



ソフトブレイン株式会社 2013年度上期 決算説明会

2013年8月6日



アジェンダ

I .2013年第2四半期決算の概要（連結）

- 1.上期業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.2013年度通期業績予想
- 2.事業を取り巻く環境
- 3.今後に向けた取り組み



I .2013年第2四半期決算の概要（連結）

- 1.上期業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.2013年度通期業績予想
- 2.事業を取り巻く環境
- 3.今後に向けた取り組み



上期業績概況

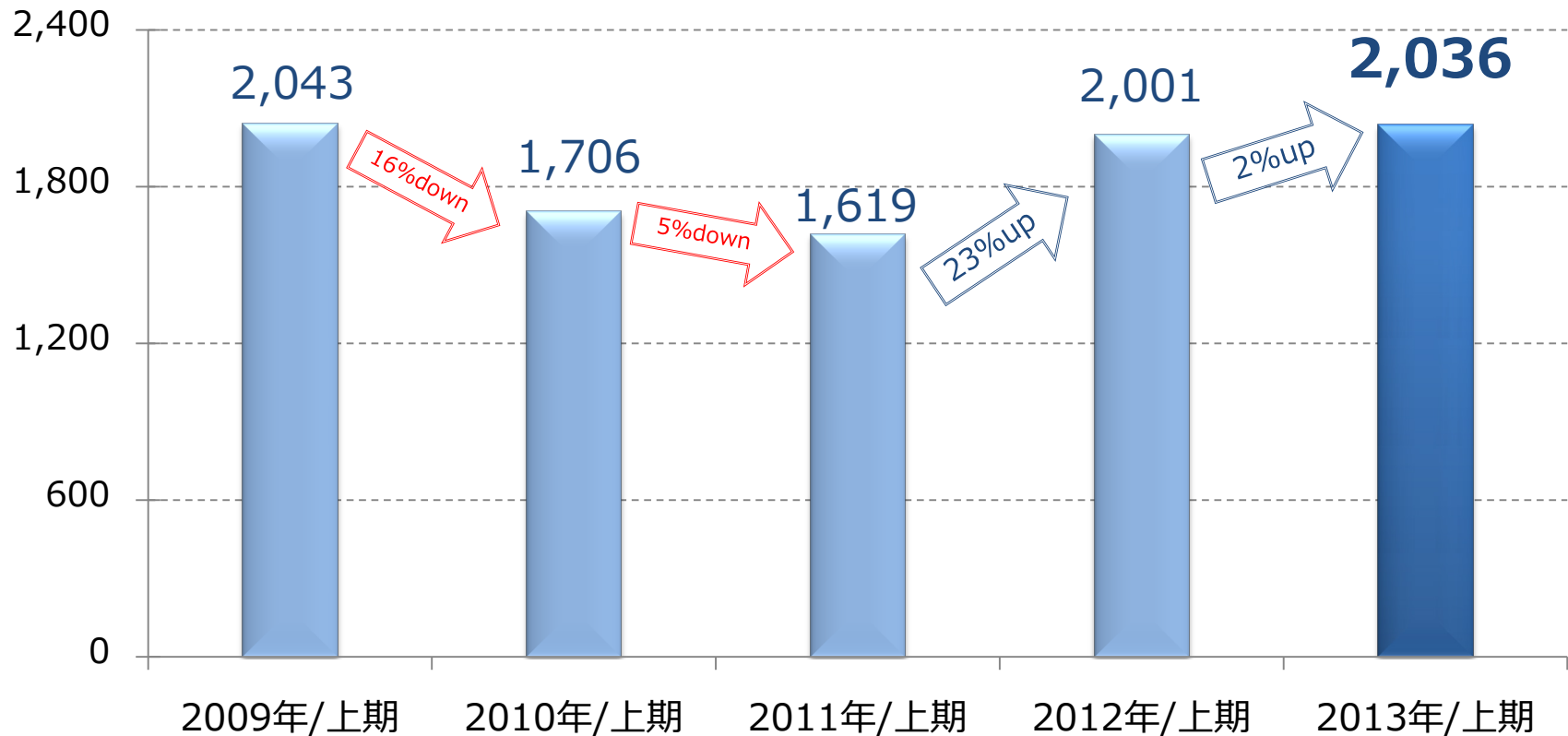
| 単位：百万円 | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|---------------------------|--------------|------------|------------|-----------|
| 期初予測値 (2013/1/30発表) | 2,200 | 290 | 290 | 175 |
| 2013年12月期 2Q実績 | 2,036 | 163 | 167 | 80 |
| 達成率 (期初予測値) | 93% | 56% | 58% | 46% |
| 前年同期実績 | 2,001 | 284 | 287 | 169 |
| 前年同期比率 | 102% | 57% | 58% | 47% |

