

# 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 >>>](#)

2018年3月20日(火)

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
■ 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	05
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	07
4. AI（人工知能）に関する取り組み	08
■ 業績動向	08
1. 2017年12月期連結決算の業績概要	08
2. 収益区分別の状況	09
3. 為替リスクの状況	10
4. 2017年12月期の主要トピックス	11
5. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2018年12月期の通期業績見通し	14
2. 2018年12月期の重点施策・成長戦略	15
■ 株主還元策	17

## ■ 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

sMedio<3913>は、PC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。

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（機器・OSメーカーや通信事業者など）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。

さらに2017年2月就任の岩本定則（いわもとさだのり）代表取締役社長のもとで、「デジタル・トランスフォーメーションを加速する」という新しい会社ミッションが掲げられた。

2月13日、同社は2017年12月期連結業績の発表を行った。売上高は1,056百万円で前期比17.6%減、営業利益は60百万円の損失（前期は175百万円の営業利益）、経常利益は61百万円の損失（前期は38百万円の経常利益）、親会社株主に帰属する当期純損失が141百万円（前期は3百万円の当期純損失）であった。また、期初計画比で見ると、売上高は323百万円の減（23.4%減）、営業利益は190百万円の減（期初計画は130百万円の営業利益）であった。

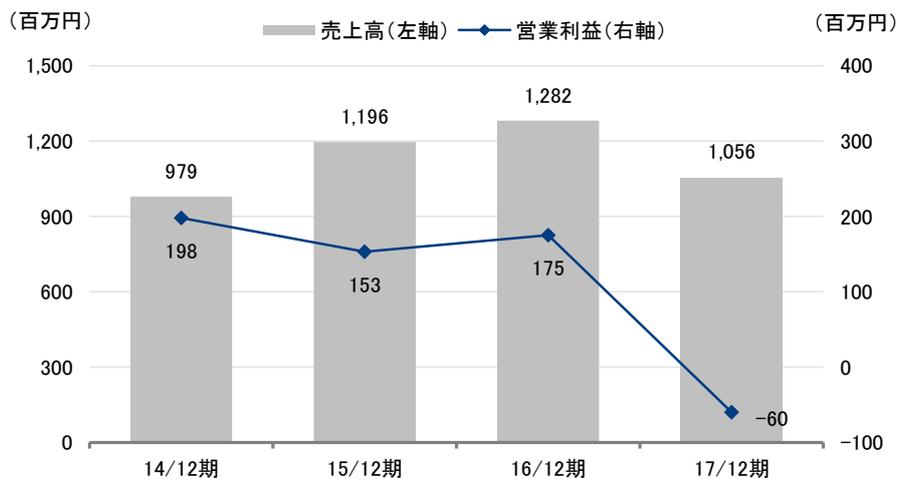
売上高は前期の大きな開発案件の反動減や出荷台数が前期を下回った影響が大きく、新規子会社のタオソフトウェア（株）の貢献などがあったが、前期比226百万円の減収（計画比323百万円減）となった。収益区分別に見ると、ソフトウェア搭載機器の出荷台数が前年を下回ったことで、ロイヤリティ収入が前期比179百万円の減（計画比205百万円減）であった。開発収入については、前期の大きな開発案件の反動減により前期比80百万円の減（計画比110百万円減）であった。保守・サポート収入は新規子会社のタオソフトウェアの貢献で前期比32百万円の増（計画比9百万円減）であった。

2018年12月期の連結業績予想は、売上高が1,134百万円で前期比7.4%増、営業利益が18百万円（前期は60百万円の営業損失）、経常利益が14百万円（前期は61百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が6百万円（前期は141百万円の当期純損失）の見通しである。開発収入とサブスクリプション収入による増収効果と販管費の節減で黒字転換を見込んでいる。

