

2024年5月15日

各位

会社名 Kudan 株式会社  
代表者名 代表取締役 CEO 項 大雨  
(コード番号 4425 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 中山 紘平  
(TEL. 03-4405-1325)

## 決算説明動画及び決算説明スクリプトのオンライン配信のご案内

当社は、2024年3月期通期決算説明動画及び決算説明スクリプトをオンラインにて配信いたします。以下の決算説明動画 URL からご覧いただくか、本案内で公開するスクリプトをご参照いただきますようお願いいたします。

### 【2024年3月期通期 決算説明概要】

- 公開日時：2024年5月15日（水）
- 説明者：代表取締役 CEO 項 大雨  
取締役 CFO 中山 紘平

▼▼決算説明動画はこちらからご確認ください▼▼

[https://youtu.be/Lv\\_BljmrZng](https://youtu.be/Lv_BljmrZng)



# 2024年3月期 通期決算説明

2024年5月15日

Eyes to the all machines

©Kudan. All Rights Reserved.

項大雨（以下、項）：Kudan 代表の項です。前期 2024 年 3 月期の通期決算説明をさせていただきます。

## 前期2024年3月期 ハイライト



- 前年比で、**売上48%成長**（4.9億円）、**調整後営業赤字<sup>1</sup>21%縮小**（4.2億円）  
／**経常赤字87%縮小**（0.5億円）で着地
- 「**成長の二本柱**」として注力する成長戦略の実績が出始めている
  - A 顧客製品化**： 案件の伸長とその後の製品販売の拡大によって事業が進捗
    - **顧客製品化は累計8件**へと伸長し、**ドローン・自動運転などへ領域が拡大**
    - 刈り取りとして**製品関連売上<sup>2</sup>は前年比40倍**（2.7億円）を達成
  - B ソリューション化**： 事業基盤を構築し、**デジタルツインのソリューション導入方針をパートナーと協議・合意**

1 営業利益（損失）に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値  
2 当社技術を利用した製品実用化（製品販売や社内外のサービス運用）が可能な契約による売上

項：まずは、前期のハイライトです。

前期の業績は、前年比で売上が 48%成長となる 4.9 億円、事業収益性の指標となる調整後の営業赤字は 21%縮小し 4.2 億円、経常赤字は 87%と大きく縮小し 0.5 億円で着地しました。

事業の中身としては「成長の二本柱」として注力する成長戦略の実績が出始めており、一つ目の柱である顧客製品化については、案件の伸長とその後の製品販売の拡大によって事業が進捗しており、具体的には、顧客製品化は累計 8 件へと伸長し、ドローンや自動運転などへ領域が拡大するだけでなく刈り取りとして製品関連売上は前年比 40 倍となる 2.7 億円を達成しています。

また、二つ目の柱であるソリューション化についても、事業基盤を構築し、デジタルツインの導入方針をパートナーと協議・合意しております。

- 継続して「成長の二本柱」の成長戦略は注力
  - A 顧客製品化**：「呼び水」となる製品向けパッケージも寄与し、**案件伸長が加速**
  - B ソリューション化**：エコシステム連携を進め、**ロボット・自動運転へも領域拡大**
- 加えて、「成長の二本柱」を下支えする取り組みも展開
  - C AI・半導体との融合**：革新的手法で**3D・空間情報処理の根本課題を解決、Kudanの人工知覚が、人工知能・半導体と三位一体となる技術基盤**を目指す
- 今期は、**売上7億円**（前年比43%成長）、**調整後営業赤字3.5億円**（前年比18%縮小）を見込む

3

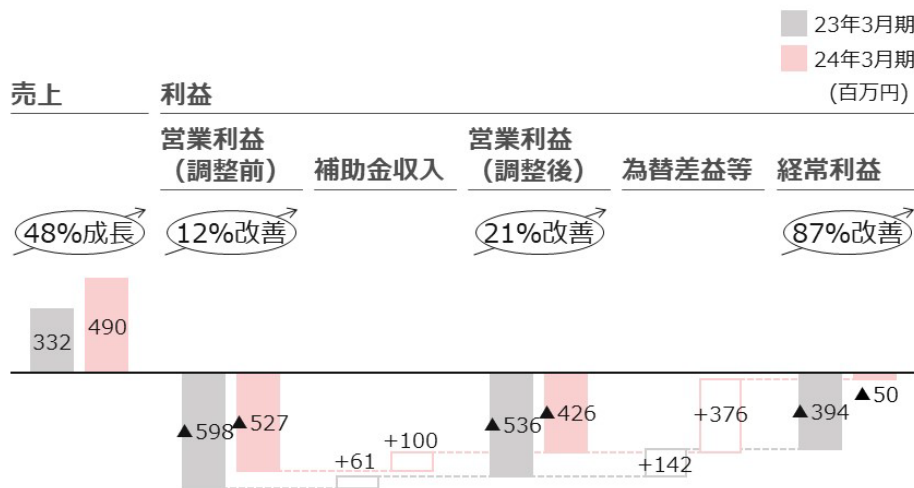
**項**：続いて、今期の見込みですが、継続してこの「成長の二本柱」の成長戦略に注力してまいります。一つ目の柱である顧客製品化については、「呼び水」となる製品向けパッケージも寄与し、案件伸長の加速を見込んでいます。二つ目の柱であるソリューション化については、エコシステム連携を進め、ロボットや自動運転への領域が拡大する予定です。

加えて、「成長の二本柱」を下支えする取り組みとして AI・半導体との融合にも取り組みます。革新的手法で、三次元空間情報処理の根本問題を解決し、Kudanの人工知覚と、最新の人工知能や半導体と三位一体となる技術基盤を目指してまいります。

