

平成27年 3 月期第 2 四半期 決算説明資料

株式会社ユビキタス

代表取締役社長 佐野 勝大

© 2014 Ubiquitous Corporation. All rights reserved.

This presentation is for informational purposes only. Ubiquitous makes no warranties, express or implied, in this summary.



Ubiquitous

Agenda

- 第2四半期業績の概要
- セグメント・製品分野別動向

業績の概要

第2四半期（累計期間）の概況

計画よりやや下回り推移

- 売上高 前年同期比26.6%減 / 計画比2.3%減
- 営業損失 193百万円

セグメント・分野別概況

- 組込みソフトウェア事業
 - ネットワーク分野：重要顧客との包括契約、スマートエネルギー、HEMS関連の案件獲得と引き合いが活発化
 - データベース分野：OA機器など既存顧客からロイヤルティ収益獲得
 - 高速起動分野：新規案件獲得がやや下回るも、車載案件複数継続
- サービス事業
 - dalchymiaの関連取引で一定の収益を計上

損益計算書

単位：百万円

	前 年 同 期	H27.3月期 第2四半期	前年同期比
売 上 高	428	314	△26.6%
営 業 利 益	△199	△193	—
経 常 利 益	△198	△191	—
四 半 期 純 利 益	△204	△190	—

製品分野別の売上高進捗

単位：百万円

	分野	前年同期	H27.3月期 第2四半期	増減率
組込み ソフトウェア 事業	ネットワーク	191	150	△21.4%
	データベース	57	94	63.5%
	高速起動	52	40	△23.5%
	小計	302	285	△5.6%
サービス 事業	サービスプラットフォーム	126	29	△76.8%
合計		428	314	△26.6%

獲得案件のキャンセルなどにより、前年同期比で減少

サービス事業は、前年同期においては、大規模集合住宅向け電力測定に係る大型受託案件による収益があったため、前年同期比で減少

セグメント別売上及び利益

単位：百万円

	組込み ソフトウェア 事業	サービス事業	合計
売上高	285	29	314
セグメント利益	△105	△87	△193

貸借対照表（資産の部）

単位：百万円

	平成26年3月31日 (前期末)	平成26年9月30日 (当四半期末)	増減額
流動資産	1,221	1,395	173
現金及び預金	837	664	△173
売掛金	138	177	38
その他	244	552	308
固定資産	594	243	△351
資産合計	1,815	1,638	△177

有価証券取得のため前年同期比で増加

長期性預金の預金への振替等により前年同期比で減少

貸借対照表（負債・純資産の部）

単位：百万円

	平成26年3月31日 (前期末)	平成26年9月30日 (当四半期末)	増減額
負債合計	109	99	△10
流動負債	74	65	△9
固定負債	35	34	△0
純資産合計	1,705	1,538	△167
資本金	609	617	7
資本準備金	579	587	7
利益剰余金	482	292	△190
その他	32	41	
負債純資産合計	1,815	1,638	△177

通期業績予想に対する進捗

単位：百万円

	通期 業績予想	第2四半期 実績	進捗率 (%)
売上高	800	314	39.3
営業利益	△350	△193	—
経常利益	△350	△191	—
純利益	△353	△190	—

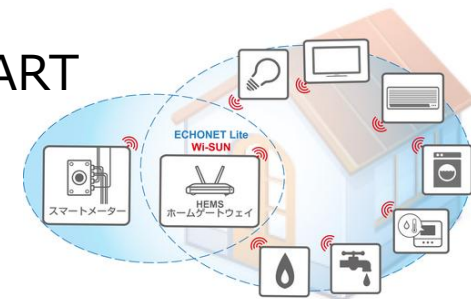
セグメント及び分野別 動向と取り組み

■ 事業全体

- 計画に対し案件獲得状況はやや低調
- Ubiquitous Network Framework, Ubiquitous ECHONET Lite, Ubiquitous DLNA/DTCP-IPなどで契約一時金やロイヤルティ売上を中心に収益を計上
- Ubiquitous Miracast™ Solutionが車載新規顧客で納品完了
- スマート系無線通信ソリューションにおいて包括契約締結

