

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

業績は低調なるも、新規事業の開発は順調

◆第3四半期業績の概要

第3四半期は、予想よりやや低調に推移し、売上高は5億52百万円(前年同期比14.5%減)であった。しかしながら、ゲーム向け以外の売上高は前年同期比16.3%増であった。昨年まではゲーム機向けソフトウェアのロイヤルティー収入が多く含まれていたが、ゲーム機中心の収益構造から抜けつつある。一方で、新規の案件・事業については現段階では先行投資的要素が強いので営業損失は3億70百万円となった。このため、2014年2月12日に通期の業績予想を下方修正した。

セグメント・分野別の概況については、今期から、従来からの既存事業である組込みソフトウェア事業と、新規事業であるサービス事業の2つに分けて報告する。

組込みソフトウェア事業に関しては、当社の現在の主力事業であるネットワーク分野においては、引き続き無線LAN、ECHONET Liteなどが堅調である。また、車載分野での引き合いも活発化しており、将来の収益に期待が持てる。データベース分野においては、既存顧客のロイヤルティー、サポートによる売上計上为中心であるが、OA機器の新規包括開発契約の締結により、中長期に渡る安定した収益が見込まれる。高速起動分野においては、車載を中心に複数の案件開発が継続中であるが、売上は低調に推移しており、製品化、収益化にはなお時間を要する模様である。

サービス事業に関しては、大型集合住宅の電力関連案件の追加受注があり、納品済みである。また、IoT(Internet of Things)クラウドプラットフォームの開発を完了し、「dalchymia(ダルキュミア)」という名称でリリースした。

以上の結果、第3四半期の概要は、売上高5億52百万円(前年同期比14.5%減)、営業損失3億70百万円、経常損失3億68百万円、純損失4億77百万円となった。

製品分野別の売上高進捗については、組込みソフトウェア事業のネットワーク分野においては、2億43百万円(前年同期比38.8%減)となったが、ゲーム分野以外の売上は順調に増加している。データベース分野においては、84百万円(同5.7%増)とほぼ前年同期と同率に推移している。高速起動分野においては、77百万円(同50.8%減)と低調に推移したが、これは、前年同期に大型の前払いロイヤルティー収益が計上されたことと、新規案件の獲得に時間を要することなどが要因である。組込みソフトウェア事業合計では、4億5百万円(同36.2%減)となった。サービス事業に関しては、前年同期が事業のスタートということでほとんど売上が上がっていなかったが、今期第3四半期は1億47百万円(同1200.8%増)と順調な立ち上がりとなった。

貸借対照表についての詳細は決算短信を参照してほしい。当第3四半期の投資が先行している部分に対して、流動資産がその分だけ少し目減りしている。負債・純資産の部においてもほぼ同様な形である。

◆2014年3月期 通期業績予想の修正

誠に遺憾ながら、通期の業績予想を下方修正した。売上高7億20百万円(前回予想9億30百万円)、営業損

失 5 億円(同損失 2 億 50 百万円)、経常損失 5 億円(同損失 2 億 50 百万円)、当期純損失 6 億 2 百万円(同損失 2 億 60 百万円)にそれぞれ修正した。

昨年 11 月 8 日に発表した業績予想とのかい離要因は以下のとおりである。売上未達の要因は、受注済み案件の期ズレ、営業活動の長期化、既存案件のロイヤルティー収益の減少、プロジェクトキャンセル、ロストなどである。受注済み案件の期ズレについては、プロジェクト自体がなくなったわけではなく、今期に想定していた案件が、顧客の都合でスケジュールが延び、来期にずれ込んだものがいくつかあった。営業活動の長期化については、自動車関連、スマートエネルギー関連など新規に開拓した顧客は、営業活動が長くなる傾向がある。案件獲得の確度が低いわけではなく、顧客が検討する時間が長く、獲得に要する時間を正確に予測することができなかった。ロイヤルティー収益の減少が予想よりも多かったこと、受注済み案件のキャンセルなども要因として挙げることができるが、総じて、新規分野に対して販売先をシフトする中で、売上予測の精度が出せなかったことが最も大きな要因である。また、固定資産の減損に伴い、新規事業のサービスプラットフォーム「dalchymia」を資産化せずに開発コストとして計上したことによる影響も大きい。

修正した通期業績予想の売上高 7 億 20 百万円に対しては、第 3 四半期の実績は 5 億 52 百万円であるので、進捗率は 76.8%である。したがって、この数字は達成できる見込みである。

◆セグメントおよび分野別動向と取り組み

ネットワーク関連については、Wi-Fi、無線 LAN を中心に、車載、デジタルカメラ、OA 機器分野などで受託開発、ロイヤルティー収益など、比較的順調に推移している。ホームネットワーク分野では新規顧客を獲得した。村田製作所との協業も進捗しており、家電ネットワーク関連での顧客向け大型案件の開発がほぼ終了し、来期に向けて製品化が進んでいる。車載関連でも同社との協業拡販を活発に展開中であり、2014 年 1 月に米国で開催された CES(Consumer Electronics Show)2014 同社ブースにおいて当社の製品を共同でデモ展示し、米国の法人からも引き合いが来ている。今後に向けては、獲得済み案件の確実なクローズ、スマホと車載機器の無線ディスプレイ技術 Miracast の拡販加速、車載・スマートホーム関連の次世代技術開発を加速することなどに注力していく。

データベース関連については、OA 機器、産業用機器でのロイヤルティー獲得が進んでおり、従来のデジタルカメラ中心の構造からシフトしつつある。この分野は、一度採用されると比較的長期に渡って安定した収益を期待できる。今後に向けても、新規顧客獲得により安定した売上を確保する。

高速起動関連については、車載機器(カーナビ)関連を中心に拡販中である。富士通テン、JVC ケンウッドなど採用済メーカーから製品が発売、あるいは発売間近である。既存採用案件の横展開が進みさらに収益に貢献する構造ができつつある。車載分野に関しては、弊社単独で展開するのではなく、村田製作所、ルネサスエレクトロニクスなど当分野で大きなシェアを有する企業とのパートナーシップによる拡販を継続することが肝要である。

新セグメントのサービス事業については、電力関連で大型集合住宅案件の追加受注による売上計上を行った。また、電力見える化サービス「Navi-Ene」も、引き続き事業者向け案件での引き合いが増加しており、今期から来期にかけて数件の受注が見込まれる。今後に向けては、パートナーを含めた電力関連の事業者向け案件受注体制の強化、「ECHONET Lite」(ホームコントロール)のクラウド連携対応、事業化を開始した IoT クラウドのサービスプラットフォーム「dalchymia」の収益化などに注力していく。

今期のトピックスは、2 月 12 日に IoT デバイスクラウドサービス「dalchymia(ダルキュミア)」をリリースし、事業化開始を発表したことである。これは、さまざまな機器のデータを低コストで管理、可視化できるクラウドベースのシステムである。既に、自動車関連、エネルギー管理、ヘルスケアなどで先行評価され、プロジェクトもスタートしている。従来のシステムでは開発コストが膨大であったが、この製品は低コストでシステムを構築でき、また異業種の参入も簡単に行えるという利点がある。今後大いに期待できる製品である。当社は、これまで端末側のソフトウェアを専門にしてきたが、これからは端末を繋ぐネットワーク技術の開発のみならず、クラウド側にも進出して、新しいビ

ジネスモデルを作り出していく。

(平成 26 年 2 月 14 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