2026年11月12日

各　位

会 社 名 Ｋ ｕ ｄ ａ ｎ 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 管 理 部 長　大 島　裕
（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公開のご案内
（2027年３月期第２四半期）

当社は、2027 年３月期第２四半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公開いたします。決算説明スクリプトは本資料に掲載しておりますので、あわせてご参照ください。

【2027年３月期第２四半期　決算説明概要】

1. 公開日：2026年11月12日（木）
2. 説明者：代表取締役CEO　項 大雨

▼▼決算説明動画はこちらからご視聴いただけます▼▼
https://youtu.be/IlJr85BZulI

※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。

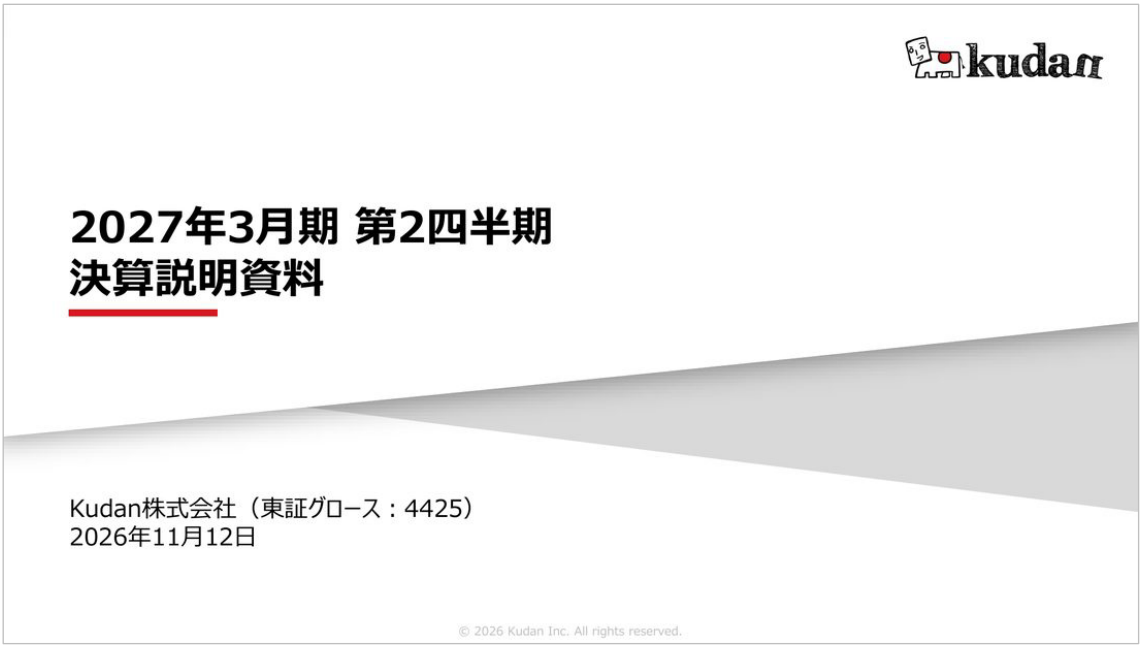
■会社概要

