

---

MAKING THE IMAGE INTELLIGENT

---



# 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

2023年6月30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・事業戦略
- 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    | 代表取締役会長兼社長CEO 山本 達夫                                 |
| 資本金    | 1,838百万円                                            |
| 連結従業員数 | 65名 (2023年3月31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（2023年3月期）

## ● 事業

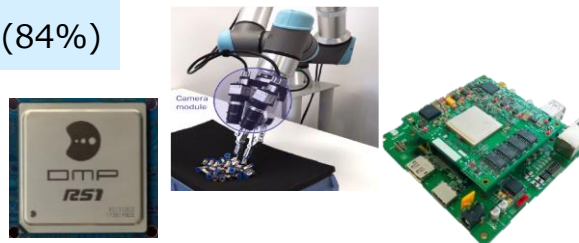
IPコアライセンス事業 261百万円 (11%)

- ・AI/GPU IPコアライセンス
- ・AIソフトウェアライセンス



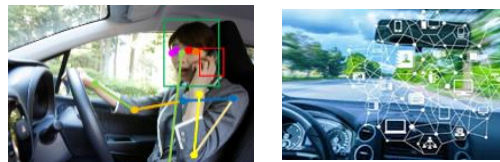
製品事業 1,956百万円 (84%)

- ・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 104百万円 (5%)

- ・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

セーフティ分野 170百万円 (7%)

- ・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



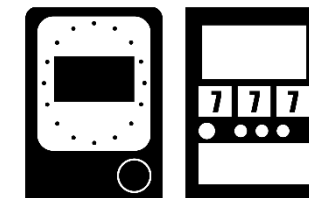
ロボティクス分野 185百万円 (8%)

- ・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 1,821百万円 (78%)

- ・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 144百万円 (6%)

