

VISUALIZE THE FUTURE



個人投資家様向けIRセミナー

2021年8月28日

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

証券コード：3652

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。

1. DMPについて
2. 中期経営計画



1. DMPについて

世界有数のグラフィックスIPベンダーとしての創業以来の経験・知見を活かし、近年は**アルゴリズム・ソフトウェアからハードウェア**、並びに**エッジからクラウド**に亘る一貫した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)
設立	2002年7月 (2011年6月東証マザーズ上場)
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

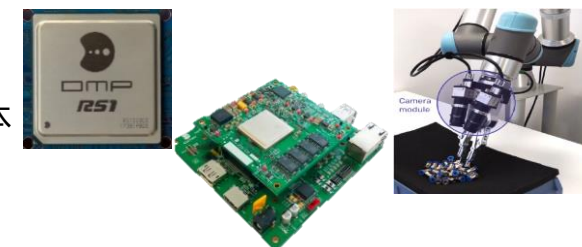
IPコアライセンス事業

- ・AI/GPU IPコアライセンス
- ・AIソフトウェアライセンス



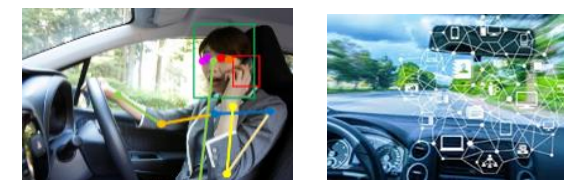
製品事業

- ・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

- ・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



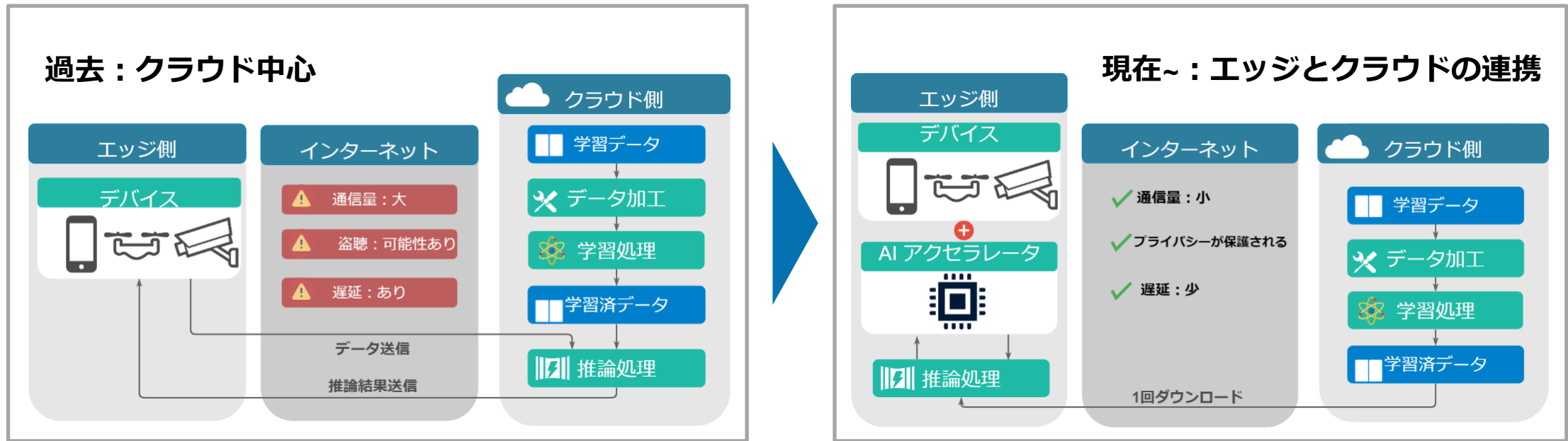
AIとは、推論、認識、判断など、人間と同じ知的な処理能力を持つ機械（情報処理システム）



