

2014年4月21日（月）

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

■成長に向けた布石は打たれている

ソフトバンク・テクノロジー<4726>は、オンラインビジネス関連の各種サービスを提供する「イービジネスサービス事業」と、企業内システムの設計から構築、保守、運用に加えて、クラウド環境への移行支援サービスを行う「ソリューション事業」の2つをコア事業としている。現在、同社は企業内のビックデータを解析し、実際の業務戦略の策定につなげるデータサイエンス、及びセキュリティの分野に注力している。

同社は、2014年1月に通期業績予想を修正。売上高は20億円増額して360億円（前期比+10.1%）としたものの、営業利益を4億円減額修正し13億円（同-11.2%）とした。売上高については、旺盛な情報システム需要を取り込み、エンジニアの採用増など体制強化を図ってきた結果、狙い通りソリューション事業のサービスインテグレーションビジネス、Microsoftソリューションにおいて受注が好調に推移した。しかし、想定以上に外注コストが増加したことなどの理由により、営業利益を減額修正した。

同社は、2014年3月期を「中長期的な成長に向けた投資の時期」と位置付けている。その中で、同社の成長戦略が着実に進んでいる点は注目すべきであろう。同社は、中期的にサービスプロバイダーとなることを志向しており、そのために、2014年3月期は（1）サービスラインアップの拡充と自社開発の新サービスの立ち上げ、（2）成長を加速するためのM&Aの推進、（3）採用の積極化と体制の強化などを行った。

（1）サービスラインアップの拡充・新サービスに関しては、Webマーケティング分野でのGoogleとの関係強化の実現に加えて、Adobeのクラウドマーケティングソリューションをフルラインアップで提供できるAdobeプレミアムパートナーとなった。新サービスに関しては、SaaS型ビッグデータプラットフォームサービス「4D Pocket」を提供開始。セキュリティ分野でマカフィーと提携してセキュリティ監視サービス「McAfee SIEM運用サービス」を開始した。また、子会社のM-SOLUTIONSにおいてもスマートデバイス向けアプリケーション「Smart at」のサービス拡充を進めている。

（2）M&Aに関しては、注力分野と位置付けているデータサイエンス及びセキュリティ分野の強化のため、2013年6月のWebアクセス解析の環、2014年3月に認証サービス大手のサイバートラストを子会社化した。また、Webフォント分野で提携していたフォントワークスの子会社化も実施した。

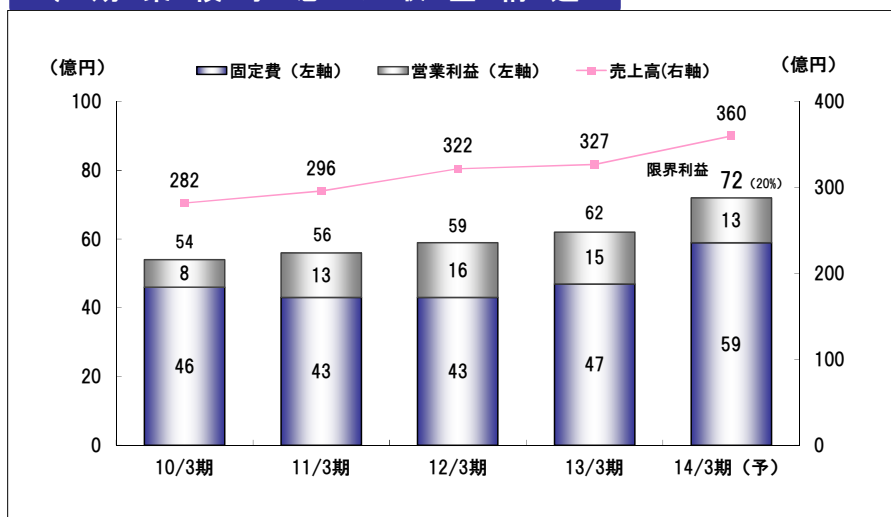
（3）採用に関しては、2014年3月期は123名の採用を実施。2015年3月期も100名の採用を行う方針となっている。

2015年3月期は、2014年3月期に行った取り組みが実を結ぶことが期待される。なお、同社の2014年3月期連結決算は、4月24日に発表される予定となっている。

■Check Point

- ・ 2014年3月期は受注拡大で増収も、コスト増加などにより減益の計画
- ・ サービス化の進展により長期に安定した収益を確保する戦略
- ・ 新規事業強化のため、2015年3月期も引き続き100名の採用を行う方針

