

The logo for SOFTFRONT, with 'SOFT' in grey and 'FRONT' in orange. The letters 'O' and 'O' in 'SOFT' and 'O' and 'O' in 'FRONT' have a small gap in the middle.

# SOFTFRONT

## 事業計画 及び 成長可能性に関する事項

### 2025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)

## 2025年 3月期の結果

売上高 **823百万円**、営業利益 **28百万円**、純資産 **1,289百万円**

- 営業利益黒字化、各種製品による**ストックビジネス基盤の積み上げ**
- **第三者割当増資での資金調達**（新株発行 1,555百万円、新株予約権 2,071百万円）
- **継続企業の前提に関する注記および重要事象等の解消**
- グロース市場での**上場維持基準（時価総額基準）への適合**

## ビジネス ハイライト

**デジタル・コミュニケーションが新しい時代へ。**  
**新たな成長基盤として隣接分野での新規事業の開始**

- **生成AI活用の進展**。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の価値の高まり**
- パートナーと**生成AIを活用したソリューションの共創**、Commuboの**OEM提供の促進**
- 日本市場における**AI活用のための計算資源と電力安定供給のニーズの高まり**  
**AIデータセンター事業、蓄電事業の開始準備**

## 今期の方針

**既存事業の強化と新規事業でのポートフォリオ拡大により**  
**非連続な企業価値向上を目指す**

- 既存事業の**ストック積上げと「AIカスタマー・コミュニケーション・プラットフォーム」への進化**
- 新規事業「**AIデータセンター**」「**蓄電事業**」の開始。**事業ポートフォリオ拡大と収益基盤の確立**
- **資本・業務提携、M&Aでの経営資源の確保と企業価値向上の加速**

# 2025年 3月期の結果

## 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

中期経営計画	Change & Growth 2025	2025年3月までの結果
(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 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売りがやすく、作りやすく、使いやすく</li> <li>● お客様ベース（売上）拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上の成長（2021年3月期→2025年3月期 2.65倍）</li> <li>● ストックビジネス、顧客基盤の積み上げ</li> <li>● <b>営業利益の黒字化</b></li> </ul>
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）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 簡易株式交付の実施（サイトパブリス）</li> <li>● 銀行借入確保</li> <li>● <b>増資による財務基盤の強化</b></li> </ul>
資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● M&amp;A、資本業務提携による補強と成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取引パートナーとの協議</li> <li>● <b>第三者割当増資による成長投資の確保、既存および新規事業への投資準備</b></li> <li>● <b>業務提携による開発リソースの補完</b></li> </ul>
株主還元策の充実	③株主還元策の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 拡大再生産を優先しながら引き続き還元策の検討</li> </ul>



- 継続企業の前提に関する注記および重要事象等の解消
- グロース市場での上場維持基準（時価総額基準）への適合

単位：百万円

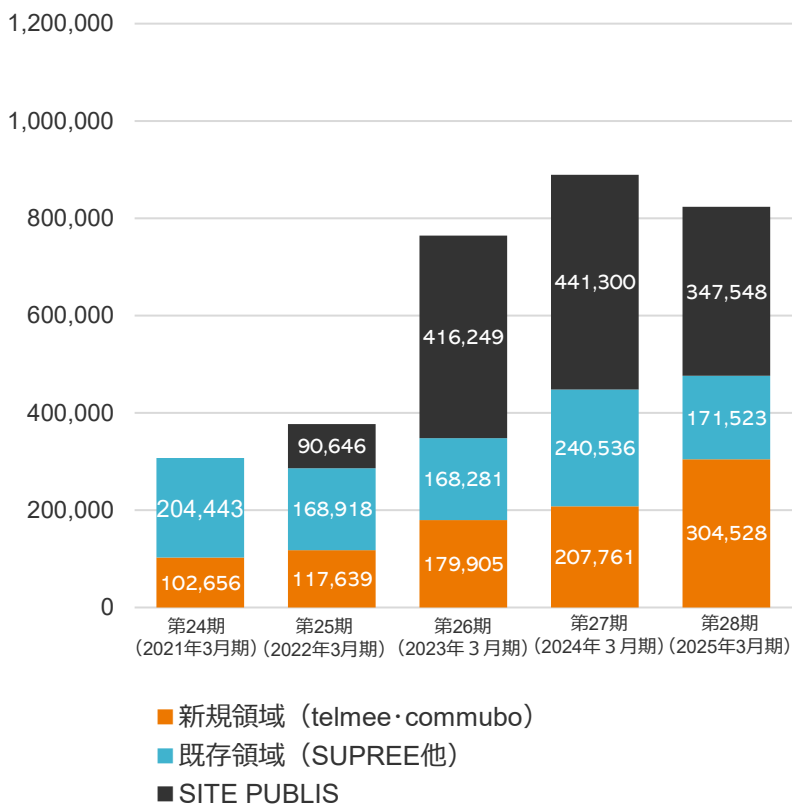
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年3月期	→ 2025年3月期
売上高	377	763	889	823
売上総利益	205	365	285	408
営業利益	△17	△52	△164	28
経常利益	△34	△51	△168	△58
親会社株主に帰属する 当期純利益	△29	△59	△317	△81

## トピック

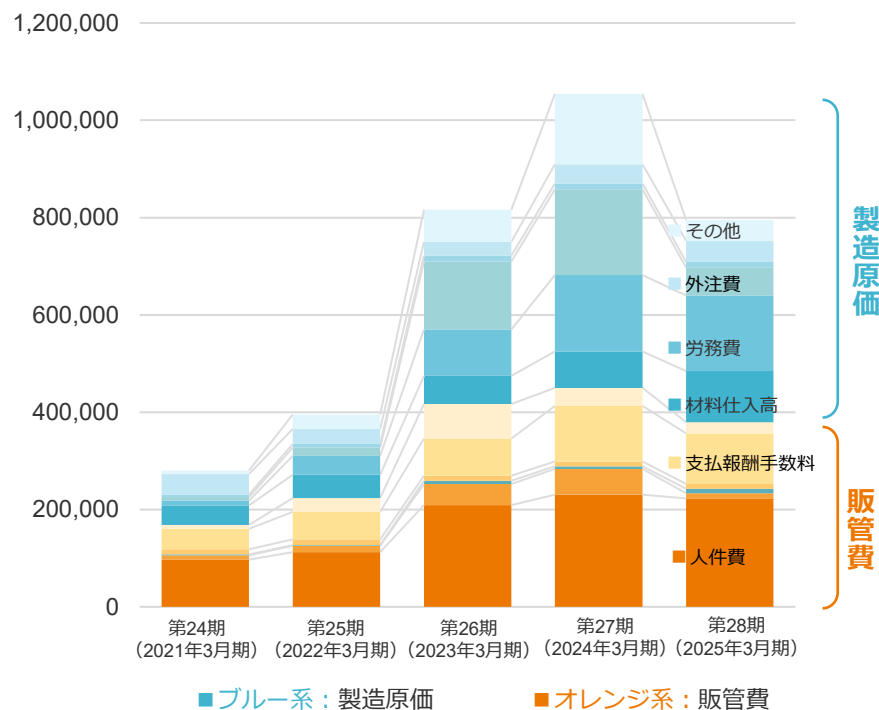
- 売上高の減少 : 受託開発スケジュールの後ずれによるものです。
- 売上総利益の増加 : 外注費の削減を図り売上原価を圧縮したことによるものです。
- 営業利益の増加 : 販管費の縮減によるものです。
- 経常利益 : 当連結会計年度において当社が実施した資本政策に伴う諸費用の支払いによるものです。

2023年3月期よりサイトパブリスが通期で連結される一方  
 2020年3月期から**既存事業の再構築**と**事業基盤の強化**に取り組み  
 事業構造改革の費用削減効果により、**収益体制への変革**が進んでおります

売上高 (単位：千円)



製造原価 + 販管費 (単位：千円)



※サイトパブリス 第25期は1月-3月分、第26期は通期分を含む  
 ※第27期製造原価にソフトウェア減価償却費59百万円の増加分を計上

単位：百万円

資産の部	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年3月期	→ 2025年3月期
流動資産	427	397	436	1,625
現金及び預金	292	157	206	1,419
売掛金	109	169	203	132
契約資産	10	52	5	50
その他	16	19	21	23
固定資産	392	376	79	81
有形固定資産	6	6	-	-
無形固定資産	326	318	46	38
投資その他の資産	58	51	33	42
資産合計	819	773	515	1,707

- 資産の増加：2025年3月期連結会計年度における資本政策の実施により現金預金が1,219百万円増加したことによるものです。



単位：百万円

負債の部	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年3月期	→2025年3月期
流動負債	87	112	187	249
固定負債	176	165	156	167
<b>負債合計</b>	<b>264</b>	<b>277</b>	<b>343</b>	<b>417</b>
純資産の部	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年3月期	→2025年3月期
資本金	10	10	22	612
資本剰余金	381	381	394	984
利益剰余金	91	32	△285	△366
<b>株主資本合計</b>	<b>483</b>	<b>424</b>	<b>131</b>	<b>1,229</b>
新株予約権	1	1	1	1
非支配株主持分	71	70	39	58
<b>純資産合計</b>	<b>555</b>	<b>495</b>	<b>171</b>	<b>1,289</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>819</b>	<b>773</b>	<b>515</b>	<b>1,707</b>

● 純資産の増加：2025年3月期連結会計年度における新株式の発行により資本金及び資本剰余金が増加したことによるものです。

## 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

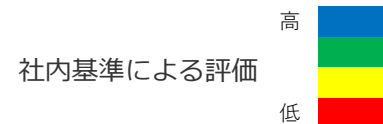
お客様ベース（売上）拡大

M&A、資本業務提携による補強と成長

		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							<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>各種パートナーとの取り組みの進展</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンタクトセンターソリューションへ進化</li> <li>業務提携、パートナーも含めたソリューション提案、販売促進、デリバリー</li> </ul>
ソフトフロント・ジャパン	Commo						<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AI関連のデモンストレーション</li> <li>有力CTIサービスとの連携促進、案件増加</li> <li>ボイスポット部門でのアワード受賞</li> <li>サービスプロバイダーからの受注伸長</li> <li>ご利用状況の可視化と改善提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AIの活用、コンタクトセンターソリューションへの進化と初期顧客獲得</li> <li>パートナーセールス強化、プロセス改善商談対応の量とスピードの向上</li> <li>デリバリーパートナーの拡充</li> </ul>
	Telmee						<ul style="list-style-type: none"> <li>機能拡充、安定稼働の環境への移行</li> <li>既存のお客様への活動の集中</li> <li>Commoとの活動連携、業務効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アップセルとCommoのクロスセル</li> <li>稼働状況の可視化と安定稼働、保守運用</li> <li>ソリューション提案</li> </ul>
	既存 Supree						<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT分野でのマーケティング活動と新規顧客の獲得</li> <li>既存顧客の次期フェーズの案件化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット層への訴求内容の改善と発信</li> <li>お客様との中期的な計画の策定と提案</li> <li>プロアクティブなサポート対応</li> </ul>
サイトパブリス							<ul style="list-style-type: none"> <li>デリバリーの効率化による原価率の低減</li> <li>既存顧客・既存案件へのプロアクティブなご提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>強みを活かして認知度向上などのマーケティング施策</li> <li>新規パートナー・新規案件の獲得</li> </ul>

