会社概要

設立年月日	1996年2月1日
資本金	10億28百万円
社員数	95名(アクセル単体)
事業内容	●半導体集積回路及び半導体集積回路を組み込んだプリント基板の設計、製造、販売 ●画像・音声・機械学習等に関する要素技術の研究、開発、販売 ●情報セキュリティに関する要素技術の研究、開発、販売 ●ブロックチェーンに関する要素技術の研究、開発、販売 ●インターネットを利用した各種情報提供サービス業 ●ソフトウェアの開発、販売 ●前各号に関する応用機器の設計、製造、販売 ●古物売買業 ●前各号に付帯する一切の事業
取締役	取締役会長(代表)　松浦　一教 取締役社長(代表)　斉藤　昭宏 常務取締役　客野　一樹 取締役　岸本　貴臣 取締役　菊地　篤志 取締役(監査等委員)　五十島　滋夫 取締役(監査等委員)　三村　勝也 取締役(監査等委員)　鈴木　眞巨 取締役(監査等委員)　西坂　禎一郎 ※監査等委員は全員独立社外取締役です。 ※五十島滋夫氏は常勤の監査等委員です。
所在地	〒101-8973 東京都千代田区外神田四丁目14番1号 秋葉原UDX　南ウイング10階 TEL:03-5298-1670　FAX:03-5298-1671
グループ会社	ax株式会社 aimRage株式会社
URL	https://www.axell.co.jp/

株式の概要

発行可能株式総数	23,112,000株
発行済株式総数	11,211,989株
株主数	6,711名

株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
緑屋電気株式会社	849,000	7.57
柴田 高幸	644,800	5.75
市原 澄彦	595,800	5.31
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	554,900	4.94
松浦 一教	413,060	3.68
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDP AIF CLIENTS NON TREATY ACCOUNT	368,000	3.28
株式会社アクセル	328,917	2.93
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	305,100	2.72
株式会社アバールデータ	260,000	2.31
佐々木 好美	207,200	1.84

所有者別分布状況

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日 (その他必要があるときは、あらかじめ公告いたします)
期末配当金受領株主確定日	3月31日 (中間配当を実施する場合は9月30日)
公告方法	電子公告により当社ホームページ(https://www.axell.co.jp/)に掲載いたします。 ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人 特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話　0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

お知らせ

株式に関するお手続きについて

(1)株主さまの住所変更、配当金の振込指定、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

(2)配当金の口座振込のご指定につきましても、お手続きは配当金振込指定書を各口座管理機関を経由してお届けいただくこととなっております。従来同封いたしておりました当社専用の「配当金振込指定書」は同封を取りやめております。振込指定のお手続きにつきましては詳しくは各口座管理機関にお問合わせください。

(3)未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

UD FONT by MORISAWA

TOYO INK nonVOC®

VOC(揮発性有機化合物)成分ゼロの100%植物油のインクで印刷しています。

証券コード　6730

株式会社 アクセル

アクセルをより知っていただくためのIRマガジン

Axell Review

第28期報告書 / 2022.4.1 → 2023.3.31

社長ごあいさつ

AI領域を中心に新規事業の展開を加速させ、世の中の革新に貢献する先端テクノロジー企業として躍進します。

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申しあげます。ここに2023年3月期の事業及び決算の概況をご報告申しあげます。当期は主力のパチンコ・パチスロ機市場で新規則機への入替需要の収束などから、市場規模は縮小傾向にあったものの、メモリモジュール製品等の新規販売数が増加、また、新規事業ではAI領域において事業化が加速した結果、増収増益となりました。来期は売上高が当期を上回るものの、原材料高騰による一部製品の仕入単価見直しなどの影響から、若干の減益を見込んでおります。当社グループは企業理念のもと、引き続き既存事業での安定収益確保に注力し、新規事業では積極策を推進し飛躍を目指してまいります。株主の皆さまにおかれましては、引き続きのご支援をお願い申しあげます。

代表取締役社長
斉藤　昭宏

業績のご報告

第28期（2023年3月期）の連結業績について

「LSI開発販売関連」セグメントの主力市場であるパチンコ・パチスロ機市場は、次世代遊技機の投入などで底堅く推移したものの、新規則機への入替需要が収束したことで市場規模縮小となり、年間の新台販売台数は158万台（前期174万台）程度と推計しています。こうした中、グラフィックスLSIがリユース率の低下等により、51万個（同44万個）に販売数が増加し、メモリモジュールも前期を上回る販売数103万個（同77万個）となりました。これにより、セグメント売上高は前期比3,707百万円増の13,852百万円、セグメント利益は同777百万円増の2,785百万円となりました。

