

■7836 ジャスダック ■ アビックス

■ LED等によるデジタルサイネージで新機軸

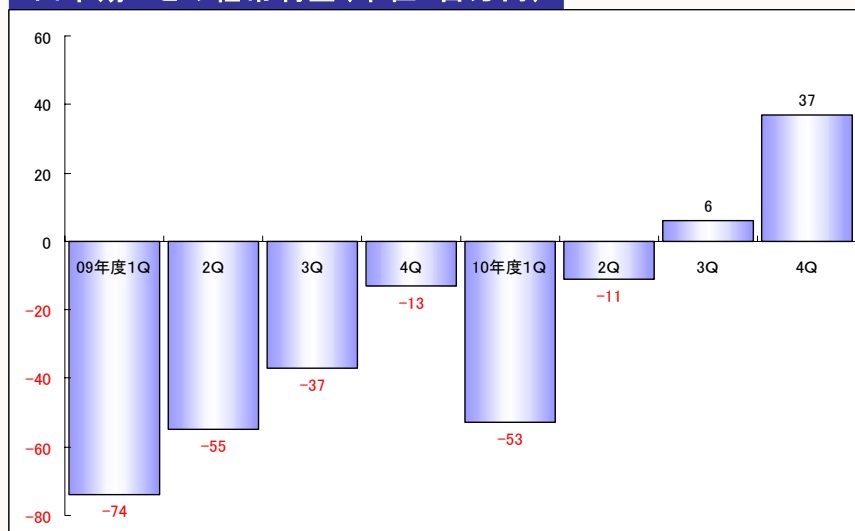
2011年5月13日に、アビックス<7836>は2011年3月期決算および12年3月期の見通しを発表した。2011年3月期は21百万円の経常赤字となったものの、下半期のみでは43百万円の黒字を計上。

経費削減、安定収益事業への変革、財務基盤の強化などを柱としたアビックスリニューアルプランが完了し、13年3月期での売上高17億円、経常利益3億円程度を目指すにまで至った決算となったが、その背景や今後の攻め口をレポートしている。

★Check Point

- ・ハード:一時収入からソフト:継続収入を軸とした業態へ舵
- ・経費削減や財務基盤の強化も含めて四半期黒字化
- ・13年3月期を最終とした新三ヵ年計画は経常利益で3億円程度

四半期ごとの経常利益(単位:百万円)



■ 7836 ■
アビックス

事業の方向性

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

ハード:一時収入からソフト:継続収入を軸とした業態へ舵を切る

映像看板に関する特許(人間の目の残像効果に関する技術)を武器に事業を推進してきたアビックス<7836>。設立当初は映像看板の開発、販売—つまりハード事業の比率が高かったこともあり、2005年のジャスダック上場時も「その他製造業」としてスタートした。

近年ではアメリカのサブプライムローンに端を発したリーマン・ショック後の広告不況なども経て、ハードの大型受注にやや偏った同社の業績に不安定感があったことは否めない。

ただ、(1)平均月額78百万円から45百万円までの経費削減、(2)安定収益事業への変革、(3)営業キャッシュ・フローの黒字化、銀行借入の大幅な減少、第三者割当増資による資本増強—などを骨子としたアビックスリニューアルプランを推進し、復調の兆しが散見される「大転換」についてレポートしよう。

そもそもアビックスの現在の収益源を大きく分けると、以下の3つになる。

- ①情報機器事業収入
(これが、簡単にいうとLED等による映像看板の開発・販売)
※つまり[ハード・一時収入]
- ②運営事業収入
(販売したLED等による映像看板に関する映像コンテンツ配信料、消耗品などのメンテナンス料)
※大まかにいうと[ソフト・継続収入]
- ③アセット事業収入
(看板・メンテナンスのパッケージ商品「ix-borad(イクスポード)」の定期収入やレンタル料)
※つまり[ハード+ソフトで構成されるASP方式の継続収入]

