



平成 28 年 2 月 19 日

各 位

会社名 株式会社ユビテック
代表者名 代表取締役社長 荒木 克彦
(JASDAQ・コード 6662)
問合せ先
役職・氏名 管理部 部長 片野 一宏
電話 03-5487-5560

中期経営計画(2016年6月期～2018年6月期)の策定に関するお知らせ

当社グループは、電子機器の設計・製造やソフトウェア開発、携帯電話端末の機能評価など、受託を中心とした事業を主として展開する一方で、企業理念とする「次世代ユビキタス技術の創造に挑戦」し、IPv6 対応ビル設備自動制御システムをはじめとした、デバイスとシステムを融合した新たな技術・製品開発に積極的な投資を行ってまいりました。

しかし、市場環境に対応することができず、2006年6月期から8期連続の減収、2014年6月期に上場来初の営業赤字を計上しました。2015年6月期には経営体制を刷新し営業黒字を回復したものの、経営基盤の弱体化が著しく2016年6月期以降の業績が見通せないという状況に陥りました。

当社グループは、この状況を打破し、企業として再生させるとともに、持続的な価値創造を可能とする経営基盤を確かなものとするため、2018年6月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会で決議いたしましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営計画策定の背景と目的

当社グループは、未だ市場が存在していなかった時代から、あらゆるものがインターネットを介してつながるユビキタス時代の到来を予想して、デバイスとシステムを融合したユビキタス技術の開発に取り組んでまいりました。この技術は、省エネソリューションやテレマティクスシステムなどの実用的な製品を生み出し、市場において活用されるとともにノウハウの蓄積も進んでおります。特にテレマティクスシステムについては、グループ会社であるオリックス自動車のテレマティクスサービスを技術面からサポートし、リース車両向けテレマティクスサービスにおいて高いシェアを獲得しております。

しかしながら、収益基盤であった受託系事業における市場環境の変化に対応できなかったことに加え、経営資源の多くを投じて開発した自社製品の一部について、マーケティングや営業活動が十分ではなかったため、計画した成果を出すことができませんでした。また、組織運営においても業務執行・監督、牽制が十分に機能せず経営施策の実行が停滞したことにより業績の回復が遅れております。

本中期経営計画は、このような課題認識の下、当社のコア技術であるユビキタス技術を生かし

持続的な価値創造を実現する経営基盤の確立を目的とします。

2. 基本方針

『世の中に先駆けて開発したユビキタス技術をもとに、社会や市場の要請に応えるソリューションを提供することで企業価値を向上させる』

3. 基本戦略

(1) 技術を顧客価値につなげる組織づくり

当社グループは、技術開発型の企業として、従業員の大半を技術者で構成することでユビキタス技術の開発に取り組んでまいりました。この技術を生かした製品・事業開発を推進するため、技術志向と顧客志向のバランスが取れた組織を構築します。市場や顧客と対話するためのマーケティングや営業スキルを持った人材を確保・育成し、営業力を強化するとともに、組織構造の見直しや各種制度の改定など抜本的な構造改革を行ってまいります。

(2) 統制機能と実行力の強化

当社グループは、技術志向が強すぎたあまり、経営という観点からの幹部人材育成が不十分だったことなどからマネジメント人材が不足しております。速やかにマネジメント人材を確保・育成し、権限と責任を明確化することにより、経営施策の実行体制を強化します。また、全社的な IT システムの導入などにより、経営情報の可視化を行い、効率的な経営体制を確保してまいります。

(3) 強みを生かせる分野へ経営資源を集中

当社グループは、小規模な組織ながら技術領域の異なる多様な事業を展開しており、事業規模の縮小により継続することが困難な事業が複数存在します。不採算事業や非中核事業を整理してコスト構造を改善するとともに、既の実績のあるユビキタス技術をベースに、今後成長が期待される IoT 分野に対して経営資源を投入し、競争力の高いソリューションビジネスを展開して事業の拡大を図ってまいります。

(4) オリックスグループとの連携強化

当社グループの属するオリックスグループが展開する事業分野は多岐にわたり、全国規模の顧客基盤と営業ネットワークを保有しています。すでに、当社グループのユビキタス技術とオリックス自動車のサービス力を連携させたテレマティクスサービスは当社の収益の柱のひとつとして成長しております。今後は、オリックスグループとの連携をより緊密に行い、ユビキタス技術の様々な領域への提案を強化してまいります。

4. 計画期間

2016年6月期～2018年6月期

5. 経営目標値（連結）

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
売上高	2,650百万円	2,900百万円	3,200百万円
営業利益	△60百万円	△35百万円	200百万円
経常利益	△60百万円	△35百万円	200百万円
当期純利益	△230百万円	△35百万円	140百万円
営業利益率	-	-	6.3%