■ スマートホーム実現に向けた製品展開強化

- スマートメーター連携のための通信スタック Wi-SMART 発売開始(H26/7/24)



■ 今後に向けて

- スマートホーム/エネルギー関連でECHONET Lite関連製品、Wi-SMART等の営業活動の活発化
- 村田製作所社との協業領域の拡大



■ 事業全体

- 既存顧客より安定したロイヤルティ収益を獲得
 - OA機器、通信機器、産業機器等の既存顧客を中心に

■ 今後に向けて

- OA機器、産業機器に注力し安定収益の獲得を目指す
- IoT分野での適用可能性の検討継続



■ 事業全体：

- 車載機器（カーナビ）関連中心に拡販中
 - 計画に対し新規案件獲得状況はやや低調
 - カーナビ各社の多数に浸透、新規横展開獲得含め、製品化に向けた開発進行中

■ 車載分野での市場拡大を狙いミラクル・リナックス社との業務提携発表(H26/9/17)

- 高速起動対応の車載情報機器向けのフントップLinuxソリューションを共同開発
- 車載品質とサポートを提供

■ 今後に向けて

- 既存顧客内での横展開、採用拡大と評価段階の顧客のより確実な案件成立の加速
- 対応CPUプラットフォームの拡大
- ミラクル・リナックス社を含めた協業の加速

サービス事業

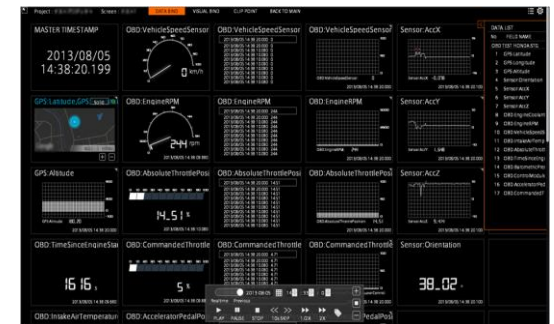
■ 事業全体：

- dalchymia（ダルキュミア）
 - ・ スマートホーム関連でのソリューション提案が活発化
 - ・ 複数の実証実験、コンソーシアム活動
 - ・ 小規模案件での利用料収入
- HEMS、スマートエネルギー関連
 - ・ 大型案件受注、開発スタート
 - ・ その他大型案件の引き合い確度高まる
 - ・ Navi-Ene Plugの販売継続



■ 今後に向けて

- dalchymiaの販売、開発体制の構築・強化
- スマートエネルギー、HEMS関連案件の獲得促進



トピックス

車載分野でのパートナーシップの強化

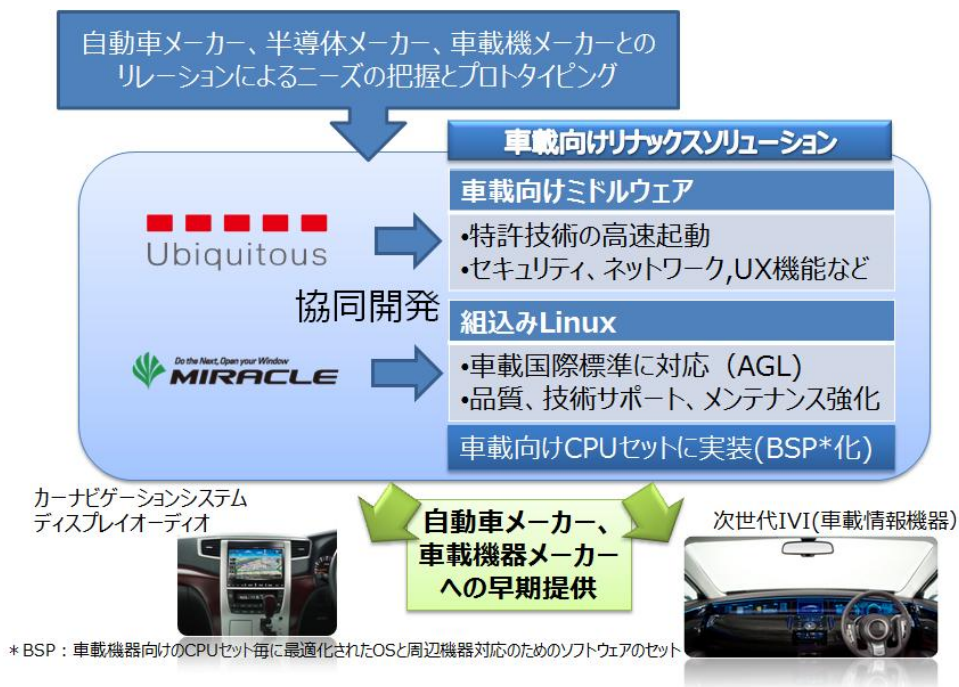
- H26/9/17 ミラクル・リナックス社と車載情報機器向けの組み込みリナックス統合ソリューションの共同開発、提供について業務提携発表
- 自動運転、EV化など高機能化、情報化する車載機器のソフトウェア分野でのシェア拡大が目的

