



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社sMedio

(東証マザーズ : 3913)

2022年3月31日

- ◆ 本資料は、2022年3月31日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社（連結子会社を含む）の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込み、または予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- ◆ これらの将来の展望には、様々なリスクや不確実性が内在しています。既知、もしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと保証することはできず、実際の結果が将来の展望と著しく異なることもありえます。
- ◆ 本資料中の数値は、単位未満切捨てで表示しており、その影響で表中の合計と一致していない場合があります。
- ◆ 本資料中に記載されている会社名および製品・サービス名等は、各社の登録商標または商標であります。なお、一部、®、TMなどの記載を省略しております。
- ◆ iPad、iPhoneはApple Inc.の商標になります。
- ◆ 事業計画及び成長可能性に関する事項の更新は、毎年3月を予定しております。

## デジタル・トランスフォーメーション(DX)を加速する。

### デジタル・トランスフォーメーションの定義

「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる。」

(Erik Stolterman, 2004, Information Technology and the Good Life)

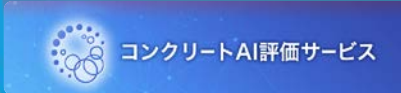
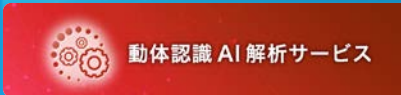
## AI映像解析・分析ソフトウェア 建設DXサービス事業に注力

### パソコン・デジタル 家電向け組み込み ソフトウェア (4K/8K)

大手家電/パソコン/スマートフォン  
メーカーに最新の映像・音響再生ソフト  
ウェアを提供。数千万台に搭載実績。



画像情報から評価項目毎に判定するAI搭載アプリと  
データを管理するクラウドサービスを併せて提供し、  
現場と遠隔地と情報をつなぐDX推進として業務効率化  
を支援。複数の建設会社にて採用実績あり。



### セキュリティ・ プライバシー 関連ソフトウェア

モバイル向けセキュリティ・  
バックアップ技術に豊富な知識と実績。  
「JSバックアップ」「RiskFinder」を  
通信事業者、大手メーカーに納入。



sMedioは画像処理技術のエキスパートとして自社IPを活用した  
エンドツーエンドの製品・サービスを提供する会社です。

(事業)

(特徴)

(強み)

パソコン・デジタル  
家電向け組み込み  
ソフトウェア事業  
(4K/8K)

- デジタルコンテンツ処理技術、無線通信技術、著作権保護・認証技術、マルチOS対応、マルチデバイス対応等、製品化に必要な全ての要素技術を外部業務委託に頼らず自社グループ内で開発。

- 大手家電メーカー・建設会社が自社開発できない、他社が追随できない製品・技術を保有。
- 業界大手の先行カスタマーを獲得し、いち早く市場投入、収益化ができる。

建設DX  
サービス事業

- 深層学習、機械学習によるAI画像解析技術。
- AI画像解析技術、クラウド・エッジシステム、スマホ・PCアプリを組み合わせ、現場のニーズにマッチした一気通貫のソリューションを提供し、建設現場課題の自動化。(コンサルティング、設計、開発、保守まで担当)

プライバシー・  
セキュリティ事業

- モバイル向けセキュリティ・バックアップ技術に、豊富な知識と実績。
- Android™アプリの脆弱性チェックWebサービス「RiskFinder」、個人データのバックアップサービス「JSバックアップ」を展開。

半導体不足による当社ライセンス製品を搭載した既存顧客の製品出荷数減少は、当社ロイヤリティ収入に大きなマイナス影響を及ぼしている一方、その他の事業環境は、ポジティブな要因が出てきており、改善してきております。

