

2016年3月期

# 決算説明資料

---

2016年4月27日

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

# 資料留意事項

1. 2015年3月期より、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』を単一セグメント『ICTサービス事業』に集約し、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」のサービス区分を設けております。本資料に記載の2014年3月期以前の数値は、現在のサービス区分に合わせて組み替えております。
2. 2016年3月期より、一部のソリューション及び子会社に関するサービス区分と、限界利益における各子会社との内部取引消去額の分配方法について見直しを行ったため、各サービス区分の前期以前の売上高及び限界利益の金額は現在の計上方法に則して算出しております。
3. 本資料に記載の限界利益、もしくは固定費については、「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2014年3月期以前の限界利益、及び固定費の金額を組み替えております。
4. 本資料に記載のEBITDAについては、「営業損益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。
5. 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。

<b>1. 業績概況</b>	.....	<b>P 4</b>
<b>2. 各事業概況</b>	.....	<b>P15</b>
<b>3. 今後の事業戦略</b>	.....	<b>P20</b>
<b>4. 次期の見通し</b>	.....	<b>P36</b>
<b>5. 数値データ</b>	.....	<b>P40</b>
<b>6. Appendix</b>	.....	<b>P44</b>

# 業績概況

# 連結 2016年3月期通期業績（前期比）

## 概況

- 売上高は前期比13.4%増の451億円となり増収
- 営業利益～当期純利益もそれぞれ過去最高益を更新

	(百万円)	FY14 通期	FY15 通期	増減額	増減率
売上高		39,816	45,163	+5,346	+ 13.4%
営業利益		1,398	2,308	+909	+65.0%
経常利益		1,403	2,230	+827	+58.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益		883	1,405	+522	+59.1%
EBITDA		2,435	3,285	+850	+34.9%

※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。

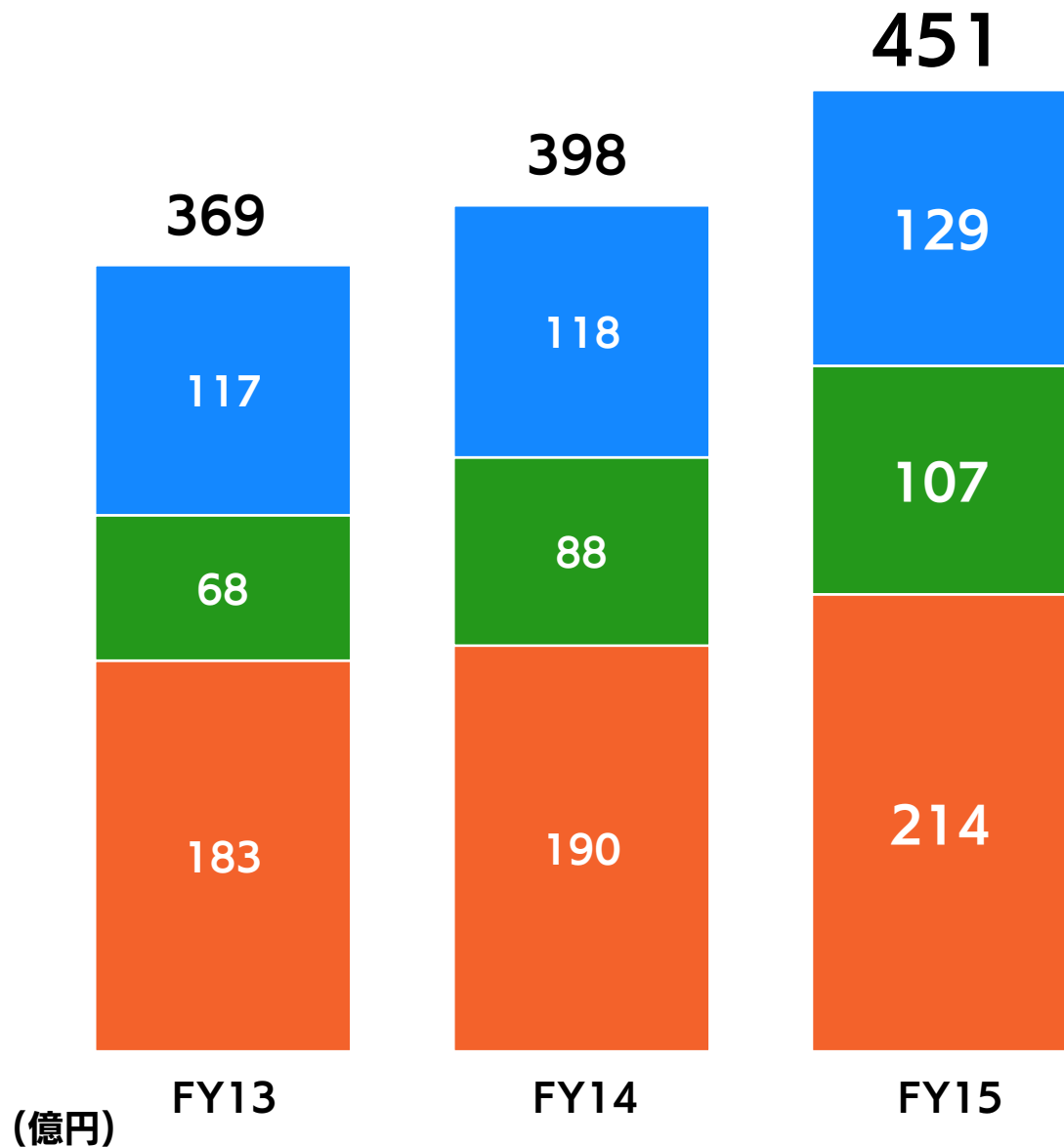
# 連結 2016年3月期通期業績（業績予想比）

## 概況

- 各事業の売上高伸長と大型不採算案件の抑制により、期初予想を大幅に上回る結果

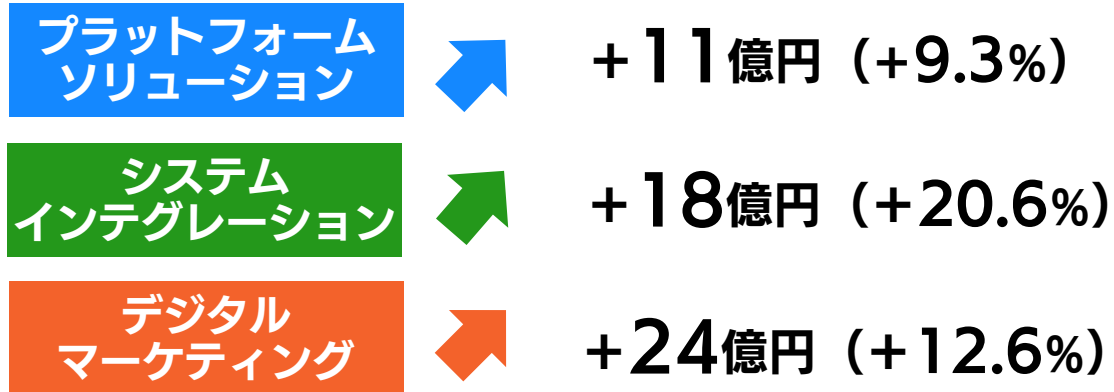
(百万円)	期初 業績予想 (2015年4月27日)	FY15 通期	期初予想比	修正 業績予想 (2016年4月13日)
売上高	42,000	45,163	107.5%	45,000
営業利益	1,700	2,308	135.8%	2,300
経常利益	1,600	2,230	139.4%	2,200
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	1,405	140.5%	1,350

※2016年4月13日に「業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しております

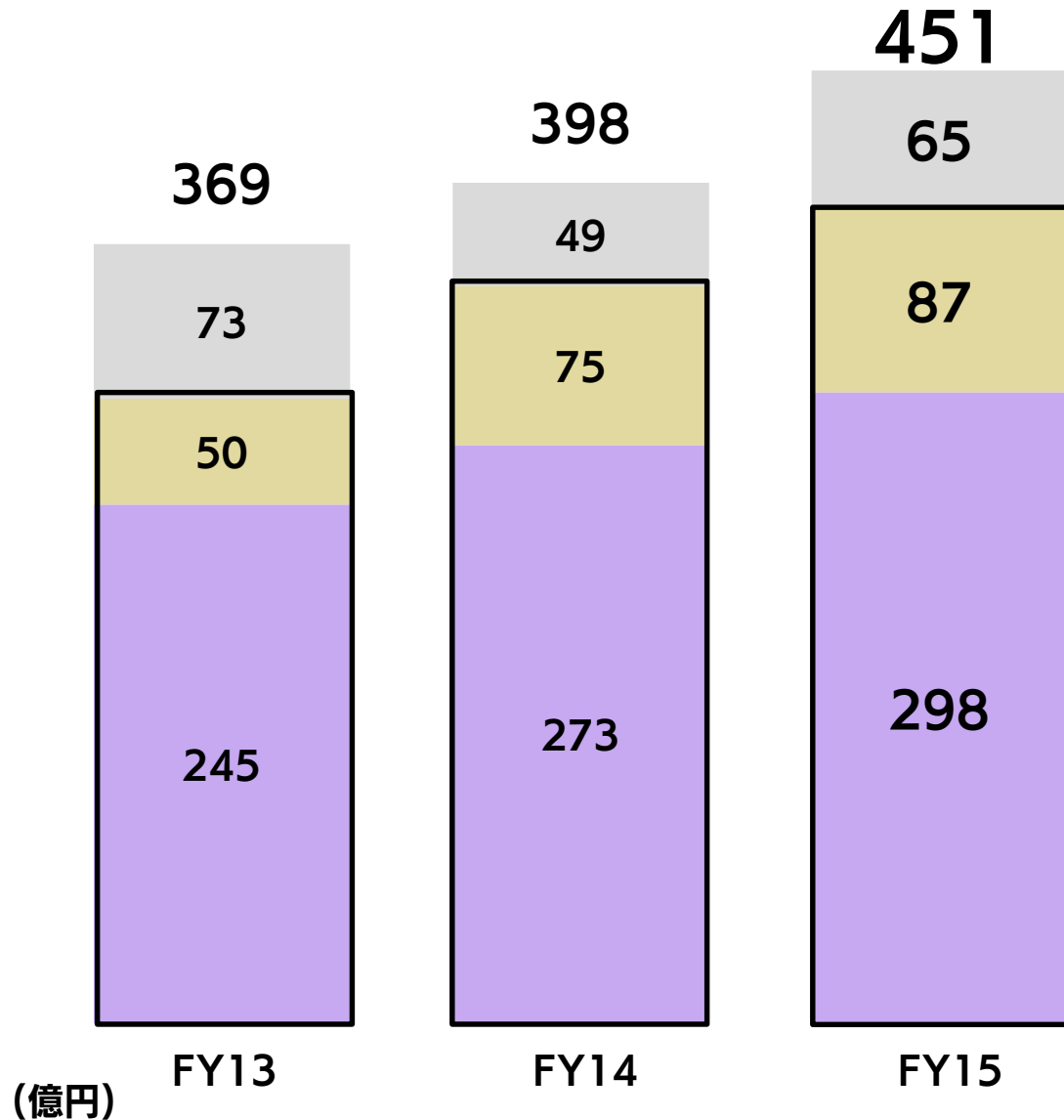


FY15売上高 **451** 億円  
 前期比 **+53** 億円 (+13.4%)

## サービス別売上高 前期比

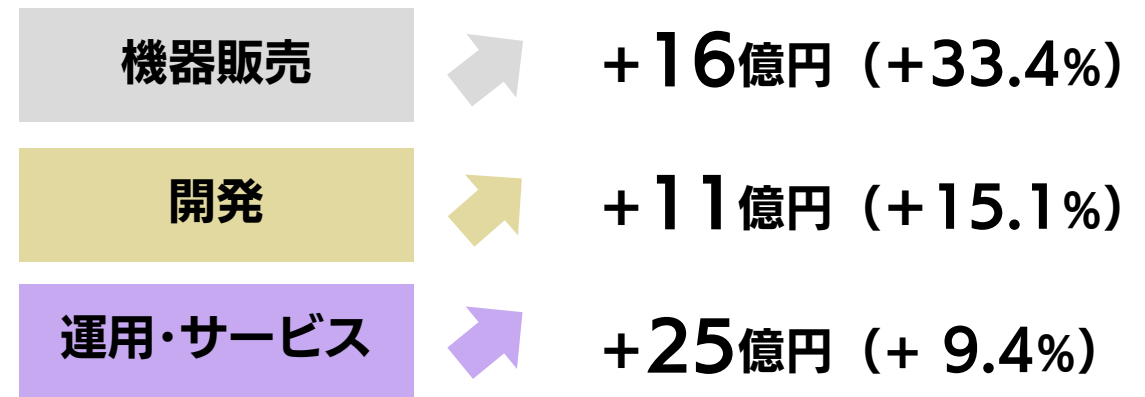


# 連結 形態別売上高

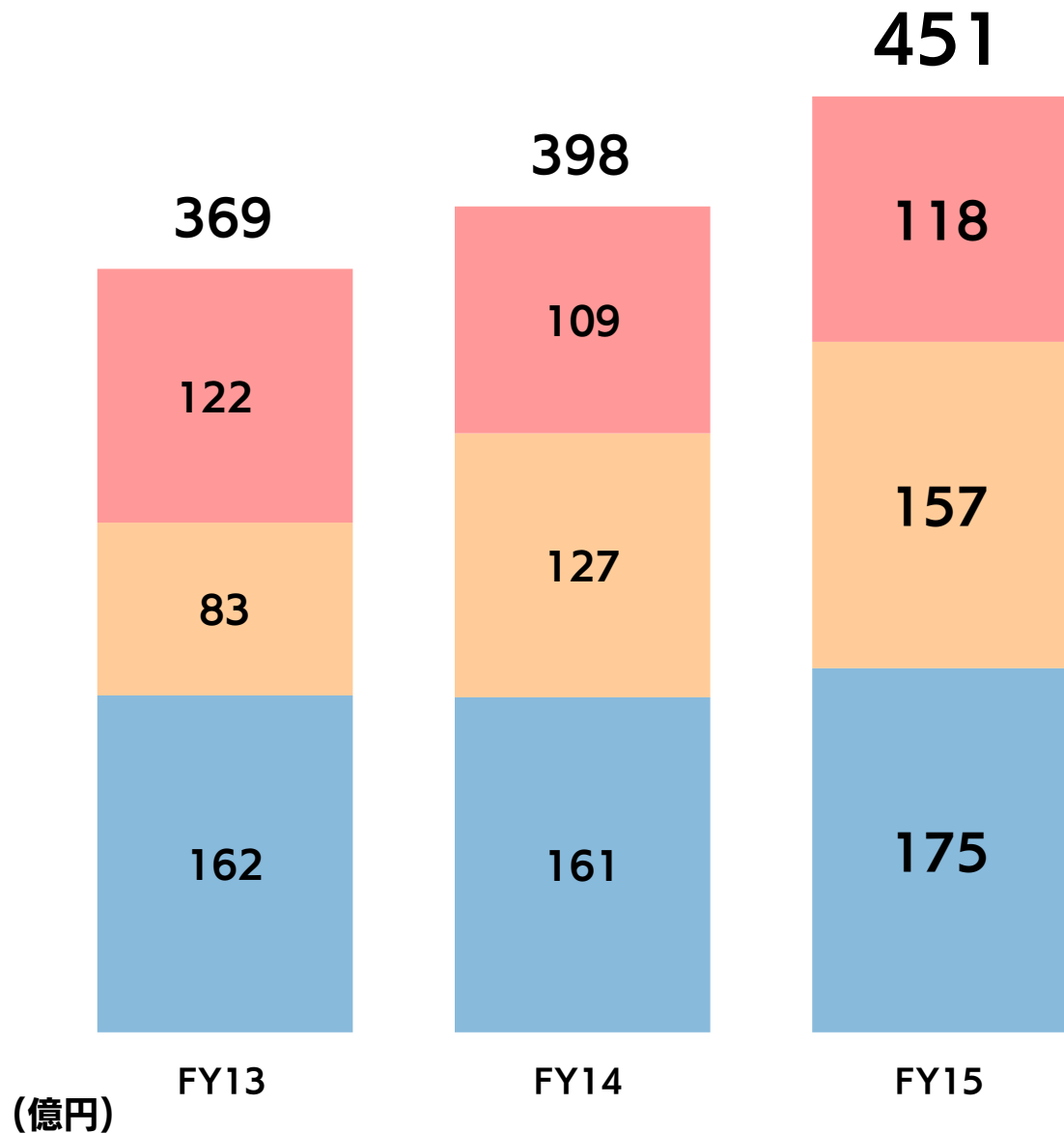


機器販売・開発で大型案件受注  
運用保守サービスも順調に拡大


## 形態別売上高 前期比









### SBグループ内 売上高


**前期比 +8.9億円 (+8.1%)**  
 機器販売、運用・サービス売上の増加

### SBグループ外 売上高


**前期比 +30.0億円 (+23.6%)**  
 大型案件の受注と注力3事業の伸長

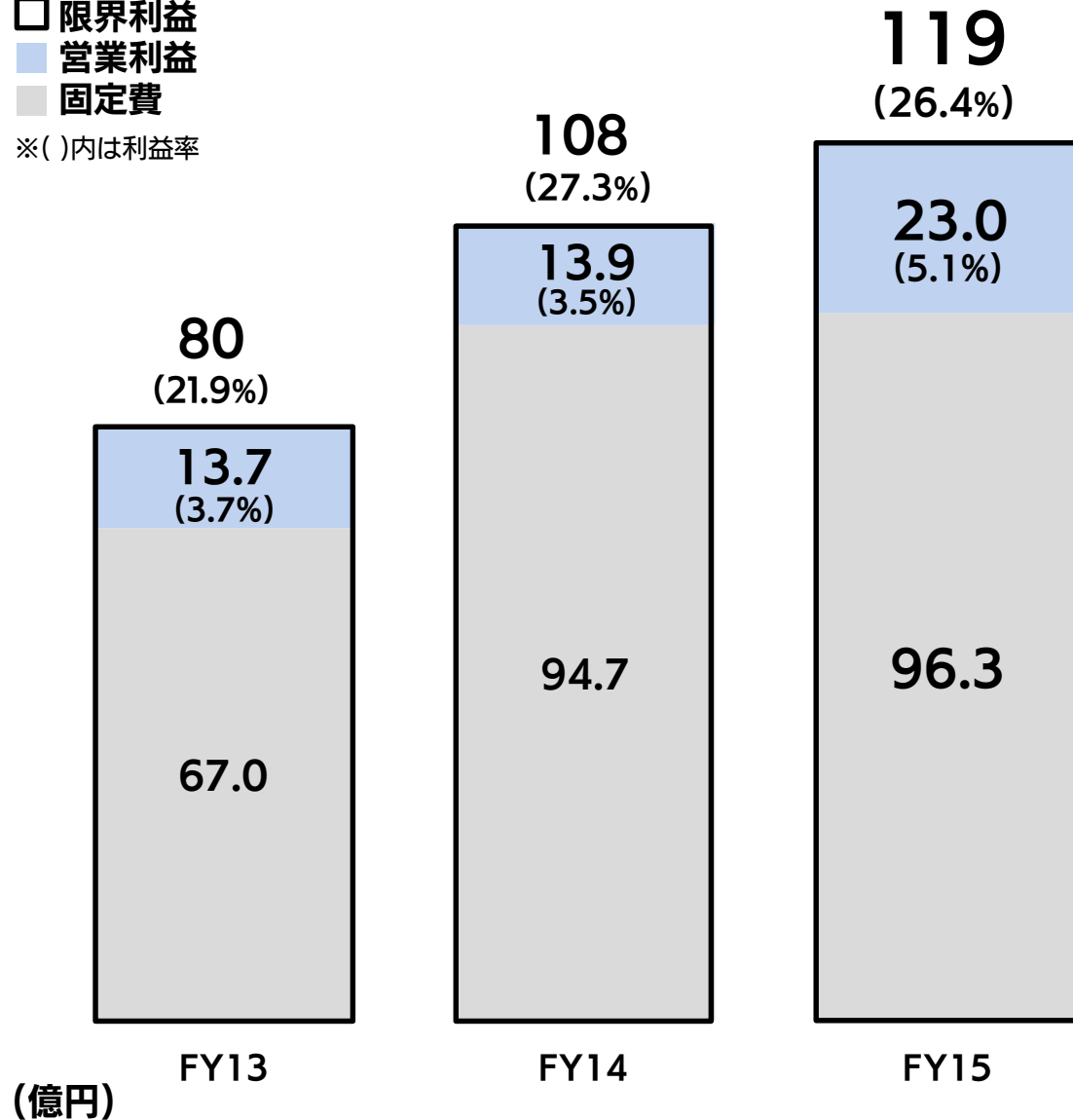
### 個人向け販売 売上高 (EC販売)


