

株式会社ソフトフロントホールディングス 会社説明会資料

2019年11月14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上に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。

1. 新中期経営計画
2. 今年度（2020年3月期）上期の活動レビュー
3. 事業進捗と今後の見通し

1. 新中期経営計画

2. 今年度（2020年3月期）上期の活動レビュー

3. 事業進捗と今後の見通し

①

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化

②

- 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行

③

- 資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大

④

- 株主還元策の充実

①

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化
 - 当社のコア事業であるボイスコンピューティング事業とコミュニケーション・プラットフォーム事業に経営資源を投下
 - 事業を拡大

②

- 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
 - 資金の適時調達
 - 累積損失の解消
 - 財務体質の充実及び健全化

③

- 資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大資金の適時調達
 - 調達資金による人材の確保、事業拡大のための投資
 - 事業拡大のため積極的なM&Aによる業容の拡大

④

- 株主還元策の充実
 - 株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置づけ
 - 株主の皆様との対話方法・関係性構築のありかたを含めて総合的に検討
 - 剰余金の配当（復配）・株主優待等の早期実現を含めた株主還元策拡充

1-3. 連結業績目標

ビジネス改革期		ビジネス拡大期
2020年3月期 (2019年4月～2020年3月)	2021年3月期 (2020年4月～2021年3月)	2022年3月期 (2021年4月～2022年3月)
<ul style="list-style-type: none">● 事業基盤確立● 営業損益改善	<ul style="list-style-type: none">● 事業拡大● 営業利益計上 (黒字化)	<ul style="list-style-type: none">● 事業拡大● 営業利益拡大

(注) 当社は、既存事業の再構築と事業基盤の強化、財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行、資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大に取り組んでおり、当社の業績はそれらの実現時期・状況によって大きく変動いたします。このため、現時点では業績に与える未確定な要素があるため、業績予想を数値で示すことが困難な状況です。連結業績予想については、合理的に予測可能となった時点で公表いたします。

1. 新中期経営計画
2. **今年度（2020年3月期）上期の活動レビュー**
3. 事業進捗と今後の見通し

連結業績の概要

(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期 (連結)	2020年3月期 第2四半期 (連結)
売上高	240	163
営業損益	△224	△111
経常損益	△244	△110
親会社株主に帰属する当期純損益	△266	△119

- ① ソフトフロントDevelopment Service社、ソフトフロントベトナム社、エコノミカル社が連結から外れたため、売上高は減少
- ② 不採算事業の見直し、徹底した経費削減等への取組みなどの経営再建活動により、損失が半分以下に改善

セグメント別の状況

(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期 (連結)		2020年3月期 第2四半期 (連結)	
	売上高	セグメント 利益	売上高	セグメント 利益
ソフトフロントジャパン関連事業	72	△21	88	7
ソフトフロントマーケティング関連事業	76	△1	58	4
デジタルポスト関連事業	8	△12	13	△10
AWESOME JAPAN関連事業	16	△5	3	△4
その他	67	△34	—	△0
調整額	△1	△148	△0	△108
合計	240	△224	163	△111

- ① ソフトフロントジャパン社とソフトフロントマーケティング社が黒字ベースに転換
- ② デジタルポスト社は事業譲渡、AWESOME JAPAN社は解散と、不採算の子会社の整理を実施

連結財務諸表の概要

(単位：百万円)

	2019年3月期 (連結)	2020年3月期 第2四半期 (連結)
総資産	437	307
総負債	275	242
純資産	161	64

損失計上により純資産が減少するも、減少幅は大幅に改善

2-1. 今年度（2020年3月期）上期のレビュー SOFTFRONT

達成状況

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化
ボイスコンピューティング分野でのAI関連技術を基にした商品化・サービス展開
- 営業損失縮小
不採算事業見直し、徹底した経費削減等の経営再建

