



ソフトブレイン株式会社 2015年度上期 決算説明会

2015年8月6日



アジェンダ

I .2015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

II .今後の見通しと取り組み

1. eセールスマネージャー関連事業
2. フィールドマーケティング事業
3. 通期業績予想



アジェンダ

I .2015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

II .今後の見通しと取り組み

1. eセールスマネージャー関連事業
2. フィールドマーケティング事業
3. 通期業績予想



1. 業績ハイライト



2015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	2,452	292	291	125
2015年12月期 上期実績	2,949	368	370	203
前年同期比率	120%	126%	127%	162%

「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」
主力2事業が好調



2015年上期 公表値比

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
公表	2,550	300	300	130
実績	2,949	368	370	203
達成率	116%	123%	123%	151%

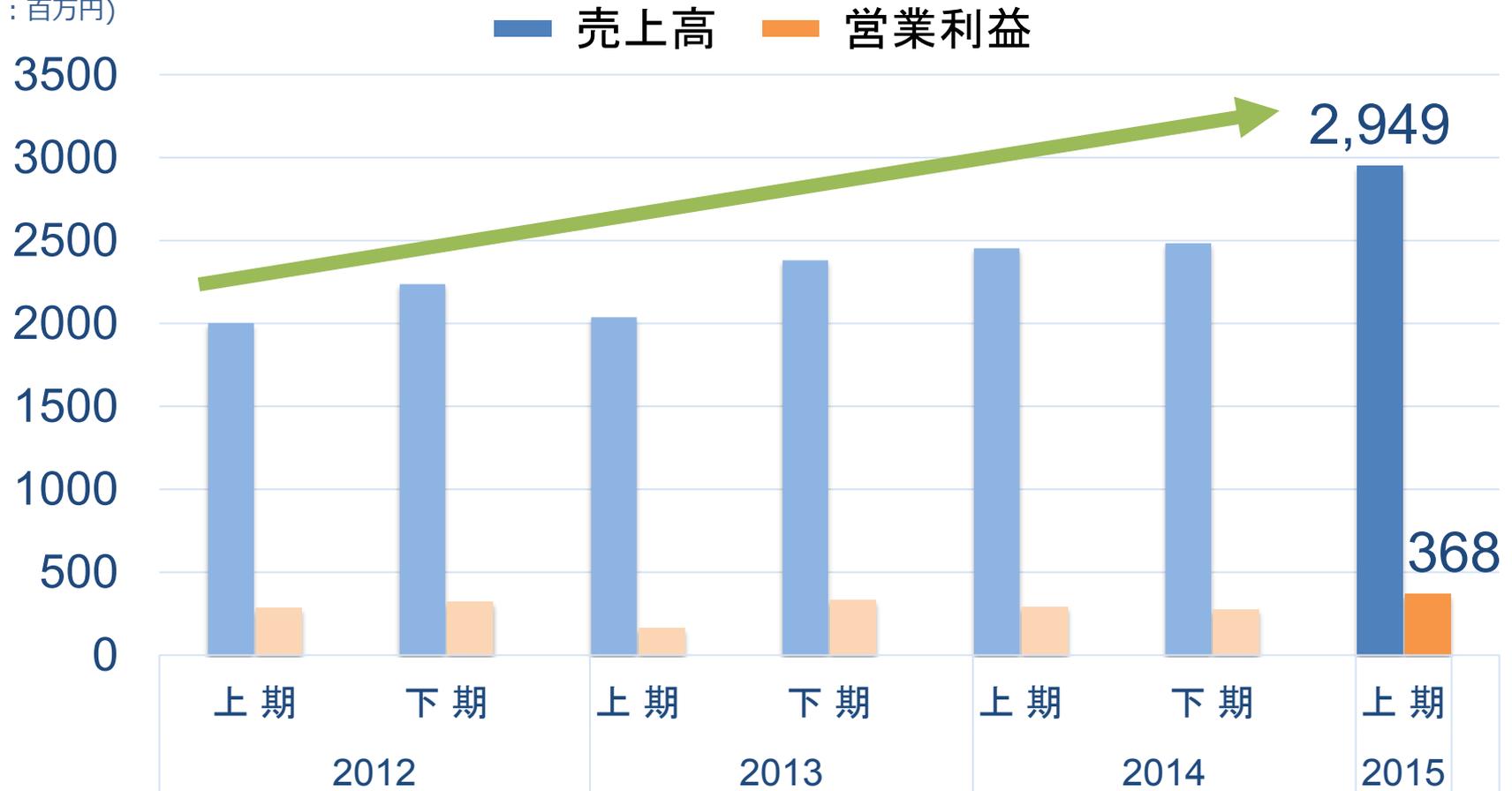
売上高：主力事業が好調に推移したことにより予想を上回る

当期純利益：上記に加え連結子会社ソフトブレイン・フィールド株式会社の株式追加取得による少数株主利益減少が当期純利益を押し上げ



売上高及び営業利益推移

(単位：百万円)

