



ソフトブレイン株式会社 2012年度決算・事業説明会

2013年2月4日



2012年12月期 決算概要

5期ぶりの増収増益

- ✓ スマートフォン、タブレット端末対応の「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売が好調
- ✓ 店頭での販売支援やマーケティング活動を行う、フィールドマーケティング事業も大幅拡大

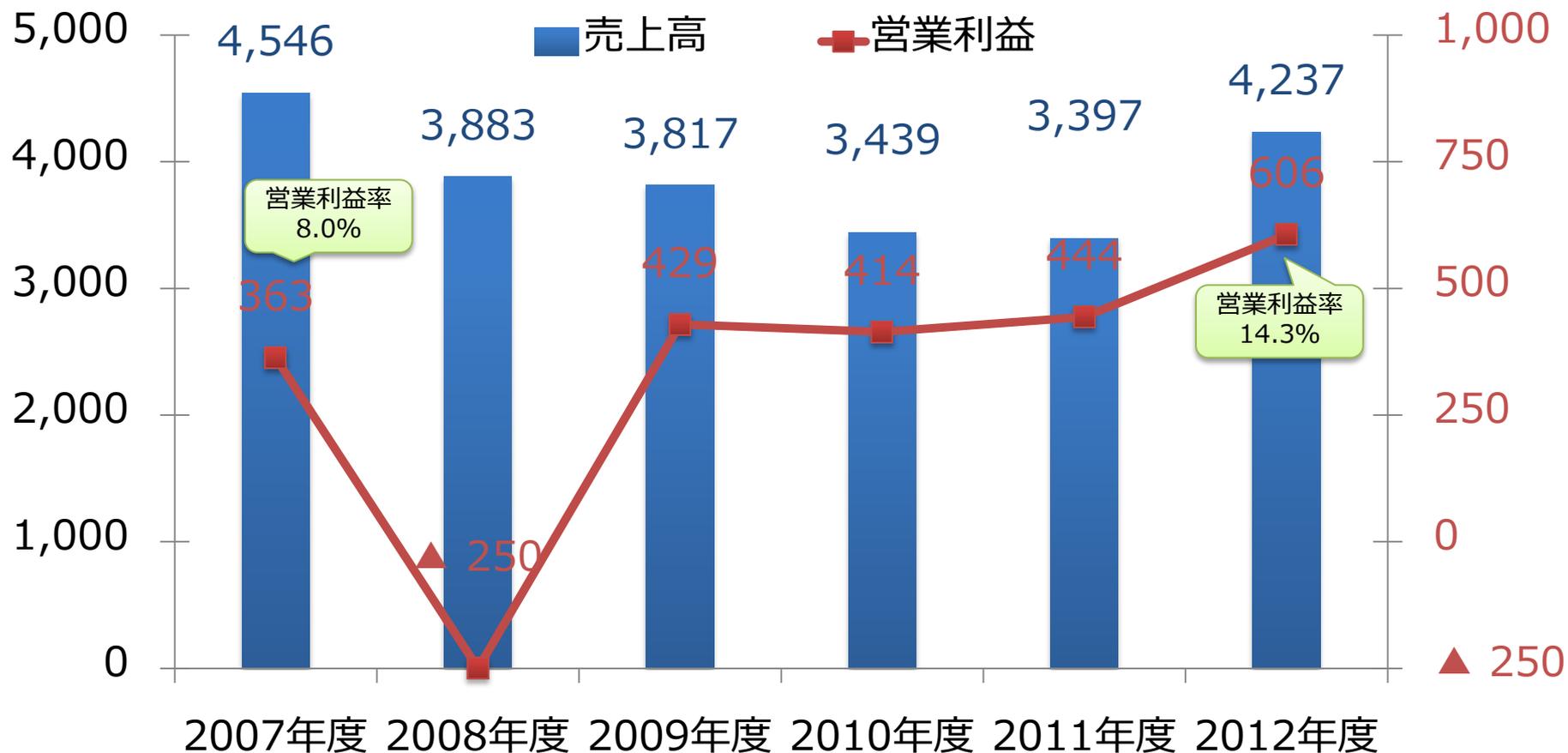


連結経営成績

(百万円)	2011年 通期	2012年 通期	前年 同期比	年初予想 (2012/1/31)	達成率	修正予想 (2012/10/30)	達成率
売上高	3,397	4,237	+ 840 (+ 24.7%)	3,600	117.6%	4,000	105.9%
営業利益	444	606	+ 161 (+ 36.3%)	485	125.4%	520	116.9%
経常利益	454	622	+ 168 (+ 37.0%)	490	127.3%	530	117.7%
当期純利益	346	458	+ 112 (+ 32.4%)	330	138.8%	335	134.9%

