

2013年7月16日（火）

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

■収益構造改革の効果が顕在化

ソフトバンク・テクノロジー<4726>は、4つのビジネスユニット（ソフトバンク技研、ソフトバンク情報システム部、エスピーネットワークス、ソフトバンクネットワークセンター）が合併し、1998年に現在の形となった。

2012年6月にはソフトバンク通信3社の経営陣の一人であった阿多親市氏が社長に就任。複数にわたっていた事業部門を2つに集約、企業として収益を向上させられるだけの体制を整えた。また、阿多氏は「会社を大きく成長させる」ことを掲げており、事業拡大に動き出している。その端緒として、6月にはWebフォント製作を行っているフォントワークス株式会社、ウェブサイトのアクセス解析サービスを行う株式会社 環を相次いで買収した。豊富な保有現預金を使って積極的な成長を目指す姿勢は評価できよう。

また、今後ビッグデータを活用したビジネスの急拡大が見込まれているが、同社はデータ収集を行う仕組み作りからデータ解析までを一貫して提供できる点、また、自社のみでビッグデータを収集できない中小企業に対しても複数の企業からデータを収集し、解析サービスを提供することが可能となっており、ビッグデータ分野で独自の強みを発揮できる可能性は高いと言えよう。

2013年3月期の業績は、積極採用を行ったことによる固定費増加を吸収しており、それを抑制していたならば二桁増益を達成できていたことになり、見た目以上の潜在力を感じさせる。一方、急激な人員増強によってエンジニアが増える中で、すべてのエンジニアが顧客向け案件にすぐに結びつくわけではなく相応のアイドル期間があるのが現実的と言えよう。これは固定費の上昇に比べて売上、限界利益の伸びが追い付かない状況であり、これらは短期的に見ると、会社予想の利益計画に対して弱含みを示唆している。

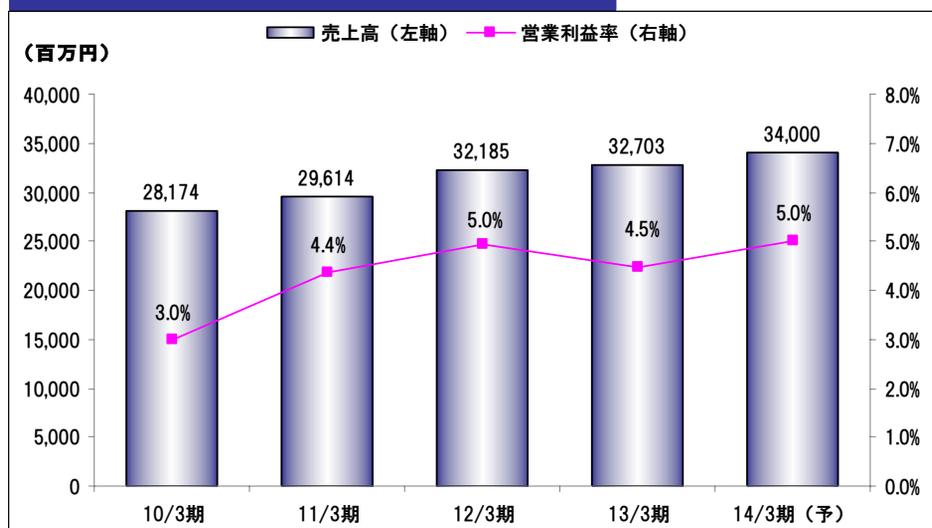
また、5月に同社では業績コミットメント型の有償ストックオプションが取締役および子会社を含めた従業員に付与された。この条件から同社は中期の経営方針として、2016年3月期までに営業利益を2,300~3,000百万円まで引き上げること、つまり、3年後に営業利益を倍増させることを目標にしていると見ることができるだろう。

■Check Point

- ・イービジネスサービスとソリューションの2事業を展開
- ・2014年3月期も業績拡大などを目的に人員を増やしていく方針
- ・既存事業内での変革とともに新規事業の拡大も加速

■会社概要

売上高と営業利益率の推移



※14/3 (予) は会社予想

■会社概要

組織の集約により収益向上のための体制は整った

(1) 会社沿革

同社は、4つのビジネスユニット（ソフトバンク技研、ソフトバンク情報システム部、エスピーネットワークス、ソフトバンクネットワークセンター）が合併し、1998年に現在の形となった。そして、1999年7月に店頭公開の後、2004年12月には東証2部へ上場、2006年3月には東証1部への指定替えを果たした。