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



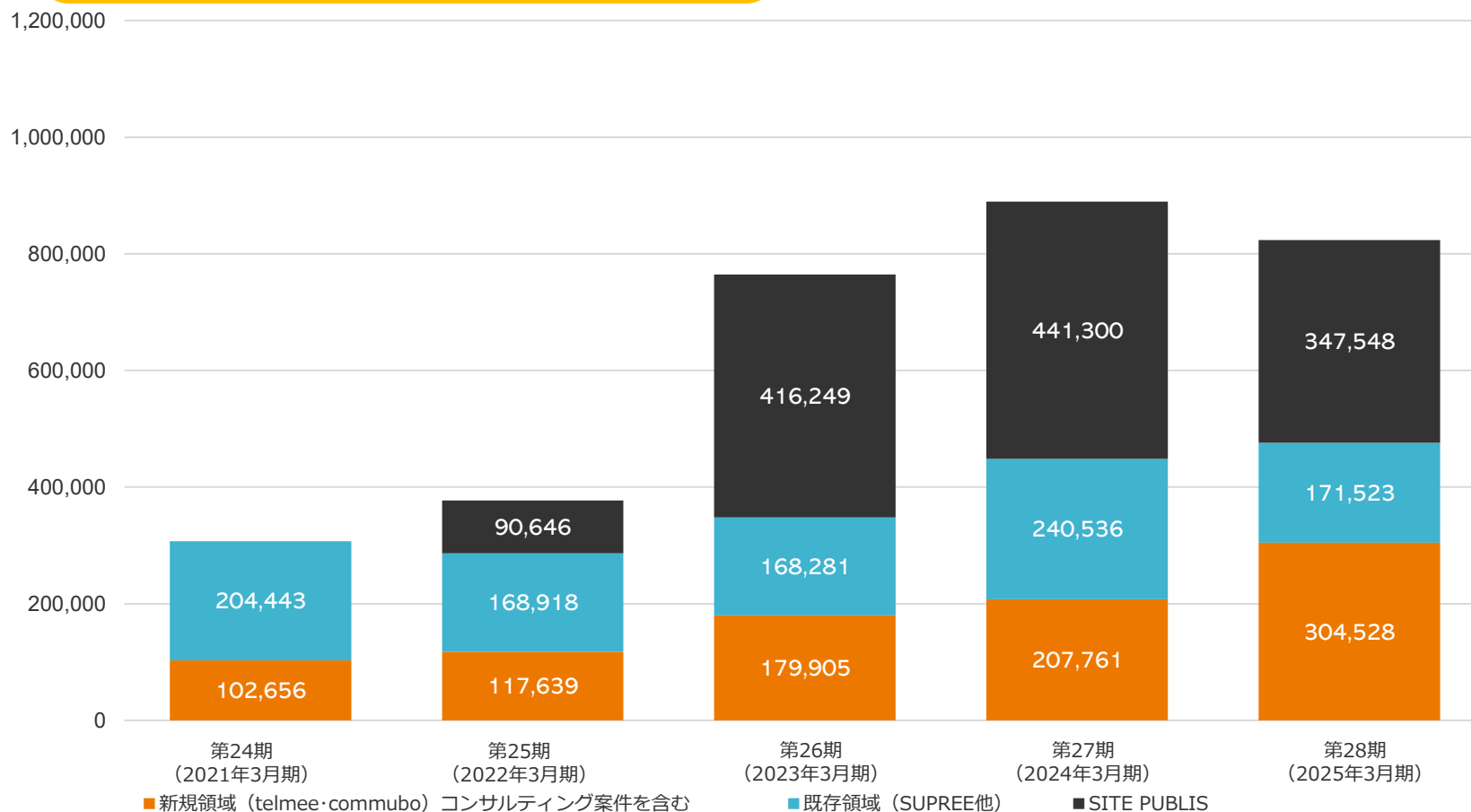
## デジタル・コミュニケーション基盤としての価値提供・地位確立

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 **99,206**千円<sup>※</sup>

1年間（2024年4月～2025年3月）の成長率

**MRR**

（月間 定期売上高）

**+54%**

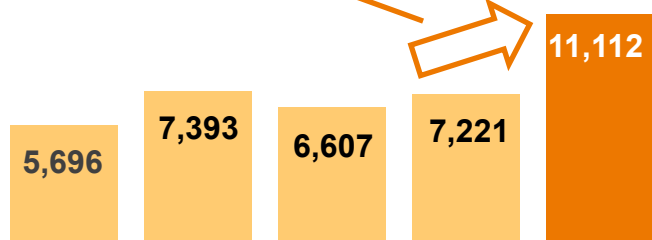
（単位：千円）

**MAU**

（月間 顧客数）<sup>※</sup>

**+67%**

（60社 → 100社）



2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月

## 自然会話 AI プラットフォーム



年間売上高 **172,775**千円<sup>※</sup>

1年間（2024年4月～2025年3月）の成長率

**MRR**

（月間 定期売上高）

**+87%**

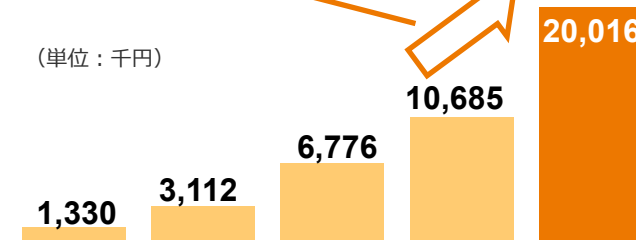
（単位：千円）

**MAU**

（月間 顧客数）<sup>※</sup>

**+167%**

（30社 → 80社）



2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月

**CMS** (コンテンツ・マネージメント・システム)

## SITE PUBLIS

年間売上高 **150,783**千円<sup>※</sup>

1年間 (2024年4月 ~ 2025年3月) の成長率

**MRR**

(月間 定期売上高)

**+3%**

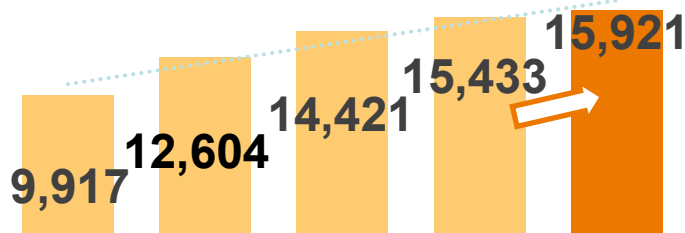
(単位: 千円)

**MAU**

(月間 顧客数)

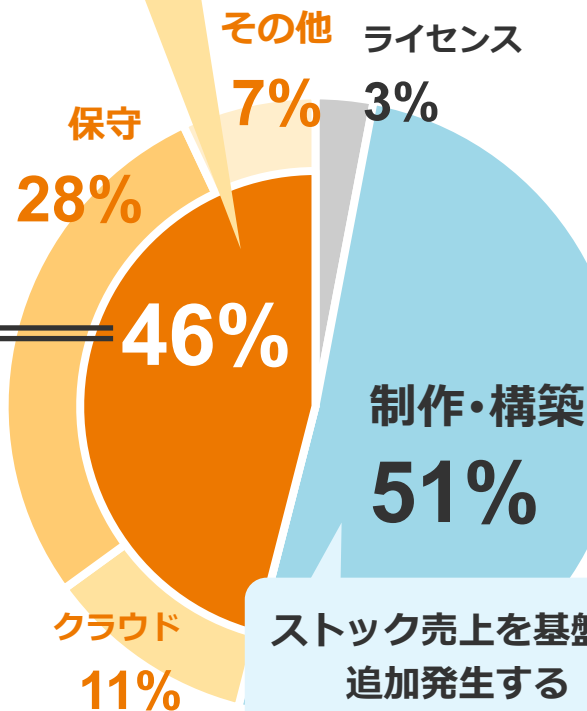
**-3%**

(168社 → 163社)



2021年4月 2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月

売上高全体の**46%**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

※2024年4月~2025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



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】

### 資金調達の目的と背景

- 日本語対応の音声認識エンジンや生成AI技術の開発などに取り組んでいるが、早い技術進化や市場ニーズに合わせたスピード感のある更なる開発や事業推進が必要
- 単独での資金やリソースでの事業拡大には限界があるため外部資金やリソースを活用し加速。当社の状況を踏まえた上で、第三者割当増資での資金調達が最適と判断
- デジタルコミュニケーション基盤を基点にグループでの事業ポートフォリオを拡大

SOFTFRONT

- 第三者割当による新株式発行：総額約17億円
- 第三者割当による第回15回新株予約権発行：総額約20億円
- ノアソリューション株式会社（以下、NOAH社ともいう。）との業務提携基本合意書の締結

- ① 当社の自然会話AIプラットフォーム「commubo」とNOAH社の生成AI技術を連携させることで、コンタクトセンター向け既存事業商品を強化。
- ② NOAH社との連携による顧客情報管理を徹底した高セキュリティのプライベート・クラウド／オンプレミス型AIデータセンター事業を展開。
- ③ AIデータセンター事業を展開しながら、その急増する電力需要に対応し安定的な電力供給を実現する中小規模の蓄電所事業を展開。



## ① AIを活用したコンタクトセンター向け既存事業商品の強化に係る資金

- 当社のボイス・コミュニケーション製品に、NOAH社との提携による同社の生成AI技術を組み合わせた、コンタクトセンターの顧客サポート業務を自動化するAI機能の開発。
- リアルタイム・コミュニケーション技術を活かし、電話対応だけでなく、Webページでの音声・ビデオ通話やテキストチャット、電子メールにも対応するソリューションの提供。これによる「commubo」機能の強化。

403百万円



## ② AIデータセンター事業に係る設備投資資金

- NOAH社との提携による同社のAI技術を活用した製造業や金融業向けのAIデータセンター事業の展開。NOAH社はローカルLLMサービスをPaaS及びSaaSとして提供、当社はGPUサーバー・インフラのIaaS提供と運用管理を担当。
- 高度なセキュリティ環境で顧客情報を管理するプライベート・クラウド及びオンプレミス形式のAIデータセンター提供の他、IaaS及びGPUのレンタル提供事業を予定。

800百万円



## ③ クリーンエネルギー事業に係る設備投資資金

- AIデータセンター事業を展開しながら、その急増する電力需要に対応し安定的な電力供給を実現する系統蓄電所の構築・運営を展開。

200百万円



## ④ 運転資金

- 事業規模拡大に伴って日々の運営に関わる短期的な資金の増加に備えた財務基盤強化。

152百万円



# 本第三者割当増資の資金使途②

## 新株予約権発行による資金使途



### ① AIデータセンター事業強化に向けた追加設備投資資金

- AIデータセンター事業が第1期目に予定通り稼働した場合、インフラ拡大のために追加投資が必要。具体的には、需要増加に対応するサーバー増設、AI処理高速化のための最新GPU購入、データ量増加に対応するストレージ容量拡張、新たな人材採用など。

1,371百万円



### ② クリーンエネルギー事業に係る追加設備投資資金

- 中小規模の蓄電所を建設し、売電を開始した場合、生成AIの普及に伴う電力需要に対応するため、さらに新たな蓄電所を建設する予定。

200百万円



### ③ 既存事業強化を目的としたM&A及び業務提携等に係る資金

- 生成AI技術を活用した顧客サポート業務の自動化を進めるため、コンタクトセンターの多様な業務をカバーするホールプロダクト化や提案営業、パートナーセールスの強化が必要。これを実現するため、技術やノウハウを持つ企業とのM&Aや業務提携を積極的に展開。

500百万円

(注) 本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合および当社が取得した新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は減少します。

