



Axell

Financial results briefing

株式会社アクセル 決算説明資料

2025.05.09

証券コード 6730

Contents

- 01 2025年3月期の業績と2026年3月期の業績計画
- 02 今後の成長戦略

2025年 3 月期の業績 2026年 3 月期の業績計画

執行役員 管理グループGM
田中 大輔



2025年3月期 連結業績の概要（予想値の変遷と実績）

（単位：百万円）

	‘25/3 当初計画	売上比	‘25/3 1106修正	売上比	‘25/3 連結実績	売上比
売上高	13,300	100%	15,140	100%	15,244	100%
売上原価	9,250	70%	10,720	71%	10,856	71%
売上総利益	4,050	30%	4,420	29%	4,388	29%
販管費	2,950	22%	3,000	20%	2,926	19%
営業利益	1,100	8%	1,420	9%	1,461	10%
経常利益	1,100	8%	1,480	10%	1,542	10%
親会社株主 帰属利益	770	6%	900	6%	978	6%
EPS	70.41円		82.19円		89.37円	
DPS	35.00円		41.00円		45.00円	
配当性向	49.7%		49.9%		50.4%	

2025年3月期 連結業績の概要（前期との対比）

（単位：百万円）

	'24/3 連結実績	売上比	'25/3 連結実績	売上比	増減額	増減率
売上高	17,570	100%	15,244	100%	△2,325	△13%
売上原価	11,972	68%	10,856	71%	△1,116	△9%
売上総利益	5,597	32%	4,388	29%	△1,209	△22%
販管費	3,171	18%	2,926	19%	△244	△8%
内、研究開発費	1,579	9%	1,547	10%	△31	△2%
営業利益	2,426	14%	1,461	10%	△965	△40%
経常利益	2,449	14%	1,542	10%	△906	△37%
親会社株主 帰属利益	1,771	10%	978	6%	△792	△45%

1株当たり当期純利益

EPS
89.37円

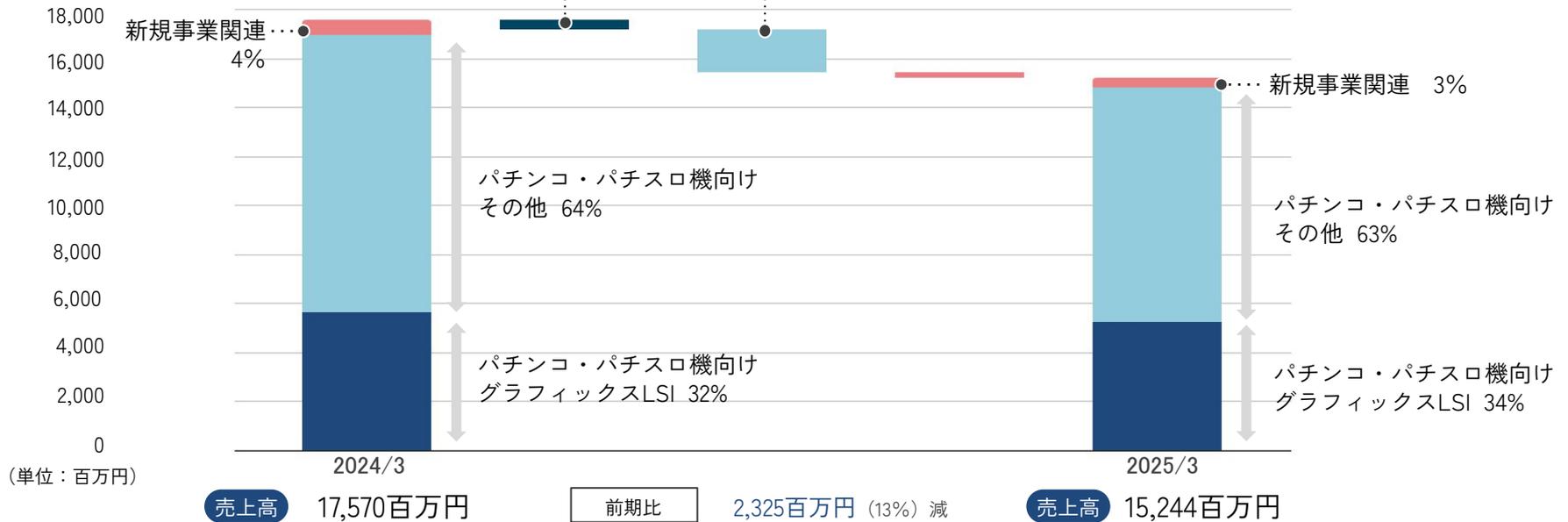
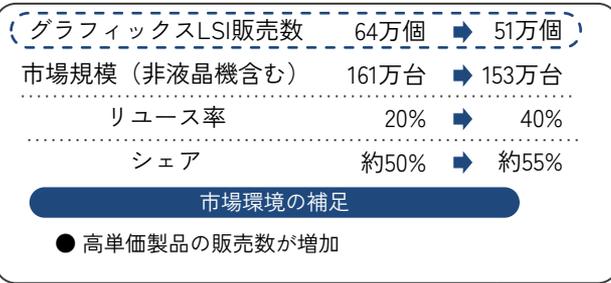
配当性向
50.4%

期末配当
1株当たり45円

自己資本当期純利益率

ROE
7.6%

2025年3月期 連結売上高の概要（前期との対比）



2025年3月期 連結販売費及び一般管理費（前期との対比）

販売費及び一般管理費 2,926百万円（前期比244百万円 8%減）

（単位：百万円）

	'24/3 連結実績	構成比	'25/3 連結実績	構成比	増減額	増減率
販管費合計	3,171	100%	2,926	100%	△244	△8%
研究開発費	1,579	50%	1,547	53%	△31	△2%
内、純開発費	297	9%	311	11%	13	5%
内、純開発費以外	1,282	40%	1,236	42%	△45	△4%
その他	1,591	50%	1,379	47%	△212	△13%

