

2016年3月期第2四半期

決算説明資料

2015年10月29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。本資料に記載の前期以前の数値は、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、一部のサービス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年同期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前期以前の限界利益、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。

1. 業績概況	P4
2. 各事業概況	P17
3. 注力事業の進捗	P25
4. 数値データ	P41
5. Appendix	P47

業績概況

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%

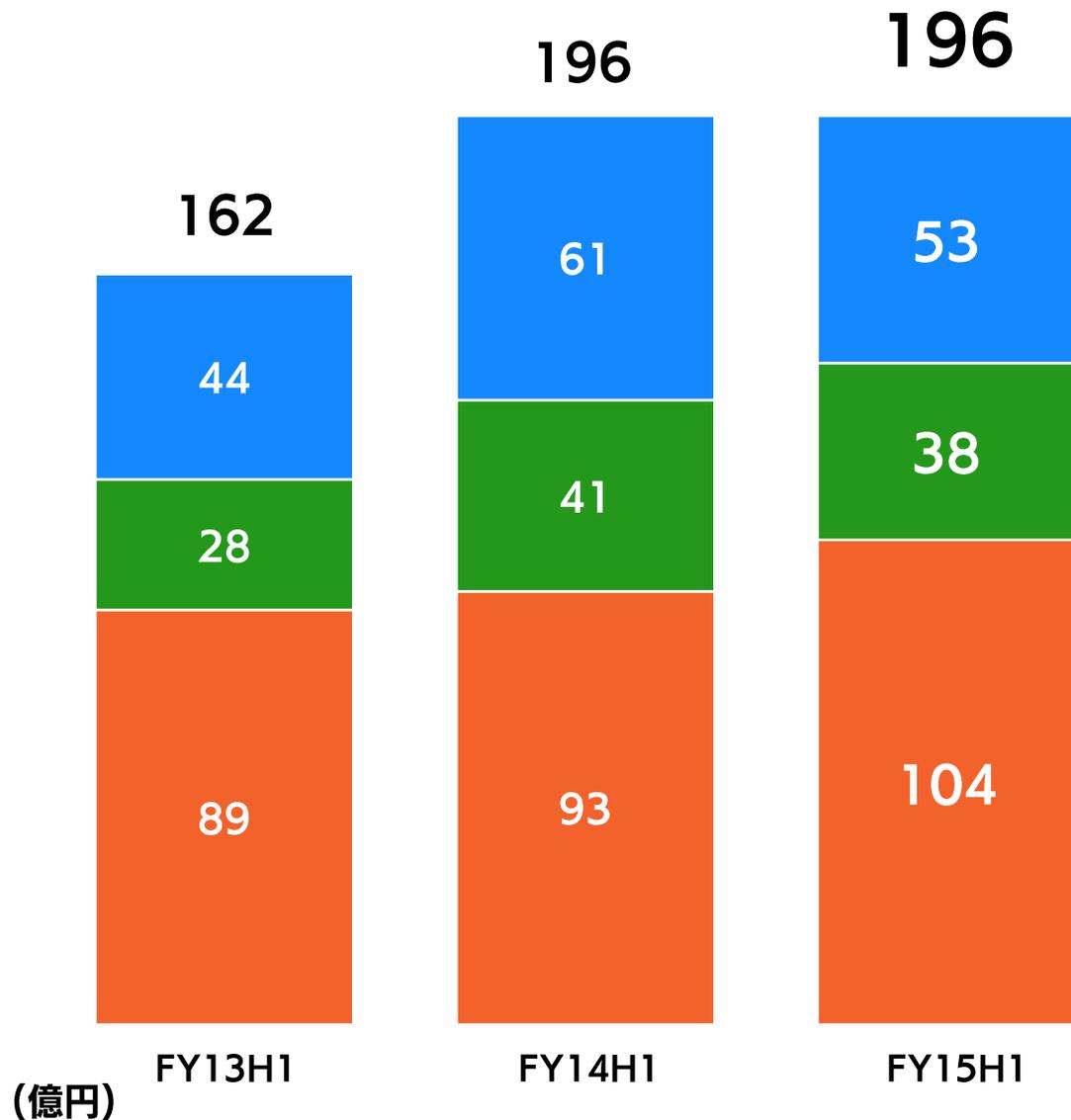
※EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。

連結 2016年3月期上期業績（業績予想比）

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%



FY15上期 売上高 **196億円**

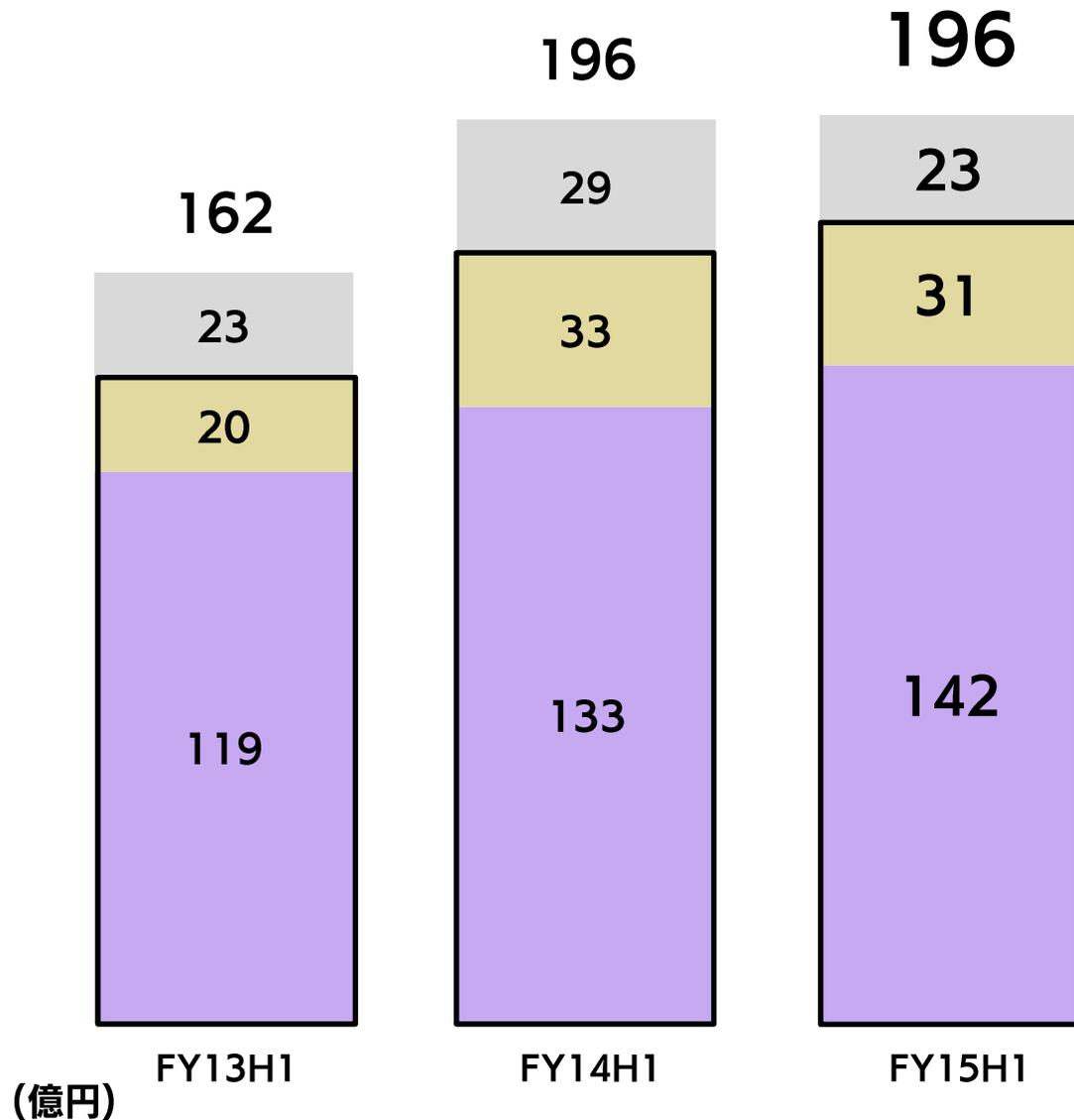
前年同期比 $\Delta 0$ 億円 ($\Delta 0.2\%$)

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 $\Delta 8$ 億円 ($\Delta 13.3\%$)

システムインテグレーション $\Delta 3$ 億円 ($\Delta 7.7\%$)

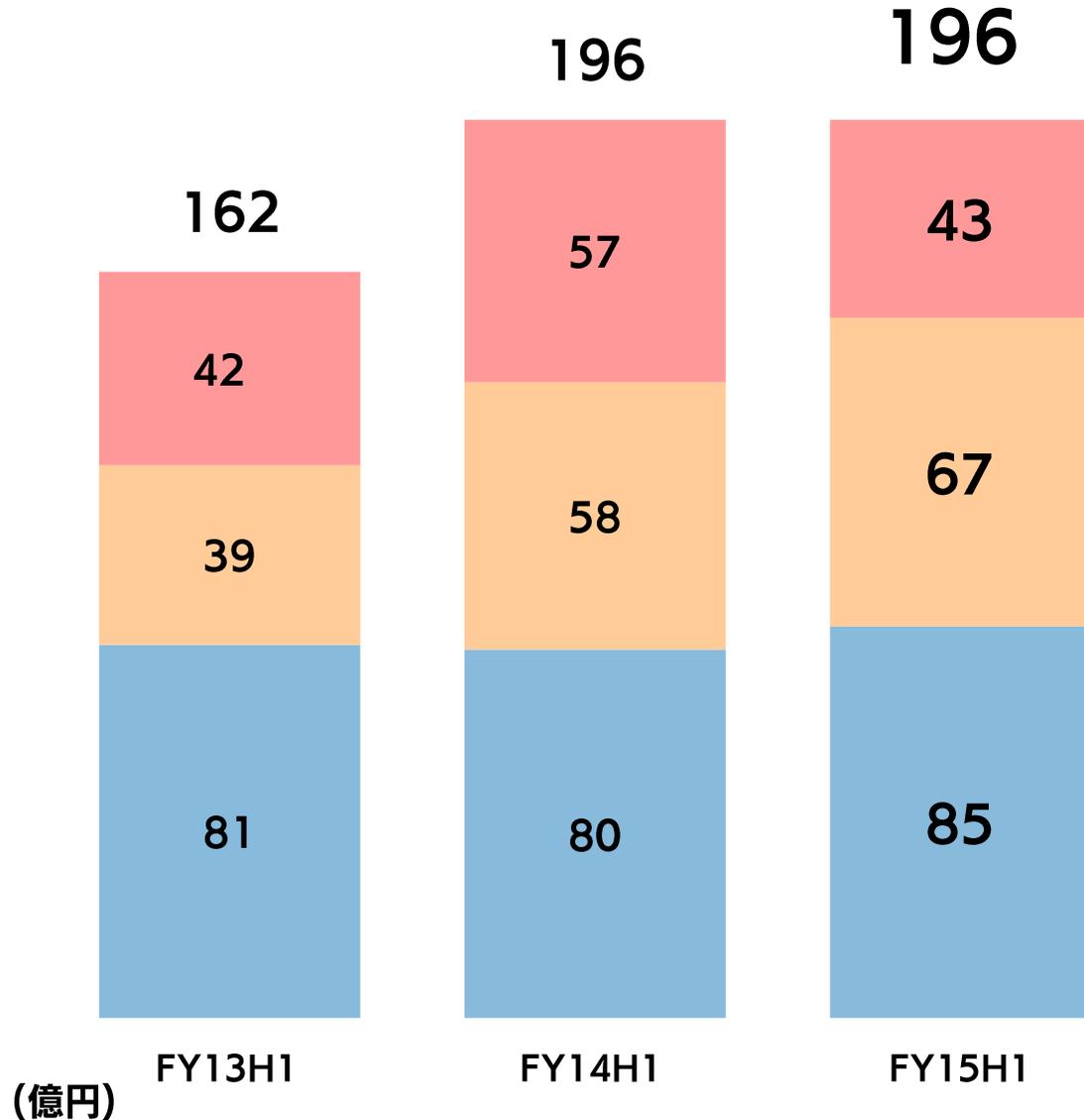
デジタルマーケティング $+10$ 億円 ($+11.7\%$)