その後、2012年6月にソフトバンク通信3社の経営陣の一人であった阿多親氏が社長に就任した。複数にわたっていた事業部門をイービジネスサービス事業とソリューション事業の2つに組織を集約、コア事業もこの2つであることを明確に打ち出し、企業として収益を向上させられるだけの体制を整えた。

また、阿多氏は「会社を大きく成長させる」ことを掲げており、事業拡大に動き出している。



■会社概要

会社沿革

沿革	
1990年10月	ソフトバンク技研(株)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	ソフトバンク技研とソフトバンクネットワークセンターを併合して、エスピーネットワークス(株)を設立
1998年8月	ソフトバンク(株)情報システム部を統合
1999年1月	エスピーネットワークス(株)からソフトバンク・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「eビジネスの総合プロデューサーを標榜」
2000年4月	ECに関するコンサルティング等を行う子会社、イーシー・アーキテクト(株)を設立
2001年3月	イー・コスモ(株)(現M-SOLUTIONS(株))を子会社化
2002年5月	飯田橋に本社「BoradbandOffice」を開設
2002年10月	B2B、B2C両方に対応する「ECBUYERS®」リニューアルオープン
2003年7月	お茶の水オフィスを開設、ECビジネスセンターとテクニカルサポートセンターを統合
2004年12月	東京証券取引所市場第二部上場
2004年12月	「情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)」の認証を取得
2006年3月	東京証券取引所市場第一部指定
2007年9月	(株)イーアイピーブリッジを吸収合併
2008年1月	携帯電話の法人向けサービス「Bizフェイス」販売開始
2008年3月	SBTコンサルティング株式会社、ソフトバンク・モバイル・テクノロジー(株)を吸収合併
2008年8月	Webマーケティングソリューション「Web解析+BIソリューション」販売開始 「Online Business Solution & Service」を標ぼう
2008年10月	名古屋オフィス開設
2010年4月	イー・コマース・テクノロジー(株)を吸収合併
2010年8月	お茶の水オフィス (eBizサービスセンター) を飯田橋オフィスに移転
2011年10月	台湾支店開設
2012年6月	汐留オフィス開設
2012年7月	香港に子会社を設立
2012年11月	汐留開発ベース開設
2012年12月	韓国に子会社を設立
2013年6月	フロントワークス(株)を子会社化
2013年6月	(株)環を子会社化

イービジネスサービスとソリューションの2事業を展開

(2) 事業概要

同社はイービジネスサービスとソリューションの2つの事業を展開している。2013年3月期の各事業売上高の総売上高に占める比率は、イービジネスサービスは57.5%、ソリューションは42.5%となっている。

2013年3月期の顧客別の売上高は、オンラインを通じて企業や個人にサービス、ソフトウェアを販売する「EC販売」が総売上上の51%を占め、残りが企業に向けての直接営業による販売となっている。直接営業による販売は、ソフトバンクグループ向けの売上が総売上上の27%を占め、グループ外の売上で総売上上の21%となっている。

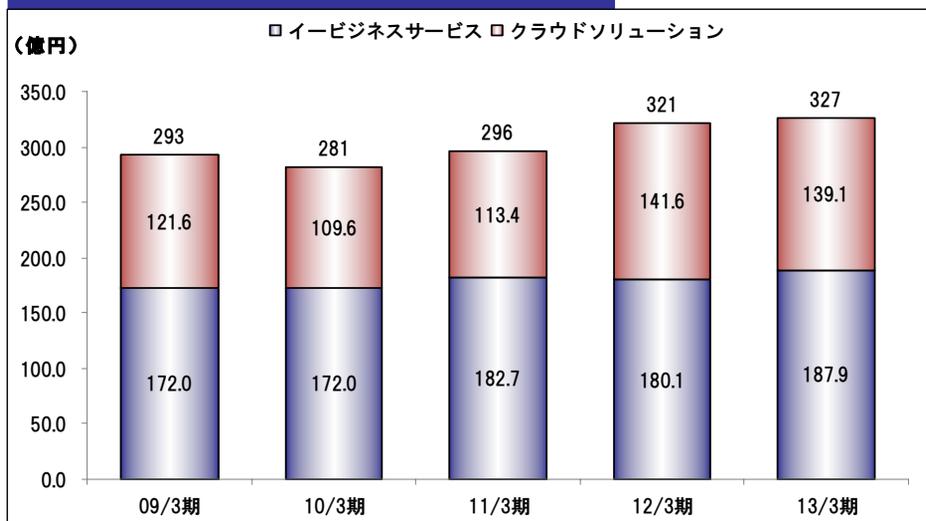
グループ向けのビジネスは、最先端のノウハウを蓄積できること、スケールメリットを享受できるなどのメリットがある。しかし、利益率が低く抑えられてしまうということも事実であり、グループ外からの受注拡大に力を入れている。2013年3月期のグループ内向けの売上高は89.4億円と前期比9.9%減となったのに対し、グループ外からの売上高は69.4億円と同18.0%増加している。

