

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項

2022年12月23日

株式会社CRI・ミドルウェア

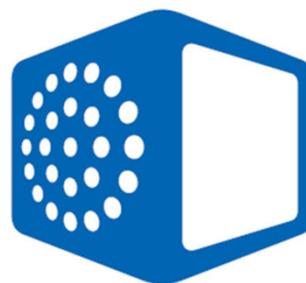
# 【1】会社概要

# (1) 会社プロフィール

- 社 名 株式会社CRI・ミドルウェア
- 代 表 者 代表取締役社長 押見 正雄
- 本 社 東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー11階
- 設 立 2001年 8月 1日
- 市 場 東京証券取引所グロース (3698)
- 資 本 金 7億84百万円
- 決 算 期 9月30日
- 社 員 数 連結214名 単体135名
- 事 業 内 容 音声・映像分野に特化したミドルウェアに関する許諾事業等
- グループ会社 株式会社ツーファイブ  
株式会社アールフォース・エンターテインメント  
上海希艾維信息科技有限公司

(2022年9月30日現在)

## (2) 企業理念



CRIWARE®

**「音と映像で社会を豊かに」**

～日本発の独自技術、音声・映像のデジタル信号処理に強み～

高品質で

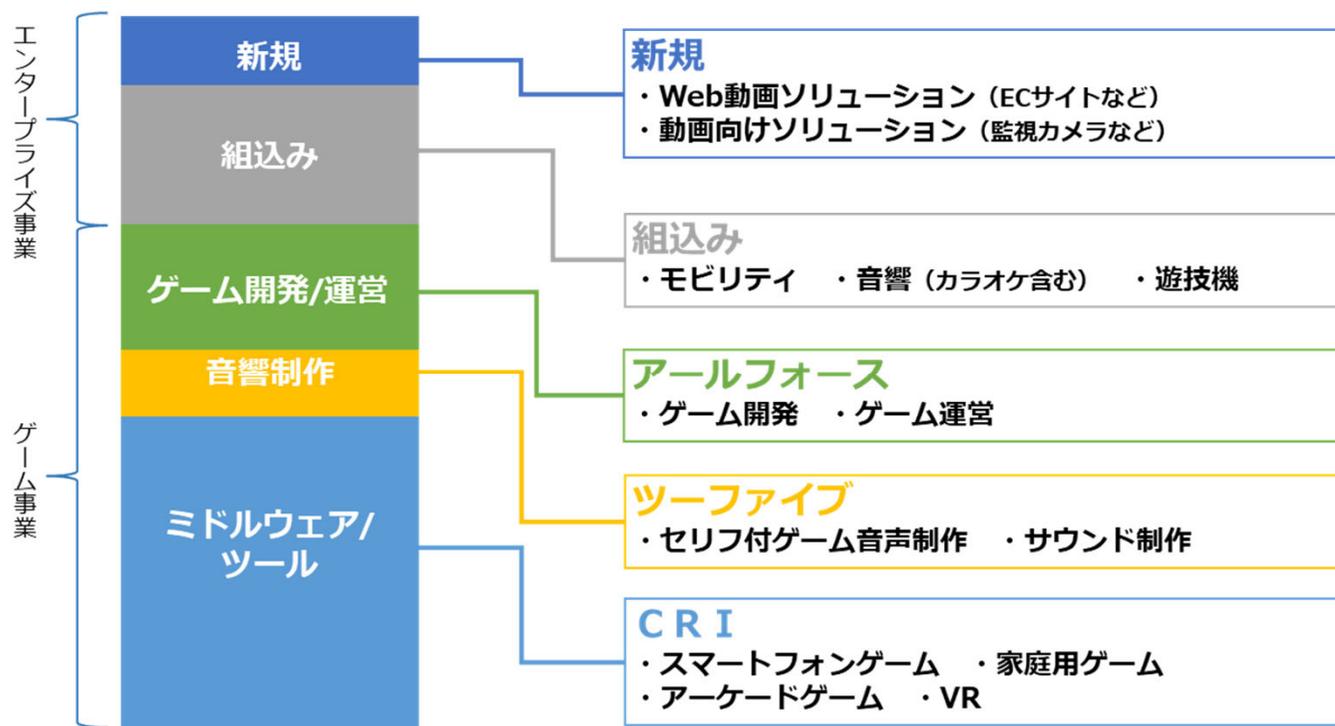
小さく軽く

きれいに再生

# 【2】 ビジネスモデル

# (1) 事業の内容

- ゲーム事業、エンタープライズ事業の2事業で、事業展開しております。



# (1) 事業の内容 ~ゲーム事業~

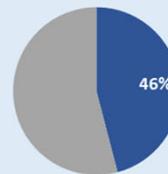


スマートフォンゲーム、家庭用ゲーム、アーケードゲーム開発向けに、音声・映像技術を提供。中国・北米を中心に海外展開を推進中。

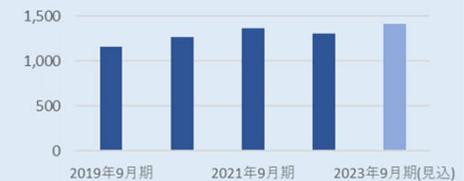
**主要製品**

- ・統合型サウンドミドルウェア「CRI ADX®」
- ・高画質・高機能ムービーミドルウェア「CRI Sofdec®」
- ・画像最適化ツール「OPTiX ImageStudio」

売上構成比  
(2022年9月期)

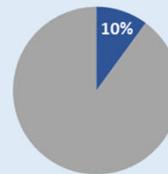


売上推移 (百万円)



2020年9月期1QよりPL連結。主にスマホアプリや家庭用ゲームソフトの音声制作を実施。近年は、需要の高まりとともに、セリフ付ゲーム音声の制作が中心。

売上構成比  
(2022年9月期)

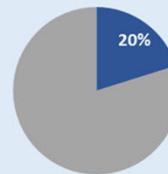


売上推移 (百万円)



2020年9月期4QよりPL連結。主に日本国内大手のパブリッシャーからの受託制作を中心に、数多くのオリジナルゲーム、及び有名IPタイトルの開発を実施。

売上構成比  
(2022年9月期)



売上推移 (百万円)



# (1) 事業の内容 ~エンタープライズ事業~

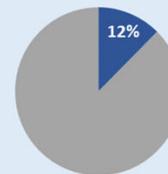
## 組込み分野

家電、IoT機器、遊技機、モビリティなどの組込み機器向けに、音声・映像技術を提供。2019年にはカラオケ向けに独自AIシステムの提供を発表。

### 主要製品

- ・省回路型高出力サウンドミドルウェア「CRI D-Amp Driver®」
- ・モビリティ用サウンドミドルウェア「CRI ADX® Automotive」
- ・クリエイティブUIミドルウェア「CRI Aeropoint® GUI/Signage」

売上構成比  
(2022年9月期)



売上推移 (百万円)



## 新規分野 (Web動画ソリューション)

動画を活用して、ブランドイメージ向上やユーザーのWeb体験向上を実現するWeb動画ミドルウェアを提供。自動車、アパレル、旅行、不動産などジャンルを問わずWebでの動画活用を支援。

### 主要製品

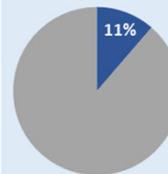
- ・ブラウザ向けWeb動画ミドルウェア「CRI LiveAct® PRO」
- ・デジタル展示会プラットフォーム「CRI DXExpo®」

画質をきれいに維持したまま、データサイズを1/2以下に再圧縮する動画圧縮技術を、監視カメラや映像配信など大量の映像データを扱う分野向けに提供。2019年にはVsecureの国内出荷を開始。

### 主要製品

- ・高圧縮トランスコードシステム「CRI DietCoder®」
- ・IoTサイバーセキュリティソリューション「Terafence Vsecure™」

売上構成比  
(2022年9月期)



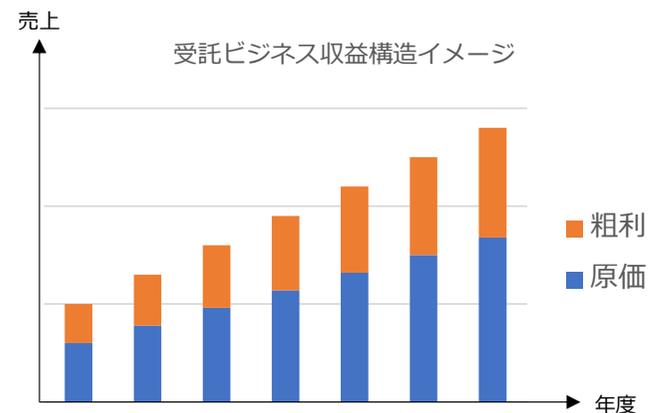
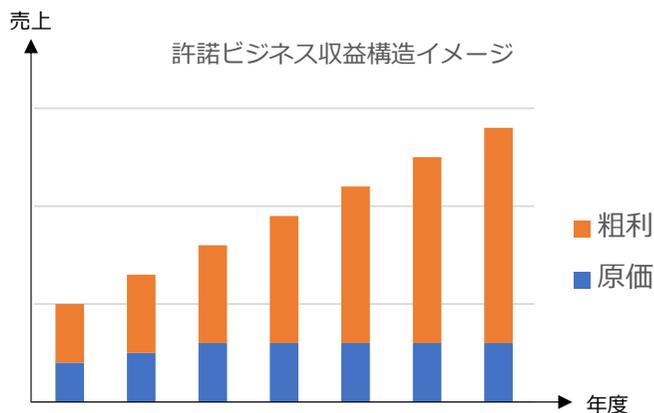
売上推移 (百万円)



(動画向けソリューション)

