

株式会社ソフトフロント 2016年3月期 通期決算説明資料

2016年5月16日

この資料に記載されている、当社グループの現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「期待」、「計画」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示されるほかの媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の判断にもとづいています。実際の業績は、様々なリスクや不確実な見通しのみで全面的に依拠することはお控えいただけますようお願いいたします。

2016年3月期 通期業績の概要

執行役員 財務担当 五十嵐達哉

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期（連結）	ご参考 2015年3月期 通期実績（連結）
売上高	346	397
営業損益	△452	△389
経常損益	△468	△388
親会社株主に帰属する 当期純損益	△491	△412

通信事業者のインフラ提供に専念するという戦略方向転換により市場が変化したこと、他のIT系サービス事業者も当該通信関連サービスを提供するようになったことにより、当社の技術を活かした新製品・新サービスが、当社の営業力不足と他のITサービス事業者との競合激化により販売拡大ができなかったこと等から、業績が伸び悩む。

「売上高」の状況

(単位：百万円)

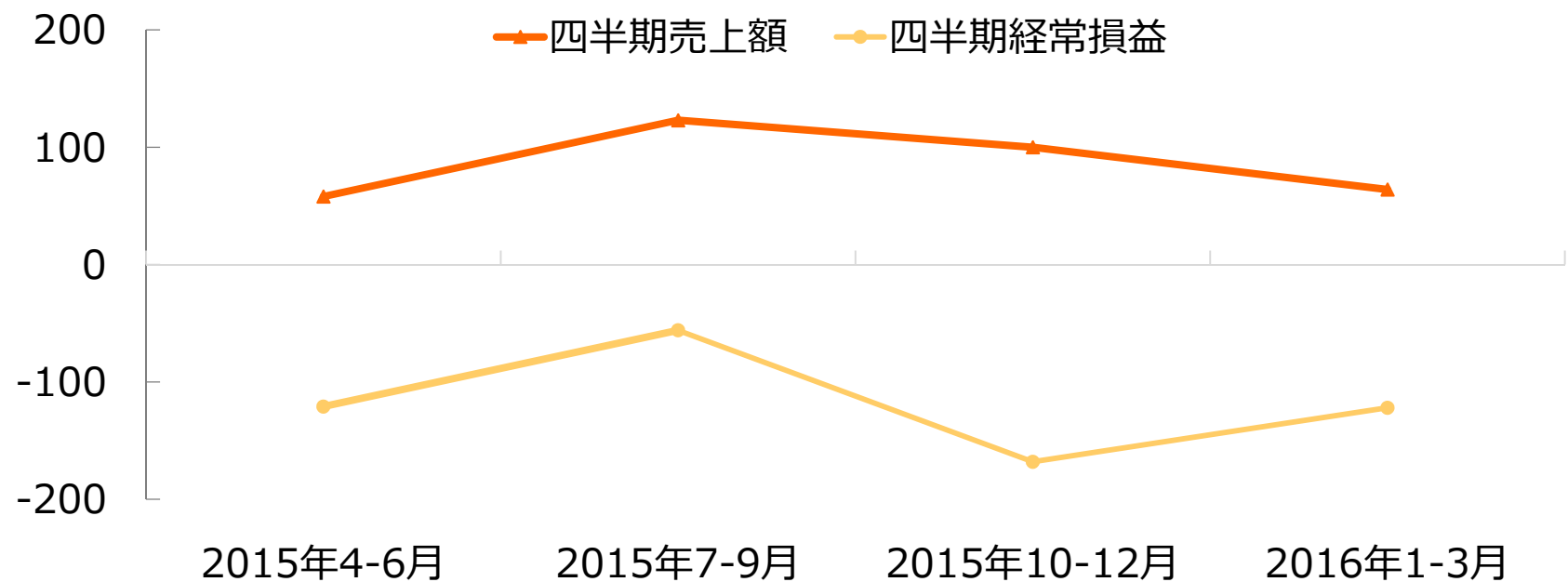
	2016年3月期 通期（連結）	ご参考 2015年3月期 通期実績（連結）
売上高	346	397
ソフトウェア販売	96	190
受託開発	240	202
その他	8	5

