

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ソフトバンク・テクノロジー

4726 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 5 月 29 日 (水)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業概要	07
4. 顧客	08
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期業績	09
2. 2019年3月期の財務状況及び経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2019年3月期は過去最高の営業利益を達成。 クラウドコンサル & サービスカンパニーとして更なる進化を図る

ソフトバンク・テクノロジー <4726> は、ソフトバンクグループ <9984> において国内企業・官公庁向けにクラウド・セキュリティの環境構築・システム開発～運用サービスを注力分野とした ICT 事業を展開している。

2019年3月期はクラウドソリューション及びセキュリティソリューションが好調であった。加えて、低採算な機器販売からの戦略的撤退、ストック売上高の伸長により営業利益率が向上し、利益の期末偏重も改善された。その一方で業務領域を広げるためにチャレンジを行っているビジネス IT 領域での取り組みで大型の不採算案件が発生したが、全体としては業績が向上し、売上高 50,430 百万円（前期比 2.6% 増、計画比 3.0% 減）、営業利益 2,513 百万円（同 15.5% 増、同 0.5% 増）、経常利益 2,291 百万円（同 4.5% 減、同 8.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,386 百万円（同 10.9% 減、同 13.4% 減）となり、過去最高の売上高、営業利益を達成した。

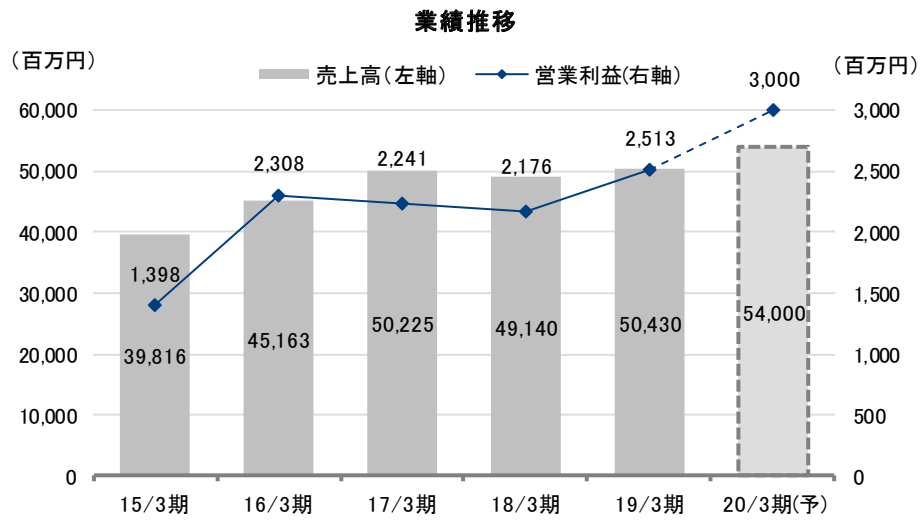
2020年3月期はクラウド利活用の需要増加、セキュリティ運用監視サービスの需要継続、マイクロソフト <MSFT> のサーバー製品のサポート終了によるサーバーのクラウド化需要など市場の追い風が見込まれる。同社としてはこれに対し、自社サービスのラインナップ拡充と拡張、クラウド&セキュリティ需要への対応、開発案件のスクラム化対応等を行うことで、売上高 54,000 百万円（前期比 7.1% 増）、営業利益 3,000 百万円（同 19.3% 増）、経常利益 2,900 百万円（同 26.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,700 百万円（同 22.6% 増）を見込んでいる。

同社はこれまでの6年間で事業改革に取り組んできた。第1次中期経営計画（2013年4月－2016年3月）ではクラウド、ビッグデータ、セキュリティに注力し、事業規模拡大、独自技術の研鑽、管理体制の強化に取り組んできた。続く第2次中期経営計画（2016年4月－2019年3月）で、クラウドへの集約及び IoT ビジネスの開発に取り組んできたことで、強固な収益基盤の確立に成功した。このベースが固まったところで第3次中期経営計画「SBT Transformation 2021」を発表した。この計画の中で、「日本企業の競争力を高めるクラウドコンサル & サービスカンパニー」を長期目標として掲げ、第3次中期経営計画の重点テーマを「サービスプロバイダーへの進化」「コンサルティング & ビジネス IT の創出」という2つに置いた。クラウド & セキュリティの豊富な導入・運用サービス事例を生かし、ソフトバンクグループとの連携を強化し、2022年3月期には営業利益 43 億円（2019年3月期を起点に CAGR（年平均成長率）20%、注力事業の売上高構成比率 50%、自己資本当期純利益率（ROE）13%）を目標に経営を進める。

要約

Key Points

- ・2019年3月期はクラウドソリューションやセキュリティソリューションの成長で過去最高の売上高・営業利益を達成
- ・サービス販売体制を確立・強化しクラウドセキュリティの強い需要を確実に捉え2020年3月期は約2割の増益狙う
- ・注力事業の売上を引き上げ「クラウドコンサル&サービスカンパニー」として更なる進化を遂げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

