

ソフトバンク・テクノロジー

4726 東証 1 部

<http://www.softbanktech.co.jp/corp/ir/>

2016 年 7 月 14 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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ SBT クラウドに注力 3 事業を融合したビジネスモデルを確立

ソフトバンク・テクノロジー〈4726〉が 4 月 26 日に発表した 2016 年 3 月期（2015 年 4 月 - 2016 年 3 月）連結決算は、売上高・利益ともに前期比 2 ケタ増となり、特に注力分野であるマイクロソフトソリューションやデータアナリティクスといった注力事業が大きな伸びを示した。注力分野の限界利益率は 4 割程度であり、これらサービス分野において大型のクラウド開発案件も獲得できたことから、売上高の伸び以上に営業利益及び経常利益が拡大した。加えて、プロジェクト管理体制が整備され、大型の不採算案件がゼロとなったことも利益を押し上げた。これらの結果、売上高営業利益率は前期比 1.6 ポイント増の 5.1% となった。好業績を受け、増配も決めた。

2016 年 3 月期の最も注目すべきトピックスは、過去最高の業績という“結果”だけではなく、このような結果を出せた“理由”にある。それは、マイクロソフトソリューションとデータアナリティクスにセキュリティソリューションを加えた注力 3 事業を融合した複合ソリューションを「ソフトバンク・テクノロジークラウド（SBT クラウド）」上で提供する、同社ならではのビジネスモデルが確立されたことである。現在、クラウドコンピューティングでは、マイクロソフトアジュール（Microsoft Azure）と、アマゾンウェブサービス（AWS）が市場を競っているが、このうちマイクロソフトアジュールに関して、ワンストップでサービスを提供できるようになった。「企業向けのクラウドならばソフトバンク・テクノロジー」という“企業ブランド”を打ち立てたのである。

今後の成長の青写真もかなりはっきりと見えてきた。2016 年 3 月期で売上高構成比率をみると、シマンテックストアが中心の EC サービス事業が約 40%、プラットフォームソリューション事業とシステムインテグレーション事業が約 35% となっており、注力 3 事業（＝「SBT クラウド」）が約 25% まで比率を高めてきている。同社によれば、注力 3 事業分野は年率で 20～30% の伸びを見込んでいるという。マイクロソフトアジュール上でシステム開発を行い、その後のクラウド監視とセキュリティ運用を一手に担い、さらにデータ連携や解析等のビジネスを伸ばしていく領域も支援するワンストップソリューションが提供可能になったことにより、売上高の伸び率、ストックビジネス増加による利益率の向上が期待できる。注力分野の成長シナリオは、高い確率で実現可能と見てよからう。

注力 3 事業を融合した複合ソリューションを「SBT クラウド」上で提供するビジネスモデルの確立によって将来における大きな成長戦略も、実現に向けて大きな一歩を踏み出した。「IoT ビジネス」の開発である。同社によれば、「SBT クラウド」と子会社の要素技術を組み合わせることにより、デバイスに搭載されているセンサーデータをセキュアにクラウドに蓄積するための IoT の基盤提供と、IoT デバイスごとのアプリケーション開発からビッグデータ解析までワンストップで対応できるという。自動車や農業、ヘルスケアなど顧客の業界によってカスタマイズが必要であり、追加の技術開発や提携などは必要になってくるが、同社グループで IoT に関わるコア部分を提供できることから、様々な業界との連携が期待できるだろう。デバイスが本格的に普及するようになれば、IoT ビジネス分野での事業拡大は十分に可能なポジションにいるといえる。IoT ビジネスは国内だけでも最低、年間数千億円以上の市場が見込まれており、将来的に同社が大きく飛躍する契機になる可能性もある。