「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」が堅調に推移したものの、「システム開発事業」及び「その他」による減収減益を吸収するまでには至らず、グループ全体としては減益。



上期 売上高推移

(単位：百万円)

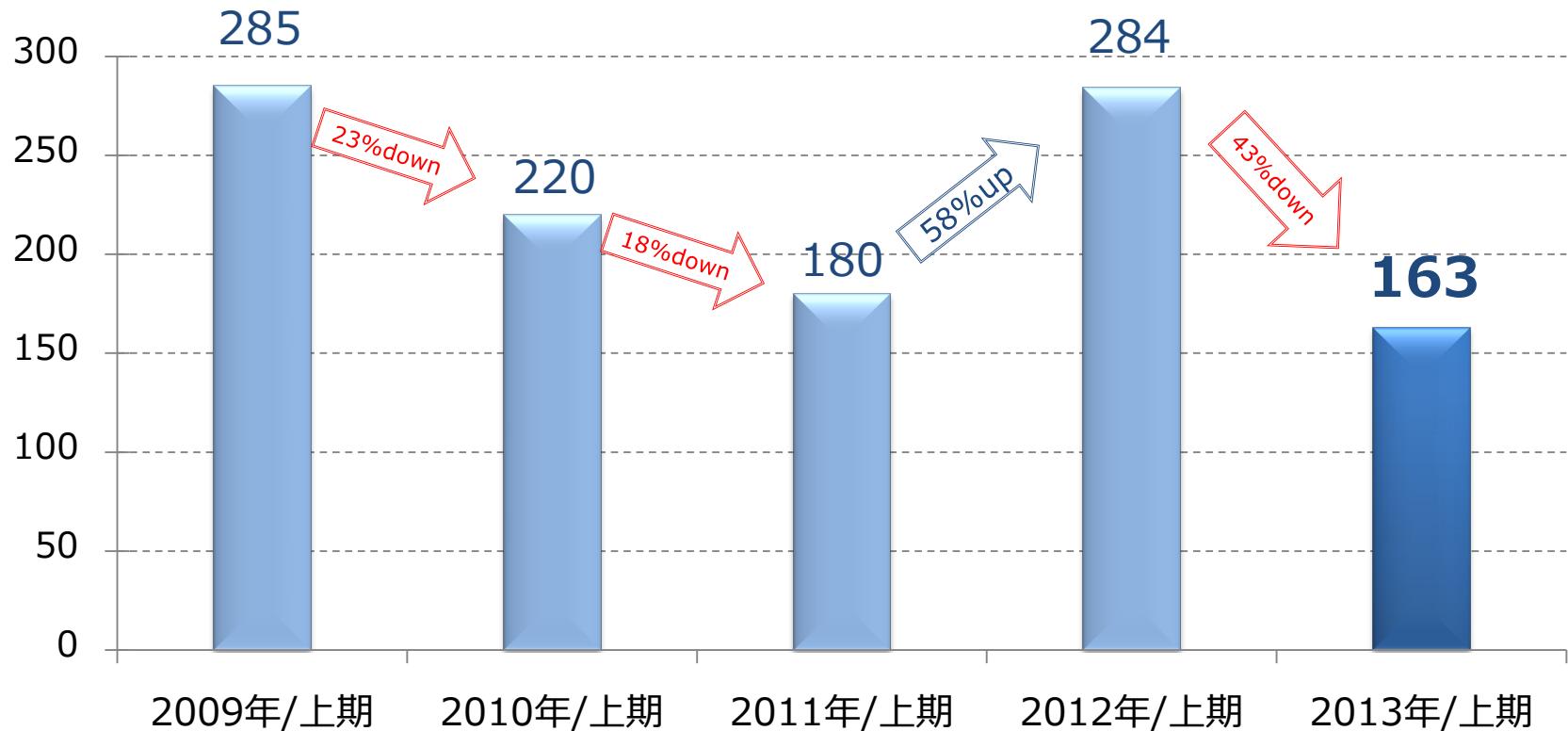


2011年度より増収トレンドは維持・継続



上期 営業利益推移

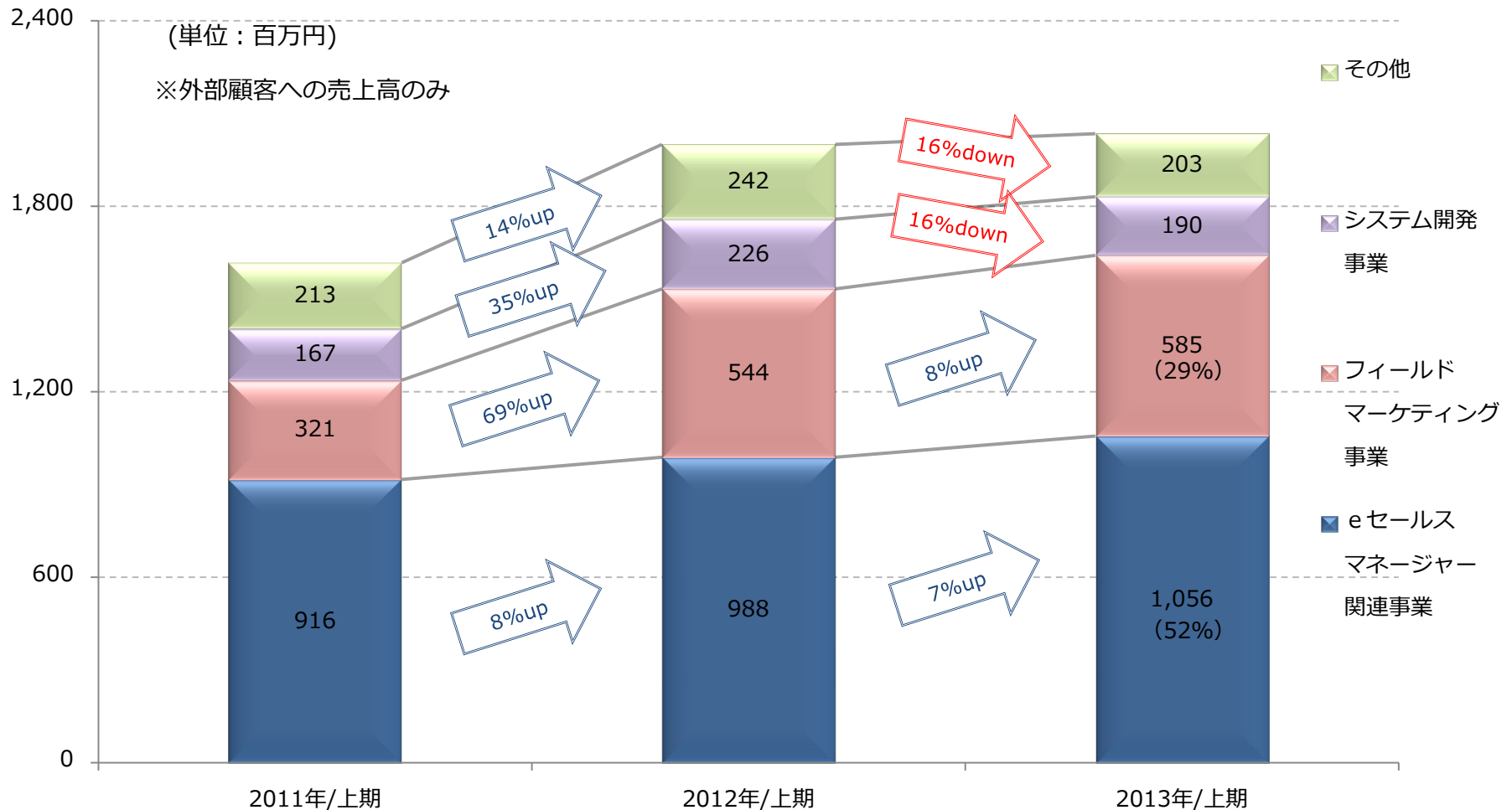
(単位：百万円)



増収を確保したものの、「システム開発事業」と「その他事業」の赤字をカバーするまでには至らず減益となった。



セグメント別売上高



「フィールドマーケティング事業」が第2の柱に成長
「eセールスマネージャー関連事業」は堅調に推移



eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)

| | 2012年上期 | 2013年上期 | 前年同期比 |
|---------|---------|---------|---------------|
| 売上高* | 988 | 1,056 | +68 (107%) |
| セグメント利益 | 128 | 103 | ▲25 (80%) |
| 利益率 | 13% | 10% | ▲3% |

*売上高は外部顧客に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、顧客内における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営業コンサルティング・教育研修サービス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、人材採用、販売促進に積極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年上期 | 2013年上期 | 前年同期比 |
|---------|---------|---------|---------------|
| 売上高* | 544 | 585 | +41 (108%) |
| セグメント利益 | 98 | 119 | +21 (122%) |
| 利益率 | 17% | 19% | +2% |

*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消費材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した。
- 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した。定期案件の比率拡大がストックの積上げにつながり、安定収益も拡大した。



システム開発事業

(単位：百万円)

| | 2012年上期 | 2013年上期 | 前年同期比 |
|---------|---------|---------|--------------|
| 売上高* | 226 | 190 | ▲36 (84%) |
| セグメント利益 | 25 | ▲58 | ▲83 (-) |
| 利益率 | 9% | ▲26% | ▲35% |

