

ソフトバンク・テクノロジー

4726 東証1部

2016年2月22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

■ ストック売上高の拡大が続く、独自開発クラウドのユーザーも大幅増加

ソフトバンク・テクノロジー〈4726〉が1月29日に発表した2016年3月期第3四半期累計（2015年4月－12月期）連結決算は、増収、営業・経常利益は増益となった。利益率の高い大型案件が増加したうえ、プロジェクト管理体制が整備され、大型不採算案件は2015年12月末時点で発生していない。また、独自開発のクラウドサービスのユーザーが大幅に増加、さらに第2四半期で正式に表明した、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ビジネスモデルも着実に進展した。

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4割強を占めるECサービスも売上高を伸ばし、利益にも貢献した。

通期予想に対して、業績が着実に進捗している点も見逃せない。同社はビジネスモデル上、第4四半期に収益が集中する傾向にある。大型案件の受注拡大により、2016年3月期ではこの傾向がさらに強まることが予想されるため、通期予想の達成は期待して良いだろう。

第3四半期の注目点は、構造改革の進展により、成長の加速を可能にする会社としての“基礎”が構築されたことである。具体的には、機器販売からサービス提供へのビジネスモデルの転換が進み、大型案件を受注できる規模まで人員が増え、さらにこれら人員が最高のパフォーマンスを発揮できるような組織作りができた。2016年3月期業績が予想どおりの着地を見せれば、この基礎作りは名実ともに完了したと言えよう。そういう意味で、通期決算は今まで以上に注目に値する。

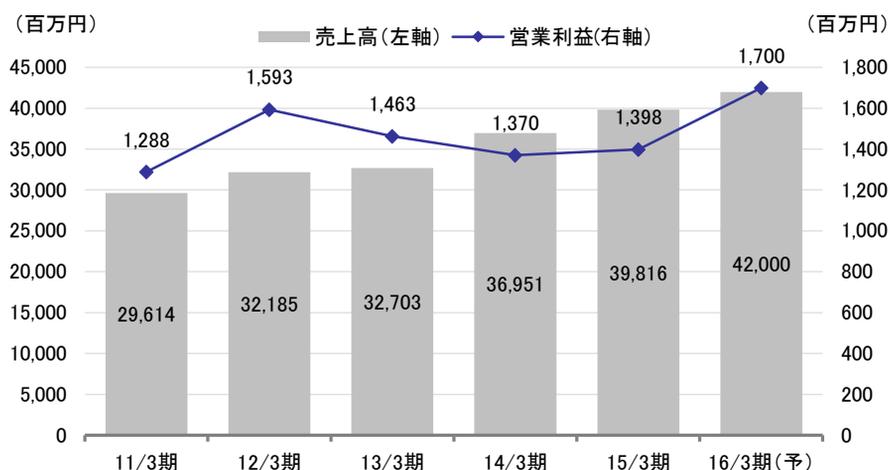
通期決算が予想どおりに着地した際には、今後の大きな飛躍を実現するための新しいビジネスモデルが具体的に表明される可能性もあるだろう。第2四半期の決算説明会では代表取締役社長 CEO の阿多親市（あたしんいち）氏が今後の同社のビジネスモデルの“概要”を説明した。SBT Azure 上での注力3事業の融合を進め、さらに融合したサービスを「IoT（Internet of Things）」分野へも進展させ、IoTのセキュアなプラットフォームを提供する方針だという。通期決算の発表後には、この“概要”が実際のビジネスに落とし込まれた形で投資家に説明されることを期待したい。

同社の業績は足元においては大きな下落リスクは極めて低いと考えられる。また、通期決算の結果によって、同社のこれからの“姿”を投資家により分かりやすく示されることも期待される。2016年3月期業績から目が離せない企業のひとつと言えよう。

■ Check Point

- ・ 大型案件受注に加え、ストックビジネスの保守・運用サービスが堅調
- ・ 各事業ともにストックビジネスの売上が伸びる
- ・ 増収増益見通し、売上・利益ともに4Qに大きく伸びるビジネスモデル

