



2021年5月14日

各 位

会 社 名 株式会社デジタルメディアプロフェッショナル
代表者名 代表取締役社長兼COO 大澤 剛
(コード番号3652、東証マザーズ)
問 合 せ 先 執行役員CFO経理部長
(兼) 経営企画部長 家高 朋之
T E L 03-6454-0450

中期経営計画に関するお知らせ

当社の中期経営計画（2022年3月期～2026年3月期）について、下記のとおりお知らせいたします。なお、本資料や別紙プレゼンテーション資料は、2021年4月9日に公表しました「中期事業方向性に関するお知らせ」の資料をアップデートするとともに、数値目標を加えたものです。

記

1. 基本方針

世界的な社会・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」等に対して、その克服に社会や政界・経済界全体として取り組む機運が高まっています。当社は、これらの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、利益を獲得し企業価値を向上させるCSV (Creating Shared Value) 経営を実現することを、中期経営計画の基本方針とします。

新型コロナウイルス感染症の流行によるアミューズメント市場の停滞や顧客の開発投資の抑制の影響により、業績が悪化した2021年3月期から、中期的にV字回復を目指します。

2. 基本戦略

(1) 顧客製品・サービスの開発サイクル全体に渡る付加価値提供

企画から量産までの顧客製品・サービスの開発ライフサイクル全体に渡り、アルゴリズム、ソフトウェアから、当社の強みであるハードウェアまでの一貫開発体制をもって、IPコアライセンス事業、LSI製品事業、プロフェッショナルサービス事業を展開、付加価値を提供することで、LTV（顧客生涯価値）の最大化を図ります。

また、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、利益率の向上を図ります。

(2) 注力市場

当社は、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、安全運転支援分野、ロボティクス分野に対して、それぞれの市場ライフサイクルに合わせた基本戦略を実行してまいります。

a. 安全運転支援分野

本分野は、改正道路交通法の施行やドライブレコーダー特約付き自動車保険の拡充等もあり、ドライブレコーダーを活用したリアルタイムの事故防止やヒヤリハット事象を活用した安全運転教育の需要が拡大しており、市場としては成長期にあると認識しています。

当社においても、2021年3月期からランニングロイヤリティ収入やサブスクリプション収入を計上するなど、初期ライセンスやプロフェッショナルサービスの提供に加えて、リカーリングビジネスの展開が始まっています。当社は、クラウド（ZIA™ Cloud SAFE）からエッジ（ZIA™ SAFE）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します。

b. ロボティクス分野

本分野は、労働人口の減少を受け、製造、物流、農業を始めとした様々な領域における省人・省力化、生産性向上の流れの中で、ロボティックビークルや協働ロボットの市場拡大が予想されていますが、多くの顧客がPoC（概念実証）の段階にあり、市場としては導入期にあると認識しています。従って、当社は安全運転支援分野において奏功しているビジネスノウハウ、ビジネスモデルも応用しつつ、ZIA™ SLAM（Visual SLAM）やそれを包含するロボティックビークルの自動・自律運转向け統合ソフトウェアプラットフォームであるZIA™ MOVEを始めとしたロボティクス向け技術・製品ポートフォリオの充実により、ポテンシャルの高い顧客のPoCプロジェクトの案件獲得から、本開発機会の最大化を図り、広大なマーケットにおけるシェア拡大を目指します。

また、本分野のリードカスタマーかつ業務資本提携先のヤマハ発動機とのビジネスについては、引き続き開発ロードマップに沿った様々な製品のAI化に貢献し、協議のもと、協業成果の外販化にも取り組んでいきます。

なお、主力事業のアミューズメント分野は、遊技人口の減少や足下の新型コロナウイルス感染症流行の影響により、遊技機の販売は年々減少しており、市場としては成熟・減少期にありますが、販売台数は年間百万台を超えており、市場の絶対的規模はまだまだ大きいとも認識しております。当社は、遊技機市場のボラティリティを注視しつつ、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します。

(3) 持続的な競争優位性・成長の確保

当社は、安全運転支援分野において、アマゾン ウェブ サービス(AWS)を利用したSaaS型安全運転支援サービスであるZIA™ Cloud SAFEによるSaaS（Software as a Service）、安全運転支援システム開発プラットフォームであるZIA™ SAFEによるPaaS（Platform as a Service）、顧客のドライブレコーダーを活用したサービスをインフラとしたIaaS（Infrastructure as a Service）を展開しています。当社は、同様の取り組みをロボティクス分野やその他の成長分野に水平展開し、各種プラットフォームや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、注力分野におけるXaaSを幅広い顧客に提供するプラットフォームとして、持続的でオルガニックな成長を目指します。また、注力事業分野におけるサービスの競争力の強化・補完に資するM&Aや事業提携により、ノンオルガニックな成長も積極的に検討していきます。

以上の取り組みにより、持続的な競争優位性の確保、持続的成長を目指します。

3. 連結数値目標

2022年3月期は、アミューズメント事業や顧客開発投資の回復とともに、安全運転支援、ロボティクス分野の事業拡大により売上増を見込みますが、持続的成長のための開発体制強化に関わる人的投資等により営業利益は赤字を予想しています。

2024年3月期は、安全運転支援、ロボティクス分野の継続事業拡大に加え、アミューズメント分野における既存顧客機種への採用拡大の本格化、新規顧客獲得により、売上高25億円、営業利益2億円を目標とします。

また、2026年3月期には、安全運転支援分野におけるリカーリング収益の拡大とロボティクス分野における顧客製品の本格量産に伴うライセンス収入拡大を見込み、アミューズメント事業を除き、売上高16億円以上を目標とします。

(百万円)

	2021/3月期 (実績)	2022/3月期 (予想)	2023/3月期 (目標)	2024/3月期 (目標)	CAGR
売上高	1,009	1,500	2,250	2,500	35%
営業利益	△425	△250	50	200	
経常利益	△361	△250	50	200	

なお、本中期経営計画の詳細につきましては、別紙プレゼンテーション資料をご参照ください。

以上

VISUALIZE THE FUTURE



中期経営計画

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

2021年5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。

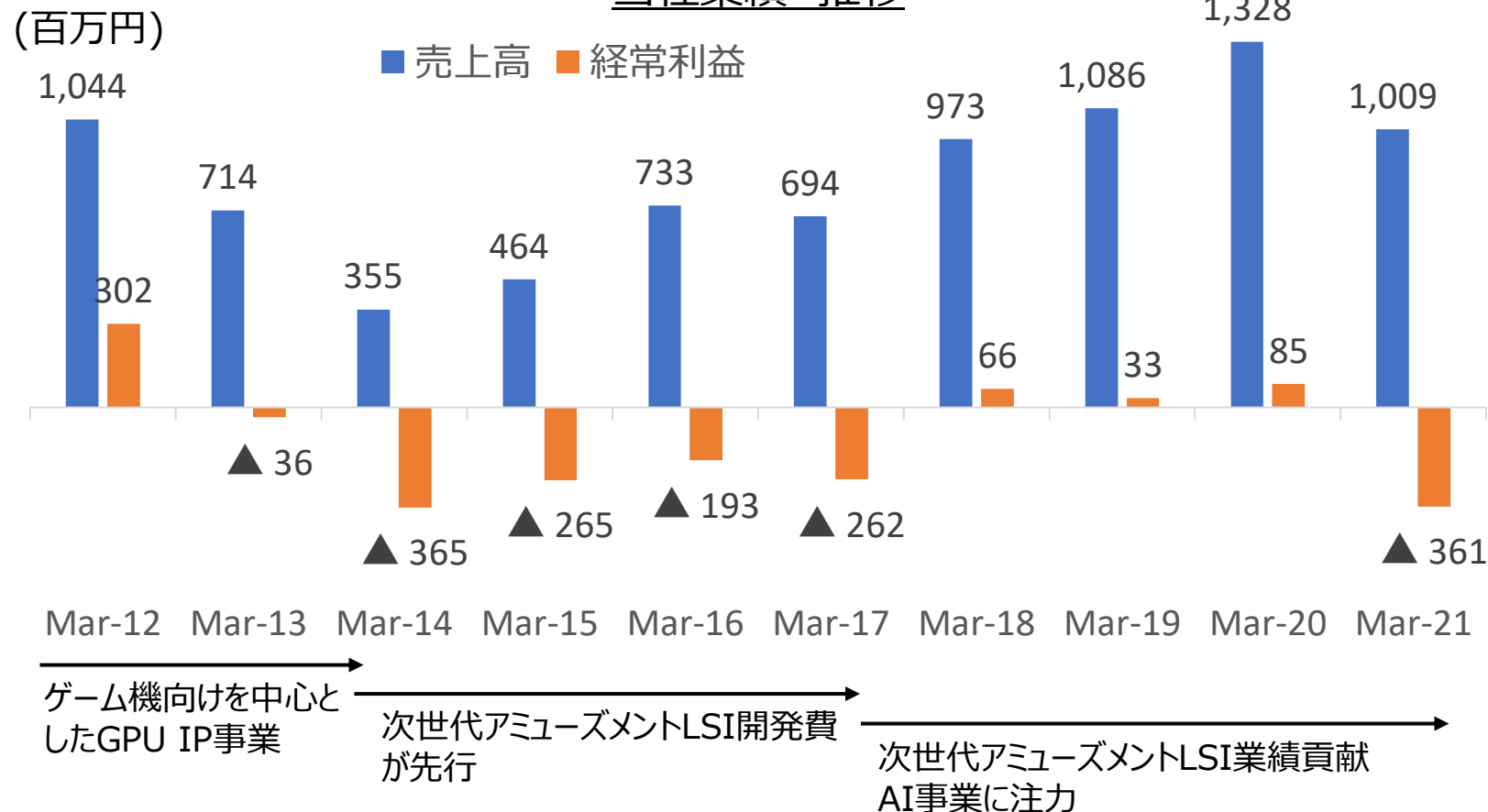
世界有数のGPU IPベンダーとして18年の実績を誇るファブレス半導体ベンダーです。近年は世界をリードする「AI Computing Company」となるべく、アルゴリズム・ソフトウェアからハードウェア、エッジからクラウドに渡るEnd to EndのAIサービスの提供により、お客様や社会の課題解決に貢献しています。

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	65名 (2021年3月末現在)
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

- ・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
- ・2021年3月期はCOVID-19の影響により、業績悪化