同社では、2018年12月期については業績回復を図る1年として位置付けており、まずは最終黒字を確保することが目標となる。そのためには、低迷するロイヤリティ収入をいかに維持向上するか、また新しい収益モデルの拡大をいかに加速させられるかが大きな課題である。したがって、重点施策・成長戦略の確実な推進によって、どこまで売上高を拡大できるかが通期計画達成のポイントとなる。

**Key Points**

- ・2017年12月期決算はロイヤリティ収入の低迷などで減収・営業損失に
- ・2018年12月期は業績回復・黒字転換を目指す1年の位置付け
- ・ロイヤリティ・開発収入の維持向上、サブスクリプション・運用サービス収入拡大の加速を図る

**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化）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、及びタオソフトウェア(株)の計4社である。(2018年1月末時点)

### 会社概要

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（既存のBtoBtoCも継続する）にシフトした。

さらに2017年2月に急逝した田中俊輔（たなかしゅんすけ）前代表取締役社長の後を継ぎ就任した、岩本定則代表取締役社長のもとで、「デジタル・トランスフォーメーションを加速する」という新しい会社ミッションが掲げられた。本件については詳細を後述する。

## 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た。

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)パイログを設立。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
2017年 4月	本社を東京都中央区新川へ移転
2017年 5月	(株)ミックステクノロジーズを買収、完全子会社化
2017年 7月	完全子会社である(株)パイログを吸収合併
2018年 1月	完全子会社である株式会社ミックステクノロジーズを吸収合併

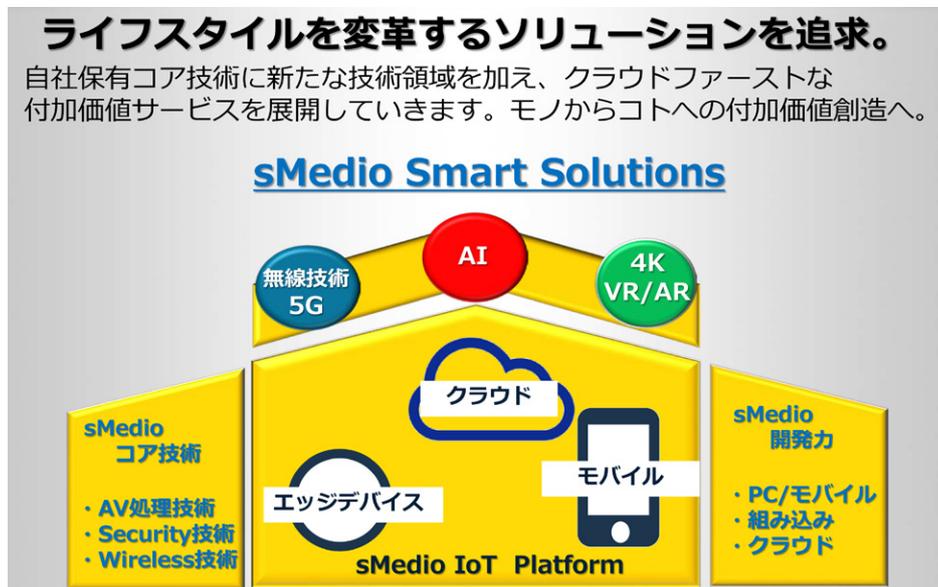
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 新技術領域の付加価値サービスで 「ライフスタイルを変革するソリューション」

「デジタル・トランスフォーメーション」とは「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」ということを意味する。同社では、その実現のためには、AI（人工知能）を活用したIoTプラットフォーム（情報基盤）をベースとしたサービスが提供されることが不可欠であり、AIとIoTプラットフォーム分野への投資を強化していくとしている。

