



# SOFTFRONT

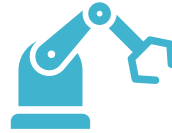
## コミュニケーション・プラットフォーム事業

### 2023年 6月

株式会社ソフトフロントジャパン

**SUPREE**  
音声・映像  
リアルタイム  
コミュニケーション  
技術

+



自動化



クラウド



AI



 **telmee**

クラウドの  
電話サービス



 **comnubo**

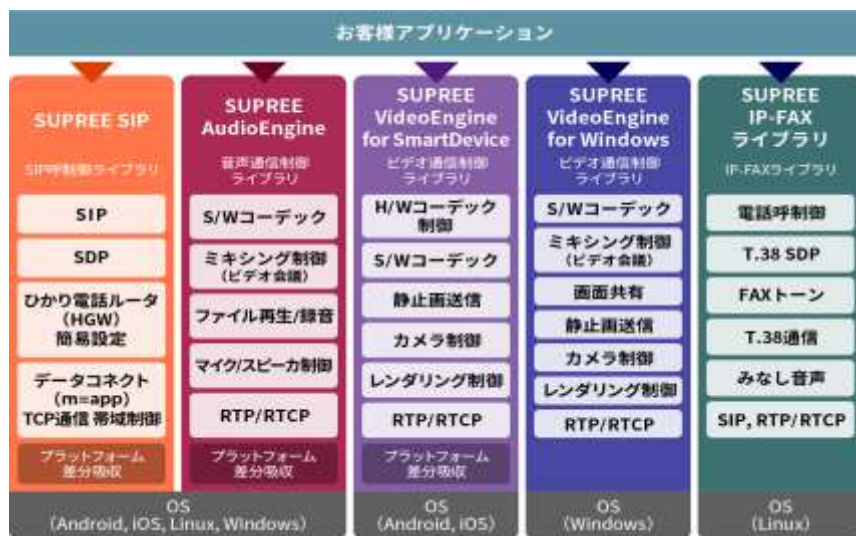
クラウドの  
ロボットサービス

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

**Panasonic** **NEC**

**NTT東日本** **NTT西日本**

**Pioneer** **NAKAYO**



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

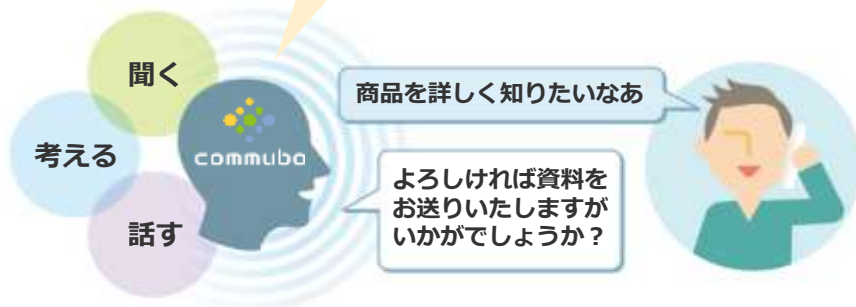
- 人間の声・内容を分析し、自然な返答音声を自動合成
- 相手に合わせてゆっくり話す・大きく話すなど、動的な変化
- 通販の注文受付や、金融系企業の督促業務などを効率化

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

NTSホールディングス株式会社

au フィナンシャルサービス

新日本製薬

SK TSUSHIN



ボイスボット「commubo」の運用実績で培われた初期督促業務向けのノウハウを抽出し、すぐに利用可能なパッケージ製品

 **担当者負担が大きい初期督促の架電業務を自動化**

- ロボットによる一斉・大量・自動架電で人手不足を解消
- 通話履歴と会話内容のテキスト化で交渉履歴を保存
- お客様に不快感を与えない滑らかな音声会話

## 支払もれのお客様にロボットがお電話

自動発信

本人確認

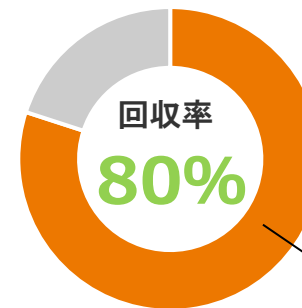
入金予定日の取得



パッケージなので初期設定も操作も簡単  
最短 **5** 日で利用開始

### ペリマの導入効果

初期滞納の理由は、大部分が「うっかり！」  
連絡を受けたお客様の80%がお支払いに応じます  
(弊社運用実績より)



