



SOFTFRONT

事業説明

2024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)

2024年 3月期の結果

売上高 889百万円（前年比 **+16.5%**）、**営業損失 14百万円**（-）

- 連結売上、各事業会社で成長、両社単体で過去最高売上高を更新
- 各種製品（commubo / telmee / SITE PUBLIS）によるストックビジネス、顧客基盤の積み上げ
- マーケティングへの投資、ソフトウェアの一括償却の計上

ビジネス ハイライト

「売りやすく・作りやすく・使いやすく」
マーケットニーズをとらえた**製品のリリース**と**販売チャネル**

- 新しい技術を活用した、**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
- Commuboの**OEM提供、パートナー様とソリューションの共創**

今期の方針

売上高 1,105百万円（前年比 **+24%**）、**営業利益 80百万円**（-）

- Change&Growth – Commuboを筆頭に継続した**SWビジネスでの成長と利益向上**
- **新音声認識エンジンのリリース**と関連ビジネス促進
- **アライアンスでの経営資源の確保と企業価値向上の加速**

生成AIなどの新しい技術があたりまえのものに。
こうしたものも含め、人との接点となる
デジタル・コミュニケーション基盤の重要性が増しています。



生成AIの利活用の急速な進展

- 最新の生成AIを簡単に利用することが可能に
 - ↳ 巨大IT企業の生成AIが手軽に利用できるサービスに



デジタル・コミュニケーションは必須

- リモートワーク、ニューノーマル、SDGs
- データ化による情報利活用、コスト削減



コミュニケーション端末の進化

- あらゆるデバイスのコミュニケーションツール化
 - ↳ スマホ、PC、テレビ、HMD、車、家電、など



誰もがストレスのないコミュニケーション

- デジタル デバイドをつくらない
- アクセサビリティ

我々が
目指す将来

各企業が、そのお客様が、その従業員が、そのビジネスパートナーが、
あらゆるデバイスでテキストや音声・映像などで、人とAIと
適時適切な方法により快適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
- パートナーとのシステム連携など外部接続が容易



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
パートナー様との連携やOEMも増え更に「売りやすく、作りやすく、使いやすく」



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



中期経営計画 Change & Growth2025のもと、 企業価値の向上及び株主価値の向上に注力

今期の注力

中期経営計画	Change & Growth 2025	2024年3月までの状況
(1) 基本方針		
既存事業の再構築と事業基盤の強化	①つながるデジタル・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	● 売上の連続成長 ● ストックビジネス、顧客基盤の積み上げ
財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行	②価値提供のためのビジネス基盤の強化（支援活動）	● 簡易株式交付の実施 ● 銀行借入確保 ● 引き続きの健全化
資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大	● M&A、資本業務提携による補強と成長	● 取引パートナーとの協議
株主還元策の充実	③株主還元策の充実	● 拡大再生産を優先しながら引き続き還元策の検討

- ・ 成長スピードの加速
- ・ 利益の確保
- ・ アライアンスなどによる経営資源の確保と企業価値向上

定量目標（～2027年3月期）

SOFTFRONT

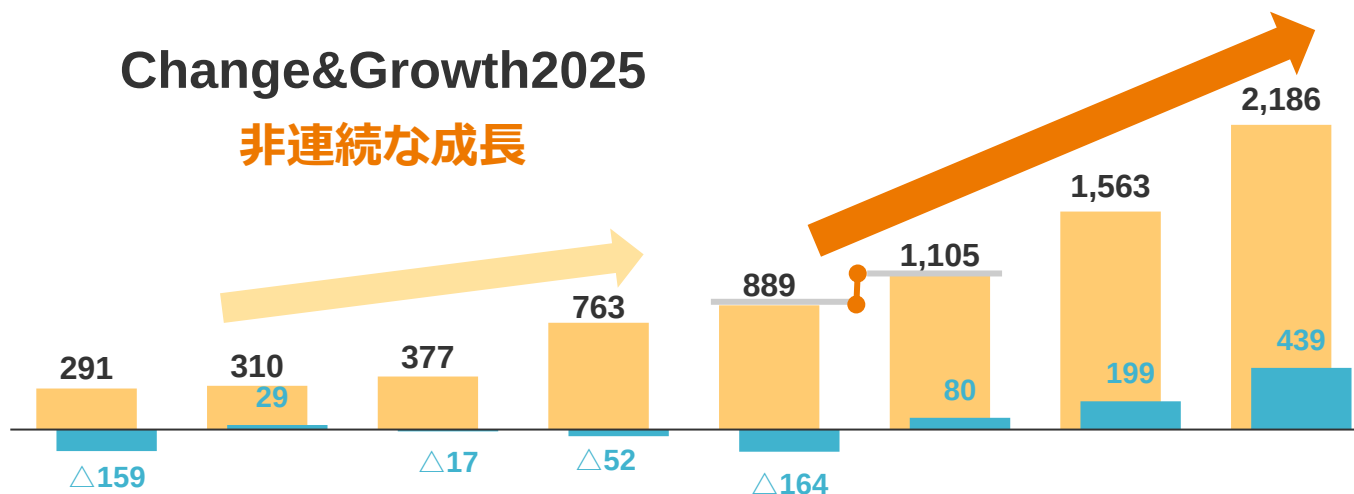
単位：百万円

	第23期	第24期	第25期	第26期	第27期	第28期	第29期	第30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	2026年 3月期	2027年 3月期
	実績	実績	実績	実績	実績 YoY	計画 YoY	計画 YoY	計画 YoY
■ 売上高	291	310	377	763	889 +16%	1,105 +24%	1,563 +41%	2,186 +39%
■ 営業利益	△159	29	△17	△52	△164 -	80	199	439
営業利益率	△55%	9%	△5%	△7%	△2% -	7%	13%	20%
経常利益	△158	37	△34	△51	△168 -	80	199	439

Change&Growth2025

非連続な成長

推移計画
■ 売上高 ■ 営業利益



※経常利益は、第23期～第27期は実績値、第28期～第30期については営業利益と同値を入れております。

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



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、資本業務提携
による補強と成長

2

価値提供のためのビジネス基盤の強化（支援活動）

3

株主還元策の充実

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、資本業務提携
による補強と成長

		開発	売		作	使	良かった点	改善すべき点 注力点
			マ	セ	デ	サ		
全体								
ソフトフロント・ジャパン	Commo						・売りがやすく・作りやすく・ 使いやすく、各ステージ における知見の蓄積 ・各種パートナーとの 取り組みの進展	・パートナーも含めた 販売促進、成長施策 ・知見を活用した効率的 なマーケティング施策 ・社内リソース活用による 原価削減
	Telmee							
	既存 Supree							
サイトパブリス								