今期業績予想の収益構造



■ 2014年3月期は、中長期的な成長に向けた投資の時期

同社は、2014年1月23日に2014年3月期の通期連結業績の予想を修正した。概要は下記の通り。

2014年3月期業績予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回予想 (a)	34,000	1,700	1,700	1,000	103.32
修正予想 (b)	36,000	1,300	1,300	600	61.99
前年同期比 (%)	10.1	-11.2	-21.6	-42.3	-
増減額 (b-a)	2,000	-400	-400	-400	-
増減率 (%)	5.9	-23.5	-23.5	-40.0	-
前期実績	32,703	1,463	1,658	1,040	107.53

売上高を20億円増額した背景は、サービスインテグレーションビジネス、Microsoftソリューションが好調に推移したことである。

サービスインテグレーションビジネスは、社員の積極採用、高度技術資格の取得奨励に伴う技術力の向上を背景に、特にソフトバンクグループ企業向けを中心に受注が拡大している

また、Microsoftソリューションもクラウド型メーリングシステム「Office365」への移行案件が好調に推移している。複数のアカウント管理を同時に行えるソフトバンク・テクノロジーの独自サービス「Online Service Gate」が高評価を受けていること、大企業での導入実績が評価を受けていることが背景にある。このビジネスは、同社が拡大を志向しているストックビジネスであり、収益内容の改善が数字になって表れていることは評価できよう。

■2014年3月期は、中長期的な成長に向けた投資の時期

一方、営業利益を減額した理由は、外注コストの増加である。同社は大型案件や受注の拡大を見越してエンジニアを中心に積極的に採用したが、受注拡大は想定をはるかに越える規模だったため、外注要員を増加させた。この結果、コストが上昇してしまったのである。加えて、当期純利益については2014年2月の本社移転に伴って特別損失1.3億円を計上することも影響した。

しかし、同社は、技術者の採用を急ピッチで進めており、2015年3月期は、利益率も向上する見通し。詳しくは、「採用計画」の項目で説明する。

総括すれば、2014年3月期の営業利益以下の減額修正は外注コストの増加によるものであり、対策も着々と打っている。2015年3月期以降の業績を占う意味では、足元で好調に推移しているサービスインテグレーション、Microsoftソリューションに加えて、同社が注力しているデータサイエンス、セキュリティ分野の中心とした売上高の増加に焦点を当てるべきであろう。

■成長戦略の進展

同社は、今後の成長戦略と、そのために必要な構造改革に関して、明確な計画や展望を打ち出し、2014年3月期もそれを着実に実行している。

(1) 中期的な姿

同社は中期的な成長の展望として、「サービスプロバイダーとして成長する」というスローガンを掲げている。具体的には、スポット的なシステム構築を請け負うのではなく、クラウドコンピューティングによるサービスや、データサイエンス、及びセキュリティの分野に代表される。ストックビジネスによるサービスを提供するサービスプロバイダーになることで長期に安定した収益を確保していくという戦略である。

2014年3月期の施策は、(a) サービスラインアップの拡充と新サービスの立ち上げ、(b) 成長を加速するためのM&A、(c) 採用の積極化と体制の強化と総括できる。以下にその内容を解説する。

(2) サービスラインアップの拡充**(a) Googleとの関係性強化**

同社は、2013年7月にGoogle Analytics Premiumの取扱いを開始したが、2014年3月に、ゲーム事業などを展開するフリュー（本社：東京都渋谷区）が運営するプリントシール機の画像取得・閲覧サービス「ピクトリンク」に導入を発表するなど着実に実績を積み上げている。

また、2014年2月には、Googleとの間で、ビッグデータ解析をクラウド上で行うためのプラットフォーム「Googleクラウドプラットフォーム」の企業への導入を支援するサービスパートナー契約を結んだ。このプラットフォームを使ったWeb解析や、ビッグデータ解析・分析サービスを行う。

(b) Adobeプレミアムパートナー

また、従来から関係性の深いAdobeとも関係強化を進めている。2013年10月から5つのクラウドマーケティングソリューション「Adobeマーケティングクラウド」を提供できるAdobeプレミアムパートナーになった。これにより顧客のデジタルマーケティング活用のさらなる加速を支援する体制が整った。

