



# 2020年12月期 第2四半期決算補足説明資料

2020年8月6日

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.



# コンテンツ

I. ハイライト

II. 2020年12月期 第2四半期業績

III. 2020年12月期業績予想について

Appendix

# 第2四半期ハイライト

## 1 業績

- 緊急事態宣言による急激な経済活動停滞の影響を受け、減収・減益となる

## 2 営業イノベーション事業の状況

- CRM/SFAソフトウェアへの投資需要は高いが、景況感から販売は鈍化
- 教育サービスは新型コロナの影響から集合研修等が開催不可となり低調に推移
- 事業全体としては売上高7.1%減、セグメント利益69.0%減の減収・減益

## 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は緊急事態宣言の影響を受け、売上は伸び悩み
- 事業全体としては売上高8.3%減、セグメント利益54.7%減の減収・減益

## 3 2020年度業績予想・配当予想

- 4月30日に連結業績予想・配当予想共に未定に修正

# コンテンツ

I. ハイライト

II. 2020年12月期 第2四半期業績

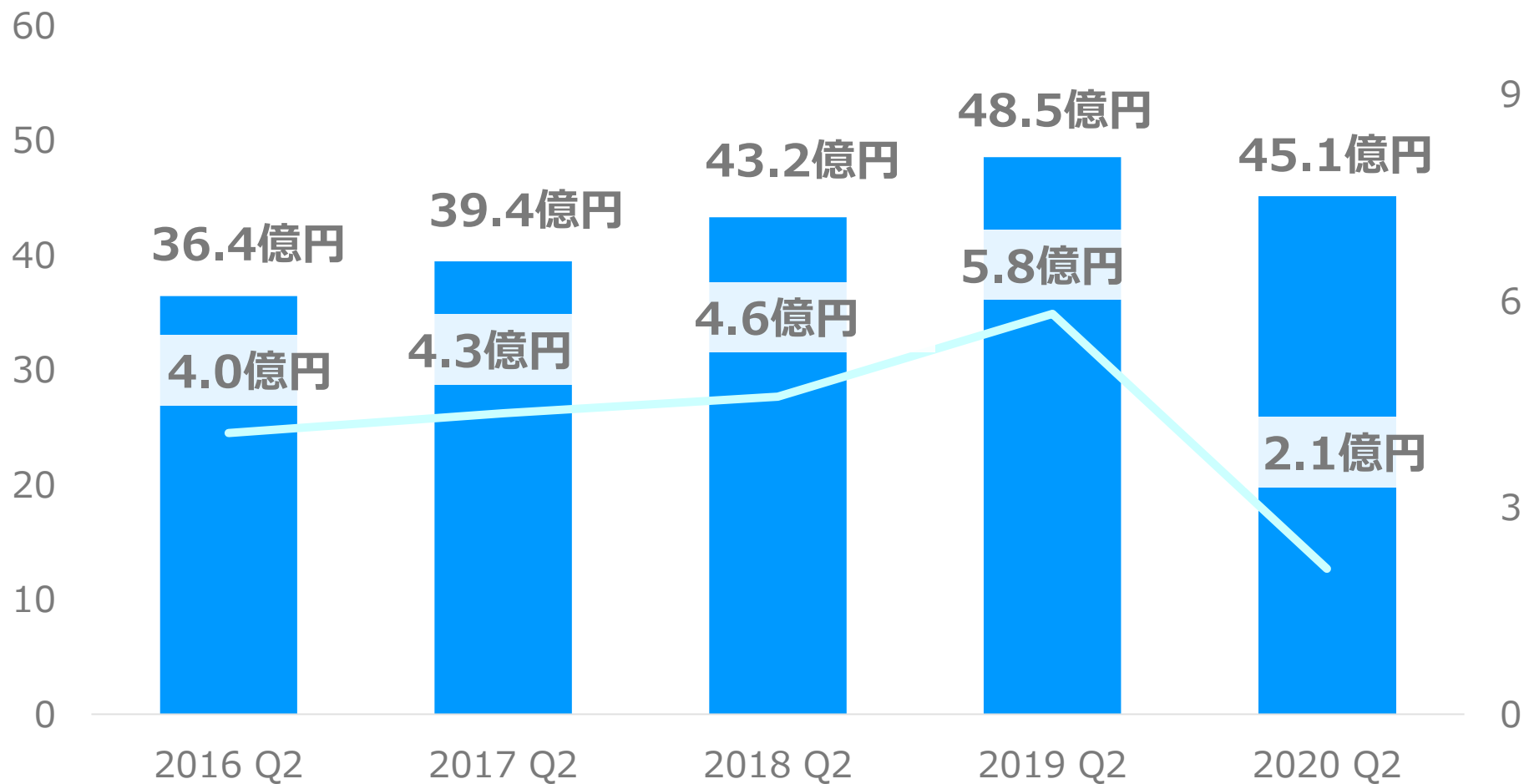
III. 2020年12月期業績予想について

Appendix

# 第2四半期連結業績推移

## 新型コロナの影響により減収・減益

(単位：億円)

