

2015年12月期決算説明会要旨

会社側参加者

代表取締役社長 豊田

取締役管理本部長 木下

(以下代表取締役社長の豊田より説明)

事業概要 (スライド3~7)

弊社グループは営業課題における解決を主なテーマに、生産性を向上させる取り組みとして4つの事業を行っております。eセールスマネージャー関連事業はソフトブレン、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の3社で構成しているセグメントです。次にフィールドマーケティング事業はソフトブレン・フィールドで構成しております。その他、システム開発事業のソフトブレン・オフショア、並びに出版事業のダイヤモンドビジネス企画となっております。

eセールスマネージャー関連事業では、仕組みづくりと型作りという二つのことを行っております。

まず仕組みづくりですが、営業組織の情報武装を支援するための環境を提供するビジネスです。国内ベンダーNo.1のCRM/SFAソフトであるeセールスマネージャーRemixというソフトウェアを自社開発しております。一方、型作りの方の事業ですが、こちらは営業分野に特化したプロセスマネジメント大学というビジネススクールや各企業様の営業マンを育成するための個別トレーニングといったものを提供させて頂いております。

フィールドマーケティング事業では、主に消費財メーカー様などから実際商品が売られている小売現場でのフィールド活動を受託する事業です。具体的には店頭構築や店舗のリサーチやコンサルティングに加え調査に特化した専門の人材紹介・人材派遣などです。特徴は主婦を中心とした人的インフラを組織化してお客様のノンコアの業務を補完するというビジネスとなっております。

システム開発事業は、オフショア・ニアショアを活用したシステム開発支援を行っております。

出版事業は、ダイヤモンド社の流通網を生かした書籍出版を通じて、お客様のブランディング向上に貢献しております。

連結業績 (スライド10~15)

2015年12月期連結業績ですが、売上高は、期初予想値比13%超過し上方修正を発表させて頂きました。

営業利益・経常利益も期初予想比でそれぞれ4%超過、当期純利益は連結子会社であるソフトブレン・フィールド株式の追加取得により外部に流出する少数株主利益が減少し24%超過となりました。前年比でも売上高から純利益までの全項目で2ケタの伸びを達成しております。

売上高は前年比24%増となり、2年連続の過去最高売上高更新となりました。

セグメント別には全セグメントが増収となりましたが、特にフィールドマーケティング事業が7億増と牽引しました。eセールスマネージャー関連事業も4億増と堅調に推移致しました。

営業利益はeセールスマネージャー関連事業が1.2億増で150%超の伸び、フィールド事業は増益ですが事業構造の変化により利益率は低下しております。出版事業は在庫適正化を進めた結果減益となっております。

貸借対照表ですが、資産側では売上の増加に伴い、受取手形及び売掛金が増加しております。

負債では、ソフトブレン・フィールドの株式取得のための借入金増加、純資産は株式取得により少数株主持分が減少しております。

セグメント概況 (スライド17~21)

セグメント別売上高構成比ですが、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売上高の約90%を占めております。

e セールスマネージャー関連事業の概況です。売上高は前年同期比ですべての四半期で増収となり年間ベースで約4億の増収、1.2億円の増益となりました。主力製品のeセールスマネージャーCloudのデザイン刷新が好評だったことで新規顧客獲得も堅調に推移しました。また、企業研修も受注が増加致しました。

フィールドマーケティング事業は、売上高は7億の増収となりました。これは、衣料品、飲食、嗜好品メーカーなどの新規大型受注により増収増益となりました。派遣・紹介業も好調で売上規模を拡大しております。

システム開発事業も不採算プロジェクト防止により、増収増益となりました。

出版事業は新規タイアップ出版の受注増により増収でしたが、書籍在庫の適正化により減益となりました。

セグメント概況 (スライド 23)

2016年12月期業績見通しですが、引き続きの増収増益の予想を出ささせていただいております。売上については2ケタ成長、利益面については必要な投資を行うことにより2~3%成長を見込んでおります。

事業トピックス (スライド 25~38)

eセールスマネージャー関連事業では、使い勝手No.1を目指して機能強化や他社製品連携を行いました。機能強化のひとつに地図機能強化があります。地図上から簡単な活動報告や訪問先の一斉登録・共有により、より簡単に訪問情報の共有や登録ができるようになりました。

他社の連携機能については、Pepperとの連携を開始しました。登録した名刺・商談などの過去の情報履歴を活用して、受付対応ができる機能を提供しております。先日開催されたPepperWorld2016において、我々は未来の受付というテーマで展示を行いましたが大変盛況で、多くの方に当社ブースにご来場いただき、商談の引き合いをいくつか頂戴しております。協業しているソフトバンクロボティクスからも、ここまで完成されたアプリは他に中々ないとの評価を頂いております。今後Pepper用アプリがダウンロードできるロボアプリマーケットfor Bizで公開予定となっております。

今後の展開製品領域の拡大を行い、ロボティクスやIoTといった分野に関する開発推進も進めてまいります。また国内にとどまらず、海外パートナーとの技術連携もすすめてまいります。

サービス面でも、使い勝手を考えた24時間365日多言語のサポート、加えてセキュリティやインフラへの投資により安心・安全に使える製品を目指します。

フィールドマーケティング事業では、店舗での商品売上高を最大化するためのサービスを提供しております。当社グループでは、主婦を中心とした約6万人のキャストネットワークを全国に展開しており、消費財メーカーへは特殊なスキルを必要とする人材の提案を、キャストへはそのスキルを生かした仕事の提供を行っております。他には、POBというレシートを利用した消費者の購買情報を消費財メーカーに提供する事業を行っております。POSデータでは確認が難しい、どんな理由でその商品を買ったかなどを提供できるサービスになっております。POBサービスは10万人の登録があるクレディセゾン様と提携しており、ソフトブレン・フィールド社のキャストも合わせた全国の会員から情報収集が可能となります。

今後の重点領域といたしましては アウトソーシング需要のさらなる取り込み、「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を行ってまいります。