



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

ニューラルポケット株式会社 (東証マザーズ: 4056)

2022年3月31日

- **会社概要**

- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- サービスドメインごとの事業進捗
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# 『世界を便利に、 人々を幸せに』



# 会社概要

- 
 当社は、「世界を便利に、人々を幸せに」をミッションとし、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（エッジコンピューティング）技術を活用した「AIエンジニアリング事業」を展開。
- さまざまな分野でデジタル化が進む中、通信や電力などの環境負荷が少なく、プライバシー保護の点でも優位性の高いエッジAIの利点を生かし、まだAIが活用されていない街なかの日常生活を便利にするサービスを独自で開発し、AIスマートシティ革命を推進中。

会社名	ニューラルポケット株式会社
上場市場	東証マザーズ（4056）
代表者	代表取締役社長 重松 路威
本店	東京都千代田区有楽町1丁目1番2号 東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー32階
設立年月日	2018年1月22日
上場年月日	2020年8月20日
グループ企業	ニューラルエンジニアリング株式会社(100%) 株式会社フォーカスチャネル(100%) 株式会社ネットテン（100%）
グループ従業員数	182名(2020年12月31日から144人増) ※2022年2月末日時点の正社員の合計、役員・パート・アルバイト・インターン等は含まない。グループ外からの当社グループへの出向者を含む。

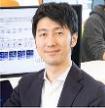
ニューラルポケットは眼をもったAIカメラを街にもたらすことで  
リアル空間のデジタル化と社会課題の解決を目指しております

## 「AIスマートシティ革命」



<b>性別/年齢</b>  女性/20代 <b>視線・視聴検知</b>  視聴中	<b>顔認証</b>  侵入検知	<b>道路での物体認識</b>  満空把握	<b>物体検知</b>  空間見える化
<b>グループ分析</b>  3 person group <b>再来店分析</b> 	<b>安心・安全見守り</b>  <b>通行人数計数/混雑度分析</b> 	<b>走行車両ナンバープレート</b>  <b>交通量解析</b> 	<b>ファッション/所持品分析</b>  <b>感情検知</b> 

# 経営陣紹介

	氏名	主な経歴
取締役	 代表取締役社長 <b>重松 路威</b>	マッキンゼーのパートナーとして日本、ドイツ、アメリカなど11か国で活動。IoT、AI分野をけん引。AIによる実社会のデジタル化の実現を目指し、2018年1月にニューラルポケットを創業。東京大学 工学系研究科修士、同大学院 工学部アドバイザーボードメンバー。
	 取締役CTO <b>佐々木 雄一</b>	スイスCERNにてヒッグス粒子発見の研究。ノーベル賞共同研究者。AIベンチャーを経てニューラルポケットに参画。幅広い研究分野の最新の研究論文を年間1000本以上読み、最新技術のサービス化に貢献。当社の研究開発をけん引する。東京大学 理学博士。
	 取締役COO <b>周 涵</b>	マッキンゼー日本オフィス、中国オフィスを経てニューラルポケットに参画。日中英3か国語のトリリンガル。国内外の大手企業とのコネクションと営業力で事業戦略部をけん引。当社の事業拡大に貢献。大阪大学経済学部卒業。
	 取締役CFO <b>種 良典</b>	ベイン・キャピタル・ジャパンでプライベート・エクイティ投資に従事。オヨテクノロジーアンドホスピタリティジャパンの東京ジェネラルマネージャーを務めた後、ニューラルポケットに参画。財務面から経営基盤構築に貢献で、M&Aの活動も主導。スタンフォード大学経営大学院（MBA）修了。
	 社外取締役 <b>山岸 洋一</b>	野村證券株式会社投資銀行部門にてM&Aアドバイザー、公開引受業務に従事した後、みずほ証券株式会社公開引受部長に就任。みずほ証券退職後、株式会社ディー・エル・イー、ラオックス株式会社他社外役員を務める。2020年、当社社外取締役就任。公認会計士。
	 社外取締役 <b>蓮見 麻衣子</b>	株式会社フジテレビジョン、フィデリティ投信株式会社を経て、エバーリッチアセットマネジメント、Zホールディングス株式会社（旧ヤフー）取締役監査等委員など、社外取締役多数。2021年、当社社外取締役就任。スタンフォード大学経営大学院（MBA）修了。
監査役	 常勤監査役 <b>竹村 実穂</b>	新日本監査法人（EY新日本有限責任監査法人）において主に証券会社など金融機関の監査業務に従事した後、株式会社アイリッジにおいて新規上場時の常勤監査役を経験。2019年より当社常勤監査役就任。公認会計士。
	 監査役 <b>若松 俊樹</b>	佐藤総合法律事務所を経て、Saltus法律事務所を開設。株式会社Orchestra Holdings、株式会社Voicyなどで取締役を務める。2019年より当社の監査役に就任。弁護士。会社法・金商法等幅広い企業法務が専門。
	 監査役 <b>白井 元</b>	あらた監査法人（PwCあらた有限責任監査法人）、フロンティアマネジメント、監査法人トーマツを経て、株式会社グリンティーを設立。株式会社クリュートメディカルシステムズなどで監査役を務める。2020年当社の監査役に就任。公認会計士。
顧問	 顧問 <b>松尾 豊</b>	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。日本のAI・深層学習分野における第一人者。日本ディープラーニング協会理事長、ソフトバンクグループ株式会社社外取締役を務める。

# 当社の歩み

 AIサービスの開発と展開をするための技術機能、開発環境の創出を進め、多数のサービスを矢継ぎ早に創出。

第1期 (2018/12期)

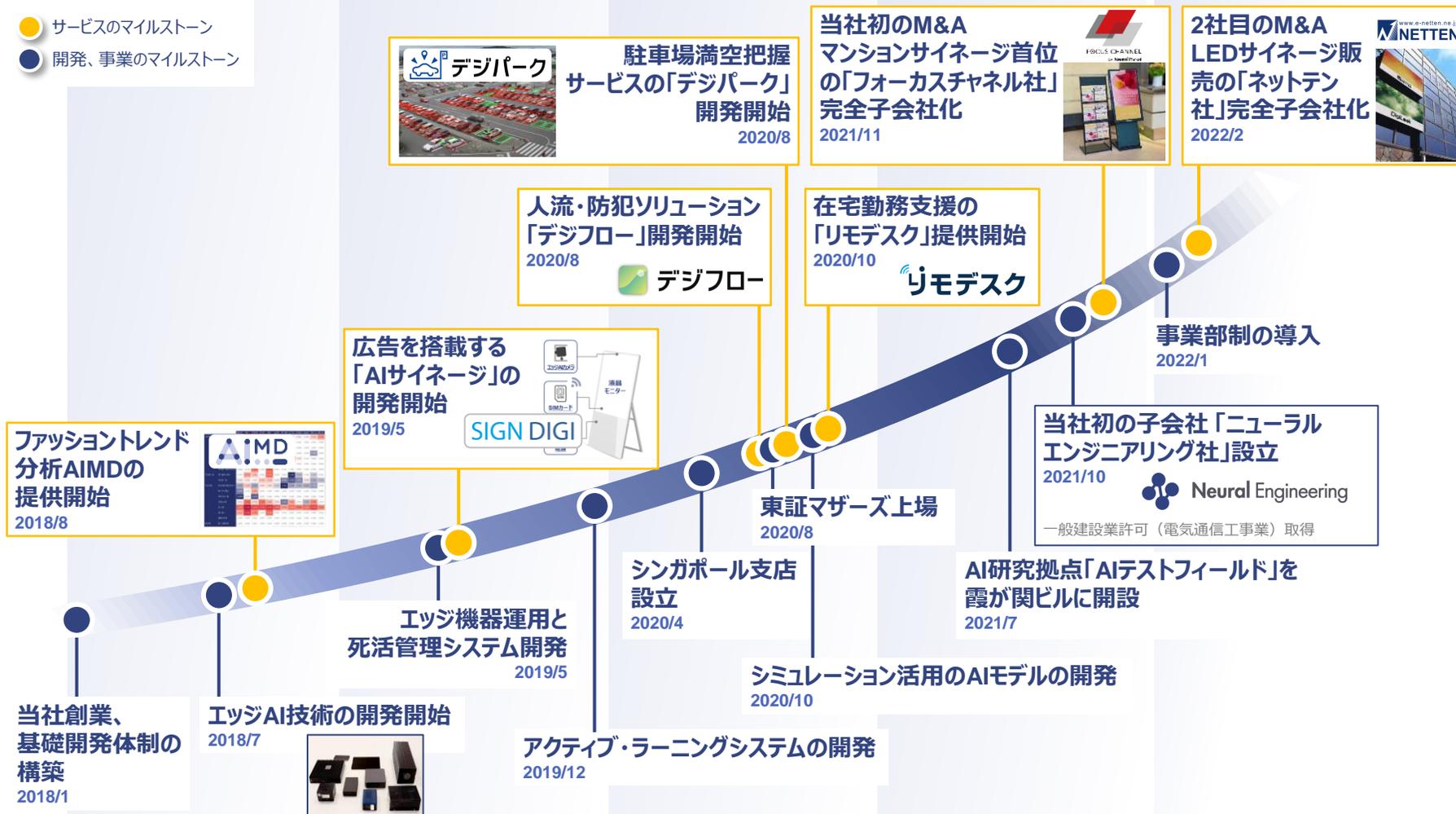
第2期 (2019/12期)

第3期 (2020/12期)

第4期 (2021/12期)

第5期 (2022/12期)

- サービスのマイルストーン
- 開発、事業のマイルストーン



# 2022年2月に屋外LEDサイネージ最大手のネットテン社を完全子会社化

 AIをより身近なサービスとして活用いただくためのインフラを提供できるネットテンを子会社化。日本中の街なかで効果的な情報発信を可能とする基盤を確保。



**主力  
商品**

**AIサイネージ、  
スマートシティAIソリューション**

**電子看板（LEDサイネージ）**

**顧客・  
営業網**

**大企業・官公庁の顧客網**

**中小企業を中心とする  
ロングテールの顧客網**

**技術**

**AIアルゴリズム、広告配信ネットワーク、  
建業法許可**

**LED機器のファブレス設計、  
コンテンツ製作**

# 当社グループ体制

👉 2021年10月に子会社『ニューラルエンジニアリング株式会社』設立、2021年11月に『株式会社フォーカスチャネル』を完全子会社化。2022年2月には『株式会社ネットテン』を完全子会社としてグループに取り込み、グループ体制を強化しました。



保有割合100%

2021年10月に  
新規設立



Neural Engineering

ニューラルエンジニアリング株式会社

設立日

2021年10月1日

主要事業

エッジ AI 搭載機器の設置・運用、エッジ AIサービスの運用支援

代表者

岩切 翼  
(ニューラルポケット社 執行役員兼任)

取得  
許認可

一般建設業許可(電気通信工事業)  
東京都知事 許可(般-3) 第154664号

100%

2021年11月に  
M&Aにて参画



FOCUS CHANNEL  
by Neural Pocket

株式会社フォーカスチャネル

2017年9月1日

サイネージ広告事業、  
広告代理店業

周 涵

(ニューラルポケット社 取締役兼任)

100%

2022年2月に  
M&Aにて参画



株式会社ネットテン

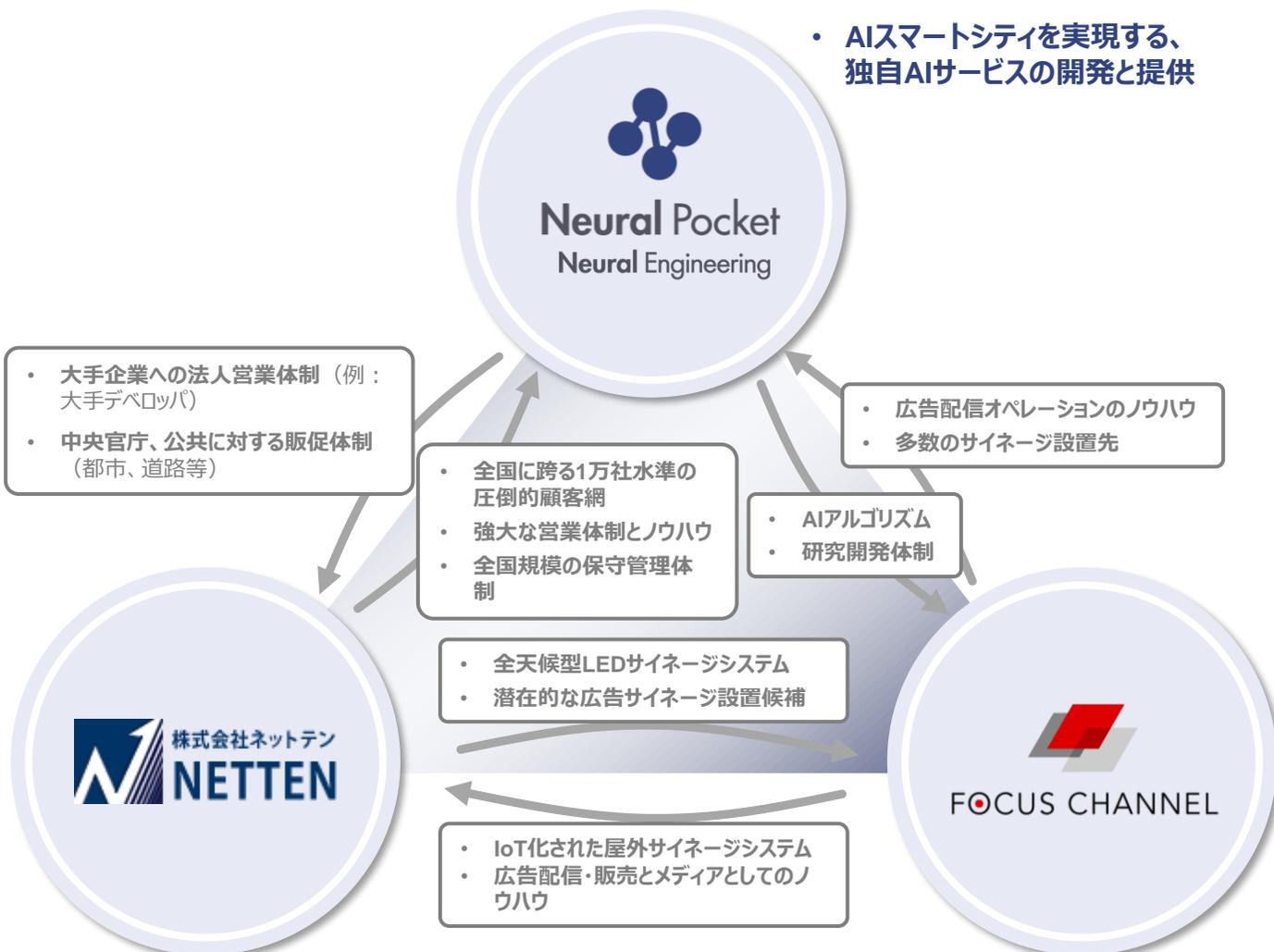
2003年8月20日

電子看板 (デジタルLEDサイネージ) の  
販売、ホームページ制作業務

山本 正晃

(ニューラルポケット社 執行役員兼任)

# M&Aにより2社を子会社に迎え、グループ体制を強化



- 屋外LEDサイネージの企画・販売を通じ、サービスセグメント横断的に事業基盤を強化
- インターネットWeb事業

- AIメディアサービス
- 広告メディア、広告代理店業の担い手

## 当社の目指す姿

ニューラルポケットは眼をもったAIカメラを街にもたらすことで  
リアル空間のデジタル化と社会課題の解決を目指しております

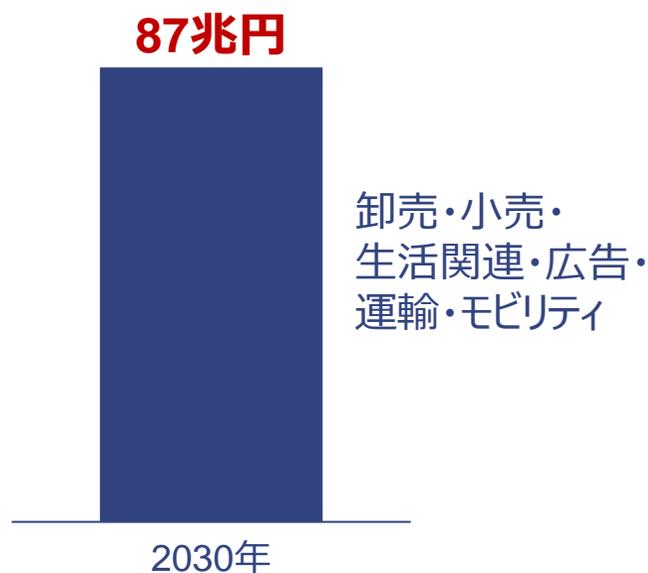
# 「AIスマートシティ革命」



# スマートシティ関連AIサービス市場は100兆円水準を見込む

 AI全般の関連産業市場は国内で87兆円（2030年）と膨大な市場創出が見込まれる。また、当社が注力するスマートシティ市場では全世界で100兆円水準が見込まれ、多くの投資が期待される。

## AIを活用した関連産業の市場規模\*1 国内市場



## スマートシティサービスの市場規模 グローバル市場

調査会社・レポート名	予測市場規模*2
<b>Allied Market Research</b> Smart Cities Market by Functional Area : Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2018 – 2025	2025年に <b>271兆円</b>
<b>Mordor Intelligence</b> Smart Cities Market - Growth, Trends, and Forecast, 2020 - 2025	2025年に <b>192兆円</b>
<b>IMARC</b> Smart Cities Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025	2025年に <b>108兆円</b>
<b>Markets And Markets</b> Smart Cities Market by Smart Transportation, Smart Buildings, Smart Utilities, Smart Citizen Services And Region - Global Forecast to 2023	2023年に <b>81兆円</b>

\*1 人工知能が経営にもたらす『創造』と『破壊』、EY総合研究所株式会社（新日本有限責任監査法人）発行

\*2 米ドル/円為替レート113円として計算。

- 会社概要
- **技術優位性とエッジAI**
- 事業概要
- サービスドメインごとの事業進捗
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# 当社では幅広い画像解析AI技術を開発

👉 独自のロジック開発、学習データ生成体制の構築で、エッジ機器に搭載可能な小型で高品質な独自AIライブラリを多数保有。それらの技術の多様なセクターでの活用を進める。

## マーケティング

### 性別/年齢



### 視線・視聴検知



### グループ分析



### 再来店分析



## セキュリティ

### 顔認証



### 侵入検知



### 安心・安全見守り



### 通行人数計数/混雑度分析



## モビリティ

### 道路での物体認識



### 満空把握



### 走行車両ナンバープレート



### 交通量解析



## オペレーション改善

### 物体検知



### 空間見える化



### ファッション/所持品分析



### 感情検知



# エッジAIは従来のクラウドAIが抱える多くの課題を解決可能な技術

👉 従来のAI技術は産業応用する上で多くの課題を抱える中、当社では低コスト、低遅延、グリーン（低電力消費）、プライバシー保護を可能にする『エッジAI』の開発に注力し、それらに関わる多くの技術資産・知見を保有する。

## クラウドAI 従来のアプローチ



- 高コスト (通信費・維持費)
- 高遅延 (ネットワーク負荷)
- 高消費電力

## エッジAI 当社が注力するアプローチ



- 低コスト
- 低遅延
- グリーン

プライバシー保護  
にも大きく寄与

# エッジの急速な普及拡大が進むと予想されている

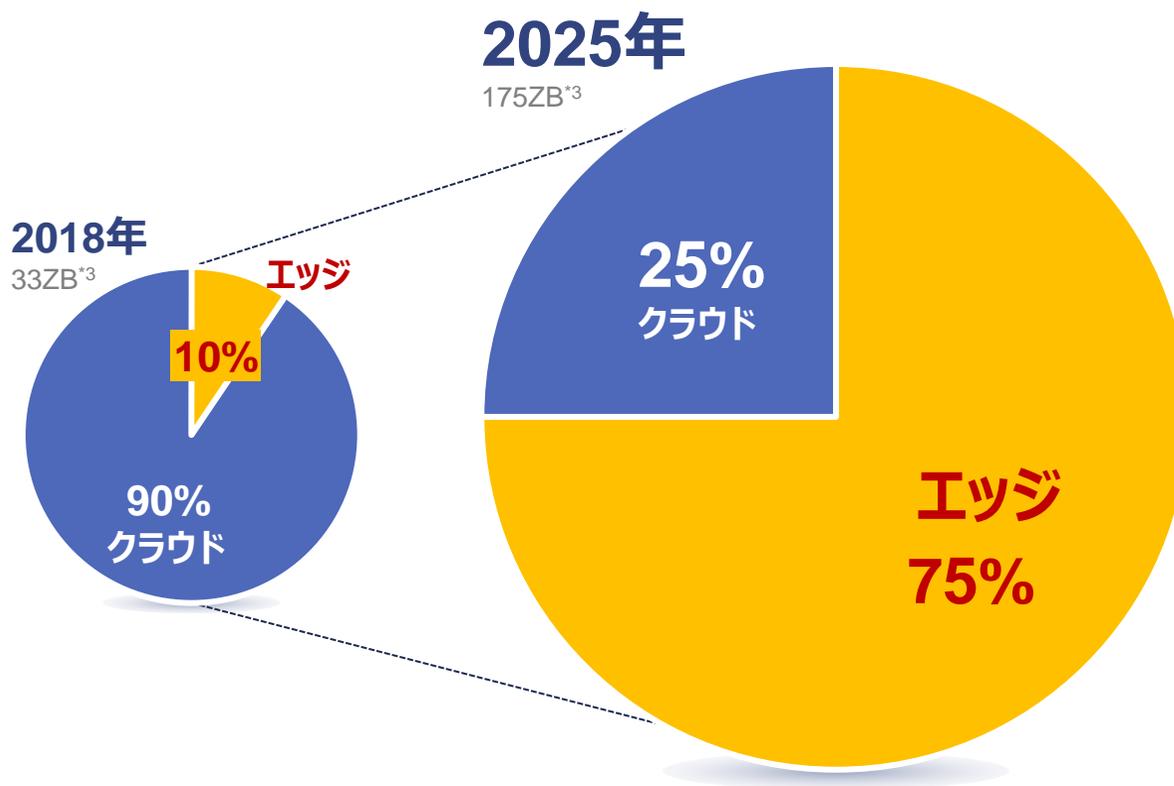
 エッジ市場の成長はクラウド市場の成長を大きく凌ぎ、年率成長率69%を見込む。

## エッジとクラウドのシェア予測<sup>\*1\*2</sup>

2018年から2025年

## 成長予測

2018年から2025年



### エッジ

年平均成長率

**69%**

2018→2025年で  
40倍成長

### クラウド

年平均成長率

**6%**

2018→2025年で  
1.5倍成長

\*1 エッジのシェアについてWhat Edge Computing Means for Infrastructure and Operations Leaders, Gartner (2018年10月)調べ。