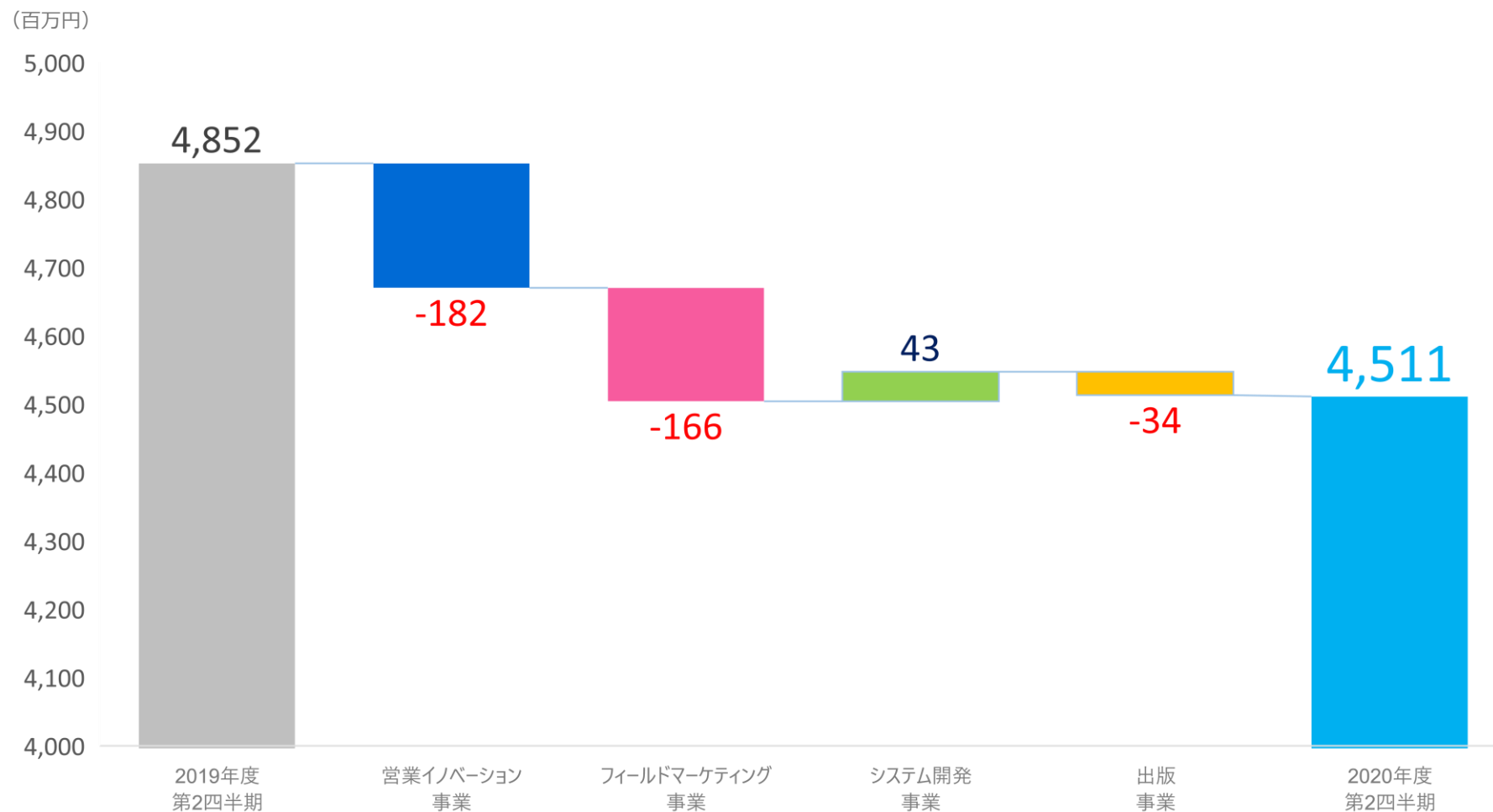


# 2020年度第2四半期連結業績

- ・売上高は前年同期比7.0%の減収、営業利益は同63.6%減益での着地
- ・新型コロナ拡大により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中心に事業活動に影響