売上高と営業利益の推移



■ 2016年3月期第3四半期決算

大型案件受注に加え、ストックビジネスの保守・運用サービスが堅調

(1) 概要

2016年3月期第3四半期累計(2015年4月-12月期)連結決算は、売上高が前年同期比5.0%増の30,075百万円、営業利益が同61.1%増の1,014百万円、経常利益が同50.8%増の935百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同8.3%減の485百万円となった。四半期純利益の減益は投資有価証券の売却益の減少と法人税の増加に伴うものである。

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。



ソフトバンク・
テクノロジー
4726 東証1部

2016年2月22日(月)

データを安全に活用できる
クラウドサービスを
提供する企業へ



SBT のビジネスフィールド

デジタルマーケティング分野 注力事業	
ECサービス 大規模・多機能なECサイトのワンストップ構築に加え、運用改善、プロモーション、フォント技術までをトータルに提供	データアナリティクス データの蓄積、解析、活用からクリエイティブまで、データを中心としたサービスをワンストップで提供
プラットフォームソリューション分野 注力事業	
プラットフォームソリューション ビジネスに不可欠なサーバネットワークなど、より便利で安全なITインフラ構築・統合・移管のためのソリューションを提供	セキュリティソリューション 企業の大きな課題であるネットワークをはじめ、様々なシーンで必要なセキュリティソリューションを提供
システムインテグレーション分野 注力事業	
システムインテグレーション ビジネスの効率化を進めるための各種システムの企画、設計から運用までをワンストップで提供	マイクロソフトソリューション システムのクラウド移行、ハイブリッド移行、オンプレミス自動化構築、運用監視サポート、独自ソリューションを提供

売上高は、ソフトバンクグループ各社向けの機器販売とそれに伴うシステム開発が減少した一方で、グループ以外での開発や、運用・保守及び自社サービスなどのサービス事業が増加した。同社は、積極的な採用と技術力の強化が実を結び、大型案件を受けられる規模になった。特にデータアナリティクス事業やシステムインテグレーション事業において大型案件が増加し、増収となった。“グループ内からグループ外への受注拡大”という構造改革が進み、大型案件の受注拡大がグループ向けの機器販売の減少を補ったという点が大きな注目点である。なお、受注金額は明らかにされていないものの、大型案件に関しては、後にも出てくるがデータアナリティクス事業ではダイフク<6383>のコーポレートウェブサイトの全面リニューアルや、システムインテグレーション事業では農林水産業におけるプロジェクトである「全国農地ナビ」のクラウド化などが具体的に発表されている。

売上高を形態別に見ると、機器販売は前年同期比 8.6% 減の 33 億円となったが、システム開発は同 8.0% 増の 51 億円、保守・運用及び自社サービスは同 6.8% 増の 215 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 9.6% 減の 70 億円だったのに対し、グループ外は同 13.4% 増の 99 億円となり、また、EC 販売の個人向けは同 8.4% 増の 130 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 3Q	46	30	180
15/3 期 3Q	36	47	201
16/3 期 3Q	33	51	215

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 3Q	75	60	121
15/3 期 3Q	78	87	120
16/3 期 3Q	70	99	130

さらに、売上高に関しては、大型案件の受注拡大に加えて、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も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 18.2% 増の 9.1 億円、セキュリティソリューション事業で同 5.7% 増の 16.6 億円、マイクロソフトソリューション事業で同 59.3% 増の 4.3 億円といずれも拡大している。

2016年2月22日（月）

ソフトバンクグループ各社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、民間企業や官公庁を対象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各社に対しては、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。

大型案件受注とストックビジネス拡大で増益に

b) 利益分析

営業利益の増加は、大型案件の受注拡大と、ストックビジネス売上高拡大の2点が大きな要因である。同社が重要指標に位置付けている限界利益は前年同期比6.9%増の8,099百万円、EBITDA（減価償却前営業利益）も同24.9%増の1,741百万円となった。

限界利益の増加は、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である。さらにこれらの取り組みは、大型不採算案件の防止にもつながった。