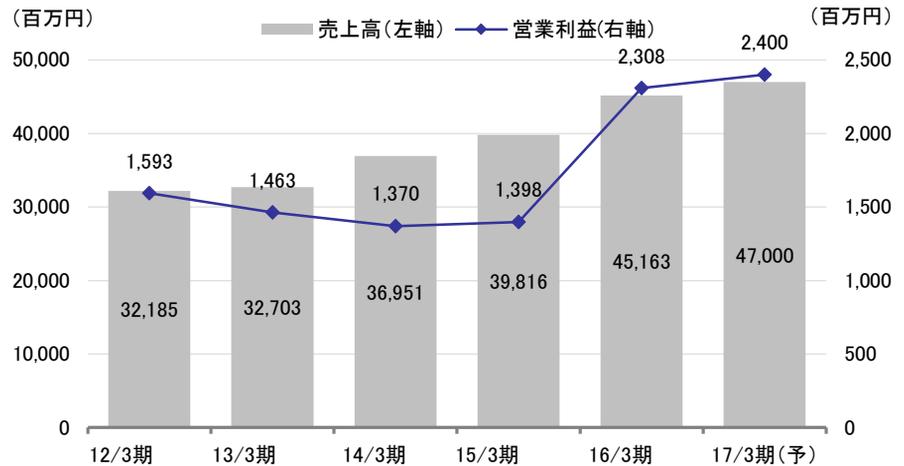
同社は 2019 年 3 月期中にも IoT ビジネスが本格的に立ち上がると見ており、2017 年 3 月期には「SBT クラウド」の強化と併せて、人材確保と事業開発投資を積極的に行う。そのため、業績予想は過去最高を更新する予定となっているが、伸び率は決して高くない。しかしこれは、大きな飛躍に向けた体制を整えるためと前向きに捉えるべきであろう。

企業ブランドの構築によって、業績は堅調な成長を続けられる可能性が極めて高くなった。また、近い将来の大きな飛躍への芽も着実に育てている。グロース銘柄として中・長期にわたりいよいよ注目すべき時が来たと言えよう。

Check Point

- ・「SBT クラウド」を活用するビジネスモデルの型を確立
- ・保守・運用などのストックビジネスは 13/3 期と比べ約 1.7 倍に拡大
- ・17/3 期は SBT クラウドから発展する「IoT」ビジネスへの投資を優先

売上高と営業利益の推移



2016 年 3 月期決算

16/3 期は売上高・利益ともに過去最高を更新

(1) 概要

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』、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』、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』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。

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	
<p>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</p> <p>FONTWORKS</p>	<p>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</p> <p>mao</p>
プラットフォームソリューション分野 注力事業	
<p>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やネットワークなど、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</p> <p>MIRACLE</p>	<p>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、様々なシーンに必要なセキュリティソリューションを提供</p> <p>cybertrust</p>
システムインテグレーション分野 注力事業	
<p>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</p> <p>Mc</p>	<p>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、独自サービスを提供</p> <p>Microsoft</p>

※2016年3月期より、アソラテック㈱についてインテグレーションからマイクロソフトへサービス区分を変更しております

2016年3月期連結決算は、売上高が前期比13.4%増の45,163百万円、営業利益が同65.0%増の2,308百万円、経常利益が同58.9%増の2,230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同59.1%増の1,405百万円となり、売上高・利益ともに過去最高を更新した。2015年4月27日に発表した期初予想に比べても、売上高は7.5%、営業利益は35.8%、経常利益は39.4%、当期純利益は40.5%の大幅な上振れとなった。

売上高の伸び以上に利益が伸びたため、売上高営業利益率は前期比1.6ポイント増の5.1%と大きく拡大した。また、同社が重要指標として掲げる限界利益は前期比9.8%増の11,940百万円となった。限界利益率は同0.9ポイント減の26.4%となったものの、これは後ほど触れるがソフトバンクグループ向けのサーバーなど、大型の機器販売が増加したためである。なお、EBITDAは同34.9%増の3,285百万円となった。

