



Small Business Relationship

私たちは、小企業を活性化するエンジンとなります。

株式会社 **SBR**

平成24年3月期 第1四半期
決算補足説明資料(連結)

平成23年8月5日



目次



Small Business Relationship

私たちは、小企業を活性化するエンジンとなります。

中期経営方針「事業構造改革」の概要	・・・ 3	補足資料	
中期業績 & 当期四半期推移イメージ	・・・ 4	平成24年3月期業績予想(通期)	・・・ 18
事業構造改革の進捗状況①	・・・ 5	平成24年3月期業績予想(半期別)	・・・ 19
事業構造改革の進捗状況②	・・・ 6	サービス別売上高構成予想(通期)	・・・ 20
損益計算書	・・・ 7	サービス別売上高構成予想(半期別)	・・・ 21
サービス別売上高構成	・・・ 8	当期経営方針	・・・ 22
営業費用(売上原価+販管費)	・・・ 9		
特別損失の計上	・・・ 10		
損益計算書(四半期推移)	・・・ 11		
サービス別売上高構成(四半期推移)	・・・ 12		
営業費用(売上原価+販管費)(四半期推移)	・・・ 13		
貸借対照表	・・・ 14		
キャッシュ・フロー	・・・ 15		
お問い合わせ	・・・ 16		

中期経営方針

新商材クラウドパッケージの販売開始を機に実行する 当社グループの「事業構造改革」の推進

事業構造改革

安定したストック型ビジネスへの転換に向けた改革

ビジネスモデル改革

主力商材変更により、当社グループのビジネスモデルを
フロー型からストック型へ転換

損益構造改革

収益及びコストの両面から構造改革に取り組み、
数年間で、当社グループの損益構造を抜本的に改革

収益構造改革

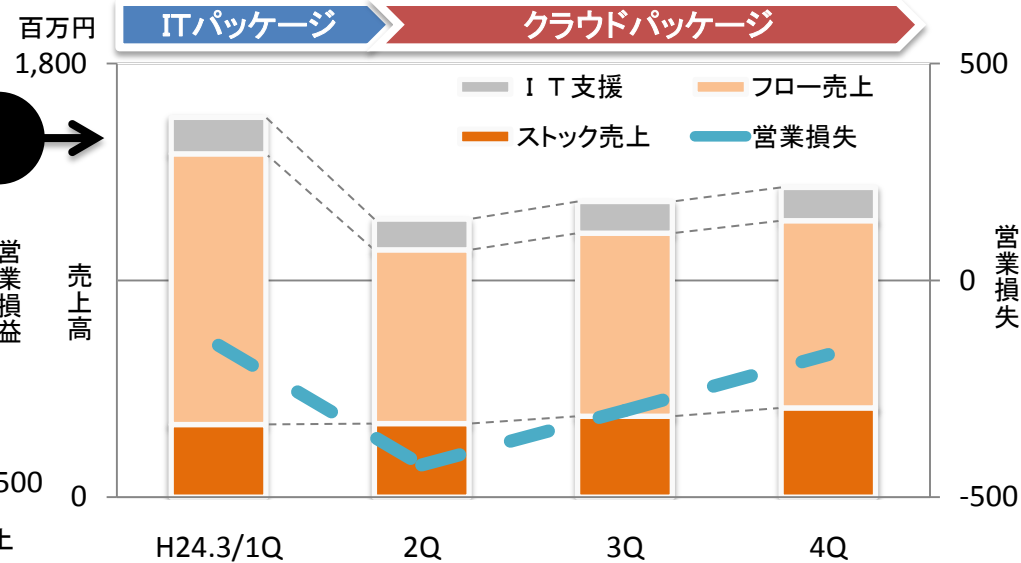
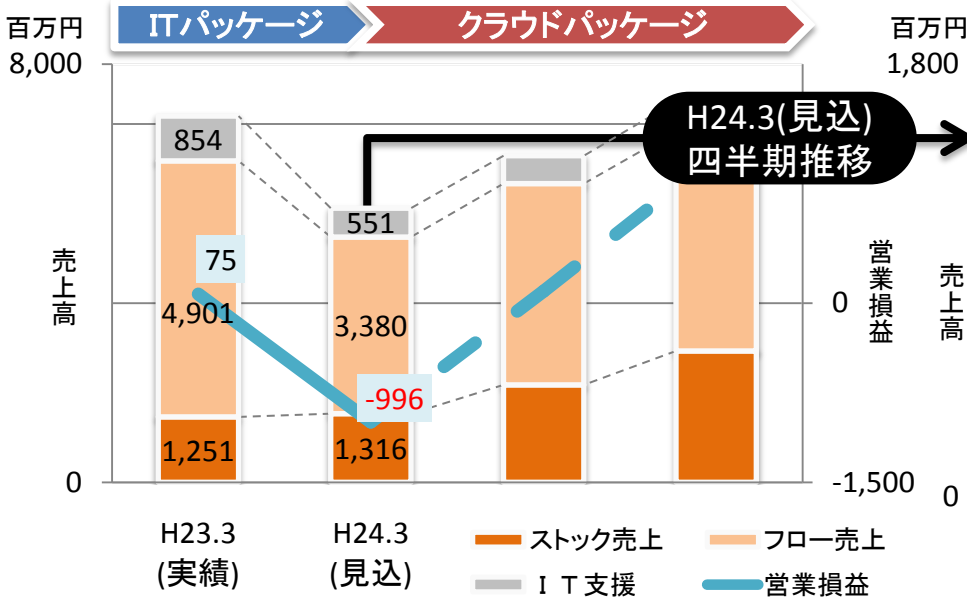
ストック型ビジネスへの転換に伴う
中期安定的な収益構造への転換