ユビキタスの強み：

- ・14年間の組込ソフトウェア分野での技術力と実績
- ・車載分野での高速起動シェア

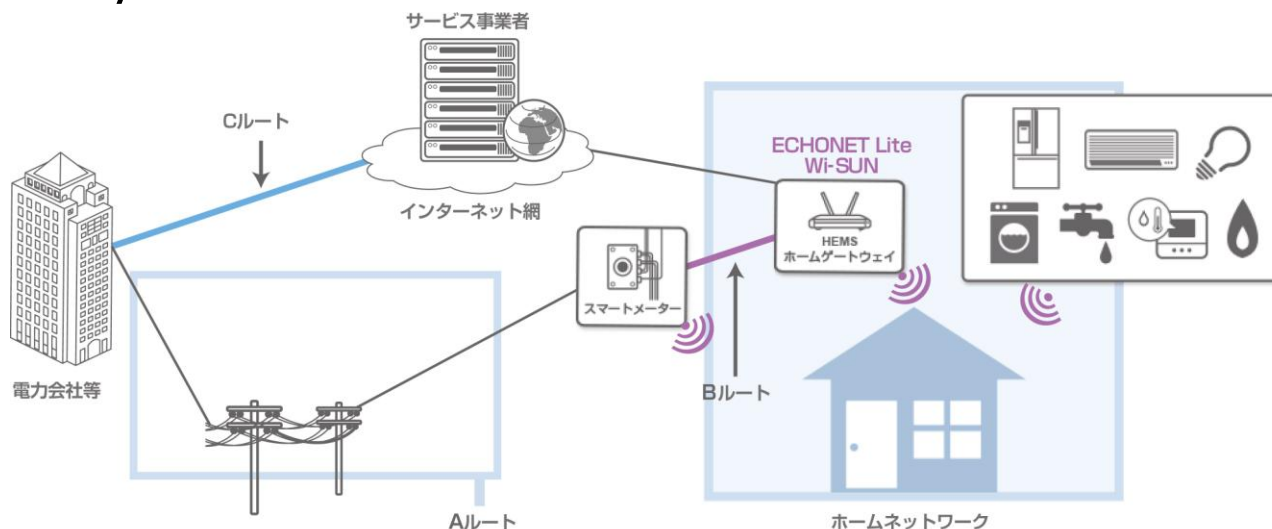
ミラクル・リナックス社の強み：

- ・15年間の商用リナックス提供実績
- ・品質、長期メンテナンス対応への高い評価



スマートエネルギー/ホーム向け取り組み加速

■ HEMS / スマートメーター向け新製品をリリース



■ Ubiquitous Wi-SMART SDK (H26/7)

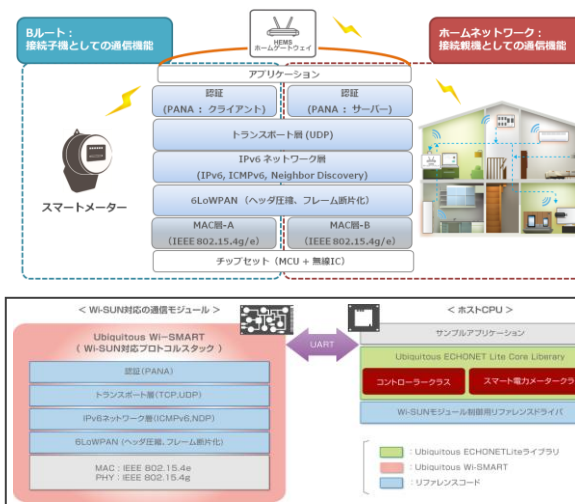
- Wi-SUN規格に準拠した920MHz帯無線通信プロトコルの製品化
- スマートメーター、ホームネットワーク機器向けに提供

