

# Plat' Home

 TECHNOLOGY to serve you.

## 2020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

2019年8月2日

# ぷらっとホーム株式会社 会社概要

設立：1993年3月

決算期：3月

上場：東京証券取引所第二部 6836

資本金：11億9,760万円

社長：鈴木 友康

売上：11億 837万円（2019年3月期）

社員数：40人（2019年6月30日現在）

## 主な事業内容：

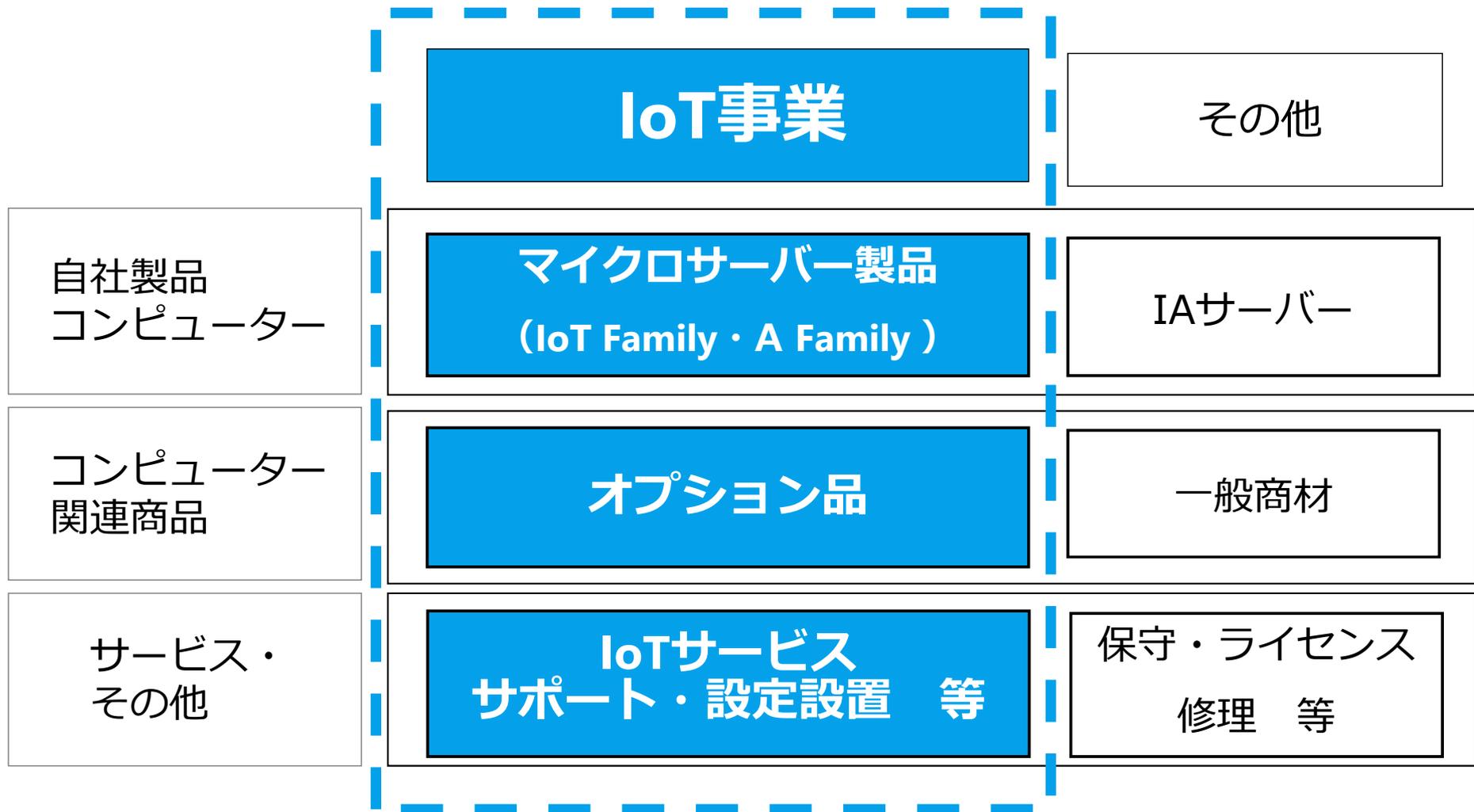
- IoTゲートウェイや各種ネットワークサーバー用途に最適な、Linuxを始めとするオープンソースソフトウェアを装備した自社製品コンピューターの開発・販売
- 自社製品を補完する商品を中心とした周辺機器/ネットワーク機器の販売
- IoTゲートウェイのリモート管理サービスやIoTコンサルティング・ソリューションなどのIoTサービス及び自社製品に係るサービス、保守の提供