- 主要 2 事業の販売好調により、5 期ぶりの増収。
- 売上増による売上総利益の増加と、継続的な経費削減により営業利益増。営業率も1.2%改善。結果、全項目において年初予想・修正予想を大幅に達成。
- 当期純利益は過去最高。

売上高・営業利益の推移



- 過去最高売上であった2007年度（売上45億）と比較しても利益額・利益率ともに大幅改善。

🌀 セグメント別業績

(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	システム開発 事業	その他
売上高	2,182	1,241	531	514
売上高 構成比	48.8%	27.8%	11.9%	11.5%
セグメント 利益	352	231	▲55	68
利益率	16.1%	18.7%	▲10.4%	13.4%



主要な事業の状況

eセールスマネージャー関連事業



営業課題解決のために

『ツールとサービスの融合』で営業課題解決策を提供します。

営業課題

プロセスマネジメント

案件数



サービス
プロセス

サービス

【業務分解・定義】
営業コンサルティング

サービス

【標準化】
営業トレーニング

知らない

わかる

できる

実践
続ける



ツール



【営業データベース（計測）】
営業支援システム（SFA/CRM）



ツール



【スマートデバイス】
販売・導入コンサルティング

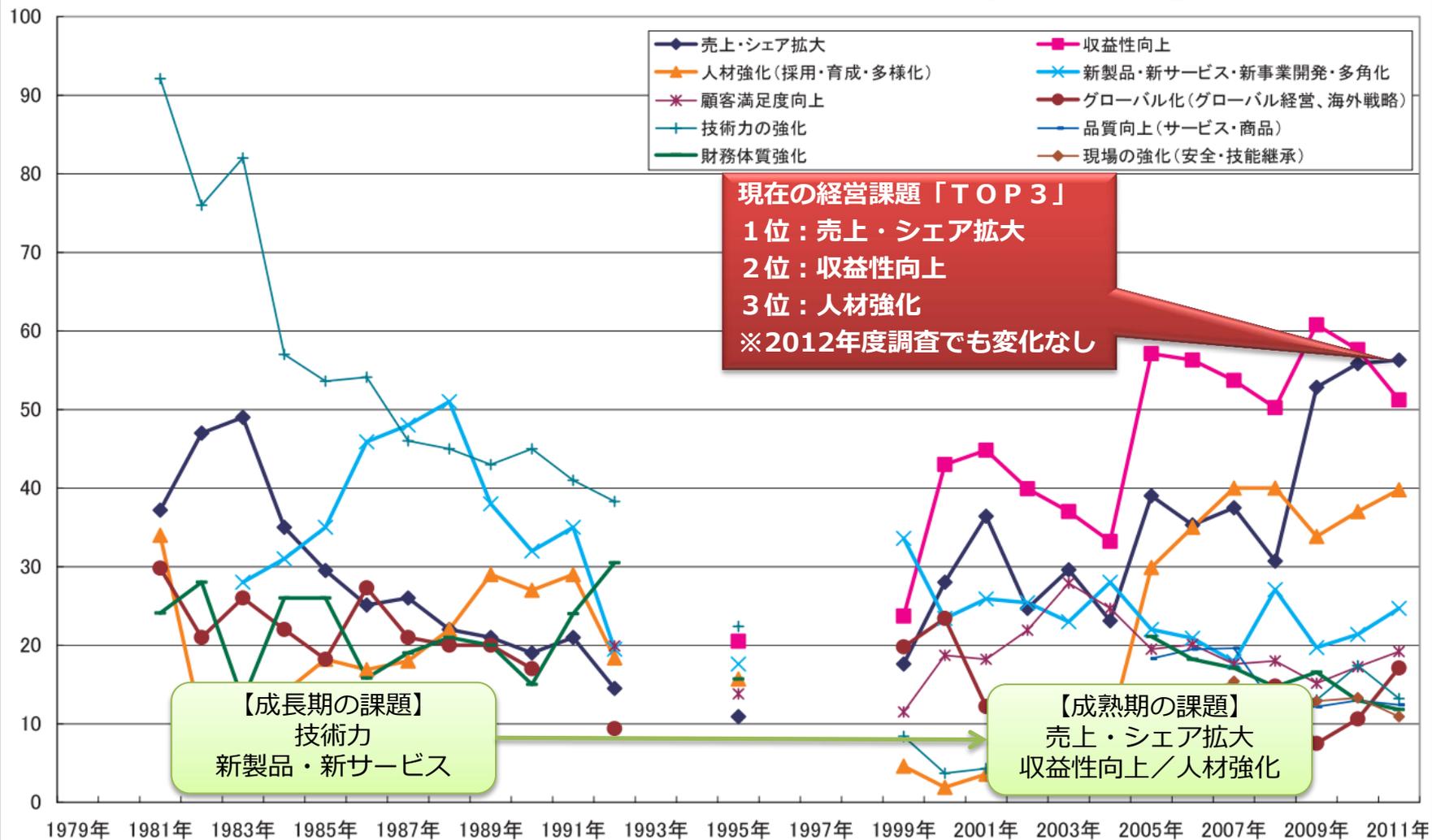




「営業課題解決」ニーズの高まり

経営課題認識の推移(「現在の経営課題」)

(出典：日本能率協会「日本企業の経営課題2011・2012」)



スマートデバイス対応が導入を加速

タブレットの活用



スマートフォンの活用



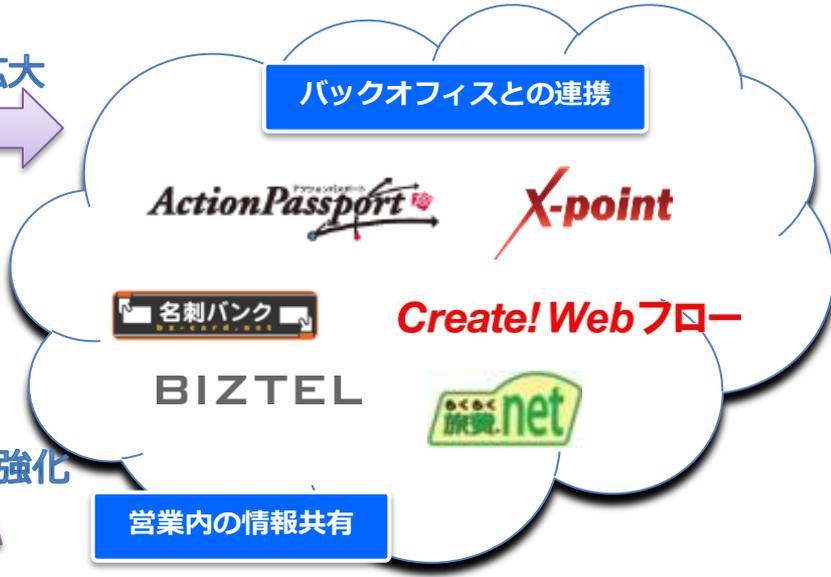
