

|| 企業調査レポート ||

ソフトブレーン

4779 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 3 月 28 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2016年12月期は過去最高業績を更新	01
2. eセールスマネージャー関連事業は今後も業績拡大が見込まれる	01
3. 主婦の労働力活用でフィールドマーケティング事業も成長続く	01
4. 2016年12月期は11期ぶりに復配、今後は配当性向30%を目安とする	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2016年12月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2017年12月期の業績見通し	11
2. 主力事業の動向	12
■ 株主還元策とスカラとの関係について	14
1. 株主還元策	14
2. スカラとの関係について	14

■ 要約

主力2事業の好調で2016年12月期は過去最高業績を更新

ソフトブレイン <4779> は企業の営業課題を解決、支援するための営業支援システム (CRM/SFA) の大手で、CRM/SFA の分野では国内で2~3割の市場シェアを握る。子会社で展開しているフィールドマーケティング事業が第2の収益の柱となっている。

1. 2016年12月期は過去最高業績を更新

2016年12月期の連結業績は、売上高が前期比30.9%増の7,719百万円、営業利益が同49.5%増の1,014百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を更新した。主力のeセールスマネージャー関連事業において「eセールスマネージャー」の販売が大型案件の複数獲得等により、セグメント利益が前期比78%増と好調に推移したほか、フィールドマーケティング事業も消費財メーカーにおける店頭でのフィールド活動業務のアウトソーシング化の流れが続くなかで2ケタ増収増益と順調に拡大し、業績拡大に寄与した。

2. eセールスマネージャー関連事業は今後も業績拡大が見込まれる

2017年12月期の連結業績は、売上高で前期比6.2%増の8,200百万円、営業利益で同4.5%増の1,060百万円と増収増益が続く見通し。主力2事業が今期も着実に成長する。特に、営業活動の生産性向上においてITを積極的に活用する機運が高まっており、「使い勝手No.1」を標榜する「eセールスマネージャー」の導入社数は順調に拡大することが見込まれる。今期はBI (ビジネスインテリジェンス) ツールの機能強化のため、同領域で業界トップクラスのシェアを有するTableau Japan (株) が提供する「Tableau」の技術を導入したほか、MA (マーケティングオートメーション) ツールで国内シェアトップのシャノン <3976> の「SHANON MARKETING PLATFORM」との連携も実現するなど、周辺領域を拡充しており、収益増に貢献することが予想される。

3. 主婦の労働力活用でフィールドマーケティング事業も成長続く

一方、フィールドマーケティング事業も消費財メーカーの店頭フィールド業務のアウトソーシング化の流れが継続するなかで、全国規模で構築している6.3万人もの主婦層の労働力を提供できる強みを生かし、今後も安定した収益拡大が見込まれる。

ソフトブレイン | 2017年3月28日(火)

4779 東証1部

<http://www.softbrain.co.jp/investor/investor.html>

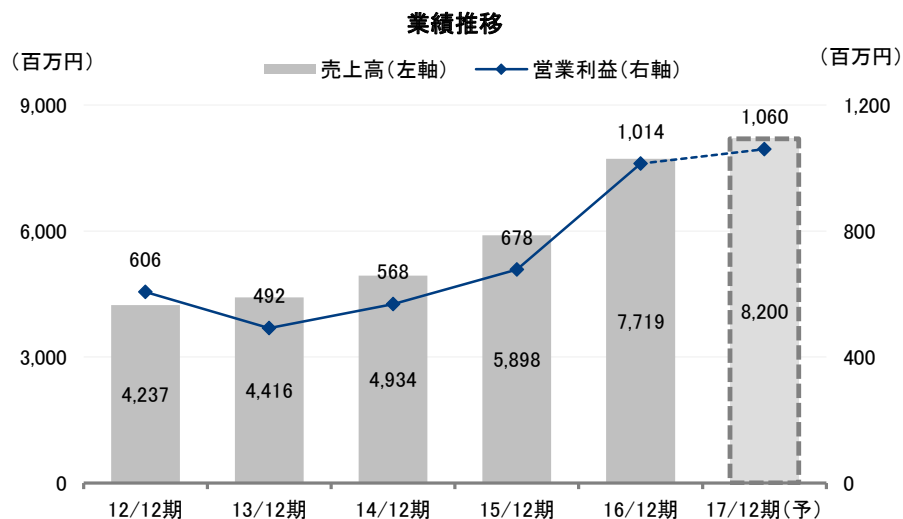
要約

4. 2016年12月期は11期ぶりに復配、今後は配当性向30%を目安とする

同社は、3月14日付で2016年12月期の1株当たり配当金を5.0円にすると発表した。業績が過去最高を更新し、内部留保も充実してきたことが要因で、11期ぶりの復配となる。また、未定としていた2017年12月期の配当金についても7.0円とする予定だ。筆頭株主であるスカラ<4845>と同社の企業価値向上に向けた協議を行う中で、2017年12月期以降は格別の資金需要が無い限り、配当性向30%を目安に継続的に配当を行うこととした。なお、スカラからの株主提案（取締役、監査役選任、及び剰余金処分の件）についても同日付で取り下げられており、同社は今後も現経営体制にて企業価値向上に向けた経営を行っていくこととなる。

