

2015年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

SoftBank  
Technology

2014年10月29日

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

本日は、当社2015年3月期 第2四半期決算説明会にお越しいただき、  
誠にありがとうございます。

## 資料留意事項

- 当第1四半期連結会計期間より、従来の事業セグメント『イービジネスサービス事業』と『ソリューション事業』を集約し、単一セグメント『ICTサービス事業』としましたため、参考指標として「デジタルマーケティング」「プラットフォームソリューション」「システムインテグレーション」の事業区分を設けております。本資料8ページに記載の当期以前の事業区分別売上高の金額は、現在の事業区分に合わせて組み替えております。
- 10, 11, 12, 34, 35ページに記載の限界利益、及び固定費については、「ECサービス」の費用計上方法の一部見直しを行ったことにより、金額に変更が生じております。現在の計上方法に則して当期以前の限界利益、及び固定費の金額を組み替えております。
- 本資料に記載した各種グラフ内に表示している数値については、その端数処理の関係から、各種グラフ内の数値と決算短信に記載した数値に乖離が出ている場合があります。

## 免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、及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、様々なリスク及び不確実性が内在しています。実際の業績等は経営環境の変化等、様々な要因により、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料は当社グループの業績や事業進捗等に関する情報提供を目的としており、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、サービス名等は、当社、当社グループ会社、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

3

当社の業績の概況についてご説明いたします。

- 連結売上高は196.7億円(前年同期比+20.8%)となり、  
上半期売上高として過去最高値を更新。
- シマンテックストアビジネスの退潮傾向は継続するも、  
注力事業と位置付けた「データ解析」「セキュリティ」「マイクロソフト」  
各事業が着実に成長し、增收増益に貢献。
- 自社コンテンツ・サービスを開拓する子会社が利益率向上を牽引。  
当第2四半期(7-9月)の連結限界利益率は28.8%(前年同期比+4.0Pcts)を達成。
- 社員増やオフィス拡張、子会社の増加等により固定費負担が増えたものの、  
增收 / 利益率改善で吸収。営業利益は5.7億円。(前年同期比+0.4%)

4

2015年3月期 上半期の業績ハイライトはスライドに掲載のとおり、  
4点ございました。

上半期売上高としては過去最高値を更新することができました。

また、オリジナル技術やコンテンツを持つ子会社の貢献によって、  
限界利益率が向上しました。

詳細は、後ほどご説明させていただきます。

# 2015年3月期 上半期業績 サマリー (前年対比)

SoftBank  
Technology

(百万円)	前年同期 2013年4～9月	当期実績 2014年4～9月	増減額	増減率
売上高	16,286	<b>19,678</b>	3,391	+ 20.8%
営業利益	570	<b>572</b>	2	+ 0.4%
経常利益	584	<b>541</b>	△ 42	△ 7.3%
四半期純利益	324	<b>330</b>	5	+ 1.8%

5

前年同期との比較は、記載のとおりです。

# 2015年3月期 上半期業績 サマリー (業績予想比)

SoftBank  
Technology

(百万円)	業績予想 2014年4月24日公表	当期実績 2014年4～9月	増減額	増減率
売上高	18,500	19,678	1,178	+ 6.4%
営業利益	650	572	△ 77	△ 11.9%
経常利益	650	541	△ 108	△ 16.7%
四半期純利益	400	330	△ 69	△ 17.4%

6

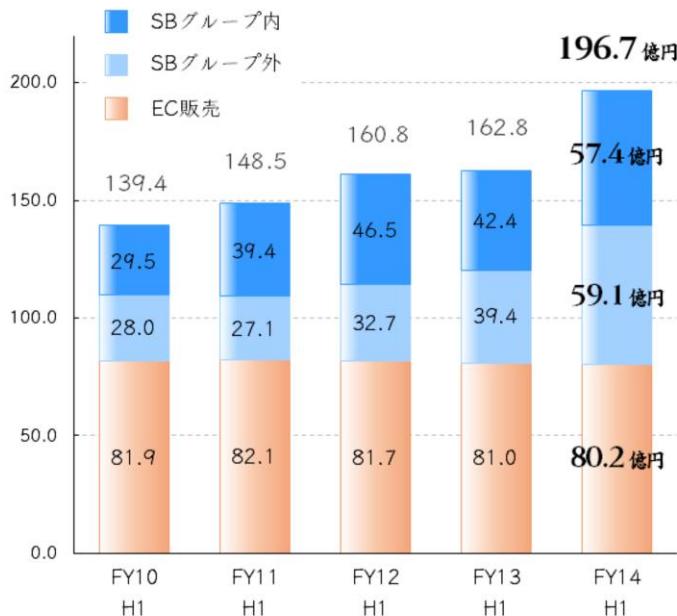
業績予想との比較は、記載のとおりです。

期首に発表させて頂いた売上目標は達成することができましたが、利益目標は達成することができませんでした。

後ほど、営業利益の前年対比ブリッジグラフを用いて、ご説明させていただきます。

## 【顧客別】 連結売上高の推移（億円）

SoftBank  
Technology



### SBグループ内 売上高

前年同期比 +15.0億円 (+35.4%)

### SBグループ外 売上高

前年同期比 +19.6億円 (+49.9%)

### EC販売 売上高

前年同期比 △0.7 億円 (△1.0%)

7

顧客別の連結売上高の推移についてご説明いたします。

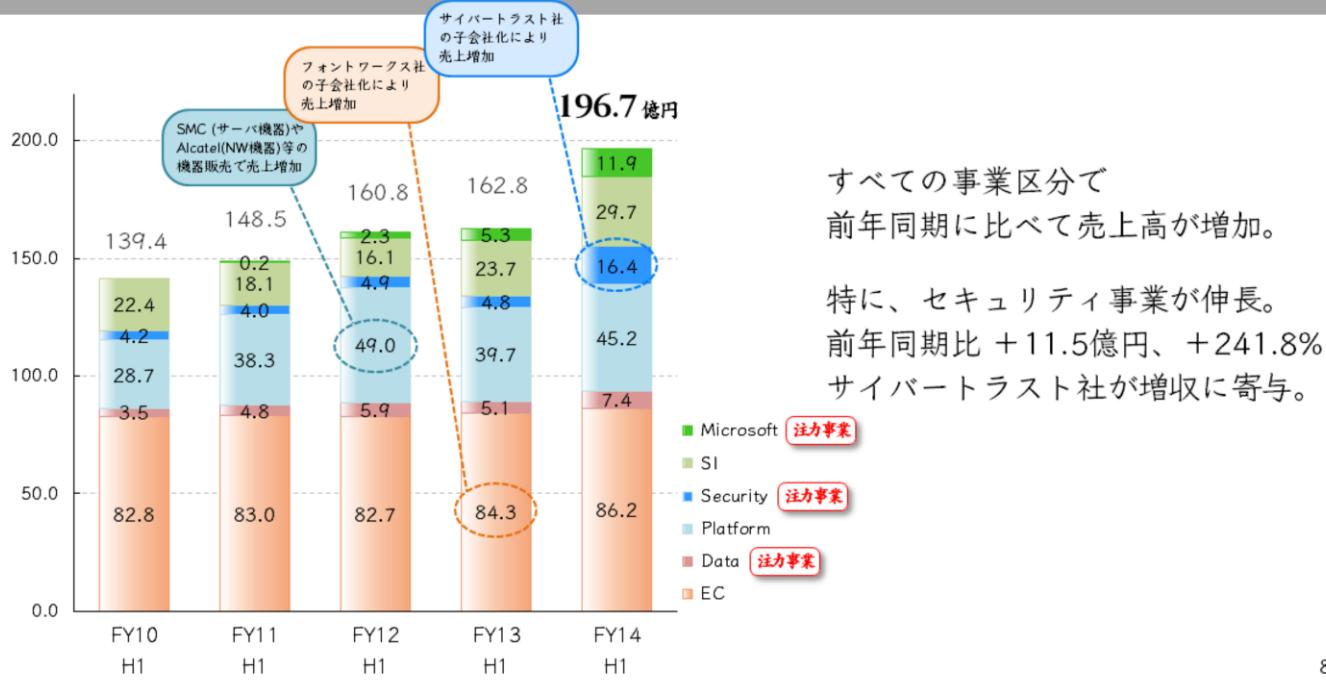
個人向けのEC販売ビジネスについては、「ノートンアンチウィルス」等、シマンテック製品のオンライン販売となります。売上高は過去5年間80億円前後で推移しております。