半導体不足の影響は、2022年も続きますが、緩やかに回復していくことを想定しております。

山岳トンネル工事において作業効率・生産性向上を目的としたDX技術導入が入札条件となってきた。

Windows®11パソコン発売  
テレワーク需要継続

既存顧客での  
半導体不足の影響継続

新4K/8K衛星放送  
視聴可能機器  
1,203万台突破\*1



sMedio

ポジティブ要因

ネガティブ要因

\*1 (出所)一般社団法人 電子情報技術産業協会発表の民生用電子機器国内出荷統計より2022年2月末までの累計台数を集計

# パソコン・デジタル家電向け 組込みソフトウェア事業

## • 2022年・2023年発売の顧客製品への当社製品のチェックイン

### ✓ 垂直展開・水平展開の強化（クロスセル）

- 同一顧客への複数ソフトウェア納入によるロイヤリティ収入アップ。
- 業界内他顧客への開発済み製品の採用働きかけ。

### ✓ 新ライセンス製品の投入

- スマートフォン・パソコン連携の新製品投入。

### ✓ 既存ライセンス製品の機能強化による製品カアアップ

- ユーザーの利便性向上、継続採用の働きかけ。

## • 新たな競争優位性の確保と関連製品の展開

### ✓ デバイス間データ転送技術・製品

- 近年、市場に投入してきた製品群をベースとし、スマートフォン、デジタル家電、PCなどのデバイス間でのデータ転送、活用を行う製品の開発。

### ✓ プレミアムデジタルコンテンツ\*1再生技術・製品

- プレミアムデジタルコンテンツの高画質再生技術・製品の新規開発・顧客への展開。
- ネット配信など今後の成長が期待される分野への展開。

\*1 放送局や映画スタジオなどによる高品質な映像作品

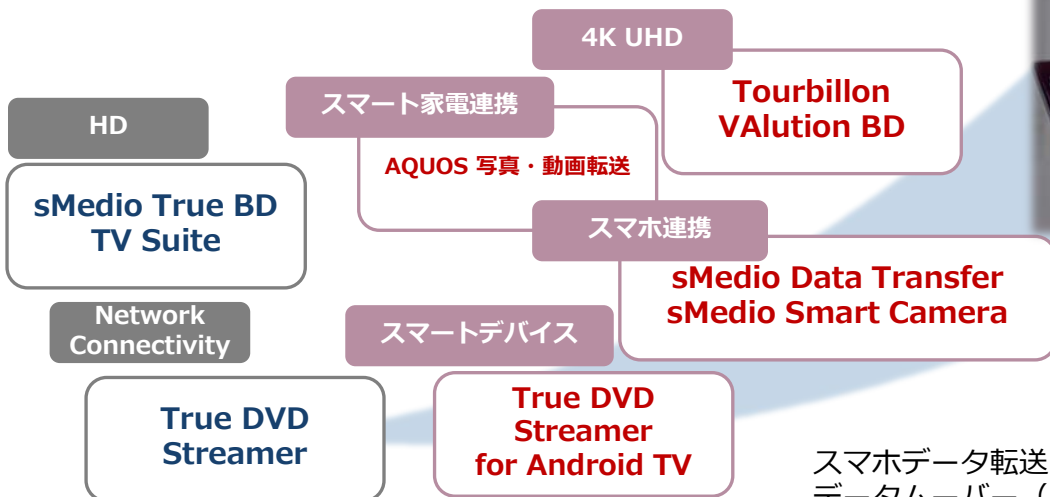


# パソコン・デジタル家電向け組み込みソフトウェア事業 パソコン向け製品のロードマップ

## 「新しい生活・新しい市場」に適應した製品を投入し、事業領域を拡大。

DVD、Blu-ray再生ソフトベンダーからアドバンスド・ソフトウェアベンダーへ  
PC・モバイル・家電メーカーとの協業で培った技術と販売力を次世代機器・エンターテインメント市場へ対応、拡張していきます。

また、テレワーク、リモート会議など、メディア/通信技術のビジネス市場への展開、GIGAスクール構想をはじめとした、教育市場でのデジタルメディア活用など、新しい市場への製品を投入していきます。



### 次世代デバイス

8K Ultra HD活用シナリオ  
5G スマートフォン  
次世代PCプラットフォーム

Android TV™

Windows® on ARM

### ストリーミング時代

ネット動画サービス拡張・統合  
Ultra HDコンテンツ保護

### 新しい働き方

テレワーク/ビデオ会議  
B2B/エンタープライズ市場  
働き方改革

Chromebook™

### 新しい教育

GIGA スクール構想  
リモート授業

#### 2021年採用事例

スマホデータ転送、スマホカメラ転送、テレビ番組リンク（富士通社PC）  
データムーバー（Dynabook社PC）



# パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業 デジタル家電向け組込み製品のロードマップ

## tourbillon

4K/8K  
放送対応ブラウザ

地上波/BS/CS  
BML

地上波/BS/CS Hybridcast対応

高度BS/CS 4K/8K HTML5対応

EPG(電子番組表) 4K/8K対応

高度BS/CS 4K/8K向け VOD対応 (Mpeg dash Player / PlayReady)



4K/8Kテレビ



BD/HDDレコーダー



セットトップボックス  
(STB)

## VAlution

4K/8K  
映像再生・  
配信エンジン

ディスクオーサリング機能 (New)

UHD-BD/BD/DVD/メディア再生

コンテンツプロテクション(AACS2.0/BD+/CSS/CPRM/DTCP)

ネットワーク再生  
2K(DMP/DTCP)

ネットワーク再生4K(DMP/DTCP)

ネットワーク配信サーバ対応 (DMS/DTCP)

2020年

2021年

2022年

2023年



## 市場競争力のある製品開発

当社の強みであるマルチプラットフォームでの開発、無線通信技術をベースにした、異なる複数のデバイス間での高速かつ安全にデータを転送するコア技術の強化、クラウドを活用した競争力の高い製品群の開発を行います。

## 市場の要望・需要への対応

2020～21年に市場投入した“スマホデータ転送”、“スマホカメラ転送”などに続き、テレワークやビデオ会議など、市場・顧客のニーズに迅速に対応した製品の新規開発を継続して行います。



## 新規顧客・販売チャンネル

携帯電話販売店での販売

月額料金制サービスの販売など、これまでの機器単位のライセンスモデルから、新たな顧客・販売モデルに対応した製品・サービスの提供を開始します。



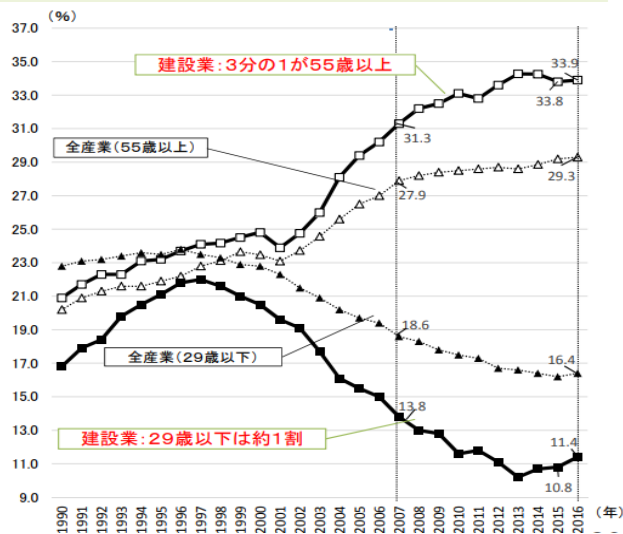
# 建設DXサービス事業

AI画像解析・機械学習・センサーデータを活用し  
“見える化”で**建設DX課題**に技術貢献する

建設業界の労働生産性は、「少子高齢化」「労働規制」「若手の未定着」により、深刻な問題となっており、AIをはじめとする技術活用やシステム導入による業務効率化などの潜在的な需要は大きい。

### ①少子高齢化（技能労働者数）

日本は少子高齢化による世代交代に迫られている。建設業界も例外ではなく、専門かつ職人技術の経験が多く求められる中、技能者の大量離職は深刻な課題である。



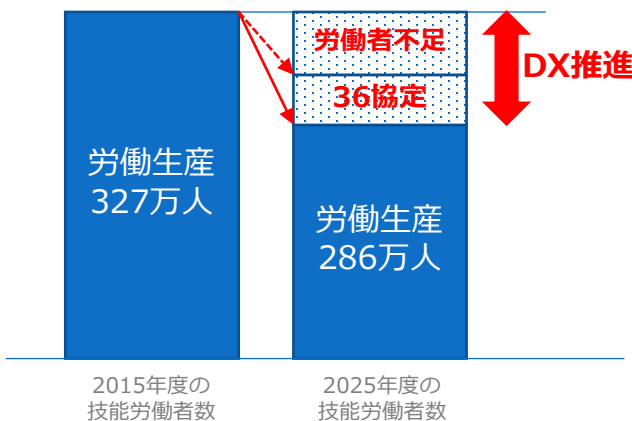
出所：国土交通省「第7回建設産業政策会議資料」

参考：  
 国土交通省「最近の建設産業と技能労働者をめぐる状況について」  
 国土交通省「令和3年度建設投資見通し」  
 国土交通省「建設業における働き方改革」