以下に事業別の詳細を説明する。

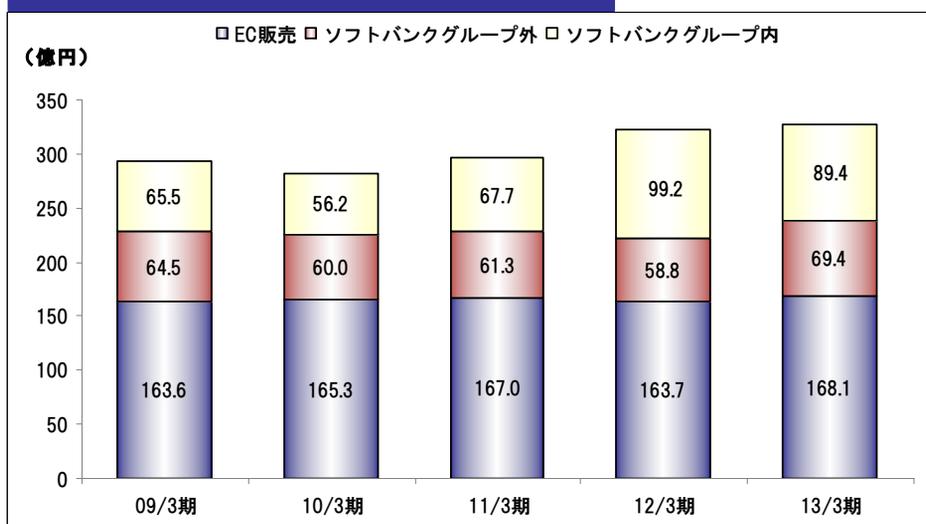


■会社概要

セグメント別売上高の推移



グループ内・外の売上高の推移



EC BPOは全体の営業利益の過半を生みだしている中核事業

○オンラインビジネスサービス事業

オンラインビジネスを円滑かつ効率よく行うための各種サービスを提供している。オンラインビジネスを切り口としているものの、サービスや商品のなかには、ウイルス対策ソフトなど、インターネットを使うあらゆる企業や個人を対象にしたものもある。

■会社概要

イービジネスサービス事業で提供する主なサービスや商品は、具体的には、EC（電子商取引）事業運営の受託サービス「EC BPO」、ウェブサイトのアクセス解析サービス「Web Marketing」、ECビジネスを行うための基盤（プラットフォーム）を構築するサービス「ECプラットフォームサービス」、ウェブサイトの文字のフォントを提供するサービス「Webフォントサービス」などがある。

ウェブ上で商品やサービスの販売を強化する企業が増加していたり、個人のネットショップ開設が増えていたりするように、オンラインビジネスは活況を呈している。同社のイービジネスサービス事業も全体として順調に売上高を増やしている。

1) EC BPO

ECビジネスの運営を受託するサービスである。ウェブサイトの構築から運営までを丸ごと請負う「ワンストップECサービス」、顧客対応窓口の構築・運営を行う「コンタクトセンター運営構築支援受託サービス」などのほか、ECビジネスに必要な機器やソフトウェアなどの販売も行う。足元では、イービジネスサービス事業の売上の約9割を占める。また、同社全体の営業利益の過半を生みだしている中核事業でもある。

2013年3月期は、ウイルス対策ソフトの販売が好調だった。高価格商材の販売開始が寄与したことに加え、パソコンやスマートフォンのウイルスが社会問題化したことが増収の要因である。