\*2 データ総量についてData Age 2025 Whitepaper, IDC (2018年11月)調べ。

\*3 ゼタバイト。データ量の単位。10<sup>9</sup> TB(テラバイト)に相当。

# 特許の取得状況



自社サービスを守る視点でコア技術の特許を戦略的に取得。特に重要となる技術は国際出願も行い、海外事業展開に向けた準備を進める。

国内出願中

累計

9件 (±0件)

( ) 内は昨年同月比較

国内取得済

累計

15件 (+5件)

( ) 内は昨年同月比較

国際出願中

出願中

4件 (+4件)

( ) 内は昨年同月比較



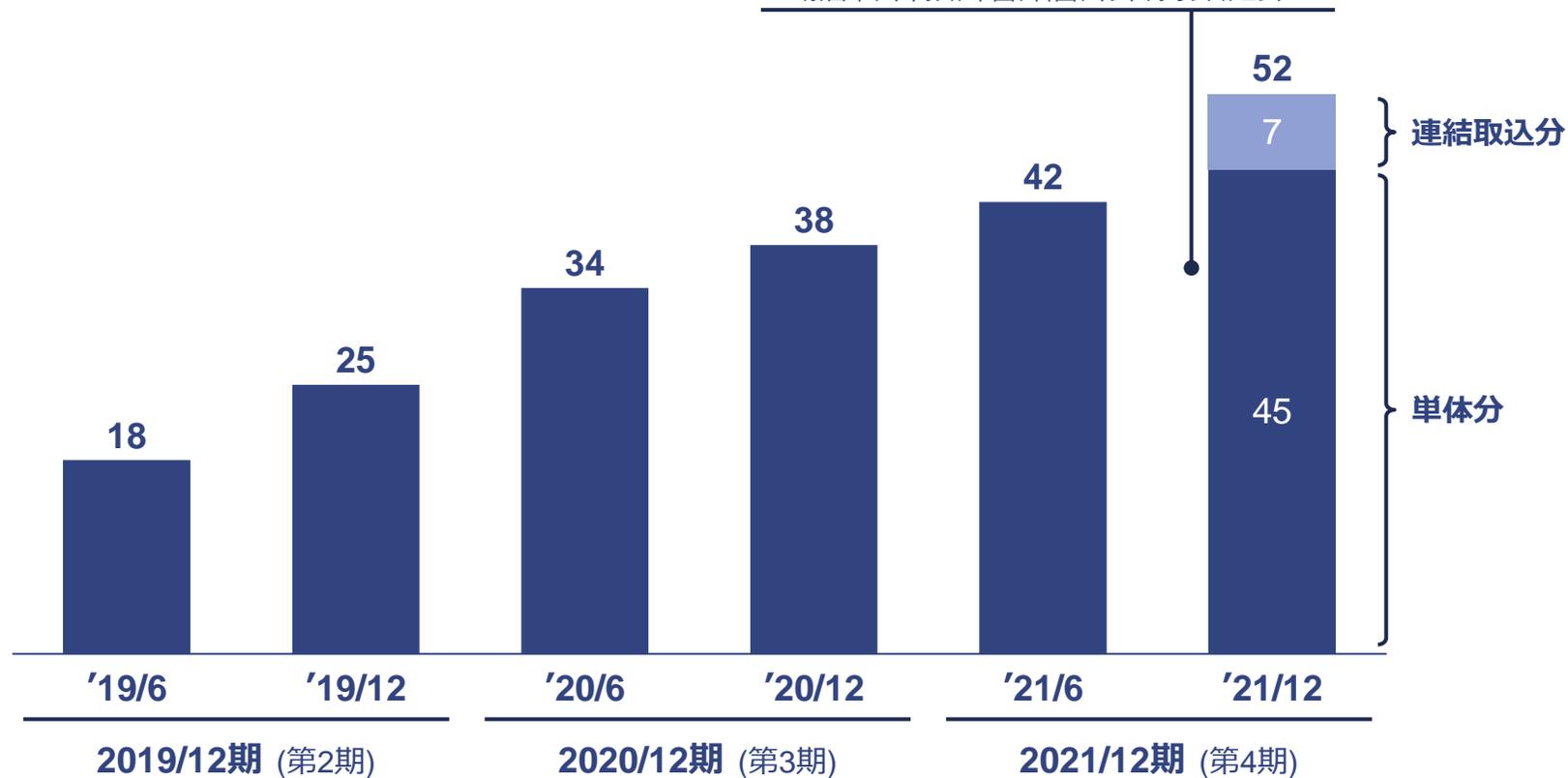
# 従業員数<sup>\*1,2</sup>の推移：持続的な成長のため、人員強化を継続

創業以来、エンジニアを中心に順調に組織を拡大。人員全体に占めるエンジニア構成割合は7割前後で、世界各国の優秀なAIエンジニアを採用。

7カ国出身 31人のエンジニアを含む



※日本、イギリス、中国、韓国、インド、フランス、ロシア



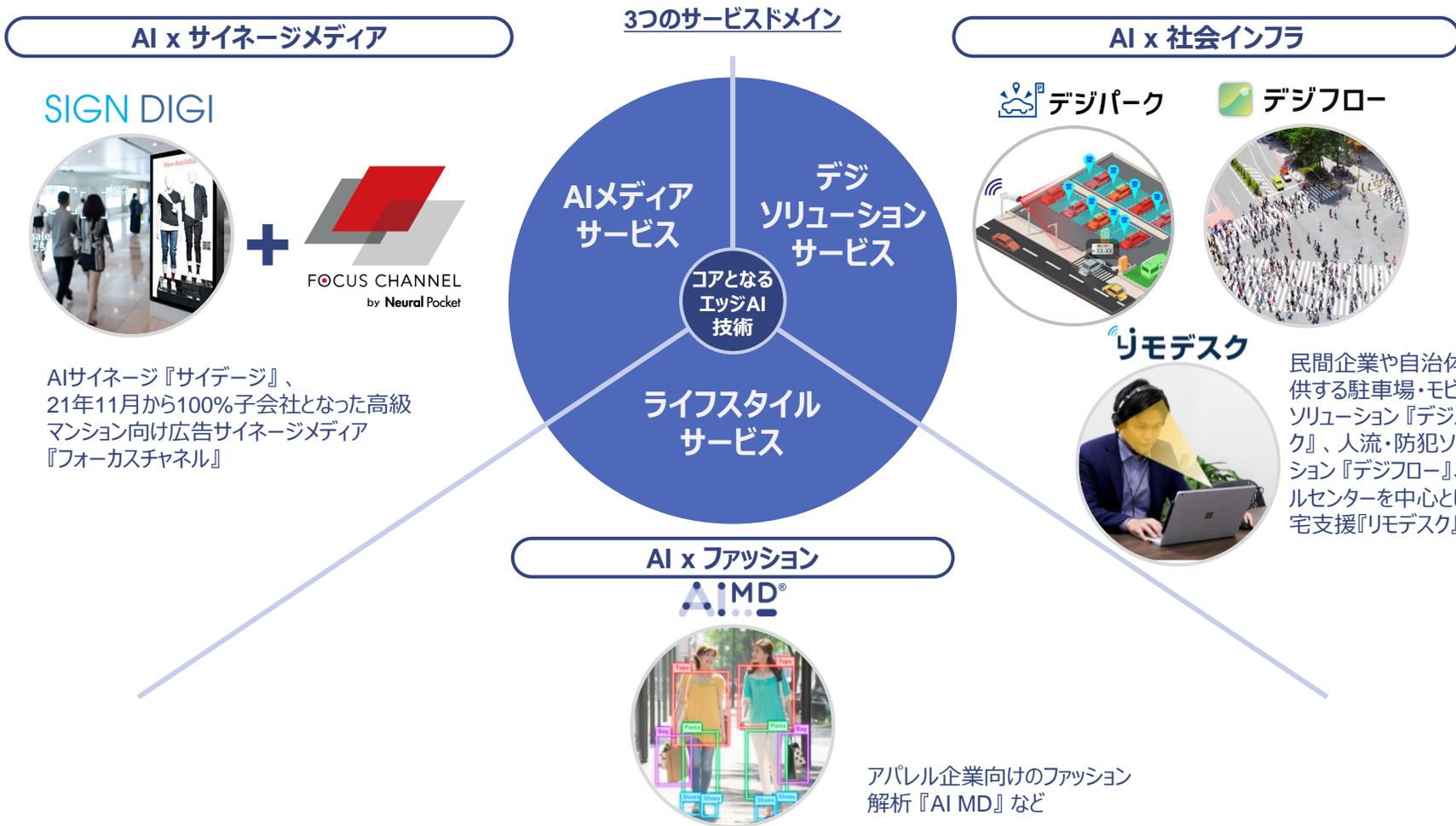
\*1 正社員の合計。役員、パート・アルバイト、インターン等は含まない

\*2 FY2020までは単体の業績、FY2021は連結の業績を記載。なお、連結取込分の人員数にはグループ外から当社グループへの出向者を含む

- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- **事業概要**
- サービスドメインごとの事業進捗
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# エッジAI技術を3つのドメインに適用し、ユニークな提供価値を創出

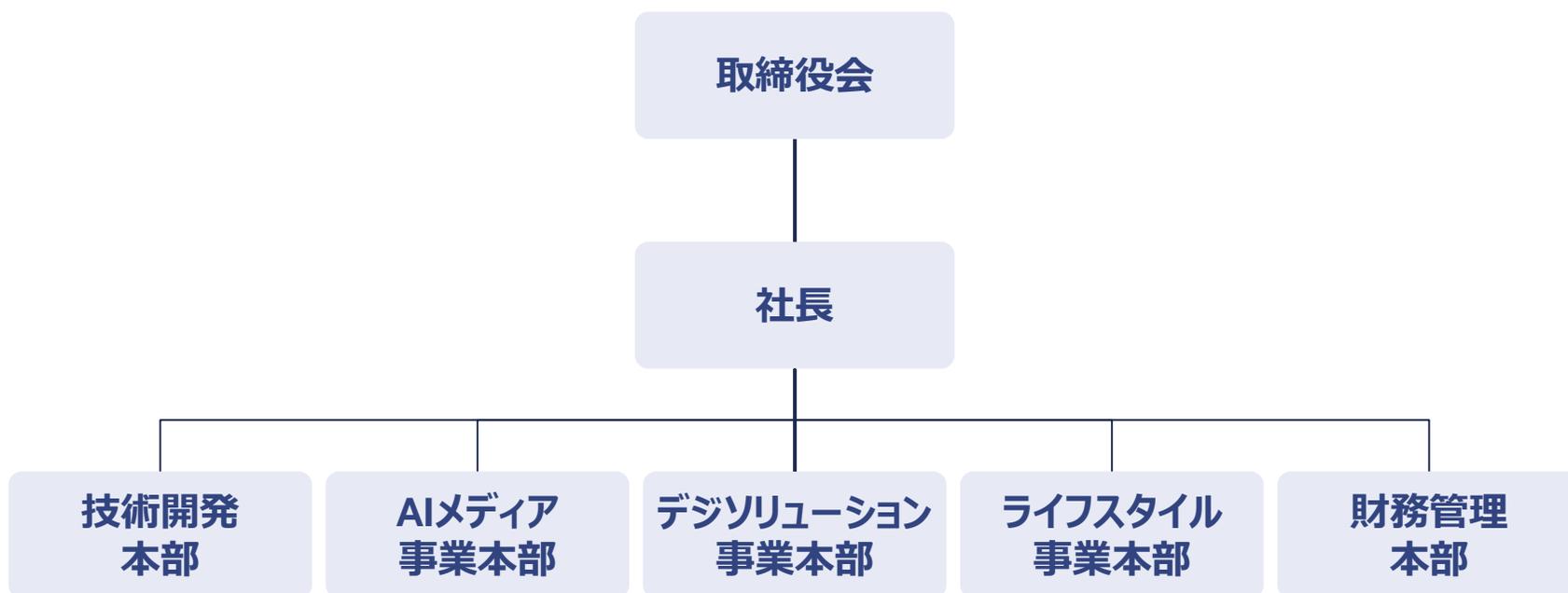
👉 当社はコアとなるエッジAI技術を様々な領域に適用することで、便利な社会を創造する。サインージメディアサービス領域の『AIメディアサービス』、駐車場や人流・防犯といった社会インフラ領域の『デジソリューションサービス』を主力サービスドメインとして事業を展開。



## 2022年1月より事業部制の導入

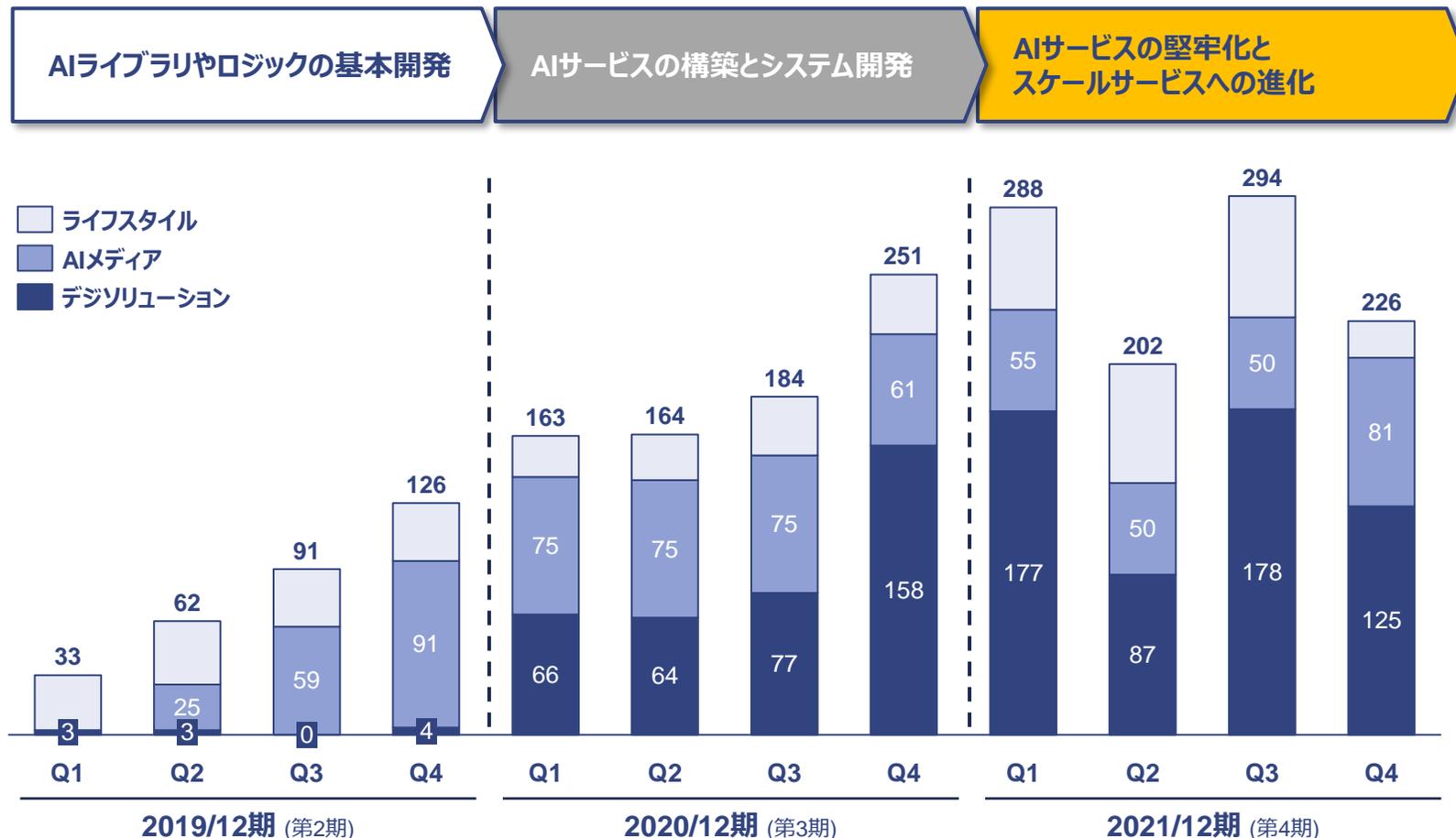


当社の提供する『AI メディアサービス』、『デジソリューションサービス』、『ライフスタイルサービス』がそれぞれ独立して事業拡大を進めるため、2022年1月より組織改定を行い、事業部制を導入いたしました。組織変更に合わせ、新たに4名の執行役員を選任。



# サービスドメイン別の売上推移

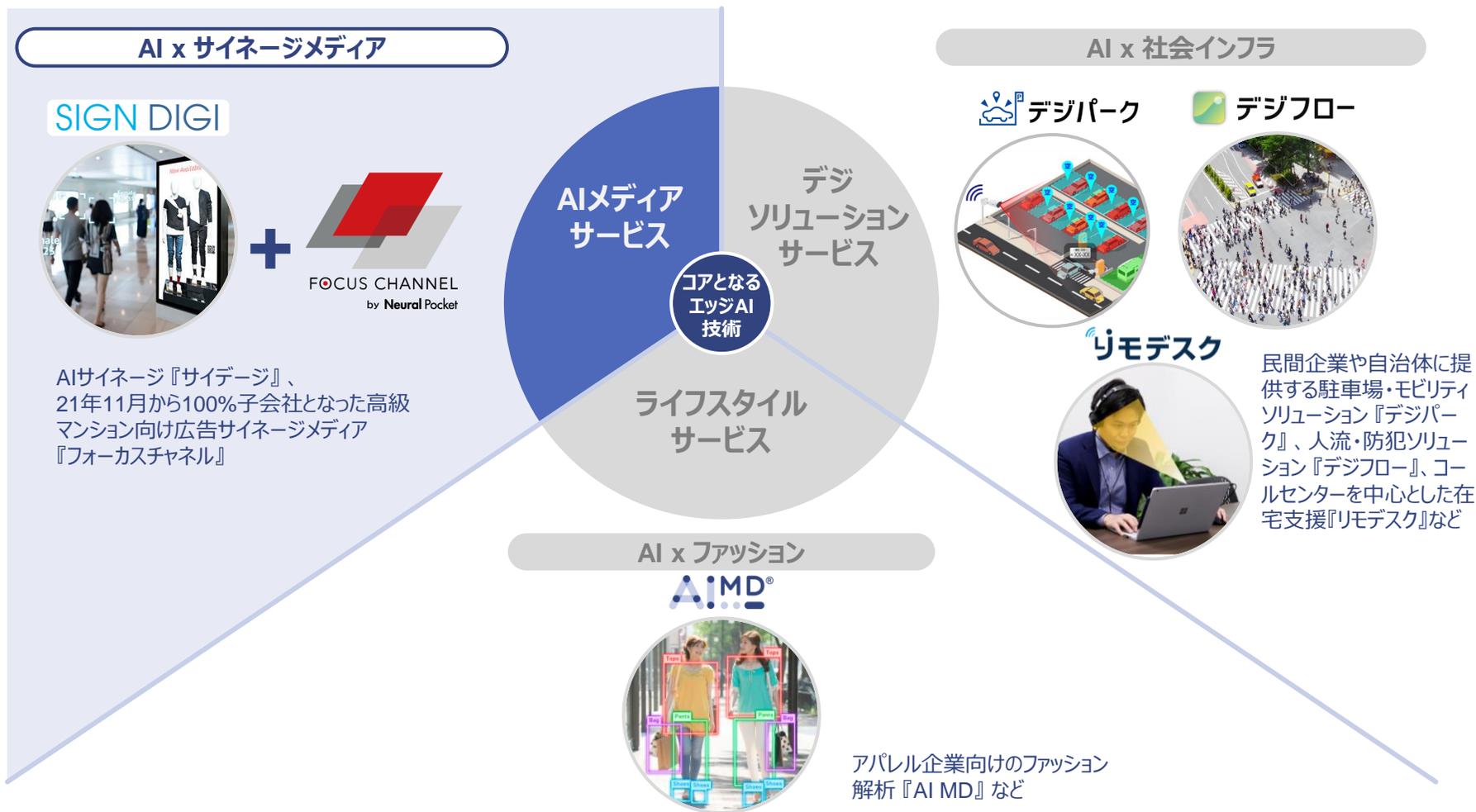
👉 創業以来、着実な売上成長を実現しながら、3つのサービスドメイン「AIメディアサービス」、「デジタルソリューションサービス」、「ライフスタイルサービス」の展開を可能にする各種シーズ開発を推進。FY2021はそれらシーズ技術をスケールビジネスに進化させる一年として、選択的に活動を推進。



- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- **サービスドメインごとの事業進捗**
  - **AIメディアサービス**
    - デジソリューションサービス
    - ライフスタイルサービス
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# AIメディアサービスの事業進捗

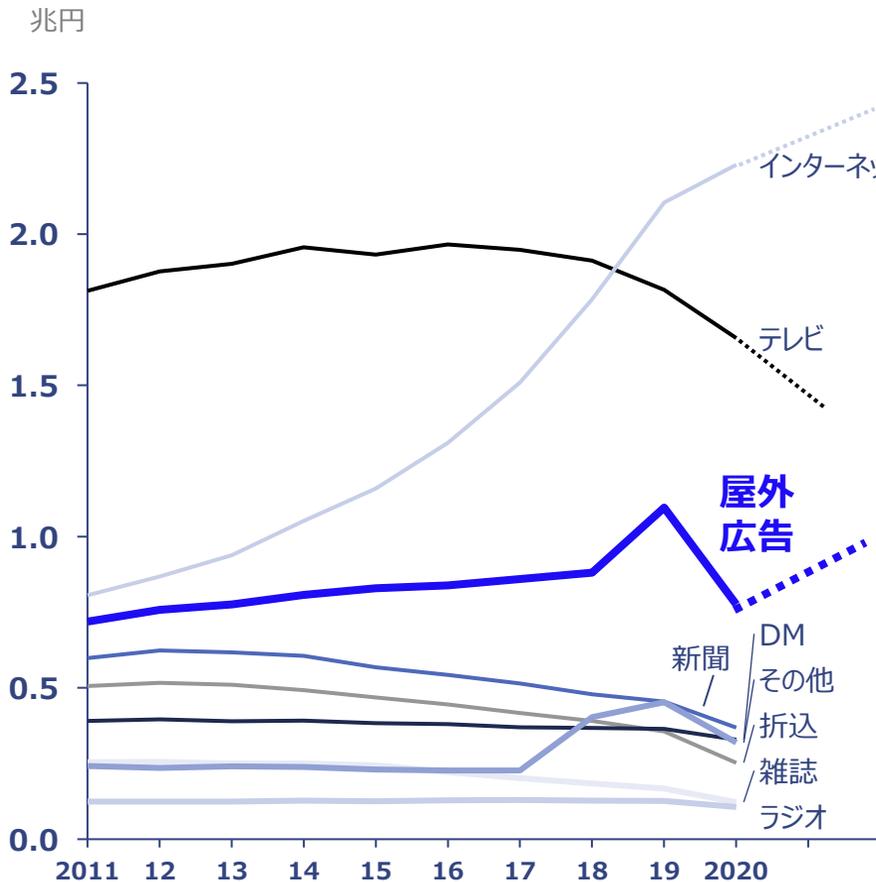
👉 サイネージメディアサービス領域の『AIメディアサービス』は着実に導入数が増える中、21年11月に『フォーカスチャネル』子会社化により大きく事業が加速。現在、積極的な設置導入進行中で、国内最大級のサイネージメディア形成を目指す。



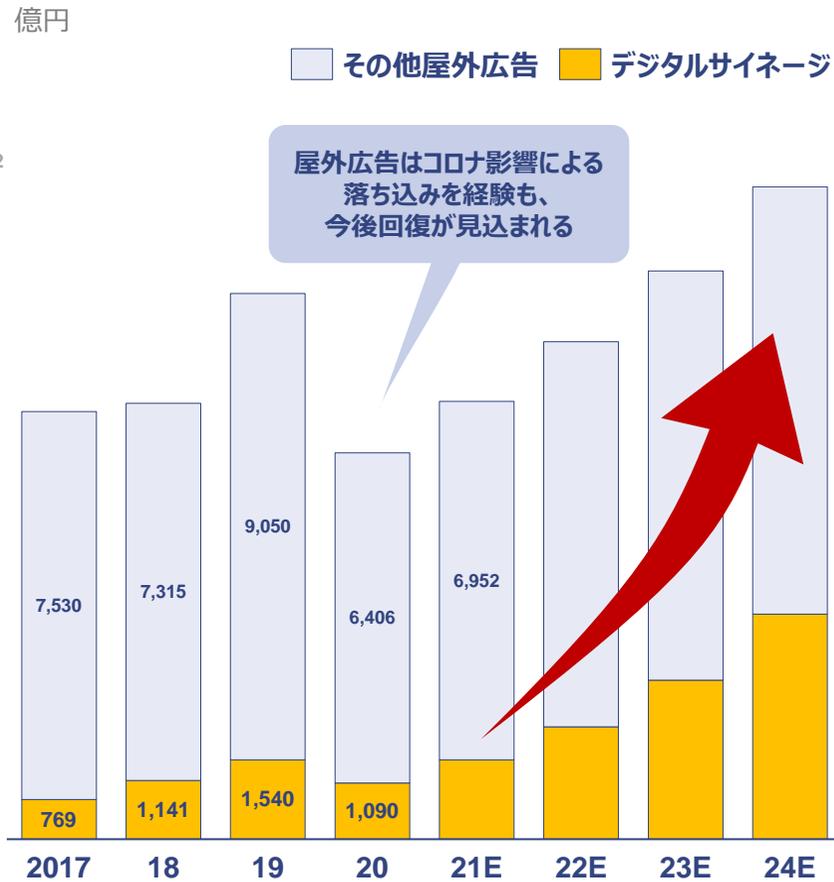
# 市場環境: デジタルサイネージは国内広告市場の中で大きく伸びていく

👉 屋外広告（OOH広告）はテレビ広告に次ぐ第3の規模の市場であり、その中でデジタルサイネージは特に今後の著しい成長が見込まれ、非常に魅力的なマーケット。

## 国内広告市場の推移\*1



## 屋外広告市場に占めるデジタルサイネージ\*1



\*1 当社調べ（株式会社電通調べ「2020年日本の広告費（2021年2月発表）」、矢野経済研究所調べ「デジタルサイネージ市場に関する調査を実施 2020年（2020年4月発表）」を元に推計。2020年以降屋外広告規模及びデジタルサイネージ市場規模は過去3年CAGRが継続するものと仮定し算定）  
 \*2 インターネットは、クリック広告やオンライン動画サービス上の広告等、各種オンライン広告を含む

# 市場環境: 街空間において、デジタルサイネージ設置のポテンシャルは膨大に存在

👉 デジタルサイネージの潜在的な設置ロケーション候補は街空間に無尽蔵に存在をしており、屋外広告市場内のデジタルサイネージ比率の拡大に加えて、市場自体の大きな拡大ポテンシャルを有する。



# ニューラルポケットが開発を行うAIサイネージの特徴

👉 ニューラルポケットでは、屋外広告市場の現在の課題を解決する、①広告ディスプレイの遠隔制御・管理機能、②効果測定機能を搭載したAIサイネージを開発・保有し、2019年より全国の商業施設を中心に多数設置稼働中。



表示コンテンツを一括で遠隔管理・入れ替えが可能

視聴結果をAIで自動解析、ダッシュボード表示

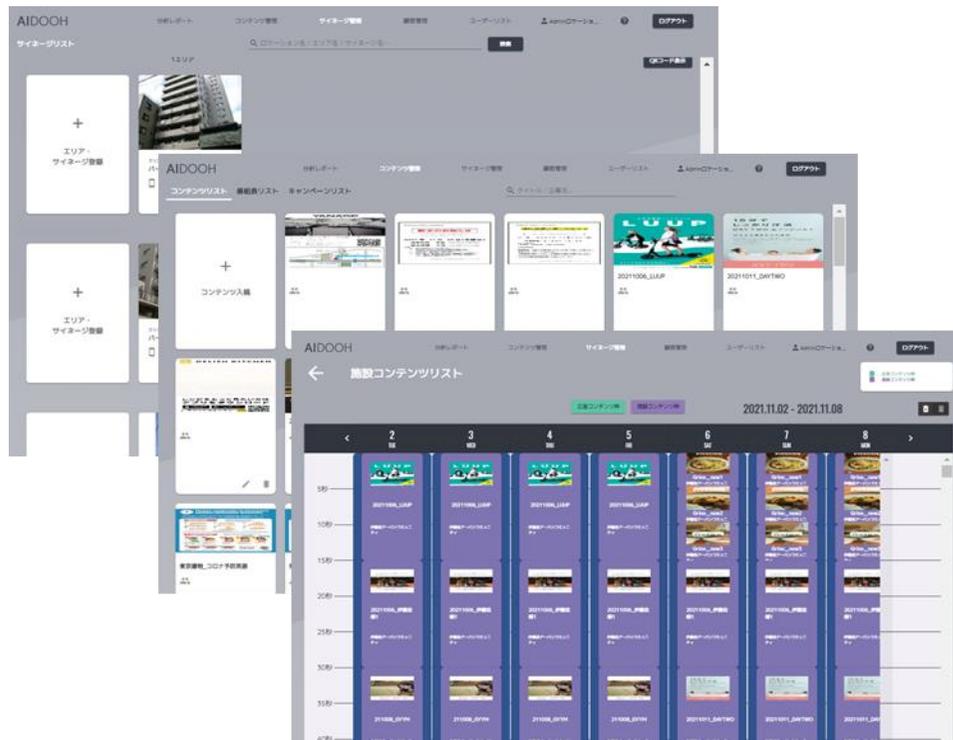


# 独自のコンテンツ配信システムにより、遠隔コンテンツ配信・サインージ端末管理を実現

👉 独自開発のコンテンツ配信システム (CMS)により、遠隔でのサインージ端末一斉制御を可能にし、円滑なコンテンツ配信や安定稼働の担保を実現。世界最高峰水準での安定的なIoTサインージ運用を達成。

## 独自のコンテンツ配信システム (CMS)

SIM回線で常時オンライン接続することで、現地に行くことなく、各端末に配信するコンテンツを自在に指定可能:  
高度にIoT化されたデジタルサインージ運用を実現



## AIサインージ稼働モニタリング

独自開発のAI端末稼働状況モニタリングツールで、世界最高水準での安定稼働を担保:  
問題発生時には遠隔で自動レポート等対応が可能

STB稼働状況一覧							
登録端末数	通知対象端末数	正常稼働端末数	異常稼働端末数				
50	49	49	0				
#	STB ID	NW接続時刻	広告配信時刻	人流検定時刻	NW	広告	設置場所
50	80000392	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:47	2021/11/08-15:49:50			
49	80000348	2021/11/08-15:51:40	2021/11/08-15:50:43	2021/11/08-15:50:28	✓	✓	
48	80000293	2021/11/08-15:51:14	2021/11/08-15:50:23	2021/11/08-15:51:35	✓	✓	
47	80000398	2021/11/08-15:51:30	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-14:37:57	✓	✓	
46	80000282	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:55	2021/11/08-15:51:58	✓	✓	
45	80000395	2021/11/08-15:51:37	2021/11/08-15:50:51	2021/11/08-15:51:57	✓	✓	
44	80000083	2021/11/08-15:51:24	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:52:00	✓	✓	
43	80000079	2021/11/08-15:51:35	2021/11/08-15:51:50	2021/11/08-15:52:59	✓	✓	
42	80000067	2021/11/08-15:51:09	2021/11/08-15:51:43	2021/11/08-15:51:27	✓	✓	
41	80000399	2021/11/08-15:51:32	2021/11/08-15:51:03	2021/11/08-15:51:44	✓	✓	
40	80000404	2021/11/08-15:51:11	2021/11/08-15:51:42	2021/11/08-15:51:26	✓	✓	
39	80000402	2021/11/08-15:51:38	2021/11/08-15:50:57	2021/11/08-15:51:55	✓	✓	
38	80000401	2021/11/08-15:51:23	2021/11/08-15:51:53	2021/11/08-15:51:42	✓	✓	
37	80000400	2021/11/08-15:51:15	2021/11/08-15:51:55	2021/11/08-15:46:39	✓	✓	
36	80000403	2021/11/08-15:51:52	2021/11/08-15:51:46	2021/11/08-15:51:42	✓	✓	
35	80000255	2021/11/08-15:51:13	2021/11/08-15:51:55	2021/11/08-15:51:40	✓	✓	
34	80000262	2021/11/08-15:51:21	2021/11/08-15:51:54	2021/11/08-15:51:50	✓	✓	
33	80000363	2021/11/08-15:51:48	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:56	✓	✓	
32	80000416	2021/11/08-15:51:34	2021/11/08-15:51:58	2021/11/08-15:51:49	✓	✓	
31	80000260	2021/11/08-15:51:29	2021/11/08-15:51:59	2021/11/08-15:51:59	✓	✓	
30	80000357	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	2021/11/08-15:51:41	✓	✓	

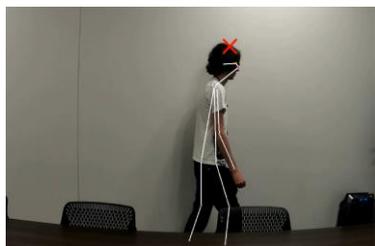
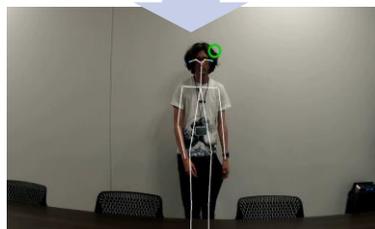
AIサインージの安定稼働率  
(21年5-11月の7か月平均実績)

**99.5%**

# AIカメラによる視聴率測定により、屋外広告サイネージでの効果測定を実現

👉 エッジ処理により、プライバシーに配慮しながら、屋外広告メディアにおける視聴分析・効果測定が可能となり、これまで難しかった、インターネット広告水準のマーケティング分析を実現していく。

## AI視聴分析



実際はプライバシーに配慮し、エッジ処理で分析

## 広告効果可視化



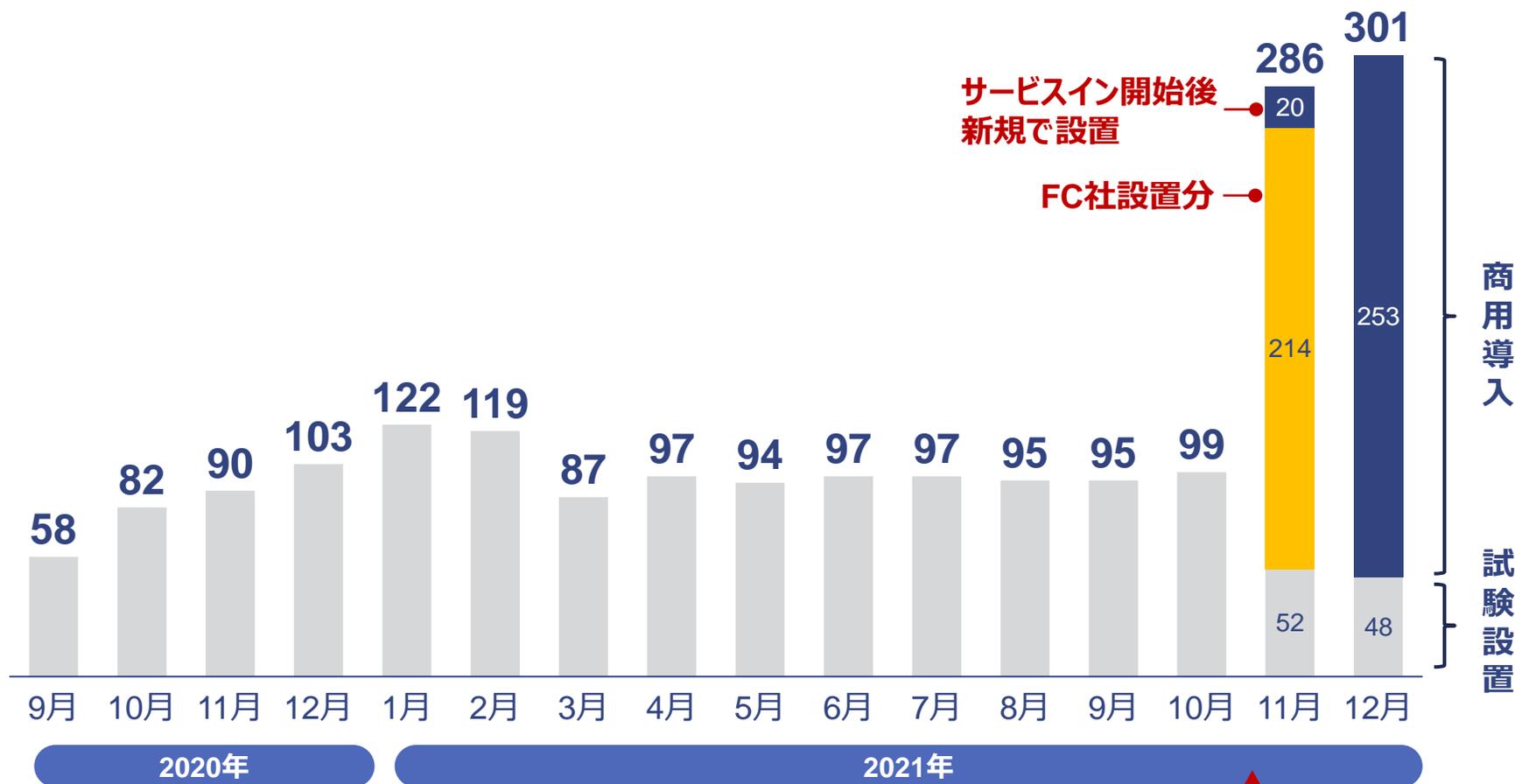
インターネット広告同様のマーケティングを可能に

複数コンテンツ間での  
ABテスト比較

各広告の時間帯別視聴率比較

# これまでのサイネージ設置ユニット数

👉 これまで商業施設や観光施設等への試験設置が着実に進み、堅調に100ユニット規模を20年-21年で推移。21年11月からの正式サービスイン開始に加えて、フォーカスチャネル社(FC)を子会社化したことで、設置ユニット数は一気に増大。



サービスイン開始後  
新規で設置

FC社設置分

商用導入

試験設置

フォーカスチャネル社(FC)  
完全子会社化

# 2021年11月よりフォーカスチャネル社子会社化で、マンションサイネージ事業に本格参入

 これまでの商業施設や道の駅等の観光施設等に加えて、マンション領域へのサイネージ設置を拡大。サイネージメディアとして非常に特徴的な属性を持つ領域に本格参入。

## マンションサイネージの特徴



平均世帯年収  
1,000万円超居住者

安定したペルソナと  
確実な視聴

マンション管理情報  
の放映との併存

明確なターゲ  
ティングが可能

住所情報より  
広告効果測定可能

## 設置先マンションの例 – 合計200棟以上、居住人口10万人以上

※( )内は戸数



### 三菱地所

- ・ ザ・パークハウス西新宿タワー60 (954)
- ・ ザ・パークハウス横浜新子安がーテン (497)



### 三井不動産レジデンシャル

- ・ 勝どきザ・タワー (1,420)
- ・ ザ・東京タワーズ シータワー (1,333)
- ・ 芝浦アイランドケープタワー (1,095)
- ・ パークタワー晴海 (1,076)
- ・ パークコート赤坂ザ・タワー (518)

### 住友不動産

- ・ シティタワー有明 (483)
- ・ シティタワー高輪 (365)



### 大和ハウス工業

- ・ パシフィックロイヤルコートみなとみらいオーシャンタワー (412)
- ・ Dマークス西新宿タワー (125)

### 東京建物

- ・ ブリア有明スカイタワー (1,089)
- ・ ブリア武蔵小杉 (131)

### 野村不動産

- ・ プラウドタワー武蔵小杉 (450)

# ニューラルポケットグループ内で大きな事業シナジーを創出していく

 ニューラルポケット本体とフォーカスチャネルそれぞれの特性や長所を結集し、マンションサイネージを起点として、サイネージメディア領域における事業シナジーを創出できる機会が大きく存在する。

