

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

2017年3月期 決算説明会概要

日時： 2017年4月27日（木） 10:30～11:30

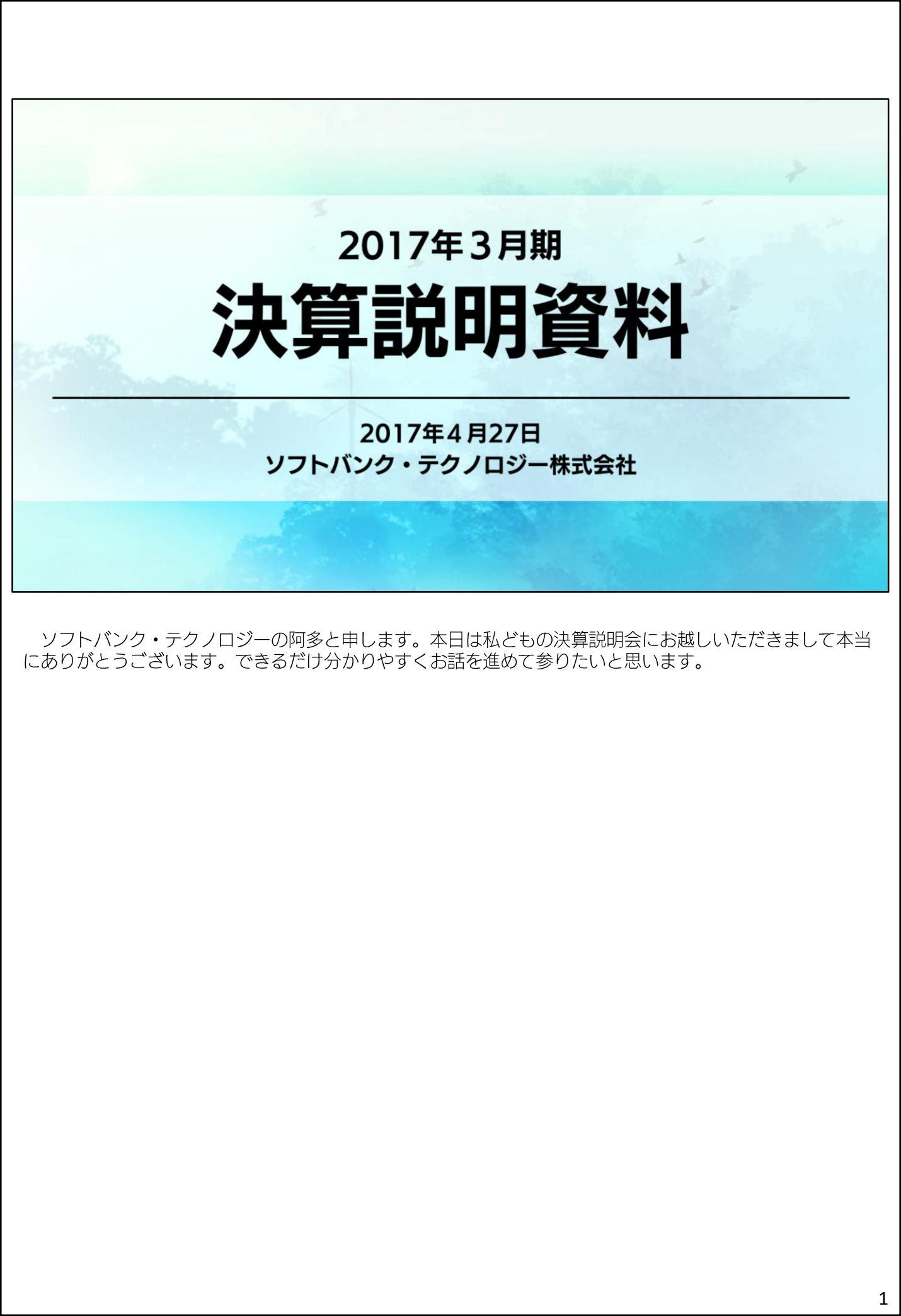
会場： 東京都千代田区丸の内1－9－1

グラントウキョウノースタワー18F

大和コンファレンスホールA1

登壇者： ソフトバンク・テクノロジー株式会社

代表取締役社長 CEO 阿多親市



2017年3月期 決算説明資料

2017年4月27日
ソフトバンク・テクノロジー株式会社

ソフトバンク・テクノロジーの阿多と申します。本日は私どもの決算説明会にお越しいただきまして本当にありがとうございます。できるだけ分かりやすくお話を進めて参りたいと思います。

ソフトバンク・テクノロジーについて

この決算説明会に初めてお越しになられた方も多いと思います。今、会社がどういう状況になっているのかというところからお話を始めさせていただきたいと思います。

ソフトバンク・テクノロジーはソフトバンクのグループ会社で、ソフトバンクが過半数の株式を保有し、名前にもソフトバンクと付けさせていただいている会社です。

ソフトバンク・テクノロジー（SBT）のビジョン



情報革命で人々を幸せに
～技術の力で、未来をつくる～

SBTは「大きく成長する」ことを掲げ、
クラウドの技術力と実績を強みとして、
お客様にとってのITベンダーではなく
ビジネスパートナーを目指しています。

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

私が5年前にこちらの会社に参加してから、このまま生き残っていくほうを選ぶのか、それともリスクが高いけれども大きく成長する方向を選ぶのかということで社員、幹部の多くと話し合いを行い、合意をしたのが「大きく成長する」でした。社内ではこれが標語のようになっていて、「大きく成長する」が経営のコアになっています。

そのときの核としてクラウドの技術を手に入れてビジネスを行っていくと決めました。

新しいビジネスを起こすためのITや、ビジネスのコアとなり得るITを支えていけるお客様のビジネスパートナーとして付き合っていきたいと考えています。

2016年4月より「クラウド」「IoT」に集中

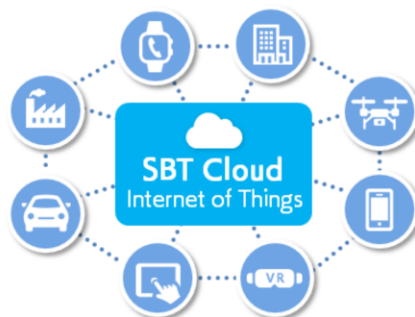
SoftBank
Technology

クラウドへの集約



+

IoTビジネスの開発



ビジネスをトランスフォーメーションできる
お客様のビジネスパートナーへ

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

2017年3月期からは新たなステージということで、2016年4月からそれまで蓄えてきたクラウドの知識、セキュリティの技術、ビッグデータの解析を全てクラウド上で展開をしています。

既存のお客様は今までのお付き合いがございましたので別ですが、2017年3月期からクラウドの仕事しかやらないというふうに大きく切り分けて、クラウドの仕事であれば歓迎し、オンプレミス*でデータなどを置きたい場合はお断りもしています。

IoTのビジネスの開発も、売上としてお金をいただけるものを見つけていこうということで、2017年3月期、2018年3月期はそれを見極めていくという年度としています。

*オンプレミス：情報システムを企業自身が管理する設備内に導入、設置して運用すること（出典：Wikipedia）

「大きな成長」に向けたSBTの歩み

SoftBank
Technology

主な事業：EC、IT商材の販売・構築

ビジネス変革の土台作り

クラウド成長期



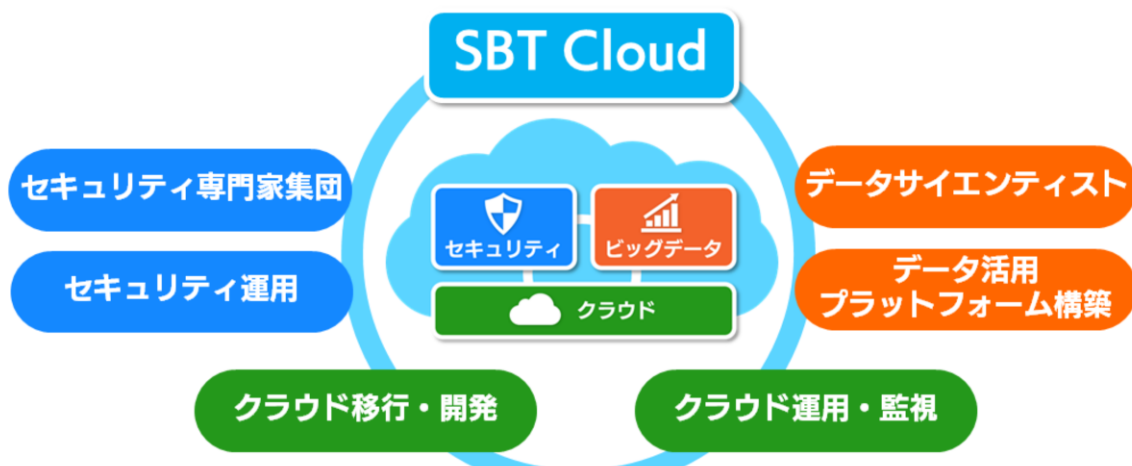
Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

