

The logo for SOFTFRONT, with 'SOFT' in orange and 'FRONT' in grey, set against a background of overlapping orange circles in the top right corner and an orange triangle in the top left corner.

SOFTFRONT

事業計画 及び 成長可能性に関する事項

2026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)

2026年 3月期の結果

売上高 960百万円、営業利益 ▲117百万円、純資産 1,871百万円

- **新しい事業ポートフォリオ**（安定成長基盤+新規事業開始）での**事業成長**（売上高+16.6%）
- **既存事業**（※1）**成長とセグメント利益黒字**（売上高842百万円、セグメント利益51百万円）
- **ソリューションの強化、認知度向上、注力製品での年間ストックビジネス基盤の積み上げ**
- **成長基盤としての新規事業開始**（売上高118百万円、セグメント利益▲17百万円）
- 中長期成長に向けた**マーケティング、人材採用、経営体制の強化**

ビジネス ハイライト

生成AIがビジネスの前提に。ソフトウェアでの活用とそれを支えるハードウェア、電力でのビジネススタート

- **生成AIの急激な進化**。新しい技術を適用した**デジタル・コミュニケーション基盤**の価値の提供
- 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**
- **国内外での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、蓄電事業の活動開始、**初期案件の獲得**

今期の方針

**AIプラットフォーム企業へと進化
既存事業での安定、新規事業での非連続な成長での企業価値向上**

- **既存事業での安定成長と収益向上**。新規事業**AIデータセンター×電力での段階的投資と非連続な成長**。
- **マーケットニーズを捉え、ソフトウェア x AI基盤 x エネルギーでのビジネス機会の追求**
- **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**

（※1）コミュニケーション・プラットフォーム関連事業（Commubo, Telmee, Supree他, Sitepublis）

2026年 3月期の結果

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	活動の要点	2026年3月までの結果
基本方針		
①既存事業の再構築と事業基盤の強化	安定成長と収益向上 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高の成長（売上高+2%） ● セグメント利益の黒字 ● 年間ストックビジネスの積み上げ
②新規事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 「AIデータセンター事業」及び「クリーンエネルギー事業」での活動開始 ● 既存事業とのシナジー、隣接・複合エリアでのビジネスの追求 	<ul style="list-style-type: none"> ● 活動の知見を活かしたコンサルティング業務 ● サーバー機器の仕入れと販売 ● GMI Cloud Japan KKとの販売代理店契約 ● 系統用蓄電所案件アセスメント ● 「ソフトフロントグリーンパワー株式会社」設立
③資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネス加速のための業務提携 ● M&A、資本業務提携での補強と成長 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取引パートナーとの協議 ● 業務提携による拡販と開発リソースの補完
④株主還元策の充実	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主還元策の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長のための投資、拡大再生産を優先しながら引き続き還元策の検討



