

サン電子

6736 東証ジャスダック

2014年12月17日（水）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柴田 郁夫

■ モバイルデータソリューションの好調が持続、M2Mにも注目

サン電子<6736>は、情報通信関連事業とエンターテインメント関連事業を2本柱とするIT機器メーカーである。2007年に買収したセブレライト社（イスラエル）が展開する携帯電話関連機器が、米国を中心に急成長している。創業時から脈々と受け継がれるベンチャースピリットと開発力を武器として、今後の需要拡大が見込めるM2M（Machine to Machine）事業など情報通信分野の成長市場でグローバル展開を図ることにより、成長を加速する方針だ。

2015年3月期第2四半期（2014年4月-9月）決算は、売上高が前年同期比0.8%減の12,557百万円、営業利益が同10.6%減の1,213百万円と売上高はほぼ横ばいながら減益となった。ただし、期初予想との対比では、売上高が109.2%、営業利益が137.9%と計画を大きく上回る進捗となっている。モバイルデータソリューション事業が米国を中心に大きく伸ばした一方で、消費税率引き上げの影響を受けたホールシステム事業の落ち込みが業績に影響を与えた。前期非常に好調であった遊技台部品事業は減収減益となったものの、計画を上回る進捗となった。一方、利益面では、セブレライト社の事業拡大に伴う費用増などにより、営業利益率は9.7%（前年同期は10.7%）に低下した。

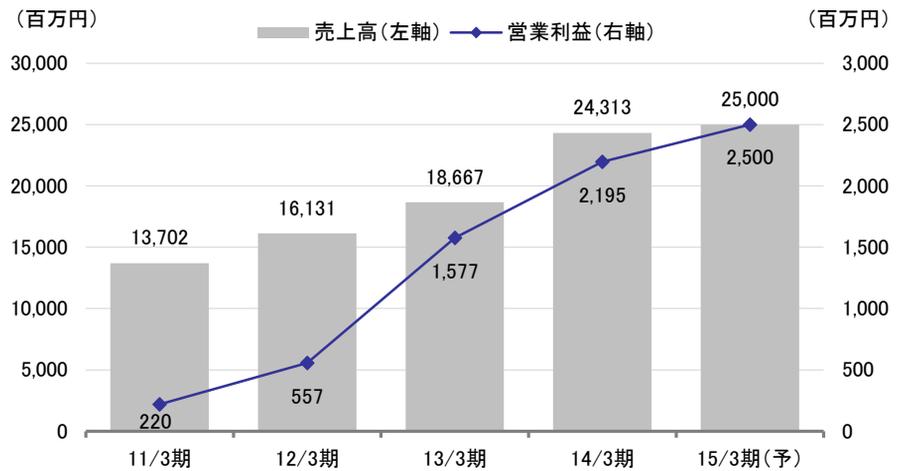
同社は、2015年3月期の業績見通しについて、期初予想を据え置いており、売上高が前期比2.8%増の25,000百万円、営業利益が同13.9%増の2,500百万円と増収増益を見込んでいる。第2四半期実績が計画を上回ったことに加えて、モバイルデータソリューション事業が好調を持続していることや、M2M事業の導入実績が増えていることなどを勘案すると、業績の上振れの可能性も考えられる。

一方、中長期的な成長戦略の軸は情報通信分野の強化である。モバイルデータソリューション事業の更なる事業拡大や、様々な方面から引き合いが増えてきたM2M事業の進捗に注目したい。

■ Check Point

- ・ 情報通信分野でグローバル展開を図る
- ・ 2Qは減収減益も計画通り
- ・ 4期連続の増収増益へ、モバイルデータソリューションがけん引

売上高と営業利益の推移



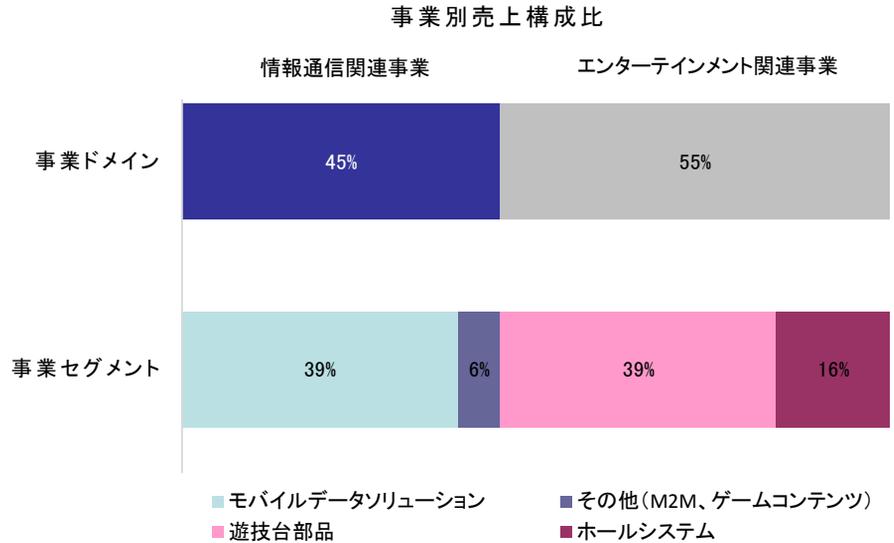
■ 事業概要

情報通信分野でグローバル展開を図る

同社は、情報通信関連事業とエンターテインメント関連事業を2本柱とするIT機器メーカーである。情報通信関連事業では、海外子会社(セブレライト社)が展開する携帯電話向けのモバイルデータ転送機器を中心として、M2M(Machine to Machine)デジタル通信機器やゲームソフトも手掛ける。また、エンターテインメント関連事業では、パチンコ機メーカー向けの遊技台部品(制御基板、液晶基板等)やパチンコホール向けのホールシステムの製造、販売を手掛ける。