■ Ubiquitous ECHONET Lite + Ubiquitous Wi-SMART (H26/7)

- 組み合わせの活用により、Wi-SUN規格に準拠したECHONET Lite製品開発を可能とするトータルソリューションとして提供

■ Ubiquitous ECHONET Lite for Wi-SMART (H26/11)

- スマートメーターやスマートメーターにアクセスするHEMSコントローラー向けのターンキーソリューションとして開発
- スマートメーター対応に必要なSMA認証に対応可能
- 各社通信モジュールに標準対応



Appendix

平成27年 3 月期 第 2 四半期 開示一覧

発表日		プレスリリース
第 2 四半期	7月24日	■ユビキタス社、920MHz帯無線プロトコルスタック「Ubiquitous Wi-SMART」を発売開始～スマートエネルギー/ホームネットワーク向けラインアップを強化～
	9月17日	■ユビキタス社とミラクル・リナックス社、スマートカー実現に向けた日本発の車載機器向け組込みLinux統合ソリューションの共同開発と販売で業務提携～車載SoC向けの高品質/高性能Linuxワンストップソリューションを展開～
第 3 四半期 (参考)	11月7日	■ユビキタス社、各社のWi-SUN対応無線モジュールに標準対応するスマートメーター・HEMSコントローラ向けECHONET Liteの提供を開始～Wi-SUN対応プロトコルスタックと組み合わせたソリューションも同時提供開始～
開示日		適時開示
第 2 四半期	－	－

質疑応答概要

【Q1】

営業損失の額が、業績予想に対して、約5,000万円減少している原因は？

【A1】

主には、当初計画していた売上構成のうち、新規案件や開発工数を伴う案件といった費用を伴う案件よりも、費用がほとんど発生しないロイヤルティ収益の案件の方が計画より多かったため、結果的に上期においては計画より費用が減少しました。

【Q2】

第1四半期の決算短信には、スカイリー・ネットワークス社など具体的な会社名が多かったところ、当四半期は、ミラクル・リナックス社との業務提携のみである。当四半期のネットワーク分野の売上が少ないのは、「獲得案件のキャンセルなど」が原因との説明であるが、第1四半期の決算短信に記載された会社との提携の進捗が悪いということか？

【A2】

提携の効果は、基本的には短期間では生じませんが、具合的な案件発生まで進捗しているものもあり、総じて順調に進捗しています。獲得案件のキャンセルは、案件がある程度進捗した後での顧客都合でのキャンセルでしたが、これは、第1四半期の決算短信に記載されている会社との提携案件とは関係はございません。当該キャンセルは、売上予想の未達の要因として大きいですが、他の案件により最大限リカバリーをしました。案件の発生状況としては、増加傾向にあり、通期では業績予想の売上を達成すべく活動しています。

【Q3】

村田製作所との提携による実績、協業の状況、両社の関係性の変化についてお聞きしたい。

【A3】

相互に密接に連絡をとっており、今期も顧客に対して共同して活動した案件のいくつかが成立しています。無線モジュールに関して事業提携していますが、スマートホーム関係、車載関係に加え、今年度新しくセンサー分野などでも検討を開始しております。またCEATEC等の展示会の村田製作所様のブースや協同展示で当社のUbiquitous Miracast SolutionやWi-Fi関連製品などの販促活動を行っています。中長期的なテーマについても、年々テーマが具体化してきており、益々良い関係になってきていると感じています。