その結果として、今期は前年比で43%成長となる売上7億円、調整後営業赤字は18%縮小して3.5億円を計画しています。

## 2024年3月期 通期業績（前年比）

- 売上が大幅成長、営業赤字も改善
- 毎期発生する補助金収入<sup>1</sup>を含み、事業収益性の指標となる調整後営業利益は改善
- 加えて、為替差益を含む経常利益は大幅改善



<sup>1</sup> 海外政府からの研究開発に対する補助金

4

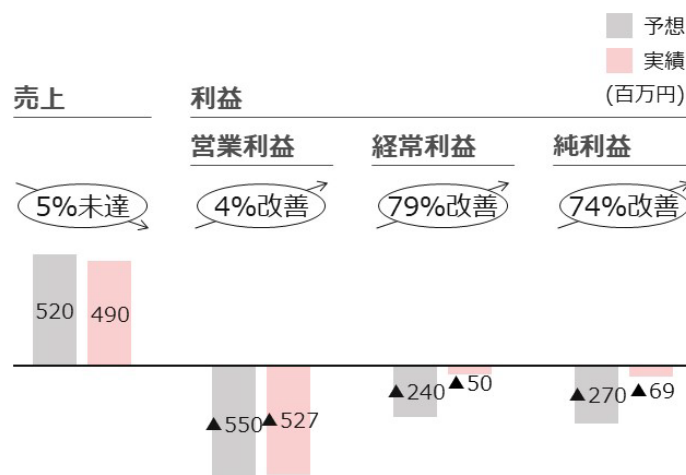
中山紘平（以下、中山）：前期2024年3月期の業績に関して、CFOの中山よりご説明差し上げます。

こちらのスライドでは前年の2023年3月期との比較を示しています。冒頭でご説明いたしました通り、売上・利益ともに大幅な成長を達成しています。

なお、ここで出てきている調整後の営業利益という項目は、営業利益に、毎期経常的に発生する海外政府からの研究開発補助金収入を加えた数値であり、当社事業の収益性をより適切に表す指標として記載しています。

## 2024年3月期 通期業績（予想比）

－ 売上が僅かに未達も、収益性の向上により利益指標は全て予想から上振れ



5

中山:次に、こちらでは業績予想との比較を示しています。概ね想定通りの事業進捗を達成したものの、一部、ソリューション化等において前期に想定した案件の獲得・納品が当期以降となったことから、売上が予想比で5%の未達となっています。

一方で、事業の収益性の改善は想定以上に進めることができたため、営業利益は予想を上回る着地となっています。その他、研究開発補助金とグループ会社間の債権債務から生じる為替差益の影響で、経常利益・純利益は予想を大きく上回る着地となりました。

## 2024年3月期 通期業績（一覧）

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	2024年3月期 実績
売上高	332	520	490
営業利益	△598	△550	△527
経常利益	△394	△240	△50
親会社株主に帰属する 当期純利益	△413	△270	△69
(参考) 調整後営業利益 <sup>1</sup>	△536	△451	△426

<sup>1</sup> 営業利益（損失）に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値

<sup>2</sup> 営業外・特別損益の主な内訳（百万円）：（23/3期）為替差益146、補助金収入61、減損損失20（24/3期）為替差益384、補助金収入100、減損損失18