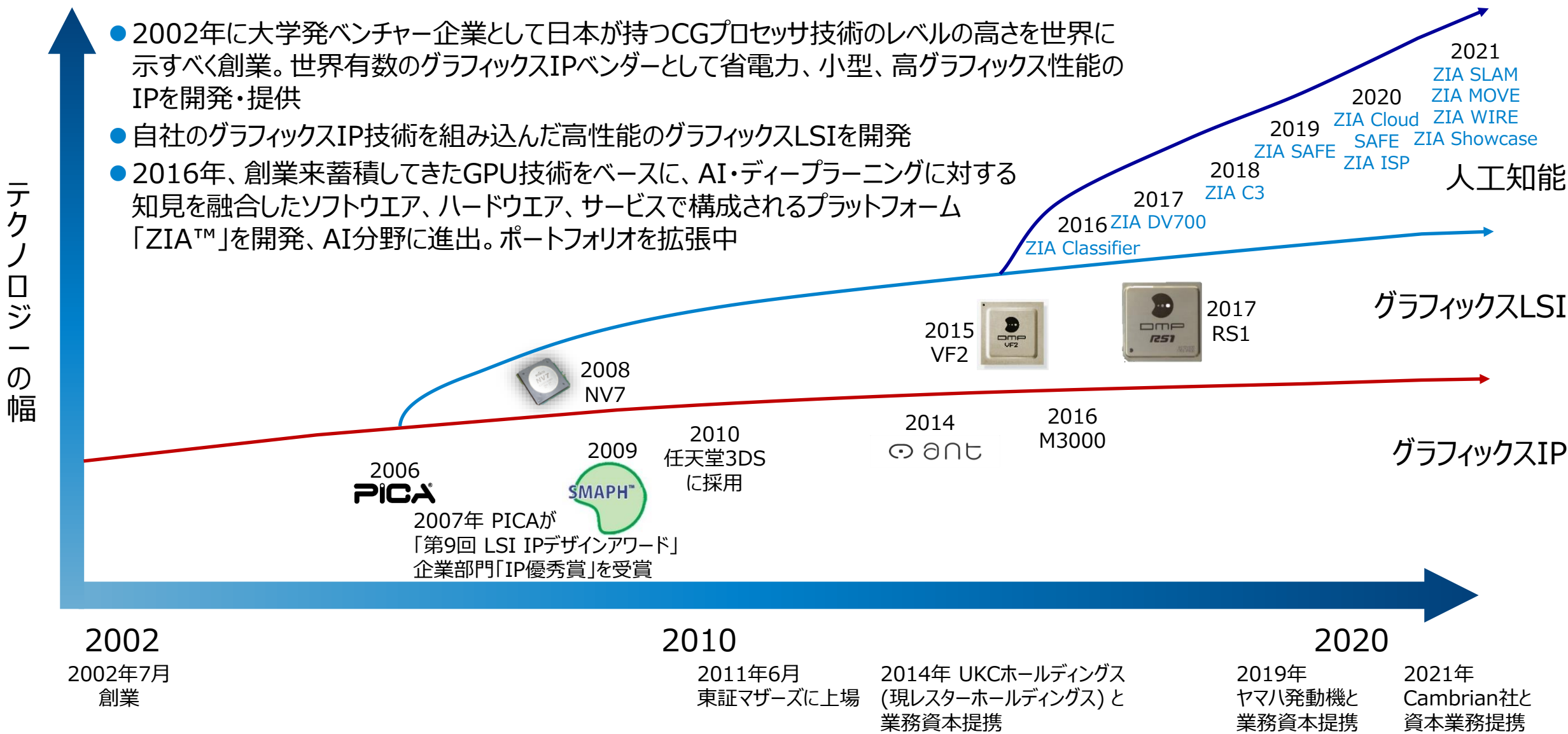
参考資料：ディープラーニングG検定公式テキスト（日本ディープラーニング協会監修）

クラウド側：高いコンピューティング能力を活かした大量のデータの学習により、学習済みモデルを作成

エッジ側：学習済みモデルを用い、実用環境で得られるデータを高速、リアルタイムに推論処理（判定・分類・予測）



DMPテクノロジーの進化



- 2002年に大学発ベンチャー企業として日本が持つCGプロセッサ技術のレベルの高さを世界に示すべく創業。世界有数のグラフィックスIPベンダーとして省電力、小型、高グラフィックス性能のIPを開発・提供
- 自社のグラフィックスIP技術を組み込んだ高性能のグラフィックスLSIを開発
- 2016年、創業来蓄積してきたGPU技術をベースに、AI・ディープラーニングに対する知見を融合したソフトウェア、ハードウェア、サービスで構成されるプラットフォーム「ZIA™」を開発、AI分野に進出。ポートフォリオを拡張中

- ハードウェア化※も含めた一気通貫の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

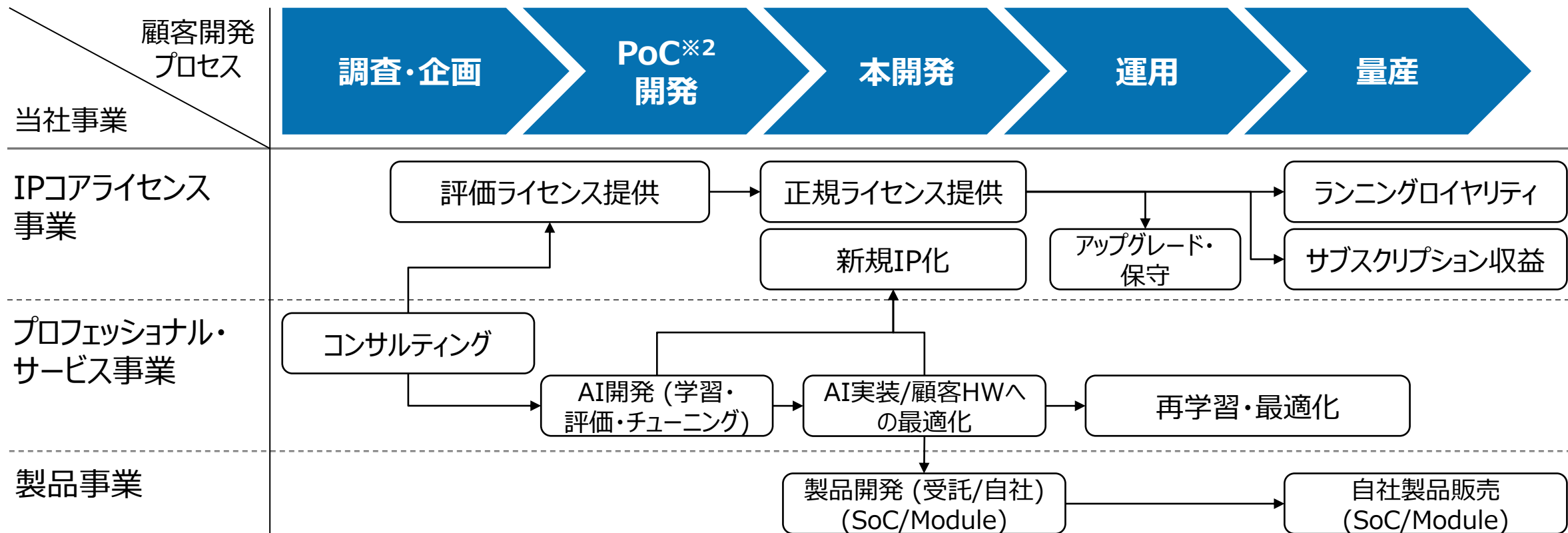
※ハードウェア化：C言語ソフトウェアで表現したアルゴリズムあるいはシステム記述の一部または全てをハードウェア (RTL) に書き換え、ソフトウェアと専用のハードウェアの組合せにすることで性能向上を実現

