

2016年3月期第2四半期 決算説明会 要旨

代表取締役社長 CEO 阿多 親市

2015年10月29日
ソフトバンク・テクノロジー株式会社

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

ご挨拶

本日はお忙しい中、決算説明会にご足労いただきましてありがとうございます。
2016年3月期 第2四半期の業績概要、各事業の概況、注力事業の進捗についてご説明いたします。

業績概況

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

連結 2016年3月期上期業績（前年同期比）

SoftBank
Technology

概況

- FY14Q3以降機器販売が大幅減少したものの、運用・サービスの売上増加により増益

(百万円)	FY15H1	FY14H1	増減額	増減率
売上高	19,640	19,678	△37	△0.2%
営業利益	650	572	+77	+13.5%
経常利益	645	541	+104	+19.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	345	330	+14	+4.5%
EBITDA	1,129	1,065	+63	+5.9%

※EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。

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

5

業績の概況は、記載のとおりです。売上高は前年同期比並みとなり、利益は前年同期を上回りました。

連結 2016年3月期上期業績（業績予想比）

SoftBank
Technology

概況

- 通期業績予想に対しても順調に進捗

(百万円)	FY15H1	業績予想 第2四半期累計	進捗率	業績予想 通期	進捗率
売上高	19,640	19,500	100.7%	42,000	46.8%
営業利益	650	680	95.6%	1,700	38.3%
経常利益	645	640	100.9%	1,600	40.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	345	400	86.3%	1,000	34.5%

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

6

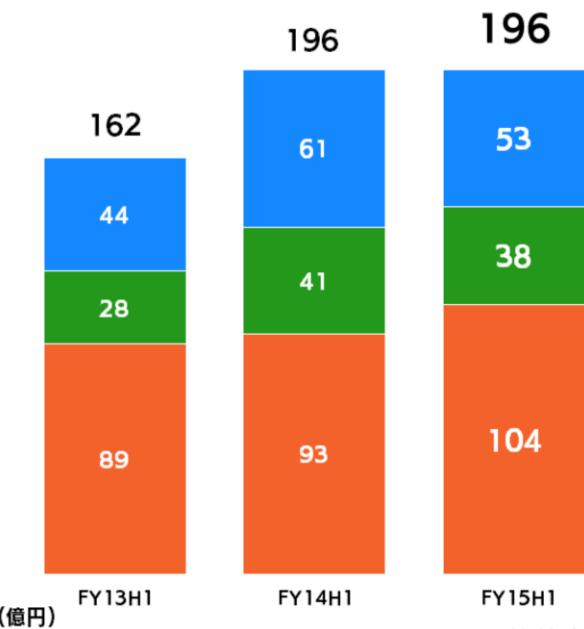
業績予想との比較は記載のとおりです。

売上高、営業利益、経常利益は、業績予想並みの進捗となり、純利益は、業績予想と比較して減少しました。通年の目標に対しては堅調に推移していると考えております。

6

連結 サービス別売上高

SoftBank
Technology



FY15上期 売上高 **196億円**

前年同期比 △0億円(△0.2%)

サービス別売上高 前年同期比

プラットフォームソリューション	△ 8億円 (△13.3%)
システムインテグレーション	△ 3億円 (△7.7%)
デジタルマーケティング	+10億円 (+11.7%)

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

7

サービス別の売上高について、ご説明いたします。

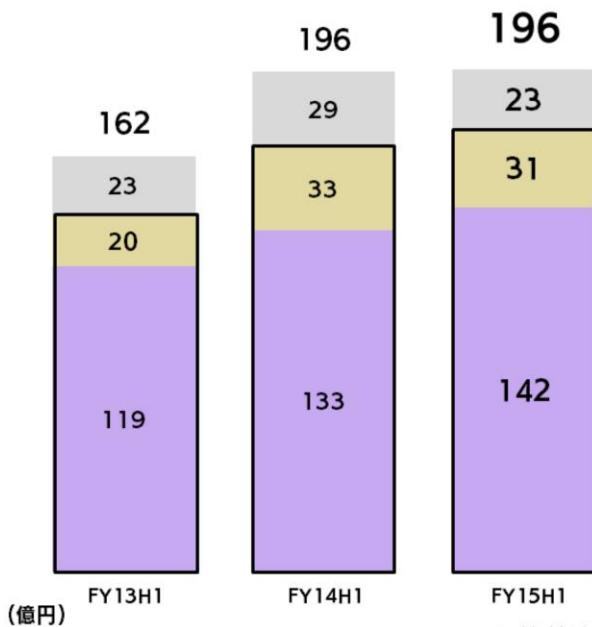
プラットフォームソリューションは前年同期と比べて61億円から53億円に減少しました。

システムソリューションは前年同期と比べて41億円から38億円に減少しました。

デジタルマーケティングについては、シマンテック商材を扱うECサービス及び、デジタルマーケティングが好調に推移した結果、2015年3月期 第2四半期の93億円から104億円まで伸長しました。

連結 形態別売上高

SoftBank
Technology



事業の構造改革が着実に進展
運用保守や自社サービスの
販売が順調に拡大

形態別売上高 前年同期比



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

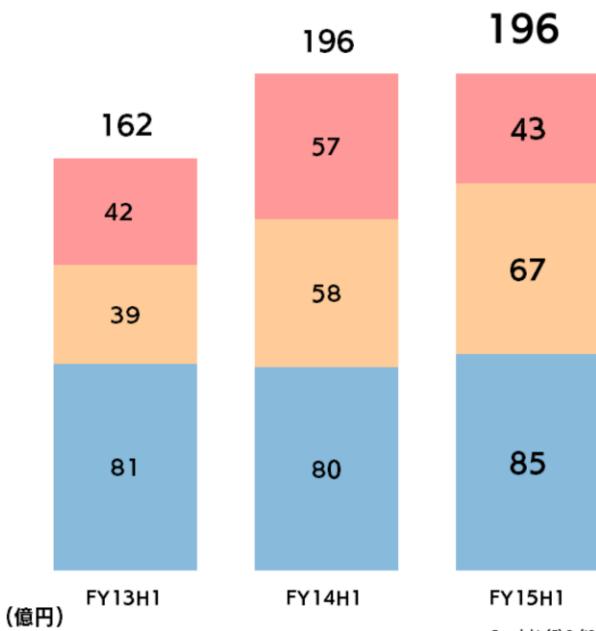
8

次に形態別の売上高について、ご説明いたします。

機器販売が大きく落ち込み、開発も減少しましたが、運用・サービスの売上高は、2015年3月期 第2四半期の133億円から142億円に伸長しました。

連結 顧客別売上高

SoftBank
Technology



SBグループ内 売上高

◀ 前年同期比 △13.6億円 (△23.7%)
機器販売、開発案件が減少

SBグループ外 売上高

▶ 前年同期比 +8.2億円 (+13.9%)
注力3事業を中心に堅調に増加

個人向け販売 売上高 (EC販売)