今後、SBTクラウドの拡大によって利益率は一層の向上も

(2)業績の分析

a) 過去最高の業績を達成できた重要な要因 - 「SBTクラウド」を活用したビジネスモデルの確立

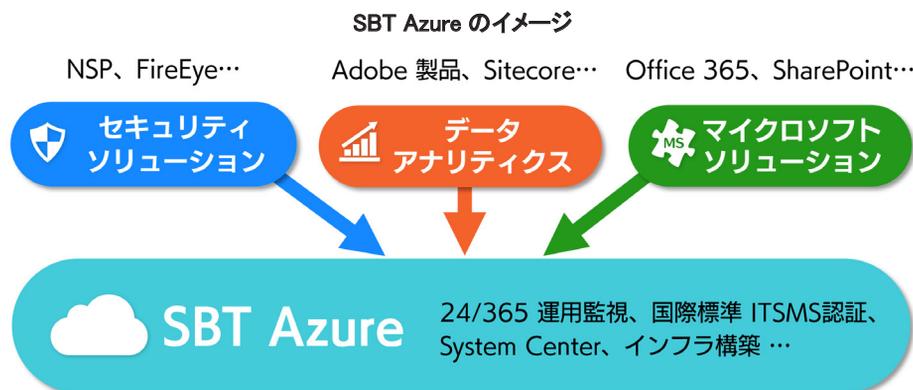
過去最高の業績を達成した主な要因として、特に注力事業であるマイクロソフトソリューションとデータアナリティクスが大きな伸びを見せたことが挙げられる。

利益に関しては、1. 利益率の高い注力3事業の売上高が大きく伸長したこと、2. 大型案件による利益の上乗せ 3. プロジェクト管理の徹底により、大型案件で不採算案件の発生がゼロ - といった点が大きな増益要因として挙げられる。

同社はこれまで構造改革を進めてきたが、構造改革を通して得られた成果により過去最高業績を達成できたと考えられる。これらの成果としては以下の3つが挙げられる。1. 「マイクロソフトアジュールを活用したソフトバンク・テクノロジークラウド（以下 SBTクラウド）」という同社ならではのビジネスモデルが確立されたこと、2. 人員の拡充とプロジェクト管理体制の強化により大型案件獲得ができ、業界・業種別のサービスに関するノウハウが蓄積されたこと、3. ソフトバンクグループとの連携強化が実現したことの3点である。

2016年7月14日(木)

また、この3点の中でも最も注目すべきなのが、「SBTクラウド」というビジネスモデルの確立である。クラウドソリューション（マイクロソフトソリューション事業）、セキュリティ（セキュリティソリューション事業）、ビッグデータの収集と分析（データアナリティクス事業）の3つのサービスを融合することによって、クラウドコンピューティングにおけるコミュニケーションインフラを中心としたノンコア業務（収益に直接関係のない業務領域）はもちろん、コア業務（収益に関係する業務領域）も含めたサービスをワンストップで提供できる体制が整った。現在、クラウドでは、マイクロソフトアジュールと、アマゾンウェブサービスが市場を争っているが、このうち、オンプレミスの時代から大手を始め企業の多くがマイクロソフト製品を採用していたなどの理由から、マイクロソフトアジュールは企業向けでは選択における優位性を持つと考えられる。そのマイクロソフトのクラウドサービスとなるアジュールで、同社はワンストップでサービスを提供できるようになったわけである。これにより、同社は「企業向けのクラウドならばソフトバンク・テクノロジー」という“企業ブランド”も確立したと言える。



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

実際、2016年3月期の注力3事業の売上高は合計で前期比22.4%増の110億円となった。注力事業としてスタートした2013年3月期に比べわずか3年で約4倍の金額になった。同社が独自開発したクラウドサービスのユーザーの累計数は2016年3月期末には前期末比で15万ユーザー増の44万ユーザーとなった。マイクロソフト社のクラウドサービスであるOffice 365なども加えた国内エンタープライズ企業向けの「取扱クラウドサービスユーザー」は100万ユーザーを超え、国内ではトップクラスの規模を誇るまでに成長した。

注力3事業の売上高推移

(単位：億円)

	マイクロソフト	セキュリティ	データアナリティクス	合計
13/3期	5.4	9.9	12.1	27.5
14/3期	14.7	11.3	11.8	37.9
15/3期	30.1	34.8	16.7	81.7
16/3期	49.4	36.2	24.3	110

クラウドサービスユーザー推移

(単位：万人)

