



ソフトブレイン株式会社 2014年度上期 決算説明会

2014年8月4日



アジェンダ

I .2014年上期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況
- 3.通期業績予想

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
- 2.今後に向けた新たな取り組み



I .2014年上期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況
- 3.通期業績予想

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
- 2.今後に向けた新たな取り組み



上期業績概況

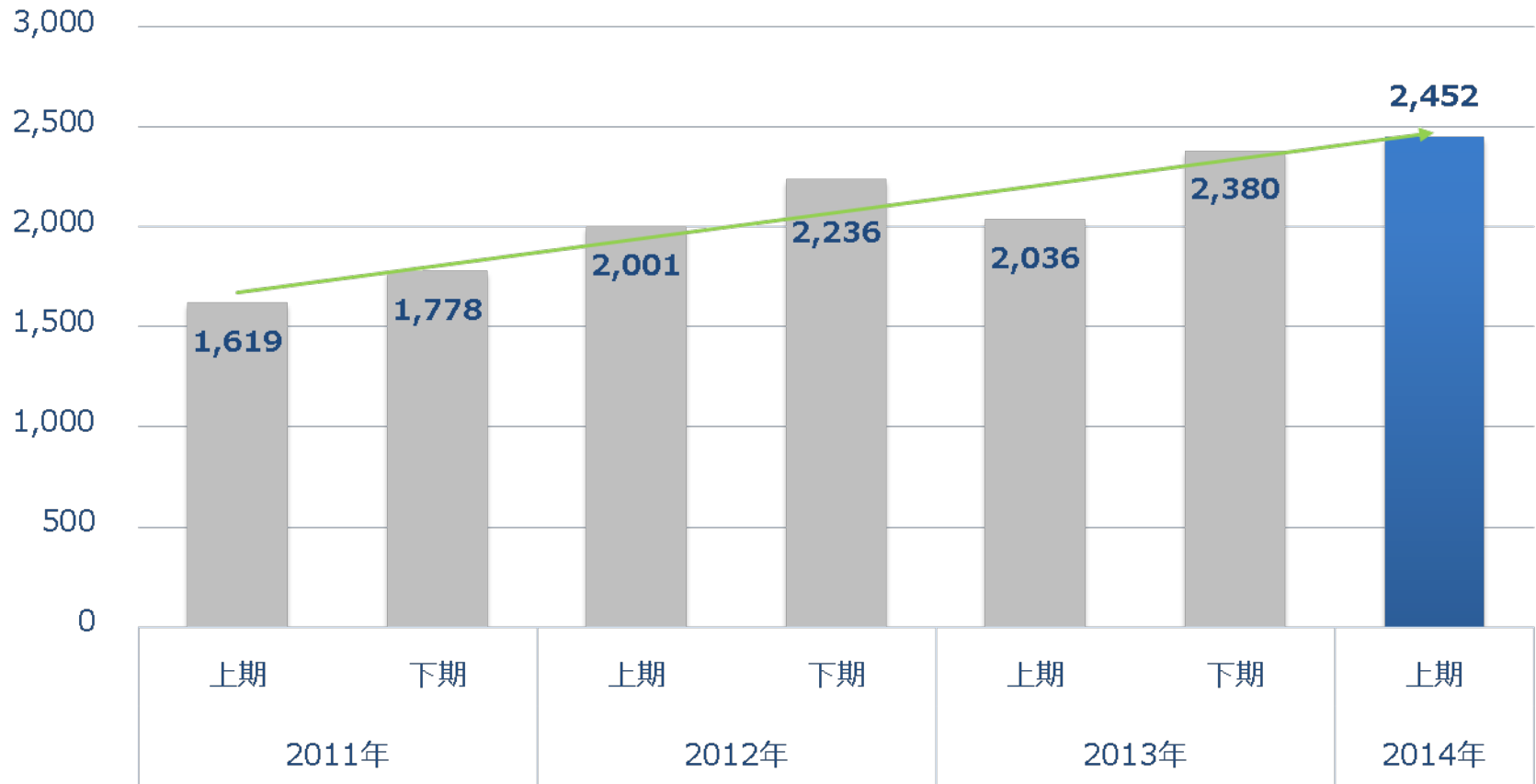
単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前年同期実績	2,036	163	167	80
2014年12月期 上期実績	2,452	292	291	125
前年同期比率	120%	178%	174%	156%

- ・「eセールスマネージャー関連事業」「フィールドマーケティング事業」の主力2事業が堅調
- ・「システム開発事業」における構造改革の成果が表れ、採算が改善



連結売上高 推移

(単位：百万円)

