

2016年3月期第3四半期

決算補足説明資料

2016年1月29日

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

資料留意事項

1. 2015年3月期より、事業セグメント『イービジネスサービス事業』と『ソリューション事業』を単一セグメント『ICTサービス事業』に集約し、参考指標として「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」のサービス区分を設けております。本資料に記載の前期以前の数値は、現在のサービス区分に合わせて組み替えております。
2. 2016年3月期より、一部のサービスに関するサービス区分と、限界利益における各子会社との内部取引消去額の分配方法について見直しを行ったため、各サービス区分の前年同期の売上高及び限界利益の金額は現在の計上方法に則して算出しております。
3. 本資料に記載の限界利益、もしくは固定費については、「ECサービス」の費用計上方法の一部見直しを行ったことにより、金額に変更が生じております。現在の計上方法に則して前期以前の限界利益、及び固定費の金額を組み替えております。
4. 本資料に記載のEBITDAについては、「営業損益 + 減価償却費 + のれん償却費」で算出しております。
5. 本資料に記載した各種グラフ内に表示している数値については、その端数処理の関係から、各種グラフ内の数値と決算短信に記載した数値に乖離が出ている場合があります。

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、及びその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、様々なリスク及び不確実性が内在しています。実際の業績等は経営環境の変化等、様々な要因により、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料は当社グループの業績や事業進捗等に関する情報提供を目的としており、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、サービス名等は、当社、当社グループ会社、または該当する各社の商標または登録商標です。

1. 業績概況	P 4
2. 各事業概況	P16
3. 数値データ	P22
4. Appendix	P27

業績概況

概況

- 大型案件の受注、運用保守サービス案件の増加により増収・増益
- 投資有価証券売却益の減少と法人税等の増加により四半期純利益は減益

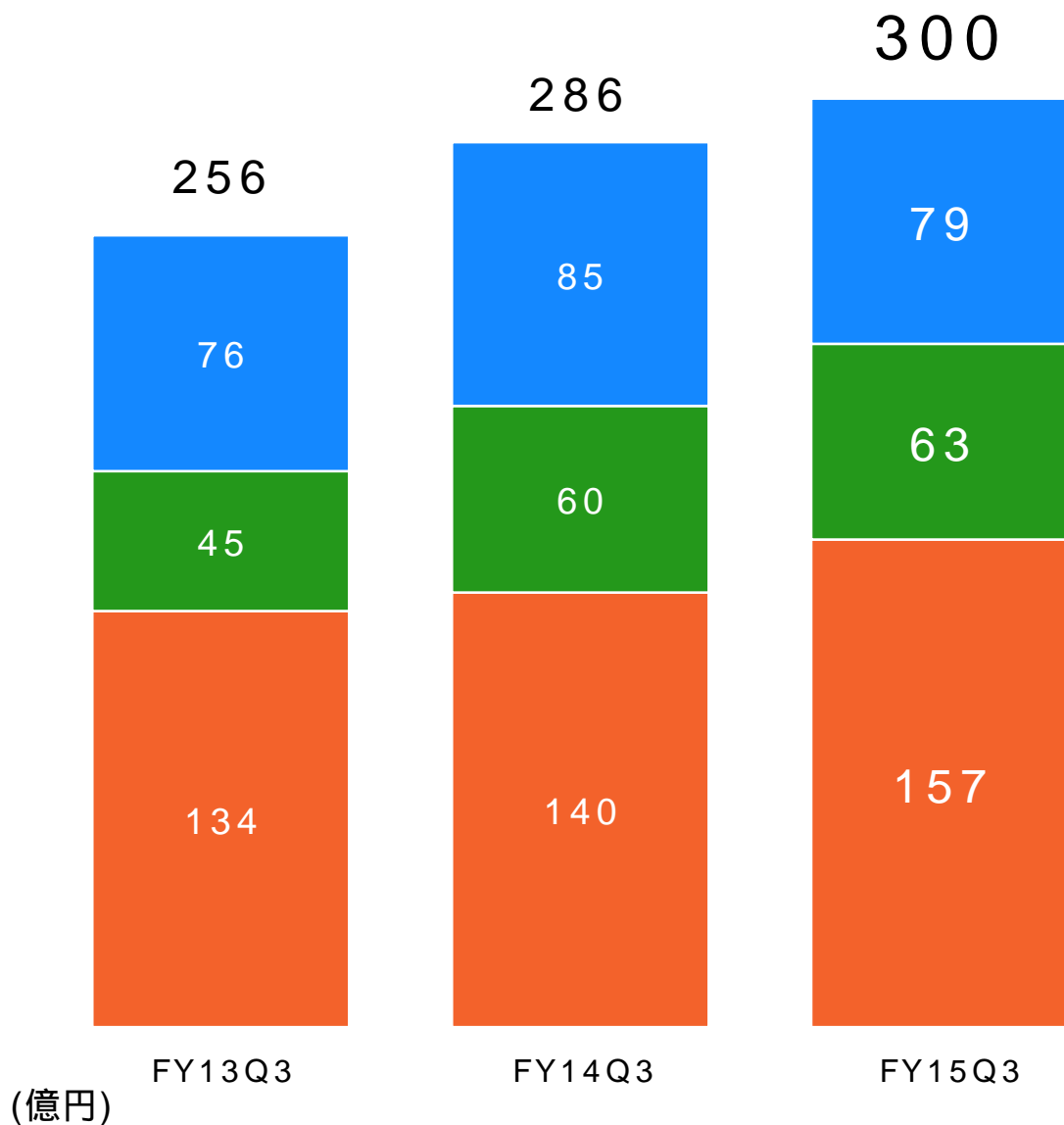
(百万円)	FY14Q3 累計	FY15Q3 累計	増減額	増減率
売上高	28,639	30,075	+ 1,436	+ 5.0%
営業利益	630	1,014	+ 384	+ 61.1%
経常利益	620	935	+ 315	+ 50.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	529	485	43	8.3%
EBITDA	1,395	1,741	+ 346	+ 24.9%

EBITDAは「営業損益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。

概況

I 通期業績予想に対しても順調に進捗

	(百万円)	通期 業績予想	FY15Q3 累計	進捗率	FY14 通期実績
売上高		42,000	30,075	71.6%	39,816
営業利益		1,700	1,014	59.7%	1,398
経常利益		1,600	935	58.5%	1,403
親会社株主に帰属する 四半期純利益		1,000	485	48.5%	883



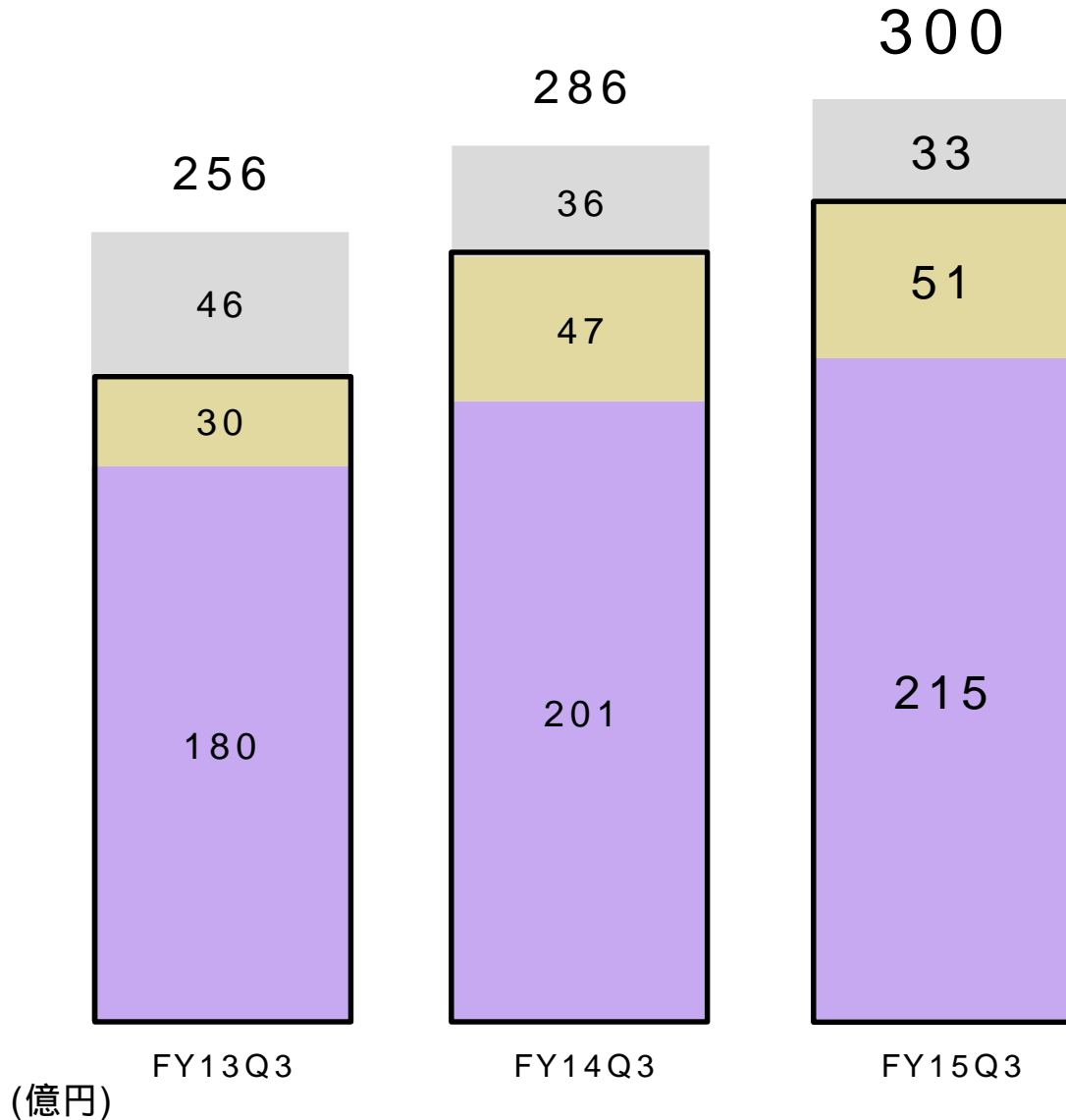
FY15Q3
累計売上高 **300億円**

前年同期比 +14億円(+5.0%)

サービス別売上高 前年同期比

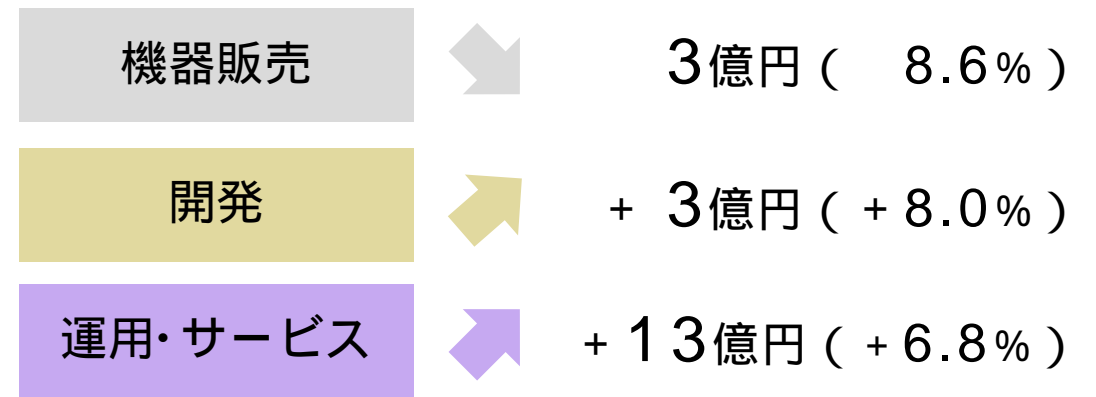
- プラットフォームソリューション 5億円 (7.0%)
- システムインテグレーション + 2億円 (+ 4.9%)
- デジタルマーケティング + 17億円 (+ 12.4%)