- ・ソフトウェア販売は、前記理由により通信事業者向け売上が伸び悩む。
- ・受託開発は、サクセス社BIZLINEサービスへのBYOD（Bring Your Own Device）ソリューション提供、国内複合機メーカー対応等により増加する。

四半期別業績推移

(単位：百万円)

	2015年4-6月	2015年7-9月	2015年10-12月	2016年1-3月
四半期売上額	58	123	100	64
四半期経常損益	△121	△56	△168	△122



2016年3月期通期：キャッシュ・フローの概要

(単位：百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	△279
税金等調整前当期純損益	△490
減価償却費	106
売上債権の増減額（△増加）	11
仕入債務の増減額（△減少）	△10
その他	103
投資活動によるキャッシュ・フロー	△114
財務活動によるキャッシュ・フロー	997
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3
現金及び現金同等物の増減額（△減少）	599
現金及び現金同等物の期首残高	480
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,079

• 第三者割当増資及び第9回新株予約権の発行（2016/2/29）

- 総額約15億円のファイナンス

※約10億円を調達済（残存新株予約権分：約5億円）

- 割当先：Oakキャピタル株式会社
- 資金使途：M & A等、ベトナム現地法人への追加出資

• 当社初のM & Aの実施（2016/4/26）

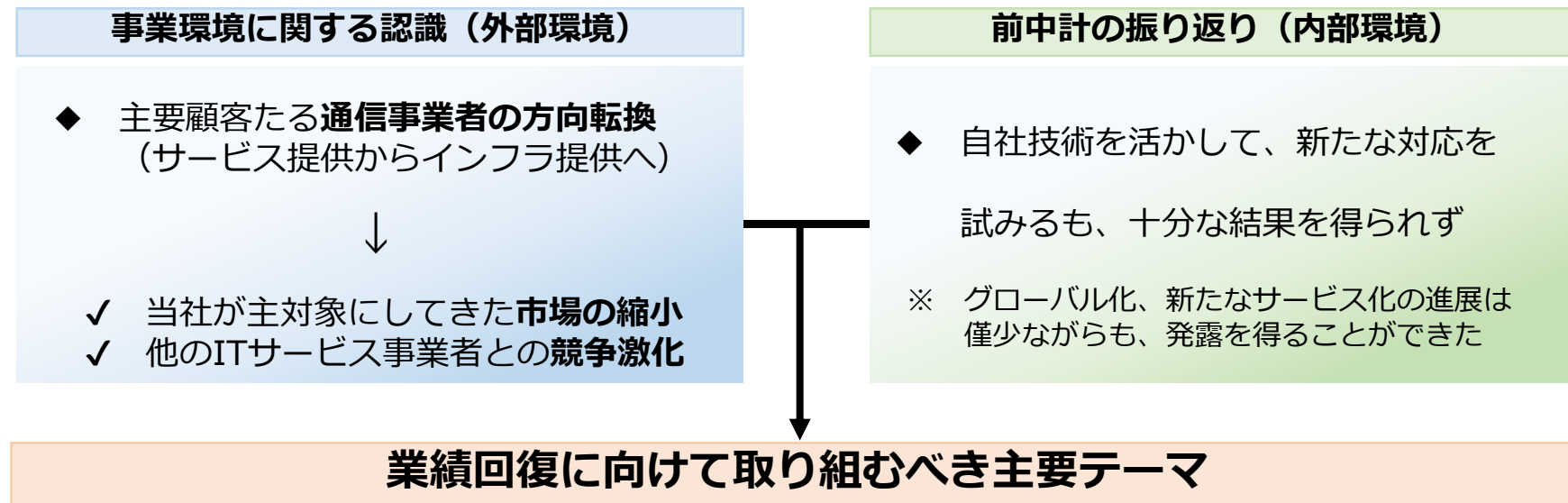
- 『株式会社筆まめ』の株式を取得し、完全子会社化
- シナジー効果（デジタルポスト株式会社との連携、当社コミュニケーションプラットフォームの活用等）を期待

