



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社C R I ・ ミドルウェア

<東証グロース市場：3698>

2024年12月20日

© CRI Middleware Co., Ltd.

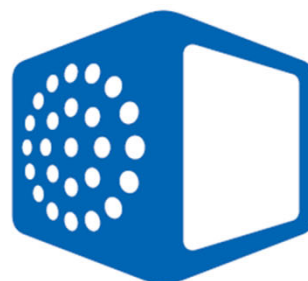
# 【1】 会社概要

# (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170名 単体152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 上海希艾維信息科技有限公司

(2024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**

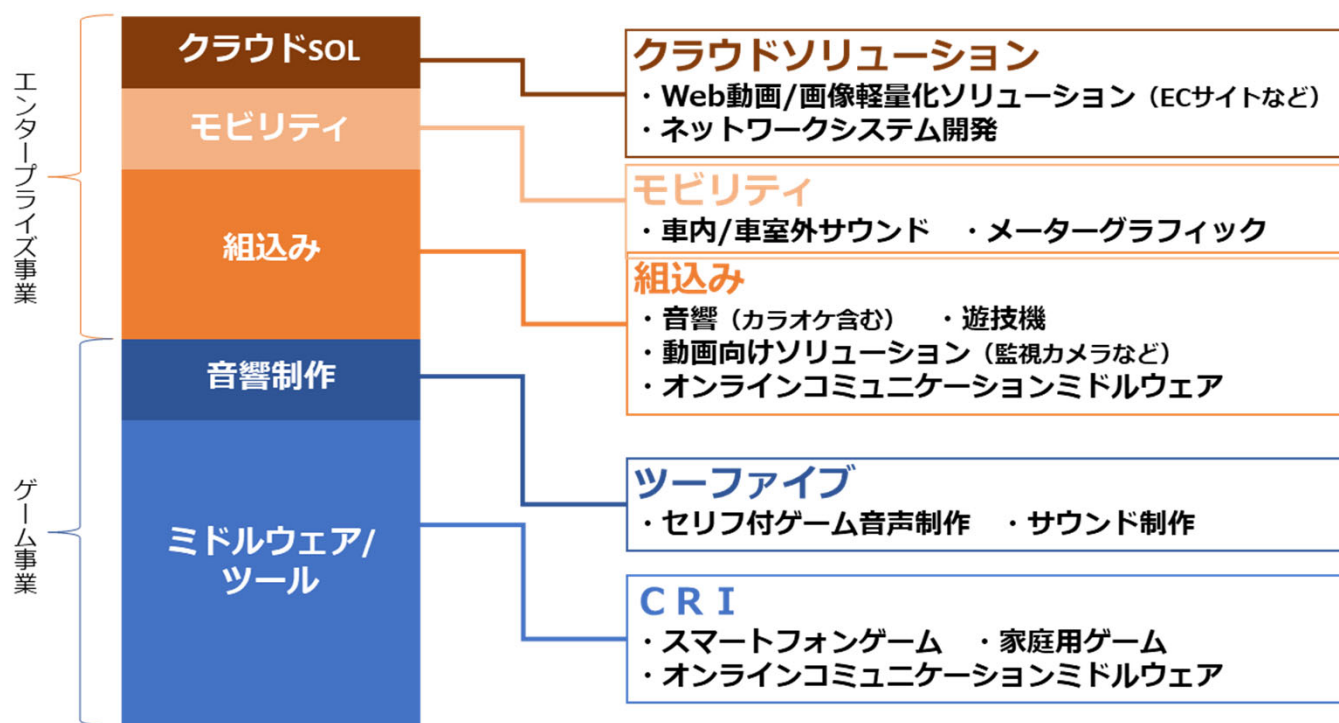
**小さく軽く**

**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~

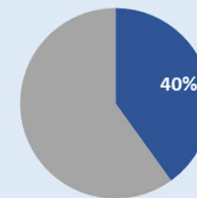


スマートフォンゲーム、家庭用ゲーム開発向けに、音声・映像技術を提供。中国・北米を中心に海外展開を推進中。2022年より次世代製品TeleXusの提供を開始。

**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®」
- ・オンラインコミュニケーションミドルウェア「CRI TeleXus®」

売上構成比  
(2024年9月期)

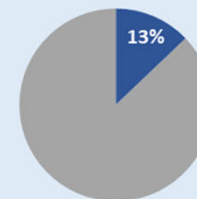


売上推移 (百万円)



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  
(2024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～



※24年9月期より分野区分の見直しを行ったため、22年9月期以前の数値は非公表となります。

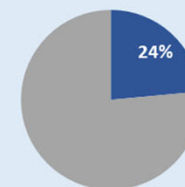
組込み分野

家電、IoT機器、電子玩具、遊技機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「CRID-Amp Driver®」
- ・フルデジタルオーディオソリューション「CRI SOLIDAS™」
- ・高圧縮トランスコードシステム「CRI DietCoder®」
- ・オンラインコミュニケーションミドルウェア「CRI TeleXus®」

売上構成比 (2024年9月期)



売上推移 (百万円)



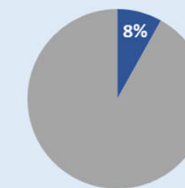
モビリティ分野

移動手段となるモビリティ業界向けに、CRIがこれまで培ってきた音声・映像などのあらゆる技術をアレンジし提供。モビリティ業界に新たな価値と体験を提供し続ける。

**主要製品**

- ・サウンド開発ソリューション「CRI ADX® Automotive」
- ・グラフィック開発ソリューション「CRI Glassco®」
- ・オンラインコミュニケーションミドルウェア「CRI TeleXus®」

売上構成比 (2024年9月期)



売上推移 (百万円)



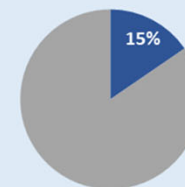
クラウドソリューション分野

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。またこれらの開発や提供で培った経験や技術を駆使し、ネットワークシステム開発分野へも参入。

**主要製品**

- ・Web動画ソリューション「CRI LiveAct®」
- ・画像軽量化ソリューション「OPTPiX SmartJPEG」

売上構成比 (2024年9月期)



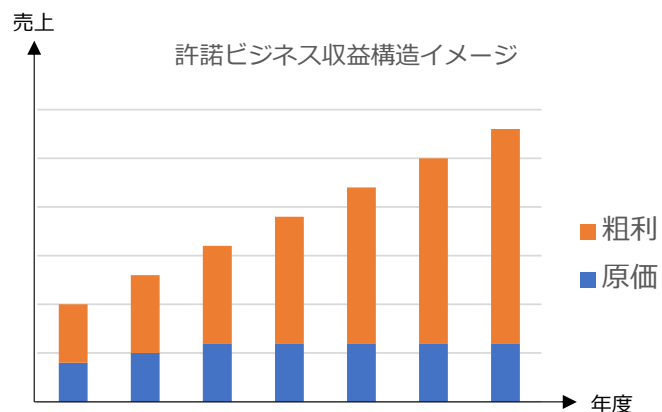
売上推移 (百万円)





## (2) 事業の収益構造

# 技術の許諾ビジネス



当社の事業は、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です。

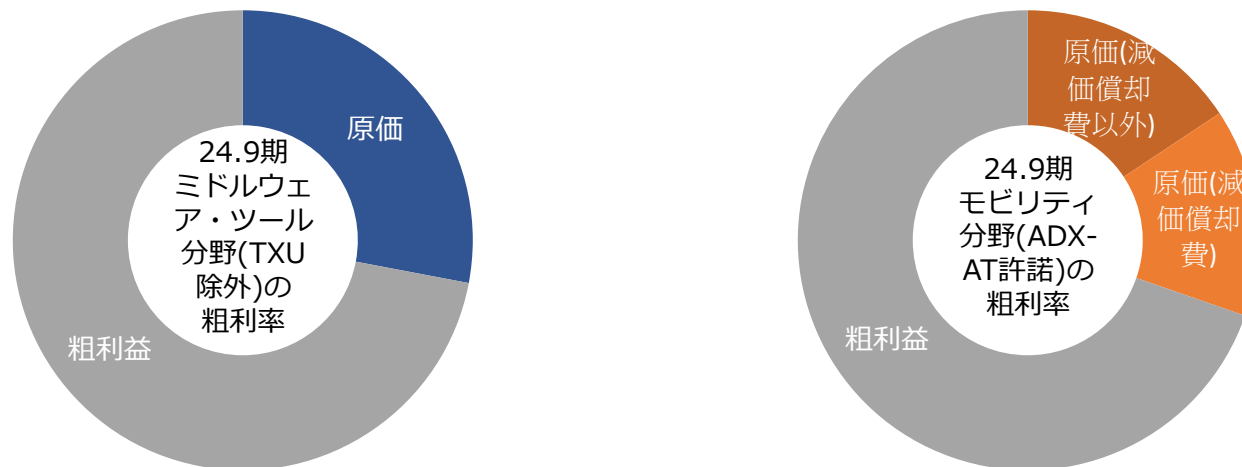
「**×(かける) n**」を実現できるため、高い利益率を実現可能です。

受託ビジネスは、許諾製品を利用させていただくために行っています。特にエンタープライズ事業では、将来の許諾収益への布石として受託ビジネスが多くなっています。

## (2) 事業の収益構造 ～許諾ビジネスの高い利益率～

許諾ビジネスの収益構造は、売上が固定費を上回ると、粗利率が飛躍的に高くなります。  
 通常受託中心のソフトウェア事業に比べ、**高い利益率**を実現できます。

ゲーム事業／ミドルウェア・ツール分野（CRI TeleXusに関する損益を除外）及び  
 エンタープライズ事業／モビリティ分野のADX-AT許諾の粗利率は、以下のとおりです。

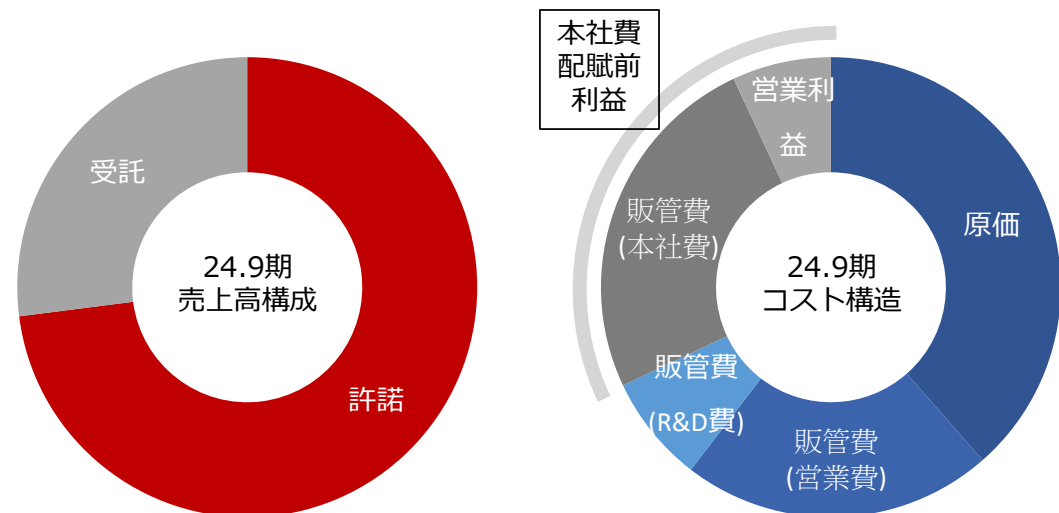


## (2) 事業の収益構造 ~ゲーム事業の高い収益率~

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・ツール分野（ほぼ許諾売上）と、ツーファイブが行う音響制作分野（受託売上）が含まれます。