- 既存事業での安定成長と収益向上
- 新規事業でのビジネス開始と成長の基盤醸成

単位：百万円

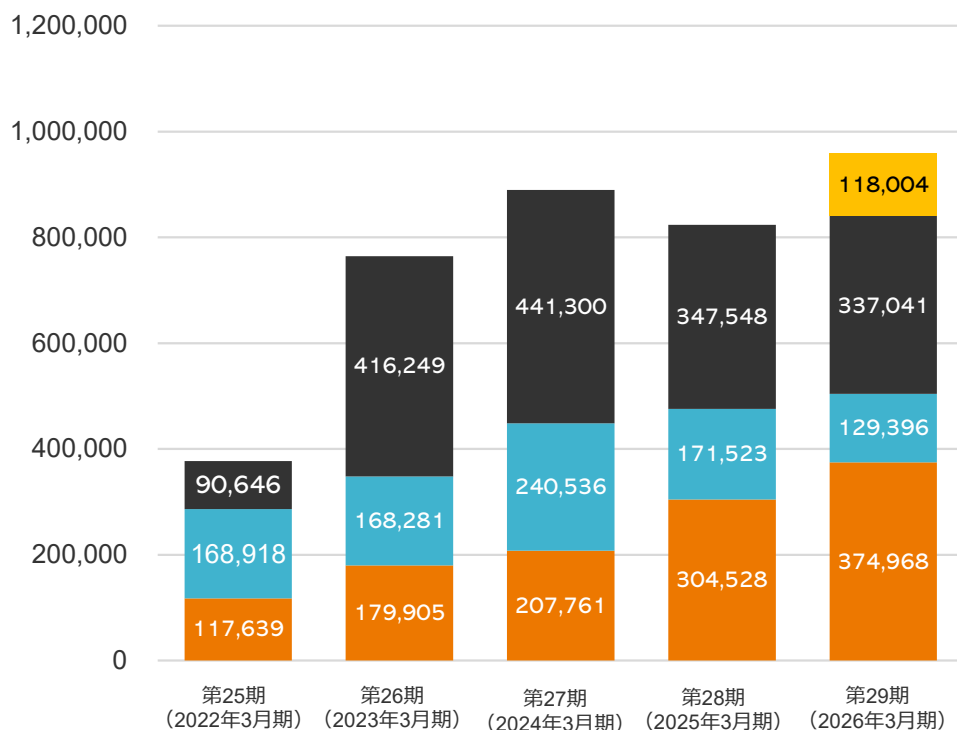
	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年3月期	→ 2026年3月期
売上高	763	889	823	960
売上総利益	365	285	408	419
営業利益	△52	△164	28	△117
経常利益	△51	△168	△58	△111
親会社株主に帰属する 当期純利益	△59	△317	△81	△99

トピック

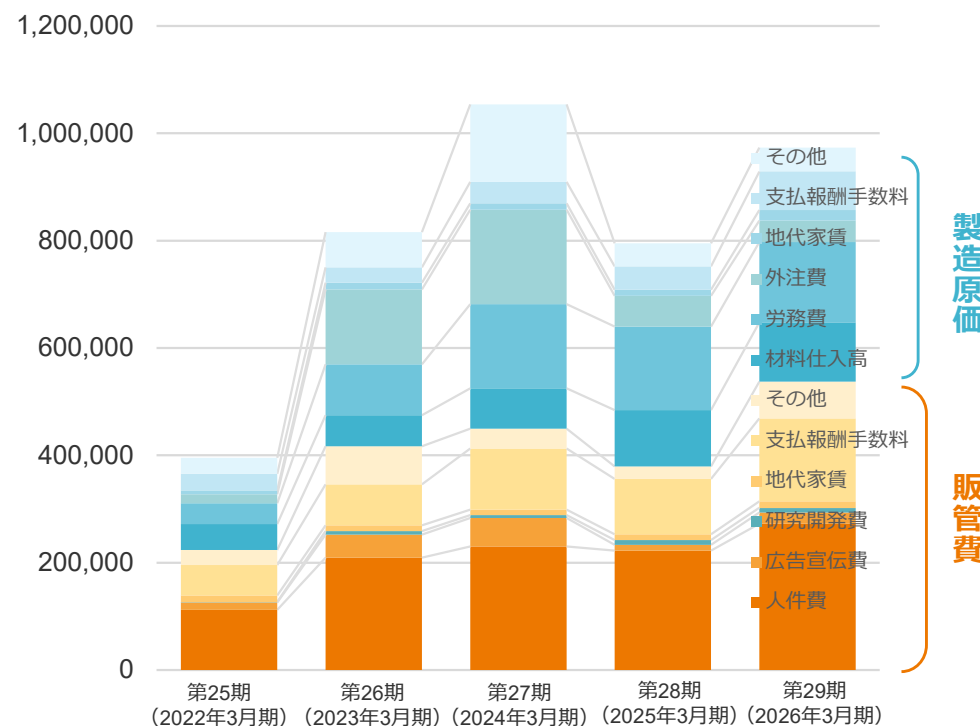
- 売上高の増加 : 「AIデータセンター関連事業」の寄与によるものであります。
- 売上総利益の減少 : 一部業務における仕入原価の増加によるものであります。
- 営業利益の減少 : 新規事業推進費用やオフィス移転など、先行投資的な支出の増加によるものであります。
- 経常利益 : 新株発行に伴う費用の計上によるものであります。

