



2015年12月期 決算説明会

2016年2月4日
ソフトブレイン株式会社
(東証一部:4779)

①

事業概要

②

2015年12月期決算の概要(連結)

③

事業トピックス

事業概要

eセールスマネージャー関連事業

営業コンサルティング

ソフトブレン
ソフトブレン・サービス
ソフトブレン・インテグレーション

フィールドマーケティング事業

フィールド活動業務 マーケットリサーチ

ソフトブレン・フィールド

システム開発事業

ソフトウェア受託開発

ソフトブレンオフショア

出版事業

ビジネス書籍の 企画・編集・発行

ダイヤモンド・ビジネス企画

eセールスマネージャー関連事業

『仕組みづくり×型づくり』で営業課題解決策を提供

営業課題

プロセスマネジメント

案件数

引合

提案

見積

稟議

受注

継続

プロセス

型づくり

【業務分解・定義】
営業コンサルティング

型づくり

【標準化】
営業トレーニング

知らない

わかる

できる

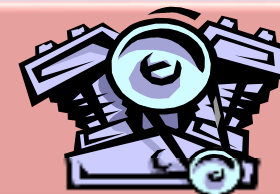
実践

続ける

仕組みづくり

eセールスマネージャー
Remix Cloud

【営業データベース(計測)】
営業支援システム(SFA/CRM)



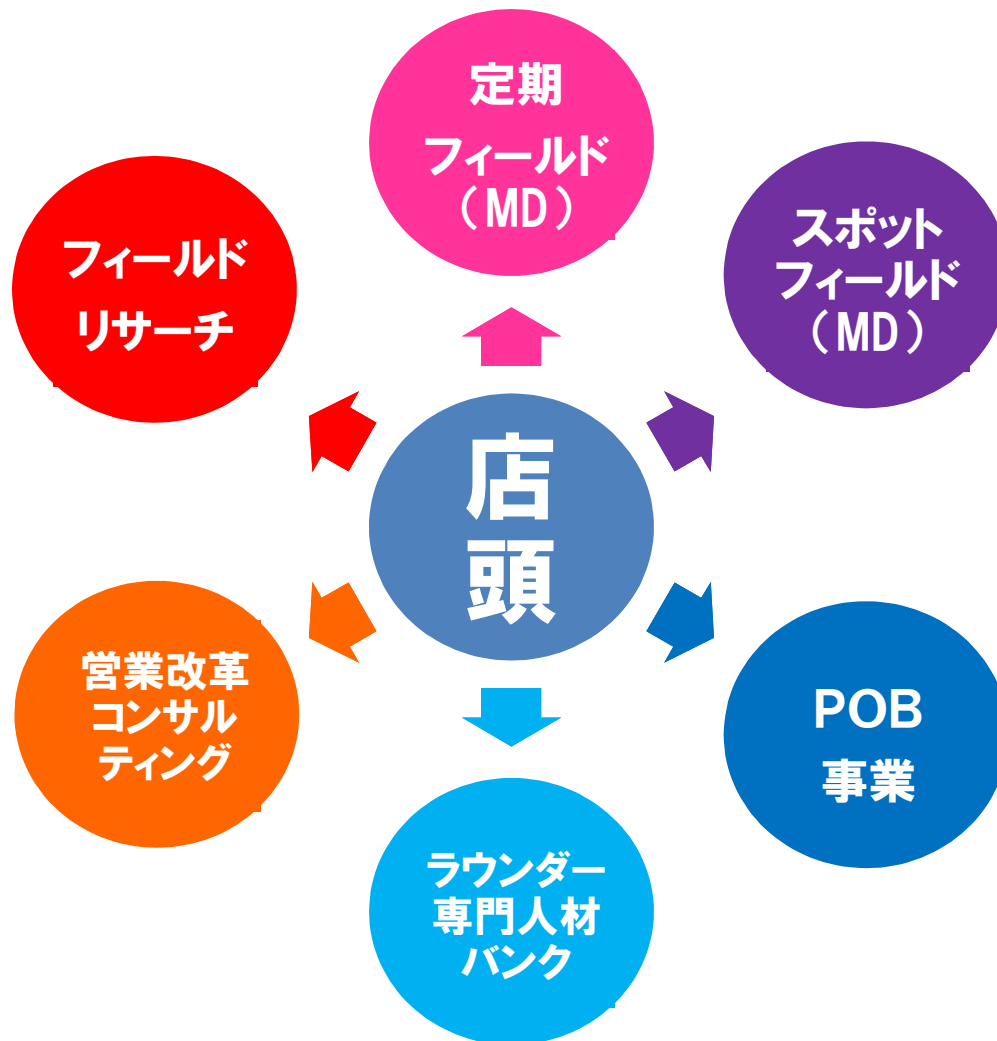
仕組みづくり



【スマートデバイス】
販売・導入コンサルティング



フィールドマーケティング事業



フィールドリサーチやコンサルティング・人材紹介を通じ、店頭に関わる活動の可視化を通じた最適化を提供

生活者が商品やサービスと接するシーンにおいて生活者と企業を橋渡し

システム開発事業

オフショア・ニアショアを活用し顧客のシステム開発を強力に支援

海外対応

オフショア開発

- ◆ 受託・請負開発
- ◆ ラボ契約

国内対応

顧客常駐型

- ◆ 準委任契約
- ◆ 派遣契約

国内開発

- ◆ 受託・請負開発
- ◆ ニアショア対応

出版事業

書籍出版を通じて企業のマーケティング・IR・ブランディングに貢献
出版後はダイヤモンド社の流通網で店頭に並ぶ



①

事業概要

②

2015年12月期決算の概要(連結)

③

事業トピックス

1. 業績ハイライト

連結業績概況

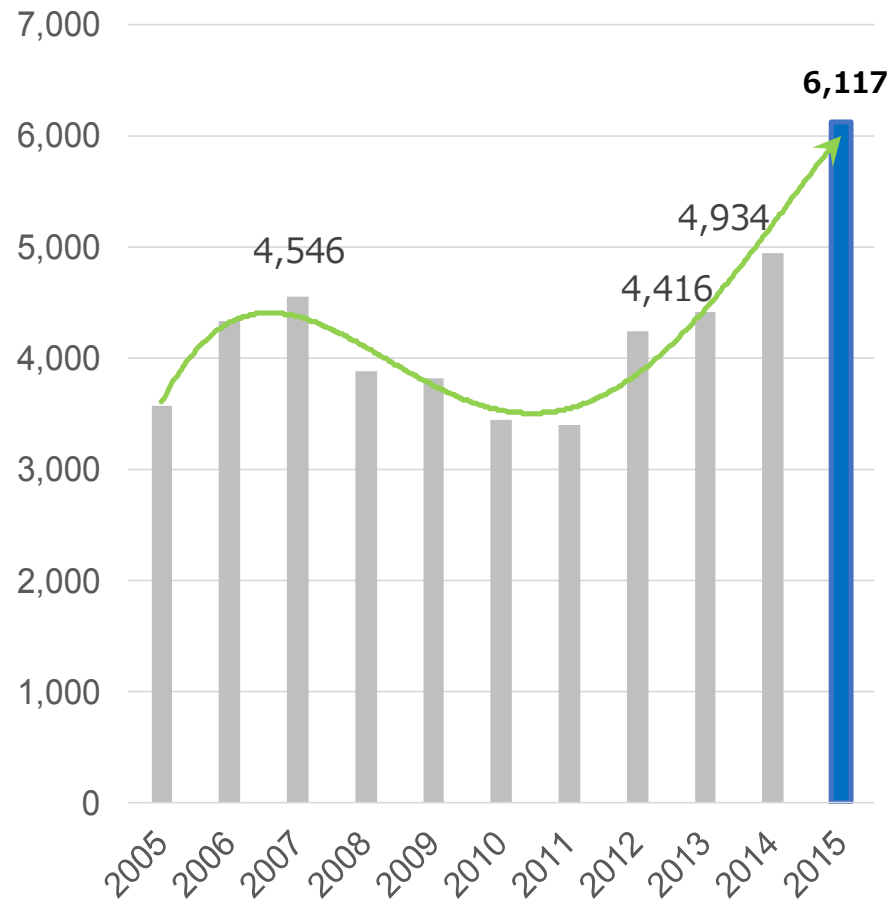
単位: 百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2015年12月期	6,117	678	679	373
期初予想値	5,400	650	650	300
期初予想値 達成率	113%	104%	104%	124%
前年実績	4,934	568	578	252
前年比率	124%	119%	117%	147%