開発：プロダクト開発、売：売りがやすく、作：作りやすく、使：使いやすく
マ：マーケティング、セ：セールス、デ：デリバリー、サ：サービス

社内基準による評価



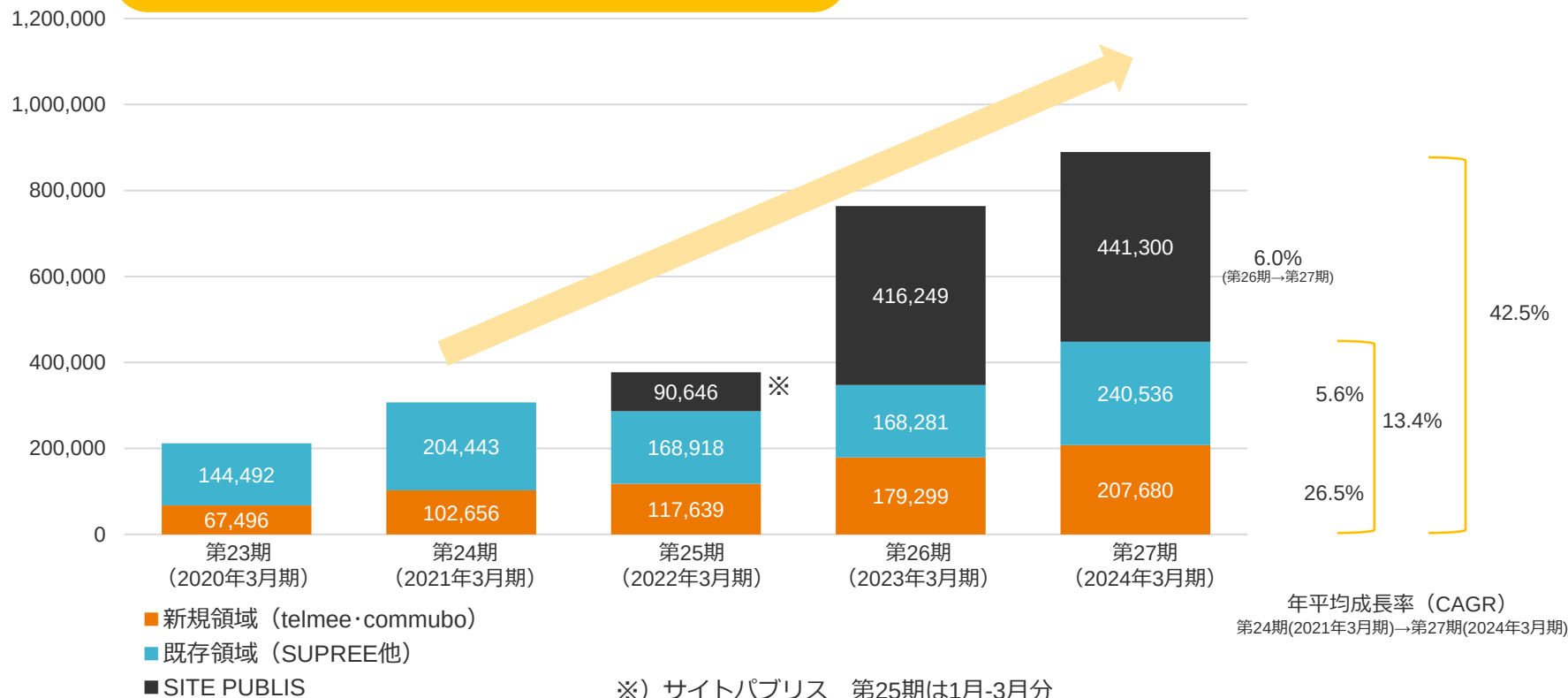
デジタル・コミュニケーション基盤としての価値提供・地位確立

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、資本業務提携
による補強と成長

売上高（単位：千円）



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、資本業務提携
による補強と成長

これまでの活動や課題を踏まえアライアンスにより成長を加速

目標

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



お客様
企業

デジタル化+変革

- 人
- プロセス
- IT

SOFTFRONT

SUPREE commubo telmee SITE PUBLIS

売りがやすく
マーケティング
セールス

作りやすく
デリバリー

使いやすく
サポート

課題： 製品開発スピードの向上、お客様・社会課題へのソリューション提供

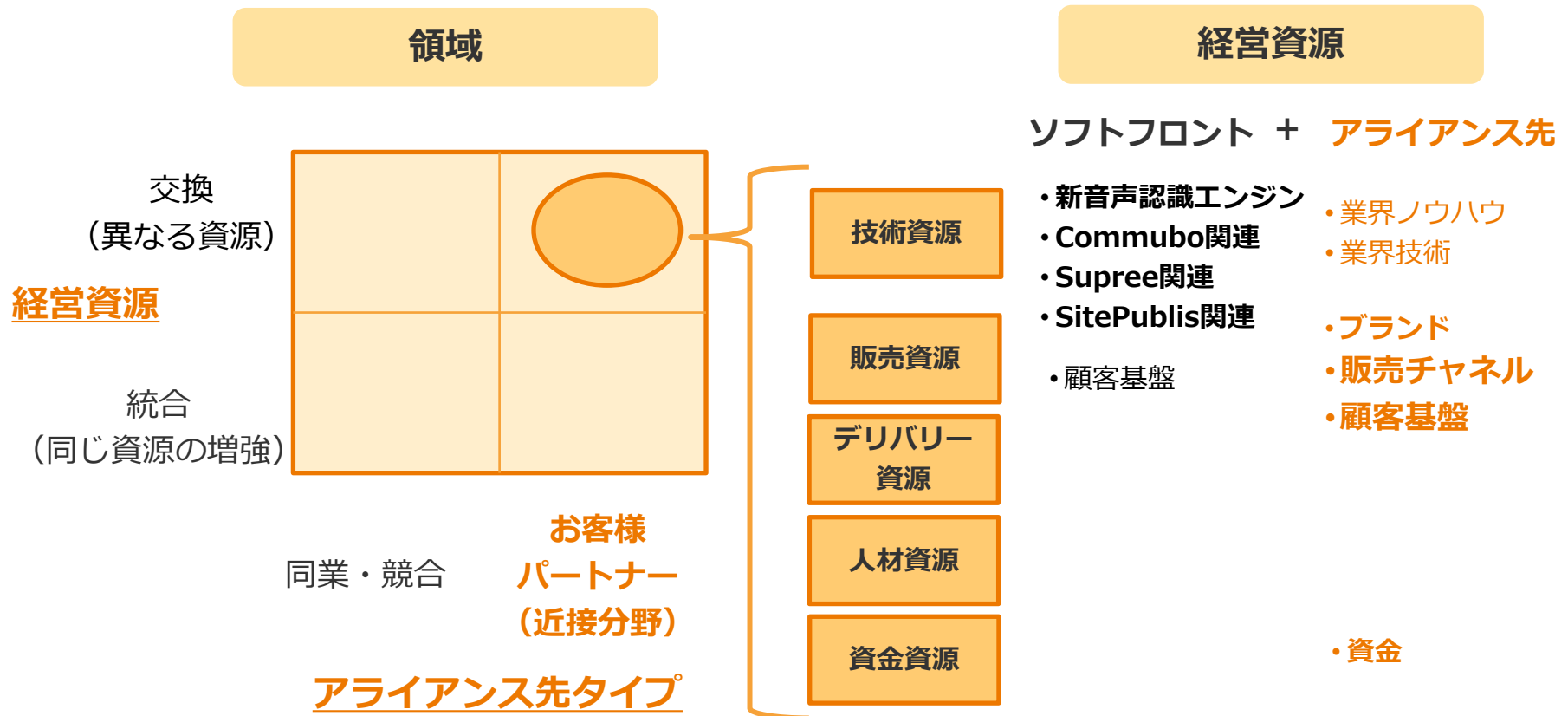
業務提携・資本提携

アライアンス（業務提携・資本提携）による企業価値向上のスピードアップ

【技術資源、販売資源、デリバリー資源、人材資源、資金資源】

アライアンスによる経営資源確保と成長加速 **SOFTFRONT**

販売資源（ブランド、販売チャネル、顧客基盤）などの経営資源を
アライアンス先より補完することにより
弊社技術のソリューションとしての販売を促進し**成長を加速**します



研究開発／製品開発の資源を強化し、**特異性を持つソフトフロントグループの技術資産**を活用して、**競争優位性のある製品サービス**を生み出していきます。

製品の市場エリア拡大

サービス拡大

新たなサービス創出



多言語対応



業務支援
AIエンジン



コミュニケーション
AIエンジン



マルチチャネル
ボイスボット



音声認識
ソリューション



オムニ
コミュニケーション

SUPFREE

 **telmee**

 **commubo**

 **ペリマ**

SITE PUBLIS
Connect

?

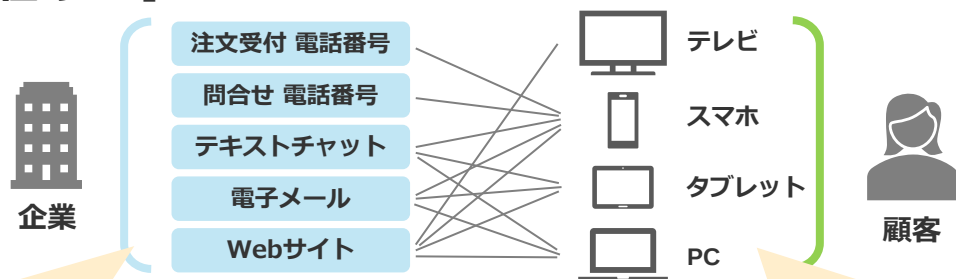
研究開発ビジョン:技術開発で次世代CXを実現 SOFTFRONT

研究開発 ビジョン

オムニ・コミュニケーション

～ 場所 や デバイス を超えて シームレスなコミュニケーションを実現 ～

【現在のCX】



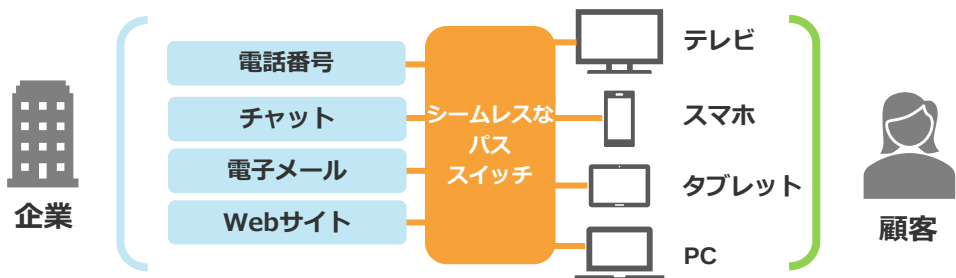
さまざまな顧客接点を用意するも、それぞれの担当部署が異なっていたり、電話窓口を制限したりと、顧客からはわかりにくく、使いにくい状態。

身の回りにさまざまなデバイスがあるも、それぞれの窓口に合わせたデバイスを選ばざるを得ず、コミュニケーションは使用したデバイスによって制約を受ける。

顧客は単に「要求を達成／解決したい」だけ。実際に提供されるモノが不明なのに窓口を選択させられるのはなぜ？

実際に得られる情報には映像／画像や音声があったりと、コミュニケーションを始めたデバイスだけで解決しないこともしばしば...