### ②労働規制（生産時間）

労働時間の規制が2024年4月から適用され、週休2日・残業規制など生産時間の減少が予想される。

- 2030年度の不足予想**
- 建設技術者3.2万人
  - 建設技能工23.2万人

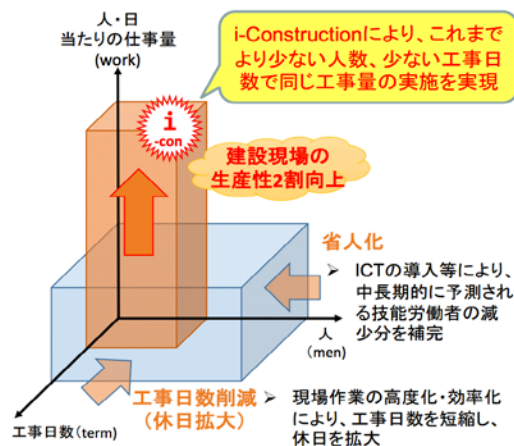


出所：国土交通省「建設産業の現状と課題」を参考に当社作成

### ③国交省[i-Construction]推進

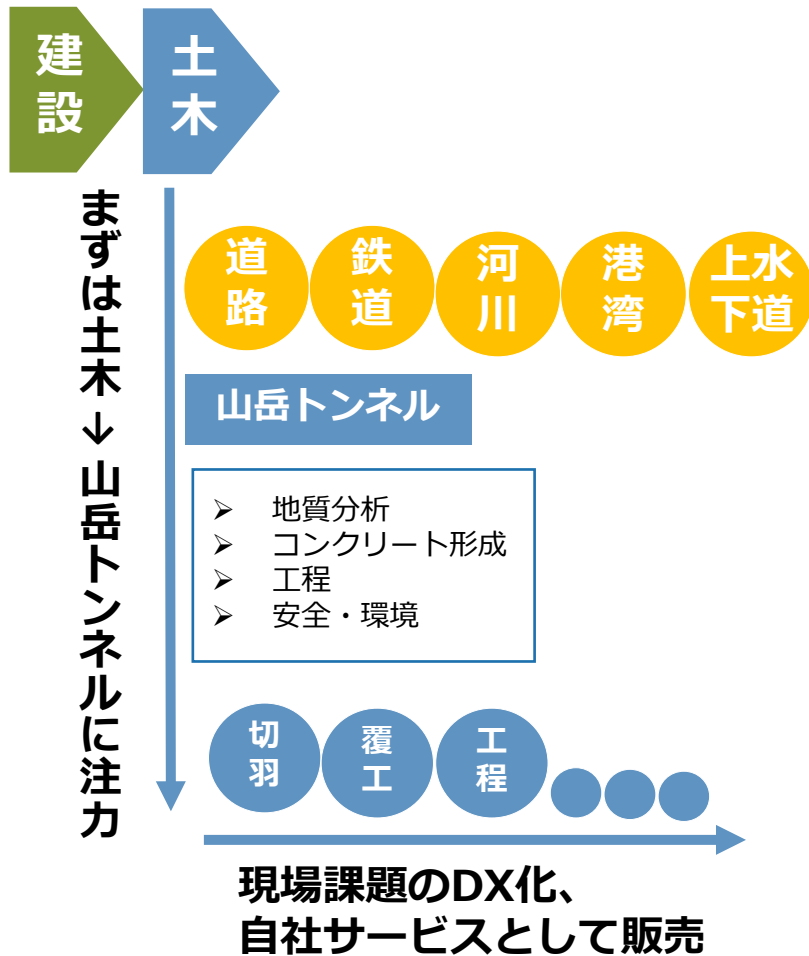
建設業界において20%生産性向上を目指しており、AI・IoTをはじめ新技術やシステム活用したDX推進が入札条件にもなりつつある。

#### 【生産性向上イメージ】



出所：国土交通省「建設産業の現状と課題」





### 注力しているキーワード

山岳トンネル工事

現場作業の無人化

山岳明かり工事

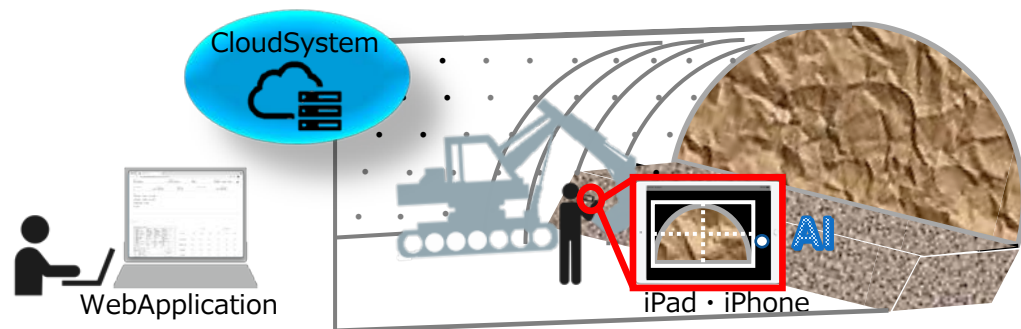
遠隔臨場

新技術活用  
(AI)