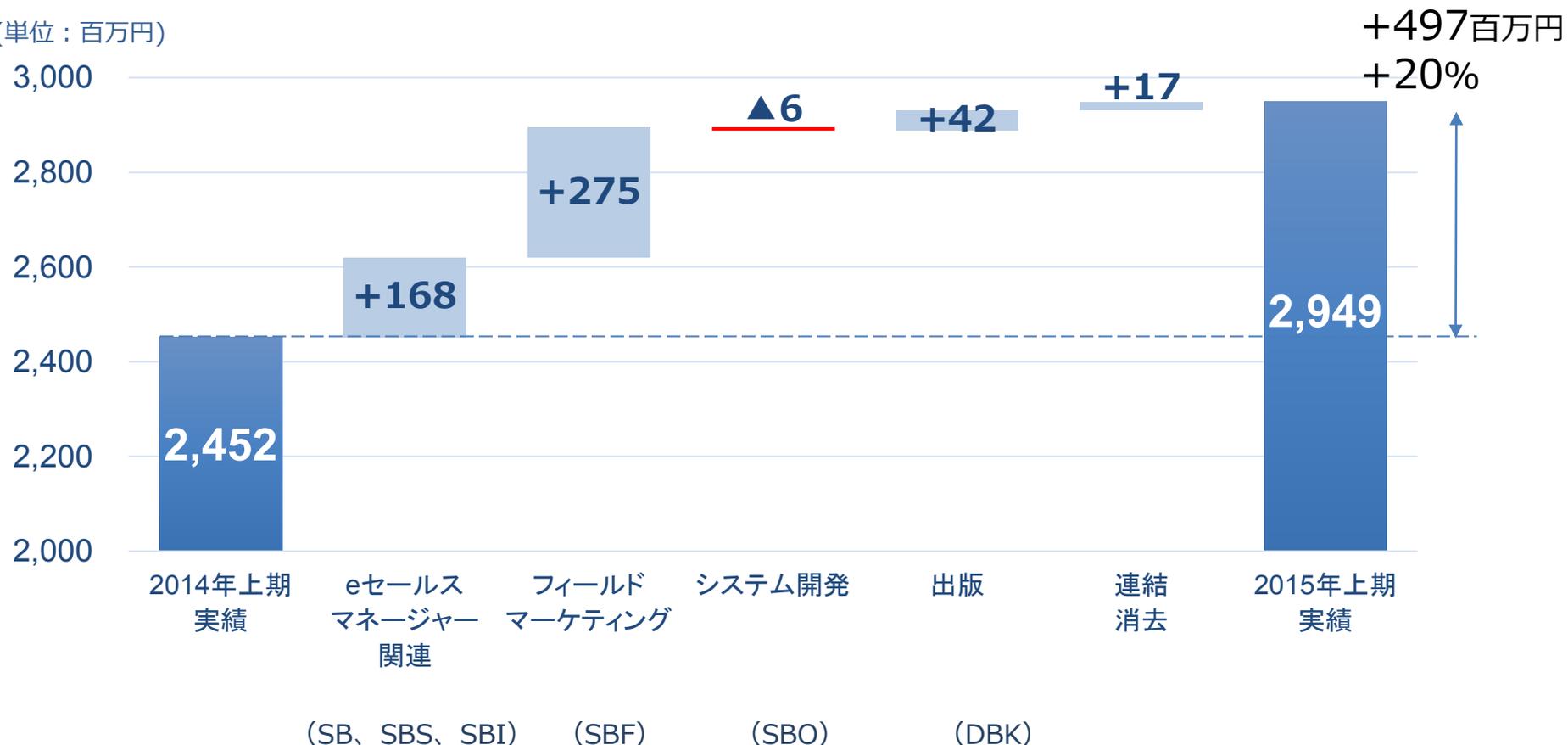


上昇トレンド継続し半期売上高としては過去最高を記録
2015年上期は前年同期比で売上・利益ともに二桁成長



売上 増減内訳

(単位：百万円)

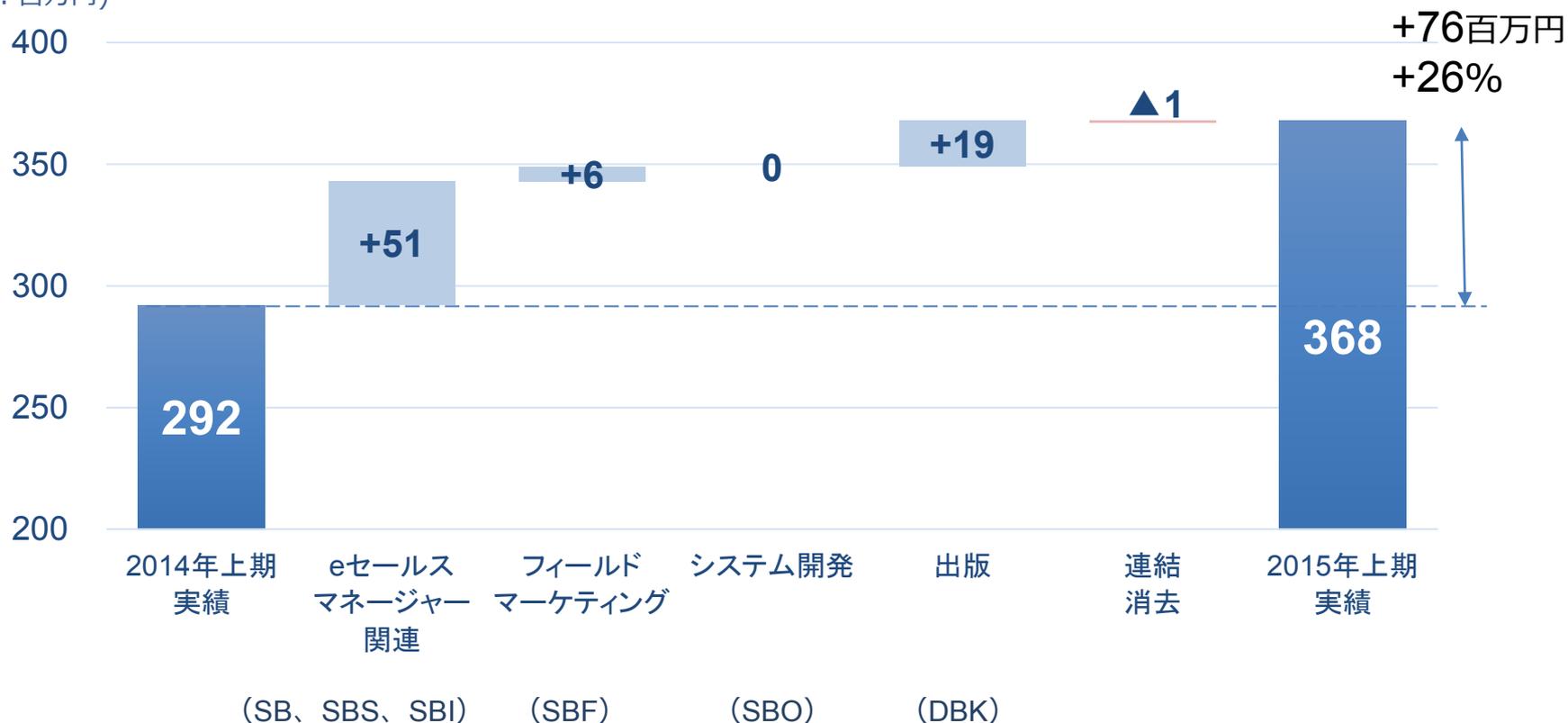


「eセールスマネージャー関連事業」「フィールドマーケティング事業」
主力2事業が好調



営業利益 増減内訳

(単位：百万円)



売上好調・費用改善などにより全セグメント増益



関連子会社株式取得とその影響

グループ経営の効率化、シナジー効果の発揮を目的として
ソフトブレン社及びソフトブレン・フィールド社にて
ソフトブレン・フィールド社株式取得を実施

結果として、連結当期純利益の向上に大きく寄与

＜ソフトブレン・フィールド社株式取得の当社連結業績に対する影響＞

		対象となる 利益 (百万円)	当社グループ 出資比率(%)	当社帰属利益 (百万円)	少数株主利益 (百万円)
2014年	通期	192	58%	112	80
2015年	1Q	27	58%	16	11
	2Q	73	86%	63	10



資産状況の推移

(単位：百万円)

<資産>	2014年	2015年	増減額	<負債>	2014年	2015年	増減額
	12月末	6月末			12月末	6月末	
流動資産	3,589	3,613	23	流動負債	1,124	1,218	93
現金及び預金	2,677	2,377	-300 ①	1年内返済予定の長期借入金	0	56	56 ③
受取手形及び売掛金	630	923	293 ②	その他流動負債	1,124	1,162	37
その他の流動資産	281	312	31	固定負債	9	233	223
有形固定資産	59	62	2	株式給付引当金	9	9	0
無形固定資産	313	309	-3	長期借入金	0	224	224 ③
ソフトウェア	305	303	-2	負債合計	1,134	1,451	317
その他	7	6	-1	<純資産>			
投資その他の資産	182	147	-35	株主資本	2,613	2,528	-84
資産合計	4,145	4,133	-12	資本金	826	826	0
				資本剰余金	616	328	-288 ④
				利益剰余金	1,430	1,633	203
				自己株式	-259	-259	0
				少数株主持分	397	152	-245 ④
				純資産合計	3,011	2,681	-330
				負債及び純資産合計	4,145	4,133	-12

