



SOFTFRONT

会社説明会

2022年 6月

株式会社ソフトフロントホールディングス

(証券コード : 2321)

2022年 3月期の結果

売上高 **377百万円**（前年比+22%）、営業損失 17百万円（-）

- サイト・パブリスを買収し、**事業基盤を拡大**（当期に買収費用を計上）
- 本店移転により新しい働き方&機動性を高め、**販売管理費を削減**（当期に違約金を特別損失計上）
- 各種製品（commubo / telmee / SITE PUBLIS）による**ストックビジネスの積み上げ**

ビジネス ハイライト

デジタル・コミュニケーション基盤の「**価値↑ × 市場↑**」

- Web3 / ニューノーマルを支える、デジタル・コミュニケーション基盤価値の高まり
- 対象市場の拡大と成長（**つながるデジタル・コミュニケーション基盤への進化**）
 - ↳ ボイスなどのリアルタイム・コミュニケーション × コンテンツ管理 × システム連携

今期の方針

売上高 **800百万円**（前年比+112%）、営業利益 **30百万円**（-）

- Change&Growth – サイト・パブリスも含めた**非連続な成長**、お客様への**価値提供基盤の強化**
- 活動方針は「**売りがやすく、作りやすく、使いやすく**」
 - ↳ 【主な投資】マーケティング（認知向上）、お客様への支援体制の強化、プロダクト開発

ビジネスハイライト

新しい生活・経済活動の進展により デジタル・コミュニケーションの**基盤の重要性**が増しています

デジタル・コミュニケーションが必須に

- ウイズコロナ / ニューノーマルの新しい生活
- リモートワークの定常化

Web3.0 時代、自律分散型への動き

- スマートコントラクト、分散自立組織など
 - ↳ 中央集権型ではない、権力分散型のWeb時代

デジタル・コミュニケーションの進化

- あらゆるデバイスのコミュニケーションツール化
 - ↳ マイク、スピーカー、モニター、カメラ
 - ↳ メタバース（巨大IT企業の積極投資）

主体的なコミュニケーションの必要性

- フェイクニュースや偏った報道に惑わされない
SNSでの主体的な情報発信の一般化

我々が
目指す将来

各企業それぞれが、顧客、従業員、ビジネスパートナーと
テキストや音声、映像など**適時適切な方法**で
自らのメディアにより簡単にコミュニケーションできる

これからの時代に合った、進化し続ける、使いやすい デジタル・コミュニケーション基盤を提供



優れた実績のある技術・ソフトウェア群

- デジタル・コミュニケーション分野の技術・アセット
↳ 複雑な呼制御、高機能・高音質の音声制御、リアルタイム処理など
- WebサイトなどのUI (ユーザーインターフェース) を簡単に構築・更新できる、実績あるコンテンツ管理ツール



自社でのソフトウェア開発

- 高度な技術を、誰でも簡単に使えるようサービス化
- 市場ニーズ・シーズへの機敏な対応、サービス創出
- 各ソフトウェアの連携・シナジーによる価値創造



営業・構築・運用・保守を一気通貫で実施

- 日本国内で完結する、安心・信頼のサービス体制
- 作りやすく使いやすい、お客様に寄り添った対応
- 日々のお客様ニーズの把握、継続的な改善
- 開発チームと連携した、速くて正確な対応

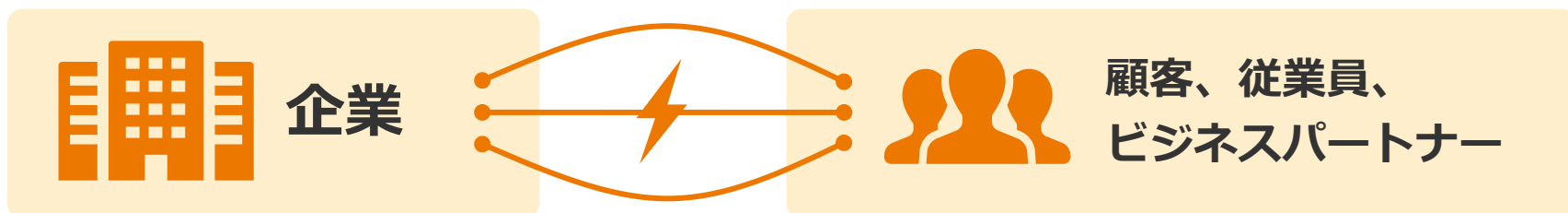


隣接分野のM&A、業務資本提携の活用

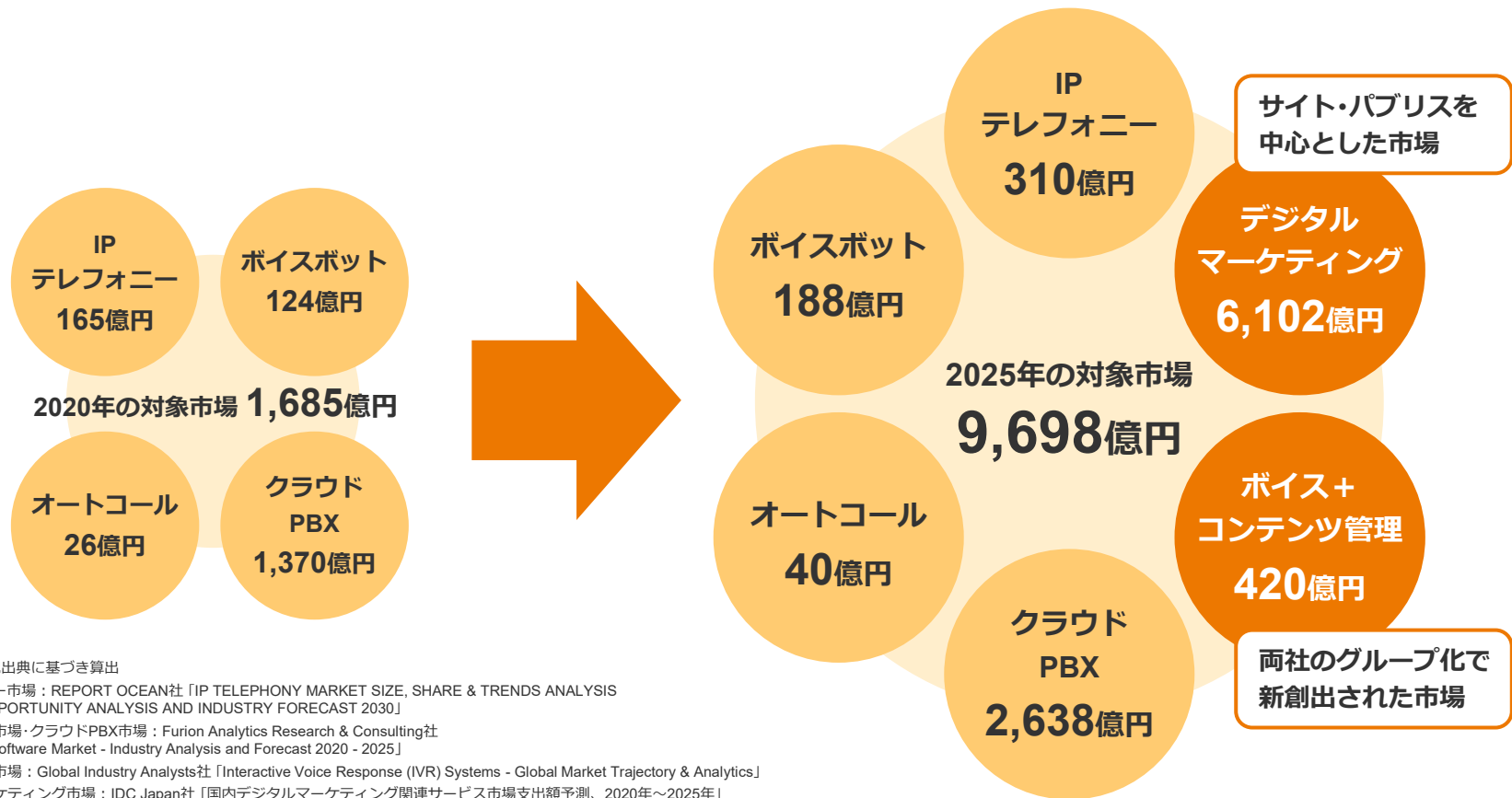
- スピード感のある基盤強化のためにインオーガニックな成長施策を実行
- 既存事業 / サービスと良質なシナジーを生む隣接分野のM&A、業務資本提携の実施