## 当社のミッション

**「Connectivity for Everything」**

“コネクティビティの提供”

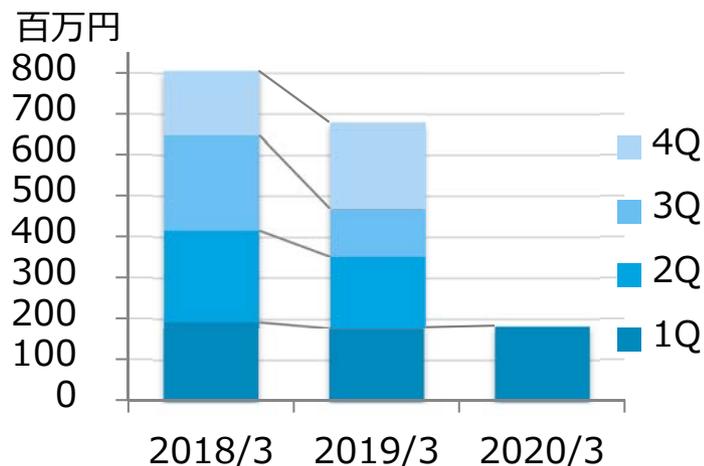
# 商品構成と注力事業



IoT事業に経営資源を集中

# IoT事業の推移

## IoT事業の売上



	2019年3月期	2020年3月期	前年同期比	
	1Q	1Q	増減額	増減率
売上高	金額 178	金額 182	4	2.3
マイクサーバ-製品	157	158	1	1.2
IoTサービス	4	6	1	30.3
その他サービス	16	17	0	4.7
売上総利益	73	73	△ 0	△ 0.7
粗利率	41.3%	40.1%	△ 1.2p	

