

経営方針説明

代表取締役社長 CEO 阿多 親市

2015年6月17日
第27期定時株主総会資料より抜粋

1

これより事業報告の内容をさらに具体的に、経営方針説明という形でご説明いたします。



大きく成長する

2012年より代表取締役社長に就任して依頼、ソフトバンク・テクノロジーを大きく成長させることを掲げ、事業拡大を目指して経営の舵取りを進めてまいりました。

対処すべき課題

- ソフトバンクグループ各社との連携
- 注力事業の拡大
- 新たな事業基盤の立ち上げ
- 強固な収益基盤の確立

3

ソフトバンク・テクノロジーグループでは、下記の4点を対処すべき課題としています。

- a. ソフトバンクグループ各社との連携
- b. 注力事業の拡大
- c. 新たな事業基盤の立ち上げ
- d. 強固な収益基盤の確立

これらの対処すべき課題にどのように対応するのかを踏まえて、第28期の事業戦略をご説明いたします。

対処すべき課題

- ソフトバンクグループ各社との連携
- 注力事業の拡大
- 新たな事業基盤の立ち上げ
- 強固な収益基盤の確立

最初に、「ソフトバンクグループ各社との連携」についてご説明いたします。

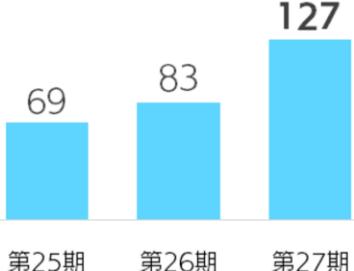
ソフトバンクグループ各社との連携

SBグループ内 売上高

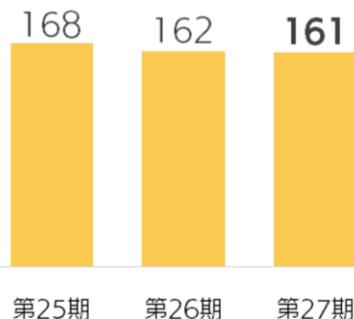
(億円)



SBグループ外 売上高



EC売上高(個人)



■ SBグループ向けの機器販売が減少

前期比 $\Delta 12$ 億円 ($\Delta 10.5\%$)

■ SBグループとの共同提案が増加

前期比 $+43$ 億円 ($+51.7\%$)

5

私たちソフトバンク・テクノロジーは当社の強みであるエンジニアリソースをもとに、海外の最先端で安価なサーバーや通信機器類をソフトバンクグループに向けて販売し、業務の支援を行ってまいりました。

しかし、ソフトバンク・テクノロジーが軸足を置く情報サービス産業を取り巻く環境は、海外や国内におけるIT機器の汎用化、クラウドコンピューティングの急速な普及、中長期的な円安傾向の要因など、大きく変化しております。これにより、IT機器の導入後の付加価値提供や、クラウド上でのシステム開発やIT基盤構築など、より高度な技術力を要したエンジニアの対応が求められるようになりました。

このような中、ソフトバンクグループ向けの機器販売は20億円を超える減少となりました。一方で、当社の強みであるIT基盤の構築やシステム開発、クラウドサービスやクラウド移行ソリューションが増加した結果、「SBグループ内 売上高」は前期比 $\Delta 12$ 億円 ($\Delta 10.5\%$) となり、「SBグループ外 売上高」は前年比 $+43$ 億円 ($+51.7\%$) となりました。

これは、注力事業の一つであるマイクロソフトソリューション事業における製品販売や構築の売上が増化したことに加え、大手企業や官公庁にむけたソフトバンクグループとの共同提案数が増加した事が大きく影響しています。