	ユーザー数
12/3期	1
13/3期	3
14/3期	13
15/3期	29
16/3期	44

※万人未満は切り捨て

なお、注力事業別の売上高は、マイクロソフトソリューション事業が前期比 64.1% 増の 4,940 百万円、データアナリティクス事業が 45.5% 増の 2,432 百万円と「SBT クラウド」を活用したサービス提供の効果が数字に表れている。セキュリティソリューション事業は同 4.0% 増の 3,628 百万円にとどまったが、これは、2017 年 3 月期から本格的に発売する新サービス「マネージド・セキュリティ・サービス（クラウド上のウェブサイト、メール、サーバーの監視を、同社のセキュリティ専門家が技術サポートまでを一括して提供するサービス）」への移行を控えていることに伴うものであり、2017 年 3 月期からは「SBT クラウド」とのシナジーが大きく見込めるサービスとして大きな伸張を見せると期待できる。

また、注力事業別の限界利益はマイクロソフトソリューションが前期比 51.6% 増の 1,884 百万円、データアナリティクスが同 34.1% 増の 982 百万円、セキュリティソリューションが同 5.9% 減の 1,598 百万円となった。3 事業の同社全体に占める割合が 24% 程度なのに対し、限界利益（11,940 百万円）に関しては、37.4% を占めており、3 事業の利益率の高さが見て取れよう。

利益率に関しては、「SBT クラウド」の拡大によって、今後は、一層の向上も期待できる。スケールメリットの効果が表れるためである。例えば、セキュリティ監視で受注数が拡大しても、監視人員が比例して必要になるわけではない。「SBT クラウド」のビジネスは、労働生産性の向上が期待できる事業でもある。

次に第 2 の重要なトピックスである、人員の拡充と、プロジェクト管理体制の強化により、大型案件獲得ができ、業界・業種別のサービス提供ノウハウが蓄積されたことに関して説明する。同社は阿多親市（あたしんいち）社長が就任した 2012 年 3 月から社員数の増加と技術力の向上を図ることを構造改革の柱の一つとして取り組んできた。その結果、2016 年 3 月期には複数の大型案件の獲得ができた。2016 年 3 月期末の社員数は連結で前期末比 23 人増の 858 人となっている。

体制的にも技術的にも大型案件が獲得できる規模まで同社が成長したことで、業界のトップ企業からの受注が増え、同時に顧客の業界がどのようなサービスを必要としているかを知り様々なノウハウが蓄積できた。業界ごとの課題や対応ノウハウを蓄積できたことで、同じ業界の顧客開拓という観点で好循環を実現できた。2017 年 3 月期より、情報サービス、製造・建設業、流通・小売業と業界別の営業チームが組織され、各業界の顧客の深掘りができる体制になった。

続いて、第 3 の重要なトピックスであるソフトバンクグループとの連携による顧客基盤の強化が実現したことについて説明する。ソフトバンクグループとの連携に関しては、同社とソフトバンク（株）において、2016 年 3 月期には定期的なミーティングの実施等相互の連携が更に強化され、法人向けのソリューション販売で、共同で顧客開拓が進められている。2017 年 3 月期は、ソフトバンク（株）と法人向けソリューションのさらなる連携強化に加え、同社グループの自社サービスもパートナーを通じて販売する体制となった。

2016年7月14日(木)

なお、数年前はソフトバンクグループ企業への案件対応を通じて世界の最新技術を手したり、通信キャリアの仕事を受託したりして自社の技術力を磨くという関係だったが、現在は、同社が開発した技術をソフトバンクグループ企業に提供するようになっている。構造改革の進展によって、飛躍的に技術力が向上した点も見逃せないと言える。

保守・運用などのストックビジネスは13/3期と比べ約1.7倍に拡大

b) 注力3事業以外の事業も伸びる

「SBTクラウド」以外の事業も堅調に推移した点も過去最高の業績を達成できた要因としてトピックスに挙げられる。以下にそれら事業について説明する。

● ECサービス事業

ECサービス事業は、売上高が前期比9.5%増の19,027百万円、限界利益が同13.3%増の2,375百万円となった。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8.6%増の172.5億円となった。売上が伸長した背景としては、3年ライセンス製品を利用していただ顧客の更新タイミングが訪れたことが挙げられる。製品販売という点では、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、人員の適正配置の徹底などコントロール可能な範囲における事業効率化を進め、限界利益を大きく伸ばした。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。