同社が目指す「デジタル・トランスフォーメーション」のイメージは、「ライフスタイルを変革するソリューションを追求する」ということであり、従来からの自社保有コア技術（AV処理技術、セキュリティ技術、ワイヤレス技術など）に新たな技術領域を加え、クラウドファーストな付加価値サービス（モノからコトへの付加価値創造へ）を展開していくということである。例えば、AI（人工知能によって複雑なデータを処理し、学習、予測するシステム）、5G（第5世代移動通信システム）、4K（高解像度画像）、VR（仮想現実）/AR（拡張現実）、などの領域である。同社では、これらの技術に対応した高付加価値サービスを「sMedio Smart Solutions」と呼んでいる。具体的な施策については、後述の2018年12月期の重点施策・成長戦略で記載する。



出所：決算説明資料より掲載

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。

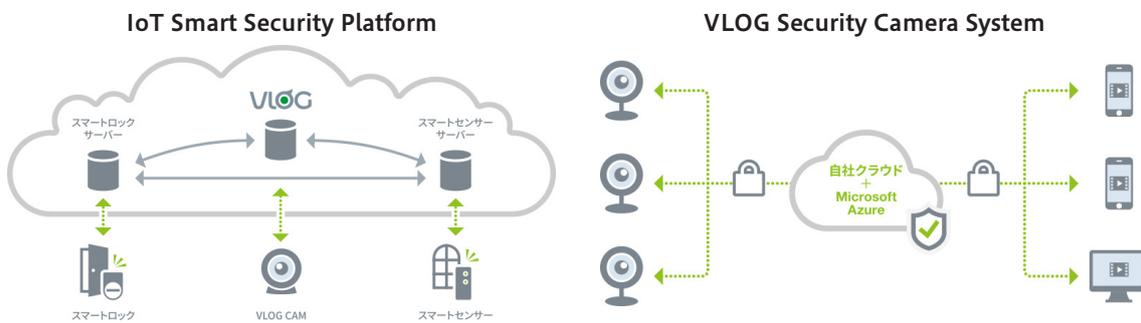
事業概要

## 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、プラットフォームを利用したソリューション提供を行う。



### (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。

## 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ートフォン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。

sMedio | 2018年3月20日(火)  
 3913 東証マザーズ | <http://www.smedio.co.jp/ir/>

事業概要

JS バックアップ



出所：会社ホームページより掲載

(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。

JS バックアップビューア



出所：会社ホームページより掲載

## 事業概要

**(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が提供する。

## リスクファインダー



出所：会社ホームページより掲載

**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。

**Windows アプリのメインメニュー**


出所：会社ホームページより掲載

事業概要

#### 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。足元では、後述する「顔認識エンジン」に加え、「表情認識エンジン」、「年齢・性別認識エンジン」、「動き認識エンジン」、「物体トラッキングエンジン」をリリース完了し、「sMedio AI Technologies」と称して提供を開始している。

画像データから表情を解析



出所：会社ホームページより掲載

## 業績動向

### 2017年12月期はロイヤリティ・開発収入の減で大幅減収、営業損失へ

#### 1. 2017年12月期連結決算の業績概要

2月13日、同社は2017年12月期連結業績の発表を行った。売上高は1,056百万円で前期比17.6%減、営業利益は60百万円の損失（前期は175百万円の営業利益）、経常利益は61百万円の損失（前期は38百万円の経常利益）、親会社株主に帰属する当期純損失が141百万円（前期は3百万円の当期純損失）であった。また、期初計画比で見ると、売上高は323百万円の減（23.4%減）、営業利益は190百万円の減（期初計画は130百万円の営業利益）であった。

業績動向

売上高は前期の大きな開発案件の反動減や出荷台数が前期を下回った影響が大きく、新規子会社のタオソフトウェアの貢献などがあったが、前期比 226 百万円の減収（計画比 323 百万減）となった。収益区分別に見ると、ソフトウェア搭載機器の出荷台数が前年を下回ったことで、ロイヤリティ収入が前期比 179 百万円の減（計画比 205 百万円減）であった。開発収入については、前期の大きな開発案件の反動減により前期比 80 百万円の減（計画比 110 百万円減）であった。保守・サポート収入はタオソフトウェアの貢献で前期比 32 百万円の増（計画比 9 百万円減）であった。

