



令和3年11月17日

各 位

会 社 名 株式会社ディー・ディー・エス  
代 表 者 代表取締役会長 三吉野 健滋  
(東証マザーズ・コード番号 3782)  
問合せ先 経営管理部部長 小野寺 光広  
電話番号 0 5 2 - 9 5 5 - 5 7 2 0  
(URL <https://www.dds.co.jp/ja/>)

(訂正) 「事業計画及び成長可能性に関する事項ご説明資料」の一部訂正について

当社は、令和3年11月12日に開示した表記開示資料について一部訂正がありましたのでお知らせいたします。

1. 訂正の理由

「事業計画及び成長可能性に関する事項ご説明資料」の提出後に、記載内容の一部に誤りがあることが判明しましたので、これを訂正いたします。

2. 訂正の内容

P4 会社概要

<訂正前>

累計 112 万ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)

<訂正後>

累計 122 万ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)

P5 DDS の認証ソリューションの変遷

<訂正前>

累計 112 万ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)

<訂正後>

累計 122 万ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)

P16 ビジネスモデル DDS の位置付け

<訂正前>

FIDO 準拠のミドルウェア S3suite の ラインセンスビジネス

<訂正後>

FIDO 準拠のミドルウェア S3suite の ライセンスビジネス

P18 市場環境

<訂正前>

出典：JEITA 一般社団法人電子丈夫技術産業協会

<訂正後>

出典：JEITA 一般社団法人電子情報技術産業協会

P20 競争力の源泉

<訂正前>

拡大するスマホ市場やドアロック市場等本人認証が必要な様々マーケットでの販売が可能となる。

<訂正後>

拡大するスマホ市場やドアロック市場等本人認証が必要な様々なマーケットでの販売が可能となる。

P25 競争力の源泉

<訂正前>

MMT singapol 社員 2名

<訂正後>

MMT Singapore 社員 2名

P28 成長戦略 事業別概要

<訂正前>

インターネットカフェ／ホテル／本線施設

<訂正後>

インターネットカフェ／ホテル／温泉施設

訂正後の「事業計画及び成長可能性に関する事項ご説明資料」は下記となります。

以 上



# 事業計画及び成長可能性に関する事項 ご説明資料

株式会社ディー・ディー・エス  
東証マザーズ 証券コード 3782



# アジェンダ



会社概要



事業概要



バイオ事業（既存事業）

- ・ビジネスモデル
- ・市場環境
- ・競争力の源泉



FIDO／マガタマ事業（新規事業）

- ・ビジネスモデル
- ・市場環境
- ・競争力の源泉



センサー事業（新規事業）

- ・ビジネスモデル
- ・市場環境
- ・競争力の源泉



成長戦略



事業計画



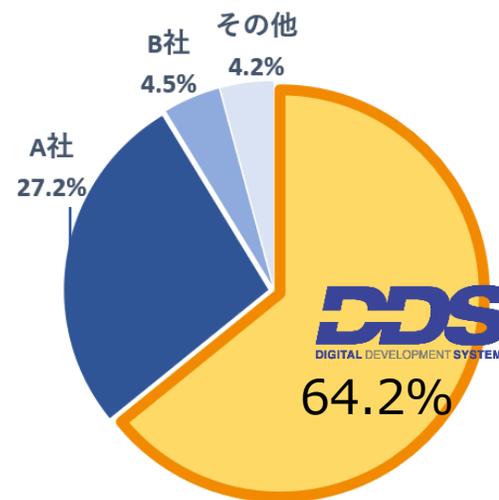
リスク情報



# 会社概要

# 会社概要

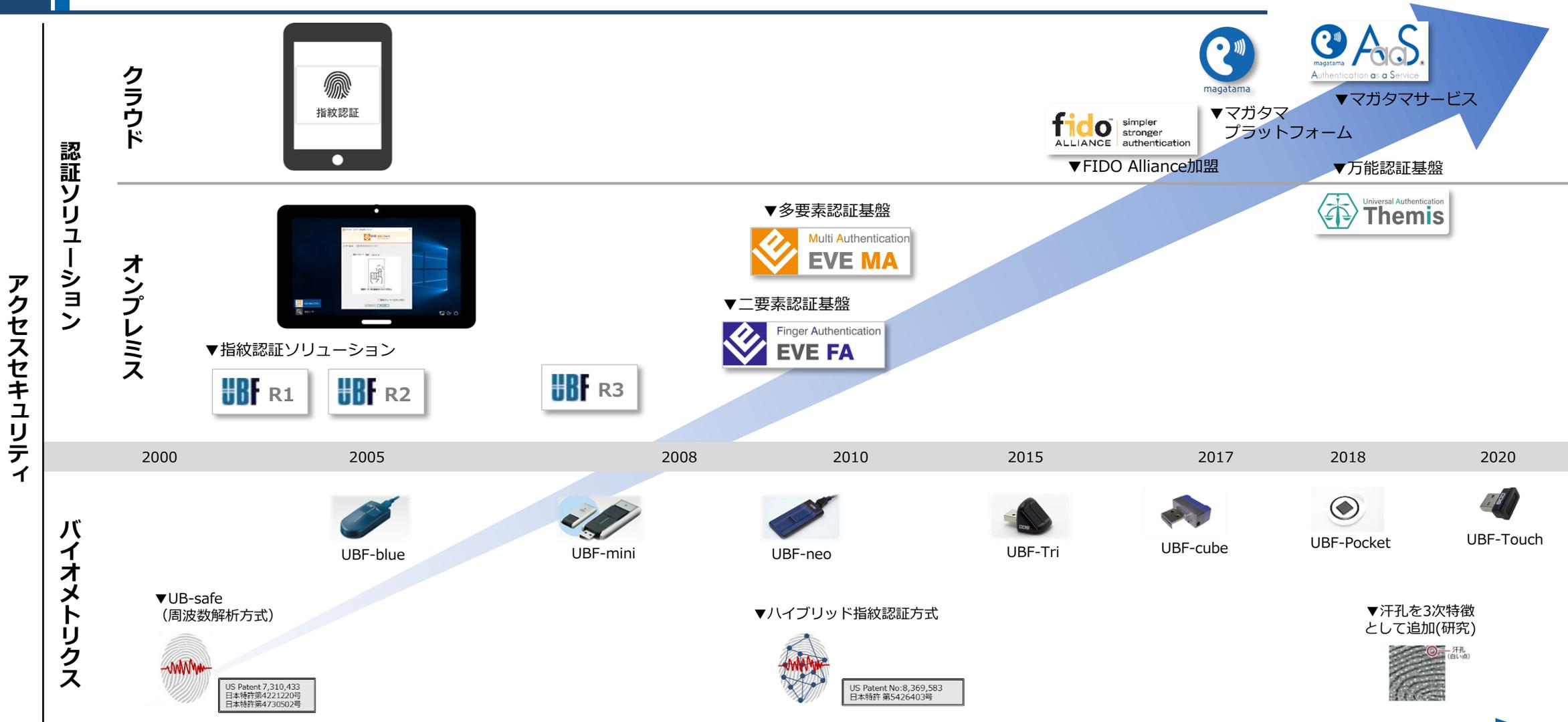
会社名	株式会社 ディー・ディー・エス (DDS, Inc.)
資本金	15億2,605万9,000円 (2021年6月30日現在) 東証マザーズ上場
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>バイオメトリクス事業 (略称: バイオ事業)</b> ・ PCおよびスマートデバイス向けの認証ソリューションなど、生体認証技術を活用したセキュリティ製品の開発・販売</li> <li>■ <b>マガタマ・FIDO事業</b> ・ オンライン認証の国際標準化規格FIDO (Fast IDentity Online) に準拠した認証技術を活用したセキュリティ製品の開発・販売</li> <li>■ <b>指紋センサー事業</b> ・ スマートフォンを中心に各種デバイスのセンサモジュールの開発・販売</li> <li>■ <b>ブロックチェーン事業</b> ・ ブロックチェーン関連技術と生体認証技術を融合した製品の開発・販売</li> </ul>
沿革	<p>1995年：9月 設立</p> <p>2005年：11月 東京証券取引所マザーズに上場。アジアを中心とした海外での展開</p> <p>2008年：第6回産学官連携功労者表彰における『科学技術政策担当大臣賞』の受賞</p> <p>2012年：デロイト トウシュ トーマツ 急成長ランキング『FAST50』受賞</p> <p>2014年：<b>FIDOアライアンス</b>※1加盟</p> <p>2017年：デロイト トウシュ トーマツ 急成長ランキング『FAST50』受賞</p> <p>2018年：「マガタマサービス」および「万能認証基盤 Themis」発売開始</p> <p>2020年：総務省による令和2年度「<b>テレワーク先駆者百選</b>」に選出</p>
実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 指紋認証ソリューションで<b>19年以上</b>の実績</li> <li>・ <b>累計122万</b>ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)</li> <li>・ 指紋認証市場で<b>10年連続出荷台数シェアNo.1</b>※2</li> </ul>