コスト構造改革

売上原価の低減並びに販売費及び一般管理費の
更なる抑制によるコスト構造改善

中期業績イメージ

当期(H24.3)四半期推移イメージ



売上高(中期業績イメージ)

ストック型ビジネスへの転換により、**一時的に減少**
その後はストック売上が積上がり、**安定成長**

売上高(当期四半期推移イメージ)

新商材販売開始により、**2Qにフロー売上が減少**
その後はストック売上が積上がり、**増加トレンドに**

営業損益(中期業績イメージ)

一時的に売上高が減少し、**短期的に赤字**
その後は売上高成長に合わせて**安定的に利益確保**

営業損失(当期四半期推移イメージ)

売上高減少により、**2Qに大幅な赤字となるが**、
その後は売上高増加に伴い、**徐々に赤字幅が縮小**



事業構造改革の進捗状況①



Small Business Relationship

私たちは、小企業を活性化するエンジンとなります。

平成23年4月1日

・「くるねっと」「イーfrog」事業活動開始



事業持株会社

- ・企画・管理機能
- ・ITパッケージ顧客へのサポート

くるねっと

新商材クラウドパッケージ
アウトバウンドコールによる
営業活動を推進

平成23年2月設立
平成23年4月事業開始

eFROG

新商材クラウドパッケージ
販売チャネルの多角化を推進

平成23年2月設立
平成23年4月事業開始

EMPOWER
HEALTHCARE

新商材クラウドパッケージ
医療業界に特化した
営業活動を推進

第2四半期からの新商材販売開始に向けて

- システム開発は最終局面
- 販売及びサービス提供体制の構築、業務フローの整備、及び営業社員への教育・研修等の事前準備



平成23年7月4日

- 新商材クラウドパッケージの販売開始
- 当社グループの事業構造改革が、第2四半期よりいよいよ本格化

営業利益以下、各区分利益において、マイナスとなっているものの、
 期初の業績予想に対しては、**売上・利益ともに計画どおりに進捗**

【見通し】2Qは新商材販売開始によりフロー売上が大幅に減少することとなるため、
2Q累計業績予想に対しては、計画どおりの着地を目指す (H24.3/1Q終了時点)

【単位:百万円】	H24.3 1Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
売上高	1,593	100.0%	△17.8%	△344	2,732	58.3%
売上原価	489	30.7%	+23.6%	+93	930	52.6%
売上総利益	1,104	69.3%	△28.4%	△438	1,802	61.3%
販管費	1,189	74.6%	△19.1%	△280	2,378	50.0%
営業利益(△損失)	△85	△5.3%	—	△158	△576	—
経常利益(△損失)	△64	△4.1%	—	△135	△568	—
四半期純利益(△純損失)	△415	△26.1%	—	△542	△959	—

- » 営業費用(売上原価+販管費)は前期比10.0%減少とコスト改善が進んだが、売上高減少分を補うまでには至らず**営業損失を計上**。また、事業構造改革の推進にあたり特別損失を計上したことにより、**四半期純損失を計上**。
- » しかしながら、**対業績予想では、計画どおりに進捗**