営業利益・経常利益については、売上高全体の落ち込みに加え、利益率の高いロイヤリティ売上が、割合、額ともに大きく落ち込んだことで、売上総利益が大きく減少。さらに、AI 製品等に関する研究開発費、子会社増加による販管費・のれん償却負担・本社移転関連費用などの増加が加わり、営業損益、経常損益ともに赤字となった。なお、前期に生じた外貨保有残高に伴う為替差損について、2017 年 12 月期は外貨保有残高の圧縮や為替予約の活用などによって為替影響を低減し、影響は微小（1 百万円の損失）であった。

2017 年 12 月期連結業績

（単位：百万円）

	16/12 期		17/12 期		前期比	期初計画	計画差
	実績	対売上比	実績	対売上比			
売上高	1,282	100.0%	1,056	100.0%	-17.6%	1,380	-323
売上原価	618	48.2%	543	51.4%	-12.1%	-	-
販管費	488	38.1%	573	54.3%	17.4%	-	-
営業利益	175	13.7%	-60	-5.7%	-	130	-190
経常利益	38	3.0%	-61	-5.8%	-	128	-189
親会社株主に帰属する当期純利益	-3	-0.3%	-141	-13.4%	-	59	-200

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

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
2015 年 12 月期 (2015/1 ~ 2015/12)	売上高	1,011	75	110	1,196
	構成比	84.5%	6.3%	9.2%	100.0%
2016 年 12 月期実績	売上高	901	36	345	1,282
	構成比	70.3%	2.8%	26.9%	100.0%
2017 年 12 月期実績	売上高	722	68	265	1,056
	前期比	-179	32	-80	-226
	構成比	68.4%	6.4%	25.1%	100.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

**(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であり、売上構成比で7割前後を占める。同社の開発した組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（主に四半期単位）ごとに、出荷実績報告に基づいて支払われる。米国 Microsoft<MSFT> など海外比率が5割程度となっている。2017年12月期の当収入による売上高実績は722百万円（前期比179百万円減）であった。同社ソフトウェア搭載機器の出荷台数が前年を下回ったことで減少した。東芝<6502> など大口顧客における収入減が影響した。なお、ロイヤリティ収入の伸び悩みについて同社は1つの課題と捉えており、後述の2018年12月期の重点施策・成長戦略の部分で詳述する。

**(2) 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、直近では20%台となっている。2017年12月期の当収入による売上高実績は265百万円（前期比80百万円減）であった。前期はAI、顔認識技術の受託開発案件など大型案件の売上計上があって、2017年12月期はその反動で減となっている。

**(3) 保守サービスサポート収入**

同社の販売した組込みソフトウェアの保守・サポートの収入である。2017年12月期の当収入による売上高実績は68百万円（前期比32百万円増）であり、前期で連結子会社化したタオソフトウェアの保守・サポート収入部分の通期寄与による。