- ・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

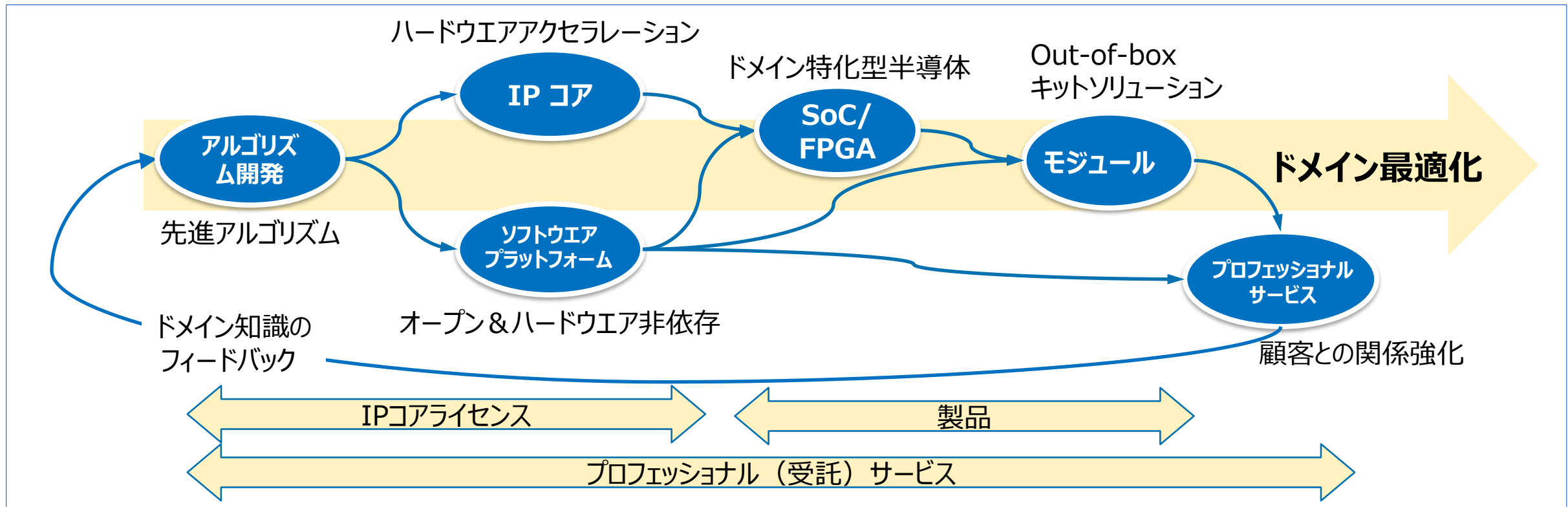




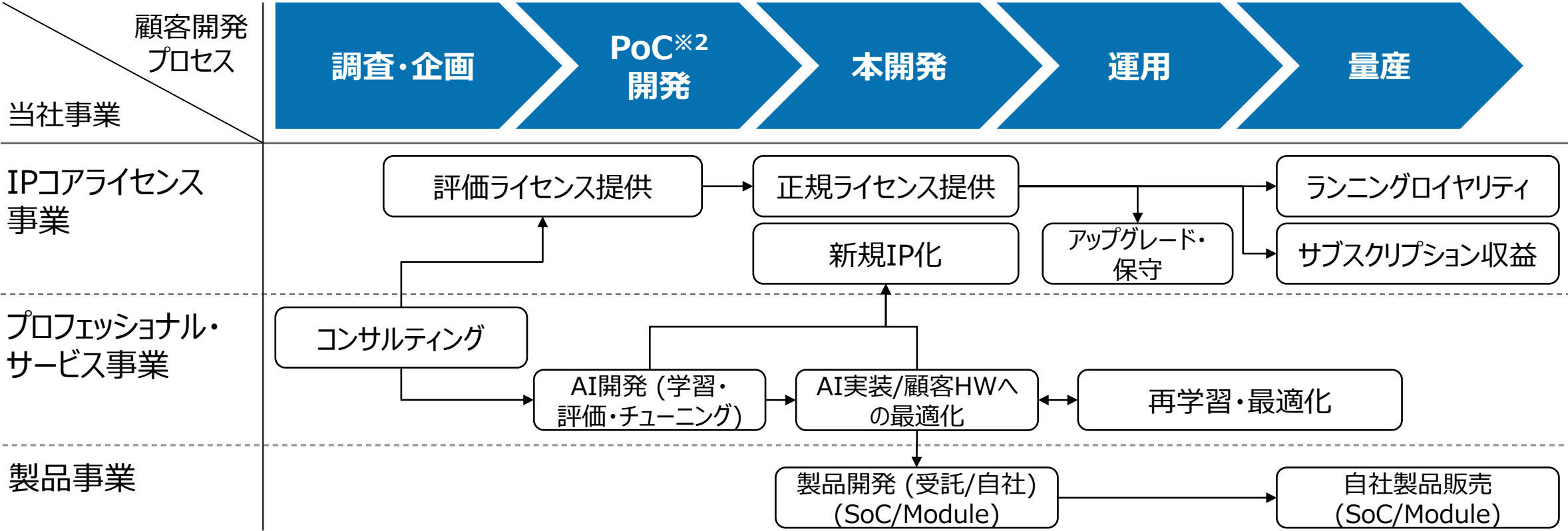
# ビジネスモデルと競争優位性



- 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

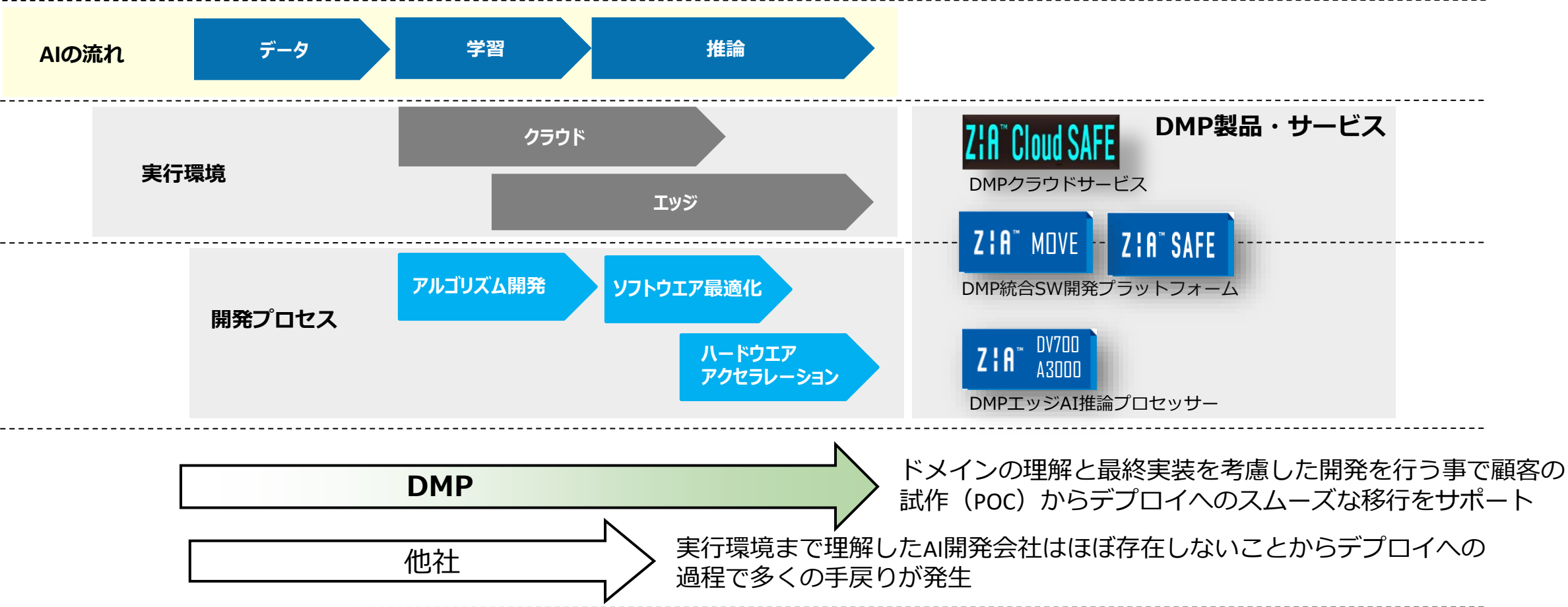


- 顧客製品の開発ライフサイクル全体（企画～量産）に亘る、付加価値提供、LTV※1最大化
- 顧客プロジェクトで培ったテクノロジー・ノウハウに基づく標準製品・サービスの開発・提供により、顧客開発に柔軟、迅速に対応するとともに、利益率の向上を図る

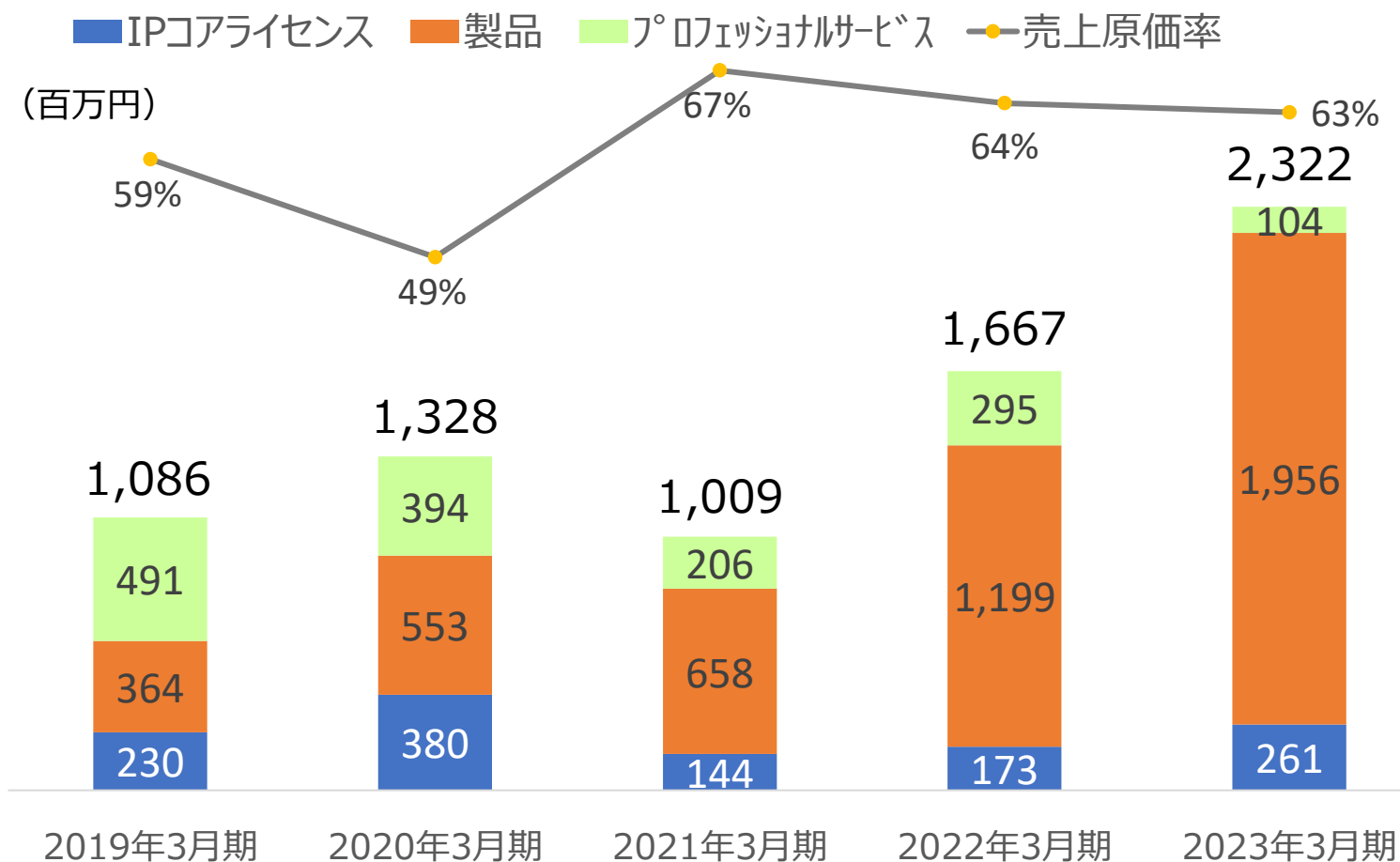


※1 LTV : Lifetime Valueの略。顧客との取引開始から終了までに得られる利益のこと（顧客生涯価値）  
※2 PoC : Proof of Conceptの略。新しい概念や理論、原理を本格的に導入する前に行う実現可能性に関する検証・試行のこと