同サービスは同社のけん引役であり、国内市場のてこ入れに加え、韓国、台湾、香港など成長市場であるアジアへの展開を強化している。

2) Web Marketing

ウェブサイトのアクセス解析に関するコンサルティングサービスを提供しており、イービジネスサービス事業の売上高の1割弱を占める。

具体的には、ウェブサイトのアクセス解析サービス「Adobe®SiteCatalyst®」、ウェブサイト解析システム「RTmetrics®」のほか、これら分析・解析サービスを使いながらECビジネスを成功させるための総合的なコンサルティングを行う「SIGNAL Consulting」、ウェブへのアクセスを解析し、売上向上を支援する「Webアクセス解析 Plus BIソリューション」、メモリー上で社内データを整理・統合し、売上や利益がリアルタイムに“見える化”できる「インメモリ分析ソリューションQlikView」などのラインアップとなっている。

Web Marketing分野は、着実な成長を続けている。特にウェブサイトのアクセス解析関連が安定的な収益基盤として育っている。また、リアルタイムで社内データの“見える化”を実現する「Qlik View」は新製品のひとつで、これも順調なスタートを切っている。

同部門はまだまだ売上規模は小さいものの、安定した収益を確保する既存商品と収益拡大に貢献する新製品の両方が好調な売れ行きを示し、収益が急拡大している。



■会社概要

3) その他

ECプラットフォームサービスとWebフォントサービスなどがある。イービジネスサービス事業の売上高の約2%弱を占める。規模は小さいものの、今後の成長が期待される部門に位置付けられている。

ECプラットフォームサービスは、ECサイトの構築サービス「EC Stage®」、タブレット端末対応の「EC Stage® for ネットスーパー」などのラインアップとなっている。

同社のWebフォントサービスである「FONTPLUS」は、ホームページオーナー向けのサービス。従来は画像処理で作成していたウェブページで使う文字のフォントを約700書体を提供している。大手のモリサワのフォントをはじめ、国内のあらゆるフォントを取り揃えている。同社によれば、国内のあらゆるフォントを揃えたサービスはほかになく、今後、大きな成長を期待できる新規事業のひとつだという。

ソリューション事業ではリカーリングビジネスへの移行の準備は整った

○ソリューション事業

現在、企業はもとより個人のネットユーザーにも急速に浸透しているネットワークを介してサービスを展開するクラウドコンピューティングの設計から構築、保守・運用までを一貫して提供する。

主なサービスは、企業ネットワーク及びセキュリティ環境を設計・構築・保守管理を行う「ネットワークセキュリティ&保守運用サービス」、クラウドサーバーやストレージ（記憶装置）など機器の販売と、クラウドのプラットフォームの設計・構築・保守を一貫提供する「プラットフォームインテグレーション」、クラウド上の各種サービスを提供する「サービスインテグレーション」の大きく3つで構成される。

2013年3月期の各サービス別の売上を見ると、ネットワークセキュリティ&保守運用サービスが同事業の売上の約4割弱を占め、プラットフォームインテグレーションが同3割強、サービスインテグレーションが同3割弱をそれぞれ占めている。

ネットワークセキュリティ&保守運用サービスとサービスインテグレーションは安定した収益を上げている一方、プラットフォームインテグレーションは、ソフトバンクグループの大規模機器調達需要が一巡し、売上高を落としている。このことから、同社は機器販売からリカーリングビジネスへの移行を進めており、サービスインテグレーションを中心に人員採用を本格化している。その結果、需要が旺盛なソフトバンクグループ向けの技術部隊は2013年3月期の期初からほぼ倍増の335名まで増加。ソフトバンクグループの流通事業に加えて通信事業への技術支援も進展してきたこと、大型案件の比率が上昇してきたことは将来に向けた取り組みとして評価できよう。

■会社概要

また、技術力を重視する一環として、高度情報資格の取得を奨励し、取得者には報奨金を支給するなどの施策を講じている。その結果、2013年3月期はORACLE MASTER PlatinumやAdobe Certified Expertなどの高度技術資格の取得が進んだ。ソフトバンクグループのICTサービスの中核企業として、最先端の技術力を蓄積する同社の取り組みにより、需要が旺盛なソフトバンクグループ向けの案件をさらに取り込むことが期待される。

主力事業の融合で一貫したビッグデータソリューションを提供

〇イービジネスサービスとソリューションの融合（ビッグデータ分野）

同社の事業において今後、最も注目すべきなのは、イービジネスサービス事業とソリューション事業が一体となって取り組む事業である。

具体的には、ビッグデータを対象としたサービスの提供である。ビッグデータは、今、オンラインビジネスの世界で最も研究と開発が進んでいるテーマである。たとえば、国民ひとりひとりの食料品の購買履歴といった行動履歴は膨大なデータ（ビッグデータ）になるが、これらを集めて解析することによって、人間の心理まで読み解こうという試み。購買履歴の場合で言うと、人間の心理の動きの分析結果を、商品やサービスの開発、営業、販売などに活かす、ということになる。