## 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

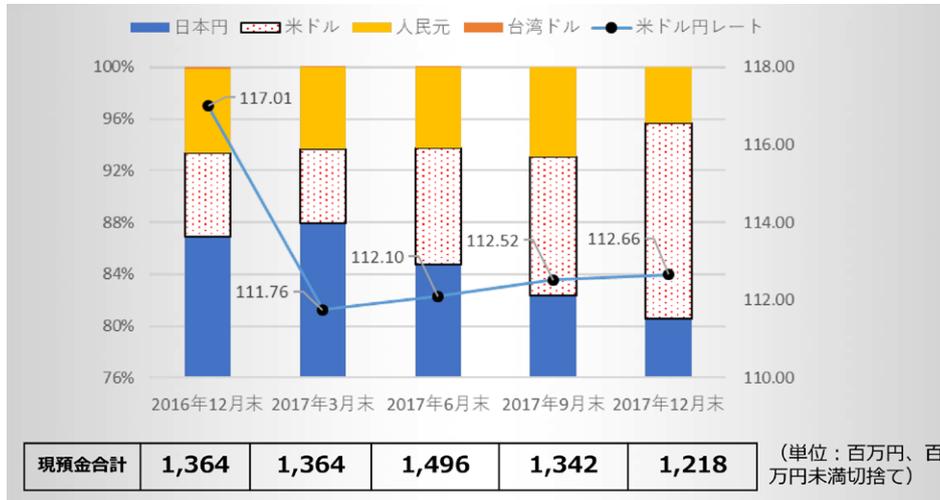
### 3. 為替リスクの状況

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米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、円と米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、同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。実際、2017年12月期の為替影響は1百万円の損失にとどまっている。2017年3月末時点では、米ドルの残高は全預金残高の約5%と大幅に圧縮している。6月末以降で米ドルの割合が上昇しているのは、米国子会社で預り金が生じたためで一時的なものである。

業績動向

通貨別預金残高



出所：決算説明資料より掲載

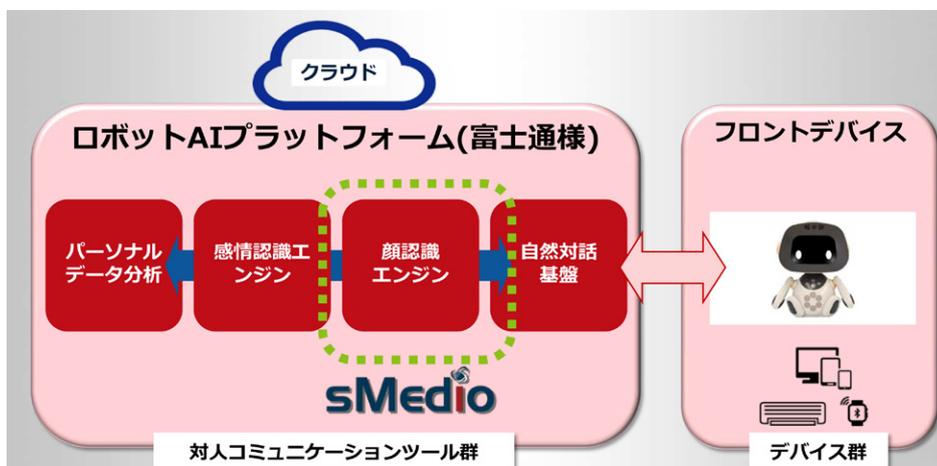
4. 2017年12月期の主要トピックス

(1) 富士通ロボット AI プラットフォーム

同社が開発した顔認識 AI エンジンが、富士通 <6702> の発表 (2017 年 12 月 12 日) した「ロボット AI プラットフォーム」の顔認識エンジン部分に採用され、提供を開始している。同社の AI エンジンには以下のような特徴がある。

- a) アジア人の顔を多く学習させることによる、精度の高いアジア人の顔の表情の識別及び顔検出が可能
- b) 顔のパーツを自動検出、顔が傾いている場合には自動補正、メガネを装着しても識別が可能
- c) クラウドからエッジコンピューティング、スタンドアローンまで拡張が可能で、ロボットを始め、監視カメラやスマートフォンなどのマルチプラットフォームに適用できる柔軟な実装が可能