売上は期初予想値から10%以上伸長し、前年比の全指標は2ケタの伸びを達成

連結子会社ソフトブレイン・フィールド株式会社の株式取得により少数株主持ち分利益が減少し当期純利益は大幅増

売上高推移

(単位：百万円)

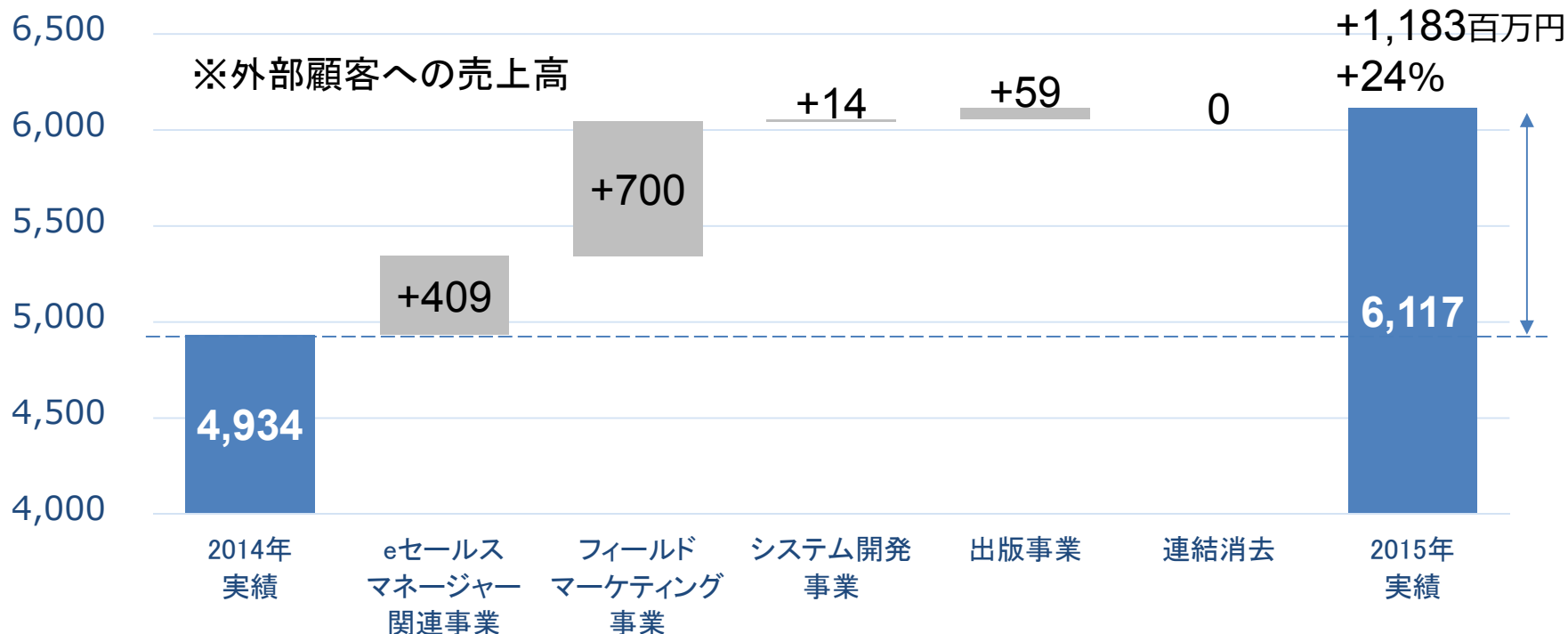


過去最高売上高を
2年連続で更新

グループ全体で
24%成長

売上高 前期比

(単位：百万円)

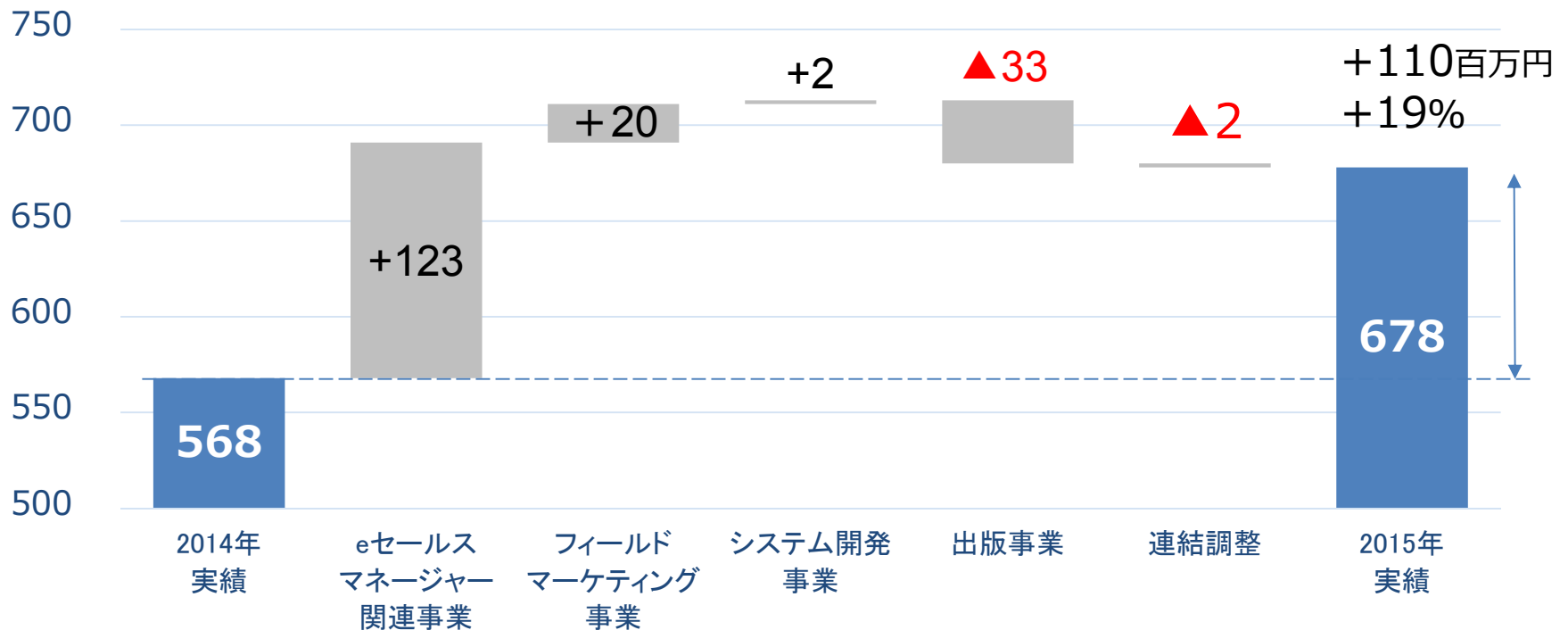


■ 全セグメント増収

■ 主力2事業はともに2ケタ成長達成

営業利益 前期比

(単位：百万円)



eセールスマネージャー関連事業は150%超の伸び

フィールドマーケティング事業は事業構造変化により増益も利益率は低下

出版事業は在庫の費用化を進めた結果減益

連結貸借対照表(資産)