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





SBグループ内 売上高

前年同期比 $\Delta 13.6$ 億円 ($\Delta 23.7\%$)
機器販売、開発案件が減少

SBグループ外 売上高

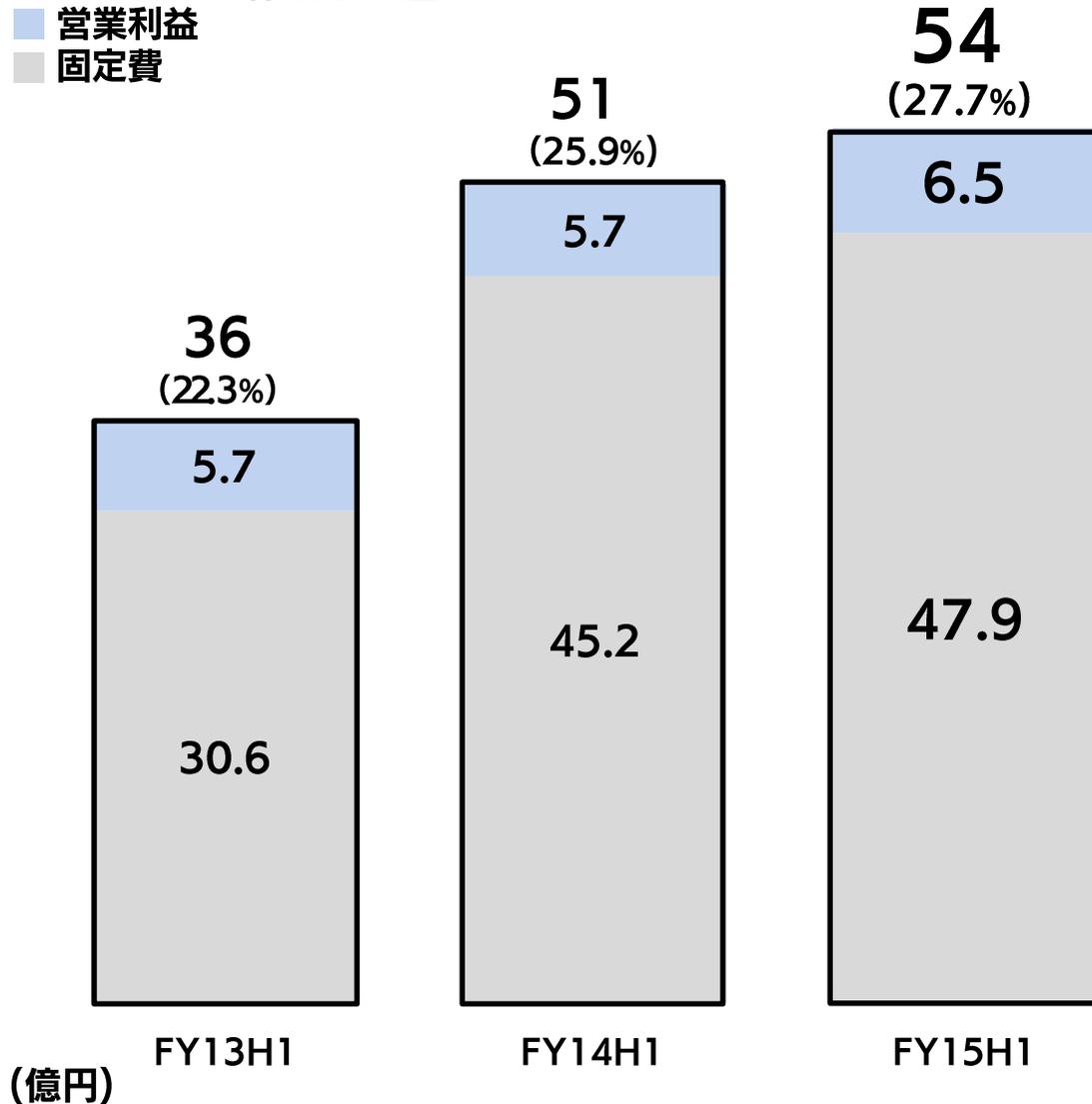
前年同期比 $+8.2$ 億円 ($+13.9\%$)
注力3事業を中心に堅調に増加

個人向け販売 売上高 (EC販売)

前年同期比 $+5.0$ 億円 ($+6.3\%$)

連結 限界利益

□ 限界利益 ※()内は限界利益率
■ 営業利益
■ 固定費

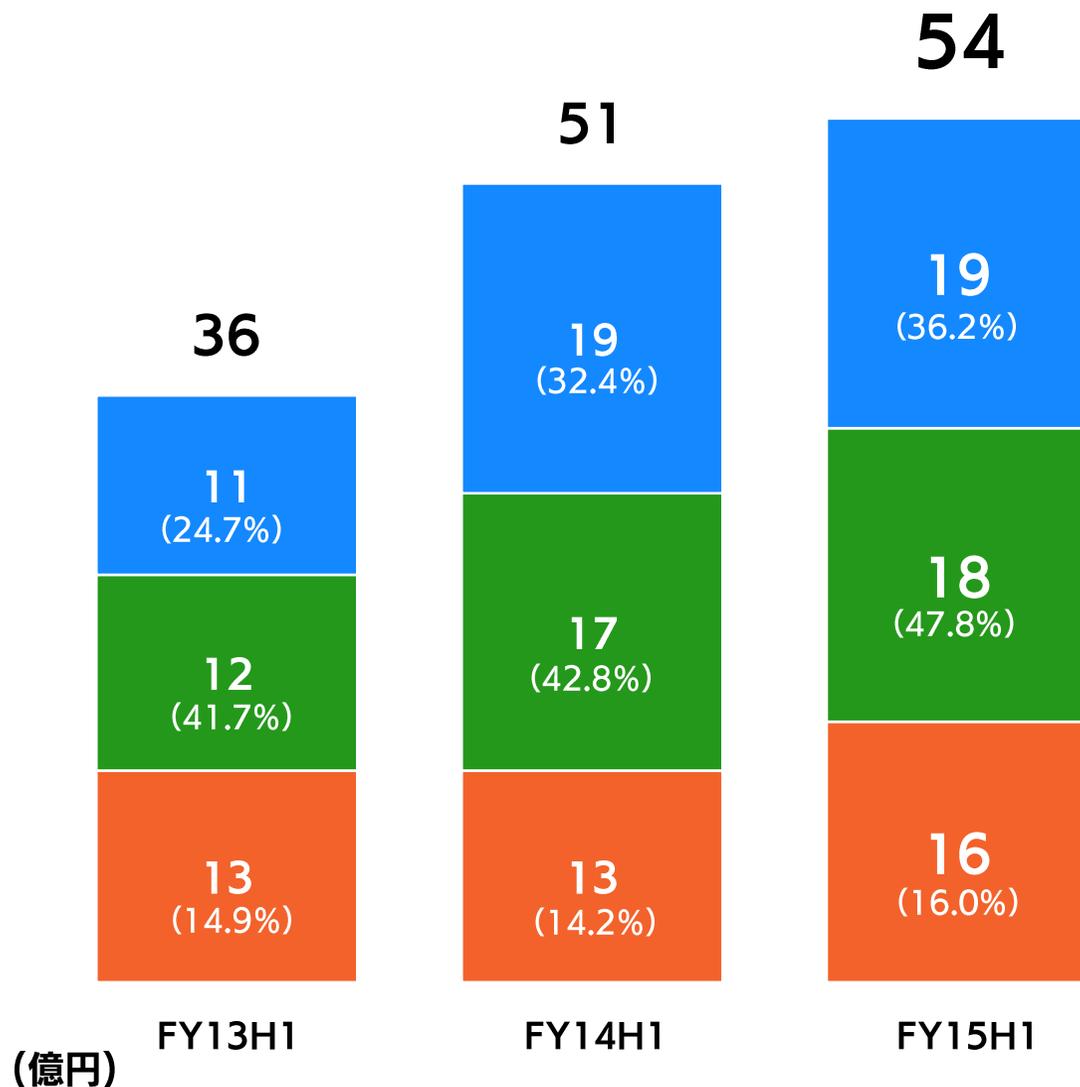


FY15H1 限界利益 **54**億円
前年同期比 +**3.4**億円 (+**6.7%**)

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

※()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

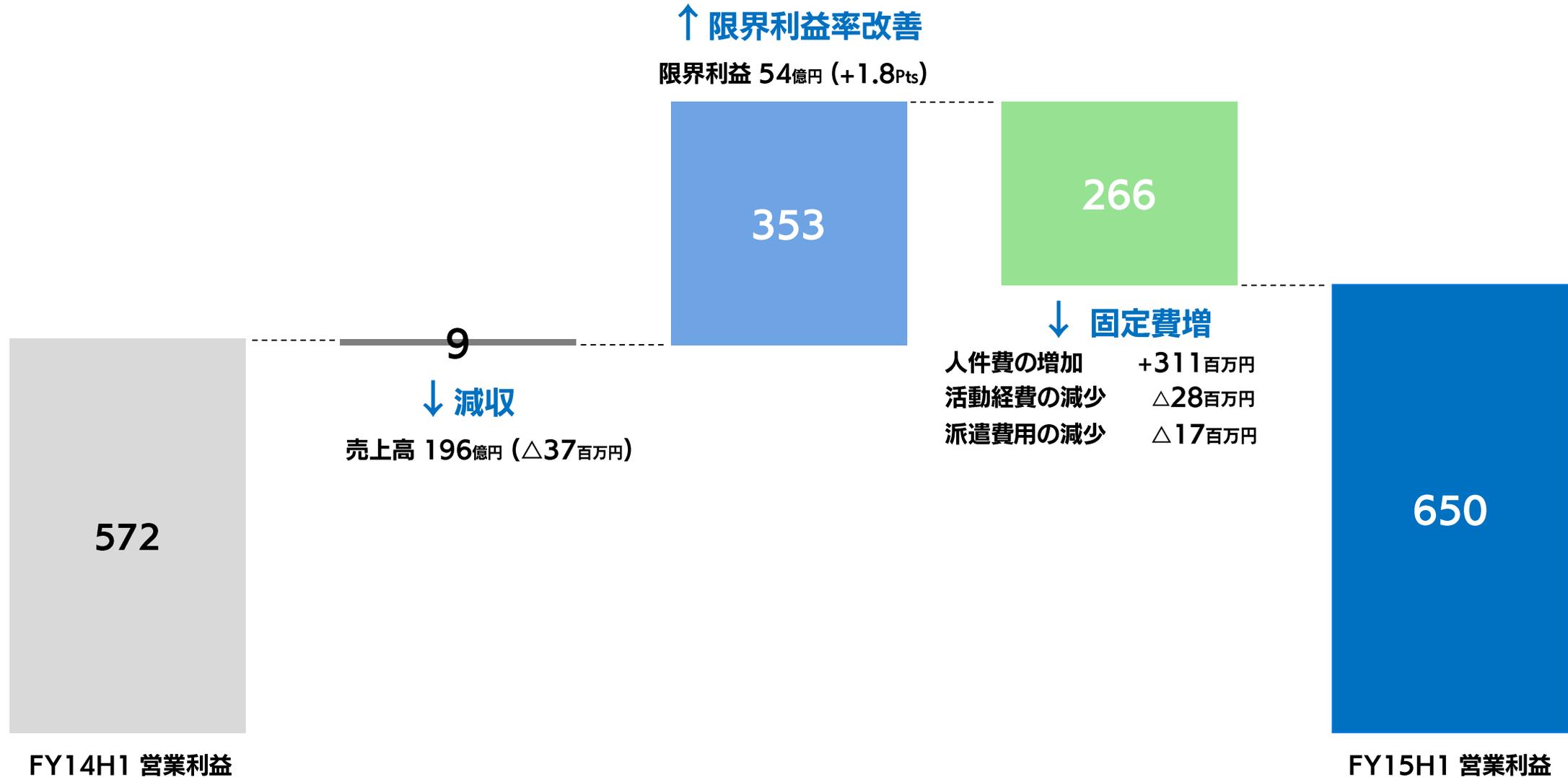
限界利益 **19**億円 (前年同期比 $\Delta 61$ 百万円/ $\Delta 3.1\%$)
限界利益率は前年同期比 **+3.8Pts**

