

AIで心躍る未来を



**2026年12月期（第9期）
第2四半期 決算説明資料**

ニューラルグループ株式会社
2026年8月10日

- **2026年12月期 第2四半期実績**
- （補足資料）会社概要

2026年12月期 第2四半期決算 ハイライト

決算概要

- 2026年6月1日に、ゲーミングソフトウェアの企画・開発を展開する魔法株式会社の全株式の取得を実施。当社5社目のM&Aに成功し、2026年より開始した連続的なM&Aを通じたAI技術とエンターテインメントの融合は順調に進展。
- M&Aの案件開拓や案件実施は計画通りに順調に進行中。M&Aエージェント数は8月6日時点で406となり、社数ベースでも140社に到達。ソーシング進捗としては、第2四半期で、196社の新規M&A案件を受領し、新しいM&A候補の検討も加速的に実行。
- M&A後のPMIは想定通りに順調に進行。イベントやエンターテインメント、ゲーミング領域におけるAI技術の活用事例が多数創出され、下期以降の収益拡大への貢献を開始。
- 2026年度第2四半期業績は、M&Aの成功も踏まえ、「M&A関連費用を除くEBITDA」が損益分岐水準に接近。第3四半期以降は事業規模が大きく拡大する計画となっており、下期以降の追加的なM&Aの検討に向けて、安定的な経営基盤の構築が進捗。

業績総括

(百万円)	2025年度 Q2実績	2026年度 Q2実績	増減額
売上高	887	1,104	+217
営業利益	10	-113	-124
EBITDA	49	-66	-116
M&A関連費用を除くEBITDA	49	-14	-64

M&Aの実施状況

2021年11月1日実施

広告メディア



FOCUS CHANNEL

2022年2月21日実施

LEDビジョン・マーケティング



2026年2月28日実施

イベント・エンターテインメント



POMATO PRO.