視聴分析が可能な  
独自AIサイネージ

安定的で効率的な  
オペレーションを実現する  
コンテンツ配信システム

AIサイネージ事業、  
スマートシティ事業等を  
通じて培った  
広範なネットワーク



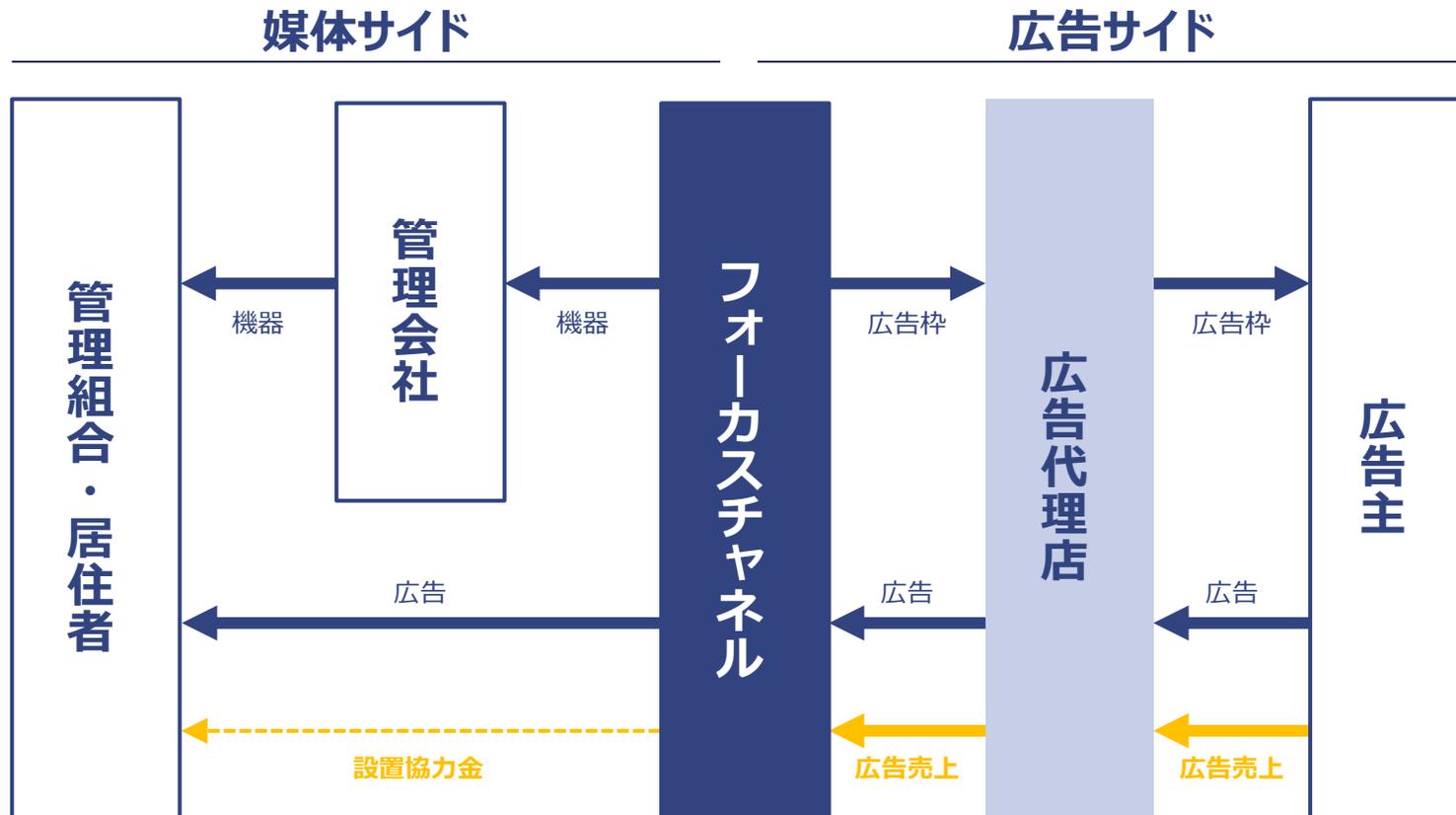
ハイグレードマンションに  
おける唯一無二の  
多数の広告面と  
大きなリーチ人数

サイネージ設置および  
広告配信オペレーション  
に関するノウハウ

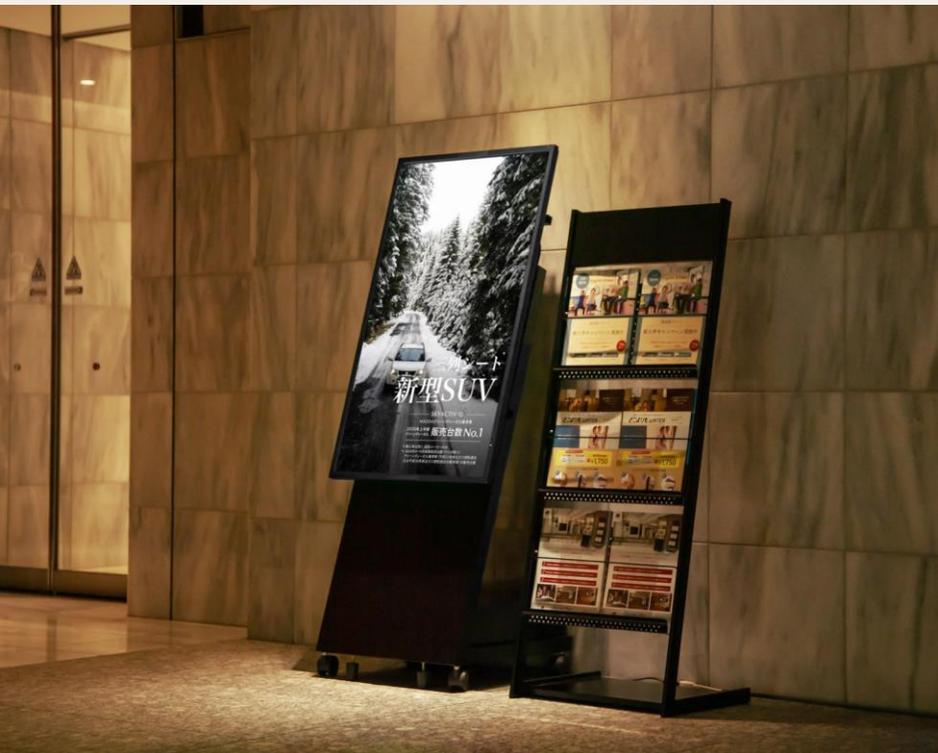
多数の広告代理店との  
ネットワークと営業力

## ビジネススキーム (マンションサイネージでの例)

👉 サイネージ事業において、メディア自体を所有するメディアオーナーになることで、メディア運営をより主体的に実施し、広告代理店等関係者と連携し、加速度的に事業展開を進めていく。



富裕層のプライベート空間に  
広告を配信できる唯一無二のメディア。



都心マンションの感度の高い居住者へ  
広告主様のメッセージをお届けします。

東京を中心に250棟を超えるマンションに展開。  
生活者の興味関心に応じて、  
洗練されたコンテンツを配信する  
ライフスタイル提案型メディア。

## Impression

コロナ禍でも卓越したリーチ数

## Frequency

高頻度の視認による高い広告効果

## Targeting

偏りなく世帯全体へ訴求が可能

設置棟数

250 棟

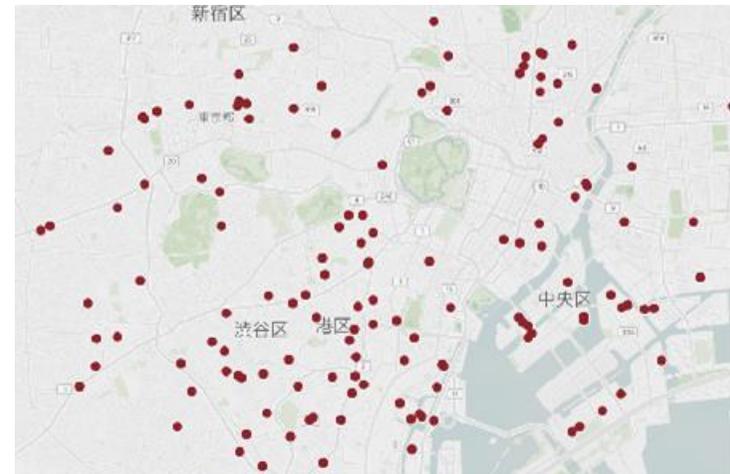
リーチ世帯数

53,000 世帯

リーチ人数

13万人~

※2022年2月時点



今後、設置先は数十倍規模に拡大予定

※設置先図示 (一部抜粋)



マンション  
サイネージ広告  
業界1位  
※当社調べ

### Impression

コロナ影響を  
受けずに  
安定したリーチ数



### Frequency

生活動線にあり  
居住者全員に  
繰り返し訴求



### Targeting

ポスティング不可の  
ハイグレード  
マンションにも出稿



### Measurable

住所との突合で  
精度の高い効果測定



### Reasonable

特徴的な層に  
ピンポイントで  
効率的に訴求



ザ・東京タワーズ (ミッドタワー)  
ザ・東京タワーズ (シータワー)  
勝どきザ・タワー  
パークタワー晴海  
晴海テラス  
ザ・晴海レジデンス  
KDX大伝馬レジデンス  
ザ・パークハビオ日本橋箱崎町  
KDXレジデンス日本橋水天宮  
KDXレジデンス日本橋箱崎  
レジディア三越前  
レジディア日本橋馬喰町  
レジディア月島II  
We Will 八丁堀  
レジディア銀座東  
プライムメゾン銀座イースト  
エスティメゾン銀座  
コスモボリス品川  
パークコート赤坂ザ・タワー  
グローバルフロントタワー  
芝浦アイランドケープタワー  
AQUACITY 芝浦  
アルブル高輪  
KDXレジデンス白金I  
KDXレジデンス白金II  
KDXレジデンス南麻布  
KDXレジデンス芝公園  
KDXレジデンス麻布イースト  
KDXレジデンス西麻布  
レジディアタワー麻布十番  
アーバンパーク麻布十番  
レジディア西麻布  
クリオ三田ラ・モード  
レキシントンスクエア白金高輪  
セントラルクリブ六本木1  
セントラルクリブ六本木2  
セントラルクリブ六本木3  
六本木エムケイアートレジデンス  
ホワイトタワー浜松町  
JUN HANABI  
レジデンス白金コロレ  
レジデンス白金パークフロント  
Wat's白金  
プライムメゾン白金高輪  
アーバンフラッツ芝浦 (エスティメ  
ゾン芝浦)  
エスティメゾン麻布永坂  
コンフォリア田町  
ディームス麻布狸穴町 (パークハビ  
オ麻布狸穴町)

パークハビオ赤坂タワー  
赤坂氷川町レジデンス  
レジディア虎ノ門  
レジディアタワー乃木坂  
シティカレント南青山  
パークアクシス西麻布ステージ  
パークアクシス麻布仙台坂  
M F P Rコート赤坂見附  
パークアクシス赤坂見附  
カスターリア高輪  
カスターリア芝公園  
ブラウドフラット白金高輪  
KDXレジデンス半蔵門  
スペースシア秋葉原  
パークハビオ飯田橋  
レジディア九段下  
CITY CURRENT大手町  
レジディア水道橋  
フォレシティ秋葉原  
レジディア御茶ノ水III  
KDX代官山レジデンス  
KDXレジデンス西原  
KDXレジデンス恵比寿  
プライムメゾン恵比寿  
エスティメゾン笹塚  
プライムメゾン渋谷  
パークハビオ渋谷本町レジデ  
ンス  
コンフォリア笹塚  
コンフォリア原宿  
コンフォリア北参道  
パークハビオ恵比寿  
レジディア広尾II  
レジディア恵比寿II  
パークアクシス代官山  
M F P R代々木タワー  
Dクラウディアイヴァン初台  
フォレシティ富ヶ谷  
クイズ恵比寿  
カスターリア初台  
ビュコンタワーレジデンス  
キャナルファーストタワー  
ザ・豊洲タワー  
オリゾンマール  
UURコート錦糸町  
アーデン清澄白河  
エコロジエ東陽町プロセンチュ  
リー  
エスティメゾン大島  
コンフォリア豊洲

コンフォリア亀戸サウス  
シティタワー有明  
ブリリア有明スカイタワー  
クレヴィアリグゼ門前仲町  
パークハビオ門前仲町  
KDXレジデンス豊洲  
M F P Rコート木場公園  
ロイヤルパークス豊洲  
コスモザ・チャンネル東京イースト  
レジデントプレイスイ葛西  
アクラス  
クリスタルマークス  
コンフォリア新中野  
ザ・パークハウス西新宿タワー60  
ザ・パークハビオ新宿  
KDXレジデンス東新宿  
Dマークス西新宿タワー  
KDXレジデンス西新宿  
プライムメゾン市谷山伏町  
エスティメゾン東新宿  
コンフォリア新宿イーストサイドタワー  
コンフォリア東新宿ステーションフロント  
レジディア市ヶ谷  
ザ・パークハビオ早稲田  
河田町ガーデン/クラブフロア  
河田町ガーデン/1号棟  
河田町ガーデン/2号棟  
CONTRAL nakameguro / コントラル中目黒  
コンフォリア渋谷ウエスト  
KDXレジデンス自由が丘  
レジディア祐天寺  
レジディアタワー中目黒  
ザ・パークハビオ目黒  
M F P R目黒タワー  
レジディア目黒IV  
カスターリア中目黒  
プライムアーバン目黒大橋ビルズ  
ループ目黒不動前  
品川シーサイドレジデンス  
KDXレジデンス戸越  
KDXレジデンス品川シーサイド  
レジディア島津山  
ベルファース目黒  
カスターリア目黒かむろ坂  
カスターリアタワー品川シーサイド  
エスティメゾン品川シーサイド I  
エスティメゾン品川シーサイド II  
エスティメゾン品川シーサイド III

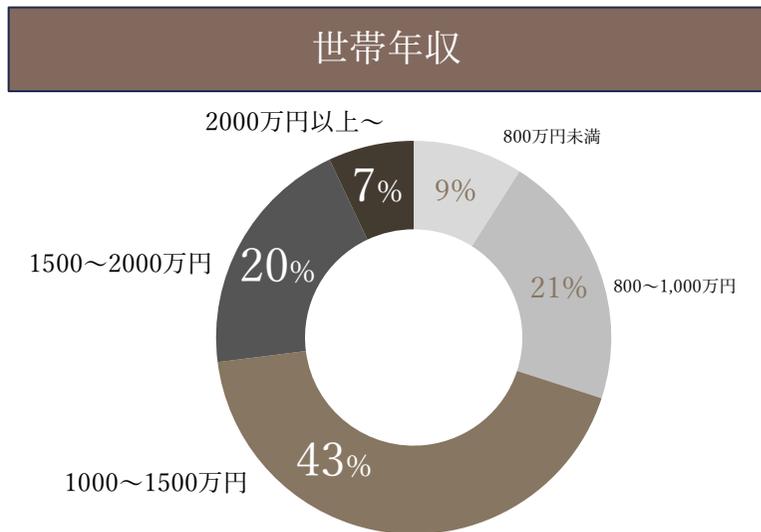
エスティメゾン東品川  
エスティメゾン大井仙台坂  
コンフォリア目黒長者丸  
プライムメゾン白金台タワー  
ザ・パークハビオ品川戸越  
レジディア東品川  
オーゼ品川レジデンス  
パークキューブ東品川  
カスターリア戸越  
カスターリア中延  
ブラウドフラット戸越公園  
ベルファース三宿  
エスティメゾン代沢  
コンフォリア駒場  
レジディア三軒茶屋  
ザ・パークハビオ三軒茶屋テラス  
ベルファース本郷弓町  
コンフォリア文京春日  
パークアクシス文京ステージ  
ベルファース東十条  
コンフォリア滝野川  
ロイヤルパークスリバーサイド  
グリーンフォレストパークアリーナ  
ロイヤルパークス西新井  
ロイヤルパークスシーサー  
エスティメゾン秋葉原  
コンフォリア浅草橋  
パークハビオ秋葉原  
パークハビオ秋葉原エスト  
ザ・パークハビオ上野レジデンス  
ザ・パークハビオ上野御徒町  
レジディア上野御徒町  
パークアクシス元浅草ステージ  
パークキューブ上野  
カスターリア北上野  
レジディア彩並方南町  
ロイヤルパークス荻窪  
東京サウザン  
T K田園調布レイディースフラッツ  
ベルファース蒲田  
コンフォリア西蒲田  
フォレシティ新蒲田  
パークアクシス蒲田ステーションゲート  
KDXレジデンス大山  
ヒルトップスクエア  
パークスクエア成増  
THE ITABASHIテラス  
シティテラス加賀

レジディア板橋  
レジディアタワー上池袋 (タワー棟)  
レジディアタワー上池袋 (パーク棟)  
ba apartment  
レジディア目白  
ウエストパークタワー池袋  
コンフォリア東池袋WEST  
ザ・パークハビオ巣鴨  
カスターリア大塚  
グラッドメゾン池袋壹番館  
コンフォリア成増  
ロイヤルパークス若葉台  
シティテラス昭島  
ロイヤルパークス花小金井  
ブライズ・ヒル  
ザ・パークハウス横浜新子安ガーデン  
パークコート山下公園  
パシフィックロイヤルコートみなとみらいオーシャンタ  
ワー  
パシフィックロイヤルコートみなとみらいアーバンタワー  
ロイヤルタワー横濱鶴見  
シティテラス横濱サウス ザ・ガーデン  
ジェイグランディア日吉  
レジデンス・ザ・武蔵小杉  
リエトコート武蔵小杉 ザ・クラッシィタワー  
パークシティー武蔵小杉 ミッドスカイタワー  
パークシティー武蔵小杉 ザガーデン タワーズ イースト  
ブリリア武蔵小杉  
リエトコート武蔵小杉 イーストタワー  
ブラウドタワー武蔵小杉  
シティタワー武蔵小杉  
パークシティー武蔵小杉 ザガーデン タワーズ ウェスト  
THE KOSUGI TOWER  
パークシティー武蔵小杉 ステーションフォレストタワー  
パークシティー武蔵小杉サグランドウイングタワー  
Kosugi 3rd Avenue The Residence  
ザ・タワー&パークス田園都市溝の口  
ベリスタ溝の口  
溝の口ガーデンアクアス  
レイディアントシティ向ヶ丘遊園 (イタリア街区)  
シティテラス川崎鈴木町グランドシーズンズ  
シティテラス川崎鈴木町ガーデンズ  
エンゼルソリスイート海老名  
武蔵浦和SKY&GARDEN  
シティタワー上尾駅前  
コンフォリア成増グリーンサイド  
ロイジェントパークス千葉中央  
ロイヤルパークス船橋  
グランノア八千代台

ビジネスで活躍する  
流行に敏感で購買意欲の高い層へ繰り返しリーチ可能。

都心マンションに居住する、  
世帯年収1,000万円以上の層が70%を占める。  
ファミリー向けマンションが中心のため、  
男女割合に偏りは少なく世帯全体が対象。

こうした層へ、視認性の高いデジタル  
サイネージで繰り返しブランドを訴求可能



世帯年収1000万円以上が

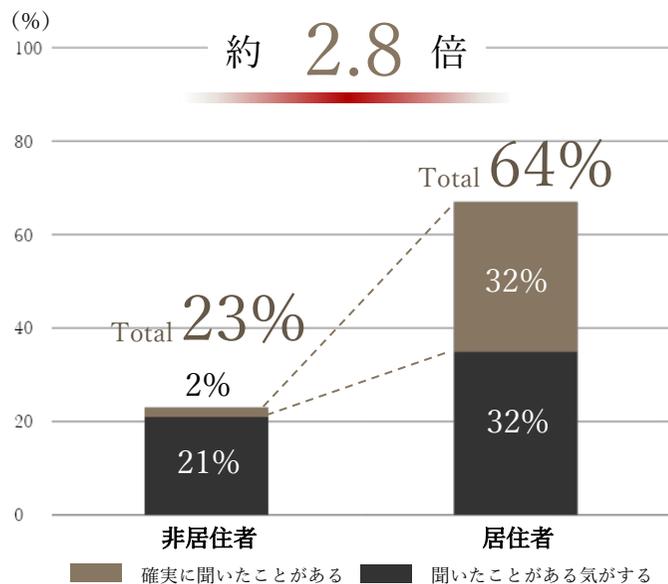
約 **70%** ※分譲価格から推計

居住者の視聴意向上げるために、  
マンション側のお知らせや、  
ライフスタイルに応じたコンテンツを、  
広告と併せて配信。



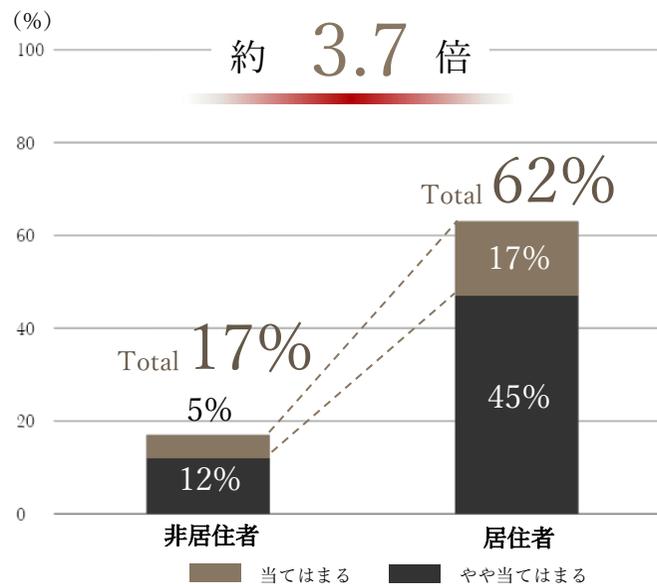
高いブランドリフト効果が得られ、  
商品・サービスの認知、理解の向上に寄与。

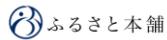
広告に関する認知変容



調査委託先: マクロミル 調査期間: 2021年6月

サービス・商品の特徴理解





ターゲティング効果が大きく、他の広告経由に比べ、  
成果に大幅につながっています

株式会社ふるさと本舗 マーケティングマネージャー 本山様



ターゲットにダイレクトに訴求した  
広告配信ができ、事業展開に成功しました

株式会社阪急阪神百貨店 フード商品統括部 新規事業開発部 中村様



集客面で実際にサイネージの効果を実感し、  
毎年継続的に出稿をしています

株式会社 希学園（首都圏） 広報・広告宣伝 笹山様

## AIメディアサービスにおける収益構造の考え方

 AIメディアサービスの収益構造は、広告料収入がベースとなっており、サイネージ1ユニットあたりの収益とサイネージ総設置ユニット数の掛け算に分解して、KPI管理が可能。

