

AIで心躍る未来を

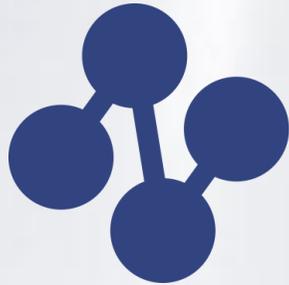


# 事業計画及び成長可能性に関する事項

ニューラルグループ株式会社  
2026年3月31日

- **会社概要**
- 事業進捗
- 2026年12月期の展望
- 中期成長を見据えた事業戦略
- 当社グループを取り巻く環境と強み

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、AIカメラや広告配信、ファッション・アパレルなど、様々な領域で、心躍る未来の社会をグローバルに実現していきたいと思ひます。

# 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】	236名（連結、2025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 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っております。

## 経営陣



### 代表取締役社長 重松 路威

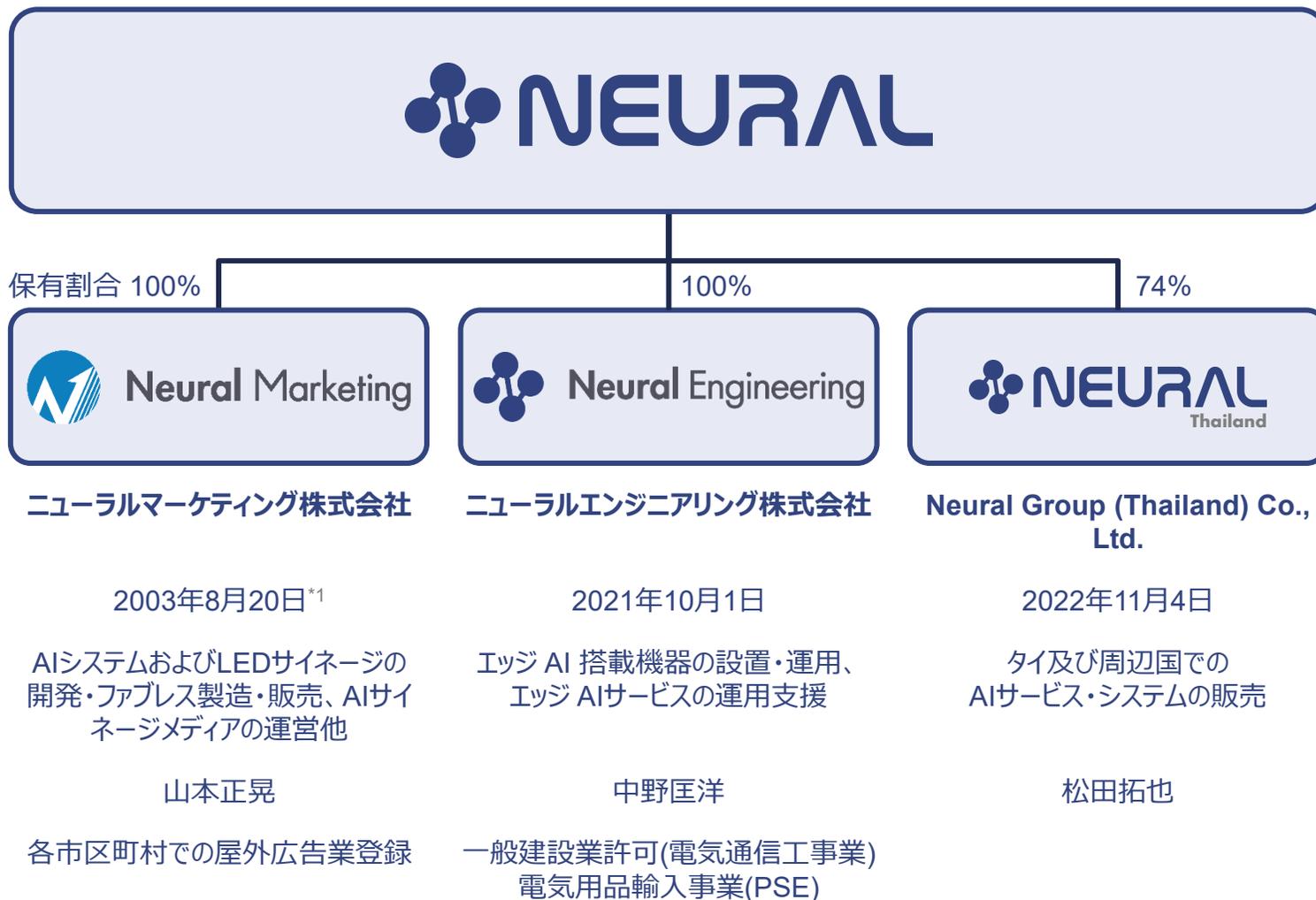
- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー（共同経営者）東京支店、独フランクフルト支店および米シカゴ支店での勤務を経て2018年当社創業
- ・ 東京大学大学院工学系研究科「工学部アドバイザーボード」メンバー（現）、経済同友会会員
- ・ 東京大学大学院 工学系研究科修了（修士）



### 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

# 当社グループ体制（2025年12月末現在）



\*1 2022年9月1日にネットデン株式会社からニューラルマーケティング株式会社へ商号変更。ネットデン株式会社の設立日を記載。

- 会社概要
- **事業進捗**
- 2026年12月期の展望
- 中期成長を見据えた事業戦略
- 当社グループを取り巻く環境と強み



# 2025年12月期通期 業績の概要

(2025年2月13日  
公表)

(百万円)	2024年 12月期 実績値	2024年 12月期 実績値	対昨年 増減額	対昨年 増減率	2025年 12月期 業績予想
<b>売上高</b>	<b>3,564</b>	<b>3,299</b>	<b>-265</b>	<b>-7.5%</b>	<b>3,700</b>
<b>EBITDA</b> EBITDA%	<b>187</b> 5.2%	<b>141</b> 4.3%	<b>-46</b>	<b>-24.7%</b>	<b>300</b> 8.1%
<b>営業利益</b> 営業利益率	<b>35</b> 1.0%	<b>-6</b> -0.2%	<b>-42</b>	<b>-</b>	<b>160</b> 4.3%
<b>経常利益</b> 営業利益率	<b>11</b> 0.3%	<b>-46</b> -1.4%	<b>-58</b>	<b>-</b>	<b>140</b> 3.8%
<b>当期純利益</b> 当期純利益率	<b>-60</b> -	<b>-116</b> -3.5%	<b>-55</b>	<b>-</b>	<b>40</b> 1.1%