- ①ソフトブレン・フィールド社株式取得と借入の差額
- ②売上増加
- ③ソフトブレン・フィールド社株式取得のための資金借入による増加
- ④ソフトブレン・フィールド社株式取得による減少



2. セグメントごとの業績状況 2015上期



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、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](#)なども行っております。

また、全国の5万5,000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。

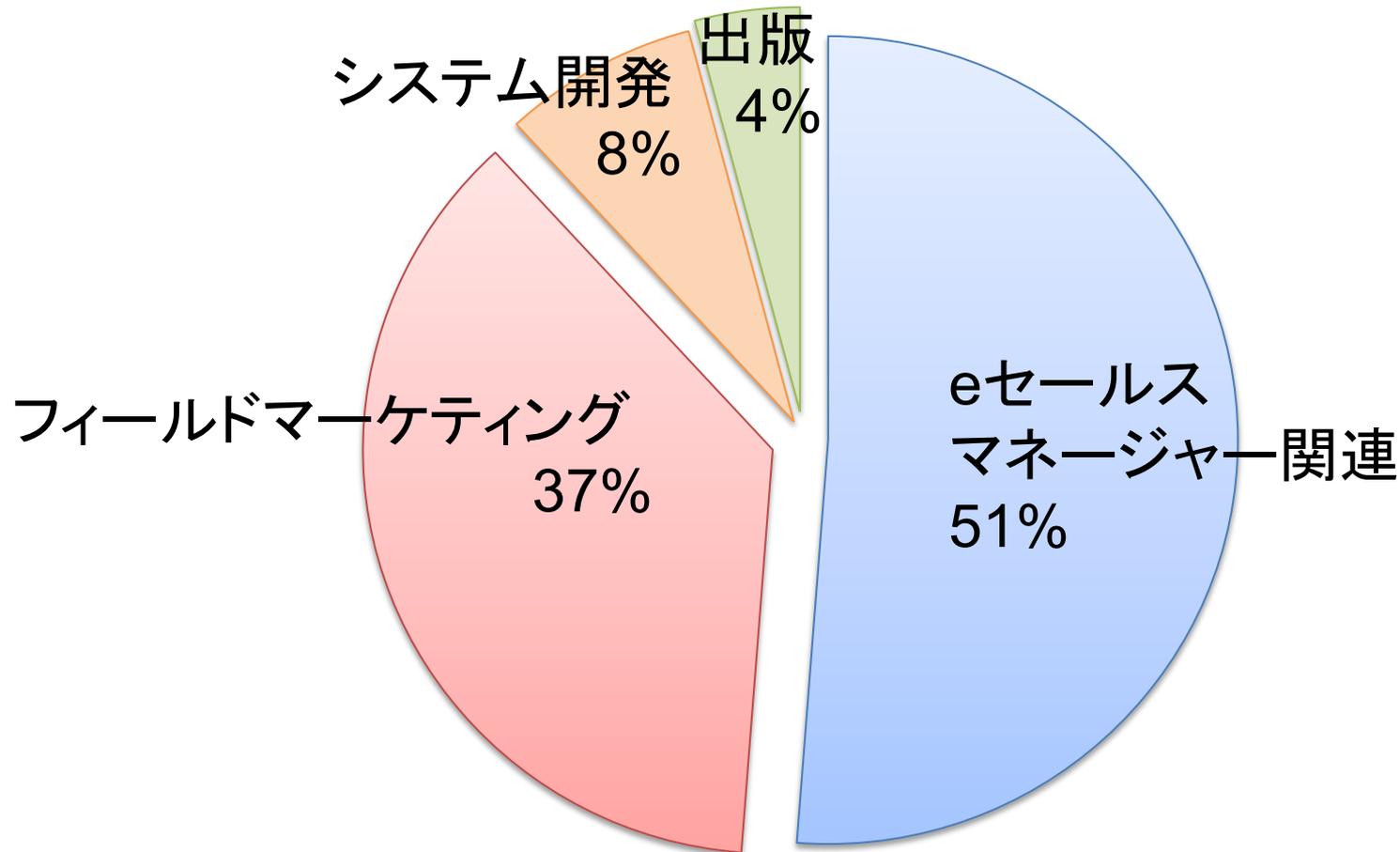
その他、ソフトウェアの[受託開発](#)、[ビジネス書籍によるマーケティング支援](#)、も行っております。





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 2,949百万円



eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)

	2014年上期	2015年上期	前年比
*売上高	1,341	1,510	+168 (113%)
セグメント利益	128	180	+52 (140%)
利益率	10%	12%	+2pt

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- eセールスマネージャーの新規利用顧客を堅調に獲得出来たことにより売上増
- 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コンサルティング等 eセールスマネージャーとのクロスセルが好調



フィールドマーケティング事業

(単位：百万円)

	2014年上期	2015年上期	前年比
*売上高	808	1,089	+281 (135%)
セグメント利益	152	159	+6 (104%)
利益率	19%	15%	▲4pt

*売上高は外部顧客へ対する売上高を記載

- フィールド業務の新規の大型案件が軌道に乗り、新規案件も順調に拡大
「ラウンダー人材バンク」も大型案件の規模拡大や新規受注が好調に推移
- 固定型スタッフの増強、ラウンダー人材バンクの派遣型案件の増加により原価率が上昇
- 店舗巡回や覆面調査を行う登録スタッフ数が5.5万人を突破



システム開発事業

(単位：百万円)

	2014年上期	2015年上期	前年比
* 売上高	226	227	+1 (100%)
セグメント利益	0	0	0 (-)
利益率	0%	0%	-

*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

- オフショア開発(中国・ベトナム)・ニアショア開発(九州)をミックスしつつ堅調に事業を推進
- プロジェクト管理や品質管理を継続的に見直し



出版事業

(単位：百万円)

	2014年上期	2015年上期	前年比
*売上高	75	122	+46 (161%)
セグメント利益	8	28	+19 (326%)
利益率	12%	23%	+11pt

*売上高は外部顧客に対する売上高を記載

- ビジネス書籍の企画・編集・発行
新規顧客からの受注が増加し、好調に推移



アジェンダ

I .2015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

II .今後の見通しと取り組み

1. eセールスマネージャー関連事業
2. フィールドマーケティング事業
3. 通期業績予想



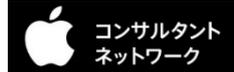
国内200万社のポテンシャル

モバイル販売・活用
モバイルセキュリティ

SOFTBRAIN INTEGRATION Co.,Ltd.



350社以上



ビジネスゲート・プレミア

ビジネスコンサル

SOFTBRAIN SERVICE Co.,Ltd.

異業種交流型 営業マネージャー育成研修プログラム
プロセスマネジメント大学

営業研修

2,500社以上

累計6,000人以上

ビジネス書籍

Visionary Diamond

タイアップ出版

200冊以上

CRM/SFA

SOFTBRAIN Co.,Ltd.
**セールスマネージャー
Remix Cloud**

国内ベンダーNo.1

3,000社

累計500,000ユーザ以上

フィールド調査

SOFTBRAIN FIELD Co.,Ltd.