## (2) 事業の収益構造

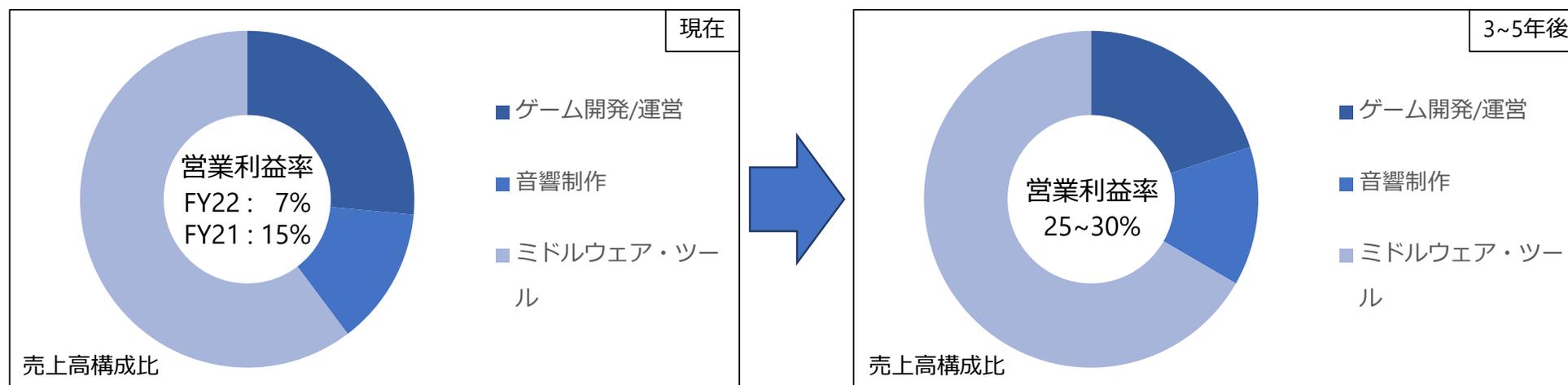
- 主に、ミドルウェアの提供などを行う許諾ビジネスと、関連する受託開発や音響制作、ゲーム開発・運営等を行う受託ビジネスに大別されます。なお、許諾ビジネスと受託ビジネスの比率は概ね3:2です。
- 受託ビジネスの原価は売上の増加に比例して増加しますが、許諾ビジネスの原価は売上の増加に比例して増加することはありません。なお、原価の主な内容は両ビジネスともに労務費及び外注費です。



## (2) 事業の収益構造 ～ゲーム事業～

ゲーム事業は、創業以来長きに亘り築き上げてきた当社グループの中核事業です。本事業には、当社及びCRIChinaが行うミドルウェア・ツールと、ツーフアイブが行う音響制作、アールフォースが行うゲーム開発/運営が含まれます。

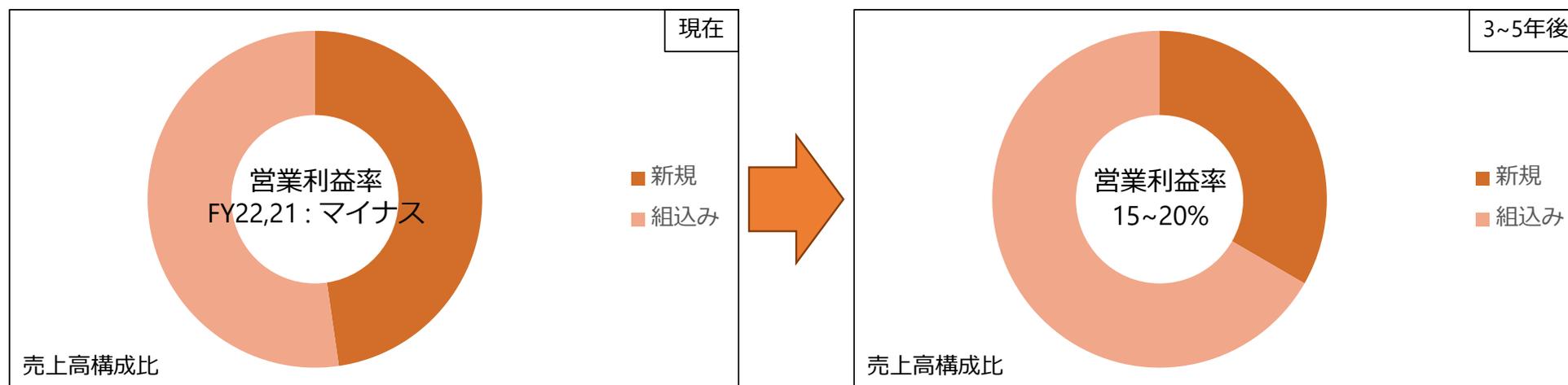
現在、ミドルウェア・ツールでCRI TeleXusへの先行投資を行っており、また子会社が赤字となっていることから営業利益率が低下しています。今後、CRI TeleXusの事業化を推し進め、子会社を黒字化させていくことで利益率の改善を図ります。



## (2) 事業の収益構造 ～エンタープライズ事業～

エンタープライズ事業は、ゲーム事業で培った技術やノウハウを他産業へ展開している事業です。本事業は当社のみが行う事業であり、組込みと新規で構成されています。

現時点では、成長途上で、損益分岐点を大きく上回っているビジネスが少ないことから、営業利益率の低い事業となっています。今後、モビリティを中心に組込みを拡大させ、新規の事業化を進展させることで、利益率の向上を図ります。

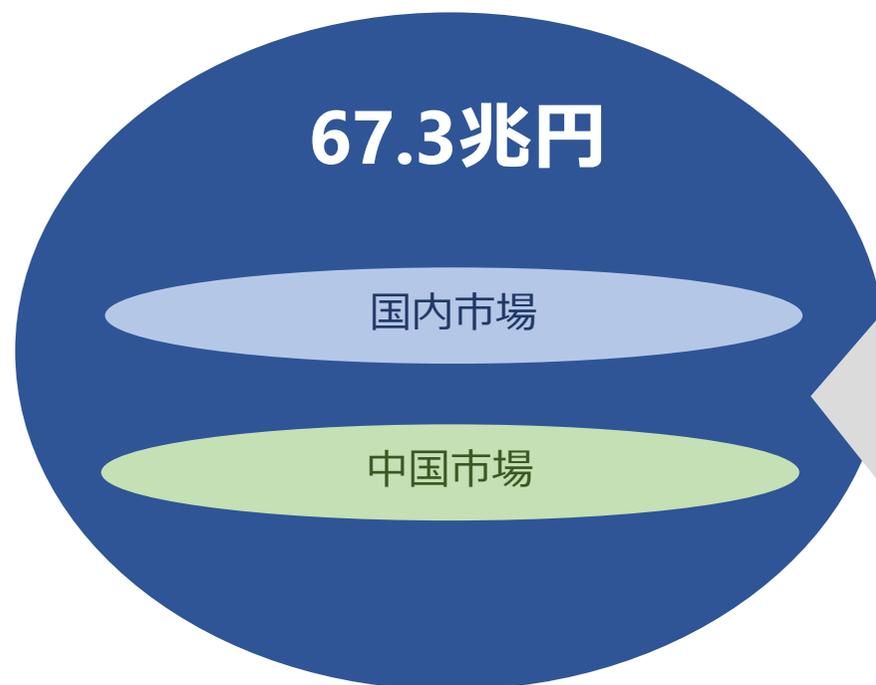


## 【3】市場環境

※ 全事業の市場・競合環境を網羅しているわけではありません。

# (1) 市場規模 ~ゲーム事業~

## 世界のゲーム市場 (2030年予測)



## 市場に対する当社グループの認識

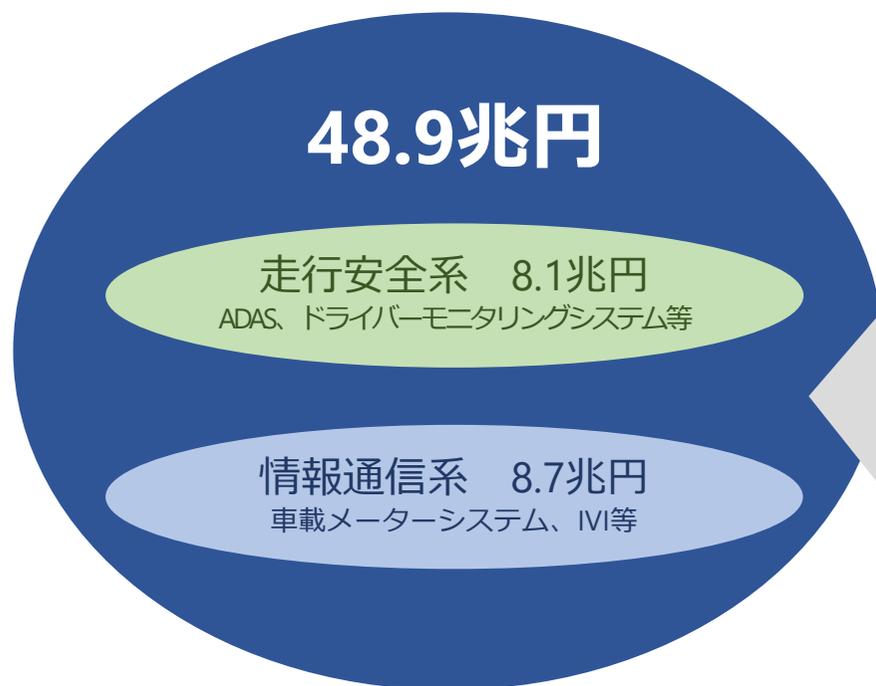
- ・ 国内市場は、2021は2兆円の大台を維持するものの飽和状態。今後は、多人数で遊ぶオンラインゲームが増えていくと見ており、リアルタイムコミュニケーション系技術に対する需要が高まると予測。
- ・ 中国市場は政策転換で激動の2021年も、前年比増を確保。中国ゲーム企業のグローバル化はさらに加速すると予測。

