

ソフトバンク・テクノロジー

4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■売上高は前年同期比並みを確保、ストック売上高と利益が拡大

ソフトバンク・テクノロジー〈4726〉は 10 月 28 日に 2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）連結決算を発表し、減収・増益となった。機器販売が減少したため減収となったが、利益率の高いストックビジネスである保守・運用や自社サービスが増加し、営業利益と経常利益は前年同期比 2 ケタ増となった。さらに、後で触れるが、固定費も過去事業年度に比較して伸び率を抑えた結果、限界利益、EBITDA（減価償却前営業利益）が順調に拡大し、構造改革が着実に進んでいることが裏付けられた。

事業別では、注力 3 事業のストック売上高の拡大が続いたほか、売上高の約半分を占める EC サービスも売上高を伸ばし、利益にも貢献した。

通期予想に対する進捗率に関しては、ビジネスモデル上、第 4 四半期に収益が集中すると予想されることから、想定どおりの着地となったと言え、通期予想の達成は十分に可能と見て良からう。

2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）の注目点として、以上のような構造改革の進展はもちろんであるが、それと並ぶ大きなトピックスがある。投資家に対し、今後のビジネスモデルが大きく 2 つの観点で提示されたことである。第 1 は、注力 3 事業を「ソフトバンク・テクノロジー アジュール（SBT Azure）」と呼ぶクラウド上で融合し、ソリューションを提供する同社のサービスの「型」が示されたことである。

具体的には、農林水産業についてのプロジェクト「全国農地ナビ」のクラウド化の受注が発表された。本プロジェクトは、同社のクラウド技術の高さが認められたと言え、今後も公共ビジネス分野でのソリューション受注に注力していく方針が示された。

第 2 は、主力事業の要素技術を「IoT（Internet of Things）」分野へも発展していき、IoT のセキュアなプラットフォームを提供するビジネスの「型」が示された点である。すでに第 1 四半期からスタートしているソフトバンクロボティクス（株）の感情認識パーソナルロボット「Pepper」の動作機能設定をパソコンから簡単にできるサービスなど、ロボット分野への取り組みや、次世代自動車、ドローン（無人航空機）をインターネットで接続する際のプラットフォームの研究・開発がそれである。IoT のセキュアなプラットフォームを提供するビジネスで確固たる地位を築ければ、本格的な IoT 時代が到来した後のアプリケーションビジネスでも圧倒的に優位な立場で事業展開できる。

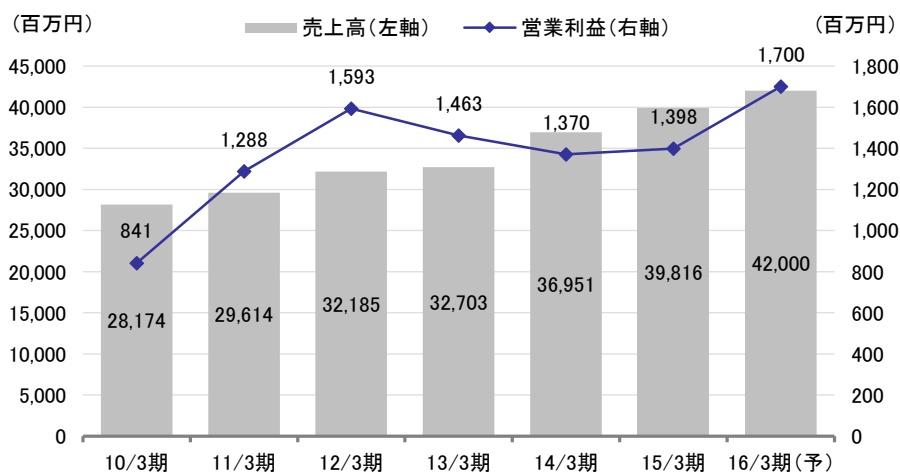
代表取締役社長 CEO 阿多親市（あたしんいち）氏のもと、構造改革を地道に進めてきた結果、同社の将来の“姿”が投資家に示されたことにより、今後の同社の動きにはさらに目が離せなくなったと言えよう。

■ Check Point

- ・ 構造改革によりストックビジネスが堅調に推移
- ・ 3 つの注力事業を融合した大型プロジェクトを受注し受注残高が大きく増加
- ・ 売上・利益ともに 4Q に大きく伸びるビジネスモデル