同社では、ソリューション事業がビッグデータをまとめ上げるシステムを企画・設計・構築・保守・運用するサービスを、イービジネスサービス事業がデータを実際に集め、分析するといった具合に、データをまとめ上げる仕組みを作り、実際にまとめ上がったデータを解析し、そこからビジネスに役立てられる結論を導き出すまでのサービスを一貫して提供できる。つまり、2つの事業を組み合わせれば、ビッグデータ分野に関して、同社は「川上から川下まで」を一気通貫でサービス提供できることになる。

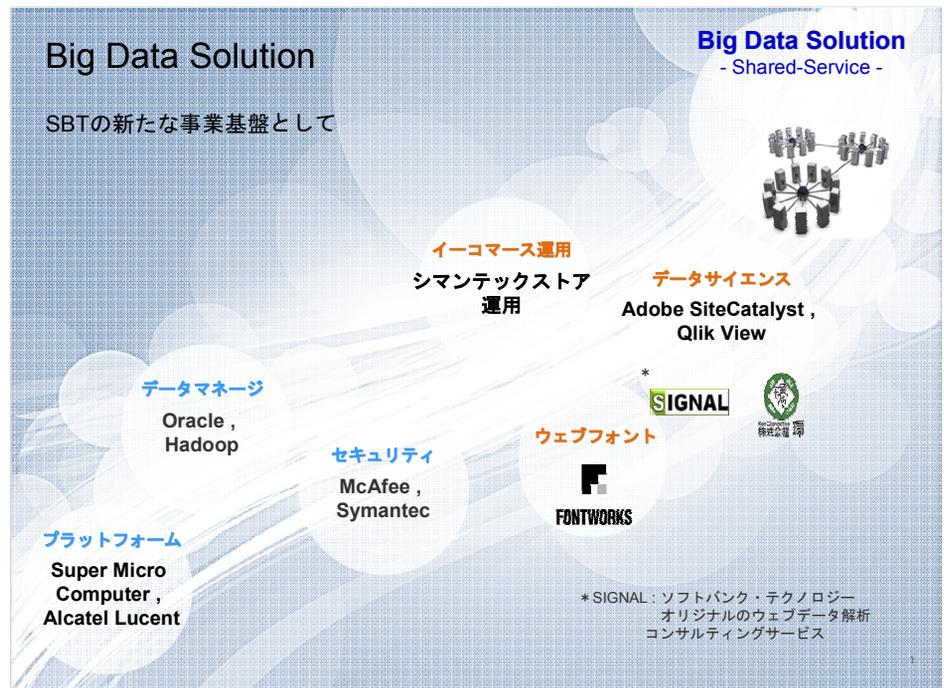
ビッグデータに関しては、一連のサービスのうちの一部を提供する大手企業は既に存在している。たとえば、プラットフォーム構築に関しては、富士通、NEC、日立などの国内勢のほかにもIBM、シスコシステムズ、アルカテルルーセント等海外ハードウェア大手が名を連ねている。データマネジメントに関しては、米オラクルやGoogle、Adobeや「Hadoop」を開発したApachesソフトウェア財団。セキュリティに関しては、米マカフィーやシマンテック、日本のケイ・オプティコム。ECデータを収集してまとめることに関しては、米シマンテックやケイ・オプティコム。データを解析することに関しては、日本のアシスト、といった格好である。しかし、同社のようにすべてのサービスをワンストップで提供できる企業は他にない。

今後、ビッグデータを活用したビジネスの急拡大が見込まれているが、顧客のなかにはシステムを必要とする企業もあれば、解析結果だけを必要とする企業もある。また、自社のみでビッグデータを収集できない中小企業に対しても複数の企業からデータを収集し、解析サービスを提供することが可能となっている。同社は、こうした強みを活かすことで、こういった企業のあらゆるニーズに柔軟に対応できるため、ビッグデータ分野で独自の強みを発揮できる可能性は高いと言えよう。



■会社概要

ビッグデータソリューションにおける事業基盤の概要図



会社資料より引用

ビジネスディベロップメントは「成長の芽」を探す重要な役割

○リサーチ&ビジネスディベロップメント

ビジネスディベロップメントは、直接収益を上げる事業部門ではない。しかし、同社の「成長の芽」を探す重要な役割を担っている。阿多社長就任後に新設された。

メンバーは十数人で構成され、専任の役員もいる。主なミッションは、企業価値の最大化である。そのためにM&Aや新規事業開発などを行う。また、社内の情報システム部門の機能も担い、最先端の情報通信技術を社内に取り込むことである。