フロー売上・IT支援の減少により、売上高は、前期比で減少となったものの、
 期初の業績予想に対しては、**計画どおりに進捗**

**【見通し】2Qは新商材販売開始によりフロー売上が大幅に減少することとなるため、
 2Q累計業績予想に対しては、計画どおりの着地を目指す** (H24.3/1Q終了時点)

【単位:百万円】	H24.3 1Q累計 (実績)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
ITパッケージ	1,425	89.4%	△16.6%	△282	2,452	58.1%
ストック売上	310	19.5%	△1.4%	△4	609	51.1%
フロー売上	1,114	69.9%	△20.0%	△278	1,843	60.4%
IT支援	168	10.6%	△26.9%	△62	280	60.2%
売上高	1,593	100.0%	△17.8%	△344	2,732	58.3%

- » **ITパッケージ**の内ストック売上は、前期比で横這いとなった一方で、フロー売上は、東日本大震災の影響も相まって、小企業の業況が弱含んで推移していること、前期において展開業種の絞込みを実施したことにより、**前期比16.6%減少**となったものの、**対業績予想では計画どおりに進捗**
- » **IT支援**は、ITパッケージとの関連性が薄くなった商材の絞込みを戦略的に実施したことにより、**前期比26.9%減少**となったものの、**対業績予想では計画どおりに進捗**

売上原価は増加したものの、それ以上に販管費が減少したことにより、
営業費用は、前期比で減少し、業績予想に対しても**計画どおりに進捗**

【見通し】売上原価の低減及び販管費の更なるコンパクト化を推進することで、
2Q累計業績予想に対しては、計画どおりの着地を目指す(H24.3/1Q終了時点)

【単位:百万円】	H24.3 1Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
売上原価	489	30.7%	+23.6%	+93	930	52.6%
人件費	781	49.0%	△20.3%	△199	1,519	51.4%
地代家賃	65	4.1%	△23.7%	△20	116	55.9%
旅費交通費	53	3.4%	+4.6%	+2	128	41.6%
その他販管費	289	18.2%	△17.9%	△63	613	47.2%
販管費	1,189	74.6%	△19.1%	△280	2,378	50.0%
営業費用	1,678	105.3%	△10.0%	△186	3,309	50.7%

- » 事業構造改革の推進に伴い、損益構造が変わることを鑑み、制作費を売上原価計上に変更したこと、一部の変動原価が一時的に増加したこと等により、**売上原価は、前期比23.6%増加**
- » 前期において組織規模の適正化、及び更なるローコスト・オペレーションの徹底を推進したこと、制作費を売上原価計上に変更したこと等により、**販管費は、前期比19.1%減少**し、その結果、**営業費用は、前期比10.0%減少**

事業構造改革推進にあたり、主力商材をITパッケージからクラウドパッケージに切り替えを行うことに伴い、システム移行費用、並びに旧システムの減損及び除却費用等を特別損失として計上