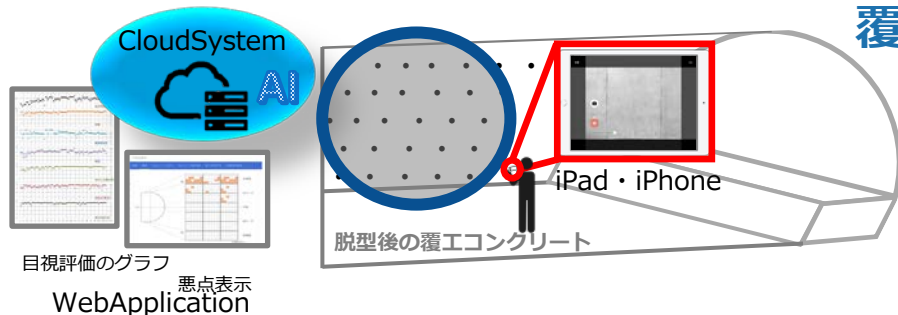
スマート管理  
(DX)

### 切羽AI評価システムサービス

トンネル掘削現場での切羽（掘削面）評価をAIが支援。切羽観察から、観察データの管理、遠隔地からの閲覧・編集までサポート。



**NETIS登録申請中**



### 覆工コンクリートAI評価システムサービス

トンネル覆工コンクリートの表層品質評価をAIが支援。評価データをクラウドで一元管理。AIの評価結果をもとに、見える化（特徴箇所の表示やグラフ化）することによって、品質評価や工事内容の改善に貢献。

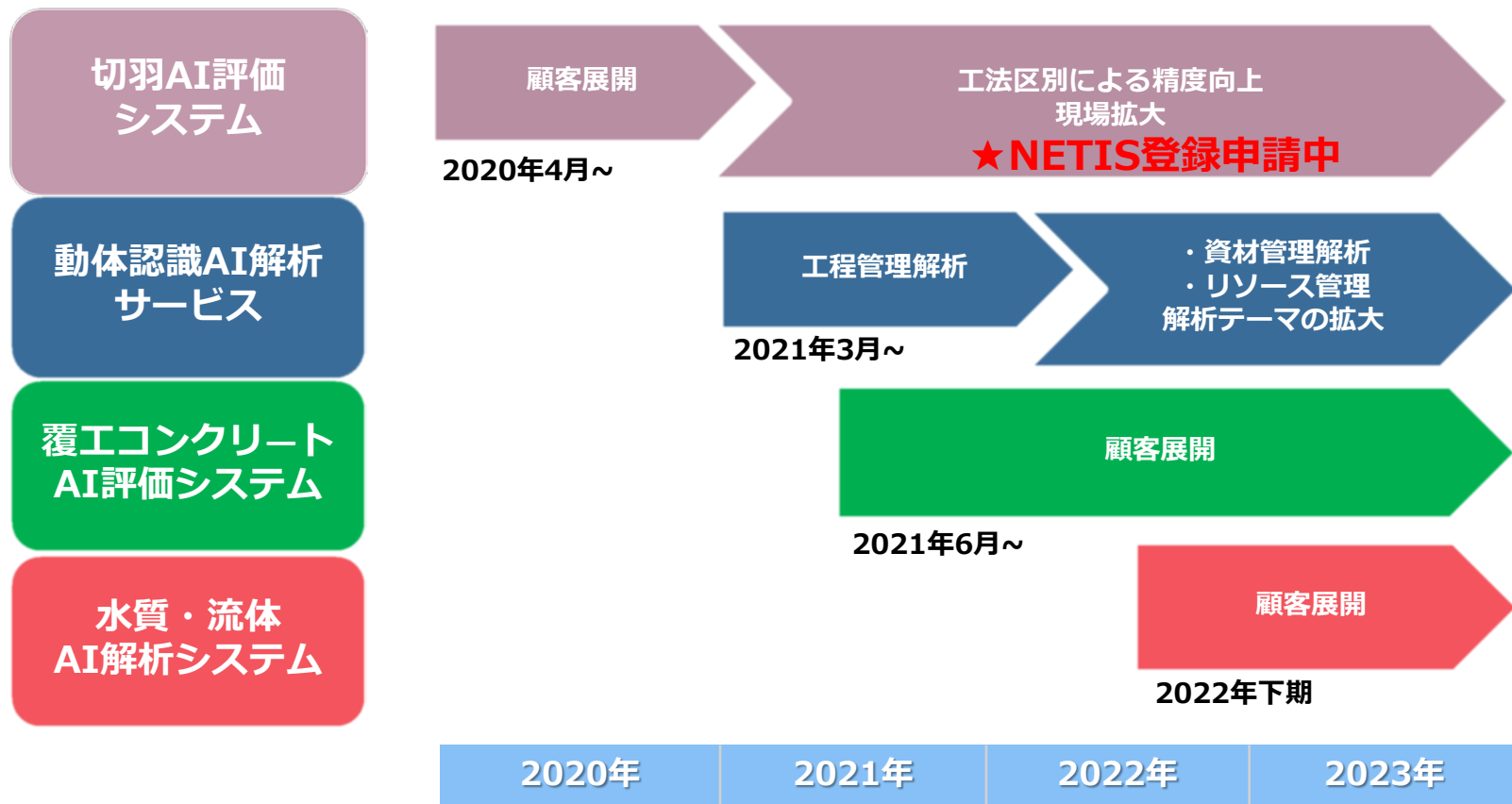
### 動体認識AI解析サービス

土木・建設現場における人間や物体（重機・資材）の存在とその動きをAIで認識。工事の進捗管理等に活用するなど、お客様の要望する観察、評価項目に基づいた認識システムを提供。





「切羽AI評価システムサービス」は、2021年冬に国土交通省のNETIS登録手続きを開始し、現在、登録審査中。（NETISについては、P19参照）



## ● 山岳トンネル向け自社サービス提供の更なる拡大

### ✓ 入札の技術導入案件における当社サービス提案の盛り込み推進

- 演算工房社、マック社などの連携パートナー経由での建設会社への提案加速。
- **NETIS（国土交通省の新技术情報提供システム）**への登録。  
当社サービスがNETISに登録されることで、工事案件入札時に当社サービスが建設会社の技術提案に盛り込んでもらえる機会が大幅に増え、採用トンネル数の増加が期待できます。