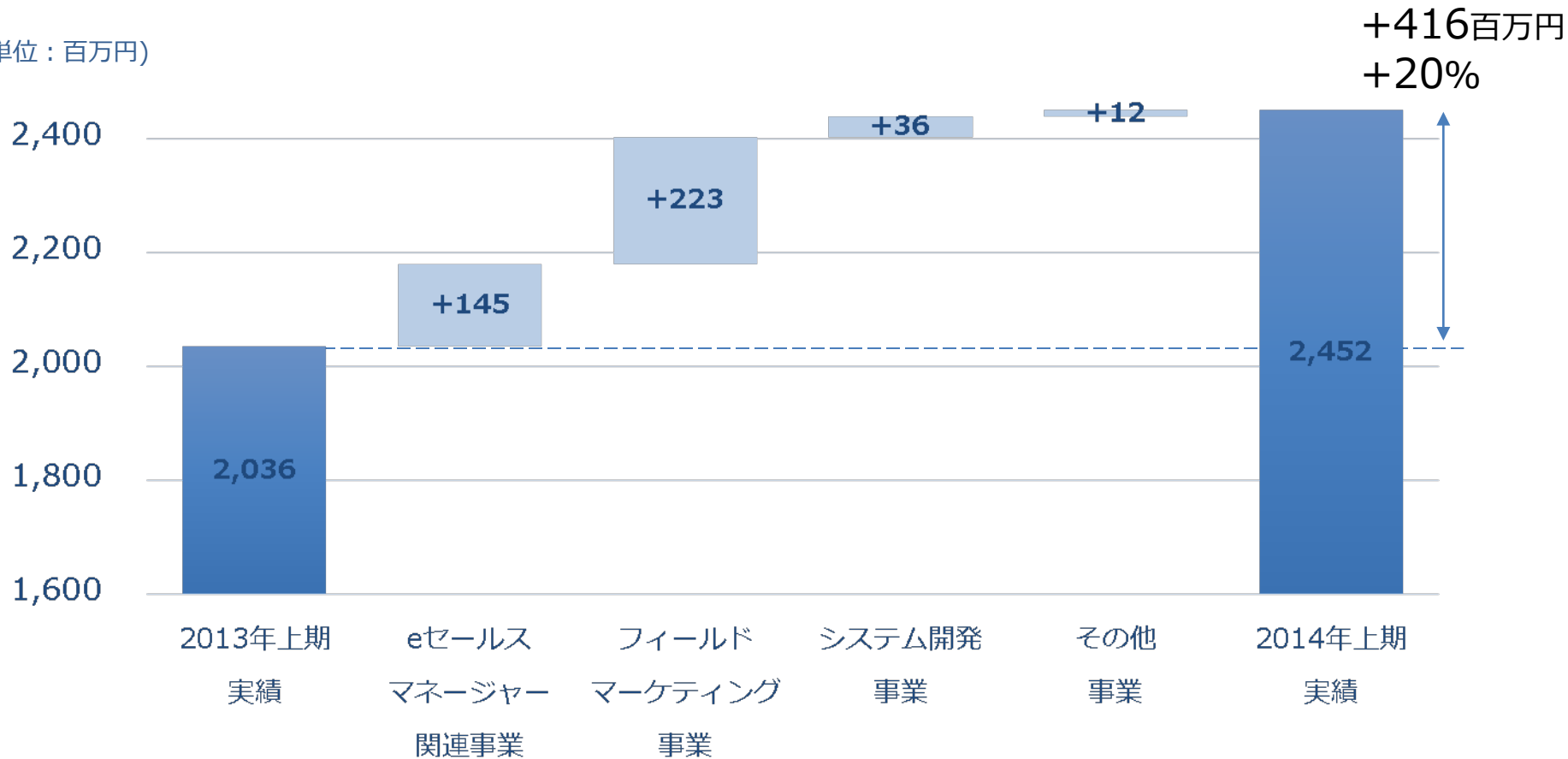


上昇トレンド継続。2014年上期は2013年下期売上高を上回った。
半期売上高としては過去最高を記録。



売上高の増減内訳

(単位：百万円)

