

(ご質問1)

2020年3月期はIPライセンス事業が150百万円増加している。ゲーム向けランニングロイヤリティはかなり減少していると思うので、初期ライセンスがこの増分以上に伸長したということか

(ご回答1)

そのご理解の通りです。AIおよびエンターテインメント向け初期ライセンスが増加しました

(ご質問2)

2021年3月期のゲーム向けランニングロイヤリティはほとんどなくなるという理解でよいか

(ご回答2)

おそらくそうなると考えています

(ご質問3)

今期のRS1の出荷はどう考えておけばよいか。遊技機メーカーはオリンピックが延期になったので開発はやりやすくなった、その一方でホールはキャッシュが厳しくなって、購買力が落ちていると聞いているが、そういったもののトータルの影響はどうか

(ご回答3)

その判断が非常に難しいと考えています。当社の顧客のメーカーはオリンピックを前提に、タイトルの開発スケジュールを考えていて、その結果、新しいタイトルはほとんど今年秋以降に出てくるスケジュールで、その後2021年1月に新基準機への入れ替えが予定されていました。一方、ホールの経営が財務的に厳しくなっている中で、2021年1月の旧基準機の完全撤去が1年延期になったことは、ホールから見ると少しは楽になったわけですが、当社から見た出荷ベース、あるいはタイトルの開発がこれらによってどう影響を受けるのかということをもっと今精査しているところです。今しばらく時間をいただいて、それを見極めていきたいと考えています

(ご質問4)

プロフェッショナルサービスは、今年はNEDOの受託収入がさらに減ってきて、売上としては落ちることか

(ご回答4)

NEDOのプロジェクトは昨年と同様3件進んでいるので、売上は変わりません。その先のNEDO案件は現段階ではまだ見えていません

(ご質問5)

Prophesee社との協業について、数字ではなかなか表しにくいかもしれないが、どのくらいのインパクトがどういった時間軸で出てくるものなのか

(ご回答5)

Prophesee社のセンサーの大きな特徴は超低消費電力で感度が高いことです。たとえば車の運転者がサングラスをかけているとなかなか検出できない目の動きを感知出来たりします。まずは暗所に設置するカメラ向けのシステムに取り組んでいるところです。すぐに大きな収益にはつながらないものの、1年もかからない時間軸

で何かしらの成果が出るのではないかと考えています。また、Prophesee社のセンサーはすでに量産に入っていますので、顧客の採用状況次第ではありますが、当社のAI機能と組み合わせ付加価値を上げることで、新しい市場を創っていきたいと考えています

(ご質問6)

新型コロナウイルス感染症流行で接触がなかなかできない状況で、海外との共同開発は実際に回るものなのか

(ご回答6)

もともと日本とフランスで距離的には離れていますが、ビデオ会議、メール等の手段で協業を回しています。Prophesee社に限らず、AI系、特にソフトの開発はそういった影響を受けず、むしろテレワークに向いているのではないかと考えています

(ご質問7)

今後の成長イメージの図で、一番上の濃い青い部分にはどんなものが入ってくるのか

(ご回答7)

顧客や共同開発に係る海外展開が一例であり、AIの裾野の広がりでもまだ想定していない部分が出てくることも十分あると考えています

(ご質問8)

採用は今後も増やしていくのか

(ご回答8)

引き続き、良質の人材は採っていきたいと考えています。足下の状況は、むしろ人材獲得のチャンスとも考えています

(ご質問9)

前上期と比較して、今上期は全体として、また事業別にどうなるのか、ヒントが欲しい

(ご回答9)

上期はあと4ヶ月以上あり、まだ先がよく見える状況ではありません。引き続き市場や顧客の状況を精査して、アップデートしていきたいと考えています

以上