**前期比 +14.5億円 (+9.0%)**

# 連結 限界利益

- 限界利益
- 営業利益
- 固定費

※( )内は利益率

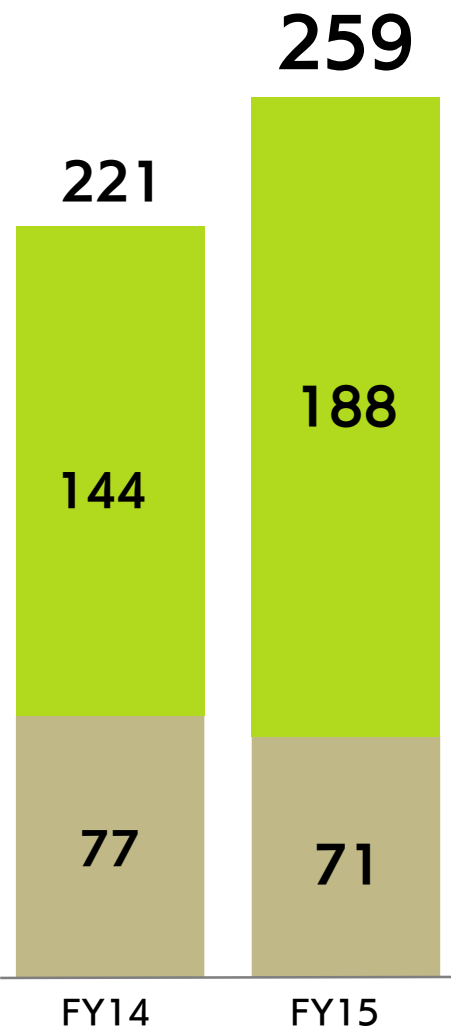


FY15 限界利益 **119**億円  
前期比 +10.6億円 (+9.8%)

FY15 営業利益 **23**億円  
前期比 +9.0億円 (+65.0%)

機器販売の受注増加により  
限界利益率が低下 (前期比  $\Delta 0.9$ Pts)

営業利益率は前期比 +1.6Pts

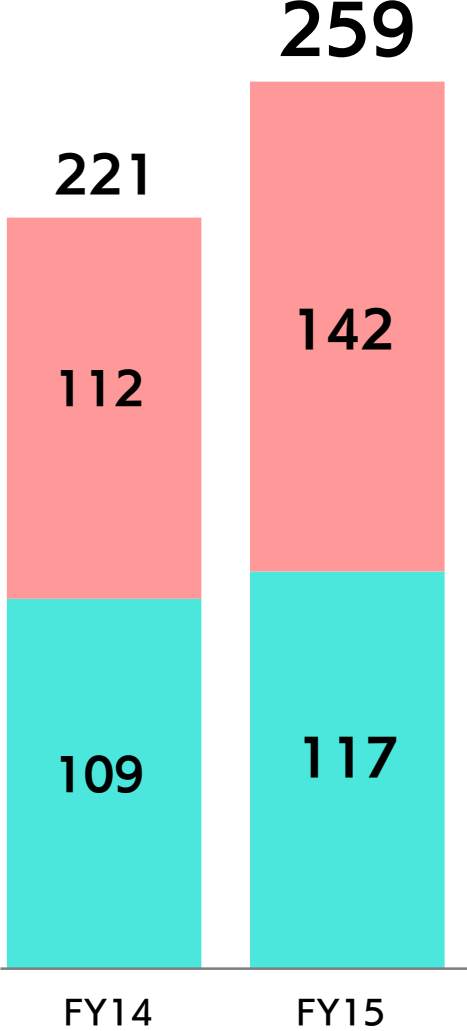


## 流動資産

現預金	57億円
前期末比	△0.6億円
売上債権	112億円
前期末比	+43億円

## 固定資産

のれん	12億円
前期末比	△1億円
ソフトウェア	10億円
前期末比	△1億円
投資有価証券	9億円
前期末比	△2億円



## 負債

買掛金	72億円
前期末比	+26億円
借入金	9億円
前期末比	△3億円
未払金	7億円
前期末比	△1億円
前受金	20億円
前期末比	+6億円

## 純資産

利益剰余金	106億円
前期末比	+12億円
自己株式	△8億円
前期末比	△1億円

(億円)

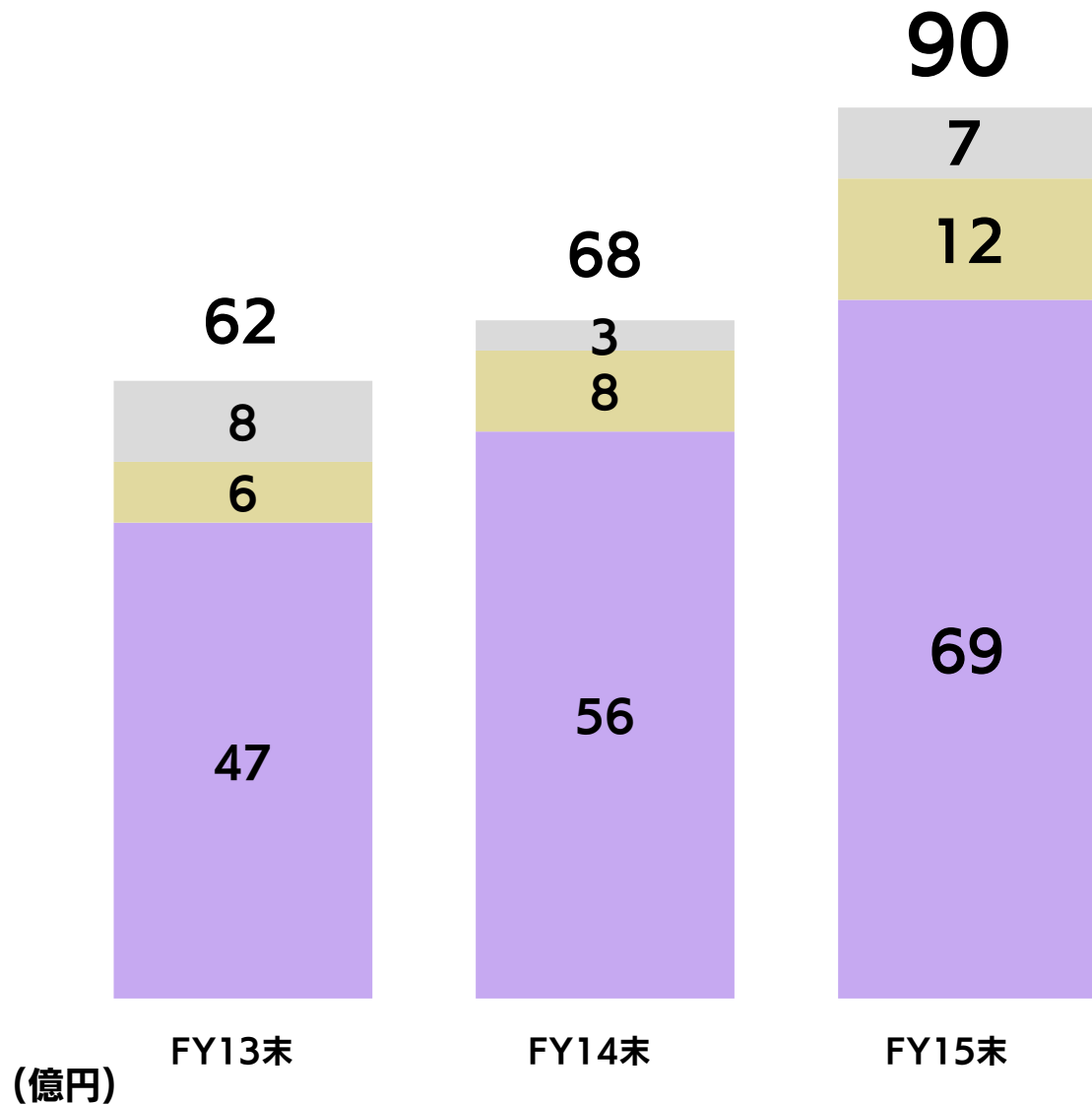
連結

# キャッシュフロー計算書の前年同期比

SoftBank  
Technology

	FY14末	FY15末	増減額
営業キャッシュフロー	26.6億円	14.2億円	△12.4億円
投資キャッシュフロー	△23.3億円	△3.6億円	+19.7億円
財務キャッシュフロー	15.9億円	△11.2億円	△27.2億円
現金及び現金同等物 期末残高	56.9億円	56.1億円	△0.8億円

# 単体 受注残高 (ECサービスを除く)



3月末  
受注残高 **90 億円**  
前期比 **+21億円(+31.5%)**

機器販売を除く開発+運用・サービス案件  
前期比 **+17億円 (+27.1%)**

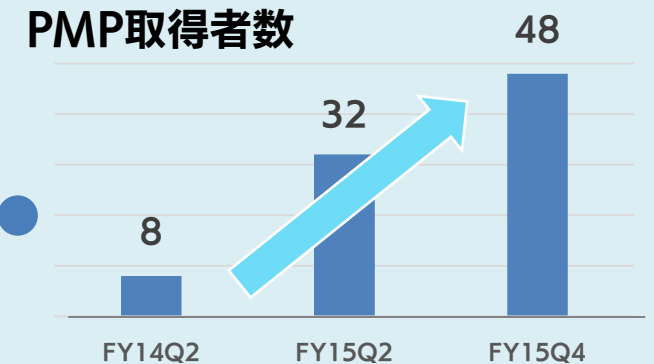
- 機器販売 ➡ **+4.1億円 (+108.1%)**
- 開発 ➡ **+4.3億円 (+51.2%)**
- 運用・サービス ➡ **+13.2億円 (+23.5%)**

# 単体 プロジェクト管理体制強化の状況について

## 前期に引き続き、プロジェクト管理体制強化中

- ◆ **プロジェクト管理資格(※1)の取得推奨**
  - プロジェクト管理者の管理能力が向上
  - プロジェクトメンバーも共通認識で対応可能
- ◆ **専門組織(※2)によるプロジェクト進行状況の確認**
  - 専門組織に大型/複合案件複数のノウハウを集約・蓄積
  - 専門組織による工程別チェック

※1：PMP (Project Management Professional) ※2：PMO (Project Management Office)



