

2025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. 03-6892-7333)

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、2025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。

【2025年3月期通期 決算説明概要】

1. 公開日時：2025年5月15日（木）
2. 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いただけます▼▼

https://youtu.be/44_AbzkJns



2025年3月期通期 決算説明資料

Kudan株式会社（東証グロース：4425）
2025年5月15日

項大雨（以下、項）：こんにちは、Kudan 代表取締役の項です。2025 年 3 月期通期の決算説明を始めます。

前期（2025年3月期）の振り返り



- **技術力の評価が市場で進み、当社技術の実用化の実績も加速して積み上がり**
 - 顧客製品化¹は8件と前年比200%に増加
- **一方で、先進的な顧客製品化が市場に対し先行しすぎたこともあり、顧客製品の普及速度は想定を下回る**
 - 売上計画7億円に対して、実績5.1億円と業績は未達
 - 補完技術やエコシステムの成熟不足もあり、ロボティクスは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩み、デジタルツインでも欧州公共案件で遅延
- **市場ベースに対応した収益性・成長力の改善のため、ソリューション志向で新技術・補完技術に拡大する成長戦略に切り替え、一過性の費用増加と損失悪化が発生**
 - 組織体制の修正と新規開発の発生で、コスト計画11.3億円に対して実績13.1億円
 - 売上減と合わせ、調整後利益ベースの利益計画-3.5億円に対し、実績-7.5億と悪化²
- **なお、修正予想に対しては売上・利益共に想定通りに着地**

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を決定する案件の転換点

2. 調整後営業利益：営業利益（損失）に毎期経率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

項：はじめに、前期の振り返りのサマリーです。これまで顧客製品化の達成と拡大を目指してきましたが、技術力の評価が市場で進み、顧客製品化は8件と前年比で倍増し、当社技術の実用化の実績も加速して積み上げることができました。

一方で、当社の次世代技術を採用した先進的な顧客製品は、市場に対して先行をしすぎた側面も現れ、期待に反しそれらの顧客製品の普及速度は想定を下回るものとなりました。

要因として、補完技術やエコシステムの成熟不足が阻害要因となり、ロボティクスは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩み、デジタルツインでも欧州公共案件で遅延が発生しています。

結果として、売上は計画7億円に対して、実績が5.1億円と未達となりました。

そして、このような市場の発展速度に合わせる形で対応し、収益性と成長力を改善するため、よりソリューション志向で新技術・補完技術に拡大する成長戦略に切り替え、一過性の費用増加と損失悪化が発生しました。

具体的には、組織体制の修正と新規開発の発生により、コスト計画11.3億円に対して実績13.1億円となり、売上減少と合わせて、調整後利益ベースの利益は計画-3.5億円に対して、実績-7.5億円と悪化しました。

なお、3月に開示しました修正予想に対しては売上・利益ともに想定通りに着地をしています。

- **新しい成長戦略を強化し、収益性・成長力の抜本的な改善を目指す**
 - 人工知覚（AP）に人工知能（AI）を融合し、空間知覚（Spatial Perception）へと進化
 - ロボティクスとデジタルツイン向けのコア技術群に拡大して付加価値を高め、社会実装の加速も後押し
 - SW事業をコアとしながらSW/HWパッケージも拡張し、事業を多層化
 - 開発案件の売上・収益を強化しながら顧客製品への依存を低減し、今期中から大型案件立ちあがり予定
- **今期は売上7億円（+35.3%）への成長を見込み、加えて期末までに調整後営業赤字を-8.8億円から-5.9億円まで圧縮し¹、来期以降さらに赤字縮小・黒字化を目指す**
 - 一過性費用の解消として、固定費低減（1.5億円）、コア技術¹以外の開発費低減（0.5億円）
 - 新たな成長戦略による売上増で利益改善（0.8億円）
- **新たな成長戦略のもと、短期的には開発案件²による売上・収益性をより強化しながら、中長期的には市場の加速に合わせて顧客製品化/製品ライセンスの拡大で飛躍的な成長を目指す**

1. 期末時点の赤字体質-5.9億円を見込むも、今期通期での赤字は-7.2億円見込。詳細はP16参照。
2. 商用化前の実証実験から製品開発までのフェーズの顧客案件

項：このような現状をふまえ、今期に向けてのサマリーですが、新しい成長戦略を強化し、収益性・成長性の抜本的な改善を目指します。

具体的には、これまで注力してきた人工知覚に、人工知能を融合することで、技術領域を拡大し、空間知覚として進化する方向に事業を加速させます。空間知覚は、ロボティクスとデジタルツイン向けのコア技術群に拡大して付加価値を高め、さらには社会実装の加速の後押しをも狙うものであり、加えて、これまでのSW事業をコアとしながらSW/HWパッケージにも拡張をすすめ、事業の多層化に取り組みます。

このような方針のもとで、開発案件の売上・収益を強化しながら顧客製品の普及への依存を短期的には低減し、今期中から大型案件の立ち上がりを予定しています。

今期は、売上7億円と前年比35%の成長を見込んでおり、加えて期末までに調整後営業赤字を-8.8億から-5.9億円まで圧縮し、来期以降さらに赤字縮小・黒字化を目指します。

その主な内訳としては、一過性の費用の解消として、固定費低減が1.5億円、コア技術以外の開発費低減が0.5億円、新たな成長戦略による売上増で利益改善が0.8億円となります