販売費及び一般管理費

244百万円（8%）減

研究開発費

減少要因

純開発費以外（業績連動賞与の支給に伴う人件費等）の減少

その他（管理系経費）

減少要因

新規領域の企業認知度広告、
業績連動賞与の支給に伴う人件費の減少等

2025年3月期 連結セグメント情報（前期との対比）

	‘24/3 連結実績	‘25/3 連結実績
全社業績	売上高 : 17,570百万円 営業利益 : 2,426百万円	売上高 : 15,244百万円 営業利益 : 1,461百万円
LSI開発販売関連 パチンコ・パチスロ機向け製品	売上高 : 16,937百万円 セグメント利益 : 3,688百万円	売上高 : 14,804百万円 セグメント利益 : 2,610百万円
新規事業関連 組み込み機器向け製品 AI、ブロックチェーン等	売上高 : 632百万円 セグメント損失 : △381百万円	売上高 : 440百万円 セグメント損失 : △495百万円
調整額 セグメントに配分しない全社費用	全社費用 : △880百万円	全社費用 : △654百万円

2025年3月期 連結財政状態（前期末との対比）

（単位：百万円）

	‘24/3末 連結	構成比	‘25/3末 連結	構成比
流動資産	13,588	87%	12,411	83%
現金・預金	8,316	53%	5,000	33%
売掛金/契約資産	1,107	7%	1,488	10%
有価証券	1,500	10%	1,600	11%
商品及び製品	2,431	16%	3,908	26%
その他	233	1%	413	3%
固定資産	1,985	13%	2,631	17%
資産合計	15,574	100%	15,042	100%
流動負債	2,641	17%	1,984	13%
固定負債	41	0%	42	0%
負債合計	2,682	17%	2,026	13%
純資産合計	12,891	83%	13,015	87%
負債・純資産合計	15,574	100%	15,042	100%

現金・預金

3,315百万円 減
法人税、配当の支払い
製品在庫の増加、投資有価証券の取得

商品及び製品

1,476百万円 増
供給責任を果たすための在庫の適正化

固定資産

645百万円 増
投資有価証券の取得、評価

流動負債	‘24/3末	‘25/3末
買掛金	1,387	1,571
未払法人税等	616	76
未払消費税等	8	—
その他	629	336

2025年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書（前期との対比）

（単位：百万円）

	‘24/3 連結実績	‘25/3 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	10,709	9,816
現金及び現金同等物増加（△減少）額	△893	△3,215
営業キャッシュ・フロー	653	△1,575
投資キャッシュ・フロー	△ 811	△ 766
財務キャッシュ・フロー	△ 755	△ 873
現金及び現金同等物に係る換算差額	19	0
現金及び現金同等物の期末残高	9,816	6,600

営業キャッシュ・フロー

税金等調整前純利益	1,404百万円
売上債権の増加	△380百万円
その他の流動負債の減少	△311百万円
棚卸資産の増加	△1,472百万円
法人税等の支払	△964百万円

投資キャッシュ・フロー

有形固定資産の取得	△101百万円
投資有価証券の取得	△717百万円

財務キャッシュ・フロー

配当金の支払い	△884百万円
---------	---------

2026年3月期 連結業績の予想値（実績との対比）

（単位：百万円）

	'25/3 連結実績	売上比	'26/3 連結計画	売上比	増減額	増減率
売上高	15,244	100%	12,000	100%	△ 3,244	△ 21%
売上原価	10,856	71%	8,250	69%	△ 2,606	△ 24%
売上総利益	4,388	29%	3,750	31%	△ 638	△ 15%
販管費	2,926	19%	2,750	23%	△ 176	△ 6%
営業利益	1,461	10%	1,000	8%	△ 461	△ 32%
経常利益	1,542	10%	1,020	9%	△ 522	△ 34%
親会社株主 帰属利益	978	6%	730	6%	△ 248	△ 25%