認証デバイスシェア  
 出典：富士キメラ総研  
 『2021ネットワークセキュリティビジネス調査総覧』  
 (指紋認証数量ベース2020年度実績)

※1：2012年7月に設立された生体認証をはじめとしたオンラインにおける安全な認証の世界標準の提唱と啓蒙を行う非営利の標準化団体。  
 ※2：出典：(株)富士キメラ総研 2012～2021年度「ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」認証デバイス 指紋認証 数量ベース 2011～2020年度実績

# DDSの認証ソリューションの変遷



累計122万ライセンスの出荷実績 (2020年12月現在)

# DDSの認証ソリューションのラインナップ

認証システム「Themis<sup>®</sup>」、「EVE」シリーズと、自社開発の指紋認証ユニット「UBF」シリーズを提供

## 認証ソリューション (ソフトウェア)



Universal Authentication

**Themis**

- 指紋、顔、静脈、ICカード、OTP、QRコードなどの多要素認証基盤
- クラウド本人認証「マガタマサービス」と連携しスマートフォンで認証



Multi Authentication

**EVE MA**

- 指紋、顔、静脈、ICカード、OTPなどの多要素認証基盤
- Active Directoryと完全連携



Finger Authentication

**EVE FA**

- 指紋認証をメインとした二要素認証基盤
- RDBMSによるユーザー管理



Finger Authentication

**EVE FA**

Standalone Edition

- サーバー不要で1名から利用可能なスタンドアロン製品
- 指紋認証とパスワードの二要素認証



Finger Authentication

**Hybrid SDK**

- お客様が開発されたシステムへハイブリッド指紋認証を組み込むことができるソフトウェア・ディベロップメント・キット

## 指紋認証ユニット (ハードウェア)



### UBF-neo

据え置きPCの利用に最適なケーブルタイプユニット



### UBF-Tri

モバイルPCに直差して利用可能な携帯に優れたユニット



### UBF-Hello

SurfaceにジャストフィットするSurface専用ユニット



### UBF-micro

2 in 1 PCに最適化された micro USB版指紋センサユニット



### UBF-cube

薄型ノートPCに最適化されたフルサイズUSB版指紋センサユニット



### UBF-Pocket

Windowsタブレットに最適なBluetooth接続指紋センサユニット



### UBF-Touch

ノートPCに最適なタッチ型指紋センサユニット

# DDSのFIDO認証ソリューションのラインナップ

次世代オンライン認証規格「FIDO」に準拠した認証基盤ソリューション  
「マガタマプラットフォーム」と、FIDO認証対応のソリューション、サービスを展開

## 認証ソリューション

## 製品特徴

クラウド本人認証  
マガタマプラットフォーム  
(B2B2C)



- お客様の会員サービスシステム等にFIDO認証機能を組込むための基盤パッケージ
- FIDO APサーバー、クライアントSDK (FIDO SDK)、構築支援ツール一式をソフトウェアで提供
- お客様環境へ構築するパッケージと、クラウドでFIDO認証機能を提供するサービスを用意

クラウド本人認証  
マガタマサービス  
(B2B2B)



- フェデレーションによるウェブサービスのFIDO認証提供サービス
- ID管理、FIDO認証、SAML連携機能を提供
- クラウド環境でのサービス提供

どこでも本人確認  
(B2B2C)



- オンライン環境での本人確認機能（お客様環境に合わせてカスタマイズ）
- FIDO認証情報と本人確認情報を紐づけた本人認証データの作成が可能





# 事業概要

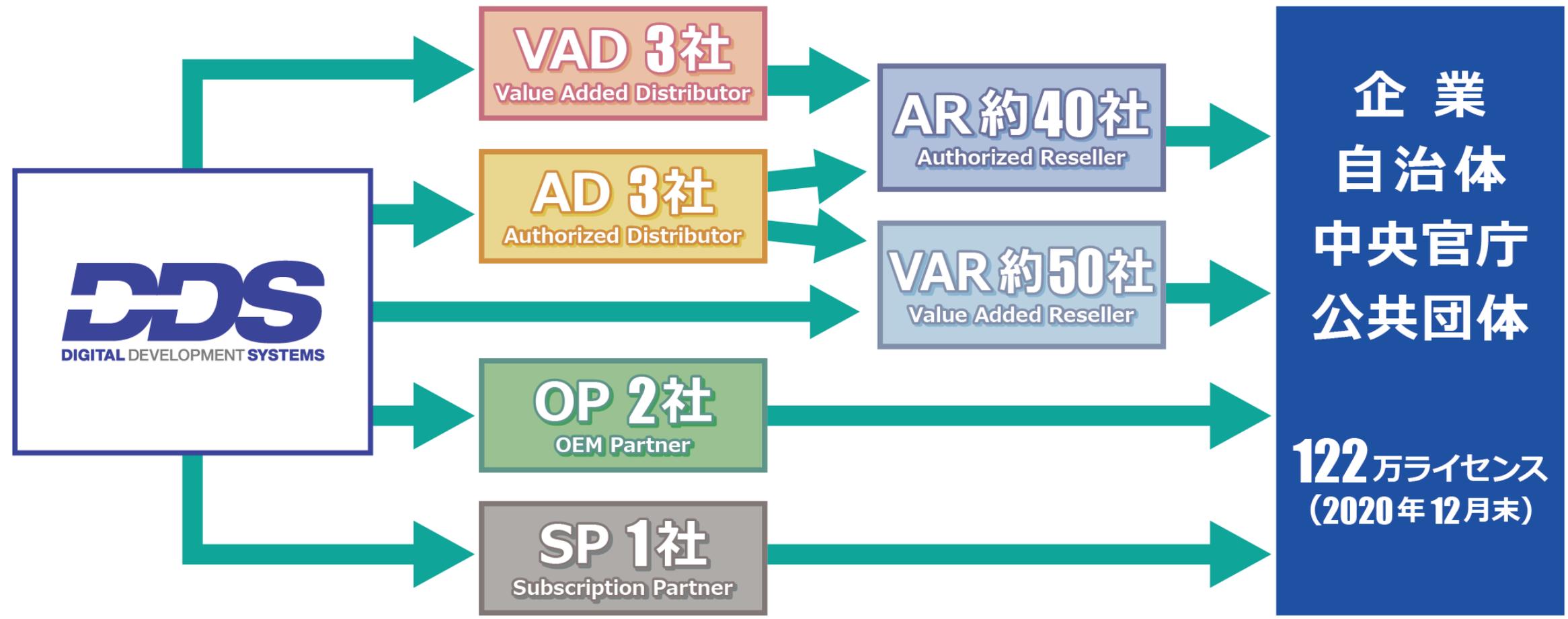
# 🌐 バイオ事業

概要	企業向け認証基盤販売
商品	EVEシリーズ Themis UBFシリーズ
売上構成比	2020年 95%

バイオ事業は、企業向けのPC、スマートフォンなどの認証基盤ソリューションです。主な販売先は官公庁自治体に加えて昨今では公共性の高い企業でも浸透してきています。改正個人情報保護法により各府省よりセキュリティガイドラインが公表されており、そこには多要素認証・二要素認証の記載があります。それにより、民間企業での浸透も始まっており今後の市場拡大が期待されます。

