

東証一部：4779



ソフトブレイン株式会社 2013年12月期 決算説明会

2014年2月3日



アジェンダ

I .2013年12月期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
2. 2014年度通期業績予想



アジェンダ

I .2013年12月期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
2. 2014年度通期業績予想



業績概況

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
期初予測値 (2013/1/30発表)	4,600	650	650	400
2013年12月期 実績	4,416	492	492	391
達成率 (期初予測値)	96%	76%	76%	98%
前年実績	4,237	606	622	458
前年比率	104%	81%	79%	85%

2013年は増収となったものの、「eセールスマネージャー関連事業」を中心に行った先行投資の負担及び、「その他」事業の減益をカバーするまでには至らず営業利益は減益となった。



売上高・営業利益推移

(単位：百万円)



2011年より増収トレンドを継続



事業概要

主力製品である営業支援システム「[eセールスマネージャーRemix Cloud](#)」を中心に、課題を解決するためにどのようにシステムを使うかをお客様と一緒に設計する[導入支援コンサルティングサービス](#)や、営業マンやマネージャーの能力を高めるための[営業コンサルティング・営業スキルトレーニング](#)、作ったしくみをうまく定着させるための[定着支援サービス](#)など、お客様が結果を出すための支援サービスが充実しています。

また、全国の45,000人の「キャスト」と呼ばれる主婦の方々が活躍する消費者目線での売り場のご提案や調査、営業支援などの[フィールドサービス](#)も提供しており、競争が激化する日本市場において、これらのサービスへのニーズが高まっております。

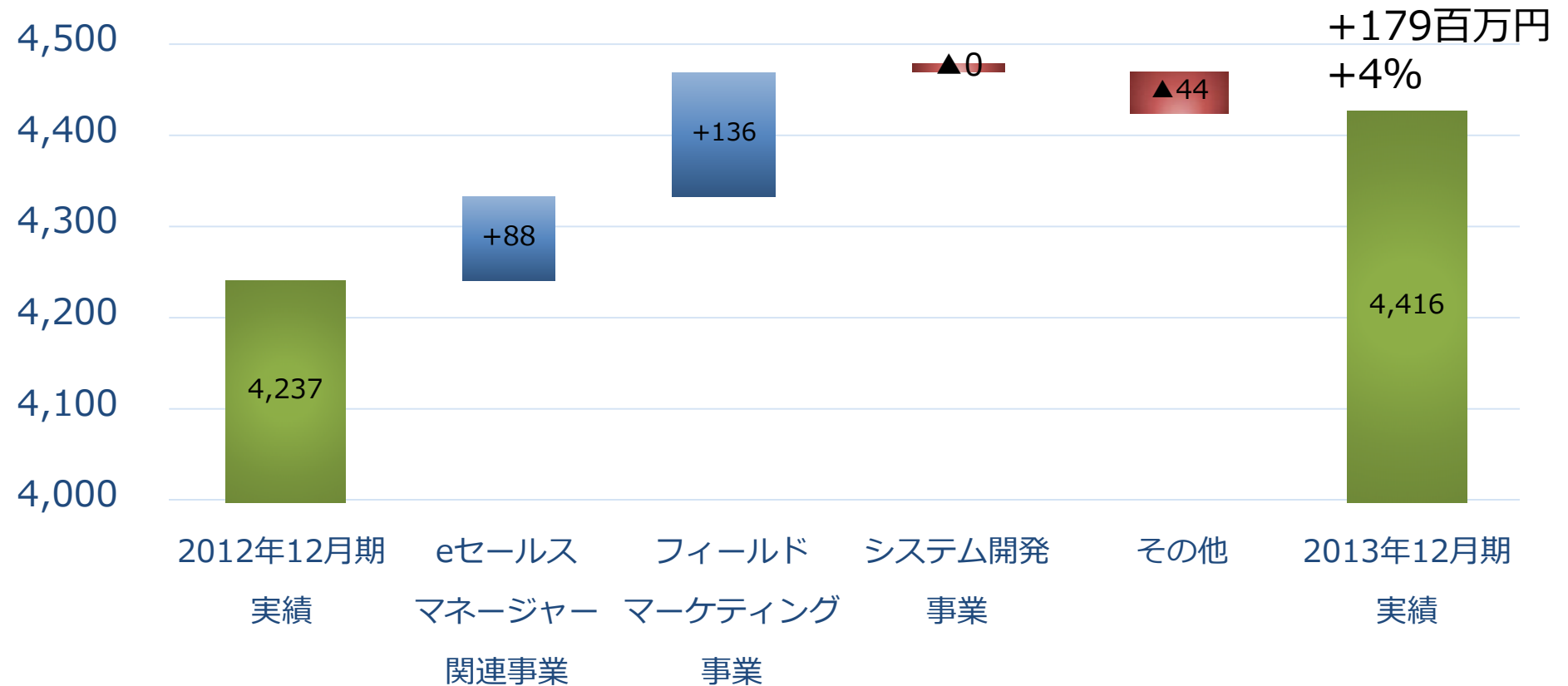
その他、現在、営業現場では欠かせないiPhone、iPadなどを活用した[業務コンサルティング及び教育](#)、[ビジネス書籍によるマーケティング支援](#)、ソフトウェアの[受託開発](#)も行っております。