DMPはAI処理をハードウェアを含めてドメインに最適化することが可能

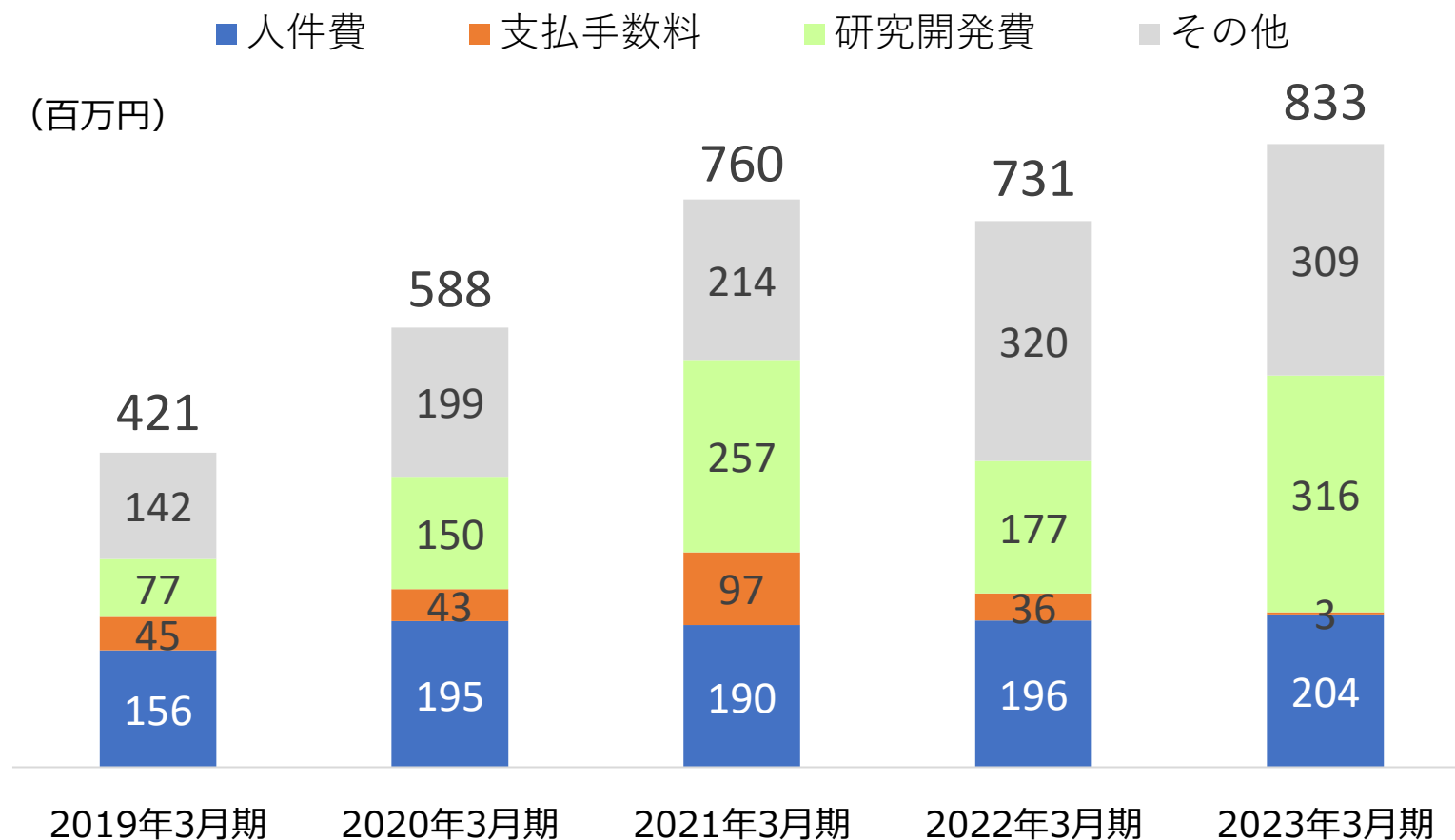


売上原価率は、製品売上高(比率)の増加に伴い上昇、IPコアライセンス売上高(比率)の増加に伴い下降傾向



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



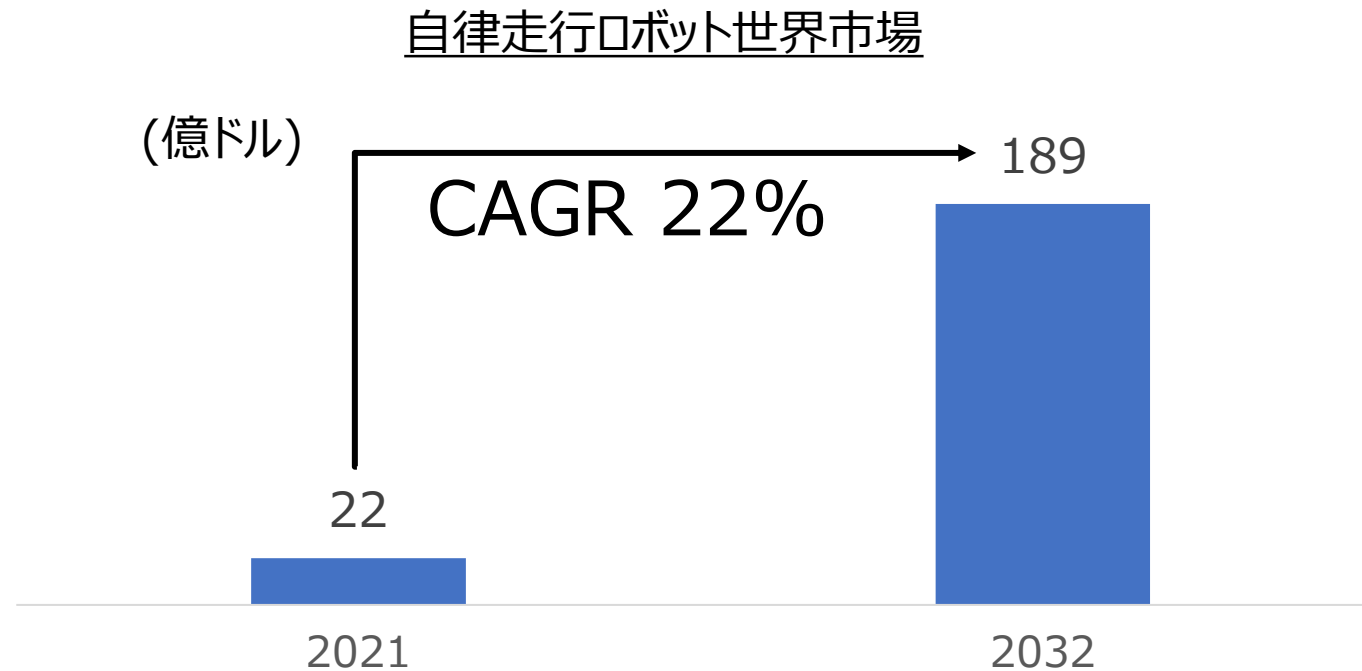
注) 2020年3月期までは非連結、2021年3月期以降は連結



# 市場動向

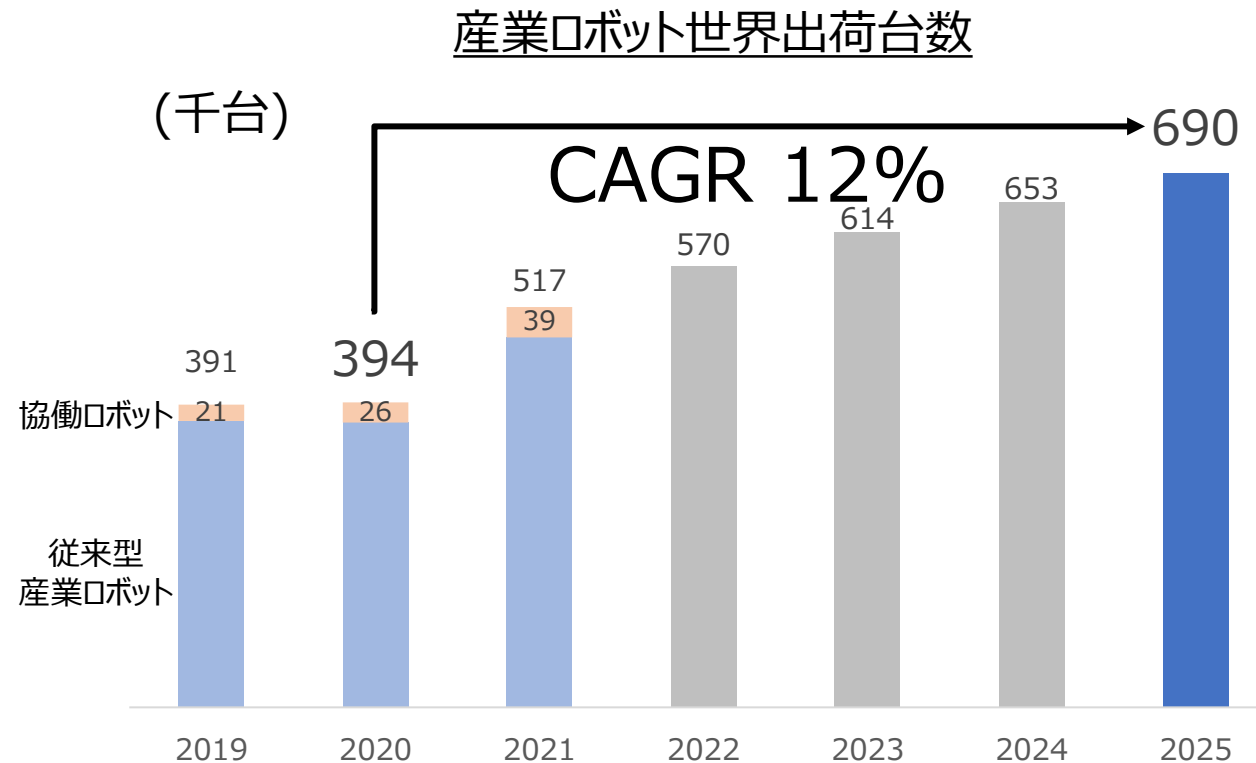


省人・省力化、生産性向上に向けて、製造、物流、農業、家庭等様々な現場で自律走行ロボットの需要が拡大見込



出典：2023年5月「Autonomous Mobile Robot Market」(Allied Market Research)

- 協働ロボットは、労働人口不足を背景に製造・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
- 従来型産業ロボットと協働ロボットとの境界線が曖昧に。カメラで物体を検出・認識するAIビジョンシステムの適用範囲も拡大



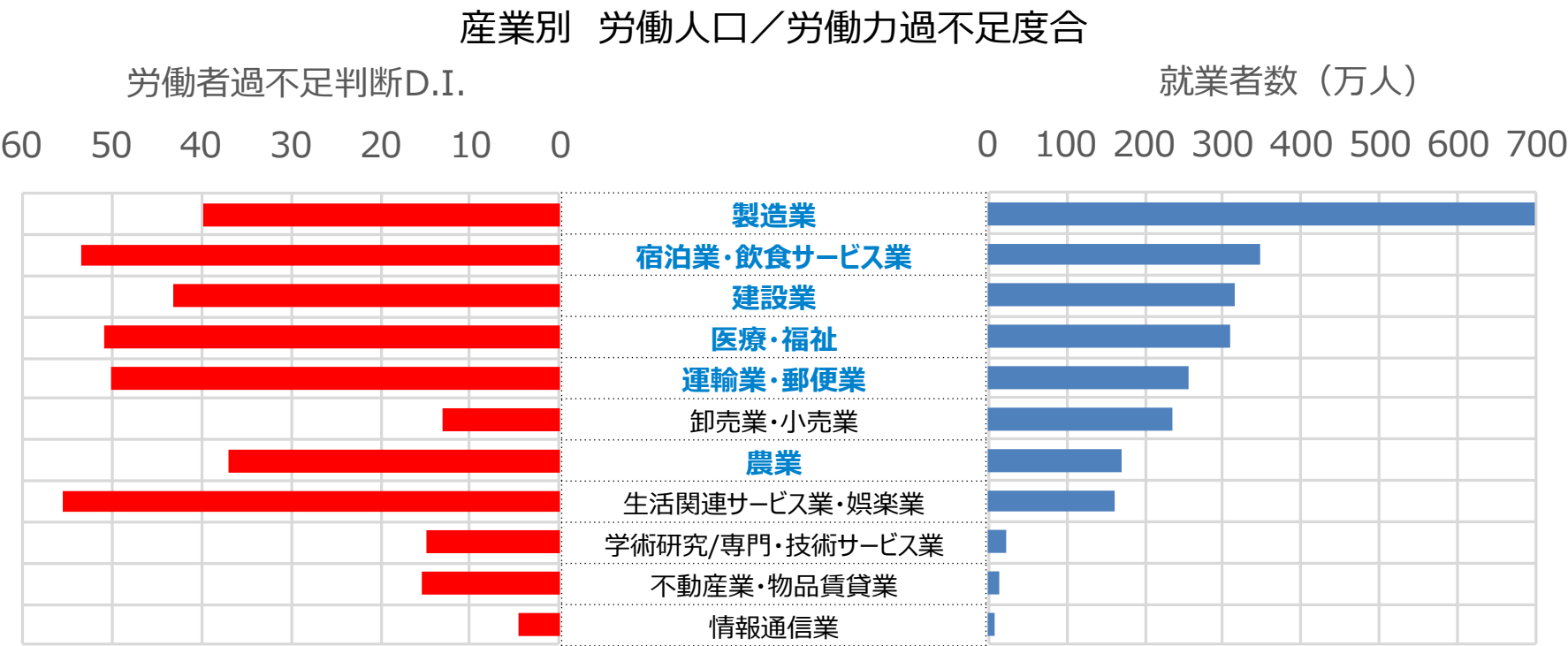
出典：2022年10月「World Robotics 2022」(国際ロボット連盟(IFR))