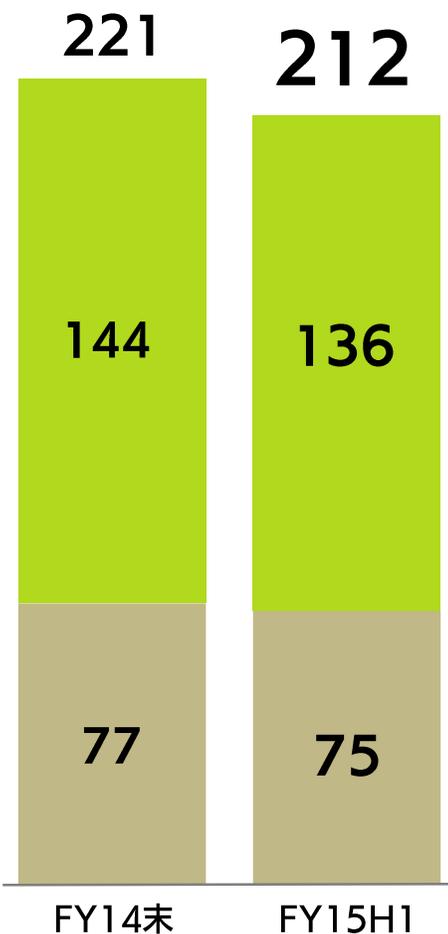
システムインテグレーション

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 **+5.0Pts**

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 **+1.9Pts**



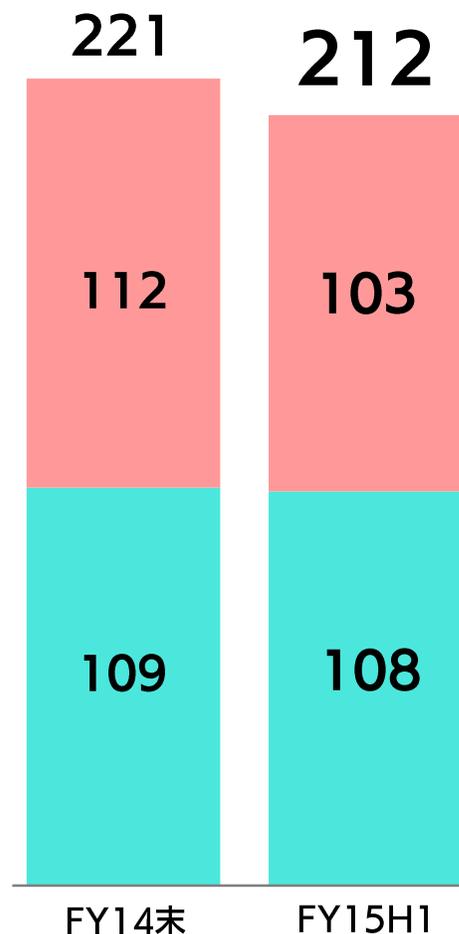


流動資産

現預金等	57億円	前期末比 $\Delta 0.8$ 億円
売上債権	61億円	前期末比 $\Delta 8$ 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 $\Delta 0.8$ 億円
投資有価証券	9億円	前期末比 $\Delta 1$ 億円



負債

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

純資産

利益剰余金	95億円	前期末比 $+1$ 億円
-------	------	--------------

(億円)

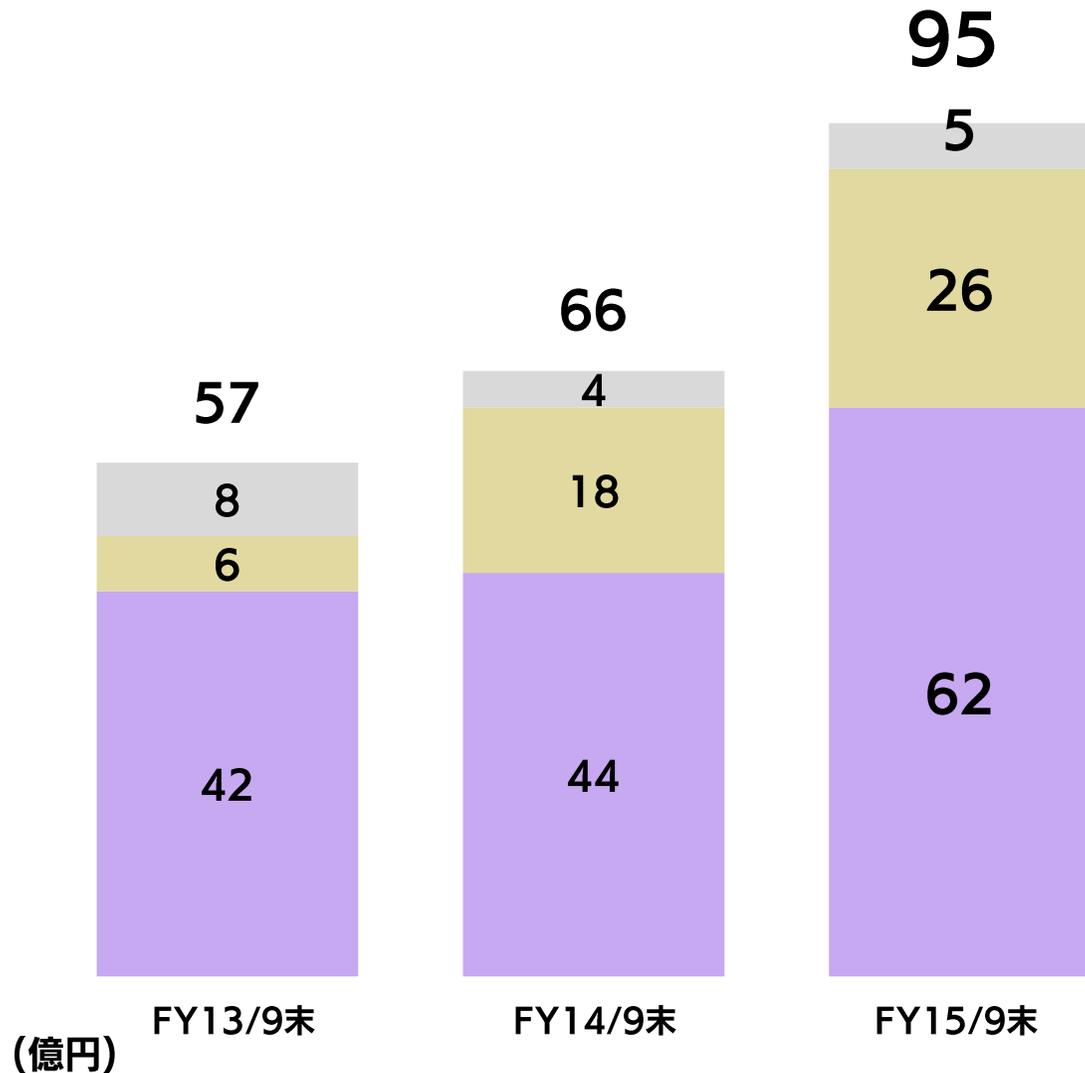
連結

キャッシュフロー計算書の前年同期比

SoftBank
Technology

	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

単体 受注残高 (ECサービスを除く)



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%)

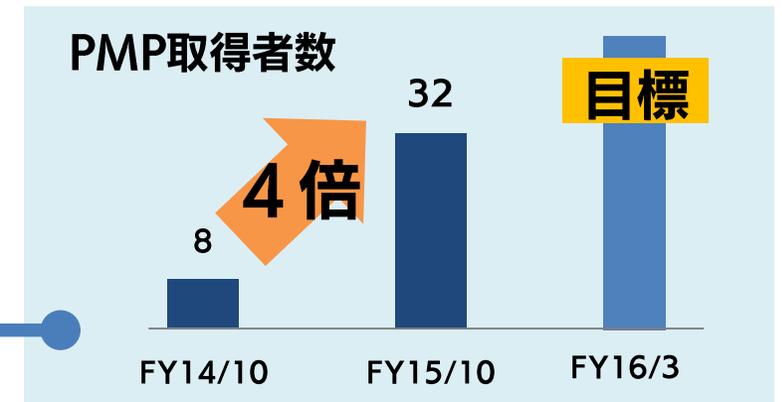
開発 ➡ +8.6億円 (+47.3%)

運用・サービス ➡ +18.6億円 (+42.2%)

単体 プロジェクト管理体制強化の状況について

前期より、以下の施策でプロジェクト管理体制強化中

1. 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)
2. 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)
3. 大型/複合案件複数経験によるノウハウの蓄積
4. 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

各事業概況





- 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

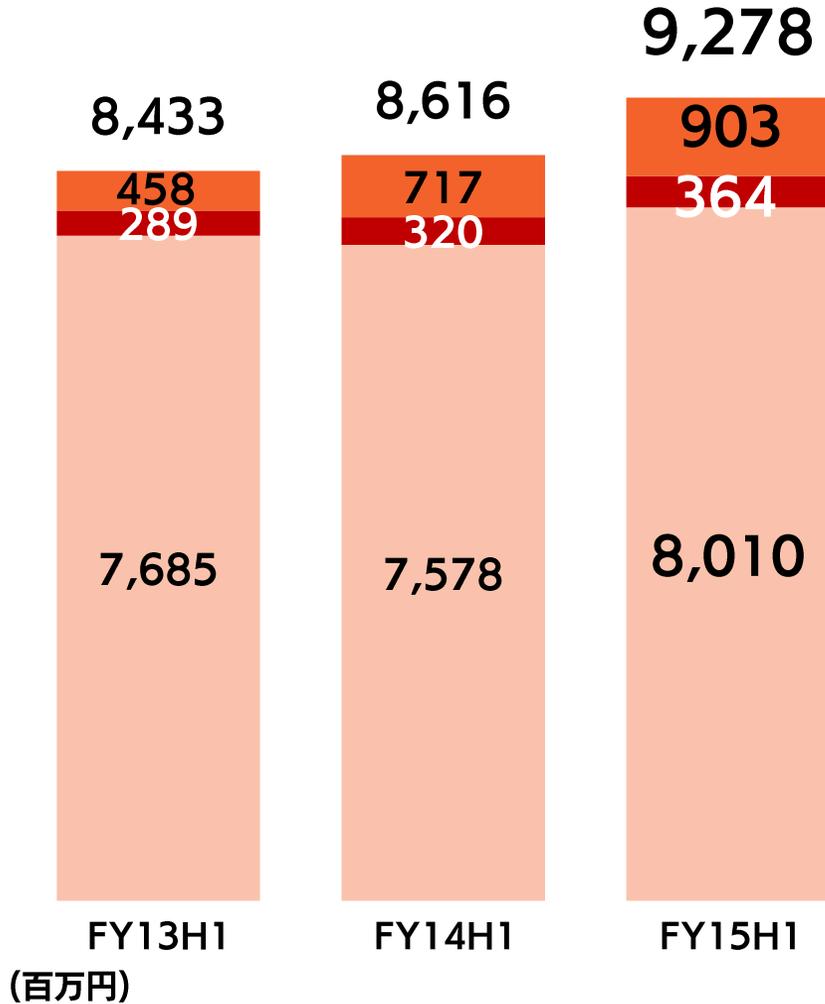
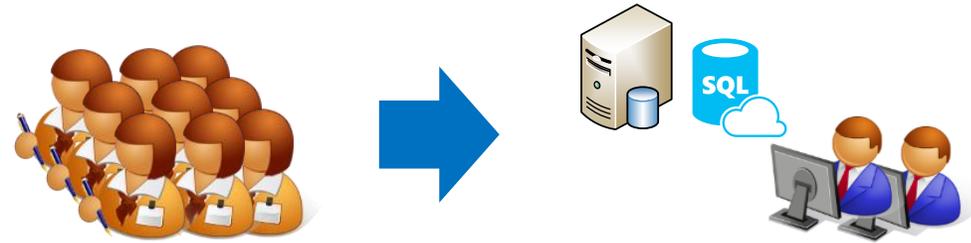
シマンテックストア売上高は堅調に推移 (前年同期比 +4.7億円 / +6.0%)