支払日を約束のうえ  
お支払い

# 音声対話型AIサービスの業界ユースケース SOFTFRONT

## 自治体・行政



災害情報通知  
安否確認

## 金融・保険



あふれ呼対策  
債権回収・督促

## 通販



注文受付  
時間外対応

## 医療・ヘルスケア



簡易問診  
ワクチン接種予約

## 製造全般



修理受付  
FAQ対応

## インフラ



料金問合せ  
開通確認

## 小売・物流



クレーム対応  
再配達連絡

## 飲食・店舗



来店予約  
フォローコール

## マスメディア



選挙アンケート  
世論調査

## クラウド自動電話サービス



年間売上高 **72,245**千円<sup>※</sup>

1年間（2022年4月～2023年3月）の成長率

**MRR**

（月間 定期売上高）

**-11%**

**MAU**

（月間 顧客数）

**+17%**

（46社 → 54社）

（単位：千円）

**5,696**

2021年4月

**7,393**

2022年3月

**6,607**

2023年3月

## 自然会話 AIプラットフォーム



年間売上高 **62,070**千円<sup>※</sup>

1年間（2022年4月～2023年3月）の成長率

**MRR**

（月間 定期売上高）

**+142%**

**MAU**

（月間 顧客数）

**+54%**

（13社 → 20社）

（単位：千円）

**1,330**

2021年4月

**3,112**

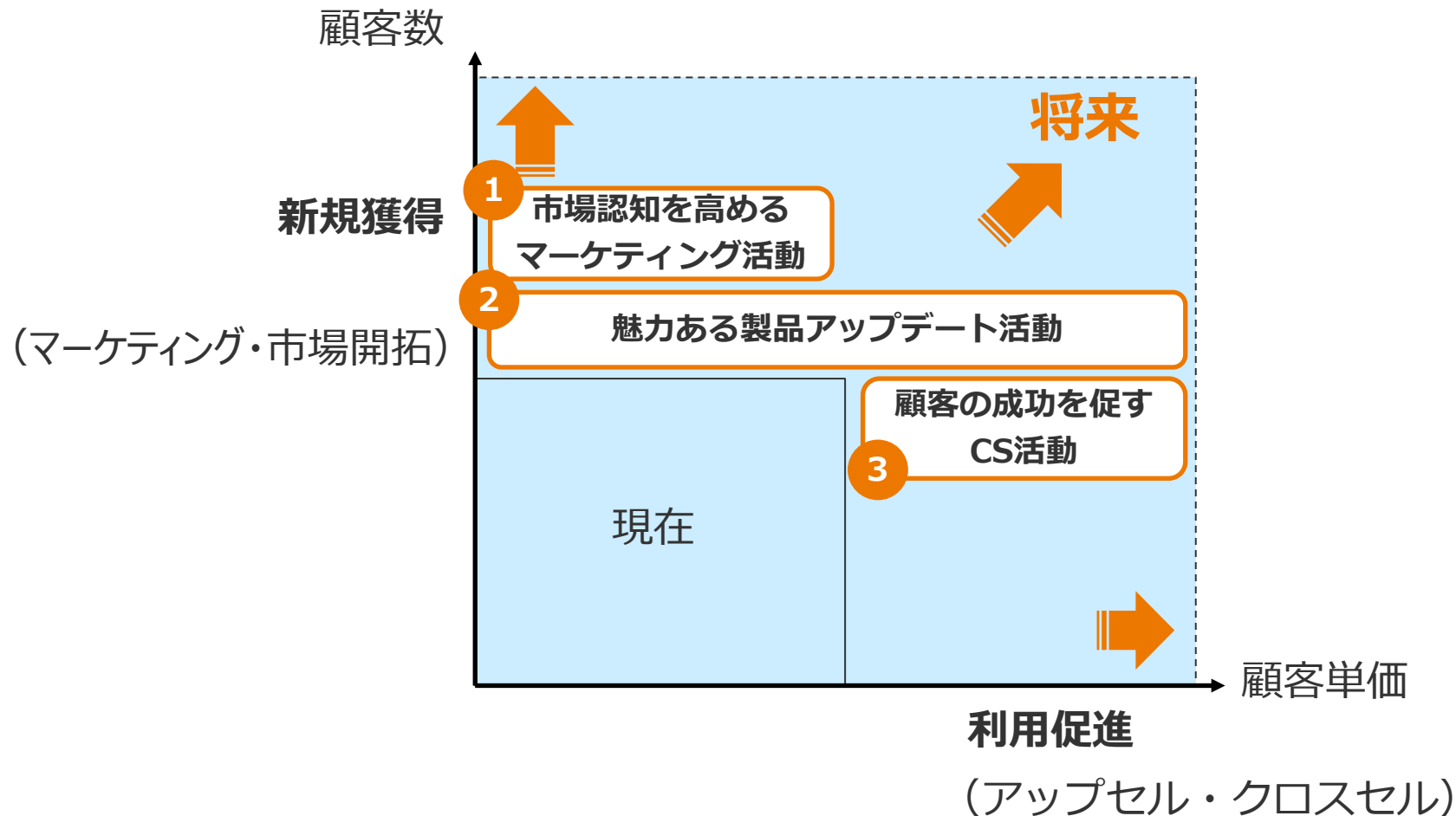
2022年3月

**6,776**

2023年3月



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



