
VISUALIZE THE FUTURE



2014年3月期

決算説明会

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

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。

2014年5月13日

2014年3月期 決算説明

2015年3月期 通期業績予想

中期経営計画（2014年3月期～2019年3月期）

戦略的提携の内容について

半導体市場

グローバル

- スマートフォンやタブレットなどのモバイル機器向けおよび自動車関連の好調な需要に牽引され前年比16.1%増

国内

- TVやデジカメなど民生機器需要が前年度を下回った事などに起因し、市場の伸びが0.4%増と世界市場の伸びを下回る

Year-to-Year Sales			
Market	Last Year	Current Month	% Change
Americas	4.39	5.09	16.1%
Europe	2.85	3.07	8.0%
Japan	2.80	2.81	0.4%
Asia Pacific	13.45	15.18	12.9%
Total	23.48	26.16	11.4%

(2014年5月5日 The Semiconductor Industry Association (SIA))

ビジュアルコンピューティング分野

- モバイル向けGPU市場は寡占化が進み、CPUで独占的シェアを持つARMがGPU IPのバンドルライセンスでシェアを伸ばす
- 自動車運転支援システム向けなどで画像認識系アプリケーションが注目を浴びる

<取組み>

- 営業体制を強化し、新規ライセンス獲得とランニングロイヤリティの単価維持または改善を図る
- GPU IPに加え画像認識IPの提供を始める
- ソリューション開発部と先端技術開発室を新設しサービスビジネス提供の体制をつくる

<結 果>

売上、利益ともに期初計画を大きく下回る

- 主に国内の半導体顧客における新規開発案件の遅延や案件数の減少の影響を受け、新規ライセンス獲得が計画を大きく下回る
- 顧客製品の出荷数量減少の影響によるランニングロイヤリティ収入が計画未達

(単位:百万円)

項 目	前 期	当 期	前 期 比 増 減 額 増 減 率
売 上 高	714	355	△359 -50.3%
営 業 損 失	△129	△569	△440 —
経 常 損 失	△36	△365(注)	△329 —
当 期 純 損 失	△115	△366	△251 —

(注)NEDOからの助成金199百万円等を営業外収益として計上

2014年 3月期 決算概要 貸借対照表

(単位: 百万円)

項 目	前 期	当 期	前 期 比 増 減 額
流 動 資 産	2,297	1,896	△401
固 定 資 産	153	182	29
資 産 合 計	2,450	2,079	△371
流 動 負 債	60	54	△6
固 定 負 債	20	20	0
負 債 合 計	81	75	△6
純 資 産 合 計	2,369	2,004	△365
負債・純資産合計	2,450	2,079	△371

拡大が見込めるビジュアルコンピューティング分野への進出に向けて

カナダCogniVue(コグニビュー)社と画像認識プロセッサIPについて日本および台湾における独占販売代理店契約を締結

- 自動車運転支援システムをはじめ様々な分野で拡大が見込まれるビジュアルコンピューティング分野への最適なソリューションの提供が可能に

次世代LSIの開発

- 独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(「NEDO」)の助成金を活用
- 今後の成長の柱となるSoCビジネスの基盤を構築

新たな事業分野:プロフェッショナルサービスビジネスを立ち上げ

- 当社がこれまでに培ったGPUや画像処理、低消費電力等の技術を活かせるため、今後収益へ貢献できる事業として育成・強化

2014年3月期 決算説明

2015年3月期 通期業績予想

中期経営計画（2014年3月期～2019年3月期）

戦略的提携の内容について

(単位:百万円)

項 目	2014年 3月期	2015年 3月期予想	前 期 比 増 減 額 増 減 率
売 上 高	355	580	225 +63.2%
営 業 損 失	△569	△400	169 —
経 常 損 失	△365	△220(注)	145 —
当 期 純 損 失	△366	△220	146 —

(注)NEDOからの助成金200百万円を営業外収益として計上予定

中期経営計画のもと飛躍に向けた体制構築と新たな一步を踏み出します

～「ビジュアル・コンピューティング分野のワンストップ・ソリューションプロバイダー」となる～

売上面

増収要因

- 当社既存のグラフィックスIPに加え、システムIPや提携先の画像認識系IPの拡販により、ライセンス収入の増加を見込む
- 既存顧客からのランニングロイヤリティが単価改定により単価が上昇し増収となる