▶ 前年同期比 +5.0億円 (+6.3%)

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

9

顧客別の売上高について、ご説明いたします。

ソフトバンクグループ内の売上高は、前年同期の57億円から43億円となりました。これは、機器販売及び、開発案件の減少が影響しております。一方で、ソフトバンクグループ外の売上高は、前年同期の58億円から67億円に伸長しました。

個人向け販売（EC販売）の売上高は、2015年3月期 第2四半期の80億円から85億円に伸長しました。

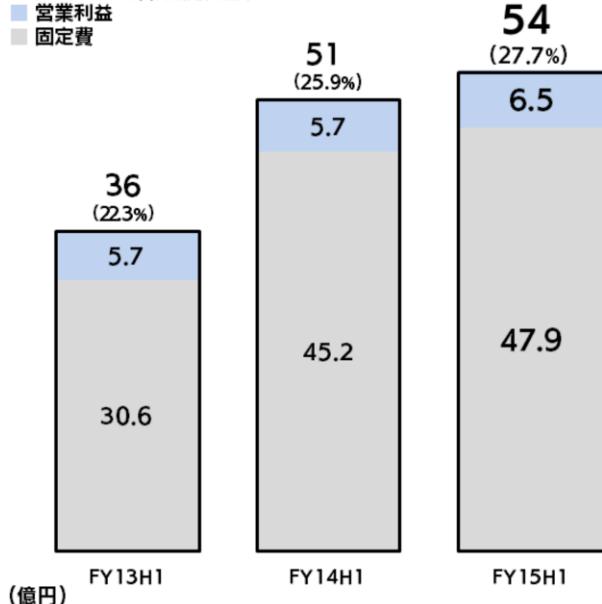
連結 限界利益

SoftBank
Technology

□ 限界利益 ※()内は限界利益率

■ 営業利益

■ 固定費



FY15H1 限界利益 **54** 億円

前年同期比 +3.4 億円 (+6.7%)

FY15H1 営業利益 **6.5** 億円

前年同期比 +0.7 億円 (+13.5%)

M&A、人員増で固定費は増加
限界利益率は前年同期比 +1.8 Pts

(億円)

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

10

続きまして限界利益(※)の推移について、ご説明いたします。当社では、限界利益を経営指標のひとつにしております。

限界利益は、2015年3月期 第2四半期の51億円から54億円に伸長しました。限界利益率は、前年同期比1.8%増の27.7%になりました。営業利益は、限界利益から固定費を差し引いて6.5億円となりました。

(※)限界利益について

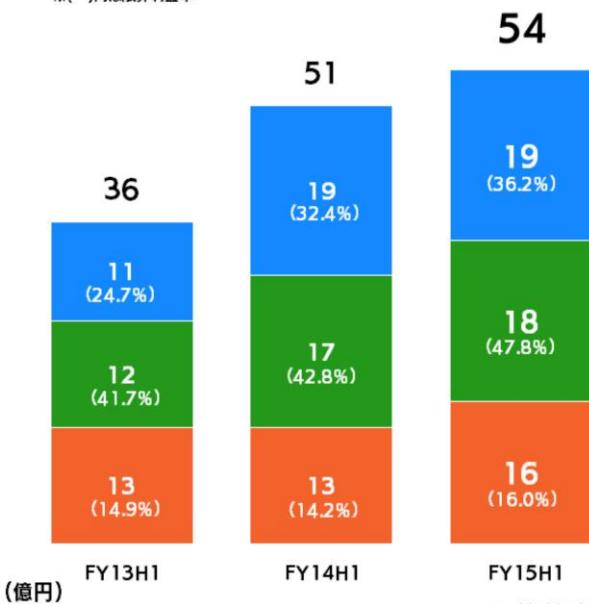
限界利益は、売上高から変動費（売上とともに変化する商品仕入や外注費、物流費等）を差し引いたものです。

当社では、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。

連結 サービス別限界利益

SoftBank
Technology

※()内は限界利益率



全サービスにおいて
限界利益率が改善

プラットフォームソリューション

限界利益 **19億円** (前年同期比 △61百万円／△3.1%)
限界利益率は前年同期比 +3.8Pcts

システムインテグレーション

限界利益 **18億円** (前年同期比 +56百万円／+3.1%)
限界利益率は前年同期比 +5.0Pcts

デジタルマーケティング

限界利益 **16億円** (前年同期比 +349百万円／+26.3%)
限界利益率は前年同期比 +1.9Pcts

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

11

サービス別の限界利益について、ご説明いたします。

<プラットフォームソリューション>

限界利益は、前年同期に比べて3.1%減の19億円になりました。
売上高の減少に伴い、減益となりました。

<システムインテグレーション>

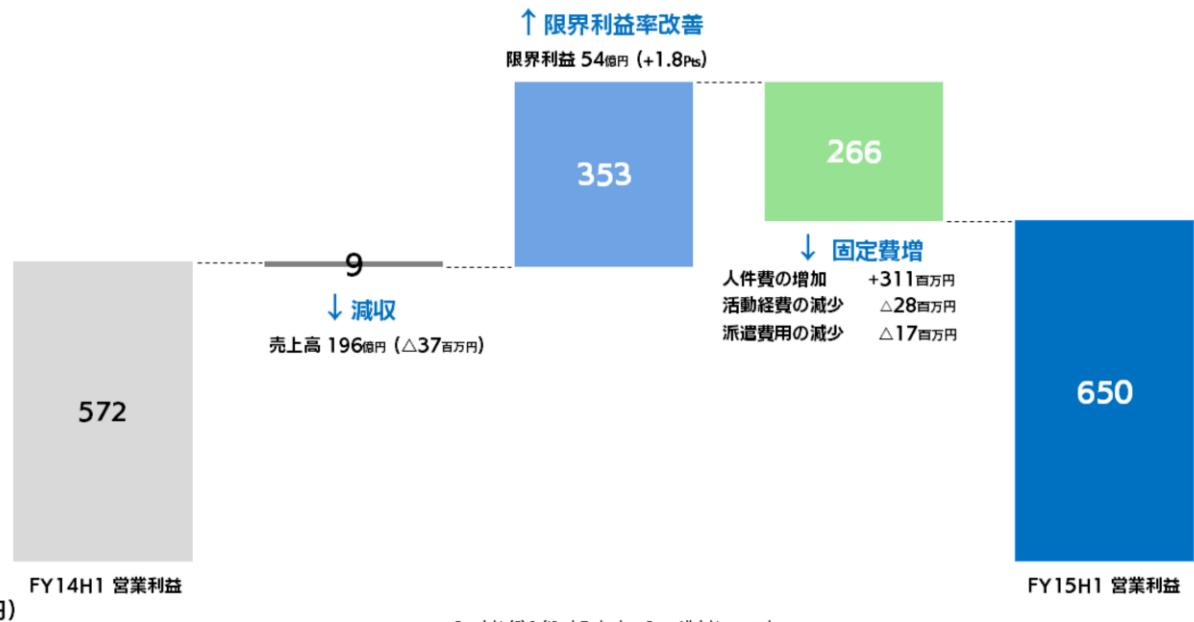
限界利益は、前年同期に比べて3.1%増の18億円になりました。
売上高が減少したものの限界利益率が増加した結果、増益となりました。

