



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社sMedio

(東証グロース：3913)

2023年3月30日

- ◆ 本資料は、2023年3月30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.の商標です。
- ◆ 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。

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)



パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業

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(4K/8K)・音響再生ソフトウェアを提供。数千万台に搭載実績。

AIメイクアップアプリ「Umore」の提供開始、富士通PCで採用。



建設DXサービス事業

建設現場向けDXサービスを提供。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。

「切羽AI評価システムサービス」のNETIS登録が完了。
自社DXサービスは、ゼネコン8社で採用。



セキュリティ & プライバシーソフトウェア事業

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。

スマートフォンバックアップサービス「sMedio Cloud Backup」の提供開始、
2023年1月より顧客1社でのサービスイン。



IoTソリューション事業

IoT/SaaSソリューション提供のリーディングカンパニーのKiwi Technology Inc.と当社技術を組み合わせ、物流業界、小売・流通業界等向けにハードウェアとサービスを含めたワンストップIoTソリューションを提供。

2022年7月にKiwi Technology Inc.と資本業務提携を発表。



家電メーカー、パソコンメーカー、ゼネコンをはじめとした各業界の大手顧客との強いパートナーシップによって市場ニーズを的確に把握し、マルチプラットフォームに対応したワンストップ開発体制を構築しています。保有技術を活用した製品・サービスをいち早く市場に投入が可能です。

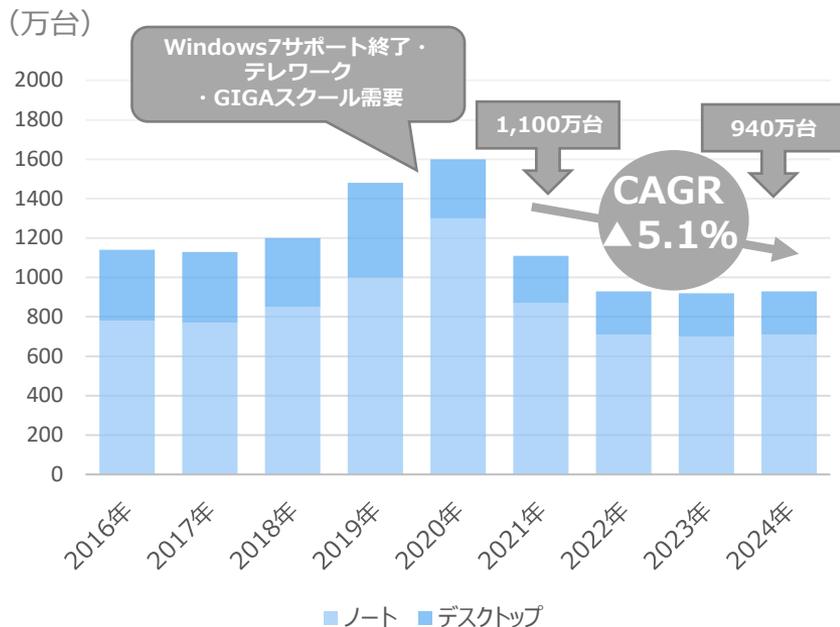
	パソコン・デジタル家電	セキュリティ & プライバシー	建設DX サービス	IoTソリューション
モデル	B2(B2)C		B2B	
技術力	4K/8K再生をはじめとした、映像再生技術、データ配信技術	スマホアプリの脆弱性診断技術 スマホデータの高速バックアップ技術	画像AI認識技術およびセンサー解析技術	LPWA (*1) を用いたIoT機器およびSaaSソリューション開発技術
実績	数千万台のライセンス提供	10年以上のサービス提供	大手ゼネコンへの採用実績	大手リテールをはじめ日本国内に導入数3万台以上
開発力	組込み、PC、スマホ、クラウド、IoTシステムのマルチプラットフォーム環境でのワンストップ開発体制			

*1 LPWAとは、低消費電力広域通信網のこと。

PCおよびTVの市場動向は、それぞれ買い替えサイクル時期に入り、底堅くも緩やかな減少傾向が予想されます。そのため、さらなる機器あたりの当社ライセンス製品の搭載数の増加、次世代機器向けの新たな市場に向けて事業展開します。