ソフトバンクグループ外の法人顧客向けビジネスについては、システムインテグレーションやマイクロソフトソリューション等が順調に推移した結果、売上高は59億円となり、前年同期と比較して約50%増加しました。売上高構成比率も徐々に高まってきています。

ソフトバンクグループ会社向けのビジネスについては、主にシステムインテグレーションが好調に推移した結果、売上高は57億円となり、前年同期と比較して約35%増加しました。

# 【事業別】 連結売上高の推移 ( 億円 )

SoftBank  
Technology



8

事業別の売上高推移についてご説明いたします。

各期にそれぞれコメントがございますが、総合的に見ますと、  
デジタルマーケティングは、ほぼフラットに推移しています。

プラットフォームソリューションは、  
機器販売の影響で売上高が上下する傾向があります。

システムインテグレーションは、右肩上がりに伸ばしてきました。

# 【事業別】 連結売上高の前年対比（百万円）

SoftBank  
Technology



続きまして、事業領域ごとに既存事業と注力事業を分けてご説明いたします。

## □ デジタルマーケティング

既存事業（ECサービス）では、シマンテックストアビジェネスの退潮傾向により単体売上高は前年同期比で微減となりましたが、子会社フォントワークスの貢献により連結売上高は86億円、前年同期と比較して2%増加しました。

注力事業（データアナリティクス）では、当社単体の事業成長に加え、子会社環の貢献により連結売上高は7億円、前年同期と比較して47%増加しました。

## □ プラットフォームソリューション

既存事業（プラットフォームソリューション）では、当社単体の事業が堅調に推移したほか、子会社となったミラクル・リナックスの貢献により連結売上高は45億円、前年同期と比較して13%増加しました。

注力事業（セキュリティソリューション）では、単体売上高が前年同期と比較して63%増加したことにより、子会社となったサイバートラストの貢献もあり連結売上高は16億円、前年同期と比較して約3.5倍となました。

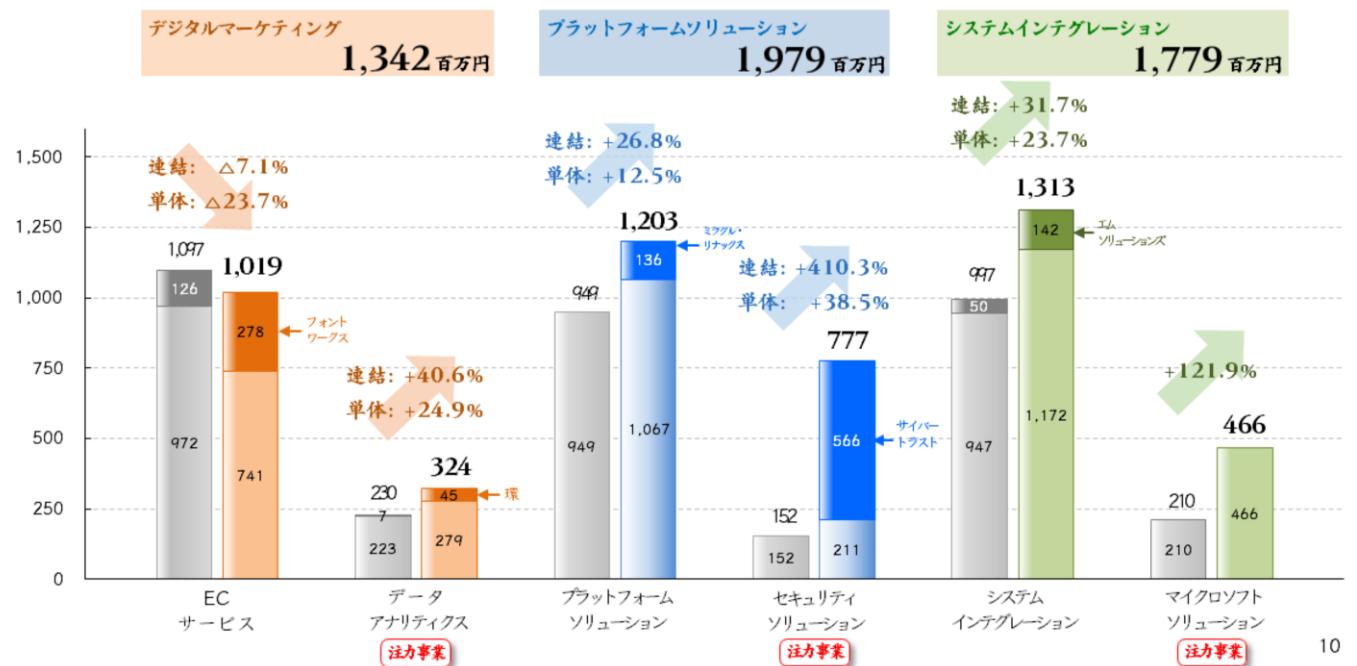
## □ システムインテグレーション

既存事業（システムインテグレーション）では、ソフトバンクグループ通信事業向けがシステム開発・運用案件が好調に推移した結果、連結売上高は29億円、前年同期と比較して25%増加しました。

注力事業（マイクロソフトソリューション）では、ソフトバンクグループ外の法人企業向け導入案件が好調に推移した結果、連結売上高は12億円となり、前年同期と比較して約2.2倍となりました。

# 【事業別】 連結限界利益の前年対比 (百万円)

SoftBank  
Technology



続きまして、当社の業績指標としている限界利益についてご説明いたします。

## □ デジタルマーケティング

既存事業（ECサービス）の単体限界利益は、昨年度よりにシマンテックストア社のマーケティング施策の見直しにより減少しました。なお、シマンテック社は先日分社化を発表しておりましたが、これに先立ちシマンテック社ヴァイスプレジデントからセキュリティ領域に注力する旨お話を頂いておりました。パートナーシップの強化等により、今後の事業収益にプラス要因が出てくるものと思われますが、その貢献は来期以降になる見込みです。なお、連結限界利益においては子会社フォントワークスの貢献度が高くなっています。

注力事業（データアナリティクス）では、増収効果や子会社環の貢献により、増益となりました。

## □ プラットフォームソリューション

既存事業（プラットフォームソリューション）の連結限界利益は12億円となり前年同期と比較して26%増加しました。増収効果に加えて、機器販売から構築、運用への転換が進み、利益率が向上しました。

注力事業（セキュリティソリューション）の連結限界利益は7.7億円となり、前年同期と比較して約5倍となりました。これは主に子会社サイバートラストによる貢献によるものです。