ソフトバンク技研、それからソフトバンクの情報システム部門、それからネットワークセンター。この3つが合併をして、1997年にソフトバンク・テクノロジーができました。私がソフトバンク・テクノロジーに参りましたのが2012年。ここで大きく成長するということは大きな仕事ができるということにつながりますし、独自技術を持っていないと、いつまでもSES*サービスのようなのをやっているはいけません。

プロジェクトとして大きな仕事を回していくにはプロジェクト管理も重要です。2013年3月期～2016年3月期はこの3つを4年かけて行ってきました。2017年3月期からはIoTのビジネスの開発とクラウドへ集中し始めています。

*SES:システムエンジニアリングサービスの略で、特定業務への技術者の労働提供を行う契約。（出典：IT用語辞典）

セキュリティ対策、データ活用、クラウド運用までワンストップ提供



Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

クラウド事業における優位性について、当社にはネットワークの技術者がいます。クラウドにつなぐためには、ネットワークの技術者がいて、サーバーの知識がないとできません。

当社のクラウドは全てパブリッククラウド*です。パブリッククラウドならリソースが常にダイナミックに動かして、一気にデータの保存量を10倍にすることもできるし、一気に10分の1にすることもでき、従量的なコストの負担で済みます。

パブリッククラウドには、色々なデータが流れてきます。自社のデータだけではなく、他社のデータも、あるいはパブリックのデータも流れてきますので、セキュリティの技術は必須になります。

データをいかに分析して優位にするか、本当にお金を払う価値のあるものにするために、データの活用、プラットフォーム、あるいはデータを分析できる人間を集めないといけません。

3つのキードライバーと呼んでいるこの3分野でそれなりの強みが出てきました。これらの分野の技術を1社で保有している会社は少なく、これが当社のクラウドの強みだと理解しています。

*パブリッククラウド：データセンター事業者などが、広く一般の利用者に提供するクラウドコンピューティング環境（出典：IT用語辞典）

SBTグループによる一気通貫のサービス提供



要素技術・専門サービスの提供

①メーカー・プラットフォームからのアプローチ

課題・ニーズの解決

②業種/顧客の課題・ニーズからのアプローチ

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

IoTの領域について、IoTのデータは必ずクラウドにつながっていくと信じています。またThings側つまりデバイス側に対して何ができるのかと考え、デバイス側へのサービス提供に向けた会社の買収等を行ってきました。

1つの強みとして当社グループではデバイス側のオペレーティングシステムをさわるすることができます。チップの性能が上がってきて知能を持ち、より高度なOSつまりLinuxが必要になってくるだろうと考えています。組み込み領域にはLinuxの会社やエンジニアは非常に少ないです。今までの単機型のRTOS*ではなくて、複雑系のOS、Linuxを扱える会社ということで、ミラクル・リナックスを3年前に買収をしました。

同じくそのThingsが偽物ではなく、正しいThingsかどうかを見極めるためには、PKI（公開鍵暗号基盤）の技術、証明書が必要だということでサイバートラストも3年前に買収をさせていただきました。

また、高機能のものは画面を持ち、そこに文字が必要です。そのため、文字の会社であるフォントワークスも4年前に買収をしました。これが組み込み側へ当社グループから提供できるリソースだと考えています。

もちろんこれら以外にも必要なピースがあるかもしれませんが、その時にはM&Aや業務提携を行うという形で、このピースをより完全なものにしていきたいと考えています。

*RTOS：Real-time operating systemの略で、リアルタイムシステムのためのOS（出典：Wikipedia）

連結 2017年3月期通期業績（前期比）

SoftBank
Technology

概況

- SBグループ・公共向け案件の伸長により、売上高は500億円を超え過去最高を更新
- 期初に掲げた100名採用を達成、固定費が増加し営業利益は減益
- 税制改正と子会社の繰延税金資産計上増加により、当期純利益は13.8%増

	(百万円)	FY16 通期	FY15 通期	増減額	増減率
売上高		50,225	45,163	+5,062	+ 11.2%
営業利益		2,241	2,308	▲67	▲ 2.9%
経常利益		2,286	2,230	+56	+ 2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,598	1,405	+193	+ 13.8%
EBITDA		3,232	3,285	▲53	▲ 1.6%

業績の概要に移ります。営業利益が達成していおらず前年を割っているのにどうして純利益が予定よりも上がっているのかという質問を昨日の公開後もいただいております。これは税効果の影響があります。まずはアベノミクスで所得税の減税がありました、当社の給与のベースアップは6%を越えています。

連結 2017年3月期通期業績（業績予想比）

SoftBank
Technology

概況

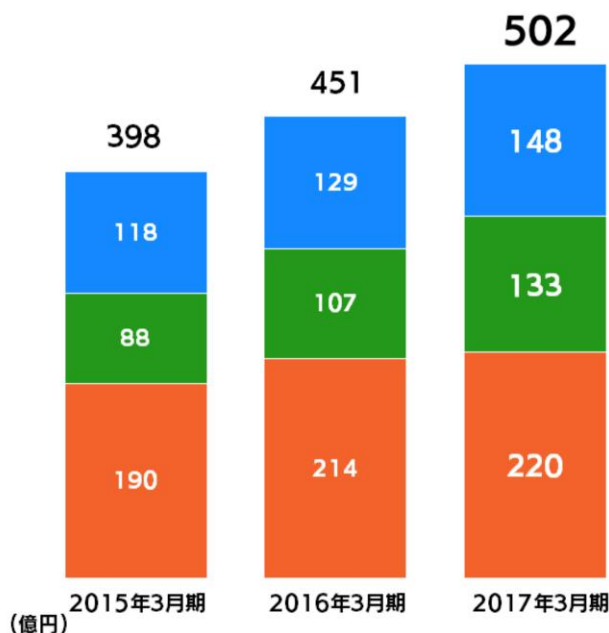
- 採用強化に伴う固定費の増加により、営業利益・経常利益は業績予想に届かず

	(百万円)	FY16 通期	期初 業績予想 (2016年4月26日)	期初予想比	差額
売上高		50,225	47,000	106.9%	+3,225
営業利益		2,241	2,400	93.4%	▲158
経常利益		2,286	2,300	99.4%	▲13
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,598	1,500	106.6%	+98

また子会社のサイバートラストで2016年3月期に赤字を出しております。今回は黒字になったということで税効果会計が適応されました。その効果が8,800万円あります。本来であれば純利益15億円の目標を掲げてギリギリ15億円いくかいかないかというあたりでしたが、16億円近くになっているのは、その効果が8,800万円あるということでもあります。

連結 サービス別売上高

SoftBank
Technology



FY16売上高 502億円
前期比 +50億円(+11.2%)

サービス別売上高 前期比

プラットフォームソリューション	➡	+18億円 (+14.5%)
クラウドシステム	➡	+25億円 (+24.1%)
デジタルマーケティング	➡	+5億円 (+2.8%)

サービス別売上高は事業を3つのジャンルに分け、ジャンルごとに成長の度合いを見るためのものです。

デジタルマーケティングにはシマンテックのEC分約185億円が含まれています。その伸びがそれなりにありますが、当社グループが過去10年においてデジタルマーケティングとして位置づけをしていたWebアクセスの解析が、大量のデータを扱う1つのきっかけになっています。

ただこのWebの解析のエリアにおいて2017年3月期は大きな変化があり、当社グループはAdobeのシステムを中心に10年間サービス提供を行ってきましたが、この用途・マーケティング戦略・ユーザーが変わってきました。

1つは日本には数百億円を扱うECサイトはそんなに数多くあるわけではありません。一巡した上でもう差別化がだんだんできなくなってきました。

もう1つは広告代理店の台頭です。広告がインターネット広告に移る時に、大型の広告代理店はビジネスを小型のインターネット広告代理店に取られていきます。これを阻止するために、広告代理店はサービスそのものをお客様に提供するという形になりました。

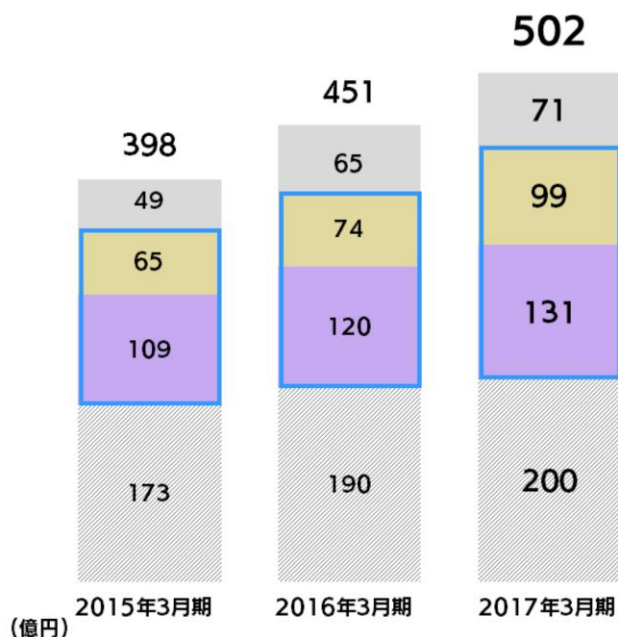
実際ECサイト1つ1つは億のビジネスにはなっていないものでありますが、それが広告費という何億、何十億の中にサービスとして織り込まれていくと、われわれは独立してこの事業を進めていくことはできないというのがあります。