「新規事業関連」セグメントでは、AI領域の開発支援ビジネスが伸長しました。その結果、セグメント売上高は同99百万円増となる622百万円、セグメント損失は同139百万円減となる405百万円となりました。また、各セグメントに配分しない全社費用は765百万円となりました。以上により、売上高は同3,807百万円増（同35.7%増）の14,474百万円、売上総利益は同1,029百万円増（同29.3%増）の4,546百万円で、増収増益となりました。

販売費及び一般管理費は、経営体制の強化や業績連動賞与の支給などにより、同253百万円増の2,931百万円となりました。また、研究開発費は同32百万円増の1,552百万円となりました。以上により、営業利益は同775百万円増（同92.4%増）の1,614百万円となりました。経常利益は営業外収益にNEDO助成金収入などを計上したことで同811百万円増（同81.0%増）の1,813百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同488百万円増（同56.4%増）の1,353百万円となりました。

期末配当につきましては、確定した業績と今後の経営環境等を勘案し、期初の計画から38円増配となる1株当たり78円（上場20周年記念配当16円を含む）とさせていただきました。財政状況は、流動資産12,798百万円、うち現金及び預金9,509百万円、自己資本比率83.5%で、引き続き高い健全性を維持しています。

連結損益計算書（要約） （百万円）

	第27期	第28期	増減率
売上高	10,666	14,474	36%
売上原価	7,150	9,928	39%
売上総利益	3,516	4,546	29%
販売費及び一般管理費 （研究開発費）	2,677 （1,520）	2,931 （1,552）	9% （2%）
営業利益	839	1,614	92%
経常利益	1,001	1,813	81%
親会社株主に帰属する当期純利益	865	1,353	56%

第29期（2024年3月期）の見通しについて

「LSI開発販売関連」セグメントは、パチンコ・パチスロ機市場が次世代遊技機の販売などで底堅く推移するものの、顧客ヒアリング等をはじめとする詳細な市場分析を踏まえ、市場規模150万台（2023年3月期：158万台）を前提に業績予想を策定しました。その中で主力のグラフィックスLSIは、53万個（同51万個）、メモリモジュールはリユース率の上昇を見込み84万個（同103万個）の販売計画としました。以上から、セグメント売上高は2023年3月期比788百万円増の14,640百万円を計画しました。

「新規事業関連」セグメントでは、組み込み機器向けグラフィックスLSIの販売が、顧客の需要動向から5.2万個（同3.8万個）に増加となる見通しです。新規事業では、AI領域で事業が伸長し、セグメント売上高は同178百万円増の800百万円と当期を大幅に上回る販売計画になりました。以上から、売上高は15,440百万円と同965百万円増加するものの、売上総利益は同6百万円減の4,540百万円、売上総利益率は同2.0ポイント悪化となる29.4%の見通しです。これは原材料価格の高騰を起因とした一部製品の仕入単価上昇分を販売価格の見直しで吸収しきれないことが主な要因です。

販売費及び一般管理費は、グループ会社の規模拡大に伴う固定費増などを見込み、同98百万円増の3,030百万円を計画しました。以上により、営業利益は同104百万円減の1,510百万円、経常利益は同283百万円減の1,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同253百万円減となる1,100百万円の計画としました。配当につきましては株主還元方針に則り、1株当たり51円の計画としました。

連結貸借対照表（要約） （百万円）

	第27期末	第28期末
流動資産	11,010	12,798
固定資産	1,264	1,084
資産合計	12,274	13,883
流動負債	1,605	2,145
固定負債	39	42
負債合計	1,645	2,187
純資産合計	10,629	11,695
負債・純資産合計	12,274	13,883

今後の取り組みについて

LSI開発販売関連（パチンコ・パチスロ機市場）では安定収益の確保に注力し、新規事業関連では持続的な成長・飛躍を目指します。中長期的には新規事業関連をLSI開発販売関連と同程度の規模に育成することを目標に掲げ、主にAI領域でのビジネス拡大への取り組みを積極的に推進するとともに、幅広い分野で今後応用が期待されるブロックチェーン技術（WEB3.0関連領域）へも注力します。