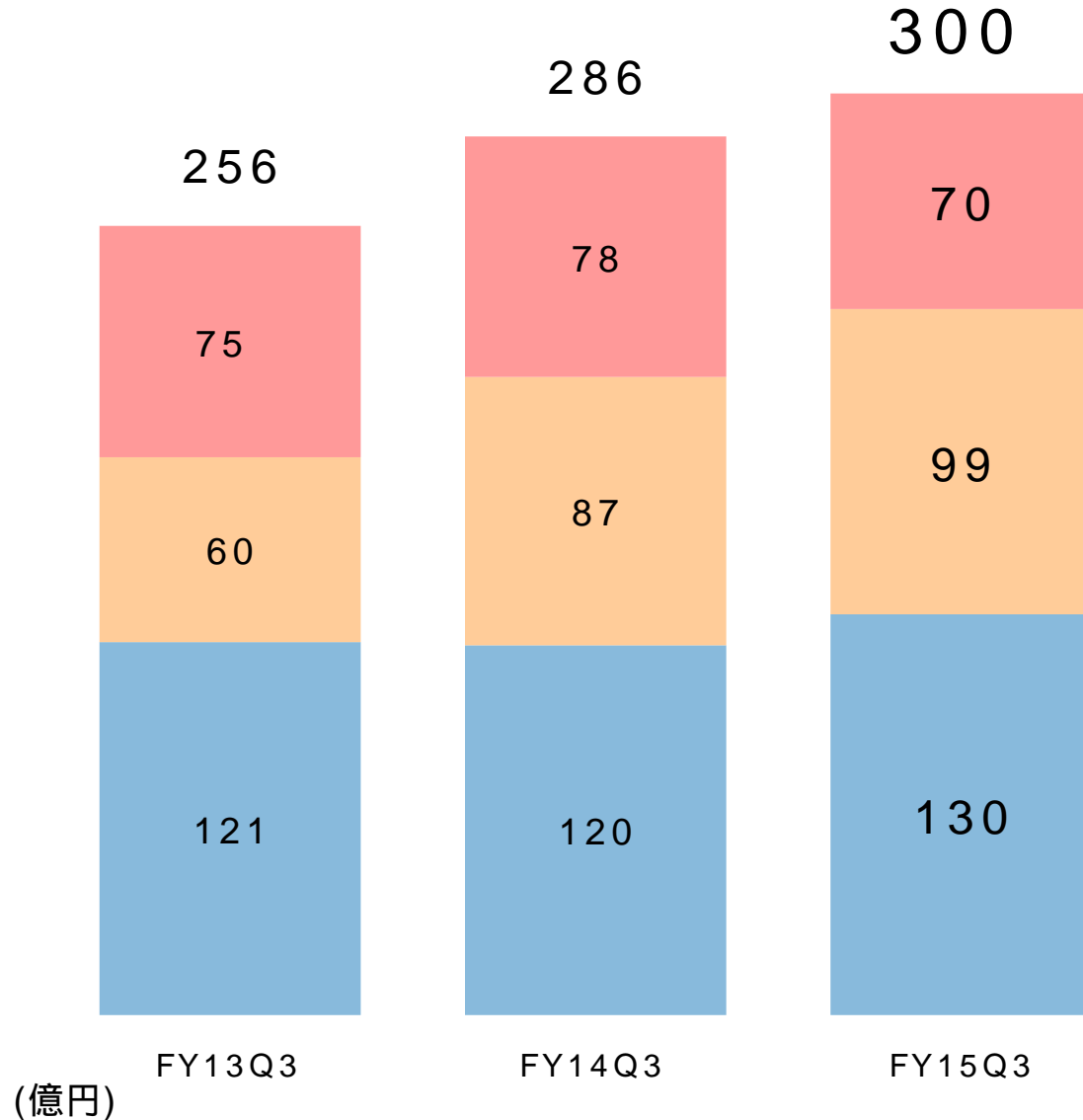
連結 形態別売上高



事業の構造改革が着実に進展
運用保守や自社サービスの販売が順調に拡大

形態別売上高 前年同期比





SBグループ内 売上高

前年同期比 7.5億円 (9.6%)
 機器販売、開発案件が減少

SBグループ外 売上高

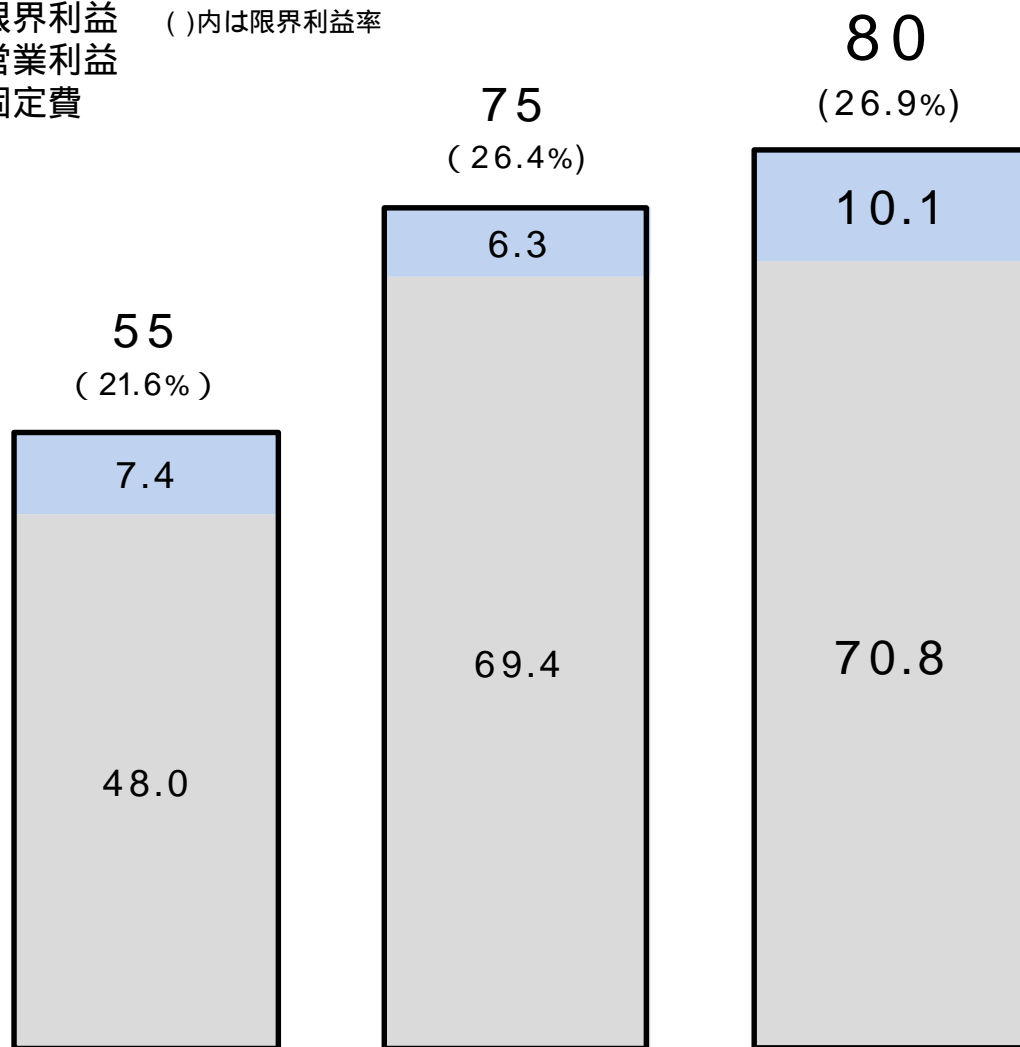
前年同期比 +11.7億円 (+13.4%)
 注力3事業を中心に堅調に増加

個人向け販売 売上高 (EC販売)

前年同期比 +10.1億円 (+8.4%)

連結 限界利益

□ 限界利益 ()内は限界利益率
 ■ 営業利益
 ■ 固定費



(億円) FY13Q3

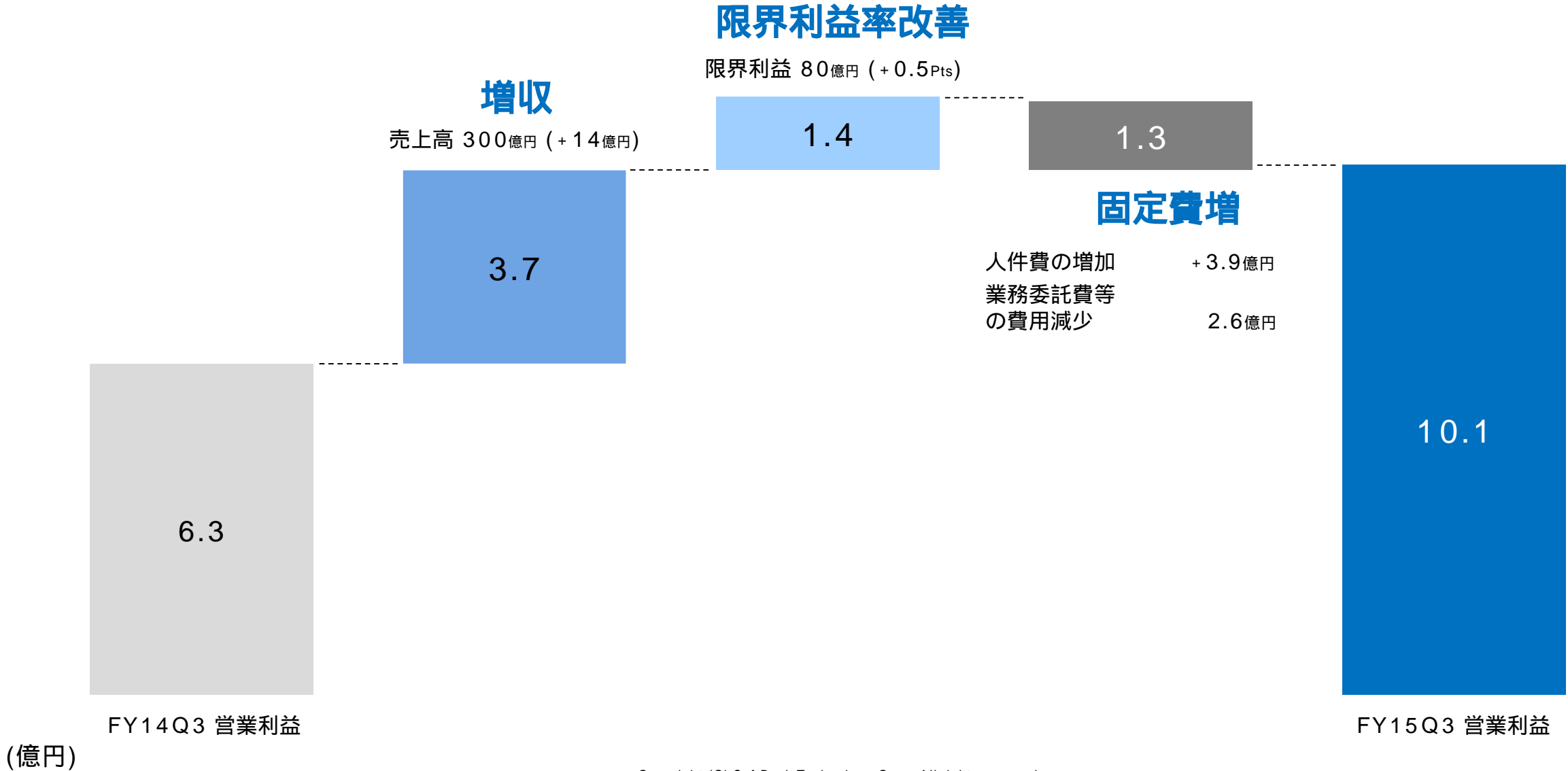
FY14Q3

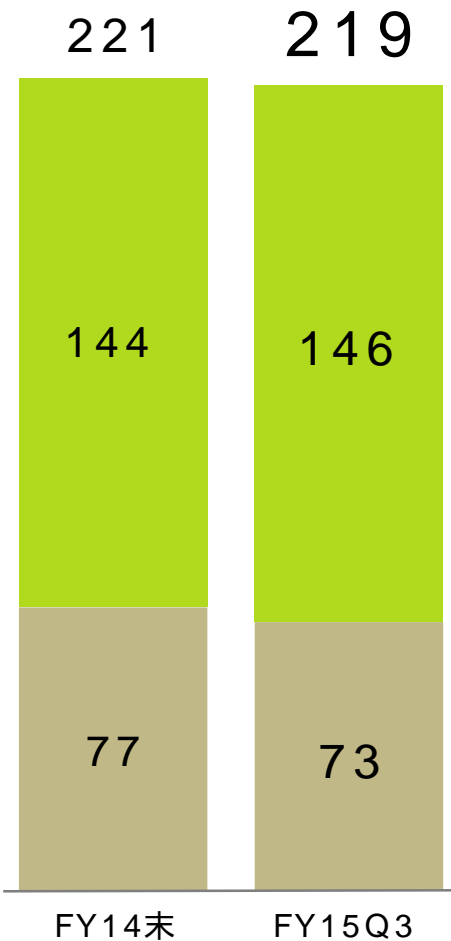
FY15Q3

FY15Q3 累計 限界利益 80億円
 前年同期比 +5.2億円 (+6.9%)

FY15Q3 累計 営業利益 10億円
 前年同期比 +3.8億円 (+61.1%)

M&A、人員増で固定費は増加
 限界利益率は前年同期比 +0.5Pts



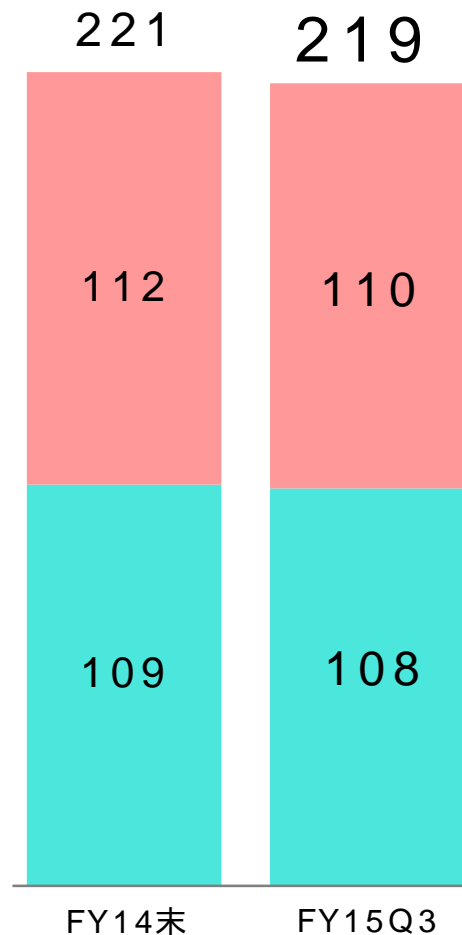


流動資産

現預金等	59億円	前期末比 +1億円
売上債権	65億円	前期末比 +4億円
商品	2億円	前期末比 +1億円
仕掛品	5億円	前期末比 +3億円

固定資産

のれん	12億円	前期末比 +1億円
投資有価証券	8億円	前期末比 +3億円



負債

買掛金	49億円	前期末比 +3億円
借入金	10億円	前期末比 +2億円
未払金	7億円	前期末比 +1億円
未払法人税等	0.8億円	前期末比 +3億円

純資産

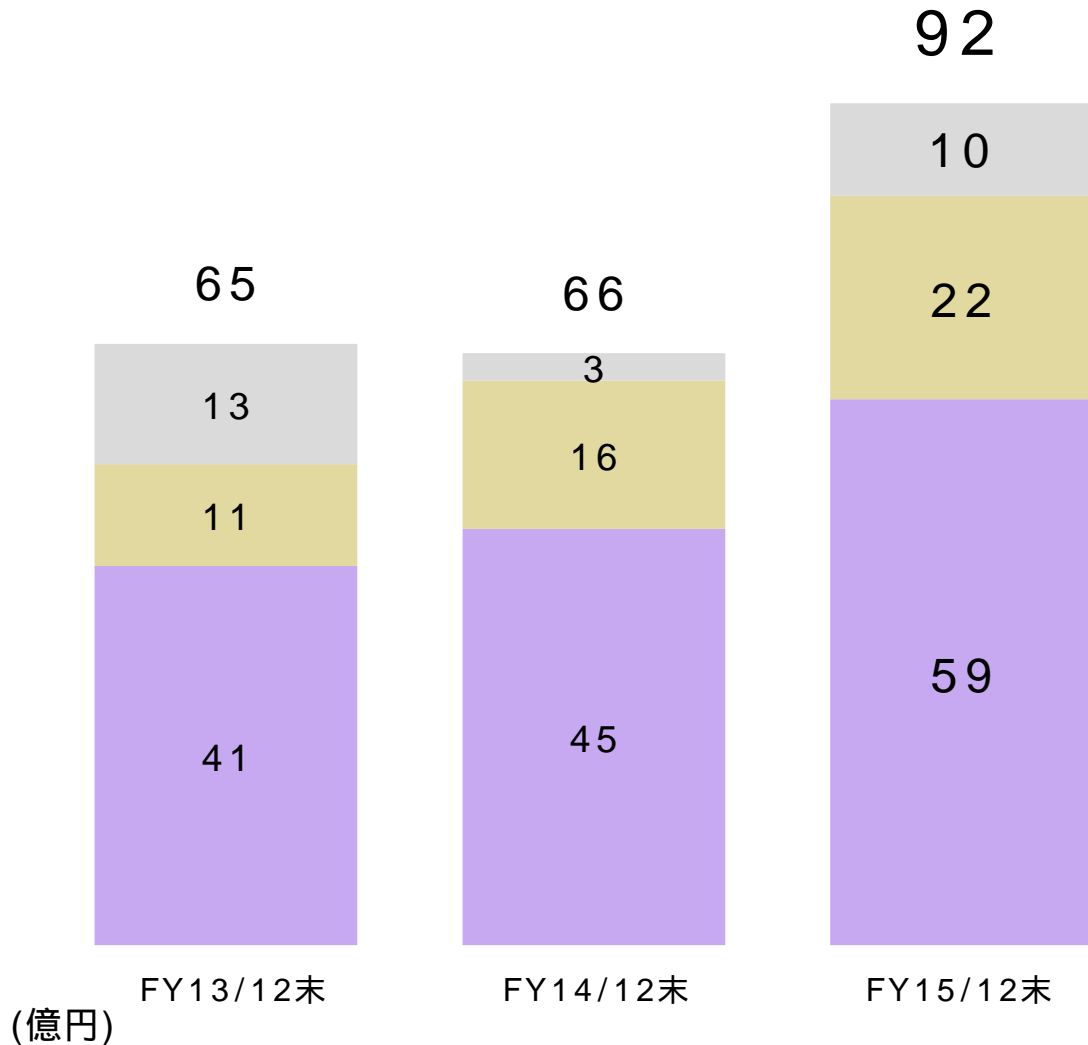
利益剰余金	97億円	前期末比 +2億円
非支配株主持分	4億円	前期末比 +2億円

(億円)

連結 キャッシュフロー計算書の前年同期比

	FY14Q3末	FY15Q3末	増減額
営業キャッシュフロー	21.8億円	13.3億円	8.4億円
投資キャッシュフロー	20.8億円	4.2億円	+16.5億円
財務キャッシュフロー	17.4億円	7.6億円	25.0億円
現金及び現金同等物 四半期末残高	55.9億円	58.4億円	+2.4億円

単体 受注残高 (ECサービスを除く)