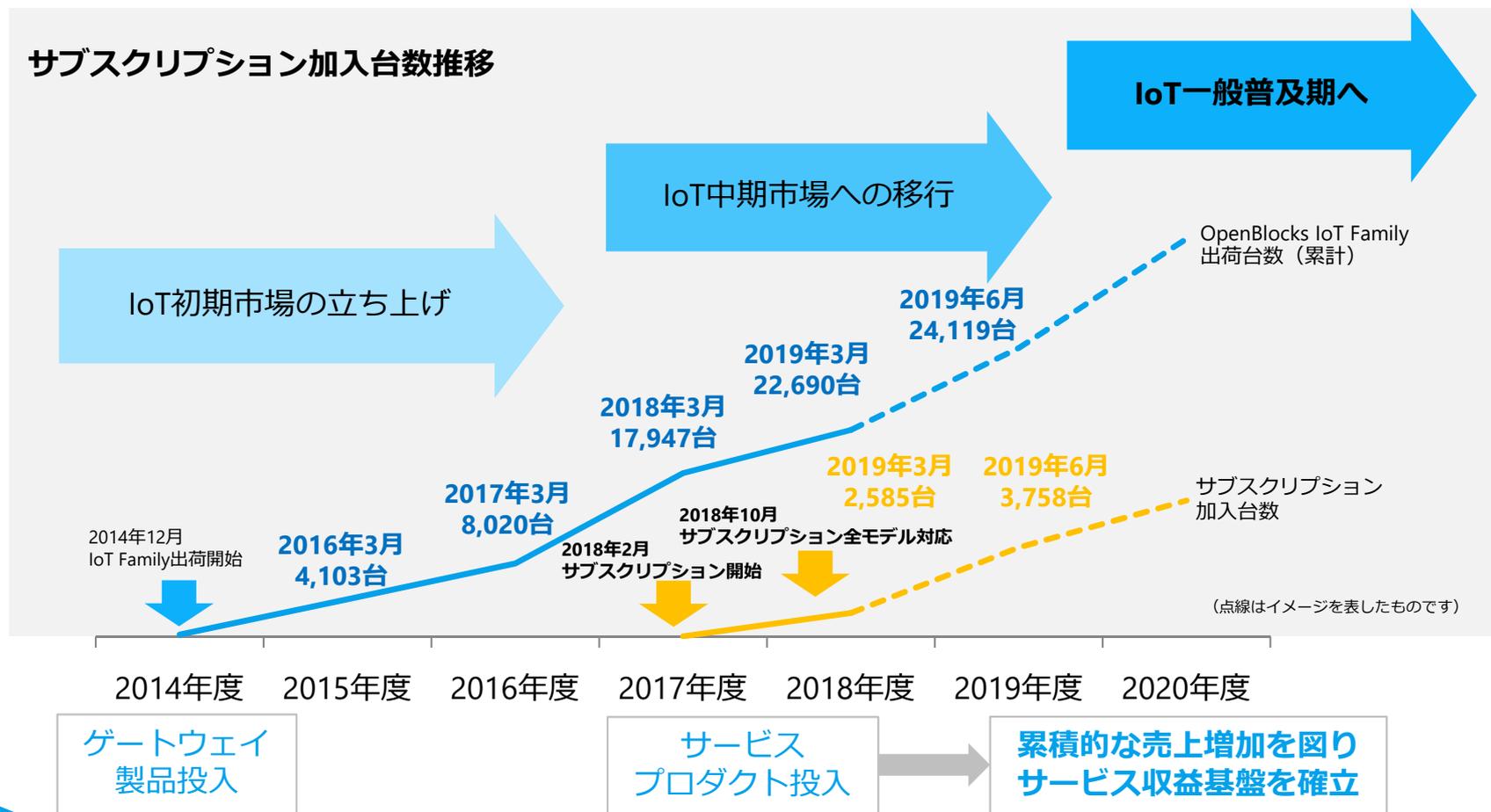
(単位 百万円未満切捨、%)

キャリア向けの通信・ネットワーク用途の一部が第2四半期にずれたものの、「OpenBlocks IoT Family」は位置測位や製造業モニタリングなどのIoT用途の出荷が伸び、またサブスクリプションなどのIoTサービスも増加し、前年同期に比べ売上高は増加

# IoT事業の進捗

## サービス型事業モデルの強化

IoTゲートウェイ製品のリモートマネジメントサービス、Q&Aサービスなどのサポートサービスをサブスクリプションとして提供



# 損益計算書

	2019年3月期 1Q		2020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	275	100.0	270	100.0	△ 4	△ 1.7
売上総利益	99	36.3	95	35.3	△ 4	△ 4.3
販管費	146	53.3	139	51.6	△ 7	△ 4.8
営業利益	△ 46	△17.0	△ 44	△16.3	2	—
経常利益	△ 46	△16.9	△ 43	△16.2	2	—
当期純利益	△ 48	△17.4	△ 46	△17.3	1	—

IoT事業は増加したものの、一般商材などIoT事業以外が減少

人件費やマーケティング費用をはじめ全般的に抑制し減少

(単位 百万円未満切捨、%)

# 貸借対照表

	2019年3月		2019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	451	45.2	431	45.7	△ 20	△ 4.5
売掛金	144	14.5	134	14.2	△ 10	△ 7.5
たの御資産	316	31.7	304	32.2	△ 12	△ 4.0
その他	35	3.6	24	2.6	△ 11	△ 31.5
流動資産	949	95.0	894	94.7	△ 55	△ 5.8
固定資産	49	5.0	49	5.3	-	-
<b>資産合計</b>	<b>999</b>	<b>100.0</b>	<b>943</b>	<b>100.0</b>	<b>△ 55</b>	<b>△ 5.5</b>
流動負債	256	25.6	247	26.2	△ 8	△ 3.5
固定負債	34	3.5	35	3.8	0	2.1
負債合計	291	29.1	282	30.0	△ 8	△ 2.8
純資産合計	707	70.9	661	70.0	△ 46	△ 6.6
<b>負債純資産合計</b>	<b>999</b>	<b>100.0</b>	<b>943</b>	<b>100.0</b>	<b>△ 55</b>	<b>△ 5.5</b>