AI領域では、推論領域のAIソリューションである「ailiaSDK」を中核として、AI支援サービスで積み上げてきた実績をもとに、ロイヤリティビジネスへの拡大を加速させます。注力市場としてFA（ファクトリーオートメーション）、スマートシティ、スマートモビリティ、ヘルステック分野などを見据えていますが、既にいくつかのプロジェクトが着実に進行しています。

ブロックチェーン領域では、今後の社会変革を実現する技術として、Web3.0関連の潜在可能性に注目しています。このWeb3.0関連技術は今後幅広い分野で応用が検討されており、2030年に向けて年平均成長率40%を超える成長が見込まれている有望な市場です。当社グループとしても今まで培ってきた技術力が生かせる分野として注力していきます。

新規事業の加速に向けては、積極的な投資、出資・M&A等も検討します。

当社グループは、こうした取り組みによって株主の皆さまの期待に応えられるよう努めていきます。今後も引き続きのご支援を賜りますよう、お願い申しあげます。

第29期の連結業績予想 （百万円）

	第28期	第29期（計画）	増減率
売上高	14,474	15,440	7%
売上原価	9,928	10,900	10%
売上総利益	4,546	4,540	△0%
販売費及び一般管理費 （研究開発費）	2,931 （1,552）	3,030 （1,530）	3% （△1%）
営業利益	1,614	1,510	△6%
経常利益	1,813	1,530	△16%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,353	1,100	△19%

Column

株主優待制度を導入しています

投資先としての魅力向上で知名度を高めるとともに、当社株式を長く保有してもらうことを目的として、株主優待制度を導入しています。具体的な株主優待の内容は以下のとおりです。保有株式数、継続保有期間に応じてクオカードを贈呈します。

保有株式数	継続保有期間及び優待内容		
	1年未満	1年以上 5年未満	5年以上
100株以上500株未満	–	クオカード500円	
500株以上	–	クオカード 500円	クオカード 3,000円

●毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主さまで、上記の継続保有期間及び保有株式数に該当する株主さまを対象とします。
※継続保有期間1年以上とは、毎年3月31日及び9月30日の当社株主名簿に同一の株主番号で、3回以上連続して記載又は記録された株主さまとします。
※継続保有期間5年以上とは、毎年3月31日及び9月30日の当社株主名簿に同一の株主番号で、11回以上連続して記載又は記録された株主さまとします。なお、保有株式数については、直近の基準日時点の保有株式数にて判定します。

事業トピックス

アクセルグループの事業内容と強み

当社グループでは、既存事業での安定収益確保、さらには新規事業の展開を加速させるため、組織再編や出資等を積極的に実施しています。各社で蓄積した技術・ノウハウをグループ内で融合することにより、お客さまに最適なソリューションを提供しています。

アクセルグループの強み

高付加価値製品を実現する総合的な開発力

ハードウェア開発力 × ソフトウェア開発力

要素技術の研究開発 … 画像・動画・音声圧縮、超解像、暗号、AI等

既存事業

Axell / aR

パチンコ・パチスロ機
組み込み機器

新規事業

ax
機械学習/AI
AI実装に必要な「学習」から「推論」まで一貫して提供するトータルソリューションで、多様な顧客ニーズに対応

ax
ミドルウェア
アミューズメント業界で培ってきた技術を応用することで、情報量を効率的に削減し、新しい表現を可能にするミドルウェアを提供

Axell
セキュリティ
ハードウェアとソフトウェアの両輪からの設計で、より安全に、より簡単に、より使いやすい、最適化されたセキュリティを提供

Axell
ブロックチェーン
暗号資産の活用から、新たなシステムの構築まで、ブロックチェーンに関するトータルソリューションを提供

半期の活動進捗

機械学習/AI
ブロックチェーン
2022 10月～
セキュリティ
ミドルウェア

2023年1月
● SHALO AUTHをPacketiX及びSoftEther VPNと連携

TOPICS
2023年3月
● 自動運転に特化したシステムオンチップの試作品完成

2023年4月
● 2025年日本国際博覧会テーマ事業「いのちを磨く」で技術パートナーとして協賛決定

● 完全準同型暗号TFHEの高速化に関する論文を共同発表

TOPICS
2023年5月
● &DC3及びセルシスと、WEB3.0関連の要素技術及びAI技術の活用領域で戦略的パートナーシップを締結

2023 ～5月

TOPICS ： 事例紹介

機械学習/AI　自動運転に特化したLSIの試作品が完成

国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）公募事業の一環として、株式会社ティアフォー・東京大学・埼玉大学と連携し、当社のAI技術を融合して取り組んできた自動運転に特化したLSIの試作品が完成しました。2023年3月より本LSIを搭載した自動運転車両で実証実験を開始、システム全体を評価し、今年の夏ごろに成果を公表する予定です。今後は自動運転をはじめとするAIを利用した様々な分野への展開・事業化を加速していきます。