2017年3月期 全社方針

代表取締役社長 阪口克彦

中期経営計画の策定の背景

業績回復に向け取り組むべきテーマを絞り、実効的なアクションを展開してまいります。



内外の環境から、次の3つのテーマについて、スピーディに対策を講じることが必要

【3つの主要テーマ】

- ① **新たな市場への挑戦** : 顧客層、特に潜在的な成長が見込める領域の顧客層を拡大
- ② **スピーディなニーズ対応** : 変化する顧客ニーズに対応して、新サービスを素早く展開
- ③ **環境適応力の強化** : 変化に柔軟に対応するため、機動的な経営体制を構築

【今後の展開】

『M&Aを主軸とした収益基盤の拡大』と『グループ化による経営体制の強化』

中期経営計画策定の大前提となる 『新たなビジョン』

ソフトフロントグループの企業理念はこれからも不変ですが、変化する事業環境を踏まえ、長期的な視座による『ビジョン』を策定することで、新しい事業運営の方向性を定めております。

企業理念

技術を愛し、技術を提供することによって、
社会変革の牽引役となり、豊かな社会を実現すること

新ビジョン

「Interconnect Expert」

あらゆる『モノ』をつなげるプロフェッショナルとして、グローバルで頼られる企業に

あらゆるモノがつながり、情報を送りあうことが求められる社会のなか、
さまざまな環境で、さまざまな情報を安定的かつ円滑にコネクトし、世界中の人々が、
環境の制約にしばられずに、一緒になって**価値を生み出せるコミュニケーションを実現する**企業。