AIデータセンター関連事業の寄与により収益基盤の多様化が進展する一方、成長に向けた新規・既存事業双方への先行投資（人材・マーケティング・拠点整備等）により費用が増加。

売上高 (単位：千円)



製造原価 + 販管費 (単位：千円)



■ 新規領域 (telmee・commubo) ■ 既存領域 (SUPREE他)
■ SITE PUBLIS
■ AIデータセンター関連事業 ※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

■ ブルー系：製造原価 ■ オレンジ系：販管費

当連結会計年度に開始した **AIデータセンター関連事業** の業績寄与に伴い、同事業を新たな報告セグメントとして追加しております。

単位：百万円

	報告セグメント			その他	合計	調整額	連結財務諸表上計上額
	コミュニケーション・プラットフォーム関連事業	AIデータセンター関連事業	計				
売上高							
外部顧客への売上高	842	118	960	—	960	—	960
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—	—
合計	842	118	960	—	960	—	960
セグメント利益又はセグメント損失(△)	51	△17	33	△4	29	△147	△117

- 「その他」の区分は、クリーンエネルギー関連事業であります。
- セグメント利益又はセグメント損失(△)の調整額△147百万円は、全社費用であります。

単位：百万円

資産の部	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年3月期	2026年3月期
流動資産	397	436	1,525	2,039
現金及び預金	157	206	1,419	1,704
売掛金	169	203	132	243
契約資産	52	5	50	44
その他	19	21	23	17
固定資産	376	79	81	173
有形固定資産	6	—	—	19
無形固定資産	318	46	38	55
投資その他の資産	51	33	42	98
資産合計	773	515	1,707	2,313

- 資産の増加：これは主に、現金及び預金が284百万円、売掛金が110百万円、建物及び構築物が12百万円、ソフトウェア仮勘定が11百万円、敷金及び保証金が45百万円増加したことによるものであります。

単位：百万円

負債の部	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	→2026年3月期
流動負債	112	187	249	150
固定負債	165	156	167	191
負債合計	277	343	417	342
純資産の部	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	→2026年3月期
資本金	10	22	612	888
資本剰余金	381	394	984	1,260
利益剰余金	32	△285	△366	△465
株主資本合計	424	131	1,229	1,683
新株予約権	1	1	1	134
非支配株主持分	70	39	58	54
純資産合計	495	171	1,289	1,871
負債純資産合計	773	515	1,707	2,213

- 純資産の増加：2025年3月期連結会計年度に実施予定であった資本政策に係る払込の一部が当事業年度にずれ込んだこと等により増加いたしました。

① 既存事業の再構築と事業基盤の強化


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

	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"> 認知度向上と見込み案件の増加 各種パートナーとの取り組みの進展 製品での、デリバリーでの、生成AI活用 	<ul style="list-style-type: none"> パートナー、営業での案件推進 デリバリーの効率化
ソフトフロント・ジャパン	Commo	高	高	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI機能搭載V4リリース オウンドメディアサイトのローンチ ボイスボット部門でのアワード受賞 販売パートナーの増加 顧客接点部門でのリーダー格採用 	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI機能拡充とUI/UX改善 良質リードの獲得 ナーチャリング強化 販売効率を上げる商材化 顧客業務理解と業務改善提案、設計
	Telmee	高	中	中	高	<ul style="list-style-type: none"> 安定稼働と顧客対応の集中環境作り 主要顧客とのソリューション実績計上 仕入コストの改善 	<ul style="list-style-type: none"> ソリューション提案活動の推進 保守運用コストの低減 サービスインフラの集約、統合
	既存 Supree	中	中	低	高	<ul style="list-style-type: none"> IoT分野での本格開発案件の受注 ロボットソリューション活動での学び 組込み開発分野での強みを発揮 	<ul style="list-style-type: none"> 実績、事例を基にしたサイト作り 他社との協業アライアンス 既存顧客の深耕
サイトパブリス	中	中	低	高	<ul style="list-style-type: none"> デリバリーの効率化による原価率の低減 既存顧客・既存案件へのプロアクティブなご提案 	<ul style="list-style-type: none"> 認知度向上に向けたマーケティング施策 新規パートナー・新規案件の獲得 既存パートナーとの協業深耕 	