- ・ FY25は大型案件の商談長期化や想定以上のコスト改善進行等の影響で前年比で減収となった
- ・ そうした状況下でも、経営効率の改善によりEBITDA黒字を維持しており、事業活動を通じた持続的・安定的なキャッシュフロー創出が可能な体質にシフト

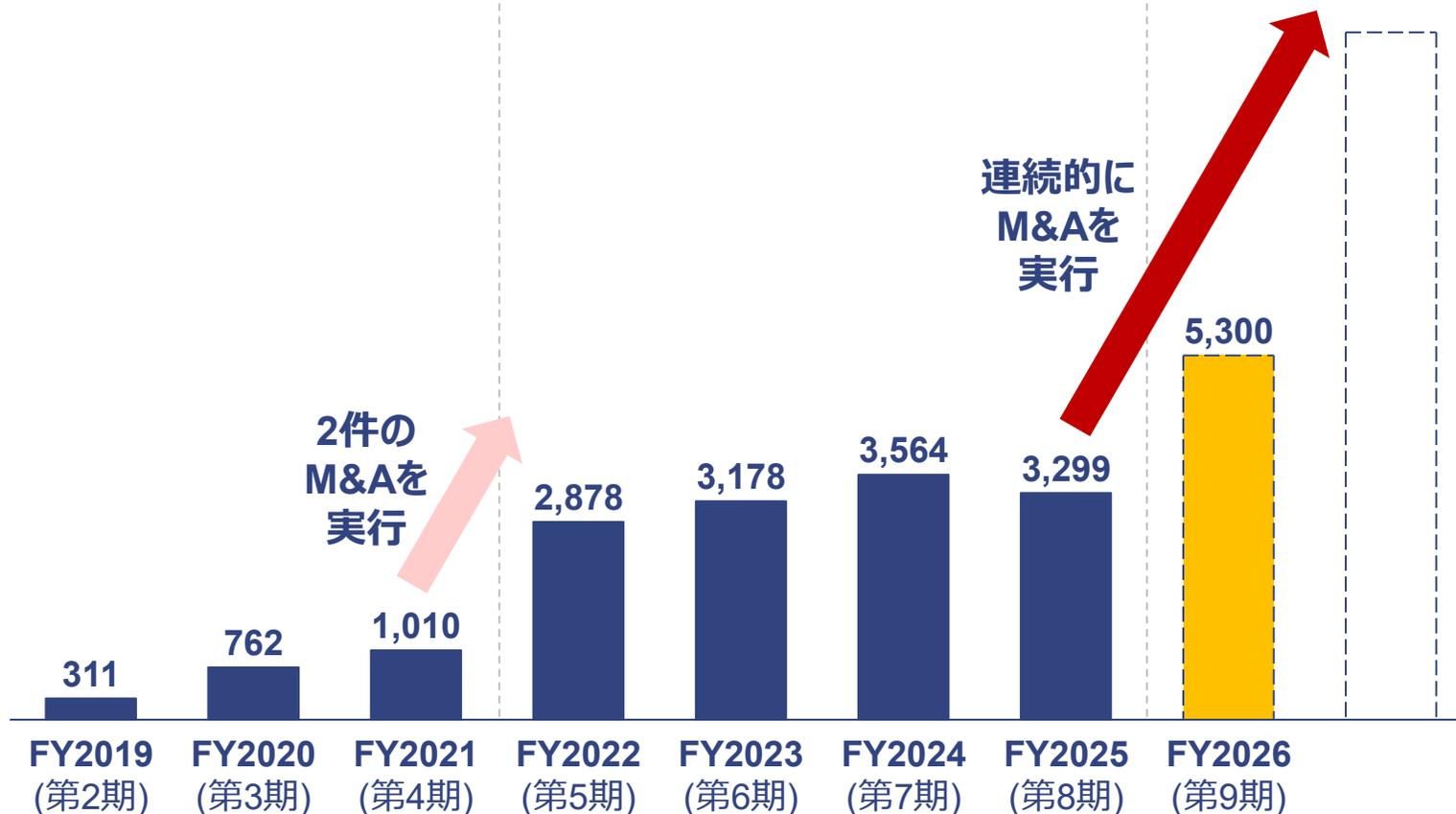
FY25は一時的に減収となったが、今後の成長への影響は軽微であり、FY26以降連続的なM&A実行とPMI・シナジー創出により非連続な成長の実現を目指す