現在、ミドルウェア・ツール分野でCRI TeleXusへの研究開発投資（R&D費）をここ数年、毎年1~2億円規模で行っていることから、営業利益率が7%と低下しています。今後、CRI TeleXusの製品リリース、許諾売上の拡大に伴い、利益率は改善していく見込です。

また、本社費について、全体の60~70%をゲーム事業で負担しています。本社費の配賦率は、予算時の本社費配賦前利益額で決定しています。



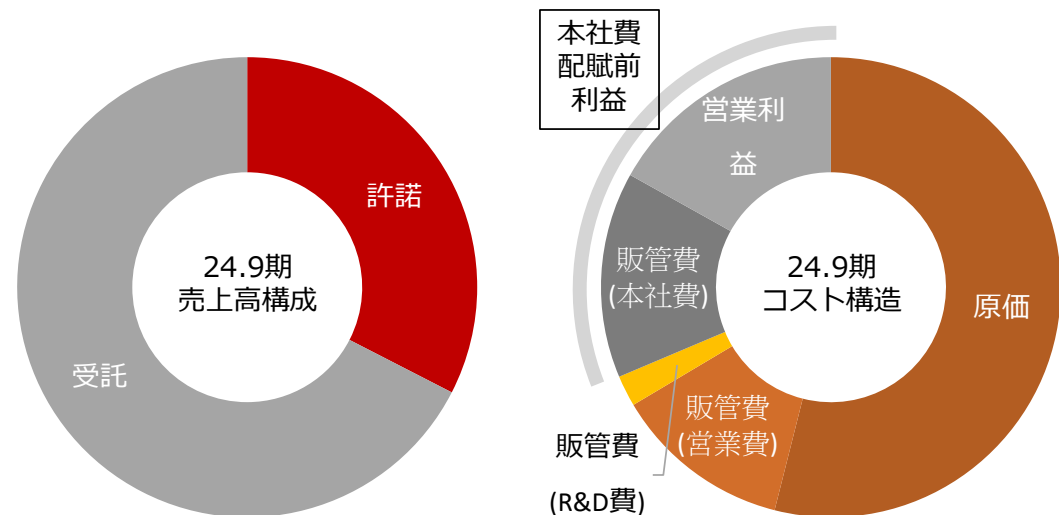
## (2) 事業の収益構造 ～投資段階のエンタープライズ事業～



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。組込み、モビリティ、クラウドソリューションの3分野で構成されています。

現在、コロナの影響も払拭され、各ビジネスとも損益分岐点を越えたことから、営業利益率は17%と大きく改善しています。今後、モビリティ分野の飛躍的な成長に加え、CRI TeleXusの非ゲーム分野への展開加速により、売上の拡大を目論みます。

モビリティ分野はソフトウェア投資が完了し、2～3年後に減価償却費（原価）が軽くなり、営業利益率は上昇する見込です。



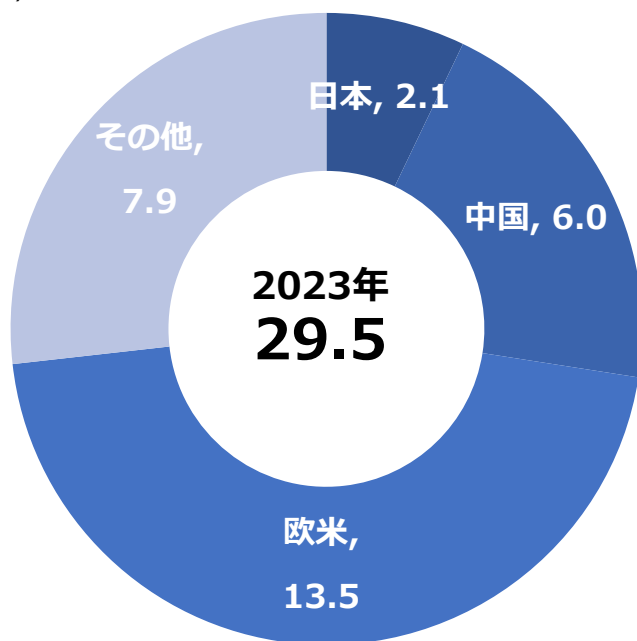
# 【3】 市場環境

※ 全事業の市場・競合環境を網羅してはおりません。

# (1) 市場規模 ~ゲーム事業~

## ・ 世界ゲームコンテンツ市場 (2023年)

(兆円)



※出典：ファミ通ゲーム白書2024

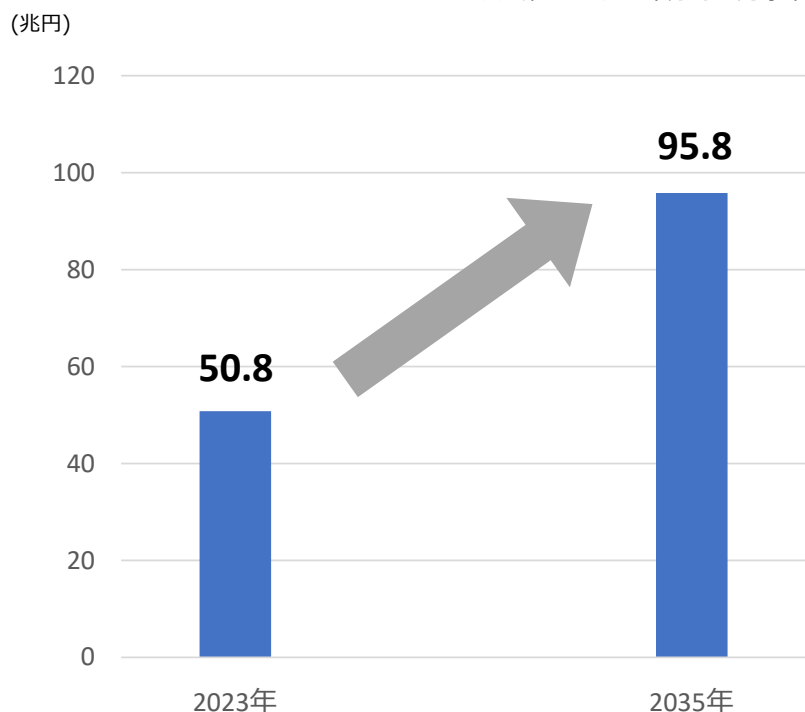
## ・ 市場に対する当社グループの認識

- ・ ゲーム市場全体としては、前年比10%程度増加。
- ・ 日本市場も微増ながら堅調に推移。スマホからゲーム機への揺り戻しや、インディーゲームの台頭などを実感しており、国内市場は変化しつつ、成長を続けると見ている。
- ・ 中国市場はデータ上は回復しているが、現地法人では如実な回復を認識していない。欧米市場への足掛かりを再構築し、最大市場への進出を目論む。

# (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 (2035年予測)

※当社モビリティ分野の対象市場



## ・ 市場に対する当社グループの認識

- ・ 自動運転技術の高度化に伴うシステム構成変化やコネクテッドカーの普及、また、ソフトウェアによる自動車の機能を更新するSDV (Software Defined Vehicle) 化の進展など、自動車を取り巻く環境は大きく変化。市場は拡大すると見ている。
- ・ ゲーム業界のアップデートによりコンテンツを更新する技術が、注目を集めており、当社技術へのニーズは高まると見ている。

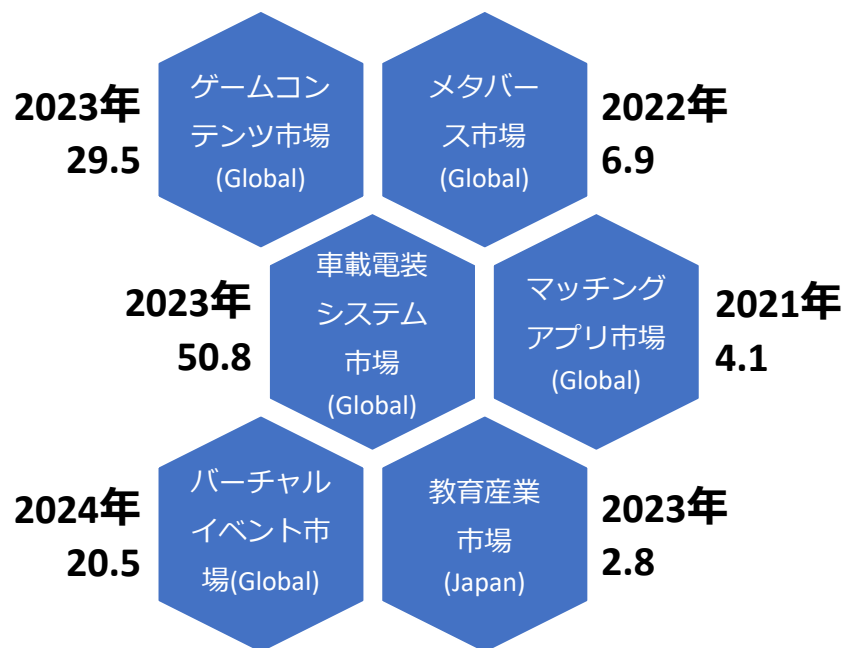
※出典：富士キメラ総研「車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査 2024 上巻」

# (1) 市場規模 ～両事業共通(TeleXus関連)事業～

## ・ TeleXusの主な市場規模

※当社TeleXus製品の対象市場

(兆円)



## ・ 市場に対する当社グループの認識

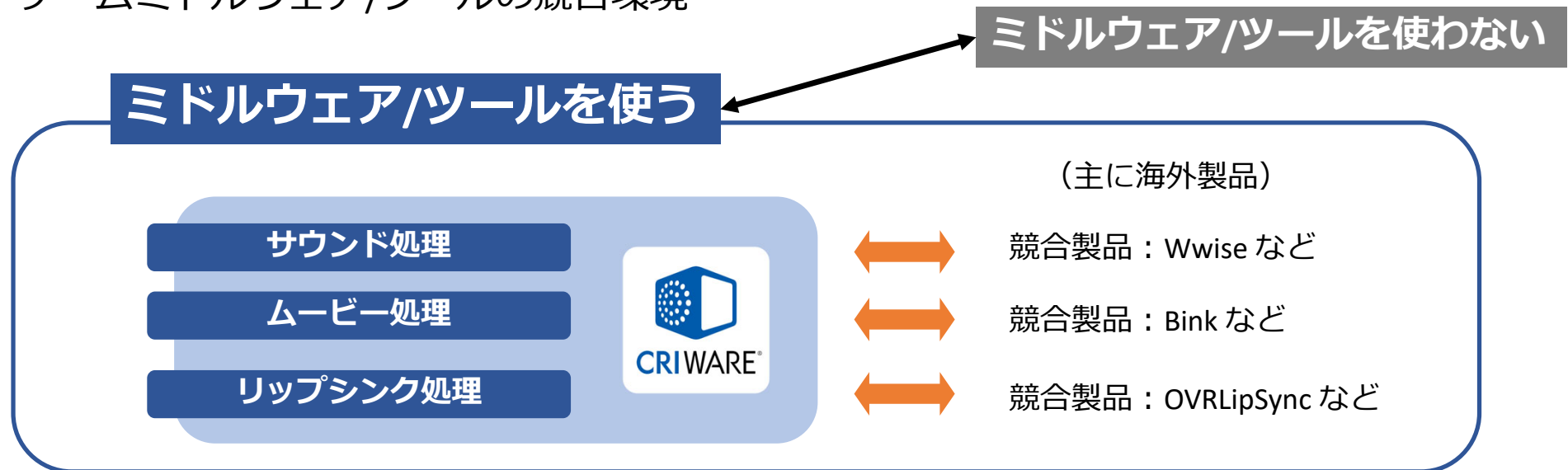
- ・ ボイスチャットやWebを通じた動画配信など、オンライン上でのコミュニケーション行為は定着してきている。
- ・ メタバースについては、熱狂的なブームが一段落し、地に足のついたビジネス展開が進展すると見ている。
- ・ オンライン上で行われる会議、ゲーム、イベント、コンサート、ショッピング、教育、自動運転の車内など、TeleXus活用の可能性は無限にあると考えている。

