

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3~4)

弊社は営業を中心としたホワイトカラーの生産性を向上させる取り組みとして主に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、その他の事業の3つで構成されています。2016年度第2四半期累計の売上構成比は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、この2事業で約9割の売り上げを占めております。

eセールスマネージャー関連事業説明 (スライド5)

大きく2つのことを行っております。仕組みづくりと型作りです。

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という事です。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。加えて、スマートデバイスの販売及び導入コンサルティングを行っております。これは、特に外回りの多い営業の方々にスマートデバイスを持たせて、なるべく出先で仕事を済ませてしまおう、という形でコンサルティングを行っております。なお、こちらは米国のApple社からの認定コンサルタントとして認証を受けております。一方、型作りですが、人的なサービスを提供する事業になっております。営業のやり方の変革、売れる営業マンの行動特性を標準化するような営業コンサルティングや、プロセスマネジメント大学という営業分野に特化したビジネススクールを開校しております。

フィールドマネジメント事業説明 (スライド6)

主に消費財メーカー様などから委託を受けて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行う事業です。具体的には、小売店舗の店頭構築を行うリテールサポート、実際に小売店舗に訪問をして店頭の棚割りや競合情報を収集し消費財メーカー様に報告するフィールドリサーチ、顧客目線で接客態度を評価するミステリーショッパー、ラウンダー人材バンクという店舗特化型ラウンダー人材紹介・人材派遣の4つです。特徴は主婦の力を有効活用しているというところがございます。主婦を中心とした人的インフラを組織化して、これを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。

連結業績 (スライド8~10)

2016年度第2四半期累計連結業績は、売上高が前年同期比28%増、純利益は19%増で着地いたしました。期初予想比といたしましてほぼ計画通りとなっております。売上高、営業利益ともフィールドマーケティング事業がそれぞれ69%増、38%増と業績をけん引いたしました。

eセールスマネージャー関連事業業績説明 (スライド11~14)

売上高に関しては前年同期比では+6%となりましたが、特にcloudの販売が堅調に推移いたしました。

弊社主力商材であるeセールスマネージャーRemixの売上高の中でのcloudの比率ですが、2016年上期で48%と順調に増加しております。その他ライセンス保守費用、ホスティングサービスのようなストック売上高も順調に積み上がっている状況です。体質としては、フロー系(既存型)からストック型に変わりつつあります。セグメント利益ですが、表面上は前年同期比8%減ですが、前年上期に一時利益があり、これを除くと人材中心の先行投資はしたものの4%増となりました。

eセールスマネージャー関連事業上期開発実績 (スライド15)

上期の開発実績ですが、スライド上段がeセールスマネージャーの機能強化となります。お客様からの要望のあったアウトプットの充実、名刺のOCR処理による読み取り機能などを強化いたしました。

また、下段の他社ソリューション連携ですが、マーケティング関連、名刺管理サービスシェアNo.1のSanSan様との連携開発を行いました。

加えて、この上半期においては新製品をリリースすることができました。eレセプションマネージャーという

Pepper と e セールスマネージャーの CRM のデータが連携して、受付でお客様対応を個別にできるソリューションです。

#### フィールドマーケティング事業業績説明（スライド 16～18）

売上高は前年同期比 69%増と過去最高の売上高となりました。これは、某消費財メーカー様からの大型案件獲得が寄与しました。

セグメント利益の方も前年同期比 38%増と過去最高益を計上いたしました。非常に好調な事業となっております。

#### 業績見通（スライド 19）

業績見通しに関しては、足元でも見込みが積み上がっている状況ではありますが、修正するまでには至っていない状況です。ポイントとなるのは第 4 四半期（10-12 月期）です。この期間でどの程度業績を伸ばせるかで予想数値が変わってくるというのが今期の見通しとなっております。

#### e セールスマネージャー関連事業市場環境（スライド 21～23）

e セールスマネージャー関連事業は SFA/CRM の分野で主に事業展開しております。スライドのデータは当社の推計値です。全国 300 万社すべてが対象とは思っておりませんが、控えめに見積もって半分の 150 万社を対象とした場合、その内 SFA/CRM を本格的に利用している企業様というのは大体 3 万社くらいではないかと思っております。これは、弊社の実績に加えて競合他社様の状況などを鑑み、また我々が営業活動を行う上で、お客様からヒアリングを行っておりますが、大体 50 社に 1 社くらいは入っている、という想定を持っております。ですから国内において本格的に SFA/CRM を導入している会社の割合というのは 2%位ではないか、と思っております。ということは残りの 98%、まだ白地のマーケットがあり、その市場に今後展開をしていかなければいけない。ということでマーケットの伸びとしては順調に推移していくのではないかと考えております。