2026年4月1日実施

街づくり・イベント



2026年6月1日実施

ゲーミング・エンターテインメント

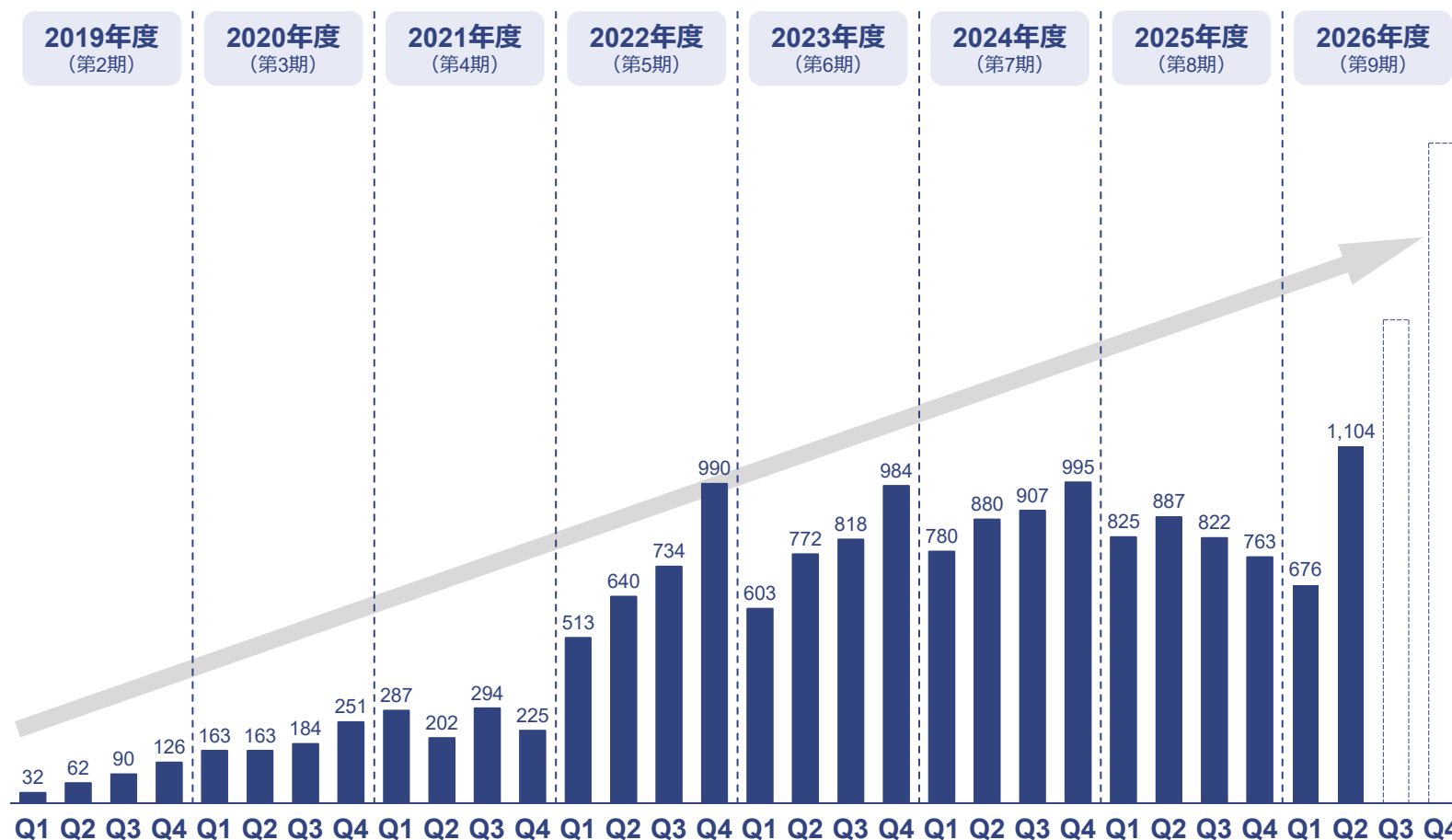


魔法株式会社