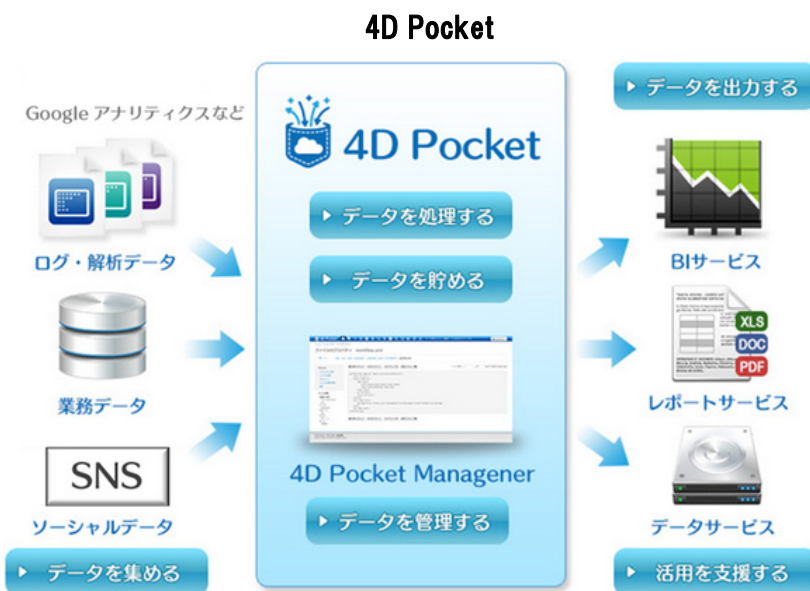
同社のデータサイエンス分野における強みは、長年のWebマーケティング分野における実績に基づく経験であり、他社が容易に追従できない分野である。同社がGoogle、Adobe双方のサービスを展開できる背景には長年の実績が基盤にあるからだと総括できる。一方で、顧客層の拡大が大きな課題となっていた。2014年3月期の取り組みはその課題の解決につながるものであり、将来のサービスプロバイダーへの構造転換を図る意味での貴重な一歩とも考えられよう。

■成長戦略の進展

(c) 4D Pocket

4D Pocketとは、データを集める・貯める・処理する・出力する・管理する・活用する、といった一連のSaaS型プラットフォームを、一気通貫で提供するサービスのこと。このサービスにより、お客様は自社内の膨大なデータを安全な環境で高速処理できるようになる。2013年10月よりサービス提供を開始した。

同社はこのサービスを、将来ビックデータを有する企業との提携を行う際のデータ格納インフラと位置付けている。このサービスは同社がデータサイエンス分野を強化していく上で貴重な一歩と評価できよう。



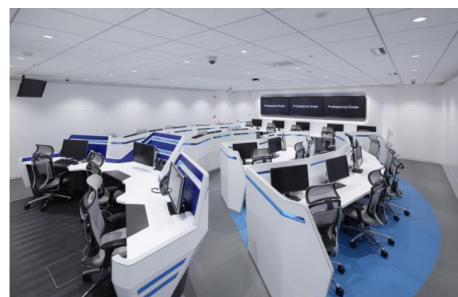
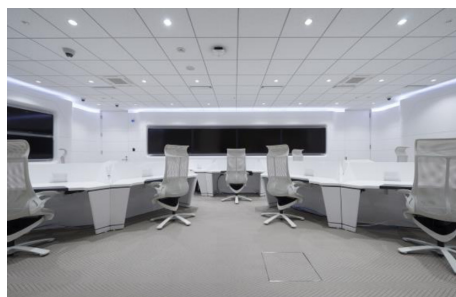
(d) マカフィーと提携したセキュリティ監視サービスの開始

2014年3月にセキュリティ大手のMcAfeeと提携し、企業向けセキュリティ監視サービス「McAfee SIEM運用サービス」をスタートさせた。マカフィーの企業向けネットセキュリティシステム「McAfee SIEM」をソフトバンク・テクノロジーが運用し、企業向けにサービスを提供する。

マカフィーが提供するシステムは、個々のセキュリティログを関連付けて分析することで、既存のアンチウイルスやセキュリティログはもちろん、これまでのログ分析では発見できなかった未知の脅威やリスクも可視化できる。また、日々発生するセキュリティ警告に優先順位を付けて対応することも可能となっている。