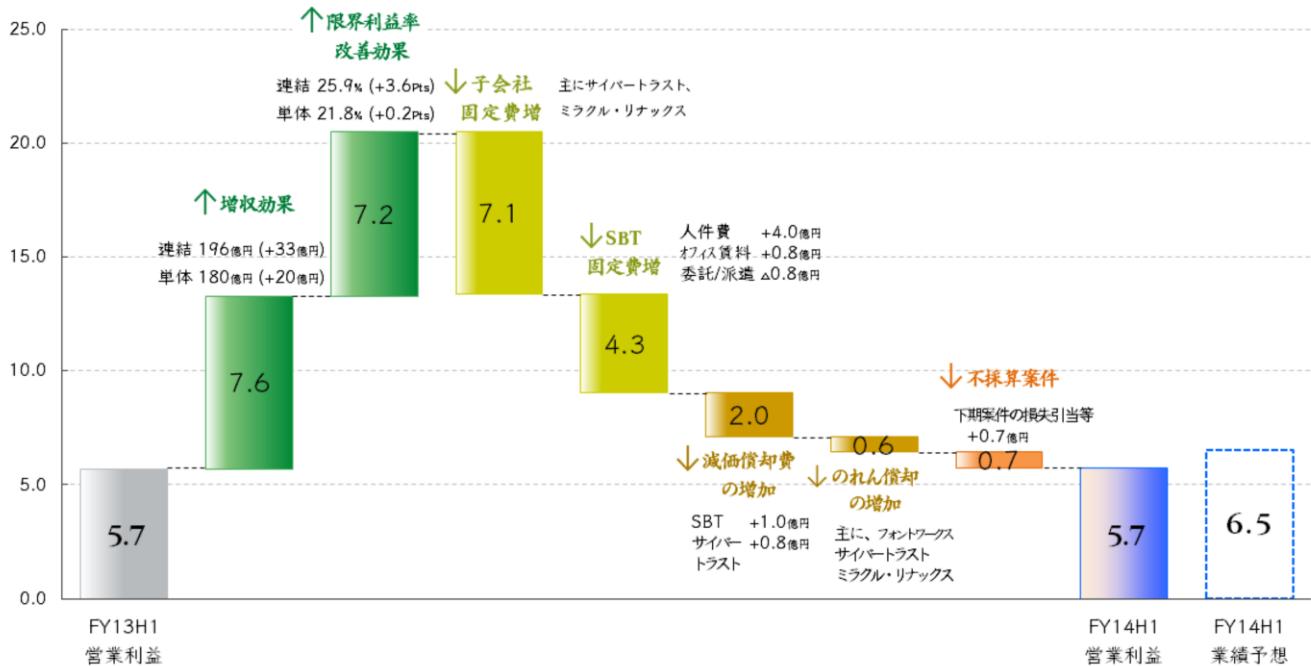
## □ システムインテグレーション

既存事業（システムインテグレーション）では子会社M-SOLUTIONSの貢献もあり、連結限界利益は13.1億円となり前年同期と比較して32%増加しました。

注力事業（マイクロソフトソリューション）の連結限界利益は4.6億円となり前年同期と比較して2.2倍となりました。売上高の増加に伴い、増益となりました。

# 連結営業利益の前年対比（億円）

SoftBank  
Technology



営業利益の前年同期比ブリッジグラフとなります。

M&Aおよび各事業の成長による増収によって、営業利益7.6億円の押し上げ効果がありました。また、限界利益率の改善によって、営業利益7.2億円の押し上げ効果がありました。

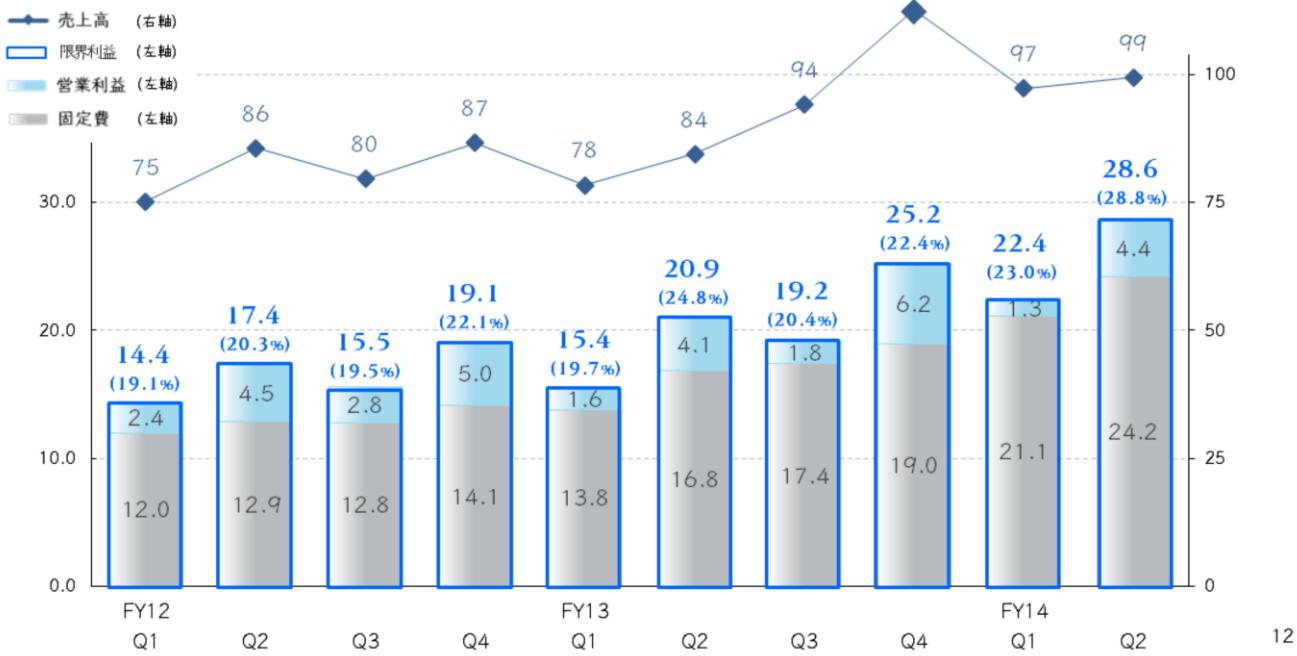
一方、子会社および当社の固定費増加11.4億円、減価償却費の増加2.0億円、のれん償却の増加0.6億円があり、営業利益を引き下げました。

また、残念ながら、売上高が大きく伸びる中で全ての案件が成功しているわけではなく、下期に売上予定の案件の幾つかが不採算案件となりました。これにより損失引当金等により0.7億円を計上しました。