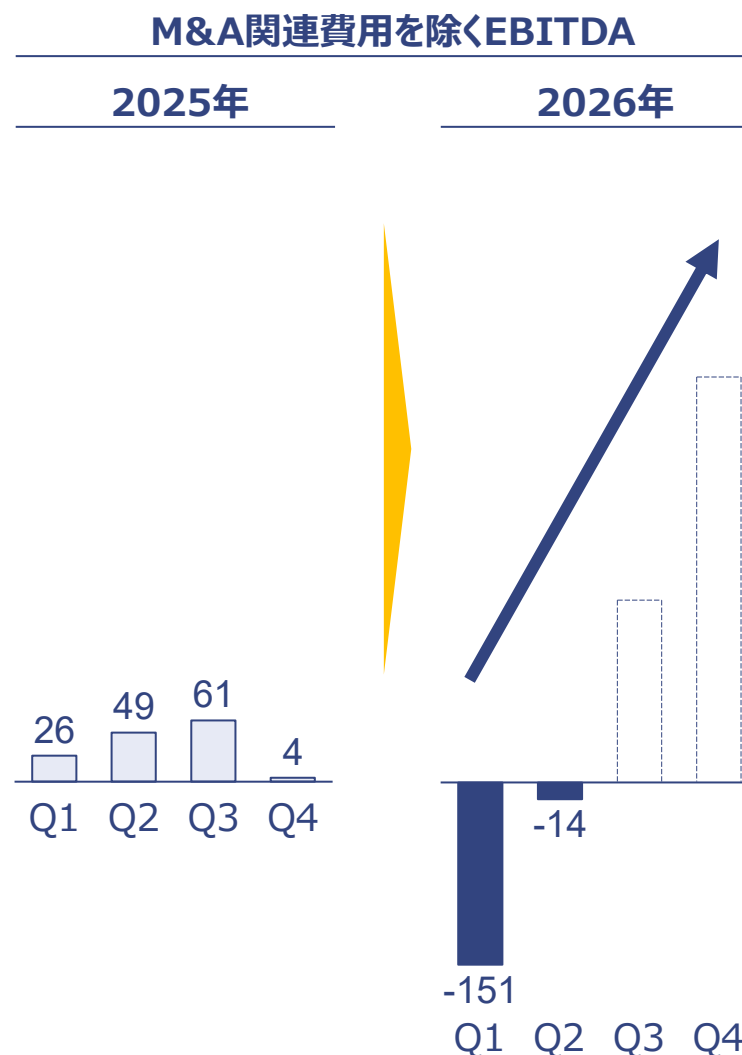
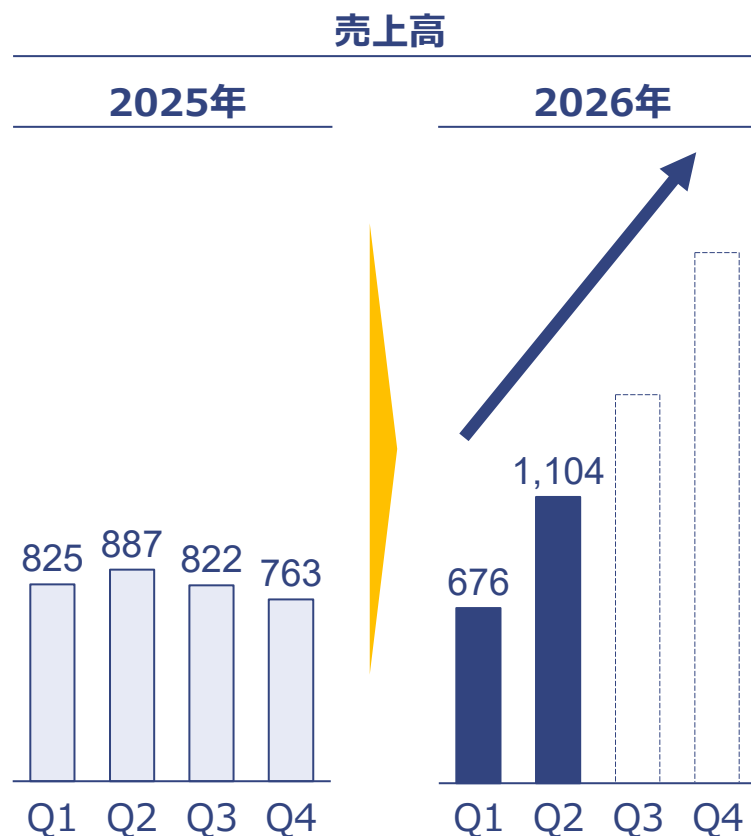
MAGICAL COMPANY LTD.

