

# 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 >>>](#)

2017年10月13日(金)

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
1. 事業領域	01
2. 2017年12月期第2四半期の業績概要	01
3. 2017年12月期の通期業績見通し	01
4. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
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	06
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	07
■ 業績動向	07
1. 2017年12月期第2四半期決算の業績概要	07
2. 収益区分別の状況	08
3. 為替リスクの状況	09
4. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2017年12月期の通期業績見通し	11
2. 2017年12月期の重点施策に対する進捗	12
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	15

## ■ 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

#### 1. 事業領域

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み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. 2017年12月期第2四半期の業績概要

8月9日、同社は2017年12月期第2四半期連結業績の発表を行った。売上高は585百万円で前期比15.1%減、営業利益は42百万円で同72.6%減、経常利益は42百万円（前年同期は1百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が9百万円（前年同期は11百万円の損失）であった。

売上高は前年同期の大きな開発案件の反動減や出荷台数が前年同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、前年同期比104百万円の減収（計画比120百万減）となった。営業利益については前年同期比では112百万円の大減となった。しかし、のれん費用増や本社移転費など当初計画から見込んでいたものが多く、外注費抑制による原価低減や経費節減努力により計画比では1百万円の微減にとどまった。経常利益が黒字転換したのは、前期の為替差損の発生に対して、外貨保有高の縮小や為替予約によって為替影響を低減したことによる。

#### 3. 2017年12月期の通期業績見通し

2017年12月期通期の連結業績予想は年初計画どおりで、売上高が1,380百万円で前期比7.6%増、営業利益が130百万円で同26.0%減、経常利益が128百万円で同236.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益が59百万円（前期は3百万円の純損失）の見通しである。売上高は過去最高値である。

第2四半期時点での売上高の通期計画比進捗率は42.4%で、出荷台数減によるロイヤリティ収入の減少が影響しており、第3四半期以降にずれ込んだ新規ロイヤリティ製品の出荷及び開発収入などで、どこまでカバーできるかが通期計画値達成のポイントとなる。利益指標については、おおむね計画値どおりに推移するものと思われる。

要約

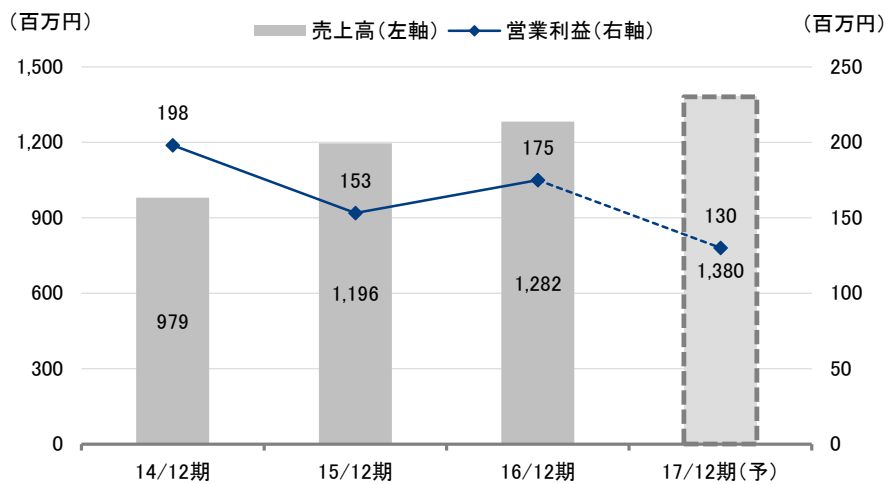
#### 4. 中長期の成長戦略

基本的な収益モデルの拡張における課題に対して、ライセンス・ロイヤリティ売上の維持・拡大に向けた施策やサブスクリプション売上の拡大（クラウドファースト）に向けた施策など、既に具体的対策を講じ営業活動が推進中である。

#### Key Points

- ・ AI と IoT プラットフォーム分野で「デジタル・トランスフォーメーションを加速する」
- ・ ライセンス収入主体の収益モデル、サブスクリプション収入の拡大も。積極的 M&A で事業拡大
- ・ 2017年12月期通期は第2四半期のビハインドをリカバーできるかがポイント

**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）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、タオソフトウェア(株)、及び第2四半期に新規連結子会社化した(株)ミックステクノロジーズの計5社である。(2017年8月末時点)