ソフトバンク・テクノロジーが有する高セキュリティルームを活用し、24時間365日の監視体制に加えて問題発生時の即時対応、さらには蓄積されたデータの高度な分析・レポートサービスを提供する。

高セキュリティルーム



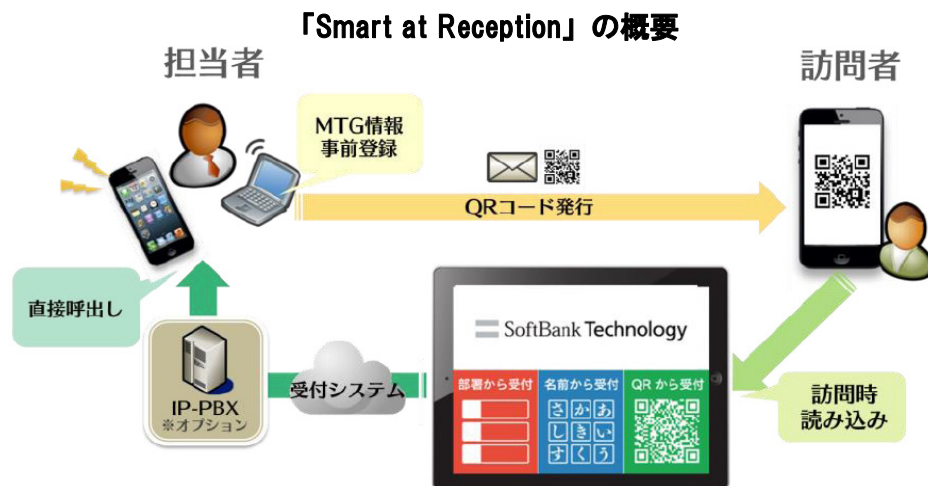
出所：会社資料

■成長戦略の進展

(e) Smart at (スマート アット)

同子会社であり、アプリケーション開発を専門するM-SOLUTIONSは、iPad対応業務支援アプリケーション「Smart at」のサービスラインアップ強化を進めている。2013年8月には見積支援サービス「Smart at est」を発表したことに加えて、2014年3月にはiPadを活用して無人受付業務を行うことのできるサービス「Smart at Reception」の提供を開始した。

企業の業務用iPadの利用拡大を背景に、「Smart at」シリーズの需要は高く、今後もお客様のニーズに対応した新製品を開発していく方針。



出所：会社資料

(3) M&A：サイバートラストを子会社化

同社は2013年6月にWebフォント大手のフォントワークス、ウェブアクセス解析サービスの環を子会社化した。

また、2014年3月にサーバ証明書、スマートフォンやスマートパッドなどの端末認証に強みを有するサイバートラストを子会社化すると発表した。同社とサイバートラストは、同社のサービスにサイバートラストのSSLサーバ証明書やスマートデバイス向け端末認証を組み込んで販売するなど、既に協業関係にあったが、今回の子会社化により、ソフトバンク・テクノロジーの強みである監視・運用・保守ビジネスと、サイバートラストのセキュリティの要素技術を融合したサービスを提供できるほか、両社の顧客基盤を融合したクロスセルの実施など、営業体制の強化を図ることができるようになる。

同社のM&Aの意図は、注力分野と位置付けているデータサイエンス及びセキュリティ分野の強化のための「要素技術の取り込み」と総括できる。こうしたM&Aに対する積極姿勢は、今後の事業のサービス化の進展に大きく貢献すると期待できる。

■成長戦略の進展

(4) 採用の積極化と体制の強化**(a) 採用計画**

2014年3月期は事業のサービス化の推進、旺盛な顧客の需要に応えるため、即戦力となる中途入社の人材を中心に123名の採用を実施。また、フロントワークスと環を子会社化したことで、社員数は2014年3月末で642名、33%増加する見込みとなっている。

2015年3月期も中長期的な成長に向けた基盤の確立、ビッグデータソリューションを始めとした将来を担う新規事業の強化のため、100名の採用を行う方針としている。

さらに、これら新規採用のほかに契約社員・派遣社員の正社員化も今期は数十名規模で実施する方針。業績が厳しい中でも積極採用の手綱を緩めない経営の姿勢に加えて、自社リソースの拡充に貪欲に取り組む姿勢は評価に値すると考える。

