

2013年9月17日（火）

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
佐藤 譲

■Wi-Fiトップシェアの無線通信アグリゲーター

複数の通信事業者から通信回線網などのインフラを借り受けて、無線通信サービスを組み合わせて提供する「アグリゲーター」として事業を展開。Wi-FiとWiMAXの無線通信サービスを提供しており、Wi-Fiサービスでは業界トップシェアを持つ。筆頭株主であるヨドバシカメラが主な販売取次店となっている。

2013年8月5日付で発表された2013年12月期の第2四半期累計（1-6月）の連結業績は、売上高が前年同期比30.6%増、経常利益が同28.6%増と2桁増収増益となり、過去最高益を更新した。Wi-Fi+WiMAXサービスを中心に、加入者数が6月末で約38万人（前年同期比15%増）と順調に拡大したのが主因だ。また、2013年6月から新たにオプションサービスとして電話リモートサービス（月額480円）を開始するなど収益源の拡充も進めている。

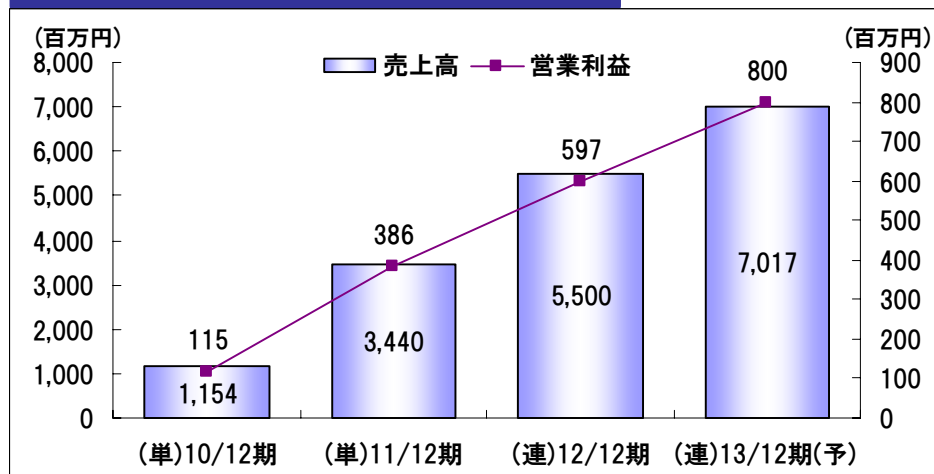
2013年12月期の通期業績見通しは期初計画通り、売上高が前期比27.6%増、経常利益が同39.0%増と2桁の増収増益を見込む。スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの市場拡大を背景に、契約者数も引き続き拡大が見込まれる。新規販売チャネル（携帯電話販売会社）からの契約数も着実に増加しており、今後の収益上乘せ要因になるとみられる。WiMAXサービスでは2013年10月末にも新たな高速通信サービスWiMAX2+のサービス開始が予定されており、新規需要の取り込みも注目される。また、オプションサービスに関しても、2013年12月期中に新たに1~2種類のサービス開始を見込んでおり、ARPU（加入者当たり売上高）の増加に寄与する見通しだ。

同社は2013年9月1日付で1:2の株式分割を実施。一株当たり配当金も50円で2013年12月期から開始する予定とし、配当性向は52%となる。業績は加入件数の増加によって引き続き拡大が見込まれること、ビジネスモデルの特性上、設備投資などの資金需要が少ないことから、利益拡大とともに配当金も着実に増加していくことが期待される。

Check Point

- ・ Wi-Fi、WiMAX、LTEの無線通信を展開、Wi-Fiは業界最大規模
- ・ 通期で最高益更新へ、新販売チャネルと新サービスで上積みも
- ・ 今期より50円配当開始、今後の増益に伴う増配にも期待

売上高・営業利益の推移



■ 事業概要

売上高の99.8%がワイヤレス・ブロードバンドサービス事業

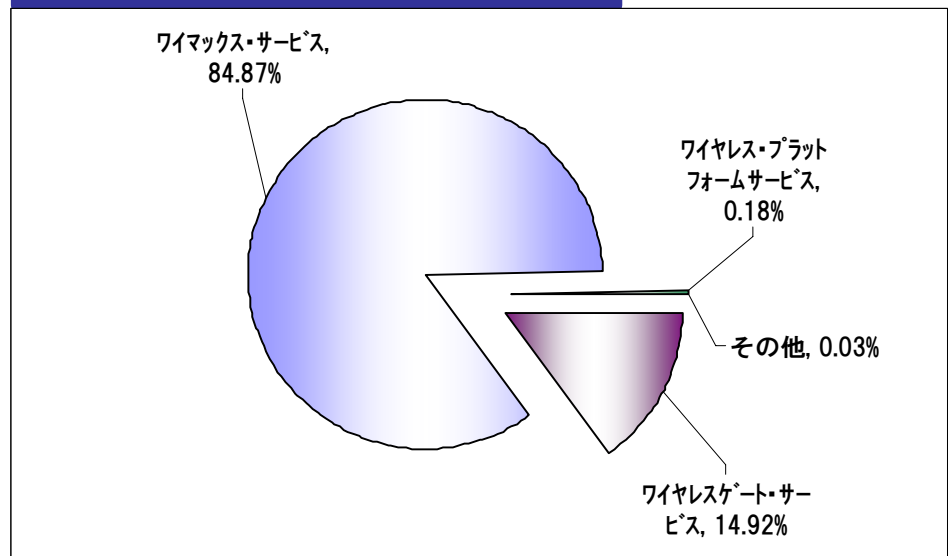
(1) 事業区分別の事業内容

同社は複数の公衆無線LAN事業者が保有するWi-Fiスポット（注1）や複数の通信事業者の通信回線網を借り受け、アグリゲーターとして最終ユーザーに各無線通信サービスを組み合わせ提供する通信サービス事業を行っている。

事業区分としては、主要事業となるワイヤレス・ブロードバンドサービス事業のほか、ワイヤレス・プラットフォームサービス事業、その他事業と3つの事業に区分されている。2013年12月期の第2四半期累計実績における売上構成比では、ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業が99.8%と、同社の売上高の大半を占める格好となっている。

