

株式会社テクノマセマティカル

平成29年3月期＜第17期＞ 第2四半期決算説明会 資料

■ Algorithm Specialist

TMC

平成28年11月22日

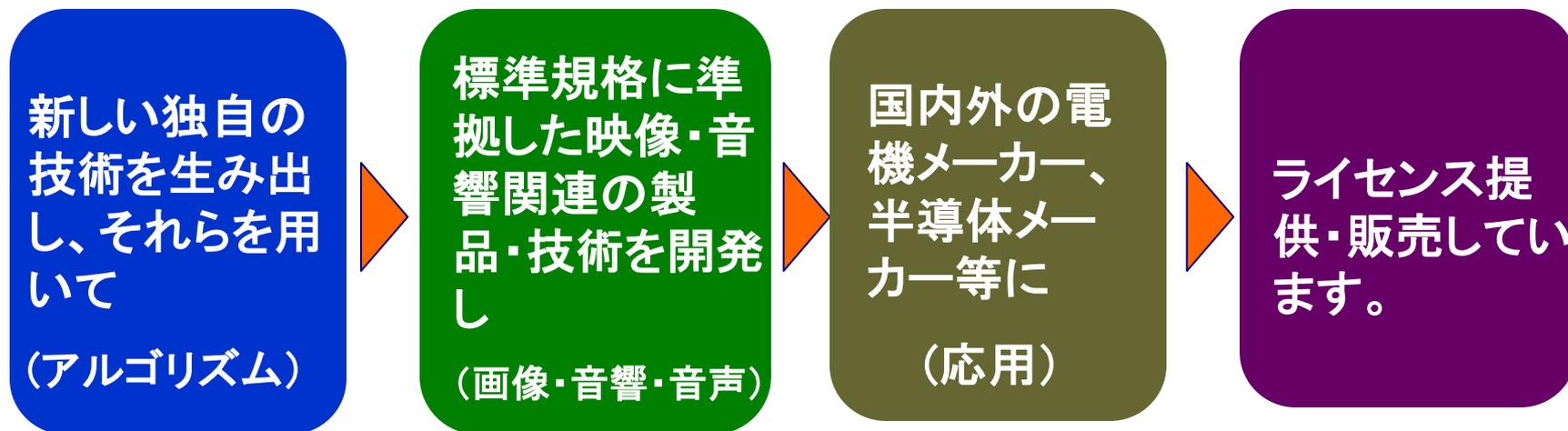
Agenda

1. 事業概要
2. 第2四半期決算の概要
3. 主要な売上指標の推移
4. 通期業績見通し
5. 平成29年3月期の課題と進捗
6. 当社技術のご紹介

本説明会および説明会資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づいて、当社が判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。

実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なることがありますことをご了承ください。

1-1 当社の基幹業務について

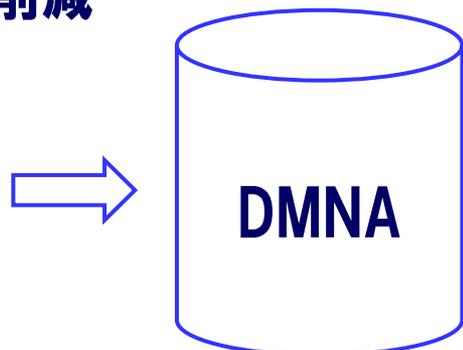


①高圧縮率、②高画質、③低消費電力量、④低遅延
を実現するデータ圧縮・伸張技術を開発、提供し続けます。

1-2 DMNAとは

<数学> 処理量削減

$$\begin{array}{l}
 \text{Log } (f(x) + g(x)) \\
 \sin f(x) \frac{d}{dx} g(x) \\
 \cos g(x) \\
 \tan h(x) \\
 z^{-1} \\
 \int_a^b f(x) dx \\
 \Sigma f(x) + g(x)
 \end{array}$$