※出典：GlobalData「Gaming software revenue by type, 2021-2030」

# (1) 市場規模 ~エンタープライズ(モビリティ)事業~

車載電装システム市場 (2030年予測)

市場に対する当社グループの認識



・自動運転やEVなど、自動車を取り巻く環境は大きく変化。警告音やAVASなどの音声技術、ディスプレイやDMSなどの映像/グラフィック技術など、当社グループの持つデジタル処理技術に対する需要は高まると見ている。

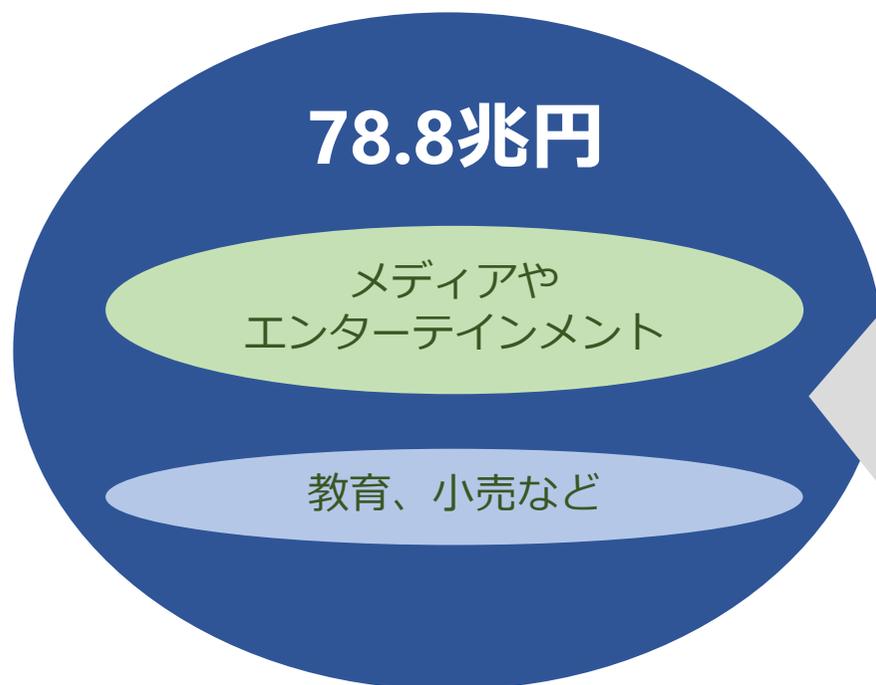
※出典：富士キメラ総研「車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査2020」

# (1) 市場規模 ～両事業共通(CRI TeleXus)事業～

※ CRI TeleXus の詳細についてはP23～P27をご参照ください。

世界のメタバース市場 (2030年予測)

市場に対する当社グループの認識

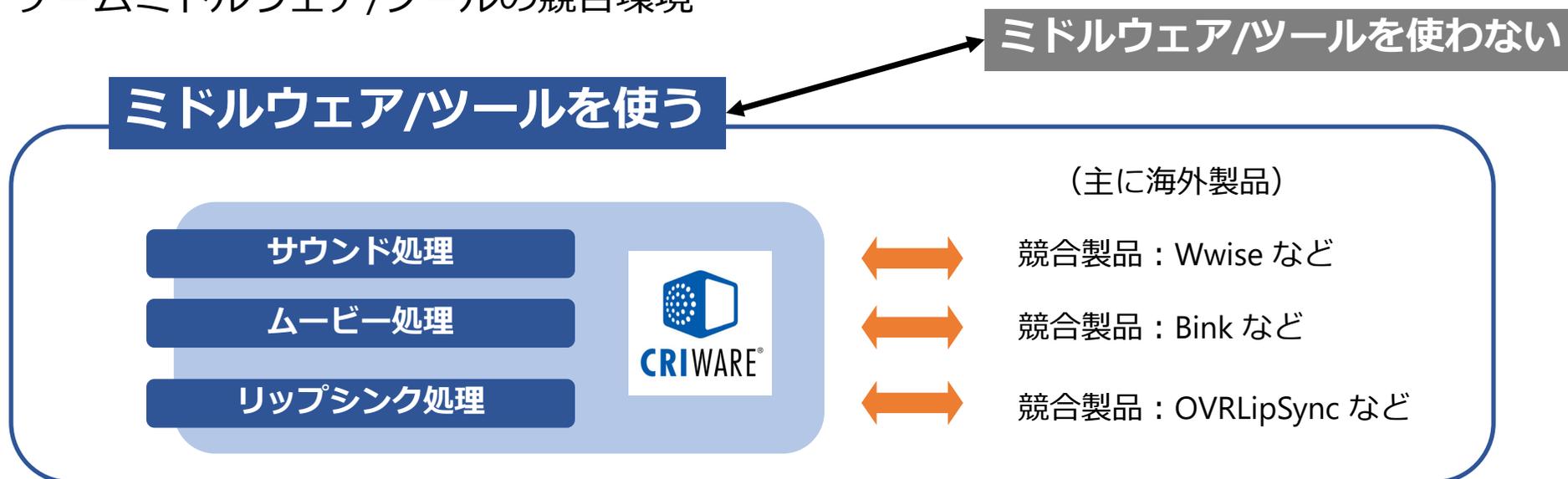


- ・ 新型コロナウイルス感染症の拡大により、オンライン上でのコミュニケーションが常態化。
- ・ Facebook社がMeta社に社名変更するなど、エンターテインメント業界を中心にメタバース市場への注目が高まっている。
- ・ 今後数年をかけ、仮想空間を介したコミュニケーションは拡大していくと見ている。

※ 出典：総務省「令和4年版情報通信白書」

## (2) 競合環境 ～ゲーム事業～

- ゲームミドルウェア/ツールの競合環境

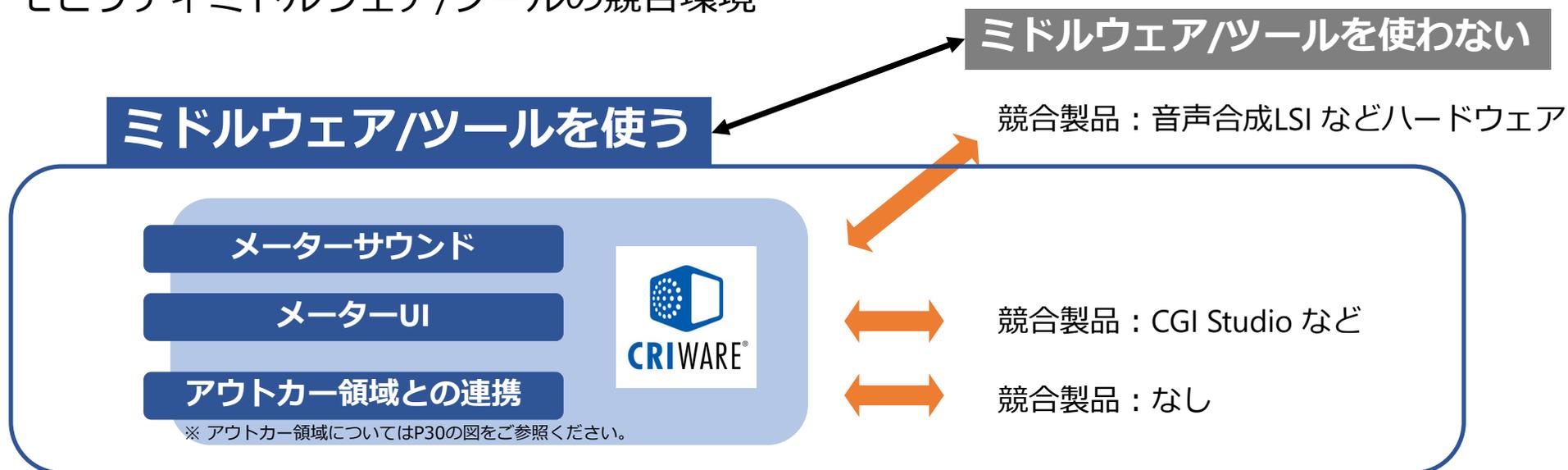


差別化

- ゲーム開発に必要なさまざまな機能が揃ったオールインワンパッケージ
- ゲーム会社からのフィードバックにより長年磨かれた技術と信用力
- 業界浸透度が高く、ゲームシステムに組み込まれている故の高い参入障壁

## (2) 競合環境 ~エンタープライズ(モビリティ)事業~

- モビリティミドルウェア/ツールの競合環境



差別化

- HMI開発に必要なさまざまな機能が揃ったオールインワンパッケージ
- ゲーム由来の高度な音声技術、インタラクティブ性の高いUI技術
- メータサウンド向け機能は世界の年間新車販売台数の約5%に採用