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四半期純利益
2020年12月期 第2四半期	4,511	211	212	112
2019年12月期 第2四半期	4,852	581	585	377
前年同期比	93.0%	36.4%	36.4%	29.8%

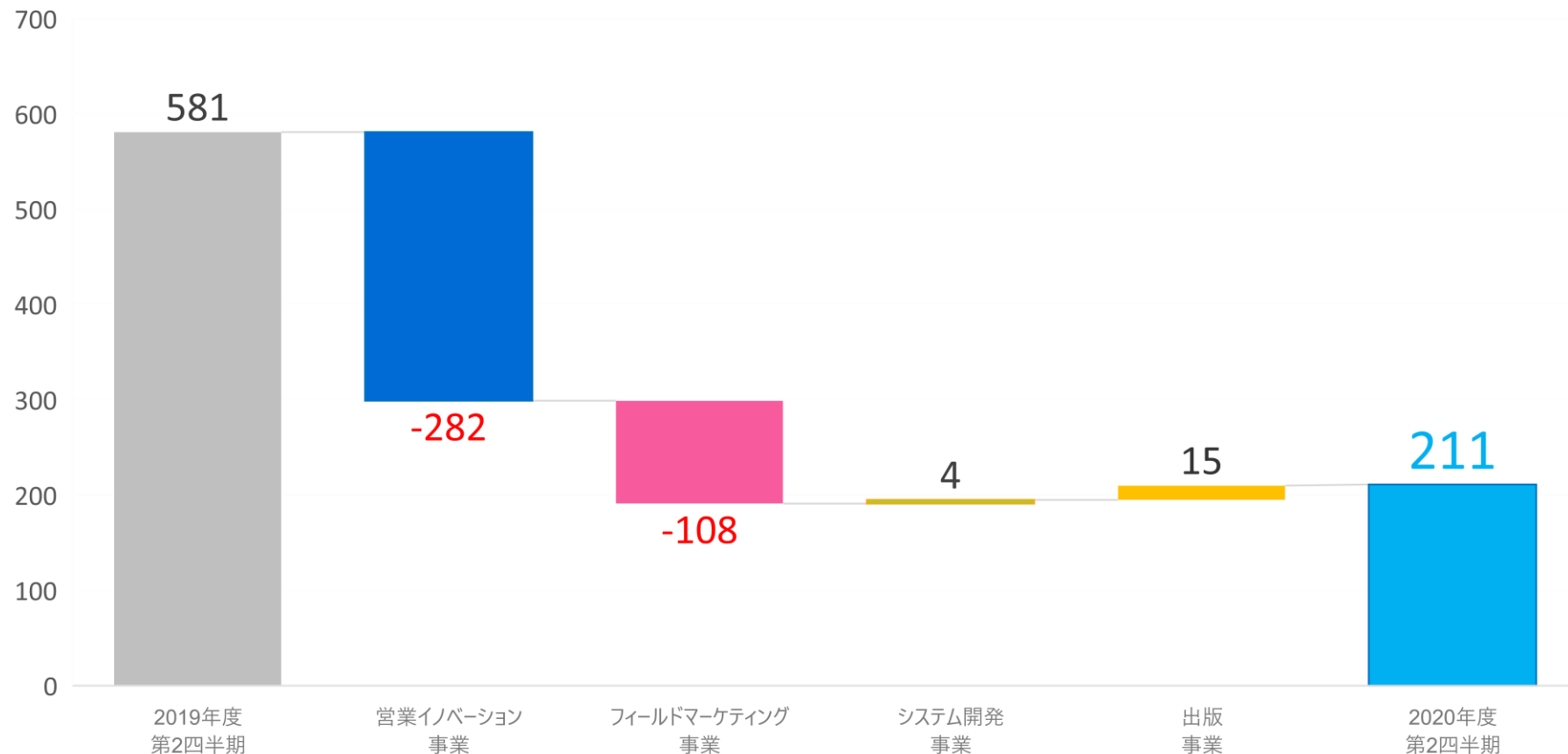
# セグメント別売上高増減内訳



システム開発事業以外は新型コロナの影響により減収となる

# セグメント別利益増減内訳

(百万円)