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



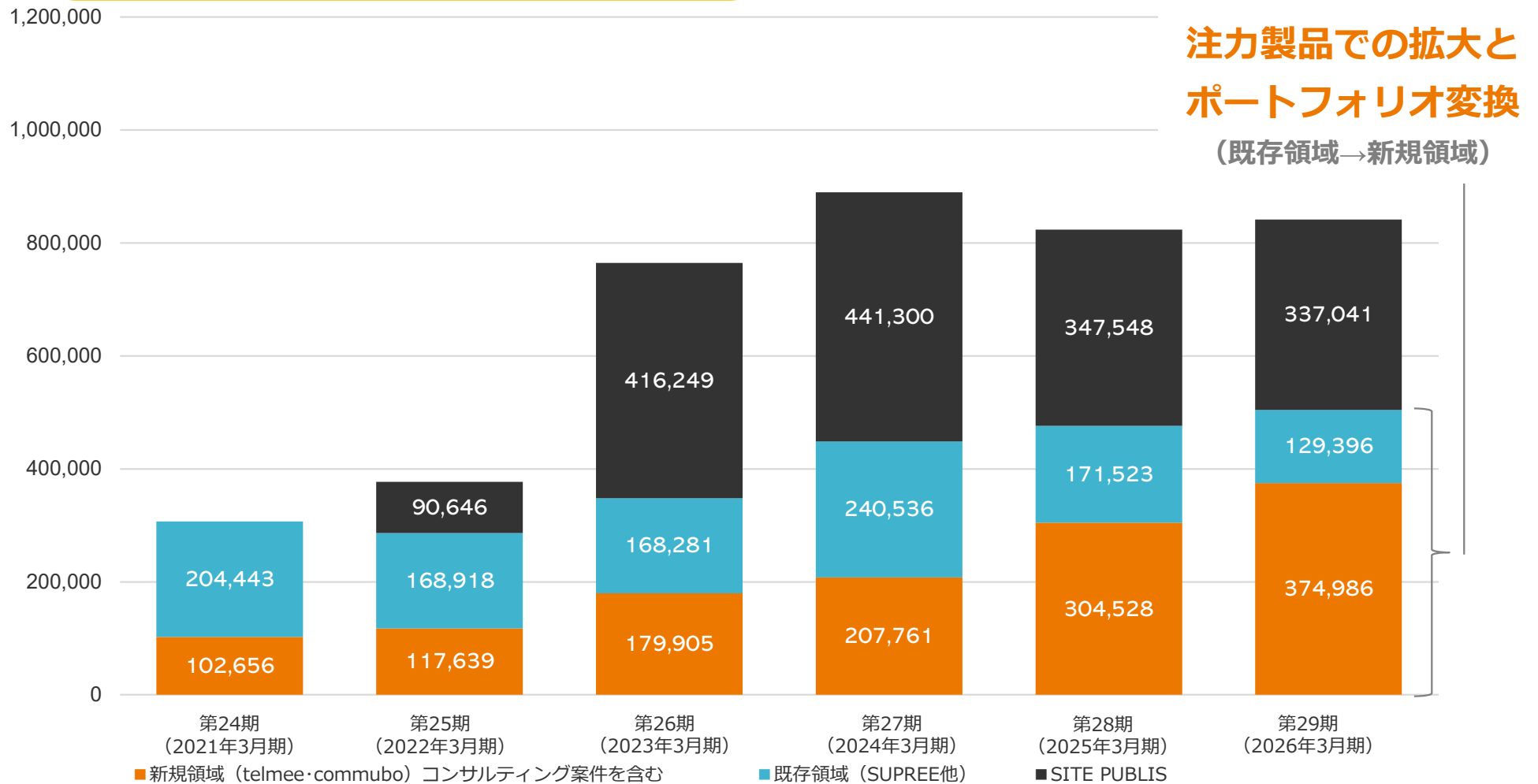
高
低

① 既存事業の再構築と事業基盤の強化

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

売上高（単位：千円）



クラウド自動電話サービス



年間定期売上高 **117,042**千円[※]

