

# 2017年3月期 第3四半期 決算説明資料

ぷらっとホーム株式会社

(東証第二部 6836)

2017年2月3日

# 会社概要

設立 : 1993年3月

上場 : 2000年7月 東証マザーズ

: 2014年8月 東証2部へ市場変更

社長 : 鈴木 友康

社員数 : 44人(2016年12月31日現在)

決算期 : 3月

事業内容 :

- Linuxを始めとするオープンソースソフトウェアを装備した自社製品コンピュータの提供
- 自社製品を補完する商品を中心とした周辺機器/ネットワーク機器の提供、業務用IT機器のECサイト「ぷらっとオンライン」の運営
- 保守、サポート並びにSI等のサービスの提供

当社のミッション: “コネクティビティの提供”  
「Connectivity for Everything」

# 商品構成と注力事業

	マイクロサーバー	IAサーバー・ ストレージ	一般商材他
自社製品 コンピュータ	マイクロサーバー本体 (アプライアンス含む)	IAサーバー ストレージ	
コンピュータ 関連商品	オプション品		仕入商材
サービス・ その他	サポートサービス 設定設置 ソリューション 等	保守、修理 設定設置 等	保守、修理等

マイクロサーバーは「IoT市場」に不可欠 ➡ **最大の注力事業**

# IoTに最適なマイクロサーバー・ラインナップ



## IoT特化型 OpenBlocks IoTファミリ

IoTに必要とされるゲートウェイ用途に最適。さまざまな通信プロトコルに対応  
小型で消費電力が低く、無線及び有線のインターフェースを搭載した  
IoT/M2Mシステム向けマイクロサーバー製品



## サーバー製品 OpenBlocks Aファミリ、MonsterV4

常時稼働に求められるコンパクトさ、超低消費電力、堅牢性、拡張性を兼  
備し、サーバークオリティの信頼性  
IoT/M2Mの基盤となる各種ネットワークサーバー用途のほか、アプライア  
ンスのベース製品としても最適



## アプライアンス製品 EasyBlocks

マイクロサーバーをベースハードウェアとし、ネットワーク系ソフトウェアを  
搭載した高付加価値マイクロサーバー製品  
DHCP、DNS、Syslog、監視・管理といったIoT/M2Mネットワークに必要な  
機能をオールインワンで提供

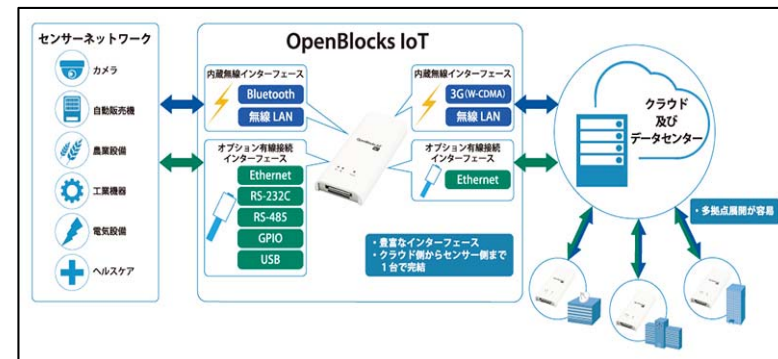
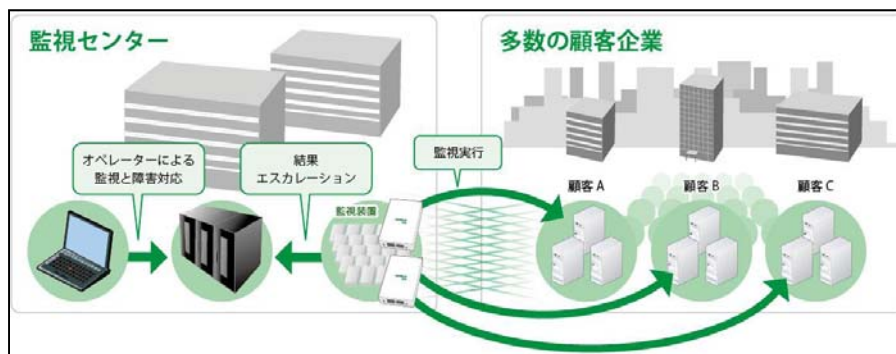
# マイクロサーバーの導入事例

