

東証一部:4779



ソフトブレン株式会社 2012年度上期 決算説明会

2012年8月6日

第2四半期決算ハイライト

**前年同期比で増収増益を達成
第2四半期の期初計画に対して上方修正を行う**

**主力事業であるeセールスマネージャー関連事業では、
スマートフォン、タブレット端末対応の「Remix Cloud」の販売が好調**

**eセールスマネージャー関連事業のほか、店頭での販売支援を行う
フィールドマーケティング事業も大幅増収となる**

連結業績・財務ハイライト

(単位：百万円)

	2011年 上期	2012年 上期	前年 同期比	期初予測値 (2012年 1月31日発表)	達成率
売上高	1,619	2,001	+382 (+23.6%)	1,750	114.3%
営業利益	180	284	+104 (+57.5%)	220	129.1%
経常利益	188	287	+99 (+52.4%)	220	130.5%
当期純利益	147	169	+22 (+14.7%)	150	112.7%
総資産	2,454 (※2011年末)	2,759	+305 (※2011年末比)	—	—
純資産	1,759 (※2011年末)	1,963	+204 (※2011年末比)	—	—

- ・ 前年同期比で増収増益を達成。期初予測値も大幅に超過して達成した



利益率

(百万円)	2011年 上期	2012年 上期	前年同期比
売上原価	813 (50.2%)	1,022 (51.1%)	+209 (+0.9%)
販管費	627 (38.7%)	689 (34.4%)	+62 (▲4.3%)
営業利益率	11.1%	14.2%	+3.1%
当期純利益率	9.1%	8.4%	▲0.7%

- ・増収の中でも販管費中心にコストコントロールを行い、
営業利益率は前年同期比3.1%上昇。純利益率は税金費用の増加により0.7%減少

🌀 セグメント別業績

(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	システム開発事業	その他
売上高	996	579	295	258
売上高構成比	46.8%	27.2%	13.9%	12.1%
セグメント利益	128	98	25	28
利益率	12.9%	17.0%	8.6%	10.9%

・各セグメントについては後述。

前年対比で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は増収増益

eセールスマネージャー関連事業

(単位：百万円)

	2011年上期	2012年上期	前年同期比
売上高	927	996	+69 (+7.4%)
セグメント利益	71	128	+57 (+80.3%)
売上高構成比	49.9%	46.8%	▲3.1

- 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」が好調に推移
5月リリースの新バージョン(R4)では拡張性・連携性を大幅に強化
- 交通費清算(3月)、Web会議(5月)、名刺デジタル化(7月)、ワークフロー(7月)と、
営業フロントエンドシステムとしての機能拡充を推進
今後も更なる拡充を計画
- 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教育研修サービスの引き合い
も大企業を中心に増加

☎ フロントエンドシステムとして

様々なデバイスでeセールスマネージャーにアクセスし、バックオフィスのシステムと連携することで、フロントエンドシステムとしてご利用いただくことが可能です。



eセールスマネージャー 全体像

マーケティング

営業

顧客サービス

デバイスフリー



CRM

SFA

- ・企業情報管理
- ・顧客情報管理
- ・セミナー/展示会名刺管理
- ・商品情報管理
- ・メーラー斉配信
- ・Webマーケティング
- ・テレマーケティング

- ・予算策定
- ・ターゲティング
- ・アポイント
- ・提案書管理
- ・見積作成
- ・訪問/商談活動
- ・メール履歴
- ・商談進捗管理
- ・受注/売上管理

- ・ルート訪問
- ・問合せ管理
- ・デリバリー
- ・顧客サポート
- ・FAQ

シナリオエンジン/定量化エンジン

グループウェア

多彩な連携ソリューション



Create!Webフロー



基幹システム

汎用システム基盤

アプリケーション
カスタマイズ

データベース
カスタマイズ

グラフレポート
カスタマイズ

バッチ連携
モジュール

Web API

プライベートクラウド

アプリケーションサーバー

データベースサーバー



パブリッククラウド



フィールドマーケティング事業

(単位：百万円)

	2011年上期	2012年上期	前年同期比
売上高	350	579	+229 (+65.4%)
セグメント利益	60	98	+38 (+63.3%)
売上高構成比	18.8%	27.2%	+8.4

- 品質向上を常に意識するとともに、企業ニーズの高まりに応えるよう営業活動を続けた結果、既存顧客のリピート・拡大、大型案件の獲得につながるなど好調に推移
- 定期フィールド業務の比率が大きく拡大し、ストックの積上げによる安定収益が増加
- 品質の安定・向上による更なる拡大を推進するとともに、『チェーン別店頭陳列データサービス』『店頭シェアレポート』などの新規事業にも注力

システム開発事業

(単位：百万円)

	2011年上期	2012年上期	前年同期比
売上高	337	295	▲42 (▲12.5%)
セグメント利益	51	25	▲26 (▲51.0%)
売上高構成比	18.1%	13.9%	▲4.2

- 昨年度に比べ外部売上比率が大幅に増加(50%→77%)
- 青島子会社の活用により高品質・低コストでシステム開発を実施
特需のあった昨年度と比較すると減収減益ではあるものの、依然として受託開発事業としては高水準の利益率(8.5%)
- 引き続き、外部売上の拡大のため新規顧客獲得および既存顧客からの案件創出に注力するとともに、品質を保ち安定した収益確保を目指す

④ その他事業

(単位：百万円)

	2011年上期	2012年上期	前年同期比
売上高	244	258	+14 (+5.7%)
セグメント利益	9	28	+19 (+211.1%)
売上高構成比	13.2%	12.1%	▲1.1

- MVNO事業においては、特にスマートデバイス導入コンサルティングが好調
フロントエンドシステムの標準デバイスとして、eセールスマネージャーとのシナジー大
集合型のコンサルティングワークショップ／個別コンサルティング双方とも引き合いが多く、
iPadを中心としたデバイス提供を含め、下期に入っても同様の傾向で推移
- 書籍企画販売事業においては、成長企業を中心に新規受注が増加

2012年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	通期
売上高	3,600
営業利益	485
経常利益	490
当期純利益	330

通期業績につきましては、第3四半期以降の経済環境の見通しが依然として不透明であることから、現段階では業績予想の修正を行っておりません。

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、2012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。