

## サン電子

6736 東証ジャスダック

2015年7月2日(木)

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

※ AR (拡張現実) …Augmented Reality の略で、拡張現実のこと。フル CG で現実のような世界をつくるバーチャルリアリティー (仮想現実) とは異なり、現実の光景に様々なデジタル情報を重ね合わせて、現実世界の延長として表示する技術などを指す。

## ■ 拡張現実など情報通信分野の新たな成長市場に参入し成長を加速

サン電子は、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年に買収したセレブライト社(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。特に、携帯機器販売店向けに加えて、世界中で需要が拡大している犯罪捜査機関向け(フォレンジック)が足元好調である。厳しい業界環境に置かれているエンターテインメント関連事業に不安材料を抱えるものの、創業時から脈々と受け継がれるベンチャースピリッツと開発力を武器として、導入実績が増えてきたM2M市場のほか、AR(拡張現実)※市場、クラウドビジネス市場など、情報通信分野における新たな成長市場への参入により、成長を加速する方針である。

2015年3月期の業績は、売上高が前期比12.5%増の27,347百万円、営業利益が同4.1%増の2,284百万円と増収及び営業増益となった。モバイルデータソリューション事業が事業規模の拡大や円安の影響により大きく伸長した。ただ、営業利益の伸びが緩やかなのは、ホールシステム事業において貸倒引当金繰入額を計上したことが利益を圧迫した。したがって、一時的なコスト要因を除けば、計画を上回る着地とみていいたいだろう。特に、同社が注力している情報通信分野については、新規事業への積極投資を含めて順調に進展している。

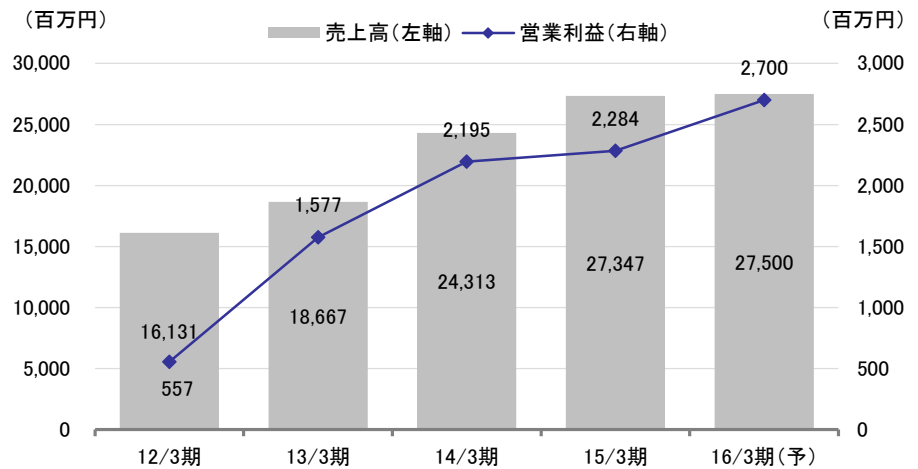
2016年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比0.6%増の27,500百万円、営業利益を同18.2%増の2,700百万円と増収増益を見込んでおり、売上高は5期連続で過去最高を更新する見通しである。引き続き、モバイルデータソリューション事業がフォレンジックを軸に大きく伸長するとともに、M2M事業やゲームソフト事業も好調に推移する想定となっている。一方、エンターテインメント関連事業は厳しい業界環境を考慮した想定となっている。

同社は、今後の成長戦略として、情報通信関連事業のさらなる強化を掲げている。モバイルデータソリューション事業のリーディングカンパニーとして世界市場の開拓を進めるとともに、新たな成長分野であるM2M市場、AR市場、クラウドビジネス市場の成長を加速するため、M&Aを含めて先進的な技術への積極投資を継続していく方針である。弊社では、同社ならではの革新的なソリューションの発現とその事業化に向けた道筋のほか、収益モデルの転換(ストックビジネスへのシフト)による同社業績への影響等に注目している。

## ■ Check Point

- ・ モバイルデータソリューション事業の事業規模が拡大
- ・ 売上高は5期連続で過去最高を更新する見通し
- ・ 試行錯誤の繰り返しの中かで先見性・柔軟性・創造性を養う