（注1）Wi-Fiスポット：Wi-Fiとは無線LANの一種で、無線LAN関連製品を扱う業界団体であるWi-Fiアライアンスにより、無線LAN機器間の相互接続性を認証されたことを示す名称。Wi-Fi搭載機器は公衆無線LANサービスなどによりインターネット接続が可能となる。Wi-Fiスポットとは、鉄道の駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線LANを利用したインターネットへの接続が可能な場所を言う。

2012年12月期のサービス別売上高構成比



Wi-Fi、WiMAX、LTEの無線通信を展開、Wi-Fiは業界最大規模

○ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業

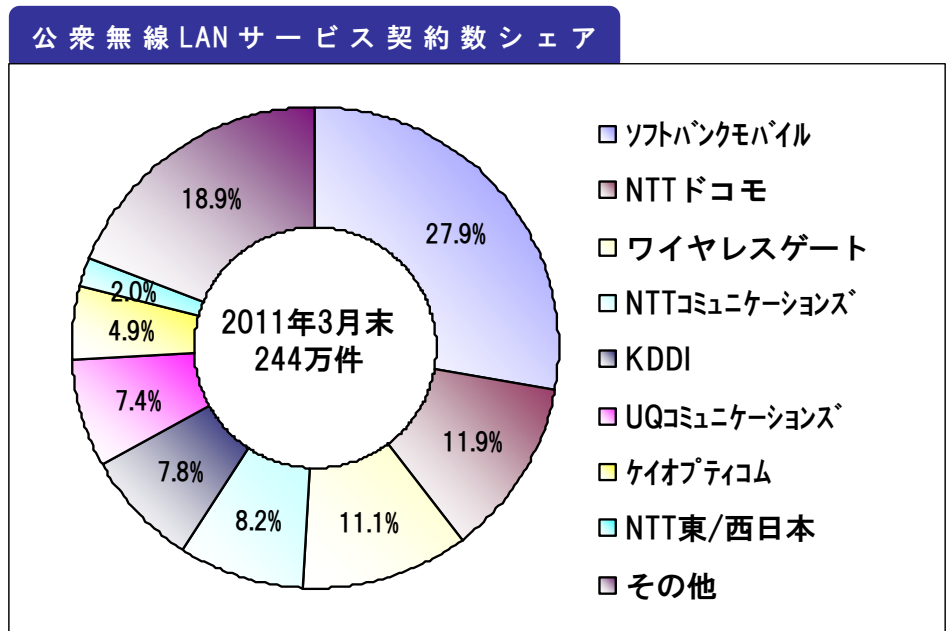
同事業では、公衆無線LANサービスとモバイルインターネットサービスの2つのサービスを提供している。公衆無線LANサービスとは、複数の公衆無線LAN事業者が保有するWi-Fiのアクセスポイントを仕入れて（借り受けて）、通信サービスに利用する「ワイヤレスゲートWi-Fi」サービスのことで、月額380円の定額で利用できるサービスとなる。同社のサービスプランは2012年11月まで利用スポット数に応じて月額380円、480円、780円の3つの定額サービスと、1DAYプラン380円の4タイプを揃えていたが、2012年12月に月額定額サービスを380円に統一している（1DAYプランは継続）。

■事業概要

同社サービスの特徴は、複数の通信事業者からWi-Fiのアクセスポイントを仕入れることで、業界最大規模のWi-Fiスポットを構築していることが挙げられる。主なWi-Fiスポットとしては、東海道新幹線車内、主な鉄道・地下鉄の駅ホーム、空港、大手カフェチェーンや大手ファストフードチェーンの各店舗内などがある。2013年2月には関西で通信サービス事業を行うケイ・オプティコムと提携し、同社の「eoモバイルWi-Fiスポット」を追加したことによって、アクセスポイント数は全国で約4万ヶ所（2013年6月現在）と2012年12月末の約2万ヶ所から2倍へと拡大している。

ICT総研の調べによれば、国内公衆無線LAN市場の契約件数シェア（2011年3月末時点）で同社は11.1%と3位となっているが、上位2社の携帯キャリアに関しては、Wi-Fiサービスを携帯電話の定額サービスのなかに含めていることもあり（実質無料サービス）、有料サービスだけに限ってみれば、市場シェアは23%とトップを占めている。

携帯キャリアが実質無料サービスを行っていることから、同社サービスの加入者増について疑問視する向きもあるが、スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの普及により、データ通信量の一段の増加が見込まれるなかで、アクセスポイント数が多く、利便性の高い同社サービスに加入する顧客も増えてくるとみている。



注) 有料 (116万件) と無料 (128万件)

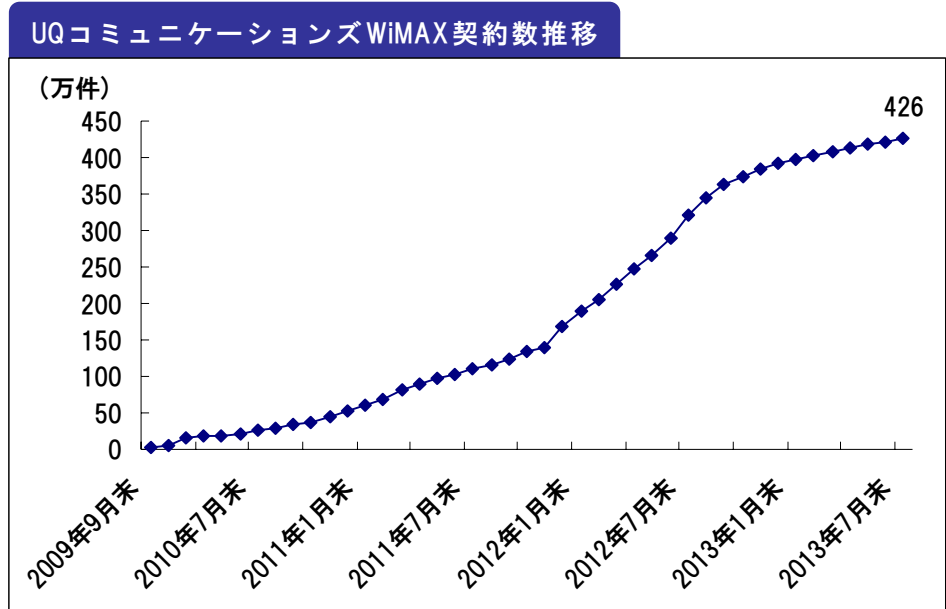
出所: ICT総研

一方、モバイルインターネットサービスでは、高速無線LANサービス「WiMAX」を展開するUQコミュニケーションズからインフラ部分を仕入れて（借り受けて）、「ワイヤレスゲートWi-Fi」と組み合わせて高速無線通信サービスを提供する「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」のほか、NTTドコモ<9437>からLTE回線を仕入れて「ワイヤレスゲートWi-Fi」と組み合わせた「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE」の通信サービスを提供している。「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」が月額3,880円、「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE」が同3,980円のサービスとなる。LTEサービスはまだ2013年より始まったばかりであり、サービス加入者の大半はWiMAXサービスの利用となっている。

