

AIで心躍る未来を



# 2024年12月期（第7期） 通期決算説明資料

ニューラルグループ株式会社  
2025年2月14日

## 2024年12月期（第7期）通期決算ハイライト

### 【2024年度の実績と成果】

- 2024年度通期売上高は3,564百万円（前年度対比+12.2%）、営業利益は35百万円（前年度対比+694百万円）にて着地。2023年度の自社AIサービス構築の完成を機に、2024年度は**黒字転換**と**増収増益**の同時実現に成功。
- 第4四半期は、単独四半期としては創業以来の**最高売上**（995百万円）と**最高営業利益**（117百万円、営業利益率11.8%）を同時に実現。
- 1年を通して、サービス売上の拡大を推進する一方、自社AIサービスの拡販に必要な、営業・開発・運用の全てにおける**サービス提供コストの最適化**にも成功。結果として、**自社AIサービス販売の収益化**を実現。また、今後の更なるスケール化に向けて、売上拡大が収益拡大に連動するスケール可能な事業モデルを構築した。

### 【2025年度の事業計画と戦略】

- 2025年度は、通期売上高3,700百万円（前年度対比+3.8%）、営業利益160百万円（前年度対比+124百万円）、当期純利益40百万円（前年度対比+131百万円）を計画。サービスの**スケール力強化**と、**通期での純利益**創出を計画。

- **当社の事業概要**
- 2024年度 事業実績
- 2025年度 事業計画

# ニューラルグループについて

## 当社概要

【会社名】	ニューラルグループ株式会社
【創業】	2018年1月22日
【上場】	2020年8月20日（東証グロース：4056）
【事業内容】	独自開発のAIアルゴリズムによる画像・動画解析と 端末処理技術を軸に事業を展開
【本社所在地】	東京都千代田区有楽町1-1-2 東京ミッドタウン日比谷32階
【子会社】	ニューラルマーケティング株式会社 ニューラルエンジニアリング株式会社 ニューラルグループタイランド.,Ltd
【拠点地域】	東京、大阪、札幌、仙台、名古屋、高松、広島、 福岡、バンコク（タイ）
【社員数】	251名（連結、2024年12月末時点）
【加盟団体】	日本ディーラーニング協会（JDLA） 日本経済団体連合会（経団連） 衛星地球観測コンソーシアム MaaS社会実装推進フォーラム 公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会 一般社団法人全日本駐車協会 大阪商工会議所 大阪スマートシティパートナーズフォーラム 他

## ミッション・果たす使命

### 「AIで心躍る未来を」

Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという想いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、エッジAI技術を活用し、スマートシティや街づくり、働き方改革やエンタメなど、様々な領域で、心躍る未来の社会を実現していきたいと思えます。

## 経営陣



### 代表取締役社長 重松 路威

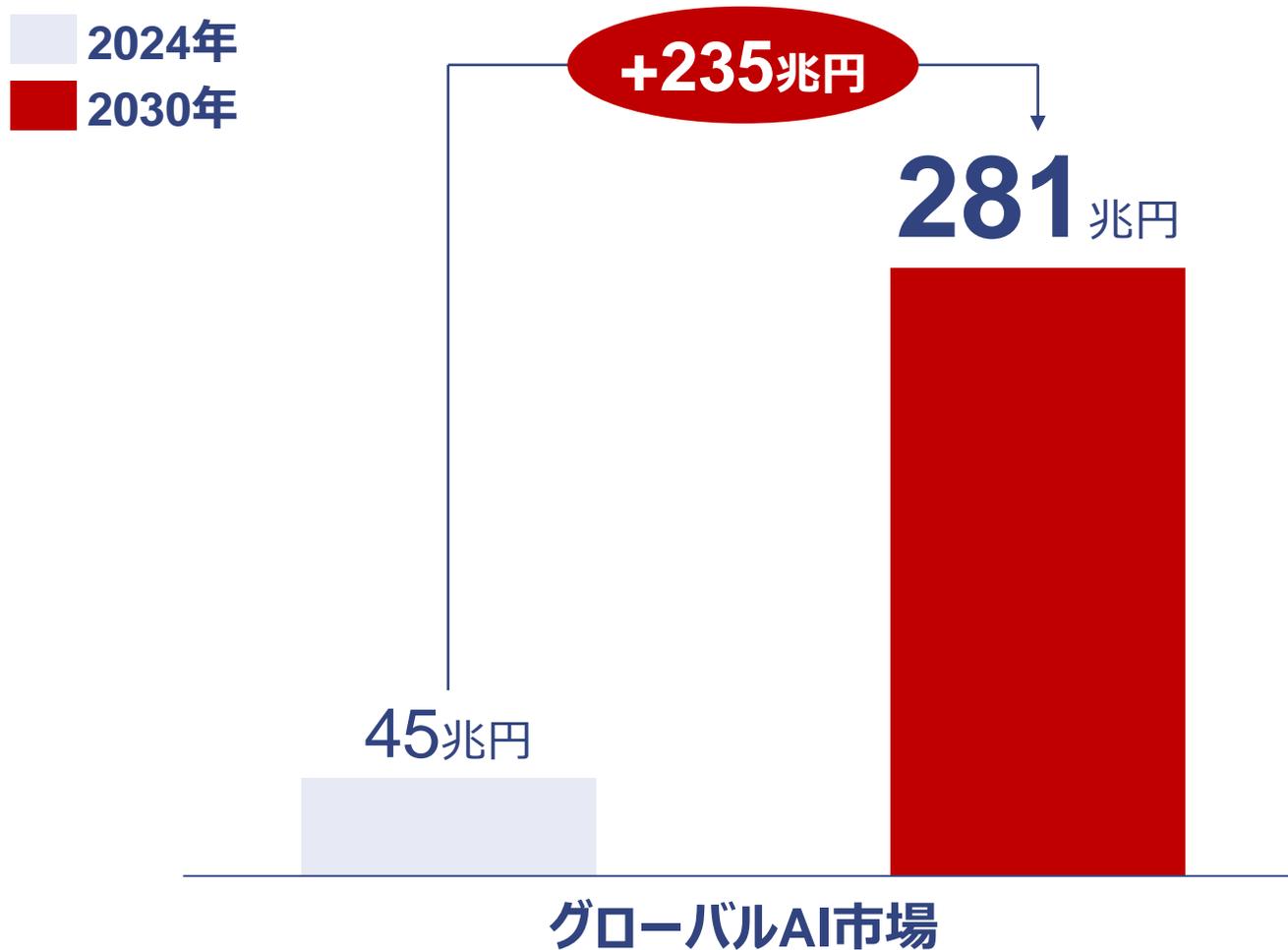
- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー（共同経営者）東京支店、独フランクフルト支店および米シカゴ支店での勤務を経て2018年当社創業
- ・ 東京大学大学院工学系研究科「工学部アドバイザーボード」メンバー（現）、経済同友会会員
- ・ 東京大学大学院 工学系研究科修了（修士）



### 顧問 松尾 豊

- ・ 東京大学大学院工学系研究科 人工物工学研究センター 教授
- ・ 日本ディーラーニング協会理事長、新しい資本主義実現会議有識者構成員、AI戦略会議座長
- ・ ソフトバンクグループ社外取締役
- ・ 2018年より当社顧問

# 当社事業は、世界的なAI市場拡大の追い風を受ける



\*1 Statista Japan, 2021年 人工知能 (AI) の世界市場規模および2030年までの予測値 (2024年5月発行)  
なお、市場規模金額について為替レート152円/ドルにて試算。

# これまで、多様なAI技術を独自に開発

## 人物検知AI

性別/年齢



表情・感情解析



音声・感情解析



## エッジAI

エッジAI



セキュリティ



ネットワーク



## 車両検知AI

交通解析



満空解析



車番検知



## 生成AI・アニメーション

キャラクター



マンガ



写真



# 最先端のエッジAI技術を有する

## クラウドAI

---



- 大規模投資
- プライバシー負荷大

## エッジAI

---



- 最低限の投資
- プライバシー重視

# AIコンテンツ生成やアニメーション技術を自社サービスに搭載

## 写真生成

**ニューラルイラストストレージサービス**

このサービスは、ニューラルマテリアルのオリジナルキャラクターを使って、魅力的なAIイラストの生成プラットフォームを提供し、集客効果を高めるサービスです。

**イラストを使って広告を作成するメリット**

- ① イメージアップにつながる可能性がある
- ② 広告が作りやすくなる
- ③ 認知度の向上に期待ができる etc...