AIライセンスの販売

自社AIサービス販売へ転換・財務体質強化

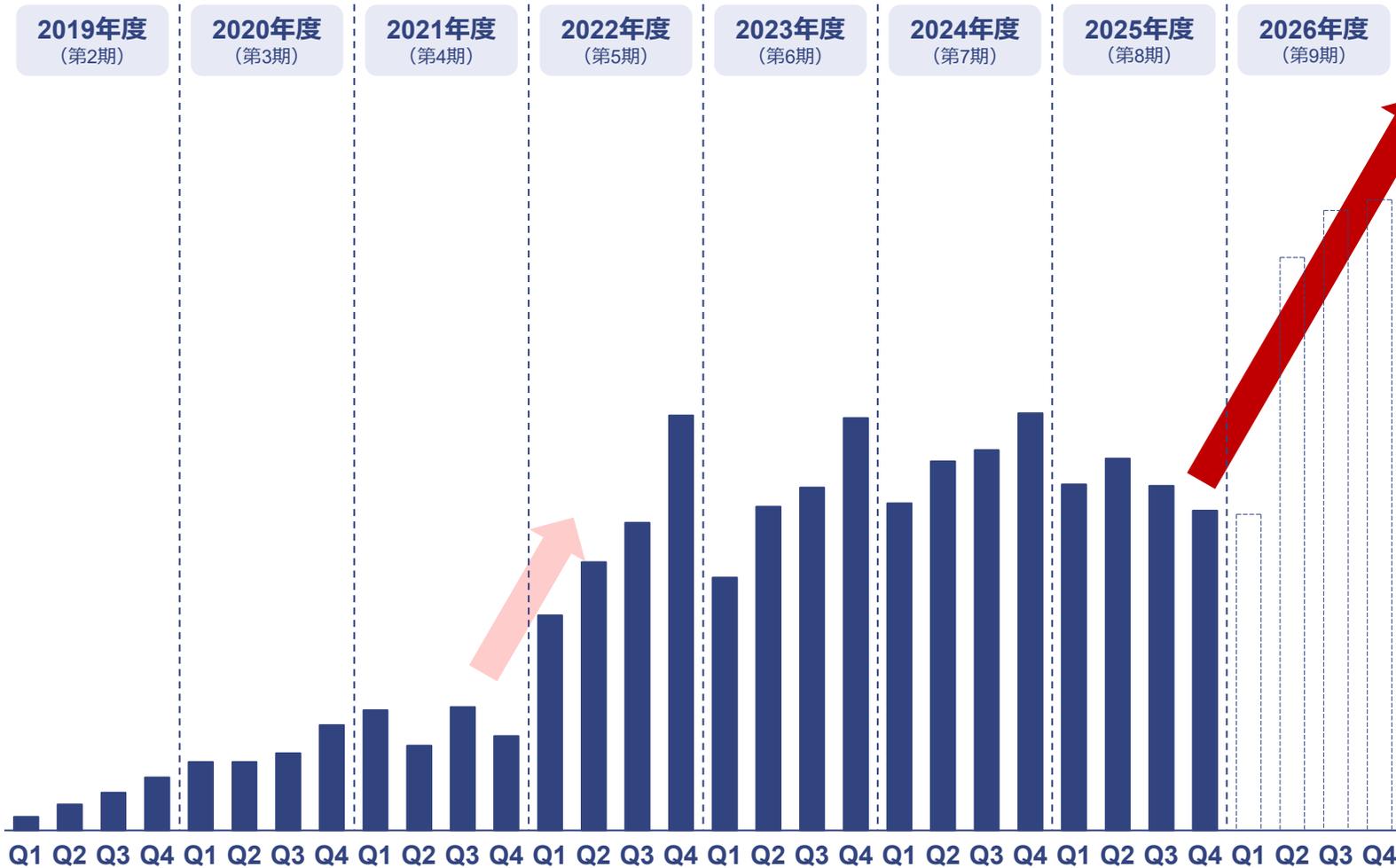
非連続な成長

(百万円)



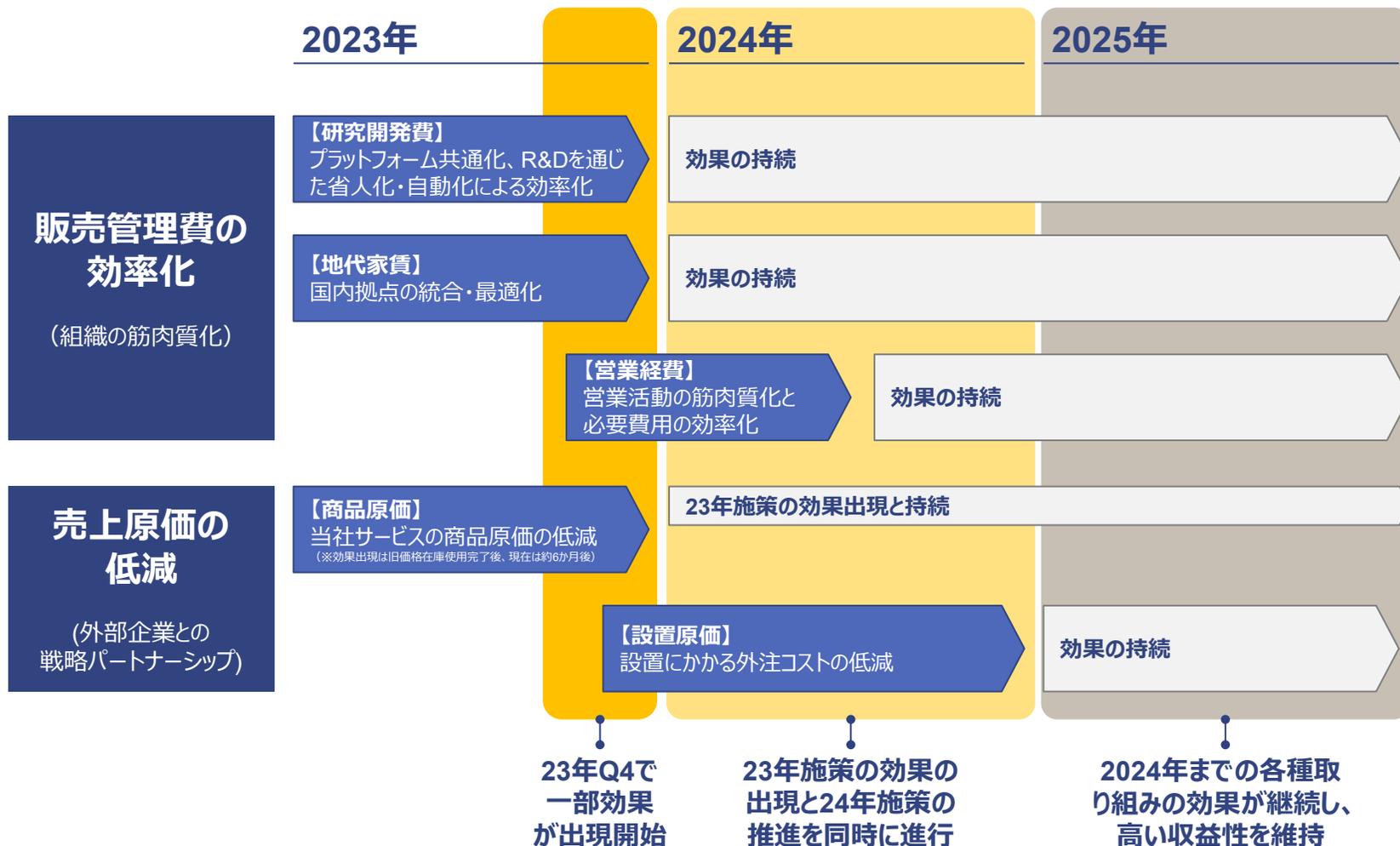
# 四半期売上高の推移

(百万円)



※2025年3月28日付にて開示した昨年度の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では四半期営業利益の推移を開示しておりましたが、M&Aを積極的に行っていくという経営方針を踏まえ2026年度以降の経営指標として「M&A関連費用を除くEBITDA」を重視することとしており、M&A関連費用やのれんの償却費などを控除していない営業利益が事業成長を評価するのに適切ではないとの考えにより、本資料において非開示とさせていただきます。

