

# 株式会社スマートバリュー 2015年6月期 決算説明資料



SMART VALUE

## Smartvalue Co.,Ltd.

Naniwasujihonmachi MID Bldg.4F  
2-3-2, Utsubohonmachi, Nishi-ku  
Osaka 550-0004 JAPAN  
+81-6-6448-1711 +81-6-6448-1722

GoogolPlex MillenniumBldg.4F  
4-4-20, Shiba, Minato-ku  
Tokyo 108-0014 JAPAN  
+81-3-5418-6892 +81-3-5418-6894

<http://www.smartvalue.ad.jp/>

株式会社スマートバリュー  
2015年8月17日

# 目次

1. 事業の基本方針と概要
2. 2015年6月期決算概要
3. 2016年6月期業績予想
4. 事業の説明～クラウドソリューションセグメント～
5. 事業の説明～モバイルセグメント～
6. 中期展望
7. 補足資料

# 1.事業の基本方針と概要

## 2.2015年6月期決算概要

## 3.2016年6月期業績予想

## 4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～

## 5.事業の説明～モバイルセグメント～

## 6.中期展望

## 7.補足資料

## 1-1.基本方針

**創業87年**  
**業態転換を図って20年！**  
**クラウド事業で成長する企業です！**

**“社会課題をクラウドサービスで解決する”**  
**を、事業コンセプトとして掲げています！**

**社会の公器として永続する事業体となるべく、**  
**着実に企業価値向上に努めます。**

# 1-2.事業の構成と概要



1.事業の基本方針と概要

**2.2015年6月期決算概要**

3.2016年6月期業績予想

4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～

5.事業の説明～モバイルセグメント～

6.中期展望

7.補足資料

## 2-1.2015年6月期 重要課題

### 品質

サービスレベル向上

21世紀のインフラとも呼べる公共情報を地域・住民に伝達するという使命を踏まえ、またクラウドサービスとしての特性を鑑み、さらなるサービスレベルの向上が必要

### 成長性

サービス創造

現在の定型的クラウドサービスをベースとし、さらに多様な社会課題に対し、ソフトウェアやIoT技術を活用することで、新たな成長性を確保する必要性

### 営業強化

クラウドサービスの  
積み上げ急ぐ

ストックビジネスであるクラウドサービスにおける、新規フロー売上を伸ばし、ストックを獲得することに、さらに注力する必要性

### モバイルの 利益率向上

端末販売が大きく伸びることが難しい中、業務の効率化や非端末販売への注力などで利益率の向上を図る必要性

## 2-2.2015年6月期決算ハイライト

### 全社業績

“経常利益前期比40%の増益で過去最高益を更新”

売上高	6,429百万円	(前期比101%)
営業利益	180百万円	(前期比130%)
経常利益	209百万円	(前期比140%)

### クラウド ソリューション セグメント

“クラウドへのシフト急ぎ、自治体向けフロー獲得好調だが、サービスレベル強化やデータセンターの解約などにより、前期比117%に留まる”

セグメント利益231百万円 (前期比117%)

### モバイル セグメント

“販売台数伸び悩むが、業務効率化と非端末販売注力により、想定以上の前期比129%を実現”

セグメント利益315百万円 (前期比129%)



## 2-3.2015年6月期 損益計算書

(百万円)

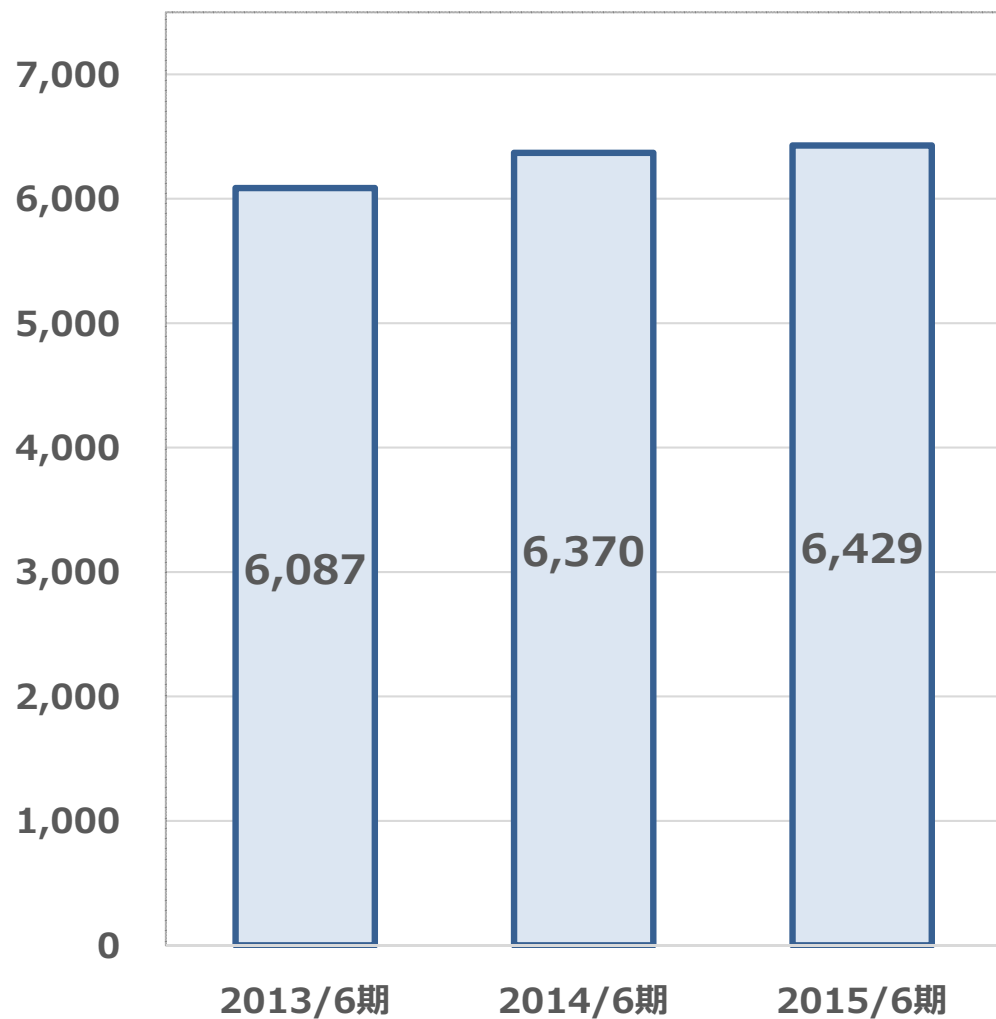
	2014/6期 前期実績	2015/6期 実績	前年比
<b>売上高</b>	<b>6,370</b>	<b>6,429</b>	<b>100.9%</b>
クラウドソリューションセグメント	2,098	2,130	101.5%
モバイルセグメント	4,271	4,298	100.6%
<b>営業利益</b>	<b>138</b>	<b>180</b>	<b>130.3%</b>
クラウドソリューションセグメント	197	231	117.3%
モバイルセグメント	243	315	129.5%
<b>営業利益率</b>	<b>2.2%</b>	<b>2.8%</b>	<b>129.1%</b>
クラウドソリューションセグメント	9.4%	10.9%	115.5%
モバイルセグメント	5.7%	7.3%	128.7%
<b>経常利益</b>	<b>149</b>	<b>209</b>	<b>140.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>86</b>	<b>126</b>	<b>146.0%</b>

- ・上場費用など吸収し増収増益を達成。過去最高益更新
- ・クラウドソリューションはサービスレベルの向上などを推進
- ・モバイルの業務効率化・非端末販売への注力が奏功
- ・営業外、特別利益を計上

# 2-4.2015年6月期 売上高・営業利益

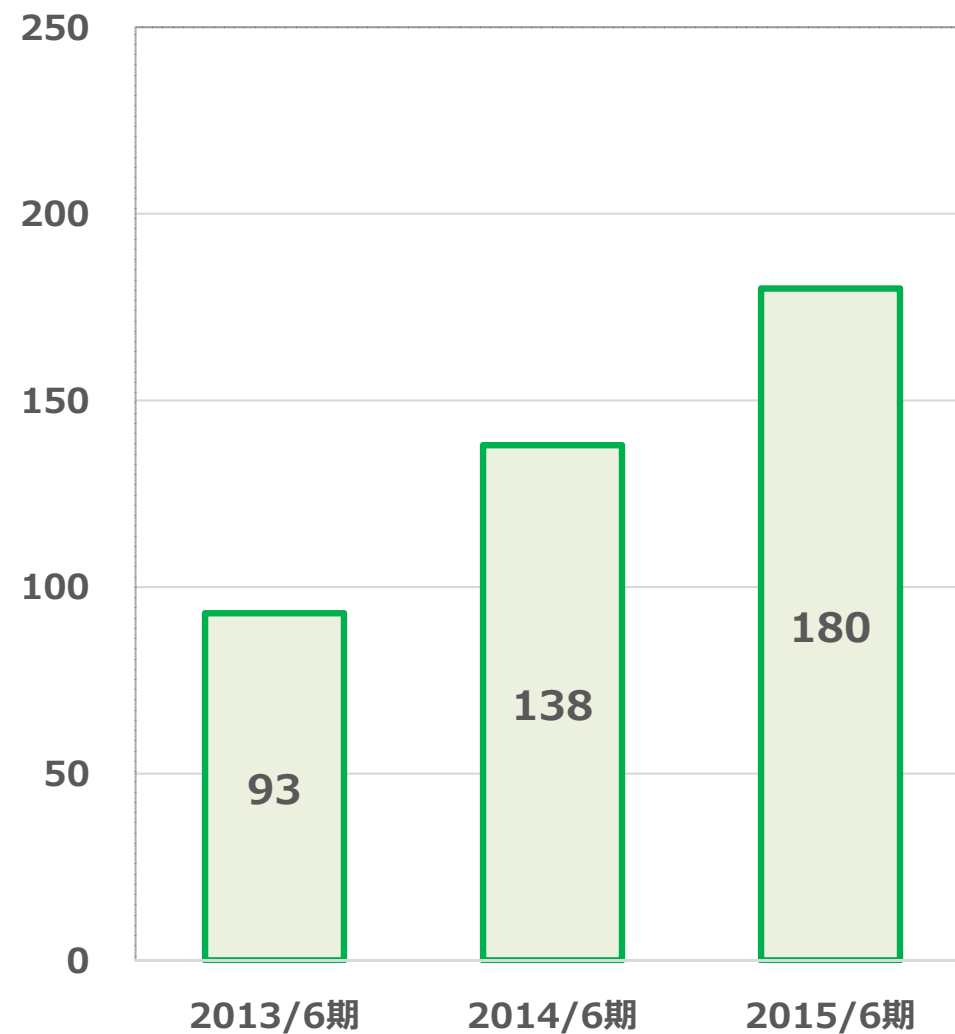
(百万円)

## 全社売上高



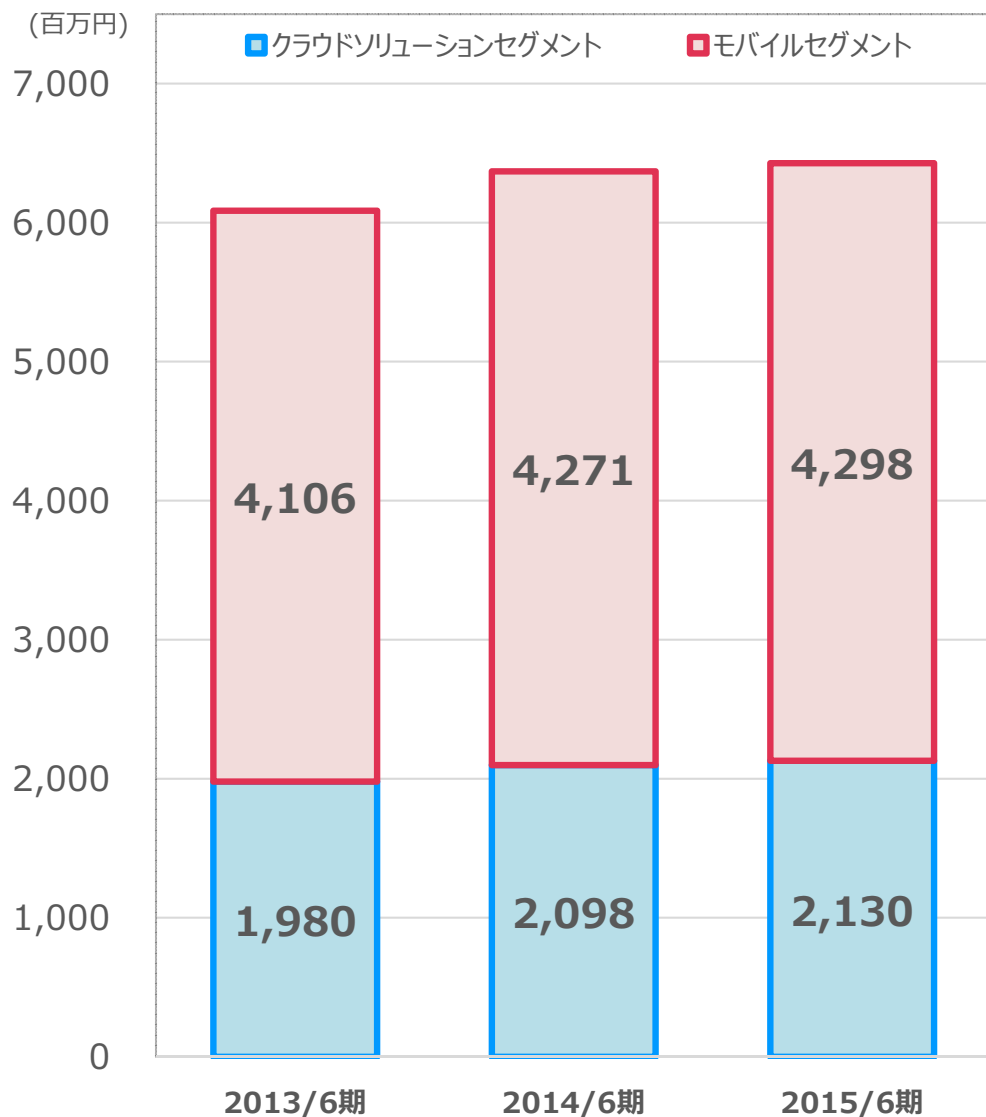
(百万円)