# ビジネスモデル 販売パートナー制度

技術力を持った販売パートナーと協業して販売・構築・運用をサポート



## ビジネスモデル 販売パートナー制度

- DDS-VAD Value Added Distributor
  - 販売担当者を置き、構築・サポートメニューを提供できる流通業者様
- DDS-AD Authorized Distributor
  - 販売担当者を置いた流通業者様
- DDS-VAR Value Added Reseller
  - 販売担当者を置き、構築・サポートメニューを提供できる販売会社様
- DDS-AR Authorized Reseller
  - 販売担当者を置いた販売会社様
- DDS-OP OEM Partner
  - DDS製品を自社ブランドで、商品提供 サポート提供 情報提供を行う販売会社様
- DDS-SP Subscription Partner
  - DDS製品の、サブスクリプション・ライセンス提供 サポート提供 情報提供を行う販売会社様

## ■ ビジネスモデル 販売パートナー制度

弊社ソリューションは、単独では動作せず、サーバーやネットワークだけでなくActive DirectoryなどのID管理システムなどと組み合わせて利用する必要があります。その為、それらを考慮した統合システム提案が必要になる為、お客様の環境を理解した販売パートナーとの協業が必須になります。

弊社の営業人数は約10名程度と限られている為、販売パートナーの営業の方々により日本全国をカバーしております。

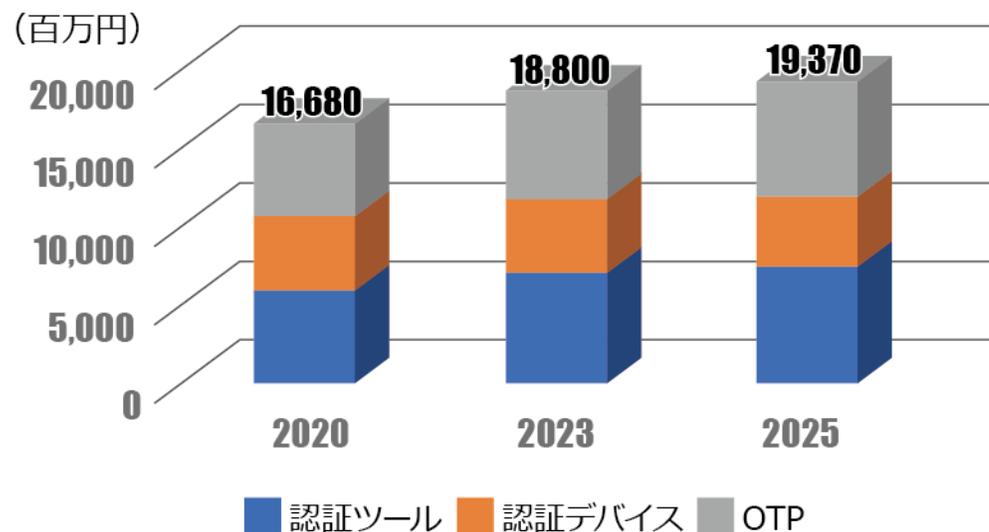
弊社ソリューションの導入作業などは、当社またはVAD・VARの技術者が行っております。弊社の技術者数も10名弱と限られており全ての導入作業を担当することは出来ません。よって、VAD・VARに所属する弊社認定技術者により急成長を支えています。

各販売パートナーのタイプと収益構造の違いにつきましては以下の通りです。作業費用VAD・VARは販売パートナーだけが計上、それ以外は弊社で計上です。その他ライセンスや指紋センサー販売などは収益構造の違いは有りません。

また、完全に弊社製品を自社製品として取り扱っていただいているOP。ライセンス販売はフロー型ビジネスの為、期間ライセンス販売を取り扱うSPとも協業しております。

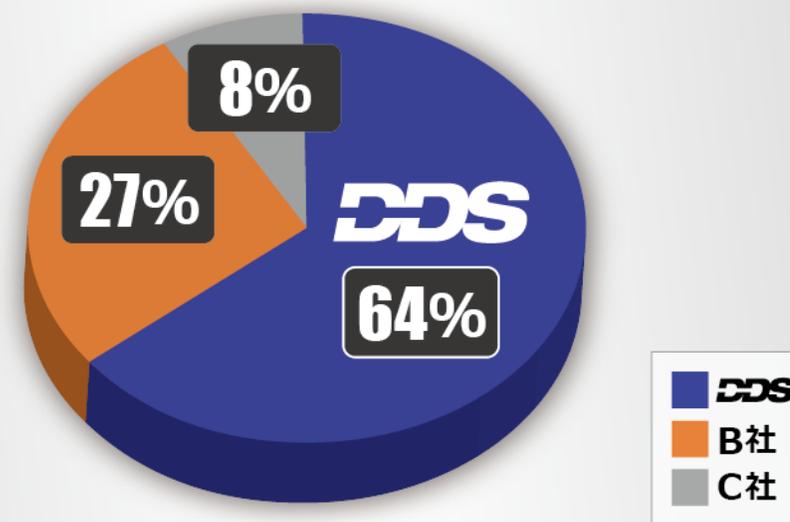
## 市場環境

### デバイス認証市場規模



成長市場であることと、弊社が競争に勝つことで売上成長できることがご理解いただけると思います。

### 指紋認証デバイスシェア



弊社の主力認証技術である指紋認証デバイスは、圧倒的なシェアを確保しているため、引き続き指紋認証なら弊社が勝てる流れを拡大させていきたいと考えています。

出典：2020年富士キメラ総研

## 競争力の源泉

### ■ 製品力

- ・ Windowsログオン以外のWindowsアプリ、クラウドでも開発不要で活用可能
- ・ 指紋認証の他、顔、指静脈、掌静脈、マイナンバーカード、ICカード、ワンタイムパスワード、パスワードなど全てを同一基盤で利用可能
- ・ 通常のPCの他、シンクライアント、0クライアント、VDI、Chromeなど、ほとんどの環境で利用可能

### ■ 市場占有率

- ・ 70%を超える自治体への販売実績
- ・ PC向け指紋認証機器での市場占有率68%

### ■ 販売力

- ・ 100社を超える認定販売店制度
- ・ 株式会社日立製作所、NTTコミュニケーションズ株式会社とのOEM契約による拡販
- ・ 横河レンタリース株式会社とのレンタル販売契約

# FIDO / マガタマ事業

概要	FIDO技術を基礎とするライセンス販売
商品	NNL社製ミドルウェア S3suiteライセンス 上記をサービス化したマガタマシリーズ
売上構成比	2020年 5%