350社以上

110,000店舗の調査

調査員50,000人

受託開発

ソフトブレイン・オフショア株式会社
SOFTBRAIN OFFSHORE Co.,Ltd.

取引約25社

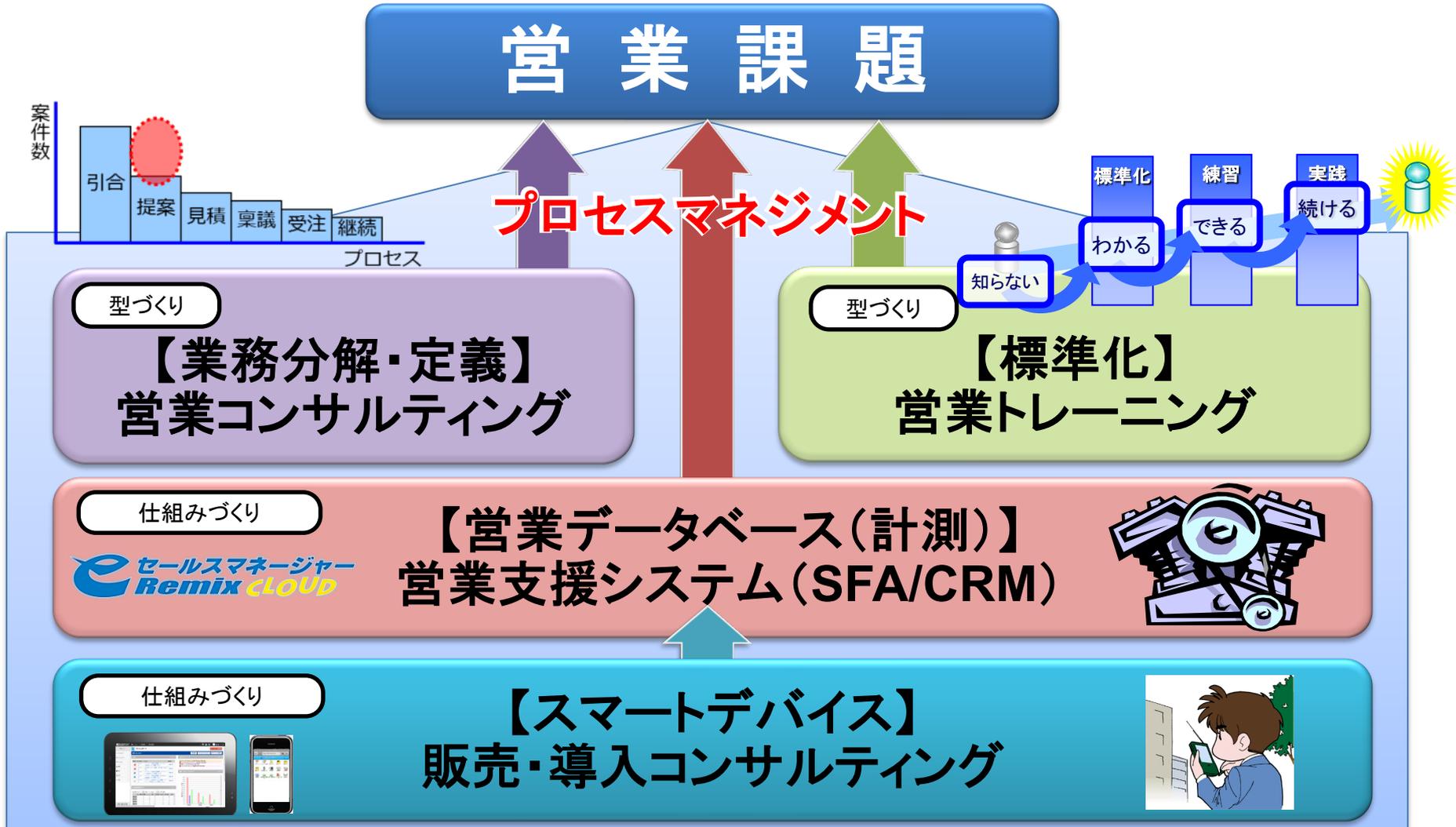


eセールスマネージャー関連事業



営業課題解決事業

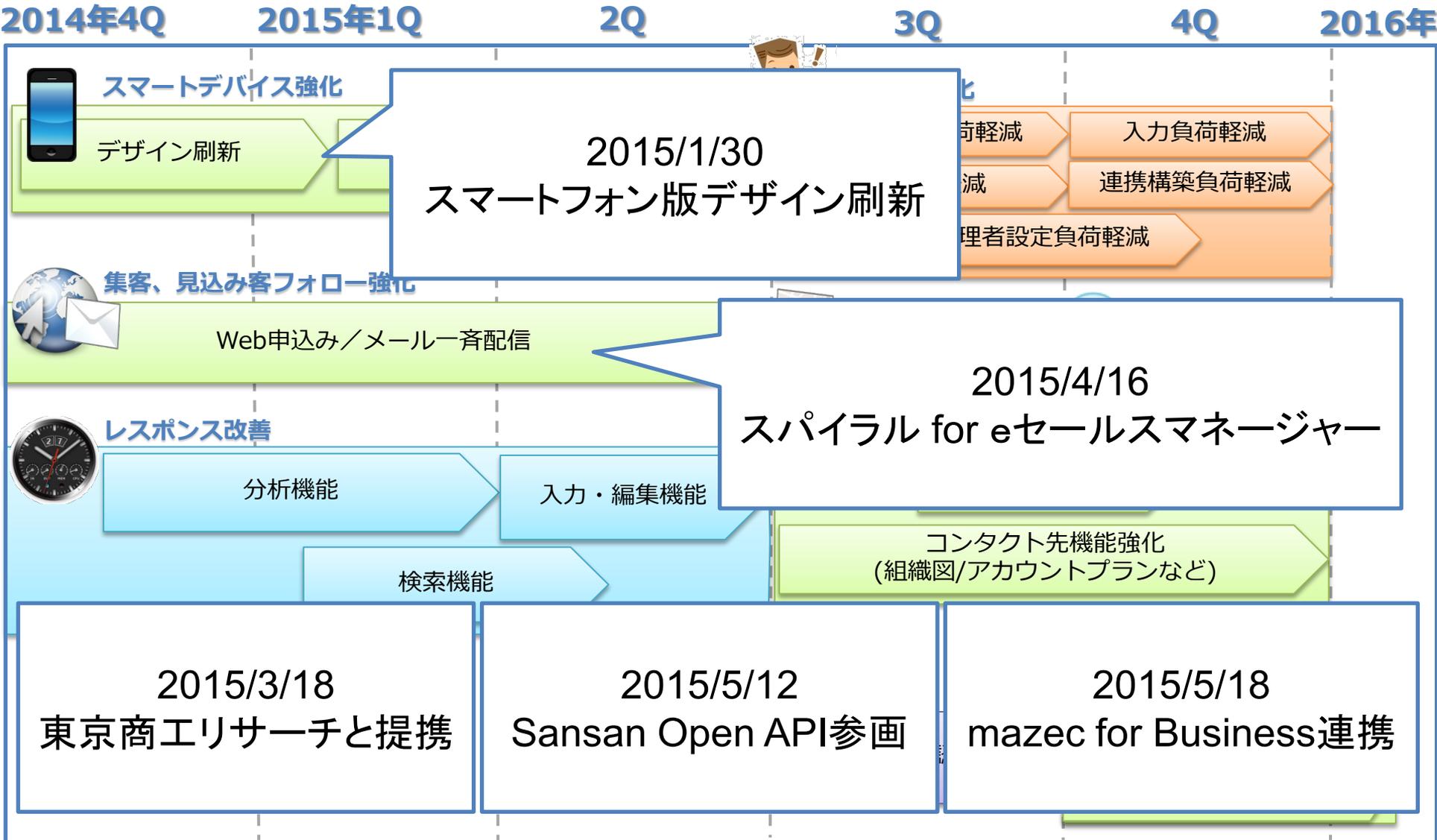
『仕組みづくり×型づくり』で営業課題解決策を提供します





2015年度上期開発リリース

2015年度開発計画 (2015/2/5発表)

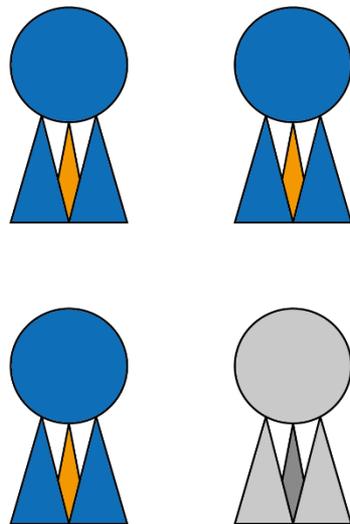




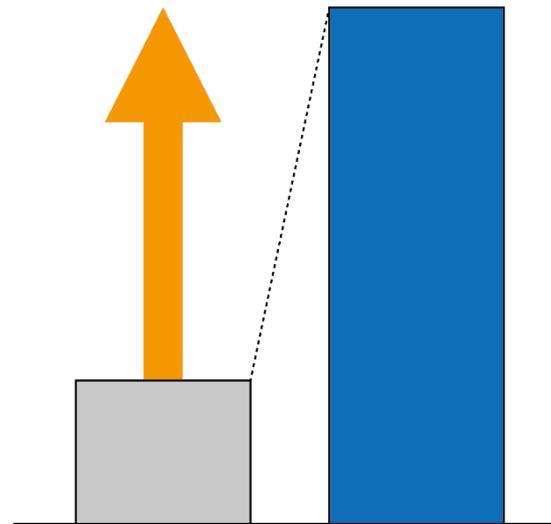
お客様事例

強力な機能開発とサービス提供が
お客様業績の改善に大きく貢献してきました

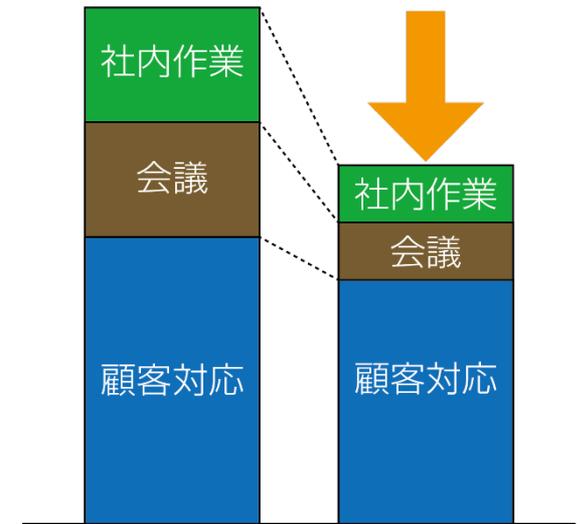
トップセールス 4 人中
3人が若手社員



受注件数 前年比
360%



残業時間
30% カット



こちらからも事例インタビュー動画をご覧いただけます。

eセールス 導入事例インタビュー

検索

https://www.youtube.com/watch?v=t4Cd7_T8Tw8&feature=youtu.be



お客様事例

株式会社ベネフィット・ワン様





ロボティクス開発着手(2015/8/3発表)

PepperとCRM/SFAを連携し、CRM/SFAに溜め込んだ様々な履歴・接点情報を元に、ロボットに「お客様個別」の接客対応を担わせることで、人とロボットとの分業を実現します。

- ・誰が担当しているか、
- ・新規か既存か、
- ・ロイヤルカスタマーかそうでないか
- ・直近いつお会いしたか、
- ・その時のイベントは何だったのか
(どんなお礼をするのか)
- ・雨の中来客されたか、気温はどうか
(どういう挨拶をすべきか)