※ 出典：令和6年版情報通信白書、aidiot、ModorIntelligence、矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査を実施（2024年）」等



## (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

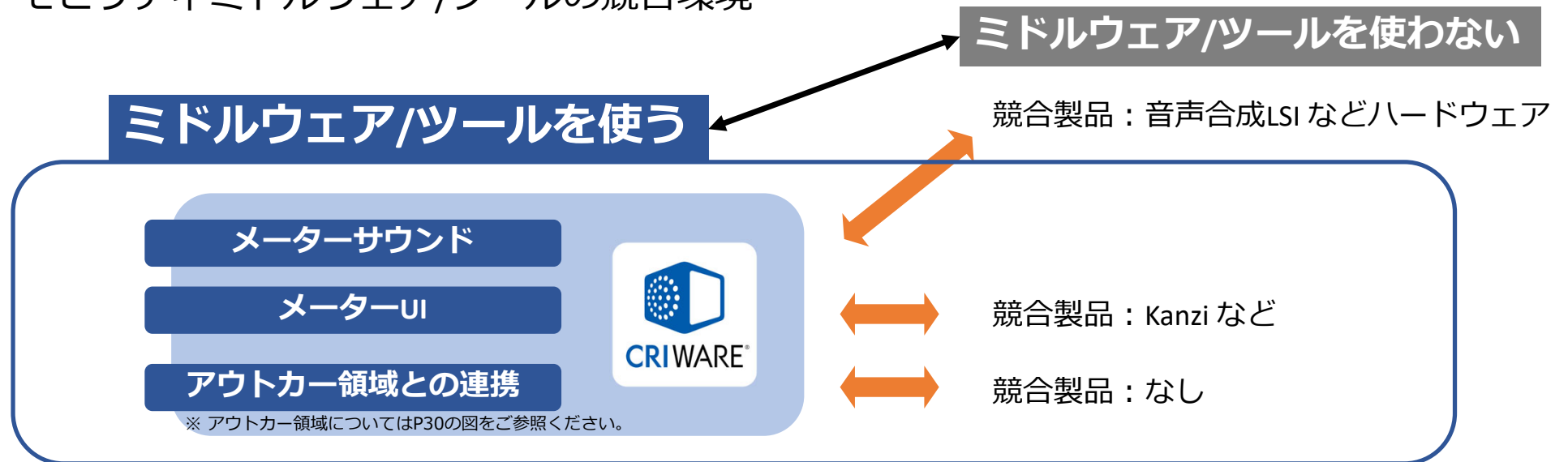


差別化

- ①信頼性：ゲーム会社のサポートを通じて磨かれた技術と累計8700を超える採用実績
- ②参入障壁：業界浸透度が高く、ゲーム固有の開発環境や特徴に精通した開発経験
- ③多機能：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

## (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

- ①信頼性：モビリティ向けCRIWAREは累計約1,000万台に採用
- ②SDV対応：ゲーム由来のアップデート可能なデータドリブン型システム
- ③開発プロセスの革新：車両メーカー主体で多様なデザインが可能なワークフロー

# 【4】競争力の源泉

# 経営資源・競争優位性



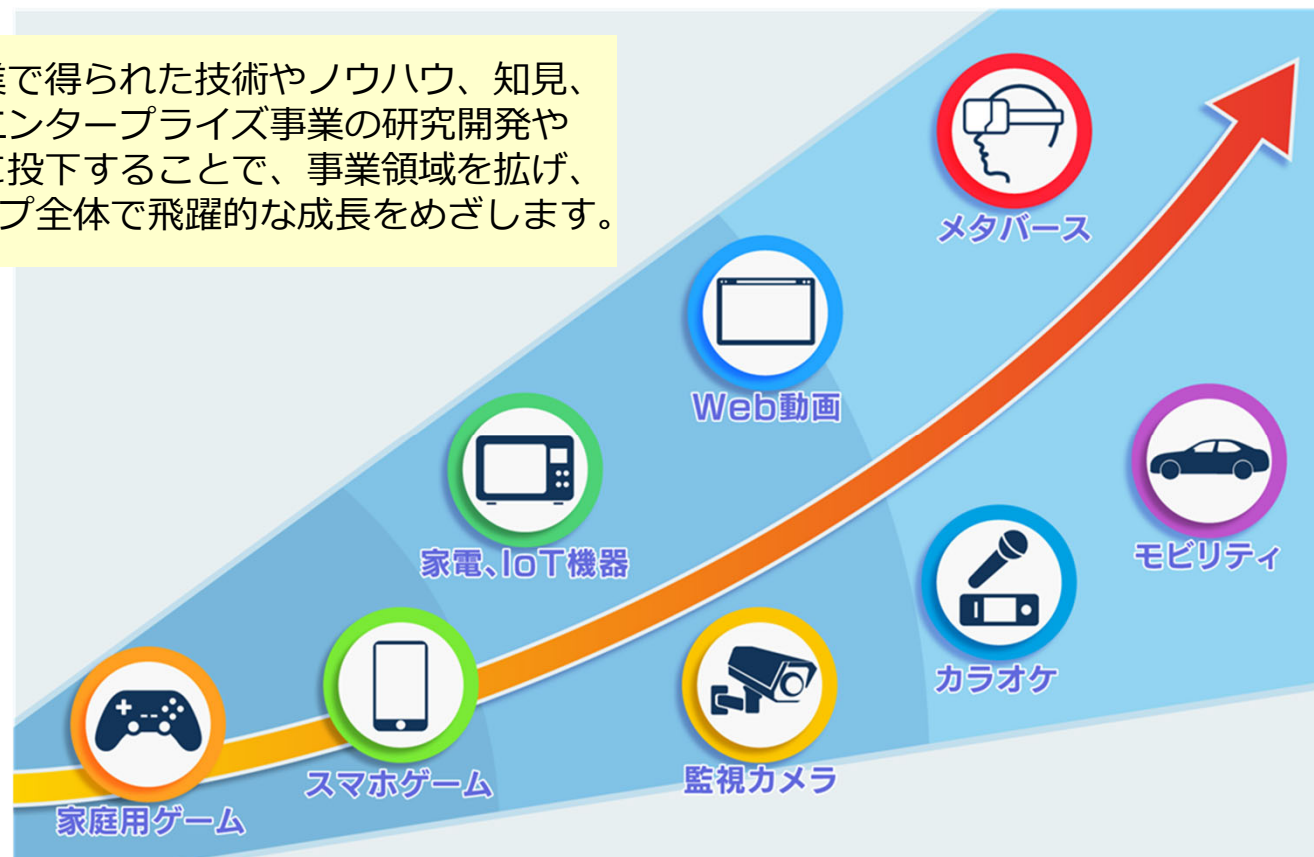
経営資源		競争優位性
1. 人財	音声と映像に特化したプロ技術者集団	当社は、音声・映像の最先端分野であるゲームや音響など各業界から信頼を得ている技術者が100名程集まる、世界最大規模の音声と映像の技術者集団です。
2. 技術・知的財産、ノウハウ	音声・映像のデジタル信号処理技術	高度かつ難解なデジタル信号処理技術を、研究開発に留まらずに実装する技術を保有しています。カラオケや遊技機、家電製品、自動車など、実社会において使われ、機能している技術であることが当社の強みです。
3. ブランド	CRIWARE	音声・映像のデジタル信号処理技術をミドルウェア化し、「CRIWARE」として許諾販売しています。「CRIWARE」のゲーム事業でのライセンス数は全世界累計で8,700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。「 $\times$ (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~