売上高の増減内訳

(単位：百万円)

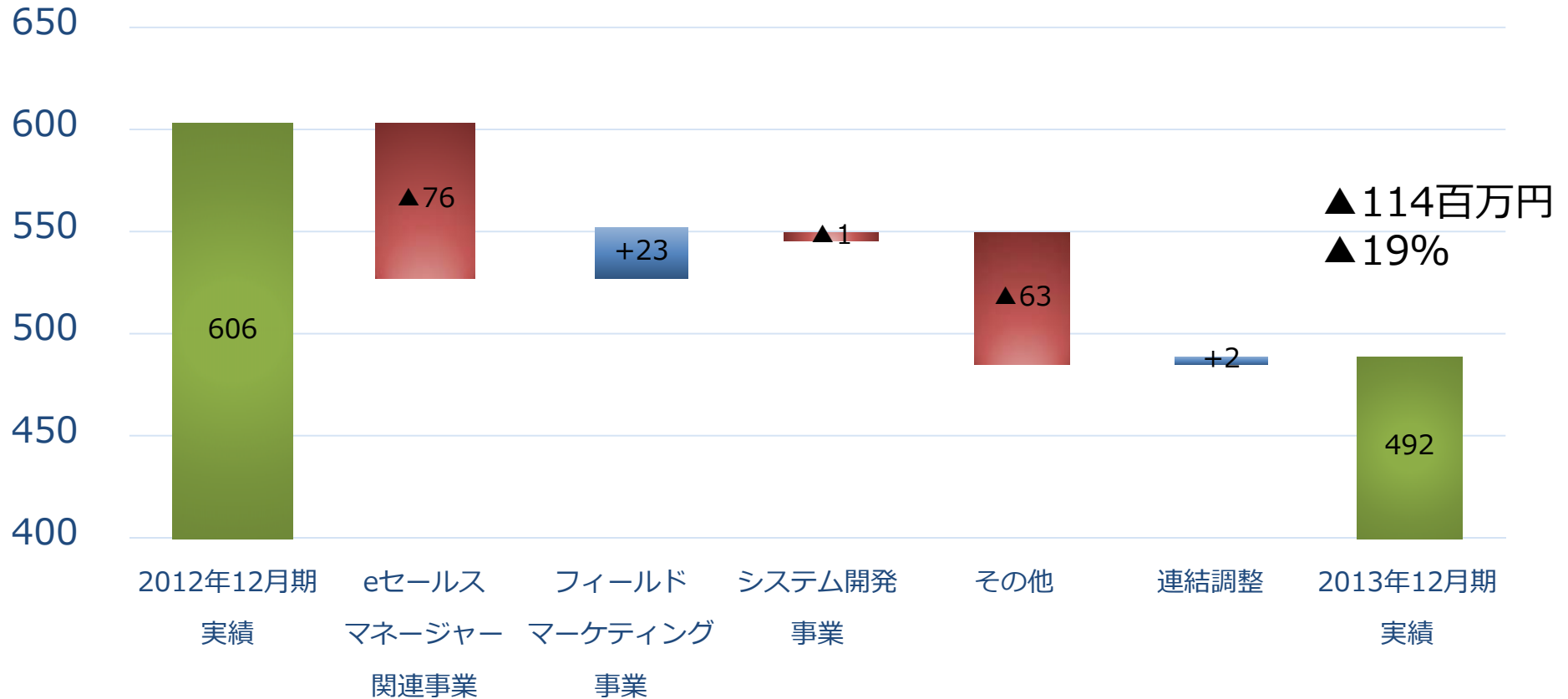


「eセールスマネージャー関連事業」と「フィールドマーケティング事業」の売上高が堅調に推移。「その他」事業は「iPad等を活用した業務コンサルティング及び教育」・「ビジネス書籍の企画・編集・発行」とともに減収。