「つながるデジタル・コミュニケーション基盤」

関係者を適時適切につなぐ真のコミュニケーションを、デジタルで簡単に実現できるソリューション



新規ビジネス領域の成長 × コミュニケーション基盤の深化で 2025年の対象市場は約9,700億円へ拡大



各市場規模は下記出典に基づき算出

- IPテレフォニー市場：REPORT OCEAN社「IP TELEPHONY MARKET SIZE, SHARE & TRENDS ANALYSIS - GLOBAL OPPORTUNITY ANALYSIS AND INDUSTRY FORECAST 2030」
- オートコール市場・クラウドPBX市場：Furion Analytics Research & Consulting社「Auto Dialer Software Market - Industry Analysis and Forecast 2020 - 2025」
- ボイスボット市場：Global Industry Analysts社「Interactive Voice Response (IVR) Systems - Global Market Trajectory & Analytics」
- デジタルマーケティング市場：IDC Japan社「国内デジタルマーケティング関連サービス市場支出額予測、2020年～2025年」
- ボイス・コンピューティング+コンテンツ管理市場：デジタルインファクト社調べ。広告主企業が国内向けマーケティング活動において、デジタル音声広告の出稿に支払う費用の年間総額をデジタル音声広告市場と定義し、その市場規模の推計・予測値を算出

今期の方針

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**

注力する 提供価値

つながるデジタル・コミュニケーション基盤

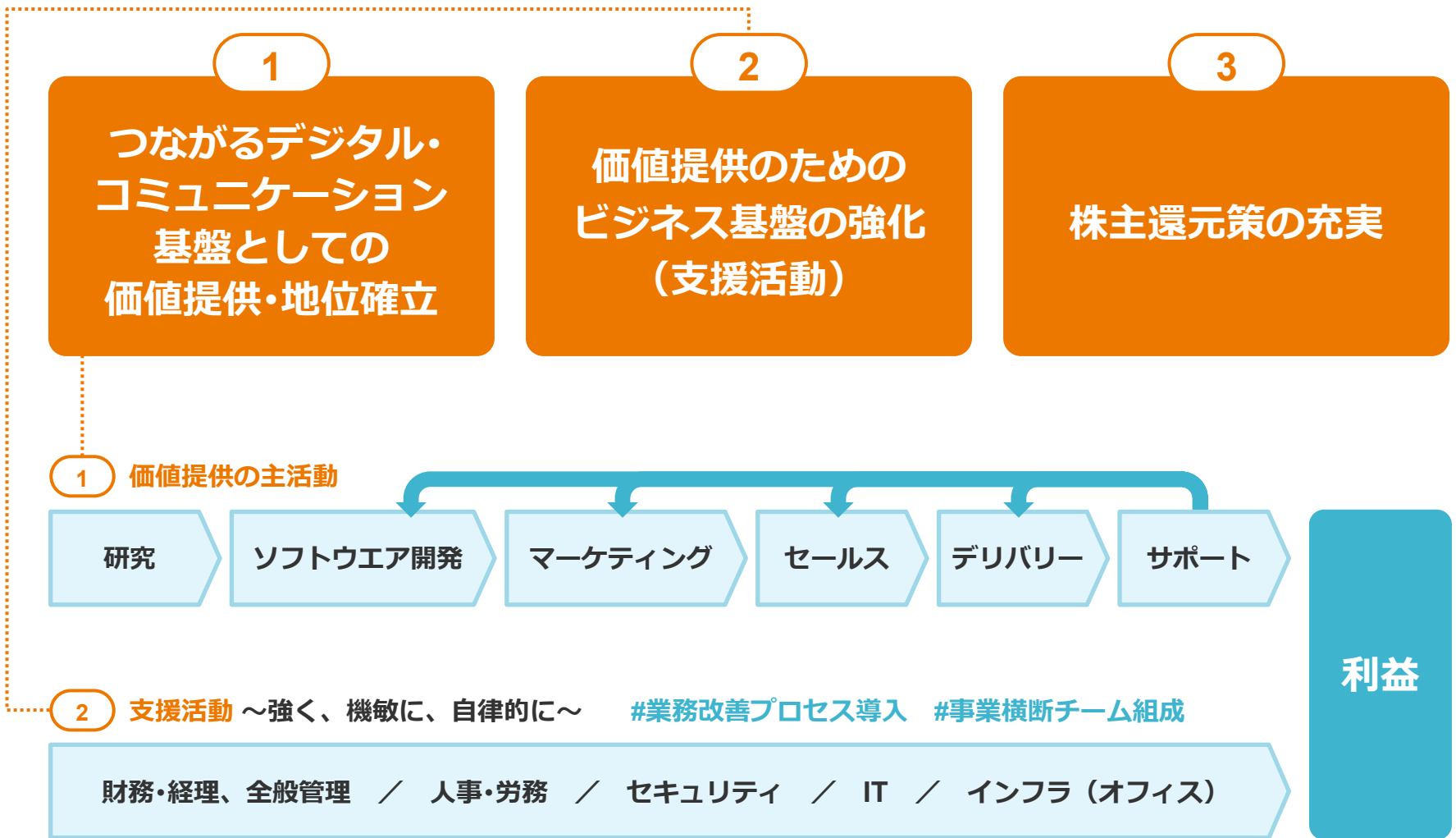
お客様企業と、顧客、社員、ビジネスパートナーとをつなぐ
適時適切な真のコミュニケーションをデジタルで簡単に実現する