AIメディア  
サービス  
全体収益

=

サイネージ  
1ユニット  
あたり収益

×

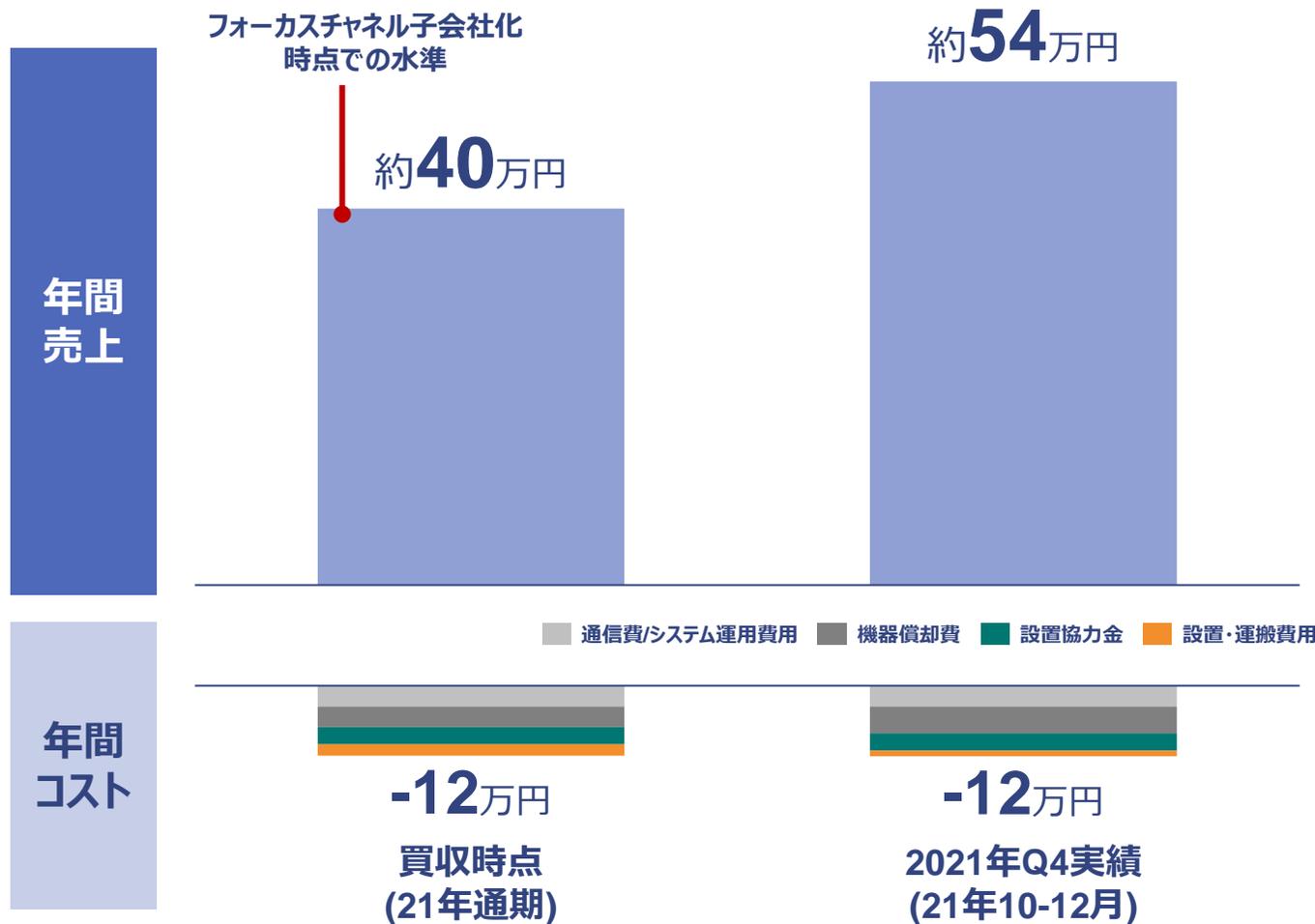
サイネージ  
総設置  
ユニット数

- 基本的には、サイネージによる広告収益
- 広告代理店手数料を含めたグロス売上の計上を想定

- 各ロケーションにおけるサイネージ設置数
- 21年11月時点では、約230台が出発点

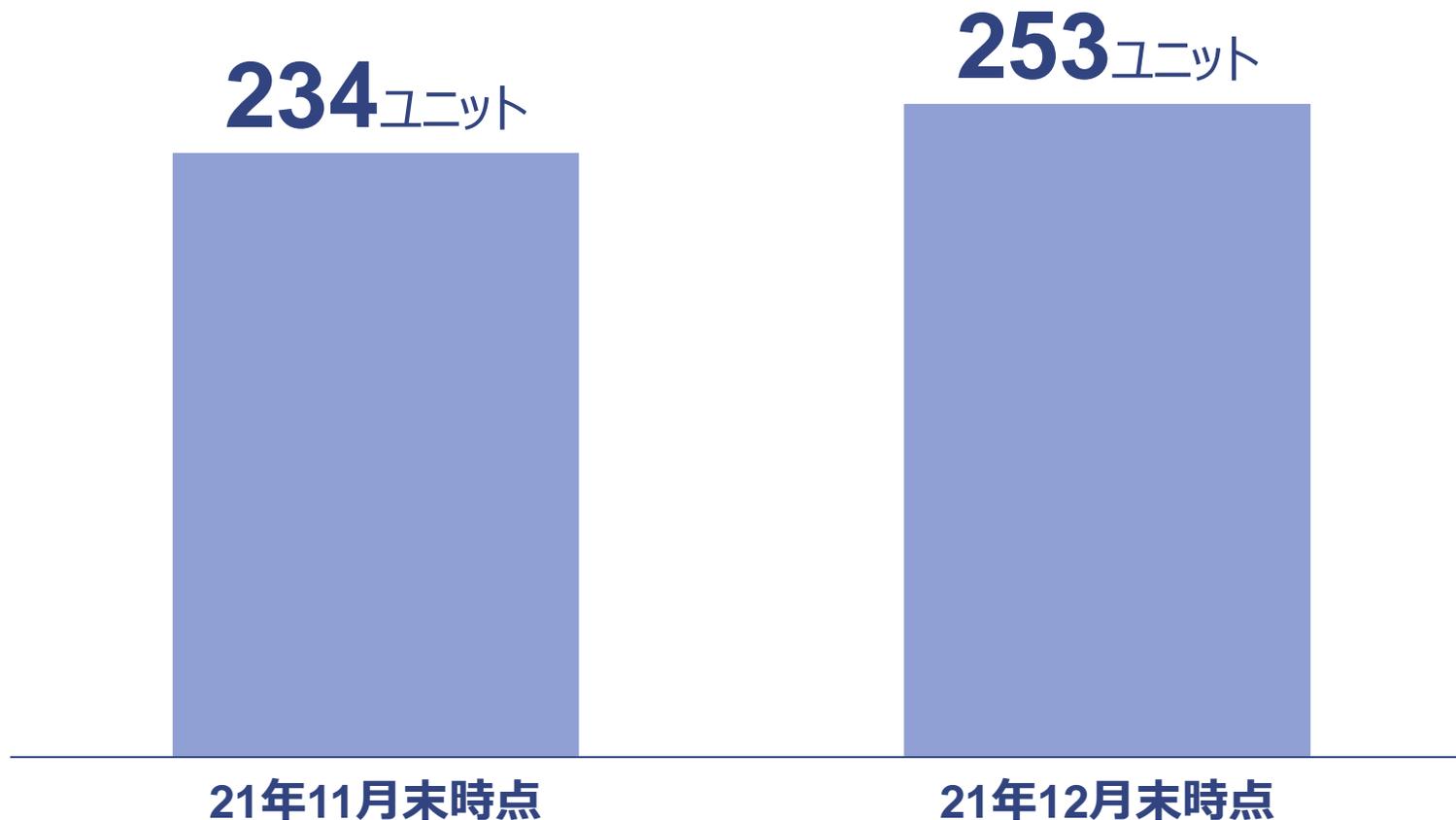
# サイネージ1ユニットあたり収益

👉 サイネージの1ユニットあたり収益は、広告代理店手数料を控除したネット広告売上は増大機会が存在する一方で、費用面は基本固定であることから、構造上、収益率は年を追うごとに改善。買収後から収益性向上が進捗中。



## サイネージ総設置ユニット数

👉 フォーカスチャネル社での現状に対して、大規模に首都圏・関西圏を中心にマンション・オフィスビルにて拡大することで、メディア価値を向上させ、急速に日本最大級の屋外広告メディアの形成を目指す。拡大1か月での滑り出しは順調。2022年12月期末の2,000台設置に向け推進中。



- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- **サービスドメインごとの事業進捗**
  - AIメディアサービス
  - **デジソリューションサービス**
    - ライフスタイルサービス
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# デジソリューションサービスの事業進捗

👉 社会インフラ領域の『デジソリューションサービス』は、民間・公共それぞれで、実証実験に留まらない実導入実績が拡大。今後、全国規模の導入に向け、子会社であるニューラルエンジニアリングも設立で、取り組みを加速する。

## AI x サイネージメディア

SIGN DIGI



AIサイネージ『サイデージ』、  
21年11月から100%子会社となった高級  
マンション向け広告サイネージメディア  
『フォーカスチャネル』

AIメディア  
サービス

デジ  
ソリューション  
サービス

コアとなる  
エッジAI  
技術

ライフスタイル  
サービス

## AI x ファッション

AI:MD®



アパレル企業向けのファッション  
解析『AI MD』など

## AI x 社会インフラ

🏠 デジパーク



👤 デジフロー



💻 リモデスク



民間企業や自治  
体に提供する駐  
車場・モビリティソ  
リューション『デジ  
パーク』、人流・  
防犯ソリューション  
『デジフロー』、コ  
ールセンターを中心  
とした在宅支援  
『リモデスク』など

# デジソリューションサービスの概要

デジソリューションサービスは現在、デジパーク・デジフローの2ラインナップ及びリモデスクを中心に、様々なAI検知機能を展開。設置先にあわせた機器選定を行い、顧客に安定した品質でソリューションを提供。

## AI検知メニュー例

## 当社が提供するAI検知機器 (一部抜粋)

### デジパーク



満空把握



車番認識

### デジフロー



人流・車流計測



侵入検知



座席満空



AI  
エッジ  
機器  
セット



AI  
カメラ



AIエッジ機器・カメラの安定稼働率  
(21年5-11月の過去6か月平均実績)

# 98.5%

# 市場環境: 街空間にて、デジソリューションサービスを活用可能なマーケットは膨大に存在

👉 すでにデジソリューションサービスを提供している実績があるロケーション種別だけで膨大な市場規模が存在し、今後のさらなる潜在的な設置ロケーションの広がり膨大。

デジソリューションサービスをすでに提供してきたロケーション種別の潜在的設置先数

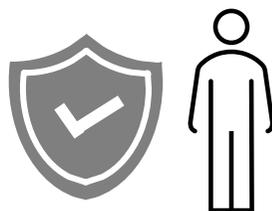


# 当社のデジソリューションサービスの特徴

 エッジAIの特徴を活かし、プライバシーを守りながら、低ランニングコストで高い認識精度を達成することが可能。

## プライバシー保護

解析されたカメラ映像は  
デバイス内で**即時消去**



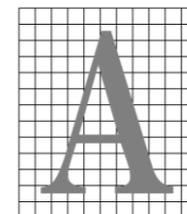
## ランニング費用

AI処理後データのみ送信し、  
**通信・サーバ費用を抑制**

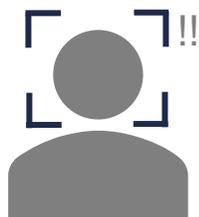


## AI認識精度

カメラからの**高解像度画像**  
をその場で処理し、AI認識  
**精度も高い**



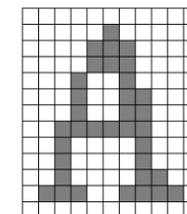
カメラ映像を**クラウドに**  
**アップロードして処理**



映像送信が必要で、**通信・**  
**サーバコスト低減に限界**



映像を圧縮送信するため  
**画質が劣化しAI解析に制約**



**従来のAI解析**  
(主にクラウド型)

# 駐車場管理ソリューション: デジパーク

👉 デジパークでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したい駐車スペースの設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、駐車場の利用状況をリアルタイムに把握することが可能。

## 簡単に検知エリア設定

## 車室・車路満空をリアルタイム可視化

# デジパーク:東京建物運営「SMARK伊勢崎」(商業施設)での導入事例

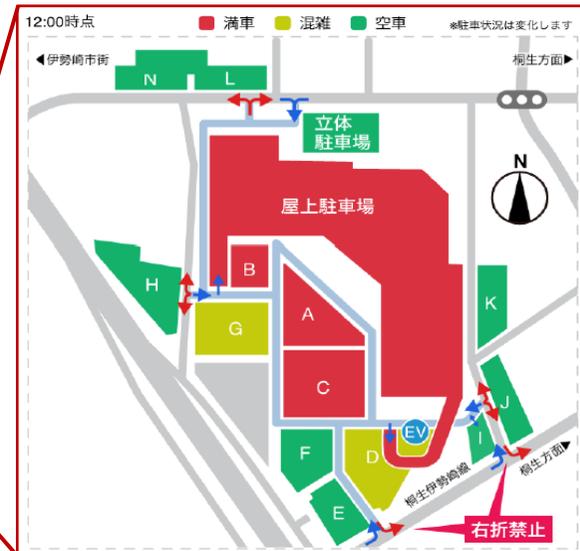
👉 SMARK伊勢崎での導入事例においては、AIカメラによる満空把握結果を、①施設HPで自由に閲覧可能、  
②現地に設置した屋外サイネージ・満空灯による円滑誘導を行うことで、利用者の顧客体験の改善につなげている。



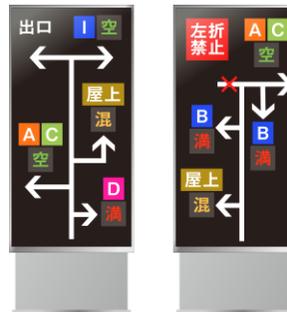
実際のAIカメラ検知のイメージ



施設HPで  
事前に  
混雑案内



現地では  
屋外  
サイネージ  
車両誘導※



※屋外サイネージ・満空灯の実運用開始は、2022年2月頃を予定

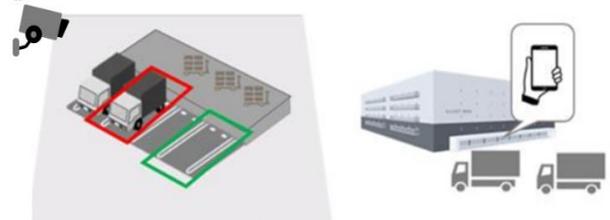
# デジパーク:三菱地所運営「ロジクロス海老名」(物流施設)での導入事例

👉 ロジクロス海老名での導入事例においては、トラックバースの利用状況・受付状況を、防犯カメラ映像を用いて可視化し、スムーズな誘導や作業指示につなげることで、物流施設入居先の物流企業の業務効率化に役立っている。



AI  
トラックバース  
満空管理

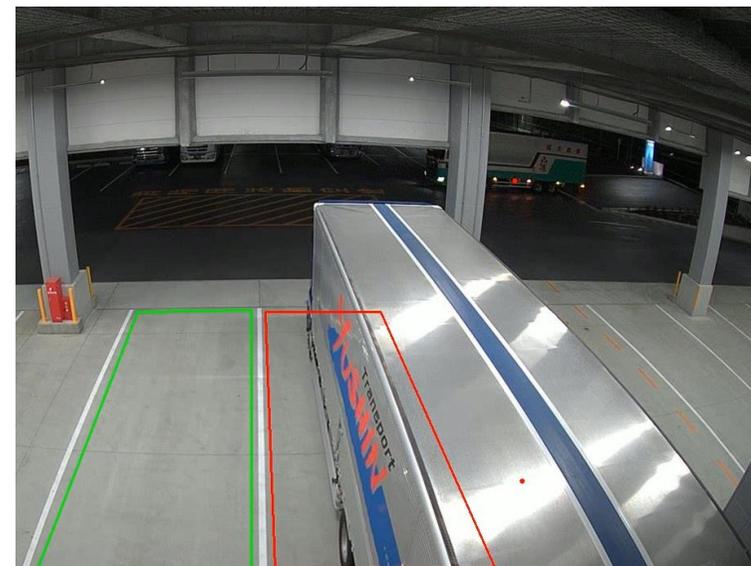
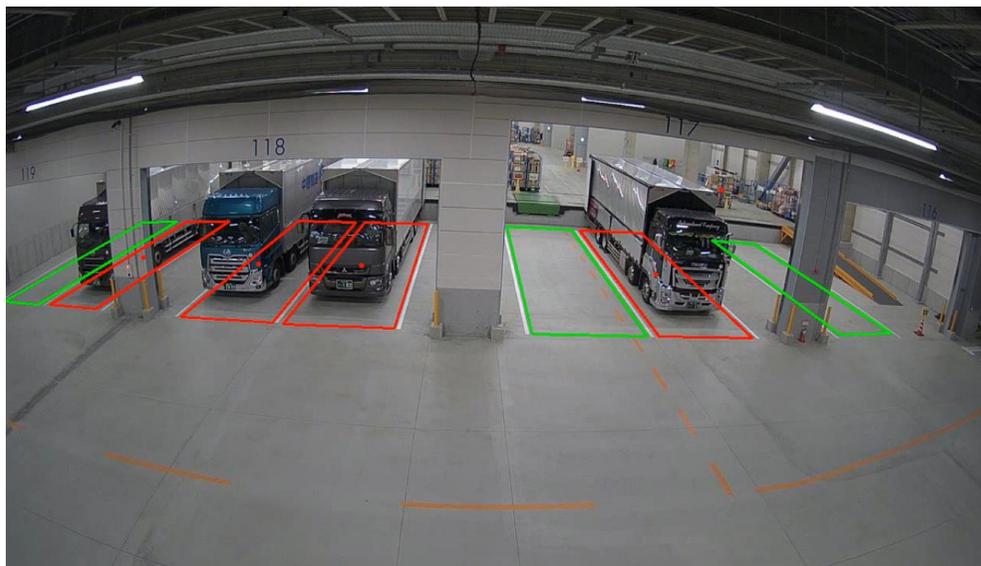
リアルタイム解析で日常的な倉庫オペレーションに活用



トラック運転手の待ち時間解消など  
日常的な倉庫オペレーションに活用



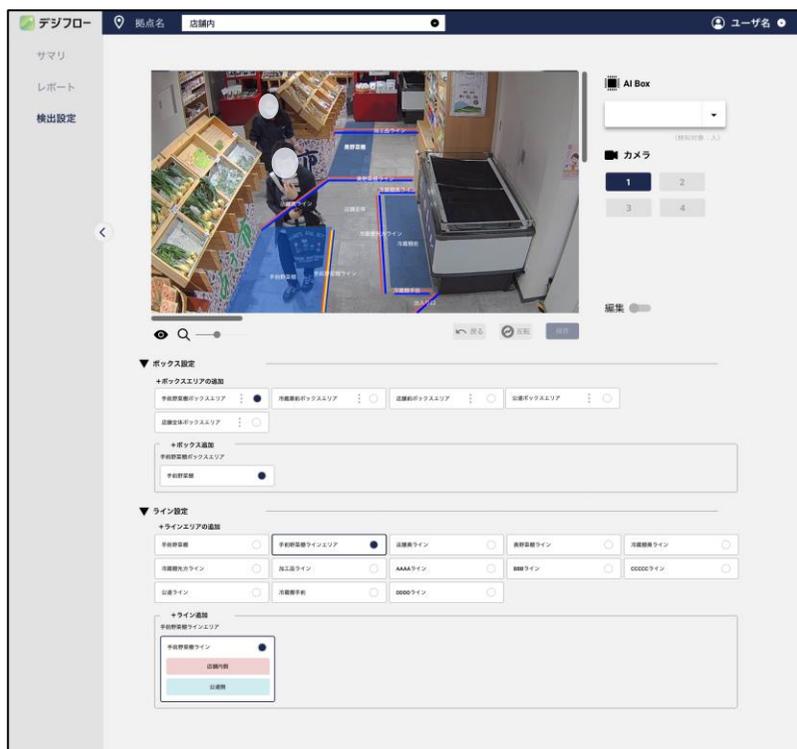
トラック配車や荷物の積み下ろし作業  
における改善点の抽出



# 人流解析ソリューション: デジフロー

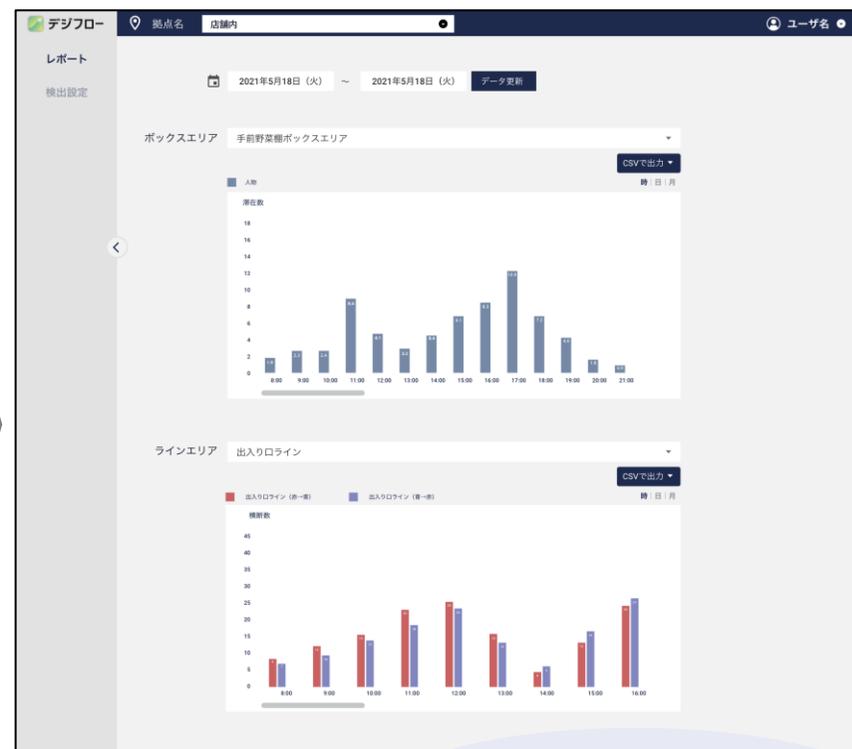
👉 デジフローでは、お客様側で直感的に簡単に操作するだけで、自在に検知したいエリア・検知内容の設定ができ、複雑な工事や作業を伴わずに、指定エリアでの人などの動き、侵入検知など各種機能を利用可能。

## 簡単に検知エリアと内容の設定



The screenshot shows the DejiFlow configuration interface. At the top, there's a header with 'デジフロー', location '店舗内', and a user profile. A sidebar on the left contains 'サマリ', 'レポート', and '検出設定'. The main area features a live camera feed of a store aisle with blue lines indicating detection zones. Below the feed are controls for 'AI Box' (with a dropdown menu), 'カメラ' (with buttons 1-4), and a '編集' (Edit) button. The '検出設定' (Detection Settings) section is expanded, showing 'ボックス設定' (Box Settings) and 'ライン設定' (Line Settings). Under 'ボックス設定', there are options for '事前登録ボックスエリア' (Pre-registered box area) and '任意登録ボックスエリア' (Arbitrary box area). Under 'ライン設定', there are options for 'ラインエリアの追加' (Add line area) and 'ライン追加' (Add line), with a list of line types like '手前野菜ライン' (Front vegetable line), '高圧ライン' (High pressure line), 'AAAライン' (AAA line), 'BBBライン' (BBB line), 'CCCライン' (CCC line), '出庫ライン' (Exit line), '冷蔵手前' (Refrigerated front), and '0000ライン' (0000 line). A 'カメラ追加' (Add camera) button is also visible.