そのため、クラウド上に持っていくというスタイルでツールもやり方も全部変えていくことを2016年中盤に決定をし、大きく舵を切っており、利益が下がっています。

システムインテグレーションの売上の中にクラウドが入っており、プラットフォームソリューションの売上の中にセキュリティが入っています。この2分野については順調に伸びています。

連結 形態別売上高

SoftBank
Technology



グループ向けシステム開発、
公共分野の開発・運用保守案件が
順調に拡大

形態別売上高 前期比

機器販売	➡	+ 5億円 (+ 8.9%)
開発	➡	+24億円 (+32.7%)
運用・サービス	➡	+10億円 (+ 8.7%)
EC販売	➡	+ 9億円 (+ 5.2%)

形態別では、EC販売に先ほどのシマンテックの売上が大きい割合で入っており、順調に売上が上がってきています。

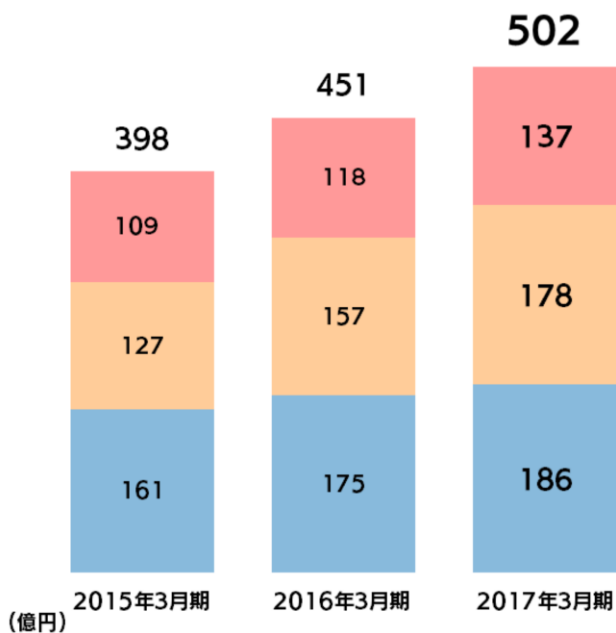
運用・サービスはリカーリングビジネスですので、確実にここを伸ばしていくのが大きな戦略です。この売上を伸ばしていくためにはリスクはありますが開発を行い、開発したものの運用・サービスを行うという形に持っていくことで、今期開発したものが来期の運用の売上に繋がっていきます。

機器販売が問題で、海外のメーカーが日本のマーケットで展開するために、技術サポートが最初必要なため一緒にビジネスを立ち上げていくのですが、海外のメーカーが日本に支社を置いてサポートエンジニアを置き始めるため、2年、3年目になると当社の役割がなくなりマージンがなくなってきます。

そのため、売上が上下したり、利益もだんだん下がっていくことになります。そうすると新しい商品を見つけていく必要も出てきます。いわゆるIT輸入ソリューションのようなビジネスが機器販売の半分近くになります。

連結 顧客別売上高

SoftBank
Technology



SBグループ 売上高

▲ 前期比 +18億円 (+15.4%)
システム開発、機器販売の増加

法人・官公庁 売上高

▲ 前期比 +21億円 (+13.7%)
継続して公共向け案件を受注

個人向け販売 売上高

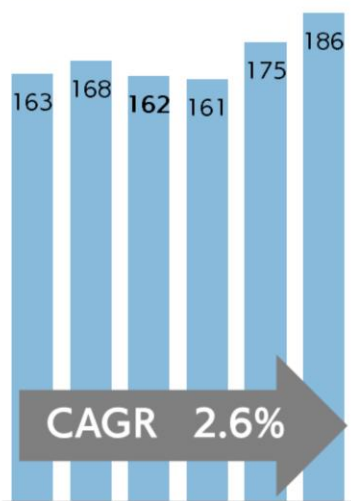
▲ 前期比 +10億円 (+6.2%)

顧客別の売上高です。個人向け販売はシマンテックのコンテンツ販売売上です。法人・官公庁向けはソフトバンクグループ以外の売上です。ソフトバンクグループの売上は赤の部分です。

連結 顧客別売上高の成長推移

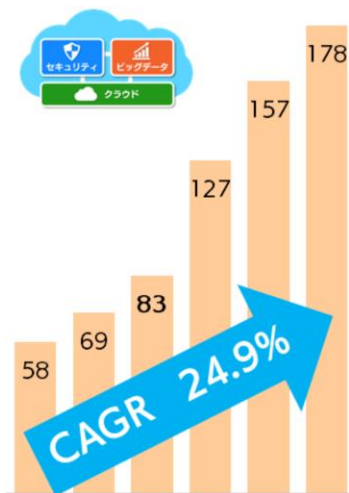
SoftBank
Technology

個人向け



(億円) 2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期

法人・官公庁



2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期

SBグループ



2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期

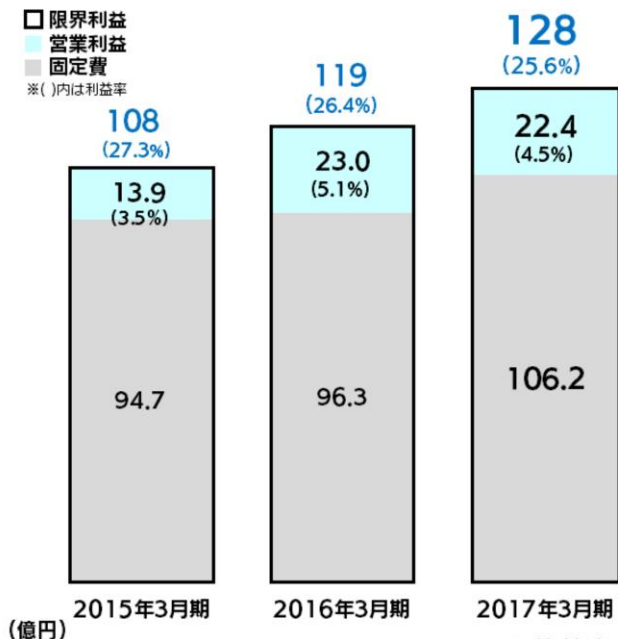
過去5年分の売上の推移です。個人向けはここ1～2年、シマンテックの製品がフォーカスされるようになって伸びてきていますが、それまではほぼフラットでした。

法人・官公庁向けは約25%伸びています。SBグループも6.7%増ですが、売上に占める機器販売の比率が多く、機器が売れる時、売れない時で売上の増減が生じているのが現状です。

連結 限界利益

SoftBank
Technology

□ 限界利益
■ 営業利益
■ 固定費
※ ()内は利益率



FY16 限界利益 **128**億円

前期比 +9.2億円 (+7.8%)

FY16 営業利益 **22**億円

前期比 ▲0.6億円 (▲2.9%)

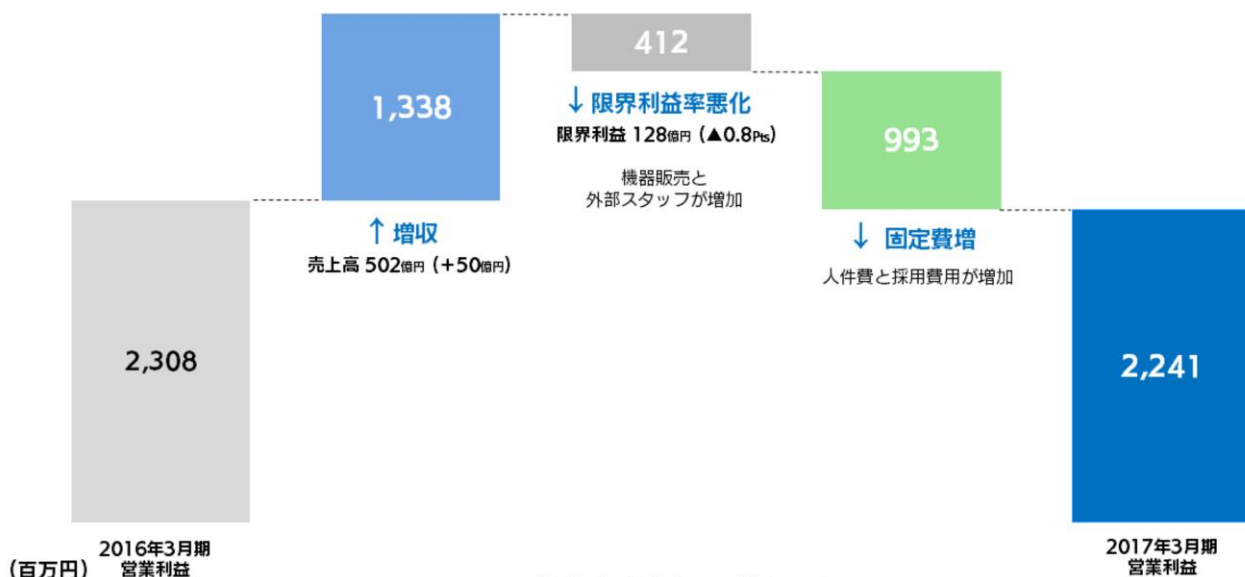
機器販売と外部スタッフの増加により
限界利益率低下傾向 (前期比 ▲0.8pts)
営業利益率は前期比 ▲0.6pts