これらの結果、営業利益は前年同期並みの5.7億円となりました。

# 連結四半期業績の推移（億円）

SoftBank  
Technology

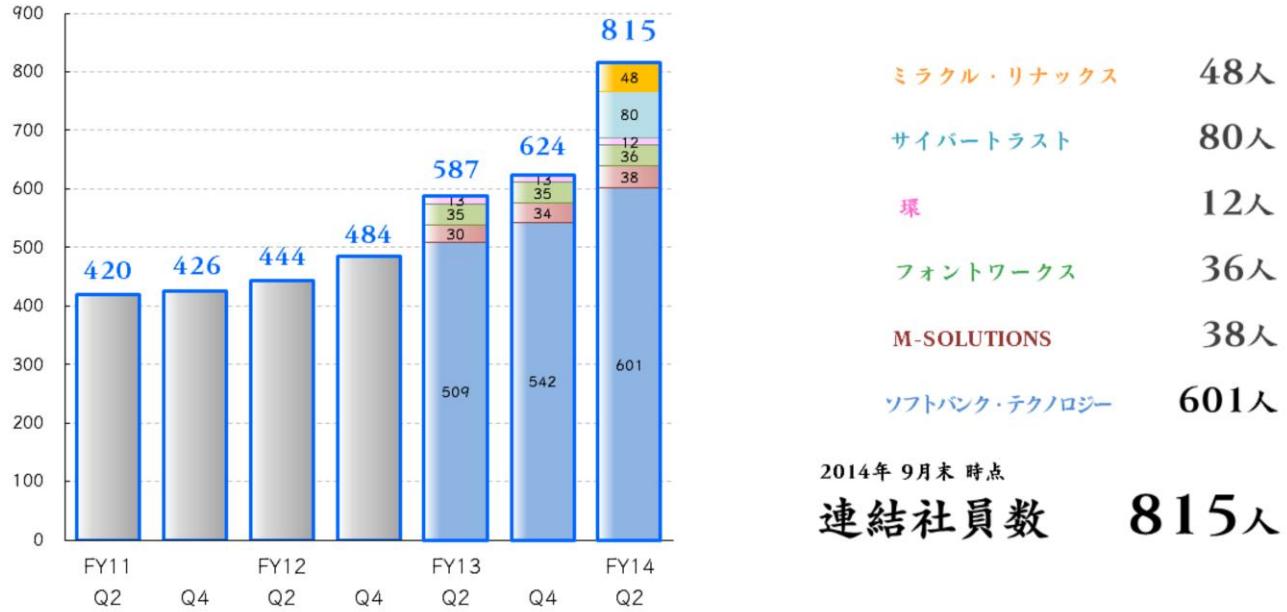


四半期ごとの業績を示したグラフとなります。

売上高と限界利益が右肩上がりに伸びていることが  
お分かりになると思います。

## 連結社員数の推移

SoftBank  
Technology



続きまして、連結社員数の推移となります。

当社の成長を成し遂げるため、M&Aや採用により  
社員数を増やしてまいりました。

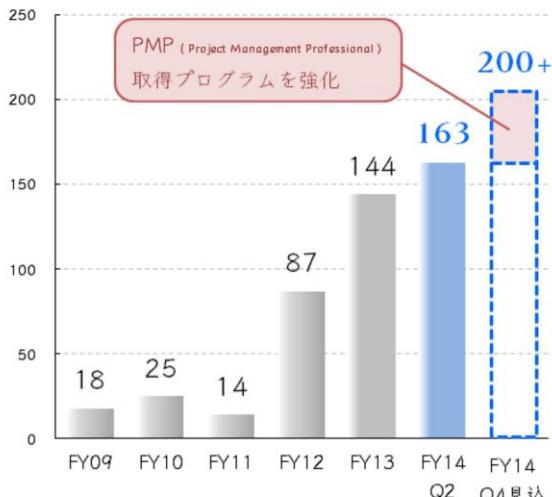
単体の従業員数は、2014年9月末時点で601名になりました。

また、上半期新たにサイバートラスト、ミラクル・リナックスを子会社化したことにより、連結社員数は、815名となりました。

# 高度技術資格&外部表彰の進捗

SoftBank  
Technology

## ■ 高度技術資格の取得数



## ■ Adobe



## ■ Microsoft



## ■ Oracle



## ■ and more...



社員数の増加に加えて、技術資格の取得もすすめてまいりました。その結果、ORACLE MASTERなど高度技術資格の取得者数が163名に到達しました。

下半期においては「プロジェクトマネジメントプロフェッショナル<sup>(※)</sup>」の取得者数を増やすことを達成すべき目標として掲げました。成長を続けている各事業分野において、不採算案件を防いでいくため、プロジェクトマネジメント手法の強化を進めていきます。

(※) プロジェクトマネジメントプロフェッショナルとは、プロジェクトの全般に関わるタスクを指導・指揮するプロジェクトマネージャーの必要な経験、技能、知識を保有しているかの認定を受ける国際資格です。

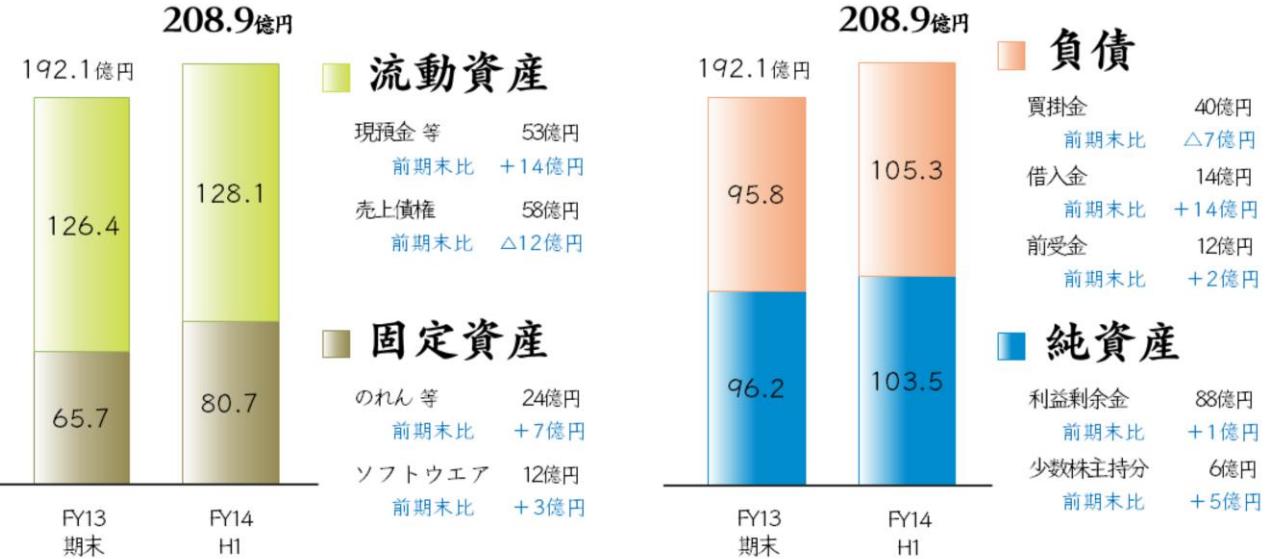
また、パートナー企業様からの表彰も頂くことができました。

注力事業と位置付けているデータアナリティクス分野においては、アドビシステムズ様から3年連続国内No.1パートナーとして表彰されました。

また、同じく注力事業であるマイクロソフトソリューション分野においてもマイクロソフト様からパートナーアワードを頂くことが出来ました。

# 2015年3月期 上半期貸借対照表の前期末対比（億円）

SoftBank  
Technology



15

続きまして、連結貸借対照表をご説明いたします。

## □資産の部

流動資産においては、2013年3月末と比較して減預金等が14億円増加、売上債権が12億円の減少となりました。固定資産については、M&Aによる子会社増加によりのれんやソフトウェアが増加しました。

## □負債および純資産の部

負債においては、買掛金が7億円減少しました。これはハードウェア等の製品販売の構成比が下がり、システムインテグレーションの構成比率が高まったことによるものです。また、借入金が14億円増加したのは、2014年4月にサイバートラスト社のM&Aの際に資金調達を行ったことによるものです。

純資産は、利益剰余金の積み上げにより、1億円増加しました。

	前年同期	当期実績	増減額
営業キャッシュフロー	4.7億円	<b>18.6億円</b>	+ 13.8億円
投資キャッシュフロー	△39.4億円	<b>△21.9億円</b>	+ 17.5億円
財務キャッシュフロー	△2.0億円	<b>18.1億円</b>	+ 20.2億円
現金及び現金同等物期末残高	25.3億円	<b>52.4億円</b>	+ 27.0億円

営業キャッシュフローは、  
売掛金の回収を行った結果、+18.6億円となりました。

投資キャッシュフローは、  
本社オフィス移転に伴う現金支出、サイバートラストやミラクル・リナックスのM&Aによる支出等により、△21.9億円となりました。

財務キャッシュフローは、  
借入金や、新本社オフィス固定資産のリースバック等により、  
+18.1億円となりました。

これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は52.4億円となり、  
前年同期と比較して27億円増加しました。

# 事業概況

17

ここからは、各事業の概況についてご説明いたします。

# SoftBank Technology Group 事業領域

SoftBank  
Technology

## デジタルマーケティング事業



ECサービス



データ  
アナリティクス

注力事業

## プラットフォームソリューション事業



プラットフォーム  
ソリューション



セキュリティ  
ソリューション

注力事業

## システムインテグレーション事業



システム  
インテグレーション



マイクロソフト  
ソリューション

注力事業

- ・シマンテックストア運営事業、及び  
ウェブフォント、外貨決済等、EC関連サービスの提供
- ・ウェブアクセス解析ツール、コンサルティング等、  
顧客企業向けデジタルマーケティング支援サービスの提供

- ・企業内無線LAN、シンクライアント等、  
法人顧客向け情報基盤構築、及び運用保守サービスの提供
- ・法人顧客向けセキュリティシステム構築・運用保守サービス  
SSLサーバ証明書、デバイス認証サービス等の提供

- ・法人顧客向け情報システム開発、運用保守サービス、  
iPadアプリケーションサービスの提供
- ・Office 365等、マイクロソフトクラウド移行支援、  
及び自社開発サービスの提供



ソフトバンク・テクノロジー



フォントワークス



モード



モード  
(持分法適用関連会社)



ソフトバンク・テクノロジー



サイバートラスト



ミラクル・リナックス



ソフトバンク・テクノロジー



エムソリューションズ

当社の事業領域についてのご説明します。

今年度より当社は事業区分を単一セグメントにさせて頂きましたが、構成するサービスは下記の事業領域に分類されます。

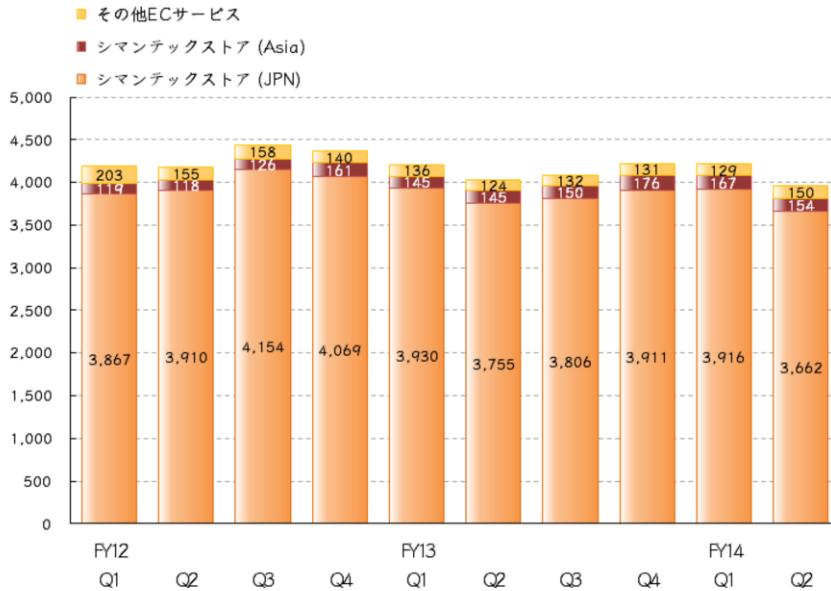
- ① デジタルマーケティング
- ② プラットフォームソリューション
- ③ システムインテグレーション