空間知覚に注力する成長戦略のもと、短期的には開発案件による売上・収益性をより強化しながら、中期的には市場の加速に合わせて顧客製品化と製品ライセンスの拡大で飛躍的な成長を目指します。

前期（2025年3月期）通期業績（1/2）



■ 売上高・営業利益・調整後営業利益共に、当初計画比で未達も、修正後計画通りに着地

| [百万円] | 24/3 | | 25/3 | | 実績 |
|--------------------------|------|------|---------------|------|---|
| | 実績 | 期首予想 | 修正予想 | 実績 | |
| 売上高 | 490 | 700 | 500 ~550 | 517 | ・期首予想は未達 ・デジタルツインが牽引し、対前期比での増加は達成（+5.4%） |
| 営業利益 | △527 | △430 | △850 ~△820 | △800 | ・対期首予想は、戦略修正の組織強化・技術調達 ³ でコスト悪化 ・対修正予想は、戦略修正後でソリューション化が進捗し小幅の改善 |
| 経常利益 ¹ | △50 | - | - | △743 | ・営業外収益としてUK政府の開発補助金46百万円 ・円安によるグループ内債権・債務の為替差益21百万円を計上 |
| 純利益 | △69 | - | - | △801 | ・開発投資による減損損失57百万円を計上 ³ |
| 調整後 営業利益 ² | △426 | △350 | △800 ~△770 | △753 | ・営業利益から開発補助金46百万円を調整 |

1. 24/3期の為替差益384、補助金収入100に対し、25/3期は円安が減少であったことによる為替差益21、UK補助金の制度改正・ドイツ補助金承認の遅延による補助金収入46への減額があり、営業外収益は大きく減少
2. 営業利益（損失）に毎期経率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
3. ハードウェア等の調達を含む研究開発費用や売上原価

4

中山紘平（以下、中山）：前期2025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。

冒頭でご説明いたしました通り、売上・利益ともに期首予想を大幅に下回る結果となりましたが、修正後の予想に対しては、売上・利益ともに達成しています。また、前年比では、売上は5%の増加、利益は赤字拡大となっています。

売上・営業利益の要因については冒頭でご説明しているため、ここでは経常利益以下の要因についてご説明します。

営業外収益として、例年通り海外政府からの開発補助金を46百万円計上しておりますが、イギリスの制度変更による支給率の低下や、ドイツの補助金承認の手続きに時間を要し前期中の計上ができなかったことから、対前年比および予算比で減額となっております。

また、グループ内の債権・債務からの為替差損益は、期首から期末にかけて円安が進むと為替差益が出て、円高が進むと為替差損が出るものとなりますが、前年は大幅な円安により3.8億円の為替差益を計上したのに対し、前期は円安が限定的であり、為替差益が0.2億円に留まっています。なお、この為替差損益は、会計上出てくる数値ですが、実際の事業やキャッシュフローには影響を与えない点にご留意ください。

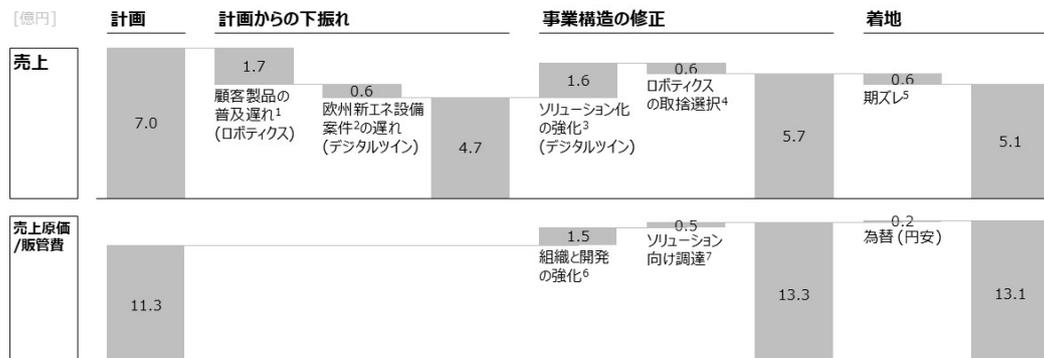
以上の結果、営業外収益が前年比で大きく減少し、経常利益以下の大幅な減少となっています。

純利益に関しては、開発投資の拡大により減損損失57百万円を計上し、これが経常利益からの主な差異となっています。

前期（2025年3月期）通期業績（2/2）



■ 計画からの下振れに対応し、注力案件のリバランスを実施、今期以降の営業損益・CFの大幅改善を目指す



- 顧客製品化した案件において、顧客製品の市場普及速度が想定を下回ったことによる売上減
- 過去開示済みのエネルギー設備向け案件は、公共施策の調整もあり遅延中であるものの、産業・物流設備など民間向けの案件の立ち上がりが増進であるため、デジタルツイン案件トータルでは想定以上の成長を達成
- デジタルツインのソリューション向けの開発・販売強化を実施
- デジタルツインや有人補助向けロボティクスへのシフトと、質の高い無人化ロボティクス案件への絞り込み
- 今期想定の上の売上のうち、来期への延期となったもの
- ソリューション向けの開発・販売強化にともなう人員の補強
- ソリューション向けの外部パートナーシップに関連する調達

5

中山：こちらのスライドでは、前期期中に戦略の転換をし、注力案件のリバランスを行った点について、数値でのご説明をしています。

主にロボティクスでの顧客製品の普及遅れや、欧州の公共案件の進捗の遅れによる、売上及び利益の下振れが見えたため、よりソリューション志向の事業の強化や、ロボティクス事業の収益性の高い案件などへの絞り込みを行いました。