中期経営計画の概要

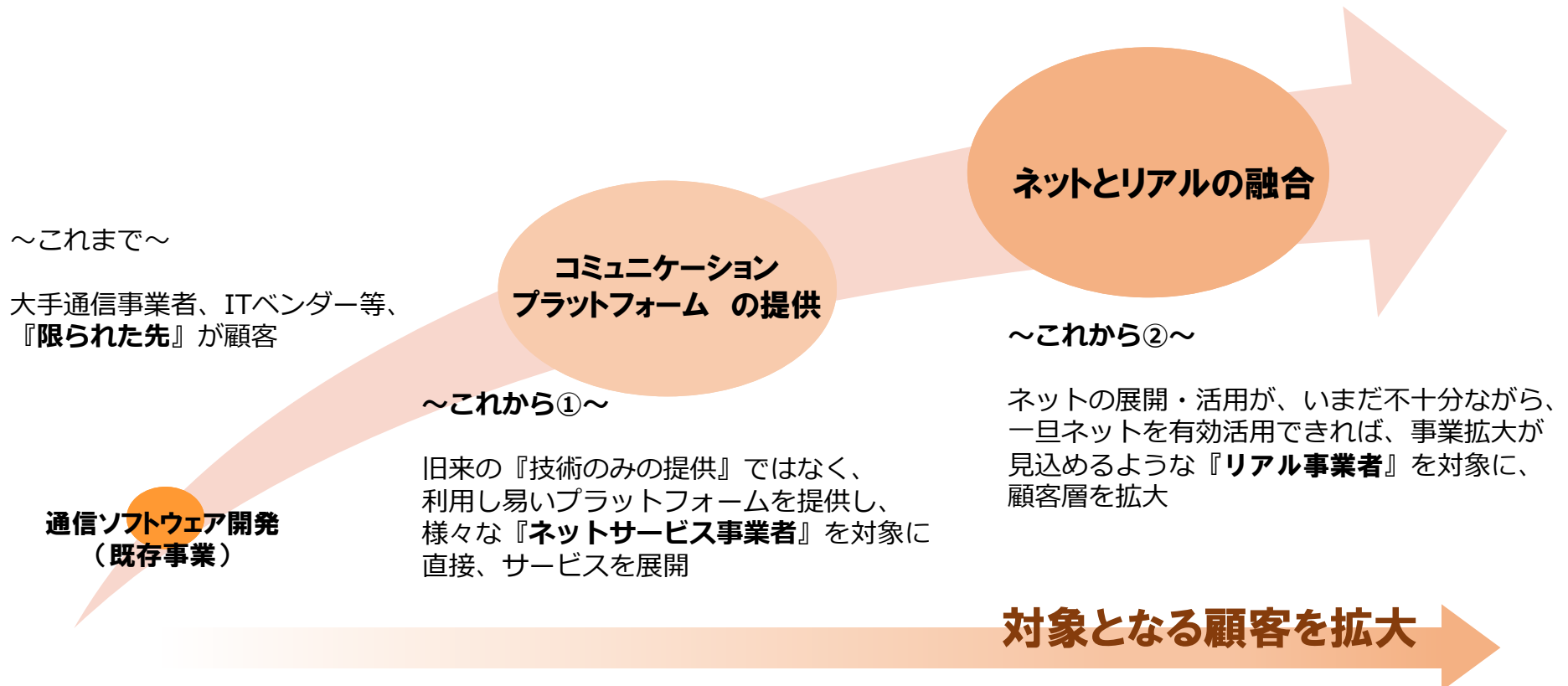
～第20期～第22期の期間を対象にした中期的なビジョンと事業拡大方針

中期的な
ビジョン

『コミュニケーション・プラットフォームの提供』
『ネットとリアルの融合』

事業拡大方針

新たなコミュニケーション・プラットフォームを構築し、ソフトフロントの強みとなる技術・製品を駆使して、様々なサービスをユーザーに販売する活動を強化。