# FY24までのコスト低減の取り組みの効果は引き続き効果が持続しており、損益分岐点を押し下げ



- 会社概要
- 事業進捗
- **2026年12月期の展望**
- 中期成長を見据えた事業戦略
- 当社グループを取り巻く環境と強み

## 2026年2月12日に、2社のM&Aの実施を発表

2021年11月1日



2022年2月21日



2026年2月12日



今後も継続

# オンライン・オフラインのエンタテインメントやイベントをリードする「ポマト・プロ」の全株式を取得、イベント・エンタメ領域へ進出

## M&A概要



ポマト・プロ代表  
飯島氏

当社取締役常務  
グループフィアンス本部長  
山本 正晃

- ポマト・プロは、「すべての“ヒトのココロ”を豊かにするコミュニケーションの創造」を理念とし、エンタテインメント、ゲーム、スポーツ、小売領域に多数の顧客を有するイベント、エンタテインメントを提供
- 現在成長を続けるオンラインイベントや、オンライン・オフラインでのハイブリッドサービスを得意としており、イベントのデジタル化や生成AI技術の活用を急速に進行
- 従来の方考え方に留まることなく、より新しい楽しさの提供を通じて市場における独自性を確立

## 会社概要

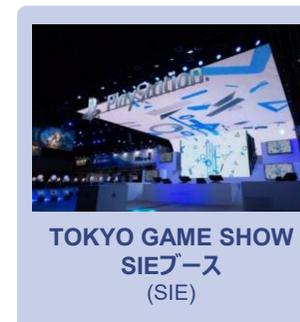
- 設立：1983年
- 所在地：東京都千代田区

主要顧客：(株)朝日新聞出版 / 浦和レッドダイヤモンズ(株) / (株)エーエージェント / (株)エスブルセールスサポート / ENEOSホールディングス(株) / エアソン販売(株) / (株)カブコン / (株)教育と探求社 / (株)共同通信社 / 協立広告(株) / (株)キャラ研 / (株)近鉄百貨店 / (株)公文教育研究会 / (株)ぐるなび / (株)クレオ / (株)コナミデジタルエンタテインメント / (株)資生堂 / (株)ジェイアール東日本企画 / (株)ジャストシステム / ジュビターショップチャンネル(株) / (株)スクウェア・エニックス / (株)そごう・西武 / (株)ソニー・クリエイティブプロダクツ / (株)ソニー・インタラクティブエンタテインメント / ソニーグループ(株) / ソニーコンシューマセラーズ(株) / ソニービジュアル(株) / (株)大丸松坂屋百貨店 / (株)談話広告 / (株)デルフィス・ドライブ / (株)電通 / (株)電通テック / 東京ミッドタウンマネジメント(株) / (株)トヨタ・エニックス・プロ / (一社)日本野球機構 / (株)日本農業新聞 / VAIO(株) / (株)博報堂 / (株)博報堂DYスポーツマーケティング / (株)阪急阪神百貨店 / (株)バンダイ / (株)BANDAI SPIRITS / (株)フロンテッジ / フランス食品振興会 (Sopexa Japan) / ボッシュ(株) / (株)ポプラ社 / (株)松屋 / (株)丸井 / (株)三井住友銀行 / (株)三越伊勢丹 / 明治産業(株) / LINEヤフー(株) / (株)読売エージェンシー / (株)読売広告社 / (株)読売広告社 / LINE Friends Japan(株)

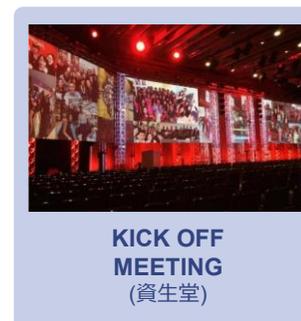
## 提供したイベント・エンターテインメントサービスの例



eBASEBALL  
全国中学高校生大会  
(コナミ)



TOKYO GAME SHOW  
SIEブース  
(SIE)



KICK OFF  
MEETING  
(資生堂)



PEANUTS CARNIVAL  
(PEANUTS CARNIVAL  
実行委員会)



KUMON創立  
60周年記念式典  
(公文教育研究会)



NPB12球団  
ジュニアトーナメント  
(日本野球機構)

# 企業・行政とのエンタテインメントやイベントをリードする 「カクタス」の全株式を取得、光アートや楽しさを街なかで提供

## M&A概要



カクタス代表  
畚野氏

カクタス取締役会長  
グループファンズ本部長  
山本 正晃

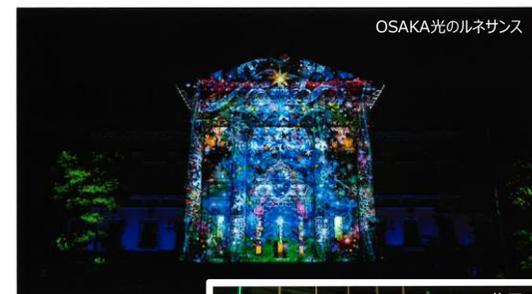
- カクタスは、「ココロを動かす、感動体験を創る」を理念とし、「感動」を起点にするクリエイティブなイベントやデザイン  
の力で効果的なプロモーションを実現
- プロジェクションマッピングや光アートを強みとし、行政と連携した街なかでのエンタテインメントサービスの提供に多数の  
実績を有する
- 現在、関西を中心とした強いネットワークを有するが、全国展開に高いポテンシャルを有する

## 会社概要

- 設立：1996年
- 所在地：大阪府大阪市

主要顧客：(株)JTBコミュニケーションデザイン / 阪急阪神ビルマネジメント(株) / (株)JTB / 大和ハウス工業(株) / 大日本印刷(株) / (株)マインドシェア / 阪急電鉄(株) / (株)JTB グローバル  
マーケティング&トラベル / UMEDA MEETS HEART実行委員会 / 朝日放送テレビ(株) / 一般社団法人大阪梅田エリアマネジメント / (株)大阪港トランスポートシステム / ドーン  
事業共同体 / 阪急阪神不動産(株) / 南海電気鉄道(株) / 一般社団法人西梅田地下道管理協議会 / (株)ダスキン / (株)竹中工務店 / 一般社団法人 グランフロント大阪TMO /  
(株)南海国際旅行 / (株)ライズ / かんてん Eハウス(株) / ユナイテッド・アーバン投資法人 / (株)アド電通大阪 / ヒルトンプラザテナント会 / (株)ケシオン / (株)エイビー / 帝塚山学院大  
学 葡萄祭実行委員会 / 印太戦略智库 (インド太平洋戦略シンクタンク) / 学校法人 藍野大学 明浄学院高等学校 / 神戸元町 夢クリニック / 阪神電気鉄道(株) / (株)  
フォーシーカンパニー / (株)電通 / 太陽油脂(株) / JR西日本ステーションシティ(株) / 大阪市水道局 / (公財)山本能楽堂 / フォーシーズ(株) / 一般財団法人 NHK財団 / エルメス  
ジャパン(株) / 南海フェリー(株) / 西日本旅客鉄道(株) / 大津市大河ドラマ「光る君へ」活用推進協議会 / (株)読売広告社 / NTTアーバンビューサポート(株) / イオンモール(株) / 学校  
法人関西大学 / (株)毎日放送 / 大阪工業大学 / ミズ(株) / (一社)GREENJAM / ハイアールジャパンホールディングス(株) / 近鉄不動産(株) / (一社)御堂筋まちづくりネットワーク

