



2019年12月期 第2四半期決算説明会

2019年8月2日

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.



コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

本日のハイライト

1 業績

- 上半期過去最高を更新し、前年比で売上高12.1%・営業利益26.1%増
- 売上・利益とも、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牽引

2 営業イノベーション事業の状況

- クラウドサービスを中心に堅調に推移し売上高15.5%増
- 開発投資や人件費等の増加はあったもの、結果としてセグメント利益27.7%増

3 フィールドマーケティング事業の状況

- 定期フィールドや人材派遣を中心に売上高10.6%増、セグメント利益24.6%増
- キャスト会員は半年で3.9万人増、レシート枚数は34.4%増

コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

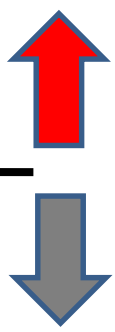
III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

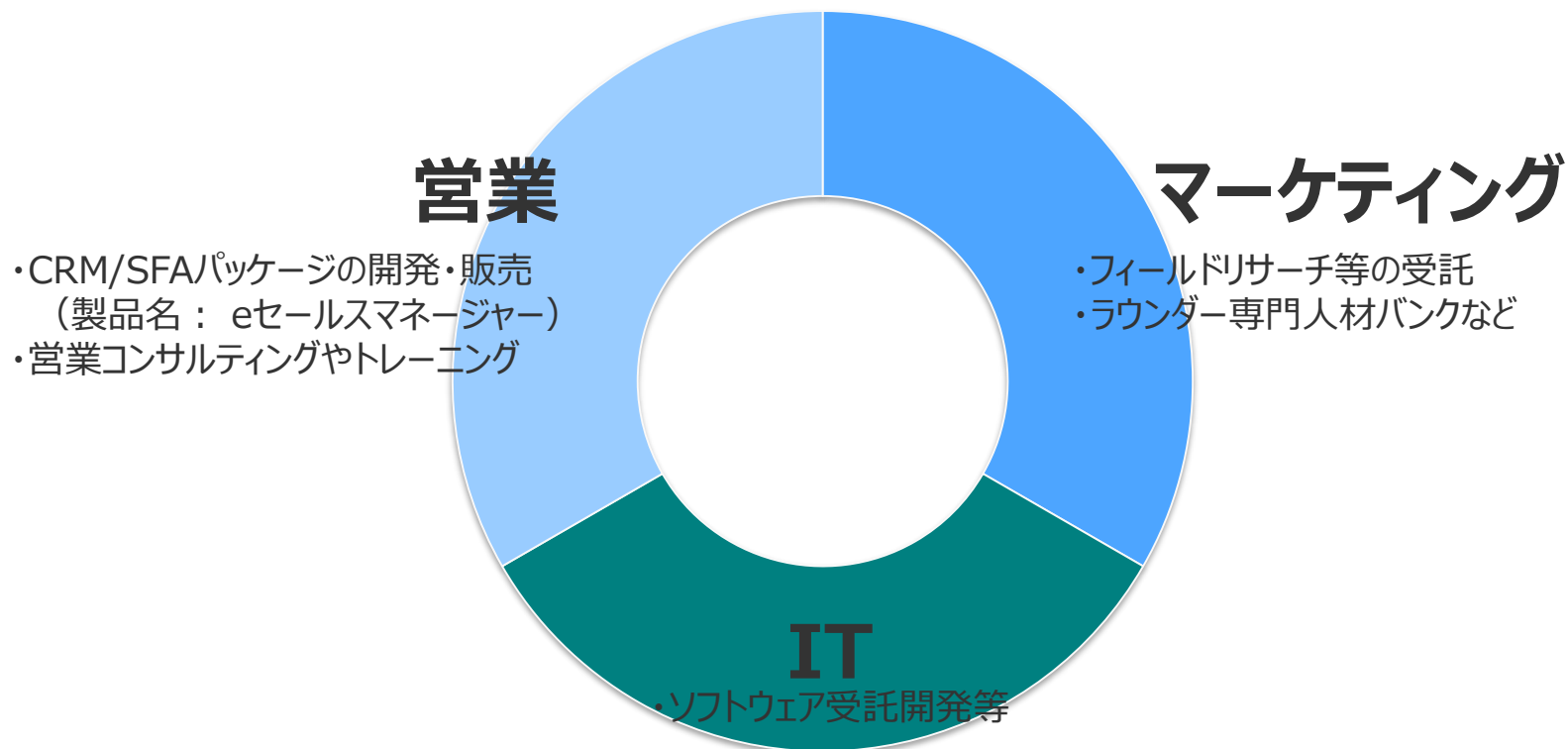
顧客の生産性の最大化

$$\text{生産性} = \frac{\text{得られた成果}}{\text{投入した資源}} = \frac{\text{アウトプット (成果・売上)}}{\text{インプット (労働時間・人・コスト)}}$$


－ 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

コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

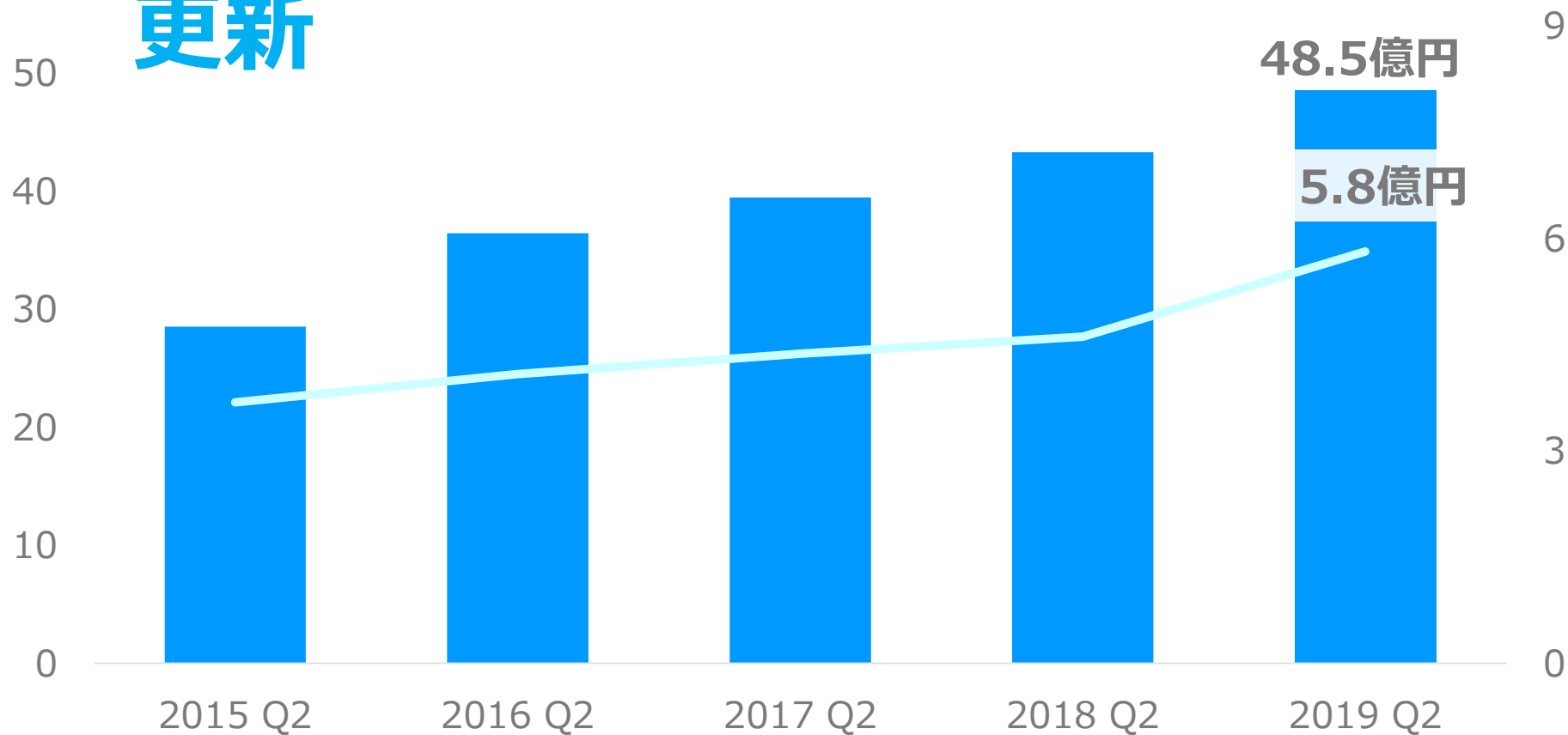
第2四半期連結業績推移

過去最高売上高過去最高益

(単位：億円)

(営業・経常・当期すべて)