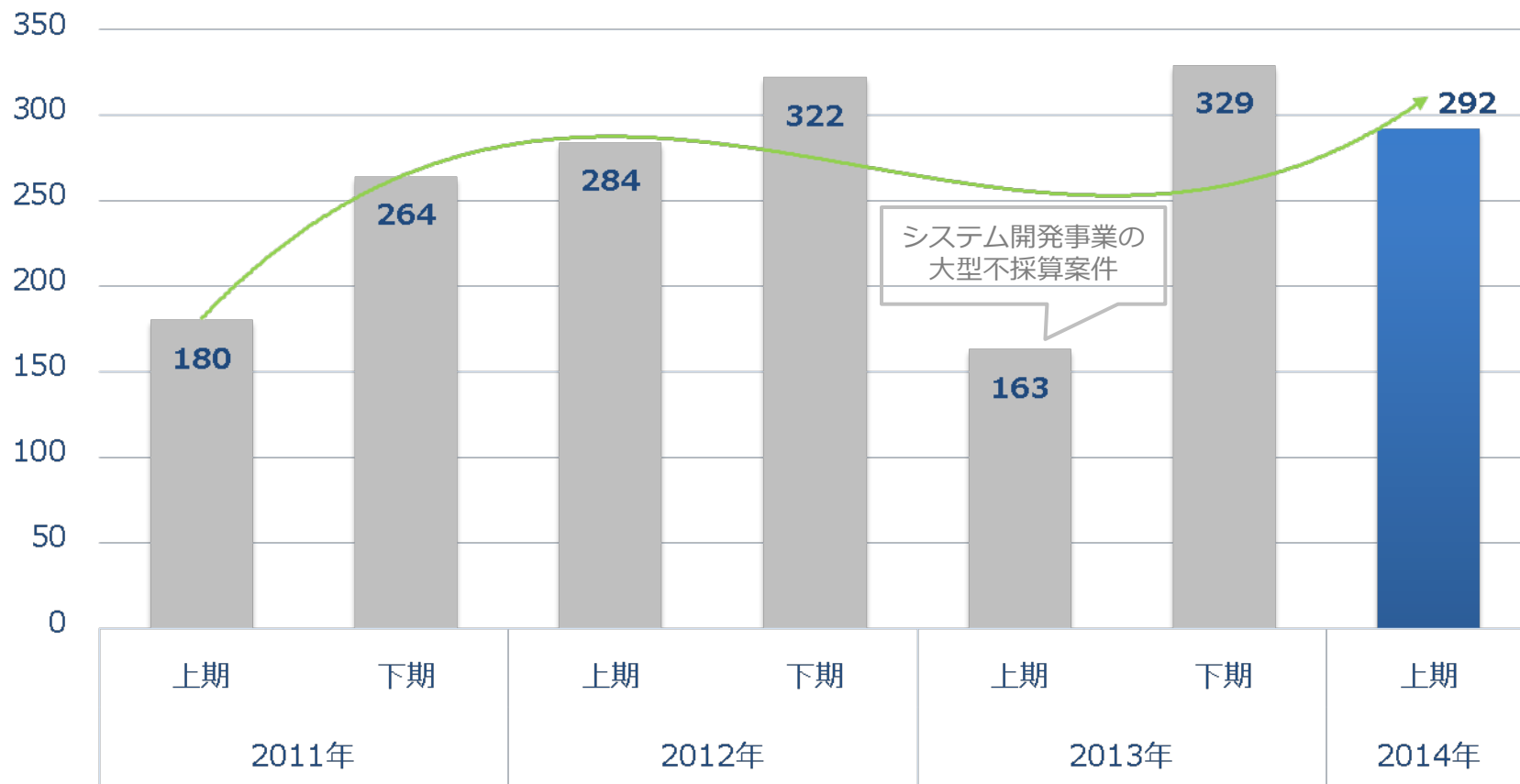


「eセールスマネージャー関連事業」「フィールドマーケティング事業」の主力2事業を中心に全てのセグメントにおいて増収。



連結営業利益 推移

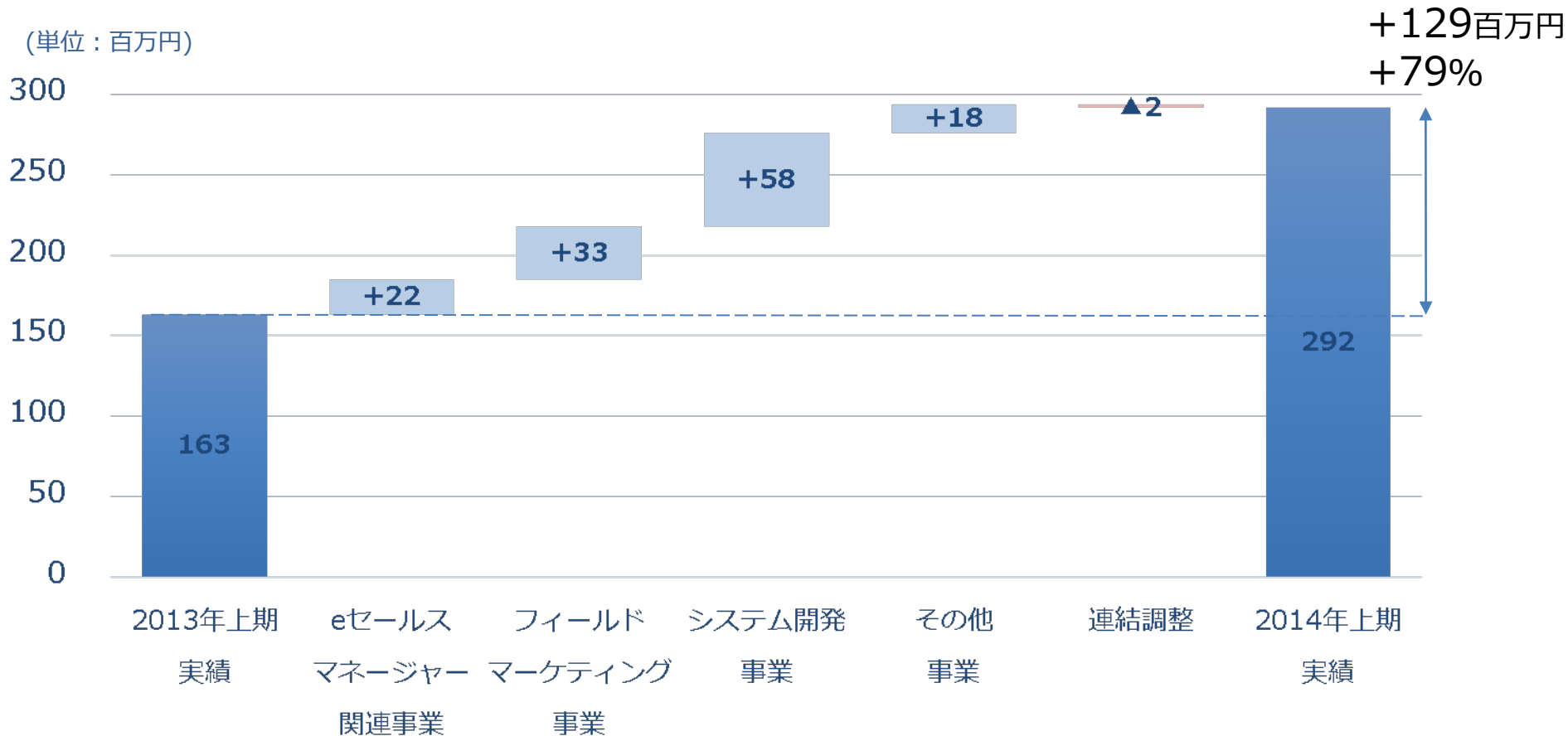
(単位：百万円)



2014年上期の営業利益は「eセールスマネージャー関連事業」における製品開発、販売促進などの投資を強化したことから2013年下期を下回ったが、「システム開発事業」の不採算案件が解消し、上昇傾向にある。



営業利益の増減内訳



売上高の伸びに伴い、全セグメントにおいて増益。
「システム開発事業」における事業構造改革の効果が表れ、採算改善。



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。





eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)

	2013年上期	2014年上期	前年同期比
* 売上高	1,056	1,201	+145 (114%)
セグメント利益	103	125	+22 (121%)
利益率	10%	10%	±0%

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- 昨年受注した大型顧客数社から、eセールスマネージャーの利用部門拡大による追加注文を獲得し、ライセンス売上が伸びたことで、売上高・営業利益の拡大につながった。
- 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とeセールスマネージャーとのクロスセルが好調。