2015 年 12 月 17 日（木）

売上高と営業利益の推移



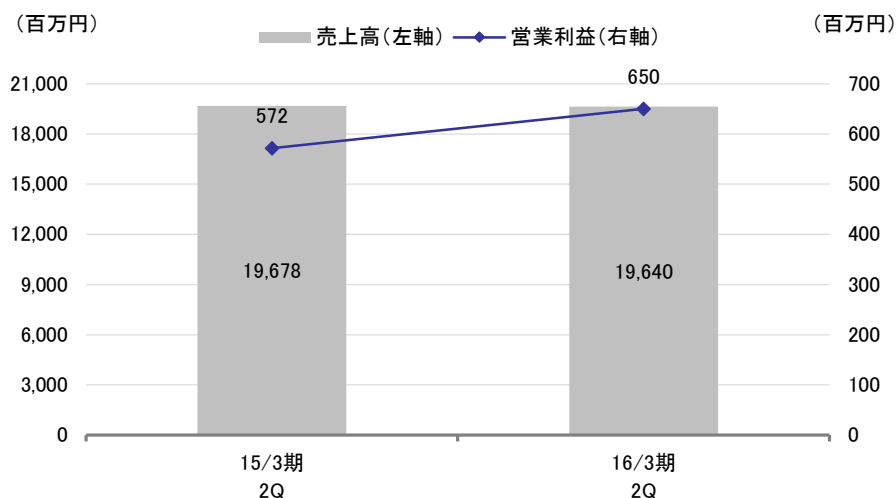
■ 2016 年 3 月期第 2 四半期連結決算

構造改革によりストックビジネスが堅調に推移

(1) 概要

2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）連結決算は、売上高が前年同期比 0.2% 減の 19,640 百万円、営業利益が同 13.5% 増の 650 百万円、経常利益が同 19.3% 増の 645 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 4.5% 増の 345 百万円となった。

第2四半期売上高と営業利益の推移



a) 売上高の分析

同社の事業セグメントは、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 3 事業で構成される。しかし、同社では 3 事業それぞれに注力事業を掲げており、それらを抜き出して 6 事業とし、投資家向けに情報を提供している。具体的には、デジタルマーケティングは、EC（電子商取引）関連の商品販売やサービスを行う EC サービス事業と、ビッグデータ関連のサービスをワンストップで提供するデータアナリティクス事業（注力事業）、プラットフォームソリューションは、基盤システムを構築するプラットフォームソリューション事業と、情報セキュリティサービスを提供するセキュリティ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は、システムソリューションの構築を行うシステムインテグレーション事業と、日本マイクロソフト（株）のクラウドサービスを基盤としたソリューションサービスを提供するマイクロソフトソリューション事業（注力事業）に分かれる。本レポートでも、同社の事業セグメントを 6 事業として分析する。

SBT のビジネスフィールド



売上高が減少した理由は、ソフトバンクグループ向けの機器販売及びシステム開発が減少したことによる。売上高を形態別に見ると、機器販売は前年同期比 21.8% 減の 23 億円、システム開発は同 6.2% 減の 31 億円となったが、保守・運用及び自社サービスは同 6.1% 増の 142 億円となった。さらに、売上高を顧客別に見直すと、グループ内は前年同期比 23.7% 減の 43 億円だったのに対し、グループ外は同 13.9% 増の 67 億円となり、また、個人向けは同 6.3% 増の 85 億円となった。

形態別売上高

（単位：億円）

	フロービジネス （機器販売）	フロービジネス （システム開発）	ストックビジネス （保守・運用及び 自社サービス）
14/3 期 2Q	23	20	119
15/3 期 2Q	29	33	133
16/3 期 2Q	23	31	142

顧客別売上高

（単位：億円）

	グループ内	グループ外	個人向け
14/3 期 2Q	42	39	81
15/3 期 2Q	57	58	80
16/3 期 2Q	43	67	85



ソフトバンク・
テクノロジー

4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

ソフトバンクグループとの関係に注目すると、同社が構造改革を進める中で、単に顧客としての位置付けだけでなく、官公庁を始めとした大型案件を協力して受注するというパートナー的な位置付けに拡大させている。今後はグループ外からの受注拡大が進み、ソフトバンクグループに対しては、パートナーとしての位置付けがさらに強まっていくと予想される。また、顧客としての位置付けでも、ソフトバンクグループの 4 社統合によるシステム投資が今後、期待できる。

売上高に関しては、むしろ、同社が構造改革の中核に位置付け、拡大を目指しているストックビジネスの保守・運用及び自社サービスが堅調に推移している点に注目すべきであろう。特に注力 3 事業に関しては、ストック売上高がデータアナリティクス事業で前年同期比 29.7% 増の 625 百万円、セキュリティソリューション事業で同 4.6% 増の 1,073 百万円、マイクロソフトソリューション事業で同 74.6% 増の 281 百万円といずれも拡大している。

以上のことから、構造改革という側面からは、売上高の減少は過大に問題視する必要はないと考えていいだろう。

人員を含めたリソースの有効活用で固定費全体の伸びを抑える

b) 利益分析

営業利益の増加は、利益率の高いストックビジネスの売上高拡大が大きな要因の 1 つである。限界利益は前年同期比 6.7% 増の 5,445 百万円、EBITDA（減価償却前営業利益）も同 5.9% 増の 1,129 百万円となった。これは、グループ会社を含めた全社の人員の効率的な配置による社内リソースの有効活用と、プロジェクト管理体制の強化、社員のスキルアップへの積極的な取り組みによって、利益率の高いビジネスを着実に拡充できたためと考えられる。特にプロジェクト管理体制の強化では、プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）という専門組織によるプロジェクト進行状況の適宜確認が徹底された。社員のスキルアップへの取り組みでは、プロジェクト管理資格（PMP）の取得推奨により、15 年 10 月で PMP 取得者が 32 人と、前年同月時点に比べ 4 倍となった。なお、PMP に関しては、16 年 3 月には取得者を 50 人にまで引き上げる計画となっている。

