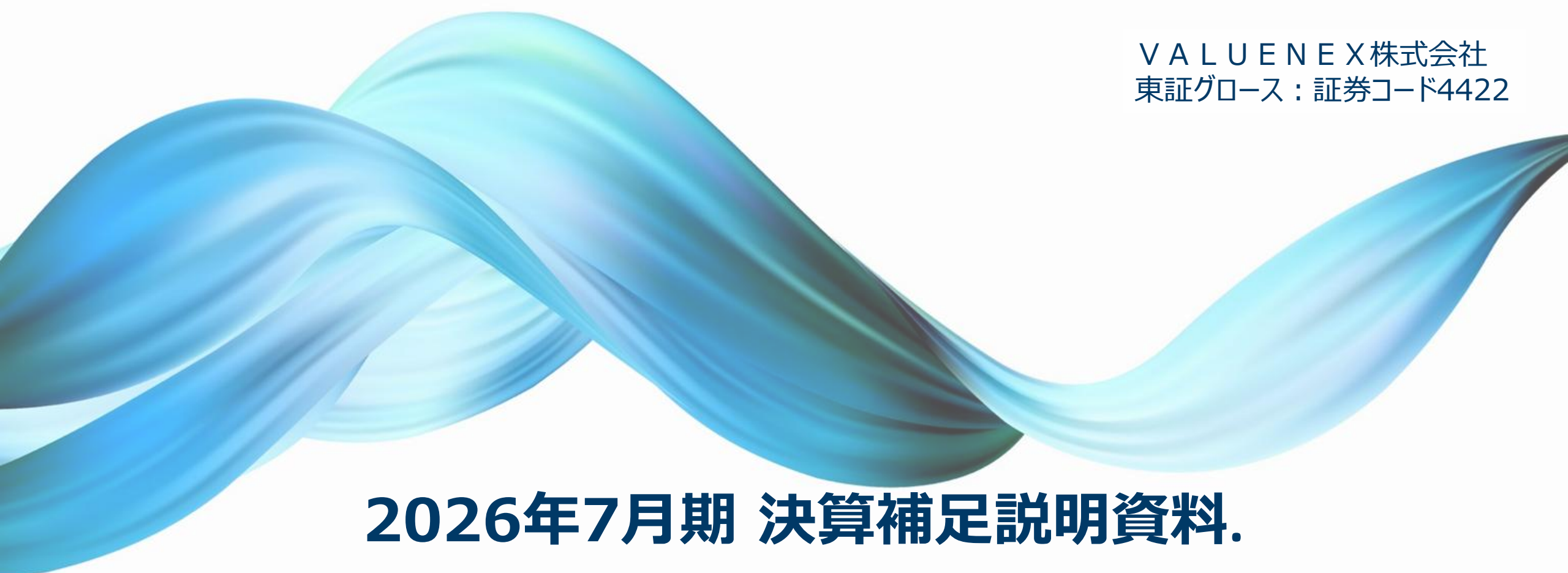




VALUENEX株式会社
東証グロース：証券コード4422

2026年7月期 決算補足説明資料.

2026年9月10日

VALUENEX

項目

1

2026年7月期業績報告

2

2027年 7 月期連結業績予想

3

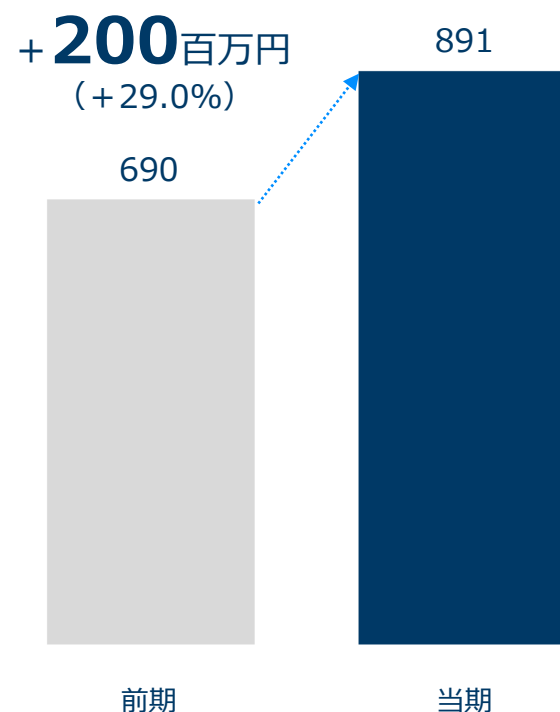
事業概要

26年7月期 決算ハイライト

売上高は前年同期比+29.0%と**伸長**。

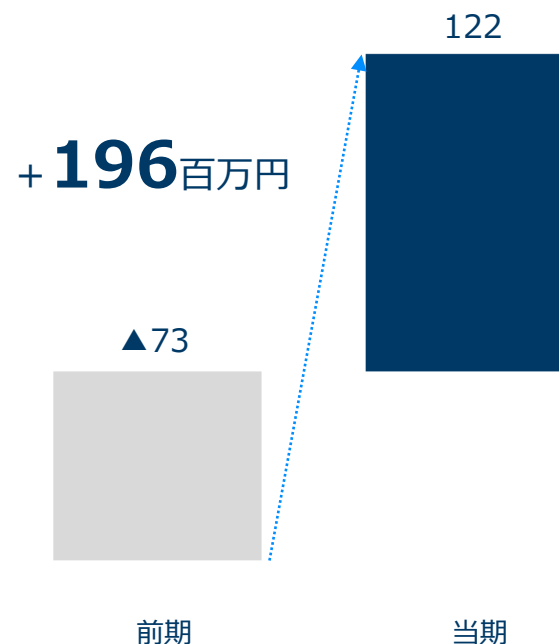
増収効果により、営業損益は**+196百万円**と**伸長**。

売上高の推移



単位：百万円

営業利益の推移



単位：百万円

収益構造と足元の状況

1. 下期偏重モデル※から平準化へ

当社売上は顧客予算等の関係で下期に偏重する傾向にありますが、平準化に向けた取組みが奏功し、当期は下期偏重が緩和しました。

2. 足元の状況：黒字で着地

2Qにおいて黒字化し、3Q4Qで黒字幅を拡大し着地しました。

3. 今後の見通し

国内外におけるコンサルティングサービスの販売拡大及びASPサービスの高度化・販売強化に引き続き取り組んでまいります。

26年7月期 連結業績概要

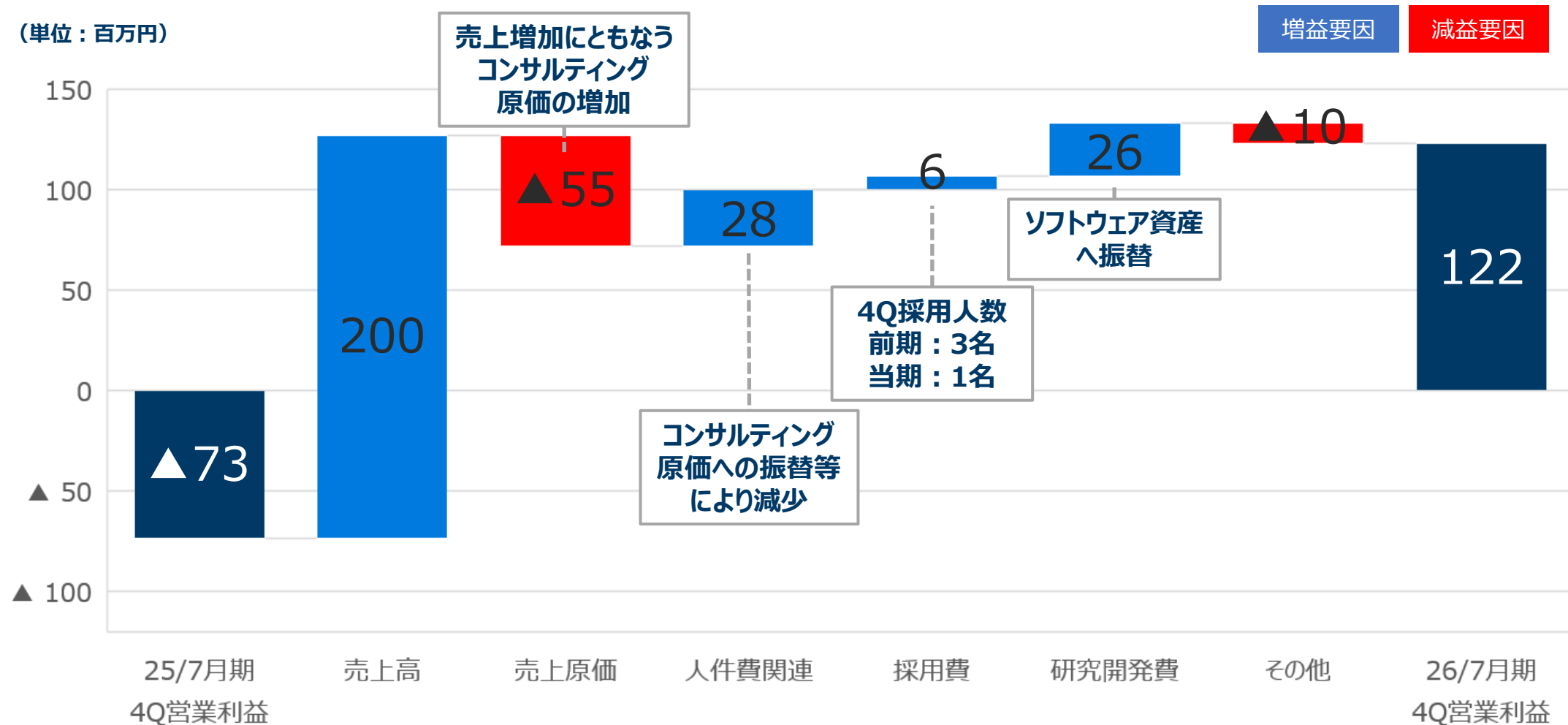
売上高が伸長（+29.0%）し、営業損益は前年同期比で+196百万円の改善、**黒字幅が伸長**。