これにより、売上の減少部分を一定程度はカバーできましたが、本格的なリバランスの効果の拡大やそれに伴う大型案件の展開は今期以降になることもあり、売上の着地としては、当初予算比で大幅なマイナスとなっています。

コスト面では、これらの施策により、売上に先行した投資コストとして、人員や開発のコストが一時的に大きく発生し、予算比で大幅な増加となっています。

今期（2026年3月期）通期業績予想



- 前期からの戦略修正による効果の拡大により、売上高の大幅拡大を見込む（前期比+35.3%）
- 期末時点までに調整後営業利益-5.9億と収益性改善を見込むも、通期見込は-7.2億と前期比で小幅な改善

| [百万円] | 25/3 | 26/3 | |
|----------------------|------|------|---|
| | 実績 | 予想 | |
| 売上高 | 517 | 700 | ・空間知覚の提供による大型案件立ち上がり、SW/HWパッケージ等による案件の多角化が売上寄与 |
| 営業利益 | △800 | △780 | ・通期で収益性改善が加速的に進捗するも、大きく効果が表れるのは下期となり、期末時点で-6.5億まで改善 |
| 経常利益 | △743 | - | ・為替差損益の予想は困難であるため、例年通り経常利益・純利益の業績予想は省略 |
| 純利益 | △801 | - | |
| 調整後営業利益 ¹ | △753 | △720 | ・海外政府からの開発補助金60百万円を見込む |

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

6

中山：次に、当期2026年3月期の業績予想のご説明をさせていただきます。

前期の戦略修正により、我々の提供する技術の空間知覚技術への拡大や、SW/HWパッケージの拡大などがそれぞれ売上に貢献し、売上7億円への拡大を見込んでいます。

また、前期に拡大した人員・開発コストの最適化を今期は進めるため、当期末にかけて大きくコスト水準の低下と収益性の改善を達成する見込みですが、当期通期では、上期の膨らんだコスト状況の影響もあり、収益性の改善は限定的となる見込みです。具体的には、当期末時点での調整後営業利益は-5.9億円水準となり、この金額が来期に向けてのスタートとなる想定ですが、今期通期では、調整後営業利益は-7.2億円を見込んでいます。詳細については、後程改めてご説明します。

なお、調整後営業利益とは、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おります。

前期ハイライト（1/5）：顧客製品化の達成案件一覧



- 顧客の製品開発が進捗し、8件の顧客製品化を達成（前年比+100%）し、実績の積み上がりと市場での技術的な評価を確立
- 一方、補完技術やエコシステムの成熟不足もあり、ロボット向けは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩み

| 幅広い分野でのロボティクスを中心に顧客製品化は大きく進捗 | | 一方、顧客製品化の大幅な伸長に対して、製品関連売上の伸びは鈍化 | |
|------------------------------|--|---------------------------------|--------|
| | | 顧客製品化 | 製品関連売上 |
| | | [件] | [億円] |
| Yours Technologies | ・ヤマトHDの出資先。難易度が高い屋内外走行が可能な自動配送ロボット向け | 23/3期 | 0.3 |
| 米国ロボット | ・日本大手自動車グループ傘下。トラック積み込み等、緻密さが要求される高度な自動搬送ロボット向け | | |
| Vecow | ・自律走行ロボット開発向けキット「VTK SLAM Kit」に採用。産業規格として自動運転などにも対応 | | |
| Squad Robotics | ・自律清掃ロボット「SQR SW1」等に導入。人と混在する高難易度な環境に対応 | 24/3期 | 2.7 |
| 米国ロボット | ・グローバル大手傘下。医療・商業施設での自動搬送ロボット向け。人と混在する高難易度の環境に対応 | | |
| HPCシステムズ | ・ローカル5Gを活用し、産業DX向けの測位・自動搬送システム用キット「NaviStart」に採用 | 25/3期 | 2.9 |
| NexAIoT | ・工場・商業・宿泊施設での自動搬送・サービスロボット向け。高機能化とコスト低減の双方を実現 | | |
| FOX Sports | ・スポーツ放送用のロボットカメラに採用、革新的AR映像による視聴体験を実現し、Super Bowlに採用 | | |

7

項：事業内容についても、前期のハイライト案件を中心に説明いたします

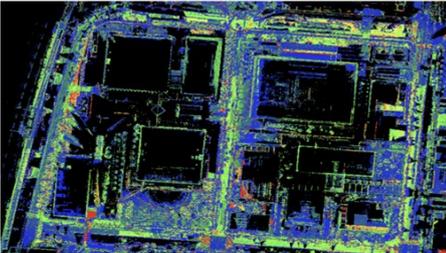
前期は、顧客の製品開発が進捗し、前年比で倍増となる8件の顧客製品化を達成しました。特にグローバルでロボティクス向けの顧客製品化が拡大し、配送ロボット、産業用の自動搬送ロボット、清掃ロボット、放送用カメラロボットなど多岐にわたりました。

このような顧客製品化の前進は、多くの案件の検証や開発を経て、実績の積み上がりと市場での技術的な評価を確立するものとなります。

一方、補完技術やエコシステムの成熟不足もあり、ロボット向けは製品化案件の製品ライセンスが伸び悩む結果となり、顧客製品化の大幅な伸びに対して、製品関連売上の伸びはわずかと、大きな鈍化がみられています。

前期ハイライト (2/5) : 高精度3D地図生成 (NTTインフラネット社)