## マンガ生成・制作

なかなかに聞い合わせ件数が伸びないなあ...

なんかない方法はないもんかな...

うん...

閲覧はさされているんですけど...

“マンガ”って？

わっ!?

“それなら” “マンガ”に “お任せを!!”

## AI生成ホームページ



## 広告向けイラスト生成



多彩なAIサービスを開発し、自社営業チームや販売パートナー企業と共同で顧客に提供

## エッジAIカメラ



## メディア運営・生成AI



## 働き方・SaaS型AI

絆を深める1on1支援サービス

# KizunaNavi



## メディア運営・AIカメラ



# AIカメラを用いたスマートシティ化のサービスを提供



屋外平面駐車場に対し、  
カメラ1台で100台超満空把握  
(※25mの設置高さ想定)



駐車場出入口の  
ラインカウントによる  
混雑解析も可能

1

## 管理者向け満空把握管理



2

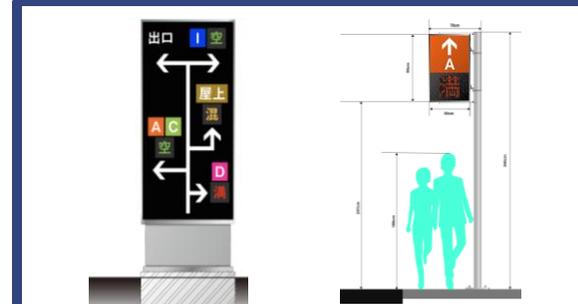
## Webページ連携・発信可能



iPadやスマホ・PCでいつでもどこでも確認可能

3

## サイネージ連携でドライバー誘導



リアルタイムに即時発報・連携可能

# AIカメラを用いたスマートシティ化のサービスを提供

検知ライン通過時にAIでナンバープレートを読み取り



AI認識で以下情報を取得

- 車籍地
- 分類番号
- ひらがな
- 四桁番号
- デバイス・カメラID
- 車両通過時刻
- 車両通過方向

車両の通過・滞在時間も把握

## 1 外部データ連携可能なWeb UI

定期的  
に  
データ  
を  
連  
携

デジスルー

エンドユーザー  
クラウド

外部システムと  
データ連携可能

CSV形式でダウンロードが可能

## 2 車種/時間別に滞在時間を分析

車種別比率

時間別・車種別の入場台数

24時間/365日  
での地域割合分  
析、施設滞在時  
間分析等が可能

## 3 登録/非登録車両の自動通知

ナンバープレートを検知して  
登録された車が来たことを伝える

登録/非登録車両の自動通知

入場通知: 202x/5/29 12:01  
会社名: 株式会社ニューラル(株) 運輸  
ナンバー: 品川-325-ラ-XXXX

退場通知: 202x/5/29 11:56

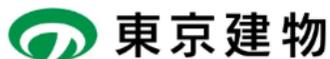
車番を事前登録し、  
リアルタイム来場通知

# 商業施設における顧客体験の向上策として高い評価

古澤様の自己紹介をお願い致します。

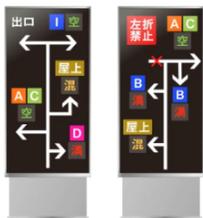


東京建物株式会社  
新規事業開発部 事業開発グループ 課長  
古澤 嘉一さん



オープンイノベーションの担当として、現場のニーズを吸い上げ、適切なスタートアップを紹介する仕事をしていました。

デジパークの導入効果はねらい通りでしたか？



ショッピングセンターでは、お客様ができるだけ施設に近い場所に駐車をされようとして駐車場で滞留してしまうことがあります。その結果、駐車場内の交通量が余計に増えてしまったり、特定のエリアだけ混雑したりという課題が発生します。

デジパークを導入したことにより、来訪した車両がスムーズに空き車室に移動していただけるようになりました。満空灯とLEDサイネージを見て、どこが空いているのが一目で分かるようになったところが大きいです。お客様が情報を能動的に探すのではなく、パッと見て受動的にわかるようになったとご好評いただいています。

デジパークによってストレスなくスムーズに駐車された上で、気持ちよく施設内での買い物が始められるというのは、巡り巡って売上向上にも繋がっていくのではないかと考えています。



上：LEDサイネージ  
下：満空表示灯

お客様の誘導だけでなく、駐車場の利用状況に関するデータも取得できていますが、その活用についてお考えのことはありますか？



上：サマリ画面イメージ  
下：レポート画面イメージ

現場で感覚的に理解されていたことも、これまではデータという裏付けがありませんでした。それが定量的に把握できるようになったことは重要だと思います。デジパークの管理者用ダッシュボードでは、あらかじめ定めた区画ごとに時間帯別の混雑度が分かります。これと施設内の状況を照らし合わせて分析し、何か対応できることはないか、といったことを今後検討していきます。

例えば、イベントがあるときに通常の駐車場利用と異なる利用のされ方を示す傾向があった場合、誘導員の配置や警備の巡回ルートを変更して業務を効率化するという判断を、データをもとに関係者が納得した上で行えるようになるのではないかと考えています。

また、データをどう活用するかを事前に絞るのではなく、日々変化する施設の状況に応じて、駐車場がどのように利用されているかというデータを見返すことで、新しい気づきが生まれるといった循環ができていくのではないかと思います。

AIコンテンツ生成やアニメーション技術を活用し、屋外ビジョンサービスを全国で提供

# NeuralVision

事例：JR仙台駅に隣接する都市型商業施設「BiVi仙台駅東口」の大型LEDビジョン「BiViビジョン仙台」



当社がメディアレップを担当  
(提携代理店の例)

dentsu ・HAKUHODO・  
東北博報堂

ADK < jeki

河北新報社

tbc  
東北放送

株式会社 第一広告社

広告スポンサーの例

DIO  
CLINIC

Human  
Wave  
ヒューマンウェイブ

MARUHAN

# 屋外大型広告ビジョンを用いた地域貢献として高い評価 (宮城県警より感謝状)

当社が設置・運営する仙台駅東口に設置された大型広告ビジョンにて、交通広告を放映



宮城県警にて感謝状授与の様子 (2024年2月、右：ニューラルマーケティング社 瀧谷 仙台支店長)