会　社　名：Ｋｕｄａｎ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

【決算説明スクリプト】

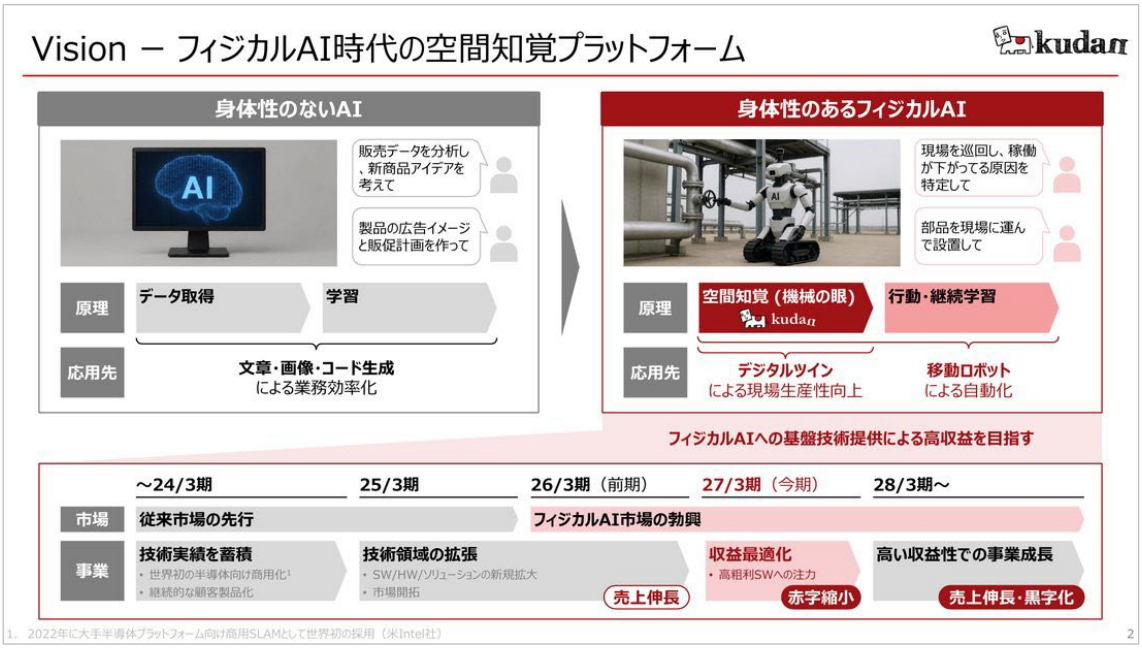
【P1】 2027 年 3 月期 第 2 四半期



皆様こんにちは、Kudan 代表の項です。これより、2027 年 3 月期 第 2 四半期の決算についてご説明いたします。

今回は、当社のビジョンを簡単に振り返ったのち、第 2 四半期の業績、そしてデジタルツイン・ロボットをはじめとする各領域の事業進捗の順にお話しします。

【P2】 Vision ― フィジカル AI 時代の空間知覚プラットフォーム

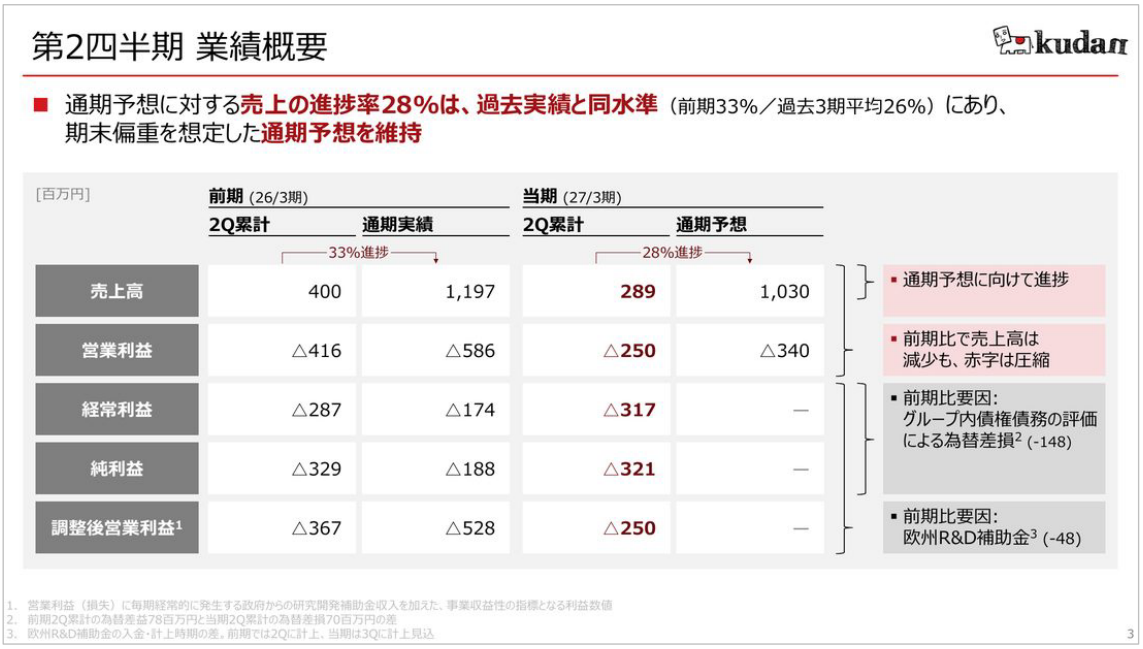


まず、当社のビジョンについて振り返ります。当社は「フィジカル AI 時代の空間知覚プラットフォーム」となることを目指しています。

生成 AI のような「身体性のない AI」に対し、現場を巡回したり部品を運んだりと、現実の現場で働くのが「身体性のあるフィジカル AI」です。こうした AI が行動し学習するには、周りの空間を正しく捉える「空間知覚」、いわば機械の眼が欠かせません。ここが、当社が技術を磨いてきた領域です。