- 昨年より強化している製品開発、マーケティングなどの先行投資は今期も継続し、事業拡大を目指す。



フィールドマーケティング事業

(単位：百万円)

	2013年上期	2014年上期	前年同期比
*売上高	585	808	+223 (138%)
セグメント利益	119	152	+33 (128%)
利益率	19%	19%	±0%

*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

- 昨年下半年に受注した大手消費財メーカーからの大型定期案件により売上高が拡大。また、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た。
- 2014年3月には店舗巡回や覆面調査を行う登録スタッフ数が5万人を突破。2014年5月には「Point of Buy(R)購買理由付データ」提供サービスの対象会員数が10万人を突破し、さらなる事業拡大に向けて足元を固めている。



システム開発事業

(単位：百万円)

	2013年上期	2014年上期	前年同期比
*売上高	190	226	+36 (119%)
セグメント利益	▲58	0	+58 (-)
利益率	-	-	-

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- 人民元の高止まりと中国人件費の高騰という環境変化に対して、ニアショア開発の推進、中国開発子会社の売却などの対策を行ってきたが、その成果が表れ採算が改善した。
- 昨年発生した不採算案件が解消し、開発要員を効率的にアサインできる体制が整った。
- 企業への開発要員派遣ビジネスが堅調で増収となった。



その他事業

(単位：百万円)