単位:百万円	前期末	当期末	差し引き	主な増減要因
流動資産	3,589	3,903	+314	
現金及び預金	2,677	2,687	+10	
受取手形及び売掛金	630	919	+289	取引増加にともない増加
商品及び製品	82	54	▲28	出版事業における書籍在庫の費用化による減少
仕掛品	58	83	+25	システム開発事業における翌期売上案件の増加
その他流動資産	140	158	+18	オフィス拡張、家賃増加、システム保守に伴う前払費用の増加など
有形固定資産	59	65	+6	
無形固定資産	313	307	▲6	
投資その他の資産	182	124	▲58	繰延税金資産取り崩しによる減少
資産合計	4,145	4,401	+256	

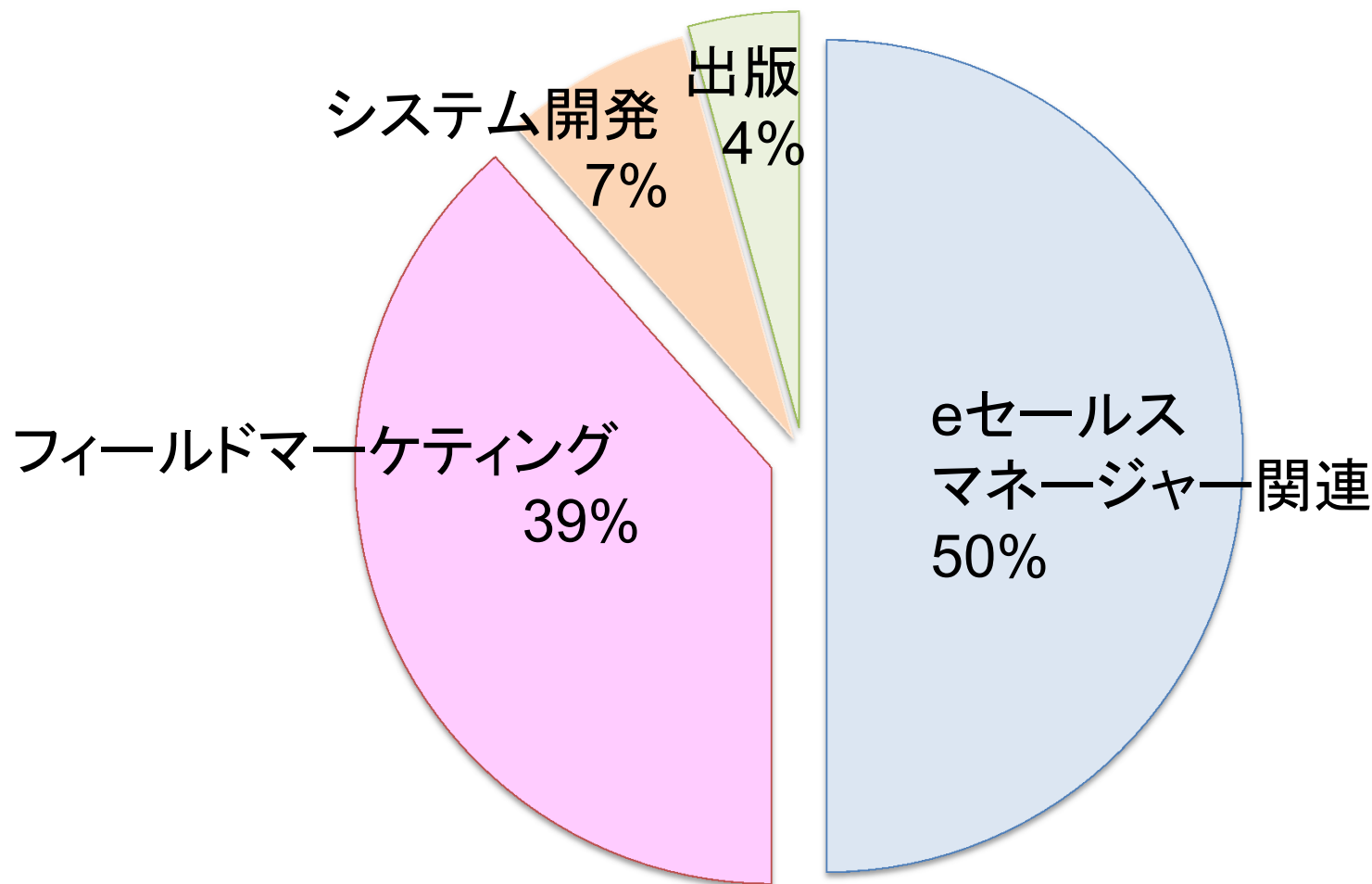
連結貸借対照表(負債・純資産)

単位:百万円	前期末	当期末	差し引き	主な増減要因
流動負債	1,124	1,329	+205	取引増加に伴う買掛金、eセールス拡販による前受金などの増加
固定負債	9	204	+195	ソフトブレイン・フィールド社株式取得のための借入金増加
純資産	3,011	2,867	▲144	
株主資本	2,613	2,738	+125	
資本金	826	826	—	
資本剰余金	616	367	▲249	ソフトブレイン・フィールド社株式取得による減少
利益剰余金	1,430	1,803	+373	当期純利益の計上により増加
自己株式	▲259	▲259	—	
少数株主持分	397	129	▲268	ソフトブレイン・フィールド社株式取得による減少
負債・純資産合計	4,145	4,401	+256	