当社はこの空間知覚の基盤技術を、現場の生産性を高めるデジタルツインと、作業を自動化する移動ロボットの両方に提供し、高い収益性の実現を目指しています。

【P3】 第 2 四半期 業績概要



このビジョンに沿った経営状況として、第 2 四半期の業績の概要をご説明します。表は左から、前期の 2Q 累計と通期実績、当期の 2Q 累計と通期予想を並べています。

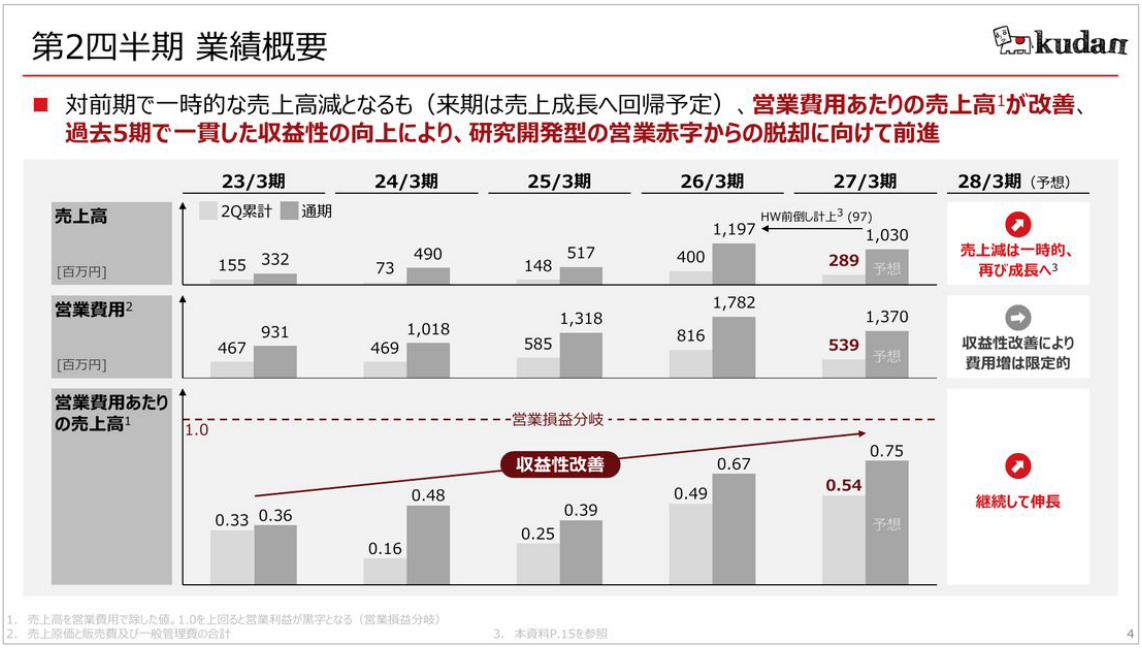
売上高は、当期 2Q 累計で 2.9 億円と、前期の 4 億円から減少しました。ただし、通期予想の 10.3 億円に対する進捗率は 28%で、前期の 33%、過去 3 期平均の 26%と同じ水準です。当社の売上は期末に偏る傾向があり、これを前提とした通期予想を据え置いています。

営業利益は-2.5 億円で、前期から 1.7 億円改善しました。売上高は減少したものの赤字は大きく圧縮しており、通期でも前期の-5.9 億円から-3.4 億円への改善を計画しています。

経常利益は-3.2 億円、純利益は-3.2 億円です。グループ内債権債務の評価による為替影響が前期比で 1.5 億円の押し下げ要因となっていますが、事業の実態とは異なる会計上の要因です。

調整後営業利益は、営業利益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もので、事業収益性を示す指標として開示しています。当期 2Q 累計は-2.5 億円で、前期から 1.2 億円改善しました。なお、欧州の R&D 補助金 0.5 億円は、当期は第 3 四半期に計上見込みのため 2Q 累計には含まれておらず、実質的な改善幅はさらに大きくなります。

