

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025年6月9日公開） ||

株式会社 CRI・ミドルウェア× DAIBOUCHOU

3698 東証グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年6月9日(月)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

| | |
|----------|----|
| ■ 出演者 | 01 |
| ■ 冒頭の挨拶 | 02 |
| ■ 企業説明 | 03 |
| ■ 質疑応答 | 06 |
| ■ 終わりの挨拶 | 24 |

■ 出演者

株式会社 CRI・ミドルウェア
取締役専務執行役員企画本部長

櫻井 敦史様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社 CRI・ミドルウェア 取締役専務執行役員企画本部長 櫻井敦史様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、櫻井様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社 CRI・ミドルウェア 櫻井敦史様です。よろしくお願い致します。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

櫻井敦史様は、大学を卒業後、CRI・ミドルウェアに技術者として新卒入社。開発本部長、CTO を経て、2023年10月に現在の企画本部長に着任。その後、専務へのご昇進なされ、現在、IR活動を積極的に行っております。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストックで回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。専業投資家となり、X (twitter) のフォロワーは13万人を超えています。

▲フィスコ 高井

櫻井様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、櫻井様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

■ 企業説明

社外秘



CRI・ミドルウェアの紹介

株式会社CRI・ミドルウェア
<東証グロース市場：3698>

2025年5月21日
© CRI Middleware Co., Ltd. ※文中の社名、商品名などは各社の商標または登録商標である場合があります。 CONFIDENTIAL

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

それでは、まず初めにCRI・ミドルウェアの会社紹介として、当社の成り立ちを中心にお話しさせていただきます。

会社概要



| | |
|---------|-----------------------------|
| ■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 |
| ■連結売上高 | 31億67百万円（2024年9月期） |
| ■決算期 | 9月30日 |
| ■社員数 | 連結171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の許諾事業等 |
| ■グループ会社 | 株式会社ツーフアィブ 上海希艾維信息科技有限公司 |

(2025年3月31日現在)

© CRI Middleware Co., Ltd. 2 CONFIDENTIAL

当社の基本的な情報については、検索していただければご確認いただけるかと思いますが、現在はグロース市場に上場しております。

企業説明

生い立ち



CSK総合研究所時代

| | |
|--|---|
| <p>1983年 CSK総合研究所として設立 人工知能や音声・映像技術、CD-ROMメディアの研究開発を行う。</p> | <p>1996年~2000年 家庭用ゲーム機「セガサターン™」、Dreamcast® 向けにミドルウェアを提供</p> |
|--|---|

CRI・ミドルウェア時代

| | | | |
|---|--|--|-------|
| <p>2001年 CRI・ミドルウェアを設立 CSK、セカグループから独立。家庭用ゲーム機「PlayStation®2」「NINTENDO GAMECUBE®」「Xbox®」向けミドルウェアを提供開始</p> | <p>2014年 東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場に上場</p> | <p>2017年 モビリティ向け CRI ADX Automotive 提供開始</p> | 現在に至る |
|---|--|--|-------|

© CRI Middleware Co., Ltd.

3

CONFIDENTIAL

それでは、CRI・ミドルウェアの生い立ちについて簡単にご紹介いたします。

当社には前身となる企業があり、それが「CSK 総合研究所」という会社でした。CSK のソフトウェア部門の一つとして設立されたこの会社では、音声や映像の技術、さらには CD-ROM などの分野において様々な取り組みを行ってまいりました。

少し昔の話になりますが、1990 年代に富士通が「FM TOWNS」というパソコンを発売し、これに CD-ROM ドライブが搭載されるようになりました。それまで主流だったフロッピーディスクに比べ、CD-ROM は格段に大容量であり、「この大容量をどう活用するか」という点から、音声や映像の活用が一気に注目されるようになったのです。

その後、同じ CSK グループに属していたセガが新しいゲーム機の開発を進めており、そこでも CD-ROM を搭載するという方針が打ち出されました。そこで、すでに CD-ROM に関する技術開発を行っていた当社(当時の CRI)は、セガとともに技術開発を行うこととなりました。「セガサターン」や「Deamcast」といったセガのゲーム機向けに、音声や映像に関する技術の開発を進め、ゲーム開発者向けのソフトウェア(現在のミドルウェア)を提供してきました。しかし、2001 年にセガがゲームハード事業からの撤退を発表したことで、当社の今後の方向性について検討する必要が生じました。そうした中、Deamcast 向けにゲームを開発していた多くのゲーム会社の方々から、「Deamcast で使っていた技術を他のゲーム機でも活用したい」というご要望を多数いただきました。これを受けて、セガにもご協力をいただきながら、当社はその技術を引き継ぐ形で独立し、現在の CRI・ミドルウェアとしてスタートを切りました。

その後、当社の技術は家庭用ゲーム機だけでなく、スマートフォンなど多様なゲームプラットフォームへと対応範囲を広げていきました。また、途中で株式上場も果たしました。上場の背景には、「音声や映像といった当社のコア技術は、ゲーム分野だけにとどまるものではない」という考えがあり、他分野への展開を進める中で、社会的信頼性を高める手段の一つとして上場を選択したという経緯があります。

企業説明

2017年にはモビリティ、つまり車載向け技術の展開もスタートし、現在に至っております。当社は、音声と映像の技術をさまざまな分野でご活用いただき、それに対するライセンス料を収益源とするビジネスモデルを展開しております。以上が、CRI・ミドルウェアの沿革と事業概要となります。

● DAIBOUCHOU

ゲームの起動時に「CRIWARE」と書かれたロゴが右上に表示されることがありますよね。

そのため、社名をご存じでない方でも、このロゴには見覚えがあるという方は多いのではないかと感じました。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

実際にゲームで遊ばれる方には、当社のロゴをご覧いただいているケースが多いようです。お話ししてみると、「あのロゴは見たことがある」と言っていたことが多いたのですが、「何をしている会社なのかは分からない」といった反応も、ほぼセットでいただきますね。