[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 ・数理最適化 ・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)

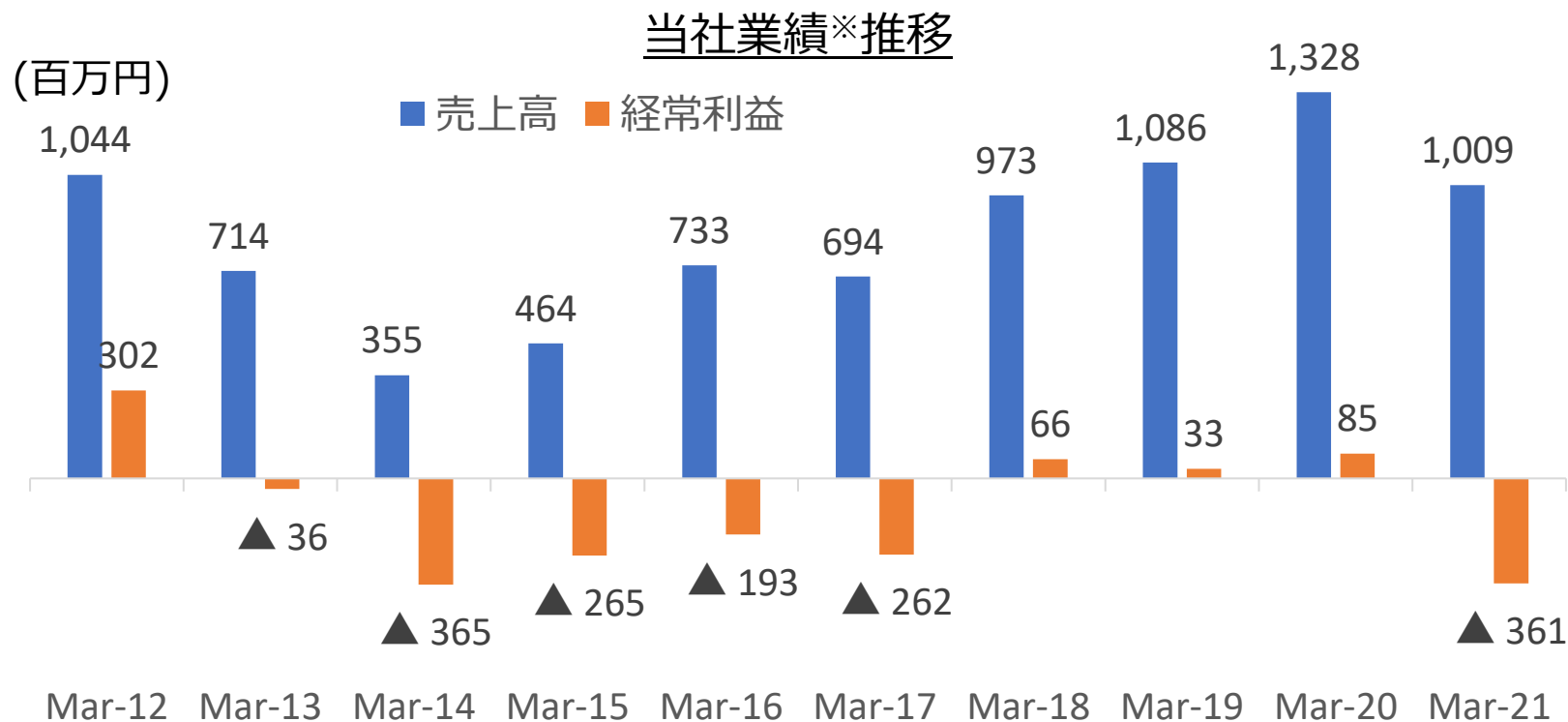
- 顧客製品の開発ライフサイクル全体（企画～量産）に渡る、付加価値提供、LTV※1最大化
- 顧客プロジェクトで培ったテクノロジー・ノウハウに基づく標準製品・サービスの開発・提供により、顧客開発に柔軟、迅速に対応するとともに、利益率の向上を図る