## 1 市場認知を高めるマーケティング活動

### セミナー・展示会

### リアル展示会への出展で広くアピール

- ・ 昨年11月開催のコールセンター/CRM に telmee 出展
- ・ 6/22, 6/23 マーケティング・テクノロジーフェア大阪出展

### 比較サイト

### 導入を促すSaaS比較サイトに掲載

- ・ 「導入推進者が選ぶサイト No.1 BOXIL (ボクシル)」
- ・ 「AIポータルメディア AIsmiley (アイスマイリー)」

### アライアンス

### 販路拡大のためのパートナーシップ

- ・ SUPREE : 日本ブレケケ社のサーバー製品の正規代理店化
- ・ commubo : KDDIエボルバとアウトバウンド開拓で協業開始

## 2 魅力ある製品アップデート活動

commubo

### 業務生産性を高める機能アップデート

- ・セルフエディットページ（お客様自身が会話内容を確認編集）
- ・リスト発信機能の強化（アウトバウンド業務で2倍の生産性）

telmee

### 簡易コンタクトセンター機能の拡張

「クラウドPBXプラス」で外部からの入電を担当者に振り分けIVR機能と組み合わせることで簡易的なコンタクトセンターに

SUPREE

### LivyTalkもAndroid 最新版に対応

スマホ通話アプリのLivyTalkがAndroid 13に対応  
Android12以降にも対応するSIPミドルウェアSUPREEを搭載

## 3 顧客の成功を促すカスタマーサポート活動

### ホワイトペーパー

### ノウハウを可視化「虎の巻」を公開

- ・ AIロボットによる自動化を促す「導入ガイド」発刊
- ・ 6/22の大阪展示会にて小冊子を先行配布



### カスタマー サクセス

### お客様の“成功”を促す提案活動

- ・ 体制を強化、運用のご支援や改善のご提案に注力
- ・ アップセル売上対前年比実績  