さらに各事業領域それぞれに、注力分野を設定しています。

- ① デジタルマーケティングにおいては「データアナリティクス」
- ② プラットフォームソリューションにおいては「セキュリティ」
- ③ システムインテグレーションにおいては「マイクロソフト」

次頁以降で、それぞれの事業の進捗をご説明いたします。

## ECサービス 売上高の推移



シマンテックストア売上高は漸減の傾向。

システム導入による業務効率化など、利益維持施策を推進中。

デジタルマーケティングにおける既存事業「ECサービス」の四半期売上高の推移となります。

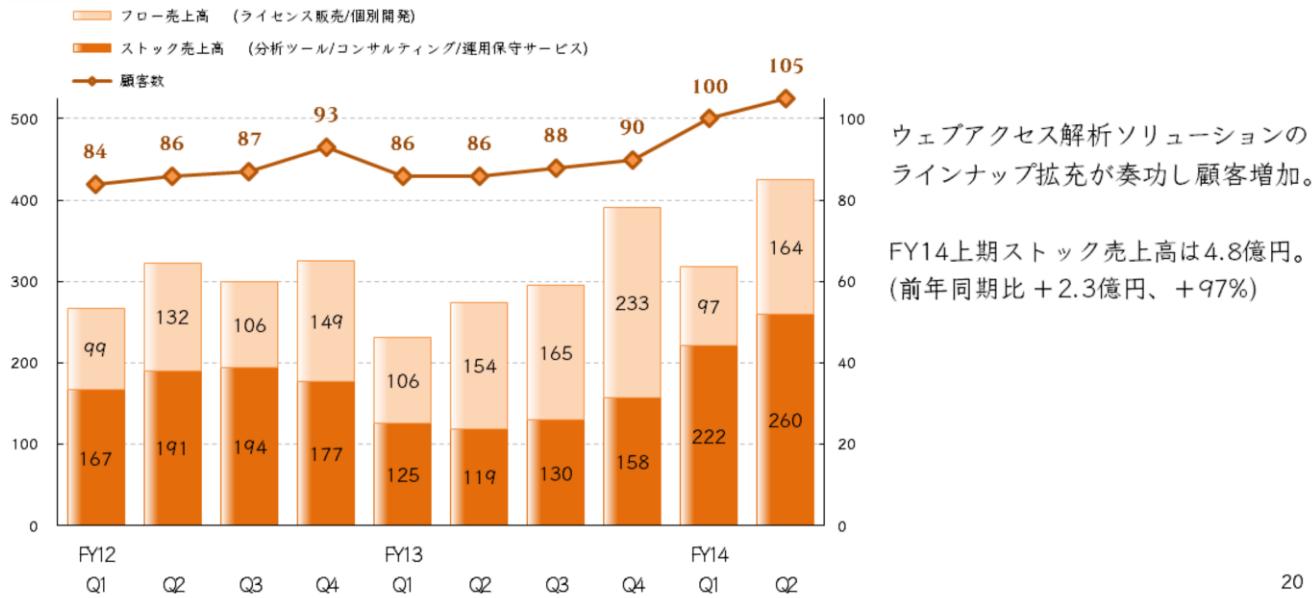
この事業領域では、シマンテックストアビジネスの売上構成比率が高くなっています。売上高の漸減傾向を踏まえ、システム導入による業務効率化など、利益維持施策を進めてまいりました。

なお、先ほどご説明しましたとおり、今後はシマンテック社とのパートナーシップを再度強化し、事業成長を目指してまいります。

# デジタルマーケティング事業の進捗

SoftBank  
Technology

## 注力事業 データアナリティクス 売上高の推移



注力事業であるデータアナリティクスについては、  
2013年度 第1四半期に大口解約があったものの、その後は解析ツール  
のラインアップ拡充等が奏功し、顧客数が増加しました。その結果、  
ストック売上高も順調に増加してきております。

## データ解析士育成ビジネスの進展

データ解析ツールの高度化・成熟化が進む一方で、  
データの分析・活用能力をもつ人材不足問題が顕在化。

「ウェブ解析士協会」運営を通じて、業界全体の解析技術の向上を積極的に推進。



21

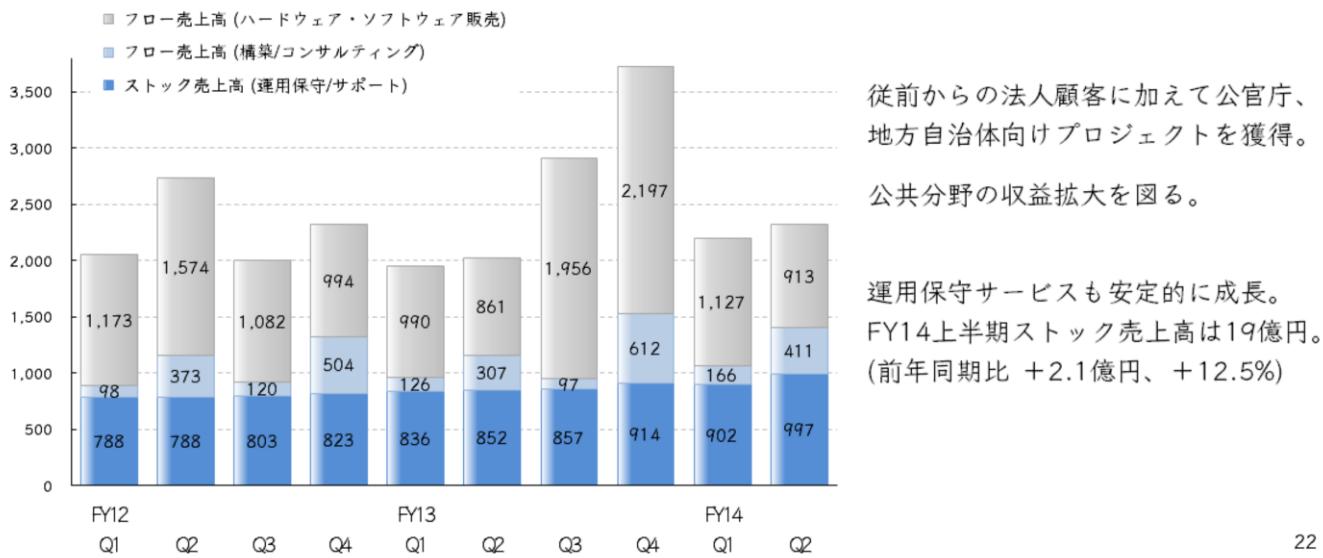
デジタルマーケティングにおける事業トピックスをご紹介します。

2013年6月に子会社とした株式会社環は「ウェブ解析士協会」の運営事務局を担っております。

「ウェブ解析士協会」は、ウェブデータ解析に関する認定資格の運営機関であります。当社グループに合流してからも積極展開し、累計受講者数は順調に増加してまいりました。本日時点の受講者が9,176名になり、2014年度内には10,000名を超える見込みです。