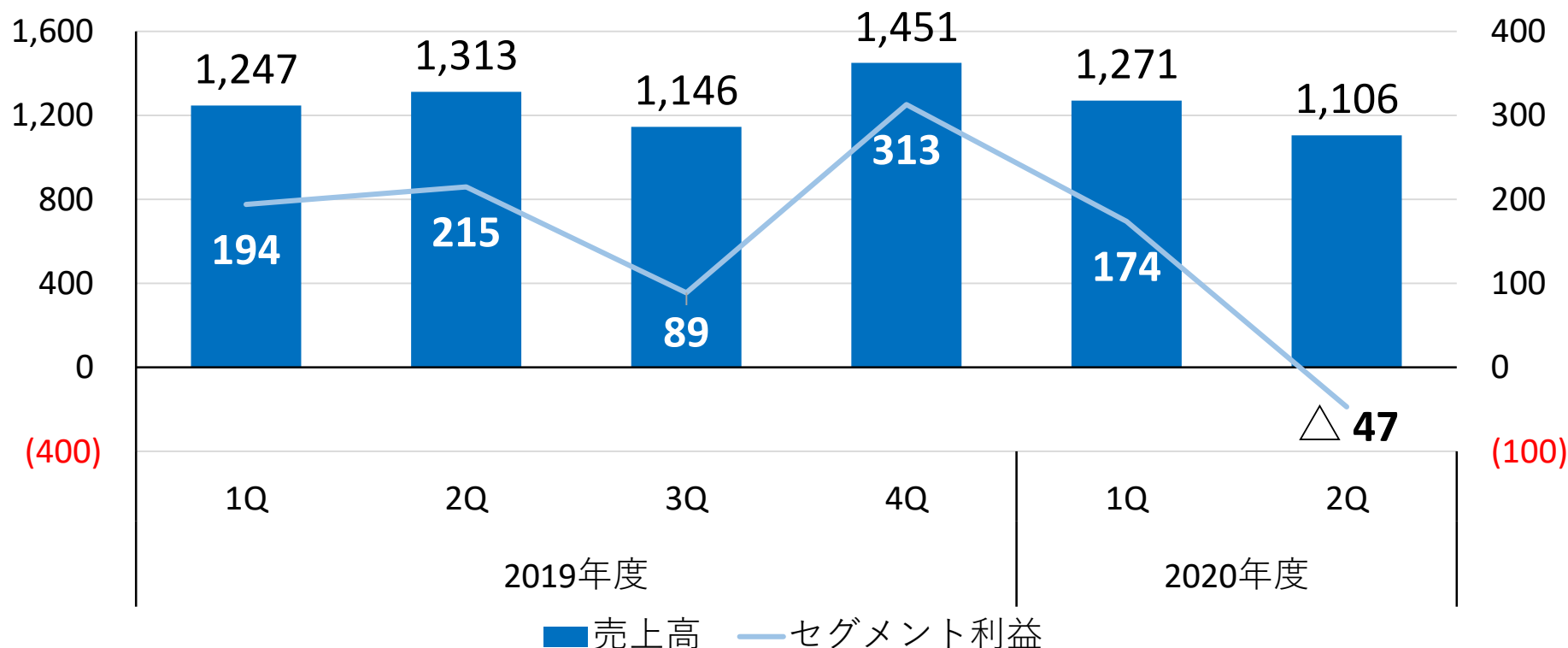
主力2事業が減益のため、全体としても減益の結果となる



# 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」の販売は緊急事態宣言発出後は鈍化
- ・ 教育サービスは集合型研修やセミナー等の開催延期等の影響により低調に推移

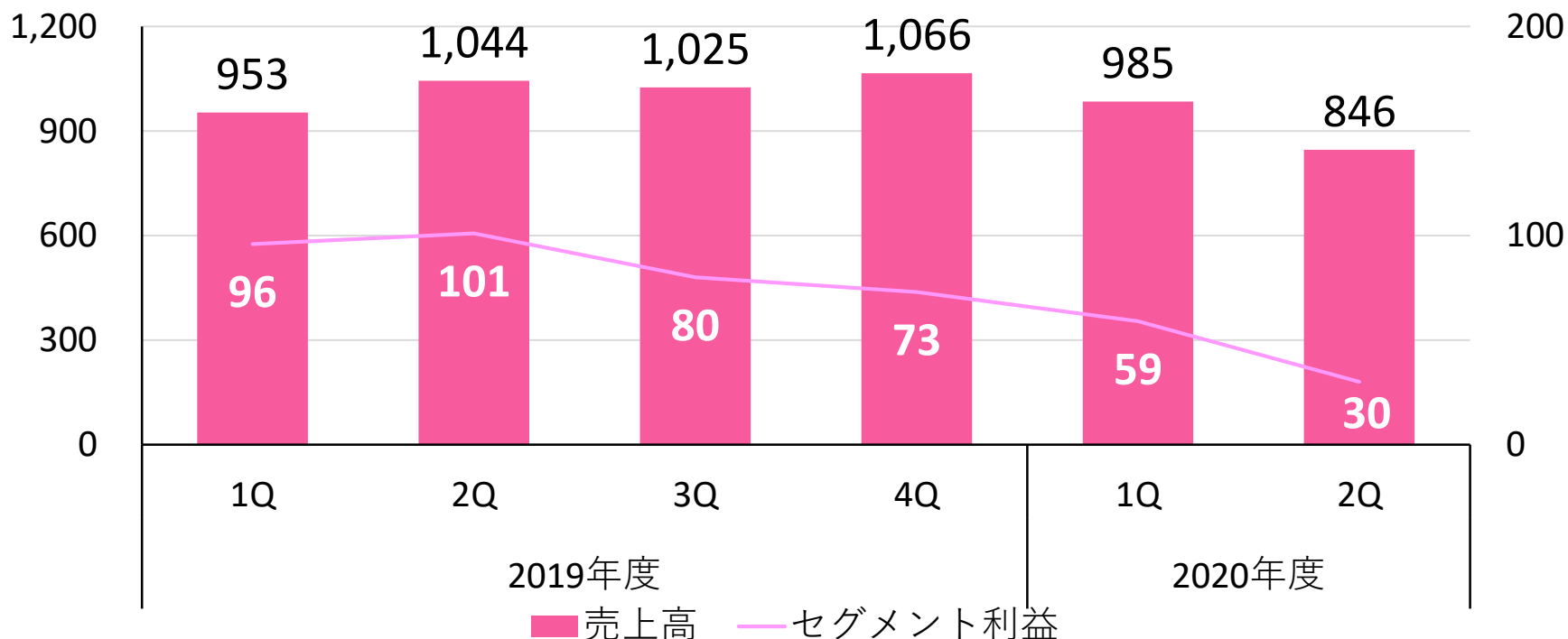
	2019年2Q	2020年2Q	前期比
売上高	2,560百万円	2,378百万円	△7.1%
セグメント利益	409百万円	126百万円	△69.0%