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



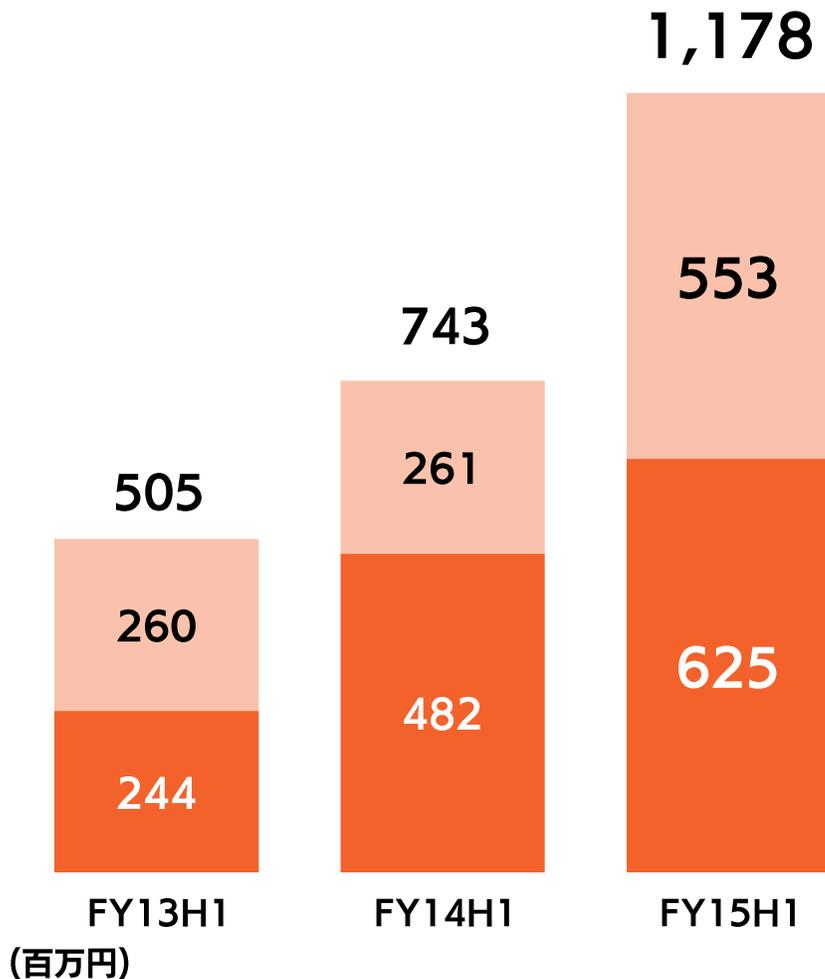
- ・ システム導入による業務効率化等、利益維持施策を推進中





- 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

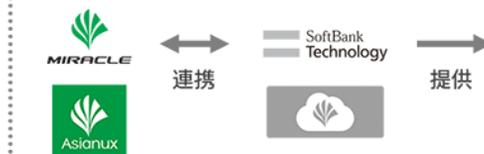
- Adobeツール、CMS案件の大型化が進み売上増

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

Adobe Experience Manager on Azure
Cloud プラットフォームからコンテンツ管理まで
トータルサポート

Azure マネージドサービス
OS まで含めたトータルマネージドサービス

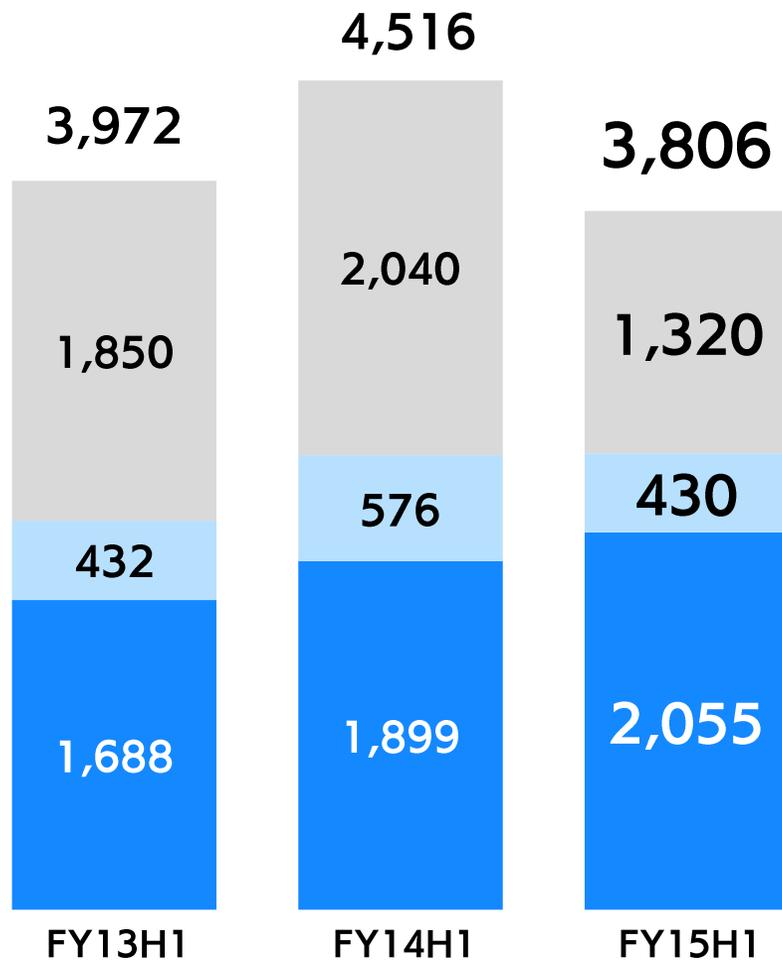


連携





- 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)



(百万円)

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



- 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)

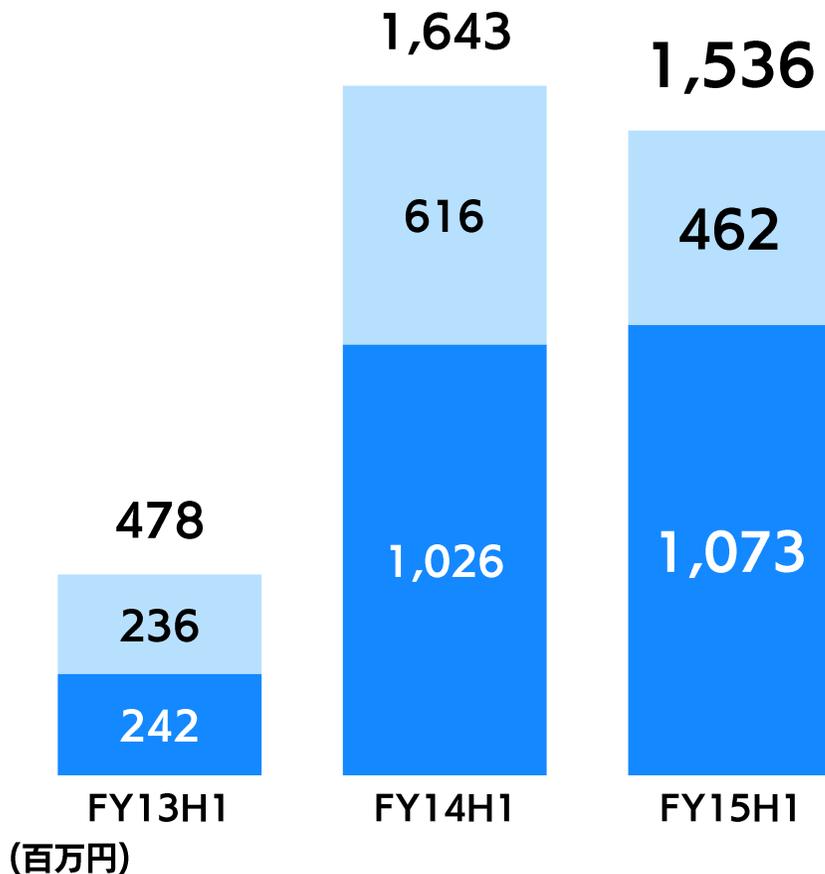
FY15H1ストック売上高 **10**億円
(前年同期比 +47百万円/+4.6%)

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

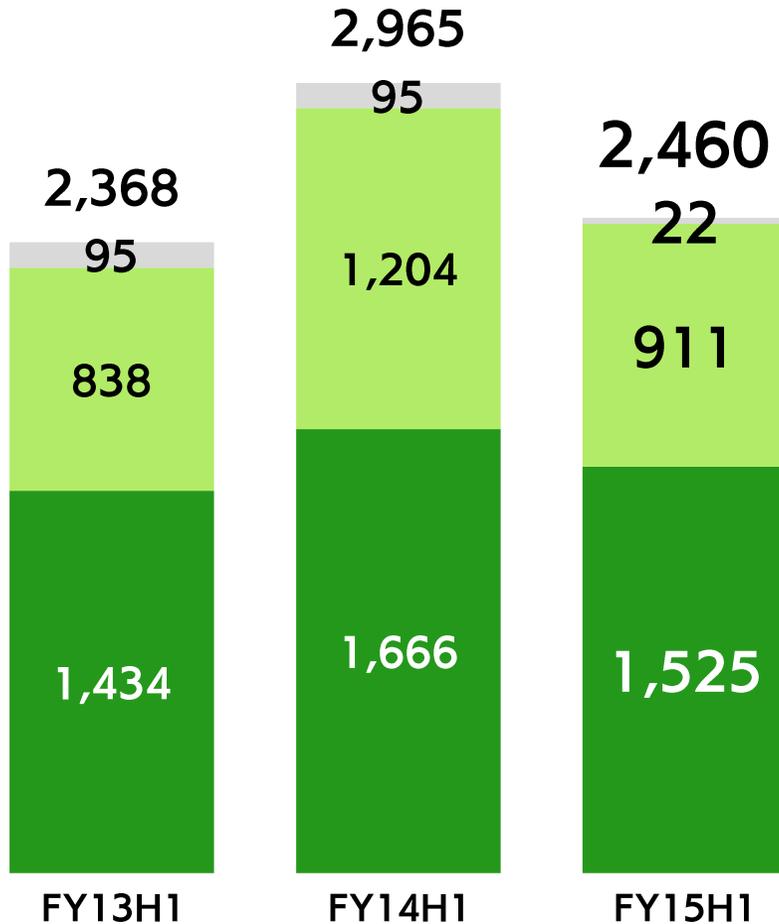
トピックス

- ・ 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



デバイス
ID

- 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)



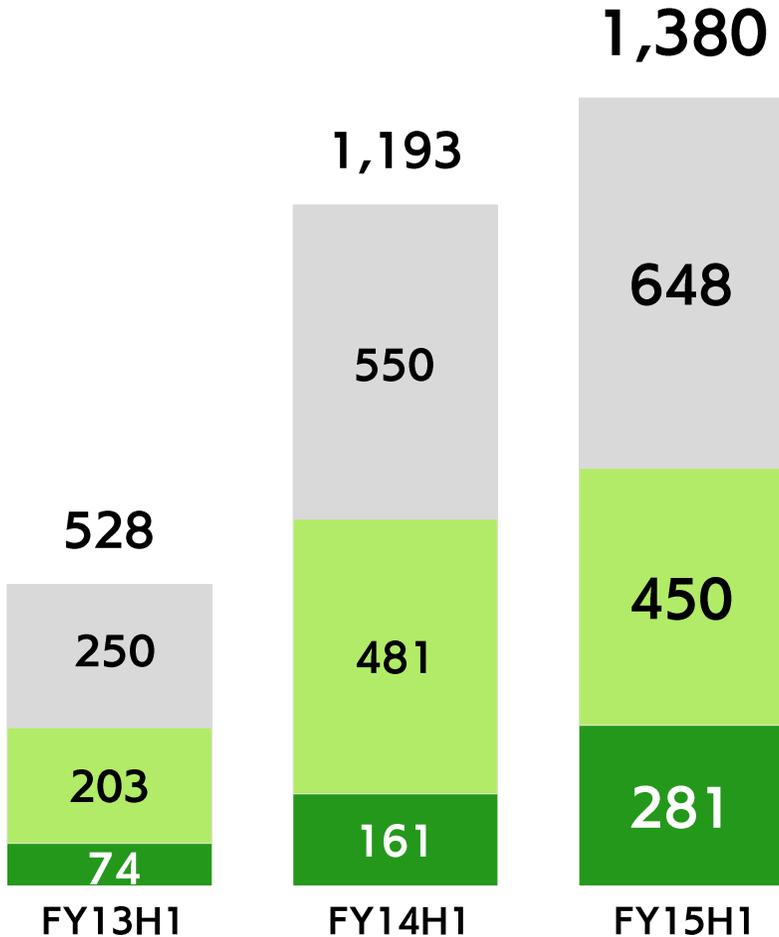
FY15H1フロー(開発)売上高 9億円
(前年同期比 $\Delta 2.9$ 億円/ $\Delta 24.3\%$)

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



- フロー売上高 (ライセンス販売)
- フロー売上高 (個別開発)
- ストック売上高 (運用保守/自社開発サービス)