(単位：百万円)	25年 7月期 実績	26年 7月期 実績	YoY 増減	
売上高	690	891	+29.0%	◎ コンサルティングが好調
売上原価	161	217	+34.2%	○ コンサルティング売上増に伴う、遂行費の増加
売上総利益	529	674	+27.4%	○
売上総利益率	76.6%	75.6%	▲0.9pt	▲ コンサルティング売上増が要因
販管費	602	551	▲8.5%	○ コスト削減、売上原価への振替等
営業利益	▲73	122		◎ 黒字拡大
営業利益率	▲10.6%	13.8%	+24.4pt	◎
経常利益	▲73	128		◎ 黒字拡大
親会社株主に帰属する当期純利益	▲82	127		◎ 黒字拡大

26年7月期 累計連結営業利益増減要因

主に売上が増加し、増益しました。

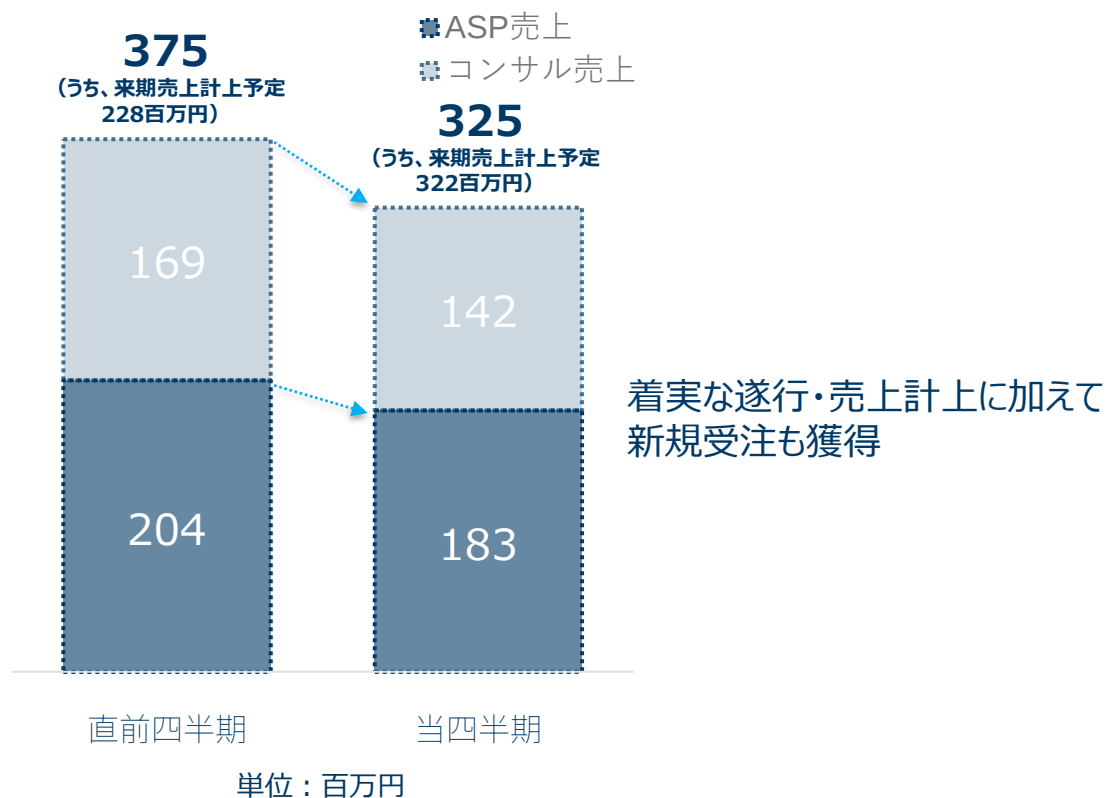
売上増加にともない人件費を中心に販管費から原価への振替が大きくなったため、原価が増加し販管費が減少しております。



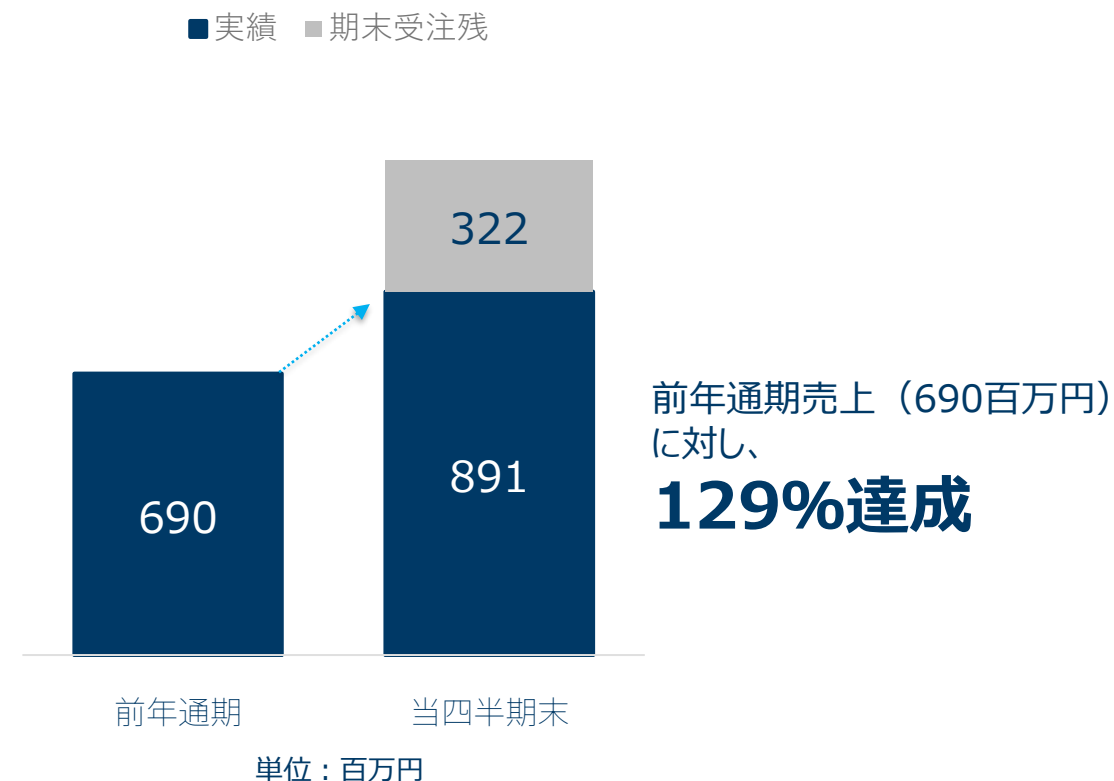
26年7月期 期末受注残と来期に向けた状況

4Q時点での実績の売上が前年通期売上にに対し129%と順調な推移となりました。

期末受注残※の推移



実績＋期末受注残※ (来期売上計上予定分)



※受注残高は現時点での契約に基づきますが、顧客都合による期中の変更・解約等の可能性が完全にはありません。
※コンサルティングとASP売上以外に、データ販売やレポート販売等のその他売上もありますが、少額のため合計値にのみ合算しております。

