



2014年3月期

決算説明会

2014年 4月 25日

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、様々なリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変化などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名等は、ソフトバンク・テクノロジー株式会社または該当する各社の商標または登録商標です。

業績概況

業績ハイライト

■ クラウドソリューション事業の進展

成長ドライバーとして社員リソース投入していた
SIビジネス および マイクロソフトソリューションが好調に推移

■ イービジネスサービス事業の減収

従来主力であったEC-BPOビジネスで、国内向け販売単価が下落し減収

■ 成長戦略の推進による固定費増加

社員の積極採用、高度技術資格取得を継続し、事業成長の基盤を構築
成長戦略推進に伴う固定費増加により減益

なお、事業成長を加速させる資本政策を継続
フォントワークス、環に加えて、セキュリティ事業を担うサイバートラストを子会社化

4

2014年3月期の業績ハイライトとして三点あげられます。

まず、社員リソースを投入したクラウドソリューション事業が売上高、利益面で成長しました。特にシステムインテグレーション（以降、SI）、マイクロソフトソリューション（以降、MS-Sol）が大きく伸長しました。

次に、シマンテックビジネスの販売単価減少、Webマーケティングにおける大口顧客の解約によるイービジネスサービス事業の減収です。

そして、成長戦略の推進による社員採用とM&Aによって固定費が増加した結果、前年同期比で増収減益となりました。

2014年3月期 業績サマリー 業績予想対比

(百万円)	業績予想 (2014.01.23)	当期実績	増減額	増減率
売上高	36,000	36,951	951	+ 2.6%
営業利益	1,300	1,370	70	+ 5.4%
経常利益	1,300	1,363	63	+ 4.9%
当期純利益	600	636	36	+ 6.0%

5

2014年3月期の実績について、業績予想対比は記載の通りです。

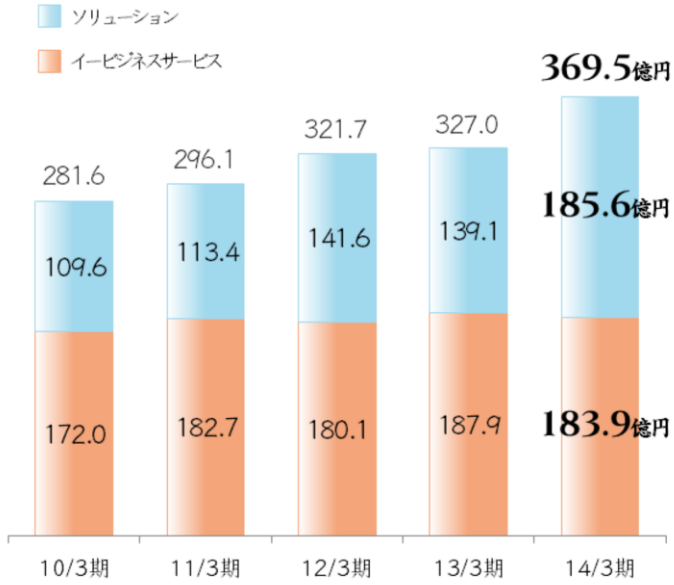
2014年3月期 業績サマリー 前年対比

(百万円)	前年実績	当期実績	増減額	増減率
売上高	32,703	36,951	4,247	+ 13.0%
営業利益	1,463	1,370	△ 93	△ 6.4%
経常利益	1,658	1,363	△ 294	△ 17.8%
当期純利益	1,040	636	△ 404	△ 38.9%

6

2014年3月期の実績について、前年対比は記載の通りです。

セグメント別売上高の推移



◇ ソリューション事業

SIビジネス、マイクロソフトソリューションが 増収牽引

前年比 +46.4 億円
 +33.4 %

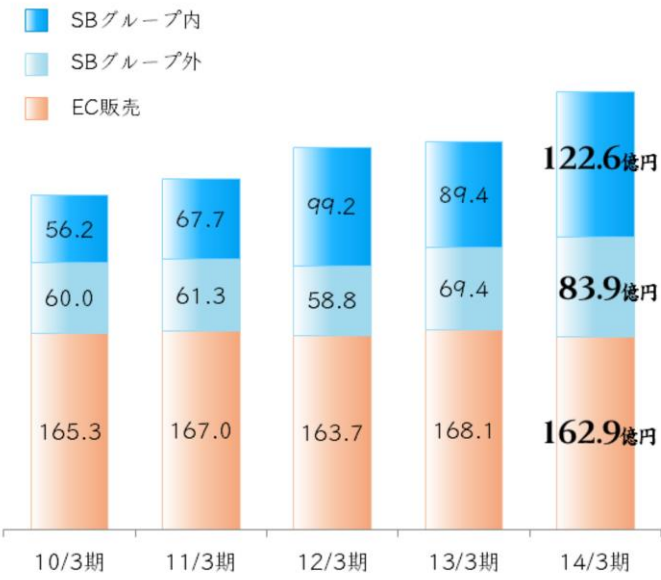
◇ イービジネスサービス事業

シマンテック事業の販売単価下落

前年比 △4.0 億円
 △2.1 %

セグメント別の売上高はイービジネスサービス事業がほぼ横ばいとなり、ソリューション事業は増収となった結果、ソリューション事業がセグメント別売上高構成の50%を上回りました。