Key Points

- ・ eセールスマネージャー関連事業とフィールドマーケティング事業が両輪
- ・ 2016年12月期は過去最高業績を更新
- ・ 「eセールスマネージャー」は機能強化と新製品投入で更なる成長目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

eセールスマネージャー関連事業とフィールドマーケティング事業が両輪

1. 会社沿革

同社は1992年創業のソフトウェア開発会社で、営業部門の生産性向上に寄与するソフトウェア「eセールスマネージャー」を1999年に開発し、以降、同ソフトウェアの開発販売を主に事業を展開してきた。

また、2004年から2006年にかけて業容拡大に向け、子会社を相次いで設立した。2004年には小売店舗における売場構築や情報収集などのフィールドマーケティング支援業務の受託を行うソフトブレイン・フィールド(株)や、営業課題にフォーカスしたコンサルティング・スキルトレーニング等を行うソフトブレイン・サービス(株)を設立した。また、2005年には、ソフトウェアオフショア開発案件の受注、プロジェクト管理を行うソフトブレイン・オフショア(株)を設立したほか、営業及び販売促進に関する雑誌・書籍の発行、販売を行う(株)ダイヤモンド・ビジネス企画の株式を取得し子会社化した。2006年にはタブレットやスマートフォンの導入コンサルティングを行うソフトブレイン・インテグレーション(株)を設立し、現在に至っている。

会社沿革

年月	沿革
1992年 6月	土木業界向けソフトウェアの開発及び販売を目的として札幌市にソフトブレイン有限会社を設立(1998年東京移転)
1992年11月	同社を株式会社に組織変更
1999年 8月	営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャー」誕生
2000年12月	東京証券取引所マザーズに上場(2005年に東証一部指定)
2001年 6月	創業来の事業であったサイエンスソリューション事業から撤退し、現在の「営業課題解決事業」へ事業転換
2004年 7月	小売店舗とサービス現場における情報収集と業務の受託を行うことを目的として、ソフトブレイン・フィールド株式会社(連結子会社)を設立
2004年 8月	中小企業向けのサービス販売及びサポートを行うことを目的として、ソフトブレイン・サービス株式会社(連結子会社)を設立
2005年 9月	営業及び販売促進に関する雑誌ならびに書籍の発行、販売を目的として株式会社ダイヤモンド・セールス編集企画(連結子会社、現株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画)の株式取得 ソフトウェアオフショア開発案件の受注、プロジェクト管理を目的としてソフトブレイン・オフショア株式会社(連結子会社)を設立
2006年 2月	システムインテグレーション事業を行うことを目的として、ソフトブレイン・インテグレーション株式会社を設立(連結子会社)
2010年 6月	主力製品である「eセールスマネージャー」のグレードアップ版としてマルチクラウド対応の「eセールスマネージャー Remix Cloud」を販売開始
2013年 2月	ソフトブレイン・フィールド株式会社が購買理由データサービスを提供開始
2014年 2月	使い勝手 No.1 の営業支援システム(CRM/SFA)を目指し「eセールスマネージャー Remix Cloud」を大幅リニューアル。デザイン・ユーザーインターフェイスを刷新・改良した Revision5 を提供開始
2014年 7月	ソフトブレイン・インテグレーション株式会社が米 Apple 社の認定を受け Apple Consultants Network に参加
2016年 4月	eレセプションマネージャー販売開始
2016年 9月	株式会社シャノンとの業務提携を発表
2017年 1月	Tableau Japan(株)が提供するBIツール「Tableau」の技術を活用したBIサービス「eセールスマネージャー Analytics」を実装した Revision6 を提供開始