シナジーの進展

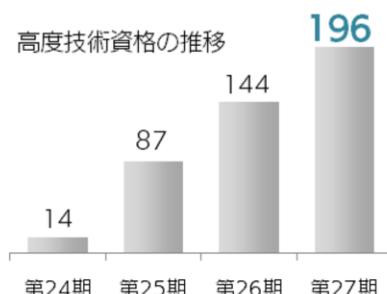
「SBグループの事業支援」から「SBTサービス展開パートナー」へ

SB新規事業での協業



先端テクノロジー分野で
SBグループ各社と連携

先端ICT技術の修得



通信・流通事業の支援で
先端技術を経験、ノウハウ蓄積

販路の拡大



注力事業を軸に
協業して案件獲得

ソフトバンク・テクノロジーは、ソフトバンクグループと「SBTサービス展開パートナー」としての関係性を強化し、3つ側面から優位性の確立に努めることで、事業拡大のスピードを加速させてまいります。

① ソフトバンクグループは、様々な新規ビジネスを立ち上げています。当社グループは、ソフトバンクグループの新規ビジネスをICT技術面で支援し、新たなビジネスにチャレンジしてまいります。例えば、ロボットのアプリケーション開発事業においては、他社に先駆けて、子会社のエムソリューションズが「Pepper」を利用した受付システムを開発し、実証実験を行っております。

② 当社は、ソフトバンクグループの業務支援の提供を通じて、最先端のICT技術を実践し、その経験とノウハウを強みに、事業を展開してまいりました。ここで培った技術力の見える化のために、高度技術資格の取得にも積極的にチャレンジしました。「SBグループ外売上高」の伸長は、エンジニアリソースと技術力の強化を推進してきた一つの成果と言えます。

ソフトバンクグループへの業務支援を継続することで、先端ICT技術を蓄積し、技術力の強化に継続して取り組んでまいります。

③ M&Aによって新たな子会社となったミラクル・リナックス、サイバートラストをはじめとした当社グループが保有する要素技術と、当社のシステム開発やIT基盤構築などの経験やノウハウを組み合わせた独自サービスを、ソフトバンクグループと連携して販売してまいりました。

公共事業やマイクロソフトソリューション事業の分野を中心に、ソフトバンクグループとの協業を強化することで販路を拡大してまいります。

対処すべき課題

- ソフトバンクグループ各社との連携
- **注力事業の拡大**
- 新たな事業基盤の立ち上げ
- 強固な収益基盤の確立

次に、「注力事業の拡大」についてご説明いたします。

事業構造の転換

機器販売から、サービス販売へ

～ FY2012

FY2013

FY2014

FY2015～

IT機器販売



開発・構築



サービス開発・提供

-

-



注力3事業でサービス開発を本格化

8

ソフトバンク・テクノロジーでは、IT機器販売は今後も減少すると見込んでおり、従来のIT機器の販売を中心とした事業構造から、情報システムの開発やIT基盤の構築、独自サービスの提供を中心としたビジネスモデルに、事業構造の転換を進めてまいりました。

現在は事業構造の転換期となりますが、当社が注力している「セキュリティ」「クラウド」「ビッグデータ」の3つの分野において、それぞれ「セキュリティソリューション」事業、「マイクロソフトソリューション」事業、「データアナリティクス」事業を展開し、独自サービスの開発・販売に注力してまいります。

セキュリティソリューション



実績

標的型攻撃、情報漏えい対策サービスを強化

今後の方針

1 サービス提供から、包括的なソリューション提供へ



脆弱性調査レポート



業界初、AD診断

注力分野であるセキュリティビジネスの「セキュリティソリューション」では、標的型攻撃や情報漏えい対策のニーズに応えるサービス開発を強化してきました。

例えば、人事や広報など、メールアドレスを対外的に公表している部門は、標的型攻撃の対象として狙われやすい傾向があります。これに対して、既存のセキュリティ対策ではカバーしきれない攻撃を、仮想的な空間でチェック・隔離して安全性を高める業界最先端の“サンドボックス”技術を利用した「標的型メール対策サービス」を開発しました。