■事業概要

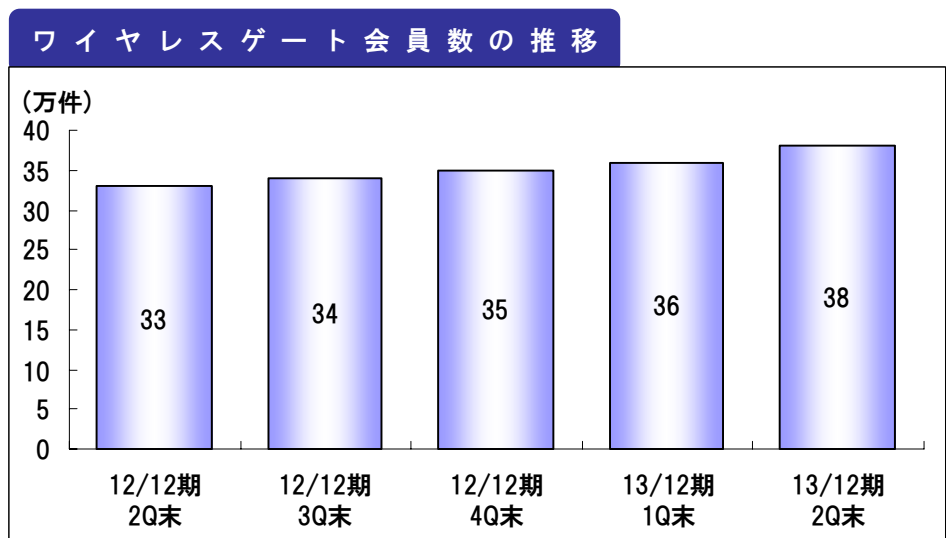
UQコミュニケーションズの「WiMAX」の高速無線通信サービスは、サービスエリアが広域に渡っており、既に全国主要都市の99%をカバー済みで、全国の市区町村役場の所在地をベースにすると94%をカバーしているという（2012年11月時点）。加入者数は高速無線データ通信需要の拡大を背景に順調に拡大しており、2013年7月末には426万件と前年同月比で32%増となっている。

「WiMAX」サービスに関しては、どのサービス事業者においてもほぼ一律の料金体系となっており、サービス価格での差別化が図りにくくなっているが、同社では競争力のある「ワイヤレスゲートWi-Fi」サービスと組み合わせたサービスを提供することで、契約数の拡大に成功している。



出所：電気通信事業者協会

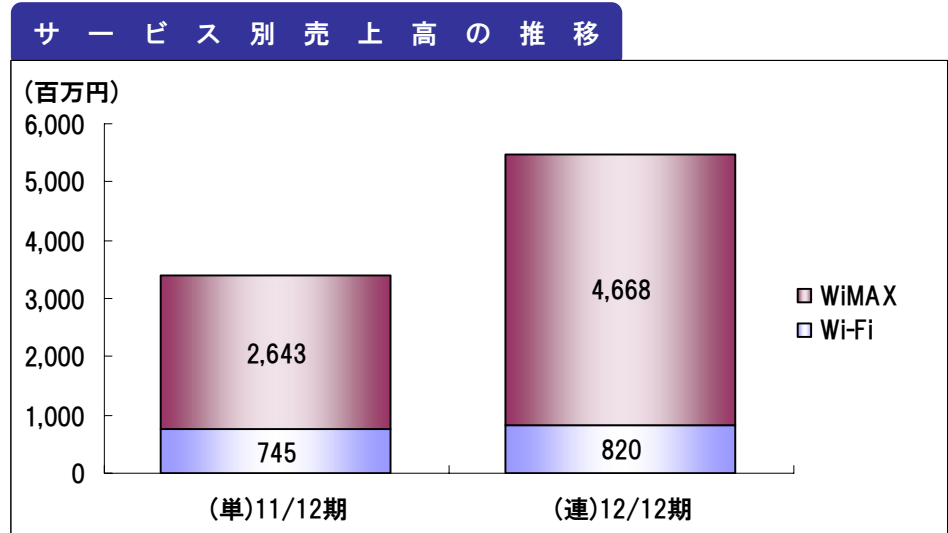
同社の会員数においても、2013年6月末に約38万件となり、Wi-Fi、WiMAXともに順調に加入者を伸ばしている。加入者数はWi-Fiサービスのほうが全体の7割弱と過半を占めるが、サービス料金が低くなるため、売上高ベースでは逆に、WiMAX（モバイルインターネットサービス）のほうが大きくなっている。



出所：会社資料



■事業概要



各種サービスの概要

プラン	月額料金	概要
ワイヤレスゲートWi-Fi	380円	マクドナルド、スターバックス、東海道新幹線（東京～大阪間）のN700系車内等、JR主要駅、主要空港、商業施設等で利用できるWi-Fiサービス
ワイヤレスゲートWi-Fi + WiMAX	3,880円	UQ WiMAXとワイヤレスゲートWi-Fiが使い放題
ワイヤレスゲートWi-Fi + LTE	3,980円	NTTドコモ LTE XiとワイヤレスゲートWi-Fiが使い放題

出所：会社資料

認証・課金プラットフォームを通信事業者などに提供

○ワイヤレス・プラットフォームサービス事業

(注2) ID・パスワードの認証プラットフォーム：
IDとパスワードから同社のサービス契約社であることを認証するためのシステムのこと。

(注3) 課金プラットフォーム：
同社のサービス利用者からサービス料金を徴収するための課金システムで、クレジットカードにより料金を徴収している。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業とは、同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームであるID・パスワードの認証プラットフォーム（注2）と課金プラットフォーム（注3）を活用した付加価値提供事業のこと。これまでに他の通信事業者への認証プラットフォーム提供や、Wi-Fi端末の販売メーカー向けに、ワイヤレスゲート・サービスのID・パスワードを事前に組み込むことで収入を得ている。