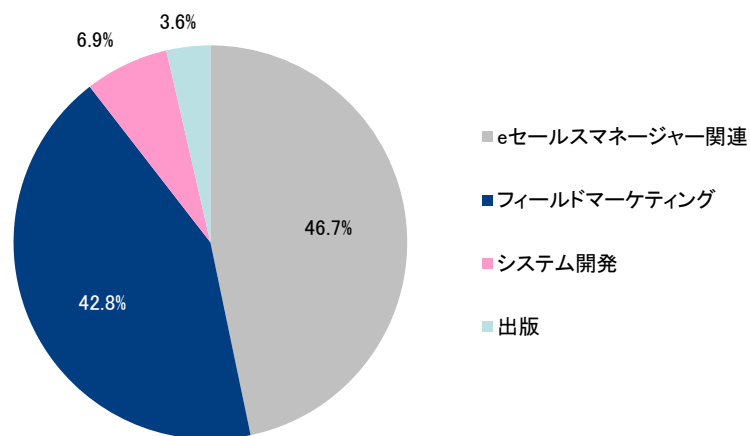
出所：有価証券報告書及びホームページよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社の事業は「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」「出版事業」の4つに区分されている。売上高、利益ともに「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」で大半を占めており、両事業が収益の2本柱となっている。また、連結子会社数は2016年12月末時点で5社となっている。各事業の概要は以下のとおり。

事業セグメント別売上構成比(16/12期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

グループ会社と事業内容

会社名	出資比率	主な事業内容
eセールスマネージャー関連事業		
ソフトブレイン	-	営業支援システム(CRM/SFA)のライセンス販売、Cloudサービス
ソフトブレイン・サービス	98.7%	営業コンサルティング、営業スキルトレーニング
ソフトブレイン・インテグレーション	100.0%	タブレットやスマートフォン等を活用した業務コンサルティング及び教育
フィールドマーケティング事業		
ソフトブレイン・フィールド	85.6%	フィールド活動業務、マーケットリサーチ
システム開発事業		
ソフトブレイン・オフショア	100.0%	ソフトウェアの受託開発
出版事業		
ダイヤモンド・ビジネス企画	70.0%	ビジネス書籍の企画・編集・発行

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

(1) eセールスマネージャー関連事業

eセールスマネージャー関連事業は、営業支援システム（CRM/SFA）「eセールスマネージャー」のライセンス販売、クラウドサービス、カスタマイズ開発及び営業コンサルティング、営業スキルトレーニングのほか、タブレットやスマートフォンなどスマートデバイスの導入支援サービス及び教育サービスなどからなる。同社では企業が抱える営業課題解決のための仕組みづくり（営業マンのIT化）として、「eセールスマネージャー」やスマートデバイスの販売・導入コンサルティングを行い、また、型づくりとして営業課題にフォーカスしたコンサルティングやトレーニングを実施していくことで、より効果的に営業生産性を高めていく取り組みを子会社と連携しながら進めている。なお、ソフトブレイン・インテグレーションは2014年に米Appleの認定を受け、Apple Consultants Networkに参加しており、現在はiPhoneやiPadなどiOSデバイスの企業への導入支援サービスを中心に事業展開している。

「eセールスマネージャー」は、営業活動における各工程を「見える化」することによって定量的に状況を把握し、改善点を抽出することによって、営業効率の向上を図るソフトウェアツールとなる。販売形態としては、ソフトのライセンス販売で収入を得るライセンスと、月額使用料を徴収するクラウドとに分けられる。また、ライセンスにはサーバーなどの物理環境を自社で構築するオンプレミス型タイプと、ホスティング型があり、ここ最近では、サーバーなどの設備負担を必要としないホスティングサービスを利用する顧客が増加傾向にある。クラウド型に関しては「eセールスマネージャー Remix Cloud」（1IDあたり月額6,000円～）のほか、従業員10名以下の中小企業向けに機能を絞った簡易版「eセールスマネージャー nano」（1IDあたり月額1,000円）を提供している。

「eセールスマネージャー」の販売形態

	クラウド型	ホスティング型	オンプレミス型
概要	・ハードウェアの導入は行わず、月額レンタル式で環境を貸し出すタイプ	・「eセールスマネージャー」のライセンスを購入し、クラウドサービスのインフラ上で運用を行うタイプ	・自社内にサーバーを導入・設置し、システム構築・運用を行うタイプ
長所	・初期コストがサーバー構築に比べ安い ・システム運用面（セキュリティなど）の負荷がかからない	・サーバー構築費用が発生しない ・システム運用面（セキュリティなど）の負荷がかからない ・ランニングコストがクラウドより安い	・長期利用コストを考えると割安 ・既存システムとの連携や追加機能などカスタマイズが柔軟に可能
短所	・長期間の使用を考えるとコストが割高になる	・初期コストがクラウドよりも高い	・初期コストがクラウドより高い ・システム運用・維持に人件費が発生する
推奨顧客	・特定部署・支店などでの導入 ・システム部門が不在 ・初期コストを抑えたい ・資産化したくない	・50名以上での利用 ・費用をリースにかけたい ・システム部門が不在 ・ランニング費用を抑えたい	・50名以上での利用 ・既存システムが多数存在 ・セキュリティ上、外部にデータが預けられない ・ランニング費用を抑えたい ・費用をリースにかけたい