## 人流把握・侵入検知等が簡単に利用可能



The screenshot shows the DejiFlow report interface. The header includes 'デジフロー', location '店舗内', and a user profile. A sidebar on the left contains 'レポート' and '検出設定'. The main area displays a report for the period '2021年5月18日 (火) ~ 2021年5月18日 (火)'. The 'ボックスエリア' (Box Area) section shows '手前野菜ボックスエリア' (Front vegetable box area) with a bar chart of '検出数' (Detection count) over time. The 'ラインエリア' (Line Area) section shows '出入りロライン' (Entrance/Exit line) with a bar chart of '検出数' (Detection count) over time, distinguishing between '出入りロライン (赤)' (Entrance/Exit line (Red)) and '出入りロライン (青)' (Entrance/Exit line (Blue)). Both charts have a 'CSVで出力' (Export to CSV) button.

ユースケースにあわせて、  
パトランプや屋外サイネージ等の  
外部機器・システムと連携

# デジフロー：三井不動産と連携した「柏の葉スマートシティ」での導入事例

👉 柏の葉キャンパス駅周辺地域での導入事例においては、街区に約30台のAIカメラを設置し、街の見守り・安全に向けたサービス提供や、居住者・来街者の住みやすさ・過ごしやすさ向上に取り組んでいる。

カメラ設置位置マップ

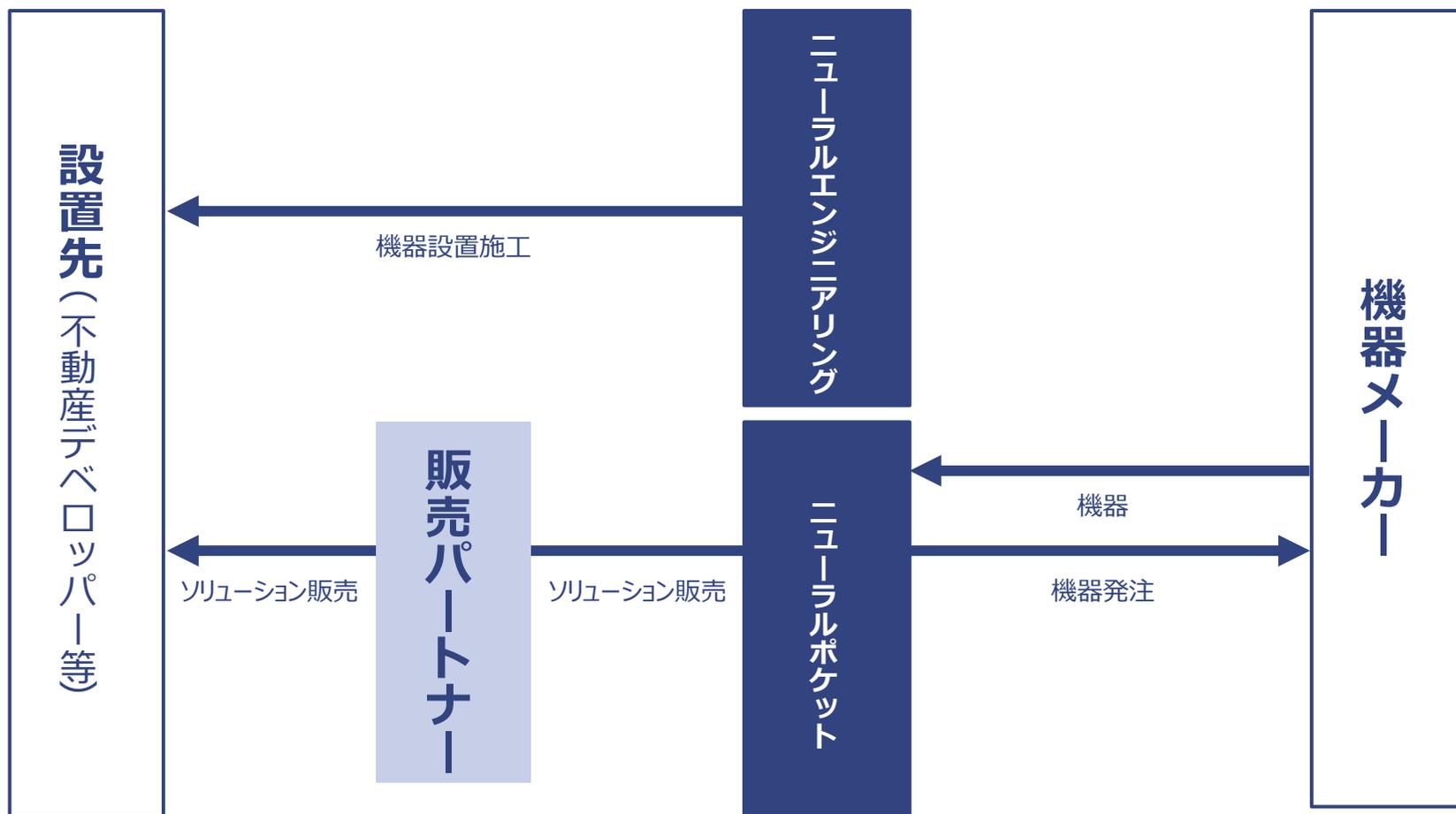


導入予定のAI検知内容



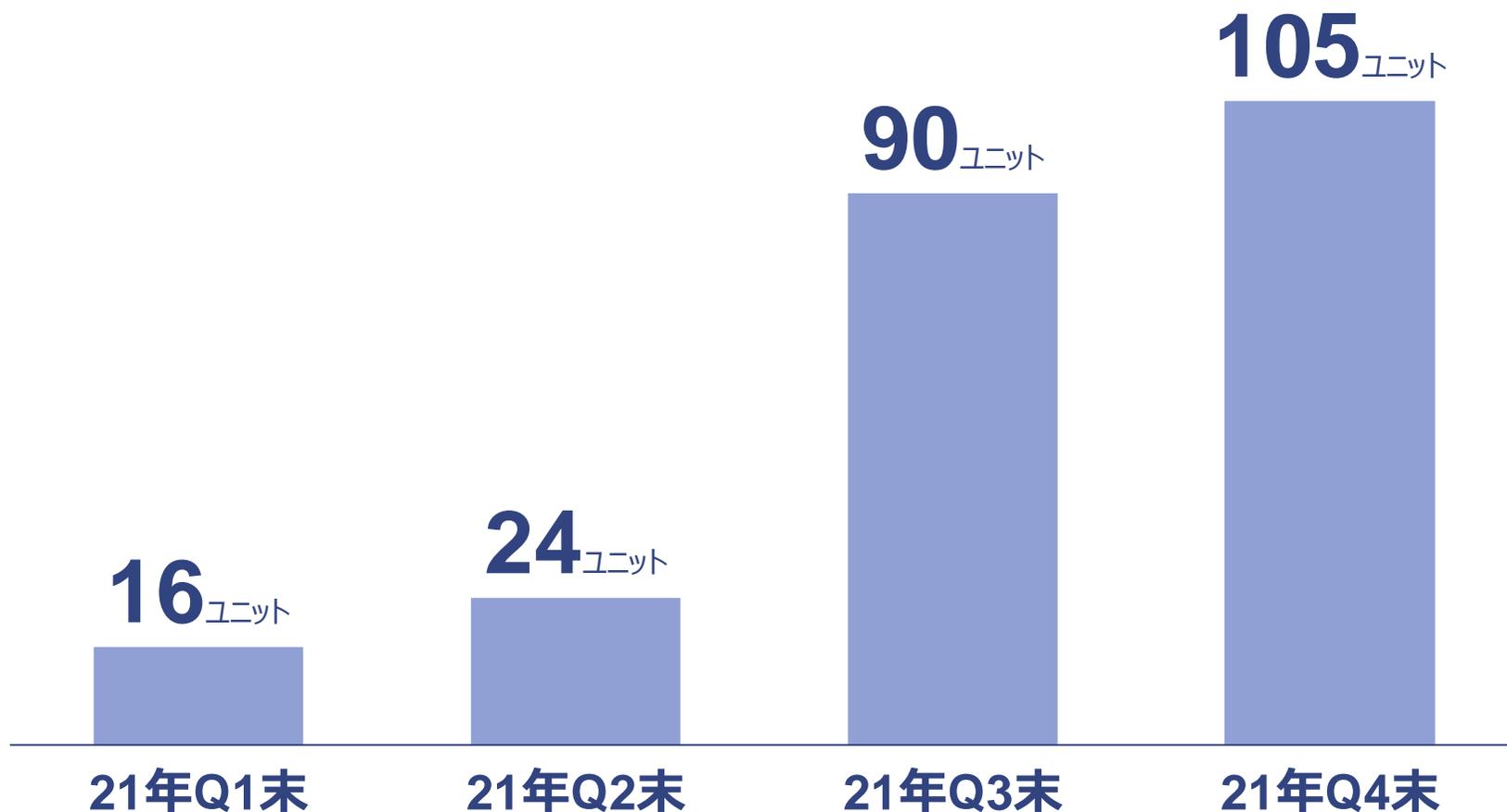
## ビジネススキーム: 子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、事業を展開

👉 デジソリューションサービスは、駐車場等設置ロケーションでの施工を伴うことも多く、子会社のニューラルエンジニアリングを活用し、販売パートナーとも連携しながら、広範囲に設置拠点を拡大していく計画。



## デジソリューションサービスの累計設置・導入ユニット数および今後の計画

👉 デジパーク・デジフローは2021年において、着実に導入ユニット数を拡大しており、2021年Q4設立のニューラルエンジニアリング社を活用し、設置・導入規模の拡大を進める。当初計画に則り、22年Q1期末150台設置に向けて進捗。



# デジタルソリューションサービスを中心に、多くの街づくりの中で採用・導入が進む

民間・公共向けともに、各地での導入展開が進み、全国で実際の施設運営・街づくりにAIソリューション活用広がる。

● 新規導入/導入中  
**14か所**

- 道の駅 6カ所
- ロジスティックス 4カ所
- 都市公園 1カ所
- 駅前広場 1カ所
- 大型複合ビル 1カ所
- テレワーク施設 1カ所



**奈良田原本町**  
観光施設の利用状況  
可視化を通じた観光促進

**大阪市うめきた2期開発**  
屋外環境における人流・  
属性・特定行動検知実証

**ららぽーと甲子園**  
ショッピングパークにおける  
人流把握・施設管理

**安城市**

街区・道路情報の、  
国交省推進の3D都市マップ上  
への可視化実証



**ロジクロス海老名**  
物流施設でのトラック管理  
および庫内作業の効率化

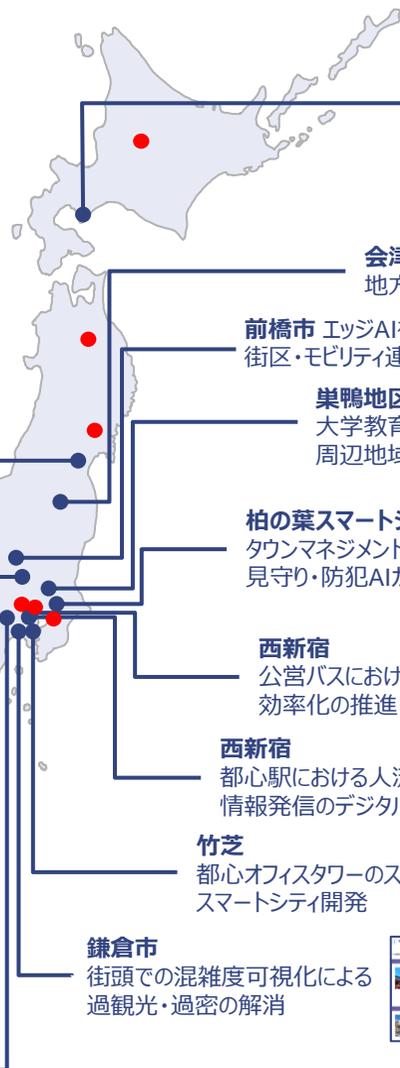
**仙台市**  
都市中心部の人流解析  
避難所運営の効率化



**SMARK伊勢崎**  
屋外駐車場満空把握  
および利用者誘導効率化



**小諸市**  
まちづくりの取組の効果測定  
※新規連携協定



**室蘭市**  
都市政策及び観光分野におけるAIを  
活用した街づくりで地域活性化促進



**会津若松** ICTスマートシティ事業による  
地方創生・地域活性化への参画

**前橋市** エッジAIを活用した、  
街区・モビリティ連携によるスマートシティ推進

**巣鴨地区**  
大学教育の高度化に向けた産学連携と  
周辺地域のデジタル化推進



**柏の葉スマートシティ**  
タウンマネジメントにおける  
見守り・防犯AIカメラ提供



**西新宿**  
公営バスにおける乗降調査の自動化・  
効率化の推進

**西新宿**  
都心駅における人流把握および  
情報発信のデジタル化



**竹芝**  
都心オフィスタワーのスマートビル・  
スマートシティ開発

**鎌倉市**  
街頭での混雑度可視化による  
過観光・過密の解消



# 在宅勤務支援サービスは、在宅での安心・安全な業務遂行を支援

👍 依然、在宅勤務ソリューションの需要大。大手企業へのシステム導入が進行。

PC内蔵カメラの活用が可能



外付けカメラ機器でも可能

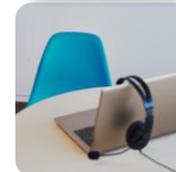


遠隔監視でガバナンスを担保

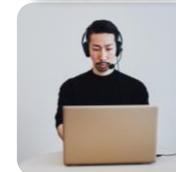


検知する内容の例

離着席



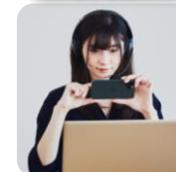
なりすまし



覗き込み



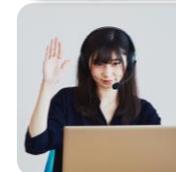
スマホ



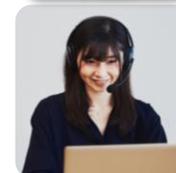
飲み物



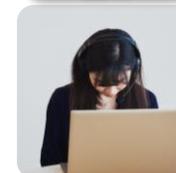
挙手



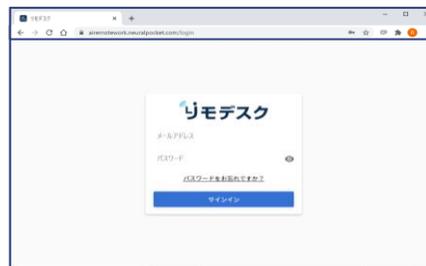
笑顔



謝罪



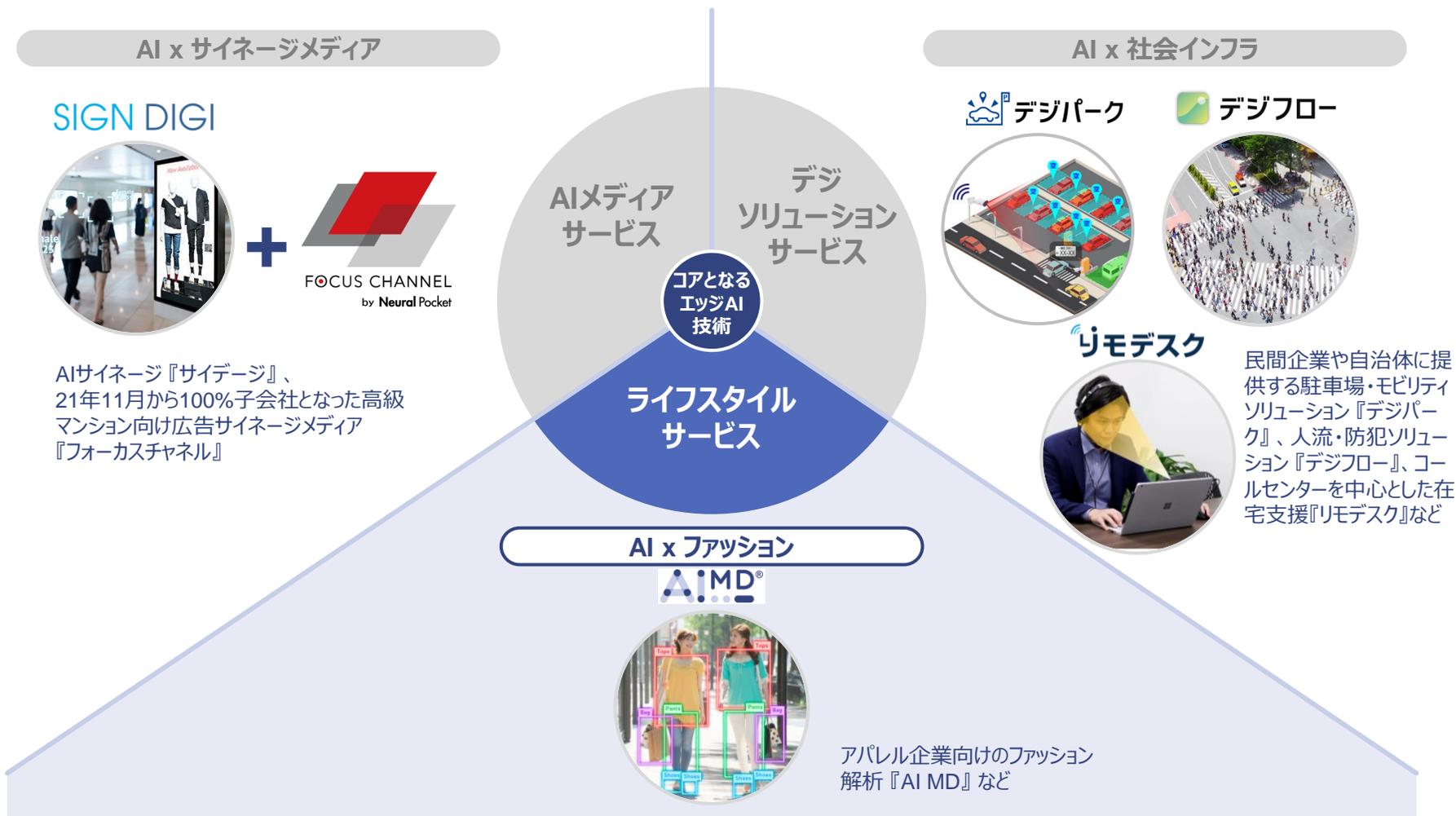
WebブラウザからURLにログインするだけで、ブラウザ上でユーザーのPCのカメラアクセスを取得し、AI検知はユーザーが使用しているPCのCPUを用いてブラウザ上でPC内でエッジ処理される



- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- **サービスドメインごとの事業進捗**
  - AIメディアサービス
  - デジソリューションサービス
  - **ライフスタイルサービス**
- 2021年12月期 業績
- 成長戦略