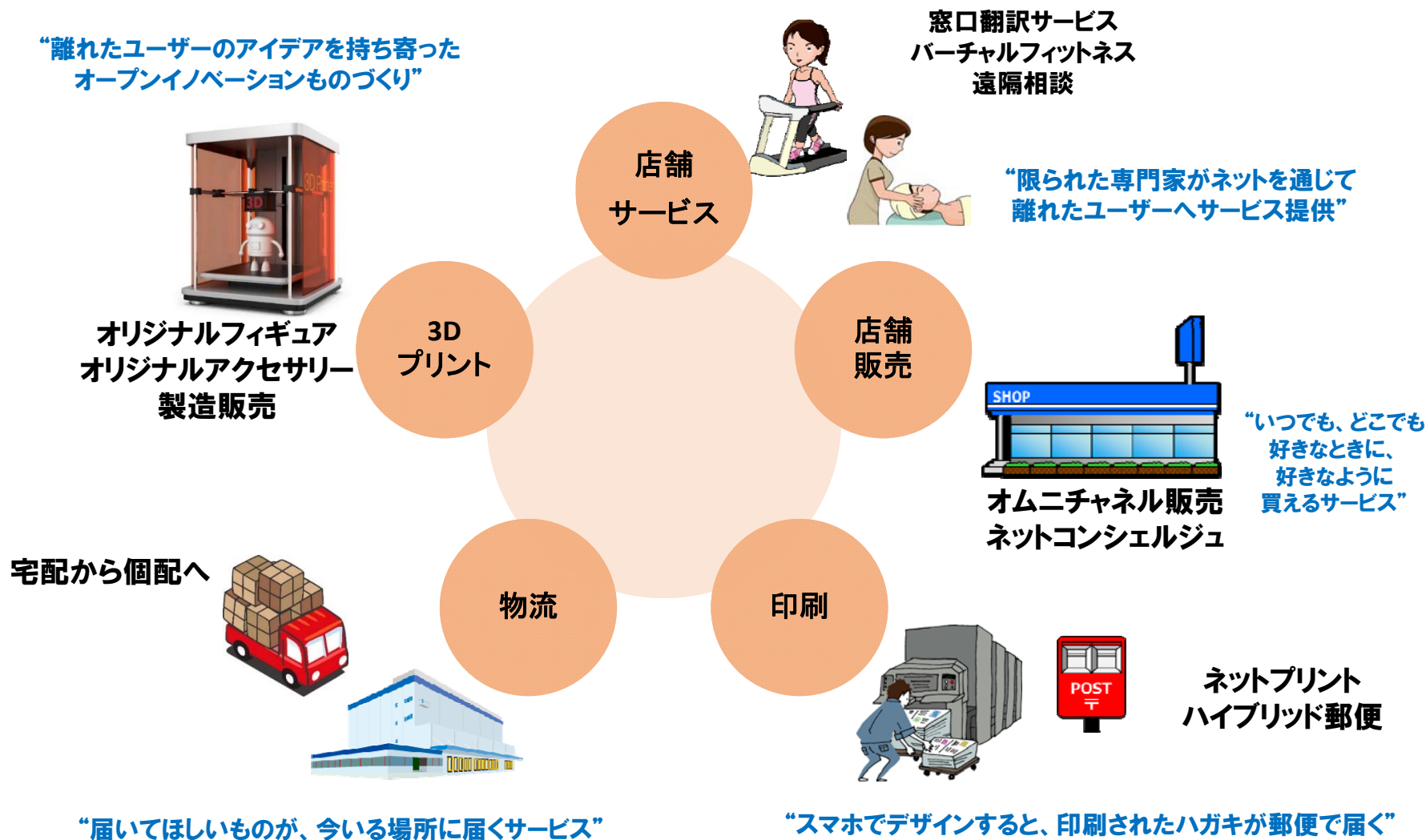
～ 中期的なビジョン① : コミュニケーションプラットフォームの提供

コミュニケーション機能が豊富に付加されることで、様々な事業領域のネットサービス事業者様にソフトフロントグループのコミュニケーション・プラットフォームをワン・ストップでご活用いただきます。