(百万円)

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



OnePortal

注力事業の進捗

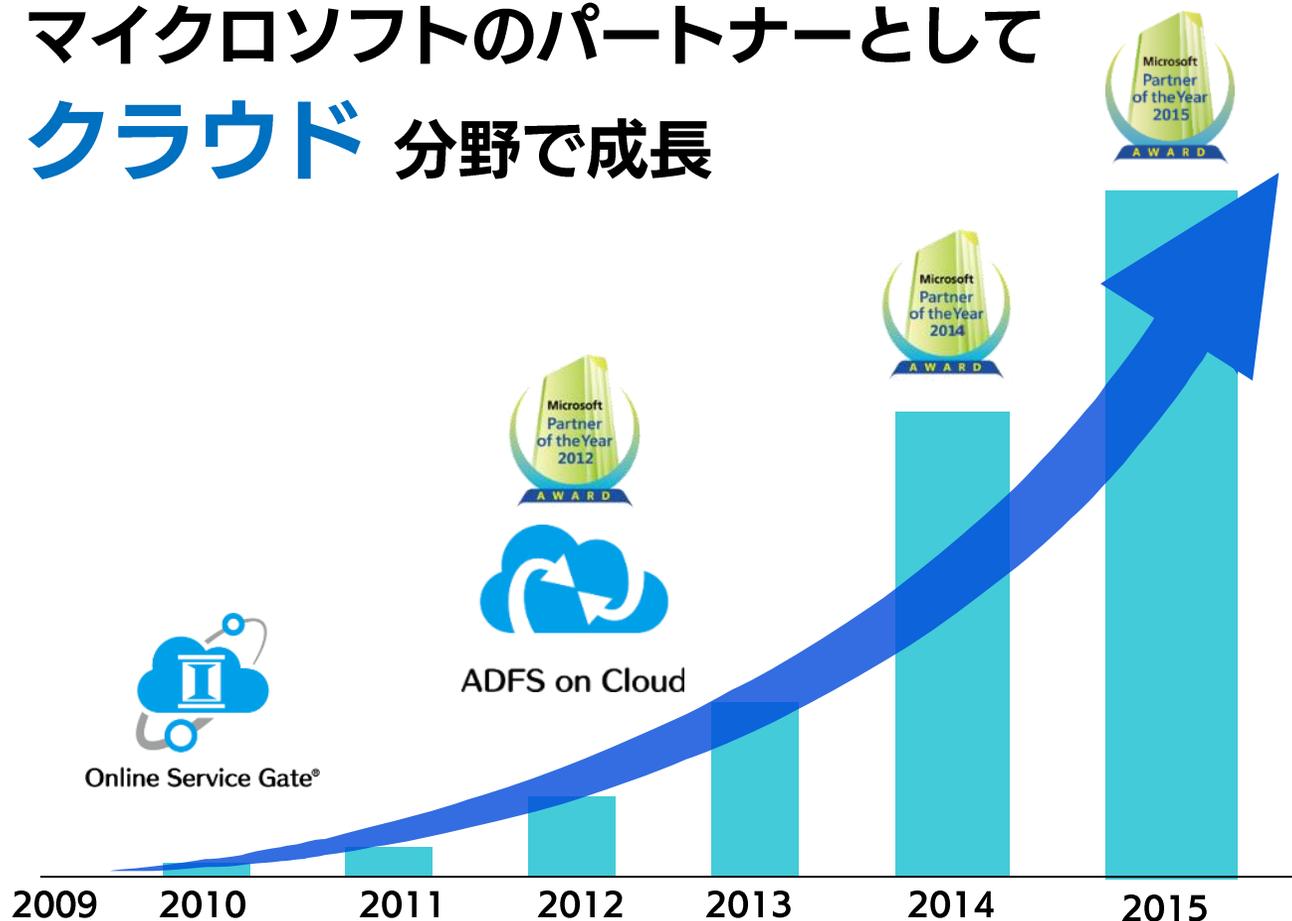
マイクロソフトソリューションの実績

注力事業



マイクロソフト
ソリューション

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。

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

-  **セキュリティ** ×  クラウドの「いつでも、どこでも」と「安心・安全」を両立
➡ OSG/AoCとのデバイスID連携、PEPなどサービス拡充
-  **デジタルマーケティング** ×  プラットフォームとしてのクラウドの拡張性・連携性が注目される
➡ Sitecore on Cloud、Adobe Experience Manager on Azure など、クラウドを利用したコンテンツ管理システムを用意
- SI、子会社事業** × 
 - ・IT基盤やシステム開発、運用・監視までがクラウド上で可能に
 - ・クラウドから文字を呼び出すWebフォントの技術もさらに進化

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

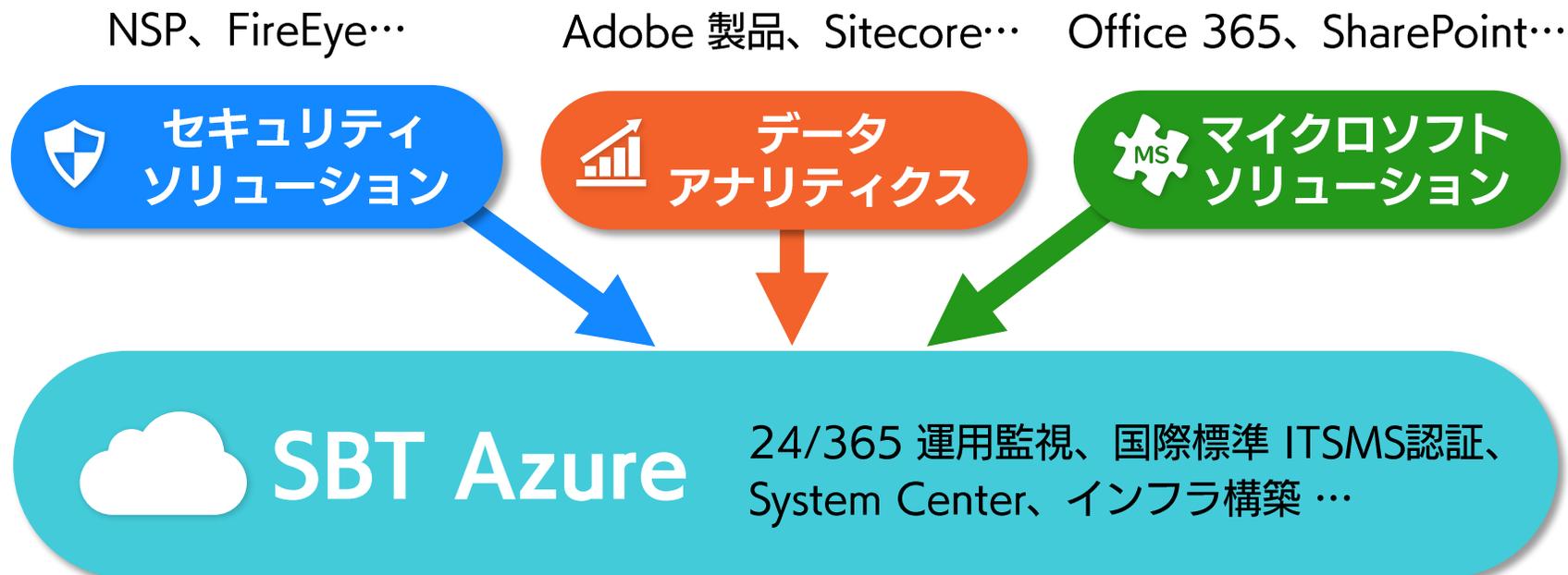
農林水産業 農地集積・集約



- 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



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



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)



情報管理システムの
セキュアな仕組提供



システム
登録情報の分析



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



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



⇒ 全国すべての農業委員会に台帳/地図作成・公開を義務化



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



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





先端テクノロジー

事例紹介 (IoT、ロボット)

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

- 子供向け英語学習
- 世界のあいさつ学習

企業受付
アプリ

- 受付システム連携
- おもてなし機能

社外イベント
アプリ

- イベント案内
- 商品説明

ファミリーデー
アプリ

- 挨拶
- ビンゴ大会

先端テクノロジー利用事例：ロボット分野①



2015/9/27 Smart at robo **発売**
for Pepper

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

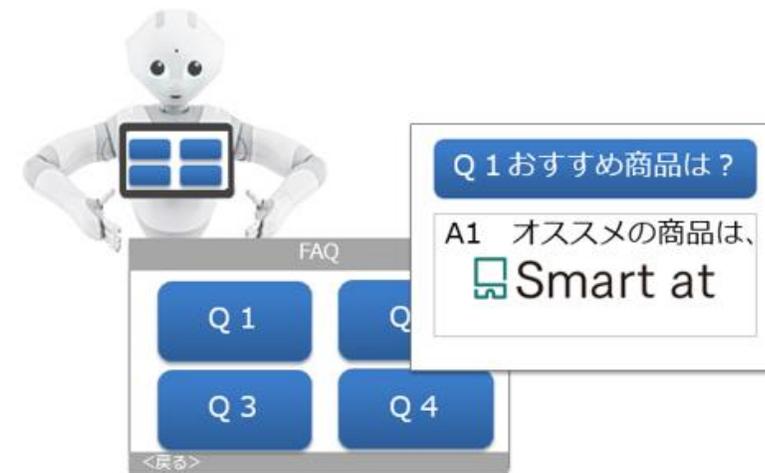


アプリ開発基盤 Choregraphe

日付	タイトル	有効/無効
2015-07-19	セミナー告知	有効
時刻指定	時刻	「時刻」の記入例 ・「表示時刻」が「時刻指定」の場合 : 例1) 09:30 例2) 16:00 ・「表示時刻」が「一定間隔(分)」の場合 : 例1) 5 例2) 90 ・「表示時刻」が「ランダム」の場合 : 「時刻」に記入する必要あり
時刻指定	時間	

画像のサイズは、幅：1707px、高さ：1067pxです。

画像・動画	セリフ	pepperの動き
	本日、15時半から、セミナールームで業務改革の新たな手段、ファストエスアイ最新事例、キントーン活用セミナーを実施します。 みなさん、時間前にはセミナールームへ集まってくださいなえ。	両手で指して、モニターみてね
	私も今日の嫌なあ、楽しみにしています！ みなさん、セミナールームでお会いしましょう！	両手を膝に、たのしいね

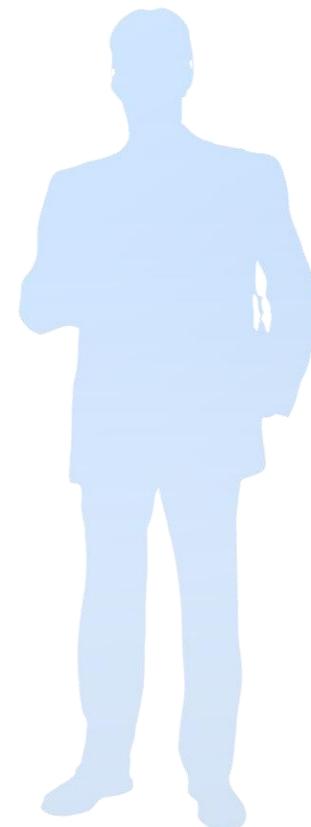
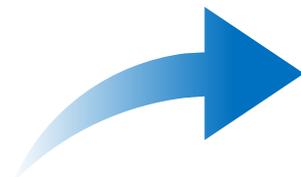
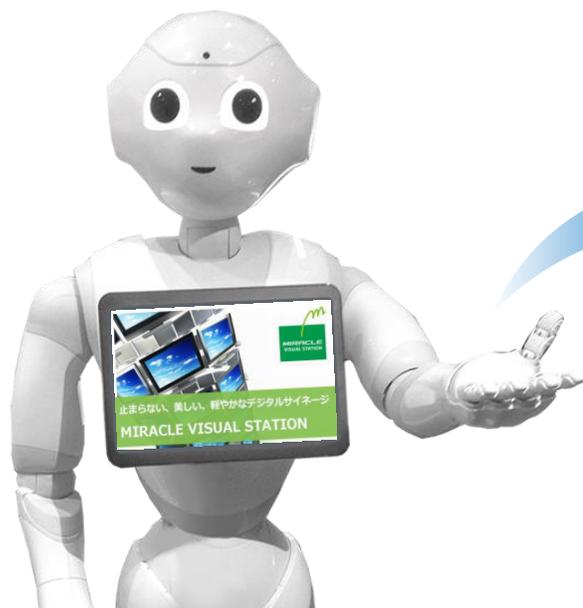