また、営業利益の増加要因としては、2016 年 3 月期第 1 四半期（2015 年 4 月－6 月期）決算で既に確認されたが、2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）においても、固定費の伸びが抑制された点も重要である。同社は人員拡充によって外注比率を落とすと同時に M&A によって自社サービスを拡大してきた。その結果、重要指標に掲げる限界利益は構造改革が着実に進むにつれて、上昇を続けてきた。しかし、一方で人件費が増加し、場合によっては限界利益の上昇以上に固定費が拡大してしまい、営業利益が伸び悩んでいた。固定費のコントロールは同社の大きな課題の 1 つであった。

2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）においても、固定費は前年同期比 5.9% 増の 4,795 百万円と引き続き上昇している。主な増加要因は、人件費が前年同期比 311 百万円増加となったためである。しかし、M&A や採用によって人員拡充が進むなか、2015 年 3 月期第 2 四半期（2014 年 4 月－9 月期）の固定費の伸び率が 47.8% に及んだことに比べると、伸び率が大きく抑制されたことが分かる。

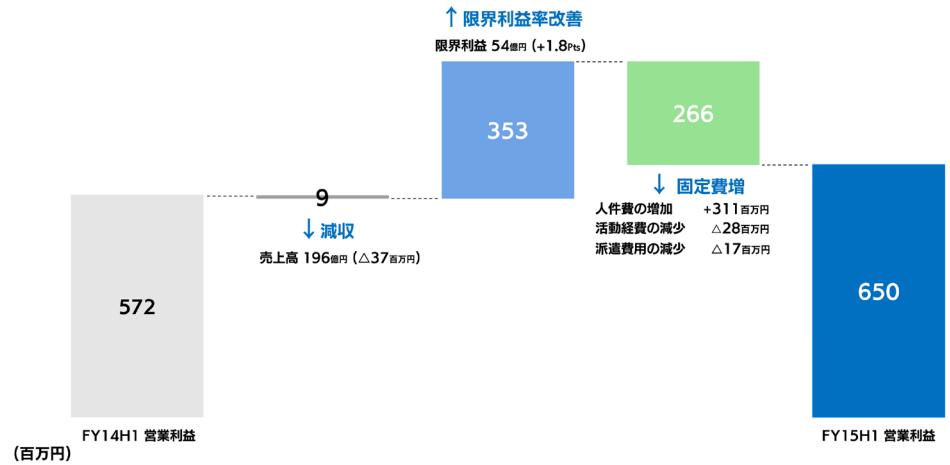
また、限界利益の増加分の 353 百万円に対し、固定費増加による減益分は 266 百万円にとどまっている。人員を含めたリソースの有効活用とコストコントロールによって固定費全体の伸びを抑えることに成功したと言っていいだろう。また、活動経費も前年同期比で 28 百万円減少している。



ソフトバンク・
テクノロジー
4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

営業利益の前年同期比



なお、参考までに 2016 年 3 月期第 2 四半期末の連結従業員数は、861 人と、前年同期末比 46 人増えている。うち、29 人が単体の採用となっている。大型案件の受注が可能な人員規模にまで成長したことが改めて確認できよう。

c) 事業別の業績及びトピックス

次に事業別の業績について説明するとともに、トピックスに触れる。

デジタルマーケティング事業

デジタル マーケティング事業の売上高は前年同期比 11.7% 増の 10,457 百万円、限界利益は同 26.3% 増の 1,675 百万円となった。

EC サービス事業においては、売上高が前年同期比 7.7% 増の 9,278 百万円、限界利益が同 19.9% 増の 1,215 百万円となった。EC サービス事業の主力であるシマンテックストアの売上高が国内とアジアを合わせて同 6.0% 増の 8,374 百万円となった。子会社のフォントワークス（株）の Web フォントサービスも好調で、その他 EC サービスとの合計売上高は同 25.9% 増の 903 百万円となった。

また、EC サービス事業は利益にも貢献した。シマンテックストアの運営に関しては、過年度より構造改革の進展とともに効率化を進め、人員のスリム化に成功していた。更に、今期、EC システムのフロントサーバーをクラウド化したことにより効率性がより一層向上した。同事業はベンダー側の米・シマンテック・コーポレーションの意向に強く左右される側面があるものの、コントロール可能な範囲における事業効率化を進め、利益に寄与している点も評価に値すると言えよう。

一方、注力事業であるデータアナリティクス事業の売上高は前年同期比 58.6% 増の 1,178 百万円、限界利益は同 47.2% 増の 460 百万円と大きく伸びた。既に触れたが、ストックビジネスの売上高が同 29.7% 増の 625 百万円と順調な伸びを見せた。さらに、ライセンス販売や個別開発のフロービジネスの売上高が同約 2.1 倍の 553 百万円と急拡大した。急拡大の要因は、Adobe ツール、コンテンツ・マネジメント・システム（CMS）案件の大型化である。フロービジネスは、今後、システムの保守・運用といったストックビジネスへの移行がほぼ確実であることから、同事業の大きな成長に期待が高まると考えられる。



ソフトバンク・
テクノロジー

4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

データアナリティクス分野の進捗

（単位：百万円）

	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）	売上高合計
14/3 期 2Q	260	244	505
15/3 期 2Q	261	482	743
16/3 期 2Q	553	625	1,178