出所：ホームページよりフィスコ作成

ソフトブレイン
4779 東証 1 部

2017 年 3 月 28 日 (火)

http://www.softbrain.co.jp/investor/investor.html

会社概要

e セールスマネージャー Remix Cloud の料金体系

基本ライセンス (クラウドの場合)		主なオプションライセンス	
プラン	価格	プラン	価格
スタンダード	月額 ¥ 6,000 ~ / ユーザー	マップライセンス	月額 ¥ 1,000 ~ / ユーザー
ナレッジシェア (閲覧のみ)	月額 ¥ 2,000 ~ / ユーザー	名刺デジタル化	初期費用 ¥ 60,000 ¥ 35 / 枚
スケジュールシェア (グループウェアのみ)	月額 ¥ 1,000 ~ / ユーザー	アナリティクス	月額 ¥ 3,500 / ユーザー
		アナリティクス Desktop	月額 ¥ 9,500 / 台
		データ接続用リモート環境費用 (クラウド、ホスティングの場合)	月額 ¥ 12,000 / 台

出所：ホームページよりフィスコ作成

現在、営業支援システム (CRM/SFA) の国内市場規模は 50 ~ 80 億円程度で、同社のシェアは 2 ~ 3 割とみられる。競合企業は、(株)NI コンサルティング、米 Salesforce.com inc. (クラウド型のみ) など。クラウド市場だけで見ると Salesforce.com が 4 割超のトップシェアを握っている。

「e セールスマネージャー」の導入実績は累計で 4,000 社を超えており、製造業からサービス業に至るまで幅広い企業に導入されている。同社製品の強みは、操作性や処理速度など使い勝手の良さに加えて、オンプレミス型、クラウド型と両方の販売形態に対応可能なこと、導入効果を高めるためのコンサルティング、教育研修サービスなどサポート体制が充実していることが挙げられる。

導入企業例

The image displays a grid of logos for various companies that have adopted the e-Sales Manager system. The logos are organized into several categories:

- 商社・卸売 (Wholesale/Retail):** Includes logos for Iyngro, Okabe, ISS, Shinko, Meiji, UBE, SHIROKI, and others.
- 食品・日用品 (Food/Daily Goods):** Includes logos for Ichika, Marukome, SCB, and others.
- サービス (Services):** Includes logos for MAO, Benefit one, Matsuda, Info Mart, and others.
- 建設・建材・不動産 (Construction/Building Materials/Real Estate):** Includes logos for EIDAI, iwai, and others.
- システムインテグレーション (System Integration):** Includes logos for NEC, Panasonic, NTT DATA, and others.
- 旅行・ホテル (Travel/Hotels):** Includes logos for Prince and ANA Sales.
- 医療・介護・ヘルスケア (Medical/Nursing/Healthcare):** Includes logos for KISCO and others.
- 化学・医薬品 (Chemicals/Pharmaceuticals):** Includes logos for Nishio and others.
- 車両・機械・精密機器・部品 (Vehicles/Machinery/Precision Instruments/Parts):** Includes logos for Furuno, Hitachi HighTech, and others.
- 教育・コンサルティング (Education/Consulting):** Includes logos for emBex and others.
- 保険・金融 (Insurance/Finance):** Includes logos for NISSAY and others.
- エネルギー (Energy):** Includes logos for TOKYO GAS and others.
- 団体 (Associations):** Includes logos for JWA and others.

出所：会社資料より掲載

会社概要

(2) フィールドマーケティング事業

子会社のソフトブレイン・フィールド(株)で展開しており、主に店頭におけるフィールド活動やマーケット調査などを、30～50代の主婦層を中心としたキャスト(登録スタッフ)を活用して行っている。また、フィールド活動を行うラウンダー人材の派遣・紹介事業「ラウンダー人材バンク」などを展開している。

フィールド活動とは、主に食品や日用品など消費財メーカーの新商品発売時期に小売店舗において、当該商品に関する店舗商談、売場構築、POP広告設置作業などを行う業務がメインとなる。従来はこうした業務をメーカーの社員が行っていたが、販促費の効率化を進めるためにアウトソーシングする流れとなっている。顧客企業は過去実績を含めて350社以上で、食品・飲料やヘルスケア関連メーカーを中心に多岐に広がっている。キャスト数は直近で約6.3万人、カバー店舗数もドラッグストアやコンビニエンスストア、専門店など様々な業態にわたって全国で12万店舗を超えている。

(3) システム開発事業

子会社のソフトブレイン・オフショア(株)でソフトウェアの受託開発を行っている。2013年9月に事業構造改革により中国の開発子会社を売却したが、現在も同社を外注先として活用しているほか、ベトナムや国内ニアショアの活用も進めている。2016年8月には沖縄に(株)大洋クラウドサービスとの協業により、開発拠点を開設した。