## 全社営業利益

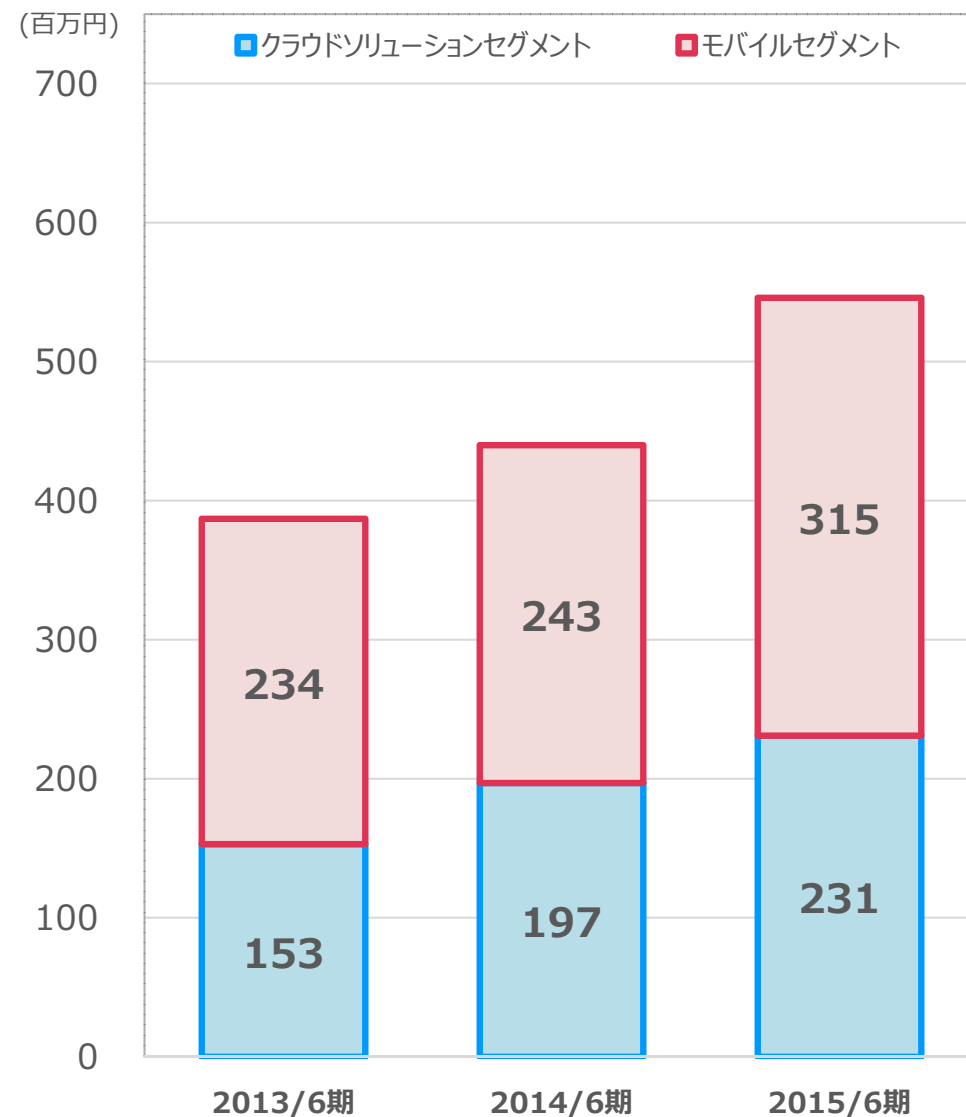


# 2-5.2015年6月期 セグメント別売上高・セグメント利益

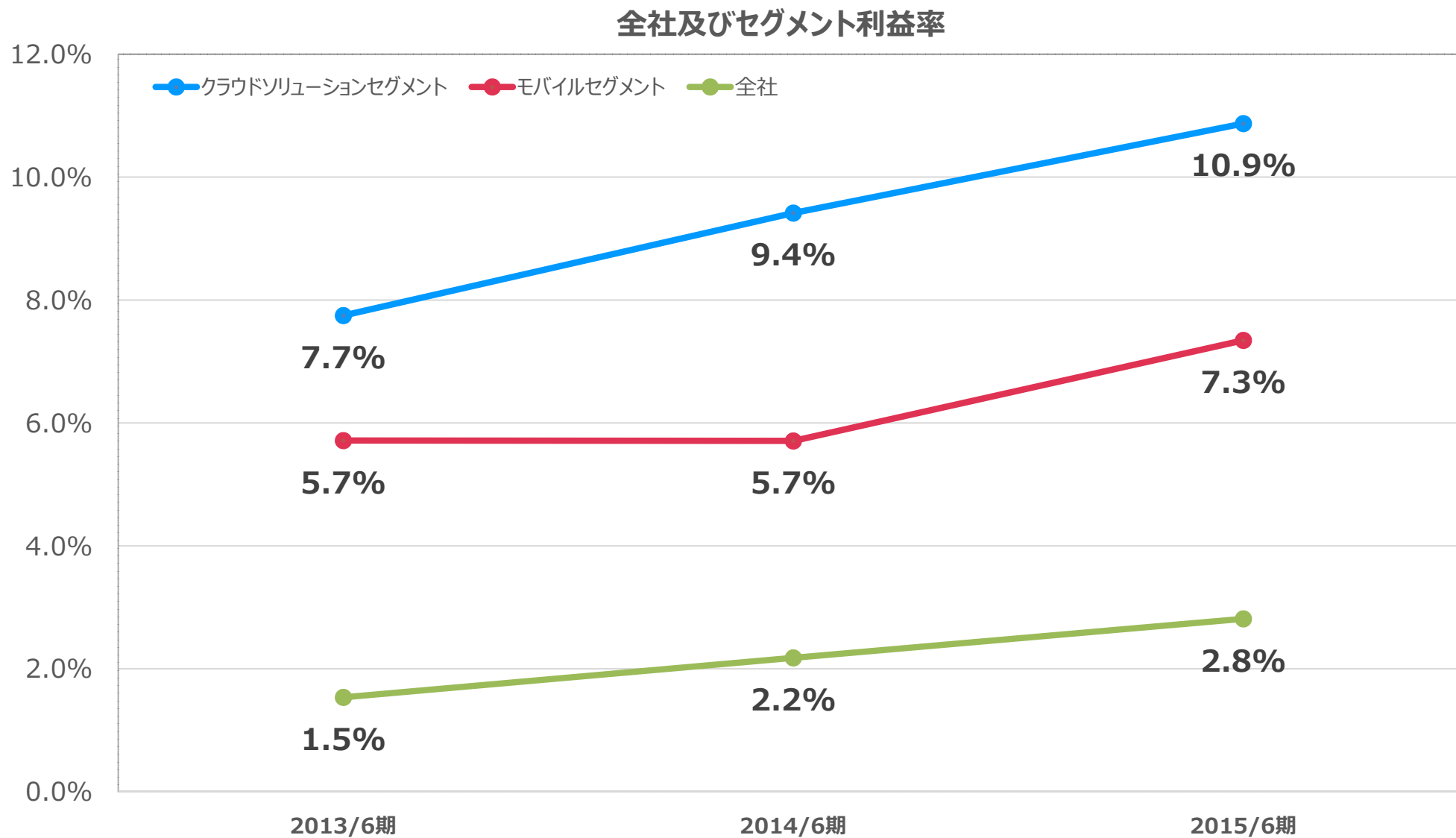
## セグメント別売上高



## セグメント利益



## 2-6.2015年6月期 全社及びセグメント利益率

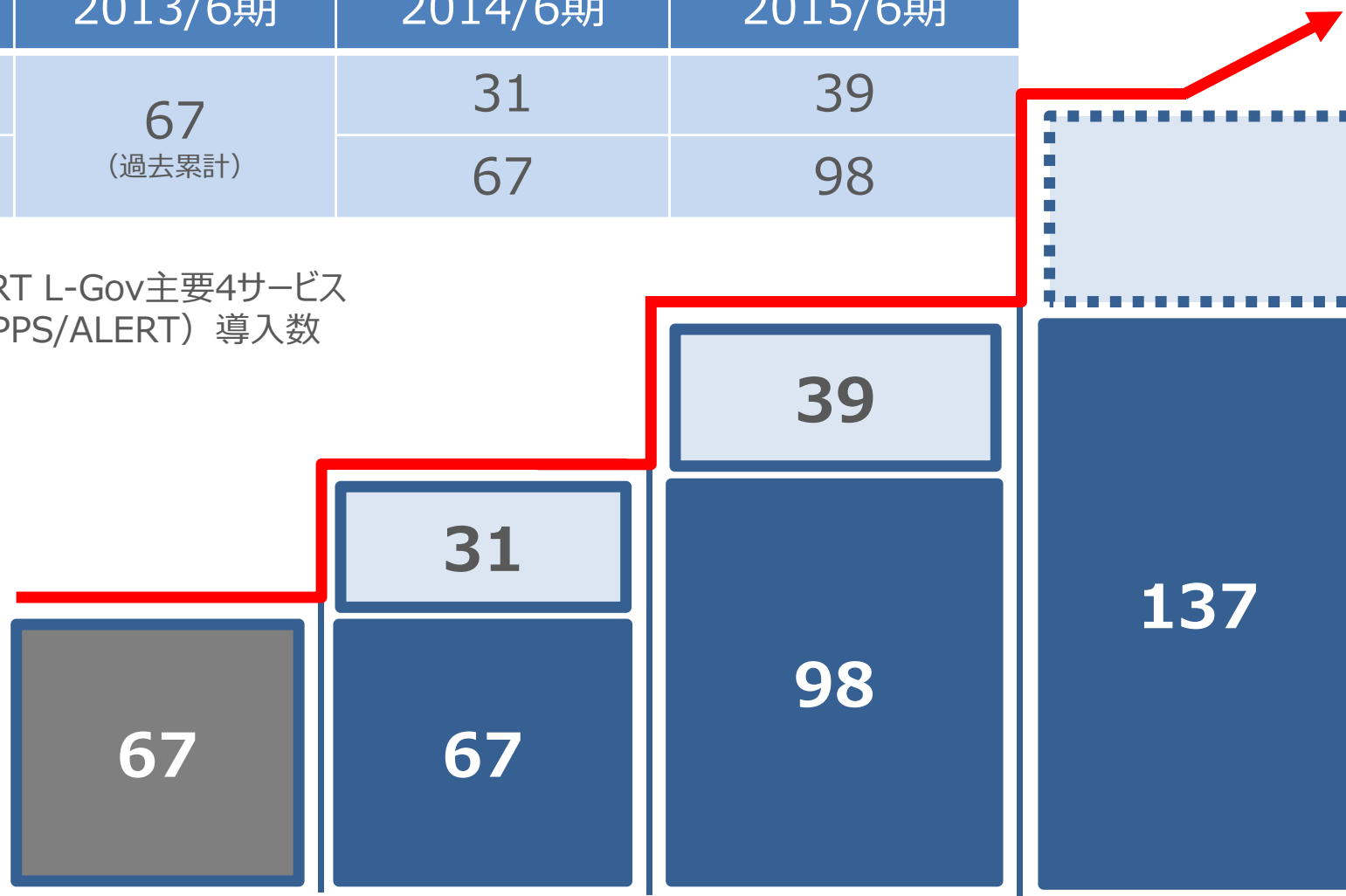


## 2-7.2015年6月期 ストック売上 (地域情報クラウド)

### 着実なストック案件の積み上げ

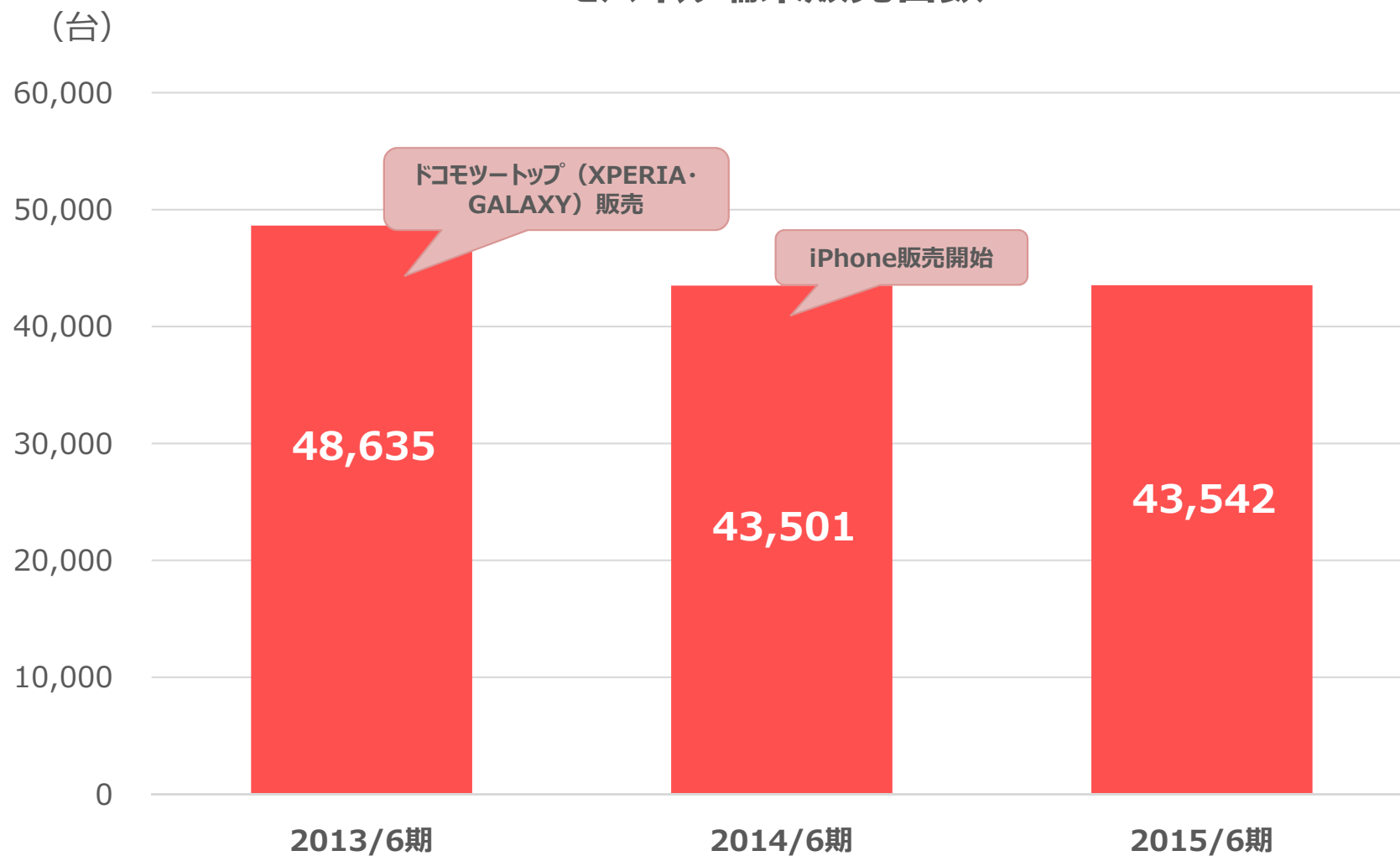
	2013/6期	2014/6期	2015/6期
フロー新規導入数	67 (過去累計)	31	39
ストック累計契約数		67	98

※地域情報クラウドSMART L-Gov主要4サービス  
(CMS/OPENDATA/APPS/ALERT) 導入数



# 2-8.2015年6月期 モバイル端末販売台数 (モバイルセグメント)

## モバイル端末販売台数

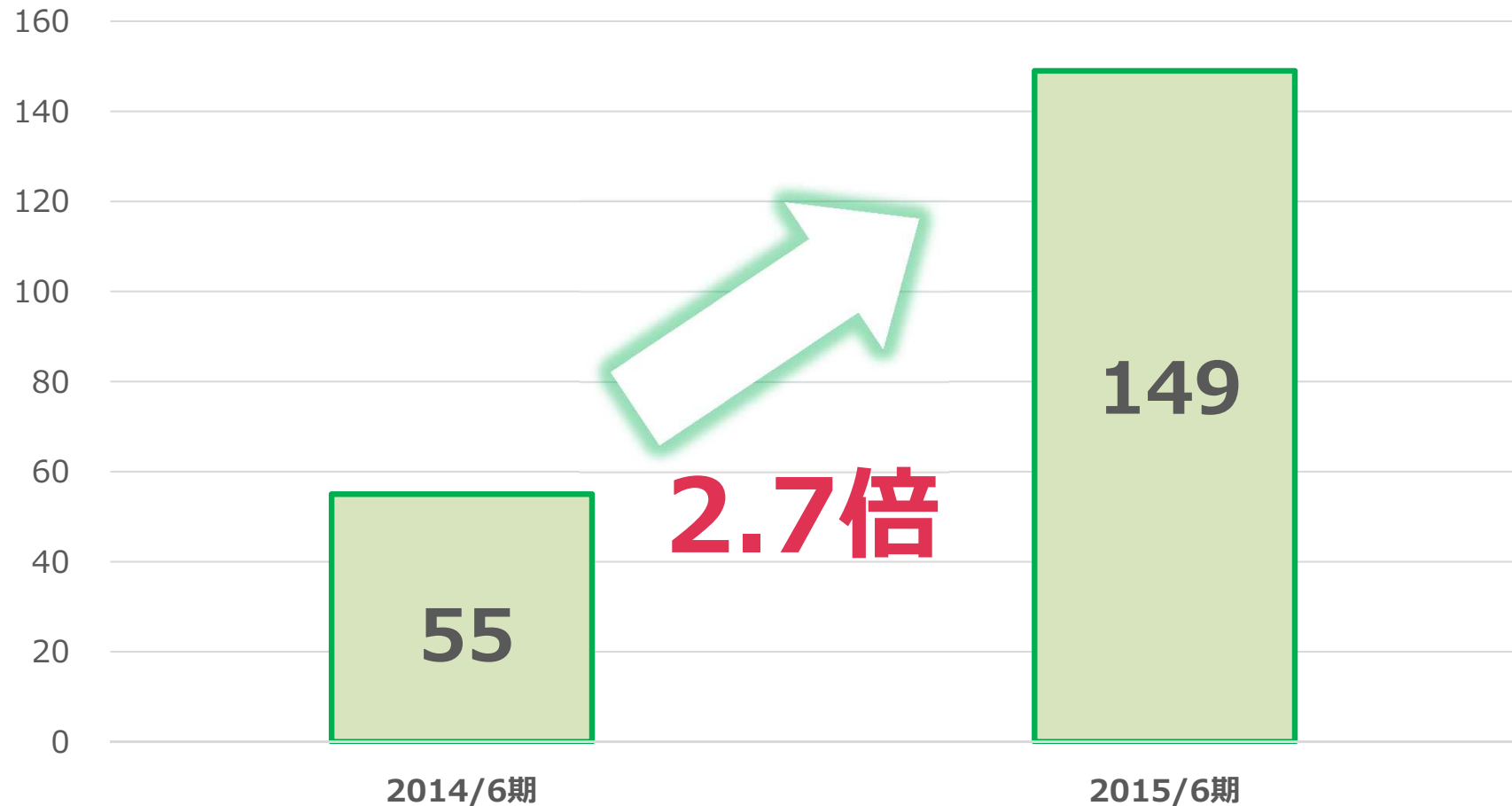


## 2-9.2015年6月期 非端末販売 (モバイルセグメント)

# 利益率の高いアクセサリ等の非端末販売に注力！

(百万円)

非端末販売 売上高



※非端末販売とは、携帯電話・スマートフォン・タブレット等を除く、アクセサリ等の周辺機器の販売を指します。

# 2-10.2015年6月期 貸借対照表

(百万円、%)

		2014/6期 前期実績		2015/6期 実績			主な増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資産	流動資産	1,286	51.1	1,961	62.1	675	現金及び預金の増加
	固定資産	1,231	48.9	1,197	37.9	△34	保険積立金の解約
	資産合計	2,517	100.0	3,158	100.0	641	
負債・純資産	流動負債	803	31.9	908	28.8	105	買掛金・未払金・未払法人税等の増加
	固定負債	647	25.7	575	18.2	△72	長期借入金の減少
	負債合計	1,450	57.6	1,483	47.0	33	
	純資産合計	1,067	42.4	1,675	53.0	607	公募増資に伴う資本金、資本準備金の増加及び繰越利益剰余金の増加
	負債純資産合計	2,517	100.0	3,158	100.0	641	



## 2-11.2015年6月期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2014/6期 前期実績	2015/6期 実績	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	260	434	税引前当期純利益の増加等による資金の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△69	△24	有形・無形固定資産取得や敷金及び保証金の差入による支出及び保険積立金の解約による収入
財務活動による キャッシュ・フロー	△232	264	上場時の公募増資、オーバーアロットメントに係る第三者割当増資等の株式発行による収入及び借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の 増減額	△41	675	