当社業績※推移

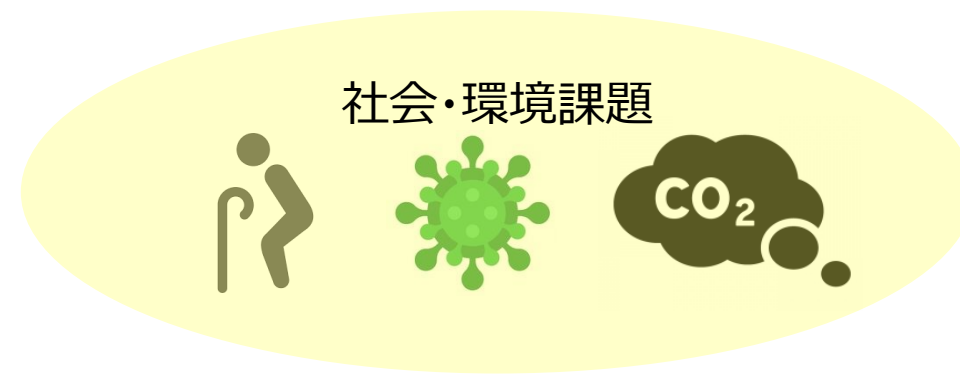


2021年3月期業績

- ・顧客の遊技機の新台の検定通過率が低く推移
- ・1月に入り11都府県に発出された緊急事態宣言を含めた新型コロナウイルスの影響により、遊技機メーカーの販売台数が計画を下回ったことやそれに伴い第4四半期に投入予定であった一部タイトルの販売が翌期に延期になった状況等により、期末に向けて見込んでいたアミューズメント市場向けの画像処理半導体「RS1」の需要が後倒しになった
- ・プロフェッショナルサービスにおいて、第4四半期に回復を見込んでいたAI関連の一部顧客の開発投資が想定を下回った

※ 2020年3月期までは個別業績実績、2021年3月期は連結業績実績

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



2021年3月期
新型コロナウイルス感染症の流行による
アミューズメント市場の停滞や顧客の開発
投資の抑制の影響により、業績が悪化



中期経営目標
ロボティクス分野、安全運転支援分野に注力し、V字回復を果たす
2024/3月期 売上高25億円、営業利益2億円

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

- ・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

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

気候変動

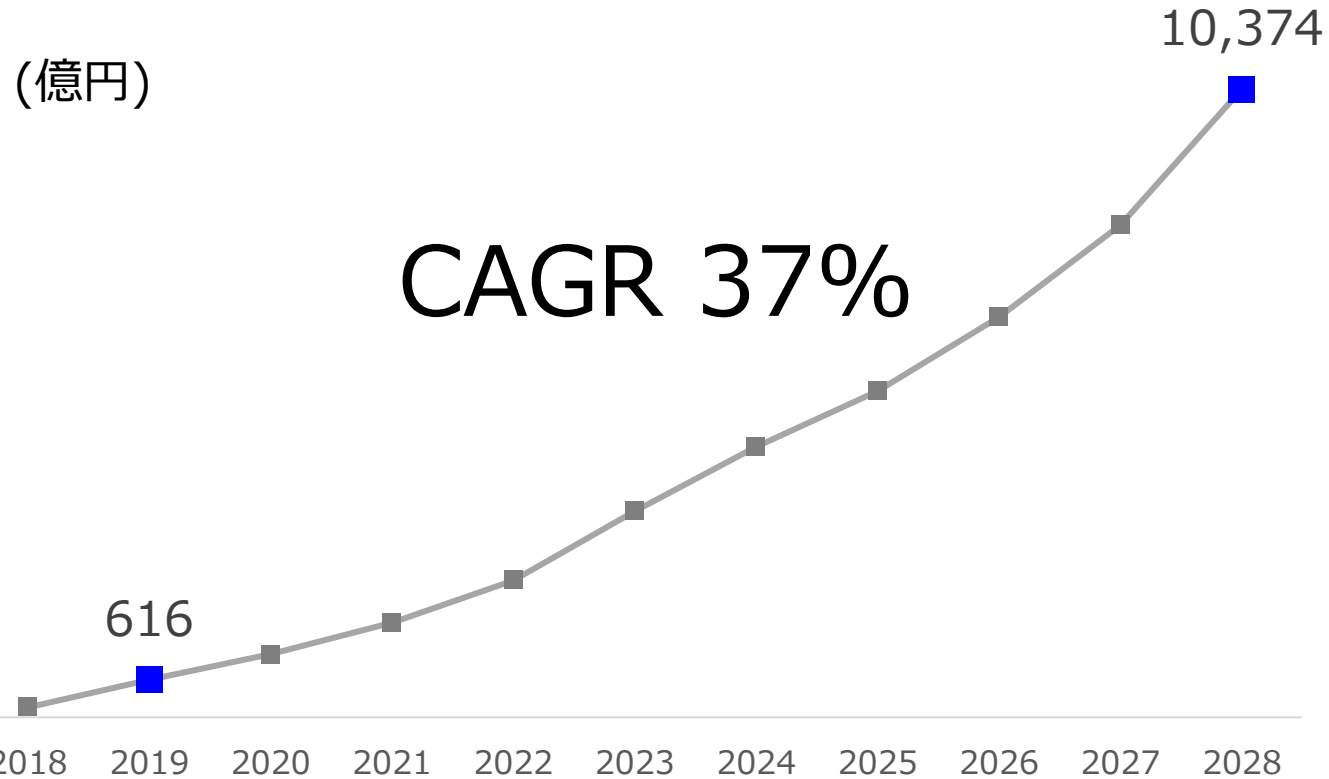
- ・温室効果による平均気温の上昇
- ・自然災害の増加
- ・農業生産量・食糧減

SDGsへの貢献



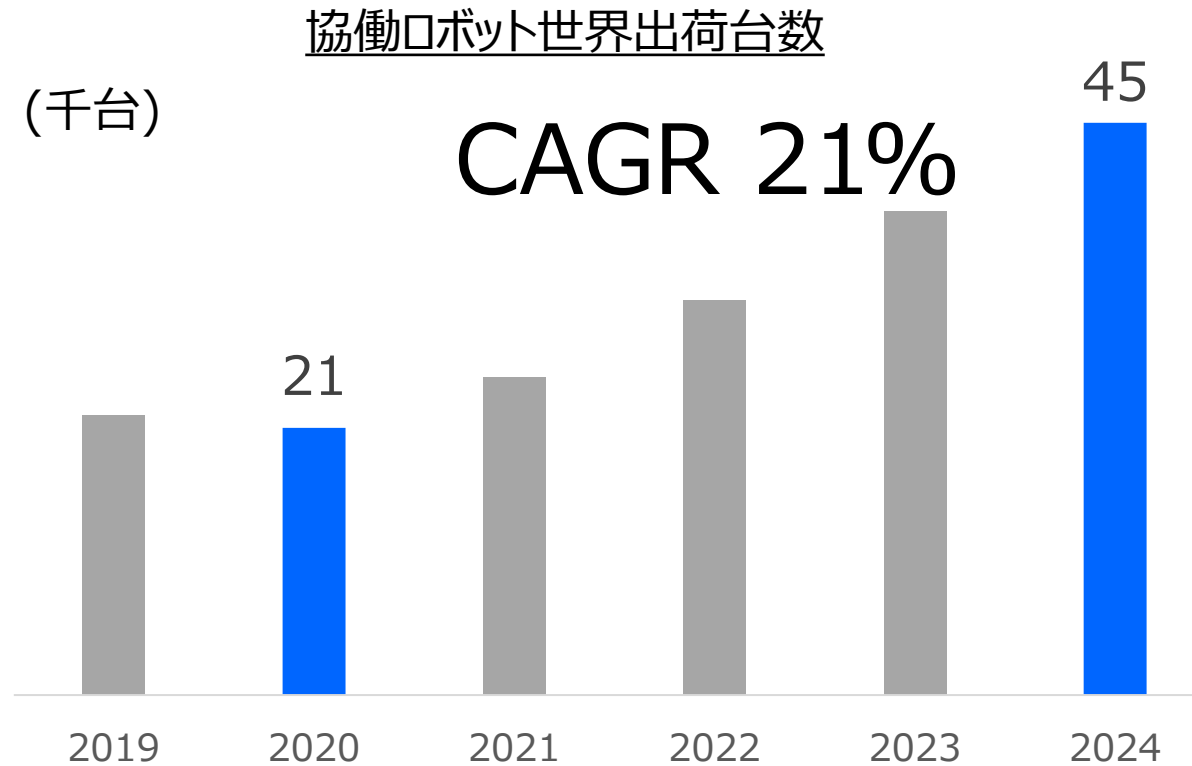
省人・省力化、生産性向上に向けて、製造、物流、農業、家庭等様々な現場で自律走行ロボットの需要が拡大見込