簡単な数式に置換

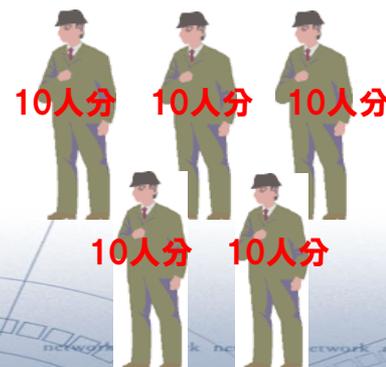
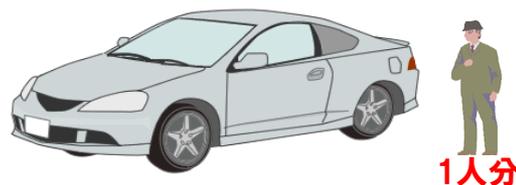
+

<信号処理>

高速処理

消費エネルギー削減

50回の処理必要

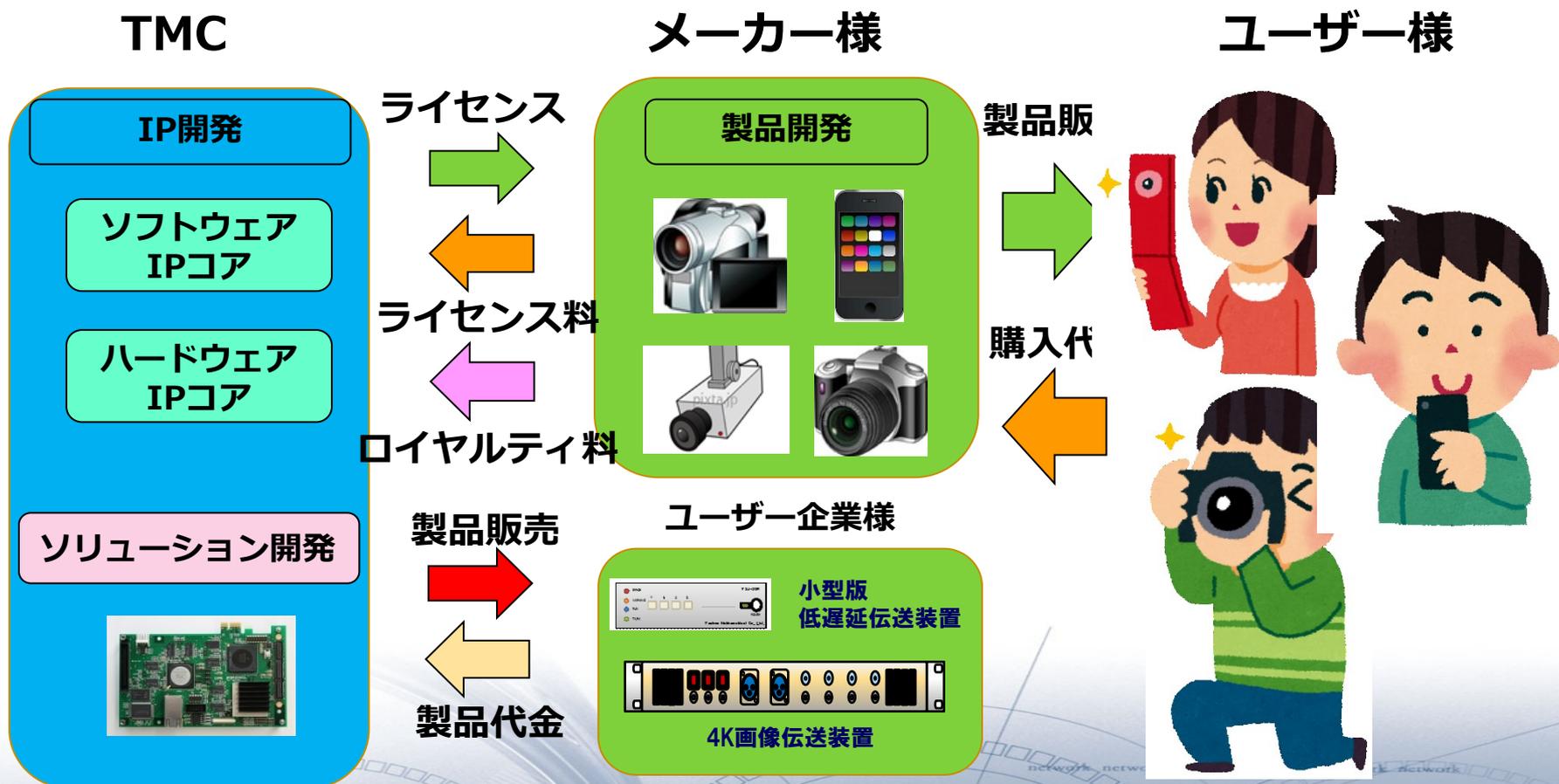


50人
輸送

一回で全演算を実行する

1-3 ビジネスモデル

テクノマセマティカルは独自のコンピューターアルゴリズム DMNAを用いて
高品質・低消費電力のIP・ソリューションを開発し国内外のメーカー様等に
ライセンス提供または販売しております。