# 【4】競争力の源泉

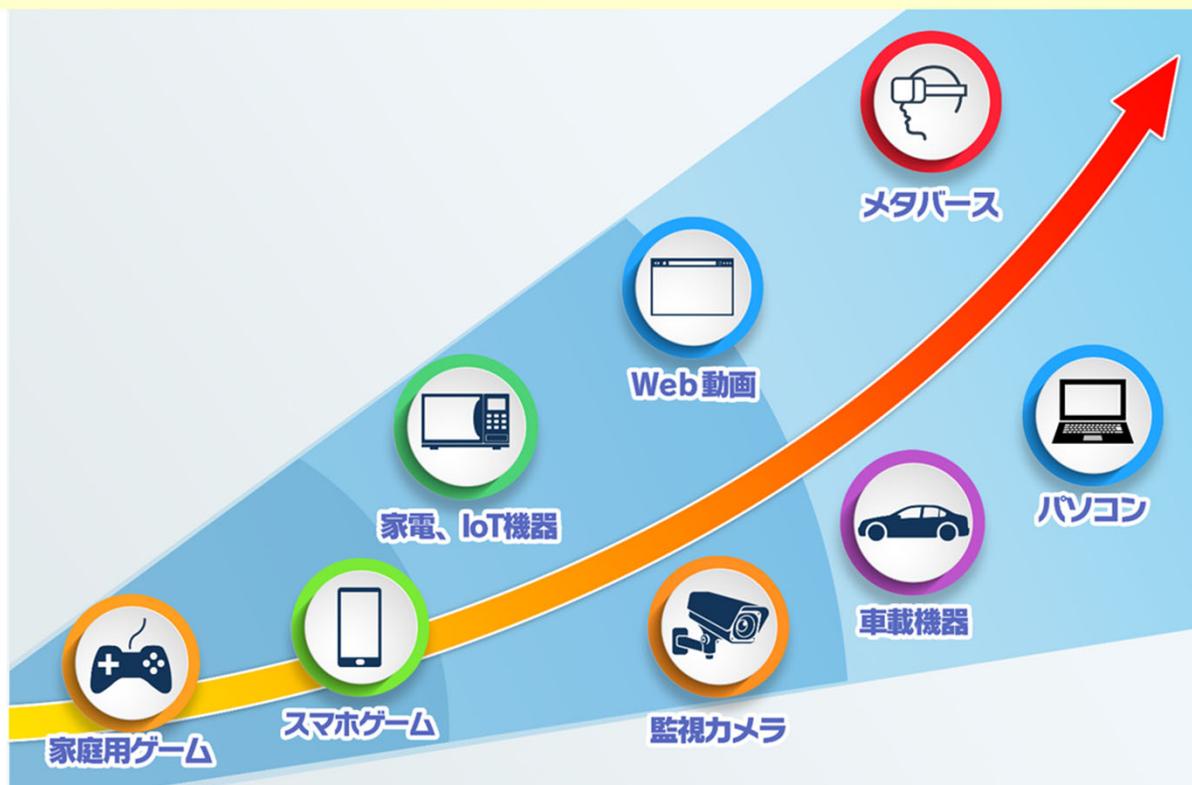
# 経営資源・競争優位性

経営資源		競争優位性
1. 人財	音声と映像に特化したプロ技術者集団	当社は、音声・映像の最先端分野であるゲーム業界から信頼感を得ている技術者が100名弱集まる、世界最大規模の音声と映像の技術者集団です。
2. 技術・知的財産、ノウハウ	音声・映像のデジタル信号処理技術	高度かつ難解なデジタル信号処理技術を研究開発に留まらずに、実装する技術を保有しています。カラオケや遊技機、家電製品、自動車など、実社会において使われ、機能している技術であることが当社の強みです。
3. ブランド	CRIWARE	音声・映像のデジタル信号処理技術をミドルウェア化し、「CRIWARE」として許諾販売しています。「CRIWARE」のライセンス数は全世界で7,000ライセンスを超えており、これまでの歴史やユーザー数の多さも相まって、ワールドワイドに認知されている信頼の証（＝ブランド）です。
4. ビジネスモデル	許諾中心のビジネスモデル	音声・映像のデジタル信号処理技術をミドルウェア化・拡販し、許諾料をいただくビジネスモデルが当社事業の中心です。「×(かける)n」を実現できるが故に、高い利益率を弾き出すことが可能なビジネスモデルとなっています。

# 【5】事業計画

# (1) 成長戦略 ～基本方針～

ゲーム事業で得られた技術やノウハウ、知見、資金を、エンタープライズ事業の研究開発や営業強化に投下することで、事業領域を拡げ、CRIグループ全体で飛躍的な成長をめざします。

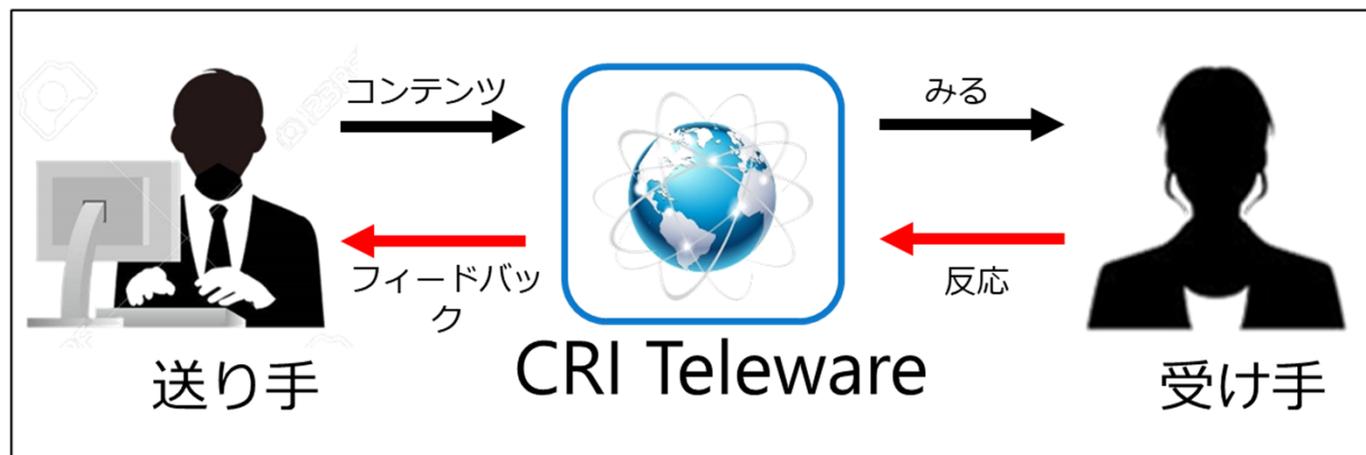


# (1) 成長戦略 ～基本思想：テレウェア構想について～

## テレウェア構想

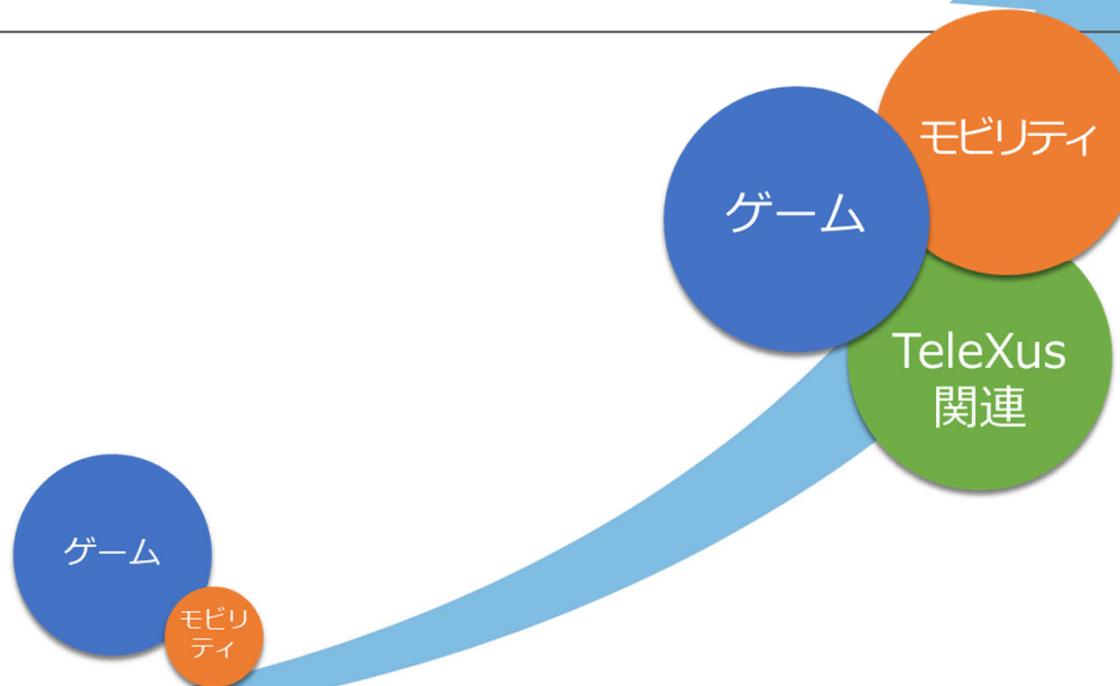
### コミュニケーションサイクルの加速による価値創造力の向上

送り手が提供するコンテンツ（情報や製品など）に、受け手が反応。  
⇒ 送り手側にフィードバックがかかり、コンテンツが改善。



# (1) 成長戦略 ~めざす姿~

ゲーム依存の事業構造を、  
中長期的には、ゲーム、モビリティ、TeleXus関連の  
3本柱(コア事業)の事業構造に変革することをめざす。



# (1) 成長戦略 ～CRI TeleXus～

## オンラインコミュニケーションプラットフォーム 「CRI TeleXus」 (テレクス)

### ✓ リアルタイムコミュニケーション技術

映像や音声、情報をリアルタイムに送受信するプラットフォーム。

### ✓ メタバース実現のための映像と音声の高度な伝達技術

大規模な人数の会話を実現し、仮想空間内で自然な会話を実現。3Dサウンド技術によって、臨場感の豊かな音響空間をサポート。動画配信機能によって映画などを鑑賞しながら会話できる。