# フィールドマーケティング事業業績

- ・ 新型コロナの影響により主力の定期フィールドビジネス・派遣ビジネス共に売上は伸び悩み
- ・ 緊急事態宣言解除後は売上は一定程度回復したが減収・減益の着地

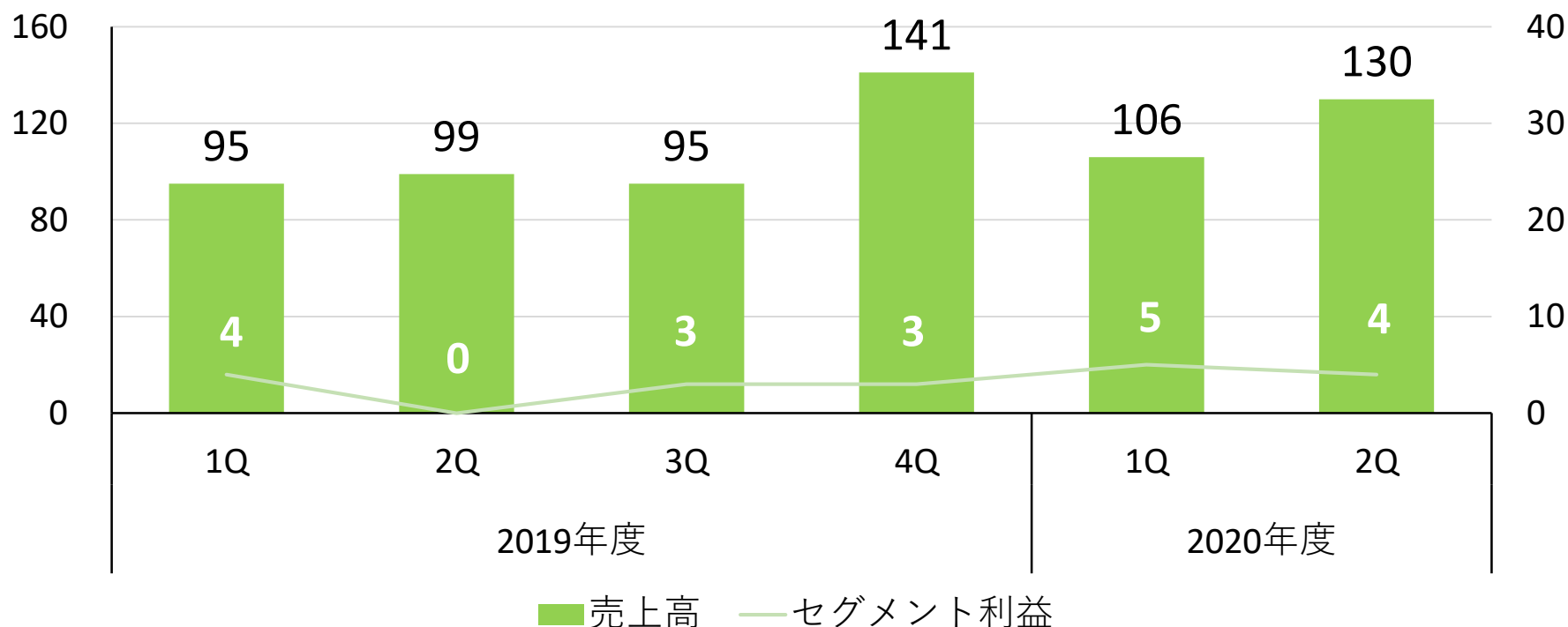
	2019年2Q	2020年度2Q	前期比
売上高	1,997百万円	1,831百万円	△8.3%