【P4】 第 2 四半期 業績概要



この収益性の改善を、過去 5 期の推移からご説明します。薄いグレーの棒が 2Q 累計、濃いグレーの棒が通期で、当期 27/3 期の通期は予想値です。

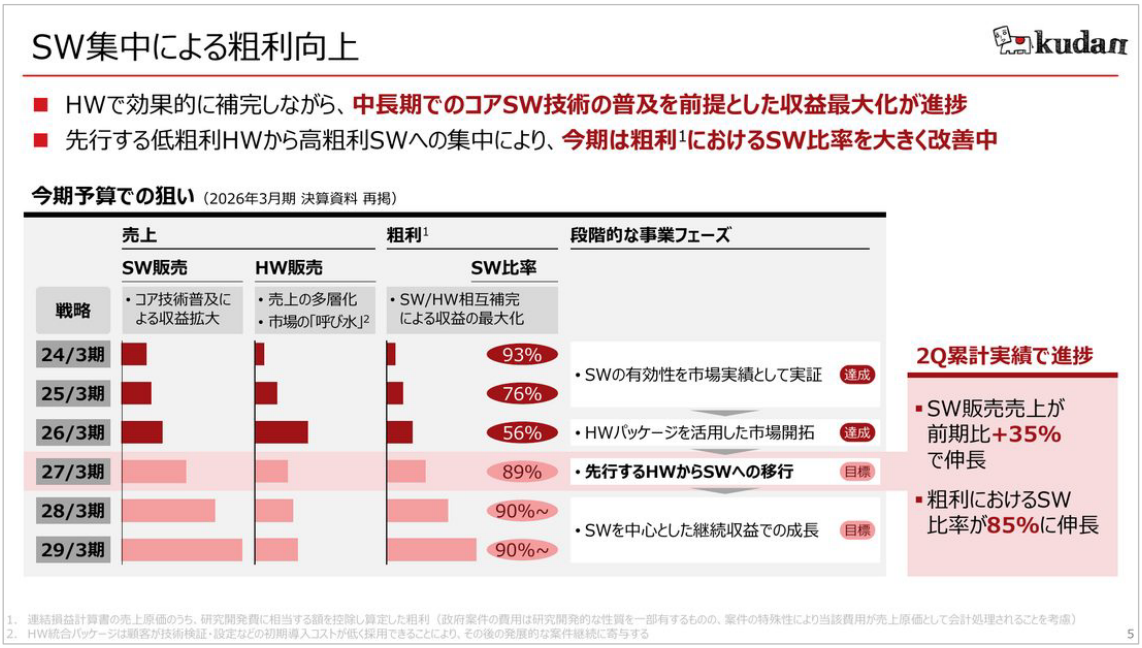
上段の売上高は、当期の通期予想 10.3 億円と、HW 販売の前倒し計上もあったため、前期の 12 億円から一時的に減少しますが、来期は再び売上成長へ回帰する計画です。

中段の営業費用は、当期の通期予想を 13.7 億円とし、前期の約 17.8 億円から抑制しています。2Q 累計でも 5.4 億円と、前期の約 8.2 億円を下回っています。

本スライドで最もお伝えしたいのが、下段の「営業費用あたりの売上高」です。1 円の営業費用でどれだけの売上を生み出せているかを示す指標で、1.0 を超えると営業損益が黒字になる水準です。通期では 23/3 期の 0.36 から、25/3 期の一時的な低下を挟みつつ前期は 0.67 まで高まり、当期は 0.75 を見込んでいます。2Q 累計でも前期の 0.49 から 0.54 へ改善しました。売上高が減少する当期でも改善が続いており、費用効率と事業の収益性が着実に高まっています。

28/3 期は、売上高が成長軌道に戻る一方で営業費用の増加は限定的に抑え、この指標は引き続き伸長する見込みです。過去 5 期の収益性の向上により、当社は研究開発型の営業赤字からの脱却に向けて着実に前進しています。

【P5】 SW 集中による粗利向上



続いて、この収益性の改善を支えている、ソフトウェアへの集中についてご説明します。当社は、ハードウェアで効果的に補完しながら、中長期的にはコアとなるソフトウェア技術の普及による収益の最大化を図っています。今期は、先行していた低粗利のハードウェアから高粗利のソフトウェアへの集中を進め、粗利に占めるソフトウェア比率を大きく改善しています。

左側は、以前の決算資料でお示しした今期予算での狙いです。ソフトウェア販売はコア技術の普及で収益を拡大し、ハードウェア販売は売上の多層化とともに、初期導入コストの低いパッケージとして、その後の案件継続につなげる市場の「呼び水」を担います。この両者を相互に補完させ、収益の最大化を図ります。