※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

- ・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（遊技機市場低迷、一部顧客のAI関連開発投資抑制・延伸）により、業績悪化



Mar-12 Mar-13 Mar-14 Mar-15 Mar-16 Mar-17 Mar-18 Mar-19 Mar-20 Mar-21

ゲーム機向けを中心としたGPU IP事業 → 次世代アミューズメントLSI開発費が先行 → 次世代アミューズメントLSI業績貢献 AI事業に注力

※ 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

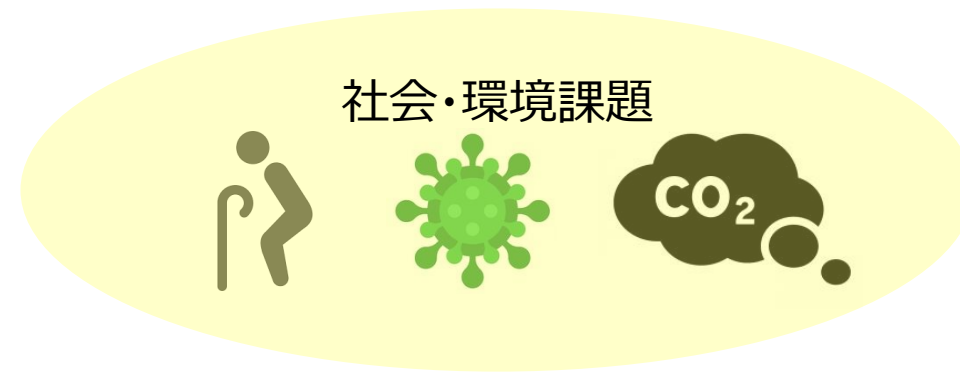
アミューズメント市場向け画像処理半導体「RS1」は第1四半期売上実績と大型受注（第2～4四半期に顧客に分納予定）合わせ、11.5億円。期初業績予想に織り込んだ8.4億円を上回る

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想
売上高	1,009	1,500
営業利益	△425	△250
経常利益	△361	△250
親会社株主に帰属する 当期純利益	△364	△252

- 第1四半期は主にロボティクス分野活性化により増収、利益（損失）水準は前年同期とほぼ同等
- 第2四半期以降、安全運転支援分野は、新規顧客/プロジェクト向けIPライセンス、プロフェッショナルサービスが活性化見込
ロボティクス分野では、引き続きPoC、実用段階のビジネス案件増を見込む
- 現段階では5月14日公表の通期連結業績予想に変更なし。RS1の大型受注が連結業績予想に与える影響については精査の上、開示すべき事項が生じた場合は速やかに公表予定

2. 中期経営計画

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



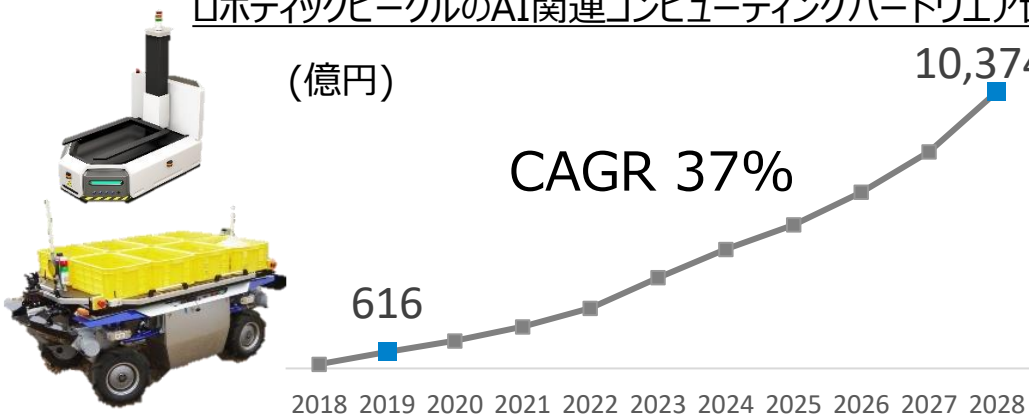
2021年3月期
新型コロナウイルス感染症の流行による
アミューズメント市場の停滞や顧客の開発
投資の抑制の影響により、業績が悪化



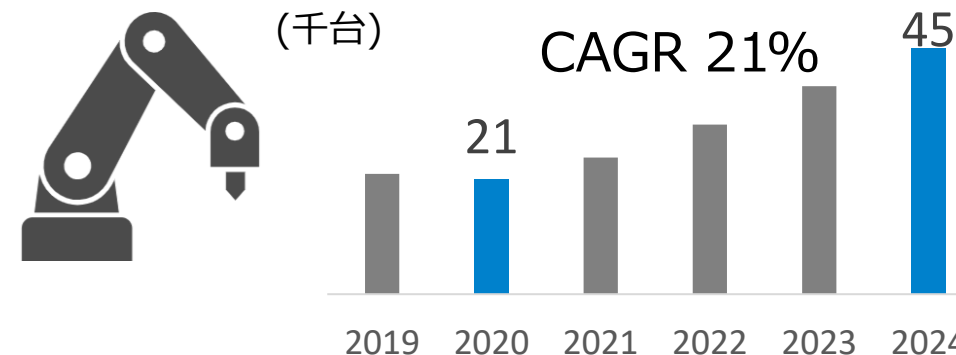
中期経営目標
ロボティクス分野、安全運転支援分野に注力し、V字回復を果たす
2024/3月期 売上高25億円、営業利益2億円