富士通ロボット AI プラットフォーム

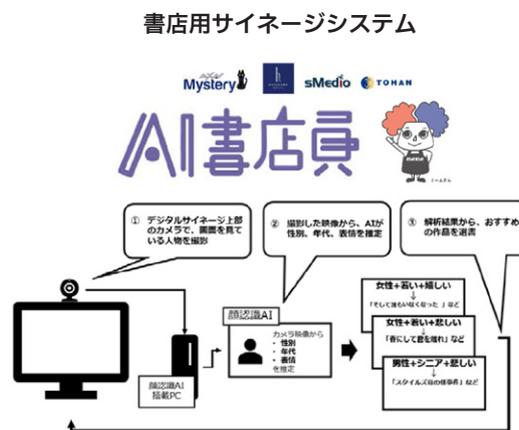


出所：決算説明資料より掲載

業績動向

(2) 書店用サイネージシステム

出版物取次大手の(株)トーハンの共同実施で、書店用サイネージシステム「AI書店員ミームさん」のAIエンジン、サイネージシステムの設計開発を同社が担当することとなった。このシステムでは、同社の表情認識エンジン、年代/性別認識エンジンが採用され、エンジン搭載のデジタルサイネージにより、来店者の性別、年代、表情に合わせて、おすすめの書籍を表示するというものである。2017年11月より、(株)早川書房、AXN ミステリー ((株) ミステリチャンネル) の協力により、アガサ・クリスティー文庫フェアと連動する形で、都内の大手書店3店舗(ブックファースト新宿店、天狼院書店池袋駅前店、八重洲ブックセンター本店)にて実証実験を実施している。



出所：決算説明資料より掲載

高い自己資本比率と潤沢なキャッシュ・フローで機動的 M&A にも対応

5. 財務状況と経営指標

財務状況は良好である。2017年12月期末における総資産は前期末に比べ400百万円減少し1,766百万円となった。主な内訳を見ると、流動資産が現預金の減少145百万円、前払いライセンス費用の払い出しによる原材料及び貯蔵品の減少131百万円などで前期末比318百万円の減少。流動負債が預り金の増加などで前期末比87百万円の増加、固定負債が長期借入金の約定返済による減少125百万円などで前期末比129百万円の減少、などとなっている。

業績動向

2017年12月期末で同社の自己資本比率は73.3%となっている。内部留保が厚く、自己資本のうち9割超が現預金残高で手元資金は潤沢である。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。前期第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い、その残高が一部残っているが、着実に返済が進んでいる。借入は機動的なM&Aのために手元現預金を確保することと、為替差損の縮小など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。

また、前払いロイヤリティの消化で棚卸資産が減少したことなどで、営業キャッシュ・フローが269百万円の黒字となった。このため、自己株取得(227百万円)を手元資金で充当している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12 期末	17/12 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	1,874	1,556	-318	現預金 -145、原材料・貯蔵品 -131
固定資産	291	209	-81	のれん- 68
総資産	2,166	1,766	-400	
流動負債	245	333	87	預り金など
固定負債	268	138	-129	長期借入金- 125
負債合計	513	472	-41	
純資産	1,652	1,294	-358	自己株式取得 -227、当期純損失- 141
負債純資産合計	2,166	1,766	-400	
(安全性)				
流動比率	762.9%	466.5%	-296.5pt	
自己資本比率	76.3%	73.3%	-3.0pt	
有利子負債比率	23.2%	19.3%	-3.9pt	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	2.0%	-3.2%	-5.2pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	-0.2%	-9.6%	-9.4pt	
売上高営業利益率	13.7%	-5.8%	-19.5pt	

(単位：百万円)

	16/12 期	17/12 期	増減額
営業キャッシュ・フロー	-299	269	569
投資キャッシュ・フロー	-57	-64	-73
財務キャッシュ・フロー	388	-349	-737
現金及び同等物	1,364	1,218	-145

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年12月期通期は業績回復の1年。 収益モデルの維持・拡大で黒字確保へ

#### 1. 2018年12月期の通期業績見通し

2018年12月期の連結業績予想は、売上高が1,134百万円で前期比7.4%増、営業利益が18百万円（前期は60百万円の営業損失）、経常利益が14百万円（前期は61百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が6百万円（前期は141百万円の当期純損失）の見通しである。開発収入とサブスクリプション収入による増収効果と販管費の節減で黒字転換を見込んでいる。

国内のPC出荷台数は長期的に低迷しており、同社のワイヤレス接続技術を核とした既存事業によるロイヤリティ収入は前期に続き低調を予想している。その一方、2018年12月に始まる衛星放送波の4K/8K放送に関連する受託開発案件などでの受託開発収入の増加などを見込み、売上高合計では増収を予想している。