利益面

営業損益

- 大幅な改善を見込むものの、前期に引き続き、次世代LSIの開発費が発生するため、営業損失となる

経常損益

- 営業損益段階での損失をNEDOからの助成金で補い、経常損失額が低減

当期純損益

- 税効果負担等もないため、経常損失とほぼ同額

2014年3月期 決算説明

2015年3月期 通期業績予想

中期経営計画（2014年3月期～2019年3月期）

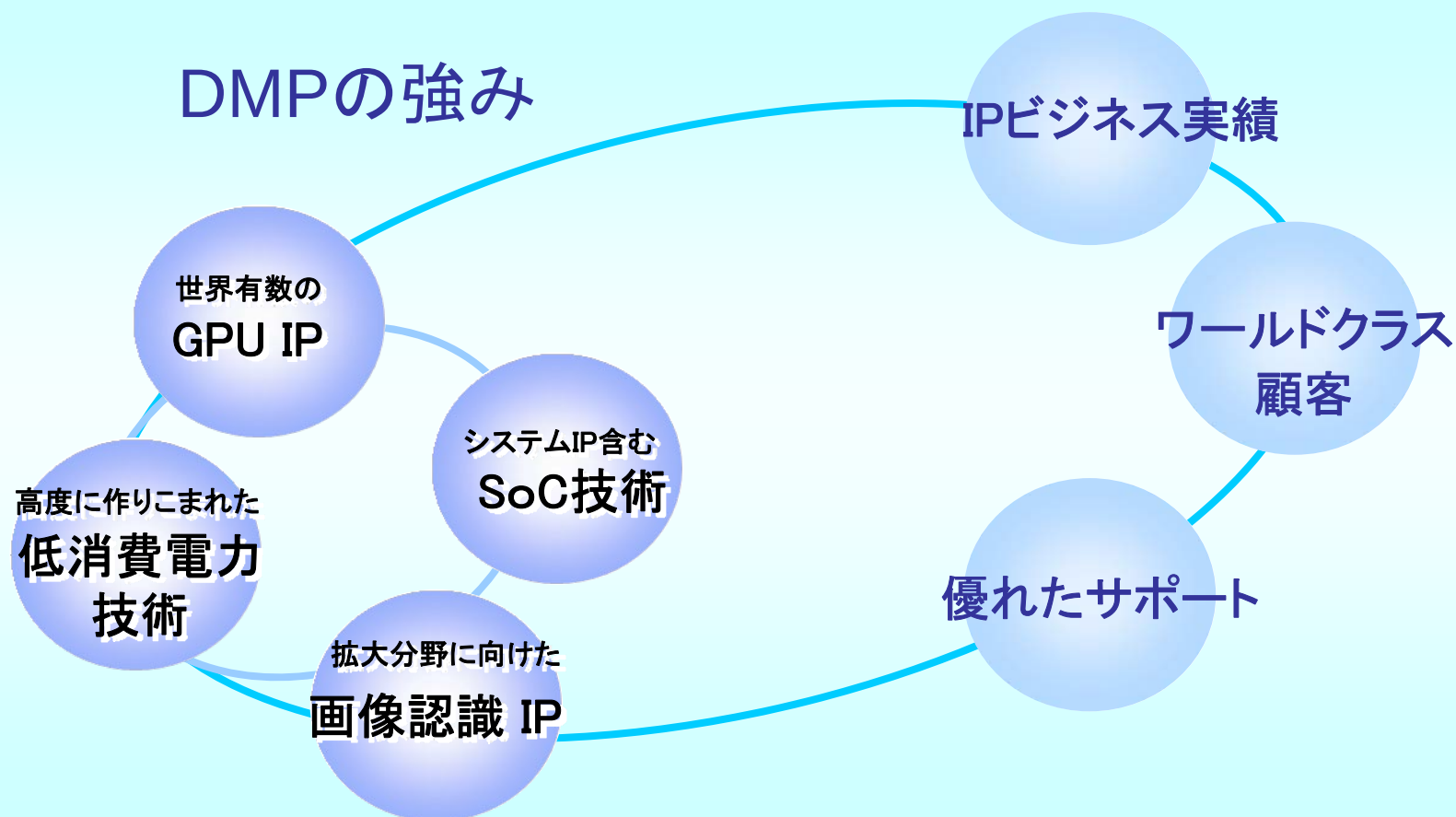
戦略的提携の内容について

方 針

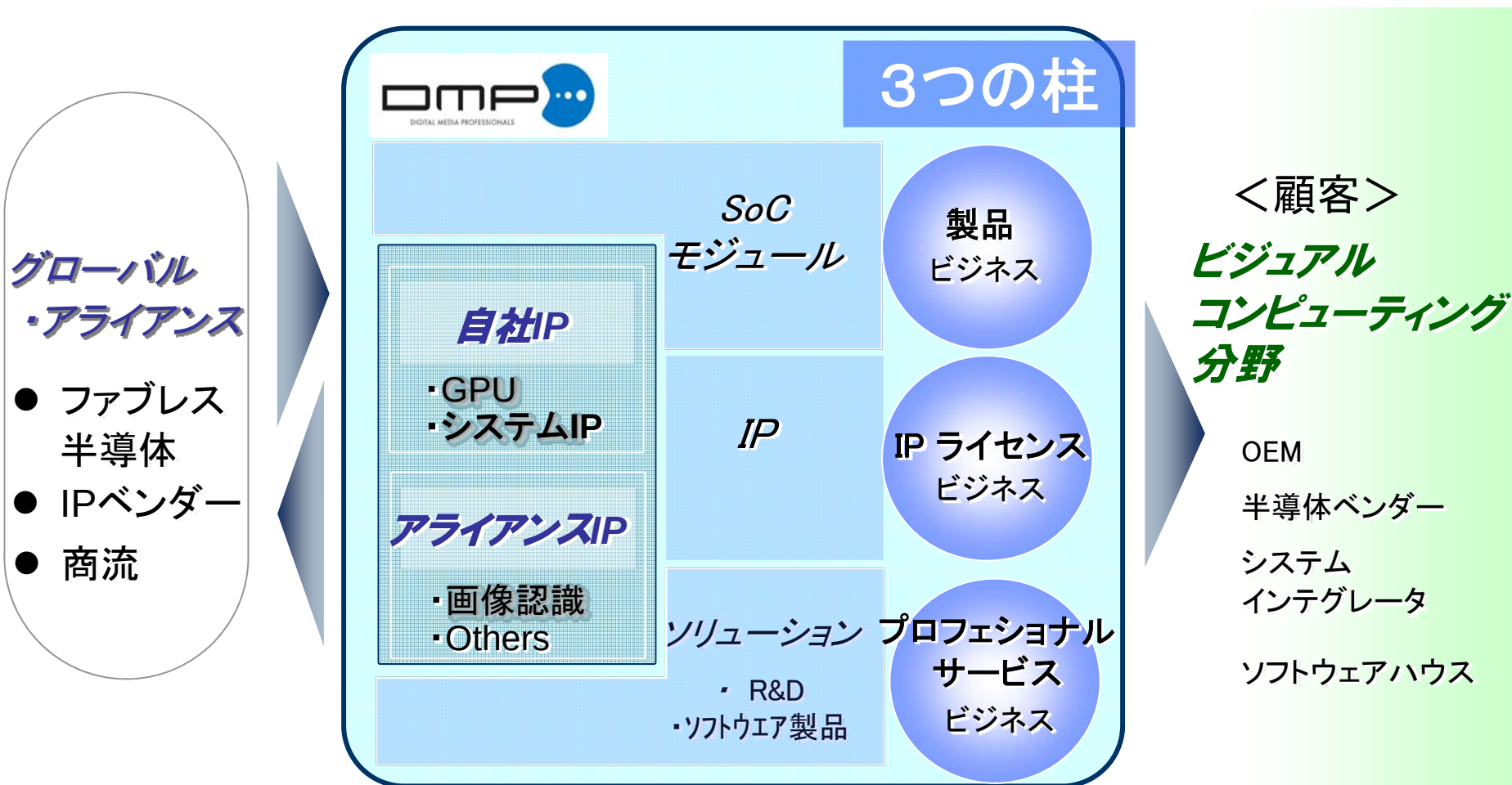
ビジュアル・コンピューティング分野の ワンストップ・ソリューション・プロバイダーになる