大手の広告代理店様などが社員研修プログラムとしてウェブ解析士教会の講座を採用いただくケースが増えてきております。

## プラットフォームソリューション 売上高の推移



22

プラットフォームソリューションにおける四半期売上高の推移となります。

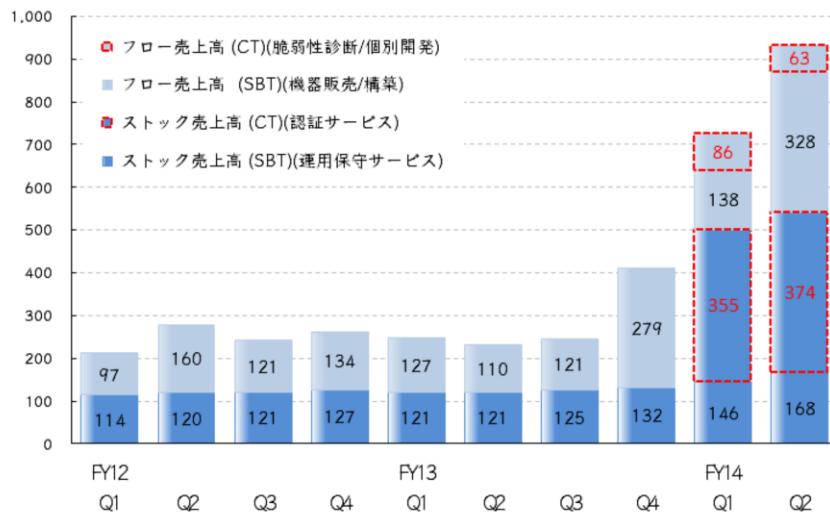
この分野においては、法人企業様向けのIT基盤構築に取り組んでまいった結果、ストックビジネスとなる運用保守売上高が着実に増加しております。

グラフ上灰色のバーで示している機器販売の売上高は、需要の波があります。例えば、2013年度第4四半期は、消費税増税前に駆け込み需要により売上高が増加しましたが、2014年度第1四半期にはこの需要が一服しております。

機器販売の需要の波に左右される中でも、ストックビジネスの売上高の積み上げを第一優先に進めてまいりたいと思います。

注力事業

## セキュリティソリューション 売上高の推移



サイバートラスト社の子会社化により  
FY14上半期売上高は16億円台に成長。  
(前年同期比 約3.5倍)

新たに取扱い開始したセキュリティ  
商材も受注獲得し、増収に貢献。

23

注力事業であるセキュリティソリューションの四半期売上高の推移  
となります。

今年度に子会社化したサイバートラスト社の貢献により、  
フロー売上高、ストック売上高のいずれも大きく伸びました。

## 公共ビジネスの進展

ソフトバンクグループ各社と連携し、2013年度より開始した公共ビジネスにおいては、案件実績を着実に積上げてきている。

### ■当社による公共プロジェクト獲得実績

中央省庁	:	2件
県	:	3件
政令指定都市	:	1件
市町村	:	6件
団体	:	3件



BCPトータルソリューションを導入した浜松市のウェブサイト

### ■事業パートナー経由によるプロジェクト獲得実績

県：1件、政令指定都市：1件、中核市：1件、特例市：1件、市：1件、東京都区部：3件、団体：1件

24

プラットフォームソリューションにおける事業トピックスをご紹介いたします。

当社は、2013年12月にSBグループ企業であるソフトバンクテレコム、ワイモバイル（旧ウィルコム）、ヤフージャパンと協業し、浜松市ウェブサイトのBCP強化・環境構築の案件を手掛けました。

これを機に、公共分野におけるITソリューションの需要を取り込むべく、積極的に事業を進めてきました。その結果、公共分野において幾つかの案件を獲得することができました。今後もこの分野を伸ばしてまいります。

# システムインテグレーション事業の進捗

SoftBank  
Technology

## システムインテグレーション 売上高の推移



ソフトバンクグループ通信事業向け開発プロジェクトが堅調に推移。

プロジェクト規模の大型化に伴い、  
フロー売上高比重が高まったものの  
FY14上半期のストック売上高の構成  
比率は引き続き50%超を維持。

下期以降は、公共向けプロジェクトの  
収益貢献を予定。

25

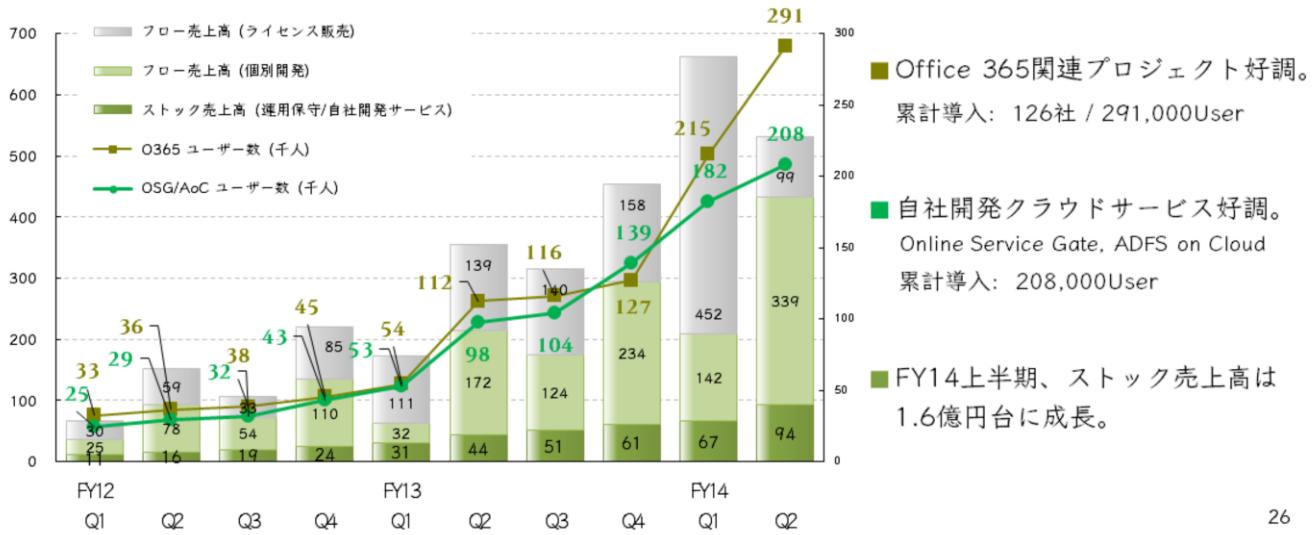
システムインテグレーションの四半期売上高の推移となります。

この分野のストック売上高は、2013年度の第4四半期に伸びて、  
2014年度第1四半期に下がったように見えますが、これはソフトバン  
クグループ向け運用保守案件の検収が第4四半期にあるためです。

現在、ソフトバンクグループ向けの案件は順調に推移しており、  
当社は引き続きこの分野に社員リソースを投入し、事業の拡大を図っ  
てまいります。

**注力事業**

## マイクロソフトソリューション 売上高の推移

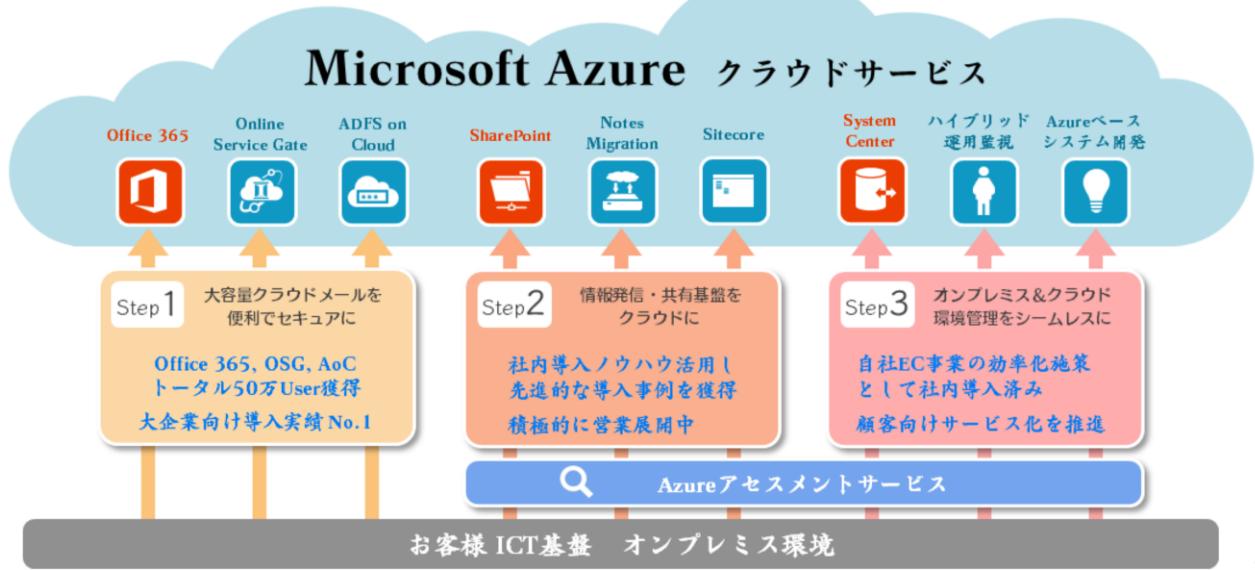


注力事業であるマイクロソフトソリューションの四半期売上高推移となります。

グラフ上の灰色のバー「ライセンス販売」は限界利益が大きくないビジネスですが、2年前まではほとんどがライセンス販売でした。現在は黄緑色のバー「個別開発」の比率を伸ばしてきました。