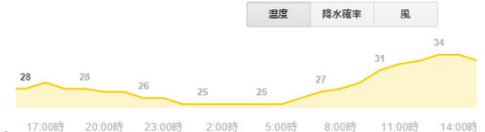
etc

セールスマネージャー
Remix CLOUD

蓄積された様々な顧客接点の情報

28 °C | °F

降水確率: 20%
湿度: 71%
風速: 5 m/s



お天気／気温などのサービスの情報

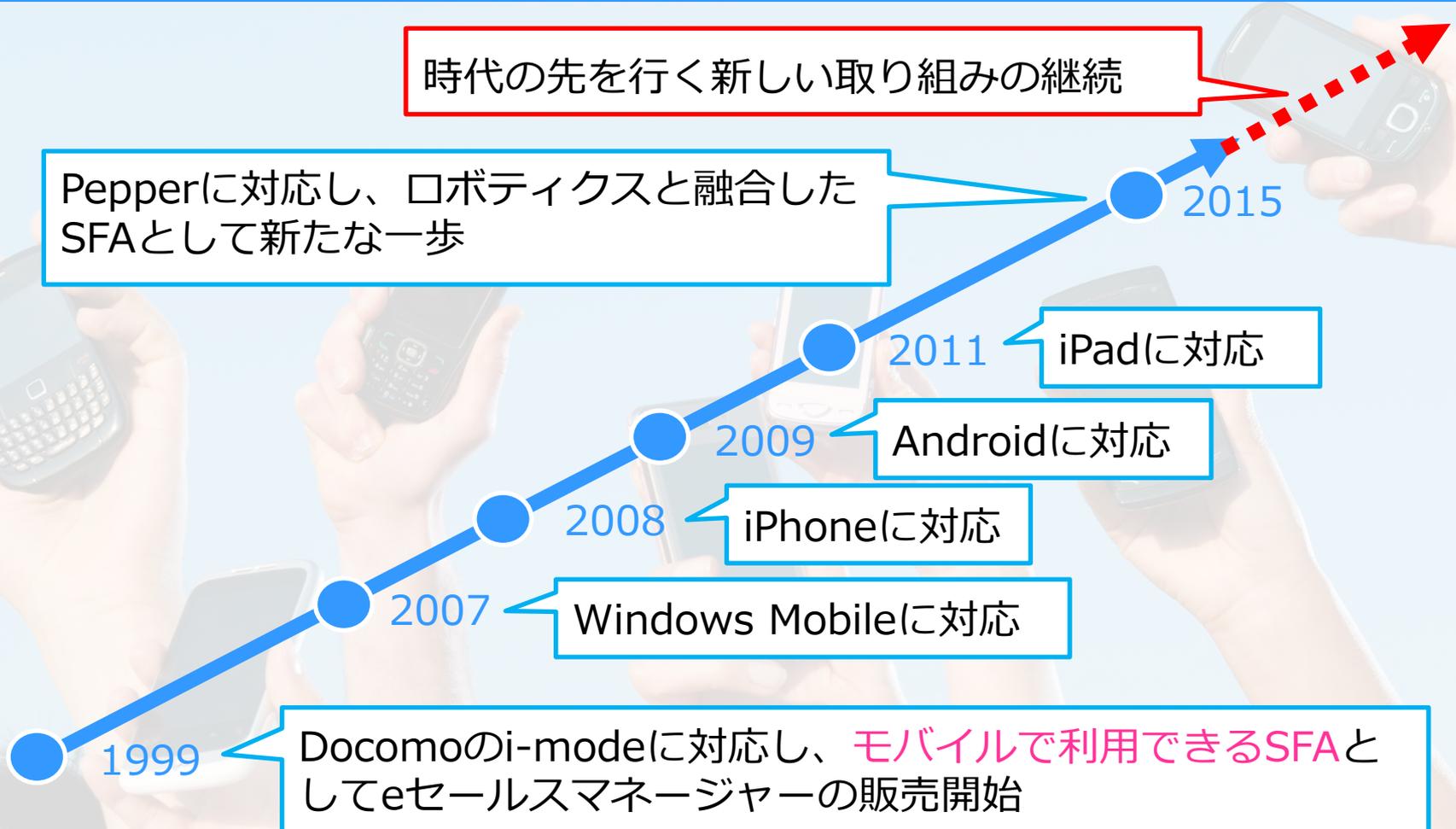




マルチデバイスの歴史と歩み

マルチデバイスを重視した開発

時代の先を行く新しい取り組みの継続





マルチデバイスの頭脳(=ブレイン)





2015下期 開発ロードマップ

7月

8月

9月

10月

11月

12月

パフォーマンス改善

改善系



スマートデバイス強化



地図機能

新機能系

GOAL

目標設定



利用状況分析

SPIRAL
(フェーズ2)

SPIRAL
(フェーズ3)

SPIRAL
(フェーズ4)



オンラインストレージ連携



Sansan

連携系



SAML認証



Pepper



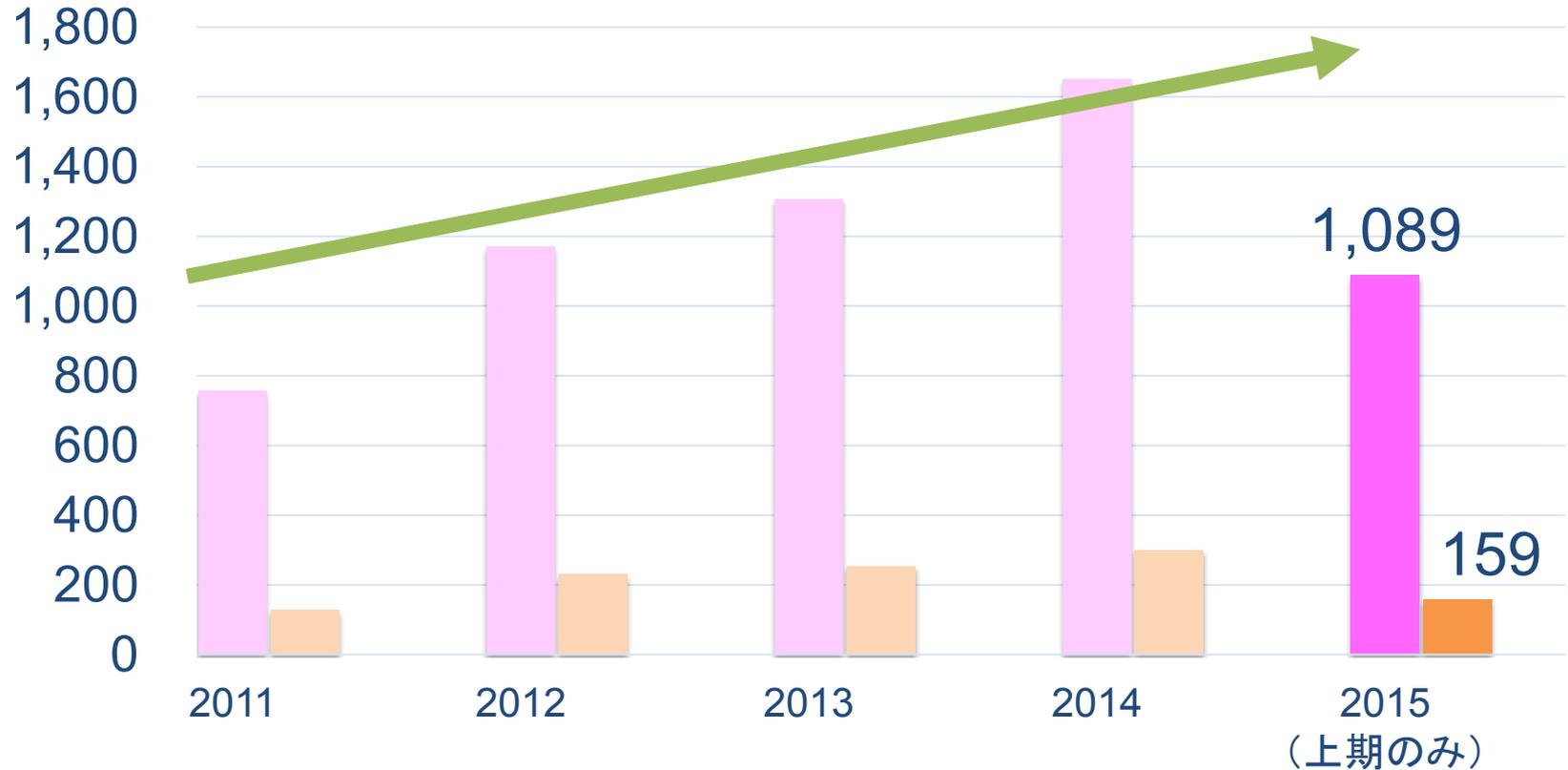
フィールドマーケティング事業



売上高及び営業利益推移

(単位：百万円)

