



平成 29 年 2 月 28 日

各 位

東京都中央区八重洲二丁目 3 番 1 号  
ソフトブレン株式会社  
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  
TEL (03) 6880-2600 (代表)

当社及び当社グループの経営・事業戦略の方向性及び  
今後の中期経営計画の策定について

当社は、平成 29 年 2 月 28 日に開催されました取締役会において、当社及び当社グループの経営戦略や事業戦略の方向性を確認するとともに、今後速やかに中期経営計画を策定し公表することと致しましたのでお知らせいたします。

1. 当社及び当社グループの経営戦略・事業戦略の方向性について

当社グループは、当社を中核とし、フィールドマーケティング支援を中心とした事業を展開するソフトブレン・フィールド株式会社、営業研修や営業人材の育成コンサルティングを手掛けるソフトブレン・サービス株式会社、タブレットやスマートフォンを活用した業務の実現をサポートするソフトブレン・インテグレーション株式会社など、複数のグループ会社によって形成されております。そして、当社グループのミッションは、お客様が抱える営業・マーケティングに関する課題に対して、営業力強化、マーケティング力強化、IT 力強化の観点から包括的に支援し、ワンストップで課題解決に導くことであると認識しております。

(1) eセールスマネージャー関連事業

当社、並びに、当社子会社であるソフトブレン・サービス株式会社及びソフトブレン・インテグレーション株式会社により、「営業プロセスマネジメント」を世の中に広めるべく本事業を展開しております。

平成 11 年 8 月に誕生した「eセールスマネージャー」は、お客様のニーズに合わせて発展を遂げており、今後は製品領域の更なる拡大、IoT の強化、国内外パートナーとの技術連携などによって一層の改良を行っていく予定となっております。また、今後 AI 技術に対し

で積極的に投資を行い、新次元のアプリケーションの開発を実現することも検討しております。また、ソフトブレン・サービス株式会社では、東京大学との共同研究等を通じて「勝ち続ける営業組織の特性」を科学的に解明すべく取り組んでおります。これらの取り組みを通じ、ソフトウェアとサービスの両面での進化を目論んでおります。

## (2) フィールドマーケティング事業

当社子会社であるソフトブレン・フィールド株式会社によって展開しているフィールドマーケティング事業は、全国約 60,000 名の登録会員を活用した営業活動・販売促進活動の支援を行っております。消費者の購買動機の調査、動機に沿った販売環境作り、購買理由の調査に基づく新たなマーケティング戦略の構築など、トータルソリューションの展開が可能である強みを持っている一方で、事業構造の変化に伴う利益率の低下が見られており、積極的かつ前向きな改革を実践していく必要があると考えております。ソフトブレン・フィールド株式会社は一昨年から株式上場に向けた準備を行ってまいりましたが、今後、現行通り単独での株式上場を目指しつつ、他社との資本業務提携なども含め、当社及びソフトブレン・フィールド株式会社にとって企業価値向上の観点から最適な方法を引き続き模索していく予定です。

## (3) システム開発事業

当社子会社であるソフトブレン・オフショア株式会社によって展開しているシステム開発事業は、ソフトブレングループとして 1997 年から取り組んできたオフショア開発によりお客様のシステム開発をサポートしています。お客様へオフショア開発のメリットをより多くご提供できるよう、現在の中国やベトナムのみならず、今後も開発体制の拡充を図ってまいります。

## (4) 出版事業

当社子会社である株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画によって展開している出版事業は、株式会社ダイヤモンド社との合併である強みを最大限に活かし、企業の知名度向上に資する書籍の出版を行っております。老舗企業大国であるという日本の特性に沿い、「市販できる社史制作」等の施策を通じ、今後もより多くの書籍を世に送り出してまいります。

## 2. 中期経営計画について

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則及び補助原則への対応（Comply）を順次進めていく過程において、中期経営計画の策定と公表の必要性を強く認識しており、速やかに策定を開始することと致しました。今後、本事業年度中に公表すべく、中期経営計画の策定を進める予定でございます。

以上