● DAIBOUCHOU

そうでしたか。私自身も、なんとなくは理解していたのですが、ミドルウェアがゲームソフトの中で具体的にどのように使われていて、どのような役割を果たしているのかについては、正直まだ分からない部分があります。ですので、今回の機会を通じて、質問させていただきながら理解を深めていきたいと思っています。

質疑応答

▲フィスコ 高井

櫻井様、ありがとうございました。

それでは続いて、DAIBOUCHOU さんから櫻井様へのご質問をお願いしたいと思います。DAIBOUCHOU さん、よろしく願いいたします。

● DAIBOUCHOU

まず初めに、今回このような形で私と IR 対談を行おうとお考えになったきっかけや、その動機・理由についてお聞かせいただけますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

実は当社では、コロナ禍の頃から情報発信の機会があまりなく、ここ3年ほど積極的な情報発信を行っていない状況が続いておりました。私が現在の部署に着任して以降、改めて個人投資家の皆様にもきちんと情報をお届けしていきたいと考え、昨年、2024年6月には機関投資家向けに事業方針説明会を開催し、その際の資料も公開しました。また、個人投資家向けのセミナーにも何度か出演してまいりました。

このような取り組みを1年ほど続けてきたのですが、さらに一步踏み込んで、従来とは異なる層の方々にも情報を届けたいと考えようになりました。そこで、YouTubeのような動画メディアを活用すれば、より若い世代やこれまで接点のなかった層にも届くのではないかと考え、今回このような形での IR 対談に挑戦してみることにいたしました。

● DAIBOUCHOU

なるほど、確かに最近では YouTube で投資情報を探す若い方も多くいらっしゃいますので、今回の取り組みを通じて、そういった方々にも貴社の魅力が伝われば良いと感じています。

2つ目の質問になります。貴社は創業当初、人工知能の研究開発をされていたと伺っていますが、近年話題となっている生成 AI に関して、何か取り組みをされているのでしょうか。例えば、「AI 通訳ボイスチャット」が韓国・ロッテのメタパスに採用されるといった動きもあるようです。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

創業初期に取り組んでいた人工知能の研究は、現在の AI とは少し異なります。当時は、現在の生成 AI が注目される以前の、いわゆる一つ前の AI ブームの時代でした、その頃に関わってはおりましたが、現在の技術に直接つながっているわけではありません。

一方で、AI を活用した技術の開発には取り組んでいます。たとえば、通訳機能に AI を利用しているほか、ゲームや VTuber、バーチャルキャラクターにおける「リップシンク」、つまり音声解析してキャラクターの口の動きを制御する技術などにも AI を応用しています。今後も AI をうまく活用できる場面があれば、積極的に取り入れていきたいと考えています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そうすると、生成 AI にもある程度関わっていらっしゃる、という理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

生成 AI 自体は開発しておりませんので、あくまで生成 AI を活用する側として、必要に応じて取り入れていくというスタンスです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。次に、5月8日に業績予想の上方修正を発表されましたが、当初の予想と比較して状況がどのように変わったのか、また上方修正の要因についてお聞かせいただけますでしょうか。当初から上期は好調が見込まれていたのか、それとも実際には想定を超える好決算となったのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

資料を使いながらご説明いたします。

25年9月期修正予想のポイント（連結）



通期営業利益予想を前期比1.5倍に修正

詳細は P20,22

| | 2024年9月期 実績 | 2025年9月期 期初予想 | 2025年9月期 修正予想 | 前期比 増減額 | 前期比 増減率 |
|---------------------|----------------|------------------|------------------|------------|------------|
| 売上高 | 3,167 | 3,360 | 3,530 | + 362 | + 11.5% |
| 営業利益 | 368 | 384 | 550 | + 181 | + 49.3% |
| (営業利益率) | 11.6% | 11.4% | 15.6% | + 4.0pt | - |
| 経常利益 | 383 | 394 | 556 | + 172 | + 45.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 304 | 312 | 411 | + 106 | + 35.0% |
| 技術開発投資 | 232 | 206 | 206 | △ 25 | △ 11.1% |
| (内、R&D投資) | 159 | 206 | 206 | + 47 | + 29.6% |
| (内、ソフト投資) | 73 | 0 | 0 | △ 73 | △ 100.0% |

単位：百万円

© CRI Middleware Co., Ltd.

4

CONFIDENTIAL

前回発表した資料をご覧いただければと思いますが、結論としては上期の業績が予想以上に良好だったことが挙げられます。1Qの時点でも良好でしたが、2Qもさらに上振れした結果、当初発表していた通期の営業利益を上期の半年間で達成してしまいました。これを踏まえ、通期の業績予想を修正する判断に至りました。

修正の要因についてですが、資料にも記載のとおり、まず1つ目はカラオケ関連の一括許諾収入が1Qで予想を大きく上回って入ったことです。2つ目は、2Qにリアルカジノ向けの許諾料が予想を超えて大幅に増加したことです。さらにもう1つの大きなトレンドとして、モビリティ向けのメーターグラフィックス製品の採用が予想を大きく上回り、これも上期の業績を押し上げる要因となっています。

質疑応答

25年9月期修正予想のポイント（連結）



通期業績予想の根拠

- エンタープライズ事業 / 組込みにおいて、カラオケの一括許諾、およびリアルカジノ向けの年間許諾が上期に計上されたため。
- エンタープライズ事業 / モビリティにおいて、想定を上回るGlasscoの許諾売上があったものの、下期は市場環境が不透明で強気に見通せないため。

| | | 2025年9月期上期 | | 2025年9月期下期 | | 2025年9月期通期 | |
|---------|------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|
| | | 実績 | (割合) | 見通し | (割合) | 修正予想 | (割合) |
| 売上高 | ゲーム事業 | 948 | 49.9% | 952 | 50.1% | 1,900 | 100.0% |
| | エンタープライズ事業 | 907 | 55.6% | 723 | 44.4% | 1,630 | 100.0% |
| | 合計 | 1,855 | 52.5% | 1,675 | 47.5% | 3,530 | 100.0% |
| セグメント利益 | | 387 | 70.4% | 163 | 29.6% | 550 | 100.0% |