主な内訳  
 ■商品・製品 13百万円  
 ■原材料 290百万円

買掛金の減少25百万円

(単位 百万円未満切捨、%)

# IoT Market

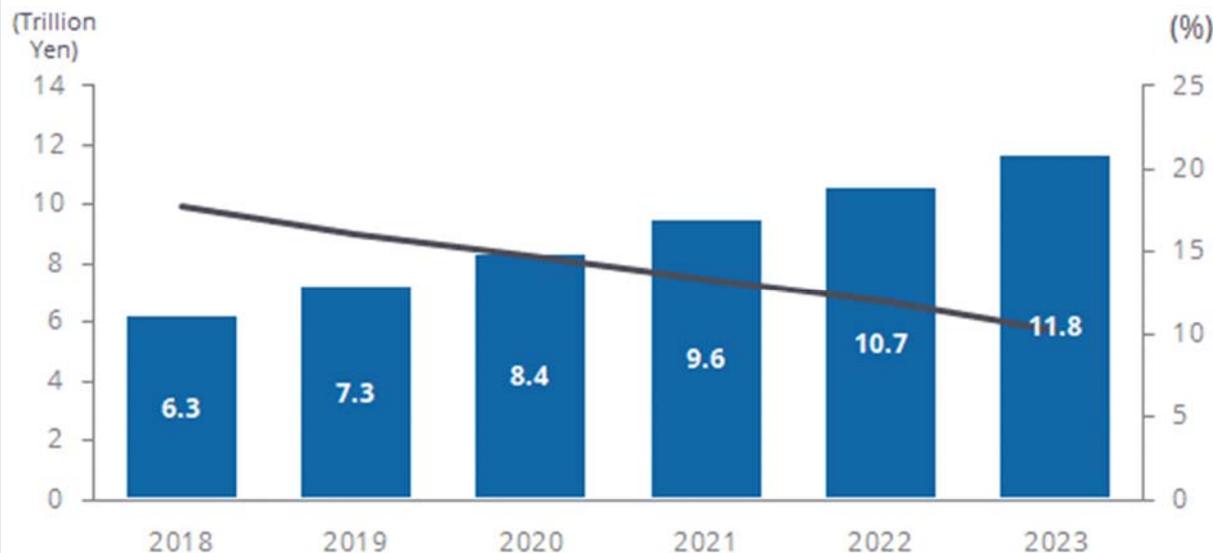
---

IoT市場

# IoT市場

研究・実証を中心とした初期市場の段階から、本番運用を行う企業による本格的な需要の見込まれる中期市場の段階を経て、今後全世界的に急速に拡大していく見込み

国内IoT市場 支出額および前年比成長率予測、2018年～2023年



2018年～2023年の年間平均成長率 13.3%

スマートホーム以外の成長性が高いユースケースとしては、農業フィールド監視、小売店舗内リコメンド、コネクテッドビル（照明）、スマートグリッド／メーター（電気）、テレマティクス保険などが挙げられます。これらは、2018年～2023年のCAGRで20%を超える成長が期待されます。