また、2013年6月からは新たに電話リモートサービスを開始している。パソコンやスマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの操作方法や活用方法などに関する、電話でのサポートサービスで、月額480円のサービスとなる。当初は同社の通信サービス加入者向けの付加サービスとして提供していく予定であったが、様々な種類のデバイスにサポート対応するなどサービス内容が充実していることから、電話リモートサービスのみ利用するユーザーも増えているようだ。なお、実際の電話サポートサービスは同分野で業界大手の日本PCサービスに委託している。

2013年12月期の第2四半期累計の同事業の売上構成比は0.2%とまだ小さいが、収益基盤の拡充を進めるための、今後も新たな付加サービスを追加していく計画で、売上構成比も徐々に上昇していく見通しだ。



■事業概要

○その他事業

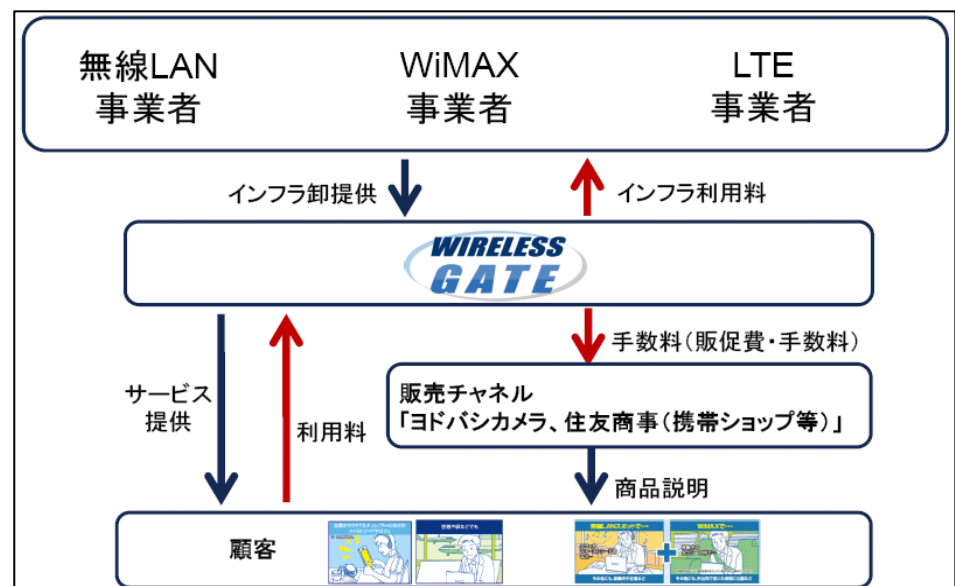
その他の事業として、ヨドバシカメラで取り扱っている「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売などがある。同プランが利用できるエリアは、BBモバイルポイント、livedoor Wirelessのアクセスポイントに限られており、2013年12月期の第2四半期累計の売上高構成比も0.01%と微々たるものとなっている。

通信回線を借り受けて顧客に提供、販売はヨドバシカメラ中心

(2) 事業構造と販売ルート

同社の事業収支の流れは図の通りとなっている。主力のワイヤレス・ブロードバンドサービス事業について簡単に説明すると、まず、アグリゲーターとして事業を展開する同社は、通信回線やインフラを他の通信事業者から仕入れ（借り受け）、それを組み合わせて通信サービスとして顧客に提供している。「ワイヤレスゲートWi-Fi」サービスの販売契約ルートは、大半がヨドバシカメラ経由で、残りがインターネットを経由した直接契約であったが、2012年12月より住友商事<8053>と業務提携を結び同系列の携帯電話販売会社においての販売契約も増え始めている。

同社のビジネスモデル



出所：会社資料

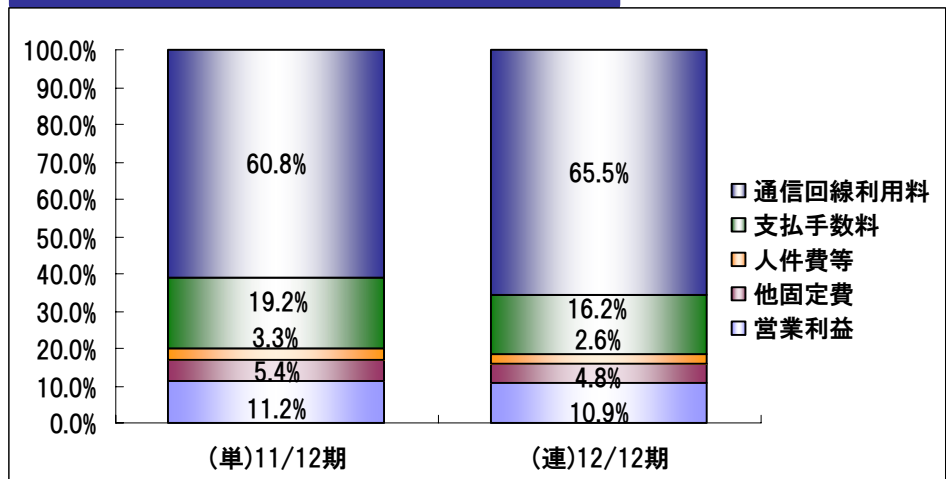
■事業概要

一方、「WiMAX・サービス」に関しては100%ヨドバシカメラ経由での販売契約となっている。販売取次にあたって、同社は契約数ごとにヨドバシカメラに対して販売委託料を支払っている。同社サービス契約の約9割がヨドバシカメラの取次になっていることから、同社の事業展開をみるうえでヨドバシカメラとの関係が重要なものとなっていることには留意する必要がある。また、通信サービス料金に関してはクレジットカード決済によっており、代金回収に関しては決済代行会社であるGMOペイメントゲートウェイ<3769>に委託している。

同社が主たる販売チャネルとしてヨドバシカメラと業務提携した背景には、ヨドバシカメラがインターネット・モバイル端末の販売力に定評があったこと、大都市・大型店舗展開で高い集客力を持っていたことなどに加え、販売員の商品知識の豊富さ、商品説明力の高さがあったためである。

