

3858 ユビキタス

佐野 勝大 (サノ マサヒロ)

株式会社ユビキタス社長

パートナーとの取り組みを強化し事業拡大を推進する

◆第2四半期業績概要

連結業績は、売上高 5 億 18 百万円、営業利益 1 億 76 百万円の損失、経常利益 1 億 77 百万円の損失、四半期純利益は 1 億 96 百万円の損失となった。ユビキタス単体では売上高 3 億 30 百万円(前年同期比 19.2%減)、営業利益 1 億 67 百万円の損失、経常利益 1 億 60 百万円の損失、四半期純利益は 1 億 62 百万円の損失であった。計画をやや下回る推移となるが、期末に向けて売上・利益は積み上がると予想される。

セグメントは主力事業のコネクティビティ事業、組込みソフトウェア事業、今期から子会社化した(株)エイムを中心とするソフトウェアサービス事業の3つである。セグメント・製品分野別売上高の内訳は、コネクティビティ事業の組込みネットワークは、エネルギーマネジメントシステムや車載関連で収益を獲得するも、デジタル家電等の既存顧客の取引減少が影響し、1 億 9 百万円(前年同期比 27%減)となった。サービス&ソリューションは、想定していた電力小売自由化による電力契約の切り替え需要が伸びず、64 百万円(同 19%減)と想定を下回った。組込みソフトウェア事業のデータベース関連は、既存顧客の取引減少があり、前年同期を下回るものの予測どおりの進捗である。高速起動関連は、車載中心の既存顧客への出荷が堅調でロイヤリティは順調に推移するも、新規顧客の評価長期化により計画を下回る結果となった。ソフトウェアサービス事業はおおむね予算どおりの進捗である。

セグメント別売上・利益は、コネクティビティ事業の売上高が 1 億 74 百万円(前年同期比 55 百万円減)となり、あわせてセグメント利益も減少している。主な要因は、IoT クラウドプラットフォームの開発に対し投資回収が追いつかず、収益化に至っていないためである。組込みソフトウェア事業は売上高 1 億 55 百万円(前年同期比 22 百万円減)であるが、第 1 四半期から利益が出始めており、収益貢献が期待される。今期からのソフトウェアサービス事業は売上高 1 億 88 百万円、セグメント利益 37 百万円であり、既存顧客との長期随意契約により安定した利益を確保している。

連結の通期業績予想に対する進捗は、売上高 15 億 20 百万円の目標に対し進捗率 34.1%となった。上期での成約済み案件や個別事業の商材引き合い増も踏まえ、予定どおりの進捗である。個別の進捗状況は売上高 11 億に対し進捗率 30%となった。

◆セグメント・分野別動向と取り組み

コネクティビティ事業の組込みネットワーク関連は、当社が注力するスマートライフ関連や車載機器関連等で「Ubiquitous Network Framework」、「Ubiquitous DLNA」、「Ubiquitous DTCP-IP」等の当社製品をベースとした受託開発、半導体メーカーとの新規 IoT 関連セキュリティ研究開発プロジェクトの受託継続により収益を獲得。新商材「Ubiquitous TPM Security」は早期に顧客を獲得し、ロイヤリティと契約時一時金を計上した。今後は加賀電子と協業し、高機能 HEMS ゲートウェイ機器、HEMS ソリューションを電力小売市場参入業者向けに販売を開始、販路拡大を進めていく。活発化する IoT セキュリティ製品市場において、既存商材と新製品のソリューションを提案し販売強化に努める。村田製作所を含めた半導体関連メーカーとセキュリティの次世代製品開発等、継続して協業を推

進し収益力向上を目指す。

サービス&ソリューション関連は、電力小売事業参入事業者とのスマートエネルギー関連の受託開発、ロイヤリティ等の収益は獲得しているが、市場自体の立ち上がりに時間が掛かっている。市場立ち上げのため事業者と協力し、必要な技術・サービス・ソフトウェアを供給していく。IoT クラウドプラットフォームとして「dalchymia」を展開しているが、市場への参入事業者が増加傾向にあり、また評価が長期化しており本番導入に時間を要している。小規模実験可能な商材により顧客数増加を推進する。今後は加賀電子と共同開発した HEMS ゲートウェイ機器を核に「dalchymia」の利用促進をはかり、クラウド型 HEMS サービスをあわせて販売することでソリューションビジネスの売上を拡大していく。IoT 市場ではオープンイノベーションのもと、相互補完できるパートナーとのビジネス獲得を推進する。

組込みソフトウェア事業のデータベース関連は、長期契約の顧客を中心にビジネスは安定している。大幅な伸びはないが、ロイヤリティ収益中心で収益率の高い重要な事業である。今後は産業機器や車載機器での新しいニーズも含め確実に販売していく。

高速起動関連は、既存顧客の出荷堅調によりロイヤリティ収益は安定している。並行して来年度以降の新商材開発も確実に推進していく。車載以外の新規案件収益化のため、評価期間を縮め、回転の速い顧客獲得を目指す。また、一般消費者向けデジタル機器案件を含め海外顧客への拡販も推進する。今後は次世代車載機器の機能を充足できる高速起動や、セキュリティ等を組み込んだ最新技術対応の製品開発に向けた取り組みを開始する。

ソフトウェアサービス事業は、既存顧客との安定した取引を着実に実行し、最も注力する車載機器関連の顧客からの受託を確実にこなし、高収益率のデータコンテンツライセンスビジネスとあわせて収益を確保する。今後はグループシナジーとして開発リソースの効率活用と、グループでの拡販強化に努める。

◆主なトピックス

加賀電子とエネルギーマネジメントシステムソリューションの協業を開始した。家庭内の電力情報を収集し、インターネット経由でリアルタイムに送信することで事業者側がエネルギー使用状況を把握できるシステムを共同で販売展開することに合意した。

スマートエネルギー市場では、来年にはガス小売自由化が始まり、エネルギーの多角化やガス事業者が電気事業へ参入する流れが出てくると、来年以降、市場の活発化が予想される。スマートメーターとの接続や、既設の住宅設備機器の HEMS ネットワークによるホームコントロール化が課題となるが、パートナーとの取り組みを強化し、まずは HEMS、スマートホーム無線対応機器の開発を加速化させる。また、スマートメーターと通信させる Wi-SUN 無線通信モジュールに当社の Wi-SMART、Ubiquitous ECHONET Lite が採用された。代表的なものは村田製作所のモジュールであるが、それ以外にも国内モジュールベンチャーのほとんどに対応できたので、新機器を作製する多数のメーカーとの取引発生を期待している。

また大和電器は、新機種ではなく既設の家電機器を無線対応可能にするアダプタを発表した。このアダプタの中に当社製品が採用されているが、既存機器に対応を広げることで新しいエネルギーマネジメントを実現する取り組みも強化していく。

(平成 28 年 11 月 15 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

https://www.ubiquitous.co.jp/ir/library_4.html