- 衛星測位システムの信号が不安定となる都心部では、これまで3D地図生成の高精度化が困難となっていたが、当社SLAM技術とNTTインフラネットが保有する地物情報（マンホール位置など）を組み合わせることで解決
- スマートシティ、都市インフラ管理、防災・災害対策強化、環境負荷低減などの社会課題解決への展開を目指す

| 3D地図の高精度化に向けた実証実験の成功 | 期待されるソリューション応用の方向性 | | | | | | | | |
|--|---|------------------|---|-----------------|--|------------------|--|---------------|--|
| <ul style="list-style-type: none">・ 高層ビルが乱立し、衛星測位システムの有効性が低下する都心部にて、効率的に高精度3D地図を生成  | <table border="1"><tr><td>スマートシティ推進</td><td><ul style="list-style-type: none">・ 自動運転・ロボット技術への基盤・ 交通最適化、都市管理、公共インフラの高度化</td></tr><tr><td>都市インフラ管理</td><td><ul style="list-style-type: none">・ 道路・橋梁インフラのデータ化による管理効率化・ デジタルライフライン全国整備計画」などへの活用</td></tr><tr><td>防災・災害対策強化</td><td><ul style="list-style-type: none">・ 被害予測・避難経路最適化、迅速な復旧活動・ 衛星測位しにくい環境でも有効な情報</td></tr><tr><td>環境負荷低減</td><td><ul style="list-style-type: none">・ 効率的な都市計画や交通管理・ 炭素排出削減</td></tr></table> | スマートシティ推進 | <ul style="list-style-type: none">・ 自動運転・ロボット技術への基盤・ 交通最適化、都市管理、公共インフラの高度化 | 都市インフラ管理 | <ul style="list-style-type: none">・ 道路・橋梁インフラのデータ化による管理効率化・ デジタルライフライン全国整備計画」などへの活用 | 防災・災害対策強化 | <ul style="list-style-type: none">・ 被害予測・避難経路最適化、迅速な復旧活動・ 衛星測位しにくい環境でも有効な情報 | 環境負荷低減 | <ul style="list-style-type: none">・ 効率的な都市計画や交通管理・ 炭素排出削減 |
| スマートシティ推進 | <ul style="list-style-type: none">・ 自動運転・ロボット技術への基盤・ 交通最適化、都市管理、公共インフラの高度化 | | | | | | | | |
| 都市インフラ管理 | <ul style="list-style-type: none">・ 道路・橋梁インフラのデータ化による管理効率化・ デジタルライフライン全国整備計画」などへの活用 | | | | | | | | |
| 防災・災害対策強化 | <ul style="list-style-type: none">・ 被害予測・避難経路最適化、迅速な復旧活動・ 衛星測位しにくい環境でも有効な情報 | | | | | | | | |
| 環境負荷低減 | <ul style="list-style-type: none">・ 効率的な都市計画や交通管理・ 炭素排出削減 | | | | | | | | |

8

項: 続いて個別案件ですが、NTT インフラネット社と取り組む高精度 3D 地図生成についてです。

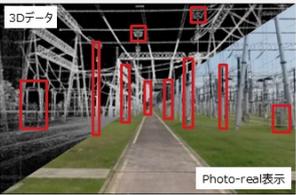
GPS のような衛星測位システムの信号が不安定となる都心部では、とくに高層ビルが乱立するエリアにおいては、これまで 3D 地図生成の高精度化が困難となっていました。当社 SLAM 技術と NTT インフラネットが保有する地物情報であるマンホール位置などを組み合わせることで技術的な解決に成功しました。

両社の協業による効率的で高精度な 3D 地図の生成手法には、さまざまなソリューション応用の方向性があり、スマートシティ、都市インフラ管理、防災・災害対策強化、環境負荷低減などの社会課題解決への展開を目指していきます。

前期ハイライト（3/5）：欧州産業向けアセットマネジメント



- 産業・物流設備向けへの需要を取り込み、多産業向けサービスプロバイダの世界大手と戦略的業務提携を締結
- AIとフォトリアルな3Dデジタルツインで革新的な設備資産管理を実現し、提携先のDX化を飛躍的に加速

| | | | |
|---|--|---|--|
| デジタル・アセット・マネジメント・ソリューション (次世代デジタルツイン技術によるデータ生成) | 迅速な空間データ取得 3Dスキャナー  | 管理対象物のAI自動認識と登録 3Dデータ Photo-real表示  | データベース化と効率的な管理ツール 管理対象物の現場レイアウト データベース化された管理情報  |
| 提携先の概要 | <ul style="list-style-type: none">・4万人以上の従業員と40億ユーロの売上を擁する多産業向けのサービスソリューションを提供する世界大手企業・35カ国以上で事業を展開し、大手産業・物流・公共・商業施設を含む5000社以上の顧客施設・不動産を管理 | | |
| 戦略的業務提携の概要 | <ul style="list-style-type: none">・当社ソリューションによって、提携先が管理する施設のデジタルトランスフォーメーションを目指す・フォトリアルデジタルツイン技術を活用した精密でリアルな3Dデジタル複製に加え、AI空間認識が資産管理を自動化・実施済の検証では、資産データの精度、業務効率、データ信頼性の大幅向上を示す成果を達成 | | |