12月末
受注残高 **92億円**
前年同期比 **+26億円(+40.1%)**

Q2に大型案件の受注があったため、
開発及び運用・サービス案件が大幅増加

機器販売 **+7.1億円(+210.6%)**

開発 **+5.9億円(+35.3%)**

運用・サービス **+13.4億円(+29.3%)**

単体 プロジェクト管理体制強化の状況について

前期に引き続き、プロジェクト管理体制強化中

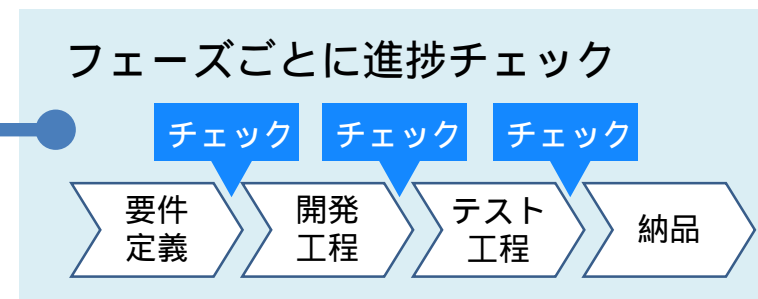
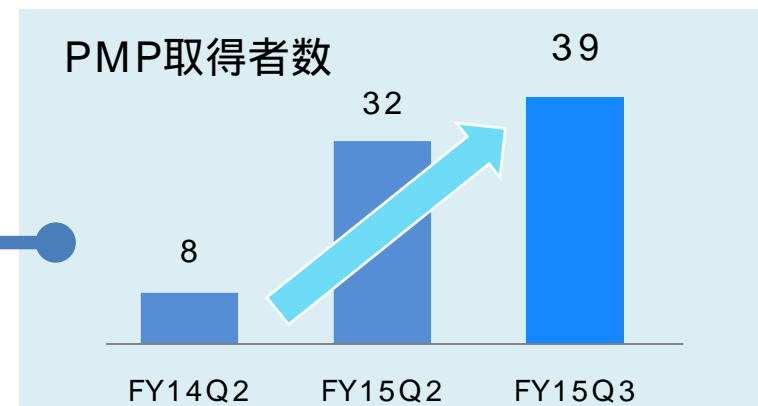
プロジェクト管理資格(1)の取得推奨

- プロジェクト管理者の管理能力が向上
- プロジェクトメンバーも共通認識で対応可能

専門組織(2)によるプロジェクト進行状況の確認

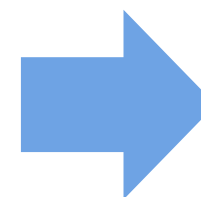
- 専門組織に大型/複合案件複数のノウハウを集約・蓄積
- 専門組織による工程別チェック

1: PMP (Project Management Professional) 2: PMO (Project Management Office)



管理体制強化による効果

- プロジェクト種別に応じた最適チーム構築
- 見通しが悪い案件に対する早期支援体制の整備
- 案件品質向上による「手戻り=やり直し」の減少



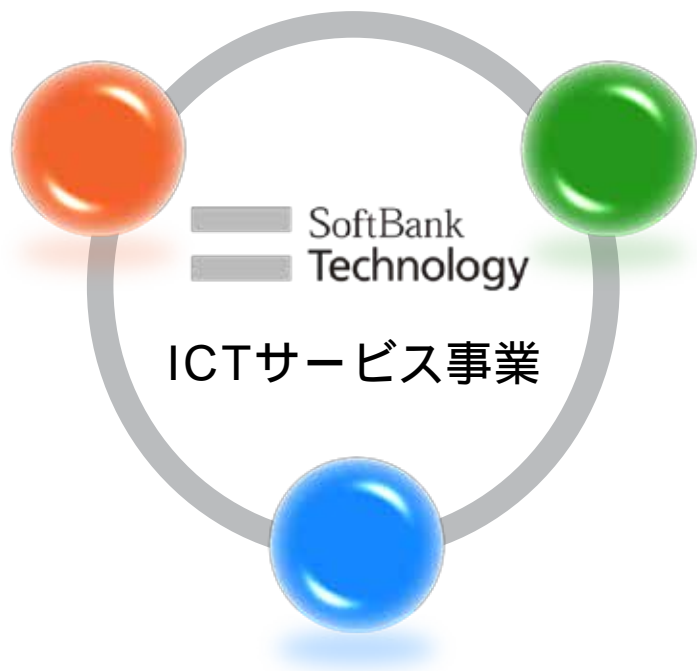
大型不採算案件

0 件

2015年12月末時点

各事業概況

データを安全に利活用できる
クラウドサービスを
提供する企業へ



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



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



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

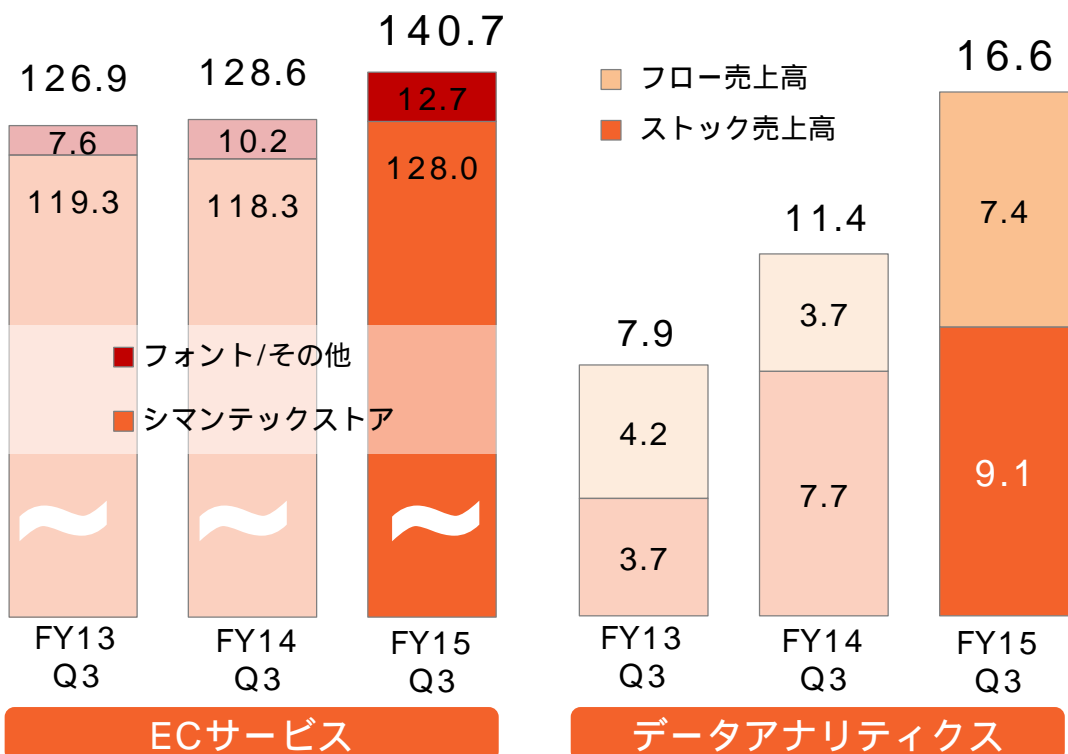


マイクロソフトソリューション

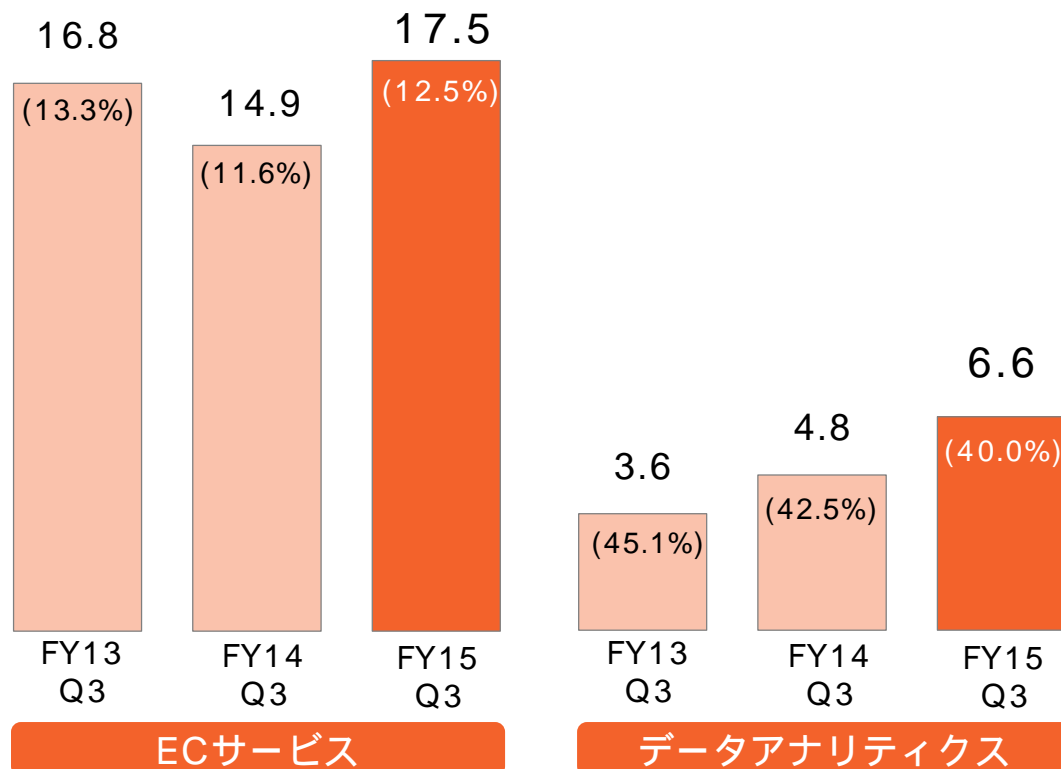
システムのクラウド移行、ハイブリッド移行、オンプレミス自動化構築、運用監視サポート、独自サービスを提供