同社のビジネスモデルの特徴は、インフラ部分を持たないため固定費率（固定費÷売上高）が低い点が挙げられる。とりわけ同社の場合、従業員数が11名と少数精鋭となっており、人件費も含めた固定費率は2012年12月期で約7%の水準となっている。一方、変動費としては、通信回線使用料と会員数に連動して増減する支払手数料などがあり、約82%の水準となっている。このため、残りの10%強が営業利益となる。今後、通信回線使用料や支払手数料については、契約の見直しで変動する可能性はあるものの、当面は従来の費用構造が続き、営業利益率で10%強の安定した水準が続くものと見込まれる。また、今後営業利益率を上げていくためには、ARPU（加入者当たり売上高）の引き上げが必要となるが、同社では電話リモートサービスのような付加サービスを増やしていくことによってARPUの拡大も進めていく方針となっている。

売上高対比でみた費用収益構造



■決算動向

上期は新チャンネルが寄与し加入契約増加、2桁増収増益を達成

(1) 2013年12月期の第2四半期の累計業績

2013年8月5日付で発表された2013年12月期の第2四半期累計における連結業績は、売上高が3,346百万円、営業利益が365百万円、経常利益が365百万円、四半期純利益が225百万円となった。2012年11月より連結決算に移行したため前年同期との比較はないが、単独業績との比較で見ると、売上高は30.6%増、営業利益は27.6%増、経常利益は28.6%増と2ケタ増収増益となり、順調に収益が拡大していることがうかがえる。また、期初の会社計画対比でも、売上高、利益ともに若干上回るペースで着地した。

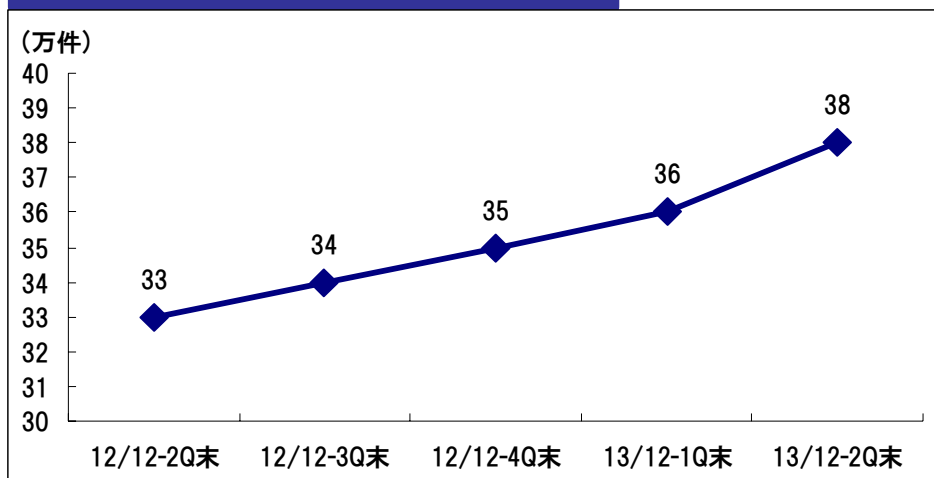
2013年12月期の第2四半期の累計業績

(単位：百万円)

	13/12期 2Q(単独)		計画	13/12期 2Q(連結)			コメント	
	実績	構成比		実績	構成比	前年同期比		計画比
売上高	2,562	10.0%	3,309	3,346	100.0%	30.6%	1.1%	契約件数約5万件増加による 通信回線使用料の増加 契約件数に連動した増加 新サービスなど会員獲得に
売上原価	1,690	66.0%		2,315	69.2%	36.9%		
販管費	585	22.8%		665	19.9%	13.6%		
支払手数料	437	17.1%		478	14.3%	9.5%		
人件費等	64	2.5%		84	2.5%	31.3%		
販促費	40	1.6%		44	1.3%	10.3%		
業務委託費	26	1.0%		29	0.9%	10.7%		
その他	16	0.6%		27	0.8%	66.6%		
営業利益	286	11.2%	356	365	10.9%	27.6%	2.8%	
経常利益	284	11.1%	356	365	10.9%	28.6%	2.7%	
四半期純利益	254	9.9%	205	225	6.7%	-11.6%	9.8%	累損解消に伴う税負担発生

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの加入契約数が2013年6月末で約38万件と前年同期比で15%増と順調に拡大したことが主因だ。特に第2四半期(4-6月)においては2013年3月末比で約2万件の増加と、従来の増加ペースから加速した格好となっている。これは住友商事<8053>との業務提携により携帯電話販売会社向けの新たな販売チャンネルが構築され、同チャンネルにおける加入獲得件数が、1万件程度寄与したためとみられる。

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの加入契約数の推移

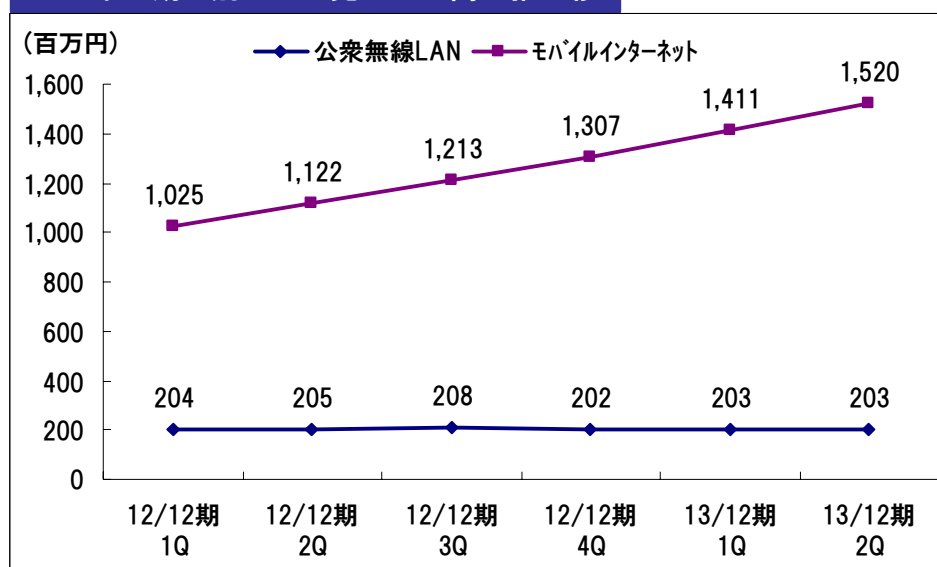


出所：会社資料

■決算動向

契約件数の増加によって、ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業の第2四半期における累計売上高は、前年同期比30.5%増の3,339百万円となった。契約件数の伸びと比較して、増収率が大きくなっているのは、サービス単価の高いモバイルインターネットサービス（Wi-Fi+WiMAX）の構成比が上昇したためだ。四半期ベースでみた売上高推移はグラフの通りで、モバイルインターネットサービスは右肩上がり伸びている。一方、公衆無線LANサービス（Wi-Fi）の売上高は伸び悩んでいるように見えるが、これは前述した通り、2012年11月にサービス料金を月額380円に統一したことで（従来は380円、480円、780円の3タイプ）、ARPUが低下したためだ。契約件数に関しては前述したように、販売チャネルの拡大もあって、着実に増加している。