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。

## 会社概要

## 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ェ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）ブイログを設立。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）ブイログを吸収合併

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

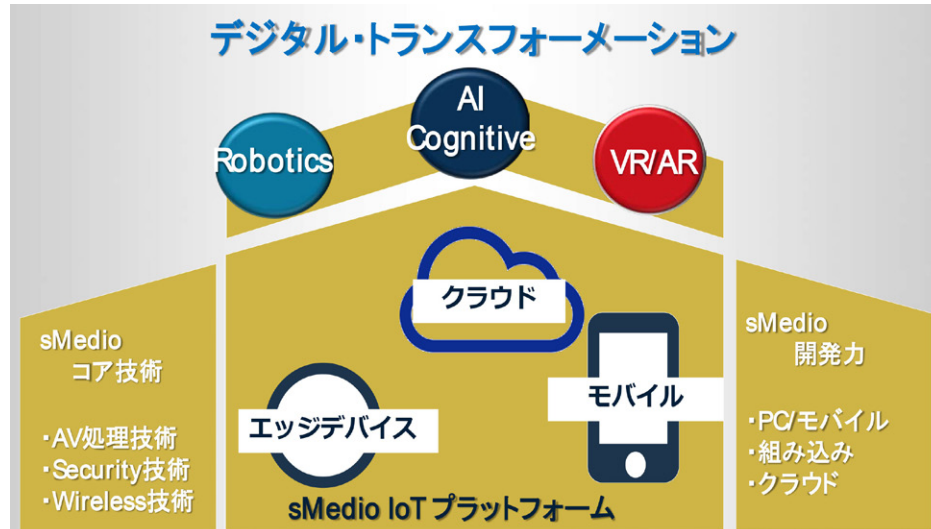
## ■ 事業概要

### 「デジタル・トランスフォーメーションを加速する」が新しい会社ミッション

「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より一層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」のイメージは以下のようである。それは、「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 Cognitive（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）、Robotics（ロボット工学）、VR（仮想現実）/AR（拡張現実）、などの領域である。

## 事業概要



出所：決算説明資料より掲載

この「デジタル・トランスフォーメーション」のコンセプトは、2016年8月発表の成長戦略に基づいた重点指針の1つとして取り込んでおり、後述する中長期の成長戦略の具体的施策として既に営業活動を開始している。従前の技術軸（ワイヤレス接続の技術、セキュリティ関係技術など）ベースの表現から、さらに最終ユーザーとしての一般消費者の目線を意識したわかりやすい表現になっており、個人投資家などからも受け入れられやすいだろう。

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。

### 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プラットフォームを提供する。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・インター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。

事業概要

## 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。

#### JS バックアップ



出所：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。

### (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。



事業概要

### 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。

### 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。

## ■ 業績動向

### 2017年12月期第2四半期はロイヤリティ・開発収入の減で減収・営業減益も為替リスク軽減で最終黒字確保

#### 1. 2017年12月期第2四半期の業績概要

8月9日、同社は2017年12月期第2四半期連結業績の発表を行った。売上高は585百万円で前年同期比15.1%減、営業利益は42百万円で同72.6%減、経常利益は42百万円（前年同期は1百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が9百万円（前年同期は11百万円の損失）であった。

売上高は前年同期の大きな開発案件の反動減や出荷台数が前年同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、前年同期比104百万円の減収（計画比120百万円減）となった。収益区分別にみると、ソフトウェア搭載機器の出荷台数が予想を下回ったこと、及び新規ロイヤリティ製品の出荷延期などでロイヤリティ収入が前年同期比104百万円の減（計画比75百万円減）であった。開発収入については、納品・検品の期ズレがあった影響などで前年同期比17百万円の減（計画比44百万円減）であった。保守・サポート収入はおおむね計画どおりに推移し、前年同期比15百万円の増（計画比3百万円減）であった。

営業利益については、売上高の減少、子会社増加による販管費増加、本社移転関連費用（約20百万円）発生などで前年同期比では112百万円の大幅減となった。しかし、子会社増加や本社移転については当初計画から見込んでいたものであり、外注費抑制による原価低減や経費節減努力により計画比では1百万円の微減にとどまった。

業績動向

経常利益については、前年同期は為替差損の発生により1百万円の損失であったが、2017年12月期第2四半期は外貨保有高を縮小し、為替予約を活用することで為替影響を低減し、前年同期比で44百万円増（計画比0百万円減）となり、黒字転換した。

