

2018年3月期 第1四半期 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8月4日

会社概要

設立 : 1993年3月

上場 : 2000年7月 東証マザーズ上場
: 2014年8月 東証2部へ市場変更

社長 : 鈴木 友康

社員数 : 42人(2017年6月30日現在)

決算期 : 3月

事業内容 :

- IoTに最適な、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開発・販売
- 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販売
- IoTや自社製品に係るサービス、保守、サポートの提供

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

IoT市場に向けて、マイクロサーバー事業に注力

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



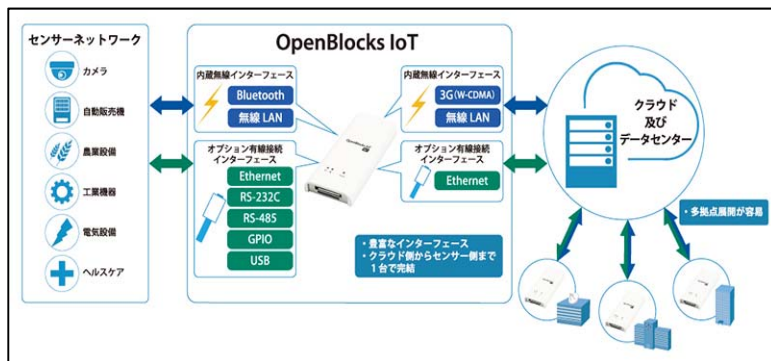
アプライアンス製品 EasyBlocks

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

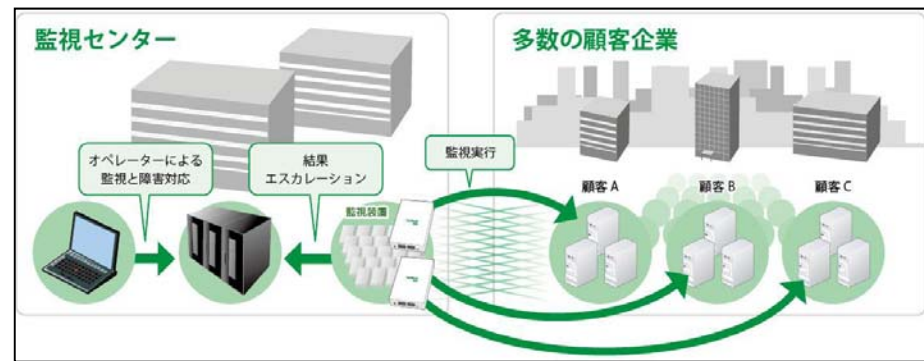
IoT/M2M用途

- 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
- 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
- 衛生設備のデータ収集
- 住宅の地震・雷被害データ収集
- 屋内屋外位置測位
- 入退室管理



サーバー用途

- 大規模監視
- 不正PC検知・排除
- DHCPサーバー
- ハードウェア監視サービス
- VPNゲートウェイ
- Proxyサーバー
- 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



当期の取り組みと状況

拡大するIoT市場への対応①

製品・市場位置・パートナーの確立のフェーズから、
収益拡大のフェーズへ

		2017年度	
	2014年度~2016年度		
製品の確立	IoTに特化した新規製品開発に重点投資	製品ラインナップが充実し、新製品も既存技術の応用で対応可能	経費減少
市場位置・パートナーの確立	IoT関連の展示会に積極的に出展するなどマーケティングに重点投資	既に市場認知度が高まり、また、パートナー企業において当社製品の露出があるため、展示会への出展は選択的に実施	
収益	実証検証用の小ロットの販売	本番運用の大口販売の増加	売上大幅増 ↑

拡大するIoT市場への対応 ②

高度なIoT技術の蓄積を活かした製品開発

- 2017年 4月 4日 SaaS型IoTゲートウェイ統合遠隔管理サービス
「AirManage for IoT」を本日より正式サービス提供開始
- 2017年 6月 2日 LTEや地域BWAなどの高速通信に対応した超小型IoTゲートウェイ
「OpenBlocks IoT BX5」を発表
- 2017年 6月 6日 工場向け統合IoTアプライアンス製品
「OpenBlocks IDMアプライアンス」を発表

IoT・M2M関係の展示会への出展を選択的に実施

- IoT/M2M展 春
- Interop Tokyo 2017
- IBM Watson Summit 2017
- インテル エネルギー × IoT フォーラム 2017 等

