



2018年12月期第2四半期決算説明会

2018年8月8日

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.



コンテンツ

I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

IV. 通期業績予想

Appendix

I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

IV. 通期業績予想

Appendix

本日のサマリー

1 業績

- 売上は前年同期比109.8%の増収、営業利益は105.5%の増益
 - ✓売上は、営業イノベーション事業およびフィールドマーケティング事業が好調
 - ✓利益は、営業イノベーション事業で成長に向けての諸費用が増加も、フィールドマーケティング事業の増収を背景に、増益を確保

2 施策取組み実績

- 営業イノベーション事業
 - ✓組織再編成により案件の大きさに応じた営業活動を推進、とりわけ大型案件が上期好調、中小型案件はプロダクトとマーケットのフィッティングに鋭意推進中
- フィールドマーケティング事業
 - ✓組織再編成により営業力を強化、特に消費財メーカーへの接触機会を増やし店頭調査などのスポット案件受注に大きく寄与

I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

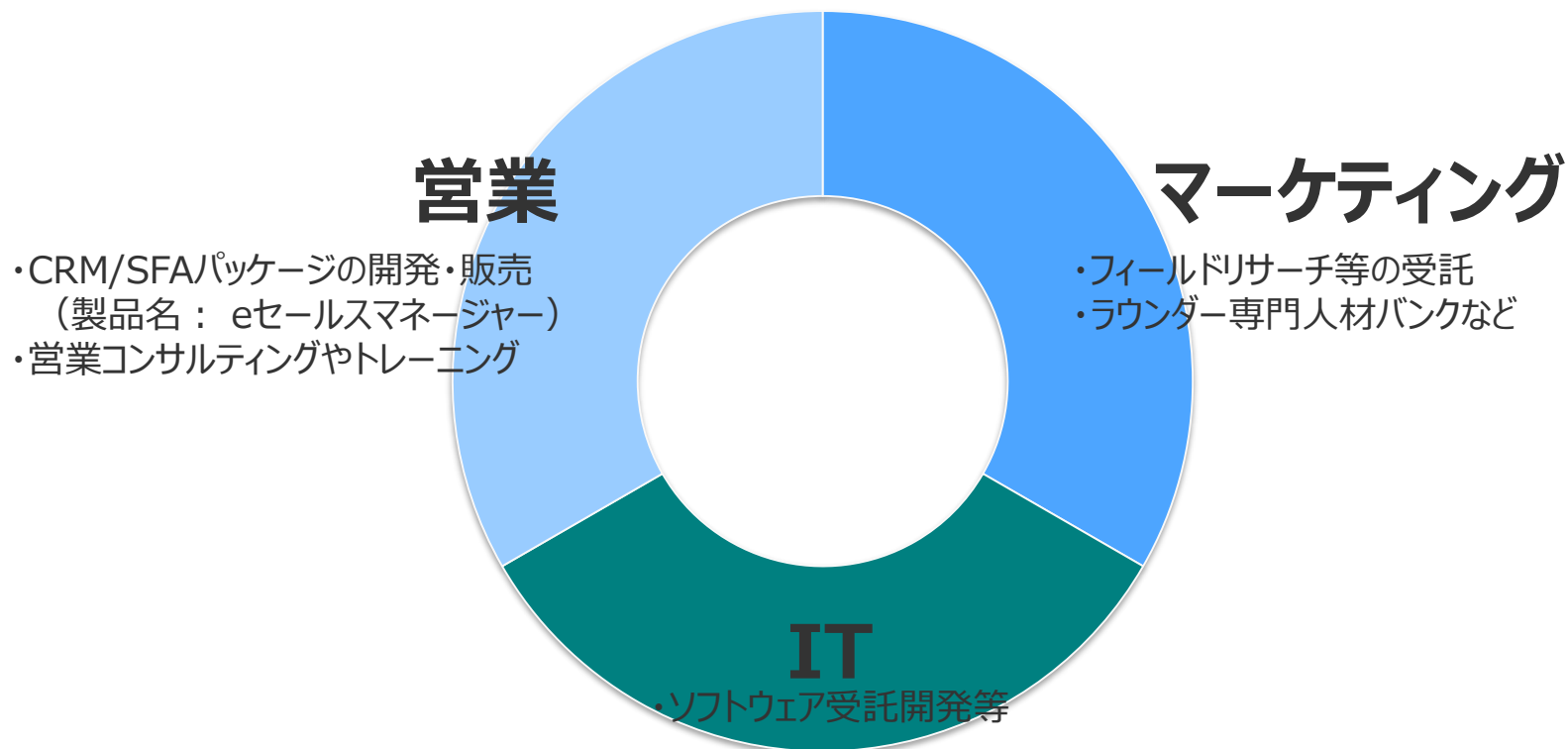
IV. 通期業績予想

Appendix

－ プロセスマネジメント×IT －

日本の働き方を革新する
リーディングカンパニーへ

グループ事業概要



お客様が抱える営業・マーケティング・ITに関する課題を、
包括的に支援し、**ワンストップ**で課題解決

事業セグメント

営業イノベーション事業、フィールドマーケティング事業を軸に、
4つの事業で、企業の営業・IT・マーケティングをワンストップで支援

営業・IT

営業イノベーション事業

(旧セールスマネージャー関連事業)

営業支援システム (CRM/SFA)

営業コンサルティング

ソフトブレイン(株)

ソフトブレイン・サービス(株)

ソフトブレイン・インテグレーション(株)

マーケティング

フィールドマーケティング事業

フィールド活動業務

マーケットリサーチ

ソフトブレイン・フィールド(株)

IT

システム開発事業

ソフトウェア受託開発

ソフトブレイン・オフショア(株)

マーケティング

出版事業

ビジネス書籍の 企画・編集・発行

(株)ダイヤモンド・ビジネス企画

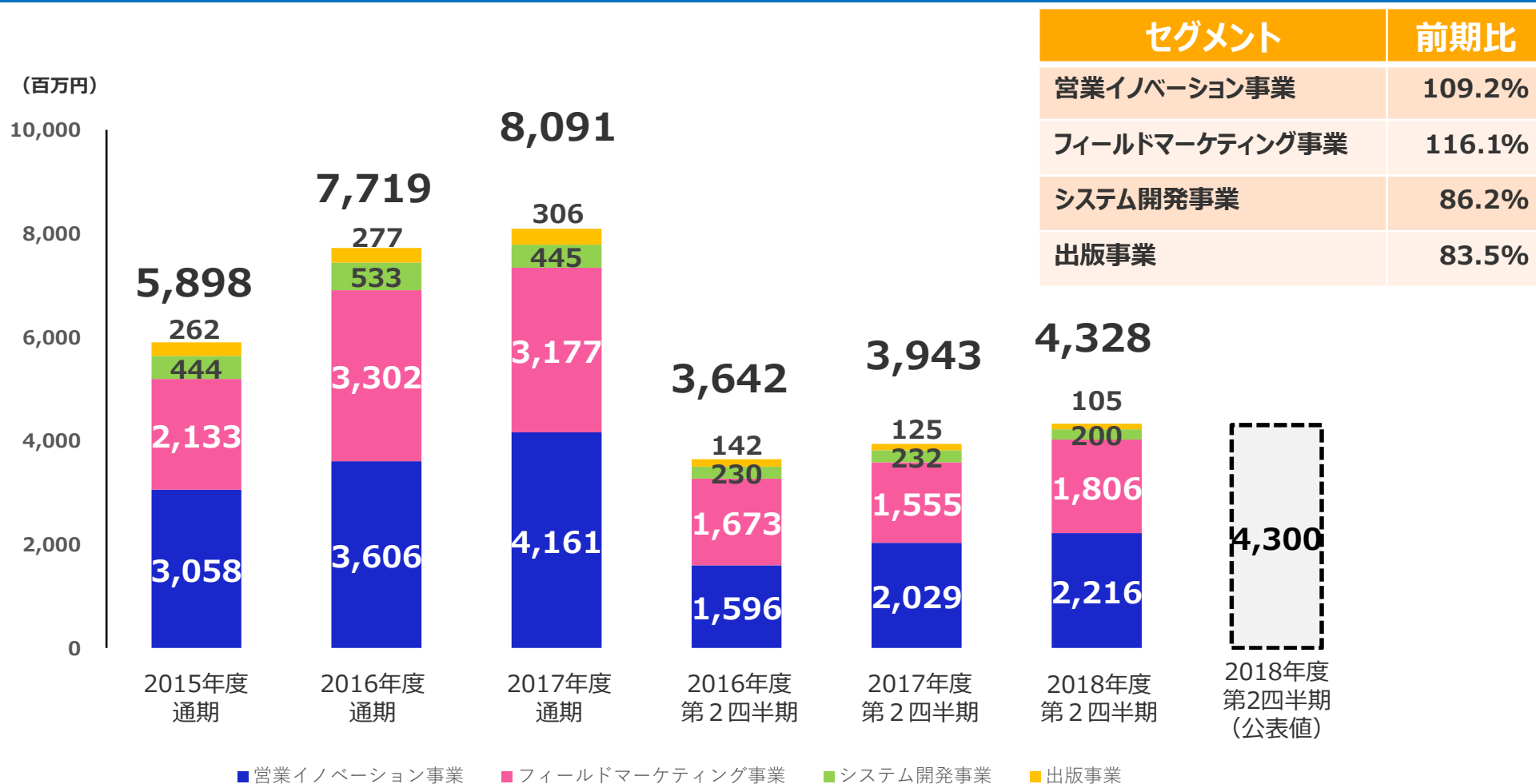
2018年度第2四半期連結業績

- ・売上高は前年同期比9.8%の増収、営業利益は同5.5%増益での着地
- ・営業イノベーション事業、フィールドマーケティング事業が売上高をけん引し、過去最高売上高を更新

