

株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

～独自の技術で高性能なグラフィックスを実現する～

事業内容	グラフィックプロセッサの開発・ライセンシングおよび販売				
本社所在地	東京都武蔵野市中町 1-15-5 三鷹高木ビル 7F	URL	http://www.dmprof.com/		
設立年	2002年	株式公開年	2011年	市場名	東証マザーズ
資本金（設立年）	155百万円	資本金（2011年3月期）	350百万円		
売上高（設立年）	0百万円	売上高（2011年3月期）	1,013百万円		
従業員数（設立年）	-名	従業員数（2011年12月期）	22人		
ファンド事業	ベンチャーファンド出資事業				
同社に投資を行った出資先ファンド名（無限責任組合員名）					
三井住友海上C2号投資事業有限責任組合（三井住友海上キャピタル株式会社）					

事業概要

■グラフィック技術のライセンス

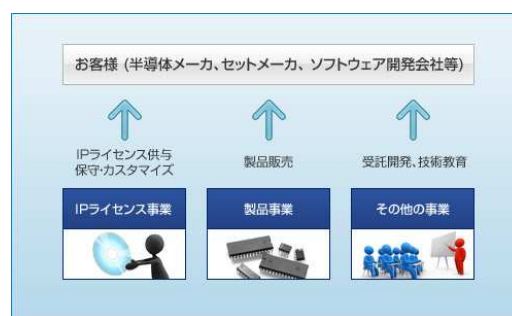
当社は、グラフィックス IP コアを中核として事業を展開している。IP コアとはデジタル機器の中に入っている集積回路の中で単一の機能でまとめられた部分を指す。当社の技術はこの集積回路の中で画像、グラフィックスの処理を行う IP コアの研究開発、ライセンシング、製品販売を行っている。

当社の IP コアは業界標準を基に当社の独自技術で拡張したもので、半導体企業等を顧客としてライセンス及び保守を行っている。また、IP コアのライセンシングだけではなく、主にアミューズメント業界向けに自社製品の開発、販売を行っている。これらの主力事業以外にも、受託開発やグラフィックスに関するセミナーの開催なども実施している。

当社の技術は、特にインタラクティブ（双方向対話型）で豊かなビジュアル表現を可能とする「ビジュアルコンピューティング」と呼ばれる技術であり、様々な分野で用いられている。例えば、モバイル機器、家電、オフィス用事務機器、ゲーム・アミューズメントなど多様な製品に用いられ我々の生活に欠かせない技術と

なっている。

<同社のビジネスモデル>



■独自技術を用いてハードウェアで省電力グラフィックス処理を実現する

グラフィックス IP の分野はモバイル機器、ゲーム・アミューズメントの分野に代表されるように近年、ニーズが高まっている分野である。グラフィックス IP は多くのデジタル機器に用いられ、格段に操作性が高まっている一方で高い消費電力が課題となっている。特に米英の半導体企業が得意とする PC 等のハイエンド製品の市場で、電力消費の課題が大きくなっている。

当社の技術はこの電力消費の問題を解決するものである。一般的にはグラフィックス IP はソフトウェアで画像を処理するが、当社の技術はソフトウェアに加えてハードウェアで処

理することができる。この独自技術を用いることで、高性能かつ省電力な IP コアを実現し、競争の激しい半導体業界において高い競争力を有している。

＜ハードウェアで高度な表現を実現する技術＞



創業からVCに出会うまでの経緯

■VCとの出会いがきっかけで創業

当社は法政大学の池戸恒雄教授（情報科学部）の研究成果の事業化を目指して設立されたものである。池戸教授の研究成果に注目したあるVCから会社設立と資金調達に関してアプローチされたことが創業のきっかけとなった。池戸教授のグラフィック技術が事業化に適していたことに加え、池戸教授は過去に事業会社を経てベンチャー企業を設立した経験があったことが、VCによる創業前からのアプローチに繋がったものと考えられる。