市場動向

# ロボットによる社会課題（労働人口不足）の解決

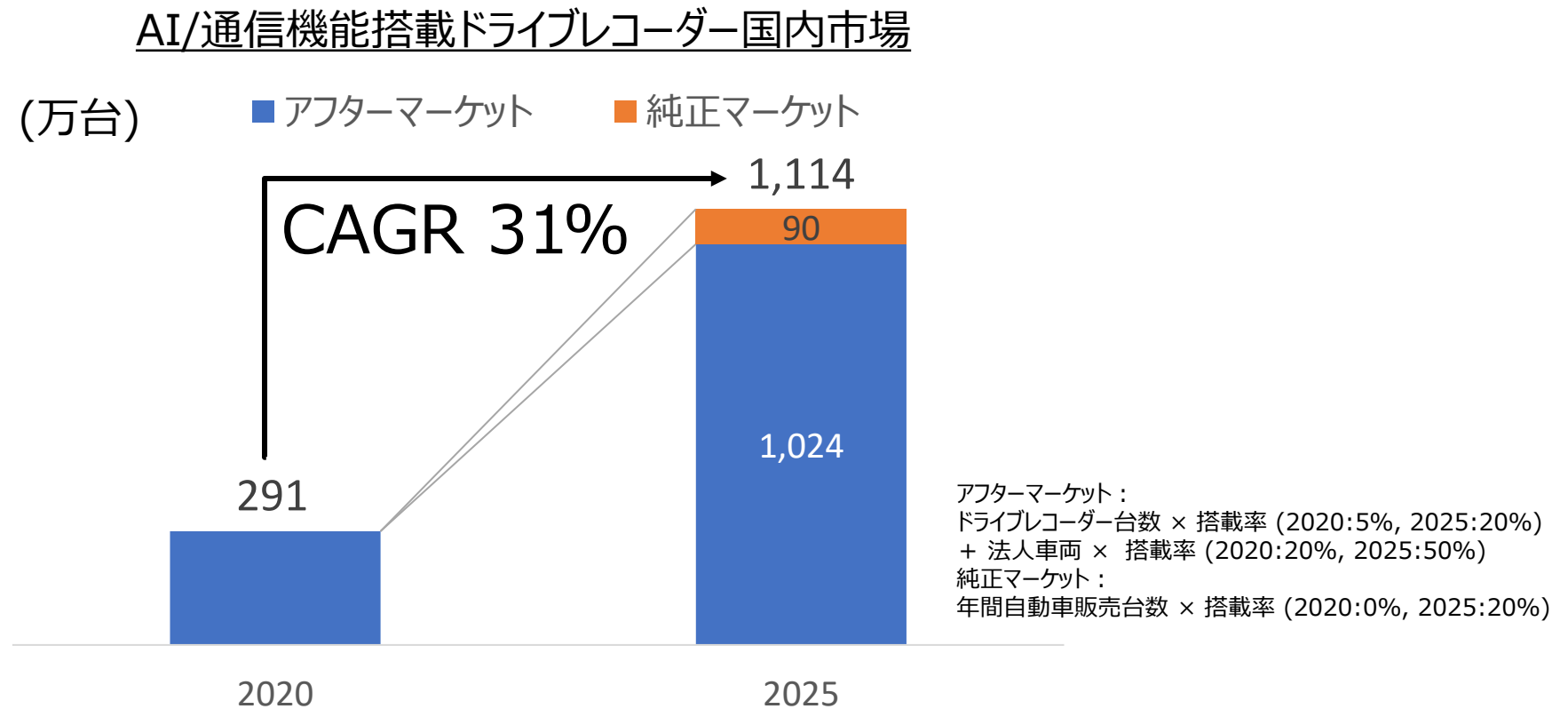


労働人口、労働力不足度合の観点から、ロボットの導入効果が期待できる産業は、第一に製造業、他に建設業、運輸業、農業に加え、サービス業の宿泊業・飲食サービス業、医療・福祉も有力



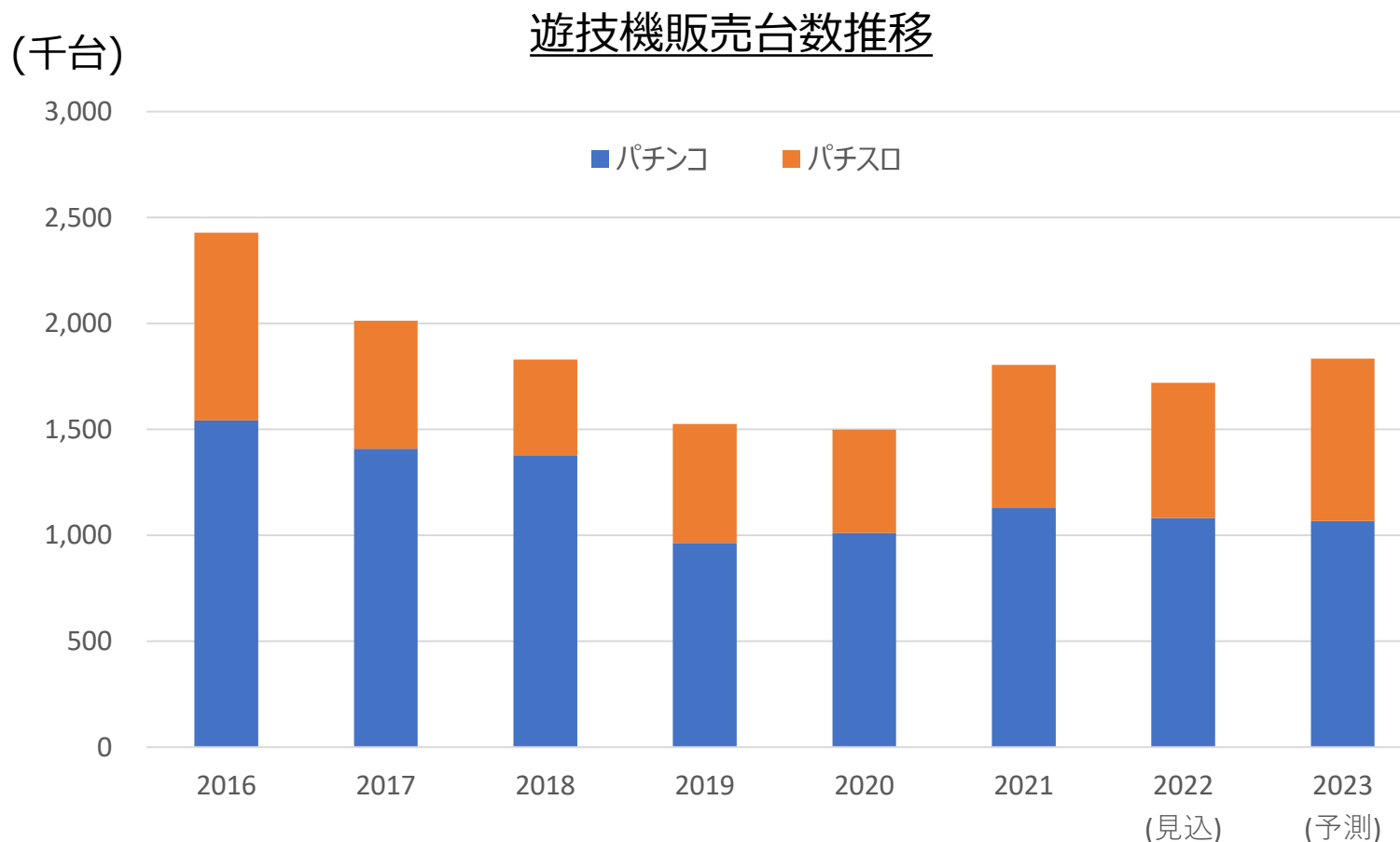
出典  
就業者数：2023年3月労働力調査結果（総務省統計局）の産業・職業別就業者の内、ロボット導入効果が高いと推測される職業である農林漁業従事者、生産工程従事者、輸送・機械運転従事者、建設・採掘従事者、運搬・清掃・包装等従事者、サービス職業従事者（宿泊業・飲食サービス業、医療・福祉）の数を弊社が集計したもの  
労働者過不足判断D.I.：2023年2月労働経済動向調査（厚生労働省）より、輸送・機械運転、技能工、単純工、サービス（宿泊業・飲食サービス業、医療・福祉）の労働者過不足判断D.I.（不足－過剰）を上記職業別従事者数で弊社が加重平均したもの（農業に関しては、2023年1月農業景況調査（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



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2020年度を底に回復傾向
- 2023年度はスマートパチスロ、6.5号機中心にパチスロの市場が拡大



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2023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



# 成長戦略・事業戦略



# Making the Image Intelligent

## 画像を智能化する

"To create innovative products and services that harness the power of image intelligence to solve real-world problems and drive value for our stakeholders."

