
VISUALIZE THE FUTURE



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

2022年6月14日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 会社概要
- ビジネスモデルと競争優位性
 - ビジネスモデル・収益サイクル
 - 競争優位性
 - 収益構造
- 市場動向
- 成長戦略・事業計画
- リスク情報
- 本資料の取り扱いについて
- 補足資料

会社概要

創業以来、世界有数のGPU IPベンダーとして実績を誇るファブレス半導体ベンダーです。近年は世界をリードする「AI Computing Company」となるべく、アルゴリズム・ソフトウェアからハードウェア、エッジからクラウドに亘るEnd to EndのAIサービスの提供により、お客様や社会の課題解決に貢献しています。

会社名	株式会社デジタルメディアプロフェッショナル (DMP)
事業内容	GPU及びAIに関わる、IPライセンス、SoC/モジュール開発&販売、及び受託開発サービス
設立	2002年7月
所在地	東京都中野区
代表者	代表取締役会長CEO 山本 達夫 代表取締役社長COO 大澤 剛
資本金	1,838百万円
連結従業員数	69名 (2022年4月1日現在)
特許数	35件
連結子会社	Digital Media Professionals Vietnam Company Limited

年月	沿革
2002年7月	設立
2005年7月	ULTRAY® ビジュアルプロセッサを発表
2007年4月	PICA®グラフィックスIPコアが「第9回 LSI IPデザインアワード」企業部門「IP優秀賞」を受賞
2009年4月	SMAPH®-FベクターグラフィックスIPコアを発表
2009年11月	SMAPH®-S 3DグラフィックスIPコアを発表
2011年6月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2014年5月	株式会社UKCホールディングス(現株式会社レスターホールディングス)と業務資本提携
2016年8月	新3DグラフィックスIPコア「M3000」シリーズを発表
2016年11月	Deep Learningを用いた画像認識エンジン「ZIA™」を発表
2018年3月	次世代グラフィックスプロセッサ「RS1」を量産・出荷開始
2019年5月	ヤマハ発動機株式会社と業務資本提携
2019年5月	ISO9001:2015認証(審査機関インターテック・サーティフィケーション株式会社)取得
2020年4月	「Digital Media Professionals Vietnam Company Limited」を設立
2021年4月	米国Cambrian Inc.と資本業務提携
2022年4月	東京証券取引所グロース市場へ移行

事業内容／取り組み分野と売上高・構成比（2022年3月期）

● 事業

IPコアライセンス事業 173百万円 (10%)

- ・AI/GPU IPコアライセンス
- ・AIソフトウェアライセンス



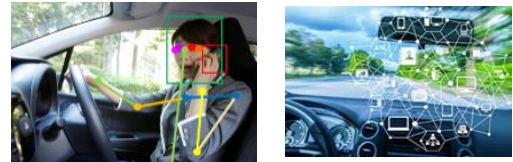
製品事業 1,199百万円 (72%)

- ・アミューズメント市場向け画像処理半導体
- ・AI FPGAモジュール
- ・協働ロボット向けビジョンシステム



プロフェッショナルサービス事業 295百万円 (18%)

- ・AIアルゴリズム、コンピュータビジョンソフトウェア受託開発
- ・FPGA/ボード受託開発
- ・安全運転支援システム、ロボティクスに係る顧客製品・サービス開発サポート



● 分野

安全運転支援分野 163百万円 (10%)

- ・ドライブレコーダー等を活用した先進運転支援システム、ドライバーモニタリングシステム向けAIライセンス、製品、プロフェッショナルサービスの提供



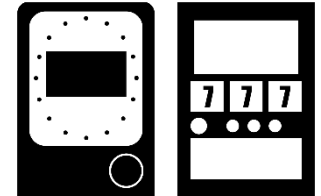
ロボティクス分野 236百万円 (14%)

- ・ロボティクス製品（自律走行ロボット、協働ロボット）向けAIライセンス、製品、プロフェッショナルサービスの提供



アミューズメント分野 1,155百万円 (69%)

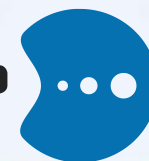
- ・アミューズメント市場（遊技機）向け製品、サポートの提供



その他分野 111百万円 (7%)

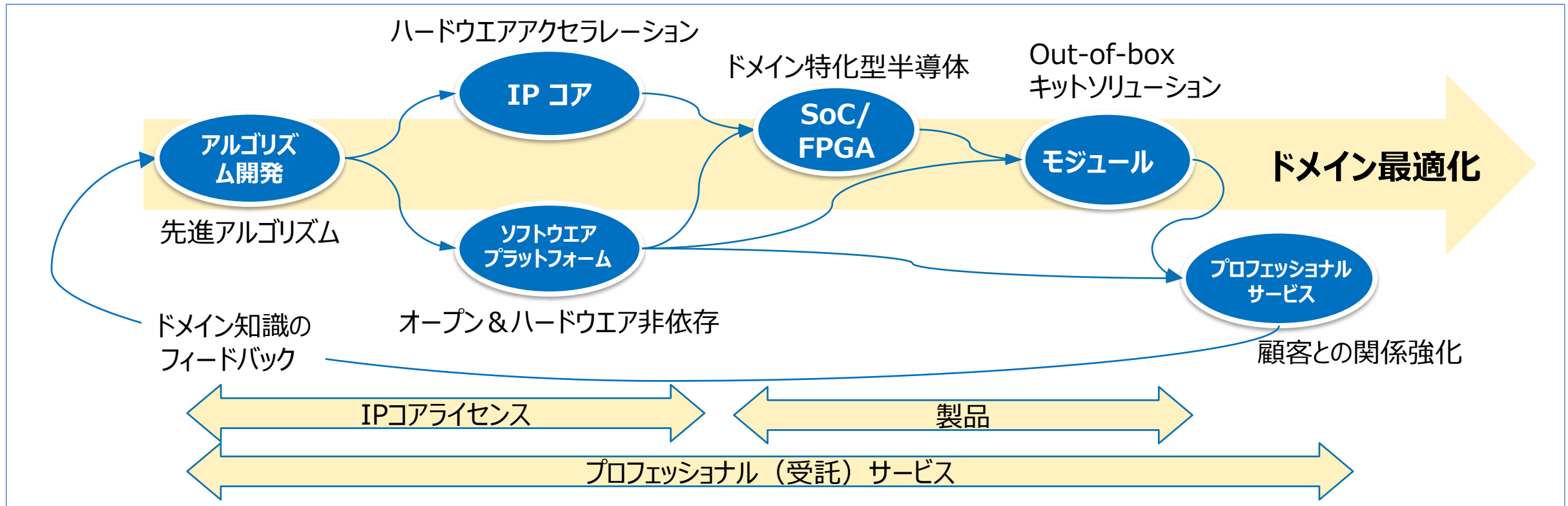
- ・デジタル機器等向けIPコアライセンス（初期ライセンス、ランニングロイヤリティ）提供
- ・その他



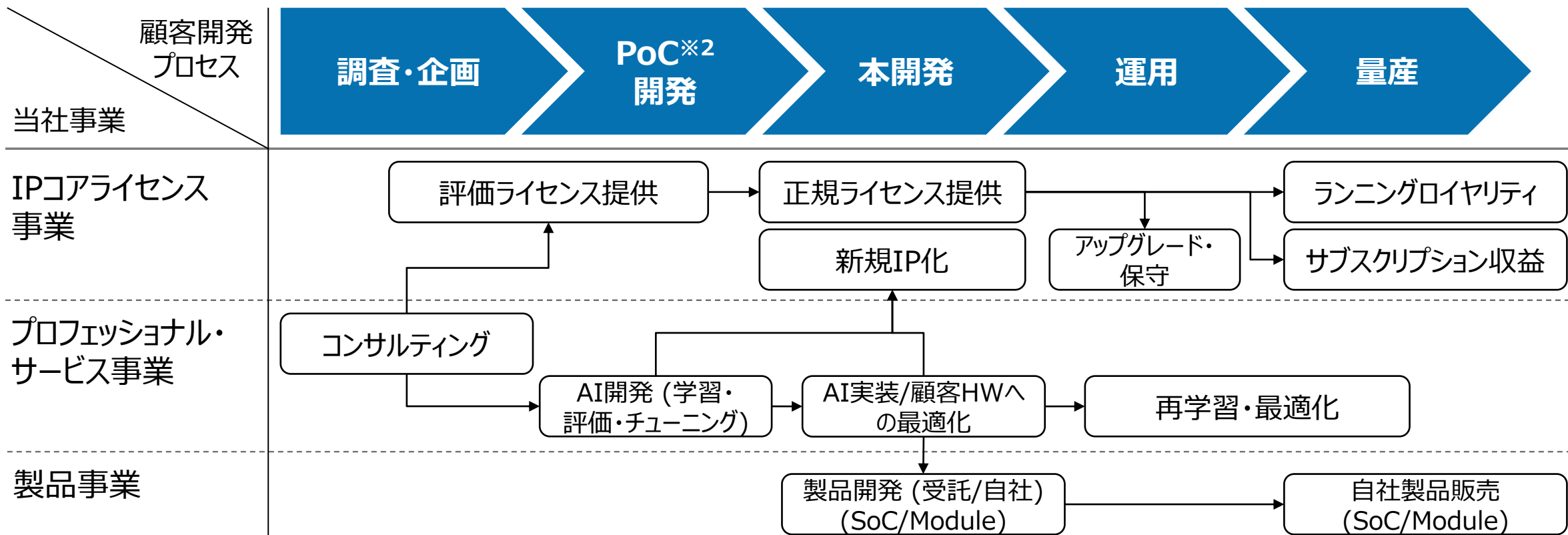


ビジネスモデルと競争優位性

- アルゴリズム、ソフトウェア、ハードウェアを統合的に開発（ドメイン最適化）
- ライセンス、製品、プロフェッショナルサービスによる柔軟な価値の提供、収益化モデル
- 収益性の高い「IPコアライセンス」、スケール追求型の「プロフェッショナルサービス」、「製品事業」のバランスのとれた収益構造を構築



- 顧客製品の開発ライフサイクル全体（企画～量産）に亘る、付加価値提供、LTV※1最大化
- 顧客プロジェクトで培ったテクノロジー・ノウハウに基づく標準製品・サービスの開発・提供により、顧客開発に柔軟、迅速に対応するとともに、利益率の向上を図る



※1 LTV : Lifetime Valueの略。顧客との取引開始から終了までに得られる利益のこと (顧客生涯価値)

※2 PoC : Proof of Conceptの略。新しい概念や理論、原理を本格的に導入する前に行う実現可能性に関する検証・試行のこと

- 組み込みGPUパイオニアとしてAI、ビジュアルコンピューティング分野において卓越した技術を蓄積
- アルゴリズム、ソフトウェア、ハードウェアのフルスタック技術によるドメイン特化型ソリューションの開発
- エッジとクラウド技術を融合した最適なシステムの提案・開発