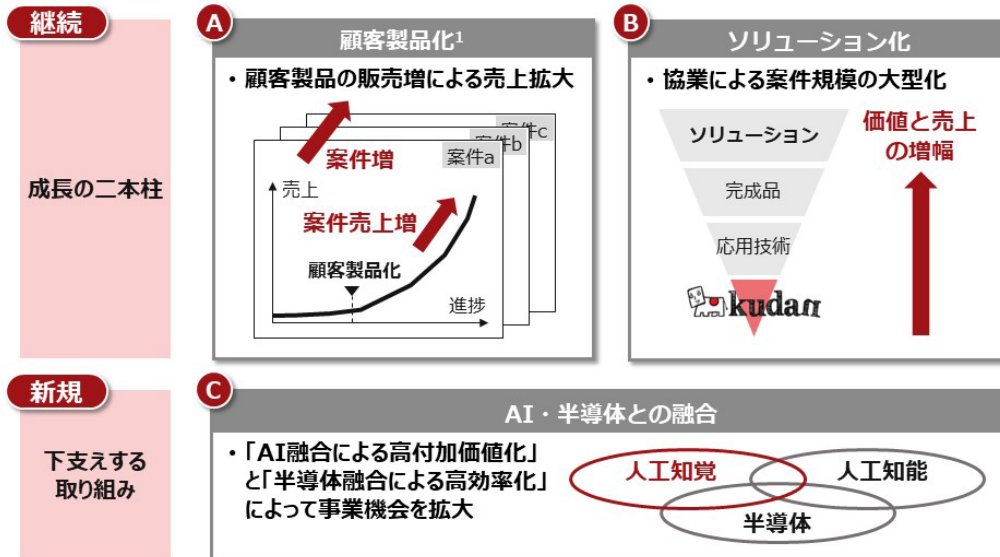
6

中山：上記はご説明した業績を一覧としているため、ご参照頂ければと思います。

## 前期からの成長戦略の継続と、今期からの新規取り組み



－「成長の二本柱」に加えて、下支えする取り組みにも注力



1 当社の直接顧客が当社技術を製品に採用し、その顧客製品のリリースが決定される案件の転換点

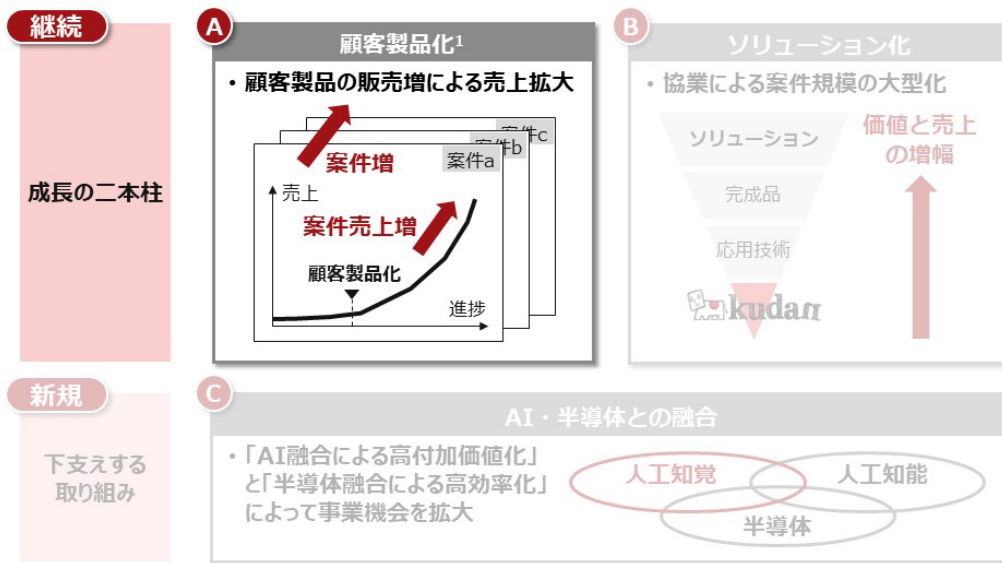
項：成長戦略についてですが、前期からの成長戦略の継続と、今期からの新規取り組みを進めてまいります。

前期から継続して、「成長の二本柱」として「顧客製品化」と「ソリューション化」を加速し、成長を目指してまいります。顧客製品化は、Kudan 技術を Kudan の顧客が製品に採用し、その顧客製品の販売決定される案件の転換点を意味し、顧客製品化の案件数を増やすことと、各案件での売上大規模化を推し進めることで売上拡大を目指しています。

また、ソリューション化は、深層技術を提供する Kudan が、各層の協業先との事業コーディネートを通して、案件規模の大規模化を目指すものです。この二つの取り組みは、別々の事業ではなく、双方の組み合わせによるシナジーをもって売上拡大を加速させます

これらの既存の取り組みに加えて、さらに下支えする取り組みとして「AI・半導体との融合」を進めてまいります。機械の眼である Kudan の人工知覚が、機械の脳である人工知能と結びつき高付加価値化すること、さらには半導体と融合して高効率化することで、根本的な事業機会を広げていくことを目指しています。

－「成長の二本柱」に加えて、下支えする取り組みにも注力



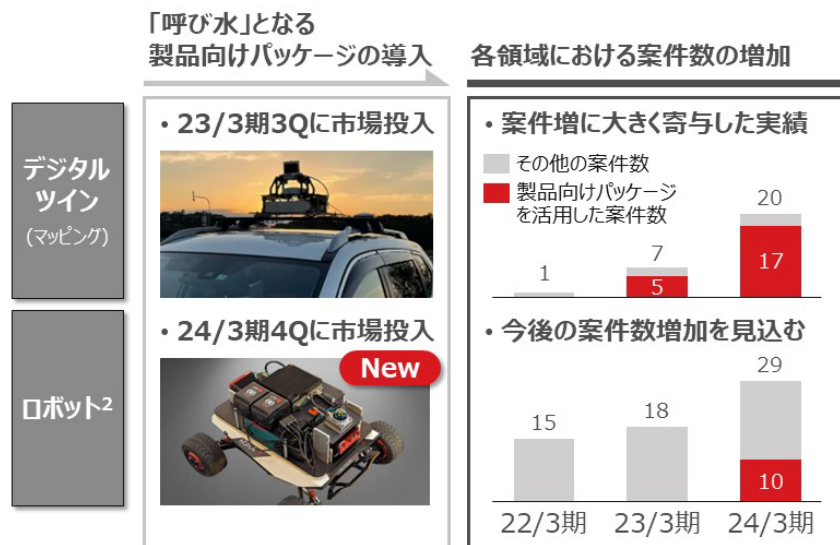
1 当社の直接顧客が当社技術を製品に採用し、その顧客製品のリリースが決定される案件の転換点

項：これら三つの成長戦略について、現状と計画をより詳細に説明いたします。  
 まずは一つ目の柱である顧客製品化についてです。

**A 顧客製品化**

**ロボット用製品向けパッケージを投入し、仕込み案件が増加**

－顧客製品化に向けた「呼び水」として、デジタルツイン用に続き、ロボット用<sup>2</sup>にも製品向けパッケージ<sup>1</sup>を導入し、案件が増加



1 顧客製品の開発・試験運用の期間を短縮し、直接製品として実用化も可能なパッケージ  
 2 ドローンや自動運転を含む広義のロボティクス

項：顧客製品化については、前期より、ロボット用に製品向けパッケージを導入し、仕込み案件が増加しております。製品向けパッケージは、顧客製品の開発を支援し、直接製品としても実用可能

なパッケージとして、顧客製品化に向けた「呼び水」と位置付けておりますが、デジタルツインとロボットの二つの注力領域に対してこれまで市場投入をしています。

前々期に市場投入したマッピング用製品向けパッケージは、実際に案件獲得に高い効果を発揮し、マッピング領域における案件増に大きく貢献してきました。同様に案件数の増加を狙い、前期に市場投入したロボット用製品向けパッケージについても、前期から案件獲得の効果が発揮されており、今後の案件数増加を見込んでおります。

#### A 顧客製品化

### 仕込みの開発フェーズにおいても、「案件の質」が向上



- 製品向けパッケージの活用に加えて、領域横断的な知見の蓄積により、開発案件の効率が大幅に改善



<sup>1</sup> センサ選択・融合の手法やパラメータチューニングなど、領域横断で応用可能な知見が蓄積し、成功・失敗事例の横展開などが効果的に実現可能となっている  
<sup>2</sup> 案件あたりにかかる支援工数（23/3期に対する24/3期の比較）  
<sup>3</sup> 案件あたりにかかる開発リードタイム（23/3期に対する24/3期の比較）