売上高

セグメント別の売上高計画

LSI開発販売 11,300百万円（実績比24%減）
（3月末受注残：10,992百万円）

新規事業関連 700百万円（実績比59%増）

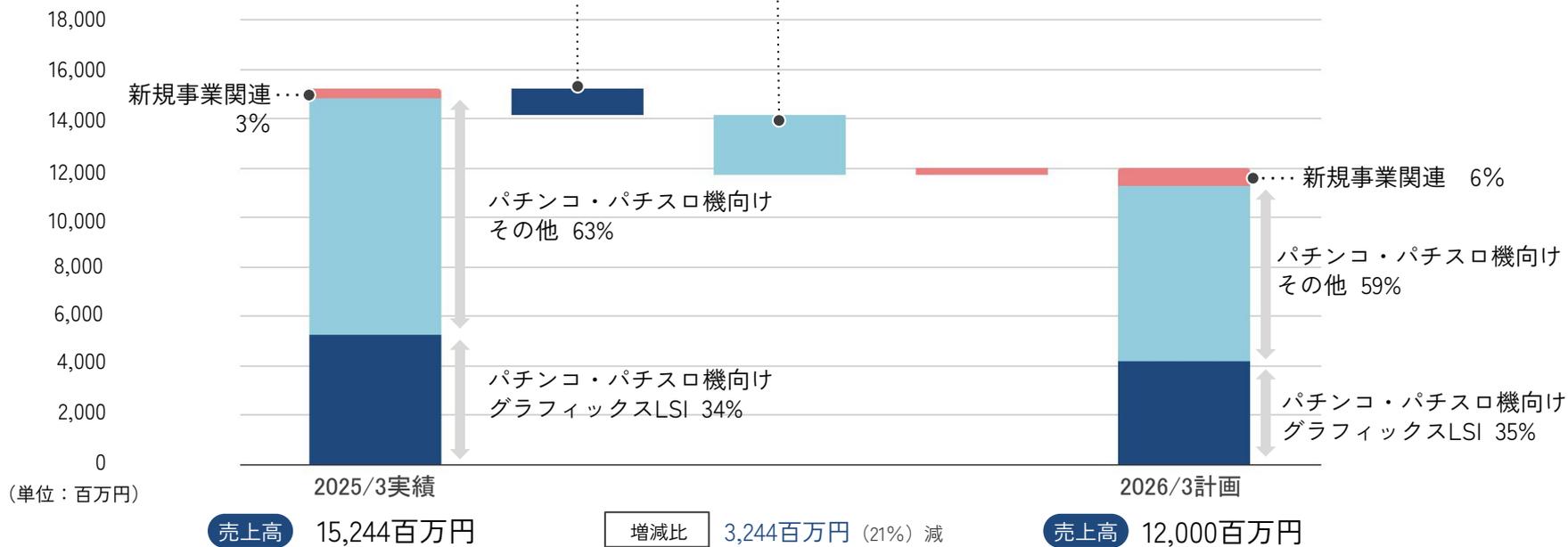
売上総利益

- 製品ミックスによる利益率上昇
（相対的に利益率の高い製品の販売比率上昇）
- 全体として売上総利益率は約2Pt 上昇を見込む

2026年3月期 連結売上高の予想（実績との対比）

グラフィックスLSI販売数	51万個	➡	40万個
市場規模（非液晶機含む）	153万台	➡	155万台
当社製品のリユース率	40%	➡	50%
シェア	約55%	➡	約55%

■ パチンコ・パチスロ機向けその他 メモリモジュール、LEDドライバ等	
メモリモジュール販売数	82万個 ➡ 54万個
シェア	約80% ➡ 約85%
リユース率	30% ➡ 50%



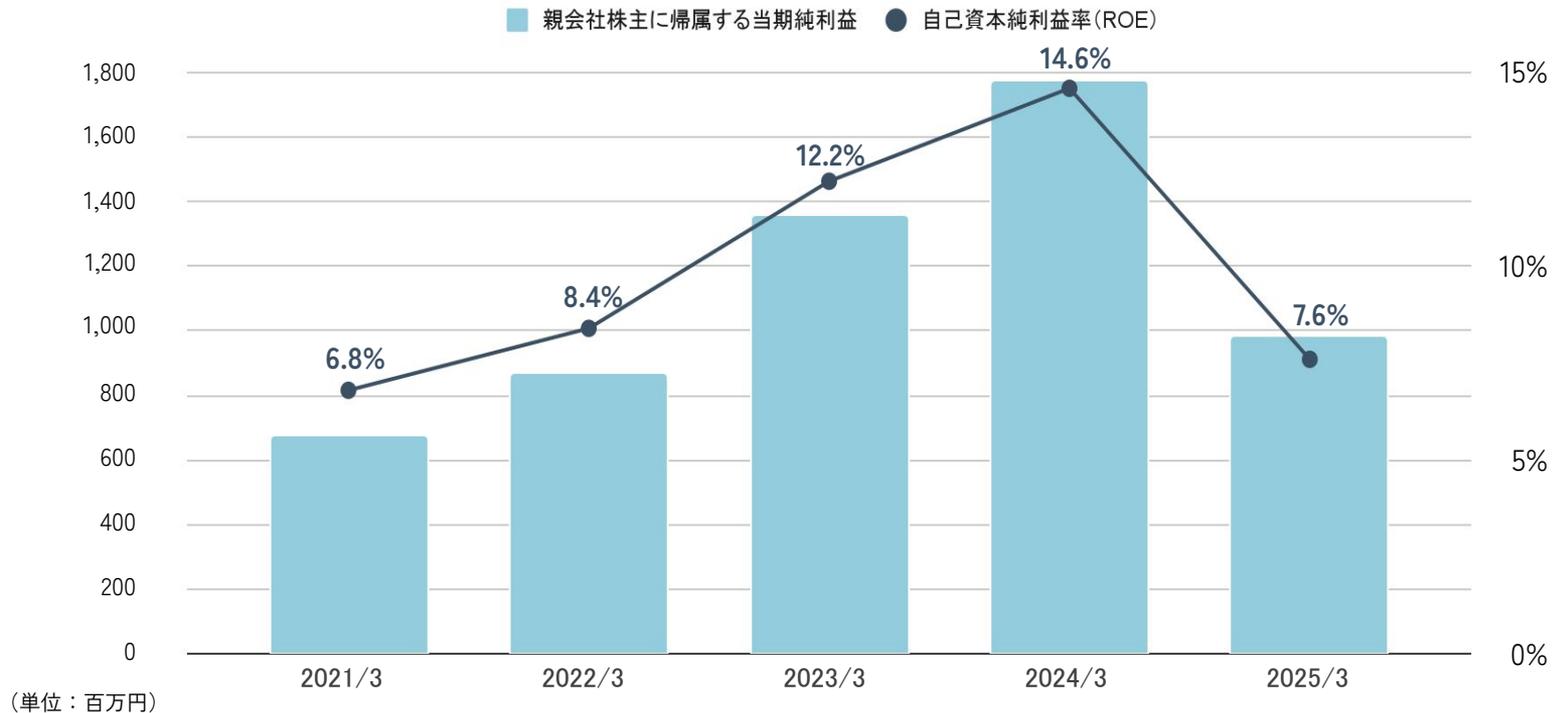
2026年3月期 配当予想の発表

期末配当予想を
発表

配当方針（配当性向50%：連結決算）に則り配当額を算定

‘25/3 実績		‘26/3 計画	
1株当たり純利益	89.37円	1株当たり純利益	66.58円
1株当たり配当額	45.00円	1株当たり配当額	33.00円
連結配当性向	50.4%	連結配当性向	49.6%