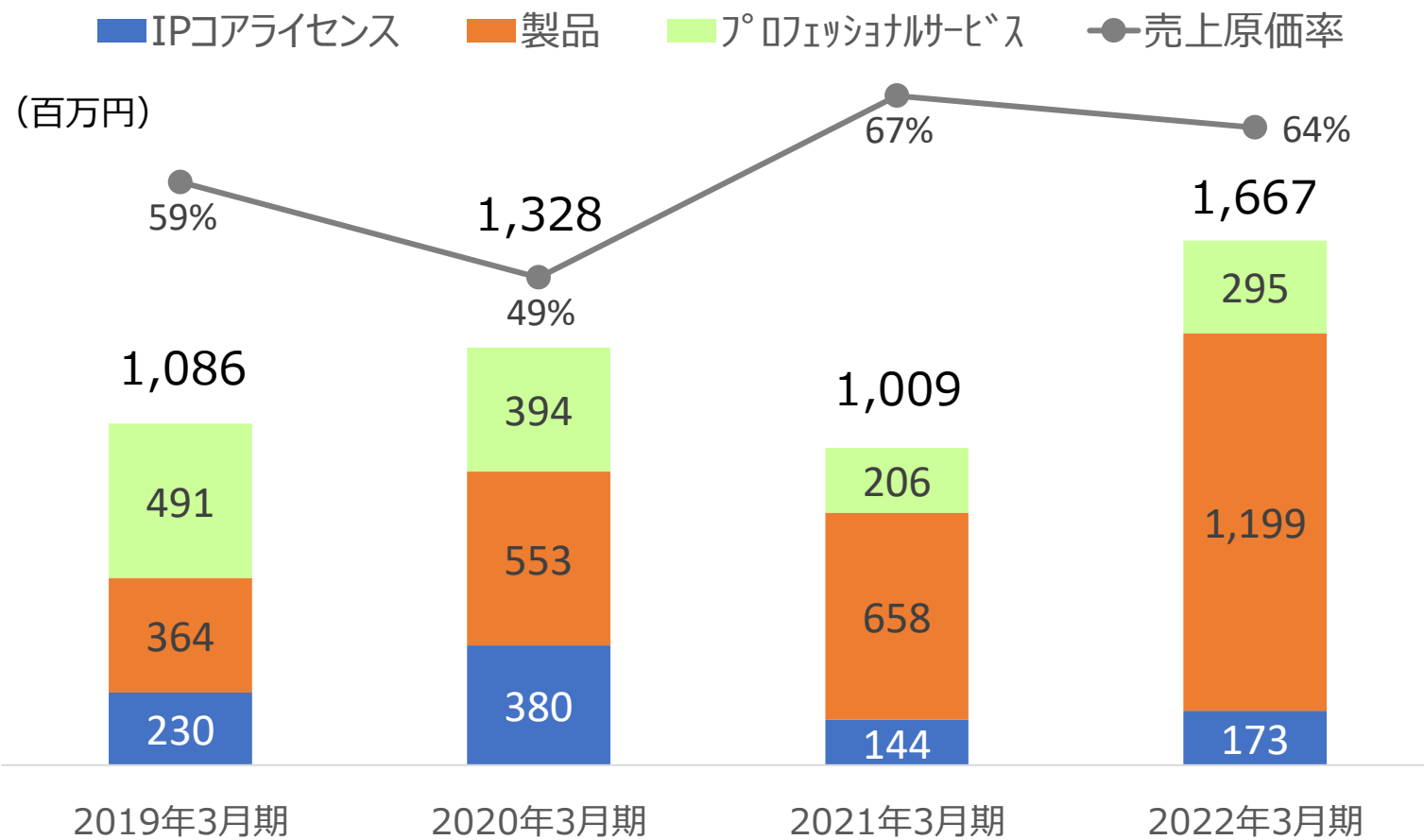
[例：AIサービス機能]

	戦略策定	データ準備	AIモデル作成と検証	ハードウェア化*	ソリューション化
	<ul style="list-style-type: none"> ・課題確認 ・費用対効果推定 ・活用データの決定 	<ul style="list-style-type: none"> ・データの量/質 ・データの前処理 ・アノテーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・学習モデル作成 ・モデルの精度検証 ・数値最適化 ・データフローの確認 ・課題解決の確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・ハードウェアアクセラレーション 性能、コスト、電力最適化 ・ハードウェア非依存 	<ul style="list-style-type: none"> ・バックエンド ・フロントエンド ・UI/UX ・製品化全般
当社					
AI開発受託/アルゴリズム・ソフトウェア開発会社					

※ハードウェア化：C言語ソフトウェアで表現したアルゴリズムあるいはシステム記述の一部または全てをハードウェア（RTL）に書き換え、ソフトウェアと専用のハードウェアの組合せにすることで性能向上を実現

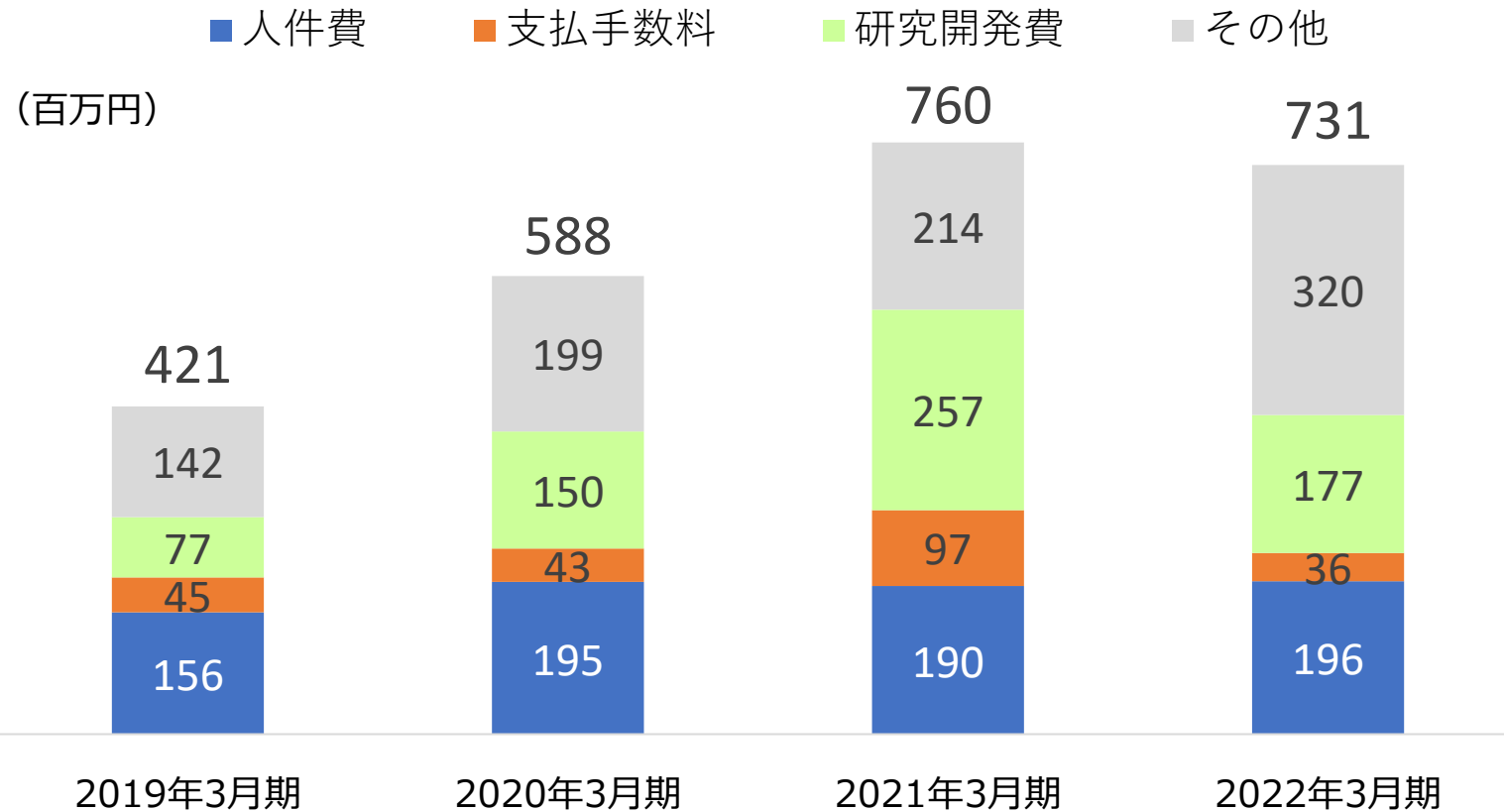
出典：当社業界分析 (参考資料：野村證券 Industry Research Report No.242)

売上原価率は、製品売上高(比率)の増加に伴い上昇、IPコアライセンス売上高(比率)の増加に伴い下降傾向



注) 2020年3月期までは非連結、2021年3月期以降は連結

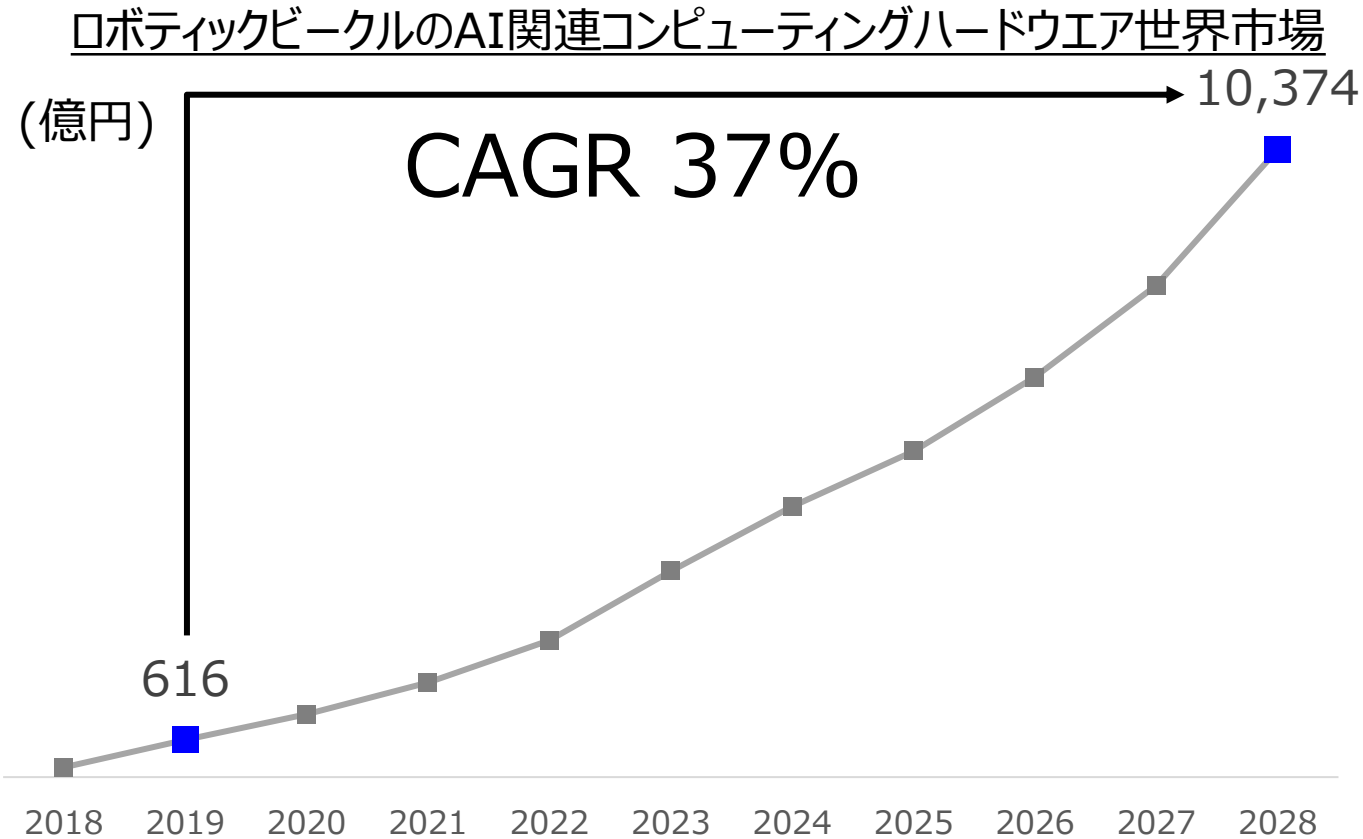
- SGA（販売費及び一般管理費）は研究開発費や人件費が中心
- 研究開発費は、中期的な成長に向けたテクノロジー、ソリューション開発に関わるもの