単位：百万円

© CRI Middleware Co., Ltd. 5 CONFIDENTIAL

よくご質問をいただく点ですが、通期の業績予想を修正したことで、下期の予想値も算出されます。そのため、修正後の資料には下期の見通しも記載しておりますが、数字としては上期ほどの高い業績は見込んでおりません。特に、カラオケ関連やリアルカジノ向けの許諾収入が下期には見込めないことが大きな要因です。また、モビリティ関連の事業についても、上期の好調を受けてそのまま強気の見通しにしているわけではありません。

● DAIBOUCHOU

もしモビリティ事業が上期と同様に好調であれば、さらなる上方修正の余地もあるということでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

そうですね、それについては現時点ではまだ何とも申し上げにくい部分があります。

● DAIBOUCHOU

それでは、カラオケやリアルカジノ以外にも、新たな許諾案件などがあれば、下期の業績も引き続き好調になる可能性がある、という理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

おっしゃる通りです。当社ではさまざまな取り組みを行っておりますので、他の分野で成果が出る可能性は十分にあります。下期の業績見通しについては、上期と比べると控えめに見えるかもしれませんが、例年の下期と比較すると、決して小さい数字ではなく、一定の水準を保っていると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。ということは、許諾収入については一時的な性格が強く、いわゆるサブスクリプションのような、月額で継続的に入ってくるタイプの収益ではない、という理解でよろしいでしょうか。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

そうですね、分野ごとに契約の形態が異なっております。たとえば、画面に表示されているカラオケについては、一括で契約金をいただく形式を採用しています。また、リアルカジノについても現在は1年分を一括でご請求させていただいており、次回は来年の2Q頃に再び収益として計上される見込みです。

一方で、ゲーム分野については少し複雑です。ゲームに関しては、タイトル単位で一括契約を行うケースもあれば、最近主流となっているスマートフォン向けの基本プレイ無料型ゲームの場合、運営を継続しながらガチャやアイテム課金などによって収益を上げるビジネスモデルもございます。このような場合には、売上規模に応じて毎月一定額をいただく月額課金型の契約形態となります。複数の契約形態が並行して存在しており、継続的に収益をいただくものと、一括での収益計上となるものが混在している状況です。

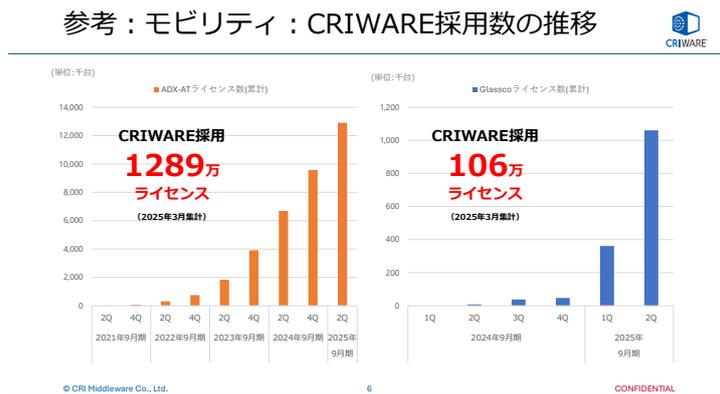
● DAIBOUCHOU

つまり、製品によってはスポット契約となる場合もあれば、継続的な契約となるケースもあるということですね。

それでは次の質問に移らせていただきます。新製品「Glassco」の立ち上がりや、オートモーティブ領域における「ADX-AT」の採用増加が、モビリティ事業の増収に寄与していると理解しておりますが、今後の見通しについてお聞かせいただけますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、採用台数については今、画面に表示している資料をご覧くださいと思いますが、左側にあるのが「ADX」車載向け音声製品の累積出荷台数のグラフです。



このグラフは累積値を示しており、現在の累計では約1,289万台となっています。下部の横軸をご覧くださいとわかるように、これは2Qと4Qの年2回のタイミングで数字を反映している形式です。そのため、このグラフを見る限り1年で600万台程度が出荷されているという状況になります。見通しに関しては何とも言えないところではありますが、最近では半年で300万台前後を推移しているため、維持する方針で想定しています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

この出荷台数が今後さらに増えていけば、モビリティ事業の増収要因となるという理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、そのとおりです。この「ADX-AT」の場合は、生産台数に応じて「1台あたりいくら」という形でライセンス料をいただいております。そのため、採用いただいている車両の生産台数が増えるほど、当社の収入も増加するという仕組みになっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。まだ採用の余地はかなり大きいという認識でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、まだ余地はあると考えております。現在は主に日系メーカー様とお取引をさせていただいており、日系メーカー様の年間生産台数はおおそ2,000万台から2,500万台程度と認識しています。その範囲内では、まだ十分な採用の余地があると思います。ただし、車種ごとにさまざまな条件があるため、すべての車種に一律で搭載されるというわけにはいかないのが現状です。また、今後大きく成長させていくためには、海外メーカー様への採用拡大が重要なポイントになると考えています。

● DAIBOUCHOU

「ADX-AT」と「Glassco」はどのような違いがあるのでしょうか。また、「グラスコ」の方が非常に勢いよく成長しているように見受けられますが、その理由を教えてください。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、それでは製品の違いについて、簡単にご説明させていただきます。