9

項：続いて、欧州産業向けアセットマネジメントについてです。

本案件では、産業・物流設備向けへの需要を取り込み、多産業サービスプロバイダの世界大手と戦略的業務提携を締結しております。

具体的には、次世代デジタルツイン技術によるデジタルアセットマネジメントソリューションにより、迅速な空間データ取得、管理対象のAI自動認識と登録、データベース化と効率的な管理ツールを実現し、提携先が管理する施設のデジタルトランスフォーメーションを目指します。

提携先の多産業プロバイダーは世界大手としてグローバル展開し、5,000社以上の施設・不動産を管理しており、最新技術を活用したソリューションによって資産管理の自動化を計画しています。すでに実証済みの検証では、資産データの精度、業務効率、データ信頼性の大幅向上を示す成果を達成しており、AIとフォトリアルな3Dデジタルツインで革新的な施設管理によって提携先のDXを飛躍的に加速させます。

前期ハイライト (4/5) : AR向けロボカメラ (FOX Sports社)



- スポーツ放送向けのロボットカメラ (有人操作) の位置認識に採用、革新的なAR映像による視聴体験を実現
- 高速カメラワークに追従可能な随一の技術を認められ、世界最大規模イベント「Super Bowl」にて実用化

| 独自技術を有人操作ロボットの特殊効果に活用 | 革新的な視聴体験とコンテンツ価値の向上を実現 |
|--|--|
|  |  |
| <ul style="list-style-type: none">• AR向けワイヤーロボットカメラにLiDARセンサを搭載し、当社技術によってカメラ位置を認識• 従来では実現できなかった高速・広域・ダイナミックなカメラワークでの高精度な認識を実現 | <ul style="list-style-type: none">• 迫力のあるAR映像を精緻でスムーズに生成• 1.4億人視聴した「Super Bowl LIX」に採用され、オープニングから試合解説まで多くの場面で活用• 今後も大規模イベントでの実用化拡大を目指す |

10

項：続いて、Fox Sports社と取り組んでおりますAR向けロボットカメラの案件についてです。こちらの案件では、スポーツ放送向けのロボットカメラの位置認識に当社技術が採用され、革新的なAR映像による視聴体験を実現しました。高速カメラワークに追従可能な随一の技術を認められ、従来では実現できなかった高速・広域・ダイナミックなカメラワークで、高精度な認識が可能になりました。

これにより、迫力のあるAR映像を緻密でスムーズに生成することができ、1.4億人が視聴した世界最大規模のイベントである「Super Bowl」にて実用化がなされ、オープニングから試合解説まで多くの場面で活用された成功をもって、今後も大規模イベントでの実用化拡大を目指します。

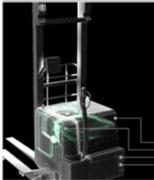
前期ハイライト (5/5) : 自律走行ロボット (Nvidia/ NexAIoT)



- 当社SLAM¹と米NVIDIA社ロボット向けAIプラットフォーム²を統合し、3Dセンサを使用しない低コスト仕様でありながら、非常に難易度の高い環境³での自律走行を可能にする空間知覚（位置推定と障害物検知）を実現
- ロボット開発企業への提供を開始し、一部商用化も達成し工場現場で実用化済み（台湾NexAIoT社⁴）

SLAM×AI活用による高度な自律移動向け技術統合

エコシステム



AIモデル

3D-AI認識


SLAM


最適化ライブラリ


Global Occupancy Map
Surround 3D Obstacle Costmap
Depth Perception
Multi-Cart Odometry

- 高度な技術融合により、低コストを維持しながら、自律性と作業効率を向上
- 次世代AIとの相乗的な進化により、人間協調型ロボット⁵への発展を目指す

ロボットの商用化を達成し、様々な現場へ導入開始



- 開発と実装期間を短縮し、コストを大幅に削減
- 高い汎用性で、工場など多様な現場でスムーズに導入

1. Kudan Visual SLAM：高コストとなりうる3Dセンサ不要で、カメラの視覚データのみで位置推定・環境地図を生成
2. Nvidia Isaac Perceptor：産業用自律走行ロボット向けに提供するプラットフォーム
3. 非構造化環境と呼ばれる環境変化・3D障害・移動物が多いロボットの使用環境

4. 次世代産業用自動搬送ロボット NexNOV-2
5. 高い自律性と安全性が求められる次世代の産業向けロボットとして期待され、AIの発展と共に研究が活発化

項：続いて、Nvidia 社などとの自律走行ロボットの案件についてです。

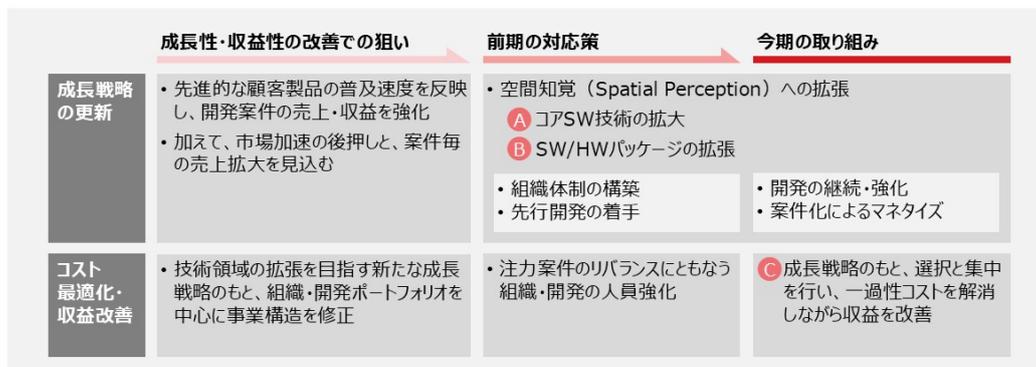
この案件では、当社 SLAM と Nvidia 社ロボット向け AI プラットフォームを統合し、3D センサを使用しない低コスト仕様でありながら、非常に難易度の高い環境での自律走行を可能にする位置推定と障害物検知などの空間知覚を実現しています。