### ✓ コミュニティを活性化させるラウンジアプリの提供

会話する場所を常に存在させ、「待ち合わせ」によって簡単に会話できる。



# (1) 成長戦略 ～CRI TeleXus～

## CRI TeleXusを構成する要素技術・機能群

ゲーム

メタバース

ライブコマース

イベント

コネクテッドカー



## CRI TeleXus

ボイスチャット

ビデオチャット

ビデオ配信

3Dオーディオ

ライブイベント

IOT

# (1) 成長戦略 ～CRI TeleXus～

2022/8/22、空間オーディオ対応ボイスチャットなど  
複数の機能強化を行った正式版をリリース

## ■ 現在搭載中の主な機能

### 空間オーディオ対応

前後左右様々な方向から話しかけられる感覚を再現。仮想空間であっても実在感のある会話を実現。

### クロスプラットフォーム

異なるプラットフォームを利用しているユーザーであってもボイスチャットをつなぐことが可能に。

### 多人数ボイスチャット

100名規模の多人数のボイスチャットに対応。コミュニケーションを盛り上げます。

### 低通信量

音声データ10Kbps(有聲率80%)、パケットヘッダを含む総データ通信量13Kbpsといった低通信量でボイスチャットを実現。

### ADX連携

CRIWAREの中核である音声ミドルウェアADXと連携することでボイスエフェクトや音量の調整が容易に行えます。



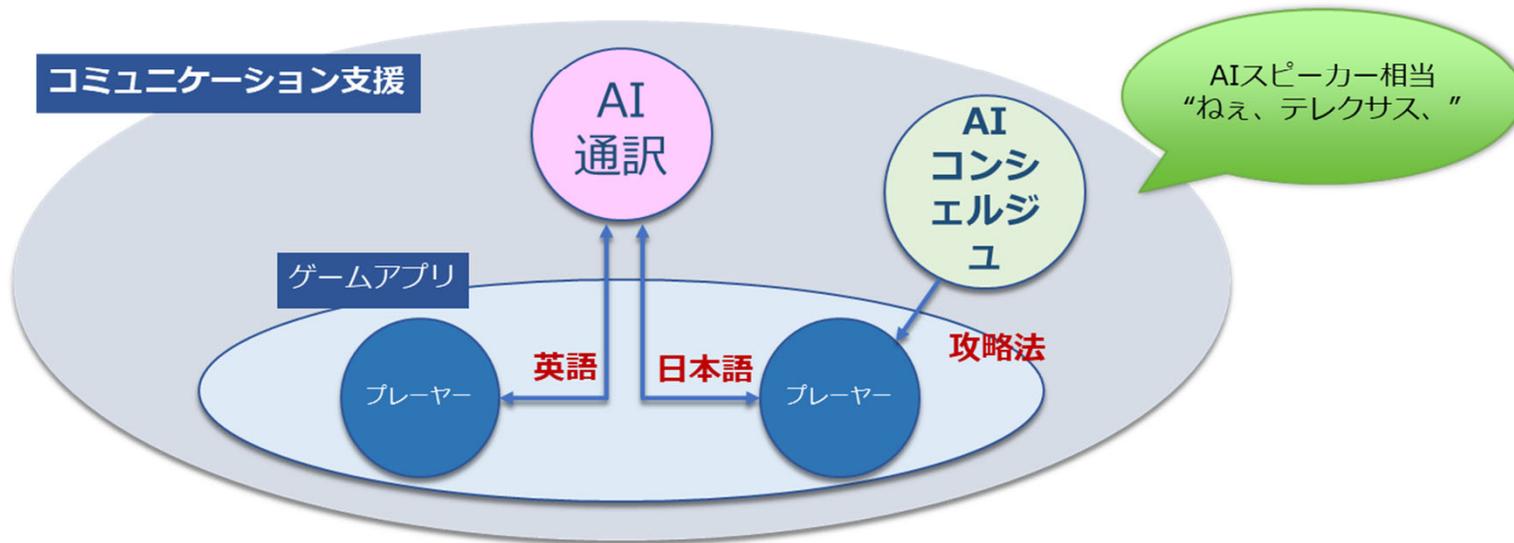
# (1) 成長戦略 ～CRI TeleXus～

追加予定機能

※ 2023/6予定

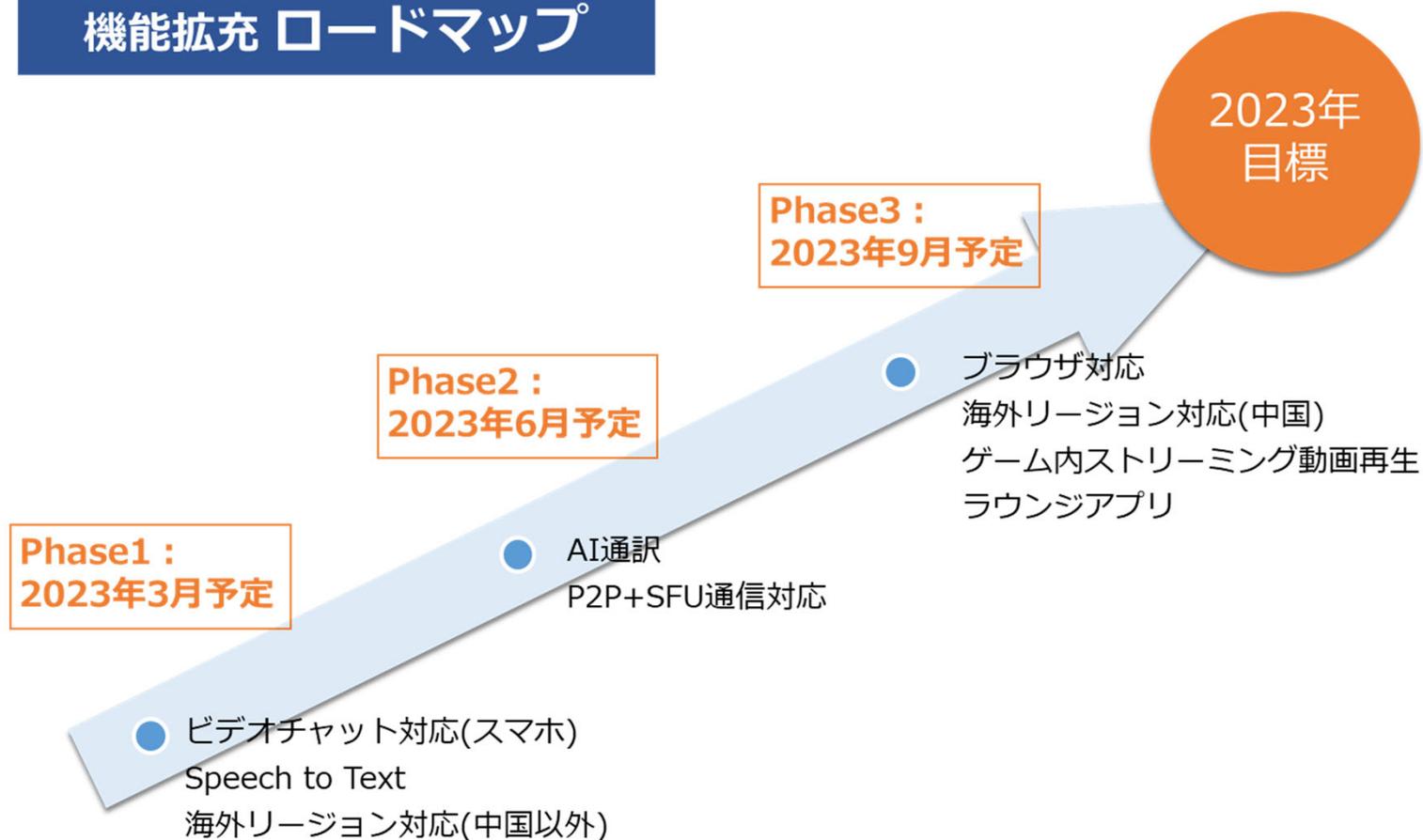
AI通訳が“コミュニケーション”をボーダーレスに

- ✓ ユーザー間の会話に介入し、円滑なコミュニケーションをサポート
  - AI通訳が言語の垣根を超えた**ワールドワイドなコミュニティ**の形成を支援。
  - AIコンシェルジュが攻略法を教えることで、ゲームバランスが整い、**継続率が向上**。



# (1) 成長戦略 ~CRI TeleXus~

## 機能拡充 ロードマップ



# (1) 成長戦略 ～モビリティ～

## CRIグループが取り組む“モビリティ事業”

- ✓ **移動目的 / 移動ルート / 移動手段 / 移動体験**に関わるビジネス
- ✓ 理想は“**CRI TeleXus**”を介した**プラットフォーム型サービス**の提供
- ✓ 当面は“**CRIWARE for Mobility**”(許諾ビジネス)で実績の積上げ