まず、モビリティ向けの音声製品と聞くと、多くの方はカーナビやカーオーディオのようなものをイメージされるかもしれませんが、当社が手がけているのは、より車両の内部に近い、コックピット周辺から出る音に関わる領域です。具体的には、ハンドアの警告音やウインカーの作動音、各種警告音など、メーター周辺から出る低レベルなシステム音を対象としています。これらの音は車両内に組み込まれているマイコンで制御されており、そのマイコン上で高品質な音を再生するためのソリューションが「ADX-AT」という製品になります。先ほど申し上げた通り、この「ADX-AT」は現在、主に日系自動車メーカー様にご採用いただいております。半年あたり約300万台というペースで搭載が進んでいます。ゲームとは異なり、ロゴなどが表示されるわけではないため、どの車両に当社製品が使われているかを外部から判別することはできません。また、契約上の理由もあり、具体的な採用事例を公表することが難しいのですが、一定の規模でご利用いただいていると認識しています。

質疑応答

一方、右側に表示している「Glassco」は、メーターグラフィックスに関連する製品です。近年、車両のメーター部分が従来のアナログ表示から液晶ディスプレイへと置き換わってきており、Glasscoはそのディスプレイ上に表示するグラフィックスを生成・制御するためのソリューションです。このGlasscoは、昨年までは導入実績がほとんどない状況でしたが、今年の上半期だけで一気に100万台規模の出荷となりました。なお、こちらについては公表済みの情報となりますが、採用されたのは四輪車ではなく、二輪車のメーターグラフィックス領域からのスタートとなっています。二輪車の場合、車両価格やハードウェア構成が四輪車とは大きく異なるため、限られたスペックのハードウェア環境でも高品質なグラフィックスを実現できるという点で、当社のソリューションに強みがあります。現在は、その特性を生かして、コストパフォーマンスに優れた表示技術の提供を目指しているところです。

● DAIBOUCHOU

つまり、「ADX-AT」は音周りの制御を担い、「Glassco」はメーターのグラフィックスを担当する製品という理解でよろしいでしょうか。そして現在は、二輪車においてメーターグラフィックスへの需要が高まっているという状況ですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、そうですね。二輪車・四輪車の両方に需要はあると考えていますが、現時点では特に二輪車の領域で先行して立ち上がった、という状況になります。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よくわかりました。ありがとうございます。

続いての質問ですが、ツーフाइブの音響制作事業についてお伺いします。大型の音声収録業務を受注されたことにより、大幅な増収につながったと理解しておりますが、具体的にどのような需要が成長に貢献しているのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

当社の子会社であるツーフाइブは、音声収録や音楽・効果音の制作を手がける企業です。業務の中心は音声収録になります。ゲームに使用される音声の収録業務は、収録するボリュームが大きくなるほど案件規模も大きくなります。ツーフाइブは歴史のある会社ですので、これまでさまざまな企業様とお取引があり、大型タイトルの実績も複数ございます。最近の傾向としては、中国のゲーム会社様からの受注が増えており、そうした案件が現在の大規模な収録案件の一つとなっていると認識しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに最近は、中国発の有名なゲームタイトルも数多く登場していますね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

中国のゲーム会社様は、日本人の声優を多く起用される傾向があります。そのため、当社グループの中で中国に拠点を置く「CRI Middleware China」という子会社が、ライセンス管理や権利関連の調整なども含めて対応し、日本側では実際の音声収録を外部スタジオと連携して行うという形を取ることが増えてきています。今後も、こうした形での連携をさらに強化し拡大していきたいと考えています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

ちなみに、収録される音声の言語は中国語なのでしょうか？それとも、日本語での収録が主になるのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

基本的には日本人の声優の方にご出演いただきますので、日本語で収録を行っています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、収録自体は日本語で行われますが、ソフトウェアの開発元は中国の企業ということですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、その通りです。中国で開発されたゲームを日本市場向けに展開する際には、日本の声優を起用して日本語で収録を行います。実際、日本の声優は中国国内でも非常に人気が高く、そうした背景もあって、日本語音声の需要は日本市場に限らず、中国国内でも一定のニーズがあるのではないかと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よくわかりました。声優さんに関連するお仕事も、貴社ではかなり多く取り扱われているということですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、その通りです。ツーフाइブに関しては、業務の大半が音声収録に関連するもので占められています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。それでは次の質問に移らせていただきます。

Nintendo Switchの次世代機、いわゆる「Switch 2」が2025年6月5日に発売予定と報道されていますが、同機向けのゲームソフト開発が増えることで、貴社のミドルウェア事業や音響制作事業には、どの程度の売上拡大が見込まれるとお考えでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

まず、音響制作の分野については、Nintendo Switch 2の発売による直接的な影響はそれほど大きくないと考えています。一方で、ミドルウェア事業については、Switch 2の発売によって急激に売上が伸びるという想定は現時点では立てていません。ただし、対応タイトル数が増えること自体は非常に歓迎しており、その点には期待しています。CRIのゲーム向けミドルウェアについては、できるだけ多くのゲームに導入していただきたいという方針をとっており、特定のビッグタイトルに集中して導入するというよりも、幅広いタイトルでの採用を目指しています。そのため、タイトル数が増えること自体が、ビジネスチャンスの拡大につながると考えています。

また、Switch 2に関しては、ハードウェア性能の向上により、PlayStationシリーズなど他プラットフォームからの移植タイトルが増えることも予想されます。CRIでは、一般的に「何プラットフォーム対応でいくら」といった形で契約を結んでいますので、対応プラットフォーム数が増えることで、追加的な収益が発生する仕組みとなっています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、もともと他のプラットフォーム向けに開発されたゲームが Switch 2 に移植されることで、貴社のライセンス収益も追加的に増加するという構造になるわけですね。例えば、貴社のミドルウェアを使って Switch 2 向けの新作ゲームを開発する場合、どのようなタイミングで、どのような形でライセンス収益が発生するのか、具体的な課金構造について教えていただけますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

Switch2 の流れに関連して、ゲーム機向けの契約形態についてご説明いたします。

基本的には、タイトルごとの一括契約が多いです。新しいタイトルをゲーム会社様が開発され、そのゲームを何機種で、またどの地域で販売するかという条件が決まると、それに応じた料金をいただく形となります。契約においては、タイトルがリリースされる前にお支払いいただくため、開発中に料金をいただくことはありません。そのため、売上はゲームの発売時に計上されるイメージです。また、小規模な案件や場合によっては、1本あたりの販売数に応じてカウントするケースもありますが、最近は一括契約が増えている傾向にあります。