現金及び現金同等物の 期首残高	274	233	
現金及び現金同等物の 期末残高	233	909	

# 2-12.2015年6月期 株主還元

## 利益配分に関する基本方針

将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。

## 2015/6期 期末配当金

**25.0円/株**

## 2015/6期 配当性向

**16.1%**

注) 有償一般募集（ブックビルディング方式による募集）及び有償第三者割当（オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資）に伴う新株の発行により期中平均株式数は812,972株、一株あたり当期純利益は155.09円となりました。よって、配当性向は16.1%となっております。

## 2-13. 株式分割

### 株式分割の目的

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、株式数の増加により株式の流動性を高めることで、投資家の皆様に投資しやすい環境を整えるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的とするものであります。

### 分割の方法

2015年9月30日（水）を基準日として株主の保有する普通株式を**1株につき、2株の割合**をもって分割いたします。

### 分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式数	1,131,000株
今回の株式分割により増加する株式数	1,131,000株
株式分割後の発行済株式総数	2,262,000株
株式分割後の発行可能株式数	6,400,000株

### 分割の日程

基準公告日	2015年9月14日（月曜日）
基準日	2015年9月30日（水曜日）
効力発生日	2015年10月1日（木曜日）

1.事業の基本方針と概要

2.2015年6月期決算概要

**3.2016年6月期業績予想**

4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～

5.事業の説明～モバイルセグメント～

6.中期展望

7.補足資料

# 3-1.2016年6月期 事業方針

## 品質

サービスレベル向上

21世紀のインフラである公共情報は、日経につれデータ量もアクセス数も増加。それに対応できる力強いクラウドサービスであり続けるための品質向上に資源を投下。

## 成長性

サービス創造

活発に市場が動き始めたIoT関連+ソフトウェア+モバイル+クラウドの親和性と蓄積してきた技術基盤を活かし、社会課題の解決に向かう新たなクラウドサービスを創造。

## 営業強化

クラウドサービスの  
積み上げ急ぐ

弱含みのモバイルを吸収し成長するため、クラウドソリューションの利益率向上に繋がるストック売上積み上げに傾注。セグメント利益ベースで、クラウドソリューションが50%以上のシェア獲得。