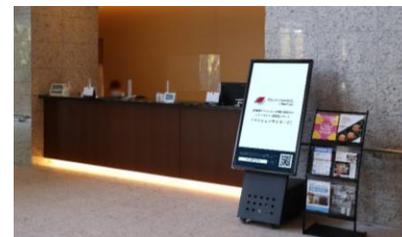
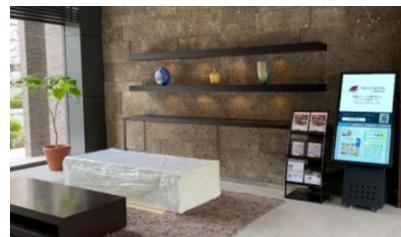
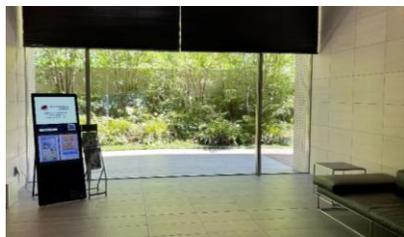
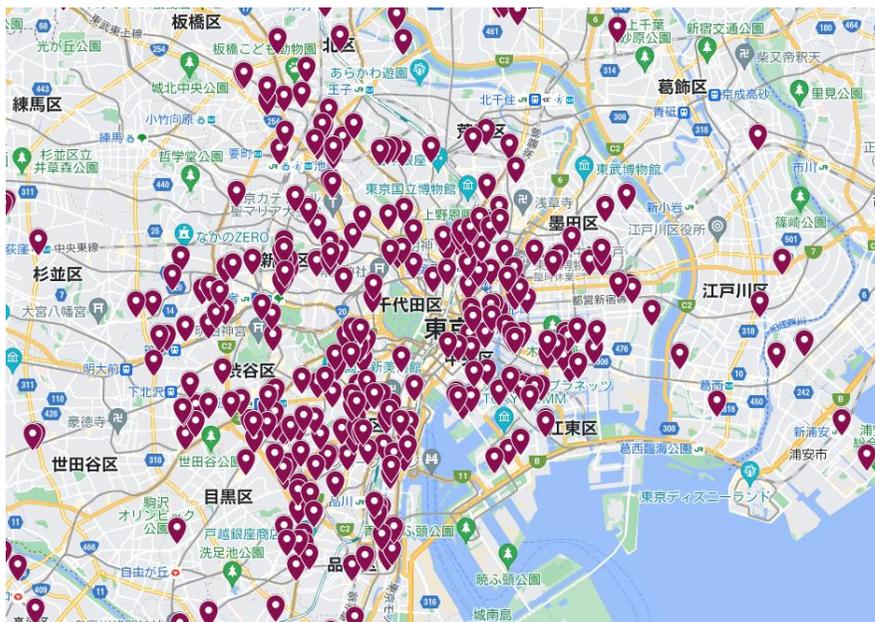
# 20万人超の富裕層にリーチするマンションサイネージメディア『フォーカスチャネル』を運営



マンションサイネージ広告  
業界1位



- **視聴数（インプレッション）**  
コロナ禍でも安定したリーチ数
- **視聴頻度**  
生活動線にあり、居住者全員に繰り返し訴求、付属AIカメラで視聴分析を実施  
(1棟あたり想定視認回数: 150万回/月)
- **ターゲティング**  
富裕層が多く居住するハイグレードマンションに集中的に訴求



\*1 株式会社アイズが運営する広告・マーケティング資料のポータルサイトである「メディアレーダー」にて、2023年度に人気を集めた広告媒体資料を表彰するアワードにて、総合ランキング3位、ニッチメディア部門1位を受賞。

\*2 株式会社ビスパが運営する広告プラットフォーム「ビスパ」にて年間を通して優れた広告媒体、マーケティング支援サービスを表彰するアワードにて、富裕層部門の優れた媒体として表彰受賞。



# 大企業からローカル企業まで様々な商材の広告を放映

くもんの先生を、やってみませんか？

くもんの先生を、やってみませんか？

説明会開催中！

8月9日の説明会参加で、くもんの先生 募集

KUMON

Web/IT、ベンチャーのM&Aなら

WILLGATE M&A

成約するまで無料の完全成功報酬制

詳細はホームページからご確認ください  
https://ma.gate.com/

ウィルゲートM&A 検索

特別なあなたに、この一枚を。

JCBプレミアムカード ラインナップ

ハイテクなサービスの数々をぜひご覧ください。

JCBプレミアム

お、クワコバ

McDelivery

1590円お祝い

クワコバのクワコバは、クワコバ

BMW 正規ディーラー Motoren Saitama

MINI 正規ディーラー Motoren Saitama

MINI R50 2.0i 16V  
MINI R52 2.0i 16V  
MINI R53 2.0i 16V  
MINI R55 2.0i 16V

DMM オンラインクリニック

信んだら

DMM オンラインクリニック

予約 休日診療 処方箋

超体験NHK

NHK テレビ7

超体験NHK フェス

318-21 新宿住友ビル

京王プラザホテル

Glass Court Super Buffet

KEIO PLAZA HOTEL TOKYO

すべての期間が、想像以上。

美味しいも、特別で贅沢な思い出に、このメニューも貴方の方で個人合符

合計130,000ポイントを獲得可能

0120-102-870

東京都内 事業者様 限定!

0円

DMM EVCHARGE

東京都内の事業者様限定!

DMM EVCHARGE

出会ったことない、好きがある。

iHerb

最大 25% OFF

入会者様限定

IHERBJP25

SRE不動産

高額売却 ならぬ

エージェント制のSRE不動産

5,000円分

0120-213-919

DAIKIN

エアコンの「お困りごと」ご相談承ります

ご購入相談窓口

0120-085-022

この体験は、一生ものだ。

YONEZAWA

山形県米沢市ふるさと納税

080-9811-1888

山形県 長井市

ふるさと納税

ふるさと納税

080-9811-1888

MARCY

流の料理を、ご家庭で楽しめます

080-9811-1888

Amundi evian

LPGA女子ゴルフツアー 7/27

WOWOWで連日生中継!

0120-102-870

富士市 ふるさと納税

ふるさと納税

0120-102-870

SUBARU

LAYBACK SUV

0120-102-870

スズキ音楽教室

大人音楽教室

0120-102-870

北海道から「美味しい」をお届け。

ふるさと納税

0120-102-870

兵庫県 養父市

ふるさと納税

0120-102-870

ふるさと納税で旅に出よう!

ふるさと納税

0120-102-870

Fun

無料体験 小学生の学習

0120-102-870

# 届けたい情報を生活者の皆様にピンポイントでお届けするメディアとして高い評価



 **ふるさと本舗** 株式会社ふるさと本舗

「富裕層ターゲティング効果を実感！他の広告経由に比べ  
寄付単価が大幅に増加」



株式会社 **阪急阪神百貨店** 株式会社阪急阪神百貨店

「東京展開に成功！地域を限定した広告配信でターゲット  
にダイレクト訴求」



WELLNESS  
MEDICAL CLINIC  
KACHIDOKI  **Actry**

アクトリー勝どき  
ウェルスメディカルクリニック

「地域密着型クリニックとして地元の方にダイレクトに情報を  
届ける広告媒体として活用」

# 社員の働きやすさや成長を加速する1on1支援サービスをソニーと共同で提供

絆を深める1on1支援サービス

## KizunaNavi

KizunaNaviは、最先端のAI解析技術を用いて1on1の質を向上させるサービスです。

効果的な1on1の実施により、  
企業力・組織力の飛躍的な強化を支援します。

導入企業例



エッジAI・映像AI・音声AI・生成AIを駆使した、様々なAIアドバイスや記録機能が1on1を支援

### トークテーマに沿ったAIアドバイス

事前にトークテーマを記入

メンバー

トークテーマに沿ったAIアドバイスを提示

AI

マネージャー

AIアドバイスを参考にしつつ、工夫を凝らした1on1を実施

### マネージャーの面談スキルを向上

エッジAIで分析

発言内容      会話比率      態度 (笑顔・うなずき)