更新

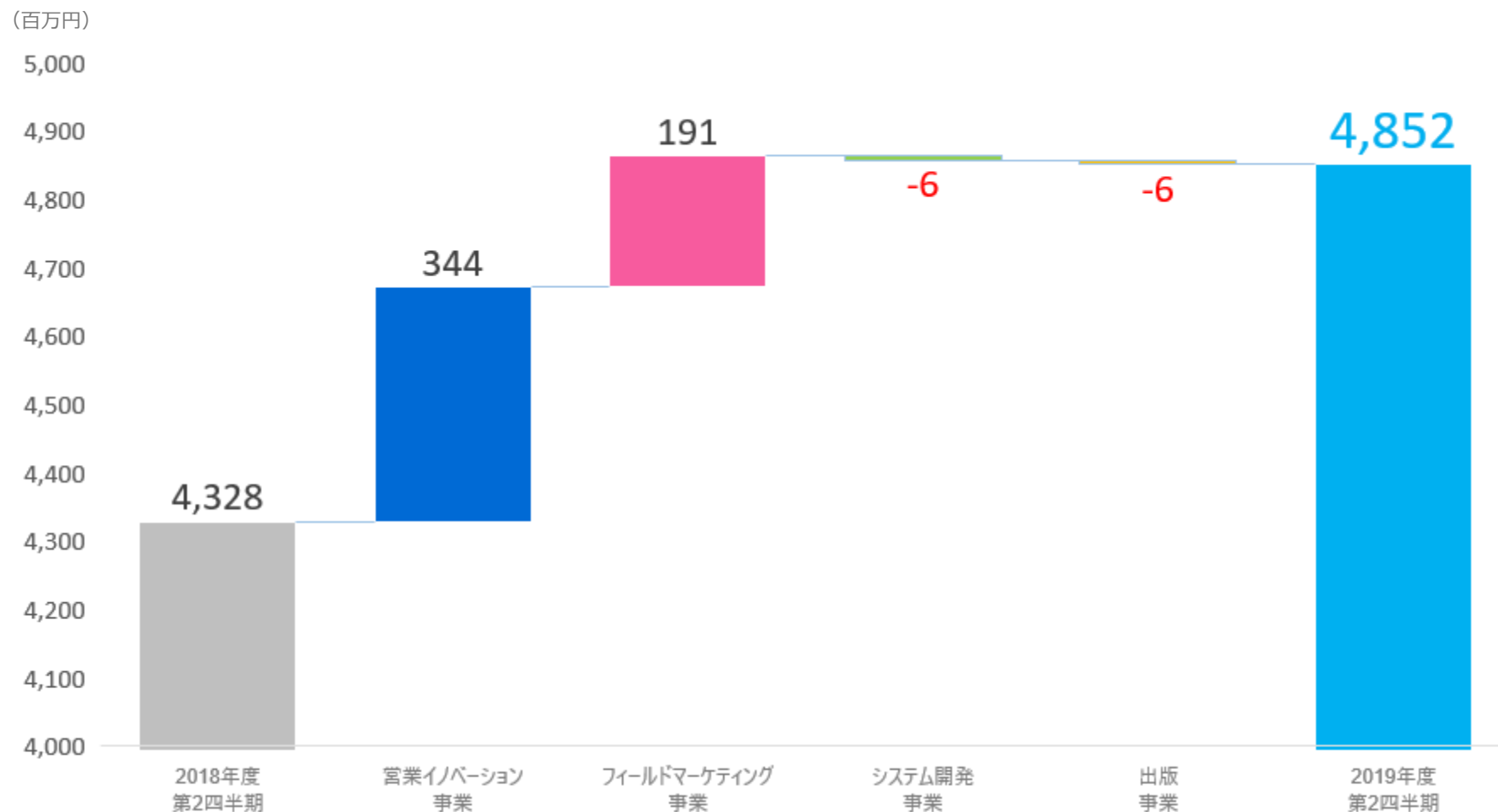


2019年度第2四半期連結業績

- ・売上高は前年同期比12.1%の増収、営業利益は同26.1%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・利益を更新

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
2019年12月期 第2四半期	4,852	581	585	377
2018年12月期 第2四半期	4,328	461	464	287
前年同期比	112.1%	126.1%	125.9%	131.0%
期初予想値	4,700	470	470	300
期初予想比	103.2%	123.6%	124.4%	125.6%

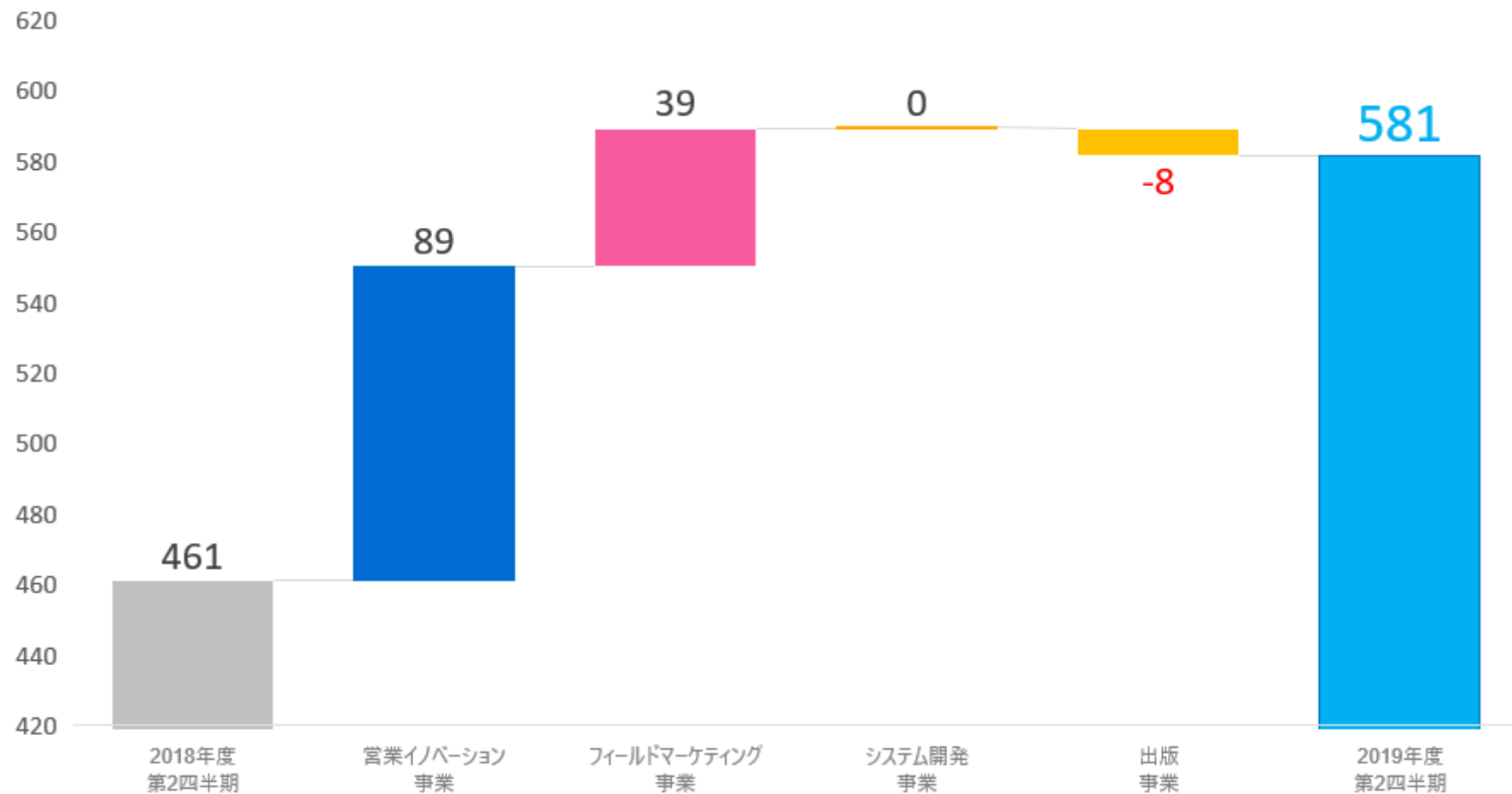
セグメント別売上高増減内訳



営業イノベーション事業とフィールドマーケティング事業が売上高を牽引

セグメント別利益増減内訳

(百万円)

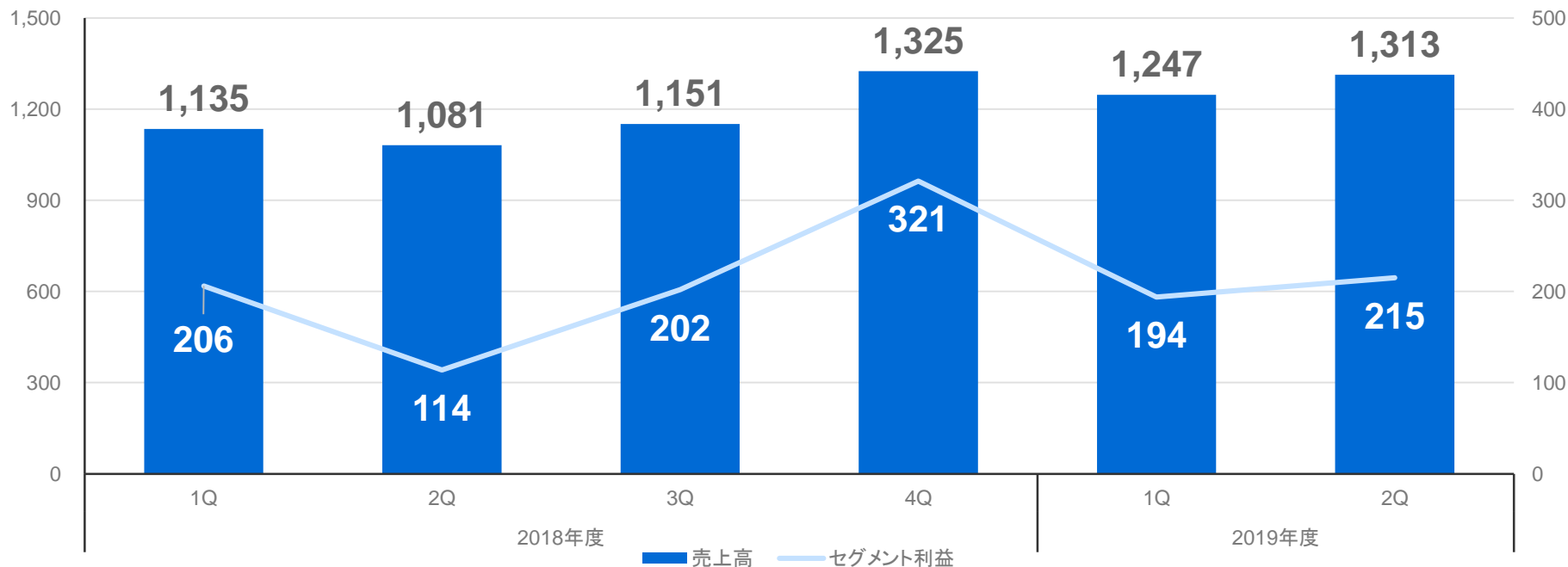


同じく、営業イノベーション事業・フィールドマーケティング事業が大きく貢献

営業イノベーション事業業績

- ・ CRM/SFA「eセールスマネージャー」がクラウド型を中心に伸長し2桁の増収増益
- ・ 大型案件の獲得もあり1Q<2Q型の決算
- ・ 昨年のような利益のアップダウンもなく堅調な利益着地