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」（2019年3月11日）

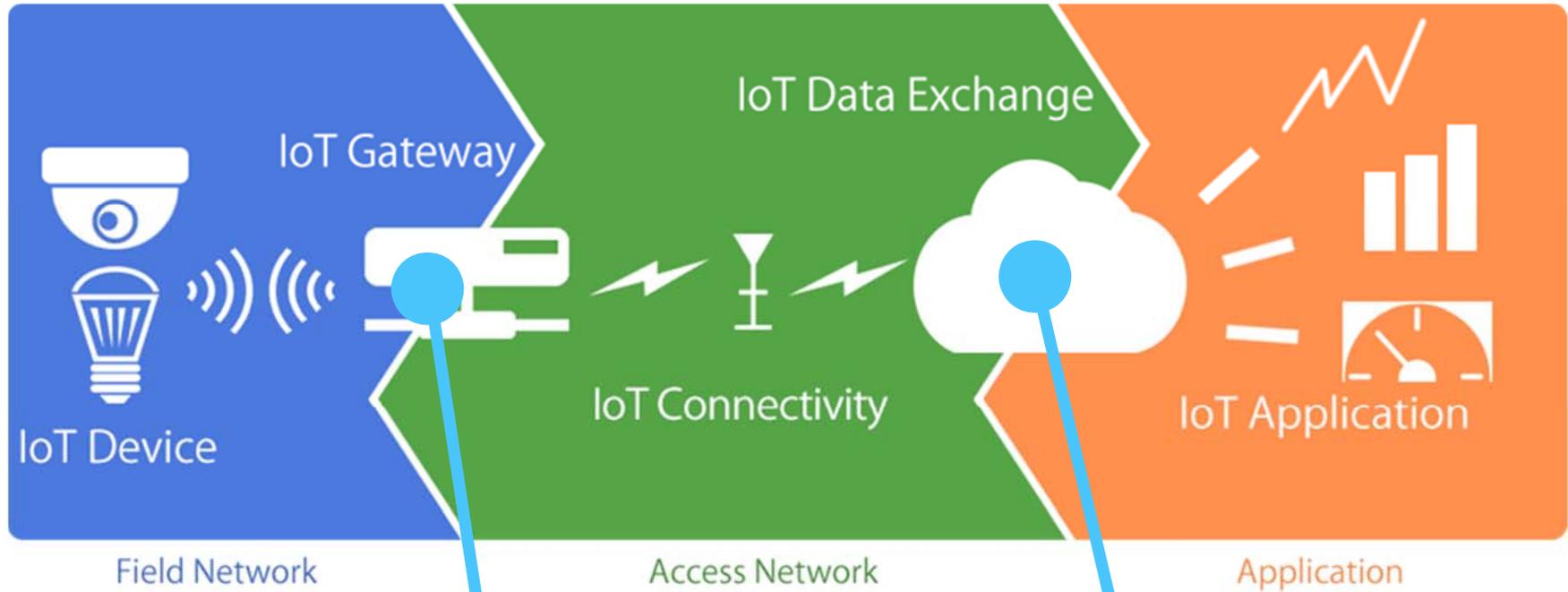
# Plat'Home × IoT past results

---

ぷらっとホームのIoTでの実績

# これまでの当社の役割

IoTシステム全体図



## デバイスコネクティビティの提供

IoT Gateway  
FW 2.x  
搭載



IoTゲートウェイ用  
ファームウェア

IoTゲートウェイ製品  
OpenBlocks IoT Family

## デバイスマネジメント製品の提供



AirManage for IoT

# OpenBlocks IoT Familyの提供

モノとインターネットをつなぐIoTゲートウェイ製品



**OpenBlocks IoT Family**

デバイス・クラウド間の  
コネクティビティを実現する  
IoTゲートウェイソフトウェア搭載

遠隔地からのリモート管理に対応

長期・本番運用に対応する  
耐環境性能の高いハードウェア

# IoTシステム運用・管理を支援

IoTゲートウェイリモートマネジメントサービス「AirManage™」により遠隔地からセキュアに設定・監視・メンテナンスが可能となるサービスを提供。IoTシステムの運用コストを大幅に削減し、安心・安全なIoTインフラ構築を支援。



## サブスクリプションの導入

リモートマネジメントサービスをはじめ、Q&A、先出しセンドバック、最新ソフトウェアの通知など、各種サービスを年単位で提供  
2018年9月よりIoT Family全モデルについてサブスクリプションを標準添付