6. 参考資料 別冊「中期経営計画（2016年6月期～2018年6月期）」

以上

株式会社ユビテック

中期経営計画（2015～2017年度）

[2016年6月期～2018年6月期]

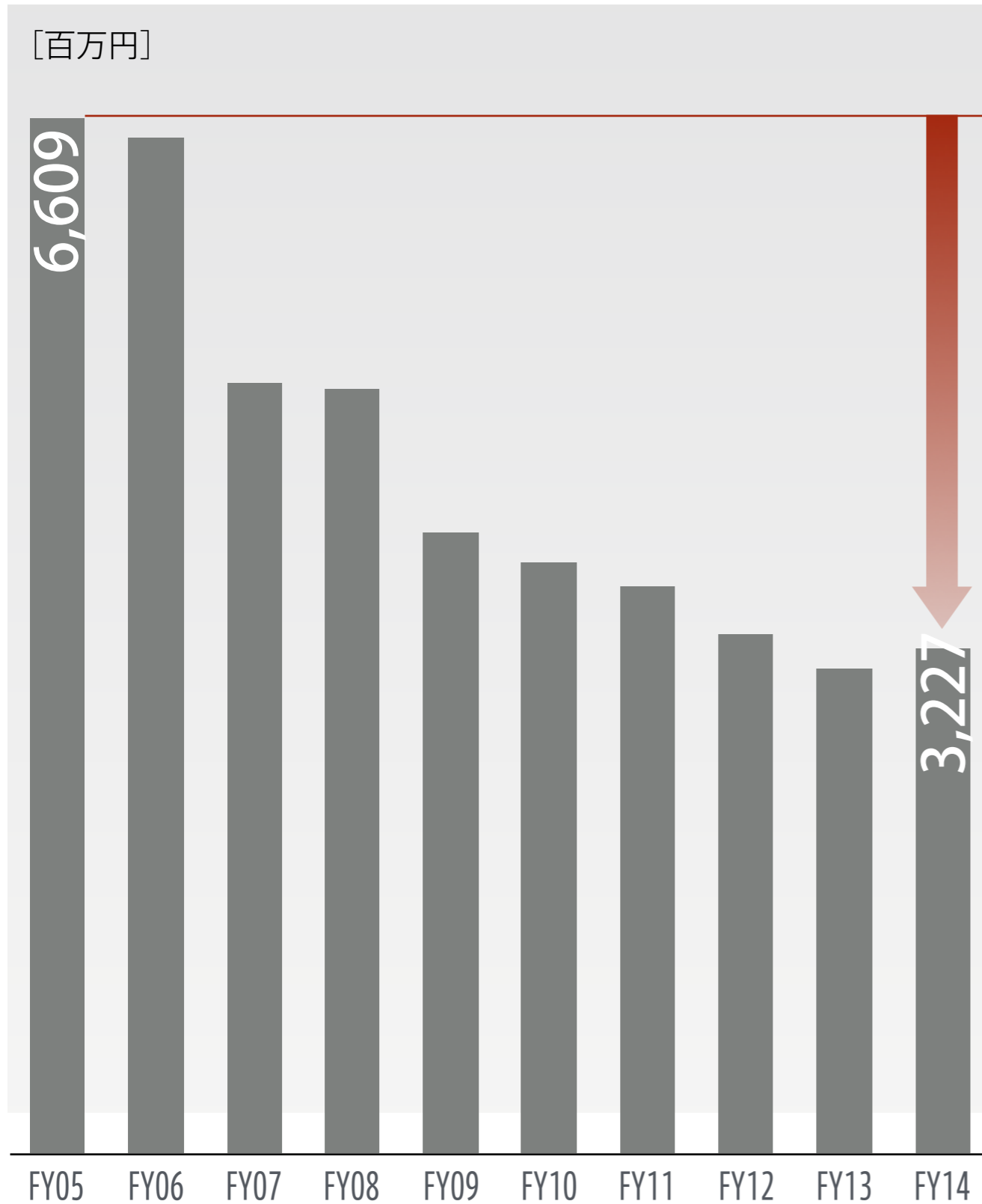
中期経営計画（2015～2017年度）

IoTソリューション事業 事業戦略

