

株式会社ソフトフロントホールディングス 2017年3月期 通期決算説明資料

2017年5月22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。

2017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)

	2017年3月期 通期（連結）	2016年3月期 通期（連結）
売上高	1,737	346
営業損益	△672	△452
経常損益	△673	△468
親会社株主に帰属する 当期純損益	△665	△491

- ① 新経営方針に従い、1年間で3社のM&Aを実現
(筆まめ社、AWESOME JAPAN社、グッドスタイルカンパニー社)
- ② M&A効果で売上は前期の5倍に
- ③ M&Aの遅れと一時的費用等により、損益面での改善効果は翌期に持ち越し

連結売上高の状況

SOFTFRONT

(単位：百万円)

	2017年3月期 通期（連結）	2016年3月期 通期（連結）
売上高	1,737	346
コミュニケーション ソフトウェア関連事業	271	346
筆まめ関連事業	1,073	—
グッドスタイルカンパニー 関連事業	384	—
その他	7	—

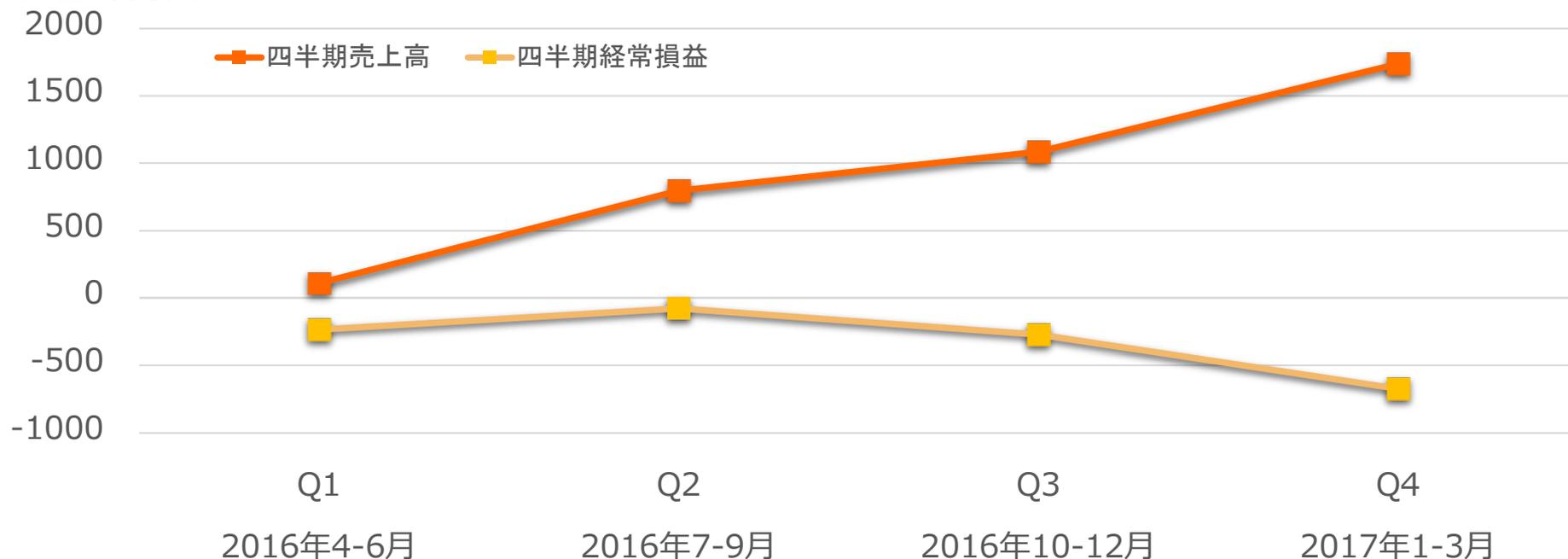
- ① コミュニケーションソフトウェア関連事業：受託開発から製品・サービス提供中心に移行中のところ、製品・サービス提供の開始が遅れ、減収に。
- ② グッドスタイルカンパニー関連事業：4Q分のみを連結。

四半期連結業績推移（累計）

（単位：百万円）

	Q1 2016年4-6月	Q2 2016年7-9月	Q3 2016年10-12月	Q4 2017年1-3月
四半期売上高	110	798	1,084	1,737
四半期経常損益	△233	△78	△237	△673