項：また、仕込みの開発フェーズにおいても、「案件の質」が大きく向上してきております。これまで市場投入してきた製品向けパッケージは案件獲得に貢献するだけでなく、Kudanの深層技術の実装サンプルとして、顧客製品の開発に対する実装支援力の向上にも大きく貢献しています。

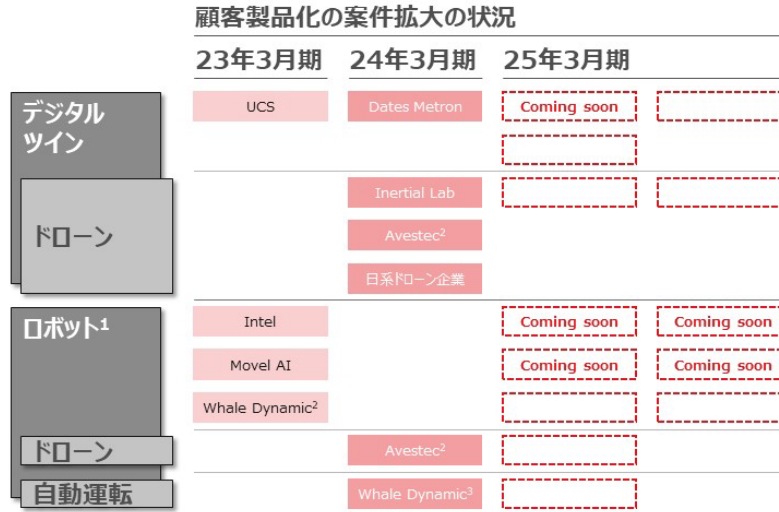
加えて、Kudanが深層技術のポジションを深く取り、様々な実装領域に対して領域横断的な技術手法を確立してきたことで、各領域に対する技術知見が独自に蓄積され、より効果的な実装支援に繋がっています。

こうした取り組みにより、開発フェーズの案件においては、顧客に対する開発支援コストや顧客の開発リードタイムの改善が大きく進んでおり、顧客製品化の達成を後押ししています。



## 結果、顧客製品化が領域を拡大して進捗し、今期は大きく伸長

- 前期は新規4件（累積8件）ながらも、ドローンや自動運転へ領域拡大が進む
- 今期は全領域での案件進捗と、大幅な新規案件の増加を見込む



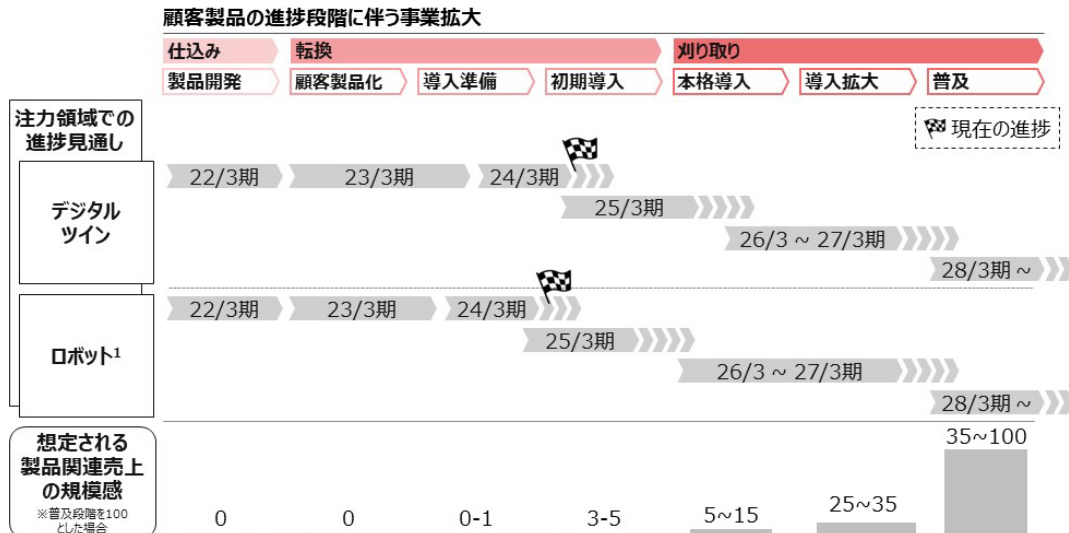
1 ドローンや自動運転を含む広義のロボティクス  
 2 マッピング機能（点群生成）とロボティクス用途（自律飛行）の双方を実装  
 3 24年3月期に自動運転向け用途へ実装を拡大

項：こうした案件獲得数と案件の質の向上の結果、顧客製品化が領域を拡大して進捗し、今期は大きく伸長をする見込みです。

前期は新規4件、累積8件と着実に案件を伸ばしてきましたが、ドローンや自動運転への領域拡大も進んでまいりました。今期については、全領域での案件進捗と、大幅な新規案件の増加を見込んでいます。

## 成長に向けた事業進捗状況（短・中期）

- 今期の製品関連売上は最大50%成長（2.5~4億円）の見込み
- 顧客製品の導入・普及による製品関連売上の拡大を目指し、顧客製品の進捗段階を指標として、それを加速させる施策を今後も戦略的に推し進めていく