一方、同社にとって大きな利益圧迫要因であった固定費は、第3四半期においても、前年同期比2.0%増の7,084百万円と引き続き上昇している。主な増加要因は、単体の人員増に伴い、人件費が増加したためである。しかし、伸び率はわずかである。実際、2015年3月期末の人員は833人と前期末比209人も増えたのに対し、2016年第2四半期末の連結従業員数は861人と、2015年3月期末に比べ28人の純増にとどまった。M&Aがなかったという面はあるものの、社内リソースの有効活用にも力を入れた結果、人員増強以外の方策によって収益確保の道を開いたと考えられる。

これらの成果にコストコントロールも加わり、限界利益が523百万円増加した一方、固定費の増加は139百万円にとどまった。業務委託費も引き続き減少し、2.6億円の営業利益押し上げ効果となった。

なお、これら取り組みは、今後の採用戦略にも良い影響を与えることになろう。今後も当然、業容拡大に伴い、人員の増加は進められるであろう。しかし、これからは、利益確保とのバランスが取れた拡充策を取るようになることが期待できるからである。

さらに、社内リソースの有効活用、プロジェクト管理体制の強化及び社員のスキルアップが進展したことは同社のこれからの急成長を実現するための“基礎”が固まった証とも言え、第3四半期における大きなトピックスのひとつでもある。

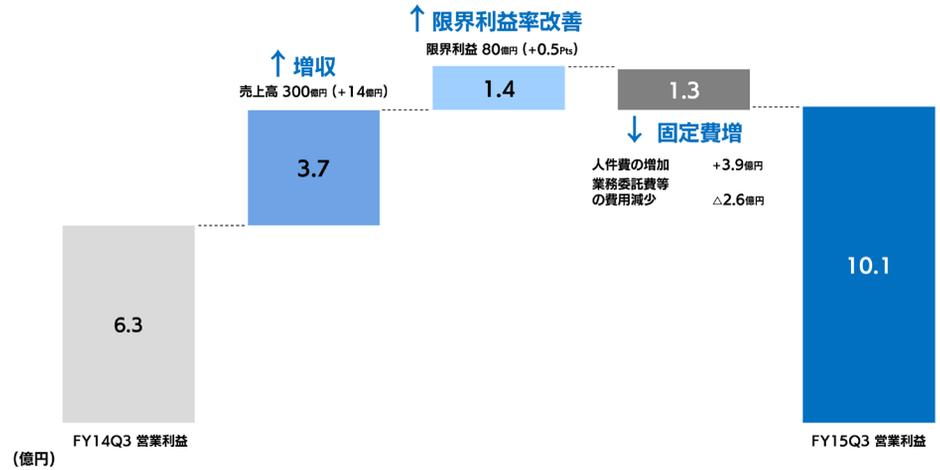


ソフトバンク・テクノロジー

4726 東証1部

2016年2月22日(月)

連結営業利益の前年同期比



各事業ともにストックビジネスの売上が伸びる

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分野

デジタル マーケティング事業の売上高は前年同期比 12.4% 増の 15,740 百万円、限界利益は同 22.1% 増の 2,420 百万円となった。

EC サービス事業は売上高が前年同期比 9.4% 増の 14,072 百万円、限界利益が同 17.1% 増の 1,752 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 8.2% 増の 128 億円となった。EC サイト運営代行として、同社がコントロール可能な範囲における事業効率化を進め、利益にも貢献した。また、子会社のフォントワークス(株)のフォントビジネスも好調で、収益増に貢献した。

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 45.8% 増の 1,667 百万円、限界利益は同 37.4% 増の 667 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 18.2% 増の 9.1 億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 2 倍の 7.4 億円と急拡大した。