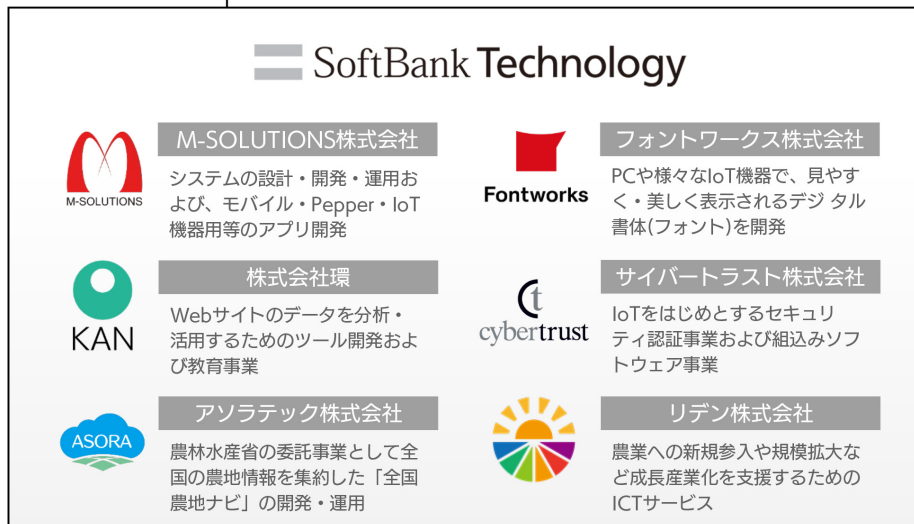
## ■ 会社概要

### 1. 会社概要

同社は、主にクラウド・セキュリティの環境構築・システム開発～運用・保守サービスを、製造・建設業界を中心とした国内エンタープライズや官公庁、及びソフトバンクグループに提供している。

#### グループ構成（2019年3月末時点）

ソフトバンクグループ（株）
ソフトバンクグループジャパン（株）
ソフトバンク（株）（持株比率 54.11%）



2019年3月末時点

出所：決算説明資料より掲載

ソフトバンク・テクノロジー | 2019年5月29日(水)  
 4726 東証1部 | <https://www.softbanktech.co.jp/>

## 会社概要

## 2. 沿革

1990年に設立されたソフトバンク技研株式会社が同社の前身である。事業拡大、企業合併を行いながら1999年に店頭公開、2004年に東証2部上場、2006年に東証1部上場とステップアップしてきた。2012年6月に阿多親市（あたしんいち）氏が代表取締役社長に就任すると「会社を大きく成長させる」という目標を掲げ、ECサイトの運営代行、及びソフトバンクグループ企業向けシステム開発やネットワーク機器の販売・保守を中心としたビジネスモデルから、クラウド、セキュリティ、ビッグデータといった注力分野における自社開発サービスの提供を中心とする事業への転換を図り、買収や業務提携などを含め、積極的に事業を拡大させる方向に経営のかじを切った。

## 沿革

年月	
1990年10月	ソフトバンク技研（株）を設立
1991年7月	ソフトバンクネットワークセンター（株）を設立
1997年8月	ソフトバンク技研（株）、ソフトバンクネットワークセンター（株）、エスピーネットワークス（株）の3社を合併
1999年1月	ソフトバンク・テクノロジー（株）に商号を変更
1999年7月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年4月	ブロードバンド・テクノロジー（株）（2005年9月「SBTコンサルティング（株）」に商号変更）、イーシー・アーキテクト（株）、ソフトバンク・モバイル・テクノロジー（株）を子会社として設立
2001年4月	イー・コスモ（株）（現M-SOLUTIONS（株））を子会社化
2004年3月	（株）エーアイピーブリッジを子会社化
2004年12月	東京証券取引所市場第二部上場
2006年3月	東京証券取引所市場第一部指定
2007年9月	（株）エーアイピーブリッジを吸収合併
2008年3月	SBTコンサルティング（株）、ソフトバンク・モバイル・テクノロジー（株）を吸収合併
2008年6月	イー・コマース・テクノロジー（株）を子会社化
2009年11月	イーシー・アーキテクト（株）を解散
2010年4月	イー・コマース・テクノロジー（株）を吸収合併
2012年6月	香港に亞洲電子商務科技（有）を子会社として設立
2012年12月	韓国にソリューションビジネステクノロジー코리아（株）を子会社として設立
2013年6月	フォントワークス（株）を子会社化
2013年6月	（株）環を子会社化
2014年4月	サイバートラスト（株）を子会社化
2014年7月	ミラクル・リナックス（株）を子会社化
2015年7月	アソラテック（株）を子会社として設立
2016年7月	（株）マイファームとの合併会社リデン（株）を設立
2017年10月	子会社のミラクル・リナックス（株）とサイバートラスト（株）を合併

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社は2013年度から2018年度に3年ずつ2回の中期経営計画を立て、ビジネスモデルを変革し、企業体質の強化に取り組んできた。2013年度－2015年度の第1次中期経営計画では、クラウド、セキュリティ、ビッグデータという3点を注力領域と設定し、事業規模の拡大、独自技術への注力、管理体制の強化に取り組んだ。続く2016年度－2018年度の第2次中期経営計画では、クラウドへの集約とIoTビジネスの開発に注力してきた。これらの取り組みにより企業体質の強化に成功し、2019年度からの第3次中期経営計画で更なるジャンプアップを狙う。