【次世代CX：目指すべき姿】



Webページ・テキストチャット→スマホ電話、スマホ電話→テレビ映像通信 などの、シームレスなコミュニケーションパスの切替を実現

実現のための実装レイヤ

ソリューション	顧客課題分析	
	インテグレーション	
サービス	クラウド	マルチテナント
	高可用性クラスタ	運用監視
要素技術	音声認識	会話AI
	リアルタイム制御	SIP/VoIP
	ヘッドレスCMS	

□: アライアンスによる期待 ■: ソフトフロント保有技術

コンタクトセンターの「顧客満足度の向上」「運用コストの低減」を
次世代CX基盤により実現していきます

通信販売



さまざまなシームレスに機器を使ったリッチ・コミュニケーション

顧客満足度を向上

AIオペレータ (ロボット) を 最大活用 した自動化ソリューション

運用コストを低減

商品説明

➡ 金融・小売

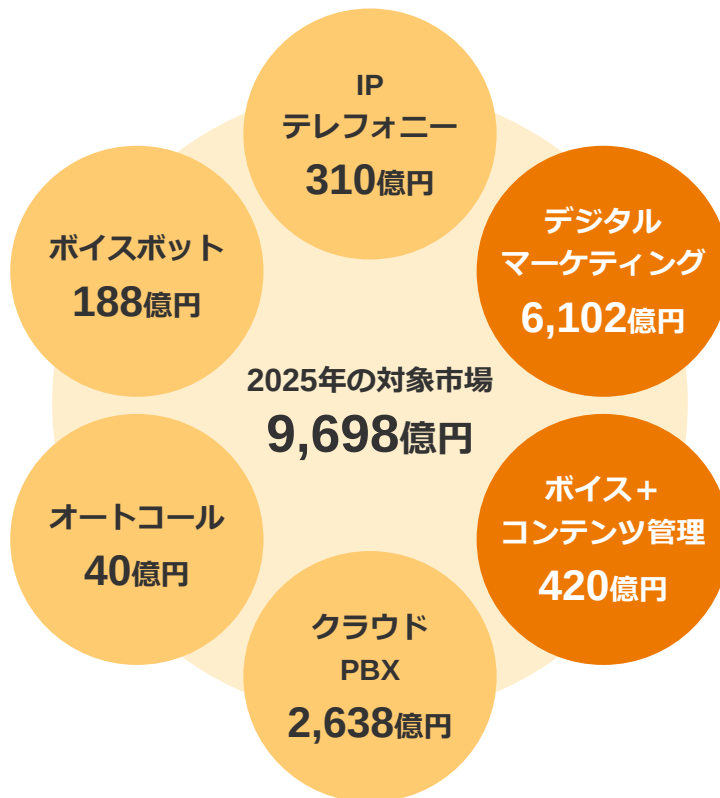
カスタマーサポート

➡ 機器・通信・公共

予約

➡ 交通・宿泊・飲食

オムニ・コミュニケーション※基盤の深化により 2025年の対象市場は約9,700億円に



※オムニ・コミュニケーション：
利用者にストレスなく、あらゆる
デバイス、音声、テキスト、映
像をシームレスにつなぐコミュニ
ケーション

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

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	定性コメント	2025年の注力
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	● リモートワーク・オペレーションの定着 ● 全体会議において物理的集まりの実施	● 定着したリモートワークによるオフィス運用の効率化の維持継続
	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）	● 社内ITのSaaSへの移行準備 ● プロジェクト管理・労務管理システム刷新及び運用	● システム運用の定着化
	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）	● 物理的な全体会議でのコミュニケーションと協議（Webとハイブリッド協議）	● 多様な働き方による労働効率の向上
ホールディングス機能の拡充	財務経理	● 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	● 経理中心業務人材採用。実務と内部統制の分別の進展 ● サイトパブリスの人事・経理の取り込み	● グループ運営による一元管理と効率化、月次決算の早期化
	人事	● 拡大再生産を加速する、人材採用の強化	● エンジニア及びマーケティング業務従事者の人材採用 ● 採用活動のPDCA開始	● グループ間でのリソース共有
業務改善プロセス導入		● 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	● 横断タスク（グループ内人材リソースの活用）の実施 ● 個別チームへのグループ全体での支援	● グループ間でのクロスセル・アップセルによる営業の拡大
事業横断チーム組成と人材育成		● 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、リーダー人材育成	● 上記タスクの遂行と、リーダーシップ人材の登用	● 業績向上に貢献するような、スキルや技術の習得を促し、求める人材へと成長するよう若年層の育成強化
BSの強化		● リスクのさらなる軽減 ● 資金調達手段の多様化	● 継続的な健全化 ● 借入や社債協議 ● 資本提携の協議	● CCC（Cash Conversion Cycle：現金循環日数）の改善により資本効率を高める

3

株主還元策の充実

拡大再生産を優先しながら引き続き還元策を検討します



【高】 資金ニーズ 【低】

ソフトフロントジャパン



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

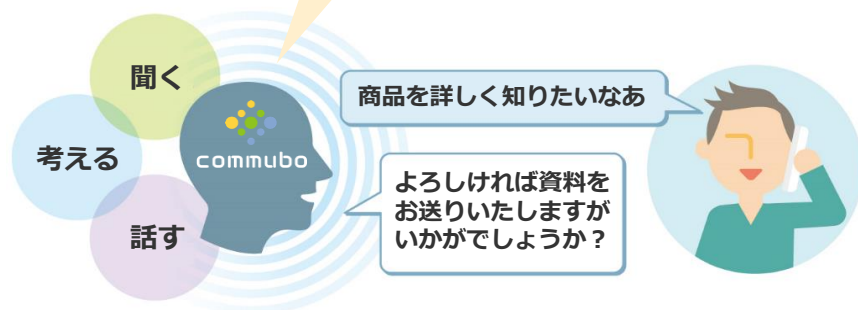
- 人間の声・内容を分析し、自然な返答音声を自動合成
- 相手に合わせてゆっくり話す・大きく話すなど、動的な変化
- 通販の注文受付や、金融系企業の督促業務などを効率化

ただの一問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

 **Altius Link**
アルティウスリンク株式会社

 **au** フィナンシャルサービス

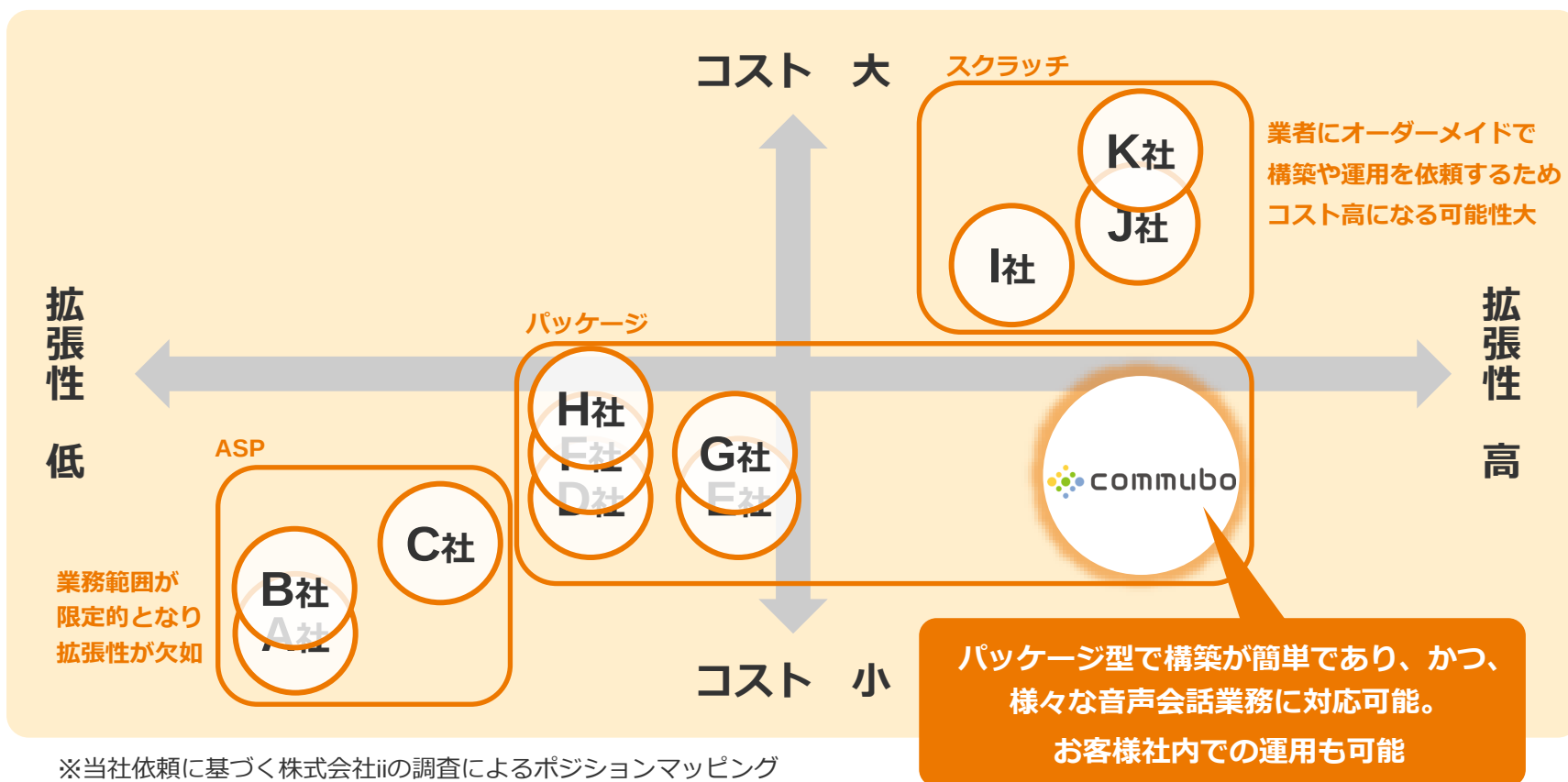
 **NIPPON INSURE & CO**

 **新日本製薬**
SHINNIPPON

 **フルタイムシステム**
FTS

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



バリュー構造

「らしさ」引き出すAIボイスボット
組織が活きる、顧客と繋がる

コアバリュー

画一的なサービス提供ではなく、
企業の個性、そして業務にフィットした実装力で

組織と人のポテンシャルを引き出すAIボイスボット

メリット

高い業務完了率を
実現できる

電話対応業務のコストが
最適化される

すぐに始められ、
ずっと使い続けられる

電話対応業務の改善が
社内で自走化する

全方位の電話対応業務で
活用できる

24時間365日、安定した
電話対応の自動化を実現する

機会損失を抑制し、
売り上げを最大化できる

RTB

顧客業務に合わせたトークを実現する
設定項目の豊富さ

業務に適したテナント展開の柔軟性を備えた
動的かつ無制限なリソース最適化基盤(DR3)

