

中期経営計画

(2017年3月期 – 2019年3月期)

～V字回復&持続的成長拡大に向けて～

2016年 5月 16日

株式会社ソフトフロント

(コード番号:2321)

この資料に記載されている、当社の現在の計画、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。

前連結会計年度（2016年3月期）の総括

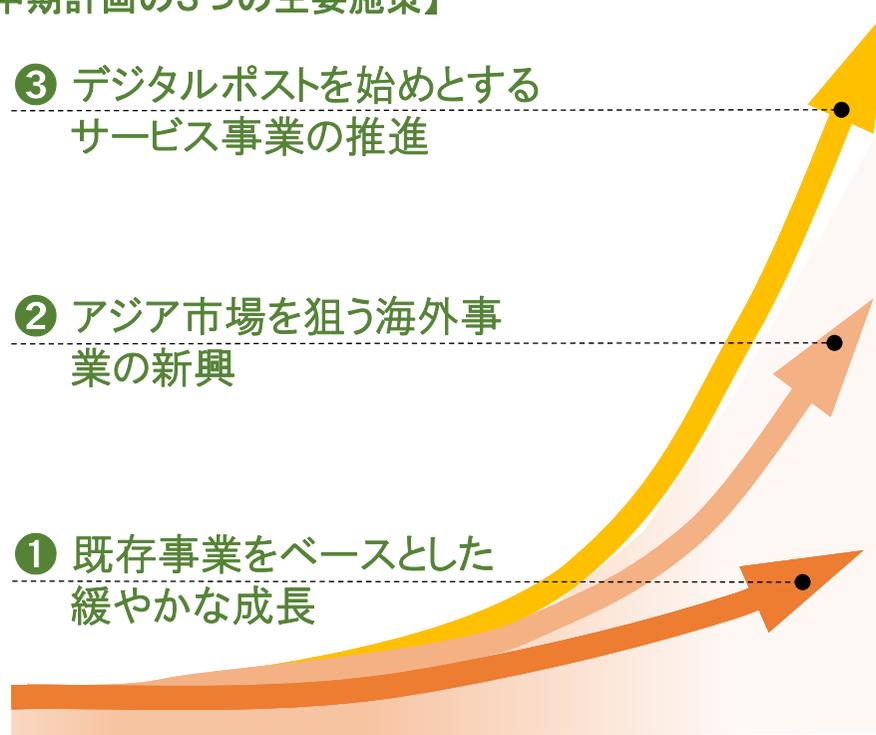
ベトナムの拠点強化や、デジタルポスト展開の推進を行い、今後の「新たなサービスの萌芽」を生むことができました。一方で、既存事業においては、主要顧客である大手通信事業者に係る売上が減少しました。以上から、前中期計画の対象期間3期連続で営業損失を計上し、大きな方針転換が求められる結果となりました。