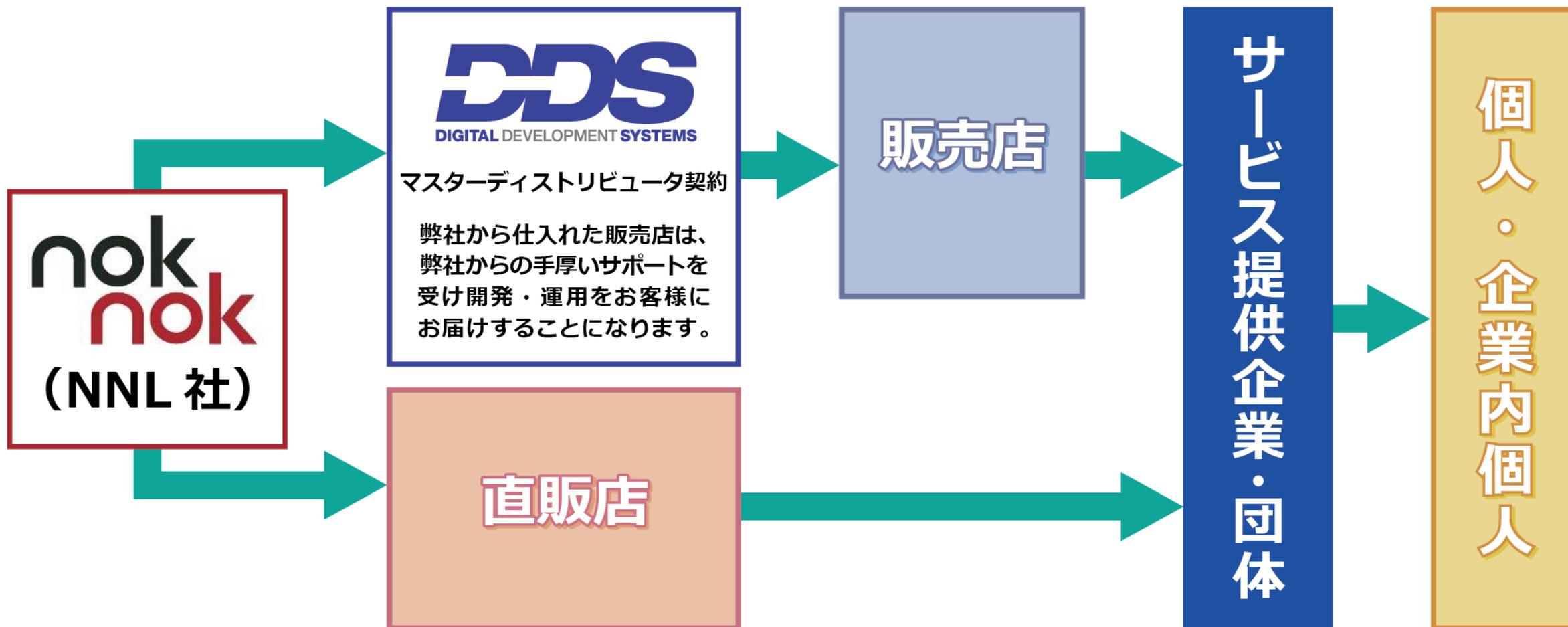
FIDO/マガタマ事業は、FIDO技術を基礎としたライセンス販売になります。商品形態として2つあります。一つ目は、NNL社製ミドルウェアであるS3Suiteを日本国内のSierに販売する事業です。これは、NNL社とマスターディストリビュータ契約を締結しており、日本でNNL社との取引が無いSierはすべて弊社経由でのビジネスになります。（例外的に、NNL社と直接取引契約のあるSierは当社以外に数社あり）

二つ目は、S3Suiteに弊社開発のユーティリティ類を付加し企業向けにカスタマイズ販売を行うマガタマプラットフォームと、そのまま汎用的に利用するマガタマサービスになります。

- 注)
- ・「NNL社製ミドルウェア S3suite」とは、FIDO技術を基礎とした認証系製品です
  - ・「マガタマプラットフォーム」「マガタマサービス」は、DDS社製ミドルウェアです。いずれも、S3SuiteにDDS社開発のユーティリティ類を組み合わせた認証系製品です。
  - ・NNL社とは、FIDO規格の標準化団体の中核となる米国企業です。正式名は、Nok Nok Labs Inc.。

# ビジネスモデル DDSの位置付け

FIDO準拠のミドルウェア S3suiteのライセンスビジネス



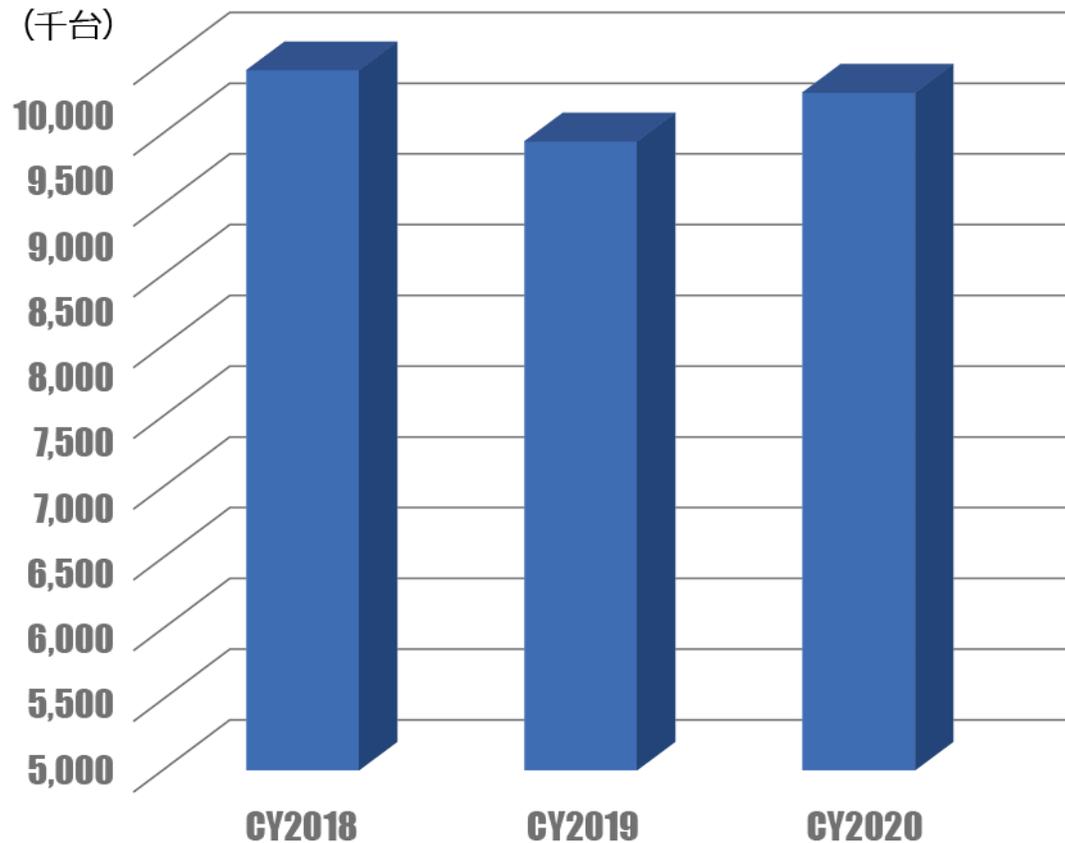
## ビジネスモデル DDSの位置付け

FIDO準拠の認証サービス マガタマサービスビジネス  
お客様専用カスタマイズして提供するマガタマプラットフォーム



## 市場環境

### スマートフォン国内出荷台数



出典：JEITA 一般社団法人電子情報技術産業協会

### 総務省 公表 携帯電話契約数

LTE	15,565万件
5G	33万件
合計	15,598万件

2020年6月末現在

FIDOはスマートフォン前提に作られた認証ですから、スマートフォンの日本での販売規模を記載しました。年間1千万台弱の出荷台数になっています。また、スマートフォンは通常LTEや5Gで利用しますし、スマートフォン以外ではLTEや5Gでの利用は殆ど無いため、LTEと5Gの契約台数も記載しました。この契約数がFIDOの最大市場台数になります。