2. セグメントごとの業績状況

セグメント別売上高構成比

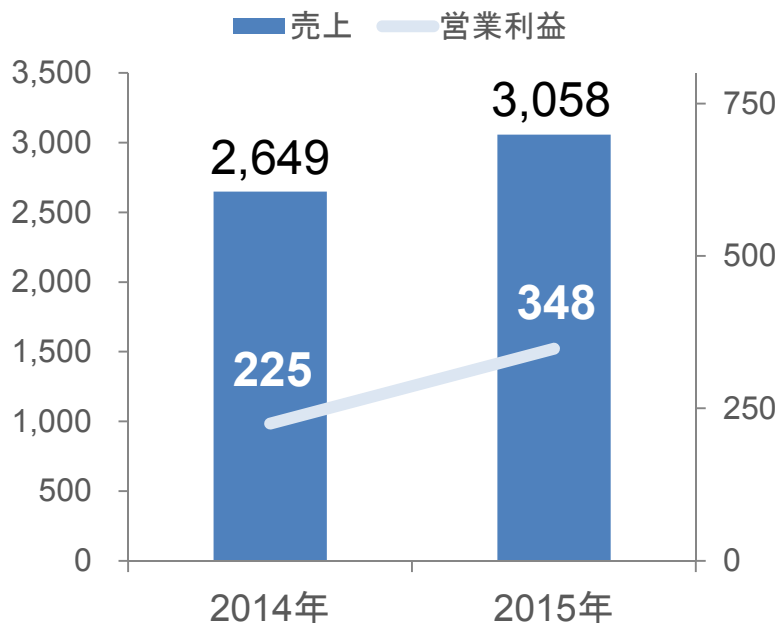
主力2事業がグループ全体を牽引



連結売上高 6,117百万円

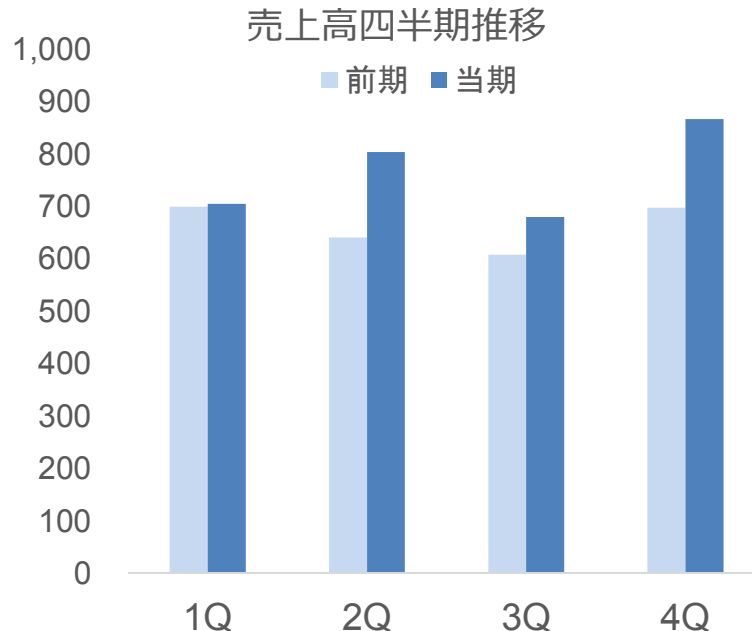
eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)



*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

(単位：百万円)

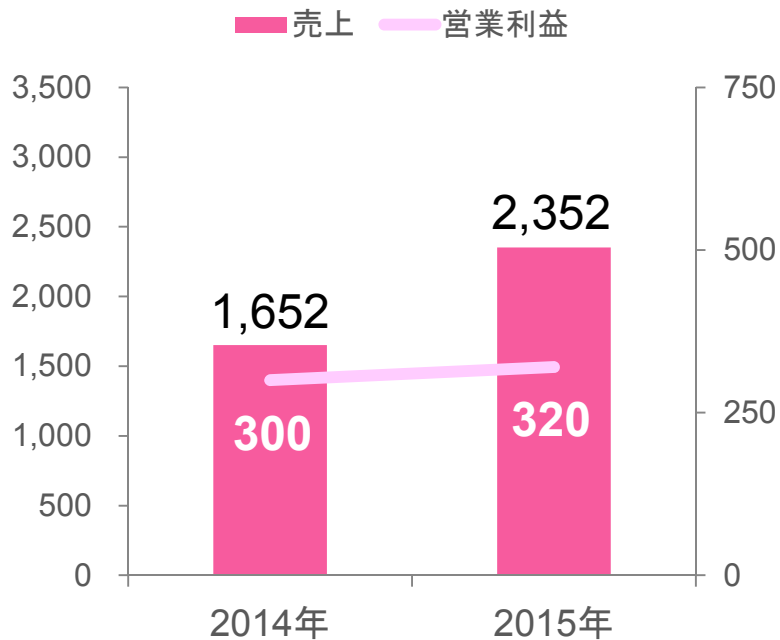


主力製品であるeセールスマネージャーRemix Cloudのデザイン刷新が好評、新規大型顧客獲得も堅調に推移

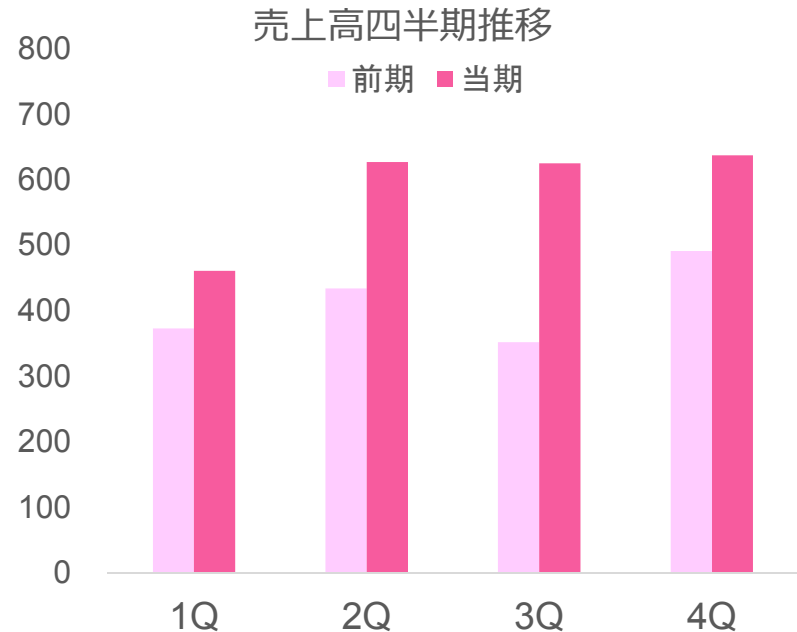
営業課題解決にフォーカスした企業向け研修の受注増加

フィールドマーケティング事業

(単位：百万円)



(単位：百万円)



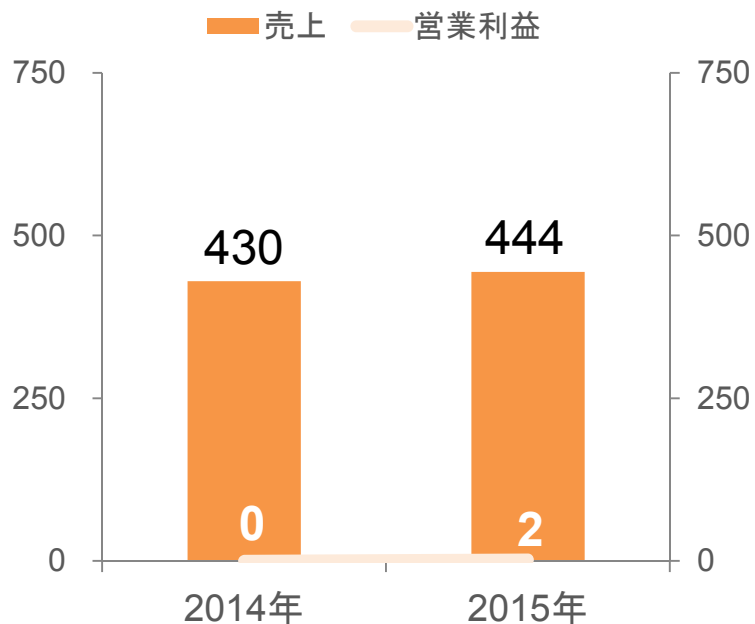
*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