## サーバー用途

大規模監視  
不正PC検知・排除  
DHCPサーバ  
ハードウェア監視サービス  
VPNゲートウェイ  
Proxyサーバ  
船舶通信機器監視  
リモートアクセスサービス  
TV会議システム

## M2M/IoT用途

HEMS、BEMS  
地震計測機  
監視カメラシステム  
ビーコンソリューション  
工場機械の故障予兆検知  
都市型見守りサービス  
電力管理システム  
市街地の環境測定  
衛生設備のデータ収集  
住宅の地震・雷被害データ収集



# 当期3Qの取り組みと状況

## 拡大するIoT市場への対応 ①

### 急拡大するIoT市場を パートナーとのアライアンスで取り込む

- 2016年 4月 5日 Linux Foundationの新しい社会インフラシステムのプロジェクトに設立メンバーとして参加
- 2016年 4月25日 IoTの推進へブロックチェーン技術の普及や進化を目的とした「ブロックチェーン推進協会」に発起メンバーとして参加
- 2016年 5月10日 ベストセラーIoTゲートウェイがMicrosoft Azure Certified for IoT 認定を取得
- 2016年 5月11日 IoTゲートウェイがソフトバンクの「IoTクラウドサービス on CONNEXIVE」に採用
- 2016年 5月19日 IBM Watson IoT Platformを利用した屋内外の位置測位が可能なIoTソリューションパッケージを発表
- 2016年 6月22日 ふらっとホームと日東工業「屋外IoT・監視システムボックス」を共同発表
- 2016年 7月13日 ソラコムグローバル対応SIM「SORACOM Air Global」に対応
- 2016年 7月26日 IoTビジネスの拡大を目指す、日本IBM「Watson IoT Platformパートナーエコシステム」に参加
- 2016年 9月28日 高性能IoTゲートウェイで住宅の地震・雷被害データのエッジコンピューティングを実現 ふらっとホームのIoTゲートウェイが日東工業の実証実験で採用
- 2016年10月24日 「IoTセンサー・デバイスパートナープログラム」を開始

## 拡大するIoT市場への対応 ②

### IoT・M2M関係の展示会への出展を積極的に実施

- IoT/M2M展 春・秋
- de:code 2016
- SORACOM Conference 2016 “Discovery”
- Interop Tokyo 2016
- IBM Watson Summit 2016
- Watson IoT Platform Arcade
- IoTの「T」が見れるでShow！
- 国際物流総合展2016
- IoT Technology 2016
- Intel IoT Solutions Conference 2016
- SEMICON Japan 2016 等