(b) 福岡開発センター開設

2013年11月にクラウドソリューションのシステム開発・運用・保守業務の受託サービスを行う拠点として福岡開発センターを開設した。同社は汐留開発ベースで同様のサービスを行っており、第2の技術拠点となる。

主な目的は、ソフトバンクグループ通信事業の開発拠点が福岡にあること、ソフトバンク通信事業の開発支援事業が好調に推移しており、今後はグループ内外とも拡大が見込まれること、IT人材の育成やIT関連事業が盛んな福岡県において、人材採用や地元企業との連携を推進していくことが背景。人員は受注の拡大に合わせて最大で112人まで拡充する計画としている。

福岡開発センターオフィス

出所：会社資料

■成長戦略の進展

(c) 本社移転

2014年2月17日に本社を新宿イーストサイドスクエアに移転した。

これは、「OneSBT」をスローガンに、グループ社員の力を結集し、同じ目標に向かって突き進む強い意志を具現化するためのステージである。

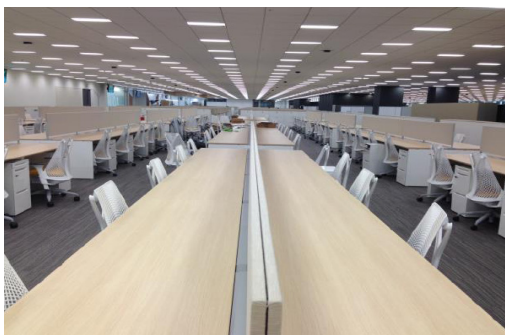
都内最大級のワンフロア1800坪という広大なスペースに、営業、技術、管理、子会社を一望できる壁のない執務エリアを構築。組織の壁を意識しない円滑かつ高効率な業務遂行を実現した。且つ、壁がないことによるスペース効率向上、防災設備変更コストの削減、賃料単価削減などにより、一人当たりのオフィスランニングコストは、従前比2割程度の削減を可能にした。

「先進と自然の調和」をテーマに、フロア全面が窓に囲まれたビルの特徴を最大限に活かし、窓際を外の緑化が浸食したかのようにフロアの外周を全てグリーンカーペット（通称グリーンベルト）で囲んだ。このグリーンベルトの効果は多岐にわたる。

- a) 全窓際をリフレッシュ空間として活用できるため、手軽にリラックスし、執務席に座ったら業務に集中という「オンとオフの切替」による業務効率アップ。
- b) 窓際に執務席を配置しないことによりブラインドをオープンにできるため、常に外の景色を楽しみながら、あたかも自然の中にいるような開放感によるリラックス効果。
- c) 会議室を使用しなくても、気軽に他部署のメンバーを集め、ミーティングが可能。これにより、会議室の削減、一体感、スピードアップを実現。

先進性においては、ビル機能集中コントロールシステム「MirrorLife」や、iPadを活用した無人受付システム「Smart at Reception」、会議室はもちろんのこと、全フロアエリア、社外と、どこにいてもテレビ会議が可能なMicrosoftの「Lync」など最先端ソリューションを搭載し、お客様へのショールームの役割も果たしている。

新オフィス



出所：会社資料

■2016年3月期までの数値目標 (業績コミットメント型ストックオプション)

以上の様々な具体的な施策から「サービスプロバイダーとしての成長」は、一般の企業で言う中期経営計画と似たような意味があると考えてよいだろう。一方、投資家にとって重要な数値目標に関しても同社は明確な目標を定めている。それは、業績コミットメント型ストックオプションの導入である。

これは、ある期間までに、定めた業績目標を達成することで権利を行使できるタイプのストックオプションである。その中で同社は、2016年3月期に営業利益が2,300百万円になった場合に半分、3,000百万円になった場合に全部の権利を行使できる、という条件を定めている。

社内的には、このストックオプションの権利行使の条件は大きな経営目標になっていると見ることができるとは。したがって、2016年3月期は、営業利益2,300～3,000百万円という数字は大きな意味を持つと考えてよいだろう。

なお、2015年3月期は、2014年3月期に行った一連の取り組みが実を結ぶことが期待される。また、2015年3月期は阿多社長が社長就任から3年目に当たり、「結果を出す年」と位置付けている点にも留意すべきであろう。同社の2014年3月期連結決算は、4月24日に発表される予定となっている。

通期業績の推移

(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 (予)	36,000	10.1%	1,300	-11.2%	1,300	-21.6%	600	-42.3%	61.99	20.00

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