# ビジネスエコシステムの構築

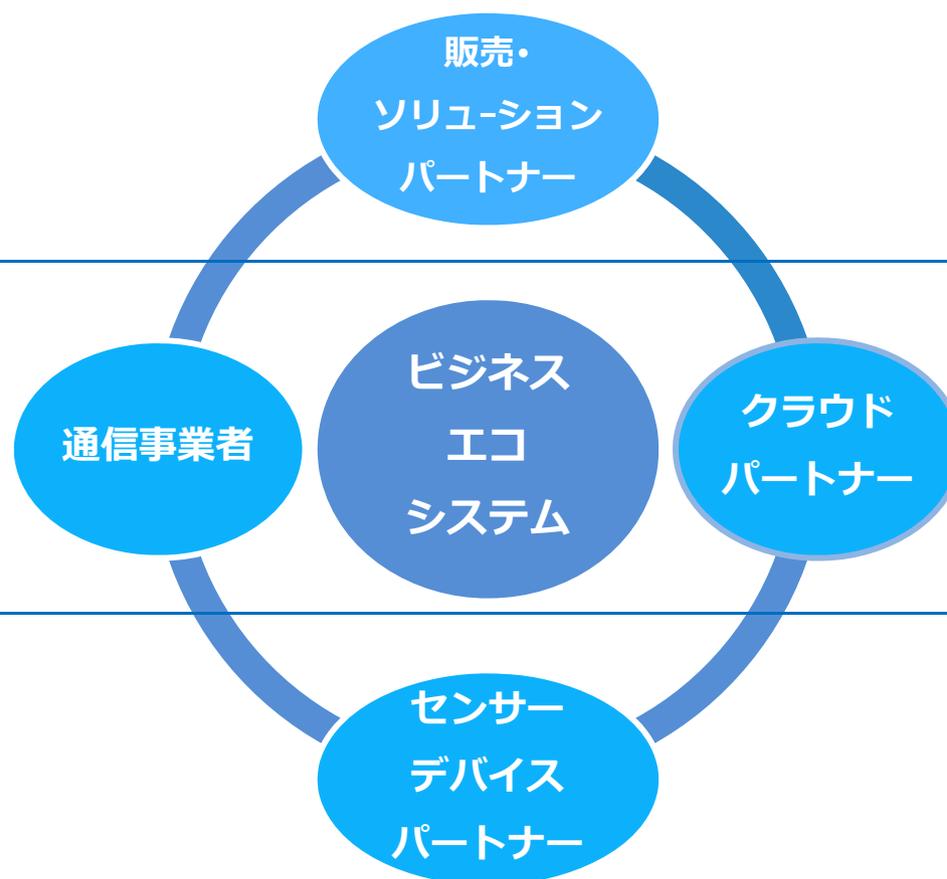
## I o Tシステムにおける各レイヤーの主要企業との連携

様々な業種や分野を取り込み飛躍的に成長していく I o T市場に対応

アプリケーション

通信・  
プラットフォーム

センサー・デバイス



# Plat'Home × IoT 2019

---

## 2019年度の事業戦略

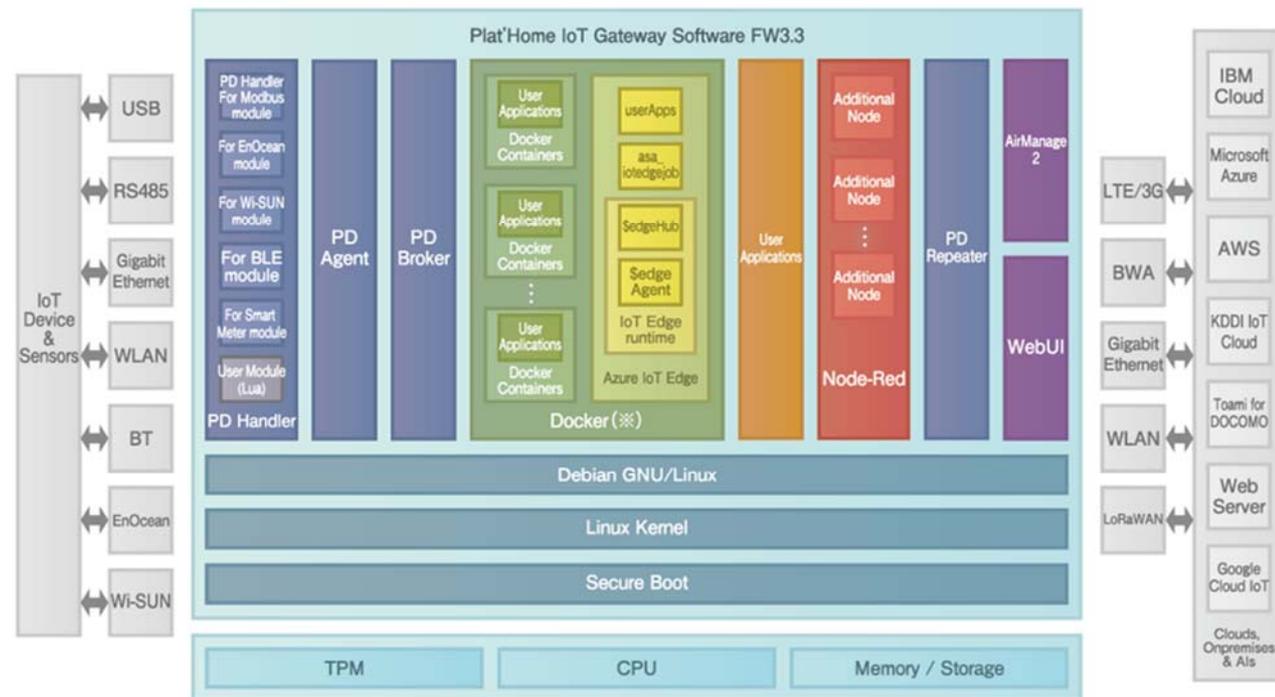
# IoTソフトウェアの機能向上

これからのIoTシステムのサービス提供には、**開発のコストを減らし、開発期間を出来るだけ短くすることが重要**であり、IoTシステムの開発サイクルの変化やビジネスモデルのロングテイル化によりさらにその重要性を増している。