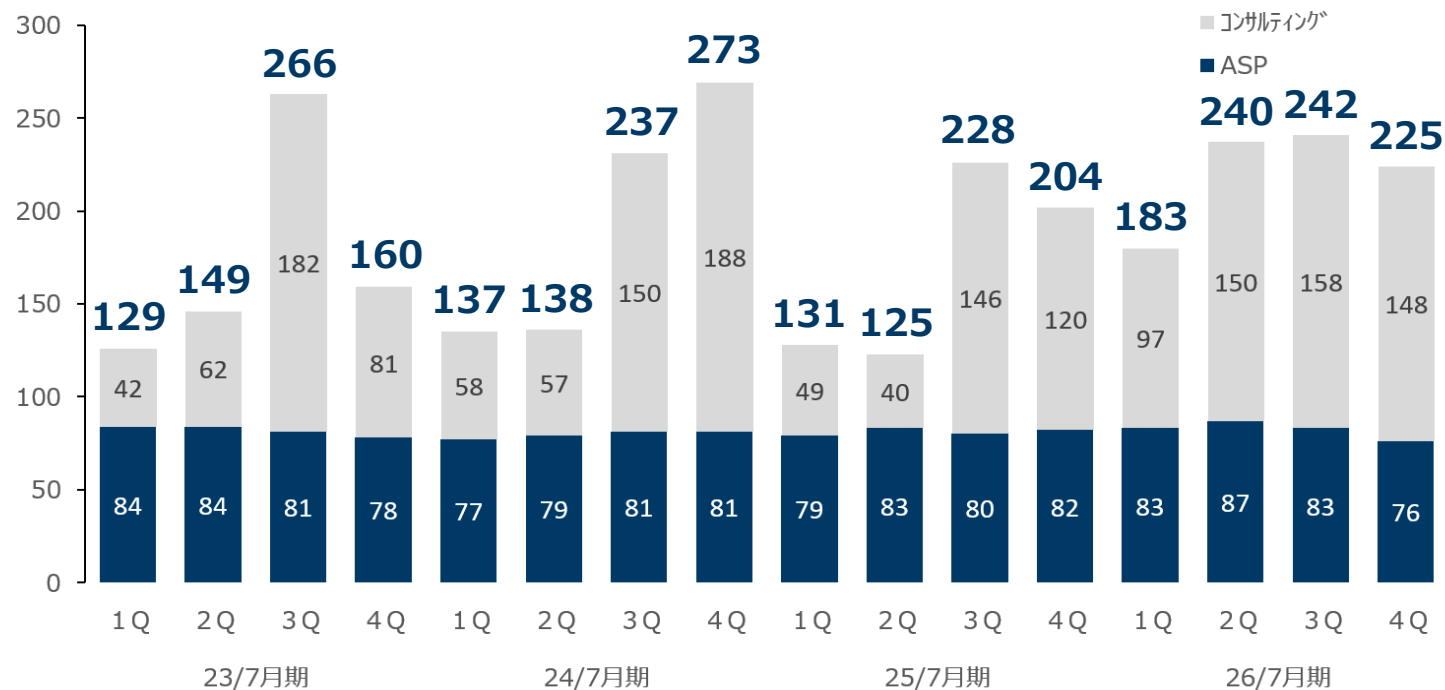
26年7月期 連結貸借対照表の状況

自己資本比率79.3%の極めて健全な財務基盤・無借金経営を維持しています。



連結売上高の推移（サービス別）

ASPで前年同期を下回ったものの、コンサルティング・売上合計で前年同期を上回りました。※1



4Q	前年	実績	前年比
合計	204	225	+10.0%
コンサルティング （内 スtock型 ※2）	120 (-)	148 (25)	+23.7% (-)
ASP	82	76	▲7.6%

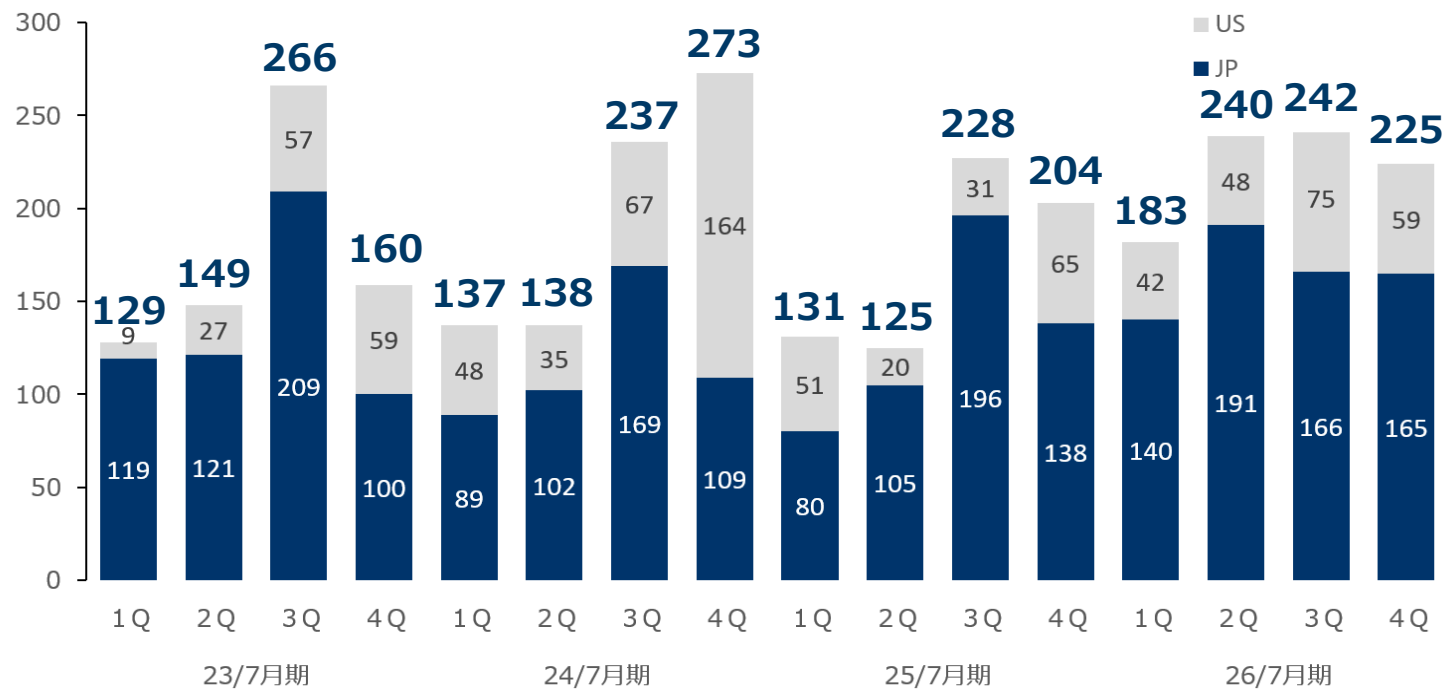
単位：百万円

※1 コンサルティングとASP売上以外に、データ販売やレポート販売等のその他売上もありますが、少額のため合計値にのみ合算しております。

※2 俯瞰経営支援サービス等の期間契約をし按分で売上計上していく型です。

連結売上高の推移（地域別）

USで前年同期を下回ったものの、JP・連結で前年同期を上回りました。



4Q	前年	実績	前年比
連結	204	225	+10.0%
US	65	59	▲10.0%
JP	138	165	+19.4%

単位：百万円

VALUENEX, Inc. (米国) 第4四半期主な活動状況

営業活動

- NEDO Silicon Valley Officeとのプロジェクトを完了し、その内容を「NEDOSV & VALUENEX特別ワークショップ: 米国政府発イノベーションから読み解く次なる成長戦略 — 日本企業はどこを攻めるべきか?」にて発表しました。
- 日系大手のシリコンバレーでのイノベーション活動を支援する大型パッケージプランを遂行中です。
- 秋季および春季において、スタンフォード大学のインターンを活用したグローバル・イノベーション・スタジオ（お客様の課題解決（特にAI関連）に関わるアイデア出しからプロトタイプ作成までを支援するサービス）を遂行中です。

マーケティング

- 2026年6月4日ー5日東京で開催されたQ2B Tokyoにパートナーとして参加しました。VIPイベントを主催すると共にQuantum Technology Landscapeを発表しました。
- 2026年7月10日にPalo Altoのネットワーク強化、集客のための「MEET THE NEIGHBOR: LUNCH & PIANO GATHERING」というイベントを開催しました。
- 2026年7月23日にKeizai Silicon Valley Lessons from Japanese Innovationというイベントを共同開催しました。