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

限界利益は外部コストを引いた数字です。固定費が変わらなければ利益は上がるはずですが、そうはいきませんでした。

連結 営業利益の前年同期比

SoftBank
Technology

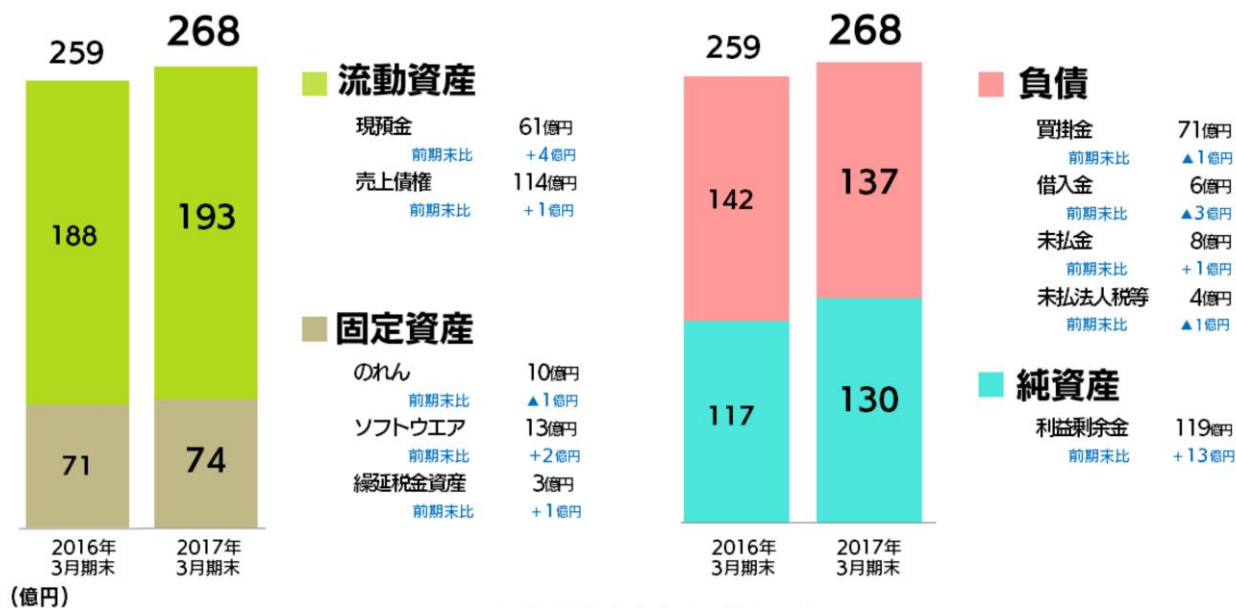


これがブリッジで、増収効果によって13億円積みあがりました。しかし、機器販売が多く限界利益率が悪化し、その分下がっています。

また、1年前にお話した通り100名増やすということで2016年2月から活動を開始し、その結果120数名を1年間で採用しました。退職者もいるので、純増としては102名で、この固定費増が影響し、結果として営業利益が2016年3月期を下回りました。

連結 貸借対照表の前期末比

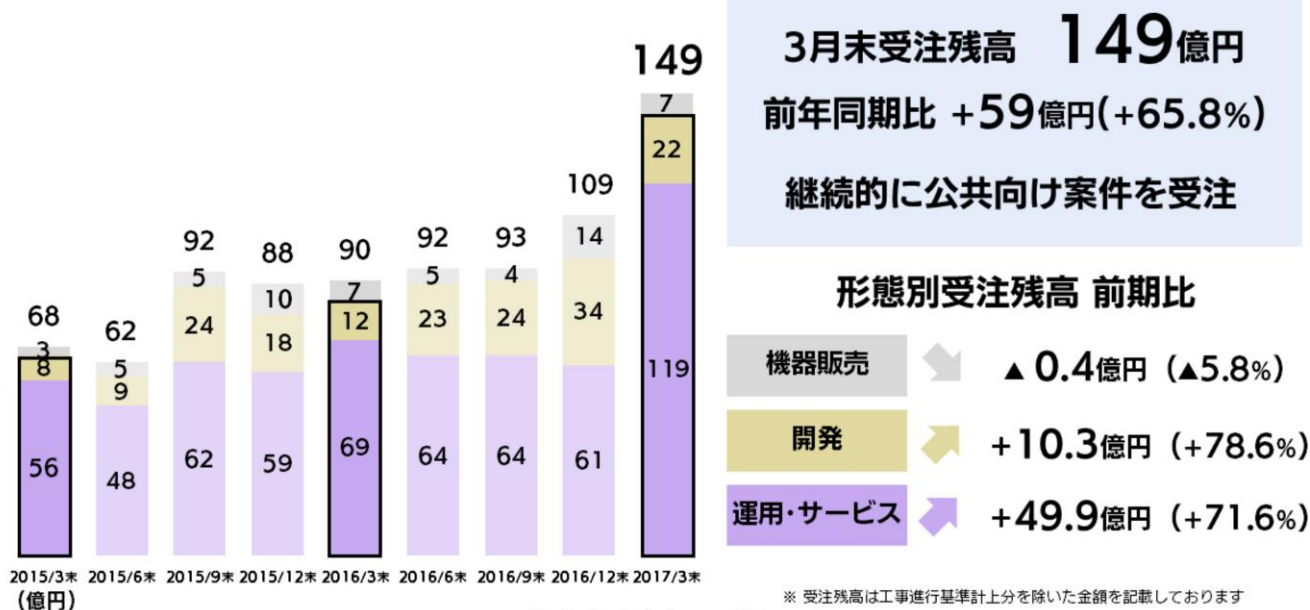
SoftBank
Technology



貸借対照表はもし気になることがあれば後ほどご質問いただければと思います。

単体 受注残高

SoftBank
Technology

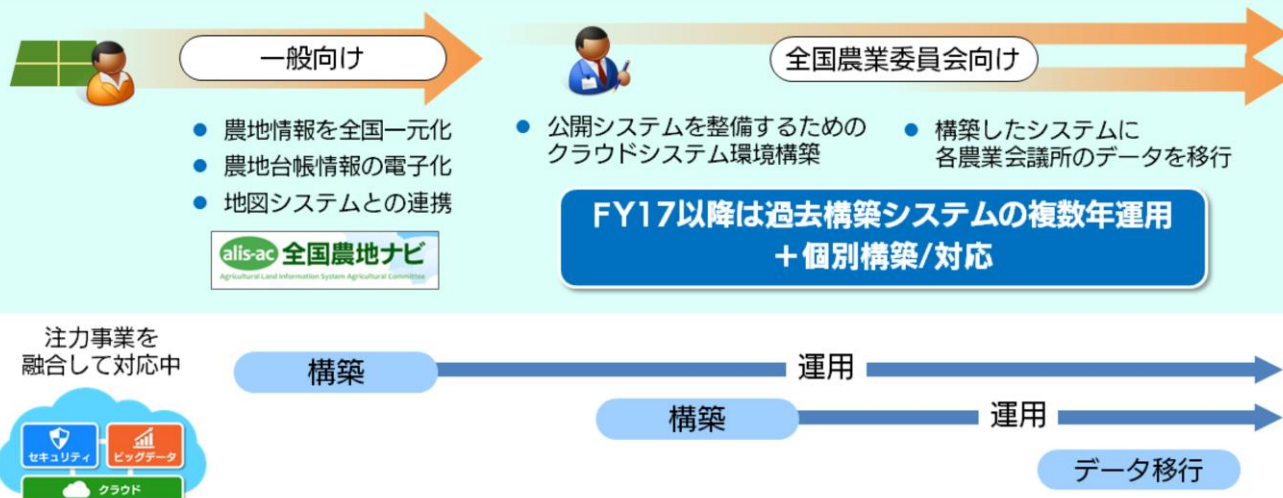


受注残高です。これを増やすのが目的で3年間努力し、2017年3月期の第4四半期末は、前年同期比で約50億円増加しています。

1：公共案件の強化 ①

国の成長戦略
主要施策の1つ

「攻めの農業」に向け、農地集積・集約化を加速
⇒ 全国すべての農業委員会に台帳/地図作成・公開を義務化



農水省と共に農地の仕事を3年行ってきました。毎年1年の単年契約で行ってききましたが、2017年3月に5年契約で50億円を超えるオーダーをいただきました。それが積みあがり受注残高150億円になりました。