売上高と営業利益の推移



## ■ 事業概要

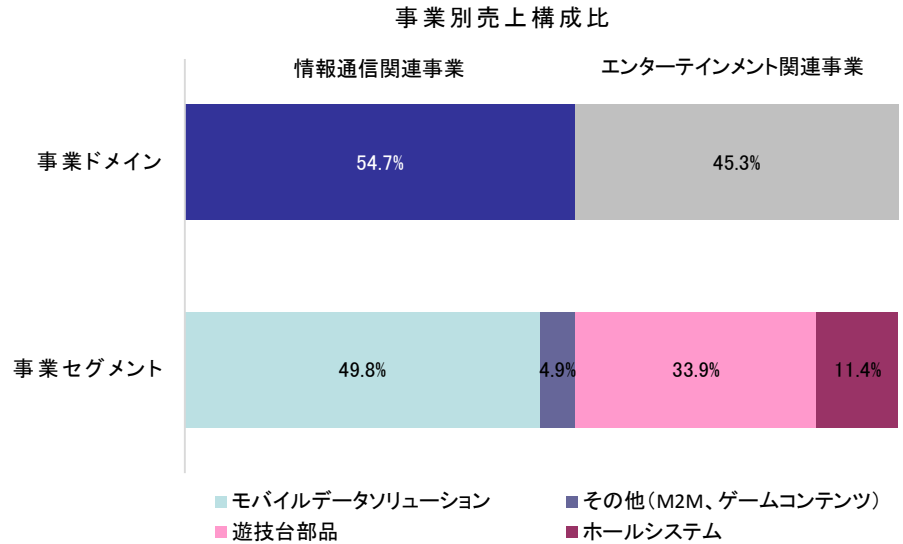
### 注力する情報通信関連事業の売上高構成比率が初めて50%を超える

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 デジタル通信機器やゲームコンテンツ配信も手掛ける。また、エンターテインメント関連事業では、遊技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展開す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市場のほか、AR市場、クラウドビジネス市場など、情報通信分野における新たな成長市場への参入により、成長を加速する方針である。

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「その他事業（M2M、ゲームコンテンツ等）」、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。そのうち、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概ね55：45（2015年3月期実績）となっており、注力する情報通信関連事業の比率が初めて50%を超えた。



連結子会社は9社(国内1社、海外8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8社あり、2007年に買収したセブレライト社(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いるほか、新規事業やM2Mの米国展開に向けて設立したSUNCORP USAがある。なお、非連結子会社として中国に1社ある。

#### (1) モバイルデータソリューション事業

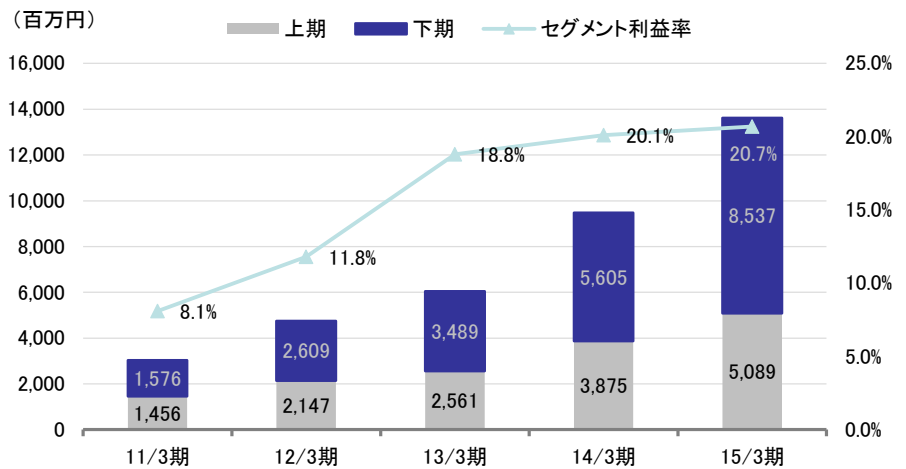
2007年に買収したセブレライト社が主体となって展開している事業であり、携帯機器販売店向け(モバイルライフサイクル)及び犯罪捜査機関向け(フォレンジック)にモバイルデータトランスファー機器の販売及びサービスを行っている。セブレライト社は、1999年に設立されたベンチャー企業で、2000年から米国でモバイルデータトランスファー機器の供給から開始した。携帯電話やスマートフォンなどの利用者が新機種に買い替える際、データの移し替えを円滑に行うものであり、携帯端末の普及に伴って需要が拡大し、現在では米国の携帯機器販売店でシェア90%を握る。特にスマートフォンの普及が、データの保存量や複雑性を高めたことから、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。