会社概要

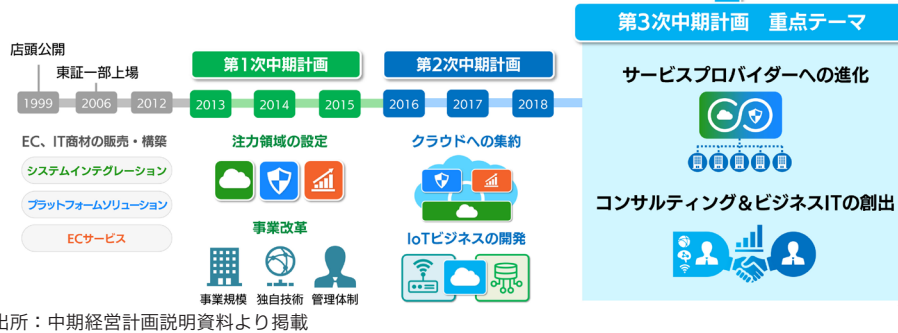
同社変遷

長期目標と  
新3か年計画の  
位置付け

**長期目標**

日本企業の競争力を高める  
クラウドコンサル&サービスカンパニーへ

- クラウド&セキュリティ No.1
- 先端技術と創造性でグローバルビジネスをお客様と協創



2016年度から2018年度の第2次中期経営計画では以下の3つの重点テーマに取り組んできた

(1) クラウドへの集約

同社グループは大手企業や官公庁の顧客に対し、マイクロソフトソリューションの導入実績を積み上げてきた。クラウド環境ならではのセキュリティ課題、データの分析・見える化、クラウドサービス同士の連携、UI/UX<sup>※1</sup>の改善対応などを通じて様々なノウハウを蓄積してきた。その結果、859社184万ユーザ<sup>※2</sup>のクラウド導入実績を積み上げ、特に建設業・製造業の顧客基盤が充実・拡大し、蓄積したノウハウのサービス化にも成功した。その1つが自社クラウドサービスのブランドとして立ち上げたクラウドの力でワークスタイル変革やビジネスモデル変革を促進するソリューションの総称である「clouXion (クラウドジョーン)」である。もう1つがセキュリティ対策製品の販売・導入・保守に加え、運用監視まで行う「マネージドセキュリティサービス」である。このサービスと連携する独自のログ分析基盤をクラウド上に構築し、セキュリティアナリストの分析アルゴリズムをAI化することで、品質向上と作業効率化も実現し、さらにグローバル監視センターを開設し、国内企業における海外拠点のセキュリティ運用監視をタイムリーに対応する準備も整えた。

※1 UI/UX：UI = User Interface / ユーザーインターフェース。ユーザーがPCとやり取りをする際の入力や表示方法などの仕組み。UX：User Experience / ユーザーエクスペリエンス。サービスなどによって得られるユーザー体験。  
 ※2 2018年12月時点の、Office 365、Online Service Gate、ADFS on Cloud、Enterprise Mobility + Security、Microsoft Azure、Dynamics 365の導入実績総数

## 会社概要

**(2) IoT ビジネスの開発**

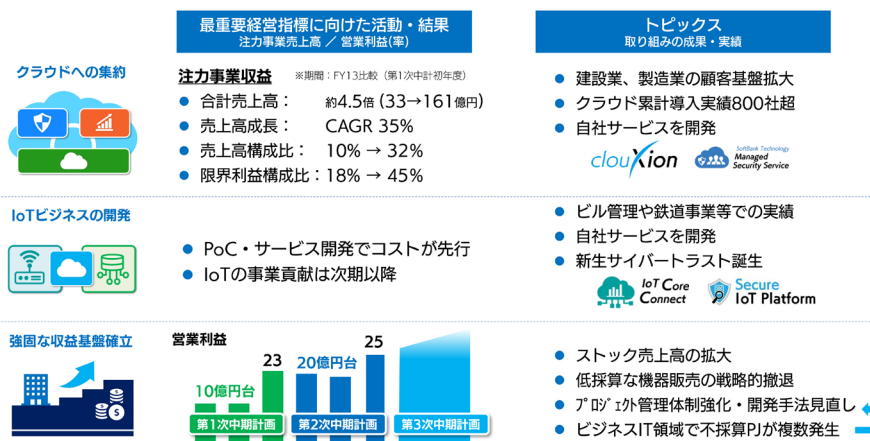
同社は顧客やパートナー企業との実証実験や共同研究を推進したことで、デバイスからクラウドまで一気通貫したIoTソリューションを提供するための土台を作り上げた。デバイスの領域では、IoTデバイスのライフサイクルをセキュアに管理可能な「セキュアIoTプラットフォーム」や極小画面デバイス向けフォントの提供を開始した。IoTビジネスの2019年3月期売上実績は約2億円程度であり業績への貢献度はまだ高くないが、今後の世の中の流れの加速や、製造・建設業界を主とした既存顧客のビジネスIT領域深耕による増加などが見込まれている。

**(3) 強固な収益基盤確立**

第2次中期経営計画を行う中で、同社は開発においてチャレンジを行ってきたが、大型不採算案件が発生し業績向上の妨げとなった。今後、同様の事態が発生することを抑止するために、プロジェクト管理体制の強化を推進している。

従前より手掛けてきた社内システム等の開発を中心とした請負型の開発案件では、大型不採算案件を抑制するプロジェクト管理を実現した。一方で、IT部門ではなく事業部門を対象としたビジネスIT領域では、変化の速い顧客のビジネス環境や事業課題を理解し対応していくために複数回に渡る要件の変更や作業の手戻りが発生し、当該領域で不採算案件が発生した。このため、今後はスクラム型の開発手法に移行準備を進めていく。また、クラウド・セキュリティ・IoTの各分野においては自社サービスの開発が進んだため、販売チャネルの体制強化に取り組む。

このように第2次中期経営計画の取り組みによって、エンタープライズ向けのクラウドとセキュリティのナレッジを蓄積し、システムエンジニア・ネットワークエンジニアの集団から、クラウドとセキュリティの専門家集団に進化を遂げることに成功した。