# ライフスタイルサービスの事業進捗

👉 ファッション領域において、事業は堅調に推移。引き続き各ソリューションの磨きこみを行うと同時に、導入拡大に取り組む。



# AI MDを中心にアパレル企業にDX支援の事業を展開

👉 ファッショントレンド解析の『AIMD』にはじまり、ECLレコメンド配信およびデジタルサイネージを組み合わせた、三位一体のO2O\*1体験の実現を進める



\* Online to Offline オンライン（e-コマース等）での消費行動から、オフラインでの行動へと促す施策のこと

- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- サービスドメインごとの事業進捗
- **2021年12月期 業績**
- 成長戦略

# 2021年12月期 ハイライト

 高い利益率を維持しながら、売上成長進む。更に当社初のM&A実行など、当社事業のスケール化に向けた事業基盤構築進む。  
(ネットテン社の子会社化は2022年2月以降のため含めておりません。)

## 売上成長

通期売上高10.1億円

売上成長  
**+32%**

対前年度

## 収益性 (売上総利益)

通期売上総利益7.8億円

売上総利益率  
**78.0%**

## 従業員数<sup>\*1</sup>

**45人 (+7人)**

( ) 内は昨年度末比較

## 特許

累計件数<sup>\*2</sup>

**28件 (+9件)**

( ) 内は昨年同月比

## グループ連結

当社初のM&A  
**フォーカス  
チャネル社**

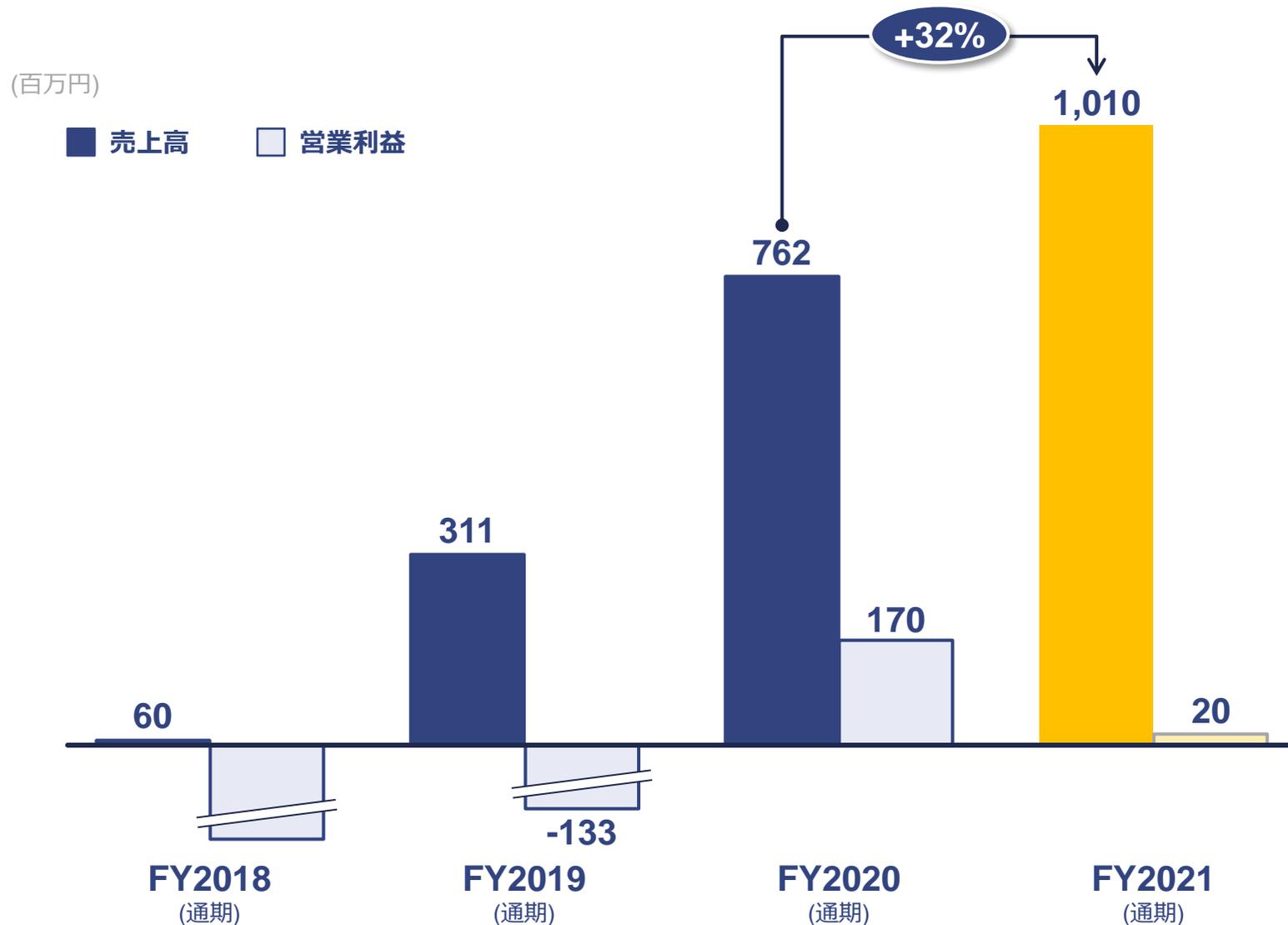
'21/11より100%子会社化、  
初の連結決算

\*1 2021年12月31日時点の正社員の合計。役員、パート・アルバイト、インターン等は含まない。当社完全子会社のフォーカスチャネル社従業員は上記数字に含まない。

\*2 2022年2月10日現在 取得済15件、国内出願中9件、国際出願中4件の合計。

## 2021年12月期通期 業績推移

👉 フィーベースからユニットベースへの事業モデル転換を進める中、通期で売上高は昨年対比で+32%成長を実現。



## 2021年12月期 通期実績 予想との差異

 来期の飛躍に向けて積極的な投資を実施予定。来期の加速的な成長に向け、Q4においてはフィーベース売上高を一部手放し、通期黒字で着地。

(百万円)	2020年 12月期 実績値	2021年 12月期 業績予想	2021年 12月期 実績値	対業績予想 増減額 対業績予想	対業績予想 増減率 対業績予想
<b>売上高</b>	<b>762</b>	<b>1,006</b>	<b>1,010</b>	<b>+4</b>	<b>+0.4%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>170</b> 22.3%	<b>16</b> 1.6%	<b>20</b> 2.0%	<b>+4</b>	<b>+26.1%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>148</b> 19.4%	<b>11</b> 1.1%	<b>13</b> 1.4%	<b>+2</b>	<b>+24.1%</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>147</b> 19.3%	<b>9</b> 0.9%	<b>11</b> 1.1%	<b>+2</b>	<b>+25.2%</b>

## 2021年12月期 通期業績の概況 前年度比

 フィーベースからユニットベースへの事業モデル転換を進める中、依然高い粗利率を維持し、着実な売上成長実現。

(百万円)	2020年 12月期 通期	2021年 12月期 通期	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>762</b>	<b>1,010</b>	<b>+247</b>	<b>+32.4%</b>
<b>売上総利益 (粗利)</b> 売上総利益率	<b>669</b> 87.8%	<b>787</b> 78.0%	<b>+117</b>	<b>+17.5%</b>
<b>EBITDA<sup>*1</sup></b> EBITDA%	<b>202</b> 26.6%	<b>112</b> 11.1%	<b>-90</b>	<b>-44.6%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>170</b> 22.4%	<b>20</b> 2.0%	<b>-150</b>	<b>-88.2%</b>

\*1 償却前営業利益

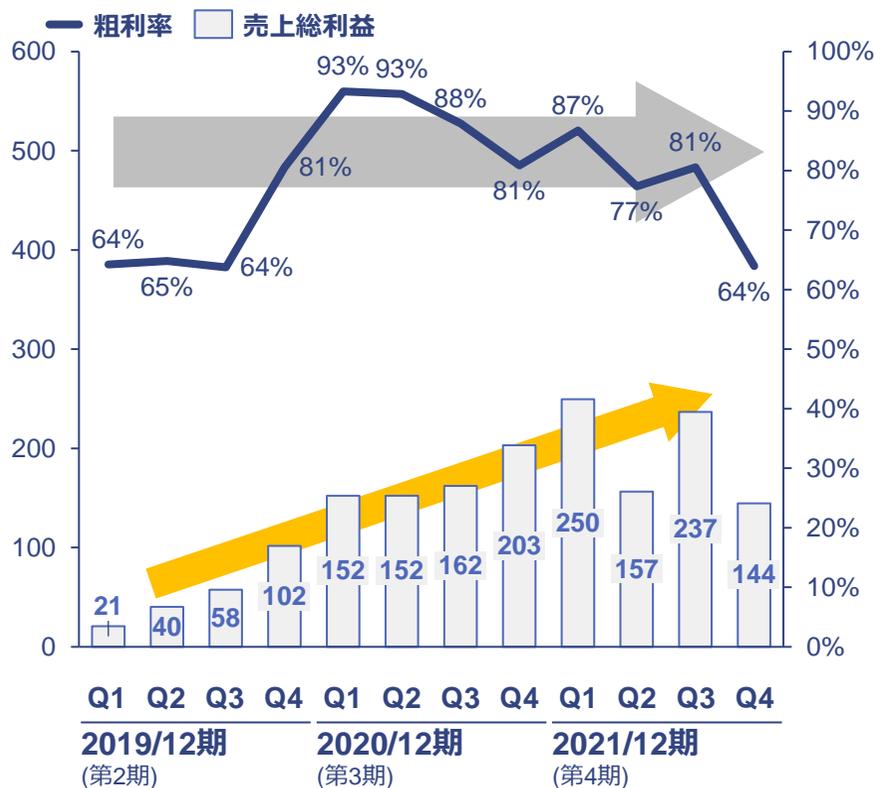
# 売上総利益およびEBITDAの四半期推移



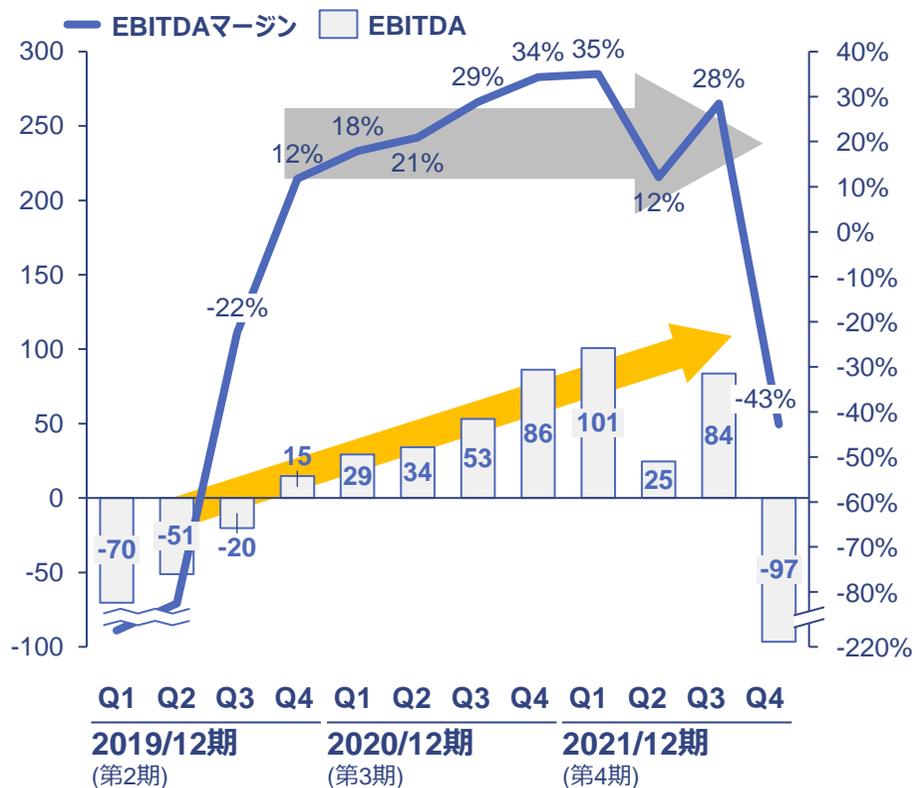
売上総利益およびEBITDA<sup>\*1</sup>ともに高い収益性を維持しながら収益成長を進める。事業モデルの転換で一時的に踊り場を迎えているものの、今後は高い粗利率を維持しながら、事業のスケール化を目指す。

## 売上総利益

(百万円)



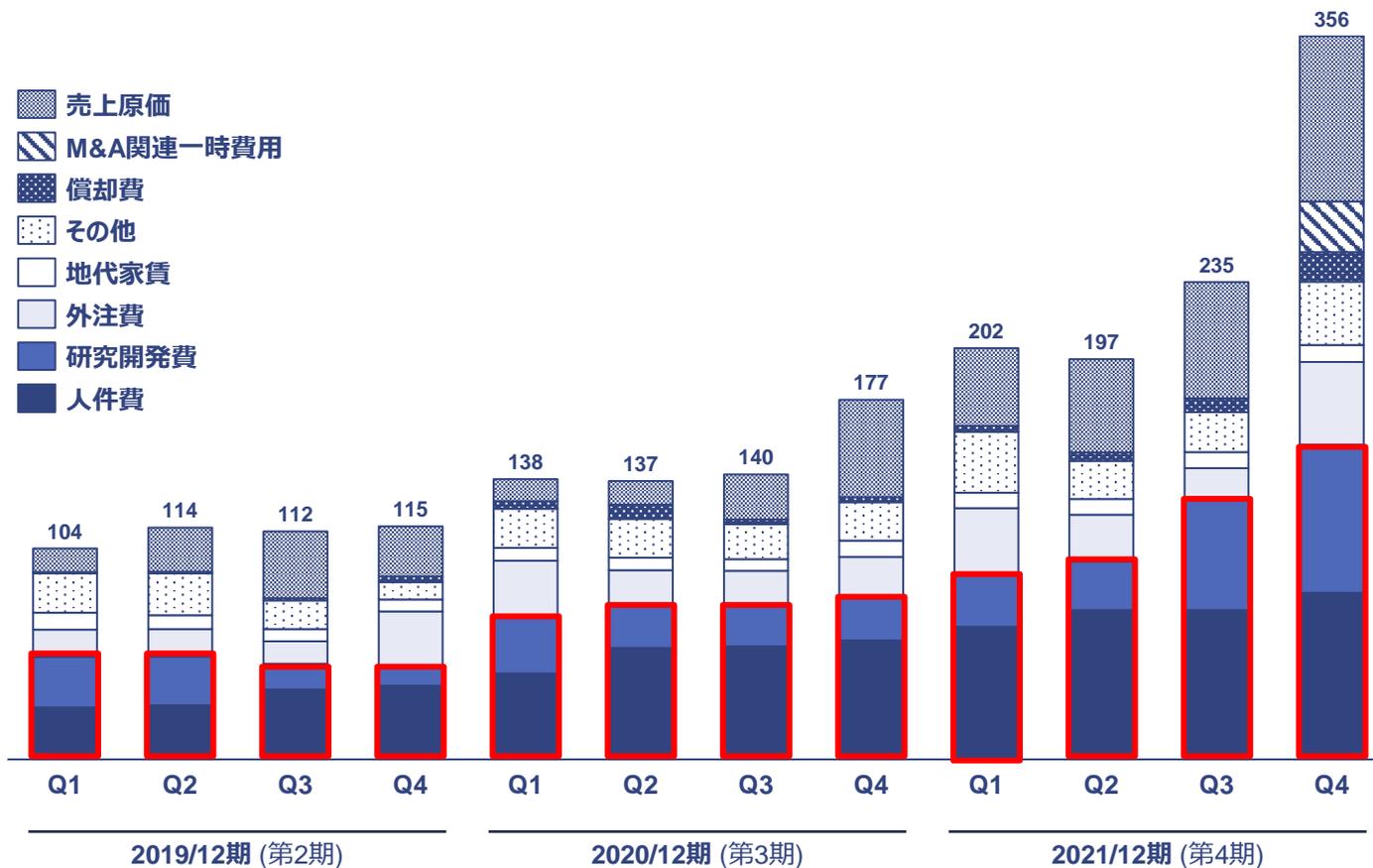
## EBITDA<sup>\*1</sup>



\*1 償却前営業利益

# 費用の推移（売上原価・販売費及び一般管理費）

👉 費用総額の約半分程度を技術開発とサービス開発体制の構築（人件費および研究開発費）に充当。



\* 2018年12月期の研究開発費については、原価計算未集計のため、記載なし

- 会社概要
- 技術優位性とエッジAI
- 事業概要
- サービスドメインごとの事業進捗
- 2021年12月期 業績
- **成長戦略**

## 2022年度の経営方針

### フィーベースからユニットベースへ

企業や行政との個別契約による販売拡大に加え  
汎用化されたサービスが自走して拡販される事業モデルを加速

#### 【テーマ1】 共創パートナーの拡大

販売、メンテナンス・サポート、行政向け入札権などの必要要素をパートナーシップ、または必要に応じたM&Aを通じて拡大する

#### 【テーマ2】 使いたくなるAIサービスへ

汎用的なニーズに基づく使いやすさを追求し、高いAIサービス品質と稼働安定性の担保を通じ、1万ユニット体制を目指す

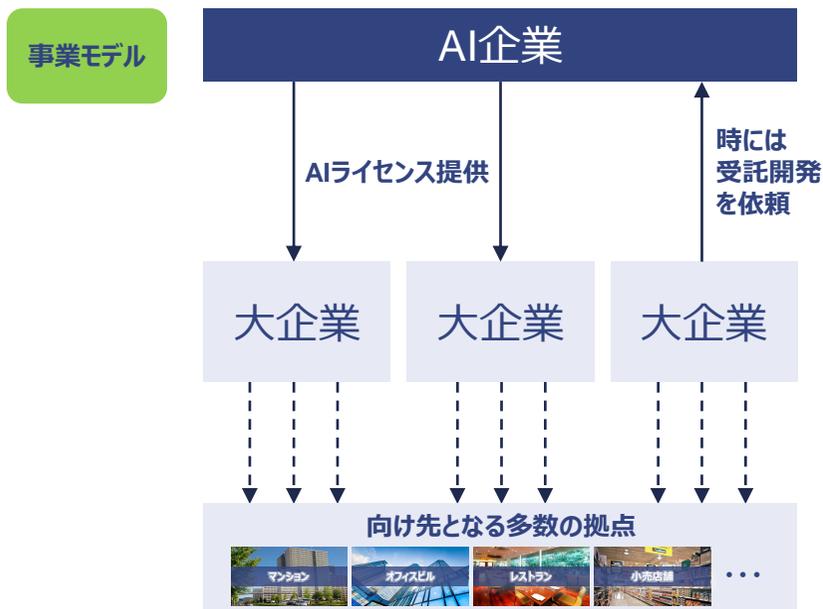
#### 【テーマ3】 AI技術へのこだわり

業界最大水準のデータ蓄積を目指すとともに、CG活用を始めとする独自の学習技術を用いた最適なAIロジック開発に積極投資する

# 当社事業のビジネスモデルの進化

👉 2018年から2020年に主力であったフィーベースの収益構造の転換を目指し、2021年にユニットベースへの強力なシフトを推進。ユニットベースのサービス展開を通じ、直接的に顧客のニーズに触れることで、よりよいAIサービスの提供を加速する。

## フィー型収入をベースとした事業モデル



## 導入ユニット数に応じた収入をベースとした事業モデル



21年にシフトを加速

事業モデル

課金形態

特徴

- 1プロジェクト数千万円～数億円
- 期限のある契約形態で、一定期間ごとに延長交渉

- 1プロジェクトで一定の売上獲得ができる一方、PoC実施後、サービスが開始されないことも多い

- 1契約（複数ユニット）は年間数十万円～数千万円
- ユニット数ベースの契約が主

- AI企業が主体的にサービス導入と拡大をリードできる

# フィーベース vs ユニットベースの推移

👉 2021年のAIサービスの完成以降、ユニットベースの売上成長（年率成長率+138%）がフィーベースの売上成長（年率成長率+53%）を凌ぐ水準に到達。2022年以降に計画をしていた卓越した成長の体制が整備されてきたことを踏まえ、Q4のフィーベース案件を一部見送り、自社サービスの発展に向けた人員配置を行った。

(百万円)