親会社に帰属する四半期純利益については、経常利益の黒字転換によって前年同期比20百万円増となった。しかし、同社及び連結グループ各社ごとの税金等調整前四半期利益・損失に想定よりもばらつきが生じ、税額計算の結果、想定より法人税等の負担が大きくなったため、計画値からは約4百万円下回った。

**2017年12月期第2四半期業績**

(単位：百万円)

	16/12期2Q		17/12期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	689	100.0%	585	100.0%	-15.1%
売上原価	309	44.8%	271	46.4%	-12.2%
販管費	226	32.8%	271	46.4%	20.2%
営業利益	154	22.4%	42	7.2%	-72.6%
経常利益	-1	-0.2%	42	7.3%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-11	-1.7%	9	1.6%	-

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
15/12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%
16/12期 (2016/1～2016/12)	売上高	901	36	345	1,282
	構成比	70.3%	2.8%	26.9%	100.0%
16/12期2Q (2016/1～2016/6)	売上高	513	16	159	689
	構成比	74.4%	2.5%	23.2%	100.0%
17/12期2Q (2017/1～2017/6)	売上高	410	32	142	585
	前年同期比	-104	15	-17	-104
	構成比	70.2%	5.6%	24.3%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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割超を占める。同社の開発した組み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。対象となる機器・OSのライセンス数が順調に伸長(2016年12月期末時点で累計約87百万台)しており、同社の収益性を確保する重要かつ安定した収入源である。米国Microsoftなど海外比率が5割程度となっている。2017年12月期第2四半期の当収入による売上高実績は410百万円(前年同期比104百万円減)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、及び新規ロイヤリティ製品の出荷延期などで減少した。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、後述の中長期の成長戦略の部分で詳述する。

### (2) 保守サービスサポート収入

同社の販売した組み込みソフトウェアの保守・サポートの収入である。2017年12月期第2四半期の当収入による売上高実績は32百万円(前年同期比15百万円増)であり、新規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寄与による。

### (3) 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月期第2四半期の当収入による売上高実績は142百万円(前年同期比17百万円減)であった。タオソフトウェアの新規連結による貢献があったものの、前年同期は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月期第2四半期はその反動で微減となっている。

## 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

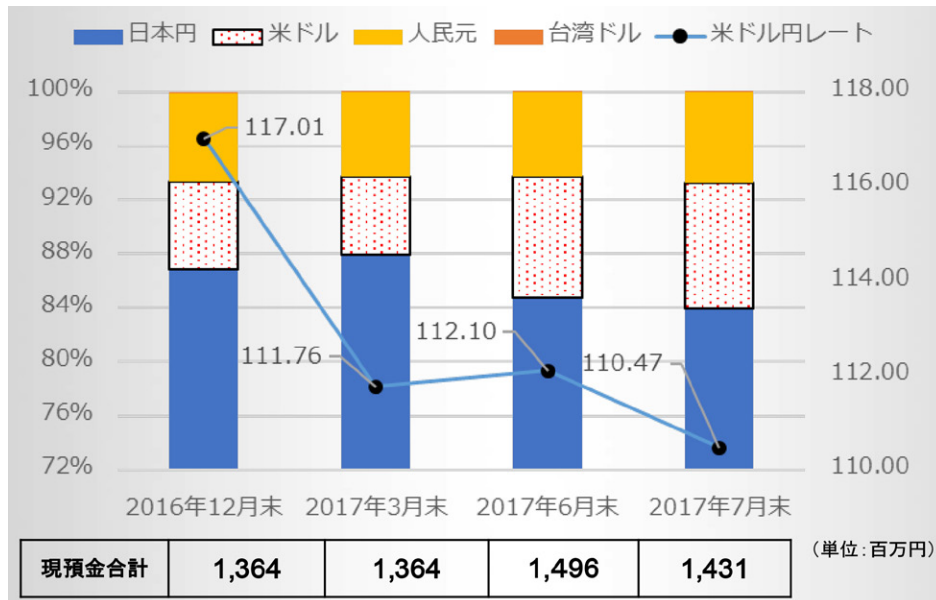
### 3. 為替リスクの状況

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。既に、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やや上昇しているのは、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