当社のIoTゲートウェイ向け基本ソフトウェア「FW3」は、従来のゲートウェイのような『車輪の再発明』を繰り返さず、デバイスゲートウェイに必要な機能をパッケージとして提供し、**ゲートウェイ側でのカスタマイズ工数を出来るだけ減らす仕組みと長期にわたるサポート**を提供し、システム導入に必要な様々な条件をトータルにカバーすることを目的としている。

FW3.3 アーキテクチャ図

Plat'Home  
IoT Gateway  
Software  
**FW3**



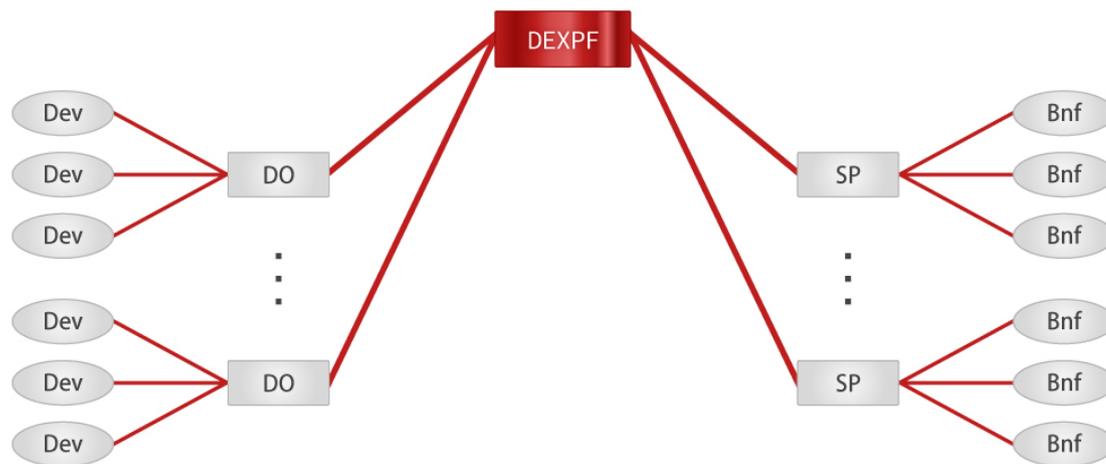
# サービスプロダクトの拡充

## サービス型事業モデルのキープロダクト 「DEXPF」を7月に製品投入

IoTにおける各サービスやサービスプラットフォームに対して、任意のIoTデバイスやデバイス群からのアクセスサービスを提供するデータ流通基盤  
デバイスからクラウド、クラウドとクラウド間のデータ連携・利活用を自由に行うことができるクロスドメイン型のIoT基盤であり、様々な事業者や様々なデバイス群の複数ドメインにまたがるIoTデータの利活用が実現