注) 2020年3月期までは非連結、2021年3月期以降は連結

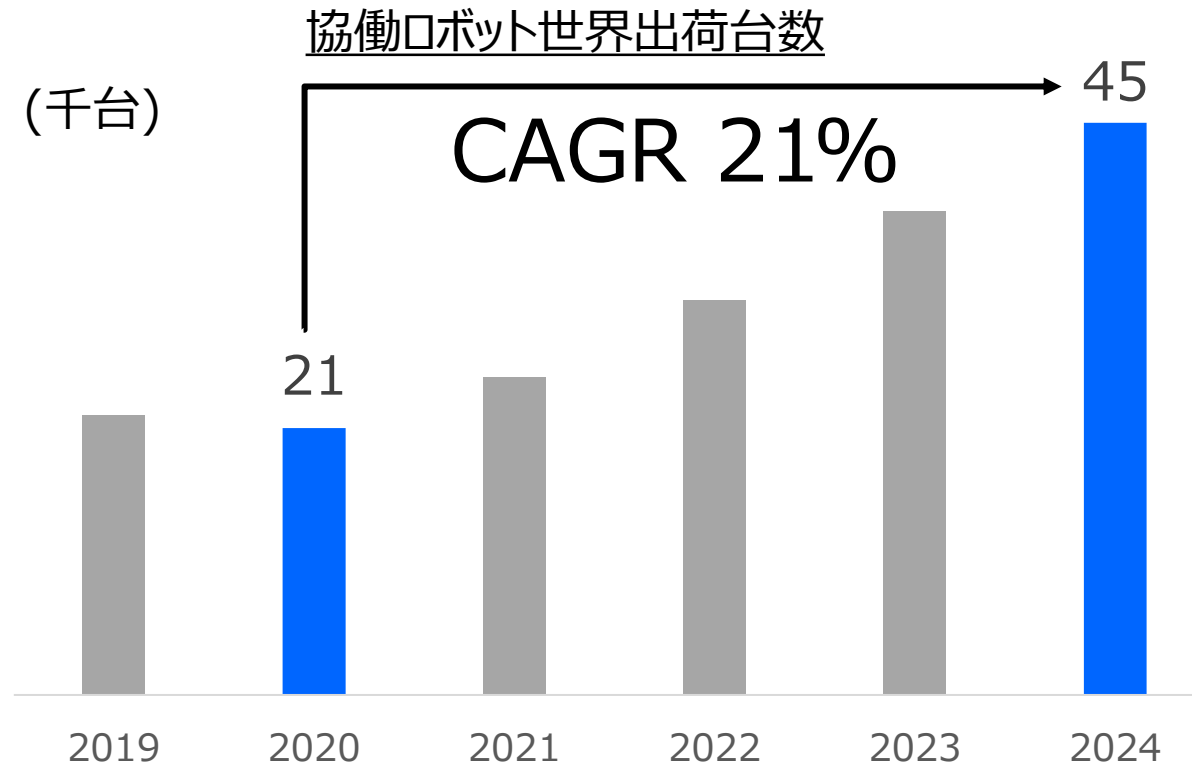
市場動向

省人・省力化、生産性向上に向けて、製造、物流、農業、家庭等様々な現場で自律走行ロボットの需要が拡大見込



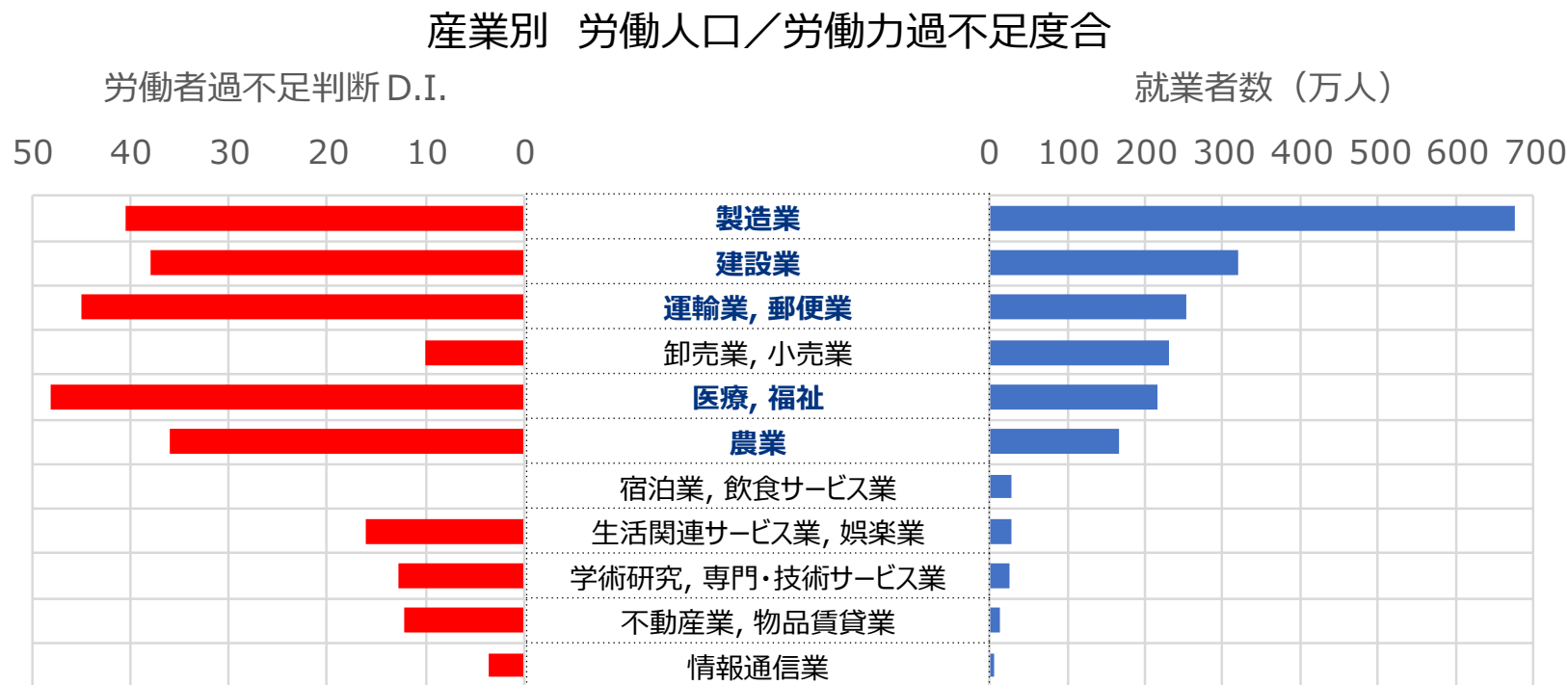
出典 : Yole Développement

- 人手不足や新型コロナウイルス感染症予防を背景に製造・物流現場での導入が進み、三品産業（食品・医薬品・化粧品）への適用も進む
- カメラで物体を検出・認識するAIビジョンシステムの搭載率も上がっていくことが予想される



出典：グローバルインフォメーション

労働人口、労働力不足度合の観点から、ロボットの導入効果が期待できる産業は、第一に**製造業**、他に**建設業**、**運輸業**、**医療福祉**、**農業**が有力



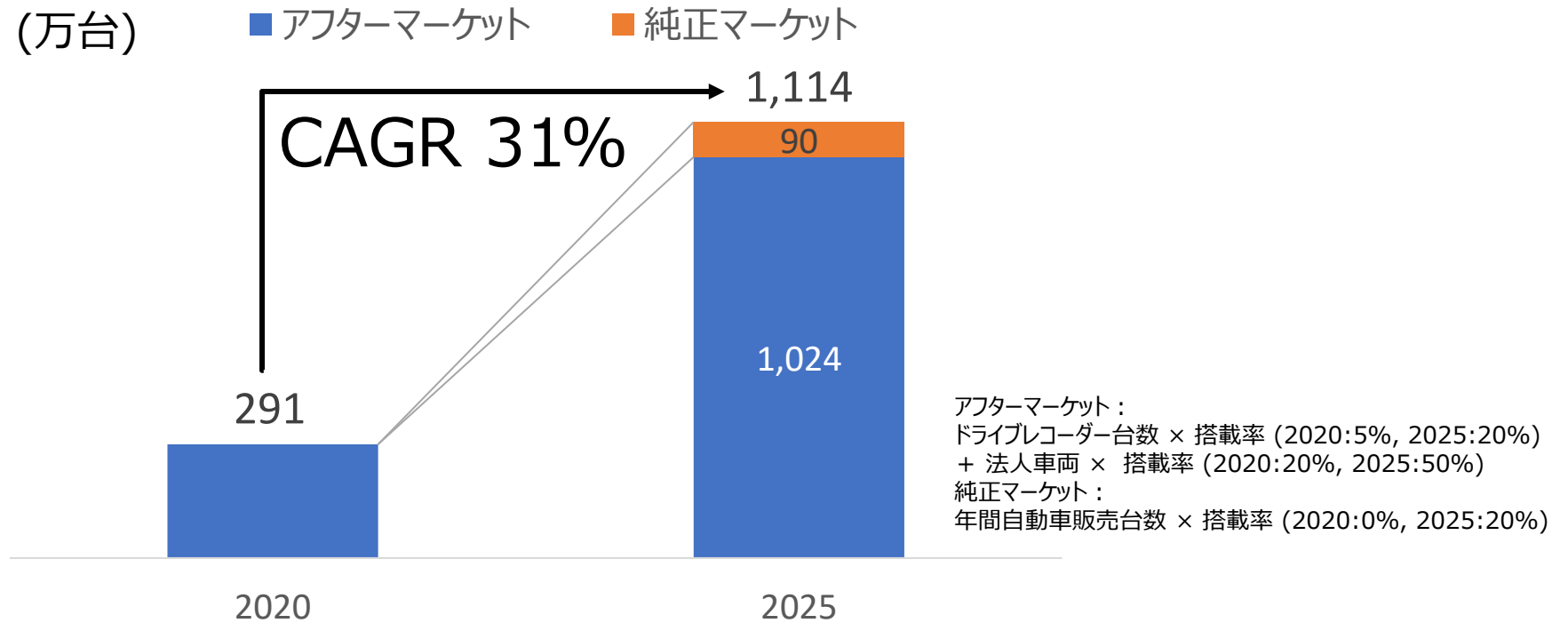
出典

就業者数：2022年3月労働力調査結果（総務省統計局）の産業・職業別就業者の内、ロボット導入効果が高いと推測される職業である農林漁業従事者、生産工程従事者、輸送・機械運転従事者、建設・採掘従事者、運搬・清掃・包装等従事者、介護サービス職業従事者の数を弊社が集計したもの