【前中期計画の3つの主要施策】

③ デジタルポストを始めとする
サービス事業の推進

② アジア市場を狙う海外事
業の新興

① 既存事業をベースとした
緩やかな成長



2016年3月期売上
通期（連結）

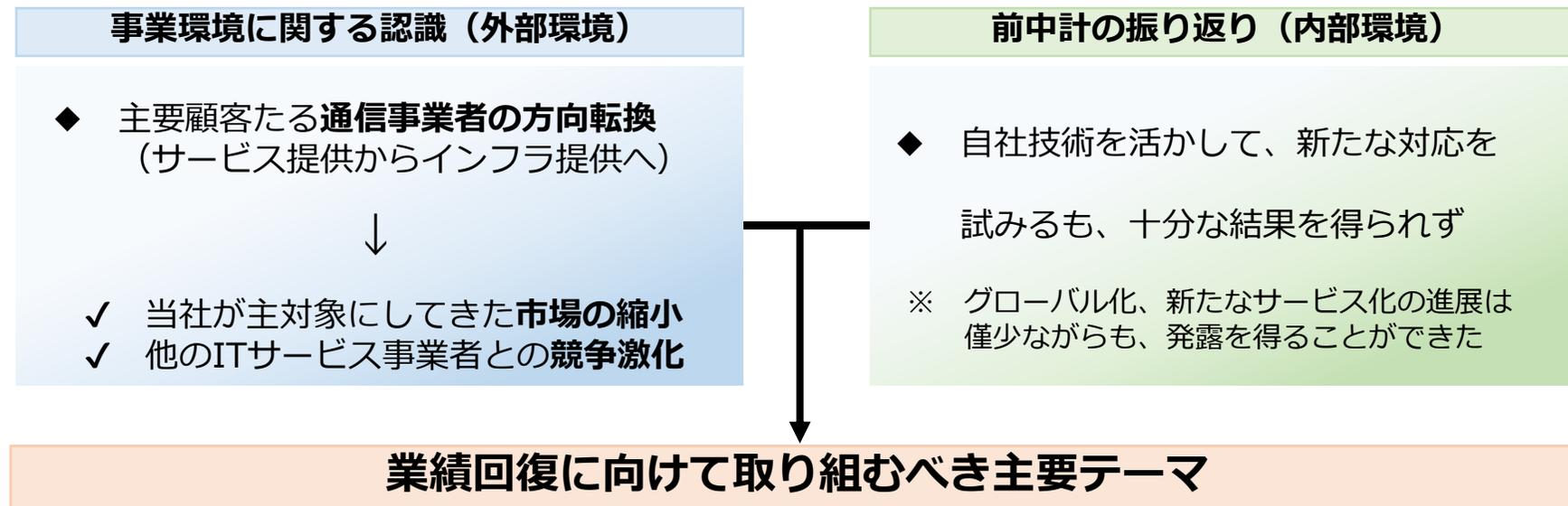
346,307千円

+

内なる成長として、収益性と生産性の向上

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を主軸とした事業基盤の拡大』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ることとしております。