メンバーの共感度合を可視化

### 継続的な1on1の改善を促進

- 過去の1on1メモをいつでも参照可能
- AI評価の履歴も振り返ることで、1on1の質も向上
- 組織力を強化

1on1履歴や改善点を可視化

# 新しい働き方が社会に広がる中、1on1を通じたエンゲージメント向上はより重要に

## 社員の職場への不満

-男女500人アンケート調査-

### 職場の不満ランキング

職場への不満		単位:人
1位	人間関係・雰囲気が悪い	147
2位	収入が少ない	85
3位	労働時間・休日への不満	63

コミュニケーションの改善と  
プライベートとの両立に課題

## 社員の就業意識の変化

### 若手社員



1. 成長に対する意識が高い
2. 社にとらわれない意識が強い
3. 自由な働き方を志向

### 中堅社員



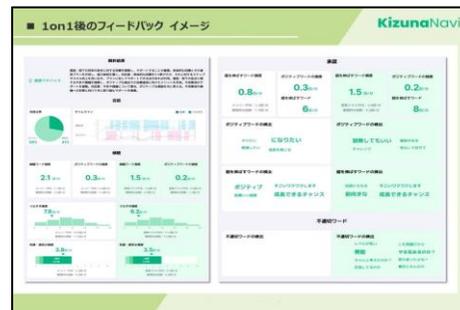
1. キャリア採用が次第に増加
2. リスキングがより重要に

社員一人ひとりに合わせた  
コミュニケーションが必要

# 組織力の更なる強化に不可欠なサービスとして高い評価



ココヨ株式会社  
経営企画本部  
イノベーションセンター  
OPEN LAB. グループリーダー  
嶋倉 幸平様



— 御社が1on1ミーティングに取り組む背景を教えてください。

弊社は2023年に「マネジメント改革」をテーマに据えて、労働の質、社内コミュニケーションの質を向上させるための取り組みを開始いたしました。取り組みを進めるにあたり、人事から一方的にルール遵守を伝達するのではなく社員自らがポジティブにアクション出来る仕組みにしたいと思い、注目したのが「1on1ミーティング」です。

「1on1ミーティング」を通して、上司部下の関係性向上、部下の成長促進、キャリア開発ができればと思い導入しました

— KizunaNaviを使用する前に嶋倉様が感じていた1on1ミーティングの課題はありますか？

正直なところ私の部署では1on1ミーティングをほとんど実施できていない状況でした。周りの部署を見ていて1on1ミーティングの必要性は感じていたものの、部下とどのような話をしたらよいか、どのような進め方をしたらよいか心配で苦手意識がありましたね。

— KizunaNavi導入に至った決め手を教えてください。

「部下から事前に話す内容を共有してもらえる機能」や「進め方のアドバイスがもらえる機能」に魅力を感じ導入しました。1on1ミーティングの経験が少なくてもシステム上のやり方に沿うだけで効果的な面談ができることと安心感がありました。

— KizunaNaviを使用する中で特に役立った機能はありますか？

1on1ミーティング後に届く「フィードバック」が面白かったです！

面談が終了してから1分程度で届くので、すぐに振り返りができて便利でした。KizunaNaviを初めて使用した後フィードバックを見てみると笑顔やうなずきが想像以上に少ないことが分かりました。更に衝撃だったのが話者比率でして、傾聴が大事ということは分かっていたのですが、結果を見ると私が7割以上話していたんです。次の面談では発話量を意識してみようと思い実施したところ、6割に減らすことができました。傾聴を意識した1on1ミーティングの方法が見つかったので、今は発話量を5割以下にできるように心がけています。フィードバックを通して自分自身の変化が客観的に見られるのはとても面白いと感じています。

— KizunaNaviを導入したことで組織にどのような変化がありましたか？

1on1ミーティングを前向きに取り組むことができるようになり、メンバーの主体性や上司部下の関係性が向上したのを感じました！

実際にKizunaNaviの導入前後でアンケート調査を行い効果の検証をしたところ、対象部門の約9割の社員がKizunaNaviを通して1on1に前向きに取り組むことができたと回答していました。更に「1on1により業務が進めやすくなったと感じるマネージャー」が1.2倍増加し、「メンバーの主体性が向上していると感じるマネージャー」は1.5倍に増加しました。また、部下の8割以上がKizunaNaviを使用したマネージャーの対応に満足しており、関係性が良くなったとの回答がありましたね。

— KizunaNaviを導入したことで組織にどのような変化がありましたか？

1on1ミーティングを前向きに取り組むことができるようになり、メンバーの主体性や上司部下の関係性が向上したのを感じました！

実際にKizunaNaviの導入前後でアンケート調査を行い効果の検証をしたところ、対象部門の約9割の社員がKizunaNaviを通して1on1に前向きに取り組むことができたと回答していました。更に「1on1により業務が進めやすくなったと感じるマネージャー」が1.2倍増加し、「メンバーの主体性が向上していると感じるマネージャー」は1.5倍に増加しました。また、部下の8割以上がKizunaNaviを使用したマネージャーの対応に満足しており、関係性が良くなったとの回答がありましたね。

— 今後KizunaNaviに期待することを教えてください

KizunaNaviで取得できる各種データは大変魅力的です。例えば社内のHRデータなどを掛け合わせるとユニークなソリューションが提供できるのではないかなという可能性も感じています。またリアルな場面で計測は、オフィスの作り方にも影響してくると思われ、新たな協業も期待できるかもしれません。

# 生成AI技術を活用した新規Web事業は成長を継続

## Generative Web powered by ChatGPT



### 機能1 ブログ自動生成

### 機能2 多言語変換

### 機能3 口コミ自動返信

丁寧orカジュアルで  
クチコミ返信文をAIが作成



当社のAI・メディアサービスは、民間・行政・公共12,000か所以上で活用されている

【導入先の例】



- 商業施設
- 物流施設
- 小売店
- マンション
- オフィスビル
- 駐車場
- サッカースタジアム
- 国際スポーツ施設
- 高速道路
- 空港
- 郵便局
- 公園
- 道の駅
- 市役所
- 警察

民間

公共

# AIやスマートシティに関連する多くの官民団体に加盟

## スマートシティ関連

**総務省**  
MIC Ministry of Internal Affairs and Communications

デジタル海外展開プラットフォーム

**OSAKA SMARTCITY PARTNERS FORUM**

**国土交通省**

スマートシティ  
官民連携  
プラットフォーム

**PLATEAU**  
by MLIT

**東京都** TOKYO METROPOLITAN GOVERNMENT

**TDPF**  
Tokyo Data Platform

大阪商工会議所  
**MaaS社会実装推進フォーラム**

一般社団法人 スマートシティ社会実装コンソーシアム  
**SMART CITY SOCIAL IMPLEMENTATION CONSORTIUM**

## 業界団体

**経団連**

一般社団法人  
日本ディーラーニング協会

お役に立ちます！  
**大阪商工会議所**

一般社団法人  
日本ショッピングセンター協会

一般社団法人  
全国道の駅連絡会

一般社団法人  
全日本駐車協会

**CONSEO**  
衛星地球観測コンソーシアム  
Consortium for Satellite Earth Observation

**ISCO**

一般財団法人  
沖縄ITイノベーション戦略  
センター

**SENDAI BOSAI TECH**

公益社団法人  
日本ロジスティクスシステム協会  
JAPAN INSTITUTE OF LOGISTICS SYSTEMS

**MFLP & LOGI Solution**

## 企業との連携

**MONET CONSORTIUM**

**NTT COMMUNICATIONS**  
[Innovation LAB] NTTのAIコラボレーションプログラム  
**Innovation LAB**

**NVIDIA**  
NVIDIA METROPOLIS

aws  
Startup Ramp  
Member

**AWS Public Sector  
Startup Ramp**

**Techrum**

あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ  
BY **野村不動産**

# 自治体や民間企業との連携を通じ、AI技術の普及と発展に貢献

## AI技術

- G7群馬高崎デジタル・技術大臣会合 閣僚向け企業展示
- 経産省・経団連共催 スタートアップの海外展開に向けた官民連携カンファレンス 登壇
- アドバンテック株式会社主催「アドバンテックAI Solution Day」登壇
- アイスマイリー主催「AI博覧会 Spring 2024」登壇
- 韓国政府主催 サイバーセキュリティ大会2023 出展
- 東京データプラットフォーム協議会 専門アドバイザーへの選任
- AWSジャパン「IoT 技術者向けAWSセミナー」他 “IoT Coreを使ったサービスの作り方”
- 日本ディープラーニング協会(JDLA)より「貢献賞」受賞

