



平成 30 年 1 月 30 日

各 位

東京都中央区日本橋一丁目 4 番 1 号
ソフトブレーション株式会社
代表取締役社長 豊田 浩文
(コード番号 4779 東証第一部)
問合せ先 取締役 管理本部長 木下 鉄平
T E L (03) 6880-9500 (代表)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2018 年 12 月期から 2020 年 12 月期までの 3 カ年における当社グループの中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

I 中期経営計画策定の背景

当社グループは、2012 年度以降業容を拡大し、特にここ数年は市場の成長もあり、順調な業績拡大を果たしてまいりました。しかしながら、さらなる環境の変化が予想される中、安定的・継続的な高成長を維持するために、このたび中期経営計画を策定することにいたしました。

II 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2018 年 12 月期から 2020 年 12 月期までの 3 カ年

(2) 経営ビジョン

当社グループは、「一プロセスマネジメント×ITー 日本の働き方を革新するリーディングカンパニーへ」を経営ビジョンとして定めております。

今後労働人口が減少する日本において、真に豊かな社会を実現するためには、個々の生産性を大きく向上させなければなりません。私たちは、「プロセスマネジメント」という考え方と「最新のテクノロジー」で顧客接点業務を科学することで、日本の働き方を革新するリーディングカンパニーを目指しております。

(3) 中期経営計画の基本方針

次期中期経営計画（2021 年 12 月期から 2023 年 12 月期を予定）に向け、安定的・継続的な高成長に向けた基盤構築のための準備期間と位置づけ、フローからストックへ収益モデルの転換を目指します。

(4) 中期経営計画における重点施策

①営業イノベーション事業（旧 e セールスマネージャー関連事業）

1) 既存ビジネス

- ・営業支援システム「e セールスマネージャーRemix」を軸に、顧客企業への導入コンサルティングとともに、各企業向けに製品を最適化する個別カスタマイズにより、「使い勝手 No. 1」を徹底追求いたします。

2) 新規ビジネス

- ・中堅・中小企業が抱える課題「IT を導入できる人材がない」「導入効果がわからない」などを解決するため、営業支援システム「e セールスマネージャーRemix MS」を 2017 年 12 月に販売開始しております。本システムは、お客様ご自身で「手間なく」「簡単に」最短 15 分で導入できる仕組みになっており、且つ、価格も抑えたサービスを実現し、顧客企業の生産性拡大を支援します。
- ・大企業マーケットに対しては、特定業種（金融業界、製薬業界など）ごとに大手企業との事業提携を通じ、各業種における営業プロセスを見える化し、それに対応する営業支援システムの開発によって、各業種に特化した最適な営業支援システムを確立・展開します。

3) 目標数値

- ・最終年度の 2020 年 12 月期に売上高 6,540 百万円、セグメント利益 1,160 百万円の達成を目標とします。

②フィールドマーケティング事業

1) 既存ビジネス

- ・業界唯一の店頭業務（店舗巡回・調査、営業代行など）のコンサルティング及び一括受託の経験・ノウハウを活用し、食品・製薬などの大手消費財メーカーをターゲットに、本サービスを積極的に営業展開します。当社グループが、店舗におけるマーケティング調査等を行うことで、顧客企業の戦略と店頭での販売状況等のギャップを解消し、顧客企業の生産性拡大を支援します。
- ・店頭調査で活躍する主婦層を中心とした登録スタッフのネットワーク（現在約 75,000 人）をさらに拡大してまいります。また、顧客企業及びキャストの利便性向上のため、クラウドプラットフォームを構築します。

2) 新規ビジネス

- ・当社グループ独自のビジネスモデルとして、フィールドマーケティング事業をクラウドソーシング（インターネット上でのやり取りで、仕事と仕事をしたい人を効率よく結びつける新しい雇用形態）分野に展開することで、受託可能な業務範囲を広げ、顧客企業のマーケティングの支援を強化いたします。
- ・消費者動向のデータベース Point of Buy®サービスを構築し、会員ネットワークの強化とデータ提供サービスの拡大に努めます。

3) 目標数値

- ・最終年度の 2020 年 12 月期に売上高 3,880 百万円、セグメント利益 340 百万円の達成を目標とします。



Ⅲ 中期経営計画の数値目標（連結）

	2017年12月期 実績	2018年12月期 業績予想	2019年12月期 計画	2020年12月期 計画
売上高	8,091百万円	8,900百万円	9,930百万円	11,250百万円
営業利益	949百万円	1,150百万円	1,320百万円	1,530百万円

以 上