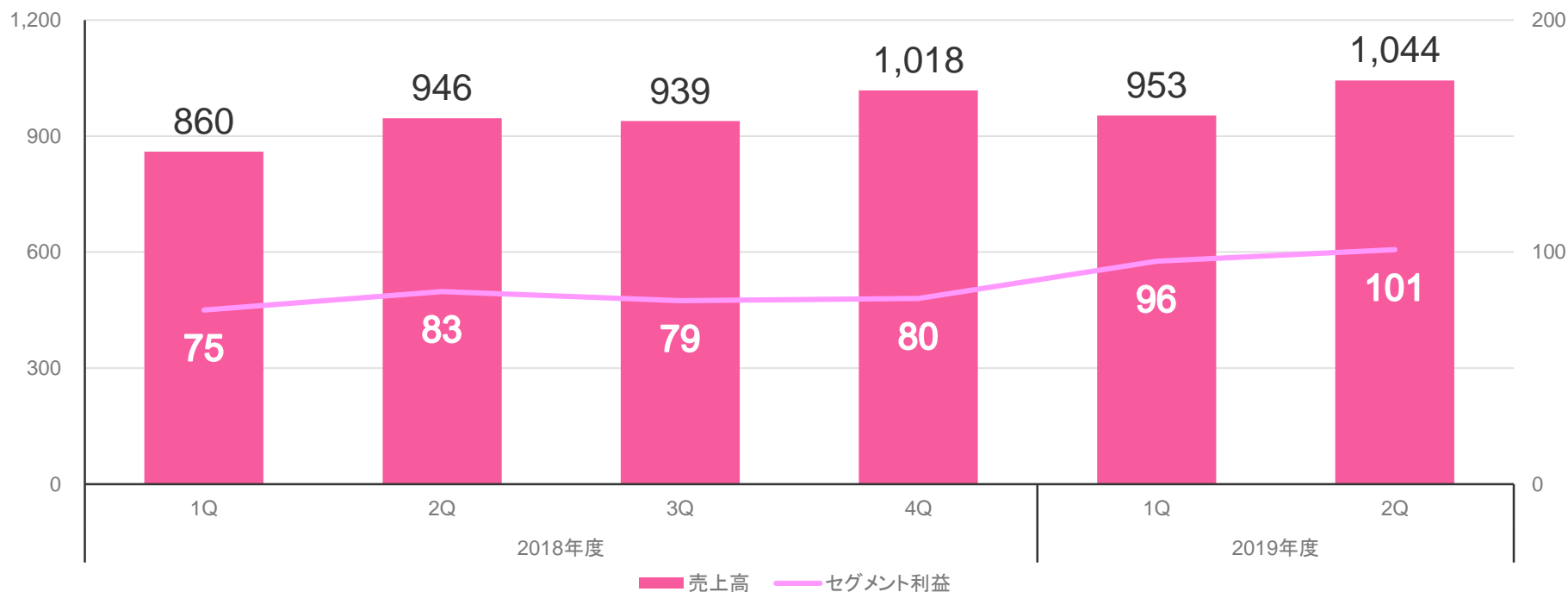
	2018年2Q	2019年2Q	前期比
売上高	2,216百万円	2,560百万円	+15.5%
セグメント利益	320百万円	409百万円	+27.7%



フィールドマーケティング事業業績

- ・ 新規営業に注力した結果、新規案件の獲得が進み、2桁の増収増益
- ・ 2Qは四半期単位で過去最高の売上高
- ・ POB事業は徐々に契約が取れるも、業績貢献までは至らず

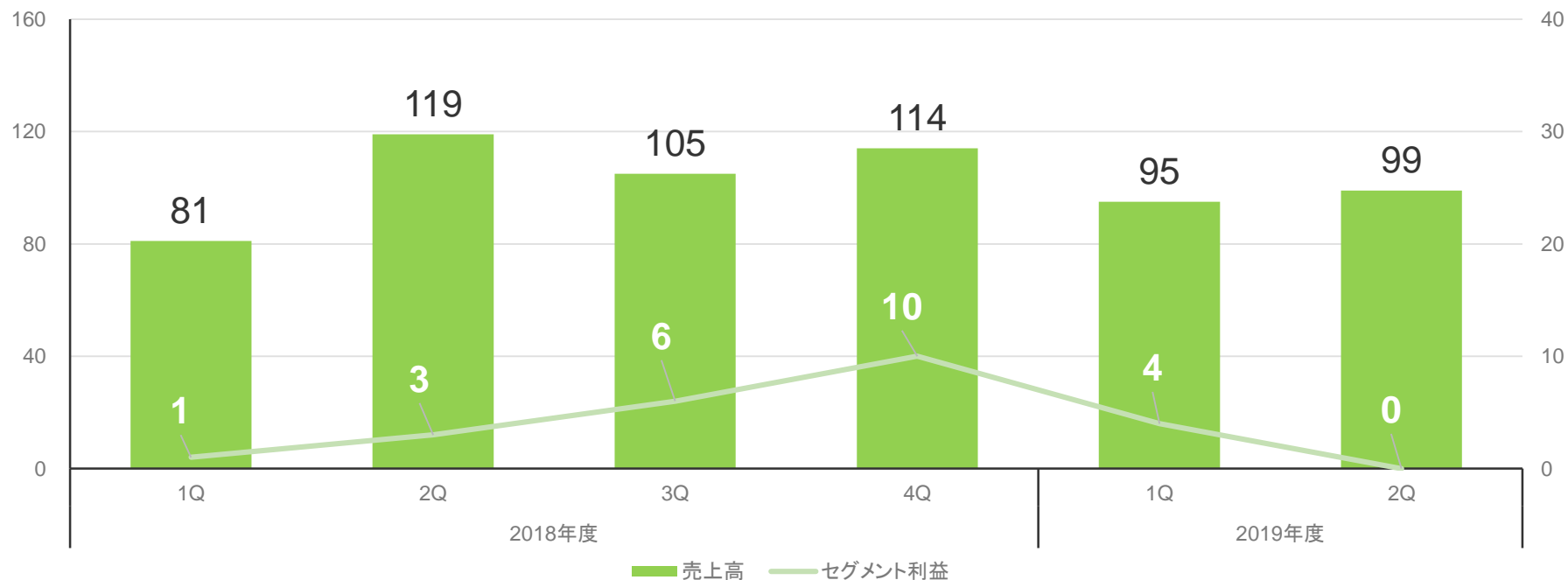
	2018年2Q	2019年度2Q	前期比
売上高	1,806百万円	1,997百万円	+10.6%
セグメント利益	158百万円	197百万円	+24.6%



システム開発事業業績

- ・一部大型案件縮小の影響で減収傾向が継続
- ・プロジェクト管理の徹底等により売上高費用比率を改善、黒字確保

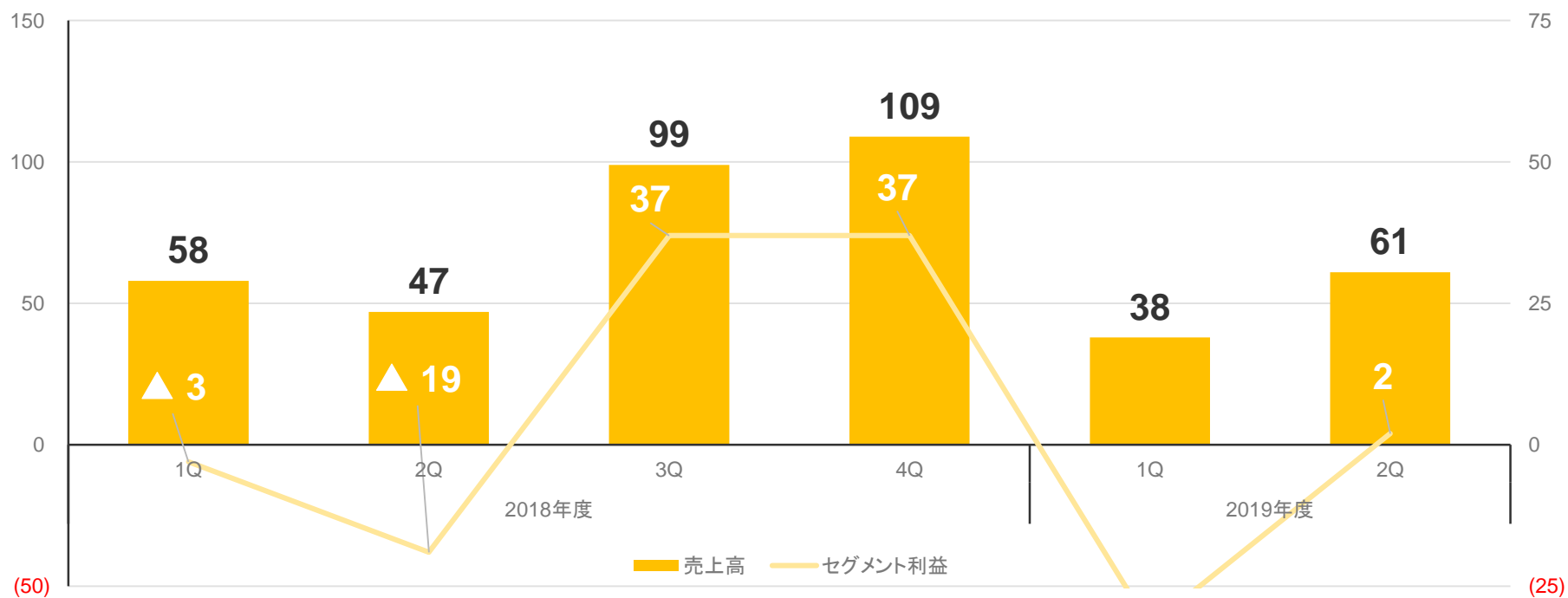
	2018年2Q	2019年2Q	前期比
売上高	200百万円	194百万円	▲3.1%
セグメント利益	4百万円	4百万円	6.3%



出版事業業績

・ 2018年下期に受注した書籍の制作にリソースが割かれ、減収

	2018年2Q	2019年2Q	前期比
売上高	105万円	99百万円	▲5.6%
セグメント利益	▲22百万円	▲30百万円	-



コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

1 営業イノベーション事業の実績と計画

1 営業イノベーション事業

2019年上半期に発表した導入・活用事例



※記載しているのはプレスリリースの発表許可を得た企業様のみです

1 営業イノベーション事業

CRM/SFA（営業支援システム）のユーザー調査で
「eセールスマネージャー」、2年連続 総合満足度No.1を獲得！

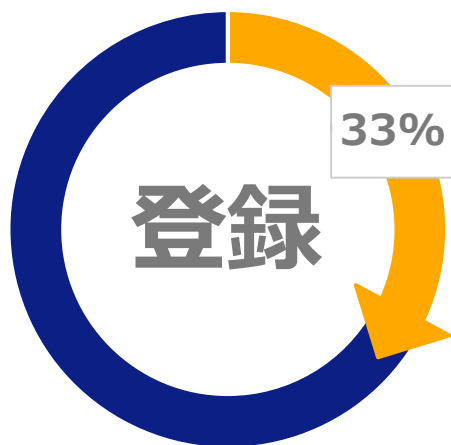
2019年「CRM/SFA（営業支援システム）に関するユーザー調査」 38項目中37項目でNo.1