労働者過不足判断D.I.：2022年2月労働経済動向調査（厚生労働省）より、輸送・機械運転、技能工、単純工、サービス（医療・福祉のみ）の労働者過不足判断D.I.（不足－過剰）を上記職業別従事者数で弊社が加重平均したもの（農業に関しては、2022年1月農業景況調査（日本政策金融公庫）中の雇用状況DIを使用）

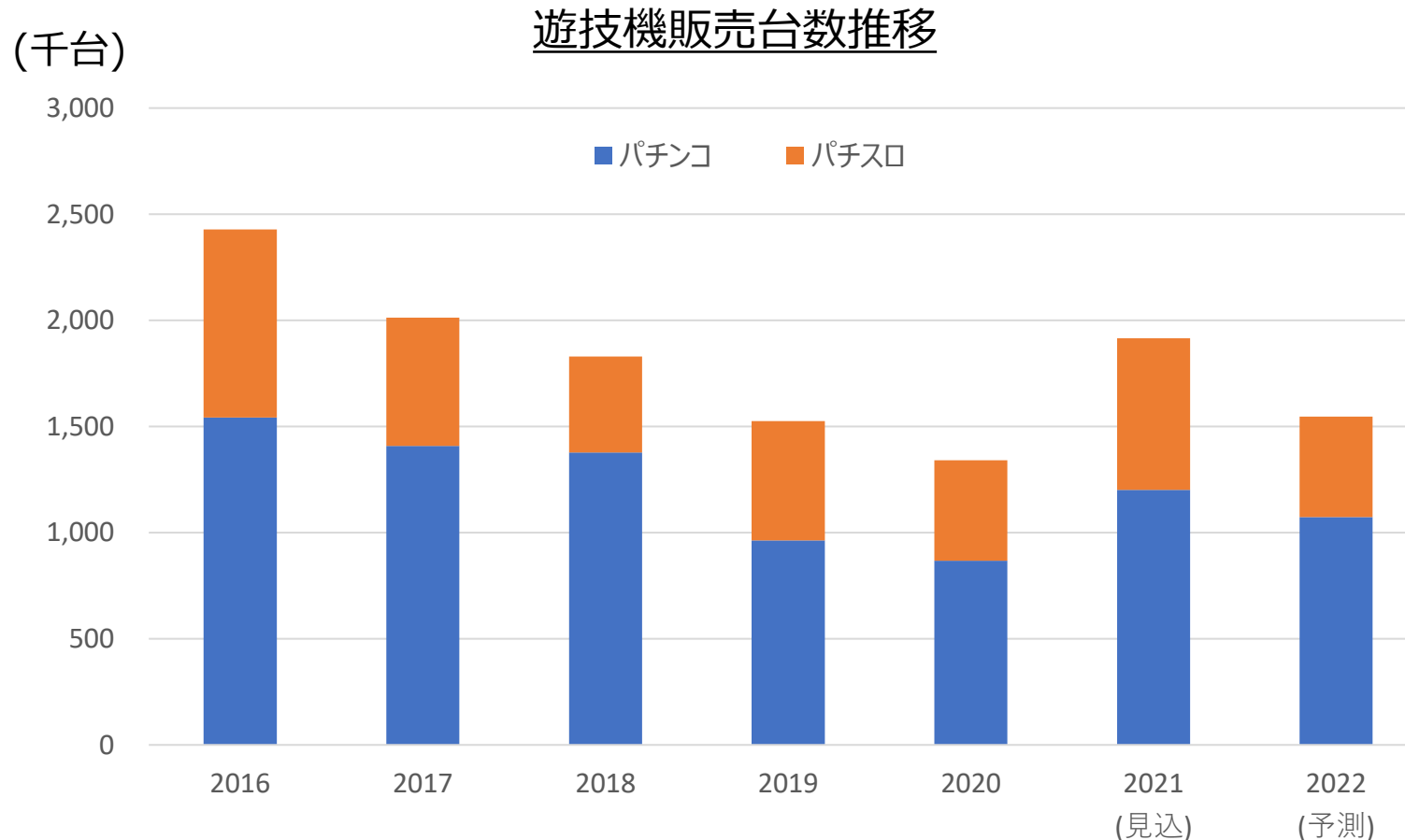
改正道路交通法の施行、ドライブレコーダー特約付き自動車保険の拡充、法人車両の安全運転教育需要等により、アフターマーケットの拡大に加え、純正マーケットの立ち上がりが期待できる

AI/通信機能搭載ドライブレコーダー国内市場



出典：自動車検査登録情報協会、日本自動車リース協会連合会、全日本トラック協会、日本自動車販売協会連合会、国土交通省、電子情報技術産業協会の実績・調査資料、搭載率に関しては当社想定を基に、当社推計

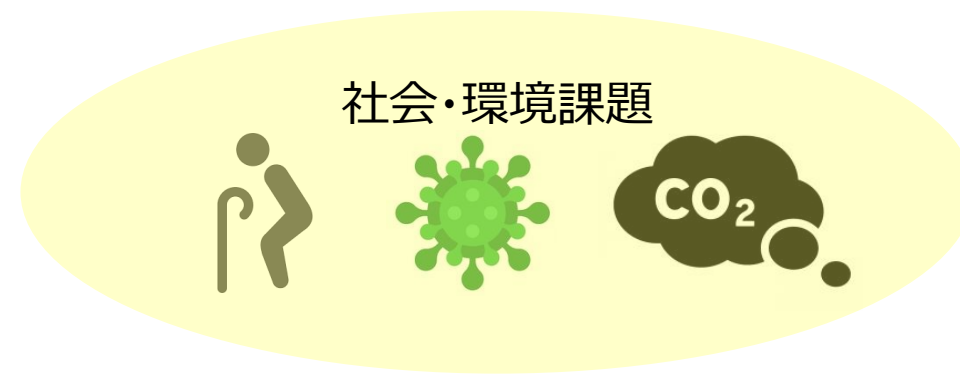
- 市場は減少傾向も、依然100万台超の規模がある
- 2021年度は旧規則機から新規則機への入れ替え需要により伸長



出典：矢野経済研究所、見込・予測は遊技機メーカー3社（セガサミーホールディングス、SANKYO、平和）の2022年3月期決算説明資料に記載されている見込・予測数値の平均

事業計画・成長戦略

社会・環境の大きなトピック・課題である「少子高齢化」、「コロナ禍」、「気候変動」等の克服に社会や政界・経済界全体として取り組む機運の高まり



当社は、社会環境の変化をチャンスと捉え、社会・環境課題の解決に貢献することによって、収益/利益を獲得し、企業価値を向上させるCSV (Creating Shared Value) 経営を実現

- 創業以来の強みであるグラフィックス技術とそこから派生、涵養したAI（人工知能）・ディープラーニング技術を活用することで差異化が可能で、市場成長が期待でき、社会・環境課題解決にも貢献する、安全運転支援（セーフティ）分野、ロボティクス分野に注力
- 市場の絶対的規模が大きいアミューズメント分野では、当社のユニークな2D・3D統合チップの優位性を発揮できる市場セグメントにおけるシェア拡大を目指す

メガトピック

社会・環境変化/課題

DMPの取り組み

少子高齢化

- ・労働人口減少
- ・高齢者自動車事故増
- ・イテンシャルワーカー労働過多
- ・交通弱者の存在
- ・技能継承問題
- ・インフラ老朽化

- ・ロボティクス領域における自動・自律化の取り組みにより、労働人口減少、過酷労働、コロナ禍を補完する生産性の向上・業務効率化、省人化・省力化に貢献

コロナ禍

- ・リモート化、オンライン化の進展
- ・デジタルシフト
- ・EC（電子商取引）拡大
- ・外国人労働者減

- ・安全運転支援サービスの提供により、リアルタイムの事故防止やヒヤリハット事象に基づく安全運転教育に貢献

気候変動

- ・温室効果による平均気温の上昇
- ・自然災害の増加
- ・農業生産量・食糧減

- ・自動運転技術により、MaaS推進に貢献
- ・顧客の開発プロジェクトにVR（仮想現実）環境を提供
- ・ハードウェア（IP）の低消費電力化により、グローバルな低炭素社会化に貢献
- ・AI画像認識技術を活用し、インフラ検査に貢献