営業利益の増減内訳

(単位：百万円)



「eセールスマネージャー関連事業」における製品開発強化や人材採用などの先行投資及び、「その他」事業の不振により減益。



eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)

	2012年	2013年	前年比
売上高*	2,165	2,253	+88 (104%)
セグメント利益	352	276	▲76 (78%)
利益率	16%	12%	▲4%

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- eセールスマネージャーの販売は、既存顧客からの安定収入、利用部門の拡大などにより堅調に推移。また、スマートデバイスの普及に導かれて、新規開拓好調。
- 営業マン育成コンサルティング、プロセスマネジメント大学といった各種営業コンサルティング・営業スキルトレーニングの引き合いが業種業態問わず幅広く増加。
- 事業拡大のため、製品開発や人材採用などの先行投資を行い固定費が増加したところ、売上のペースがそれを吸収するまでには至らなかった。



フィールドマーケティング事業

(単位：百万円)

	2012年	2013年	前年比
売上高*	1,171	1,307	+136 (112%)
セグメント利益	231	254	+23 (110%)
利益率	20%	19%	▲1%

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- 主要ターゲットとなる製薬・食品・日用品などの消費財メーカーを中心に幅広く顧客の支持を受け、売上高・利益共に堅調に推移。
- 顧客のニーズに応え、高品質なサービスを継続していることで、既存顧客からの定期的なマーケット調査や店頭調査の受注が増加。定期案件の比率拡大がストックの積上げにつながり、安定収益も拡大。
- 新規顧客との取引件数も増加し、当社グループの第2の柱として成長。



システム開発事業

(単位：百万円)

	2012年	2013年	前年比
売上高*	420	420	▲0 (100%)
セグメント利益	▲55	▲56	▲1 (-)
利益率	-	-	-

*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

- 2012年第4四半期から2013年第2四半期まで継続した不採算案件への対応により損失を計上。
- 2013年の年初から推進しているニアショア開発、2013年9月に実施した軟脳離岸資源（青島）有限公司の売却など、事業構造改革を実施し、採算改善及びビジネスモデルの環境適応を図った。
- 下期以降、不採算案件が解消し、各プロジェクトに対して人材を有効にアサインできる状況となった。第4四半期（10月～12月）は黒字化を実現。既存大型顧客との取引金額が拡大傾向にある。



その他事業

(単位：百万円)

	2012年	2013年	前年比
売上高*	479	435	▲44 (91%)
セグメント利益	68	5	▲63 (7%)
利益率	14%	1%	▲13%

*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

- iPad等を活用した業務コンサルティング及び教育
業界再編などによる事業環境の変化によって、主力の通信事業が減収。iPadなどのスマートデバイスの販売、コンサルティングにさらに注力し、今後の売上拡大に努める。
- ビジネス書籍の企画・編集・発行
タイアップ出版の受注件数減少と販売促進費・人件費の増加により減収減益。2013年に行った販売促進と人員増強を次年度以降の収益拡大につなげる。



アジェンダ

I .2013年12月期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
2. 2014年度通期業績予想



国内企業の経営課題認識

経営課題認識調査（2012年）



1位	売り上げ・シェア拡大	54.9%
2位	収益性向上	48.0%
3位	人材強化（採用・育成・多様化）	40.0%
4位	新製品・新サービス・新事業開発	23.7%
5位	顧客満足度の向上	19.7%
6位	グローバル化（グローバル経営）	17.0%
7位	技術力の強化	15.5%
8位	品質向上（サービス・商品）	15.0%
9位	財務体質強化	14.2%
10位	現場の強化（安全、技術伝承など）	12.2%