	2013年上期	2014年上期	前年同期比
* 売上高	203	215	+12 (106%)
セグメント利益	▲7	11	+18 (-)
利益率	-	5%	-

*売上高は外部顧客へ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
iPad等のスマートデバイスの販売・コンサルティングの売上高が伸びて増収増益となった。米国Apple社認定のITコンサルタントとして、最新の情報と技術を用いて、iPad導入を希望する企業（または導入はしたが活用できていない企業）へプロフェッショナル・サービスを提供していく。
- ビジネス書籍の企画・編集・発行
企業の周年記念での社史出版などのニーズを掴み、タイアップ出版の受注件数・受注金額ともに増加。増収増益となった。



2014年12月期連結業績予想

単位：百万円	通期
売上高	4,800
営業利益	530
経常利益	530
当期純利益	250

通期業績予想につきましては、平成26年1月30日公表の平成26年12月期通期業績予想から修正しておりません。



I .2014年上期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況
- 3.通期業績予想

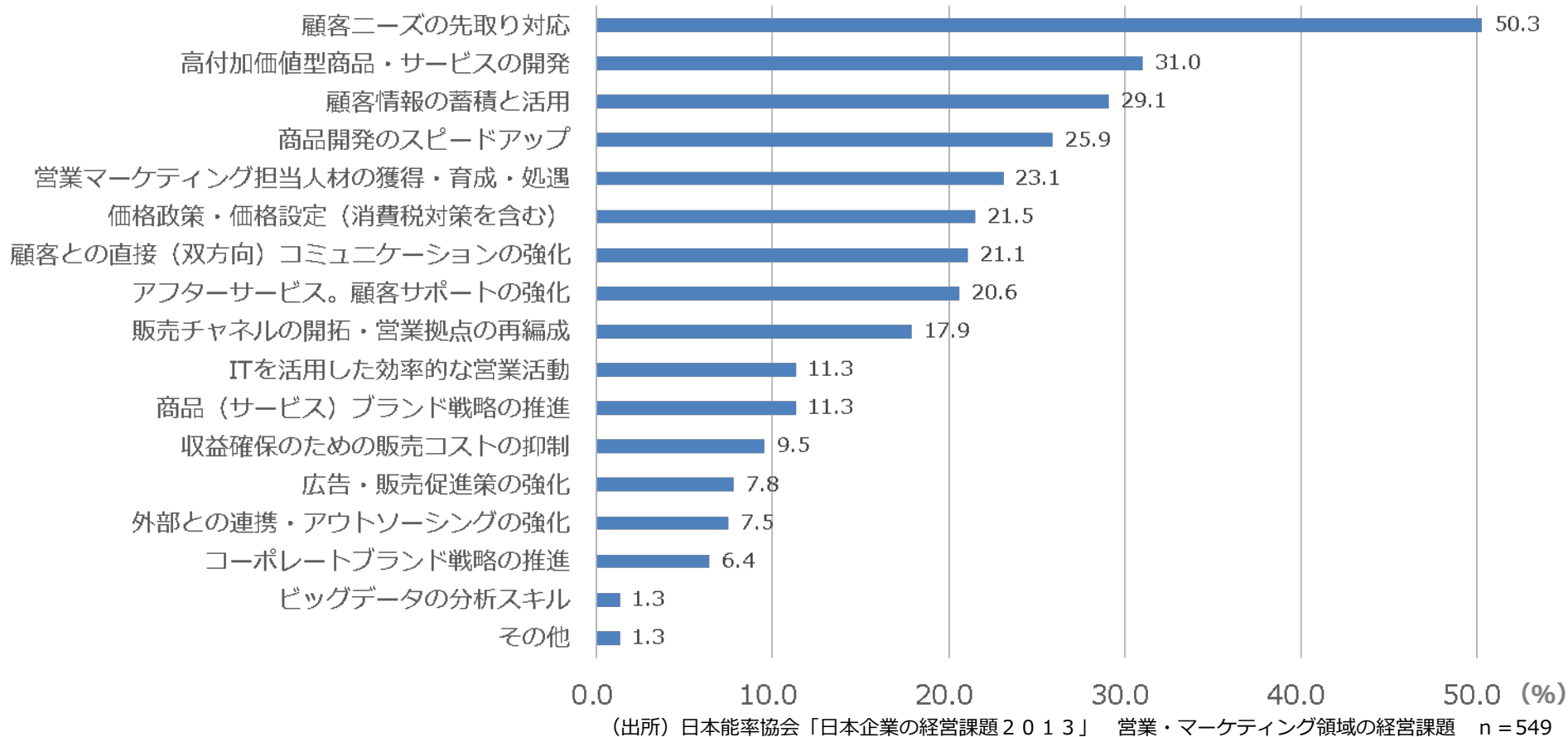
II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
- 2.今後に向けた新たな取り組み



