


# SBR



# SBR



**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2四半期 決算補足説明資料(連結)

平成23年11月4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)	・・・19
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)	・・・20
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)	・・・21
事業構造改革の進捗状況③	・・・ 7	サービス別売上高構成予想(半期別)	・・・22
損益計算書	・・・ 8	当期経営方針	・・・23
サービス別売上高構成	・・・ 9		
営業費用(売上原価+販管費)	・・・10		
特別損失の計上	・・・11		
損益計算書(四半期推移)	・・・12		
サービス別売上高構成(四半期推移)	・・・13		
営業費用(売上原価+販管費)(四半期推移)	・・・14		
貸借対照表	・・・15		
キャッシュ・フロー	・・・16		
お問い合わせ	・・・17		

## 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

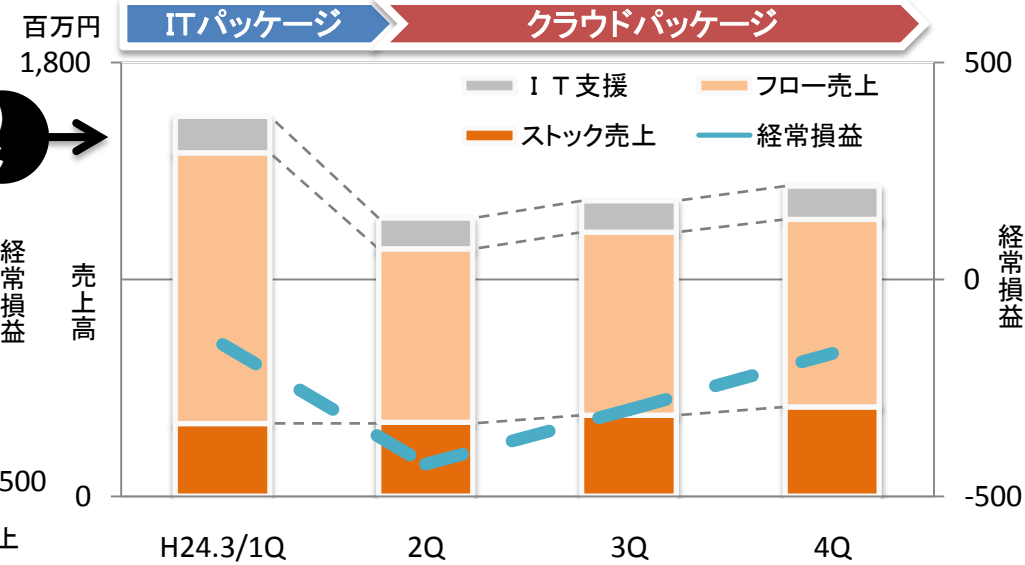
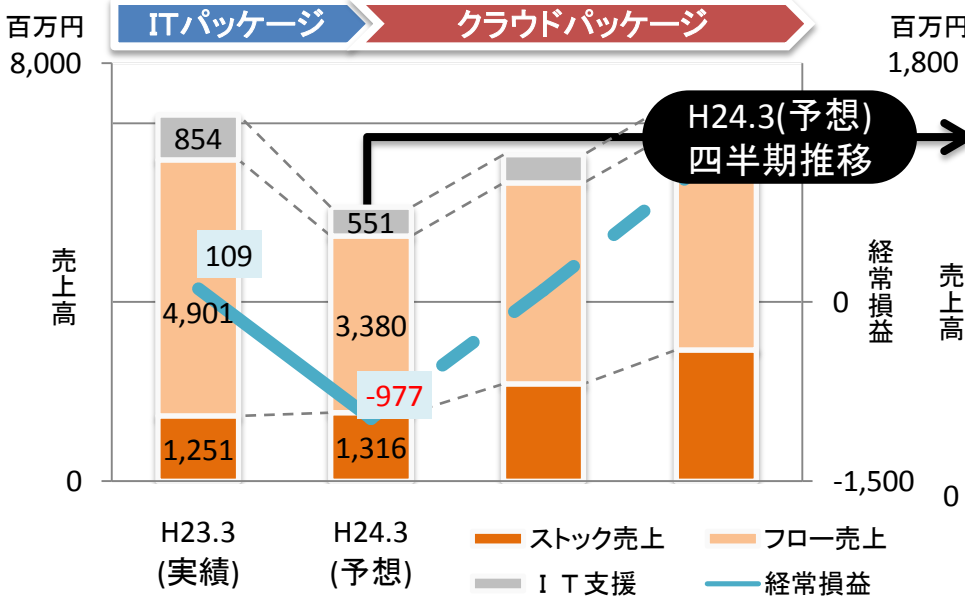
ストック型ビジネスへの転換に伴う  
中期安定的な収益構造への転換