## モバイルの バランス店舗 運営

販売台数が横ばいの中、店舗品質・収益性・お客様満足度・従業員満足度・拡販強化などの要件をバランスさせた店舗運営に注力。

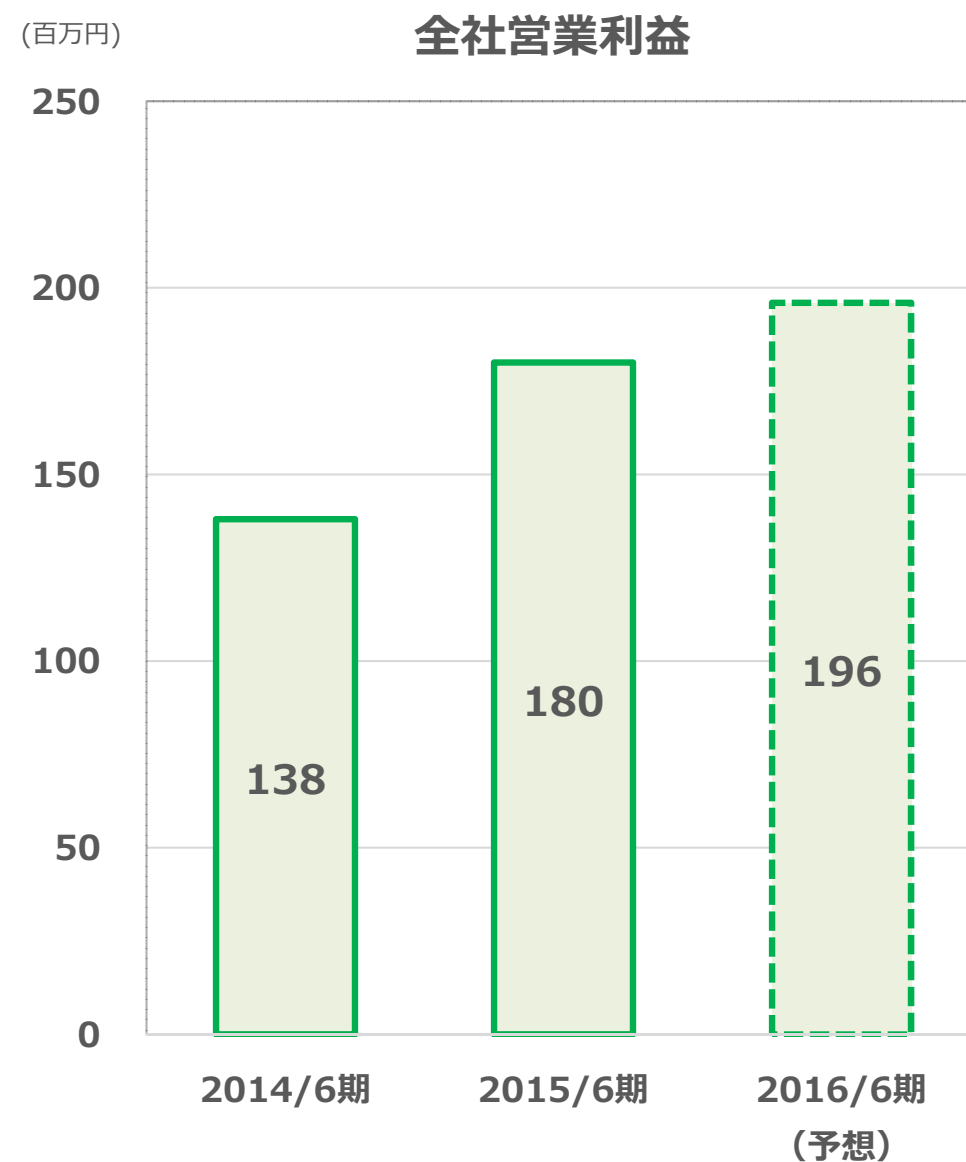
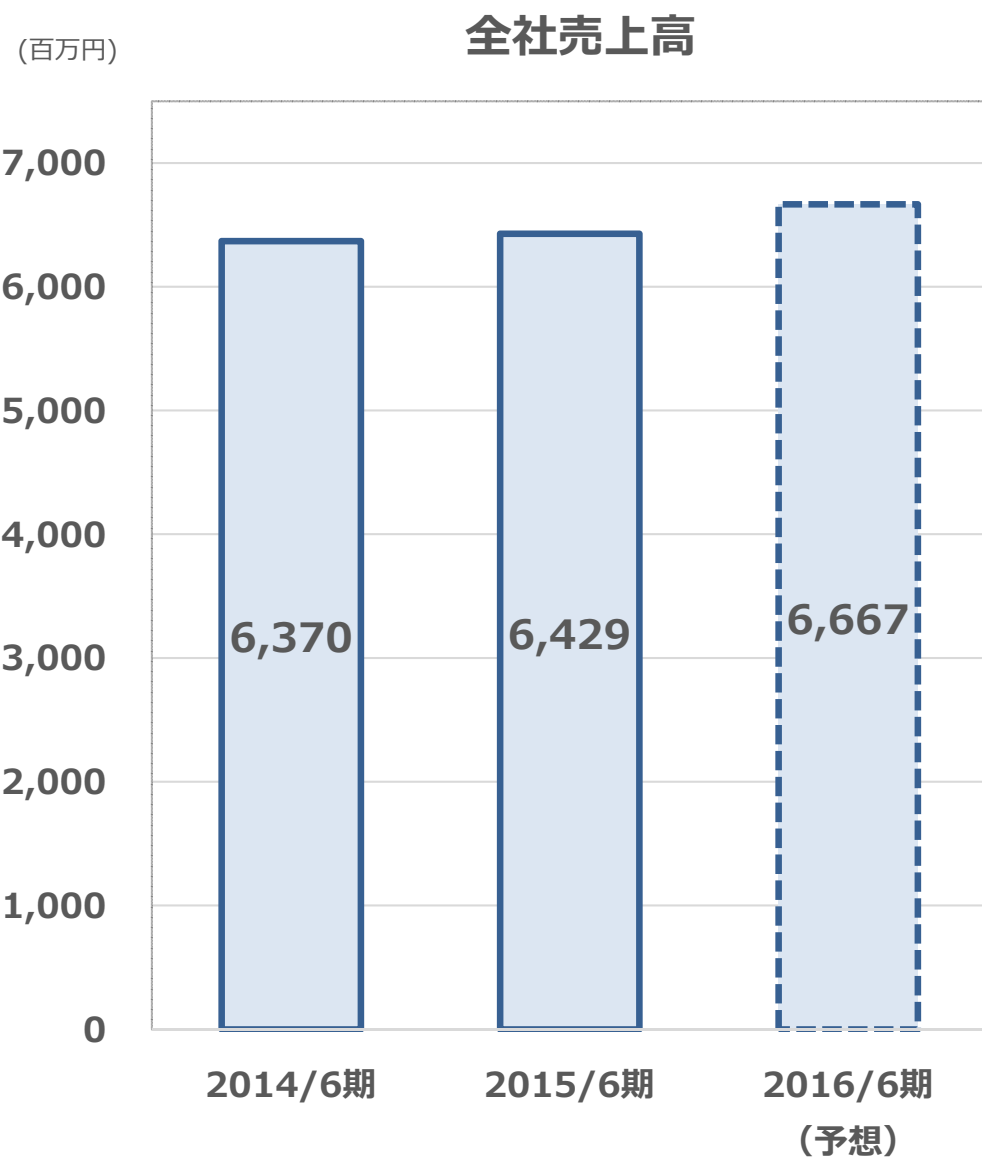
## 3-2.2016年6月期 業績予想

(百万円)

	2015/6期 実績	2016/6期 業績予想	前年比
<b>売上高</b>	<b>6,429</b>	<b>6,667</b>	<b>103.7%</b>
クラウドソリューションセグメント	2,130	2,363	110.9%
モバイルセグメント	4,298	4,304	100.1%
<b>営業利益</b>	<b>180</b>	<b>196</b>	<b>108.4%</b>
クラウドソリューションセグメント	231	289	125.0%
モバイルセグメント	315	274	86.9%
<b>営業利益率</b>	<b>2.8%</b>	<b>2.9%</b>	<b>104.5%</b>
クラウドソリューションセグメント	10.9%	12.3%	112.8%
モバイルセグメント	7.3%	6.4%	86.7%
<b>経常利益</b>	<b>209</b>	<b>212</b>	<b>101.3%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>126</b>	<b>127</b>	<b>100.9%</b>

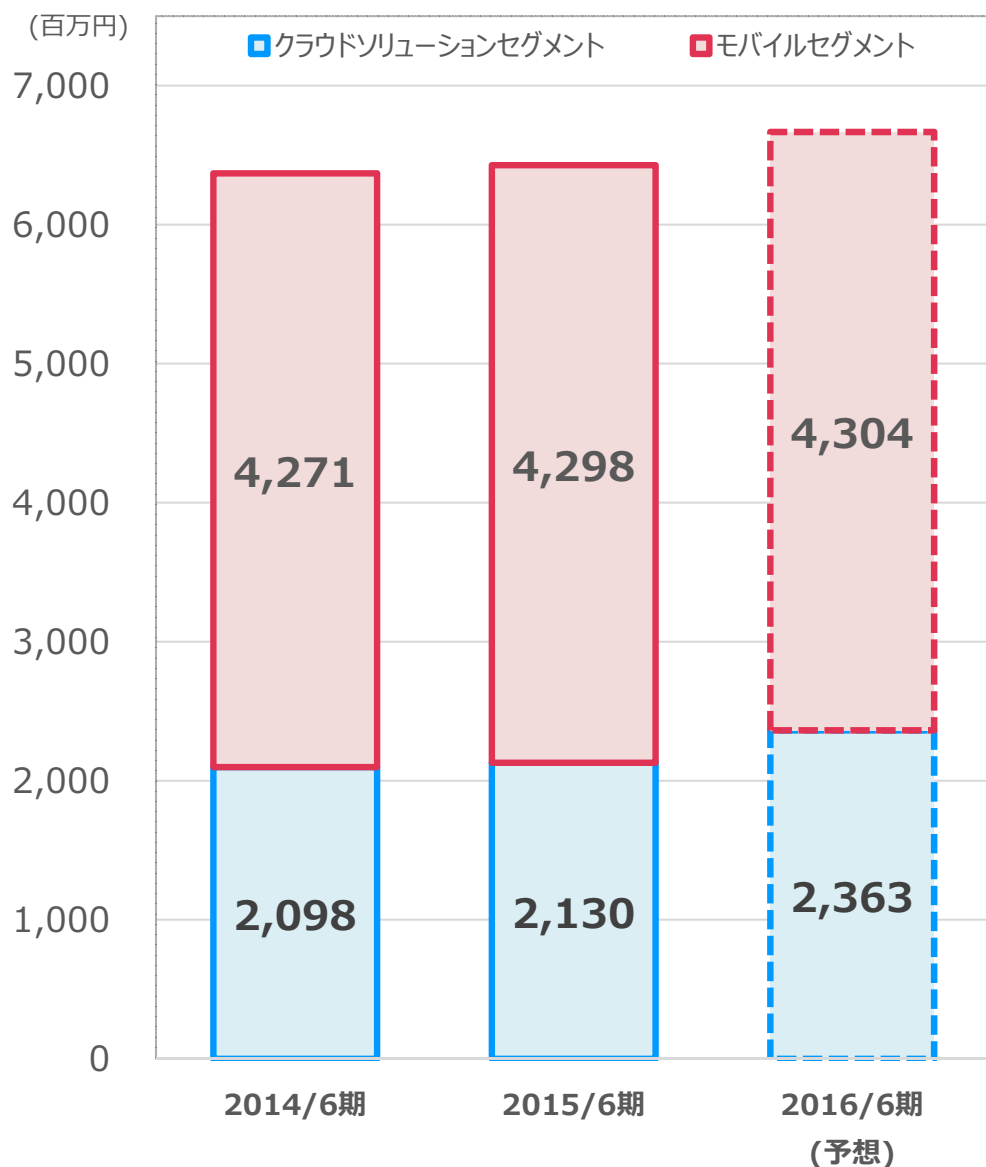
- ・微増ではあるが、増収増益を予想
- ・モバイルの減益をクラウドソリューションの成長が補う構造
- ・クラウドソリューションも、引き続きサービスレベル向上、営業増員など、基盤構築への投資継続