事業のトピックスとしては、自社サービスの拡充が挙げられる。1 つは、クラウドプラットフォーム「Microsoft Azure（以下、Azure）」の利用時に、同社が 24 時間 365 日の運用監視やセキュリティ対策を提供するサービスと、データアナリティクス分野のソリューション及び子会社サービスをワンストップで提供できるようになったことだ。Azure 上に、子会社のミラクル・リナックスが提供する法人向け Linux OS「Asianux」を構築し、Asianux 上に AEM を導入することで、プラットフォームからアプリケーション・分析の領域まで一貫して対応できることが特徴。さらに、AEM とミラクル・リナックスのデジタルサイネージを連携し、Web とデジタルサイネージのコンテンツ管理を統合するソリューションも開始した。

また、11 月には、感情を解析する人工知能を開発している Emotion Intelligence（株）と共同で、世界で初めて感情と行動データをリアルタイムで連携するサービス「Emotion i」を発売した。

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事業の売上高は前年同期比 13.3% 減の 5,342 百万円、限界利益は同 3.1% 減の 1,934 百万円となった。

注力事業のセキュリティソリューション事業においては売上高が前年同期比 6.5% 減の 1,536 百万円、限界利益が同 6.0% 減の 734 百万円となった。ストック売上高は、同 4.6% 増の 1,073 百万円と増加したが、フロー売上高は、同 25.0% 減の 462 百万円となった。ソフトバンクグループ向けの機器販売やシステム構築減少が要因といえるが、運用保守やサポートは着実に増加しているようだ。

セキュリティソリューション分野の進捗

（単位：百万円）

	フロー売上高（SBT） （機器販売 / 構築 / 脆弱性診断）	ストック売上高（SBT） （運用保守 / 認証サービス）	売上高合計
14/3 期 2Q	236	242	478
15/3 期 2Q	616	1,026	1,643
16/3 期 2Q	462	1,073	1,536

同事業におけるトピックスは、データアナリティクス事業と同様、自社サービスの拡充である。8 月に Web サイト向けのクラウド型多機能セキュリティソリューション「サイバートラスト WAF Plus」、8 月にクラウドアクセス制御サービス「オンラインサービスゲート（以下、OSG）」に「サイバートラスト デバイス ID」を標準連携させるサービスを開始した。

一方、プラットフォームソリューション事業の売上高は、前年同期比 15.7% 減の 3,806 百万円、限界利益は同 1.2% 減の 1,200 百万円となった。既述のとおり、ソフトバンクグループ向けの機器販売が減少したことが要因である。しかし、利益率の高いシステムの保守・運用などのストックビジネスの売上高は同 8.2% 増の 2,055 百万円となり、限界利益の減少率は売上高ほどにはならなかった。

2015 年 12 月 17 日（木）

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事業の売上高は前年同期比 7.7% 減の 3,840 百万円となったが、限界利益は同 3.1% 増の 1,835 百万円と増益になった。

注力事業のマイクロソフトソリューション事業の売上高が前年同期比 15.7% 増の 1,380 百万円、限界利益が同 7.2% 増の 499 百万円となった。Office 365 及び自社サービスである OSG が好調に推移した。第 1 四半期にはフロービジネスであるライセンス販売と個別のシステム開発が前年同期に大口の新規顧客を獲得した反動減が見られたものの、特にライセンス販売で一気に巻き返した。その結果、フロービジネスの売上高は同 6.5% 増の 1,098 百万円となった。さらに、重視する、保守・運用、自社開発サービスであるストックビジネスの売上高は同 74.6% 増の 281 億円と大幅な伸びを示した。ストックビジネスは利益率が高いため、この伸びが同事業の限界利益の増加につながったと考えられる。

マイクロソフトソリューション分野の進捗

(単位：百万円)

	フロー売上高 (ライセンス販売)	フロー売上高 (個別システム 開発)	フロー合計	ストック売上高 (運用保守 / 自社開発サービス)	売上高合計
14/3 期 2Q	250	203	453	74	528
15/3 期 2Q	550	481	1,031	161	1,193
16/3 期 2Q	648	450	1,098	281	1,380

マイクロソフトソリューション事業のトピックスは、ストックビジネスの拡大にも見られるとおり、ユーザー数が堅調に拡大している点が挙げられるだろう。Office 365 の累計ユーザー数は 2016 年 3 月期第 1 四半期末で前年同期比 84% 増の約 40 万ユーザーとなったが、2016 年 3 月期第 2 四半期末では 41 万 7,000 ユーザーと堅調に拡大し、導入社数は 166 社となった。独自開発のクラウドサービスの累計ユーザー数も第 1 四半期末で同 94% 増の約 35 万ユーザーとなったが、第 2 四半期末では 39 万 3,000 ユーザーと大きく伸び、導入社数は 332 社となった。

さらに、新サービスもリリースした。メールシステム以外のクラウド利用に備えたサービスを開始した。具体的には、情報共有サービス「OnePortal」、前述の Adobe Experience Manager on Azure 提供を可能にしたエンタープライズ Linux OS「Asianux」のクラウド展開などがある。

一方、システムインテグレーション事業の売上高は前年同期比 17.1% 減の 2,460 百万円、限界利益は同 1.7% 増の 1,335 百万円となった。既に触れたが、ソフトバンクグループ向けの受注減少が売上減少の要因である。しかし、内製化が進んだことで、限界利益は上昇した。