## 提供したイベント・エンターテインメントサービスの例



# 映像や音声技術を組み合わせた「新しいイベント体験」をスピーディーに展開する



技術の適用

LEDビジョン



画像・動画AI



音声AI (多言語含む)



センサー技術



# 2026年12月期 連結通期 業績予想

(百万円)	2025年 12月期 業績実績	2026年 12月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	3,299	5,300	+2,001	+60%
M&A関連費用を除くEBITDA	141	400	+259	+183%
EBITDA%	4.3%	7.5%		

## 当社の経営指標として、「M&A関連費用を除くEBITDA」を重視

- 連続的なM&Aと、AI技術の適用を通じて成長する当社における正常収益力を示す経営指標として、「M&Aにおける株式取得に関連する一時的な支出項目」を控除した収益力を重視
- 具体的には、営業活動によるキャッシュフロー創出力を示すEBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却費）に、M&Aによる株式取得関連費用（M&Aに関連するアドバイザー手数料等）を加えて算出（※右の数式参照）
- M&A取得費用は、取得時に支出される費用項目である一方、2年目以降には計上されない一時的な費用としての性質を持つ

$$\begin{array}{r}
 \text{営業利益 (EBIT)} \\
 \text{減価償却費 (D)} \\
 + \text{ ) } \text{のれん償却費 (A)} \\
 \hline
 \text{EBITDA} \\
 + \text{ ) } \text{M\&A関連費用} \\
 \hline
 \text{M\&A関連費用を除くEBITDA}
 \end{array}$$

- 会社概要
- 事業進捗
- 2026年12月期の展望
- **中期成長を見据えた事業戦略**
- 当社グループを取り巻く環境と強み

# M&Aを通じ、AIやエンタメ技術をより広範囲に適用

## M&Aを通じてAIテクノロジーを活用した「ブルーチップ企業群」を形成する

### 当社の保有するAI技術



能動的に適用



26年度以降は、M&Aを通じて、急速な成長段階へシフトしていく

## 連続的なM&A を通じた飛躍

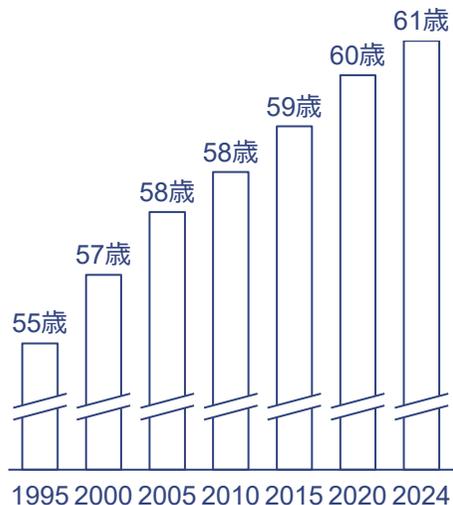
## 自社サービス構築 を通じた成長軌道

連結売上高 (百万円)

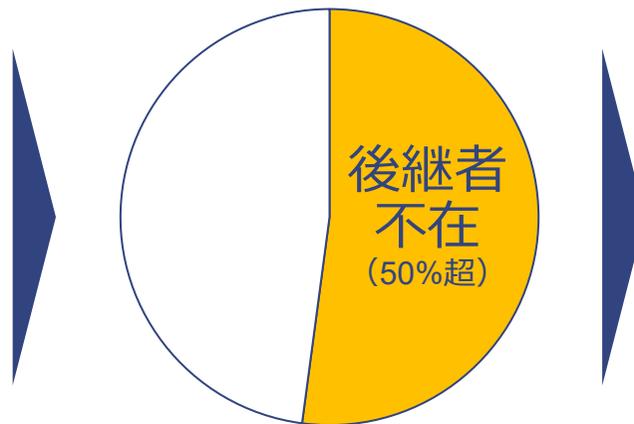


# オーナー社長が高齢化し、後継者不足や黒字廃業が社会課題に

## 社長の平均年齢



## 中小企業の後継者不在率



## 1年間で休廃業する社数

24年の休廃業企業

**6.9万社**

過半数の**3.5万社**は

**黒字**で休廃業

事業承継に関連するM&Aの潜在需要は**13兆円超**  
2035年まで継続的な増加が予想される

資料：帝国データバンク「全国社長年齢分析調査（2024年）」  
資料：帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査（2024年）」  
資料：帝国データバンク「全国企業休廃業・解散動向調査（2024年）」  
資料：矢野経済研究所「国内中小企業M&Aのポテンシャル市場規模」

## 当社が追及する「ブルーチップ企業群」への参画条件（M&A対象企業の像）

### グループ全体の 企業価値向上に 貢献できる

- グループイン対象企業は**継続性**が高く、**安定した黒字**企業（必ずしも、急成長企業であることを要件としない）
- 買収価格は、双方の株主が納得する**適正価格**を前提（EV/EBITDAマルチプル5.0x以内、のれん負けや減損を避ける）

### グループ企業間の シナジーを通じて 相互に高めあえる

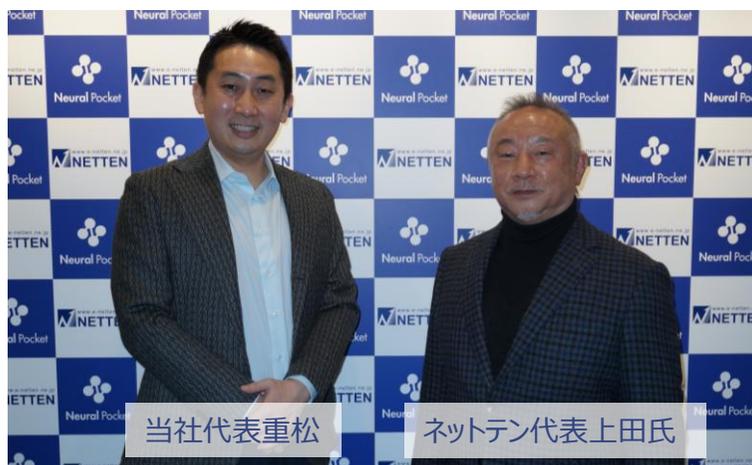
- シナジー1：提供サービスへの当社の**AI・エンタメ技術の適用**
- シナジー2：双方の**顧客**への相互的な価値提供
- シナジー3：AIも活用した業務の**効率化**（開発・財務・調達等）