Nvidia 社の次世代 AI との相乗的な進化により、現在研究が活発化している人間協調型ロボットへの発展も目指す長期的な取り組みとなっている一方、協業によって統合技術はすでにロボット開発企業へ提供が開始され、台湾 NexAIoT 社などでは一部商用化も達成し、最終顧客である工場現場で実用化済みとなっており、今後の拡大が期待されます。

今期の取り組み



- 新技術・補完技術を拡大し、より幅広い技術群としての空間知覚（Spatial Perception）の提供を開始、開発案件の売上・収益強化を目指す
- 事業リバランスによる一過性費用の解消として、空間知覚への選択と集中によるコスト最適化と売上拡大に注力し、営業損益・CFの大幅改善を見込む



12

項：続いて、今期の取り組みについて説明します。

今期は、成長戦略として、新たに新技術や補完技術を拡大し、より幅広い技術群としての空間知覚の提供を開始します。これにより、先進的な顧客製品の普及速度をより戦略的に反映した形で、短期では開発案件の売上・収益の強化を目指し、加えて、市場加速の後押しと、案件毎の売上拡大を見込んでいます。

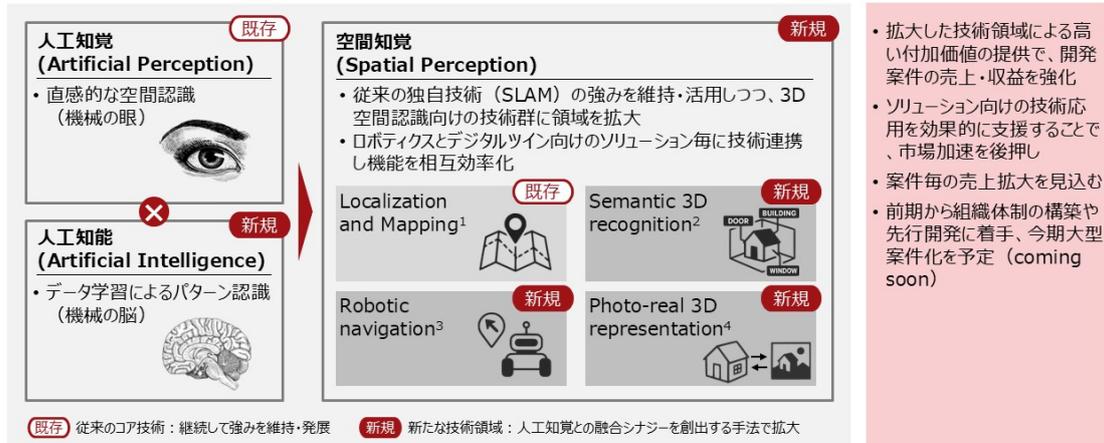
空間知覚への拡張としてコア SW の拡大と、SW/HW パッケージの拡張に取り組んでおり、前期は組織体制の構築と先行開発の着手をしたところから、今期は開発の継続・強化、そして案件のマネタイズまで大きく加速します。

さらに、事業リバランスとして行いました組織・開発ポートフォリオの修正は、前期に完了をしているため、それらの一過性の費用の解消として空間知覚への選択と集中によるコスト最適化と売上拡大に注力し、営業損益・キャッシュフローの大幅改善を見込んでいます。

では、これより、それぞれの取り組みの詳細についてご説明いたします。

A 成長戦略アップデート（1/2）：空間知覚への技術拡張

- コアSW技術として、人工知覚（AP）に人工知能（AI）を取り込み、空間知覚（Spatial Perception）に拡張
- ソリューション志向を強め、開発フェーズでの収益性も改善しながら、普及速度の高い顧客製品を後押し



- 拡大した技術領域による高い付加価値の提供で、開発案件の売上・収益を強化
- ソリューション向けの技術応用を効果的に支援することで、市場加速を後押し
- 案件毎の売上拡大を見込む
- 前期から組織体制の構築や先行開発に着手、今期大型案件化を予定 (coming soon)

1. SLAMなどに関連した自己位置推定と環境地図生成
2. 3Dデータ・地図の物体認識・セグメンテーション・意味合い抽出

3. ルート計画・障害物回避などの自律移動ナビゲーション
4. Novel View Synthesisなどによる3Dデータ・地図の写実的表示

項：まず、空間知覚への技術拡張ですが、コア技術のSWとして、これまで注力してきた「機械の眼」である人工知覚に加えて、「機械の脳」である人工知能と技術シナジーを創出する形で融合し、より高度な3D空間認識向けの技術群に領域を拡大する空間知覚へと進化・発展していきます。