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- 昨年からの課題である不採算案件によって見込まれていた損失を計上。
(上記不採算案件は、第2四半期末時点で収束)
- いわゆるアベノミクスによる急激な円安効果によりビジネスの環境が変わりつつある中、ニアショアを中心とした対応策を順次打つことで、採算維持及びビジネスモデルの環境適応を図りつつある。
- 下期は不採算案件の影響が無くなり、各プロジェクトに対して人材を有効にアサインできるため、利益の確保が見込まれる。また、積極的な営業活動を実施し、受注拡大を目指す。



その他事業

(単位：百万円)

| | 2012年上期 | 2013年上期 | 前年同期比 |
|---------|---------|---------|--------------|
| 売上高* | 242 | 203 | ▲39 (84%) |
| セグメント利益 | 28 | ▲7 | ▲35 (-) |
| 利益率 | 11% | ▲4% | ▲15% |

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

【MVNO事業】

- 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、売上拡大に努める。

【書籍企画販売事業】

- 上期に計画していた受注が下期へ延伸。また、書籍の制作が遅延。下期は上期発行予定であった書籍出版の売上を見込んでいる。



I .2013年第2四半期決算の概要（連結）

- 1.上期業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況

II .今後の見通し

- 1.2013年度通期業績予想
- 2.事業を取り巻く環境
- 3.今後に向けた取り組み



2013年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

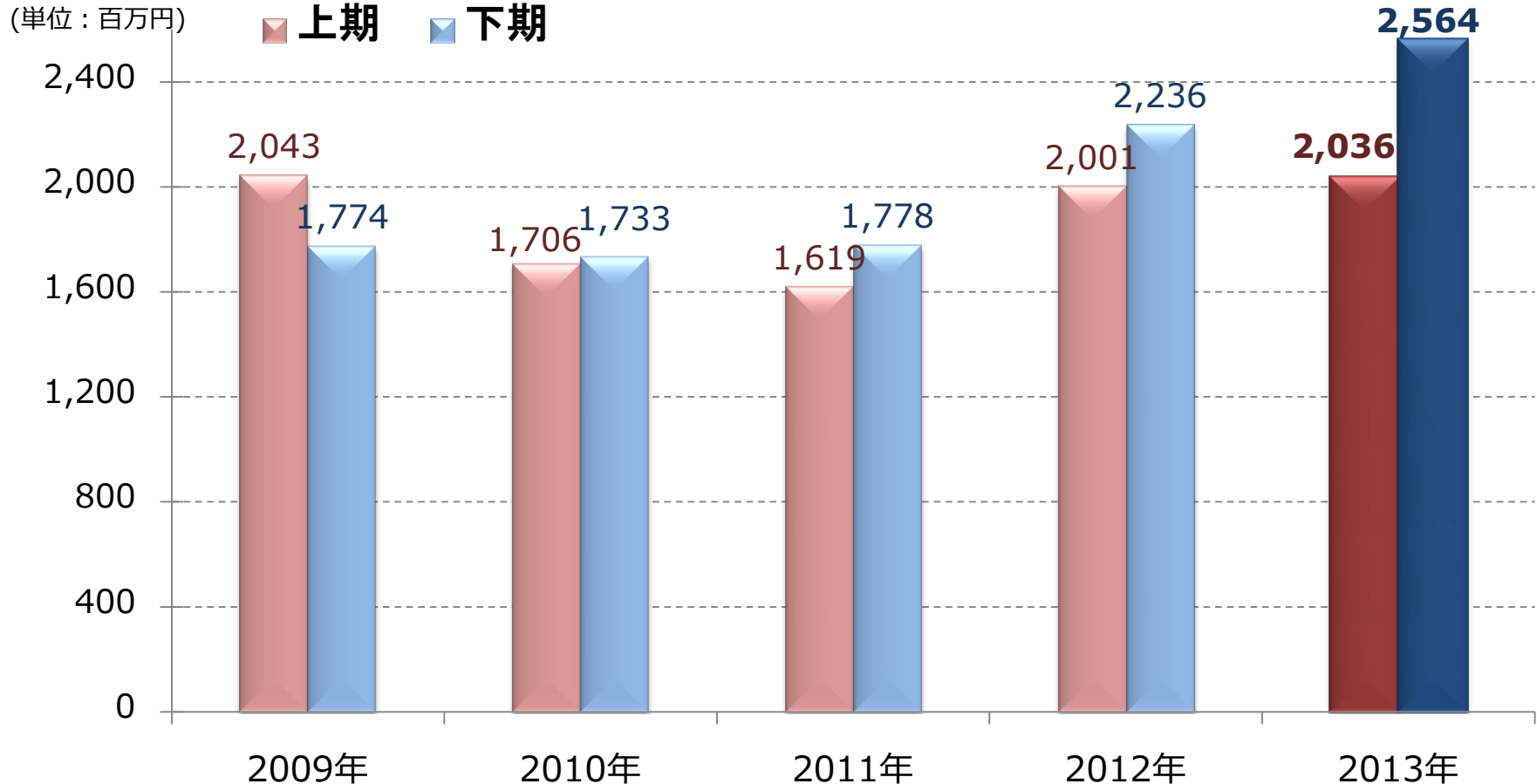
| | 通期 |
|-------|-------|
| 売上高 | 4,600 |
| 営業利益 | 650 |
| 経常利益 | 650 |
| 当期純利益 | 400 |