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、フォレンジック向けにも有用性が認められ、米国や日本などで普及が進んだ。特に最近では、サイバー犯罪の増加を含め、携帯端末からの手がかりや証拠入手の重要性が世界中で注目される中で、フォレンジック向けが好調に推移している。

グローバル展開にも積極的であり、2008年にドイツに進出したほか、2013年4月にシンガポール、同年7月にブラジルの拠点が営業を開始。最近では2014年2月に英国、2015年1月にフランス、同年3月にカナダと相次いで拠点を設立している(中国にも設立準備中)。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店舗で導入された。

新機種へのリプレースを含めた機器販売に加えて、導入後のサポート手数料が積み上がるフローとストックを組み合わせた収益モデルである。

## モバイルデータソリューション事業の業績推移



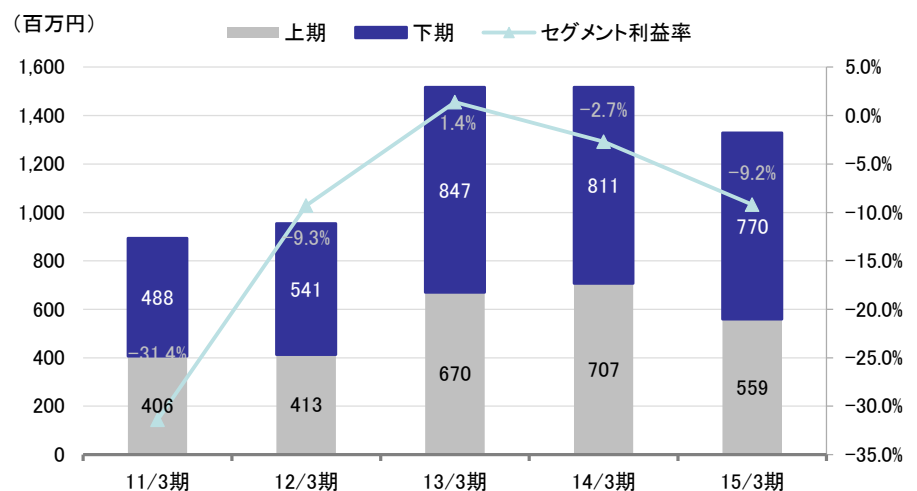
## (2) その他事業 (M2M、ゲームコンテンツ等)

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 (2015 年 3 月期) は、M2M 事業が約 65%、ゲームコンテンツ事業が約 35% となっている模様であるが、今後は、軌道に乗り始めた M2M 事業が大きく伸びる見通しである。

M2M 事業では、インフラ施設の稼働状況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。同社製品の長は、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。2015 年 1 月からは、2014 年 8 月に資本提携した Bacsoft 社 (イスラエル) との連携による M2M プラットフォームのサービスを開始した。

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



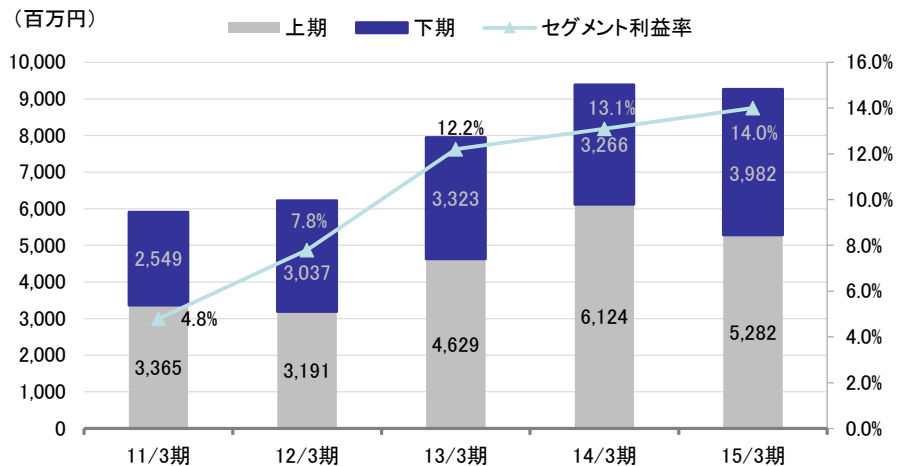
2015年7月2日(木)