### ✓ 当社サービスのクラウドサービスを建設DXとして利用価値を向上

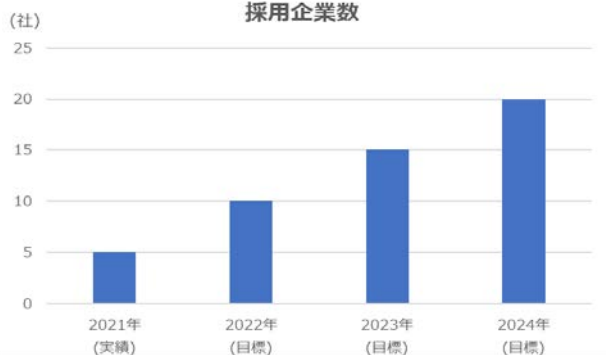
- 施工済みトンネルも含めた各種データを統合して、進行中トンネルと施工済みトンネルの両方を管理可能にすることで利用価値を向上。

### ✓ サービスメニューの多様化に対応し現行顧客の維持、拡大

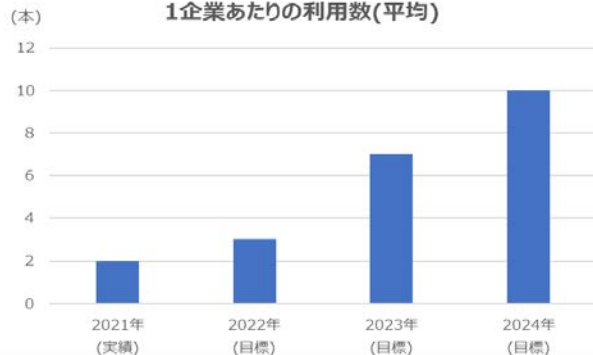
- サービスメニューの多様化対応と他センサー応用など新規サービスの投入による顧客の維持・拡大。

## 採用目標

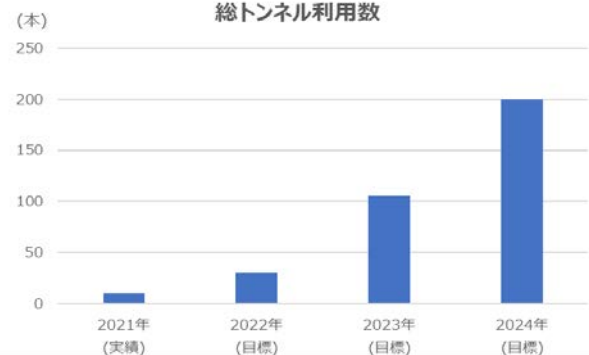
採用企業数



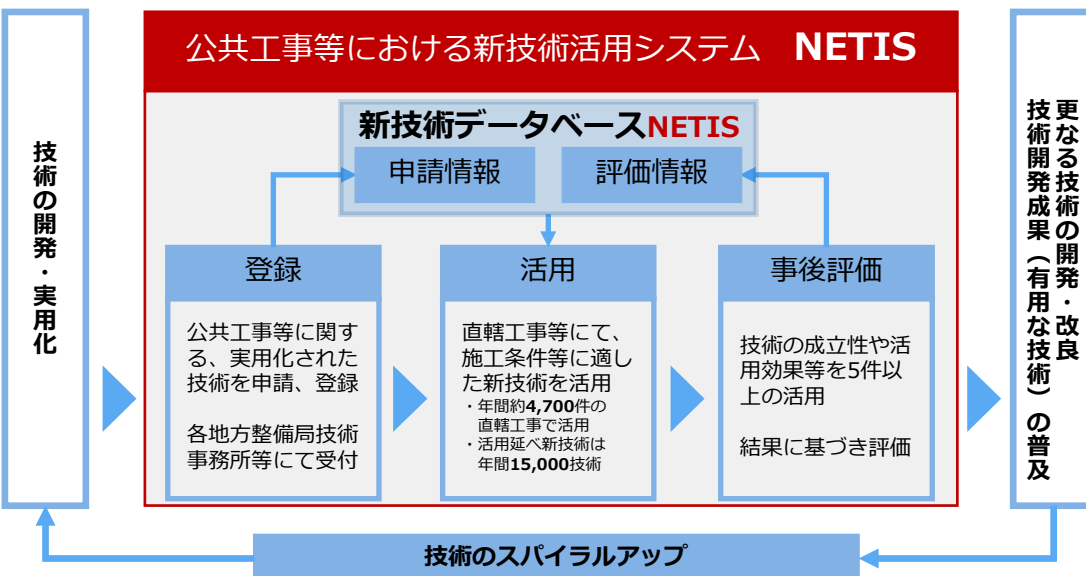
1企業あたりの利用数(平均)



総トンネル利用数



NETISとは、国土交通省が運営するデータベースになります。  
導入現場での活用効果の調査、調査結果に基づく事後評価という一連の流れを制度化し、評価結果が優れている新技術については、インセンティブが付与されます。  
NETIS登録された技術を採用すると、公共工事の入札時に加点評価されるため、建設会社からの引き合いが大幅に増えることが期待できます。  
第1弾として「切羽AI評価システムサービス」の登録申請中。



出所：国土交通省「公共工事等における新技術活用システム (NETIS)」を参照し、当社作成

### sMedioのメリット

NETISに登録されることで、入札時に技術提案される機会が大幅に増えて、採用トンネル数の増加が期待できます。

# 2022年12月期業績予想

## 通期業績

- 01
- 営業利益 6 百万円、経常利益12百万円、最終利益 1 百万円。
  - 2 期連続で黒字を計上。

## パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業

- 02
- 主要顧客の製品生産・出荷が世界的な半導体不足の影響を受け減少し、当社ロイヤリティ収入が大きく減少。
  - シャープAQUOS 4K/8Kテレビ向け、富士通パソコン向け、アイ・オー・データ機器向け等、新たなライセンス案件を複数獲得。

## 建設AI + IoT事業

- 03
- 建設土木向け自社DXサービスを3製品に拡大。
  - 積極的な営業活動を展開し、複数顧客との商談を開始。
  - 業界に精通する演算工房社、マック社をセールスパートナーとして販売力強化。

連結売上高	875百万円(前期比21%増)
連結営業利益	20百万円( 同208%増)
連結最終利益	4百万円( 同338%増)