# (1) 成長戦略 ～モビリティ～

## モビリティ事業が提供する 4つの製品・ソリューション

**ADX CRI-ADX® AT**  
 サウンド開発ソリューション

**世界新車販売の約5%に搭載中** (※当社調べ)

メータークラスター : 量産4車種、  
 開発多数

ETC2/DSRC車載器 : 開発1車種  
 車両接近通報装置 : 開発1車種

**GC CRI-GLASSCO™**  
 グラフィック開発ソリューション

**量産決定済み**

メータークラスター : 開発4車種

**Tagdroid Automotive(仮)**  
 AI動作検証用CG自動生成ツール

**量産対応決定済み**

DMS検証 : 開発2車種

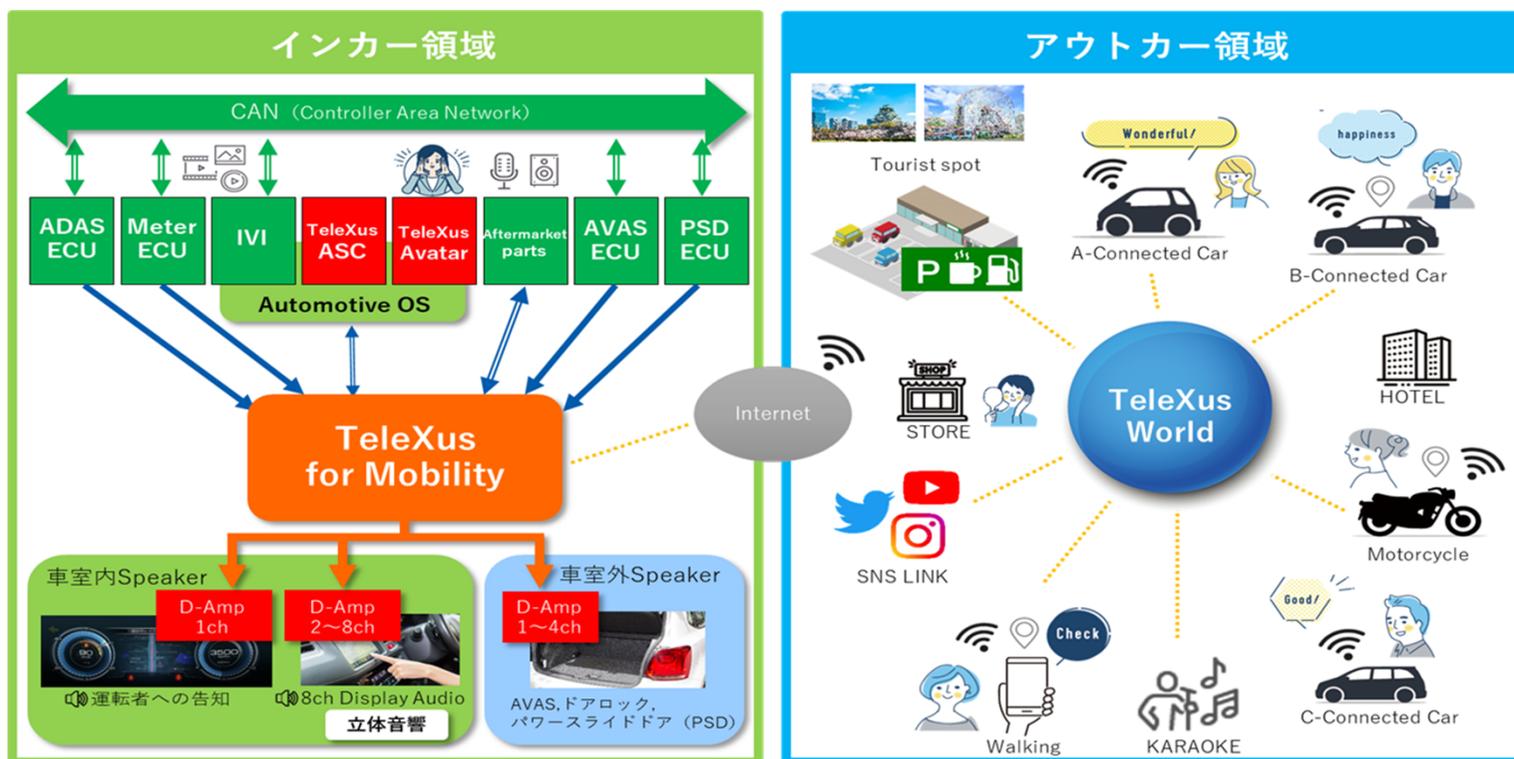
**TXU CRI-TELEXUS™ for Mobility**  
 オンラインコミュニケーション  
 プラットフォーム

**OEMメーカーやサプライヤーの  
 次世代コネクテッドカー企画に参画**



# (1) 成長戦略 ～モビリティ～

## MaaS(Mobility as a Service)向け構想 オンラインコミュニケーションプラットフォーム“TeleXus World”



# (1) 成長戦略 ～モビリティ～

## 【Case1:TeleXus World】 高速道路5時間耐久カラオケ採点バトル

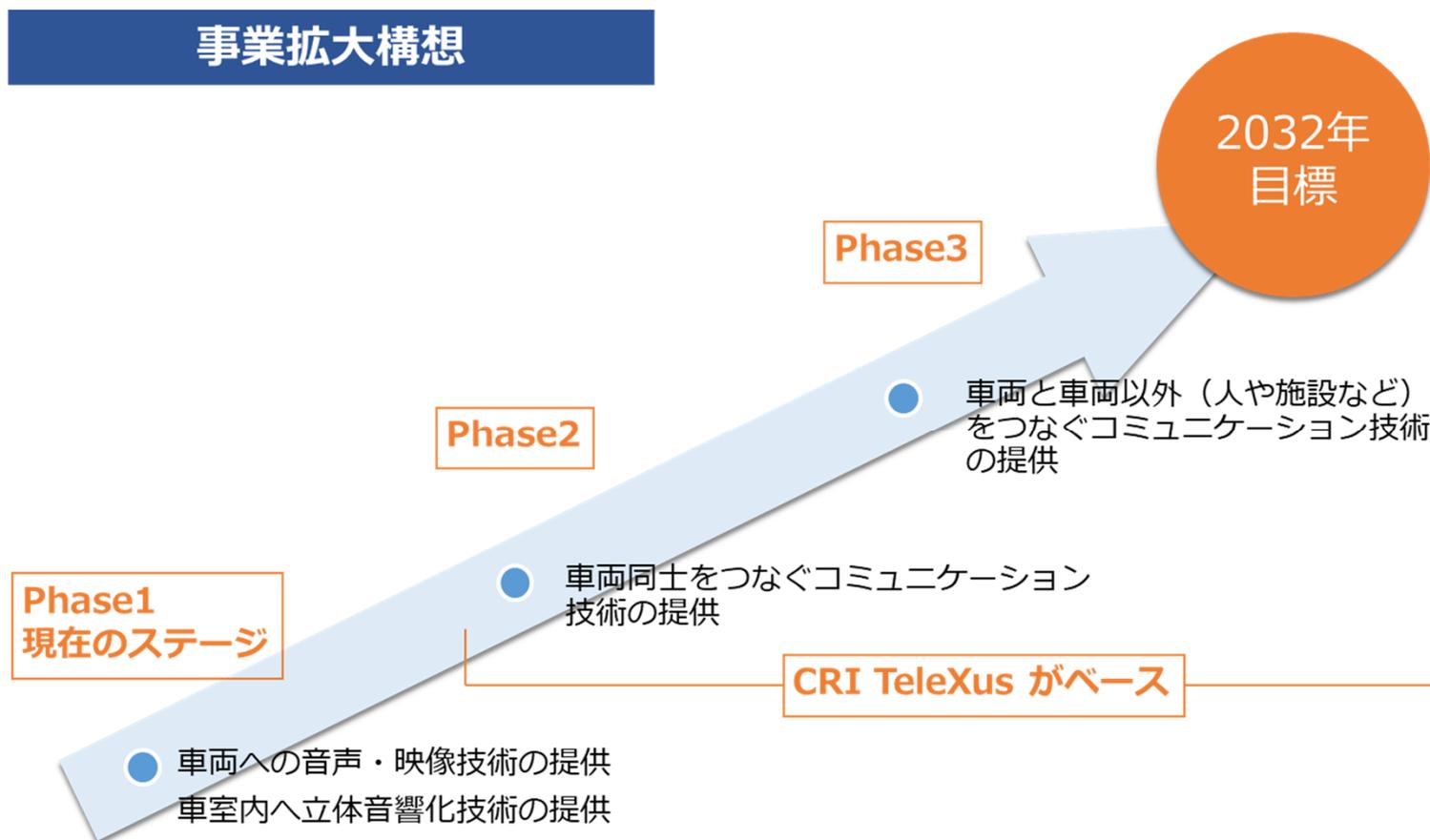
### 想定シチュエーション

- ✓ 従妹同士2家族が車2台(赤と青)に分乗し、東名高速(東京ICから名古屋ICまでの5時間)をドライブしながらカラオケ採点バトルを楽しむ。
- ✓ TeleXus World上の同じカラオケルームに入ることによって、2台の乗員や祖父母が同じ空間内で雑談や採点バトルができる。
- ✓ 乗員の雑談音声は、お互いの車両の位置を反映し立体音響で聞こえる。(※)
  - 相手の車(青)が自分(赤)の右前に居れば、右前から聞こえる。
  - 東京在住の祖父母の声は東の方向から聞こえる。
  - 歌唱はモノラル音声で車内の中心から聞こえる。



# (1) 成長戦略 ～モビリティ～

## 事業拡大構想



# (1) 成長戦略 ～2023年9月期 全社方針～

**売上高3,200百万円、営業利益300百万円**

事業損益管理体制を一新し、業績のV字回復を期す。  
一方、将来の当社グループの中核となるべき事業および製品への技術開発投資は継続実施。  
注力事業であるTeleXus、モビリティへの次期投資  
予定額は以下のとおり。

- TeleXus (ゲームミドルウェア/ツール含む)
  - ・ 計画：R&D **2**億円 (前期はR&D0.5億円、ソフト投資1.2億円)
- モビリティ
  - ・ 計画：ソフト投資 **1.2**億円 (前期はソフト投資1.3億円)

# (1) 成長戦略 ～2023年9月期 各事業方針～

## ■ゲーム事業

**ミドルウェア/ツールが海外中心に拡大。TeleXusの売上貢献は下期から。**

- ・ミドルウェア/ツール(CRI)は、版号停止やロックダウンの影響が払拭されつつある中国ビジネスの拡大を目論みます。国内は、TeleXusへの開発投資を継続。下期以降の実績獲得に注力します。
- ・音響制作(ツーファイブ)は、CRICChinaからの案件を含めた海外からの受注増と、自社IP関連イベントの再開により拡大。
- ・ゲーム開発/運営(アールフォース)は、新規案件の更なる獲得と赤字脱却に注力。