活動方針

売りがやすく、作りやすく、使いやすく

活動結果や環境変化を踏まえ、ローリング・プランニング

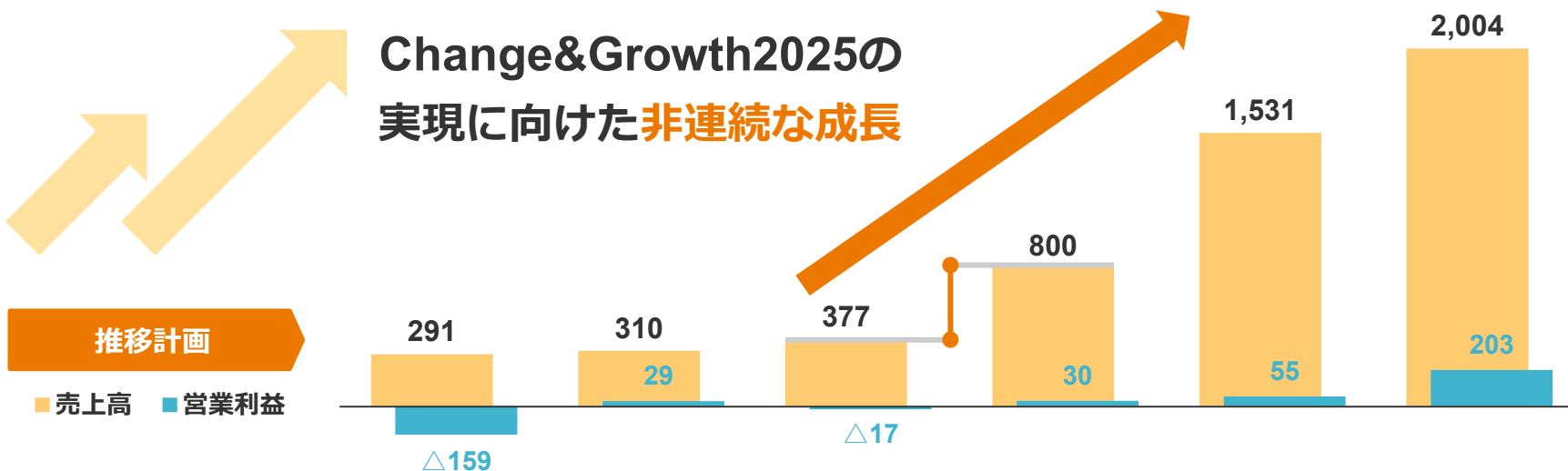




定量目標（～2025年3月期）

単位：百万円

	第23期	第24期	第25期	第26期		第27期		第28期	
	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期		2024年 3月期		2025年 3月期	
	実績	実績	実績	計画	YoY	計画	YoY	計画	YoY
■ 売上高	291	310	377	800	112%	1,531	91%	2,004	31%
■ 営業利益	△159	29	△17	30		55	83%	203	269%
営業利益率	△55%	9%	△5%	4%		4%		10%	
経常利益	△158	37	△34	30		55	83%	203	269%



※経常利益は、第23期～第25期は実績値、第26期～第28期については営業利益と同値を入れております。

売上高成長のための指標

顧客数 および 顧客単価の **単位：千円**

		第23期	第24期	第25期		第26期		第27期		第28期
		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期
		実績	実績	計画	実績	前回計画	修正後計画	前回計画	修正後計画	修正後計画
既存領域 SUPREE 他	顧客数	46	39	38	38	36	39	34	40	41
	顧客単価	3,141	5,242	5,053	4,445	4,722	5,097	4,265	5,641	6,010
	売上高	144,492	204,443	192,012	168,918	170,000	198,900	145,000	225,630	246,430
新規領域 commubo・telmee	顧客数	42	58	83	73	130	80	200	131	184
	顧客単価	1,621	1,774	2,048	1,612	2,538	1,890	2,950	2,121	2,663
	売上高	67,496	102,656	170,000	117,645	330,000	151,200	590,000	277,901	490,057
SITE PUBLIS	顧客数				156		173		202	242
	顧客単価				※ 2,618		2,601		5,087	5,232
	売上高				※ 408,354		450,000		1,027,566	1,268,314

↑※年間金額（サイト・パブリス社のグループへの取り込み以前を含む）

今後の見通し

既存領域

- 顧客のビジネスの変遷が予想されるものの、これまでの実績に基づき、安定した収益が見込まれます

新規領域

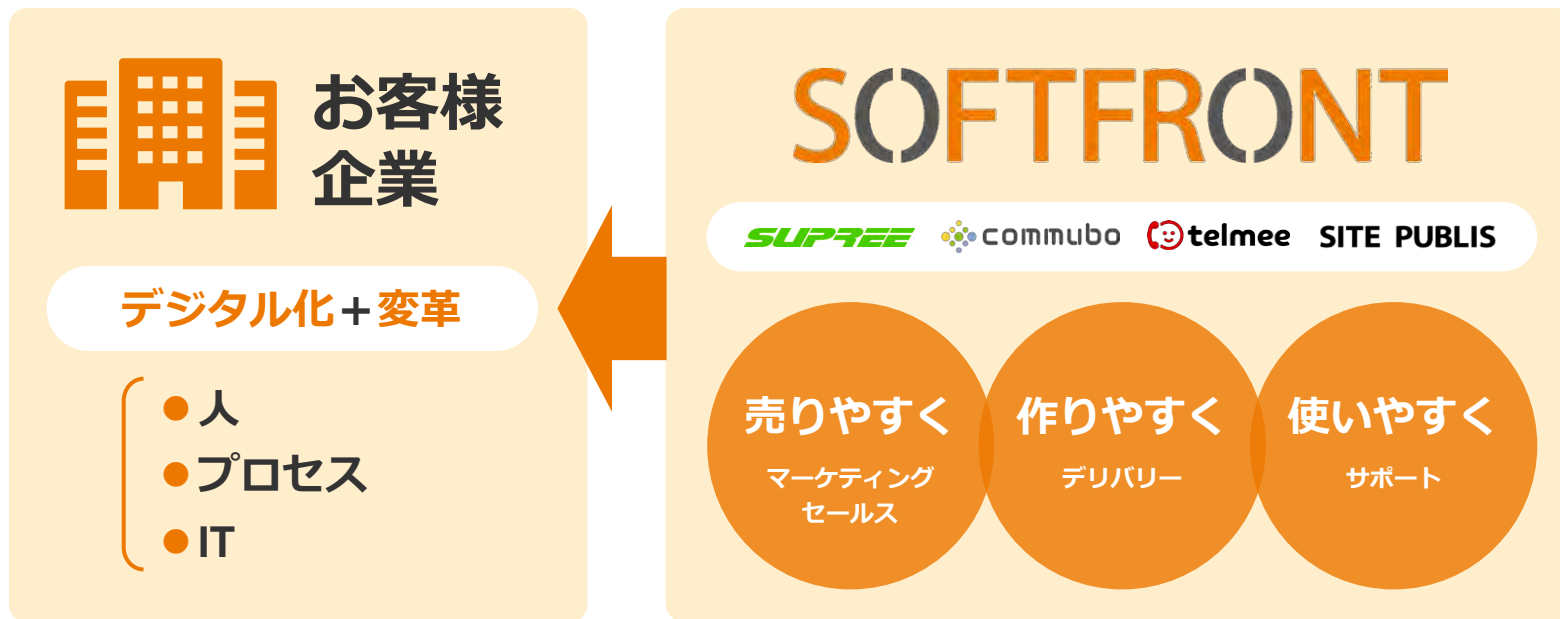
- 営業・パートナー施策による顧客数の増加、機能開発（適応業務の拡張）によるアップセルで顧客単価の上昇が見込まれます