医薬品・飲食料品・嗜好品メーカーなどの新規大型受注により増収増益

前連結会計年度に本格稼働した「ラウンダー人材バンク」サービスも顧客要望とマッチし事業規模を大幅拡大

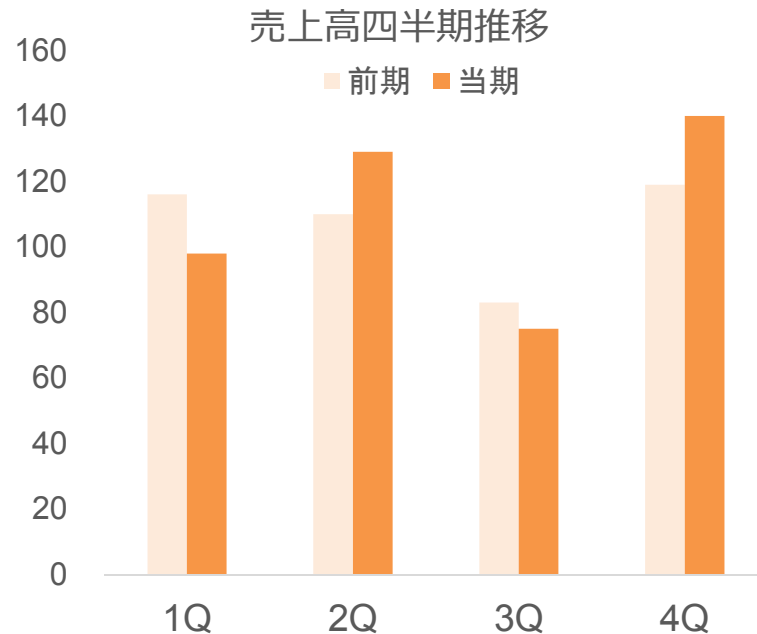
システム開発事業

(単位：百万円)



*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

(単位：百万円)

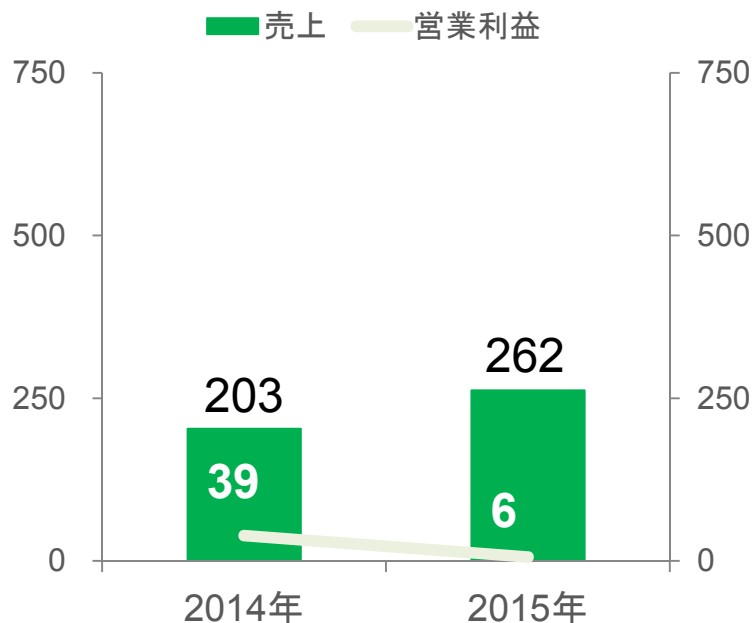


前年度推進した不採算プロジェクトの防止策が定着

売上増加にともない増益

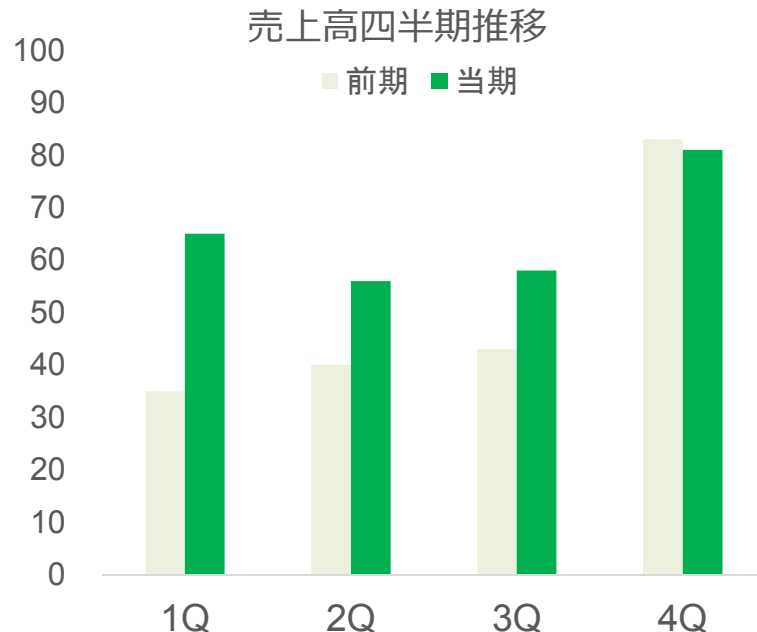
出版事業

(単位：百万円)



*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

(単位：百万円)



新規タイアップ出版の受注が増えた結果売上は好調に推移

書籍在庫の販売体制の見直しに伴う在庫の費用化を進めた結果減益

3. 2016年業績予想

2016年 連結業績予想

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2015年12月期 実績	6,117	678	679	373
2016年12月期 予想	7,000	700	700	380
成長率	114%	103%	103%	102%

■ 売上については主力2事業を中心に2ケタ成長

■ 各利益は、主力事業の構造変化に加え、開発・人材及び基幹システムへの投資などにより2～3%成長

①

事業概要

②

2015年12月期決算の概要(連結)