<デジタルマーケティング>

限界利益は、2015年3月期 第2四半期に比べて26.3%増の16億円になりました。

連結 営業利益の前年同期比

SoftBank
Technology



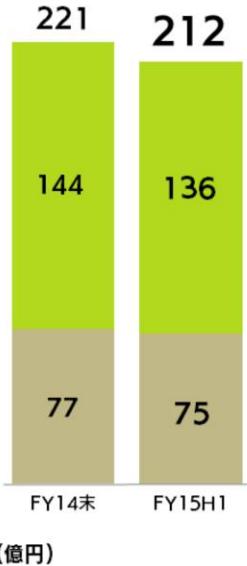
12

営業利益のブリッジグラフとなります。

限界利益率の改善により、営業利益3.5億円の押し上げ効果がありました。減収により、営業利益を900万円、固定費の増加により、営業利益を2.6億円引き下げました。これらの結果、営業利益は前年同期を上回り6.5億円となりました。

連結 貸借対照表の前期末比

SoftBank
Technology

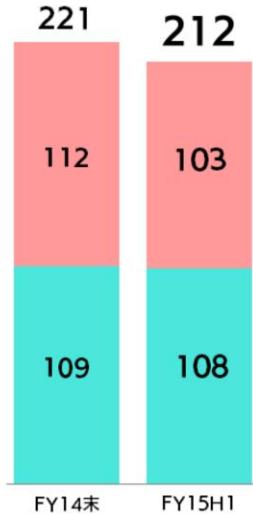


■ 流動資産

現預金等	57億円
前期末比	△0.8億円
売上債権	61億円
前期末比	△8億円
仕掛品	3億円
前期末比	+1億円

■ 固定資産

のれん	12億円
前期末比	△0.8億円
投資有価証券	9億円
前期末比	△1億円



■ 負債

買掛金	43億円
前期末比	△2億円
未払金	4億円
前期末比	△3億円
未払法人税等	2億円
前期末比	△1億円
借入金	11億円
前期末比	△1億円

■ 純資産

利益剰余金	95億円
前期末比	+1億円

(億円)

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

13

2015年3月期末と比較した2016年3月期 第2四半期の貸借対照表は、記載のとおりです。

連結 キャッシュフロー計算書の前年同期比

SoftBank
Technology

	FY15H1末	FY14H1末	増減額
営業キャッシュフロー	9.3億円	18.6億円	△9.2億円
投資キャッシュフロー	△3.1億円	△21.9億円	+18.7億円
財務キャッシュフロー	△7.0億円	18.1億円	△25.2億円
現金及び現金同等物 四半期末残高	56.0億円	52.4億円	+3.6億円

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

14

2016年3月期 第2四半期連結累計期間における現金及び現金同等物（以下、資金）は、2015年3月期 第2四半期末より0.9億円減少して56億円となりました。各キャッシュ・フローの状況と、それらの要因は次のとおりです。

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

営業活動の結果、得られた資金は9.3億円となりました。これは、法人税等の支払により4.4億円、仕入債務の減少により2.7億円の資金の減少があったものの、税金等調整前四半期純利益が6.5億円、減価償却費が3.9億円あったことに加え、売上債権の減少により8.4億円の資金の増加があったこと等によるものです。

前年同期と比較して、売上債権の増減額で8.1億円資金回収が減少したこと等により、得られた資金は9.2億円減少しました。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

投資活動の結果、使用した資金は3.1億円となりました。これは、有形固定資産の取得で1.5億円、無形固定資産の取得で2.1億円の資金使用があったこと等によるものです。

前年同期と比較して、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出が10.2億円、有形固定資産の取得による支出が7億円減少したこと等により、使用した資金は18.7億円減少しました。

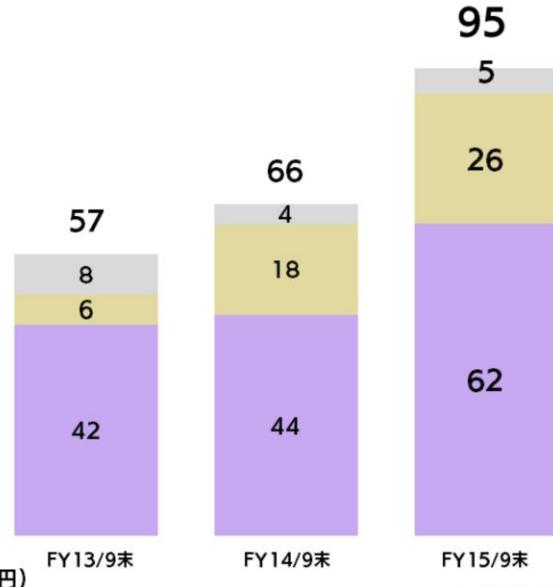
<財務活動によるキャッシュ・フロー>

財務活動の結果、使用した資金は7億円となりました。これは、連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得で2.5億円、配当金の支払で1.9億円の資金使用があったこと等によるものです。

前年同期との比較して、長期借入れによる収入が16億円減少、連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出が2.5億円増加したこと等により、使用した資金は25.2億円増加しました。

単体 受注残高 (ECサービスを除く)

SoftBank
Technology



9月末受注残高 **95億円**
前年同期比 +28億円(+43.1%)

Q2に大型案件の受注があったため、
開発及び運用・サービス案件が大幅増加

- 機器販売 +1.4億円 (+33.9%)
- 開発 +8.6億円 (+47.3%)
- 運用・サービス +18.6億円 (+42.2%)

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

15

受注残高の推移について、ご説明いたします。

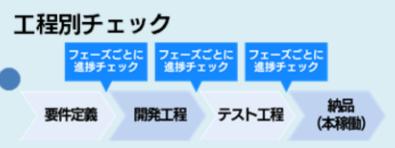
2016年3月期 第2四半期の受注残高は、前年同期比で43.1%増の95億円となりました。全国農業会議所における「全国農地ナビ」というプロジェクトを受注した結果、開発や運用・サービスが伸長しました。

単体 プロジェクト管理体制強化の状況について

SoftBank
Technology

前期より、以下の施策でプロジェクト管理体制強化中

- 専門組織(※)によるプロジェクト進行状況の適宜確認
※ PMO (Project Management Office)
- プロジェクト管理資格(※)の取得推奨でPMの管理能力が向上
※ PMP (Project Management Professional)
- 大型/複合案件複数経験によるノウハウの蓄積
- 工程別 PMO / PMP保有者による第三者チェック