開発

- LLM(Large Language Model)を活用した新しいサービスを開発中です。
- 顧客の内部データと外部データを統合・構造化し、Radarの可視化およびLLMを活用した高度解析を実現する新サービスについて、商談が進行中です。

採用

- スタンフォード大学との連携によりインターンを米国で採用しました。

第4四半期の取り組み・記事掲載

■ 元・三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の小田裕之氏をアドバイザーに招聘

当社は、元・三菱UFJモルガン・スタンレー証券 常務執行役員の小田裕之氏をアドバイザーとして迎えました。小田氏の豊富な投資銀行業務・事業戦略・M&A支援の知見を活かし、日本企業の経営高度化支援および当社事業の成長をさらに加速してまいります。

<https://www.valuenex.com/jp/news-list/20260723/adviser>

第4四半期(5～7月) メディア掲載・セミナー登壇一覧

メディア 掲載	2026年 6月12日 島津製作所様の中期経営計画説明資料に当社の解析データが掲載	https://www.valuenex.com/jp/news-list/20260612-shimadzu
	2026年 6月16日 経済産業省の2つの政策資料に当社の解析データが掲載	https://www.valuenex.com/jp/news-list/20260616-meti

開発の状況

1. 生成AIによる自動レポートサービス Radar Tech Intelligence (RTI)※の改良
2. 開発現場で活用される品質表を生成AIで自動生成するツール（ Radar QFD ） ※の改良
3. お客様ツール(VALUENEX Radarアプリ)の機能改良
4. VALUENEX Radarの改良
5. AIヘルプチャット機能の開発
6. 中長期成長に向けたシステム基盤の整備

※ Radar Tech Intelligence (RTI)とは

あらゆる特許情報を解析し、業界ごとの技術トレンドを自動でレポート化する新サービスです。

特許×俯瞰解析×生成AIを組み合わせ、レポート1本で技術の全体像（構造・動向・主要プレイヤー・新興領域）を提示し、数クリックで経営・技術営業支援・R&D・投資判断・技術教育などを支援します。

※ Radar QFD とは

AIが顧客のニーズ（欲しいもの）と企業のシーズ（作れる技術）を自動で分析し、結びつけてくれる新製品開発ツールです。

このツールによって、どの技術を優先して開発すればヒット商品に繋がるかが客観的なスコアで示されるため、開発者は迷わず開発に集中できます。結果として、企画・開発・経営の全員がデータに基づいた共通の目標を持てるようになり、会社全体として「市場が本当に求める製品」を迅速かつ効率的に生み出すことが可能になります。

項目

1

2026年7月期業績報告

2

2027年 7 月期連結業績予想

3

事業概要

2027年7月期連結業績予想

当社グループのコンサルティングサービスは比較的大型の案件を含み、受注の成否・時期及び売上計上時期によって業績が変動する特性があります。また、ASPサービスを取り巻く市場環境や為替動向等についても一定の不確実性があります。

このため、現時点において通期の連結業績予想を合理的な精度で算定することは困難であると判断し、次期の連結業績予想は未定としております。今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

項目

1

2026年7月期業績報告

2

2027年 7 月期連結業績予想

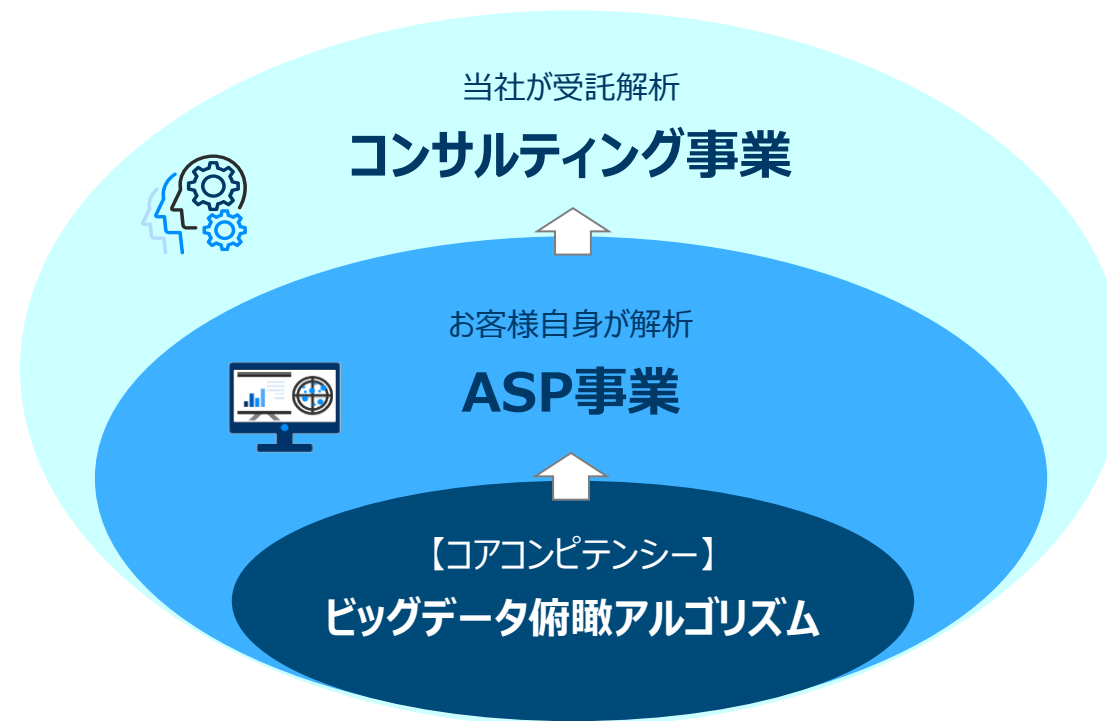
3

事業概要

当社のアルゴリズム事業

当社アルゴリズム事業は主に 2 つの販売形態から成り立っております。

- ・ 俯瞰解析アルゴリズムを活用したコンサルティング事業
- ・ 当該アルゴリズムを根幹とするASP事業



※ ASP = Application Service Providerの略。インターネット等のネットワークを通じてアプリケーションソフトウェアを提供するサービス

お取引先様例

383

企業・団体

2026年7月31日現在



artience

BRIDGESTONE

in KAJIMA



26

業種

2026年7月31日現在



HITACHI



KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY CO., LTD.

※順不同

解くべき課題と解決手法

VALUENEXは企業の経営層や企画・新規事業・研究開発・知財部門が抱える各課題に応じて、ASPサービスとコンサルティングサービスを組み合わせで解決します。

誰の・どんな課題を解決するのか



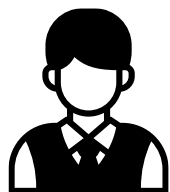
経営層・企画部門

- ・M&A等の意思決定に必要な情報が不足している
- ・戦略の策定が難しい
- ・自社の取り組みを分かりやすく発信したい



新規事業部門

- ・将来有望な市場が見えない
- ・技術シーズと市場を結べない



研究開発・知財部門

- ・研究テーマの方向性が見えない
- ・知財を経営戦略に活かしていない

解決手法（ASP×コンサルティング）

俯瞰経営支援

（M&A支援、新規事業創出）

ASP + アイデア創発

プロ解析支援

（R&Dテーマ探索、技術動向調査）

ASP + 解析代行

自立解析

（技術動向調査、用途探索）

ASP + カスタマーサポート

単価

高

低

主要サービスの概要

お客様自身が利用するASPサービスに加えて、コンサルティングサービスを通じて、お客様のイノベーション活動を支援します。

ASP

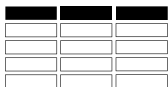
サービス名

Radar



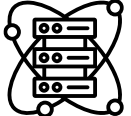
技術・ニュース情報等を俯瞰し、未来の研究テーマ・競合構造を可視化。
「何を研究すべきか」を発見

QFD



製品・技術の優先順位を定量評価。
ノウハウ伝承問題を解決、業務を均質化できる。
「開発設計工数の短縮」を実現

Fusion



社内外データを統合・比較して、投資分野や注力テーマを見える化。
「どこに投資・注力すべきか」を判断

NEW

RTI



あらゆるテクノロジーの動向と企業の強みを生成AIを使って大量分析＆大量レポート化。
「技術情報ポータルサイト」の提供

コンサルティング

サービス名

HOT
俯瞰経営支援

M&A候補企業の選定や事業ポートフォリオの再編等をサポート。
「経営の意思決定」をデータドリブンで支援

HOT
G.I.P



Global Internship Projectの略。
スタンフォード大学の優秀なデータサイエンティストを活用した俯瞰経営支援。
「AI×人」で分析～プロダクト開発まで一気通貫支援