ストック売上高につながる運用・サービスの受注残高が大きく増加

(2) 受注残高

2016 年 3 月期第 2 四半期末の受注残（単体、EC サービスを除く）は前年同期末比 43.1% 増の 95 億円となった。形態別では、保守・運用及び自社サービスは同 42.2% 増の 62 億円、機器販売は同 33.9% 増の 5 億円、システム開発は同 47.3% 増の 26 億円となっている。受注においても、利益率の高い保守・運用及び自社サービスが大きな割合を占め、しかも、大きく増加している点が評価できるだろう。受注の伸び率が高い要因は、冒頭触れた「全国農地ナビ」プロジェクトの受注が主に挙げられる。

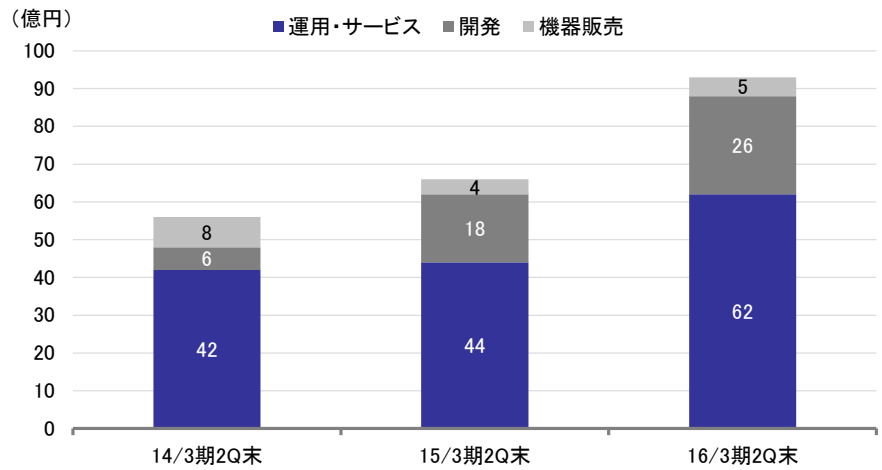


ソフトバンク・
テクノロジー

4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

受注残高



※EC事業を除く

(3) 財務状況

財務状況は 良好である。前期までの M&A に伴い増加した借入金は返済が進み、長期借入金は前期末比 16.8% 減の 801 百万円と減少した。純資産は 10,846 百万円、自己資本比率は 48.3% と健全な水準を維持している。

キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが前年同期比 49.8% 減の 936 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが 319 百万円の支出（前年同期は 2,195 百万円の支出）、財務活動によるキャッシュ・フローは 705 百万円の支出（同 1,819 百万円の収入）となり、その結果、現金及び現金同等物の期末残高は、同 7.0% 増の 5,607 百万円となった。なお、営業活動によるキャッシュ・フローの減少は売上債権の増減額で 813 百万円の資金回収が減少したためであり、財務活動によるキャッシュ・フローの支出は、長期借入の返済に伴う 162 百万円の支出と、子会社株式の取得による 257 百万円の支出増が要因である。

財務状況：貸借対照表

（単位：百万円）

	15 年 3 月期 末	16 年 3 月期 2Q 末
流動資産	14,400	13,625
固定資産	7,775	7,593
資産合計	22,175	21,219

（単位：百万円）

	15 年 3 月期 末	16 年 3 月期 2Q 末
負債	11,201	10,373
純資産	10,974	10,846
負債・純資産合計	22,175	21,219

キャッシュ・フロー

（単位：百万円）

	15 年 3 月期 2Q	16 年 3 月期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,864	936
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,195	-319
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,819	-705
現金・現金同等物四半期末残高	5,242	5,607