同部門を設置した理由は、自分で先端技術を使ってみた結果として獲得できる様々なノウハウが競争力になるためだ。また、事業を行う現場の視点でM&Aなどを判断できるため、事業シナジーの見極めが行いやすい、という利点がある。

部門設置の効果は早くも表れ始めている。6月には既存事業とのシナジーが見込まれる2社を相次いで買収した。

■会社概要

6月11日、Webフォント制作を行っているフォントワークス株式会社を子会社化することで合意した。ソフトバンク・テクノロジーがフォントワークスの株式の88%を約17億円で取得する。両社は、すでにウェブ上でのフォントサービス「FONTPLUS」を展開しているが、フォントワークスの子会社化によって、より付加価値の高いサービスを提供していく。

また、6月18日にウェブアクセス解析サービスを行っている株式会社 環の株式の44%を取得、子会社化した。環は、ウェブアクセスデータの解析を起点としたウェブサイト制作、システム開発、教育事業等を展開しており、自社開発したウェブアクセス解析サービス「sibulla（シビラ）」は200社を超える顧客を保有している。ソフトバンク・テクノロジーグループが提供する比較的高価格のコンサルティングサービス「SIGNAL Consulting（シグナルコンサルティング）」と比較的低価格の「sibulla」を連携させることで、事業シナジーの創出を図っていく。

豊富な保有現預金を有効活用してM&Aを進め、積極的な成長を目指す姿勢は成長を志向する同社の姿の表れとして評価できよう。

■2013年3月期の決算

収益構造改善は着実に進展、第4半期は限界利益・利益率とも過去最高

(1) 決算概要

2013年4月24日に発表された2013年3月期の連結決算は、売上高で前期比1.6%増の32,703百万円、営業利益で同8.1%減の1,463百万円、経常利益で同2.6%増の1,658百万円、当期純利益で同38.1%増の1,040百万円となった。3期連続の増収となったが、中長期の成長戦略のもとに従業員採用と設備投資の両面を拡大した結果、営業利益では減益となった。一方、経常利益と当期純利益は、受取配当金189百万円により増益となった。

増収の要因は、2つのコア事業のうち、イービジネスサービス事業が増収となったため。ソリューション事業はやや減収となったが、イービジネス事業の伸びが補った格好だ。

利益面でも、2つのコア事業から見た場合、イービジネスサービス事業で営業利益が増益、ソリューション事業で減益となった。

収益構造の改善は着実に進展している。収益力の指標の1つとなる限界利益は第4四半期に過去最高の19億円、限界利益率も22%と過去最高の水準となった。



■2013年3月期の決算

2013年3月期の業績

(単位：百万円)

	12/3期	13/3期	前期比
売上高	32,185	32,703	1.6%
営業利益	1,593	1,463	-8.1%
経常利益	1,615	1,658	2.6%
当期純利益	753	1,040	38.1%

ソリューション事業は、技術者、営業員ともに大幅増員

(2) セグメント別業績

○イービジネスサービス事業

イービジネスサービス事業の業績は、売上高で前期比4.3%増の18,790百万円、営業利益で同1.8%増の960百万円となった。

パソコンやスマートフォンのウイルス感染が社会問題化したことを反映し、ウイルス対策ソフトの販売が増加したことに加えて、高価格商材の販売開始による販売単価の上昇も寄与した。

○ソリューション事業

ソリューション事業の業績は、売上高で前期比1.8%減の13,913百万円、営業利益で同22.6%減の502百万円となった。

売上高の減少要因は、先に説明したようにソフトバンクグループの大規模機器調達需要が一巡したことに伴い、機器販売が減少したためである。その他の事業は堅調に推移している。特にサービスインテグレーション、また機器販売からの移管を戦略的に進めているリカーリングビジネスについても二桁増収となった。

ソリューション事業は、技術者、営業員ともに大幅な増員を行った。特に巨大な市場になると予想されるビッグデータ分野の強化のために技術者を中心に増員した結果、固定費負担増により減益となった。

■2013年3月期の決算

有利子負債もなく財務状況は良好

(3) 財務状況

財務状況は良好である。有利子負債はゼロ、自己資本比率は前期比3.7ポイント増の58.4%となっている。買掛金や未払金などをはじめとした負債は5.4%減の6,340百万円となった一方、利益剰余金をはじめとした純資産は10.7%増の8,945百万円となっている。