(出所) 日本能率協会「日本の経営課題2012」

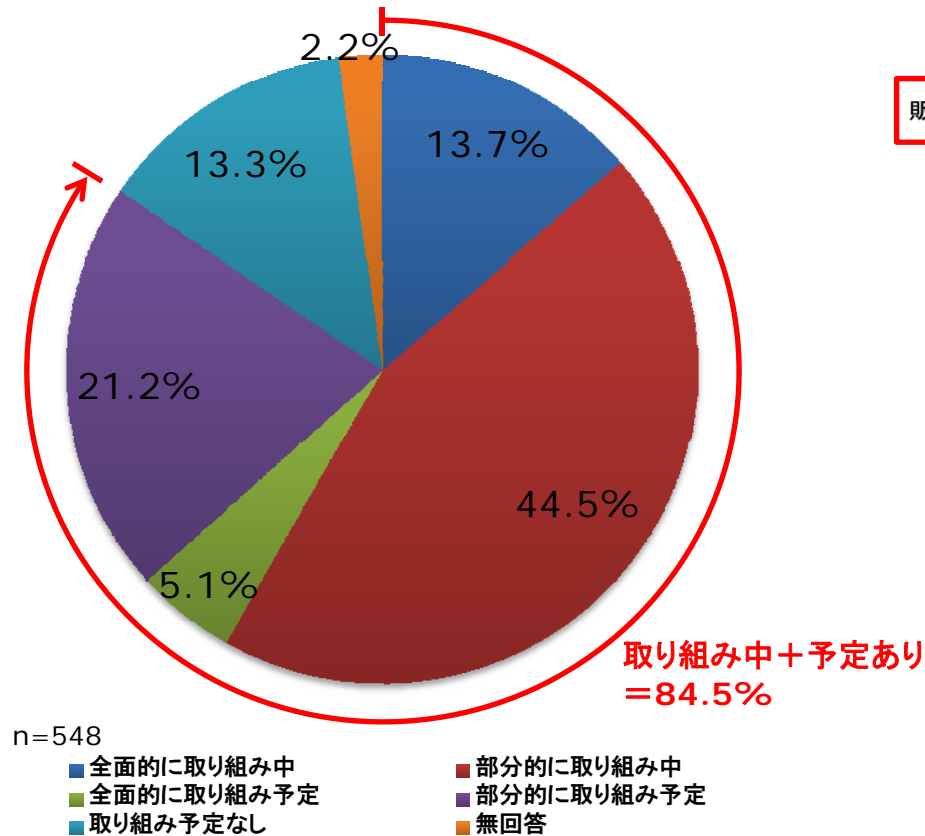
営業課題解決のニーズは高い

「売り上げ・シェア拡大」 2009年・2010年⇒2位 2011年・2012年⇒1位

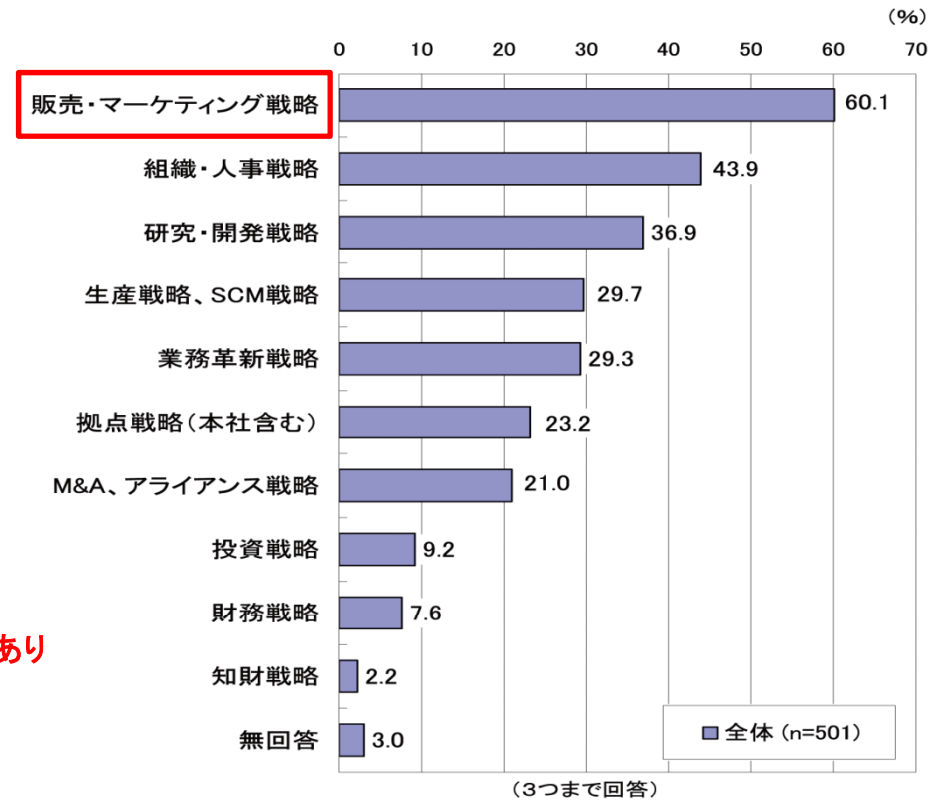


国内企業の事業改革意識

事業構造改革の取り組み状況



取り組み中(または予定)の事業構造改革の重要な戦略対象



(出所) 日本能率協会「日本の経営課題2012」

既存事業の再編・再構築は、取り組み中58.2% + 予定あり26.3% = 計84.5%
 事業構造改革の戦略対象は、「販売・マーケティング戦略」が首位
 ⇒ 当社グループの事業領域に対するニーズは高い