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2018年12月期 第2四半期累計	4,328	461	464	287
2017年12月期 第2四半期累計	3,943	437	435	290
前年同期比	109.8%	105.5%	106.6%	99.2%
期初予想値	4,300	480	480	310
期初予想比	100.7%	96.1%	96.8%	92.9%

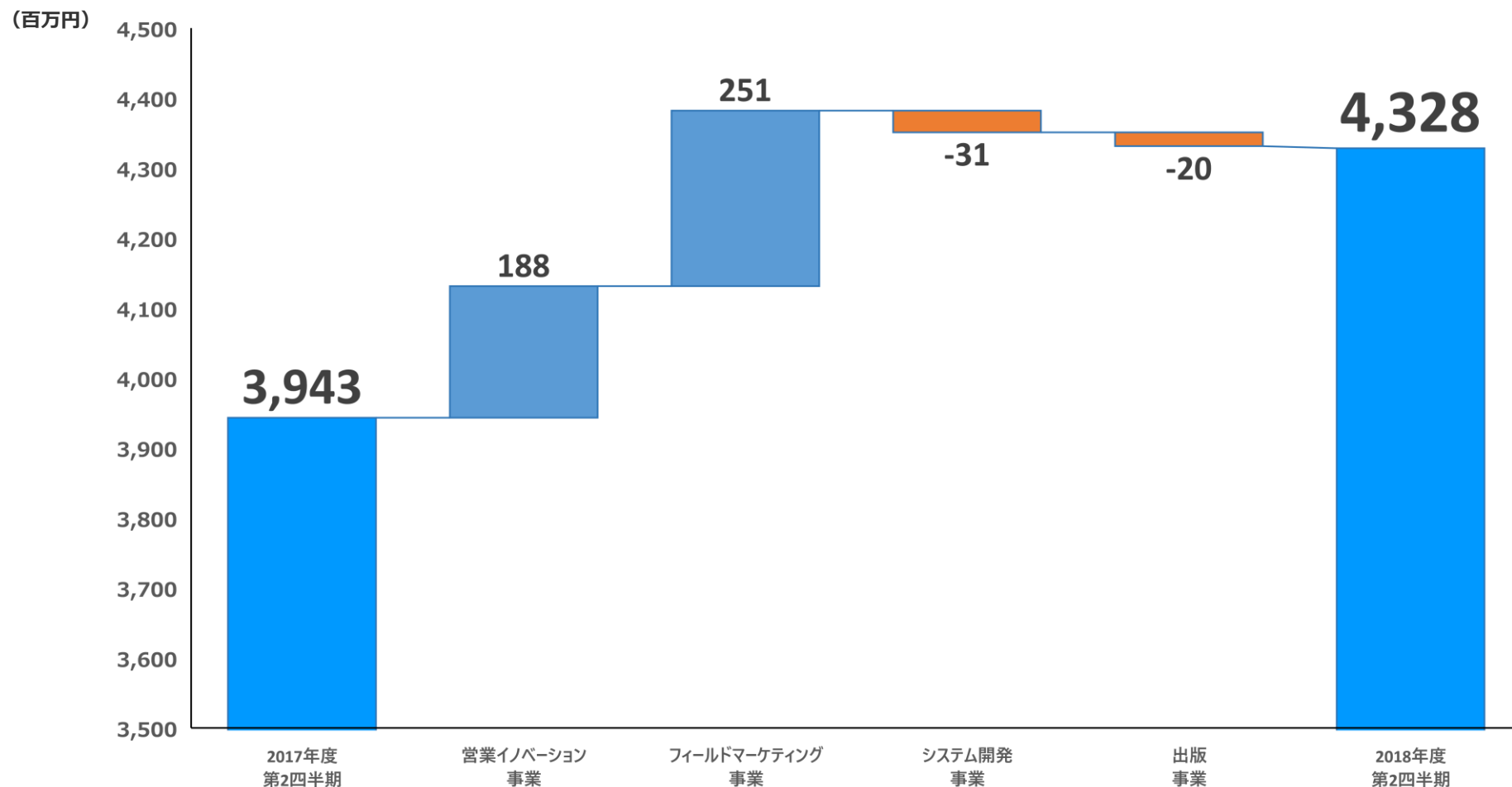
セグメント別売上高推移

- ・営業イノベーション事業はCloud型の販売が好調で、前期比+9.2%の伸長
- ・フィールドマーケティング事業はストック案件に加え、スポット受注も好調で、前期比+16.1%の伸長