（単位：百万円）



2017年3月期通期：連結キャッシュ・フローの概要

SOFTFRONT

(単位：百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	67
税金等調整前当期純損益	△723
減価償却費	469
長期前受金の増減額（△は減少）	371
その他	△49
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,063
ソフトウェアの取得による支出	△261
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△719
その他	△82
財務活動によるキャッシュ・フロー	729
短期借入金の純増減額	313
株式の発行による収入（※新株予約権行使）	501
その他	△86
現金及び現金同等物に係る換算差額	0
現金及び現金同等物の増減額（△減少）	△266
現金及び現金同等物の期首残高	1,079
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	19
現金及び現金同等物の期末残高	832

2018年3月期 全社方針

代表取締役社長 阪口克彦

成果

- 持株会社グループ体制への移行（2016年8月）
- 3社のM&A（筆まめ社、AWESOME JAPAN社、グッドスタイルカンパニー社）
- デジタルポスト社と筆まめ社の連携の実現
- 売上の増収 346百万円 → 1,737百万円（5倍）

問題点

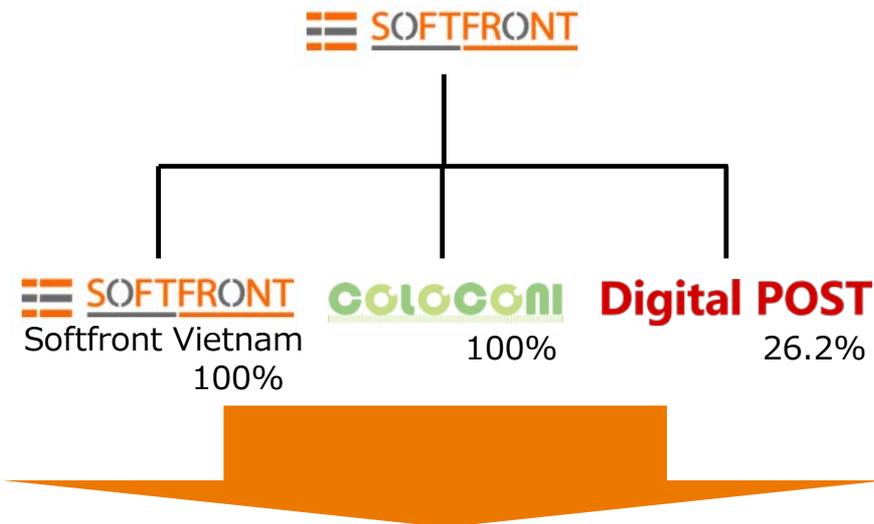
- グッドスタイルカンパニー社のM&A実施時期の遅れ（2016年11月）
- グッドスタイルカンパニー社取込みに伴う決算発表遅延（Q3）
- 一部シナジー効果創出の遅れ
- 一部製品・サービス提供の遅れ