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

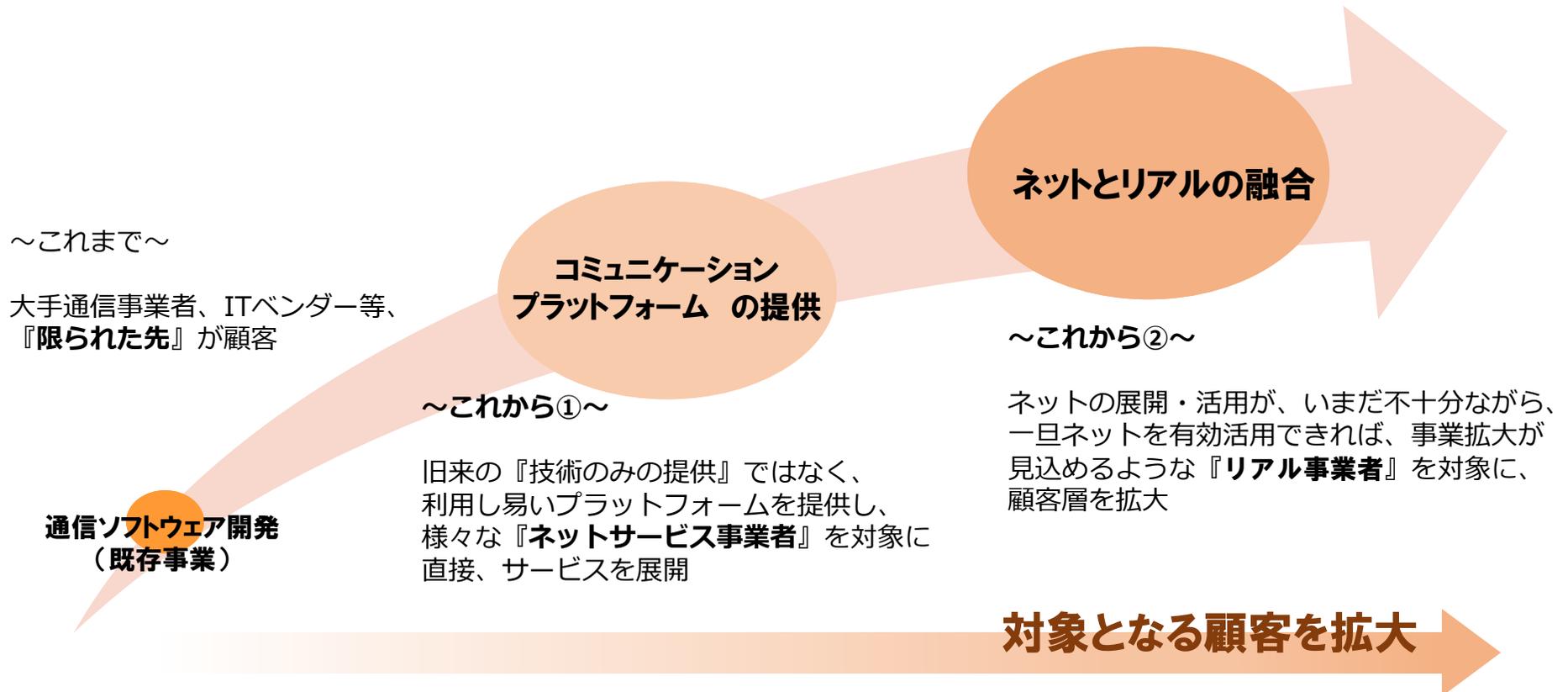
～第20期～第22期の期間を対象にした中期的なビジョンと事業拡大方針

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。



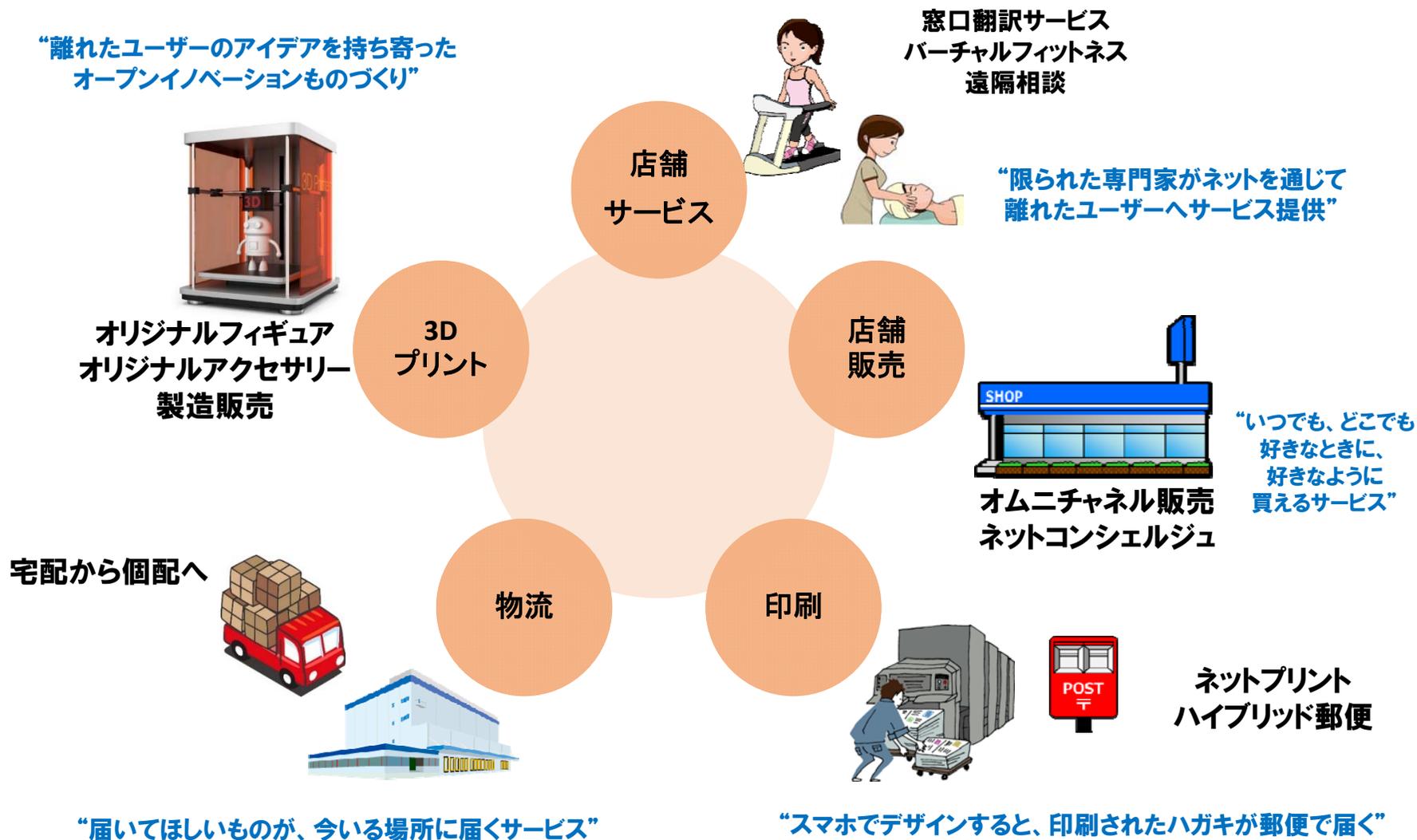