### フェーズごとに進捗チェック



## 管理体制強化による効果

1. プロジェクト種別に応じた最適チーム構築
2. 見通しが悪い案件に対する早期支援体制の整備
3. 案件品質向上による「手戻り=やり直し」の減少

大型不採算案件

0 件

2016年3月末時点

# 各事業概況

データを安全に利活用できる  
クラウドサービスを  
提供する企業へ



## デジタルマーケティング分野

注力事業

### ECサービス

大規模・多機能なECサイトのワンストップ構築に加え、運用改善、プロモーション、



### データアナリティクス

データの蓄積、解析、活用からクリエイティブまで、データを中心としたサービスをワンストップで提供



## プラットフォームソリューション分野

注力事業

### プラットフォームソリューション

ビジネスに不可欠なサーバやネットワークなど、より便利で安全なITインフラ構築・統合・移管のためのソリューションを提供



### セキュリティソリューション

企業の大きな課題であるネットワークをはじめ、様々なシーンに必要なセキュリティソリューションを提供



## システムインテグレーション分野

注力事業

### システムインテグレーション

ビジネスの効率化を進めるための各種システムの企画、設計から運用までをワンストップで提供



### マイクロソフトソリューション

システムのクラウド移行、ハイブリッド移行、オンプレミス自動化構築、運用監視サポート、独自サービスを提供

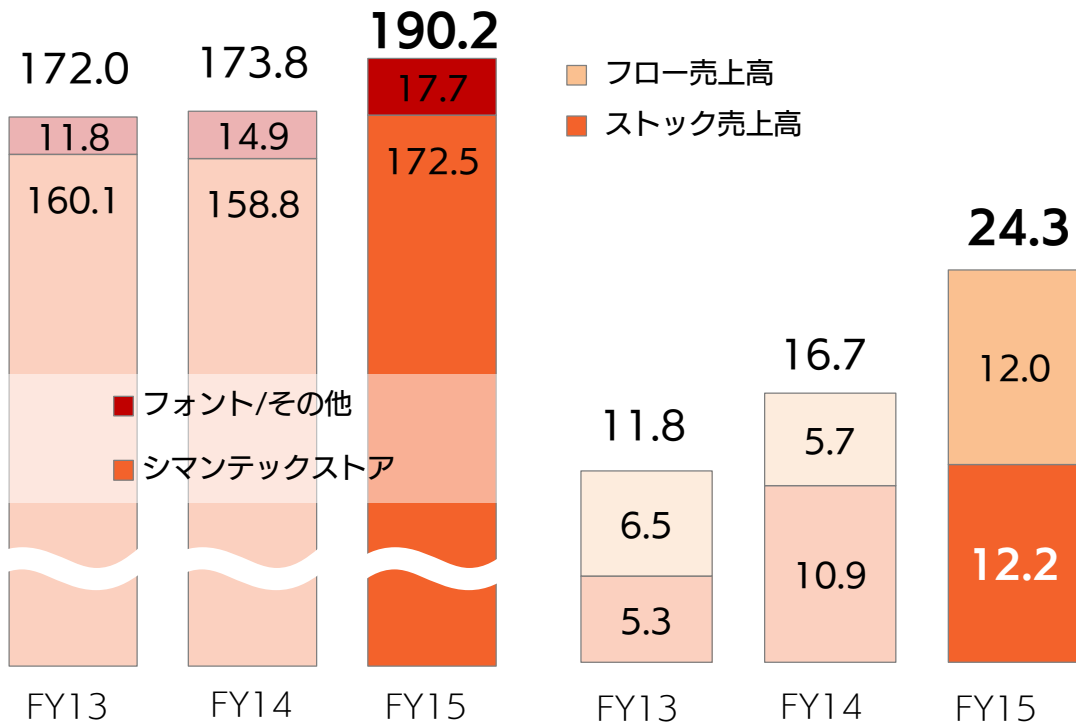


※2016年3月期より、アソラテック㈱についてインテグレーションからマイクロソフトへサービス区分を変更しております

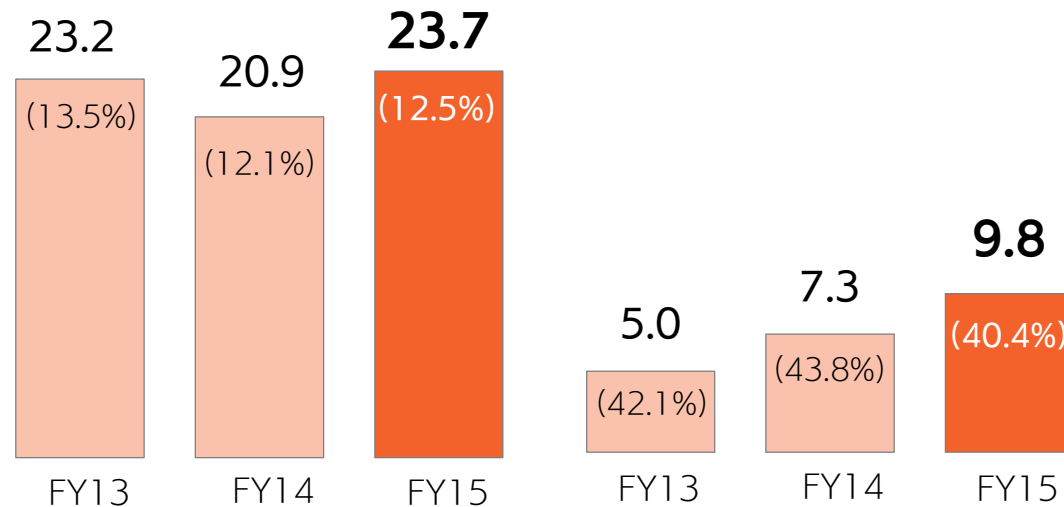


- 3年ライセンスの再更新などを受けて、シマンテックストア売上高が増加
- データ解析支援、ウェブコンテンツ管理・データ解析基盤の構築案件が順調に推移

### サービス区分別 売上高



### サービス区分別 限界利益



ECサービス

データアナリティクス

ECサービス

データアナリティクス

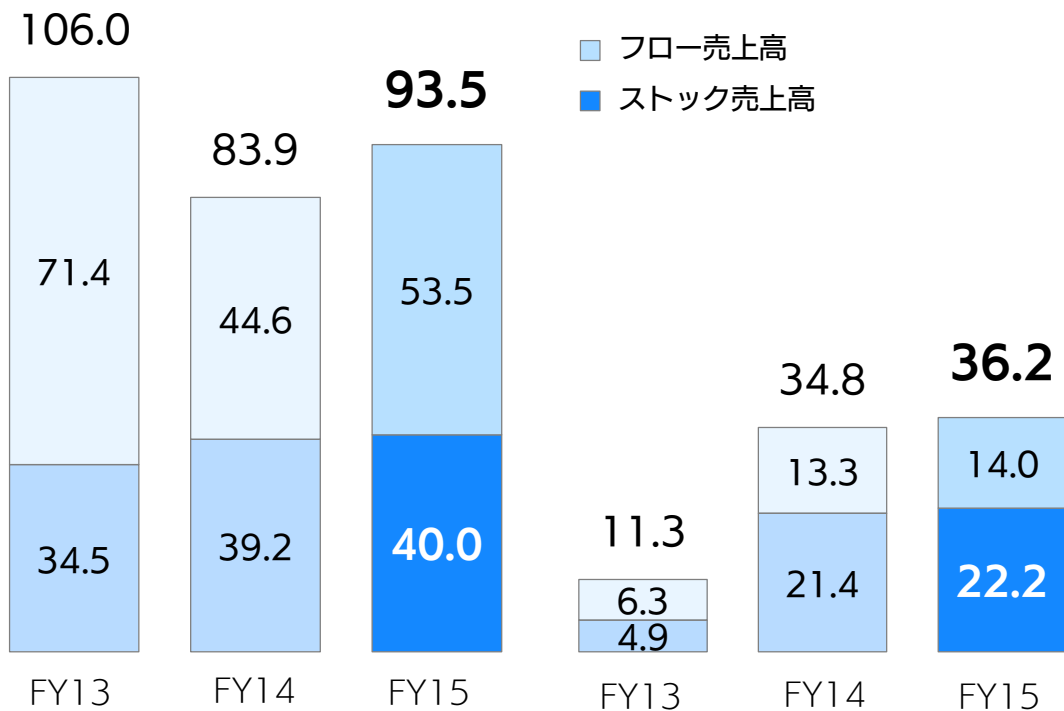


大型の機器販売受注により利益率低下も、運用保守は堅調に推移

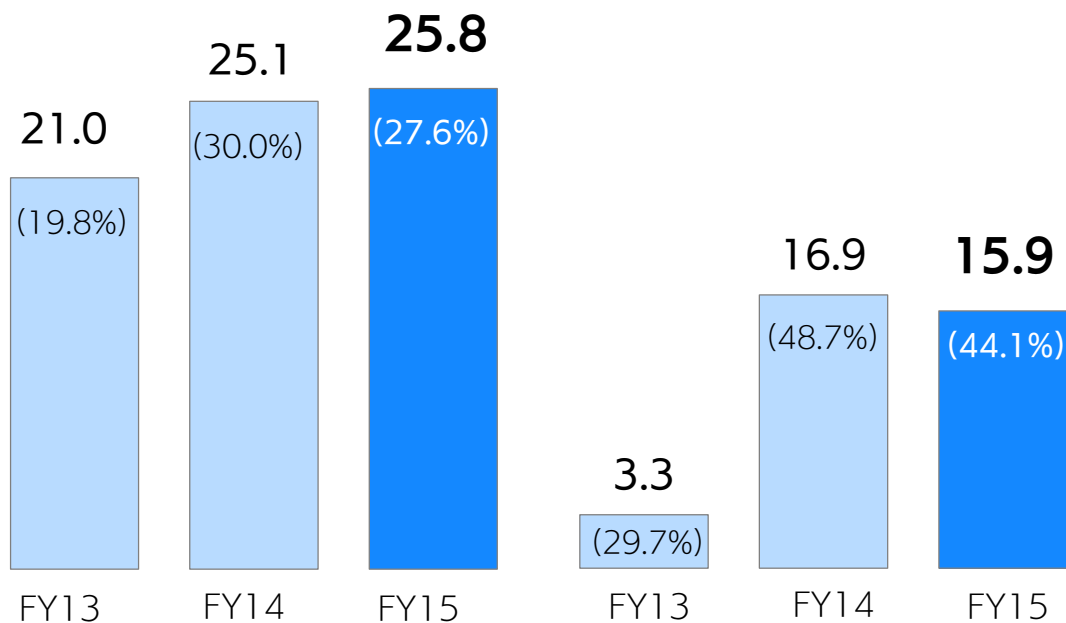


スポットの開発・機器販売が減少したものの、通信解析・保護の製品は堅調に推移

### サービス区分別 売上高



### サービス区分別 限界利益



プラットフォーム

セキュリティ

プラットフォーム

セキュリティ

※2016年3月期より、クラウド上におけるシステム開発案件についてインテグレーションからマイクロソフトへサービス区分を変更しております

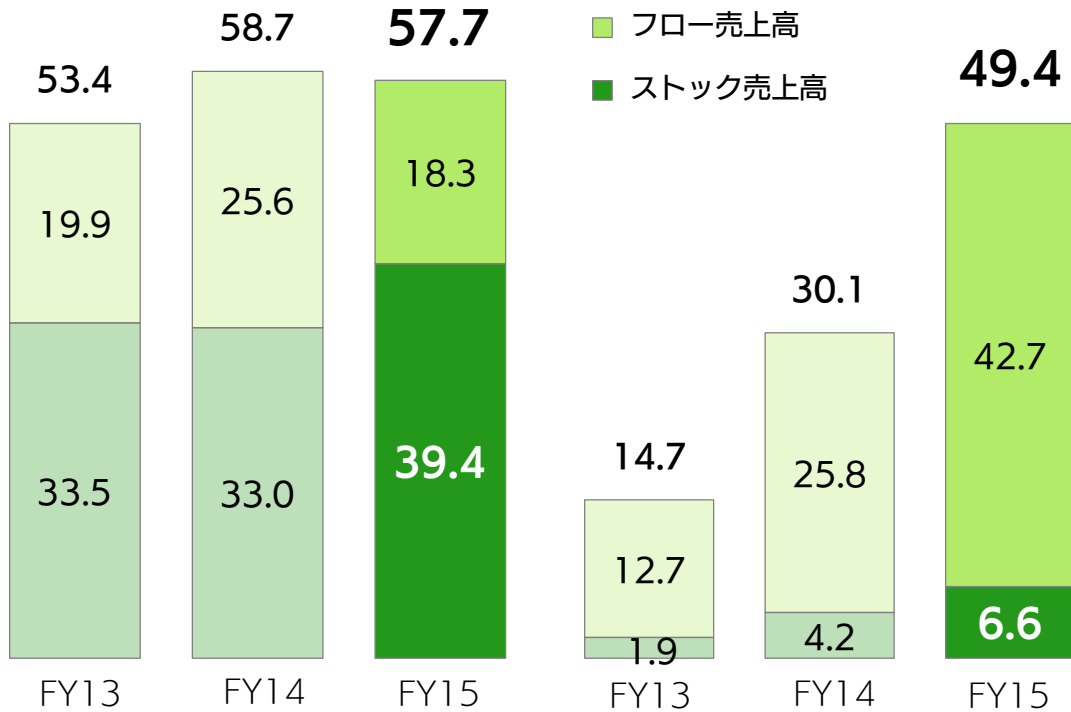


ストックビジネスが堅調な推移

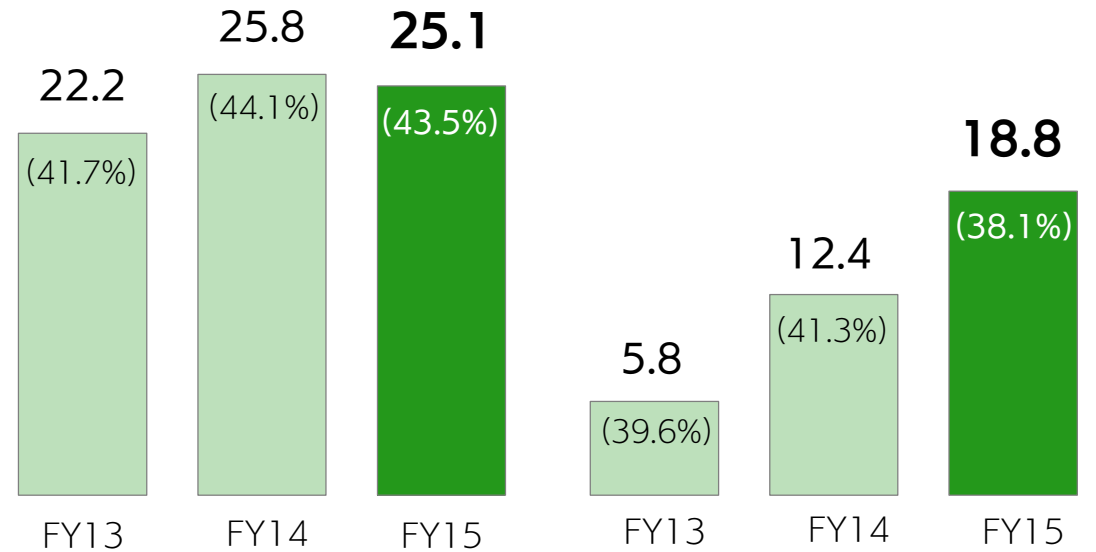


大型公共案件の受注、自社サービスの利益率改善も増益に寄与

### サービス区分別 売上高



### サービス区分別 限界利益




インテグレーション

マイクロソフト

インテグレーション

マイクロソフト



# 今後の事業戦略

～ Cloud トランスフォーメーション ～

現在の注力事業

## システムのクラウド化

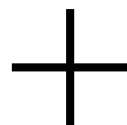
クラウド化とは、データをパソコンや自社サーバーではなくインターネット上に保存すること。ユーザーはアクセスする場所や時間の制約から自由になるため、ビジネススタイルの変革が期待されている。



これから重要視される付加価値

## IoTの実現・価値創出

IoTとは、車などの様々な「もの」に通信機能を持たせ、インターネットを介して相互に制御させる仕組みのこと。クラウド上でのデータ蓄積・分析と合わせた、新しい価値の創出が期待されている。

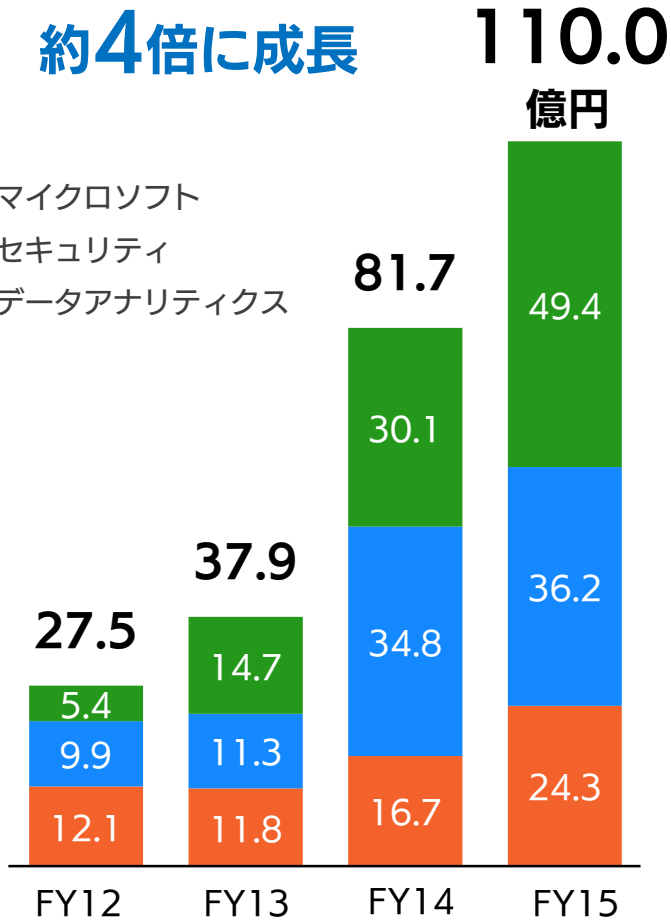


# これまでの経営戦略と進捗

## 3つの注力事業の成長

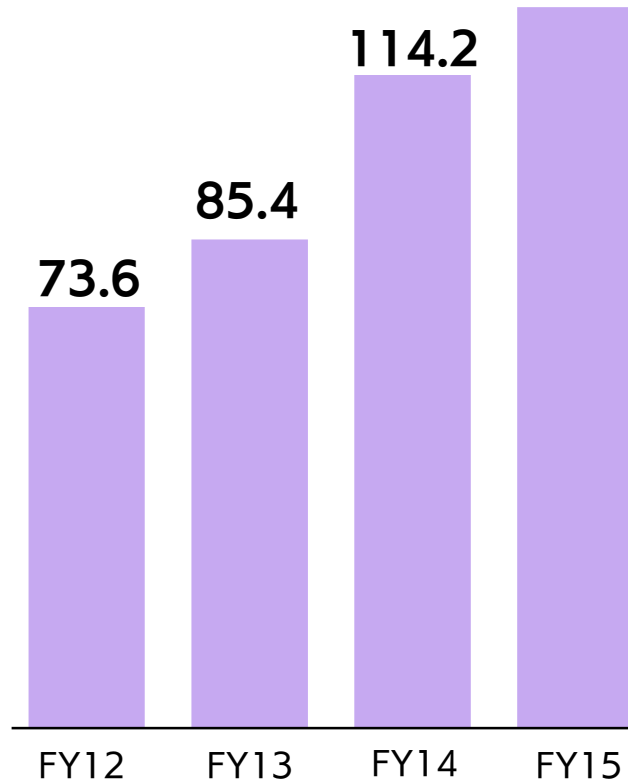
約4倍に成長 110.0  
億円

- マイクロソフト
- セキュリティ
- データアナリティクス



## ストックビジネスの拡大

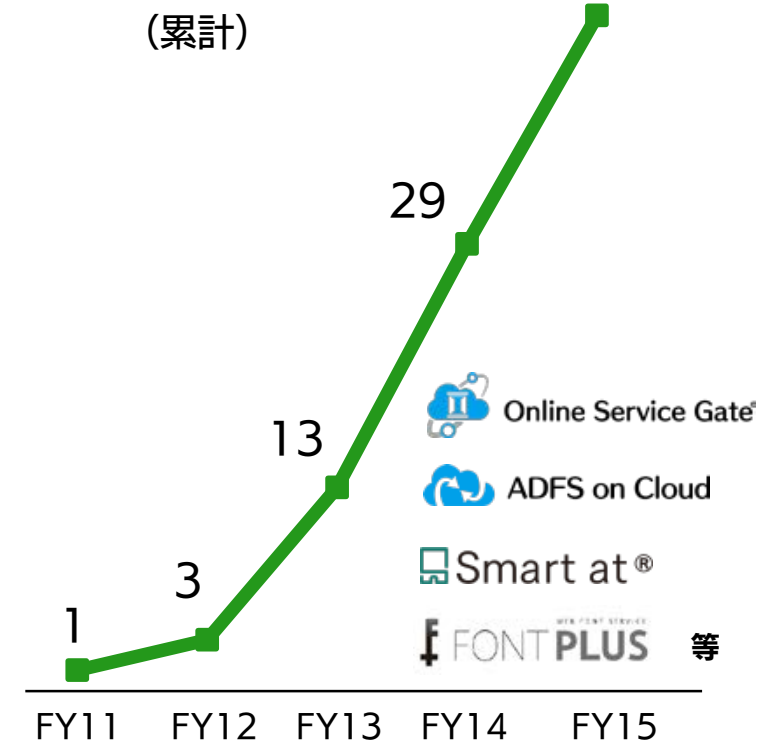
約1.7倍に成長 126.1  
億円



※シマンテックビジネス（個人向け）を除く  
Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.