## 競争力の源泉

- FIDO Alliance（FIDO規格の標準化団体）設立時から培った技術力
  - ・ NNL社ミドルウェアをベースとした豊富なユーティリティ類の資産
  - ・ 導入コンサルからサービスインまでのノウハウを持った技術者が多数
- NNL社 日本唯一のマスターディストリビュータ契約
  - ・ 全ての取り扱いたい販売店に提供可能
  - ・ 大規模ユーザーだけでなく、小規模ユーザーや小規模導入向けにサービス提供もスタートしており、幅広いニーズにお応え出来る他社には無い優位性を持っております
- マガタマサービスの提供
  - ・ 小規模なユーザーにも提供可能
  - ・ 短期間／最小限のコストで検証可能

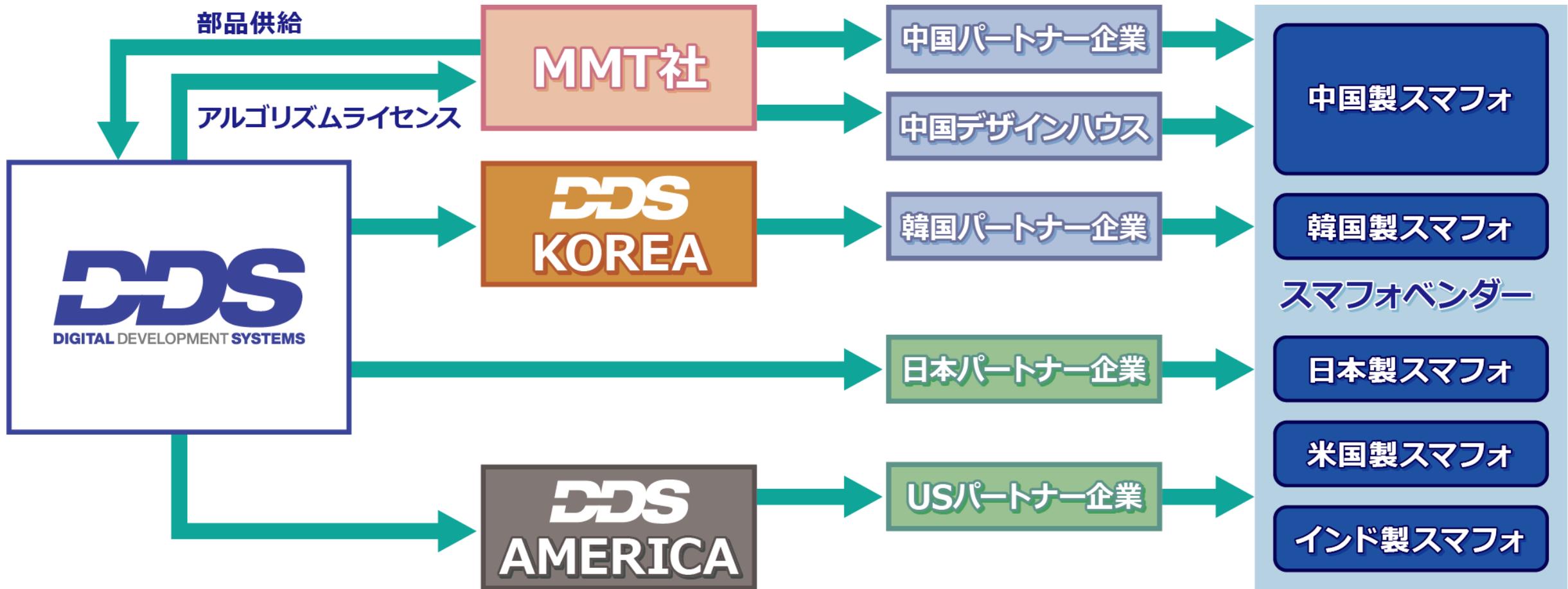
# ○ センサー事業

概要 スマートフォン等向け指紋認証技術販売  
商品 指紋認証センサー及びアルゴリズム  
売上構成比 2020年 0%（新規事業の為）

弊社は2005年から中部大学梅崎教授と産学連携をベースに指紋認証アルゴリズムの研究開発をスタートしました。中部大学梅崎研究室と開発した周波数解析法アルゴリズムを特許化、2018年には東京大学大学院情報学環セキュア情報化社会研究寄付講座グループ（SiSOC TOKYOグループ）との産学連携研究で、指紋の第三次特徴（汗腺情報）を利用する新しい解析アルゴリズムの開発に成功し今日も様々な指紋センサーに対応する最新技術でのアルゴリズム開発を続けている。その関連でシンガポール拠点で世界で唯一のMicro Lens方式での指紋センサー特許を持つMicrometrics Technology社と開発協業をスタートし2020年買収により子会社化をした。これによりセンサーとアルゴリズムを一体で研究開発する事が可能となり、2020年世界最薄型0.55MMの指紋センサーの開発に成功した。スマートフォン各社は5G対応でのバッテリー容量アップで内部スペースは限られており、当社の開発したUnder O-LEDの高解像度超薄型センサーの製品競争力は高い。又先に開発したUnder Glassセンサーは価格競争力があり普及価格帯以下での販売が可能、拡大するスマホ市場やドアロック市場等本人認証が必要な様々なマーケットでの販売が可能となる。

# ビジネスモデル

販売コネクションとサポート力を持ったパートナーとの事業展開を予定



## 市場環境

近年、キャッシュレスによる決済を我が国も推進しており、その市場は急激に成長している。

その決済手段としてスマートフォンの活用が増加、スマートフォンにおける生体認証の搭載は標準的になってきている。

キャッシュレスをオンラインで行う上でのセキュリティを生体認証でまもる事が一般的になりつつありキャッシュレス決済の推進は、消費者に利便性をもたらし、事業者の生産性向上につながるとして我が国も取組みを加速しております。

消費者は、消費履歴の情報のデータ化により、家計管理が簡易になり、大量に現金を持ち歩かずに買い物ができるなどのメリットがあります。又事業者には、レジ締めや現金取り扱いの時間の短縮、キャッシュレス決済に慣れた外国人観光客の需要の取り込み、データ化された購買情報を活用した高度なマーケティングの実現などのメリットがあります。

弊社は、この市場に着目しスマートフォン用の指紋認証アルゴリズム開発を進めて参りました。その過程では極小面積での高い認証率や、超薄型センサー対応など難易度の高い開発に成功しております。