ビジュアル・コンピューティング：
グラフィックスないしは画像を介して行うコンピュータ処理の総称

DMPの高い付加価値をもたらす半導体の中核技術とビジネス実績



独自のIPポートフォリオで特徴のある製品・ライセンス・サービスを提供



強みをフル活用できる「3つの柱」で成長への基盤を構築

IP ライセンス ビジネス

成長分野で新規ビジネスを創出

- ビジュアルコンピューティング分野にフォーカス
- ポートフォリオ拡充、提案力強化

SoC /モジュール ビジネス

自社IPを生かした競争力のあるSoCとソリューションの提供

- 強みを生かし「勝てる分野」でビジネス立ち上げ
- SoC/モジュール提供によるビジネス規模拡大

プロフェッショナル サービス ビジネス

高い技術力の提供とともに新たな分野開拓への要とする

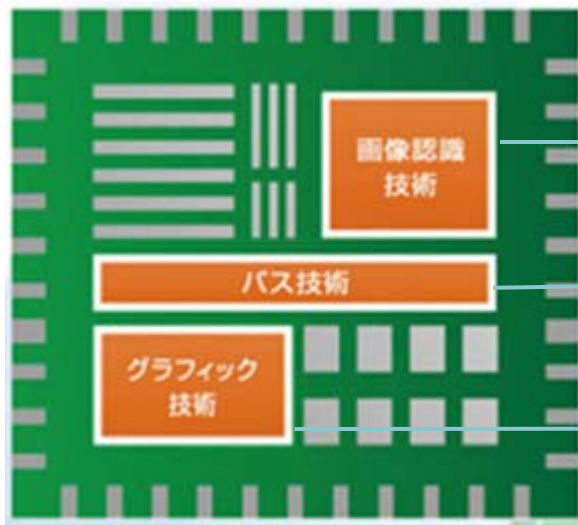
- GPU/ビジョン技術(自社/他社)をベースとした高付加価値サービスの構築
- R&Dの強化

体制 ・ コーポレート

アライアンスにより経営資源を強化

(商流・半導体開発・IP外部導入のパートナー)

低消費電力・高性能が実証された
業界最先端のIPを提供



APEXシリーズ

画像認識プロセッサIP



- ・ Computer Vision用、高性能低消費電力プロセッサ
- ・ 人検出、顔認識、ジェスチャー認識等アルゴリズムライブラリを整備

Loputoシステムシリーズ

SoCインターコネクトIP

- ・ 対応バスプロトコル: AMBA AXI, OCP, ACE I/Fサポート
- ・ マルチレイヤー構成による低レイテンシ、QoSをサポート

DDRメモリコントローラIP

- ・ DDR1/2/3/4, LPDDR1/2/3サポート
- ・ SoCインターフェース: AXI, OCP / DDR PHYインターフェース (DFI)