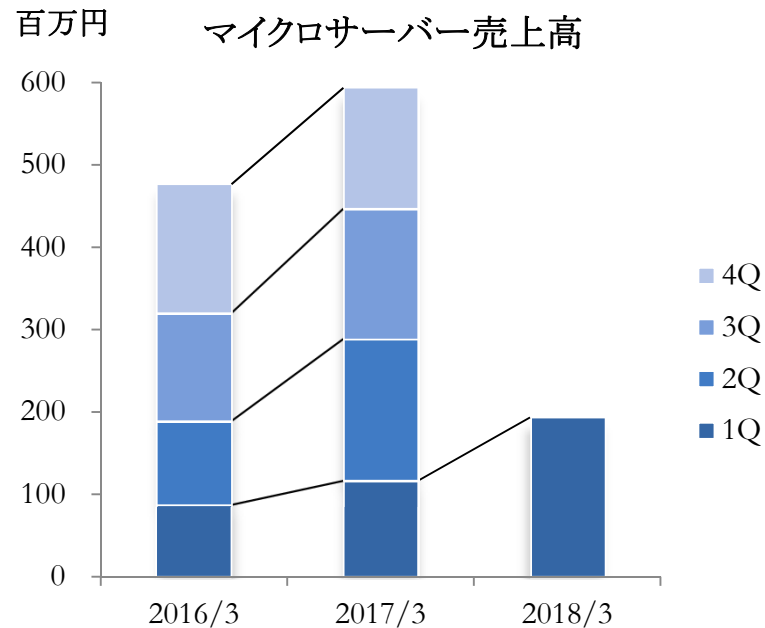
拡大するIoT市場への対応③

パートナーとのアライアンスをさらに拡大

- 2017年 4月14日 OpenBlocks IoT VX1、インテルの家庭向けIoTプラットフォームの実証実験に採用
- 2017年 4月24日 慶應大「地域IoTと情報力研究コンソーシアム」に参加
- 2017年 5月 8日 IoTセンサー・デバイスパートナープログラムにロームが参加
- 2017年 5月10日 マクニカの新規開発したIoTセンサ「Mpression IoTセンサ端末」と同センサを使用した用途別IoT検証プラットフォームにパートナーとして開発に参加
- 2017年 5月29日 英和とふらっとホーム、産業分野のIoTソリューションで協力
- 2017年 5月31日 「SIGFOXチャンネルパートナープログラム」に参加
- 2017年 6月 7日 OpenBlocks IoT EX1、テプコシステムズの会議室利用状況分析サービスに採用

マイクロサーバー事業の進捗 ①

IoT本格導入による出荷により売上高が大幅に増加



	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比	
	1Q	1Q	増減額	増減率
	金額	金額		
売上高	116	193	76	65.8%
売上総利益	52	82	29	56.3%
粗利率	45.1%	42.5%	△2.6p	