2018年3月期 以降に向けて

- 新たなM&Aによるグループの更なる成長
- 多様な機能をもつ企業グループとして、一気に攻め（収益の拡大）へ

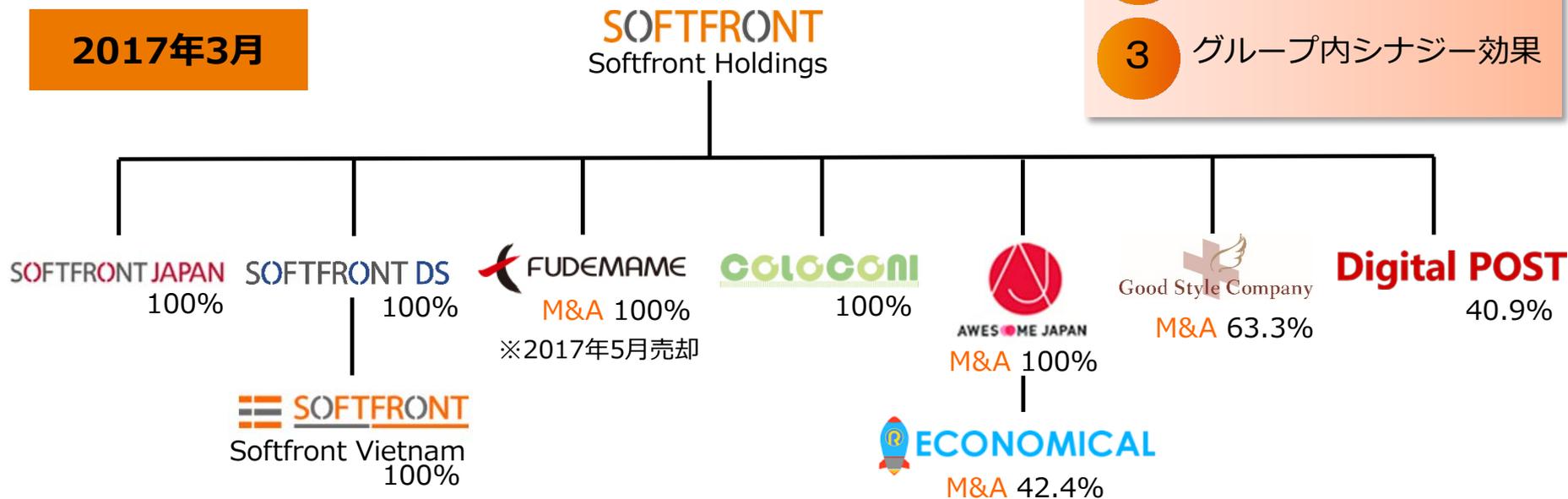
2018年3月期以降の3年間も2016年5月16日公表の『中期経営計画』に沿って展開

2016年4月

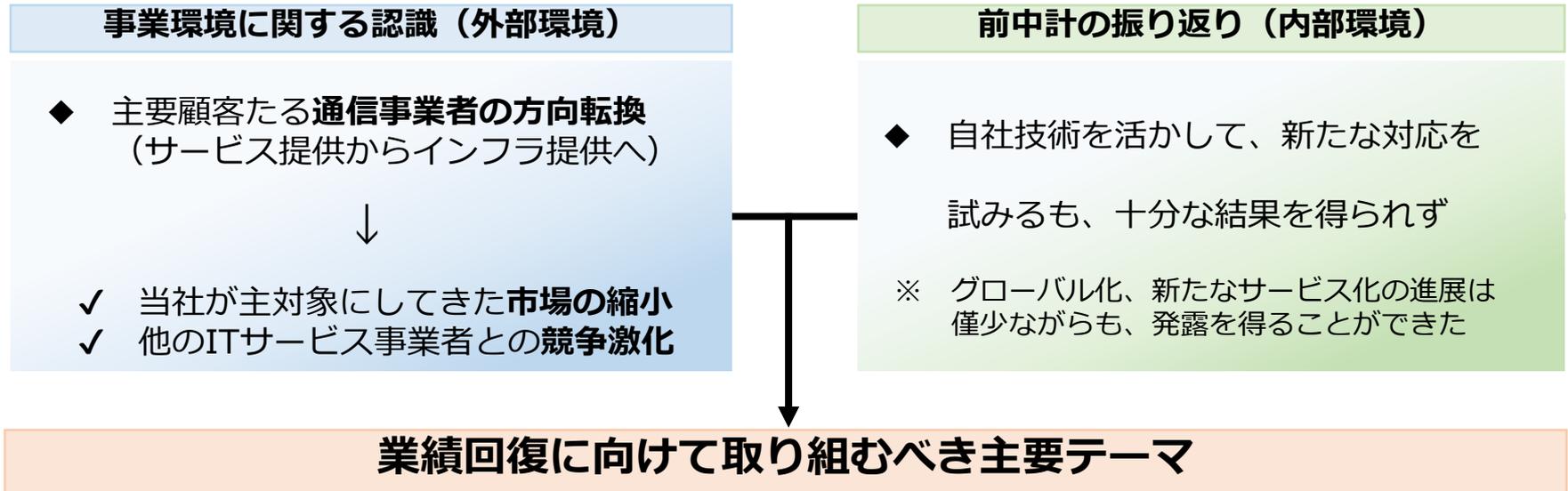


- 1 M&Aによるグループ拡大
- 2 多様なサービス展開
- 3 グループ内シナジー効果

2017年3月



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必要がある

【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』

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 ～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、ソフトフロントグループの強みとなる技術・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。