# 3-3.2016年6月期 売上高・営業利益予想

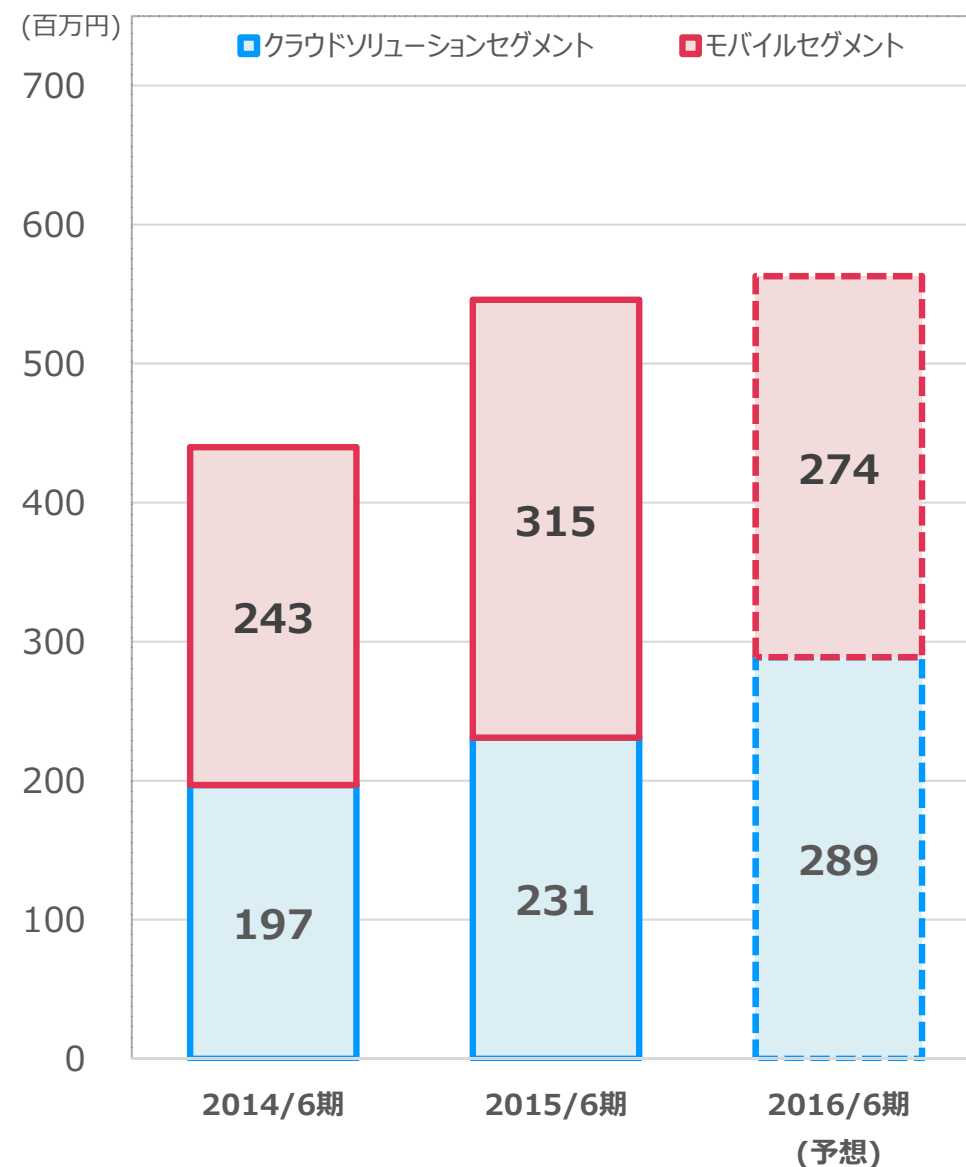


# 3-4.2016年6月期 セグメント別売上高・セグメント利益予想

## セグメント別売上高

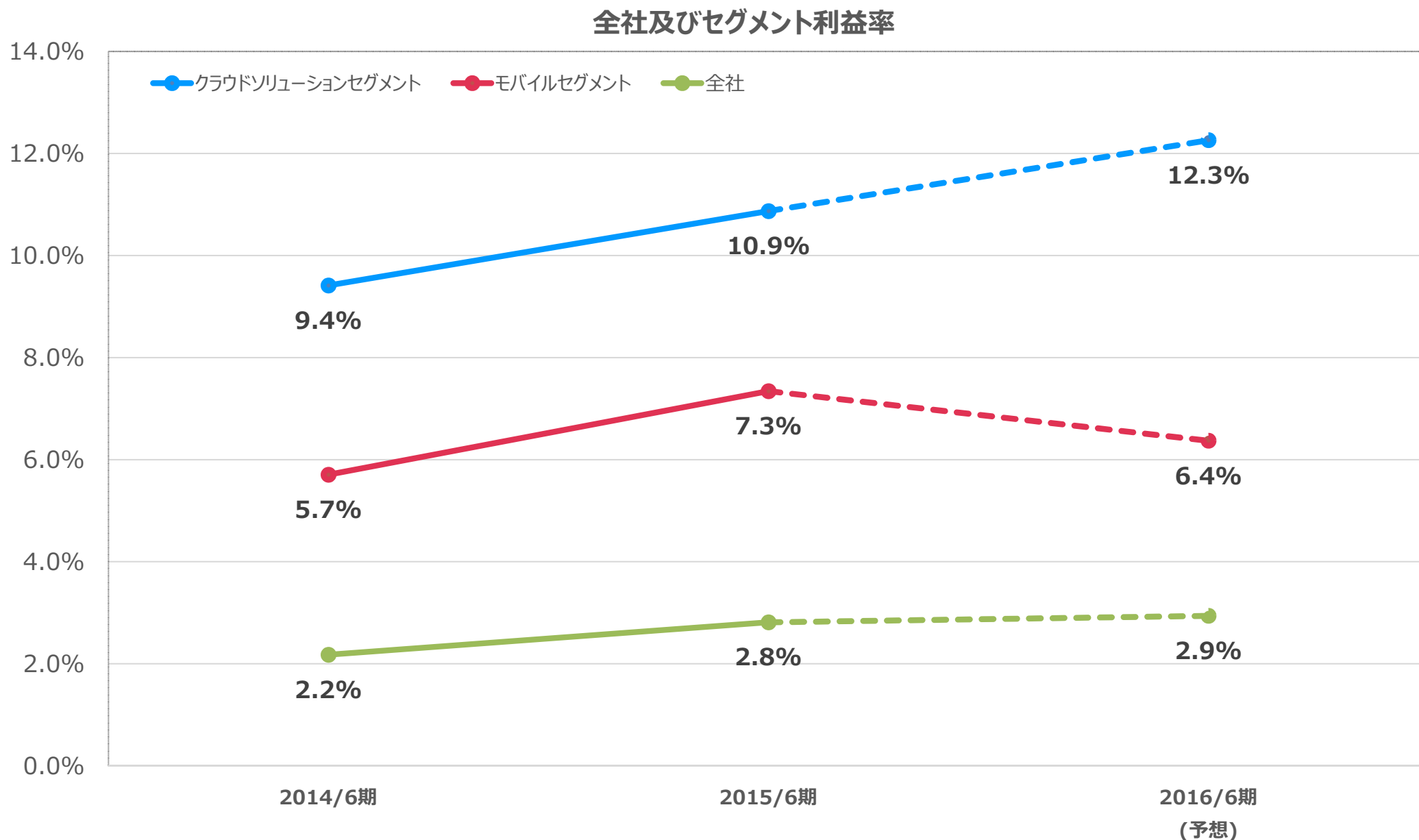


## セグメント利益





# 3-5.2016年6月期 全社及びセグメント利益率予想

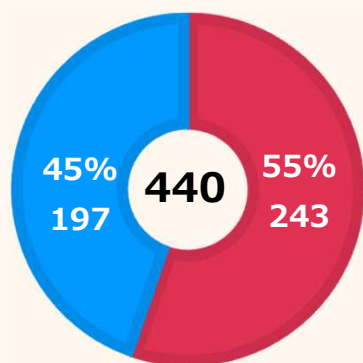


# 3-6.2016年6月期 セグメント別営業利益比率予想

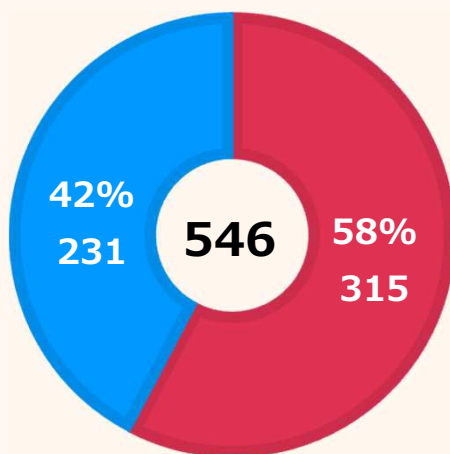
## 利益率の高いクラウド事業のシェア拡大

(百万円)

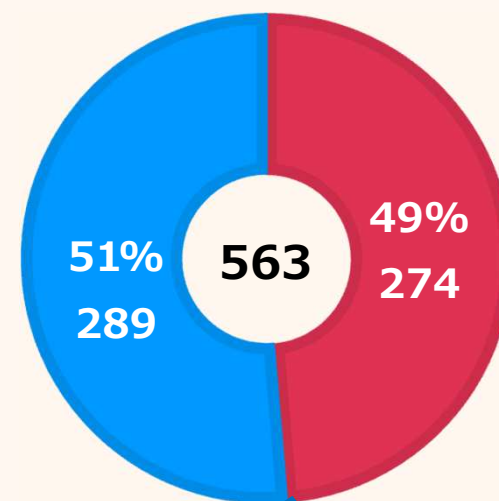
2014/6期



2015/6期



2016/6期 (予想)



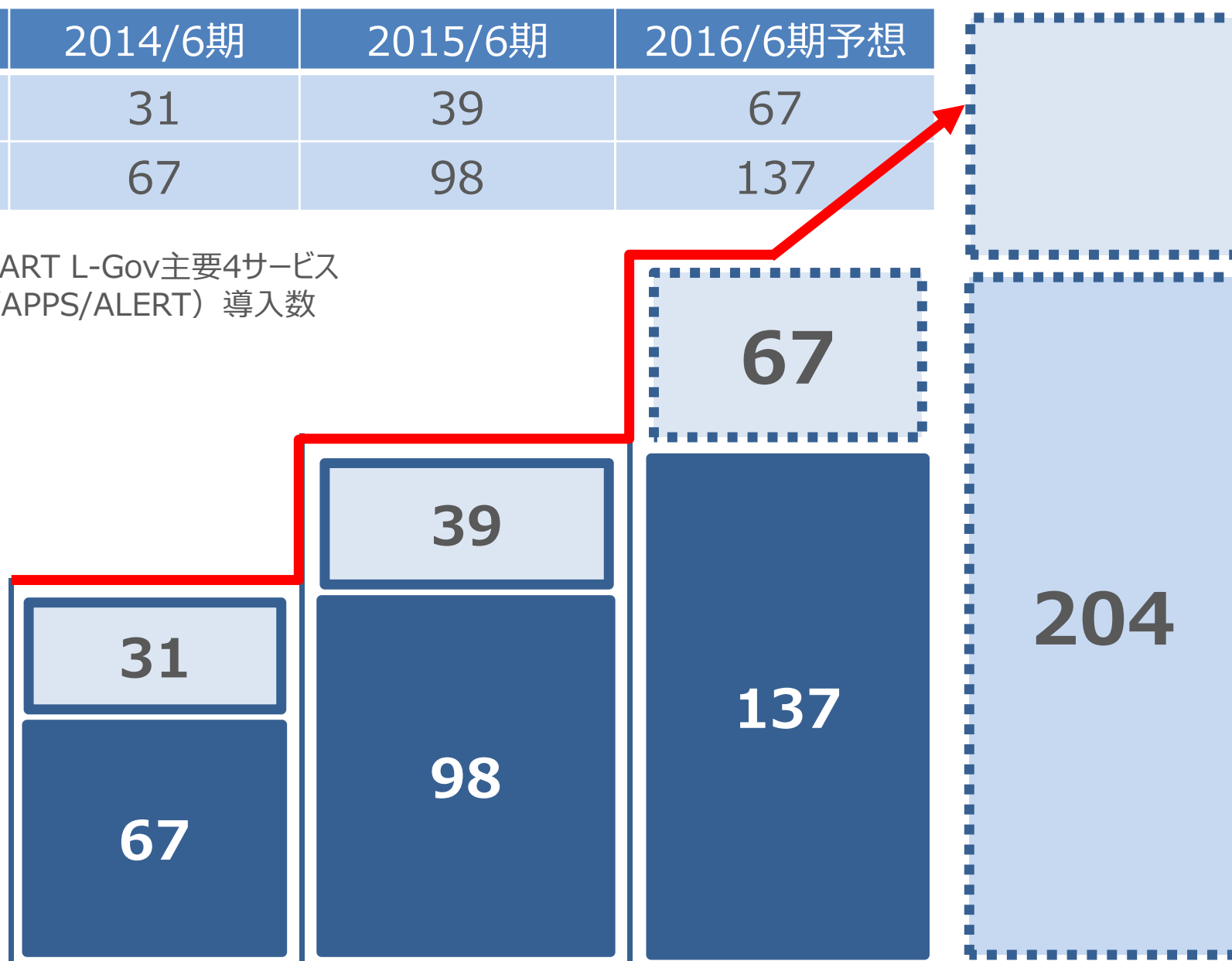
- クラウドソリューションセグメント
- モバイルセグメント

モバイルの減益を想定し、クラウドの25%成長により、営業利益比率が逆転

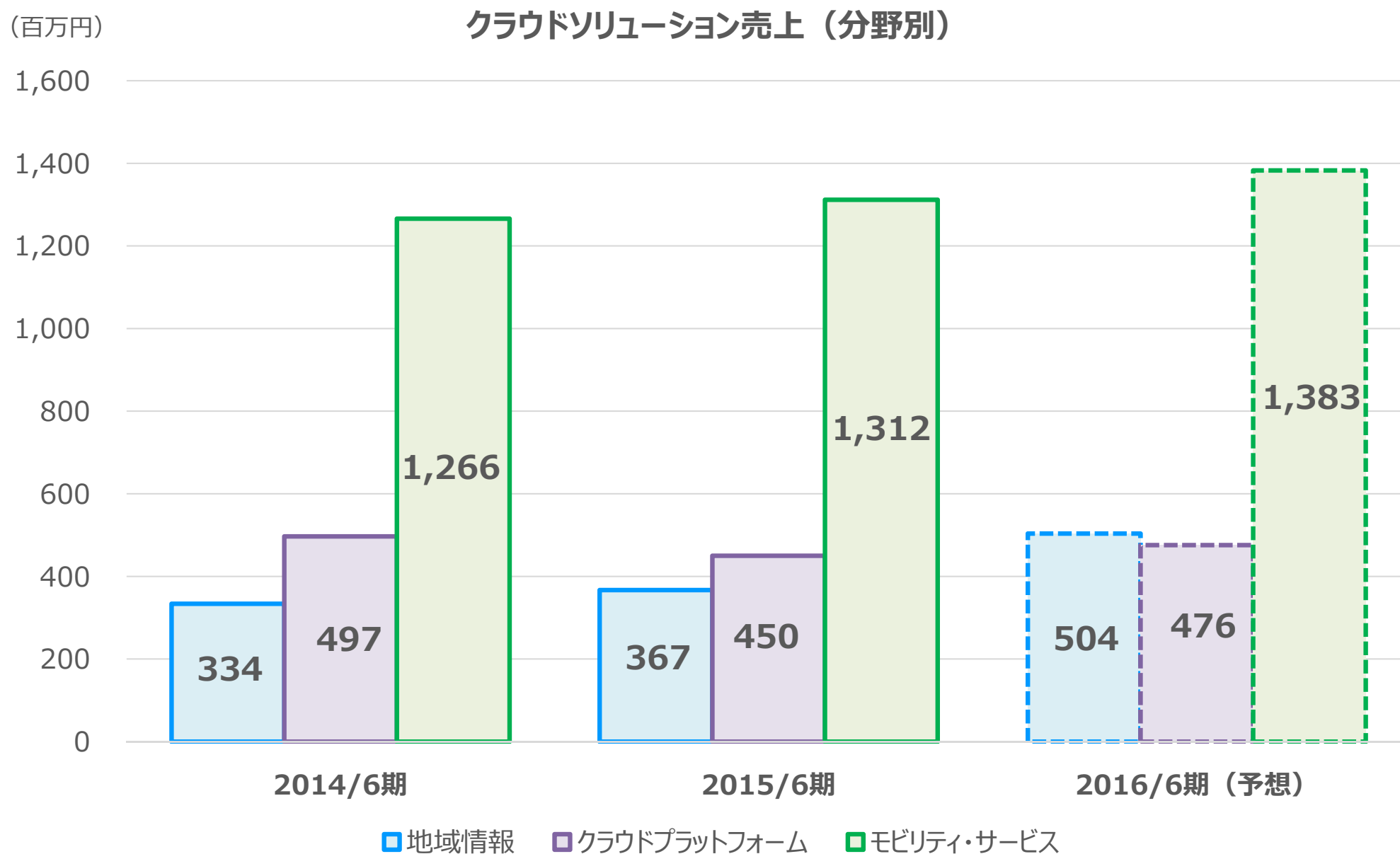
# 3-7.2016年6月期 ストック売上予想 (地域情報クラウド)