パソコンでの利用



ノンプログラミングでのカスタマイズ

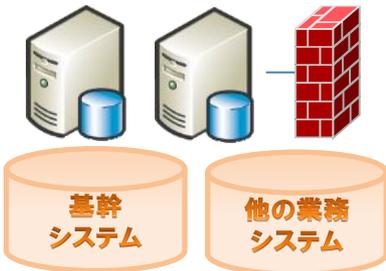
法人	事業所	進捗状況	確度	受注(予定)日	受注(予定)金額 (合計 200,000,000)	ネクストアクション
				(80%) 2008-05-15	10,000,000円	予算資料作成 (2008-04-01/ 営業太郎)
				(80%) 2008-05-01	12,000,000円	見積提示 (2008-04-03/ 統括次郎)
				(80%) 2008-05-30	10,500,000円	見積提示 (2008-03-27/ 営業太郎)
				(80%) 2008-05-20	19,800,000円	電子環境納品 (2008-04-15/ 営業太郎)
				(80%) 2008-04-15	15,000,000円	時期確認 (2008-04-10/ 秘書花子)
				(80%) 2008-05-10	20,000,000円	電子環境納品 (2008-04-05/ 営業太郎)
				(80%) 2008-05-10	3,000,000円	継続フォロー (2008-04-15/ 営業太郎)
				(80%) 2008-06-01	8,000,000円	
				(80%) 2008-05-15	900,000円	アポ (2008-04-01/ 秘書花子)
				(80%) 2008-06-20	20,000,000円	事例紹介 (2008-04-05/ 営業太郎)
				(80%) 2008-06-10	10,000,000円	お礼メール (2008-03-26/ 秘書花子)
						状況確認 (2008-04-05/ 営業太郎)
						契約書作成 (2008-04-10/ 法務三郎)
						見積提示 (2008-04-15/ 統括次郎)