四半期別の売上高推移



ワイヤレス・プラットフォームサービス事業の第2四半期における累計売上高は、前年同期比60.3%増の6百万円となった。増加分の大半は2013年6月にサービスを開始した電話リモートサービスの契約増に伴うもので、同サービスに関しては当初想定を上回るペースで推移した。スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの普及拡大によって、複雑化する操作方法や他の電子機器との接続方法など機種を問わずに一括してサポート対応できるサービス内容が好評となっているようだ。

営業利益率は10.9%と前年同期から0.3ポイントほど低下したが、これは原価率が66.0%から69.2%へ3.2ポイント上昇した影響が大きい。WiMAXサービスの加入者増によって通信回線使用料の比率が上昇した。一方、販管費率は22.8%から19.9%へ2.9ポイント低下したが、支払手数料が17.1%から14.3%へと低下したのが主因だ。

■決算動向

通期で最高益更新へ、新販売チャンネルと新サービスで上積みも

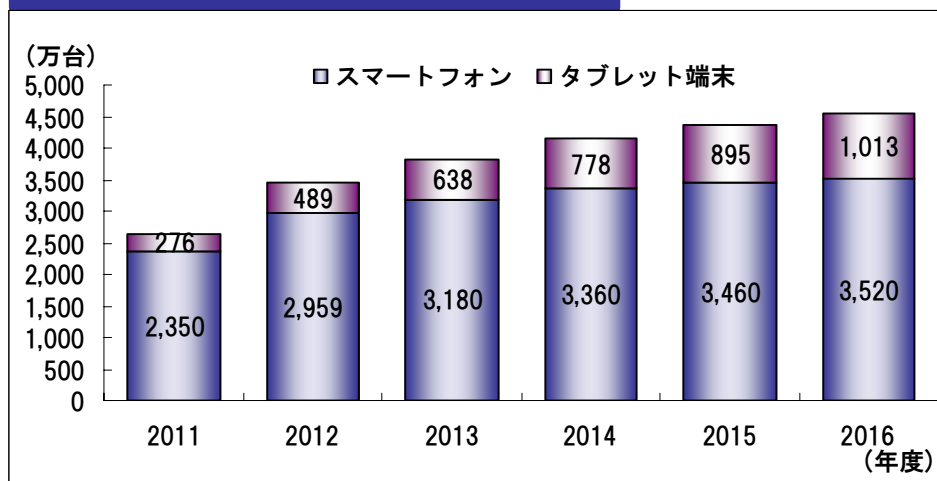
(2) 2013年12月期の業績見通し

2013年12月期の会社業績予想は、売上が前期比27.6%増の7,017百万円、営業利益が同34.1%増の800百万円、経常利益が同39.0%増の800百万円、当期純利益が同9.4%増の463百万円と期初の会社計画を維持し、過去最高益を更新する見通しだ。

販売面では、引き続きワイヤレス・ブロードバンドサービスの契約件数は増加を見込んでいる。なお、住友商事<8053>などの新販売チャンネルの増加に関しては計画に織り込んでいないため、第2四半期のように順調に同チャンネルでの契約件数が増加すれば、業績の上乗せ要因となる。また、電話リモートサービスも金額的にはまだ月額で数百万円程度と小さいものの、利益率は相対的に高いことから、第3四半期以降の利益増に貢献してこよう。一方、費用面では、人件費など固定費部分は第3四半期以降に増える計画はない。このため、第3四半期以降は利益率もやや上昇の見通しで、通期での営業利益率は12.0%と前期に比べて1.1ポイント上昇する見込みだ。

弊社では今後も契約件数は順調に拡大を続けていくものとみている。スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイス市場は2011年以降急速に拡大し成長局面にあること、ゲームや動画などコンテンツの充実により、スマートデバイスにおけるデータ通信量が飛躍的に増えていることなどが背景にある。データ通信量の急増によって、携帯電話会社での通信障害も2012年頃から起きるようになり、手軽なWi-Fiサービスに加入する利用者や、有線ブロードバンドサービスから、WiMAXに切り替える利用者なども増えてきており、Wi-Fiサービスで国内最大のスポットエリアを構築し、WiMAXのサービスも同時に加入できる同社の通信サービスは、引き続き競争優位を維持できるものとみている。