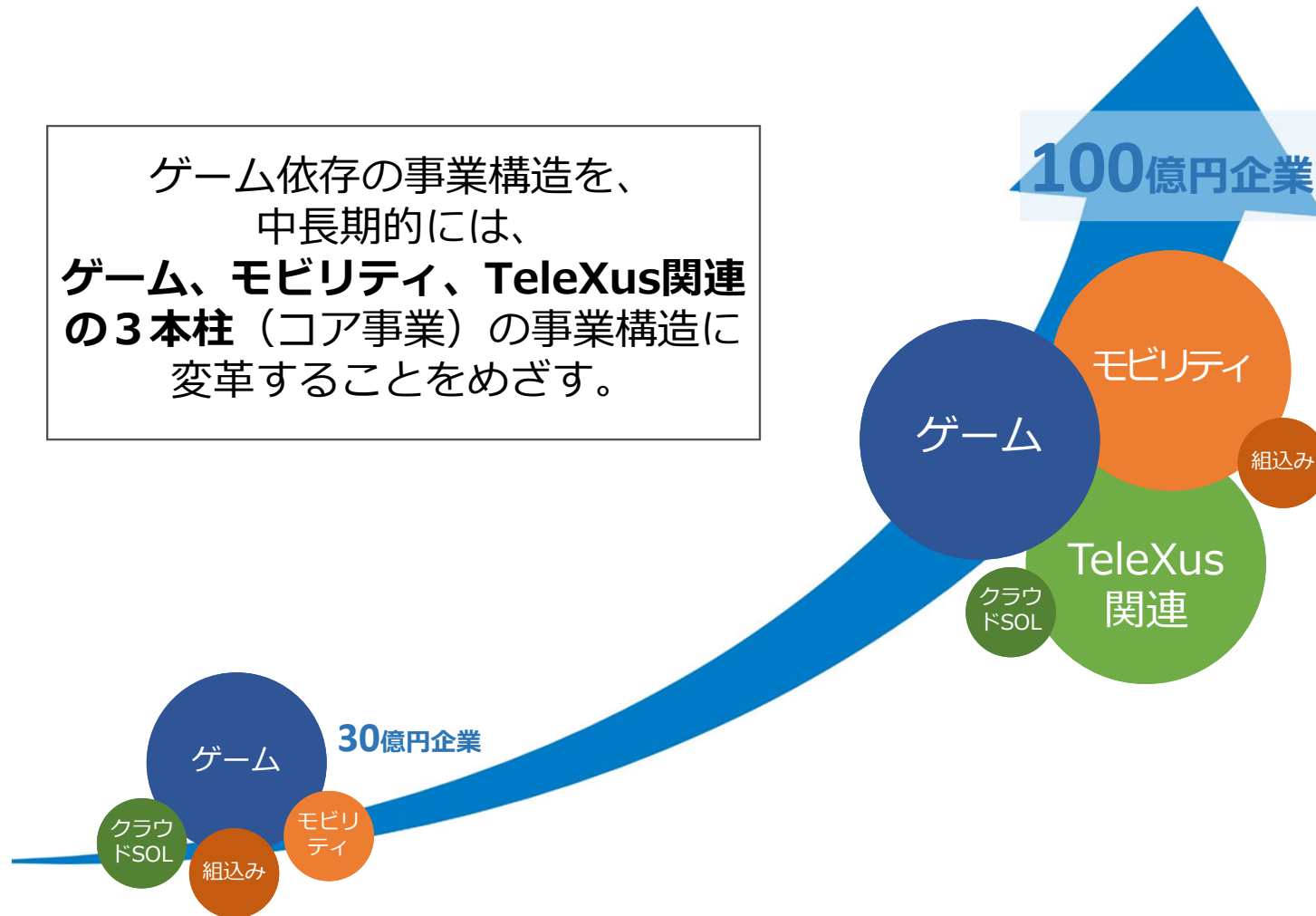
## ゲーム技術をエンタープライズへ

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。



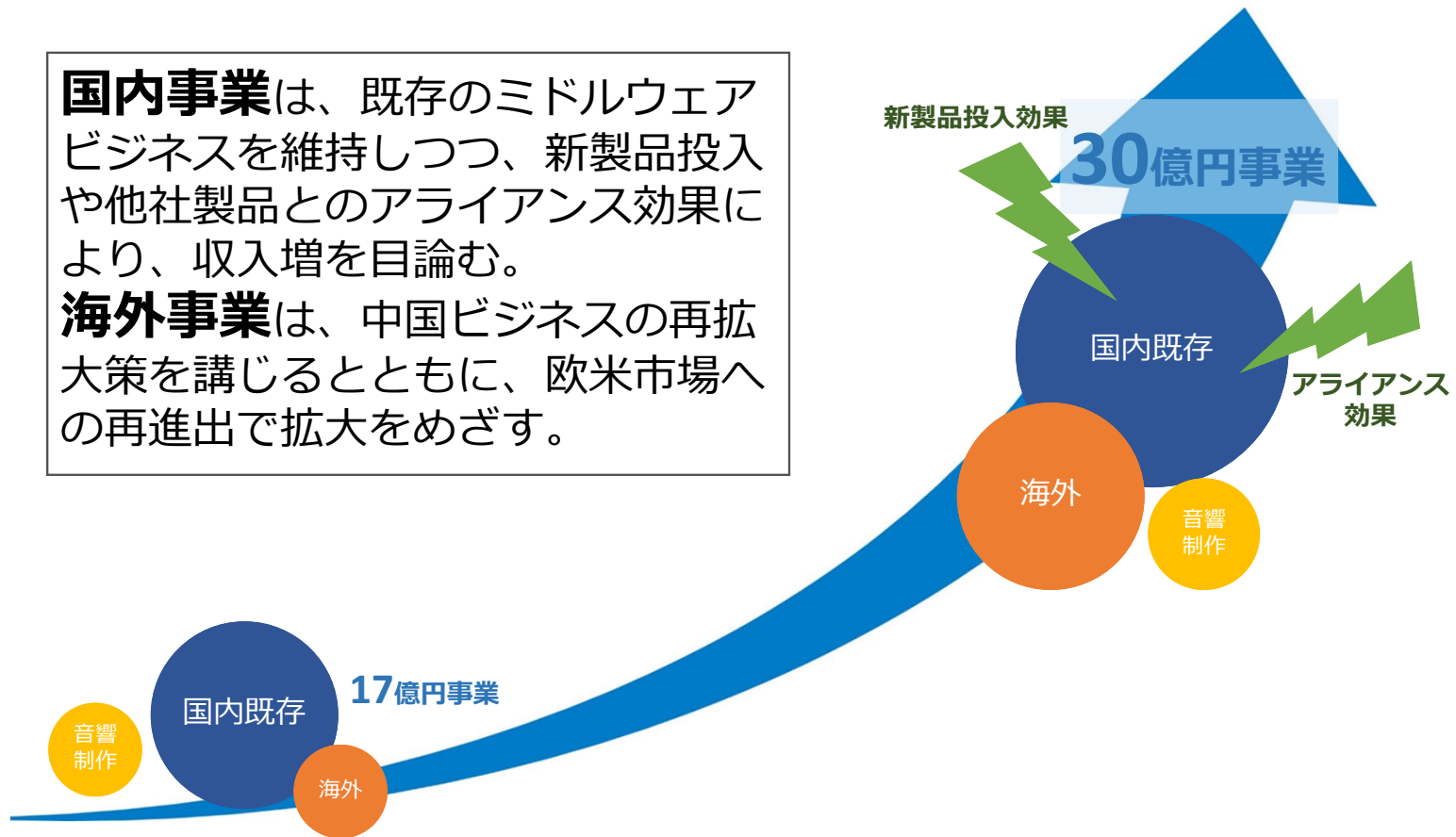
# (1) 成長戦略 ~めざす姿~

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① ～ゲーム事業～

**国内事業**は、既存のミドルウェアビジネスを維持しつつ、新製品投入や他社製品とのアライアンス効果により、収入増を目論む。  
**海外事業**は、中国ビジネスの再拡大策を講じるとともに、欧米市場への再進出で拡大をめざす。





# (1) 成長戦略① ～ゲーム事業／国内事業～

## 国内事業成長戦略

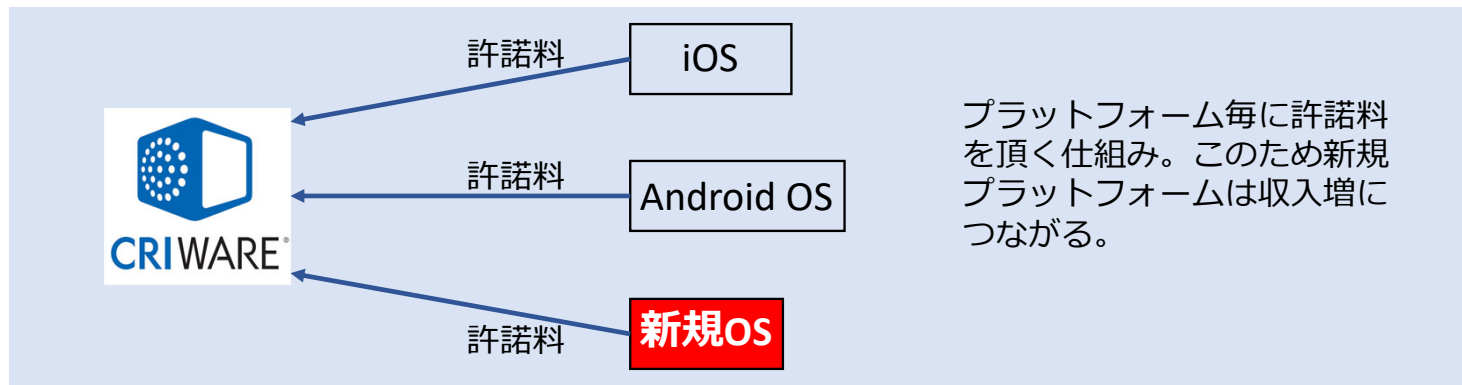
- ・既存のミドルウェアビジネスは、**自社の新製品/新機能や他社製品との連携**による機能強化や製品ラインナップ拡充により、シェア拡大を目論む。ゲームタイトルに**当社技術や当社製品の何か1つでも関与している状態**をめざす。
- ・**新製品「CRI Clovis」**を前期に正式リリース。売上拡大を図る。



# (1) 成長戦略① ～ゲーム事業／海外事業～

## 海外事業成長戦略（中国）

- 中国ビジネスは、既にスマートフォン市場に拡がりつつある**iOS・Android**に**続く新規OS**へ対応し、中国市場でのCRIWARE許諾ビジネスの拡大を目論む。



- コロナ禍で停滞していた中国ゲーム**市場については回復基調**にあることから、当社中国ビジネスも再度**成長軌道への回帰**を果たすべく、不足している**営業力の強化**に取り組む。

# (1) 成長戦略① ～ゲーム事業／海外事業～

## 海外事業成長戦略（欧米）

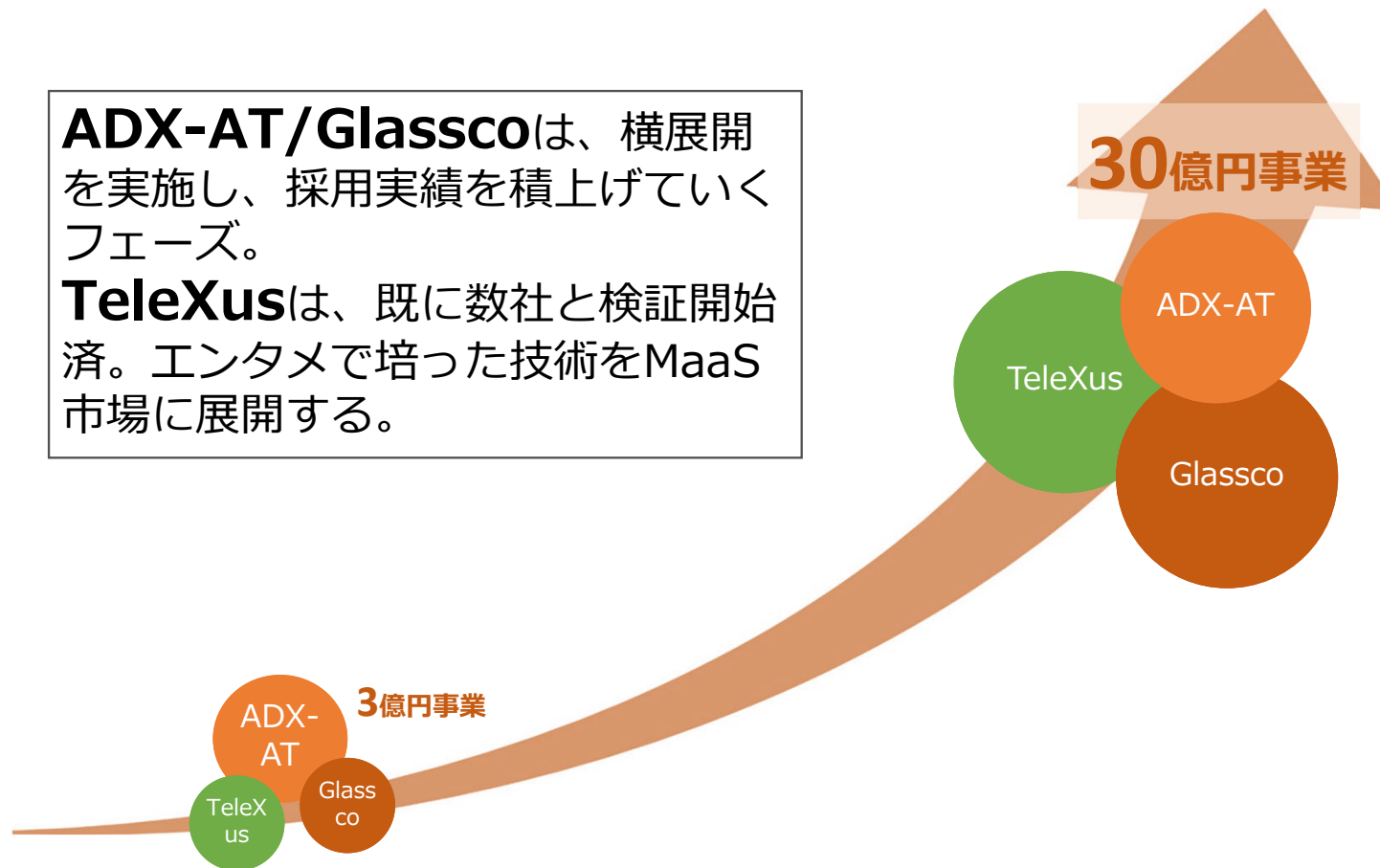
- ・ 欧米ビジネスは、GDC出展などを皮切りに、欧米への再進出機会を探り、**現地販売機能の設置（現地子会社立上げもしくは現地企業との業務提携）**を目論む。
- ・ 欧米は、既にDestinyやHitmanシリーズなどビッグタイトルへの導入実績があり、顧客が導入しやすい**映像関連ミドルウェア（CRI SofdecやCRI Clovisなど）**を皮切りに、拡販を進める。