■VCの人的ネットワークを活用して更なる資金調達を行う

2002年の設立に伴って資金調達を行ったが、研究開発が進展していく中で追加的な資金を調達する必要性に迫られたが、多額の研究資金を設立時に投資を受けたVCのみから調達することは困難だった。そこで、設立当時の投資担当者に相談したところ、自らのネットワークを活用し、中小企業基盤整備機構も出資する三井住友海上キャピタル（以下、三井住友海上C）を含む複数のVCをまとめてくれ、2004年に2回目の資金調達が実現した。

VC等を活用した事業の拡大と成長

■VCの資金で研究開発が進展し事業化を果たす

当社は前述のように池戸教授の研究をもとにグラフィックス IP の分野で新技術を開発することを目的に設立されたため、設立当初は研究開発費が先行するのみで売上は無かった。しかし、VCからの資金調達に成功したことで研究開発の目処が立ち、事業は研究開発フェーズから事業化フェーズへと進展していった。

その過程で、経営チームの変更も行われた。池戸教授は起業経験が豊富なものの、研究者であるため、VCからの紹介もあり、半導体分野での事業経験が豊富な山本氏を社長に迎えることとなった。

企業の成長ステージに合わせて経営チームが変更され、2006年に当社初めてのグラフィックス IP 製品を発表し売上に軌道に乗せることが出来た。

■VCと一丸となって事業を発展させる

当社の経営戦略を作ってきた取締役会は、山本社長のほか持株比率の高いVCから合計5～8名の取締役に加え、社外取締役1名で構成されていた。VC中心の取締役会だったが、当社は創業間もない企業であり、社内にマネジメントを行うことの出来る人材が育っていなかった側面もあり、多くのVCから役員派遣を受けて一丸となって経営を行った。

取締役の派遣を受けているVCとは経営について多くの議論を行い、事業戦略や資金繰り、社内体制に関して多くの助言を受けた。

例えば、三井住友海上Cには、人事・給与制度をはじめとした社内制度構築を支援してもらするなど、資源の少ない当社が成長できたのは

VCからの支援があったからこそだと思っている。

■ VCのネットワークを活用して事業を成長させる

研究開発を進めていくうえで、VCからは資金的な支援以外にも多くの支援を受けたが、特にアライアンス先の開拓では大きな支援を受けた。

VCは多くの企業に投資をしており、その投資先やネットワークの中から、当社のビジネスパートナーとなるような企業の紹介を受ける事ができ事業展開の幅が広がった。当社の強みは、高性能・低消費電力を実現するハードウェアであるが、ハードウェアを動作させるにはミドルウェアやソフトウェアが必要となる。このようなシナジーを期待できる技術を有する企業の紹介を受けアライアンスに繋がった。

当社のような創業まもなく、知名度やネットワーク力が充分ではない企業が単独でアライアンスを組むことは難しい。また、当社は半導体業界の経験者が中心となっているが、そうではない別の視点でマッチングが成立することもVCから投資を受けた際に期待していたことである。取引に繋がる可能性のあるVCの投資先企業の紹介を受けるなど、VCの支援によって自社のみで事業を展開するより成長スピードが早めることが出来たと感じている。

また、IPOの目処が立ち始めた際には、IPOに向けた社内体制の整備や人材紹介もうけている。例えば、証券会社とのマッチング、監査法人、監査人の紹介など当社のネットワークだけでは実現できなかったIPOに向けた体制の整備が実現した。

IPOによる経営効果と今後の展望

■ IPOで事業拡大のための資金調達を行う

事業拡大のための資金調達手段の多様化と信用力向上を目的として、2011年6月、東京証券取引所マザーズ市場へ上場を果たした。今回のIPOで調達した資金は主に研究開発に充当し、さらなる研究開発を推進していく予定である。