通期業績予想につきましては、平成25年1月30日に公表いたしました平成25年12月期通期業績予想から修正しておりません。



上期／下期 売上高推移

通期業績予想から上期実績を控除した数値



「eセールスマネージャー関連事業」は、新年度（4月）からの安定稼働を期待する顧客からの納品要望が12月に集中し、下期増加傾向。

「フィールドマーケティング事業」は年末商戦に向けた需要が下期に増加する傾向。

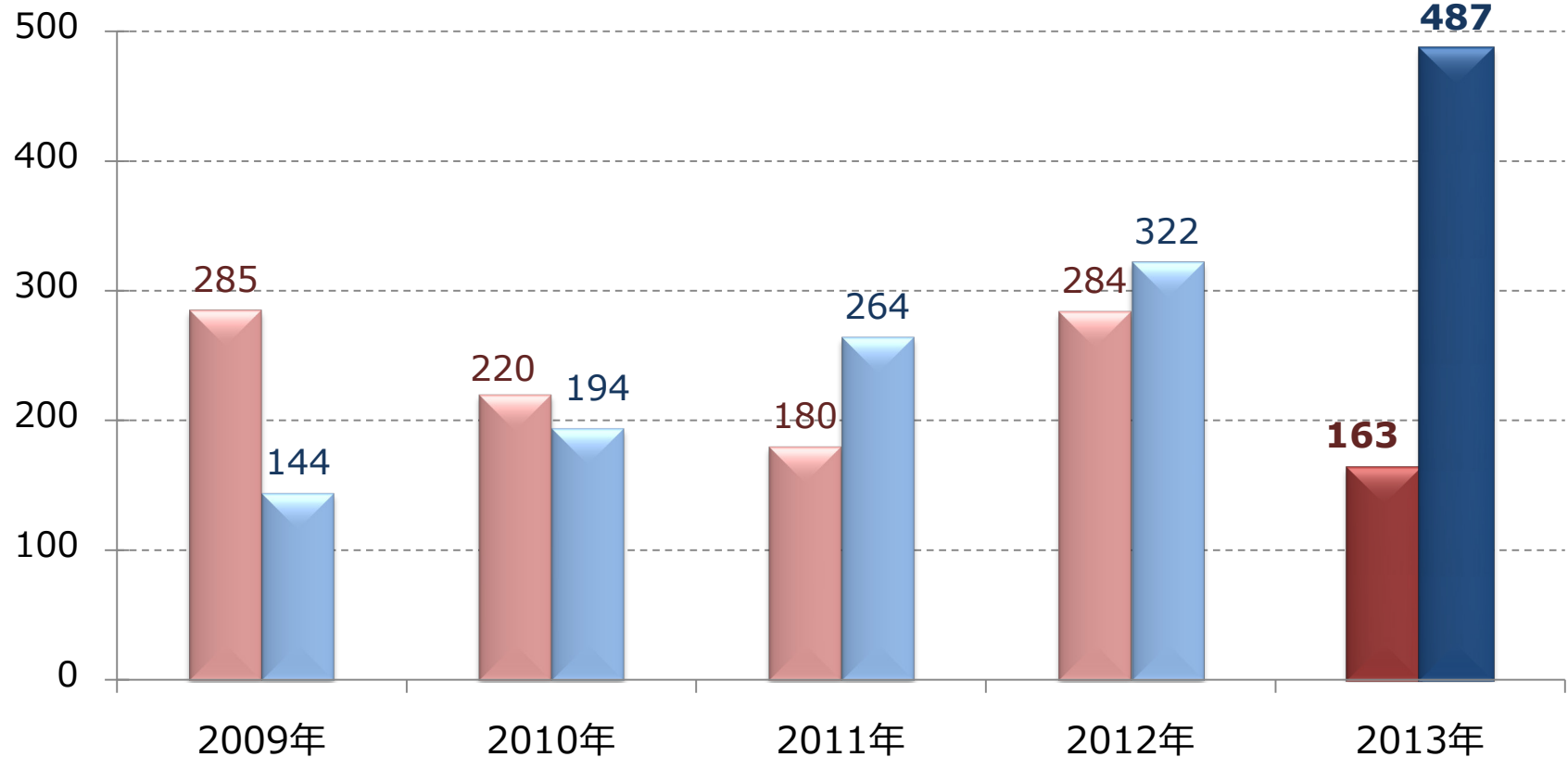


上期／下期 営業利益推移

(単位：百万円)