telmee : +105%、commubo : +497%

### インタビュー

### お客様の“状態”を知りマーケティングにも反映

- ・ 複数の主要顧客に利用状況やご要望を詳細にヒアリング
- ・ 業務完了率の高さや業務拡張への期待が◎、データ活用が課題



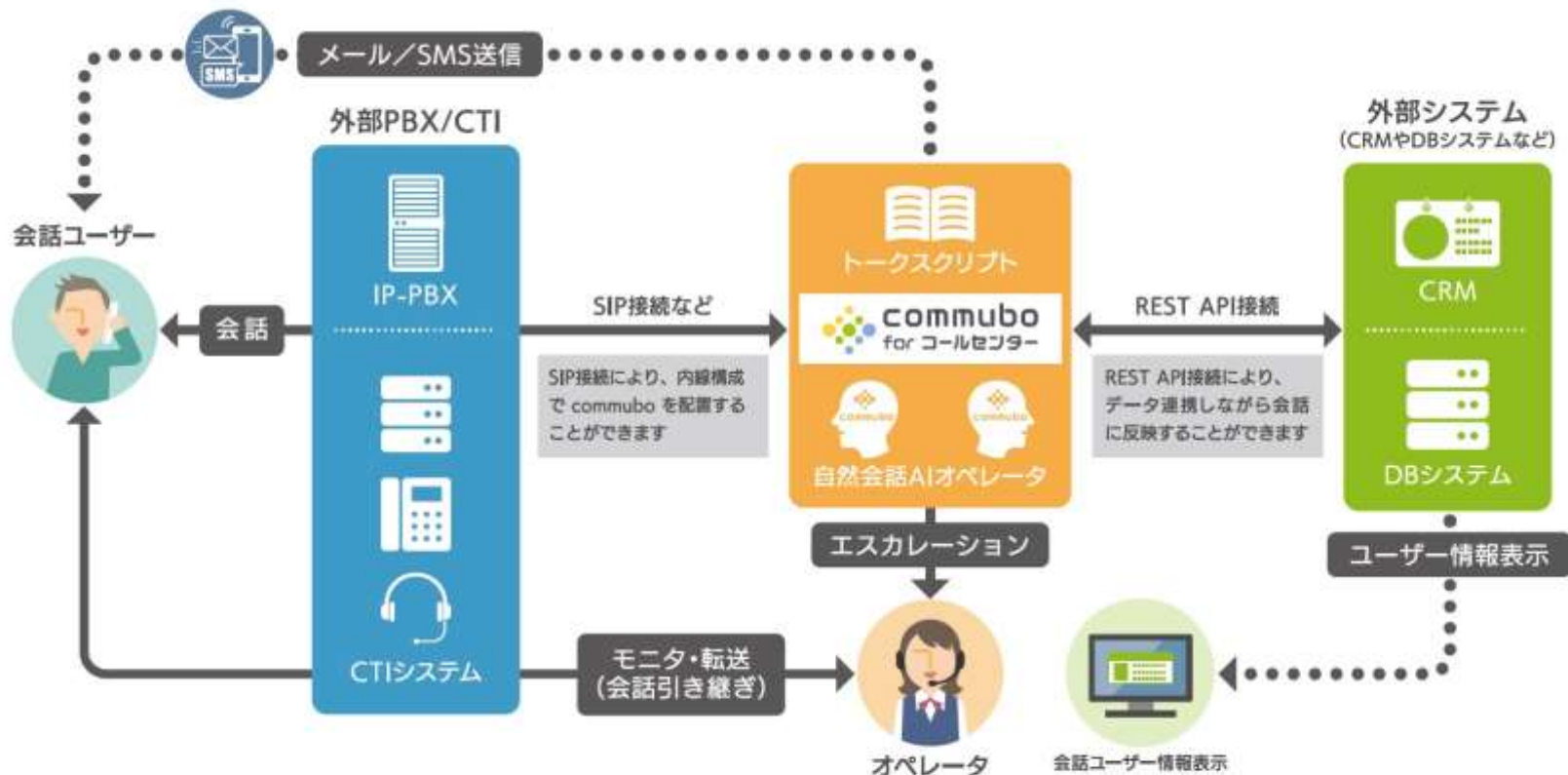
2023/6/22~6/23 大阪で初の展示会出展

「電話業務の人手不足、AIで解消しませんか？」



企業のコールセンター部門向けに  
広く commubo ソリューションのデモ展示

## 人とAIとシステムが連携して共生 組織の生産性を最大限に引き出します！



### 連携システム

telmee twilio Genesys Cloud Asterisk Salesforce Microsoft Teams  
Dailpad SimpleConnect COCO.DA.Phone Vonage SMS NEXWAY



**SOFTFRONT**

# サイト・パブリス事業説明

2023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



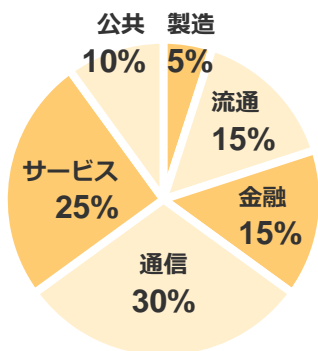
## SITE PUBLIS 株式会社サイト・パブリス

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

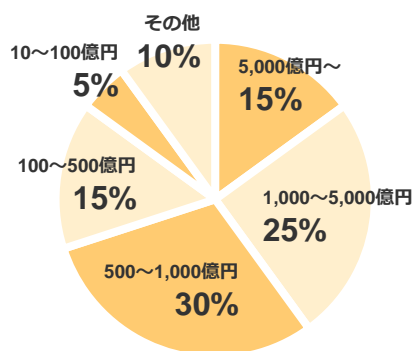


### CMSツールベンダーとしての 約20年間の信頼と実績

- 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 **146,172千円**<sup>※</sup>

1年間 (2022年4月 ~ 2023年3月) の成長率

**MRR**

(月間 定期売上高)