国内PC市場動向（出荷台数） ※2021年以降は予測

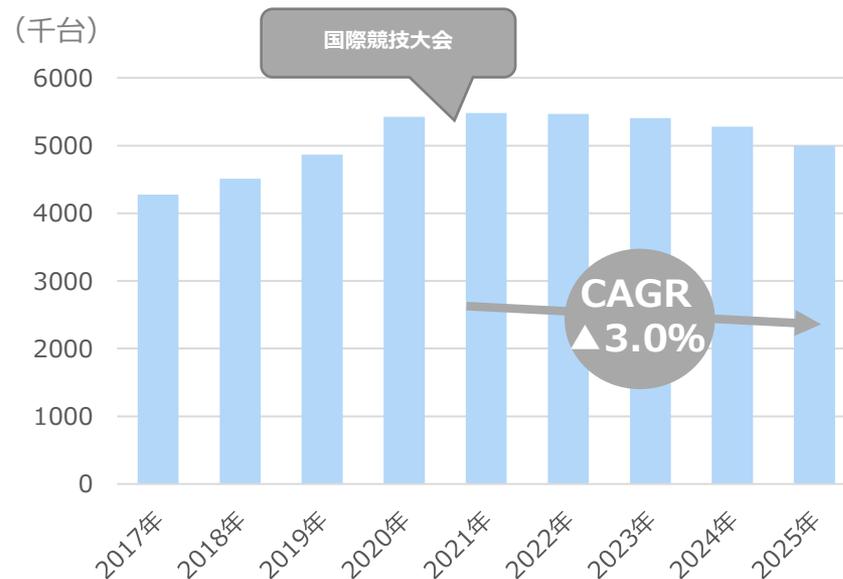
Windows 7のサポート終了やコロナ禍によるテレワーク需要、GIGAスクール需要が落ち着き買い替えサイクルに移行



参考：2022年2月9日掲載のPC市場もPCサーバー市場も底堅く成長している
<https://www.pc-webzine.com/entry/2022/02/pcpc-1.html>
 IDC JapanおよびMM総研の国内PC市場動向暦年ベースを元に当社にて作成

国内TV市場動向（出荷台数） ※2021年以降は予測

国際競技大会による4K/8KのTV需要が落ち着き買い替えサイクルに移行

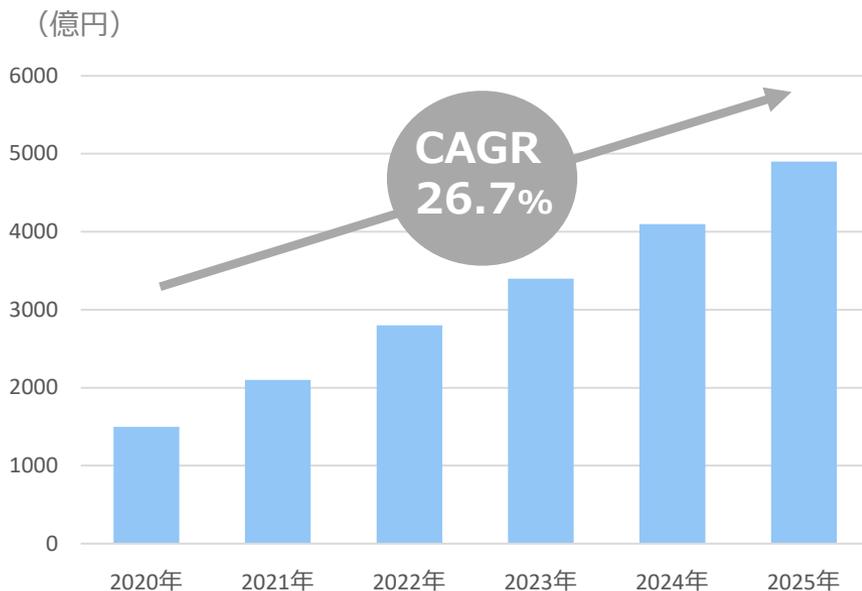


参考：JEITA「AV&IT機器の世界需要動向を公表.pdf」
<https://www.jeita.or.jp/japanese/topics/2022/0225.pdf>を元に当社にて作成

建設DX市場では労働者人口減少や労働規制(労働時間)も影響し、業務効率化が重要となっており、建設DX市場は今後も堅調に成長を続ける見通しです。当社が注力する画像・映像を活用にしたDX・AIサービス利用の需要が見込まれます。