■ 信用力の向上が顧客開拓に繋がる。

IPOをしたことで信用力が向上し、新規の顧客開拓が容易になったと感じている。例えば、IPO以前であれば新規の取引先の開拓には苦労していたが、現在ではスムーズに取引が開始できている。IPOによって直接的に顧客が開拓されたわけではないが、信用力向上によって間接的に顧客が開拓できるようになったと感じている。

■ IPOによる知名度の向上で人材の獲得を強化

IPOを果たした事で知名度が飛躍的に高まり、人材確保が容易になった。中途採用において質の高い人材を採用することが可能となっただけでなく、本年度から新卒採用を開始した。IPOによる信用度と知名度向上がなければ新卒採用を行うことは難しかったのではないかと考えている。

■ 研究開発力を強化しグローバルな事業展開を目指す

当社のビジネスモデルでは、ほとんどがIPコアのライセンスングのため、大きな設備投資を必要とする事は無いが、競争の激しい分野のため開発力の強化に積極的に投資をしていく必要がある。特に開発人員への投資や、半導体設計に欠かせないシミュレータ等のツール

を利用できる環境を整えたいと考えている。

また、自社での開発だけでなく必要であれば M&A など事業を拡大していく予定であり、IPO による資金調達手段の多様化は意味が大きいと考えている。特に、当社の事業と補完的な事業を行っている企業や、当社のハードウェア技術とシナジーのあるハードウェア、ソフト

ウェア技術を有する企業などが対象になると考えている。

更に今後は、グローバルに事業展開をしたいと考えている。日本は多くの市場のうちのひとつの市場と捉え「世界のデジタルメディアプロフェッショナル」として事業を成長させていきたい。

【プロフィール】

1981 年日本 IBM 入社。PC 開発部長として DOS/V PC 等を企画・開発。その後米国 IBM で PowerPC システム開発ディレクターとして PowerPC ベースのワークステーション開発を手掛ける。その後シリコンバレーでセガ米国法人副社長としてゲーム機開発を担当。日立製作所半導体事業部米国副社長、ルネサス・テクノロジー米国バイスプレジデントを経て、2004 年からデジタルメディアプロフェッショナル参画



代表取締役社長 C.E.O
山本達夫

【将来の夢と起業家を志す方へのアドバイス】

テクノロジーの分野で自らが成功例となり、日本でも若い起業家達に頑張ってもらいたいと考えている。日本には多くの優れた人材がいるので積極的にリスクをとって挑戦してほしい。

起業をすると、資金調達を始め短期的な目的に気をとられがちだが戦略やビジョンを忘れてはいけない。また、先輩やメンターの助言を得ることで成功率が高まるので、良いメンターを探すことも重要である。

《ベンチャーキャピタルの声》

【同社に投資をするに至った判断のポイント】

①同社が独自開発したグラフィックス技術は既存技術で課題だった描画性能上のボトルネックを飛躍的に改善し、これまで不可能だった品質のCG映像を身近なものにすることにより新たな用途を開拓し、巨大市場でドミナントプレイヤーになることが見込まれたこと、②継続した技術開発により優位性を高められる優秀な開発陣に恵まれていたことを高く評価しました。



三井住友海上キャピタル
株式会社
投資開発 パートナー
堤 孝志

【VCの視点からみた同社の成功要因】

同社の成功要因は、技術力の高さに加えて①事業進捗に応じて最適な経営体制を構築できたこと、②用途開拓に苦労しながらも適時・的確な軌道修正を経営陣が行い、VCも一丸となって資金支援を継続したこと、③その結果として半導体ベンチャーとしてはこれ以上ない最良の顧客を獲得し大きな収益に結びつくキラーアプリケーションを見つけ出したことにあると当社としては振り返っています。

この事例は2011年度において取材した内容をもとにとりまとめを行っているものです。従いまして、現在の企業様の事業内容等と異なる場合がございますので、予めご了承くださいようお願いいたします。