新規事業探索

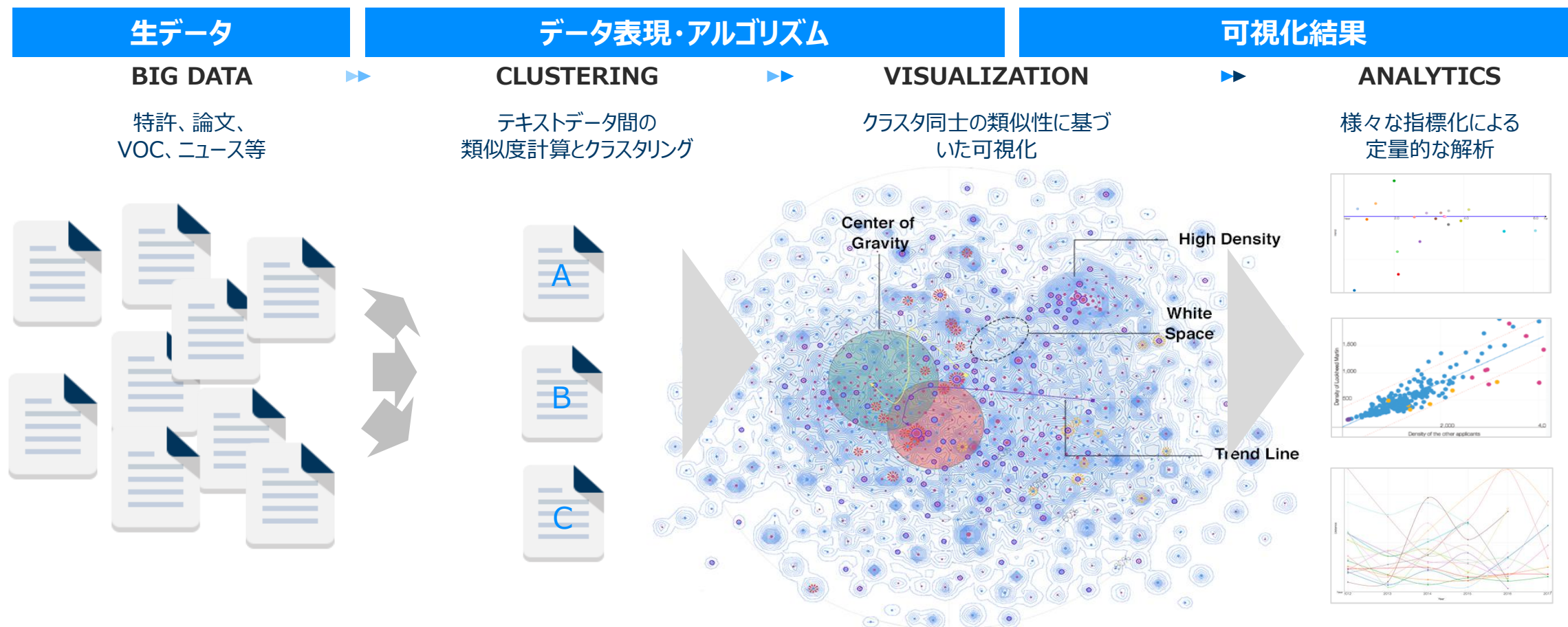
スタートアップ情報・ニュース・論文・知財情報を使い、クライアントの新規事業候補を提案。
「自社技術をどう応用すれば良いか」を提案

技術動向調査

官公庁や企業の研究開発部門向け。専門家がデータ解析結果と知見を組み合わせるインサイトを発見。
「技術動向から読み取れる示唆」を提供

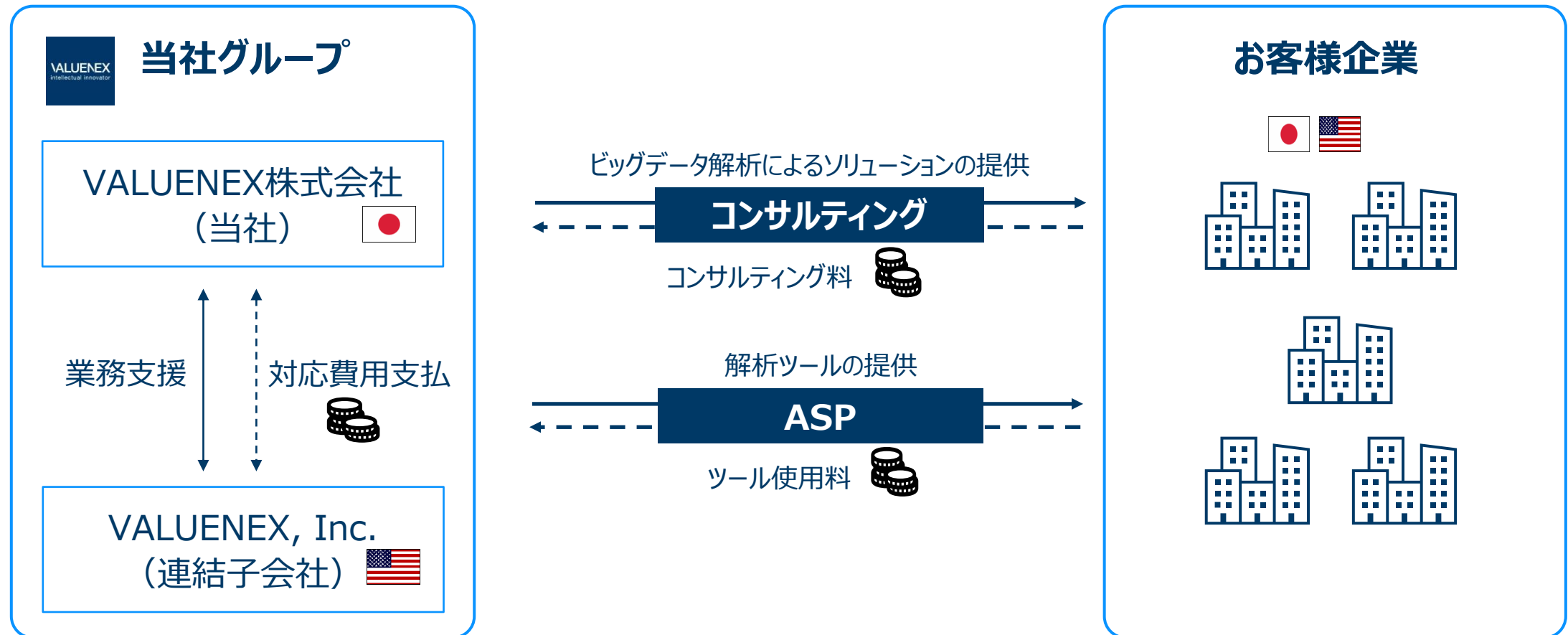
VALUENEXツールの概要

大量のテキストデータ同士の類似性を可視化した俯瞰図により、テキストデータの全体像を把握する手法です。これにより、知的財産、研究開発、マーケティング等に資する知見の獲得が可能です。