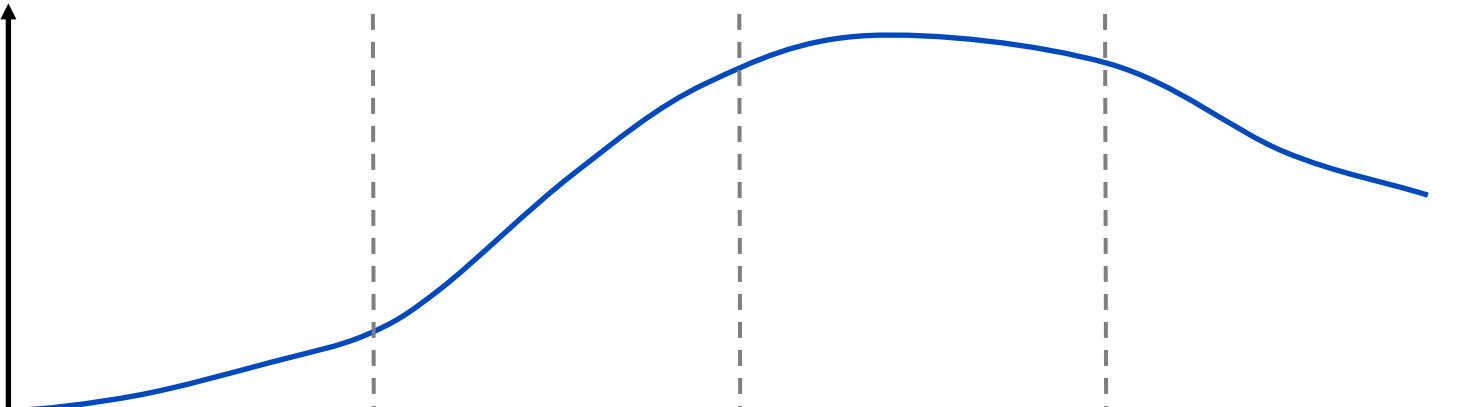
SDGsへの貢献



主力分野の市場ライフサイクルと基本戦略

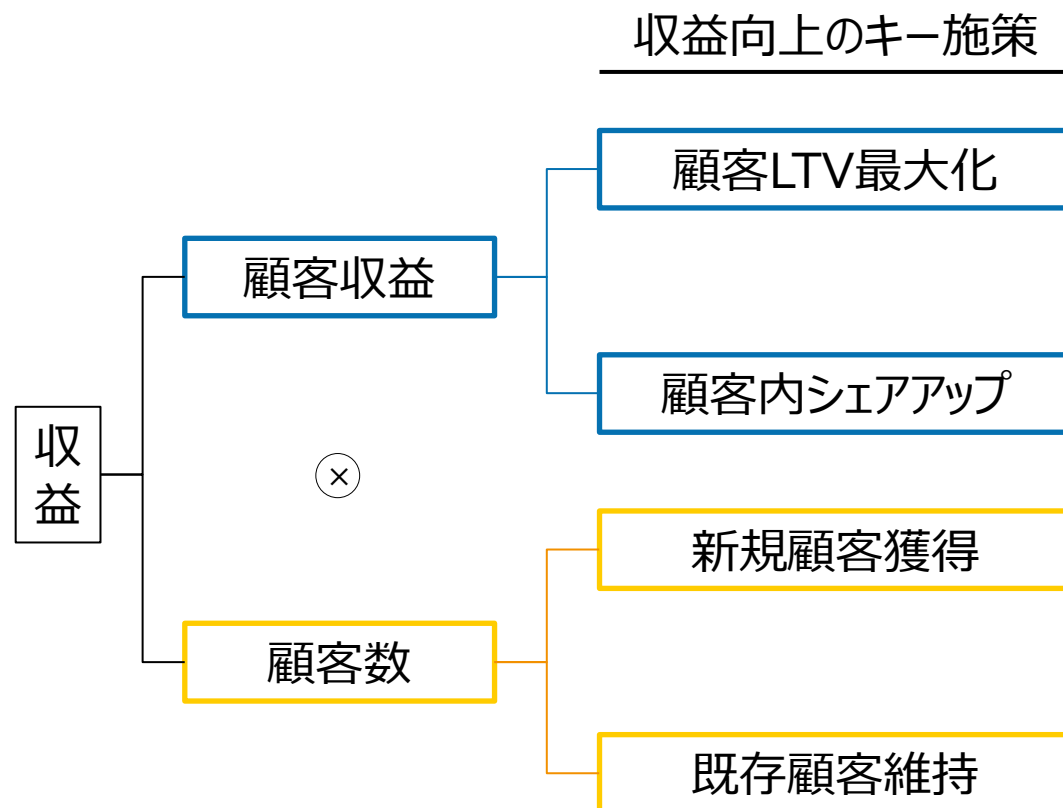
- ・広範なロボティクス市場において、競争優位性を発揮できる市場・技術・領域にフォーカス
- ・アミューズメント分野はボラティリティ増大リスクを踏まえつつ、市場シェアを拡大・維持

市場規模 ↑



	導入期	成長期	成熟期	減少期	基本戦略
ロボティクス	◎				競争優位性を踏まえた「選択と集中」による収益・利益の拡大
安全運転支援 (セーフティ)		◎			ソリューション充実による顧客数の拡大と顧客プロジェクトの深耕
アミューズメント				◎	顧客内シェア拡大・新規顧客獲得により市場内プレゼンス拡大

テクノロジーイノベーション、顧客/エコシステムマネジメント、オペレーションマネジメントにより収益を最大化



収益向上のキー施策

収益向上のキーアクティビティ

1. テクノロジーイノベーション

テクノロジー/製品/サービスの改良、ラインアップ拡大により顧客LTVの最大化、顧客内シェアアップ、顧客維持・獲得を図る

2. 顧客/エコシステムマネジメント

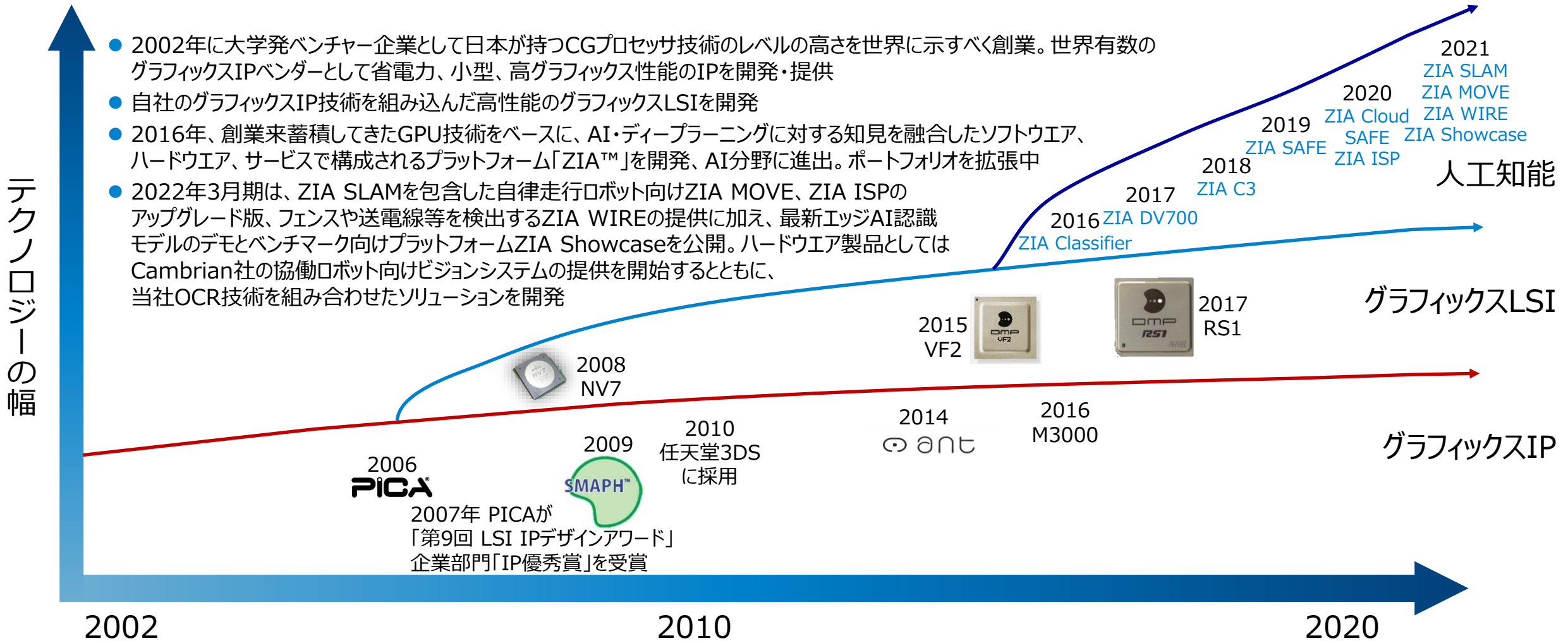
顧客を含めた各種エコシステムとの関係性向上や協業活性化により、顧客維持・獲得、テクノロジーの補完を図る

3. オペレーションマネジメント

開発人材の強化や品質、コスト、デリバリーのコントロールにより、開発競争力の強化、顧客満足度の向上、収益の改善を図る

収益向上のキーアクティビティ テクノロジーイノベーション

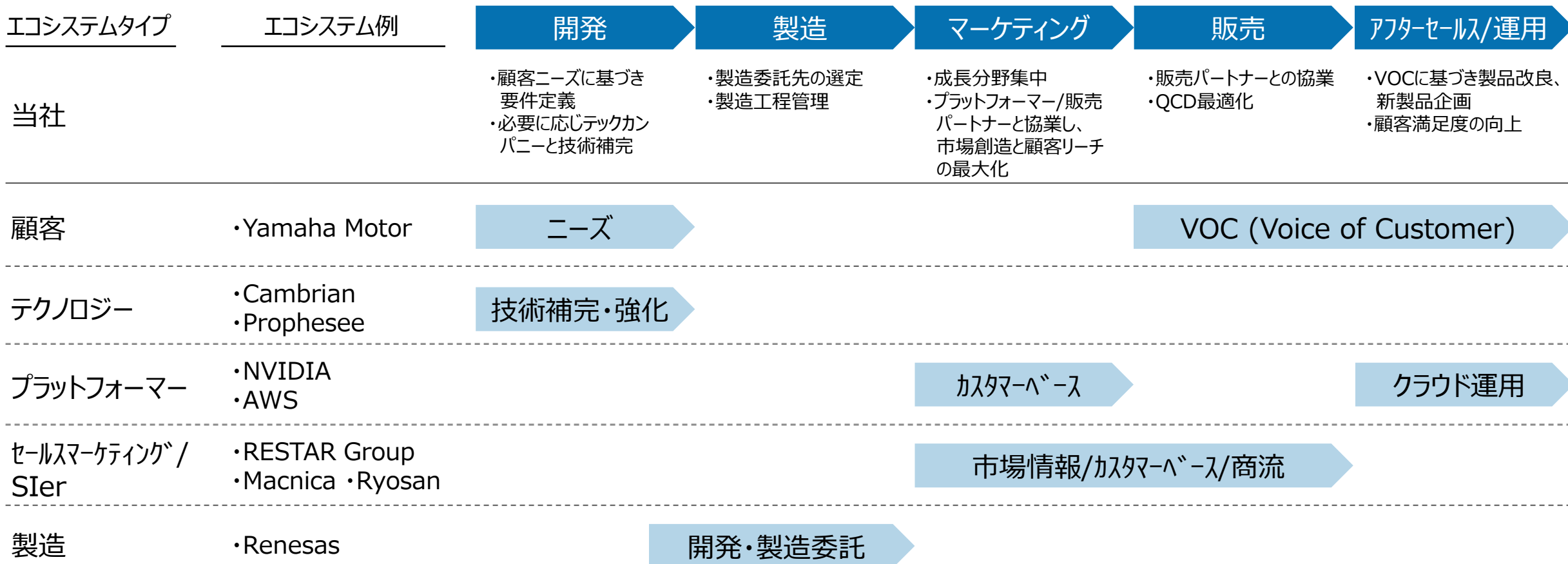
組み込みGPUパイオニアとしてAI、ビジュアルコンピューティング分野において蓄積してきた卓越した技術をベースに、尖ったハードウェア・ソフトウェアIP、ソフトウェア、製品、サービスを開発・提供し続ける



- 2002年に大学発ベンチャー企業として日本が持つCGプロセッサ技術のレベルの高さを世界に示すべく創業。世界有数のグラフィックスIPベンダーとして省電力、小型、高グラフィックス性能のIPを開発・提供
- 自社のグラフィックスIP技術を組み込んだ高性能のグラフィックスLSIを開発
- 2016年、創業来蓄積してきたGPU技術をベースに、AI・ディープラーニングに対する知見を融合したソフトウェア、ハードウェア、サービスで構成されるプラットフォーム「ZIA™」を開発、AI分野に進出。ポートフォリオを拡張中
- 2022年3月期は、ZIA SLAMを包含した自律走行ロボット向けZIA MOVE、ZIA ISPのアップグレード版、フェンスや送電線等を検出するZIA WIREの提供に加え、最新エッジAI認識モデルのデモとベンチマーク向けプラットフォームZIA Showcaseを公開。ハードウェア製品としてはCambrian社の協働ロボット向けビジョンシステムの提供を開始するとともに、当社OCR技術を組み合わせたソリューションを開発