～ 中期的なビジョン②：ネットとリアル融合

ソフトフロントグループが提供するコミュニケーション・プラットフォームを介して、リアルなビジネスネットと融合させることで、新たな事業機会・収益機会を生み出します。

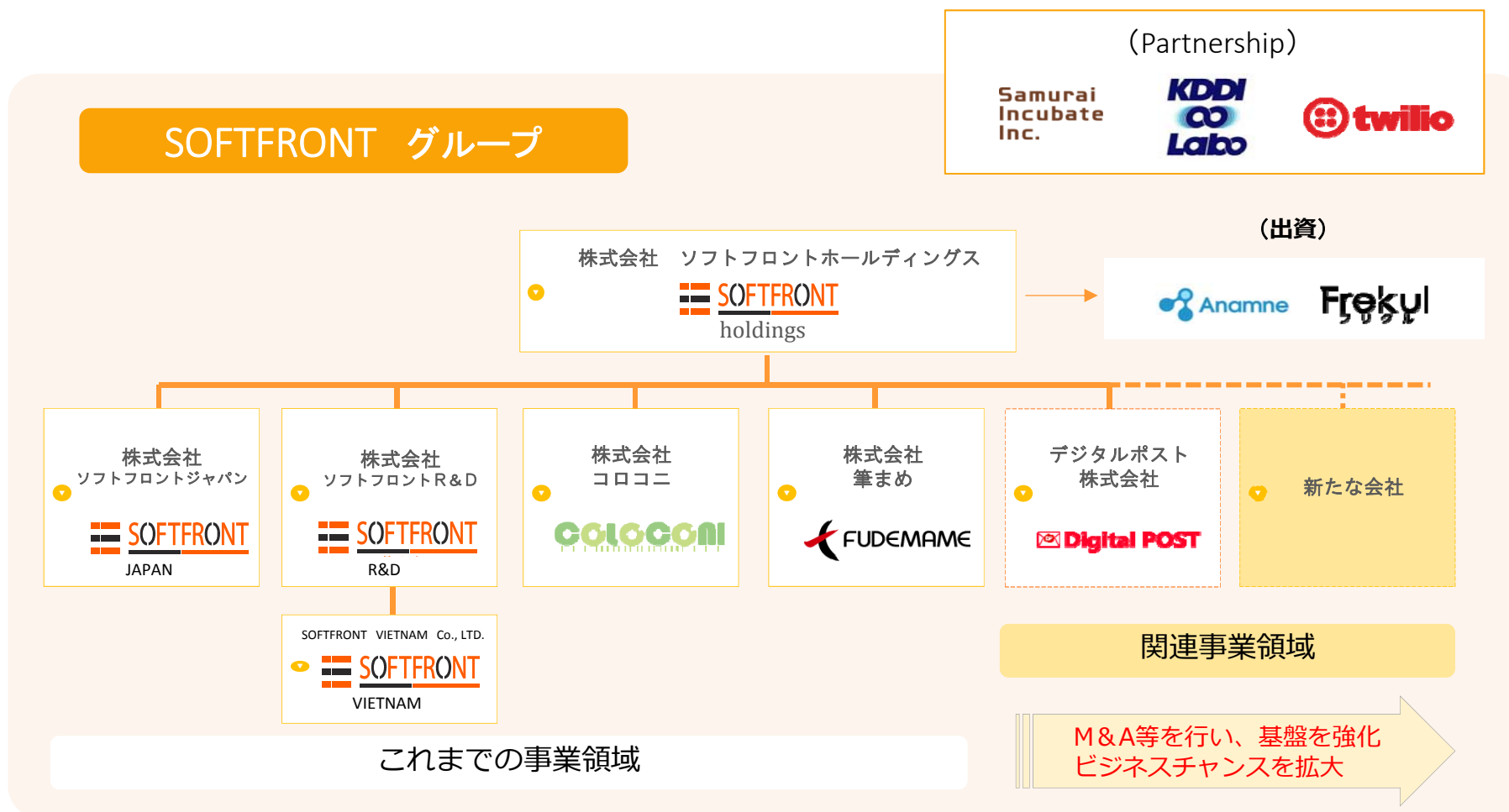


中期経営計画の概要

～ M&Aを主軸とした『事業基盤の拡大』

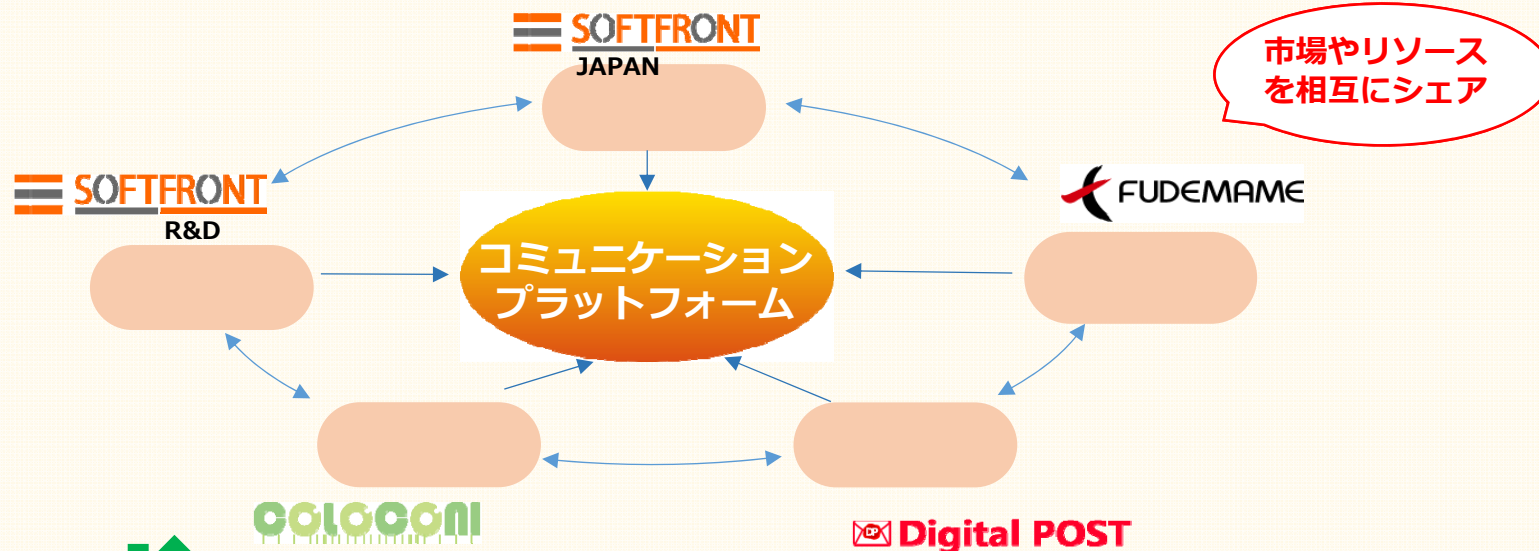
M&A等を積極的に展開し、『収益基盤の拡大』を図ります。

また、持ち株会社体制に移行し、統一された方向性の下で「技術・ノウハウの交流・共有・拡充」、
「組織効率化によるコストダウン」により、生産性を向上させることで、企業価値の拡大を実現いたします。