～ 中期的なビジョン①：コミュニケーションプラットフォームの提供

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：ネットとリアルの融合

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。

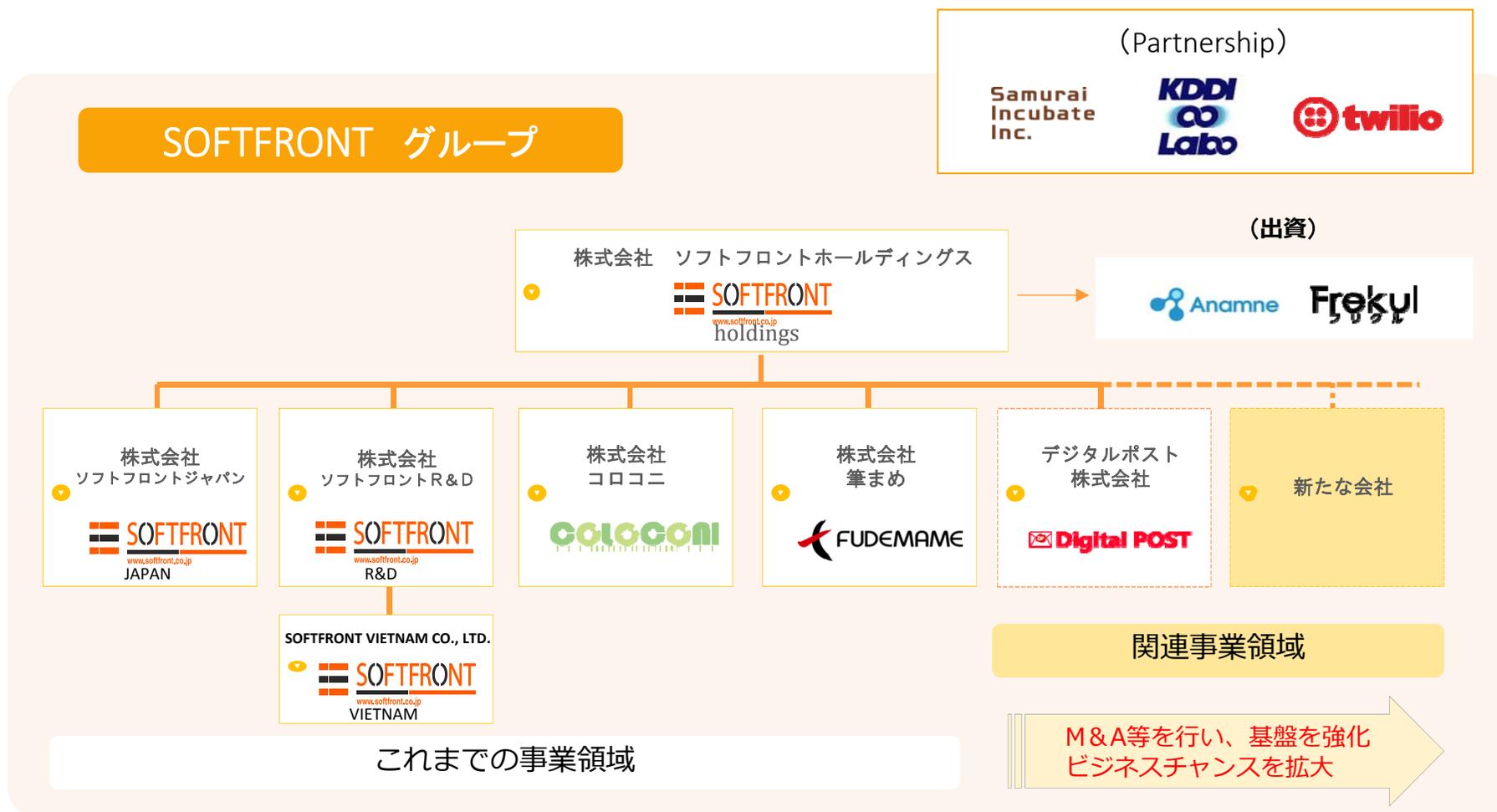


中期経営計画の概要