## 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

### 4. 財務状況と経営指標

財務状況は良好である。2017年12月期第2四半期末における総資産は前期末に比べ24百万円増加し2,190百万円となった。主な内訳を見ると、流動資産が現預金の増加131百万円、原材料及び貯蔵品の減少81百万円などで前期末比49百万円の増加、流動負債がその他流動負債の増加73百万円などで前期末比81百万円の増加、固定負債が長期借入金の返済による減少62百万円などで前期末比67百万円の減少、などとなっている。

2017年12月期第2四半期末で同社の自己資本比率は75.9%となっている。内部留保が厚く、自己資本のうち約9割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、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、前年同期は税金等調整前四半期純損失1百万円だったのが黒字転換(37百万円)したこと、前払いロイヤリティの消化で棚卸資産が減少したこと、海外子会社で一時的な預り金が発生したことなどで、営業キャッシュ・フローが242百万円の黒字となった。このため、第2四半期決算後の8月に自己株取得(1億5千万円)を手元資金で充当している。

業績動向

簡略化貸借対照表、経営指標及びキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期 2Q	増減額	主要増減要因
流動資産	1,874	1,924	49	現預金+131、原材料・貯蔵品-81
固定資産	291	266	-25	ソフトウェア-14、のれん-9
総資産	2,166	2,190	24	
流動負債	245	326	81	その他流動負債+73
固定負債	268	200	-67	長期借入金-62
負債合計	513	527	13	
純資産	1,652	1,662	10	親会社株主に帰属する 四半期純利益+9
負債純資産合計	2,166	2,190	24	
<b>(安全性)</b>				
流動比率	762.9%	588.7%	-174.2pt	
自己資本比率	76.3%	75.9%	-0.4pt	
有利子負債比率	23.2%	18.8%	-4.4pt	
<b>(収益性)</b>				
売上高営業利益率	13.7%	7.2%	-6.5pt	

	16/12期 2Q	17/12期 2Q	増減額
営業キャッシュ・フロー	46	242	
投資キャッシュ・フロー	-6	-40	
財務キャッシュ・フロー	105	-66	
現金及び同等物	1,381	1,495	113

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2017年12月期通期は年初計画どおりで増収・営業減益の予想

#### 1. 2017年12月期の通期業績見通し

2017年12月期通期の連結業績予想は年初計画どおりで、売上高が1,380百万円で前期比7.6%増、営業利益が130百万円で同26.0%減、経常利益が128百万円で同236.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益が59百万円（前期は3百万円の純損失）の見通しである。売上高は過去最高値である。

当初計画においては、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は微減となると見込んでいる。その一方、2015年より順次拡大してきた事業領域である、情報スペースのデータバックアップサービスやタオソフトウェアのAndroidのセキュリティ脆弱性診断、クラウド関連開発を中心とする事業が成長に大きく貢献することを見込んでいる。

今後の見通し

第2四半期時点での売上高の通期計画比進捗率は42.4%で、出荷台数減によるロイヤリティ収入の減少が影響している。第3四半期以降にずれた新規ロイヤリティ製品の出荷及び開発収入など、後述する重点施策に対する進捗、及び中長期の成長戦略の施策などで、どこまで売上高をリカバーできるかが通期計画値達成のポイントとなる。

経費面においては、上記事業の更なる成長に必要な開発者等の増員（5名程度）や2017年4月に実施した本社移転に関連する費用約20百万円、のれん償却費負担の増加などで、営業利益は前期比減少しおおむね計画値どおりと見込んでいる。保有外貨預金の圧縮や為替予約の締結量の増加により、2017年12月期は為替相場変動に対する影響度を縮小することができるとみており、経常利益は営業利益を若干下回る水準で前期比大幅増になると見込んでいる。

**2017年12月期通期業績予想**

(単位：百万円)

	16/12 期実績	17/12 期 2Q 実績	通期計画比進捗率	17/12 期通期計画	前期比増減率
売上高	1,282	585	42.4%	1,380	7.6%
営業利益	175	42	32.6%	130	-26.0%
経常利益	38	42	33.3%	128	236.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	-3	9	16.0%	59	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

**2. 2017年12月期の重点施策に対する進捗**

年初計画で掲げた重点施策の進捗状況は以下のようである。IoT Gateway Device Solution の商用化版リリースがメーカー理由でやや遅れているが、その他の施策はおおむね順調に進行している。