1 ドローンや自動運転を含む広義のロボティクス

項：顧客製品化による今後の成長については、短期的には製品関連売上は、今期で最大で50%成長を見込んでおります。

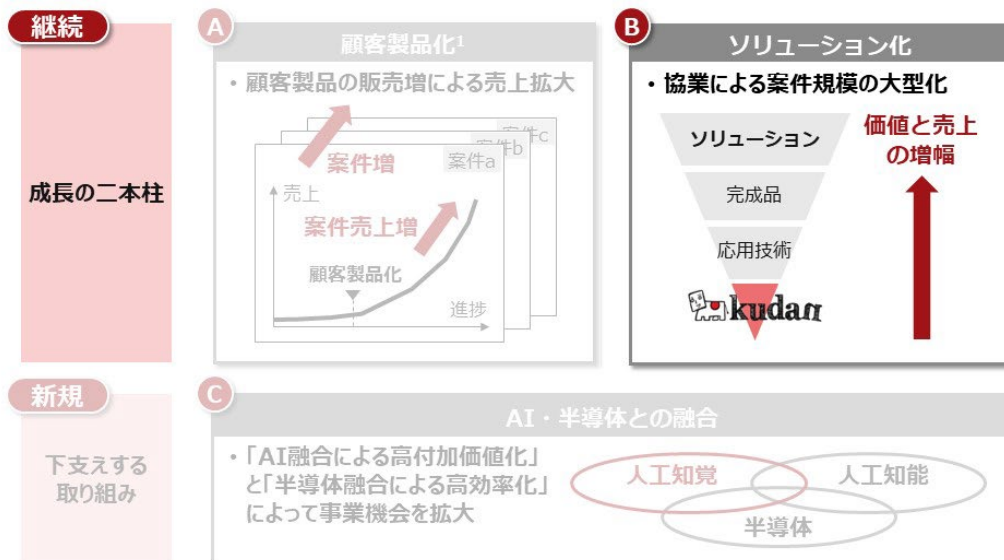
そして、今後は製品関連売上のさらなる拡大を推し進めていく上で、顧客製品の導入状況や普及状況が事業進捗として重要になってきます。

現在は、顧客製品化を経て市場に初期導入されている案件が、案件数を増やしながら進捗しておりますが、顧客製品の進捗段階に伴う事業拡大を目指し、顧客製品の導入状況と普及状況に応じた支援をしていくことで、短期中期の売上拡大を目指してまいります。

## 前期からの成長戦略の継続と、今期からの新規取り組み



### －「成長の二本柱」に加えて、下支えする取り組みにも注力



<sup>1</sup> 当社の直接顧客が当社技術を製品に採用し、その顧客製品のリリースが決定される案件の転換点

項：続いて、二つ目の柱であるソリューション化についてです。

- Kudanの空間認識技術を、設備・インフラ管理DX向けに、最終顧客用のソリューションに構築し、案件規模を拡大

世界各国のDX国策の後押しにより  
デジタルツインの需要が拡大

エネルギー設備管理 	インフラ管理 
建築測量 	街路樹・緑地登記 

あらゆるアセットのデジタル化からデータベース管理までの統合  
ソリューション「DAMS」<sup>1</sup>をパートナーと構築<sup>2</sup>

マッピング機器・スキャン 	点群による3Dデータ化 
情報付与・データ管理 	

期待できるインパクト

- データ収集効率：10~20倍
- データ利用効率：2~5倍
- イノベーションの実現
  - 管理できるアセットの拡大
  - 情報共有による新規事業
  - 作業の分散化、など

1 アセットとは管理が必要となるあらゆる設備・建造物を意味し、DAMS（デジタル・アセット・マネジメント・ソリューション）は、そのアセットの管理運用をデジタル化することが可能  
2 システム統合、データ管理、サーベイ、アプリケーション開発、など計10社+と協業体制を構築し、ソリューションを開発・提供

項：前期、ソリューションに関しては、デジタルツイン領域で、深層技術のソリューション化を進めてきました。

設備・インフラ管理のデジタル化を目指す世界的な需要が高まっており、例えば、ヨーロッパでは、EUや欧州主要国の推進策の大きな後押しをうけ、エネルギー設備、インフラ、建築、緑地など、様々な産業向け、公共インフラ向けのDX需要が拡大しています。

これに対し、Kudanは、エコシステムパートナーと協業し、Kudanの深層技術を最終顧客向けのソリューションとしてビジネス構築し、あらゆるアセットのデジタル化からデータベース管理までの統合ソリューションとして、デジタル・アセット・マネジメント・ソリューション、通称DAMSの提供を開始しました。

DAMSはKudanの技術を組み込んだマッピング・スキャニング機器を用いて三次元データを取得し、Kudanのアルゴリズムを使った点群による3Dデータ化を行い、さらには、最終顧客向けの情報付与やデータ管理を可能にする全体包括的なソリューションです。

これにより、最終顧客であるインフラ企業や公共自治体などのインフラ向け管理業務における業務効率を、データ収集やデータ利用において飛躍的に向上させ、アセット管理の手法自体を革新させるイノベーションとしての大きなインパクトを実現できます。

社会的・公共的に勢いづく投資トレンドを追い風に、太陽光インフラ管理案件が進捗

欧州における新エネルギー向け  
設備管理案件伸長への追い風

脱炭素シフトの加速

- ・ 欧州グリーンディール<sup>1</sup>等、産業・公共セクターへの脱炭素投資が拡大

脱ロシア産天然ガスの動きが急進

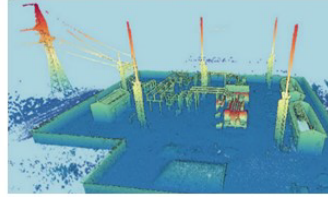
- ・ 安全保障施策が、新規エネルギー設備投資をさらに後押し

Kudanが政府公共案件と連携

- ・ ドイツ交通・デジタルインフラ省と欧州地域でのDX化に向けて連携を開始

ソリューション案件立ち上がり

受注済みの太陽光発電インフラ  
(送電網・変電所)



案件大型化（ギガW級インフラ）に向けて方針合意も、公共案件の調整による遅延により、前期から今期以降に大型案件受注はずれ込む<sup>2</sup>

<sup>1</sup> 2050年までに二酸化炭素排出量ゼロを目指し、官民で年40兆円の投資が提示されているEUのロードマップ  
<sup>2</sup> 24年1月30日開示内容「合計500メガワットの大規模太陽光発電所及びインフラ（100km超の送電網と約10の大規模変電所を含む）・現時点の合意済み案件のギガワット規模の大規模太陽光発電所及びインフラ（300km超の送電網と約30の大規模変電所を含む）への展開拡大」共に受注・事業開始は未了で、今期以降に遅延。

