

2015年3月期 決算説明会 要旨

代表取締役社長 CEO 阿多 親市

2015年4月28日

ご挨拶

本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。
2015年3月期の業績概要、各事業概要、2016年3月期の業績予想をご説明いたします。

概況

- ◆ 連結売上高は398億円（前期比+7.8%）となり、過去最高値を更新
- ◆ 事業構造転換の進展により増益
- ◆ 自社コンテンツ・サービスを展開する子会社各社が利益拡大に貢献

(百万円)	当期実績	前期実績	前期比	第4四半期 (1～3月)	前期実績	前期比
売上高	39,816	36,951	+2,865 +7.8%	11,177	11,256	△79 △0.7%
営業利益	1,398	1,370	+28 +2.1%	768	623	+145 +23.4%
経常利益	1,403	1,363	+39 +2.9%	782	611	+170 +27.9%
当期純利益	883	636	+246 +38.8%	353	307	+46 +15.0%

当社グループの業績概況についてご説明いたします。

2015年3月期 第4四半期の売上高は前年同期並みとなりました。
営業利益は、7億6,800万円となり、1億円超の伸長となりました。

また、2015年3月期の営業利益及び経常利益の約半分が第4四半期での計上となりました。

概況

- ◆ 第3四半期以降機器販売の大幅減少により、売上高は398億円
- ◆ 売上高を除き、利益は1月30日発表の修正予想を上回る結果
- ◆ 大型不採算案件の発生による営業利益への影響額は2億円

(百万円)	当期実績	業績予想	増減額	増減率
売上高	39,816	40,000	△183	△0.5%
営業利益	1,398	1,250	+148	+11.9%
経常利益	1,403	1,250	+153	+12.2%
当期純利益	883	800	+83	+10.4%

3

業績予想との比較は、記載のとおりです。

なお、記載の業績予想は、2015年1月30日に下方修正した金額です。

概況

- ◆ 売上高は、Q3以降機器販売が減少するも、事業構造転換の進展により前期並み
- ◆ 営業利益及び経常利益は、大型不採算案件の発生により減益
- ◆ 当期純利益は、投資有価証券の売却益により増益

(百万円)	当期実績	前期実績	増減額	増減率
売上高	36,118	36,105	+13	0.0%
営業利益	1,048	1,341	△293	△21.9%
経常利益	1,042	1,328	△285	△21.5%
当期純利益	740	653	+87	+13.3%

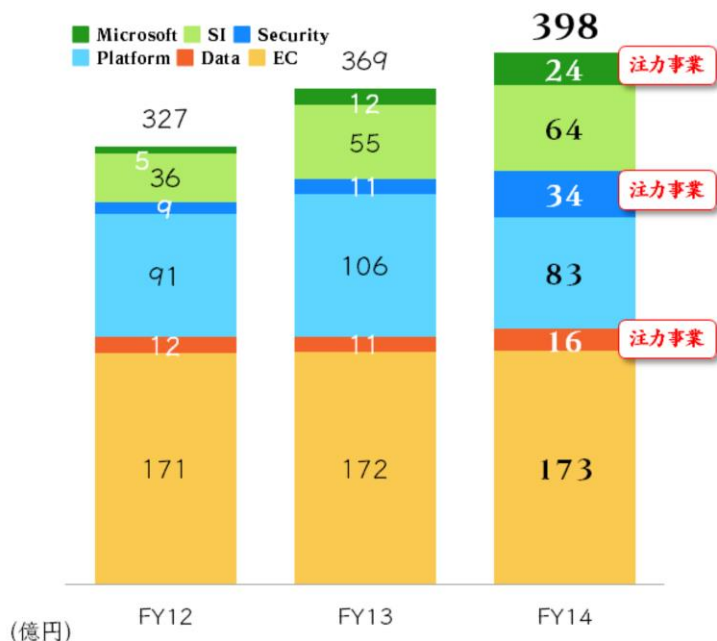
4

当社単体の業績概況についてご説明いたします。当社単体の売上高は前期並となりましたが、営業利益及び経常利益は約20%減少しました。

根本的には、収益を大きくすることが必要だったと考えていますが、減益要因としては、大型不採算案件の発生による△2億円、当社グループのシナジー効果創出のため、子会社の営業及び技術社員の出向を受け入れたコスト負担が影響しました。

2016年3月期以降に、新しい商品やサービスの開発や、協同での営業展開など、子会社のサイバートラスト及びミラクルリナックスの社員を受け入れたシナジー効果が発揮できると考えています。

連結 事業別売上高の推移



FY14連結売上高 **398億円**

過去最高値を更新
前期比 +28億円(+7.8%)

注力3事業が好調に推移

- マイクロソフトソリューション
前期比 +11億円 (+91.3%)
- セキュリティソリューション
前期比 +23億円 (+206.7%)
- データアナリティクス
前期比 +4億円 (+40.6%)

事業別の売上高推移について説明いたします。

当社は、2015年3月期より事業領域を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三つに分類しています。また、下記のとおり、各事業領域ごとに注力分野を設定しています。

※並び順はグラフ上から記載しています。下線ありは注力事業です。

- ◆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事業 (注力事業)、システムインテグレーション事業
- ◆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事業 (注力事業)、プラットフォームソリューション事業
- ◆デジタルマーケティング
データアナリティクス事業 (注力事業)、ECサービス事業

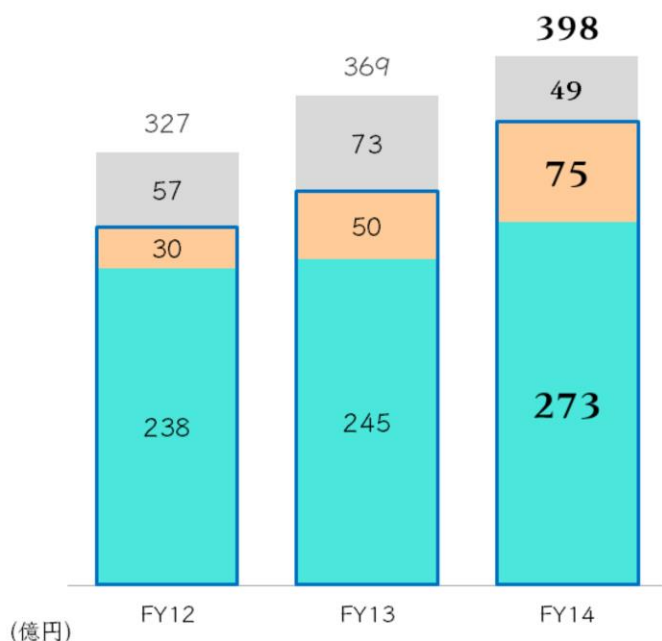
グラフ下段のデジタルマーケティングのうち、ECサービス事業は堅調に推移しました。注力事業のデータアナリティクス事業は、前期比40%増となり、大きく伸長しました。