## 自社サービスの拡大

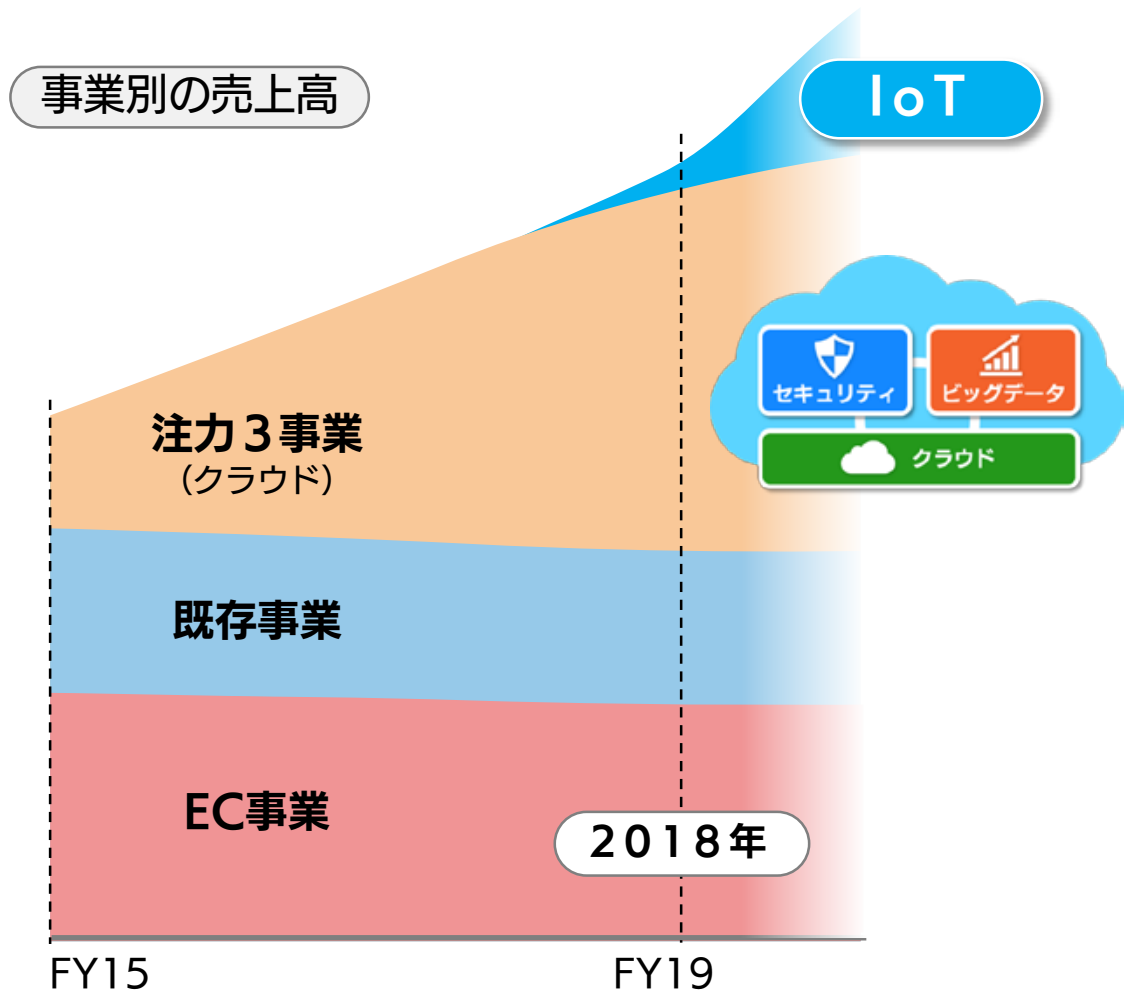
SBT独自  
クラウドサービス  
ユーザー数推移  
(累計) 44  
万ユーザー



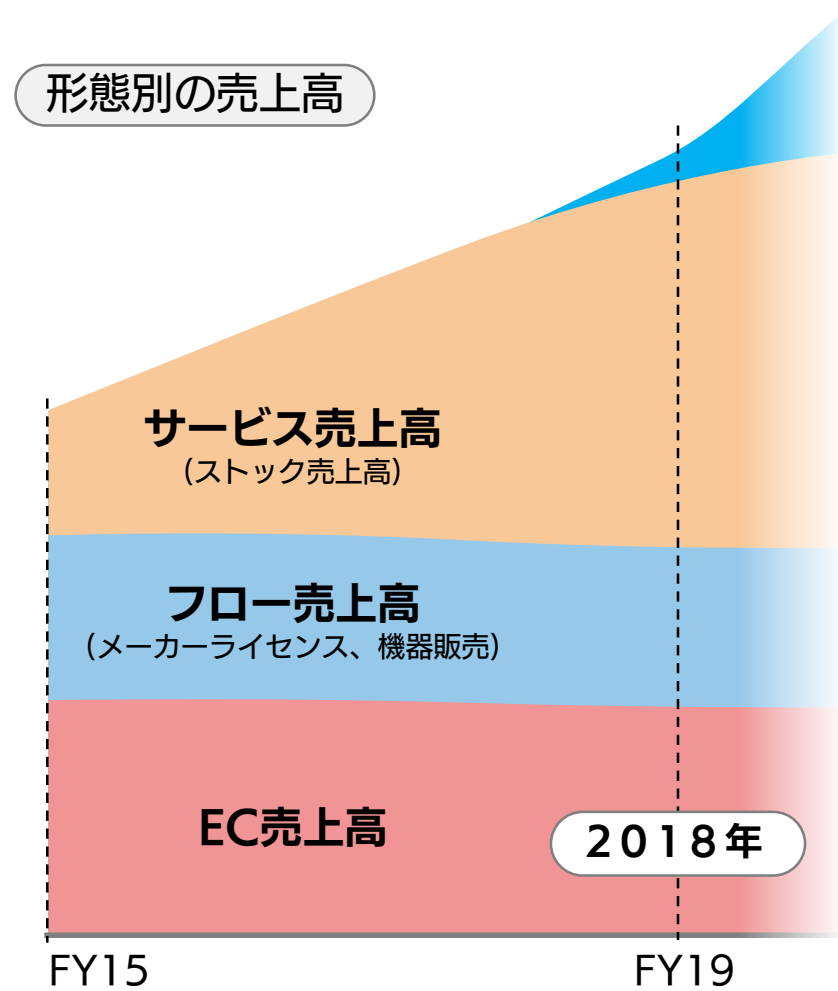
- Online Service Gate\*
- ADFS on Cloud
- Smart at®
- FONT PLUS 等

# 今後の事業成長イメージ

## 注力3事業の拡大



## クラウドサービス化の推進

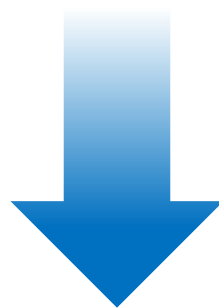


基本戦略1：クラウドへの集約

基本戦略2：IoTビジネスの開発

注力事業の  
融合

社員の専門性



SBT独自技術

プロジェクト  
管理体制

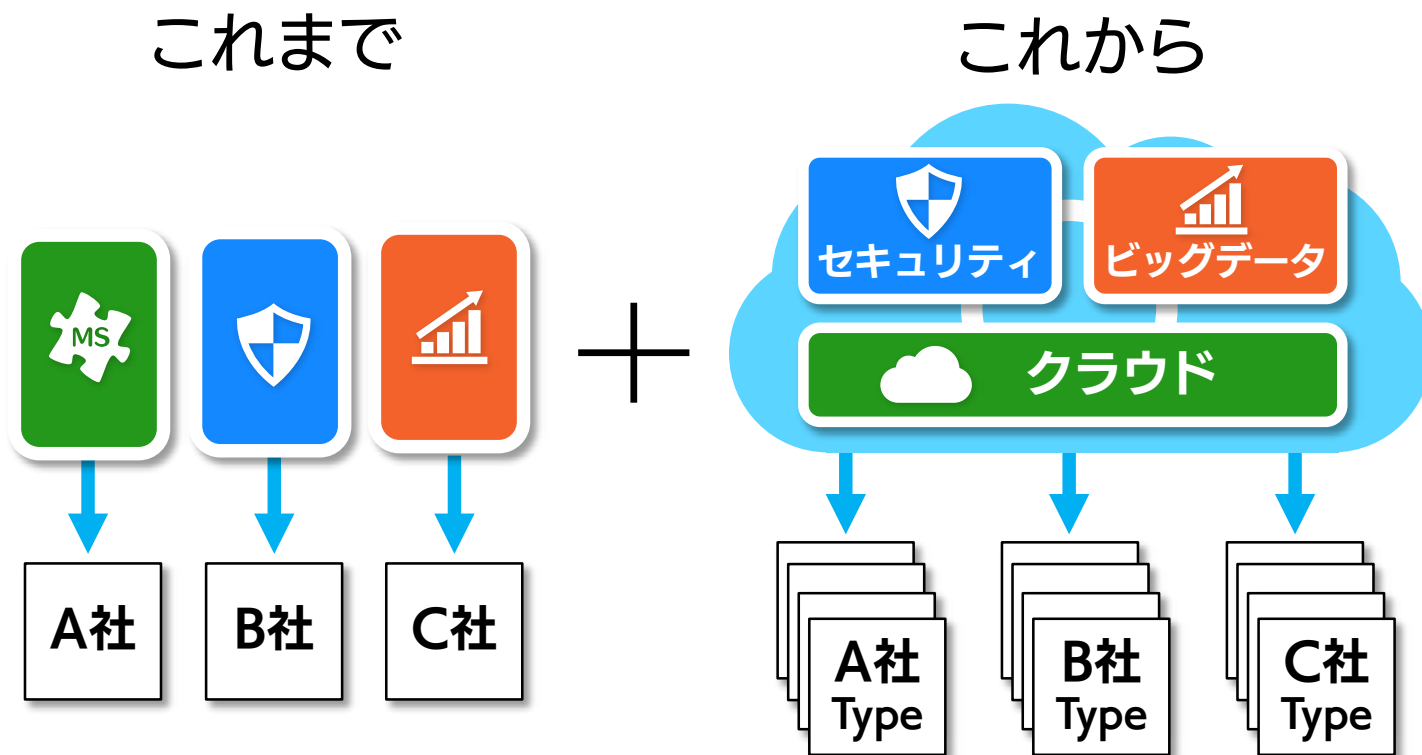
クラウドで、  
ビジネスをトランスフォーメーションする。



- 「労働集約型」から「クラウドサービス提供型」のビジネスへ
- 「コスト削減提案」から「ビジネス拡大のパートナー」へ

### SBT Cloud上に サービスを集約

(Microsoft Azure を利用)



# ① SBT Cloud 中心のサービス

## 【SBTの優位性】

### ワンストップビジネス支援

#### データアナリティクス

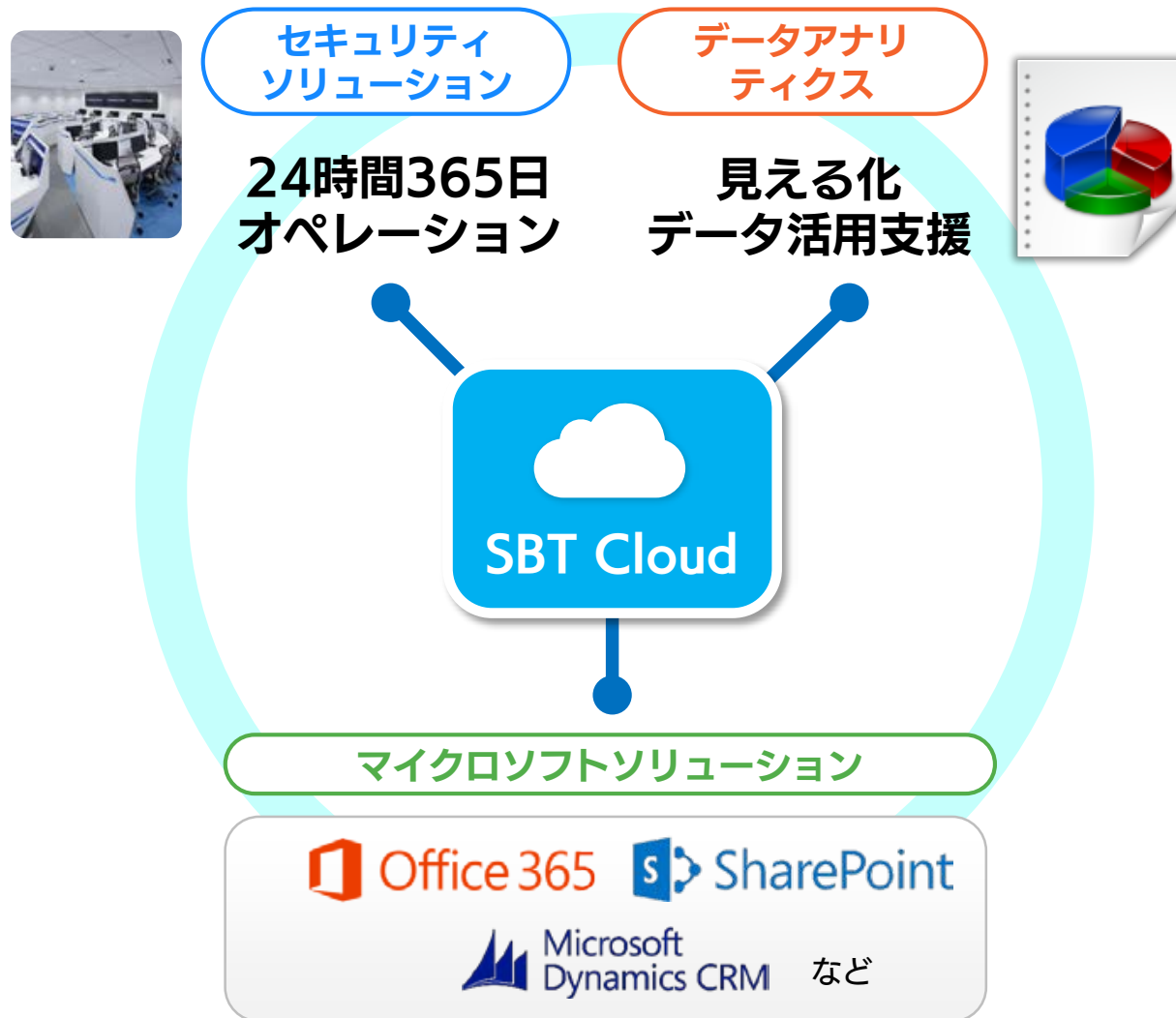
- データサイエンティスト
- データ活用プラットフォーム構築

#### セキュリティソリューション

- セキュリティ専門家集団
- セキュリティ運用

#### マイクロソフトソリューション

- 国内トップクラスのクラウド導入実績  
(国内エンタープライズ企業、100万ユーザー超)
- クラウド運用・監視



## ② 業界・業種別サービス化

### 【SBTの優位性】

### 大規模案件の対応実績

- 大規模案件の経験・実績



- 業界トップ企業への受注増
- 業界ごとのノウハウ蓄積



- 業界向けサービス開発で付加価値増
- サービス化による収益性の向上

業界リーディング  
カンパニー



SoftBank  
Technology

個別対応  
ノウハウ蓄積

同業界企業



業界向け  
サービス化

### ③ 販売チャネルの拡大・強化

【SBTの優位性】

## クラウド導入ノウハウと独自サービス

SoftBank  
Technology

SoftBank

販売パートナー

クラウドインテグレーション

営業力/顧客基盤

営業力/顧客基盤



ノウハウと実績

法人向けソリューションで連携強化  
標的型攻撃、お客様専用線など

自社サービスのパートナー販売強化



Online Service Gate<sup>®</sup>



サイバートラストデバイスID



マネージド・セキュリティ・サービス

- IoTコア技術の確立
- 2018年に向け、各業界で実用化を目指す

## IoTビジネスの領域

セキュアなデバイス & データ連携

ビッグデータ分析による付加価値

## 実用化に向けた実証実験



特定分野に強い  
企業と協業

# ① SBTグループの技術力を融合

## 【SBTの優位性】

## SBTグループ独自のIoTコア技術



クラウド・ビッグデータ



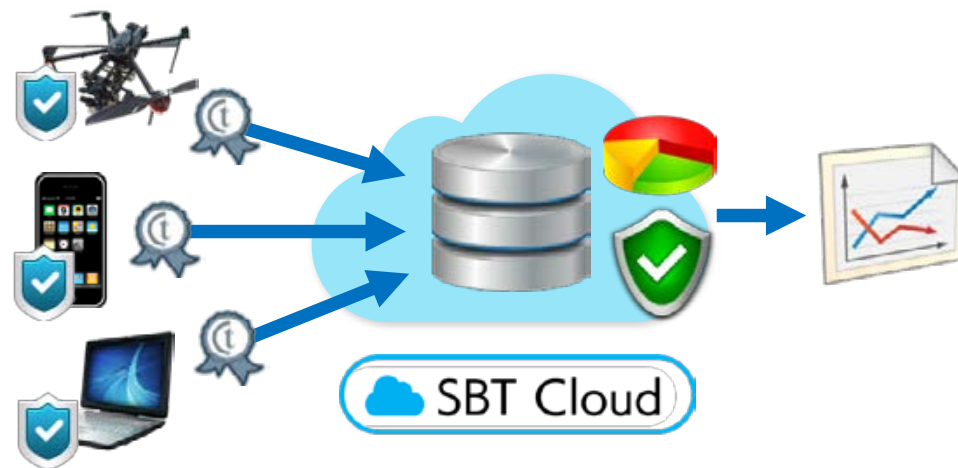
IoTデバイス向けアプリ



デバイス認証



OSセキュリティ(組み込み)