- ロボティクス、安全運転支援関連市場は高い成長率を示す
- 遊技機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

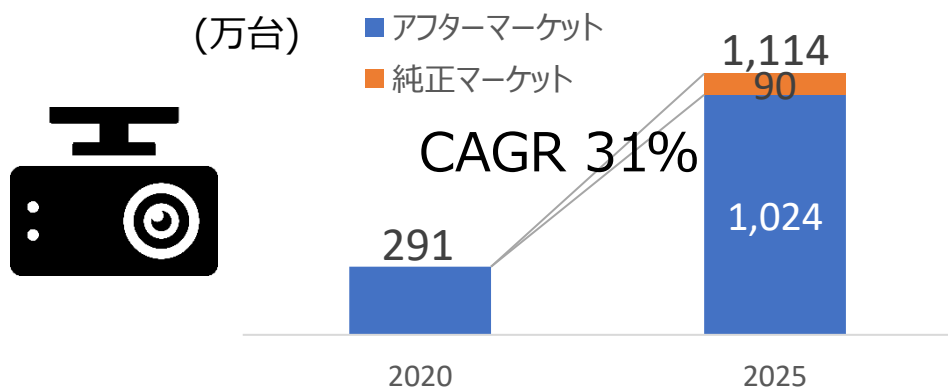
ロボティックビークルのAI関連コンピューティングハードウェア世界市場※1



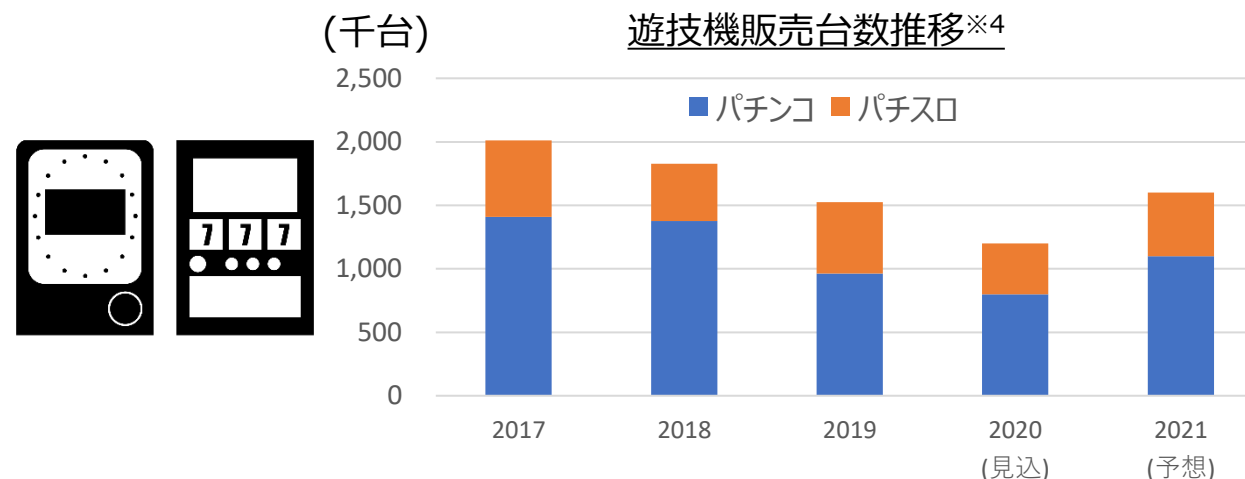
協働ロボット世界出荷台数※2



AI/通信機能搭載ドライブレコーダー国内市場※3



遊技機販売台数推移※4

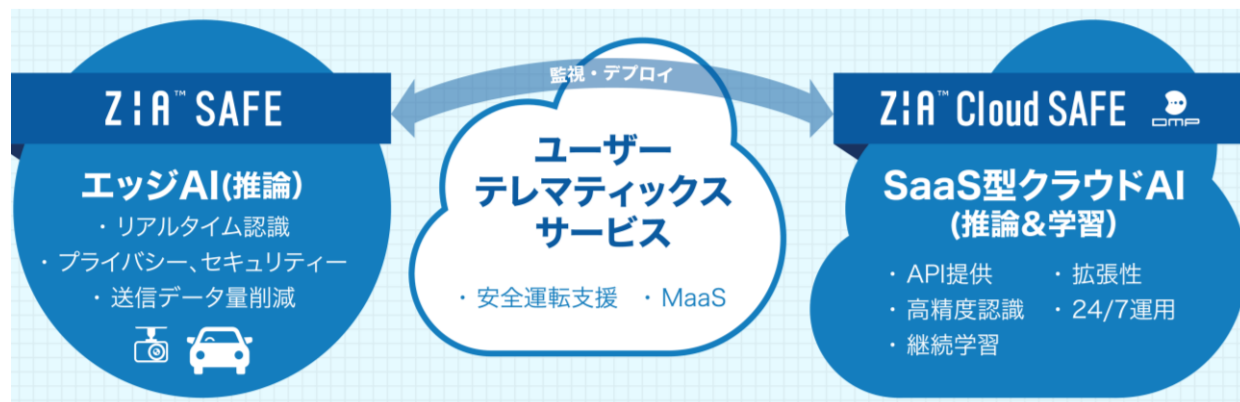


出典：※1 Yole Développement, ※2 グローバルインフォメーション, ※3 各種統計より当社推計, ※4 矢野経済研究所、見込・予測は大和証券レポート「遊技機市場の見通し」2021年3月30日