2026年度の業績推移の見通し (ニューラルマーケティング、ポマト・プロ、カクタス、魔法を含む連結業績)

(百万円)



2026年からM&Aを活用したAI適用を開始、収益性は下期にかけて立ち上がる見通し



2026年6月末 貸借対照表

- 2026年5月12日買収発表の魔法株式会社・株式会社ペガサスが2026年6月1日にグループインし、連結取り込みが無事に完了
- 一時的に現預金残高の水準は低下しているものの、年末にかけての営業キャッシュフロー創出により有利子負債と同等水準まで回復見込み

(百万円)	2025年12月期	2026年12月期
	12月末	6月末
流動資産	2,870	2,532
固定資産	1,326	1,915
うちのれん	981	1,394
総資産	4,196	4,447
総負債	2,320	2,923
純資産	1,876	1,523
現金及び預金	2,217	1,536
有利子負債	1,909	2,152

M&Aの進捗と実績

M&Aアドバイザー数

406 アドバイザー

(うち2Q増加+93)

140社

(2026年8月6日現在)

企業情報受領数

729 件

(2026年8月6日現在)

うち2Q受領：**196**件

企業情報採用数^{※1}

30 件

(2026年8月6日現在)

うち2Q採用：**8**件

グループイン企業数^{※2}

5 社

(2026年8月6日現在)

取引金融機関数

33 行

(2026年8月6日現在)

※1：企業情報採用数：当社として投資先候補として初期検討を開始したもの

※2：2026年5月12日契約締結の株式会社ベガサスは資産管理会社であり魔法株式会社に吸収合併を予定しているため含まない

- 2026年12月期 第2四半期実績
- **（補足資料）会社概要**

当社の目指す姿

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先端技術を活用して、幅広い領域で枠にとらわれないサービスを提供したい、という想いが込められています。エンターテインメント、イベント、ゲーム、教育、メディア、コンテンツなどの領域において事業を展開し、心躍る未来の社会を実現します。