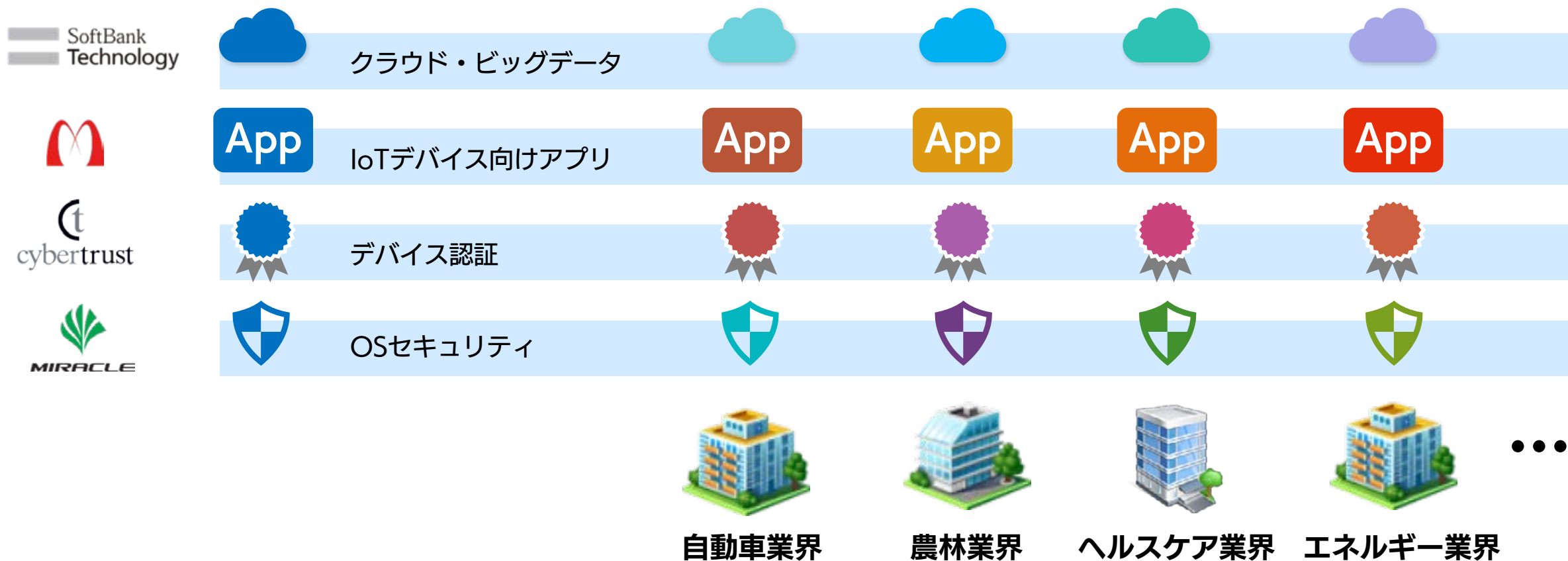
IoTコア技術

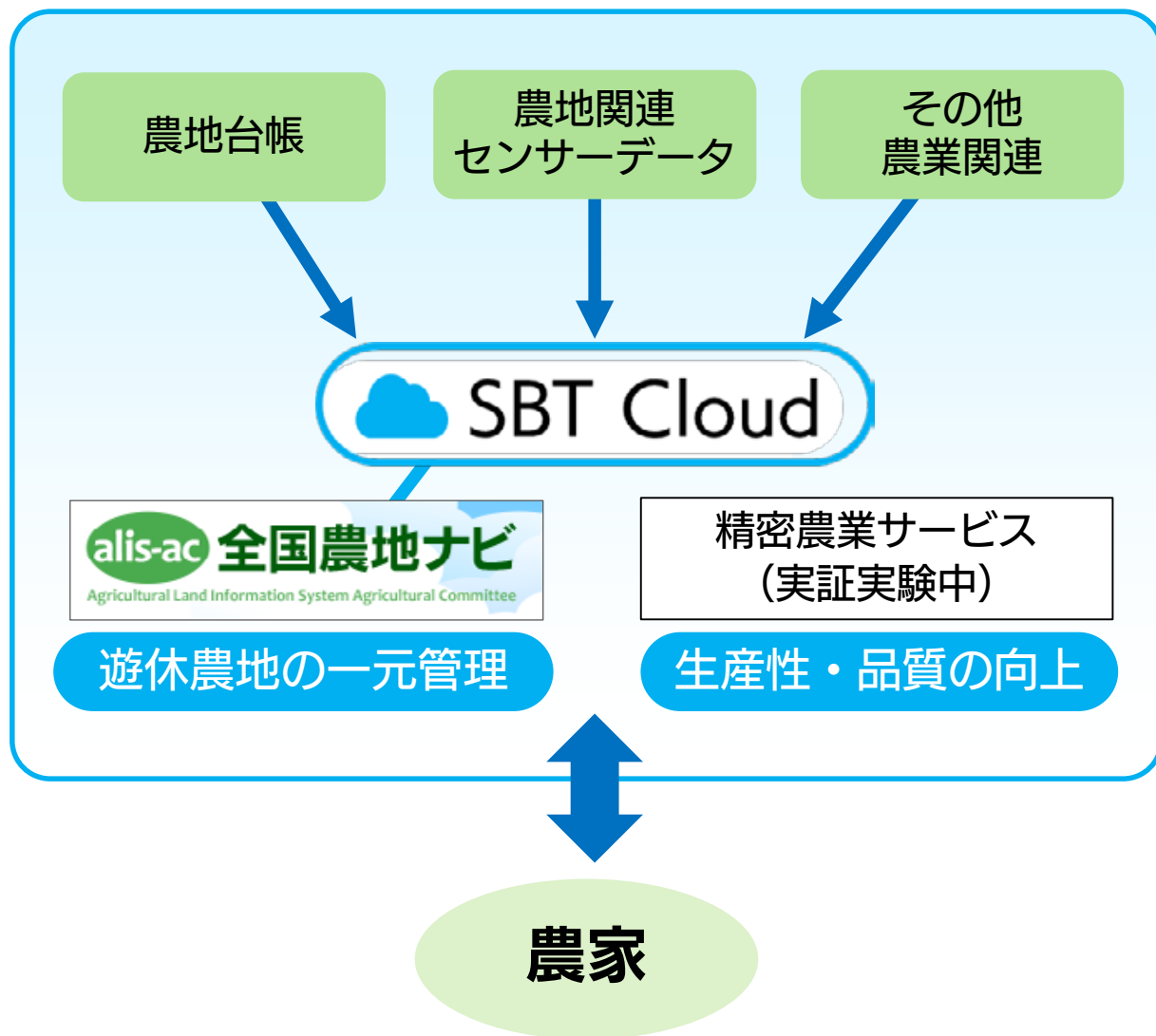
SBTグループの技術で完結

## ② 協業による多様な実証実験

### 【SBTの優位性】

### ニーズに応じたカスタマイズ





## SBTの実績

- 農地情報サイト「農地ナビ」の受注
- ドローンを活用した精密農業の実証実験

## SBTの優位性

- クラウド活用ノウハウ
- データ解析技術
- セキュリティ対策
- クラウド運用・監視
- ワンストップで対応可能



国の成長戦略  
主要施策の1つ

## 「攻めの農業」に向け、農地集積・集約化を加速

⇒ 全国すべての農業委員会に台帳/地図作成・公開を義務化



- 所有者/借受者情報
- 遊休状況
- 納税情報 など

農地台帳情報

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



注力事業を融合して対応中

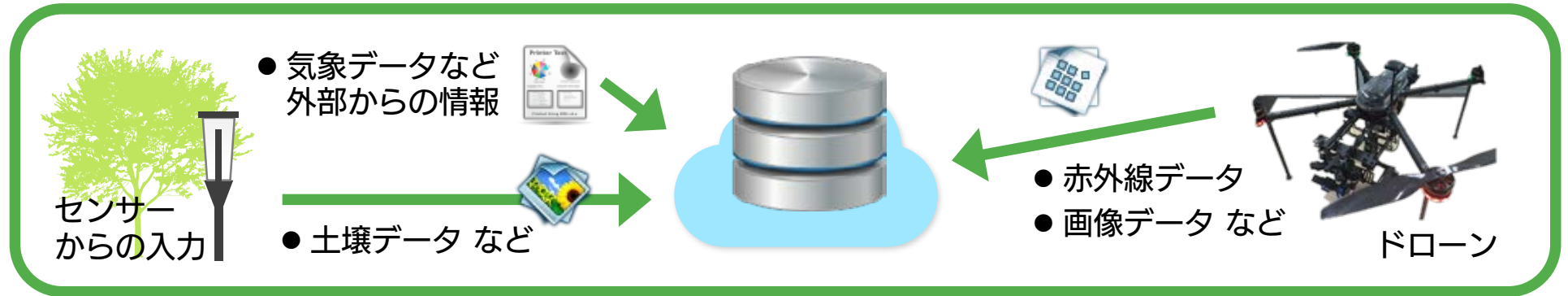
### フェーズ1

農地情報を全国一元化  
公開システムの整備

### フェーズ2

公開システムをクラウド上に整備  
情報管理システムへ一元化

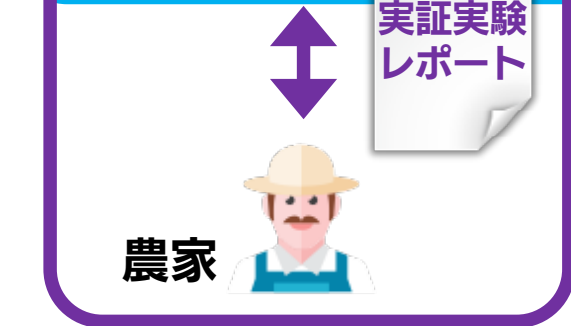
## 技術



## 体制



## ビジネス



実証実験と農家へのヒアリングを実施  
農家の課題を解決する実用的なIoTサービスを開発

## 基本戦略1：クラウドへの集約

- ・クラウドサービス提供型へ
- ・ビジネス拡大のパートナーへ

### 重点項目

- ・SBT Cloud 中心のサービス
- ・業種・業界別サービス化
- ・販売チャネルの強化

## 基本戦略2：IoTビジネスの開発

- ・IoTコア技術の確立
- ・2018年に向け各業界で実用化を目指す

### 重点項目

- ・SBTグループの技術力を融合
- ・協業による多様な実証実験

クラウドで、  
ビジネスをトランスフォーメーションする。

# 次期の見通し

## 基本戦略1 クラウドへの集約

### セキュリティビジネスの 事業構造転換

- SBT専門家のノウハウをサービスとして活用
- クラウドサービスとしてセキュリティ運用を提供

### お客様ビジネスの トランスフォーメーション

- ビジネス成長を加速させる、各業界向けのサービス開発

## 基本戦略2 IoTビジネスの開発

### 実証実験の推進

- より積極的な、実用化・ビジネスモデル化

### 機動的な資本政策

- 協業先調査の強化
- 積極的な協業

## 100人採用による戦力拡大

- 専門スキルを持つ人材を注力事業分野で採用

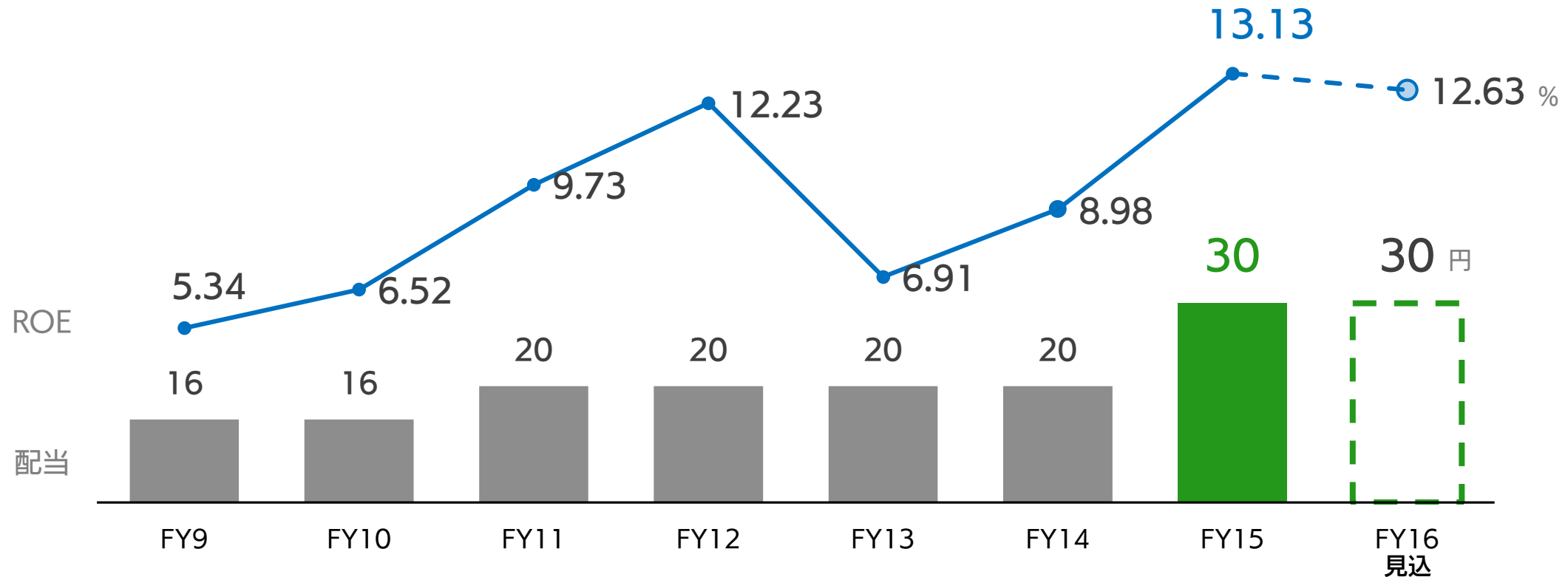
## 概況

- 注力3事業を中心にクラウドサービス提供で更なる成長
- 事業拡大・新規事業立ち上げに向けた採用と技術力向上のための教育強化を実施し3期連続増収・増益を目指す

(百万円)	FY16 通期予想	FY15 通期実績	増減額	増減率
売上高	47,000	45,163	+1,836	+ 4.1%
営業利益	2,400	2,308	+91	+4.0%
経常利益	2,300	2,230	+69	+3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,500	1,405	+94	+6.7%

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

今期は過去最高の売上～利益達成による増配



# 数値データ



# 連結 2016年3月期第4四半期業績 (前年同期比)

(百万円)	FY14Q4	FY15Q4	増減額	増減率
売上高	11,177	15,087	+3,910	+35.0%
営業利益	768	1,293	+524	+68.3%
経常利益	782	1,294	+511	+65.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	353	919	+565	+159.9%
EBITDA	1,040	1,544	+503	+48.4%

※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。

連結業績	FY14		FY15	
	金額 (百万円)	利益率	金額 (百万円)	利益率
売上高	39,816	-	45,163	-
デジタルマーケティング	19,053	-	21,460	-
プラットフォームソリューション	11,880	-	12,987	-
システムインテグレーション	8,882	-	10,715	-
売上原価	33,524	-	37,757	-
売上総利益	6,292	15.8%	7,406	16.4%
販売管理費	4,893	-	5,097	-
営業利益	1,398	3.5%	2,308	5.1%
営業外損益	4	-	△78	-
経常利益	1,403	3.5%	2,230	4.9%
特別損益	87	-	124	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	883	2.2%	1,405	3.1%
連結 限界利益	10,874	27.3%	11,940	26.4%
連結 固定費	9,476	-	9,632	-
単体 受注残高	6,873	-	9,041	-

前年比	
増減額 (百万円)	増減率
+5,346	+13.4%
+2,406	+12.6%
+1,106	+9.3%
+1,832	+20.6%
+4,233	+12.6%
+1,113	+17.7%
+204	+4.2%
+909	+65.0%
△82	-
+827	+58.9%
+36	+41.7%
+522	+59.1%
+1,065	+9.8%
+156	+1.7%
+2,168	+31.5%

連結業績 (百万円)		FY14	FY15	
デジタルマーケティング	売上高	19,053	21,460	
	限界利益	2,830	3,358	
	利益率	14.9%	15.6%	
	(1) ECサービス	売上高	17,380	19,027
		限界利益	2,097	2,375
		利益率	12.1%	12.5%
	(2) データアナリティクス <span style="color:red">注力事業</span>	売上高	1,672	2,432
		限界利益	732	982
		利益率	43.8%	40.4%
プラットフォームソリューション	売上高	11,880	12,987	
	限界利益	4,214	4,186	
	利益率	35.5%	32.2%	
	(1) プラットフォームソリューション	売上高	8,393	9,359
		限界利益	2,516	2,587
		利益率	30.0%	27.6%
	(2) セキュリティソリューション <span style="color:red">注力事業</span>	売上高	3,487	3,628
		限界利益	1,698	1,598
		利益率	48.7%	44.1%
システムインテグレーション	売上高	8,882	10,715	
	限界利益	3,830	4,396	
	利益率	43.1%	41.0%	
	(1) システムインテグレーション	売上高	5,871	5,775
		限界利益	2,586	2,511
		利益率	44.1%	43.5%
	(2) マイクロソフトソリューション <span style="color:red">注力事業</span>	売上高	3,010	4,940
		限界利益	1,243	1,884
		利益率	41.3%	38.1%

増減額	増減率
+2,406	+12.6%
+528	+18.7%
+0.8Pts	-
+1,646	+9.5%
+278	+13.3%
+0.4Pts	-
+760	+45.5%
+249	+34.1%
△3.4Pts	-
+1,106	+9.3%
△28	△0.7%
△3.2Pts	-
+965	+11.5%
+71	+2.8%
△2.3Pts	-
+140	+4.0%
△99	△5.9%
△4.6Pts	-
+1,832	+20.6%
+565	+14.8%
△2.1Pts	-
△96	△1.6%
△75	△2.9%
△0.6Pts	-
+1,929	+64.1%
+640	+51.6%
△3.2Pts	-

# Appendix

ソフトバンク・テクノロジーについて、サービス区分の説明

日付	企業	2016年3月期 第4四半期の主なプレスリリース
2016/1/14	SBT	<a href="#">ADFS on Cloudのオプションを拡充し、より幅広いシーンでなりすまし防止</a>
2016/1/25	SBT	<a href="#">Azure上のセキュアなファイルサーバー「FileServer on Cloud」の販売開始</a>
2016/1/28	SBT	<a href="#">ソフトバンク・テクノロジー、Office 365 の導入ユーザー数50万を突破</a>
2016/2/2	ML	<a href="#">コンテックとミラクル・リナックス、耐環境性能・メンテナンス性にすぐれた新デジタルサイネージプレイヤーの提供を開始</a>
2016/2/10	SBT	<a href="#">日本企業初、SBTがAdobe Analytics Specializedパートナーに認定</a>
2016/2/10	CTJ	<a href="#">サイバートラスト、リクナビ NEXT の「グッド・アクション 2015 アワード」を受賞</a>
2016/2/19	M-SOL	<a href="#">M-SOLUTIONS、Pepper for Biz「ロボアプリパートナー」の認定取得</a>
2016/2/22	ML	<a href="#">ミラクル・リナックスが、RHEL 7.2に準拠した最新Linux OS「Asianux Server 7 == MIRACLE LINUX V7 SP1」を提供開始</a>
2016/2/26	SBT、CTJ	<a href="#">ボランティア本人認証、スマホでの位置情報の把握にサイバートラスト、ソフトバンク・テクノロジー、NEC、コビキタス、ワコムの国内ITソリューション企業5社が協力</a>
2016/2/29	M-SOL	<a href="#">M-SOLUTIONSとパソナテック、Pepper のロボアプリ開発で協業</a>
2016/3/1	SBT	<a href="#">Sitecore “Most Valuable Professional” Award を受賞</a>
2016/3/1	M-SOL	<a href="#">「Pepperが省エネのアドバイス」Pepper を活用したHEMSで3社が協業</a>
2016/3/7	ML	<a href="#">ミラクル・リナックスと日本仮想化技術のOpenStack事業強化を目的とした資本提携のお知らせ</a>
2016/3/9	M-SOL	<a href="#">Smart at robo for Pepper 「ミラクルサイネージ連携オプション」の提供決定！</a>
2016/3/10	SBT	<a href="#">Microsoft Azureを活用した「IoT構築サービス」の提供を開始</a>
2016/3/10	SBT	<a href="#">アクセス制御サービス「Online Service Gate」に「OSG Browser」を追加</a>
2016/3/10	SBT	<a href="#">【SBT導入事例】ダイハツ販売会社ウェブサイトを全面リニューアル</a>
2016/3/11	SBT	<a href="#">アプリをクラウドからコスト効率よく配信する Azure RemoteApp の提供開始</a>
2016/3/15	SBT	<a href="#">4年間の運用ノウハウを凝縮、Dynamics CRM Online導入サービスの提供開始</a>
2016/3/30	SBT	<a href="#">【SBT導入事例】佐賀大学、新学期に向けてクラウドメールシステムを導入</a>
2016/3/31	SBT	<a href="#">【SBT導入事例】鹿島グループがIT資産約2万台を一括管理</a>



