

2017年12月期 第2四半期 決算説明会

ソフトブレイン株式会社

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

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、現時点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。

①

事業概要

②

業績ハイライト

③

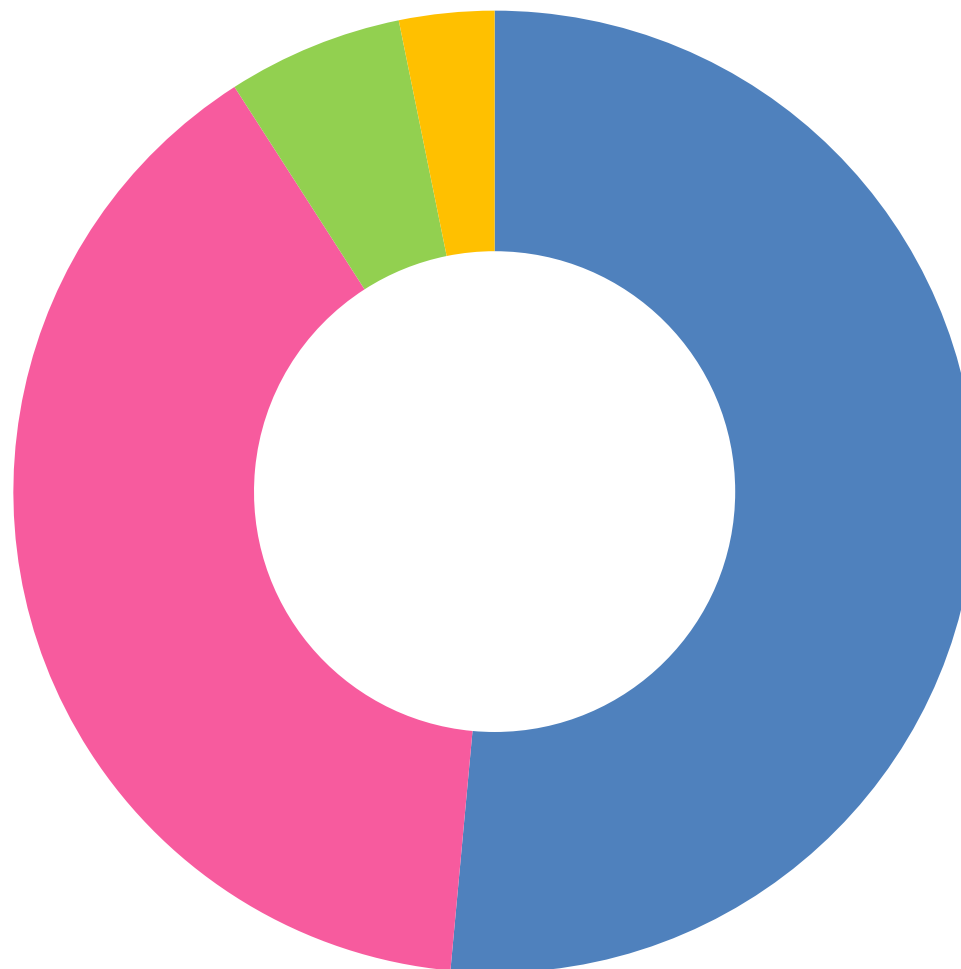
セグメント別概況、財務状況

④

業績見通し

売上構成

(2017年度第2四半期累計)



出版事業

3%



Diamond Business Planning inc.

株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画

システム開発事業

6%

SOFTBRAIN OFFSHORE Co.,Ltd.

フィールドマーケティング事業

39%

SOFTBRAIN FIELD Co.,Ltd.

eセールスマネージャー
関連事業

51%

SOFTBRAIN Co.,Ltd.

SOFTBRAIN SERVICE Co.,Ltd.

SOFTBRAIN INTEGRATION Co.,Ltd.

eセールスマネージャー関連事業概要

仕組みづくり

◎ 営業支援システム (CRM/SFA)



◎ スマートデバイス導入コンサルティング



型づくり (教育)