成果

- 自然会話AIプラットフォーム「commubo」の拡販
- クラウドIP電話サービス「telmee」の拡販
- 大幅なコスト削減

今後の課題

- 営業力の強化（パートナー展開を含む）
- 業容の拡大



新たな経営体制の下、2020年3月期以降の3年間で新たな中期経営計画により展開

①

- 2019年4月 代表取締役社長の変更

②

- 2019年8月 株式会社Awesome Japanの事業休止
- 2019年9月 解散決議

③

- 2019年9月 デジタルポスト株式会社の全部事業譲渡

④

- 2019年10月 本社移転決議
- 2019年11月 本社移転

⑤

- 2019年12月 臨時株主総会開催
監査等委員会設置会社への変更

営業損益の大幅な改善を図る

1. 前事業年度の総括
2. 新中期経営計画
- 3. 事業進捗と今後の見通し**

事業進捗

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化
事業推進の柱

SOFTFRONT JAPAN

- クラウドIP電話サービス
「telmee (テルミー)」



自治体や各種事業者で需要が顕在化、順調に推移

- 自然会話AIプラットフォーム
「commubo (コミュボ)」
2018年10月から提供を開始



今後の見通し

- 連結業績目標に記載のとおり



事業進捗（2020年度3月期上期）

企業における電話業務のAI・自動化ソリューションとして販売実績が拡大



事業活動

- エンドユーザ市場の開拓
- パートナー戦略の推進
- クラウドサービス機能拡張

- 自治体実績の横展開
- 機能拡張による新分野開拓
- Twilioとの協業強化

成果

- 順調な導入契約で推移（7社、9月末時点）
- NTS, 岡田電機との業務提携
- ALL CONNECT社にテスト導入
- シナリオエディタ機能を追加

- 昨年度同時期比200%成長
- 神戸市、国際興業など大手への導入実績増
- SMS配信・匿名電話機能を追加
- KDDI Royal Customerに昇格

今後の対応

業務提携を軸に販売・導入を促進

自治体パッケージの拡販
サービス適用分野の拡大

展示会出展

日本最大！ 人工知能の専門展
第3回 AI・人工知能 EXPO

2019.4.3 (水)～5 (金)

会場 東京ビッグサイト 青海展示棟

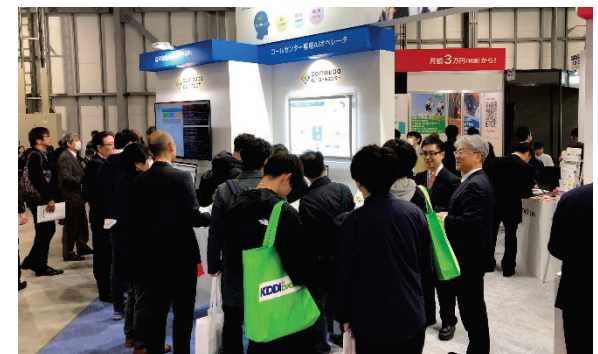
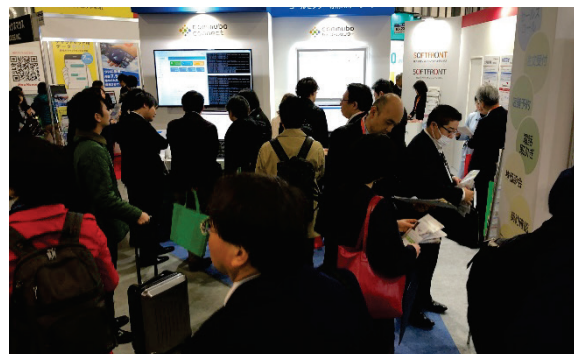
主催 リードエグジビジョンジャパン(株)