各種システム連携による定着・効率化



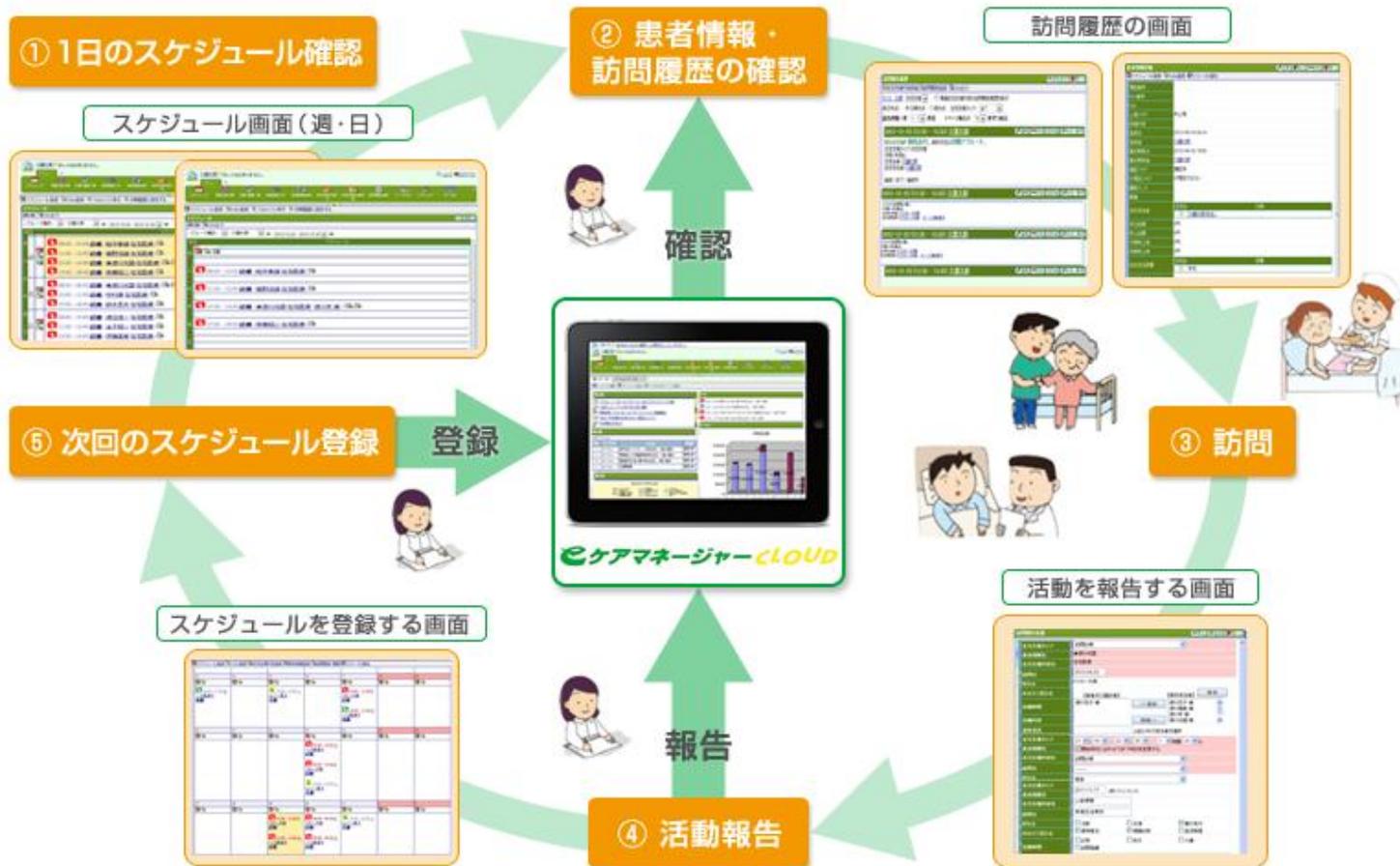
- (各種デバイス対応)
- ・ PC
 - ・ iPhone/iPad
 - ・ Androidケータイ / タブレット
 - ・ フィーチャーフォン