**第2次中期経営計画 重点テーマ進捗**


出所：中期経営計画説明資料より掲載

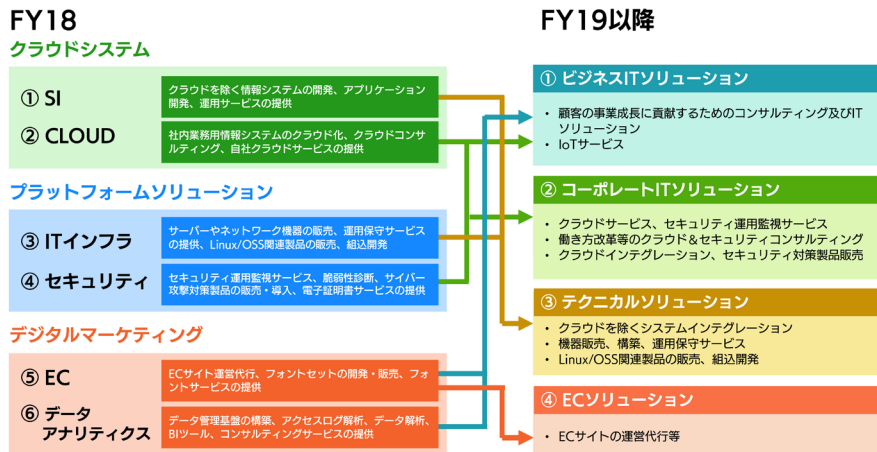


会社概要

3. 事業概要

同社は第3次中期経営計画で設定した重点施策をよりスムーズに行うため、ソリューション区分を変更した。2018年度までは、「クラウドシステム」を構成するソリューション区分として、1) システムインテグレーション(SI)と2) CLOUD、プラットフォームソリューションを構成するソリューション区分として3) ITインフラ、4) セキュリティ、デジタルマーケティングを構成するソリューション区分として、5) EC、6) データアナリティクスとしていた。これらを、2019年度以降は、1) ビジネスITソリューション(EC/データアナリティクス/セキュリティ)、2) コーポレートITソリューション(CLOUD/セキュリティ)、3) テクニカルソリューション(SI/ITインフラ)、4) ECソリューション(EC)に組み替える。この変更後のソリューション区分に基づき事業概要を説明する。

事業概要



出所：決算説明資料より掲載

(1) ビジネスITソリューション

ビジネスITソリューションでは、顧客の事業成長に貢献するためのコンサルティング及びITソリューションやIoTサービスの提供を行う。不確定で速い時代変化に合わせた事業戦略を遂行するために、同社の得意とするクラウドセキュリティという技術や、EC・データアナリティクスというデジタルマーケティングのノウハウを活用した、コンサルティング及びITソリューションを提供する。

(2) コーポレートITソリューション

コーポレートITソリューションでは、クラウドサービス、セキュリティ運用監視サービス、働き方改革等のクラウド&セキュリティコンサルティング、クラウドインテグレーション、セキュリティ対策製品販売などを行う。ビジネスソリューションが顧客の本業を直接的にサポートする活動とすると、コーポレートITソリューションは顧客の本業が成長するためのIT支援、社内ITの業務アウトソースなど、側面支援が中心となる。

(3) テクニカルソリューション

テクニカルソリューションでは、IT基盤の構築と運用保守サービス、サーバーやネットワーク機器の販売、Linuxやオープンソースソフトウェア(OSS)関連製品の販売、組込開発などを行う。

会社概要

(4) EC ソリューション

EC ソリューションでは EC サイトの運営代行（ウィルスソフト大手シマンテック <SYMC> のオンラインストア）、フォントセットの開発・販売、Web フォントサービスの提供等を行う。

ソリューション区分別説明

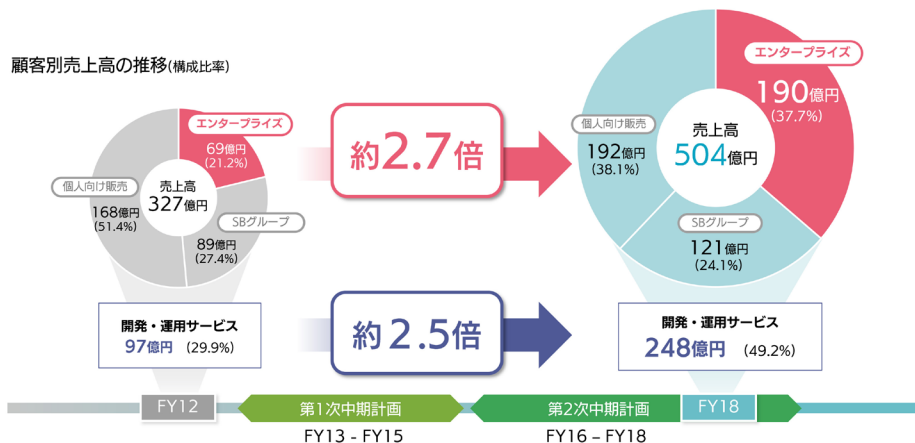
ソリューション区分	ソリューション内容	主な事業会社の名称
ビジネス IT ソリューション	・顧客の事業成長に貢献するためのコンサルティング及び IT ソリューション ・IoT サービス	・ソフトバンク・テクノロジー（株） ・フォントワークス（株） ・サイバートラスト（株） ・リデン（株）
コーポレート IT ソリューション	・クラウドサービス、セキュリティ運用監視サービス ・働き方改革等のクラウド & セキュリティコンサルティング ・クラウドインテグレーション、セキュリティ対策製品販売	・ソフトバンク・テクノロジー（株） ・サイバートラスト（株） ・アソラテック（株）
テクニカル ソリューション	・クラウドを除くシステムインテグレーション ・機器販売、構築、運用保守サービス ・Linux/OSS 関連製品の販売、組込開発	・ソフトバンク・テクノロジー（株） ・サイバートラスト（株） ・M-SOLUTIONS（株） ・（株）環
EC ソリューション	・EC サイトの運営代行等	・ソフトバンク・テクノロジー（株）