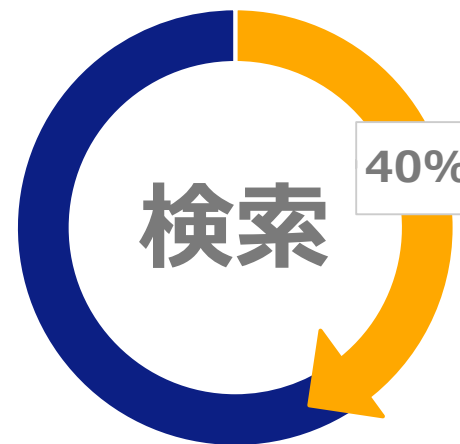
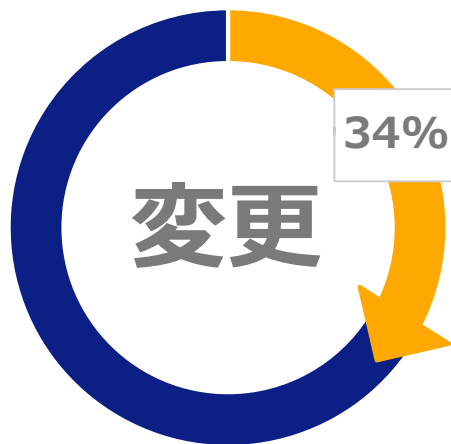
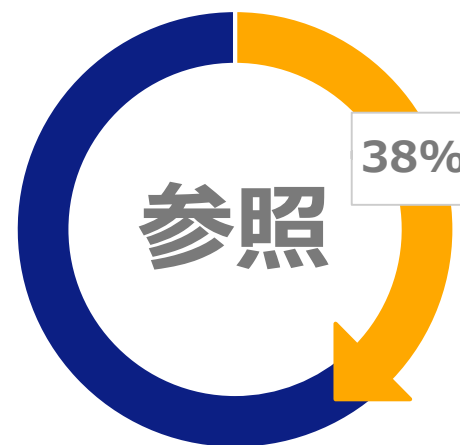
(調査会社：株式会社ESP総研、調査期間：2019年5月15日～2019年5月20日)

1 営業イノベーション事業

「使い勝手」「システム満足度」に影響するパフォーマンスも大幅に改善



スマートフォン版
動作速度



1 営業イノベーション事業

ソフトウェア開発プロセスの国際的な指標

「CMMI (Capability Maturity Model Integration) Ver.1.3」

で、成熟度レベル3を達成



CMMI DEV / 3 SM

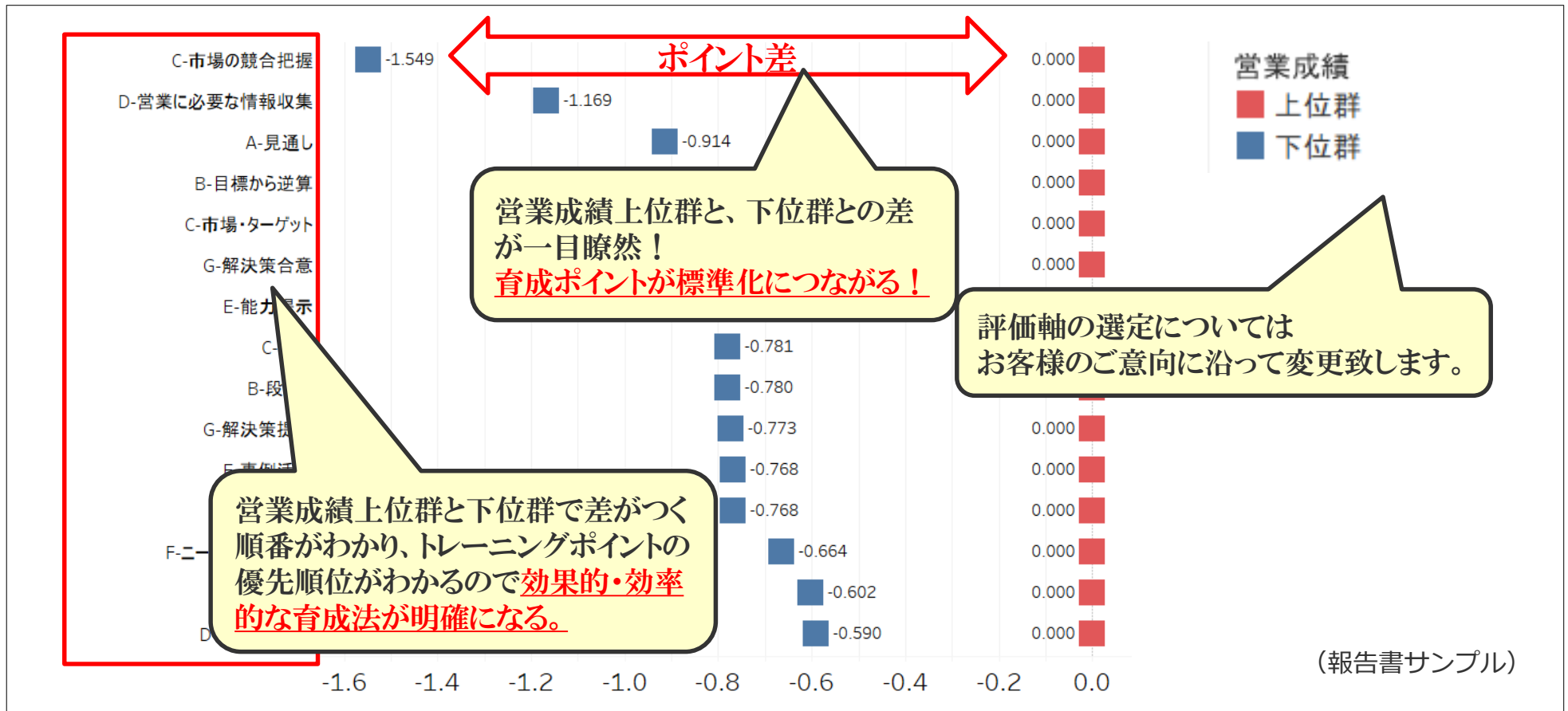
Exp. 2022-07-10 / Appraisal #3733

※CMMIとは

CMMIは、米国カーネギーメロン大学のソフトウェア工学研究所 (SEI) で開発されたソフトウェア開発およびシステム開発を行う組織の成熟度を評価するモデルです。国際的に実績のあるプロセス改善のモデルとして、世界中の多くの企業や組織が採用しています。CMMIの達成状況を示す「成熟度」は下記の5段階で表されます。

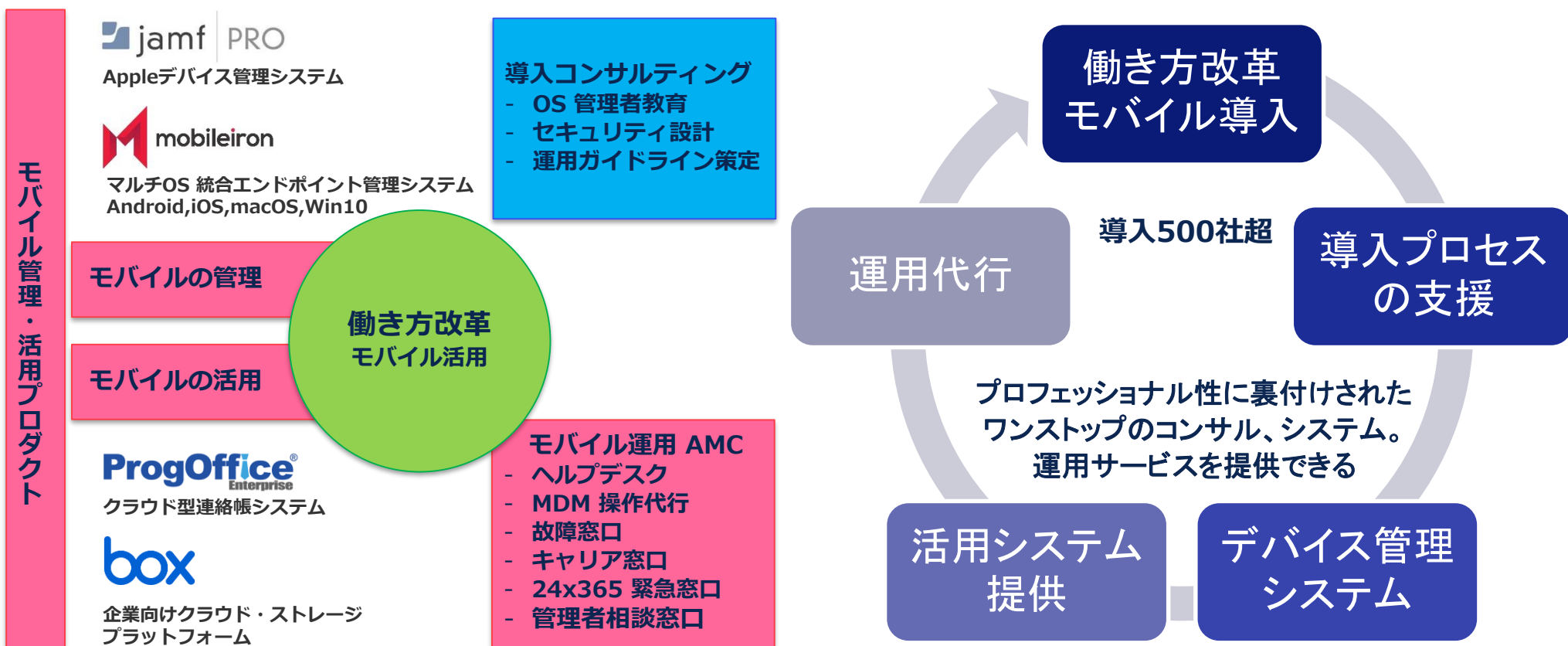
1 営業イノベーション事業

東京大学・筑波大学との共同研究を通じて開発した「セールス・ダイアグノシス（組織営業力診断）」をリリース



1 営業イノベーション事業

モバイルを中心に据えた『働き方改革』ニーズが増加。働き方改善のためのモバイル導入の増加が管理システムの導入に繋がり、現場のユーザだけではなく、運用・管理を行うユーザの働き方改革の支援サービスとして AMC*1 サービスのニーズも高まっている。