グラフ中段のプラットフォームソリューションのうち、プラットフォームソリューション事業は、通信機器やサーバーなどの機器販売が大きく減速しました。

注力事業のセキュリティソリューション事業は、サイバートラストの子会社化や、2014年10月にセキュリティ専門の組織として本部を設置するなどの取り組みを行いました。サイバートラストの売上高18億円が含まれますが、前期比23億円(+206%)増加と、大きく伸長しました。当社単体でも約50%増加しました。

グラフ上段のシステムインテグレーションのうち、システムインテグレーション事業は堅調に増加しています。

注力事業のマイクロソフトソリューション事業は、クラウド型メールシステムの「Office 365」の導入を1stステップとして、ワークフローや社内ポータルに移行や、システムをクラウドに移行する案件が増加したことで、2期連続で約2倍の成長となりました。



事業の構造改革が着実に進展
開発及び運用保守が順調に推移

形態別売上高 前期比

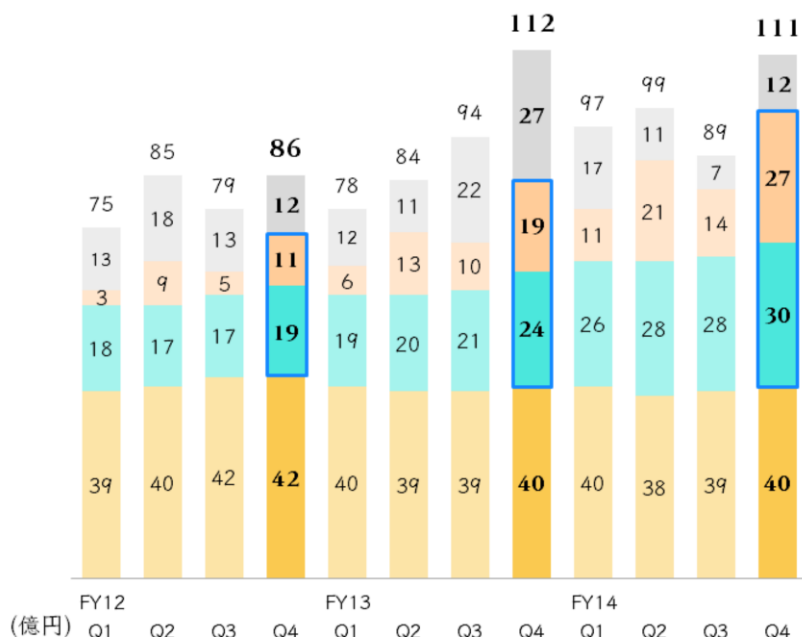
機器販売	△24億円 (△32.9%)
開発	+25億円 (+50.5%)
運用保守	+27億円 (+11.2%)

形態別売上高の推移についてご説明いたします。

開発における売上高は、前期比20.5%増の75億円となり、伸長しました。ストックビジネスとなる開発後の運用保守は、開発における売上高の増加に伴い、27億円の増加しました。

運用保守の売上高には、シマンテックストアの売上が160億円ほど含まれています。シマンテックストアの売上を除いた運用保守の売上高は、2013年3月期の約68億円から約110億円まで伸長しました。

連結 形態別売上高の四半期推移



FY14Q4 連結売上高 111億円
前年同期比 $\Delta 0.7$ 億円 ($\Delta 0.7\%$)

開発及び運用保守案件が
順調に拡大、事業構造転換が進む

FY14Q4 形態別売上高 前年同期比

機器販売	$\Delta 14$ 億円 ($\Delta 53.9\%$)
開発	$+8$ 億円 ($+40.3\%$)
運用保守	$+6$ 億円 ($+25.0\%$)
シマンテックストア	$\Delta 0.4$ 億円 ($\Delta 1.0\%$)