収益向上のキーアクティビティ 顧客/エコシステムマネジメント

顧客を含めた各種エコシステムとの関係性向上や協業活性化により、顧客維持・獲得、テクノロジー補完・強化を図る



中期経営計画の進捗（2022年3月期実績、2023年3月期予想）

- 全体売上高／利益：前回中計と比較して、2022年3月期は上振れ着地（売上高過去最高）、2023年3月期はほぼ想定通りを見込む
- 安全運転支援分野：2022年3月期は半導体需給ひっ迫に伴う顧客製品出荷減によるランニングロイヤリティへの影響や一部新規顧客の取り込みの遅れ等あり下振れ着地。2023年3月期は主にプロフェッショナルサービス増により、上振れ見込
- ロボティクス分野：2022年3月期は、PoC案件中心で採用案件数や案件単価が想定を下回り、前回中計から下振れ着地、2023年3月期も同様の見込。市場の「成長期」の立ち上がり遅れの中、産業分野や自社技術・製品の「選択と集中」により収益利益獲得を目指す
- アミューズメント分野：顧客内シェア増、新規顧客獲得に伴う大型受注獲得、量産出荷により、前回中計を上回る

(百万円)	2021年 3月期	2022年3月期		2023年3月期	
	実績	前回中計	実績	前回中計	業績予想
安全運転支援	49	183	163	230	263
ロボティクス	166	374	236	487	290
アミューズメント	646	840	1,155	1,500	1,719
売上高※	1,009	1,500	1,667	2,250	2,370
営業利益	△425	△250	△126	50	25
経常利益	△361	△250	△122	50	25

※ 主要3分野（安全運転支援・ロボティクス・アミューズメント）以外の売上高（デジタル機器向けAI/GPU IPコアライセンス等）を含む

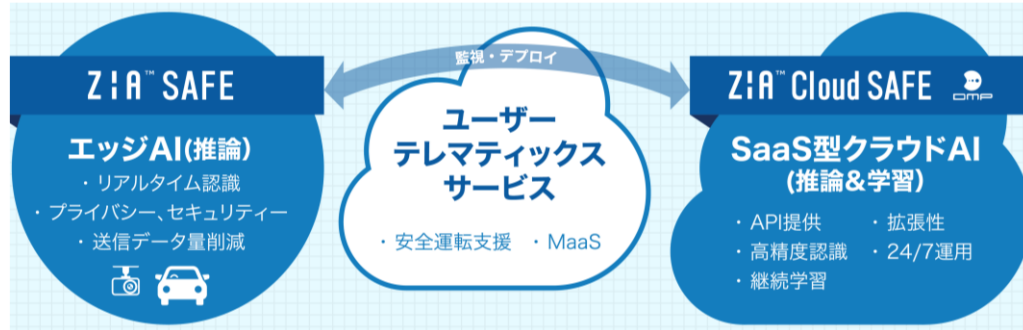
- 安全運転支援分野は、より広範な「セーフティ分野」に事業拡張
- ロボティクス分野は、「選択と集中」により、競争優位性を発揮できる領域で事業の高付加価値化を図る

	安全運転支援	ロボティクス	アミューズメント
市場前提	公共安全やスマートシティ関連の市場の立ち上がりが期待できる	ロボットの社会実装、市場拡大が想定より遅れる※→導入期(PoC中心)からの市場の立ち上がり時間に時間を要する見込み	パチスロ6.5号機、スマートパチスロ、スマートパチンコの市場導入に伴い、ゲーム性拡充による市場喚起が期待できる
成長戦略	ドライブレコーダーを活用した安全運転支援から、より広範なセーフティ分野に事業拡張	<ul style="list-style-type: none"> ・労働集約ビジネスであるプロフェッショナルサービスへの依存度を下げる ・産業分野、提供価値（技術、製品、サービス）の「選択と集中」により、競争優位性を発揮。事業の高付加価値化により、収益・利益を高める 	

※ 出典：野村総合研究所 ITナビゲーター「日本におけるロボット市場規模予測」
 製造、農林水産・建設、物流・搬送分野における年平均成長率：2021年版 29%（2020年～2026年）、2022年版 23%（2021年～2027年）

- クラウドからエッジまでの一貫サービスが提供できる競争優位性により、既存顧客案件の深耕と新規顧客への参入を果たし、マーケットリーダーを目指す
- より広範なセーフティ領域である公共交通機関の危険検知・予知やスマートシティ関連に事業拡張

- ヒヤリハット画像解析並びにDMSで市場実績のあるAI認識モデル
- エッジ (ZIA SAFE) から クラウド (ZIA Cloud SAFE) までトータルでサポート



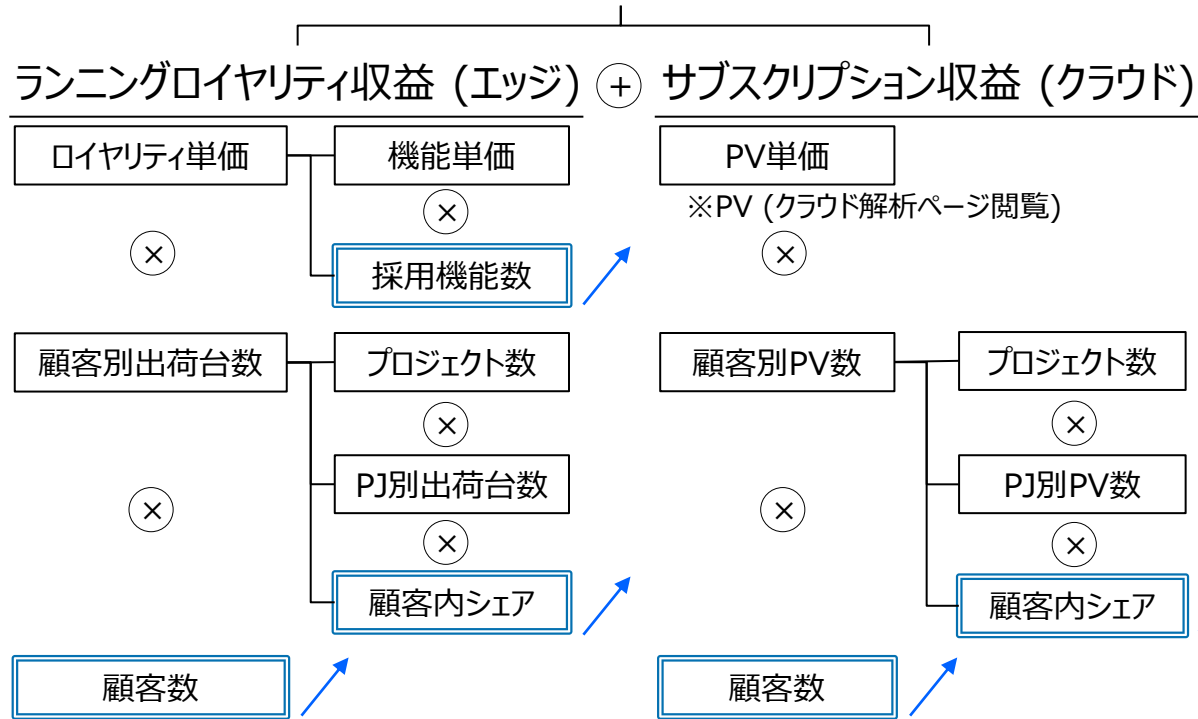
- ランニングロイヤリティやサブスクリプションライセンスにより、お客様のニーズに柔軟に対応
- 各種ハードウェアに対応可能
- 業務用車両の周辺監視、公共交通機関の危険検知・予知、スマートシティへの貢献（属性・人流把握、人数カウント、危険検知・予知等）に事業拡張

セーフティ
公共安全、スマートシティ

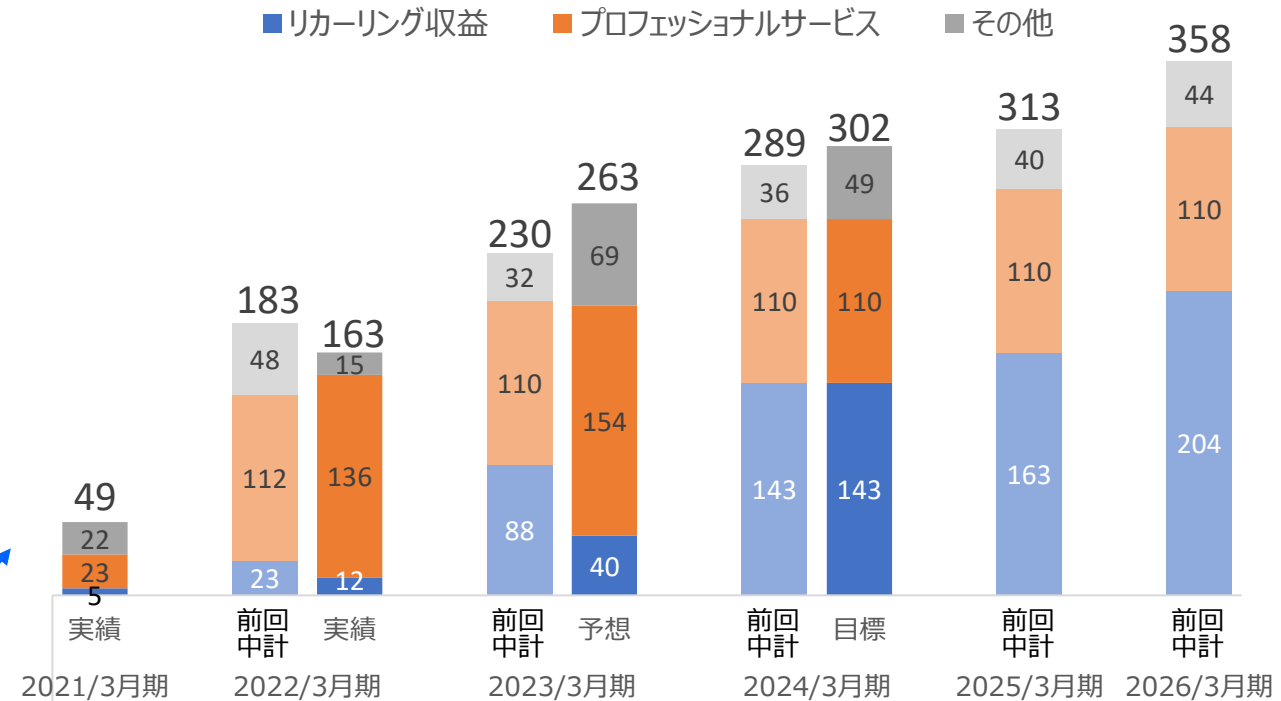
安全運転支援

- リカーリングビジネスにより、お客様のニーズに柔軟に対応するとともに、安定的収益を確保
 2021年3月期より提供を開始したZIA SAFE (エッジ)、ZIA Cloud SAFE (クラウド) の機能/性能向上・新規追加により、顧客内シェア、顧客数の拡大を図る (リカーリング収益比率：2022/3月期 8% → 2026年3月期 57%)
- 顧客プロジェクトの要件に合わせたプロフェッショナルサービスを提供
- 公共安全やスマートシティ関連市場において、PoC案件の発掘・獲得から将来的な商用化時のビジネス獲得に備える