なお、当該特別損失は、**連結業績予想に織り込み済みのため、業績予想の修正はなし**

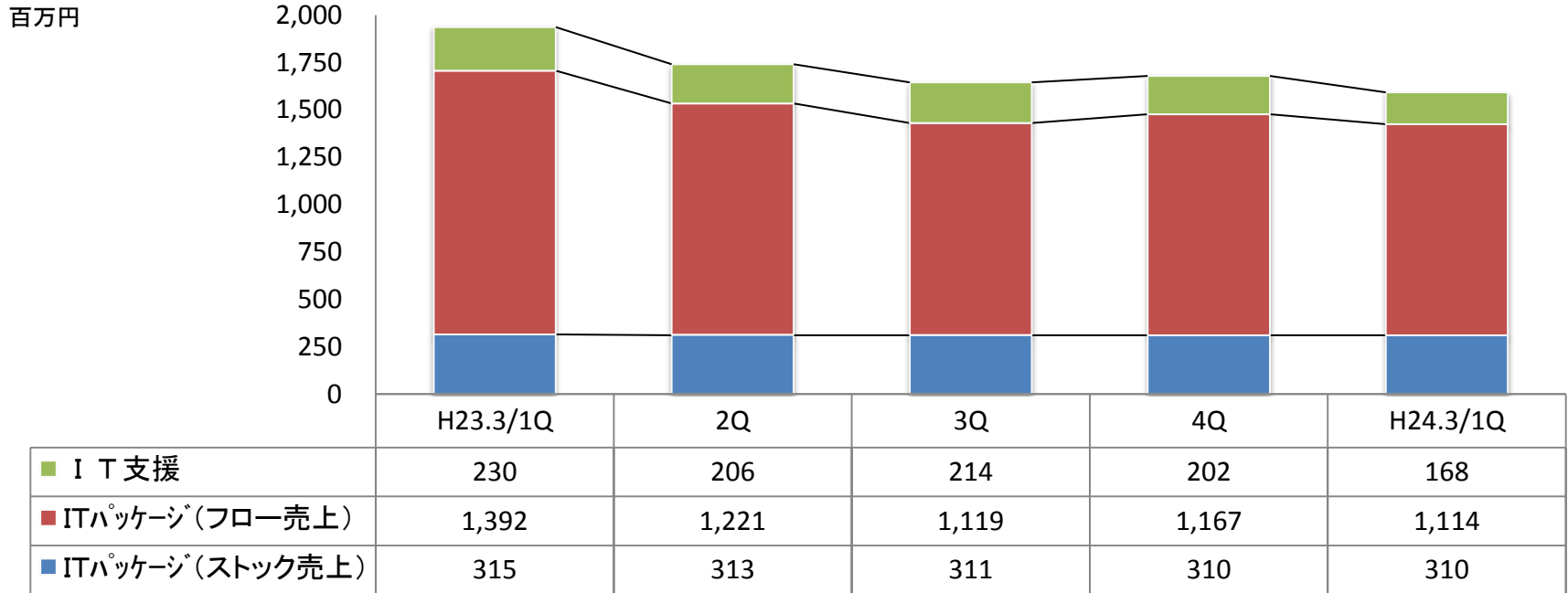
【単位：百万円】	H24.3 1Q累計
システム移行費用	370
その他	13
特別損失 合計	383

売上高は、前期第4四半期比で減少し、
営業費用は、前期第4四半期比で増加となった結果、営業損失を計上



- » **売上高が、前期第4四半期と比較して5.2%減少**したことに加え、**営業費用**が、事業構造改革の推進に伴う売上原価の一時的な増加により、**前期第4四半期と比較して1.5%増加**したことにより、営業損失を計上
- » 期初の業績予想に対しては、**売上・利益ともに計画どおりに進捗**

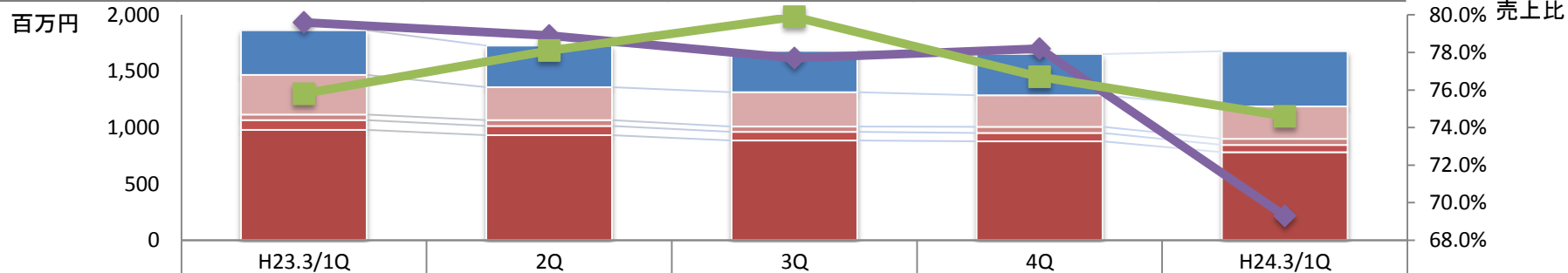
フロー売上・IT支援は、前期第4四半期比で減少
 ストック売上は、前期第4四半期比で同等水準



- » ストック売上は、前期第4四半期と比較して横這いとなった一方で、フロー売上は、景況感等の影響により、前期第4四半期と比較して減少となった結果、**ITパッケージは、前期第4四半期比3.6%減少**
- » 戦略的にITパッケージとの関連性が薄くなった商材の絞込みを行った結果、**IT支援は、前期第4四半期比16.6%減少**