なお、CRI のゲーム関連の売上は投資家の皆様に予測しづらい部分もあります。それは包括契約のように、メーカー様とまとめて契約を締結するケースがあり、その際には一時的にまとまった金額が売上として計上されるためです。過去の実績を見ても、ある四半期だけ売上が大きくなることはありますが、多くはこのような包括契約の成立によるものです。こうした契約の発生時期は案件ごと、会社ごとに異なるため、売上の見通しが立てにくい点がございます。

● DAIBOUCHOU

メーカーさんやゲームソフト会社さんと包括的にまとめて契約を結ぶケースがあり、その場合は個別のタイトル数やプロダクトの数にかかわらず、一括でライセンス料をいただく形になるのですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

そうですね。先ほど申し上げたように、できるだけ多くのタイトルで当社のミドルウェアを使っていたきたいという考え方があります。ですので、1タイトルごとに使うかどうか迷うくらいなら、ぜひすべてのタイトルで使っていたきたいというスタンスです。

● DAIBOUCHOU

確かにその通りですね。大手のゲーム会社様であれば、多数のタイトルを開発されますので、まとめてライセンス契約をしていただき、使い放題のような形になることも期待されますね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

タイトル数が増えてくると、その都度契約手続きを行うのは非常に煩雑になるというのがあります。

● DAIBOUCHOU

ではそのような場合に、四半期の売上が極端に変動することもあり得ますが、投資家の皆様にはその状況を理解していただくことが重要ということですね。例えば、次の四半期の業績が悪かったとしても、それはそのような事情によるものだと理解した方がよい、ということでしょうか。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい。ゲーム関連事業については、最近は大きく伸びているわけではありませんが、その分、安定的に少しずつ成長していると考えています。一時的にまとめ契約のような形で売上が増加することがあっても、その反動で翌期に落ち込むようなことはあまりないと認識しています。

● DAIBOUCHOU

では逆に言うと、本来であれば売上が減少する部分を、何らかの方法で補えているということでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

常に新しいゲームメーカーやゲームタイトルが登場していますので、そうした新規のお客様にご利用いただいています。また、1社で複数のタイトルをご利用いただく場合は、まとめて対応する形で進めています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。今回、Nintendo Switchの次世代機「Switch2」が発売され、多くのゲームが移植される場合ですが、使い放題契約を結んでいるソフトメーカー様にとっては影響が異なると思いますが、プロダクトごとやプラットフォームごとの契約であれば、Switch2への移植によって新たに売上が発生するという理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、その通りです。Switch2に関して大きな変化がないと申し上げたのは、年間で数百ものゲームライセンスを取り扱っているためです。そのため、多少の変動があったとしても、全体の業績に大きな影響はないと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、理解しました。先ほどお話にあった会社ごとの使い放題契約についてですが、これは毎年の課金制でしょうか。それとも、一括で支払うことで永久に使い放題となる契約形態でしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

一括での永久に使い放題という契約はありません。ただし、契約形態はさまざまで、年間いくらかの料金を毎年更新するタイプのものもありますし、あらかじめ何タイトル分かをまとめて契約し、その契約分を使い切りそうになったら追加で契約するような形態もございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、契約には継続性がある程度確保されているということですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、その通りです。まとめ契約については、1年間の固定料金であることが多いものの、常に一定とは限りません。しかし基本的には、リピート需要があることを期待して契約を進めています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

承知しました。Switch2 についてハードウェアのスペックが向上し、処理能力が高くなることで、貴社ミドルウェアの「処理の負荷が軽い」という優位性が相対的に薄れてしまう、いわば陳腐化してしまうような懸念はないでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

ご指摘の通り、性能評価という観点だけで見れば、確かにそのような理屈も成り立つかもしれませんが。しかし実際には、ゲーム会社様はハードの性能が向上すればするほど、よりリッチで表現力の高いコンテンツを実現しようとされます。そのため、常に高い性能が求められているというのが実態です。

また、Switch2 と同様に、当社のミドルウェアは PlayStation 5 などの他のハードでもご利用いただいております。これまで PlayStation や Xbox、PC 向けに使っていただいていたものが、Switch2 でもそのまま使えるということになれば、マルチプラットフォーム対応の一環として非常に価値があります。つまり、Switch2 が新たにマルチプラットフォームのラインナップに加わることによって、たとえば「PlayStation、Xbox、PC、Switch2」すべてに対応したタイトルが増えるという形になるため、当社にとってはむしろ好ましい状況だと考えています。

● DAIBOUCHOU

つまり、たとえハードのスペックが高くなったとしても、クリエイターの皆さんにとっては処理負荷が軽いに越したことはない、という理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、その通りです。処理負荷の軽さについては、ハードのスペックにかかわらず、常に求められる要素です。

● DAIBOUCHOU

つまり、貴社の処理負荷の軽さという優位性については、今後も特に問題はないということと理解しました。

直近2年間で貴社の車載向けミドルウェアの採用が急増しているように見受けられます。自動車メーカーのデジタル化が進み、2030年には車載メーターの大半が液晶化されるとの予測もあります。このように今後、車載メーターのデジタル化比率が高まっていくことで、貴社の売上もさらに伸びると考えてよいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、基本的にはおっしゃる通りの流れになります。先ほども自動車の生産台数に関する話が出ましたが、メーターグラフィックスに関しては、液晶ディスプレイが搭載されていないと当社のミドルウェアを採用いただくことはできません。たとえば、液晶がついていないバイクなどには導入の余地がないのが現状です。しかし、今後バイクや四輪車を含めて液晶搭載が広がっていけば、それだけ当社製品が導入される可能性のある母数が増えることになります。そのため、私たちとしても市場拡大を期待していますし、その前提で積極的に展開を進めているところです。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