## 街づくり

- 全日本駐車協会機関誌「PARKING NOW」寄稿
- 駐車場改革推進協議会 登壇
- LOGISTICS TODAY主催セミナー 登壇
- きらぼし銀行・東京流通センター共催 きらぼしピッチ特別編～物流テック～ 登壇
- 第39回SCビジネスミーティング「商業施設におけるAI活用について」登壇
- 室蘭市DX推進フォーラム デジタルがもたらす便利で快適な生活「つながるスマートシティ」パネリスト
- 新「道の駅むらやま」整備基本計画検討市民会議 アドバイザー

## 学術分野との連携

- 東京大学未来ビジョン研究センター主催 柏の葉アーバンデザインセンターでの市民とのまちづくりワークショップへの活用セミナー 登壇
- 大正大学 「AI画像解析は社会でどう活用されているか」ゲスト講師
- タイ バンコク 高専「KOSEN-KMITL」連携協定に基づく定期的な講義

## 海外事業

- 日タイ政府及びPTTグループ共催「Zest Thailand 2023」登壇

## その他

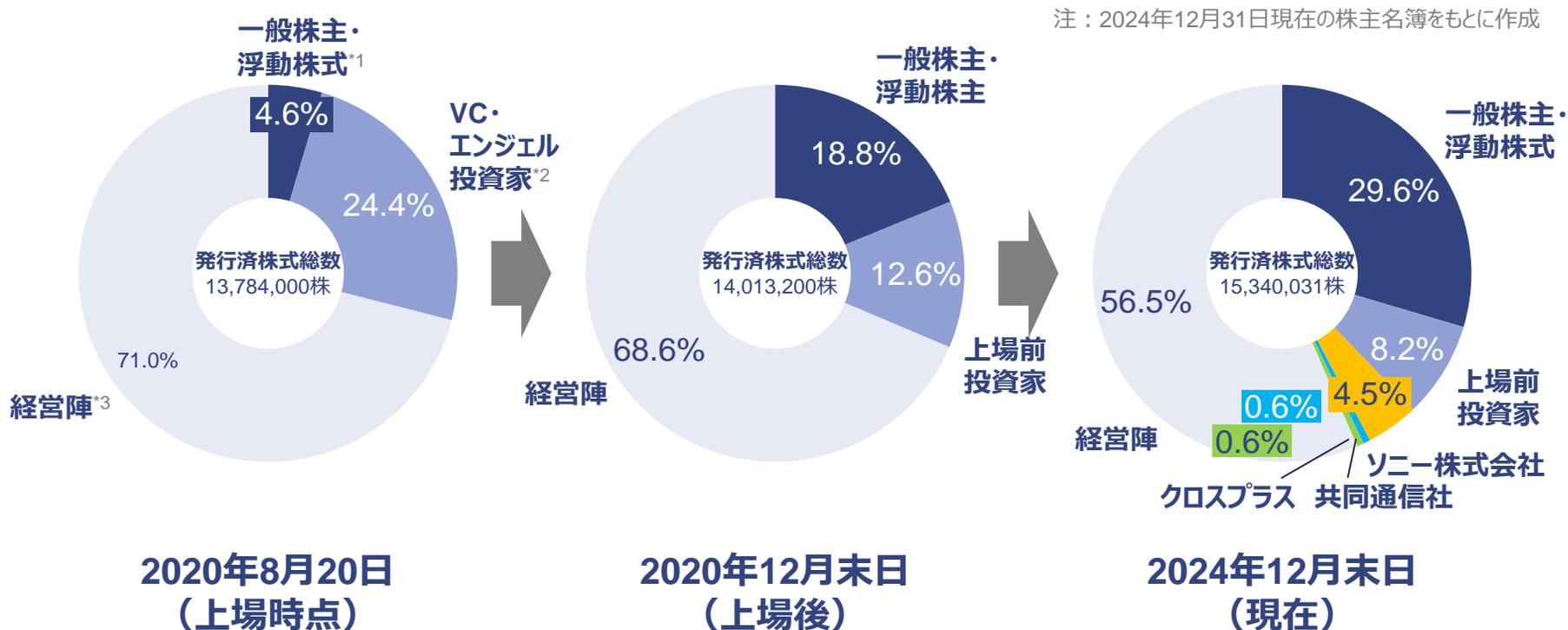
- 2023年度 グッドデザイン賞 受賞 駐車場満空把握AI画像解析ソリューション「デジパーク」
- デロイトトーマツ主催 テクノロジー企業成長率ランキング 2023年日本テクノロジー Fast 50 受賞



# 事業シナジー創出を目的とし、大手事業会社との資本提携をこれまで実施

	ソニー株式会社	共同通信社	クロスプラス株式会社
提携発表	2023年4月	2023年12月	2023年12月
提携内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材・サービス・技術の交流（主にソニー社の人員受け入れ）</li> <li>AI技術を軸とした、サイネージ関連事業及び人体の態度検知に関連する協業と新規事業の事業化を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社の共同通信デジタル社はデジタルサイネージ向けコンテンツ提供国内最大手</li> <li>サイネージを活用したサービスや広告メディアでの協業を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社創業来、ファッショントレンドAI分析をはじめとするアパレル業界における協業</li> <li>双方の既存サービスの拡大に加え、AI技術を活用した新サービスの開発を目指す</li> </ul>

# 株主の多様化が進む



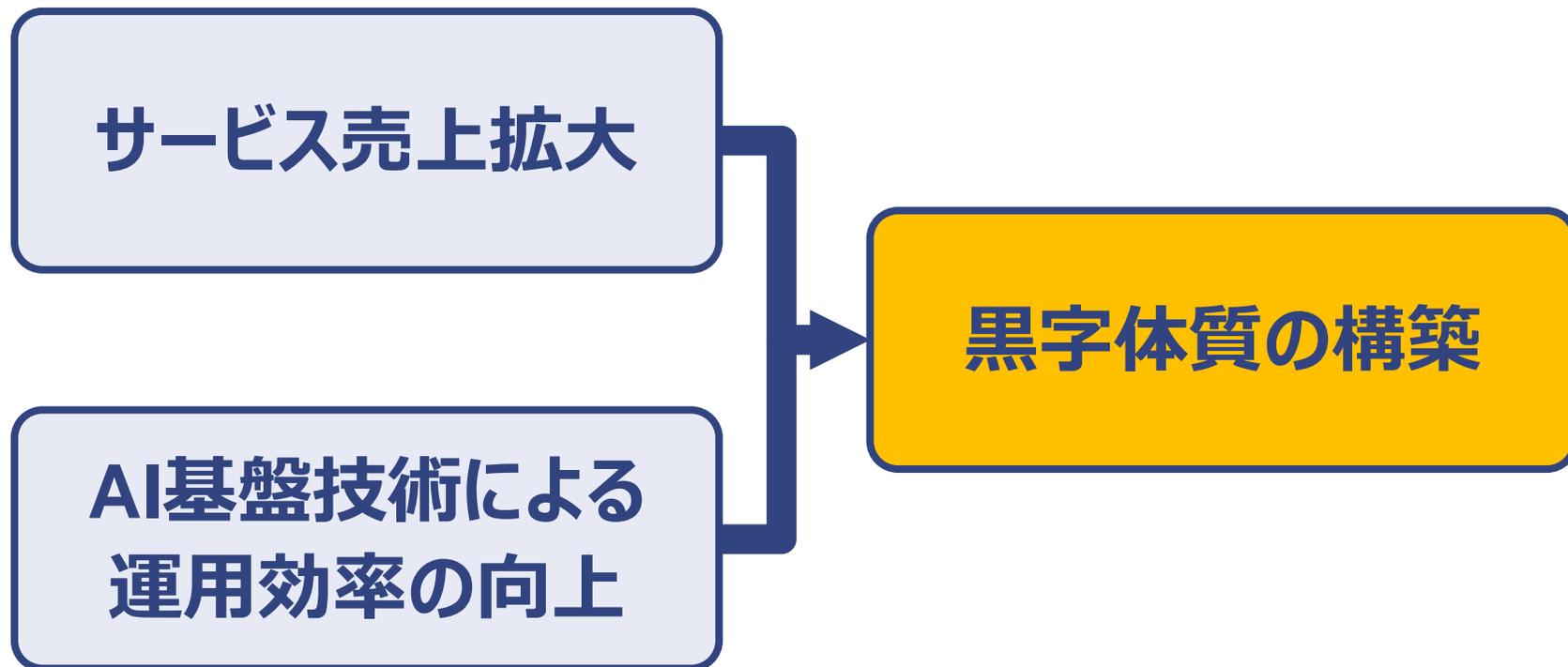
\*1 2020年8月20日時点の発行済株式総数13,784,000株に占める、公募株式数415,000株と売出株式数215,800株（オーバーアロットメントを含む）合計に加え、上場前からの株主や経営陣等の売却株式数から算出。