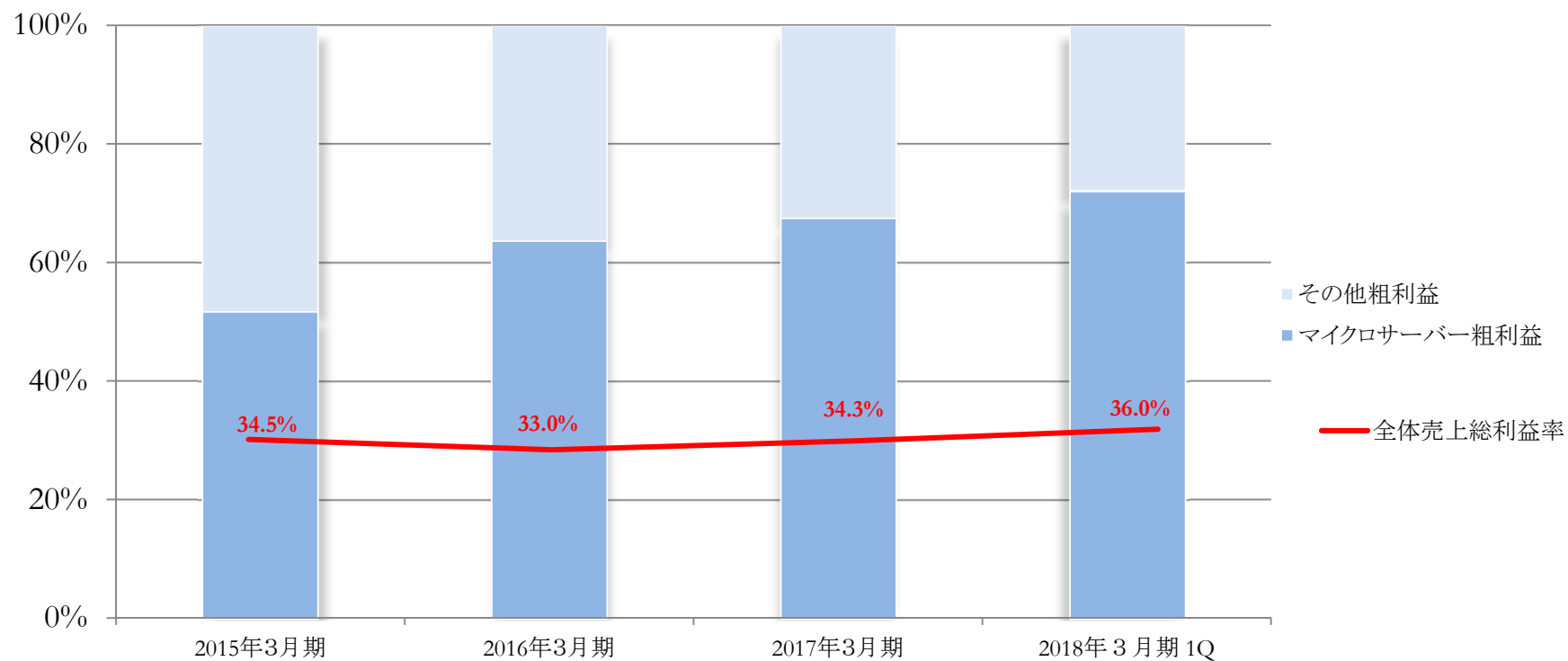
(単位 百万円未満切捨、%)

通信・ネットワーク用途のほか、都市IoT・ビルIoTの応用分野が拡大
位置測位や入退室管理など様々な用途に向けたIoT導入による出荷により、
前年同期に比べ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は全体の72.1%

売上総利益の構成比及び売上総利益率



損益計算書

売上高の増加及び販管費の減少により、赤字幅が大幅に縮小

	2017年3月期 1Q		2018年3月期 1Q		前年同期比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	231	100.0	316	100.0	85	36.8	マイクロサーバーの 売上増加により、 全体の売上も増加
売上総利益	81	35.4	113	36.0	32	39.1	
販管費	169	73.0	155	49.1	△13	△8.1	経費全体の削減を 行い減少
営業利益	△87	△37.6	△41	△13.1	45	—	
経常利益	△86	△37.2	△41	△13.1	44	—	
当期純利益	△88	△38.1	△43	△13.6	44	—	赤字幅が大幅に 縮小

(単位 百万円未満切捨、%)

販売費及び一般管理費

全般的な管理により販管費が減少

	2017年3月期 1Q	2018年3月期 1Q	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率
人件費	89	92	2	2.8
広告・販促費	16	8	△ 7	△49.5
支払手数料	20	17	△ 2	△12.3
その他	42	37	△ 5	△13.3
販管費合計	169	155	△13	△ 8.1
研究開発費 (各費目に含む)	30	25	△ 4	△15.7

マーケティング費用が減少

(単位 百万円未満切捨、%)

貸借対照表

	2017年3月		2017年6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	643	50.1	708	57.4	64	10.1
売掛金	137	10.7	98	8.0	△39	△28.6
たな卸資産	342	26.7	338	27.4	△4	△1.4
その他	95	7.4	36	3.0	△58	△61.4
流動資産	1,219	94.9	1,181	95.8	△37	△3.1
固定資産	65	5.1	52	4.2	△12	△19.7
資産合計	1,284	100.0	1,233	100.0	△50	△3.9
流動負債	270	21.1	260	21.1	△10	△4.0
固定負債	32	2.5	32	2.6	△0	△1.4
負債合計	303	23.6	292	23.7	△11	△3.7
純資産合計	980	76.4	941	76.3	△39	△4.0
負債・純資産合計	1,284	100.0	1,233	100.0	△50	△3.9

主な内訳
商品・製品 17百万円
原材料 321百万円

マイクロサーバーの材料
仕入に係る前渡金の減少

(単位 百万円未満切捨、%)

經營戰略

IoT (Internet of Things :モノのインターネット)

