

ソフトフロントは本当に変わるのか？

2016年6月24日 会社説明会

2017年3月期－2019年3月期 中期経営計画

代表取締役社長 阪口克彦

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

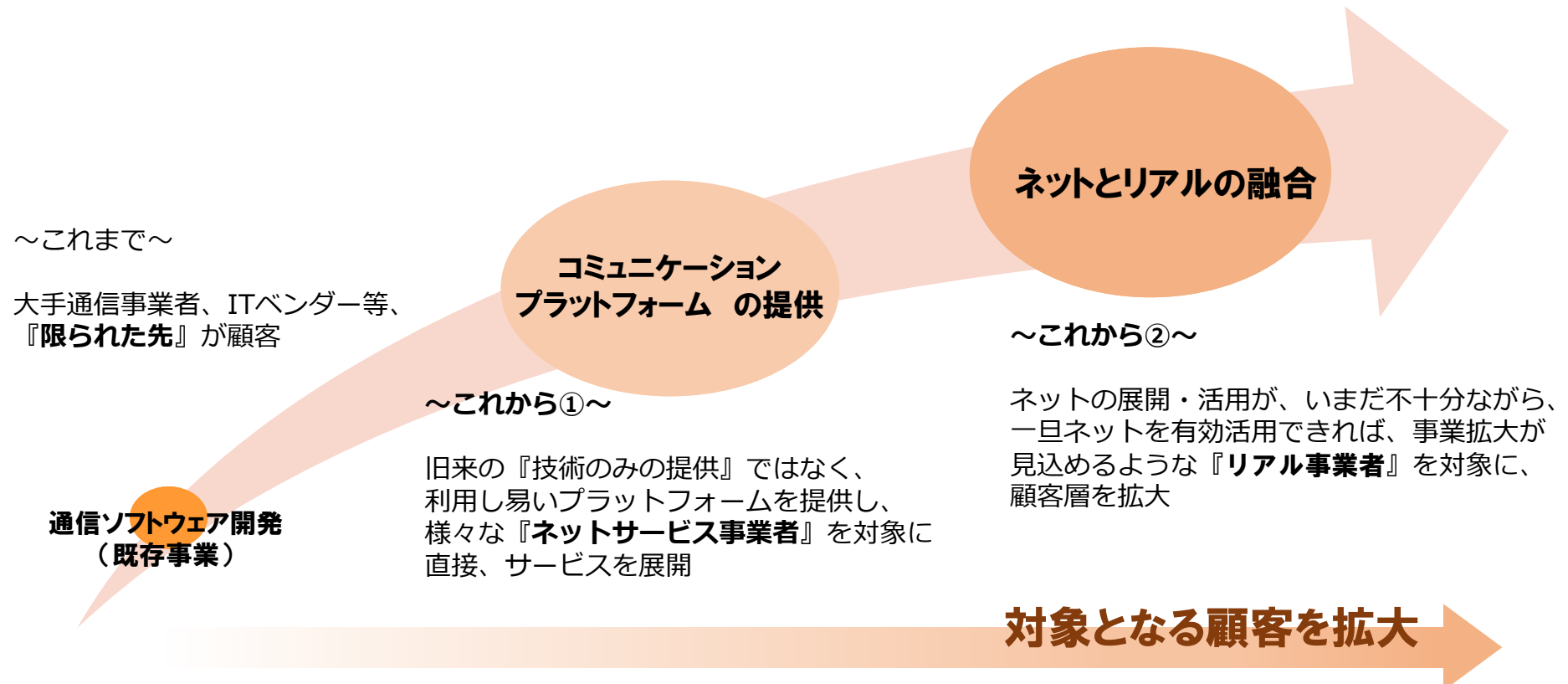
～第20期～第22期の期間を対象にした中期的なビジョンと事業拡大方針

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。

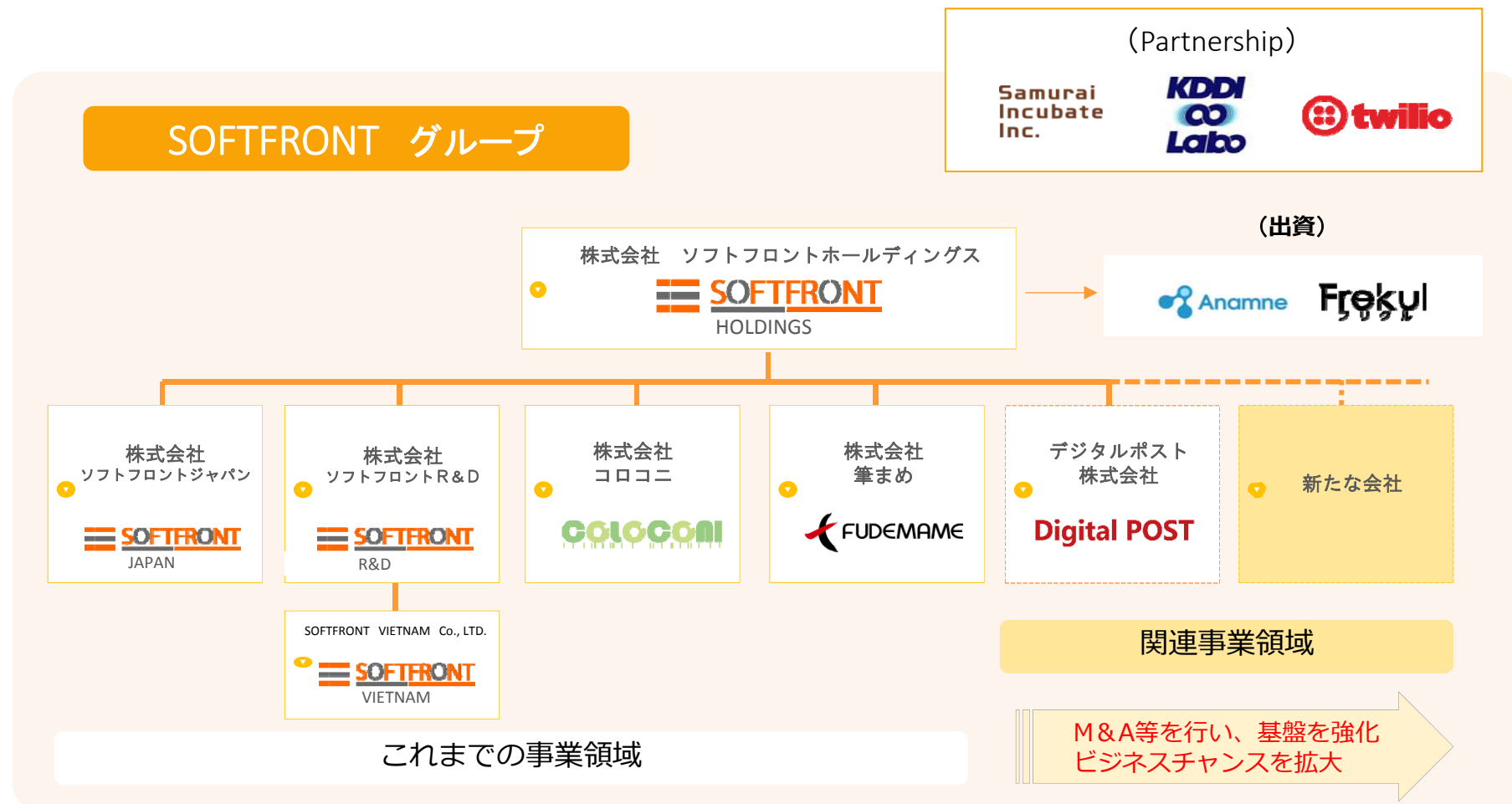


中期経営計画の概要

～ 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。



グループ企業のご紹介

株式会社筆まめ
代表取締役社長

萩原義博

株式会社コロコニ
代表取締役社長

佐藤健太郎

株式会社筆まめ 会社説明資料

代表取締役社長
萩原 義博

2016年6月24日

経営理念

人々の笑顔と感動を生み出す
クリエイター集団であること

ビジョン

人と企業の、ライフスタイルと
ビジネススタイルを創造する

株式会社筆まめの実績①

パソコンソフトベンダー第5位(店頭市場の販売数量ベース)

