

東証一部:4779



ソフトブレイングループ 2009年度決算説明会

2010年2月16日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性のあることをご承知おきください。



I. 2009年12月期 決算概況



I. 2009年12月期 決算概況

連結業績・財務ハイライト

(単位：百万円)

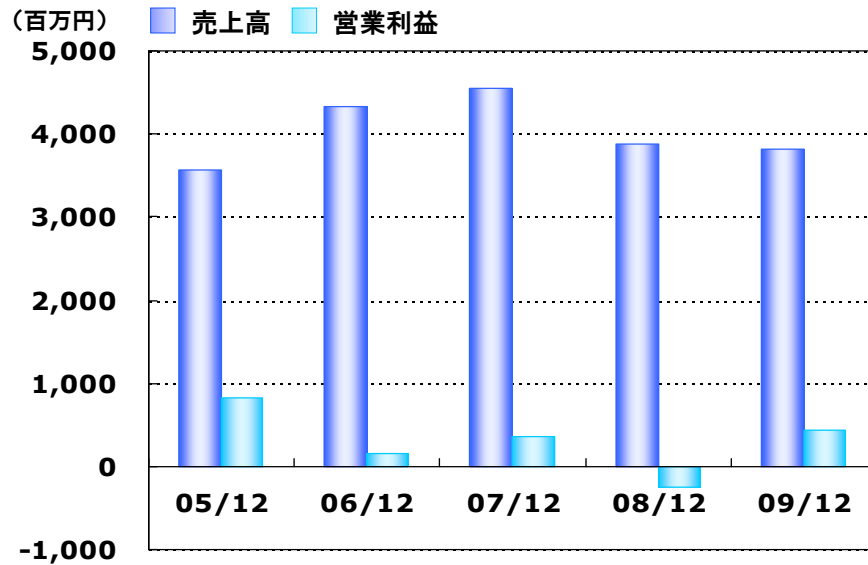
	2008年度	2009年度	前年 同期比	期初計画値 (2009年2月9日発表)	達成率
売上高	3,883	3,817	98.3% (▲66)	3,450	110.6%
営業利益	▲250	429	—% (+679)	70	612.9%
経常利益	▲243	417	—% (+660)	70	595.7%
当期純利益	▲1,247	331	—% (+1,578)	35	945.7%
総資産	2,194	2,196	+2	—	—
純資産	601	1,012	+411	—	—



I. 2009年12月期 決算概況

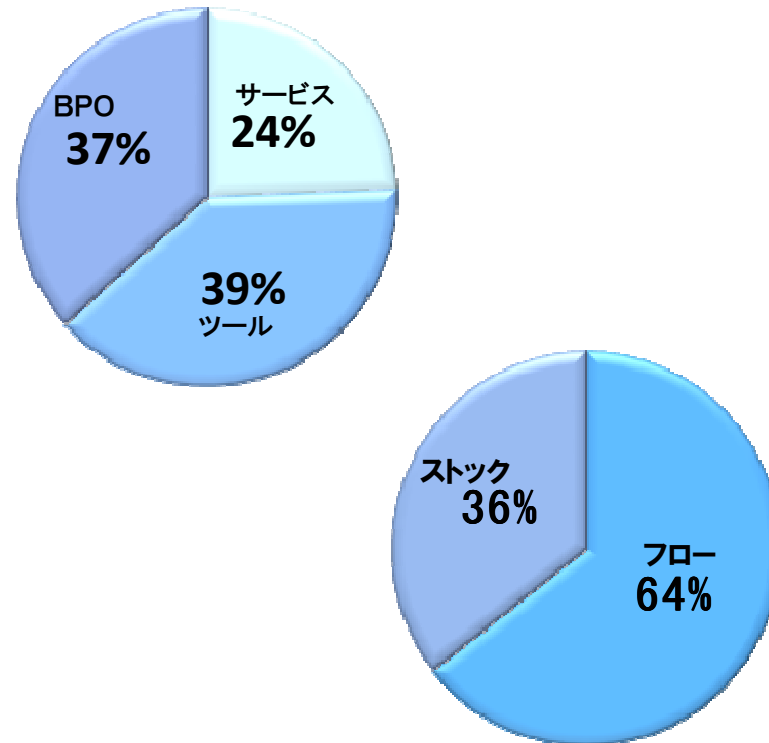
売上高・営業利益推移／売上構成

売上高・営業利益(率)の推移



売上高	3,565	4,335	4,546	3,883	3,817
営業利益	817 (22.9%)	148 (3.4%)	363 (8.0%)	▲250 (▲6.5%)	429 (11.2%)

連結売上構成比(参考情報)





I. 2009年12月期 決算概況

グループ各社の業績

(単位：百万円)