セグメント利益	197百万円	89百万円	△54.7%



# システム開発事業業績

- ・テレワーク下での活動となったが大きな影響はなく増収に
- ・プロジェクト管理の徹底等により収益性を改善、増益

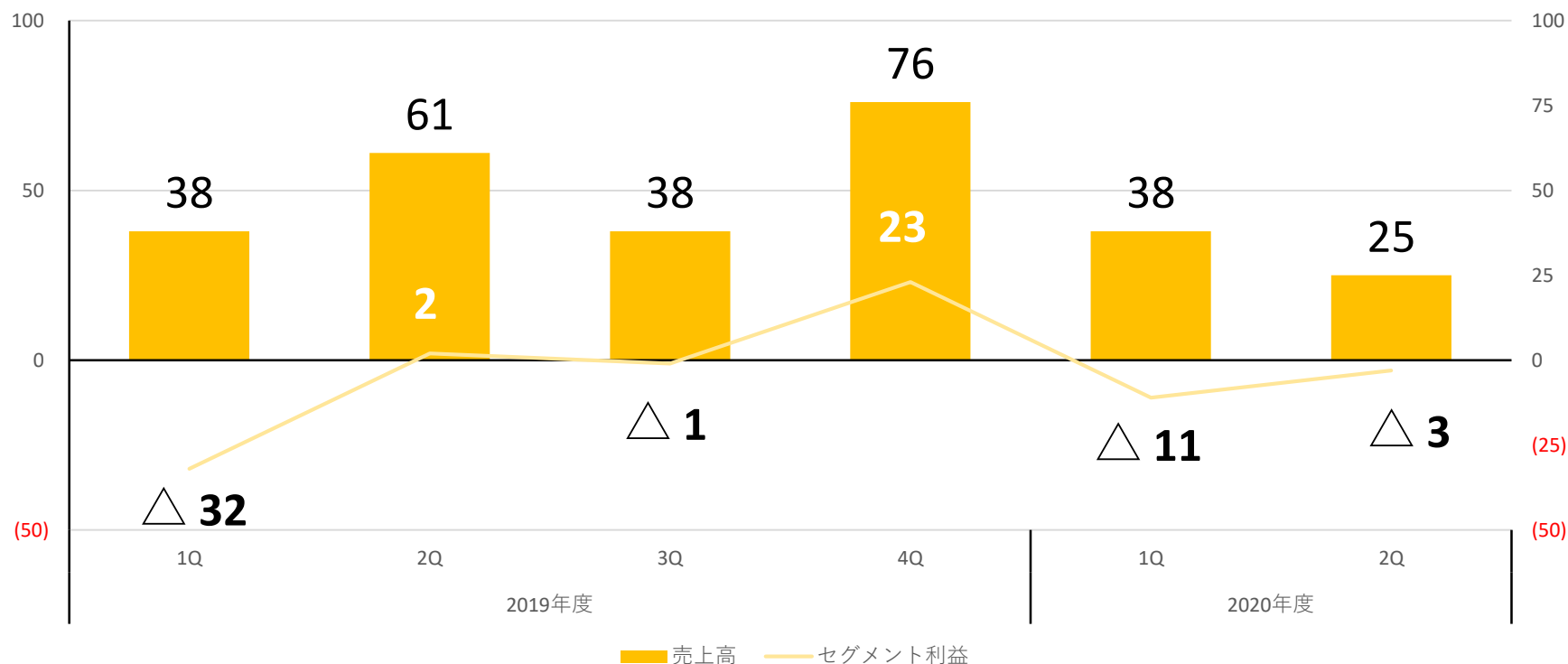
	2019年2Q	2020年2Q	前期比
売上高	194百万円	237百万円	+22.2%
セグメント利益	4百万円	9百万円	+97.6%