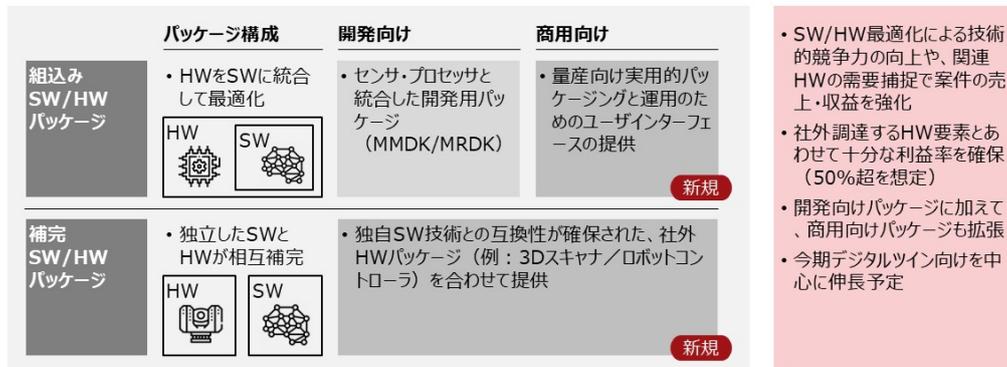
空間知覚は、これまでの独自技術であったSLAMに関連するlocalization and mappingに加えて、3Dデータの物体認識・セグメンテーション・意味合い抽出を行うsemantic 3D recognition、空間内のルート計画・障害物回避などの自律移動ナビゲーションを行うrobotic navigation、novel view synthesisなどによる3Dデータの実写表示を行うphoto-real 3D representationなど、さまざまな空間に関連する直感的・パターン認識的技術を組み合わせた技術集合となり、さらにこれらがロボティクスとデジタルツイン向けといったソリューション毎に連携し、機能を相互効率化する形で提供を行なっていきます。

拡大した技術領域による高い付加価値の提供で、短期的には開発案件の売上・収益を強化し、さらには、ソリューション向けの技術応用を効果的に支援することで市場加速を後押しするとともに、案件毎の売上拡大を見込んでいます。

すでに前期から組織体制の構築や先行開発には着手をしてくるきており、今期は案件大型化を予定しています。

B 成長戦略アップデート（2/2）：SW/HWパッケージの拡大

- SW事業をコアとし、技術・販売でシナジーが高い組込みSW/HWパッケージや補完SW/HWパッケージを拡大
- HW要素は社外技術を活用し、より多層的な事業を構成し、売上・利益の最大化を目指す



1. SW事業は売上比率50%程度以上を維持し事業拡大の計画

14

項：続いて、SW/HW パッケージの拡大です。

今期は、SW 事業をコアとし、技術面・販売面でシナジーが高い組込み SW/HW パッケージや補完 SW/HW パッケージの提供を拡大していきます。

HW 要素は社外技術を活用し、より多層的な事業を構成することで、売上・利益の最大化を目指します。

組込み SW/HW パッケージは、HW を SW に統合して最適化したもので、これまでの開発者向けのパッケージに加えて、商用向けにも提供を拡大します。補完 SW/HW パッケージは、独立した SW と HW が相互補完するものであり、独自 SW 技術との互換性が確保された社外 HW パッケージを合わせて提供します。

こうした取り組みを通して、SW/HW 最適化による技術的競争力の向上や、関連 HW の需要捕捉で案件の売上・収益を強化し、社外調達する HW 要素とあわせて十分な利益率も確保していきます。

各種案件の見通しも高まっており、今期デジタルツイン向けを中心に伸長する予定です。

案件一覧（一部抜粋）



■ 成長戦略を反映し、空間知覚（SP）とSW/HWパッケージは今期から拡大

| 案件顧客 ¹ | 応用先 | 提供する技術 | 分類 | |
|-------------------|-------------------|-------------|-----------------------------------|----------|
| ロボティクス | 川崎重工業 | 四足作業ロボット | 難易度の高い屋内外や不整地での自己位置推定 | SP SW |
| | ロボットソリューション | 警備ロボット | 屋内外走行機能やAI運動したナビゲーションを含む自律走行パッケージ | SP SW |
| | 公的機関 | 汎用ロボット | 汎用向け自律走行ソフトウェア | SP SW |
| | 大手ロボットメーカー（複数） | 各種ロボット | 屋内外走行や環境変化による難易度の高い自己位置推定 | AP SW |
| | 大手鉄道 | セキュリティ用ドローン | GPS信号が不安定な環境での自律飛行向けの自己位置推定 | AP SW |
| | 大手プラントエンジニアリング | 重機運用自動化 | 認識難易度の高い屋外・不整地での自己位置推定 | AP SW/HW |
| | 大手自動車OEM | 自動運転・ロボタクシー | GPS信号が不安定な環境での自己位置推定 | AP SW |
| デジタルツイン | 各国 総合エンジニアリング（複数） | インフラ設備管理DX | 3Dスキャナとデジタルツイン技術（フォトリアル・セマンティック） | SP SW/HW |
| | 大手製造業 | 製造工程DX | 3Dスキャナとデジタルツイン技術（フォトリアル・セマンティック） | SP SW/HW |
| | 各国 地図関連（複数） | 車載マッピングシステム | 都市規模のデジタルマップの生成システム | AP SW/HW |
| | 大手通信 | 次世代デジタルツイン | 空間知覚技術による分散データ処理 | SP SW |