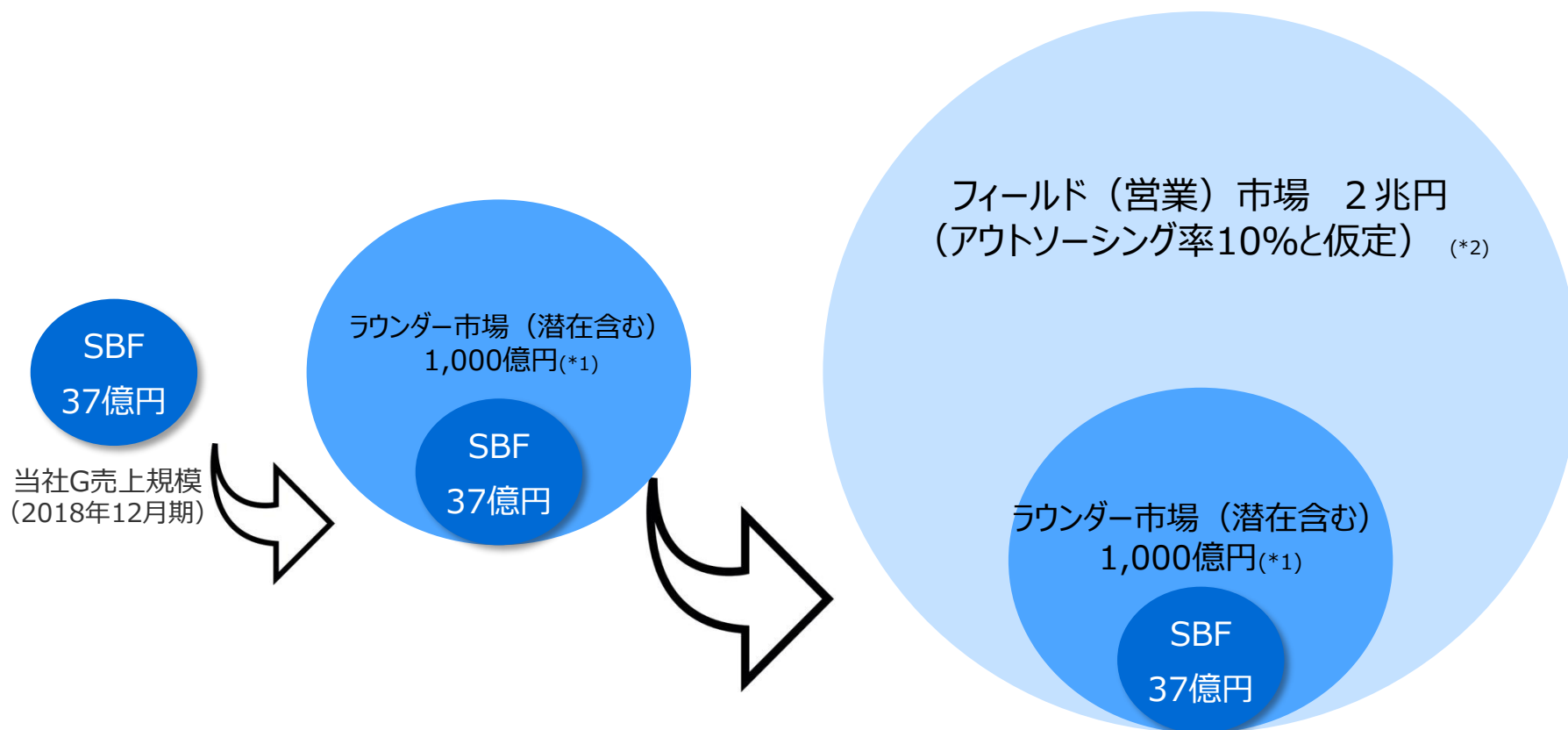
*1 Advanced Mobile Center

2 フィールドマーケティング事業の実績と計画

2 フィールドマーケティング事業

2.1 市場規模の分析

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



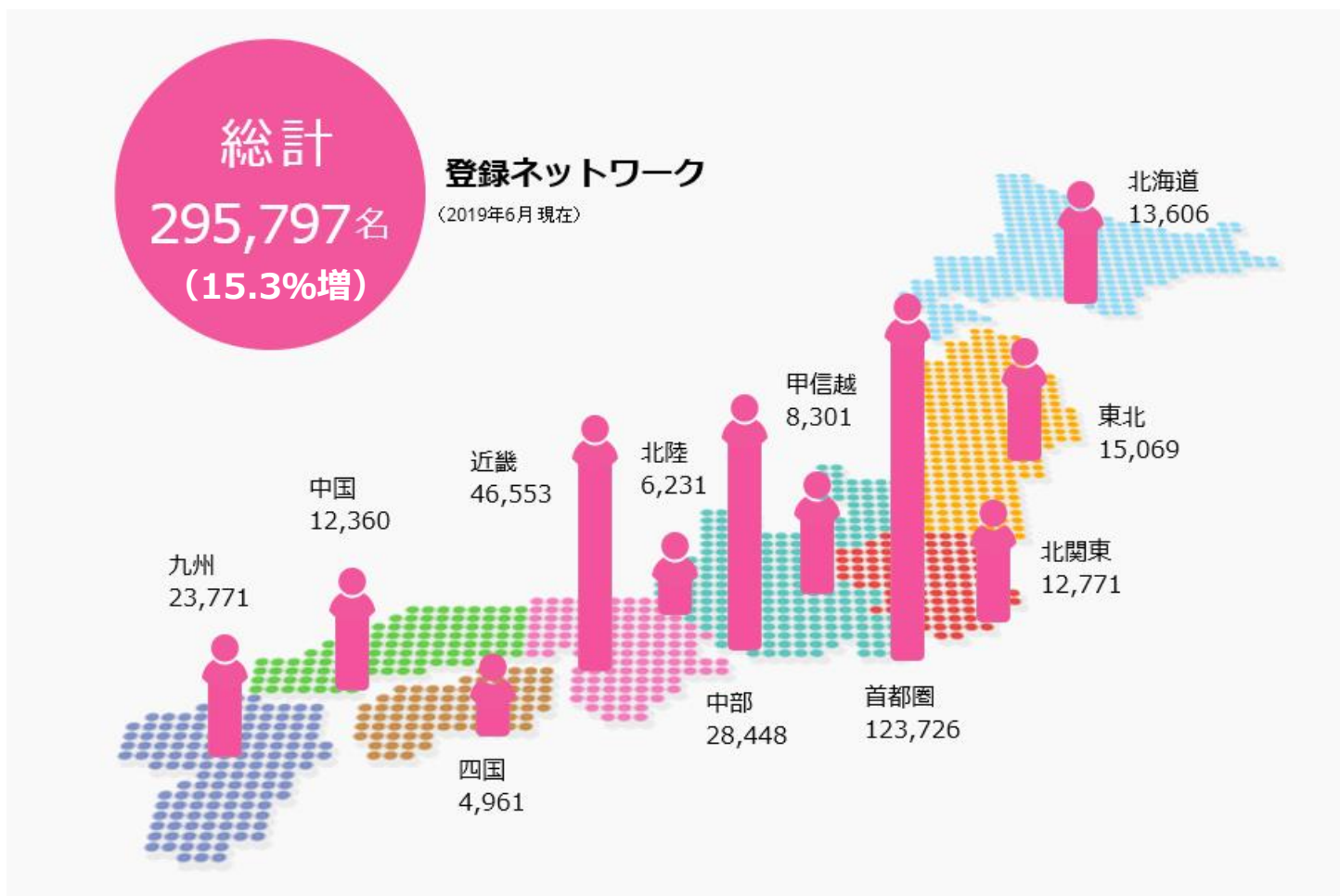
*1 主要消費財メーカーの営業規模をベースに推計

*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

2.2 登録（キャスト）ネットワークの拡大

Pontaとの連携施策（アプリ内広告）等により、前期末から3.9万人増加



2 フィールドマーケティング事業

2.3 メインターゲットと新規市場開拓

- メインターゲットである大手消費財メーカーとの関係強化とクロスセリングの実施
- 店頭フィールド以外のフィールド業務も積極的に受注

あらゆる消費者接点へ

店頭フィールドマーケティングから



地方のホテルや旅館
への営業代行



車両関連事業所への
機器メンテナンス
営業代行

公共施設等
機器メンテナンス
営業代行



個人宅への訪問型
ユーザーサポート