中期経営計画（2015～2017年度）

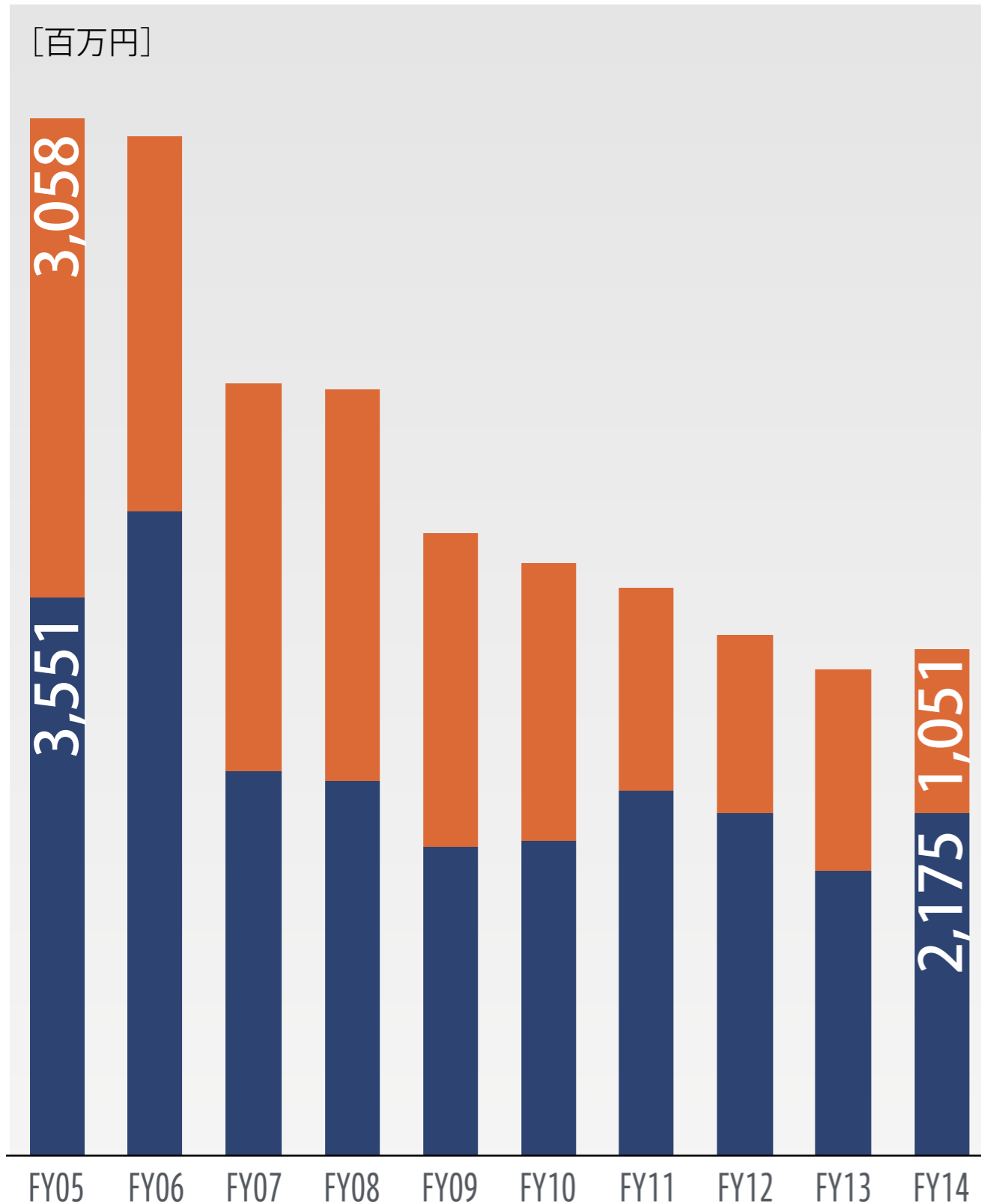
IoTソリューション事業 事業戦略

連結売上高推移



ピーク時から半減

セグメント別売上高推移



電子機器事業

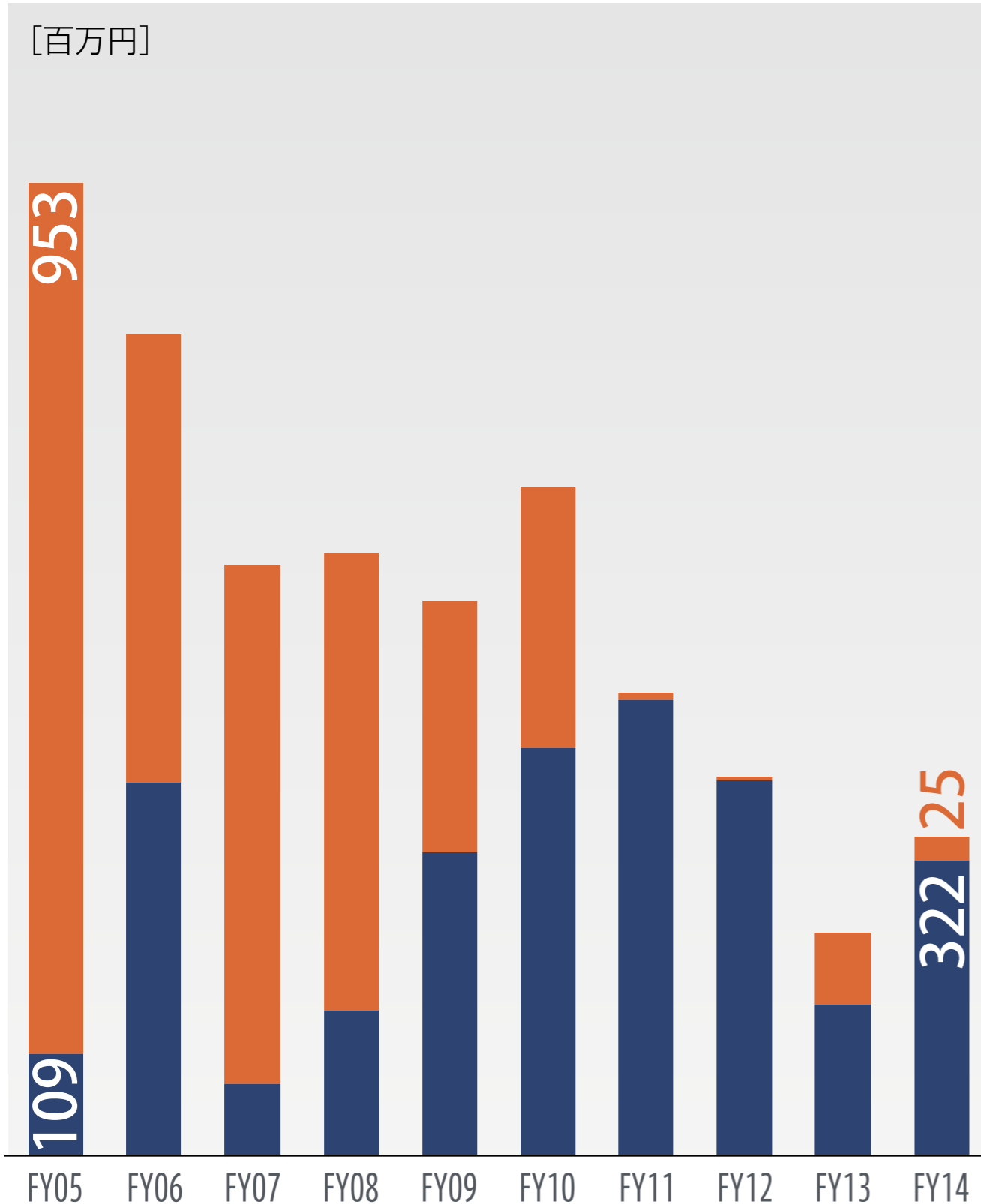
電子機器の設計・製造
テレマティクスサービスの開発・運用

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末等の機能評価
ソフトウェアの受託開発・人材派遣
IPネットワーク設計・構築運用支援
省エネソリューションの開発・販売
ビデオ会議システムの販売
SNSソリューションの開発
IPv6に関する技術開発

セグメント利益推移

[百万円]