農水省について何も知らない中でスタートした3年前から、社員一同必死に努力し、信用を得て、5年間の運用のビジネスをいただき大きな受注残高という形になっています。

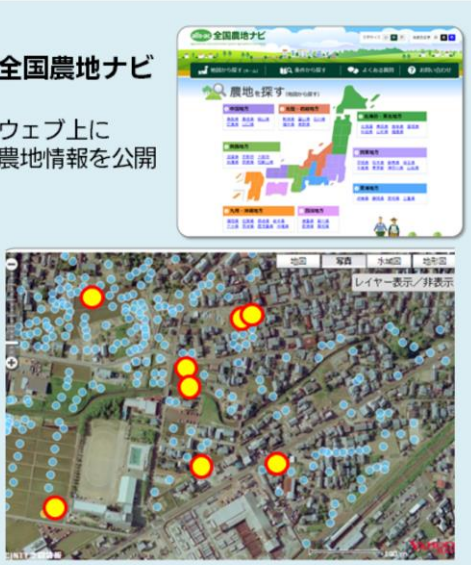
公共案件の強化も行いました。全国の市町村は約1,700あり、そこに約1,000近くの農業委員会があって、その中で農地台帳はコンピューター化されているものもあれば、紙のものもあったのが4年前です。

これをコンピューター化して台帳を統一し、全国の農地状況を地図で見られるようにして、インターネットで検索できるようにして、使ってない農地、あるいは後継者のいない農地は貸し出しするようになる活動が、このアベノミクスにおける攻めの農業ということで農地の改造が行われています。

【参考】：公共案件の強化 ①

全国農地ナビ

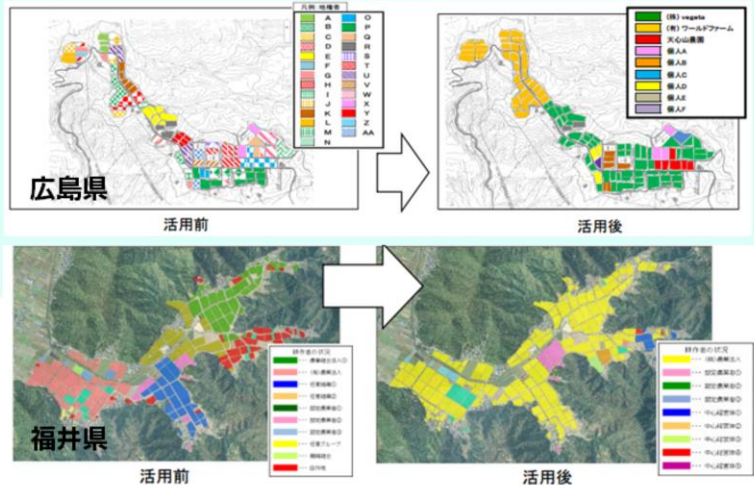
ウェブ上に
農地情報を公開



出典：全国農地ナビ<<https://www.alis-ec.jp/>>

ナビを活用した農地集約が進行中

優良事例



出典：農林水産省<<http://www.maff.go.jp/j/keiei/koukai/kikou/>>
平成27年度の農地中間管理事業の優良事例集より一部画像を抜粋

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

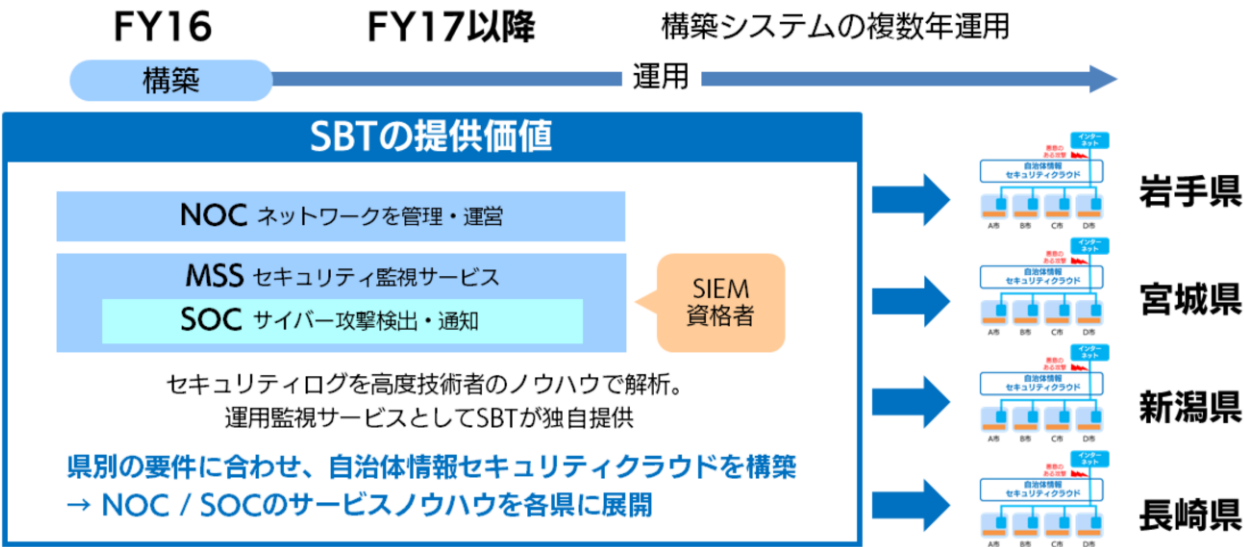
農地を宅地に近い所とスワッピングして宅地化すると10倍以上の金額で売れます。そういったことを行う間にどんどん耕作しにくい農地ができて、農業従事者、担い手も年齢が上がり、農作業ができなくなり、2年も放置すると作物を作り戻すのは大変難しくなります。

これを解決するためには農業の法人化を行って、農地をブロックで大きく保有し、大きなコンバインを入れて、少人数でも大きな農業ができるように変えていくというのが農地政策のポイントです。

農業法人になって一括で管理をすると、田畑が1ヘクタール以上だと大型の機械も入れられますし、省力化も図れます。東京や千葉でこの問題はなかなか感じられないですが、東北や中四国に行くと、これは深刻な問題になっています。

1：公共案件の強化 ②

自治体情報セキュリティ強化対策事業として4県の対応を推進中



Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

2016年4月から国が2020年に向けた情報セキュリティ対策を包括して取り組むという話があり、約1,700の市町のネットワークの強靱化ということがテーマでした。

150億円ぐらいの予算で、47都道府県がその各県の下にある2～30の市町のインターネット出口を全てまとめ、それを経由してインターネットに出ていくようにすることによってセキュリティが担保されやすいというのが情報セキュリティクラウドと呼ばれているものです。

2016年の今頃は、裏で色々と動いており、結果としては岩手、宮城、新潟、長崎と4県で落札をして、2017年3月末に初期構築を終了してこの4月から運用がスタートしています。

今後絶対ここはホットになる、2016年だけではないと思い挑戦しました。47県中4県も落札しているのは当社だけです。

負けた件数もナンバーワンで、20県で負けました。4勝20敗。毎週2県ほど、私が全て最終チェックをして、見積もりでは利益も正直言って出ませんが、それでもとにかく行いました。

結果として4県取れ、20県分の県の特徴が分かり、他社がどう提案しているかも分かってよかったです。

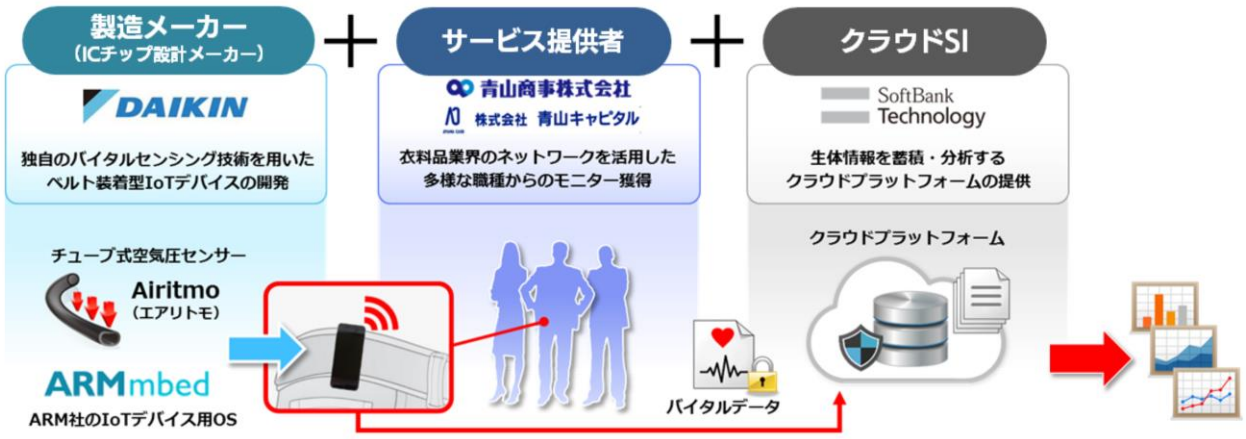
初めて県レベルとのお付き合いを当社もさせていただくので、会社ぐるみで取り組ませていただいて、ものすごくノウハウが貯まり、自分たちの技術や提案は間違っていないことがよく分かりました。