(4) 出版事業

子会社の(株)ダイヤモンド・ビジネス企画による営業販促関連に関する書籍の企画・発行・販売事業となる。(株)ダイヤモンド社との合併による協力関係を活用し、書籍の出版を通じて企業のマーケティング・IR・ブランディングをしており、通常のビジネス書籍のみならず、企業の歴史を伝える「新しい」社史制作という切り口で、企業ブランディングにおける新たな価値創出を推進している。

業績動向

2016年12月期は過去最高業績を更新

1. 2016年12月期の業績概要

1月30日付で発表された2016年12月期の連結業績は、売上高が前期比30.9%増の7,719百万円、営業利益が同49.5%増の1,014百万円、経常利益が同49.3%増の1,013百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同76.1%増の657百万円と大幅増収増益となった。売上高は5期連続増収、3期連続の過去最高を更新し、また、営業利益は3期連続増益、11期ぶりの過去最高益更新となった。営業利益で1,000百万円を突破したのは創業来初となる。

業績動向

業績拡大の要因は、主力事業である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がそろって好調に推移したことによる。また、その他2事業についても増収増益となった。限界利益率の高いeセールスマネージャー関連事業の増収により営業利益率では1.6ポイント上昇の13.1%となった。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては実効税率が低下したことにより、経常増益率を上回る増益率となっている。

また、2016年10月に上方修正した会社計画に対しても上回って着地した。下期にかけて「eセールスマネージャー」の大型案件を複数獲得できたこと、営業課題にフォーカスしたコンサルティングやスキルトレーニングも想定を上回る受注を獲得できたことが上振れ要因となった。

2016年12月期連結業績

(単位：百万円)

	15/12期		会社計画	16/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	5,898	-	7,480	7,719	-	30.9%	3.2%
売上原価	3,573	60.6%	-	4,905	63.6%	37.3%	-
販管費	1,643	27.9%	-	1,795	23.3%	9.3%	-
営業利益	678	11.5%	820	1,014	13.1%	49.5%	23.7%
経常利益	679	11.5%	820	1,013	13.1%	49.3%	23.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	373	6.3%	495	657	8.5%	76.1%	32.9%

注：会社計画は2016年10月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力2事業が揃って2ケタ増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) eセールスマネージャー関連事業

eセールスマネージャー関連事業の業績は、売上高（外部顧客向け、以下同様）が前期比17.9%増の3,606百万円、セグメント利益が同78.0%増の620百万円となった。売上高の8割以上を占める「eセールスマネージャー」の販売がクラウド型、ホスティング型ともに好調で前期比24%増となったほか、営業コンサルティングやスキルトレーニングも需要は根強く、同19%増となった。

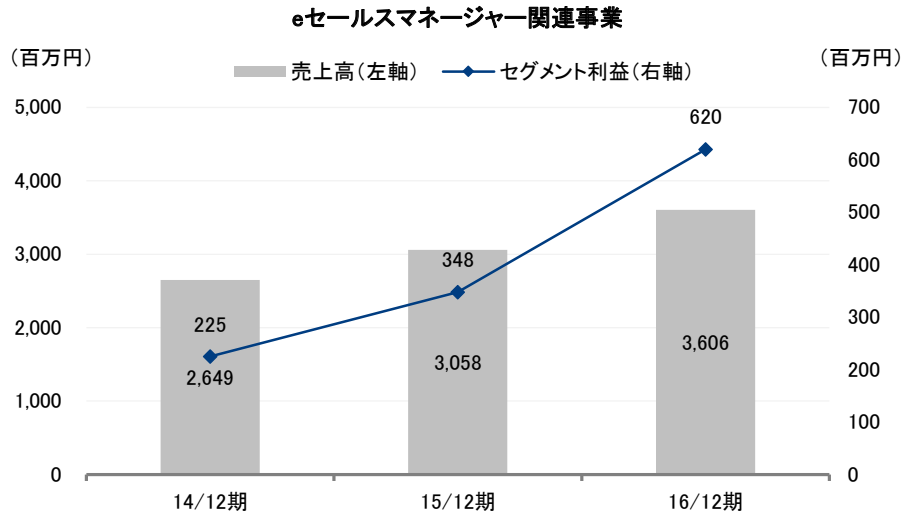
セグメント利益率が前期の11.4%から17.2%と大きく上昇したのは、限界利益率の高い「eセールスマネージャー」の売上が拡大したためで、特に下期に入って大口案件を複数獲得できたことが寄与した。同社製品の使い勝手の良さが評価され、競合製品からの切り替えに成功した案件もあった。

ソフトブレイン | 2017年3月28日(火)