### 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**

### 経常損益(中期業績イメージ)

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

### 経常損益(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**

## 第1四半期におけるトピックス

### 4月:「くるねっと」「イーフロッグ」事業活動開始

- 新商材の販売開始に向けて販売体制を整備



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2四半期におけるトピックス

## 7月：新商材「クラウドパッケージ」販売開始

- 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させる「**ビジネスモデル改革**」が完了
- ストック売上の積上げ、売上原価低減、販管費抑制による「**損益構造改革**」の本格推進の開始
- 新商材の販売が立ち上がるまでに、想定より時間を要したものの、現時点では徐々に軌道にのってきた状況

## 第3四半期におけるトピックス

## 10月：新商材「サイトディレクター」販売開始

- 商材のプロモーションからお客様の契約申込みに至るまで、**ネット上で販売活動を完結するネット販売商材**
- 採算性等の観点から取り込むことができなかった顧客層へのアプローチにより、**販売チャネルの多角化を推進し、新たな収益源の確保を目指す**

## 10月：新商材にデータフィード機能を実装

- 大手ショッピングサイト・ショッピングモールへ商品情報を掲載するデータフィード機能を実装
- 10月に「Yahoo!ショッピング」「Googleショッピング」への商品情報掲載サービスを開始（順次対応サイト増加予定）
- 新商材の競争力強化による販売の拡大と商流課金※による新たな収益源の確保を目指す

※商流課金とは、提供サービスによって商品が売れた際に、販売金額に応じて一定割合の売上手数料を課金することを言います。

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、  
業績予想に対しては、**各区分利益ともに計画を上回って着地**

【単位:百万円】	H24.3 2Q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 差額
売上高	2,631	100.0%	△28.5%	△1,048	2,732	△101
売上原価	882	33.5%	+15.5%	+118	930	△48
売上総利益	1,748	66.5%	△40.0%	△1,167	1,802	△53
販管費	2,307	87.7%	△18.5%	△522	2,378	△70
営業利益(△損失)	△559	△21.2%	—	△644	△576	+17
経常利益(△損失)	△503	△19.1%	—	△605	△568	+65
四半期純利益(△純損失)	△792	△30.1%	—	△1,013	△959	+166

- » 営業費用(売上原価+販管費)は前期比11.2%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**経常損失を計上**。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、売上高は達成率96.3%とほぼ計画どおりの着地**となり、また、コスト圧縮の効果もあって、**営業利益以下、各区分利益ともに計画を上回って着地**



前期比では、各サービス別売上高が減少となり、  
業績予想に対しては、**クラウドパッケージが若干のショートにて着地**

【単位:百万円】	H24.3 2Q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 差額
クラウドパッケージ※	2,304	87.6%	△28.9%	△938	2,452	△148
ストック売上	613	23.3%	△2.4%	△14	609	+4
フロー売上	1,690	64.2%	△35.3%	△923	1,843	△153
IT支援	327	12.4%	△25.2%	△109	280	+46
売上高	2,631	100.0%	△28.5%	△1,048	2,732	△101

» **クラウドパッケージ:前期比28.9%減少**

・ストック売上は、前期比でほぼ横這い

・フロー売上は、ストック型新商材の販売開始に伴いフロー売上部分が減少したこと、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、新商材の販売の立ち上がりが想定よりも時間を要したこと等により減少