後援 (一社)人工知能学会 / (一社)日本ディープラーニング協会

来場者数：48,739名（主催者発表）

予想を上回る非常に 多くのお客様にご来場いただきました！

メディアにも取り上げられました！



ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019

自然会話AIプラットフォーム「commubo」 「AI部門」にて「ニュービジネスモデル賞」を受賞

音声会話AIによる「働き方改革」の実現が評価

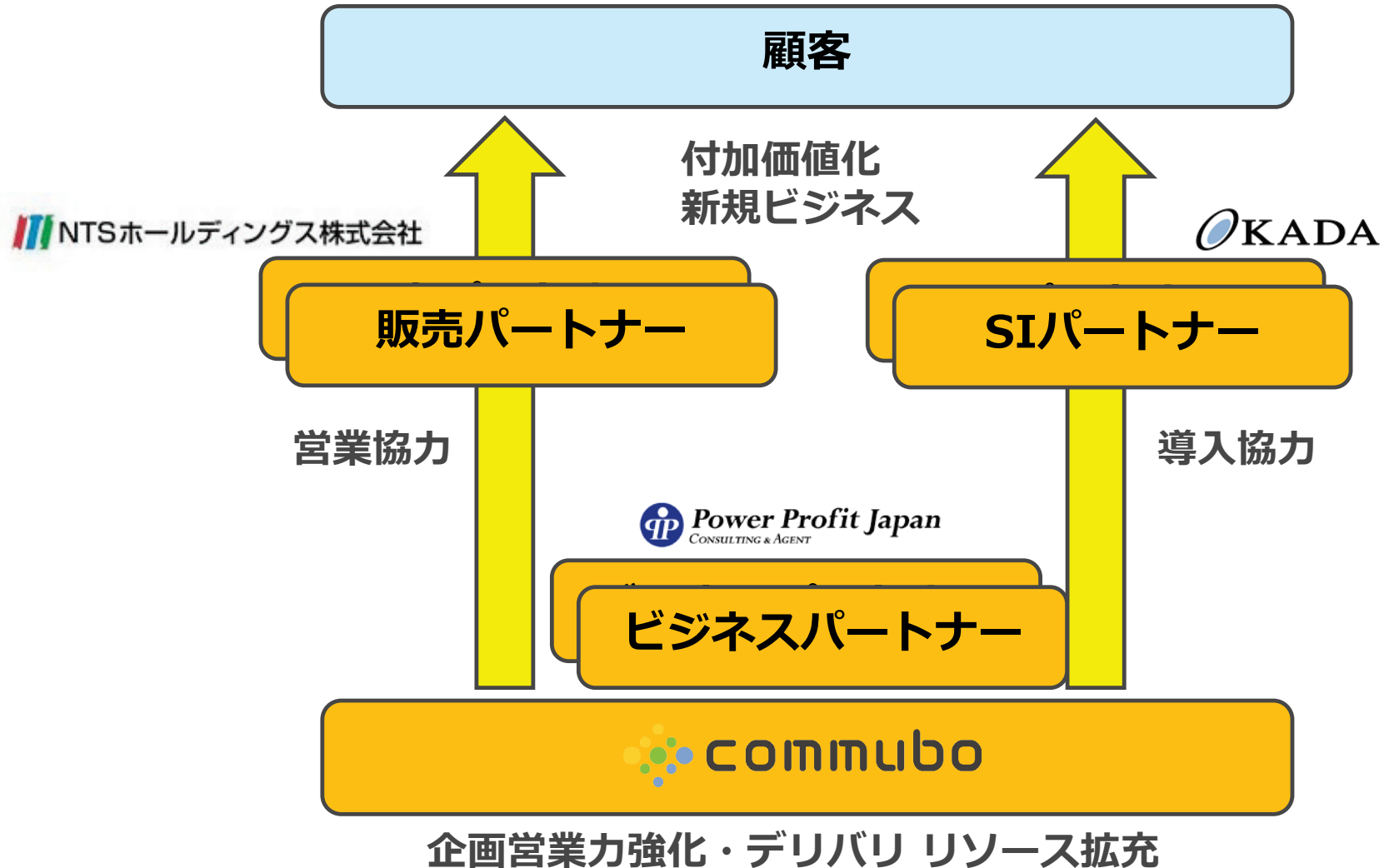


【ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019】
特定非営利活動法人ASP・SaaS・IoTクラウド コンソーシアムが主催
「社会に有益」かつ、「安心・安全」なサービスなどを表彰し、
サービス事業者およびユーザ企業・団体の事業発展・拡大を積極的に支援し、
クラウドサービスが社会情報基盤として発展確立することを目的に実施するもの

commuboの業務提携



パートナーとの協業によるエコシステムを形成、ビジネスボリュームを拡大



自治体でのtelmee活用例



- ・兵庫県神戸市
- ・東京都品川区など



行政機関・防災

防災課では災害発生時に職員を参集し、また、災害指定地域住民の安否確認をメールと電話により実施。

Before
業務課題

災害情報の伝達速度、閲覧率、メンテナンスコスト

- 約6,000人を超える居住者への災害情報通知を短期間に伝達する必要があった。
- 職員が電話連絡している間は受電対応ができず、対応スピードが遅くなる傾向があった。
- メールでの通知では閲覧率が低く、安否のメール返信は住民から不評であった。
- 電話回線を複数契約することになり、運用コストもかさんでしまう。

導入商品

安否確認サービス

メールベースの災害通知を電話でガイダンス、状態確認を番号で返答するサービス

After
導入効果



即時伝達で緊急対応もカバー、高齢者の閲覧率も向上

- 1日がかかりで対応していた業務が約20分ほどで完了することができ、緊急時に本来対応すべき業務に注力できるようになった。
- 電話による自動通知により、特に高齢者といった情報弱者に対して、通知が行き届くようになった。
- 専用の電話回線を保有する必要がなくなり、回線コストを大幅に削減することができ、また、既存のメール配信システムと連携統合することで、速やかなメール配信と電話配信の同時配信が実現した。

ご担当者様の声

これまで複数操作していたシステムが一つのシステムの操作で完結するようになり、業務効率が各段に上がりました！

次世代コミュニケーションを創造します

AIと音声・映像技術で未来へ挑戦します

SOFTFRONT

株式会社ソフトフロントホールディングス