売上高 営業利益



ここ数年の売上成長は特に目覚ましくSBグループの柱に

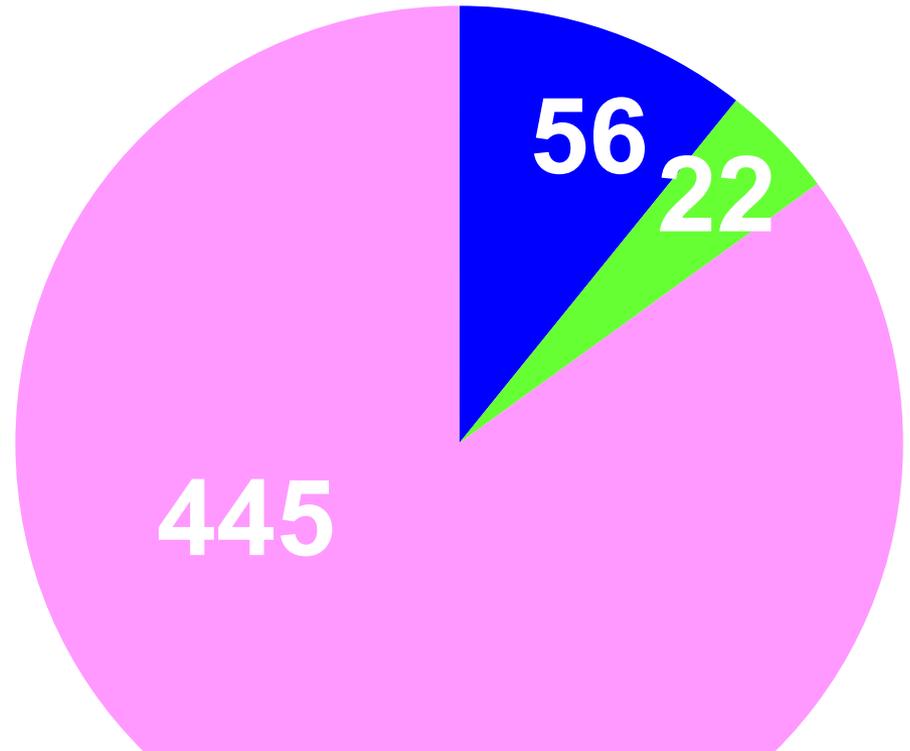
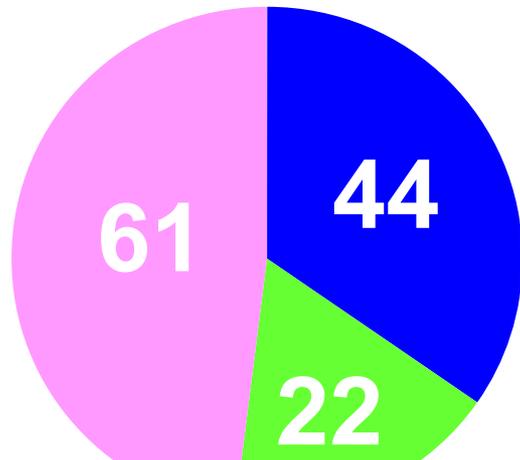


フィールドマーケティング事業 社員推移

2014.6月: **127名**

2015.8月: **523名**

- 正社員
- 時給制契約社員
- ラウンダー契約社員・派遣社員

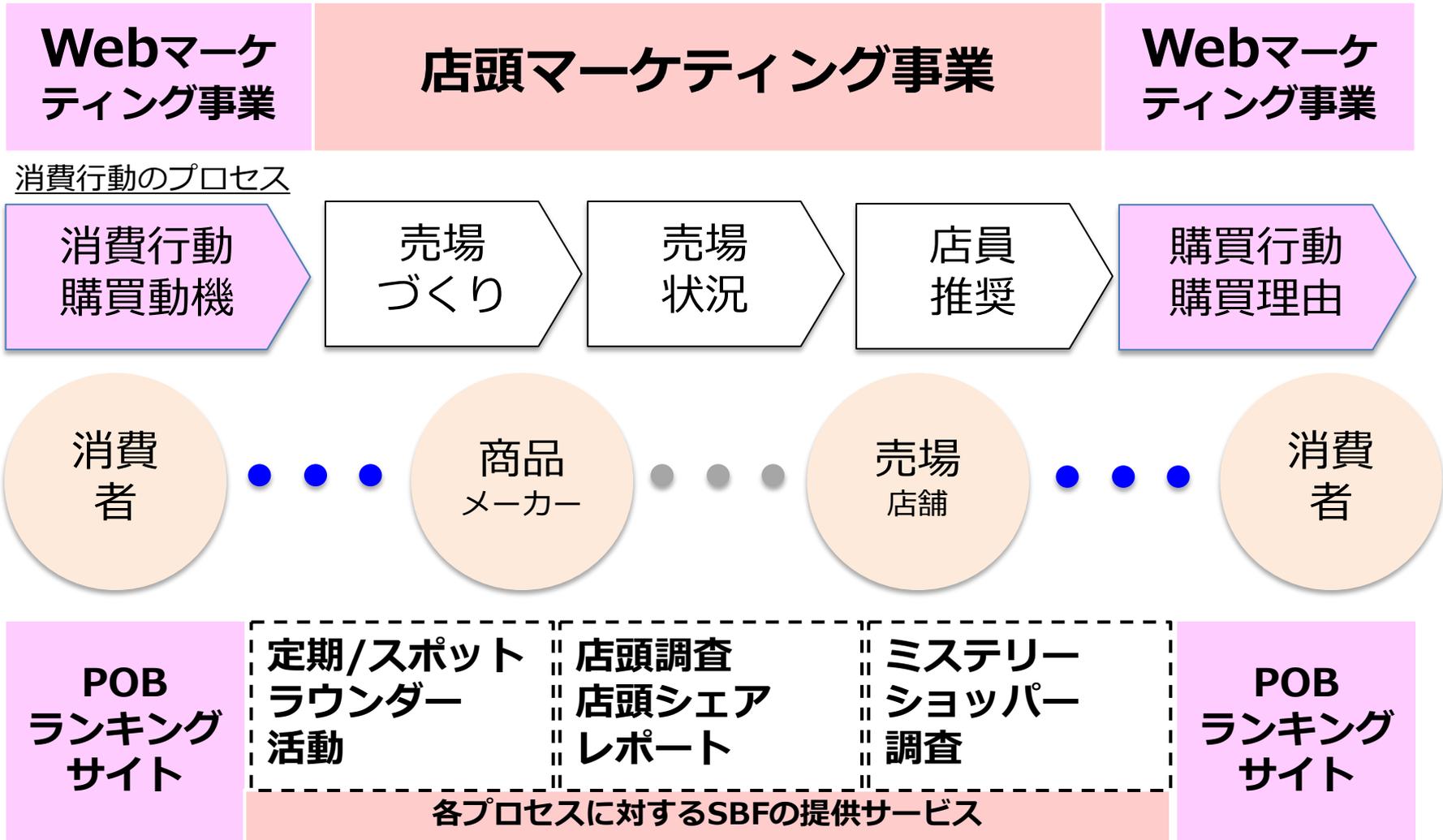


事業の拡大に伴い、スタッフも増強
ラウンダー人材バンクの拡大に伴い、ラウンダー契約・派遣社員大幅増



トータルソリューション

既存事業(+POBデータ)





国内カバー領域

全国に5万3000名のキャストネットワークを構築

エリア	人数	エリア	人数
北海道	4,136	中部	5,103
東北	3,332	近畿	7,219
北関東	3,624	中国	3,341
首都圏	13,728	四国	1,278
甲信越	2,287	九州	7,355
北陸	2,100	全国合計	53,503