国内企業の経営課題認識

■ 営業・マーケティング領域で重視する課題



真の営業力強化を課題とする企業が増えている。
営業・マーケティング領域での課題は、当社グループでほぼカバーできる。

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



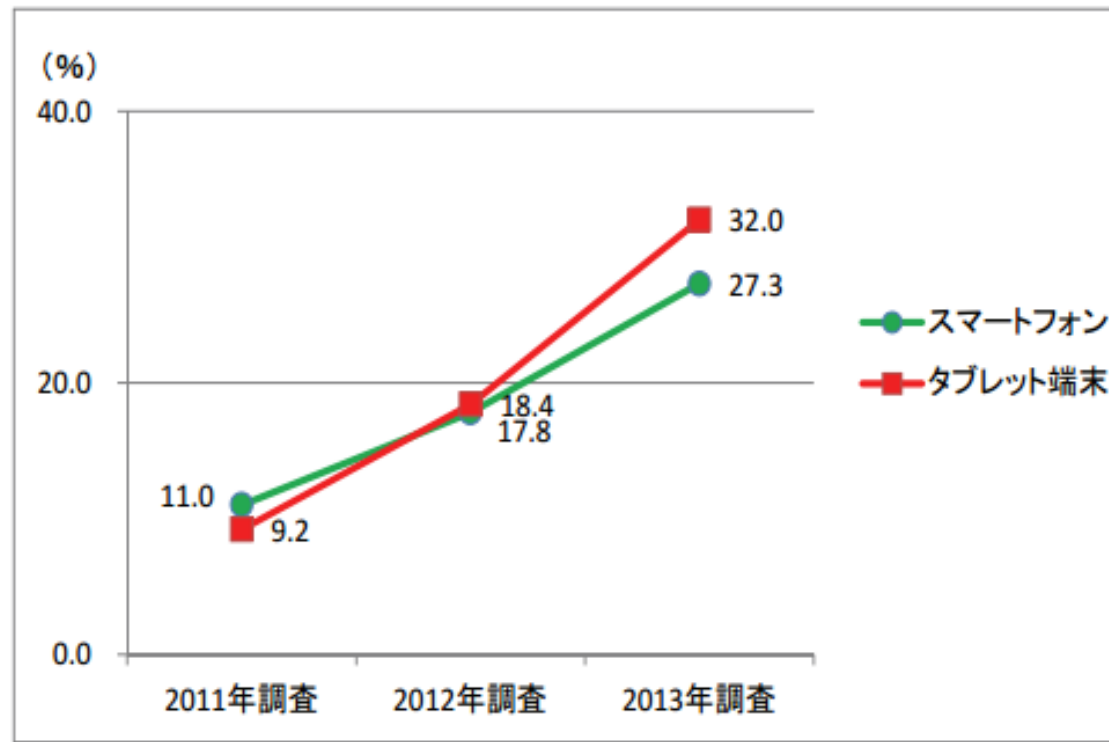
「前述の営業分野に関する経営課題」 + 「スマートデバイスの普及」
⇒ 市場の成長性（大）