SIP標準プロトコルを搭載した、
既存電話設備と直結可能な高い接続性

APIによる、
外部システムとの高い相互運用性

音声伝送/IPテレフォニー技術力を備えた
充実のサポート体制

Webダッシュボードでの
モニタリング&分析の容易さ

高度な音声合成/
パケット処理技術による、
なめらかな発話&テンポの良さ

専門知識なく運用できる
高い操作性

オンプレミスにも対応できる
堅牢なセキュリティ

施策全体の
目的

単発の認知獲得のためだけの広告実施ではなく、
市場の中でのリーダーポジション獲得を見据え、
『AIボイスボット』の価値転換を行う

施策

web動画



コミュボは電話対応窓口を解放する

コンセプト

背景

近年、お客様との通話数は年々増加し、
電話対応業務に関わる方は、『リソース不足/機会損失』の
課題を最も感じている一方で、なかなか声を伝えられてい
ないこともインタビューで明らかに。
オペレーターはユーザーの不満を解決したくてもできないジ
レンマを感じている。

メッセージ

コミュボを採用することで、窓口担当者が楽になるだけでな
く、電話対応組織全体が改革され、より生産性高く働ける環
境になることを表現する。

屋外広告



AIはツールではなく一緒に働く仲間

連日新しいAIの技術革新が起こっている今日。
誰もが驚きと期待を感じているが、同時に、あまりの発展速度に少
しの脅威や不安を抱えている。

使う「人」のことを徹底的に考え抜いたコミュボだからこそ、コミュボ
は、単なるAIツールではなく、社員と肩を並べて組織の中で活躍す
る”力強い仲間”であることを表現する。



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

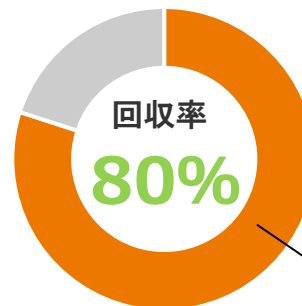
入金予定日の取得



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



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

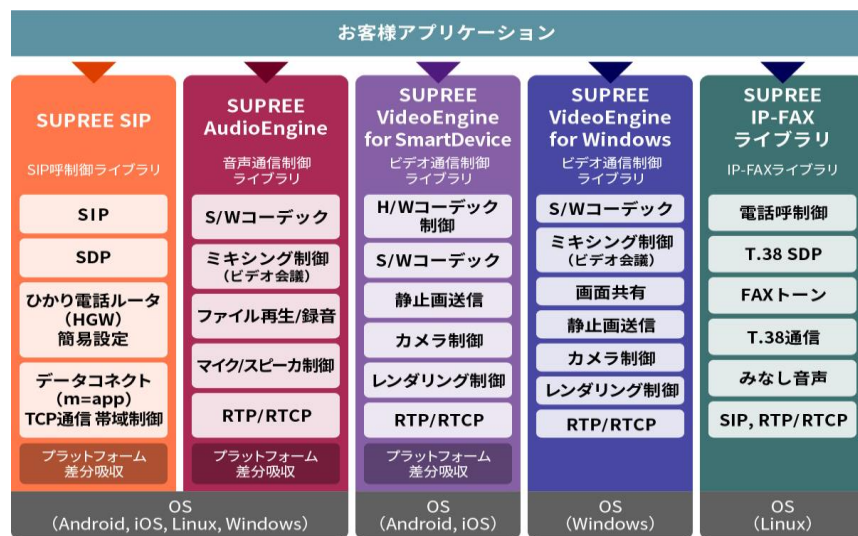
SUPREE

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**

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、資本業務提携
による補強と成長

		開発	売 マ	作 セ	使 デ	使 サ	良かった点	改善すべき点 注力点
全体								
ソフト フロント・ ジャパン	Combo						- 有力CTIサービスとの連携 - ボイスボット部門賞受賞 - サービスプロバイダーへのOEM - ユーザー会の開始 	- 新音声認識エンジンの組み込み、音声認識サービスの事業化 - 商談対応の量とスピードの向上 - デリバリーパートナーの拡充
	Telmee						- 機能拡充、安定稼働の新環境への移行 - 既存のお客様への活動の集中 - commuboとの活動連携、体制の補充	- commuboのクロスセル - 安定稼働、保守運用 - パートナー連携
	既存 Supree						- 前年度営業活動からの収穫と特需獲得 - IoT関連問い合わせなどでのニーズと他社優位性の確認	- マーケティング - サイト掲載情報の最新化、事例拡充 - ターゲット層のサイト流入増
サイトパブリス								

開発：プロダクト開発、売：売りがやすく、作：作りやすく、使：使いやすく

マ：マーケティング、セ：セールス、デ：デリバリー、サ：サポート

社内基準による評価



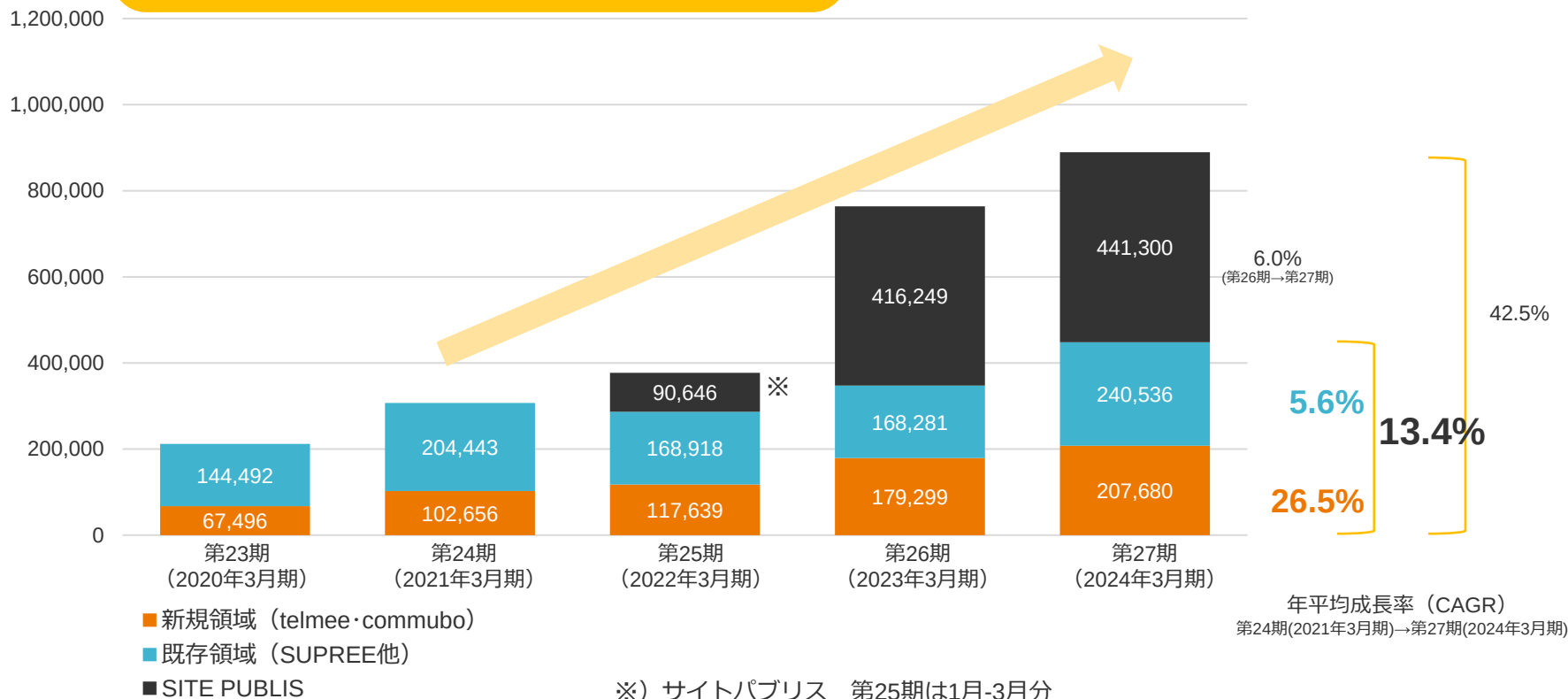
デジタル・コミュニケーション基盤としての価値提供・地位確立

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、資本業務提携
による補強と成長

売上高（単位：千円）



クラウド自動電話サービス



年間売上高 **78,600**千円[※]

1年間（2023年4月～2024年3月）の成長率

MRR

（月間 定期売上高）

+9%

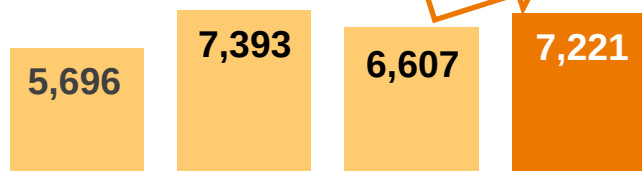
（単位：千円）

MAU

（月間 顧客数）[※]

+11%

（54社 → 60社）



2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月

自然会話 AI プラットフォーム



年間売上高 **103,207**千円[※]

1年間（2023年4月～2024年3月）の成長率

MRR

（月間 定期売上高）

+57%

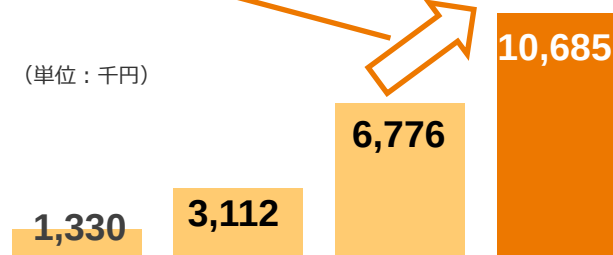
（単位：千円）

MAU

（月間 顧客数）[※]