1-4 当社事業の特徴

1. 独自技術により差別化された製品

「DMNA」を核とした独自アルゴリズム



2. 利益逡増型の収益構造

ライセンス/ロイヤルティ・モデルを主体とした収益力

3. 全世界に展開可能

国際標準規格準拠、日本発の映像/音響製品

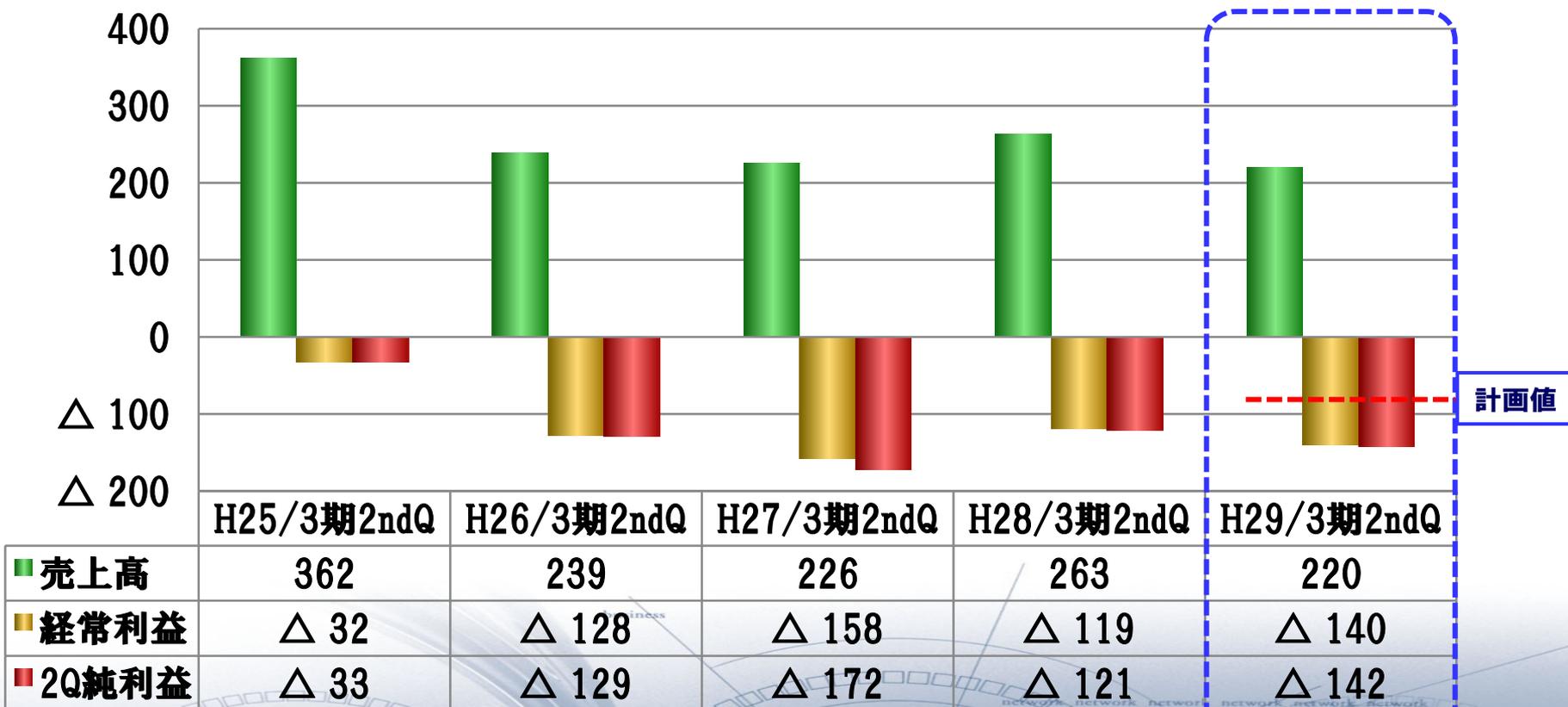
4. 事業領域拡大による収益力の向上

既存/新規の技術を応用したソリューション分野への展開

2-1 業績の推移

- ◆ 売上高 計画比約100百万円ショート
ソリューション事業における顧客発注の下期への期ずれ発生が主な要因
- ◆ 損益面 減収の影響大きく損益面も悪化

(百万円)



2-2 損益計算書 (平成28年4月1日～平成28年9月30日)

(単位：百万円)	当第2四半期（累計） (H29/3期2ndQ)	構成比	対前年同期間 増減比	前年同期間 (H28/3期2ndQ)
売上高	220	100.0%	△ 16.3%	263
売上総利益	208	94.5%	△ 3.0%	214
販売管理費	346	157.1%	3.3%	335
営業利益	△ 138	△ 62.6%	—	△ 120
経常利益	△ 140	△ 63.8%	—	△ 119
四半期純利益	△ 142	△ 64.5%	—	△ 121

2-3 貸借対照表 (平成28年9月30日)

(単位:百万円)

	H28/9末	構成比	対前期末比 増減	H28/3末
流動資産	1,956	70.7%	△ 156	2,112
固定資産	811	29.3%	△ 3	814
資産合計	2,767	100.0%	△ 160	2,927
流動負債	82	3.0%	△ 20	102
固定負債	3	0.1%	0	2
純資産	2,681	96.9%	△ 140	2,822

2-4 当初業績予想との差異について

(単位:百万円)	期初予想	実績	差異額	達成率
売上高	330	220	△110	66.7%
経常利益	△92	△140	△48	—
四半期純利益	△94	△142	△48	—

プラス面

- ◆システムソリューション案件(低遅延伝送)を獲得。
- ◆低遅延小型版伝送装置のアメリカ市場における引き合い活発。
- ◆H.265/HEVCの下期案件獲得へ向け商談進展。

