

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

計画を上回る増収で先行投資による損失幅を大幅に圧縮

◆2015 年 3 月期業績概要

2015 年 3 月期の売上高は予算比 11%増、前期比 16%増の 8 億 85 百万円となった。利益は、当期も投資先行のために赤字を計画していたが、増収効果もあって損失幅を大きく圧縮でき、営業利益はマイナス 2 億 8 百万円、経常利益はマイナス 2 億 9 百万円、当期純利益はマイナス 2 億 22 百万円で着地した。

成長を加速して黒字化・収益化を急ぐため、昨年 12 月に証券会社を引受先として資金調達手段を確保した。これは今期以降のさまざまな施策の原資となる。中期経営計画で注力市場としてスマートエネルギー、スマートホーム、車載を掲げているが、当期は特にスマートエネルギー関連で案件が顕在化した。車載については、高速起動も含めて取引先の出荷が活発になっており、それに伴ってライセンスが好調になってきた。

セグメント別売上高では、組込みソフトウェア事業のうちネットワークが横ばいであったが、データベースが既存顧客および新規顧客から大型ロイヤルティ契約を受注し、予想を大きく上回った。高速起動は前期比 40.2%増の高い伸びを示した。以上により組込みソフトウェア事業全体では 20.4%増の 7 億 25 百万円になった。サービス事業は、売上高は横ばいであったが、内容は前期と当期ではかなり異なっている。前期は単年度で終了する案件が売上に寄与したが、当期は大きなソリューション案件があり、これは今期以降も継続する。

形態別売上高は、使用許諾(ロイヤルティ)が 35.4%増の 5 億 26 百万円となった。サポートは、1 年間で取り扱える顧客数がほぼ一定であり、売上に大きな変化はない。受託開発は、エネルギー関連案件により 30.5%増の 2 億 91 百万円となった。製品売上については、前期には突発的に大きなハードウェア販売案件があったが、当期はエネルギーの「見える化」を推進する自社製品の販売が進んだ。

売上構成比は、車載やスマートホーム等の注力分野が 65%を占めている。特にスマートホームは、製品を出荷し始めたのが 1 年半前であったが、今では 30%以上を占めるまで大きくなった。家電機器は、エネルギー関連の家電機器が発売されるようになっており、今後さらにスマートホームのカテゴリーに近づいてくると見ている。OA 機器や産業機器は、昨今の IoT 化の流れの中でソフトウェアの位置づけが重要になっており、この分野の製品はいったん採用されると長く続くので、しっかりした売上ポートフォリオを作るためにこれらの分野も大事に育てていきたい。

貸借対照表では、資産合計が増えているが、これは資金調達で現金の一部が期末までに入ったためである。

◆セグメントおよび分野別の動向と取組

組込みソフトウェア事業のうち、ネットワーク関連は、来年から電力小売りの自由化が実施されるため、さまざまな事業者が参入を決定している。しかし、事業を開始するには、エネルギーマネジメント関連のソフトウェアが相当数必要となる。このため、そのような分野に知見のない参入事業者から当社へ引き合いがかなり来ている。また、そのような事業者が製品を納入するメーカーからも当社に引き合いがある。車載機器向けは、一部で製品の採用が進んで納品が終わったものもあるが、期初に期待していた大型案件のキャンセルがあり、全体としては若干低

調であった。サイバートラスト社と共同で「ドライバーズ認証ソリューション」という次世代の自動運転に向けたコンセプトのデモを実施し、商用化に向けて研究開発を続けている。また車載機器のネットワーク化に伴ってセキュリティが重視されるようになっており、そのための技術開発を続けているが、いくつかの技術は顧客から採用されつつある。村田製作所との協業については、当期も順調に複数の案件で協業しており、新たにセンサー分野でも協業の可能性の検討を開始した。

データベース関連については、OA 機器の分野で大きなロイヤリティ収益があり、前期からは産業用のパネルコンピュータや計測機器が増加傾向にある。今週開催された展示会で当社はIoT 関連を出展しており、IoT でのデータベースの適用可能性についても検討を継続していく。

高速起動関連については、カーナビを中心に採用が複数あったが、日系メーカーの輸出等で既存大口顧客の出荷がかなり好調になっている。現行車種は3年先まで安定して供給するという包括契約を締結したので、今後さらに主力事業として育ってくると考えている。ミラクル・リナックス社との業務提携は、車載の情報系標準プラットフォームとしてリナックスが注目されており、このような標準OS についてビジネスレベルで本格展開をしているところが少ないためである。これは当社が得意とする分野なので、メーカーに安心して使ってもらえるようなオープンソースのプラットフォームを共同開発する。年内にも大きな動きがあると見ている。