IDC Japan 様の CRM 市場見通しですが、オリンピックイヤーの 2020 年には市場規模は 1,000 億円超となるという発表をされております。この CRM 市場というのはもちろん弊社のようなセールス（SFA）の分野に加えて最近非常に脚光を浴びているマーケティング分野、コールセンター、カスタマーサービスという 4 分野を合わせて CRM 市場と呼ばれております。中でも、2015 年の実績ですけれども、マーケティング分野は前年比 19.2% 増となっているらしい。さらに SFA の分野も前年比 11.2% 増となっております。弊社の対象サービスであるセールス（SFA）及びマーケティングの分野は CRM 市場の中でも非常に伸びしろのある分野ではないかと考えております。

一方、2015 年 8 月からスタートしましたロボティクス事業についてです。経済産業省が出しているロボット産業市場の見通しによると、2035 年には市場規模が 9.7 兆円になるという見通しが出ております。もちろん工場向けボットがメインではないかと思いますが、一方人型ロボット、顧客接点を持つようなロボットも今後伸びていくのではないかと考えております。

#### フィールドマーケティング事業市場環境（スライド 24～26）

スライド 24：

総務省が出している労働人口の見通しを見ると、2060 年には労働人口がピーク時と比較して約半減する見通しとなっております。

さらに、同じく総務省が出している女性の就業率のデータ、いわゆる M 字カーブというものですが、特に、主婦層に当たる 25 歳～49 歳の部分が非常にへこんでおります。この主婦の力を今後いかに活用していくかがということが労働人口減少時代におけるポイントではないかと思っております。

フィールドマーケティング事業におきましては、冒頭申しました通り、主婦を中心としたキャストネットワークを全国に展開しております。今年の 6 月末のデータでは登録者数は 61,036 人。1 年半前である 2015 年 1 月と比べますと 14% 登録者が増えている状況で、このトレンドはしばらく続くのではないかと考えております。アウトソーシング事業ですが、案件があっても人がいないとその案件を受注できないというものです。そのため、キャストネットワークを拡大するというのは事業を今後伸ばしていくにあたり非常に重要なポイントになってくると思っております。

#### 今後の開発見通し（スライド 28）

下半期、特に重点を置いているのが AI 連携、ロボット連携、e セールスマネージャーの機能強化です。さらに

ほかのソリューションとの連携も開発計画の中には既に織り込み済みとなっております。

AI連携で行きますと、IBMのWatsonと連携した商品を10月にリリースする予定と7月に開催されたSoftBank Worldで発表してまいりました。これができると、例えば受付にいるPepperがお客様と会話、自然言語を理解し、データベースから具体的な担当者と呼んだり、お客様に対してそのデータを活用しながら会話をしたりすることができる、より人間に近い形になってくるということでもあります。また、営業やマーケティング部門が使うSFA/CRMツールと連携することで、商談の勝敗パターン判断や、通常はマネージャーが部下から受けて対応しているQ&A対応等もAIにやらせてしまおうという構想を持っております。

まずは今年10月にAI連携ソリューションの第1弾を出す予定です。また、受付ロボットのeレセプションマネージャーについても改良版を出す予定です。これはAI連携の1歩手前のものですが、さらに人間が通常行っている業務をロボットに分業させるという機能が搭載されたものになる予定です。

続いてeセールスマネージャーの機能強化ですが、お客様から頂いている要望がかなりたまっており、これを下半期中に実現したいと考えております。また、市場ニーズの高い機能も順次リリースしていく予定です。

最後にソリューション連携ですが、開発ロードマップに乗っているものは、ウェアラブル端末連携、市場成長性が高いマーケティングオートメーションについても、有力なMA製品との連携に取り組んでおります。開発計画には反映済みですが、下期にどれだけ完成させられかが、今来期の業績にとって非常に重要だと考えております。