SITE PUBLIS

- マーケティング施策、パートナー施策、新製品の提供による顧客数の増加、関連システムとの連携や追加開発や制作など大型案件の増加による顧客単価の上昇が見込まれます
- 2023年3月期での施策の効果が2024年3月期以降に発生することを見込んでいます

売りやすく、作りやすく、使いやすく

お客様企業のデジタル化、変革、アジリティ（機敏性）向上のためのITサービスを「売りやすく、作りやすく、使いやすく」提供できるビジネス基盤の確立



Change&Growth2025 の 1

デジタル・コミュニケーション基盤としての価値提供・地位確立

売りがやすく、作りやすく、
使いやすく

お客様ベース（売上）拡大

M&Aによる補強と成長

ボトルネック課題への注力

各活動での状況を定量的に把握し
ボトルネックの箇所において重点施策を実施する

製品・活動別の ボトルネック	売りがやすく マーケ・セールス	作りやすく デリバリー	使いやすく サポート
commubo	●	●	●
telmee	●		
SUPREE	●		●
SITE PUBLIS	●	●	



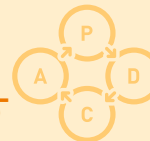
B2Bマーケティングの知見の蓄積

ソフトフロントグループとして、B2Bでの
デジタルマーケティングの知見を蓄積する

デジタルマーケティングや
インサイドセールスへの
リソースの投入

バリュー・プロポジション
（お客様への提供価値）の
向上と発信

お客様に対するコンサルティング活動を通じ、
将来の事業拡大基盤の下地にもなる
マーケティングの好循環を作ります



Change&Growth2025 の 2

価値提供のためのビジネス基盤の強化（支援活動）

重点施策		実施内容
BSの強化		<ul style="list-style-type: none"> ● リスクのさらなる軽減 ● 資金調達手段の多様化
機動性の確保とコスト削減	オフィス	● 個人占有スペースから、必要に応じて集まり共創する場へ
	システム	● SaaS利用も含めた最適化（社内コミュニケーション、財務システム、営業管理・CRM）
	働き方改革	● ニューノーマルでの働き方への移行（リモートと物理的集合のバランスを重視）
ホールディングス機能の拡充	財務経理	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ会計・内部統制の強化 ● 事業ポートフォリオ・マネジメント
	人事	● 拡大再生産を加速する、人材採用の強化
業務改善プロセス導入		<ul style="list-style-type: none"> ● 学んで改善しつづける仕組み・文化醸成 ● 新しい働き方と業務改善タスク
事業横断チーム組成と人材育成		<ul style="list-style-type: none"> ● 目的ごとに事業横断でのタスクチームを組成し、改善・成長を追求 ● タスクでの活動による、リーダー人材を育成