### 際立った人材を 有している

- 経営陣や社員の継続的な参画を通じて、事業の**継続性**が見込まれる
- エンタメの**プロデュース**や事業の企画などにおける、優れた人材を有する
- 新しい技術や手法の適用に**柔軟に対応**できる

# 【M&A・PMI実績】株式会社ネットテン

## 会社概要

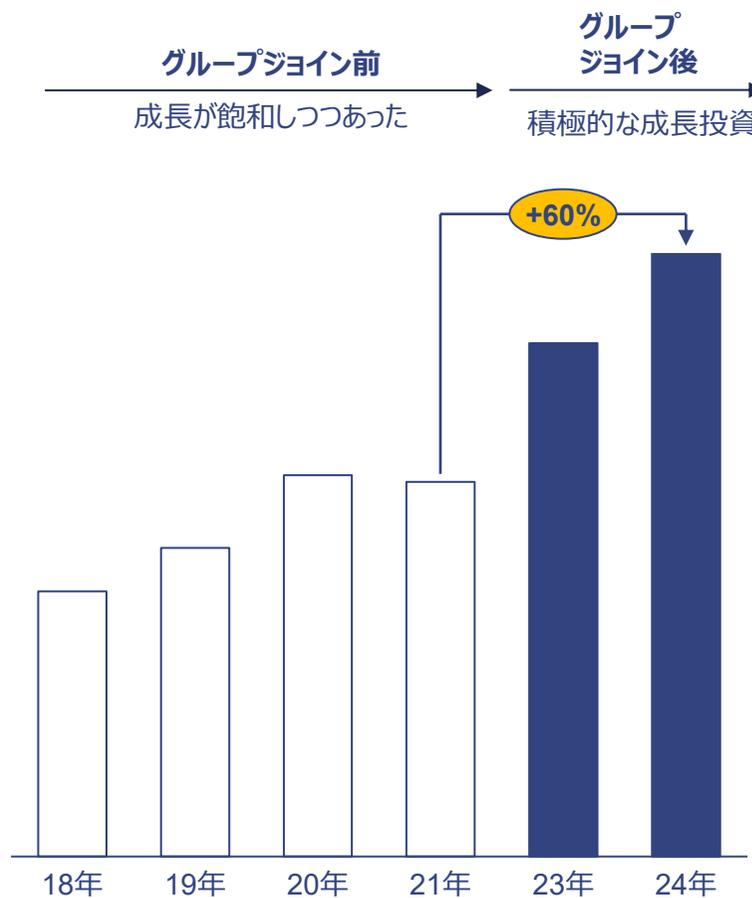


当社代表重松

ネットテン代表上田氏

- 【会社名】 株式会社ネットテン
- 【グループジョイン日】 2022年2月21日
- 【承継形式】 創業社長からの全株式引き受け
- 【事業内容】 販促支援、広告制作、LEDビジョン導入

## M&A前後における売上高成長



# 【M&A・PMI実績】株式会社フォーカスチャネル

## 会社概要



- 【会社名】 株式会社フォーカスチャネル
- 【グループジョイン日】 2021年11月1日
- 【承継形式】 株式会社Wizから事業譲渡
- 【事業内容】 マンションサイネージメディア



平均世帯年収  
1,000万円超居住者

明確なターゲッ  
ティングが可能

安定したペルソナと  
確実な視聴

## M&A前後における事業成長

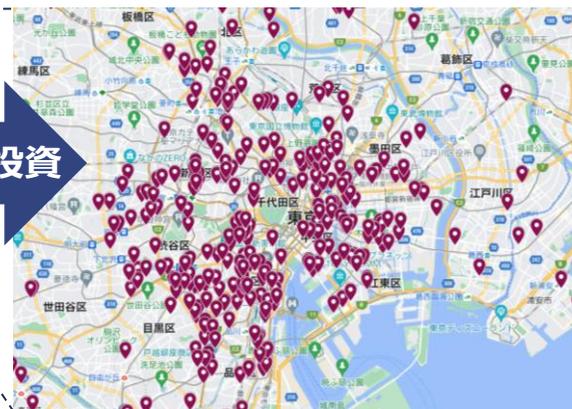
グループイン前

設置220棟、リーチ11万人



グループイン後

設置450棟、リーチ23万人



成長投資

【事業成長に伴い、様々な賞を受賞】



マンションサイネージ広告  
業界1位



ニューラルマーケティング株式会社



# 当社のグループ運営方針

## グループインの基本方針

- **グループイン企業の文化や独立性を尊重、社名や所在地も原則として維持**
- **新しい技術の適用や楽しさの創出に向けて、人材や資金を提供**
- **短期的な利益拡大を通じて、中期的な成長に向けた資金の創出も支援**

## 具体的なシナジー創出の取組み

### 売上拡大

- グループ間での、顧客への相互送客やクロスセル
- グループ間での商材を融合した、統合的なサービス提案
- 新技術や機能向上を通じた、商材の魅力向上や単価向上
- グループ各社の営業販売における最適手法を相互共有

### 経営効率化

- グループ共同購買やITシステム等の共同運用
- 経理、財務、予算管理等のバックオフィス機能を統合
- クリエイティブや開発の外部発注をグループ内で対応
- 繁忙期を相互補完することによる、人材活用の最適化

### 組織力強化

- 単体企業では難しい、各種人材採用をグループで支援
- グループ横断の代表会議を通じた、グループ戦略の共有や協議
- グループ横断での人材異動を通じ、社員へ多様な機会を提供
- 上場企業グループとしてのやりがいやモチベーションの向上