◎ 営業コンサルティング

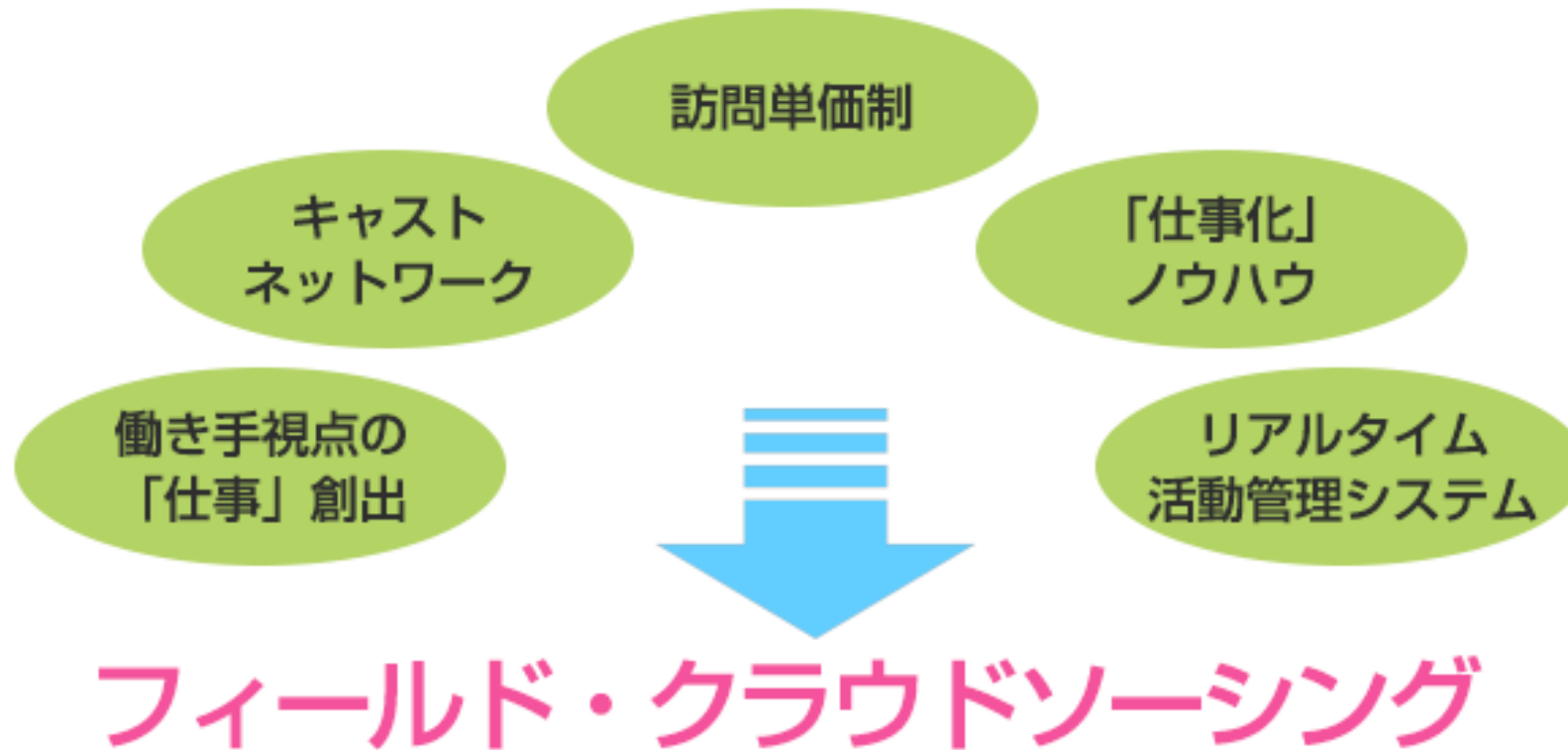


◎ 営業トレーニング



仕組みづくり (営業マンのIT化) と型づくり (営業課題にフォーカスしたコンサルティング、トレーニング) を通じて営業マンの生産性向上に貢献

フィールドマーケティング事業概要



全国65,000人の主婦（キャストネットワーク）を最大活用し、
企業と消費者をつなぎ、コミュニティの活性化に貢献。

①

事業概要

②

業績ハイライト

③

セグメント別概況、財務状況

④

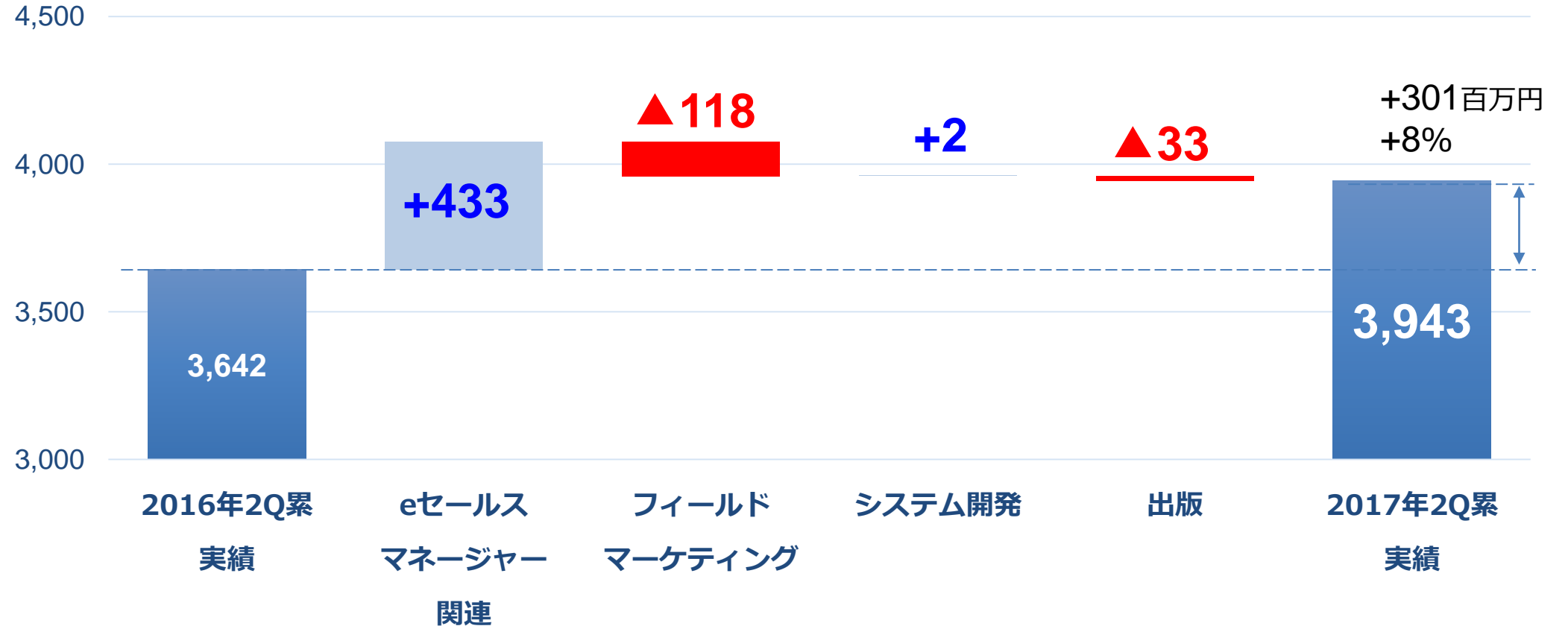