国内AIシステム市場予測

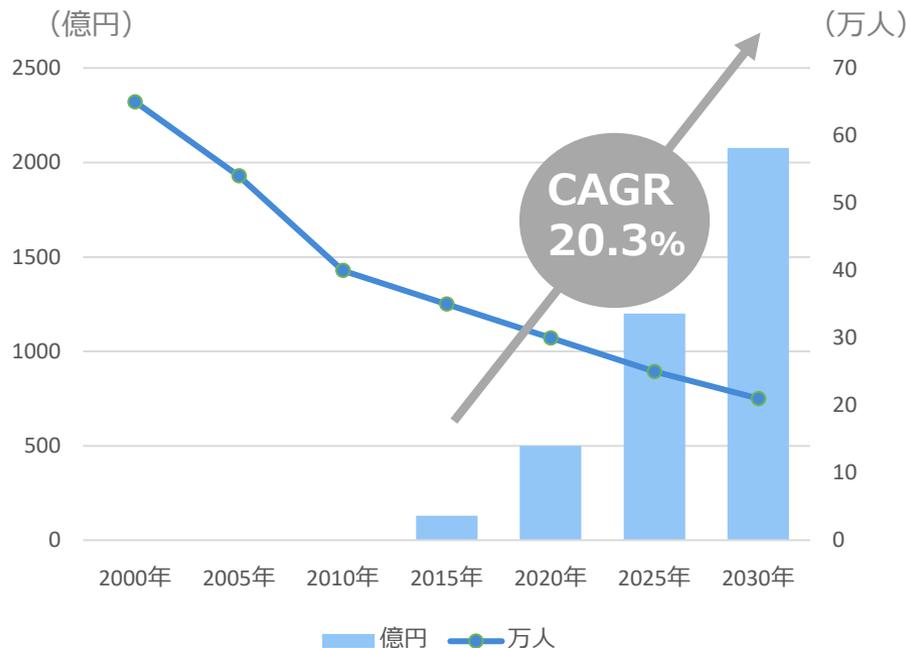
引き続き日本のAI需要は高まり今後も成長の見通しが予測されます



参考：2021年6月8日電波新聞「AIシステムが急拡大 IDC調査国内市場規模47%増、1579億円」
<https://dempa-digital.com/article/198746>を元に当社にて作成（出典元IDC Japan）

労働人口と建設DX市場動向予測

労働人口の減少を補うため、建設ではDXの推進が急務であり、今後は更に加速した成長の見通しが予測されます



参考：2021年2月4日リクナビ掲載DX推進でどう変化する？建設業界の仕事・働き方
https://next.rikunabi.com/journal/20210204_c01/
 出典：実績値は総務省「国勢調査」、予測値は野村総合研究所
 出典：出典：富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
 を元に当社にて作成

From Technology Licensing Company To DX Service Company

これまでTechnology Licensing Companyとして培った技術を活用、お客様の課題を「技術」と「サービス」で解決し、蓄積情報を活用して、更なる付加価値を提供するDX Service Companyになることを2025年の姿とします。

既存事業

保有技術のライセンス製品群



- ・他社と明確に差別化ができる独自技術ならびに製品
- ・顧客との強いパートナーシップによる技術・製品の展開

成長事業

クラウド×α DXサービス群



事業領域の拡大

建設DX

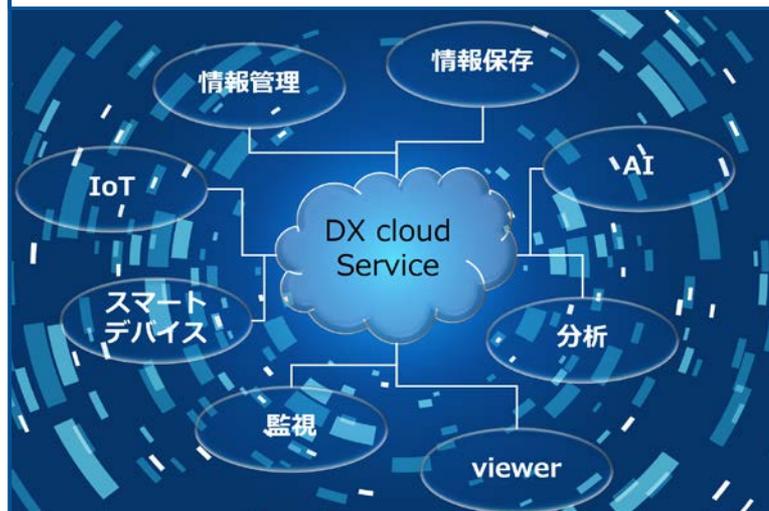
流通DX

物流DX

新製品の開発
+
市場の拡大

画像・映像処理AIを活用したサービスを軸に、IoT機器の活用や技術応用による横展開で特化した情報活用基盤としてのDXサービスを拡充していきます。サブスクリプション収入による収益の安定化を目指します。