急拡大の要因は、Web コンテンツを管理するソリューションの導入支援やコンサルティング案件の大型化である。大型化の要因としては、マイクロソフトのクラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」上で稼働するソリューションの提供が拡大しているなど、クラウドを軸としたデータの活用や Web コンテンツを国内外の複数サイトで統合管理するような取り組みが活発化していることが挙げられる。具体例としては、15年12月3日に発表されたダイフクのコーポレートウェブサイトの全面リニューアルなどが挙げられる。大型案件は、マイクロソフトソリューション事業との融合ビジネスであり、第2四半期の決算説明会で阿多社長が今後の同社のビジネスモデルの“概要”として表明した「『SBT Azure』上での注力3事業の融合」を実現させたものとも位置付けられる。なお、「『SBT Azure』上での注力3事業の融合」については、別項で説明する。

データアナリティクス事業の進捗

(単位: 億円)

	フロー売上高	ストック売上高	合計	限界利益
14/3期3Q	4.2	3.7	7.9	3.6
15/3期3Q	3.7	7.7	11.4	4.8
16/3期3Q	7.4	9.1	16.6	6.6

同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。10月にはWebサイトの潜在的な課題を可視化できる診断サービス「siteVALUE」と、わが国初のB2B企業向け営業プロセス最適化サービス「Visitor Insight」、11月には、Emotion Intelligence(株)(代表取締役 音田康一郎(おんだこういちろう)氏、本社:東京都渋谷区)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分野

プラットフォームソリューション分野の売上高は前年同期比7.0%減の7,999百万円、限界利益は同5.0%減の2,851百万円となった。

内訳は、機器販売とIT基盤構築のプラットフォームソリューション事業は売上高が前年同期比9.2%減の5,523百万円、限界利益が同2.6%減の1,708百万円となった。ソフトバンクグループ各社向けの機器販売やシステム構築減少が要因である。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3.1%増の29.8億円となったため、限界利益の減少率は売上高の減少率ほどにはならなかった。

注力事業のセキュリティソリューション事業は売上高が前年同期比1.5%減の2,475百万円、限界利益が同8.4%減の1,142百万円となった。ストック売上高は、同5.7%増の16.6億円と増加したが、フロー売上高は、同13.8%減の8.1億円となった。スポットの開発・機器販売が減少した。しかし、通信解析・保護の製品は堅調に推移している。

セキュリティソリューション事業の進捗

(単位: 億円)

	フロー売上高	ストック売上高	合計	限界利益
14/3期3Q	3.5	3.6	7.2	2.2
15/3期3Q	9.4	15.7	25.1	12.4
16/3期3Q	8.1	16.6	24.7	11.4

システムインテグレーション分野

システムインテグレーション分野の売上高は前年同期比4.9%増の6,336百万円、限界利益は同9.1%増の2,827百万円となった。

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11.4%増の1,864百万円、限界利益が同18.9%増の718百万円となった。顧客がすでに保有するADサーバーとOffice 365を連携させる自社開発サービスの「ADFS on Cloud」が評価を受けてOffice 365の導入が順調に拡大したほか、アクセス制御サービスの「Online Service Gate」の利益率改善も増益に寄与した。ライセンス販売やクラウド環境への移行支援といったフロービジネスの売上高は同2.2%増の14.2億円となった。同社が重視している運用・監視サービスや自社開発サービスといったストックビジネスの売上高は同59.3%増の4.3億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、この伸びが売上高の増加率以上の限界利益の増加率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事業の進捗

(単位: 億円)

	フロー売上高	ストック売上高	合計	限界利益
14/3期3Q	7.1	1.2	8.4	3.3
15/3期3Q	13.9	2.7	16.7	6.0
16/3期3Q	14.2	4.3	18.6	7.1

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、ユーザー数が順調に拡大している点が挙げられるだろう。Office 365 が9割を占める「取扱クラウドサービスユーザー」の累計数は第3四半期末で前期末比24万ユーザー増の56万ユーザーとなった。一方、「独自開発のクラウドサービスユーザー」の累計数は同11万ユーザー増の40万ユーザーとなった結果、クラウドサービスユーザーは合計で96万ユーザーとなった。2016年3月期中に100万ユーザーを突破するのは確実であろう。

クラウドサービスユーザー推移

(単位: 万人)