# (1) 成長戦略② ～モビリティ～

**ADX-AT/Glassco**は、横展開を実施し、採用実績を積上げていくフェーズ。

**TeleXus**は、既に数社と検証開始済。エンタメで培った技術をMaaS市場に展開する。



# (1) 成長戦略② ～モビリティ／音声製品～

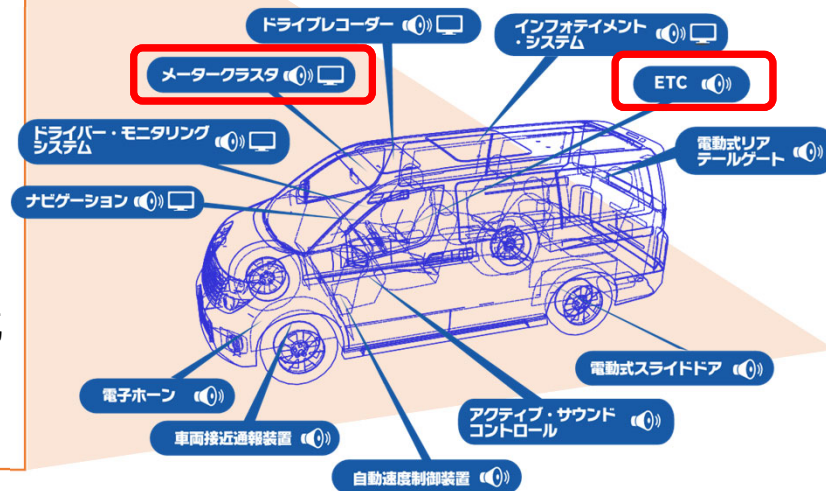
## CRI ADX Automotive (略称：ADX-AT)

- 情報提示音（ウインカーやリバース使用時の音）やETC音声など**車室内外のさまざまな音を制御**する車載サウンドソリューション。現状はメータークラスタでの実績。
- **コスト/部品点数/実装面積/電力消費を大幅に削減**。音質も損なわれず大音量再生が可能。
- 2020年9月期より実用車への搭載が始まり、2024年9月までで**累計950万台超**に採用実績。



なぜ音を制御？

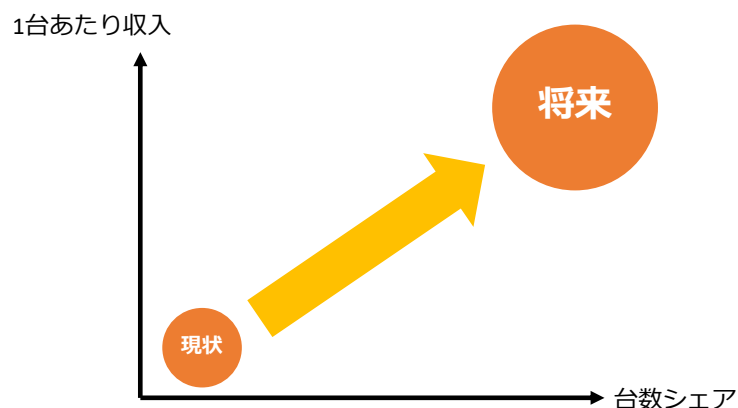
Ans：ドライバーに重要な情報を整理して伝える必要から。ゲームでは同じような技術が昔から使われている。



# (1) 成長戦略② ～モビリティ／音声製品～

## ADX-AT成長戦略

- ・ ADX-ATは、日系メーカー中心に取引を拡大するとともに、海外メーカーとも関係を構築し、四輪車の**世界生産台数\*の20%弱（1500万台）への採用をめざす**。
- ・ 現在メータークラスタ中心に進めている機能展開先を、今後は車両接近通報装置やETCなど他の機能へ拡げることで、**車両1台あたりから得られる収入増を目論む**。



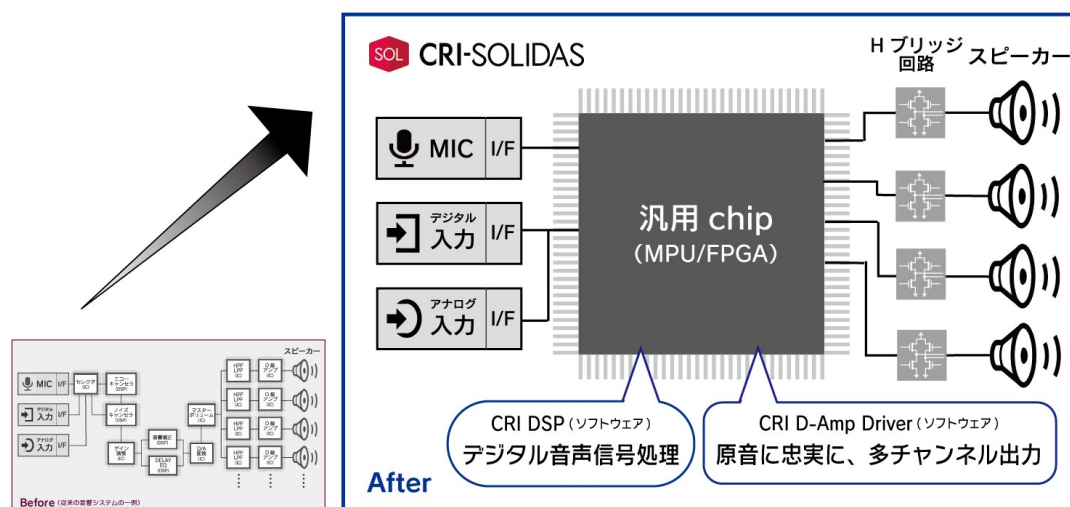
※8297万台は2022年の世界の四輪車生産台数 (出典:マークラインズ)

# (1) 成長戦略② ～モビリティ／音声製品～

## 新ソリューション「CRI SOLIDAS」



汎用のマイコン1個とHブリッジ回路だけで構成されたフルデジタルオーディオソリューション。



### 特長

- ①コスト適正化：最小のシステム構成で、最高の音質を獲得。
- ②高柔軟性：あらゆる製品の仕様を、ソフトウェアで実現。
- ③リスク軽減：少量の汎用部品だけなので、調達・在庫リスクが減少。

# (1) 成長戦略② ～モビリティ／グラフィック製品～

なぜ当社が参入できた？  
Ans：車載メーターのデジタル化により、直観的に操作できるゲームのUI技術が大いに活用できた。

## CRI Glassco (略称：Glassco)

- 車載メーターの**デザイン制作から実装まで**を簡単に行うことができる車載メーターグラフィックソリューション。
- 従来行われていた自動車メーカーと部品メーカーとのデザイン確認から修正までの**工数を大幅削減**。
- **直観的に扱えるUI**により、学習コストの削減にも貢献。
- 対象市場は四輪にとどまらず、二輪市場も。1st事例は二輪から。

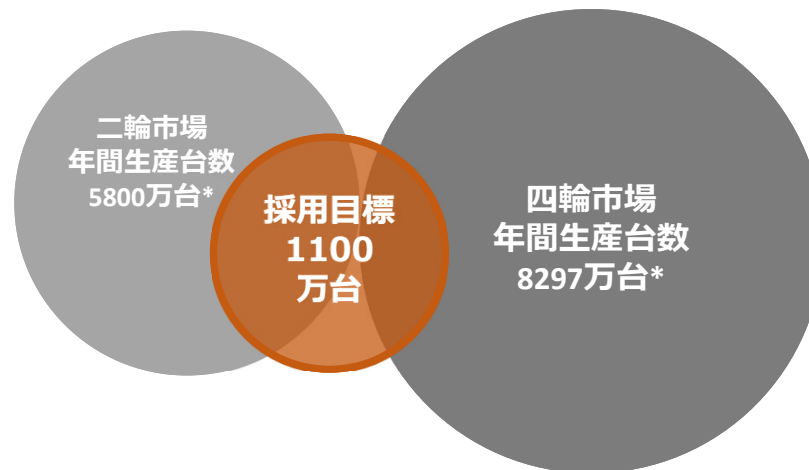




# (1) 成長戦略② ～モビリティ／グラフィック製品～

## Glassco成長戦略

- Glasscoは、ADX-ATで構築してきたTier1との関係を糸口に、メーターグラフィック分野へ進出。四輪のハイクラス車両に集中している競合製品とは異なり、**二輪市場から参入**して実績を積み上げ、四輪市場への拡大を目論む。まずは、**二輪および四輪車の世界生産台数\*の10%弱（1100万台）への採用をめざす。**



2030年には車載メーターの大半がTFT液晶になると言われている。

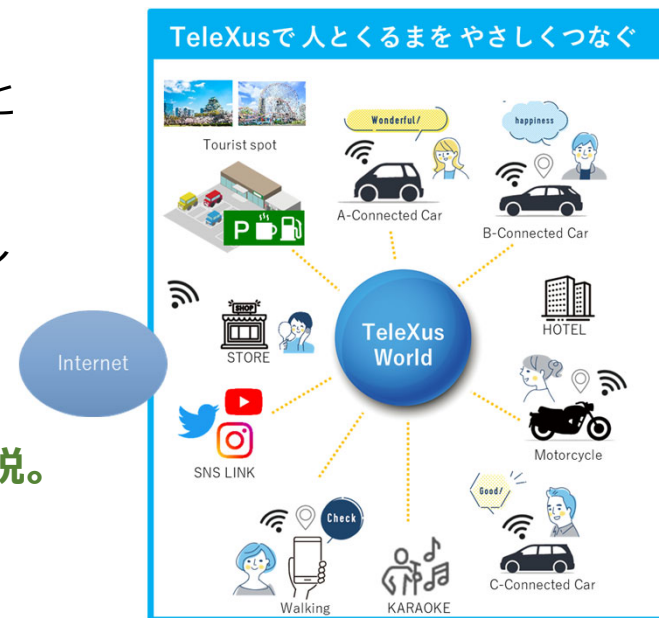
※8297万台は2022年の世界の四輪車生産台数、5800万台は2022年の世界主要国の二輪車生産台数 (出典:マークラインズ)