3年ライセンスの再更新などを受けて、シマンテックストア売上高が増加
 データ解析支援、Webコンテンツ管理・データ解析基盤の構築案件が順調に推移

サービス区分 売上高



サービス区分 限界利益

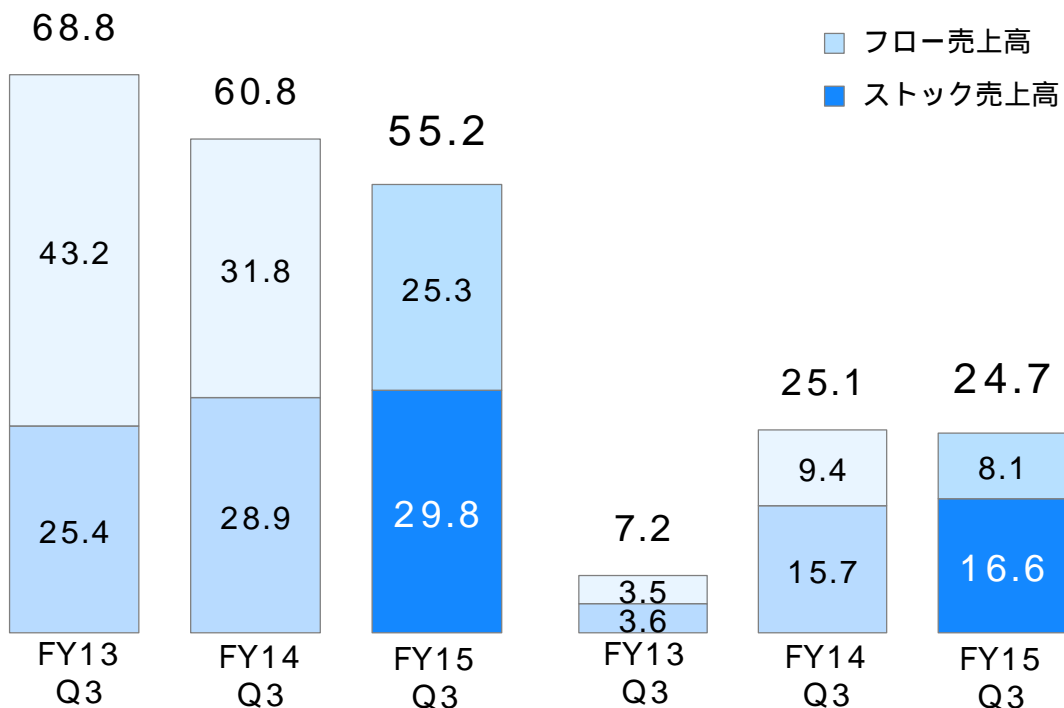




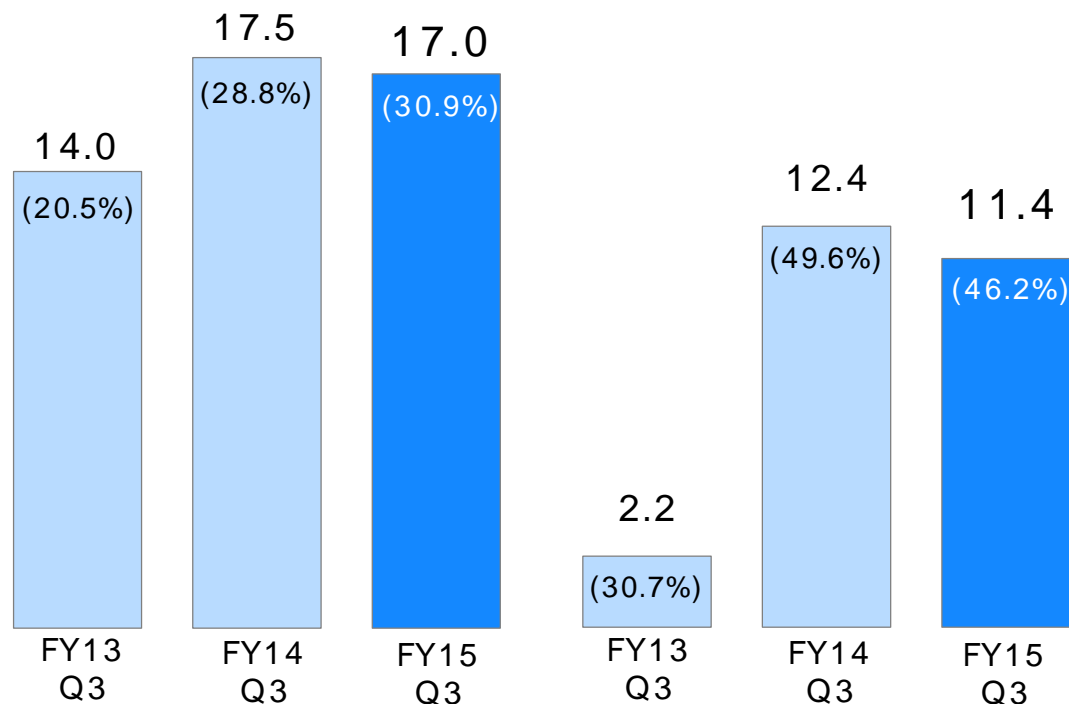
機器販売及びIT基盤構築案件が漸減も、運用保守は堅調に推移

スポットの開発・機器販売が減少したものの、通信解析・保護の製品は堅調に推移

サービス区分 売上高

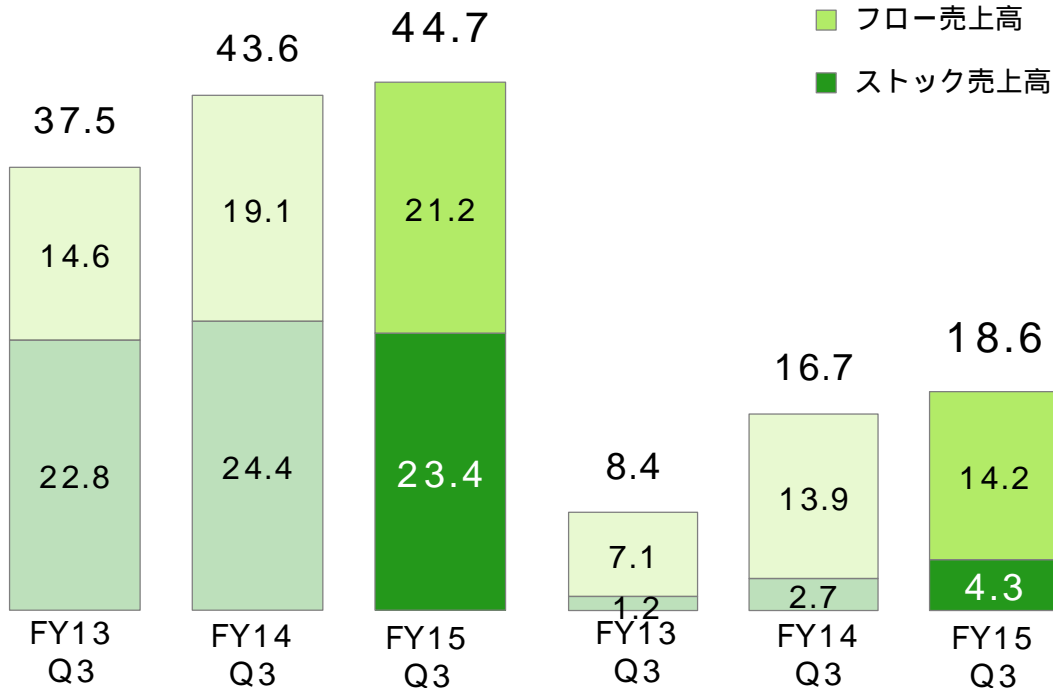


サービス区分 限界利益

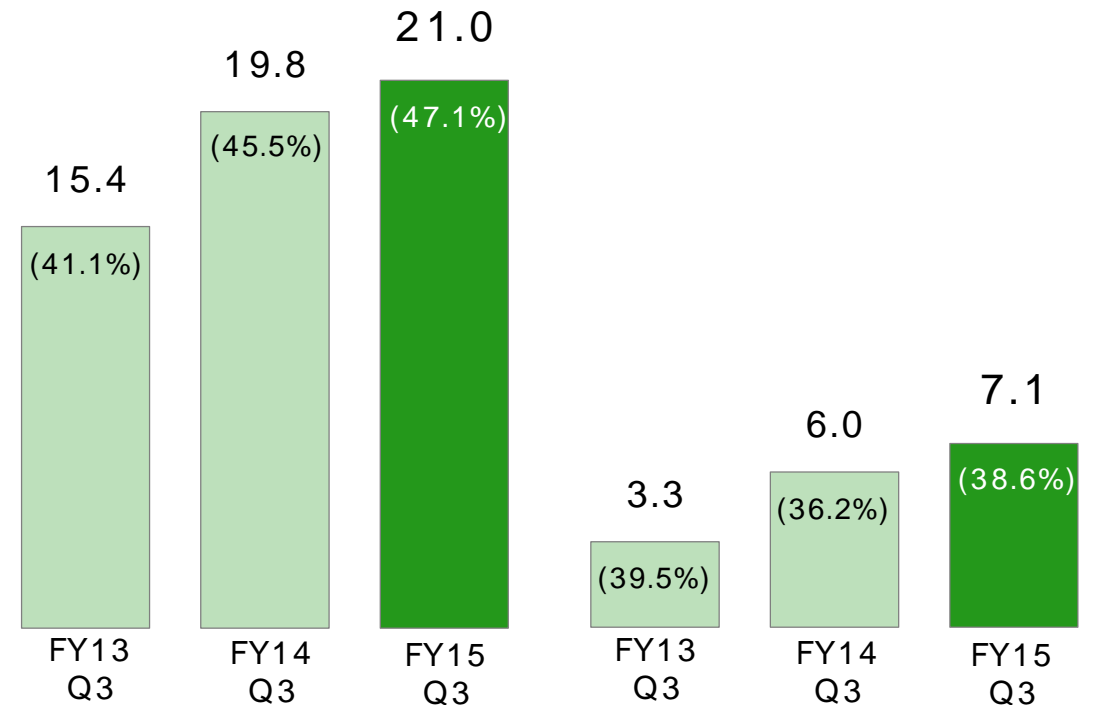


公共大型案件を受注、プロジェクト管理体制の強化により生産性も向上、堅調に推移
 コミュニケーションシステムのクラウド移行が順調、自社サービスの利益率改善も増益に寄与

サービス区分 売上高



サービス区分 限界利益



インテグレーション

マイクロソフト

インテグレーション

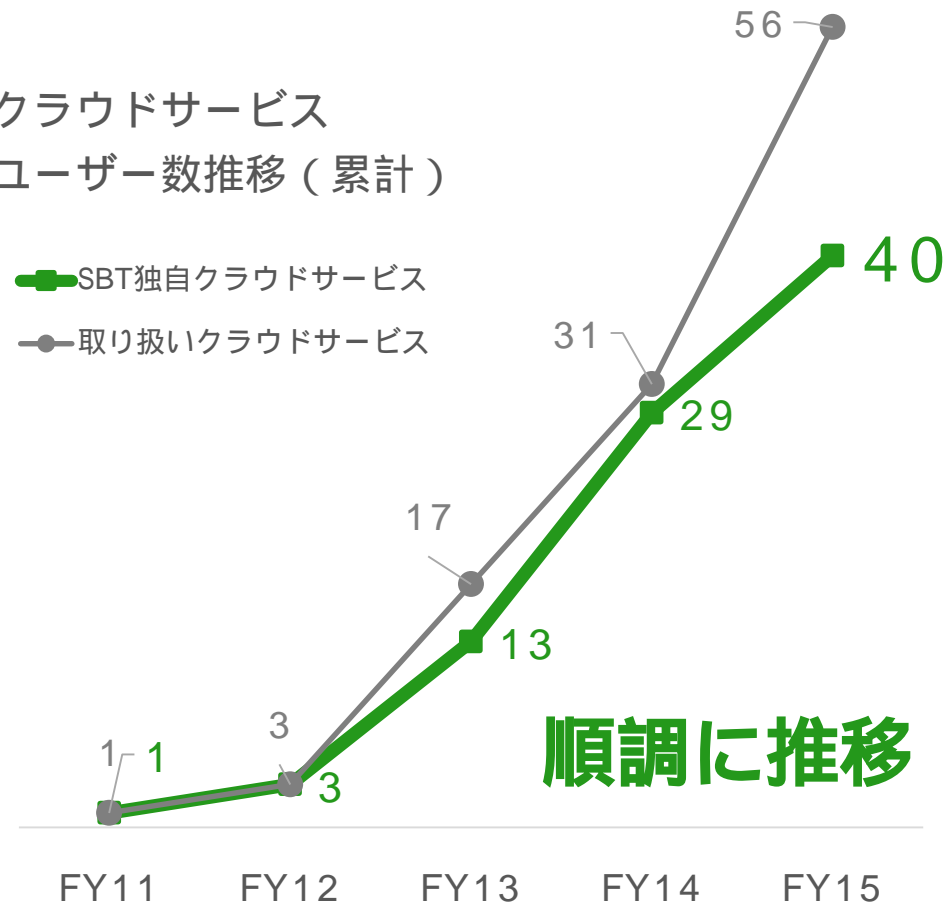
マイクロソフト

独自クラウドサービスのユーザー推移

2016年1月29日時点



クラウドサービス
ユーザー数推移（累計）



順調に推移

(万人)

Q3

40万ユーザー

(FY14末比 +11万ユーザー / +28.2%)



Online Service Gate®



Smart at®



ADFS on Cloud



FONT PLUS
WEB FONT SERVICE



標的型メール攻撃
対策サービス

56万ユーザー

(FY14末比 +24万)

Microsoft Office 365
Enterprise Mobility Suite (EMS)
FireEye ETP

クラウド導入実績

96万ユーザー

(FY14末比 +36万)

数値データ

	(百万円)	FY14Q3	FY15Q3	増減額	増減率
売上高		8,961	10,435	+1,474	+16.5%
営業利益		57	364	+307	+537.2%
経常利益		78	290	+211	+267.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		198	140	58	29.5%
EBITDA		328	612	+283	+86.2%

EBITDAは「営業損益+減価償却費+のれん償却費」で算出しております。

連結業績	FY14Q3累計		FY15Q3累計	
	金額 (百万円)	利益率	金額 (百万円)	利益率
売上高	28,639	-	30,075	-
デジタルマーケティング	14,005	-	15,740	-
プラットフォームソリューション	8,597	-	7,999	-
システムインテグレーション	6,037	-	6,336	-
売上原価	24,421	-	25,310	-
売上総利益	4,217	14.7%	4,765	15.8%
販売管理費	3,587	-	3,750	-
営業利益	630	2.2%	1,014	3.4%
営業外損益	9	-	78	-
経常利益	620	2.2%	935	3.1%
特別損益	246	-	8	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	529	1.8%	485	1.6%
連結 限界利益	7,575	26.4%	8,099	26.9%
連結 固定費	6,945	-	7,084	-
単体 受注残高	6,608	-	9,260	-

前年同期比	
増減額 (百万円)	増減率
+ 1,436	+ 5.0%
+ 1,735	+ 12.4%
597	7.0%
+ 298	+ 4.9%
+ 888	+ 3.6%
+ 547	+ 13.0%
+ 162	+ 4.5%
+ 384	+ 61.1%
69	-
+ 315	+ 50.8%
238	96.4%
43	8.3%
+ 523	+ 6.9%
+ 139	+ 2.0%
+ 2,651	+ 40.1%

連結業績 (百万円)		FY14Q3累計	FY15Q3累計	
デジタルマーケティング	売上高	14,005	15,740	
	限界利益	1,982	2,420	
	利益率	14.2%	15.4%	
	(1) ECサービス	売上高	12,861	14,072
		限界利益	1,496	1,752
		利益率	11.6%	12.5%
	(2) データアナリティクス 注力事業	売上高	1,143	1,667
		限界利益	485	667
		利益率	42.5%	40.0%
プラットフォームソリューション	売上高	8,597	7,999	
	限界利益	3,000	2,851	
	利益率	34.9%	35.7%	
	(1) プラットフォームソリューション	売上高	6,085	5,523
		限界利益	1,753	1,708
		利益率	28.8%	30.9%
	(2) セキュリティソリューション 注力事業	売上高	2,511	2,475
		限界利益	1,247	1,142
		利益率	49.6%	46.2%
システムインテグレーション	売上高	6,037	6,336	
	限界利益	2,591	2,827	
	利益率	42.9%	44.6%	
	(1) システムインテグレーション	売上高	4,364	4,472
		限界利益	1,986	2,108
		利益率	45.5%	47.1%
	(2) マイクロソフトソリューション 注力事業	売上高	1,672	1,864
		限界利益	604	718
		利益率	36.2%	38.6%

増減	増減率
+ 1,735	+ 12.4%
+ 437	+ 22.1%
+ 1.2Pts	-
+ 1,211	+ 9.4%
+ 256	+ 17.1%
+ 0.9Pts	-
+ 523	+ 45.8%
+ 181	+ 37.4%
2.5Pts	-
597	7.0%
148	5.0%
+ 0.8Pts	-
561	9.2%
44	2.6%
+ 2.1Pts	-
36	1.5%
104	8.4%
3.4Pts	-
+ 298	+ 4.9%
+ 235	+ 9.1%
+ 1.7Pts	-
+ 107	+ 2.5%
+ 121	+ 6.1%
+ 1.6Pts	-
+ 191	+ 11.4%
+ 114	+ 18.9%
+ 2.4Pts	-

連結 四半期業績の構成比率

売上高・営業利益共に2Q及び4Qに集中傾向

(百万円)




	FY13					FY14				
	1Q	2Q	3Q	4Q	Total	1Q	2Q	3Q	4Q	Total
売上高	7,840	8,446	9,408	11,256	36,951	9,734	9,944	8,961	11,177	39,816
(構成比率)	21.2%	22.9%	25.5%	30.5%	100%	24.4%	25.0%	22.5%	28.1%	100%
営業利益	163	407	176	623	1,370	133	439	57	768	1,398
(構成比率)	11.9%	29.7%	12.9%	45.5%	100%	9.5%	31.4%	4.1%	55.0%	100%

Appendix

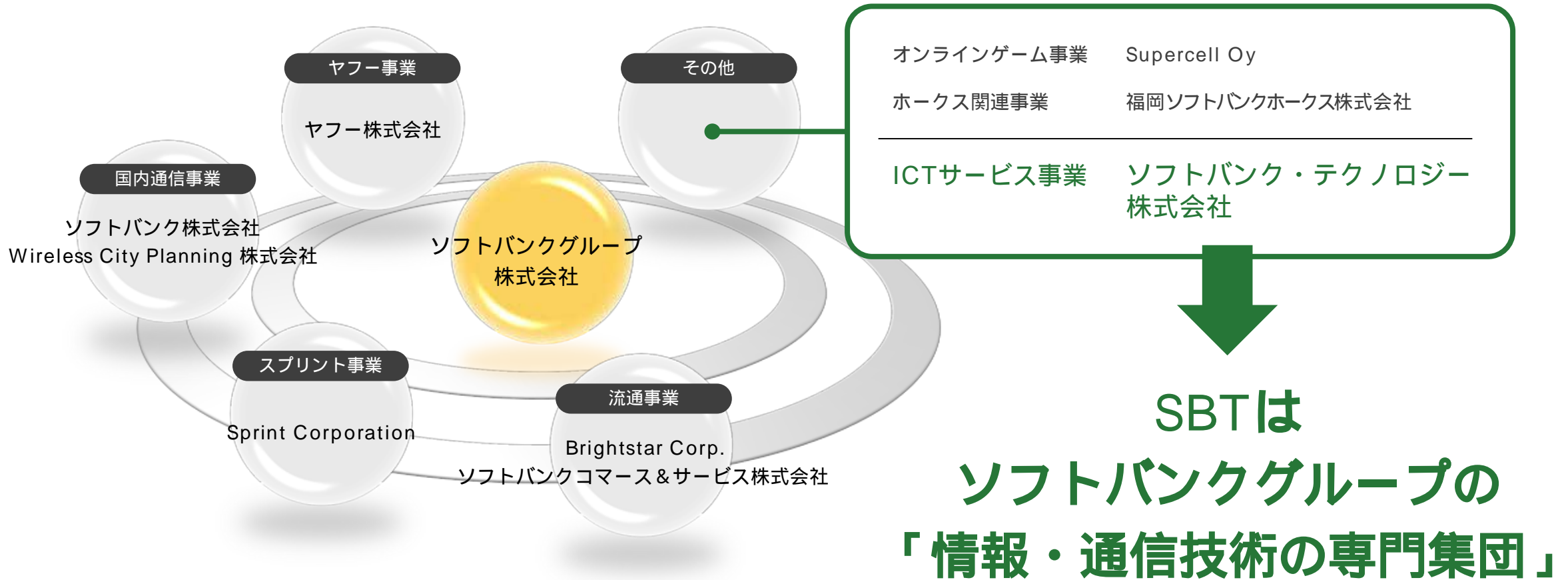
ソフトバンク・テクノロジーについて、サービス区分の説明、今後の取り組みについて

ソフトバンク・テクノロジーについて

ソフトバンク・テクノロジー 会社概要

商号	ソフトバンク・テクノロジー株式会社
設立	1990年10月16日
本社所在地	東京都新宿区新宿6-27-30 新宿イーストサイドスクエア17階
代表者	代表取締役社長 CEO 阿多 親市
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード: 4726 業種分類: 情報・通信業)
資本金	645百万円 (2015年3月末)
連結売上高	39,816百万円 (2015年3月末)
連結従業員数	833名 (2015年3月末)
事業所	新宿オフィス(本社)、汐留オフィス、汐留開発ベース、名古屋オフィス、大阪支社、福岡支社、福岡開発センター、台湾支店
事業内容	ICTサービス事業 ECサービス、データアナリティクス、プラットフォームソリューション、セキュリティソリューション、システムインテグレーション、マイクロソフトソリューション
代表電話番号	03-6892-3050
認証	 10820357  JUSE REGISTERED JUSE-171-382  ISMS 1080 認証登録機関: 本社、汐留、大阪、福岡