SFAのマーケットポテンシャル

経理が会計ソフトを仕事で使うのは今や当たり前



営業がSFAをスマートデバイスで使うのが当たり前になる日が近づいている

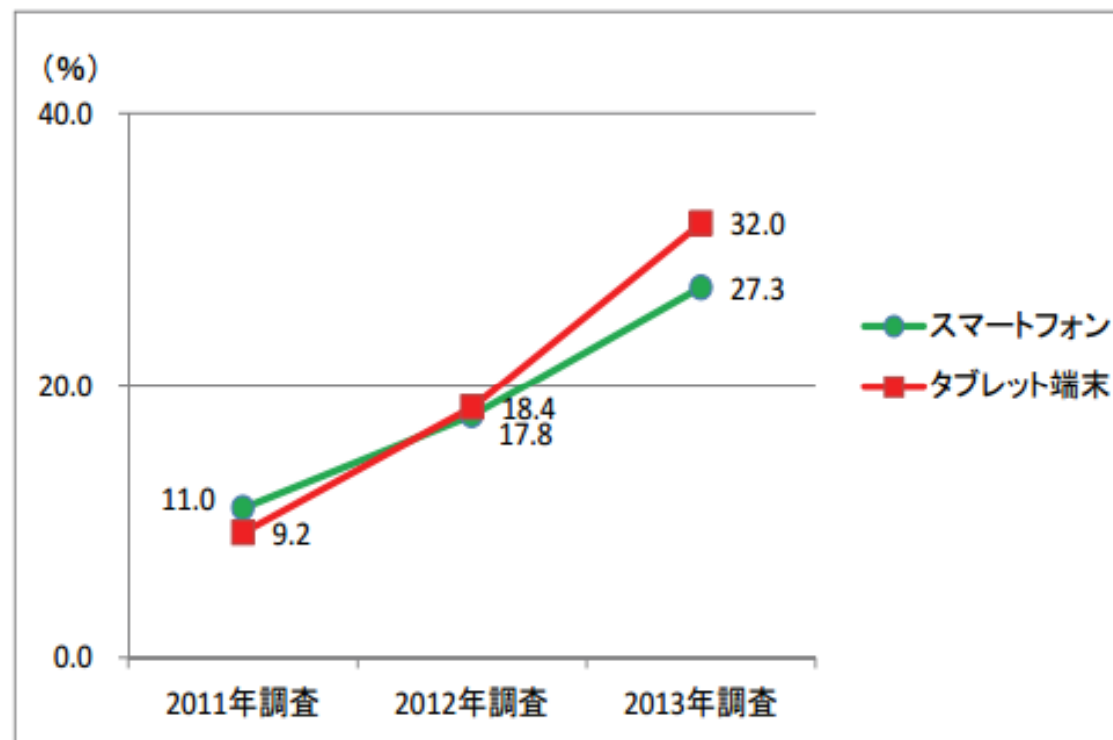


「前述の営業分野に関する経営課題の重要性と改革意識の高まり」 + 「スマートデバイスの普及」
⇒ 市場の成長性（大）

🌀 市場の後押し ～スマートデバイス～

スマートフォンあるいはタブレット端末を
業務で利用している企業は**32.0%**。

スマートフォン・タブレットの導入状況

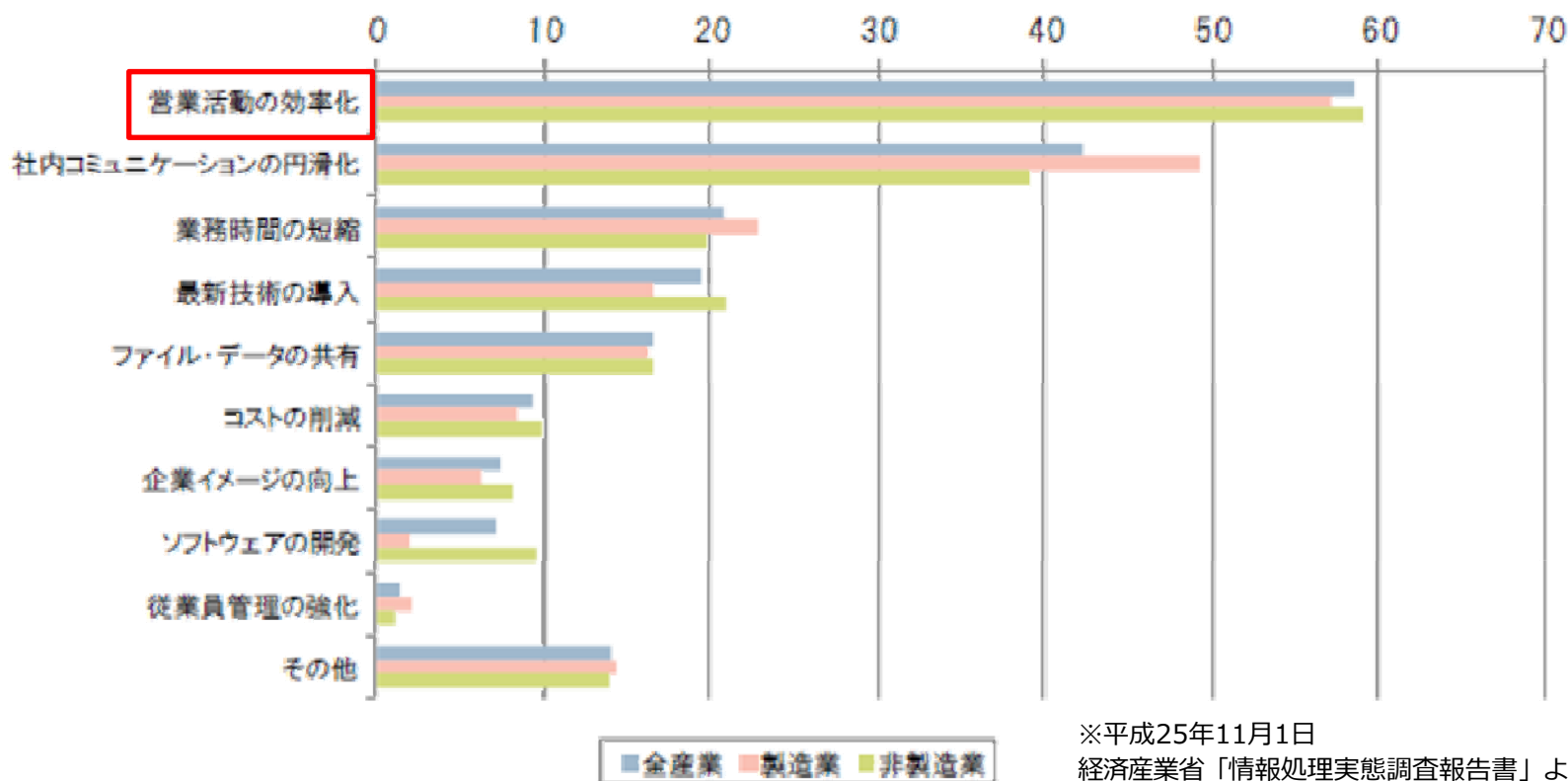


※矢野経済研究所
「スマートデバイスに関する法人アンケート調査結果2013」より

🌀 市場の後押し ～スマートデバイス～

業務での利用目的で一番多いのは**営業活動の効率化**
58.4%を占める。

スマートフォン・タブレットの利用目的





2014年 連結業績予想

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2013年12月期 実績	4,416	492	492	391
2014年12月期 予想	4,800	530	530	250
成長率	109%	108%	108%	64%

■ 今後の事業方針

- ・ 「使い勝手No1のS F A」を意識し、さらなる開発投資を続け、製品力を強化
- ・ 他社との協業を強化し、ボリュームゾーンの攻略を推進
- ・ 営業課題解決というテーマのもと、グループのあらゆるシナジー機会を最大限に活用

■ 配当方針

- ・ 基本方針 : 企業体質の強化と今後の事業展開に備えるために内部留保の充実を中心に捉えながら、当社の成長段階及びその業績に応じた弾力的な利益配当を実施。
- ・ 現在の状況 : 利益配当を行うほどの蓄積には未だ不十分。経済環境及び経営状況（今期業績）を踏まえ、株主還元方針を改めて検討。内部留保資金は、将来の事業展開に役立てる方針。



免責事項

この資料は投資家の参考に資するため、ソフトブレイン株式会社（以下、弊社）の現状を理解いただくことを目的として、弊社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2014年2月3日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

投資を行う際は、必ず投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。