\*2 会社独自調査の結果認識している上場前からの株主（VC投資家、エンジェル投資家）の保有株式。

\*3 当社経営陣の保有株式数

- 当社の事業概要
- **2024年度 事業実績**
- 2025年度 事業計画

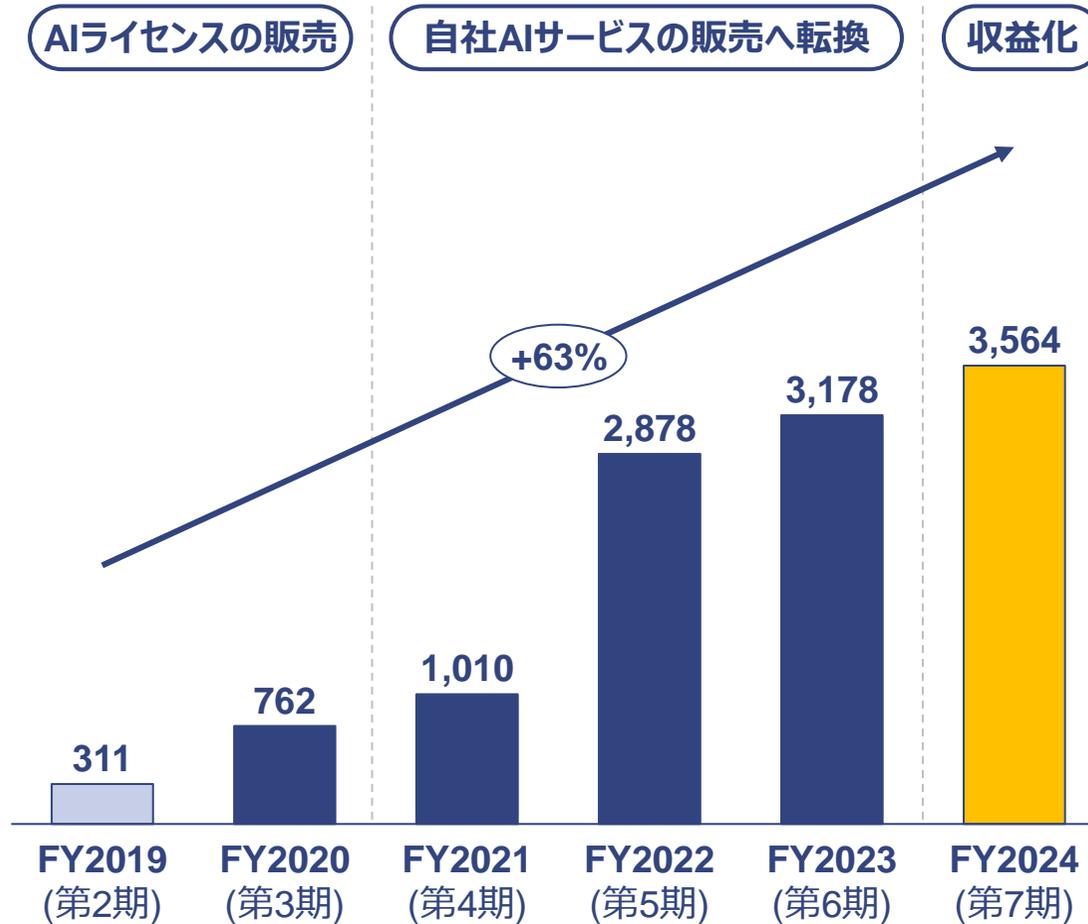
## 【2024年度の成果】黒字体質を構築



- 2024年12月期は、**サービス売上の拡大**を推進する一方、自社AIサービスの拡販に必要な、営業・開発・運用の全てにおける**サービス提供コストの最適化**にも成功。
- 結果として、**自社AIサービス販売の収益化**を実現。また、今後の更なるスケール化に向けて、売上拡大が収益拡大に連動する**スケール可能な事業モデル**を構築した。