画像インテリジェンスの力で現実世界の問題を解決し、ステークホルダーに価値をもたらす革新的な製品とサービスを創造する



## パーパスを起点としたサステナビリティの取組み

### パーパス

"Making the Image Intelligent"  
画像インテリジェンスの力で現実世界の問題を解決し、ステークホルダーに価値をもたらす革新的な製品とサービスを創造する

### 中長期的な 持続可能性の視点

#### 社会課題

- ・労働人口減克服
- ・安心安全社会の実現
- ・低炭素社会の実現

#### 当社課題

セーフティ分野、ロボティクス分野、  
IPコアライセンス事業における  
収益・利益の拡大

### サステナビリティのマテリアリティ（重要課題）の特定

事業活動を通じた持続可能な社会の実現

### 人的資本の視点

人的資本のアライメントと充実

#### KPI

セーフティ分野、ロボティクス  
分野、IPコアライセンス事業  
売上高

従業員エンゲージメント指標

## 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
- ・エッセンシャルワーカー労働過多
- ・技能継承問題
- ・高齢者自動車事故増
- ・交通弱者の存在
- ・インフラ老朽化

### 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

- ・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
- ・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
- ・自動・自律運転技術により、MaaS推進に貢献
- ・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



## アミューズメント



アミューズメントSoC RS1  
画像モジュール

## ロボティクス



AI推論プロセッサIP  
カメラIP (ISP &  
Stereo)  
GPU IP  
カメラモジュール

自律運転技術  
Visual SLAM  
ピッキングシステム

## セーフティ



安全運転支援システム  
DMS/ ADAS  
クラウドサービス

GPU

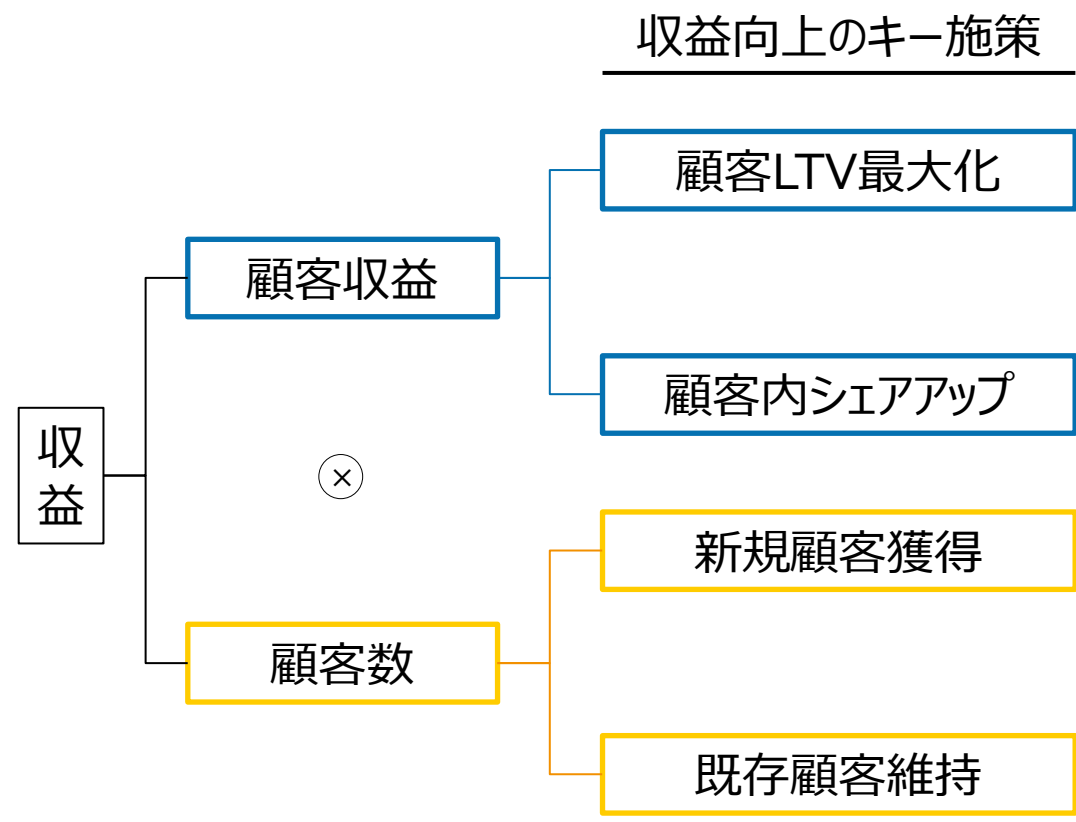
省電力 IP

コンピュータ  
ビジョン

エッジ&クラウド  
コンピューティング



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



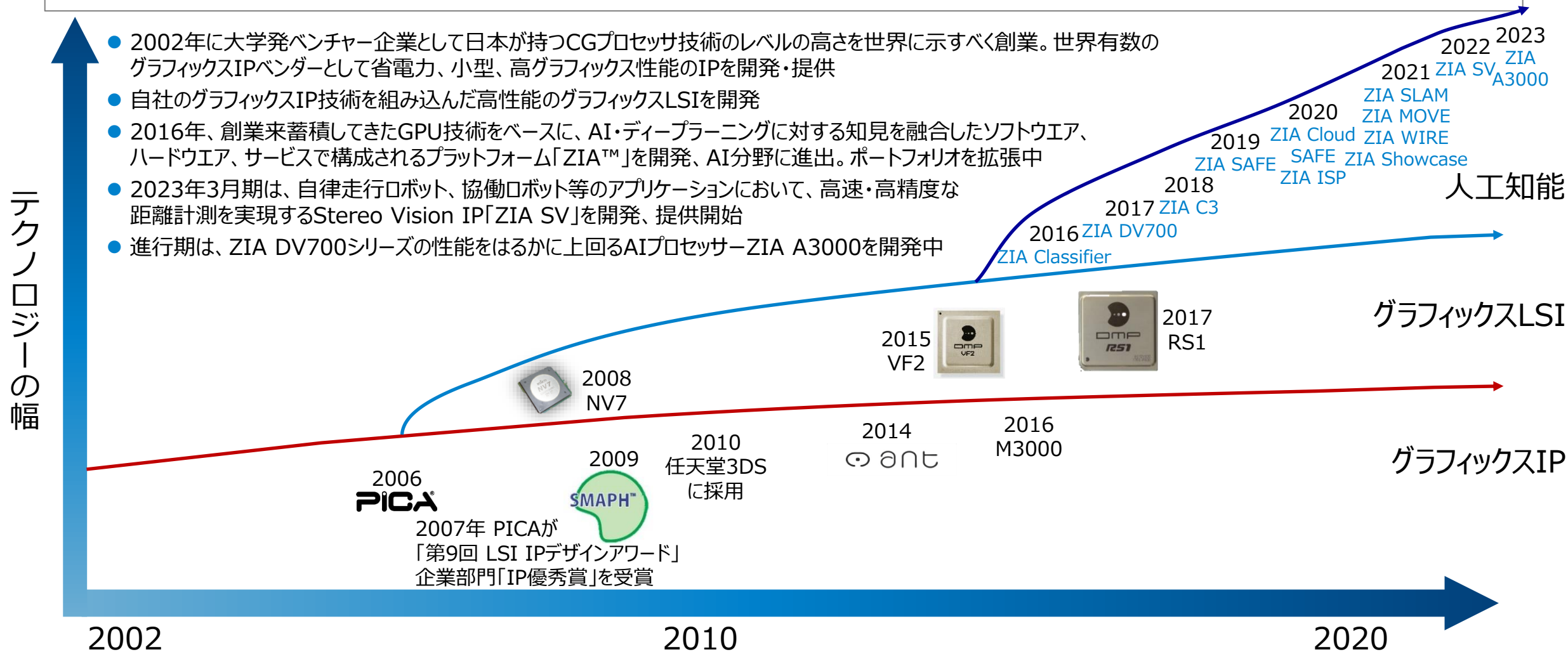
## 収益向上のキー施策

## 収益向上のキーアクティビティ

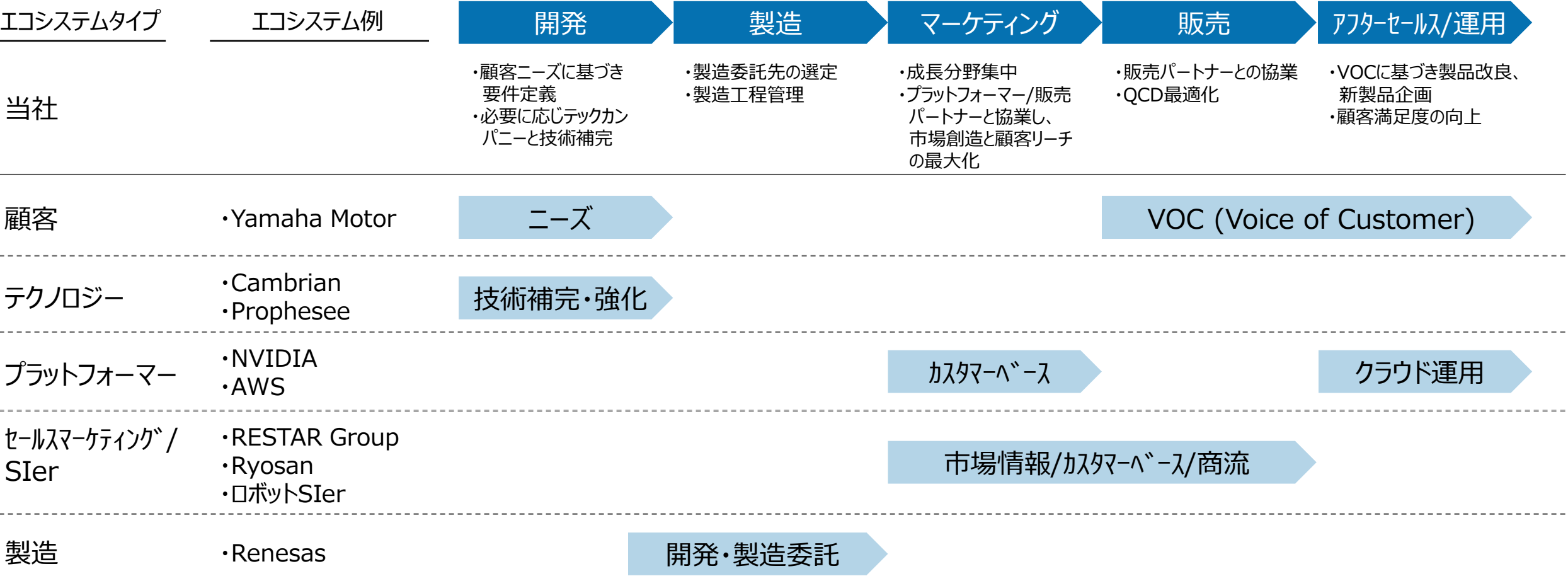
- 1. テクノロジーイノベーション  
テクノロジー/製品/サービスの改良、ラインアップ拡大により顧客LTVの最大化、顧客内シェアアップ、顧客維持・獲得を図る
- 2. 顧客/エコシステムマネジメント  
顧客を含めた各種エコシステムとの関係性向上や協業活性化により、顧客維持・獲得、テクノロジーの補完を図る
- 3. オペレーションマネジメント  
開発人材の強化や品質、コスト、デリバリーのコントロールにより、開発競争力の強化、顧客満足度の向上、収益の改善を図る

# 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



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



2023年6月公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」より抜粋  
主力分野の市場前提、成長戦略の一部見直し



- 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"><li>・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</li><li>・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</li></ul> |                                                         |
| 2023年3月期の進捗・成果 | より広範なセーフティ分野に向け、研究開発を継続                  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ZIA MOVEの磨き込み、精度向上を実施</li><li>・自律走行ロボットとロボットアーム（ビジョンシステム）を組み合わせた先端AMRのPoCを開発（DMP技術のショーケース）</li></ul>                  | RS1を搭載したZEEG筐体の販売が10機種ならびに10万台を突破（2022年12月時点）           |

# 中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の進捗



- 2023年3月期は売上高過去最高更新、利益は上振れ着地。2024年3月期は前年度比増収増益も利益は中計から下振れ見込
- セーフティ分野：2023年3月期はOTA※<sup>1</sup>案件によりリカーリング収益は上振れも、プロフェッショナルサービスは計画に届かず全体として下振れ
- ロボティクス分野：2023年3月期は主にプロフェッショナルサービスを中心に計画に届かず
- アミューズメント分野：2023年3月期はパチスロ向け需要増により実績上振れ
- 中期基本方針に変わりはないものの、中期経営計画期間の気づきを今後の事業戦略に反映させる

| (百万円)             |          | 2021年<br>3月期実績 | 2022年3月期           |       | 2023年3月期           |       | 2024年3月期           |       |
|-------------------|----------|----------------|--------------------|-------|--------------------|-------|--------------------|-------|
|                   |          |                | 中期計画※ <sup>3</sup> | 実績    | 業績予想※ <sup>4</sup> | 実績    | 中期計画※ <sup>4</sup> | 業績予想  |