IoT (Internet of Things :モノのインターネット)とは、様々なモノがインターネットで接続され、自律的かつリアルタイムに情報を送受信し相互に制御するシステムです。IoTは、人工知能・Fintech・自動運転などの技術とも密接に関連し、産業、生活に革新をもたらします。



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～

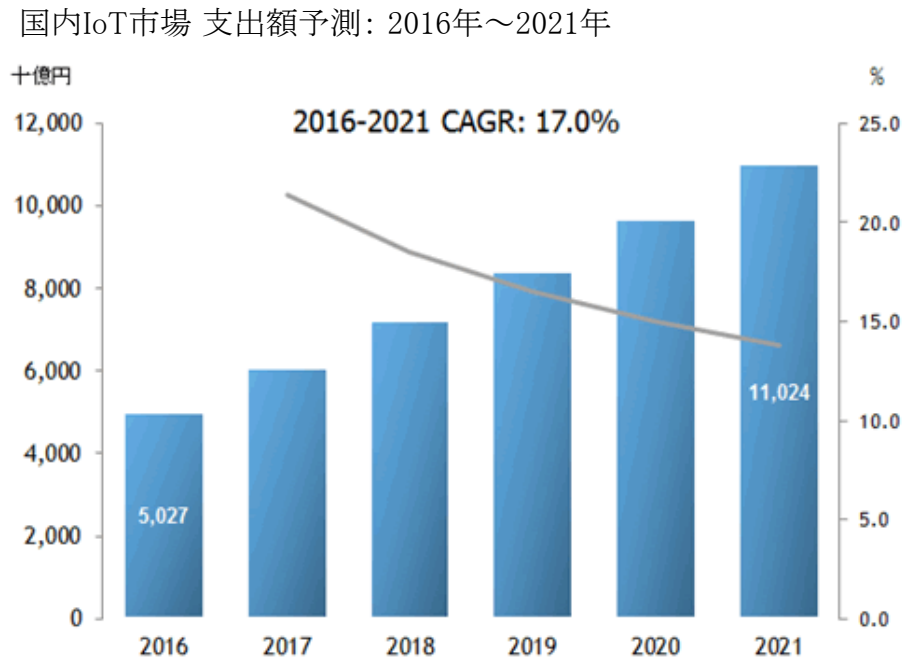
IoTは、ITのみならず、全業種にわたる利用が予想される

↓
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

経営環境

2014年から始まったIoT市場は立ち上がりの初期市場を終え
2017年から中期拡大時期に移行中
今後も引き続き高い成長率での成長が予想されている

国内IoT市場は、2021年まで
年間平均成長率17.0%で成長し、
市場規模は11兆円に達する



Note:2016年は見込み値、2017年～2021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」(2017年2月20日)

2017年度の経営戦略

IoTの中期成長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販売拡大

センサー・デバイスやクラウド分野とのパートナーシップに加え、今後は問題解決を担うエンジニアリング分野におけるパートナー企業との連携を広め、製商品やソリューションの開発を行い、相互の技術や販路を活用しつつ販売を拡大

・サービス収益の強化

IoTの運用に必要なサービスを提供し安定的な収益を確保するため、IoTゲートウェイの統合遠隔管理サービスやIoTプラットフォームなどの収穫逓増型のSaaS型サービスを軌道に乗せる