Change&Growth2025 の3

株主還元策の充実

まずは拡大再生産を優先し、各種還元策を検討してまいります

【安定】

株主還元策開始

株主還元（配当）

【成長】

拡大再生産

株主還元策検討

株主還元策開始

【高】 資金ニーズ 【低】

PR・人材・開発の三本柱における適切な投資



PR活動 への投資

特にB2Bにおける
マーケティング&
セールスの分野へ
積極的な投資



人的資源 への投資

営業・開発などの
採用増に限らず
バックオフィスも
人材採用を強化



研究開発 への投資

新バージョン
「SITE PUBLIS
Connect」の
サービス提供開始など
お客様への価値提供を
支える開発を加速

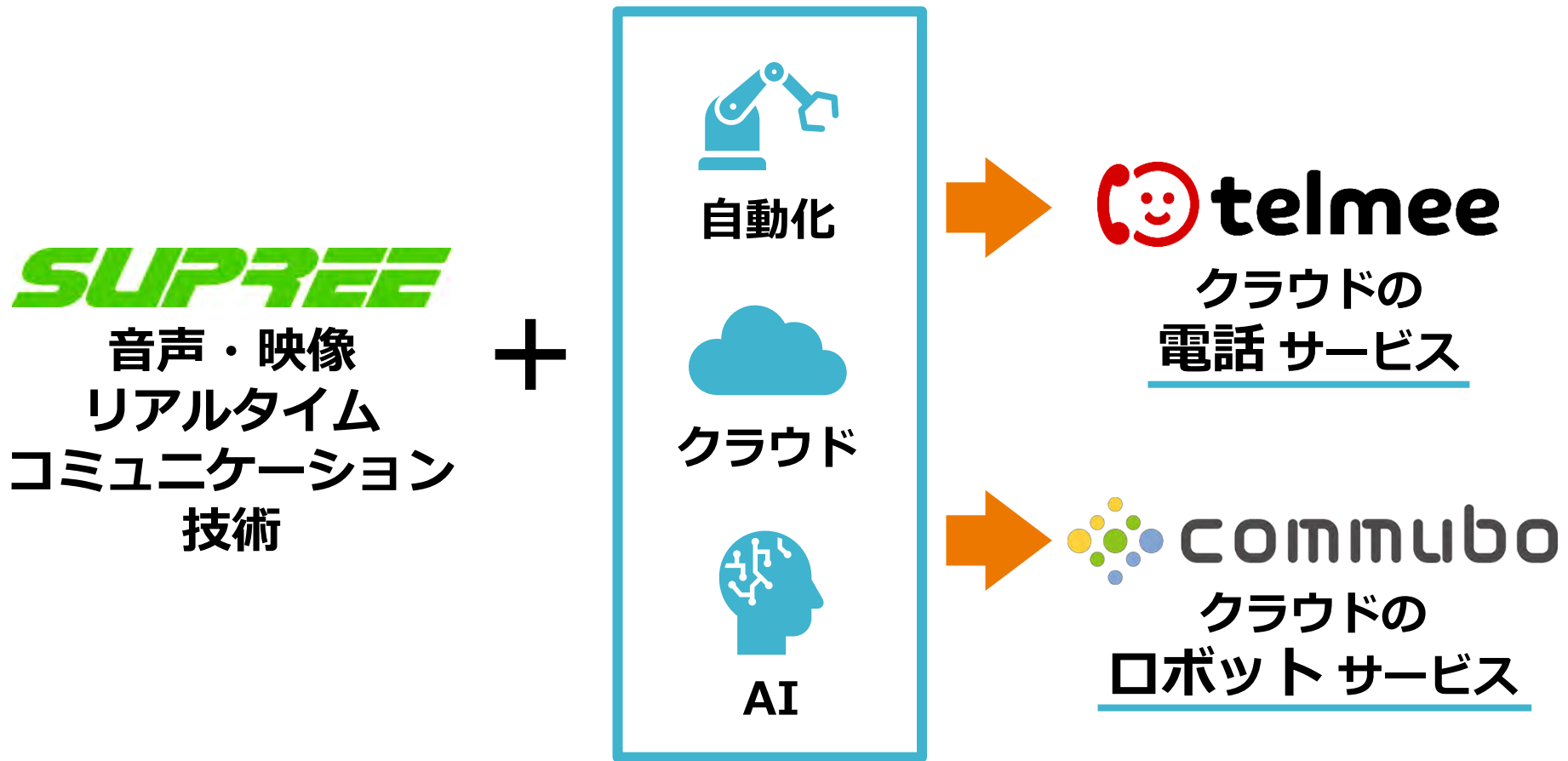


SOFTFRONT

コミュニケーション・プラットフォーム事業

2022年 6月

株式会社ソフトフロントジャパン



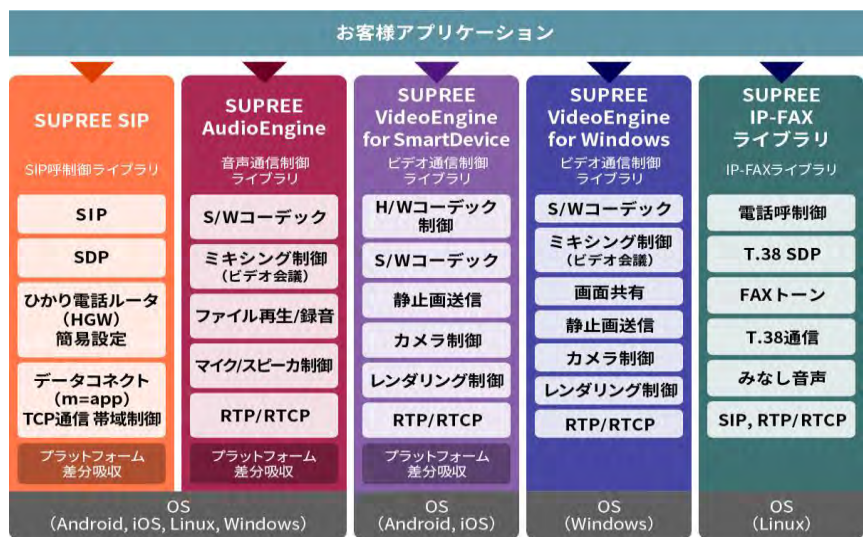
長年培ったコア技術を軸に、クラウドサービス事業を展開

IP電話・テレビ電話はもちろん、音声・映像を扱うIoT機器も
簡単・柔軟・短期間・低コストで開発いただける、
 ソフトウェア開発キット (SDK)



高い信頼性のあるキットを
 パッケージとして販売

- IP電話の受発信、マイク・スピーカー制御、通話の録音、高品質なビデオ通話など、各種機能の開発を簡単に実現
- IoT機器の普及により、今後も市場・需要が堅実に成長



主な導入企業様



電話をプログラムすることで、電話業務の自動化・無人化や様々な業務における業務効率化・生産性向上を実現するクラウド自動電話サービス



AI付きの高品質な音声合成で業務効率化を支援

- 人による対応力の限界を超え、最大75%のコスト削減 (当社調べ)
- 自治体防災・教育事業・金融・通信工事・交通・医療・コールセンターなど、多種多様な業界にサービス提供



アウトバウンド (能動) サービス

- 催促・督促コール
- 契約フォローコール・フォローSMS
- 災害情報通知・安否確認
- 選挙・世論調査



インバウンド (受動) サービス

- IVR (自動音声応答)
- 問い合わせ対応
- あふれ呼対策
- クラウド通話録音



クラウドPBX (オフィス通話)



主な導入企業様・自治体様



神戸市 品川区 渋谷区



聞く・考える・話すの各処理と、自然に会話を続ける機能を一つにまとめて提供する、SaaS型のボイスボットサービス



継続的で自然な会話を実現し
通話離脱率の低下に寄与

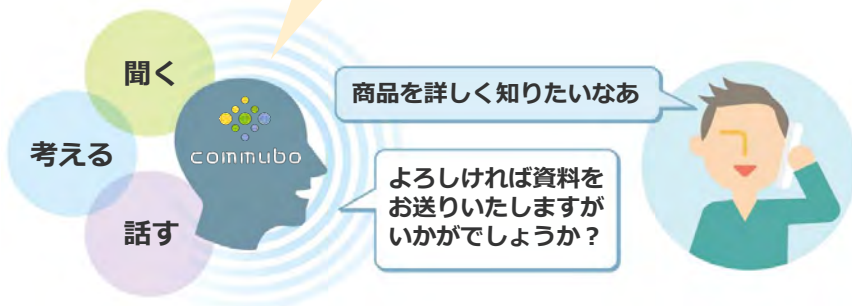
- 人間の声・内容を分析し、自然な返答音声を自動合成
- 相手に合わせてゆっくり話す・大きく話すなど、動的な変化
- 通販の注文受付や、金融系企業の督促業務などを効率化

ただの一问一答形式のボイスボットではなく
会話目的に沿ったコミュニケーションができる

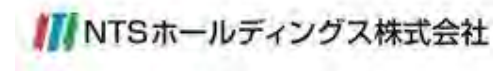
説明

質問

確認



主な導入企業様



au フィナンシャルサービス



クラウド自動電話サービス



年間売上高 **79,246**千円

1年間（2021年4月～2022年3月）の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

+30%

MAU

(月間 顧客数)

+31%

(35社 → 46社)

(単位：千円)

5,696

2021年4月

7,393

2022年3月

自然会話 AI プラットフォーム



年間売上高 **23,160**千円

1年間（2021年4月～2022年3月）の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

+134%

MAU

(月間 顧客数)

+44%

(9社 → 13社)

(単位：千円)

1,330

2021年4月

3,112

2022年3月

2022年 3月期における 計画と実績の差分について

既存領域

世界的な半導体供給不足状態が長期化し、IP電話用ミドルウェア「SUPREE」を搭載する取引先メーカーの通信機器・IoT機器の出荷台数が当初の予定より減少したことを受け、当社へのロイヤリティ収入に影響が出ました。