ECサービス事業の進捗

(単位: 億円)

	シマンテックストア (フロービジネス)	フォント/その他 (ストックビジネス)	合計
14/3期	160.1	11.8	172.0
15/3期	158.8	14.9	173.8
16/3期	172.5	17.7	190.2

● 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

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、売上高が前期比11.5%増の9,359百万円、限界利益が同2.8%増の2,587百万円となった。第3四半期までは売上高が前年同期を割っていたが、第4四半期にソフトバンクグループ企業からサーバー類の大型受注があり、通期で前期を上回る着地となった。

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の進捗

(単位: 億円)

	フロービジネス売上高	ストックビジネス売上高	合計
14/3期	71.4	34.5	106.0
15/3期	44.6	39.2	83.9
16/3期	53.5	40.0	93.5

● システムインテグレーション事業

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は、売上高が前期比1.6%減の5,775百万円、限界利益が同2.9%減の2,511百万円となった。ソフトバンクグループ向けの機器販売が減少したほか、2016年3月期よりクラウド上におけるシステム開発案件をマイクロソフトソリューションに移行したことも影響している。ただ、事業そのものは堅調で、保守・運用などストックビジネスの売上高は同19.4%増の39.4億円となった。

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進捗

(単位：億円)

	フロービジネス売上高	ストックビジネス売上高	合計
14/3期	19.9	33.5	53.4
15/3期	25.6	33.0	58.7
16/3期	18.3	39.4	57.7

c) ストックビジネスの伸張

ストックビジネスの伸張も大きなトピックスである。過去最高の業績を達成したとはいえ、それが一時的な要因であっては意味がない。しかし、同社の場合、今後も好業績を継続できる可能性が高いと分析できる。保守・運用に代表される、顧客企業と継続取引になるストックビジネスが大きく伸びているためである。2016年3月期のストックビジネス（シマンテックストアを除く）は前期比10.4%増の126.1億円となった。2013年3月期に比べて約1.7倍にまで拡大した。

注力3事業に関しては、クラウドコンピューティングのビジネスであるため、システム構築（フロービジネスに該当）に続けて運用サービスや独自サービス（ストックビジネスに該当）を提供するケースが多く、全体の売上高が増加している限り、そのまま成長が継続すると考えてよい。問題は、その他の事業であるが、これらも堅調にストックビジネスを伸ばしている。既に説明したように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でストックビジネスが着実に拡大しているほか、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もストックビジネスの売上高が前期比2.0%増の40.0億円となっている。

同社がストックビジネスを中心とした事業展開に成功していることは、形態別の売上高でも分かる。2016年3月期は、ストックビジネスの代表である運用保守サービスの売上高が前期比9.4%増の298億円となり、全体の売上高の51.3%を占めるまでになっている。一方、開発の売上高が同15.1%増の87億円で、全体の売上高の19.3%となっている。これは、ストックビジネスへつながる新規案件ともいえることから、一定の売上高は常に確保する必要がある。一方、フロービジネスの代表と言える機器販売は同33.4%増の65億円となった。ただ、全体の売上高に占める割合は14.4%に過ぎず、機器販売の変動が同社の経営に大きな影響を与えるとは言えない構造になっている。

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 (開発)	ストックビジネス (運用保守・サービス)
14/3期	73	50	245
15/3期	49	75	273
16/3期	65	87	298

d) ソフトバンクグループ以外からの受注も拡大続く

ソフトバンクグループ以外からの売上拡大が続いている点も忘れてはなるまい。特定の顧客への依存は大きな事業リスクである。同社の場合、設立の経緯から言ってもソフトバンクグループとの取引がそれに当たるが、この点でもグループ外からの受注拡大が着実に進んでいる。2016年3月期の顧客別売上高は、ソフトバンクグループ外が前期比23.6%増の157億円となった。一方、グループ内は同8.1%増の118億円だった。2015年3月期に初めてグループ外取引がグループ内取引を上回ったが、グループ外取引の伸びがグループ外取引の伸びを上回っている。ちなみに、個人向けは同9.0%増の175億円である。

顧客別売上高

(単位: 億円)