# 出版事業業績

- ・新型コロナの影響により売上が伸び悩みとなったが、コスト管理の徹底により赤字幅は縮小

	2019年2Q	2020年2Q	前期比
売上高	99百万円	64百万円	△35.0%
セグメント利益	△30百万円	△14百万円	-



# コンテンツ

I. ハイライト

II. 2020年12月期 第2四半期業績

III. 2020年12月期業績予想について

Appendix

# 連結業績予想及び配当予想について

## 【連結業績予想：未定に修正】

新型コロナウイルス感染症拡大につき、その収束時期の見通しは立っておらず、業績予想の合理的な算定は困難であることから、**2020年4月30日に業績予想を一旦取り下げて未定**としました。

業績予想の公表が可能となった段階で改めて公表いたします。

## 【配当予想：業績予想と同じく未定に修正】

配当予想につきましても、**業績予想と同様に未定**としました。

業績予想の算定が出来次第、改めて公表いたします。

# コンテンツ

I. ハイライト

II. 2020年12月期 第2四半期業績

III. 2020年12月期業績予想について

Appendix

# 直近3か年の主な経営指標①

(単位：百万円)	2017年度	増減率	2018年度	増減率	2019年度	増減率
売上高	8,020	4.8%	9,188	13.6%	9,894	7.7%
営業イノベーション事業	4,039	15.4%	4,692	12.8%	5,159	9.9%
フィールドマーケティング事業	3,184	-3.8%	3,763	18.4%	4,089	8.7%
システム開発事業	535	-16.4%	419	-5.8%	431	2.7%
出版事業	260	10.5%	313	2.1%	214	-31.4%
営業利益	949	-6.4%	1,233	30.0%	1,166	-5.5%
営業利益率	11.7%		13.4%		11.7%	
経常利益	952	-6.0%	1,240	30.2%	1,172	-5.5%
経常利益率	11.8%		13.5%		11.8%	
当期純利益	636	-3.2%	796	25.2%	764	-4.0%
自己資本比率	66.7%		65.4%		68.4%	
1株当たり純資産額 (円)	132.79		152.94		170.09	
1株当たり当期純利益 (円)	21.71		27.18		26.11	
株価収益率 (倍)	19.1		15.9		20.3	