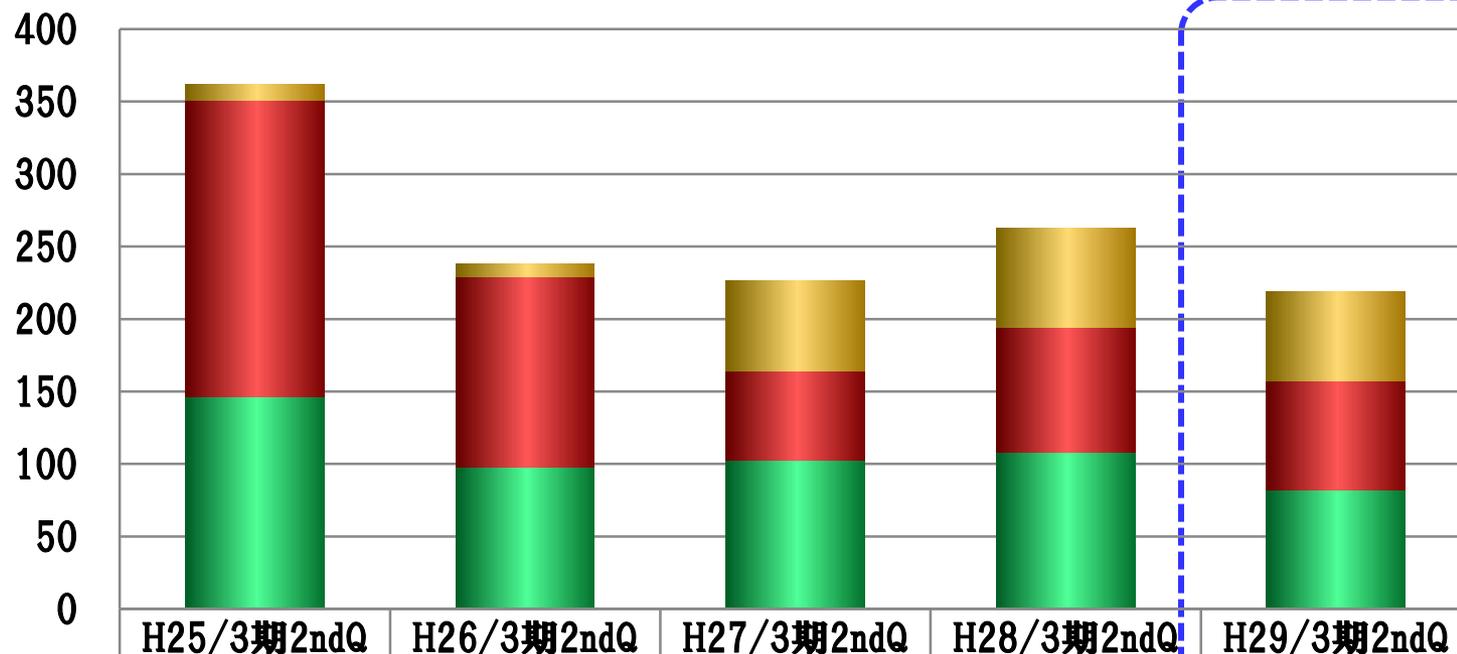
マイナス面

- ◆ソリューション事業において顧客の下期への発注期ずれ発生。
- ◆ランニングロイヤルティがソフトウェア、ハードウェアともに減少。
- ◆台湾、韓国における代理店の活動が不活発。

3-1 売上の内訳(事業区分別)