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 顧客

同社は第1次中期経営計画、第2次中期経営計画によりビジネスを大きく変革させてきたなかで、ソフトバンクグループ以外のエンタープライズ向け売上を伸ばすことに注力してきた。これからのクラウドの時代に向け、クラウド、セキュリティ、ビッグデータの注力事業を確立し、エンタープライズ向け開発・運用サービスを増やすことで、事業の拡大と収益基盤を確立することが狙いである。この取り組みにより、エンタープライズ向けの売上高は2012年度の69億円から2018年度は190億円と約2.7倍になり、売上全体に占める割合も21.2%から37.7%と16.5ポイント増加した。また、開発・運用サービス自体の売上は97億円から248億円と約2.5倍に増加し、割合も29.9%から49.2%と19.3ポイント増加した。この取り組みによって、顧客基盤や収益基盤の強化に成功している。

売上高変遷



出所：中期経営計画説明資料より掲載

## 業績動向

### 2019年3月期はクラウドソリューションやセキュリティソリューションの成長で過去最高の売上高・営業利益を達成

#### 1. 2019年3月期業績

2019年3月期は大規模な不採算案件の影響はあったが、クラウドソリューションやセキュリティソリューションが好調に推移した結果、売上高 50,430 百万円（前期比 2.6% 増、計画比 3.0% 減）、営業利益 2,513 百万円（前期比 15.5% 増、計画比 0.5% 増）となり、過去最高を達成した。経常利益は前期に発生した営業外損失の影響で一時的に減益となり、2,291 百万円（前期比 4.5% 減、計画比 8.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,386 百万円（前期比 10.9% 減、計画比 13.4% 減）となった。

#### 2019年3月期業績

(単位：百万円)

	18/3 期		計画	実績	19/3 期		
	実績	対売上比			対売上比	前期比	計画比
売上高	49,140	100.0%	52,000	50,430	100.0%	2.6%	-3.0%
売上原価	41,192	83.8%	-	41,973	83.2%	-	-
販管費	5,772	11.7%	-	5,943	11.8%	-	-
営業利益	2,176	4.4%	2,500	2,513	5.0%	15.5%	0.5%
経常利益	2,399	4.9%	2,500	2,291	4.5%	-4.5%	-8.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,556	3.2%	1,600	1,386	2.7%	-10.9%	-13.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

サービス区別に業績を見ると以下のとおりとなる。

#### (1) デジタルマーケティング

デジタルマーケティングの売上高は 22,656 百万円（前期比 3.1% 増）、限界利益は 3,435 百万円（同 7.3% 増）となった。EC サービスは、個人向けのシマンテック事業で高機能製品への切り替えが進んだことやフロントビジネスが好調に推移した結果、増収増益となった。データアナリティクスは、EC 事業者向けのコンサルティングやアクセス解析ツールの受注が減少し、減収減益となった。

#### (2) 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の売上高は 11,483 百万円（前期比 0.6% 減）となり、限界利益は 5,302 百万円（同 10.3% 増）となった。IT インフラソリューションは、低採算な機器の販売を終了した影響で減収減益となったが、利益率は前期比 6.0 ポイント向上した。セキュリティソリューションは、セキュリティ運用監視サービスや電子認証サービスが堅調に推移し、増収増益となった。

ソフトバンク・テクノロジー | 2019年5月29日(水)  
4726 東証1部 | <https://www.softbanktech.co.jp/>

## 業績動向

**(3) クラウドシステム**

クラウドシステムの売上高は16,290百万円(前期比4.3%増)、限界利益は5,784百万円(同0.8%増)となった。システムインテグレーションは、請負型のシステム開発から運用サービスへのシフトを進めており、スポット開発案件が減少したことに伴い、減収減益となった。クラウドソリューションは、コミュニケーション基盤のクラウド化や、生産性向上とセキュリティ強化を実現するエンタープライズモビリティサービスが堅調に推移し、増収増益となった。一方、利益率の低いライセンス販売比率の増加や不採算案件の影響により利益率は低下した。

**サービス別業績**

(単位:百万円)

		18/3期	19/3期	増減	増減率
デジタルマーケティング	売上高	21,970	22,656	685	3.1%
	限界利益	3,200	3,435	234	7.3%
	利益率	14.6%	15.2%	0.6pt	-
ECサービス	売上高	19,900	20,993	1,093	5.5%
	限界利益	2,408	2,860	451	18.8%
	利益率	12.1%	13.6%	1.5pt	-
データアナリティクス	売上高	2,070	1,663	-407	-19.7%
	限界利益	791	574	-216	-27.4%
	利益率	38.2%	34.6%	-3.6pt	-
プラットフォームソリューション	売上高	11,555	11,483	-72	-0.6%
	限界利益	4,805	5,302	496	10.3%
	利益率	41.6%	46.2%	4.6pt	-
ITインフラソリューション	売上高	7,131	5,955	-1,175	-16.5%
	限界利益	2,500	2,447	-52	-2.1%
	利益率	35.1%	41.1%	6.0pt	-
セキュリティソリューション	売上高	4,424	5,527	1,103	24.9%
	限界利益	2,305	2,854	548	23.8%
	利益率	52.1%	51.6%	-0.5pt	-
クラウドシステム	売上高	15,614	16,290	675	4.3%
	限界利益	5,737	5,784	46	0.8%
	利益率	36.7%	35.5%	-1.2pt	-
システムインテグレーション	売上高	8,651	8,226	-424	-4.9%
	限界利益	3,201	3,056	-144	-4.5%
	利益率	37.0%	37.2%	0.2pt	-
クラウドソリューション	売上高	6,962	8,063	1,100	15.8%
	限界利益	2,536	2,727	191	7.5%
	利益率	36.4%	33.8%	-2.6pt	-
計	売上高	49,140	50,430	1,289	2.6%
	限界利益	13,744	14,521	777	5.7%
	利益率	28.0%	28.8%	0.8pt	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