DXサービス製品はSaaS(※1)型のサブスクリプションモデル



【業界特化】建設DXサービス

- 切羽AI評価システムサービス
- コンクリートAI評価サービス
- 動体認識AI解析サービス

【B2B2C特化】クラウドデータサービス

- sMedio Cloud Backup

【IoT特化】Kiwi Tech IoTクラウドサービス

- Kiwi Tech IoT機器を活用するSaaSアプリケーション
- センサー情報を活用した、レポート分析・AIシステム

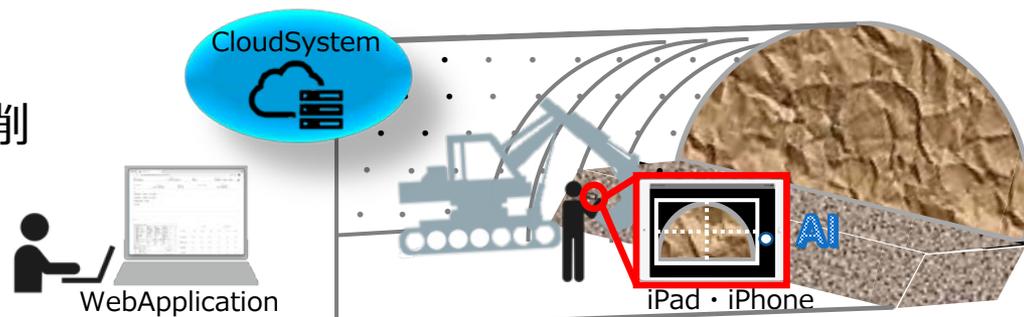
(※1) SaaS (Software as a Service)

SaaSとはクラウドにあるソフトウェアを利用できるサービスです。アカウントをもってれば、インターネット経由でどこからでもアクセスすることができ、ソフトウェアのバージョンアップは利用者が行う作業はなく、サービス提供者側で更新を行います。そのため常に最新機能を利用でき、ソフトウェアのバグを放置したままになることもありません。SaaSはサービスを契約し、ユーザアカウントが準備できれば、すぐにサービス利用開始ができます。

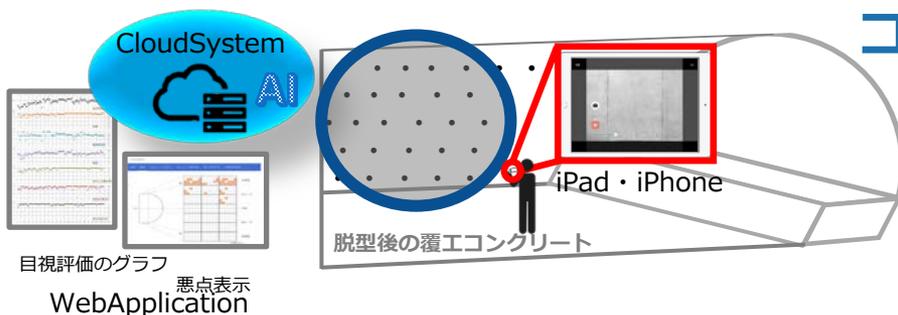
DXサービス製品のご紹介

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）観察評価をAIが支援。



NETIS登録製品



コンクリートAI評価サービス

トンネル覆工コンクリートの表層品質評価をAIが支援。

動体認識AI解析サービス

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で認識し解析を支援。

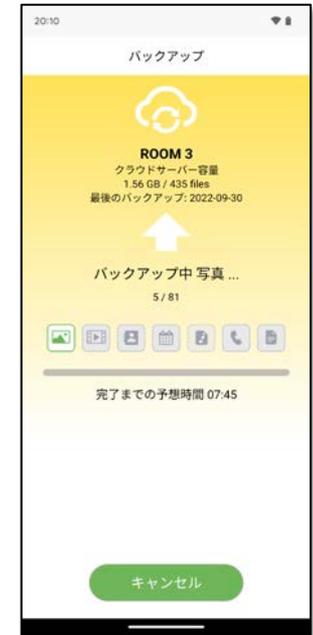
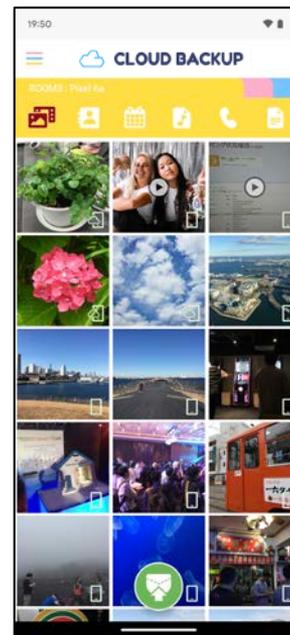