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%**。

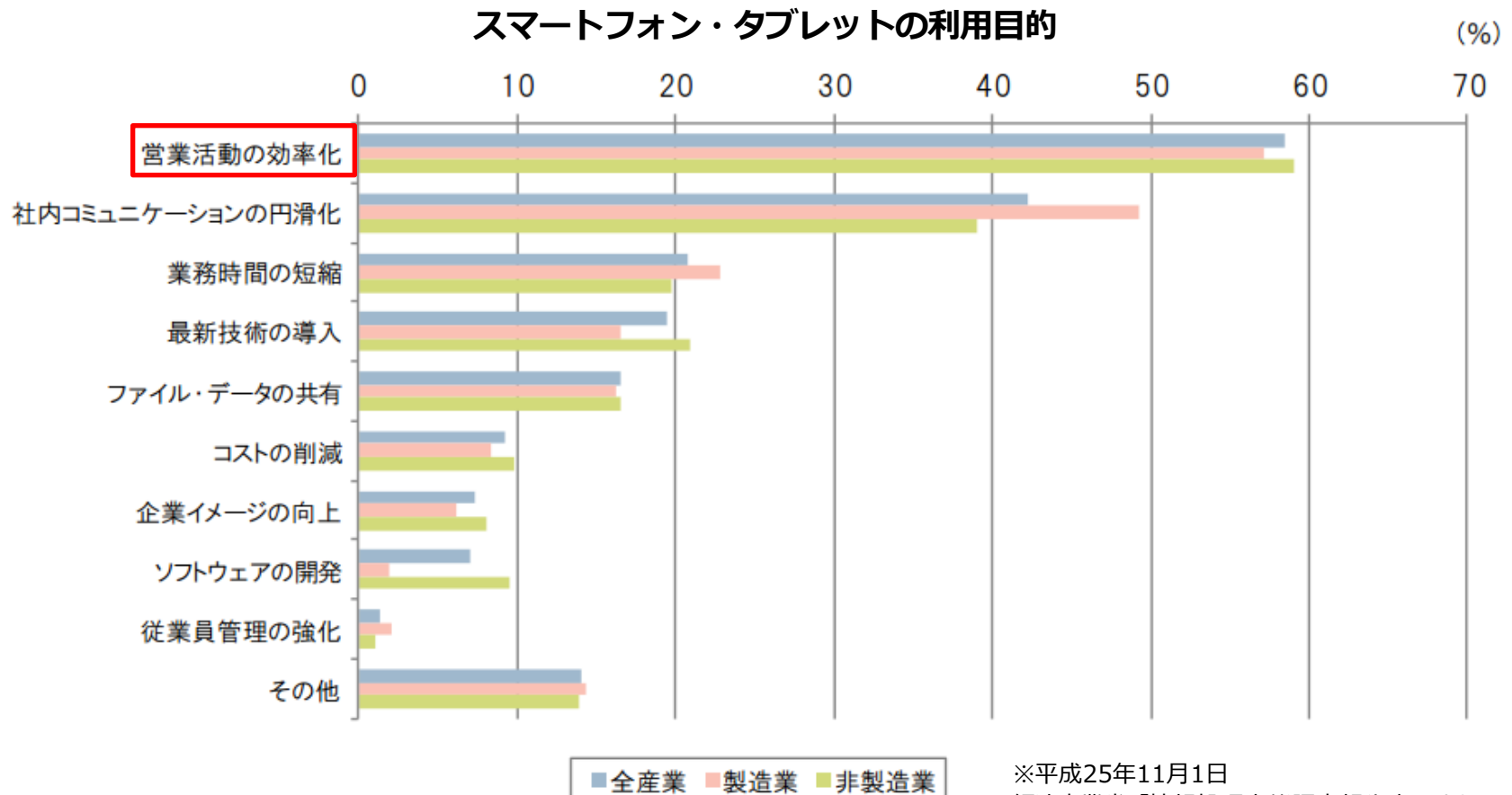
スマートフォン・タブレットの導入状況



※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。



※平成25年11月1日
経済産業省「情報処理実態調査報告書」より



I .2014年上期決算の概要（連結）

- 1.業績ハイライト
- 2.セグメントごとの業績状況
- 3.通期業績予想

II .今後の見通し

- 1.事業を取り巻く環境
- 2.今後に向けた新たな取り組み



業務用アプリケーションの使い勝手への問題意識

「使い勝手No.1」に向けた「eセールスマネージャーRemix Cloud」の
リビジョンアップ第1弾～第4弾を2014年上期に市場投入

■ 第1弾

使いやすく、活用・定着するSFA/CRMへデザイン刷新

■ 第2弾

事実情報を自動投稿する「タイムライン機能」を搭載

■ 第3弾

Excelとのデータ連携機能を搭載

■ 第4弾

法人営業を強化する「コンタクト先管理機能」を搭載

第1弾 使いやすく、活用・定着するSFA/CRMへデザイン刷新

作業効率を上げる「操作の省略化」 (平均4.3クリック→2.3クリックへ削減*1)

- ✓ マウスマウスカーソルの移動距離を短くするための配置を再設計
- ✓ リストの表示や活動履歴の確認、スケジュールの詳細確認などあらゆる場面で、操作数を削減

一覧性を重視した「画面スペースの効率化」 (平均35.8%の無駄なスペース削減*2)

- ✓ 無駄な余白・スペースを省き、一覧表示できる行数を増加
- ✓ メニューバーを自在に最適な位置に変えられることにより、スクロールを減らし一目でより多くの情報を確認することが可能に