ソフトバンク・テクノロジー | 2019年5月29日(水)  
 4726 東証1部 | <https://www.softbanktech.co.jp/>

## 業績動向

## 2. 2019年3月期の財務状況及び経営指標

2019年3月期における財務状況を見ると、流動資産は現金及び預金の増加などにより20,008百万円（前期末比1,554百万円増）となった。固定資産は、投資有価証券の減少などにより、7,484百万円（同214百万円減）となった。この結果、総資産は27,492百万円（同1,339百万円増）となった。

流動負債は1年内返済予定の長期借入金の減少などにより、10,212百万円（前期末比216百万円減）となった。固定負債はリース債務の増加などにより、1,422百万円（同230百万円増）となった。この結果、負債合計は11,634百万円（同14百万円増）となった。

純資産は、利益剰余金の増加などにより、15,857百万円（前期末比1,324百万円増）となった。

## 財務状況

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	18,454	20,008	1,554
（現金及び預金）	7,606	8,728	1,122
固定資産	7,699	7,484	-214
総資産	26,153	27,492	1,339
流動負債	10,429	10,212	-216
固定負債	1,191	1,422	230
負債合計	11,620	11,634	14
純資産合計	14,532	15,857	1,324
負債純資産合計	26,153	27,492	1,339
(安全性)			
流動比率	176.9%	195.9%	19.0pt
自己資本比率	52.5%	53.9%	1.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### サービス販売体制を整備しクラウドセキュリティの強い需要を確実に捉え 2020年3月期は2割の増益狙う

2020年3月期は、国内労働人口の減少や少子高齢化及びIT人材・セキュリティ人材不足を背景に、企業の働き方改革への取り組み強化や生産性向上に向けたクラウド活用の需要、サイバー攻撃対策やセキュリティ運用監視サービスの需要が継続すると考えられる。加えて、2019年7月及び2020年1月におけるマイクロソフト提供の一部のサーバーのサポート終了により、マイグレーション（新サーバーへのアップグレードとデータ移行）の需要が高まることが予想される。サポート終了後も「延長セキュリティ更新プログラム」を3年間利用できることがメーカーよりアナウンスされているため、サーバーのクラウド化需要についても高まると予想される。このような動向が予測されるなか、同社は顧客に代わってコーポレートIT機能の提供と、それらの運用・監視を担うことを積極的に提案していく。第2次中期経営計画で準備を進めてきた自社サービスの販売を一気に加速させ、マイグレーションやクラウド化、これに伴い高まるクラウドセキュリティの需要にも対応する。また、ビジネスIT領域における開発案件はスクラム開発へのシフトを進め、顧客の期待するスピード感とリクエストに応える計画だ。

これらの取り組みにより、2020年3月期の連結業績は、売上高54,000百万円（前期比7.1%増）、営業利益3,000百万円（同19.3%増）、経常利益2,900百万円（同26.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,700百万円（同22.6%増）を見込んでいる。

#### 2020年3月期計画

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	
	実績	計画	前期比
売上高	50,430	54,000	7.1%
営業利益	2,513	3,000	19.3%
経常利益	2,291	2,900	26.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,386	1,700	22.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

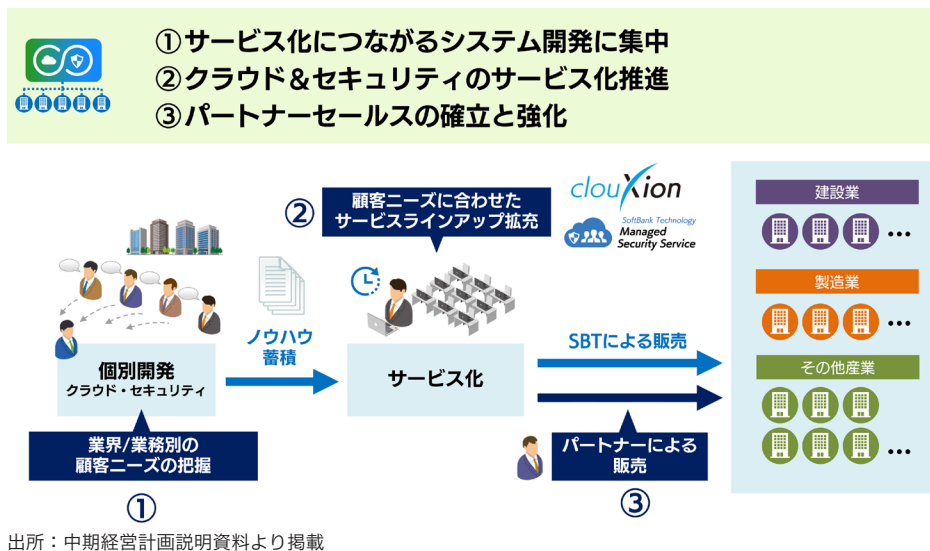
## ■ 中長期の成長戦略

### 注力事業の売上げを引き上げ 「クラウドコンサル & サービスカンパニー」として 更なる進化を遂げる

同社は「日本企業の競争力を高めるクラウドコンサル & サービスカンパニー」という長期目標を置いている。この目標を達成するために、クラウド & セキュリティの分野で No.1 となること、そして、先端技術と創造性によりグローバルビジネスを顧客と一緒に創り出すことを目指している。それ故に 2022 年 3 月期までの中期経営計画「SBT Transformation 2021」の重点テーマを「サービスプロバイダーへの進化」と「コンサルティング & ビジネス IT の創出」と置いている。