電子機器事業

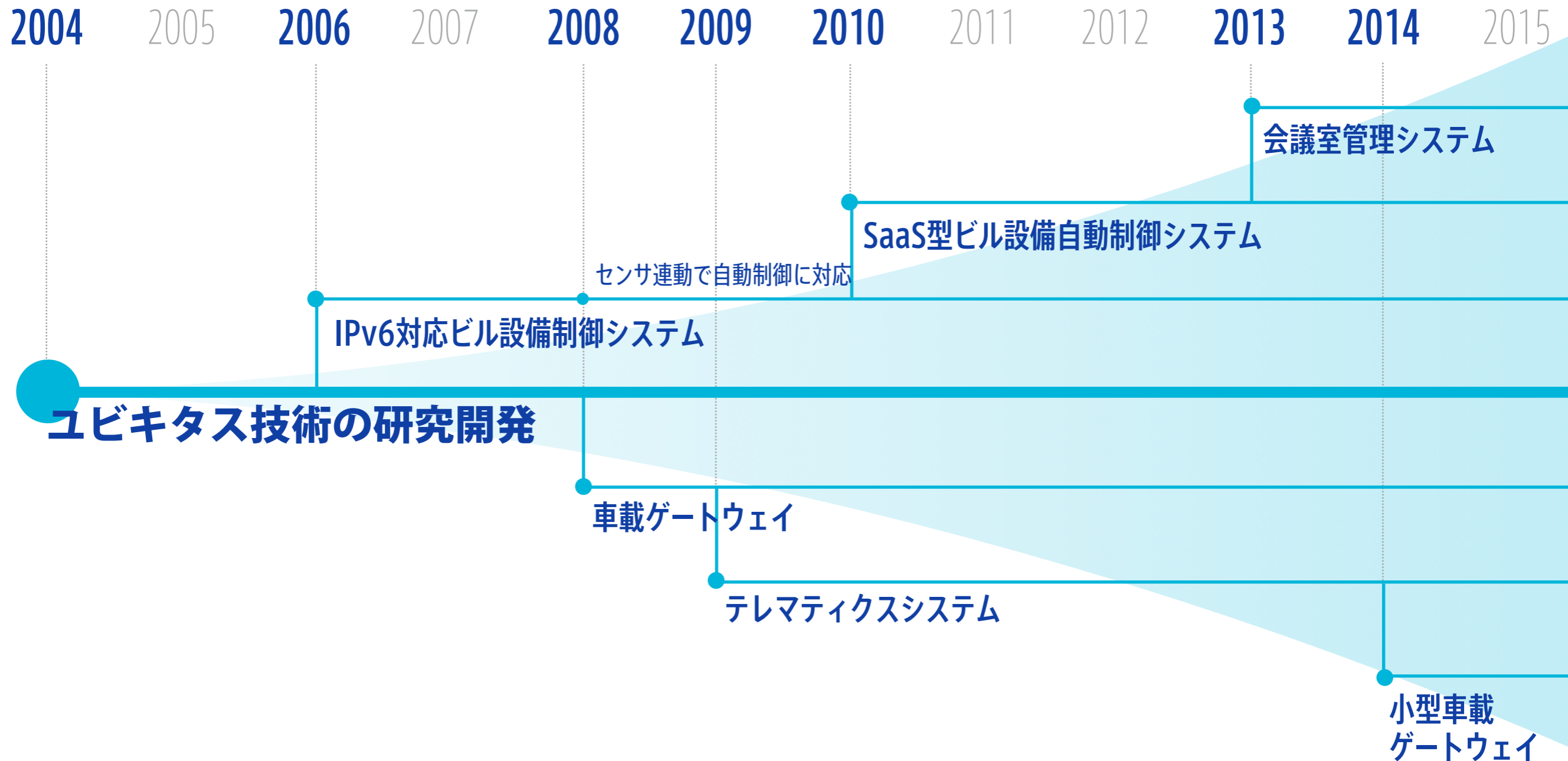
電子機器の設計・製造
テレマティクスサービスの開発・運用

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末等の機能評価
ソフトウェアの受託開発・人材派遣
IPネットワーク設計・構築運用支援
省エネソリューションの開発・販売
ビデオ会議システムの販売
SNSソリューションの開発
IPv6に関する技術開発