従来、パチンコ業界向けのエンターテインメント関連事業を軸としてきた同社だが、2007年に買収したセブレライト社が手掛けるモバイルデータソリューション事業が急成長している。今後、需要拡大の見込めるM2Mとともに、情報通信分野の成長市場でグローバル展開を図ることにより、成長を加速させる方針だ。

事業セグメントは、情報通信関連事業として「モバイルデータソリューション事業」と「その他の事業(M2M、ゲームコンテンツ)」、エンターテインメント関連事業として「遊技台部品事業」と「ホールシステム事業」の4つに分類される。うちモバイルデータソリューション事業と遊技台部品事業の業績貢献度が高い。また、情報通信関連事業とエンターテインメント関連事業の売上構成比率はおおむね45:55(2014年3月期実績)となっているが、今後は情報通信関連事業の比率を高めていく計画である。



連結子会社は8社(国内1社、海外7社)、持分法適用会社は1社。国内の連結子会社は、主に遊技台部品事業の製造を担うイードリーム(株)である。また、海外の連結子会社は7社あり、2007年に買収したセレブライト社(イスラエル)とその販売拠点として、米国、ドイツ、ブラジル、シンガポール、英国に現地法人が置かれており、また新規事業、M2Mのアメリカ展開に向けてSUNCORP USAがある。

各事業内容は以下のとおり。

米国の携帯電話販売店でシェア90%

(1) モバイルデータソリューション事業

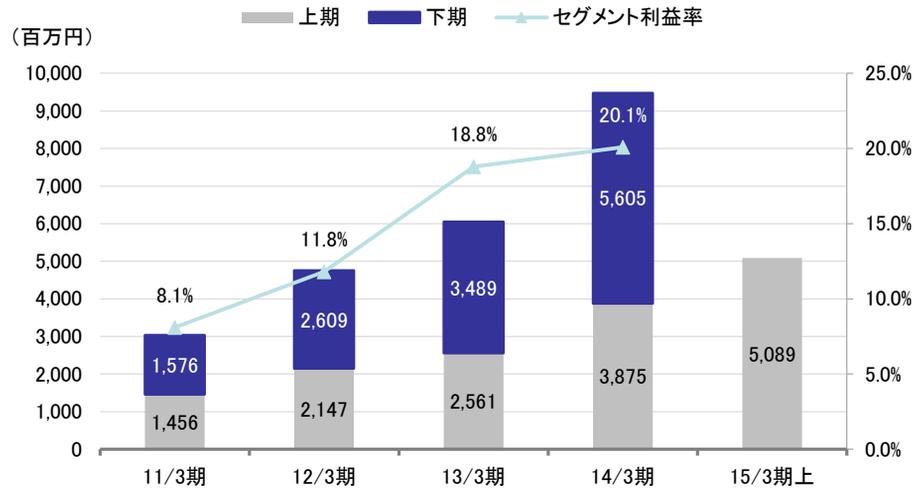
連結子会社のセレブライト社が展開している事業で、携帯電話やスマートフォンなどの利用者が新機種に買い替える際、データの移し替えを円滑に行うためのモバイルデータトランスファー機器を開発、製造、販売する。セレブライト社は、1999年に設立されたベンチャー企業で、2000年に米国で携帯電話販売店向けに供給を開始。その後、携帯電話、スマートフォンの普及によって同機器の需要も拡大し、現在では米国の携帯電話販売店でシェア90%を握る。スマートフォンの普及でデータの保存量や複雑性が高まったことから、データ転送速度など機能面で優れている同社製品の需要が一気に拡大した。

米国以外でも2008年にドイツに進出したほか、2013年4月にシンガポール、同7月にブラジルの拠点が営業を開始すると、今年2月にも英国に販売拠点を開設するなど、グローバル展開を加速化させている。国内でも2013年9月から大手キャリア向けに供給を開始し、全国約2,500店舗で導入されている。

また、2009年頃からは携帯端末のデータ解析などにも利用できることから、犯罪捜査用としても有用性が認められ、米国や日本などで普及が進んだ。

なお、セレブライト社に対する買収価格は当時の為替相場場で約2,500百万円だったが、ここ数年の成長や収益性の高さから判断すれば、十分に投資額に見合ったパフォーマンスを享受できていると言えよう。