|                   | セーフティ    | 49             | 183                | 163   | 263                | 170   | 302                |       |
|                   | ロボティクス   | 166            | 374                | 236   | 290                | 185   | 415                |       |
|                   | アミューズメント | 646            | 840                | 1,155 | 1,719              | 1,821 | 1,716              |       |
| 売上高※ <sup>2</sup> |          | 1,009          | 1,500              | 1,667 | 2,370              | 2,322 | 2,540              | 2,600 |
| 営業利益              |          | △425           | △250               | △126  | 25                 | 27    | 200                | 150   |
| 経常利益              |          | △361           | △250               | △122  | 25                 | 28    | 200                | 150   |

※1 Over the Airの略、エンドユーザー車両にすでに搭載されているドライブレコーダーに当社のソフトウェアを無線で実装  
※2 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  
※3 2021年5月14日公表「中期経営計画に関するお知らせ」中の中期計画  
※4 2022年6月14日公表「事業計画と成長可能性に関する事項」中の業績予想及び中期計画

中期経営計画期間（2022年3月期～2024年3月期）における気づきを事業戦略に取り込み

|              | セーフティ                                                                                                       | 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                                                                               | <ul style="list-style-type: none"><li>• ロボットの社会実装が進んでいない※</li><li>• 産業ロボットは安定的に成長</li></ul>                       | 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                                |
| 中計期間における気づき  | リカーリング収益拡大には、Tier1中心のビジネスから自動車OEM及びより広範なセーフティ分野の深耕が必要                                                       | 顧客製品の本格量産によるライセンス収入拡大や顧客R&Dプロジェクトのプロフェッショナルサービスへの売上依存は不確定要素が強い                                                    | パチスロ6.5号機、スマートパチスロを中心としたパチスロの需要が想定より力強い                                                |
| 今後の事業戦略への生かし | <ul style="list-style-type: none"><li>• モデルベース開発への対応により、顧客ベースを広げる</li><li>• 広範なセーフティ市場攻略に向けた協業先開拓</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• AMR/AGV/ロボットアームベンダー等との協業・連携を推進</li><li>• プロフェッショナルサービスへの依存度を下げる</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 製造キャパシティの確保</li><li>• 顧客サポート体制の更なる充実</li></ul> |

※出典：2023年4月「ロボット分野における研究開発と社会実装の大局的なアクションプラン」（NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構））

- 認識性能の高さ及びエッジとクラウドの組み合わせによる柔軟でスケーラブルなシステム構成が強み
- ZIA SAFEをモデルベース開発 (RTMaps) に対応させ、自動車OEMやTier1、建機業界への導入を図る
- 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

## ZIA™ SAFE

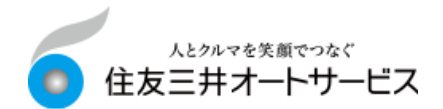
### エッジAI(推論)

- ・リアルタイム認識
- ・プライバシー、セキュリティ
- ・送信データ量削減



車外・車内（ドライバー）監視

JVCKENWOOD  
DENSO TEN



人とクルマを笑顔でつなぐ

住友三井オートサービス

## ZIA™ Cloud SAFE



### SaaS型クラウドAI (推論&学習)

- ・API提供
- ・拡張性
- ・高精度認識
- ・24/7運用
- ・継続学習



スマートシティ

公共安全

地方自治体  
公共交通機関

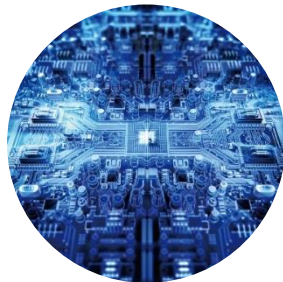
- ローコストで環境変動に強いVisual SLAMをベースに自律運転のフルパイプラインを実現（ZIA MOVE）
- 製造業、運輸物流業、建設業、ビルの施設管理等向けのサービスロボットの開発においてAMR/AGVベンダーとの協業を推進
- ピッキングロボットの目の役割を果たすCambrianビジョンシステムは、各種ロボットアームとの連携をてこに、顧客の組み立てラインへの導入を加速