» **IT支援:前期比25.2%減少** クラウド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る

※クラウドパッケージには、ITパッケージも含まれます。

販管費の更なるコンパクト化の推進によるコスト圧縮の効果等により、  
営業費用は前期比で減少し、業績予想に対しても**計画を下回って着地**

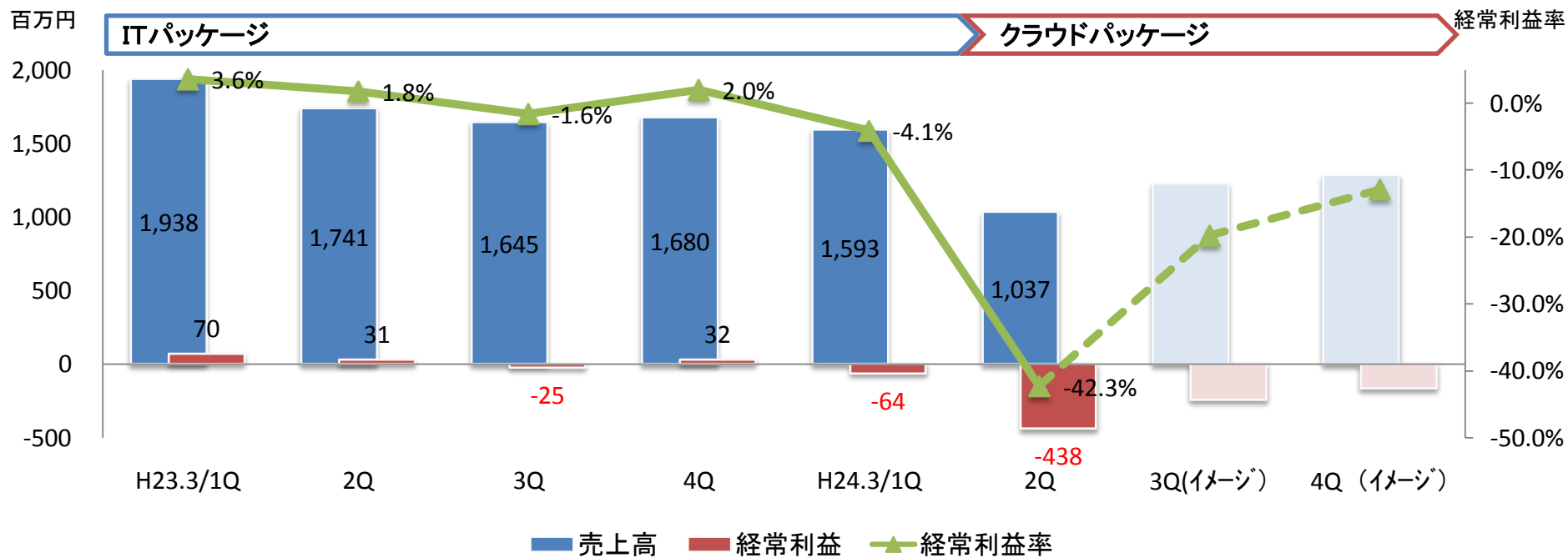
【単位:百万円】	H24.3 2Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 差額
売上原価	882	33.5%	+15.5%	+118	930	△48
人件費	1,523	57.9%	△20.4%	△390	1,519	+3
地代家賃	129	4.9%	△23.2%	△39	116	+12
旅費交通費	102	3.9%	+0.6%	+0	128	△26
その他販管費	553	21.0%	△14.4%	△93	613	△60
販管費	2,307	87.7%	△18.5%	△522	2,378	△70
営業費用	3,190	121.2%	△11.2%	△403	3,309	△118

» 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により、**販管費が大幅に減少**し、  
その結果、**営業費用は前期比11.2%減少**