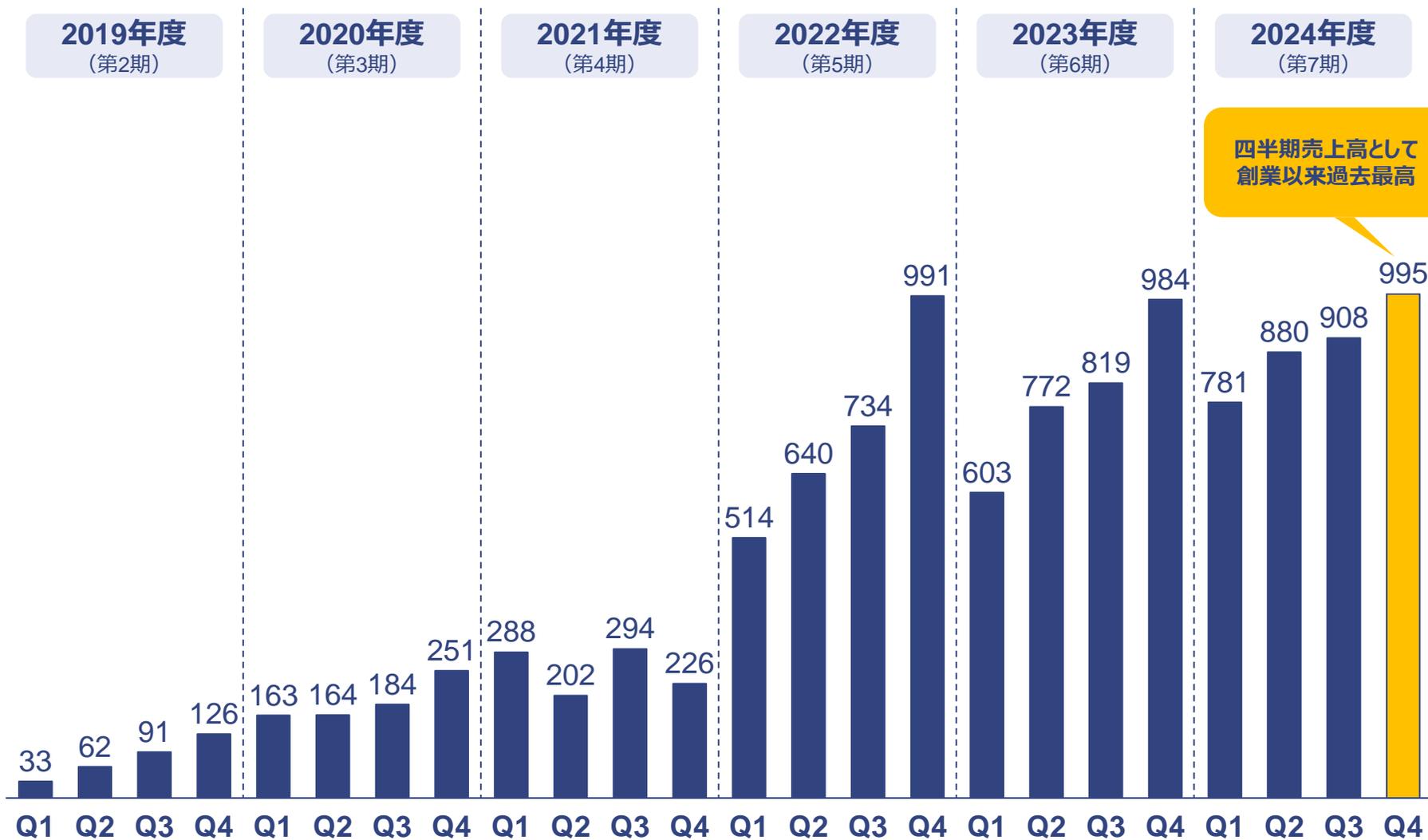
# 6年間の売上高成長の成果

(百万円)



# 四半期売上高の推移

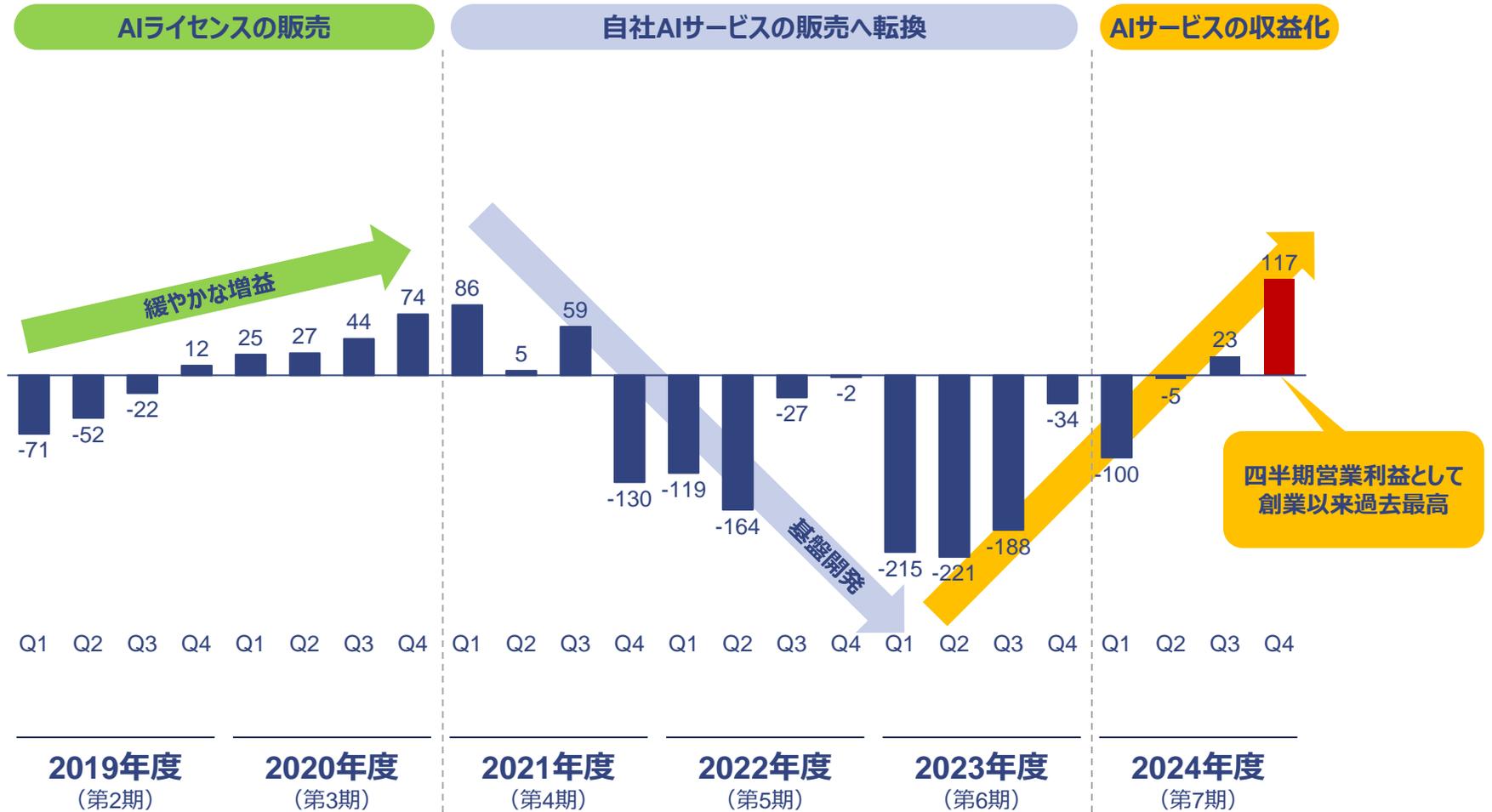
(百万円)



四半期売上高として  
創業以来過去最高

# 四半期営業利益の推移

(百万円)