### IoT市場へ向け、製品群の強化を継続

2016年 4月27日

IoTシステムの構築に最適なSoftBank 4G LTE対応のIoTゲートウェイ「OpenBlocks IoT BX3L」を発表

2016年 5月 9日

NTTドコモのLTEサービスエリアに対応した  
OpenBlocks IoT EX1用オプション製品を発表

2016年 10月24日

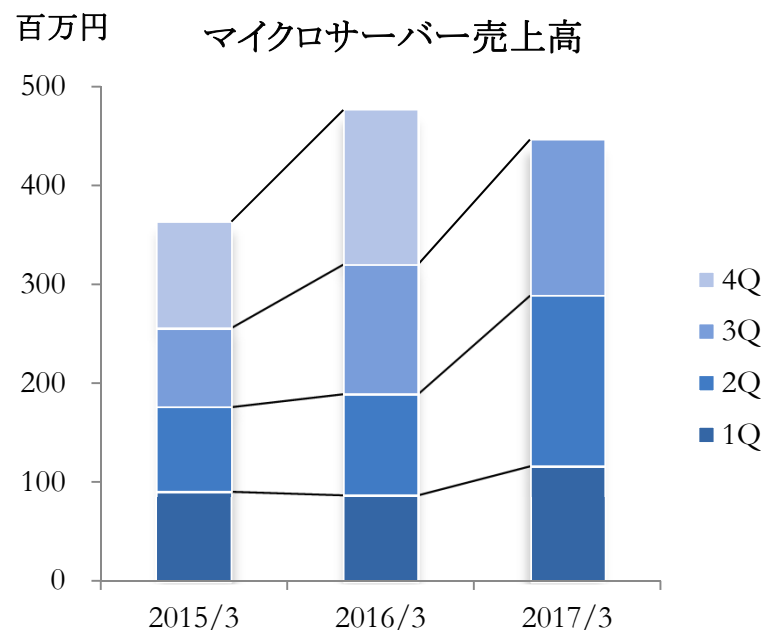
IoTにおけるエッジコンピューティングを実現する 新型IoTゲートウェイ「OpenBlocks IoT VX1」を発売開始





# マイクロサーバー事業の進捗 ①

## 売上高が前年同期に比べ大幅に増加



	2016年3月期	2017年3月期	前年同期比	
	3Q	3Q	増減額	増減率
	金額	金額		
売上高	320	446	126	39.5%
売上総利益	149	191	42	28.2%
粗利率	46.7%	42.9%	△3.8p	

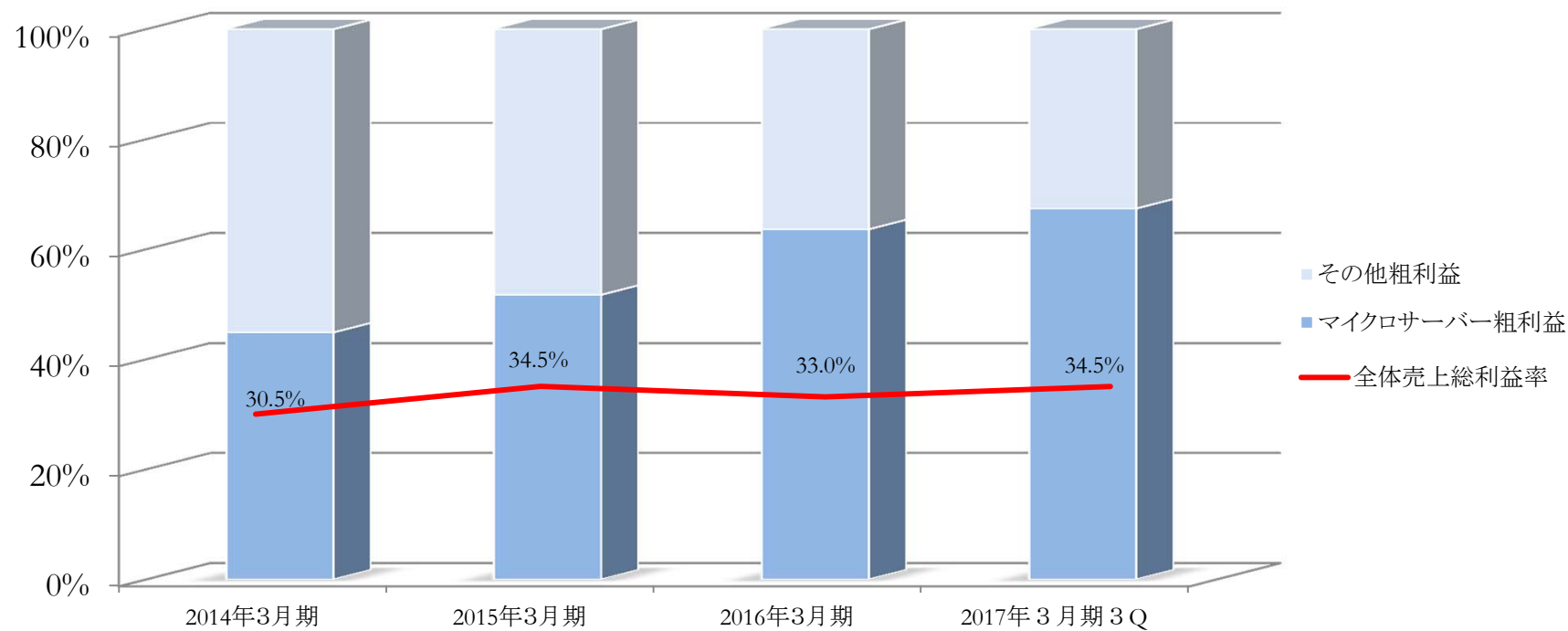
(単位 百万円未満切捨、%)