ソフトバンクグループでの位置付け





阿多 親市

ソフトバンク・テクノロジー株式会社
代表取締役社長 CEO

経営理念

情報革命で人々を幸せに
～ 技術の力で、未来をつくる ～

ソフトバンクグループは、創業以来一貫して、情報革命を通じた人類と社会への貢献を推進してきました。

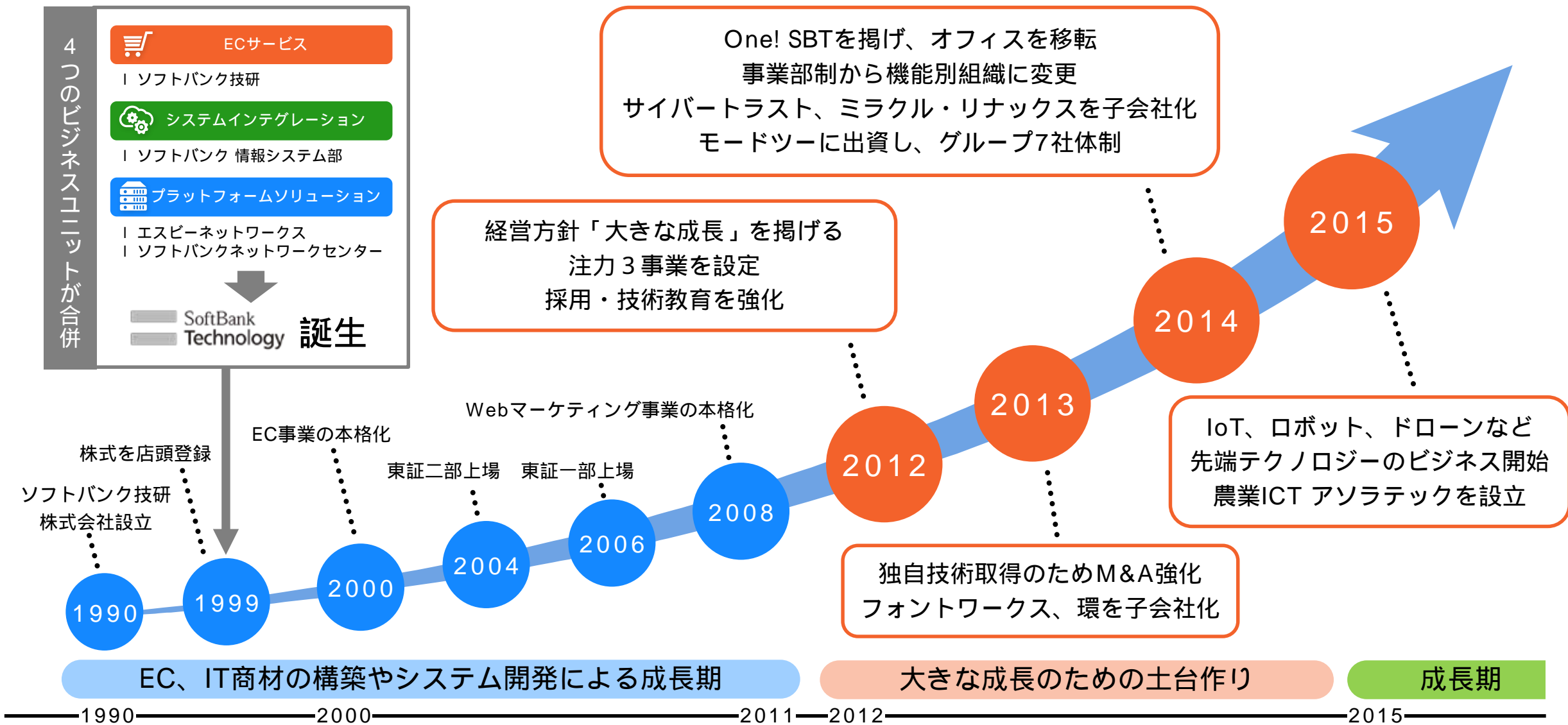
私たちソフトバンク・テクノロジーは、ICTサービスの提供を通じて、豊かな情報化社会の実現に貢献してまいります。

コーポレートスローガン 「One! SBT」

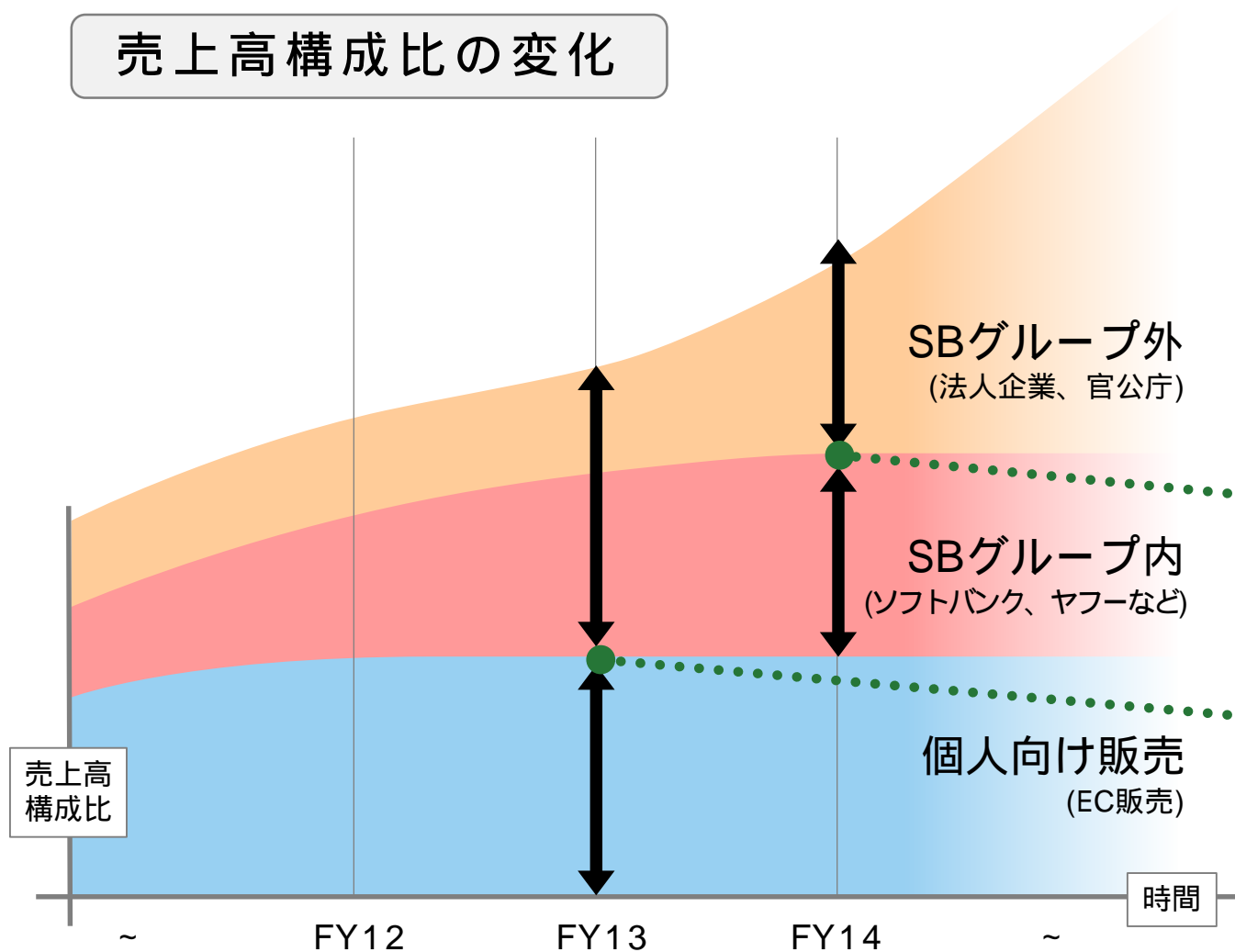


ソフトバンク・テクノロジーグループがひとつになって、No.1事業領域を創っていこうという想いを込めて、2014年より、「One! SBT」のスローガンを掲げました。従業員一丸となって「大きく成長すること」を目指します。