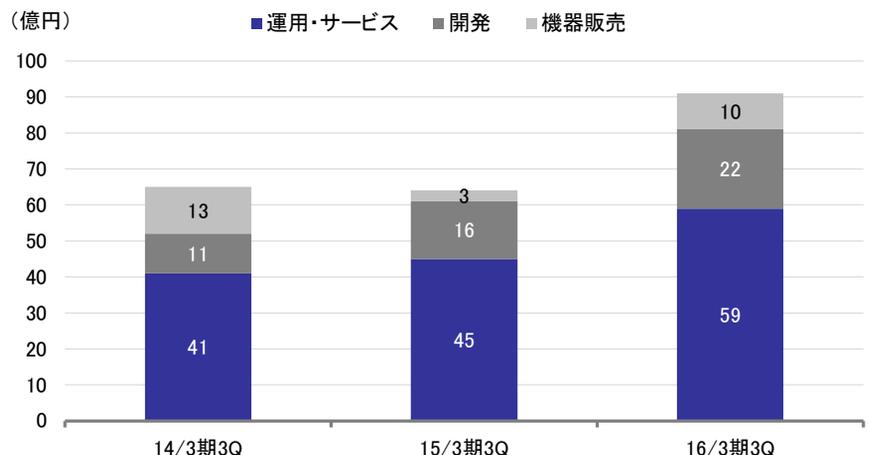
	取扱クラウドサービスユーザー	独自開発クラウドサービスユーザー	ユーザー合計数
12年3月期末	1	1	2
13年3月期末	3	3	6
14年3月期末	17	13	30
15年3月期末	31	29	60
16年3月期第3Q	56	40	96

一方、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の売上高は前年同期比2.5%増の4,472百万円、限界利益は同6.1%増の2,108百万円となった。ソフトバンクグループ向けは減少したが、第2四半期に発表された、農林水産業におけるプロジェクトである「全国農地ナビ」のクラウド化をはじめとしたグループ外からの大型案件の受注により、売上高・限界利益ともに増加した。

(2) 受注残高

第3四半期末の受注残(単体、ECサービスを除く)は前年同期末比40.1%増の92億円となった。形態別では、保守・運用及び自社サービスは同29.3%増の59億円、機器販売は同210.6%増の10億円、システム開発は同35.3%増の22億円となっている。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、案件の大型化が進んでいる点が評価できるだろう。

受注残高



※EC事業を除く



ソフトバンク・
テクノロジー

4726 東証1部

2016年2月22日(月)

長期借入金の返済が進み自己資本比率は健全な水準を維持

(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22.5%減の746百万円と減少した。純資産は10,873百万円、自己資本比率は47.2%と健全な水準を維持している上、前期末に比べ1.2ポイント向上している。

要約貸借対照表

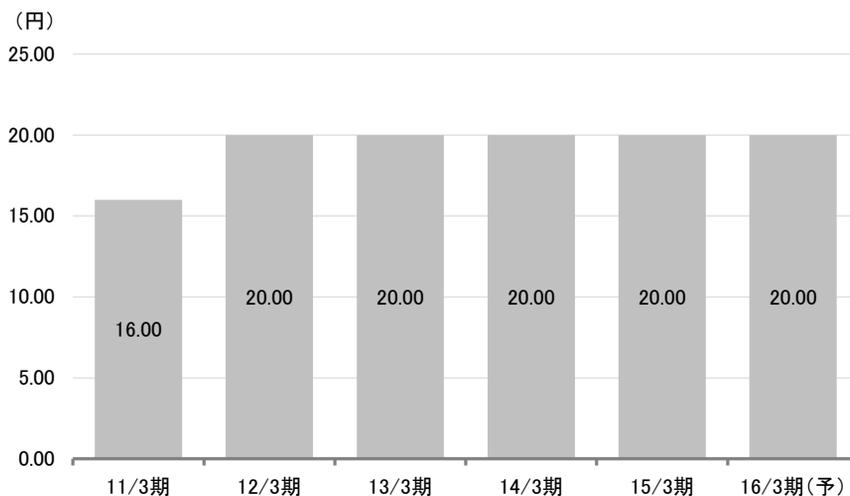
財務状況：貸借対照表

	(単位：百万円)			(単位：百万円)	
	15年3月期末	16年3月期第3四半期		15年3月期末	16年3月期第3四半期
流動資産	14,400	14,647	負債	11,201	11,085
固定資産	7,775	7,311	純資産	10,974	10,873
資産合計	22,175	21,959	負債・純資産合計	22,175	21,959