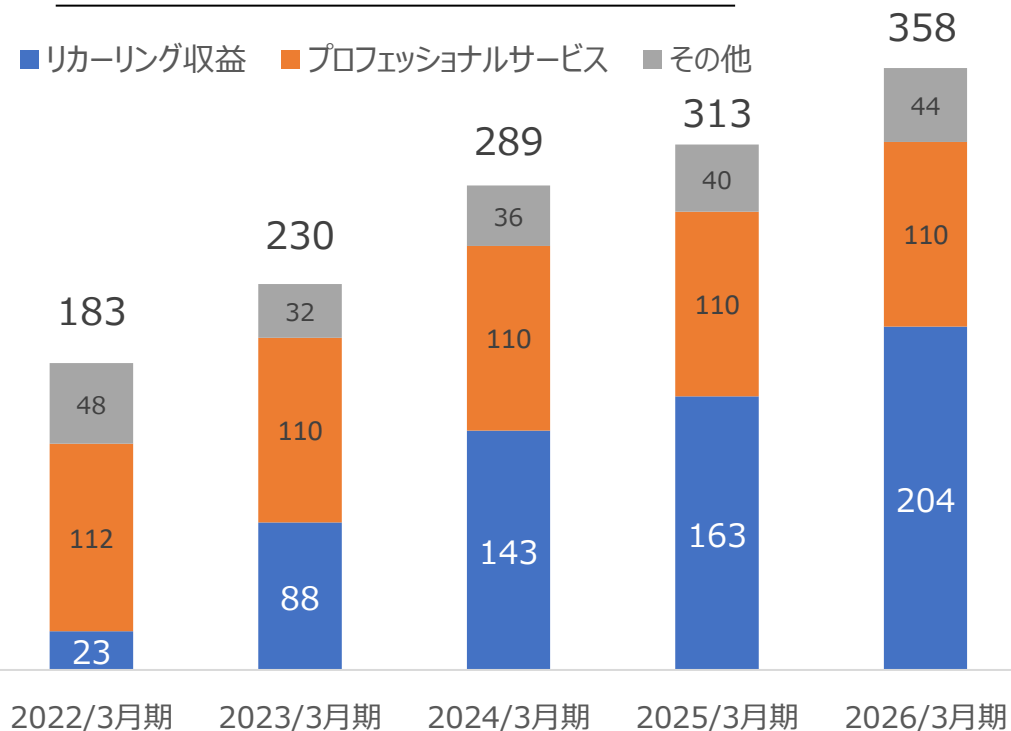
クラウドからエッジまでの一貫サービスが提供できる競争優位性により、既存顧客案件の深耕と新規顧客への参入を果たし、マーケットリーダーを目指す

- 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
- リカーリングビジネス展開 (ランニングロイヤリティ及び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
- 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



※ Driver Monitoring System

安全運転支援事業売上高(百万円)