社内システムとの連携



eケアマネージャー

- ・ 医療・介護の現場でも、営業と同様「リアルタイムな情報共有」「モバイル活用」といったニーズが大きい
- ・ 営業分野で2,000社以上の実績から生まれたノウハウを活かし、「モバイル活用」「シンプル」「患者基点」をキーワードにした在宅医療支援の仕組みを構築し、提供
- ・ 2013年度で在宅医療サービスを提供している医療機関5施設への導入を目指す





主要な事業の状況

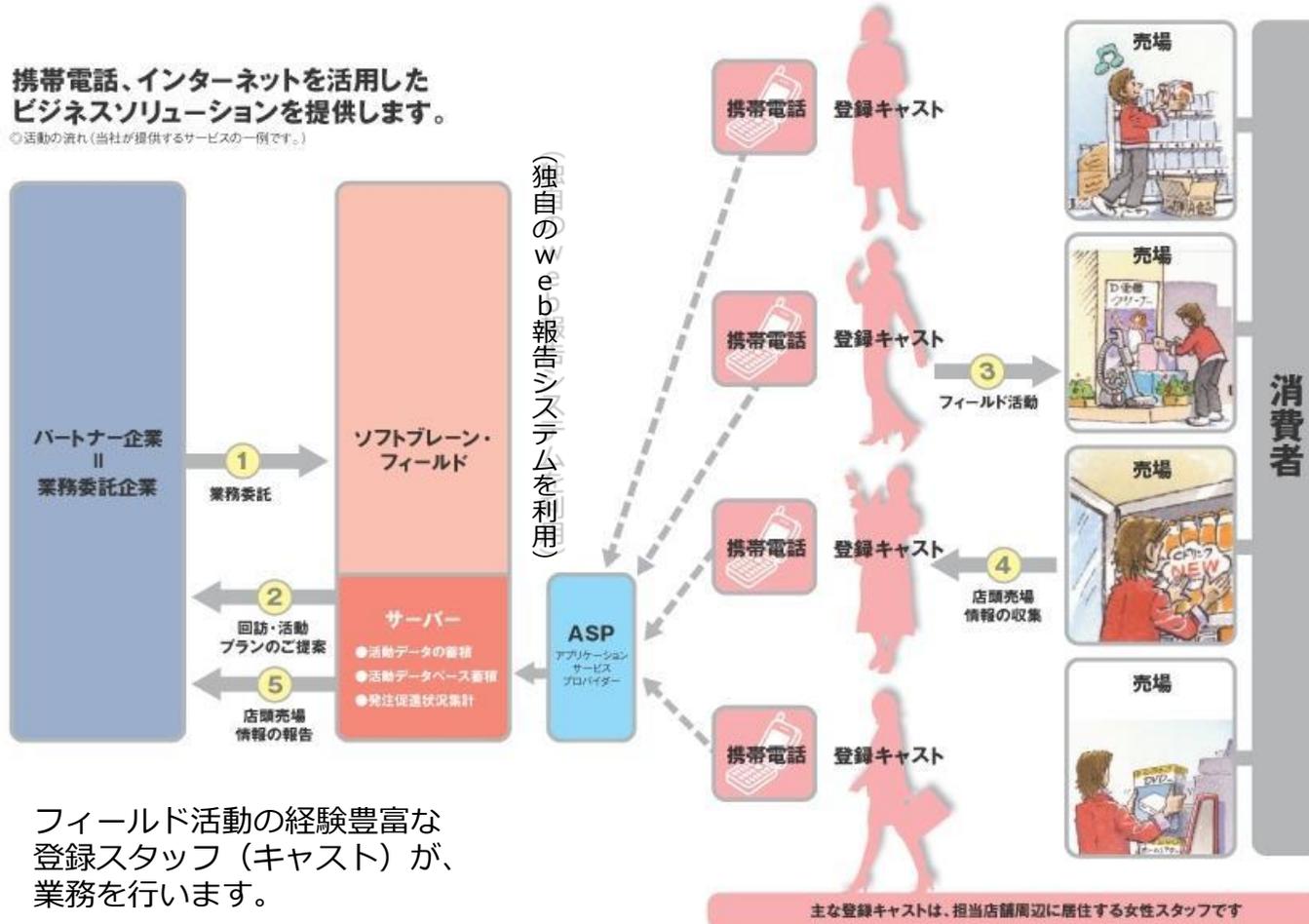
フィールドマーケティング事業

事業モデル

訪問単価制・・・業務受託費は、1訪問先・1業務・1報告ごとにご請求。
 クライアント企業には、登録スタッフの移動時間のコスト負担をお掛けしません。

携帯電話、インターネットを活用した
 ビジネスソリューションを提供します。

◎活動の流れ(当社が提供するサービスの一例です。)