(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。

配当金の推移



■ 2016 年 3 月期の見通し

増収増益見通し、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。この予想を基にした第 3 四半期までの進捗率は、売上高で 71.6%、営業利益で 59.7%、経常利益で 58.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で 48.5% 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。さらに、2016 年 3 月期は大型案件の受注が拡大していることから第 4 四半期に収益が集中する傾向がさらに強くなると予想される。実際、過去 2 期の業績の構成比率を見ると、2014 年 3 月期は第 4 四半期の売上高が 30.5%、営業利益が 45.5% を占める。2015 年 3 月期は売上高が 28.1%、営業利益が 55.0% となっている。したがって、今回の第 3 四半期の業績は極めて堅調な着地となったと言える。

公表済みの業績予想を達成することが同社の進めてきた構造改革のひとつの到達点となると考えられる。ひとつの到達点とは、次の大きな成長へと進む“基礎固め”が完了するということである。次にその“基礎固め”について説明する。

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%	103.00	20.00

2016年2月22日（月）

16年3月期は改めて“基礎固め”が進められた年

阿多社長は2012年の社長就任以来、構造改革を掲げ、新しい成長モデル作りに取り組んできた。目指したものは、機器販売からサービス提供へのビジネスモデルの転換、ソフトバンクグループ以外からの受注拡大、人員増強による大型案件の受注獲得、オンリーワンの独自技術の拡充などである。そのための“基礎固め”として、積極的な人材獲得を行い、M&Aも展開してきた。方策は実を結び、構造改革は着実に進んだが、一方で、改革に伴う“ゆがみ”も発生した。人員の増強により固定費が増え、利益を圧迫した点、組織拡大に現場の統制が追い付かず、大型の不採算案件を出してしまった点などである。2014年2月に本社を新宿区・東新宿に移転し、単体はもちろん、子会社の従業員もワンフロアで働ける“垣根のない”環境を作り出すなどの方策を取ってきたものの、急激な構造改革に現実が追いつけなかった部分があった。

そこで、阿多社長は2015年3月期から改めて“基礎固め”に動き出す。その成果が2016年3月期第3四半期までに顕著に現れた。阿多社長が改めて行った“基礎固め”は、「プロジェクト管理体制の強化」である。具体的には、1) プロジェクトの管理資格（PMP）の取得推奨、2) 専門組織によるプロジェクト進行状況の確認の徹底、である。

プロジェクト管理資格の取得推奨は、社員のスキル向上に加えて、プロジェクト管理の円滑化にも大いに貢献した。資格取得者の管理能力が向上するとともに、メンバーも共通の認識を持ってプロジェクトに臨めるようになった。2016年3月期第3四半期末で資格取得者は39人と、2014年9月末に比べ4倍以上となった。なお、PMPに関しては、2016年3月末には取得者を50人にまで引き上げる計画となっている。

専門組織によるプロジェクト進行状況の確認の徹底では、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。プロジェクトには、「要件定義」「開発工程」「テスト工程」「納品」という大きな流れがあるが、フェーズごとにPMOがチェックを入れる体制となった。

これら2つの方策により、プロジェクトの種別に応じた最適なチーム構築が実現、さらに、見通しが悪い案件を早期に発見し、支援体制を敷くことができるようになった。案件の品質も向上し、やり直しの減少にもつながった。その結果、2015年12月末時点で大型の不採算案件は発生していない。

2016年3月期通期の業績予想を達成するには、まず、大型不採算案件を出さないことが最も重要となる。裏を返せば、業績予想を達成できれば、阿多社長が改めて取り組んだ“基礎固め”が完了したことにもなる。