グループ内・外 売上高の推移



◇SBグループ内

通信事業向けSIビジネスの収益拡大

前年比 +33.1 億円
+37.0 %

◇SBグループ外

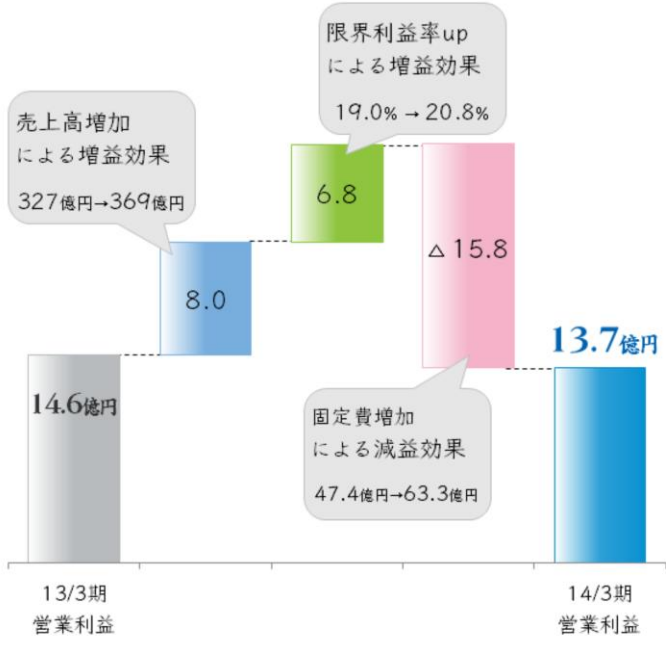
マイクロソフトソリューションの収益拡大

前年比 +14.5 億円
+21.0 %

エンジニアを中心とした社員採用と技術力強化がソフトバンクグループの通信事業関連の案件に結びつき、グループ向けの売上高が伸長しました。

そのノウハウをグループ外の顧客に展開することでグループ外の売上高も20%以上拡大しました。

2014年3月期 営業利益の前年対比



1. 増収、利益率upによる限界利益の増加

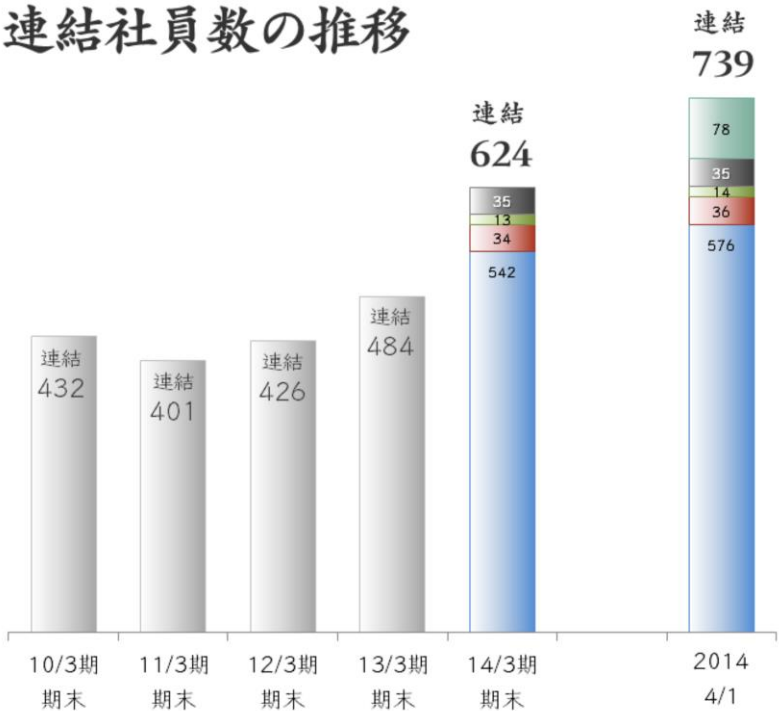
増収効果、限界利益率向上で、
約15億円の営業利益押し上げ

2. 採用、子会社増加等による固定費の増加

社員増強、子会社増加等、成長戦略推進で
約16億円の営業利益押し下げ

営業利益は2013年3月期の14.6億円から、売上増加で8億円、限界利益率の向上で6.8億円の増益効果がありましたが、固定費が増加したことで15.8億円のマイナスとなり、13.7億円となりました。

連結社員数の推移



サイバートラスト	78名
フロントワークス	35名
環	14名
M-SOLUTIONS	36名
ソフトバンク・テクノロジー	576名

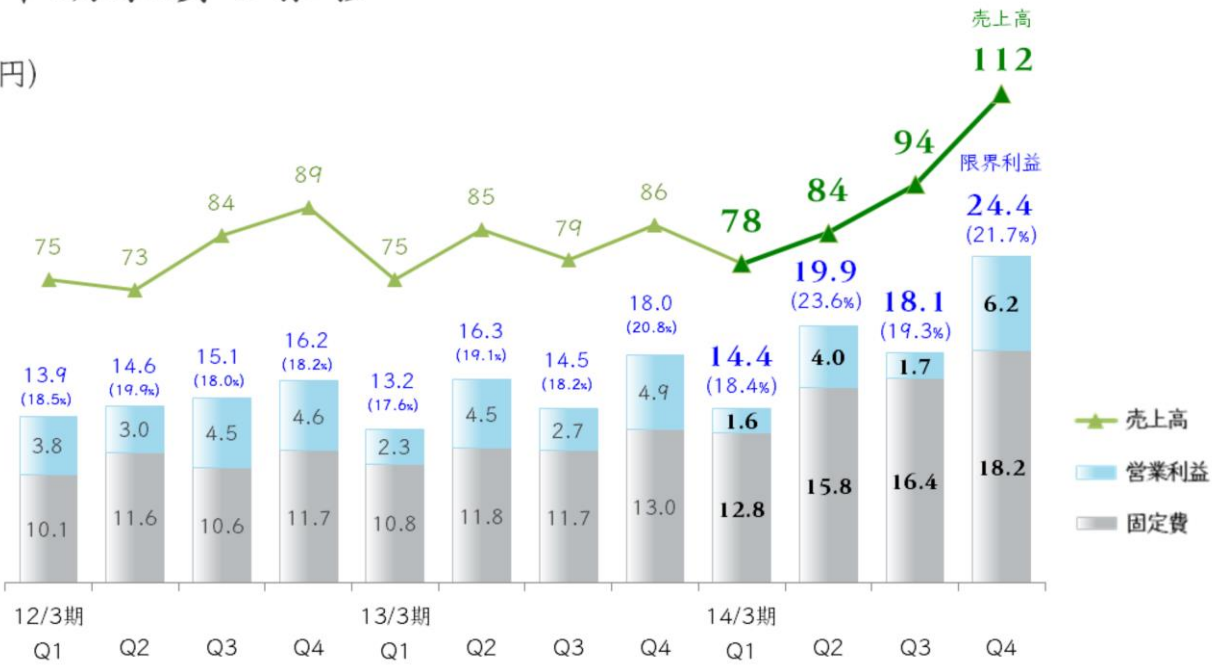
2014年4月1日 時点
連結社員数 739名

連結従業員数は連結子会社となったフロントワークスと環を加えて、2013年3月末の 484名から624名まで増加しました。

4月に子会社となったサイバートラストを含めた連結従業員数は739名となっています。

四半期業績の推移

(億円)

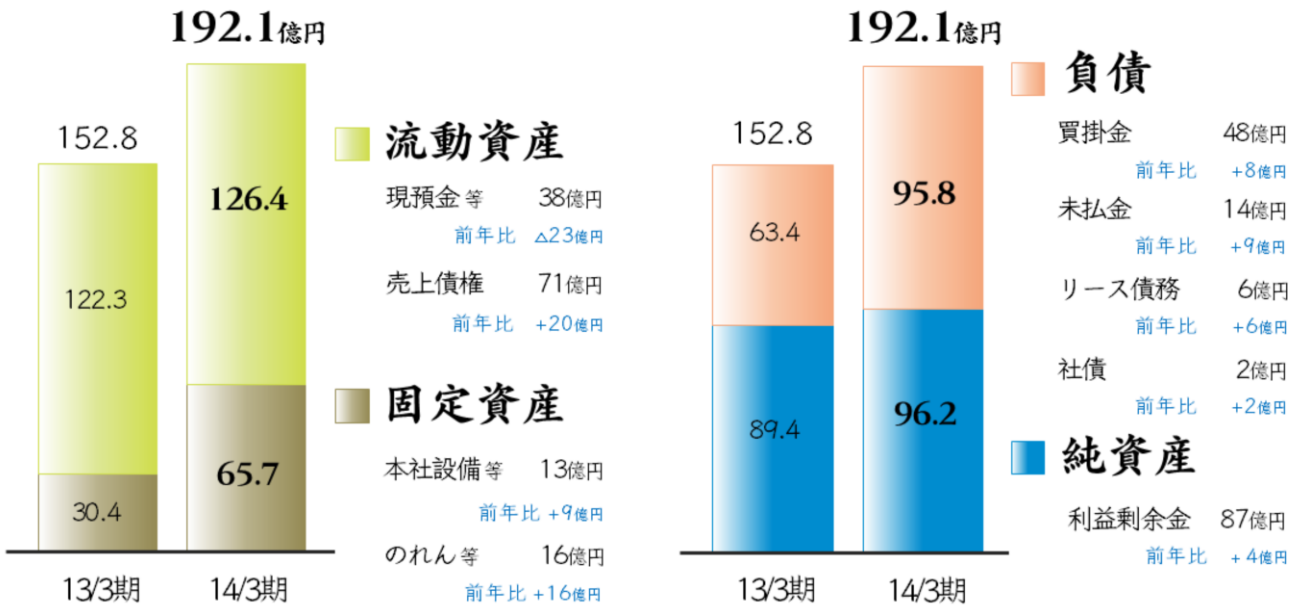


2014年3月期は四半期毎に売上高が増加しました。

サーバーの販売が大きく売上高を押し上げた2013年3月期の第3四半期、第4四半期の反動で、2014年3月期の第1四半期は売上高が減少して78億円となりましたが、2014年3月期の第3四半期 からエンジニアの採用に合わせて通信事業向けのSIビジネスやMS-Solが好調に推移しました。

その結果、2014年3月期の第4四半期 は112億円となりました。

2014年3月期 貸借対照表の前年対比



貸借対照表の前年対比については、記載の通りです。

2014年3月期 キャッシュフロー計算書の前年対比

	前年実績	当期実績	増減額
営業キャッシュフロー	14.6億円	2.0億円	△ 12.5億円
投資キャッシュフロー	2.0億円	△24.1億円	△ 26.2億円
財務キャッシュフロー	△2.2億円	△2.4億円	△ 0.2億円
現金及び現金同等物 期末残高	62.0億円	37.5億円	△ 24.5億円

キャッシュフロー計算書の前年対比については、記載の通りです。

事業概況

イービジネスサービス事業

EC-BPOビジネス



EC運営のアウトソーシング受託
- シマンテックストアビジネス
- 他

WEBマーケティングビジネス

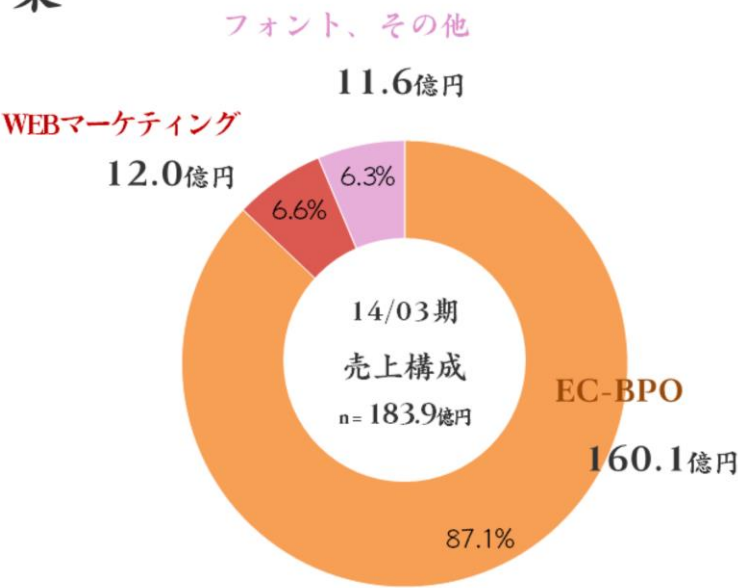


WEBアクセス解析・最適化
- Adobe Analytics
- Google Analytics Premium
- SIGNALコンサルティング

フォントビジネス、その他



フォントビジネス、その他
- LETSフォント
- Webフォントサービス
- ECサービス、他

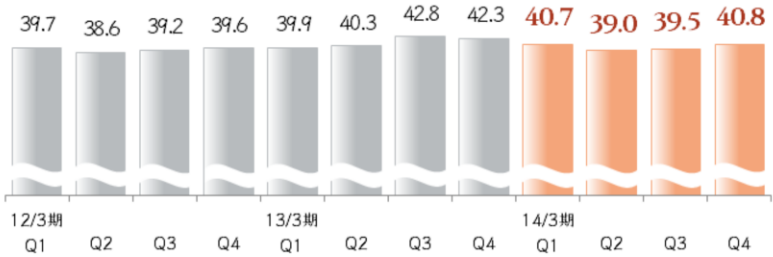


イービジネスサービス事業の主要ビジネスおよび、売上構成は記載の通りです。

イービジネスサービス 主要ビジネス概況

シマンテックストア

売上高推移 (億円)

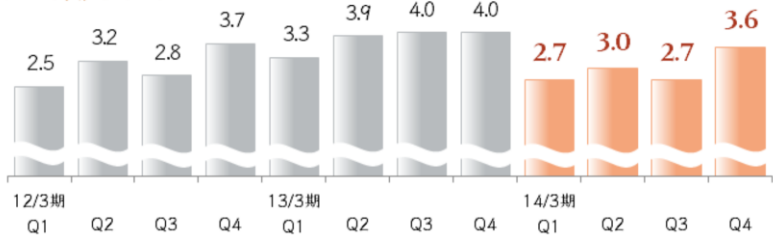


販売単価の下落により減収

売上高 前年比 $\Delta 5$ 億円
 $\Delta 3.1$ %

WEBマーケティング

売上高推移 (億円)



大口顧客解約により前年比減収

Q4に向けて業績回復基調

イービジネスサービス事業の大きな割合を占めるシマンテックEC-BPOは、2013年3月期並の売上高となりました。

Webマーケティングについては大手顧客解約の影響があったものの、第4四半期には売上高3.6億円まで回復しました。

WEBマーケティングサービスの進展

アドビ デジタルマーケティングアワード

3年連続

国内 No.1

グーグル社との連携強化

- Google Analytics Premium
- Google Cloud Platform



NEXT
×
Digital Marketing
Search and Reapply

17

Webマーケティングサービスの進展として、アドビ デジタルマーケティングアワード3年連続国内No1を受賞したことに加えて、グーグルアナリティクスプレミアムとコンサルティングサービスの提供を開始しました。

ソリューション事業

プラットフォームインテグレーションビジネス



ネットワーク、サーバ、ストレージ、セキュリティシステムの構築・運用

マイクロソフトソリューションビジネス



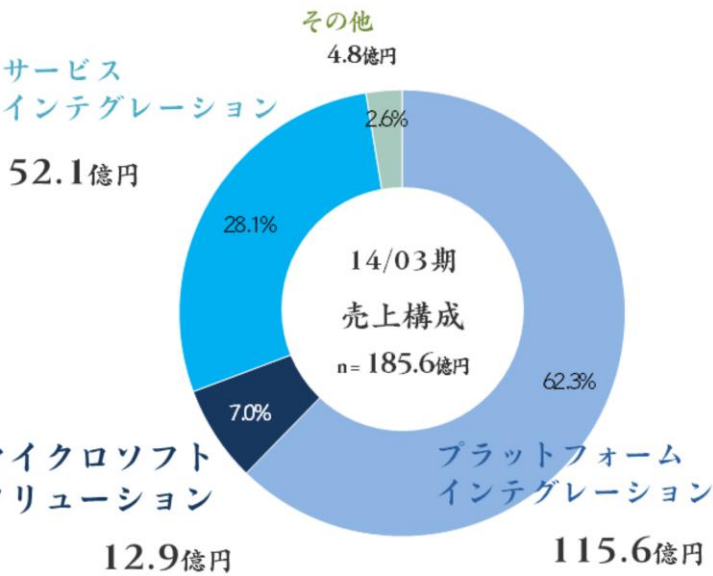
マイクロソフト関連サービスの提供

- Office 365 導入サービス
- Online Service Gate
- ADFS on Cloud

サービスインテグレーションビジネス



アプリケーションサービスの設計、開発および運用保守サービス



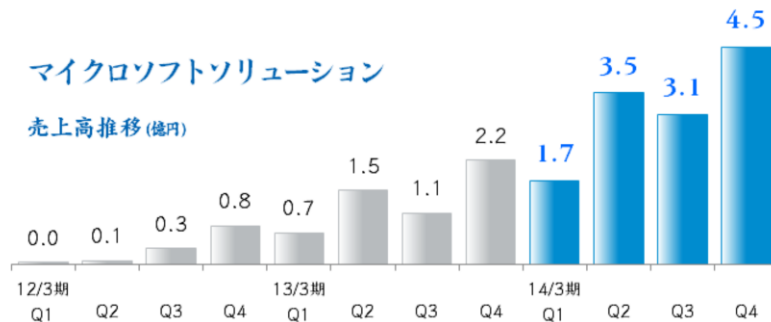
ソリューション事業の主要ビジネスおよび、売上構成は記載の通りです。

クラウドソリューション 主要ビジネス概況



SBグループ通信事業分野の
支援案件が拡大

売上高 前年比 + 18.5 億円
+ 55.0 %



マイクロソフトOffice 365
自社サービスOnline Service Gate
など、導入案件の積上げ

売上高 前年比 + 7.5 億円
+ 138.6 %

19

ソリューション事業は、2013年3月期と比べてSIビジネスの売上高が+55%、MS-Solの売上高が+138%となりました。

大手企業におけるオンプレミス型のシステムからWeb型のシステムへの移行需要が背景となり、MS-Solが伸長しました。

移行の第一段階はコミュニケーションインフラのメールが対象であり、メールサーバーの自社運用では必要なメールボックス容量に拡張できず、当社MS-Solの「Office365」の選択に繋がっています。第二段階では、Notesなどのオンプレミス型グループウェアを「Share Point Online」に移行したい、第三段階はバックオフィス系のシステムまでWebサービス化としたい、という流れとなります。

「Share Point Online」、「Microsoft Azure」への移行に関するご相談を多数頂いており、当社は引き続きMS-Solに注力してまいります。

マイクロソフトソリューションの進展

Microsoft Office 365 ビジネスの進展

導入実績 累計

約 100社 200,000

Microsoft Azure ソリューションの進展

- Online Service Gate
- ADFS on Cloud
- SharePoint on Cloud
- StorSimple on Cloud



20

MS-Solの進展として、「Office365」導入実績が100社、20万IDを超え、エンタープライズ企業向け導入実績で国内No.1となりました。

Big Data Solution

SBTの新たな事業基盤として

Big Data Solution
- Shared-Service -



4D Pocket



セキュリティ



NOC
Network Operation Center

McAfee



データマネジメント



ORACLE

E コマース

EC Stage®

FONTPLUS

データサイエンス

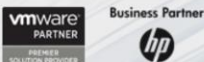
SIGNAL
Consulting Service



Adobe Analytics

Google Analytics Premium

プラットフォーム



Business Partner

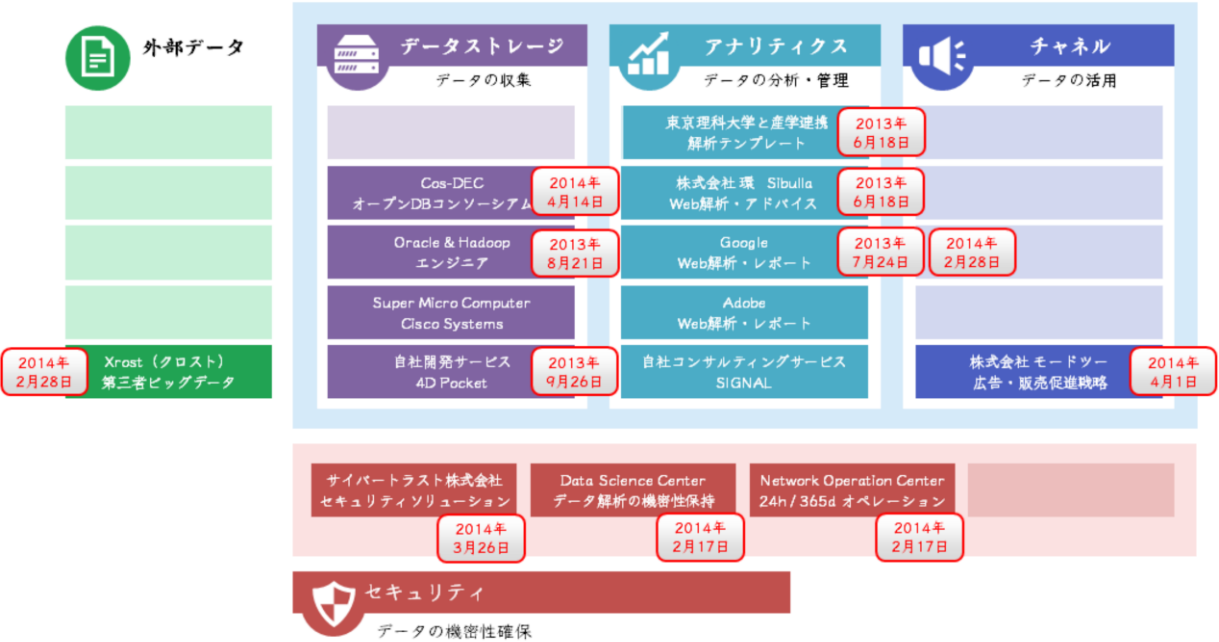


SUPERMICRO

当社では、今まで蓄積したプラットフォーム、データマネジメント、eコマース、セキュリティ、データサイエンスの技術とノウハウを組み合わせ、ビッグデータソリューションとしてシェアードサービスの提供を目指しています。

2013年10月にテラバイト級のデータをHadoopの技術で簡単に分析できる「4D Pocket」のサービス提供を開始しました。

Big Data Solution の進展



22

このエリアにおいてNo.1、Only,1となるため、データストレージの分野では、オラクルマスターのプラチナ、ゴールドを取得したエンジニアが、Hadoop技術を習得しました。オラクルとHadoop両方の技術をもったエンジニアが数多く在籍していることが当社の強みになっています。

アナリティクス分野においては、データサイエンティストとしてクオンツの有資格者や宇宙工学や数学者等を採用し、養成してきました。また、Adobe Analyticsに加えて、グーグル社のGoogle Analytics Premiumも使いこなせるエンジニアの養成も続けてきました。

例えるならば、「データストレージ」分野は厨房機器。「アナリティクス」分野は調理人あるいは調理器具のようなものです。お客様がどういう料理を食べたいのかアドバイスする、そういった「チャンネル」の分野では、広告代理店機能やWeb制作に強みがあるモードツー社と業務提携を行い、技術の会社にマーケティングの要素を取り入れました。

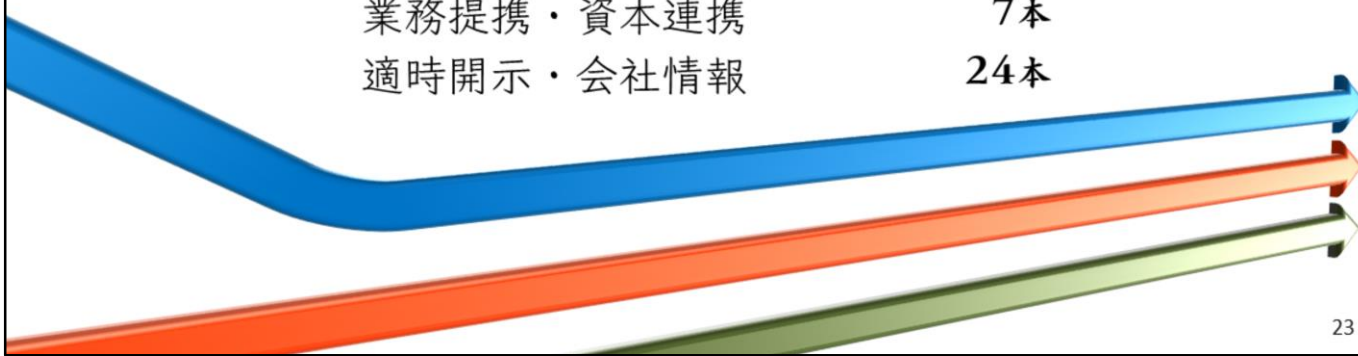
また、自社データのみならず、天気や温度、個人のデータなど「外部データ」も必要であり、Tポイントデータを活用したサービスであるXrostとの連携を開始しており、すでに導入事例もあります。「チャンネル」、「外部データ」の分野は今後も連携を増やしていく方針です。

「セキュリティ」分野は、いわゆる厨房の衛生に当たります。事業会社の顧客データのうち、個人情報をマスクした状態で副次的に扱うためには、セキュリティの分野も重要と認識しており、2015年3月期となりましたが、サイバートラスト社の子会社化を行いました。

ニュースリリース FY2013

104本

新サービス提供開始	29本
導入事例	30本
アワード受賞	4本
セミナー開催・協賛	10本
業務提携・資本連携	7本
適時開示・会社情報	24本



23

株主の皆さま、投資家の皆さまに、当社の取り組みを積極的に発信してまいりました。

最先端のICT技術への取り組み

2013/04/10	スマートフォンアプリ Mobile Perfect SPで MCPC Award2013ネオトレンド賞を受賞
2013/08/08	VMwareパートナープログラムで「プレミアムパートナー」を取得
2013/08/21	Oracle RACの領域で Oracle Certification Awardを受賞
2013/10/30	次世代セキュリティインテリジェンスMcAfee SIEMの提供開始
2014/03/17	McAfee SIEM 運用サービスの提供開始
2014/03/26	VMware Virtual SANによるVDIソリューションで、国内初の導入実績



24

最先端のICT技術への取り組みに関する主要なニュースリリースは記載の通りです。

ビッグデータ・データサイエンスビジネスの進展

2013/06/18	東京理科大学と産学連携 ビッグデータを活用した共同実験開始
2013/07/24	Google アナリティクス プレミアムの提供開始
2013/09/26	ビッグデータプラットフォームサービス 『4D Pocket』 の提供開始
2013/10/28	国内初 Adobe Marketing Cloud フルラインナップの提供開始
2014/02/07	初級ウェブ解析士認定講座の受講者 6,000名突破
2014/02/28	Google Cloud Platform サービスパートナー契約を締結

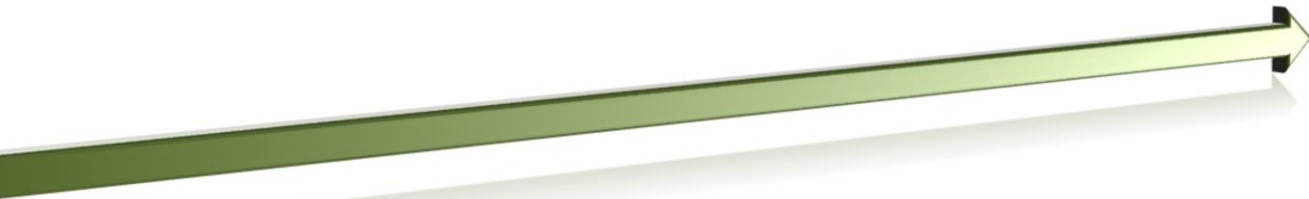


25

ビッグデータ・データサイエンスビジネスの進展に関する主要なニュースリリースは記載の通りです。

成長戦略の推進

2013/06/11	フォントワークス株式会社の子会社化
2013/06/18	株式会社環の子会社化
2013/12/03	福岡開発センター（ニアショア開発センター）の開設
2014/02/17	新宿イーストサイドスクエアに本社移転
2014/03/20	2014年度採用計画 今年度も100名の採用を継続
2014/03/26	サイバートラスト株式会社の子会社化



26

成長戦略の推進として、積極的なM&Aを行ったとともに、2013年12月にソフトウェアのニアショア開発拠点として100名規模の福岡開発センターを開設しました。
2015年3月期はこの拠点を有効活用してまいります。

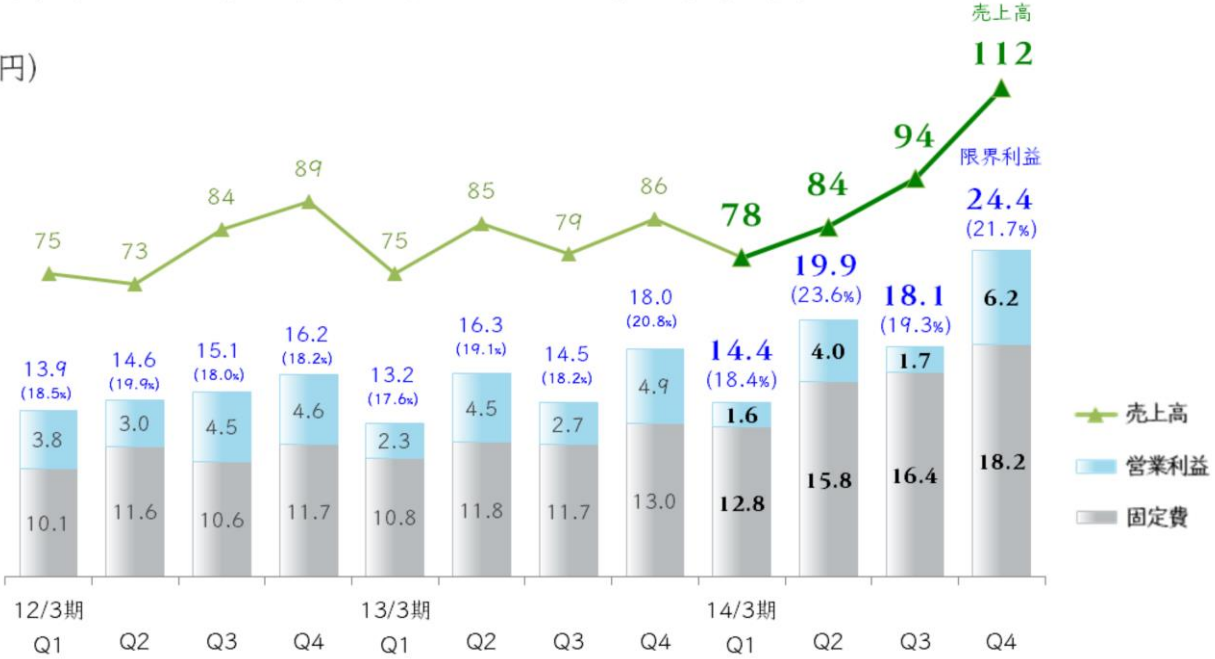
また、積極採用やM&Aによる子会社増加など社員数が増加する中で、当社グループ社員の力を集積し、一丸となって事業推進するために、
新宿エリアにあるワンフロア1,800坪のビルに本社を移転しました。

営業、技術、管理、子会社の社員を一望できる壁のない執務エリアを構築し、円滑かつ効率的な業務遂行を実現することができました。

通期業績予想

業績予想の参考指標① 四半期業績の状況

(億円)

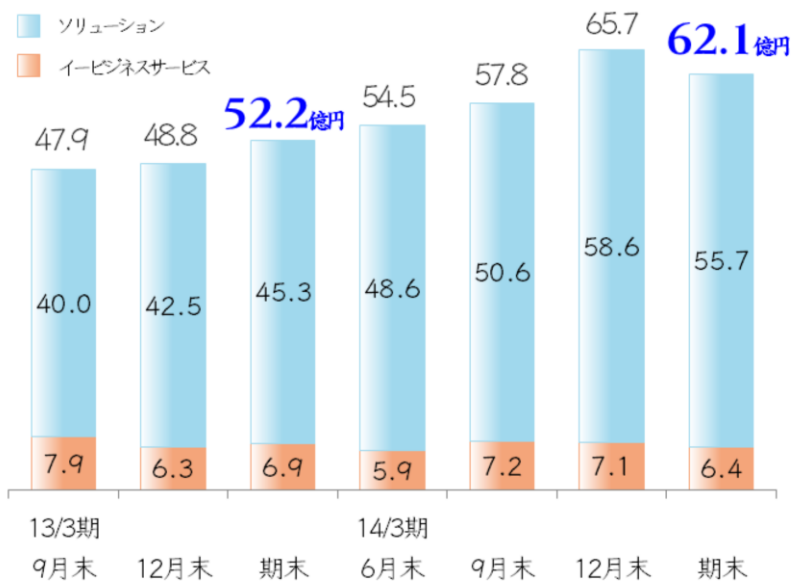


2014年3月期は毎四半期ごとに売上を伸ばすことができ、第4四半期は売上高100億円を超えました。

四半期の売上高が100億円を超える規模の会社に成長した実感があり、従業員の自信にも繋がっています。

業績予想の参考指標② 受注残高の状況

※ 当社単体の受注残高推移



受注残高は62億円
前年同期に比べ、約10億円増加

SIビジネス、マイクロソフト
ソリューション関連の受注が増加

受注残高の状況は記載の通りでございます。

2015年3月期の業績予想

(百万円)	前年実績	2015年3月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	36,951	40,000	+ 3,048	+ 8.3%
営業利益	1,370	1,700	+ 329	+ 24.1%
経常利益	1,363	1,700	+ 336	+ 24.7%
当期純利益	636	1,000	+ 363	+ 57.2%

30

2015年3月期は、売上高400億円、営業利益17億円、経常利益17億円、当期純利益は10億円を目指してまいります。

情報革命で人々を幸せに

- 技術の力で、未来をつくる -