SMAPHシリーズ

3DグラフィックスIPコア



- ・ Khronos最新規格: OpenGL ES 3.0対応
- ・ DMP独自拡張機能 **MAESTRO**

2DグラフィックスIPコア



- ・ Khronos最新規格: OpenVG1.1対応
- ・ 業界最小のIPコアサイズでフォント、地図、アイコン等のベクターデータのコンテンツを高速描画

成長分野するビジュアル・コンピューティング市場へフォーカス



ゲーム



ユーザーインターフェイス



画像認識



自動車運転支援



コネクテッド・ホーム



モバイル・ビジョン



ウェアブル・コンピューティング



セキュリティー



ロボット/FA



医療



フェーズ2

成長するIoT分野へ拡大

- ウェアラブル/自動車/ホーム/産業/家電などで高度な画像処理を実現する製品

フェーズ1

「勝てる市場」でSoCビジネス基盤確立

IoT:日本企業が強い分野で成長

自動車/家電/産業/ホーム/医療/セキュリティー



モバイル

従来

PC

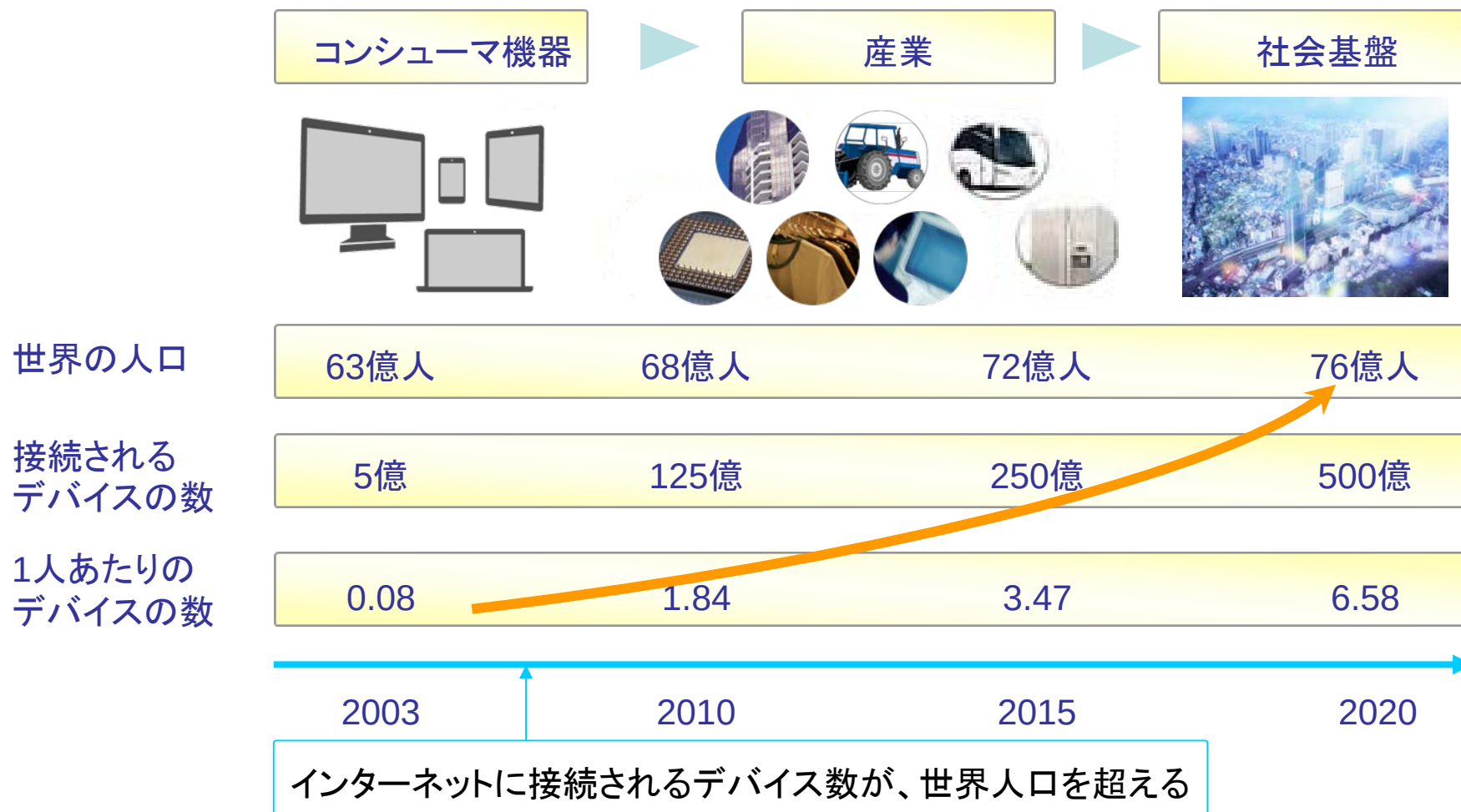
TV

デバイスの種類

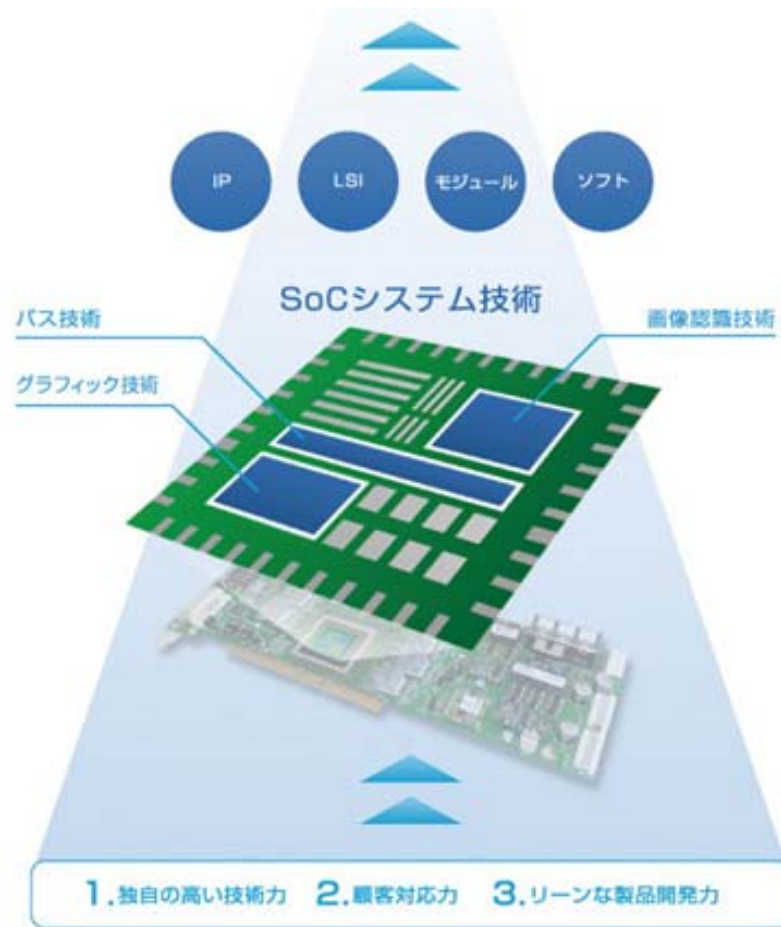
IoT (Internet of Things)

PC、スマホ・タブレット、ゲーム機といった情報通信機器にとどまらず、社会で利用される様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続したり、相互に通信することにより、自動認識、自動制御、遠隔計測などが行われること。

IoTの到来 出典: Cisco IBSG.2011



ビジュアルコンピューティング分野



- 付加価値の高いIPコア
 - ヘテロジニアスな処理環境を実現する高度なプロセッサIP (GPGPU/画像認識)
 - 低消費電力で最高のシステム性能を実現するSystem IP
 - IP性能を引き出す最適化されたソフトウェアツール群
- DMP IPによる差異化されたSoC/モジュール
- プロフェッショナルサービス
 - アルゴリズム
 - ベンチマーク、最適化
 - アプリケーション開発
 - 検証