- 当社の成長事業は、下記事業になり、引き続き、経営資源を集中させていきます。  
「**パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業**\*1」  
「**建設DXサービス事業**\*2」
- 「**パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業**」では、デバイス間データ転送分野を新たな成長領域と捉え、新しい技術・製品の導入、顧客獲得を目指します。
- 「**建設DXサービス事業**」では、AI画像解析、機械学習、センサーデータを活用し、建設現場の課題解決策のDXツール化、月額課金サービスの開発・提供を継続し、案件獲得を加速していきます。

\*1 スマートフォンを活用する事業を含む。

\*2 2021年までは「建設AI + IoT事業」と呼んでいましたが、2022年より「建設DXサービス事業」と呼んでいます。  
AI、IoT機器、クラウド情報基盤を組み合わせ、建設現場の課題解決策をDXサービス化する事業になります。

# 2022年12月期業績予想

半導体不足の影響を受けつつも、採用製品数の増加が寄与し、152百万円の増収。  
原価・経費を適切に管理することで、営業利益（20百万円）は前期比3倍。

	2019年	2020年	2021年	2022年	単位：百万円	
	12月期 (実績)	12月期 (実績)	12月期 (実績)	12月期 (予想)	前期比	
売上高	862	913	722	875	152	21.1%
売上原価	467	446	317	432	114	36.2%
売上原価率	54.2%	48.9%	43.9%	49.4%	5.5p	
売上総利益	394	467	405	442	37	9.3%
販管費	456	434	398	422	24	6.0%
営業利益	△61	32	6	20	13	208.2%
営業利益率	△7.2%	3.5%	0.9%	2.3%	1.4p	
営業外収益	4	3	6	—	△6	△100.0%
営業外費用	0	5	0	—	△0	△100.0%
経常利益	△57	30	12	20	7	59.7%
特別利益	0	—	—	—	—	
特別損失	10	2	—	—	—	
税金等調整前当期純利益	△68	28	12	20	7	59.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	△84	10	1	4	3	338.2%

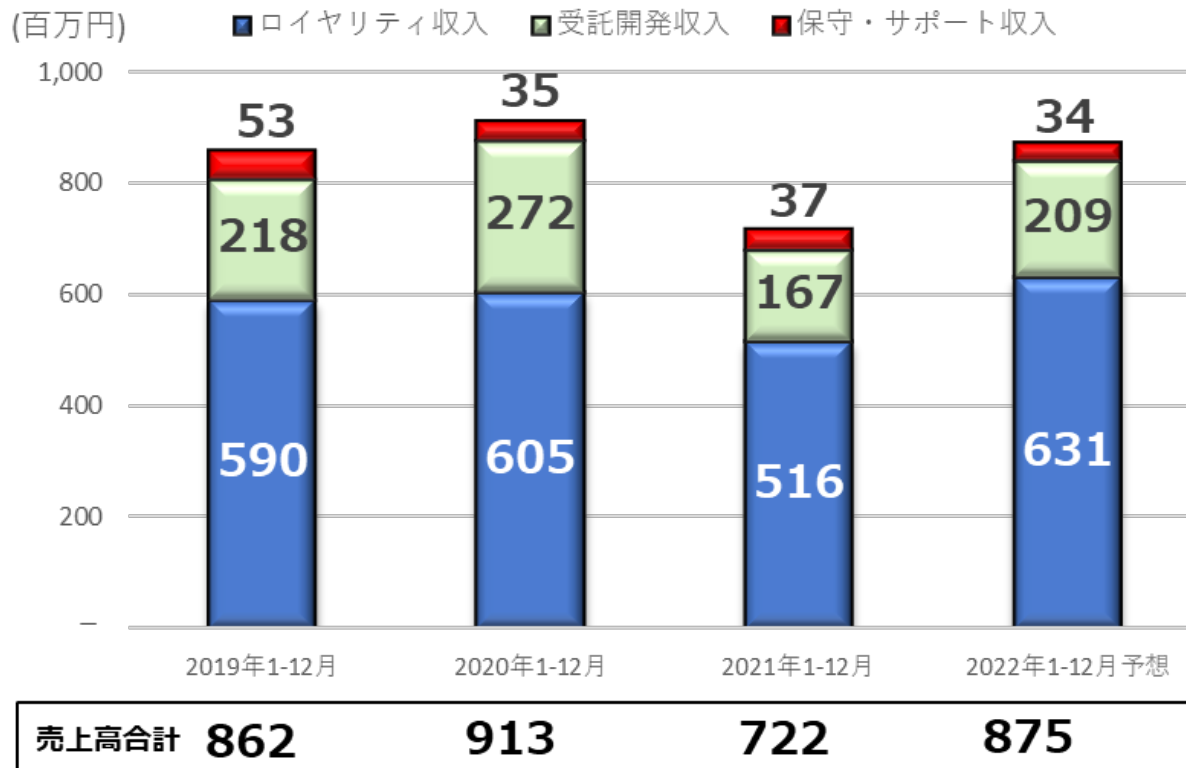
※2022年12月期の業績予想の発表日（2022年2月14日）時点では、ウクライナ情勢の緊迫化を想定しておりませんでした。

当社グループは、日本、米国および中国で主に事業を行っており、当該地政学的出来事の直接の影響はないと考えておりますが、金融分野の影響、特に為替相場の変動を通して、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

2022年12月期の想定為替レートは、米ドル113円00銭、中国人民元18円00銭となっております。

為替感応度（1円の円高による営業利益の増減）は、米ドルで2百万円減少、中国人民元で9百万円増加となります。

ロイヤリティ収入は、採用製品数の増加により114百万円の増収。  
受託開発収入は、1～3月の好調（約80百万円）を受け41百万円の増収。





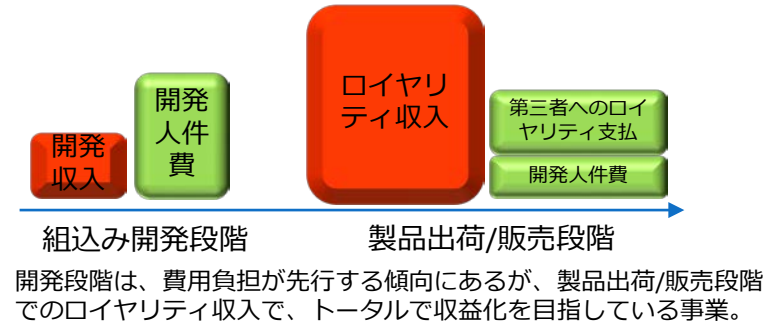
# その他の情報

売上規模  
(イメージ)