通信用途での大口出荷があったのをはじめ、IoTファミリの出荷が前年同期に比べ増加し、売上高は大幅に増加

## マイクロサーバー事業の進捗 ②

マイクロサーバー関連の売上総利益が全体の67%に上昇

売上総利益の構成比及び売上総利益率



## 第3四半期 損益計算書

売上高はマイクロサーバーの売上増加により増加  
 販管費はIoT市場へ向けた投資が先行

	2016年3月期 3Q		2017年3月期 3Q		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	674	100.0	823	100.0	149	22.1
売上総利益	233	34.6	283	34.5	50	21.6
販管費	420	62.3	474	57.6	54	12.9
営業利益	△186	△27.7	△190	△23.1	△3	—
経常利益	△186	△27.6	△184	△22.4	1	—
当期純利益	△193	△28.7	△190	△23.2	2	—

マイクロサーバーの  
売上増加により、  
全体の売上も増加

IoT市場に向けた投  
資が先行

(単位 百万円未満切捨、%)

## 第3四半期 販売費及び一般管理費

本格化するIoT市場へ向けて積極的に投資

	2016年3月期 3Q	2017年3月期 3Q	前年同期比		
	金額	金額	増減額	増減率	
人件費	247	277	30	12.4	営業人員の増加
広告・販促費	31	32	1	4.1	
支払手数料	39	47	7	20.0	
その他	102	116	14	14.0	
販管費合計	420	474	54	12.9	
研究開発費 (各費目に含む)	64	79	15	24.0	製品群の強化を継続

(単位 百万円未満切捨、%)

## 第3四半期 貸借対照表

	2016年3月		2016年12月		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
現金預金	954	64.2	688	54.8	△266	△27.9
売掛金	160	10.8	120	9.5	△ 40	△25.1
たな卸資産	291	19.6	287	22.9	△ 3	△ 1.2
その他	21	1.4	103	8.2	82	388.7
流動資産	1,427	95.9	1,199	95.4	△228	△16.0
固定資産	60	4.1	57	4.6	△ 3	△ 5.7
資産合計	1,488	100.0	1,256	100.0	△231	△15.6
流動負債	259	17.4	210	16.7	△ 49	△19.0
固定負債	31	2.1	33	2.6	1	5.2
負債合計	290	19.5	243	19.3	△ 47	△16.3
純資産合計	1,197	80.5	1,013	80.7	△184	△15.4
負債・純資産合計	1,488	100.0	1,256	100.0	△231	△15.6