粗利に占めるソフトウェア比率は、24/3 期の 93%から、ハードウェアによる市場開拓を進めた 26/3 期に 56%まで下がりましたが、当期は 89%、28/3 期以降は 90%以上を目指しています。なお、ここでの粗利は、売上原価から研究開発費に相当する額を控除して算定しています。

事業フェーズとしては、ソフトウェアの有効性の実証、ハードウェアパッケージによる市場開拓をそれぞれ達成し、当期はハードウェアからソフトウェアへの移行、28/3 期以降はソフトウェア中心の継続収益での成長を目指します。

当期 2Q 累計の実績は、ソフトウェア販売の売上が前期比 35%増加と想定通りに伸長し、粗利におけるソフトウェア比率は 85%と、今期目標の 89%に向けて順調に進捗しています。

【P6】 今上期の進捗 - 複数領域での成長



ここからは、事業の進捗です。まず、事業領域の全体像をご説明します。当社の事業は、商用化で先行するデジタルツイン、大型案件で規模を確保するロボットの 2 つの領域に、今期事業化したフィジカル AI 向けデータ技術を加えた、3 つの領域で構成されています。

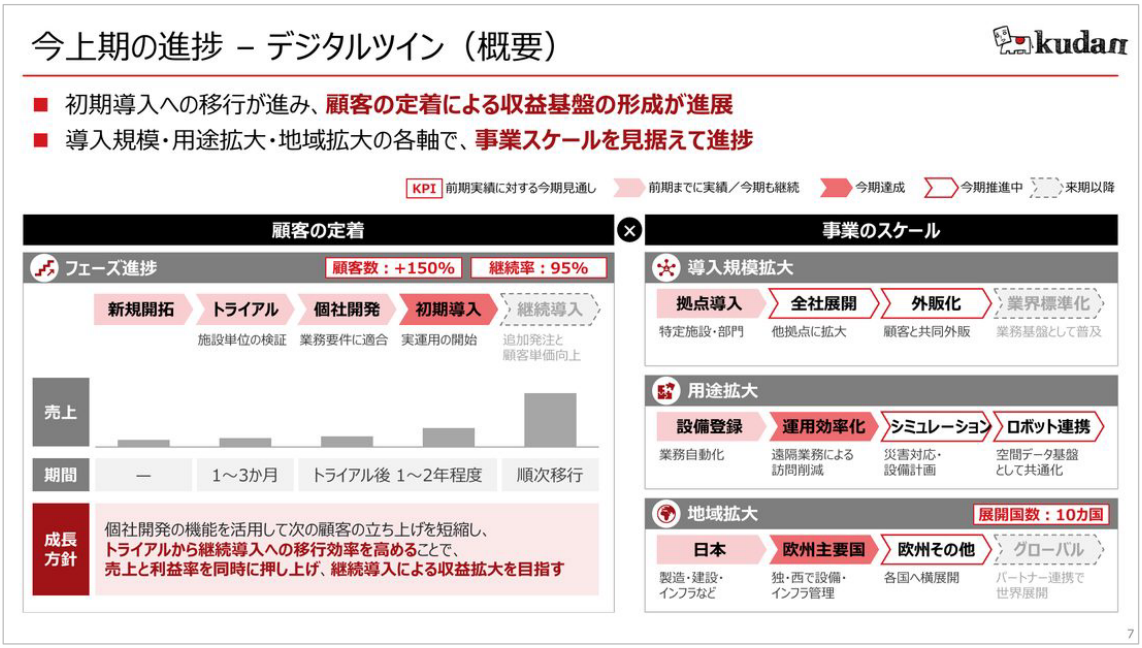
1 つ目のデジタルツイン向け技術では、「人間の知覚と同等」の空間 3D 化と先進 AI により、設備管理などの業務の自動化・遠隔化を実現するソリューションである、Kudan PRISM などを提供しています。商用化で先行しており、顧客基盤と継続収益の拡大を進めています。

2 つ目の移動ロボット向け技術では、複雑な環境での移動ロボットの実用化のためのフィジカル AI、ロボットの自律移動基盤を提供しています。現在は開発フェーズにあり、本格的なスケールまでには時間を要しますが、大型案件によって事業規模を確保しています。

3 つ目のフィジカル AI 向けデータ技術では、データ開発ツールと実装支援を提供します。フィジカル AI の開発に必要な空間行動データを、効率的かつ高品質に取得・拡張できるようにするもので、ロボットとデジタルツインの交差領域として今期に立ち上げました。