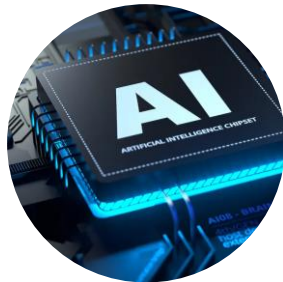
- リアルタイム3Dエンジンと高性能・高圧縮動画エンジンをワンチップ化（業界初）  
美しい映像表現と遊技機筐体コスト削減を両立
- パチスロ市場の活況とRS1を搭載したZEEG製標準筐体の遊技機業界への浸透に伴うシェア拡大
- 当社のユニークな2D・3D統合チップの優位性を発揮できる市場セグメントにおけるシェア拡大、新規顧客参入を目指す



- お客様のデジタル機器のアプリケーション、搭載SoCに最適な小サイズ、低消費電力、高性能なIPを提供
- デジカメ、OA機器、テレビ、監視カメラ等幅広い顧客／アプリケーション向けランニングロイヤリティの安定獲得
- 現行製品（ZIA DV700シリーズ）の性能を大きく上回るAI IPプロセッサ（ZIA A3000）の開発・提供



GPU IP



AI IP



RENESAS

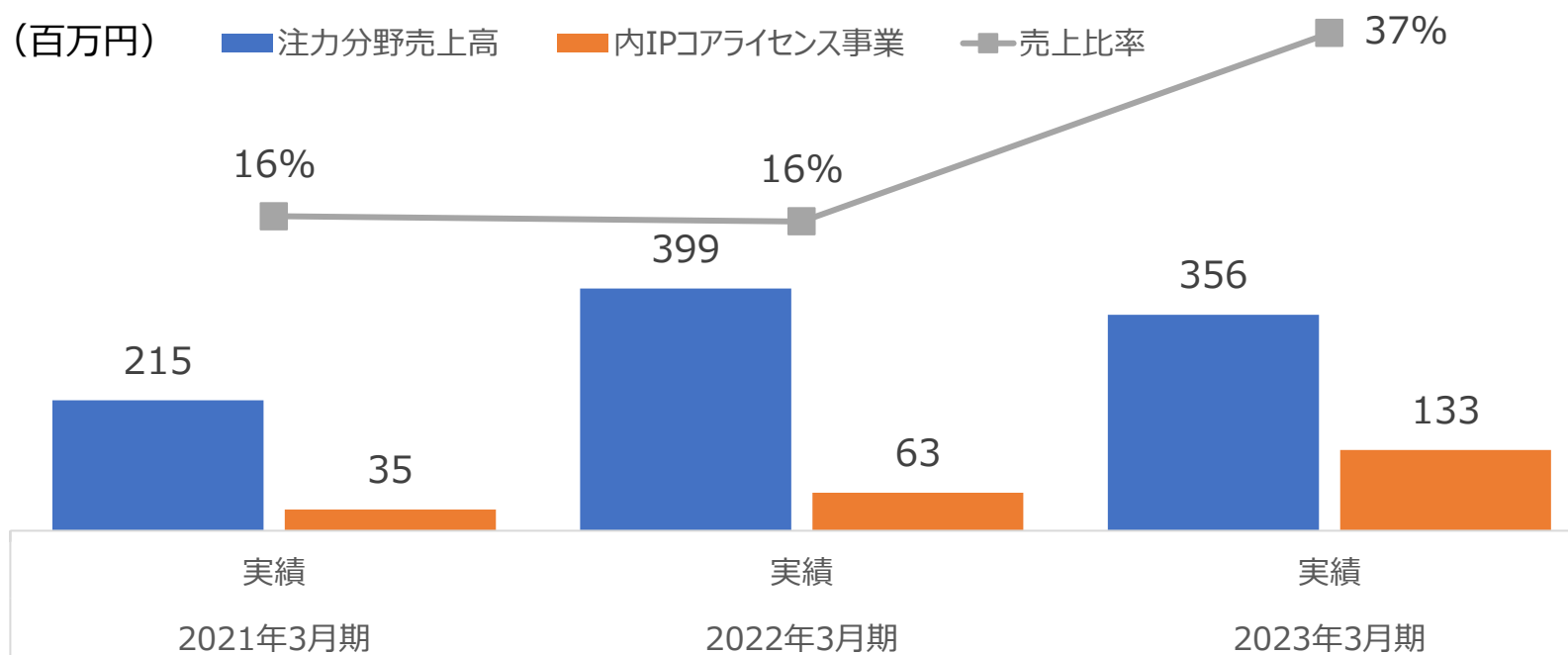
FUJIFILM  
Value from Innovation

OM SYSTEM

REGZA

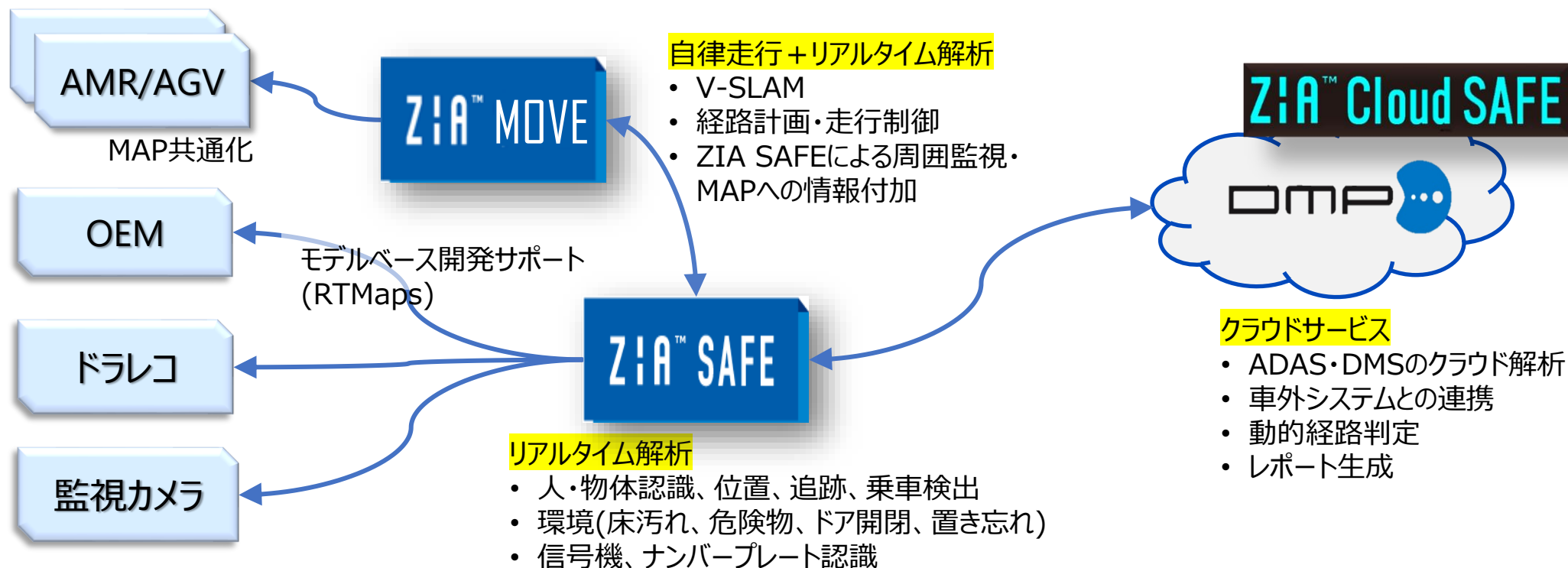
# KPI（Key Performance Indicator: 重要業績評価指標）

- 当社は、注力分野である**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（売上高比率）**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。
- 2023年3月期は、注力分野の売上高はプロフェッショナルサービスの減収もあり前年度比及び業績予想（553百万円）比とも減となったが、IPコアライセンス事業の売上高はセーフティ分野におけるOTA案件もあり、前年度比では伸長、売上比率も拡大。業績予想（133百万円）に対しては新規ライセンス減もりカーリング収益増により結果として同額となった。引き続き、本KPIの拡大に向けた取り組みを進める





- セーフティ分野（ZIA SAFE, ZIA Cloud SAFE）とロボティクス分野（ZIA MOVE）の強みの連携による付加価値向上
- 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