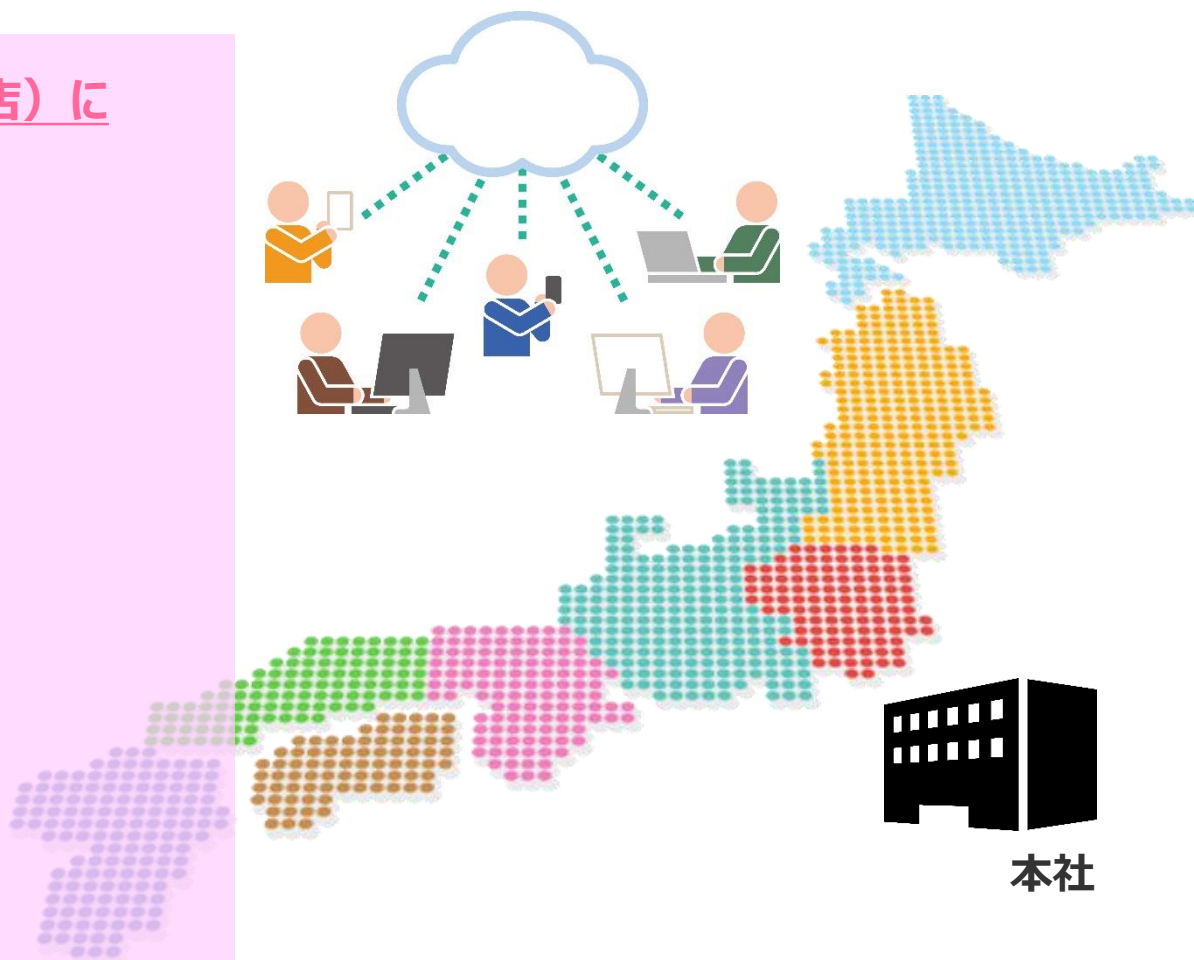


2 フィールドマーケティング事業

2.4 オペレーションセンターの機能拡大

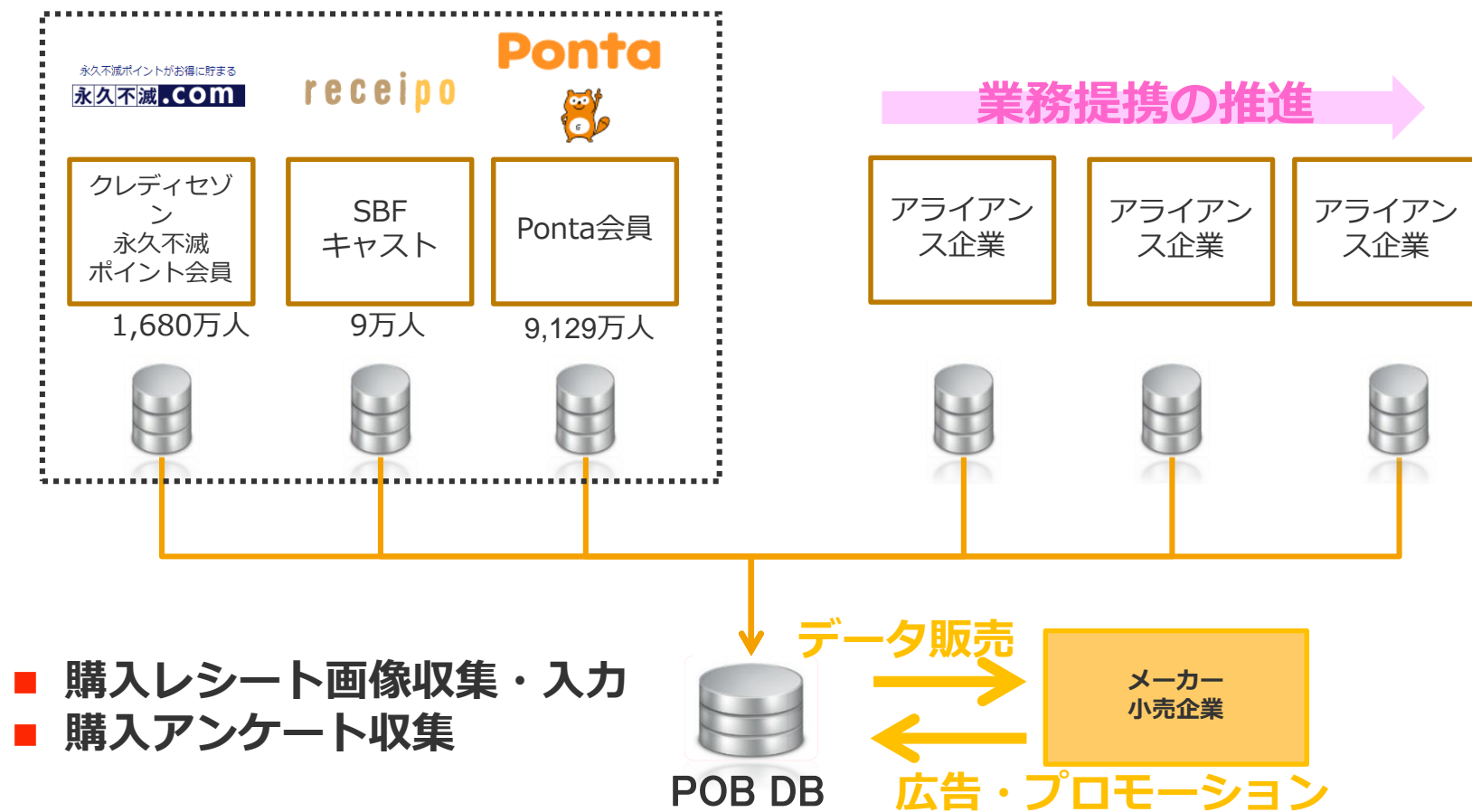
オペレーションセンター（九州支店）に 本格的に業務移管開始

- ・アサイン業務
- ・マニュアル作成
- ・システム設定
- ・各種リスト作成
- ・印刷・発送業務



2 フィールドマーケティング事業

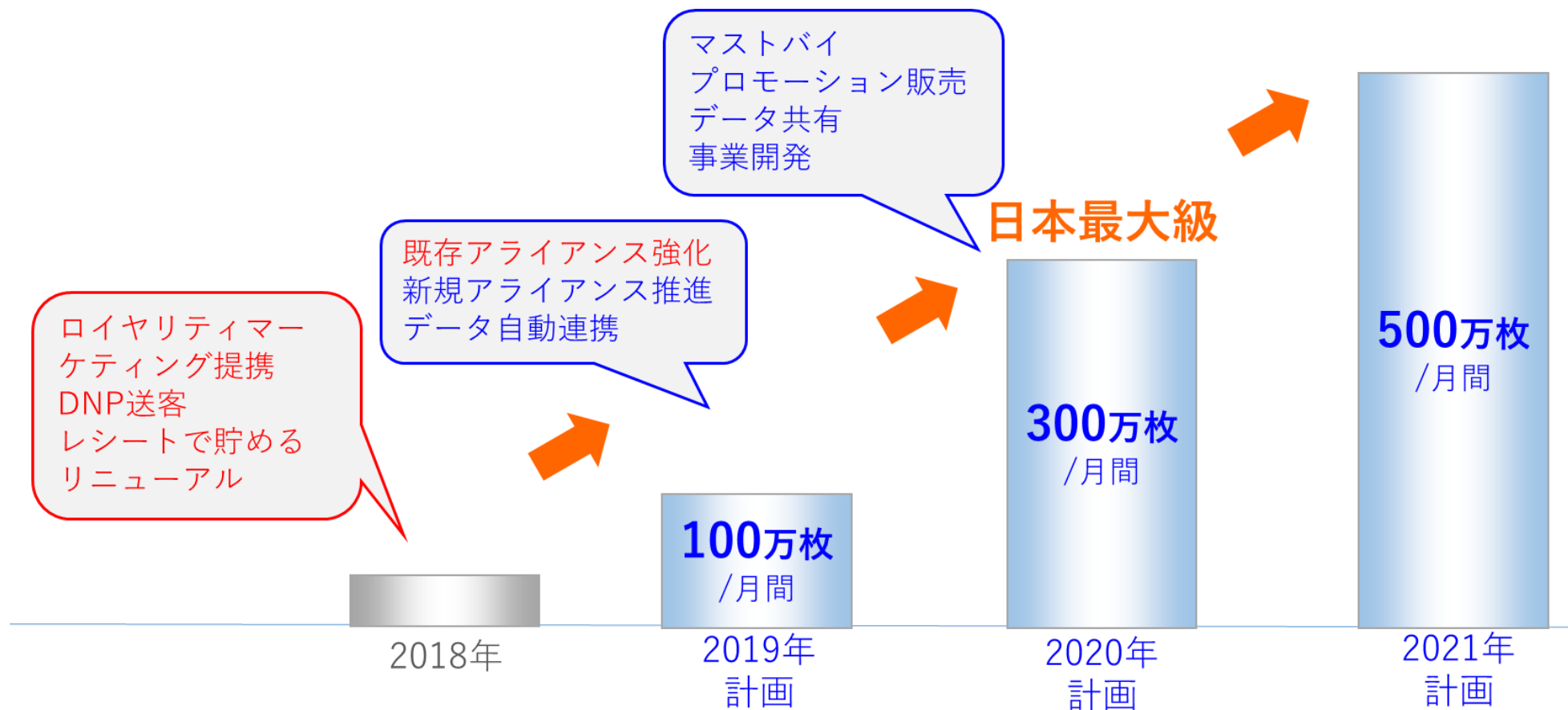
2.5 POB : アライアンスの推進



POB=Point Of Buy (購買理由付きデータ)

2 フィールドマーケティング事業

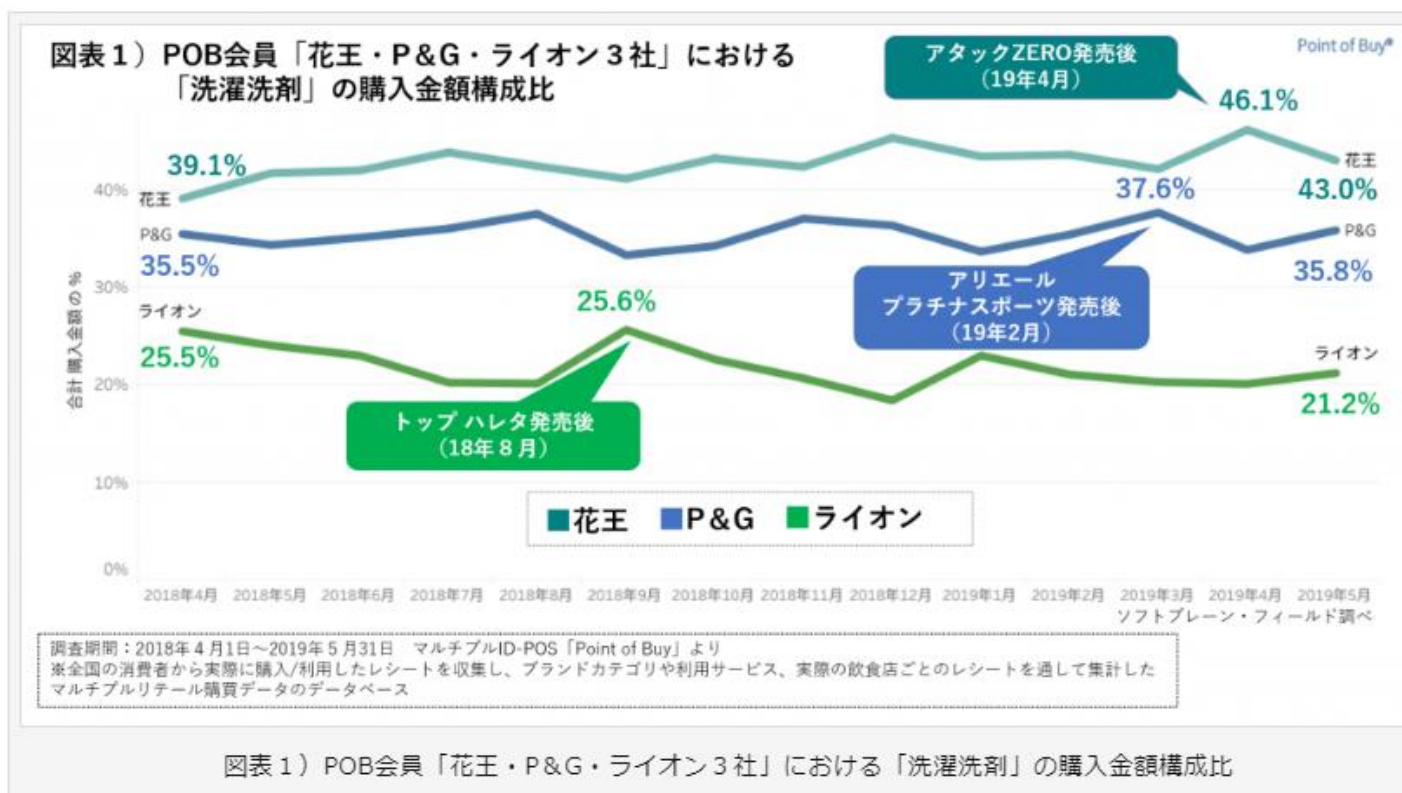
2.6 POB : 消費者購買データで日本最大級の規模を目指す



2 フィールドマーケティング事業

2.7 POB : POBデータレポート活用例を公開

洗濯洗剤主要メーカー 3社における構成比



18年下期から各社新商品の投入がスタート、各社ともに発売直後に構成比シェア拡大に成功しています。

コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

2019年度連結業績予想 (期初予想から変更なし)