*1 デザイン刷新直前のeセールスマネージャーRemix Cloud R4使用時の平均クリック数比較値

*2 デザイン刷新直前のeセールスマネージャーRemix Cloud R4で一覧表示される情報との比較値

第2弾 事実情報を自動投稿する「タイムライン機能」を搭載

テキスト「手動投稿型」ではなく事実情報「自動投稿型」へ

- ✓ 文章による表現のブレが無くなりスムーズなコミュニケーションが可能に

部下とのコミュニケーションの超速化で営業力強化

- ✓ 上司からのタイムライン指示により、部下は次の行動にスピーディーに移ることができる

＜タイムライン活用イメージ＞



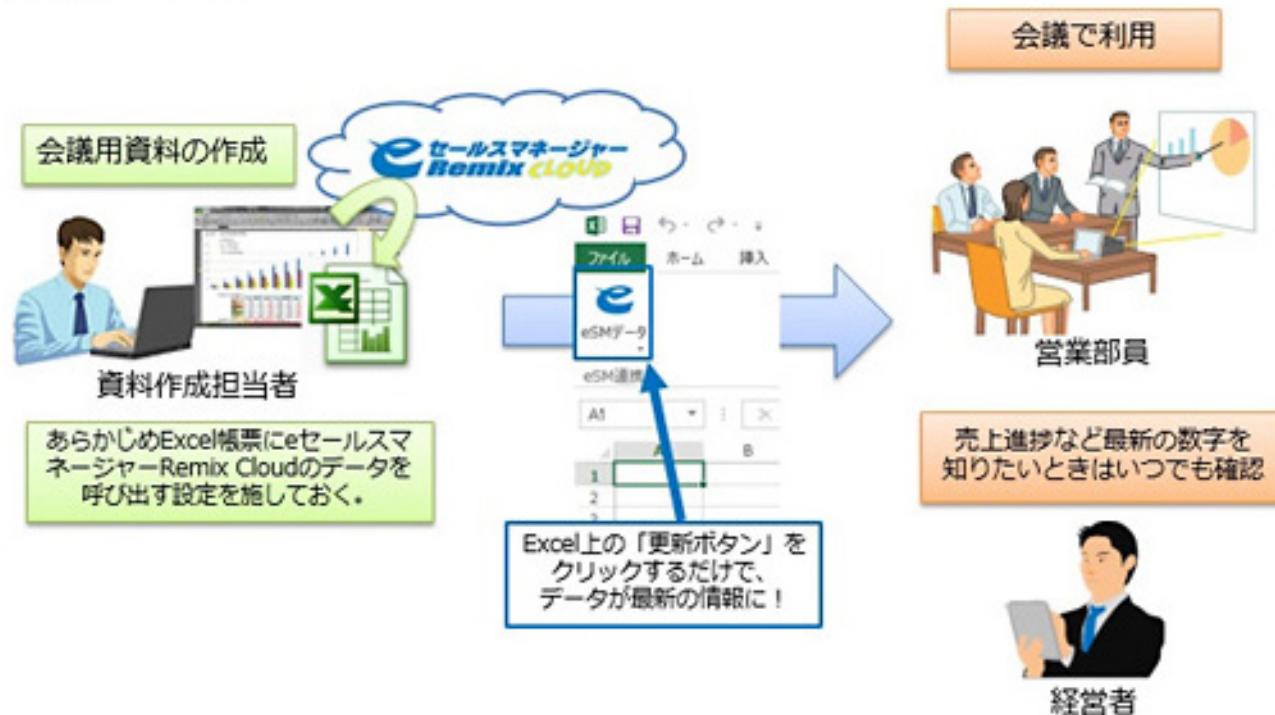


第3弾 Excelとのデータ連携機能を搭載

データの統合や分析、グラフの挿入なども自由自在

- ✓ ユーザーは1クリックで「eセールスマネージャーRemix Cloud」のデータを用いたExcel帳票を作成・更新することが可能に
- ✓ 社内で利用しているExcelの会議資料をそのまま活用できる

■活用イメージ





第4弾 法人営業を強化する「コンタクト先管理機能」を搭載

法人営業における複数のキーパーソンを多面的に押さえる

- ✓ 決裁ルートに関わる部門担当者や役員を事前に定義し、未接触部門・未接触者は誰か、接触者の購買意欲の有無・強弱などを一覧で把握できる
- ✓ 単なる名刺情報の電子化・データ化を超えて、「人」を軸とした計画的な営業活動を支援し、法人営業力の強化につながる

<コンタクト先管理機能画面イメージ>

コンタクト先	有効期限日	名刺情報	立場	意欲	備考
社長・役員	2013-12-08	〃社 山口美樹 代表取締役社長	決裁者	後向き	
ユーザ部門	2014-06-12	〃社 営業1部 野口美香 部長	PMメンバー	前向き	来週お会いする予定
ユーザ部門	2013-12-15	〃社 営業1部 岡田 課長	PMメンバー	前向き	
情報システム部門					
営業推進・企画部門	2014-06-12	山下和之 課長(兼口)	候補り役	前向き	
代理店(東京システム情報株式会社)	2014-06-12	森岡社 課長	...	前向き	



今後の開発スケジュール

「使い勝手No.1」に向けた
「eセールスマネージャーRemix Cloud」の
リビジョンアップ第5弾は近々発表予定です。

ソフトブレンは、
今後も継続的に製品の品質向上に向けた開発を
進め、**「使い勝手No.1」のSFA/CRMを**
目指してまいります。



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8月4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。