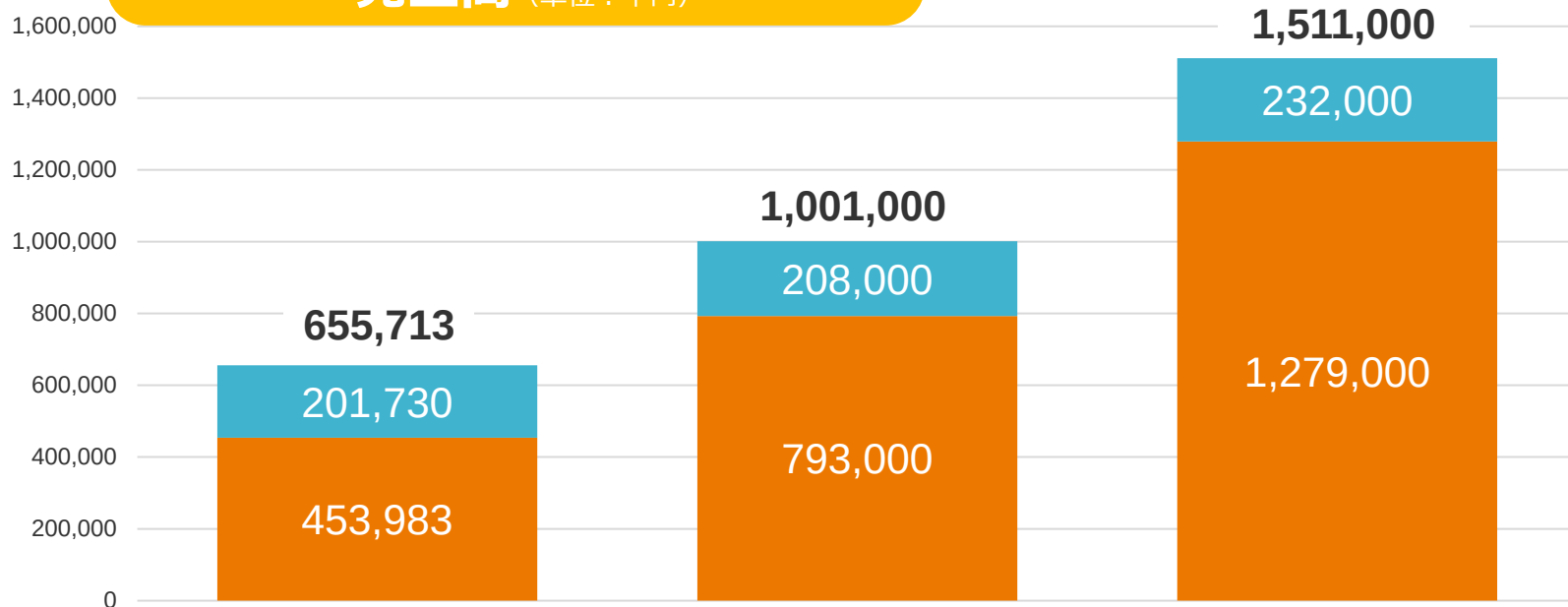
+45%

（20社 → 29社）



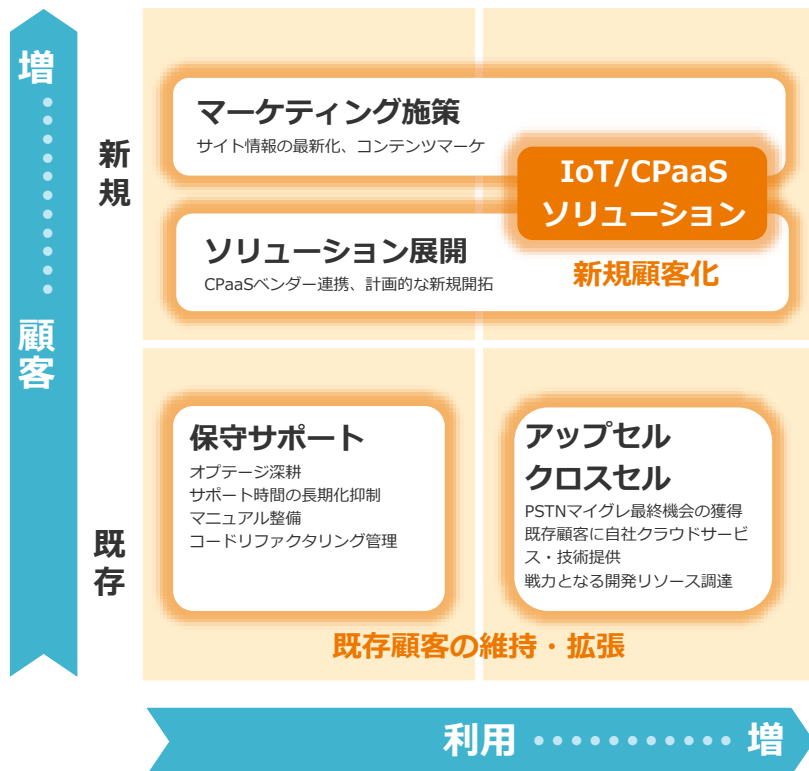
2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月

売上高 (単位：千円)



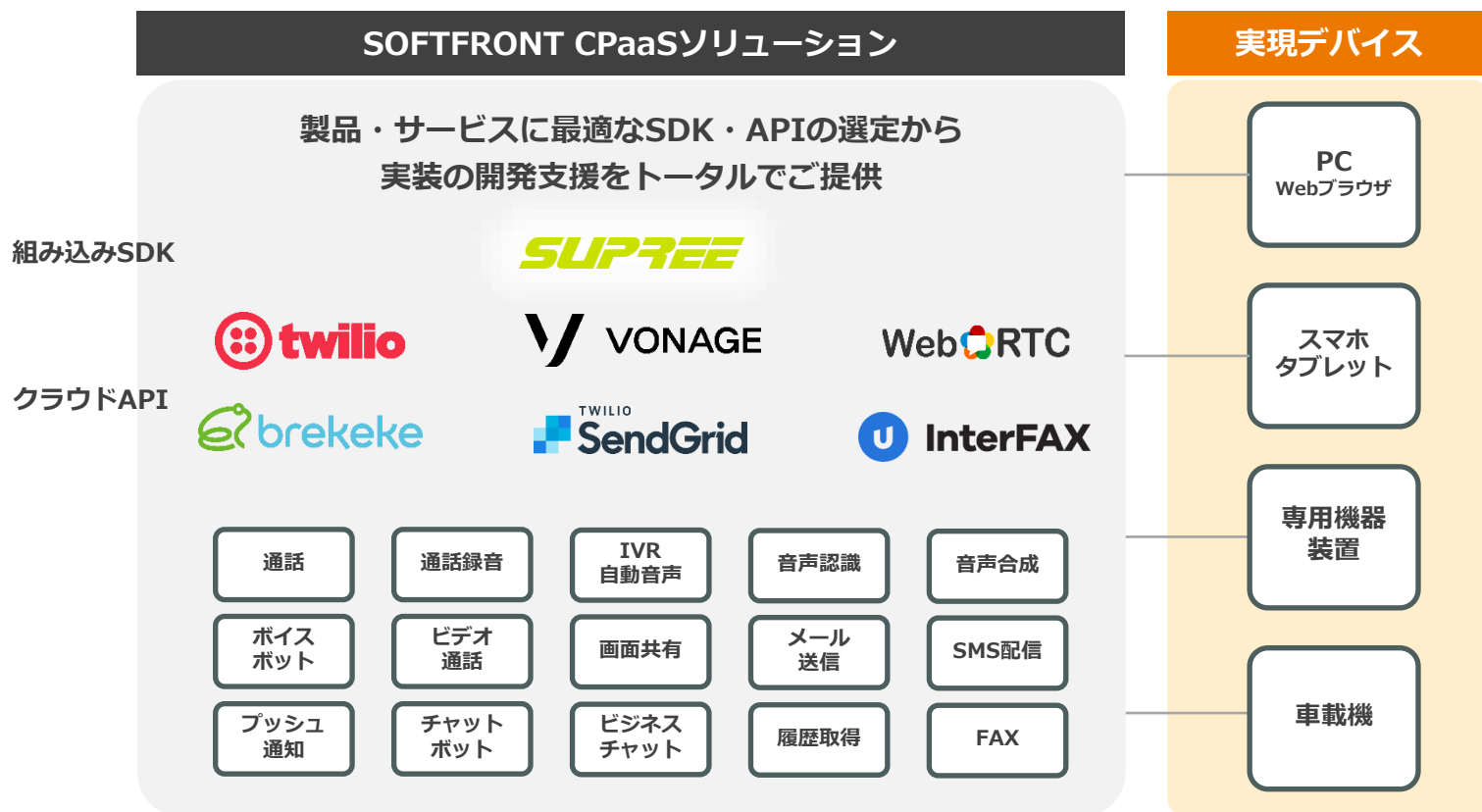
		第28期	第29期	第30期
		2025年3月期	2026年3月期	2027年 3月期
		修正後計画	修正後計画	計画
既存領域 SUPREE 他	顧客数	41	42	45
	顧客単価	4,920	4,952	5,156
	売上高	201,730	208,000	232,000
新規領域 commubo・telmee	顧客数	119	162	200
	顧客単価	3,800	4,900	6,400
	売上高	453,983	793,000	1,279,000

マーケティング施策、ソリューション展開による顧客数の増加、
PSTNマイグレ最終機会の獲得や自社サービス・技術の付加価値提供
により既存領域収益の維持・拡張を継続実施