SP: 空間知覚 SW: ソフト
AP: 人工知覚 SW/HW: ソフト・ハード

1. 前期ハイライトとして記載済の案件は省略

15

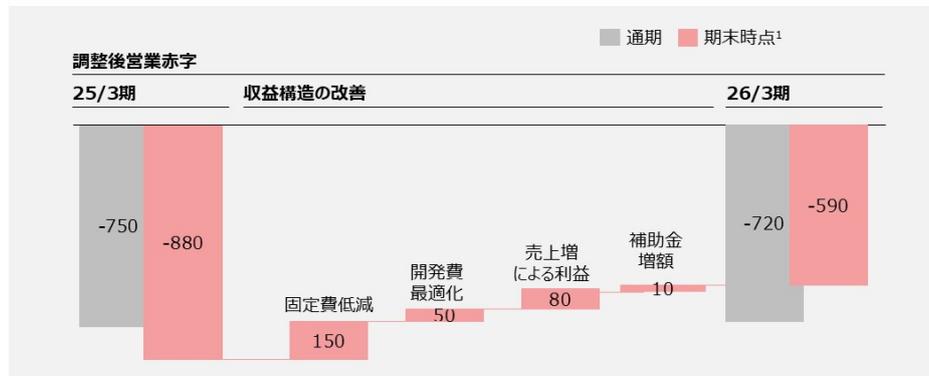
項：これらの成長戦略を反映し、空間知覚と SW/HW パッケージは今期から拡大を計画していません。

ロボティクスにおいては、四足作業ロボットや警備ロボット、汎用ロボット向けに、空間知覚に拡張した案件を計画しており、デジタルツイン向けにはインフラ設備管理 DX、製造工程 DX、車載マッピングシステムなどにおいては、空間知覚に拡張するとともに、SW/HW パッケージへの拡大も見込んでおります。

抜粋した案件の一覧はこちらとなります。

C 収益構造の改善

- 組織の最適化による固定費の削減（1.5億）、コア技術以外の開発の凍結・外注化（0.5億）、売上増による利益貢献（0.8億）、補助金増額見込（0.1億）
- 今期末時点¹までに実力値で赤字幅を改善（2.9億）、来期以降の更なる赤字幅縮小・黒字化を目指す



1. 期末時点の収益体質であり、通期売上・補助金収入から期末時点のコスト水準を控除して算定

16

中山：今期に行う収益構造の改善についても、改めてご説明いたします。

前期通年の調整後営業赤字は 7.5 億円となっていますが、下期にコストを増やしてきている結果、前期末時点では 8.8 億円の水準となっています。

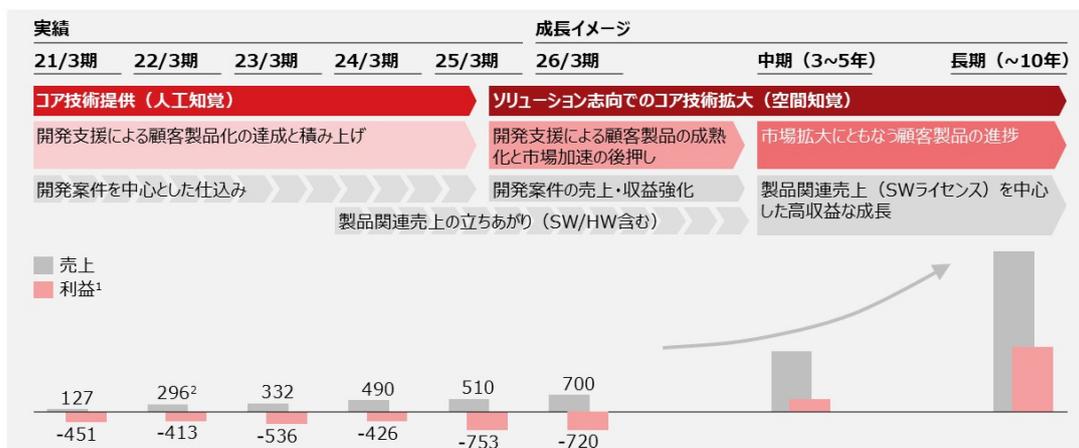
これに対し、人員などの組織の最適化による固定費の削減 1.5 億円、コア技術の絞り込みによる、コア技術以外の開発の凍結・外注等による 0.5 億円、売上拡大による利益貢献 0.8 億円、開発補助金の増額 0.1 億円を見込んでいて、これにより、今期末時点で 5.9 億円の赤字水準までの改善を目指しています。

当施策を年間を通して行うため、コストが重い上期の影響もあり、通期の調整後営業赤字としては 7.2 億円と、対前期比で小幅の改善に留まっています。

ただし、期末時点の収益性は大きく改善し、これが来期に向けてのスタートとなるため、来期は継続的な売上拡大を進め、更なる赤字幅の縮小を目指してまいります。

中長期の成長イメージ

- 新たに技術領域を拡大する成長戦略のもと、短期的には開発案件による売上・収益性をより強化しながら、中長期的には市場の加速に合わせ、これまで通り顧客製品化と製品関連売上の拡大で飛躍的な成長を目指す



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

17

項：最後に、中長期の成長イメージですが、新たに技術領域を拡大する成長戦略のもと、短期的には開発案件による売上・収益性をより強化しながら、中長期的には市場の加速に合わせ、これまで通り顧客製品化の拡大と製品関連売上の拡大で飛躍的な成長を目指していきます。

具体的には、これまでの顧客製品化の達成と積み上げに続けて、ソリューション志向での空間知覚への注力により、開発支援による顧客製品の成熟化と市場加速を後押しし、SW/HW 含めて開発案件の売上・収益強化を推し進めていきます。

そして、市場拡大に伴う顧客製品の進捗が数年後からより加速をしていくことで、SW ライセンスなどの製品関連売上を中心とした、高収益な成長を目指してまいります。

以上で決算発表説明を終わります。

※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](#)