モバイルデータソリューション事業の業績推移



ドコモ回線利用の汎用機器ではシェアトップ、M2M はソリューション提供型へ

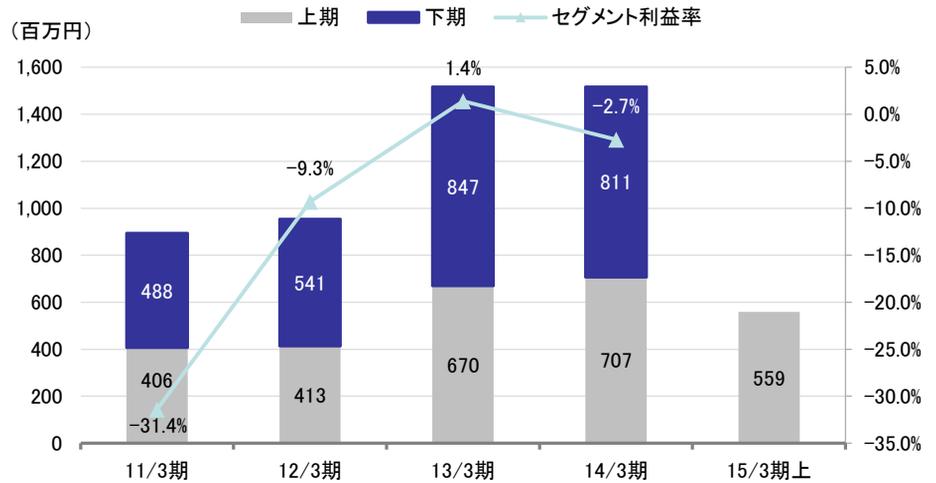
(2) その他の事業 (M2M、ゲームコンテンツ等)

その他事業には M2M デジタル通信機器を中心とした M2M 事業のほか、ゲームソフトの開発やコンテンツ配信サービス事業が含まれる。売上構成比は、M2M 事業が約 80%、ゲームコンテンツ事業が約 20% となっており、M2M 事業が順調に拡大している (2014 年 3 月期)。

M2M 事業では、自動販売機の在庫情報などをモバイル回線で送受信する通信機器「Rooster」の開発、販売を行う。同社製品の特徴は、通信モジュールとパソコンの機能を一体化したことで汎用性を高めているところにある。現在の用途としては、気象観測システムや太陽光発電、セキュリティ関連などに採用されており、NTTドコモ<9437>の回線で利用されている汎用機器でのシェアはトップの実績を誇る。従来は、通信モジュールの売り切り型であったが、ソリューション提供型のストックビジネス (従量課金方式の収益モデル) への転換を図っている。

ゲームコンテンツ事業では、定番パズルゲームの「上海パズル」のほか、最近ではスマートフォン向けアドベンチャーゲームが固定ファンを中心に実績を伸ばしている。

その他事業(M2M、ゲーム)の業績推移



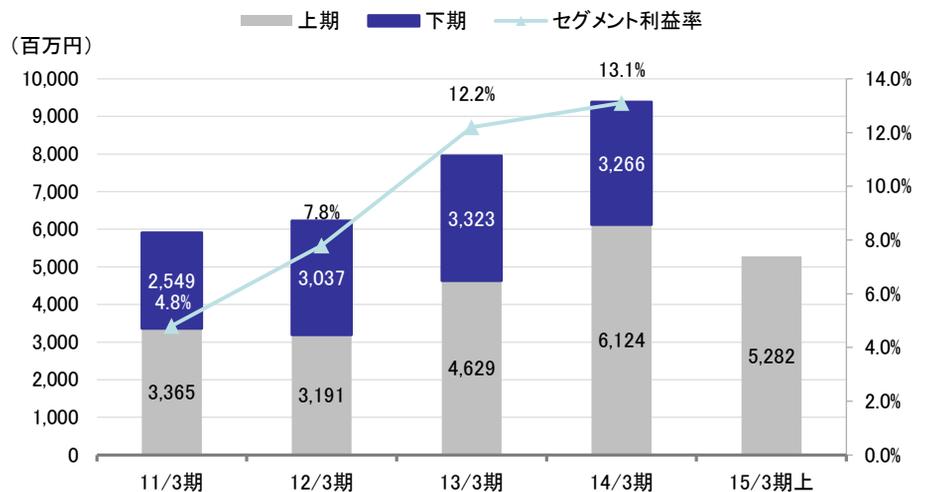
ゲームソフトの開発で培ったノウハウを活かす

(3) 遊技台部品事業

デジタル技術やグラフィック表現力を駆使し、パチンコ・スロットの演出などを行う制御基板や液晶基板の開発、製造、販売を主力とする。基板製造は協力会社に委託し、最終組立、検査を子会社のイーDreamで行う。パチンコ機がヒットするかどうかは、制御基板による音や描写、映像などの演出にかかっており、創造性豊かな企画力や開発力によるところが大きい。同社はゲームソフトの開発で培ったノウハウをパチンコ開発でも活かしており、顧客から一定の評価を得ている。2013年3月に藤商事<6257>との資本業務提携に至ったのも、同社に対する高い評価の表れと考えられる。