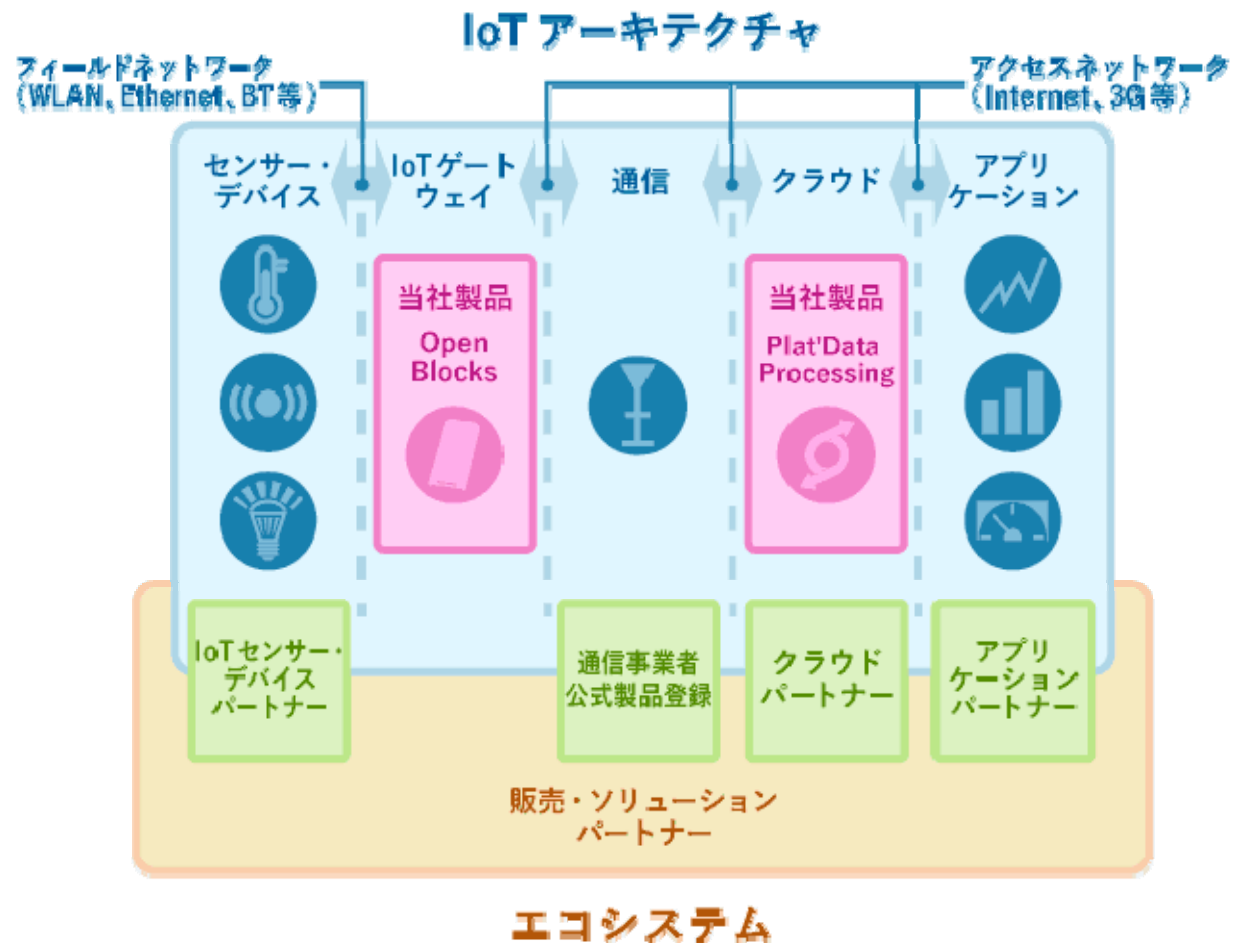
・経費の削減

IoT市場における必要な投資は継続していくものの、製品ラインナップが充実したことにより開発費やマーケティング費用が減少となるのに加え、経費全体の削減を実施

顧客ニーズにフォーカスして、自社製品、技術サービス及びエコシステムにより、顧客の課題解決を実現し、収益の拡大を図る

パートナー企業との連携

IoTビジネスにおけるパートナー企業との連携 (エコシステムの構築)



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」、「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

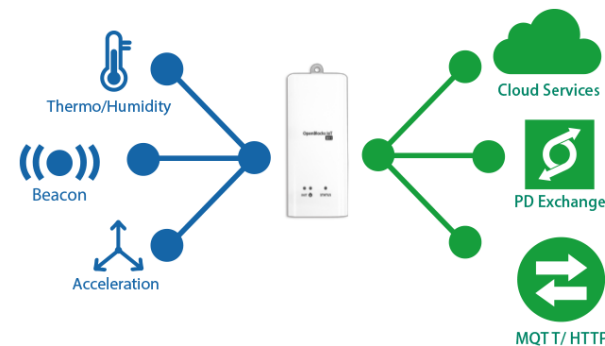
収穫逓増型のSaaS型サービス

- IoTゲートウェイの統合遠隔管理
- IoTデバイスとアプリケーションをつなぐプラットフォーム



強力なIoTゲートウェイと
高度な技術力を軸に、
さらに収益拡大を進める

ネットワークとセンサーや各種デバイスとの接続や、膨大なデータの処理、セキュリティなど、当社が持つIoTに関する高度な技術力やノウハウを活用





(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。