事業モデル

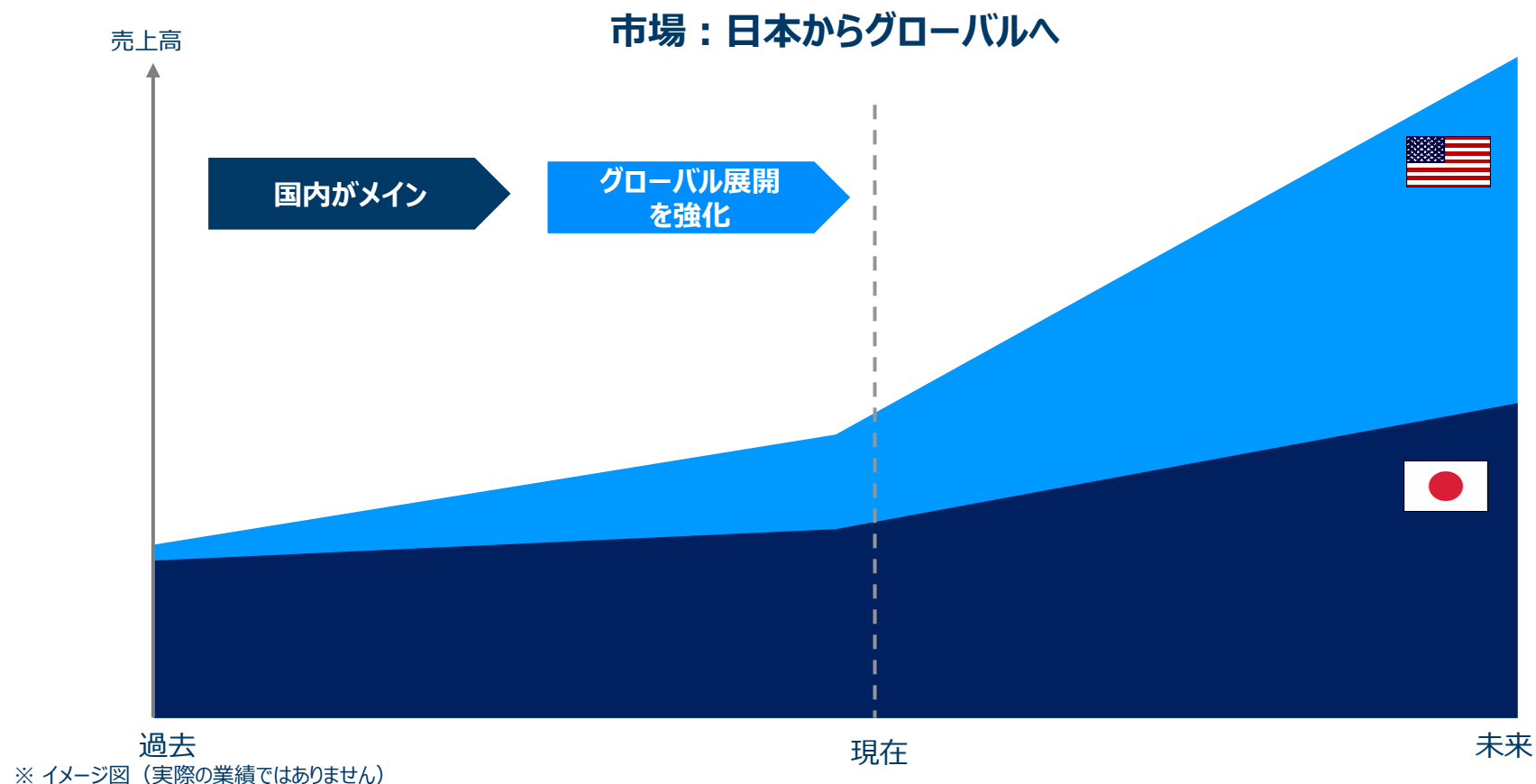
当社独自の解析ツール(ASP)の提供、知的財産等幅広い分野の俯瞰解析から予測分析・戦略活用まで、コンサルティングサービスやレポート販売サービスを提供しております。



注：図中の実線矢印はサービス提供を意味し、破線矢印はお金の流れを意味します。

今後の事業成長イメージ①：ターゲティング

26年7月期は、グローバルインターンシッププロジェクトおよび経営層向けの俯瞰経営サービスが順調に推移しました。引続き、当社サービスを日米で積極的に展開し、グループ全体の成長を図ります。また、お客様内で発展的に提案解析を進め多くの部署に展開して頂くことで、お客様と共に生涯価値を最大化しロイヤルカスタマーを創出してまいります。



今後の事業成長イメージ②：ASPの進化と応用による成長サイクル

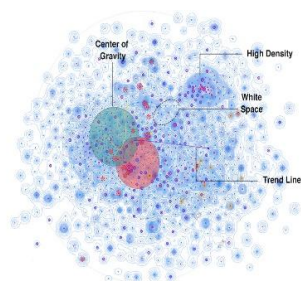
ASPの主力商品であるVALUENEX Radarの進化を核に、Fusion・QFD・Radar Tech Intelligence (RTI) など応用サービスを展開。AI技術で顧客課題の発見から価値創出までを循環的に拡大していきます。26年7月期はRTIの正式提供を開始しました。引き続き製品・サービスの一層の向上に努め、事業成長に繋げてまいります。



Radarの発展進化
AIエージェント機能の搭載
異業種/職種への対応

Radar QFD 品質表 (参考用)		
品質項目	品質目標	品質達成率
設計工数の短縮化	75	25
開発部門ニーズに対応	10	13

Radar QFDの提供開始
AIで設計工数の短縮化
開発部門ニーズに対応



Radarの継続的進化
AI自動化・高速化・UI改善
知財部門への浸透

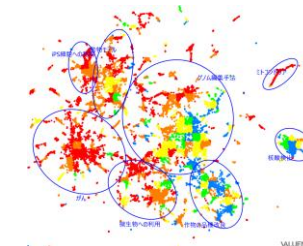
ASPサービス群のグローバル化
グローバルへの対応



Radar Tech Intelligenceの提供開始
未来を読むAIによる技術レポート
企業規模問わず展開可能



Fusionβ版の開始
異なるデータ同士の融合解析
研究開発部門ニーズに対応

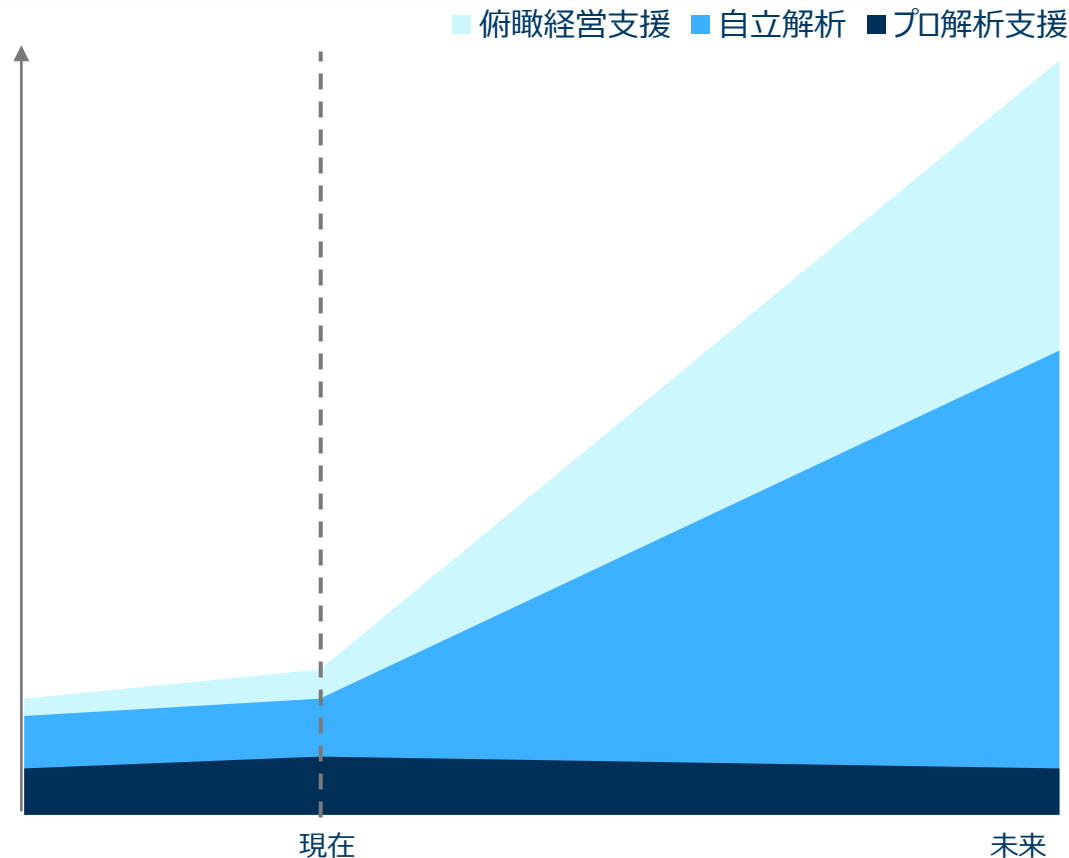


俯瞰
アルゴリズム

今後の事業成長イメージ③：ASP×人的支援による多層展開

ASPを共通基盤に、人的支援の厚みで層別提供：経営層・新規事業部門には俯瞰経営支援で高単価・質重視、R&D／知財にはASPをメインとした自立解析サービスの拡販を目指し、収益性とスケールを両立します。26年7月期は俯瞰経営支援サービスが順調に推移しました。27年7月期以降の収益拡大に努めてまいります。