③

事業トピックス

1. eセールスマネージャー関連事業

直近のリリース

2015年
4Q

2016年
1Q



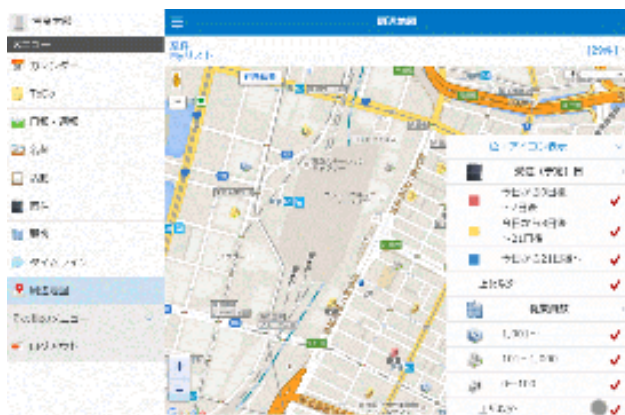
caspersuite



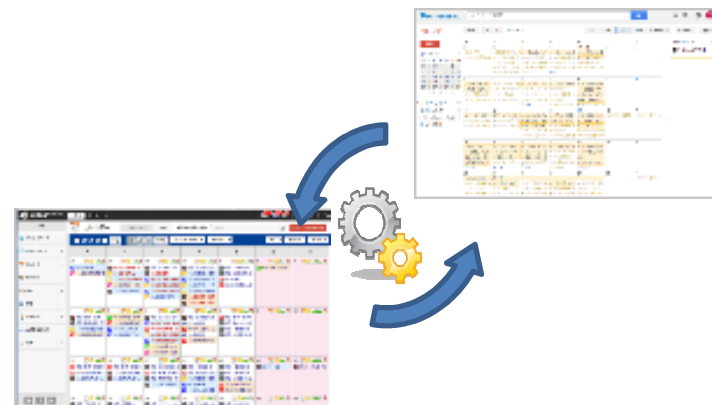
Dropbox連携



Pepper連携



地図機能強化

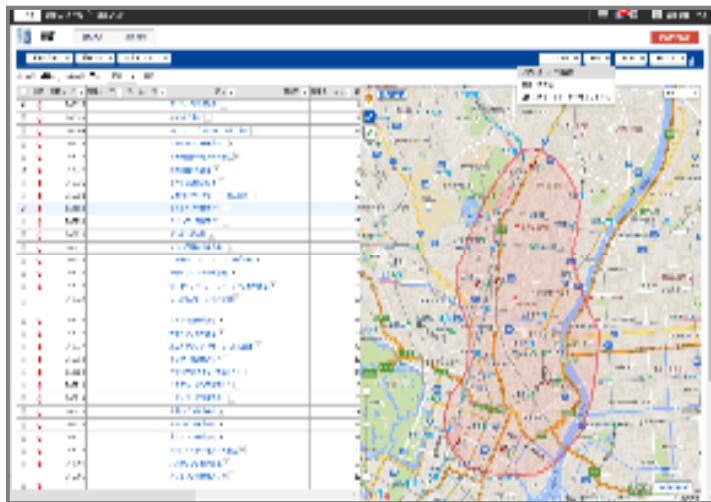


スケジュール連携

地図機能強化で使い勝手UP



地図上から簡単活動報告



訪問先一斉登録・共有

成長するPepper



IBM's
Watson

考えて提案ができる

組織の情報をかき集めて、お客様に最適な提案をすることができ、お客様の反応を元に営業に商談を引き継ぐことができる

セールスマネージャー
Remix CLOUD

商談情報を活用できる

営業マンとお客様との商談履歴を活用した応対ができる

レセプションマネージャー

組織情報を活用できる

顧客情報を元に、お客様個別の応対が可能な受付業務を行うことができる

Pepper
for Biz

一人でできる

コミュニケーションを武器に、お客様に企業の紹介など決まった業務ができる

※本製品はソフトバンクロボティクスのPepperを活用し、
自社が独自開発したアプリケーションです。

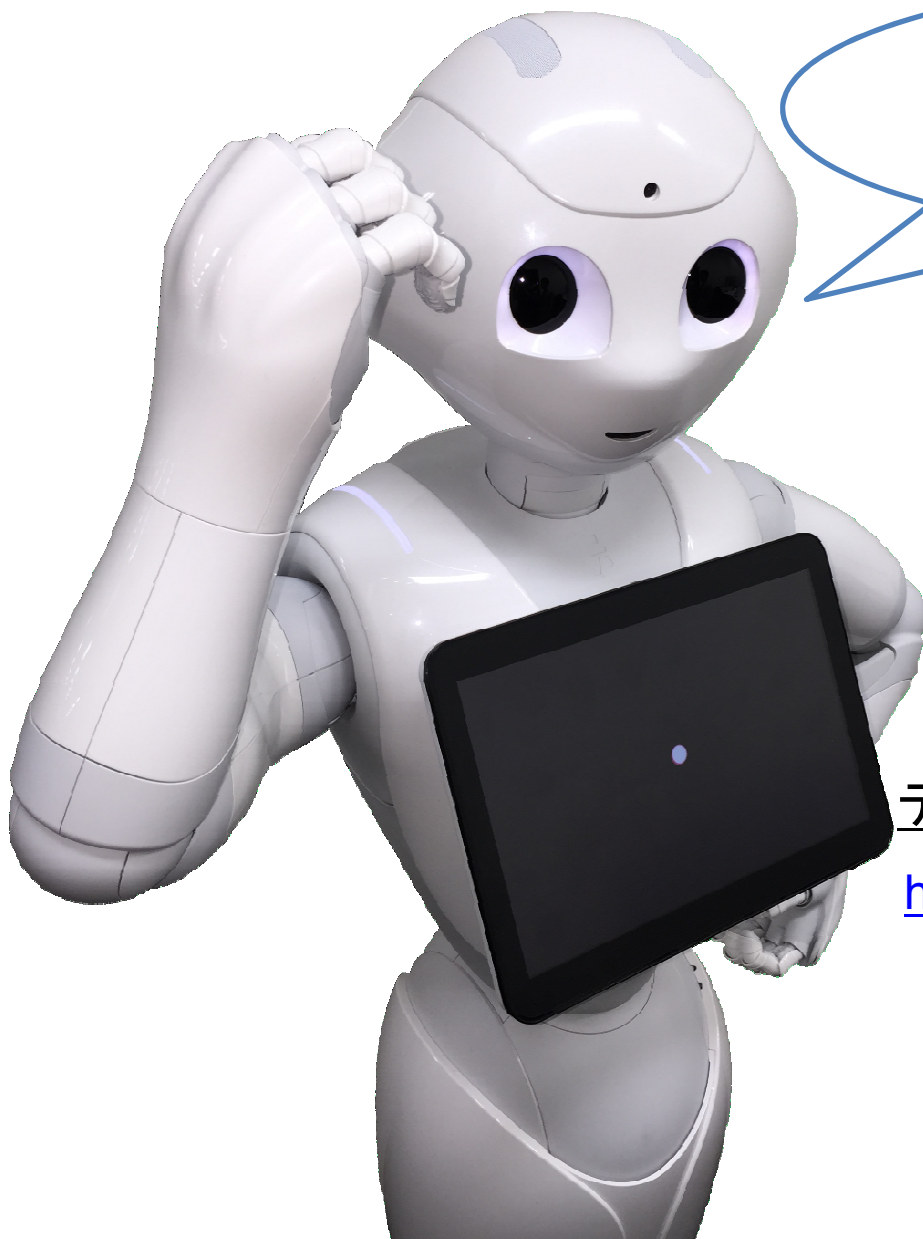
Copyright © 2016 SOFTBRAIN Co.,Ltd.All Rights Reserved.



Pepper World 2016



これまでの評価とこれから



ここまで完成された
アプリを見たのは初めて

今後「ロボアプリマーケット for Biz」
において公開予定

デモ動画URL

<http://www.softbrain.co.jp/dl/erm/erm.mp4>

※本製品はソフトバンクロボティクスのPepperを活用し、
自社が独自開発したアプリケーションです。

Copyright © 2016 SOFTBRAIN Co.,Ltd.All Rights Reserved.

製品の強化

- ・製品領域の拡大
- ・ロボティクス／IoTの推進
- ・海外パートナーとの技術連携



ビジネス向けSNS

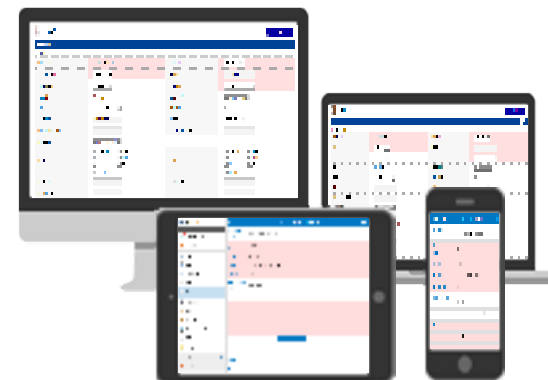
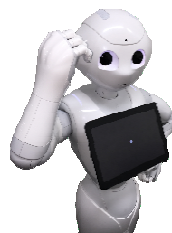
グループウェア機能強化