最近ではバイクによってはヘルメット側に液晶ディスプレイを搭載し、デジタルで各種情報を表示するような製品も見られます。そうしたヘルメット内の表示装置やデジタル HUD（ヘッドアップディスプレイ）のような領域についても、貴社のミドルウェアが関わってくる可能性はあるのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

ご指摘の点についてですが、現時点では当社としてはまだその領域には取り組んでおりません。ただし、技術的にはバイク本体に搭載されている液晶ディスプレイと共通する部分はあると思います。現在そのようなヘルメット内の表示装置は、比較的高性能なハードウェアを搭載した製品が多いため、今後の市場動向や技術の進展次第で、当社としても可能性を検討していける領域ではあると考えています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。先ほど、二輪車の方が強いというお話がありましたが、液晶メーターにおいて、なぜ四輪車よりも二輪車の方が需要があるのでしょうか。たとえば、二輪車は画面サイズが小さい分、限られたスペースの中で多くの情報を見せる必要があるなど、特有の要件があるのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

基本的には、四輪車でも液晶ディスプレイの搭載は広がっています。特に高級車では、大型の液晶ディスプレイを搭載し、高性能なハードウェアを備えているケースも増えています。そういった車種では、性能的にも様々な処理が可能になっています。

当社のミドルウェアは、スペックの低い環境でもスムーズに動作する点を強みとしており、まずはそうした環境に向けて展開を進めてきました。特に台数が多く出る大衆車やコスト重視のモデルを中心に導入を広げているところです。その流れの中で、バイクはよりスペックが限られる傾向が強く、当社との親和性が高かったのではないかと考えています。

● DAIBOUCHOU

つまり、逆に言えば、スペックが高いハードや大型液晶が搭載されていない環境においても、貴社のミドルウェアはそれに見合った形で映像表示が可能ということですね。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、コストを抑えつつ、メーターグラフィックスで多様な表現を実現したいというニーズに対して、現在のところ当社の強みが発揮できていると考えています。

● DAIBOUCHOU

分かりました。

Glassco と ADX-AT の課金方法についてお伺いします。これらの製品は、採用台数が増えることで売上が増加する仕組みでしょうか。あるいは、継続的に課金されるサブスクリプション型の仕組みもあるのでしょうか。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

現在のところ、Glassco および ADX-AT は、生産台数 1 台ごとに一定の料金をいただく形態となっています。つまり、生産が続く限り、あるいは新しい車種に搭載され採用されれば、その都度料金をいただく方式です。1 台の車両からは基本的に最初の 1 回のみ請求となります。将来的には、自動車業界で注目されている「ソフトウェアデファインドビークル」のような継続課金モデルへの移行も検討しています。しかし現時点では、まだその段階には至っていません。

● DAIBOUCHOU

なるほど、承知しました。つまり、採用される台数や車種が増えることで、売上も増加するという理解でよろしいでしょうか。

それから、車載向けミドルウェアの市場において、どのような競合他社や競合ソフトウェアが存在し、貴社のシェアはどの程度か教えていただけますか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

シェアについて単純に比較するのは難しいのですが、先ほどお話しした ADX-AT のオーディオ製品に関しては、具体的なパーセンテージは公開していません。ただ、国内の日系自動車メーカーの年間生産台数が約 2,500 万台と言われている中で、当社の実績としては現在約 600 万台分の採用となっています。

音声製品に関しては競合も存在しますが、これまで多くの車両では音声処理をマイコン上で直接実装してきたため、当社のミドルウェアは従来の内製開発を代替する形で採用されるケースが多いです。したがって、従来の内製ソリューションから当社のミドルウェアへ切り替わるという位置付けで、競合製品との直接的なシェア争いというよりは、市場の変化に伴う展開を進めている状況です。

● DAIBOUCHOU

つまり、自動車メーカー側が内製で開発していた音声処理機能を、今回ミドルウェアに置き換えていくという流れという理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい、オーディオに関してはそうです。

一方で、グラフィックス分野では、メーターグラフィックスを提供する競合製品がいくつか存在します。特にヨーロッパのメーカーを中心に高級車向けに採用されており、今後、そうした分野での採用台数が増加することで、競合として意識されるケースが増えると考えています。

● DAIBOUCHOU

次に、車載向け事業についてお伺いします。

メーターグラフィックスだけでなく、車両接近通報装置や ETC など、他の車載機能への展開も計画されていると伺っています。これらの用途での採用状況や、今後の成長イメージについて教えていただけますでしょうか。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

まだ詳細はお話しできない部分もありますが、車内にはコックピットや運転席周りだけでなく、さまざまな箇所で音声を使用されています。実際に ETC システムの一部では、すでに当社の技術が使われているケースもあります。案件ごとに要件が異なるため、一概に「これをやればどこで使われる」とは言い切れませんが、音声技術が必要とされる場面は多岐にわたると考えています。

今後の成長戦略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。

現在、画面に表示している内容にもある通り、当社のミドルウェアは「メータークラスタ」と呼ばれる運転席正面の表示装置での採用が進んでいます。加えて、ETC 機器にも一部導入が進んでいます。

もちろん、ナビゲーションやカーオーディオといった領域も対象ではありますが、それ以外の車載機能についても、コスト対策や音質の向上といった観点から、さらなる展開を目指しています。

● DAIBOUCHOU

確かに「音」に関しては、たとえばセンターラインをはみ出しそうになった際に警告音が鳴ったり、バックする際に壁などの障害物が近づくとアラート音が鳴ったりと、さまざまな場面で音によって注意を促してくれる仕組みがあります。こうした機能は非常に便利であり、このような仕組みに貴社のミドルウェアが活用されていると考えると、非常に興味深く感じます。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