- ◆ソフトウェアは前年同期間比24%減・・・獲得案件、ロイヤルティともに減少
- ◆ハードウェアは前年同期間比13%減・・・ロイヤルティの減少が主要因
- ◆ソリューションは前年同期間比9%減・・・システム開発案件獲得、低遅延小型版装置売上が下支え

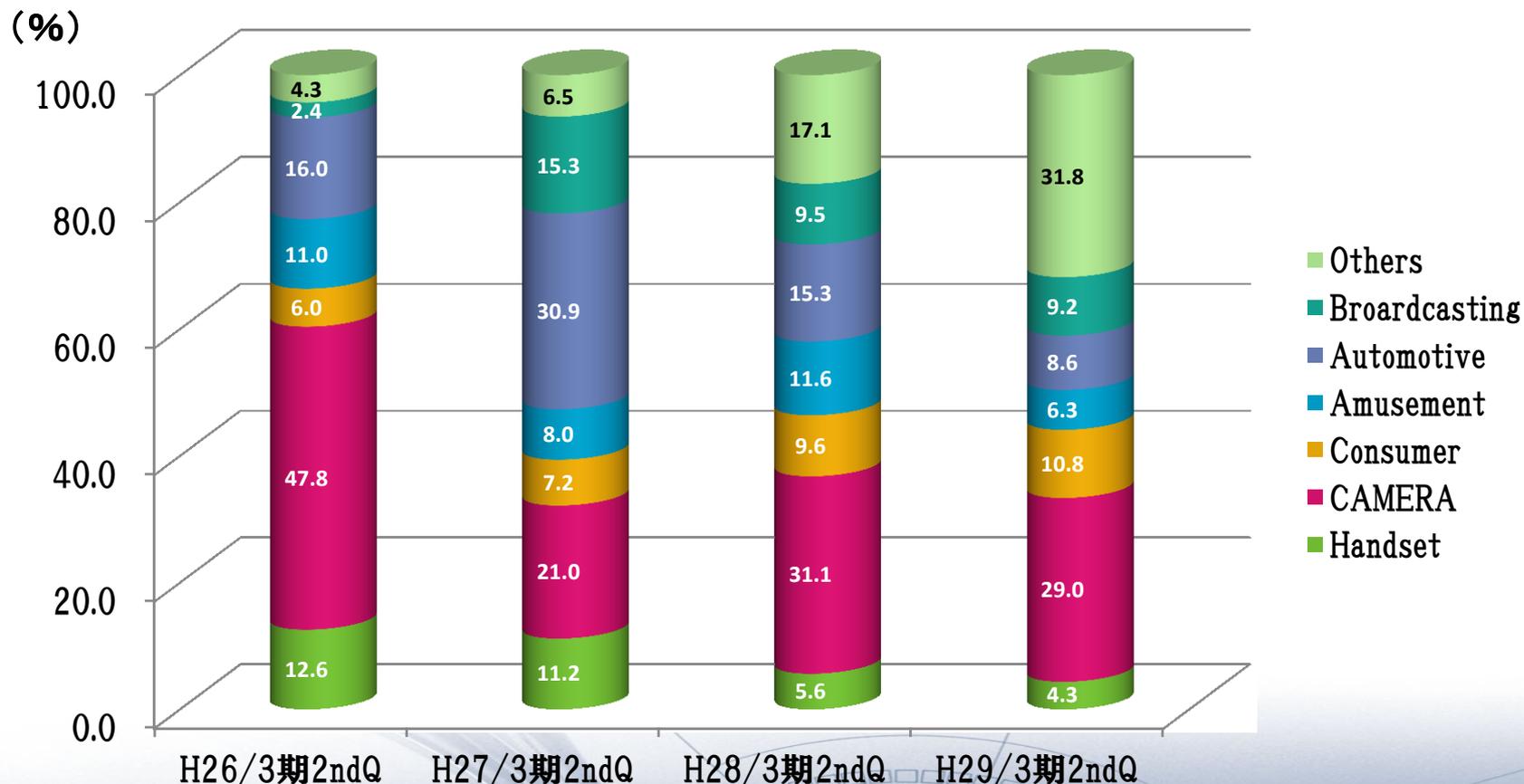
(百万円)