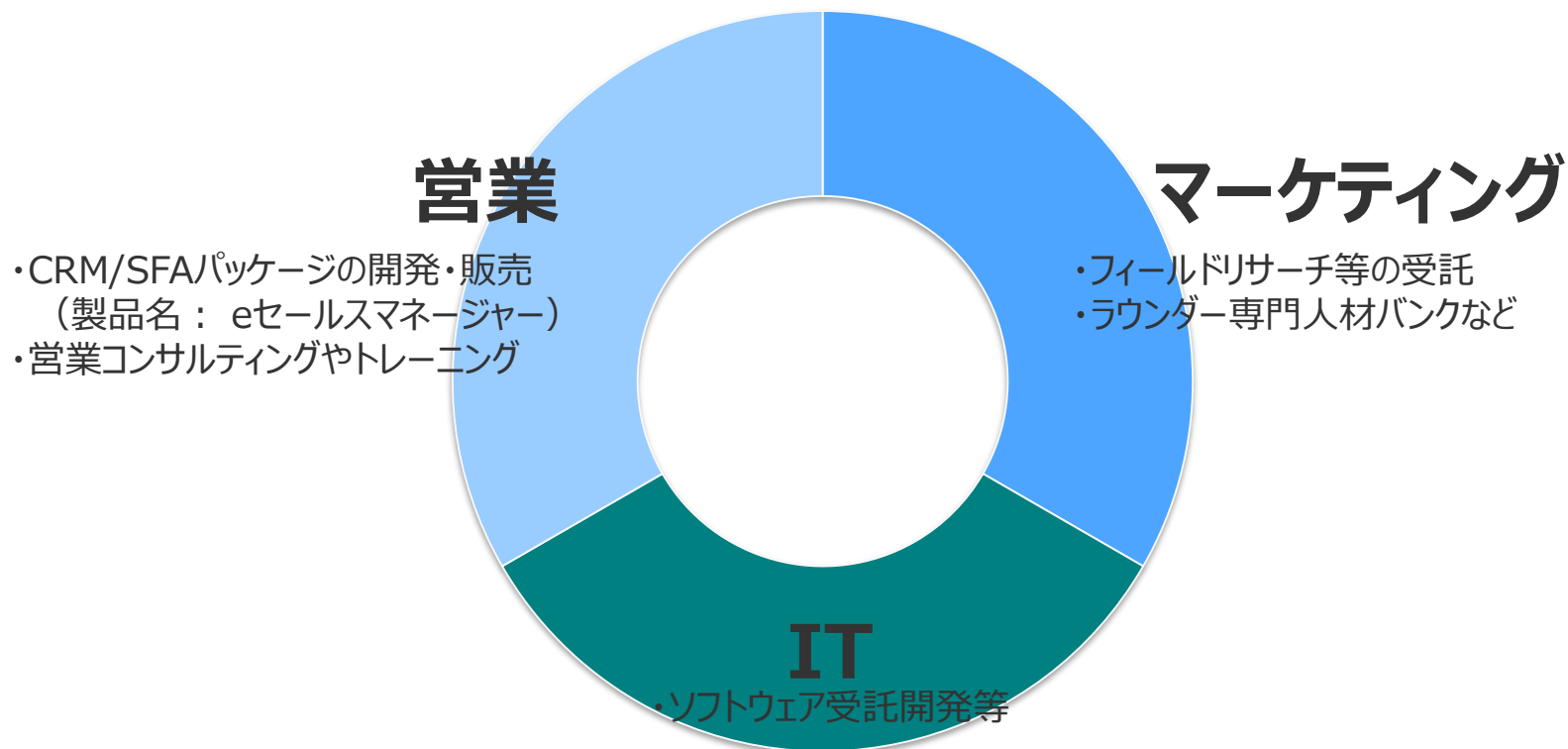


## 直近3か年の主な経営指標②

(単位：百万円)	2017年度	増減	2018年度	増減	2019年度	増減
流動資産	5,070	1,167	5,987	917	6,208	221
現預金	3,135	448	4,010	875	4,010	0
売上債権	1,592	673	1,702	110	1,799	97
固定資産	765	268	874	109	1,070	196
有形固定資産	137	72	124	-13	171	47
無形固定資産	461	154	526	65	625	99
投資その他の資産	165	41	223	58	273	50
流動負債	1,655	326	2,101	446	2,022	-79
仕入債務	283	-2	324	41	384	60
有利子負債	156	0	156	0	128	-28
固定負債	95	-109	48	-47	31	-17
有利子負債	84	-112	28	-56	-	-28
純資産	4,084	1,217	4,712	628	5,223	511
総資産合計	5,836	1,435	6,861	1,025	7,278	417

(単位：百万円)	2017年度	増減	2018年度	増減	2019年度	増減
営業キャッシュ・フロー	681	-92	1,461	780	951	-510
投資キャッシュ・フロー	-519	-1,113	-314	205	-607	-293
財務キャッシュ・フロー	-202	-3	-271	-69	-342	-71
現金及び現金同等物の増減額	-41		874		0	
現金及び現金同等物の期首残高	3,177	489	3,135	-42	4,010	875
現金及び現金同等物の期末残高	3,135	-42	4,010	875	4,010	0

# 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

ソフトブレン(株)

ソフトブレン・サービス(株)

ソフトブレン・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

# 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.