それぞれの状況についてご説明します。

【P7】 今上期の進捗 - デジタルツイン（概要）



まずは、デジタルツイン事業の概要です。顧客の初期導入への移行が進み、顧客の定着による収益基盤が形成されてきました。あわせて、導入規模・用途・地域の各軸で、事業のスケールに向けた進捗が出ています。スライドの矢印の色の濃さは、段階的な進捗を示しており、濃いピンクが今期に達成したもの、赤枠が今期推進中のものです。

左側の「顧客の定着」では、取引がトライアル、個社開発、初期導入、継続導入と進み、フェーズが進むほど 1 社あたりの売上が大きくなります。トライアルは 1～3 か月程度、初期導入まではその後 1～2 年程度かかります。前期より提供を開始した Kudan PRISM ですが、今期は初期導入のフェーズに到達したことが大きな成果です。個社開発で作った機能を次の顧客にも活用し、継続導入への移行を早めることで、売上と利益率の同時向上を目指します。

右側の「事業のスケール」では、導入規模は全社展開と外販化を推進中で、将来的には業界標準化を目指します。用途は設備登録から運用効率化へと広がり、地域は日本に加えて、ドイツ・スペインを中心とした欧州主要国で案件が進みました。

今期の KPI は、継続率 95%、顧客数は前期比 150%増、展開国数は 10 カ国を見込んでいます。

【P8】 今上期の進捗 - デジタルツイン（案件抜粋）



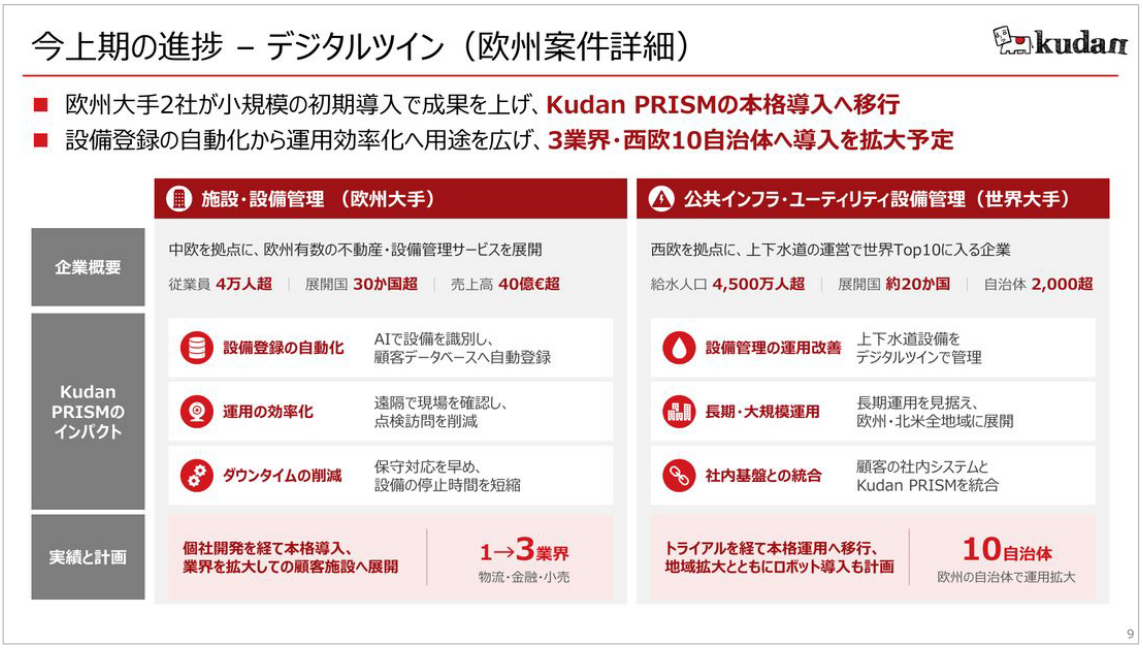
続いて、具体的な案件をご紹介します。こちらは、デジタルツインの主要案件を抜粋したものです。前のスライドと同じく、フェーズ進捗、導入規模・用途・地域の拡大を整理しています。

まず欧州です。欧州大手の施設・設備管理企業や、世界大手の公共インフラ・ユーティリティ設備管理企業は、トライアルなどで成果を上げ、本格導入へと進みました。導入先の業界や用途も拡大し、地域としても欧州各国への展開が進んでいます。