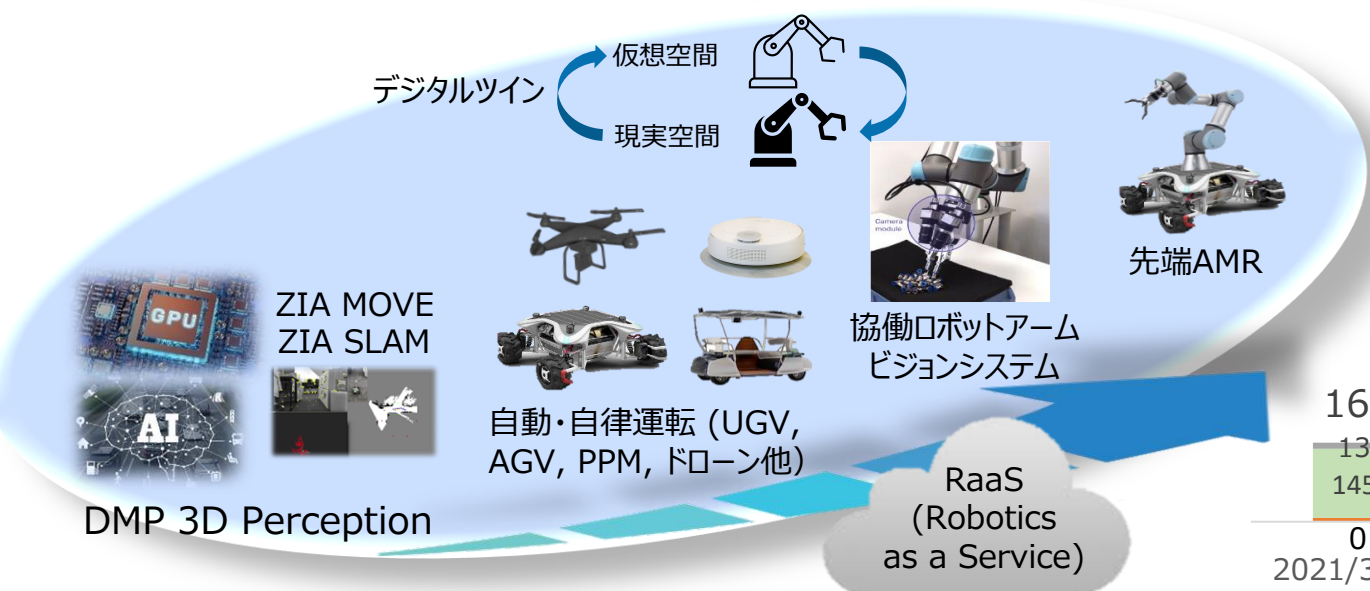




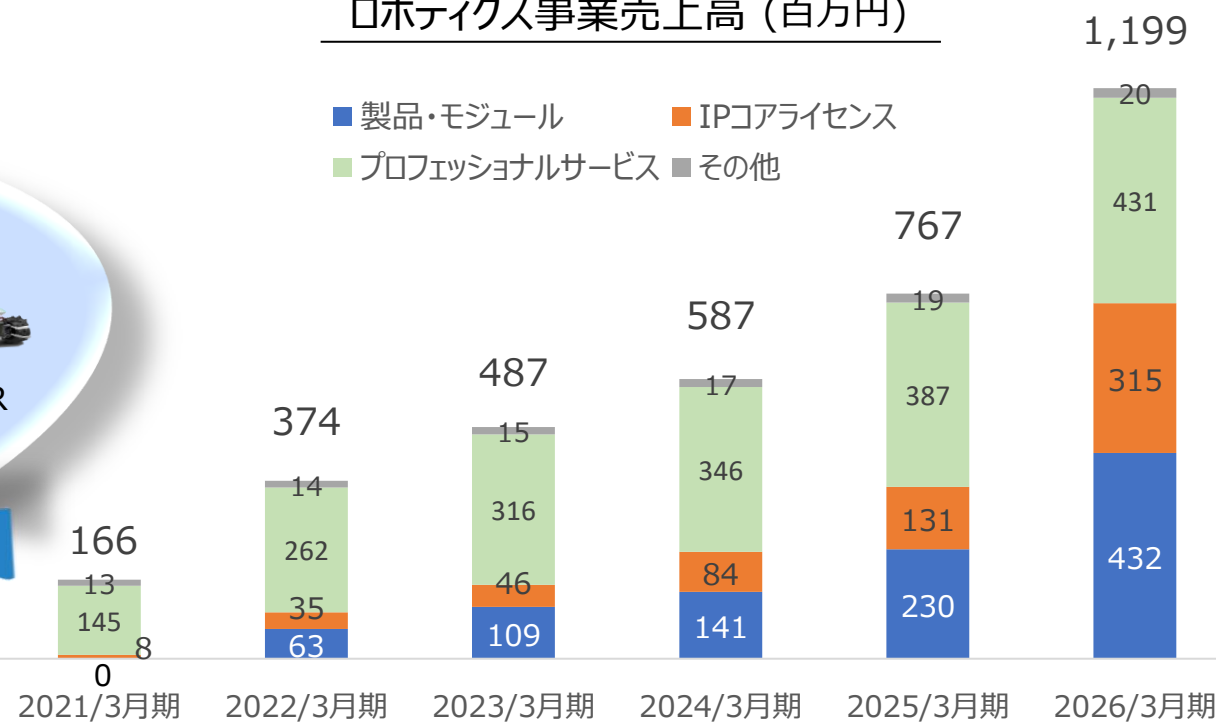


ロボティクス向け技術・製品ポートフォリオの充実により、ポテンシャルの高い顧客のPoCプロジェクトの案件獲得から、本格開発機会の最大化を図り、広大なマーケットにおけるシェア拡大を目指す

- アルゴリズム、ソフトウェア、ハードウェア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）



ロボティクス事業売上高 (百万円)