IoTの強化



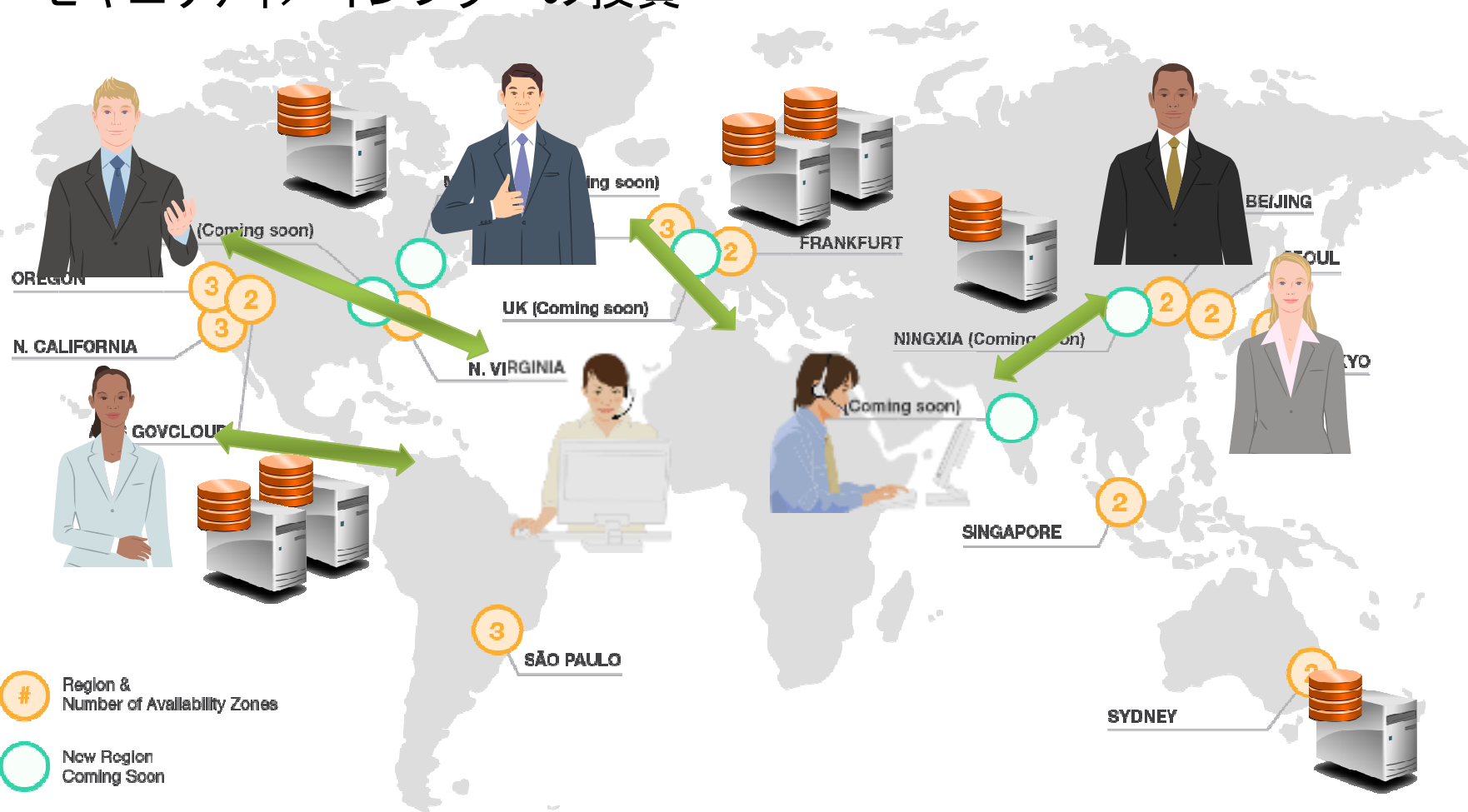
セールスマネージャー
Remix CLOUD

レセプションマネージャー



サービスの強化

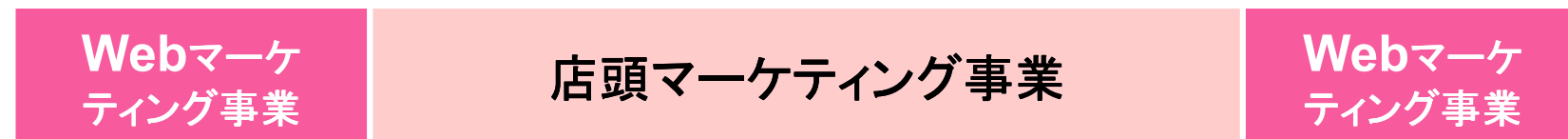
- ・24時間365日多言語のグローバルサポート
- ・セキュリティ／インフラへの投資



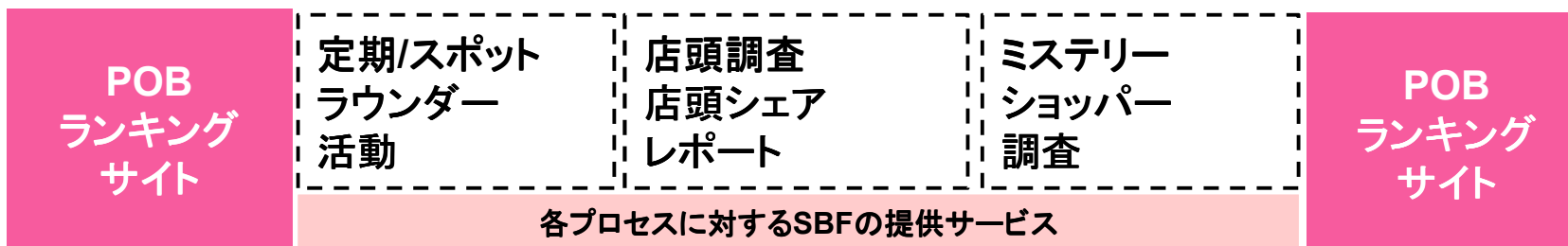
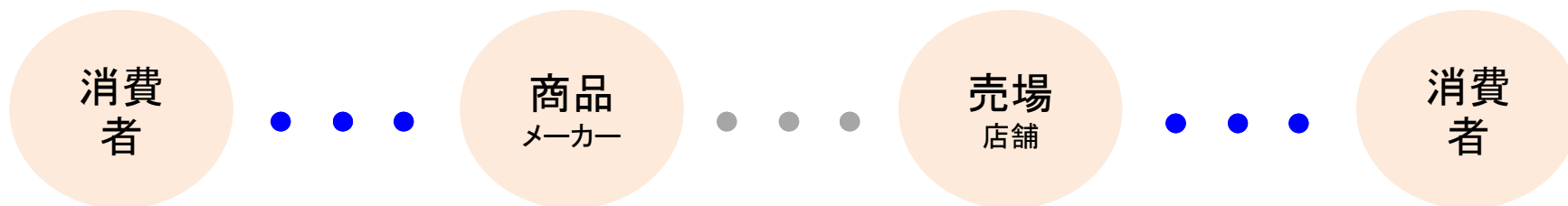
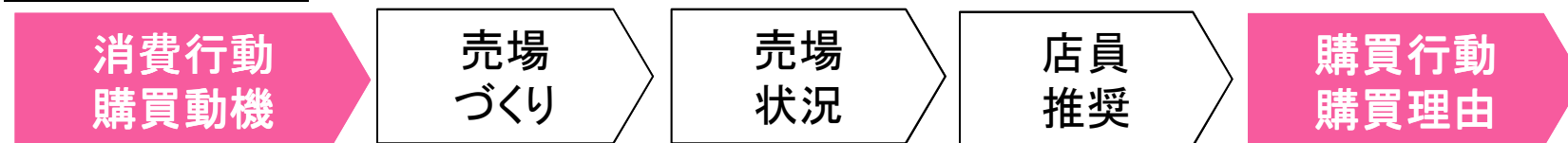
2. フィールドマーケティング事業