日本では、ネクスコ東日本エンジニアリング社とは個社開発が進み、初期導入へと移行する段階にあり、外販も計画しています。国土交通省・ソフトバンク社との公共案件では、用途を災害シミュレーションへと拡張し、初期導入を実施しました。このほか、日本大手のプラント・設備管理の案件はトライアルから個社開発へと進んでおり、大手素材メーカーや大手ゼネコンなどからも新規案件を継続的に獲得しています。

欧州の２社、ネクスコ東日本エンジニアリング社、防災の公共案件については、この後のスライドで詳しくご説明します。

【P9】 今上期の進捗 - デジタルツイン（欧州案件詳細）



まず欧州の 2 社について、詳しくご説明します。業界大手として大規模な事業を展開している両社に対して、いずれも小規模の初期導入で成果を上げ、Kudan PRISM の本格導入へと移行しました。

左側の 1 社目は、中欧を拠点に、欧州有数の不動産・設備管理サービスを展開する企業です。Kudan PRISM により、AI で設備を識別してデータベースへ自動登録する設備登録の自動化、遠隔確認による点検訪問の削減、保守対応の迅速化による設備停止時間の短縮を実現しています。トライアルを経て本格導入に至り、導入先は物流から金融、小売へと 3 業界に広がりました。

右側の 2 社目は、西欧を拠点に、上下水道の運営で世界トップ 10 に入る企業です。上下水道の設備をデジタルツインで管理し、顧客の社内システムとも統合して、欧州・北米の全地域への展開を見据えた長期運用を進めています。トライアルを経て本格運用へ移行し、西欧の 10 自治体で運用を拡大する予定です。今後は地域の拡大とあわせて、ロボットの導入も計画しています。

このように、世界的な大手企業で、検証段階から実運用へと確実に進んでいることが、デジタルツイン事業の大きな進展です。

【P10】 今上期の進捗 - デジタルツイン（ネクスコ東日本エンジニアリング社）



続いて国内の案件として、ネクスコ東日本エンジニアリング社との取り組みをご紹介します。同社とは、道路維持管理業務を支援するソリューション「PRISM e-Road」を共同で開発しており、これを通じて道路の点検・保守業務の DX を進めています。この PRISM e-Road は社会インフラを安全かつ効率的に維持管理し、労働力不足への対応に貢献することを目指しています。

同社はネクスコ東日本グループの一員として、東日本エリアの高速道路の保全点検・維持管理を担っており、担当路線の総延長は約 1,400km にのぼります。調査・設計や道路の保全管理から、構造物の非破壊検査・診断まで、幅広く対応しています。

当社のデジタルツイン基盤である Kudan PRISM に、同社が培ってきた道路維持管理の実務知見を掛け合わせ、空間データの計測・管理や、点検・記録業務を効率化する機能を開発しています。現在、個社開発が進み、初期導入へと移行する予定です。さらに、共同開発の成果をもとに、来期を目処に高速道路業界に向けた外販を計画しています。顧客と共同で外販していく、導入規模拡大の具体例となる案件です。

【P11】 今上期の進捗 - デジタルツイン（防災ソリューション）



続いて、デジタルツインを活用した防災ソリューションをご説明します。当社は、Kudan PRISM を基盤に、平時から災害時、復旧期までを支援する防災ソリューションの提供を開始しました。施設の情報と災害リスクを 3D 空間に統合し、迅速な意思決定と災害対応の効率化を狙っています。

左側のとおり、平時の避難所の配置検討や物資の確認、災害発生前の浸水・被害の予測と避難訓練、災害時の応急危険度判定や避難所開設の判断、そして復旧期の避難所運営まで、切れ目なく支援できます。これを支えるのが、フォトリアル 3D 再現、セマンティック 3D 認識、広域から屋内までの空間統合、移動シミュレーションといった、Kudan PRISM の機能です。

このソリューション提供をもとに、公共案件の推進も開始しております。防災関連の市場は、国内で 2031 年度に約 2,500 億円、世界で 2030 年に約 29 兆円と見込まれていますが、足元の実績としては、南海トラフ地震を想定した国土交通省と和歌山県すさみ町の防災訓練で導入されました。このプロジェクトでは、ソフトバンク社と協業し、3D デジタルツインを使った建物の被害確認や遠隔判定を支援しており、さらに、通信の確保から被害確認、避難誘導までをつなぐ防災計画と統合して運用しています。