それがどのように変わったか。次のデータを見ると明らかになる。

[上場当初の05年3月期の売上構成]

- ①情報機器(ハード)…83.3%
- ②運営事業(ソフト)…6.3%
- ③アセット事業(ハード+ソフト)…0%(事業開始前)
- ④コンポーネント事業(ハードの部材)…10.4%

[直前期の2011年3月期の売上構成]

- ①情報機器(ハード)…40.7%
- ②運営事業(ソフト)…46.2%
- ③アセット事業(ハード+ソフト)…12.9%
- ④コンポーネント事業(ハードの部材)…0%(事業終了)

ハードは90%強から40%強へ、アセット事業も含めたソフトは10%弱から60%弱へ、ハードとソフトの割合が明らかに逆転している。「その他製造業」というよりも、構造的には「情報・通信業」的な比率が高まってきた。

この点が収益体質の大きく変わる要となっている。

■ 7836 ■
アビックス

運営事業

ハードを入口に映像コンテンツなどソフトや消耗品を提供



D-Loadサービス

今やアビックスの売上構成は、LED等による映像看板の製造・販売(ハード)が約4割、そして同映像看板の運営事業(ソフト)が約6割になった。

設立当初と比べて、ハードとソフトの割合が逆になったわけだが、これは何を意味しているのだろうか。

簡単にいうと、ハードは「売ったら(基本的には)終わり」である。売れているうちはいいが、大口の受注が続かないと経営が安定しない。もちろん景気にも左右されるし、リーマン・ショックや東日本大震災のように突発的な出来事が起こった際に収益が振れてしまう。

ここで同社が大きく舵を切った方策は、LED等による映像看板という「ハード」が入口に過ぎないという戦略になる。映像看板を購入した顧客が実際に使える「ソフト」を提供することで、その対価として顧客からは毎月の料金が発生する事業モデルを採り得る。

具体的には同社が制作した約6,500のコンテンツを顧客がインターネットで自由にダウンロードして看板に表示できる「D-Load(ディーロード)」サービスを、運営事業として展開している。そして同サービスが、月額数万円～数十万円という確実な定期収入を同社にもたらすことになる。つまり、「販売した映像看板に表示させる映像コンテンツ」を配信し始めたのだ。

また、同サービスでは多くの映像看板機材に対応したデータをダウンロードできるため、「アビックスで購入した看板でなくても利用できる」ところも拡販のきっかけとなった。大手メーカーは強力な営業網を駆使して看板を販売するが、ソフト面でのフォローは乏しく、「どのように販促ツールとして看板を使うか」までは面倒を見ないケースも多い。

更に、「D-Load(ディーロード)」サービスは、顧客がIDとパスワードでログインすれば、臨機応変に自社の映像看板を変更することができる。そのような取組みが顧客企業の客数増加を図ることになり、看板を買った顧客の日々のニーズをキャッチして同社が顧客企業に改善・提案をできるなど、同社の掲げる「付加価値創造企業」というスローガンの一部も体现できる。

なお、映像看板はLEDが使用されている場合が多い。LEDは耐久性に優れ、7～10年程度利用できる。つまり、映像コンテンツを配信するということは7～10年の安定的な収益になる可能性が高いということだ。また、同社製品であるLED表示機が本格的に販売・普及し始めてから5～7年が経過しており、消耗品である電源などの交換時期を迎えつつある。この消耗品も運営事業の安定化に寄与し始めている点も見逃せない。

■ 7836 ■
アビックス

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

アセット事業

レンタルやリースで細やかな需要を取り込む



今やハードとソフトの売上構成が完全に逆転したわけだが、3年前から本格化した「アセット事業」の今後も気になるところだ。

アセット事業とは何か。アセット＝資産、アビックスの資産といえば、LED等による映像看板である。これを活用した事業がアセット事業ということになるのだが、わかりやすいところではレンタル業だ。アビックスが持っている映像看板を、顧客が必要な時期だけ貸し出しことになる。主力はパチンコホールとなるが、近年ではサッカーやバレーボール、水泳といったスポーツ業界からの問い合わせが増加中。料金は1日あたり100インチスクリーンで約26万円～と、業界最安レベルに設定されている。