今後、半導体不況が解消に向かうことにより、既存領域での改善が見込まれます。

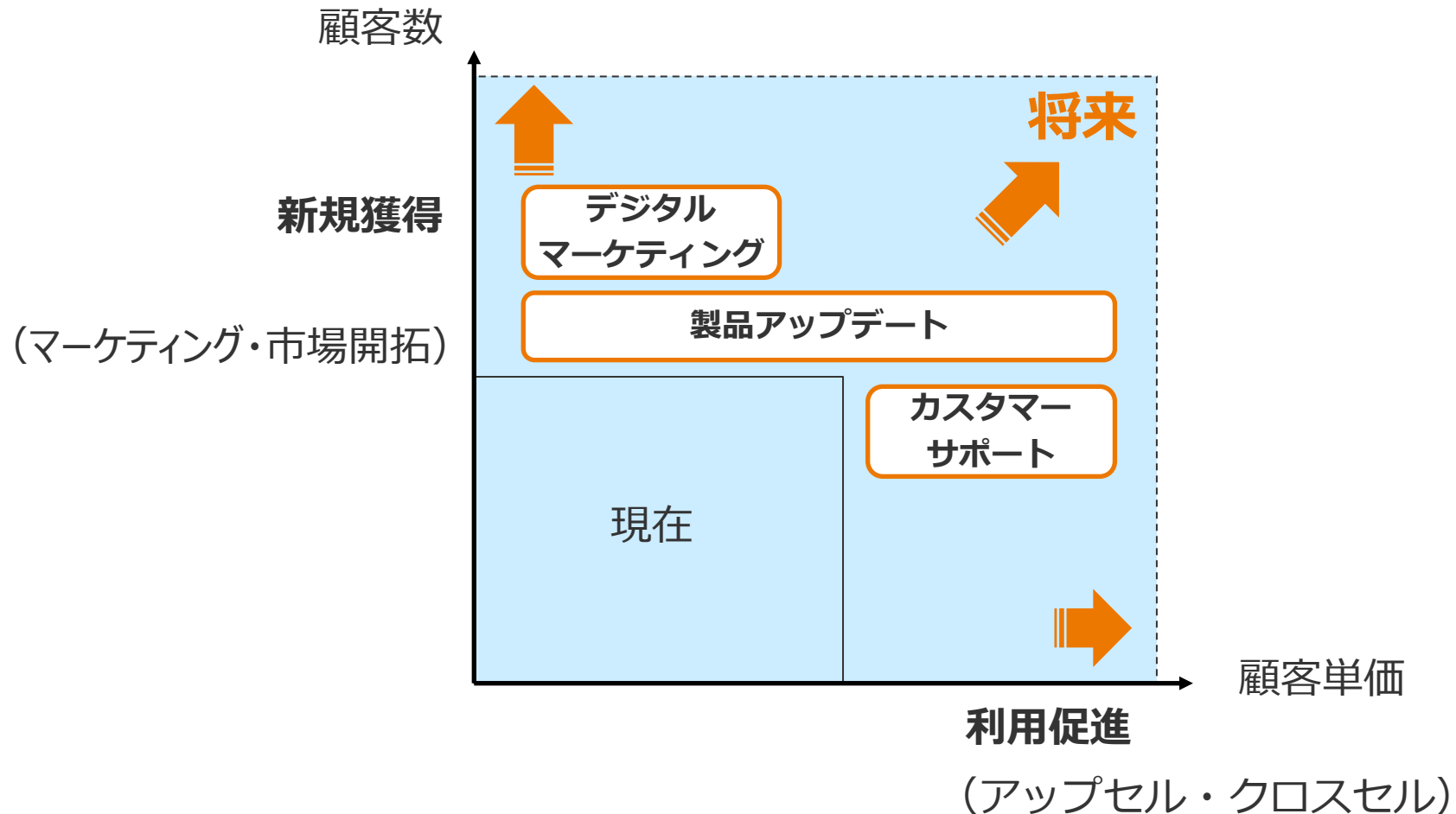
新規領域

ニューノーマル時代における、法人企業・自治体の電話業務の自動化ニーズを捉え前年度から顧客数は伸張。

しかし特に「commubo」はトライアル段階の顧客が多く、導入予定先の案件が持ち越されたことにより、計画との差異が生じています。

一方、本運用中の顧客については、従量課金収入による月間定期売上高（MRR）も上昇していることから、ストック収入基盤は整いつつあります。

市場ポジショニングにおいて最適な取り組みを実施し、 顧客数と顧客単価の増幅により事業成長を目指す



デジタルマーケティング活動

セミナー

ウェビナー主催・共催で広くアピール

- ・ 2021年度は計8回開催、ゲスト講演多数
- ・ アビームコンサルティング社、ナカヨ社等のセミナーで登壇

製品体験

“ボイスボット” 体験機会を各所に設置

- ・ 自社の代表電話受付で commubo が日々対応中
- ・ commubo Webサイトでは動画紹介、公開デモ体験も開始

Webサイト

遠隔コミュニケーションの新たなご提案

- ・ 6/28 SUPREE Webサイトをリニューアルオープン

製品アップデート活動

commubo

業務効率が各段に向上するツール開発

- ・ 会話データ管理支援ツール（ワークフロー付きデータ補正）
- ・ 会話統計機能（ボイスボット運用状況の分析、業務改善支援）

telmee

03番号等の固定電話番号に対応

「クラウドPBXプラス」で03や06番号が使えるようになり、法人の代表電話番号等や従業員直通の電話番号として利用可能に

SUPREE

Android 最新バージョンに対応

Google社が提供する Android 12 にて非推奨となったOS搭載 SIP API の代替を可能とするアップデート版を提供

カスタマーサポート活動

ナレッジサイト

マニュアルを超えるナレッジ提供へ

- ・ 2022年6月に commubo ナレッジサイト オープン
- ・ 使い方のヒントやコツを分かりやすく解説

カスタマー サクセス

お客様の“成功”を促す提案活動

- ・ 「受動的な対応」から「能動的な支援」へ
- ・ telmee, commubo のMRR上昇を支える活動

お客様信頼度

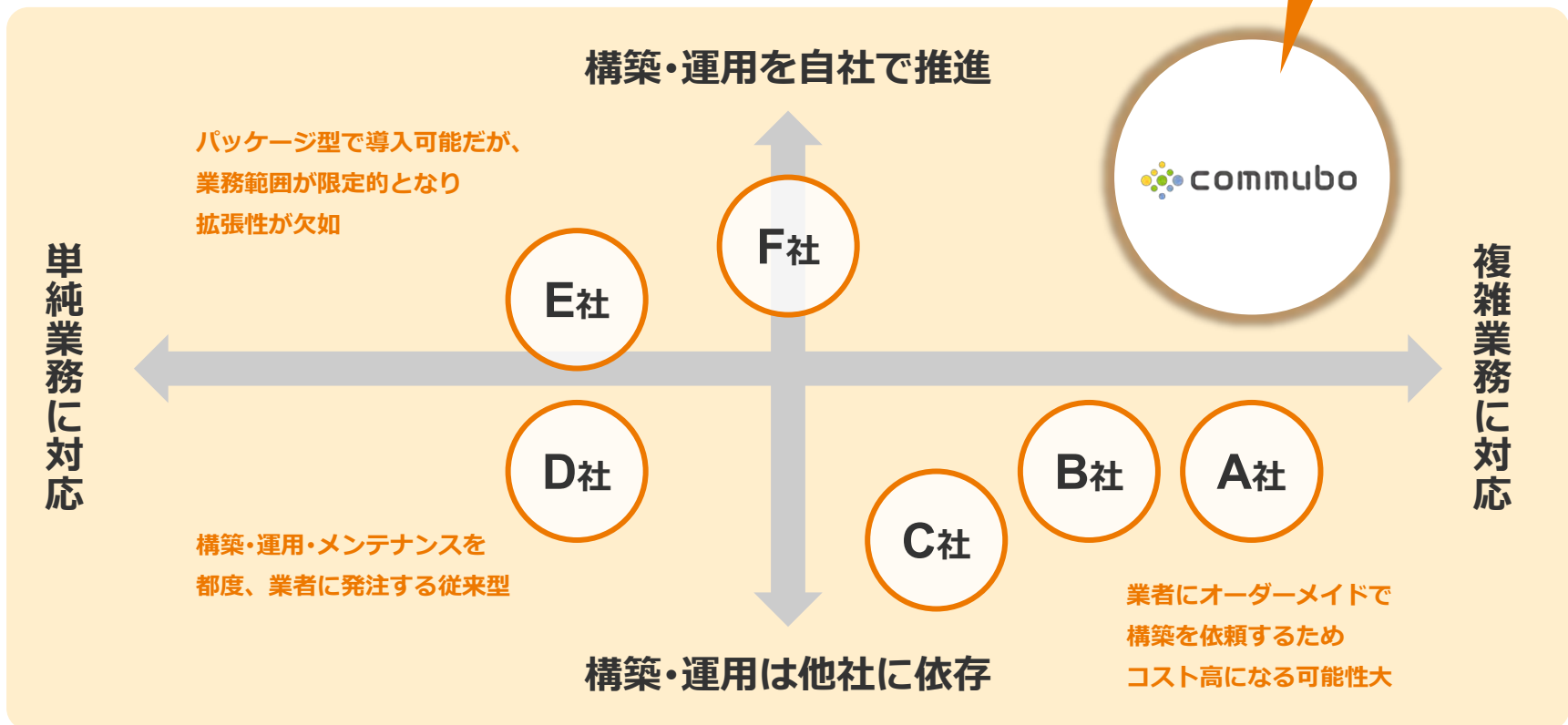
お客様の“状態”を知る定点観測

- ・ 顧客アンケートを実施、運営へのフィードバック
- ・ NPS(Net Promote Score)にて顧客ロイヤリティを測定

優位性 : お客様社内での運用のしやすさ