ロボティックビークルのAI関連コンピューティングハードウェア世界市場



出典 : Yole Développement

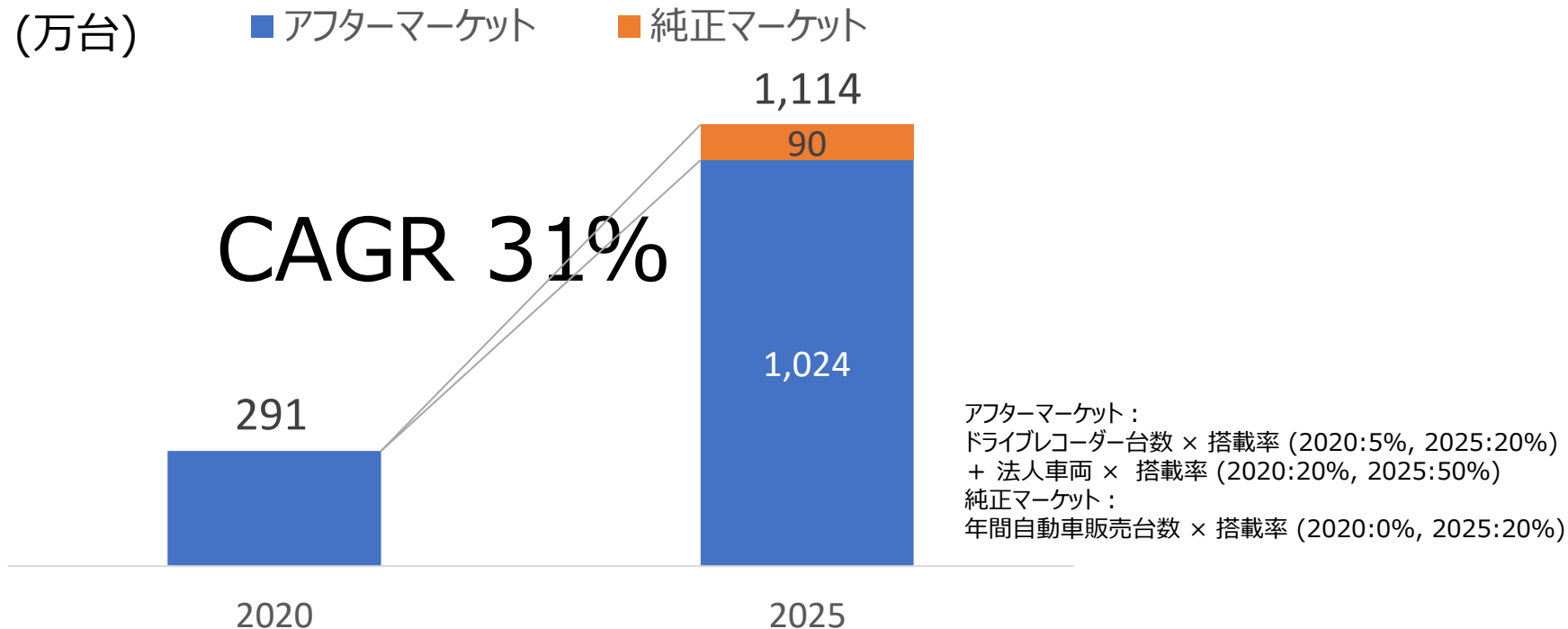
- 人手不足や新型コロナウイルス感染症予防を背景に製造・物流現場での導入が進み、三品産業（食品・医薬品・化粧品）への適用も進む
- カメラで物体を検出・認識するAIビジョンシステムの搭載率も上がっていくことが予想される



出典：グローバルインフォメーション

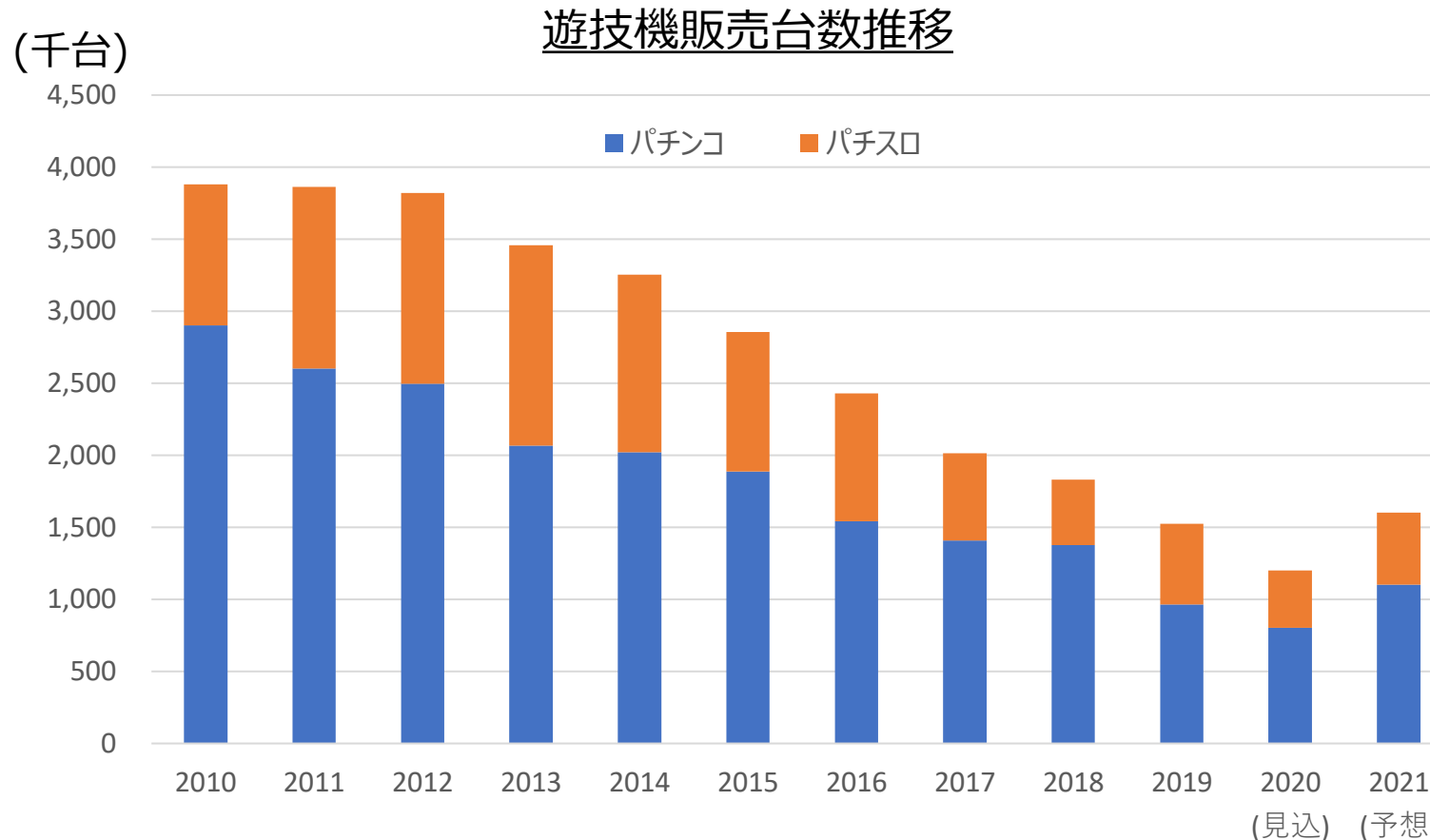
改正道路交通法の施行、ドライブレコーダー特約付き自動車保険の拡充、法人車両の安全運転教育需要等により、アフターマーケットの拡大に加え、純正マーケットの立ち上がりが期待できる

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

- 市場は継続して減少しているものの、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

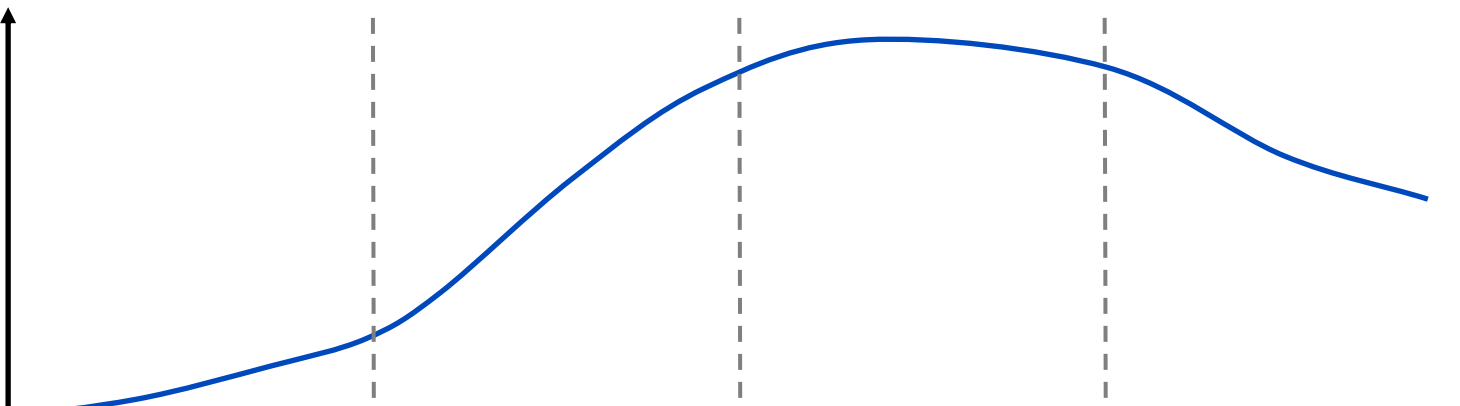


出典：矢野経済研究所、見込・予測は大和証券レポート「遊技機市場の見通し」2021年3月30日

主力事業の市場ライフサイクルと基本戦略

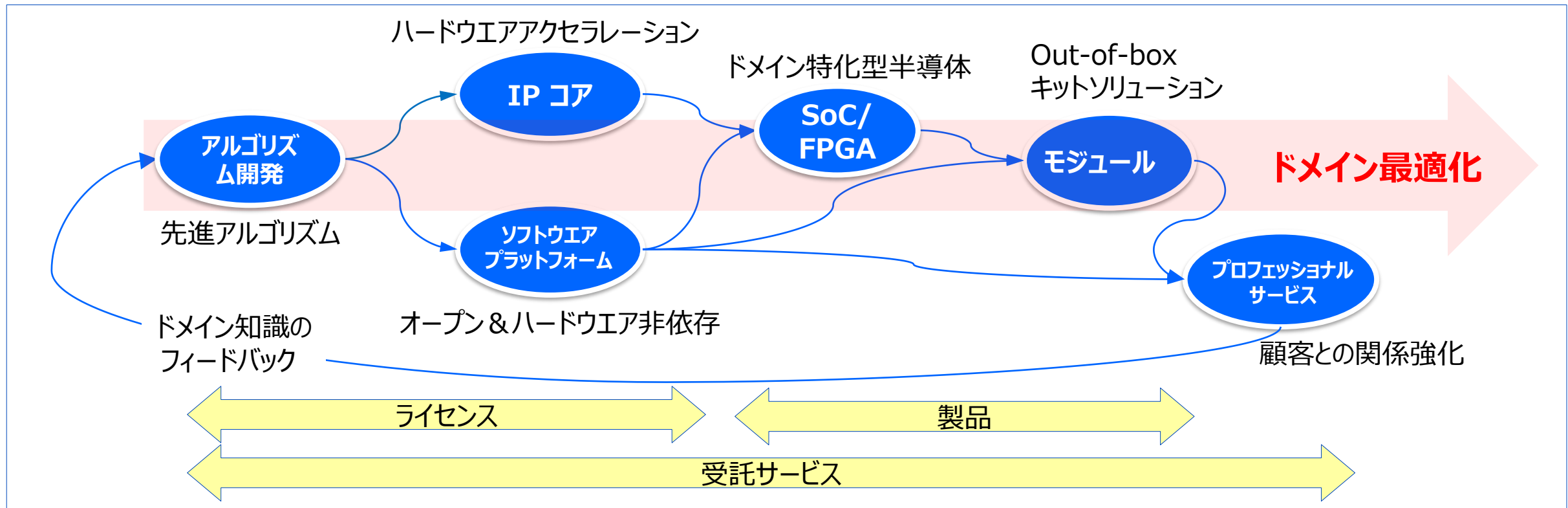
- ・リカーリングビジネスを含む安全運転支援分野のビジネスノウハウ、ビジネスモデルをロボティクス分野成長に応用
- ・アミューズメント分野はCOVID-19によるボラティリティ増大リスクを念頭に、刈り取りを実行

