

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル
2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

(ご質問 1)

安全運転支援、ロボティクスの分野は、当初の計画よりも 1 億 6,000 万円減る計算となるが、その要因や内訳について教えてほしい。

(ご回答 1)

大澤：「RS1」が 3 億 1,000 万円の売上増にもかかわらず、上方修正が 1 億 5,000 万円増のため、その差異に関するご質問と理解しました。

まず、安全運転支援分野では、お客さまの機器の生産減によって、当社のランニングロイヤリティに一定の影響があります。

新規や既存の主力のお客さまの新規プロジェクトの獲得という点では、非常に順調に進んでいます。ただ新規のお客さまの取り込みという点で、もう少し裾野が広がるかと考えていましたが、現段階では、問い合わせや商談は多いものの採用レベルには至っておらず、こちらが少し落ちそうです。

次に、ロボティクス分野に関しては、Cambrian ビジョンシステムやドローン量産向けカメラモジュール等の製品分野は順調に拡大しており、ヤマハ発動機様との協業も順調です。しかし、他のところの PoC 案件で、採用案件数や案件単価が期初予想を下回る見込みであり、売上の数字のインパクトとしては、やはりロボティクス分野の減少幅が大きいかと考えています。

採用案件の裏側にはいろいろな案件が、まだ多くあるため、その確度を上げていくことと、協業も含めた取り組みで PoC を獲得し、最終的にはお客さまの本格的な開発にフィットしていくことで、できるだけカバーしていきたいと考えています。

(ご質問 2)

アミューズメント分野の大型受注は、規制に伴うホールの入替需要が強まった結果なのか。

(ご回答 2)

大澤：あるアミューズメント機器メーカーの第 2 四半期決算資料では「パチンコは 8 割ほど新規則機に対応済みであるが、パチスロはまだ 6 割くらいしか新規則機に対応できていない」との記載があり、パチスロでは、残り 4 割ほど、まだ旧規則機が残っているため、その部分の入れ替え需要はまだあると考えております。したがって、そこに向けてお客さまに発注していただいた結果とご理解ください。

(ご質問 3)

シリコンウェハは、2022 年分はほぼ売り切れ、2023 年分もかなり青田買いされているようだが、当社の業績にはどのような影響が考えられるか？

(ご回答 3)

大澤：シリコンウェハーの青田買いについては、半導体の需給が非常にタイトになっていることとの関連で、私から少しお話しして、山本からも少し補足いたします。

例えば「FPGA の納期が何十週」といったお話は現在、少なからずいただいています。我々も、必要な FPGA などにはリスクも少し取りつつ早めの発注を行っています。足元では、お客さまが機器を予定通り作れず、我々の事業にも若干の影響は出ていますが、できるだけそのインパクトを減らそうとしています。

2000 年頃の IT バブルの頃に半導体需要が非常に膨らんで、それがすぐにクラッシュしたという記憶があります。今の半導体の需要は、どこまで実需に基づいているものがあるか、少し疑問を抱いています。

そういう意味で、反動の可能性もあるため、その点も含めて注視しながら、当社としてはリスク発注も含めて、中期経営計画にできるだけ沿った形の数字を上げていきたいと考えています。

山本：本日の日経新聞に「自動車業界の半導体の需給が急速に改善している」という記事がありました。かなりよいニュースだと思って見ていたのですが、特に汎用性の高いものについては、やはり品種や業種によってかなり差があるのではないかと考えています。先ほど話が出た FPGA など、汎用的な、いわゆる ASSP と呼ばれているような製品は、おそらく買占めも含めて入手もかなり難しくなっています。

その中で、当社の仕入の主力は ASIC と呼ばれる、いわゆる専用の半導体です。我々しか使わないものであり、当社の半導体のサプライヤーにそこも含めて管理していただいていると考えています。これに関しては、今のところ、供給の問題が起きるとは聞いていません。

そのような意味で当社の半導体製品は今のところ大丈夫ですが、お客さまが製品を作る際に、何か部品が欠けてくるという可能性はあります。

(ご質問 4)

最初の質問の回答に関連するが、ロボティクス分野での挽回策と、Cambrian ビジネスの進捗について詳しく教えて欲しい。

(ご回答 4)

大澤：まず、ロボティクス分野の挽回策は、商談レベルの確度を上げていくことと、マクニカ様や NVIDIA 様との協業を含め、可能な限り案件を発掘し、PoC から本格的な開発を進め、最終的にはお客さまの量産に伴うロイヤリティ収入を獲得することになります。足元では今ある商談の確率を上げていくことと、協業も含め、新しい PoC 案件を獲得していくことで、できるだけ挽回し、中期的には本格的な開発に関与することでさらなる拡大を図りたいと考えています。

次に、Cambrian 社については、上期は少数株主として資本参加し、日本での独占販売権を獲得しました。また、ユニバーサルロボットなどの協働ロボットメーカーやロボ

ット **Sler** との関係を構築し、具体的な商談が出てきました。下期に入り、有償レンタルや購入の決定、内定もあり、ビジネスの拡大が始まっています。

省人化や省力化、生産性向上への需要は非常に大きく、**UR+**に認証され、日本のウェブサイトに掲載された途端にお客さまの問い合わせが急増しました。すべて取りきれとは思いませんが、市場も非常に伸びているため、当社のビジネスも拡大していくと考えています。

山本からもご説明したとおり、コストパフォーマンスの高い **Cambrian** ビジョンシステムは、当社の **AI** 物体認識や検出の技術を組み合わせることで、お客さまの需要に非常に柔軟に対応でき、業界でもユニークな存在になれると考えているため、このビジネスには非常に期待し、伸ばしていけると考えています。

以上