	SBグループ内	SBグループ外	個人向け
14/3期	122	83	162
15/3期	109	127	161
16/3期	118	157	175

受注残高は保守・運用及び自社サービスが大きな割合を占める

(3) 受注残高

2016年3月期の受注残(単体、ECサービスを除く)は前期末比31.5%増の90億円となった。形態別では、保守・運用及び自社サービスは同23.5%増の69億円、システム開発は同51.2%増の12億円、機器販売は同108.1%増の7億円となっている。受注においても、スケールメリットが期待でき、利益率の向上が図れる保守・運用及び自社サービスが大きな割合を占めている点が評価できるだろう。

受注残高

(単位: 億円)

	14/3期	15/3期	16/3期
運用・サービス	47	56	69
開発	6	8	12
機器販売	8	3	7

注: EC事業を除く

(4) 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33.7%減の638百万円と減少した。純資産は純利益の純資産への組み入れによって同6.8%増の11,726百万円となったが、売上債権の増加により総資産も同17.1%増の25,974百万円となったため、自己資本比率は43.1%と前期に比べてわずかに低下したが、健全な水準を維持している。キャッシュフローも長期借入金の返済などで債務活動によるキャッシュフローで支出があったものの、現金及び現金同等物の期末残高は5,616百万円と前期とほぼ同じ水準を保っている。

連結貸借対照表

(単位: 百万円)

(単位: 百万円)

	15/3期末	16/3期末		15/3期末	16/3期末
流動資産	14,400	18,829	負債	11,201	14,247
固定資産	7,775	7,144	純資産	10,974	11,726
資産合計	22,175	25,974	負債・純資産合計	22,175	25,974

連結キャッシュフロー計算書

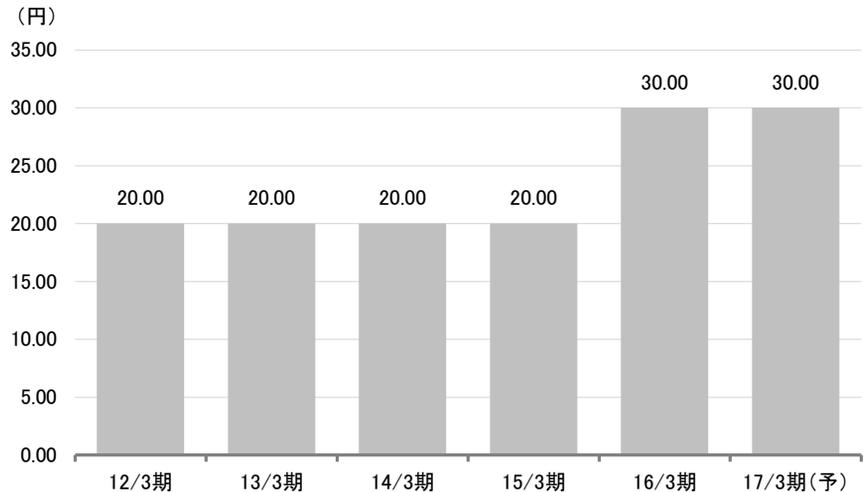
(単位: 百万円)

	営業活動による キャッシュフロー	投資活動による キャッシュフロー	財務活動による キャッシュフロー	現金及び現金同等 物等の期末残高
15/3期	2,665	-2,334	1,595	5,698
16/3期	1,425	-361	-1,128	5,616

(5) 株主還元

業績の上方修正を行った上に過去最高益を更新したため、期初予想よりも1株当たり10円の増配を行い、30円の期末配当を行うことにした。配当性向は前期比1.2ポイント増の20.7%となる。

同社は株主還元を重要視する一方、更なる成長のための投資を強化する方針であり、両方のバランスをもとに今後も配当を決定していく。

配当金の推移**■ 2017年3月期の見通し****17/3期は SBT クラウドから発展する「IoT」ビジネスへの投資を優先**

決算と同時に発表された2017年3月期の業績予想では、売上高が前期比4.1%増の47,000百万円、営業利益が同4.0%増の2,400百万円、経常利益が同3.1%増の2,300百万円、親会社に帰属する当期純利益が同6.7%増の1,500百万円となり、売上高・利益ともに過去最高を2年連続で更新する計画である。配当は、1株当たり30円、同社の業績予想をもとにした配当性向は19.4%となっている。