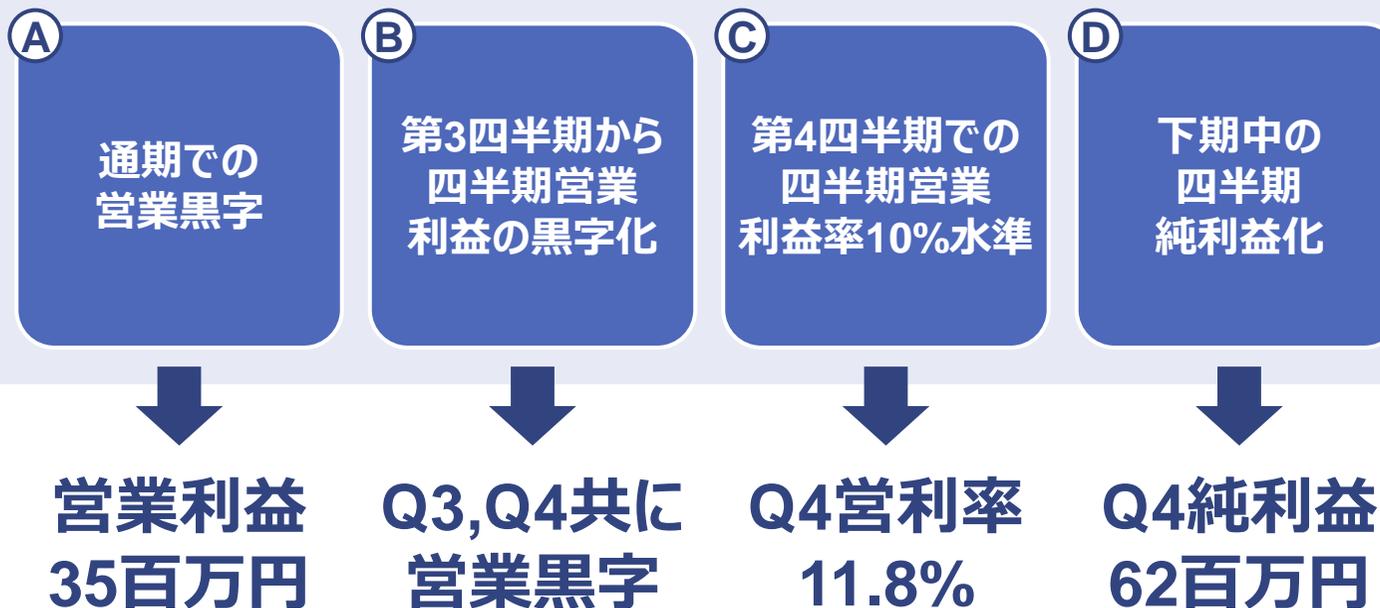
## 2024年12月期 連結通期実績 – 対昨年実績

(百万円)	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	3,178	3,564	<b>+386</b>	<b>+12.2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-490</b>	<b>187</b>	<b>+677</b>	-
EBITDA%	-	5.2%		
<b>営業利益</b>	<b>-658</b>	<b>35</b>	<b>+694</b>	-
営業利益率	-	1.0%		
<b>経常利益</b>	<b>-686</b>	<b>11</b>	<b>+698</b>	-
経常利益率	-	0.3%		
<b>当期純利益</b>	<b>-650</b>	<b>-91</b>	<b>+558</b>	-
当期純利益率	-	-		

## 2024年12月期における収益に関する目標を実現

「2023年12月期 通期決算説明資料」より

### FY2024 収益に関する主要業績目標



**年初発表予算の主要業績目標を達成**

## 2024年12月期 連結通期実績 – 対業績予想

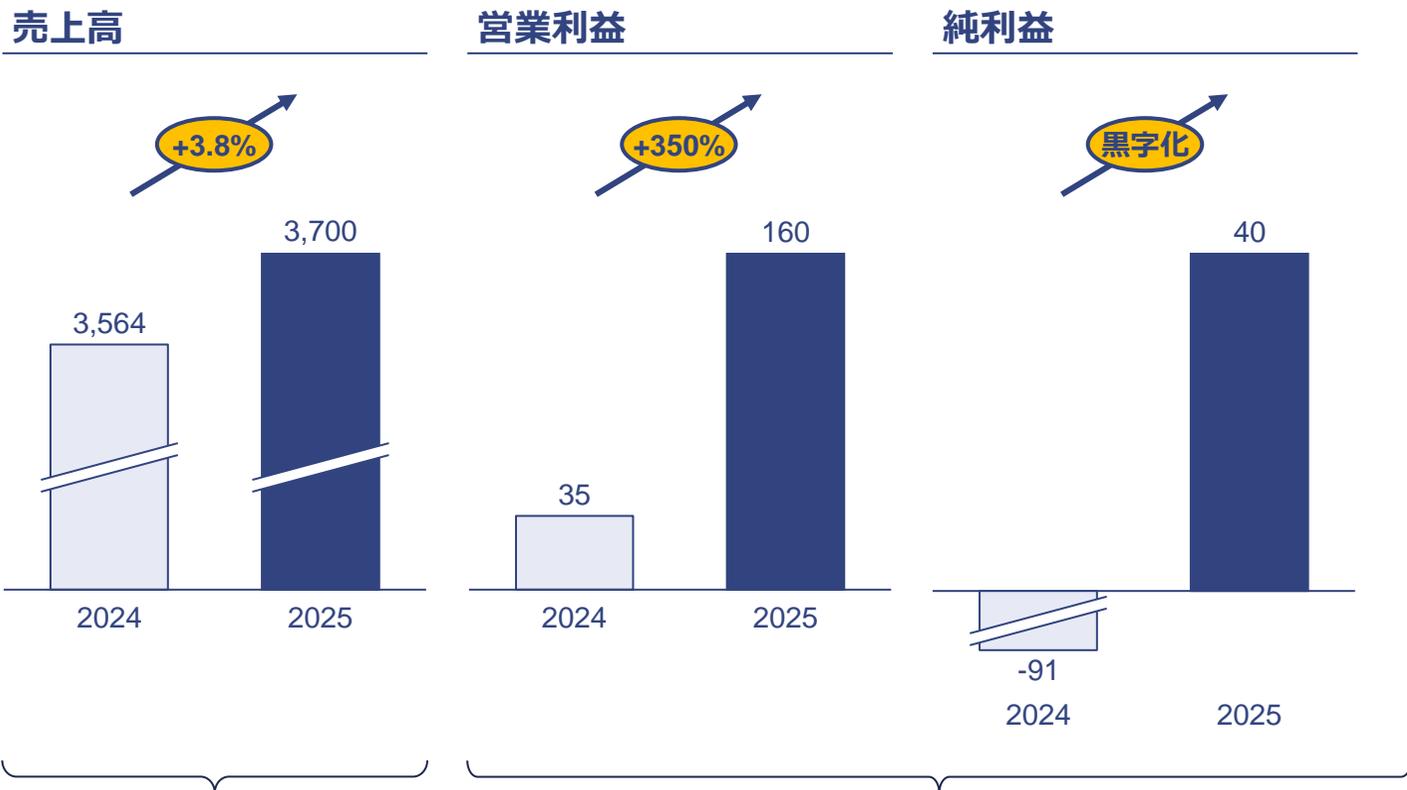
(百万円)	2024年 12月期 業績予想	2024年 12月期 実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,700</b>	<b>3,564</b>	<b>-135</b>	<b>-3.7%</b>
<b>EBITDA</b> EBITDA%	<b>180</b> 4.9%	<b>187</b> 5.2%	<b>+7</b>	<b>+4.1%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>30</b> 0.8%	<b>35</b> 1.0%	<b>+5</b>	<b>+18.5%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>0</b> -	<b>11</b> 0.3%	<b>+11</b>	<b>-</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>-120</b> -	<b>-91</b> -	<b>+28</b>	<b>-</b>

- 当社の事業概要
- 2024年度 事業実績
- **2025年度 事業計画**

# 2025年度事業計画 – 増収増益と最終利益（純利益）の創出を計画

(百万円)

## 主要業績目標



## 25年度経営方針

### サービスのスケール力強化

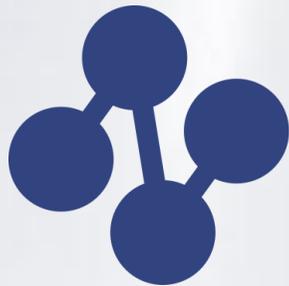
- リカーリング収益を生みやすい**SaaS AI**（1on1支援サービスのKizunaNavi）の商品力強化を重点的に実施
- AIカメラ事業については、公共や民間を共通した**サービス仕様の標準化**に取り組む（個別カスタムを伴う受注の割合は一部減少する見通し）

### 通期での純利益創出

## 2025年12月期 連結通期 業績予想

(百万円)	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 業績予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,564</b>	<b>3,700</b>	<b>+135</b>	<b>+3.8%</b>
<b>EBITDA</b> EBITDA%	<b>187</b> 5.2%	<b>300</b> 8.1%	<b>+112</b>	<b>+60.1%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>35</b> 1.0%	<b>160</b> 4.3%	<b>+124</b>	<b>+350.0%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>11</b> 0.3%	<b>140</b> 3.8%	<b>+128</b>	<b>-</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>-91</b> -	<b>40</b> 1.1%	<b>+131</b>	<b>-</b>

AIで心躍る未来を



NEURAL

ニューラルグループ株式会社

Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという思いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、エッジAI技術を活用し、スマートシティや街づくり、働き方改革やエンタメなど、様々な領域で、心躍る未来の社会を実現していきたいと思いをします。

## 免責事項

### 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。