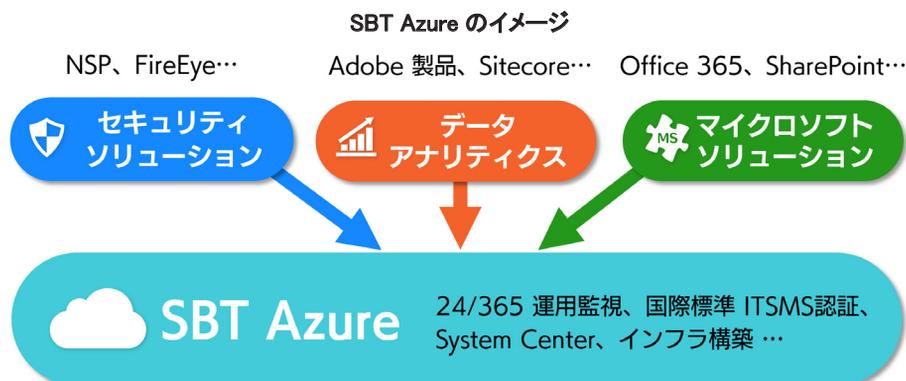
さらに、業績予想の達成は、“基礎固め”の完了を意味するだけでなく、これからの成長に向けた第一歩を踏み出すという意味もある。すでに、第2四半期決算説明会で阿多社長が説明したとおり、1) 注力3事業を「SBT Azure」上で融合させてひとつのクラウドソリューションを提供する、2) 「SBT Azure」における注力事業の融合をIoTに発展させていく、という新しい成長戦略の“概要”を具体的なビジネスとして本格展開していくことになろう。

なお「SBT Azure」は、注力3事業を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というビジネスモデルである。同社は今までの構造改革で、注力3事業を中心にクラウド上で稼働させ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。「SBT Azure」はこれをさらに一歩進めたビジネスである。

2016年2月22日（月）

2016年3月期第3四半期（9月－12月期）においても、新成長戦略に基づいたビジネスはスタートしている。1) に関しては、すでに触れたが、データアナリティクス事業での大型案件などが挙げられる。2) に関しては、10月にドローンを使ったソーラーモジュール検査サービスのためのIoTプラットフォームの共同事業、ソフトバンクの人型ロボット「Pepper」とデジタルサイネージの連携などがリリースされたほか、12月にはPepperのセリフと動作設定を提供する「Smart at robo for Pepper」が（株）イオン銀行イオンモール常滑店で接客サービスに導入された。2016年3月期通期決算の業績予想が達成されれば、将来の同社の柱となるビジネスモデルがどのような形になるかが投資家に対してより分かりやすく提示される可能性もあるだろう。

以上のことから、2016年3月期通期の業績は、投資家にとっても、今まで以上に注目に値すると言えよう。



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

経営方針と進捗



【参考情報】

「SBT Azure」の技術を使いIoTプラットフォーム構築に乗り出す

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。

・ siteVALUE（サイトバリュー）

独自の診断フレームワークを利用して、デジタルマーケティング取り組み状況を可視化したうえで、成熟度に応じたロードマップを提示するサービス。ソフトバンク・テクノロジーのアクセス解析技術と、持分法適用会社の（株）モードツールの持つ企画・デザイン力を融合させた。サイトの集客力など、価値を高めるにはサイトの内容をどのように変えればよいかを具体的にレポートする。価格は300,000円。競合との比較、SEO対策調査などもオプションとして提供している。

・ Visitor Insight（ビジターインサイト）

Webサイトに来訪した企業の見込み客の興味・関心・問い合わせに至る検討状況などを可視化し、可視化した内容からどのような営業を行えばよいか分かる独自開発のサービス。営業のチャンスを逃さないよう、わずか20分でサイト訪問企業の興味関心を把握し、顧客理解を促進することができることが大きな特長。初期費用は100,000円、月額の基本料金は150,000円（いずれも1サイト当たり）。