※ソフトバンク・テクノロジー（SBT）、M-SOLUTIONS（M-SOL）、サイバートラスト（CTJ）、ミラクル・リナックス（ML）

日付	企業	2016年4月のプレスリリース
2016/4/1	SBT	<a href="#">親会社及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ</a>
2016/4/1	CTJ	<a href="#">サイバートラスト、米国DigiCert社のSSL/TLSサーバー証明書の販売を開始</a>
2016/4/5	ML	<a href="#">ミラクル・リナックスが、ハイブリッドクラウド環境にも対応したシステム監視ソフトウェアMIRACLE ZBX®最新版のサポートサービスを提供開始</a>
2016/4/6	SBT	<a href="#">【SBT導入事例】「埼玉県オープンデータポータルサイト」の開設を支援</a>
2016/4/7	M-SOL	<a href="#">土倉佳史胃腸内科クリニックが医療スタッフの一員として Pepper を導入</a>
2016/4/13	M-SOL	<a href="#">CYBOZU AWARD 2016において『大規模部門賞 SI開発』を受賞</a>
2016/4/13	SBT	<a href="#">通期業績予想の修正に関するお知らせ</a>
2016/4/14	SBT	<a href="#">日本初！Gold Enterprise Mobility Management コンピテンシーを取得</a>
2016/4/15	CTJ	<a href="#">大日本印刷とサイバートラスト、個人番号カードの公的個人認証サービスを活用した本人確認事業での協業に合意</a>
2016/4/18	M-SOL	<a href="#">IoTデバイス向けアプリケーション開発拠点「旭川開発センター」を開設</a>
2016/4/19	SBT	<a href="#">【SBT導入事例】神戸市オープンデータポータルサイトの開設を支援</a>
2016/4/19	CTJ	<a href="#">国内初、CLOMO MDM、Azure ADのシングルサインオンにも利用できるデバイス証明書を提供</a>
2016/4/20	SBT、CTJ	<a href="#">サイバートラスト、SBT、ファイルフォースが協業</a>
2016/4/21	SBT、CTJ、M-SOL	<a href="#">ドローンを活用したソーラーモジュール検査システムのプロトタイプを開発</a>
2016/4/25	SBT	<a href="#">セキュリティ専門家が分析する“マネージド・セキュリティ・サービス”販売決定</a>
2016/4/25	SBT	<a href="#">「Microsoft BizSpark Network Partner」にソフトバンク・テクノロジーが加盟</a>
2016/4/25	ML	<a href="#">アット東京のクラウド型監視プラットフォームサービス「@Ractiv」に、MIRACLE ZBX Virtual Applianceを採用</a>
2016/4/26	SBT	<a href="#">平成28年3月期配当予想の修正に関するお知らせ</a>

※ソフトバンク・テクノロジー（SBT）、M-SOLUTIONS（M-SOL）、サイバートラスト（CTJ）、ミラクル・リナックス（ML）

# ソフトバンク・テクノロジーについて

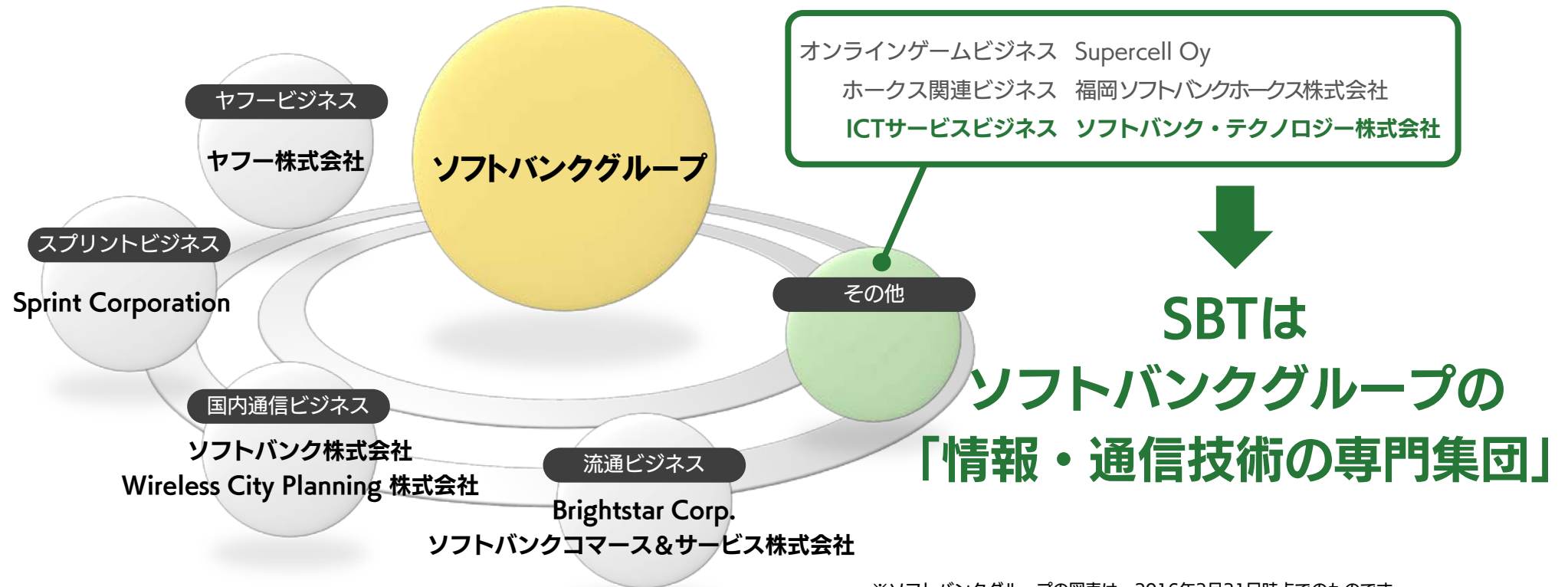
# ソフトバンク・テクノロジー 会社概要

商号	ソフトバンク・テクノロジー株式会社
設立	1990年10月16日
本社所在地	東京都新宿区新宿6-27-30 新宿イーストサイドスクエア17階
代表者	代表取締役社長 CEO 阿多 親市
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード：4726 業種分類：情報・通信業)
資本金	664百万円 (2016年3月末)
連結売上高	45,163百万円 (2016年3月末)
連結従業員数	858名 (2016年3月末)
事業所	新宿オフィス(本社)、汐留オフィス、汐留開発ベース、名古屋オフィス、大阪支社、福岡支社、福岡開発センター、台湾支店
事業内容	ICTサービス事業 ECサービス、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、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、マイクロソフトソリューション
代表電話番号	03-6892-3050
認証	 10820357  ISMS 認証登録機関：本社、汐留、大阪、福岡



# ソフトバンクグループでの位置付け

世界の人々から最も必要とされる企業グループへ



※ソフトバンクグループの図表は、2016年3月31日時点でのものです。  
2016年4月1日付でソフトバンクグループジャパン合同会社が当社親会社となりました。



**阿多 親市**

ソフトバンク・テクノロジー株式会社  
代表取締役社長 CEO

## 経営理念

情報革命で人々を幸せに  
～ 技術の力で、未来をつくる～

ソフトバンクグループは、創業以来一貫して、情報革命を通じた人類と社会への貢献を推進してきました。

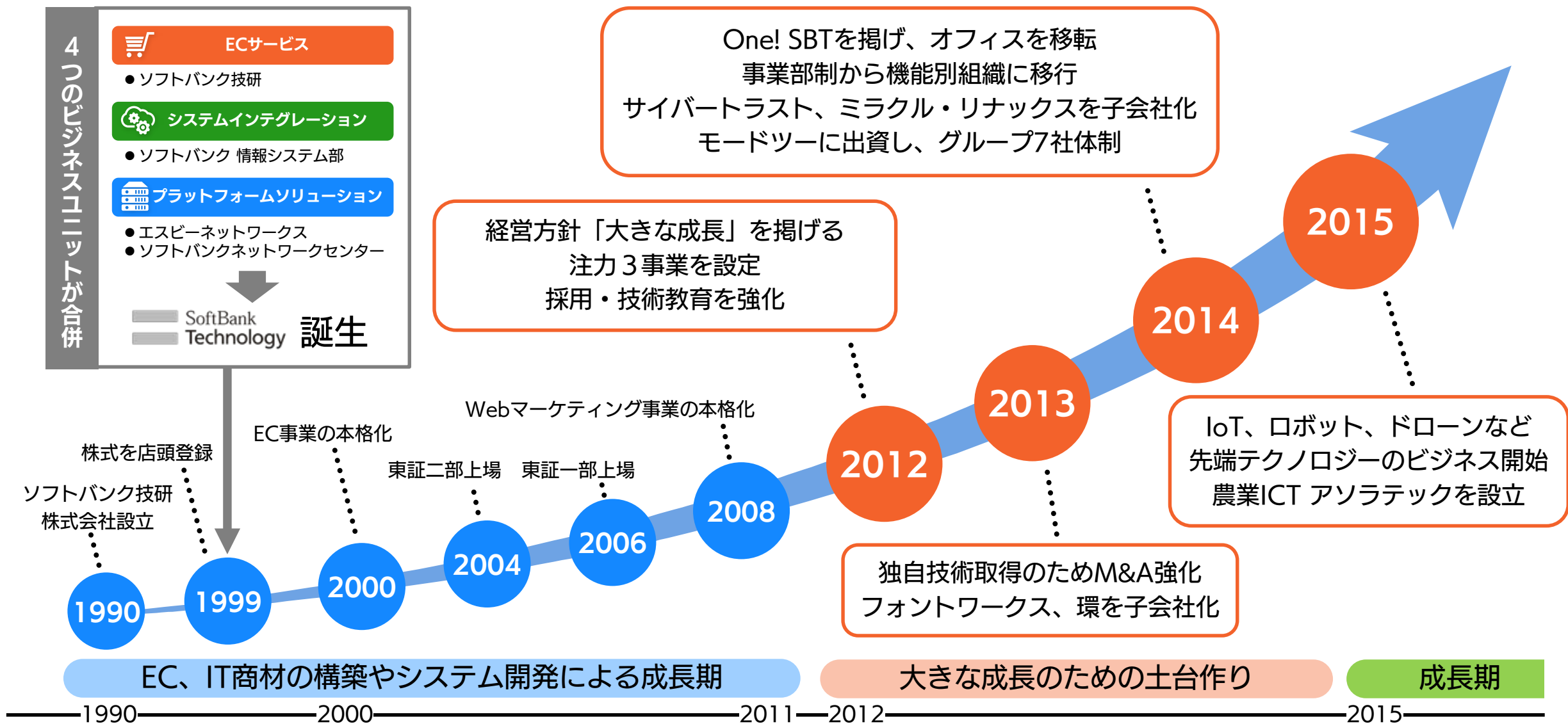
私たちソフトバンク・テクノロジーは、ICTサービスの提供を通じて、豊かな情報化社会の実現に貢献してまいります。

## コーポレートスローガン 「One! SBT」



ソフトバンク・テクノロジーグループがひとつになって、No.1事業領域を創っていこうという想いを込めて、2014年より、「One! SBT」のスローガンを掲げました。従業員一丸となって「大きく成長すること」を目指します。

# SBTの歩み



# ビジネスフィールドの変化

～ FY2011

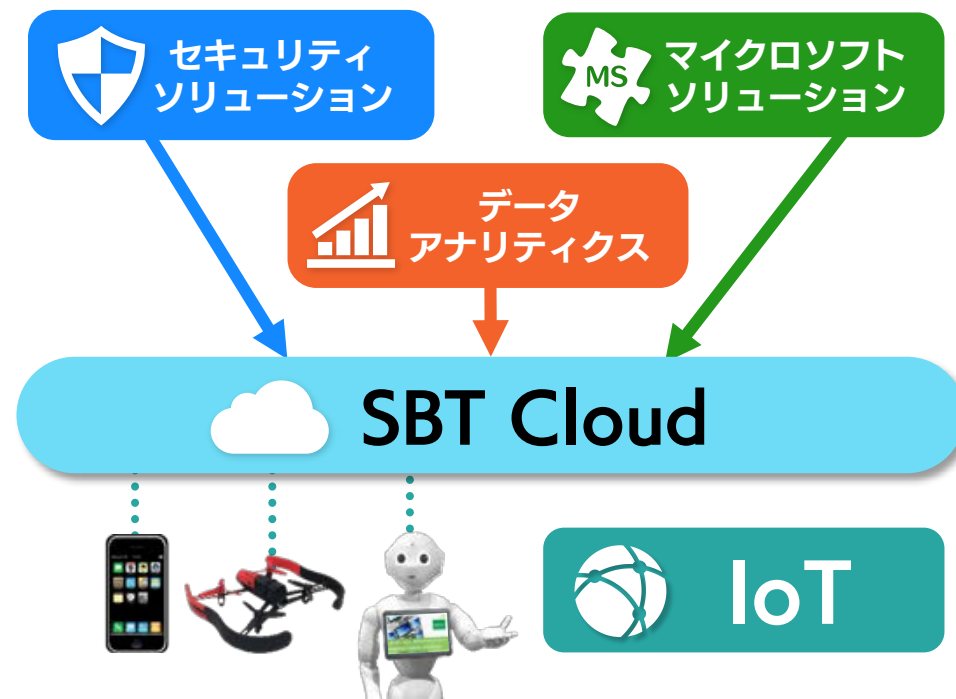
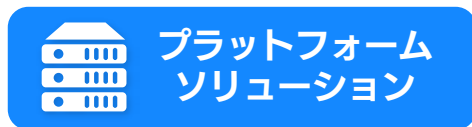
+ FY2012 ~ 2014