セキュリティ専門家を積極的に確保し、顧客ニーズを満たすセキュリティサービスの開発に向けて投資を継続してまいります。

データアナリティクス



実績

セキュリティ、マーケティングの分析サービスを開発

今後の方針

自社サービスの拡販と、SBTの認知度向上



4DP LogSearch

社内ログの可視化サービス



AdMetrics

広告最適化サービス

みやすい解析

公共向けWeb解析サービス

10

注力分野であるビッグデータビジネスの「データアナリティクス」についてご説明いたします。

この2年間で、多くのデータサイエンティストを採用してきました。各業界で活躍するデータサイエンティストの専門性を活かして、顧客企業内で蓄積されるデータの利用目的に応じて、セキュリティ面、広告効果測定面などのデータ解析サービスやコンサルティングサービスを開発し、提供してまいりました。

今後は、サービスの認知度を向上させること、そして、サービスの拡販を強化してまいります。

マイクロソフトソリューション

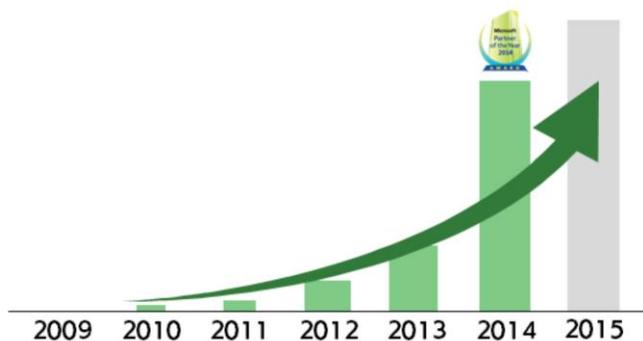


実績

エンタープライズ「Office 365」導入実績 **No.1**

今後の方針

No.1の実績・ノウハウをもって事業を拡大



(※1)クラウド導入実績は、Office 365、Online Service Gate (OSG)、ADFS on Cloud (AoC)、Sitecore on Cloudの導入実績総数です。
(※2)自社サービスのユーザー数は、OSGとAoCの合計ユーザー数です。



11

注力分野であるクラウドビジネスの「マイクロソフトソリューション」についてご説明いたします。

マイクロソフトソリューションでは、2年連続してエンタープライズ向け「Office 365」導入No.1の実績を残すことが出来ました。

今後も導入実績No.1の経験とノウハウを活かし、販路を広げると共に、独自サービスの提供により付加価値を高めることで、優位性を維持してまいります。

事業シナジーの創出

独自サービスの個別展開

組み合わせることで優位性を確立



12

さらに、3つの注力分野において、それぞれ提供している独自サービスや技術力、経験やノウハウを組み合わせることで、ソフトバンク・テクノロジーの市場優位性を高めてまいります。

また、さらに優位性を高めて維持していくため、新たな事業確立を目指した活動も推進してまいります。

対処すべき課題

- ソフトバンクグループ各社との連携
- 注力事業の拡大
- **新たな事業基盤の立ち上げ**
- 強固な収益基盤の確立

13

次に、「新たな事業基盤の立ち上げ」についてご説明いたします。

新たな事業基盤の立ち上げ（公共ビジネス）



実績

- ヤフーと協業
- HP案件に注力
- 年間40件程の案件を実施

今後の方針

- SBT主体で案件を獲得
- HP案件で基盤を拡大
- 3つの注力事業を展開



14

はじめに、新たな事業基盤を確立するための取り組みとして、「公共ビジネス」をご説明いたします。

ヤフーを始めとしたソフトバンクグループとの協業が進展し、公共ビジネスが事業基盤として育ってまいりました。年間40件程の案件を経験したことで、公共ビジネスのノウハウも蓄積することができました。

今後は、ソフトバンク・テクノロジー単独でも、積極的に案件の獲得を進めながら、より多くの自治体等の案件に対応できる状態を目指してまいります。加えて、公共向けのウェブサイトの構築案件に留まらず、ウェブサイトを支えるインフラ面のソリューションの提供など、公共ビジネスの対応範囲を拡張してまいります。

新たな事業基盤の立ち上げ (IoT)