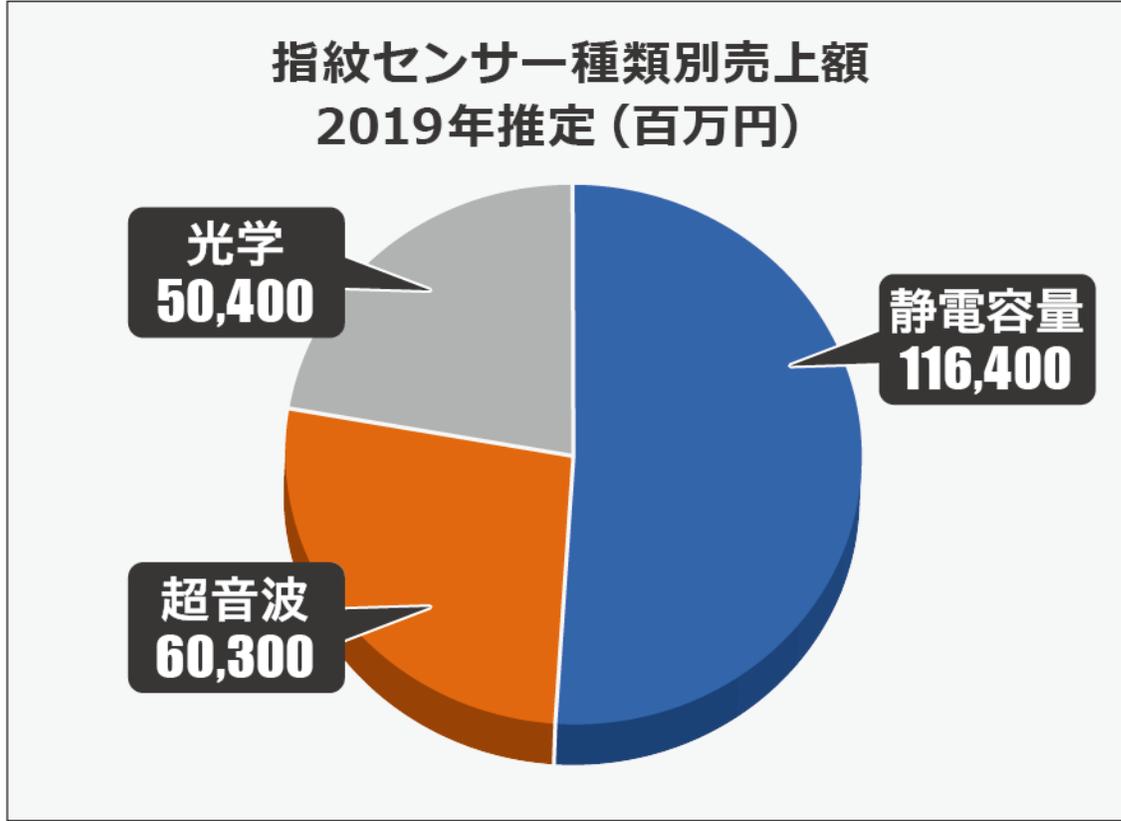
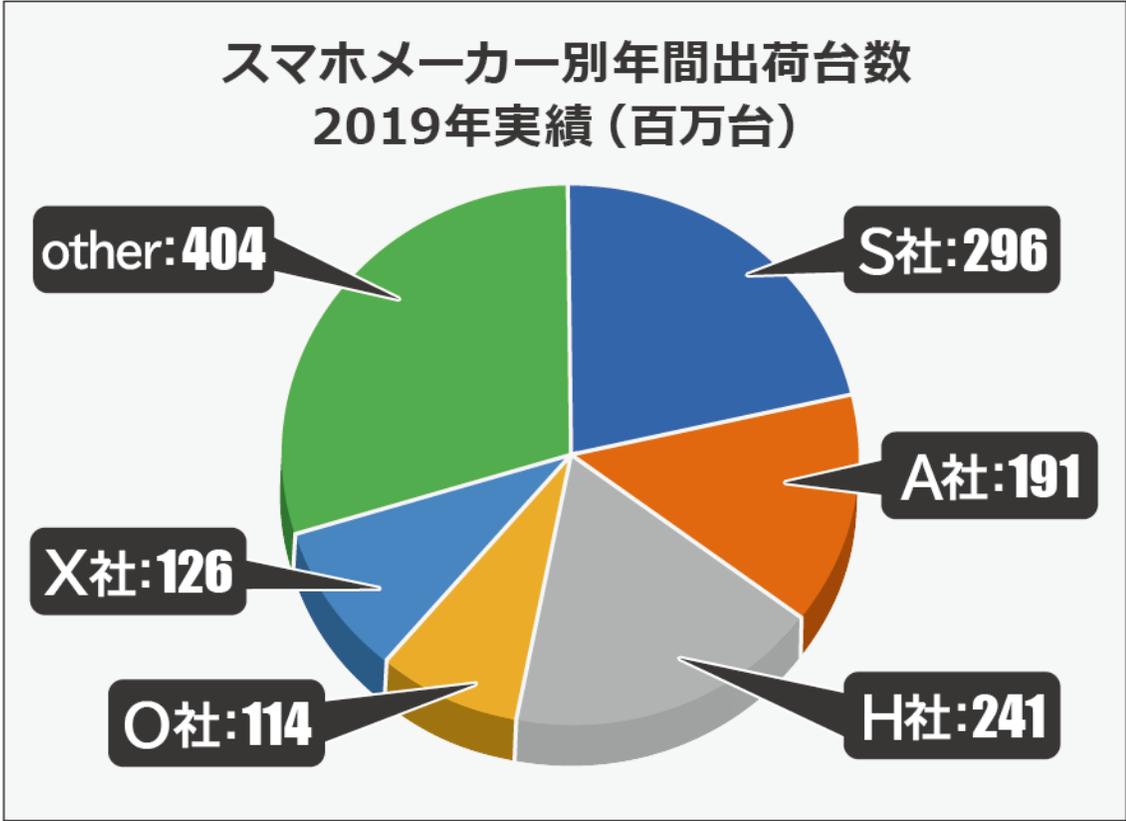
この独自の指紋認証アルゴリズムと指紋認証センサーの研究開発を一体として行う決断をしました。

これから急拡大の可能性が見込める同市場において一定の地位を築ける好機であると考えており、スマートフォンでの認証市場への本格的な参入を行います。

# 市場環境

スマホ総出荷台数 13億7千万台(実績)

指紋センサー 総売上 2271億円 (推定)



根拠となるソース情報は、主に以下です。  
 ・世界のスマホ市場規模 ..... 出典:総務省 令和2年版 情報通信白書 第一部 72頁 図表1-4-1-21(出典元)Informa  
 ・世界のスマホ市場、メーカー別出荷量シェア ..... 出典:Counterpoint Research: Quarterly Market Monitor Q1 2020  
 ・生体認証センサー方式別シェア、単価 ..... 出典:YDMS17001\_Fingerprint\_sensor\_applications\_and\_technologies\_January\_2017\_Yole\_Report

## 市場環境

米国の市場調査会社であるIDCによると2020年第4四半期（10～12月期）の世界スマートフォン出荷台数は合計で3億8590万台で、前年同期比で4.3%増加した。2020年全体のスマートフォン出荷台数は、2019年に比べると5.9%減少約13億台としたものの、スマートフォン市場は回復基調にあり、その傾向は2021年も続くとみている。5Gの供給促進や積極的なプロモーション、ローエンドからミドルレンジのスマートフォンの人気上昇など、スマートフォン市場の回復を後押ししている要素は多々ある。

ベンダー各社も、2度目のロックダウンへの準備を整えていて、エンドユーザーに確実に端末が届くよう適切なチャネルを確保している。ロックダウンにより、一般消費者のレジャー、旅行、外食などへの支出は減少しているが、スマートフォン市場はその恩恵を受けている。これらの要因に加えて、スマートフォンのサプライチェーンの迅速な回復も。2020年第4四半期のスマートフォン出荷台数をベンダー別にみると、首位はAppleで9010万台。シェアは23.4% 2位はSamsung Electronicsで7390万台、シェアは19.1%。その後Xiaomi、OPPOと続き、5位はHuaweiで、出荷台数は3230万台、シェアは8.4%である。

弊社が取り組んでいる光学式指紋センサーの市場はディスプレイの下に置ける薄型・低消費電力・万人に間違いなく使える特徴で今後もスマホでの主力となる。その中で中国Goodix社、台湾Egistech社が市場の大半を抑えているが当社をはじめ新技術や高解像度又調達セカンドソース確保面でニーズの拡大は続くと考える。