1年間 (2025年4月 ~ 2026年3月) の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

-24%

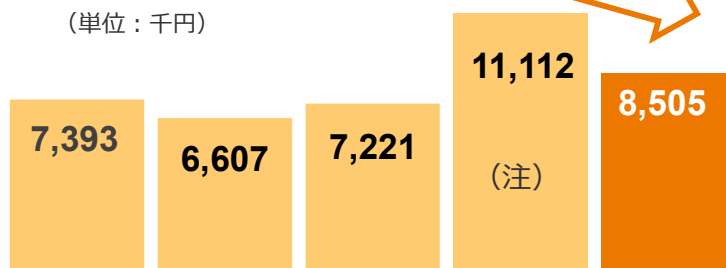
MAU

(月間 顧客数)[※]

+4%

(100社 → 104社)

(単位: 千円)



2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月 2026年3月

注) 2025年3月は特定の顧客において集中利用が発生MRRが伸張したものの、2026年3月ではMRRは対昨年同時期比較で低下しました

AIボイスロボットサービス



年間定期売上高 **230,921**千円[※]

1年間 (2025年4月 ~ 2026年3月) の成長率

MRR

(月間 定期売上高)

-8%

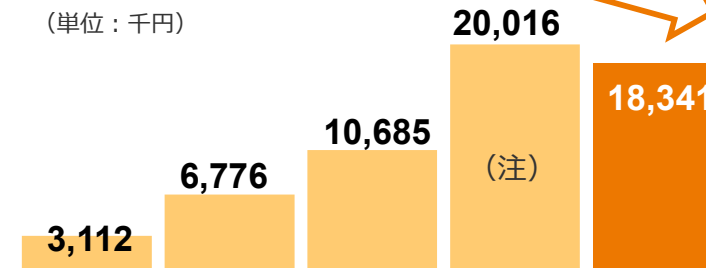
MAU

(月間 顧客数)[※]

+11%

(80社 → 89社)

(単位: 千円)



2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月 2026年3月

注) 2025年3月は特定の顧客において集中利用が発生MRRが伸張したものの、2026年3月ではMRRは対昨年同時期比較で低下しました

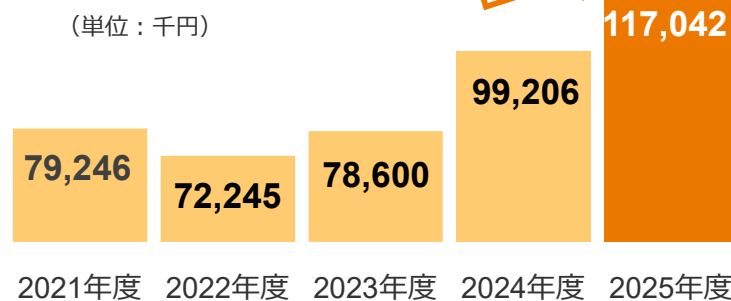
クラウド自動電話サービス



1年間（2025年4月～2026年3月）の成長率

ARR
(年間 定期売上高)
+18%

MAU
(月間 顧客数) ※
+4%
(100社 → 104社)



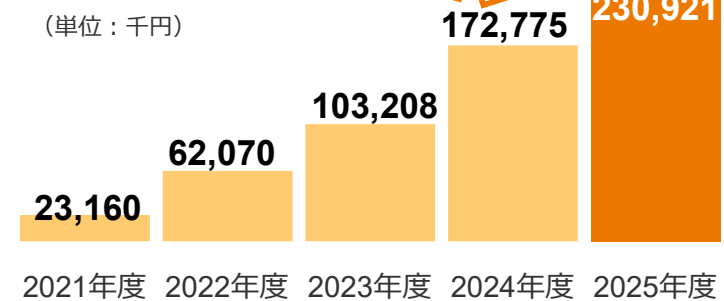
AIボイスボットサービス



1年間（2025年4月～2026年3月）の成長率

ARR
(年間 定期売上高)
+34%

MAU
(月間 顧客数) ※
+11%
(80社 → 89社)



CMS（コンテンツ・マネージメント・システム）

SITE PUBLIS

年間売上高 **158,076**千円[※]