市場規模 ↑

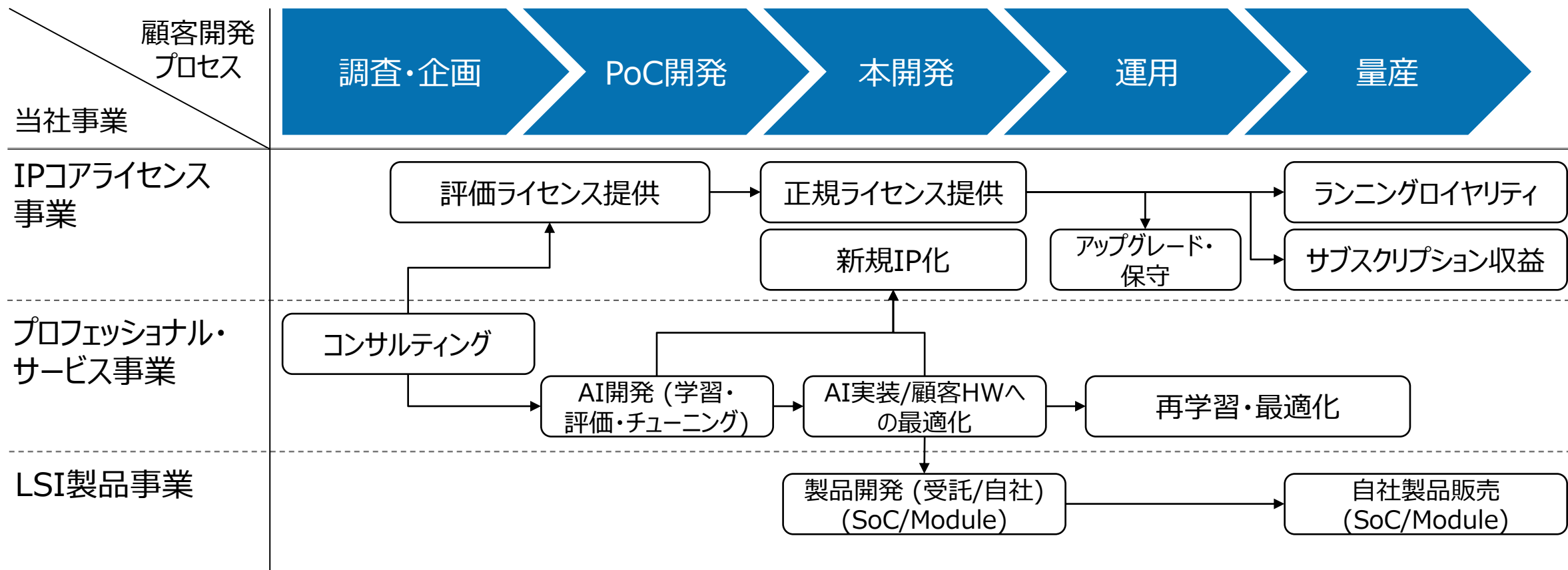


	導入期	成長期	成熟期	減少期	基本戦略
ロボティクス	◎				PoC案件獲得から本開発機会の最大化
安全運転支援		◎			ソリューション充実による顧客数の拡大と顧客プロジェクトの深耕
アミューズメント				◎	品質維持・向上と顧客内シェア拡大により残存者利益の最大化

- 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」、「LSI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）に渡る、付加価値提供、LTV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



- ハードウェア化も含めたEnd to EndなAIソリューションの提供
- 顧客Domainに特化した、加速性能、コスト、消費電力の最適化が差異化ポイント

[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					

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

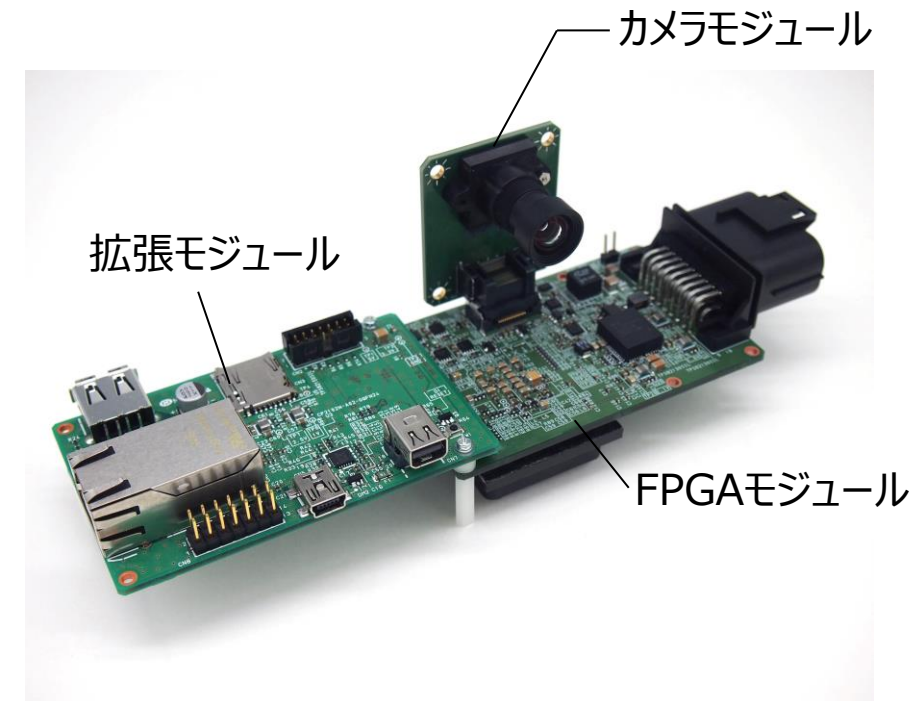
業務資本提携関係にあるヤマハ発動機との協業の成果として、カメラシステムの外販を開始（1Q受注開始） 本カメラシステムと関連サービス提供により、顧客の製品開発プロセス全般をサポート

■ 高精細小型組込み単眼カメラシステム概要

- ・ソニー製高感度イメージセンサー「IMX390」を搭載した 13mm x 13mmサイズの小型組込カメラモジュール、小型FPGAモジュール、拡張モジュール、SDK(Software Development Kit)で構成
- ・FPGAモジュール内のカスタム化やSDKによりPCベースでの評価環境を構築することで、ユーザー仕様に合わせた単眼カメラシステムを短期間で容易に開発可能
- ・2021年度第1四半期に受注開始

■ 関連サービスの提供

- ・FPGAデザイン向けリファレンスデザインの提供、FPGAのカスタム設計、ユーザーのアプリケーションに応じたAI認識ソフトウェア開発、クラウド環境と連携したシステム構築など、お客様の製品やサービスの付加価値向上に資する様々なサポートを提供
- ・FA、物流、セキュリティなどの産業機器分野において、モビリティ製品、安全支援システム、監視システムなどへの組込開発を行うお客様向けに、最適な開発キットから量産対応まで幅広いサポートを提供



DMP注力分野であるロボティクスのポートフォリオ強化と事業拡大

- 協働ロボットアーム向けビジョンシステムの販売
- 大手ロボティクスメーカーとの画像認識分野における協業加速

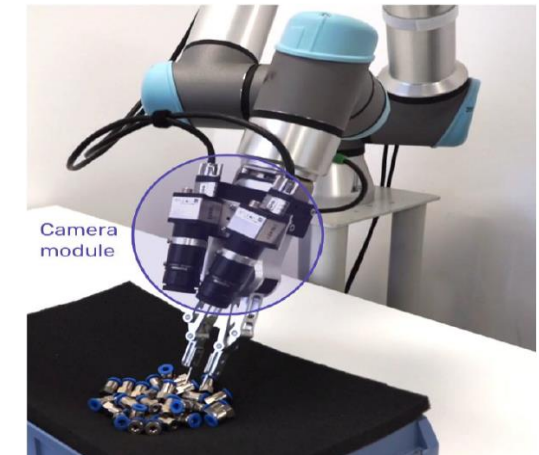
■ 資本業務提携概要

- 少数株主として資本参加 (37万米ドル出資)
- 米国Cambrian社製協働ロボット画像認識システム (ビジョンシステム) の日本における独占販売代理店契約
- 両社の強みを生かした協働ロボティクステクノロジー及び製品の共同開発

■ Cambrian製品の特徴

- URなど広く普及している協働ロボットのアームに装着してすぐに使用可能
- AIを使った認識と動作制御による高い汎用性
- 他社比低価格
- 1mmx1mm以下極小サイズのアイテムへの対応
- プラスチック、ゴム、金属材料や透明、反射表面などへの対応
- 高速200msの認識処理で98%超のピッキング成功率