更に、アセット事業の要と思われるのが、「ix-board(イクスボード)」サービスとなる。主なサービス内容は以下の4つ。

- LED等による映像看板本体のリース料
- 通信料
- サーバー提供料
- 故障時などのメンテナンス

これらが丸ごとパッケージになって、月額2万9000円～という価格設定となっている。顧客側からすれば、映像看板本体を買わずにすむ。毎月3万円弱の支払いですべて看板による販促コストがまかなえるということになる。

「パチンコホール」や「昼は喫茶店、夜はお酒も飲めるパブ」といった二毛作のカフェ。朝・昼・夜で道行く人に訴えたい言葉は違う。そういった時間軸に応じてきめこまやかに内容を変化させてこそ、販促が生きてくることは容易に想定できる。

ただ、そこまで同社側で面倒を見るとコストもかさむ。それをしないと、顧客側でも臨機応変な対応ができなくなる。このため、同サービスでは「ものすごく簡単に使えるような仕組みにし、映像や文字の内容を変えるのは顧客がやったほうがお互いにメリットがある」というシステムが導入されている。

月額2万9000円だが、ターゲットとなる母体数は大きい。無論、営業活動も工夫が必要になるが、仮にチェーン展開をしている企業と丸ごと提携したら、2万9000円×数百店舗が積み上がることになる。この料金体系であれば、従来のパチンコホールに加え、飲食店、物販店、コンビニエンスストアなどもターゲットになり得る。

なお、同サービスでは、顧客から数ヶ月分の保証金を預かっている。保証金は最終的に顧客に返還することになるが、貸し倒れのリスクヘッジがなされたモデルとなっている。

■ 7836 ■
アビックス

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

情報機器事業

ブランドイメージの向上や買い替えビジネスによる安定化を志向

事業区分としては最後の紹介となったが、情報機器事業が重要度の低い事業というわけではない。映像看板はデジタルサイネージという文言が日常的に使われ始めているように、注目度が増していることは事実である。このように普及が進んでいる状況下、同社の映像看板が目立つ場所にあるだけで、ブランドイメージの向上につながる。

ブランドイメージの向上という意味では、大型ビルやスポーツ施設への設置が効果を発揮しやすい。また、LEDを使用すれば使用電力の低減、省エネ効果が期待でき、営業活動がしやすくなっている状況にもある。それは、既存顧客についても同様だ。設置後に7年以上経過したものについては、映像表示部分のみ交換を提案、低コストでリニューアルすることもできる。

これは言ってみれば既存顧客の定期的な買い替えビジネスであり、情報機器事業の安定収益化につながることになる。継続的に収入が入る事業を中心に底上げを進めるということは従前より説明してきた通りだが、大きなプロジェクトが受注できた際には大幅な増収・増益につながることもなる。

なお、同社の代表的な設置例は、渋谷交差点前にある日本のデジタルサイネージを象徴する国内最大級LEDビジョン「渋谷QFRONT キューズ・アイ(Q's EYE)」だろう。同社の特許製品であるCyber Vision(サイバービジョン)という技術が使用されている。当該製品は建物前面のガラス内側にLEDを組み込んだユニットをルーバー状に設置することで、建物内に外光も取り入れることのできるシースルータイプ。Cyber Vision屋外タイプでは「ヨドバシカメラ マルチメディア Akiba」「カシマサッカースタジアム」「横浜マリノス」なども有名。