4779 東証1部

<http://www.softbrain.co.jp/investor/investor.html>

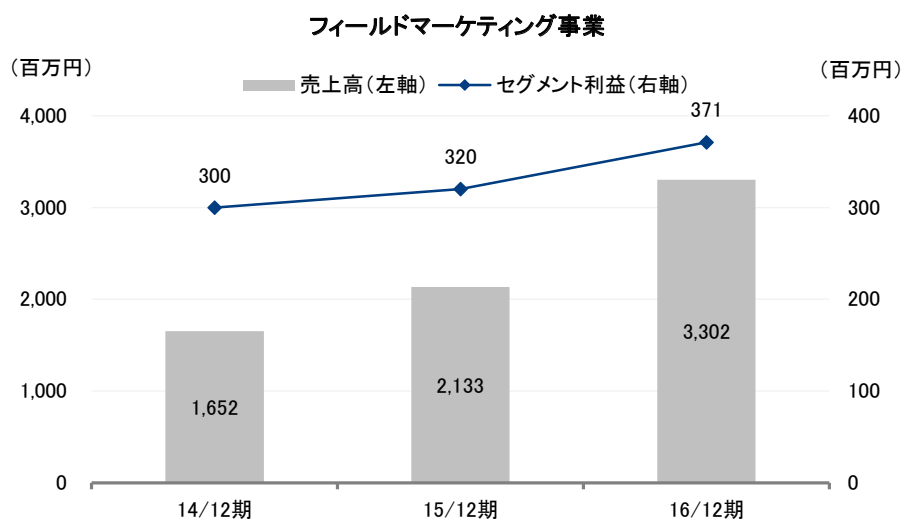
業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業の業績は、売上高が前期比 54.8% 増の 3,302 百万円、セグメント利益が同 16.0% 増の 371 百万円となり、同事業セグメントでは過去最高業績となった。消費財メーカーにおける店頭でのフィールド活動業務のアウトソーシング化の流れが継続するなかで、同社のサービス品質が高く評価され、当期は大手消費財メーカーからフィールド業務の一括受託案件を獲得したことが増収に大きく寄与した。同社のサービスは訪問単価制の採用により、コストが明確化されていること、また、顧客ニーズに合わせて人材派遣を始めとした多様なサービスを提供できることが強みとなっており、収益好調の要因となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) システム開発事業

システム開発事業の業績は、売上高が前期比 20.0% 増の 533 百万円、セグメント利益が同 2.6 倍の 7 百万円となった。同事業では人的リソースが限られるなかでプロジェクト管理の徹底により、安定収益を確保していくことを重点方針としている。当期においては IT 投資拡大を追い風に既存顧客の深耕と新規顧客の開拓に取り組んだことにより増収増益となった。

(4) 出版事業

出版事業の業績は、売上高が前期比 5.8% 増の 277 百万円、セグメント利益が同 2.5 倍の 15 百万円となった。出版業界は電子書籍の台頭により全体では縮小傾向にあるものの、企業におけるブランディング強化や PR 活動の一環としての書籍出版意欲は根強く、増収基調が続いた。また、利益面では増収効果に加えて、書籍在庫の費用引当が減少したことも増益要因となった。

財務基盤の強化と収益性向上が進む

3. 財務状況と経営指標

2016年12月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で 953 百万円増加の 5,355 百万円となった。流動資産が 954 百万円の増加となっており、主に受取手形及び売掛金で 409 百万円、現金及び預金で 489 百万円の増加となった。

負債合計は前期末比 252 百万円増加の 1,786 百万円となった。有利子負債が 56 百万円減少した一方で、未払金が 139 百万円、前受金が 44 百万円、未払法人税等が 35 百万円増加したことによる。また、純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上を主因に、同 701 百万円増加の 3,568 百万円となった。

主要経営指標を見ると、収益拡大を背景にすべての指標が改善している。安全性指標となる自己資本比率は前期の 62.2% から 63.5% に上昇し、有利子負債比率は 12.9% から 8.7% へと低下した。現預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュは 3 期前の 1,908 百万円から 2,881 百万円と約 1.5 倍に拡大するなど、ここ数年で財務基盤の強化が大きく進んだと言える。また、収益性についても売上高営業利益率、ROA、ROE ともに上昇しており、高い収益性を継続する経営基盤が構築されてきたと判断される。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	増減額
流動資産	3,061	3,589	3,903	4,858	954
(現預金)	2,058	2,677	2,687	3,177	489
固定資産	606	555	497	496	-0
資産合計	3,667	4,145	4,401	5,355	953
負債合計	944	1,134	1,533	1,786	252
(有利子負債)	150	180	352	296	-56
純資産	2,722	3,011	2,867	3,568	701
主要経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	64.4%	63.0%	62.2%	63.5%	
有利子負債比率	6.4%	6.9%	12.9%	8.7%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	14.3%	14.8%	15.9%	20.8%	
ROE (自己資本利益率)	18.1%	10.2%	14.0%	21.4%	
売上高営業利益率	11.2%	11.5%	11.5%	13.1%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年12月期業績も増収増益見込みだが、会社予想は保守的な印象