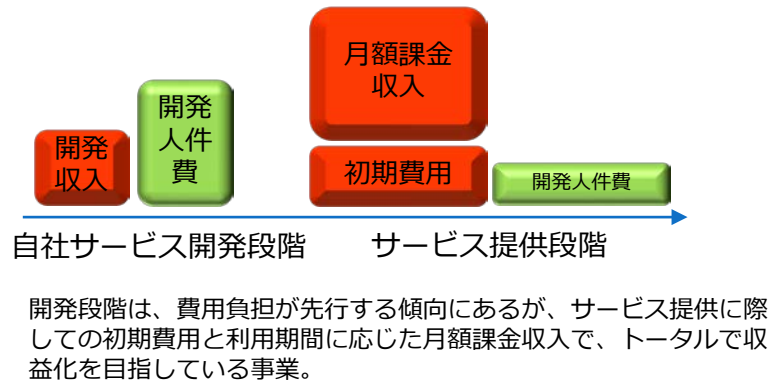
## ① デジタル家電組込みソフトウェア事業

当社ソフトウェアを組み込んだデジタル家電の出荷/販売台数に応じた、ロイヤリティを収益の核としている。



## ② 映像AI解析・IoTソフトウェア事業

建設業界向けに提供している当社サービスの利用に応じた、月額課金(\*)を収益の核としている。

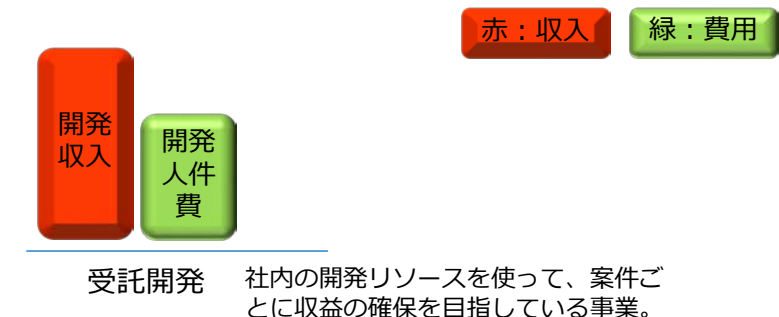


\* 形態別売上高 (P24) では、月額課金収入は、ロイヤリティ収入に含まれています。



## ③ プライバシー&セキュリティ事業

主に受託開発業務を基盤とした、安定的な受託開発収入を収益の核としている。



## 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク

### (1) 新規事業・新技術及び新製品の開発

※リスク詳細は、次頁以降に記載。



→P9、10、15、17の製品ロードマップ参照

### (2) 品質管理



→ソフトウェア開発では避けられないリスク

### (3) 知的財産権



→ソフトウェア開発では避けられないリスク

### (4) 個人情報等の漏洩



→個人情報が含まれる画像データを取り扱う事業で対応が必要なリスク

### (5) 人材確保/小規模組織



→全産業でソフトウェア/AI開発人材が不足。

### (6) 収益構造

#### ①販売先の業績や経営方針の変更等



→各事業で販売先上位が占める割合が高い。

#### ②当社グループのロイヤリティ単価の変動



→組込み開発段階の先行費用の回収期間と利益率に影響する。

#### ③第三者へ支払うライセンス費用の変動



→ライセンス利用ができないとソフトウェアを機能させられない。

凡例：

パソコン・デジタル  
家電向け組込みソフ  
トウェア事業

建設DXサービス事業  
(\*1)

プライバシー&  
セキュリティ事業

\*1 昨年まで、映像AI解析・IoTソフトウェア事業と表記

以下のリスクが顕在化した場合の影響度は、当該リスクが顕在化した際の内容・規模により異なるため、見積もりは困難であると考えております。

## （１）新規事業・新技術及び新製品の開発に関するリスクについて

当社グループは、建設DXソリューション事業を成長の柱に据えて、今後、数年間、事業運営を行ってまいります。祖業であるマルチメディア関連技術に関しては、技術が成熟しており、大きな成長性が見込めない反面、安定的に推移すると見込んでいます。

他方、建設DXソリューション事業は、建設工事現場への浸透・採用は、通常のソフトウェア販売と違って、工期による影響が存在し、短期間に一気に進むものでない反面、営業体制・開発体制の構築に継続した投資が必要となります。

当社グループが属するソフトウェア業界は、技術革新のスピードが速く、また、陳腐化も早いため、①想定以上の技術進歩、②製品が市場ニーズに適應しない、③新製品・サービス開発の遅れや投入時期の遅れ等により、当社グループが保有する技術や製品が陳腐化し競争力を失い、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### （リスクへの対応策）

新規事業・サービスの将来性・採算性を慎重に検討し、継続的な技術開発に取り組んでおります。

## （２）品質管理について

当社グループが製品化しているソフトウェア製品は、プロジェクト毎に開発から納品までのプロジェクト管理を行っており、十分な品質管理を行っていると考えます。しかしながら、関連する製品および技術の複雑化、開発から納品までの短納期化、使用される環境の多様化、複雑化等、様々な理由で品質問題を起こし、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### （リスクへの対応策）

品質管理を徹底するよう努めてまいります。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

### (3) 知的財産権について

当社グループが関係する業界は、国内外の大手企業やベンチャー企業等が様々な領域において特許等の知的所有権を保有している可能性があります。当社では関連技術における知的所有権やライセンスに関する情報収集に努め、また、自社における特許等の知的所有権確保を進めていきますが、他社の知的財産権の侵害等に関してすべてを網羅する事は現実的に不可能であり、他社からのライセンス料請求や損害賠償等の請求を受ける場合もありえるので、それらが当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (リスクへの対応策)