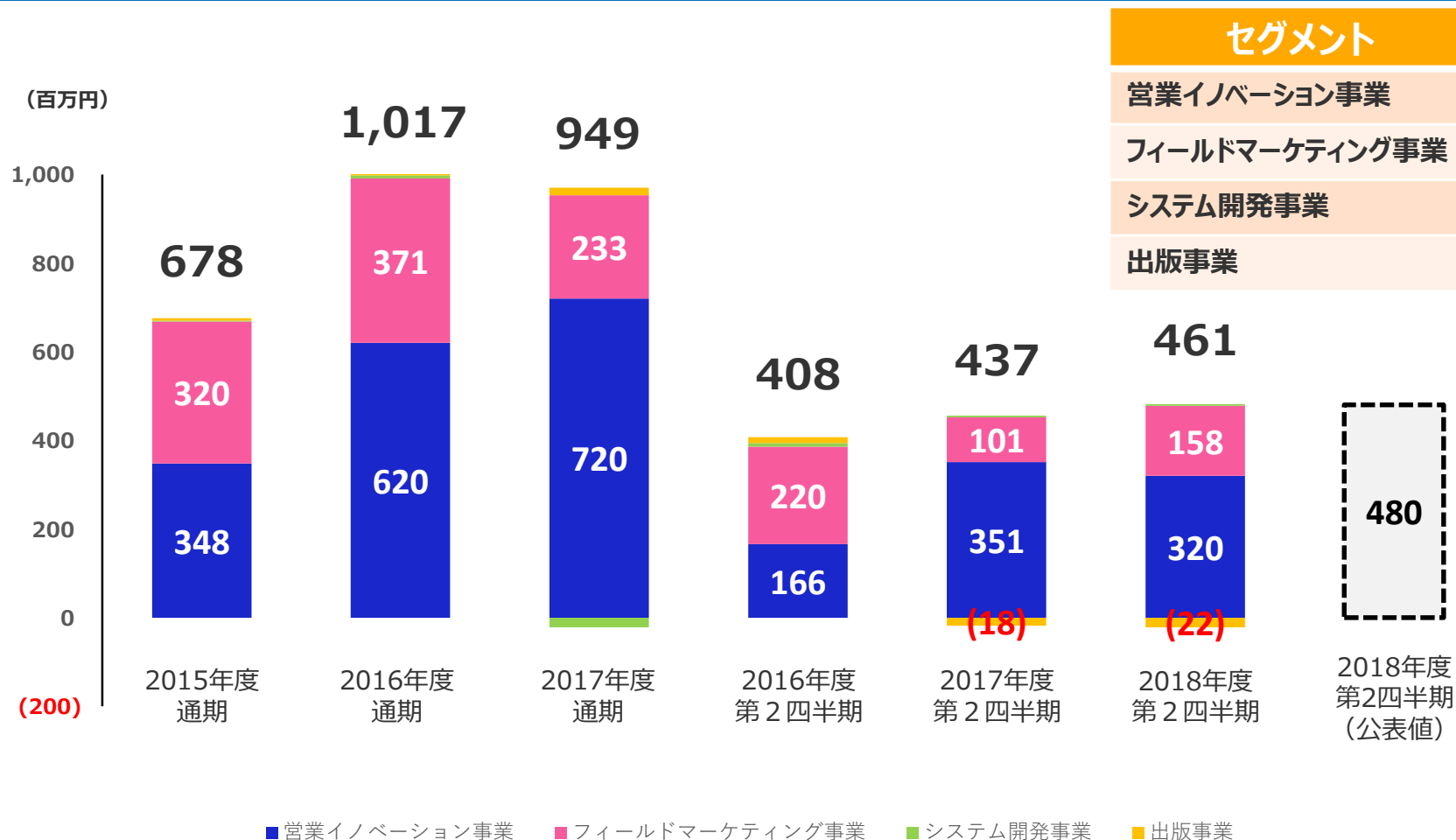
売上高変動要因

営業イノベーション事業、フィールドマーケティング事業が堅調、
第2四半期決算では、売上高40億円を突破



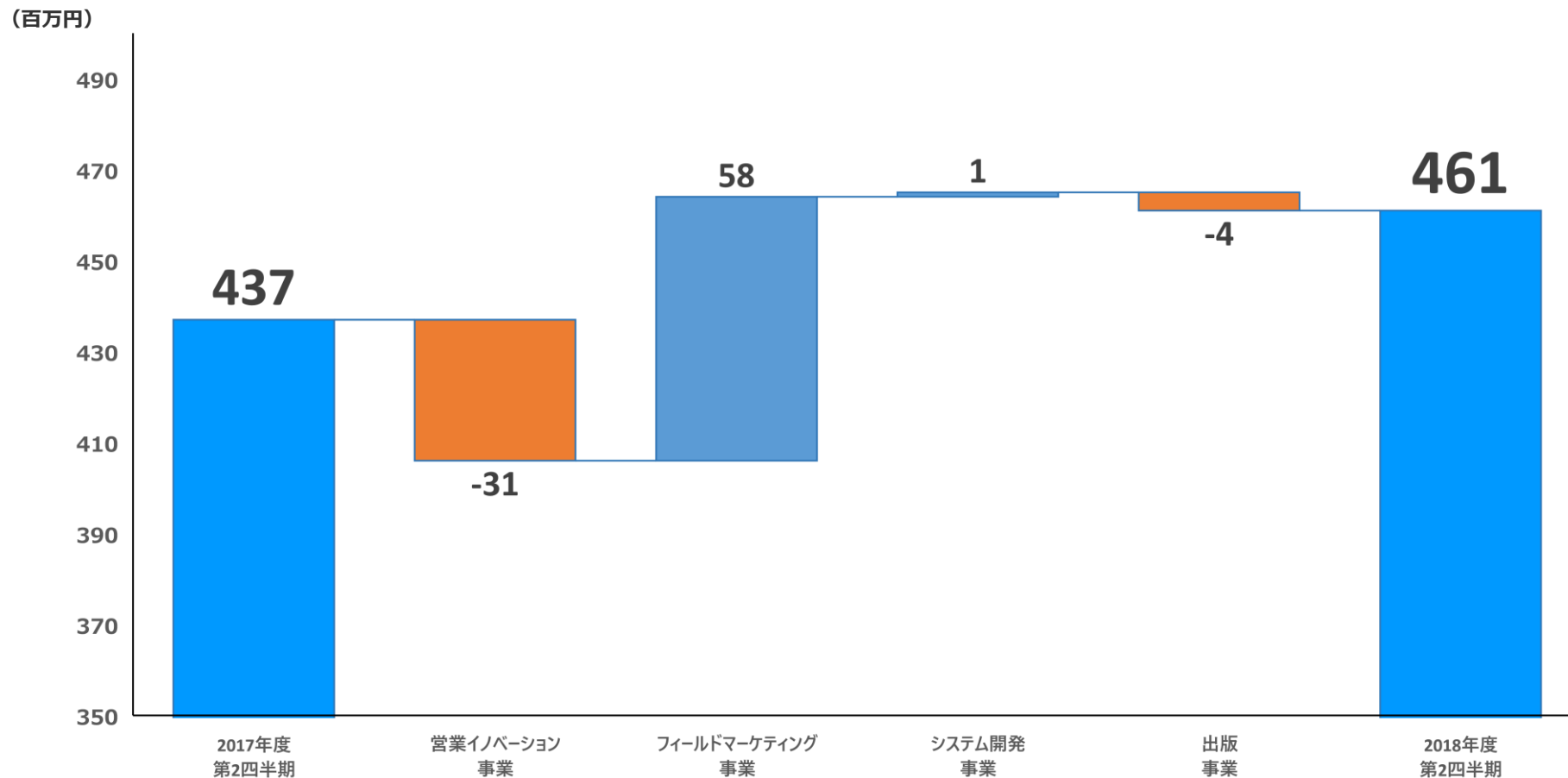
セグメント別利益推移

- ・フィールドマーケティング事業は増益を背景に前年同期比+56.8%と好調
- ・営業イノベーション事業は更なる成長に向けた人員増や本社移転などの諸費用が高み減益