売上成長のための 施策	
マーケティング施策	- SIP/VoIP関連顕在化顧客の取り込み IoT/CPaaSソリューション引き合いの獲得 - 採用事例、利用シーンの公表数増大
ソリューション展開	- CPaaSベンダーとの連携、協業 - 大手既存顧客との深耕によるIoT象徴案件の獲得
アップセルクロスセル	- 通信キャリア/PSTNマイグレ最終機会の取り込み - 既存顧客に対する自社電話系クラウドサービス、音声系要素技術のクロスセル

多様なコミュニケーションチャネルを統合するソリューション
自社製品サービスと外部サービスとの連携をマネジメントして提供

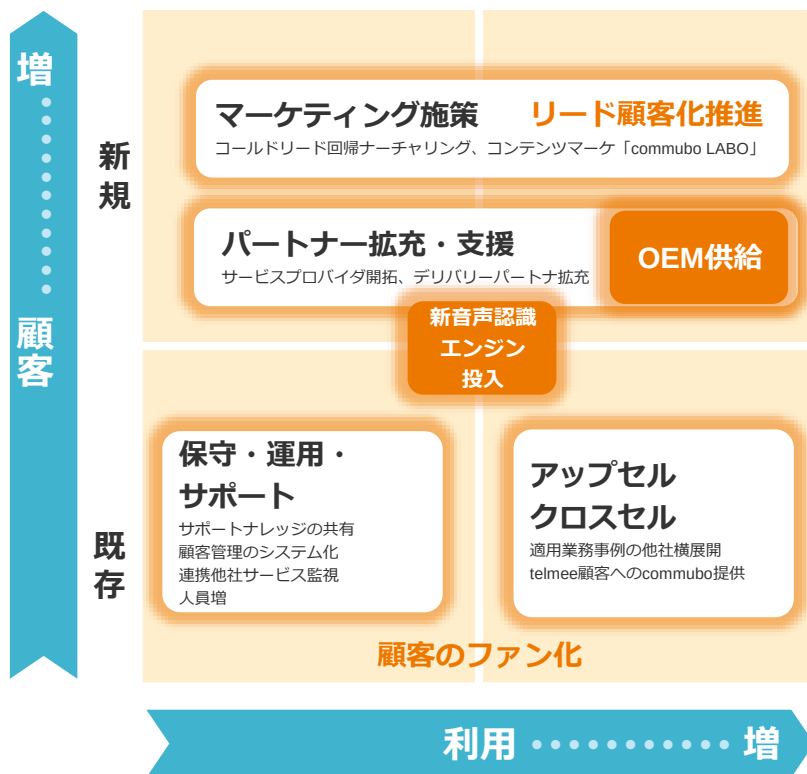


成長のための施策 新規領域 (telmee, commubo)

SOFTFRONT

電話業務自動化の兄弟サービス telmee と commubo の連携を強化
リードナーチャリングを含めたマーケティング施策、新音声認識エンジンの商用投入等で
ボイスボット市場のトップシェア獲得を計画

サービスプロバイダー向けにOEM提供、支援により医療ほか特定業界へのアプローチを加速



売上成長のための 施策	
プロダクト開発	● 新音声認識エンジンの商用投入 ● ボイスボット周辺機能の取り込み ● commubo⇔telmee連携シナジーの強化
マーケティング施策	● コールドリードからの回帰ナーチャリング ● 問合せの質向上「commubo LABO」 ● 中小企業層の取り込み
パートナー拡充・支援	● サービスプロバイダー、BPO開拓とOEM供給支援 ● デリバリーパートナーの拡充 ● パートナー向けマテリアルの整備
アップセルクロスセル	● 適用業務事例の他社横展開 ● telmee顧客へのcommubo提供

commubo OEMソリューション

ボイスボット「commubo」のOEM提供により、パートナーの価値やサービスと共にデリバリする付加価値型ソリューション

✓ パートナーとのエコシステムにより幅広い業務で利活用を加速

- 受架電双方の自動対応で様々な電話業務を統合的にサポート
- 複数顧客、業務をマネージメントするマルチテナント構成
- 信頼性高いボイスボット機能を組み込むためのAPIセット

 commubo connect
自然会話AIクラウドAPI



Powered by  commubo

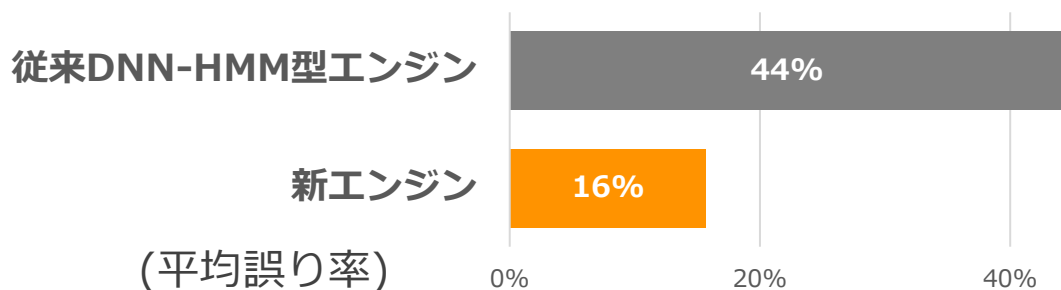
自社 新音声認識エンジン

生成AIの活用にも日本語音声認識エンジンの性能向上が必須
最新のEnd-to-End音声認識方式を用いて、
日本語特有の言語処理に対応したエンジンを自社開発



さまざまなシーンでの性能評価
にて平均誤り率が大幅に改善

- 日本語特有の「よみ」を同時出力する技術
- 膨大な演算量を軽量化し、リアルタイム性を実現する技術
- セッション数に応じサーバー装置を動的にスケールする技術



特に「人名」「住所」「短文」の
3シーンで、平均誤り率が
30%以上の改善

●「オープンソース + 自社IP」により、エンジン単体での事業展開が可能

- ➡ エンジン本体の開発が完了し、ボイスボット「commubo」へ組み込む開発を実施
- ➡ 音声認識ソリューションとしてのサービス化、エンジン単体での販売などを検討

サイトパブリス



2003年発売の純国産の
商用版CMS『SITE PUBLIS®』

20年以上の実績

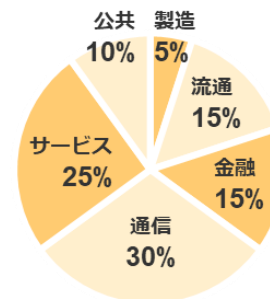


あらゆる業種・業態・会社規模
に対応できるラインナップ

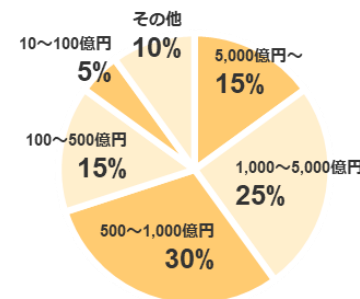
導入
実績 **630**社・団体以上



自社で開発・保守・サポート



業種別 売上比率



企業規模別 売上比率

国産CMSとして20年以上培った信頼と実績

大手企業、官公庁・自治体、教育機関、多数の導入実績

SITE PUBLIS® は、大手企業様、官公庁・自治体様など幅広い導入実績がございます。

純国産で20年にわたる実績を持つCMSはSITE PUBLISだけです。



一般社団法人

日本旅行業協会

TSUTAYA



巴工業株式会社



EmotionTech



人と技術で未来をひらく

大阪ガスビジネスクリエイト株式会社





簡単操作（見たまま編集）

使いやすい操作感で、コーポレートブランドを崩すことなく
各拠点・部署・担当者が情報をタイムリーに更新可能



コーポレート・ガバナンス

承認フローも完備で、ガバナンスを強化した一元管理・運用が可能
※担当者ごとの権限の詳細な切り分けにより、情報管理が容易



拡張性

全ての要素を「ブロック」にて構成しており、デザイン面でも、
外部との連携においてもブロック単位で拡張・追加が可能

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

小～中規模を中心とした
様々な規模のサイト向け
クラウドサービス
SITE PUBLIS Connect

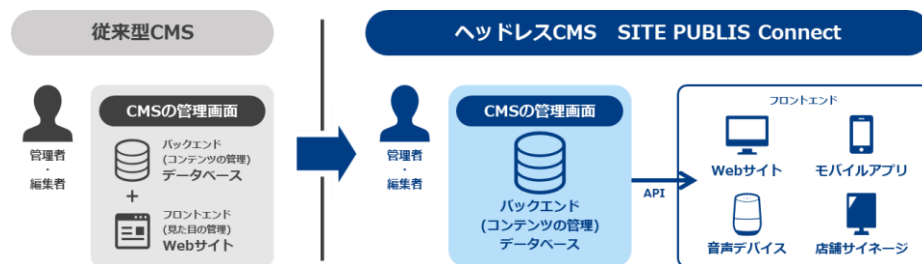
SITE PUBLIS Connect

- CMSとクラウド環境をセットにしたサービスです。
- スピーディな基盤構築が可能となり、Webサイト構築スケジュールの短縮が可能です。
- ヘッドレスCMS機能により、登録コンテンツを有効に活用することができるようになります。

大規模サイト向け
SITE PUBLIS 4

SITE PUBLIS 4

- 自社のプライベートクラウド環境やイントラネット環境等へインストールしてお使いいただけます。
- SITE PUBLIS 4 とクラウド環境をセットにしたサービスもございます。
- 大規模Webサイト運用の効率性向上と、Webシステム開発の生産性がアップします。