2013年3月期末の現預金残高も前期比30.3%増の6,210百万円となっている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期
流動資産	8,578	9,572	11,673	12,237
(現預金)	3,581	4,065	4,766	6,210
有形固定資産	468	442	360	431
無形固定資産	524	503	565	696
投資その他の資産	3,157	2,818	2,184	1,920
固定資産	4,150	3,765	3,110	3,048
総資産	12,729	13,337	14,783	15,286
流動負債	5,190	5,413	6,220	5,876
固定負債	372	525	480	464
負債合計	5,563	5,938	6,701	6,340
株主資本	7,118	7,439	8,038	8,885
純資産合計	7,165	7,398	8,082	8,945
負債純資産合計	12,729	13,337	14,783	15,286

攻めの経営を推進も、株主に対しては安定配当が基本姿勢

(4) 株主還元

同社は攻めの経営を推進するための人員増強や設備投資拡大を継続しつつ、新規事業への積極的な進出を図っていく。そのためのキャッシュを確保しながら、株主に対しては、安定配当を基本姿勢としている。2013年3月期は1株当たり配当金を前期と同じ20円とした。

■2014年3月期の業績予想

■2014年3月期の業績予想

2014年3月期も業績拡大などを目的に人員を増やしていく方針

2014年3月期の業績予想（連結ベース）は、売上高で前期実績比4.0%増の34,000百万円、営業利益で同16.1%増の1,700百万円、経常利益で同2.5%増の1,700百万円、当期純利益で同3.9%減の1,000百万円となっている。当期純利益の減益は、前期にあった受取配当金がなくなるため。

同社は、大口案件の獲得とビッグデータ分野といった注力市場向けの業績拡大などを目的に、2014年3月期も人員を増やしていく方針としている。同社が重視する指標のひとつは、限界利益率である。しかし、同社の固定費のうち人件費が大半を占めるため、人員が増加しても収益力がそれ以上に上昇していることを示す指針として限界利益率を採用している。

同社は2014年3月期も前期第4四半期に達成した限界利益率22%を通期で維持していく方針。絶対額としては、前期通期で62億円だった限界利益を2014年3月期通期で76億円にまで引き上げる考えである。

なお、2014年3月期においても安定配当が基本姿勢とされており、1株当たり配当金は前期と同じ20円が予定されている。

通期業績推移

(単位：百万円)

	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
売上高	29,231	29,371	28,174	29,614	32,185	32,703	34,000
(前期比)	-3.5%	0.5%	-4.1%	5.1%	8.7%	1.6%	4.0%
営業利益	1,081	1,006	841	1,288	1,593	1,463	1,700
(前期比)	-8.0%	-6.9%	-16.4%	53.1%	23.6%	-8.1%	16.1%
経常利益	1,209	1,068	929	1,133	1,615	1,658	1,700
(前期比)	-11.1%	-11.7%	-13.0%	21.9%	42.6%	2.6%	2.5%
当期純利益	850	211	376	475	753	1,040	1,000
(前期比)	4.0%	-75.2%	78.4%	26.4%	58.4%	38.1%	-3.9%
EPS (円)	81.25	21.15	38.89	49.17	77.89	107.53	103.32
配当 (円)	16.00	16.00	16.00	16.00	20.00	20.00	20.00

■中期的な見通し

■中期的な見通し

既存事業内での変革とともに新規事業の拡大も加速

同社は阿多社長就任後、攻めの経営に一気に舵を切る姿勢を明確に表明している。具体的な方針を改めてまとめると、次のようになる。

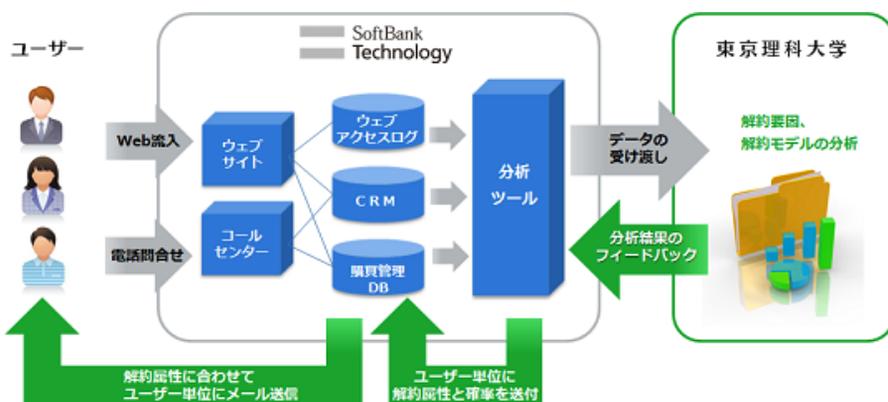
まず、既存の事業内での変革である。イービジネスサービス事業では、EC BPO中心の収益構造を、需要拡大が見込めるWeb MarketingやECプラットフォームサービス、Webフォントサービスの拡大に力を入れることで変革する。一方、EC BPOに関しては、国外、特にアジアでの拡大を図る。