■ ソリューション	11	9	62	68	62
■ ハードウェア	205	131	61	86	75
■ ソフトウェア	146	98	103	108	82

3-2 売上の内訳(対象市場別)

- ◆その他ウエイト大幅増加(特定顧客用途向けソリューション案件増加が主因)。
- ◆車載向けウエイト低下は案件売上減少、アミューズ向けウエイト低下はロイヤルティ減少が主因。



4-1 H29/3期 通期業績見通し

(単位:百万円)

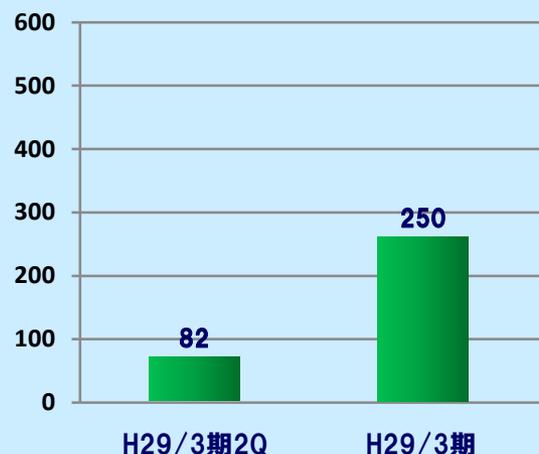
	通期予想	増減	増減率	前期実績
売上高	860	+169	24.4%	691
経常利益	50	+105	—	△55
当期純利益	58	+116	—	△58

- ◆ ソフトウェアライセンス＝配信/伝送システム、携帯端末、車載ナビ向け中心に需要見込む
- ◆ ハードウェアライセンス＝デジカメ向けにH.265 4K/8K、伝送装置向けに固定長圧縮技術見込む
- ◆ ソリューション＝主としてSync Viewer(国内)、低遅延小型版伝送装置(海外)の拡販見込む