渋谷QFRONT「キューズ・アイ(Q's EYE)」



■ 7836 ■
アビックス

情報機器事業

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

ヨドバシカメラ マルチメディアAkiba



横浜マリノス



■ 7836 ■
アビックス

情報機器事業

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

また、こちらも同社特許製品であるPole Vision(ポールビジョン)での代表例は「シダックス SHIDAX VILLAGE」。従来のネオン看板を一身し、高さ8m、全幅35mの盤面に長さ2mの棒状LEDユニット「ポールビジョン」を460本設置し、従来の文字やイラスト表示だけでなく、LEDネオンという新しい表現を可能としている。年間52.4万キロワットの電力消費量は6.5万キロワットに、CO2消費量は年間で約174トンが約21トンに約9割削減されている。

シダックス「SHIDAX VILLAGE」



荒波と富士



松に富士



赤富士



バレンタイン



メリークリスマス



雪の結晶

成り立ちと更なる未来

特許取得の残像効果とLEDで新市場を開拓

アビックスの「現在」と「近い将来」をレポートしたところで、そもそもの成り立ちと更なる未来を描いておこう。同社はベンチャーと思われるかもしれないが、技術では意外に老舗である。

「真っ暗闇の地下鉄の壁に、突如現れる映像」を見たことはないだろうか。このユニークな看板は、JR東日本の成田空港線や名古屋市営地下鉄などで採用され、「電車は高速で走っているのに、なぜ映像として認識できるのか？」と当時マスコミでも話題になった。

このマジックの“タネ”は、「残像効果」。地下鉄の壁に間隔を空けてLEDを設置し、電車の速度に合わせてLEDを高速で点滅させる。すると、目には光が残像として記憶される。この連続によって単なるLEDの点滅を絵や文字として認識させるという仕組みだ。

この技術はタイムスリット(通過型表示装置)という同社の特許だが、基本特許として出願したのは1988年。実に今から23年も前のことだ。アビックスの会社設立はその1年後の1989年(平成元年)。カシオ計算機出身の時本豊太郎氏(現・取締役副社長)が完全独立のベンチャー企業として立ち上げた。

タイムスリットを皮切りに、アビックスはLEDや電子表示装置の開発を進め、次々と特許を取得。それまでネオン管が主流だった看板の電子化＝LED化を推し進めたのも同社である。その好例がパチンコ店の看板。「本日、新台入れ替え」「○×100台導入」と店のイベントごとに表示が変化する、今では当たり前の電子看板も同社だ。

従来の看板と映像看板、何が違うのか。ひとつは当然コスト。新しいサービスや商品が出る度に看板を制作しなくてはならなかった従来の看板は、データを差し替えるだけになり、LEDで電気代も安く長持ちする。

ビルの巨大スクリーンも、同社の残像技術によって低コスト化した。近距離で見るパソコンやテレビの画面は高画素数でなければ認識不可能だが、離れて眺める巨大スクリーンに残像技術を使うことで、少ない画素数でも高画質の映像・画像として人間の目に認識させることができる。画素数が少ないということは、使用するLEDの数も少なく済む＝低コストというわけだ。

また、データを差し替えるだけで済む最大のメリットは「タイムリー」な情報を提供できること。顧客の欲求をそそる文字や映像を、必要なタイミングで出せるのだ。たとえば飲食店なら、昼は「ランチ500円」、夜は「ビール1杯200円」というように、時間帯や曜日によって表示する内容を変えることで、顧客層に合った集客が可能になる。

サッカー競技場のピッチを囲むように設置された、背の低い広告看板も同様。試合相手が変われば、スポンサーも変わる。これも映像看板ならデータを差し替えるだけで済む。

鉄道会社のホームにある発着時刻を表示する電子ボードは、リアルタイム表示の最たる例だろう。

■ 7836 ■
アビックス

成り立ちと更なる未来

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

「価値創造企業」として「来て欲しい人を集める」

アビックスのモットーは「価値創造企業」。これまでの説明の通り、同社はこれまでにない市場を新たな手法で開拓し、収益の安定化を図るなど経営体質を変化させながら歩みを進めてきた。