経費面においては、前期に損益悪化要因となった以下の項目の改善で、経費削減となることを見込んでいる。  
 1) 2017年12月期に情報スペースののれんを全額償却したことで、2017年12月期ののれん償却費負担（14百万円）がなくなる、  
 2) 2017年12月期の本社移転費用（16百万円）がなくなる、  
 3) 台湾支店での開発業務を上海の子会社に移管し、海外の開発体制の見直し・費用効率化を図る。また、保有外貨預金の圧縮などにより、2018年12月期も為替相場変動に対する影響度は軽微になるとみており、経常利益は営業利益を若干下回る水準で見込んでいる。

同社では、2018年12月期については業績回復を図る1年として位置付けており、まずは最終黒字を確保することが目標となる。そのためには、低迷するロイヤリティ収入をいかに維持向上するか、また新しい収益モデルの拡大をいかに加速させられるかが大きな課題である。従い、後述する重点施策・成長戦略の確実な推進によって、どこまで売上高を拡大できるかが通期計画達成のポイントとなる。

#### 18/12期連結業績予想

(単位:百万円)

	16/12期 実績	17/12期 実績	18/12期 計画	前期比 増減率
売上高	1,282	1,056	1,134	7.4%
売上原価	618	543	567	4.5%
売上総利益	664	513	566	10.4%
販管費	488	573	548	-4.5%
営業利益	175	-60	18	-
経常利益	38	-61	14	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-3	-141	6	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

## 2. 2018年12月期の重点施策・成長戦略

同社は、2017年12月期の業績不振に伴い、従来掲げていた2020年までの中期計画目標を撤回し、2018年12月期を業績回復の1年という位置付けにした。中期計画で描いていた基本的な成長戦略方針は継続するが、目標数値については一旦撤回し、この1年間の業績動向によって目標設定を見直すということである。

同社が現在抱えている最大の課題は、1) 新規の収益モデルの拡大に予想以上に時間を要しており、この加速が必要であること、2) ROIヤリティ収入 / 開発収入が予想以上に急速に鈍化しており、可能な限り維持向上を図ること、である。そのために、2018年12月期は以下の重点施策・成長戦略を推進するとしている。

### (1) ROIヤリティ・開発収入拡大に対する戦略

“4K/8Kの高解像度画像”、“放送とネットワークの融合”市場に自社コア技術を投入し、ROIヤリティビジネスの新たな成長エンジンに位置付ける。

同社では、この提供サービスを「sMedio 高解像度ソリューション」と呼び、適用する要素技術は、4K/8K画像処理技術 / AR・VR技術、4K/8Kブラウザ・ハイブリッドキャスト表示技術、4K/8K高解像度VODプレイヤー技術である。

2018年12月1日から開始される新4K/8K衛星放送を大きな機会と捉え、対応デジタルTV、レコーダー(STB)向けのソフトウェアの開発・販売を展開していく。具体的なsMedio製品としては、新4K/8K衛星放送録画番組の再生プレイヤー「Valution UHD-BDAV」、組込ブラウザ「tourbillon」、ハイブリッドキャストブラウザ、がある。

2018年12月期は、実用放送開始に向けて、キー顧客向け開発に注力し開発収入の拡大を図る。既に複数プロジェクトの受注・内定済みで、開発に着手しているとのことである。また、2019年以降は他社にも展開し、ROIヤリティ収入への貢献が期待される。

4K/8K衛星放送の実用放送の開始スケジュールが決まったことや、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックが迫ってくることで、今後は該当市場の拡大も加速することが予想される。同社にとって、今後の開発収入・ROIヤリティ収入の1つの柱としての位置付けに成長することが期待される。