**(1) IoT 関連**

**a) 顔認識エンジンの商用化版リリース**

「VLOG Face Detector」は、Deep Learning を始めとする特徴抽出手法やその他の機械学習アルゴリズムを独自のノウハウで組み合わせた顔認識ソリューションである。監視カメラや家庭用ロボットなどに応用することで、店舗やオフィスの入退室管理や行動分析、家族の特定などが可能となる。

顔検知機能・顔学習・顔識別機能を搭載した顔認識エンジンに続き、表情認識エンジン「VLOG Emotion Recognition」（画像や動画からリアルタイムに感情を読み取るAIエンジン。Deep Learning による再学習を繰り返し、常に最新の認識精度を提供）の大手ICTメーカーでの採用が決定し、現在共同で実証実験をスタートさせている。Deep Learning では東洋人の顔データを重点的に用いることで、東洋人の表情の識別精度を向上させているという点が他社のAIエンジンとの差別化ポイントとなっている。2017年下期内での商用化に向けて順調に開発進行中で、さらにこれらに続くAIエンジンラインアップの拡張を図っている。

#### b) IoT Gateway Device Solution の商用化版をリリース

「IoT ゲートウェイソフトウェア」は、Bluetooth®, ZigBee® を始め、様々な無線通信規格間の相互接続を可能にする。家庭用 TV ほか、様々な機器に接続可能で、過去のハードウェア資産も有効活用できる。

機器メーカーの「IoT ゲートウェイボックス」に採用が決定し開発中である。当初は 2017 年上旬の発売の予定であったが、機器メーカーのハードウェア選定の遅れから、年内出荷のスケジュールが先送りになっている。

#### (2) ブイログサービス

競争力のある VLOG 統合プラットフォームを上半期にリリースし、BtoB 及び BtoBtoC 向けソリューションを強化し、収益向上を図る計画である。

VLOG 統合プラットフォームの開発は既に完了しており、第 1 弾として、BtoBtoC 向け見守りカメラサービスがケーブルテレビ局向けサービスとして採用が決定された。2017 年 10 月末にサービス開始予定である。

#### (3) JS バックアップ

##### a) サブスクリプション（月額課金）型ビジネスをさらに推し進め、顧客層拡大を目指す。

MVNO 事業者・携帯電話販売事業者で、月額課金ビジネスを展開している。2017 年 6 月末時点では加入者数が想定より低く推移していたが、新たに 2 社採用が決定し 4 社から 6 社となり、7 月以降は加入者数が順調に推移している。

##### b) CPI (Cost per Install) 広告を採用し、新たな収益源として広告モデルの導入を図る。

2017 年 7 月末時点でのダウンロード・ライセンス数が 7.5 百万台を達成した。CPI 広告対応版の JS バックアップは 2017 年 8 月よりストアで公開されている。

##### c) 大手キャリアが展開するアプリ取り放題サービスへの採用にチャレンジする。

ソフトバンク（株）のスマートフォンアプリ取り放題サービス「AppPass」にソースネクスト <4344> 版「超バックアップ」が採用され、2017 年 6 月末から公開されている。

##### d) 量販店向け電話帳移行サービス

当初計画の施策にはなかったが、キタムラ <2719> にて採用され、2017 年 4 月からサービス運用を開始している。

#### (4) タオソフトウェア関連

##### a) 共同開発及びマーケティングの推進を加速する。

共同開発製品第 1 弾として「プライバシー・セキュリティ」を製品化し、ソースネクストより販売開始している。

## ■ 中長期の成長戦略

### ロイヤリティ収入の減少などで基本的収益モデルの見直し・拡張を図る

前期発表した成長戦略から比べると、PC領域でのロイヤリティ収入の減少、円高による円建て売上の減少、自社ソリューションの展開遅れによるサブスクリプション収入の伸び悩み、など基本的な収益モデルの拡張にやや時間を要しており、ここに課題が見えてきた。既に対策は以下のように講じられ、営業活動が推進中である。

#### (1) ライセンス・ロイヤリティ売上の維持・拡大に向けた施策

2017年5月のミックステクノロジーズ完全子会社化による新しいコア技術の獲得を行った。これまでの主力技術であるBlu-ray/DVD再生技術に加え、放送・通信系におけるコア技術となる組み込みブラウザ「tourbillon3」を獲得した。これによって、2020年放送サービスの高度化、東京オリンピックに向けた需要を取り込み、ライセンス売上への貢献が期待できる。