# (1) 成長戦略② ～モビリティ/コミュニケーション製品～

## TeleXus for Mobility 成長戦略

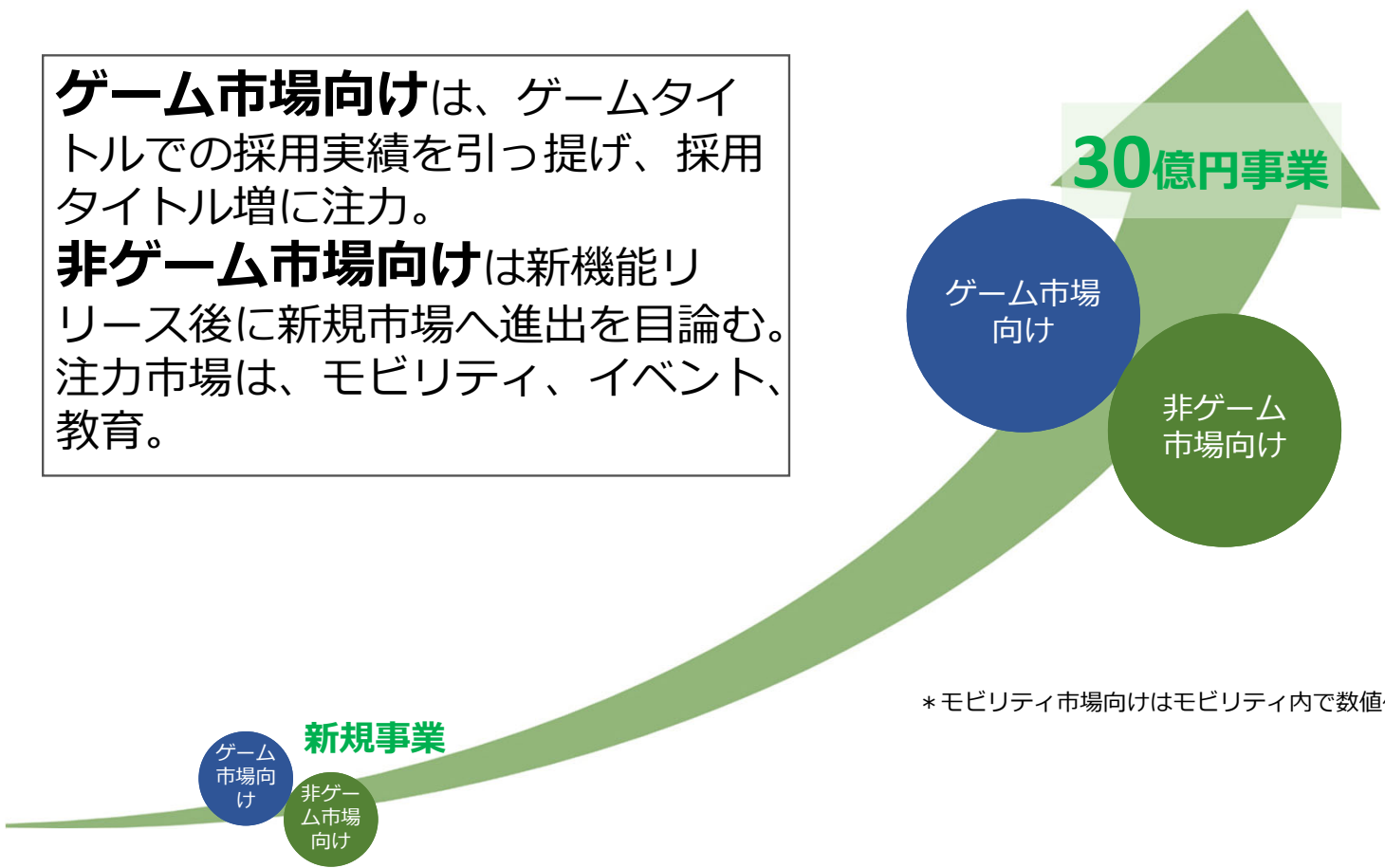
- ・インターネットを通じて外部と情報をやりとりするコネクテッドカーが急速に普及し、日本では既に乗用車の新車販売台数におけるコネクテッドカー比率7割を超えている。
- ・こうした状況下、モビリティを移動手段から、1つのサービスと捉えるMaaS（Mobility as a Service）が登場。TeleXusが架け橋となり、MaaSコミュニティの活性化に繋げたい。

TeleXusの詳細は次ページ以降で解説。



# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連～

**ゲーム市場向け**は、ゲームタイトルでの採用実績を引っ提げ、採用タイトル増に注力。  
**非ゲーム市場向け**は新機能リリース後に新規市場へ進出を目論む。注力市場は、モビリティ、イベント、教育。

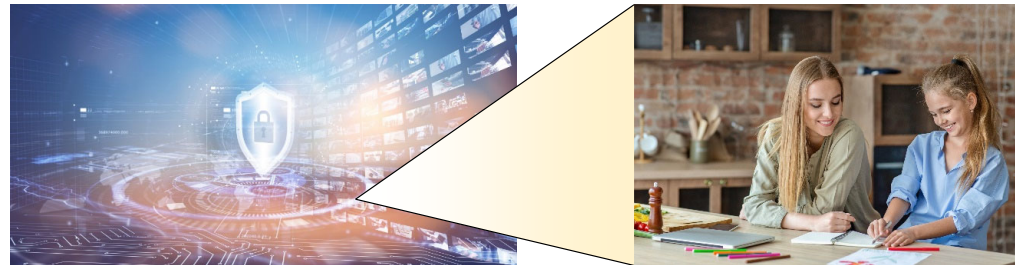


\* モビリティ市場向けはモビリティ内で数値化。

# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連～

## 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。
- ✓ **コミュニケーション空間で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、コミュニケーション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。
- ✓ **非常に簡単にコミュニティを作れるアカウントレス・ルーム機能**  
場所の名前（ルーム名）だけで、コミュニケーション空間を作成できる。



# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連／AI通訳機能～

## 新機能(開発中)紹介(AI通訳)

世界中がネットワークで繋がり、世界がボーダーレスに繋がる中、最大の壁が言語の壁。TeleXusのAI通訳機能が言語の壁を取り除きます！

### 新機能「AI通訳」の特長

- ✓ 実用的な翻訳精度
- ✓ 翻訳速度が早い
- ✓ 多言語に対応

AI通訳つきゲーム体験デモ動画

<https://youtu.be/n-czHCYhcM>

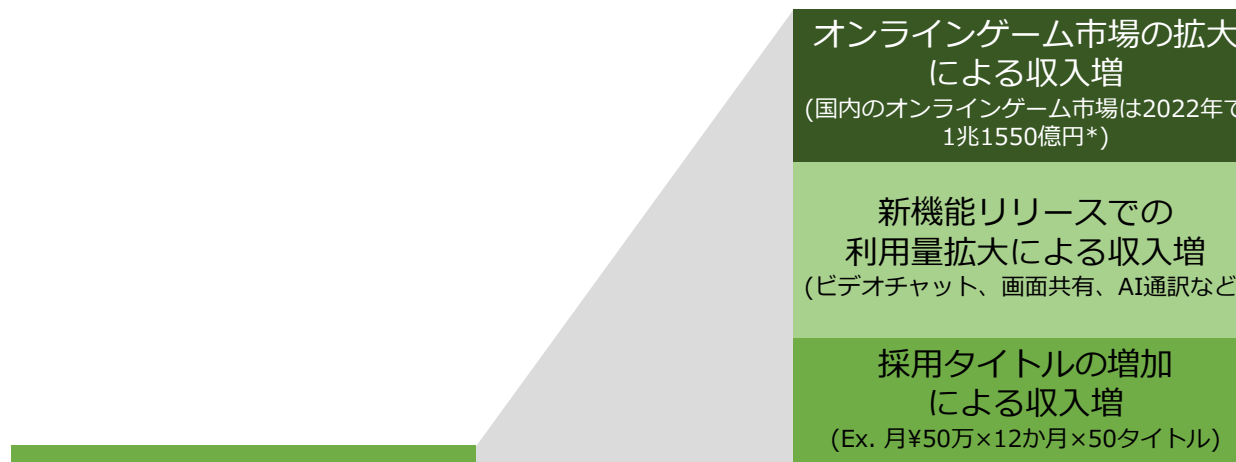


# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連／ゲーム市場向け～



## ゲーム市場向け成長戦略

- ・ CRIWAREで培った音声や映像技術に対する実績をベースに、**ボイスチャットの採用実績を積み上げる**。
- ・ また、新機能リリースにより**他のボイスチャットとの差別化**を図り、**ユーザーの利用量を増加**させることで、収入増を目論む。



\* 出典：JOGAオンラインゲーム市場調査レポート2023

# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連／ゲーム市場向け～

## 事例紹介(ゲームタイトル)

MyDearest が2024年7月にリリースのVR対戦アクションゲーム『ブレizenブレイズ』に「TeleXus」が採用。

**『ブレizenブレイズ』の紹介**  
日本のVR界を牽引するゲーム会社であるMyDearestが開発・販売を手掛ける3対3のVR対戦アクションゲーム。「実際に体を動かして」プレイできる没入感の高いゲーム。

**TeleXus採用理由**  
低遅延、低負荷で、アプリケーションの動作を阻害しないづくりが評価。

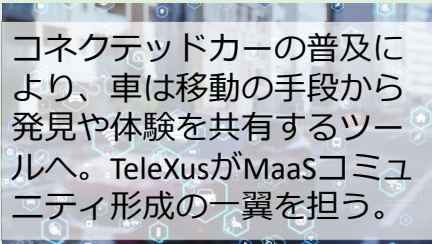


# (1) 成長戦略③ ～TeleXus関連／非ゲーム市場向け～

## 非ゲーム市場向け成長戦略

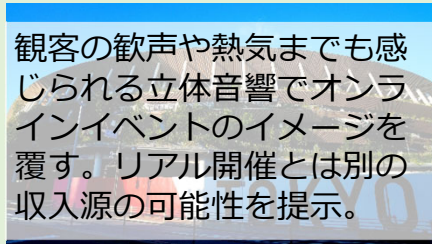
- TeleXusの主な優位性は以下のとおり。  
①**大人数同時会話**、②**立体音響・空間演出**、③**AI通訳**
- あらゆる市場がターゲットになりうるが、その中でも特に、**利用者が多く、現状抱える制限や問題がTeleXusによって解消される**と思われる以下3市場向けに注力。

### モビリティ



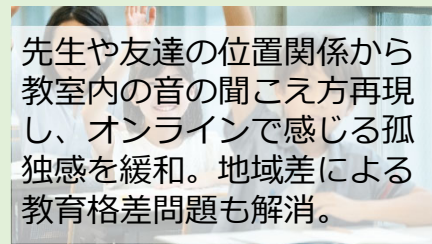
コネクテッドカーの普及により、車は移動の手段から発見や体験を共有するツールへ。TeleXusがMaaSコミュニティ形成の一翼を担う。