実績

- 次世代自動車のサービス開発
- 受付ロボット実証実験
- セキュアドローン協議会設立

今後の方針

- 安全なデータ連携や付加価値を創出する「プラットフォームサービス」開発



15

次に、もう一つの取り組みとして、「IoT (Internet of Things =モノのインターネット) ビジネス」の進展についてご説明いたします

次世代自動車分野においては、子会社のミラクル・リナックスとサイバートラストが、自動運転に求められるLinuxソリューションや、運転時の認証や運転データをすばやく安全にクラウドに送る仕組みに関する実証実験を行っています。

ロボット分野においては、子会社のエムソリューションズが、ロボットアプリケーションの開発に取り組み、当社受付に設置している「Pepper」を使用した受付ロボットの实証実験を進めております。

ICT農業の分野においては、子会社のサイバートラストが、ドローン(無人航空機)の安全なシステム操作環境とセキュアなクラウド環境構築に向けて、間企業6社でセキュアドローン協議会を設立しました。日本における農業向けソリューションとして事業展開をすすめております。

新たな事業基盤の立ち上げ (IoT)



クラウドにビッグデータとして蓄積



16

IoT時代においては、車載端末やロボット、ドローンが収集したデータがクラウド環境に集約され、ビッグデータとして蓄積されていきます。

ソフトバンク・テクノロジーでは、当社グループのIoTサービス事業の発展を支援するとともに、クラウドに蓄積されたビッグデータを解析するなど、蓄積したデータに付加価値を創出してお客様に提供することで、新たな事業基盤の確立を目指しております。

対処すべき課題

- ソフトバンクグループ各社との連携
- 注力事業の拡大
- 新たな事業基盤の立ち上げ
- **強固な収益基盤の確立**

次に、「強固な収益基盤の確立」についてご説明いたします。

強固な収益基盤の確立

大型不採算案件の防止



連結経営基盤の確立



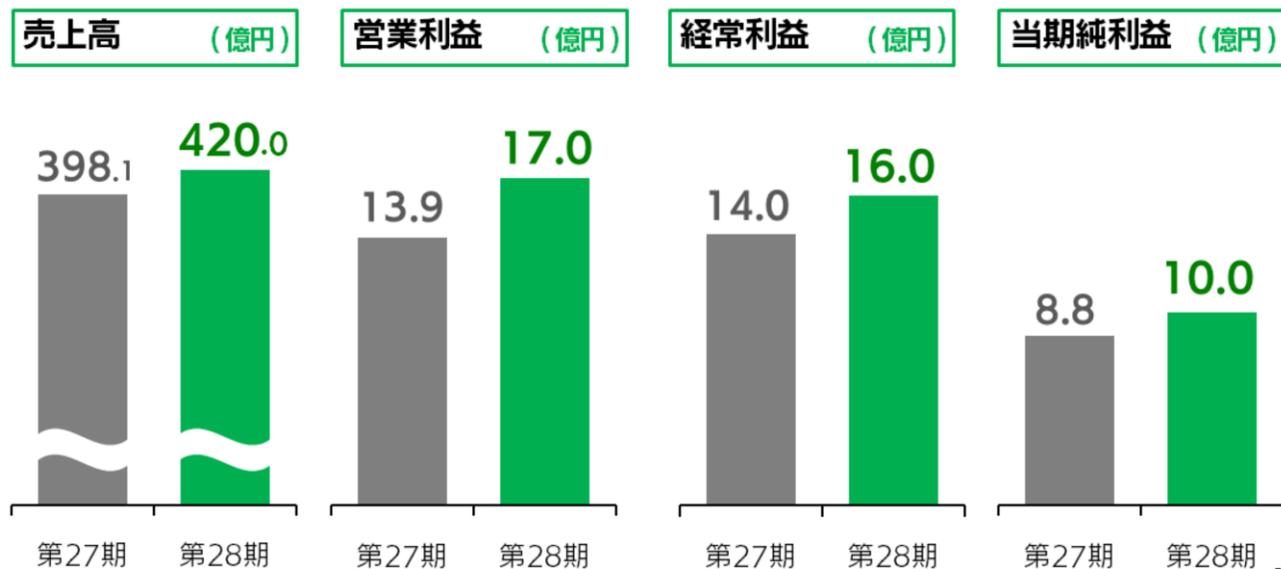
18

ソフトバンク・テクノロジーグループは、「大きく成長する」という成長戦略を掲げ、まずは体の部分を大きくしてまいりました。

その中で、大きな案件にも積極的にチャレンジしました。前期においては、このようなチャレンジの中で大型不採算案件が発生してしまったことを受け、プロジェクトの監査や品質管理を推進する専門チームを設置するなど、複数の防止策を講じました。当期においては、これらの防止策を確実に運用することで、大型の不採算案件を必ず防止してまいります。