### (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（株）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。同社はゲーム開発で培ったノウハウをパチンコ開発でも生かしており、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、例年、遊技台部品事業の約70～80%を占めている。従って、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

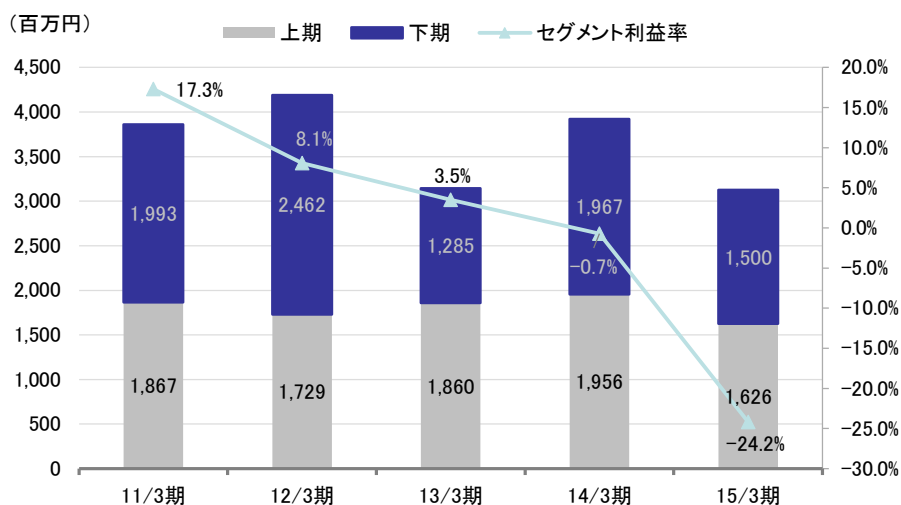


### (4) ホールシステム事業

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。低貸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、消費税引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。2015年3月期は取引先の業績不振により多額の貸倒引当金繰入額を計上するに至った。同社は、業界環境の悪化に伴うリスクを最小限に抑えながら、縮小均衡を目指す方針としている。

### ホールシステム事業の業績推移



## ■ 決算概要

### モバイルデータソリューション事業の事業規模が拡大

#### (1) 2015年3月期決算の概要

2015年3月期決算は、売上高が前期比12.5%増の27,347百万円、営業利益が同4.1%増の2,284百万円、経常利益が同13.3%減の2,052百万円、当期純利益が同5.9%増の1,497百万円と増収及び営業増益となった。期初会社予想との対比では、売上高が計画を上回ったものの、利益面では貸倒引当金繰入額の計上により計画未達となった。また、経常利益が減益となったのは、海外子会社（セレブライト社）における為替差損等の影響によるものである。

事業別売上高でみると、モバイルデータソリューション事業が事業規模の拡大に加え、円安による影響により大きく伸長した。一方、利益面では、モバイルデータソリューション事業の拡大に伴い原価率が47.9%（前期は53.8%）に引き下がったものの、販管費率が43.7%（前期は37.2%）に上昇したことから営業利益率は8.4%（前期は9.0%）に低下した。なお、販管費率の上昇については、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）は想定内であったが、ホールシステム事業に起因する貸倒引当金繰入額718百万円（売上高比率2.6%）が利益計画の未達要因となった。

したがって、一時的なコスト要因を除けば、計画を上回る着地とみていいだろう。特に、同社が注力している情報通信分野の売上構成比率は54.7%（前期は45.2%）と順調に拡大している。

財務面では、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は内部留保の積み増し等により57.5%（前期末は56.5%）に上昇した。また、資本効率を示すROEは、一時的なコスト要因による利益率の不振に伴って10.2%（前期は11.1%）に低下したものの、依然高い水準を維持している。