**+11%**

(単位: 千円)

**9,917**

2021年4月

**MAU**

(月間 顧客数)

**+11%**

(157社 → 173社)

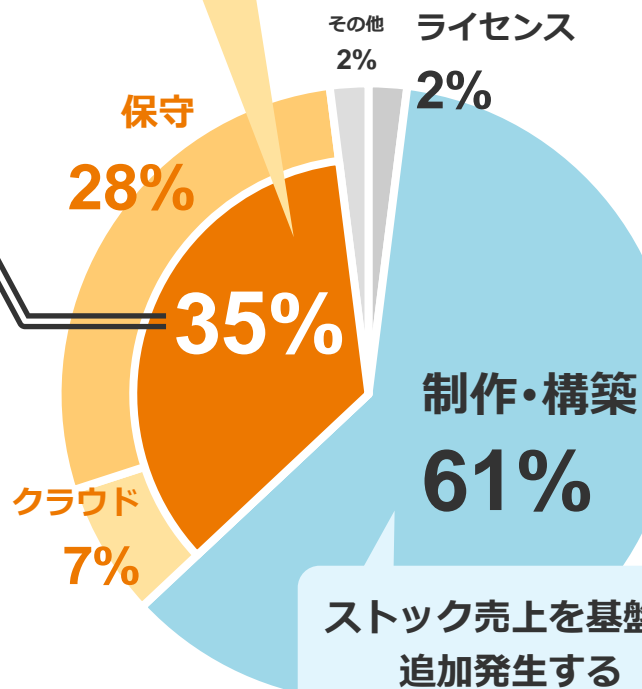
**12,604**

2022年3月

**14,421**

2023年3月

売上高全体の**35%**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

※2022年4月~2023年3月のストックビジネス売上高

# 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"> <li>● エンドユーザへの認知度の向上</li> <li>● 直接のお問い合わせ数の増加</li> <li>● 中規模以上の顧客を獲得</li> </ul>
パートナー企業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>
SPCの販促	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新製品「SITE PUBLIS Connect」発売</li> <li>● コーポレートサイト以外の新規の顧客レイヤーの獲得</li> </ul>
クロスセル・アップセル	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存顧客内の別部門・グループ会社の獲得</li> <li>● 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</li> </ul>