村田製作所様は非常に重要なパートナーであり、両社の協業の結果としての収益増加を加速する一方、他のパートナー様や他の事業領域での活動も拡大させる方針です。

質疑応答概要

【Q4】

スマートホーム・スマートエネルギー向けの取り組みに関して、ECHONET Liteについては、他社とはどのような差別化が図られているのか？

【A4】

当社のソフトウェアは、「小さく、軽く、速い」ことを特徴としております。

ECHONET Liteによるスマートハウスを実現する上で、エアコンなどの白物家電や給湯器、床暖房、太陽光蓄電池等の住宅設備機器といった機器に組み込まれる処理性能が低いマイコンにも搭載することが可能となります。また、白物家電等はコストにとってもシビアですが、品質を追及しつつ、コストを抑えることに貢献できる点が差別化要素となります。

さらに、既に自社のサービスとして電力見える化のクラウドサービスを持っておりますので、すぐに導入したいお客様に対して、すぐに導入できるということも差別化要素となります。

加えて、スマートメーターのプロトコルとして必要なWi-SUN規格対応の製品としては、スカイリー・ネットワークス社の製品の独占販売権を当社は有しておりますが、このように全て自社で開発するのではなく、競争力のあるパートナーと手を組むことにより、製品展開のスピードを買うという方法も織り交ぜることで競争力を増しております。

【Q5】

dalchymiaの強みはどこにあるか？

【A5】

技術的には、製品の8割くらいの部分においてオープンテクノロジーを使っておりますが、組み合わせの最適化の技術というところに特徴があり、

dalchymiaは、他社より、速く、効率的にリアルタイム性をもってデータを収集できるというシステム設計が優れています。

dalchymiaは、データベースに蓄積する前段階で独自の処理をしており、表示用のデータと蓄積すべきデータを選別できるような仕組みを導入することで、相対的に課金量を減らせる仕組みになっておりますので、価格的な優位性をもっているともいえます。

また当社の主力事業である組込みソフトウェアのネットワーク技術のスキルにより、クラウドサービスに加えてデバイス側も含めてワンストップで対応できることも強みの一つです。

質疑応答概要

【Q6】

スマートエネルギー分野は、村田製作所も狙っているイメージがあるが、提携していることで、他のモジュールメーカーと取引を難しくしているか？

【A6】

もちろん、村田製作所様との協業を優先するという考えはありますが、顧客側がモジュールメーカーを指定する場合がありますし、そうでなくとも、両社で一緒に進める前提での案件でない限りは、他のモジュールメーカーとの取引も進めております。

【Q7】

ネットワークと高速起動の受注が低調ということは、このまま推移すると通期の売上目標を達成するのは難しいのではないか？また、獲得案件のキャンセル分の穴埋めはできたのか？

【A7】

期初の計画の段階から、上期では全体の売上の4割くらいと予測していましたが、現時点で把握している新規案件の獲得状況、既存顧客からのロイヤリティ収入等総合的にみて、現時点では十分達成できる水準にあると考えています。また、キャンセル分の穴埋めはできたと考えています。

【Q8】

村田製作所との協業の成果が出るまでの時間軸は？

【A8】

開発から市場投入までの期間が異なる市場に対して製品を投入しています。スマートエネルギーは、今年度、来年度あたりが収穫期の立ち上がりとみている一方、車載関係は、最短でも2年はかかりますが、前期の案件は、今期あるいは来期に、今期の案件は、来期あるいは再来期に収穫と、これまでの案件により将来の収益が計算できるようになってきています。村田製作所様との車載関係の取り組みも、これに組み込んでいくことにより、ここ数年でゆるやかに伸びていくことで組込み事業における村田製作所様との協業の成果の割合は増えていくイメージで進めていけると考えています。

質疑応答概要

【Q9】

車載向けの案件を今、受注できたとして、2、3年後に収益があがるのか、過去の例を見るともう少しかかるのではないか？

【A9】

一部市場向けの案件などでは2016年向けの案件も存在しますが、車載向けのソフトウェアビジネスは、2017年向けの案件ビジネスはすでに確定済のものが多く、2018年向け以降の案件中心に営業活動を行っています。

前々期、前期、今期の案件が、来期後半、再来期と積み上がり、2017年度以降からがロイヤルティ収益として安定的に成果が出るものと考えております。



Ubiquitous

株式会社ユビキタス Ubiquitous Corporation

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-10-1 日土地西新宿ビル 20F TEL:03-5908-3451 FAX:03-5908-3452