過去5年間の自己資本純利益率（ROE）推移

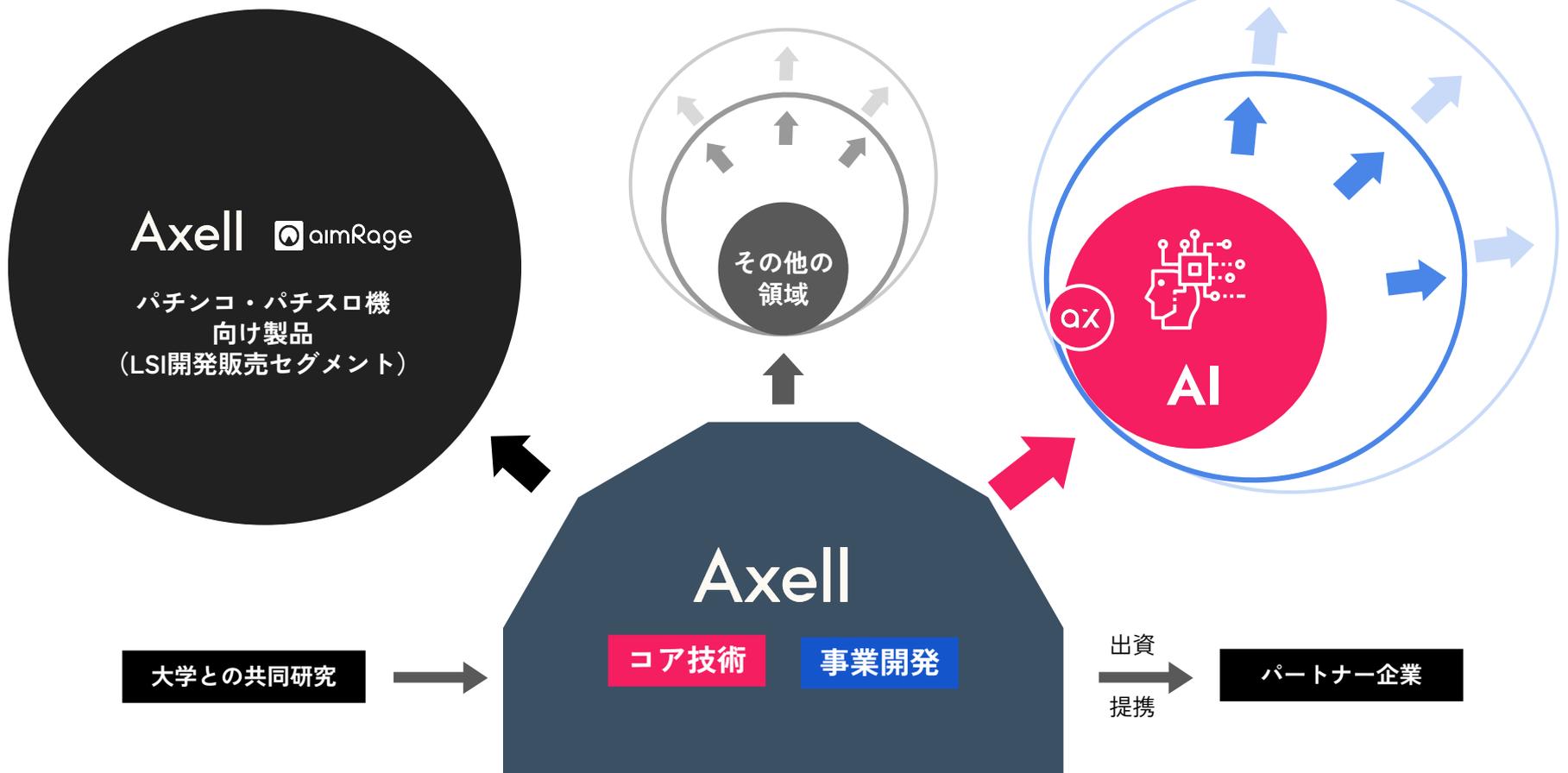


今後の成長戦略

代表取締役社長
齊藤 昭宏

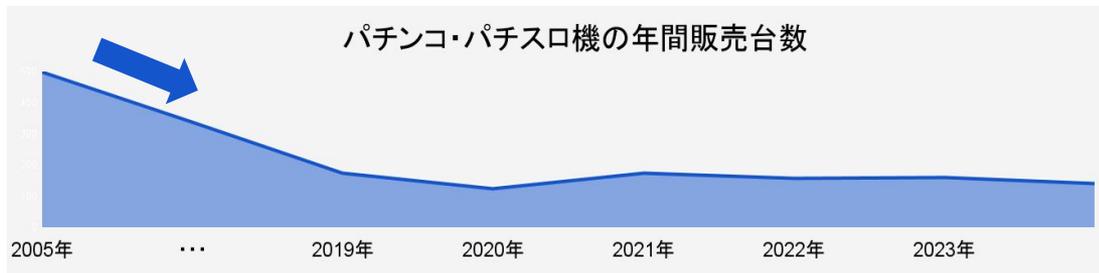


今後の事業の方向性

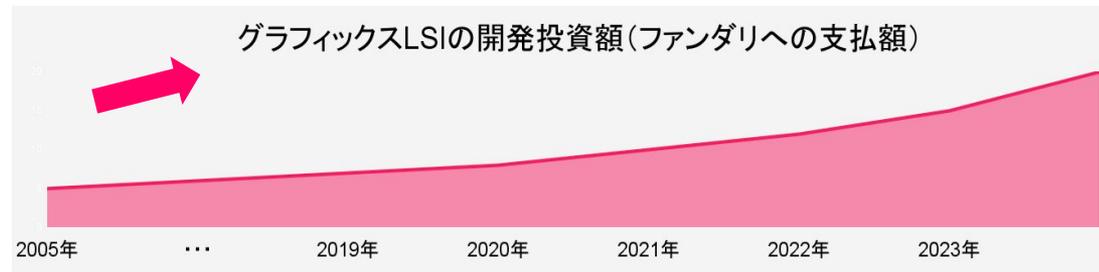


パチンコ・パチスロ機市場の構造変化

市場規模の縮小および開発投資額の高騰により、新規参入障壁が高くなり、**市場シェアの高い当社にとって、競争優位な市場構造に変化**



20年前は、年間約500万台
↓
年間約150万台で安定推移



20年前は、数億円程度
↓
最先端の製造プロセスにより増加傾向

※グラフはイメージです。

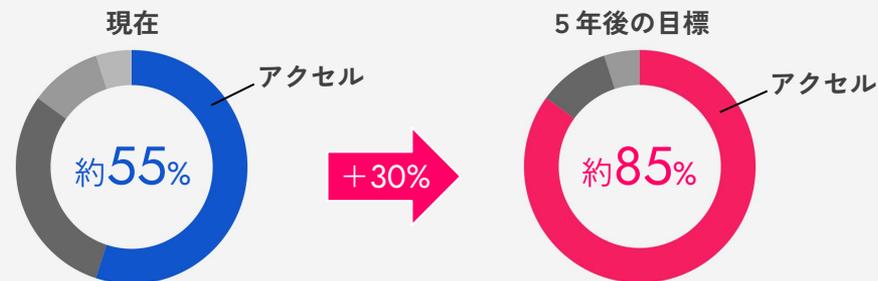
当社の強みと今後の市場シェア目標

主製品が市場シェア55%~80%という圧倒的なプレゼンス
競合メーカーの減少と、さらなる市場シェアアップへ

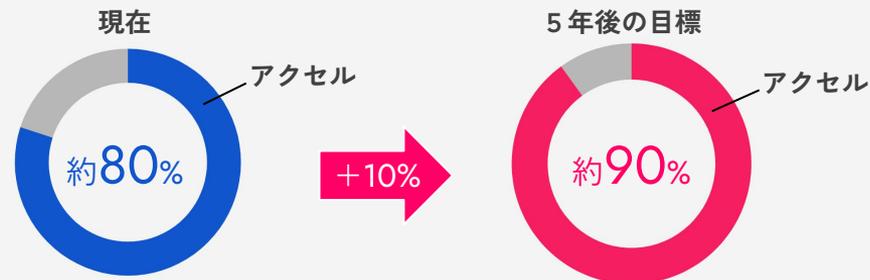
競争優位の確立

- 01 圧倒的なシェア
- 02 手厚いサポートによる顧客との強固な関係性
- 03 専用の半導体設計スキルとソフトウェア開発環境
- 04 競合他社の減少

グラフィックスLSIシェア



メモリモジュールシェア



パチンコ・パチスロ機市場におけるアクセルの成長可能性

ハードウェア部材において未参入製品が残っており、
2倍以上の成長可能性が存在

パチンコ・パチスロ機 1台あたりのコスト構造

当社の開発対象外製品

開発（著作権含む）に係る費用の回収分、
販促費用、遊技機メーカー利益等

その他のハードウェア部材

当社製品

グラフィックスLSIやメモリモジュール等

その他のハードウェア部材

当社製品

グラフィックスLSIやメモリモジュール等



さらなる成長に向けた新規事業への展開



差別化要素となるアルゴリズムを研究開発
数学的素養を持ったエンジニア集団



差別化技術を