# ビジネスハイライト

## デジタル・コミュニケーション新時代、生成AIが汎用的に。 同時にAIを安定提供するための取り組みも進んでいます

### 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がオープンに、手軽に

### 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
- データ化による情報利活用、コスト削減

### AI活用、安定提供における課題

- AIを活用するための計算資源（GPU他）の確保
  - ↳ 量、セキュリティ、コスト
- 計算資源が消費する電力の安定供給

### 海外での進んだ取り組みの活用機会

- AI+再生エネルギー+デジタルアセット
  - ↳ AI次世代エネルギーアセットシステム、RWA
- 電力予測AIモデル

我々が  
目指す将来

新しい技術を取り入れソリューションを進化させ、  
それを支える計算資源の提供、電力の安定供給も含め  
グローバルの最良な取り組みを取り入れ  
スピード感をもって実現する

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

### 実績のある技術、ソフトウェア自社開発

- 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
  - ↳ コンテンツ管理ツール
- 高度な技術を、誰でも簡単に使えるようサービス化
- システム・ソフトウェアとの連携による価値創造

### 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

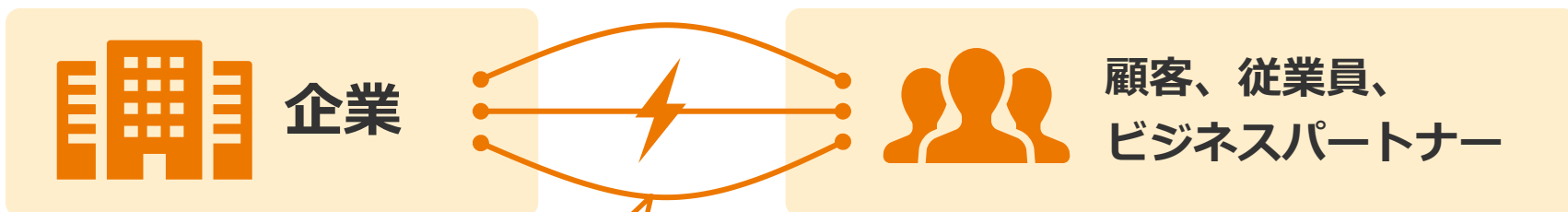
- 柔軟な資金調達
- スピード感のある基盤強化のためにインオーガニックな成長施策を実行
- 既存事業 / サービスと良質なシナジーを生む隣接分野のM&A、業務資本提携の実施

### グローバルでの知見の活用

- グローバルに進んだソフトウェアを自社でしっかりアセスメントすることが可能
- 新しい取り組み（AIデータセンター、電力）を開始しグローバルでのソフトウェアなどの最新の知見を吸収

## 「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」





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

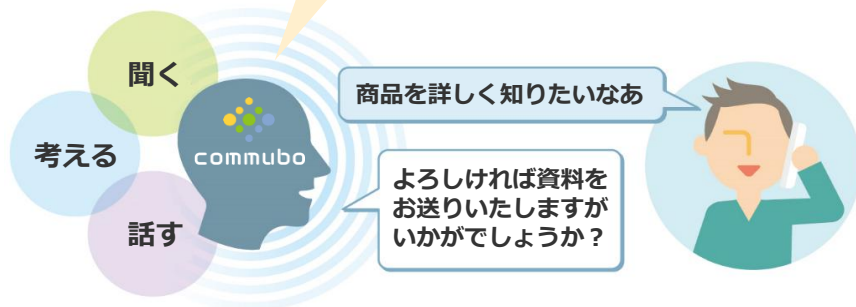
- 人間の声・内容を分析し、自然な返答音声を自動合成
- 相手に合わせてゆっくり話す・大きく話すなど、動的な変化
- 通販の注文受付や、金融系企業の督促業務などを効率化

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

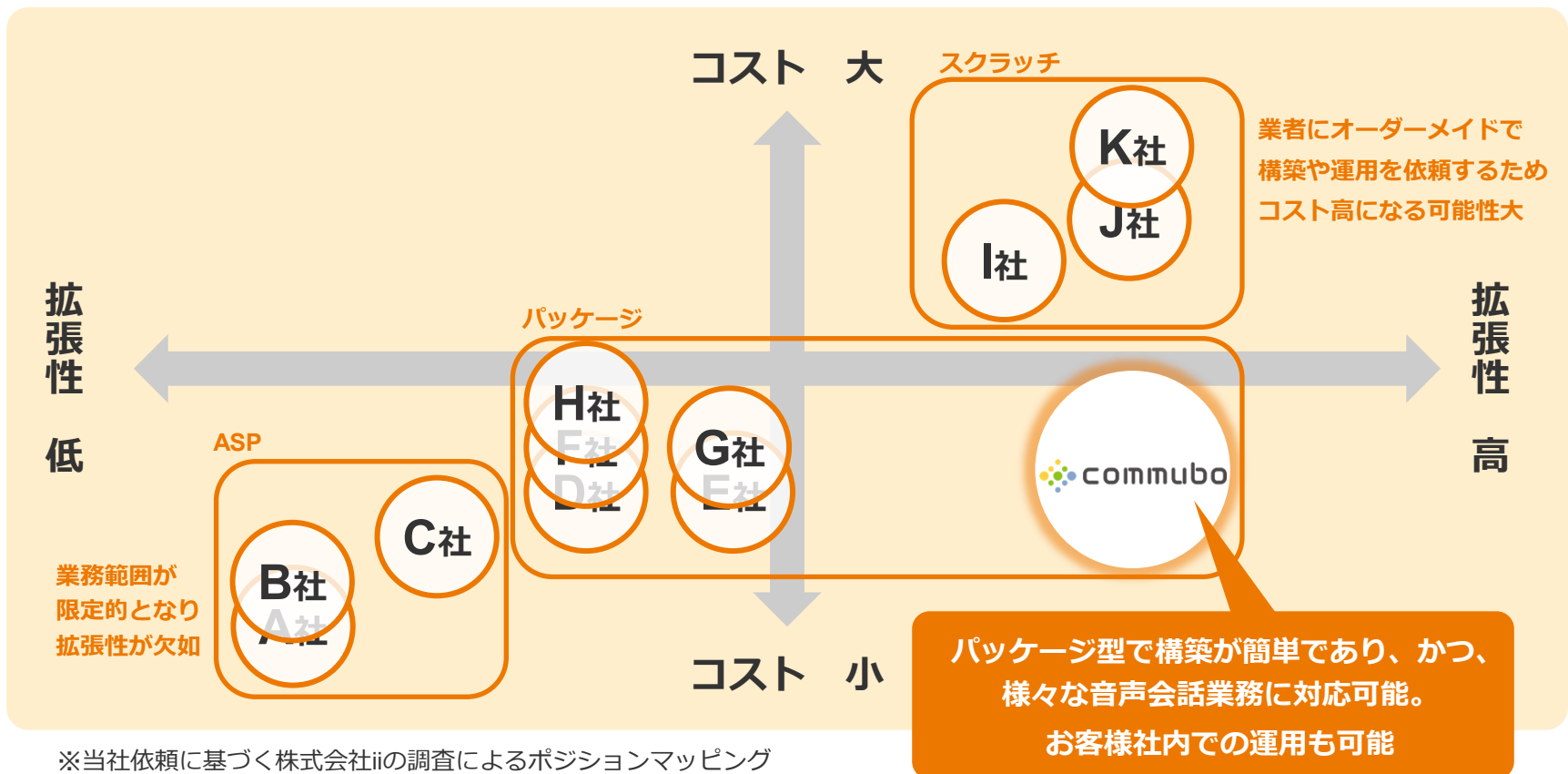


NIPPON INSURE & CO



## 優位性 : お客様社内での運用のしやすさ

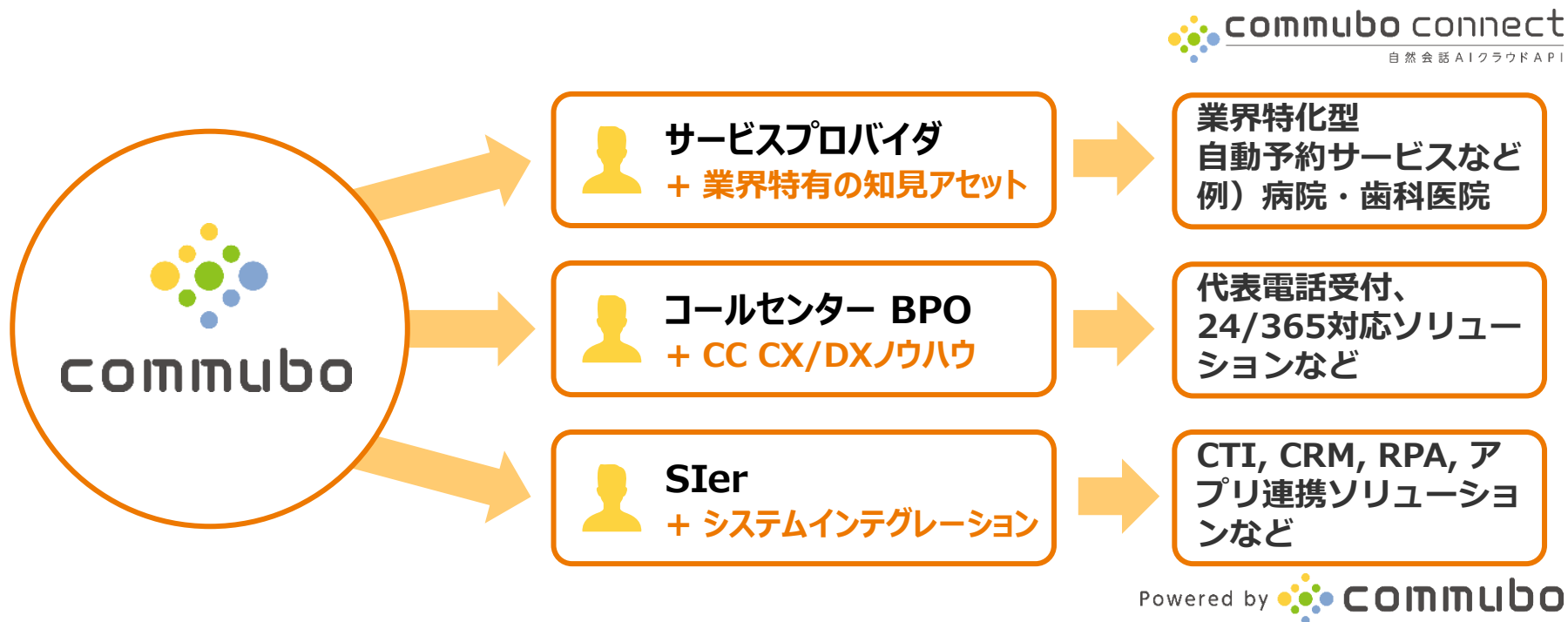
- 複雑な音声会話業務への対応可能なサービスをクラウドパッケージとして提供
- お客様社内での運用が可能であり、DX内製化をご支援
- リーズナブルな価格と幅広い顧客層への適用が可能