先端テクノロジー利用事例：ロボット分野②



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

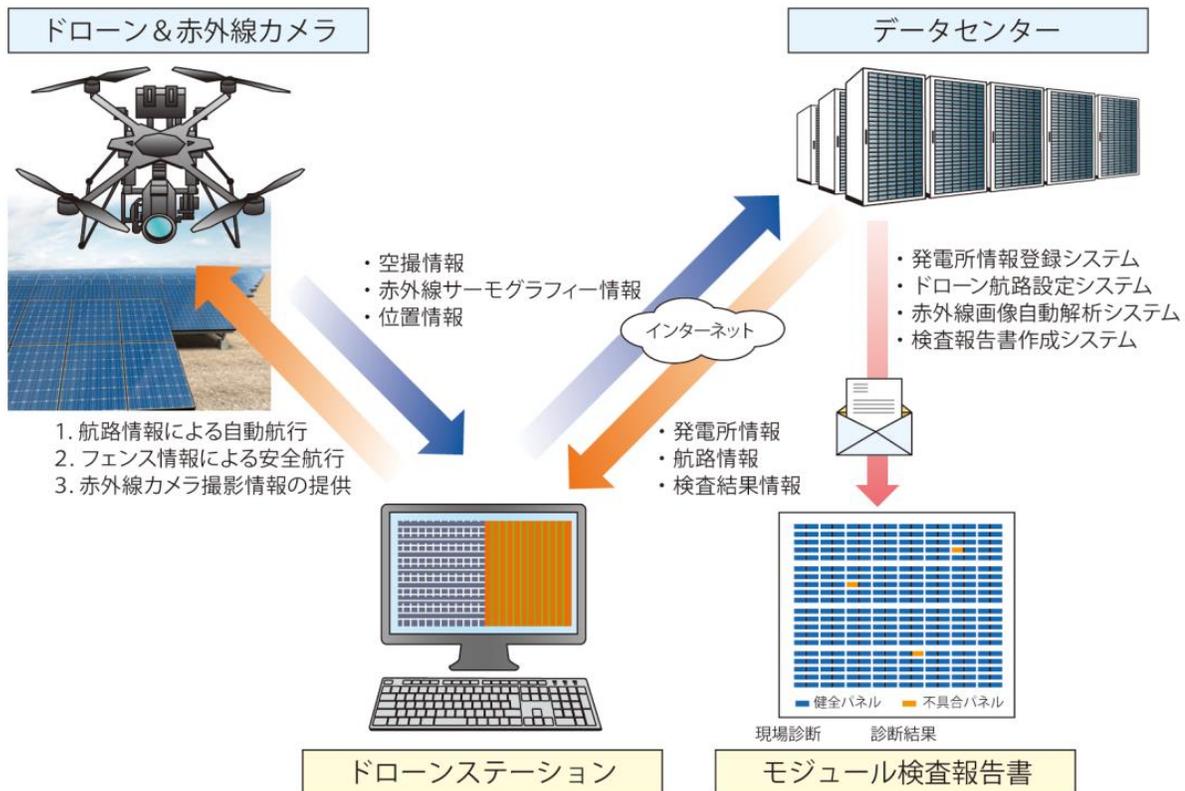


MIRACLE

先端テクノロジー利用事例：IoT分野①



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
 ※ 1 MW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

(c) 2015 Energy Solutions Inc.

先端テクノロジー利用事例：IoT分野②



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

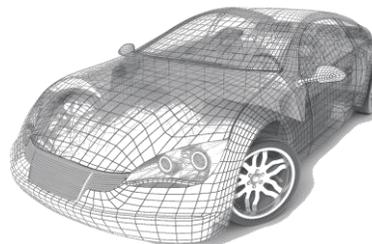
精密農業やオートモーティブ、人やモノの動態監視などのサービスへ展開する方針

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



クラウド環境
ビッグデータ管理/解析



認証機関



IoT データ収集
組込み機器連携

経営方針と進捗

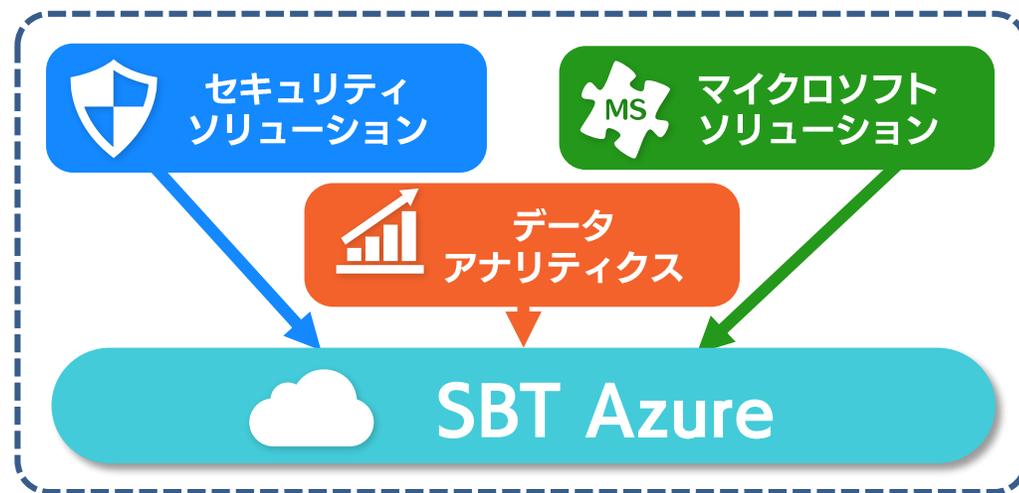
~ 2011
IT Trading & Integration

+ 2012 ~ 2014
Service Provider

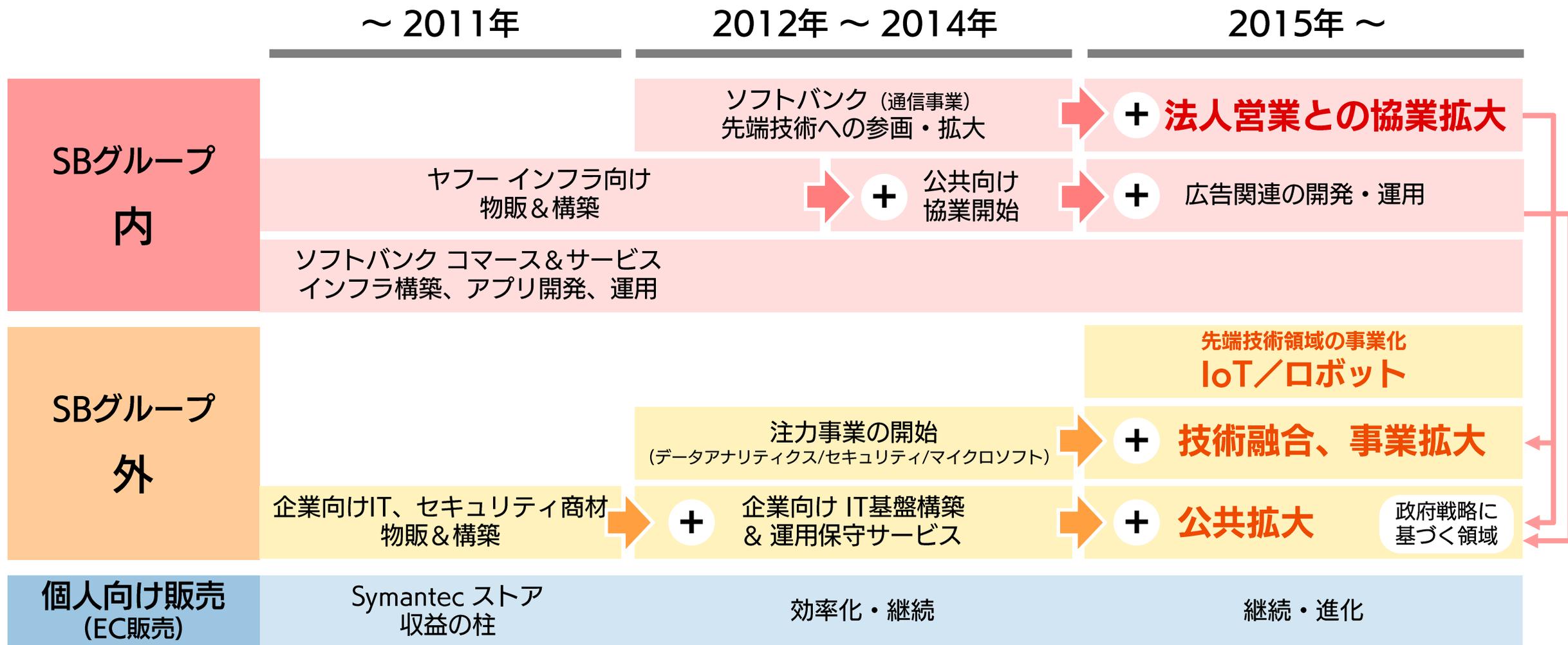
+ 2015 ~

経営方針の転換・注力事業の設定・成長の土台作り

注力事業の融合・IoT分野の事業化



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

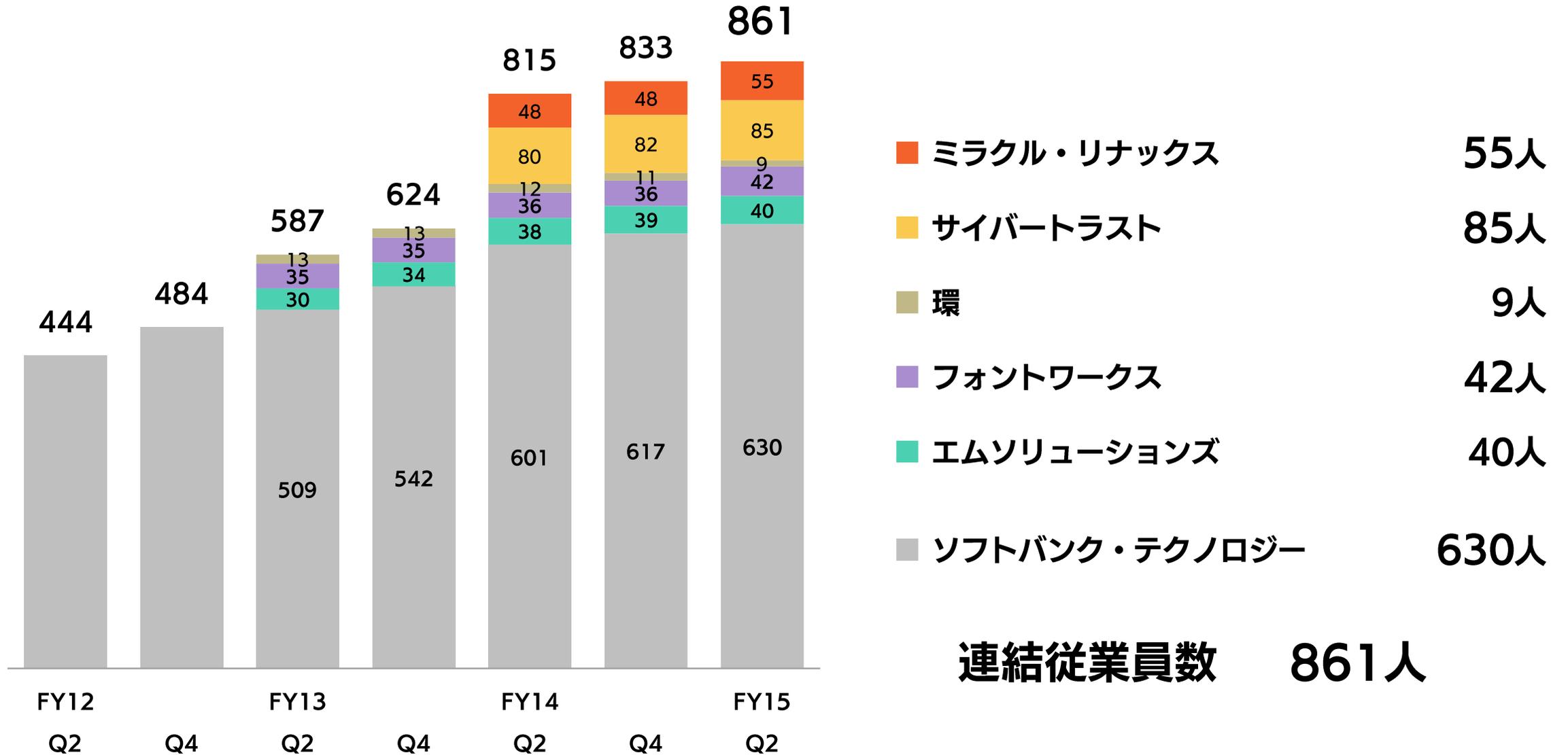


数値データ

連結 2016年3月期第2四半期業績 (前年同期比)