Cambrian社ビジョンシステム



用途例



ピッキング



キッティング



ケーブル挿入



アセンブリ

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

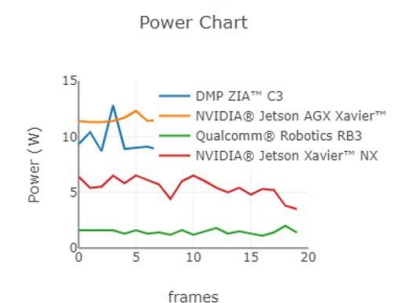
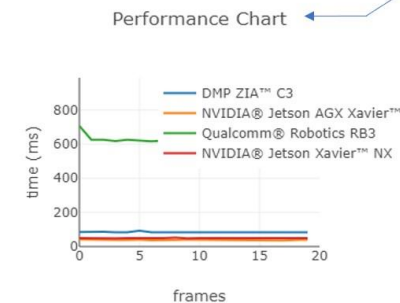
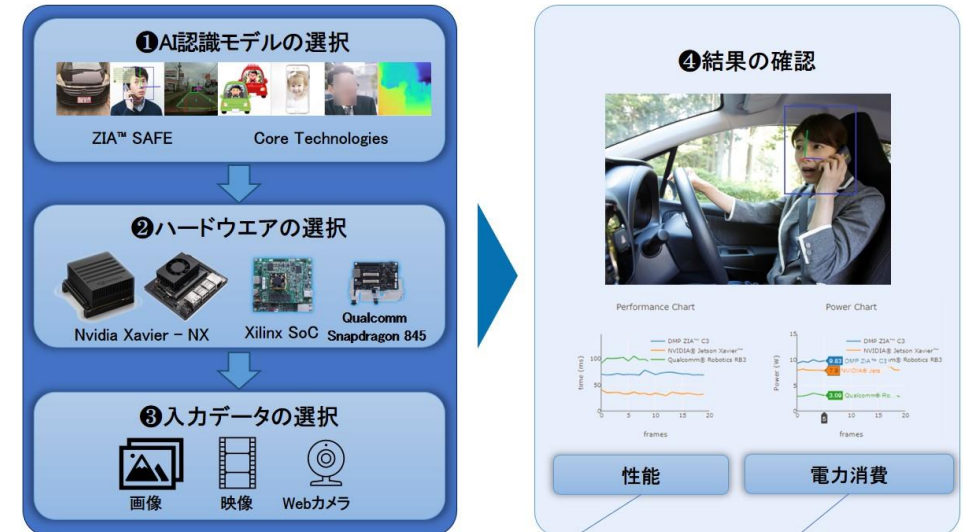
- お客様自身のデータセットを用いた最適なAI認識モデルとハードウェアの組合せの評価・検証がリアルタイムで可能

■ ZIA™ Showcaseの特長

- お客様が選択したAI認識モデルとハードウェアを用いたリアルタイム推論ベンチマークが可能。推論結果、性能、消費電力を表示
- お客様がAI認識モデルとハードウェアを選択し、データをアップロードするフロントエンド（ウェブページ）とサーバー、そしてサーバーに接続されたベンチマーク用のハードウェアで構成
- ハードウェアの公平なベンチマークが可能

■ サポートするAI認識モデルとハードウェア

- 主にDMP独自の安全運転支援向けAIプラットフォーム「ZIA™ SAFE」ならびにZIA™ SAFEを構成する各種AI認識モデルをサポート（今後追加予定）
- ハードウェア
 - Qualcomm® Robotics RB3
 - NVIDIA® Jetson AGX Xavier™
 - NVIDIA® Jetson Xavier™ NX
 - DMP ZIA™ C3(DMP製Xilinx FPGAモジュール)



ロボティックビークルの自動・自律運転向け統合ソフトウェアプラットフォーム「ZIA™ MOVE」を開発 - お客様の高精度かつ低コストな無人走行ロボットや低速車両の早期開発に貢献

■ ZIA™ MOVEの機能 - 自動・自律運転に必要となる機能を完備

あらかじめ地図情報が用意されていない倉庫、工場、オフィスなどの室内や農場などの私有地を低速で自律走行するアプリケーションに最適

- a) センシング機能：車両の周囲の状況をカメラやLiDARなどのセンサーで把握
- b) 認知 & 自己位置推定機能：センサー情報を用いて、標準搭載したZIA™ SLAMで自己位置推定を行いながら地図を生成、またAI認識技術を用いた障害物検知や距離推定、走路の認識
- c) 判断機能：自車の行動計画、経路生成、障害物回避
- d) 操作機能：ステアリング、アクセル、ブレーキ

■ ZIA™ MOVEの特長

- アプリケーションに応じた精度・性能の調整が可能
- 複数センサーによるフュージョンが可能（カメラ、LiDAR、IMU等）
- 安全運転支援向けで実績のあるAI認識技術を統合することによる高い信頼性を確保
- ROS2ベースのモジュールアーキテクチャによる高い汎用性とお客様の要求に応じた個別最適化が可能
- 事前の地図情報なしで自律走行が可能
- GPU、CPU、FPGAなど各種ハードウェアに対応可能



ドローン向けワイヤー検出のAI認識モデルを開発

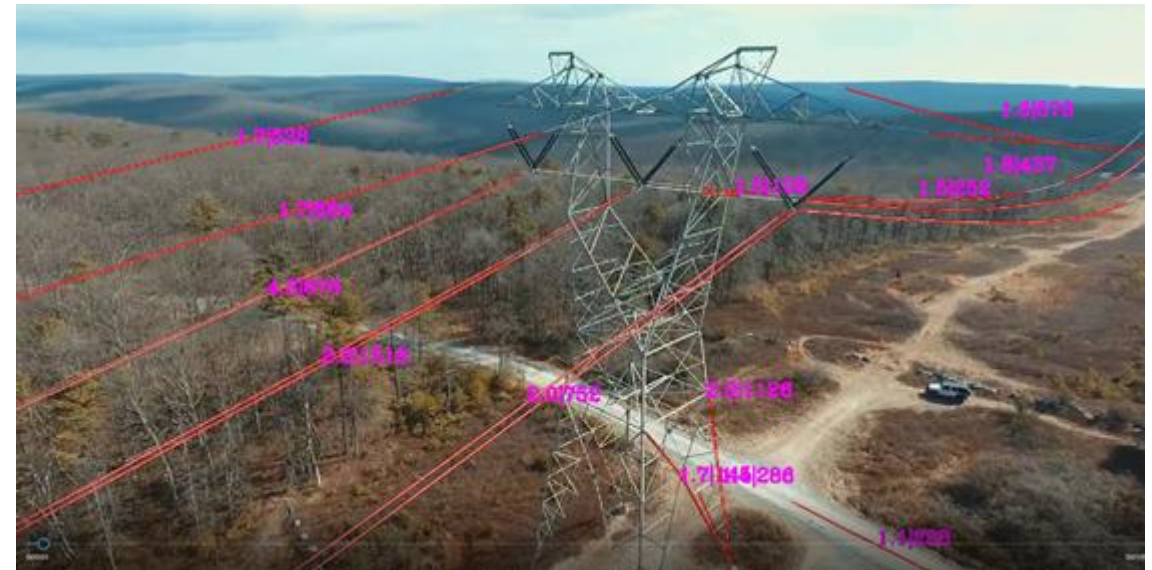
-ドローンや無人走行ロボット向けに送電線やフェンス等の細いワイヤーを検出、故障を未然に防止

■ ワイヤー検出AI認識モデルの特長と今後の方針

- 大量の学習用画像データを収集するにはコストがかかるため、Data Augmentation (データ拡張) の手法を用い、画像を生成、学習用画像に使用することで、高精度なワイヤー検出のAI認識モデルを実現
- 本ワイヤー検出AI認識モデルをドローンや自動走行ロボットを開発されているお客様向けのソリューションとして、拡販、普及を図る
- お客様からのフィードバックをもとに、本認識モデルのさらなる機能向上に取り組む

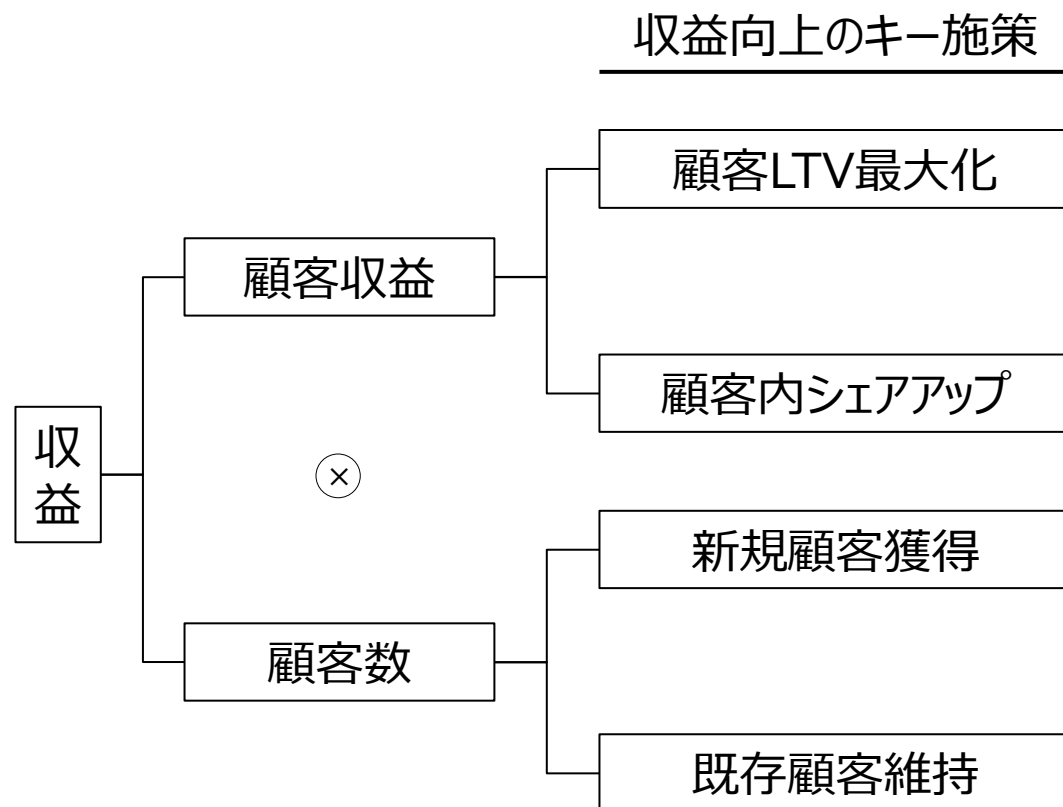
■ 他AI認識モデルへの応用

- 学習用画像データの作成に敵対的生成ネットワーク (GAN: Generative Adversarial Network) も含めたData Augmentationを応用することで、多種多様なAI認識モデルを開発することが可能
- お客様の様々なアプリケーションとその要件に応じて、GANを適用した高品質なAI認識モデルを開発、提供



本AI認識モデルを活用した電線の検知例 (赤で表示)