## 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







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



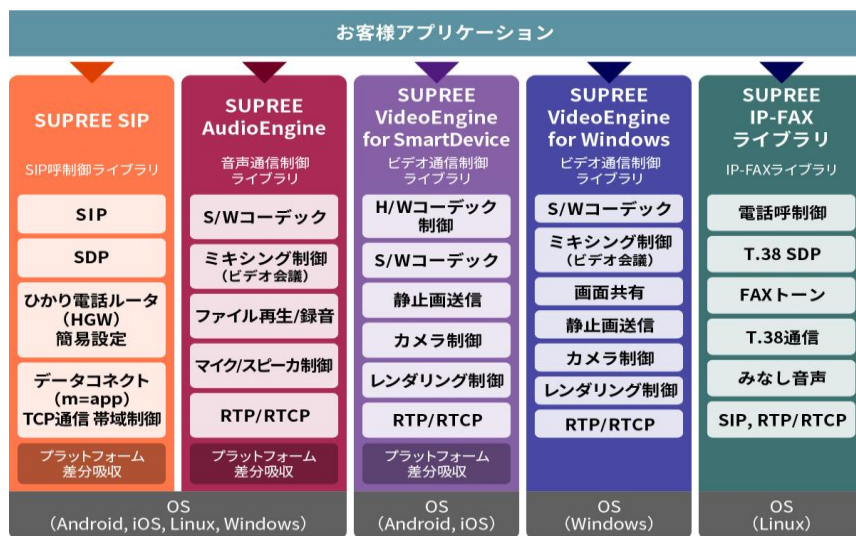
神戸市 品川区 渋谷区

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**

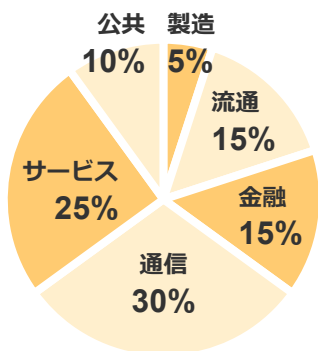
## SITE PUBLIS 株式会社サイト・パブリス

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

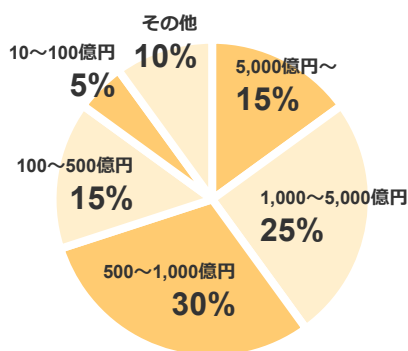


### CMSツールベンダーとしての 約20年間の信頼と実績

- 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



# SITE PUBLIS Connect (サイトパブリスコネクト) について

つながる、伝える、進化する

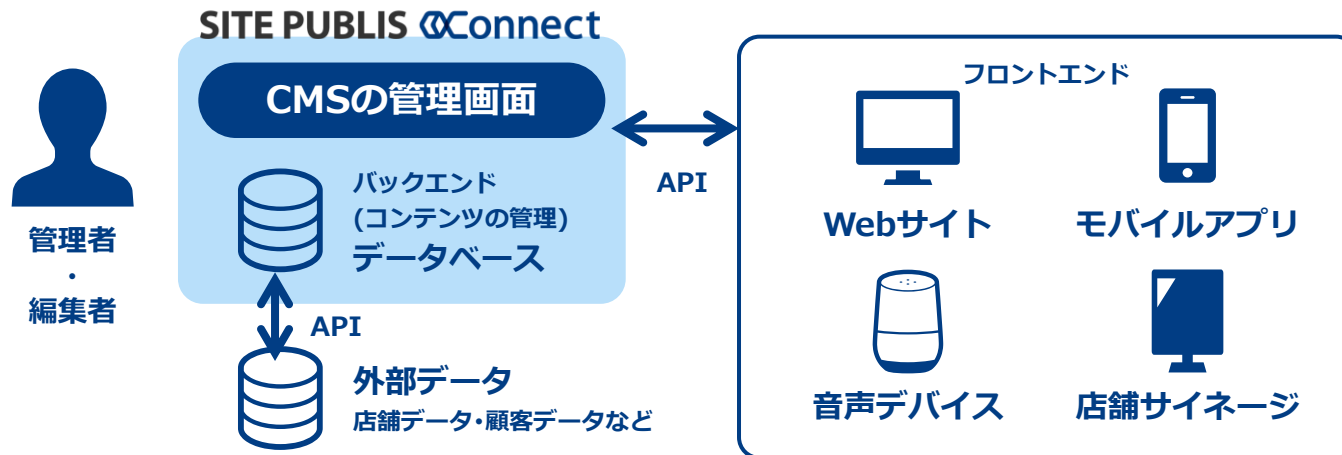
SITE PUBLIS **Connect**

フロントエンドやバックエンドのサービスとつながる。  
SITE PUBLIS Connectは、さまざまなデバイスや外部サービスとつながることで最適な情報を的確に伝えるためのサポートをします。



CMSはContents Management SystemからConnecting Management Systemへ

## ヘッドレスCMS+外部データ連携ハブ



- 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
- 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

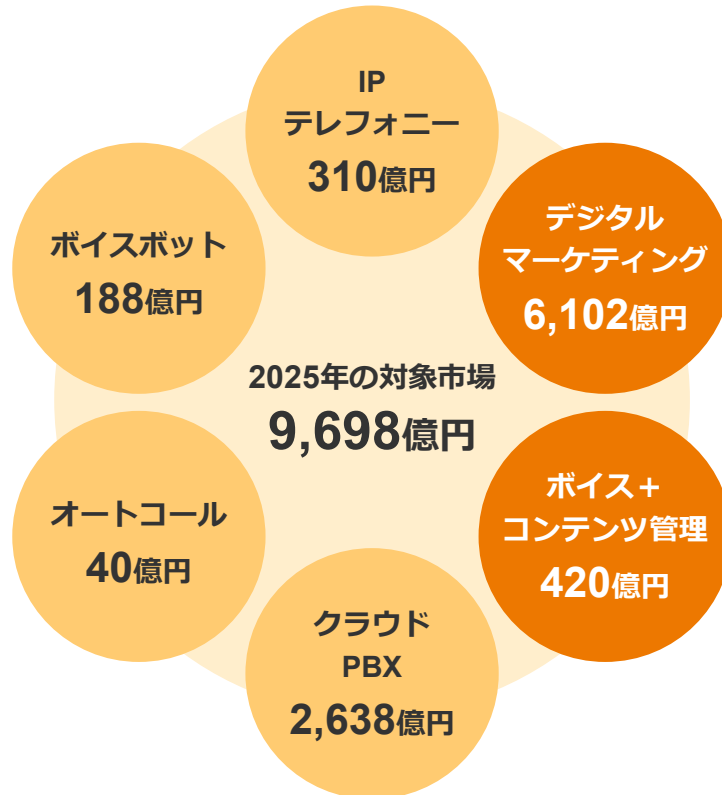
## 優位性 : 大規模サイトでの拡張性とお客様社内での運用のしやすさ

- 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

## 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

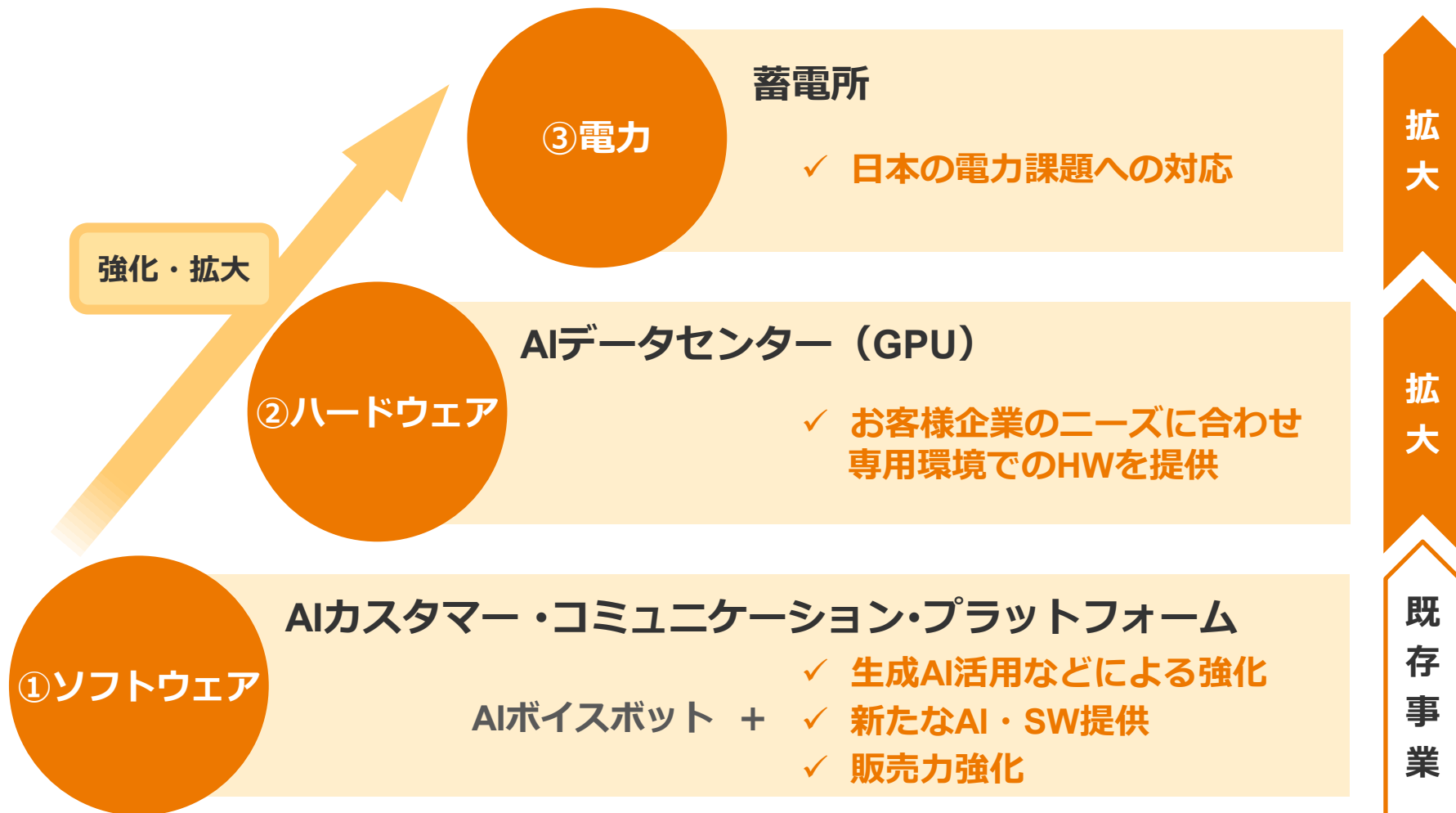


※オムニ・コミュニケーション：  
利用者にストレスなく、あらゆる  
デバイス、音声、テキスト、映  
像をシームレスにつなぐコミュニ  
ケーション

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

既存のSW/AIビジネスを強化し、お客様ニーズに沿ってAIを支えるHW（AIデータセンター）も含めて提供。日本の電力環境も踏まえ新たな電力ビジネスへの拡大を目指す。