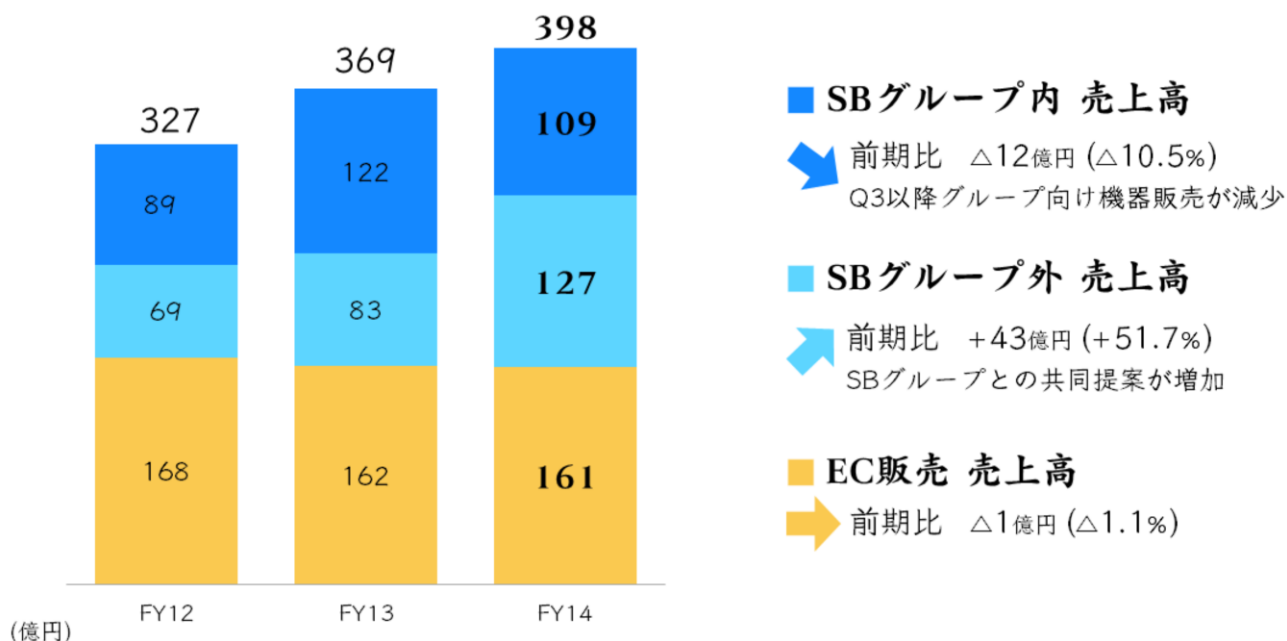
7

形態別売上高の四半期推移についてご説明いたします。

グラフ下段のシマンテックストアの売上は、四半期毎に40億円程です。

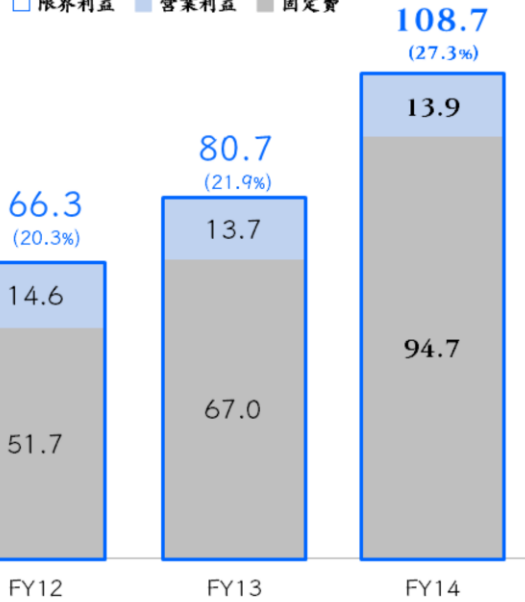
グラフ中段の運用保守の売上は、2013年3月期 第4四半期の19億円から、2015年3月期 第4四半期には30億円まで成長しました。開発の売上も、2013年3月期 第4四半期の11億円から、2015年3月期 第4四半期には27億円まで成長しました。

グラフ上段の機器販売は変動が大きく、2014年3月期 第4四半期は消費税増税や、円安の見通しなどにより、27億円と大きく積み上がりましたが、2015年3月期 第4四半期は12億円となりました。



顧客別の連結売上高の推移は記載のとおりです。2015年3月期は、ソフトバンクグループ以外のお客様の売上を大きく伸ばすことができました。

□ 限界利益 ■ 営業利益 ■ 固定費

FY14 連結限界利益 **108.7** 億円

前期比 +27.9 億円 (+34.7%)

FY14 連結営業利益 **13.9** 億円

前期比 +0.2 億円 (+2.1%)

M&A、積極採用、オフィス移転等で
固定費が増加するも、限界利益の増加により
営業利益は前期並

(億円)

9

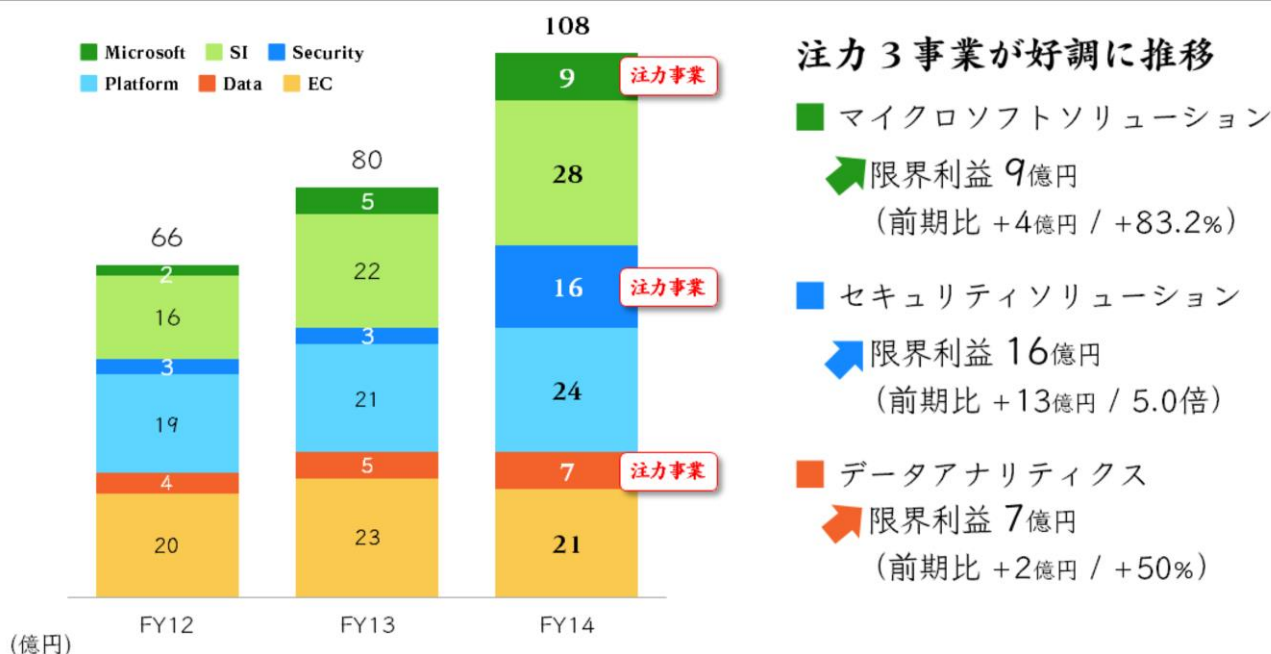
限界利益（※）の推移についてご説明いたします。

限界利益は、2013年3月期の66億円から、2015年3月期の108億円まで伸長しました。
営業利益は、M&A、積極採用、オフィス移転などにより固定費が増加した結果、前期並みとなりました。