なお、藤商事への売上依存度は大きく、遊技台部品事業の約80%を占めている。したがって、藤商事のパチンコ機の販売動向が同事業に与える影響は大きい。

遊技台部品事業の業績推移



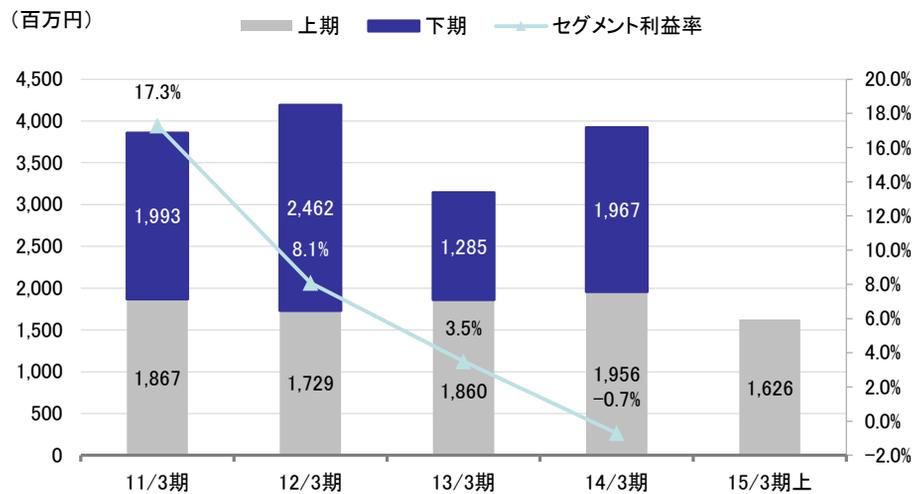
シェア 12 ~ 13% の 2 番手グループに位置する

(4) ホールシステム事業

パチンコホールの経営に必要な遊技台の出玉情報や売上、景品、顧客などの情報をリアルタイムで収集、分析するトータルホールシステムの企画、開発、販売を行う。また、来店客が遊技台を選ぶために必要となる情報を提供する台上演出パネル「PREVO」を販売するなど、パチンコホールの経営を支援する新しい商品の企画、開発、販売も手掛ける。

顧客からの様々な要望に柔軟に対応してきた開発力が強みとなっている。業界シェアでは、ダイコク電機〈6430〉が約 40% のシェアを握る最大手で、同社は 12 ~ 13% の 2 番手グループに位置する。低賃営業による収入の伸び悩みやプレイヤーの減少などに加えて、2014 年 4 月からの消費税引き上げの影響が重なり、パチンコホールの収益環境は一段と厳しいものになっており、同社業績も下降線をたどっている。

ホールシステム事業の業績推移



■ 決算概要

2Q は減収減益も計画通り

(1) 2015年3月期の第2四半期決算の概要

2015年3月期第2四半期決算は、売上高が前年同期比 0.8% 減の 12,557 百万円、営業利益が同 10.6% 減の 1,213 百万円、経常利益が同 8.5% 減の 1,302 百万円、四半期純利益が 31.2% 増の 1,053 百万円と、売上高はほぼ横ばいながら営業減益となった。ただし、期初予想との対比では売上高が 109.2%、営業利益が 137.9% と計画を大きく上回る進捗となっている。前年同期比で四半期純利益が増益となっているのは、受取和解金の計上があったことに加えて、前期計上した持分変動損失が会計方針の変更により計上できなかったことが影響した。

事業別売上高を見ると、モバイルデータソリューション事業は米国を中心に大きく伸長した一方、消費税率引き上げの影響を受けたホールシステム事業の落ち込みが業績に影響を与えた。遊技台部品事業は、非常に好調だった前期と比べ減収となったものの計画を上回る進捗となった。その他事業は、M2M事業が導入実績を増やしているものの、第2四半期業績への貢献には限定的であったことから減収となった。

一方、利益面では、モバイルデータソリューション事業の構成比の高まりから原価率が低下したものの、セレブライト社の事業拡大に伴う費用増（開発スタッフの増員、海外拠点の開設費用等）などにより、営業利益率が9.7%（前年同期は10.7%）に低下した。

事業別の概要は以下のとおりである。

モバイルデータソリューション事業は、売上高が前年同期比31.3%増の5,089百万円、営業利益が同21.4%増の873百万円と大きく伸長した。主要市場である米国において、携帯キャリア及び犯罪捜査機関向けが好調であった。新規需要に加えて、機能の充実した新機種へのリプレース需要の取り込みにより販売台数が伸びているほか、関連サービス（保守等）が業績の伸びに貢献した。また、為替相場（前年同期比で円安）の影響も業績のプラス要因となっている。一方、利益面では、開発スタッフの増員や販売拠点の開設（英国現地法人）など、事業拡大に向けた先行投資的な費用負担からセグメント利益率は17.2%（前年同期は18.6%）に低下している。

その他事業（M2M事業、ゲーム事業）は、売上高が前年同期比21.0%減の559百万円、営業損失が37百万円（前年同期は48百万円の営業損失）と減収ながら営業損失幅は改善した。M2M事業は、エネルギー管理、セキュリティ向け等の導入実績は増加したものの、第2四半期業績への貢献には限定的であったことや、前年同期に大口受注があったことの影響から減収となり利益確保にはならなかった。なお、M2M事業については、これまでの売り切り型から従量課金方式の収益モデルに転換を進めており、来期以降は収益基盤が安定するものと期待できる。一方、ゲーム事業は、前期に開始したコンテンツ配信サービス（スマートフォン向けアドベンチャーゲーム等）の販売が順調に推移した結果、増収増益となった。