現状の同社の事業を「集客」ととらえれば、今後の可能性も幅広い。「集客」というよりも「来て欲しい人を集める」という表現のほうが正しいかもしれない。「来て欲しい人を集める」ならば、例えば「採用」などもその範疇に入る。

イメージだが、飲食店にある映像看板に「アルバイト急募・時給1000円 週1日からOK」と表示する。その看板を見て気になった人は、直接店の様子を窺うだろう。ひょっとしたら、客のふりをして仕事内容や雰囲気を観察するかもしれない。「ここなら働きたい！」と思えば応募するだろうし、「合わないそう……」と思えばそれまでだ。

ただ、情報誌やWEBサイトから応募では、面接を連絡なしにすっぽかすケースも少なくない。採用側にしてみれば、この差は大きい。いざ採用したのにすぐ辞めてしまうというリスクを抑えられるからだ。なにより、自前の映像看板を使えば、求人情報誌や求人サイトに支払う広告費よりもより少ないコストで採用が行える。

「採用」はあくまでも例だが、多くの企業が映像看板を本当に販売促進に活用しきれているとは言い難い。そういった価値を創り上げ、使い方も含めてサービスを提供していくことが同社の使命ということになる。

■ 7836 ■
アビックス

2011年5月27日(金)
更新:15時00分

業績および見通し

新三カ年計画は経常利益で3億円程度

アビックスの2011年3月期の決算(非連結)は、売上高1,034百万円(前年同期比9.5%増)、営業利益△20百万円(前年同期は△172百万円)、経常利益△21百万円(同△179)、当期純利益が0.3百万円(同164百万円)となった。

完了したリニューアルプランにおいては、月額ベースで48百万円の販管費削減を計画していたが、実績で月額平均45百万円程度までの削減を達成できている。なお、前期は通期の累積で経常利益、営業利益ともに赤字であるが、安定収益事業への変革ともあわせて、第3四半期から黒字転換している点は補足しておく。

12年3月期予想(通期)は以下の通り。増収かつ営業利益、経常利益ともに黒字転換へ向かう予想となっている。リニューアルプランで削減した費用水準は、今期も同等水準で推移する見込みである。

また、同社ではリニューアルプランの完了とあわせ、4月16日に新三カ年計画を策定している。それによれば(1)ローコスト体質の継続、(2)安定収益事業の拡大、(3)プロジェクト(市場)開発型企業へという目標のもと、13年3月期において売上高17億円、経常利益3億円程度の達成を目指して事業を推進していく。

通期業績の推移と新三カ年計画(単位:百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS(円)
08.3期	2,241	10.7%	46	-	52	-	27	-	547.4
09.3期	925	-58.7%	-405	-	-419	-	-880	-	-17,500.3
10.3期	944	2.1%	-172	-	-179	-	-164	-	-1,087.9
11.3期	1,034	9.5%	-20	-	-21	-	0	-	1.8
12.3期予	1,145	10.7%	20	-	20	-	19	-	82.2
13.3期計画	1,700	-	-	-	300	-	-	-	-

企業調査レポート Corporate Analysis

執筆 株式会社フィスコ 客員アナリスト 佐藤 譲

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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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。
- 掲載される情報はフィスコが信頼できると判断した情報源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、適時性について、フィスコは保証を行っておりません。また、いかなる責任を持つものでもありません。
- 本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、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。
- フィスコが提供する投資情報は、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。
- 本資料に掲載される株式、投資信託、債券、為替および商品等金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。
- 本資料は、本資料により投資された資金がその価値を維持または増大することを保証するものではなく、本資料に基づいて投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、責任を負いません。
- フィスコおよび関連会社とその取締役、役員、従業員は、本資料に掲載されている金融商品について保有している場合があります。
- 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