4K/8K 推進のためのロードマップ

4K/8K	~2017	2018	2019	2020
衛星		4K/8K 実用放送		2020年東京オリンピック 競技大会の 数多くの 中計が 4K/8Kで 放送される
BS		4K 実用放送		
110度CS				
124/128度CS				
ケーブル	4K 実用放送			
IPTV				
2K				
地上波	2K継続			

4K/8K放送の推進 総務省

出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

## (2) サブスクリプション・運用サービス収入拡大に対する戦略

### a) AI を新たな成長エンジンとしたサービスの展開にシフト

“モノのAI化”、“AIファンデーション”などAIの技術に関連して成長するものが、今後の有望技術として数多く予想（「ガートナー戦略的技術トップ10」2017年10月26日発表）されている。同社では、2017年12月期に富士通との共同開発で商用化した画像解析AIエンジンを「sMedio AI Technologies」として販売開始した。2018年12月期は、さらに、画像解析AIエンジン製品ラインナップ拡張とスケラビリティ化やクラウド型スマートソリューション開発、クライアント型軽量化、エッジ対応などを行い、高付加価値サービス「sMedio Smart Solutions」として提供を開始する。これによって、関連売上を2017年比で230%増を目指す。2019年以降は、さらに他社ソリューション連携などを図り、2017年比で450%増を目指す。

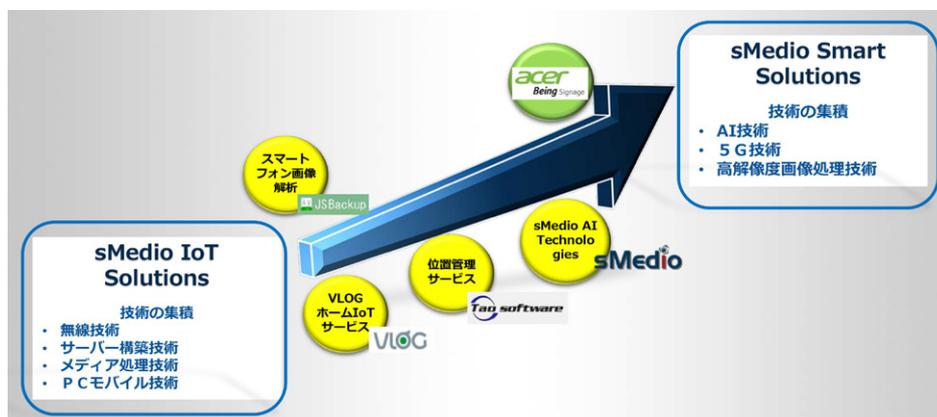
### b) 海外大手ベンダーとの協業によるサービス収入の拡大加速

他社製品の再販と連携による品ぞろえの強化による加速を行う。既に2017年11月に、台湾Acerグループのデジタルサイネージ部門であるAcer Being Signageとパートナーシップ契約を締結した。両者の強みを生かし、高度な要求にも対応できるデジタルサイネージ・スマートリテールソリューションを今後提供していく。

ここでも、同社の従来から有する、マルチメディア・ワイヤレスコネクティビリティ技術、AI・IoT・クラウド製品群（特に画像解析AIによる顔認識、動体認識ソリューション）の自社ソリューションと、Acerグループの有するハード・ソフト開発ノウハウや先進のデジタルサイネージ技術などとの連携で、「sMedio Smart Solutions」として製品展開を図っていく。

従来、同社の収入の主力となっていたロイヤリティ収入が今後低迷することが予想されるため、長期的にはサブスクリプション・運用サービス収入を、大きな柱として拡大させていく必要がある。今後の成長戦略として、同社が掲げた「sMedio Smart Solutions」は、従来のsMedio IoT Solutionに、デジタルサイネージやAI技術を組み合わせて、より幅広いソリューション提供を可能とするものになる。戦略の方向性としては、特に従来路線から転換しているわけではないが、今後はいかにスピードを上げて実績に結び付けていけるかが求められる。

## サブスクリプション・運用サービス収入拡大に対する戦略



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