遊技台部品事業は、売上高が前年同期比13.7%減の5,282百万円、営業利益が同17.9%減の898百万円と減収減益となった。前年同期が極めて好調であったことから、業績の落ち込みは織り込み済みであったものの、新機種の制御基板の販売が計画を上回ったことから順調な進捗となった。

ホールシステム事業は、売上高が前年同期比16.9%減の1,626百万円、営業損失が84百万円（前年同期は7百万円の営業損失）となった。消費税の引き上げに伴うパチンコホールにおける収益環境の悪化が想定以上に業績に影響を与えた。

2015年3月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	14/3 期上期 実績		15/3 期上期 実績		増減		15/3 期上期 期初予想		達成率
		構成比 利益率		構成比 利益率		構成比 利益率		構成比 利益率	
売上高	12,664		12,557		-107	-0.8%	11,500		109.2%
モバイルデータソリューション	3,875	30.6%	5,089	40.5%	1,214	31.3%	-	-	-
その他 (M2M, ゲーム等)	707	5.6%	559	4.5%	-148	-20.9%	-	-	-
遊技台部品	6,124	48.4%	5,282	42.1%	-842	-13.7%	-	-	-
ホールシステム	1,956	15.4%	1,626	12.9%	-330	-16.9%	-	-	-
原価	7,114	56.2%	6,468	51.5%	-646	-9.1%	-	-	-
販管費	4,191	33.1%	4,875	38.8%	684	16.3%	-	-	-
営業利益	1,358	10.7%	1,213	9.7%	-145	-10.6%	880	7.7%	137.9%
モバイルデータソリューション	719	18.6%	873	17.2%	154	21.4%	-	-	-
その他 (M2M, ゲーム等)	-48	-	-37	-	11	-	-	-	-
遊技台部品	1,094	17.9%	898	17.0%	-196	-17.9%	-	-	-
ホールシステム	-7	-	-84	-	-77	-	-	-	-
調整	-400	-	-436	-	-36	-	-	-	-
経常利益	1,423	11.2%	1,302	10.4%	-121	-8.5%	880	7.7%	148.0%
四半期純利益	803	6.3%	1,053	8.4%	250	31.2%	700	6.1%	150.5%

サン電子

6736 東証ジャスダック

2014年12月17日(水)

4 期連続の増収増益へ、モバイルデータソリューションがけん引

(2) 2015年3月期の業績見通し

同社は、2015年3月期の業績見通しについて、期初予想を据え置いており、売上高が前期比2.8%増の25,000百万円、営業利益が同13.9%増の2,500百万円、経常利益が同5.6%増の2,500百万円、当期純利益が同27.3%増の1,800百万円と増収増益を見込んでいる。

事業別の売上高予想の開示はないが、第2四半期に引き続き、モバイルデータソリューション事業の伸びが同社の成長をけん引する前提となっている。また、導入実績が増えているM2M事業も、第3四半期以降での業績寄与を見込んでいるようだ。一方、利益面では、増収による固定費吸収などから営業利益率は10.0%（前期は9.0%）へ上昇する想定である。

上期実績が計画を上回ったことに加えて、モバイルデータソリューション事業が好調を継続していることや、M2M事業の導入実績が増えていることなどを勘案すると、業績の上振れの可能性も考えられる。同社では、年末にかけて需要期に入るホールシステム事業の動向及び遊技台部品事業における第4四半期の販売動向を見極めたいとしている。

2015年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	14/3 期 実績		15/3 期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	24,313		25,000		687	2.8%
原価	13,079	53.8%	-	-	-	-
販管費	9,039	37.2%	-	-	-	-
営業利益	2,195	9.0%	2,500	10.0%	305	13.9%
経常利益	2,368	9.7%	2,500	10.0%	132	5.6%
当期純利益	1,413	5.8%	1,800	7.2%	387	27.3%

■ 会社沿革

情報通信、エンターテインメント関連で事業基盤を拡大

同社は、1971年4月にエレクトロニクス関連機器の製造、販売を目的として、愛知県江南市に設立された。当初は立石電機（現オムロン<6645>）の自動券売機の下請け製造からスタートしたが、大きく成長するきっかけとなったのは、1974年にパチンコホール用コンピュータシステムを業界で初めて開発したことである。当時のパチンコホールでは出玉の集計、管理などをすべて手作業で行っていたことから、省力化ニーズを取り込む形で、同社のコンピュータシステムの導入が進んだ。

また、同時期にパチンコ機メーカーとの取引も開始した。1970年頃から流行していた「雀球」と呼ばれるパチンコ機の制御回路部分に、業界で初めて米インテルのCPU「4004」を採用して大ヒットさせたことから注目を集めた。

1978年には、当時ブームとなっていたテーブル型の業務用ビデオゲームに参入。パチンコ業界向けのビジネスに続く2つ目の柱として、ゲーム業界への進出を果たした。1985年には任天堂<7974>の「ファミコン」向けゲームソフトを「SUNSOFT」のブランド名で販売し、数々のヒット作品を生み出した。