sMedio Cloud Backup

- スマートフォンの個人データを容量無制限で3台までクラウドにバックアップ。
- 高速、セキュア、かつ簡単なバックアップを実現。
- クラウドにバックアップしたデータ閲覧用のオンラインビューアも用意。
- スマートフォン販売事業者、コンシューマ向けサービス事業者などの販売パートナーを通じてサブスク販売。



iPhone/Android™両対応
3台まで追加可



オンラインビューア

- ・ LoRa対応IoT（機器・サーバー・サービス）をワンストップで用途別に提供しています。
- ・ センサー情報は様々な方法でモニタリングを可能とし、レポートの出力が可能です。

サービス

主なサービスと機能

データ保存



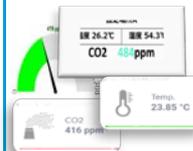
センサー情報はクラウドで一元管理し保存管理

確認ツール



センサー状態を確認するためのアプリ
Web版・モバイル版に対応

可視化機能



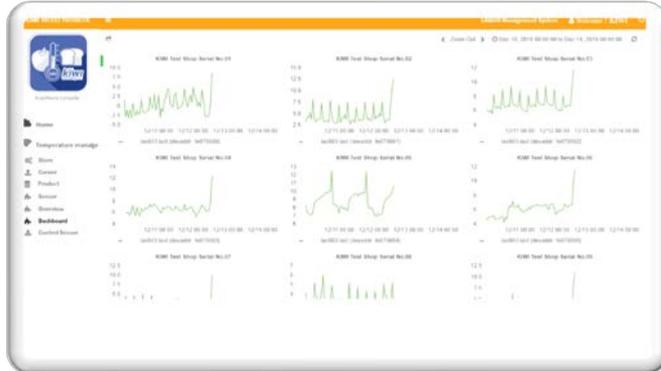
最新データの表示、ハードウェアの監視、デバイスの登録や可視化項目の編集機能

レポート機能



蓄積したセンサーデータをCSV形式や月報形式でダウンロードサービス

Webアプリ



モバイルアプリ



LoRa対応IoT機器



インターネット



LoRaWAN
無線通信

LoRa対応センサー



LoRa対応警報機器



サーバー（DB・Application・AI）

LoRaWAN Network Server (デバイス管理)



- ・ 管理機能
- ・ ストレージ機能

LoRaWAN Application Server (SaaSアプリケーション)



- ・ モニタリング
- ・ 通知
- ・ 監視
- ・ ダッシュボード

Data Mart System (データ活用基盤)



- ・ レポート分析
- ・ 故障予知AI
- ・ 故障検知AI
- ※展開予定

2023年12月期業績予想

通期業績

01

- ロイヤリティ、開発、保守・サポートのいずれも増収となり、売上高は前期比104百万円増の827百万円。
- 原材料の評価減228百万円があり、最終損益は185百万円の赤字。原材料の評価減は一時的なものであり当該影響を除くと42百万円の最終黒字であった。

パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業

02

- VALutionBD(4K)は、主要顧客の製品生産・出荷がコロナおよび半導体不足起因により減少しておりましたが、下期においても回復しない状況が続いており、関連する原材料の評価減を実施。
- その他ライセンス製品はおおむね計画値を上回りロイヤリティ収入全体では、前期比59百万円の増加。

建設DXサービス事業

03

- 「切羽AI評価システムサービス」の国交省NETIS登録が完了。
- 自社DXサービスは、ゼネコン8社（前期末5社）での採用、採用トンネル数 累積32本（前期末8本）に到達。

セキュリティ&プライバシーソフトウェア事業

04

- 新規受託開発案件が開発収入に寄与。
- クラウド型スマートフォンバックアップサービス「sMedio Cloud Backup」の採用が決定、2023年1月からサービスイン開始。

2022年12月期 期初予想と実績の比較

Valution(4K)関連製品のロイヤリティ収入が、期初見込みを下回ったことを主因として、売上高は期初予想に比べ、48百万円少なかった。

また、Valution(4K)関連製品の不調は、原材料評価減（228百万円）を計上する要因ともなり、売上原価は期初予想に比べ、171百万円多かった。以降、各段階利益は、原材料評価減の影響で赤字となった。