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「工学部アドバイザリーボード」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
松本 義典

- ・公益財団法人ソニー教育財団 常務理事
- ・ソニー株式会社 前副社長（新規事業創出や技術開発全体を統括）



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

楽しさやエンターテインメント事業をけん引する当社のAI技術力

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



社会基盤連携



“実空間”のデータ化



“暗黙知”の可視化・再現



送受信コストの極小化



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

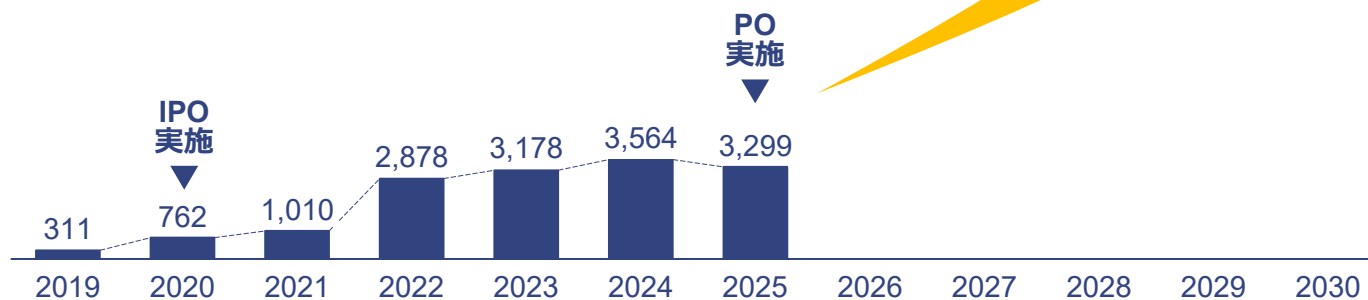


2026年度以降は、M&Aを通じて、急速な成長段階へシフトしていく

連続的なM&A を通じた飛躍

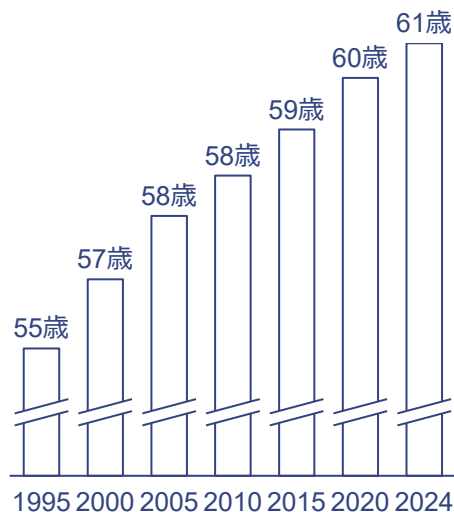
自社サービス構築 を通じた成長軌道

連結売上高 (百万円)

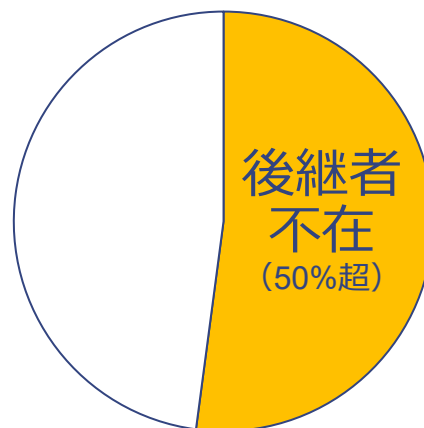


オーナー社長が高齢化し、後継者不足や黒字廃業が社会課題に

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の実施状況

2021年11月1日実施

広告メディア



FOCUS CHANNEL

2022年2月21日実施

LEDビジョン・マーケティング



www.e-netten.ne.jp

NETTEN

2026年2月28日実施

イベント・エンターテインメント



POMATO PRO.

2026年4月1日実施

街づくり・イベント



TOTAL PRODUCE Co.,

2026年6月1日実施

ゲーミング・エンターテインメント



魔法株式会社

MAGICAL COMPANY LTD.