## 2015年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	14/3期 実績		15/3期 実績		増減		15/3期 期初予想		達成率
		構成比		構成比		構成比		構成比	
売上高	24,313		27,347		3,034	12.5%	25,000		109.4%
モバイルデータソリューション	9,480	39.0%	13,626	49.8%	4,146	43.7%	-	-	-
その他 (M2M, ゲーム等)	1,518	6.2%	1,329	4.9%	-189	-12.5%	-	-	-
遊技台部品	9,390	38.6%	9,264	33.9%	-126	-1.3%	-	-	-
ホールシステム	3,923	16.1%	3,127	11.4%	-796	-20.3%	-	-	-
原価	13,079	53.8%	13,102	47.9%	23	0.2%	-	-	-
販管費	9,039	37.2%	11,961	43.7%	2,921	32.3%	-	-	-
営業利益	2,195	9.0%	2,284	8.4%	88	4.1%	2,500	10.0%	91.4%
モバイルデータソリューション	1,901	20.1%	2,815	20.7%	913	48.0%	-	-	-
その他 (M2M, ゲーム等)	-40	-	-122	-	-82	-	-	-	-
遊技台部品	1,234	13.1%	1,293	14.0%	59	4.8%	-	-	-
ホールシステム	-28	-	-758	-	-729	-	-	-	-
調整	-872	-	-944	-	-71	-	-	-	-
経常利益	2,368	9.7%	2,052	7.5%	-315	-13.3%	2,500	10.0%	82.1%
当期純利益	1,413	5.8%	1,497	5.5%	83	5.9%	1,800	7.2%	83.2%
総資産	24,210		27,294		3,084	12.7%			
純資産	14,276		16,576		2,299	16.1%			
自己資本比率	56.5%		57.5%		1.0%				
ROE	11.1%		10.2%		-0.9%				

事業別の業績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、売上高が前期比 43.7% 増の 13,626 百万円、セグメント利益が同 48.0% 増の 2,815 百万円と想定を上回って大幅に拡大した。ただ、円安による売上高のかさ上げ（約 25% の増収効果と推定される）を除けば、ほぼ計画どおりの進捗とみられる。主要市場である米国において、携帯機器販売店向け (MLC) 及び犯罪捜査機関向け (フォレンジック) が好調に推移した。また、2014 年 2 月に設立した英国現地法人も順調に伸びているようである。一方、利益面では、販売拠点開設（英国に加えて、フランス及びカナダ、中国）の関連費用や、開発スタッフの増員に伴う研究開発費の増加など、今後の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 20.7%（前期は 20.1%）と前期とほぼ横ばいの水準となった。

その他事業（M2M 事業、ゲームコンテンツ事業等）は、売上高が前期比 12.5% 減の 1,329 百万円、セグメント損失が 122 百万円（前期は 40 百万円の損失）と減収及び損失幅の拡大となった。M2M 事業は、インフラ施設管理やセキュリティ向け等で導入実績が増加したものの、当期への業績寄与は限定的であったことや前期受注した大型案件の終了から減収となり、利益確保には至らなかった。一方、ゲームコンテンツ事業は、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）が順調に推移している。また、AR 等の新規事業が、先行投資の段階にあることから費用先行の状態が続いているようだ。

遊技台部品事業は、売上高が前期比 1.3% 減の 9,264 百万円、セグメント利益が 4.8% 増の 1,293 百万円とわずかな減収ながら増益となった。ただ、厳しい業界環境を考慮した期初予想との対比では、新機種の制御基板の販売が好調であったことから、売上高、利益ともに計画を上回った。特に藤商事向けが上振れした模様である。

2015年7月2日(木)

ホールシステム事業は、売上高が前期比 20.3% 減の 3,127 百万円、セグメント損失が 758 百万円（前期は 28 百万円の損失）となり、減収及び損失幅の拡大に苦戦した。パチンコホールにおける収益環境の悪化を背景として、受注案件の急激な縮小が大幅な減収を招くとともに、取引先の業績不振に伴って、一部の債権に貸倒引当金繰入額（718 百万円のうち 618 百万円）を計上したことが業績の足を引っ張った。

## 売上高は 5 期連続で過去最高を更新する見通し

### (2) 2016 年 3 月期の業績予想

同社は 2016 年 3 月期の業績予想として、売上高を前期比 0.6% 増の 27,500 百万円、営業利益を同 18.2% 増の 2,700 百万円、経常利益を同 31.5% 増の 2,700 百万円、当期純利益を同 33.6% 増の 2,000 百万円と増収増益を見込んでおり、売上高は 5 期連続で過去最高を更新する見通しである。

事業別予想の具体的な開示はないが、フォレンジックを中心に需要が拡大しているモバイルデータソリューション事業が大きく伸長するとともに、M2M 事業やゲームコンテンツ事業も好調に推移する見通しであり、注力する情報通信分野の売上高が 65%（前期は 54.7%）に拡大する計画となっている。一方、エンターテインメント分野については、引き続き、厳しい業界環境を考慮した予想としているようだ。