（※）限界利益について

限界利益は、売上高から変動費（売上とともに変化する商品仕入や外注費、物流費等）を差し引いたものです。

当社は、限界利益を一つの指標としており、Business Intelligenceツールを積極活用し、当該指標の可視化と、意思決定の迅速化を図っています。



事業別の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

デジタルマーケティングにおけるデータアナリティクス事業の売上高構成比率は小さいですが、限界利益では、28億円の内、データアナリティクス事業が7億円となり、まで伸長しました。

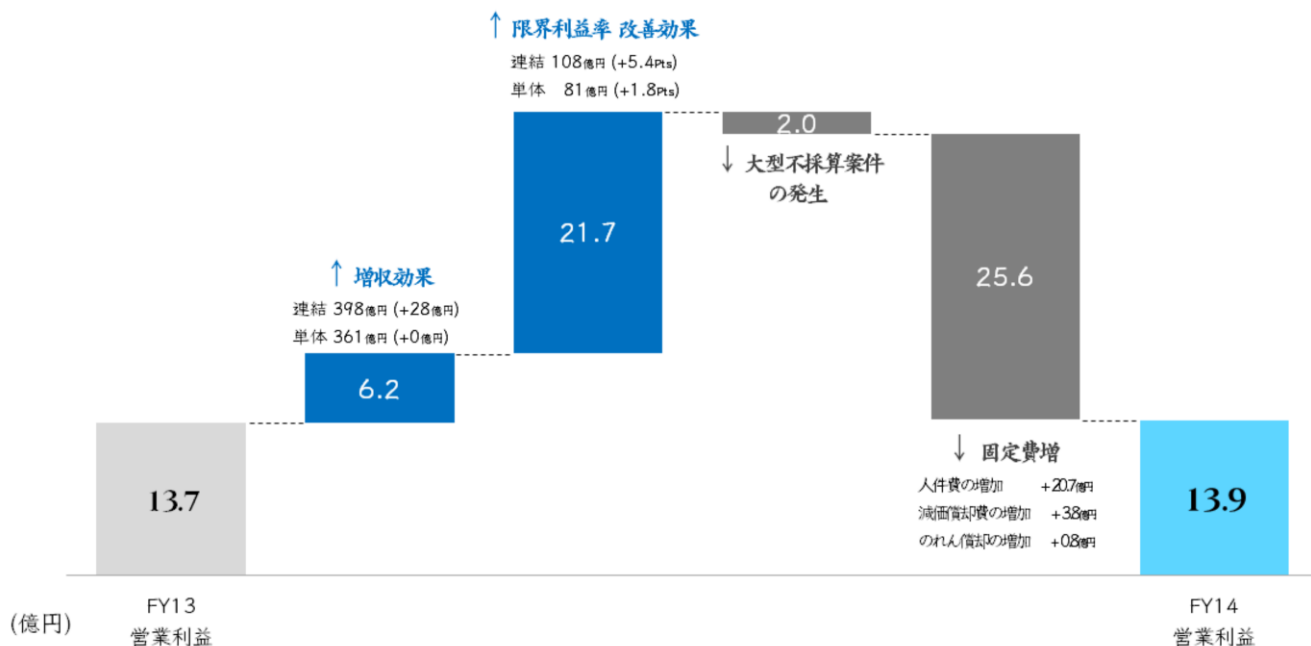
◆プラットフォームソリューション

プラットフォームソリューション事業は、機器販売の減少による影響で売上高が減少しましたが、IT基盤構築案件の増加により、限界利益は前期比3億円増となりました。サーバーなどの機器販売から、構築や運用への事業転換が進み、利益率が向上しています。

セキュリティソリューション事業は、2014年3月期までの3億円から16億円に伸長しました。サイバートラストの売上高は18億円程度ですが、限界利益率が高く、セキュリティ事業の伸長に貢献しました。

◆システムインテグレーション

システムインテグレーション事業、マイクロソフトソリューション事業ともに、堅調に推移しました。

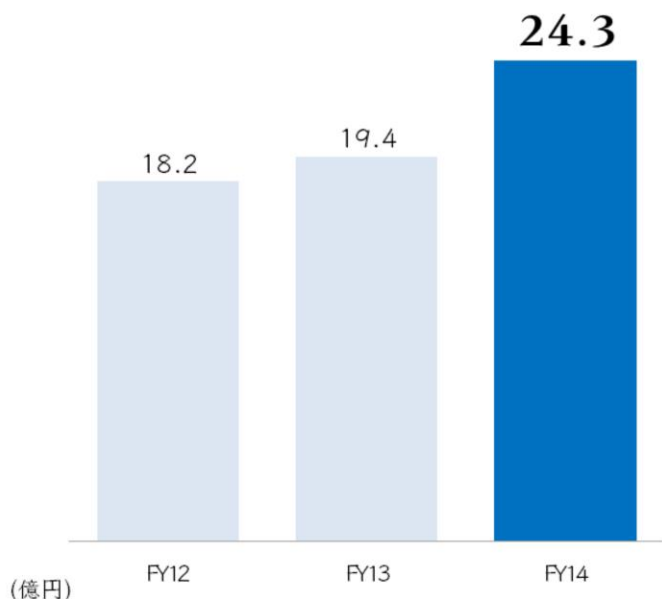


営業利益の前年対比ブリッジグラフとなります。

M&Aおよび各事業の増収によって、営業利益6.2億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21.7億円の押し上げ効果がありました。

一方、大型不採算案件の発生による2.0億円、当社および子会社の固定費増加による25.6億円が、営業利益を引き下げました。

これらの結果、営業利益は前年同期並みの13.9億円となりました。



FY14 EBITDA(※) **24.3**億円
前期比 +4.9億円(+25.7%)

事業拡大のための投資、
M&Aにより増益

※EBITDAは「営業損益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。

EBITDA の推移は記載のとおりです。

単体 大型不採算案件の発生状況

2015年3月期に発生した大型の不採算案件による営業利益への影響金額は2億円

大型不採算案件（2014年4月～2015年3月）

事業区分	案件内容	不採算化の要因	発生時期	検収時期
システム インテグレーション	ウェブサイト開発	納品物の不具合発生による工数増加	FY14 Q2	FY14 Q3
	認証システム構築	要件定義の内容不備を補うための工数増加	FY14 Q3	FY14 Q4
マイクロソフト ソリューション	Office365導入	実施段階での要件定義以上の工数増加	FY14 Q2	FY14 Q3
	SharePoint導入	実施段階での要件定義以上の工数増加	FY14 Q2	FY15 Q1
	Office365・ ADFS on Cloud導入	納品物の不具合発生による工数増加	FY14 Q3	FY14 Q4