今後は、政府の災害対応強化の方針に沿って、防災ソリューションの普及を推進していきます。

【P12】 今上期の進捗 - ロボット（大型案件抜粋）



続いて、ロボット事業の進捗をご説明します。ロボット事業では、建設・エネルギー・製造・物流の 4 つの分野で、政府機関や大手企業との大型案件が進行しています。それぞれご紹介します。

左上は建設分野、建設 RX コンソーシアムでの取り組みです。本件は NEDO の公募事業に採択されたもので、複数のゼネコン企業とともに参画しています。テーマは、変化の大きい建設現場で、ロボットの自律移動を実現する汎用的なソフトウェアの開発です。建設現場は日々状況が変わるため、従来の限定された環境向けの自律移動技術では対応が難しい領域です。このコンソーシアムには 300 社を超える企業が参画しており、その中で当社は、標準ソフトウェアの開発リーダーを担っています。開発成果の一例としては、一般的なオープンソースのソフトウェアと比べて、環境変化に対して 10 倍の安定性を実証しており、搬送ロボットへの適用も進めています。

右上はエネルギー分野、ノルウェーの政府機関である IFE との協業です。IFE は欧州でもトップ級のエネルギー研究所で、日本の政府機関や電力会社とも関係を持っています。この IFE と、エネルギー・原子力分野における AI ロボットの応用開発を進めています。IFE は国際原子力機関の協力センターとして、原子力施設の廃炉におけるロボット活用を主導する立場にあります。当社はその中で、人が立ち入ることが難しい高線量の廃炉現場に向けて、ロボットのナビゲーション技術を提供しています。

左下は製造分野、英国政府の支援を受けた案件です。産学 9 機関によるプロジェクトで、次世代の 6G 通信と連動したロボットの自律移動を開発・実証し、先進的な製造業やスマートファクトリーへの AI ロボット応用を目指しています。詳細は改めてお知らせする予定です。

右下は物流分野、フォークリフトの自動化と安全化です。中国のロボット企業傘下で 3D ビジョン技術を持つ MRDVS 社と協業し、同社のセンサーに当社の技術を組み込むことで、センサー単体での自己位置推定を実現しました。これを安全ソリューションにも展開しています。フォークリフトの自律化は日本と欧州で複数の案件が進んでおり、ロボットメーカーやシステムインテグ

レーターへライセンスとして販売しています。

このように、ロボット事業では、各分野を代表する政府機関や大手企業とのプロジェクトを通じて、当社の空間知覚技術の実装が広がっています。

【P13】 今上期の進捗 - フィジカル AI 向けデータ技術の提供



最後に、今期から提供を始めた、フィジカル AI 向けのデータ技術です。フィジカル AI が現場で働くには、AI を学習させるための現場データが大量に必要になります。当社は、この急増する現場データの需要を、ロボットとデジタルツインで培ってきた資産を活かして取り込んでいきます。

市場は、フィジカル AI 全体で 2035 年までに 20 兆円規模、そのうち当社が対象とするデータ構築・シミュレーションの領域は約 2.5 兆円と推計しています。今期に提供を開始し、来期は顧客基盤の獲得、中長期で収益化と拡大を目指します。

中段に示しておりますのが、データを開発する 3 つの工程です。それぞれ、現場をスキャンして 3D データ化するデータ取得、環境を自動生成して実データを大規模化するデータ拡張、そしてシミュレーションで検証し現場で確認するデータ品質の確保です。これらを、3D スキャン機器・技術、技術サービス・ツール、実装支援として提供し、全体をデジタルツインと統合した技術基盤として提供します。

これらの技術は当社の開発においても有効性が検証されており、当社の移動ロボットの技術開発に適用したところ、開発効率が最大で約 80 倍に向上しました。自社で効果を確かめた技術として提供できることも、当社の強みです。加えて、自社の空間知覚技術、ロボットとデジタルツインの 2 領域の顧客基盤、そして既存の Kudan PRISM の再利用により、追加の開発を抑えながらこの新しい領域に参入できます。

今回のご説明は以上です。

今期は、営業赤字は前期から大きく圧縮し、営業費用あたりの売上高も改善が続いています。事業面では、デジタルツインで本格導入への移行が進み、ロボットでは大型案件が進行しています。

引き続き、通期予想の達成と、研究開発型の営業赤字からの脱却、中長期的な収益拡大に向けて取り組んでまいります。

ご清聴ありがとうございました。