## Content Management System

Webコンテンツを管理するためのシステム

顧客接点が重要視される時代だからこそ



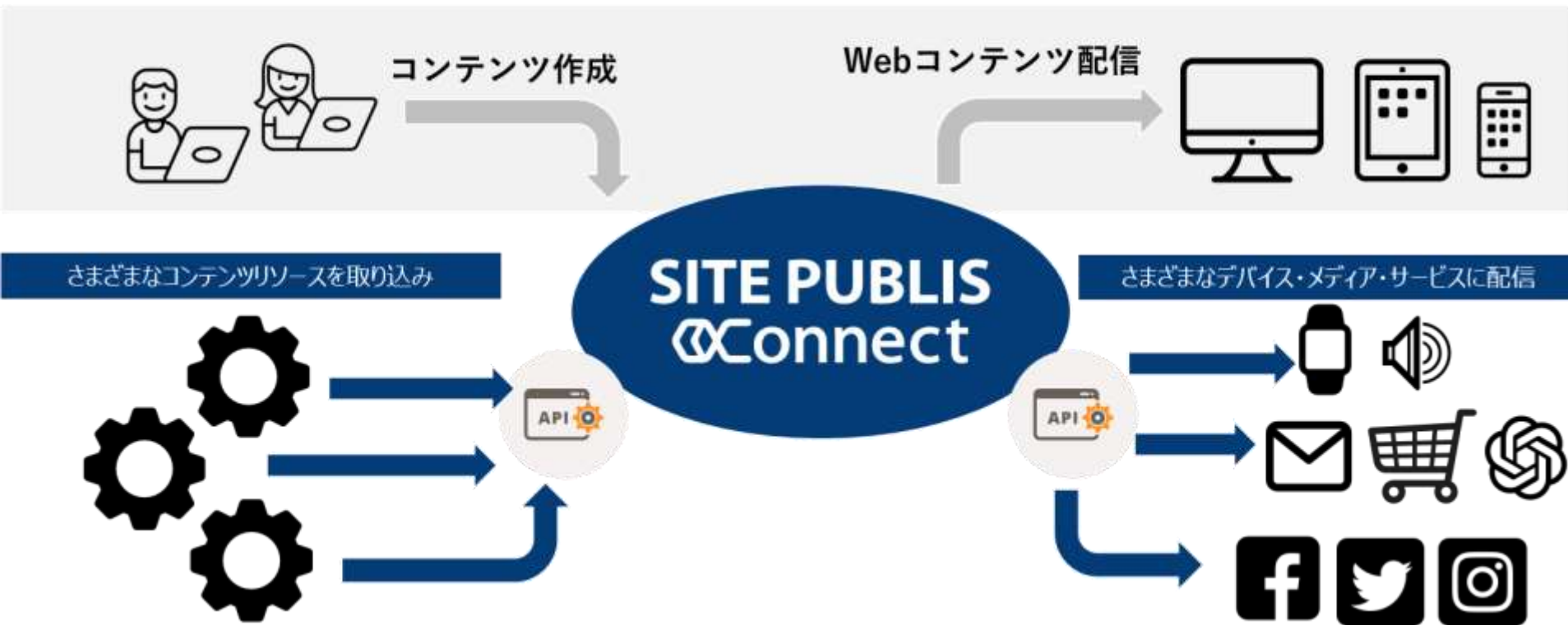
## Connecting Management System

さまざまなサービスやシステムとの連携 = Connectを実現するシステム



# SITE PUBLIS Connectは何かできる SOFTFRONT

今のオンラインコンテンツに必要な  
「さまざまなサービスとつながるコンテンツ運用」を実現するためのプラットフォームです。



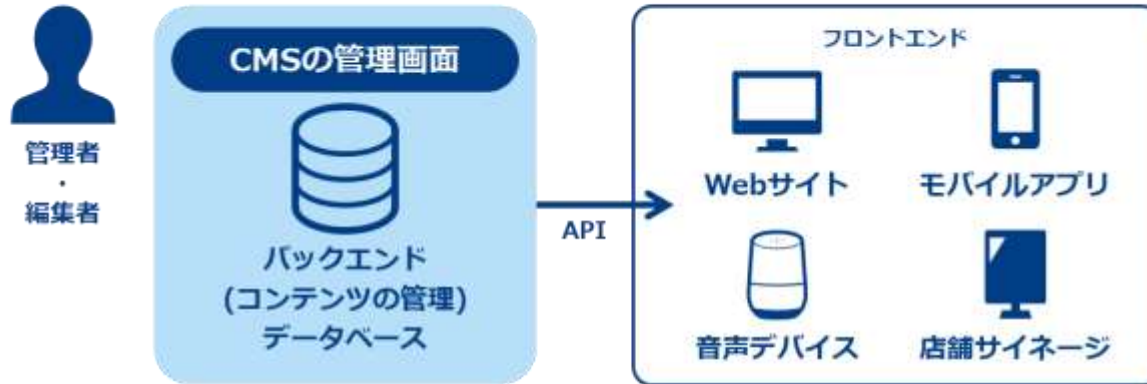


## 従来型CMS



- コンテンツを管理するバックエンドと見た目を管理するフロントエンドが1つのCMSの中にまとまっている
- コンテンツ (フロントエンド側) は、バックエンド側のルールに合わせて作成する必要がある

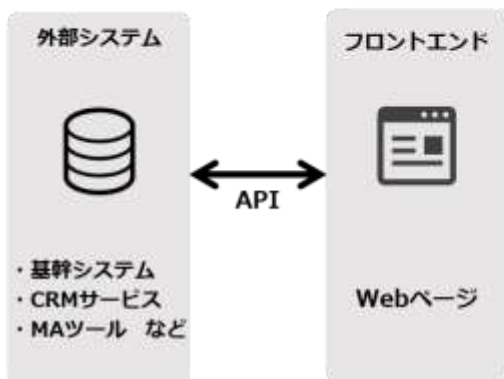
## ヘッドレスCMS



- ヘッドレスCMSでは、一般的にコンテンツを管理するバックエンド側の機能のみがあり見た目を管理するフロントエンド側の機能は存在しない
- 見た目側 (フロントエンド側) は、Webサイトだけでなく、モバイルアプリ、音声デバイス、店舗サイネージなど、さまざまなデバイスにコンテンツを表示できる
- CMSの管理者・編集者は、コンテンツを作ることに集中できる