～これまで～

大手通信事業者、ITベンダー等、
『限られた先』が顧客

通信ソフトウェア開発
(既存事業)

コミュニケーション
プラットフォームの提供

～これから①～

旧来の『技術のみの提供』ではなく、
利用し易いプラットフォームを提供し、
様々な『ネットサービス事業者』を対象に
直接、サービスを展開

ネットとリアルの融合

～これから②～

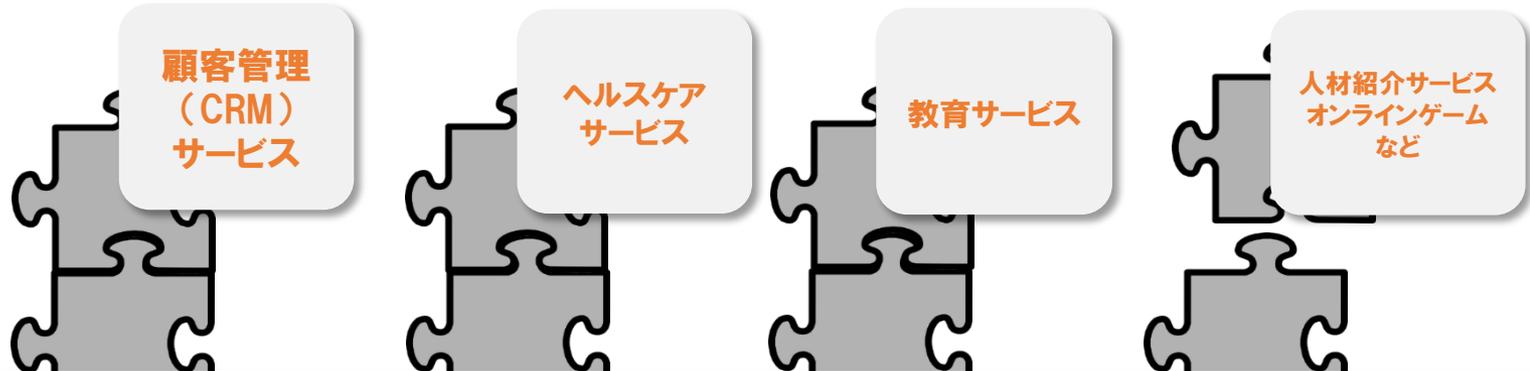
ネットの展開・活用が、いまだ不十分ながら、
一旦ネットを有効活用できれば、事業拡大が
見込めるような『リアル事業者』を対象に、
顧客層を拡大

対象となる顧客を拡大

中期経営計画の概要

～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。



電話 テレビ電話 FAX メール チャット テレビ会議 郵便 ...

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

大手通信事業者に認められた
高品質ソフトウェア技術

スタートアップ企業ネットワーク
による新サービスの企画力

海外拠点を活用した
グローバル対応力

～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。

“離れたユーザーのアイデアを持ち寄った
オープンイノベーションものづくり”



オリジナルフィギュア
オリジナルアクセサリー
製造販売

3D
プリント

店舗
サービス



窓口翻訳サービス
バーチャルフィットネス
遠隔相談

“限られた専門家がネットを通じて
離れたユーザーへサービス提供”

店舗
販売



オムニチャネル販売
ネットコンシェルジュ

“いつでも、どこでも
好きなときに、
好きなように
買えるサービス”

宅配から個配へ



物流

印刷



ネットプリント
ハイブリッド郵便

“届いてほしいものが、今いる場所に届くサービス”

“スマホでデザインすると、印刷されたハガキが郵便で届く”