リカーリング収益

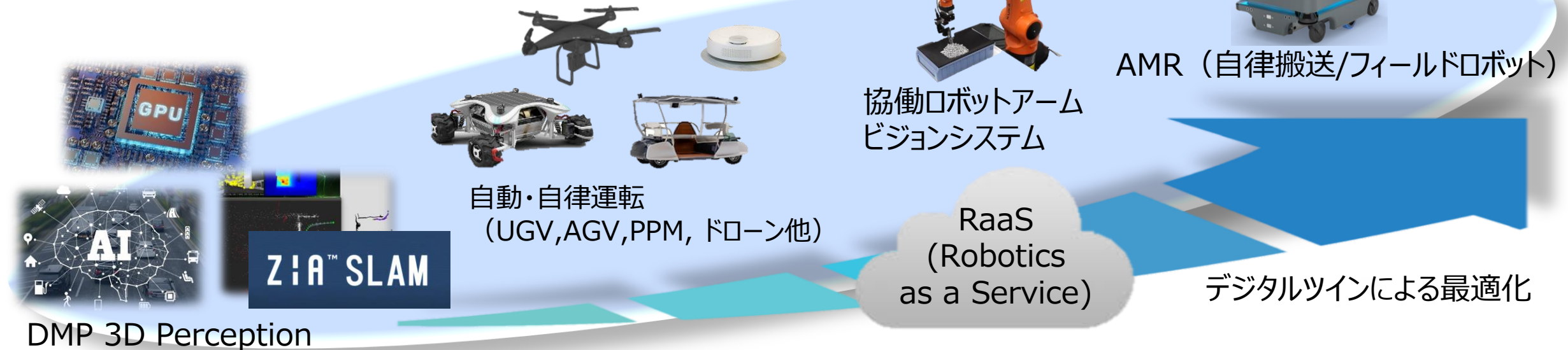


セーフティ分野売上高 (百万円)



DMPの競争優位性を発揮でき、付加価値の取れる技術、製品・サービスをロボット導入効果の高い産業（製造業、運輸業等）に提供することで、メリハリの利いたビジネス展開と収益・利益獲得を図る

- アルゴリズム、ソフト、ハードのトータルソリューションによるドメイン最適化
- DMP 3D Perceptionによる差異化（電力、性能、コスト）
- 自律走行ロボット、協働ロボット、またはその二つを組み合わせた先端的なロボット分野の技術開発
- ZIA Cloud技術を活用したRaaSの提供
- 3Dシミュレーションによるロボット動作環境最適化（デジタルツイン）



■ 労働集約ビジネスであるプロフェッショナルサービスへの依存度を下げるとともに、産業分野、提供価値（技術、製品・サービス）の「選択と集中」により、競争優位性を発揮。事業の高付加価値化により、収益・利益を高める
 ※本方針が2025年3月期、2026年3月期売上高に与える影響については精査の上、必要に応じて前回中計からの見直しを行う予定

● 自社技術の磨き込み、フォーカス

- ・ 既存ZIAシリーズのZIA™ SLAM (MOVE)等の精度、機能の更なる向上
- ・ 競争優位性を発揮できる要素技術の開発、製品化

● 他社との協業、エコシステム構築

- ・ ヤマハ発動機の各種アプリケーションへのAI実装プロジェクト継続、共同成果物の水平展開
- ・ エコシステム（技術商社、SIer、サービス/テックプラットフォーマー等）との協業によりロボット導入効果の高い製造業、運輸業等へのリーチを広げる

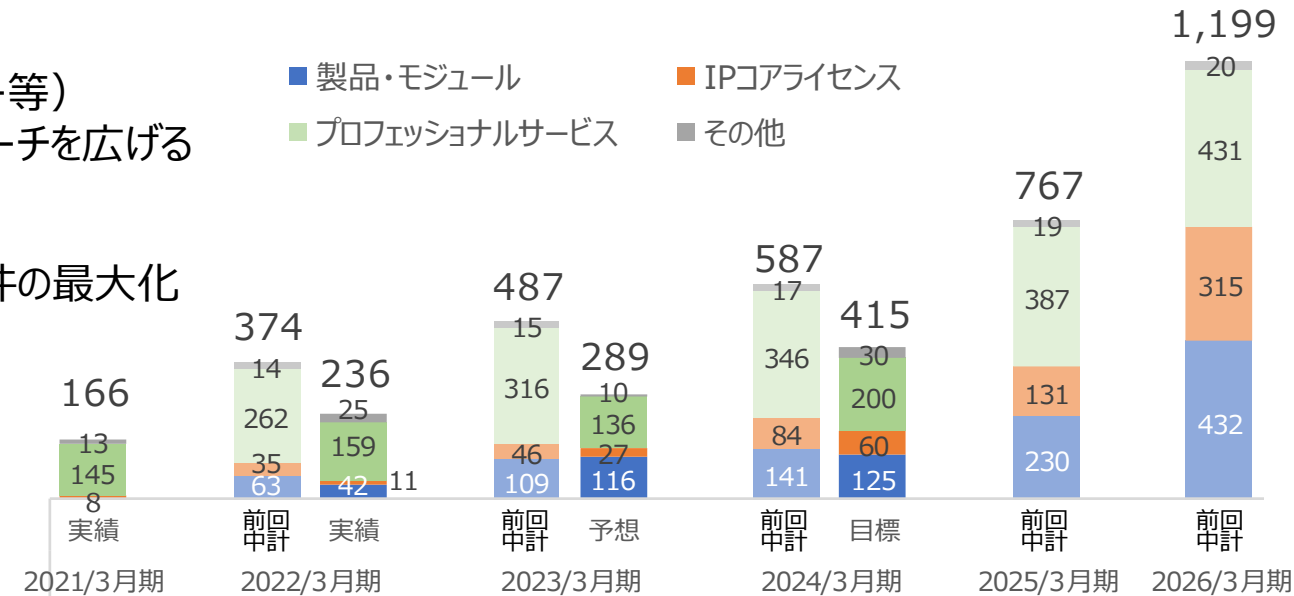
● Cambrianビジョンシステムビジネスの拡大

精度、速度、ピッキング対象の広範さ等の強みを活かした顧客案件の最大化

● 高付加価値の追求

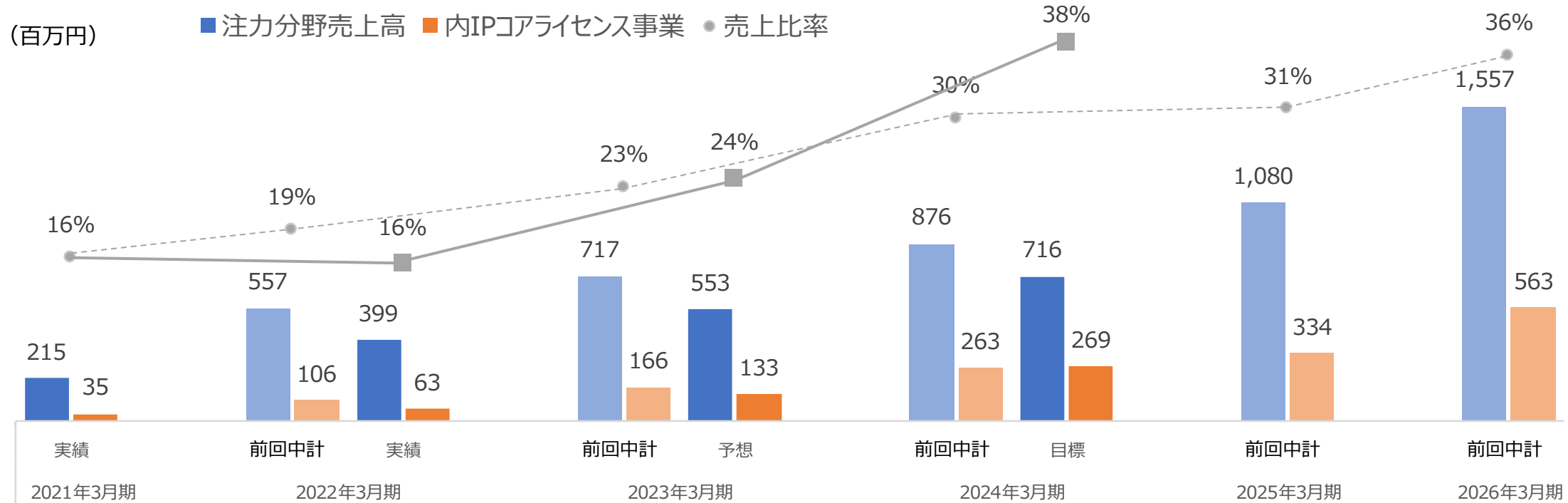
- ・ Cambrianビジョンシステムに、当社OCR機能、Non-CADピッキング機能等を組み合わせることによる付加価値獲得
- ・ 付加価値の取れるIPコアライセンスビジネスへの比重を高める

ロボティクス分野売上高（百万円）

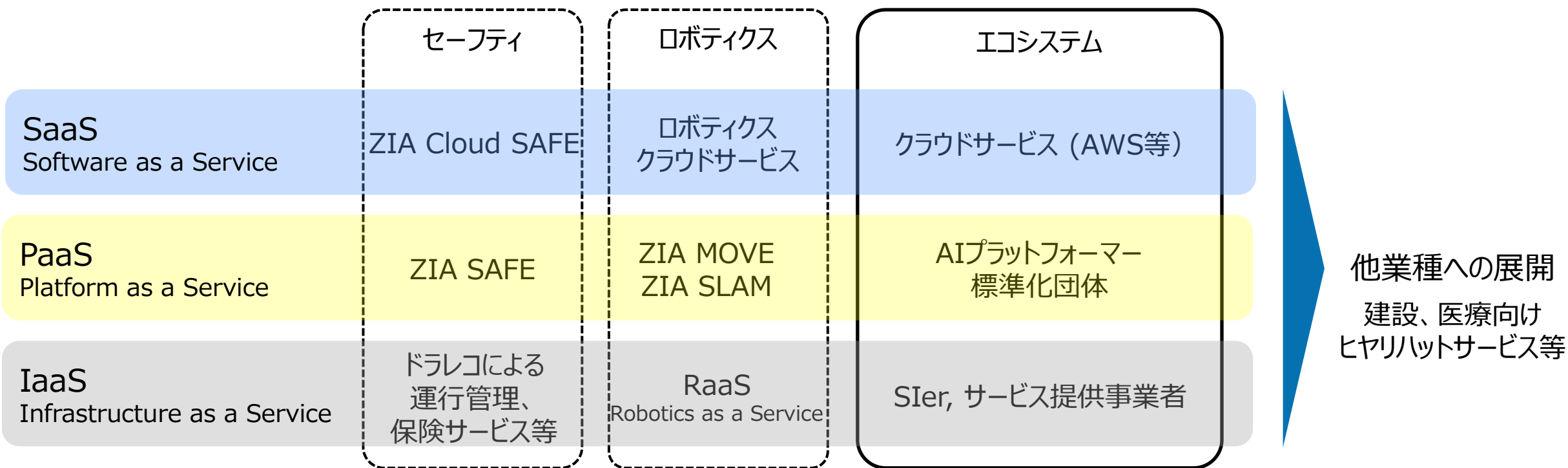


KPI (Key Performance Indicator: 重要業績評価指標)

- 当社は、注力分野である**安全運転支援（セーフティ）分野、ロボティクス分野におけるIPコアライセンス事業の売上高**をKPIと考えています。
- 顧客製品の開発ライフサイクル全体（企画～量産）に亘り付加価値を提供していく、すなわちLTV（顧客生涯価値）の最大化を図る中で、評価ライセンス・正規ライセンスの提供、そのメンテナンス、そして顧客製品出荷後のリカーリングビジネスモデル（サブスクリプション、ランニングロイヤリティ）を含み、利益率が相対的に高いIPコアライセンス事業を成長させていくことが、当該分野の収益・利益の中期的な成長につながります。
- 2022年3月期は、安全運転支援分野のリカーリング収益が半導体不足の影響で下振れした等により前回中計を下回った。2023年3月期、2024年3月期は、安全運転支援分野のカスタマーベースの広がりやロボティクス事業におけるプロフェッショナルサービスへの依存度低減、高付加価値化（IPコアライセンス事業へのフォーカス）により、売上比率は中計を上回る見込み