業績見通し

第2四半期累計連結業績

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2017年12月期 第2四半期累計	3,943	437	435	290
2016年12月期 第2四半期累計	3,642	408	405	242
前年同期比	+8%	+7%	+8%	+20%
期初予想値	3,800	420	420	250
期初予想比	+4%	+4%	+4%	+16%

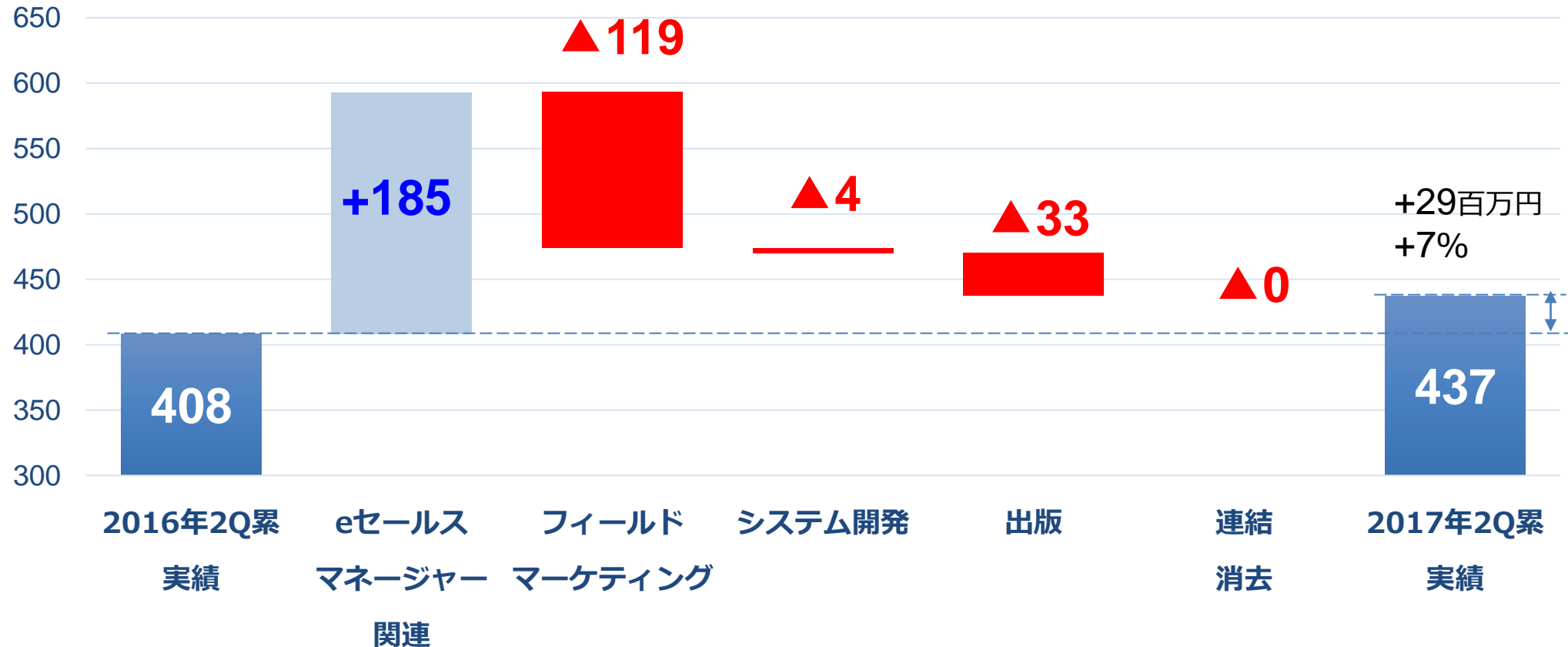
第2四半期累計連結業績 (売上高増減分析)