1. 2017年12月期の業績見通し

会社側によると、2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比6.2%増の8,200百万円、営業利益が同4.5%増の1,060百万円、経常利益が同4.5%増の1,060百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.9%増の670百万円となる見通し。成長率が1ケタ台に鈍化するが、これは現時点で見積もり可能な数字のみを織り込んだ保守的な計画になっていると見られる。

ただ、「eセールスマネージャー」の受注は今期入ってから堅調に推移しているほか、フィールドマーケティング事業でも、2016年12月期に実施した事業拠点の拡大や組織体制強化の効果が顕在化してくることから、市場環境が今後悪化方向に変わらない限りは、今期も会社予想を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

会社側 2017年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期		
	実績	売上比	会社予想	売上比	前期比
売上高	7,719	-	8,200	-	6.2%
営業利益	1,014	13.1%	1,060	12.9%	4.5%
経常利益	1,013	13.1%	1,060	12.9%	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	8.5%	670	8.2%	1.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

「eセールスマネージャー」は機能強化と新製品投入で更なる成長目指す

2. 主力事業の動向

(1) eセールスマネージャー関連事業

「eセールスマネージャー」については、「使い勝手 No.1」の営業支援ツールとして機能の拡充を進めながら、今期も順調な成長が続くものと予想される。オプション機能としては、2017年1月に従来からのBI機能を大幅に強化した「eセールスマネージャー Remix Analytics」をリリースした。BIツールのトップベンダーである Tableau Japan の技術を導入し開発したもので、データの高速可視化と直感的な操作が可能な UI (ユーザーインターフェース) を実現し、多角的なデータ分析を容易かつ高速レスポンスにより、多彩なグラフ表示機能を用いることによって可能としている。

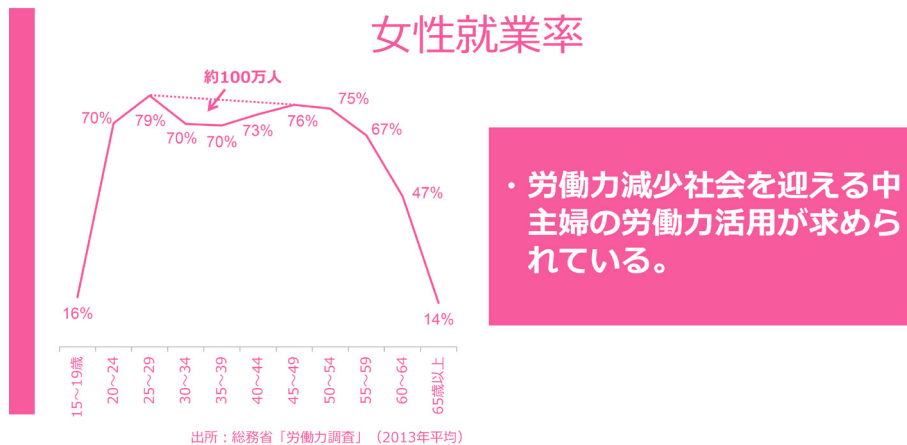
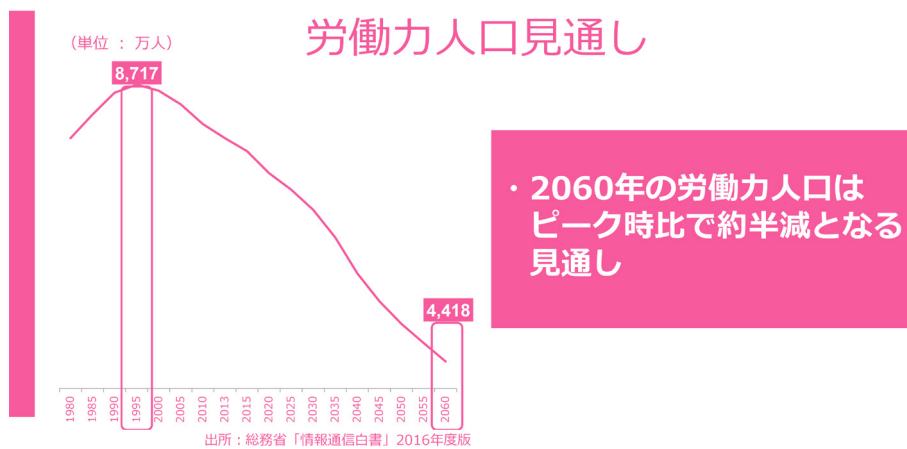
一般的な BI ツールは、データの高度な分析はできるものの、「専門家が必要」「費用と時間がかかる」などといった課題があり、実際に導入したとしても経営判断や戦略策定に十分生かしきれていないケースが多かった。今回の「eセールスマネージャー Remix Analytics」ではこうした課題を解決するもので、「誰でも簡単に」「リアルタイムで」データ分析を行うことが可能な製品に仕上がっているのが特徴で、導入ニーズは大きいものと考えられる。