## ■エンタープライズ事業

**モビリティ、音響、遊技機など組込み分野が大幅増収計画。**

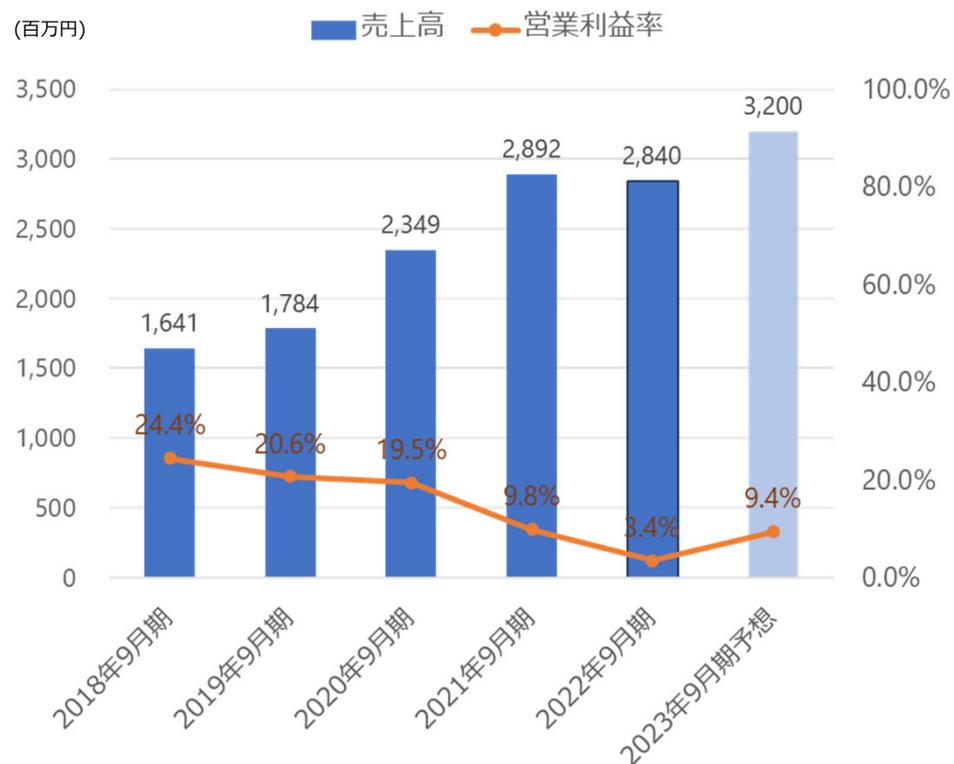
- ・組込み/モビリティは、ADX-ATの採用車種増加により増収を見込む。Glasscoへは開発投資継続。自動車メーカーと組んでTeleXusのPoCを予定。
- ・組込み/遊技機は、スマート遊技機への入れ替え需要による許諾収入増を見込む。
- ・組込み/音響は、コロナ禍で止まっていたカラオケ案件が本格始動。
- ・新規は、ファンエンゲージメント向上支援や採用関連など、従来とは異なる分野に技術提供を行い、拡大を目論む。また、他企業との協業ビジネスにも注力。

## (2) 経営指標

- 当社グループは、中長期的な事業拡大と企業価値向上をめざしており、売上高の持続的な成長と20%程度の営業利益率を重要な経営指標としております。
- ただし、当面はCRI TeleXusへの研究開発投資や、モビリティへのソフトウェア投資を優先して行うため、営業利益率は一時的に低下する見込みです。

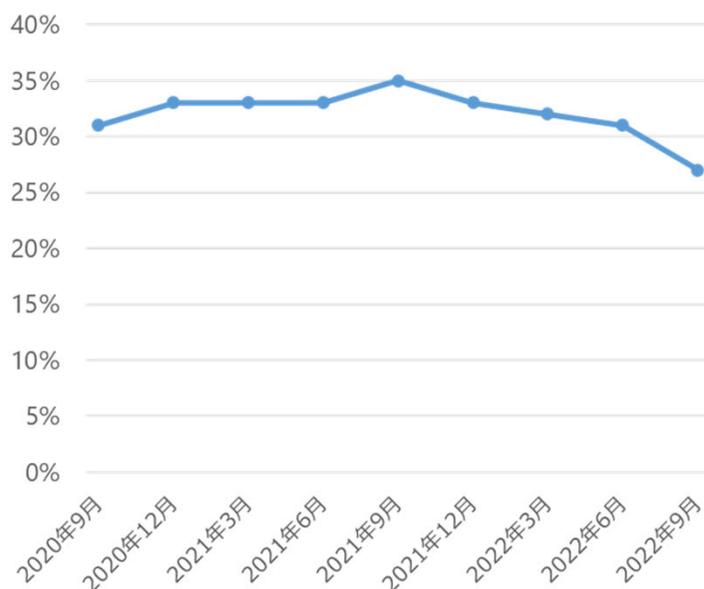
### 営業利益率

直前年度実績	: 3.4%
過去5年平均	: 15.6%



## (2) ゲーム事業参考指標 ～CRIWARE国内採用率～

### スマートフォンゲーム

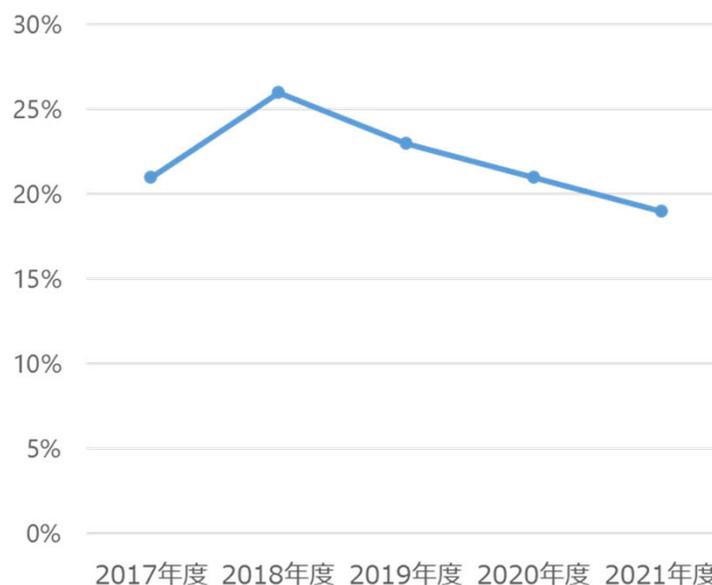


**CRIWARE採用率：27% ※**

(2022年9月時点)

※App StoreおよびGoogle Play のアプリランキング  
上位100位におけるCRIWARE採用アプリ数の割合

### 家庭用ゲーム

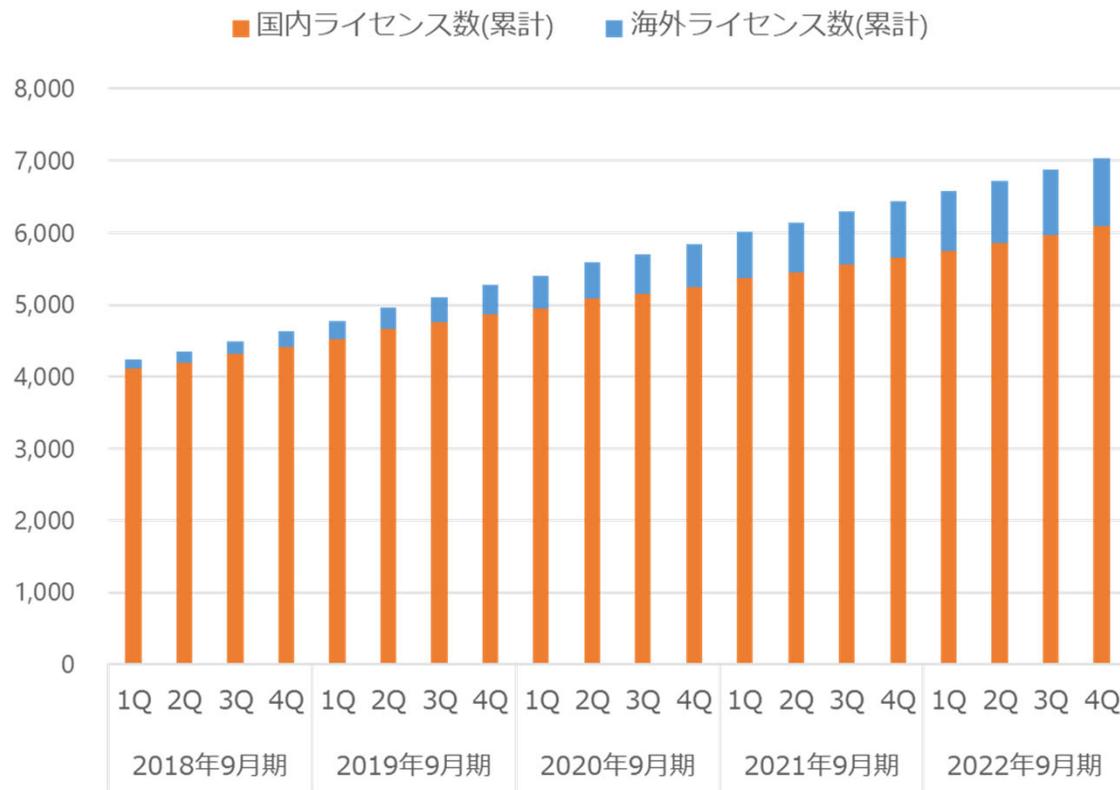


**CRIWARE採用率：19% ※**

(2020/12/28～2021/12/26 集計)