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

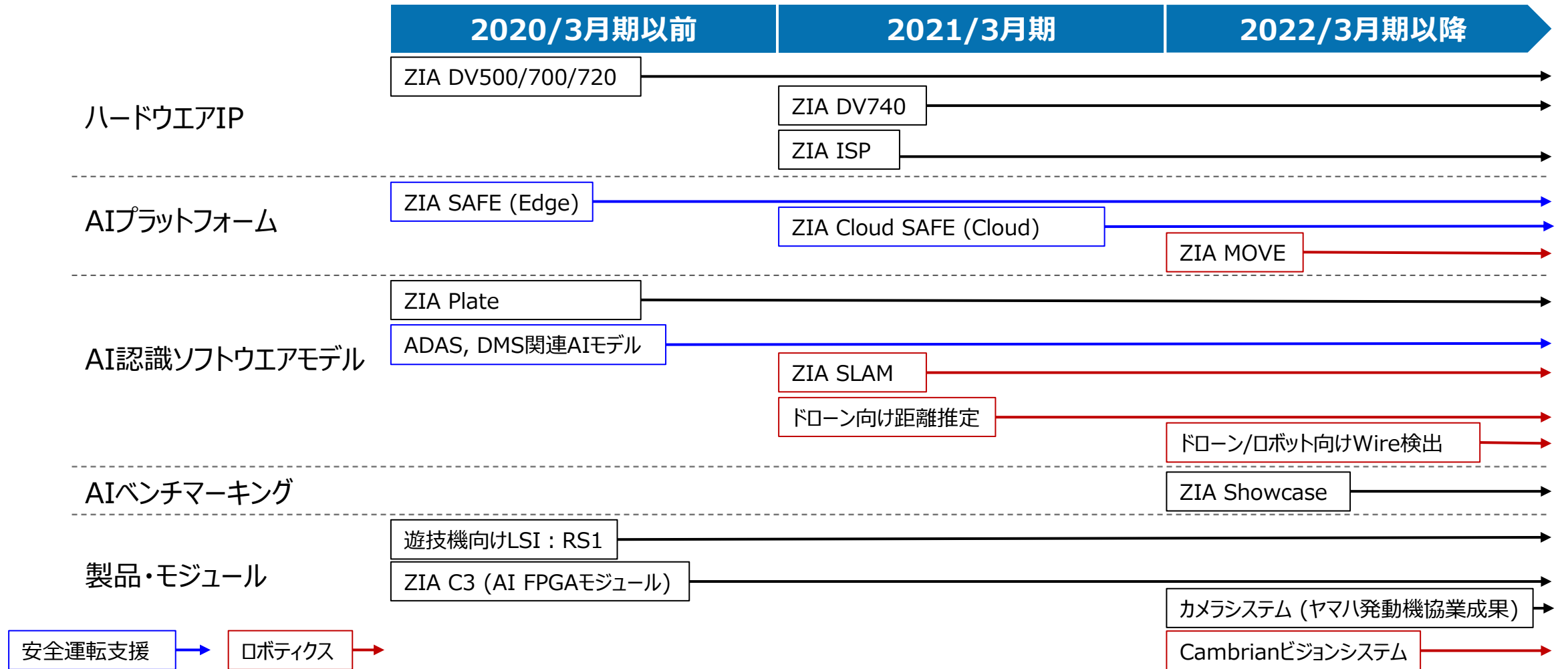
顧客を含めた各種エコシステムとの関係性向上や協業活性化により、顧客維持・獲得、テクノロジーの補完を図る

3. オペレーションマネジメント

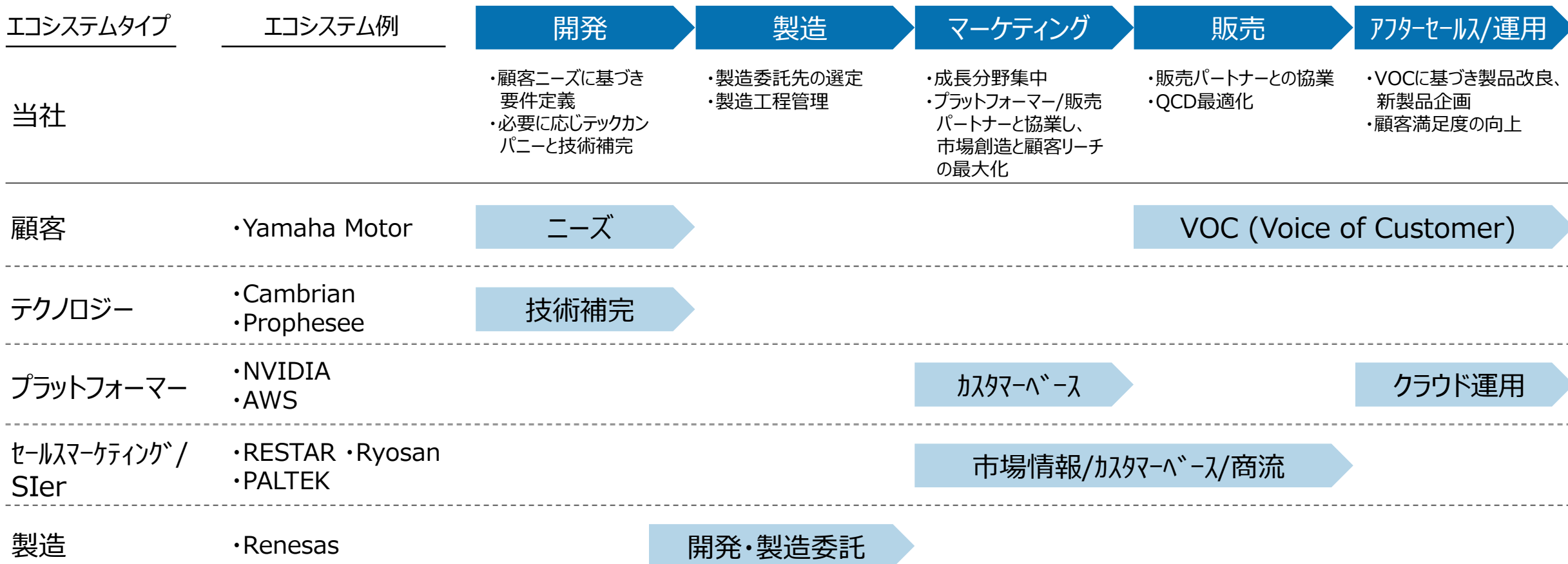
開発人材の強化や品質、コスト、デリバリーのコントロールにより、開発競争力の強化、顧客満足度の向上、収益の改善を図る

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

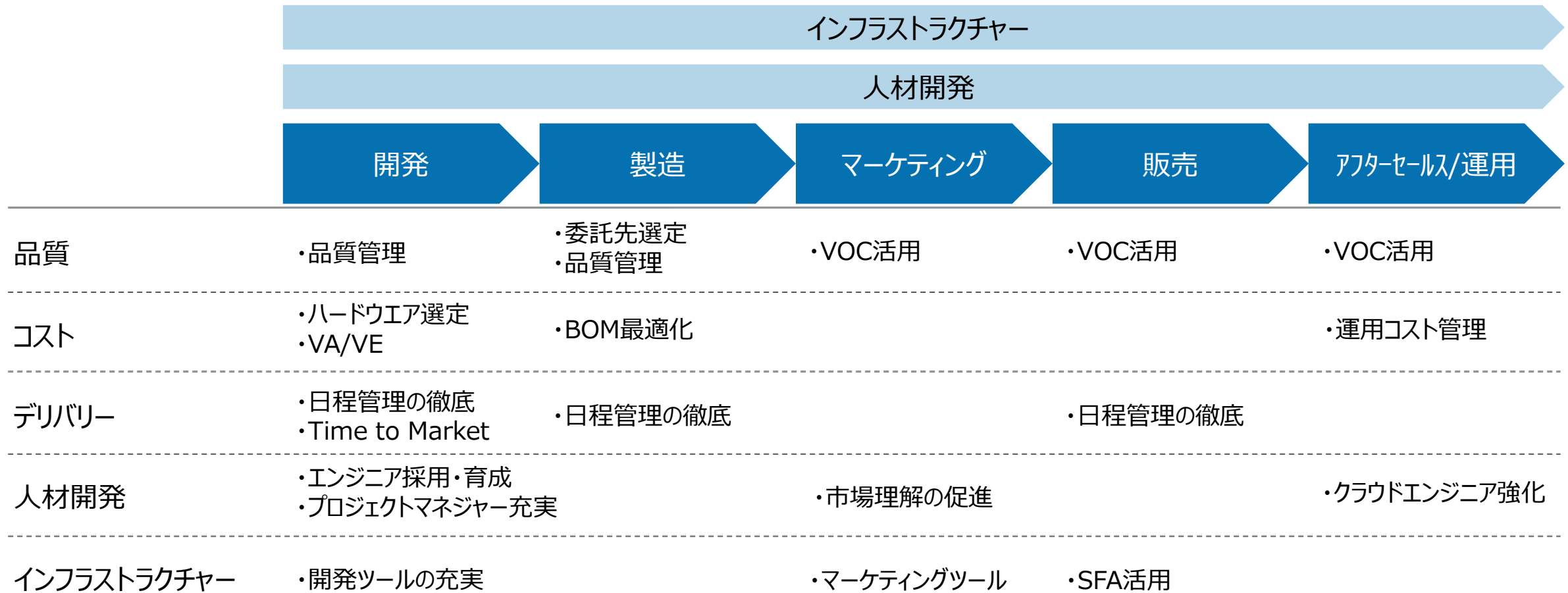
各種テクノロジー/製品/サービスの改良、ラインアップ拡大、並びに有機的な組み合わせにより、提供価値を高め、顧客LTVの最大化、顧客内シェアアップ、顧客維持・獲得を図る