最後の「中長期展望」でも触れるが、2017年3月期は「SBTクラウド」から発展する新ビジネスである「IoT」ビジネスへの投資を優先させる。具体的には、「SBTクラウド」を活用したビジネスの強化も含め人員増強を行い、IoTの技術開発投資も積極的に行う。「SBTクラウド」の拡大によって過去最高の業績を更新するものの、投資家から見れば保守的に映るかもしれない伸び率となるのは、更なる事業拡大のための投資を先行させるためである。IoTビジネスが本格的に立ち上がった場合、同社の業績は急拡大する可能性もあり、この先行投資には大きな意味があると言えよう。

2016年7月14日(木)

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	45,163	13.4%	2,308	65.0%	2,230	58.9%	1,405	59.1%	144.74	30.00
17/3期(予)	47,000	4.1%	2,400	4.1%	2,300	3.1%	1,500	6.7%	154.51	30.00

■ 中・長期の展望も見える

IoT ビジネスは既に同社グループ内でコア技術を提供できる体制に

2016年3月期決算では、「SBTクラウド」の確立という特に重要なトピックスと、ストックビジネスの拡大という大きなトピックスによって、投資家も同社の今後の展望が予測しやすくなった。企業ブランドが打ち立てられ、継続して収益を確保できるビジネスが定着したからである。ちなみに、同社が提示した今後の業績イメージは、次のとおりである。

事業別の売上高では、2016年3月期で売上高の約40%を占める、シマンテックストアが中心のEC事業と、約35%を占める、注力3事業を除いたプラットフォームとシステムインテグレーション事業は横ばいか微減となる。EC事業は自社でのコントロールが難しい点を考慮し、保守的に想定している。注力3事業を除いたプラットフォームとシステムインテグレーション事業はクラウド化の更なる進展により機器販売が減少するケースなどを想定し、やはり保守的な見通しとする。一方、売上高の約25%を占める注力3事業、つまり「SBTクラウド」は年率で20～30%の伸びを計画している。

また、形態別の売上高では、フロービジネスがやはり機器販売が減少するケースなどを想定し、横ばいもしくは微減を想定、一方、ストックビジネスは「SBTクラウド」の拡大により、20～30%の伸びを見込む。

2016年3月期の注力3事業合計の売上高が前期比で34.6%の伸びを示している点、今後は売上高の伸びに加えて、スケールメリットによる利益率の向上も期待できることから、「SBTクラウド」及びストックビジネスの成長は、十分に達成可能と考えられる。また、その他の事業は保守的に見ていることから、同社の業績イメージは、堅実な内容と見てよからう。リスクとしては、景気の大規模な悪化といった外部要因や、大型案件での不採算発生等のトラブルなどであろう。

こういった、堅実な成長イメージに加え、同社はさらに新たな成長事業への取り組みを進めていく。「SBTクラウド」の「IoT」ビジネスへの発展である。同社はIoTの市場が早ければ2019年3月期にも本格的に立ち上がると見ている。

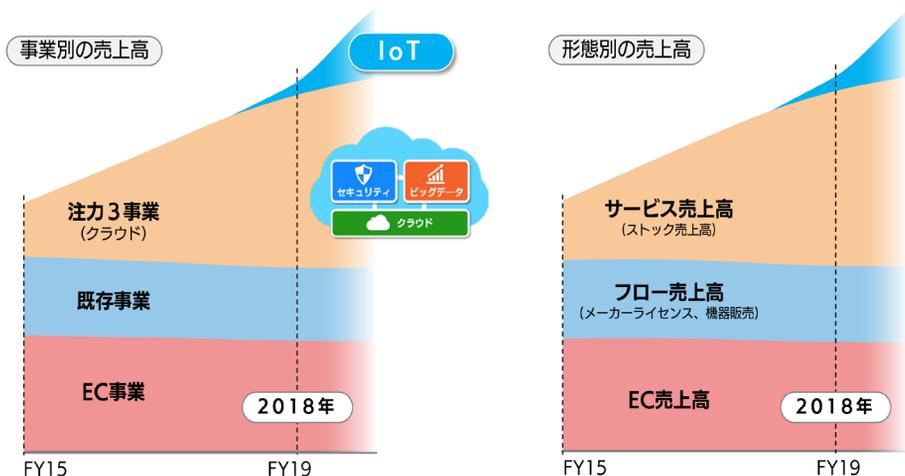
IoTビジネスへの進出は決して、過度にチャレンジングな計画ではない。「SBTクラウド」は、IoTのコア技術である、数多くのデバイスから取得されるビッグデータを収集・整理し、分析するという技術を提供する環境だからである。具体的に言えば、同社の持つクラウド・ビッグデータ技術、子会社のM-SOLUTIONが持つ、デバイス向けの各種アプリケーション開発技術、サイバートラストのデバイス認証技術、ミラクル・リナックスが持つリナックスOSの技術を結集することによって、同社グループ内でコア技術を提供できる体制に既になっているのである。