管理体制強化による効果

- プロジェクト種別に応じた適任PMをアサインする最適チーム構築
- 見通しが悪い案件に対する早期支援体制の整備
- 案件品質向上による「手戻り=やり直し」作業の減少

2015年上期において
新たな大型不採算案件の
発生はなし

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

16

2015年3月期 第2四半期に発生した大型の不採算案件を受けて、この1年間で「プロジェクト管理体制の強化」を進めてまいりました。

まず、プロジェクトの品質を担保する有資格となるProject Management Professional (PMP) を、昨年同時期8名の状態から約4倍、32名に増やしました。

また、個別プロジェクトにおいては、Project Management Office(PMO)とPMP保有者が、各工程において採算性、あるいはスケジュールを細かくチェックする体制も整備しました。

プロジェクトマネジメント経験が非常に長い人もPMPを取ることで、暗黙知であった経験が社内で明確な知識あるいは言葉として伝えられることが可能となり、マネジメントの質を向上させています。

PMPの取得者は、上は60代から20代中盤と幅広い年齢層に渡っており、当社では「このPMPを取ることが大変重要な項目である」と認知され、まだ受験を予定しているものが30名以上いる状況です。今年度末までに、50名を一つの目標として進めてまいります。

各事業概況

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

17

SBTのビジネスフィールド

SoftBank
Technology



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

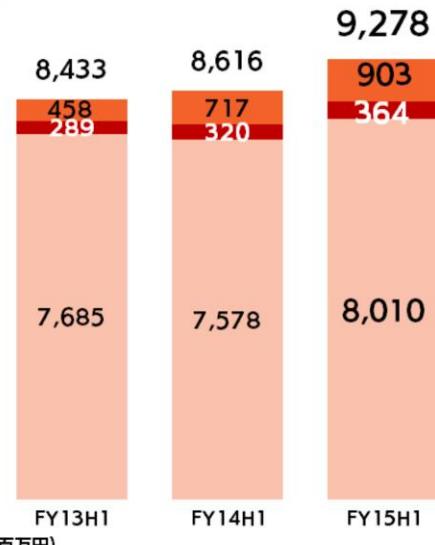
当社のICTサービス事業では、3つのサービス区分を設けており、それぞれの領域にひとつずつ「キードライバー」と呼ぶ注力事業を設定しています。

連結 ECサービス分野の進捗



ECサービス

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



シマンテックストア売上高は堅調に推移

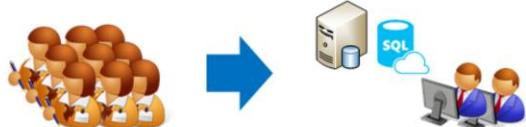
(前年同期比 +4.7億円／+6.0%)

ハイライト

- ・ECシステムのフロントサーバーをクラウド化



- ・システム導入による業務効率化等、利益維持施策を推進中



19

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

ECサービスの進捗について、ご説明いたします。

ECサービスは、シマンテック社のウィルス対策ソフトのオンライン販売を中心に展開しております。この領域は、過去3年間漸減傾向で推移しておりましたが、シマンテック社のセキュリティ事業とストレージの事業の分社により、セキュリティ事業の方針がより明確になってきたことで、売上が堅調に推移しました。

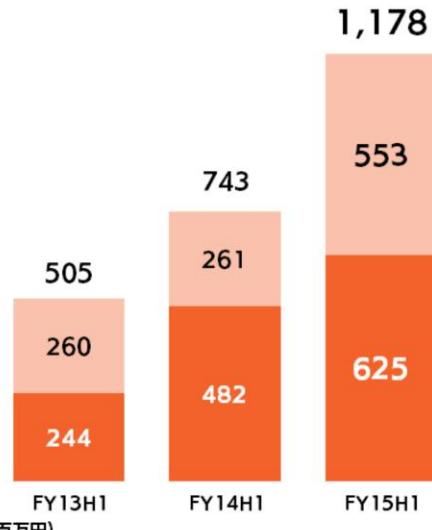
フォント関連の事業は、子会社であるフォントワークスのフォントが、様々な電子ブックやコンピュータ、タブレット関連等に採用されるなど、好調に推移しました。

また、効率化の取り組みとして、ローコストオペレーションの確立や、シマンテックストアのECシステムに、マイクロソフトのクラウドを利用してコンテンツ管理を実現する「SiteCore on Azure」を導入しました。

連結 データアナリティクス分野の進歩



■ 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）



FY15H1ストック売上高 6億円

(前年同期比 +1.4億円／+29.7%)

ハイライト

- Adobeツール、CMS案件の大型化が進み売上増

トピックス

- Adobe Experience Manager on Azure 発売
- Adobe Experience Manager サイネージ連携を開発



20

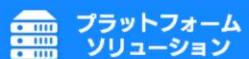
注力事業のデータアナリティクスについては、Webページのコンテンツを管理するCMS(Contents Management System)の構築案件や、Adobeツールの導入などの案件の大型化が進みました。

CMS関連の案件では、特に、グローバルに展開している製造業を中心に、クラウド環境にシステムを構築し、コンテンツのガバナンスを効かせる取り組みが増加傾向にあり、日本語のWebページだけではなく、英語版や中国語版といったホームページ制作の引き合いも多い状況です。

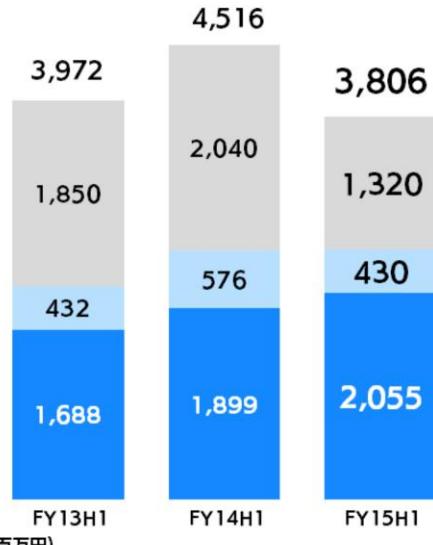
また、子会社のミラクル・リナックスと連携することで、Adobe社が提供する高機能CMS (Adobe Experience Manager) を、マイクロソフト Azure 上のLinuxに構築し、当社グループで統合管理できるサービスを開始することができました。これまででは、自社に設置しているサーバーや、Amazon のクラウド環境のみ対応していましたが、マイクロソフトの Azure 上でも利用できるようになりました。

データアナリティクスの分野は、今後も大きく伸びていくと期待しています。

連結 プラットフォームソリューション分野の進捗



- 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
FY15H1ストック売上高 **20億円**
(前年同期比 +1.5億円／+8.2%)