大型不採算案件の発生状況に関しては記載のとおりです。

- 対策1** 案件ごとの経営指標可視化による、適切な管理・迅速な意思決定
- 対策2** 専門チームによるプロジェクト監査・品質管理・業務標準化の推進
- 対策3** 管理資格※の取得推奨による、PMの管理能力アップ

※ PMP (Project Management Professional) 米国PMI本部が認定する国際資格



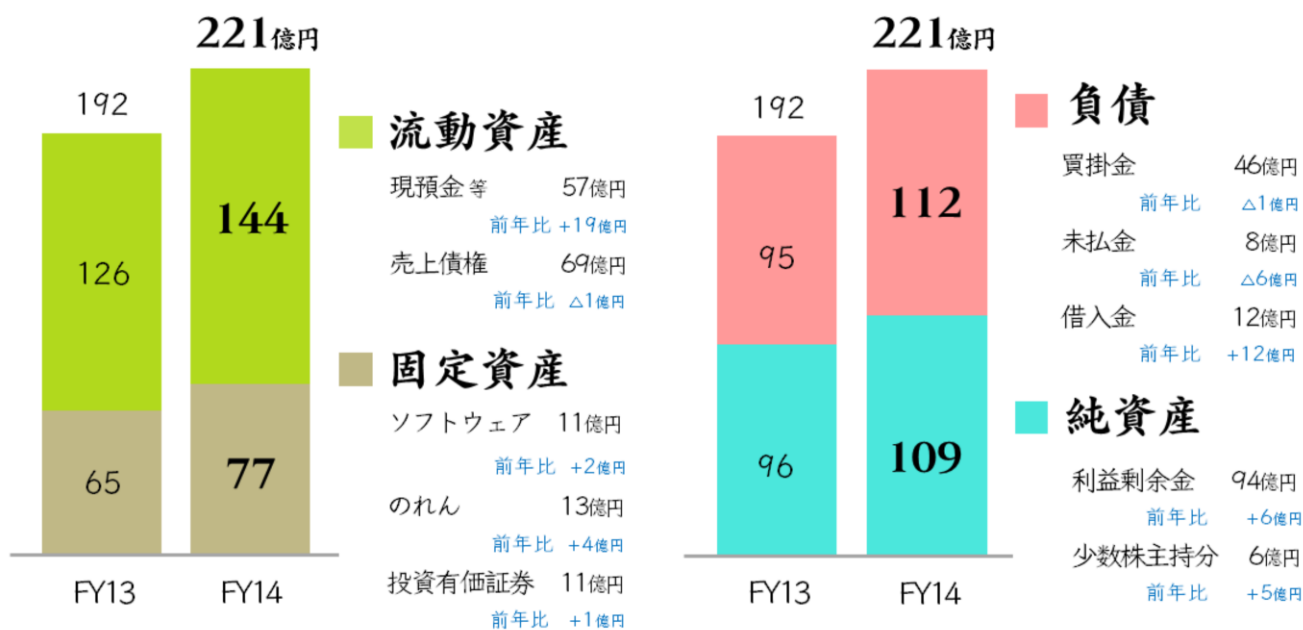
不採算案件の対策についてご説明いたします。

今期は、プロジェクトを管理するプロジェクトマネージャーのスキルのばらつき、積極採用による技術者増加と大型案件の増加に、プロジェクト管理体制が追いついていないという課題がありました。

このため、プロジェクトマネジメントの品質基準を確立するための取組みを行っていますPMP資格の取得者は、2015年3月期 第3四半期から取組み、7名から22名に増やすことができました。

また、プロジェクト管理の教育や、プロジェクト監査、品質管理、業務標準化を行う専門組織を立ち上げました。

このような取り組みを通じて、お客様に喜んでいただくためにクオリティを継続的に向上していきます。



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

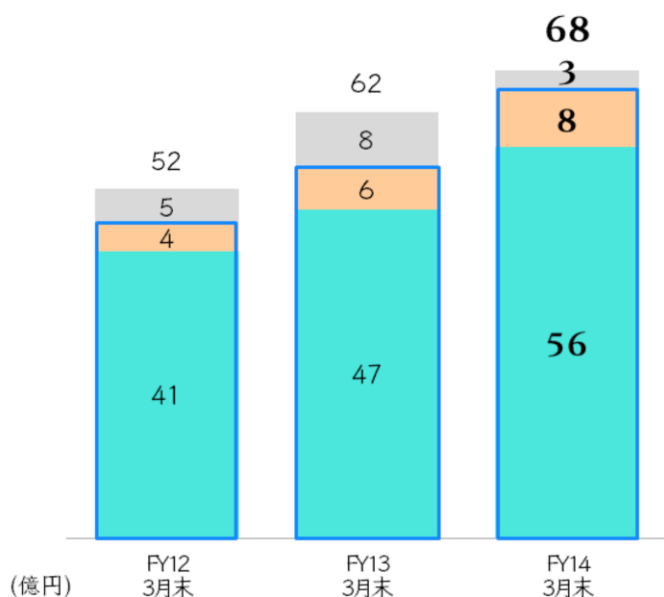
流動資産においては、2014年3月末と比較して、現預金等が19億円増加、売上債権が1億円の減少となりました。

◆負債および純資産の部

負債においては、借入金が12億円増加しています。これは、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。

	前期実績	当期実績	増減額
営業キャッシュフロー	2.0億円	26.6億円	+ 24.5億円
投資キャッシュフロー	△24.1億円	△23.3億円	+ 0.8億円
財務キャッシュフロー	△2.4億円	15.9億円	+ 18.4億円
現金及び現金同等物 期末残高	37.5億円	56.9億円	+ 19.4億円

キャッシュフロー計算書の前年対比については、記載のとおりです。



3月末受注残高 **68億円**

前期比 +6億円(+11.0%)

機器販売を除く
開発及び運用保守案件では
前期比 **20.7%増**

機器販売	△4億円 (△53.4%)
開発	+1億円 (+24.5%)
運用保守	+9億円 (+20.1%)