特に、子会社群が持つ独自技術が同社の強みにもなりそうである。例えば、IoTに使われるデバイスの多くがリナックス OS を使用している点から、ミラクル・リナックスの技術は同社のIoTビジネスの優位性を高める可能性がある。

今後の事業成長イメージ

注力3事業の拡大

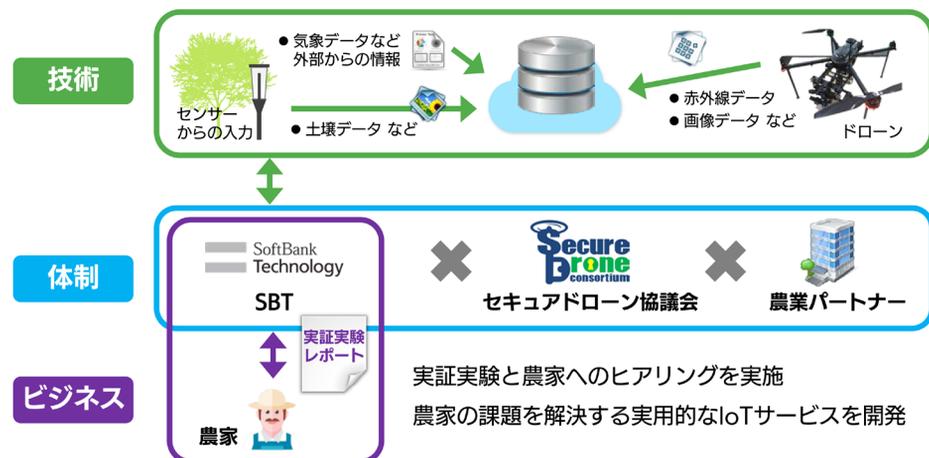
クラウドサービス化の推進



同社は、IoT が本格的にビジネスとして普及するまで間の技術力の蓄積が現在の最も重要な課題だと考えている。同社がIoTのコア技術を有しているとはいえ、IoTが使われる業種・業界ごとにデバイスに違いがあり、それらに対応する技術が必要になるほか、提供するサービスもカスタマイズする必要があるからである。また、デバイスまで含めたIoTのすべての技術を提供できるわけでもない。したがって今後は、M&A やアライアンスによる技術の補完も積極的に行っていく。2016年3月に自社株買い（発行済株式数の0.8%に当たる88,600株）を行ったが、これは、株主還元の意味のほかに今後のM&Aの“原資”にするという意味もあると考えられる。

ちなみに、IoTの技術開発という面では、2016年3月期には、農業分野において、既に触れたが「全国農地ナビ」のクラウド化を行ったほか、「精密農業」の実証実験もスタートさせた。精密農業は、各種センサーから気象・土壌の情報を集めたり、ドローンを使って農地の赤外線データや画像データを取得したりし、それらのデータを「SBTクラウド」で整理・分析することによって、農業が抱える様々な問題点を解決するというものである。このほか、ヒト型ロボット「ペッパー」とデジタルサイネージを連携させるソリューションの提供や、ドローンを使った太陽光パネルの検査サービスの開発なども行っている。

精密農業の実証実験



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