(B) に関する補足

原材料評価減(一時的な要因)を除くと、売上原価は低く抑えられており、販管費は、研究開発費の増加と臨時株主総会開催の費用を賄いつつ、期初予想と同水準になった結果、営業利益は31百万円となった。

円安が進んだことで、為替差益を14百万円計上したことで経常利益は45百万円、臨時株主総会で減資をしたことで、税金費用を抑えられ、親会社株主に帰属する当期純利益は42百万円であった。

	2022年12月期			単位：百万円	
	A	B	C	C-A	
	(期初予想)	原材料評価減 を除いた実績	(実績)	期初予想比	
売上高	875	827	827	△48	△5.5%
売上原価	432	375	603	171	39.6%
売上原価率	49.4%	45.4%	72.9%	23.6p	
売上総利益	442	451	223	△219	△49.5%
販管費	422	420	420	△2	△0.5%
営業利益	20	31	△196	△217	
営業利益率	2.3%	3.8%	△23.8%	△26.1p	
営業外収益	－	16	16	16	
営業外費用	－	1	1	1	
経常利益	20	45	△182	△202	
特別利益	－	－	－	－	
特別損失	－	－	－	－	
税金等調整前当期純利益	20	45	△182	△202	
親会社株主に帰属する当期純利益	4	42	△185	△12	

売上高	845百万円(前期比2.2%増)
営業利益	25百万円(黒字転換)
最終利益	10百万円(黒字転換)

	<u>2022年</u>	<u>2023年</u>
DXサービス製品群からの売上*1	82百万円	⇒ 141百万円 (70%増)
それ以外からの売上	744百万円	⇒ 704百万円 (5%減)

* 1 建設DXサービス、クラウドデータサービス、Kiwi Tech IoTクラウドサービス、RiskFinderからの関連売上の合計。

2023年12月期業績予想

前期の新規製品・サービスの効果があり、売上高は18百万円増収の845百万円。

IoTソリューション事業が加わったこと等で原価構造に変化があり、売上原価は、前期の原材料評価減228百万円を除いた375百万円に比べて、増加しますが、原価低減や販管費の節減を継続することで、営業利益は25百万円の黒字を見込む。

	2020年	2021年	2022年	2023年	単位：百万円	
	12月期	12月期	12月期	12月期	前期比	
	(実績)	(実績)	(実績)	(予想)		
売上高	913	722	827	845	18	2.2%
売上原価	446	317	603	467	△136	△22.6%
売上原価率	48.9%	43.9%	72.9%	55.2%	△0.2p	
売上総利益	467	405	223	379	156	69.9%
販管費	434	398	420	354	△66	△15.8%
営業利益	32	6	△196	25	221	
営業利益率	3.5%	0.9%	△23.8%	3.0%	0.3p	
営業外収益	3	6	16	—	△16	
営業外費用	5	0	1	—	△1	
経常利益	30	12	△182	25	207	
特別利益	—	—	—	—	—	
特別損失	2	—	—	—	—	
税金等調整前当期純利益	28	12	△182	25	207	
親会社株主に帰属する当期純利益	10	1	△185	10	195	

※2023年12月期の想定為替レートは、米ドル129円00銭、中国人民元19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8百万円増加となります。

(ロイヤリティ収入)