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

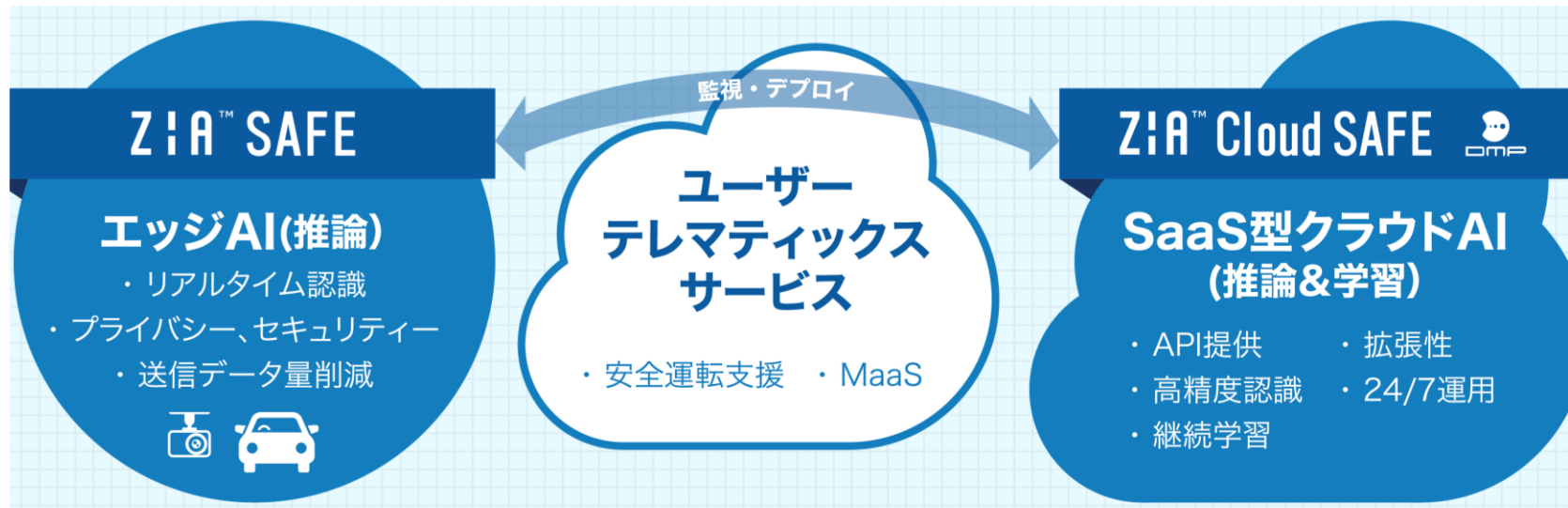


開発人材の強化や品質、コスト、デリバリーのコントロールにより、開発競争力の強化、顧客満足度の向上、収益の改善を図る



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

- 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 (お客様の選択されるデバイスをプロフェッショナルサービスで強かにサポート)

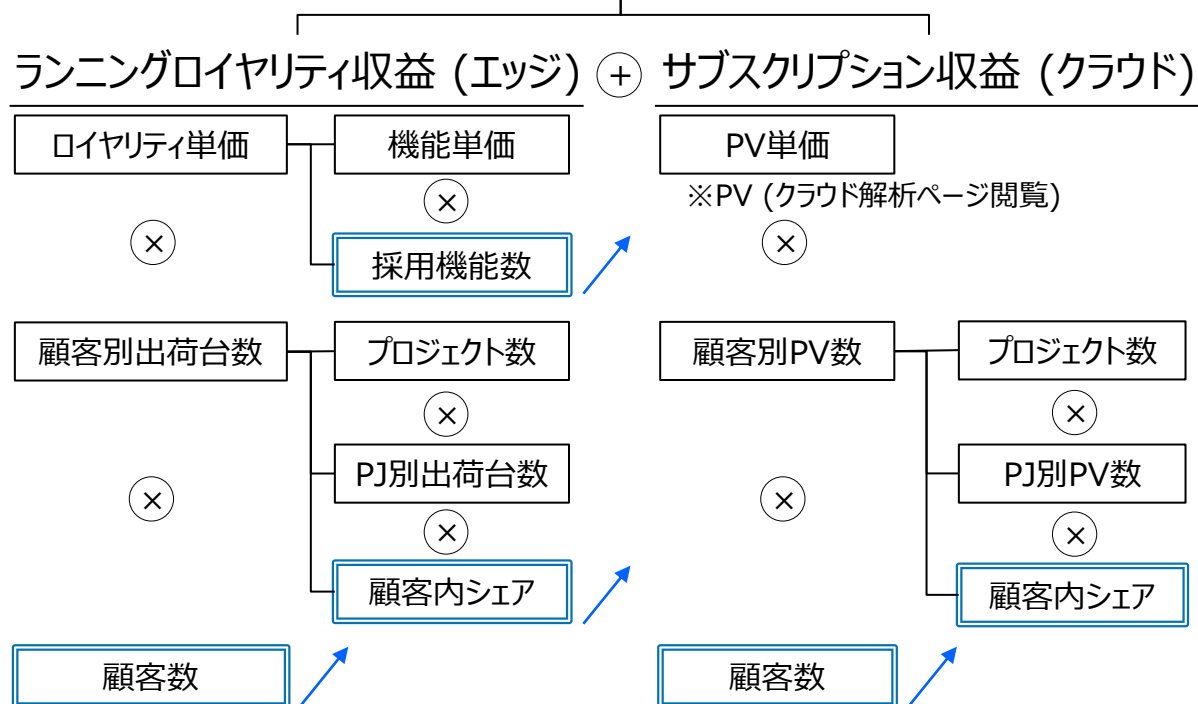


■ リカーリングビジネスにより、お客様のニーズに柔軟に対応するとともに、安定的収益を確保

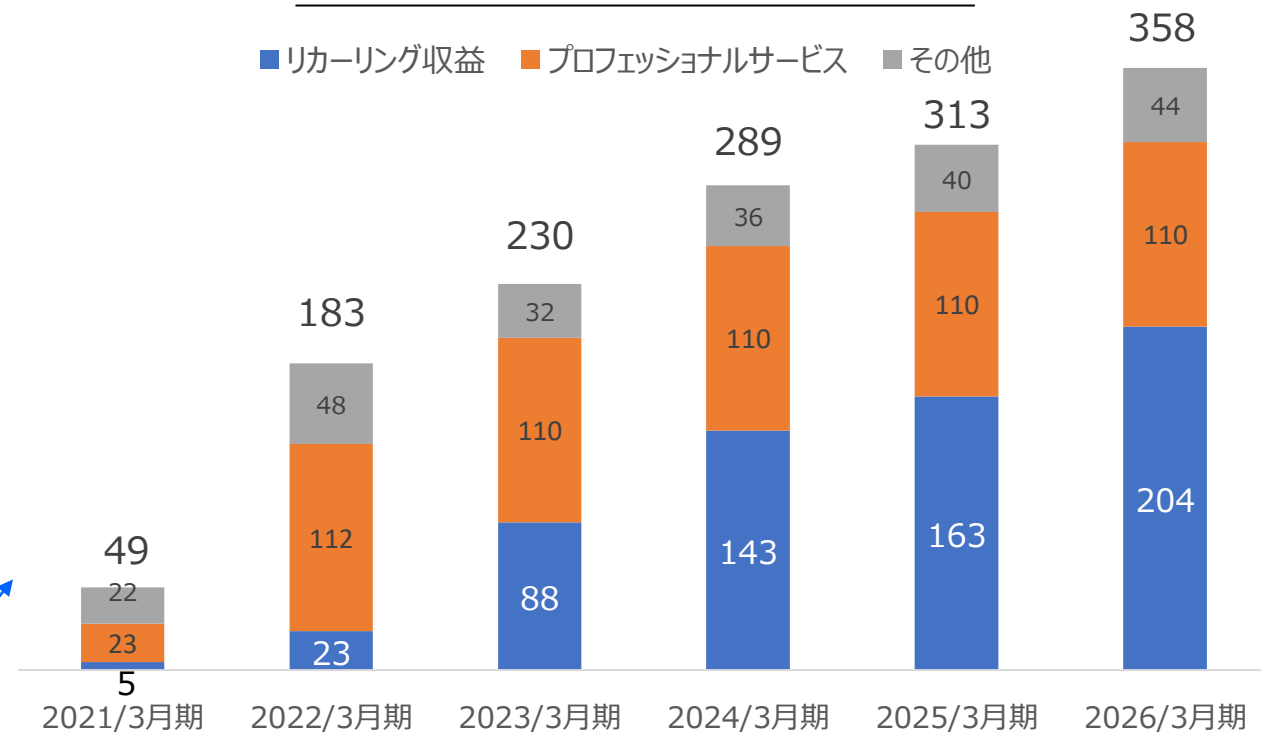
2021年3月期より提供を開始したZIA SAFE (エッジ)、ZIA Cloud SAFE (クラウド) の機能/性能 向上・新規追加により、顧客内シェア、顧客数の拡大を図る (リカーリング収益比率：2021/3月期 10% → 2026年3月期 57%)

■ 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

リカーリング収益

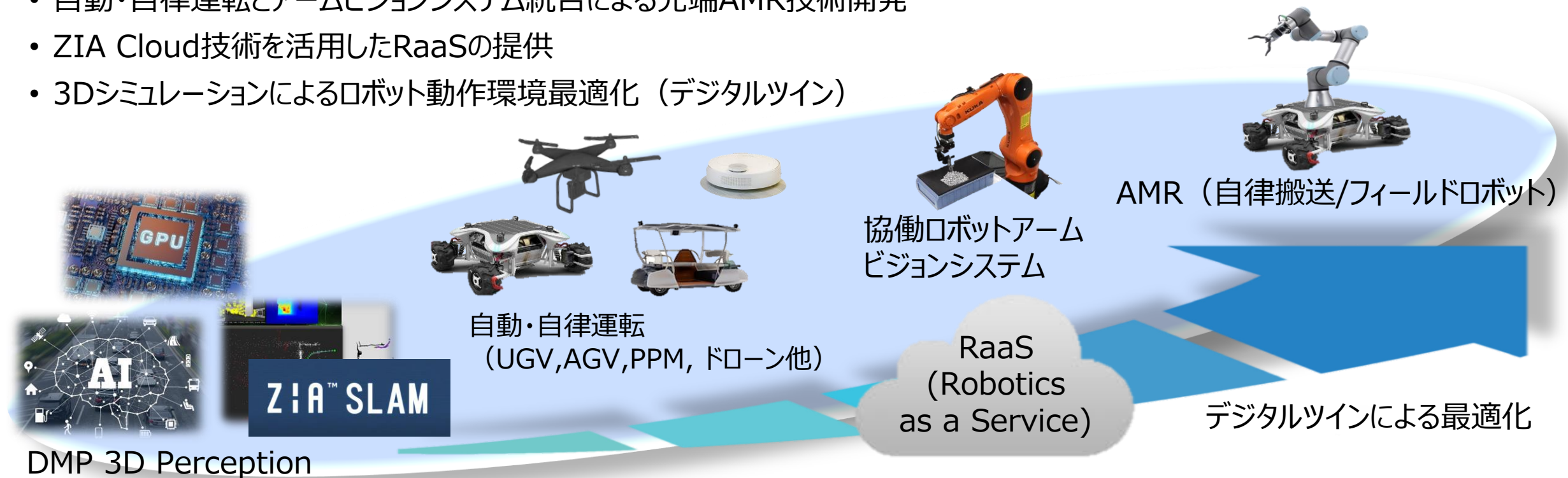


安全運転支援事業売上高 (百万円)