項：こうした事業の取り組みは欧州で先行しており、新エネルギーの設備管理向けの案件受注や合意が伸長しています。

具体的には、欧州においては、社会的、公共的に勢いづくトレンドを追い風に、太陽光発電のインフラ管理案件が進捗しています。欧州グリーンディールなど、脱炭素を目指して、産業・公共セクターへの投資が拡大している中、脱ロシア産天然ガスの動きが、安全保障施策に後押しされていることにより、新規エネルギー設備投資をさらに後押ししております。

こうした環境の中、Kudan はドイツ交通デジタルインフラ省と欧州地域での DX 化に向けて連携を開始し、ソリューション案件の立ち上げを進めてまいりました。

すでに、送電網や変電所などの太陽光発電インフラの案件を受注している中、ギガW級の太陽光発電インフラに向けた方針を合意していますが、公共案件の調整による遅延により、前期から今期以降に大型案件の受注はずれ込み、今後進捗する計画となっています。

## 今期からロボット・自動運転領域でもソリューション化の取り組み

- エコシステム・連携拡大に対して、**公共案件多数を見込み、今期からソリューション化の取り組みに注力**

### 自動運転向けエコシステムへの参画<sup>1</sup>



**THE AUTWARE FOUNDATION**

- オートウェア<sup>1</sup>に加入
- 85社のパートナーからなるエコシステムに参入し、協業・技術提供を行う

### 日系自動運転企業との連携の開始




- 公共案件をはじめとして幅広く技術実装を今期から開始予定
- 広義の自動運転（屋外ロボティクス、物流、モビリティなど）のソリューション化を目指す

- 深層技術から最終顧客が利用できる自動運転ソリューションまで一貫して開発
- 最終市場需要の掘り起こしと、技術統合の開発速度を加速

<sup>1</sup> 現在は申請手続き中（台意済み）

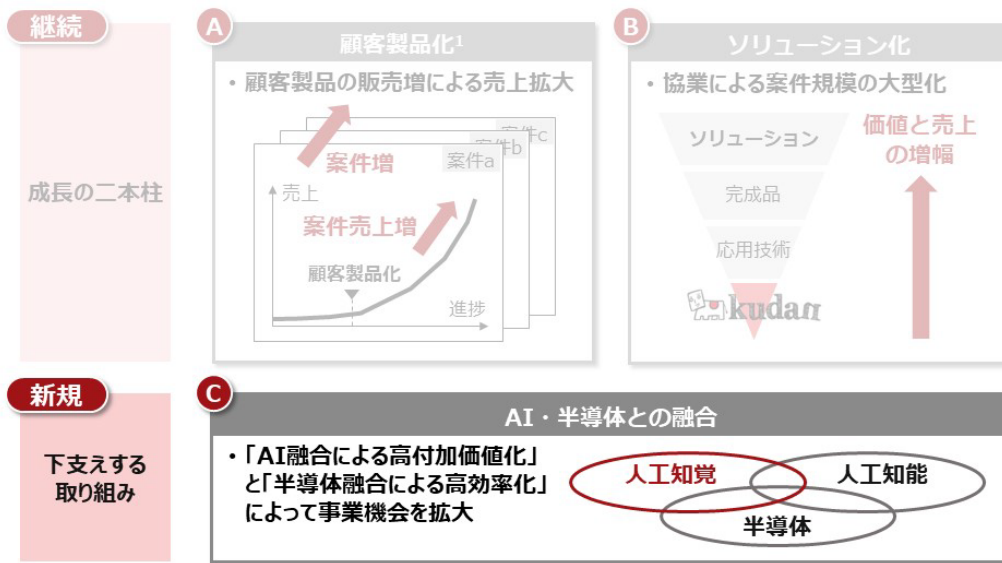
**項：**こうしたデジタルツイン領域のソリューション化に加えて、今期からロボットや自動運転領域でもソリューション化の取り組みを拡大してまいります。

85社のパートナーからなる、自動運転向けの技術連携エコシステム、オートウェアファンデーションへの参画を行い、協業や技術提供を大きく拡大していきます。

加えて、日系の自動運転企業との連携を開始し、公共案件をはじめとして、幅広く技術実装を開始する予定となっており、乗用車だけでなく、広義の自動運転としての屋外ロボティクス、物流、モビリティなどのソリューション化を目指します。

こうしたソリューション化の取り組みをもって、Kudanの深層技術から最終顧客が利用できる自動運転ソリューションまでを、パートナー協業によって一貫して開発し、最終市場の需要の掘り起こしと、技術統合の開発を加速してまいります。

－「成長の二本柱」に加えて、下支えする取り組みにも注力



1 当社の直接顧客が当社技術を製品に採用し、その顧客製品のリリースが決定される案件の転換点

項：最後は、製品化とソリューション化を下支えする AI・半導体との融合です。

③ AI・半導体との融合

人工知覚と人工知能の融合による革新的な価値創出

－ 3D空間情報処理の根本課題を解決し、あらゆる3D・空間DXに影響をもたらす



人工知能 (AI) の進化における課題

	教師データ	進化の速度
言語・文章	豊富な教師データで発展し、	技術的に大きく先行 ✓
2D画像・動画	豊富な教師データで発展し、	技術的に大きく先行 ✓
3D・空間データ	3Dの教師データは取得が困難、	技術的に大きく遅れをとる