ローライト

- FY14Q3以降、SBグループに対する機器販売の売上高が大幅に減少

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

21

プラットフォームソリューションについては、機器販売が減少しました。この分野では、ヤフーやソフトバンク向けのネットワーク機器、サーバー機器等の販売並びにサポート提供を行っています。2015年3月期 第3四半期以降、ソフトバンクグループにおけるこの分野への投資が減退傾向にあります。この傾向が現在も続いている結果、減収となりました。

監視・運用サービスなどストック売上高は、堅調に推移しています。

連結 セキュリティソリューション分野の進捗



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

FY15H1ストック売上高 **10億円**

(前年同期比 +47百万円／+4.6%)



ハイライト

- McAfeeやImperva製品が好調、ストック売上高は堅調に推移

トピックス

- 標的型攻撃対策 クラウドWAFの開始
- クラウドアクセス制御OSGとデバイスID連携を開始



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

22

注力事業のセキュリティソリューションについては、2015年4月にサイバートラストを子会社化したこと、2015年3月期 第2四半期は収益が大きく伸長しました。

2016年3月期 第2四半期においては、セキュリティ関連の機器販売が漸減傾向となり、減収となりました。現在、大きく成長できるように、新たなサービスの準備を進めております。

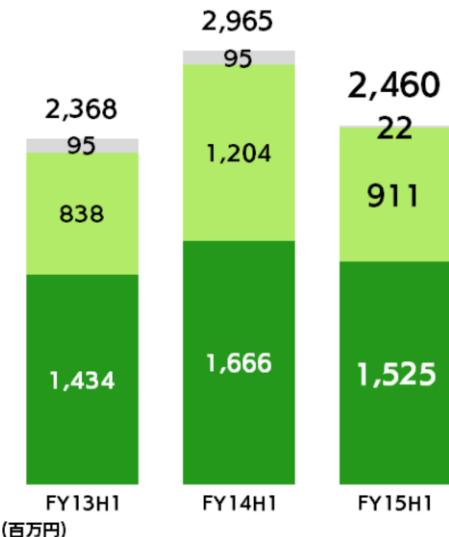
連結 システムインテグレーション分野の進捗



■ 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)

■ ストック売上高 (運用保守サービス)



FY15H1フロー(開発)売上高 9億円

(前年同期比 △2.9億円／△24.3%)

ローライト

- SBグループに対するフロー(開発)売上高及びストックの売上高が減少

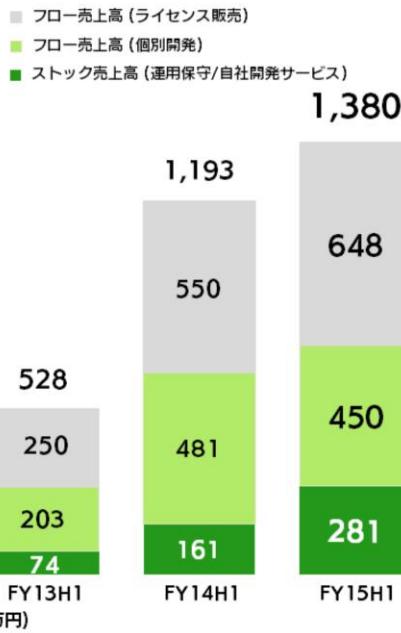
Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

23

システムインテグレーションの進捗について、ご説明いたします。

2015年3月期まで好調に業績を伸ばしてきたシステムインテグレーション分野は、ソフトバンクグループ内のプロジェクト完了に伴い、売上高が減少しました。

連結 マイクロソフトソリューション分野の進捗



FY15H1ストック売上高 2.8億円

(前年同期比 +1.2億円／+74.6%)

ハイライト

- Office 365 及び自社サービスOSGが好調。ストック売上高が堅調に増加

トピックス

メールシステム以外のクラウド利用に備えたサービス開発

- 情報共有サービスOnePortalの提供開始
- エンタープライズ Linux OS 「Asianux」のAzure 展開



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

24

注力事業のマイクロソフトソリューションについては、ストック売上高が伸長しました。これは、マイクロソフト製品の導入支援に加えて、独自サービスの販売が好調に推移したためです。

また、ワークフローやポータルサイトを提供する SharePoint をパッケージ化した「OnePortal」を販売するなど、ストック売上に繋がるサービスの拡充も行いました。

注力事業の進捗

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

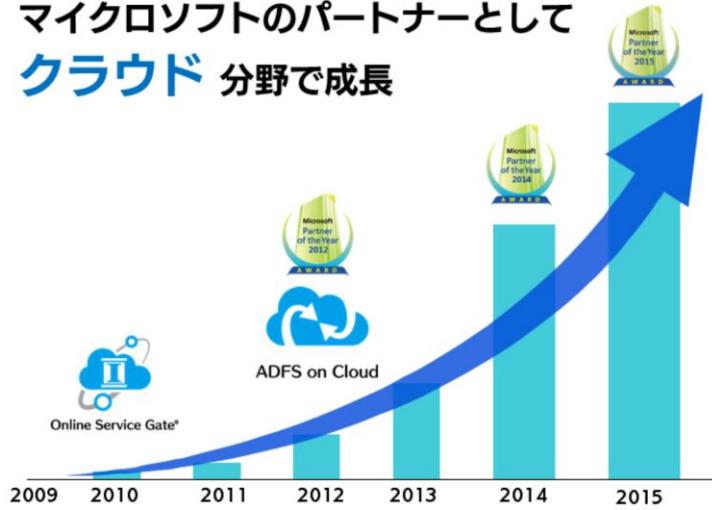
25

ここからは、注力事業の進捗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の実績



2009年から
マイクロソフトのパートナーとして
クラウド 分野で成長



2009年：国内最初期のパートナー、BPOS 取扱開始
2011年：SBTが国内初ユーザーとして Office 365 導入
2012年：国内初、1万ユーザー超の Office 365 大型案件
2013年：SharePoint、Sitecore、クラウド提供開始
…

クラウド導入実績

498 社	81.0万 ユーザー
Microsoft Azure 導入実績	
332 社	39.3万 ユーザー
Office 365 導入実績	
166 社	41.7万 ユーザー

※クラウド導入実績は、Office 365・Online Service Gate・ADFS on Cloud・Sitecore on Cloudの導入実績総数です。

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

26

ソフトバンク・テクノロジーは「クラウド」が得意分野のひとつであり、これまでマイクロソフトのソリューションにおいて、2009年から導入実績を積み上げてきました。

延べ500社、80万ユーザー以上のお客さまに対して、クラウド移行のご支援や、マイクロソフト製品の導入および運用・監視、当社オリジナルのクラウドサービスをご利用いただいているます。