知的財産に関する情報収集に努めております。

### (4) 個人情報等の漏洩について

当社グループは、保有する個人情報および個人識別情報の取扱いにつきまして、十分な注意を払っておりますが、不測の事態等での外部漏洩および結果として日本や欧州等における個人情報保護法令に違反したことなどに起因する信用失墜や損害賠償金、制裁金の支払等が発生した場合、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (リスクへの対応策)

個人情報保護方針を定め、個人情報保護の仕組みを構築し、全従業員に個人情報保護の重要性の認識と取組みを徹底させることにより、個人情報保護に努めております。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

## (5) 人材確保/小規模組織について

当社グループは、60名程度で事業を行っており、その人数は小規模になります。現在、ソフトウェア産業では、特に、ソフトウェア開発・技術者の不足が課題となっており、その影響は、直接・間接を問わず、当社グループにも及ぶものと考えております。開発拠点の複数化、優秀な人材確保のための開発拠点の選定を継続して行っていく考えではありますが、開発拠点における優秀な人材の流出や採用難が製品・サービスの納品、品質または競争力維持に影響を及ぼす可能性は否定できません。

また、当社グループは、今後の事業の拡大に伴い、優秀な人材を確保することおよび社内において育成することが必要不可欠と考えております。これらの人材確保・育成・定着がうまくいかない場合には、当社グループの業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### (リスクへの対応策)

ストックオプションによる人材の定着や人材確保・定着のための労働環境の整備に努めてまいります。  
新型コロナウイルス感染症を契機に、部分的に、在宅勤務を導入しております。

## (6) 収益構造について

### ①販売先の業績や経営方針の変更等について

当社グループは特定の国内外大手企業にソフトウェア製品を販売しております。令和3年12月期の実績では上位3社で売上の60.3%を占めております。顧客との関係は良好ではありますが、主要販売先である顧客の業績不振、経営方針の変更、自然災害や事故を含む事業活動の停止や減速化、取巻く市場環境の変化等により将来の売上見込が大きく変動する可能性があります。

今後、新型コロナウイルスの新たな変異種の出現や半導体不足の長期化が実際に起これば、当社グループへの影響はより大きく変動する可能性があります。

### (リスクへの対応策)

主要販売先以外への売上を増やすよう、新製品や既存製品の採用に継続して取り組んでおります。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。



## (6) 収益構造について

### ②当社グループのロイヤリティ単価の変動

当社グループのロイヤリティ単価は各顧客との間で協議し、期間、数量、仕様等に基づいて決定されライセンス契約として締結されます。当社グループの属するソフトウェア業界では、顧客が販売する製品単価の下落、競合他社との競合による価格競争の激化、市場拡大と数量増加による価格改定等により想定範囲以上にロイヤリティ単価が下落することがありえます。当社グループでは継続的な製品の付加価値向上により想定外のロイヤリティ単価の下落による業績への重大な影響がないよう企業努力を行っておりますが、前述したような理由により想定外のロイヤリティ単価の変動が当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (リスクへの対応策)

継続的な製品の付加価値向上に努めてまいります。

### ③第三者へ支払うライセンス費用の変動

ブルーレイディスクをはじめとする当社グループが属する開発、製品分野では製品の開発、納入の為に第三者が権利を有する知的所有権に対してライセンス料を支払う必要があります。第三者とのライセンス利用許諾契約では通常1～5年の期間でライセンス価格等の条件を定め当該契約に基づき当社の売上からこれらのライセンス料を複数社に対して支払っております。当社グループでは、これらのライセンスホルダーと良好な関係を維持しており、過去、必要となるライセンス契約の取り消しや重大な契約内容の変更等を求められたことはありませんが、第三者であるライセンスホルダーの都合等の事由により、これらの契約の取消、更新の停止、重大な契約内容の変更要請等により、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (リスクへの対応策)

ライセンスホルダーとの良好な関係維持に努めてまいります。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

**パソコン・デジタル  
家電向け組込み  
ソフトウェア事業  
(4K/8K)**

**建設DX  
サービス事業**

**プライバシー・  
セキュリティ事業**

競合

**1. 競合の事業社の存在**

→継続的な機能強化を図り、現在の顧客の維持を図りつつ、強化された機能を売りに競合他社の得意先に売り込む。

**2. 顧客におけるソフトウェアの内製化**

→現在のデジタル家電業界では、水平分業が一般的で、その流れは変わらない。

**1. 競合の事業社の存在**

→当社は工事現場での特定の課題の自動化に特化し先行して機能強化していくことで競争を勝ち抜く。

**2. 顧客におけるDXサービス内製化**

→実用化には、各課題別に対応させた判定精度の高いAIエンジン開発、データ管理サーバー、アプリ等の複合的なシステム開発、かつ継続したアップデートをする体制の構築が必要で、一顧客での開発投資は大きい。一気通貫のシステムを継続提供できる立場を活かしアプローチしていく。

**1. 競合の事業社の存在**

→サーバー開発もできる開発体制に加え、長年に渡る開発実績の高い評価をもとに継続した信頼を勝ち取っていく。

**2. 顧客におけるソフトウェアの内製化**

→当社グループが扱うデータバックアップ、データ移行には高いプライバシー管理、セキュリティが要求されるため、経験と実績が活きる。

技術変化

**OS仕様の変更**

定期的なOSのアップデートによって、提供できるソフトウェアの機能が制限されたり、従来、提供できていた機能が提供できなくなることがあります。更新後のOS仕様に対応できる開発力と開発スピードが必要になります。→OS仕様変更に対応できる高い知識と開発力、開発スピードを保有しており、また、その立場を活かして競合他社との勢力図を塗り替えていきます。



## 2022年は、新規ライセンス案件獲得による安定した ライセンス収入基盤の構築を目指します。

### パソコン・デジタル家電組込みソフトウェア事業

- デバイス間データ転送製品の投入によるライセンス収入の底上げ。
- 新規顧客・販売チャネルの獲得。

### 建設DXサービス事業

- NETIS（新技術情報提供システム）登録による「切羽AI評価システムサービス」の採用加速。
- 自社営業活動およびセールスパートナーとの連携による自社サービス採用加速。