LSIに搭載

技術／開発力を
成長分野にリソース投入

パチンコ・パチスロ機向けLSI
AGシリーズ



コア技術

画像圧縮

音声圧縮

暗号技術

超解像



AI

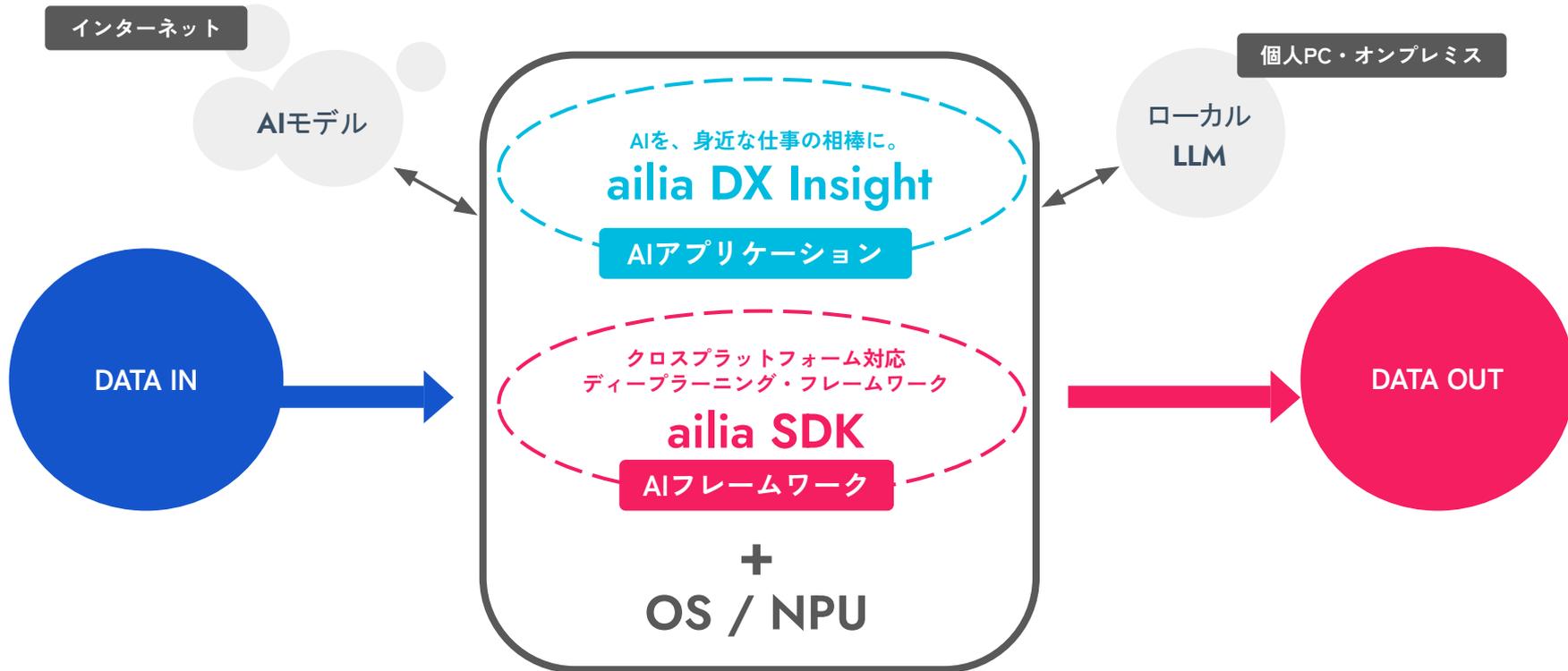
ailia SDK

DX Insight+

- ①独自開発のAIフレームワーク ailia SDK を軸としたソリューションの提供
- ②企業のDX化ツールailia DX insightを展開

AIの概念とアクセルの提供する技術の役割

アクセルの技術で AIの民主化に貢献＝ 誰でもAIが使える、AIデバイドの解消



AI事業における当社の強み

あらゆる環境で高速推論可能なAI開発基盤（フレームワーク）「ailia SDK」を開発

世界で最も速く動作し、最も容易にAIをエッジ機器に実装できることがコンセプト
独自開発だからこそ、多様な顧客ニーズに対応が可能



AI事業の主軸となる2つの事業ドメイン

AIコンピューティング事業

自社開発のAIフレームワークを軸とした
ソリューションの提供

① 自社製AIフレームワーク

- ・「ailia SDK」の提供

② AI実装支援サービス

- ・顧客向けカスタムSDKの開発
- ・顧客のAIモデルを各種デバイスに実装
- ・顧客のAIモデル最適化・AIモデル変換

AIアプリケーション事業

自社開発アプリケーションを始めとした
業界特化AIシステム等の開発・開発支援を行う

① 自社製アプリケーション

- ・「ailia DX Insight」「ailia DX Enterprise」の提供

② AIアプリ開発支援サービス

- ・顧客向けカスタム「ailia DX Insight」の開発
- ・導入支援サービスの提供
- ・AIエージェントの開発・販売

AI ビジネス拡大の取り組み（AIコンピューティング事業）

基本戦略：ハードウェアメーカーとの連携によるロイヤリティの拡大

様々なAIチップ（アクセラレータ）上で ailia SDK/MODELSが動作

産業機器
(FA機器)