- 各種プラットフォーム、サービス提供事業者等のエコシステムとの緊密な連携によるネットワーク効果を発揮し、注力領域のXaaS※を幅広い顧客に提供するプラットフォームとして、持続的なオルガニック成長を目指す
- 注力事業領域の競争力補完に資するM&Aや事業提携により、ノンオルガニック成長も積極検討



※ XaaS : X as a Serviceの略。様々なものを (クラウドを通じた) サービスとして提供すること

- 2023年3月期
アミューズメント分野における顧客内シェア増、新規顧客獲得に伴う売上拡大と注力分野の着実な成長により、黒字化
- 2024年3月期
注力分野事業の拡大・高付加価値化、製品事業の原価低減により、**売上高25億円超、営業利益2億円**を目指す
- 2025年3月期以降
2026年3月期でアミューズメント分野を除き売上高16億円以上の目標を据え置くが、市場動向や戦略を踏まえ、必要に応じて見直しを行う予定

(百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (業績予想)	2024年3月期		CAGR (21/3-24/3)
				前回中計	今回目標	
セーフティ	49	163	263	289	302	83%
ロボティクス	166	236	290	587	415	36%
アミューズメント	646	1,155	1,719	1,500	1,716	39%
売上高※	1,009	1,667	2,370	2,500	2,540	36%
営業利益	△425	△126	25	200	200	
経常利益	△361	△122	25	200	200	

※ 主要3分野（セーフティ・ロボティクス・アミューズメント）以外の売上高（デジタル機器向けAI/GPU IPコアライセンス等）を含む



リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	影響度	リスク対応策
技術の陳腐化や研究開発の失敗	グラフィックス処理やAIの技術は進化の速度が非常に速く、当社が後れを取ってしまうリスクがあります。また、研究開発が遅延したり頓挫したりするリスクもございます。	中/不明	大	技術動向を注視し、積極的に技術開発を進めていきます。また、技術開発に必要な優秀な技術者の確保に努めてまいります。
販売先の市場動向	当社収益は、当社製品を組み込んだ顧客のアミューズメント機器や車載機器などの出荷台数と一部連動するため、これら製品の販売が不振になった場合や法規制などによって出荷台数が減少した場合に減収となるリスクがございます。	小～大/不明	大	外部情報や顧客からの情報収集を行い、新市場の開拓や新製品の開発を積極的に進めてまいります。法規制については、当社単独で対処することは不可能ですが、チャネルや最終顧客と密接に連携し、当社業績への影響度を見極めるとともに、必要に応じて開示を行うなどの対応を行います。
人材の確保・育成	優秀な人材の確保が今後の成長の大前提ですが、AIをはじめとした先端技術人材の確保は難易度を増しています。人材確保がかなわなかった場合には、成長が阻害されるリスクがございます。	中/中長期	大	裁量労働制の導入といった柔軟な勤務体系や、株式報酬制度などの魅力的な報酬体系を用意して人材獲得に尽力しております。

※ その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。
- 本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の進捗状況を含む最新の状況につきましては、今後、本決算発表後6月頃に開示を行う予定です。次回は、2023年6月頃を予定しております。

補足資料

事業	事業内容	主要顧客
IPコア※1 ライセンス事業	<p>精細画像の描画やディープラーニング（深層学習）※2などの人工知能（AI）※3に必要なハードウェアIP（論理設計データ等）やソフトウェアIP（主にハードウェアを制御するドライバーやコンテンツ制作を支援するツール類）の開発、ライセンス（使用許諾）供与</p> <p>a) ライセンス収入：顧客が製品開発を進める過程で、当社がIPコアライセンスのライセンスを与えたことによる対価</p> <p>b) リカーリング収入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランニングロイヤリティ収入：IP組込み製品を顧客が販売する際、製品出荷個数に応じて顧客から収受する対価 ・サブスクリプションフィー：当社クラウドサービスの使用実績（PV：ページビュー数）に応じて顧客から収受する対価 <p>c) 保守サービス：保守契約に基づくIPコアの保守等</p>	半導体メーカー 半導体が組み込まれた 最終製品メーカー
製品事業	<ul style="list-style-type: none"> ・グラフィックス LSI※4(SoC※5)(主にアミューズメント機器向け)の開発・製造・販売（製造は委託） ・AI LSI(FPGA※6)/モジュール(AIを使用する機器向け)の開発・製造・販売（製造は委託） ・協働ロボット※7向けビジョンシステム（カメラによる物体認識システム）の販売 等 	商社/SIer 半導体が組み込まれた 最終製品メーカー
プロフェッショナル サービス事業	当社の各種IPコアをインテグレーションしてSoCシステム全体を検討・最適化する設計サービス、自社製品の開発により培ったGPU※8/ビジョン/AI技術等をベースにしたアルゴリズム開発や最適化を行なうソフトウェア/ハードウェアサービス等さまざまなサービスを提供	半導体が組み込まれた 最終製品メーカー

※1: LSIを構成するための部分的な回路情報のうち、特に単一機能でまとめられたもの（例：グラフィックスIPコア）。IPはIntellectual Propertyの略称

※2: 画像認識分野などで実用化が進む、人工知能を実現する機械学習の手法の一種。人間の脳を模したニューラルネットワークの仕組みを活用

※3: 人間が行っている認知や判断を、コンピュータを使って行うためのソフトウェアやシステムのこと。文章、画像、会話、音などを理解し判断するコンピュータプログラムなど

※4: シリコンウエハ（半導体製品の製造に使用される導体と絶縁体の中間の性質を持つ物質）で形成される大規模集積回路。Large Scale Integrationの略称であり、「半導体」とも呼ばれる

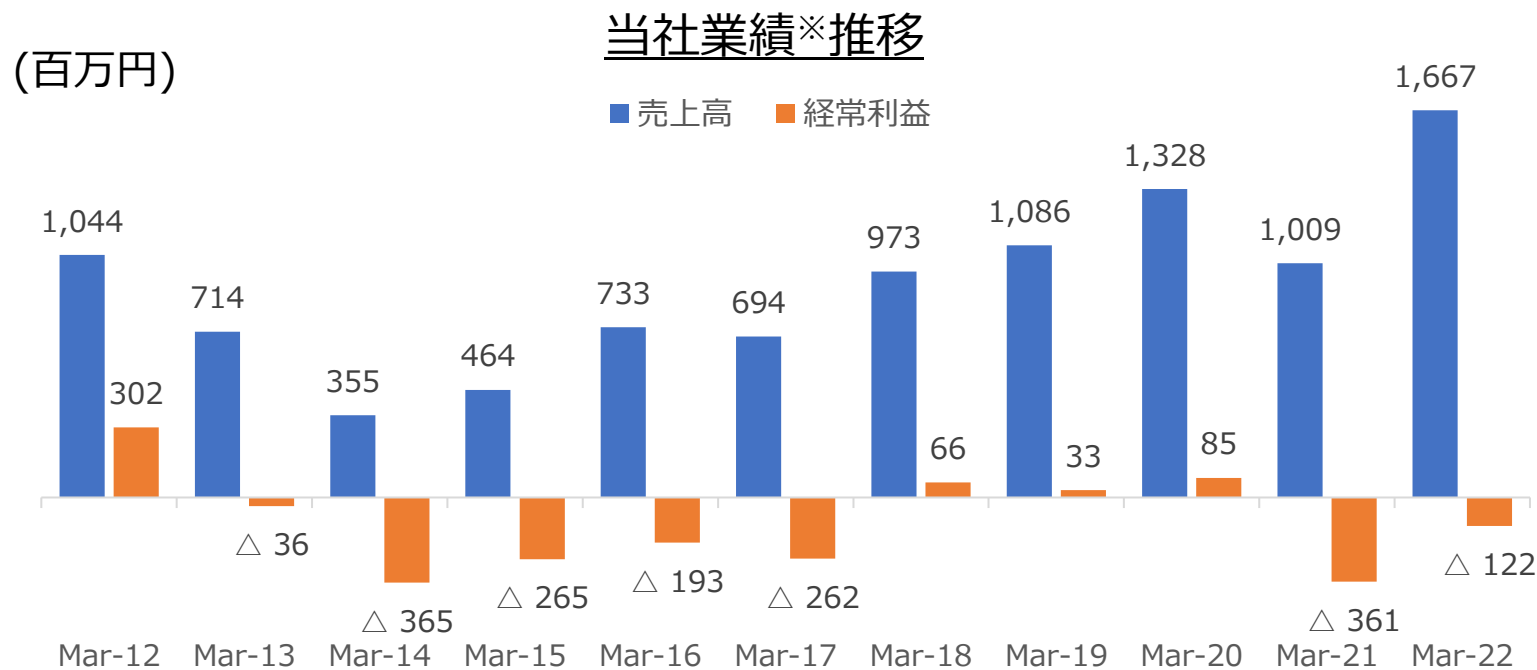
※5: 一つの半導体チップ上に必要とされる一連の機能（システム）を集積する集積回路（の設計手法）。System on a Chipの略称

※6: 製造後に購入者や設計者が構成を設定・変更できる集積回路。Field Programmable Gate Arrayの略称

※7: 安全柵なしで人と共同作業ができるロボット

※8: コンピュータゲームに代表されるリアルタイム画像処理に特化した演算装置ないしプロセッサ。Graphics Processing Unitの略称。CPUよりも並列演算性能にすぐれた特性を生かし、その演算資源を画像処理以外の目的に応用する技術（GPGPU: General-Purpose computing on GPU）がAI・ディープラーニング分野に活用されている

- ・上場時のゲーム機向けを中心としたGPU IP事業から、アミューズメント向けLSI開発、近年はAI事業に注力
- ・2022年3月期はIPコアライセンス、製品及びプロフェッショナルサービスの全事業の売上増により売上高は過去最高を記録、損失は大幅改善



〃————→ ゲーム機向けを中心としたGPU IP事業
 〃————→ 次世代アミューズメントLSI開発費が先行
 〃————→ 次世代アミューズメントLSI業績貢献 AI事業に注力

※ 2020年3月期までは個別業績実績、2021年3月期以降は連結業績実績

2023年3月期は42%の増収、黒字化を予想

「安全安心社会の実現」、「社会課題の解決」に貢献するとともに、画像プロセッサ事業を拡大

- ・ アミューズメント分野：画像プロセッサ-RS1は大型受注に対する量産出荷を継続
- ・ セーフティー分野：ドライブレコーダー向けビジネスの継続成長と公共安全分野への拡張
- ・ ロボティクス分野：自律走行ロボット、協働ロボット向けに優位性を発揮できるDMP製品・サービスポートフォリオを展開
- ・ 中期的・持続的な成長に向けた開発体制強化に関わる人的投資を継続

(単位：百万円)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)
売上高	1,667	2,370
営業利益	△126	25
経常利益	△122	25
親会社株主に帰属 する当期純利益	△157	20