(百万円)	FY15Q2	FY14Q2	増減額	増減率
売上高	10,439	9,944	+494	+ 5.0%
営業利益	470	439	+30	+ 7.0%
経常利益	460	405	+54	+13.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	266	256	+10	+4.0%
EBITDA	712	695	+16	+2.3%

※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。



連結従業員数 861人

連結 四半期業績の構成比率

売上高・営業利益共に2Q及び4Qに集中傾向

(百万円)

	FY13					FY14				
	1Q	2Q	3Q	4Q	Total	1Q	2Q	3Q	4Q	Total
売上高	7,840	8,446	9,408	11,256	36,951	9,734	9,944	8,961	11,177	39,816
(構成比率)	21.2%	22.9%	25.5%	30.5%	100%	24.4%	25.0%	22.5%	28.1%	100%
営業利益	163	407	176	623	1,370	133	439	57	768	1,398
(構成比率)	11.9%	29.7%	12.9%	45.5%	100%	9.5%	31.4%	4.1%	55.0%	100%

連結業績	FY14H1		FY15H1		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	19,678	-	19,640	-	△37	△0.2%
デジタルマーケティング	9,359	-	10,457	-	+1,097	+11.7%
プラットフォームソリューション	6,159	-	5,342	-	△817	△13.3%
システムインテグレーション	4,158	-	3,840	-	△318	△7.7%
売上原価	16,716	-	16,490	-	△226	△1.4%
売上総利益	2,962	15.1%	3,150	16.0%	+188	+6.3%
販売管理費	2,389	-	2,499	-	+110	+4.6%
営業利益	572	2.9%	650	3.3%	+77	+13.5%
営業外損益	△31	-	△4	-	+26	-
経常利益	541	2.8%	645	3.3%	+104	+19.3%
特別損益	△0	-	13	-	+14	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	330	1.7%	345	1.8%	+14	+4.5%
連結 限界利益	5,101	25.9%	5,445	27.7%	+343	+6.7%
連結 固定費	4,528	-	4,795	-	+266	+5.9%
単体 受注残高	6,668	-	9,541	-	+2,873	+43.1%

連結業績 (百万円)		FY14H1	FY15H1	
デジタルマーケティング	売上高	9,359	10,457	
	限界利益	1,326	1,675	
	利益率	14.2%	16.0%	
	(1) ECサービス	売上高	8,616	9,278
		限界利益	1,014	1,215
		利益率	11.8%	13.1%
	(2) データアナリティクス 注力事業	売上高	743	1,178
		限界利益	312	460
		利益率	42.1%	39.0%
プラットフォームソリューション	売上高	6,159	5,342	
	限界利益	1,995	1,934	
	利益率	32.4%	36.2%	
	(1) プラットフォームソリューション	売上高	4,516	3,806
		限界利益	1,214	1,200
		利益率	26.9%	31.5%
	(2) セキュリティソリューション 注力事業	売上高	1,643	1,536
		限界利益	781	734
		利益率	47.6%	47.8%
システムインテグレーション	売上高	4,158	3,840	
	限界利益	1,779	1,835	
	利益率	42.8%	47.8%	
	(1) システムインテグレーション	売上高	2,965	2,460
		限界利益	1,313	1,335
		利益率	44.3%	54.3%
	(2) マイクロソフトソリューション 注力事業	売上高	1,193	1,380
		限界利益	465	499
		利益率	39.0%	36.2%

増減	増減率
+1,097	+11.7%
+349	+26.3%
+1.8Pts	-
+661	+7.7%
+201	+19.9%
+1.3Pts	-
+435	+58.6%
+147	+47.2%
△3.0Pts	-
△817	△13.3%
△61	△3.1%
+3.8Pts	-
△710	△15.7%
△14	△1.2%
+4.6Pts	-
△106	△6.5%
△46	△6.0%
+0.2Pts	-
△318	△7.7%
+56	+3.1%
+5.0Pts	-
△505	△17.1%
+22	+1.7%
+10.0Pts	-
+187	+15.7%
+33	+7.2%
△2.9Pts	-

Appendix

当社グループの会社概要、ビジネスフィールド、注力事業についての補足説明



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

情報革命で人々を幸せに

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。

ソフトバンクグループの中でICTサービス事業を担う当社は、この志を胸に、技術の力で新しい付加価値の創出に挑戦し続けてまいります。

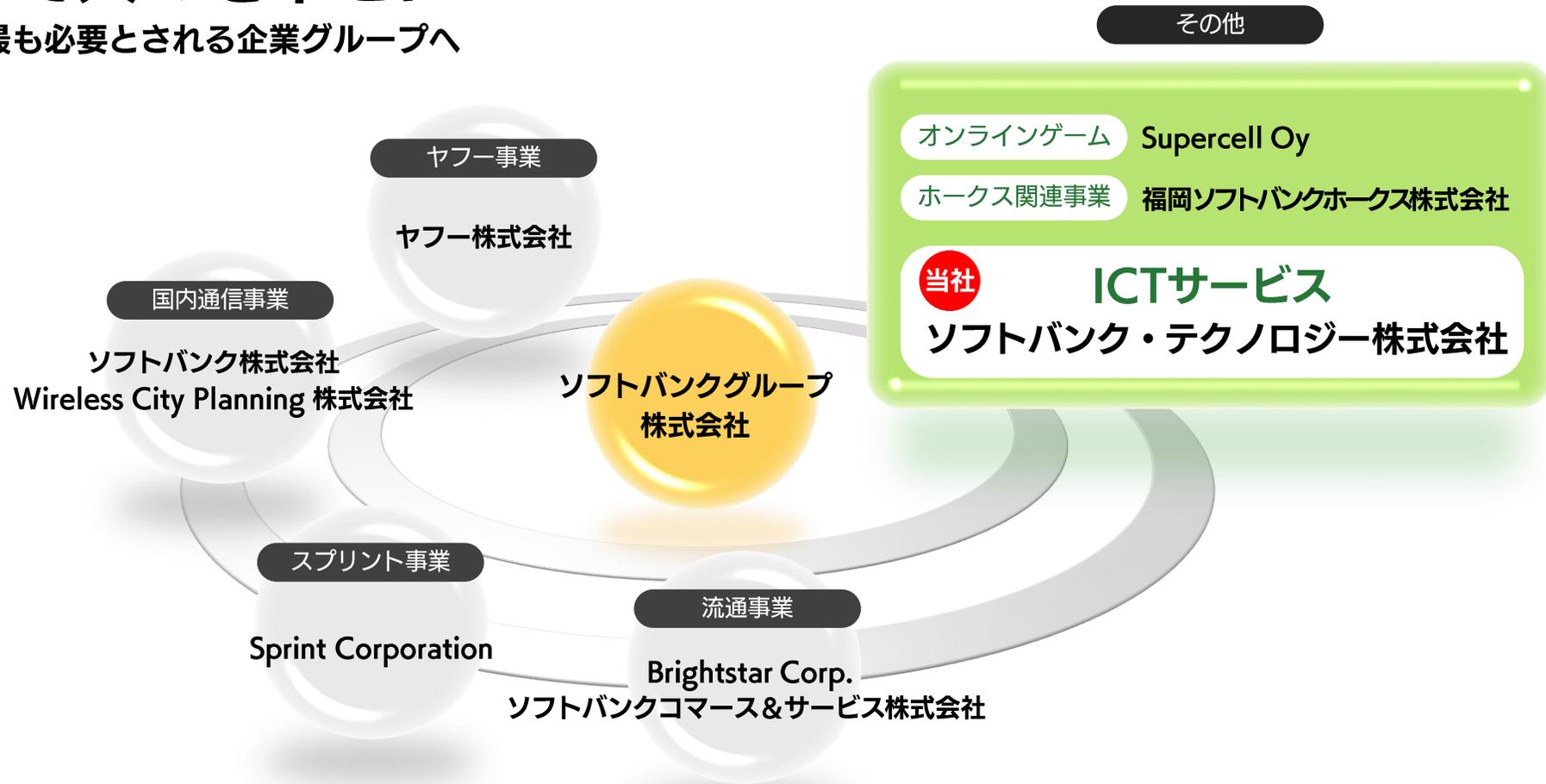
情報革命で人々を幸せに - 技術の力で、未来をつくる -

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。

ソフトバンクグループでの位置付け

情報革命で人々を幸せに

世界の人々から最も必要とされる企業グループへ

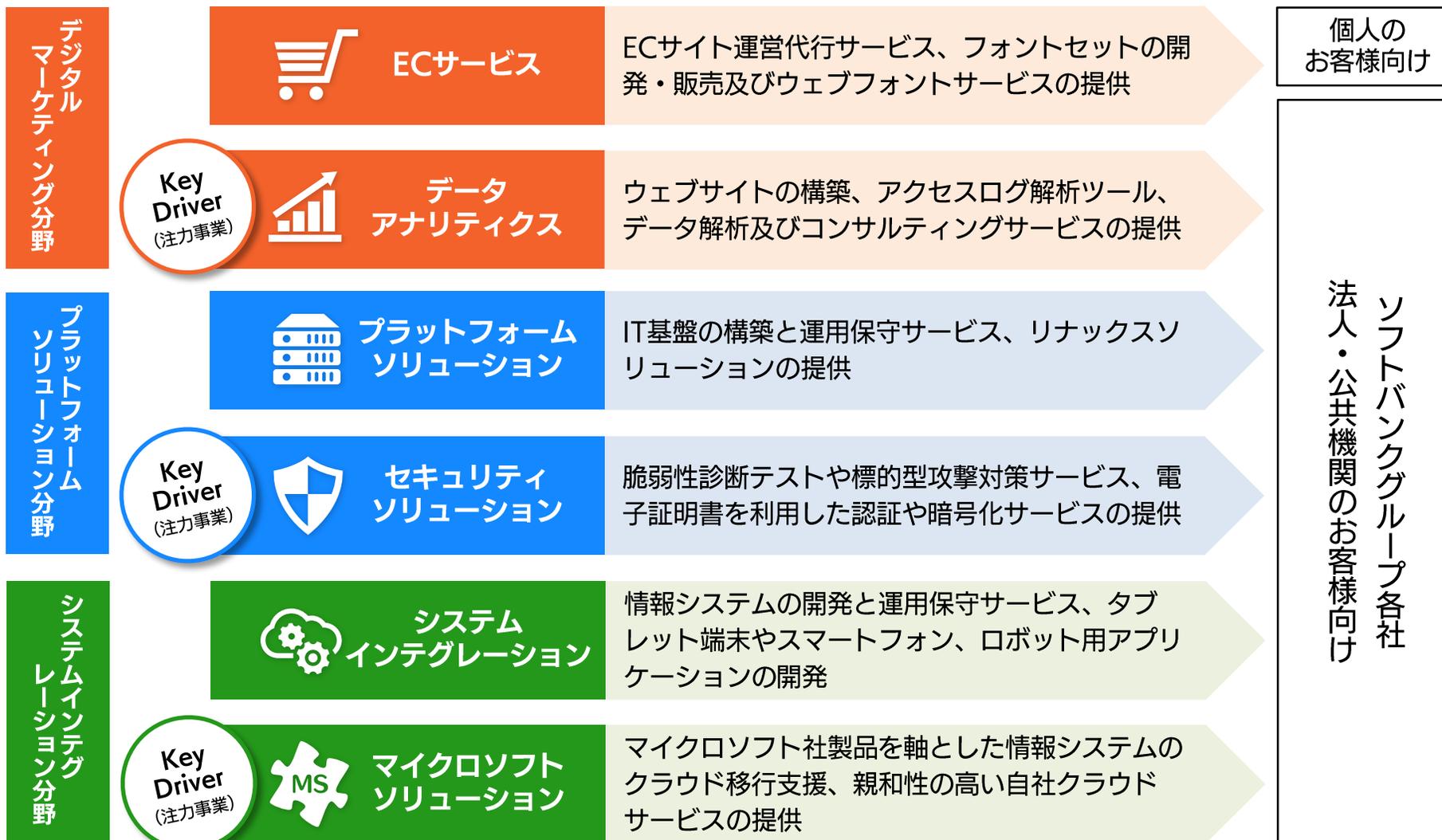


※2015年4月1日、ソフトバンクモバイル株式会社が、ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ワイモバイル株式会社を吸収合併しました。
※2015年7月1日、ソフトバンク株式会社がソフトバンクグループ株式会社に、ソフトバンクモバイル株式会社がソフトバンク株式会社に社名を変更しました。