DMP Autonomous pipeline

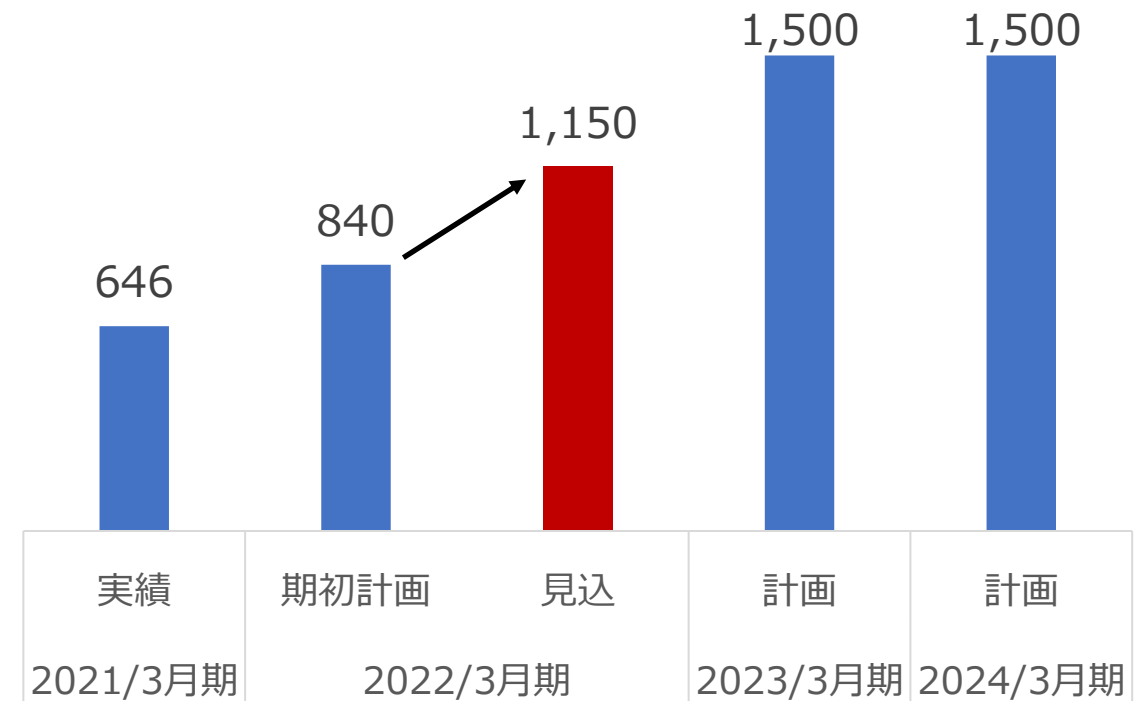
- Multiple input sensors
- Robust SLAM algorithm
- Occupancy / Cost map
- Trajectory and Map Exploration
- Control module for specific devices



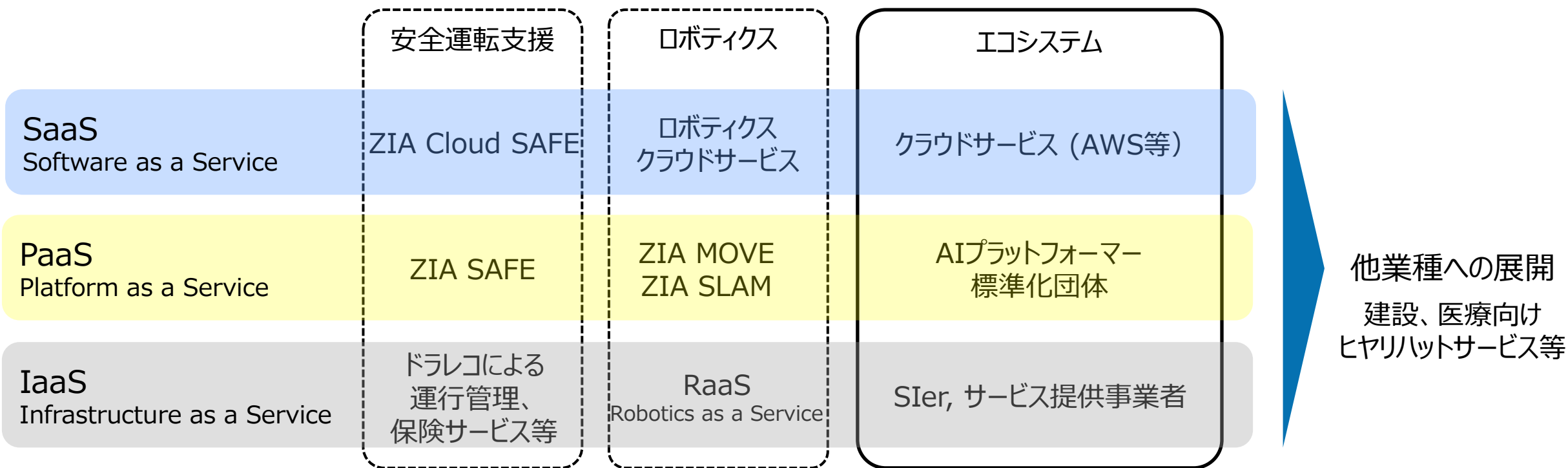
- 2021年度の当社出荷は2020年度より増加するものの、流通在庫滞留の影響を織り込んだ（期初計画）が、大型受注獲得により期初計画を上回る見込
- 2022年度に既存顧客機種への採用拡大の本格化、新規顧客獲得を見込む（確定事項）
- 市場のボラティリティを注視しつつ、引き続き、当社のユニークな2D・3D統合チップの優位性を発揮できる市場セグメントにおけるシェア拡大、新規顧客参入を目指す



RS1売上高 (百万円)



- 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



※ XaaS : X as a Serviceの略。様々なものを (クラウドを通じた) サービスとして提供すること

- 2022年3月期
 アミューズメント分野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
 注力分野事業の拡大により、**売上高25億円、営業利益2億円**を目指す
- 2026年3月期
 アミューズメント分野を除き**売上高16億円以上**を目標とし、XaaSビジネスの水平展開により、更に上乗せを目指す

(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。