そのほかにも、パソコンの草創期には、パソコンの開発だけでなくチップセット事業を立ち上げ、パソコンの品質向上や小型化などに貢献するチップセットの供給を開始した。また、パソコン通信の普及期に入る1985年には高性能な通信用モデムを開発し、一時はOEMを含めて国内でトップシェアを握った。

2002年3月にJASDAQ（現東京証券取引所JASDAQ市場）に上場。2007年に携帯電話のモバイルデータ転送機器を開発、販売するセブライ社を子会社化した。2013年3月にはパチンコ機メーカー大手の藤商事<6257>と、2014年5月にはM2Mで実績のあるバックソフト社（イスラエル）とそれぞれ資本業務提携を締結。情報通信関連、エンターテインメント関連のそれぞれの分野で事業基盤の強化を図っている。

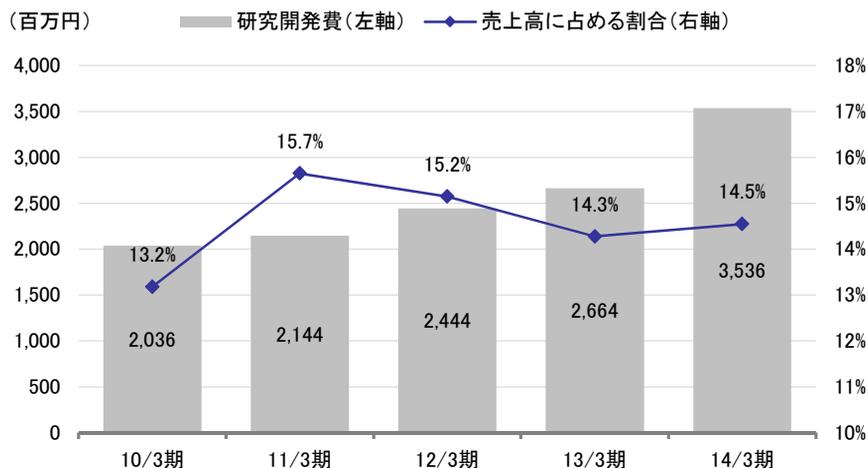
■ 企業特徴

モバイルデータソリューション事業が急成長中

同社のベンチャースピリッツに溢れる社風は、創業者である前田昌美（まえだまさみ）氏をはじめ、設立間もない時期に入社した社員などを中心として、チャレンジ精神の旺盛な人材が多く集まったことから形成された。現代表取締役である山口正則（やまぐちまさのり）氏も会社設立の2年目に入社した技術者であり、今なおベンチャースピリッツは脈々と受け継がれている。その成果は、様々なハイテク商品を手掛けてきた実績の中に見ることができよう。試行錯誤の繰り返しの中で、高度な技術力だけではなく、先見性や柔軟性、創造性を養ってきたことが、同社の開発力や目利きの高さに活かされており、数々のヒット商品の創出やセブライ社の買収を成功させた要因にもなったと考えられる。

なお、2014年3月末現在で同社グループの従業員数701名のうち、約半数の349名が開発スタッフであることや、売上高に占める研究開発費の比率が高い水準で推移していることも研究開発型の企業であることを示している。

研究開発費の推移



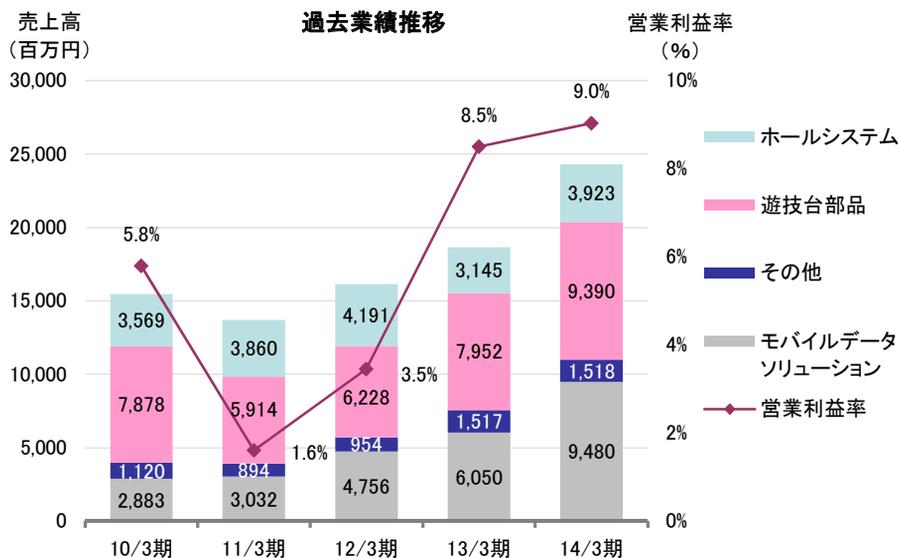
また同社は、様々な分野の技術開発や製品開発に挑戦する中で、ハードとソフトの両方を自社で手掛けてきたところにも特徴がある。それによって、顧客ニーズに柔軟に対応した製品開発を可能としてきた。今後、需要が拡大するM2M市場は、まさにハードとソフトが一体となったシームレスなソリューションがポイントとなるため、同社にとってはこれまでの蓄積がアドバンテージとなる可能性が高いと考えられる。