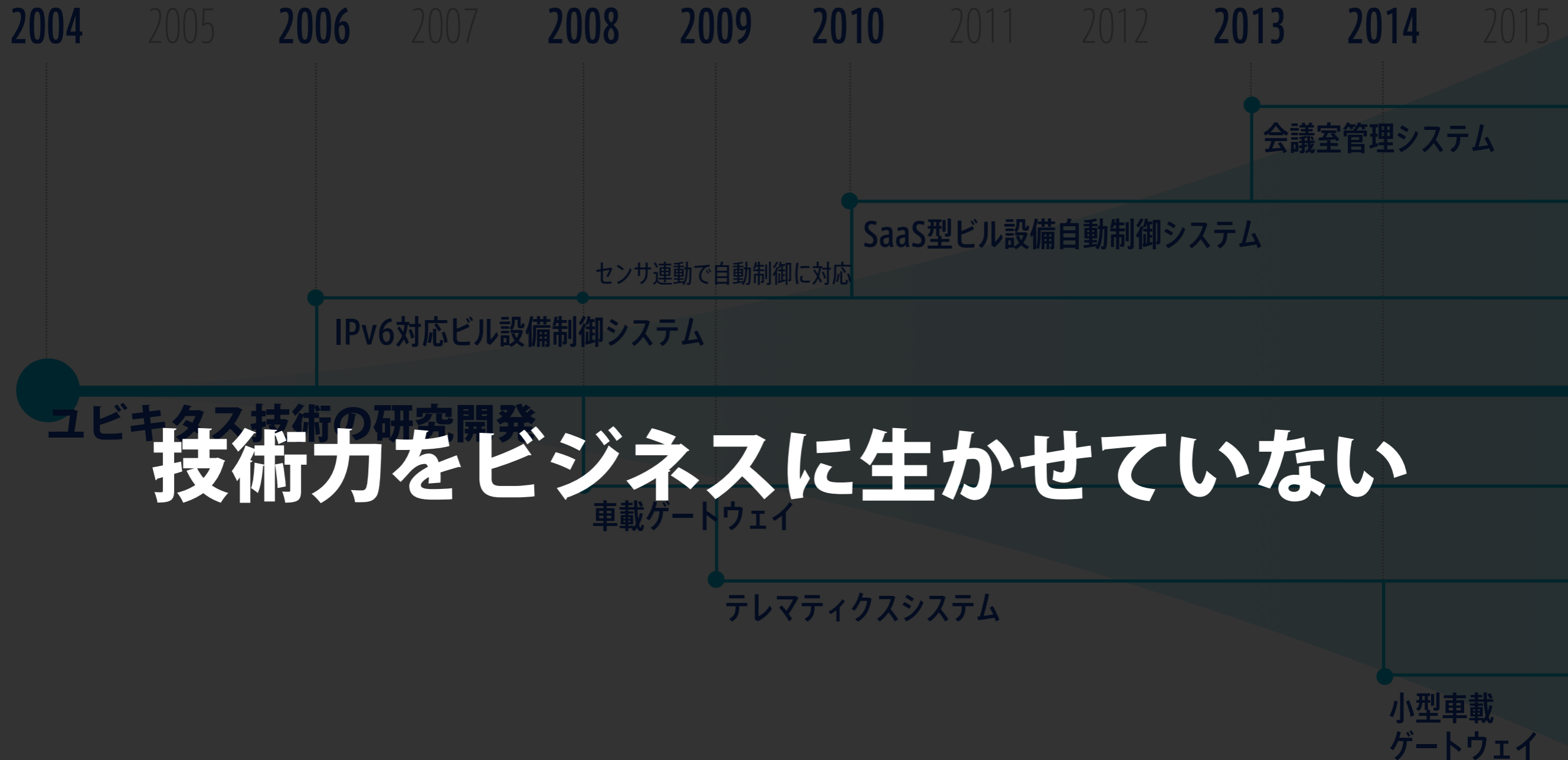
業績不振が著しい

ユビキタス技術の蓄積



10年以上にわたるユビキタス技術の蓄積

ユビキタス技術の蓄積



技術力をビジネスに生かせていない

10年以上にわたるユビキタス技術の蓄積

基本方針

世の中に先駆けて開発したユビキタス技術をもとに、
社会や市場の要請に応えるソリューションを
提供することで企業価値を向上させる

基本戦略

1. 技術を顧客価値につなげる組織づくり
2. 強みを生かせる分野へ経営資源を集中
3. 統制機能と実行力の強化
4. オリックスグループとの連携強化

構造改革

事業再編



IoTソリューション事業の垂直立上げ

ユビテックは3年で生まれ変わる

構造改革

組織再編

事業部制から職能別組織へ移行し、
技術を統合した製品開発の実現

人材ポートフォリオの再構築

専門技術者に特化した人員構成を見直し、
営業、マネジメント人材の確保・育成

ガバナンスの強化

指示・命令系統、権限と結果責任の明確化

人事・評価制度の抜本的な改革

等級・報酬制度の見直し
実力にもとづいた人材の登用

**技術を生かした事業運営を可能にする
組織基盤を確立**

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託

テレマシシステムの設計・製造・運用

製造系

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価

省エネソリューション

ビデオ会議ソリューション

IPネットワーク設計・構築運用支援

SNSソリューションの開発

IPv6に関する技術開発

ソフトウェアの受託開発・人材派遣

システム系

**従来は製造系とシステム系で
事業セグメントを分類**

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託



テレマシステムの設計・製造・運用



製造系

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価



省エネソリューション



ビデオ会議ソリューション



IPネットワーク設計・構築運用支援



SNSソリューションの開発



IPv6に関する技術開発



ソフトウェアの受託開発・人材派遣



システム系

**モバイル・ユビキタス事業に
収益性が低下している事業が複数存在**

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託



テレマシシステムの設計・製造・運用



製造系

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価



省エネソリューション



ビデオ会議ソリューション



IPネットワーク設計・構築運用支援



SNSソリューションの開発



IPv6に関する技術開発



ソフトウェアの受託開発・人材派遣



システム・ネットワーク系

**成長性・収益性が低下した事業を整理し、
コスト構造を改善**

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託



テレマシシステムの設計・製造・運用



モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価



省エネソリューション



ビデオ会議ソリューション



IPネットワーク設計・構築運用支援



SNSソリューションの開発



IPv6に関する技術開発



ソフトウェアの受託開発・人材派遣



収益性と成長性が高い
テレマティクスサービスを軸に新たな事業を構築

テレマティクスシステム

テレマティクスアプリ

運転日報
ドライバーカルテ
運行状況



テレマティクスサーバ

車載機との通信、
データの蓄積・分析等



テレマティクス車載機

自動車の情報を収集し、
サーバに送信

自動車の情報（位置、速度、燃費等）



自動車からの情報を収集・分析するシステム

BEMS/HEMS (省エネソリューション)

BEMS/HEMSアプリ

設備のモニタリング、