# 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**

## Change & Growth2025の成果と増資により調達した資金を活用し、 企業価値の向上及び株主価値の向上に注力

### 中期経営計画

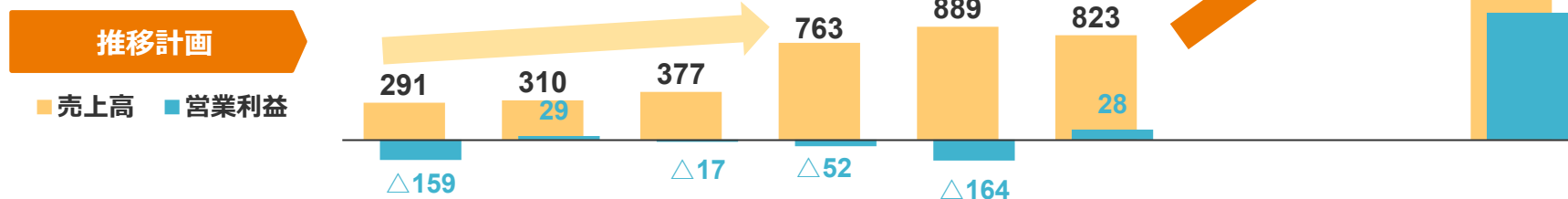
基本方針	内容
① 既存事業の再構築と事業基盤の強化	事業拡大を目指し当社グループのコア事業であるボイスコンピューティング事業とコミュニケーション・プラットフォーム事業に経営資源を引き続き投下。2025年3月期実施の第三者割当増資にて獲得した資金の一部を新たに投入し、「AIカスタマー・コミュニケーション・プラットフォーム」へと進化的なブラッシュアップを目指す
② 新規事業の推進	新たな収益基盤の確立を最優先課題と位置づけ、隣接事業分野におけるM & Aを含めた新規事業領域への戦略的進出。新たに「AIデータセンター事業」及び「グリーンエネルギー事業」の開始し、持続的な事業ポートフォリオの拡充と企業価値の最大化を目指し、競争力の拡大を図る
③ 資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大	調達した資金を用いて事業の拡大のための投資及び人材の確保を行う。事業拡大のためにコミュニケーション・プラットフォーム事業分野の隣接エリアにおいて積極的にM & Aによる業容の拡大を進める
④ 株主還元策の充実	株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置づけ、株主の皆様との対話方法や関係性構築のありかたを含めて総合的な検討を行ったうえ、剰余金の配当や株主優待等の早期実現を含めた株主還元策の拡充を目指す

# 定量目標（～2028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	第29期	第30期	第31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	2028年 3月期
	実績	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	823 △7%	2025年3月～4月の第三者割当増資、それによる新規事業の立ち上げなどの施策による数値計画を見直し中であり、確定次第開示致します		
■ 営業利益	△159	29	△17	△52	△164	28 -			
営業利益率	△55%	9%	△5%	△7%	△2%	3% -			
経常利益	△158	37	△34	△51	△168	80 -			

既存事業、新規事業への投資により  
非連続な成長を目指す



# 売上高成長のための指標

SOFTFRONT

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		第29期		第30期		第31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		2028年3月期
		実績	実績	実績	実績	実績	前回計画	実績	前回計画	修正後計画	前回計画	修正後計画	計画
既存領域 SUPREE 他	顧客数	46	39	38	41	39	41	41	42	42	45	43	43
	顧客単価	3,141	5,242	4,445	5,097	6,168	4,920	4,197	4,952	4,131	5,156	4,186	4,419
	売上高	144,492	204,443	168,918	168,281	240,536	201,730	172,080	208,000	173,510	232,000	180,000	190,000
新規領域 commubo・telmee	顧客数	42	58	73	88	101	119	179	162	250	200	350	500
	顧客単価	1,621	1,774	1,612	2,044	2,057	3,800	1,701	4,900	2,410	6,400	3,071	3,484
	売上高	67,496	102,656	117,645	179,905	207,761	453,983	304,528	793,000	602,500	1,279,000	1,075,000	1,742,000
SITE PUBLIS	顧客数	—	—	156	170	168	175	163	200	168	235	175	190
	顧客単価	—	—	※ 2,618	2,493	2,633	2,570	2,132	2,812	2,396	2,872	2,848	3,076
	売上高	—	—	※ 408,354	423,922	442,503	449,791	347,548	562,501	402,588	675,019	498,500	584,500
新規事業	売上高	—	—	—	—	—	—	—	精査中	—	精査中	精査中	

↑※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）

注）各事業での売上（連結売上相殺前）

## 今後の見通し

- 既存領域**
  - 顧客基盤を中心としたストック収益に加え、IoT・ロボティクス分野での通話機能需要を取り込むことで収益の上昇を見込む
- 新規領域**
  - 主にコンタクトセンター分野における生成AIを中心とした顧客サポートの自動化ニーズの高まりと共に成長、営業・パートナー施策による顧客数の増加、生成AIソリューションの追加によって顧客単価が上昇、ボイスもつとを含む商材ラインナップの増強により当該市場でのシェア獲得が進むことを見込む
- SITE PUBLIS**
  - 既存顧客への運用課題の解消や運用サポートを軸に追加開発等によるベース売上を確保するとともに、新規営業・パートナー連携による新規大型案件の増加による制作・構築業務単価の上昇を見込む一方、ライセンス販売からクラウドサービス・ソフトウェアでの提供へのシフトが進むことからストック収益の増加を見込んでおります。
- 新規事業**
  - 「AIデータセンター事業」及び「グリーンエネルギー事業」の開始し、持続的な事業ポートフォリオの拡充と企業価値の最大化を目指し、競争力の拡大を図ります。

ビジネス進捗や市場の動きに応じて投資エリアを見極め、迅速に投資を実行します



## ① 既存事業の再構築と事業基盤の強化

ソフトウェア

AIカスタマー・コミュニケーション・プラットフォーム

AIボイスボット +

- ✓ 生成AI活用などによる強化
- ✓ 新たなAI・SW提供
- ✓ 販売力強化

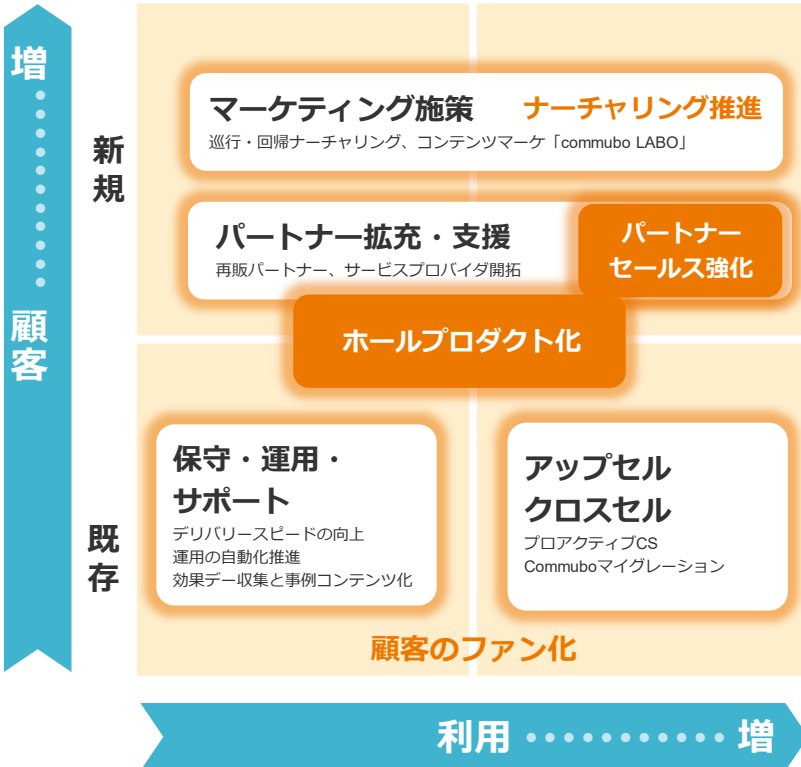
主にIoT分野でのSUPREE利活用シーンの拡張を目指し  
 マーケティング施策、ソリューション展開によって  
 デモ・プロト開発から量産開発までを見据えた顧客活動を展開



売上成長のための 施策	
<b>マーケティング施策</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SIP/VoIP関連顕在化顧客の取り込み（実施済）</li> <li>● 通話技術「比較・検討」顧客の取り込み</li> <li>● IoT/ロボットソリューション引き合い獲得（継続実施）</li> <li>● 採用事例、利用シーンのPR開示（継続実施）</li> </ul>
<b>ソリューション展開</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CPaaSベンダーとの連携、協業（実施済）</li> <li>● 大手既存顧客との深堀によるIoT象徴案件の獲得（実施済）</li> <li>● IoTベンダーとの連携、アライアンス協業</li> <li>● プロト開発顧客への本格開発提案</li> <li>● 活動で得た知見や成果物で新規顧客開拓</li> </ul>
<b>アップセルクロスセル</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通信キャリア/PSTNマイグレ最終機会の取り込み（実施済）</li> <li>● SUPREE提供先顧客に対する関連開発需要の取り込み、バージョンアップ機会の創出</li> <li>● 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（継続実施）</li> </ul>

# 成長のための施策 新規領域 (telmee, commubo) SOFTFRONT

telmeeは主要顧客を中心に”PBXプラス”ソリューションを展開し、  
 IVR、オートコール系は commubo へのマイグレーションを進める  
 commuboは営業系分業を含む自社体制の増強とホールプロダクト化によって  
 ボイスポット、顧客サポート業務の自動化市場で販売パートナーと共に拡販する



売上成長のための 施策	
<b>プロダクト開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生成AI系新機能開発、ホールプロダクト化</li> <li>● 新音声認識エンジンの商用投入（実施済） 音声認識エンジンの改良</li> <li>● ボイスポット周辺機能の取り込み 顧客・パートナー向け周辺機能開発</li> <li>● commubo⇔telmee連携シナジーの強化（実施済）</li> </ul>
<b>マーケティング施策</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コールドリードからの回帰ナーチャリング 巡行・回帰ナーチャリングの強化</li> <li>● コンテンツマーケ、問合わせの質向上「commubo LABO」</li> <li>● 中小企業層の取り込み（継続実施）</li> </ul>
<b>パートナー拡充・支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 再販パートナー、サービスプロバイダーの拡充（継続実施）</li> <li>● デリバリーパートナーの拡充（実施済）</li> <li>● BPOとの協業スキーム見直し</li> <li>● パートナー向けマテリアルの整備、セールスの強化</li> </ul>
<b>アップセルクロスセル</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 適用業務事例の他社横展開（実施済）</li> <li>● telmee顧客へのcommubo提供（実施済）</li> <li>● プロアクティブCS（データドリブン提案）</li> <li>● commuboマイグレーション</li> </ul>

改めて CMS 『SITE PUBLIS』 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  
 「CMS提供」から「Webサイト運用基盤提供」へシフトする

## 売上成長のための施策

### ① 既存売上

- 既存顧客に対する利用状況に応じた定期的なプロアクティブな提案、離反防止（継続実施）

### 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（実施済）
- 既存顧客・既存パートナー企業に対する定期的なリレーションを実施。こまめに要望を把握プロアクティブな提案（継続実施）
- セキュリティ対策としてのEOL対応の提案

### ③ 新規サイト構築/ 新規ライセンス

- 既存パートナーへのアプローチ強化（継続実施）
- 共催セミナーの開催、事例紹介などの定期的な情報共有等
- 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（継続実施）
- 新規パートナー獲得アウトバウンドコール強化  
既存リードへのナーチャリング施策
- 認知度の高いSITE PUBLIS 4ライセンスの再販を実施（実施済）

### 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製作会社を開拓（実施済）
- Web社内報サービスTSUTAERUを販売促進（実施済）
- 大規模サイトへのクラウドサービス導入における既存顧客・既存パートナーでの知見の整理と新規、既存リードへの再展開