■ 過去の業績推移

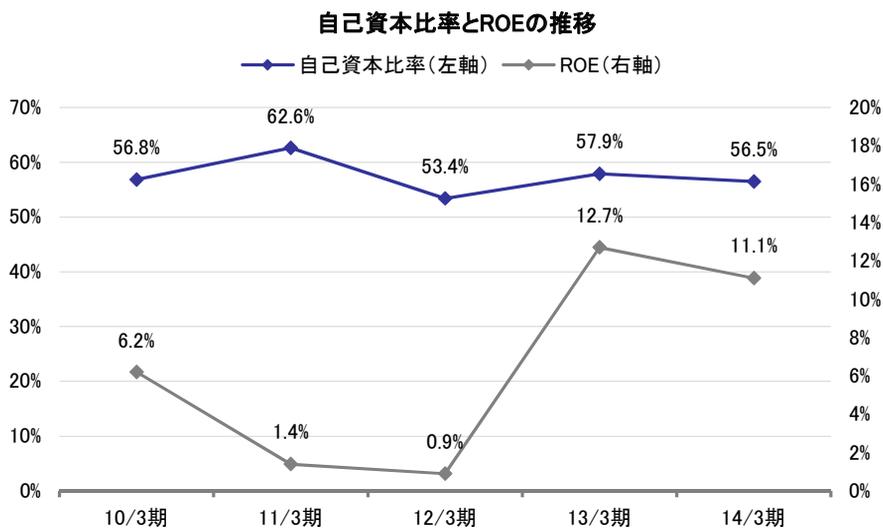
モバイルデータソリューション事業の成長で利益率が上昇

同社の過去5期分の業績を振り返ると、東日本大震災によるパチンコ業界の自主規制もあって売上高は2011年3月期にボトムをつけた。その後、モバイルデータソリューション事業の急成長と遊技台部品事業の回復によって増収基調を維持している。また、利益面では、利益率の高いモバイルデータソリューション事業の構成比の高まりに加えて、増収による固定費吸収などにより、営業利益率は9.0%まで上昇している。

■過去の業績推移



一方、財務面では、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は50～60%台で推移するとともに、短期の支払い能力を示す流動比率も200%超と高い水準にあることから、財務的な安全性に懸念はない。また、資本効率を示すROEは、営業利益率とともに上昇し、11.1%（2014年3月期実績）となっている。



2014年12月17日（水）

■ 成長戦略

ニッチ市場におけるグローバル展開で成長加速へ

同社の中期的な成長戦略は、情報通信分野のニッチ市場におけるグローバル展開によって、成長を加速させることである。具体的な注力分野としては、モバイルデータソリューション事業とM2M事業のほか、新機軸インターネットサービスの3つが挙げられている。

(1) モバイルデータソリューション事業の拡大

セレブライト社製品を軸としたモバイルデータソリューション事業の拡大策として、新機種への移行によるリプレース需要の取り込み、グローバル展開、犯罪捜査用（フォレンジック）の拡販、新たな機能（用途）による需要創出などに取り組む。

a) 新機種への移行によるリプレース需要の取り込み

セレブライト社製品は携帯ショップにおけるデータ転送（リテール）において、最大の市場である米国で既にシェア90%を占めているが、新機種への移行によるリプレース需要や追加需要の取り込みにより、販売台数を確保する方針。2012年末に販売を開始した新機種「Cellebrite TOUCH」（犯罪捜査用は「UFED TOUCH」）は、タッチパネルによる操作性の向上に加え、データ伝送速度を5倍に高速化するなど性能を高めている。

b) グローバル展開による販路拡大

同社は米国だけでなく、欧州やアジア、中南米など、世界規模で販路拡大を進めている。欧州では、2008年にドイツに子会社を設立し、シェアを伸ばしている。また、2013年には、日本を除くアジア、オセアニアを統括するシンガポール、及び中南米の市場開拓を目的としてブラジルに販売拠点を開設すると、今年2月も英国に販売拠点を開設した。現在、リテールは200キャリア、フォレンジックは全世界100ヶ国以上で採用されているが、更なる販路拡大によりシェアを高めている方針である。国内においても、大手キャリア1社が2013年9月から導入を開始しており、国内市場においても普及段階にある。

世界の携帯電話市場は、年間販売台数で米国の10倍程度の大きさがあると推定されるが、世界各国におけるスマートフォンの普及が、同機器に対する需要を後押しする可能性は高い。ただ、急速に普及した米国では、データの移行作業を有料で行っていることから、同機器を導入しやすい状況にあったことを勘案すれば、各国の事情によって市場開拓の確度やペースは異なると考えられる。しかし、後述する機能充実（診断機能等）による需要創出を含め、潜在市場は大きいと見ていいだろう。

c) 犯罪捜査用にも注目

最近では、犯罪捜査用としても利用されている。携帯電話を使った犯罪が世界的に増加傾向にある中で、犯罪捜査解決の糸口として携帯電話が重要な証拠資料となっていることによる。犯罪捜査用の機種は、通常機種に専用のソフトウェアを付加したものとなっている。通常機種との大きな違いは、消去されたデータの復元が可能なこと、通信履歴のある複数の端末とデータのやり取りや、発着信履歴などの解析が可能なことなどが挙げられる。同機器によって解析されたデータ分析レポートは国内外の裁判所で公式記録として認定されるなど、信頼性に関しても高い評価を受けている。米国を中心に海外の捜査・調査機関での導入が進んでいるが、新機種に関しては、日本の捜査機関が世界に先駆けて導入したようである。