※ファミ通ゲーム白書2022  
「2021年ゲームソフト推定販売本数TOP1000」における  
上位300位のうちCRIWARE採用数の割合

## (2) ゲーム事業参考指標 ～CRIWARE採用数の推移～



CRIWARE採用

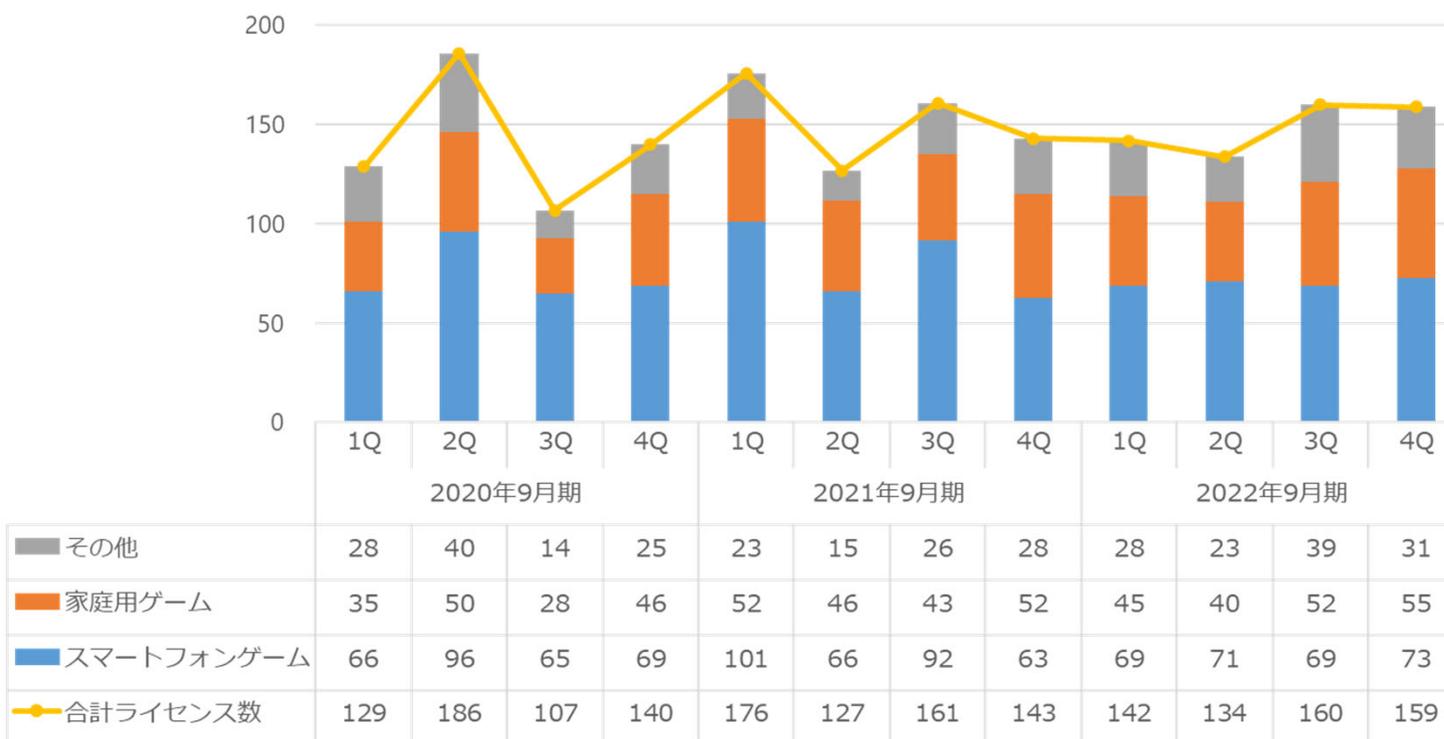
**7,034**  
ライセンス

(2022年9月集計)

※ 国内ライセンス数は、主契約が国内の契約時点のプラットフォーム別、契約地域別数をカウントしております。  
 ※ 海外ライセンス数は、主契約が海外の契約時点のプラットフォーム別、契約地域別(日本を除く)数をカウントしております。

## (2) ゲーム事業参考指標 ~CRIWARE採用数~

四半期毎ライセンス数推移



※「その他」は、アーケードゲーム機、PC等の採用数です。  
 ※OS、プラットフォームごとにカウントしています。(例：iOS/Android採用=2カウント)  
 ※主契約が国内の場合は、契約地域ごとにカウントしています。  
 (例：日本/北米版採用=2カウント)

※カウント対象は、国内契約/海外契約タイトルです。  
 ※スマートフォンアプリはストアごとにカウントしています。  
 ※売上計上時期は契約時期と連動しない場合があります。

# (3) 進捗状況 ～2022年9月期 全社振り返り～

(単位：百万円)

	2022年9月期 期初計画	2022年9月期 実績	増減額	増減率
売上高	3,150	2,840	△ 309	△ 9.8%
営業利益	317	97	△ 219	△ 69.3%
(営業利益率)	10.1%	3.4%	△ 6.6pt	—

(単位：百万円)

	2022年9月期 期初計画	2022年9月期 実績	増減額	増減率
CRI TeleXusへの 技術開発投資	200	172	△ 28	△ 14.0%

## <差異分析>

### 【ゲーム事業】

中国ビジネスがロックダウン等の影響により停滞したことや、新製品の売上を計上できなかったことが響き計画比減。利益面では、アールフォース社の赤字拡大が響いた。

### 【エンタープライズ事業】

組込みは、大規模開発に代わる受注獲得ができなかったことや、Web動画ソリューションを計画どおり伸ばせなかったことが響き計画比減。

## <差異分析>

正式版のリリースに多少遅れがあったものの、概ね計画どおりで推移。

## (3) 進捗状況 ～2022年9月期 各事業振り返り～

### ゲーム事業 2022年9月期方針

Diarkis社(\*1)との事業提携により、ネットワークを利用した、リアルタイムコミュニケーションミドルウェアなどの新しい事業分野の開拓を行います。また、「SonicSYNC (ソニックシンク)」や「LipSync (リップシンク)」などの新製品や新機能をアピールし、シェアの拡大を狙います。

中国市場は、現地法人のマーケティングおよびサポート体制を拡充し、一層の事業拡大をめざします。

(\*1) 大規模リアルタイム通信エンジン「Diarkis」を提供するスタートアップ企業。

### エンタープライズ事業 2022年9月期方針

組込み分野につきましては、モビリティ向けにおいて、サウンドミドルウェアの搭載実績を礎に、他のOEMやサプライメーカーでの採用に繋がります。また、メーターGUIミドルウェアの製品化を行い、他社への横展開を実施します。

新規分野につきましては、Web動画ソリューションは、適用分野の特性に合ったプロモーションを展開し、事業拡大を実現します。また、デジタル展示会ビジネスで実現したタイムライン動画機能をアピールし、競合製品との差別化を図ります。

#### <進捗状況>

##### 【ゲーム事業】

- ・新事業分野の開拓は、新製品の販売開始時期が遅れたこと等により、前期売上計上できず。ファーストユーザー獲得は次期へ持ち越し。
- ・中国ビジネスは、当局のゲーム規制やロックダウン等の影響が大きく一時停滞。

#### <進捗状況>

##### 【エンタープライズ事業】

- ・組込み/モビリティは着実に増加。新製品Glasscoの開発も着々と進行中。
- ・新規/ Web動画ソリューションは、様々な施策を講じるも、新規顧客獲得が想定どおりに進まず。
- ・新規/展示会ビジネスは受託開発にシフト。

## (3) 進捗状況

- 次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示予定日
  - 2023年12月を予定しております。なお、事業計画を変更した場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合は、開示を予定しております。

# 【6】 リスク情報

# 認識するリスク及び対応策

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及びその対応策は以下のとおりです。

内容	発生可能性の程度及び影響	対応策
<p>■ 株式会社セガとの関係について</p> <p>取引関係においては、セガサミーホールディングス株式会社の子会社である株式会社セガは、ゲーム関連コンテンツの企画・開発・販売事業等で世界展開しており、当社グループの重要な顧客の1社であります。2022年9月期における取引関係は、当社グループから株式会社セガに対するミドルウェアの許諾販売取引で147,878千円（当社グループの売上高全体に占める割合は5.2%）となっており、今後、株式会社セガが何らかの理由によって当社ミドルウェアの採用を中止した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当社はCSK・セガグループの1社であった過去から、セガサターンやDreamcastの開発にも関与してきました。また、現在に至るまで筆頭株主として当社を支えて頂いております。また、当社ミドルウェアは開発環境に常駐するタイプの製品であり、また国内に競合製品がないことから、当社ミドルウェアの採用が中止される可能性は低いものと考えます。なお、採用中止となった場合、当社業績への影響は相応にあるものと考えます。</p>	<p>重要な顧客の1社と認識し、緊密なコミュニケーションに努めます。また、競争優位性の高い製品開発を行い、当社ミドルウェアを採用するメリットを提供し続けます。</p>

# 認識するリスク及び対応策

内容	発生可能性の程度及び影響	対応策
<p>■ 事業内容に関するリスクについて</p> <p>a. 当社の主要製品である音声・映像関連ミドルウェアは、顧客の開発環境に組み込まれて継続的に使用される特性があるため、容易に乗り換えることが困難であり、これまでの実績やサポートノウハウ、長年の研究開発の蓄積が他社の参入障壁になっていると考えております。しかしながら、今後、他社が競争優位性の高いミドルウェア製品を開発、市場投入した場合には当社グループの業績に影響を与えることがあります。</p> <p>b. 当社グループの株式会社アールフォース・エンターテインメントは、大手ゲームパブリッシャーからの受託を中心に計画的にゲーム開発を行っておりますが、大幅な開発遅延が生じたり、新規案件の受注が想定どおりに進まない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>市場自体がニッチなことに加え、乗り換え困難なミドルウェアの特性が大きな参入障壁となっていると考えます。したがって、強力な競合製品が現れる可能性は低いと考えます。なお、優れた競合製品が現れた場合、当社業績への影響は相応にあるものと考えます。</p> <p>ゲーム開発は常に先々の開発案件を確保しつつ、現行プロジェクトの綿密な管理が求められます。しかしながら、自社グループだけで完結しないことから、想定以上の変動が生じる可能性、当社業績への影響は相応にあるものと考えます。</p>	<p>機能面やサポート面で常に他社の一步先を行くように努めます。これにより、逆に当社製品への乗り換えに繋がります。</p> <p>顧客とのコミュニケーションを緊密に行うとともに、大型契約はフェーズ毎に契約締結を行うなど、遅延や仕様変更が起きないように努めます。</p>

※ その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料に掲載している情報は、株式会社CRI・ミドルウェア（以下、当社）グループの経営指標等の提供を目的としており、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。