～ M&Aを主軸とした『事業基盤の拡大』

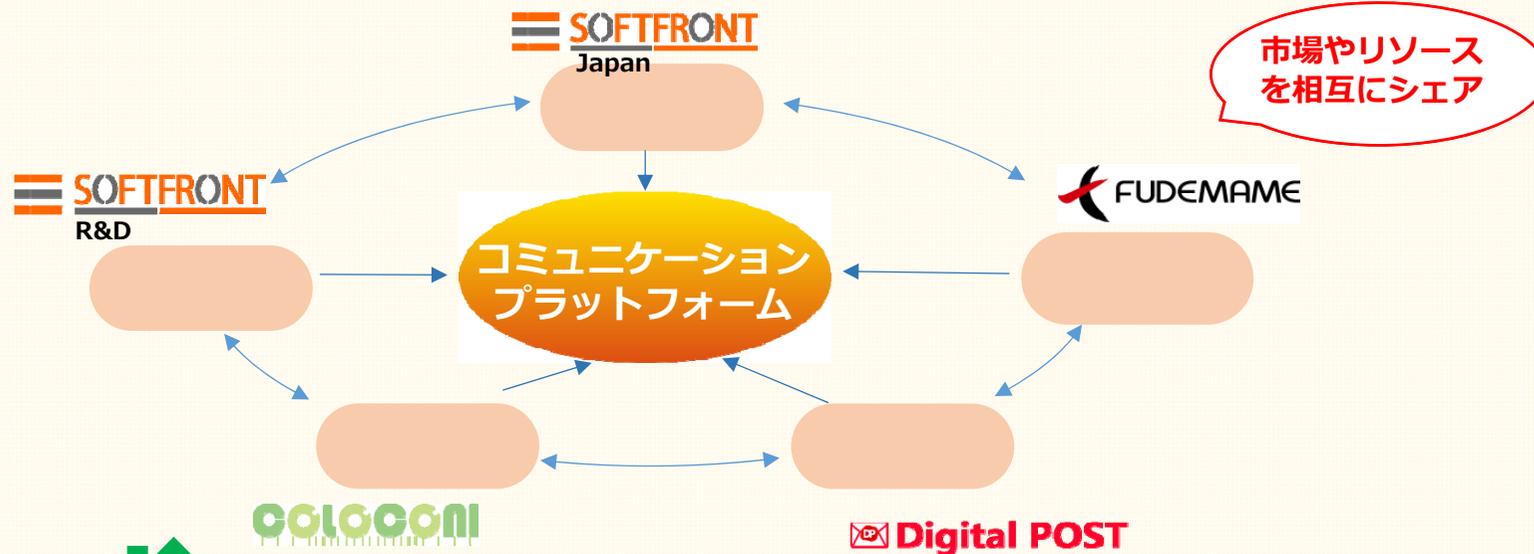
M&A等を積極的に展開し、『事業基盤の拡大』を図ります。

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、企業価値を拡大します。



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。