サービスプロバイダーへの進化については、次の 3 点で考えている。1) まず業界・業務別の顧客ニーズを把握し、サービス化につながるシステム開発に集中すること。そして、2) その際に構築したクラウド & セキュリティのサービスとして形作る。既にサービス開始している「clouXion」、「マネージドセキュリティサービス」などが相当する。3) これらサービスを同社だけでなくパートナーと協力することで販売を広げていく想定だ。

#### 重点テーマ：サービスプロバイダーへの進化

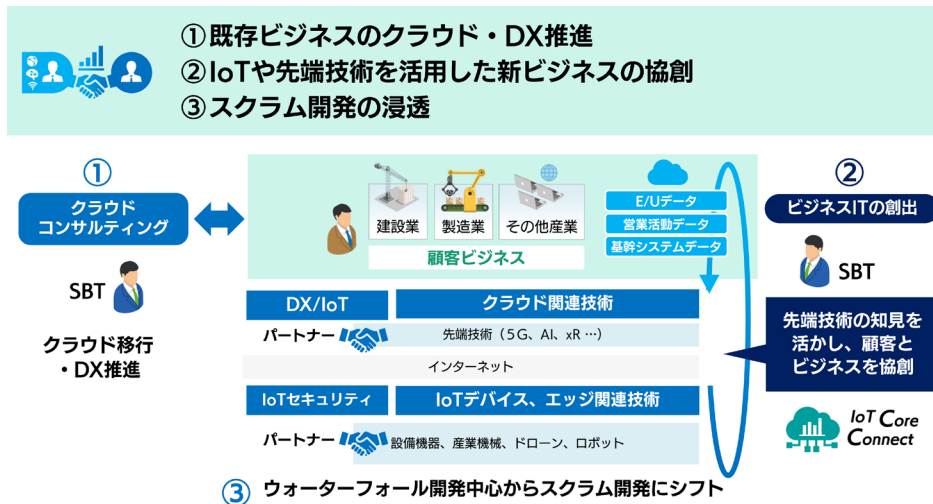


中長期の成長戦略

コンサルティング & ビジネス IT の創出については、次の3ステップで考えている。1) まず同社の得意とするクラウドコンサルティングにより顧客のクラウド化、DX※1を推進する。そして顧客のビジネスへの理解を深め、2) 同社の得意とするIoT技術・クラウド技術など先端技術の知見を活用し、顧客のビジネスと一緒に作り上げる。この形態でビジネスを進めると、要件が決まらず手戻りしオーバーコストとなるリスクがある。これを低減させるため3) 従来型の開発ではなくスクラム開発※2で行うことで、顧客の要望に柔軟にこたえつつ不採算のプロジェクトが発生するリスクを低減させている。

※1 DX…デジタルトランスフォーメーション。既存ビジネスのデジタル化の推進や、アナログとデジタルの融合による生産性の向上やコスト削減、スピードの向上、さらには、それらを実現するための企業組織の変革。  
※2 スクラム開発…迅速かつ適応的にソフトウェア開発を行う開発手法の1つ。

重点テーマ：コンサルティング & ビジネス IT の創出



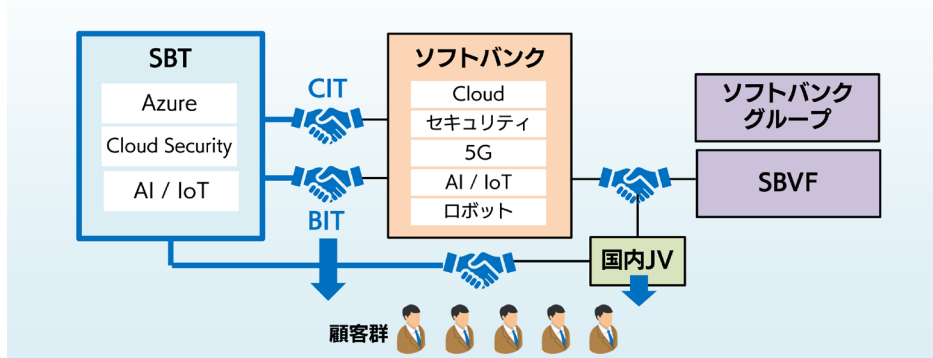
出所：中期経営計画説明資料より掲載

今後は同社の注力してきた技術領域とソフトバンク <9434> の強い事業領域を協業させ、またソフトバンクグループのジョイントベンチャーなどに対する IT 支援も行うことで、国内事業の拡大を図る。