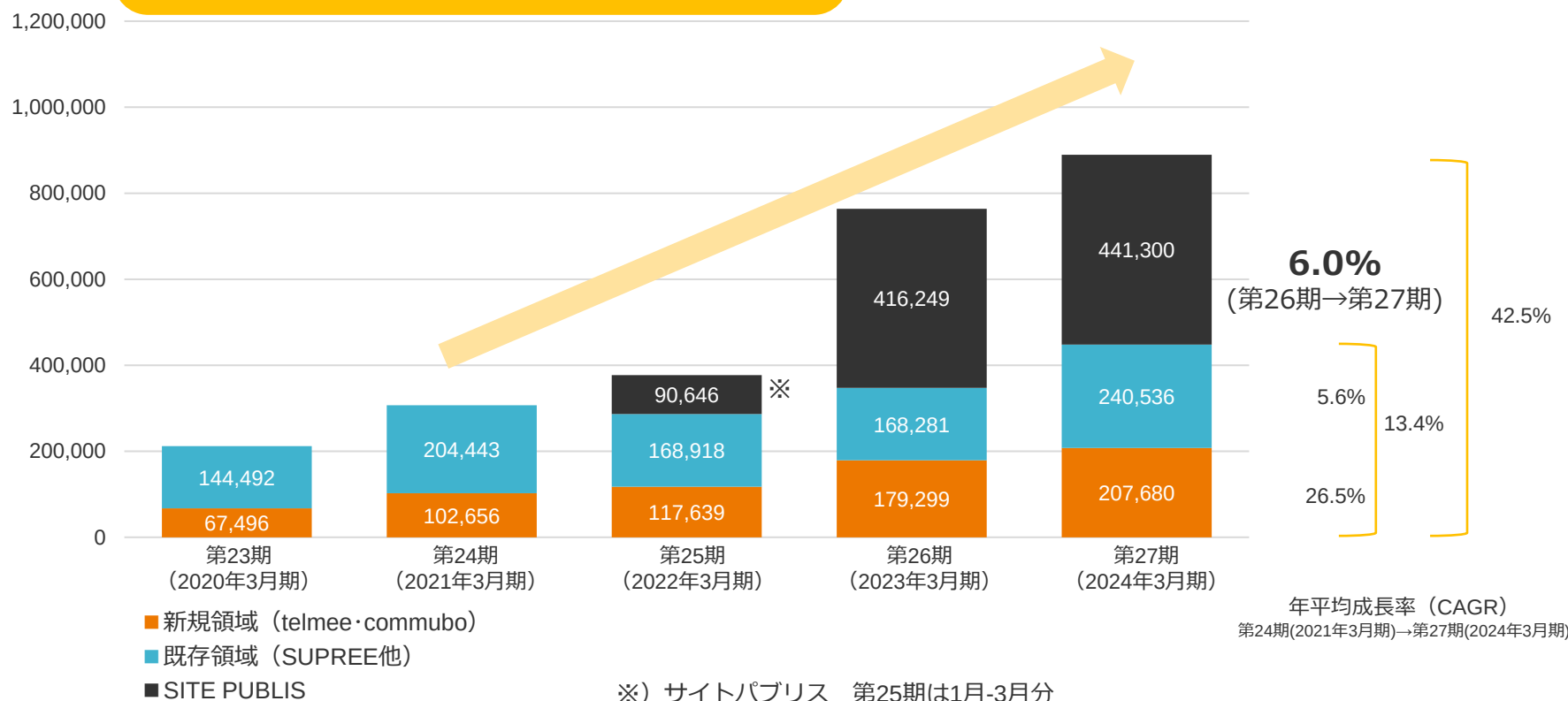
デジタル・コミュニケーション基盤としての価値提供・地位確立

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、資本業務提携
による補強と成長

売上高（単位：千円）



CMS (コンテンツ・マネージメント・システム)

SITE PUBLIS

年間売上高 **155,409**千円[※]

1年間 (2023年4月 ~ 2024年3月) の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

+7%

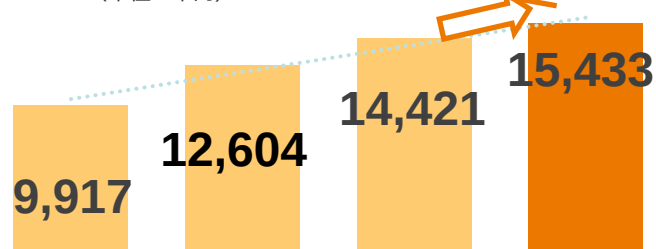
MAU

(月間 顧客数)

-2%

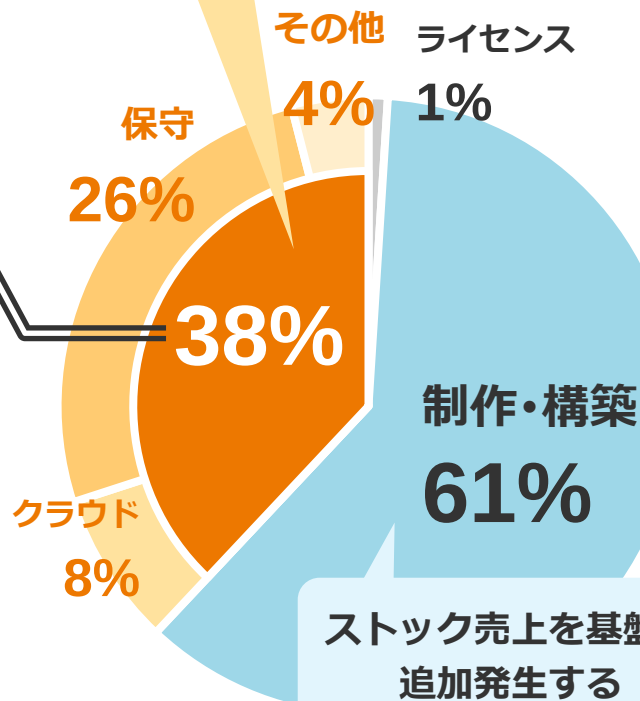
(170社 → 168社)

(単位: 千円)



2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月

売上高全体の**38%**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

※2023年4月~2024年3月のストックビジネス売上高

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

売やすく、作やすく、
使やすく

お客様ベース（売上）拡大

M&A、資本業務提携
による補強と成長

		開 発	売 マ	作 セ	使 デ	使 サ	良かった点	改善すべき点 注力点
全体								
SFJP	Commo							
	Telmee							
	既存Supree							
サイトパブリス							- マーケティングによるリードの獲得とインサイドセールス、営業連携 - 大型案件のデリバリー	- 原価コストの管理徹底と外注費削減 - 新規パートナー／新規案件の獲得促進（営業体制）

開発：プロダクト開発、売：売やすく、作：作りやすく、使：使やすく
マ：マーケティング、セ：セールス、デ：デリバリー、サ：サービス

社内基準による評価



外注費の利益圧迫

- 昨年度は大型案件に関して、社内リソースを有効活用できず、外部パートナーよりエンジニアを派遣してもらい対応

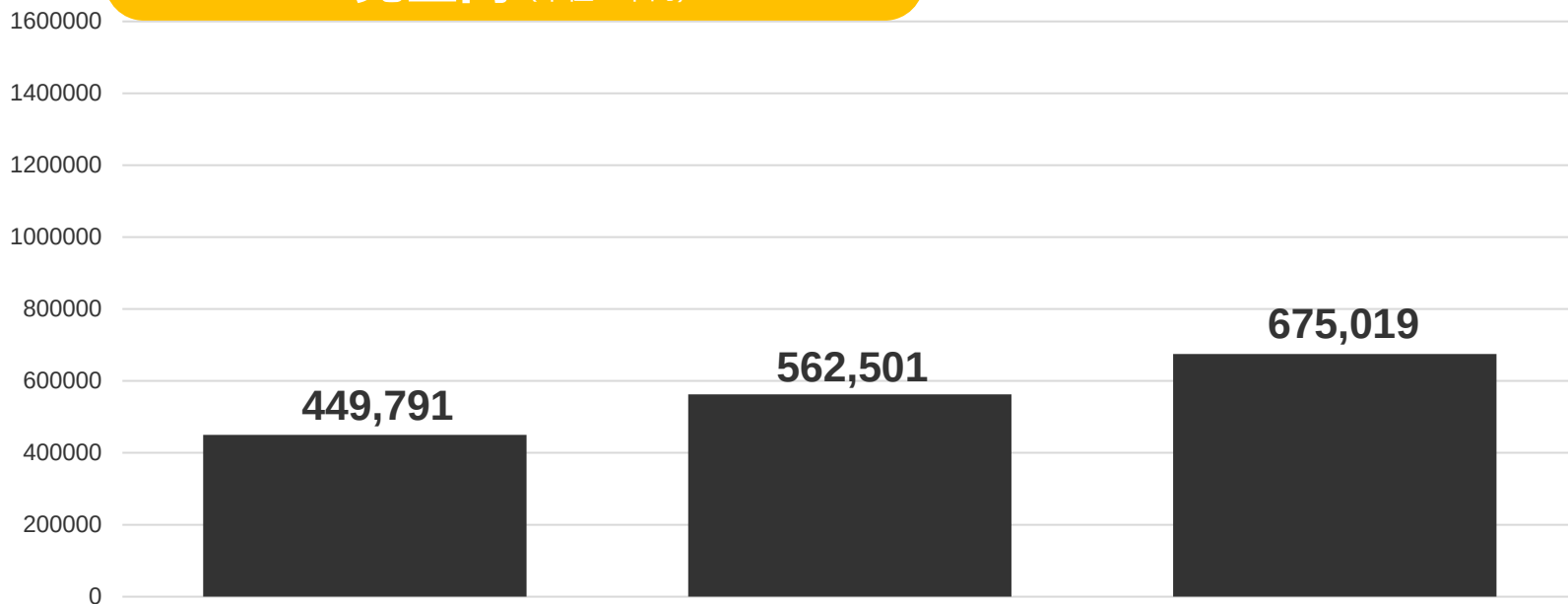


利益確保に向けた体制変更

- プロダクト開発部門とデリバリー事業部門の縦軸を見直し、業務効率を平準化
- 外注比率を圧縮

今年度は**原価率を圧縮**し、
利益率向上に向けて取り組みます

売上高 (単位：千円)