売上高成長イメージ



営業戦略

概要

注力指標

1

経営層向けの俯瞰経営支援サービスは、拡販に加え契約形態をスポット→継続契約への切替で安定売上へ



単価

2

自立解析は、プロ解析ナレッジをAI機能に反映し、ASPサービスとして拡販



利用社数

3

プロ解析は官公庁及び一部の知財・研究部門向けに絞り、専門家による質の高い成果を提供

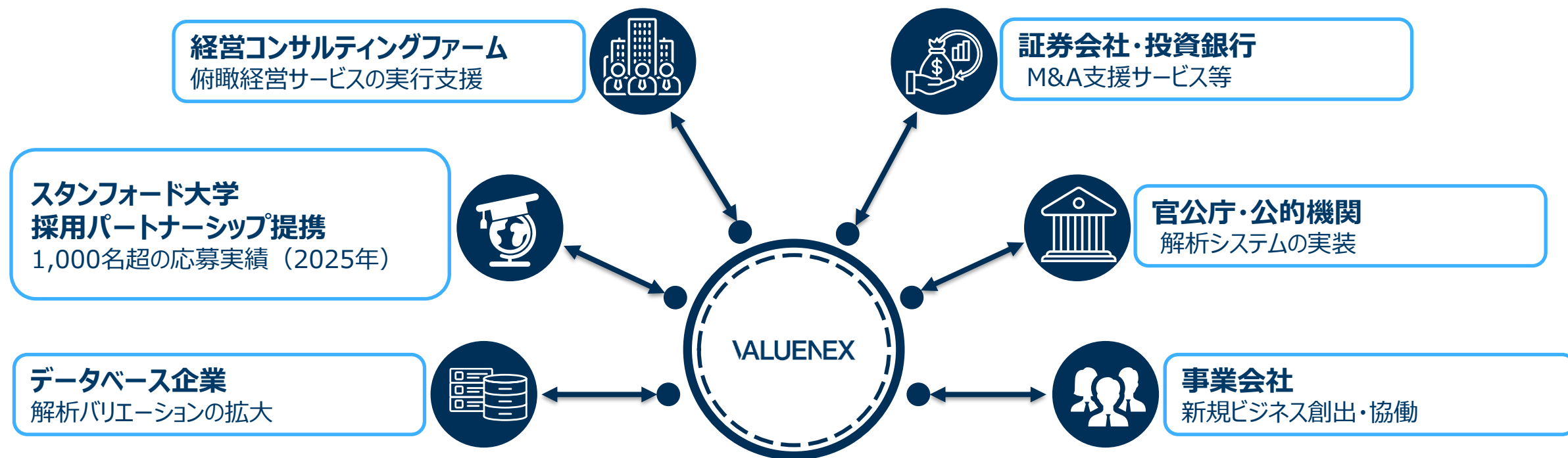


質

※イメージ図（実際の業績ではありません。）

今後の事業成長イメージ④：グローバルなパートナーシップ

26年7月期は防衛省の案件受注および経営層向けアプローチに強みのあるアドバイザリーを招聘しました。また証券会社と連携し、大手企業の経営層へのアプローチを行いました。今後は、既存提携先との深化に加え、コンサル／証券・投資銀行／官公庁・公的機関／事業会社との協業を重点化し、俯瞰経営支援・共同販売・M&A支援・システム実装・新規事業共創を推進します。



Appendix

社名	VALUENEX株式会社		
事業内容	アルゴリズム事業	設立	2006年 8 月 1 日
所在地	東京都文京区小日向 四丁目5番16号		
資本金	82百万円（2026年7月31日現在）		
連結子会社	VALUENEX, Inc.（100%子会社） ※在米国		
従業員数	連結32名、単体28名（2026年7月31日時点） ※役員除く		
役員	中村 達生	：代表取締役社長 CEO / 博士（工学）	
	鮫島 正明	：専務取締役 CFO / MBA	
	瀧口 匡	：取締役 経営企画担当 / 博士(国際経営)	
	Choi Jiyoung	：取締役 海外事業担当	
	鈴木 理晶	：社外取締役 / 弁護士	
	松田 均	：社外常勤監査役 / 公認内部監査人	
	宮内 宏	：社外監査役 / 弁護士	
	金子 良太	：社外監査役 / 公認会計士・米国公認会計士（ワシントン州）	

MISSION .

VALUENEXは、世界に氾濫する情報から「知」を創造していく企業です。

全ての人が情報を最大限に活用する未来へ。

現代社会は情報過多の時代です。しかし、その大量の情報を適切に処理・解析できる能力が個々人に求められる一方で、情報の偏りがないことを確認することも同時に重要となっています。しかし、現状ではこれらの能力に格差が生じ、情報の活用が限定的となっています。

VALUENEXは、世界中の誰もが大量かつ必要十分な情報を独自に解析し、得られた知見を起点として新しいアイデアやコンセプトを生み出すことができる世界を実現することで前述の課題を解消し、知の創造を促進します。

誰でも知を創造できる世界の実現に向けて、私たちは情報と知識の世界において持続可能な変革と発展のために努力し続け、「知」を求める全ての人に価値を提供します。

VISION .

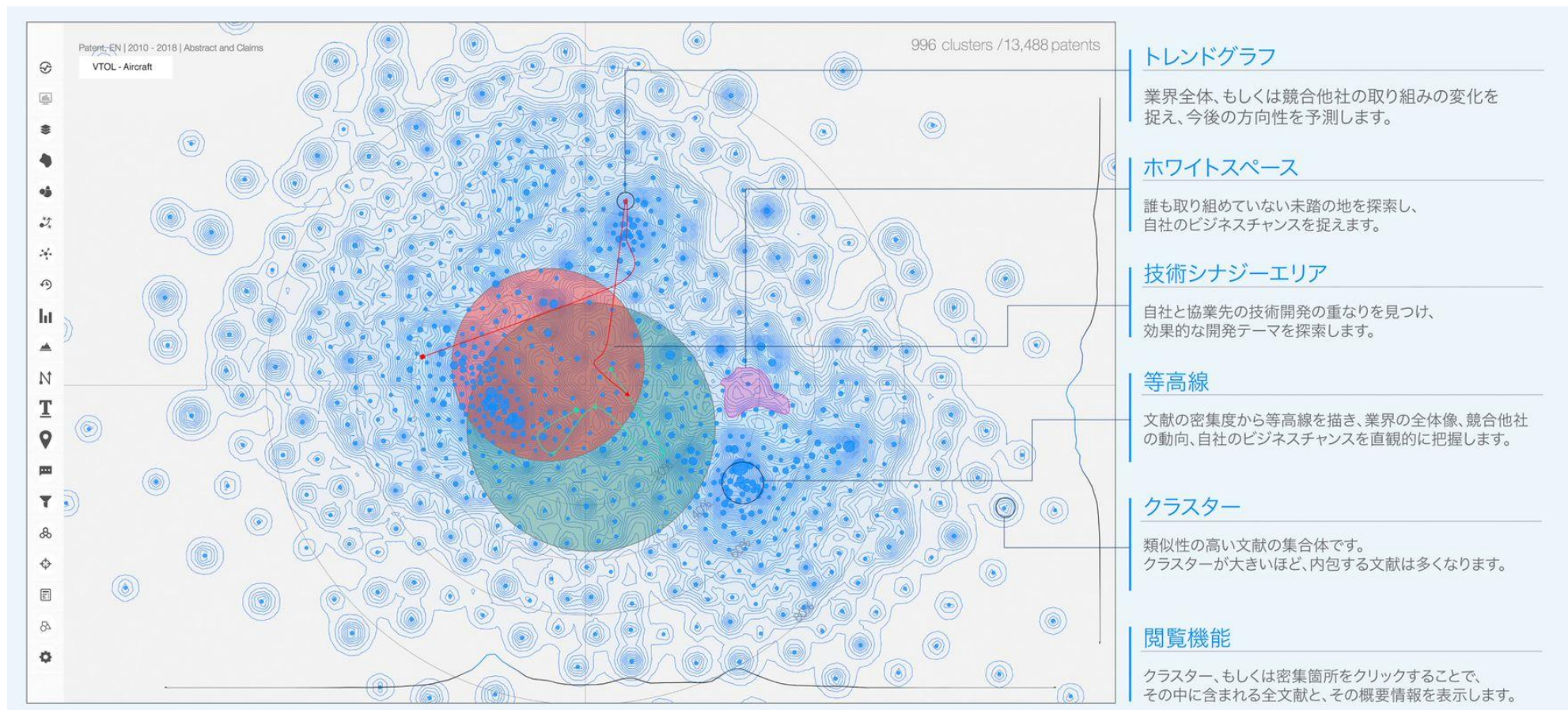
**俯瞰技術を極め、顧客のイノベーションをサポートする
世界のフロンランナーとなる。**