販管費は減少したものの、売上原価増加分を補うまでには至らず、 営業費用は、前期第4四半期比で増加

営業費用	1,865	1,728	1,682	1,654	1,678
売上比	96.2%	99.3%	102.2%	98.4%	105.3%



売上原価	395	368	367	365	489
その他販管費	352	293	303	281	289
旅費交通費	51	50	49	54	53
地代家賃	85	82	75	75	65
人件費	980	933	886	877	781
粗利率	79.6%	78.9%	77.7%	78.2%	69.3%
販管費率	75.8%	78.1%	79.9%	76.7%	74.6%

- » 事業構造改革の推進に伴って、制作費を売上原価計上に変更したこと、一部の変動原価が一時的に増加したこと等により、**売上原価は前期第4四半期比33.7%増加**
- » 制作費を売上原価計上に変更したこと等に伴い、**販管費は前期第4四半期比7.7%減少**したものの、売上原価増加分を補うまでには至らず、**営業費用は、前期第4四半期比1.5%増加**

**現金及び預金の減少等に伴い、総資産が減少
四半期純損失を計上したことに伴い、純資産が減少**

【単位:百万円】	H23.3末	構成比	H23.6末	構成比	対前期末 増減率	対前期 差額
流動資産	3,777	75.0%	3,403	70.8%	△9.9%	△374
固定資産	1,256	25.0%	1,401	29.2%	+11.5%	+144
資産 合計	5,034	100.0%	4,804	100.0%	△4.6%	△230
流動負債	1,280	25.4%	1,463	30.5%	+14.2%	+182
固定負債	6	0.1%	4	0.1%	△22.3%	△1
負債	1,287	25.6%	1,468	30.6%	+14.1%	+180
純資産	3,747	74.4%	3,336	69.4%	△11.0%	△410
負債・純資産 合計	5,034	100.0%	4,804	100.0%	△4.6%	△230

- » **流動資産**は、**現金及び預金の減少**等により減少
- » **固定資産**は、新商材の開発推進に伴い、**ソフトウェア仮勘定の増加**等により増加
- » **負債**は、**未払金の増加**等により増加
- » **純資産**は、**利益剰余金の減少**等により減少

税引前四半期純損失の計上等による営業CFのマイナスと、
新商材のシステム開発等に伴う投資CFのマイナスにより、
現金及び現金同等物の残高は減少

【単位：百万円】	H23.3 1Q累計	H24.3 1Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	502	△121
投資活動によるキャッシュ・フロー	25	△211
財務活動によるキャッシュ・フロー	310	—
現金及び現金同等物の増減額(△減少)	837	△332
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,950	2,803

- » 前期に現金及び現金同等物が大幅に増加となったのは、**旧金融サービス事業の不良債権が想定以上に回収が出来たこと**に伴う営業CFの増加、**第三者割当増資実施により株式発行収入**があったことに伴う財務CFの増加等の一時的なCF増加要因があったことが主要因
- » 当期においては、前期のような一時的なCF増加要因はないことに加え、**税引前四半期純損失の計上**により、営業CFがマイナスとなること、**新商材のシステム開発**等に伴い、投資CFがマイナスとなることにより、**現金及び現金同等物の残高は減少**



お問い合わせ

株式会社SBR(エスピーアール) 総合企画部(IR担当)

Tel 03-5733-4492

Mail ir@sbr-inc.co.jp

IRインフォメーション

SBR IRページ <http://www.sbr-inc.co.jp/investor/>

本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手した情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別な事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果が生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられる情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製、または転送等を行わないようお願いいたします。



Small Business Relationship

私たちは、小企業を活性化するエンジンとなります。

補足資料

【単位:百万円】	H23.3 (実績)	売上比	H24.3 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上高	7,006	100.0%	5,248	100.0%	△25.1%	△1,757
売上原価	1,497	21.4%	1,645	31.4%	+9.9%	+148
売上総利益	5,509	78.6%	3,602	68.6%	△34.6%	△1,906
販管費	5,433	77.6%	4,598	87.6%	△15.4%	△834
営業利益(△損失)	75	1.1%	△996	△19.0%	—	△1,071
経常利益(△損失)	109	1.6%	△977	△18.6%	—	△1,086
当期純利益(△純損失)	261	3.7%	△1,371	△26.1%	—	△1,633