グラフ最下部に表示されている緑色のバー「ストック売上高」は、当社のオリジナルサービス「Online Service Gate」や「ADFS on Cloud」の売上高となります。2014年度第2四半期の売上高は0.9億円となり、前年同期に比べて2倍以上となりました。

## マイクロソフトソリューションの進展



27

システムインテグレーションにおける事業トピックスをご紹介いたします。

当社が注力事業として推進しているマイクロソフトソリューションは、Step1からStep3と段階的にビジネス展開していく構想を持っています。

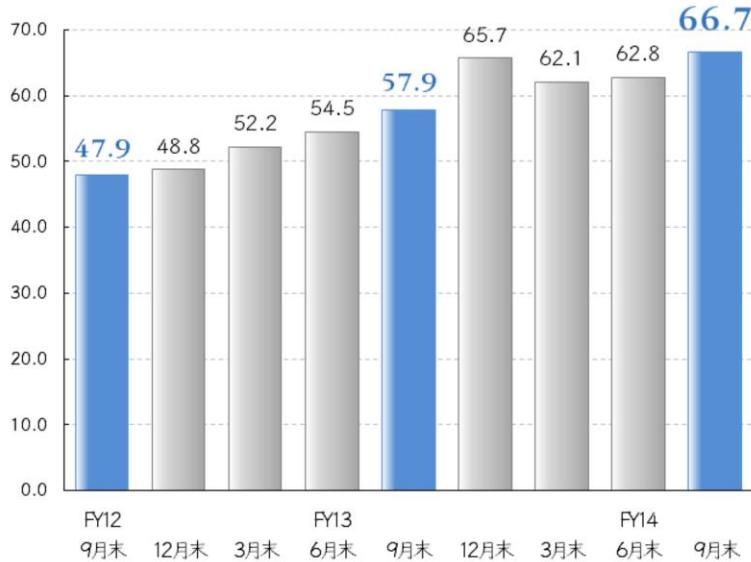
Step1では、「Office 365」というメールサービスをクラウド環境に移行するビジネスを中心に顧客基盤を広げる試みになっています。昨年度までに当社は大企業向けに、30万ユーザーの移行支援を行いました。自社サービスと合わせると導入数が50万ユーザーになっています。

Step2は、グループウェア等をクラウドに移すビジネスの展開を図っています。例えば「Notes」からマイクロソフト社の「SharePoint」への移行を支援するために、当社において社内導入した際のノウハウを活かしてお客様に提案を行っています。

Step3は、社内環境内（オンプレミス）で運営するシステムとクラウド上で運営するシステムをシームレスに管理できるハブリッドの管理・運用サービスの提供を目指しております。これを実現するプラットフォーム「Microsoft System Center」は自社内導入済みであり、運用ノウハウを蓄積し、お客様向けサービスとして立ち上げてまいります。

## SBT単体 受注残高の推移 (億円)

SoftBank  
Technology



期末受注残高 **66.7 億円**

前年同期比 +8.7 億円 (+15.2%)

Sec事業

新規セキュリティ商材

SI事業

公官庁・地方自治体

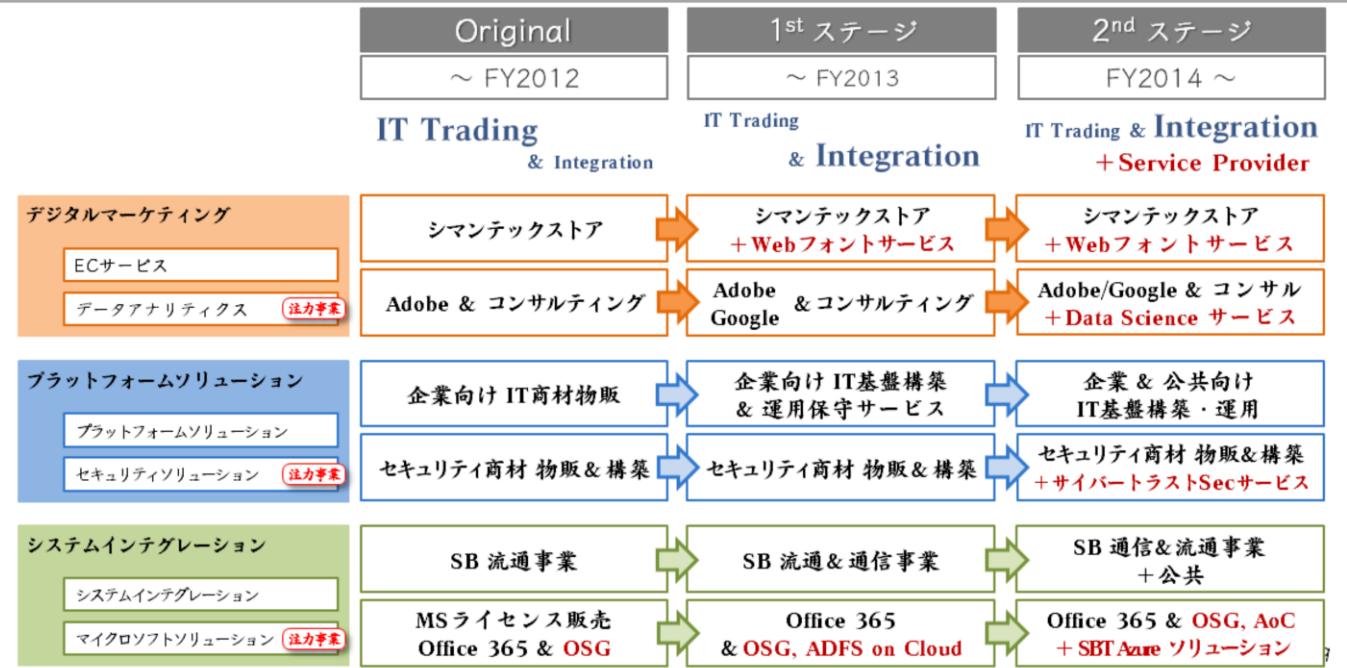
当社単体の受注残高の推移となります。

個人向けビジネスであるシマンテックビジネスについては受注残がないため、主にプラットフォームとシステムインテグレーションに関する受注残になっています。

注力しているセキュリティ、システムインテグレーションを中心に受注残高は順調に積み上がってきています。

# 当社グループ事業構造の転換

SoftBank  
Technology



私が社長に就任させて頂いてから2年が経過しましたので、これまでの取り組みについてお話をさせていただきたいと思います。

以前の当社は、仕入れた製品を販売をしていくITトレーディングビジネスの割合が大きい会社でした。また、システムインテグレーションビジネスにおいては、ソフトバンクグループ流通事業の業務支援が中心でした。

私が社長に就任し、初めに掲げた目標は「大きな成長を遂げる」ことでした。この目標を達成するためには一足飛びにはいかないため、段階を踏んで施策をうつってまいりました。

まず、社員の増強を図りました。積極採用と人材教育プログラムの推進によって、エンジニアリソースの増強を着実に進めてまいりました。また、開発センターや運用保守サービスセンターを立ち上げ、業務環境の整備も併せて進めてまいりました。この結果、ソフトバンクグループの通信事業の業務支援に参画できるようになりました。

また、M&Aによって、セキュリティ関連の自社サービスを展開させるための仕組みをつくりました。システムインテグレーションにおいては、ソフトバンクグループと協業して公共ビジネスを手掛けるといった広がりが出てきました。マイクロソフトソリューションにおいては、自社サービスが順調に顧客数を積み上げることが出来ました。