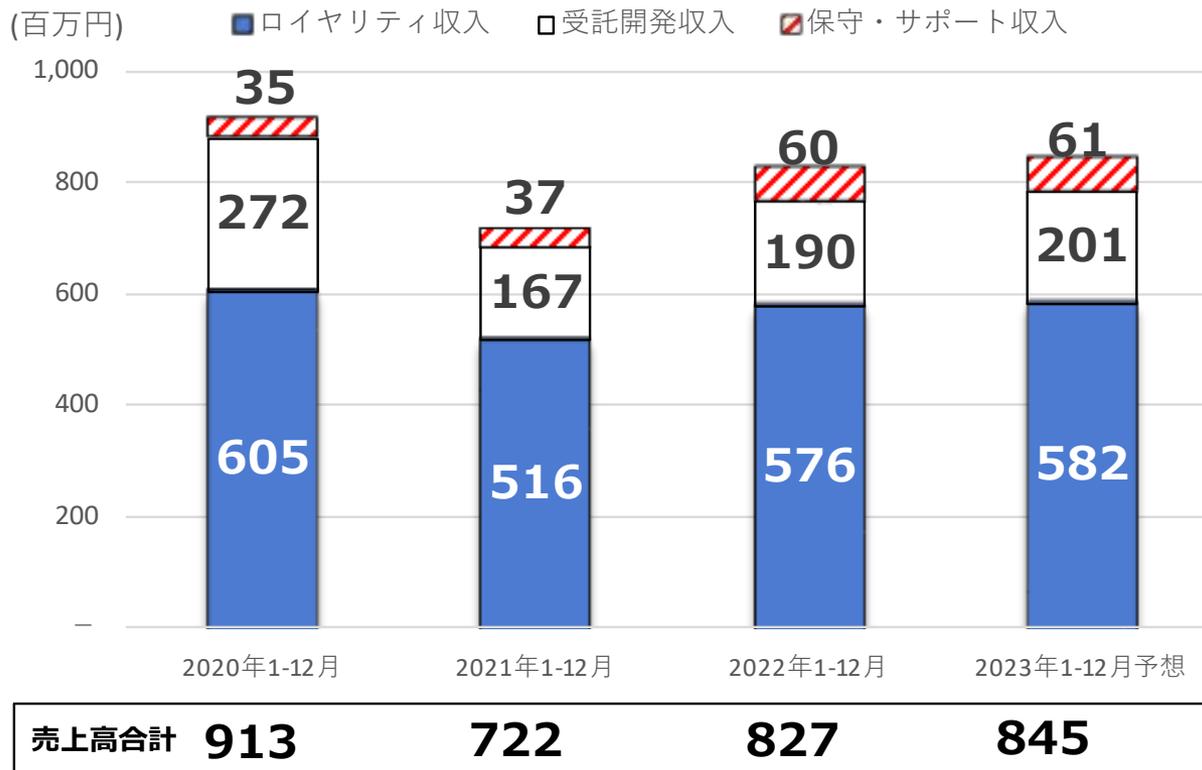
映像(4K/8K)再生関連製品やバックアップ関連サービスは、2022年後半に当社の3製品が新たに顧客製品に搭載された効果が、2023年には、通年で寄与すること等で、増収を見込んでおります。

(受託開発収入)

IoTソリューション事業が加わる2023年12月期は、新規開発案件が多く、高水準であった2022年12月期を上回る水準を見込んでおります。

(保守・サービス収入)

2022年12月期の受託開発での新規案件に伴う保守・サポートが継続することで、大きく伸びた2022年12月期と同水準を見込んでおります。



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) スマホ連携アプリのさらなるラインナップ拡充 (現在4製品 => 6製品へ)。
- (テレビ) 新機能ブラウザの顧客製品への搭載完了。

建設DXサービス事業

- 採用建設会社数 10件超と採用累積トンネル数 60本の獲得 (本資料提出日現在8社と34本)
- 「切羽AI評価システムサービス V2」、「コンクリートAI評価サービス」、「動体認識AI解析サービス」に続く、4つ目の建設現場特化型DXサービスのサービスイン。

セキュリティ & プライバシーソフトウェア事業

- スマートフォンバックアップサービス「sMedio Cloud Backup」からのサービス収入確保、新規顧客獲得。

IoTソリューション事業

- Kiwi Tech社のIoT製品/SaaSサービス関連からの売上計上。

その他の情報

赤：収入

緑：費用

売上規模
(イメージ)

③セキュリティ&プライバシーソフトウェア事業

受託開発業務を基盤とした安定的な受託開発収入と、「sMedio Cloud Backup」、「RiskFinder」等のDXサービスの利用に応じた月額課金(*1)を収益の核としている。