損益面でも、情報通信分野の成長に向けた積極的な投資が予定されているものの、増収による先行費用の吸収や、前期の一時的なコスト要因の解消等により、営業利益率は 9.8%（前期は 8.4%）に大きく改善する見込みである。

事業別の業績見通しと前提条件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、フォレンジック向けを中心に前期並みの伸び率（円安の影響を除いて約 20% 増）を見込んでいるようだ。ただ、想定相場を 1 ドル 115 円に設定していることから、現在の実勢相場から判断すると、今期についても円安の影響が業績の上振れ要因となる可能性がある。

その他事業は、M2M 事業とゲームコンテンツ事業が好調に推移する見通しである。特に、M2M 事業は前期商談ベースであったものが業績寄与することに加え、Bacsoft 社との連携による M2M プラットフォーム事業が順調に立ち上がる想定となっている。ただ、損益面では、AR に対する本格投資の開始など新規事業に対する積極的な投資を行う方針から、依然として費用先行の状態が続くものとみられる。

一方、遊技台部品事業及びホールシステム事業については、厳しい業界環境をふまえた予想をしているようである。特にホールシステム事業については、業界環境の悪化に伴うリスクを最小限に抑えながら縮小均衡を目指す方針としている。

弊社では、世界中で需要拡大の余地が大きいモバイルデータソリューション事業において、拠点増設の効果が期待できることや M2M 事業が軌道に乗ってきたことに加え、エンターテインメント分野に対しては厳しく業界環境を織り込んでいることなどから、同社予想の達成は可能であると判断している。



## 2016年3月期の業績予想

(単位:百万円)

	15/3期 実績		16/3期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	27,347		27,500		152	0.6%
原価	13,102	47.9%	-	-	-	-
販管費	11,961	43.7%	-	-	-	-
営業利益	2,284	8.4%	2,700	9.8%	415	18.2%
経常利益	2,052	7.5%	2,700	9.8%	647	31.5%
当期純利益	1,497	5.5%	2,000	7.3%	502	33.6%

## ■会社沿革

## パチンコホール用のシステムを業界で初めて開発し急成長する

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。

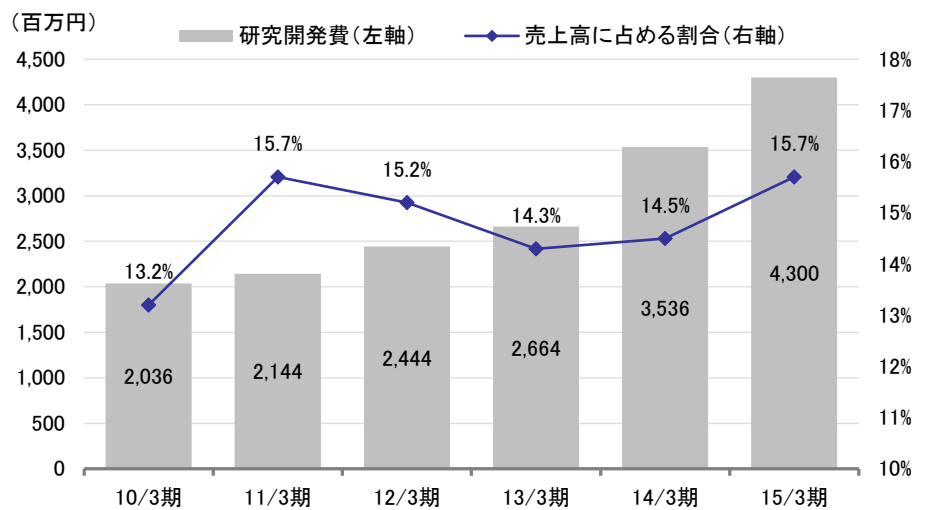
2002年3月にジャスダック（現東京証券取引所ジャスダック市場）に上場。2007年に携帯電話のモバイルデータ転送機器を開発、販売するイスラエルのセブレライト社を子会社化した。2013年3月にはパチンコ機メーカー大手の藤商事と、2014年5月にはM2Mで実績のあるBacsoft社（イスラエル）とそれぞれ資本業務提携を締結。情報通信関連、エンターテインメント関連のそれぞれの分野で事業基盤の強化を図っている。また、情報通信関連事業の成長を加速するため、2015年2月にCellomat社（イスラエル）と資本提携、同年夏には先進的なAR（拡張現実）技術を有するInfinity AR社（イスラエル）との資本提携を予定している。