- ・売上高+8.1%、営業利益+7.0%
- ・フローからストックへの収益構造を目指し構造改革を推進する
 - ① 営業イノベーション事業では研究開発、製品開発、UI/UX強化に戦略的投資を実施
 - ② フィールドマーケティング事業では、BtoB企業をターゲットにしたフィールドマーケティング提案を強化

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
2019年12月期 業績予想	9,930	1,320	1,320	840
2018年12月期 実績	9,188	1,233	1,240	796
前年比	+8.1%	+7.0%	+6.4%	+5.4%

2019年度配当（期初予想から変更なし）

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 (%)
2019年12月期 業績予想	840	8.5	29.7
2018年12月期 実績	796	8.0	29.4

コンテンツ

I. 本日のハイライト

II. 経営ビジョン・グループ概要

III. 2019年12月期 第2四半期業績

IV. 主要2事業の取組について

V. 2019年12月期業績予想

Appendix

直近3か年の主な経営指標①

(単位：百万円)	2016年度	増減率	2017年度	増減率	2018年度	増減率
売上高	7,719	30.9%	8,091	4.8%	9,188	13.6%
営業イノベーション事業	3,606	17.9%	4,161	15.4%	4,692	12.8%
フィールドマーケティング事業	3,302	54.8%	3,177	-3.8%	3,763	18.4%
システム開発事業	533	20.0%	445	-16.4%	419	-5.8%
出版事業	277	5.8%	306	10.5%	313	2.1%
営業利益	1,014	49.5%	949	-6.4%	1,233	30.0%
営業利益率	13.1%		11.7%		13.4%	
経常利益	1,013	49.3%	952	-6.0%	1,240	30.2%
経常利益率	13.1%		11.8%		13.5%	
当期純利益	657	76.1%	636	-3.2%	796	25.2%
自己資本比率	63.5%		66.7%		65.4%	
1株当たり純資産額 (円)	116.09		132.79		152.94	
1株当たり当期純利益 (円)	22.46		21.71		27.18	
株価収益率 (倍)	17.6		19.1		15.9	

直近3か年の主な経営指標②

(単位：百万円)	2016年度	増減	2017年度	増減	2018年度	増減
流動資産	4,858	955	5,070	212	6,052	982
現預金	3,177	490	3,135	-42	4,010	875
売上債権	1,329	410	1,592	263	1,702	110
固定資産	496	-1	765	269	809	44
有形固定資産	77	12	137	60	124	-13
無形固定資産	323	16	461	138	526	65
投資その他の資産	95	-29	165	70	159	-6
流動負債	1,640	311	1,655	15	2,101	446
仕入債務	285	0	283	-2	324	41
有利子負債	156	0	156	0	156	0
固定負債	146	-58	95	-51	48	-47
有利子負債	140	-56	84	-56	28	-56
純資産	3,568	701	4,084	516	4,712	628
総資産合計	5,355	954	5,836	481	6,861	1,025

(単位：百万円)	2016年度	増減	2017年度	増減	2018年度	増減
営業キャッシュ・フロー	784	11	681	-103	1,461	780
投資キャッシュ・フロー	-234	-828	-519	-285	-314	205
財務キャッシュ・フロー	-58	141	-202	-144	-271	-69
現金及び現金同等物の増減額	489		-41		874	
現金及び現金同等物の期首残高	2,687	9	3,177	489	3,135	42
現金及び現金同等物の期末残高	3,177	489	3,135	-42	4,010	875

中期経営計画の基本方針

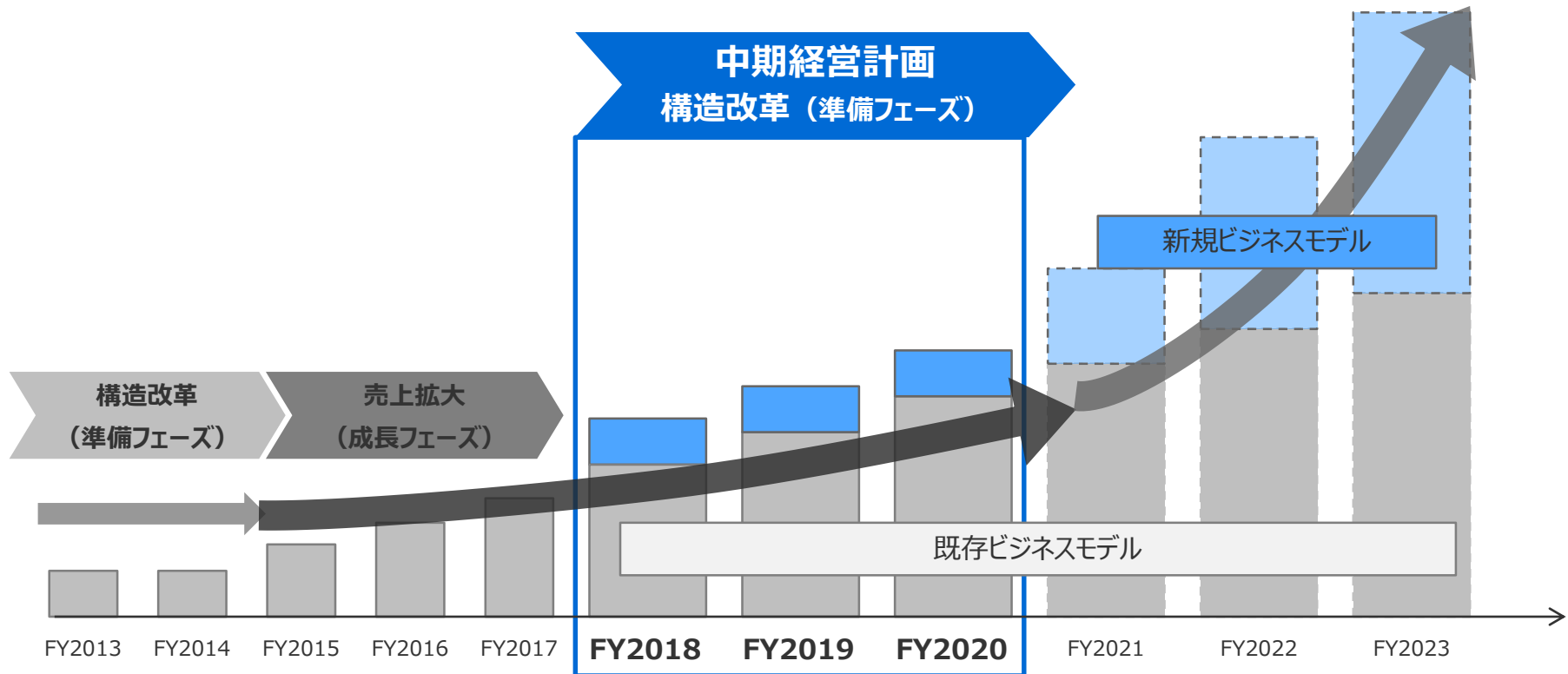
基本方針

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

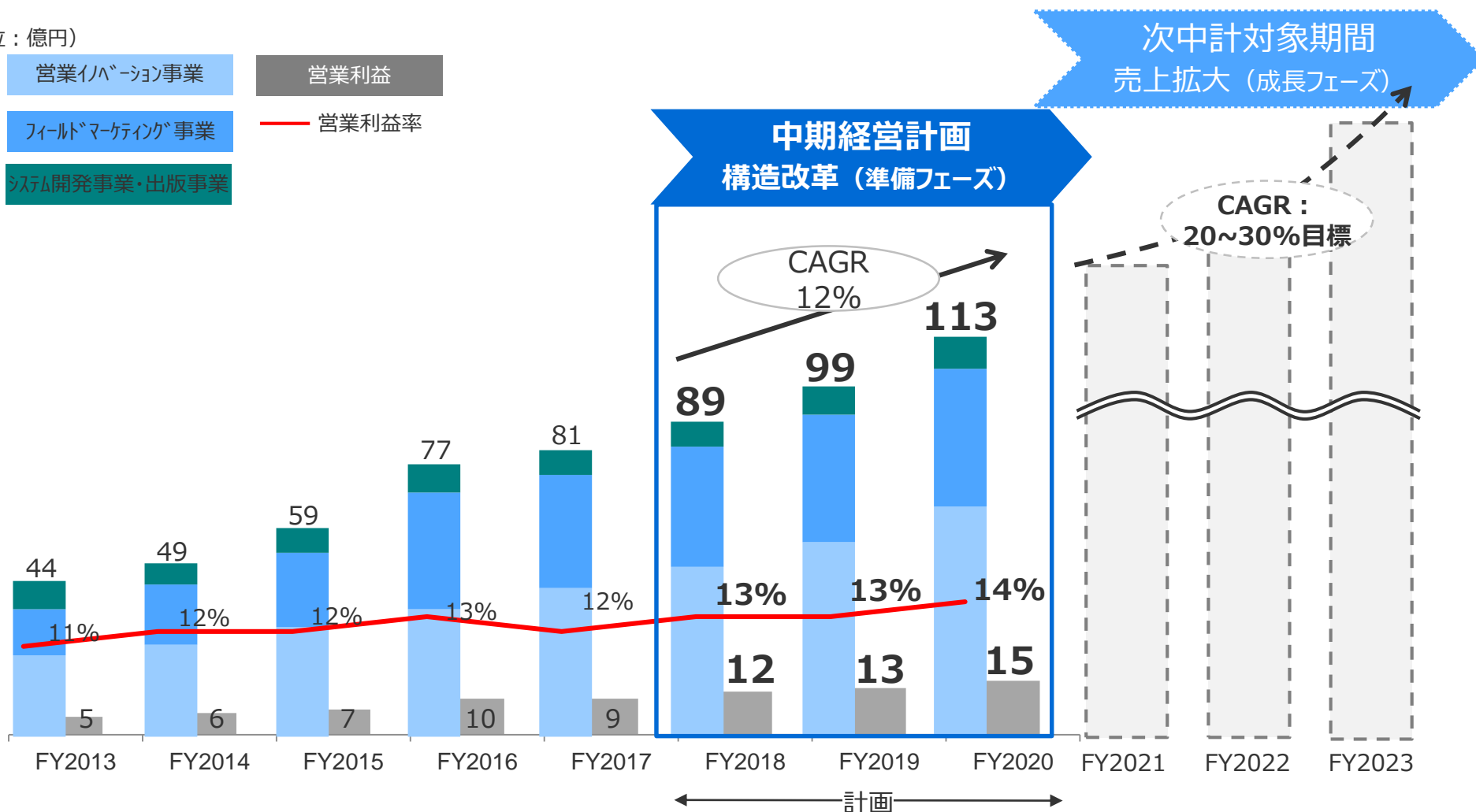
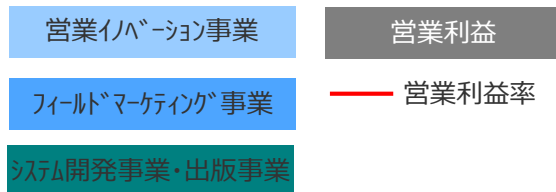
次中計対象期間
売上拡大（成長フェーズ）