トータルソリューション

既存事業(+POBデータ)



消費行動のプロセス



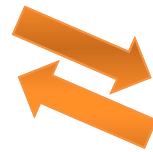
ラウンダー人材バンク

消費財メーカー

- ・ラウンダーの採用
- ・退職者の再就職支援



- ・食品メーカー
- ・飲料メーカー
- ・日用品・雑貨メーカー
- ・化粧品メーカー
- ・医療品メーカー
- ・家電メーカー
- ・その他メーカー



登録会員の経験、属性
によりマッチング

■登録者数

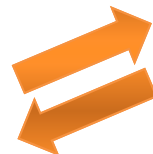
全国で約 5.9万人

+

各消費財メーカー
退職スタッフの受入



ラウンダー人材



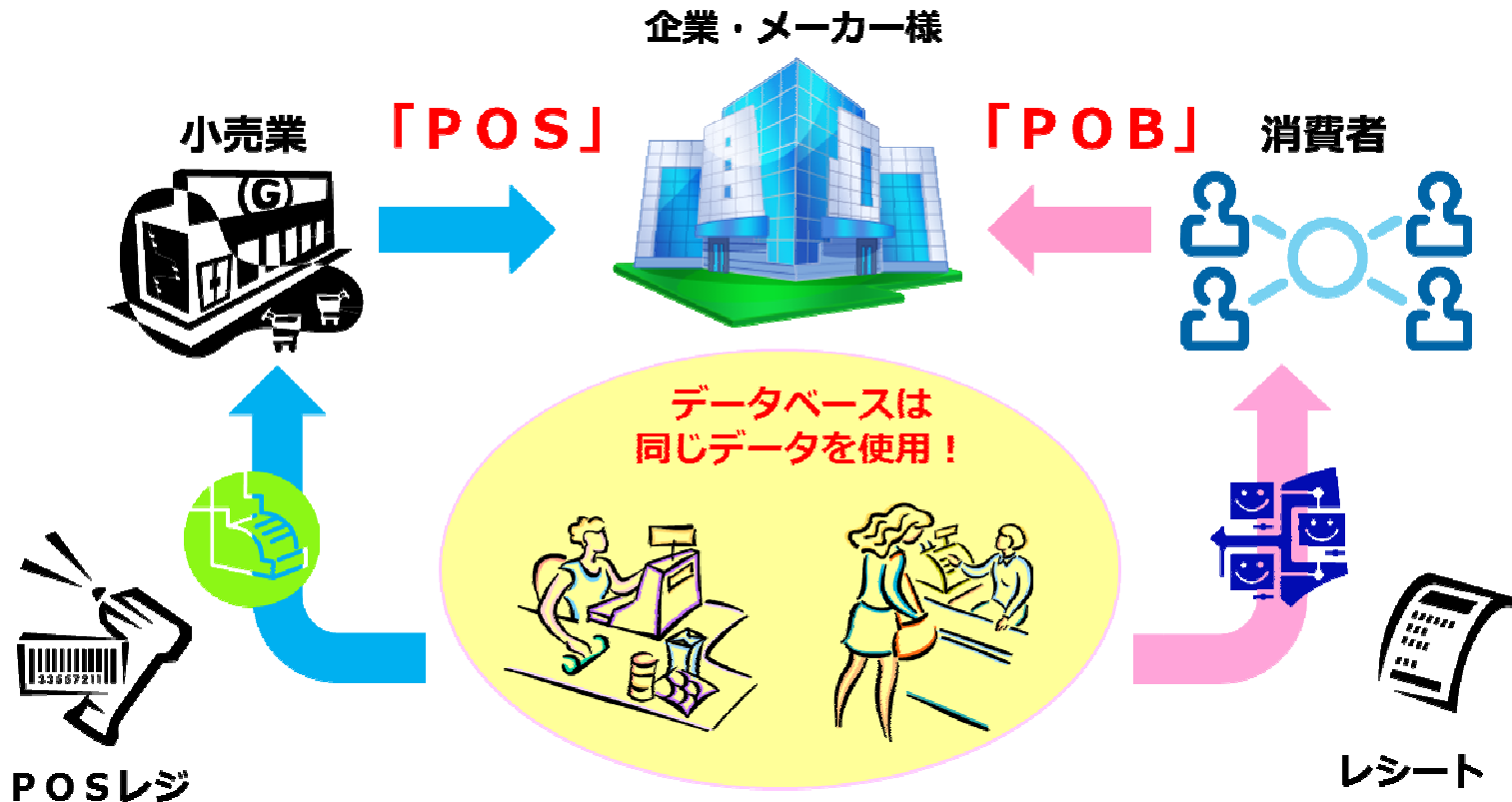
特殊スキルを必要とする
ラウンダー職での転職

Point of Buy (POB)事業

小売業に縛られず、マーケット全般におけるあらゆる属性の消費者から商品名・価格・数量・日時などの販売実績情報を収集して「誰が・いつ・どの商品を・どの店で・どんな理由で・いくらで・いくつ買ったか」という購買動向として把握することを可能に

「POS」と「Point of Buy®」の違い

POS販売数量シェア ≙ 「Point of Buy®」 レシート数量シェア



Point of Buy® 購買理由データの会員サイト

クレディセゾン社の「永久不滅.com」ネット会員と
ソフトブレイン・フィールド社にキャスト登録している会員が購買理由を報告！

永久不滅.com

レシートで貯める会員数 10.0 万人

SOFTBRAIN FIELD Co.,Ltd.

レシートdeポイント 会員数 4.7 万人

※ サービスの重複利用会員は除きます

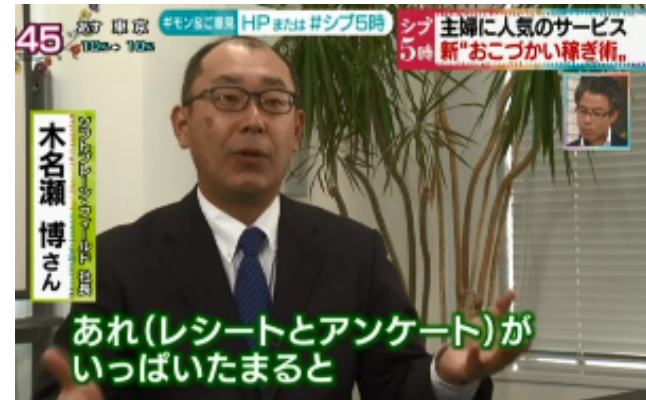
アンケート：購入理由とレシート画像の添付

2014年NEW!
スマートフォン対応!

今後の重点領域

店頭活動・店頭調査におけるアウトソーシング需要のさらなる取り込み

- ・大規模なアウトソーシングニーズへの対応
- ・ラウンダー人材バンクによるラウンダー派遣・紹介の強化



「購買理由データ提供サービス」によるマーケティング活動支援

- ・レシートデータ活用により消費財メーカーのマーケティングを積極的支援
- ・データボリューム、調査対象アイテム数の拡大

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、2016年2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。