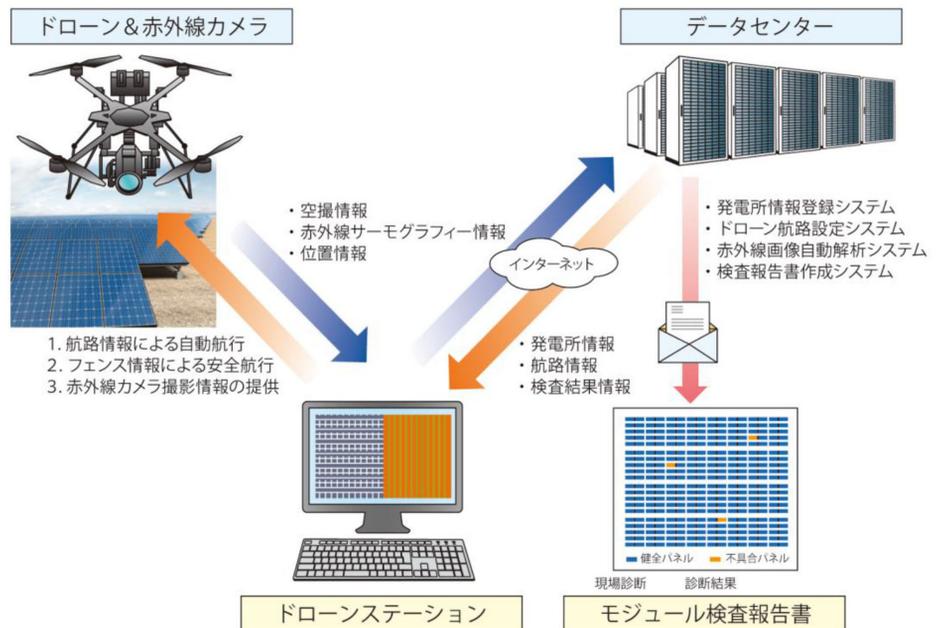
・ Emotion i（エモーションアイ）

ソフトバンク・テクノロジーと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、AI「感情知能」によって瞬間の感情データを抽出し、行動データなどとリアルタイムに連携させるサービス。同じ来訪者でもその都度、目的が違うケースがよくあるが、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。

・ IoTプラットフォーム

IoTは、近い将来、あらゆる機械や電気製品などの”モノ”がインターネットでつながり、これらデバイスからデータがクラウドに蓄積されビッグデータとなり、そのビッグデータの分析結果を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。同社は、子会社の要素技術とSBT Azureを利用したプラットフォーム構築に乗り出そうとしている。

2016年2月22日(月)



第1弾として事業化したのが、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。子会社のサイバートラスト、ユビキタス<3858>、太陽光発電関連サービスのエナジー・ソリューションズ(株)(代表取締役社長 森上寿生(もりうえとしお)氏、本社：東京都千代田区)の3社と共同で事業化した。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。

・「Pepper」とデジタルサイネージの融合

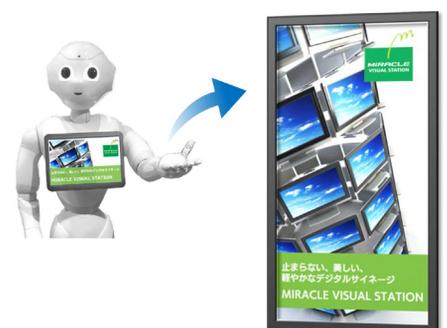
M-SOLUTIONS とミラクル・リナックスの両子会社が、Pepper のディスプレイとデジタルサイネージを連携させる機能を開発、ディスプレイと連動させて大画面のデジタルサイネージにコンテンツを表示し、一度に複数の人々に伝えることができるようにした。

Pepper も自動車やドローン同様にIoTのデバイスのひとつとして活用される環境を作り上げる戦略の一環である。

Webサイトとサイネージ連携



Pepper とサイネージ連携



・「Smart at robo for Pepper」がイオン銀行イオンモール常滑店で接客に導入

M-SOLUTIONS 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 for Pepper」を開発、2015年9月に発売した。イオン銀行のイオンモール常滑店(愛知県常滑市)がこれを採用し、12月から接客に活用し始めた。店舗従業員が簡単に動作設定できるので、柔軟な活用ができる。

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