(単位：百万円)



第2四半期累計連結業績 (営業利益増減分析)

(単位：百万円)



上期セグメント別概況

	方向性	定性コメント
全体	→	フィールドマーケティングのマイナスをeセールスマネージャー関連がカバーし、計画線での着地
eセールスマネージャー関連	↗	eセールスマネージャーはライセンスを中心に販売好調。コンサル・教育も需要根強い。
フィールドマーケティング	↘	ストックビジネスは堅調ながらスポット案件の受注が減少。
システム開発	→	概ね計画線上での推移。
出版	↓	書籍販売による売上高が減少。

四半期別売上高概況

	1Q			2Q			コメント
	前年売上高	実績売上高	前年比	前年売上高	実績売上高	前年比	
連結合計	1,760	2,042	+16%	1,882	1,900	+1%	
eセールスマネージャー関連	756	1,088	+44%	839	940	+12%	2Qは期ずれ影響により伸び率が縮小。
フィールドマーケティング	829	761	▲8%	844	794	▲6%	ストックビジネスは堅調ながらスポット案件の受注が減少。
システム開発	101	115	+13%	129	117	▲9%	一部案件が下期に期ずれ。
出版	72	77	+7%	69	48	▲30%	書籍販売の減少。

①

事業概要

②

業績ハイライト

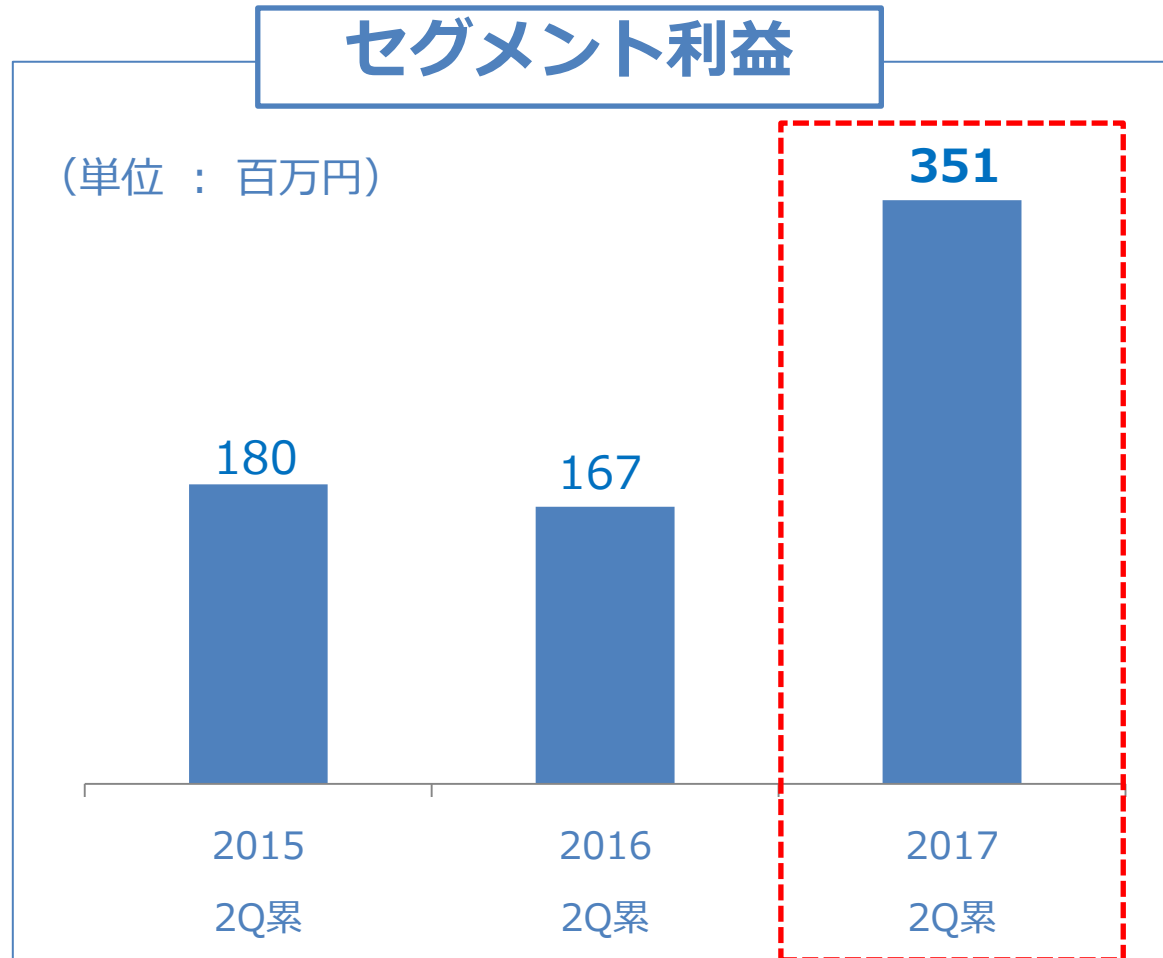
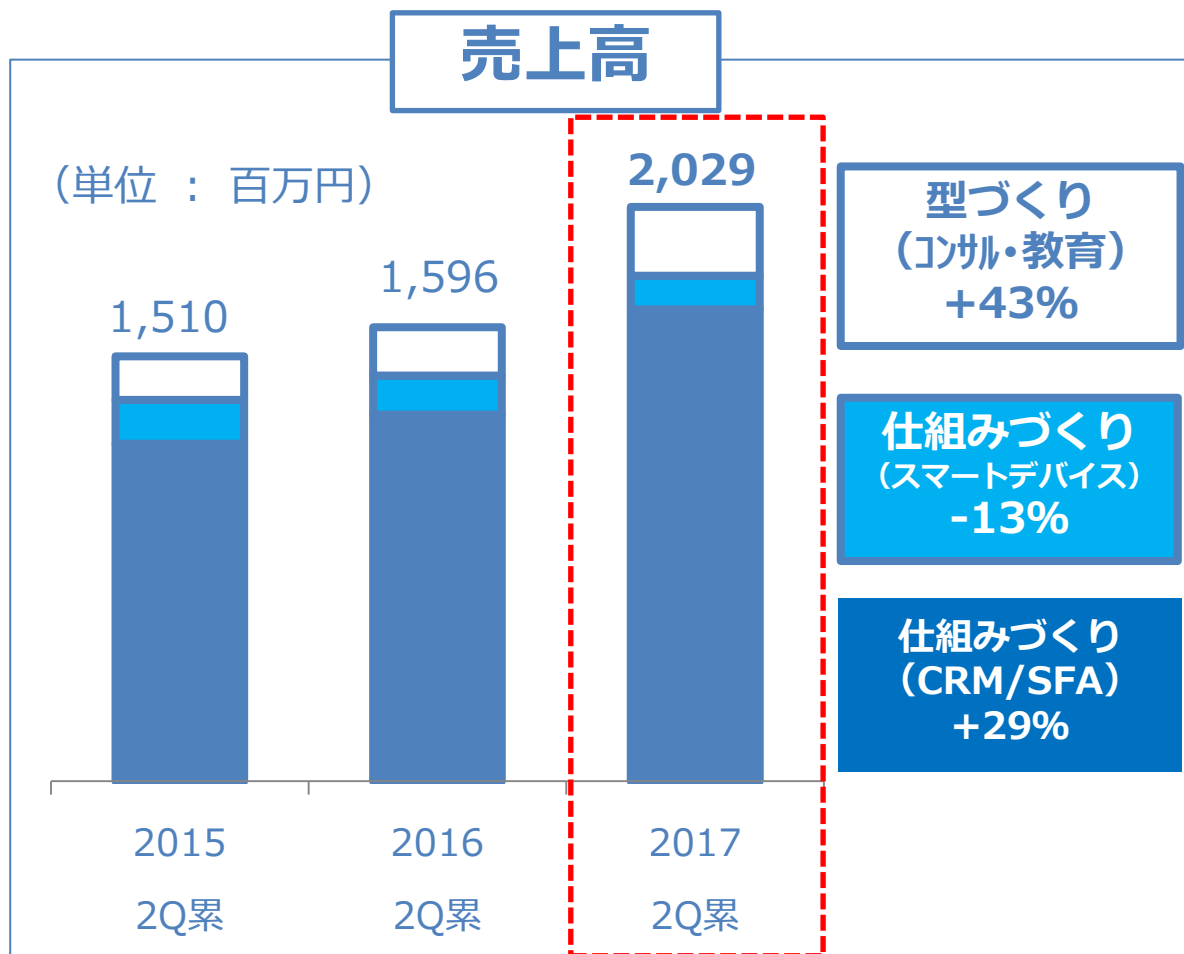
③