※イノベーションとは、経済的価値・社会的価値を生み出す新しいモノ・コトをいう

当社ASPの検索・可視化イメージ

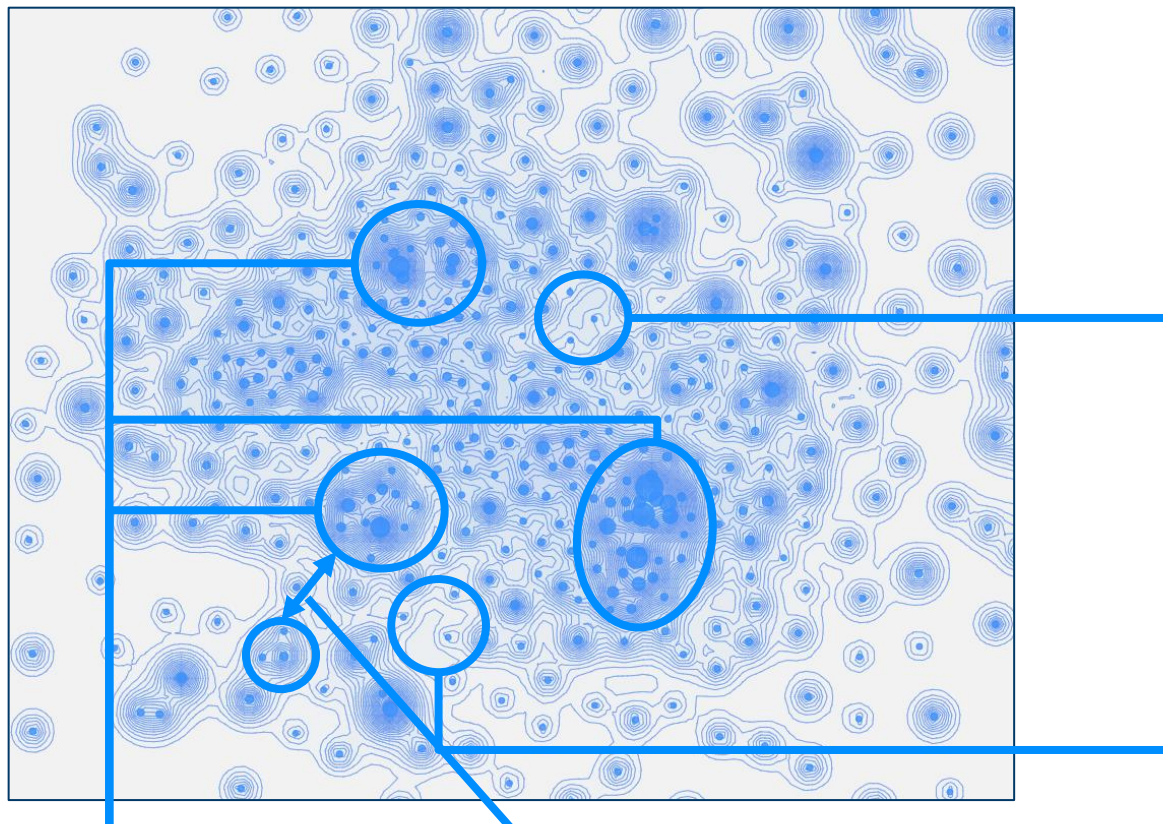
検索された文章に近い情報を短時間で収集・可視化し、欲しい情報と周辺情報が把握できます。

当社ASPのイメージ図（俯瞰図）



俯瞰図の基本的な見方

テキストデータ同士の内容の関連性に基づく配置により、大量のテキストデータの全体像を把握しやすくします。



● 各プロットは似ている文書をひとまとめたクラスタ

● クラスタの大きさは、その中に含まれる文書の数に比例

● クラスタ間の距離はクラスタ間の類似度を表現（似ているほど近い）

● XY軸は予め定義されていない。
クラスタ同士の類似性を最適に表現できるように配置を決定

クラスタが密集

= データセット中に多く含まれている技術や市場ニーズなどの情報

クラスタ間の距離が近い ホワイトスペース

= 内容の関連性が高い

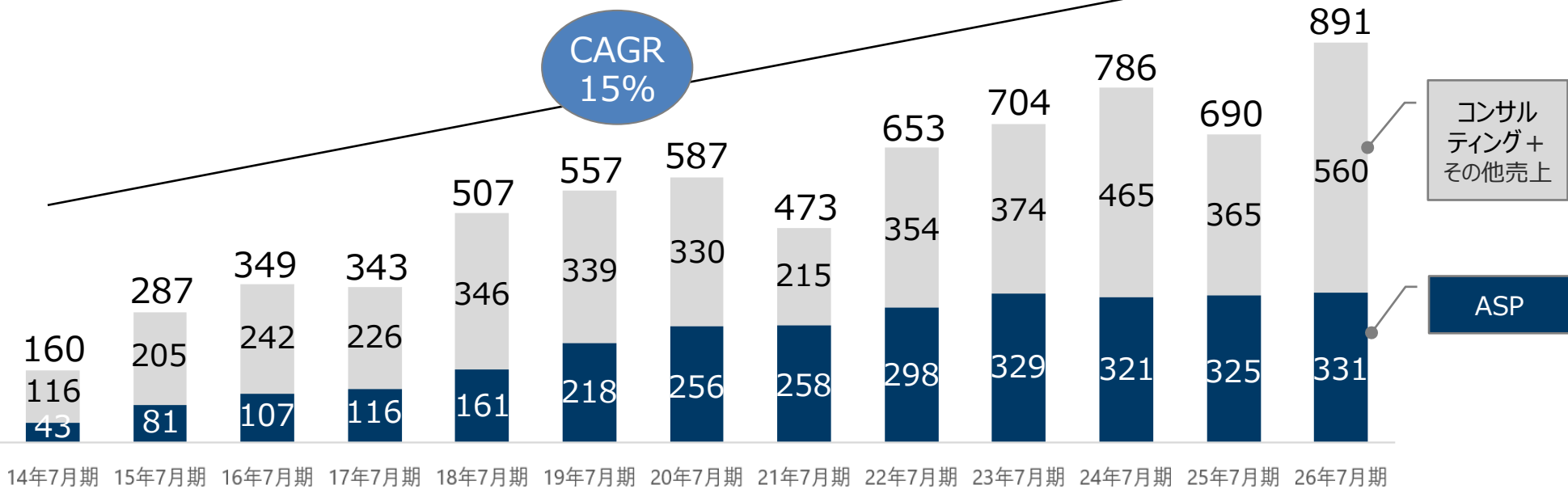
業績推移

VALUENEX

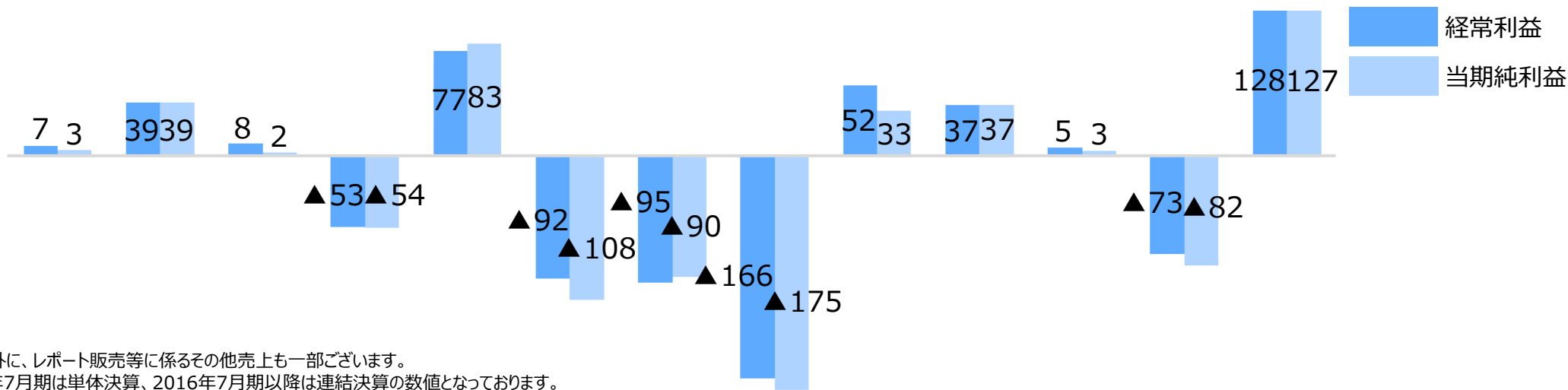
単位：百万円

CAGR
15%

売上高注



経常利益
当期純利益



注：ASPとコンサルティング以外に、レポート販売等に係るその他売上も一部ございます。
2014年7月期、2015年7月期は単体決算、2016年7月期以降は連結決算の数値となっております。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



www.valuenex.com
customer@valuenex.com