当社にもSOC*があり、このSOCで全ての県の仕事を受けます。県庁の中にSOCを建てたり、他社との連携は一切しません。NOC*もSOCも当社に全部預けてもらうという話で、先方のRFP*を無視したような提案もしていますから落ちて当たり前かも知れませんが、その結果4つの県のセキュリティのレベルを、どの県でセキュリティの問題が起きたり見つかったりしても4つの県に全てに適用します。これが当社のサービスレベルで、恐らく最高品質だと思います。

*SOC：セキュリティオペレーションセンターの略
*NOC：ネットワークオペレーションセンターの略
*RFP：Request For Proposal（提案依頼書）の略

2：IoT ビジネス開発の進捗①

ARM社エコシステムを利用した国内初事例



検証項目

- 生体情報の精度
- 職種や職場環境とストレス度の関係性
- ストレス度と睡眠の深さの関係性 など

IoTビジネスでは2016年9月29日に英ARM社とパートナー契約を結びました。その実績がこちらです。ダイキン工業の開発したAiritmoというセンサーの製品があり、これにmbed OS*でアプリケーションを書き、ここから出てくるBluetooth*の電波をスマートフォンを経由してmbed Cloudに上げ、そこで解析をするというものです。

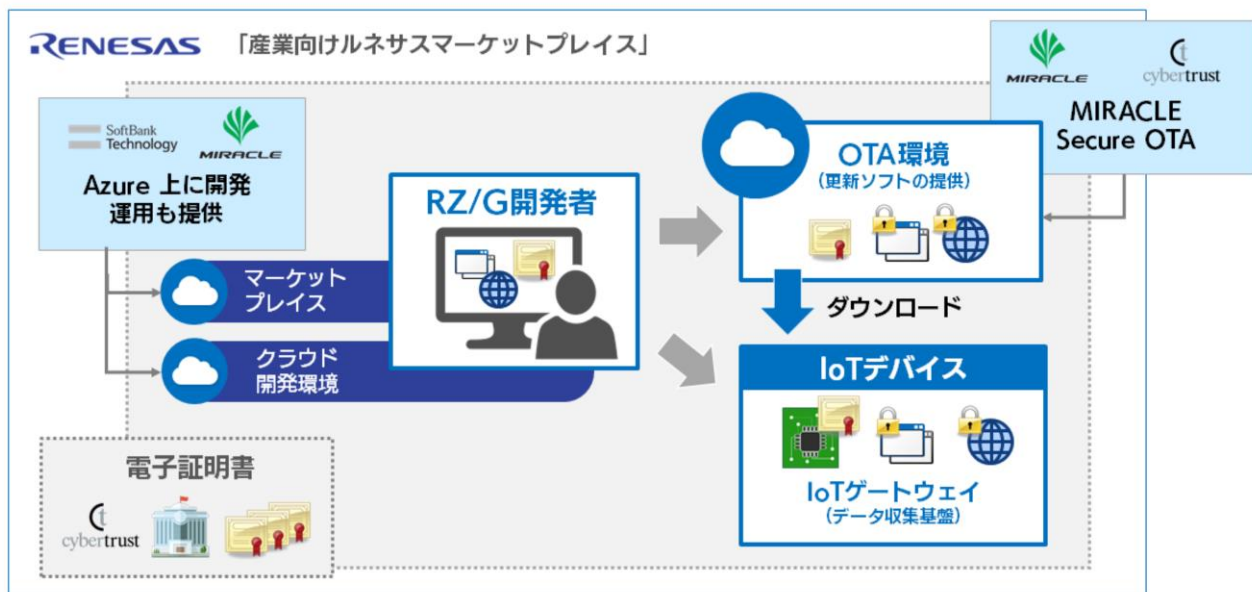
これは国内初だと思いますが、ここから新しいプログラムをダウンロードできます。提携から半年でここまで一気にやってきました。商用に移行していく際に、洋服、スーツ、ユニフォームを作っている青山商事と協力し、運転者の体調管理を洋服につけたセンサーで行うというのが狙いです。2017年7月からは実際にセンサーを付けてデータを取り始めます。この発表を2017年3月に行うために、この半年走りながら進めてきました。

*mbed OS：英ARM社が提供する、IoTデバイス向けのオペレーティングシステム
*mbed Cloud：英ARM社が提供する、IoTデバイスの管理に用いるクラウドプラットフォーム
*Bluetooth：デジタル機器用の近距離無線通信規格（出典：Wikipedia）

2：IoT ビジネス開発の進捗②

SoftBank
Technology

ルネサス社のIoTエコシステムをワンストップで支援



2016年10月に発表し、2017年4月11日にルネサスエレクトロニクスによる開発者向けの大きなイベントでも「産業向けルネサスマーケットプレイス」をご紹介をいただきました。

日本では、メーカー間での情報のシェアは一切なく、お金を払ってでもほしいライブラリができて誰もそれを売り渡しません。日本の製造業が自社の中のノウハウにひたすら凝り固まるばかりに、外に小さなノウハウも出さず売り買いもしないということでは海外に絶対負けます。

この開発環境をクラウド上に提供し、クラウド上に色々な会社の色々なエンジニアがログインし、売ったら売れるかもというのがあれば、そのモジュールだけ売ることができます。開発工数が10～20人日でも安くなるのであれば、20～30万円であろうがユーザーは払います。それができる環境を開発するプラットフォームです。そして出来上がった完成品ではないモジュールの売買ができるようなマーケットプレイスを作ろうとご提案し、現実化しました。

その際1つのキーとなるのがRZ/Gというチップです。そこでRTOS*やmbed OSを動かします。開発する環境としてはLinuxが必要です。そのLinuxをグループ会社のミラクル・リナックスが開発をし、標準化をして提供します。その際にThings同士、あるいはThingsとエッジデバイス*、あるいはエッジサーバとクラウドが結びついていく時に、本当に正しいエッジデバイスやクラウド、使用者が使っているのかを証明するための証明書をグループ会社のサイバートラストが提供しています。

また、色々なアップデートも必要になります。セキュリティ上のホールが空いているとか、脆弱性があると分かったらパッチを当てないといけません。サイニングされていないコードをダウンロードしたり展開してはいけないというポリシーさえThings側、エッジデバイス側にあれば、マルウェアには感染しません。

OTA、Over The Airと書いていますが、モバイル回線、空中回線を通じて更新ソフトがダウンロードされます。この信頼関係を結ぶこととマーケットプレイスを作るのが実現したいことですがまだ時間が掛かります。チップが開発され、シングルオンチップで1つの物ができてから完成まで2年半～3年かかります。

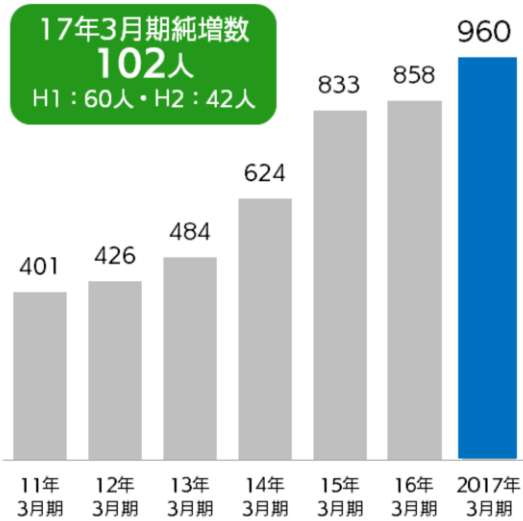
2016年に仕込み、1年かけてまだこの程度です。開発者たちが2017年の間動いて、2018年に完成品に組み込んで、結合してこれで売れるかどうか、ということを検証していくというペースになります。