### イベント



観客の歓声や熱気までも感じられる立体音響でオンラインイベントのイメージを覆す。リアル開催とは別の収入源の可能性を提示。

### 教育



先生や友達の位置関係から教室内の音の聞こえ方再現し、オンラインで感じる孤独感を緩和。地域差による教育格差問題も解消。



# 今後の成長戦略③ ～TeleXus関連／非ゲーム市場向け～

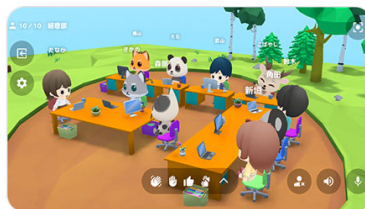
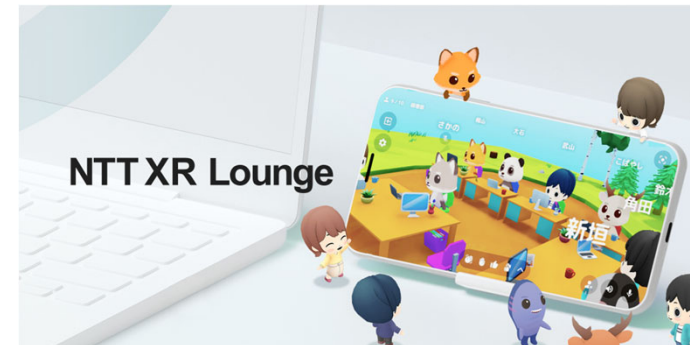


## 事例紹介(バーチャルオフィス)

NTTコノキューが提供している3Dバーチャルオフィスサービス「NTT XR Lounge」に「TeleXus」を提供。

### 「NTT XR Lounge」で活用されている「TeleXus」の機能

- ✓ 会話の遅延を最小化
- ✓ 空間オーディオ
- ✓ 多人数ボイスチャット



業務中に入室するチームワークルーム



リフレッシュと交流を促進するコラボレーションルーム



## (2) FY25 成長戦略 ～全社方針～



売上高3,360百万円、営業利益384百万円

**中長期で100億円企業をめざし、25年9月期は以下の施策を実施。**

- ・ 海外ゲーム市場への展開加速（中国の復活、欧米の立上げ）
- ・ 新製品/新ビジネスの売上拡大（Glassco、SOLIDAS、Clovisなど）
- ・ 技術開発投資の継続

25年9月期研究開発投資予定： **2**億円（前期比0.4億円増）

上記の内、TeleXus関連： **1.1**億円（前期比0.1億円減）

※ モビリティのソフトウェア投資は前期で終了。前期実績0.7億円。

※ クラウドソリューションは26年9月期での新製品立上げに向け、研究開発投資を新たに開始。

## (2) FY25 成長戦略 ～ゲーム事業～

### ■ ゲーム事業

ミドルウェア/ツールは新製品投入効果や他社製品連携効果で拡大。音響制作は好調を継続。

#### ■ 国内ミドルウェア/ツール分野

##### 1. 新製品の拡販

- 新製品「Clovis」の拡販に注力。



##### 2. 他社製品連携で採用増

- ヤマハ社の「Sound xR」との連携効果により、CRIWAREの採用増を目論む。

##### 3. ゲーム向けTeleXus

- 採用タイトルの増加に向け営業を強化。

#### ■ 海外ミドルウェア/ツール分野

##### 1. 映像製品中心に拡販強化

- 中国市場、欧米市場ともにドアノック商材として、映像製品を前面に押し出し攻勢をかける。

##### 2. 販売代理店網の構築

- 営業力は、複数社と販売代理店契約を締結することで直販力を補い強化。
- 当面は中国・北米は直販+代理店、欧州は代理店中心での拡大をめざす。

#### ■ 音響制作分野（ツーファイブ社）

##### 1. 中国ビジネスの拡大

- グループ会社が中国にある地の利や現地コネクションを最大限に活かし、日本の声優需要が高い中国企業からの受注増に注力。

##### 2. イベントの再開

- コロナ禍で中断していた主催イベントの開催を予定。ツーファイブ社の知名度向上を目論む。

## (2) FY25 成長戦略 ~エンタープライズ事業~

### ■エンタープライズ事業

モビリティはライセンス収入が伸長。組込みはカラオケおよび非ゲーム向けTeleXusにより売上拡大。

#### ■組込み分野



##### 1. 選択と集中

- ▶ 新製品「SOLIDAS」の拡販に注力。
- ▶ カラオケは業務分野を拡大し受注増をめざす。
- ▶ 遊技機のサンド\*事業を終了し、経営資源を成長分野へシフト。

##### 2. 非ゲーム向けTeleXus

- ▶ 3Qで大型案件を契約予定。

\*サンドとは、パチンコ・パチスロ用の玉やメダルの貸出機のこと。

#### ■モビリティ分野

##### 1. 事業フェーズが投資から回収へ

- ▶ 音声製品（ADX-AT）とグラフィック製品（Glassco）は共にソフトウェア投資を完了し、回収フェーズに入る。

##### 2. 高単価製品の売上伸長

- ▶ 高単価なグラフィック製品の採用車種の拡大による売上増を見込む。

#### ■クラウドソリューション分野

##### 1. 受託業務量を戦略的に調整

- ▶ 複数社から受託していた大型システム開発案件の一部が完了。これを機に戦略的な許諾シフトを行うべく、受託業務の受注量を調整。

##### 2. 許諾シフトのためのR&D投資

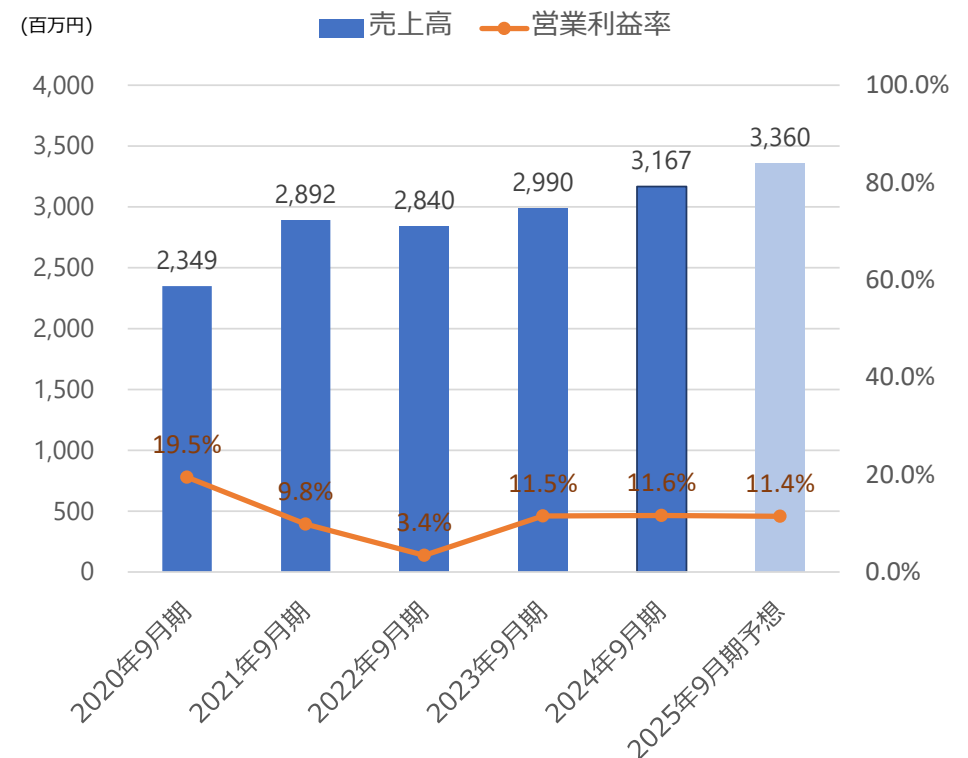
- ▶ 26年9月期でのリリースをめざし、リアルタイム処理技術、動画・静止画に係る技術を集約した新製品の研究開発投資を開始。