スマートデバイスの国内出荷台数

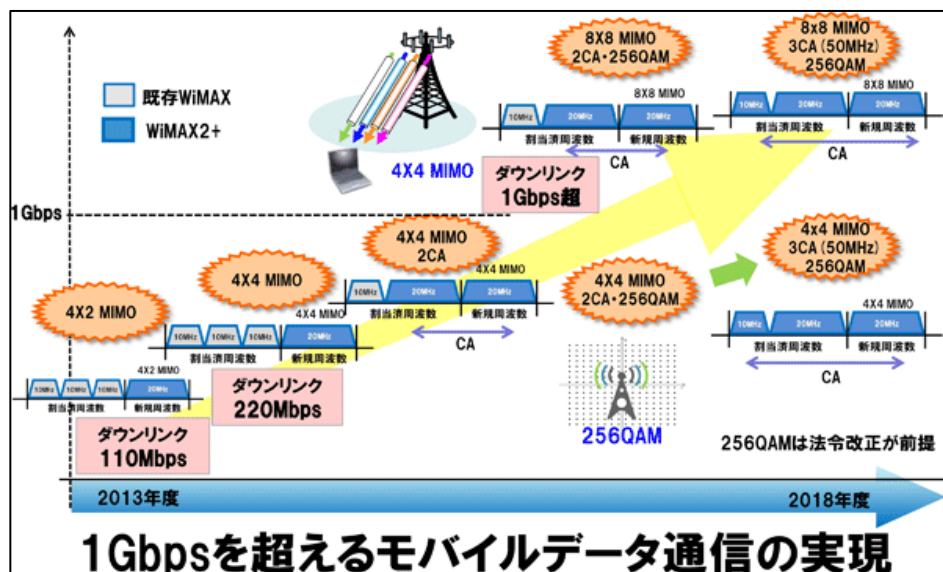


出所：ICT総研、2013年6月

■決算動向

なお、第3四半期以降の業績で会社計画から上積みが期待される要素として、3つの点が挙げられる。1つ目は、WiMAXにおける次世代サービスの開始が2013年10月末に予定されていることである。同サービスは「WiMAX2+」と呼ばれており、データの受信スピードが110Mbpsと現状の40Mbpsから2倍強に高速化されることになる。動画コンテンツなどもストレスなく視聴可能となるため、利用者層の拡大が見込まれる。なお、「WiMAX2+」のサービス料金や通信回線利用料などについてはUQコミュニケーションズの価格設定によるため流動的ではあるものの、契約件数の拡大に繋がるようであれば、収益面ではプラスに寄与する見通しだ。

WiMAX規格の今後の推移



出所：UQコミュニケーションズHP

2つ目は、前述した電話リモートサービスのようなARPUの増加に繋がるオプションサービスの開始・拡大が挙げられる。同社では2013年12月期中に新たに1~2つのオプションサービス導入を見込んでおり、順調に立ち上がるようであれば好調な電話リモートサービスと並んで、同社の収益に寄与する可能性がある。同社ではこうしたオプションサービスに関しては、他社との提携によって進めていく方針だ。同社の約38万人の顧客基盤と課金プラットフォーム、並びに販売チャネルは、スマートデバイス市場でサービス事業を拡大したい企業にとっては魅力的な存在であり、事業提携などの引き合いが多いためだ。同社にとっては、投資リスク無しでオプションサービスを拡充し、ARPUの増加に繋げていくことができるだけに、提携メリットは大きいと言えよう。同社では、様々な案件があるなかで、加入継続率の高いサービスに絞って事業展開を進めていく方針としている。

3つ目のポイントとしては、新たな販売チャネルである携帯電話販売会社の拡大余地が挙げられる。既に大手の携帯販売会社の困り込みは終えており、今後は取扱店舗数の拡大による契約件数の上乘せが期待される。前述したように、新たな販売チャネルの拡大による契約件数の増加要因は第2四半期(4-6月)で約1万件とみられているが、今後、取扱店舗数の広がりにより、さらに契約件数が拡大する可能性はある。また、オプションサービスである電話リモートサービスに関しても、同様のことが言える。取扱店舗数に関しては携帯電話販売会社の意向に左右されるため、どの程度拡大していくかは流動的な要素が大きい。とはいえスマートフォンとタブレット端末を合わせた国内出荷台数は、2013年度で3,818万台、2014年度で4,138万台と見込まれており、潜在的な需要は大きいと言えよう。

有利子負債ゼロ、流動比率100%超など財務状況は良好

(3) 財務状況

2013年6月末の財務状況は表の通りで、総資産は2012年12月末比で472百万円増加の2,964百万円となった。現預金が利益増により408百万円増加したほかは、特に大きな変化は見られなかった。

一方、負債は1,168百万円と215百万円増加したが、主な増加要因は未払法人税の増加126百万円と買掛金の増加98百万円によるものである。また、株主資本は1,168百万円と256百万円の増加となった。利益増に加えて新株予約権の行使により資本金、資本準備金がそれぞれ15百万円増加したことによる。なお、収益拡大により累積損失が一掃され、利益剰余金は199百万円となった

財務状況としては有利子負債が無く、流動比率も100%を超え、現預金が総資産の約70%を占めるなど、良好な状態にあると言える。

貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12期末	13/12期 2Q末	コメント
流動資産	2,182	2,660	
（うち現預金）	1,630	2,038	利益増による増加
有形固定資産	69	61	
無形固定資産	11	12	
投資等	228	229	
総資産	2,492	2,964	
流動負債	952	1,168	未払法人税、買掛金の増加
固定負債	5	5	
（うち有利子負債）	-	-	
株主資本	1,534	1,790	
資本金	810	825	新株予約権の行使による
資本準備金	749	765	
利益準備金	-25	199	累積損失の解消
負債・資本合計	2,492	2,964	

■成長戦略

今後は契約件数拡大、次世代通信対応、収益源拡大に注力

今後の成長戦略として当社では、契約件数の拡大、次世代通信規格への適宜対応、収益源の拡大の3つのポイントに注力していく方針だ。

(1) 契約件数の拡大

同社の販売チャネルは前述したように、WiMAXサービスに関してはヨドバシカメラを通じて、また、Wi-Fiサービスに関してはヨドバシカメラや自社サイトに加えて、2012年12月より携帯電話販売会社として住友商事<8053>が新たに加わった。スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの購入時に同社サービスへの加入を販売員に勧めてもらうことで、契約件数の拡大を進めていく方針だ。特に目標とする契約件数は定めていないが、既存販売チャネルの拡充によって着実な成長拡大を目指している。

(2) 次世代通信規格への適宜対応

次世代無線通信規格への対応に関しても、NTTドコモのLTEに対応したサービスを開始しているほか、2013年10月から始まる予定のWiMAX2+についても対応の準備は整えている。代表取締役社長の池田氏は無線通信分野の技術者でもあったことから、次世代高速通信技術の動向に関しては詳しく、通信規格の変遷による市場構造の変化やそれに伴う新たな成長機会も着実に取り込んでいくことが可能と弊社ではみている。