+ FY2015

海外の先端技術、  
製品を国内で展開

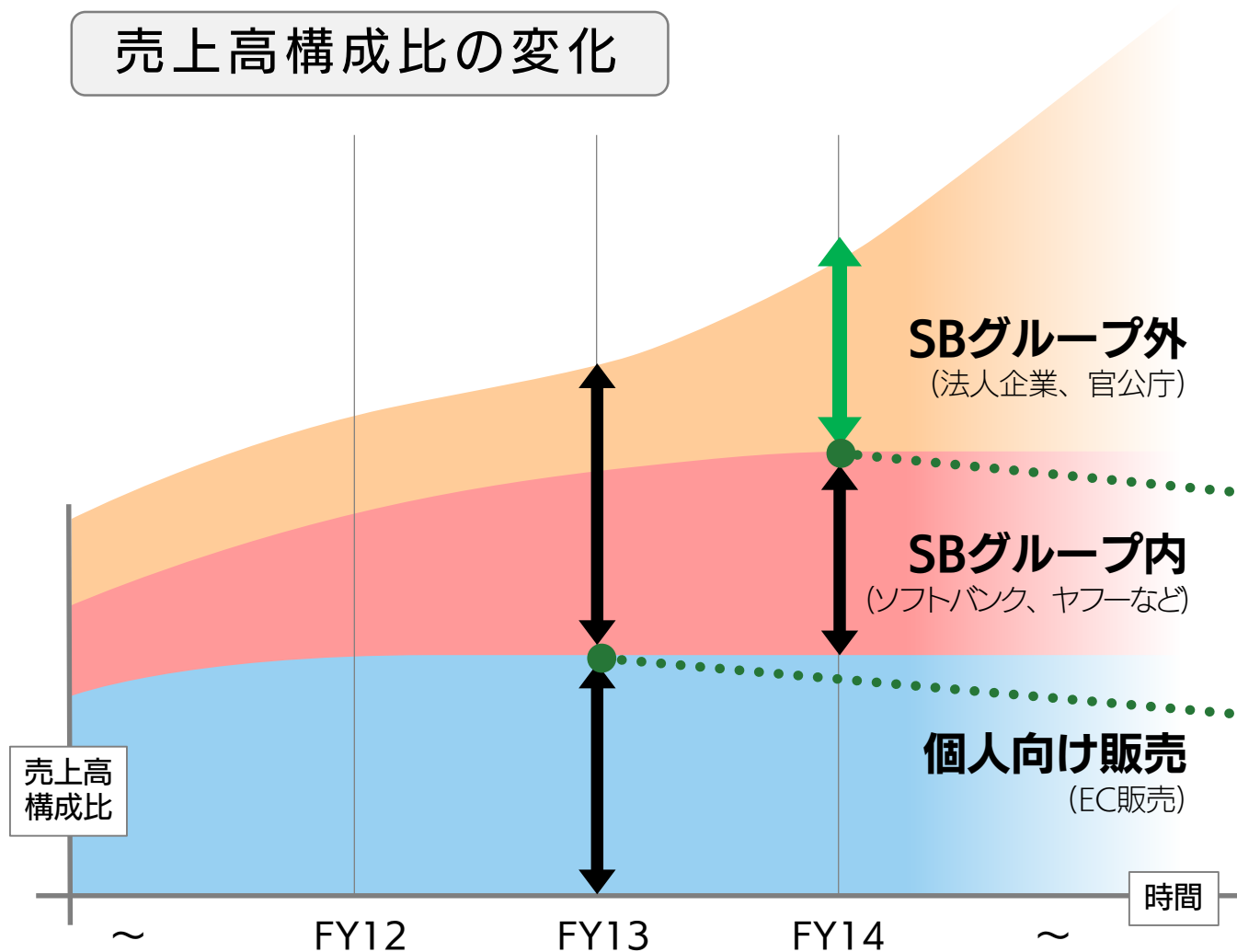
独自技術やノウハウの  
サービス化を推進

注力3事業の技術を融合



# 顧客別売上高 構成比率の変化

売上高構成比の変化



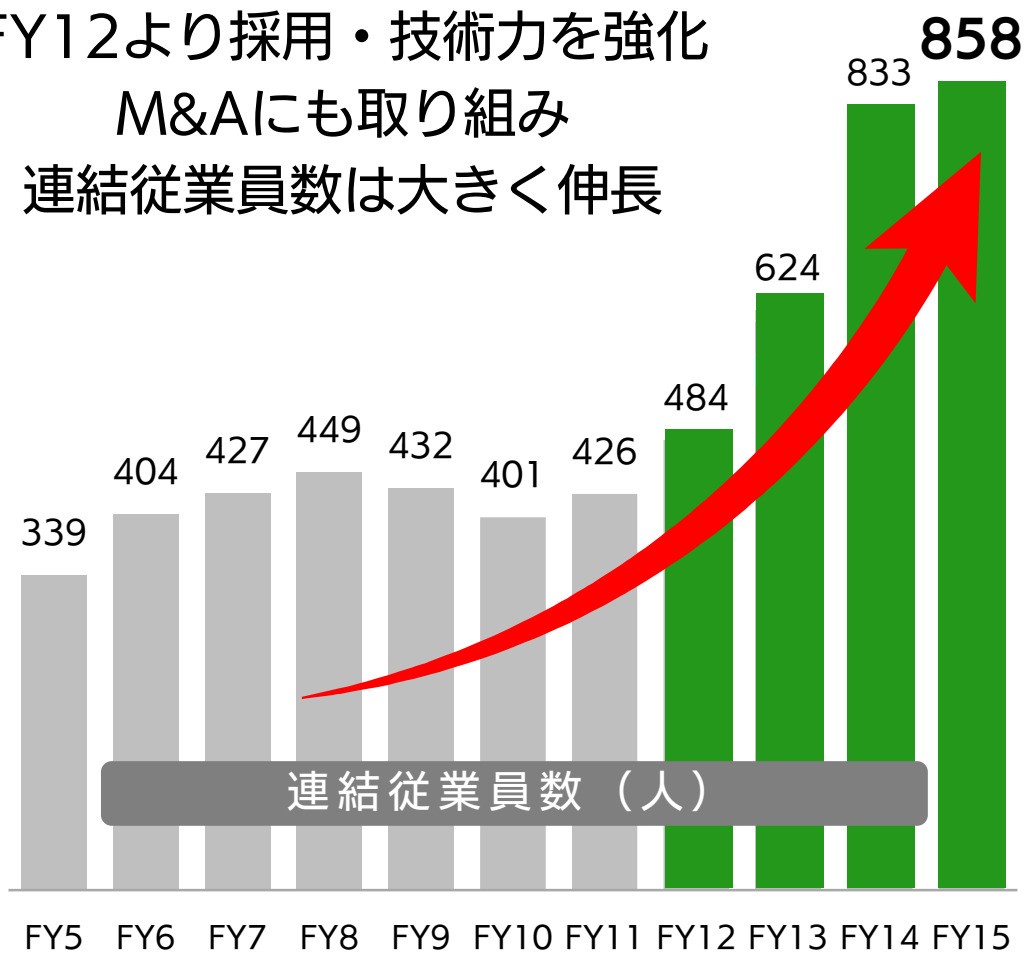
SBグループと協業強化  
注力3事業を中心に  
SBグループ外を拡大

SBグループ内と、SBグループ外が逆転

EC販売と、SBグループ内外が逆転

# 成長の土台作り①：人材の強化

FY12より採用・技術力を強化  
M&Aにも取り組み  
連結従業員数は大きく伸長

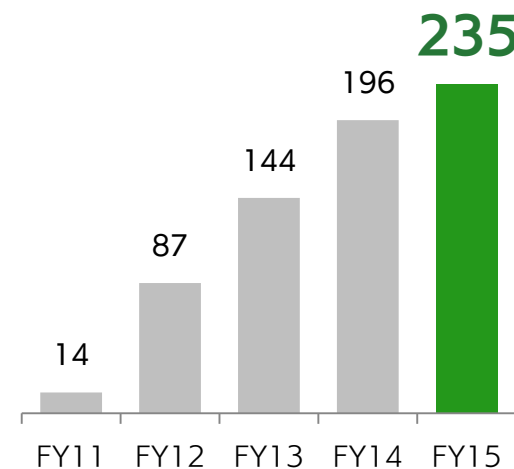


ソフトバンク・テクノロジーには各分野に経験豊富な専門家が在籍し、お客さまに最適なソリューションの提案を行っています。

高い技術力と課題解決力を持つ“人材”がソフトバンク・テクノロジーの成長を促す原動力になっています。

上級の資格数

16倍に成長



大きな仕事を受けられる企業へ

# 成長の土台作り②：独自技術の保有

オンリーワンの独自技術を  
有する企業を仲間に



**M-SOLUTIONS  
株式会社**

モバイル、ロボット等  
IoTデバイスアプリの開発

**フォントワークス  
株式会社**

デジタルフォントの  
企画・開発・販売

**株式会社  
環**

ウェブ解析ツールの販売  
ウェブ解析士協会の運営

**サイバートラスト  
株式会社**

電子認証サービス  
脆弱性診断

**ミラクル・リナックス  
株式会社**

Linux OS 開発  
デジタルサイネージ

**株式会社  
モードツー**

コンテンツマーケティング  
クリエイティブ

**アソラテック  
株式会社**

農業におけるICTを  
活用した課題解決

**独自技術の保有で優位性を確立**

# 成長の土台作り③：シナジーの創出

One! SBT を実現するために  
2014年2月に本社を移転

- 壁のないワンフロア
- 子会社との同居
- 事業部制から機能別組織に移行
- セキュアな環境
- 立地の利便性



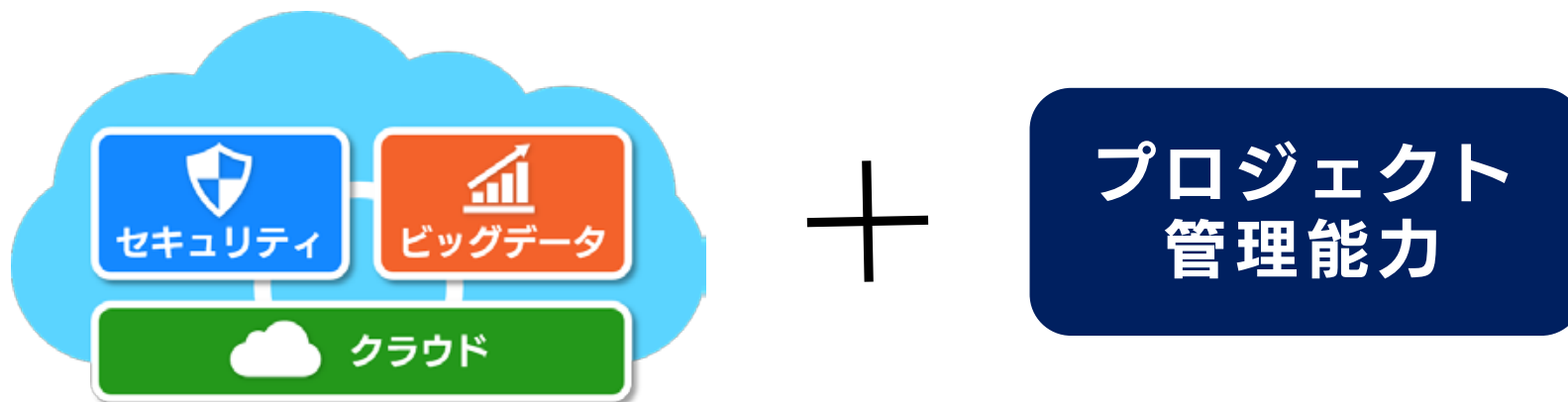
第27回  
日経ニューオフィス賞  
オフィスセキュリティ賞  
受賞



シナジーが生まれるオフィス



クラウドを軸にワンストップでサービスを提供  
注力事業の技術とノウハウを組み合わせることで優位性を強化



SBTグループ  
成長の土台

人材

×

独自技術

×

シナジー

# SBTの技術力が支える未来 ~ Internet of Things、IoT ~

従来

現在

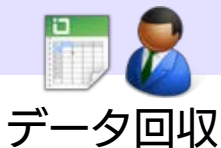
今後

商用システム  
顧客接点

店舗・Webサイト  
・マスメディア など



デジタルサイネージ・SNS  
・モバイル機器 など



データ回収

リアル & デジタル

データ連携

身のまわりのモノ全てが  
ネット接続

IoT

クラウドへ集積



企業内  
システム



社内設備  
に蓄積



部分的に  
クラウド



クラウドが前提  
クラウド上のデータを  
自在に活用

SBT



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



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



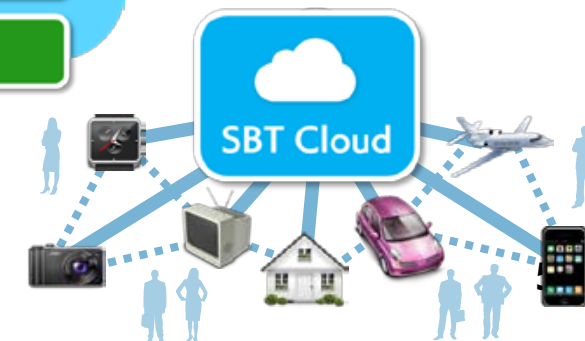
注力事業



マイクロソフト  
ソリューション



クラウド & IoT



# サービス区分のご紹介

# ECサービスの概要

## ショッピングサイトの管理・運用事業



## 必要なソリューション・技術

- Webサイトの構築
- コンテンツ管理（ページ更新の仕組み）
- 顧客管理システム
- 課金システム
- サポートシステム
- 集客や売上向上のための施策

## SBTのECサービス

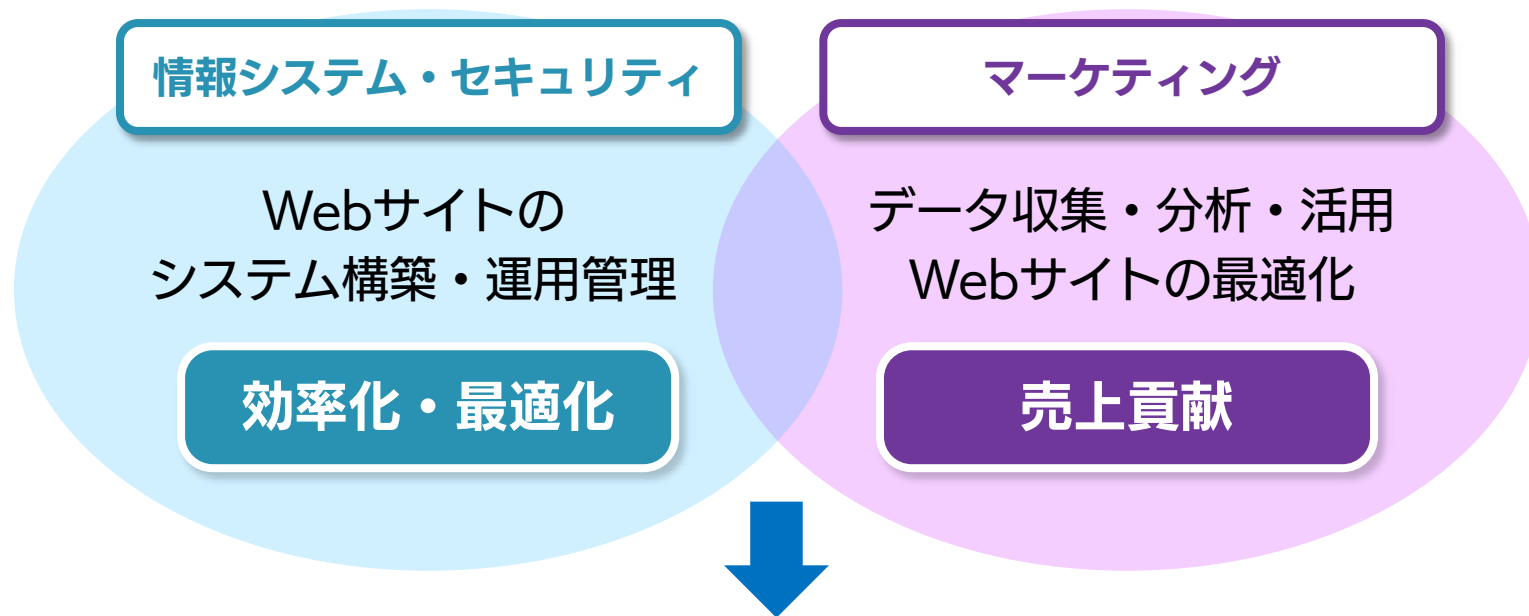
- 20年以上にわたり、主にダウンロード商材の国内外向けECサイトをワンストップで運営代行



- 月間20万回以上の受注処理（10億円以上）を安定運用
- 注力事業で培ったノウハウでセキュアで効率的なサイト運営

# 注力事業：データアナリティクスの概要

ショッピングサイトの訪問履歴や購入履歴をメインに、天候データや地域情報など散在する大量のデータを組み合わせることで解析することにより、ビジネスに役立つ新たな洞察を発見する事業です。



## システムとマーケティング両面での支援

### 主なサービス



サイト来訪者の行動記録から感情を予測し、より効果のあるマーケティングに役立てます。



インターネットやテレビ・ラジオなどの広告効果を総合的に計測し、最適な予算配分を導き出します。

### デジタルマーケティング基盤構築

サイト構築・運用の仕組み作りはもちろん、セキュリティ対策・解析ツール導入・戦略立案など、データ活用基盤に関するご支援をワンストップでご提供します。

# 事業概要：プラットフォームソリューション

パソコンやiPhone/iPadなどの業務端末から、各種システム・アプリケーションを利用するための土台となるIT基盤を構築します。

## システム・アプリケーション

業務システム

商用システム

Webサイト管理システム

モバイルアプリ

## IT プラットフォーム

ソフト

OS、データベース、ミドルウェア

ハード

ネットワーク、サーバー機器、ストレージ

環境

認証、不正侵入検知、ウイルスチェック

運用・保守

## SBTが提供するサービスの特長

- 各社製品を組み合わせ、ベストなIT基盤を構築
- 24時間365日の監視でシステム安定稼働を支援

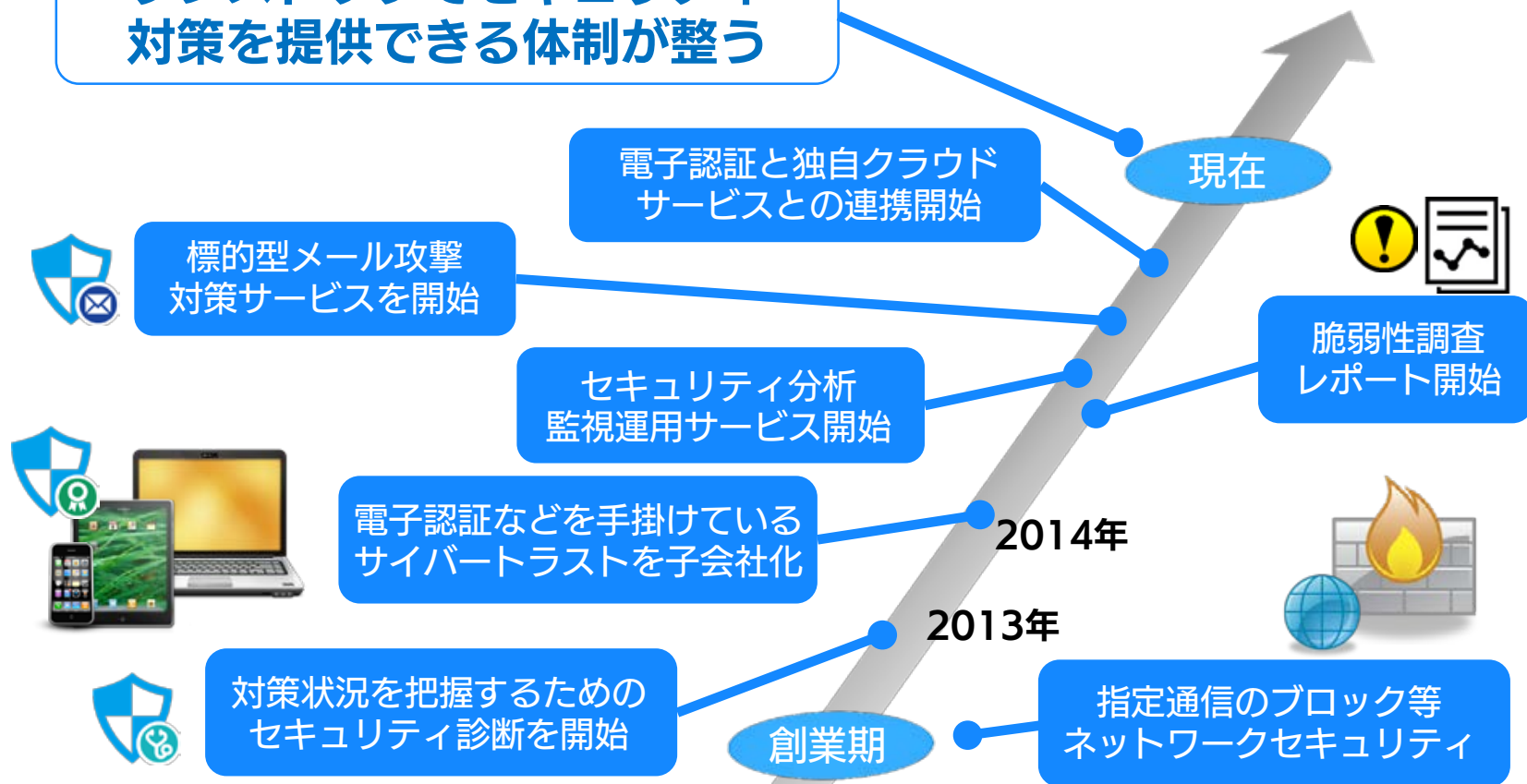


- ソフトバンクやヤフーなどソフトバンクグループ各社にも提供している、信頼のあるIT基盤を構築
- オンプレミス（自社設備）、仮想環境、クラウド環境、またはそれら混合のハイブリッド環境でも運用監視が可能

# 注力事業：セキュリティソリューション

標的型サイバー攻撃やウイルスによる情報流出など、日々巧妙化する様々な脅威から企業を守り、安全なビジネス環境を提供する事業です。

ワンストップでセキュリティ対策を提供できる体制が整う



## 主なサービス



### セキュリティ診断サービス

実際に擬似的な攻撃を行う事で、セキュリティの問題点とその対策を明らかにするサービスです。



### デバイスID

ID・パスワードに加え、許可された機器からのみアクセスを可能にして、セキュリティを高めます。



### 標的型メール攻撃対策サービス

広報・人事など外部公開しているメールアドレスにおいて、従来の対策をすり抜ける攻撃を「見える化」し、安全に隔離します。

# 事業概要：システムインテグレーション

ビジネスの根幹を支える情報システム、従来のパッケージでは解決できない課題、スマートフォンやタブレット等のモバイル端末を活用した業務効率化などの企画から開発・運用の提供を行います。