d) 新たな機能による需要創出

新たな機能（用途）による需要創出にも取り組んでいる。具体的には、携帯電話端末診断機能の提供や自動化された中古携帯買取システム「BuyBack」などが挙げられる。

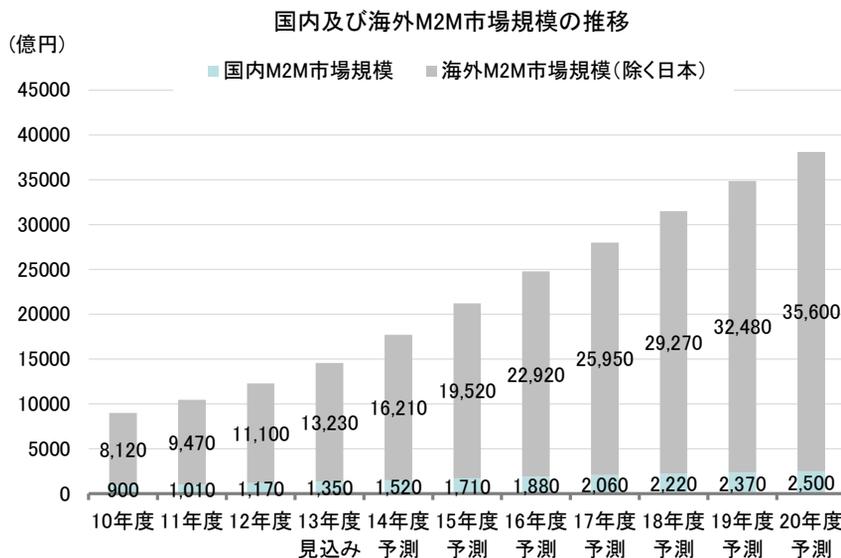
なお、「BuyBack」については、携帯電話販売店が、持ち込まれた中古携帯電話のコネクタに同機器をつなぐだけで買取相場が表示される仕組みとなっている。携帯電話販売店では、顧客の持ち込む携帯電話の買取相場をリアルタイムで把握することが可能となり、接客時間の短縮だけでなく、データを提供する仲介業者への売値価格もあらかじめ把握できるため、安心して売買に応じられるメリットがある。また、仲介業者にとっては、データを提供することによって、携帯電話端末の仕入ルートを確認することができる。この仕組みを可能としたのは、コネクタに差し込むだけで機種を判別できる技術によるものであり、モバイルに特化してきたセレブライト社ならではのソリューションと言えるだろう。同社にとっては、新たな機能を備えた新機種へのリプレース需要が期待できるほか、売買仲介業者から携帯電話の仕入台数に応じた定率のコミッション収入を得る収益モデルとなっている。販売実績はまだこれからのようであるが、仲介業者を含めた業界を束ねる新たなビジネスモデルとして期待できる。

M2M 事業でもイスラエル社と資本業務提携

(2) 需要拡大の見込める M2M 事業を強化

今後、需要拡大の見込める M2M 事業にも注力していく方針である。主力製品の「Rooster」は、小型のパソコン機能がセットされた通信モジュールであり、汎用性を高めているところに特徴がある。ハードとソフトの両方を手掛けてきた同社の技術やノウハウが活かされている。現在は、気象観測システムや太陽光発電、セキュリティ関連などに実績があるが、応用範囲は極めて広いと考えられる。

同社は、この分野でもグローバル展開を視野に入れている。2014年5月には、M2M プラットフォームを提供するバックソフト社（イスラエル）と資本業務契約を提携した。バックソフト社の提供する M2M プラットフォームは、工場設備やプラント施設を対象に遠隔かつワイヤレスで監視・制御を行う特殊技術が駆使されている。従来のハード売り切り型から、ソリューション提供型のストックビジネスへの転換を高いレベルで実現することを目指している。



新機軸ネットサービス展開に向けて米子会社を設立

(3) 新機軸インターネットサービス事業の立ち上げ

同社は、2014年4月に米国子会社をシリコンバレーに設立し、新機軸インターネットサービス事業の開発を開始した。スマートフォンやタブレット端末などを中心に米国で開発された特殊なマッチングエンジンを活用し、インターネット上でユーザーと企業間（BtoC）や、企業間（BtoB）等を結び付けることができるサービスを構想している。基本コンセプトはシリコンバレーで行うが、オフショア開発を活用した新たな開発手法の導入も予定されている。なお、具体的なサービスの内容は今後公表される予定だ。

■株主還元

業績に応じた株主還元を実現

同社の配当政策は、安定的な配当と業績に応じた利益還元を基本方針としている。2014年3月期は1株当たり年10円（配当性向は15.4%）を実施した。2015年3月期も年10円を予定しており、配当性向は12.2%となる見込みである。

なお、流動性の向上を目的に2014年1月1日を効力発生日とした株式分割（1:2）を行っている。

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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