## (3) 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

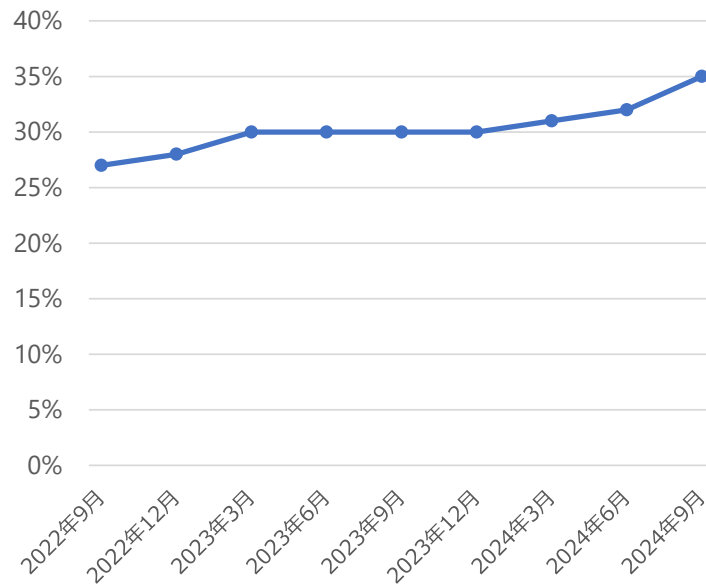
直前年度実績	: 11.6%
過去5年平均	: 11.2%



# (3) 参考指標① ～ゲーム事業：CRIWARE採用率（国内）～



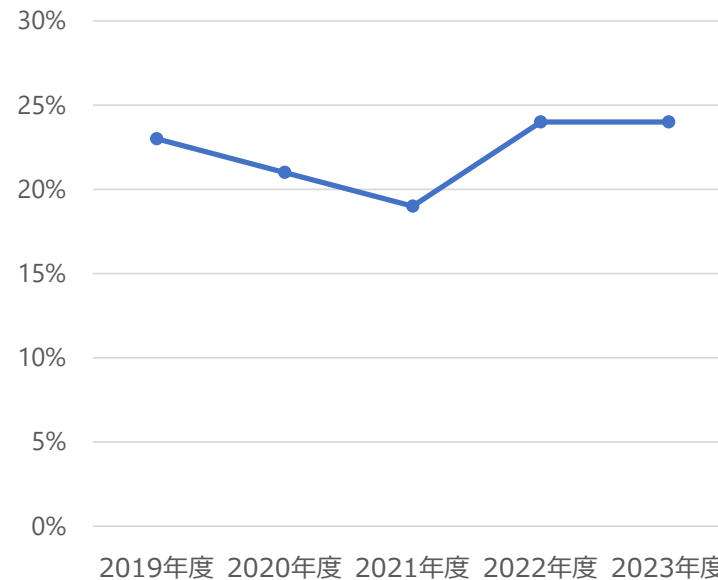
## スマートフォンゲーム



**CRIWARE採用率：35% ※**  
(2024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

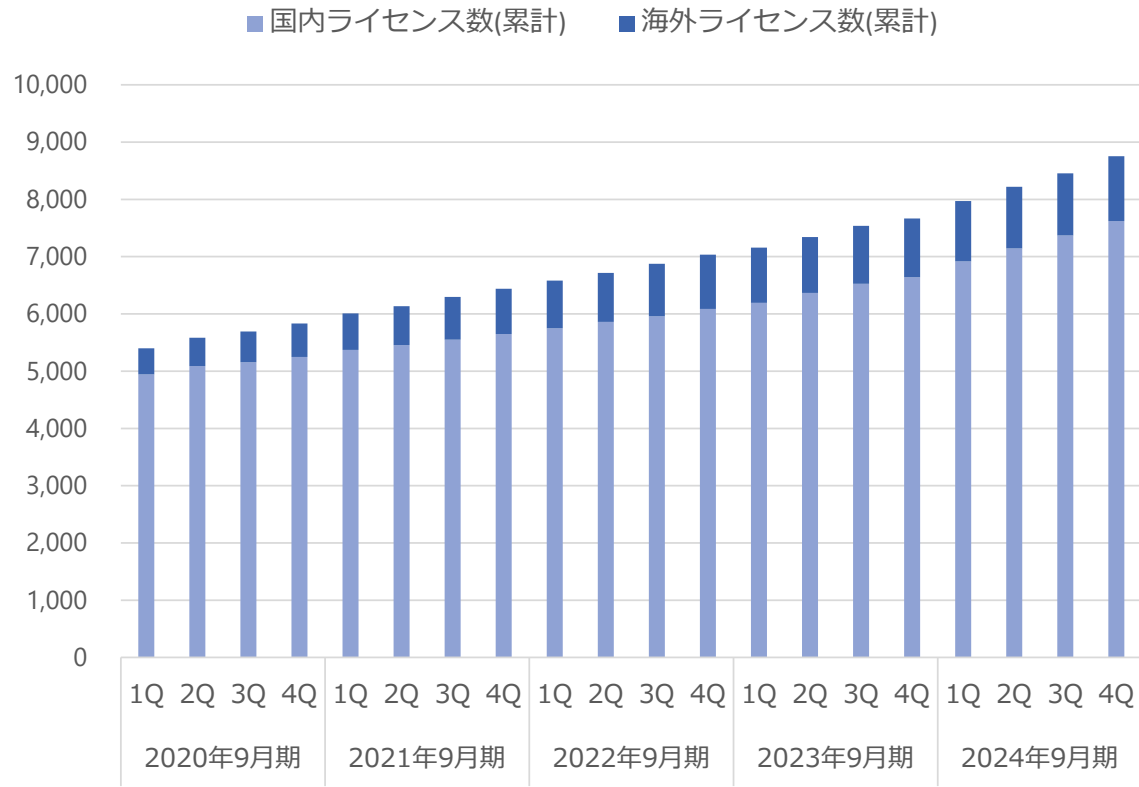
## 家庭用ゲーム



**CRIWARE採用率：24% ※**  
(2022/12/26～2023/12/31 集計)

※ファミ通ゲーム白書2024  
「2023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

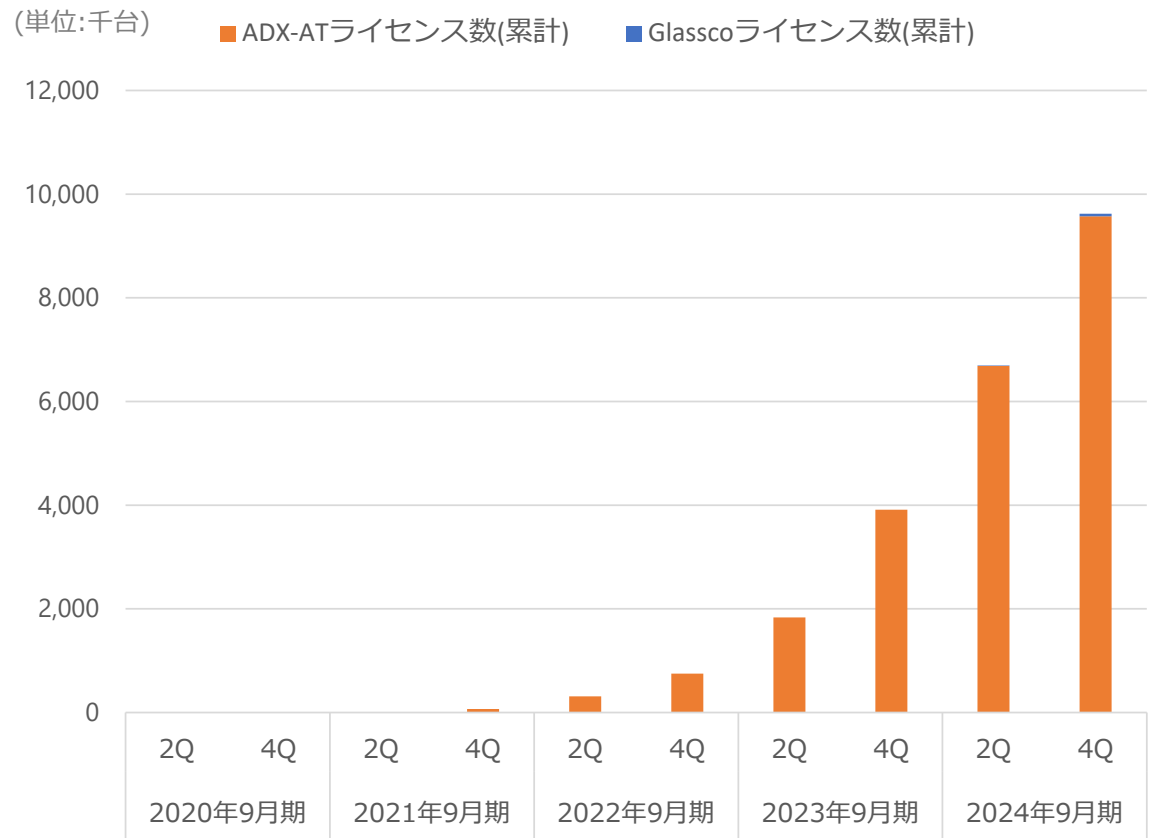
### (3) 参考指標② ～ゲーム事業：CRIWARE採用数の推移～



**CRIWARE採用**  
**8,753**  
**ライセンス**  
 (2024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。

### (3) 参考指標③ ～モビリティ：CRIWARE採用数の推移～



**CRIWARE採用**

**962万  
ライセンス**

(2024年9月集計)



## (4) 進捗状況 ～2024年9月期 全社振り返り～



(単位：百万円)

	2024年9月期 期初計画	2024年9月期 実績	増減額	増減率
売上高	3,030	3,167	+ 137	+ 4.5%
営業利益	355	368	+ 13	+ 3.8%
(営業利益率)	11.7%	11.6%	△ 0.1pt	-

<差異分析>

ゲーム事業の海外ビジネスは、想定どおり伸ばせなかったものの、子会社が行うゲーム事業の音響制作分野、エンタープライズ事業が全体的に好調に推移し、計画比増収・増益を達成。

(単位：百万円)

	2024年9月期 期初計画	2024年9月期 実績	増減額	増減率
CRI TeleXusへの 技術開発投資	240	127	△ 113	△ 47.1%
モビリティへの技 術開発投資	80	79	△ 1	△ 1.3%

<差異分析>

TeleXusの開発投資は、人財確保が思うように進まなかったこと、実際の運用案件に人手を取られたことにより予定どおり進めることが出来なかった。

モビリティの開発投資は、予定どおりに進捗。

## (4) 進捗状況 ～2024年9月期 各事業振り返り～



### ■ゲーム事業

#### ミドルウェア/ツールは海外復調。グループ再編によりゲーム事業全体は減収。

- ・ミドルウェア/ツールの国内では2024年2Qに料金体系を現在の市場に合わせて更新予定であり、立体音響強化などとあわせて堅調な推移を見込みます。海外ではコロナ影響が落ち着いたことから営業販促を強化し、再拡大を狙います。TeleXusは着実な実績獲得をしつつ開発投資を継続します。
- ・音響制作(ツーフାଇブ)は、自社IPを仕込み、将来の売上拡大を目指します。
- ・グループ再編により「ゲーム開発/運営」が無くなり、全体としては減収予定です。

#### <進捗状況>

##### 【ゲーム事業】

ミドルウェア/ツールの海外ビジネスは、想定どおり伸ばせなかったものの、子会社ツーフାଇブが行う音響制作分野が過去最高の業績となったことで、全体としては売上・利益ともに計画比微減にとどまった。

### ■エンタープライズ事業

#### クラウドソリューション/遊技機が大幅増収計画。モビリティは新製品投入。

- ・組込みは、カラオケ案件の受注が落ち着くものの、スマート遊技機への入れ替えにより増収の計画。
- ・モビリティは、ADX-ATの堅調な推移を見込みつつ、メーターグラフィックスエンジンGlasscoの業績貢献が始まる。
- ・クラウドソリューションは、大型のシステム開発案件を複数予定しており増収見込み。

#### <進捗状況>

##### 【エンタープライズ事業】

クラウドソリューション分野で複数行っていた大型のシステム開発案件が好調に推移し、売上・利益を押し上げた。また、組込み分野、モビリティ分野も計画を上回って着地しており、エンタープライズ事業は全分野が好調に推移した。

## (4) 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
  - 2025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>■ 事業内容に関するリスクについて</p> <p>a. 当社のゲーム向け音声・映像関連製品は、国内市場においては、これまでの導入実績やサポートノウハウ、顧客との信頼関係が構築されていることから、他社の競合製品より優位性があると考えており、安定的な収益基盤となっております。また、他社が優位性の高い製品や当社製品の代替となり得る技術を市場投入した場合には、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>全てのゲームプラットフォームへ対応する必要性に加え、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>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>b. 当社のモビリティ市場向け事業は、体制を強化し、将来の中核事業として育てるための開発投資を継続実施しております。今後、主要顧客との取引関係や自動車業界の動向に変化が生じた場合や当社技術、製品が組み込まれた部品やシステム等において当社起因による不具合が生じた場合には、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>モビリティ市場向けへ製品やシステムを提供することは人の生命の一端を担う重要な責任を負うこととなります。そのため、その製品やシステムに不具合が生じた場合、当社業績への影響は相応にあるものと考えます。</p>	<p>当社と直接的な取引のある部品メーカーと緊密に連携し、幾重もの検証体制を構築することで、当社起因による不具合発生を防ぐよう努めます。</p>
<p>c. 当社のCRI TeleXusは、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として、技術開発投資を継続実施しております。今後、予期できない各国の法令・規制等の制定、強化によって、製品仕様に多大な変更を行う必要が生じた場合には、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>CRI TeleXusは、当社が次世代の主力製品と位置づけ、相応の時間とコストをかけ、技術開発投資を行っている製品です。その製品仕様を大きく変更せざるを得ない事態が発生した場合、当社の成長戦略に相応の影響を及ぼすものと考えます。</p>	<p>展開が予想される主要各国の法規制を事前に収集・認識することで、製品の仕様に大きな影響を及ぼさない手法を考え、対応するように努めます。</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>■ 海外事業に関するリスクについて</p> <p>当社グループでは、現在、ゲーム関連市場の拡大が期待される中国を中心に海外事業を展開しております。海外での事業活動におきましては、予期し得ない政策、法制度および許認可制度等の変更、経済情勢の悪化や日本との関係の悪化等の社会環境の変化、テロ・戦争の発生等の影響、感染症の流行による社会的混乱等のリスクが潜在しており、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>海外での事業活動を行ううえで、各国政府の政策変更や法制度の変更は過去にも度々生じており、当社業績への影響は相応にあるものと考えます。</p>	<p>主要各国の法規制動向や現地での報道等を常に収集することに努め、事前の対策が打てるように対応いたします。</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。**