*エッジデバイス：別々のネットワーク間同士で通信を行い、データの効果や統合、同期などを仲介する機器のこと（出典：IoTNEWS）

3：採用・技術教育

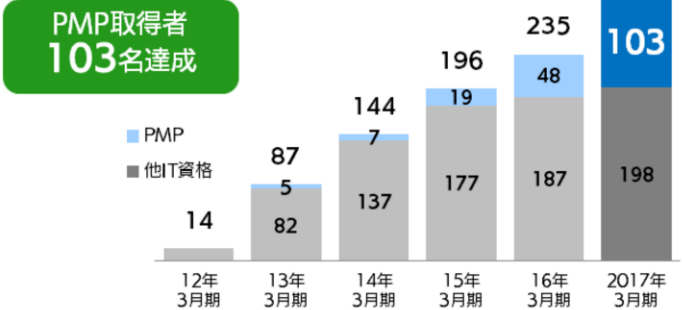
SoftBank
Technology

連結従業員数



PMP^(※)を含む上級IT資格数 3/31時点

※プロジェクト管理の国際標準資格



残業時間の削減（全社平均）

11.1時間削減

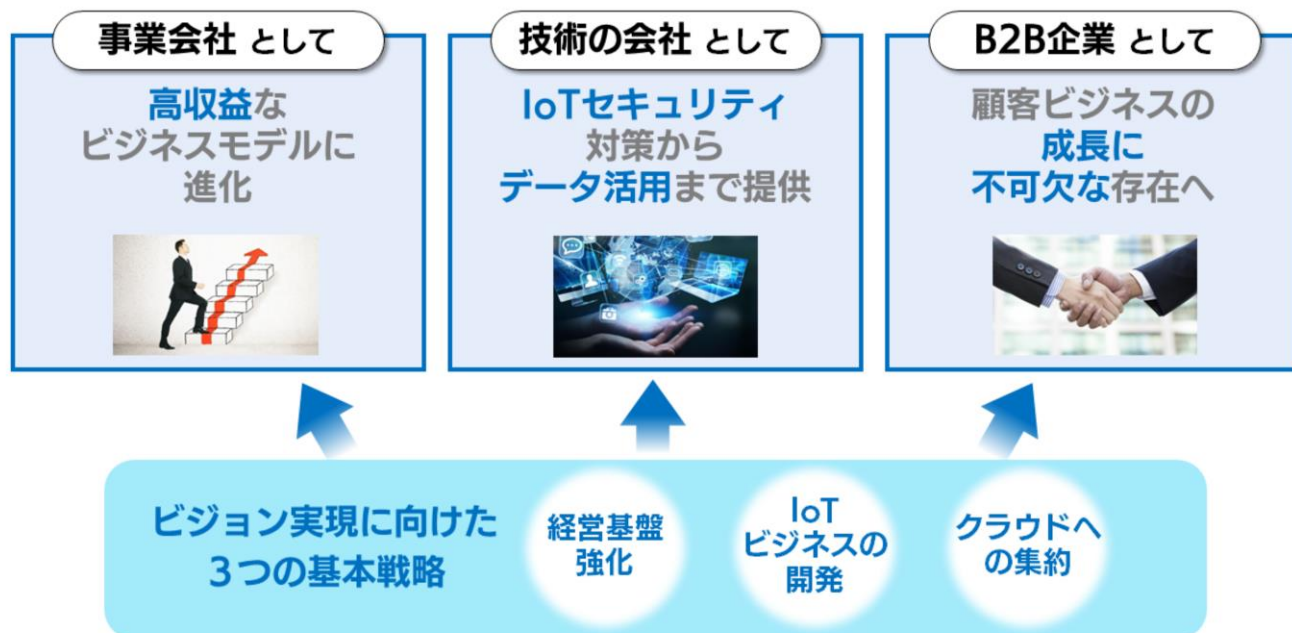
FY15：41.8h → FY16：**30.7h**
(対前年 26.5%削減)

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

採用は120何名採用し、20何名が退職し、102名の純増でした。

また、エンジニアの質を上げるため2年前からPMPというプロジェクトマネジメントの国際資格取得を推奨し、お客様と対等に話ができて、赤字案件を出さないようにしてきました。目標100名をクリアできたということで、技術統括役員は次は200名達成すると言っています。当社の仕事も少し上流に近づいてきたということは言えると思います。

働き方改革について、2017年3月期は全社員の平均残業時間41時間が30.7時間と約4分の1良くなりました。良くなった分、ボーナスを増やしたり、ベアアップもするなど色々な施策を行いながら、時間を短く効率を上げるということに挑戦をしています。



Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

今後の事業戦略について、事業会社としてもっと高収益なビジネスモデルに移っていく必要があると認識しています。IoTの分野においては、IoTビジネスを開発していき、当社ならではのビジネスを開発していきたいと思います。またクラウドへの集約も続けていきたいと思っています。

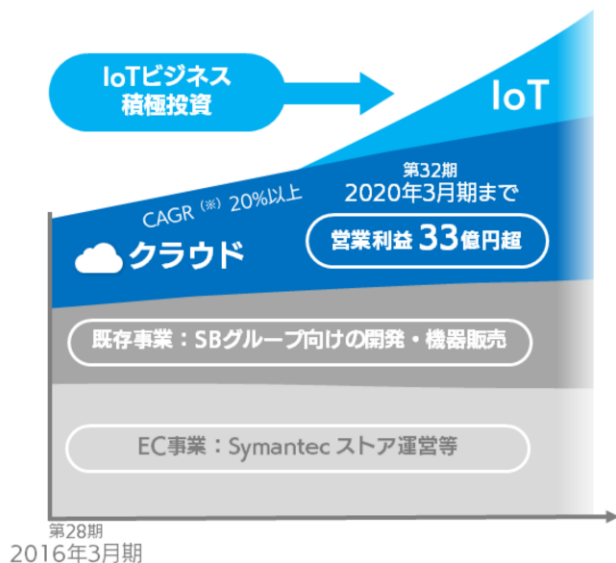
企業システムのクラウド化を推進、
顧客のビジネス成長に貢献



Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

従来より行ってきたECビジネスやSESサービスから、自社で管理できるクラウドをお金を払って領域を買って、自社のネットワーク監視やSOC監視を入れたクラウドをベースにセキュリティを強化してきました。今後はThingsビジネスも立ち上げ、最終的にはAIなどで先を予測でき、リスクや危険を察知できるものを作る必要があると考えています。

売上高構成比率の変化



※クラウド、セキュリティ、データアナリティクスの3事業合計売上高の年平均成長率

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

クラウドへの集約

- メール等から顧客管理や商用システムにシフト
- クラウド運用とセキュリティ運用の提案強化
- 開発中心からビジネス企画やPJ管理を中心にシフト

IoTビジネスの開発

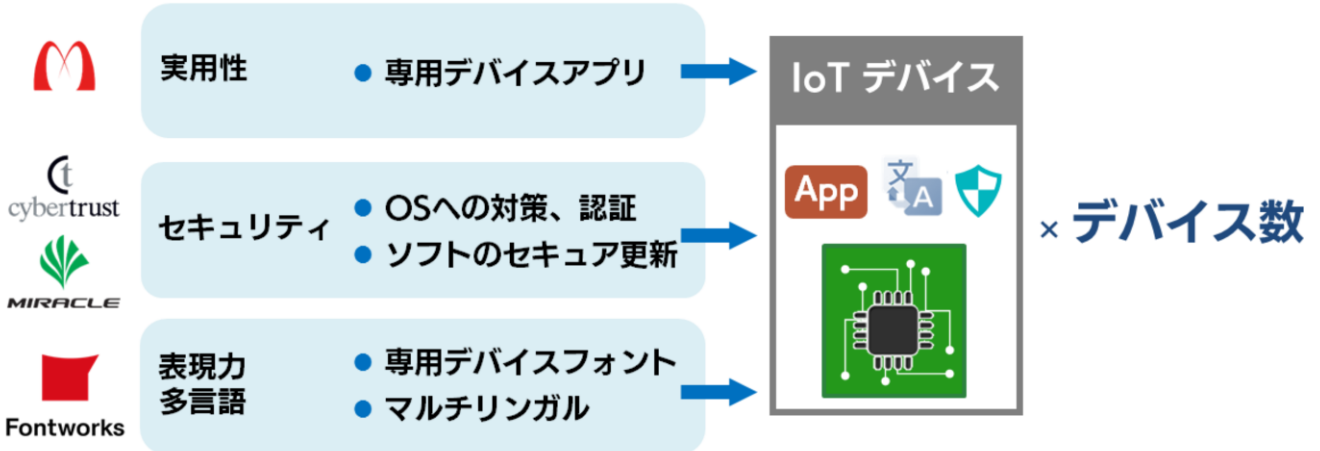
- 先端技術の教育、実証実験などに積極投資
- 子会社群でIoTデバイスへの価値創出を推進
- SBTはデータ活用や AIによる価値創出を推進

経営基盤の強化

- PMP取得の継続、ノウハウ共有の強化
- 開発パートナーとのリレーションシップ強化
- 人材確保と定着、生産性向上のため働き方改革を推進

2016年秋に2018年3月期から3期までで営業利益33億円を達成することを条件にストックオプションを展開しましたので、2018年3月期から2019年3月期、2020年3月期までに33億円は意地でも達成します。