ロボティクス向け技術ポートフォリオの充実により、ポテンシャルの高い顧客のPoCプロジェクトの案件獲得から、本開発機会の最大化を図り、広大なマーケットにおけるシェア拡大を目指す

- 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）
- 自動・自律運転とアームビジョンシステム統合による先端AMR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）



DMP 3D Perception

■ 強みであるアルゴリズム、ソフト、ハードのトータルソリューションにより市場成長率を上回る成長を目指す

当社事業CAGR 48% ↔国内ロボット市場※CAGR 19% (2020年度 1,336億円-2026年度 3,858億円)

(但し、2020年度は顧客開発投資の抑制の影響あり、2019年度当社実績189百万円から6年間のCAGRは36%)

● IPコアライセンス

- ZIA MOVE、ZIA SLAM、ZIA ISP等の機能/性能向上・新規追加や柔軟性を持たせたライセンスの提供により、PoC開発段階から幅広い顧客プロジェクトに関与
- 2025年3月期以降、顧客製品の本格量産に伴うライセンス収入拡大を見込む

● プロフェッショナルサービス

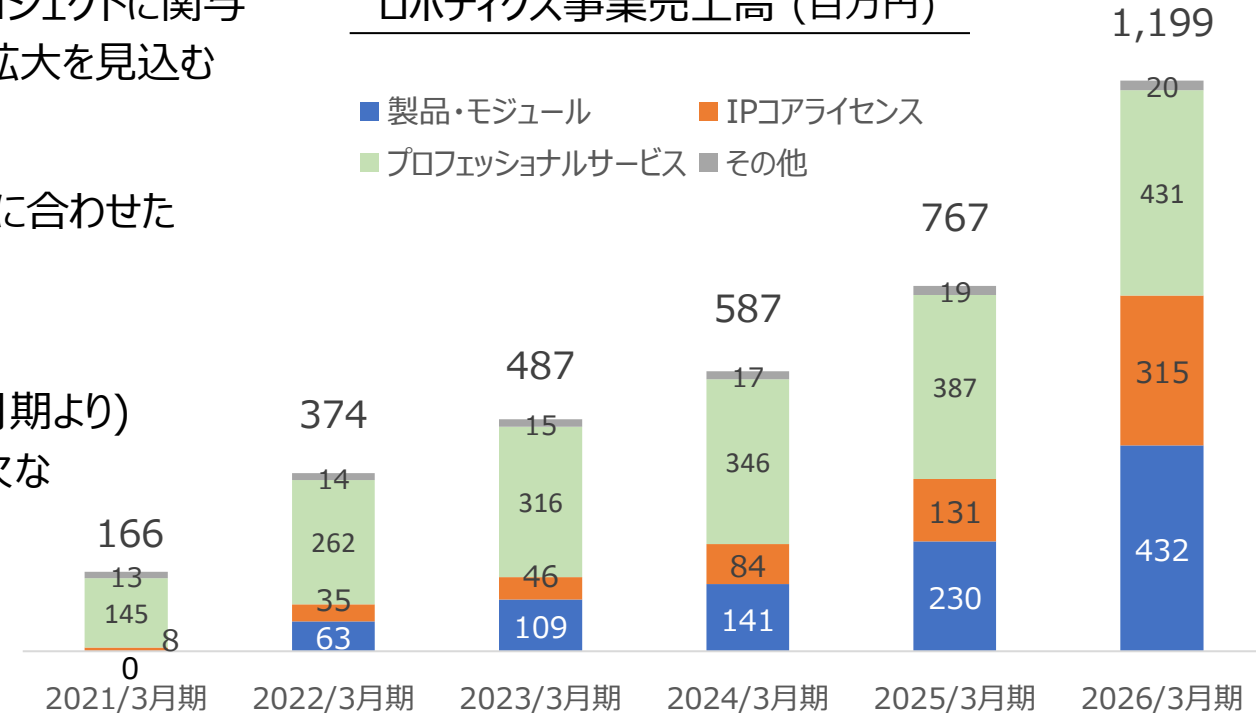
ヤマハ発動機の開発受託に加えて、幅広い顧客プロジェクトの要件に合わせたプロフェッショナルサービスを提供

● 製品・モジュール

顧客の製品開発、生産性向上に資する製品を提供 (2022年3月期より)

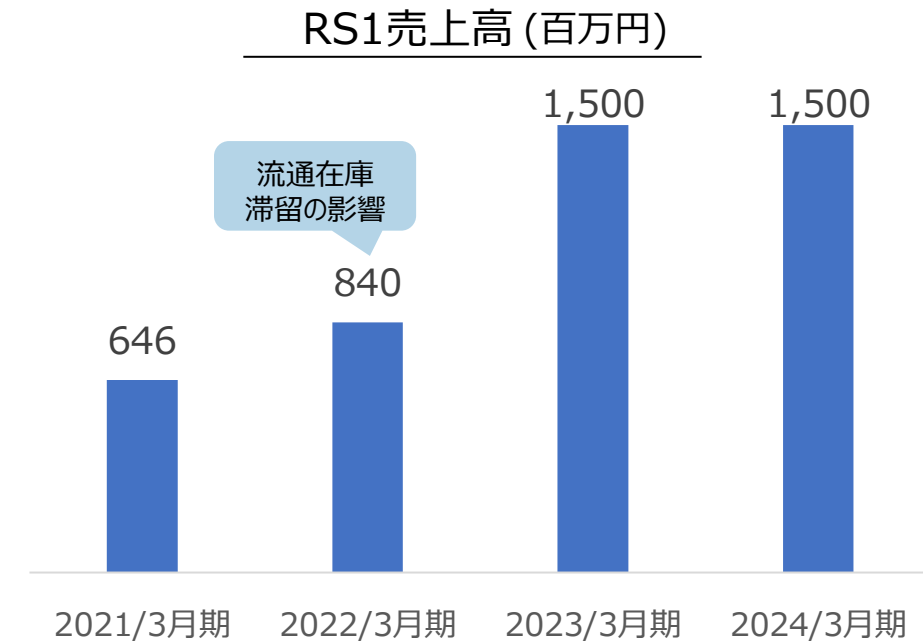
- ヤマハ発動機との協業成果外販を含め、自動走行ロボットに不可欠な高性能カメラシステム製品 (モジュール) を開発・販売
- Cambrian社ビジョンシステムによる協働ロボット市場開発

ロボティクス事業売上高 (百万円)

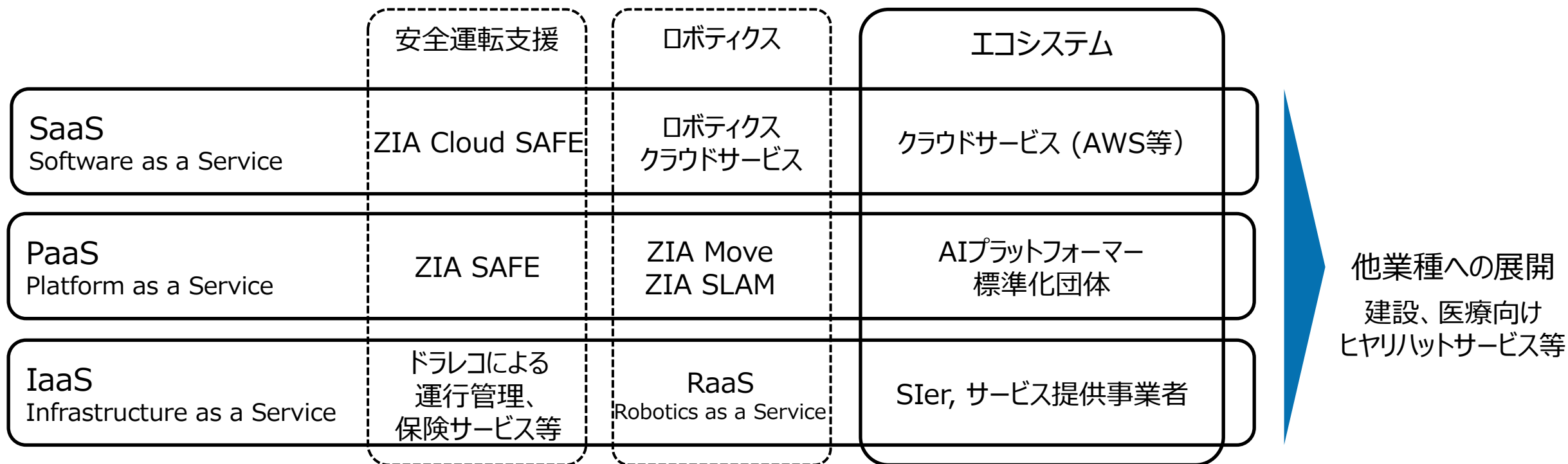


※ 出典：野村総合研究所 ITナビゲーター2021年版

- 2021年11月末とされていた旧規則機から新規則機への入替期限が、2022年1月末に延期された
- 東京オリンピック・パラリンピック期間中も旧規則機の計画的撤去が行われる見込
- パチンコ機の総量規制の緩和、パチスロ機のゲーム数規制緩和による市場刺激策が展開される
- 2021年度の当社出荷は2020年度より増加を見込むが、流通在庫滞留の影響を織り込む
- 2022年度に既存顧客機種への採用拡大の本格化、新規顧客獲得を見込む（確定事項）
- 市場のボラティリティを注視しつつ、引き続き、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



- 各種プラットフォーマー、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マーとして、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



- 2022年3月期は、アミューズメント事業や顧客開発投資の回復とともに、安全運転支援、ロボティクス分野の事業拡大により売上増を見込むが、持続的成長のための開発体制強化に関わる人的投資等により営業利益は赤字予想
- 2024年3月期に売上高25億円、営業利益2億円、2026年3月期にはアミューズメント事業を除き売上高16億円以上を目標とする

(百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	2023年3月期 (目標)	2024年3月期 (目標)	CAGR (21/3-24/3)
売上高	1,009	1,500	2,250	2,500	35%
営業利益	▲425	▲250	50	200	
経常利益	▲361	▲250	50	200	

<お問い合わせ先>

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル 経営企画部

TEL:03-6454-0450

URL: <https://www.dmprof.com/jp/ir/>

- 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。