## マーケットニーズ

## 生成AIを活用したコンタクトセンター業務の更なる生産性向上

- 企業サービスの多様化や複雑化に伴いコンタクトセンターの業務量が増える中で、日本語を話せるオペレータの人材不足が加速し、オペレータの業務効率化とロボットによる自動化の需要が更に増加
- 音声や映像などテキスト以外にも対応可能な生成AIの活用で、非定型的なコンタクトセンター業務においても自動化の範囲が急速に拡大していくことが見込まれる

### 当社の強みの活用

- リアルタイム・コミュニケーション技術により、Webページを通じた音声・ビデオ通話のほか、テキストチャット、電子メールなど、さまざまな顧客導線にも対応したソリューション製品として拡大
- ボイスボットとして展開中のクラウドサービスの販路を商材・体制強化により拡大



### 業務提携による展開の加速

- NOAH社の製造業向けのDXソリューション及びモビリティソリューションで培った生成AI技術を活用
- コンタクトセンター事業者が持つ顧客の個人情報／応対履歴などのデータから、顧客サポート業務を高度に自動化するAI機能を開発

ボイスボット単体から、多様なコンタクトセンター業務をカバーする  
AIプラットフォーム事業へ拡大

当社とNOAH社の互いの技術を活用・協業し、両社の事業領域を拡大

- ① ボイスコミュニケーション事業の強化・拡大
- ② プライベート・クラウド/オンプレミス方式のAIデータセンター事業の開始

## SOFTFRONT

- 音声AI技術
- クラウドサービス技術

当社の主たる範囲:

- ① リアルタイム・コミュニケーション技術を利用したボイスボットを含む顧客サポート自動化製品の開発
- ② AIデータセンターのIaaSの提供及び運用管理

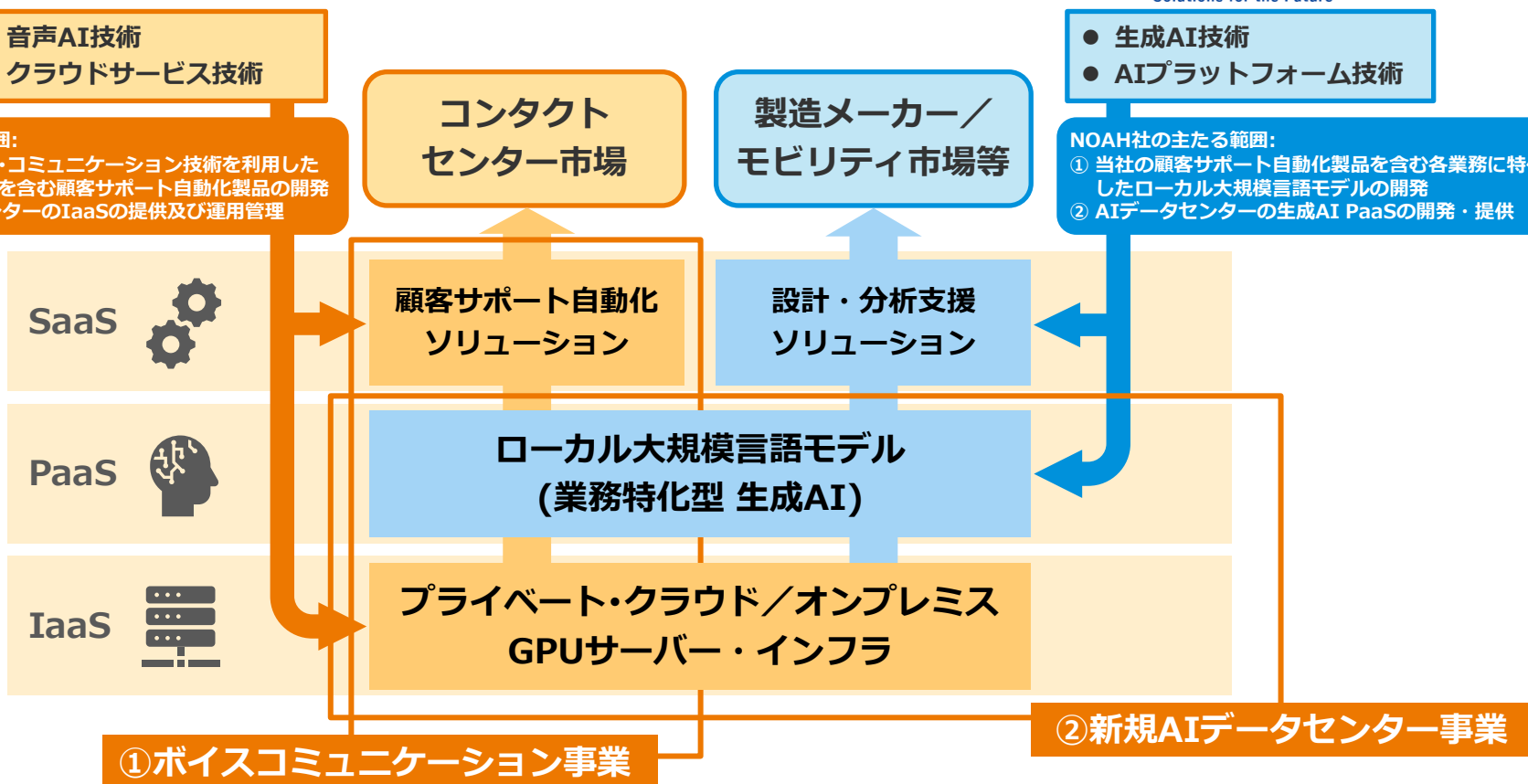
## NOAH

Solutions for the Future

- 生成AI技術
- AIプラットフォーム技術

NOAH社の主たる範囲:

- ① 当社の顧客サポート自動化製品を含む各業務に特化したローカル大規模言語モデルの開発
- ② AIデータセンターの生成AI PaaSの開発・提供



ビジネス進捗や市場の動きに応じて投資エリアを見極め、迅速に投資を実行します

## ② 新規事業の推進

強化・拡大

② ハードウェア

AIデータセンター（GPU）

- ✓ お客様企業のニーズに合わせて専用環境でのHWを提供

拡大

拡大

① ソフトウェア

AIカスタマー・コミュニケーション・プラットフォーム

AIボイスボット +

- ✓ 生成AI活用などによる強化
- ✓ 新たなAI・SW提供
- ✓ 販売力強化

既存事業

## マーケットニーズ

## AI活用によるGPUなど高性能コンピューティング需要の急増

- ChatGPTやGeminiを始めとして急速に活用が進む生成AIでは、膨大なデータをAIに学習させ高速に処理する必要があり、そのサーバー設備として、AIデータセンターの需要が急増
- 本格的に生成AIを活用する企業では秘匿性の高い情報を扱うため、データを厳重に管理できるプライベート・クラウド形態やオンプレミス形態の企業専用のAIデータセンターを利用することが求められる

### 当社のAIDC事業

- プライベート・クラウド／オンプレミスによるAIデータセンターのIaaSの提供及び運用管理業務
- 高度なセキュリティで個人情報や機密情報の管理を徹底し、企業やデータセンター事業者へ、IaaSサービス及びGPUのレンタル事業を行う
- エネルギーRWAの可能性と具体的な方策を探索する。プロジェクトの価値、運営、収益などのデータをブロックチェーン上にパッケージ化し、デジタルトークンを生成する。「AIを活用した次世代再生エネルギー・デジタルアセット・システム」の構築を目指す。



### 業務提携による展開の加速

- NOAH社の製造業向けのDXソリューション及びモビリティソリューションで培った生成AI技術を活用
- 製造業を中心とした生成AIを高度に活用する企業向けに、共同でのプライベート・クラウド／オンプレミスによるAIデータセンター事業の展開

### 既存事業とのシナジー

- コンタクトセンター向けAI機能開発を組み合わせお客様個人情報のデータセキュリティが重要となるコンタクトセンター市場向けの事業を強化

## プライベート・クラウド／オンプレミスによるAIデータセンター事業の展開

## マーケットニーズ

## 生成AIの普及に伴い、計算資源で消費する電力需要の急増

- 生成AIのトレーニングや運用には大量の計算資源が必要であり、そのために大量の電力が消費される
- 生成AIの普及が進むにつれて電力需要がさらに増加することが予想されるが、多くの国が化石燃料に依存しており、温室効果ガスの排出や国際的な価格変動を受けやすい状況
- 太陽光発電や風力発電は天候や時間帯に依存するため、これを効率的に蓄電して必要な時に放電する系統蓄電が重要になる

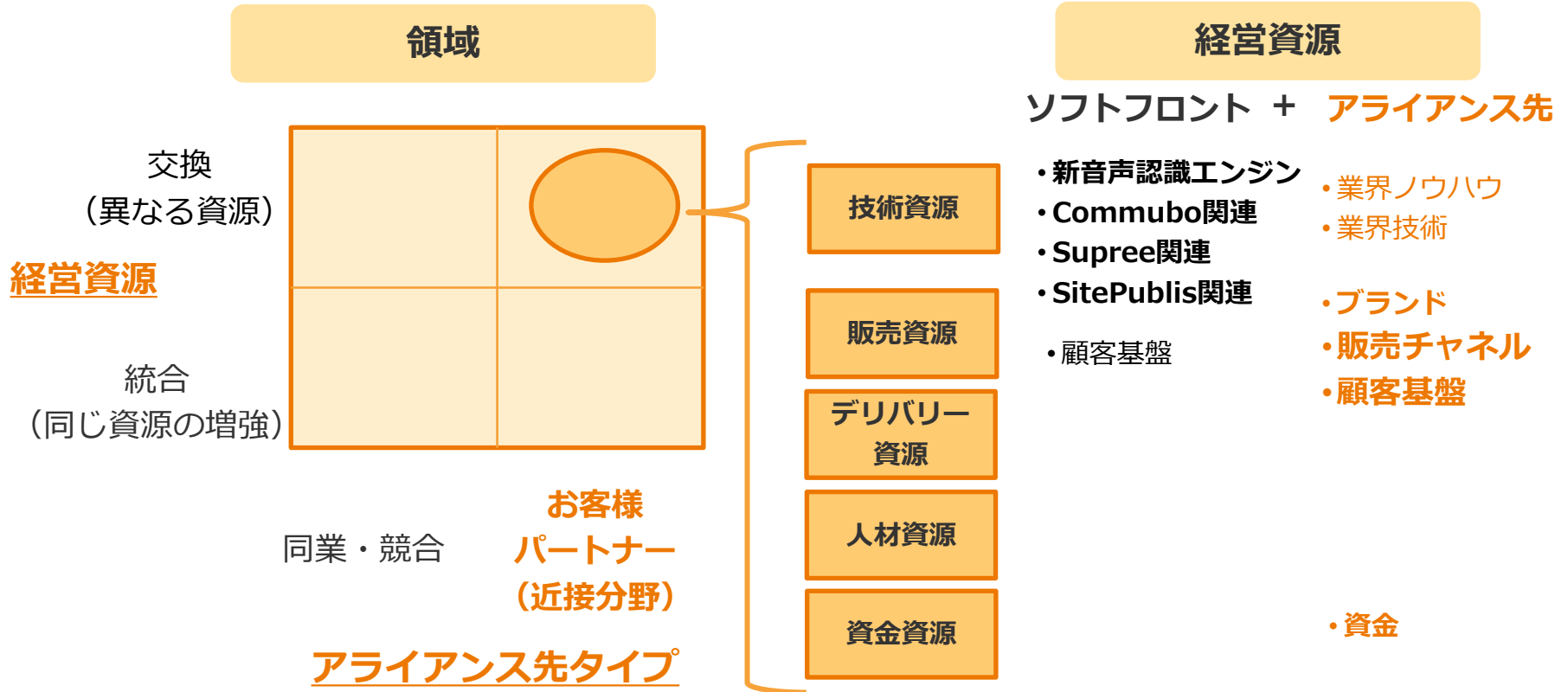
## グローバルで取組の進んでいるグリーンエネルギー事業への進出

- 蓄電事業はグローバルでは既に多くの国や地域で積極的な取り組みが進められている一方で、日本においては、まだ本格的な導入がこれからの段階
- AIデータセンター事業を展開しながら、その急増する電力需要に対応し安定的な電力供給を実現するための取り組みとして、蓄電事業を新たに開始
- 中小規模の蓄電所の開発と構築を目指し、持続可能な発展に取り組む
- グローバル的最適な取り組みをし、エネルギーデータを生かした電力予測AIモデルの開発を目指す