ソフトバンク・
テクノロジー

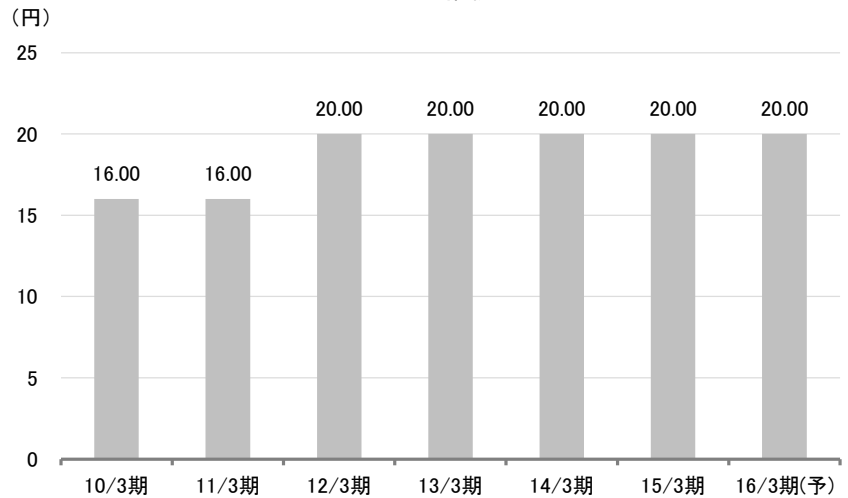
4726 東証 1 部

2015 年 12 月 17 日（木）

(4) 株主還元

2015 年 3 月期の決算と同時に発表された配当予想に変更はない。前期と同じ 1 株当たり 20 円の期末配当を行う。

配当の推移



■ 2016 年 3 月期の見通し

売上・利益ともに 4Q に大きく伸びるビジネスモデル

2016 年 3 月期の連結業績予想に変更はない。売上高が前期比 5.5% 増の 42,000 百万円、営業利益が同 21.5% 増の 1,700 百万円、経常利益が同 14.0% 増の 1,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 13.2% 増の 1,000 百万円となっている。この予想をもとにした 2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）の進捗率は、売上高で 46.8%、営業利益で 38.2%、経常利益で 40.3%、親会社株主に帰属する当期純利益で 34.5% となっている。ただ、同社の場合、企業・公共分野の IT 関連のビジネスが主体であることから、売上・利益ともに特に第 4 四半期が大きく伸びるビジネスモデルとなっている。利益面では、利益率の高いストックビジネスが売上高の伸び以上に大きく伸びている。したがって、今回の 2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）の着地は想定どおりであると考えてよからう。

通期連結業績推移

（単位：百万円）

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
08/3 期	29,231	-3.5%	1,081	-8.0%	1,209	-11.1%	850	4.0%	81.25	16.00
09/3 期	29,371	0.5%	1,006	-6.9%	1,068	-11.7%	211	-75.2%	21.15	16.00
10/3 期	28,174	-4.1%	841	-16.4%	929	-13.0%	376	78.4%	38.89	16.00
11/3 期	29,614	5.1%	1,288	53.1%	1,133	21.9%	475	26.4%	49.17	16.00
12/3 期	32,185	8.7%	1,593	23.6%	1,615	42.6%	753	58.4%	77.89	20.00
13/3 期	32,703	1.6%	1,463	-8.1%	1,658	2.6%	1,040	38.1%	107.53	20.00
14/3 期	36,951	13.0%	1,370	-6.4%	1,363	-17.8%	636	-38.9%	65.74	20.00
15/3 期	39,816	7.8%	1,398	2.1%	1,403	2.9%	883	38.8%	91.15	20.00
16/3 期 予	42,000	5.5%	1,700	21.5%	1,600	14.0%	1,000	13.2%	103.04	20.00

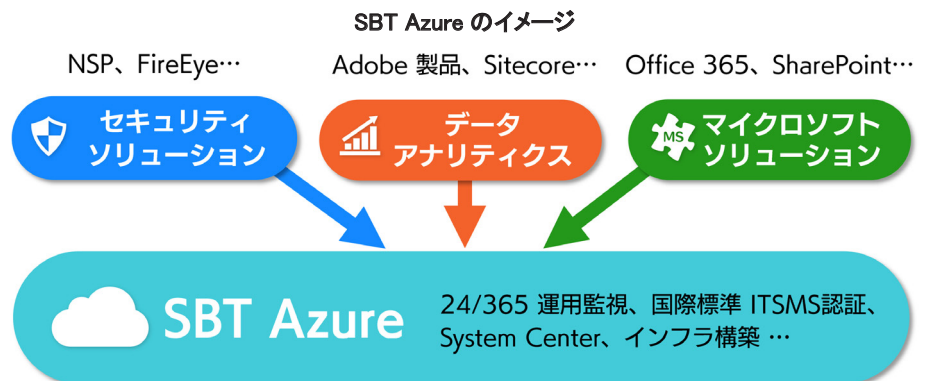
2015 年 12 月 17 日（木）

将来の“姿”は SBT Azure をベースとした注力事業の融合サービス企業

2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 4 月－9 月期）は上述のように構造改革がさらに進んだ姿が確認された。しかし、注目点はそれだけではない。今回、同社は投資家にこれからのビジネスモデルを提示した。同社のこれからの“姿”が投資家に示されたのである。それは、2 つの型となっている。以下に説明する。

注力 3 事業を SBT Azure で融合させたサービスが本格スタート

同社は今までの構造改革で「機器販売からサービス提供へ」というビジネスモデルの転換を進めてきた。その中核となる注力 3 事業を中心にクラウド上で稼働する独自のサービスを増やし、ストック売上高を伸ばしてきた。これを一歩進め、注力 3 事業を SBT Azure 上で融合させてひとつのクラウドソリューションを提供するビジネスモデルが示された。



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

大手の同業もクラウド対応を進めているが、大手が機器販売も見込めるオンプレミス型のソリューション提供からなかなか脱却できなかった頃から同社はクラウド型にビジネスモデルの転換を進めてきていた。そういう点では、同社は、クラウドソリューションの提供では技術面で一日の長があると考えられる。企業の情報通信システムでクラウド化が本格化している背景を鑑みると、SBT Azure 上でこの技術をさらに融合させて、新しいソリューションを提供することで、今後、企業向けのソリューションビジネスを急拡大させられる可能性がある。

さらに、同社は、今後政府や官公庁、地方自治体といった公共向けの大型ビジネスをターゲットとする。今までの構造改革によって大型受注も可能な規模の人員体制となったことから、SBT Azure を活用した大型受注の獲得を本格化させる。