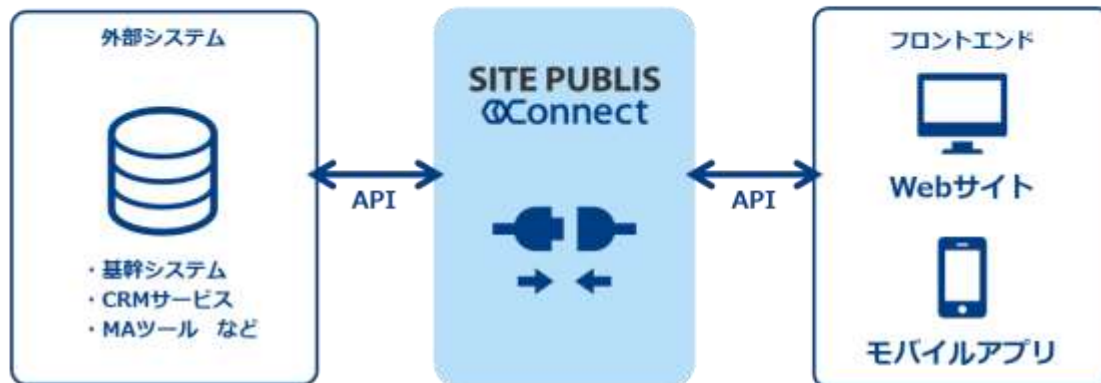


## 通常のデータ連携



- 外部システムに合わせてWebページ側をカスタマイズしてデータを連携
- フロントエンド側の表示の変更、修正に際しても外部システムのルールに合わせて実装する密結合な構築になっている

## SITE PUBLIS Connect のデータ連携



- SITE PUBLIS Connect を介したデータ連携を行うため、外部システムとフロントエンド側それぞれが独立した疎結合な構築が可能
- フロントエンド側は、Webサイトだけでなく、モバイルアプリなど、さまざまなデバイスとのデータ連携が実現できる
- 疎結合によって、利用する外部システム・ツールの選択肢の幅が広がる



## 「見たまま編集」機能で簡単に編集







## ブランディング

お客様に、企業コンセプトや製品価値を伝えられていない

ブランドやサービスごとにサイトが分かれていると、**ブランディングの統一**が難しくなります。情報構造を一元化すれば、工数を削減しながら統一したメッセージを発信することが可能になります。また、タッチポイントを拡大し、より幅広いブランドメッセージの発信が可能になります。



## 集客

マルチデバイス対応ができておらずユーザーの取りこぼしが多い

SNSやスマートフォンアプリ、デジタルサイネージなど、**コンテンツの配信先が多様化**しています。SITE PUBLIS Connectなら、従来のWebサイトへの配信だけでなく、そのコンテンツを、



## リソース

社内ガバナンスが厳しく更新時のヒューマンリソースが足りない

ルールを設定する必要があります。を行いながら、



## データ連携

商品情報・顧客情報などのデータ連携ができていない

SITE PUBLIS Connectなら、**基幹システムから情報を抽出し、API経由で、各メディアへ情報を反映**することが可能ですので、従来の工数やコストが削減できます。

新製品の発売時には、を更新しなければなりません。



## コスト

サイト運用費・外注費が高く内製することが難しい

直感的に更新作業を行える「**見たまま編集**」や、よく使うページを登録できる「**ひな型**」など、日々の運用に最適な機能が充実。サイト運用を内製化することで、**コストが削減**できることはもちろん、**整合性のある情報の発信**ができるようになります。

# LTV最大化

## そのためのUX向上。



大規模サイトを運営しながらデジタルマーケティングへの大きな投資に踏み込めていない企業はまだまだ多数存在しています。

また、DXに課題を抱える企業はデジタルマーケティングにおけるニーズも言語化されていないためCMSの選定基準も、コストや目下の課題対応を優先しています。

SITE PUBLIS Connectは今後デジタルマーケティング領域に踏み出していく企業が導入する  
エントリーCMSとしてリーダーポジションを狙っていきます。

つながる、伝える、進化する

**SITE PUBLIS**  
**Connect**

## ● 注意事項

本資料に開示されているデータや将来予測等は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、様々な要因により変化することがあり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

また、これらの情報が、今後予告なしに変更される可能性もあります。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的に利用される場合においても、ご自身のご判断と責任において利用されることを前提に提示させていただくものであり、本資料利用の結果生じるいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。

なお、本資料に記載されている会社名および製品名などは、各社の商標又は登録商標です。

# SOFTFRONT