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%**)

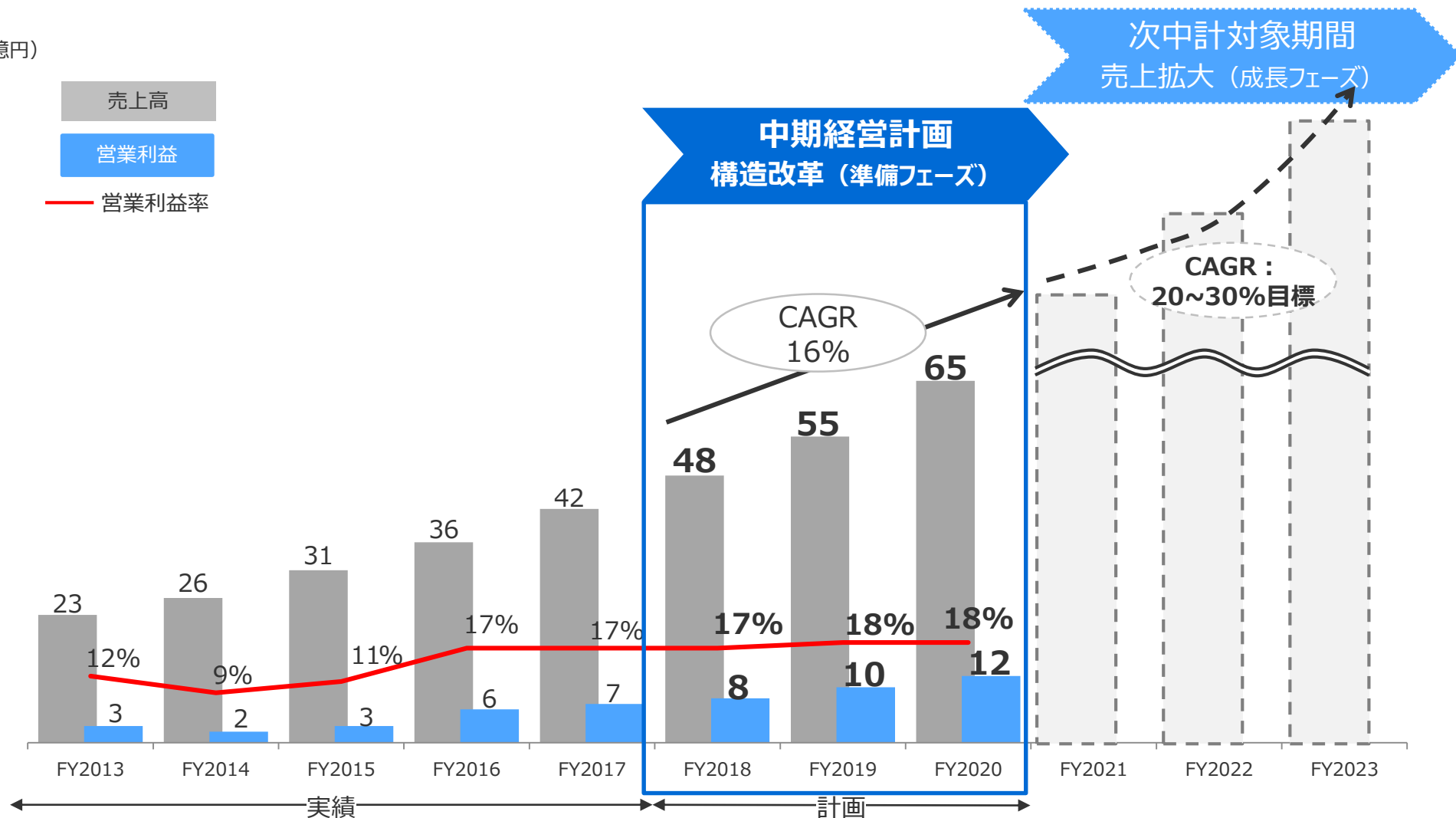
(単位：億円)



営業イノベーション事業 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%**）

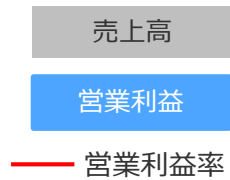
（単位：億円）



フィールドマーケティング事業 数値目標

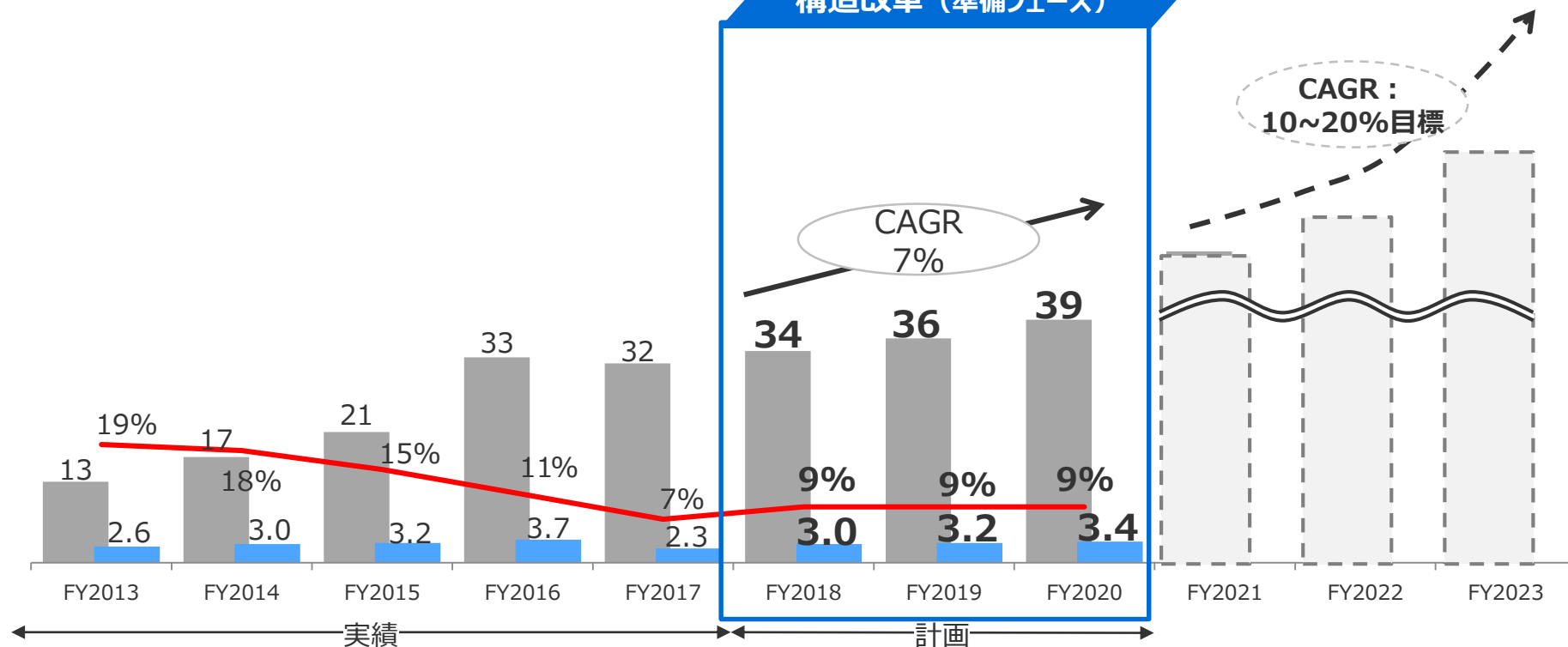
2020年度 売上39億円、営業利益3.4億円(営業利益率9%)

(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)



用語集

用語	意味
BI	Business Intelligence(ビジネス・インテリジェンス)の略で、企業の各部署がそれぞれに蓄積している膨大なデータを、収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略のための意思決定を支援すること。
CRM	Customer Relationship Management(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の略で、売上・利益に貢献する優良客を増やしてビジネスを成功に導く顧客志向のマネジメントのこと。
POB	Point of Buy®データベースの略で、全国の消費者から実際に購入／利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店利用者ごとのレシートを通して集計したマルチプルリテール購買データベース。
SFA	Sales Force Automation(セールス・フォース・オートメーション)の略で、営業のプロセスや進捗状況を管理し営業活動を効率化するためのシステム。
カスタマイズ	お客様の業務タイプに応じてシステム仕様を改修すること。
クラウド	クラウドサービスプラットフォームからインターネット経由でコンピューティング、データベース、ストレージ、アプリケーションをはじめとした、さまざまな IT リソースをオンデマンドで利用することができるサービスの総称。
クラウドソーシング	不特定多数の人が集まって、業務支援を行う取り組み。
セルフサーブ型	お客様自らがデータインポートなど導入準備、システム設定変更等を行うことが可能なシステムのこと。
プロセスマネジメント	プロセスを管理することで結果を最大化するマネジメント手法のこと。 目指すべき結果に至る営業活動を分解し、そのプロセスを見える化し、標準化する。プロセスの計画・実行・計測・分析・改善(G-PDCA)することができるマネジメントの仕組みのことをいう。
ラウンダー	自社と取引のあるスーパーやドラッグストアなど自社製品の展示状況や他社製品の動向を調べて報告したり、販売促進のための企画を実践する仕事のこと。

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.