2015 年 12 月 17 日（木）

そして、その大型受注の一例として、国の「農林水産業における攻めの経営」の方針を踏まえた公共プロジェクト「全国農地ナビ」のクラウド化が発表された。全国農地ナビは、全国の農地とその所有者及び借受者情報や、遊休状況、納税情報を突き合わせ、地図上に表示できるシステムである。政府が進める農業の大規模化を進めるために関連情報を一元化した。現在は、全国に分散するオンプレミス型のシステムが稼働しており、これも同社が構築している。新たに受注したクラウド化は全国に分散するオンプレミス型のシステムを一元化し、低コストで運用できるようにするというものである。同社は、51%を出資する子会社のアソラテック（株）と共同で作業を進めている。

今回の受注をきっかけに他の大型案件や、地方公共団体に対して住民向けに様々な情報を伝えるホームページの受注などを積極化させるとしている。

ソフトバンク（株）との協業では、ソフトバンクの法人営業と協業を拡大していくことがポイントとなっている。具体的な連携として、“専用回線”を設定してセキュアなプライベートクラウド環境の構築、クラウド上でのシステム開発、同社サービス群の提供、クラウドサービスと連携するソリューションなどを共同で提案していくことを検討している。

IoT 時代のセキュリティを担保するプラットフォームを展開

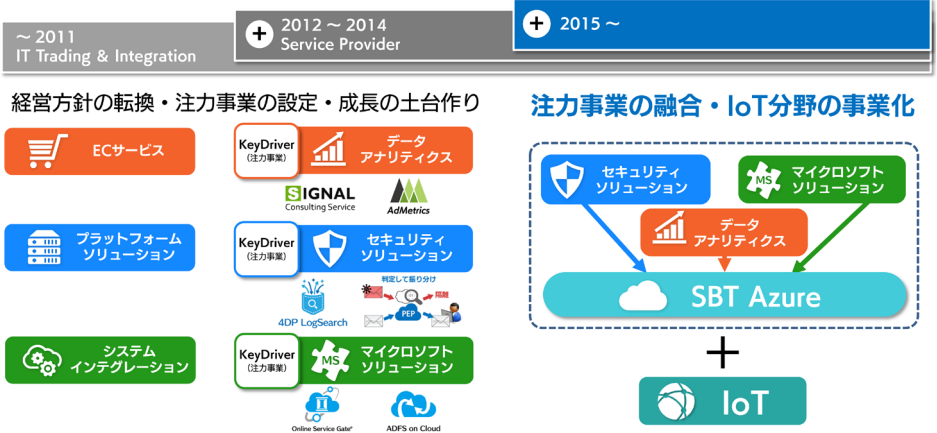
同社が目指す“将来の姿”として、主力事業の要素技術を IoT に発展させていくことが挙げられる。IoT は、近い将来、あらゆる機械や電気製品がクラウドのネットワークでつながり、これらデバイスの使用データを蓄積・分析してフィードバックすることによって、生活の利便性が大きく高まることが期待されるビジネス領域である。ただ、現状は自動車や家電品などのデバイスの開発は進んでいる一方、実際にこれらをクラウド上で稼働させるためのセキュアなプラットフォームの構築が大きな課題となっている。同社には、OS に関してはミラクル・リナックス（株）、デバイスが通信を行う際のセキュリティに関してはサイバートラスト（株）という国内では唯一の技術を持つ子会社がある。クラウド環境におけるビッグデータの管理・解析技術はソフトバンク・テクノロジー本体が持つ。上述のようにこれらの技術を SBT Azure 上で融合させ、同社にない技術に関しては他社と提携して、IoT プラットフォームの開発を行う方針である。

先端テクノロジー利用事例



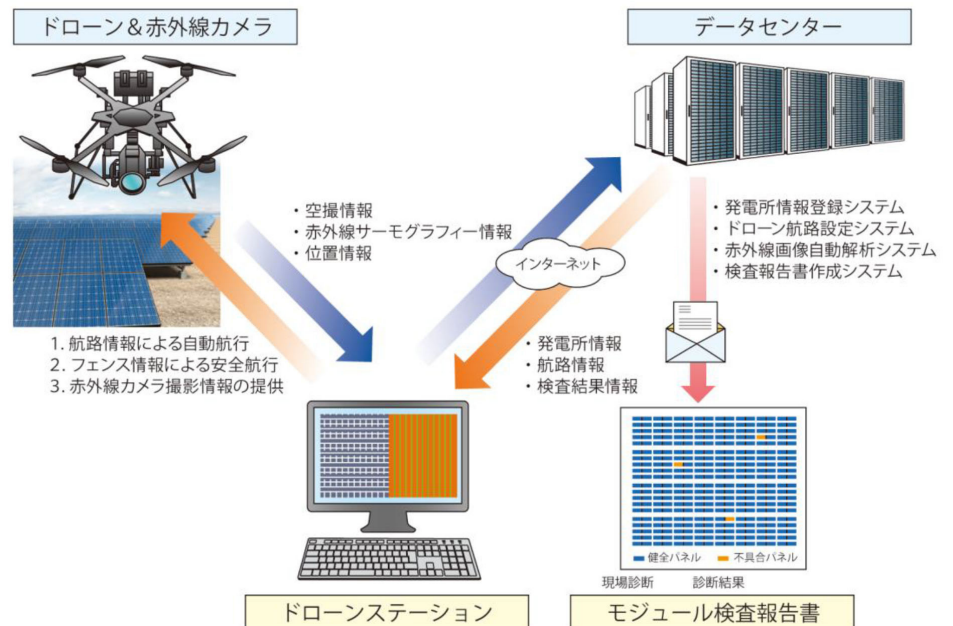
このビジネスが成功すれば、IoT 関連の事業で絶対的な優位を確保できると期待される。IoT 関連のアプリケーションは、そのプラットフォームに載せて稼働させることになるため、アプリケーション開発において優位になるうえ、他社のアプリケーションに関しても、業務提携による開発や販売といった形で自社のビジネス拡大につなげられる。そして、16 年 3 月期第 2 四半期は、実現に向けての第一歩が踏み出された。