サービス事業は、今後も電力小売りの新規参入企業から運用に向けた継続案件が出てくる。自社サービスの「Navi-Ene(ナビエーネ)」と電力を計測できる電源タップは、オフィスビル1棟全体で採用された。当社が電力の「見える化」に積極的に取り組んでいることをアピールしているため、SIに近い案件やOEM販売の案件の引き合いが増えている。また、IoTのクラウド関連ビジネスを拡大していくため、パートナーとの協業を進めている。先日発表したのは、CRMの世界最大手セールスフォース社との提携である。岡谷鋼機については、同社がHEMS事業を本格的に展開することになったので、当社のソフトウェアが採用された。

◆中期経営計画と2016年3月期の取組み

1年目の当期は順調なスタートとなったが、今期もその流れは変わらないと見ている。今期の目標は、売上高11億50百万円で、利益は若干のプラスにまで引き上げたい。今まで組込みソフトウェアとサービスやクラウド側の技術は別の事業としてとらえていたが、今年1年やっていく中で一体化して提案した方が顧客に響きやすいことがわかった。このため、今期から事業を再編し、組込みソフトウェア事業のネットワークと従来のサービス事業のクラウドを一体化してコネクティビティ事業として立ち上げることにした。従来からの高速起動、データベース、リナックスは組込みソフトウェア事業として残り、着実な収益化を目指す。

中期目標は、コネクティビティ事業で売上高10億円超、組込みソフトウェア事業で5億円で、合計15億円、営業利益は1.5億円を目指す。従来の当社は、組込みソフトウェアの要素技術をプロダクトにして、顧客のハードウェア製品に部品として組み込んでもらい、そのライセンス料を得るビジネスが中心であったが、これからはクラウドと組み合わせることで、クラウドサービスやエネルギーマネジメントをワンストップで提供する。自動車についても、ソフトウェアを出荷してから顧客の自動車の品質を向上させる、セキュリティ対策をオンラインでやるなど、クラウドと連携した組込み技術を自動車業界に提供していきたい。

組込みネットワーク関連は、当期売上3億50百万円を今期は4億50百万円まで増やしたい。従来は、村田製作所その他のパートナーを中心とした半導体メーカーと一緒にソリューションを作ることが多かったが、それらの要素技術を大事にしつつ枠を拡げ、クラウド側のサービスと連携したネットワーク技術で相乗効果を狙う。大手パートナーと提携できたので、当社が自ら販売するというより彼らのビジネスを通じて売上を伸ばしていきたい。

データベースは、今期はいったん落ち着き、1億円強で推移すると予想している。高速起動関連については、前期の1億50百万円を3億円近くまで引き上げる。高速起動に代わる新しい収益源にも取り組んでいく必要がある。車載向けリナックスの取組を進めていく。

◆トピックス

EMS トータルソリューションについては、当社は「ECHONETLite(エコーネット・ライト)」という経済産業省が進めているホームネットワーク標準規格から始まり、徐々に製品群を拡げている。今年はスマートメーター標準プロトコル Wi-SUN を製品化しており、これらを組み合わせたエネルギー管理がようやく収益に貢献できるようになってきた。特にクラウドサービスとの一体化提案により、受託やライセンスが増えて収益のボリュームが大きくなっている。

ドライバーズ認証ソリューションは、車に乗る前にドライバーを指紋と顔認証で認証し、乗車後もそのドライバーが運転し続けていることを生体認証技術で証明するものである。現在はインターネット上で第三者認証機関があり、証明書を発行しているので、その機関と協業して確実にデータとして証明できるようにする。これをビッグデータ化すれば、損害保険会社、運送会社、タクシー会社、カーシェアリング向けに新しいビジネスが生まれると期待している。

セールスフォース社との連携については、さまざまなセンターや機器のリアルな情報をサーバーに組み込むことで、ビジネス上の意思決定を早くしたい、サービスレベルを向上させたいといった要望が顕著になってきたことが背景にある。たとえばレストランでは厨房機器が故障したら営業できないし、コンビニでもリーチインが壊れたら営業できないので、予防保全の形でそれらの機器を遠隔監視し、壊れる前にメンテナンスを行うようにする。セールスフォース社はデータを受ける入口まで持っているが、実際に機器をつなぐことができないため、組込み機器を扱える事業者として当社と連携することになった。

(平成 27 年 5 月 13 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。

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