- 複雑な音声会話業務への対応可能なサービスをクラウドパッケージとして提供
- お客様社内での構築・運用が可能であり、DX内製化をご支援
- リーズナブルな価格と幅広い顧客層への適用が可能

様々な音声会話業務に
対応し、お客様社内
構築・運用が可能



※当社調査によるポジションマッピング



成果を挙げている導入事例を活用、
テンプレート化で「使いやすさ」を追求



通販・金融ほか



実績あるオートコールに加え、
業界を問わないクラウドPBXを拡販



自治体・行政
+
オフィス



旺盛な遠隔コミュニケーションニーズを捉え、
IoT機器での付加価値提案を継続



IoT分野

社会課題に挑む遠隔・自動化ソリューション

超高齢化社会
福祉・介護の重要性

人手不足解消
生産労働人口減少

働き方改革
生産性の向上

自然災害対策
異常気象への対応

疫病対策
新型コロナウイルスへの国民不安

AIパートナー

AIアシスタント

AIオペレータ

災害情報通知・安否確認

リモートワーク
テレワーク



電話業務を自動化する
クラウド電話サービス

電話回線不要



継続的な会話を実現する
ボイスボットサービス

AIオペレータ



IoT時代の付加価値化
音声・映像ミドルウェア

高信頼性



SOFTFRONT

サイト・パブリス事業説明

2022年 6月

株式会社サイト・パブリス

サイト・パブリスのご紹介

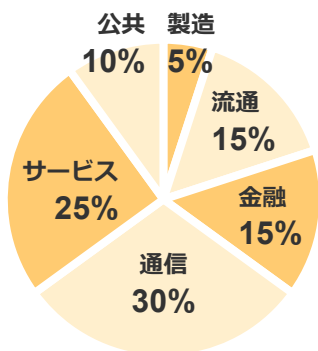
SITE PUBLIS 株式会社サイト・パブリス

Web制作の専門知識がなくても、Webサイトやコンテンツをお客様企業自身で構築・管理・更新できるシステム (CMS) とページ制作・構築・保守などの関連サービスを提供

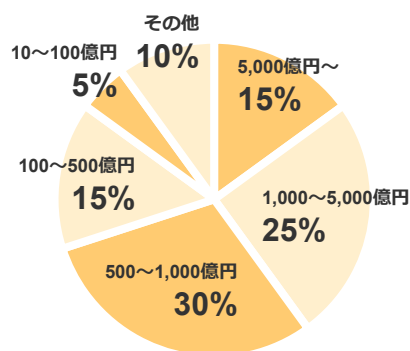


CMSツールベンダーとしての 約20年間の信頼と実績

- 2003年発売 純国産の商用版CMS (コンテンツ・マネージメント・システム)
- あらゆる業種・業態・会社規模に対応できるラインナップ
- 自社での開発・保守・サポートを一気通貫で行う



業種別 売上比率



企業規模別 売上比率

あらゆる業種・業態・会社規模の皆様に
サイト・パブリスのサービスをご利用いただいています

主な導入企業様



CMS (コンテンツ・マネージメント・システム)

SITE PUBLIS

年間売上高 **132,326**千円[※]

1年間 (2021年4月 ~ 2022年3月) の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

+27%

(単位: 千円)

9,917

2021年4月

MAU

(月間 顧客数)