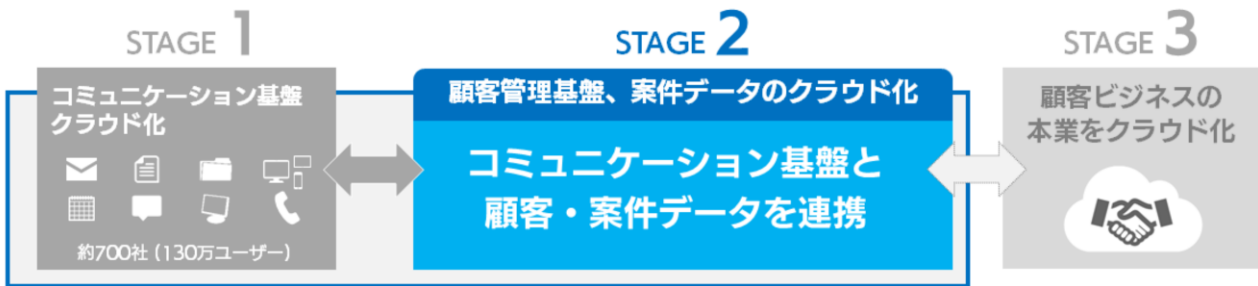
「サービス×デバイス数」でスケール可能なモデル



Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

Things側はどうやって儲けるのかがポイントで、Linuxを開発したり、色々なドライバを開発しても、最終的にはメーカーの利益になります。メーカーから開発費用や、翌年からの保守費用もいただけたらと思います。しかし、それで終わってしまうのではなく少額でも毎月課金をしていくためには、証明書が間違いなくキードライバーだと思います。

NOC/SOCの利用顧客、監視対象システムの増加を目指す



 **SBT Cloud**

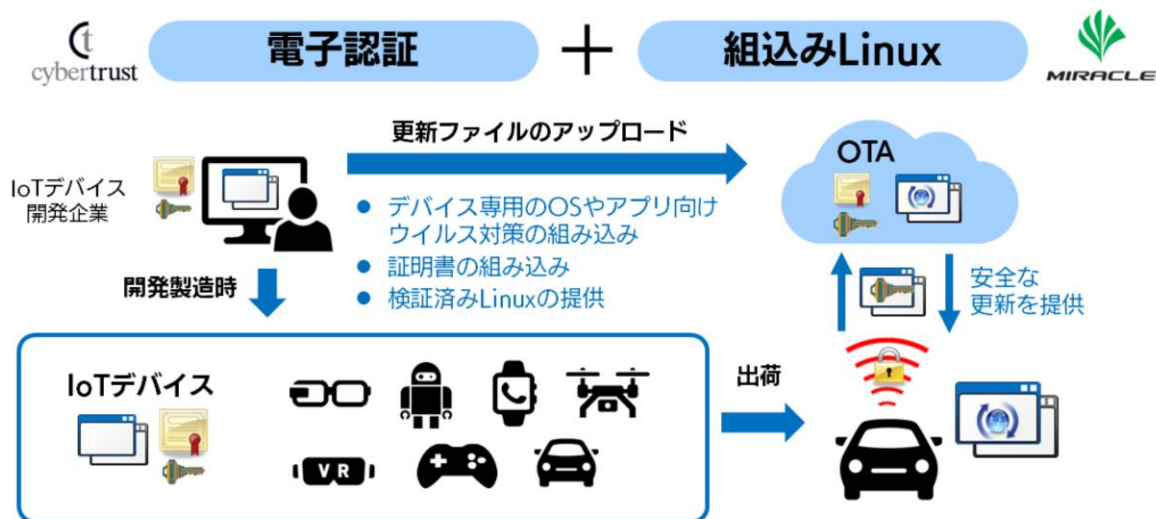
Network Operation Center

Security Operation Center

- マネージドサービス提供で**顧客と長期的な関係**を形成
- 多種多様な業種・顧客の対応で**ノウハウ蓄積と付加価値**を創出
- 運用対象システムの増加と効率化による**スケールメリットの創出**

ネットワークにつなぐのは誰でもできるので、ネットワークの外側に対して、「これは正しい、これは今月から無効にする」などしてつなげせないことも必要になるためです。この接続がNGかどうか○×で答える証明や認証局が必要で、月額いくらで使えるというふうにできます。

IoTデバイス製造時からソフト更新時まで安全な仕組みを提供

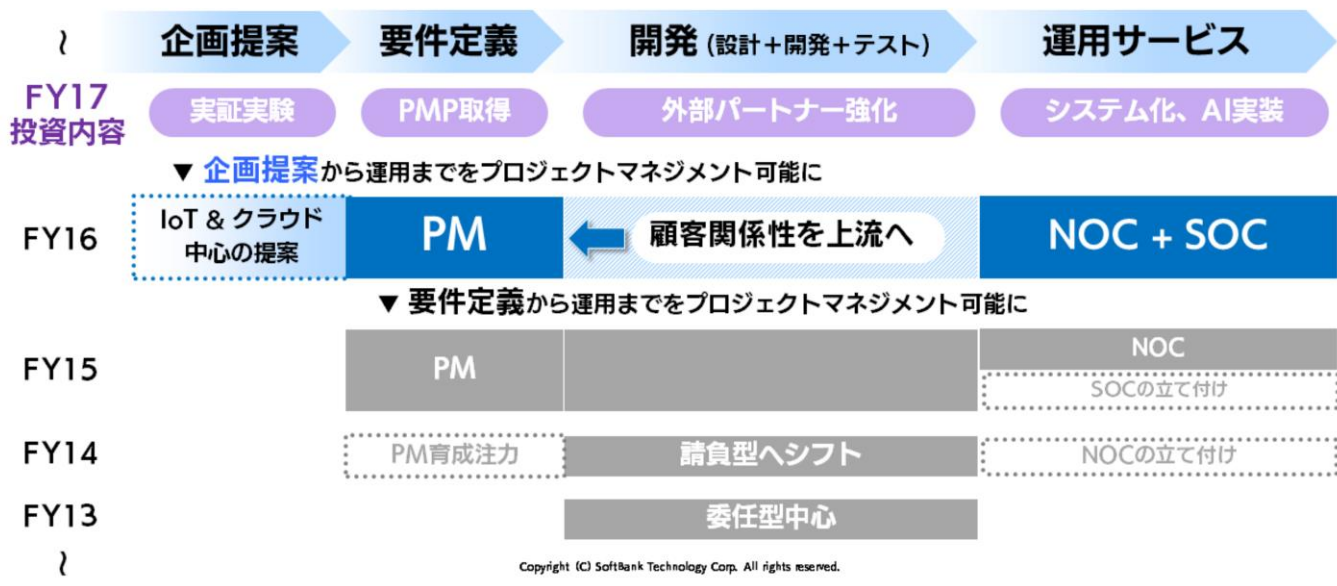


Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

車検のたびに2年分の証明書費用をいただいてもいいのではと思いますが、この証明書ビジネスをコアに、日本国内だけでなくThingsの分野に打って出たいと思っています。

IoTの分野でこのようなビジネスモデルを行っていきたいと考えています。1円でも高いと言われるかもしれませんが、デバイス数や物のレベルに合った課金ができるビジネスを考えています。

上流対応に向けた教育、運用効率化への投資を継続



NOC・SOCで4県と親会社のSOCもさせていただいています。その他民間会社のSOCもさせていただいていますので、これを一気に広げたいと思っています。SOCのポリシーが何百件もすでに当社の中のライブラリに入っていて、これは1年や2年で絶対に追いつけないという自信がありますし、もっとスピードを上げて絶対追いつかないところまで行きます。その上でOEMビジネスなどを考えていくため、今は実績を増やしているところです。

社員を増やしても全然足りず10件依頼が来て3件しかお応えできず、7件はご辞退しています。これだけ採用してもリソースが足りず、且つ上流にエンジニアを配置しないと意味がありません。そのため、2018年3月期から主にSESを中心に行っている会社とパートナー制度を結び、当社の技術も勉強していただき、真ん中の設計・開発・テストを担っていただくような仕組みをつくり、社内のエンジニアは上流に行くか、あるいはNOC・SOCのリカーリングのビジネス側でAIを使い、さらに省力化した良いビジネスを立ち上げるといった方向に舵を切っていきたいと思っています。

概況

- クラウドサービス、ストックビジネスの拡大により更なる成長
- 事業拡大・新規事業立ち上げに向けた人材強化と投資の実施

(百万円)	FY17 通期予想	FY16 通期実績	増減額	増減率
売上高	52,000	50,225	+1,774	+ 3.5%
営業利益	2,500	2,241	+259	+11.6%
経常利益	2,500	2,286	+214	+9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,600	1,598	+ 1	+0.1%

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

2018年3月期の目標で、売上が控えめな理由は機器販売です。2017年3月期にやめるつもりだったのですが、お客様にご迷惑が掛かるのでやめられず、2018年3月期こそやめようと思っていますが、お客様にご迷惑が掛かるのであればまた続けるかもしれません。機器販売は金額が大きいので、売上のトップラインだけボリュームが大きくなる傾向があります。しかし、何百万円の利益にしかならないことをしていて本当にいいのかという問題もあります。売上高500億円達成は喜んでいますが、その中にはハードウェアのムービングパッケージのビジネスが何十億円か入っています。他のビジネスに関しては、ほぼオントラックで進めさせていただいています。

機器販売をやめる分の売上が下がるというリスクを踏まえて、今回トップラインは通期予想売上高520億円と発表させていただきました。

以上