現在は警告音として使われているものが、今後は音声ガイドとして分かりやすく案内する形式に変わったり、より聞き取りやすい音に改善されたりすることが考えられます。当社としては、そういった点を今後さらにアピールしていくことになるのではないかと思います。

● DAIBOUCHOU

確かにその通りですね。たとえば、「壁まであと何センチ」といった情報まで音声で教えてくれるようになれば、非常にありがたいと感じます。

質疑応答

こうした技術の採用先が増えていけば、同じ生産台数であっても、採用される製品の種類や分野が広がることで、貴社の売上もさらに伸びていくのではないのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

そうですね。もちろん、全体の台数自体も今後増やしていきたいと考えていますが、やはり台数だけでは成長に限界があると思います。そのため、1台あたりに搭載される採用数を増やすという方向性も同時に追求していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

貴社の音声・映像ミドルウェアは、動作が非常に軽いという特長をお持ちだと伺っています。その点が、自動車や家電といった、比較的ハードウェアの処理能力が限られている分野に非常にマッチしている印象を受けましたが、このような認識でよろしいのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

おっしゃる通りです。当社のミドルウェアは、動作が軽いため、コストを抑えられる点が大きな特長です。また、同じハードウェア環境でも高品質な音を出すことができたり、同時に多くの音を鳴らすことができたりする点も、強みのひとつだと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。やはりハードウェアの性能が低い分、コストを抑えて製品を作ることができるという理解でよろしいのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい。その通りです。ものづくりに携わる皆様はコスト意識が非常に高く、少しでもコストを抑えたいというニーズは強いと認識しています。

● DAIBOUCHOU

そういうことですね。つまり、貴社のミドルウェアを導入する際に多少コストがかかっても、その分ハードウェアのスペックを過剰にしないで済むため、全体のコストが抑えられ、結果として販売価格を低く設定できるという理解でよろしいのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい。その通りです。当社のミドルウェアを使用することで、こうしたハードウェア構成での実現が可能になります。ハードウェアコストを削減できた分の一部を当社に還元いただく形になると考えています。また、CRI・ミドルウェアを活用したことで実現できる音の表現力といった付加価値についても、積極的にアピールしております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。自動車分野で貴社のミドルウェアを活用することで、これまで実現が難しかった音響演出などには、具体的にどのようなものがあるのでしょうか。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

現在の車両では、まだ大きな革新的な音響演出は多くないかもしれませんが、しかし、自動車の音には厳格なルールがあり、特に警告音に関しては、他の音にかき消されて聞こえなくなることは許されません。そのため、メーカーから細かい音のルールや指示が出されており、従来はプログラマーの方がその指示を細かく実装していました。ミドルウェアを導入することで、これらの音響制御が非常に簡単に実現できる点が、大きな強みのひとつだと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに、さまざまな音が混ざってしまうと肝心の警告音が聞こえなくなるのは問題です。そのようなルールのもと、これまでは音の調整に苦労されていたと思いますが、ミドルウェアを使うことで比較的容易に調整が可能になったと理解しました。

また、モビリティ以外の分野についてもお伺いします。非ゲーム分野の技術展開を担うエンタープライズ事業が成長しているとお聞きしていますが、モビリティ、家電、遊技機向けなどさまざまな業界に展開されています。特に今後、期待できる分野について教えていただけますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

現在、モビリティ以外で特に業績の伸びに寄与しているのが、カラオケとリアルカジノの分野です。これらの分野は、まだ一定の成長余地があると考えています。

カラオケについては、業務用カラオケ機器の分野もサポートしており、常に安定して成長するというよりは、波がある状況です。リアルカジノでは、現在セガサミークリエイション様に当社の技術をご利用いただいておりますが、今後は他の事業者様にも展開していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

リアルカジノというのは、スロットマシンなどのことでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はいその通りです。最近はオンラインカジノが盛り上がっていますが、それとは異なり、ラスベガスやマカオなど海外の実際のカジノで展開されている、いわゆるビデオカジノやビデオスロットといったカジノ機器のことを指しています。

● DAIBOUCHOU

また、パチスロやパチンコといった遊技機への応用もあるのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

パチンコやパチスロにはすでに当社の技術をご利用いただいております。その流れで、ビデオスロットの分野でも活用できるのではないかと考えております。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

すでにパチンコやパチスロの分野で導入されており、スマートスロットやスマートパチンコのような新しい機器の開発にも一部技術が活用されているという理解でよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はいその通りです。特定の機種名を公表することはできませんが、いくつかの製品で当社の技術をご採用いただいております。

● DAIBOUCHOU

テーマが変わりますが、中国で「第3のOS」がローンチされ、最近注目を集めています。パソコンやスマートフォンに中国独自のOSが搭載されている状況ですが、これが貴社の業績にどのような影響を与えるか教えていただけますか。具体的には、そのOSが搭載されたスマートフォンが中国で販売されれば、ライセンス売上が増加するというイメージでよろしいでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

はい。こちらは伏せておくのも難しいため、具体的に申し上げますと、中国のハーウェイ社が「HarmonyOS」というものを展開しています。このOSは昨年秋頃にリリースされ、iPhoneやAndroidに続く第三のスマートフォンOSとして中国で普及し始めています。

なお、このHarmonyOS自体にCRIが直接関わっているわけではありません。しかし、このOSが中国で広く普及すると、ゲーム開発者はiPhoneやAndroidだけでなく、HarmonyOSにも対応する必要が生じます。その結果、プラットフォームの数が増えることになり、当社のライセンス収入もOSの種類に応じて増加するという計算になります。

● DAIBOUCHOU

これまでiPhoneとAndroidの2つのプラットフォームだったものに、もう1つ加わる形で、単純に考えれば1.5倍になるということでしょうか。これは業績にかなり貢献しそうなイメージでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

中国のゲームタイトルがどの程度HarmonyOSに対応していくかがポイントになります。これは新作タイトルだけでなく、既にサービス提供中のタイトルもリリース後に対応するケースがあると思います。そのような対応タイトルが増えることで、中国における売上の押し上げ要因の一つになると考えています。