主な内訳  
商品・製品 17百万円  
原材料 270百万円

マイクロサーバーに係る  
前渡金の増加

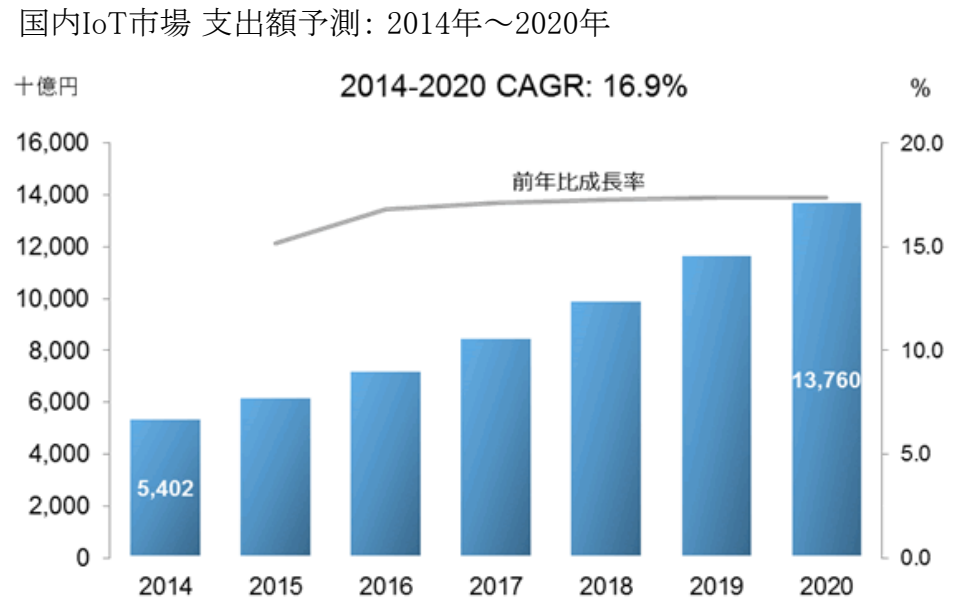
(単位 百万円未満切捨、%)

# 經營戰略

# 経営環境

IoT分野は、新たな成長市場として、  
今後ますます規模を拡大していくものと予想されている

国内IoT市場は、2020年まで  
年間平均成長率16.9%で成長し、  
13.8兆円に達する



Note: 2014年は実績値、2015年は見込み値、2016年～2020年は予測値。  
折れ線は各年における前年比の成長率を表す。

出典：IDC Japanプレスリリース「国内IoT市場 ユースケース(用途)別/産業分野別予測を発表」(2016年2月23日)

# IoT (Internet of Things :モノのインターネット)

## IoTの適用分野の例

分野	適用イメージ例
施設	・施設内設備管理の高度化(自動監視・制御等)
エネルギー	・需給関係設備の管理を通じた電力需給管理 ・資源採掘や運搬等に係る管理の高度化
家庭・個人	・宅内基盤設備管理、宅内向け安心・安全等サービスの高度化
ヘルスケア	・医療機関／診療管理の高度化、患者や高齢者バイタル管理
産業	・産業用設備の管理・追跡の高度化 ・鉱業、灌漑、農林業等における資源の自動化
運輸・物流	・輸送管理、交通システム管理の高度化
小売	・サプライチェーンに係る高度な可視化、顧客・製品情報の収集 ・在庫管理の改善、エネルギー消費の低減
公衆安全	・緊急機関、公共インフラ(環境モニタリング等) ・追跡・監視システム等の高度化
IT・ネットワーク	・オフィス関連機器の監視・管理の高度化 ・通信インフラの監視・管理の高度化