フィールド活動の経験豊富な登録スタッフ（キャスト）が、業務を行います。

サービスメニュー

- 2009年以降で約22万6千件の実績
- インテージ社との提携によるコーザルデータサービス
- 15000店舗を約1週間で調査実績

フィールド
リサーチ

- SBF代表木名瀬はアサヒビールの店頭専門
子会社の立ち上げ～経営実績
- 大手企業4社での長期プロジェクト実績

店頭組織
コンサル
ティング

- 約150社との取引実績
- 新卒・中途採用コンサルティング
- 自社雇用MD人材紹介実績

定期
フィールド
(MD)

- 2012年度21社との取引中（過去実績44社）
- 訪問単価制による費用対効果の高い活動
- 全国エリアでの対応

スポット
フィールド
(MD)

- 全国5000店舗を約1週間で立ち上げ実績
- 販促物設置からエンド構築、棚替えも可能
- 全国エリアでの対応

POB
事業

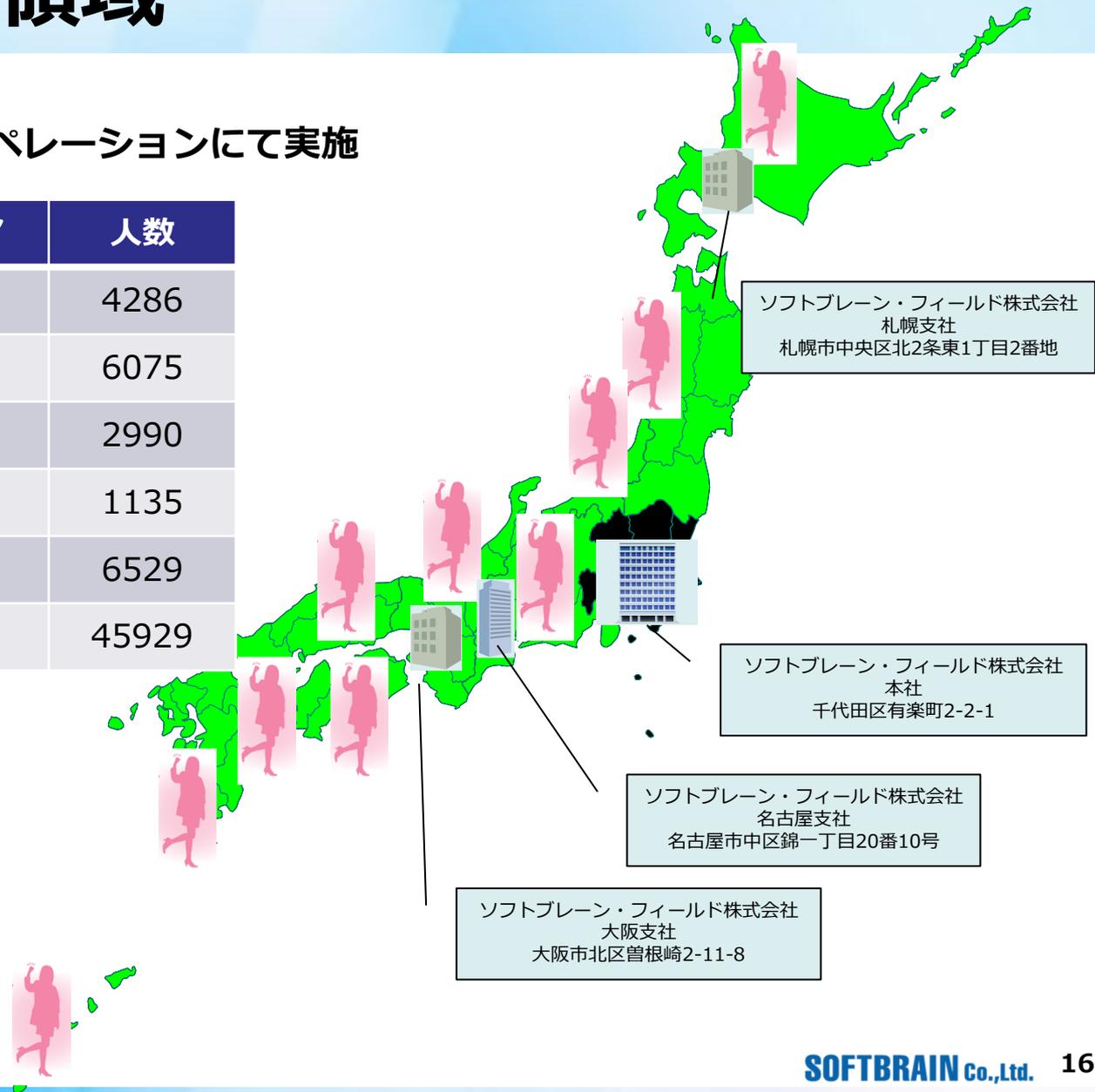
- 購買理由付購買履歴データ
「Point of buy」提供サービス
- クレディセゾンとの共同事業
- 800万人のネットワーク