また、シャープ<6753>との更なる連携による製品展開として、Ultra HD Blu-ray再生ソフトウェア「VALution BD」をシャープ AQUOS ブルーレイ™BDレコーダーに提供・搭載を開始した。同社とシャープの共同開発の再生ソフトウェアを搭載した AQUOS ブルーレイ UT シリーズは、4K解像度のTVと組み合わせることで、高画質再生機能を楽しむことができる、「4Kテレビのためのレコーダー」となっている。

ライセンス・ロイヤリティ収入は同社の売上高の7割超を占め、将来的にも柱となる収益源である。直近でややそれが減少しているが、対象となる製品群の領域展開にまだ余地があるとして、今後はM&Aも含む事業連携で幅広い製品戦略を推進するとしている。

#### (2) サブスクリプション売上の拡大（クラウドファースト）に向けた施策

自社ソリューションの再販加速とともに、他社との連携、他社ソリューションの再販を始動させた。注力している分野は、サイネージ・システム、ヘルスケア・システムなどである。例えば、カメラ映像をエッジコンピューティングのAIエンジンで処理を行い、クラウドにて視聴者の年齢、性別などの特徴データを分析し、最適な広告をサイネージに表示する。

また、JSバックアップ7.5百万ダウンロード・ライセンス実績を活用したCPI広告ビジネスの展開なども行っている。

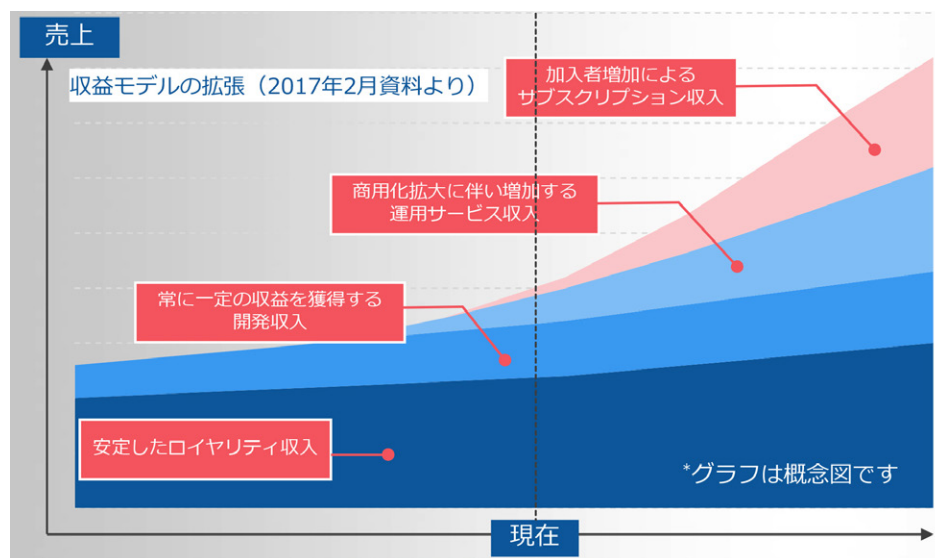
さらに、中長期の成長戦略においては、2017年5月に完全子会社化したミックステクノロジーズを始め、積極的な事業提携・M&Aによって事業拡大することが不可欠と考えられる。必要資金は一定程度保有しており、同社の推進するソフトウェア事業領域でシナジーが発揮できる企業を発掘し、機動的に資金投入を行うことが今後とも可能である。



中長期の成長戦略

第2四半期実績においては、ライセンス・ロイヤリティ収入の減少となったが、中長期的にみてもライセンス・ロイヤリティ収入が同社の収益の柱であることは間違いない。対象機器の出荷数については顧客であるメーカーと市場環境に左右されるもので、同社にとって直接コントロールはできない。しかし、相手先メーカーや製品ラインアップを拡大・強化していくことで今後とも十分に成長していけるものと考えられる。特に、2020年の東京オリンピックに向けて、TV放送・録画やセキュリティ関連などの機器・サービスは有望な領域だろう。また、サブスクリプション収入は、安定的な収益源となるもので、ライセンス・ロイヤリティ収入に次ぐ第2の柱としての成長が期待される。同社は保有する技術力を生かして、シナジーの発揮できる製品・サービス領域に展開しており、積極的なM&Aも行いつつ堅実な経営方針で今後とも成長が期待される。

収益モデルの拡張



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