SBTの歩み



売上高構成比の変化



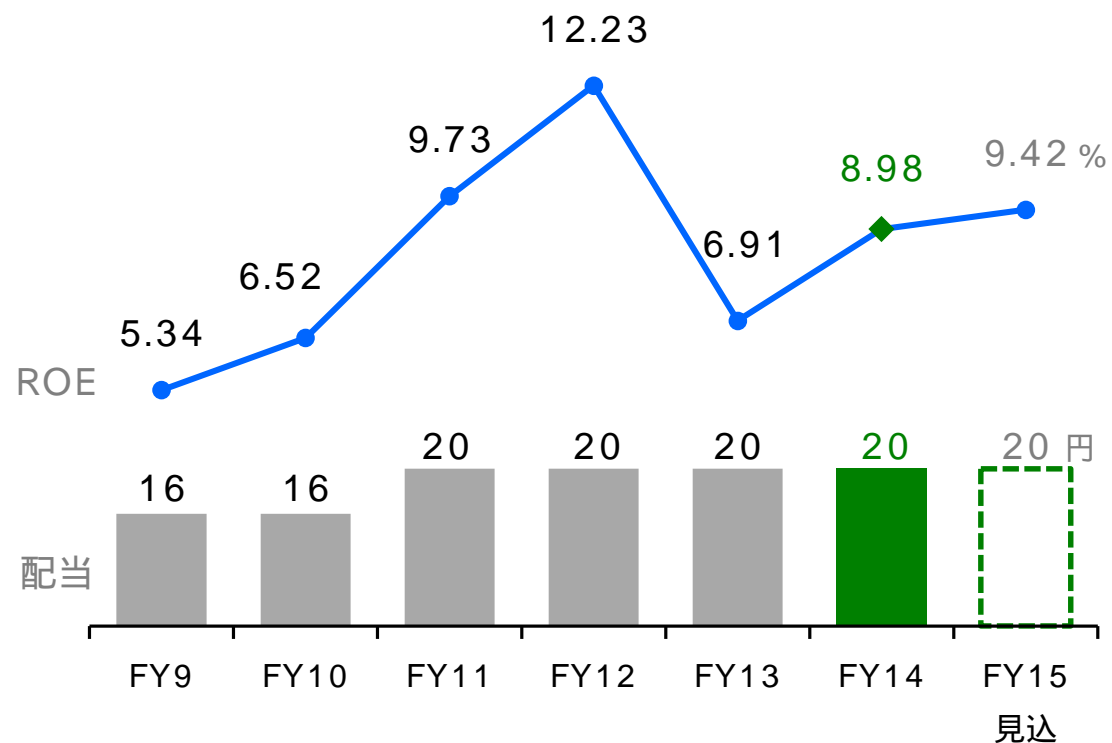
SBグループと協業強化
注力3事業を中心に
大きく成長

SBグループ内と、SBグループ外が逆転

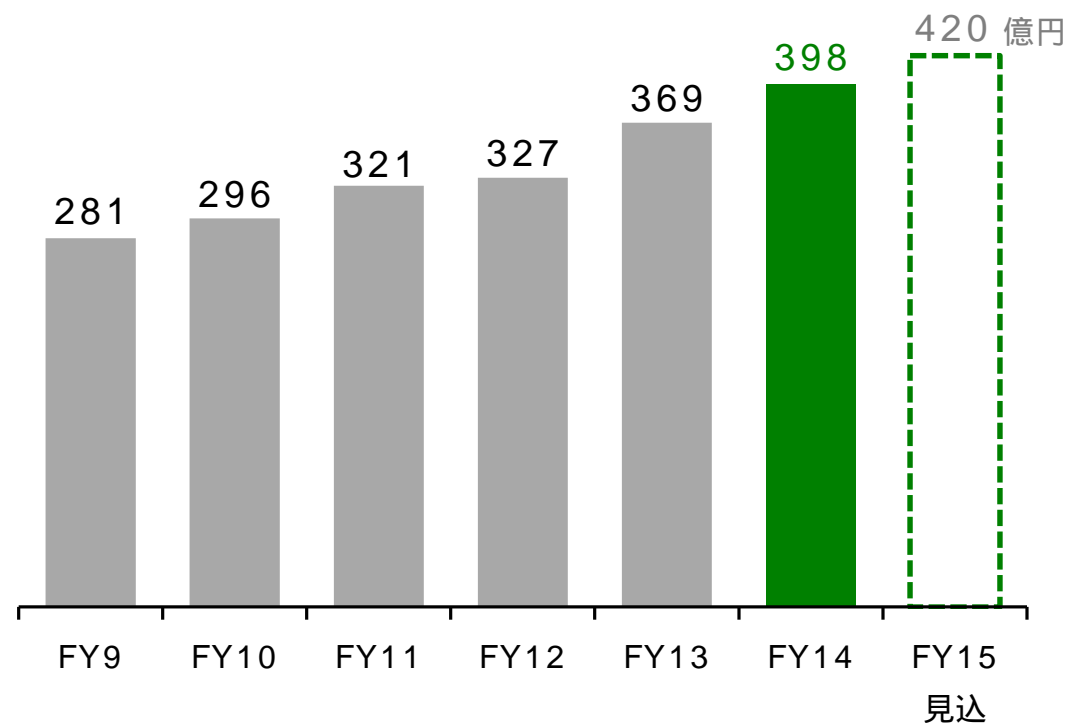
EC販売と、SBグループ内外が逆転

安定配当を継続、事業成長による企業価値向上により還元

ROE、配当の推移

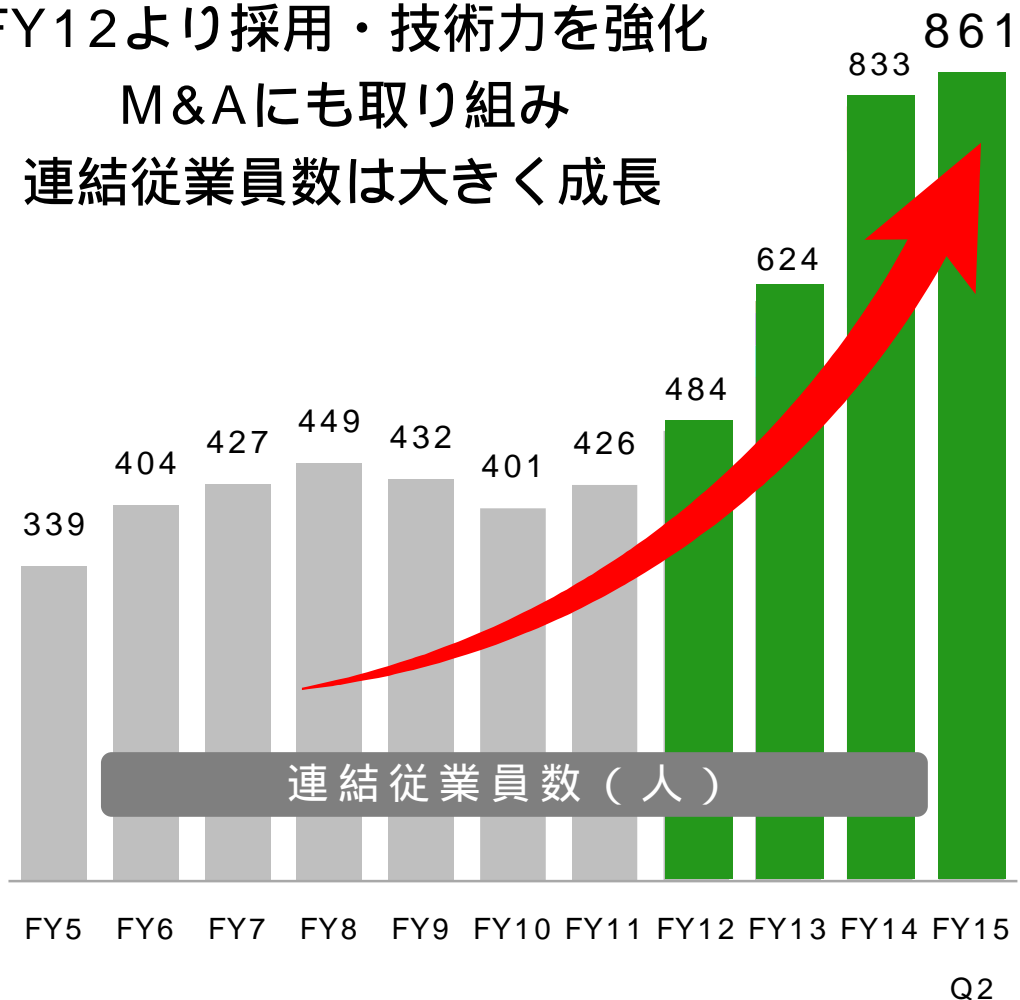


売上高の推移



成長の土台作り : 人材の強化

FY12より採用・技術力を強化
M&Aにも取り組み
連結従業員数は大きく成長

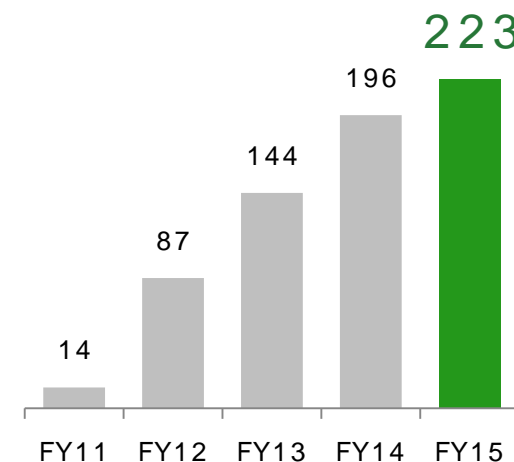


ソフトバンク・テクノロジーには各分野に経験豊富な専門家が在籍し、お客さまに最適なソリューションの提案を行っています。

高い技術力と課題解決力を持つ“人材”がソフトバンク・テクノロジーの成長を促す原動力になっています。

上級の資格数

16倍に成長



大きな仕事を受けられる企業へ

成長の土台作り : シナジーの創出

One! SBT を実現するために
2014年2月に本社を移転

- | 壁のないワンフロア
- | 子会社との同居
- | 事業部制から機能別組織に移行
- | セキュアな環境
- | 立地の利便性



第27回
日経ニューオフィス賞
オフィスセキュリティ賞

受賞

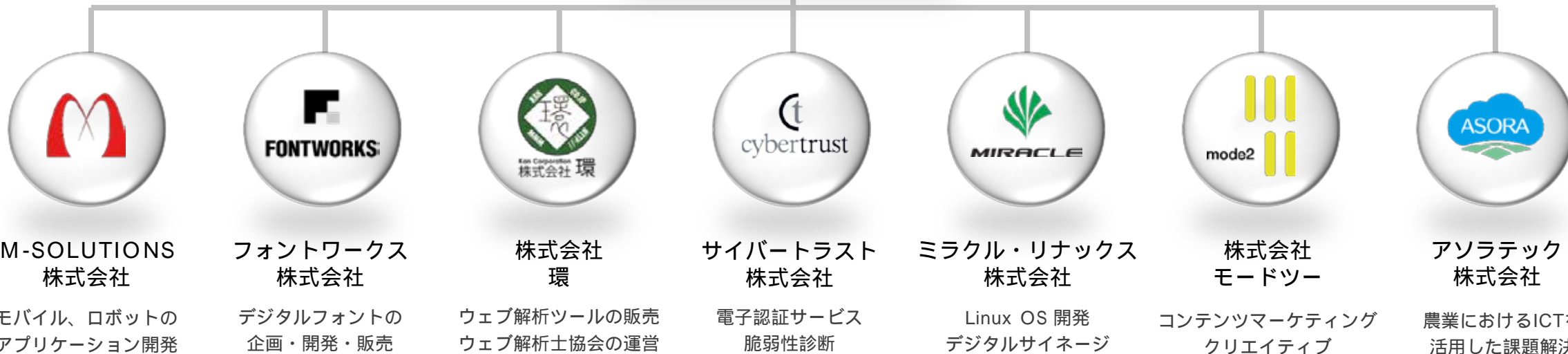


シナジーが生まれるオフィス

成長の土台作り : 独自技術の保有



オンリーワンの独自技術を
有する企業を仲間に



独自技術の保有で優位性を確立

ビジネスフィールドの変化

~ FY2011

+ FY2012 ~ 2014

+ FY2015 ~

海外の先端技術、
製品を国内で展開

独自技術やノウハウの
サービス化を推進

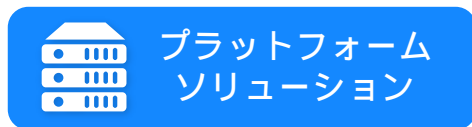
データを安全に利活用できる
クラウドサービスを提供する企業へ



注力
事業



データ
アナリティクス



注力
事業



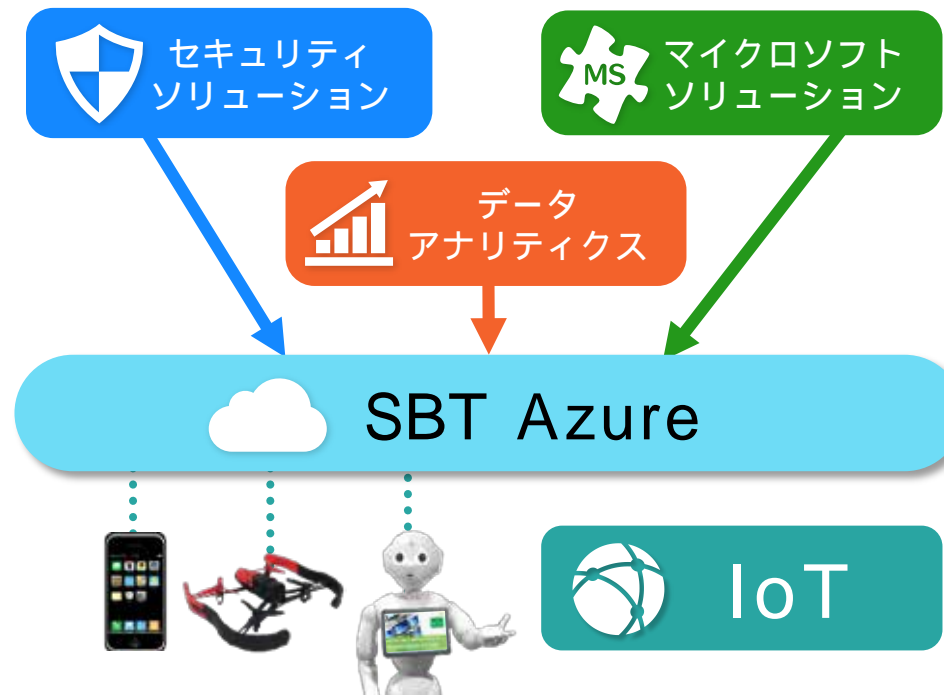
セキュリティ
ソリューション



注力
事業



マイクロソフト
ソリューション



サービス区分のご紹介

ECサービスの概要

ショッピングサイトの管理・運用事業



必要なソリューション・技術

- Webサイトの構築
- コンテンツ管理（ページ更新の仕組み）
- 顧客管理システム
- 課金システム
- サポートシステム
- 集客や売上向上のための施策

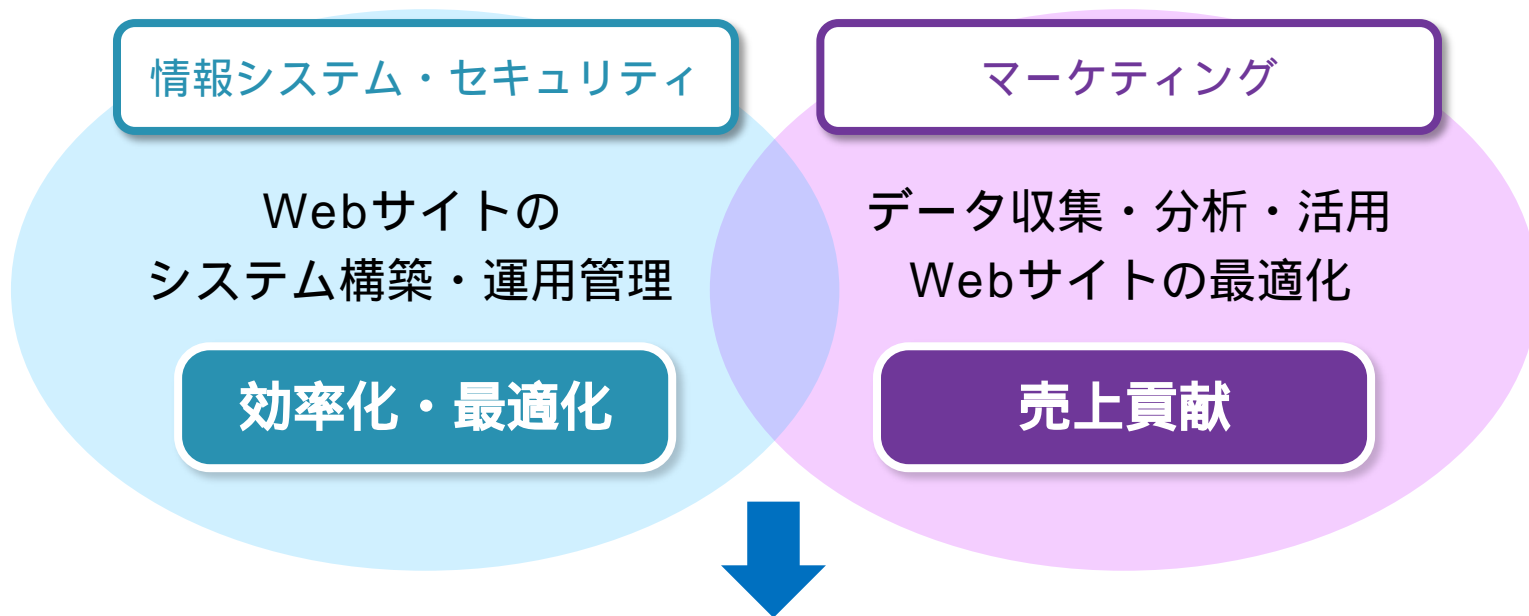
SBTのECサービス

- 20年以上にわたり、主にダウンロード商材の国内外向けECサイトをワンストップで運営代行



注力事業：データアナリティクスの概要

ショッピングサイトの訪問履歴や購入履歴をメインに、天候データや地域情報など散在する大量のデータを組み合わせることで解析することにより、ビジネスに役立つ新たな洞察を発見する事業です。



システムとマーケティング両面での支援

主なサービス



サイト来訪者の行動記録から感情を予測し、より効果のあるマーケティングに役立てます。



インターネットやテレビ・ラジオなどの広告効果を総合的に計測し、最適な予算配分を導き出します。

デジタルマーケティング基盤構築

サイト構築・運用の仕組み作りはもちろん、セキュリティ対策・解析ツール導入・戦略立案など、データ活用基盤に関するご支援をワンストップでご提供します。

データアナリティクス：SBTの強み

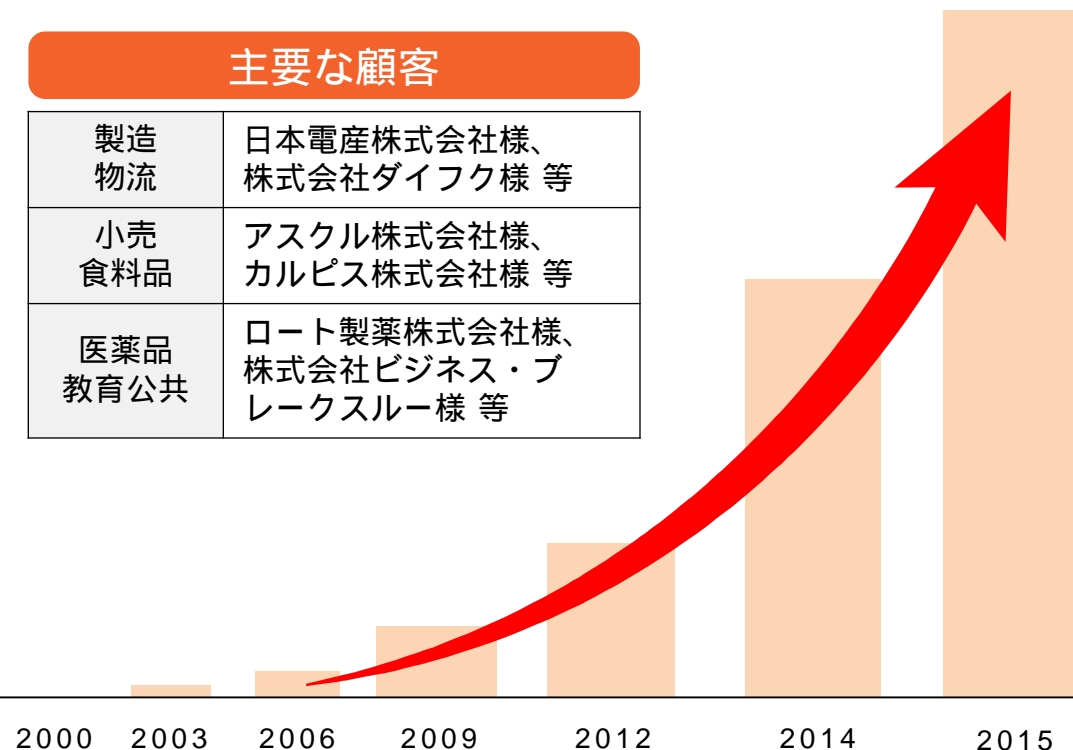
SBTは2000年から、データアナリティクスおよびデジタルマーケティング事業に取り組んできました。

導入実績

260社

主要な顧客

製造 物流	日本電産株式会社様、 株式会社ダイフク様 等
小売 食料品	アスクル株式会社様、 カルピス株式会社様 等
医薬品 教育公共	ロート製薬株式会社様、 株式会社ビジネス・ブ レークスルー様 等



Adobe デジタルマーケティング製品
国内売上第1位を達成
(2006・2008・2011～2013年)