■プロジェクト推進体制とロードマップ

アプリケーション
TIER IV

自動運転向けLSI
Axell

コンパイラ・OS
東京大学
加藤研究室

ミドルウェア
埼玉大学
安積研究室

2018年
自動運転向けLSIの研究開発

2022年2月
試作チップの製造開始

2023年～
実証実験と製品化検討
(ASIC / IP / ...)

AIチップとして製品展開を模索、
自動運転をはじめAIを利用する様々な分野への展開

機械学習/AI　ブロックチェーン　WEB3.0関連の要素技術・AI技術の活用で戦略的パートナーシップを締結

株式会社&DC3が開発する「DC3」は、WEB3.0関連の要素技術を取り入れ、従来困難だったあらゆるデジタルデータを唯一無二の「モノ」として扱えることを可能にしたコンテンツ流通基盤ソリューションです。当社はこの理念に賛同し、&DC3及び親会社である株式会社セルシスと戦略的パートナーシップを締結しました。当社が保有する暗号化技術を使用して、ライセンス管理ソリューションの共同開発を行い、利便性・価値向上を推進するとともに、セルシスとはAIを駆使した共同開発により一層の関係強化を図ります。3社の技術や知見を結集し、WEB3.0やAI等を駆使した先端技術の社会実装に貢献します。

Axell

暗号化技術 → &DC3
AI技術 → CELSYS

ソリューション：DC3
アプリケーション：CLIP STUDIO PAINT

特集：AI領域への取り組み

取締役インタビュー

世界最高水準の性能を誇る「ailia」を最大限に活用し、AI事業の成長を加速させます。

客野　一樹

常務取締役事業開発グループゼネラルマネージャー
技術グループアルゴリズムチーム管掌
（兼）ax株式会社取締役CTO（兼）筑波大学客員准教授

筑波大学大学院システム情報工学研究科博士後期課程修了（工学博士）。アクセルと共同研究していた指導教官の紹介で2006年当社入社。当社主力製品のLSIの差別化を担うアルゴリズム開発に長年携わり、2018年からアルゴリズムチーム（研究開発部門）リーダー及び取締役新規事業推進担当ゼネラルマネージャー就任。2022年6月から現職。常務取締役として新規事業の事業推進を主導しています。

Q. 新規事業を統括する立場から、現在のAI動向をどのように捉えていますか。

2023年に入り、OpenAI社が開発したChatGPTに代表される生成系AIが大きな脚光を浴びました。この流れの中で、産業界では「AIをうまく活用しないと競争力を保てない」と考える企業が増え、2017年からAIの開発をスタートし、お客さまとの関係性を構築してきた当社グループへの問い合わせが一気に増加しています。この状況を好機と捉え、AI領域に当社グループのリソースを集中し、事業の成長を加速させています。

Q. AI領域におけるアクセルグループの強みを教えてください。

我々の一番の強みは、AI推論エンジンである「ailia SDK」を自社開発している点です。AIのエンジン部分を開発しているのは、主にGAFAと呼ばれるGoogleやFacebook（現Meta）などの米国IT企業です。それらの巨大企業に対して、十分に競争力がある推論エンジンを国内で独自開発しているという点が一番の強みであると考えています。自社で開発することで、ポータビリティが高い製品を提供することができます。一般的なAIは、例えばNVIDIA社のチップでは動くがAMD社のチップでは動かない、PCでは動くがスマートフォンでは動かないなど、ハードウェアやデバイスの環境に依存してしまうことが多々あります。AIは今後さらに色々なデバイスに入っていくと考えていますが、そこに対して、我々の「ailia SDK」はクロスプラットフォームを実現しているので、あらゆる環境、あらゆるデバイスでAIを動かすことが可能です。また、AIを使ってみたいけど、まず何から手をつければ良いか分からない、というお客さまもいらっしゃいます。そのようなお客さまに対して、「ailia SDK」では、270種類を超えるAIモデル（「ailia MODELS」）を用意しており、その中からお客さまのニーズに合致したAI利用のかたちを幅広くご提案することが可能です。AIを下回りから開発してきた経験が当社グループにはあり、お客さまからのAIに関する幅広いご相談やニーズを我々の「ailia SDK」を使えば実現することができるというのも大きなポイントです。数年前にAI開発の成果を、技術ブログとして公開し始めました。現在、ブログの記事数も膨大になってきており、AI関連をネット検索し、ブログ経由で問い合わせいただくことも増えてきました。この環境下から、AI支援サービスを提案し商談に繋がるようなケースも増え、広く提案できる環境も整ってきていると感じています。