(出典)総務省「グローバルICT産業の構造変化及び将来展望等に関する調査研究」(平成27年)より作成

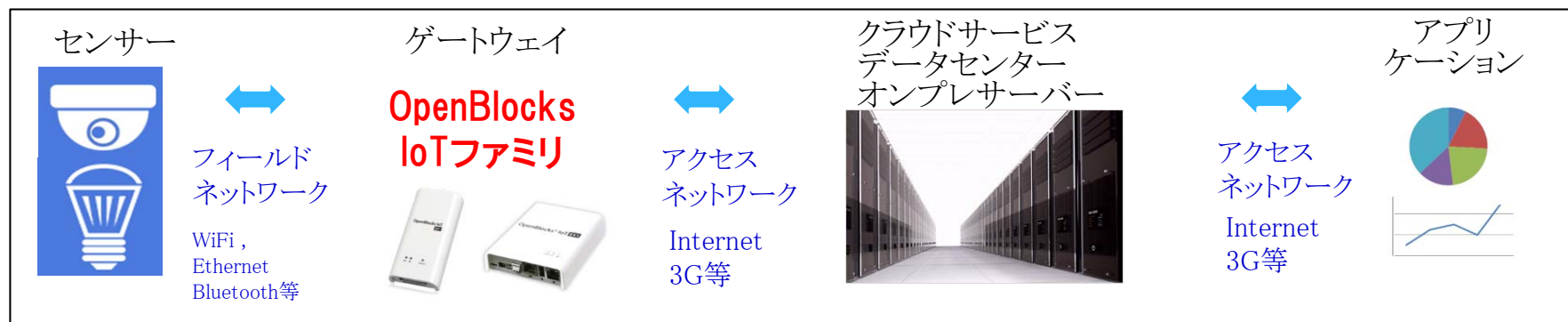
～全業種への波及～

IoTは、ITのみならず、全業種にわたる利用が予想される



より多くのプレーヤが利用者・供給者として参加し、多次元の産業とインフラを巻き込んでいく

## IoTシステムの基本構成





## 2016年度の経営戦略

### IoT市場に向けた取り組みを強化

- ・**パートナー企業との連携と製品の強化**

構築したエコシステムを活用し、販売の拡大と新製品開発  
パートナー企業との連携をさらに強化

- ・**サービス収益の強化**

IoTソリューション、収穫逡増型のサービス収益基盤の構築

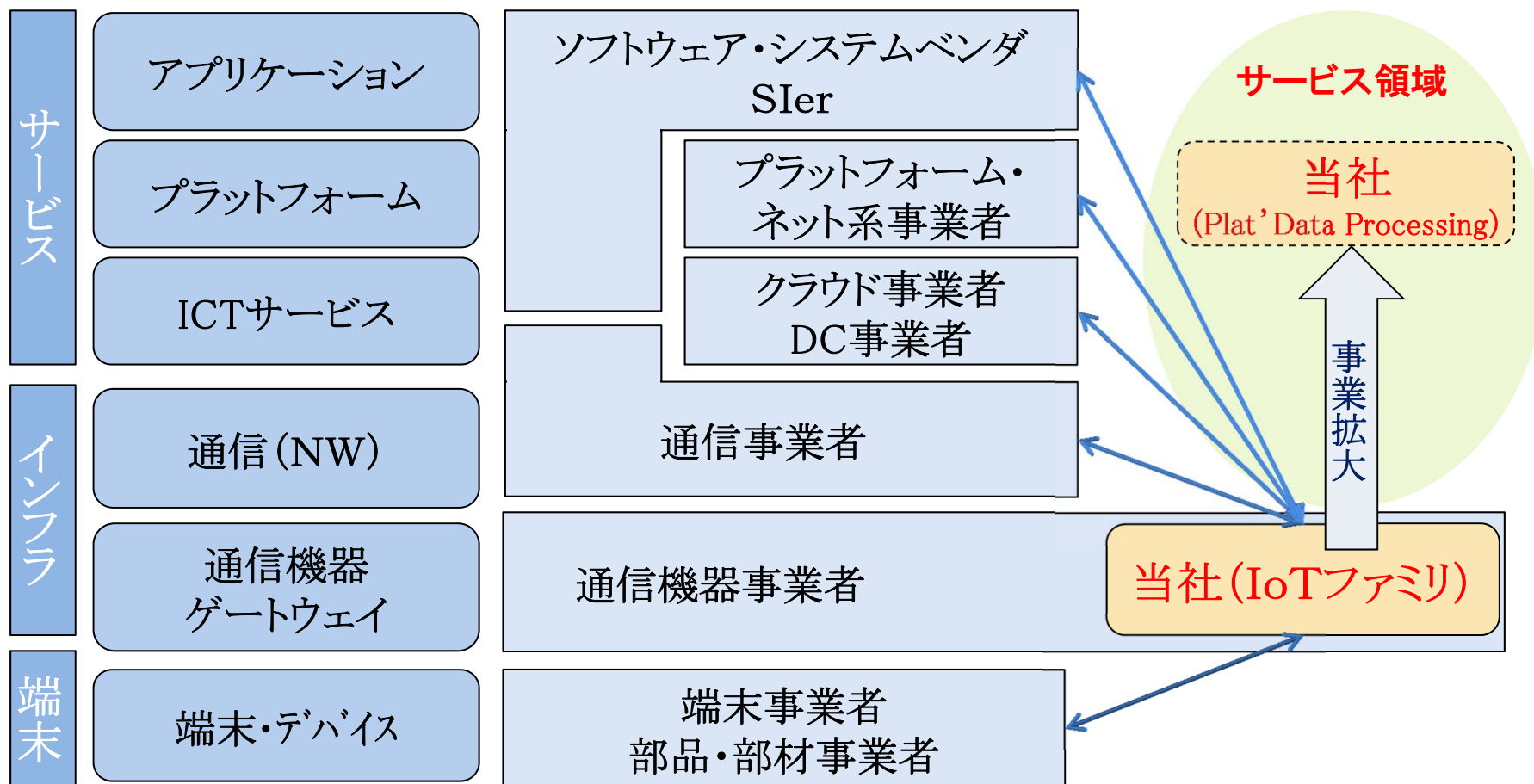
- ・**社内体制の整備**

IoT需要の高まりや技術の変化へ対応すべく、人材の確保や社内システムの  
整備を実施

先行する技術・市場での優位性を最大に利用  
IoTの本格化に際し、さらに高収益な事業モデルを確立し  
圧倒的な事業拡大を目指す

# パートナー企業との連携

## IoTビジネスにおける各レイヤーのパートナー企業との連携 (エコシステムの構築)



出典:「平成 27 年版情報通信白書」(総務省)より作成

## エコシステムの強化 <クラウド・通信>

当社の強みのIoTゲートウェイを中核に、  
リーディング企業群とのIoTエコシステムを強化

### クラウドプレイヤーとのアライアンス

- **AWS**  
APN Technology Partner
- **IBM**  
IoT Gateway Partner
- **Microsoft**  
Microsoft Azure Certified for IoT Partner