民生機器
(監視カメラ、家電)



車載
(ADAS、DMS)



自動運転
向け



Renesas



DENSO

ailia SDKを使用することで最新モデル
含めた370を超えるAIモデルがすぐに活用可能になる

ailia Ready!

産業用PCへのailia SDKの搭載

NVIDIA



StereoLabs*



aetina

INTEL



HAGIWARA Solutions



組み込みSoC



Toradex
Swiss. Embedded. Computing.

システム提案

AI ビジネス拡大の取り組み (AIアプリケーション事業)

さまざまな業務をサポートするAIがひとつになった、DXアプリ「ailia DX Insight」

基本戦略：自社製品展開とパートナーのDXツールへの組み込み

情報漏洩リスクを低減するセキュアな環境下で利用可能

ローカルLLMの活用、オフラインでの前処理

営業職 Q&A



製品の仕様書を読み込ませ、
ユーザの質問に回答可能。

研究職 調査



英語の論文を大量に読み込ませ、
論文の内容に質問可能。



営業職
議事録



研究職
翻訳



その他
アイデア出し

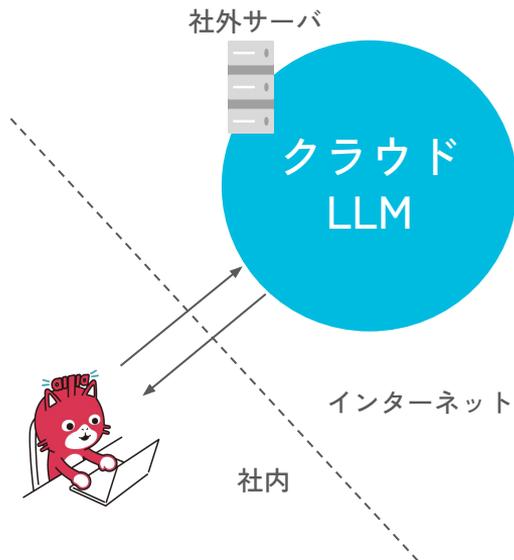


<https://ailia.ai/>

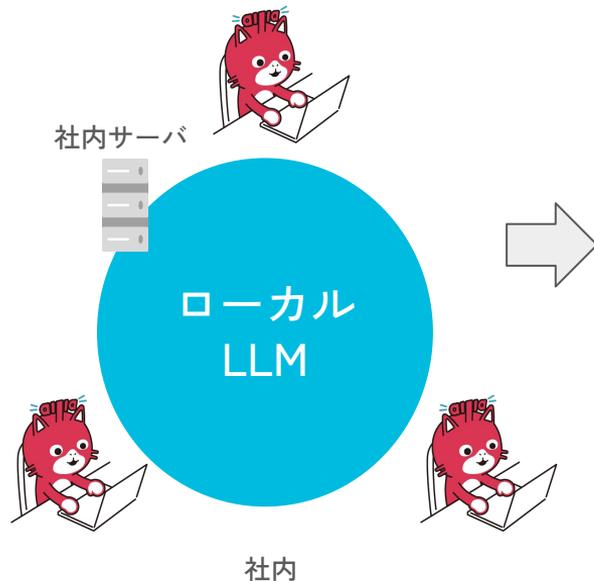
AI ビジネス拡大の取り組み（AIアプリケーション事業）

セキュリティを強化し、機密情報に対して生成AIが利用可能な
「ailia DX Enterprise」を新開発、機密情報を扱う業界へアプローチ

一般的な環境



ailia DX Enterprise



3つの特長

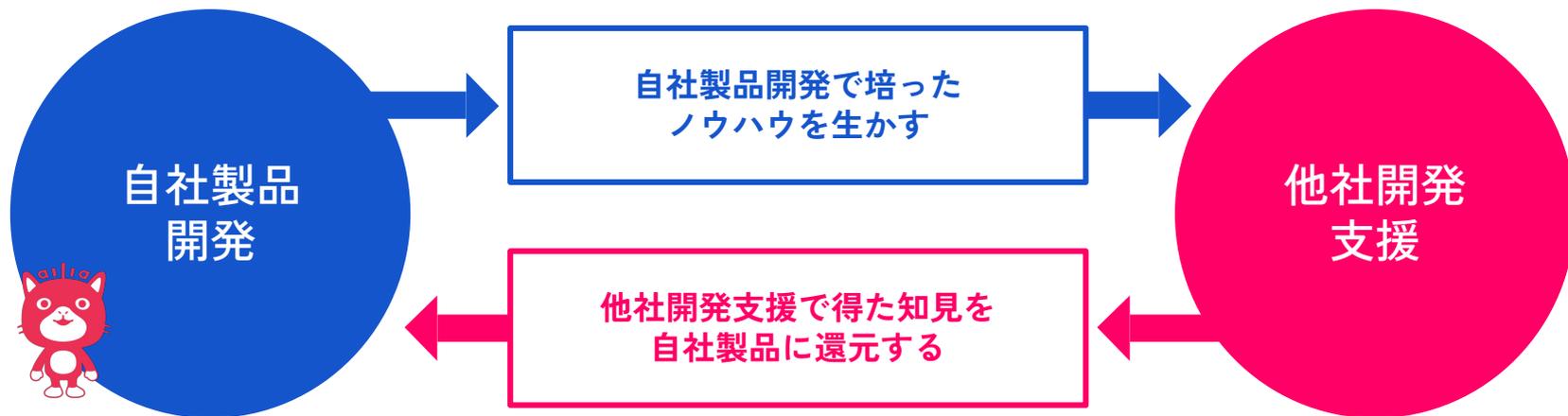
- 01 社内サーバで完結する安全なセキュリティ
- 02 チーム内でドキュメントを共有部署ごとに整理も
- 03 社内サーバを使用することで大規模なローカルLLMを利用可能