受注残高の推移について、ご説明いたします。

2015年3月末受注残高は68億円と前期比11.0%増加しました。受注残高の内訳は、機器販売が減少し、運用保守が伸長しています。

また、受注残高にはシマンテックストアの売上は計上されないため、今期の売上高をベースにすると、開発や運用保守の売上240億円程度に対して、3ヶ月分程度が積み上がっている状況です。

各事業概況

事業セグメント新旧対比

旧セグメント

イービジネス サービス事業

- シマンテックストア運営、ECプラットフォームサービス
- ウェブアクセス解析サービス
- フォントセット、ウェブフォントサービス

ソリューション事業

- サーバー・ストレージ等 IT基盤の構築・運用保守サービス
- セキュリティシステムの構築・運用保守サービス

-
- 情報システム、モバイルアプリの開発・運用保守サービス
 - マイクロソフトソリューションの提供

新セグメント (2015年3月期より)

ICTサービス事業

デジタルマーケティング

ECサービス

注力事業

データアナリティクス

プラットフォームソリューション

プラットフォームソリューション

注力事業

セキュリティソリューション

システムインテグレーション

システムインテグレーション

注力事業

マイクロソフトソリューション

当社は、2015年3月期よりICTサービス事業の単一セグメントに変更しましたが、事業領域を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三つに分類しています。

また、下記のとおり、各事業領域ごとに注力分野を設定しています。

◆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事業 (注力事業)

- ・ システムインテグレーション事業

◆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事業 (注力事業)

- ・ プラットフォームソリューション事業

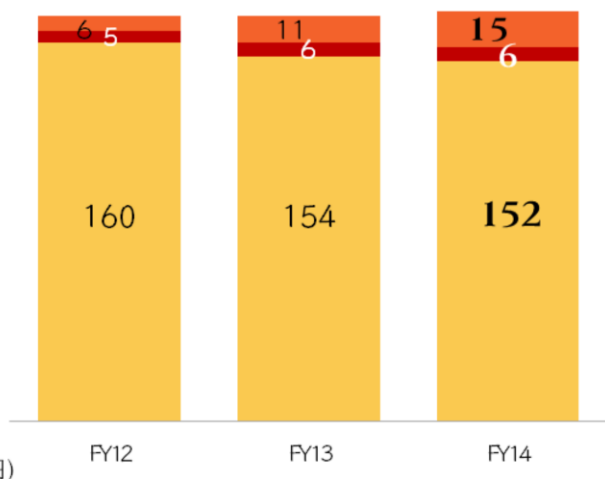
◆デジタルマーケティング

- ・ データアナリティクス事業 (注力事業)

- ・ ECサービス事業

ECサービス 売上高の推移

- フォント/その他ECサービス
- シマンテックストア (Asia)
- シマンテックストア (JPN)



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

(億円)

20

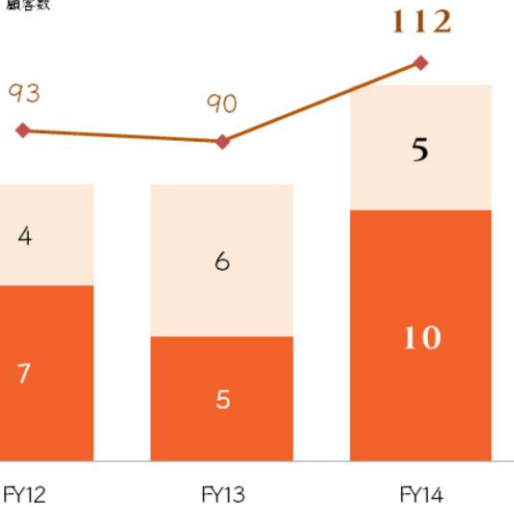
デジタルマーケティングにおけるECサービス事業の進捗について、ご説明いたします。

ECサービスの売上高は、前期並みの売上となりました。シマンテックストアビジネスの売上高の漸減傾向にありますが、フォントワークス社の売上が堅調に推移しました。

注力事業

データアナリティクス 売上高の推移

■ フロー売上高 (ライセンス販売/個別開発)
■ ストック売上高 (分析ツール/コンサルティング/運用保守サービス)
— 顧客数



(億円)

ウェブアクセス解析ソリューションの
ラインナップ拡充が奏功し顧客増加

FY14ストック売上高 **10**億円
(前期比 +5億円 / +105.8%)

◆ Topics：自社開発サービスを拡充



21

注力事業であるデータアナリティクス事業については、自社開発のサービスをリリースすることができました。「みやすい解析」は、自治体に特化したWeb解析サービスであり、住民の動向などを確認することが可能です。

当社の売上高に占める割合は少ないですが、いわゆるビッグデータ関連のビジネスであり、現在は専門家による解析ノウハウを、コンピュータに学習させ、ツール化する取組みなどを行っています。

(ご参考)

- ・ siteVALUE (サイト診断から改善計画、デザイン効果検証まで一気通貫でソリューションを提供)

<https://www.softbanktech.jp/service/list/sitevalue/>

- ・ 4DP LogSearch (社内ログを蓄積し、情報セキュリティの脅威を見える化し、分析するソリューション)

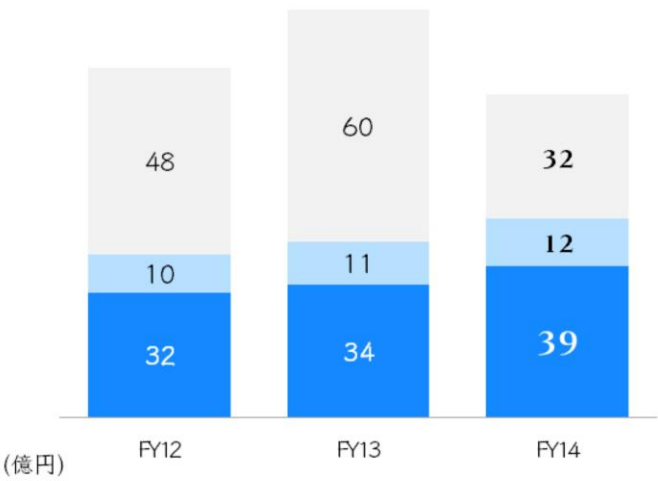
<https://www.softbanktech.jp/service/list/4dp-logsearch/>