全社利益変動要因

フィールドマーケティング事業が、ストック案件に加えスポット案件の伸長を背景に増益、全体で前年同期比+24百万円となった



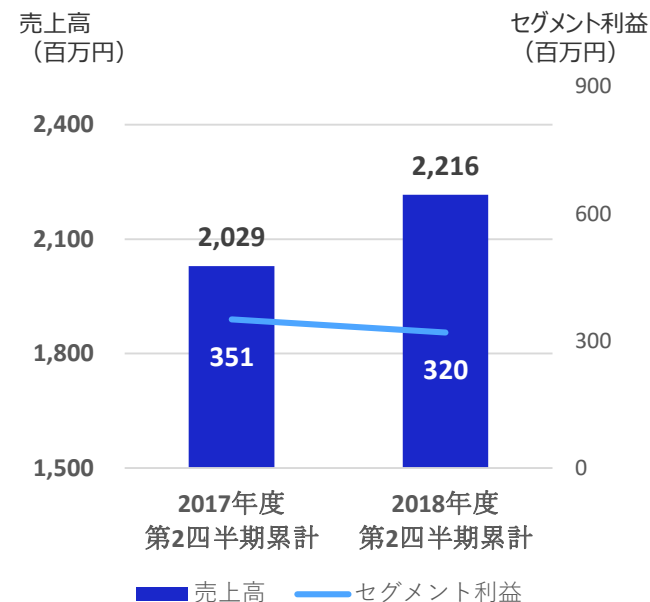
営業イノベーション事業業績

- ・売上高+9.2%、セグメント利益▲8.8%
- ・売上はCloud型を中心に伸長、利益は成長に向けての人員増や移転などを背景に減益



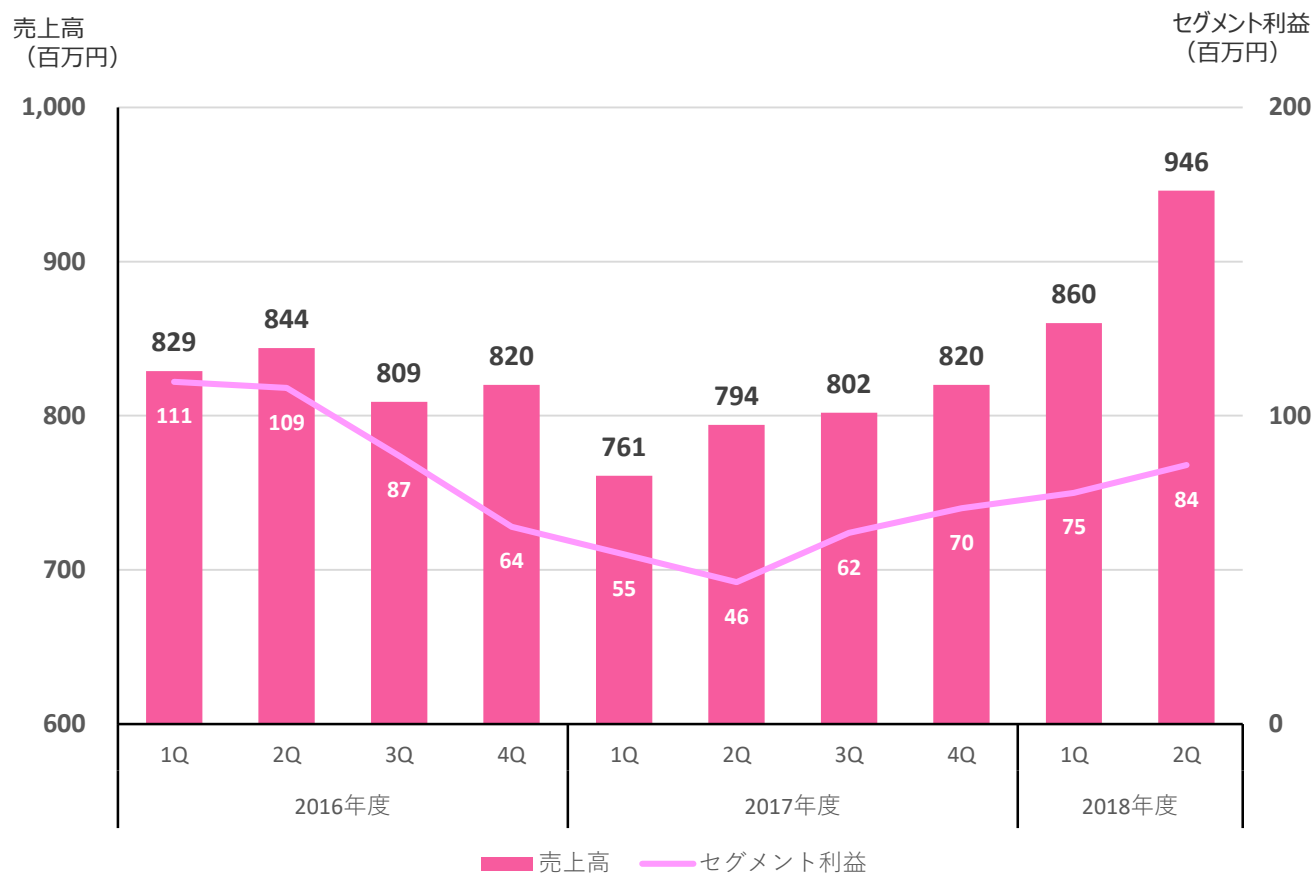
第2四半期累計

売上高成長率 9.2%



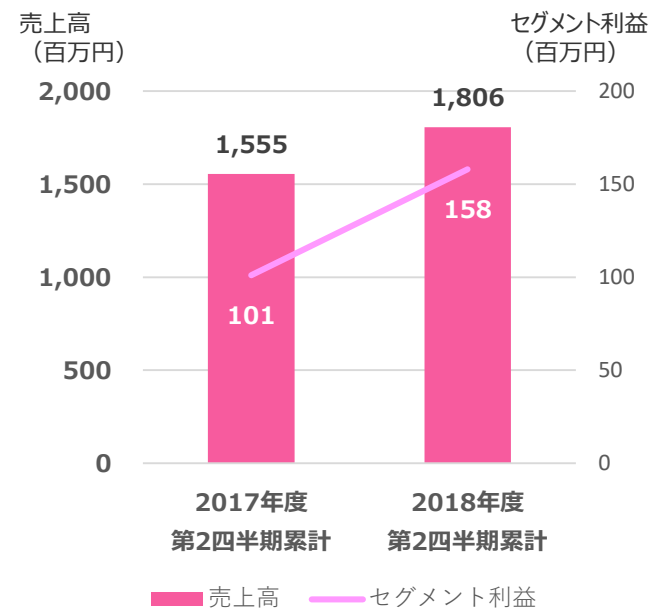
フィールドマーケティング事業業績

- ・売上高+16.1%、セグメント利益+56.8%
- ・ストックビジネスは安定的に推移、スポット案件も増加し、売上・セグメント利益は増収増益



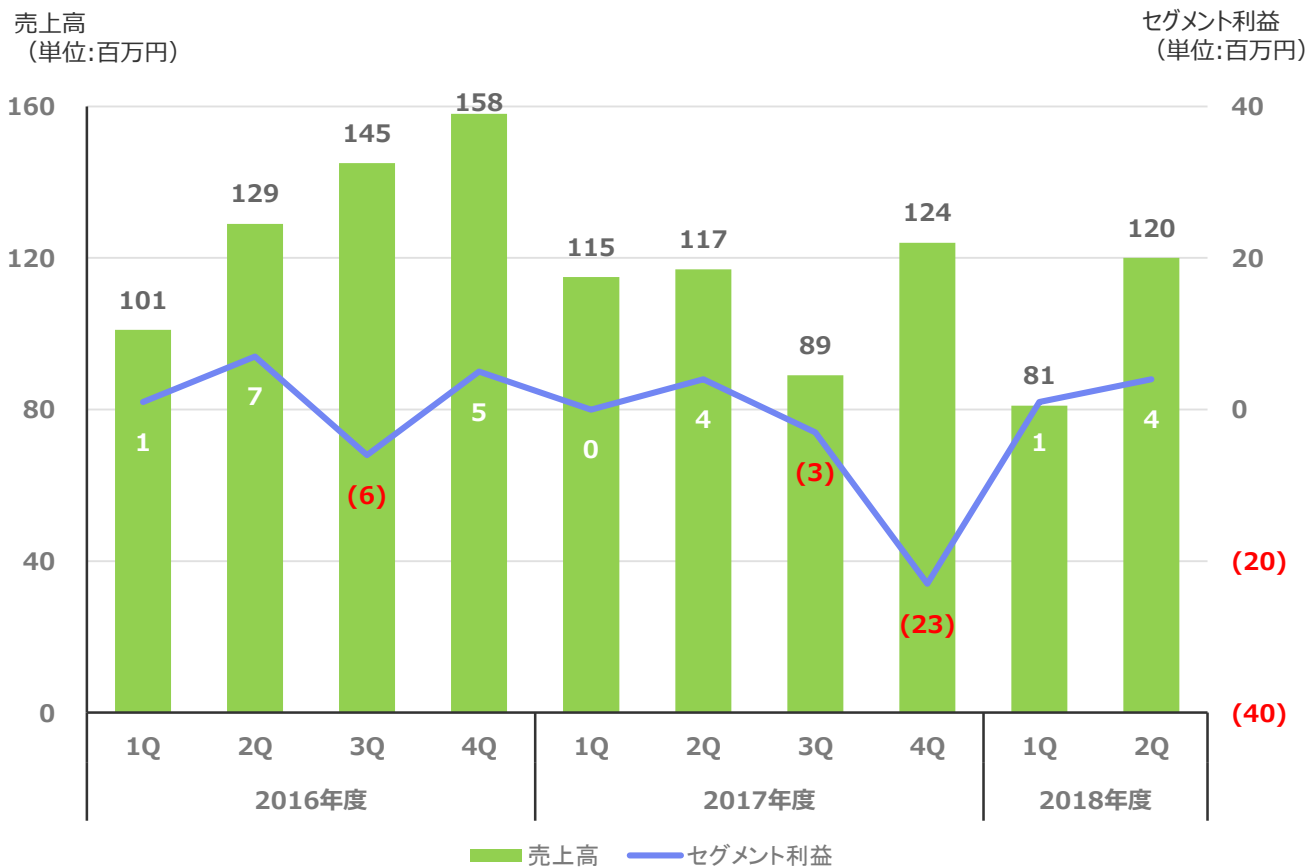
第2四半期累計

売上高成長率 16.1%



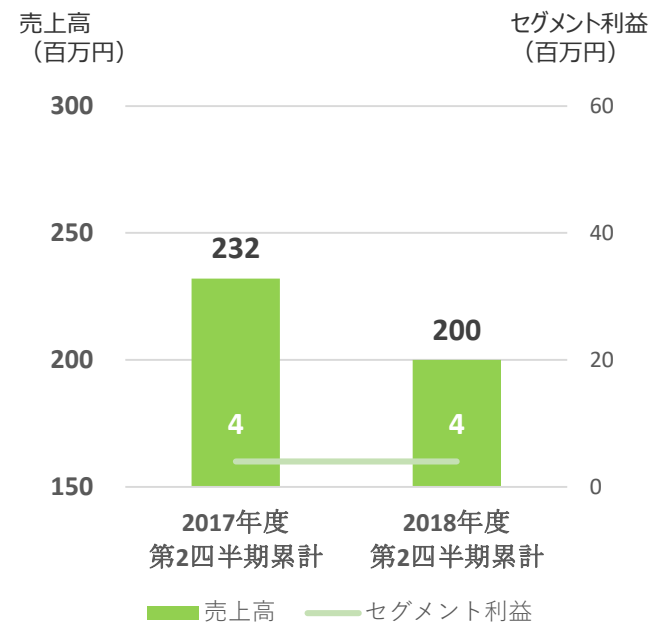
システム開発事業業績

- ・売上高▲13.8%、セグメント利益+9.6%
- ・一部大型案件の規模縮小の影響で減収も、利益面はプロジェクト管理徹底により収益性が改善



第2四半期累計

売上高成長率 ▲13.8%



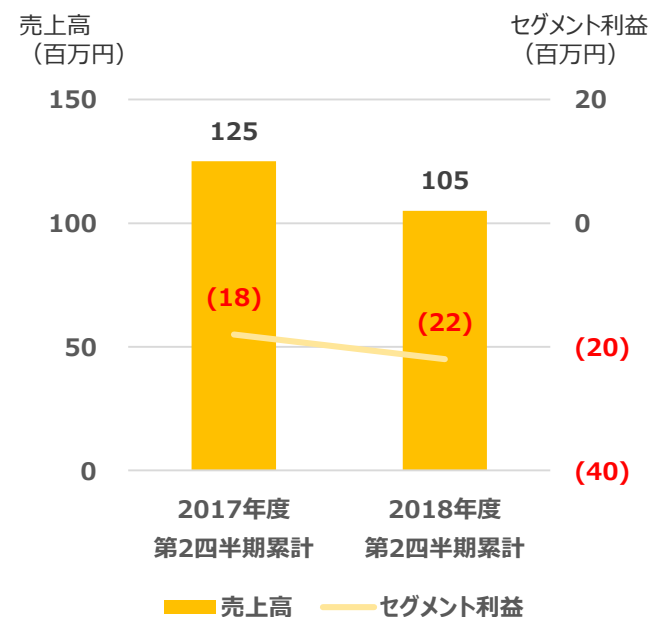
出版事業業績

- ・売上高▲16.5%、セグメント損失▲22百万円（前年同期比▲4百万円）
- ・売上は書籍販売の減少により減収



第2四半期累計

売上高成長率 ▲16.5%



I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

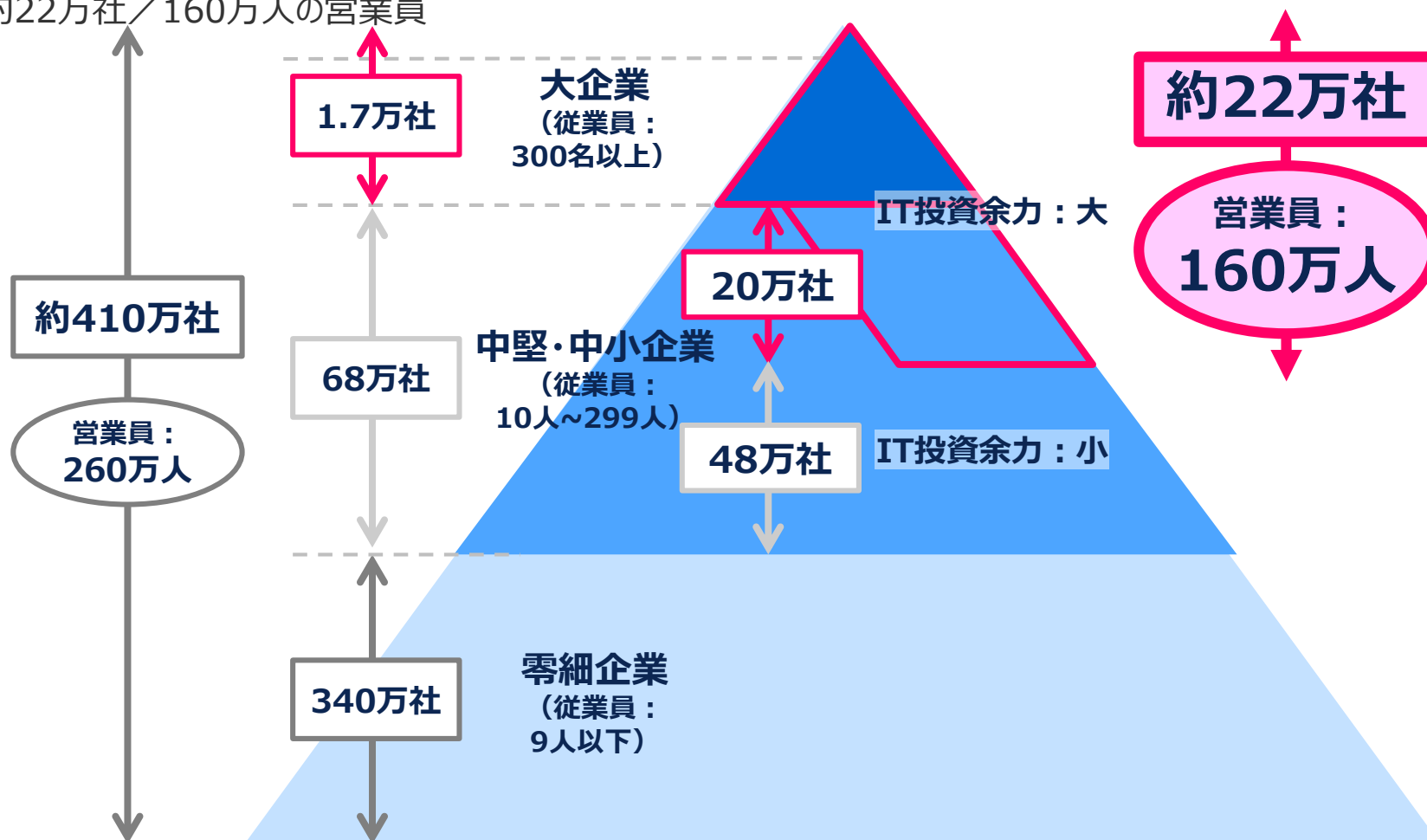
IV. 通期業績予想

Appendix

(1) 営業イノベーション事業

① 対象市場の分析～ターゲット

本中計のターゲットは、IT投資余力のある「大企業」と「黒字の中堅・中小企業」の約22万社／160万人の営業員



出所：法人企業統計、国税庁「会社標本調査 平成26年度版」

(1) 営業イノベーション事業

②対象市場のポテンシャル

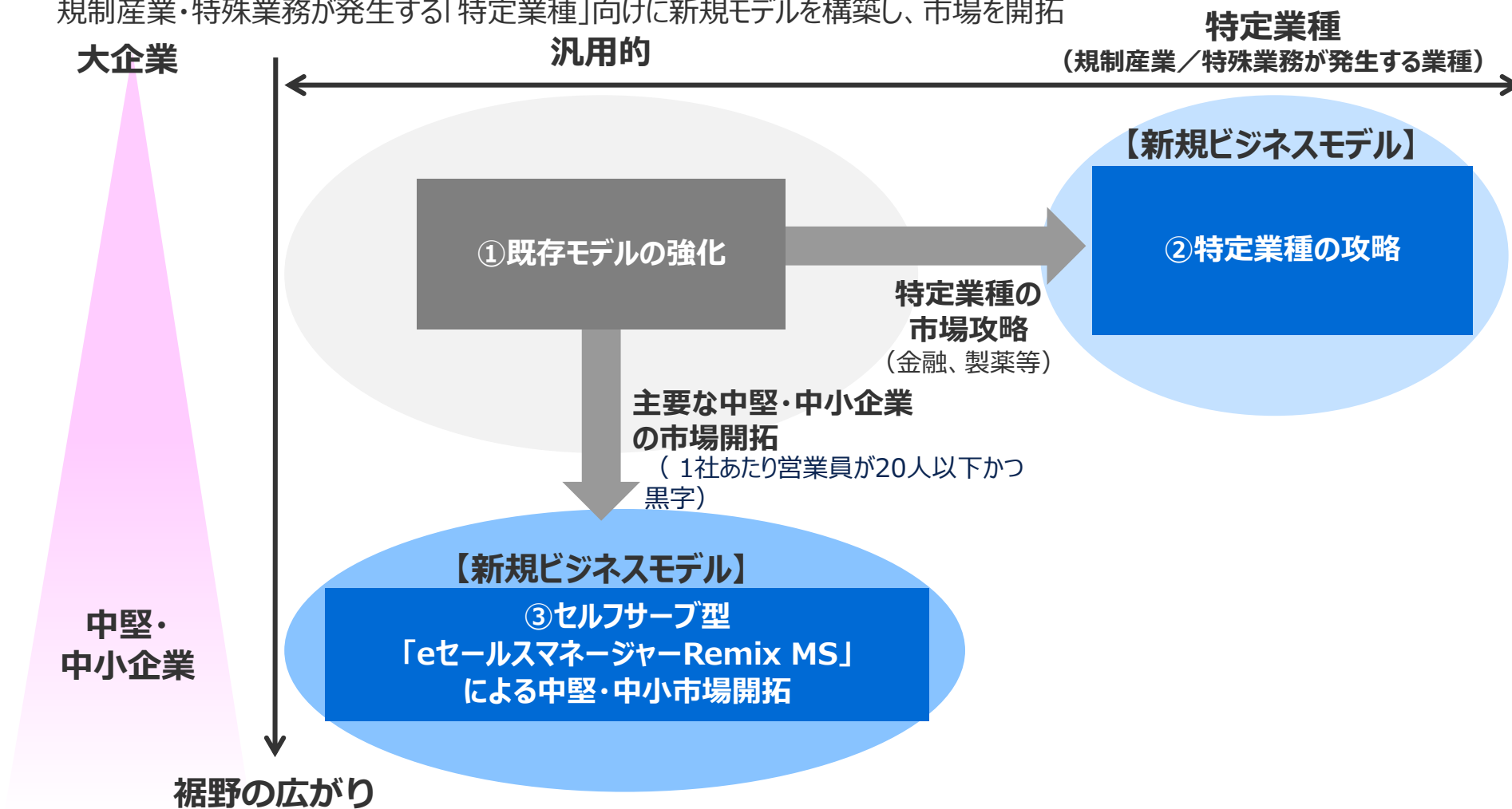
生産性を実現するSFAは導入比率で14%、アクティブ率で3%程度に留まっており、十分な成長余地が存在

	対象 企業数	想定導入 企業数	SFA 導入比率	想定 アクティブ 企業数	SFA アクティブ率
大企業	1.7万社	0.5万社	30%	0.13万社	8%
黒字の 中堅・ 中小企業	20万社	2.6万社	13%	0.65万社	3%
			14%		3.5%

(1) 営業イノベーション事業

③ 成長戦略

「既存モデルの強化」に加え、アプローチしきれていなかった「中堅・中小企業」と
規制産業・特殊業務が発生する「特定業種」向けに新規モデルを構築し、市場を開拓



(1) 営業イノベーション事業

④ 中期計画進捗状況