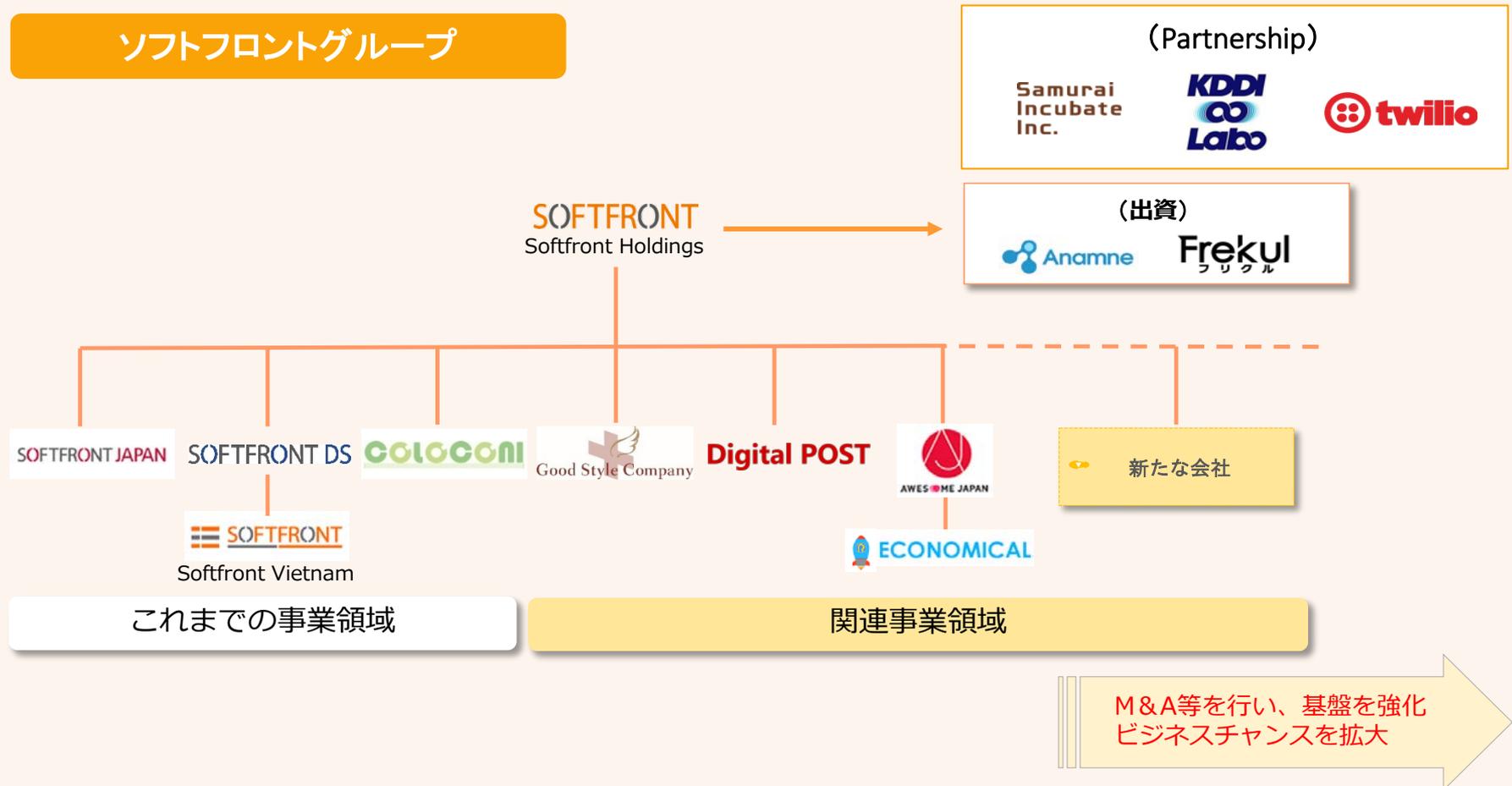
中期経営計画の概要

～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。

ソフトフロントグループ

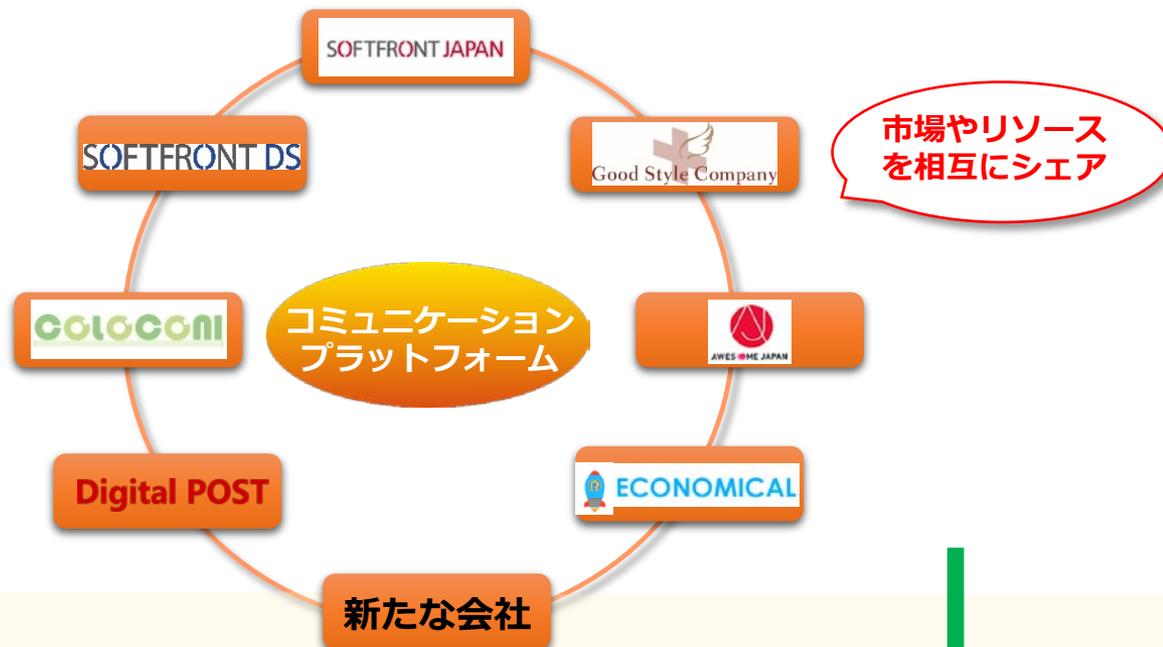


中期経営計画の概要

～M&A及びグループ経営により実現するシナジー～

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
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。