また、当期においては、管理部門の効率化を推進してまいります。各グループ会社の販売管理プロセスの見直しや、人事や総務などの重複機能についてはシェアードサービス化を図って積極的に活用するなど、連結経営基盤を確立してまいります。

業績予想



19

第28期の業績予想は下記のとおりです。

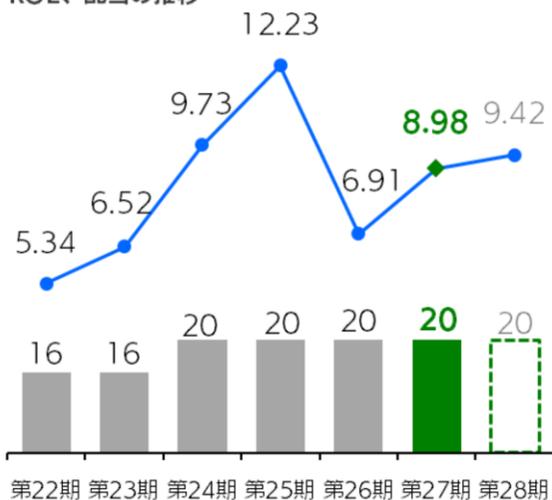
売上高： 420億円
営業利益： 17億円
経常利益： 16億円
当期純利益： 10億円

ソフトバンクグループ各社との連携、注力事業の拡大、新たな事業基盤の立ち上げ、強固な収益基盤の確立、これらの対処すべき課題への対応を推進することで、第28期の業績目標を必ず達成してまいりたいと考えております。

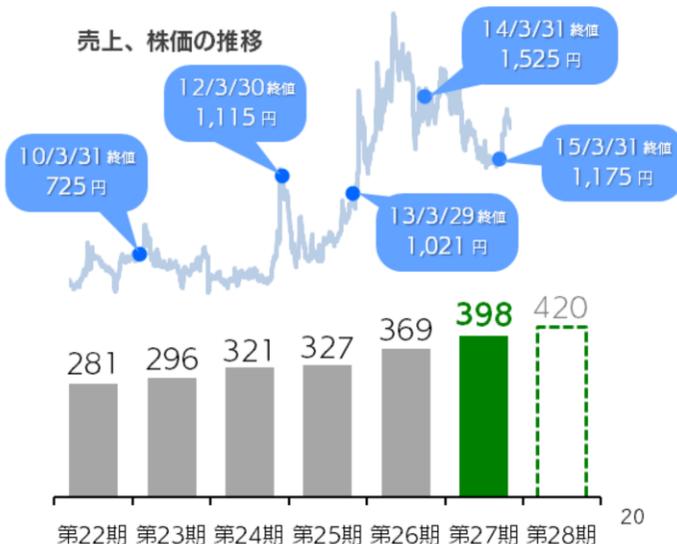
配当政策

安定配当を継続、事業成長による企業価値向上により還元

ROE、配当の推移

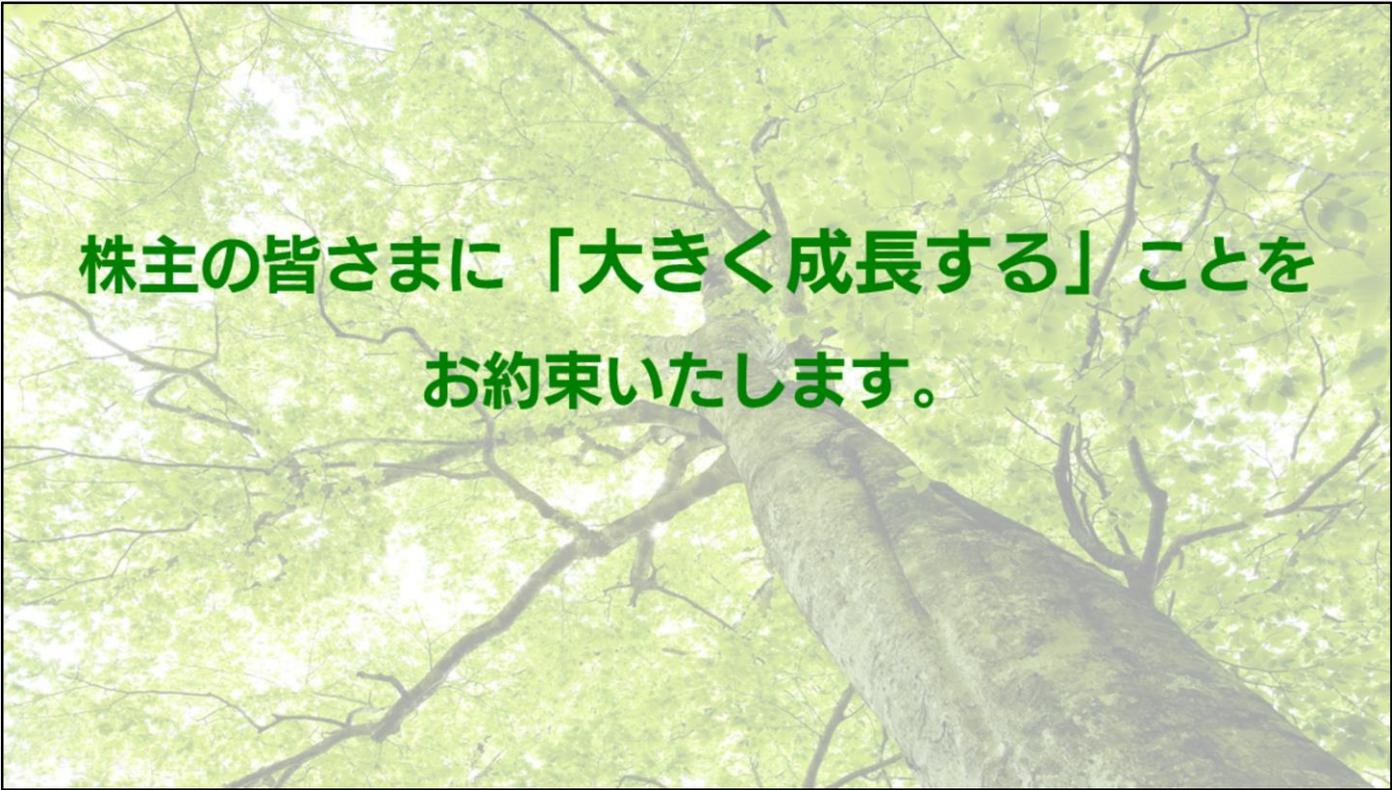


売上、株価の推移



株主への利益還元については、当社の重要な経営課題として認識しています。

当社は大きな成長を遂げることを第一の目標として掲げており、株主の皆さまには、中長期的な企業価値・株式価値の向上と、安定的な配当によって、利益を還元させていただきたい方針です。



**株主の皆さまに「大きく成長する」ことを
お約束いたします。**

情報革命で人々を幸せに
～技術の力で、未来をつくる～

当社はこの経営理念実現のために、グループ社員一丸となって
より大きく会社を成長させるよう事業活動に邁進します。

引き続き、どうぞよろしくお願い致します。



情報革命で人々を幸せに
～ 技術の力で、未来をつくる～

ソフトバンク・テクノロジーグループ



ソフトバンク・テクノロジー



エムソリューションズ



FONTWORKS

フォントワークス



ミラクル



cybertrust

サイバートラスト



MIRACLE

ミラクル・リナックス



mode 2

モードツー

以上で、ご説明を終わらせていただきます。