### 通信プレイヤーとのアライアンス

- **NTT ドコモ**  
ユビキタス・テレマティクス製品組み込み公式製品

## エコシステムの強化 <デバイス・センサー>

IoTの各分野のリーディング企業と協業プログラムをスタート  
「IoTセンサー・デバイスパートナープログラム」

プログラム加入企業様



アルプス電気株式会社



オプテックス株式会社



富士通コンポーネント  
富士通コンポーネント株式会社



ユニ電子株式会社



アイテック株式会社



スター精密株式会社



英和株式会社

「IoTセンサー・デバイスパートナープログラム」(2016年10月24日発表)に基づきます。詳しくは当日のプレスリリースをご覧ください。  
会社名およびロゴ・商品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

# サービス領域の収益の強化

IoT市場で先行している「製品力」と「技術力」を活かし、  
サービス領域での収益を強化

## IoTソリューション

- コンサルティング
- 開発 (ソフトウェア・ハードウェア)
- システム構築

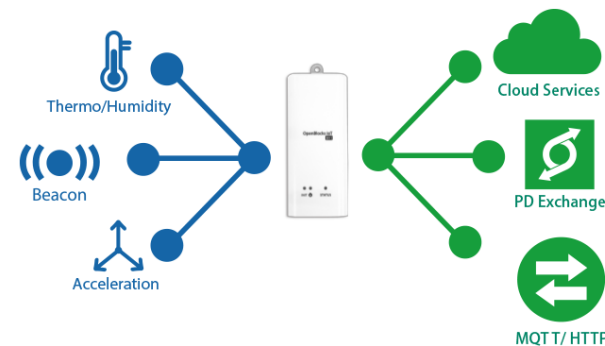
## IoTプラットフォーム

- 収穫逡増型のサービス収益基盤の構築



強力なIoTゲートウェイ  
製品を軸に、  
さらに高収益化を進める

IPネットワークとセンサー(非IP)との  
接続や膨大なデータの処理、セキュリ  
ティなど、当社が持つオープンソース  
やIoTに関するノウハウを活用





(注)スライドに記載された当社の見通し、戦略等は将来の市場動向、消費動向、経営環境  
その他予測不可能な要素により、異なる結果となる恐れを含んでおります。このため弊  
社は今回発表した内容を全面的に確約する義務を負うものではありません。