- ・ みやすい解析 (自治体に特化したWeb解析ソリューション)

<http://miyasui.sibulla.com/>

プラットフォームソリューション 売上高の推移

- フロー売上高 (ハードウェア・ソフトウェア販売)
- フロー売上高 (構築/コンサルティング)
- ストック売上高 (運用保守/サポート)



運用保守サービスは安定的に成長

FY14ストック売上高 **39**億円
(前期比 +4億円 / +14%)

FY14Q3以降、機器販売の売上高が大幅減少

◆ Topics : IoT組込みソリューション開発着手

2015/01/14
ミラクル・リナックスがパートナーと共同で、
日本発の車載機器向けLinux統合ソリューション
プロトタイプを開発



プラットフォームソリューション事業については、クラウドの進展により、この先、機器販売が大きく増加することがないと考えています。
現在、当社の提案のほとんどはクラウドを利用したソリューションのため、ストック売上高は今後も堅調に推移すると見込んでいます。

また、トピックスとしては、2015年1月14日に子会社であるミラクル・リナックス、サイバートラスト、そしてフォントワークスと共同で日本の車載機器向けのLinux 統合ソリューションのプロトタイプを開発をしました。

ミラクル・リナックスのリナックス、サイバートラストの証明書、そしてフォントワークスの見やすいフォントを組み合わせたソリューションとなります。

公共ビジネスの進展

2013年度より開始した公共ビジネスは、ソフトバンクグループ各社と連携し、実績を着実に積上げ

■ 当社による公共プロジェクト獲得実績

- 中央省庁 : 2件
- 地方自治体 : 13件（茨城県、青森市、鹿児島市等）
- 独立行政法人他 : 8件（産業技術総合研究所等）
- 国立教育機関 : 3件

■ 事業パートナー経由によるプロジェクト獲得実績

- 地方自治体 : 12件、東京都区部 : 2件



公共ビジネスの進展についてご説明いたします。2013年度より開始した公共ビジネスは、公共分野におけるITソリューション需要を取り込むべく、積極的に事業を推進してきた事が奏功し、この1年で40件の実績を積み上げることができました。

今後も、公共ビジネスについては注力してまいります。

注力事業

セキュリティソリューション 売上高の推移

- フロー売上高 (CT)(脆弱性診断/個別開発)
- フロー売上高 (SBT)(機器販売/構築)
- ストック売上高 (CT)(認証サービス)
- ストック売上高 (SBT)(運用保守サービス)

FY14売上高 34億円を突破

(前期比 約3倍)

サイバートラスト社子会社化、

セキュリティ商材拡充が増収に貢献

- ◆ Topics：専門的な技術力の本格活用
- 脆弱性調査レポートをHPで提供開始（無償）
 - 業界初、AD脆弱性診断サービス開始



(億円)

FY12

FY13

FY14

注力事業セキュリティソリューション事業においては、単体の売上高が15億円（前期比50%増）、連結の売上高はサイバートラスト社の貢献により17億円が積み重なり、34億円（前年比約3倍）となりました。

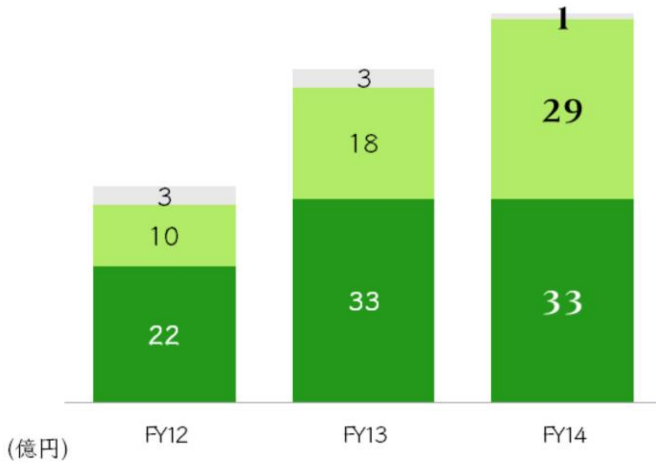
過去2年間、様々な分野のセキュリティ専門家を採用し、標的型攻撃の対策や、サイバートラストの認証技術を利用したセキュアな通信など、独自のサービスを検討し、拡充してきました。

システムインテグレーション 売上高の推移

- フロー売上高 (ハードウェア・ソフトウェア販売)
- フロー売上高 (開発)
- スtock売上高 (運用保守サービス)

FY14フロー売上高 (開発) **29**億円を突破
(前期比 +10.4億円 / +56.0%)

社員投入、大型案件の受入体制を整備
ストック売上高の構成比率は50%超を維持



◆ Topics : M-SOLUTIONSが
ロボットアプリの検証開始



2014/09/18 Pepper Tech Festival 2014に出展
2015/02/23 ロボアプリによる
次世代受付システムの検証開始

25

システムインテグレーションにおける売上高の推移となります。

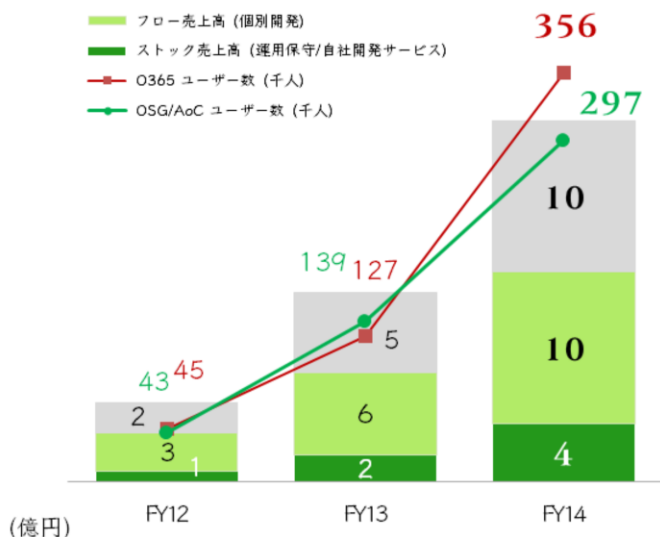
フロー売上高は、29億円（前期比56%）と堅調に推移しています。運用保守サービスであるストック売上高は、前期並みの売上高になりました。