ソフトバンクとの連携強化

● 国内事業シナジーの創出がテーマ

- ✓ SBTが注力してきた技術領域とソフトバンクの事業領域の協業
- ✓ ソフトバンク・ビジョン・ファンド(SBVF)の国内JV事業への技術/ビジネス支援機会



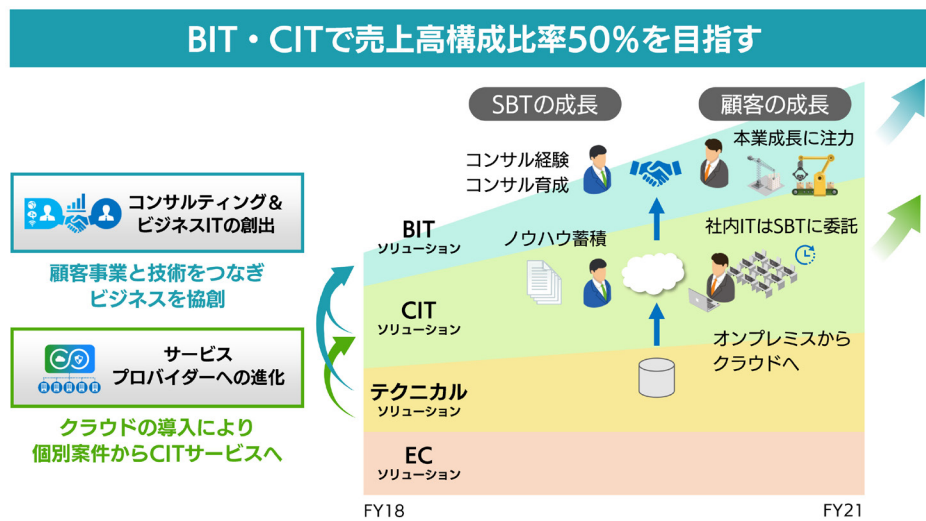
出所：中期経営計画説明資料より掲載



## 中長期の成長戦略

このように、サービスプロバイダーへの進化によりコーポレート IT ソリューションを伸ばし、コンサルティング & ビジネス IT の創出によりビジネス IT ソリューションを伸ばすことで、この2つの領域で売上高構成比率 50% となることを目指している。テクニカルソリューションで関わっている顧客に対し、クラウド化提案を行うことで、個別案件からクラウド上の CIT サービスに引き上げる。こうして、社内 IT の委託を受け、運用を行うなかでノウハウを蓄積する。その過程で顧客事業と技術をつなぎ、コンサルティング提案や新規ビジネスの創出につなげる。この構図により売上高比率を現在の 35% 程度から 50% を目指す計画だ。

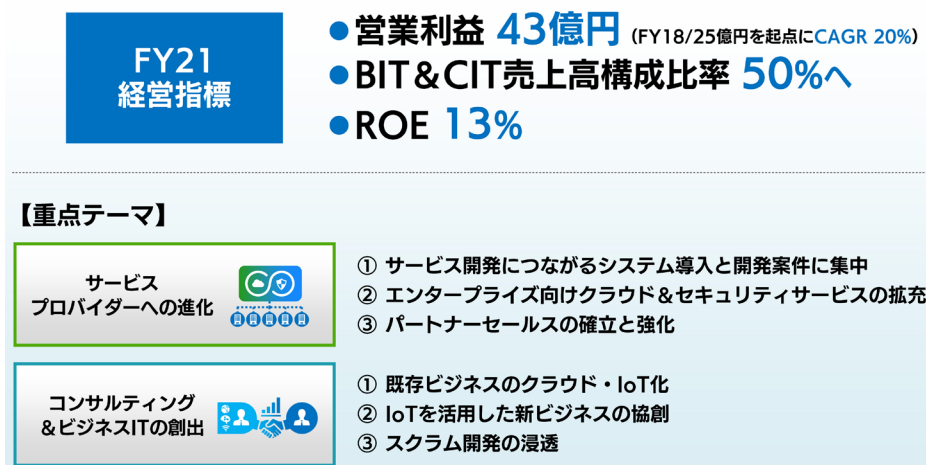
## セグメントの成長イメージ



出所：中期経営計画説明資料より掲載

これらの取り組みにより 2019年3月期の営業利益 2,513 百万円を起点に CAGR (年平均成長率) 20% を続け、2022年3月期には営業利益 43 億円、ROE (自己資本当期純利益率) 13% の達成を目指す。

## 目標とする経営指標、重点テーマ



出所：中期経営計画説明資料より掲載

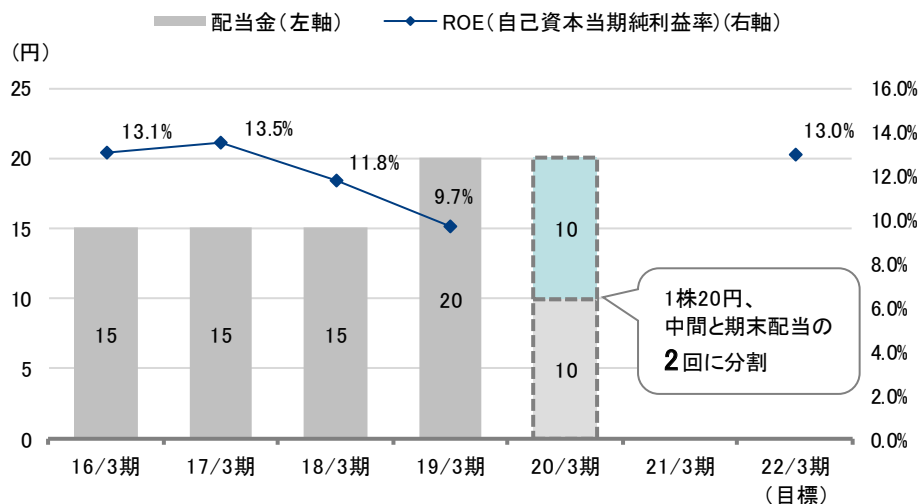
## ■ 株主還元策

### 第4四半期偏重が改善され、年2回の配当を予定

同社は、株主への利益還元を重要な経営方針の1つと位置付けており、企業体質の強化を図りながら、持続的な企業価値の向上に努めている。利益還元策としては、配当による成果の配分を基本に考え、毎期の連結業績、投資計画、手元資金の状況等を総合的に勘案しながら、安定的かつ継続的に配当を実施する方針だ。これまでの歩みの中で期初計画の営業利益2,500百万円を達成し、次のステージに進むための準備が整ったことから、2019年3月期の配当金については、前期と比較して5円増配し、1株当たり20円の普通配当を予定している。

なお、2020年3月期の配当については、収益の第4四半期偏重が解消されつつあることから、株主への利益還元機会の充実を図るため、1株当たりの年間配当金は20円の普通配当とし、中間配当金10円、期末配当金10円を予定している。

1株当たり配当金とROE(自己資本当期純利益率)



注：2017年6月1日付で1:2の株式分割を実施

配当金は遡及して修正している

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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