対象

進捗状況

① 既存モデル

・営業員21人以上

- ・顧客の利用促進をサポートすべく、顧客向け活用支援サイトを開設。
- ・2017年度の使い勝手No.1獲得に加え、今上期に総合満足度No.1も獲得。
- ・株式会社エイトレッドとの業務提携によりワークフロー機能を強化。

② 特定業種

・金融業界
・製薬業界
・不動産業界 等
(営業の多い業界)

- ・特定業種向けのベストな営業プロセスを開発すべく、特定の業界における市場調査・市場開拓中。
- ・現在は、各業界における課題を抽出中。

③ 中堅・中小

・営業員20人以下かつ
黒字の中堅・中小企業
(対象企業数20万社)

- ・ユーザーの声を反映させた、使い勝手の良い機能を検討中。
- ・テストマーケティングを実施し、市場調査含めブラッシュアップ中。

(1) 営業イノベーション事業

⑤ 上期の主な取組み実績 (開発・マーケティング関連)

- ・「eセールスマネージャーRemix Cloud」
活用支援サイトを開設



- ・「生産性の向上の仕組みづくり」セミナー開催



- ・ユーザー調査で総合満足度No.1獲得



(1) 営業イノベーション事業

⑤ 上期の主な取組み実績（提携・売上関連）

業務提携

・株式会社レコモットと業務提携 (2018年1月11日リリース)

eセールスマネージャーと「moconavi」が連携、ユーザーはセキュアな環境で様々なアプリケーションを利用でき、その1つとしてeセールスマネージャーも利用可能となる。

これに併せて株式会社レコモットと販売パートナー契約も締結。

・株式会社エイトレッドと業務提携 (2018年3月7日リリース)

eセールスマネージャーのワークフロー機能強化のため、開発基盤として「ATELED Work Platform」を採用。

営業部門のあらゆる申請業務をCRM/SFA上で電子化できるため、外出先での申請・承認が可能となるなど、業務効率化が図られる。

売上関連

2018年上期プレスリリース済の大型案件

導入月	導入社名
2018年1月	アイロボットジャパン合同会社
2018年4月	ヒューマンリソシア株式会社
2018年5月	株式会社インボイス

2018年下期に向けた案件一例

社名/業種	状況
ひまわりネットワーク株式会社	2018年7月リリース済
東通インテグレート株式会社	2018年7月リリース済
金融業界	特定業種の攻略に向け上期順調に進捗
通信業界	特定業種の攻略に向け上期順調に進捗

(1) 営業イノベーション事業

⑥ 下期の主な取組み予定

様々な営業スタイル



ストック型対応
(継続売上)



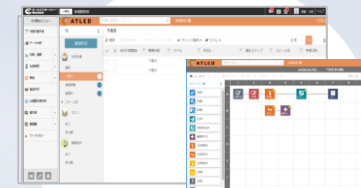
ルート型対応

情報共有の拡大



コラボレーション機能

グループウェア強化



ワークフロー刷新
(エイトレッドOEM)

カスタマーサクセス (セルフサーブ)



操作ガイド強化
(ツアー/動画)



活用支援サイト
デザイン刷新



契約者サイト
デザイン刷新

管理者の使い勝手 連携基盤強化



インポート機能強化
(シミュレーション/UI刷新)