ソリューション事業では、機器販売に代表される一度きりのワンタイムビジネスから、サービス提供に代表される継続的な収入源となるリカーリングビジネスへと比重を移す。これにより、安定的に収益を生むビジネスモデルを拡大する。

さらに、イービジネスサービス事業とソリューション事業を融合させた新規事業として、ビッグデータ分野の売上を拡大していく。

たとえば6月18日には、東京理科大学とビッグデータを活用したデータマイニングに関する共同研究の開始を発表した。ECサイトのアクセスデータや会員向けのメールマガジン配信データ、限定的キャンペーンなどのイベントデータといったビッグデータはこれまで個々のデータとして扱われてきた。しかし、共同研究では、これらを連携させて分析することで今まで導き出せなかった、ユーザーの心理の変化や行動パターンを見つけ出すことが期待できる。そして、この結果をECサイトの経営戦略に活かしていくこともできる。

共同研究イメージ図



会社HPより引用

ビッグデータ分野以外の新規事業を拡大させていく方針も加速させる。リサーチ&ビジネスディベロップメントを中核に、最先端の情報通信技術を同社の新規事業に結び付けていく。また、M&Aについても今後とも積極的に推進していく方針である。

■中期的な見通し

なお、2013年3月期の営業利益の減益要因となった人員の拡充と設備投資の増加は、次のようになっている。

まず、人員の拡充に関しては、技術者、営業員を中心に拡充を図り、前期末比で58人純増の484人となった。

設備投資に関しては、619百万円を拠出、この結果、販管費および一般管理費は前期比で23.0%増加した。

これらは営業減益の大きな要因であるが、中長期的な成長戦略をにらんだうえでの方策である。まず、人員増に関しては、大型案件の獲得が主な目的となっている。同社は大型案件を受けるための人員リソースが不足していたが、今回の人員拡充である程度の大口案件に対応できる体制が整った。今期もソフトバンクグループ向けをはじめとして顧客の需要が引き続き旺盛なことから、引き続き高水準の採用を継続することで受注拡大に取り組む方針。

また、設備投資に関しては、社内システムの変更を行ったほか、東京・汐留に拠点を開設、さらに香港および台湾に現地法人を設立するなど積極的な成長基盤の拡大・構築を行った。これら投資は、先に紹介した社内の特別組織であるリサーチ&ビジネスディベロップメントとの相乗効果によって今後の成長の大きな原動力としていく方針である。

これらの投資を行っての2013年3月期の数値は、人材採用を抑制していれば二桁増益が達成できていたことになり、見た目以上の潜在力を感じさせるものとなる。

従業員のモチベーション向上の為、業績コミットメント型ストックオプションを付与

○業績コミットメント型のストックオプション

事業構造の変革を続けることによって収益の大幅なアップを実現するために、従業員のモチベーションを上げる。2013年5月20日に開かれた取締役会で、同社は取締役および子会社を含めた従業員に対し、業績コミットメント型有償ストックオプションを与えることを決めた。これは、業績が一定の条件を満たしたときに権利を行使できるタイプのストックオプション。同社が決定した行使条件は、2014年3月期から2016年3月期までの営業利益が2,300百万円を超えた場合に割り当て分の50%、営業利益が3,000百万円を超えた場合に残りの50%を行使できるという内容。発行価格は新株予約権1個（100株）につき1,000円、1株当たりの行使金額は1,333円。行使期間は2014年7月1日から2019年6月30日となっている。

同社は明言していないが、このストックオプションの内容から考えると、同社は中期の経営方針として、2016年3月期までに営業利益を2,300～3,000百万円まで引き上げること、つまり、3年後に営業利益を倍増させることを目標にしていると見ることができよう。

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、企業との面会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致します。

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