全国115,000店舗以上の訪問実績

業態	実績店舗数
ドラッグストア	19,831
GMS・SM	19,651
コンビニ	16,658
書店	9,153
ホームセンター	4,164
ディスカウントストア	2,216
家電量販	2,863
専門店	24,124
その他	16,484
合計	115,144

取引実績は120カテゴリー-320社超

食品メーカー	日用品・雑貨メーカー	その他メーカー	チェーンストア
果物	台所用品	自動車オイル	高級スーパー
カット野菜	オーラルケア	バイクオイル	百貨店
卵	トイレタリー	車パーツ	CVS
パン	ヘアケア・ボディケア	携帯キャリア	コーヒーチェーン
ハム	コンタクトレンズケア	タバコ	クリーニングチェーン
たれ	カミソリ	雑誌	石油
めんつゆ	衛生	通信販売	住宅メーカー
食用油	家電メーカー	照明	家電量販店
ゴマ油	シェーバー	玩具	スポーツジム
カレー	体脂肪計	靴下	家具
インスタント麺	AV家電	下着	カジュアルブランド
スープ	AV周辺機器	繊維	駅中ショップ
練り物	電池	陶器	古本
冷凍食品	照明器具	成人用オムツ	旅行
珈琲	パソコン	魔法瓶	複合施設
スナック菓子	コピー機		リサイクルショップ
米菓	ゲームメーカー		結婚式場
洋菓子	PCソフト		学習塾
菓子	AV家電		レンタカー
玩具菓子			
ガム	飲料メーカー		
キャンディ	ビール		
	化粧品・医療メーカー		
	ワイン		
	医薬品		
	基礎化粧品		
	化粧品		
	健康食品		
	日本酒		
	ソフトドリンク		
	野菜ジュース		
	乳性飲料		
	牛乳		

全国の強固なキャストネットワークにより、高品質なサービスを短期間で提供できることが強みです
引き続きネットワークの拡充に努めていきます

人材サービスの特徴



営業職の採用

- ・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



営業職人材



登録会員の経験、属性
によりマッチング

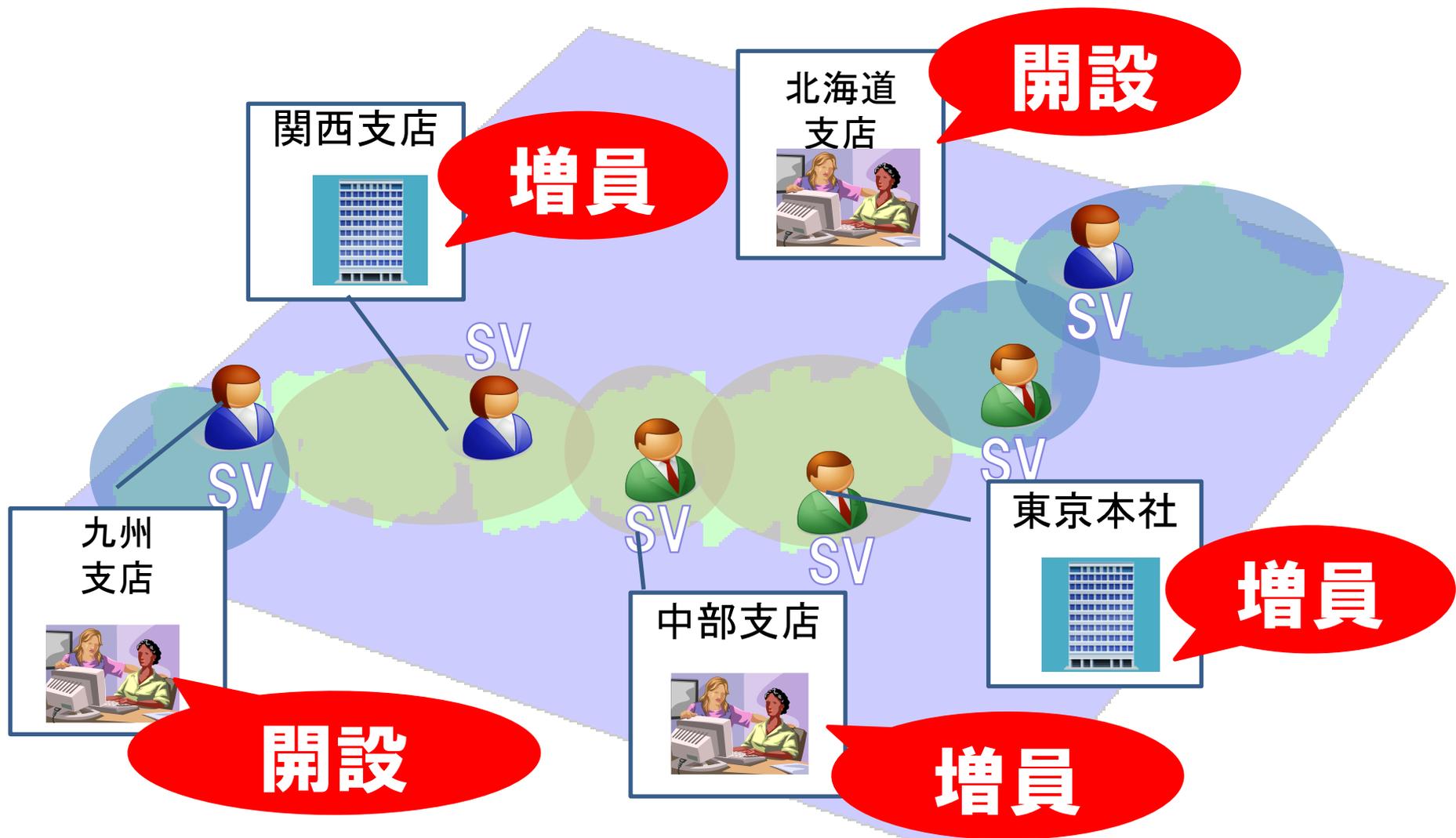
消費財メーカーの営業の
業務内容と人材要件を把握し、
それを満たした人材をご推薦

これまでの職歴等、
弊社へ登録

大型の人材派遣型案件が拡大
成長分野として引き続き規模の拡大を行っていきます



今後の拠点拡大・拡充計画



より高品質なサービス提供のため、体制を拡充し引き続き事業拡大を推進します



通期業績予想



2015年通期 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
2014年12月期 実績	4,934	568	578	252
2015年12月期 予想	5,400	650	650	300
成長率	109%	114%	112%	119%

■通期業績予想

平成27年1月30日公表 平成27年12月期通期業績予想から修正しておりません

■今後の事業方針

- ・「使い勝手No.1のSFA」を目指し、さらなる開発投資を続け、製品力を強化
- ・営業支援活動、マーケットリサーチサービスに加え、消費財メーカーへのデータ提供サービスを拡大
- ・他社との協業を強化し、ボリュームゾーンの攻略を推進
- ・営業課題解決というテーマのもと、グループのあらゆるシナジー機会を最大限に活用



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、2015年8月6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。