- » **クラウドパッケージの販売開始に伴うストック型ビジネスへの転換を開始**する初年度であるため、**フロー売上が減少**することから、売上高は前期比25.1%の減少見込み。
- » 販管費の更なる圧縮を推進するも、**売上高減少分を吸収するまでには至らない**ことから、営業利益以下の**各区分利益において赤字**の見通し。
- » 今後、計画どおりにクラウドパッケージの契約顧客アカウント数を増加させ、ストック型ビジネスへの転換を図り、**次期以降におけるストック売上の積上げによる早期の黒字転換を目指す。**



平成24年3月期 業績予想(半期別)

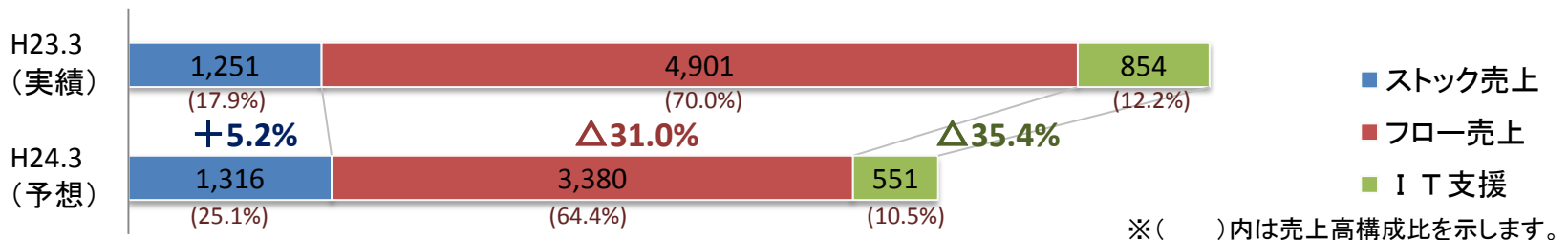


Small Business Relationship

私たちは、小企業を活性化するエンジンとなります。

【単位:百万円】	H24.3上期 (予想)	売上比	対前期 増減率	H24.3下期 (予想)	売上比	対前期 増減率
売上高	2,732	100.0%	△25.7%	2,515	100.0%	△24.4%
売上原価	930	34.1%	+21.8%	715	28.4%	△2.4%
売上総利益	1,802	65.9%	△38.2%	1,800	71.6%	△30.6%
販管費	2,378	87.0%	△16.0%	2,220	88.3%	△14.7%
営業利益(△損失)	△576	△21.1%	—	△420	△16.7%	—
経常利益(△損失)	△568	△20.8%	—	△408	△16.2%	—
当期純利益(△純損失)	△959	△35.1%	—	△412	△16.4%	—

【単位:百万円】	H23.3 (実績)	構成比	H24.3 (予想)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額
クラウドパッケージ (旧ITパッケージ)	6,152	87.8%	4,696	89.5%	△23.7%	△1,455
ストック売上	1,251	17.9%	1,316	25.1%	+5.2%	+65
フロー売上	4,901	70.0%	3,380	64.4%	△31.0%	△1,520
IT支援	854	12.2%	551	10.5%	△35.4%	△302
売上高	7,006	100.0%	5,248	100.0%	△25.1%	△1,757



※1: ストック売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ)の内、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※2: フロー売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ)の内、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。

※3: IT支援は、ヤフー商材、WEB広告、WEB制作及びその他IT支援を示します。

【単位:百万円】	H24.3上期 (予想)	構成比	対前期 増減率	H24.3下期 (予想)	構成比	対前期 増減率
クラウドパッケージ (旧ITパッケージ)	2,452	89.7%	△24.7%	2,244	89.2%	△22.9%
ストック売上	609	22.3%	△3.1%	707	28.1%	+13.6%
フロー売上	1,843	67.5%	△29.5%	1,537	61.1%	△32.8%
IT支援	280	10.3%	△35.9%	271	10.8%	△35.0%
売上高	2,732	100.0%	△25.7%	2,515	100.0%	△24.4%

※1:ストック売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ)の内、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※2:フロー売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ)の内、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。

※3:IT支援は、ヤフー商材、WEB広告、WEB制作及びその他IT支援を示します。

安定したストック型ビジネスへの 転換に向けた改革のスタート

新商材販売の垂直立上げ

ストック型収入比率向上による収益構造改革の開始

生産性の追求による販売管理費の更なるコンパクト化