第1四半期において、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として370百万円を特別損失に計上

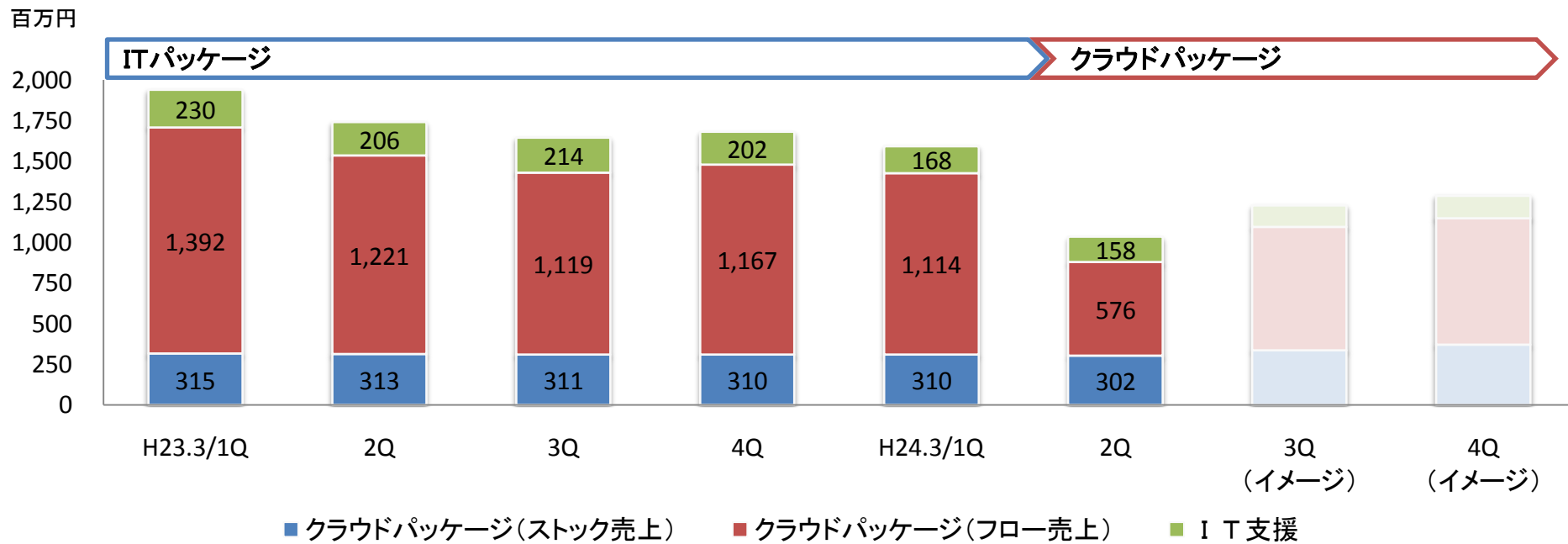
【単位:百万円】	H24.3 2Q累計
システム移行費用	370
その他	14
<b>特別損失 合計</b>	<b>384</b>

新商材の販売開始等に伴い、売上高は第1四半期比で大幅な減少となり、売上高減少の影響により経常損失を計上



- » 新商材クラウドパッケージの販売開始に伴うフロー売上部分の減少等により、**売上高が、第1四半期と比較して34.9%減少**
- » **営業費用は、第1四半期と比較して10.0%減少**したものの、売上高減少分を補うまでには至らず経常損失を計上

新商材の販売開始に伴うフロー売上部分の減少等により、フロー売上が大幅に減少。ストック売上は、第1四半期比で同等水準



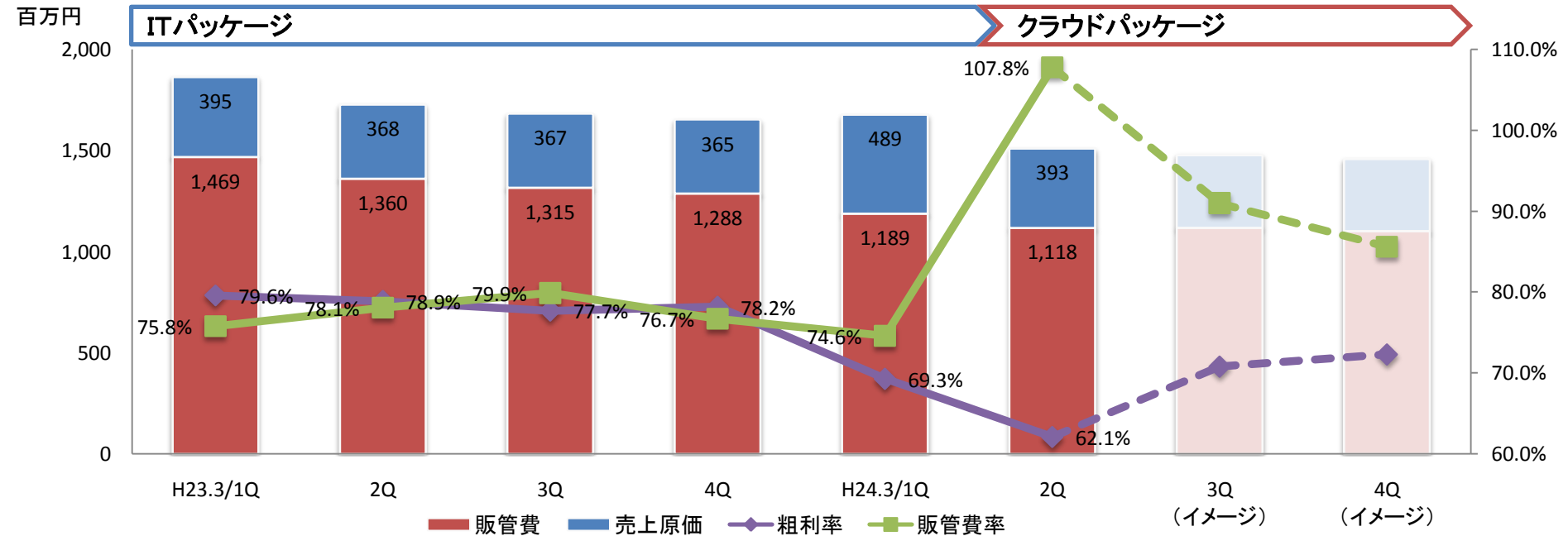
- » ストック売上は、第1四半期と比較して横這いとなった一方で、フロー売上は、新商材販売開始等の影響により、第1四半期と比較して減少となった結果、**クラウドパッケージは、第1四半期比38.3%減少**
- » IT支援は、第1四半期と比較してほぼ同水準で着地