セグメント別概況、財務状況

④

業績見通し

eセールスマネージャー関連事業業績



- ・売上高+27%、セグメント利益+111%
- ・仕組みづくり、型づくりともニケタ成長。CRM/SFAはライセンス型を中心に成長。

eセールスマネージャー関連事業 上期の主な開発実績

セールスマネージャー
Remix CLOUD



SHANON
MARKETING PLATFORM

マーケティングオートメーション連携

セールスマネージャー
Remix CLOUD

セールスマネージャー
Remix Analytics



BIアカウント連携強化

Sales Manager
nano



SP版デザイン刷新
PC改善

営業周辺システムの連携強化とインターフェースを中心とした使い勝手向上を推進

eセールスマネージャー関連事業 使い勝手No.1を獲得※



※株式会社ネオマーケティング調べ

使いやすさの中でも重要な、ユーザーインターフェースを評価する項目では、
実に70%以上の利用者が直感的に操作できると評価

eセールスマネージャー関連事業 下期の主な開発予定

機能強化・連携

案件管理機能
コミュニケーションツール
などの既存機能強化



SHANON
MARKETING PLATFORM



更なる連携強化

使い勝手向上



管理者UI刷新

ロボティクス

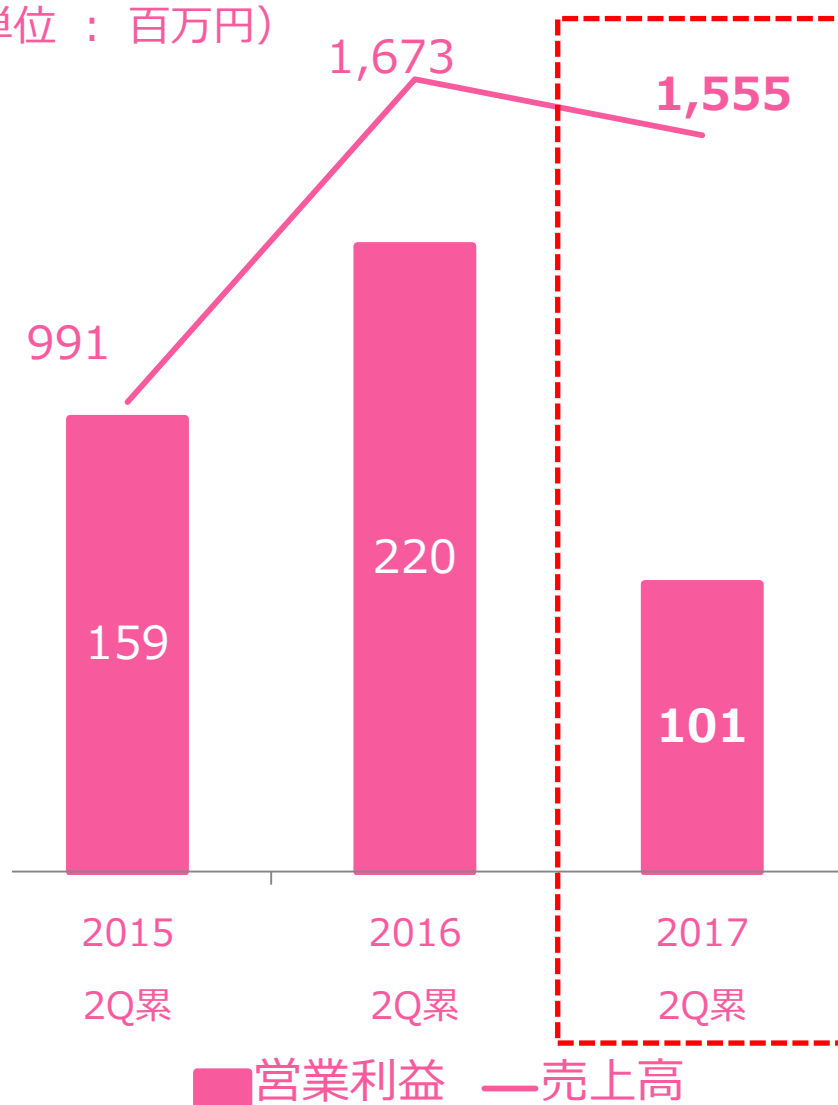
eレセプションマネージャー



Pepperセミナー受付

フィールドマーケティング事業業績

(単位：百万円)



- ・売上高▲7%、利益▲54%