【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前後における事象成長

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



【事業成長に伴い、様々な賞を受賞】

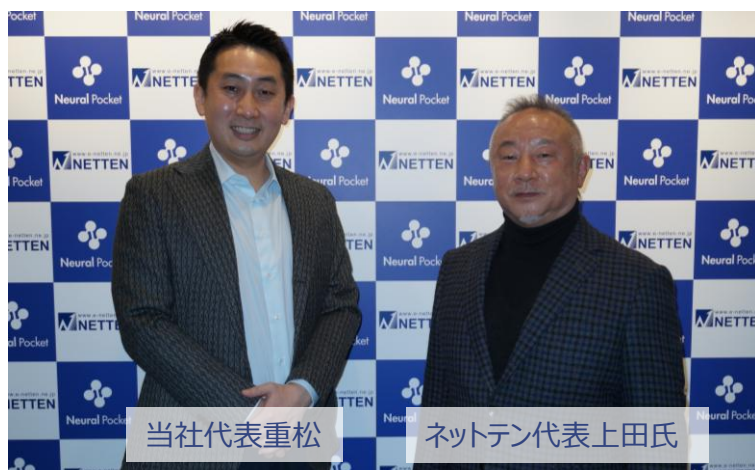


マンションサイネージ広告
業界1位



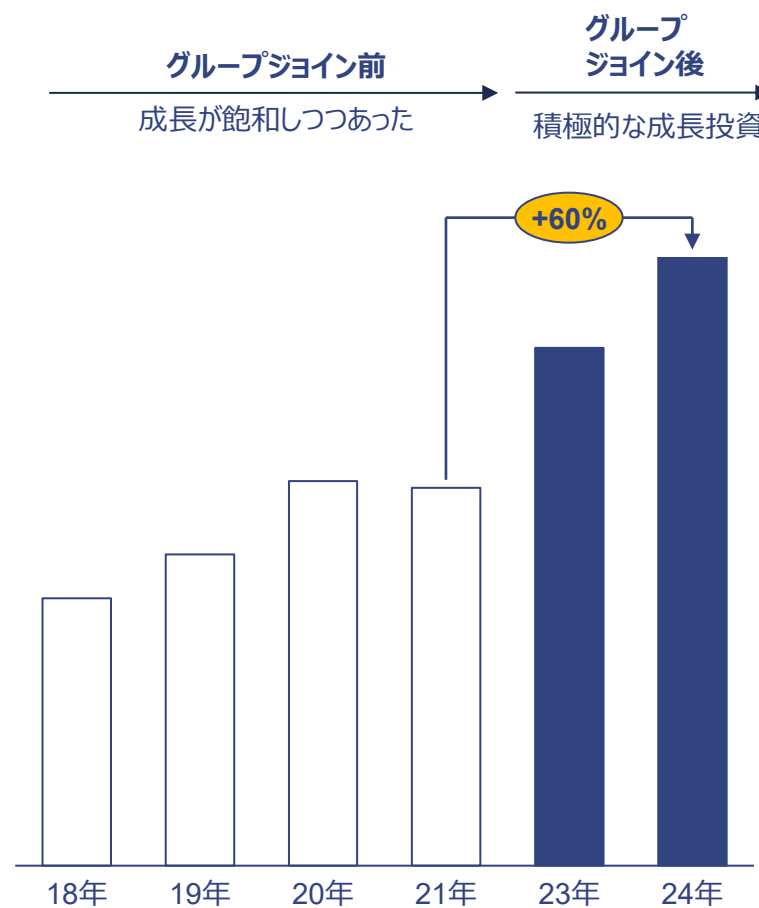
【M&A・PMI実績】株式会社ネットテン

会社概要



- 【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



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



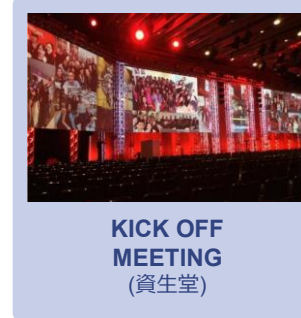
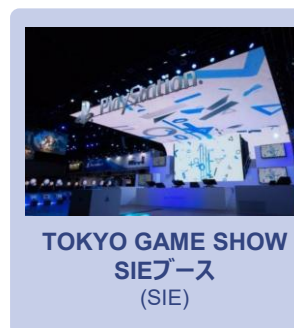
- ・ポマト・プロは、「すべての“ヒトのココロ”を豊かにするコミュニケーションの創造」を理念とし、エンタテインメント、ゲーム、スポーツ、小売領域に多数の顧客を有するイベント、エンタテインメントを提供
- ・現在成長を続けるオンラインイベントや、オンライン・オフラインでのハイブリッドサービスを得意としており、イベントの デジタル化や生成AI技術の活用を急速に進行
- ・従来の考え方に留まることなく、より新しい楽しさの提供を通じて市場における独自性を確立

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)エスブルースールズサポート / ENEOSホールディングス(株) / エプソン販売(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 / ジュピ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・コンシューマーセラーズ(株) / ソニービジュアル(株) / (株)大丸松坂屋百貨店 / (株)談話 / (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・コニック・プロ / (一社)日本野球機構 / (株)日本農業新聞 / VAO(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 Japon) / ボッシュ(株) / (株)ボラス社 / (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)読売クロスコム / 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



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



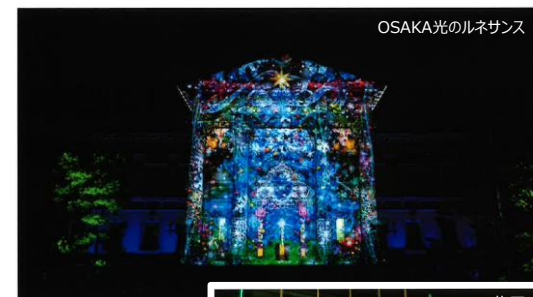
- ・カクタスは、「ココロを動かす、感動体験を創る」を理念とし、「感動」を起点にするクリエイティブなイベントやデザインの力で効果的なプロモーションを実現
- ・プロジェクションマッピングや光アートを強みとし、行政と連携した街なかでのエンタテインメントサービスの提供に多数の実績を有する
- ・現在、関西を中心とした強いネットワークを有するが、全国展開に高いポテンシャルを有する

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 / かんてんエハウス(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)エイエビー / 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)フォーシーズンパニー / (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 / フォーシーズンズ(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 / ミズノ(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



ゲーミングソフトウェアの企画・開発を展開する「魔法」の 全株式を取得、ゲーミングソリューションやアミューズメント領域へ進出

M&A概要



- 魔法は、「もっと楽しく！もっと面白く！」を追求する情熱的な風土のもと、40年にわたりゲームやアプリ、アミューズメント機器を中心に心に響くコンテンツを提供
- ハードウェアとソフトを高度に同期させる実装を得意としており、蓄積した演出知見に生成AIやエッジAI解析を融合させ、開発の自動化や次世代体験の創出を急速に進行
- 独創的なアイデアと挑戦心を通じて、アミューズメント市場における独自性を確立

会社概要

- 設立：1985年
- 所在地：兵庫県神戸市中央区

主要顧客： ガンホー・オンライン・エンターテイメント(株) / (株)SNK / (株)DCG Entertainment / (株)SANKYO / コムシード(株) / (株)サミーネットワークス / (株)白組 / (株)ニューギン / (株)大都技研 / (株)藤商事 / (株)ディ・ライト / 豊丸産業(株)

ゲーミング開発における豊富な実績と技術力



企画・コンセプト立案力
ゲームの根幹となる映像や演出の企画・立案



3DCG/2Dアニメーション制作技術
キャラクターデザインからモデリング・モーション制作まで一気通貫で対応



高度なクリエイティブ制作技術
映像と音を組み合わせたり、リッチな演出の設計・実装



ハードウェアと高度に同期させる実装技術
アミューズメント機器における組み込みシステムの設計から実装まで

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

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%		

※魔法社のグループインによる連結業績への影響は、連結取込期間や事業規模を鑑みて、限定的であると想定（今後修正が必要となった場合は、速やかに開示いたします）

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

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

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。

