

2020年3月期  
決算説明会

---

2020年6月10日

株式会社ソフトフロントホールディングス  
(コード番号：2321)

(参考資料)

# 中期経営計画

## (2021年3月期～2023年3月期)

---

2020年5月20日

株式会社ソフトフロントホールディングス

(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にも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. 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

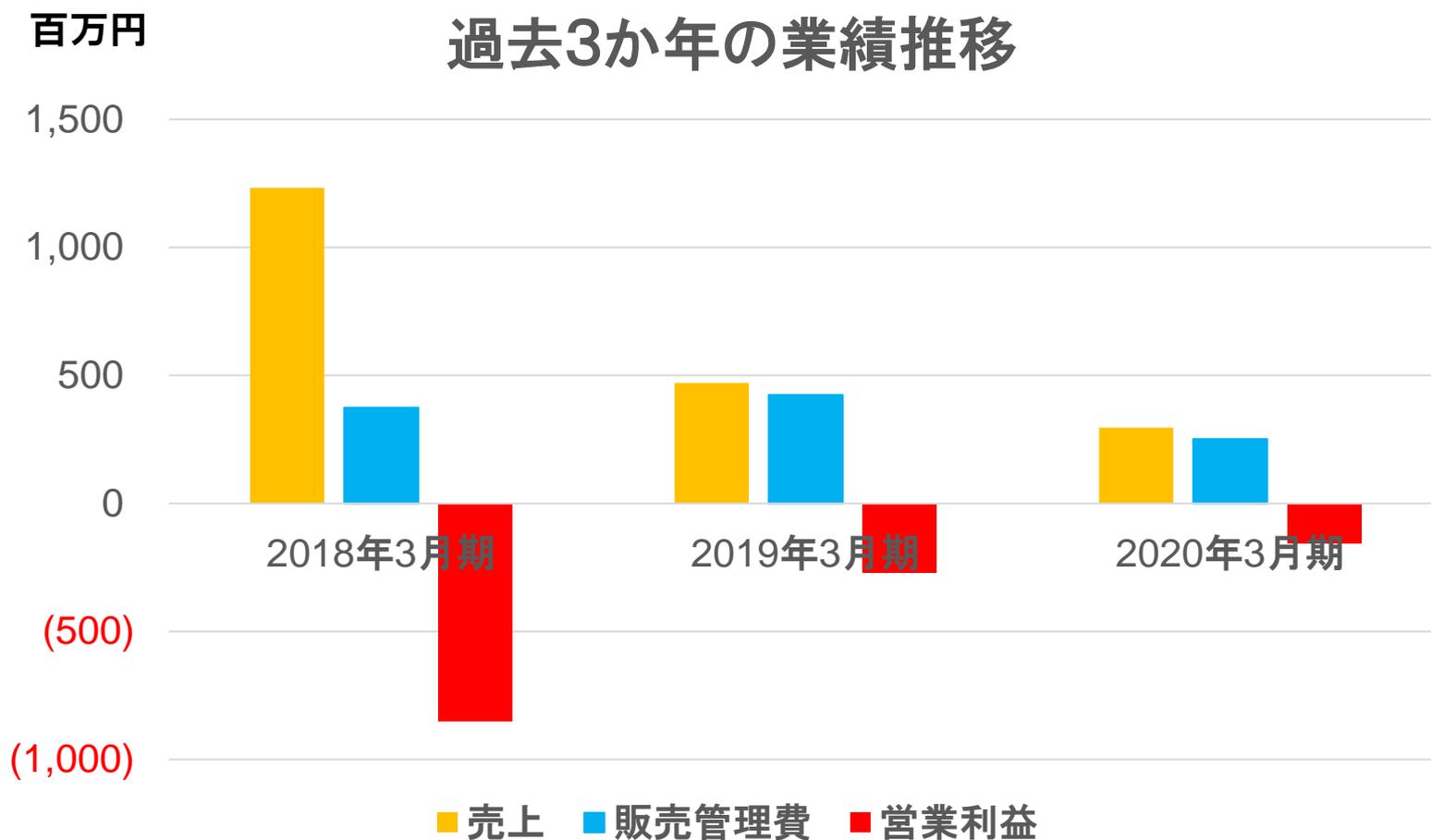
- 1. 前事業年度の総括**
2. 新中期経営計画
3. 事業進捗と今後の見通し

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



不採算事業からの撤退により売上高は減少したが、コスト削減により営業損益は大幅に改善

## 達成状況

- 事業基盤確立  
ボイスコンピューティング分野でのAI関連技術の開発
- 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」の成長
- 大幅なコスト削減
- 事業成長のためのアライアンス構築

## 今後の課題

- 営業力の強化
- 経費削減

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事業の全部休止

③

- 2019年9月  
デジタルポスト株式会社事業の全部譲渡

④

- 2019年11月  
本店移転

⑤

- 2019年11月  
株式会社ジェクシードとの資本業務提携

⑥

- 2019年12月  
監査等委員会設置会社への移行

**営業損益の大幅な改善**

(△269百万円→△156百万円 改善額：113百万円)

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

### 課題

- 営業力の強化
- 経費削減
- 業容の拡大

### ビジネス改革期(2021年3月期)

- 営業黒字を実現
- コア技術による収益を柱に事業規模・収益の拡大
  - ボイスコンピューティング事業
  - コミュニケーション・プラットフォーム事業
  - 周辺領域の事業

### ビジネス拡大期(2022年3月期～2023年3月期)

- 安定した経営基盤構築と事業成長
- 財務基盤の充実
- 資本・業務提携、M & A
- 新規事業立ち上げ
- 戦略的投資
- 株主様への還元策の充実
- 従業員満足度の向上

企業価値の向上 株主価値の向上

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

ビジネス改革期	ビジネス拡大期	
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)	2023年3月期 (2022年4月～2023年3月)
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業拡大</li> <li>● 営業利益拡大 (黒字化)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業拡大</li> <li>● 営業利益拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業拡大</li> <li>● 営業利益拡大</li> </ul>

(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。

業容の拡大

- 協業の見込める  
株式会社デジタルフォロン及び  
ジェクシードとの資本・業務提携  
の活用

DIGITAL  
VORN

 GEXEED

財務基盤の充実

- 事業の黒字化と柔軟な資金調達

①

● 前期までの経費削減効果

オフィスコスト削減、HD人員削減、その他の費用削減

②

● 前期までの赤字事業からの撤退効果

AWESOME JAPAN、デジタルポスト事業からの撤退

③

● ソフトフロントジャパン事業の拡大

commubo、telmeeの売上拡大

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