- ・ストックビジネスは安定的に推移
- ・スポット案件が減少
- ・成長に向けて体制強化と投資を実施

フィールドマーケティング事業業績

上期の主な取り組み

コーポレートサイト リニューアル (17年1月)



ラウンダー専用求人サイト オープン (17年2月)



キャスト（主婦） ネットワーク拡充

単位:名	2016年 12月末	2017年 6月末	増減
合計	63,820	67,175	3,355
男性	17,836	18,389	553
10代	39	86	47
20代	1,290	1,391	101
30代	3,413	3,291	▲ 122
40代	9,306	8,962	▲ 344
50代	3,029	3,829	800
60代	759	830	71
女性	45,984	48,786	2,802
10代	55	163	108
20代	3,725	4,061	336
30代	10,400	10,696	296
40代	20,243	20,682	439
50代	9,291	10,626	1,335
60代	2,270	2,558	288

30代～60代女性
を中心に増加

フィールドマーケティング事業業績 下期取り組み

Point of Buy®購買理由データ提供サービスの強化



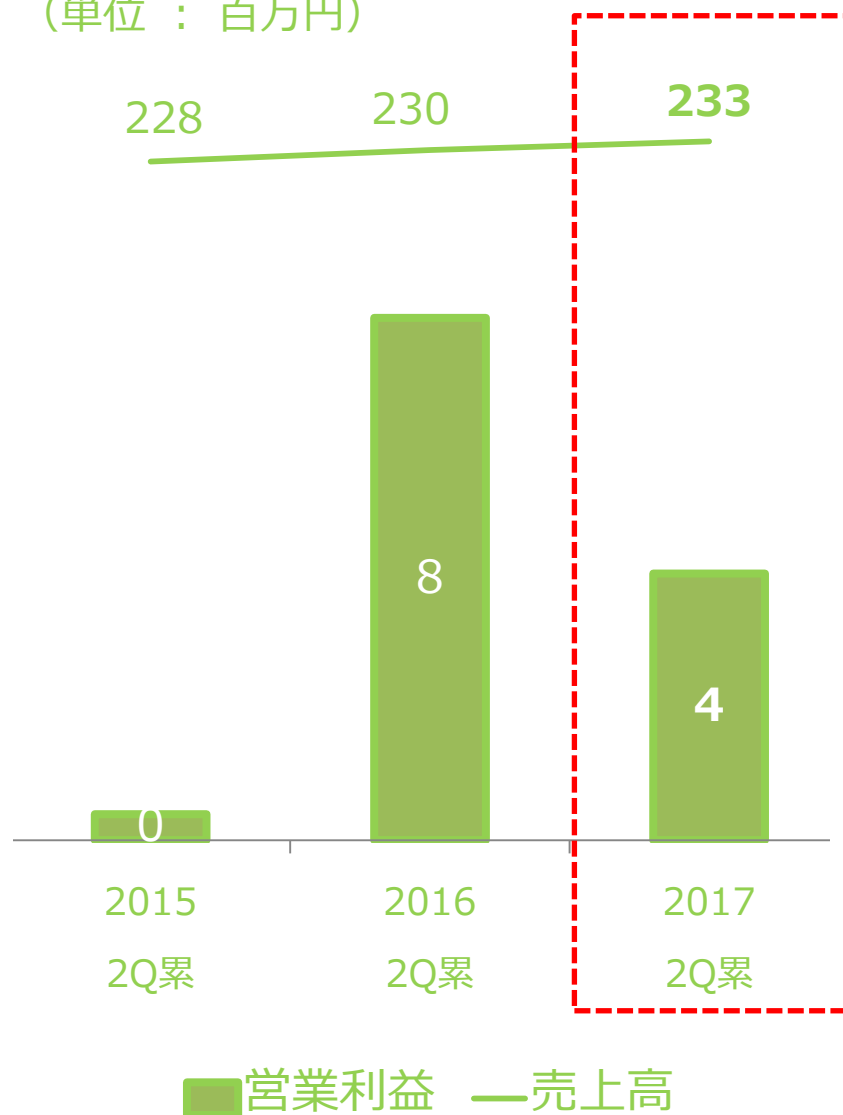
6/26 : マイクロアド社
と共同で開始



提携サービスの増加により、取得可能な購買データ量が増加することで、より付加価値の高い精緻な分析データをお客様に提供することが可能に。

システム開発事業業績

(単位：百万円)