サービスのクラウド化がエンタープライズ企業でも本格化



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

27

注力しているセキュリティやデジタルマーケティング、子会社の事業の領域でも、「クラウド」がキーワードになっています。
クラウド上にソフトウェアや情報システムを移行していくことが、SBTグループの大きな強みになってきました。

セキュリティ領域では、当社独自のアクセス制御を実現するOSG (Online Service Gate) や、ADFS on Cloudといったサービスと、子会社のサイバートラストが提供する電子認証サービス「デバイスID」を組み合わせて、クラウドサービス利用時のセキュリティ対策を提供しています。

デジタルマーケティング領域では、当社が提供する Azure 上にデジタルマーケティングのプラットフォームを構築し、その運用・管理まで一元的に提供しています。
フォントをクラウド上から呼び出して表示する「FONTPLUS (フォントプラス)」というサービスも提供しています。

国家成長戦略と当社事業との共通項

国家再興戦略改定2015戦略の一部抜粋

引用：首相官邸ホームページ 国家再興戦略改定2015

国家戦略

SBTの該当事業

IoT、ビッグデータ、AI活用



- ・データサイエンティスト
- ・可視化、解析サービス
- ・PKI技術、電子証明書
- ・Azure ML

サイバー セキュリティ対策



- ・4DP LogSearch
- ・FireEye、McAfee、自社セキュリティサービス
- ・脆弱性調査 レポート・診断
- ・アカウント制御や認証時デバイスID連携
- ・運用監視サービス

先端ロボット



- ・Pepper アプリ開発
- ・Pepper サイネージ連携
- ・ドローン実証実験

自動走行 次世代ヘルスケア



- ・データサイエンティスト
- ・可視化、解析サービス
- ・PKI技術、電子証明書
- ・Azure ML
- ・ドライバーズ認証
- ・ストレス見える化

農林水産業 農地集積・集約



- ・コンテンツ管理システム
- ・コンサルティング
- ・サイバー攻撃対策
- ・Microsoft Azure

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

28

政府が掲げる国家成長戦略の中には、ITによって支えられる、あるいはITがお手伝いできる分野が数多くあると考えています。

当社が注力事業としているクラウド、セキュリティ、デジタルマーケティング、そして実証実験などを進めているロボットやIoTといった多くの領域が、この戦略と重なっています。

具体的には、IoT、ビッグデータ、AI活用、サイバーセキュリティへの対策、先端ロボット、自動走行車や次世代ヘルスケア、そしてTPPIに代表される農林水産業、それに対する攻めの経営の農業といった分野で、SBTグループも国家成長戦略の一助を担うことができると考えています。

注力事業のクラウド化・融合



注力事業がクラウド上で融合

社会的な需要の高まり SBTの案件としても増加中

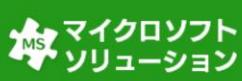
Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

29

当社では、これまで3つの注力事業において、それぞれの分野で個別に実績を積み上げてきましたが、最近では、これらの領域がクラウド上で融合するような案件も増えてきています。社会的な需要もクラウドに向かっていると考えています。

それぞれの分野の技術や経験、独自サービスといったソフトバンク・テクノロジーグループの強みを発揮しながら、3つの注力事業を融合してクラウド上で着実に展開していくことによって、社会や企業、そして公共機関のお役に立つことができると考えています。

以下の注力事業を組み合わせたSBT独自のノウハウを活用



Microsoft Azure
(クラウド環境)



セキュリティ
ソリューション

情報管理システムの
セキュアな仕組提供



データ
アナリティクス

システム
登録情報の分析



プロジェクト
管理能力

大企業向け案件
実績多数

全国の農地情報をクラウド上で一元管理する システム構築プロジェクト

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

30

3つの注力事業のノウハウや経験、独自サービスをクラウド上で組み合わせ、2015年3月期から強化したプロジェクト管理の仕組みを活かした具体的な例として、農地情報をクラウド上で一元管理するプロジェクトをご紹介させていただきます。

国の成長戦略
主要施策の1つ

農林水産業における「攻めの経営」の確立 → 農地集積・集約化の加速

国

農地の遊休情報を把握し、農地集約化によるコスト削減を実現することで産業競争力を向上させたい

利用者

農業を業としたいが、実態を把握するにあたり一元的に情報を確認する仕組みがない

農地台帳
情報

- 所有者/借受者情報
- 遊休状況
- 納税情報 など

電子システム化・
地図情報システム
との連携

情報をオープン化
alis-ac 全国農地ナビ
Agricultural Land Information System Agricultural Committee

⇒ 全国すべての農業委員会に台帳/地図作成・公開を義務化

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

31

現在、遊休農地を削減して効率的な農業を実現するための国家プロジェクトに携わらせてもらっています。
2015年3月期に、このプロジェクトのフェーズ1を受注しました。

このプロジェクトのフェーズ1では、農地台帳を電子情報として統合し、地図情報と紐付けすることで農地情報をオープンデータとして活用できる「全国農地ナビ」というサイトを構築しました。

フェーズ
1

農地情報を全国一元化して
公開するシステムの整備



完了

フェーズ
2

上記のシステムをクラウド上に
整備する情報管理システムへ一元化

SoftBank
Technology

SBT（代表会社）および
アソラテック株式会社（SBT子会社：出資51%）の
2社で現在進行中



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

32

2016年3月期に受注したプロジェクトのフェーズ2は、実際に全国の農地情報を集約化したクラウド上のサーバーに移し、集約化したサーバーから必要な情報だけを公開していくことで、農地情報の一本化を図るというものです。

農業従事者の個人情報なども含まれるため、さまざまなセキュリティ対策を実装し、デジタルマーケティングのノウハウ・経験、マイクロソフトソリューションで培ったクラウド領域の実績を融合させながら、開発を行っている最中となります。

先 端 テ ク ノ ロ ジ 一 事 例 紹 介

(IoT、ロボット)

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

33

ここからは、次期事業基盤として取り組んでいる先端事例を2つご紹介いたします。

先端テクノロジー利用事例：ロボット分野



IoT

Pepper 発売以来、個別開発で20以上のアプリケーションを開発



Pepper導入コンサル



Pepperアプリ開発



外部システム連携

開発
実績

教育アプリ

企業受付
アプリ

社外イベント
アプリ

ファミリーデー
アプリ

- ・子供向け英語学習
- ・世界のあいさつ学習

- ・受付システム連携
- ・おもてなし機能

- ・イベント案内
- ・商品説明

- ・挨拶
- ・bingo大会

 M-SOLUTIONS

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

34

ひとつは、ロボットアプリケーションの事業進捗です。

この分野は、子会社のM-SOLUTIONS（エムソリューションズ）が中心となって事業に取り組んでおり、Pepper の発売以来、さまざまな分野において20以上の法人向けアプリケーションを個別に開発してきました。