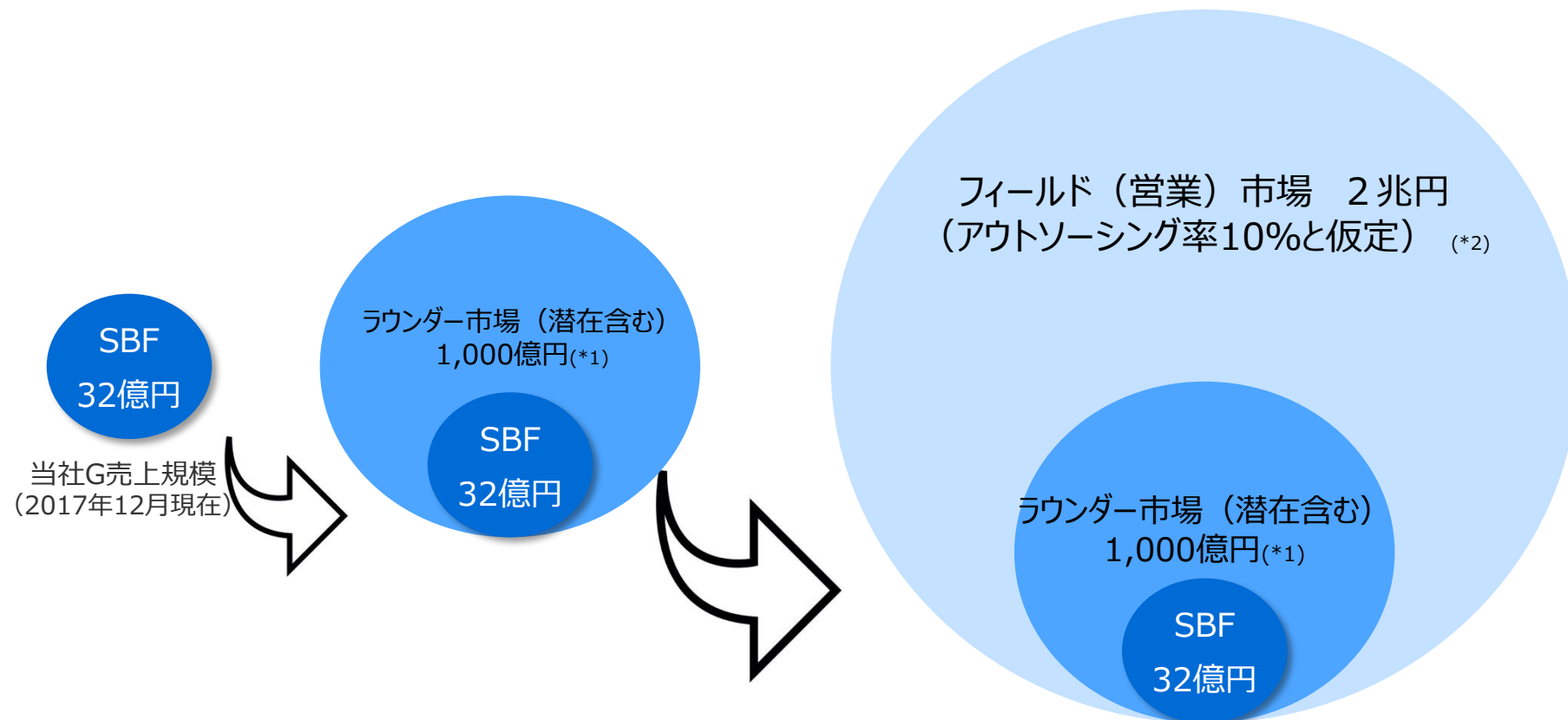


API強化
(REST API)

(2) フィールドマーケティング事業

① 市場規模

ラウンダー市場に加え、フィールド（営業）市場の大部分は、アウトソースされておらず、大きな可能性を秘めた未開拓市場



*1 主要消費財メーカーの営業規模をベースに推計

*2 統計局労働力調査(2015年)のデータより推計

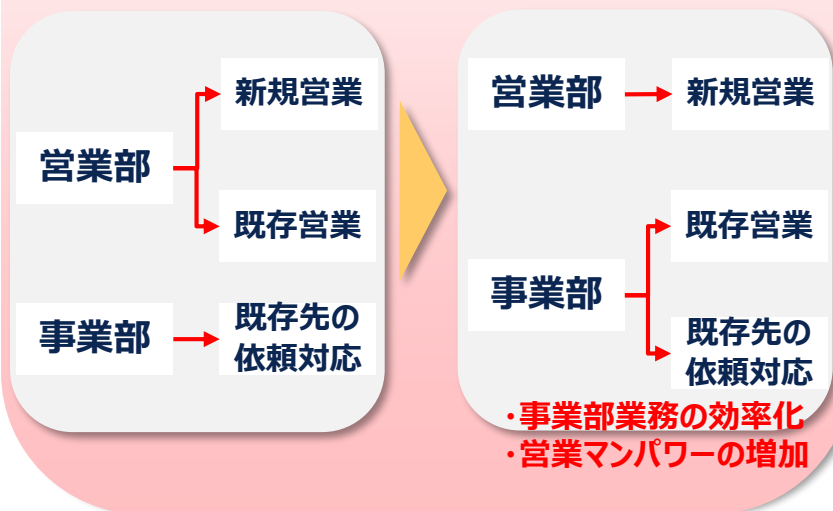
(2) フィールドマーケティング事業

② 上期の主な取組み実績

- 消費財メーカーへの営業活動を強化による顧客接点増加と、新規/既存担当部門を明確化

これまでの新規/既存の営業担当ラインを今期より分離。営業アクションの異なる新規と既存を明確に切り分けたことで、実績～見込～進捗をスムーズに管理。

また、従来以上に消費財メーカーへ営業強化を図り、顧客接点を多く持たせることで、店頭調査などのスポット案件が大幅に受注増加。



- 株式会社ロイヤリティ マーケティングとマーケティングソリューションの協業に関して提携

8,500万人以上の会員を有する共通ポイントサービス「Ponta」を運営し、培ったデータを活用して顧客企業を支援する株式会社ロイヤリティ マーケティングと提携。

これにより、より深い生活者インサイトを把握、顧客企業向けマーケティングソリューションの価値を更に高める。



(2) フィールドマーケティング事業

③ 下期の主な取組み予定

業務提携によりPOBの会員数の拡大を図るとともに、チェーン毎に表記の異なるレシート表記をJICFS/IFDB(※)ベースに統一したオリジナルブランドマスタ化を実現。

下期、積極的な販売拡大を図る。

※JICFS/IFDB：JANコード統合商品データベース
(一財)流通システム開発センター



I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

IV. 通期業績予想

Appendix

2018年度連結業績予想

- ・売上高+10%、営業利益+21%
- ・中期経営計画の重点施策を推進し、収益構造の改革を目指す
 - ① 既存ビジネスの継続成長
 - ② 新規ビジネスによる成長のための構造改革

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
2018年12月期 業績予想	8,900	1,150	1,150	750
2017年12月期 実績	8,091	949	952	636
前年比	+10.0%	+21.1%	+20.7%	+17.8%

2018年度配当

配当方針

・連結配当性向30%を目安に安定的に配当を行う

単位：百万円	親会社株主に 帰属する当期純利益 (百万円)	年間配当 (円)	配当性向 (%)
2018年12月期 業績予想	750	8.0	31.3
2017年12月期 実績	636	7.0	32.9

I. 本日のサマリー

II. 業績

III. 施策取組み状況

IV. 通期業績予想

Appendix

直近3か年の主な経営指標①

(単位：百万円)	2015年度	増減率	2016年度	増減率	2017年度	増減率
売上高	5,898	19.5%	7,719	30.9%	8,091	4.8%
営業イノベーション事業	3,058	15.4%	3,606	17.9%	4,161	15.4%
フィールドマーケティング事業	2,133	29.1%	3,302	54.8%	3,177	-3.8%
システム開発事業	444	3.2%	533	20.0%	445	-16.4%
出版事業	262	29.2%	277	5.8%	306	10.5%
その他事業	0		0		0	
営業利益	678	19.3%	1,014	49.5%	949	-6.4%
営業利益率	11.5%		13.1%		11.7%	
経常利益	679	17.3%	1,013	49.3%	952	-6.0%
経常利益率	11.5%		13.1%		11.8%	
当期純利益	373	47.7%	657	76.1%	636	-3.2%
自己資本比率	62.2%		63.5%		66.7%	
1株当たり純資産額（円）	93.60		116.09		132.79	
1株当たり当期純利益（円）	12.76		22.46		21.71	
株価収益率（倍）	14.0		17.6		19.1	

(※) 2013年度売上セグメントの「その他事業」は、2013年度時点で報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、iPad等を活用した業務コンサルティング及教育事業、ビジネス書籍の企画・編集・発行事業を含んでおります。