# 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	エンタメ	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

## M&Aの進捗と実績

M&Aアドバイザー数

**198** アドバイザー  
(26年2月6日現在)

IM (企業概要書) 受領数

**251** 件  
(26年2月6日現在)

IM (企業概要書) 採用数

**14** 件  
(26年2月6日現在)

グループイン企業数

**4** 社\*  
(26年2月12日現在)

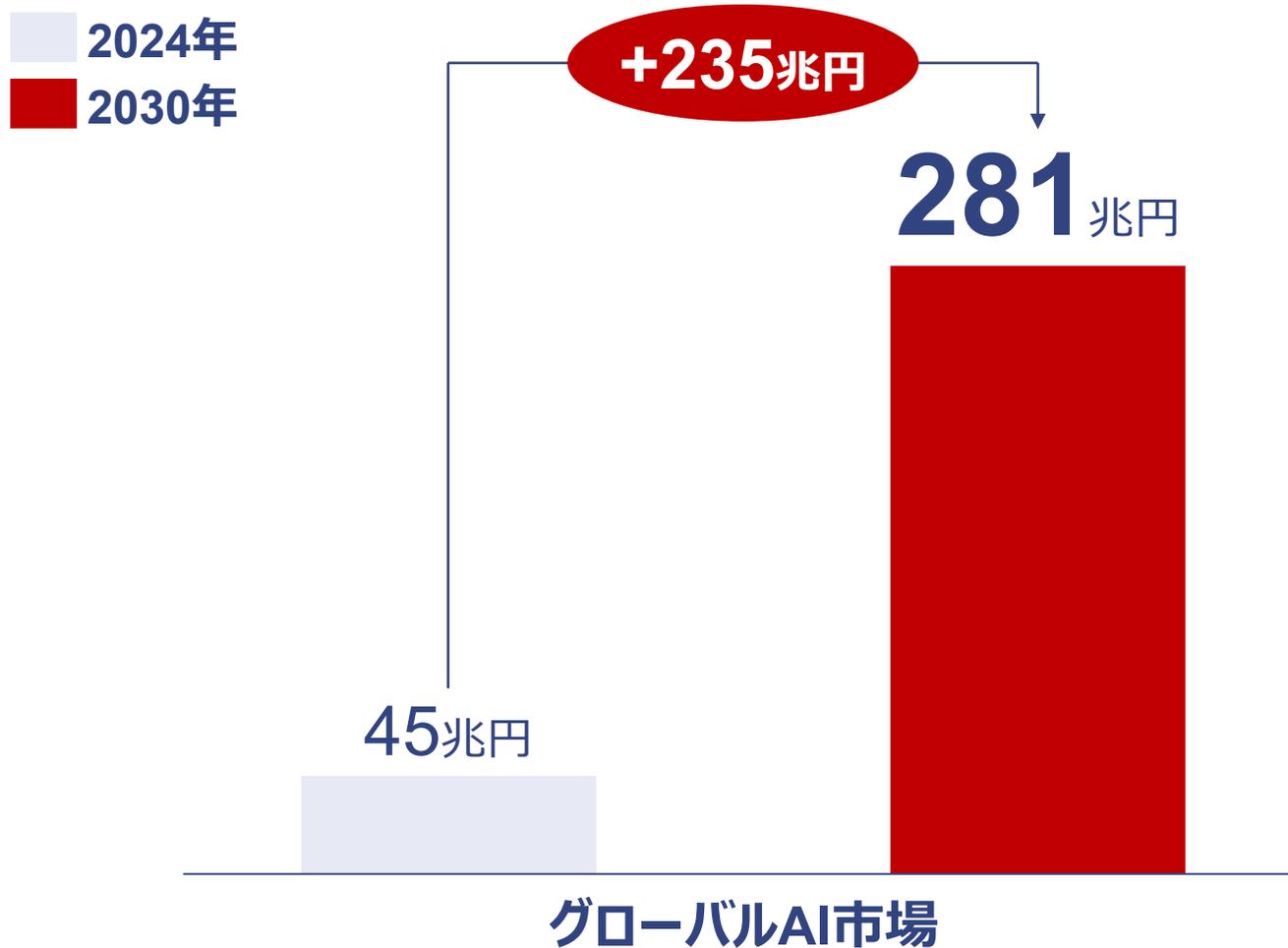
取引金融機関数

**19** 社  
(26年2月6日現在)

\* 26年2月12日契約締結の株式会社ポマト・プロ（株式譲渡実行日26年2月28日）と、株式会社カクタス（株式譲渡実行日26年4月1日）を含む

- 会社概要
- 事業進捗
- 2026年12月期の展望
- 中期成長を見据えた事業戦略
- **当社グループを取り巻く環境と強み**

# 当社事業は、世界的なAI市場拡大の追い風を受ける

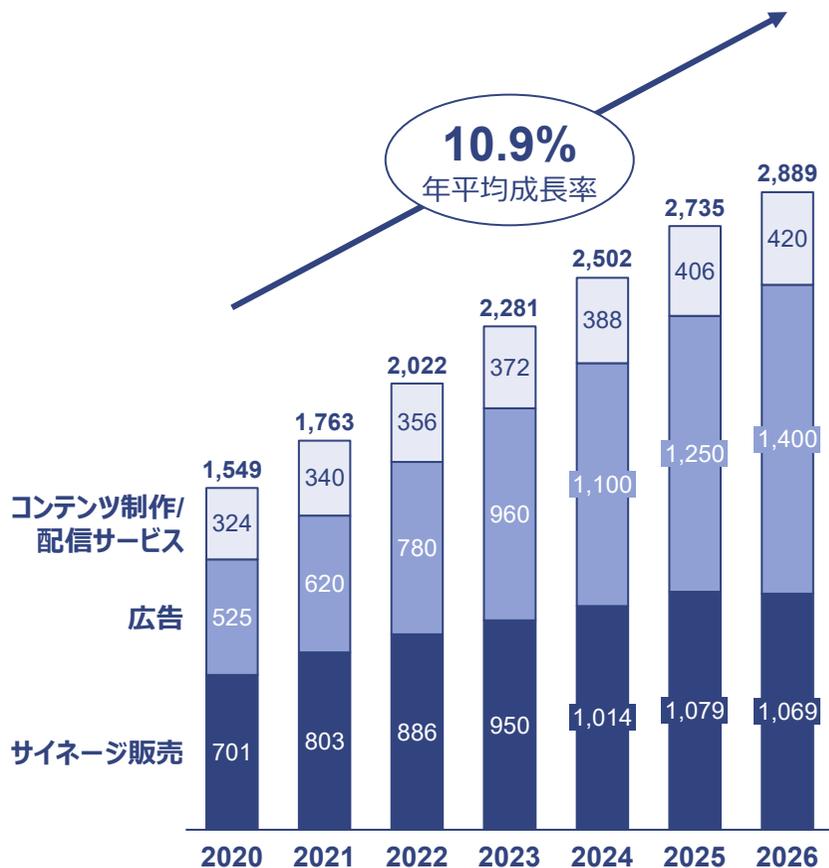


\*1 Statista Japan, 2021年 人工知能 (AI) の世界市場規模および2030年までの予測値 (2024年5月発行)  
 なお、市場規模金額に於いて為替レート152円/ドルにて試算。