● DAIBOUCHOU

株価についても伺いたいののですが、5月8日に業績予想を上方修正され、過去最高の売上・利益となる見込みを発表されています。一方で、株価は直近でやや上昇傾向にはあるものの、依然として安値圏にある印象です。現在の株価について、どのように受け止めていらっしゃるか、また株価対策として検討されていることがあればお聞かせください。

質疑応答

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

特に半年から1年前は株価がかなり低迷しておりましたので、何とかその状況を改善したいという思いから、IR活動や情報発信の強化に取り組んできました。この1年ほどは、地道にコツコツと活動を続けてきた結果、業績が伴ってきたこともあり、ようやく株価が少し反応し始めているのではないかと感じています。

ただし、現状で満足しているわけではありません。今後も積極的に情報発信を行っていくとともに、当社の技術を多岐にわたる分野に提供していることから、それぞれの分野で事業をしっかりと成長させていくことで、さらなる株価上昇につなげていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

上期は非常に素晴らしい決算内容だったと思います。ただ、今後もし仮に3Q・4Qで業績が反落するようなことがあると、投資家としてはやはり警戒感を抱いてしまいます。もちろん、その点は仕方のない部分もあるとは思いますが、やはり下期も好調な業績が続いてくれると、投資家としては非常に安心できますし、期待したいところです。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

先ほどお見せした資料でもご覧いただいた通り、下期の見通しについても明確に記載したのは、事前に「下期の数字が少ないのでは」とご指摘いただくことが想定できていたためです。それであれば、こちらからしっかりと説明を記載しようという意図で記載いたしました。実際、先ほどお話ししたカラオケやカジノといった案件については、下期にあまり計上が見込めないことが分かっています。そのため、下期はそれらの減少分を、他の分野でどれだけカバーできるかがポイントになると考えています。

● DAIBOUCHOU

承知しました。それでは次の質問です。

貴社はこれまでに1株配当を15円、20円、そして25円と段階的に増配されていますが、昨今では株主優待を新設する企業も増加傾向にあります。こうした背景を踏まえ、貴社の株主還元方針について、どのようにお考えかお聞かせいただけますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

株主還元に関してですが、当社が配当を開始したのは比較的最近のことです。もともと当社は、収益を将来の成長に向けた事業拡大に投資することこそが最大の株主還元であるという考えを基本方針としてきました。その考え自体は現在も変わっておりません。

ただ、近年は研究開発投資を強化している一方で、一定の利益も確保できていることから、株主の皆様に対して配当という形でも還元を行おうという判断に至りました。また、配当性向についても、2024年8月に「30%を目安」と明記いたしました。それまでは方針が曖昧だったため、明確な指針を示すことで、より分かりやすい株主還元方針を掲げることを意識しました。今回の増配についても、業績の拡大に伴い、それに見合った配当水準を適切に設定したものです。

質疑応答

一方、株主優待については、当社は一般消費者向けの製品を直接手がけているわけではありません。そのため、自社製品を利用した分かりやすい優待制度を設けるのが難しいという事情があります。現時点で株主優待の導入について具体的に決定している事項はなく、ご説明できる内容はございません。仮に導入を決定した場合には、然るべきタイミングで正式に発表いたします。

● DAIBOUCHOU

あと、現金資産についてもお伺いしたいのですが、貴社の場合、それほど大規模な設備投資の必要性は高くないように見受けられます。その点を踏まえて、現金の使い道についてはどのようにお考えでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

今後業績をさらに大きく伸ばしていくためには、ある程度お金を使う場面も出てくるだろうと考えており、その点も含めて現在さまざまな検討を進めています。「現金を持ちすぎではないか」というご指摘をいただくことも多いのですが、今後はその現金を、適切な形で成長に繋げていけるよう、必要な手を打っていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですか。では、現金の使い道としては、M&A や他社の買収といった形での活用も、ある程度は視野に入れていらっしゃるのでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

直接的な設備投資、例えば工場の建設などは当社の事業特性上あまり必要ありませんが、事業分野を拡大していく中で、単純な M&A になるかはわかりません。しかし、他の企業と協力しながら事業を進めていくことは、今後必要になると考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ところで、もし下期の業績が好調で上方修正があった場合、配当の増額も検討される可能性がありますでしょうか。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

あまり軽率な発言はできませんが、配当性向 30 パーセントを目安として掲げておりますので、その方針に沿って検討していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。今後の貴社の成長に注目してまいりたいと思います。

今回、ミドルウェアという分野は消費者の立場からは少しわかりにくい部分もありましたが、貴社のミドルウェアの強みや必要性について、身近なゲームや自動車、遊技機などで幅広く使われていることがよく理解できました。また、最近の業績好調の背景についても納得でき、大変勉強になりました。ありがとうございました。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

ありがとうございました。

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

櫻井様、DAIBOUCHOU さん、本日はありがとうございました。

最後に、櫻井様、DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。まずは櫻井様、よろしくお願
いいたします。

■ CRI・ミドルウェア 櫻井様

当社の事業内容はなかなか説明が難しい部分があることは自覚しております。個人投資家の皆様をはじめ、広
く理解していただけるよう、わかりやすい説明に努めてまいります。

今後も情報発信していきますので、どうぞ注目いただければ幸いです。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

では DAIBOUCHOU さん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。ご感想をお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

今回は CRI・ミドルウェア様の、非常に専門的で難しい製品群についてお話を伺いました。Switch2 や中国
の第3の OS、そしてモビリティ事業など、成長が期待できる追い風となる分野が多くあると感じております。
また、上期の好業績が今後も続く可能性があり、その点も非常に期待できると思います。さらに、多様なテー
マ性を持っていることも投資家としては大変注目しているポイントです。ありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

それでは、これにて本日の対談を終了とさせていただきます。皆様、本日はご視聴いただき、誠にありが
うございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp