

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

sMedio

3913 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年3月23日(木)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業領域	01
2. 2016年12月期決算	01
3. 2017年12月期の通期業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. ワイヤレス・コネクティビティ関連	04
2. セキュリティ & プライバシー関連	05
3. マルチメディア事業	05
4. AI（人工知能）に関する取り組み	05
■ 業績動向	06
1. 2016年12月期の業績概要	06
2. 収益区分別の状況	07
3. 為替リスクの状況	08
4. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2017年12月期の通期業績見通し	09
2. 2017年12月期の重点施策	10
■ 中長期の成長戦略	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

IoT ネット接続技術でスマートホーム、セキュリティ分野などに注力

1. 事業領域

sMedio<3913> は、パーソナルコンピューターやスマートデバイス、TV、その他ポータブル機器に対する組み込みソフトウェアの開発会社である。2007年3月(前身のビデオス株式会社)の設立当初はソフトウェア開発・販売による収益が主体であったが、現在はライセンス収入主体の事業になっている。

2016年8月発表の成長戦略で、同社は事業領域の見直しを行い、同社の強みとする 1) ワイヤレス接続の技術、2) セキュリティ関係技術、を軸として、周辺のソリューションを直接の顧客に訴求する BtoB を含めた戦略(既存の BtoBtoC も継続する)にシフトした。これに伴い、それぞれの技術に対応した 2 カンパニーの体制となった。

2. 2016年12月期決算

2016年12月期の連結業績は、売上高は1,282百万円で前期比7.2%増、営業利益は175百万円で同14.7%増、経常利益は38百万円で同73.7%減、親会社株主に帰属する当期純損失が3百万円(前期は79百万円の利益)であった。売上高は過去最高を更新した。その要因は、海外での売上が堅調に推移したこと、前期及び当期に新規連結した各連結子会社が売上増に寄与したためである。営業利益は売上が好調だったことと、外注費を含む経費節減が奏功し前期比増となった。

3. 2017年12月期の通期業績見通し

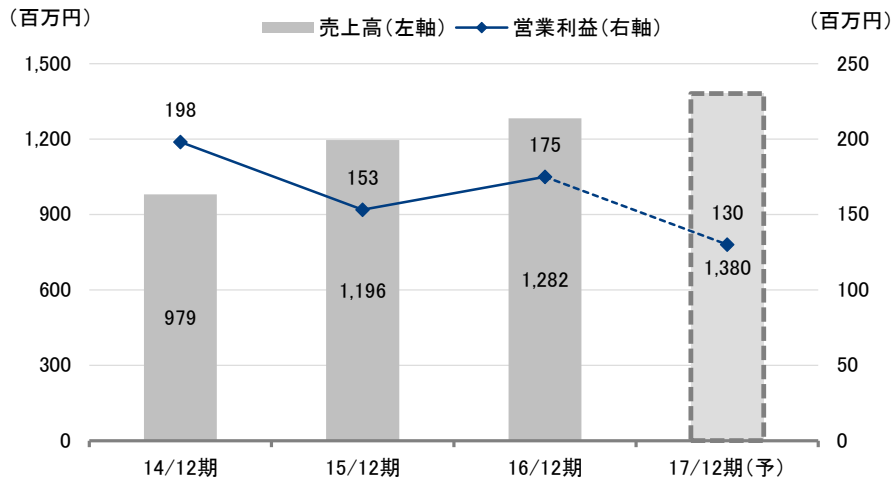
決算発表と合わせて公表された2017年12月期通期の連結業績予想は、売上高が1,380百万円で前期比7.6%増、営業利益が130百万円で同26.0%減、経常利益が128百万円で同236.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益が59百万円(前期は3百万円の損失)の見通しである。

Key Points

- ・ ワイヤレス接続技術、セキュリティ & プライバシー技術を軸に IoT 関連事業へ拡大
- ・ ライセンス収入主体の収益モデル、AI や顔認識技術の収益拡大も
- ・ 2016年12月期は過去最高売上高を更新、積極的な M&A で事業拡大

要約

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ネットワーク、セキュリティを中心とした ソフトウェア技術を基盤に IoT 関連事業の強化

1. 会社概要

同社グループは、マルチメディア、ネットワーク及び関連するセキュリティを中心としたソフトウェア技術を基盤とし、デジタル家電、スマートデバイス、PC等に魅力ある高性能のソフトウェア製品とそれに付随するサービス提供を主たる事業としている。今後、同社グループは、主力事業を基礎として、IoT（モノのインターネット）関連事業の強化を図っていく。2007年3月（前身のビデイス株式会社）の設立当初はソフトウェア開発・販売による収益が主体であったが、現在はライセンス収入主体の事業になっている。

連結子会社は、sMedio Technology (Shanghai) Inc.、sMedio America Inc.、(株)情報スペース、(株)ブイログ及びタオソフトウェア(株)の計5社である。(2017年2月末時点)

2016年8月発表の成長戦略で、同社は事業領域の見直しを行った。従来は、一般家庭用のデジタル家電を中心としたBtoBtoC（直接の顧客は機器・OSメーカーや通信事業者などで、エンドユーザーは一般消費者）の戦略の色合いが強かった。しかし、今回の見直しにより、同社の強みとする1)ワイヤレス接続の技術、2)セキュリティ関係技術、を軸として、周辺のソリューションを直接の顧客に訴求するBtoBを含めた戦略にシフトした。これに伴い、それぞれの技術に対応した2カンパニーの体制となった。

会社概要

2. 沿革

同社は、PC やスマートデバイスへ向けて最先端のソフトウェアを高い競争力で提供することを目的として、2007年3月に前身のビデイス株式会社として創業した。以来、ストリーミング、デジタルメディア再生、クラウドサービス、ワイヤレス接続関連技術開発を行ってきている。

創業当初から台湾、上海などのアジアに開発拠点を置き、米国始め世界の市場へ拡販していく体制を構築しており、海外売上高比率は約40～50%である。

沿革

年月	沿革
2007年 3月	ソフトウェア開発、販売を目的としてビデイス株式会社を東京都港区南麻布に設立（資本金 500 千円）
2007年 5月	台湾に開発拠点となる子会社 VideAce Technology Co. を設立
2007年11月	本社を東京都港区新橋へ移転
2008年 3月	上海に完全子会社の開発拠点 VideAce Technology Inc. (現社名 sMedio Technology (Shanghai) Inc.) を設立
2009年 1月	台湾の Rolltech Technology Co. Ltd の株式を段階的に取得し、約 95% 株式を取得し子会社化
2009年 9月	ロールテック株式会社に商号変更
2010年 4月	本社を東京都中央区日本橋本町へ移転
2010年 8月	株式会社 sMedio に商号変更
2011年 7月	sMedio Technology (Shanghai) Inc. が中国成都に支店開設
2011年10月	米国カリフォルニア州に完全子会社 sMedio America Inc. を設立
2012年 2月	米国において Syncable 事業を取得
2013年 3月	台湾台北市に支店を開設、スマートデバイス部門の一部保守メンテナンスサービスを開始
2015年 3月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2015年 6月	(株) 情報スペース (岡山) を 100% 子会社化。スマートフォンデータのバックアップサービス提供
2015年 8月	(株) プイログを設立。クラウド型のネットワークカメラ・見守りサービスを開始
2016年 9月	Android ソフト開発に実績のあるタオソフトウェア (株) を 100% 子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

ワイヤレス接続技術とセキュリティ & プライバシー技術が2本柱

同社は、「巨大に成長するIoT市場の中で、ネットワーク技術及びセキュリティ分野に注力する」（2016年8月発表の成長戦略より）としている。近年、IoTを対象市場とした企業は多いが、後述する同社の中核技術が応用できる分野に特化して、具体的に事業領域を定義している。

同社のIoT市場の定義では、「2020年には全世界で500億個のデバイスがインターネットにつながる。国内市場も16.9%の成長率で、2020年にはユーザー支出額が13.8兆円に達する見込み。」としている。

その中で、同社が応用する中核技術とは、同社保有のMedia処理技術／無線通信技術と著作権保護／認証技術であり、大別すると、前者はワイヤレス接続技術に、後者はセキュリティ&プライバシー技術となる。これらの保有技術に磨きをかけて、IoT社会に必要な無線接続とセキュリティ分野でのリーディングカンパニーを目指す、としている。

以下に、同社グループが展開する製品・ソリューションメニューを紹介する。

1. ワイヤレス・コネクティビティ関連

同社が得意とするメディア処理技術及びワイヤレス・コネクティビティ技術を進化させ、巨大に成長するIoT市場の中で、スマートホーム、スマートオフィス分野に注力している。

(1) ブイログ (VLOG)

ネットワークカメラ及び各種センサー類を連携させたスマートホームソリューションを提供する。基本的には法人向け（BtoBtoCを含む）で、機器組込みソフトウェアの提供を行う。子会社のブイログで提供する。

(2) IoT ゲートウェイ・ソリューション

一般的なインターネットアクセスルーター機能に加え、異なる無線通信規格、IoT通信規格間の相互接続を可能にする。さらに、リモコンで操作可能なユーザー・インタフェースを備えており、家庭用TVなどに接続することで、画面上で直接IoT機器の状態を確認、操作を行うことが可能となる。

(3) IoT エッジデバイス用ソフトウェア開発ソリューション

センサー、アクチュエータ（油圧や電動モーターによって、エネルギーを並進または回転運動に変換する駆動装置）など、IoTを構成するエッジデバイスで、それぞれの用途において様々な無線通信プラットフォーム、プロトコルスタックなどを組み合わせ、最適なソフトウェア（省消費電力や高接続性などの対応）を設計、開発する。

事業概要

2. セキュリティ & プライバシー関連

ますます重要となるデータやデバイスのセキュリティとプライバシーに対し同社の得意とするセキュリティ技術で最先端のソリューションを提供していく。基本的には、端末機器メーカーや通信事業者などの法人向け（BtoBtoC を含む）である。

(1) JS バックアップ

見た目や使いやすさにこだわったスマホ用バックアップツールで、標準バックアップデータ（連絡先、通話履歴、など）、メディアデータ（画像など）のバックアップ、リカバリができる。子会社の情報スペースで提供する。

(2) JS バックアップビューア

JS バックアップでクラウドストレージにバックアップした写真・動画データを閲覧できるアプリケーションである。

(3) RiskFinder (リスクファインダー)

Android アプリの脆弱性診断 Web サービスで、500 項目以上のチェックでアプリの脆弱性や問題を検出し、セキュアなアプリ開発をサポートする。子会社のタオソフトウェア（株）が提供する。

3. マルチメディア事業

前記 2 つの注力する事業領域のほかに、同社が従来から取り扱ってきたマルチメディア関連の事業があり、Blu-ray™、デジタル TV、ネットワークプレイヤーを始めとする、ソフトウェア開発を行っている。近年は、モバイルアプリやクラウドサービスの分野に活動領域を広げ、先進の技術でワイヤレス・コネクティビティの実現に貢献している。

具体的な提供製品は、「sMedio TV Suite」、「sMedio pConnect!」、「sMedio TrueDVD Streamer」などがある。

4. AI（人工知能）に関する取り組み

同社は得意とするメディア処理技術を生かし、さらに AI 技術を応用したコグニティブ・コンピューティング（認知）による情報活用のプラットフォーム開発を新たな事業領域としている。

■ 業績動向

2016年12月期は連結子会社貢献で増収・営業増益、 為替差損で経常利益は縮小

1. 2016年12月期の業績概要

2月13日、同社は2016年12月期の連結決算発表を行った。売上高は1,282百万円で前期比7.2%増、営業利益は175百万円で同14.7%増、経常利益は38百万円で同73.7%減、親会社株主に帰属する当期純損失は3百万円（前期は79百万円の利益）であった。

売上高は過去最高を更新した。その増加要因は、海外での売上げが引き続き底堅く推移したこと、前期に連結したブログと情報スペース、当期に新規連結したタオソフトウェアとリスクファインダーの各連結子会社が売上増に寄与したためである。

営業利益は売上が好調だったこと、外注費を含む経費節減が奏功し前期比増となった。

経常利益については、通期の為替差損が137百万円発生しており、前期比で営業増益であったのに対し、大きく経常利益を縮小させることとなった。為替リスクの状況については詳細を後述する。

親会社株主に帰属する当期純利益については、グループ会社各社の単体で計算された税金費用が経常利益を上回ったことにより、3百万円の損失となった。

2016年12月期業績

(単位：百万円)

	15/12期		16/12期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	1,196	100.0%	1,282	100.0%	7.2%
売上原価	560	46.8%	618	48.2%	10.3%
販管費	483	40.4%	488	38.1%	1.2%
営業利益	153	12.8%	175	13.7%	14.7%
経常利益	144	12.1%	38	3.0%	-73.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	6.6%	-3	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 収益区分別の状況

同社は、収益区分別の売上高を情報開示している。ソリューション別などの事業区分や区分別の損益などの情報開示については今後の課題と考えられる。

(1) ライセンス・ロイヤリティ収入

同社の主軸となるライセンス・ロイヤリティによる収入。同社の開発技術による特許権・著作権を有した組み込みソフトウェアが、顧客の販売した機器・OSなどに搭載されている場合に、顧客から得られる使用料である。顧客から一定期間（四半期単位）ごとに、出荷実績報告に基づいて支払われる。対象となる機器・OSのライセンス数が順調に伸長（2016年12月期末時点で累計約87百万台）しており、同社の収益性を確保する重要かつ安定した収入源である。米国Microsoftなど海外比率が5割程度となっている。2016年12月期の当収入による売上高実績は901百万円（前期比10.9%減）であった。

(2) 保守サービスサポート収入

同社の販売した組み込みソフトウェアの保守・サポートの収入である。2016年12月期では全体構成比は2.8%にとどまっているが、今後「サブスクリプション及びダウンロード型収益」や「ハイブリッド型収益（広告・コンテンツ・認証鍵等）」がこのカテゴリーに区分されるのであれば、大きく拡大が期待される。2016年12月期の当収入による売上高実績は36百万円（前期比51.0%減）であった。

(3) 受託開発収入

ソフトウェア開発を受託した場合の収入である。同社創業当初はこの収入が主体であったが、ライセンス収入主体の収益モデルに転換するなかで全体構成比は縮小し、2015年12月期では10%未満となっている。2016年12月期においては、前期に子会社化した情報スペースおよび当期に子会社化したタオソフトウェアが、受託開発を主としていることで、受託開発収入の全体構成比は26.9%と上昇している。当期の受託開発は、AI、顔認識技術の受託開発案件などを獲得し売上高・営業利益拡大に貢献している。今後、新規子会社2社の事業も、同社と同様にライセンス収入/サブスクリプション収益主体の収益モデルへの転換を図る計画であり、受託開発収入の全体構成比の上昇は一時的なものと考えられる。2016年12月期の当収入による売上高実績は345百万円（前期比212.4%増）であった。

収益区分別の売上高・構成比

（単位：百万円、%）

		ライセンス・ロイヤリティ	保守サービス・サポート	受託開発	全社合計
15/12期 (2015/1~2015/12)	売上高	1,011	75	110	1,196
	構成比	84.5%	6.3%	9.2%	100.0%
16/12期 (2016/1-2016/12)	売上高	901	36	345	1,282
	前期比	-10.9%	-51.0%	212.4%	7.2%
	構成比	70.3%	2.8%	26.9%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

保有外貨残高の圧縮と為替予約実施で今後の為替リスクは軽微に

3. 為替リスクの状況

2016年12月期業績で、経常利益が前期比106百万円の減となった主要因が為替差損によるものである。経常利益については、第3四半期までに発生した為替差損が173百万円あり、第4四半期で米ドル建支払いに充当し差損分を縮小させたが、前期比では大きく経常利益の縮小となった。

同社のロイヤリティ収入のおおむね5割は米ドル建の入金である。一方で、取引先への米ドル建の支払ロイヤリティも全支出の2~3割程度あり、外貨建現預金について従来は円とドルをバランスさせる程度の円転をしていた。しかし、2016年12月期は年初以降の円高（2015年12月末120.37円に対し、2016年9月末101.19円）の影響で、円とドルをバランスさせていたことで大幅な為替差損が発生した。

今後、為替レートの変動が円高・円安いずれの方向に振れるかは予測困難であるが、当社では外貨預金残高、特に米ドルの保有残高を少なくして、かつ、為替予約を活用して為替リスクの軽減を行うとしている。既に、2016年10月末時点では、米ドルの残高は全預金残高の5.5%と大幅に圧縮している。

高い自己資本比率と潤沢なキャッシュフローで機動的なM&Aにも対応

4. 財務状況と経営指標

財務状況は良好である。2016年12月期末で同社の自己資本比率は76.3%となっている。内部留保が厚く、総資産のうち約8割が現預金残高でキャッシュフローも潤沢である。ロイヤリティ収入が主体のため、売掛金残高も比較的少ない。第3四半期でライセンス費用の前払いに充当するため、約3.7億円の長期借入を行っており、有利子負債比率が前期比で高くなっているが、機動的なM&Aのために手元現預金を確保することと、為替差損の縮小の目的で行っており、一時的なものと考えられる。また、今後は新規事業開発に注力することで、M&Aによる投資や受託開発部分の売掛金の増加も想定されるが、全体のバランスシート上では影響は軽微と思われる。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	15/12期	16/12期	増減額
流動資産	1,527	1,874	347
(現預金)	1,340	1,364	24
固定資産	195	291	96
総資産	1,723	2,166	443
流動負債	182	245	63
固定負債	20	268	247
(有利子負債)	7	383	376
負債合計	202	513	311
純資産	1,520	1,652	132
<安全性>			
流動比率	836.0%	762.9%	-76.1pt
自己資本比率	87.5%	76.3%	-11.2pt
有利子負債比率	0.5%	23.2%	22.7pt
<収益性>			
ROA (総資産経常利益率)	9.6%	2.0%	-7.6pt
ROE (自己資本当期純利益率)	6.6%	-0.2%	-6.8pt
売上高営業利益率	12.8%	13.7%	0.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年12月期通期予想は増収・営業減益、 為替差損は縮小し経常大幅増益を計画

1. 2017年12月期の通期業績見通し

決算発表と併せて公表された2017年12月期通期の連結業績予想は、売上高が1,380百万円で前期比7.6%増、営業利益が130百万円で同26.0%減、経常利益が128百万円で同236.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益が59百万円(前期は3百万円の損失)の見通しである。

国内のPC出荷台数は長期的に低迷しており、同社の無線接続技術を核とした既存事業は微減となると見込んでいる。その一方、2015年より順次拡大してきた事業領域である、情報スペースのデータバックアップサービスやタオソフトウェアのAndroidのセキュリティ脆弱性診断、クラウド関連開発を中心とする事業が成長に大きく貢献することを見込んでいる。

今後の見通し

経費面においては、上記事業の更なる成長に必要な開発者等の増員（5名程度）や2017年4月に予定している本社移転に関連する費用約20百万円を織り込み、のれん償却費負担の増加も加わり、営業利益を下押しすると見込んでいる。保有外貨預金の圧縮や為替予約の締結量の増加により、2017年12月期は為替相場変動に対する影響度を縮小することができるものとみており、経常利益は営業利益を若干下回る水準で前期比大幅増になると見込んでいる。

2017年12月期予想

（単位：百万円）

	16/12期		17/12期(予)		
	実績	対売上比	予算	対売上比	前期比
売上高	1,282	100.0%	1,380	100.0%	7.6%
営業利益	175	13.7%	130	9.4%	-26.0%
経常利益	38	3.0%	128	9.3%	236.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-3	-0.2%	59	4.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2017年12月期の重点施策

2017年12月期の重点施策として以下のような項目を掲げている。

(1) JS バックアップ

- ・サブスクリプション（月額課金）型ビジネスをさらに推し進め、顧客層拡大を目指す。
- ・CPI（Cost per Install）広告を採用し、新たな収益源として広告モデルの導入を図る。
- ・大手キャリアが展開するアプリ取り放題サービスへの採用にチャレンジする。

(2) IoT 関連

a) 顔認識エンジンの商用化版リリース

「VLOG Face Detector」は、Deep Learning を始めとする特徴抽出手法やその他の機械学習アルゴリズムを独自のノウハウで組み合わせた顔認識ソリューションである。監視カメラや家庭用ロボットなどに応用することで、店舗やオフィスの入退室管理や行動分析、家族の特定などが可能となる。2017年下期より、顔検知機能・顔学習・顔識別機能を搭載した顔認識エンジンを商用化する予定である。さらに、2017年中に表情認識技術を提供予定である。

b) IoT Gateway Device Solution の商用化版をリリース

「IoT ゲートウェイソフトウェア」は、Bluetooth®、ZigBee® を始め、様々な無線通信規格、IoT 通信規格間の相互接続を可能にする。家庭用 TV ほか、様々な機器に接続可能で、過去のハードウェア資産も有効活用できる。機器メーカーの「IoT ゲートウェイボックス」に採用が決定し、2017年中の発売に向け開発中である。

今後の見通し

(3) ブイログサービス

競争力のある VLOG 統合プラットフォームを 2017 年中にリリースし、BtoB 及び BtoBtoC 向けソリューションを強化し、収益向上を図る。

(4) タオソフトウェア関連

共同開発及びマーケティングの推進を加速する。

a) 「ドコモスピードテストアプリ」

NTT ドコモ <9437> より提供されている通信速度の計測を行うためのアプリケーション。

b) 神戸市ドコモ見守りサービス (実証実験)

神戸市と NTT ドコモが協同する子供の見守りサービスの実証実験で、タオソフトウェアが NTT ドコモより受託開発を受け、BLE (低電力Bluetooth) タグ、物の位置情報検出等、IoT サービスの開発に取り組んでいる。

■ 中長期の成長戦略

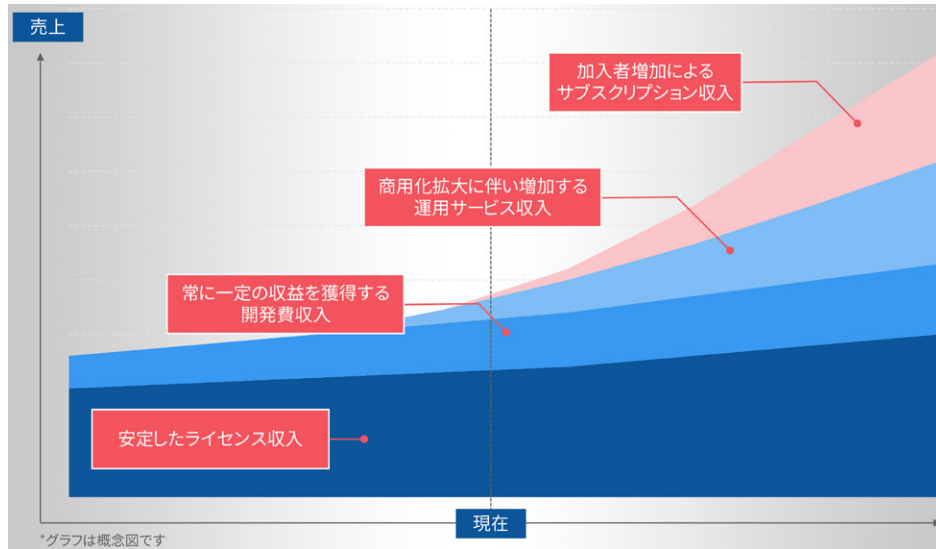
2019年12月期は最大で売上高25億円、営業利益6.8億円が目標

2019年12月期までの中期経営計画では、2019年12月期で売上高20億円～25億円、営業利益5.4億円～6.8億円を目標としている。指標値に幅を持たせているのは、市場環境の変化のスピードが速く、不確定要素が多いためである。中期経営計画の目標値を達成するためには、積極的な事業提携・M&Aによって事業拡大することが不可欠と考えられる。必要資金は一定程度保有しており、同社の推進するソフトウェア事業領域でシナジーが発揮できる企業を発掘し、機動的に資金投入を行うことが可能である。

また、収益区分別に見ると、ライセンス収入は引き続き安定した収益源ではあるが、今後は運用サービス収入や、加入者の増加によるサブスクリプション収入が急増するとしている。

中長期の成長戦略

収益モデルの拡張



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

当面は経営体質の強化、内部留保の充実のため、無配当

同社は、上場後間もないため、株主に対する利益還元を重要課題とすると同時に、経営体質の強化及び将来の事業規模の拡大に備えて財務体質を強化することを重要課題として位置付けている。このため、設立以来、配当は実施していない。今後、事業規模を拡大するため及び研究開発のため内部留保の充実を図り、将来の成長戦略と業績を勘案しつつ、配当の実施時期を定めるとしている。現時点においては、配当実施の可能性及びその時期は未定である。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