実績レポート、
稼働スケジュール設定等



BEMS/HEMSサーバ

設備ゲートウェイとの通信、
データの蓄積、分析等



設備ゲートウェイ

稼働状況、電力使用量の収集、
設備の制御



照明、空調などの設備を自動制御

IoTソリューション

IoTアプリケーション

ユーザーインターフェイス、
データの可視化、分析等



IoTプラットフォーム

IoTデバイスとの通信、
データの蓄積、分析、API等



IoTデバイス

ゲートウェイ、センサ等



工場

物流

ビル

自動車

家

農場

**様々な分野への応用が可能な
ソリューションを開発**

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託



テレマシステムの設計・製造・運用



IoTコンサルティング

IoTシステム開発

IoTシステム運用

IoTデバイスの設計・製造

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価



省エネソリューション



ビデオ会議ソリューション



IPネットワーク設計・構築運用支援



SNSソリューションの開発



IPv6に関する技術開発



ソフトウェアの受託開発・人材派遣



高成長分野でコア技術を生かせる事業を構築

事業再編

電子機器事業

電子機器の設計・製造受託 →

テレマシシステムの設計・製造・運用 ↗

モバイル・ユビキタス事業

携帯電話端末評価 ↘

省エネソリューション →

ビデオ会議ソリューション →

IPネットワーク設計・構築運用支援 ↘

SNSソリューションの開発 ↘

IPv6に関する技術開発 ↘

ソフトウェアの受託開発・人材派遣 →

電子機器の設計・製造受託

ソフトウェアの受託開発・人材派遣

安定的な収益が見込める受託事業

IoTソリューション事業

IoTコンサルティング

IoTシステム開発

IoTシステム運用

IoTデバイスの設計・製造

高成長分野

設計・製造受託事業

電子機器の設計・製造受託

ソフトウェアの開発受託・人材派遣

安定収益分野

**成長性・安定性の違いで分類することで
リスクを効果的にコントロール**

事業戦略

IoTソリューション事業

実績のある技術をベースに積極投資により事業を拡大

競争力のある製品開発

- ・マーケティング強化
- ・研究開発投資、M&A等による技術力強化

オリックスグループとの連携

- ・オリックスの営業網を活用した顧客開拓

投資



収益



設計・製造受託事業

営業強化と業務効率化で収益を安定化

既存顧客との関係強化

- ・自社営業力の強化

オペレーション効率の向上

- ・標準化、システム化等による効率化

投資



収益



中期経営計画 (2015～2017年度)

IoTソリューション事業 事業戦略

テレマティクスシステム

型式対応数 **1,100** 種以上

稼働台数 **110,000** 台以上

※2016年2月現在

テレマティクスシステム

業界を牽引している
強みを最大限に活用

事業者向けテレマティクスプラットフォーム

テレマティクスアプリ

事業者のニーズに合わせて
カスタマイズ



テレマティクスAPI

車載機から取得したデータを
容易に使用するための仕組み



テレマティクス車載機

小型で取付けが容易な
新型車載機



**事業者がテレマティクスサービスを
構築するためのプラットフォームを提供**

技術力と商品力の強化

ユビキタス技術

システム運用技術

システム開発技術

ゲートウェイ技術

センシング技術

量産技術

コア技術を生かした
商品開発

コア技術を生かした商品開発

UBITEQ IoTプラットフォーム

- 実績に裏付けられた技術をもとに新たに開発
- 様々な分野で応用可能な拡張性を持った共通基盤
- ユーザーやサードパーティによるアプリケーション開発が容易な設計

テレマティクスプラットフォーム

- テレマティクス事業者向けの技術支援プラットフォーム
- UBITEQ IoTプラットフォーム上に構築
- 取付が容易な新型車載機の採用
- 他システムと連携可能なAPIをサポート