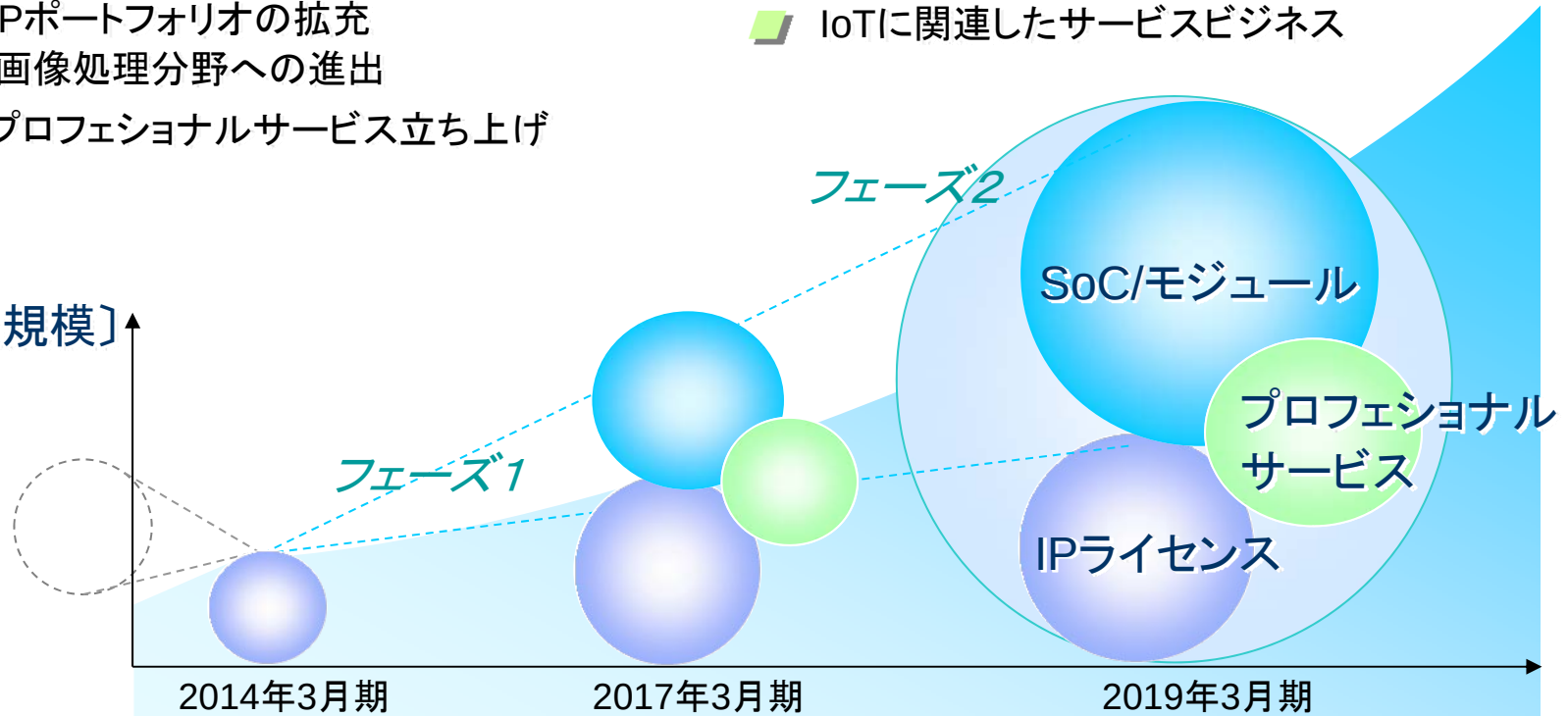
フェーズ1

- SoCの開発
:「勝てる」分野での製品開発
- IPポートフォリオの拡充
:画像処理分野への進出
- プロフェショナルサービス立ち上げ

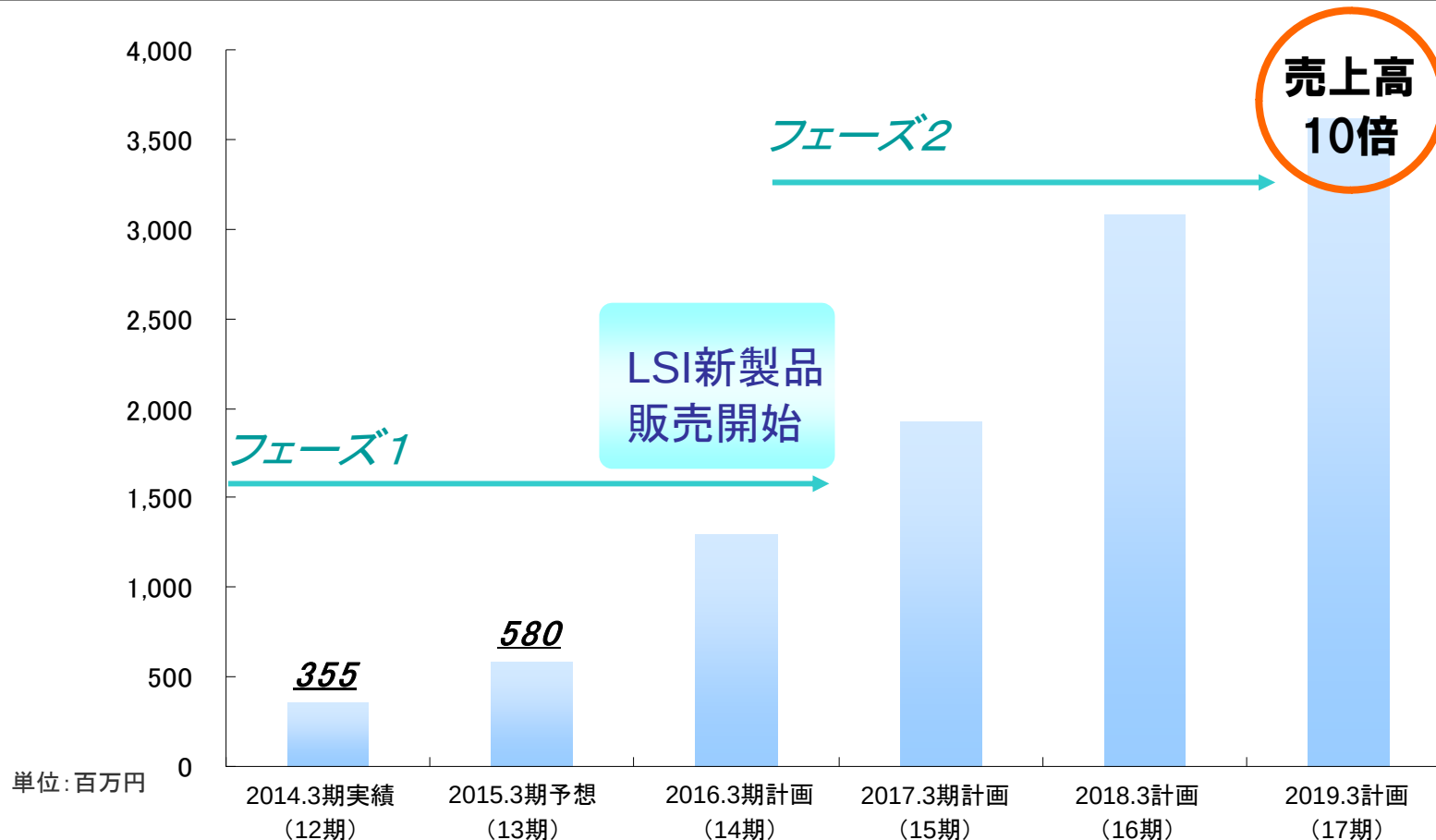
フェーズ2

- ワンストップソリューションの提供
- IPポートフォリオの拡充
- IoTに関連したサービスビジネス

〔事業規模〕



IPライセンス事業の拡充、プロフェッショナルサービス立ち上げ ＋ SoC開発、拡販により事業を構築・拡大



2014年3月期 決算説明

2015年3月期 通期業績予想

中期経営計画（2014年3月期～2019年3月期）

戦略的提携内容について

半導体業界売上トップのエレクトロニクス商社
(株)UKCホールディングスとの業務資本提携により、事業基盤を強化



株式会社 UKCホールディングス

マシンビジョン・ソリューション共同開発

- 当社の持つコンピュータビジョン技術とUKCグループのコア商材であるソニー製イメージセンサー等映像関連商材を組み合わせた自動車、医療分野等向けのソリューション開発

IP販売

- UKCグループが持つ国内外の広範な販売チャネルを活用し、当社のIPコアや次世代LSIの販売強化

事業展開に資する経営資源の相互活用

- UKCグループが培った品質管理・検査ノウハウを当社のLSI開発等に活用

その他提携事項

- 両社の映像・画像領域における強みを融合した新規アプリケーション等の開発

(株)ヤマハとの開発・販売提携により、LSI製品ビジネスを強化



画像表示用LSI製品の開発・販売の業務提携

- ヤマハ半導体事業部が重点テーマとしている画像表示用LSI製品の開発・販売において、今後の市場競争力確保のためには3D表示エンジンを初めとする高度なグラフィックス技術が必須であること。このため、当分野で高い技術を持つDMPと画像表示用LSIの開発・販売に関する業務提携を行う。
- DMPは、ヤマハの豊富な半導体開発・製造及び市場経験から得られるノウハウを次世代のLSI製品に生かすことで、今後のLSI製品ビジネスのより一層の強化を図っていくことができる。