(3) 収益源の拡大

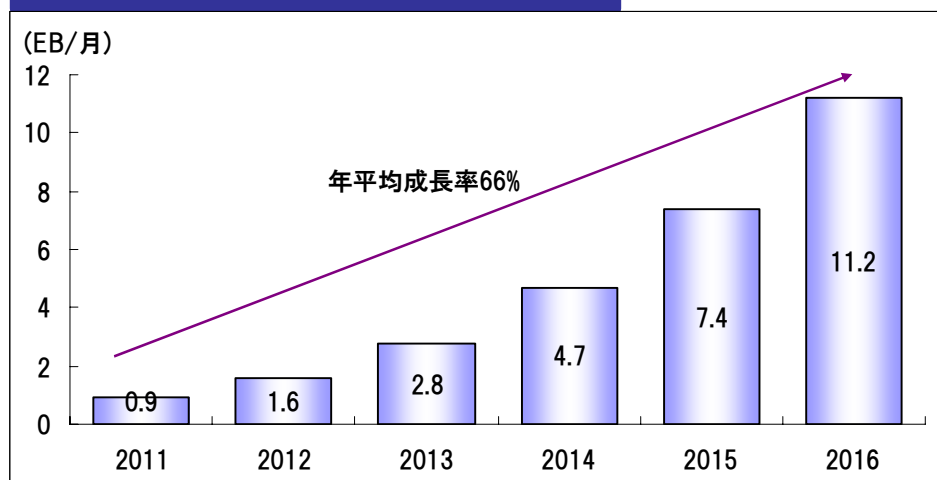
収益源の拡大に関しては、前述した通りオプションサービスメニューの拡充によって推進していく方針だ。現在、同社の売上高の99%はWi-FiやWiMAXなどデータ通信サービスからの収入となっている。契約件数の増加以上に成長拡大を進めていくためには、ARPUの引き上げがポイントとなる。当社ではオプションサービスを拡充していくことによってARPUの引き上げを図るだけでなく、新たな収益源の確立を目指していく考えだ。売上規模としてはまだ小さいため収益へのインパクトは軽微だが、収益基盤の拡充をはかっていくうえで、今後始まる新たなオプションサービスも含めて注目されよう。なお、新サービスの企画・開発に関しては子会社のワイヤレスマーケティング・ラボで行っている。

(4) 無線データ通信の市場予測

最後に無線データ通信に関する市場予測について、世界最大のネットワーク機器会社である米シスコ社の予測データを紹介する。米シスコ社によれば、無線データ通信の世界のトラフィック量は2017年まで年率66%で成長し、2017年には月間11.2EB（エクサバイト）と2012年比で約7倍の規模に成長するものと予測している。成長要因としては、モバイルユーザーの増加、モバイル通信の高速化とそれに伴う動画コンテンツやゲームコンテンツの拡大、などを挙げている。スマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの普及により2010年以降、急速に拡大してきたかにみえる無線データ通信市場は、トラフィック量だけでみればまだ成長が始まった段階で、今後成長のスピードが本格的に加速するとみている。

■成長戦略

世界の無線データトラフィックの推移



出所：米シスコ予測、EB=エクサバイト (>ペタバイト>テラバイト)

成長を牽引するデバイスを機器別でみると、その中心はスマートフォンやタブレット端末となる。機器1台当たりの月間平均トラフィック量で見れば、スマートフォンやタブレット端末は現状よりも大幅にトラフィック量が拡大する見通しとなっている。機器の高性能化と同時に通信サービスの高速化も進むためだ。同社によればモバイルネットワークの平均速度は2012年から2017年の間に0.5Mbpsから3.9Mbpsと約7倍に高速化するとみている。

機器別平均トラフィック量

(単位：MB/月)

	2012年	2017年	増加量	増加率
携帯電話	7	31	24	356%
M2M	64	330	266	416%
スマートフォン	342	2,660	2,318	678%
4Gスマートフォン	1,302	5,114	3,812	293%
タブレット端末	820	5,387	4,567	557%
ノートPC	2,503	5,731	3,228	129%

出所：シスコ

このようにスマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの普及拡大や通信サービスの高速化によって無線データのトラフィック量は急成長が続くが、こうしたなかで携帯電話会社における通信障害の発生率が上昇しているという問題も起き始めている。この問題を解消するのが、Wi-Fiを利用することで携帯電話のネットワーク網から固定網へトラフィックを流し、携帯電話会社のネットワーク網にかかる負荷を軽減する「オフロード化」への取り組みとなる。また、WiMAXなどのような高速データ通信事業者を利用するケースもある。いずれにしても、無線データ通信市場は、今後も成長拡大が続く見通しであり、そのなかで着実に契約件数を伸ばし続けている同社の成長期待は大きいと言えよう。

■株主還元策

今期より50円配当開始、今後の増益に伴う増配にも期待

同社は2013年12月期より配当を開始する。2013年12月期は創立10周年記念配当10円を含めて50円を予定しており、配当性向は52.7%の水準となる。配当政策としては、「将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に勘案し行う」ことを基本方針としている。同社のビジネスモデルにおいては、大きな設備投資が発生する可能性は低く、またキャッシュフローが安定して得られる収益構造となっていることから、利益として得られたキャッシュは配当などの株主還元に充てられていく可能性が高いと弊社ではみている。一定の配当性向を基準として、利益の拡大とともに配当金も増加していくことが期待される。

損益計算書

(単位：百万円)

	(単)10/12期	(単)11/12期	(連)12/12期	(連)13/12期予
売上高	1,154	3,440	5,500	7,017
(対前期比%)	171.0	198.0	59.9	27.6
売上原価	507	2,171	3,698	
(対売上比%)	44.0	63.1	67.2	
販管費	531	882	1,205	
(対売上比%)	46.1	25.7	21.9	
営業利益	115	386	597	800
(対前期比%)	-	235.8	54.5	34.1
(対売上比%)	10.0	11.2	10.9	11.4
経常利益	113	386	575	800
(対前期比%)	-	240.7	49.0	39.0
(対売上比%)	9.8	11.2	10.5	11.4
特別利益	-	-	-	
特別損失	0	194	0	
税引前利益	113	191	575	
(対前期比%)	-	69.5	199.9	
(対売上比%)	9.8	5.6	10.5	
法人税等	-64	-87	151	
(実効税率%)	-56.7	-45.5	26.4	
当期純利益	177	279	423	463
(対前期比%)	-	57.5	51.7	9.4
(対売上比%)	15.4	8.1	7.7	6.6
【主要指標】				
発行済株式数(千株)	21	21	2,441	4,968
1株当り利益(円)	9,094.7	13,545.9	190.5	93.9
1株当り配当(円)	-	-	-	50.0
配当性向(%)	-	-	-	53.3
従業員数(人)	6	9	10	

※2012年5月16日付で1株→100株、2013年9月1日付で1株→2株の株式分割を実施

ディスクレマー（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、企業との面会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