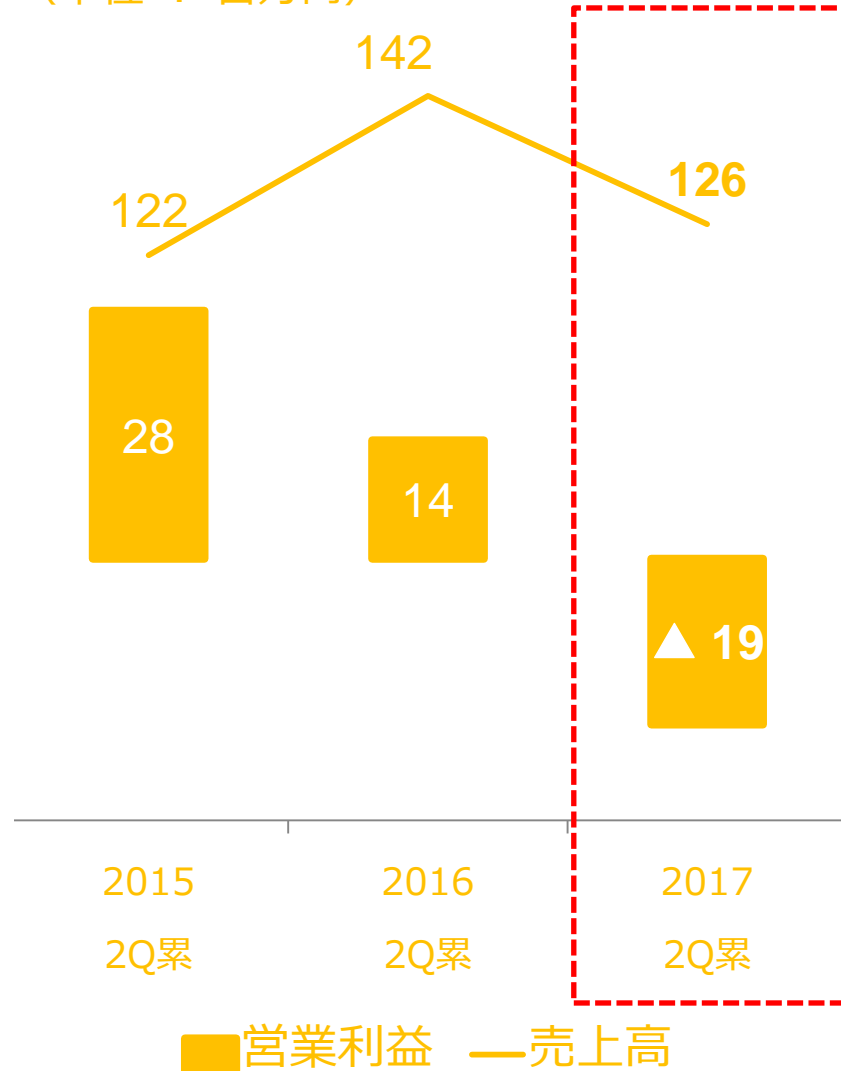
- ・ 売上高+1%、利益▲49%
- ・ 売上は堅調推移も人件費増加により減益

- ・ 下期は新規顧客の獲得に注力



出版事業業績

(単位：百万円)



- ・ 売上高▲12%、利益▲33百万円
- ・ 書籍販売の減少に加え、制作コスト増、在庫評価減による損失により減益

- ・ 下期はコスト削減、営業体制見直しによる収益回復を図る

①

事業概要

②

業績ハイライト

③

セグメント別概況、財務状況

④

業績見通し

通期連結業績 予想

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2017年12月期 業績予想①	8,200	1,060	1,060	670
2016年12月期 実績	7,719	1,014	1,013	657
前年比	+6%	+5%	+5%	+2%
2017年12月期 第2四半期累計業績③	3,943	437	435	290
進捗率③/①	48%	41%	41%	43%

効率化の最後の聖域へ