ストック売上高を伸ばすために開発案件を行っているため、2016年3月期は、今期伸ばすことができなかったストック売上高の伸長を目指してまいります。

また、子会社のM-SOLUTIONSでは、ロボットアプリの開発や実証実験も行っています。

注力事業 マイクロソフトソリューション 売上高の推移

■ フロー売上高（ライセンス販売）
 ■ フロー売上高（個別開発）
 ■ スtock売上高（運用保守/自社開発サービス）
 ■ O365 ユーザー数（千人）
 ■ OSG/AoC ユーザー数（千人）



Office 365関連プロジェクト好調

累計導入：35万ユーザー

自社開発クラウドサービス好調

Online Service Gate, ADFS on Cloud

累計導入：29万ユーザー

■ FY14Q3以降、自社サービスの積み上げにより
四半期ストック売上高が1億円を突破



◆ Topics：サービスラインナップを拡充

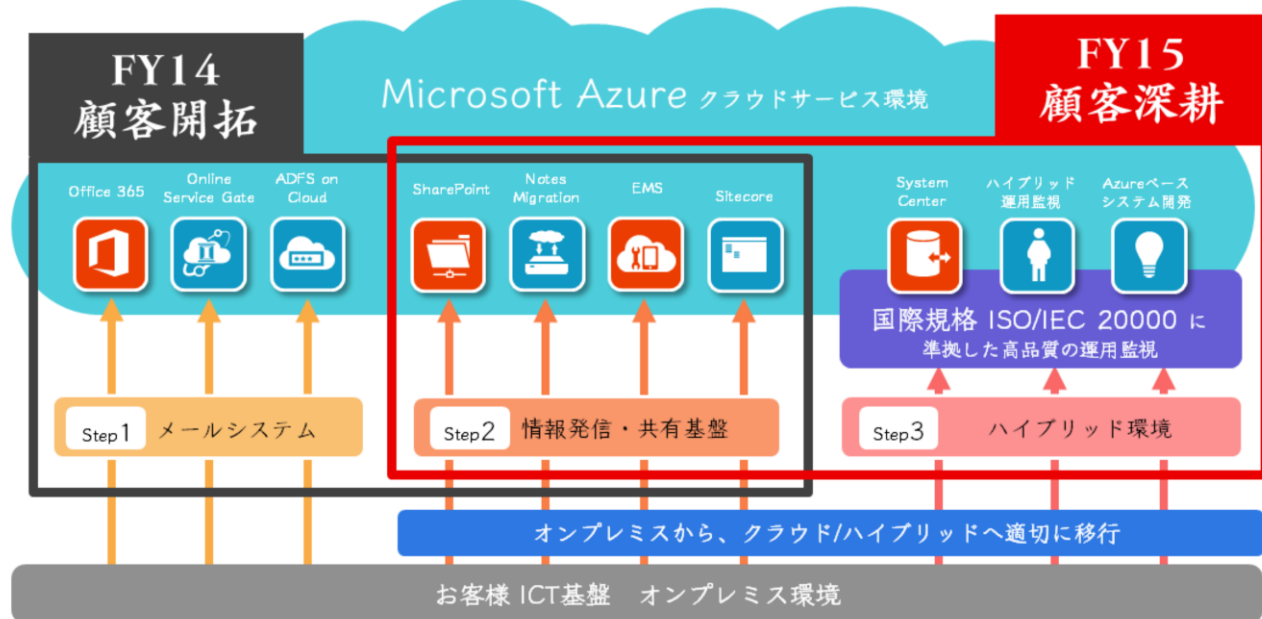
2014/09/18 Azureマネージドサービス
 2014/09/18 System Center導入支援サービス
 2015/02/27 Enterprise Mobility Suite 導入支援サービス
 2015/03/05 Azure Site Recovery導入支援サービス

26

マイクロソフトソリューションにおける売上高の推移となります。

フロー売上高（ライセンス販売）が堅調に推移。同時にフロー売上高（個別開発）、ストック売上（運用保守/自社開発サービス）も堅調に推移しています。今後もストック売上高や運用保守を増加させていく予定です。

自社サービスを増やしていくことで、開発案件や運用保守を伸ばしていくという方針です。



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においては、社内メールシステムを「Office 365」というクラウド環境にあるメールサービスに移行するビジネスを行い顧客の開拓を行っています。

Step2においては、社内の掲示板やワークフローなどを、ノーツなどのシステムからクラウドに移行する支援を行います。

Step3においては、他の社内システムを、当社がマイクロソフト社より借りているAzure、いわゆる「ベンダーAzure」に移行を行います。加えて、24時間365日運用・監視などのサービスを提供します。

また、今後、Azure化やクラウド化が加速することは間違いありません。Azureやクラウド上に移行した顧客システムの運用・監視の重要性が増すことから、2015年4月22日には、お客様向けの運用・監視業務に対して、ISO/IEC20000の取得を行いました。今後は、国際標準の高品質な運用・監視サービスを提供することで、顧客企業に貢献していきます。

2016年3月期 業績予想

概況

- ◆ 営業利益17億円
- ◆ 注力3事業 + 公共事業の成長
- ◆ 発生防止策の強化による大型不採算案件の抑制

(百万円)	通期 業績予想 (4～3月)	前期実績	前期比	Q2累計 業績予想 (4～9月)	前期実績	前期比
売上高	42,000	39,816	+2,183 +5.5%	19,500	19,678	△178 △0.9%
営業利益	1,700	1,398	+301 +21.5%	680	572	+107 +18.7%
経常利益	1,600	1,403	+196 +14.0%	640	541	+98 +18.2%
当期純利益 (※)	1,000	883	+116 +13.2%	400	330	+69 +21.0%

(※) 2016年3月期 業績予想の「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」の金額を表示しています。

29

2016年3月期の業績予想についてご説明いたします。

通期では、売上高420億円、営業利益17億円、経常利益16億円、当期純利益は10億円を目指してまいります。

2016年3月期 第2四半期では、機器販売の減少を考慮のうえ、売上高195億円、営業利益6.8億円、経常利益6.4億円、当期純利益は4億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～



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