主な用途例

- 01 製品仕様書を読み込ませて、FAQをAIで自動作成
- 02 個人情報を含むデータからの情報抽出や、未公開情報の解析など

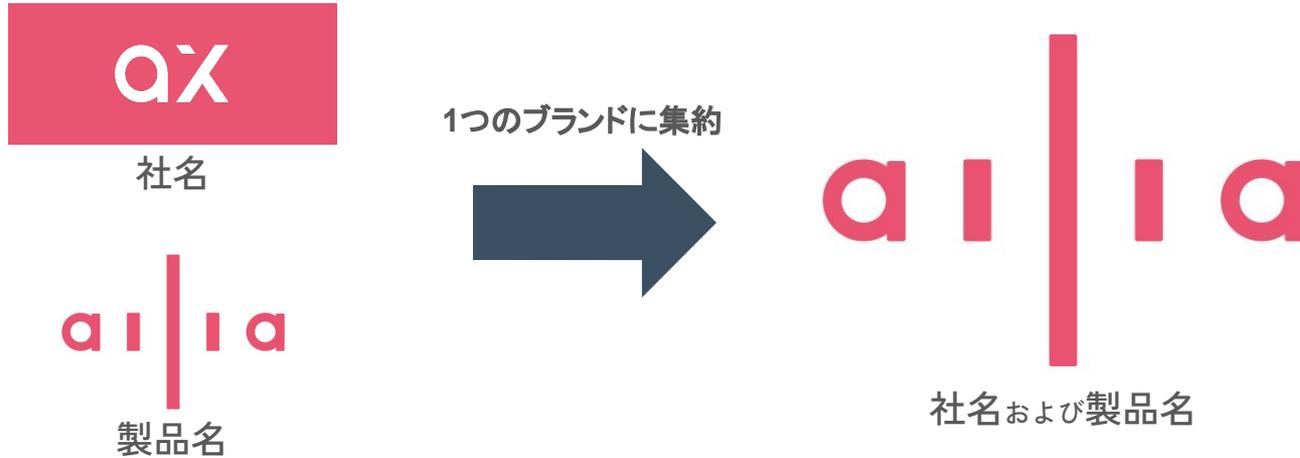
自社製品開発と他社開発支援のノウハウの循環

短期的には、開発支援で安定収益の確保
長期的には、自社製品開発でロイヤリティ収入へ



AI事業におけるブランドの統一

子会社であるax株式会社を「アイリア株式会社」に社名変更
社名を製品名である「ailia」に集約して、認知度向上を図る



『エッジAIといえばアイリア』という世界観を醸成

AI事業における組織体制強化と早期黒字化へのフォーカス

取締役人事異動により、「アイリア株式会社」の組織体制を強化
トップラインの増加及びメリハリのある成長投資により、早期の黒字化を目指す

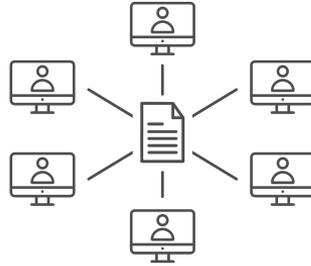
役職	旧体制	新体制	役割
取締役会長		寺田 健彦	培った業界ネットワークによる アイリアの浸透の加速
代表取締役社長	寺田 健彦	客野 一樹	組織化と実務面の緻密化
取締役CTO	客野 一樹	客野 一樹	AIの変革スピードへの対応
取締役CS本部長		岸本 貴臣 (6/19付)	最適な営業体制の構築とパートナーリング

新規事業：ブロックチェーン技術（WEB3.0）の潜在可能性

分散型の管理システムにより
低コストで改ざんされにくい、
高信頼性システムの構築が可能。

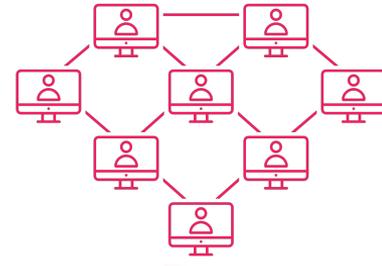
社会変革を実現する技術として、
幅広い分野で応用が検討
高い成長が見込まれる有望市場