※クラウドパッケージには、ITパッケージも含まれます。

主力商材移行に伴う売上原価減少、組織規模適正化・ローコスト・オペレーション推進等に伴う販管費減少により、営業費用は第1四半期比で減少

営業費用	1,865	1,728	1,682	1,654	1,678	1,511	ND	ND
売上比	96.2%	99.3%	102.2%	98.4%	105.3%	145.7%	ND	ND

売上比



- » 主力商材をITパッケージからクラウドパッケージへ移行したこと等により、**売上原価は第1四半期比19.6%減少**
- » 組織規模の適正化及びローコスト・オペレーションの推進等に伴い、**販管費は第1四半期比6.0%減少**
- » 結果、**営業費用は、第1四半期比10.0%減少**

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	H23.9末	構成比	対前期末 増減率	対前期末 差額
流動資産	3,777	75.0%	2,690	63.2%	△28.8%	△1,087
固定資産	1,256	25.0%	1,568	36.8%	+24.8%	+312
<b>資産 合計</b>	<b>5,034</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,259</b>	<b>100.0%</b>	<b>△15.4%</b>	<b>△775</b>
流動負債	1,280	25.4%	1,290	30.3%	+0.8%	9
固定負債	6	0.1%	3	0.1%	△37.2%	△2
負債	1,287	25.6%	1,294	30.4%	+0.6%	+7
純資産	3,747	74.4%	2,964	69.6%	△20.9%	△783
<b>負債・純資産 合計</b>	<b>5,034</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,259</b>	<b>100.0%</b>	<b>△15.4%</b>	<b>△775</b>

- » **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う**ソフトウェアの増加**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 2Q累計	H24.3 2Q累計	(参考) H23.3 4Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	649	△431	857
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3	△523	△147
財務活動によるキャッシュ・フロー	314	3	314
現金及び現金同等物の増減額(△減少)	959	△950	1,023
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,072	2,185	3,136

- » 前期に現金及び現金同等物が大幅に増加したのは、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等により、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](mailto: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



# 平成24年3月期 業績予想(通期)



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】	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)

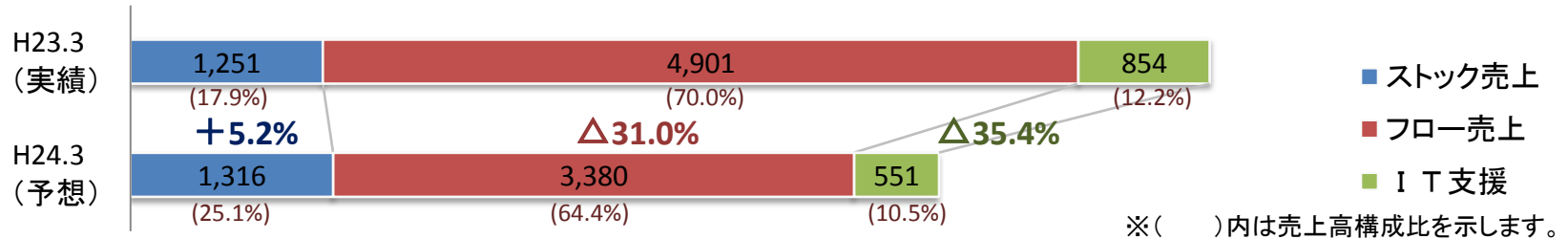


Small Business Relationship

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	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。



# サービス別売上高構成予想(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)	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	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