	2008年度 売上高	2009年度 売上高	前年 同期比	2008年度 営業利益	2009年度 営業利益	前年 同期比
ソフトブレイン	2,044	1,949	▲95	▲298	229	+527
軟脳軟件(北京)※	292	45	▲247	54	▲20	▲74
SBフィールド	475	604	+129	▲47	77	+124
SBサービス	638	505	▲133	48	26	▲22
SBオフショア(連結)	506	594	+88	11	92	+81
SBインテグレーション	362	469	+107	▲6	5	+11
ダイヤモンドビジネス企画	123	110	▲13	▲17	15	+32
SBヒューマン	104	137	+33	▲17	3	+20

※軟脳軟件(北京)は2009年度第1四半期末をもって連結対象より外れているため、2009年については第1四半期の業績を表示しております。



I. 2009年12月期 決算概況

2010年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	上期	通期
売上高	1,650	3,500
営業利益	130	280
経常利益	125	270
当期純利益	65	140



今期の業績回復の要因

□ 収益向上に向けた施策実施

- ✓ 下記ビジネスが堅調に推移
 - ・ eセールスマネージャーのライセンス販売とそれに伴う開発販売
 - ・ フィールド/店頭調査やオフショア開発などのBPO事業

- ✓ コスト削減努力
 - ・ 一昨年秋口より取り組んだ固定費の削減や経費支出の抑制効果が寄与



Ⅱ. 状況分析

主な経営指標

	2008年度	2009年度	増減	コメント
売上高営業利益率(%)	▲6.5%	11.2%	+17.7%	ライセンス販売が堅調だったこと、 および原価・販管費の削減効果により向上
従業員一人あたり売上高 (百万円)	9.9	15.0	+5.1	従業員数が減少する中で売上高を前年並みに維持
従業員一人あたり営業利益 (百万円)	▲0.6	1.7	+2.3	679百万円の営業利益改善と 従業員数の減少による
売上高連単倍率	1.90	1.96	+0.06	前年同期と比べてほぼ変化なし
有利子負債残高(百万円)	1,038	558	▲480	短期借入金の返済による
フリー・キャッシュ・フロー (百万円)	132	380	+248	営業キャッシュ・フローが大幅に改善(約3億円)

*フリー・キャッシュ・フロー＝営業キャッシュ・フロー＋投資キャッシュ・フロー



Ⅲ. 今後の方針



ソフトブレイン・グループの課題

ロ ソフトウェアライセンス販売および関連事業への依存度の高さ
≡ソフトブレイン単体への依存度の高さ

- ✓ IT投資予算の削減
- ✓ SFA/CRM市場に対する外資系ベンダーの逆襲
- ✓ 付帯サービスの強みを活かしてきれていない

このような状況の中、単なるツールベンダーにとどまらな
い、より魅力的な企業になっていかなければならない



Ⅲ. 今後の方針

ソフトブレイン・グループ事業方針

現状と経営理念のギャップ

事業のサブドメインが「ツール」「サービス」「BPO」と提供者目線であったため、顧客ニーズに合った解決策を提供しきれていなかった

基本戦略

顧客目線からの事業領域の再構成

事業戦略

事業領域を「マーケティング力」「組織力」「人間力」「IT力」に再構成し、顧客目線による営業課題解決事業を提供する



Ⅲ. 今後の方針

事業領域の再構成

ソフトブレン・グループはお客様の営業課題を
以下の4つの力を高めることで解決する

営業課題解決

4つの力を高めることにより

マーケティング力

ダイヤモンド・ビジネス企画
ソフトブレン・フィールド
ソフトブレン・サービス

営業組織力

ソフトブレン
ソフトブレン・サービス
ソフトブレン・フィールド

人間力

ソフトブレン・サービス
ソフトブレン・ヒューマン

IT力

ソフトブレン
ソフトブレン・オフショア
ソフトブレン・インテグレーション



今後の経営戦略

<方針>

□ 営業課題解決事業のリーディングカンパニーを目指す

<施策>

営業組織力・IT力向上事業

営業支援ソフトウェア「eセールスマネージャー」の継続的な強化
「プロセスマネジメント大学」などのサービス強化

マーケティング力向上事業

「調査系・販売促進系マーケティング」
「Webマーケティング」などのサービス強化

人間力向上事業

「営業マン育成コンサルティング」などのサービス強化



Ⅲ. 今後の方針

eセールスマネージャー 開発計画

□ eセールスマネージャーRemix(新製品)のリリース(6月)

The screenshot displays the eSales Manager web application interface. The top navigation bar includes links for '計画・報告', '見積・改善', 'その他', '社員・部署管理', and 'デザイン規約'. Below this, there are several main panels:

- ソフトブレン株式会社 - 新着情報**: A list of recent news items, including 'ソフトブレン「eセールスマネージャー」をNTTファミリテュースに導入' and '日経コンピュータ 2009年10月14日号掲載'.
- お株式会社 - ニュース検索**: A search results panel for news items, showing '新システム販売開始' and 'eシステムを△△株式会社へ導入'.
- ToDoリスト**: A task list table with columns for priority, completion date, task name, and assignee.