	2014/6期	2015/6期	2016/6期予想
フロー新規導入数	31	39	67
ストック累計契約数	67	98	137

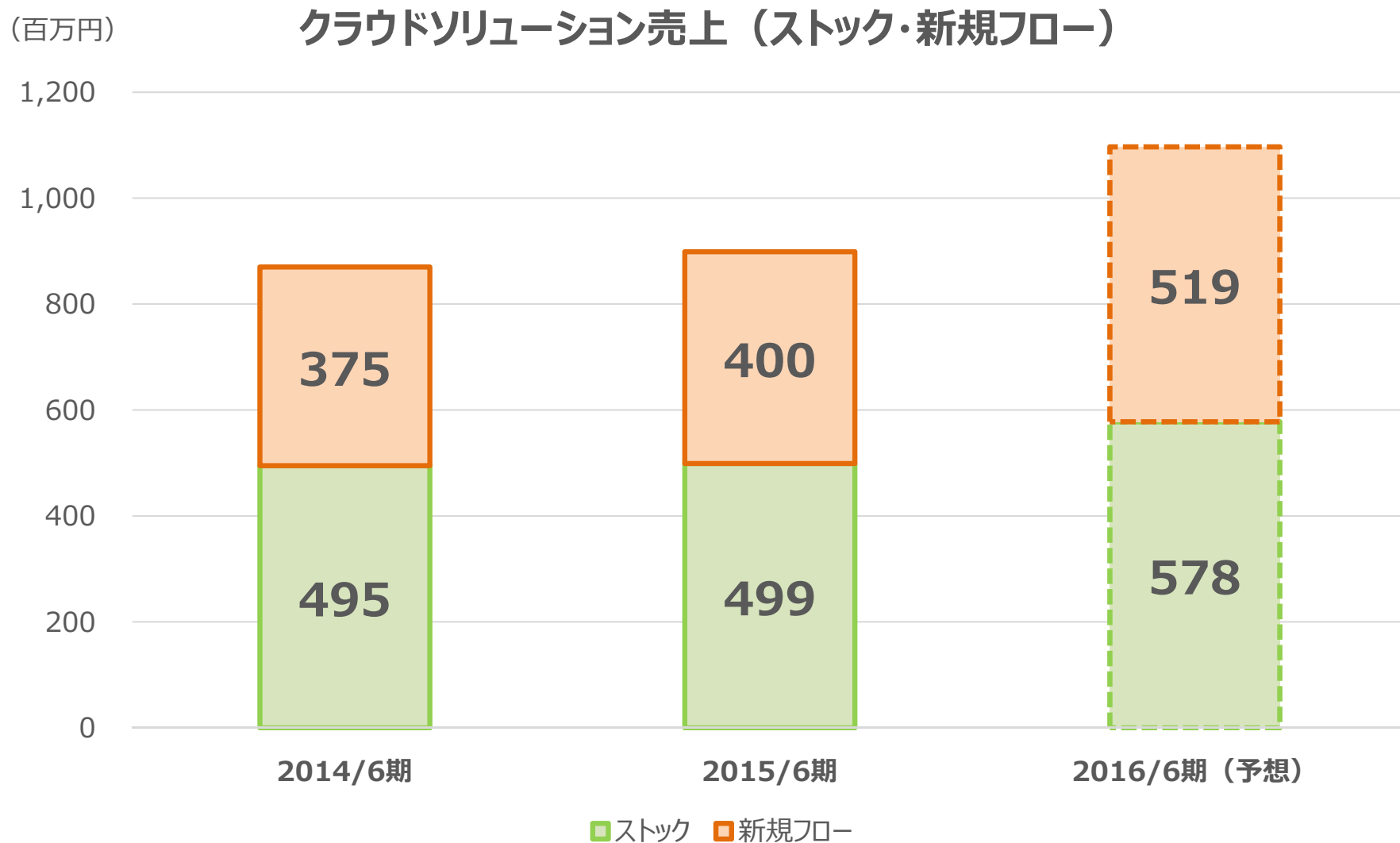
※地域情報クラウドSMART L-Gov主要4サービス  
(CMS/OPENDATA/APPS/ALERT) 導入数



# 3-8.2016年6月期 クラウドソリューション売上（分野別）



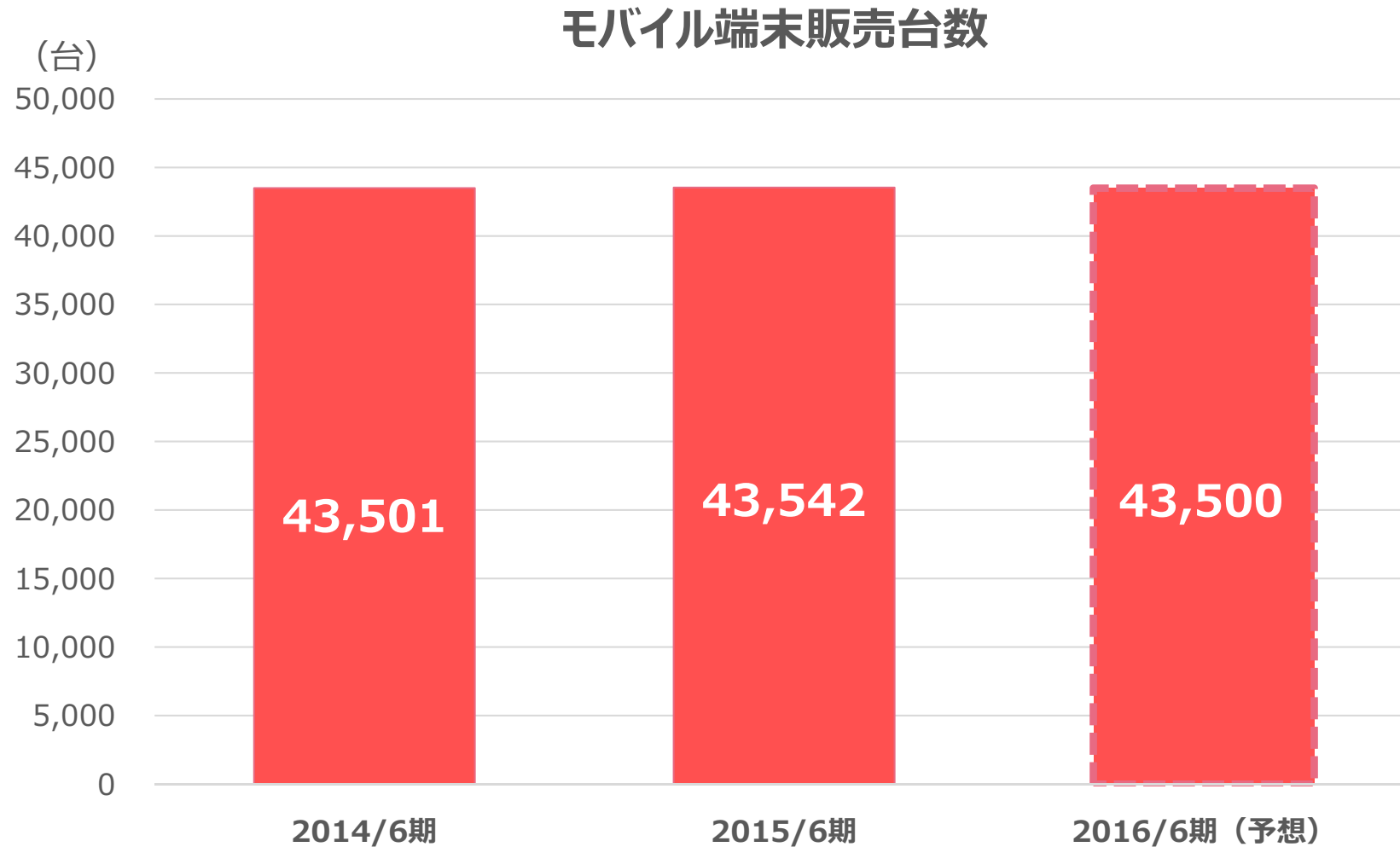
# 3-9.2016年6月期 スtock・新規フロー売上予想 (クラウドソリューションセグメント)



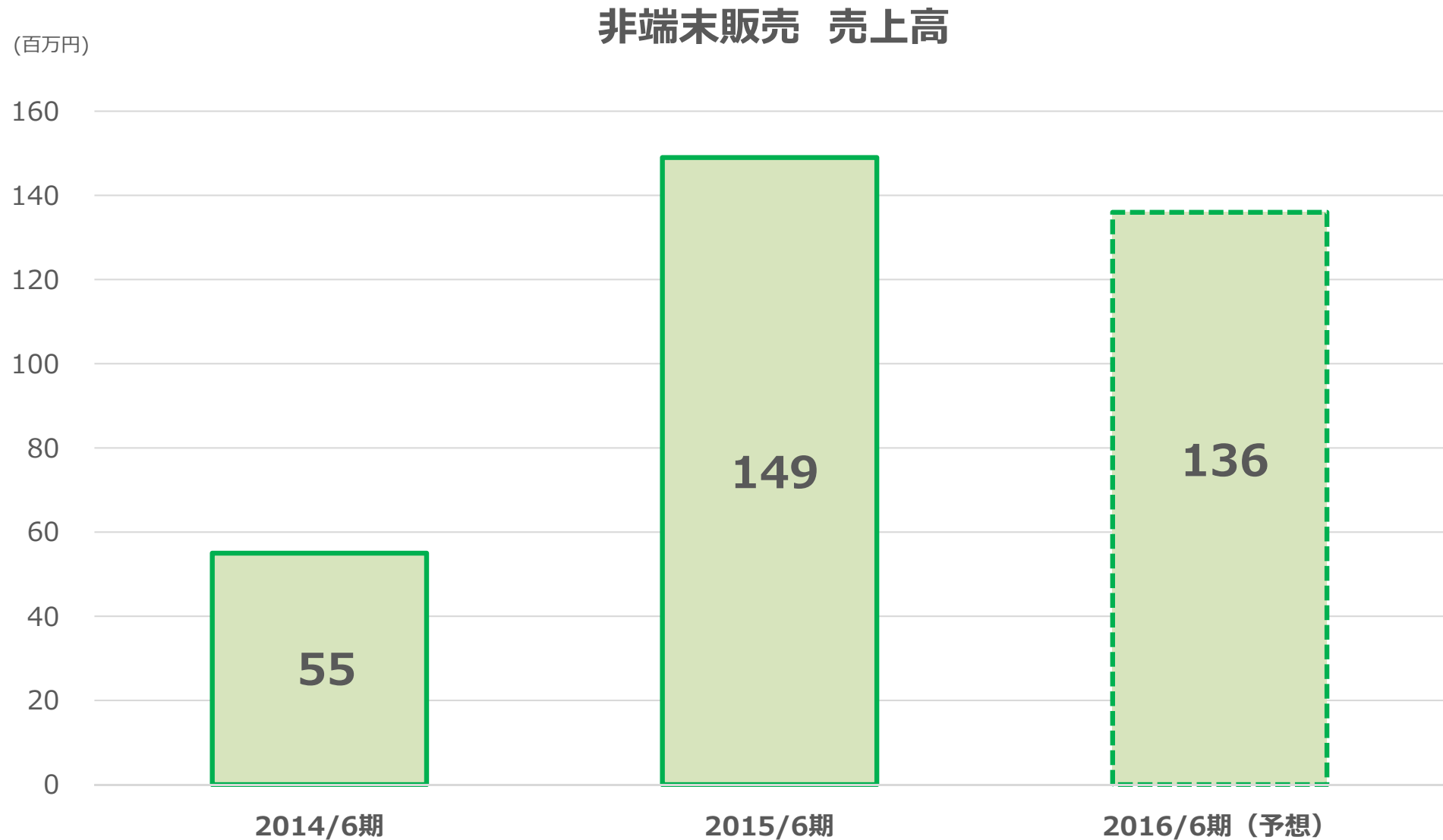
※上記グラフは、クラウドソリューションセグメントの売上のうち、物販を除くストックと新規フローの売上構成を図示したものです。

# 3-10.2016年6月期 モバイル端末販売台数予想 (モバイルセグメント)

## 市況が厳しさを増す中、販売台数はほぼ横ばいを想定



# 3-11.2016年6月期 非端末販売予想 (モバイルセグメント)



※非端末販売とは、携帯電話・スマートフォン・タブレット等を除く、アクセサリ等の周辺機器の販売を指します。

1. 事業の基本方針と概要
2. 2015年6月期決算概要
3. 2016年6月期業績予想
- 4. 事業の説明～クラウドソリューションセグメント～**
5. 事業の説明～モバイルセグメント～
6. 中期展望
7. 補足資料



# 4-1.事業の説明

自社データセンター（旧大阪府立インターネットデータセンター）に設置したクラウド基盤をベースとし、**特定業種業務向けのSaaS**を展開する。

## Cloud Solution クラウドソリューションセグメント

01

### 地域情報クラウド

自治体や公的機関向けに、広報広聴、防災、防犯、子育て支援、環境、就業支援、観光、商工等の住民情報分野における地域課題の解決に資するクラウドサービスを提供しております。