また、2月には MA ツールで国内シェア7年連続トップを走るシャノンの「SHANON MARKETING PLATFORM(以下 SMP)」との連携も開始した。営業部門の営業支援ツールとマーケティング部門の MA ツールを連携させることにより、見込み客獲得と関係性構築、顧客転嫁する可能性の高い見込み客の営業部門への引渡しや、営業活動の結果を次のマーケティング部門の活動に活かす仕組みづくりを目指していく。第1弾として、「SMP」で作製した Web フォームに入力した情報をタイムリーに「eセールスマネージャー」の名刺情報として登録可能とするほか、「SMP」の見込み客情報と「eセールスマネージャー」の顧客・名刺情報を相互に連携する機能を実装した。これにより、マーケティングと営業の両部門において、データの一元管理及び相互活用が可能となり、今まで以上に戦略的な営業活動の展開が実現可能となる。今後についても、相互の活動履歴を連携することで、スコアリングの精度を高めていく活動履歴連携機能など複数の連携機能を進めていく予定となっている。マーケティングと営業の親和性は高く、今回の連携によって更なる顧客開拓が進むものと期待される。

今後の見通し

(2) フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業も、中期的に成長が続く見通しだ。前述したように消費財メーカーのフィールド業務におけるアウトソーシング化の流れが今後も続くことや、既に全国に約6.3万人ものキャストを配置しており、顧客からの多様なニーズに応えられるだけの体制を構築していることが今後も同社の強みとなると考えられるためだ。今後、日本の労働力は年々縮小する見通しとなっており、その中で主婦層の活躍の場が広がっていくことが予想される。同社の主婦の力を有効活用するというビジネスモデルは、主婦の労働力活用という中期的な流れの上でも注目される。



■ 株主還元策とスカラとの関係について

2016 年 12 月期は 11 期ぶりに復配、 今後は配当性向 30% を目安とする

1. 株主還元策

同社は 3 月 14 日付で、未定としていた 2016 年 12 月期の 1 株当たり配当金及び 2017 年 12 月期の配当金予想について、それぞれ 5.0 円、7.0 円にすることを発表した。ここ数年、リーマンショックによって毀損した財務基盤の強化と開発投資に優先的に資金を振り向けるため、無配を継続してきたが、2016 年 12 月期は業績が過去最高を達成するなど好調に推移し、また、内部留保も充実し配当を行えるだけの財務基盤が整ったと判断し、11 期ぶりの復配を決定した。また、筆頭株主であるスカラと同社の企業価値向上に向けた協議を行う中で、2017 年 12 月期以降については、格別の資金需要が無い限り、配当性向 30% を目安として継続的に配当を行うこととした。この配当方針の決定により 2017 年 12 月期は 7.0 円（配当性向 30.6%）としている。このため、今後は収益の拡大が続けば配当成長も期待できることになる。

2. スカラとの関係について

同社は 2016 年 12 月 26 日付で、筆頭株主であるスカラとの業務提携等に関する協議を打ち切ったことを発表した。当初は製品等のクロスセルや共同開発の提案などもあったが、顧客層（同社は企業の営業・マーケティング部門、スカラは情報システム部門が主）や事業領域が相異しており、シナジー効果が希薄であることからそれぞれ独自で成長戦略を推進することが最善の策と判断したことによる。その後、スカラより株主提案（取締役、監査役選任の件、及び剰余金の処分の件）が出されるなど、両者の関係がぎくしゃくする局面もあったが、同社の企業価値向上に向けた協議が行われるなかで、3 月 14 日付でスカラが株主提案を取り下げたことを発表した。条件として、スカラの株式保有割合が減少する資本政策を同社が実行する場合には、同一の条件でスカラに株式保有割合を維持する機会を与えること、また、配当方針について今後は格段の資金需要が無い限りにおいて、配当性向 30% を目安に継続的に配当を行うことなどを挙げている。これらが実行されている限りにおいてスカラは新たな株主提案を行わず、同社が現経営体制下で中長期の企業価値向上に資する経営を安定的に行える状況を確保することで合意している。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