第28期

2025年3月期

修正後計画

第29期

2026年3月期

修正後計画

第30期

2027年 3月期

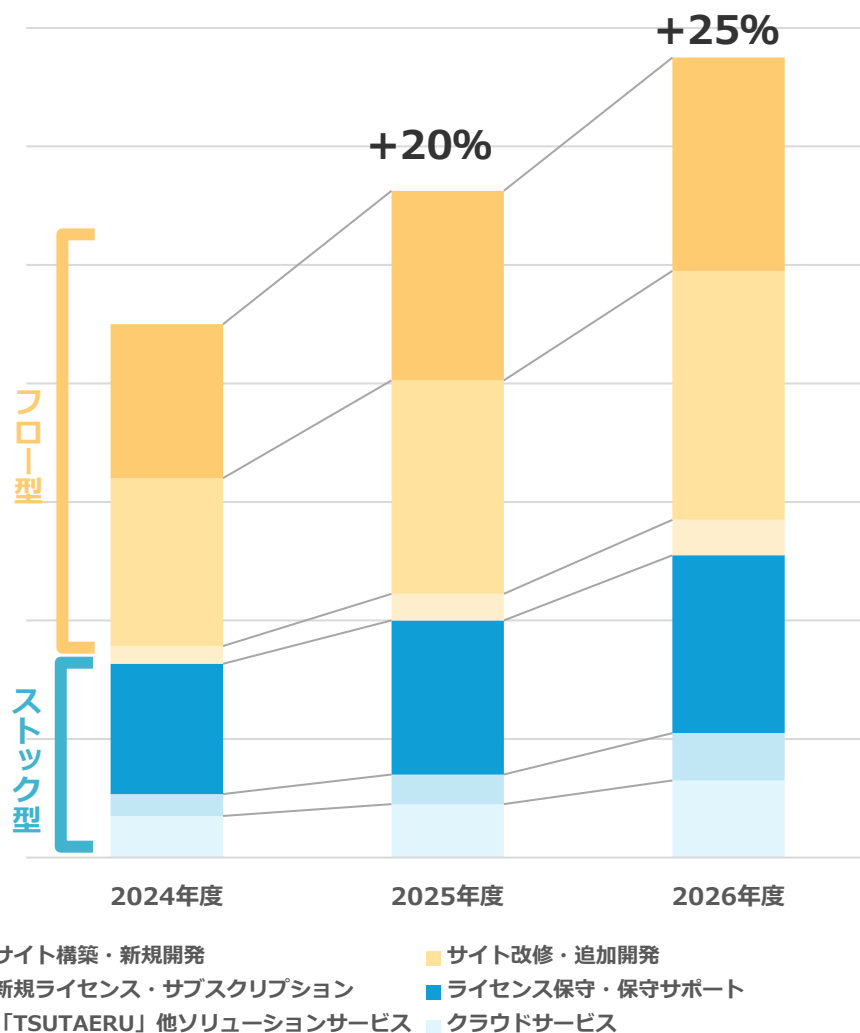
計画

SITE PUBLIS	顧客数 顧客単価 売上高	第28期	第29期	第30期
		2025年3月期	2026年3月期	2027年 3月期
		修正後計画	修正後計画	計画
	顧客数	175	200	235
	顧客単価	2,570	2,812	2,872
	売上高	449,791	562,501	675,019

SITE PUBLIS 今後の見通しについての説明

SOFTFRONT

サイト・パブリス売上計画



- 2023年の国内のデジタルマーケティング市場規模（事業者売上高ベース）は、**3167億5,000万円**に成長する見込み
- 中小企業や地方企業などデジタルマーケティングツールの活用が比較的遅れていた企業でも**CRM、MAツールの導入が一気に進み**、市場の裾野が広がっている。
- ユーザー内部で様々なツールの導入が進むことで、**これまで以上にツール間の連携のしやすさが重視されるようになった。**

※ 矢野研究所：デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2023年）



他社ツール・サービスや基幹システムとの連携への拡張性が高く大企業への導入実績が多い「SITE PUBLIS」を中小企業向けに拡販し、ストック型売上比率を向上させます。

SITE PUBLIS 今後の見通しについての説明

SOFTFRONT

プロダクトラインナップを見直し、改めて『売れる』製品・サービスの販売に注力し
着実に売り上げの確保と向上を図るとともに「受託開発」から「ソリューション提供」へ
シフトする第一歩の年とします



売上成長のための 施策

① 既存売上

- 既存顧客に対する定期的なリレーションを実施
- 解約を減らし、売り上げをキープする

② 既存サイト改修/ 既存保守・サポート

- 細目に要望をキャッチアップし提案
- 既存パートナー企業とリレーション強化
- 既存パートナー企業と協力しアップセル

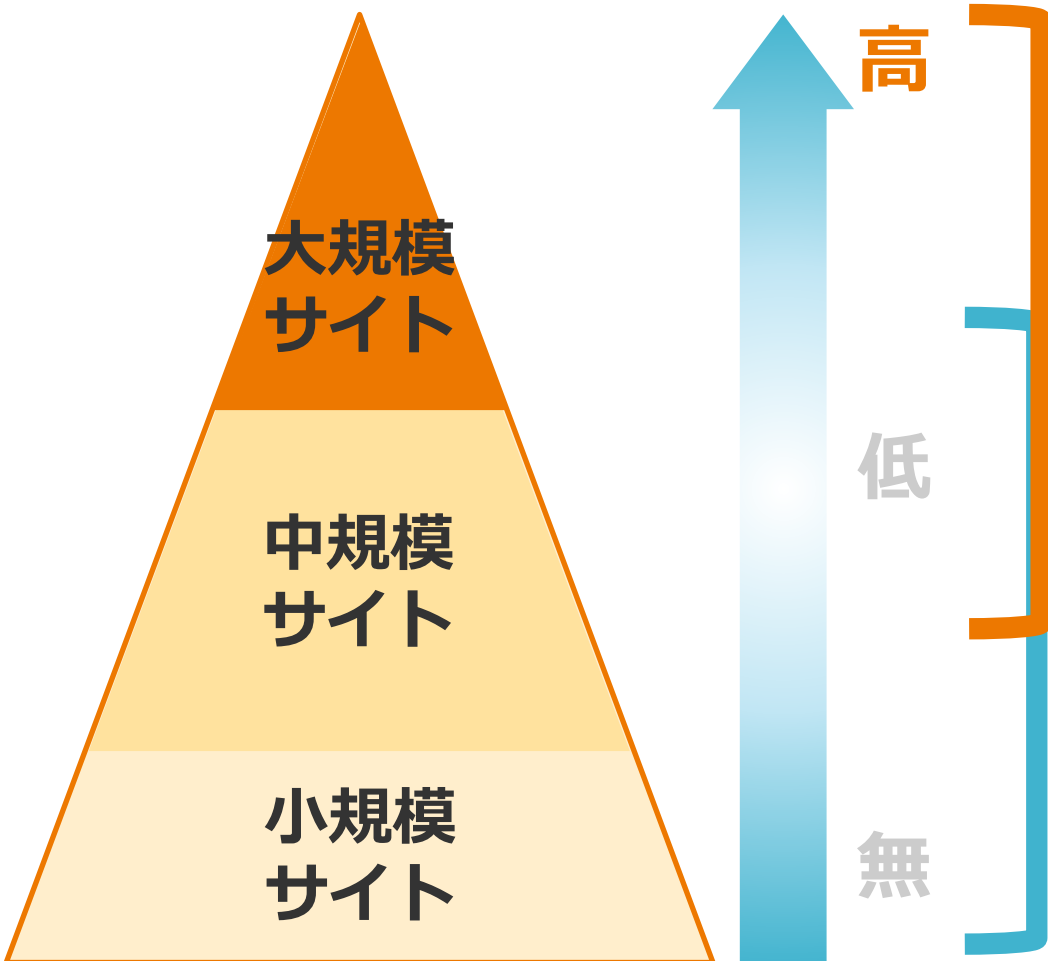
③ 新規サイト構築/ 新規ライセンス

- 既存パートナーからの新規案件紹介を促進するために、共催セミナー等アプローチを強化
- 認知度向上を目的としたデジタルマーケティング施策の強化
- 新規パートナー獲得のアウトバンドコール強化
- 認知度の高いSITE PUBLIS 4 ライセンスの再販を実施

④ 新規クラウド サービス

- 新価格帯でのPUBLIS Cloudサービス提供をフックに、中・小規模サイトのエンドユーザー及びWeb制作会社を開拓
- Web社内報サービスTSUTAERUを再度デコ入れし販売を促進

CMS『SITE PUBLIS』の
現在の認知度



- 既存パートナーへのリレーションを強化し、新規クライアントのお互いへの送客を推進
- 既存パートナーとの共催セミナーの企画・運営
- **新規パートナー獲得に向けたアウトバンドコールを実施**
- **認知度向上を目的としたデジタルマーケティング施策の強化**
- 営業体制強化による中・小規模Web制作会社への直接営業
- PUBLIS Cloudサービス提供をフックに、中・小規模サイトのエンドユーザーにアプローチ

SOFTFRONT