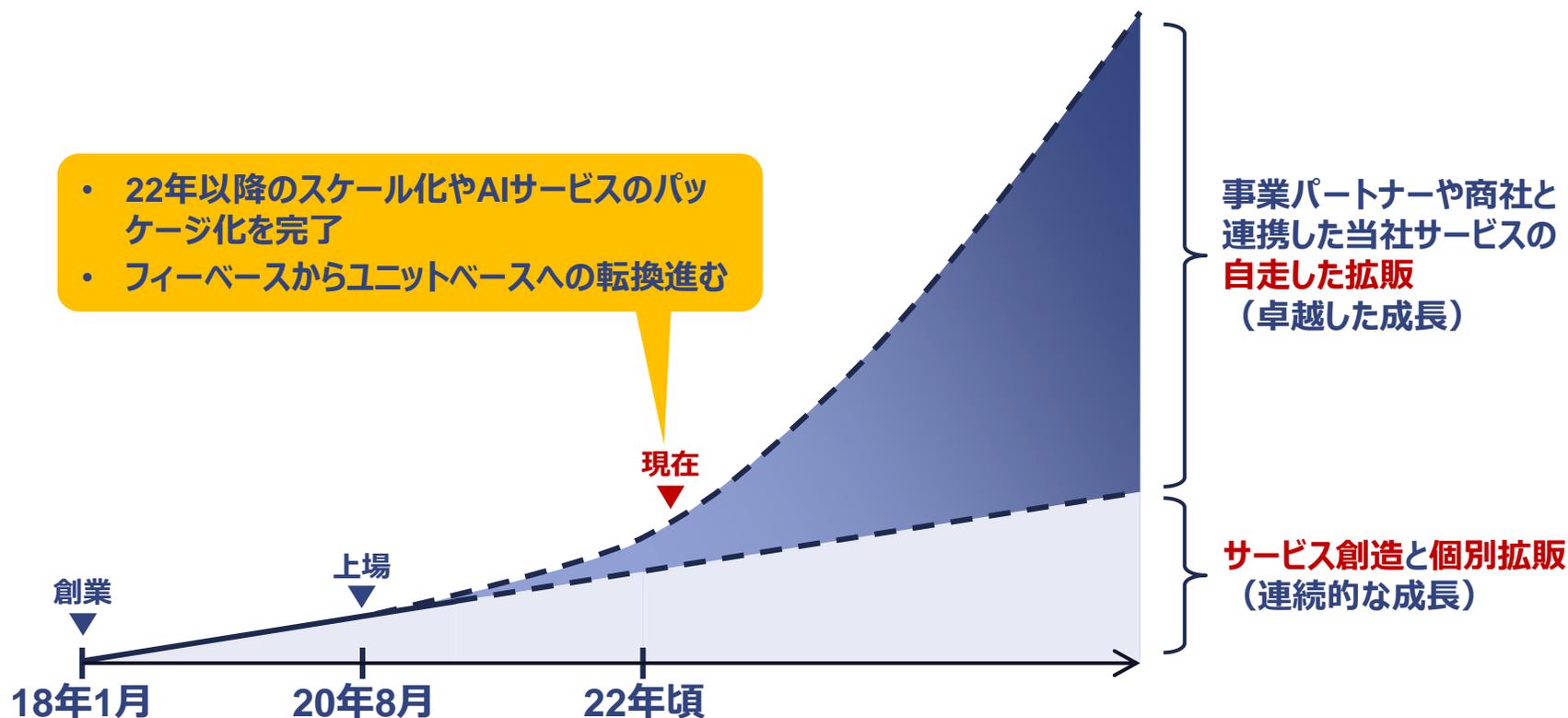
	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 実績	年平均成長率 FY19-21
フィーベース売上	228	580	536	+53%
ユニットベース売上	83	182	474	<b>+138%</b>

フィーベース案件を一部見送り、  
2022年の事業計画達成に向けて  
自社サービスの発展に人員を配置



# 当社が目指す事業成長のイメージ

👍 上場以来、当社成長イメージを推進。今期から飛躍的なスケール化を目指す。



- 22年以降のスケール化やAIサービスのパッケージ化を完了
- フィーベースからユニットベースへの転換進む

事業パートナーや商社と連携した当社サービスの自走した拡販 (卓越した成長)

サービス創造と個別拡販 (連続的な成長)

## 事業創造

- 企業体制の構築
- 社会課題の特定
- サービスの創出

## 事業モデルの深化

- サービス品質の成熟化
- 事業パートナーとの提携
- 事業セグメントの定義
- 各事業のKPI策定

## スケール感をもった展開

- 中期経営計画の公表
- 事業セグメントとKPIの開示と継続的なモニタリング

# 事業特性を活かした成長の方向性

👉 当社の展開する技術軸を起点とした事業会社は、総合的なAIサービス事業者としての産業横断的にサービス拡大やM&Aを実行しやすいことが強み。有機的なサービス開発や事業成長に加え、当社の主力事業を加速する周辺領域や、先行する類似企業の獲得を積極的に取組予定。

## 産業の軸 (Vertical)

### 技術の軸 (Tech Stack)

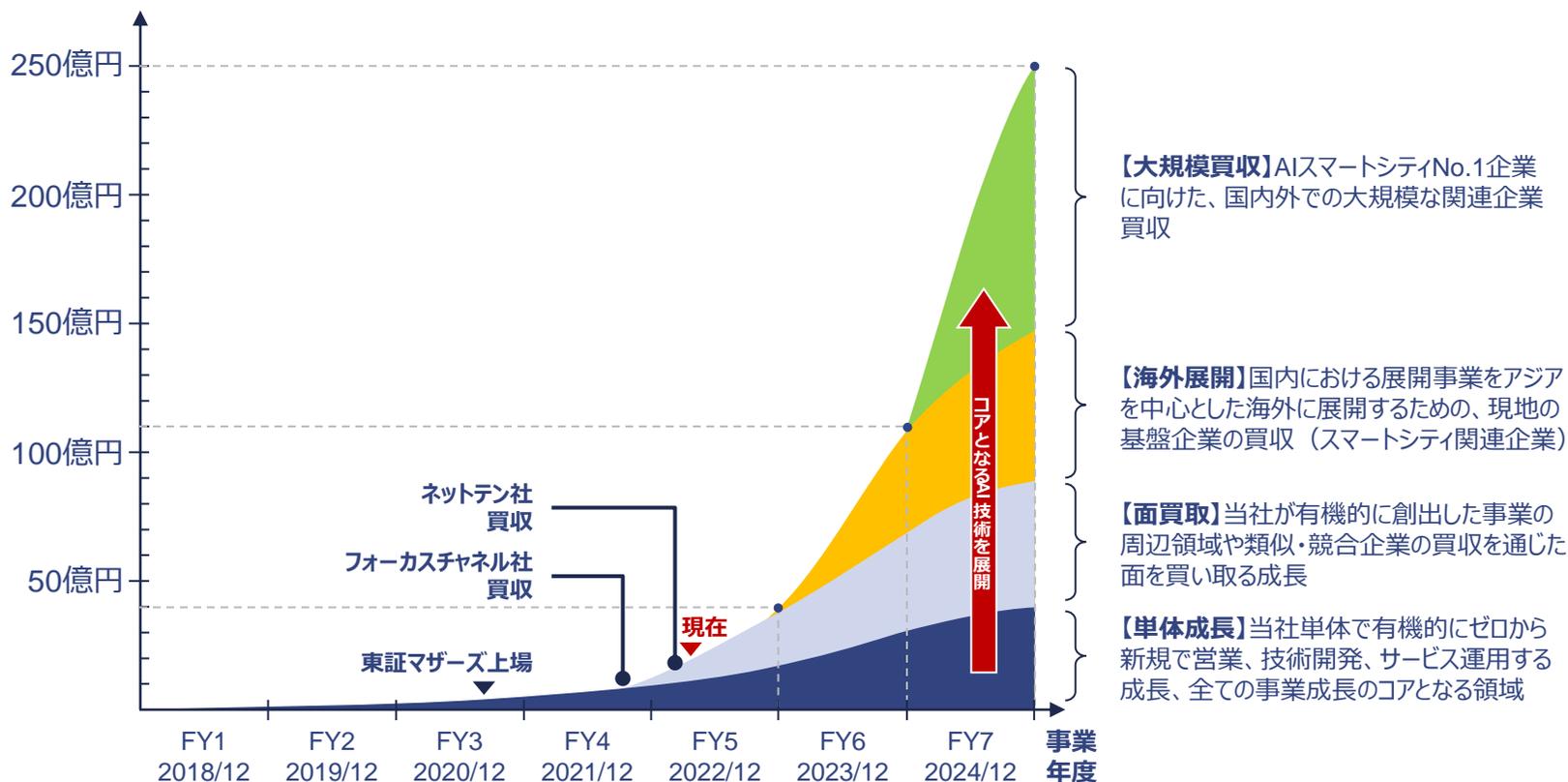
	広告・メディア	社会インフラ 不動産	運輸・輸送	小売・アパレル	公共・自治体	テレコム・電機	自動車・製造業	医療・製薬	農業・化学	金融	石油・資源
<b>セキュリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デバイスセキュリティ</li> <li>ネットワークセキュリティ</li> <li>アプリケーションセキュリティ</li> </ul>										
<b>アプリケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリケーション</li> <li>UI/UX</li> </ul>										
<b>アナリティクス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI</li> <li>データアナリティクス</li> </ul>										
<b>プラットフォーム</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OS/ミドルウェア</li> <li>データストレージ</li> <li>データ整備/処理</li> </ul>										
<b>コネクティビティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカルネットワーク</li> <li>広域ネットワーク</li> </ul>										
<b>ハードウェア</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>機器/ロボット</li> <li>センサー</li> </ul>										

中期的な重点領域 (M&A含む)
将来的なポテンシャル領域

# 圧倒的な事業成長の方針

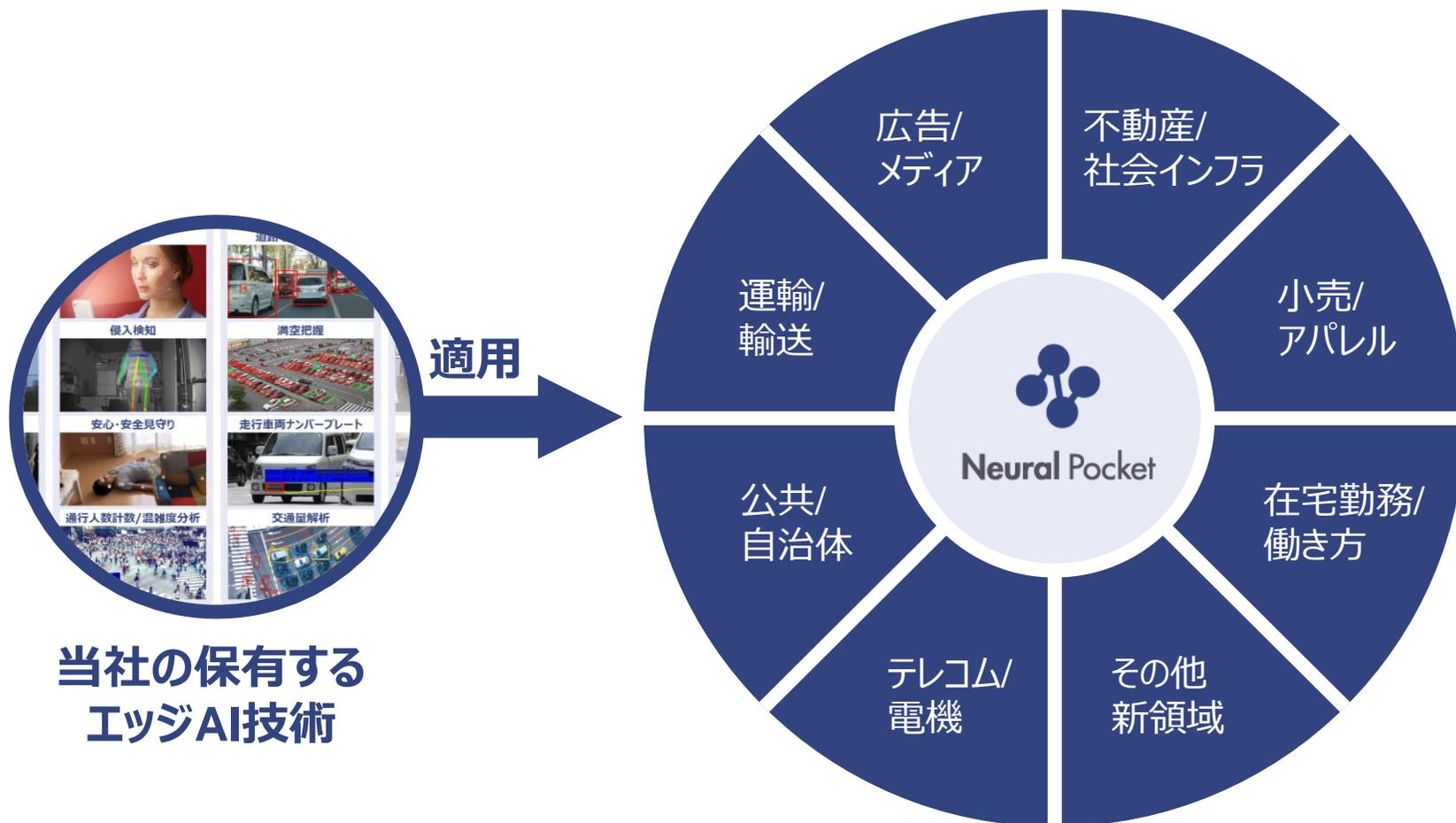
👉 事業展開においては、単体で創出したエッジAIのコア技術やサービスをテコに、国内外の関連サービスを順序立てて企業買収（ロールアップ）しながら成長実現を目指す。2021年11月1日に、当社最初のM&Aとなるフォーカスチャネル社の買収実施。今後は、単体の事業成長に加え、年間2件程度を目安に、事業の拡大に資するシナジーを創出するM&Aを実施する計画。

連結売上高（計画）



# 総合的なAIサービス事業者を目指す

 当社の保有する多様なエッジAI技術を多様な領域に適用し、AIサービスの包括的なサービス事業者を目指す。



総合的なAIサービス事業者へ

## 2022年12月期 通期業績予想

 ユニットベース売上を中心に有機的なサービス伸長で+78%成長を見込む。

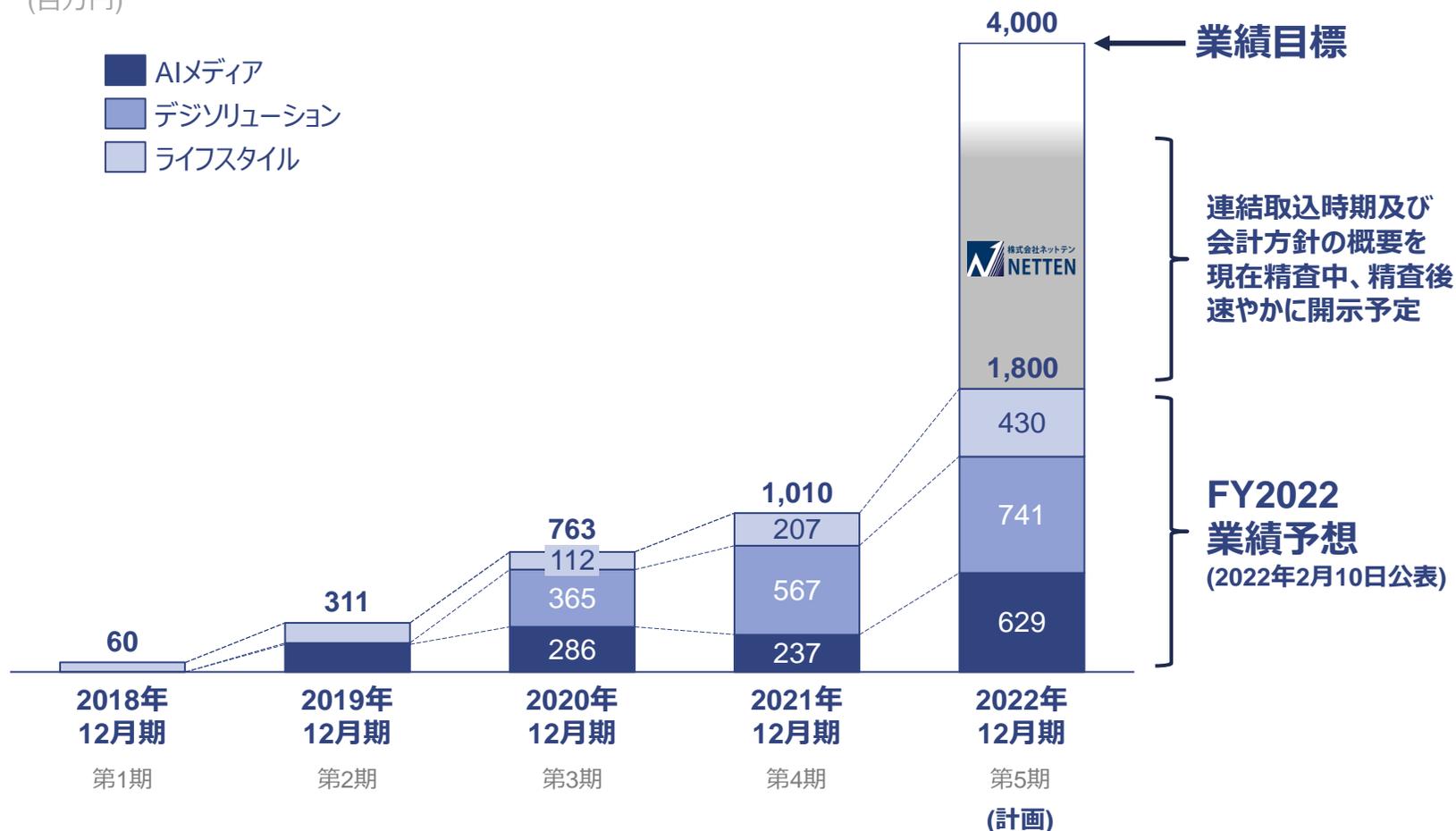
(百万円)	2021年 12月期 実績値	2022年 12月期 業績予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>1,010</b>	<b>1,800</b>	<b>789</b>	<b>+78.2%</b>
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>20</b> 2.0%	<b>20</b> 1.1%	<b>-0</b> -0.9pt	<b>-0.9%</b>
<b>経常利益</b> 経常利益率	<b>13</b> 1.4%	<b>5</b> 0.3%	<b>-8</b> -1.1pt	<b>-63.4%</b>
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>11</b> 1.1%	<b>2</b> 0.1%	<b>-9</b> -1.0pt	<b>-82.3%</b>

2022年2月に実施したネットテン社の子会社化の業績予想への影響は精査中です。精査が完了次第、速やかに開示いたします。

# 売上高の伸長を目指す：進行期業績計画

👉 進行期では、事業規模の4倍増を目指す。有機的なサービス伸長に加え、M&Aを通じた面の獲得や類似・関連・競合企業の統合（ロールアップ）を目標に進める。

(百万円)



# リスク情報及びその対応策

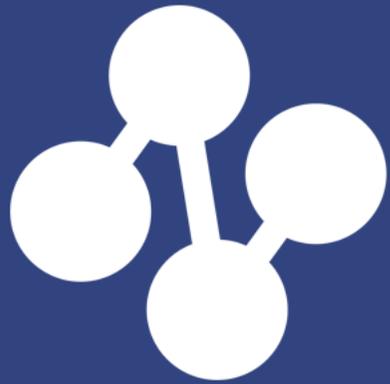
	主なリスク	可能性	時期	影響度	対応策
市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI事業の国内市場及びスマートシティの世界市場は拡大を期待されておりますが、市場成長のスピードの鈍化等により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</li> </ul>	中	短	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>エッジ機器と画像解析AIの親和性の高さを武器に、AIの活用領域を広げるべく、研究開発・サービス創出を進めて参ります。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI事業領域では多くの企業が事業を展開しており、今後もプレイヤーが増加する可能性や大手企業の参入の可能性があります。競合企業によるサービス改善や、技術革新、高付加価値サービスの出現により、当社の競争力が低下する可能性があります。</li> </ul>	中	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術優位性を維持すべく、研究開発への投資を強化して参ります。また、エッジAI技術を活用したサービスの創出とその活用領域を広げることで、先行者メリットを享受できる地位の確立を目指して参ります。</li> </ul>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>火災、地震等の自然災害や外的破損、人的ミスによるシステム障害等予期せぬ自称により当社の設備やネットワークの利用に支障が生じた場合には、サービスの停止を余儀なくされる可能性もあります。</li> </ul>	低	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数のサーバーの活用による不可の分散、定期的なバックアップの実施等の取り組みを行っております。また、ソフトウェア障害をスタッフに通知する仕組みやエッジ機器の動作状況をモニター仕組み等の活用により障害発生時を想定した復旧訓練の実施等、障害対応を迅速に行える体制を構築しております。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定の主要取引先への依存度が高い状況にあります。現時点で同社とは、複数の取引において友好な協業体制を築いてきておりますが、契約の解約、条件変更等が生じる可能性があります。</li> </ul>	低	短	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規サービスの拡充や新規顧客開拓により、取引先の拡大に努めて、依存度の低下を測り、リスク逡減を進めて参ります。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表取締役社長 重松路威及び取締役CTO 佐々木雄一は当事業・研究活動全般において、重要な役割を務めております。両氏が何らかの理由により当社業務の遂行が困難となった場合には、事業及び業績に影響を与える可能性があります。</li> </ul>	低	長	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>各事業部長である役員に権限移譲を行い、特定の人物に過度に依存しないための経営体制の整備及び人材の育成を進めて参ります。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材の確保が必要不可欠です。AIを専門とするエンジニアは国内外でも限定的で、人材獲得の競争激化の可能性があります。計画通り人員の確保、育成ができない場合には、競争力低下、業容拡大に制約が生じる可能性があります。</li> </ul>	低	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>英語で開発環境を整え、日本のみならず海外からも優秀な人材を獲得できる体制を構築しております。また、働きやすい職場環境の構築や既存の従業員のモチベーションを向上する各種施策を実施することで、優秀な人材を惹き付ける組織であり続けることを目指しております。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の事業拡大等を目的として、国内外を問わずM&amp;A、出資、子会社設立等の投資を事業展開の選択肢の一つとして考えております。案件検討で確認・想定されなかった事象が投資実行後に判明したり、市場環境の変化等により投資先の事業展開が計画どおりに進まないことにより投資を回収できない可能性があります。</li> </ul>	中	短	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資の実行に際しては、ビジネス・財務・法務等に関する詳細な検討を行い、各種リスクの低減に努めて参ります。</li> </ul>

上記に記載以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 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、当社の業績に業績に変動を与える事情が生じた場合には、プレスリリース等により適時に情報の更新又は改定を行います。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。なお、次回の開示は2023年3月頃を予定しています。



**Neural Pocket**