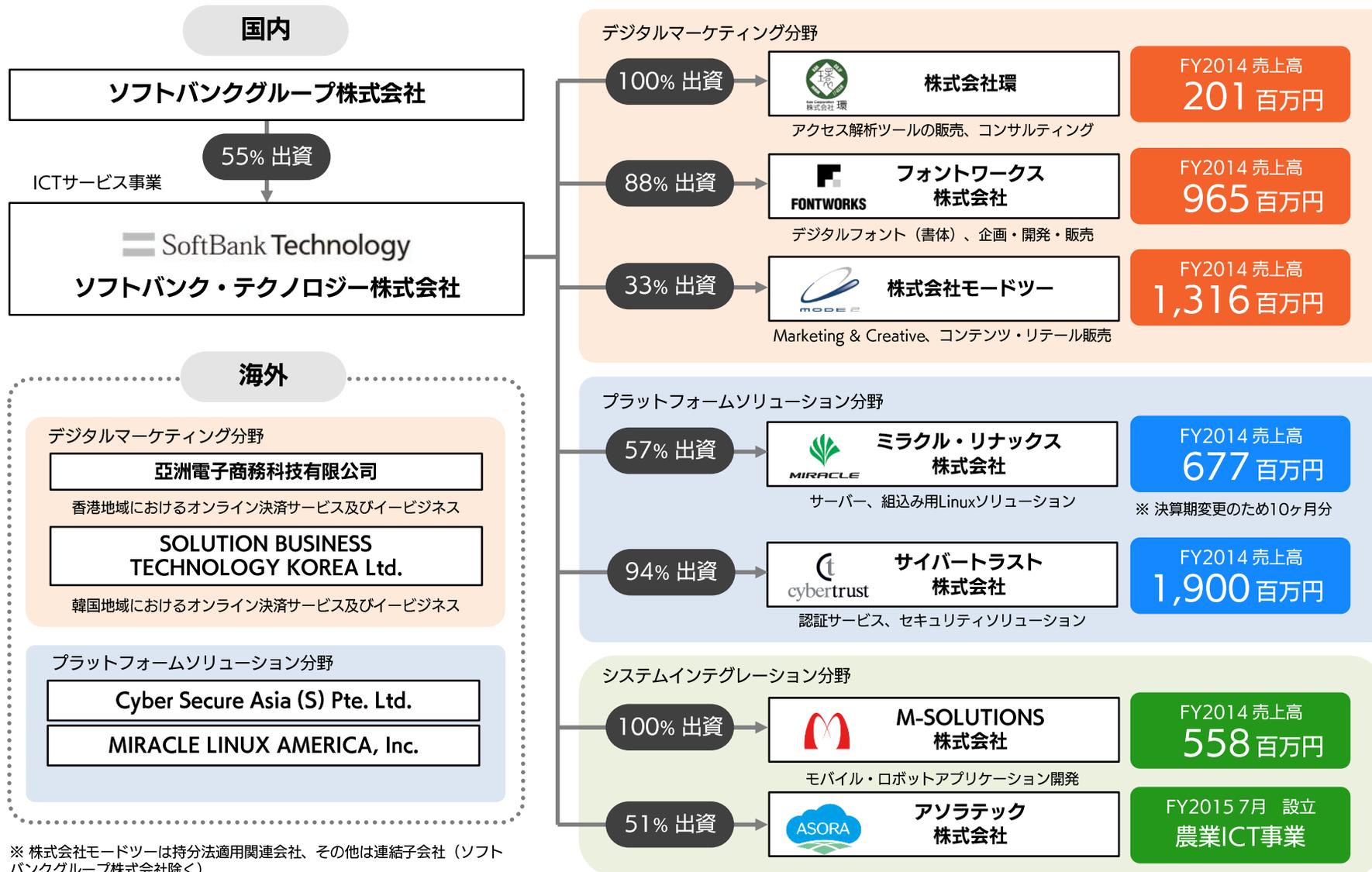
ソフトバンク・テクノロジー 会社概要

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	645百万円 (2015年3月末)
連結売上高	39,816百万円 (2015年3月末)
連結従業員数	833名 (2015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 認証登録範囲: 本社、汐留、大阪、福岡

SBTのビジネスフィールド



SBT グループ概要 2015年9月30日時点



※ 株式会社モードツーは持分法適用関連会社、その他は連結子会社 (ソフトバンクグループ株式会社除く)
※ 出資比率は、議決権保有割合/小数点第一位以下切り捨て

SBTの データ アナリティクス

創業時からのインテグレーション事業で培った経験と、2000年からのアクセス解析事業による攻めのデータ活ナレッジで、対極的な両面の経験によりお客様の事業堅守・拡大を支援します。

SBTの優位性

各業界における
高度な専門性を備えた
データサイエンティスト

ウェブアクセス解析、
広告効果測定、ログ分析等
豊富な実績とノウハウ

開発・構築から
データ解析まで一貫して
対応が可能

主要な顧客

製造業	日本電産株式会社様等
小売・サービス業	アスクル株式会社様、株式会社ニッセン様等
公共・教育	株式会社ビジネス・ブレイクスルー様、その他公共機関等

データを活用するための3ステップ



STEP 1.
データの収集

STEP 2.
可視化・分析

STEP 3.
活用・最適化

マーケティング
ソリューション
[売上貢献]

統合管理

BI

コンテンツ最適化

アクセス解析

分析

パーソナライズ

システム
インテグレーション
[ガバナンス強化]

大規模データ基盤

ログ統合

システムマネジメント

アプリ運用・管理

SBTの セキュリティ ソリューション

創業期からネットワークセキュリティ分野で培った経験と、最新技術や自社サービスの社内導入によって蓄積した専門知識で、リスクへの対応策を導き出し、お客様の安全なビジネスを支援します。

SBTの優位性

攻撃手法や緊急対応に精通した専門家、運用サポートのプロフェッショナル

15年以上にわたり対応してきた実績とノウハウ

開発からデータ解析まで対応可能な包括的セキュリティのソリューション

主要な顧客

金融業	福岡ひびき信用金庫様等
IT情報通信業	株式会社セガ様等
公共	国立研究開発法人産業技術総合研究所様等

企業の内外に潜む脅威を防ぐための3ステップ



STEP 1. 現状の把握

部分導入と診断・コンサルティングで、現在の状況を正確に把握します。

STEP 2. ログ管理と活用

自社独自のデータ解析サービス等を活用し、効率良いPDCAサイクルを構築します。

STEP 3. 対策の導入

お客様の業態や管理デバイス数等を考慮し、最適なセキュリティ製品を導入します。

標的型攻撃
水のみ場攻撃
ゼロデイ攻撃等
[社外からの攻撃]

内部不正
私物PC
事故・過失等
[社内の脅威]

SBTの マイクロソフト ソリューション

2009年からのマイクロソフト社クラウド製品の取扱い実績をもとに、クラウドサービスの導入支援やセキュリティ対応、クラウド上のシステム開発から運用・監視まで、お客様のクラウド利活用を支援します。

企業情報システムをクラウド化するための3ステップ



STEP 1.
メールシステム

STEP 2.
情報共有基盤

STEP 3.
ハイブリッド環境

既存システムの
クラウド移行
[効率化、コスト削減]

新しいシステムを
クラウド上に構築
[期間短縮、可用性]

使い慣れた Office アプリケーションをクラウド環境で利用可能とし、自社独自のサービスで最適なアクセス制御を実現します。

ワークフローや社内ポータル等の情報発信や共有する基盤をクラウドで実現します。

社内等に設置された情報システムとクラウドに構築した情報システムを、24時間365日の体制で運用監視します。

SBTの優位性

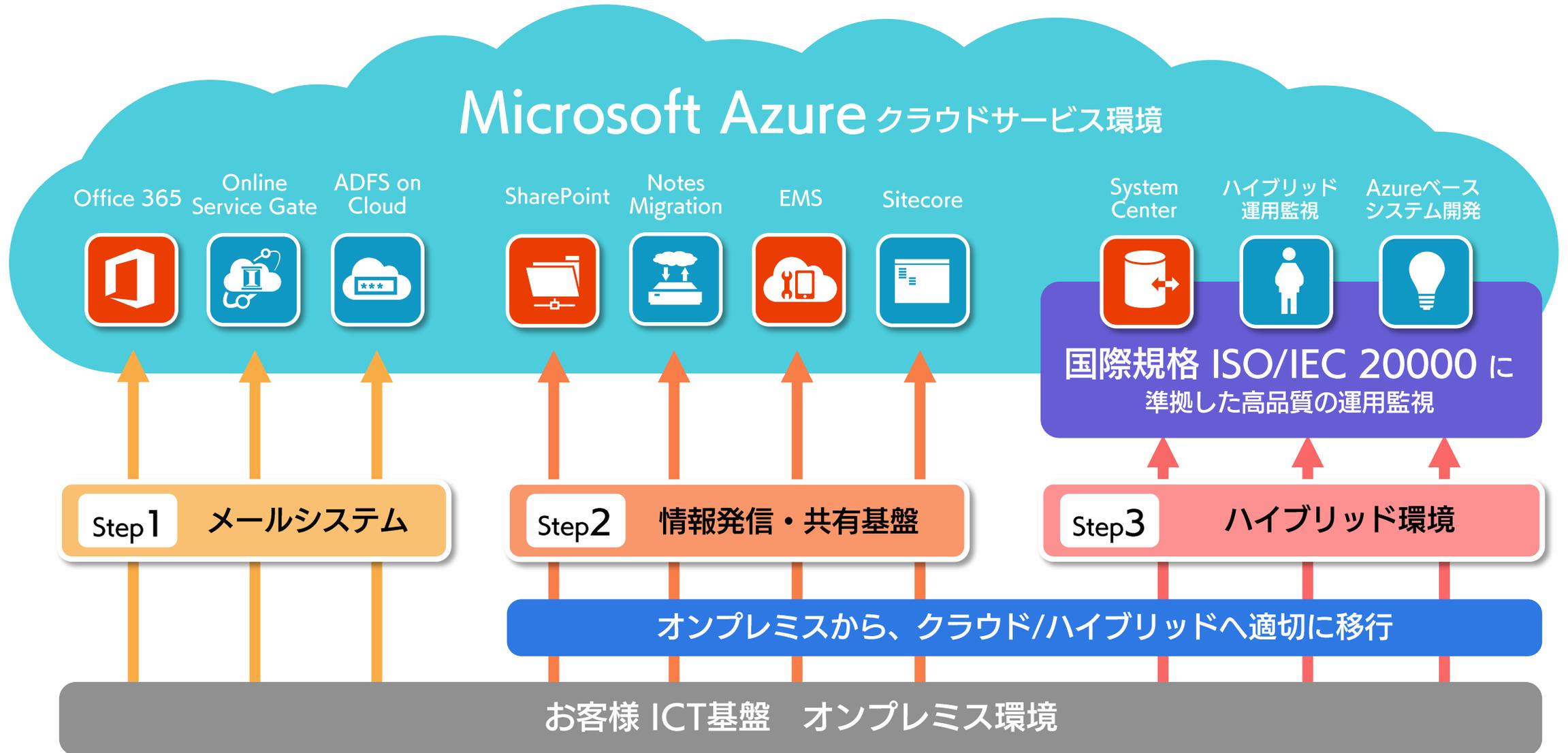
国内エンタープライズ企業への Office 365 導入実績No.1

マイクロソフト社クラウド製品と連携可能な多数の自社サービス

製品に関する専門性、顧客ニーズに応える高い技術力と開発力

主要な顧客

製造・建設	カルソニックカンセイ株式会社様、鹿島建設株式会社様等
小売・サービス業	株式会社ニトリ様、ブックオフコーポレーション株式会社様等
公共・医療	医療法人鉄蕉会 亀田メディカルセンター様、その他公共機関等



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

※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.