AIデータセンターに伴って急増する電力需要と  
クリーンエネルギーの活用需要に対応する 中小規模の蓄電所を事業展開

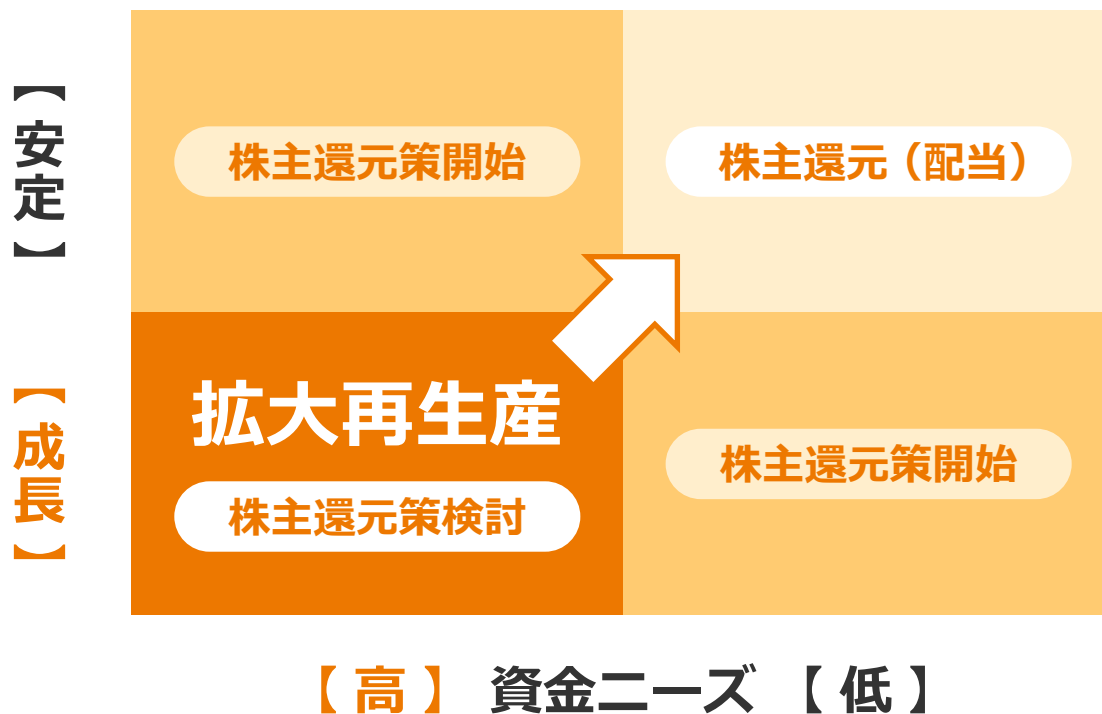
## ③ 資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大

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



## ④ 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



# 前回計画（2025年3月）との差分について

単位：百万円

	第28期		第29期		第30期	
	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期	
	前回計画	実績	前回計画	今回計画	前回計画	今回計画
■ 売上高	1,105	823	1,563	2025年3月～4月の第三者割当増資、それによる新規事業の立ち上げなどの施策による数値計画を見直し中であり、確定次第開示致します	2,186	2025年3月～4月の第三者割当増資、それによる新規事業の立ち上げなどの施策による数値計画を見直し中であり、確定次第開示致します
■ 営業利益	80	28	199		439	
営業利益率	7%	3.48%	13%		20%	
経常利益	80	△58	199		439	

## 2025年3月期の実績について

- 当社は、当社グループの主力製品である「commubo」、「telmee」及び2022年8月に提供を開始した「SITE PUBLIS Connect」の商品力強化に主軸を置き営業活動に取り組んでまいりました。
- その結果、売上高につきましては、主力製品である「commubo& telmee」販売活動におきまして、既存販売ツールに加え、特定の業界・業種に精通している企業へのOEM販売を開拓し販売効率を高め、売上高は過去最高値となり伸張しました。今後も顧客数の伸びに応じて安定的な収益が堅調に推移するものと見込んでいるものの、導入するまでのプロセスの長さが当社予想を上回り、前回業績予想を下回りました。「SITE PUBLIS Connect」も同じく新規顧客獲得プロセスの長期化により前回業績予想を下回りました。
- 営業利益及び経常利益については、売上高が前回予想を下回ったものの、売上原価の圧縮並びに販管費の縮減が功を奏し、当連結会計年度におきましては営業利益を計上することができました。経常利益は当連結会計年度における資本政策の実施に伴う費用の発生による影響で営業利益と共に前回業績予想を下回りました。
- **2026年3月期以降の計画について**
- 2025年3月期の結果と各事業部での個別状況（次ページ以降）を踏まえた上で計画を見直しました。



## 2025年 3月期における 計画と実績の差分について

## 2026年3月期と2027年3月期における 前回計画と修正後計画の差分について

### 既存領域

前期に通信キャリアのPSTNマイグレーション特需を終え、以前の水準から開始した2025年3月期は、SUPREEがもたらす新たな利用シーンでの提案活動を進めて参りました。その結果、IoT分野にて新たな顧客を獲得し、一定の成果を計上しましたが、いずれも顧客開発計画における初期段階の試作開発に留まったことから、売上高は限定的となり計画に差異が生じました。

今後は本格的な量産開発プロジェクトに向けた提案活動およびプロジェクト活動を進め、同時に新たな顧客開拓も進めて参りますが、試作段階から見出された課題の抽出とその解消設計の所要期間と新規顧客開拓に要する時間を考慮した計画としています。

2025年3月期の結果と左記を踏まえた上で獲得顧客数と顧客単価を見直しました。

### 新規領域

国内人手不足の背景を受け、コールセンターを中心とする電話業務の自動化ニーズは年々高まりを見せ、2025年3月期の売上高はこれまでの最高値であった前年実績を大幅に超えて最高値更新となりました。

また、注力したパートナー施策のうち、当社ボイスボットのOEM提供によって、主に医療機関向けの来院予約電話の自動化サービスが進んだことで、計画値通りの顧客数に伸張しました。

ただ、様々な業態にボイスボットの導入が進む中、一部のパートナービジネスで合理的な価格調整の機会が増え、顧客単価が低下したことで計画に差異が生じました。今後は、2025年3月期の顧客基盤の状況および見込客の状況を踏まえて前回の顧客単価および獲得顧客計画を見直しています。新たに追加するAIコンタクトセンターソリューションによって提供価値を増幅し、2026年3月期以降は顧客数ならびに顧客単価を上昇させる計画として修正しています。

2025年3月期の結果と左記を踏まえた上で獲得顧客数と顧客単価を見直しました。

## 2025年3月期における 計画と実績の差分について

## 2026年3月期と2027年3月期における 前回計画と修正後計画の差分について

SITE  
PUBLIS

企業のデジタルマーケティングツールの導入が進み、企業内に蓄積されるデータの重要性がさらに高まる中、Webサイトがマーケティング活動の基盤として重要性が増していることもあり、既存顧客からの追加改修の案件が受注できた結果、解約による顧客減少はありましたが、月間定期売上高（MRR）が上昇し、ストック収入基盤は向上いたしました。

その一方、新規顧客の獲得については、複数の大型案件のプロジェクト計画終了や規模の縮小が重なり、当初の受注計画通りに進捗せず、売上高は前年度と比較しても減少する結果となりました。

ただし、外注比率の圧縮、開発・制作部門の体制変更と業務効率を平準化することで原価率を圧縮し、利益は増加いたしました。

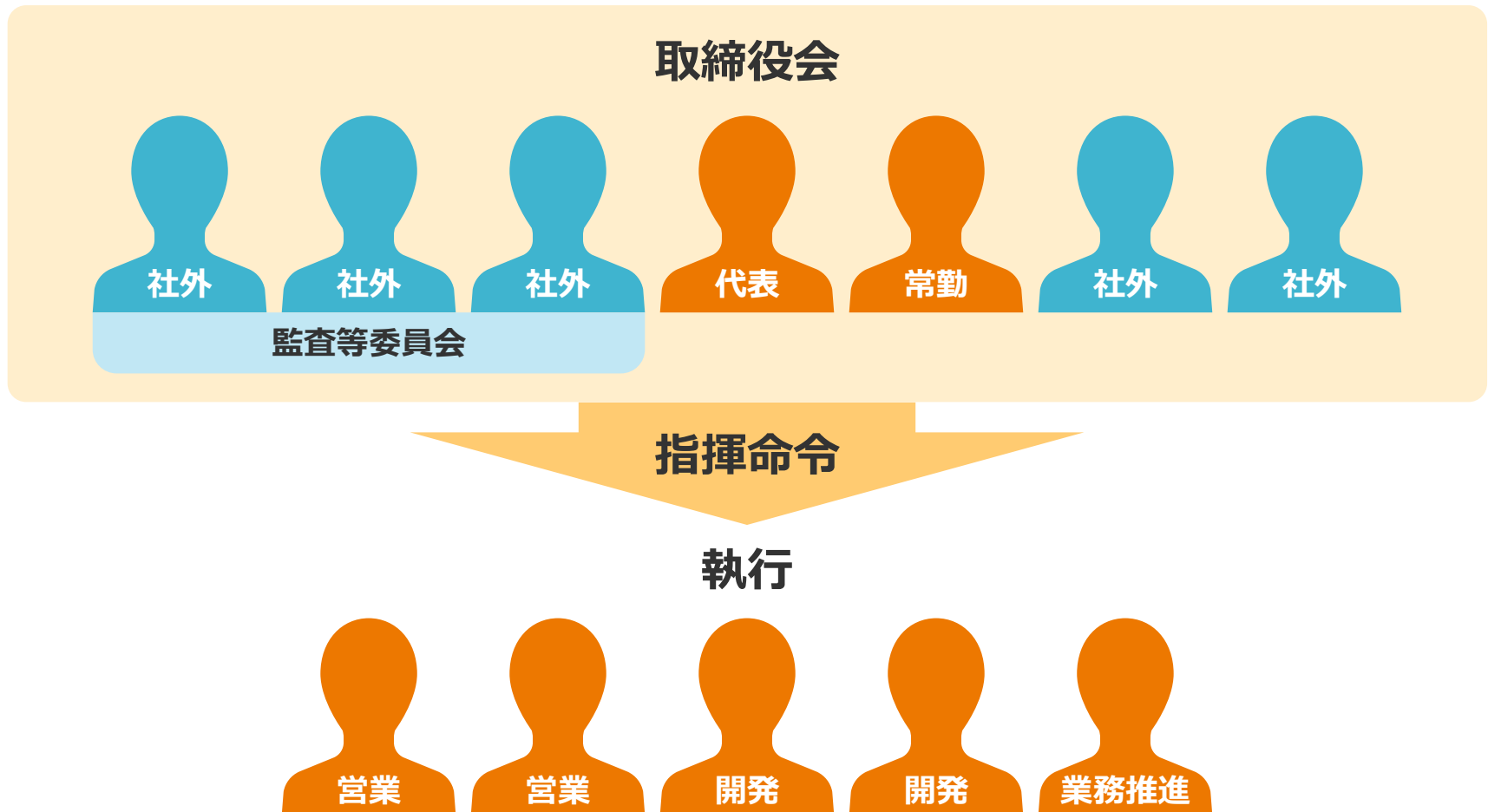
2025年3月期の結果と  
左記を踏まえた上で  
獲得顧客数と顧客単価を  
見直しました。

The section header for the appendix, consisting of the word "Appendix" in a grey, sans-serif font, followed by the Japanese characters "会社概要" (Company Overview) in a bold, black, sans-serif font. The text is positioned on the left side of the page.