主な提供サービス

- SMART L-Gov

03

### モビリティ・サービス

車両の安全運転支援、運行支援機器および法人向けスマートデバイスの販売を軸に、テレマティクスサービスや M2M 関連等のクラウドサービスへと展開を拡げております。

主な提供サービス

- カーソリューション
- モビリティ・クラウドソリューション
- モバイルソリューション

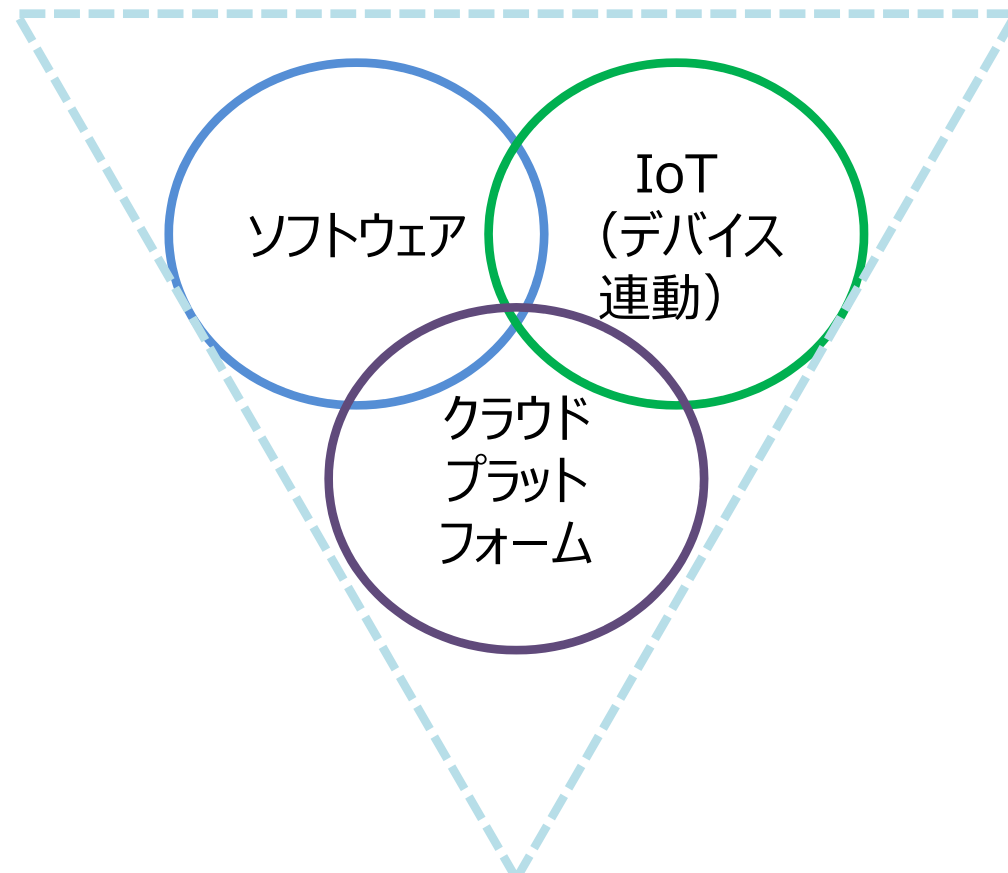
02

### クラウドプラットフォーム

自社データセンター2拠点を基盤に、仮想化技術を用いたクラウドプラットフォームを提供しております。

主な提供サービス

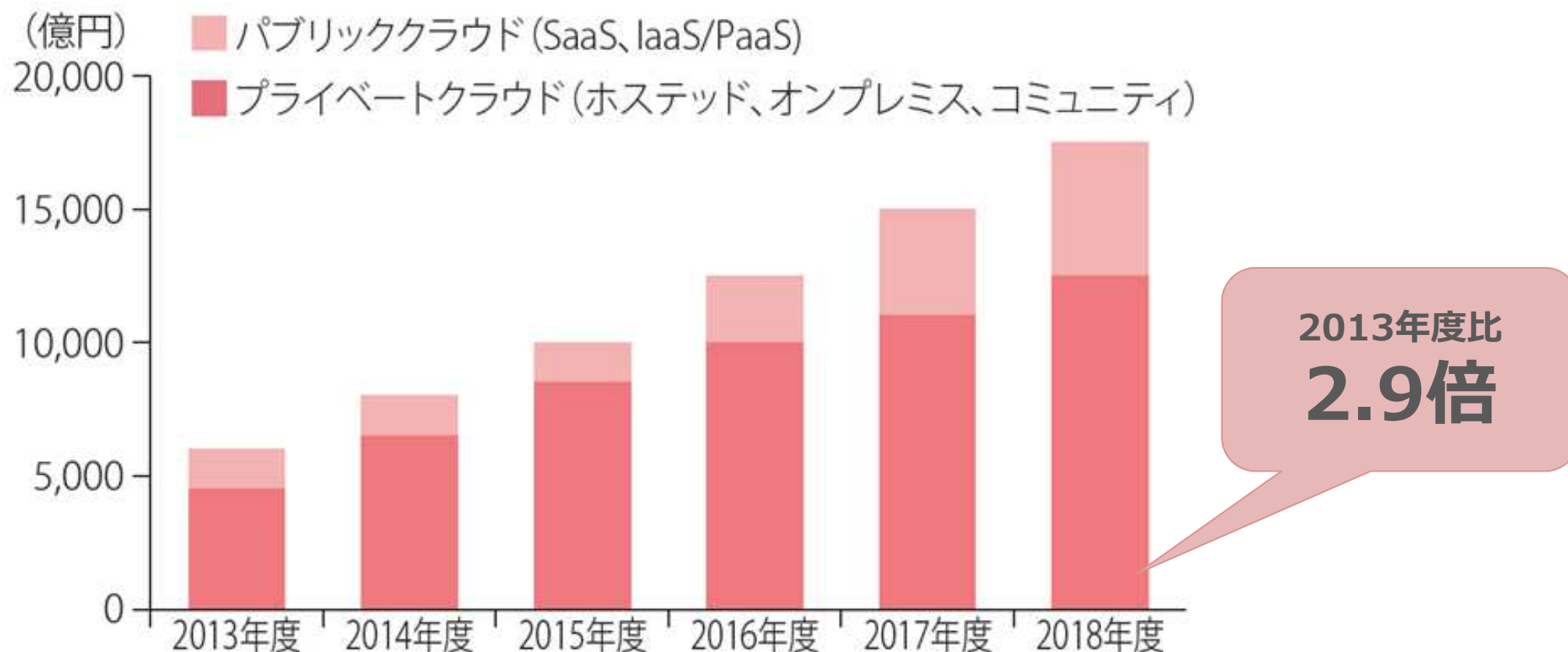
- ハウジングサービス
- Smart VDC



社会課題をクラウドサービスで  
解決する！

## 4-2.国内クラウド市場の動向

国内クラウド市場は、クラウドファーストの流れに沿って拡大傾向  
2018年度には1兆8,000億円規模まで拡大する見込み



出典：「国内クラウドサービス需要動向(平成26年11月発刊)」  
(株)MM総研 [東京・港]

## 自治体の住民に対する 情報発信を支援するクラウドサービス

主に自治体や公的機関向けに社会課題解決に向けたクラウドサービス“SMART L-Gov”を提供しています。



### S.M.A.R.T CMS

地域の皆様への情報発信のプラットフォームとなるクラウドCMS

1

### S.M.A.R.T OPEN DATA

住民の皆様役に役立つオープンデータを簡単に公開できるポータルサービス

3

### S.M.A.R.T APPS

生活に役立つ情報を住民の方へお届けするスマートフォンアプリパッケージ

2

### S.M.A.R.T ALERT

地域の緊急情報を一斉に伝達する配信サービス

4

## 1 SMART CMS

(公社) 日本広報協会コンクール入選サイト  
 神奈川県大磯町様/大阪府貝塚市様・茨木市様・高槻市様



## 2 SMART APPS



子育て応援アプリ  
 東京都世田谷区様

コミュニティアプリ  
 埼玉県戸田市様



## 3 SMART OPENDATA

北本市オープンデータポータルサイト  
埼玉県 北本市様



## 4 SMART ALERT

しろいメール配信サービス  
千葉県 白井市様



ところざわほっとメール  
埼玉県 所沢市様



## 2拠点のインターネットデータセンターを運営 クラウドサービスの基盤を支える。



2拠点のインターネットデータセンター「**おおさかiDC**」「**S-CUBE iDC**」を運営し、物理的なハウジングサービスを提供するとともに、クラウドサービスの基盤を支えています。

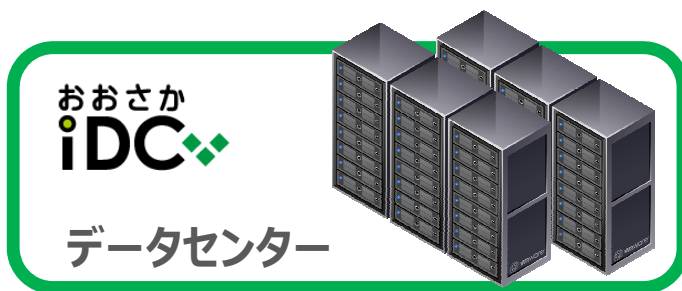


仮想化技術を活用した主力の**クラウドプラットフォーム“Smart VDC”**は、パブリッククラウドサービスである「おまかせIaaS」と、プライベートクラウド環境を提供する「VMホスティング」により構成されています。



### 某市 教育情報ネットワーク

# 1 おおさかiDC データセンターハウジングサービス

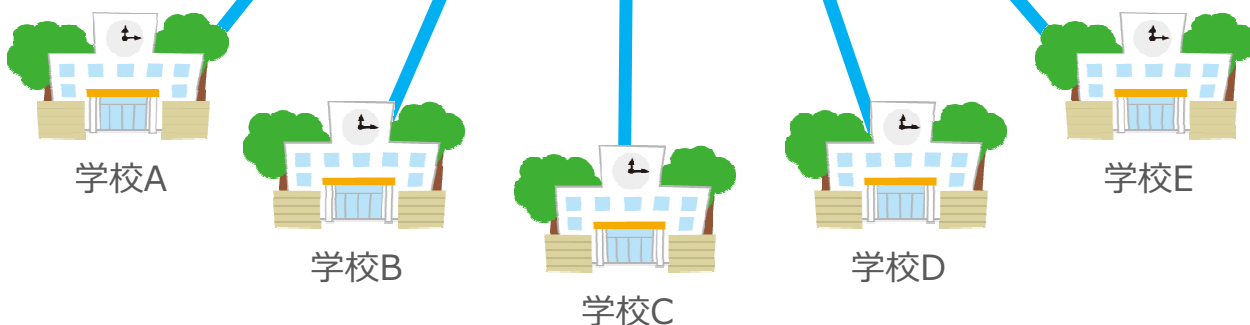


高速光専用回線による教育用イントラネット「教育情報ネットワーク」とデータセンター間を専用線で結び、**データセンターハウジング環境**を提供しています。

#### 【主な稼働システム】

- ・ICTを活用した授業支援のシステム
- ・文書管理、グループウェアなどの校務情報システム

### 某市 教育情報ネットワーク



▲ 子どものワークシートを撮影し、大型デジタルテレビで紹介

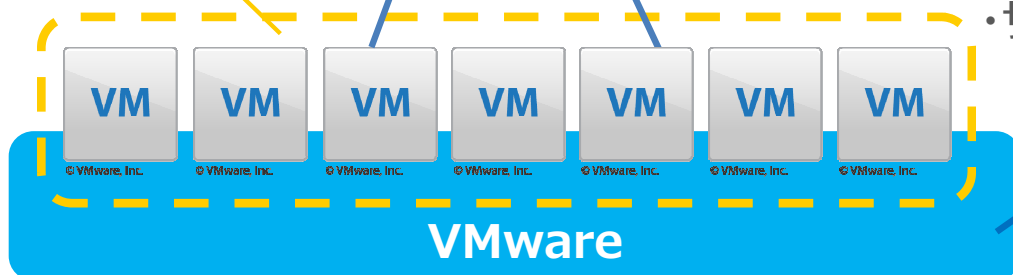
コンテンツプロバイダー様

## ② クラウドサービス SmartVDC VMホスティング



Firewall

仮想サーバ群



WEBサイトやシステムを**お客様専用の仮想環境**にそれぞれのサービス毎にサーバを構築し運営していただいています。膨大なアクセスが発生する為、仮想環境に複数のサーバを構築することで、負荷に対応できる構成を実現しています。

【主な稼働システム】

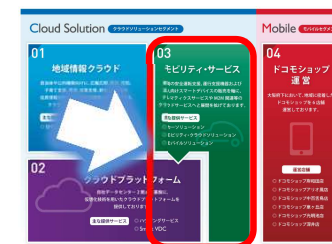
- ・LINE公式アカウント用 返答システム
- ・美容健康等 情報配信サイト（複数サイトが稼働）
- ・サロンの検索、予約サイト





## カーソリューションから モビリティ・クラウドソリューションへ

業務上、商用車を利用する法人向けに、カーナビ・ドライブレコーダーなどの安全運転支援機器を販売する「カーソリューション」から、同様の法人顧客に、クラウド技術と車載情報に関するノウハウを融合させた**テレマティクスサービス**を提供する「モビリティ・クラウドソリューション」へと展開を図っております。



高機能な車両管理システムを  
アダプタひとつで実現

## All In One型テレマティクスサービス「CiEMS 3G」 豊富なデータによる運転の「見える化」を実現



車両のOBDコネクタに**ワンタッチ**で設置するだけで  
サービスインができるテレマティクスサービス「**CiEMS 3G**」。  
業務上、社用車を利用される企業様でご活用いただいています。  
運行日報、運転傾向分析、車両稼働実績、ヒヤリハットマップなど  
様々なデータが取得できるため、安全運転サポートや燃費コスト削減等、  
企業様の課題解決のお役立ちを担っております。



### 運行日報

運行日時	3	燃料消費量	12.5L
走行距離	100km	CO2排出量	15kg

### 運行傾向分析

運転傾向分析表

項目	値	順位
燃費	10.0L/100km	100位
急ブレーキ	5回	50位
急加速	3回	30位

### 運転傾向分析

運転傾向分析表

項目	値	順位
燃費	10.0L/100km	100位
急ブレーキ	5回	50位
急加速	3回	30位

### 車両稼働実績

項目	値
走行距離	100km
稼働時間	2.5時間

### ヒヤリハットマップ



豊富なデータ取得が可能

# 4-5.モビリティ・サービス

電動バイク「A4000i」に搭載された専用の車両情報送信ユニット「CAR~Wi@」から、無線LANを使ってスマートフォンで各種走行データを受信、スマートフォンにインストールされた専用アプリでデータの表示、及び位置情報の取得、サーバへの送信を実行。

「テレマティクスプラットフォーム CiEMS ADD」を活用することにより、高精度のカーナビアプリの構築が可能のほか、宅配業者向けの配車システム、スマートコミュニティにおけるエネルギー管理システム等様々な展開が可能。



emerging media  
**Response.**



7月10日、テラモーターズは量産型としては世界初とを行った。  
発表会でプレゼンを行った同社の徳重社長は、コンセプトモデル等では存在していたが、量産される市販界初のモデル「A4000i」を披露した。