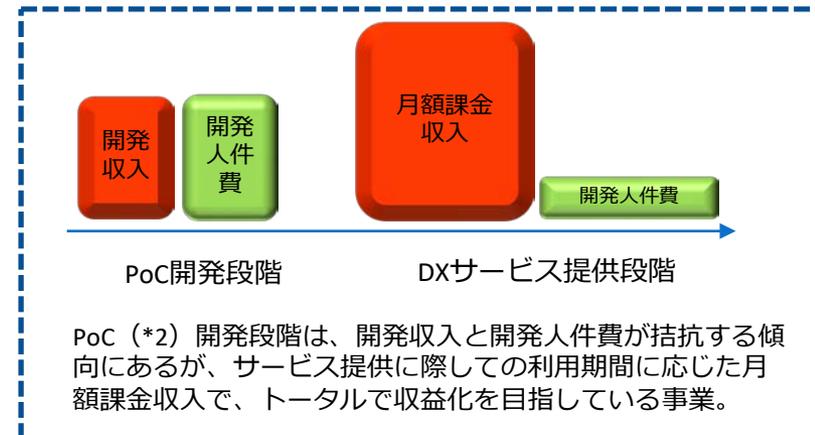
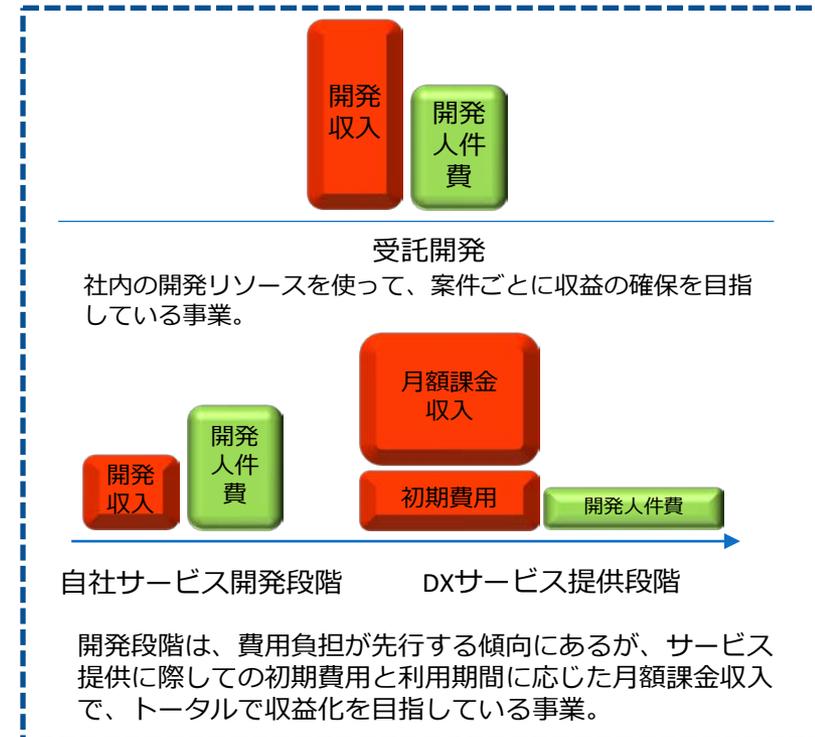
*1形態別売上高(P19)では、月額課金収入は、ロイヤリティ収入に含まれています。

④IoTソリューション事業

Kiwi Technology社との業務提携により、流通・物流業界向けに提供しているDXサービスの利用に応じた、月額課金(*1)とハードウェア製品販売を収益の核としている。

*1形態別売上高(P19)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。

*2 Proof of Conceptの略で、概念実証のこと。



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。

→新規性があるゆえに生じる不確実性。

(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

セキュリティ & プラ
イバシーソフトウェ
ア事業

IoTソリューション
事業

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、数年来、成長の柱に据えてきていた建設DXソリューション事業に加え、令和4年7月に、新たに、IoTソリューション事業を立ち上げ、今後の成長の柱とすべく、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、大きな成長性は見込めませんが、デジタル家電の買い替え需要に下支えされながら、漸減していくと見込んでいます。

建設DXソリューション事業は、建設工事現場への浸透・採用には手応えを感じておりますが、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、採用が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・強化に継続した投資が必要となります。

IoTソリューション事業は、事業を開始したばかりで、営業体制・開発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。

※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。

(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。

(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。

※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。

（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。

（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。

※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

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4年12月期の実績では上位3社で売上の59.6%を占めております。顧客との関係は良好であります。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。

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。

※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

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
家電向け組み
込みソフトウェア事業**

**建設DX
サービス事業**

**セキュリティ & プライバ
シーソフトウェア事業**

**IoTソリューション
事業**

競合

1. 競合の事業社の存在

→継続的なソフトウェア機能強化を図り、現在の顧客の維持を図りつつ、強化されたソフトウェア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サービス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。

1. 競合の事業社の存在

→継続的なハードウェア製品開発、サービス機能強化を図り、現在の顧客基盤を維持しつつ、強化されたハードウェア製品、サービス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DXサービスの内製化

→一歩先んじたDXサービスを提供する。センサーデバイスの管理や可視化だけでなく、収集したセンサーデータを活用、AIを利用したデータ活用基盤を構築し、顧客内製DXサービスより一歩先んじたDXサービスを提供していく。

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。