直近3か年の主な経営指標②

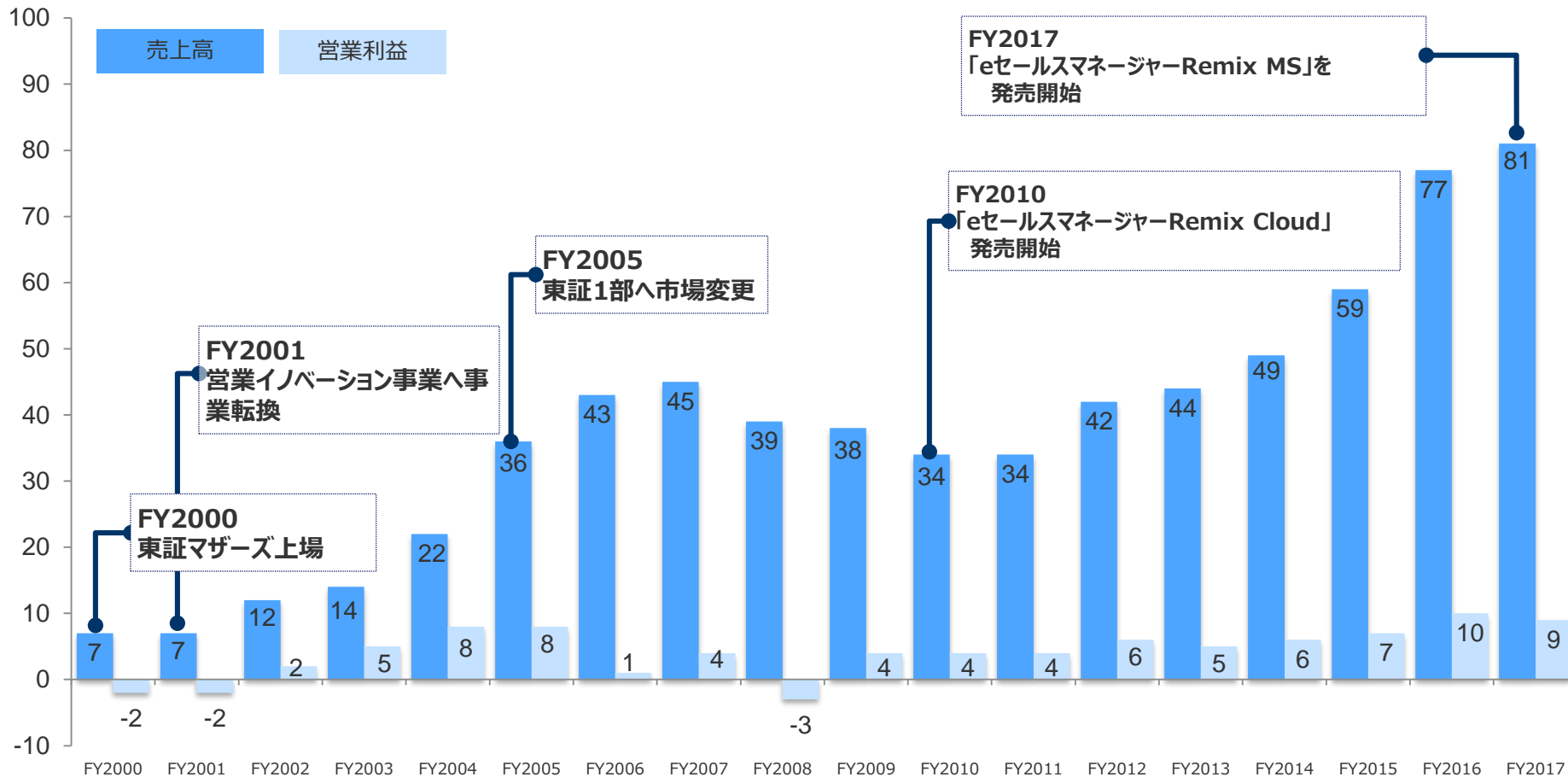
(単位：百万円)	2015年度	増減	2016年度	増減	2017年度	増減
流動資産	3,903	313	4,858	955	5,070	212
現預金	2,687	98	3,177	490	3,135	-42
売上債権	919	289	1,329	410	1,592	263
固定資産	497	-58	496	-1	765	269
有形固定資産	65	15	77	12	137	60
無形固定資産	307	-6	323	16	461	138
投資その他の資産	124	-58	95	-29	165	70
流動負債	1,329	204	1,640	311	1,655	15
仕入債務	285	72	285	0	283	-2
有利子負債	156	-24	156	0	156	0
固定負債	204	399	146	-58	95	-51
有利子負債	196	196	140	-56	84	-56
純資産	2,867	-144	3,568	701	4,084	516
総資産合計	4,401	-255	5,355	954	5,836	481

(単位：百万円)	2015年度	増減	2016年度	増減	2017年度	増減
営業キャッシュ・フロー	773	-22	983	210	939	-44
投資キャッシュ・フロー	594	-201	784	190	681	-103
財務キャッシュ・フロー	-199	11	-234	-35	-519	-285
現金及び現金同等物の増減額	9		489		-41	
現金及び現金同等物の期首残高	2,677	619	2,687	9	3,177	489
現金及び現金同等物の期末残高	2,687	9	3,177	489	3,135	-42

業績推移

2012年度以降順調に業容を拡大

(単位：億円)