ヒューマン
リソース

国内カバー領域

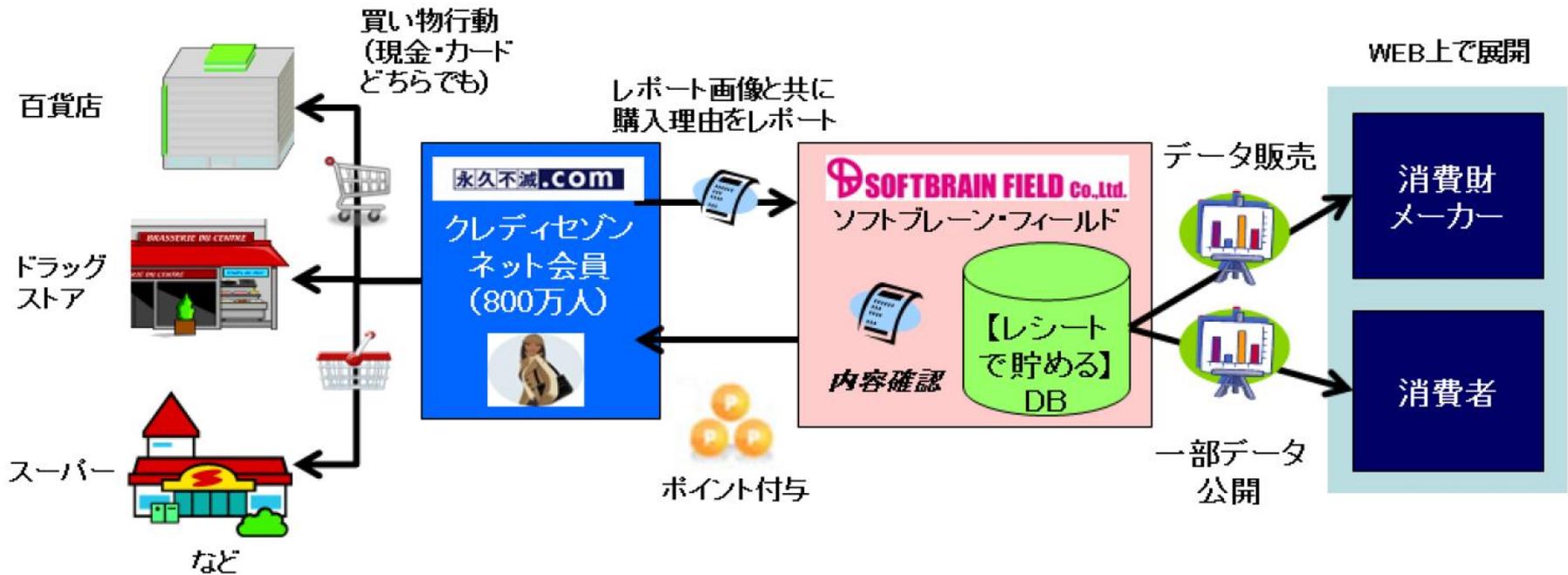
全国エリアをワンストップオペレーションにて実施

エリア	人数	エリア	人数
北海道	3760	中部	4286
東北	2891	近畿	6075
北関東	3221	中国	2990
首都圏	11053	四国	1135
甲信越	2006	九州	6529
北陸	1983	合計	45929



新事業「Point of Buy」

- 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ提供サービス
- 800万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報
- 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ



2013年2月1日サービス開始



2013年度業績予想



2013年12月期

連結業績予想

(百万円)	第2四半期 業績予想	通期 業績予想	2012年 12月期実績	前期比 (通期)
売上高	2,200	4,600	4,237	108.6%
営業利益	290	650	606	107.2%
経常利益	290	650	622	104.4%
当期純利益	175	400	458	87.3%

- 売上高～経常利益については、経済環境の見通しは楽観視できないものの、企業ニーズとしての「営業課題解決」は依然として高水準を維持(※)しているため、引き続き増収増益の見通し。

※日本能率協会「日本企業の経営課題2012」より



利益配分に関する方針

- 基本方針：
内部留保を中心に捉えつつ、成長段階及び業績に応じた弾力的な利益配当を実施。
- 昨年度までの状況：
2008年度以降、利益剰余金が欠損の状態が続き、利益配当の実施が不可能な状態であった。
- 現在の状況：
利益剰余金の欠損が解消。しかしながら、利益配当を行うほどの蓄積には未だ不十分。経済環境および経営状況（今期業績）を踏まえ、株主還元方針を改めて検討する。

(百万円)	2011年度	2012年度	増減
利益剰余金（単体）	▲78	325	+403
自己株式	▲263	▲263	±0
剰余金分配可能額	▲341	62	+403



(ご参考)

会社概要

社名：ソフトブレン株式会社
(東証一部：4779)

設立：1992年 6月17日

資本金：8億2606万円

事業内容：営業課題解決事業

本社所在地：〒104-0028

東京都中央区八重洲2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル9階

TEL：03-6880-2600

FAX：03-6880-2601

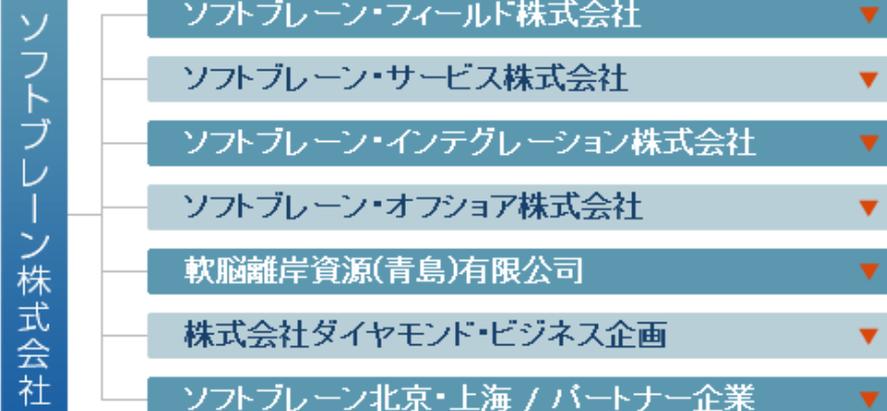
支社・営業所：関西支社、中部支店、北海道営業所

従業員数：単体：99名 連結：246名



代表取締役社長 豊田 浩文

<グループ紹介>



<創業者・マネジメントアドバイザー：宋文洲>



1985年に北海道大学大学院に国費留学。天安門事件で帰国を断念し、札幌の会社に就職するが、すぐに倒産。

学生時代に開発した土木解析ソフトの販売を始め、1992年28歳の時にソフトブレンを創業。

経営を通して日本企業の非製造部門の非効率性を痛感した。

1998年に営業など非製造部門の効率改善のためのソフト開発とコンサルティング事業を開始。

2000年12月に東証マザーズに上場。
成人後に来日した外国人では初のケースとなる。

2004年経済界大賞・青年経営者賞を受賞。

2005年6月には東証1部上場を果たし、業界最大手に成長。
営業改革を訴えた著書「やっぱり変だよ日本の営業」は、トヨタ自動車の張富士夫社長（当時）自身が購入し、営業系の役員を中心に配布。12万部に迫るベストセラー＆ロングセラーに。

2006年、企業情報化協会より特別表彰を受ける。

2006年8月ソフトブレン会長退任、経営から退く。

現在は、経営コンサルタント、経済評論家として北京と東京を行き来する。

🌀 当社のミッション

1 「営業」を属人的な仕事から
組織的・科学的な仕事に変えます。
(プロセスマネジメント・標準化)

2 「営業」の生産性を上げて、
営業職とその周辺の人々を幸せにします。
(IT・モバイルの活用・トレーニング)

3 顧客を中心とした情報資産を構築して、
企業の活カアップに貢献します。
(見える化・eセールスマネージャー)

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、2013年2月4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。