## 競争力の源泉

- 弊社が長年開発し培って来た独自開発の指紋認証アルゴリズムとその知的財産権
- シンガポールのMMT社の買収によりマイクロレンズを使った指紋センサーの特許技術が使用可能
- マイクロレンズにより高精細の指紋画像の撮影が可能、又昨今の5G対応での電源容量容積の増大に伴うベンダーからの要望が強い超薄型センサーの製品化が可能
- 指紋認証とアルゴリズムを一体で開発することによる性能面での最適化が可能
- MMT社が持つ中国国内の生産購買のサプライチェーンネットワークが利用可能
  - MMT Singapore 社員 2 名、MMT 蘇州 社員 4 名
  - 設計、製造委託先 マイクロレンズ × 1 社、CIS × 3 社（韓国含む）、組立 × 2 社、その他数社
- MMT社が持つ中国スマホベンダーへの販売チャンネルが利用可能
  - CIS（CMOS Image Sensor）ベンダー経由の販売チャネル、その他直接、間接チャネル数社
- DDSの海外販売会社での各国での営業サポート活動が可能



# 成長戦略

## 成長戦略

### 経営理念

お客様にとっても株主様にとっても社員にとっても「いい会社」

お客様にとっては、安定的に信頼できるサービスや製品を供給し、お客様とともにWin-Winの関係を保つ会社

株主様にとっては、倒産せずに収益をあげて成長し続け、インカムとキャピタル双方の株主利益を 実現する会社

社員にとってはそれぞれの社員が持つ様々な「いい会社像」をそれぞれの社員自身が追求し実現できる、風通しのよい会社

# 成長戦略 事業別概要

## ● バイオ事業 既存事業の成長戦略

- BtoB／フロー型＋保守
- 企業向け認証システムの市場拡大
  - 総務省 自治体ガイドライン
  - 厚生労働省 医療情報システムガイドライン
  - 文部科学省 教育システムガイドライン
  - 経済産業省 個人情報保護ガイドライン
- バリューチェーンモデルの創出
  - IDマネージメントソリューション
  - 物理認証ソリューション（ドア・ゲート）
- 市場
  - 2025年 ポテンシャル市場規模
    - 19,370百万円

## ● FIDO事業 新規事業の創出戦略

- BtoBtoC／ストック型
- 不正送金など向けソリューション
  - 金融市場／公共インフラ／会員サービス
- 非接触化ソリューション
  - ランシステム導入事例の展開
  - インターネットカフェ／ホテル／温泉施設
- フェデレーションサービス
  - テレワーク向けシングルサインオン

# 成長戦略 事業別概要

## 海外センサー事業 新規創出戦略

- BtoBtoC／フロー型
- アプローチ手法
  - DDSより日本及び日本代理店
  - MMTよりアジア市場
  - DDS Koreaより韓国及び韓国代理店
- 開発体制
  - DDSは、認証アルゴリズム開発
  - MMTは、センサー開発

# 成長戦略 投資計画

	研究開発	設備投資	人員	マーケティング	資金
バイオ	過去数年間と同規模の投資を予定	大規模な計画は無し	若干名の増員を予定	過去数年間と同規模の投資を予定	平常運転資金のみ
FIDO/マガタマ	大規模投資時期は終え、昨年並みの投資を予定	大規模な計画は無し	若干名の増員を予定	過去数年間と同規模の投資を予定	平常運転資金のみ
センサー	指紋センサーの光学系の調査分析、改良試作	大規模な計画は無し	若干名の増員を予定	メーカー数は限られており、マーケティング投資は僅か	既に15億円の資金調達をしており用途は公開済

# 海外センサー事業調達資金状況

## 第9回増資金額使途予定

具体的な使途	金額 (百万円)	支出予定時期
①スマートフォン向け指紋認証事業の研究開発	1,509	令和2年6月～令和5年12月
1. モバイル向け指紋センサー及び指紋認証アルゴリズムの研究開発	689	令和2年6月～令和5年12月
2. 指紋センサーの量産試作と量産準備費用	820	令和2年6月～令和5年12月

## 第9回増資金額使途状況

具体的な使途	金額 (百万円)	支出時期
①スマートフォン向け指紋認証事業の研究開発	299	令和2年6月～令和3年9月
1. モバイル向け指紋センサー及び指紋認証アルゴリズムの研究開発	188	令和2年6月～令和3年9月
・指紋認証アルゴリズム開発	49	
・指紋センサー開発	139	
2. 指紋センサーの量産試作と量産準備費用	111	令和2年6月～令和3年9月
・試作品製造	40	
・指紋センサー専用CIS開発	50	
・設備投資等	21	

## 成長戦略 先行投資

### ■ 先行投資の投資済内容

- FIDO事業に対する開発投資
- アルゴリズム・センサー事業に対する研究開発投資

### ■ 先行投資の考え方

- 3年後迄の回収計画により、投資規模の5倍以上の回収を基本に投資
- 監査役会や取締役会、内部監査室の確認を得て実施



# 事業計画

# 2020年12月期 期末 業績サマリー

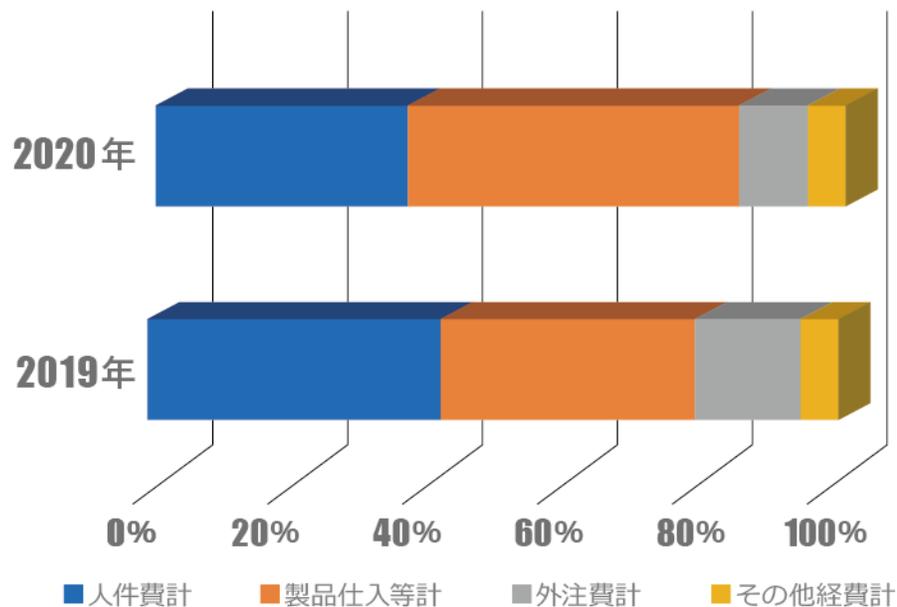
(単位：百万円)

	2019年12月期 期末連結 累計期間	2020年12月期 期末連結 累計期間	前年同期比
売上高	1,164	1,156	△8
売上原価	469	586	+117
売上総利益	694	569	△125
販売費及び一般管理費	859	723	△136
営業利益	△164	△153	+11
経常利益	△266	△169	+97
親会社株主に帰属する 当期純利益	23	△173	△196