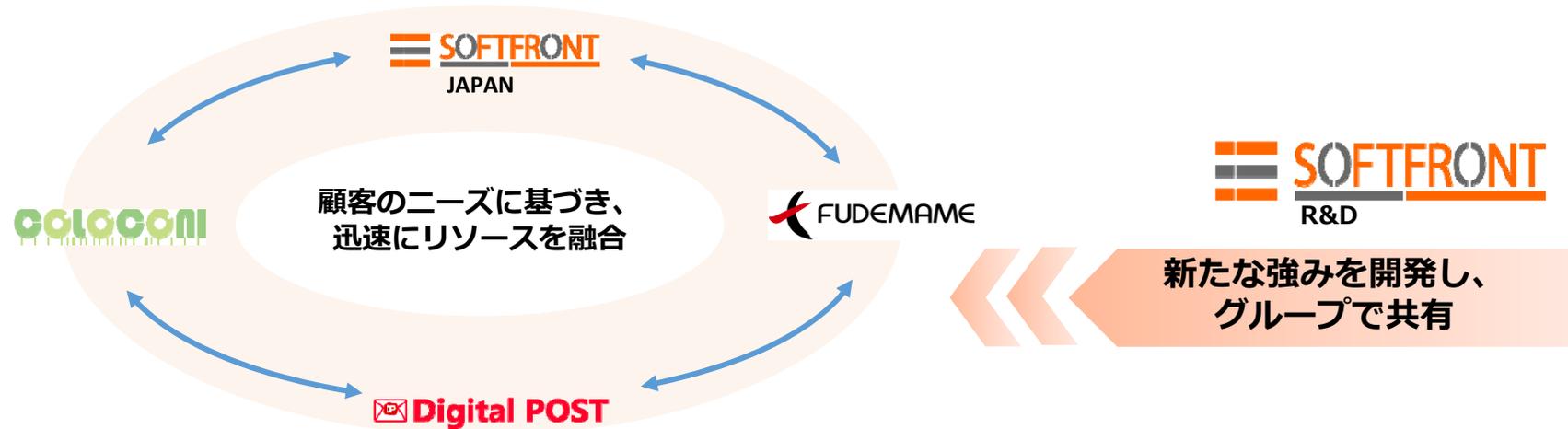


【新たな市場への挑戦の取り組みの一例】



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。



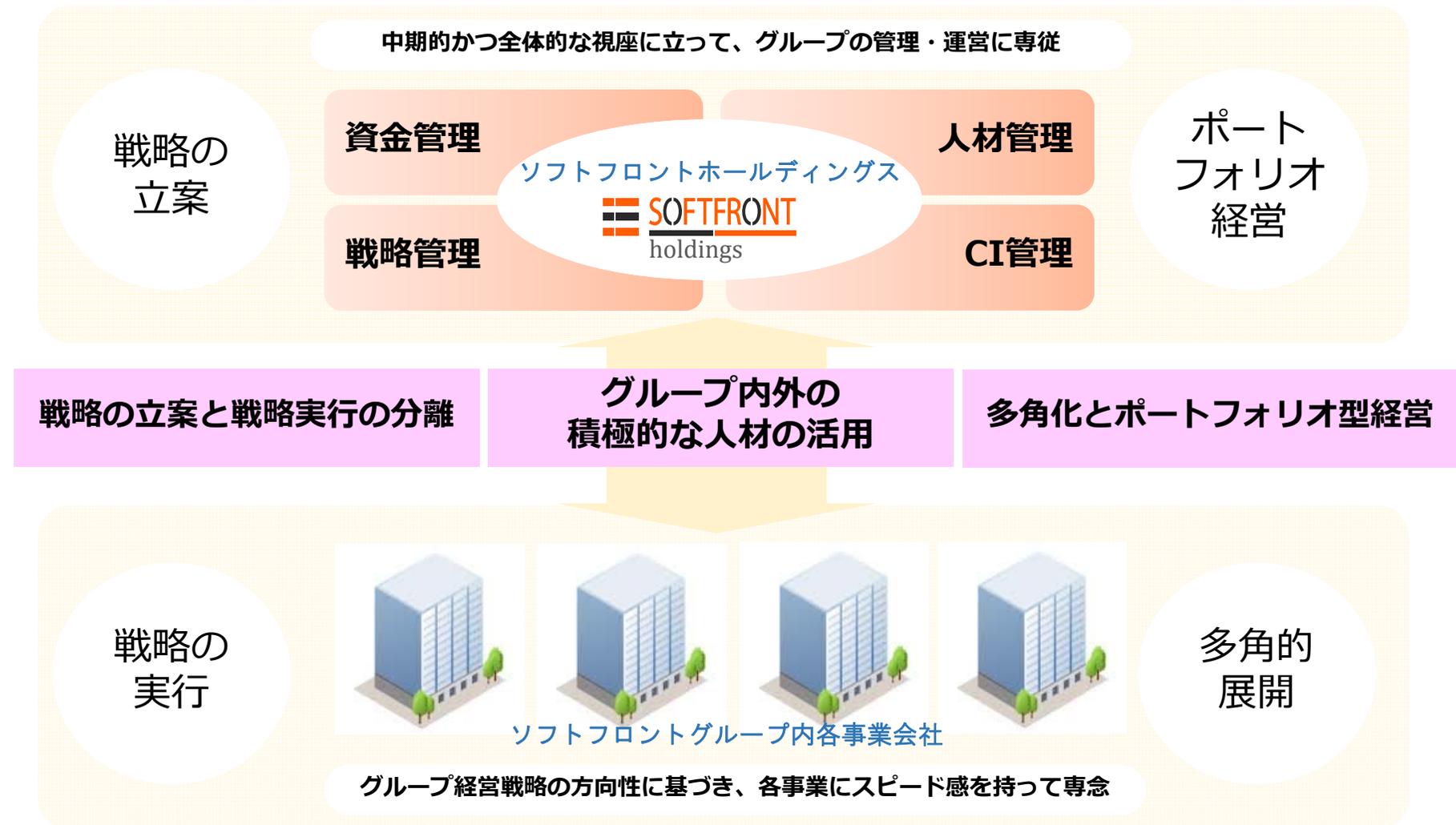
【スピーディなニーズ対応の取り組みの一例】



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

『事業基盤の更なる拡大』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

今期の業績目標

『M&A』と『シナジーの実現』を主軸に、継続的に収益を拡大します。
 本中期計経営計画の初年度である今期は、売上高37億円、経常利益2億円を目指します。

単位(:百万円)	2017年3月期
売上高	2,500~3,700
経常利益	30~200
売上高経常利益率	1~5%