3つのアプローチにより、シナジーを実現し、スピーディに利益を獲得していきます。

■シナジー1 : 各社の技術や市場をインタラクティブに融合させ、ビジネスの規模と利益を拡大



SOFTFRONT VIETNAM

廉価で高品質なソフトウェア開発

■シナジー2 : ベトナム現地法人によるコストの低減



ASEAN 市場展開

■シナジー3 : ASEAN市場での新たな事業展開

重点施策① : 新たな市場への挑戦

M&Aによる技術シナジーと事業シナジーを通じて、新たな価値を創出します。
新たな価値を強みに、新たな市場に積極的に挑戦し、ビジネスのチャンスを拡大します。



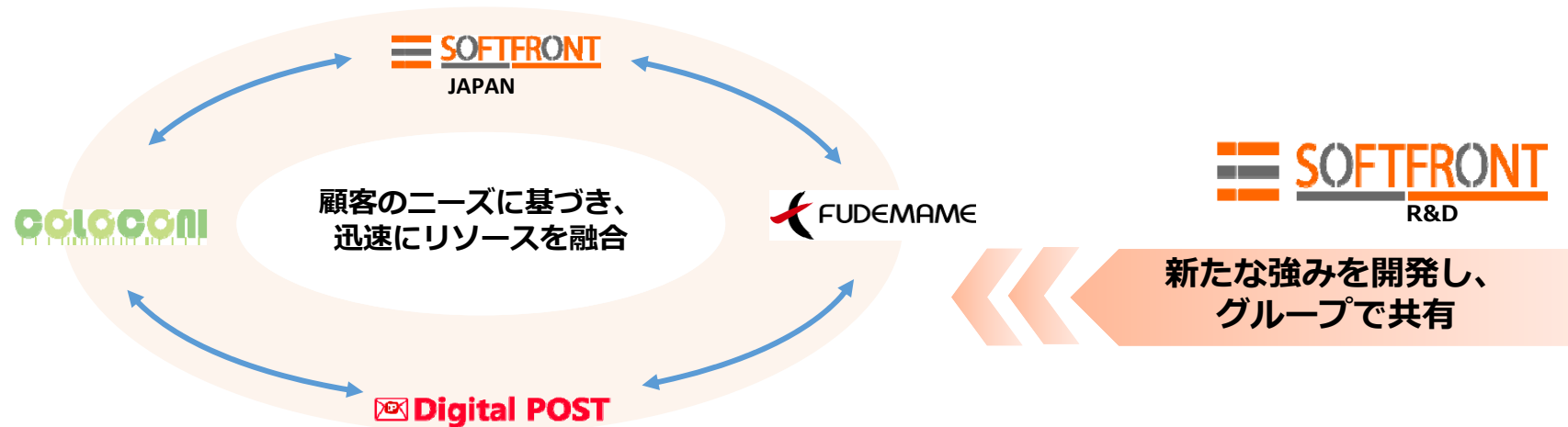
【新たな市場への挑戦の取り組みの一例】



海外在住でも手軽に活用できる高品質な年賀状サービス

重点施策② : スピーディなニーズ対応

既存製品の融合による「スピーディなニーズ対応」と、市場分析に基づく研究開発による「より高度なニーズへの対応」を並行し、顧客ニーズにシームレスに対応します。



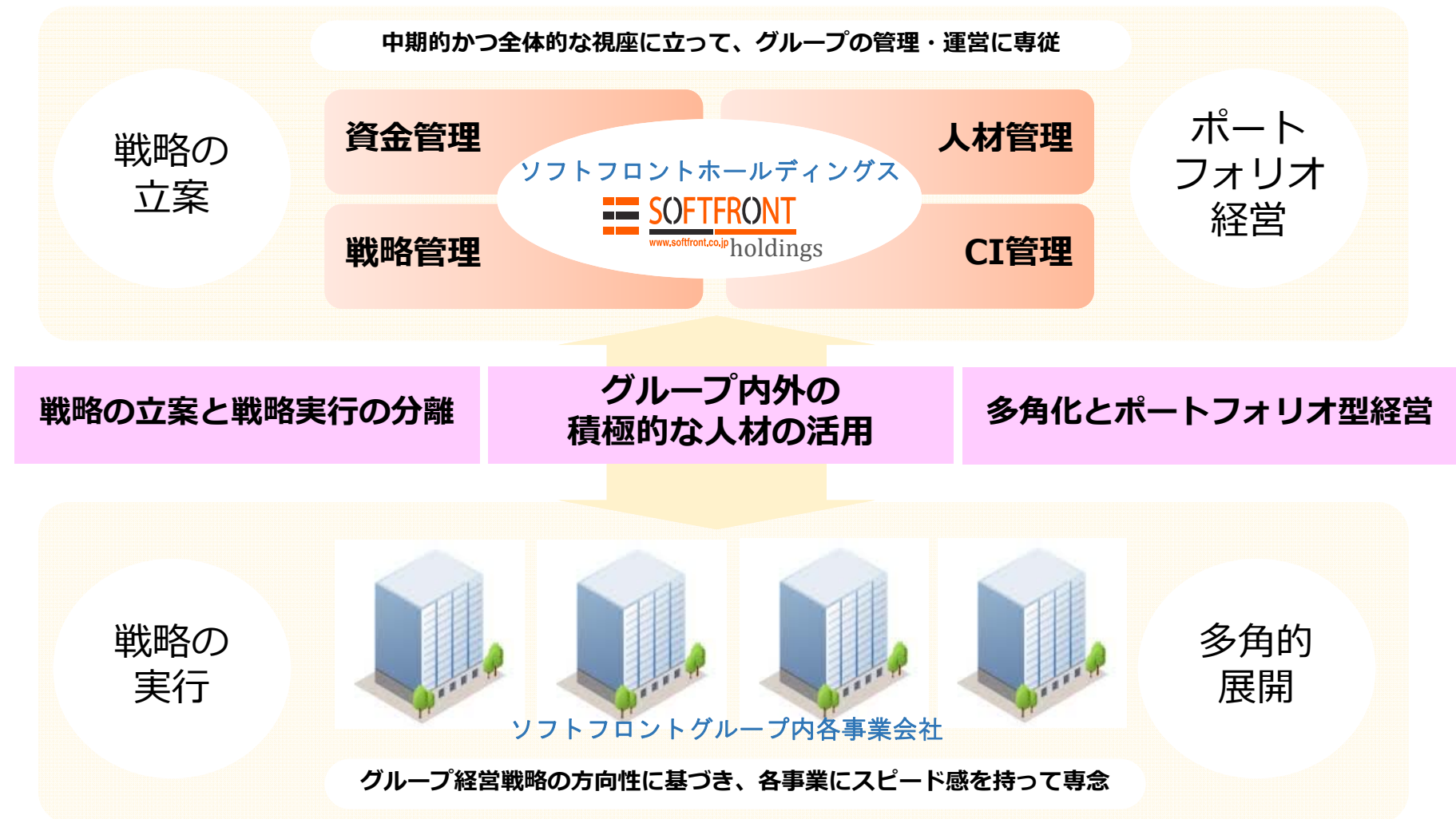
【スピーディなニーズ対応の取り組みの一例】



快適なリモートワーキングを実現する新たなコミュニケーションのご提案

重点施策③ : 環境適応力の強化

内外の環境を見据えた『戦略立案』と、全体的な視点からのグループ横断的な『資源配分』をホールディングスが担います。各子会社の独自の強みに特化した事業展開と、ホールディングスの俯瞰的な視点を融合させることで、環境に柔軟に適応できる経営体制を目指します。



事業進捗と今年度の見通し

M&Aの展開を主軸に、事業基盤の拡大と経営資源の融合を実現します。
 これにより、当連結会計年度にて、グループ売上37億円、経常利益2億円の達成を目指します。
 その後も、グループ各事業会社の持つ市場・人材・技術・ノウハウを横断的に共有・活用することで、ビジネスのチャンスを継続的に拡大し、収益性を改善・強化してまいります。

連続的にM&Aを行い、事業基盤を拡大 + 経営資源を融合

2017年 3月期の展望

『収益基盤の更なる拡大』と『収益性の改善・強化』

グループ売上
 2,500百万～3,700百万円

経常利益
 30～200百万円

『コミュニケーションプラットフォームの提供・拡充』及び『ネットとリアルの融合』を加速