電動バイクの開発・製造・販売を行うテラモーターズはスマートフォンとつながる機能を搭載した電動バイク「A4000i」および「A4000」を発表した。スマートフォンを通じて、走行時の各種データをクラウドデータサーバにアップロードできる。

# 4-5.モビリティ・サービス

その他、受託プロジェクトとして、車両以外のM2M/IoTサービスの構築も推進。  
自社サービスを提供、運営している強みを活かし、単なる開発の請負ではなく、企画や要件定義などの段階からお客さまのご要望やビジョン、マーケットニーズに見合ったM2Mサービスを構築し、提供いたします。



## Target

対象

トラクター

社内実証実験

最適なエネルギー配分をドライバーにアドバイス

## Sensor Device

センサーデバイス

ECUから走行にかける動力(エンジン回転数)と作業にかける動力(エンジン負荷)を取得

取得した情報を運転者の持つスマホへWi-Fiで送信

## Network

ネットワーク

スマホの回線を利用

## Platform

プラットフォーム

当社クラウドプラットフォームを利用

## Target

対象

フォークリフト

法人ユーザー向け

部品等の故障を検知、次期開発へのフィードバック

## Sensor Device

センサーデバイス

すべてのCAN情報を小型端末で取得

秒単位のデータを内蔵の通信モジュールでクラウドに送信

## Network

ネットワーク

通信モジュールの携帯電話回線を利用

## Platform

プラットフォーム

当社クラウドプラットフォームを利用

- 1.事業の基本方針と概要
- 2.2015年6月期決算概要
- 3.2016年6月期業績予想
- 4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～
- 5.事業の説明～モバイルセグメント～**
- 6.中期展望
- 7.補足資料

## 大阪府下で6店舗のドコモショップを運営



株式会社NTTドコモの代理店として地域に密着したドコモショップの運営を行っています。

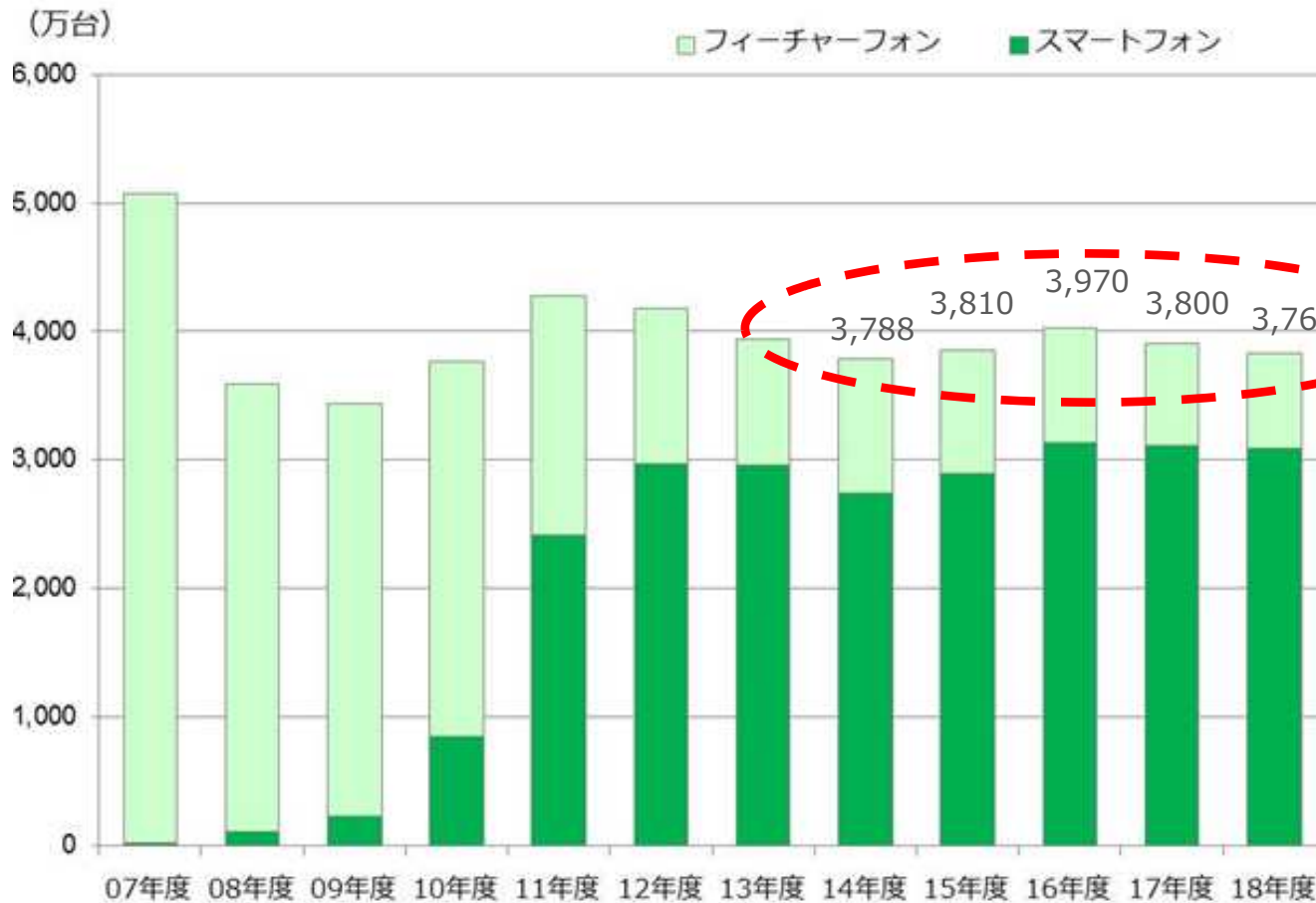
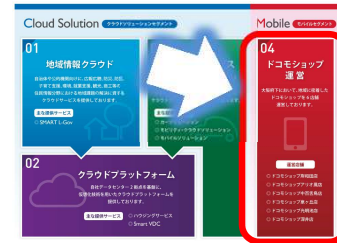
お客様の多様なニーズに合わせ、スマートデバイスの販売やアフターサービスだけではなく、**ネットいじめ防止**に

向けた取り組みや**スマートフォン教室**の開催など、地域の皆様の安全・安心・便利で快適な暮らしのお手伝いをしています。



## 5-2.国内携帯電話出荷台数の動向

大幅な出荷台数の伸びは見込めないものの、  
今後も比較的安定した出荷が見込まれる。



出典：(株)MM総研「携帯電話の出荷台数推移・予測（2015年5月）」

- 1.事業の基本方針と概要
- 2.2015年6月期決算概要
- 3.2016年6月期業績予想
- 4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～
- 5.事業の説明～モバイルセグメント～
- 6.中期展望**
- 7.補足資料



## 6-1.経営目標

# 中期的な経営目標

2016/6期～2018/6期では、クラウドソリューションセグメントの伸びが一層加速。  
特定の業種業務向けクラウドサービスは、自治体分野やM2M/IoT分野から更なる展開・連携を目指します。

営業利益  
営業利益率

360百万円  
5.2%

セグメント  
利益シェア

クラウド：モバイル  
7：3

主要サービス  
契約数<sup>※</sup>

500件

※地域情報クラウドSMART L-Gov主要4サービス  
(CMS/OPENDATA/APPS/ALERT) 導入数

## 6-2.中期展望

### 各年度の位置づけ

第69期 2015/7～2016/6	第70期 2016/7～2017/6 【創立70周年】	第71期 2017/7～2018/6 【創業90周年】
<ul style="list-style-type: none"><li>● 弱含みのモバイルをクラウドの成長がカバーする展開。</li><li>● クラウドサービスのサービスレベル向上と足元の環境整備を推進</li><li>● セグメント利益で、クラウドがモバイルを上回る。</li><li>● 地域情報の主要サービスストック契約数200件達成</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 引き続き弱含みのモバイルをクラウドの成長がカバーする展開。</li><li>● クラウドの利益については、ストックの積み上げによる営業利益率の向上顕著</li><li>● IoT分野への新規事業創出開始</li></ul> <p style="text-align: right;"><b>成長へスピードアップ！</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ストックの積み上げによるクラウドの本格的増収増益</li><li>● セグメント利益のクラウドシェア70%</li><li>● 68期対比で営業利益倍増</li><li>● 地域情報の主要サービスストック契約数500件達成</li></ul>

**上場企業として足元強化、環境整備 強靱な会社へ**

- 1.事業の基本方針と概要
- 2.2015年6月期決算概要
- 3.2016年6月期業績予想
- 4.事業の説明～クラウドソリューションセグメント～
- 5.事業の説明～モバイルセグメント～
- 6.中期展望
- 7.補足資料**

## 7-1.補足資料（フィロソフィ・会社概要）

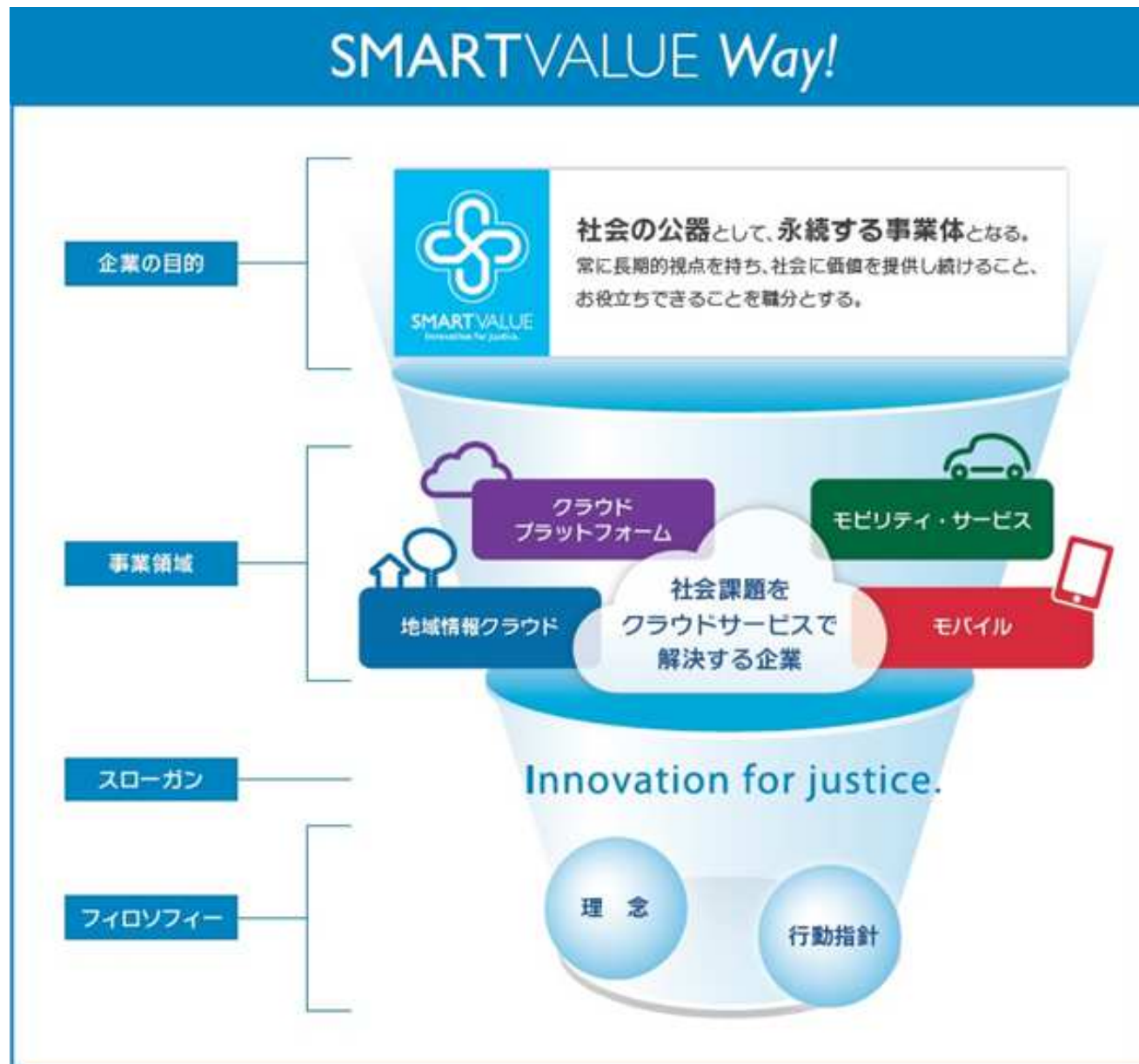
**社会の公器として、永続する事業体となる。**

**常に長期的視点を持ち、社会に価値を提供し続けること、お役立ちできることを職分とする。**



会社名	株式会社スマートバリュー（英文 Smartvalue Co.,Ltd.）
上場市場	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード） 証券コード9417
設立	1947年（昭和22年）6月
資本金	250,570,800円
代表者	代表取締役会長 渋谷 一正 代表取締役社長 渋谷 順
従業員数	230名（2015年6月30日現在）
本社	大阪市西区靱本町二丁目3番2号 なにわ筋本町MIDビル4階
事業所	東京事業所（東京都港区）、おおさかiDC（大阪市浪速区） ドコモショップ6店舗（大阪府堺市5店舗、大阪府岸和田市1店舗）
事業内容	クラウドソリューション事業・モバイル事業

## 7-2.補足資料 (SMARTVALUE Way!)



- 当資料に掲載されている業績予想などは、資料作成時点における弊社の判断に基いており、その情報の正確性を保証するものではありません。
- さまざまな要因により、当資料記載の業績予想とは異なる結果となりうることをご承知おきください。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い申し上げます。



**[IRに関するお問い合わせ先]**  
**株式会社スマートバリュー IR担当**  
**Tel : 06-6448-1711**  
**E-mail : [ir@smartvalue.ad.jp](mailto:ir@smartvalue.ad.jp)**