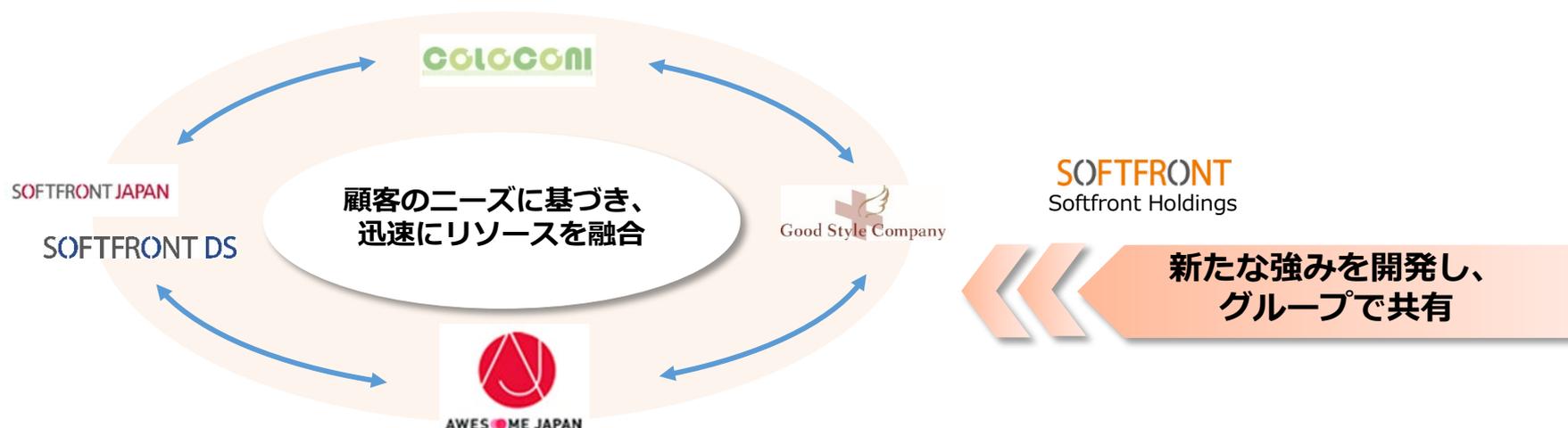


【新たな市場への挑戦の取り組みの一例】



重点施策② スピーディなニーズ対応

的確な市場分析・マーケティング手法により、既存製品・サービスを十分に活用して「スピーディなニーズ対応」を行い、顧客ニーズにシームレスに対応します。

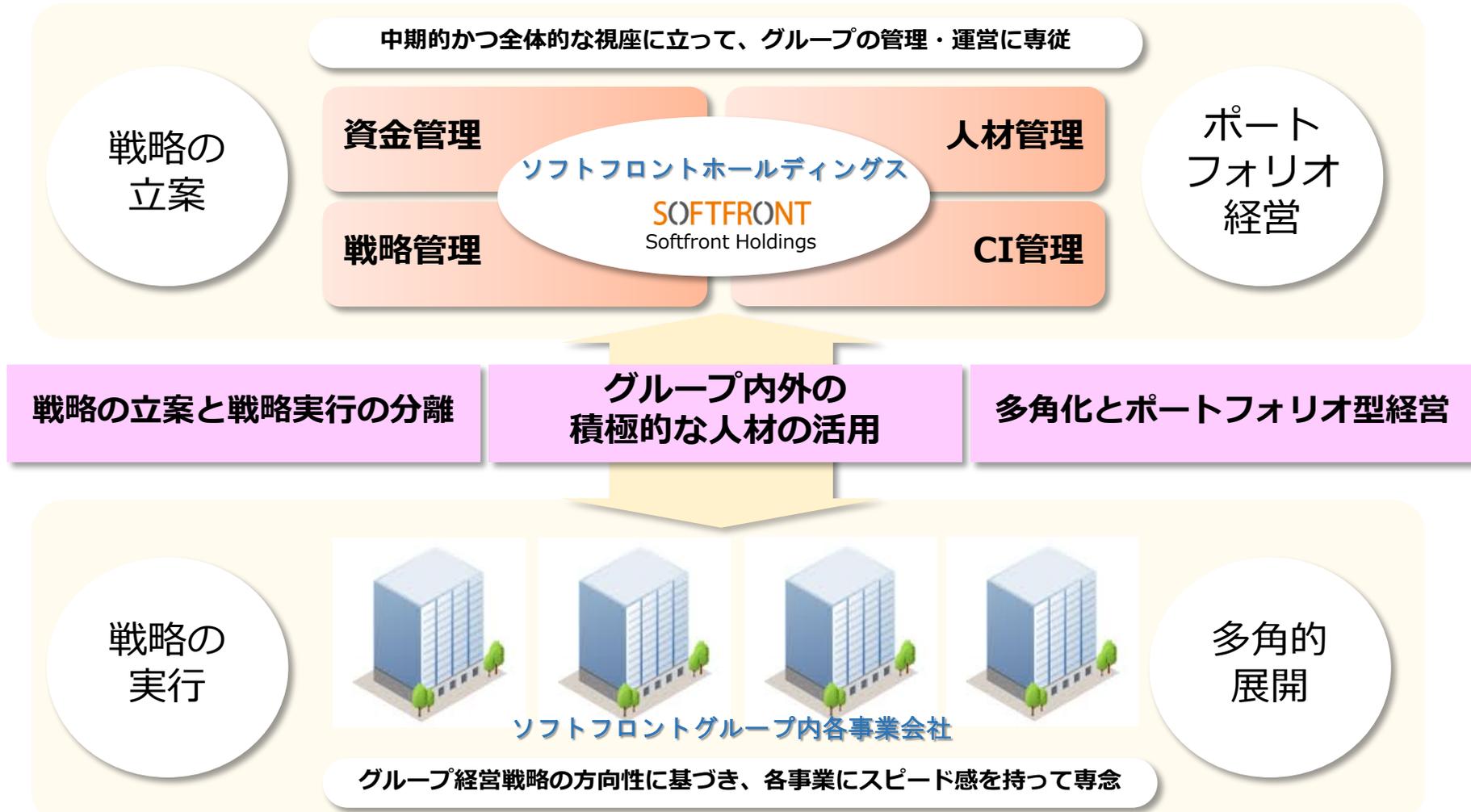


【スピーディなニーズ対応の取り組みの一例】



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(2018年3月期)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、黒字化を目指します。

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

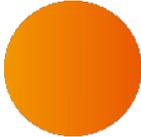
2018年 3月期の展望

『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
M&Aとシナジーで一気に増加へ

経常利益
黒字転換を目指す

『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



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