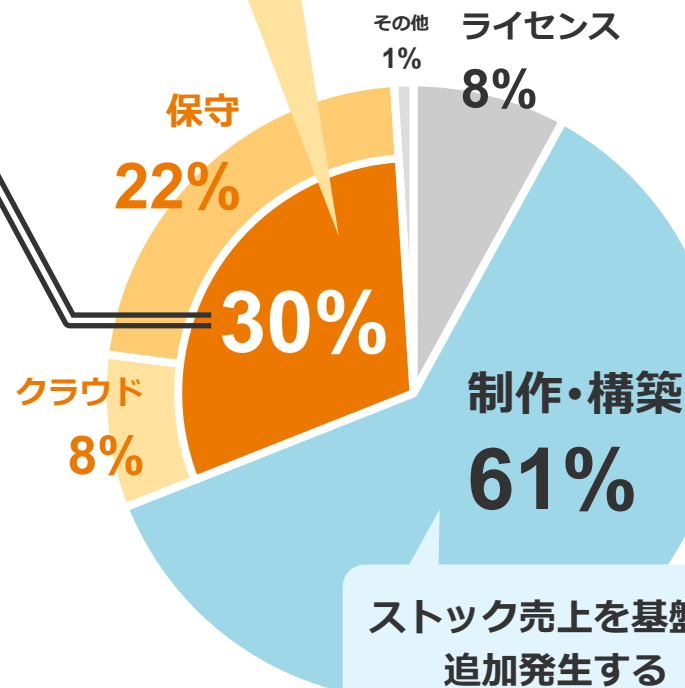
+17%

(134社 → 157社)

12,604

2022年3月

売上高全体の**30%**を
ストック売上で構成



ストック売上を基盤に
追加発生する
制作・構築による売上

※2021年4月~2022年3月のストックビジネス売上高

優位性 : 大規模サイトでの拡張性とお客様社内での運用のしやすさ

- コーポレートサイトとして自社の紹介から、DBや自社システムと連携したサービスまで、幅広く対応
- テンプレート型CMSのような固定化ではなく、日々刻々と変化するお客様の要望に合わせた様々な運用が可能
- お客様ご自身で、Webサイトの更新などの運用が容易



※当社依頼に基づく株式会社iiの調査によるポジションマッピング

SITE PUBLIS 今後の見通しについての説明 **SOFTFRONT**

マーケティング施策、パートナー施策、新製品の提供による顧客数の増加、
 関連システムとの連携や追加開発や制作など大型案件の増加による顧客単価の上昇が見込まれます

2023年3月期での施策の効果が、2024年3月期以降に発生することを見込んでいます



売上成長のための4つの施策	
マーケティング施策	<ul style="list-style-type: none"> ● エンドユーザへの認知度の向上 ● 直接のお問い合わせ数の増加 ● 中規模以上の顧客を獲得
パートナー企業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手広告代理店、大手SIer経由の顧客パイプラインから中規模以上の顧客を獲得
新製品の発売	<ul style="list-style-type: none"> ● 新製品「SITE PUBLIS Connect」発売 ● コーポレートサイト以外の新規の顧客レイヤーの獲得
クロスセル・アップセル	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客内の別部門・グループ会社の獲得 ● Web社内報サービス「TSUTAERU」のユーザ・潜在顧客へCMSのクロスセル



2022年 7月 新製品発表



SITE PUBLIS Connect

Content Management System (コンテンツ マネジメント システム)



Connecting Management System
(コネクティング マネジメント システム)

SITE PUBLIS Connect は

Webコンテンツを管理するための Content Management System (コンテンツ マネジメント システム) から一歩進んだ

さまざまなサービスやシステムとの連携=Connect を実現する

Connecting Management System (コネクティング マネジメント システム) です



CORE CONCEPT

柔軟性と拡張性を兼ね備えた

社会・企業とともに進化するCMS

として、市場の中で存在感を確立し、
競合他社が謳っている「導入のしやすさ」「直感的なUI」といったUSPと差別化。

変化が激しい社会に対応するCMSとして、
より本質的な「継続的進化」というベネフィットを訴求していく。

※USP (Unique Selling Proposition)

自社の強みを集約し、顧客に伝わりやすくしたものが「USP」です。



SITE PUBLIS 旧バージョンのポイントを活かしつつ、新機能を追加

easy to USE
easy to LAUNCH
easy to MAINTAIN
easy to RELEASE
easy to EXTEND

導入しやすい

日々の業務を適切に行える

業務改善をし続けられる

さまざまなデバイスやメディアへの配信

使いたい機能を使いたいその時に追加

さまざまな外部サービスやシステムと自由に連携

使いたい機能を、使いたいタイミングで

めんどろなWebサイト初期構築をサポート

様々なWebサイト／コンテンツ配信基盤の構築プロジェクトにて、**低コスト・短期間**での完成
が実現可能となります

主な機能・仕様	期待される効果
Headless CMS 機能 ・ コンテンツ配信 API	● 通常のWebサイトだけでなく、スマホアプリやスマートスピーカー、デジタルサイネージなど、様々なデバイス／メディアへのコンテンツ配信を実現
HTMLサイト移行ツール ・ ブロックテンプレート機能	● SITE PUBLIS Connect でのWebサイト構築をサポートし、データを取り込むだけで初期設定できるスピード構築を実現
CMSコアモジュール構造化	● オンデマンドでの将来性・機能拡張性を実現
クラウド or オンプレミス	● 顧客ごとに最適化されたCMSをクラウドでもオンプレミスでも導入可能

会社名	株式会社サイト・パブリス	
設立	2017年9月4日	
所在地	東京都千代田区霞が関三丁目2番6号	
資本金	92,000千円（2022年3月31日現在）	
従業員数	26名（2022年3月31日現在）	
事業内容	Web系製品・サービスの企画・開発および販売 Webサイト構築および活用支援	
主要株主	株式会社ソフトフロントホールディングス(60.71%) 株式会社オセアグループ(39.29%)	
役員一覧	代表取締役社長	二通 宏久
	取締役	檀上 浜爾
	取締役	原口 史也
	監査役	狩野 健治
	執行役員	桐島 実男
	執行役員	成瀬 俊介

2021	06	SITE PUBLIS 4.8 リリース
	09	・情報セキュリティマネジメントシステムの認証（ISMS認証）取得 ・資本金を1,000万円から9,200万円に増額
	11	株式会社ソフトフロントホールディングスの子会社となる
2020	01	社内報クラウドサービス TSUTAERU 提供開始 店舗・代理店クラウドサービス TSUNAGERU 提供開始
	02	SITE PUBLIS 4.7 リリース
	11	SuggestAI リリース
2019	10	採用クラウドサービス MANEKU 提供開始
2017	10	株式会社ミックスネットワークのWebインテグレーション事業を 旧株式会社大洋システムテクノロジーに譲渡。 株式会社サイト・パブリス設立。
2015		動画ソリューション MediaPack 提供開始
2014		SITE PUBLIS4 ,PUBLIS4 Cloud リリース
2011		PUBLIS Cloud サービス開始
2010		SITE PUBLIS 3リリース
2006		SITE PUBLIS 2 リリース
2003		SITE PUBLIS リリース