### 試行錯誤の繰り返しのなかで先見性・柔軟性・創造性を養う

同社のベンチャースピリットにあふれる社風は、創業者である前田昌美（まえだまさみ）氏を始め、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。現代取締役社長である山口正則（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ト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に見ることができよう。試行錯誤の繰り返しのなかで、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生かされており、数々のヒット商品の創出やセレブライト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、同社グループの従業員のうち約半数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

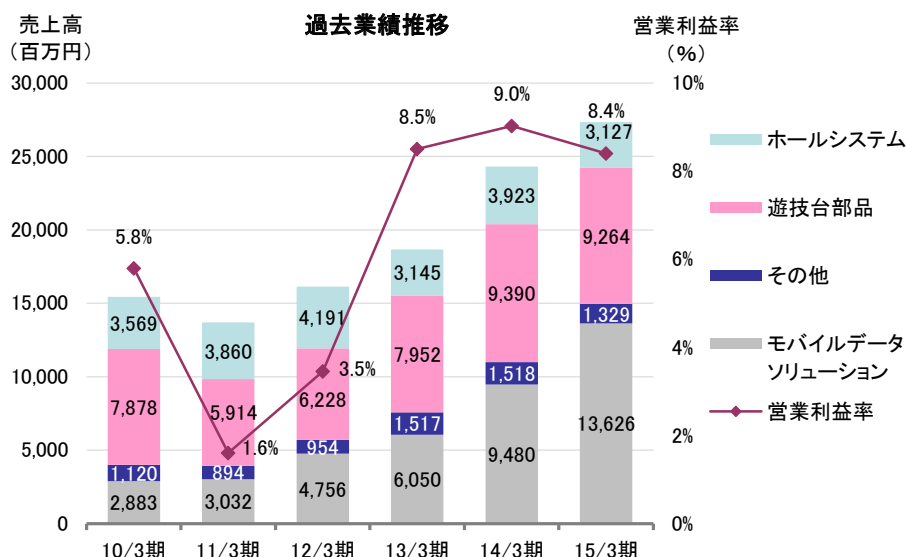


また同社は、様々な分野の技術開発や製品開発に挑戦するなかで、ハードとソフトの両方を自社で手掛けてきたところにも特長がある。それによって、顧客ニーズに柔軟に対応した製品開発を可能としてきた。今後、需要が拡大するM2M市場は、まさにハードとソフトが一体となったシームレスなソリューション提供がKFS（成功要因）として捉えられており、同社にとってはこれまでの技術やノウハウの蓄積がアドバンテージとなる可能性が高いと考えられる。

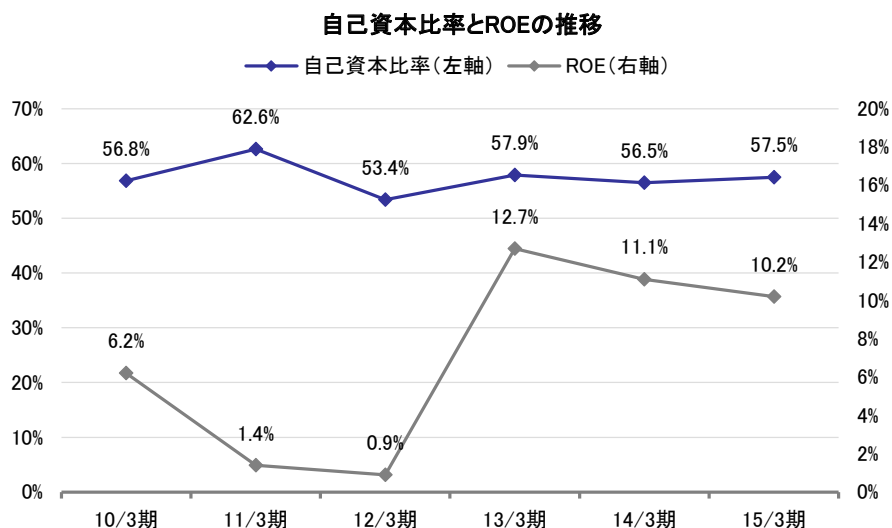
## ■過去の業績推移

### 震災後は増収基調を維持

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、2014年3月期の営業利益率は9.0%まで上昇している。また、2015年3月期も貸倒引当金繰入額や積極的な投資に伴う先行費用の計上にもかかわらず、営業利益率8.4%を確保しており、同社の収益力の強さを示している。