優先	完了予定日	ToDo名	登録者
A	2007/08/16	資料作成(ソフトブレン株式会社/A導入商談)	管理太郎
A	2007/08/16	見積提出(九州損害保険株式会社/A導入商談)	管理太郎
B	2007/10/06	提案書作成(品川銀行株式会社/A導入商談)	管理太郎
C	2007/09/01	交通費精算	管理太郎
- 本日のスケジュール**: A daily schedule list showing activities like '09:00 - 10:00 営業MTG(品川銀行株式会社 / A導入商談)'.
- eセールスマネージャー - 受注実績・見込み金額**: A bar chart titled '2009年度 受注実績・見込み金額推移' showing monthly order trends from January to December. The Y-axis represents the number of orders (件数) from 0 to 150,000. A yellow horizontal line is drawn at approximately 50,000 orders. The chart shows significant activity in the first half of the year, peaking in June, and very low activity in the second half.
- 乗換案内 サイト**: A form for calculating travel routes, with '出発' (Departure) set to '東京都中央区日本橋2-1-3' and '時刻' (Time) set to 10:00.

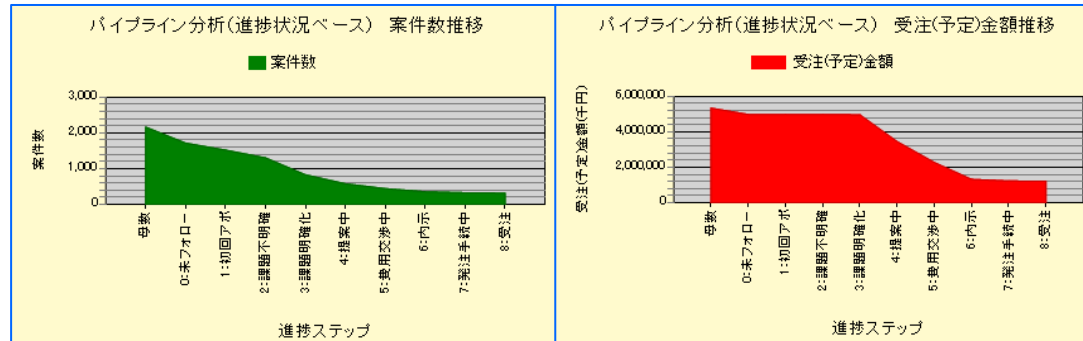


Ⅲ. 今後の方針

eセールスマネージャー 開発計画

□eセールスナビの機能強化

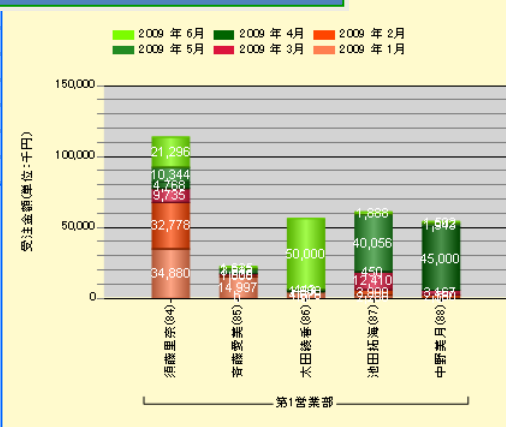
パイプライン分析



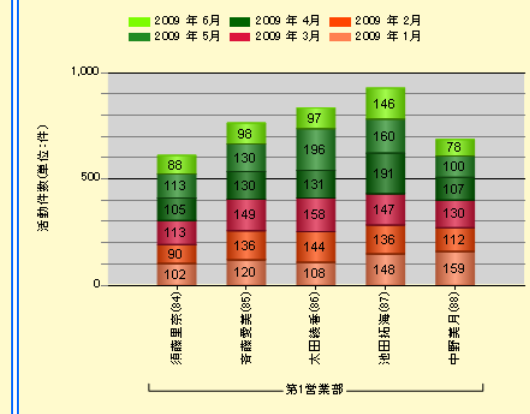
■進捗ステップごとの推移

進捗ステップ	進捗状況	案件数(件)	案件数グラフ	受注(予定)金額(千円)	受注(予定)金額グラフ
初回対象案件	母数	2,166		5,346,097	
第1次進捗	0:未フォロー	1,719			
第2次進捗	1:初回アポ	1,522			
第3次進捗	2:課題不明確	1,307			
第4次進捗	3:課題明確化	831			
第5次進捗	4:提案中	580			
第6次進捗	5:費用交渉中	443			
第7次進捗	6:内示	356			
第8次進捗	7:発注手続中	328			
第9次進捗	8:受注	319			