豊富な経験

SBTには10年以上のソリューション提供、200社以上への導入・支援実績があります。

高度な専門性

最前線で解析実務に携わってきた分析官が、最先端のデータ分析でビジネスを支援します。

- 機械学習
- 人工知能
- ビッグデータ活用

グループシナジー

クリエイティブやサイネージを扱うグループ会社と連携して、ベストな解決策をご提案します。

事業概要：プラットフォームソリューション

パソコンやiPhone / iPadなどの業務端末から、各種システム・アプリケーションを利用するための土台となるIT基盤を構築します。

システム・アプリケーション

業務システム

商用システム

Webサイト管理システム

モバイルアプリ

IT プラットフォーム

ソフト

OS、データベース、ミドルウェア

ハード

ネットワーク、サーバー機器、ストレージ

環境

認証、不正侵入検知、ウイルスチェック

運用・保守

SBTが提供するサービスの特長

- | 各社製品を組み合わせ、ベストなIT基盤を構築
- | 24時間365日の監視でシステム安定稼働を支援

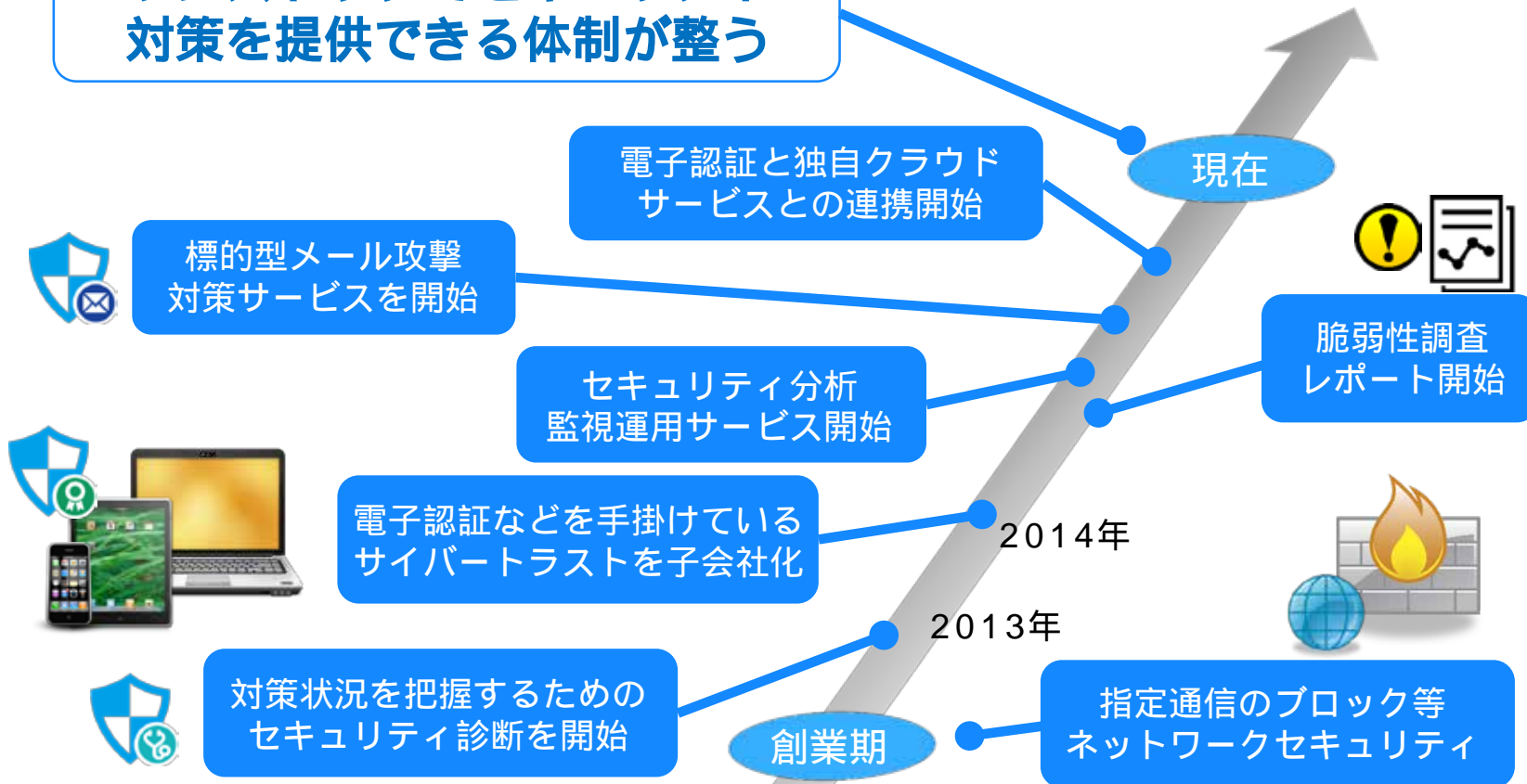


- ソフトバンクやヤフーなどソフトバンクグループ各社にも提供している、信頼あるIT基盤を構築
- オンプレミス（自社設備）、仮想環境、クラウド環境、またはそれら混合のハイブリッド環境でも運用監視が可能

注力事業：セキュリティソリューション

標的型サイバー攻撃やウイルスによる情報流出など、日々巧妙化する様々な脅威から企業を守り、安全なビジネス環境を提供する事業です。

ワンストップでセキュリティ対策を提供できる体制が整う



主なサービス



セキュリティ診断サービス

実際に擬似的な攻撃を行う事で、セキュリティの問題点とその対策を明らかにするサービスです。



デバイスID

ID・パスワードに加え、許可された機器からのみアクセスを可能にして、セキュリティを高めます。



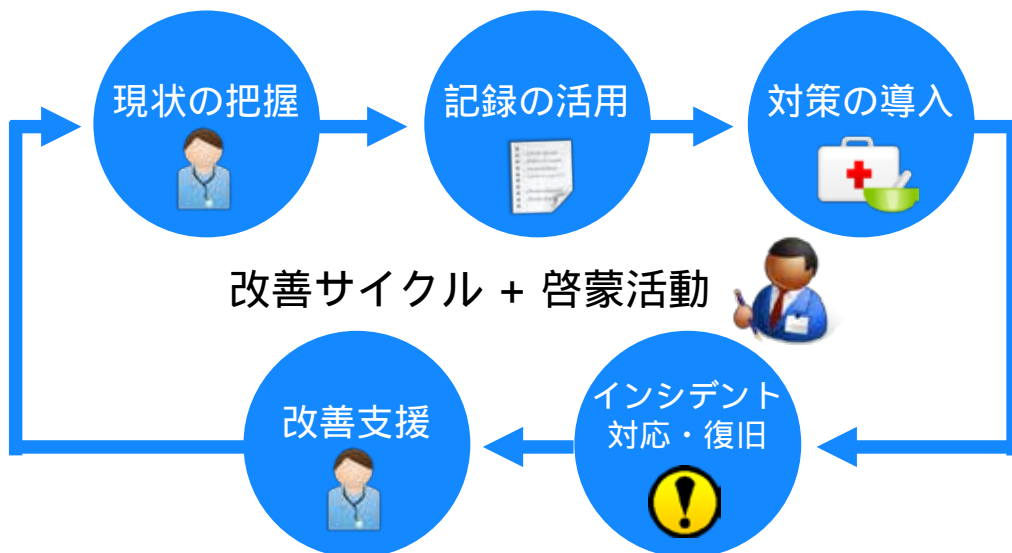
標的型メール攻撃対策サービス

広報・人事など外部公開しているメールアドレスにおいて、従来の対策をすり抜ける攻撃を「見える化」し、安全に隔離します。

セキュリティソリューション：SBTの強み

SBTは創業期からネットワークセキュリティに着目し、お客様に最適な対策および運用・解析を提供してきました。

セキュリティ対策の専門家集団による「お客様の現状に最適な対策」と継続的な改善サイクルをワンストップで提供



主要な顧客

金融	福岡ひびき信用金庫様 等
情報通信	株式会社セガ様 等
公共	国立研究開発法人 産業技術総合研究所様 等



セキュリティ運用

対応を「判断」できる専門家集団

セキュリティ対策は機器やサービスを導入して終わりではなく、問題が起きた際にどうすべきか判断できることが重要です。緊急対応を長年経験してきたコンサルタント、攻撃者視点での調査が得意な専門家など実績豊富な専門家集団がセキュリティ対策と運用・解析をご支援します。

SBT先行導入による安心感

私たちは、お客様課題を解決するための第一歩として、最新技術の積極的な社内導入を行っています。自らが最新のソリューションをいち早く導入し、お客様にとってのモデルケースとなるべく努めています。

マルチベンダーでワンストップ提供

弱点の見える化、ネットワーク、認証、デバイス、通信、メール、標的型対策など様々なセキュリティ対策をお客様に最適なソリューションとしてワンストップ提供が可能です。さらに、ネットワークおよびセキュリティの運用監視センターを活用してお客様の安全なビジネスをご支援します。

事業概要：システムインテグレーション

ビジネスの根幹を支える情報システム、従来のパッケージでは解決できない課題、スマートフォンやタブレット等のモバイル端末を活用した業務効率化などの企画から開発・運用の提供を行います。

システム・アプリケーション

業務
システム

商用
システム

Webサイト
管理システム

モバイル
アプリ

- | 企画・設計～保守・運用まで一貫対応
- | 市販のソフトにない機能の開発

運用
・
保守

IT プラットフォーム

SBTが提供するサービスの特長

- | 先端技術を利用した、最新の課題解決を提案
- | プロジェクト管理資格保有者による進行管理



モバイル・ロボット
アプリケーション



Webサイト



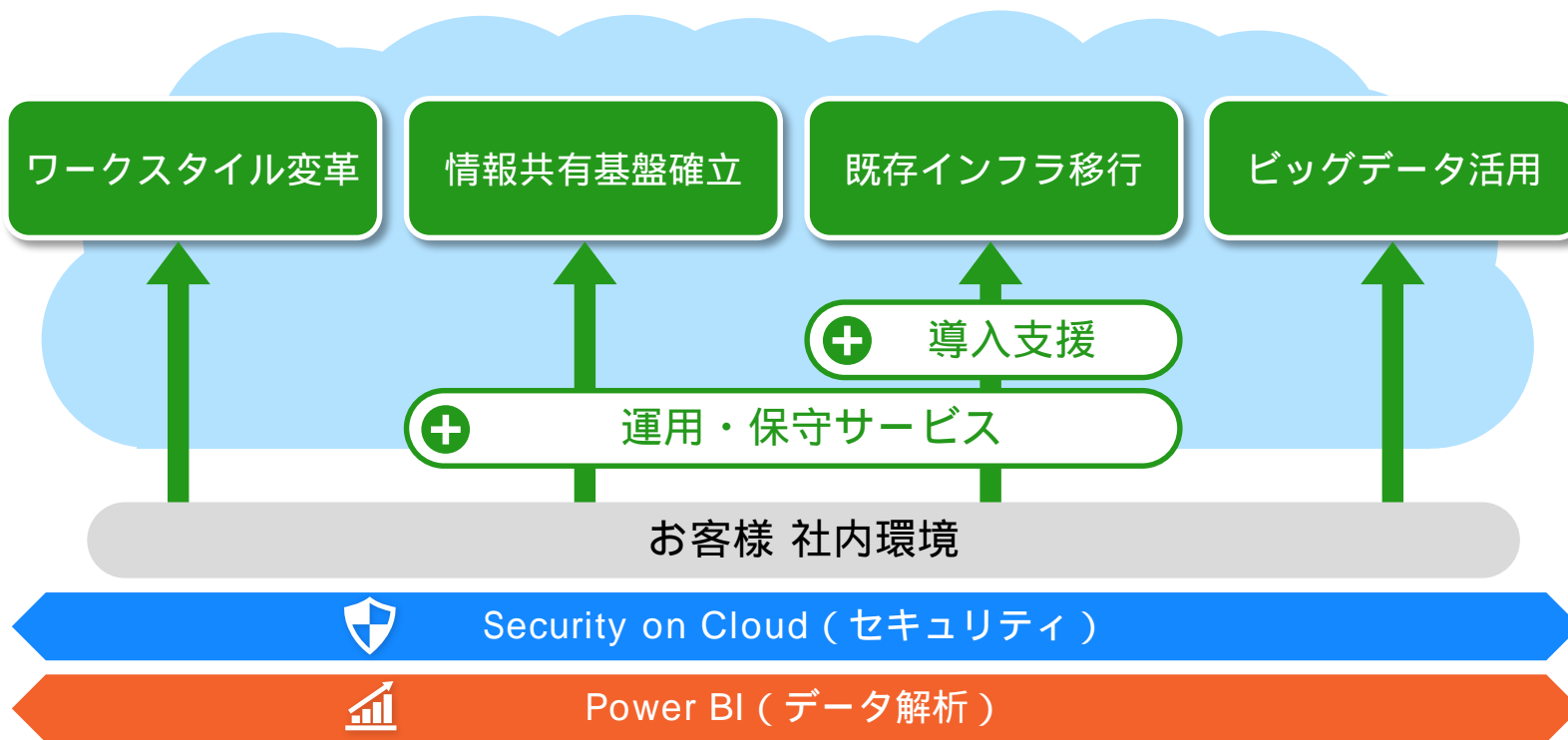
社内・商用
情報システム

- ヤフーやソフトバンクなどソフトバンクグループ各社にも提供している、信頼ある開発技術
- ソフトバンクグループのモバイル端末やロボットの活用にも最適化したアプリケーション開発

注力事業：マイクロソフトソリューション

Office 365 や Microsoft Azure などマイクロソフト製品を軸に、情報システムのクラウド移行や導入支援、セキュリティ対策、運用監視など包括的なサービス提供により、便利で安全なクラウド活用を推進する事業です。

目的ごとに、無理のない導入を実現



主なサービス



ADFS on Cloud

企業のクラウド化に欠かすことができない認証基盤のクラウド化と他クラウドサービスとの連携を実現するサービスです。



OnePortal

専用インストーラーを実行するだけで、マルチデバイス対応の美しい社内ポータルサイトが導入できるサービスです。

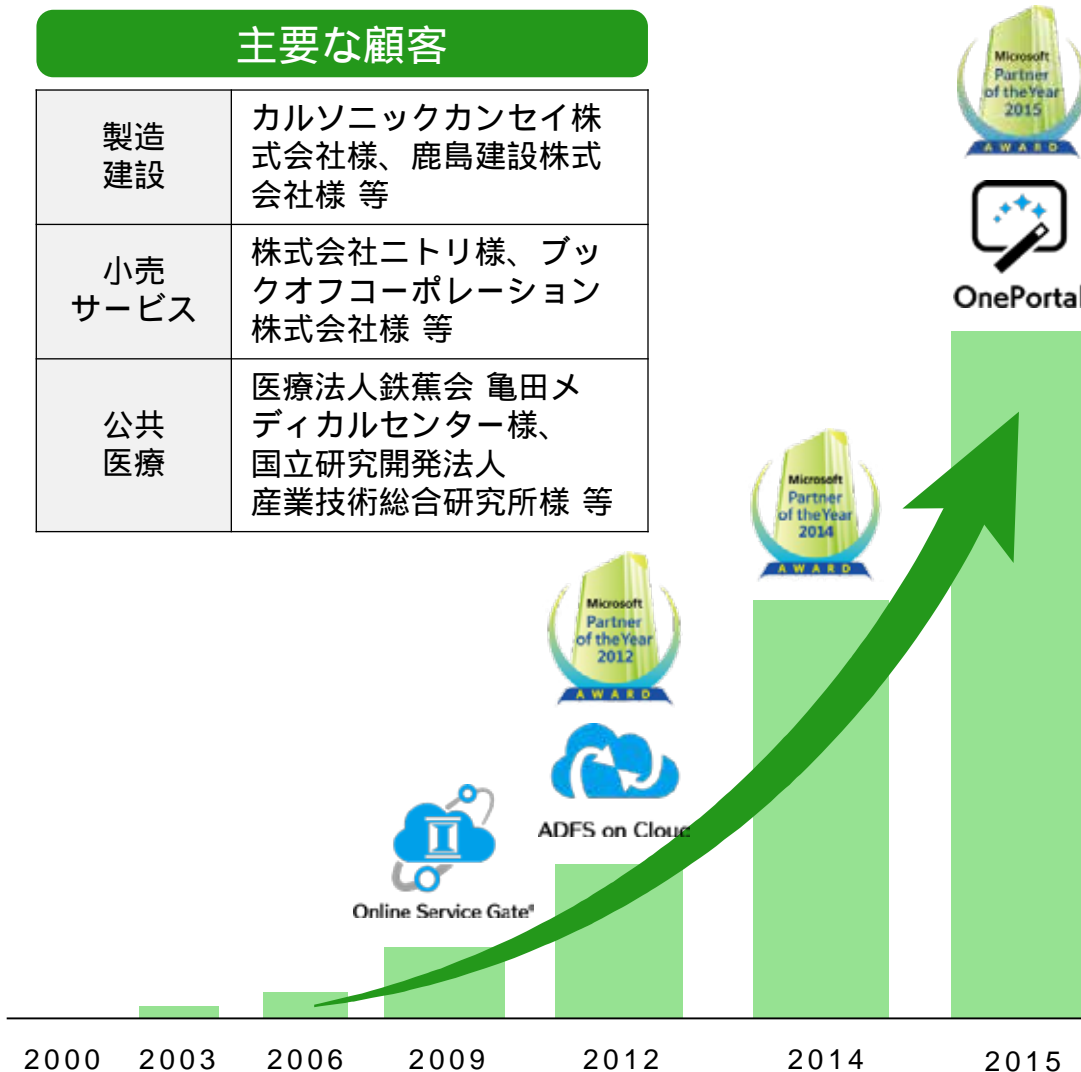
Microsoft Azure マネージドサービス

24時間運用監視、バックアップ、セキュリティなどクラウド運用をトータルに支援するサービスです。

マイクロソフトソリューション：SBTの強み

主要な顧客

製造 建設	カルソニックカンセイ株式会社様、鹿島建設株式会社様 等
小売 サービス	株式会社ニトリ様、ブックオフコーポレーション株式会社様 等
公共 医療	医療法人鉄蕉会 亀田メディカルセンター様、国立研究開発法人 産業技術総合研究所様 等