従来型（クライアントサーバ）



データは一元管理

ブロックチェーン（P2P）



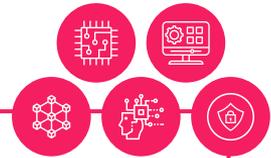
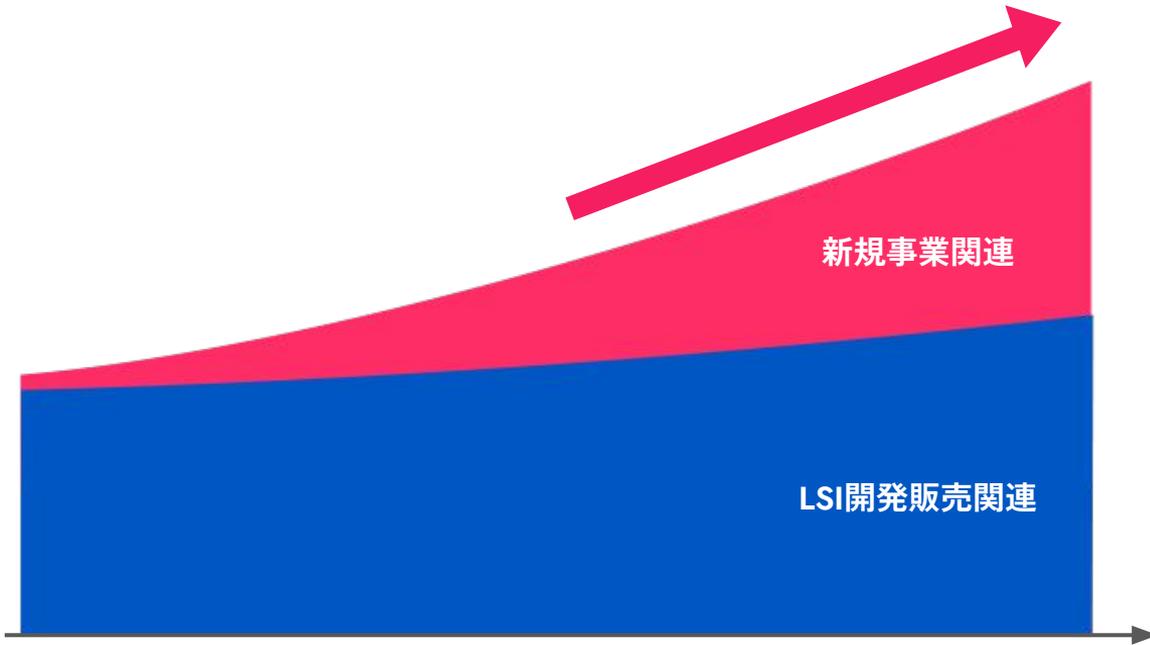
皆で共有して分散管理が可能
堅牢なセキュリティにより多様なニーズに対応可能



アクセルグループの目指す成長イメージ

LSI開発販売関連（アミューズメント機市場）は、安定収益の確保に注力
新規事業関連は、持続的な成長・飛躍を目指す

新規事業関連を中長期的にLSI開発販売関連と同程度の規模に育成することが目標



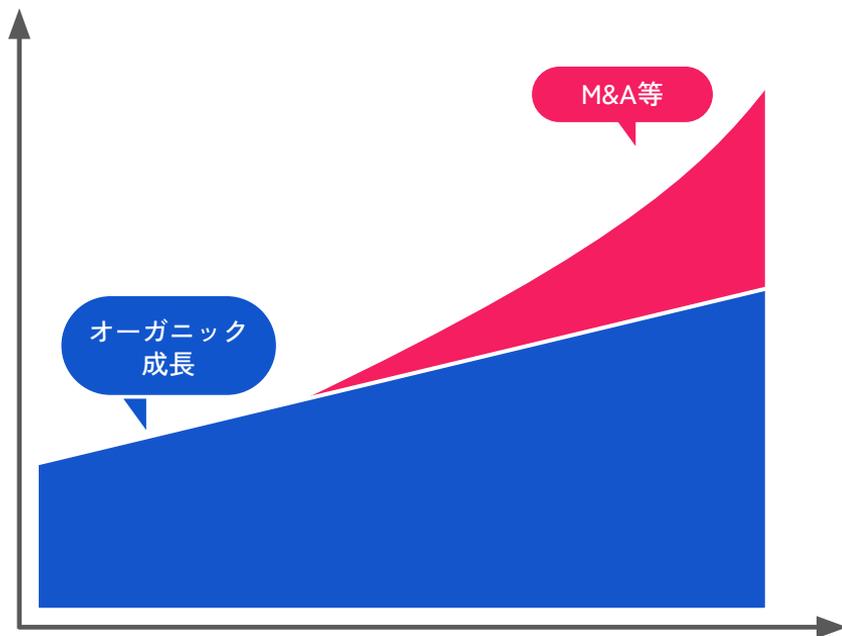
成長市場で**飛躍**を目指す



安定収益の確保に注力

積極的な資本政策の検討

新規事業の加速に向けて積極的な資本政策を検討
オーガニックな成長に加え、新事業分野における出資やM&A等で成長を加速



今後のキャッシュフローのイメージ

現預金の取崩

その他投資

営業
キャッシュフロー
(研究開発投資後)

積極的な投資
出資・M&A等

配当

キャッシュイン

キャッシュアウト

中長期的な株主還元を
最大化させるための
最適な資本政策を模索

企業理念・スローガン

『未来よ、加速しろ。』

MISSION

洗練された製品・サービスの
創造を通じ、世の中の革新に
貢献しよう

VISION

先端テクノロジー企業として、
グローバルに活躍することを
目指そう

VALUES

- 顧客の満足を第一としよう
- プロフェッショナルとして挑戦することを楽しもう
- 多様性を尊重し、仲間と、より大きな事を為そう
- スピードを上げよう

AIの活用推進と人材育成支援を目的として、
学生向けAIコンテスト **Axell AI Contest** を2025年度も開催予定



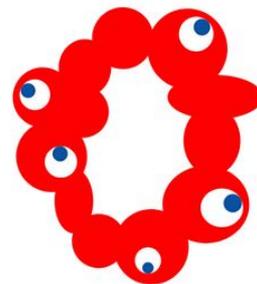
参加学生数（2024年度実績）：266名（東京大学、東北大学、早稲田大学、電気通信大学、筑波大学、慶應大学等）

特設サイト（2024年度）：<https://ailia.ai/contest/>

2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）
落合陽一氏が担当するパビリオン
「いのちを磨く」 ”null2” に技術パートナーとして協賛



動画：[null² Concept Movie Ver.1](#)



OSAKA, KANSAI, JAPAN

EXPO
2025



キャラクター愛称
「ミyakミyak」

Axell

本資料に記載の予想数値を含む将来に係る情報は、現時点における仮定を前提としています。

実際の業績は、今後のさまざまな要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

本資料の一部または全部を弊社の許可なく、転載・複写することのないようお願い申し上げます。