担当者別実績分析



担当者・月別活動件数





ご参考資料(社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2009」)

現在ならびに将来(2012年頃/2015年頃)の経営課題認識

2009年の課題認識 (n=706)			将来(2012年頃)の課題認識 (n=706)			将来(2015年頃)の課題認識 (n=706)		
1位	収益性向上	60.8	1位	収益性向上	47.6	1位	新製品・新サービス・新事業開発	14.6
2位	売り上げ・シェア拡大 (販売力の強化を含む)	52.8	2位	人材強化(採用・育成・多様化)	40.1	2位	売り上げ・シェア拡大 (販売力の強化を含む)	10.6
3位	人材強化(採用・育成・多様化)	33.9	3位	売り上げ・シェア拡大 (販売力の強化を含む)	38.7	3位	収益性向上	10.3
4位	新製品・新サービス・新事業開発	19.7	4位	新製品・新サービス・新事業開発	29.2	4位	人材強化(採用・育成・多様化)	9.5
5位	財務体質強化	16.6	5位	顧客満足度の向上	18.8	5位	グローバル化(グローバル経営)	9.2
6位	ローコスト経営	15.3	6位	技術力の強化	17.0	6位	ブランド価値向上	7.1
7位	顧客満足度の向上	15.2	7位	財務体質強化	14.4	6位	顧客満足度の向上	6.5
8位	技術力の強化	13.0	8位	グローバル化(グローバル経営)	14.2	8位	事業再編(M&A、事業撤退を含む)	6.4
9位	現場の強化(安全、技能伝承など)	12.9	9位	品質向上(サービス・商品)	11.9	9位	企業の社会的責任(CSR) (コンプライアンス・環境などを含む)	4.6
10位	品質向上(サービス・商品)	12.2	10位	事業再編(M&A、事業撤退を含む)	10.6	10位	株主価値向上	3.3
11位	事業再編(M&A、事業撤退を含む)	8.6	11位	ローコスト経営	9.6	11位	技術力の強化	3.3
12位	グローバル化(グローバル経営)	7.5	12位	企業の社会的責任(CSR) (コンプライアンス・環境などを含む)	9.2	12位	財務体質強化	2.5
13位	企業の社会的責任(CSR) (コンプライアンス・環境などを含む)	7.4	13位	現場の強化(安全、技能伝承など)	6.4	13位	企業理念の徹底・見直し (ビジョン・ウェイ・バリューなど)	2.4
14位	コーポレート・ガバナンス強化 (内部統制・リスクマネジメントを含む)	6.4	14位	ブランド価値向上	7.2	14位	コーポレート・ガバナンス強化 (内部統制・リスクマネジメントを含む)	1.8
15位	スピード経営	4.4	15位	コーポレート・ガバナンス強化 (内部統制・リスクマネジメントを含む)	5.5	15位	品質向上(サービス・商品)	1.3
15位	企業理念の徹底・見直し (ビジョン・ウェイ・バリューなど)	3.7	16位	株主価値向上	5.1	15位	スピード経営	1.0
17位	ブランド価値向上	3.4	17位	スピード経営	3.7	17位	ローコスト経営	1.0
18位	株主価値向上	2.7	18位	企業理念の徹底・見直し (ビジョン・ウェイ・バリューなど)	3.5	18位	現場の強化(安全、技能伝承など)	0.8
19位	外部経営資源の活用 (産・学・官等の連携も含む)	0.6	19位	外部経営資源の活用 (産・学・官等の連携も含む)	0.8	19位	外部経営資源の活用 (産・学・官等の連携も含む)	0.4
20位	その他	0.6	20位	その他	0.3	20位	その他	0.3

(注1)ピンク色のセルは、2009年と将来(2012年頃)を比較して5ポイント以上増加した項目、ブルーのセルは、同じく5ポイント以上減少した項目。
 (注2)青色のセルは、2009年と将来(2015年頃)を比較して順位が5ランク以上アップした項目、紫色のセルは、同じく5ランク以上ダウンした項目。
 (注3)実線の矢印は、2009年と将来(2012年頃)を比較して順位が3ランク以上変動した項目に表示している。
 (注4)点線の矢印は、将来(2012年頃)と将来(2015年頃)を比較して順位が5ランク以上変動した項目に表示している。

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、2010年2月16日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当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。