クラウド導入実績（2016年1月29日時点）

539社 95万ユーザー

Office 365
導入実績

171社
50万ユーザー

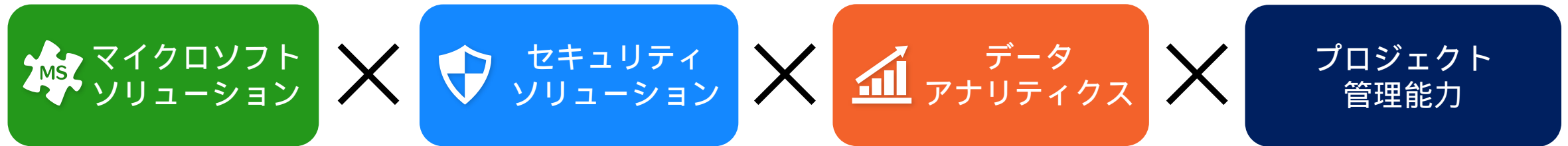
クラウド導入実績は、下記の導入実績総数です。
Office 365、Online Service Gate、ADFS on Cloud、Enterprise Mobility Suite

国内エンタープライズ企業への Office 365
導入実績No.1

Azureと連携可能な多数の自社サービス

製品に関する専門性と、顧客ニーズに応える
高度な技術力・開発力

クラウドを軸にワンストップでサービスを提供
注力事業の技術とノウハウを組み合わせることで優位性を強化



注力事業をクラウド上で融合

社会的な需要の高まり ➡ SBTの案件としても増加中

今後の取り組みについて

IoTとは
Internet of Things

コンピュータだけでなく、家電や車などの様々な「もの」に通信機能を持たせて、インターネットに接続させることで相互に制御する仕組みのこと。



IoT発展のために不可欠な要素

広範囲な機器への対応

高度な認証・安全な接続

データの蓄積と利活用



- | セキュアなデータ連携基盤の提供
- | ビッグデータによる新しい価値創出



クラウドに
ビッグデータとして蓄積



IoTの取り組み : 広範囲な機器への対応 (1/2)

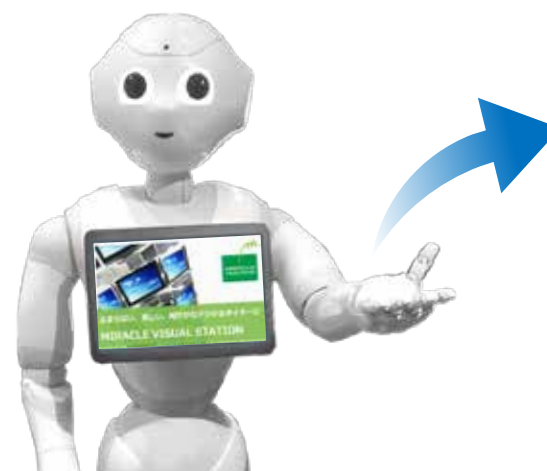
同じコンテンツを多様なデバイスで利用できるための仕組み作り

Webサイトとサイネージ連携



クラウド型
コンテンツ管理システム

Pepper とサイネージ連携

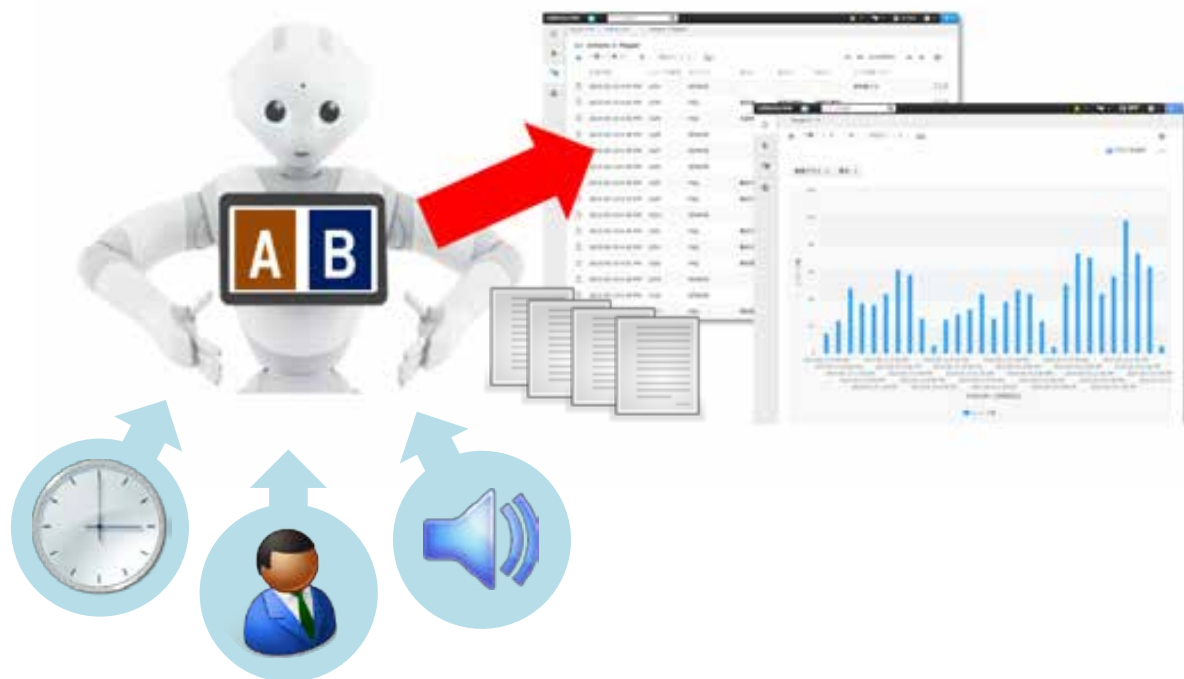


IoTの取り組み : 広範囲な機器への対応 (2/2)

多様なデバイスのデータをリアルタイムにクラウドで利用する仕組み作り

Pepper のセンサーデータ

モバイル端末・ウェアラブルのデータ

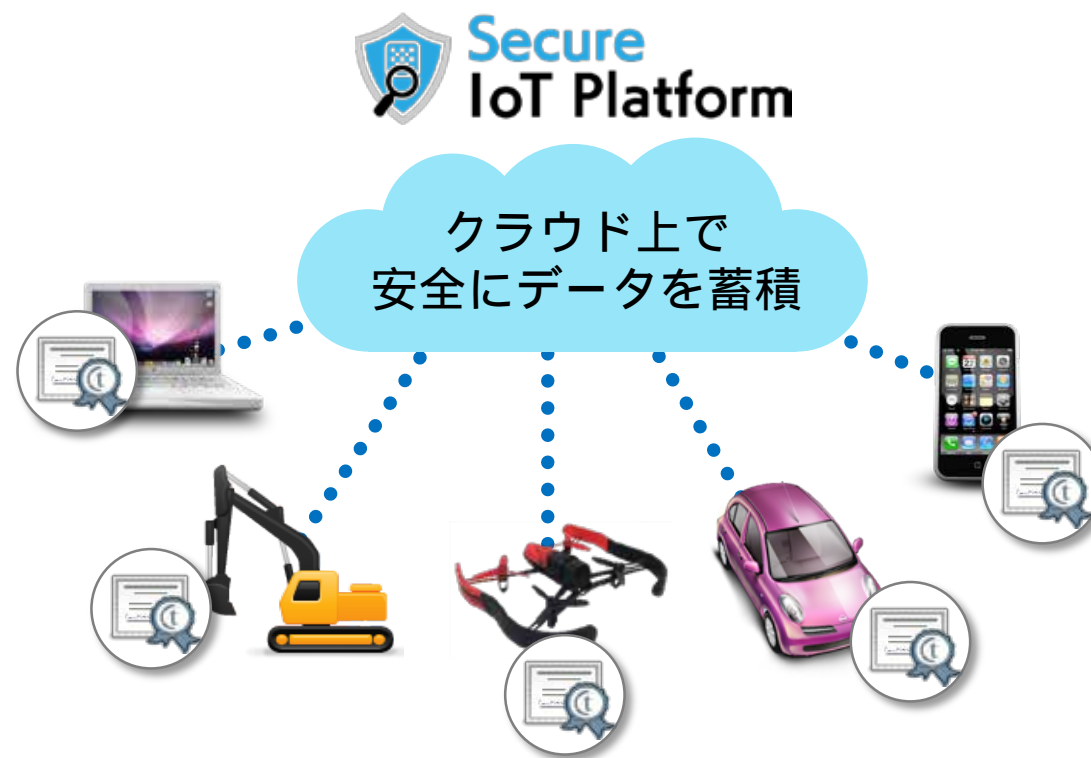


多様なデバイスが繋がる状態における安全確保の仕組み作り

利用デバイスに対する認証

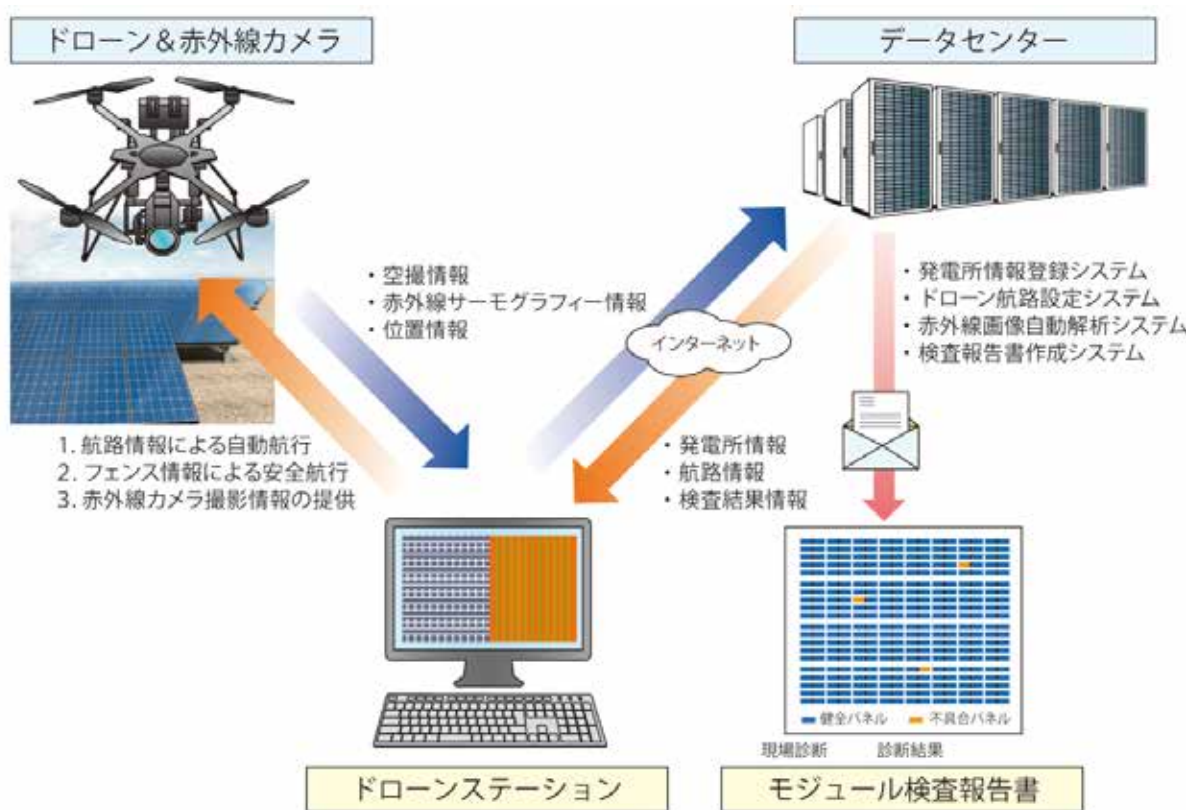


機器とクラウド間のセキュアな通信

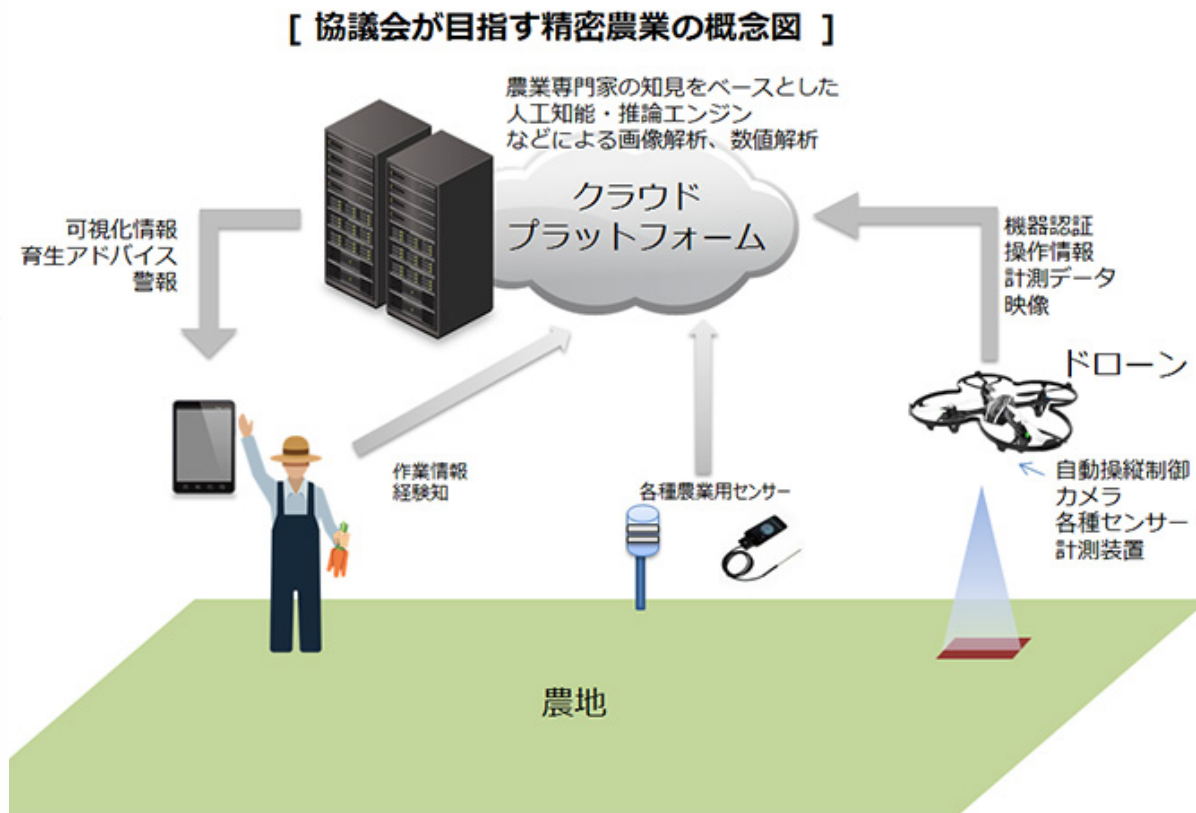


IoTの取り組み : データの蓄積と利活用

多様なデバイスからリアルタイムでデータを収集し活用する仕組み作り



(c) 2015 Energy Solutions Inc.



SBTの技術力が支える未来

~ Internet of Things, IoT ~

従来

現在

今後

商用システム
顧客接点

店舗・Webサイト
・マスメディア など



デジタルサイネージ・SNS
・モバイル機器 など

データ回収

リアル & デジタル

データ連携

身のまわりのモノ全てが
ネット接続

IoT

クラウドへ集積

企業内
システム



社内設備
に蓄積



部分的に
クラウド



クラウドが前提
クラウド上のデータを
自在に活用



ECサービス



注力事業



データ
アナリティクス



マイクロソフト
ソリューション



セキュリティ
ソリューション



データ
アナリティクス

SBT



プラットフォーム
ソリューション



注力事業



セキュリティ
ソリューション



システム
インテグレーション



注力事業



マイクロソフト
ソリューション



SBT Azure



IoT

情報革命で人々を幸せに

～ 技術の力で、未来をつくる ～

ソフトバンク・テクノロジー グループ



ソフトバンク・テクノロジー



エムソリューションズ



フォントワークス



環



サイバートラスト



ミラクル・リナックス



モードツー



アソラテック

このドキュメントは、フォントワークス株式会社 (<http://fontworks.co.jp/>) のLETSフォントを使用しています。

Copyright (C) SoftBank Technology Corp. All rights reserved.