■ 上期 ■ 下期

通期業績予想から上期実績を控除した数値



主要2事業の売上伸長に加え、「システム開発事業」の赤字が解消することにより、年初想定通りの営業利益確保が見込まれる。



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[教育サービス](#)、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などの[スマートデバイスの導入支援コンサルティング](#)や、[書籍によるマーケティング支援](#)、システムの[受託開発](#)も行っております。





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」

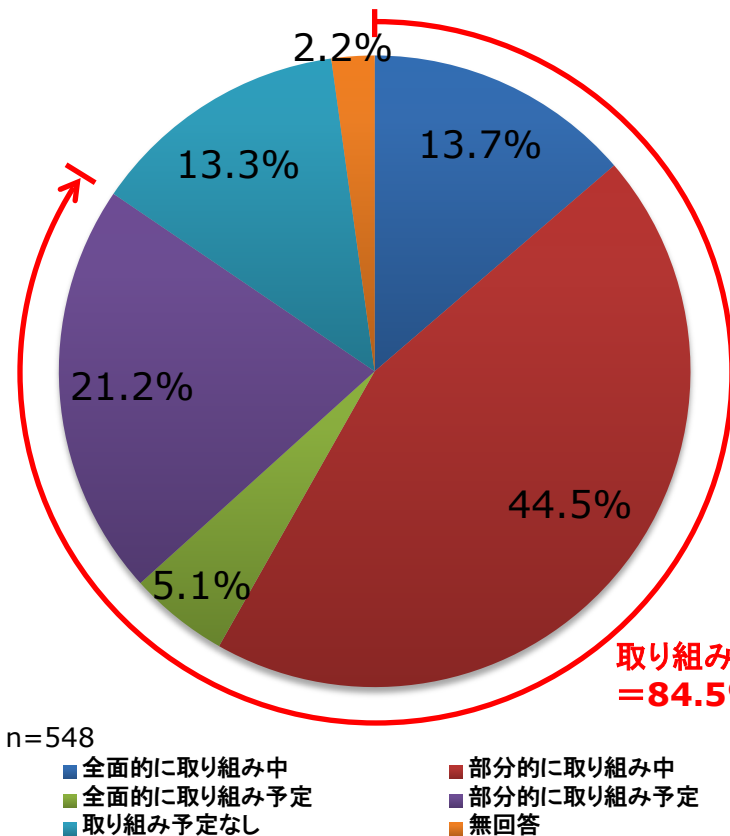
営業課題解決のニーズは高い

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

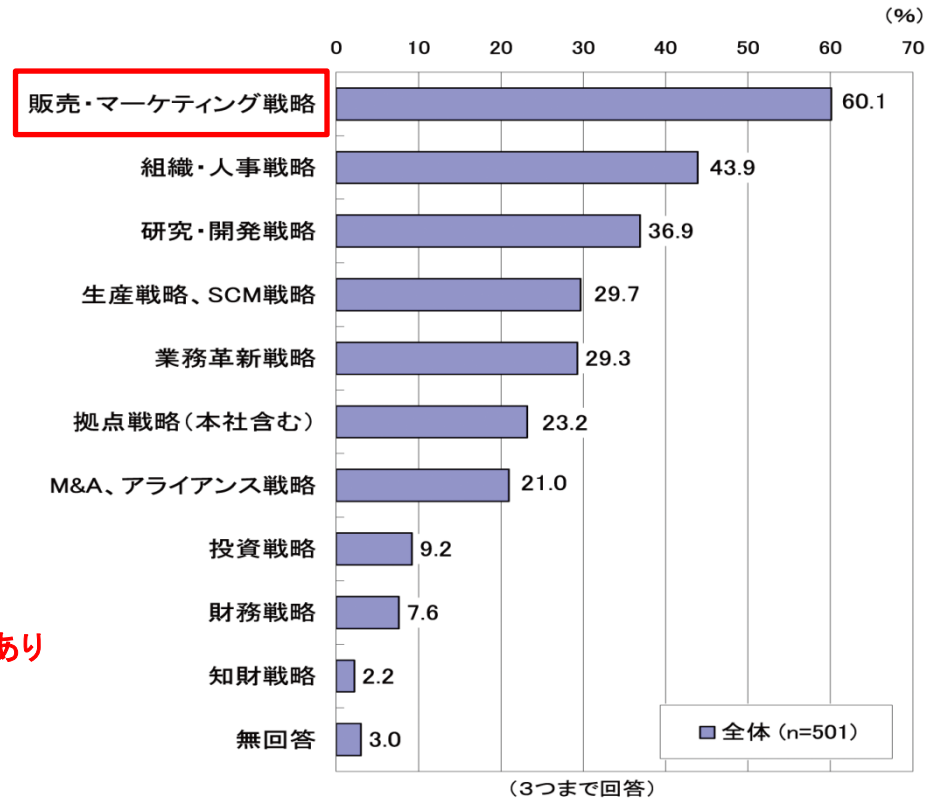


国内企業の事業改革意識

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



eセールスマネージャーnano

中小企業向けに、機能を絞り込んで低価格で提供
1ユーザーあたり500円/月

中小企業専用 徹底的にシンプルなSFA

eセールスマネージャー nano

☎ 03-6880-2600 ▶ お問い合わせ ▶ 各種お申し込み・ダウンロード

SOFTBRAIN Co.,Ltd.

メールアドレス パスワード ログイン

メールアドレスを記憶する

機能紹介 費用・動作環境 ご利用の流れ 活用例 よくあるご質問(FAQ) 無料トライアル

スケジュールや名刺管理がお気軽に!
営業力をUPするスマホアプリが登場!

中小企業専用
1人あたり
月額500円
(税込)

営業でスマホをフル活用しよう

60日間 無料トライアル

操作方法ムービー公開中!