# 当社グループ企業の属する業界はいずれも、持続的な成長・拡大が見込まれる領域

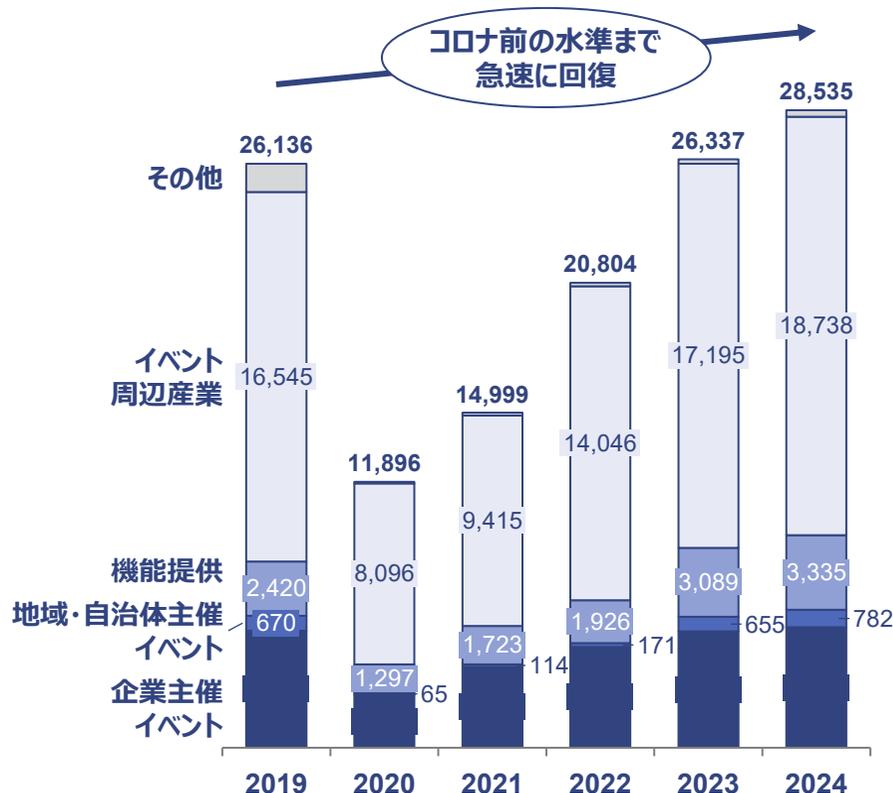
## 国内デジタルサイネージ市場推移\*1

(億円)



## 国内イベント市場推移\*2

(億円)



1 富士キメラ総研 2021年2月発刊 「デジタルサイネージ市場総調査 2021」より

2 一般社団法人 日本イベント産業振興協会「2024年 イベント産業規模推計」より

# 楽しさやエンターテインメント事業をけん引するための多様なAI技術・知見を蓄積

## 当社の技術優位性



## 当社技術の提供価値

### 自律的コンテンツ作成



### “暗黙知”の可視化・再現



### 社会基盤連携



### 送受信コストの極小化



### “実空間”のデータ化



## 当社の生成AI技術 – アニメーション・作詞作曲の実績



<https://youtu.be/o-h6GwgFwHQ?si=YX7us-HLUIvliPZX>

# 当社の生成AI技術 – 未来空間や演出の実績



<https://youtu.be/t0EeGXmYT9s?si=G30KzYeN8-8mZsFj>

# 当社の生成AI技術 – 様々な生成AI作品を創出



# M&A実績やAI開発経験が豊富なマネジメント体制



代表取締役社長  
**重松 路威**

- 投資ファンド「ベインキャピタル」を経てコンサルティング会社「マッキンゼー・アンド・カンパニー」パートナー
- 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、経済同友会会員
- 東京大学大学院 工学系研究科修了



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
- 日本ディープレニング協会理事長、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



取締役 常務執行役員  
**山本 正晃**

- ソニーにて15年間、技術開発や新規事業開発を主導
- グループインしたフォーカスチャネル社とネットテン社の事業飛躍を支援
- 東京工業大学大学院機械宇宙システム専攻



執行役員 CFO  
**松田 拓也**

- 経営コンサルティング会社「レイヤーズ・コンサルティング」において、組織における人材開発戦略の策定や、組織改革プロジェクトを多数主導
- 大阪大学法学部卒業



常務執行役員 CTO 理学博士  
**見上 敬洋**

- 野村総合研究所にて研究開発部所属、画像認識モデルResNetや自然言語モデルLSTM等の先端領域でのAI研究を主導
- 東京大学大学院理学系研究科修了



執行役員 技術推進統括部長  
**鈴木 大地**

- 野村総合研究所やパーソルキャリアにて大規模システムのインフラ・バックエンド開発に従事しつつ、自身でもサービス開発・立ち上げを推進
- 早稲田大学大学院基幹理工学研究科修了

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おり、グループインした企業とのシナジー創出・クロスセルに寄与

### 【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

# リスク情報及びその対応策

	主なリスク	顕在化可能性	顕在化時期	影響度	対応策
<b>市場</b>	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。	中	常時	低	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。
<b>競合</b>	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。	中	常時	低	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、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。
<b>技術革新</b>	独自のAIアルゴリズムによる画像・動画解析技術を軸に事業を展開しております。技術革新等への対応が遅れた場合や開発費等の予想を超える多額の費用が発生した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	中	既に保有している技術の維持・強化だけでなく、新技術の積極的な展開を行い適時に独自のサービスを構築していく方針です。優秀なエンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備や最新技術動向や環境変化の把握できる体制構築で、技術革新に迅速に対応できるよう努めております。
<b>M&amp;A等の投資</b>	当社グループは、今後の事業拡大等を目的として、M&A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。これらの投資の実行のための検討費用が発生する場合、または、これらの検討で確認・想定されなかった事象が投資実行後に判明・発生した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	中	投資実行前のビジネス・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る方針です。
<b>特定人物への依存</b>	代表取締役社長 重松路威は当社事業において、重要な役割を務めております。同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。	低	常時	中	各事業部長である役職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。
<b>人材確保・育成</b>	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。	中	常時	中	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。

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、本決算発表後の2027年3月頃を目途に予定しております。