## システム・アプリケーション

業務システム

商用システム

Webサイト管理システム

モバイルアプリ

- 企画・設計～保守・運用まで一貫対応
- 市販のソフトにない機能の開発

運用・保守

IT プラットフォーム

## SBTが提供するサービスの特長

- 先端技術を利用した、最新の課題解決を提案
- プロジェクト管理資格保有者による進行管理



モバイル・ロボットアプリケーション



Webサイト



社内・商用情報システム

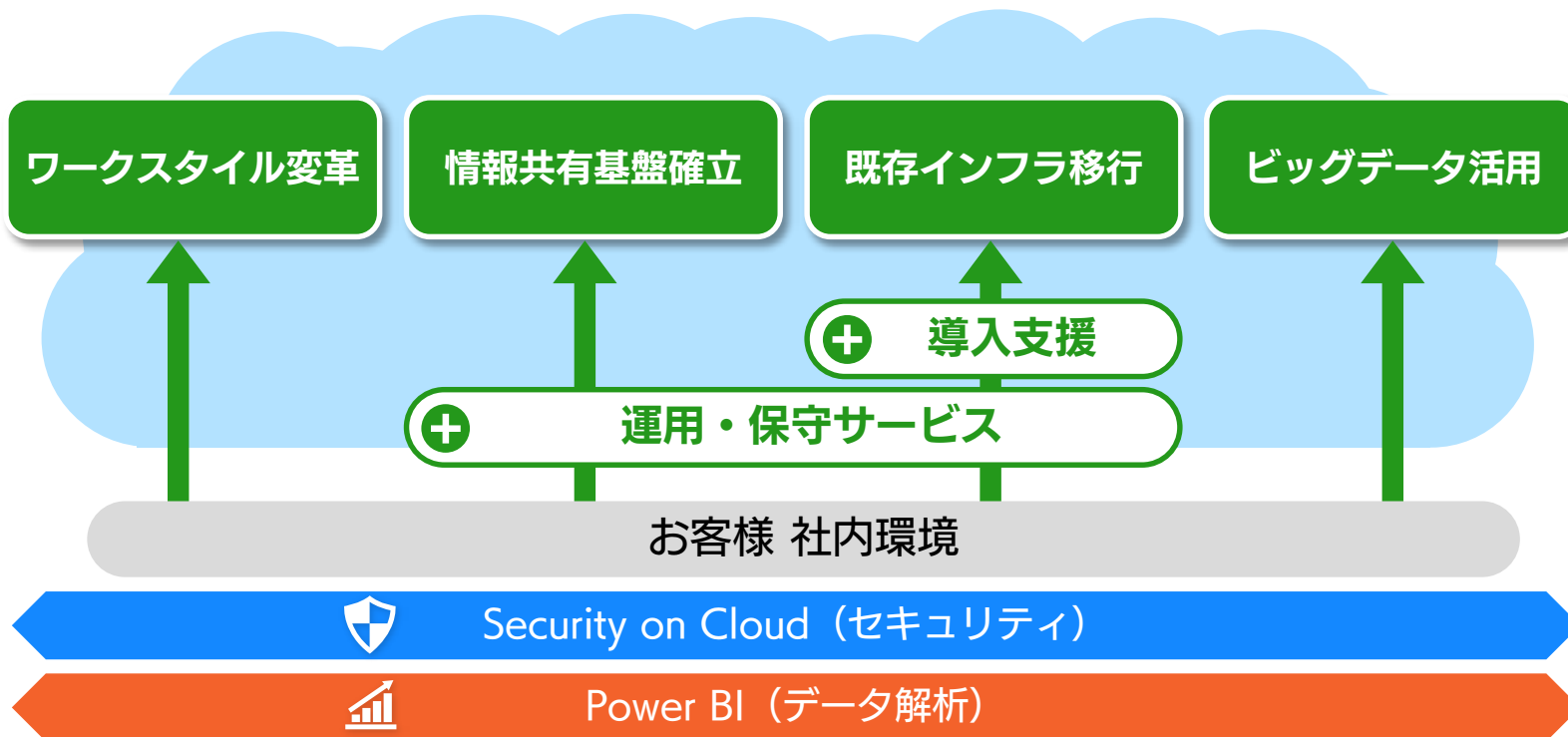
- ヤフーやソフトバンクなどソフトバンクグループ各社にも提供している、実績ある開発技術
- ソフトバンクグループのモバイル端末やロボットの活用にも最適化したアプリケーション開発



# 注力事業：マイクロソフトソリューション

Office 365 や Microsoft Azure などマイクロソフト製品を軸に、情報システムのクラウド移行や導入支援、セキュリティ対策、運用監視など包括的なサービス提供により、便利で安全なクラウド活用を推進する事業です。

目的ごとに、無理のない導入を実現



## 主なサービス



### ADFS on Cloud

企業のクラウド化に欠かすことができない認証基盤のクラウド化と他クラウドサービスとの連携を実現するサービスです。

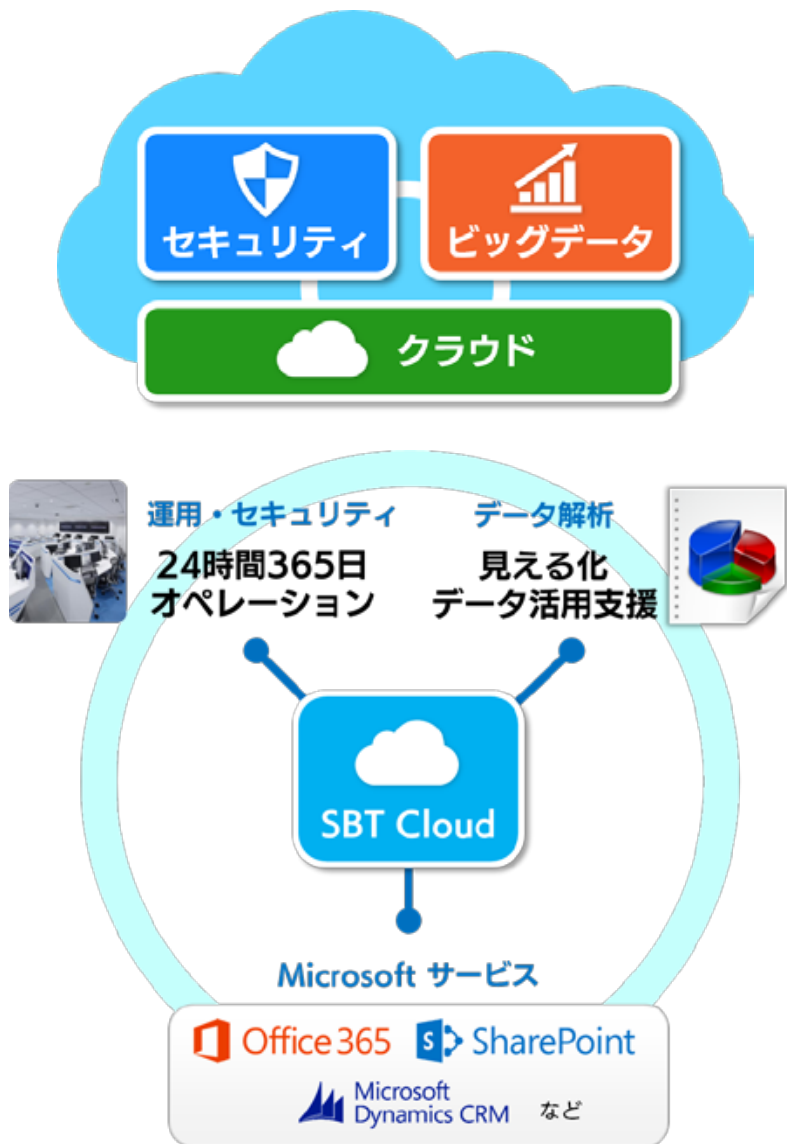


### OnePortal

専用インストーラーを実行するだけで、マルチデバイス対応の美しい社内ポータルサイトが導入できるサービスです。

### Microsoft Azure マネージドサービス

24時間運用監視、バックアップ、セキュリティなどクラウド運用をトータルに支援するサービスです。



## データアナリティクス

デジタルマーケティングの基盤整備から分析までを  
**ワンストップで提供** し、ビジネス拡大を支援

## セキュリティソリューション

セキュリティアナリストが分析・判断・対策案を  
**ワンストップで提供** し、ビジネスリスクに対処

## マイクロソフトソリューション

**500社 100万ユーザー超の導入実績**

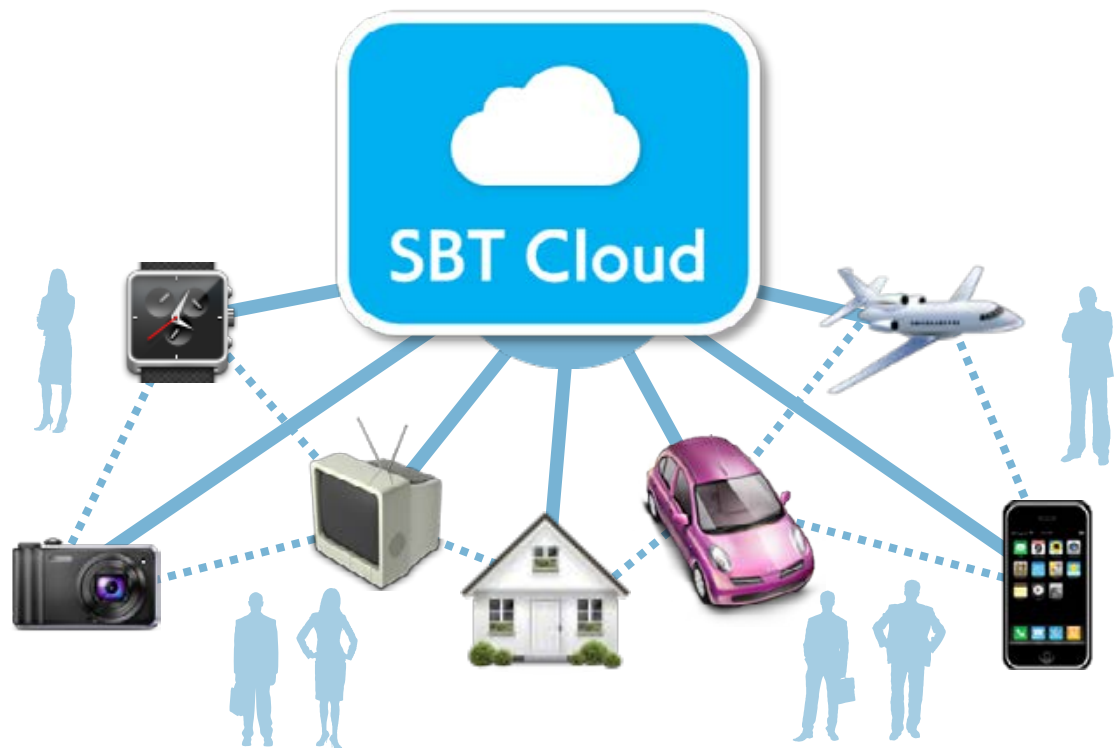
ビジネスのクラウド化を**ワンストップで提供**

国内エンター  
プライズ企業  
トップクラス

# IoTビジネス開発の進捗

**IoTとは**  
Internet of Things

コンピュータだけでなく、家電や車などの様々な「もの」に通信機能を持たせて、インターネットに接続させることで相互に制御する仕組みのこと。



## IoT発展のために不可欠な要素

- ① 広範囲な機器への対応
- ② 高度な認証・安全な接続
- ③ データの蓄積と利活用

多様なデバイスが繋がる状態における安全確保の仕組み作り

## 利用デバイスに対する認証



## 機器とクラウド間のセキュアな通信

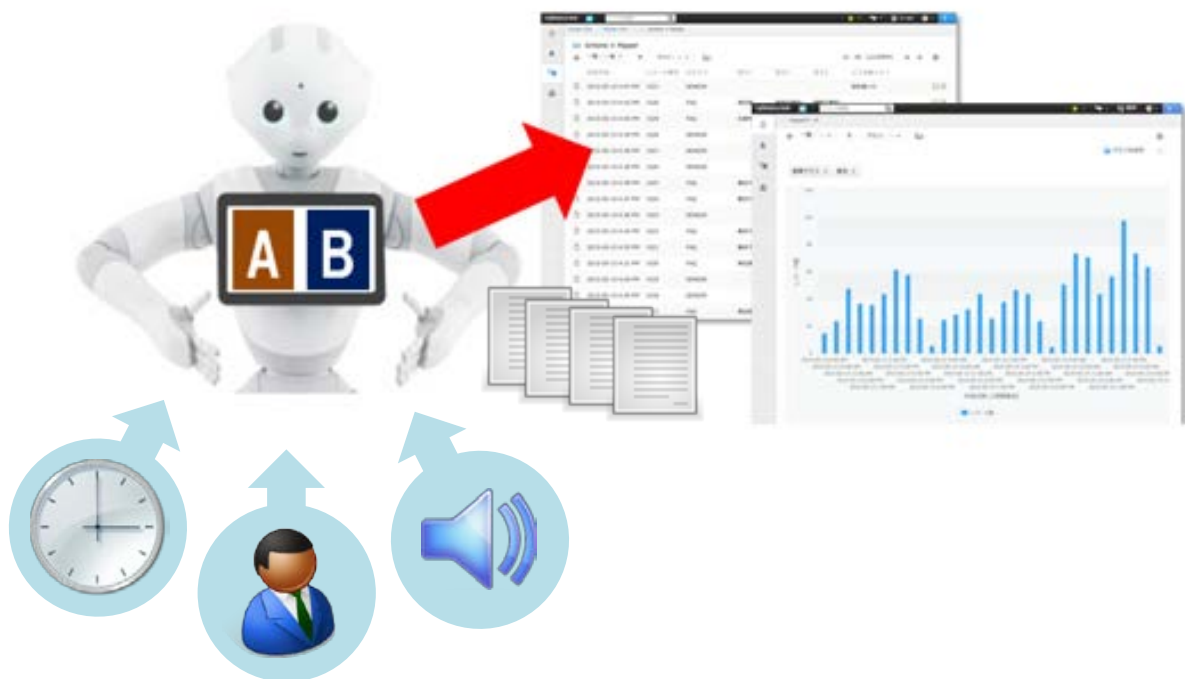


# センサーデータの蓄積と活用①

多様なセンサーデータをリアルタイムにクラウドで利用する仕組み作り

## Pepper のセンサーデータ

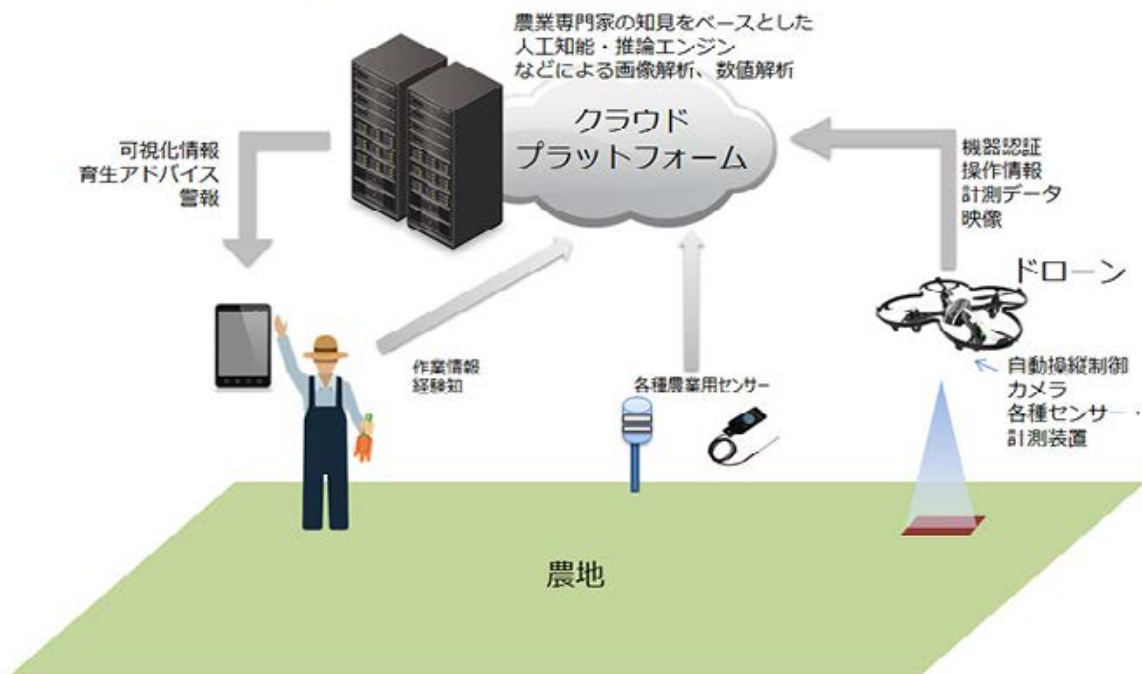
## モバイル端末・ウェアラブルのデータ



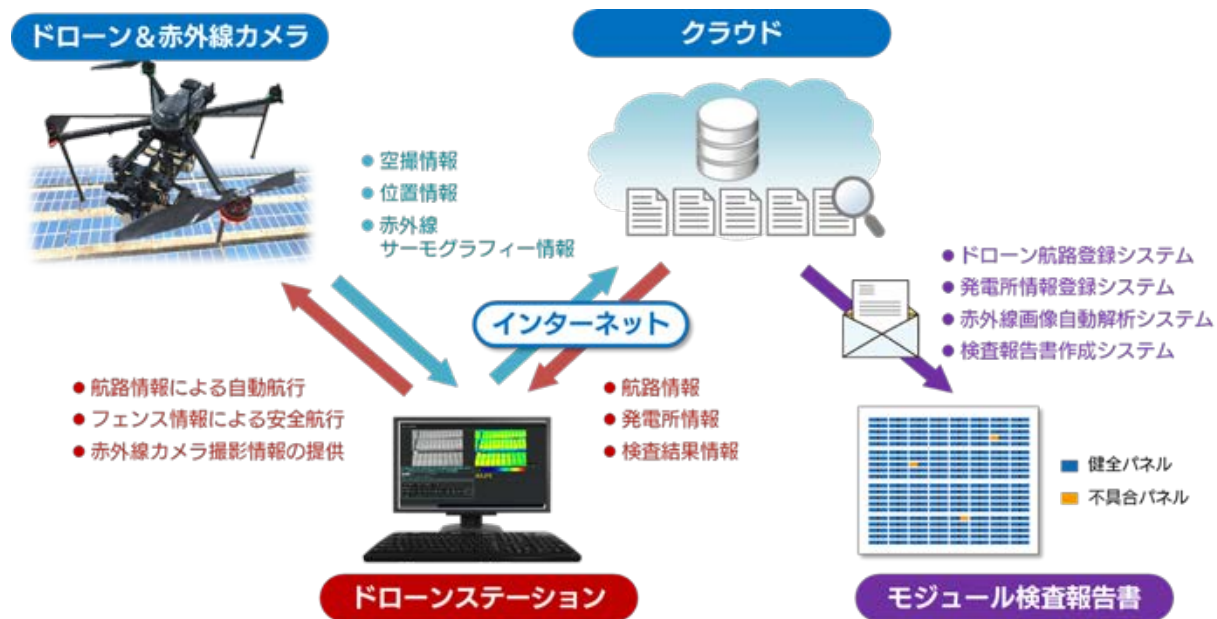
# センサーデータの蓄積と活用②

## IoTデバイスアプリケーション開発と機械学習による解析自動化の実験等

[ 協議会が目指す精密農業の概念図 ]



### ICT農業



### ソーラーパネル検査

# 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



フォントワークス



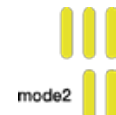
環



サイバートラスト



ミラクル・リナックス



モードツー



アソラテック

※このドキュメントは、フォントワークス株式会社 (<http://fontworks.co.jp/>) のLETSフォントを使用しています。

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