先端テクノロジー利用事例：ロボット分野①

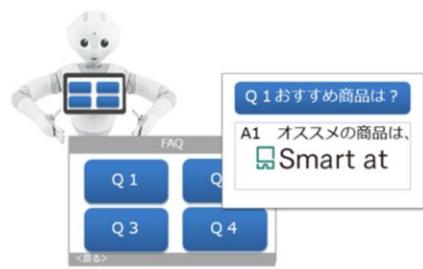


IoT

2015/9/27 Smart at robo for Pepper 発売

Pepper の動作設定機能を サービス化

開発不要、データ修正・アンケート・FAQ説明などが可能



M M-SOLUTIONS

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

35

これまで、企業で Pepper を活用する場合、企業側の思い通りにセリフや動作を指定するためには、数百万円の開発費用が発生していました。しかしながら、利用者も開発者も負担が大きかったことから、簡単に思い通りに Pepper を動かせるサービスを開発し、2015年9月より発売を開始しました。

このサービスでは、セリフをテキストで入力し、ディスプレイに表示させたい画像や動画を指定して動作を選択するだけで、店頭スタッフや人事・総務、マーケティング部門の方が、思い通りに Pepper を動かすことができます。

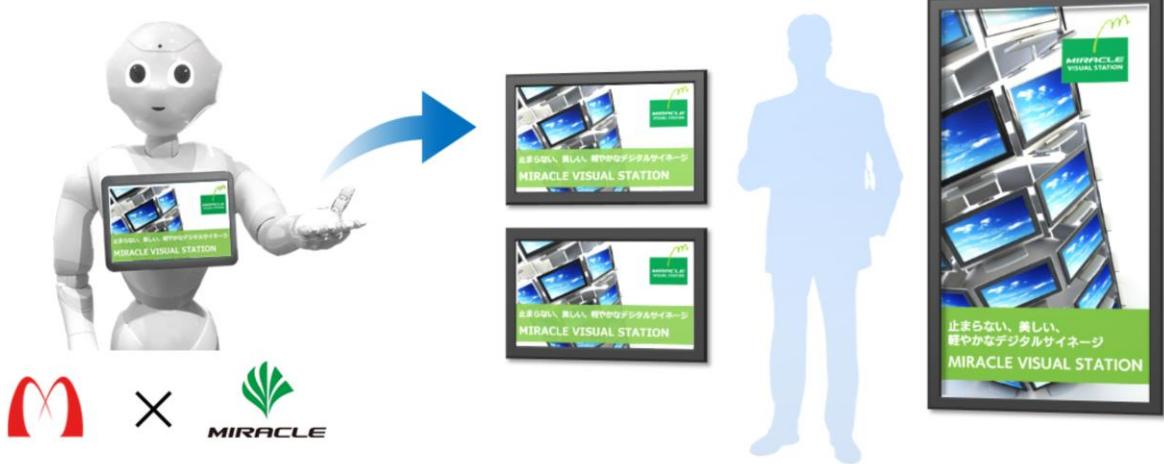
先端テクノロジー利用事例：ロボット分野②



IoT

2015/10/28 子会社同士が連携して機能開発

Pepper ディスプレイとデジタルサイネージ連携を実現



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

36

また、2015年10月には、エムソリューションズと子会社のミラクル・リナックスが連携して、デジタルサイネージと Pepper ディスプレイに表示するコンテンツを連動させる機能を開発しました。

Pepper のディスプレイ表示だけでは小さすぎる、あるいは、大勢に見てもらうような利用方法を想定しており、大きなイベント会場や店頭などの活用を期待しています。

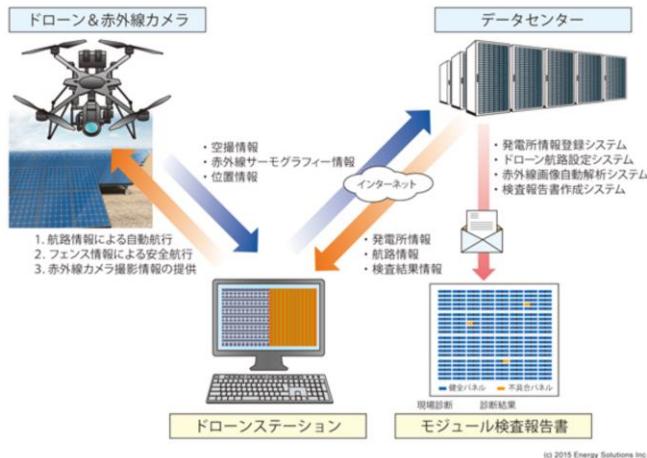
先端テクノロジー利用事例：IoT分野①



IoT

2015/10/22 セキュアドローン協議会、会員企業4社で協業

「ドローン&クラウドを活用したソーラーモジュール検査サービス」提供を発表



＜対策コストと時間を大幅圧縮＞

検査コスト： 50%以上削減
検査時間： 1~2日 → 20分
初期対応： 1週間 → 検査当日

※ 1MWメガソーラーの場合

	太陽光発電関連サービスの全国展開
	電子認証サービス
	データ解析やクラウド環境のワンストップ提供
	IoTデバイスのデータ収集と関連ソフトウェア開発

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

37

もうひとつは、ドローンとクラウドを活用したソーラーモジュール検査サービスです。

2015年7月にセキュアドローン協議会を設立しました。

その会員企業4社の得意な領域の技術とノウハウを融合させることで、2016年4月からサービス提供を目指して開発に取り組んでいます。

現在、売電価格の引き下げもあり、太陽光発電事業者もコスト削減のニーズが高まると考えています。加えて、2016年4月からは、ソーラーパネルの定期点検の義務化も検討されています。

1メガワット以上を発電するメガソーラーでは、これまで目視や小型飛行機などで点検が行われていましたが、コストや検査時間、検査結果を解析して対策を行うまでに時間がかかるといった課題がありました。

これらの課題に対して、ドローンを活用することで、コストと時間を大幅に削減することが可能になります。

現在、約1万5千ものメガソーラー発電所があることから、このサービスの市場ニーズは高いと見込んでいます。

先端テクノロジー利用事例：IoT分野②



IoT



2015/10/29 4社共同でセキュアIoTプラットフォーム事業を本格化

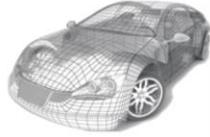
精密農業やオートモーティブ、人やモノの動態監視などのサービスへ展開する方針

ソーラーモジュール検査



走行データ見える化、セキュアな運用

- ・走行道路/地図/運転中のバイタルデータ
- ・車載器セキュリティ
- ・クラウドセキュリティ



他分野にも応用

スポーツ競技

ヘルスケア

精密農業

農産物

IoT デバイス認証事業（機器・人）、ビッグデータ事業

セキュア IoT プラットフォーム

SoftBank Technology

クラウド環境
ビッグデータ管理/解析

cybertrust

認証機関

Ubiquitous

IoT データ収集
組込み機器連携

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

38

また、ドローンに限らず、IoTの分野はデバイスは違っても、必ず機器と機器あるいは機器とクラウド間で通信が発生し、個人情報や重要な情報がやり取りされます。自動運転車の取り組みも業界内で進展が見られますが、昨今は自動車に搭載されているシステムに対するハッキング（サイバー攻撃）も注目が集まっています。