会社名	株式会社ソフトフロントホールディングス	
設立	1997年4月18日	
所在地	東京都千代田区九段南一丁目4番5号 泉九段ビル6F	
資本金	612,226千円（2025年3月31日現在）	
従業員数	48名（子会社の従業員等を含む。2025年3月31日現在）	
事業内容	持株会社	
主要子会社	株式会社ソフトフロントジャパン 株式会社ソフトフロントマーケティング 株式会社サイト・パブリス	
役員一覧	代表取締役社長	二通 宏久
	取締役	佐藤 和紀
	取締役	時 慧
	取締役	程崎 絵李加
	取締役	宮川 正昭
	社外取締役	蕭 敬如
	社外取締役	原口 史也
	社外取締役	横山 隆一
	社外取締役（監査等委員）	殿木 和彦
	社外取締役（監査等委員）	樋口 收
	社外取締役（監査等委員）	川崎 晴一郎
	執行役員	高須 英司

- 1997** ● 株式会社ソフトフロント設立（ネットワークに関連するソフトウェア製品の企画・設計・開発・販売を主たる目的として設立、本店を札幌市北区に、資本金10,000千円にて設立）
  - 株式会社ビジョン・コーポレーションと株式会社コアシステムを吸収合併、VoIPの研究開発を開始
- 1998** ● 東京都千代田区神田に東京事務所を開設
- 2002** ● 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式を上場
- 2003** ● 「SIPパートナープログラム」事業にビジネスモデルを特化、販売開始
- 2005** ● 東京オフィスを移転し、「東京本社」に名称変更（東京都新宿区新宿から東京都港区赤坂へ）
- 2009** ● 日本電信電話株式会社、NTTインベストメント・パートナーズ株式会社（現 株式会社ドコモ・ベンチャーズ）と業務・資本提携
- 2013** ● 大阪証券取引所と東京証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ(現グロース)市場に株式上場
- 2014** ● 東京本社へ集約
- 2016** ● 株式会社ソフトフロントを株式会社ソフトフロントホールディングスに商号変更し持株会社化
  - 株式会社ソフトフロントジャパンを設立
- 2017** ● 株式会社光通信との合併で株式会社ソフトフロントマーケティングを設立
  - 本店を東京都港区赤坂から東京都千代田区永田町に移転
- 2018** ● 株式会社デジタルフォルン（株式会社大洋システムテクノロジー）と資本業務提携
  - 自然会話AIプラットフォーム「commubo（コミュボ）」を販売開始
- 2021** ● 株式会社サイト・パブリスを子会社化
- 2022** ● 本店を東京都千代田区九段南に移転
  - つながる・伝える・進化する「SITE PUBLIS Connect」を販売開始
- 2023** ● 督促ボイスボット「ペリマ」を販売開始
- 2024** ● 新音声認識エンジンをリリース
- 2025** ● 第三者割当による新株式および新株予約権の発行

監査等委員会を設置し、社外取締役が半数以上を占める、ガバナンスが効いた経営体制を構築





株式会社ソフトフロントホールディングス 代表取締役社長

## 二通 宏久

Hirohisa Nitsu

1992年 丸紅株式会社入社  
米国サンダーバード国際経営大学院にてMBA取得  
2004年 IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社  
2008年 日本アイ・ビー・エム株式会社  
2012年 ベライゾンジャパン合同会社  
2016年 デル・テクノロジーズ株式会社 同社CTO室事業 開発エグゼクティブ  
2020年 株式会社サイト・パブリス入社 同社執行役員COO  
2021年 当社代表取締役就任

## お客様への提供価値を拡大します

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。

ソフトフロントにとってこの「技術」とはソフトウェアです。社会を豊かにするソフトウェアを開発し、お客様企業の業務を支えるソリューションとして「わかりやすく」「作りやすく」「使いやすく」提供して実現します。そして「ありがとう」と感謝されることを活動の原点にしています。

ソフトフロントが核として取り組んでいるデジタルでのコミュニケーション分野は、あらゆるものが通信デバイスとしてネットワークにつながる時代に大きく変化しました。そして、今まさに生成AIなどの新しい技術が驚くべきスピードで進化しており、コミュニケーションのあり方や私達の暮らしや活動がかつてなく劇的に変化させようとしています。

こうした中、我々も新しい技術を取り入れソリューションを進化させていくと共に、こうしたソフトウェアを支えるGPUなどの計算資源の提供、電力の安定供給にも新たに取り組めます。

より豊かな社会の実現を、より大きな「ありがとう」を、みんなで目指して日々活動いたします。



取締役

## 佐藤 和紀

研究開発室を統率し、これまでの主力製品の開発及び今後の当社技術の要として、一翼を担っております。

### 重要な兼職の状況

株式会社ソフトフロントジャパン 取締役

株式会社サイト・パブリス 取締役

1990年 4月 松下電送株式会社（現パナソニック株式会社）入社  
 1994年 7月 システムセンス株式会社 入社  
 2000年 6月 株式会社ソフトフロント（現当社）入社  
 2005年 4月 当社 執行役員 SPP事業本部 副本部長  
 6月 当社 取締役 SPP事業本部長  
 2007年 3月 当社 取締役 研究開発担当（現任）  
 2016年 8月 株式会社ソフトフロントR&D 代表取締役社長  
 2017年 2月 株式会社グッドスタイルカンパニー 取締役  
 4月 株式会社ソフトフロントR&D 取締役  
 12月 株式会社ソフトフロントマーケティング 取締役  
 2019年12月 株式会社ソフトフロントジャパン 取締役（現任）



取締役

## 時 慧

新規事業担当役員として、新規事業の立ち上げと推進を担っております。

2002年 4月 株式会社NTTドコモ入社  
 2008年 8月 Booz&Company 入社  
 2009年 8月 田崎真珠株式会社（現 株式会社TASAKI）入社  
 2010年 4月 アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 入社  
 2016年 6月 株式会社マックアース 取締役  
 2017年 4月 株式会社ランキャピタルマネジメント 代表取締役  
 2017年 6月 リーディング証券株式会社 取締役  
 2018年 5月 ニューセンチュリーキャピタル株式会社 代表取締役（現任）  
 2020年 4月 株式会社倉元製作所 代表取締役社長  
 2022年 3月 同社 取締役  
 2025年 3月 当社取締役（現任）



取締役

## 程崎 絵李加

財務・管理統括担当として、財務、コーポレートガバナンス、IRを担っております。

2008年 4月 エイチ・エス証券株式会社（現Jトラストグローバル証券株式会社）入社  
 2015年 8月 株式会社シンフォニー 代表取締役（現任）  
 2025年 3月 当社取締役（現任）





取締役

**宮川 正昭**

法務担当として、法務・コンプライアンスを担っています。

1981年4月 野村證券株式会社入社  
1993年12月 Nomura International (Hong Kong) Limited入社  
1998年9月 Nomura China Venture Investments Limited入社  
1999年8月 Softbank China Venture Investments Limited 取締役  
2001年5月 Go-To-Asia Investment Limited 取締役  
2006年9月 アセット・マネジャーズ株式会社 (現いちご株式会社) 入社  
2007年6月 テナー・コーポレーション株式会社 入社  
2008年8月 アッシュェキャピタルジャパン株式会社 代表取締役  
2024年10月 Ashe Capital Management Ltd. パートナー (現任)  
2025年3月 当社取締役 (現任)



執行役員 兼  
株式会社ソフトフロントジャパン 代表取締役

**高須 英司**

2000年に当社に入社以降、開発部門からキャリアをスタートし、分社化後のソフトフロントジャパン代表取締役に就任。主力製品であります「telmee」・「commubo」の拡販を推進し、グループの経営基盤の安定化を担っております。



株式会社サイト・パブリス 執行役員

**成瀬 俊介**

2021年11月に当社子会社となった株式会社サイト・パブリスの執行役員として、創業時から製品開発に携わり、今後のグループにおける協働製品開発に寄与してまいります。

# リスク情報

リスク項目	主なリスク	顕在化する可能性 / 時期	リスク対応策
景気変動によるリスク	景気の変動に伴う企業の設備投資等の削減による受注の低迷により業績に与える影響を及ぼす可能性があります。	低 / 中長期	ストックビジネスの強化により景気動向に影響を及ぼさない事業基盤の構築を継続してまいります。
サービスの陳腐化リスク	ソフトウェアの開発業界においては、新たな技術やサービスの提供が日進月歩であり、当社のサービス及び技術が変化に対する十分な対応が間に合わない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低 / 中長期	顧客企業のニーズを捉え、需要を満たすサービスの開発及び提供に努めてまいります。また、開発部門を含めて優秀な人材を確保できるよう努めてまいります。
法規制等の改訂によるリスク	当社の主たる事業である通信技術分野において、ロボットによる通信発生規制等の法規制が改訂となり当社の事業展開に何らかの制約を受ける場合には当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	低 / 中長期	顧問弁護士、専門家と連携し、法規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制に努めてまいります。
財務基盤の脆弱によるリスク	2022年3月期においては営業損失を計上しており、当社の財務基盤は脆弱であり、業務遂行上において大きなトラブルが発生した場合には企業運営に影響を及ぼす可能性があります。	低 / 中長期	収益体質の改善を継続して実施し、直接金融のみならず間接金融も含めた資金調達が可能となるよう努めてまいります。
M&Aによるリスク	当社の成長戦略において、M&Aによる事業規模拡大も視野にいれており、対象企業の発掘状況やM&A実施後に事業展開が計画通りに進捗しない場合、成長戦略に影響を及ぼす可能性があります。	低 / 中長期	M&Aについては、当社の事業分野に隣接する分野としており、対象企業のデューデリジェンスにおいて各種リスクを低減することとし、事業成長が可能となるよう努めてまいります。

\* その他のリスクにつきましては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 免責事項

- 本書には、発表日現在における当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
- これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因により、実際の業績が本書の記載といちじるしく異なる可能性があります。当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、公開情報等一般に公知の情報に依拠したものであり、その正確性あるいは完全性について当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込又は買付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## 今後の開示

当資料のアップデートは今後、通期決算の発表後の6月下旬を目途として開示を行う予定です。

2025年3月～4月の第三者割当増資、それによる新規事業の立ち上げなどの施策による数値計画を見直し中であり、確定次第開示致します。

**End of file**