人工知覚 (AP) による解決策

2Dデータから3Dの教師データを生成することで、3D・空間データのAI処理の課題を抜本解決

セマンティック・デジタルツイン (AIによって意味合いづけされたデジタルツイン) が3D・空間情報に関わる全てのDXソリューションに破壊的な価値をもたらす

大規模AIモデルによる空間デジタルツインの分析、生成AIによるメタバースの生成など

項：こちらの取り組みにおいては、Kudanの独自の人工知覚と、発展が著しい人工知能の融合による、革新的な技術価値の創出に取り組んでいきます。

「機械の脳」である人工知能は、大規模モデルや生成 AI などにおいて、発展が加速していますが、技術進化は、言語、文章、画像、動画といったこれまでデータが豊富に蓄積されてきた分野に大きく限定されています。

これに対して、デジタルツインに用いられる、三次元や空間データについては、人工知能の学習に必要な教師データは圧倒的に少ないため、技術的に大きく遅れをとっております。

この課題に対して、「機械の眼」である Kudan の人工知覚は 3 次元の教師データを、豊富に存在する 2 次元のデータから生成することで、3 次元・空間データの AI 処理の課題を抜本的に解決することが見込まれます。

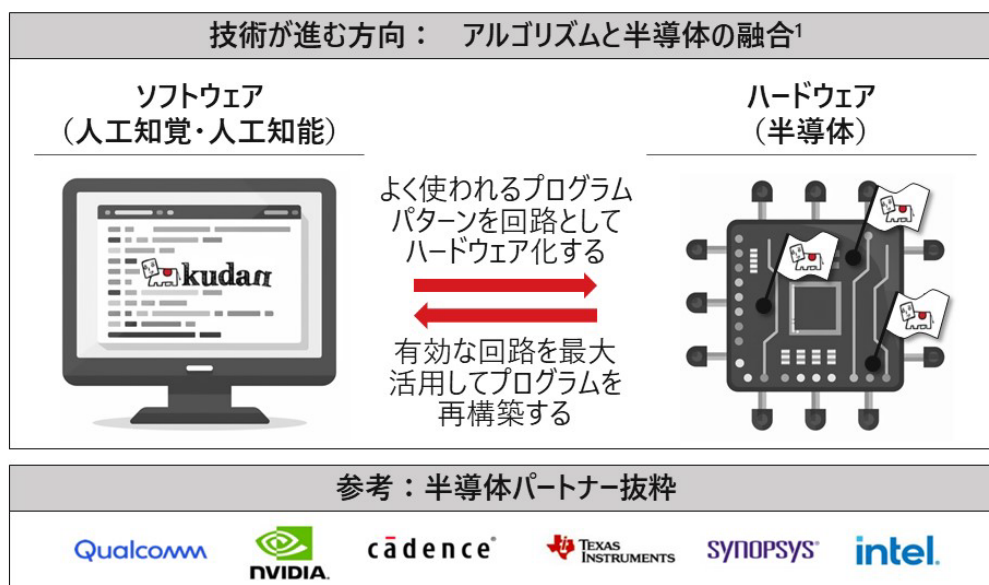
このように、人工知覚と人工知能を融合することで、三次元空間情報処理の根本問題を解決し、あらゆる三次元空間 DX ソリューションに破壊的な価値をもたらすことを目指します。

### C AI・半導体との融合

## 加えて半導体と融合し、処理効率を大幅に向上



- 人工知覚・人工知能・半導体が三位一体となる技術基盤をパートナーと目指す



<sup>1</sup> 詳細はリンクを参照

**項：**この人工知覚と人工知能の組み合わせに加えて、さらに半導体と融合することで、技術の処理効率を大幅に向上させることを目指します。

アルゴリズムと半導体の融合は、テクノロジー産業で繰り返されてきた王道なのですが、ソフトウェアとしてのアルゴリズムは、それが普及するに従って、ハードウェアとしての半導体回路と融合していきます。

具体的には、アルゴリズムは、プログラムコードという情報処理の指示書ですが、それをそのまま電気回路として、半導体にハードウェアとして搭載することができ、こういった融合が進むほどに、ソフトウェアもハードウェアもより効率よく利用して最大効果をもたらすことができるようになります。

現在は、このような技術融合は、より普及が進んでいる人工知能が、Kudan が注力する人工知覚より先行しておりますが、今後、人工知覚と人工知能が組み合わさることで、半導体が加わって三位一体となる技術基盤となって発展していくと見られており、Kudan は、主要な大手企業である半導体パートナーと協力して、こうした技術発展を推し進め、事業機会を拡大し続けていくことを目指してまいります。

## 参考) その他のハイライト案件 (1/2)



### 一部案件抜粋

	顧客企業	案件概要	リリース
デジタルツイン	大手通信	スマートシティ向けデジタルツイン	
	大手エネルギー	設備管理向けデジタルツイン	<a href="#">リンク参照</a>
	フィンランド農林省	森林管理・資源調査向けデジタルツイン	
	大手総合電気	デジタルツイン向けマッピング機器	
	マッピング関連多数	デジタルツイン向けモバイルマッピング機器	
ロボット	ロボット関連多数	産業用自動搬送ロボット	Coming soon
	ロボット関連	配送ロボット	Coming soon
	大手重工	産業用屋外物流の自動化	
	日系大手自動車メーカー	自動運転乗用車・ロボタクシーサービス	
	日系大手自動車メーカー	プラットフォーム型自律移動モビリティ	<a href="#">リンク参照</a>
	EUSPA (欧州連合宇宙計画局)	GPS信号がない環境での自動運転	<a href="#">リンク参照</a>
	大手メディア	特殊撮影用ドローン	
	川崎重工業	四足作業ロボット	<a href="#">リンク参照</a>
	米国航空宇宙関連機関	月面探査ロボット	Coming soon
ロボット関連	二足歩行ヒューマノイドの自律移動		

次ページ  
詳細

20

項：以上が、事業進捗を踏まえた成長戦略となりますが、抜粋したハイライト案件も、一覧にてご紹介します。

デジタルツインは、日本の大手通信や、欧州の大手エネルギー、フィンランド農林省など、グローバルでデジタルツインのソリューションやマッピング機器の案件が多数進んでおります。