中期経営計画の基本方針

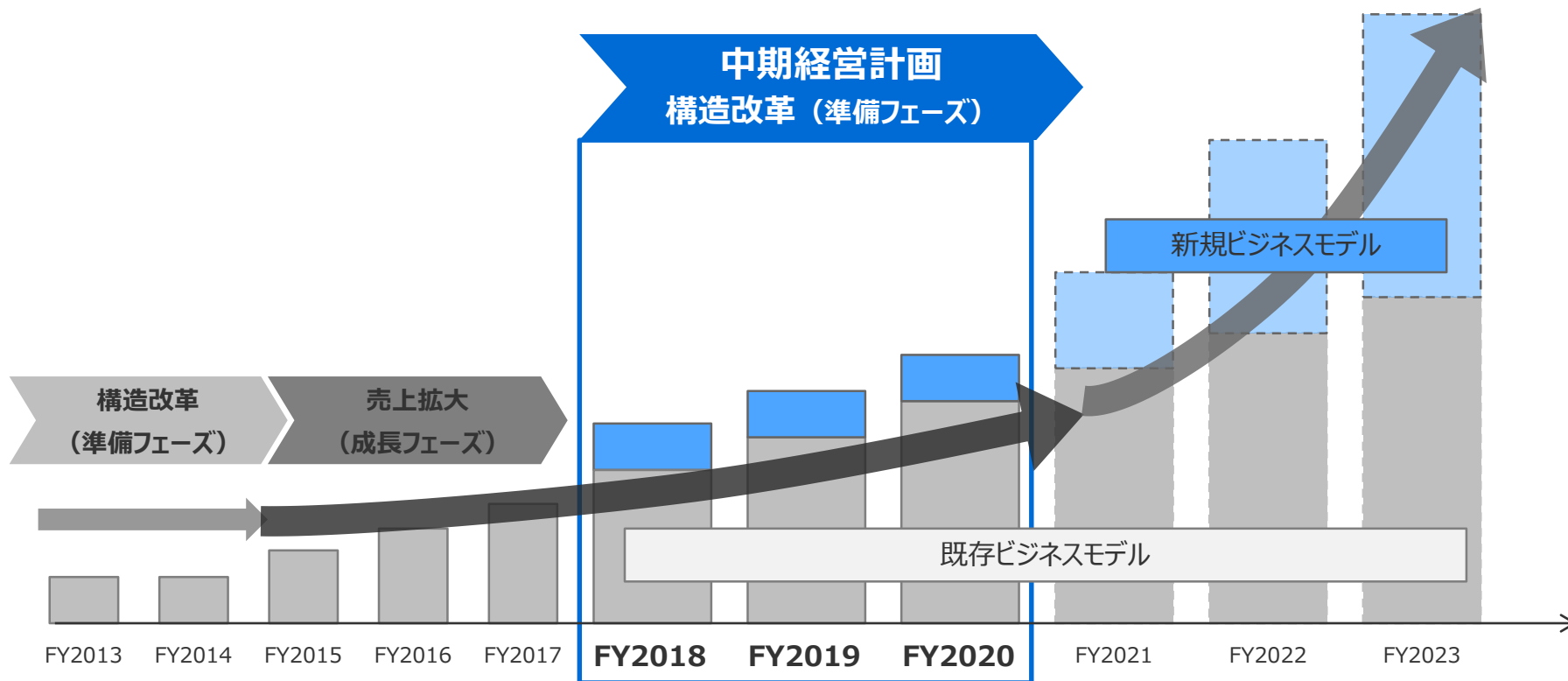
基本方針

収益構造の改革により、
2021年以降の急成長を目指す
「フローからストックの収益モデルへ」

重点施策

- ① 既存ビジネスの継続成長
- ② 新規ビジネスによる成長のための構造改革

次中計対象期間
売上拡大（成長フェーズ）



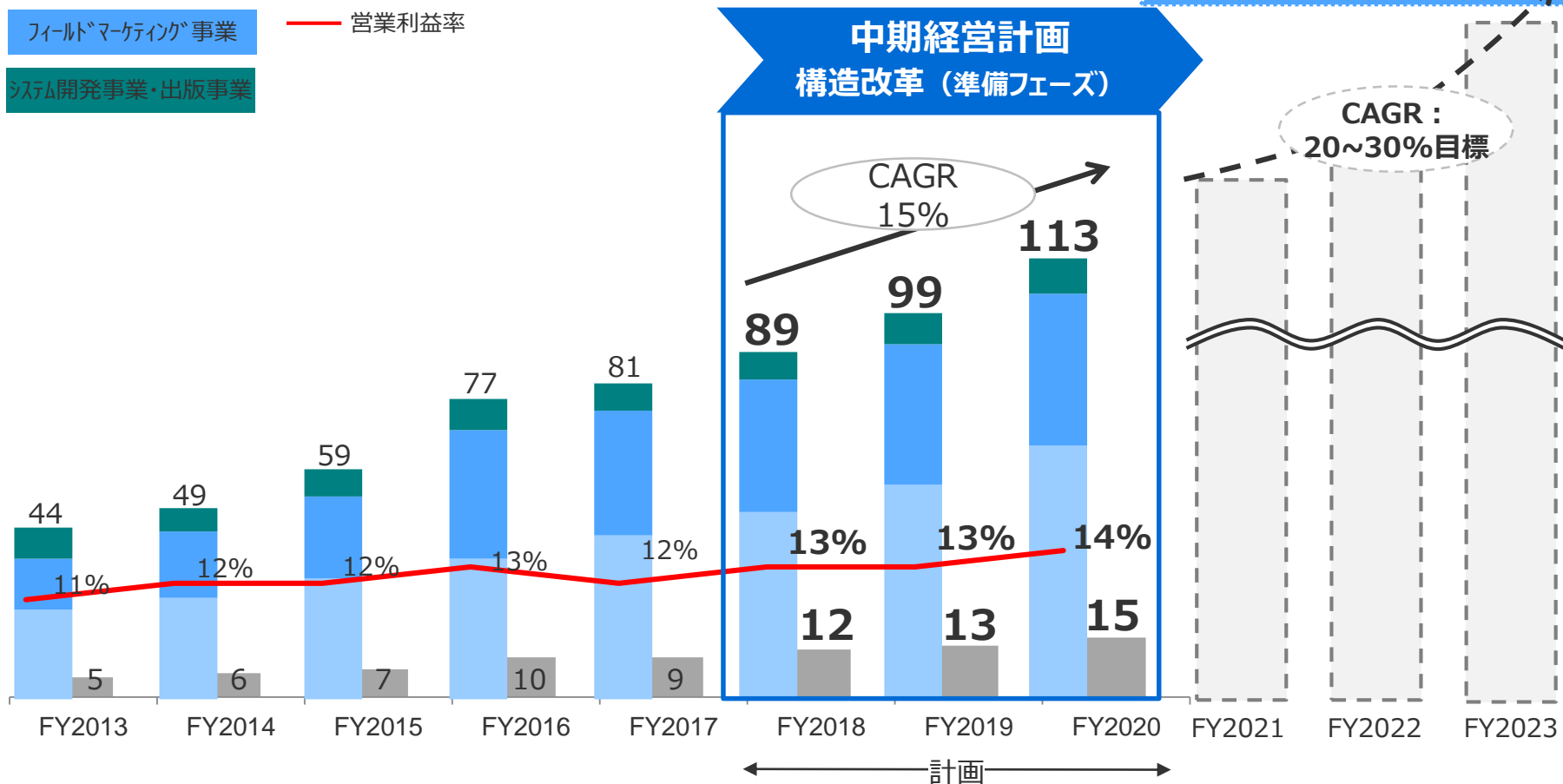
事業セグメント別の数値目標

2020年度 売上**113**億円、営業利益**15**億円(営業利益率**14%**)

(単位：億円)

- 営業イノベーション事業
- フィールドマーケティング事業
- システム開発事業・出版事業

- 営業利益
- 営業利益率



次中計対象期間
売上拡大 (成長フェーズ)

中期経営計画
構造改革 (準備フェーズ)

CAGR :
20~30%目標

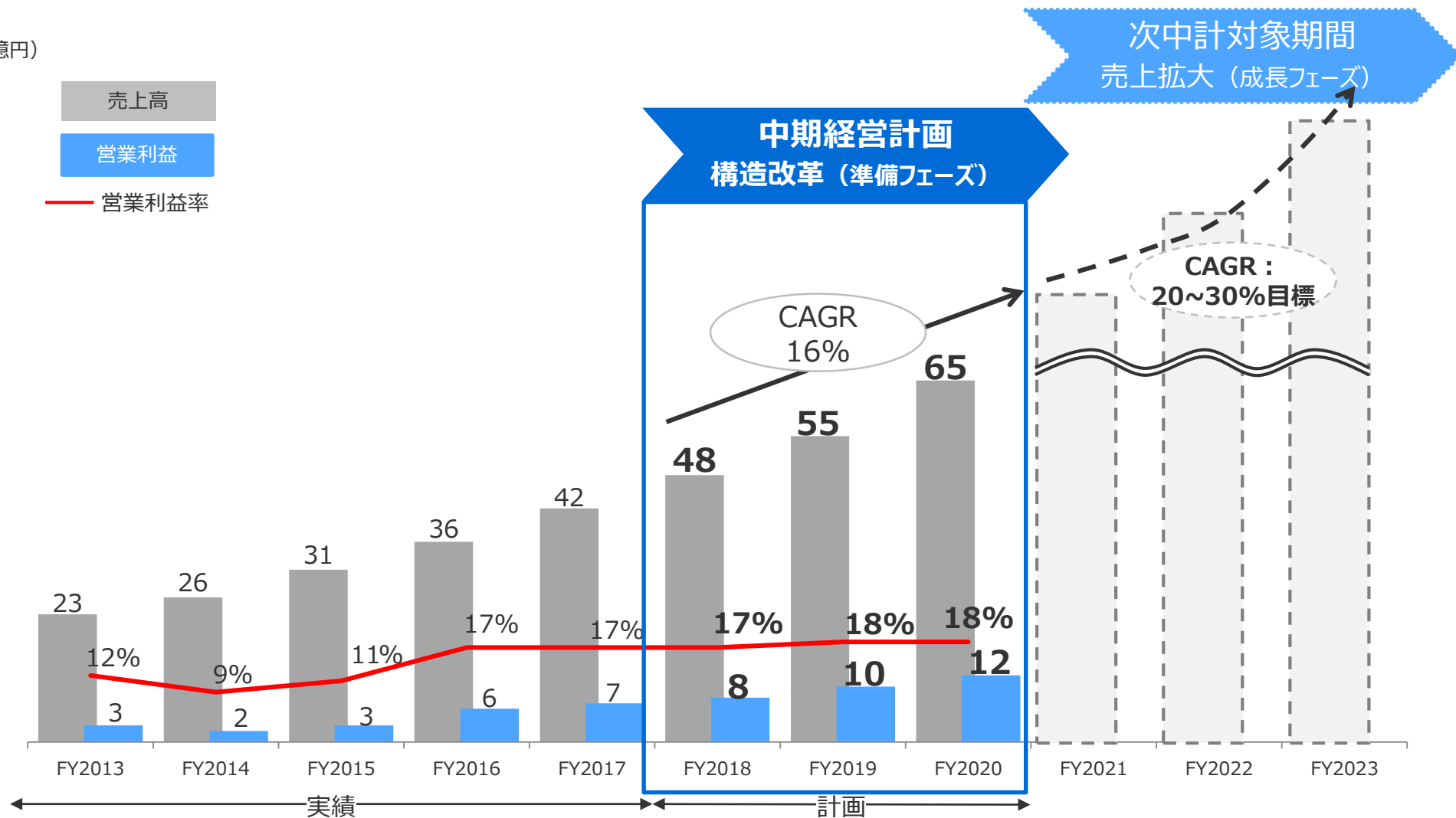
CAGR
15%

計画

営業イノベーション事業 数値目標

2020年度に売上高**65**億円、営業利益**12**億円（営業利益率**18%**）

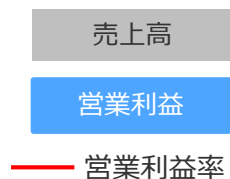
（単位：億円）



フィールドマーケティング事業 数値目標

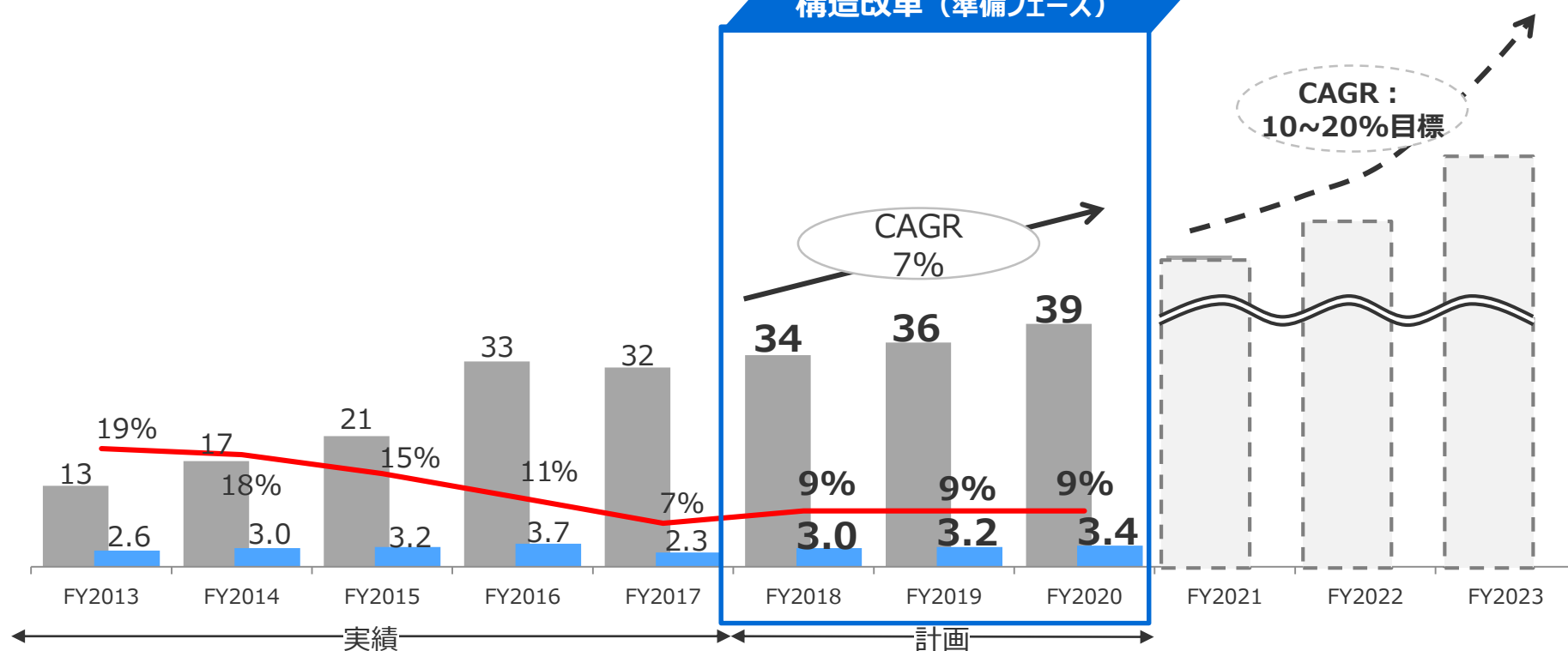
2020年度 売上39億円、営業利益3.4億円(営業利益率9%)

(単位：億円)



次中計対象期間
売上拡大 (成長フェーズ)

中期経営計画
構造改革 (準備フェーズ)



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。

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.