- ・ バイオ事業：官公庁・自治体に加え社会インフラを支える公的な企業から大規模案件を多数受注し概ね計画通りに推移
- ・ マガタマ・FIDO事業：数社の大型案件に対しPOC（概念実証）を有償で受注し検証を終え準備万端の状況まではきましたが、コロナ禍による経費圧迫のあおりを最終的に受けることとなりました。
- ・ 海外・センサー事業：コロナ禍における検討の遅延や、センサー生産遅れにより、当連結会計年度における売上計上はできませんでした。また、海外事業では当社の製品の販売やそれに伴うSI事業のビジネスが軌道に乗りました。

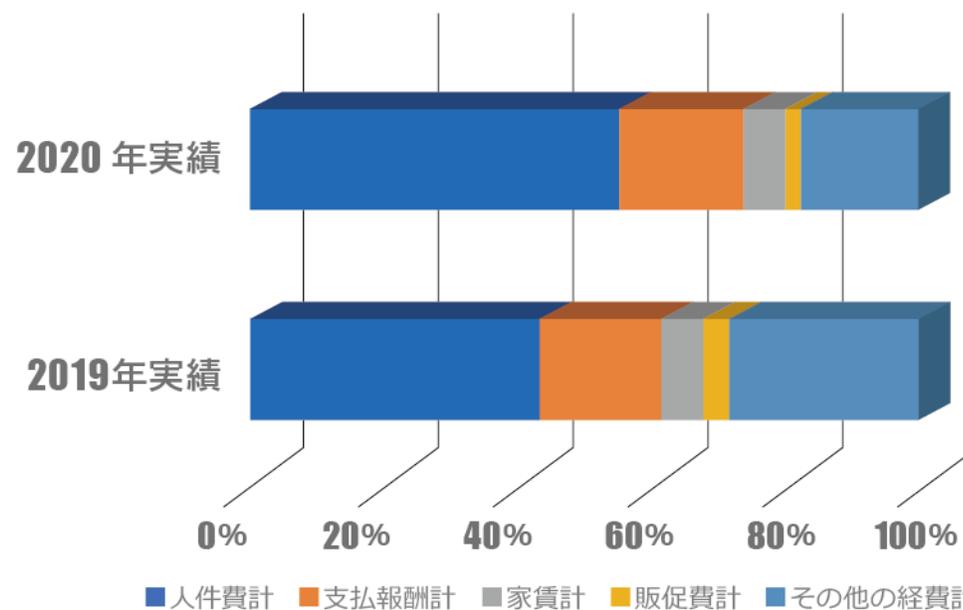
# 売上原価及び販売費及び一般管理費 サマリー

## 売上原価サマリー



売上原価は人件費及び製品仕入等で約80%となっている

## 販売費及び一般管理費サマリー



販売費及び一般管理費は人件費及び支払報酬で約60%となっている

## 経営指標及び現状

事業	指標	2020年	2021年	2022年	2023年
バイオ	出荷ライセンス数 (累計数)	218千L (1,222千L)	228千L (1,450千L)	250千L (1,700千L)	400千L (2,100千L)
FIDO	サービサー数	2社	4社	7社	10社
海外センサー	契約メーカー数	0社	0社	2社	4社

### バイオ事業

- 売上と綿密な関係がある出荷ライセンス数をKPIとしております。

### FIDO

- FIDO導入サービサーは百万単位のID数がありその契約数が売上実績やその後の成長見込みにも大きな影響があり、サービサーとの契約数をKPIとしております。

### 海外センサー

- 現状スマートフォンのメーカーは淘汰され大手しか残っていないため、契約メーカー数は現状の売上実績だけでなく、継続的な売上見込みの判断として最もふさわしく、KPIとしております。
- 現在の進捗状況といたしましては、量産試作品をスマートフォンメーカーに提示している状況です。

※当該資料の進捗状況を含む最新の内容を示した本開示については、通期決算発表後に開示することを予定しております。  
 なお、2021年度以降の経営指標は目標値であり、進捗状況については今後、決算説明資料での開示を予定しております。

# リスク情報

## リスク情報

リスク情報につきましては、影響度の大きい重要なリスクと、中以下の主要なリスクに分けて記載してあります。

影響度は、一つ一つにリスクに対し、弊社売上への直接的な影響に対する大きさにより判断しております。

大は20%以上、中は10%~20%、小は10%以下の影響と判断しております。

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。

# リスク情報 重要なリスク

影響する事業	リスク	顕在化の可能性／時期	影響度	対応策
バイオ	法制度等の変更、 コロナ禍におけるIT予算 の削減	短期／不明	大	・ 他業種へのアプローチ
FIDO	認証不可による顧客の サービス提供が中断し重 大な損害を発生	中長期／不明	大	・ 冗長化によるバックアップ ・ 品質管理の徹底
センサ	量産品が大量である場合、 その販売に対する不確実 性と販売後の各種問題発 生時の各種損害の発生	中長期／不明	大	・ 量産規模が非常に大きい市 場で且つ技術動向が目まぐ るしく変わる中、早期見通 し予測が必要、その為のリ サーチ
バイオ センサ	中国および台湾との外交 政策、税制、コロナ禍に おける規制などによる、 生産コストの増加・欠品	中長期／不明	大	・ 原価率の低減と在庫確保 ・ リカバリ策としての国内生 産準備

# リスク情報 主要なリスク

影響する事業	リスク	顕在化の可能性／時期	影響度	対応策
FIDO	認証不可による顧客のサービス提供が中断し重大な損害を発生	中長期／不明	中	・インターネットに依存しないオフライン認証機能実装
バイオ FIDO	インターネット関連の法令等の制定・既存の法令等の適用、自主的なルールの制定等による規制	中長期／不明	中	・インターネットに依存しないオフライン認証機能実装
バイオ センサ	技術革新において急激な変化があり、対応が遅れた場合	中長期／不明	低	・積極的に最新情報の蓄積、分析及び当社のサービスへの導入
バイオ センサ	研究開発が予定どおりに進行せず遅延の発生、開発の中断・中止又は想定以上の開発費が発生	中長期／不明	低	・産学連携による継続的な研究開発

# リスク情報 主要なリスク

影響する事業	リスク	顕在化の可能性／時期	影響度	対応策
バイオ	大手企業、大学発ベンチャーなどさまざまな企業が参入	中長期／不明	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>独自の認証アルゴリズム方式の研究／発展</li> </ul>
全て	為替レートが大きく変動	中長期／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>定期的な資産移動や評価</li> </ul>
バイオ センサ	大規模なリコールにつながる製品の欠陥	中長期／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>徹底した品質管理基準のもとに製造</li> </ul>
全て	他社との競争や大口顧客からの要請等により、販売価格が下落	中長期／不明	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>産学連携による継続的な研究開発</li> </ul>
全て	小規模組織の為、人材の確保の重要性が非常に高い	中長期／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>多業務をこなせる人材育成</li> <li>待遇の改善</li> </ul>

# リスク情報 主要なリスク

影響する事業	リスク	顕在化の可能性／時期	影響度	対応策
全て	個人情報外部に漏洩した場合の損害賠償等の補償や信用低下	中長期／不明	低	・Pマークの取得とそれに基づいたセキュリティの構築
全て	法令等に抵触する事態の発生	中長期／不明	大	・「内部監査室」「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」設置
全て	顧客や取引先、第三者との予期せぬトラブルが訴訟等に発展	中長期／不明	低	・「内部監査室」「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」設置
全て	地震や津波、台風等の自然災害、感染症の蔓延、事故、火災等により人的・物的な、直接・間接的な被害が生じた場合	中長期／不明	低	・名古屋本社／東京支社での業務の冗長化 ・テレワーク可能な情報システムの構築

## お問い合わせ先



株式会社 ディー・ディー・エス



<https://www.dds.co.jp/ja/>

※記載の社名、および製品名は、各社の商標または登録商標です。