DEXPF 概要図



(Dev: Device, DO: Device Operator, SP: Service Provider, Bnf: Beneficiary)

# IoTソリューションの提供

当社製品を活用したIoTソリューションの提供により、エンドユーザーの課題を直接解決

## 提供IoTソリューション例

### ヒト・モノの所在管理



- ・ヒト・モノの所在を管理
- ・生産進捗見える化・生産効率向上に寄与

### メーター読取り自動化



- ・アナログ・デジタルメーターを自動読み取り
- ・工場内の計器確認業務の負荷を削減

# IoTセンサー・デバイスパートナープログラムの拡大

IoTシステム構築に欠かせないIoTセンサー・デバイス各メーカーとのパートナーエコシステムを構築し、ビジネス的にサポート



## ■参加企業

- アルプスアルパイン株式会社
- オプテックス株式会社
- 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
- ラトックシステム株式会社
- ローム株式会社
- 株式会社ナカヨ
- NISSHA株式会社
- エレックス工業株式会社
- 東洋エレクトロニクス株式会社
- 沖電気工業株式会社
- オムロン株式会社
- トップラン・フォームズ株式会社
- **NEW** 富士通株式会社
- **NEW** エイブリック株式会社
- **NEW** ソナス株式会社
- 英和株式会社 ( IoTセンサー・デバイスビジネスパートナー)

# IoTエッジコンピューティングへの注力

Microsoftとのパートナーシップを強化し、今後製造業や小売などで成長が見込まれるIoTエッジコンピューティング分野へ注力

## Microsoftとの主な取り組み

### 認証取得

Microsoftより、Azure IoT Edgeを正式サポートするデバイスとしてOpenBlocks IoT VX2が認定



### 共同プロモーション

Azure IoT Edgeを活用した展示等に協力

協カイベント例  
米シアトル - マイクロソフト主催 BUILD 2018  
台湾 - COMPUTEX TAIPEI 2018 マイクロソフトブース  
日本 - 日本マイクロソフト主催 de:code2018



### 事例協力

ルネサスエーストン社のひずみセンサーと Azure IoT Edgeを搭載したOpenBlocks IoT Familyの活用事例作成に協力



YouTube 日本マイクロソフト公式チャンネル  
「IoTをハイブリッドで実現する Azure IoT Edge 活用事例」より  
<https://www.youtube.com/watch?v=sAK2kNaTnl8>

# 事業戦略

- ・ IoT中期拡大市場でのシェア確保
- ・ 初期実証から本番への移行獲得
- ・ サービスプロダクトの投入

2014

2015

2016

2017

2018

2019

IoT市場での製品地位の獲得  
「IoTの主要ゲートウェイプロダクトへ」

## キーマイルストーン

### プロダクト投入

- ・ IoTゲートウェイプロダクト：OpenBlocks IoT Family ✓
- ・ IoTゲートウェイソフトウェア：FW3.3 ✓
- ・ マネジメントプロダクト投入：AirManage 2 ✓
- ・ ハード・ソフト両面からの継続的なブラッシュアップ

### サービス型事業モデルへの転換

- ・ 全機種サブスクリプション対応 ✓
- ・ サブスクリプション契約の継続施策の実施
- ・ スtock型ビジネスへの開発投資

### パートナーアライアンスの拡充

- ・ センサーデバイスパートナー：加入企業18社 さらなる拡大
- ・ ソリューションパートナー：拡大中（2018-2019年課題）

# Plat' Home

 TECHNOLOGY to serve you.

(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。