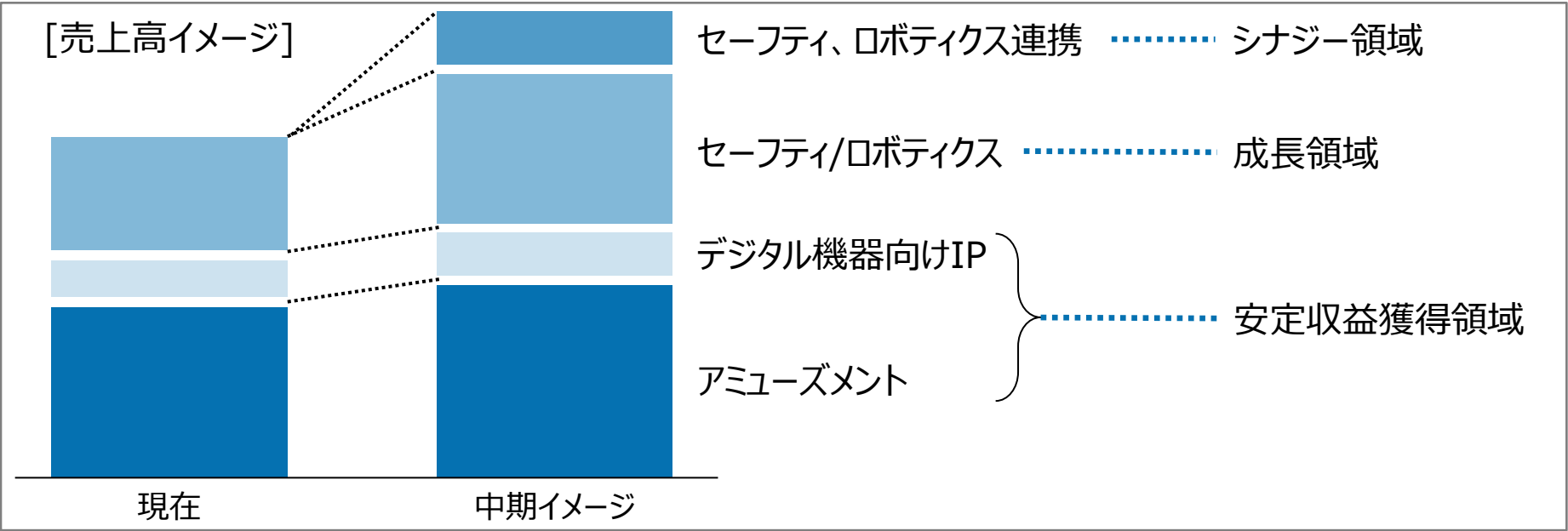


※ 現時点で具体的に決定した案件はない

| (百万円) | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 中期目標       |
|-------|----------|----------|----------|------------|
|       | 実績       | 実績       | 業績予想     |            |
| 売上高   | 1,667    | 2,322    | 2,600    | CAGR※1 15% |
| 営業利益  | △126     | 27       | 150      |            |
| 営業利益率 | △17.6%   | 1.2%     | 5.7%     | 10~15%     |
| KPI※2 | 16%      | 37%      | 25%※3    | 40%        |

※1 年平均成長率 ※2 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比率

※3 2024年3月期は前年度リカーリング収益大幅増の主要因であるセーフティ分野のOTA案件がない前提





# 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、本決算発表後6月頃に開示を行う予定です。次回は、2024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※ <sup>1</sup><br>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）※<sup>2</sup>などの人工知能（AI）※<sup>3</sup>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"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> <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<br>半導体が組み込まれた<br>最終製品メーカー |
| 製品事業                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・グラフィックス LSI※<sup>4</sup>(SoC※<sup>5</sup>)(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）</li> <li>・AI LSI(FPGA※<sup>6</sup>)/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）</li> <li>・協働ロボット※<sup>7</sup>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</li> </ul>                                                                                                                                                                                    | 商社/SIer<br>半導体が組み込まれた<br>最終製品メーカー |
| プロフェッショナル<br>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※ <sup>8</sup> /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<br>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

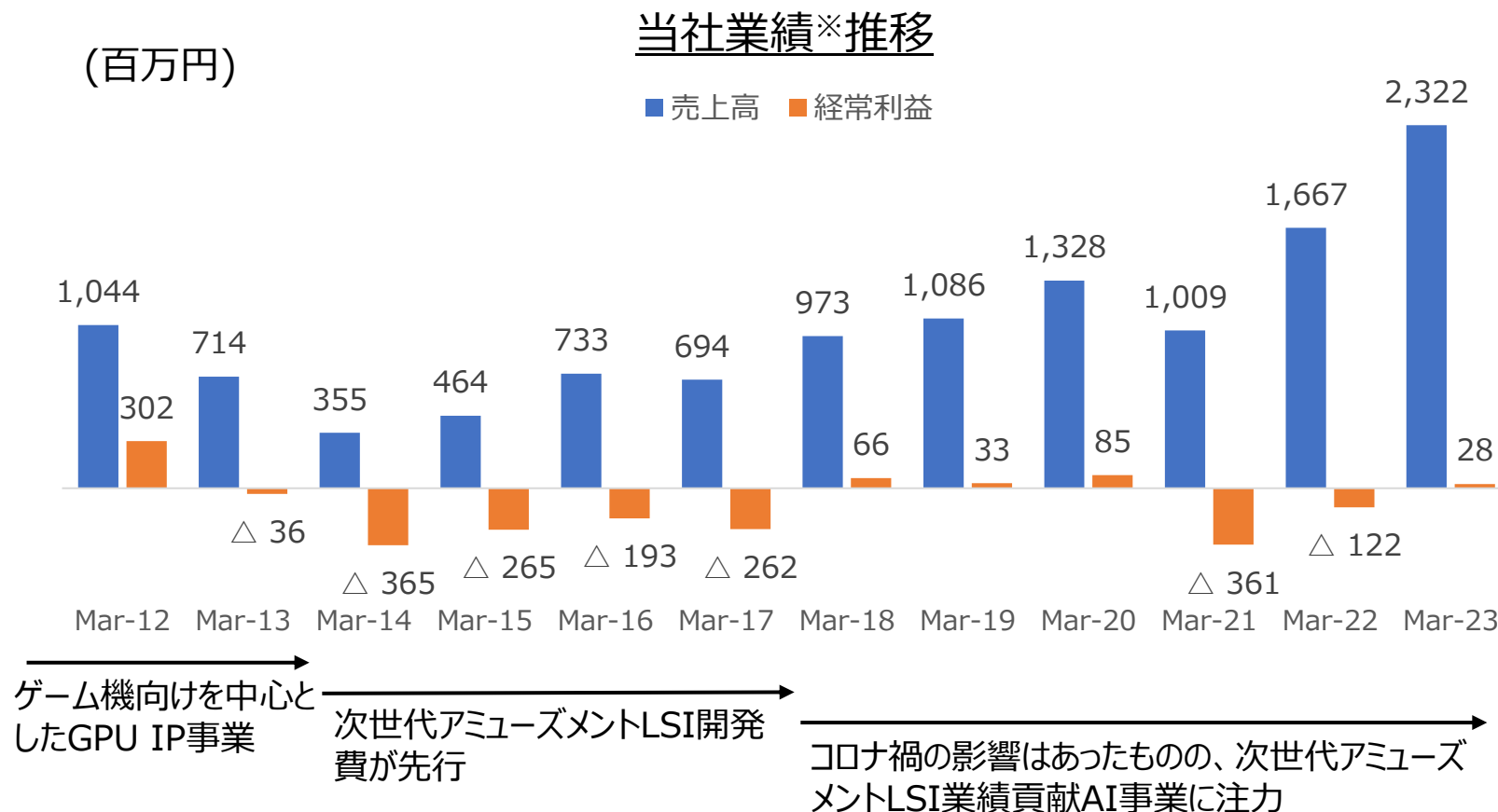
※5:一つの半導体チップ上に必要とされる一連の機能（システム）を集積する集積回路（の設計手法）。System on a Chipの略称

※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
- ・2023年3月期は製品及びIPコアライセンス事業の売上増により売上高は過去最高を更新。コロナ禍をはさみ、3期ぶりに利益計上



※ 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

## 2024年3月期は12%の増収、黒字拡大を予想

パーパス「Making the Image Intelligent」のもと、「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、画像処理半導体の安定成長を目指す

| (単位：百万円)            | 2023年3月期<br>(実績) | 2024年3月期<br>(予想) |
|---------------------|------------------|------------------|
| 売上高                 | 2,322            | 2,600            |
| 営業利益                | 27               | 150              |
| 経常利益                | 28               | 150              |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 22               | 120              |

- ・ アミューズメント分野：画像処理半導体RS1が安定成長（メーカーの部材調達、製造キャパ確保の課題を考慮）
- ・ セーフティ分野：エッジからクラウドに対応するZIA SAFEシリーズの強みを生かし、既存顧客深耕、新規顧客獲得より広範なセーフティ分野向けもPoC中心からスケールを目指す
- ・ ロボティクス分野：ZIA MOVE/SV、Cambrianビジョンシステム等の強みにより、自律走行ロボット、協働ロボット市場を攻略
- ・ その他分野（IP）：GPU IPランニングロイヤリティ等の安定ビジネス基盤に加え、新規IPビジネスを獲得