2016年度前半での販売開始を予定

IoTソリューション事業 拡大戦略

既存の事業領域

事業領域	テレマティクス	
コア技術	システム技術	テレマシステム
	ゲートウェイ技術	車載ゲートウェイ
	センシング技術	位置、加速度

IoTソリューション事業 拡大戦略

既存の事業領域

事業領域	テレマティクス	
コア技術	システム技術	テレマシステム
	ゲートウェイ技術	車載ゲートウェイ
	センシング技術	位置、加速度

**テレマティクス事業を軸に
IoTソリューション事業を展開**

IoTソリューション事業 拡大戦略

既存の事業領域

事業領域		テレマティクス
コア技術	システム技術	IoTプラットフォーム
	ゲートウェイ技術	車載ゲートウェイ
	センシング技術	位置、加速度

**異なる領域に展開可能な共通基盤を構築、
あらゆる経営資源を投入し技術力・商品力を強化**

IoTソリューション事業 拡大戦略

既存の事業領域

拡大可能な領域の例

事業領域		テレマティクス	介護	工場	農業	...
コア技術	システム技術	IoTプラットフォーム				
	ゲートウェイ技術	車載ゲートウェイ	介護ゲートウェイ	工場ゲートウェイ	農業ゲートウェイ	...
	センシング技術	位置、加速度	健康状態、位置	稼働状況	温度、湿度	...

**オリックスグループ連携、
パートナーとのアライアンスにより
領域と規模を拡大**

IoTソリューション事業 拡大戦略

FY2015

テレマティクスの外販

マーケティング強化
商品力向上

FY2016

隣接分野への展開

マーケティング強化
商品力向上
他社とのアライアンス

FY2017

データ分析サービスの強化

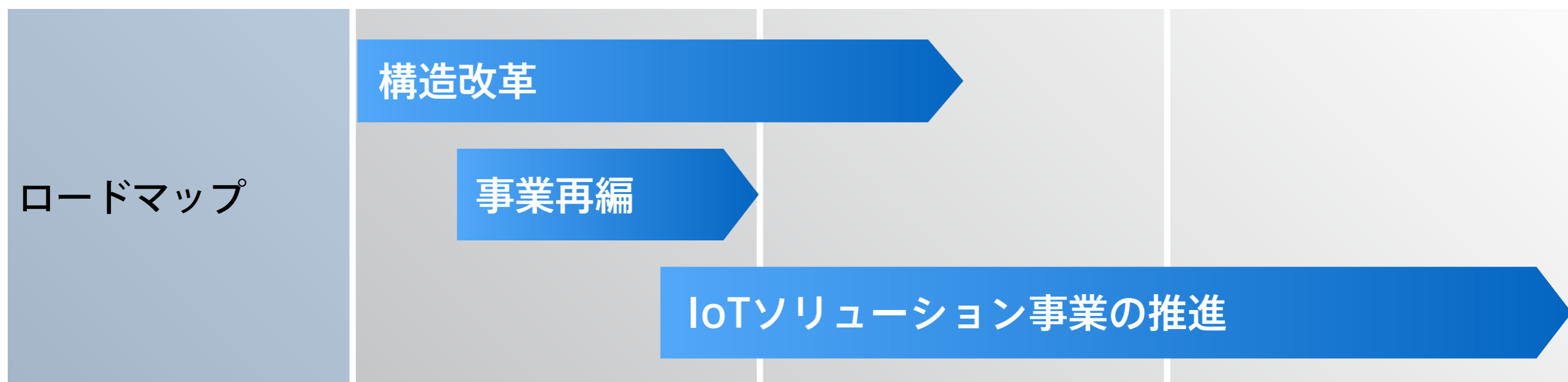
分析データの販売
海外市場の開拓
パートナーの拡大



テレマティクスをベースに
事業領域と技術領域を拡大

経営目標値

	FY2015 (2016年6月期)	FY2016 (2017年6月期)	FY2017 (2018年6月期)
売上高 (百万円)	2,650	2,900	3,200
営業利益 (百万円)	△60	△35	200
経常利益 (百万円)	△60	△35	200
当期純利益 (百万円)	△230	△35	140
営業利益率	—	—	6.3%



本資料に関する注意事項

記載している情報のうち、業界の動向や分析、当社の計画・見通し・戦略等につきましては、将来の業績に関する予想値であり、現時点において入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素により、かかる予想値とは大きく異なる結果となる可能性がございますことをご了承下さい。

なお本資料は、投資勧誘を目的として作成したものではありません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。