ロボットは、産業用の自動搬送ロボットを中心に、米国とアジアで多数進捗しており、日系大手自動車メーカーとは、複数社と自動運転系の案件が進んでいますし、EU の自動運転プログラムでも GPS 信号に完全に依存しない自動運転の開発を進めています。

こうして領域を広げながらグローバルで案件が拡大しているなかで、さらに先進的な案件も出てきています。



## 参考) その他のハイライト案件 (2/2)

- よりダイナミックな動きや、未知で複雑な環境にも挑戦し、**先進的かつ未来的なロボット分野への取り組みも拡大**

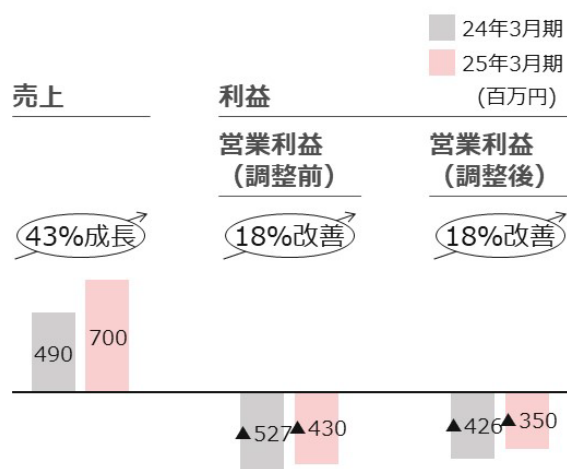


21

項：ダイナミックな動きを伴う四足歩行の作業ロボットや、GPS が使えず未知で過酷な環境となる月面探索車両や、より先進的な機能が求められるヒューマノイドなど、先進的かつ未来的なロボット分野への取り組みが拡大しており、Kudan の技術力をもって事業機会が拡大し続けています。

## 2025年3月期 業績予想

- 「成長の二本柱」となる **A 顧客製品化**、**B ソリューション化** の進捗により売上成長
- 人材・開発投資も一定拡大するが、**事業収益性の指標となる調整後営業利益<sup>1</sup>を含めて利益は改善予定**



1 営業利益 (損失) に毎期経常的に発生する政府からの研究開発補助金収入を加えた、事業収益性の指標となる利益数値  
2 経常利益・純利益への影響が大きい為替差損益の予想が困難なため、経常利益・純利益の業績予想は非開示

22

中山：当期 2025 年 3 月期の業績予想のご説明をさせていただきます。

「成長の二本柱」となる顧客製品化・ソリューション化の継続的な進捗により、当期も 43%と売上的大幅成長を見込んでいます。また、ご説明してきたように、新たな戦略を進めるための人材・開発投資も一定程度拡大することにより、コストも拡大を見込んでいますが、営業利益・調整後営業利益共に 18%の改善を見込んでいます。

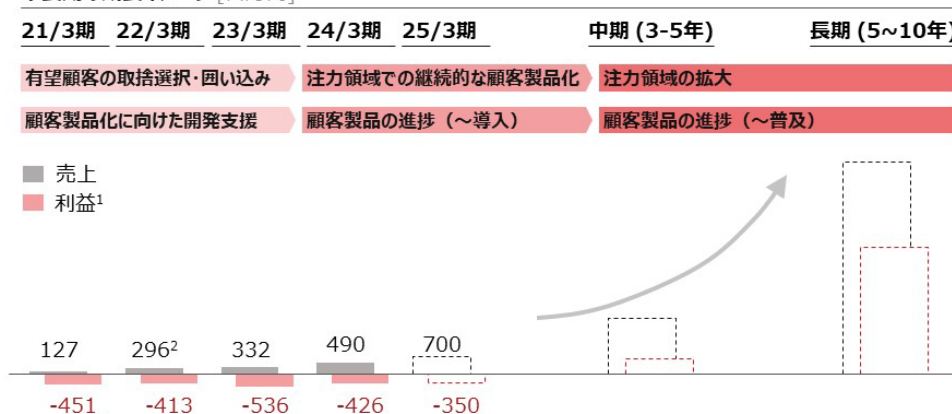
経常利益・純利益につきましては、過去実績を見ても為替差損益の影響が極めて大きい中、為替差損益の予想を行うことは困難であるため、これらの業績予数数値の開示は差し控えさせていただきます。

## 今後の成長性（中長期）



- 継続的な顧客製品化と、顧客製品の進捗を推し進め、収益構造の転換を早期に実現する
- 注力領域の拡大、顧客製品の普及による技術の市場浸透により、製品関連売上を大きく積み上げて飛躍的な利益拡大を目指す

中長期の成長イメージ [百万円]



1. 調整後営業利益  
2. 会計基準変更による影響調整後売上

項：中長期的な成長性につきましては、蓄積した顧客案件が継続的に製品化し、顧客製品の進捗をパートナーと推し進めていくことで、収益構造の転換を目指していきます。

注力領域であるデジタルツインとロボットから、取り組みを継続している自動運転などにも領域を広げ、拡大し続ける市場に顧客製品を普及させていくことによって、Kudan の技術が市場浸透していくことを目指していきます。

現在は、刈り取りフェーズに移行した案件と、仕込みを継続している案件の両方が混ざる転換期にありますが、今後は、刈り取り案件の比率を増やしながら、利益率が高いソフトウェアのロイヤリティ収入中心の製品関連売上を大型化、安定化させていき、飛躍的な収益の拡大を実現してまいりたいと思います。

以上で決算発表に関する説明を終わります。

---

※決算説明の内容に関するご質問につきましては、下記のお問い合わせ先にて頂戴いたします。  
また、ご希望の会社様には、個別取材も承りますので、下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

■会社概要

会 社 名：K u d a n株式会社

証券コード：4425

代 表 者：代表取締役 CEO 項 大雨

■お問い合わせ先は[こちら](#)