経営方針と進捗



具体的な取組みとしては、サイバートラストなど企業 4 社がドローン（無人航空機）の安全な操作とデータ送信環境を構築することを目的とした「セキュアドローン協議会」を設立、北海道と沖縄で実証実験を進め、10 月にはドローンとクラウドを使ったソーラーモジュールの検査サービスをスタートさせた。2016 年 4 月からメガソーラーに関して定期診断を義務付ける方向で国が検討しているが、ドローンを飛ばして空中から検査し、データをクラウドで蓄積・分析するサービスによって、目視による場合に比べて検査コストと時間を大幅に圧縮できる。航空会社に空撮を依頼した場合に比べて検査コストが 30 ~ 50% 削減できるうえ、最大で 2 日かかる検査時間も 20 分程度にまで短縮できるという。

メガソーラーへの利用



ロボット分野もその 1 つである。ソフトバンクロボティクスとアルデバラン社が開発した感情機能を搭載した人型のパーソナルロボット「Pepper」の企業活用に関するビジネスで、9 月から子会社の M-SOLUTIONS（株）が、サイボウズ <4776> のプラットフォーム「kintone」と連携して Pepper にセリフや、動作、胸の表示板の画像を簡単に入力できるクラウドサービス「Smart at robo」を発売した。

また、10 月には、M-SOLUTIONS とミラクル・リナックスの両子会社が、Pepper の胸のディスプレイとデジタルサイネージを連携させる機能を開発、ディスプレイの表示を大画面のデジタルサイネージに写し、一度に複数の人々に伝えることができるようにした。

これらのサービスを通じて企業でのロボット活用の浸透を後押しすれば、ロボットアプリ事業の拡大も見込まれる。さらに将来的には、Pepper も自動車やドローン同様に IoT のデバイスの 1 つとして活用される環境を作り上げる戦略を進める。

ディスプレイとデジタルサイネージの連携



自動車分野では、自動運転の実用化に対応するため、ドライバーの認証や、走行中の様々な情報をクラウド上に収集する実証実験などを進めている。

【参考情報】

事業別の業績及びトピックスで紹介した同社サービスの内容は、以下のとおりである。

・ Adobe Experience Manager on Azure

ミラクル・リナックスの Linux OS「Asianux Server (MIRACLE LINUX)」にアドビシステムズが提供する Web コンテンツ管理ソリューション Adobe Experience Manager を構築できる、独自開発サービス。Microsoft Azure、Azure 上の Linux OS、CMS まで、国内では唯一、トータルサポートが可能となった。

・ Adobe Experience Manager on Azure と Adobe Experience Manager をサイネージ連携できる新サービス

ミラクル・リナックスのデジタルサイネージ「MIRACLE VISUAL STATION」と、Adobe Experience Manager を連携させて、Web サイトとデジタルサイネージのコンテンツ管理を統合したサービス。これにより、設置エリアや天気などの環境条件にマッチした情報や、Web アクセス解析結果をもとにしたコンテンツ配信が可能になる。

・ 「Emotion iJ」

同社と Emotion Intelligence が共同開発したデジタルマーケティングの新サービス。Web サイトの来訪者の行動を 0.03 秒ごとに蓄積し、来訪者の感情データとして抽出、行動データとリアルタイムに連携させる。同じ来訪者でもその都度、目的が違うケースが良くあるが、このサービスを導入すると、来訪者が今回は何の目的で Web を見ているかがリアルタイムで把握でき、それに対応した情報提示が自動で行われる。

・ 「サイバートラスト WAF Plus」

サイバートラストが開発した Web サイトの様々な課題を一挙に解決するサービス。Web サイトセキュリティ、DDoS 攻撃対策、コンテンツの読み込み時間の短縮、冗長構成の Web サイトサポートなどをクラウド上で一括提供する。

・「クラウドアクセス制御 OSG にデバイス ID を標準連携させるサービス」

同社が提供している独自開発のアクセス制御サービス OSG にサイバートラストのサイバートラスト デバイス ID との標準連携機能を付加したサービス。従来の ID / パスワードによって行っていた認証にデバイス ID が加わることによって、2 重の認証となり、セキュリティ強度が向上する。

・「OnePortal」

同社が独自開発した企業のポータルサイトの立ち上げを簡単に行えるサービス。日本マイクロソフトが提供している「SharePoint Online」を簡単な操作により短時間で導入できる。その結果、テンプレートによるポータルサイトの立ち上げまで数日必要だったところを最短で 20 分程度に短縮できる。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