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も、営業利益率とともに上昇して10.2%(2015年3月期)となっており、財務内容も優良と言えよう。



## ■ 成長戦略

### M&Aを含めた先進的な技術へ積極投資

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、成長を加速することである。特にモバイルデータソリューション事業のリーディングカンパニーとして世界市場の開拓を進めるとともに、新たな成長分野であるM2M市場、AR市場、クラウドビジネス市場の強化を図るため、M&Aを含めて先進的な技術への積極投資を行っていく方針としている。

注力分野に対する成長への取り組みは以下のとおりである。

#### (1) モバイルデータソリューション事業

世界的な需要拡大への対応を図るため、海外拠点の拡充等による販売力の強化に取り組んできた。現在MLCでは200キャリア以上、フォレンジックでは100ヶ国以上において採用されているが、さらなる販路拡大により市場を開拓する方針である。

また、MLC向けでは、新たなサービス展開として、2015年1月にCellomat社との資本提携を行った。Cellomat社は、携帯電話の販売後及び一連の修理手続きを「24時間365日」全自動でサポートするPOSシステムを展開しており、同社が注力している故障診断機能との親和性が高く、携帯機器販売店向け支援サービスの拡充を図るところに狙いがある。銀行のATMのイメージに近い携帯電話自動取扱機(自動店舗)の実現に向けて開発を進めている。

フォレンジック向けについても、一般警察官でも簡単に迅速な捜査を可能とした製品を開発したほか、ソーシャルネットワークのクラウドデータ抽出にも対応するソフトの開発など、アナライズ機能強化や製品ラインアップの拡充を図っている。2015年6～7月にはインターポール(国際刑事警察機構・シンガポール総局)とのパートナー契約を予定しており、世界各国の捜査関係者に対するトレーニングプログラムにおいて、携帯端末が使用されるサイバー犯罪捜査に協力することになっているようだ。フォレンジック市場におけるプレゼンスや優位性の向上に大きく寄与するものと期待できる。

#### (2) その他事業 (M2M事業、新規事業)

IoTへの関心が高まる中で、M2M事業も軌道に乗り始めてきたようだ。2015年3月期は、インフラ施設管理やセキュリティ向け等の導入実績が増加し、今期以降の業績に寄与する見込みとなっている。特に2015年1月からは、2014年8月に資本提携したBacsoft社との連携によるM2Mプラットフォームのサービスも開始した。PCやタブレット、スマートフォンなど様々な端末により監視が可能であることに加えて、各種端末から制御する機能があるところが他社にはない強みとなっており、展示会などで引き合いが増加しているようだ。電力、産業用装置・設備、農業などの分野に注力する方針である。

また、新規事業として、O2Oアプリ・ソリューションの提供開始や、Infinity AR社への投資、φcube(ファイキューブ)の開発にも取り組んでいる。特に、AR市場は、急速な用途拡大により今後の成長が期待されている分野である。Infinity AR社のAR技術は、優れた空間認識や電力消費を極力抑えるところに優位性がある。同社の有するコンテンツ開発のノウハウや長年培ったハードウェア技術、各事業におけるB2B営業網との融合を図るとともに、Infinity AR社のAR開発プラットフォームを活用した斬新なARコンテンツやARソリューションの実現を目指す。具体的な応用分野として、製造ラインの製造工程教育や機械のメンテナンスARガイドブック、AR医療支援、新たなエンターテインメント分野などを視野に入れているようだ。2015年8月以降に試用版が完成の予定である。

## ■成長戦略

弊社では、同社ならではの革新的なソリューションの発現とその事業化に向けた道筋のほか、収益モデルの転換（売り切り型からストックビジネスへのシフト）による同社業績への影響等に注目している。

## ■株主還元

### 安定的な配当と業績に応じた増配が基本方針

同社の配当政策は、安定的な配当と業績に応じた増配による利益還元を基本方針としている。2015年3月期は、期初予想及び前年実績から5円増配となる1株当たり年15円配（配当性向は22.1%）を実施した。2016年3月期も年15円配を予定しており、配当性向は16.8%となる見込みである。

弊社では、同社の収益力や財務の状況等を勘案して、年15円配は可能な水準であると判断している。また、中期的には成長分野への積極的な投資が想定されているものの、利益成長に伴う増配の余地は十分にあるとみている。

#### 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