こういったIoT時代に考えられる必要なセキュリティ対策をプラットフォームとして提供していくことを検討しており、これにはサイバートラストが培ってきた認証技術が不可欠であると考えています。

このような背景をもとに、2015年10月29日に、セキュアドローン協議会の会員企業4社で、セキュアIoTプラットフォームの共同事業を開始することを発表させていただきました。今後、IoT領域のビジネスについても推進してまいります。

経営方針と進捗

~ 2011
IT Trading & Integration

+ 2012 ~ 2014
Service Provider

+ 2015 ~

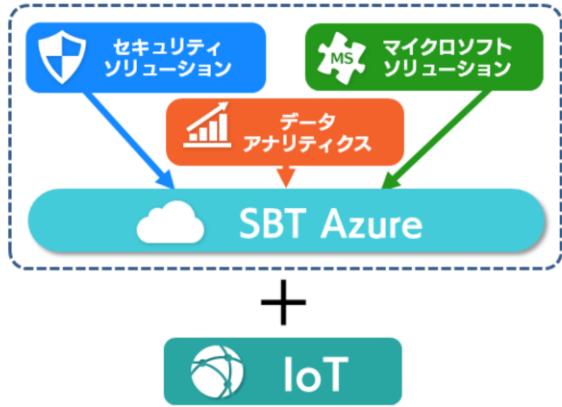
経営方針の転換・注力事業の設定・成長の土台作り



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

注力事業の融合・IoT分野の事業化



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

39

改めて、これまでの経営方針と今後の方針をご説明させていただきます。

当社は、ソフトバンク（現ソフトバンクグループ）の子会社として、ソフトバンクの情報システムを支援する会社として設立されました。それからしばらくは、ソフトバンク（流通事業）やヤフーの基盤システムを支援する、あるいは、ECサービスの運営代行が事業の中心でした。

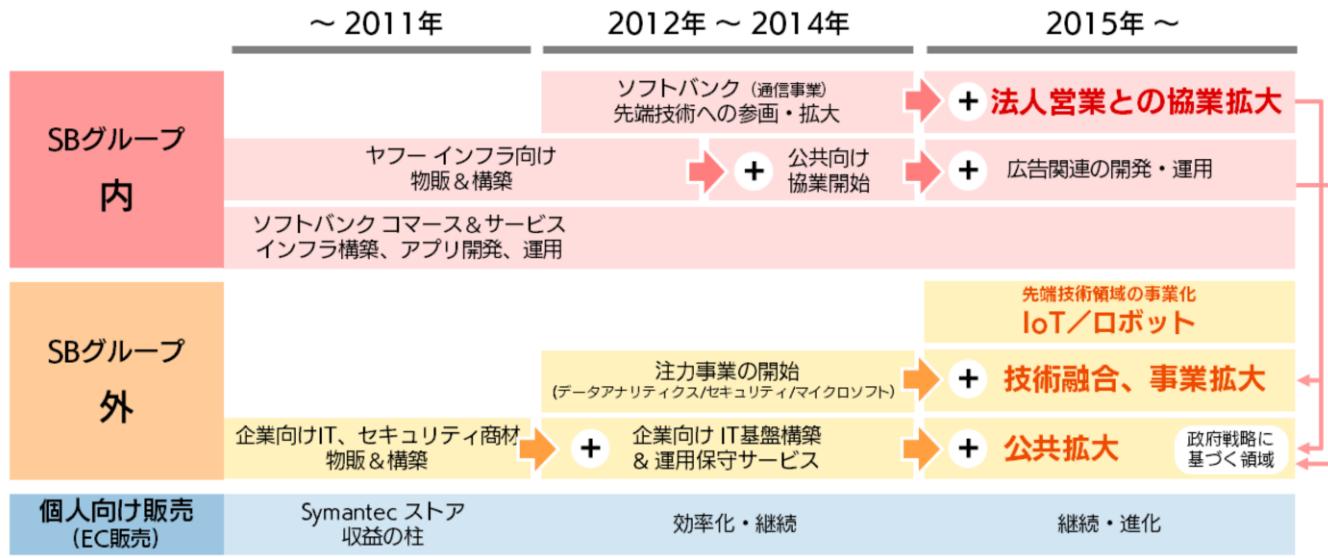
2012年からは、ソフトバンク・テクノロジーが主体的に事業を成長させることができる分野として、キードライバー（注力事業）を設定しました。事業構造についても、機器販売を中心としたフロー売上型のビジネスから、継続的にサービスとして提供するようなストック売上型のビジネスに転換を図ってまいりました。

3つの注力事業は、それぞれの領域でご評価いただけるまで、お客様やパートナーに育てていただきました。

今後は、これら3つの注力事業をクラウド上で展開することで、より強固な収益基盤を作っていく方針です。

経営方針

SBグループとの協業を強化し、注力3事業を中心に大きく成長する



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

40

サービス区分に続きまして、販売チャネルごとの経営方針について、ご説明いたします。

個人向け販売を行っているECサービスの分野は、これまで当社の売上の大半を占めていましたが、主体的に成長させることが難しいビジネスです。

2012年からの3年間でシステム投資を行い、オペレーションを改革し、効率化を進めてきたローコストオペレーションやセキュアな運用ノウハウを、今後は他分野に展開・進化させてまいります。

ソフトバンクグループ向けの分野は、これまで主に流通事業に対するシステム支援や、ネットワーク機器やサーバー機器の販売および技術サポートが中心でした。

2012年からは、通信事業に参画し、先端テクノロジーを利用した開発に携わることで、当社の技術レベルを引き上げることができました。

法人企業と公共向けの分野は、これまでIT商材やセキュリティ商材を海外から仕入れて販売するビジネスが中心でした。

この3年で、3つの注力事業を設定し、独自サービスを拡充し、ストック型のビジネスに転換を図ってきました。

また、グループシナジー・協業の進展としては、ヤフーと共同で自治体向けのホームページリニューアルを支援する公共ビジネスを2013年から開始しました。

公共ビジネスは、当社が単独で対応できるだけのノウハウも貯まり、中央省庁に対しても支援できる技術力と体制が整ってまいりました。

今後は、特にマイクロソフトソリューションの分野でソフトバンクの法人営業との連携を一層強化して法人企業向けビジネスを拡大してまいります。また、公共ビジネスについては、農地関連を中心に拡大していく方針です。