主力製品「筆まめ」は **17年連続販売本数 第1位**
(はがき・毛筆ソフト部門)

全国主要家電量販店・パソコン専門店・ネットショップのPOS実売統計(1999年～2015年 株式会社BCN調べ)



2015年度「筆まめ」シリーズ出荷本数…**194万本**

パッケージ版・ダウンロード版・ライセンス製品・書籍バンドル・パソコンバンドル等の合計数

株式会社筆まめの実績②

「デジカメde!!ムービーシアター」販売本数 **第1位** (フォトムービーソフト部門)

2014年10月～2016年5月 BCNランキング「画像処理」カテゴリ・「フォトムービー」ジャンルより当社集計



「パーソナル編集長」7年連続販売本数 **第1位** (DTPソフト部門)

全国主要家電量販店・パソコン専門店・ネットショップのPOS実売統計(1999年～2015年 株式会社BCN調べ)



ビジネス向け製品・サービスの拡大

コンシューマ市場での安定収益化に加え
ビジネス市場への展開を推進し、持続的成長へ

既存製品

新規製品

既存市場

コンシューマ市場

新製品開発



ユーザへの直接課金の推進

自社ECサイトでの販売比率向上

デジタルポスト社の
印刷サービスとの連携

市場開拓

グループシナジーによる
新興国市場への進出

OEM調達による製品カテゴリ拡張

保有シーズを活用したサービス開発

はがき作成Webアプリケーション・スマホアプリ

Web 筆まめ

関連多角化

ビジネス市場

顧客管理・営業支援ソリューション



筆まめクラウド
ラベル印刷

筆まめ BIZ
名刺管理

筆まめクラウド
カレンダー

ビジネス市場における「筆まめクラウド」の展開

今後の展開イメージ と連携



ターゲット市場: 中堅・中小企業(10~200人) サービス提供大手が未参入
サービス開発・他社サービス連携を加速し、ビジネス市場への浸透を促進
2016年7月6日(水)~8日(金) 営業支援EXPOに出展し、サービス認知を拡大

ソフトフロントグループ シナジーについて

筆まめの享受メリット

- ・はがき、手紙の新たな形の提案
- ・法人向け印刷郵送サービス
- ・コミュニケーションプラットフォームを活用した新たなソリューション提供
- ・海外開発によるコスト削減
- ・アジア新興国の市場創出

筆まめからの提供メリット

- ・流通営業ノウハウ
- ・自社ECサイトの運営ノウハウ
- ・ユーザ直接課金システムの構築
- ・サポートセンター運営の効率化
- ・コンテンツ/Webサイトデザイン

相互メリット提供により、グループの利益創出に貢献

最後に

ソフトフロント グループの一員として
グループの新たな価値創造と
さらなる発展に貢献してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

「コロコニ」 会社紹介

「コロコニ」とは？

アイヌ語で「落（フキ）」の意

落の花言葉「なかま」

落の下には、人々を手助けする妖精コロボックルが住むという

代表取締役社長

佐藤 健太郎



女性の多様な働き方を支援する会社

IT支援サービス
「コロサポ」

次世代保育付
ワークスペース
「コロフィス」

交流の場



機会提供



連携支援



コロコニ、グループシナジー

結婚、出産、育児
変化するライフステージのなかで女性は
「時間と場所にとらわれない働き方」
をより、求めている



リアルタイムコミュニケーション技術を活用した
新しいコミュニケーションサービス

パートナー

Maffice
株式会社



Samurai
Incubate
Inc.



CLOUD PAYMENT



WEBCAS®



COLOCONI

Copyright © 2016 Coloconi co., Ltd. All Rights Reserved

女性が のびのび活躍できる 世の中を

by coloconi

<http://coloconi.co.jp/>
info@coloconi.co.jp



Copyright © 2016 Coloconi co., Ltd. All Rights Reserved