報告 スケジュール

名刺情報の詳細が確認でき、スケジュールや報告ともリンクします

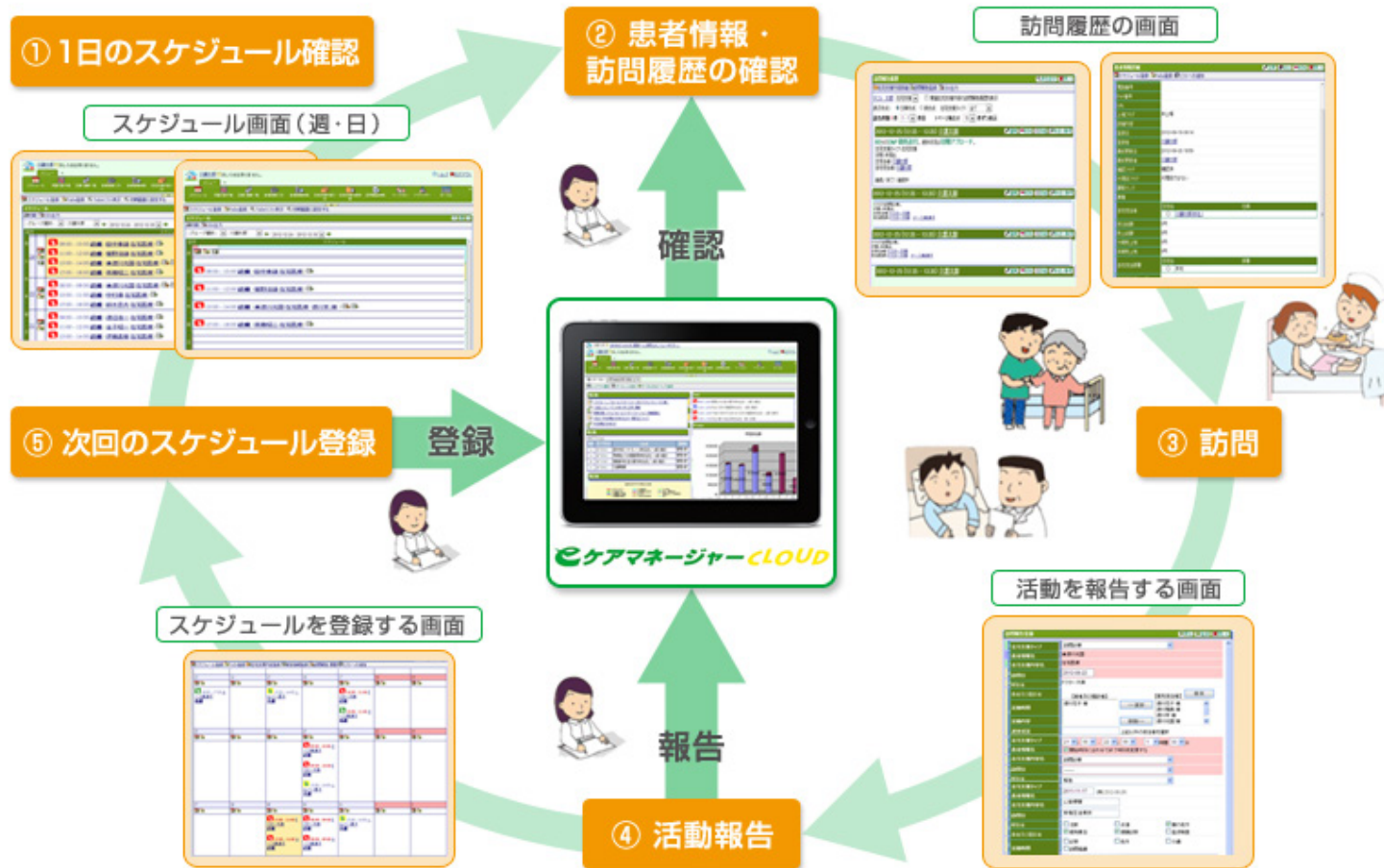
道入ストーリー





eケアマネージャー

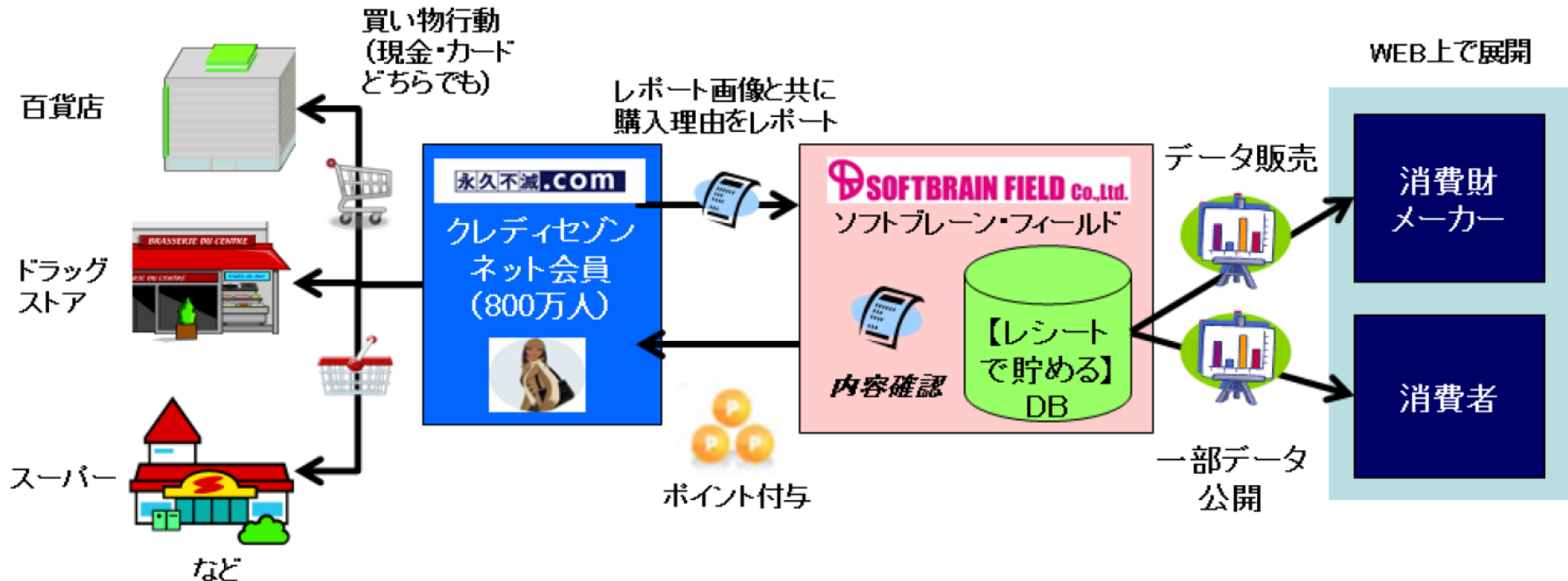
- ・ 医療・介護の現場でも、営業と同様「リアルタイムな情報共有」「モバイル活用」といったニーズが大きい
- ・ 営業分野で2,000社以上の実績から生まれたノウハウを活かし、「モバイル活用」「シンプル」「患者基点」をキーワードにした在宅医療支援の仕組みを構築し、提供
- ・ 2013年度で在宅医療サービスを提供している医療機関5施設への導入を目指す





Point of Buy

- 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ提供サービス
- 800万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報
- 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ



事業は順調に推移しており、登録会員数が3万7千名を超え、モニター企業数も44社となっている。下期には本格的に販売を開始し、下期業績にプラス要因となる見通し。



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、2013年8月6日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢およ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。