人物検出 AI model（例）

駐車場空き情報検出 AI model（例）

Q. AIの課題、それに対する技術面からの取り組みを教えてください。

AIは生活のあらゆる場面で使われてきており、今まで人間の手でやっていたことが、AIベースに置き換わっていくところを、まさに今私達は目の当たりにしています。しかしながら、まだ「精度」に関する課題があり、全てをAIに任せるのではなく、適材適所で上手にAIを使っていくというのが主流だと感じています。例えば、イラスト制作であれば、人間が線を描くと、AIがその後を引き継いで色を塗ってくれたりします。自動運転であれば、人がいるかどうかの空間認識をAIに任せて、その後のハンドルを切る操作は人間やアルゴリズムがやったりといった棲み分けのかたちです。
電気使用量の課題もあります。AIが普及していき、サーバーやシステムをフル稼働させると、データセンターで膨大な電力が必要になります。どのようにこの電力を安定供給させるかが、日本における課題とも言われていますが、我々としては、そこに対してソフトウェア、ハードウェア両面から取り組んでいきたいと考えています。ソフトウェアのアプローチでは、計算処理の効率化によりできるだけ計算量を少なくし、同じ電気量でもより高速処理が可能なAIを開発することで、相対的に電気使用量を抑えます。また、その高速処理に最適化したハードウェアを提案することで使用電力を抑える取り組みも推進します。このようにAIの性能向上と低消費電力化に対して、ソフトウェアとハードウェア両面から取り組むことができるという点も、大きな差別化要因と考えています。

Q. 今後のサービス面からの事業展開を教えてください。

超汎用AIとも言われましたが、何でもできるAIを誰もが夢見ていました。今はパーツが揃ってきていて、音声認識AIや、テキストによる応答を行うAIであるChatGPT、検索AI、音声合成AI、CGを作るAIなど、全てを組み合わせると、今まで夢だったものが作れるような時代になってきています。我々はAIをトータルソリューションとして提供・支援できる企業です。「ailia SDK」はそれら色々な機能のAIが利用されるあらゆる場面でのセット提供が可能であり、お客さまの多種多様なニーズに合ったAIサービスを提供していきます。
具体的には、既にFA、スマートモビリティ、スマートシティなどの領域でお客さまへのソリューション提供が始まっています。業界毎にライブラリや、ソリューションを提供し、よりアプリケーションに近いところにも力を入れていく予定です。まずは、2023年5月に新規ソリューションとして「ailia AI Speech」をリリースしました。OpenAI社の音声認識モデルと「ailia SDK」を融合し、AIを使用した音声認識機能を様々なアプリケーションへ簡単に実装することを可能にしたもので、大きな特長は、AIをオフラインでセキュアに使えることです。そのため、医師と患者の会話を記録する電子カルテや、機密事項を議論する会議の議事録作成などにも使用できます。さらに、手もとのパソコンやスマートフォンでも処理できるため、クラウドサービスでは必須となるデータ転送コストがかからなくなる点も大きなメリットです。
このほか、OSS版のAIモデルも活用し、事業の可能性を広げていきたいと考えています。

Q. 人材強化について教えてください。

事業加速に向けては、社内リソースに加えて、新たな人材の確保にも注力しています。
私が客員准教授として講義を行っている筑波大学では、講義などで出会った優秀な学生をインターンとして当社に招き、研究開発に参加してもらっています。そこから当社の技術に興味を持ち、入社に繋がる人材もいます。筑波大学では学生対象のAIコンテストの開催を計画しており、AI開発に興味を持つ優秀な学生との接点をつくり出していきたいと考えています。また、先程述べました技術ブログを通じてアプローチしてくる学生もいます。このほか、グループ会社のaxには、グローバルな人材が集まってきています。こうした人材の多様な発想も、今後のビジネスに活用したいと考えています。