# 通期業績予想

# 2015年3月期 通期業績予想

SoftBank  
Technology

(百万円)	FY2014通期		増減額	増減率
	前年実績 2013年4月～2014年3月	業績予想 2014年4月～2015年3月		
売上高	36,951	<b>40,000</b>	+ 3,048	+ 8.3%
営業利益	1,370	<b>1,700</b>	+ 329	+ 24.1%
経常利益	1,363	<b>1,700</b>	+ 336	+ 24.7%
当期純利益	636	<b>1,000</b>	+ 363	+ 57.2%

31

通期業績予想を見直すには至っておりません。  
計画を達成すべく社員一丸となって事業を進めてまいります。

情報革命で人々を幸せに

～技術の力で、未来をつくる～



ソフトバンク・テクノロジー



エムソリューションズ



フォントワークス



環



サイバートラスト



ミラクル・リナックス



モードツー

# Appendix

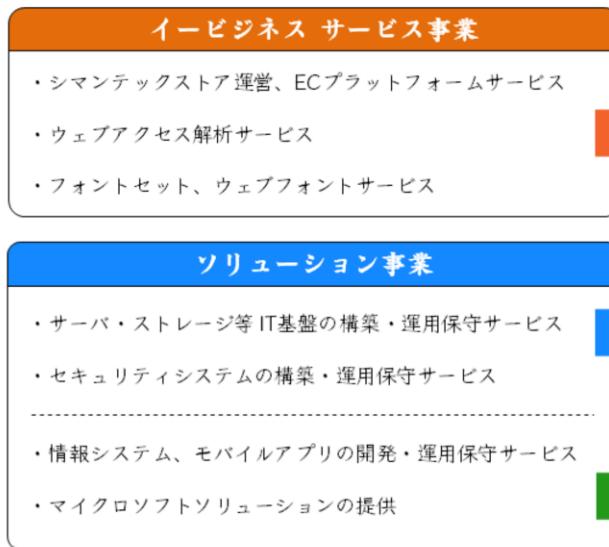
連結業績	FY13 H1		FY14 H1		前年同期比	
	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	利益率	増減額(百万円)	増減率
売上高	16,286	-	19,678	-	+3,391	+20.8%
デジタルマーケティング	8,939	-	9,366	-	+427	+4.8%
プラットフォームソリューション	4,451	-	6,153	-	+1,702	+38.3%
システムインテグレーション	2,896	-	4,158	-	+1,262	+43.6%
売上原価	14,458	-	16,716	-	+2,258	+15.6%
売上総利益	1,828	11.2%	2,962	15.1%	+1,133	+62.0%
販売管理費	1,257	-	2,389	-	+1,131	+90.0%
営業利益	570	3.5%	572	2.9%	+2	+0.4%
営業外損益	13	-	△31	-	△44	-
経常利益	584	3.6%	541	2.8%	△42	△7.3%
特別損益	△4	-	△0	-	+3	-
四半期純利益	324	2.0%	330	1.7%	+5	+1.8%
連結限界利益	3,635	22.3%	5,102	25.9%	+1,466	+40.3%
連結固定費	3,064	-	4,528	-	+1,464	+47.8%
単体 受注残高	5,789	-	6,668	-	+879	+15.2%

連結業績		FY13 H1	FY14 H1	増減額	増減率
デジタルマーケティング	売上高	8,939	<b>9,366</b>	+427	+4.8%
	限界利益	1,327	<b>1,342</b>	+15	+1.1%
	利益率	14.9%	<b>14.3%</b>	△0.5Pcts	-
(1) ECサービス	売上高	8,433	<b>8,623</b>	+189	+2.2%
	限界利益	1,097	<b>1,019</b>	△78	△7.1%
	利益率	13.0%	<b>11.8%</b>	△1.2Pcts	-
(2) データアナリティクス	売上高	505	<b>743</b>	+237	+47.1%
	限界利益	230	<b>323</b>	+93	+40.6%
	利益率	45.6%	<b>43.6%</b>	△2.0Pcts	-
プラットフォームソリューション	売上高	4,451	<b>6,153</b>	+1,702	+38.3%
	限界利益	1,100	<b>1,979</b>	+878	+79.8%
	利益率	24.7%	<b>32.2%</b>	+7.4Pcts	-
(1) プラットフォームソリューション	売上高	3,972	<b>4,516</b>	+544	+13.7%
	限界利益	948	<b>1,203</b>	+254	+26.8%
	利益率	23.9%	<b>26.6%</b>	+2.8Pcts	-
(2) セキュリティソリューション	売上高	478	<b>1,636</b>	+1,158	+241.8%
	限界利益	152	<b>776</b>	+624	+410.3%
	利益率	31.8%	<b>47.4%</b>	+15.7Pcts	-
システムインテグレーション	売上高	2,896	<b>4,158</b>	+1,262	+43.6%
	限界利益	1,206	<b>1,779</b>	+572	+47.4%
	利益率	41.7%	<b>42.8%</b>	+1.1Pcts	-
(1) システムインテグレーション	売上高	2,368	<b>2,965</b>	+597	+25.2%
	限界利益	997	<b>1,313</b>	+316	+31.7%
	利益率	42.1%	<b>44.3%</b>	+2.2Pcts	-
(2) マイクロソフトソリューション	売上高	528	<b>1,193</b>	+664	+125.9%
	限界利益	209	<b>465</b>	+255	+121.9%
	利益率	39.7%	<b>39.0%</b>	△0.7Pcts	-

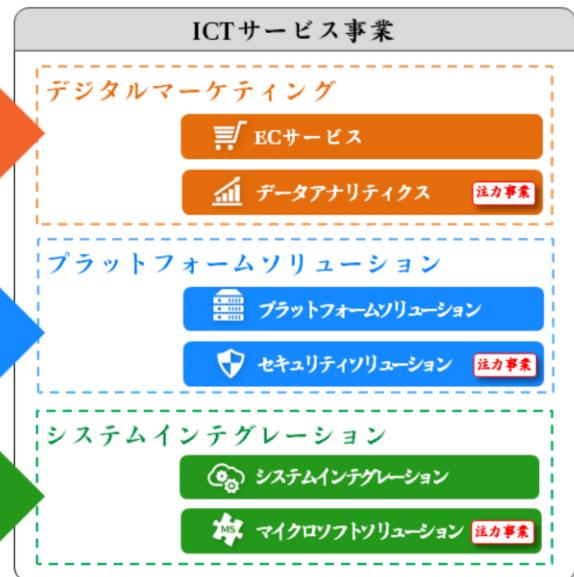
# 事業セグメント新旧対比

SoftBank  
Technology

## 旧セグメント



## 新セグメント



6

# 子会社・持分法適用関連会社一覧

SoftBank  
Technology

	会社名	事業概要	売上高
2001/04	M-SOLUTIONS株式会社 (連結子会社) 	システムの設計・開発及び運用サービス、モバイルアプリケーション、モバイル動画配信サービスの提供	379百万円 平成26年3月期
2012/06	亞洲電子商務科技有限公司 (連結子会社)	香港地域におけるオンライン決済サービス及びイービジネス事業	5百万円 平成26年3月期
2012/12	ソリューションビジネステクノロジー コリア株式会社 (連結子会社)	韓国地域におけるオンライン決済サービス及びイービジネス事業	11百万円 平成26年3月期
2013/06	FONTWORKS フォントワークス株式会社 (連結子会社) 	デジタルフォント(書体)の企画・開発、販売及び、ソフトウェアの開発、テクニカルサービス事業	876百万円 平成26年3月期
2013/06	株式会社 環 (連結子会社) 	ウェブ解析ツールの開発、ウェブサイト構築、ウェブ解析コンサルティング提供、ウェブ解析士認定講座	144百万円 平成26年1月期
2014/04	サイバートラスト株式会社 (連結子会社) 	認証サービス事業、セキュリティソリューション事業、及びマネージド・セキュリティ・サービス事業	1,710百万円 平成25年12月期
2014/05	株式会社モードツー (持分法適用関連会社) 	広告・販売促進戦略の企画、制作など	1,485百万円 平成25年8月期
2014/07	ミラクル・リナックス株式会社 (連結子会社) 	Linux OS開発、組込みLinux関連事業、サポート及びコンサルティング事業	751百万円 平成26年5月期