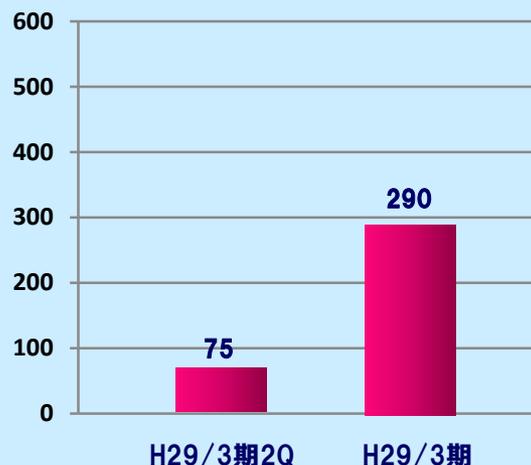
4-2 主な増減要因

＜売上高＞（単位：百万円、H29/3期は計画値）

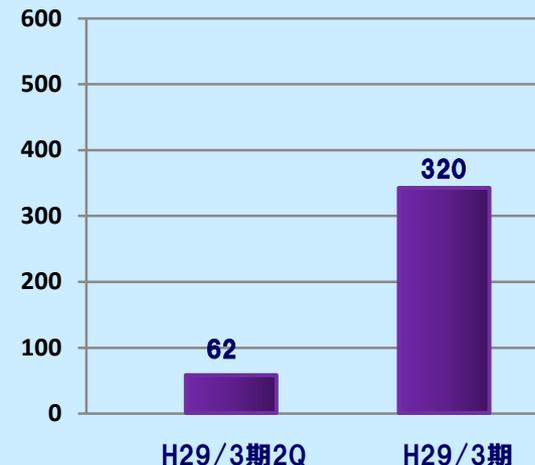
ソフトウェア事業



ハードウェア事業



ソリューション事業



- **配信/伝送システム**関連でH.264/H.265/DMNA-Vシリーズ等ビデオ関連は底堅い需要見込む
- オーディオ、ボイス関連も**携帯端末**、**車載**向けに伸び見込む

- H.265/HEVCの**デジカメ**向け採用を見込む
- **ディスプレイ/伝送装置**向けに固定長圧縮技術を見込む
- **FPGA**向けも期待

- **低遅延小型版伝送装置**を中継/監視用途(国内)、送り返し用途(海外)向けに拡販
- **WiFi SyncViewer**の拡販見込む(文教分野向け)

5 平成29年3月期における課題と進捗

1. 売上拡大

(1) IPライセンス事業: 4K/8K/H.265/固定長圧縮案件の獲得

⇒ 固定長圧縮案件獲得、H.265案件は下期獲得見込み大

(2) ソリューション事業: 市場ニーズを先取りした新製品開発

⇒ 教育分野でのICT化に対応する”WiFi Sync Viewer”開発完了・発売へ

2. 海外ビジネスの対応強化と案件数拡大

⇒ 米国放送局において低遅延小型版伝送装置の採用始まる

3. 全部門の意識改革による黒字体質の構築

⇒ 月次進捗会議(営業)、工数管理の徹底(開発)を通じ意識改革を実施

4. 既存技術の高機能化・高性能化による差別化/優位性の維持・強化

⇒ FPGA対応の超低遅延 H.264 イントラフレーム エンコーダ/デコーダを開発

6-1 当社技術のご紹介(一部)

最大50台のタブレットに 映像・音声を WiFiで同時配信

WiFi Sync Viewer



- **最大50台のタブレットにインターネットなしで映像・音声を同時に配信。**
- **電源と4つの機能ボタンによる簡単操作。**
- **電波干渉に強い5GHz帯のWiFiを使用(屋内での使用のみ)。**
- **オリジナルコーデック使用により、配信データの高秘匿性を確保。**
- **専用アプリで視聴。ピンチイン/ピンチアウトにより拡大・縮小表示が可能。**

**教育現場やプレゼンテーション
での使用に最適**

6-2 当社技術のご紹介(一部)

原画



H.264 イントラフレーム・エンコーダ/デコーダ



10msec以下の超低遅延と高画質を実現
(除く伝送遅延)

異常発生
(電波/回線)

H.264 標準



アルゴリズムの分野で 世界のスタンダードになる！

ご清聴ありがとうございました。

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。当社は、本資料中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これをできない場合があります。

本資料および説明会内容についてのお問い合わせ先

株式会社テクノマセマティカル 経営企画部

TEL:03-3492-3633 E-mail:ir@tmath.co.jp