1年間（2025年4月～2026年3月）の成長率

MRR

（月間 定期売上高）

-1%

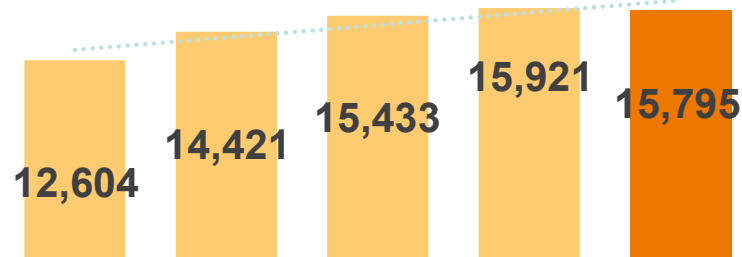
MAU

（月間 顧客数）

-4%

（163社 → 156社）

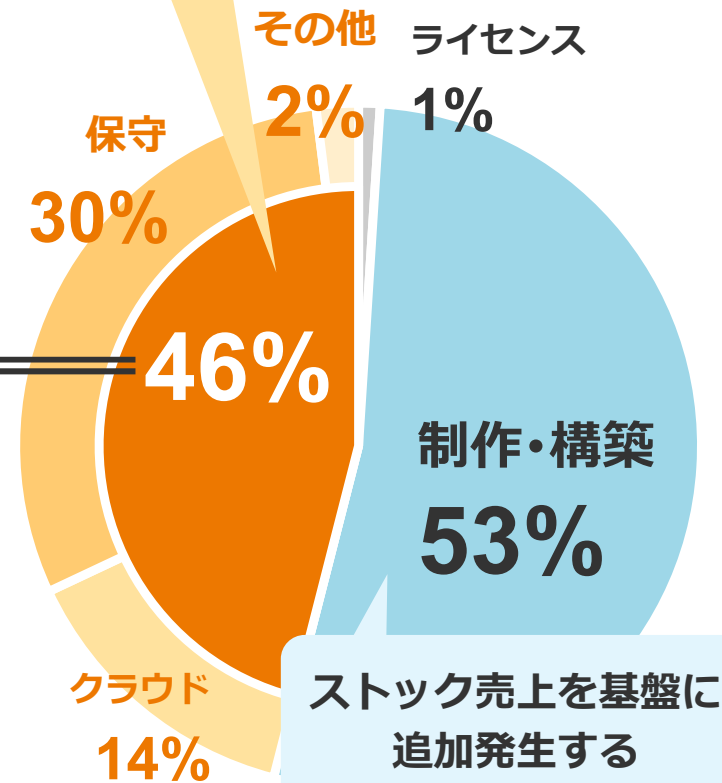
（単位：千円）



2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月 2026年3月

注) 2026年3月は月間顧客数の低下により2025年3月と比較して低下しています

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

※2025年4月～2026年3月のストックビジネス売上高

CMS（コンテンツ・マネージメント・システム）

SITE PUBLIS

1年間（2025年4月～2026年3月）の成長率

ARR

（年間 定期売上高）

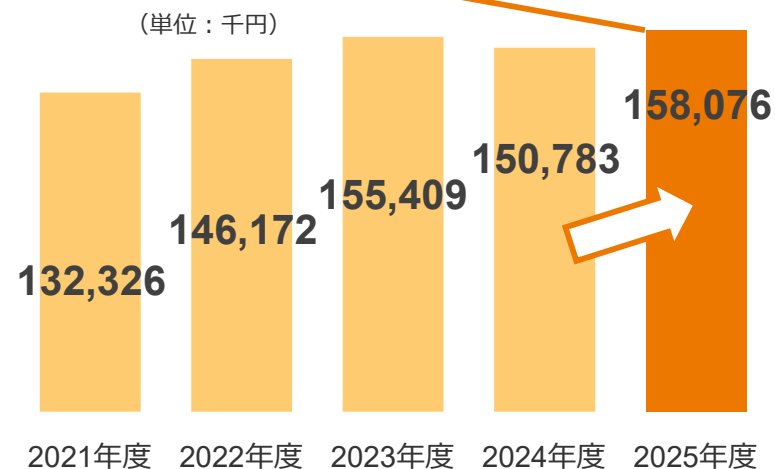
+5%

MAU

（月間 顧客数）

-4%

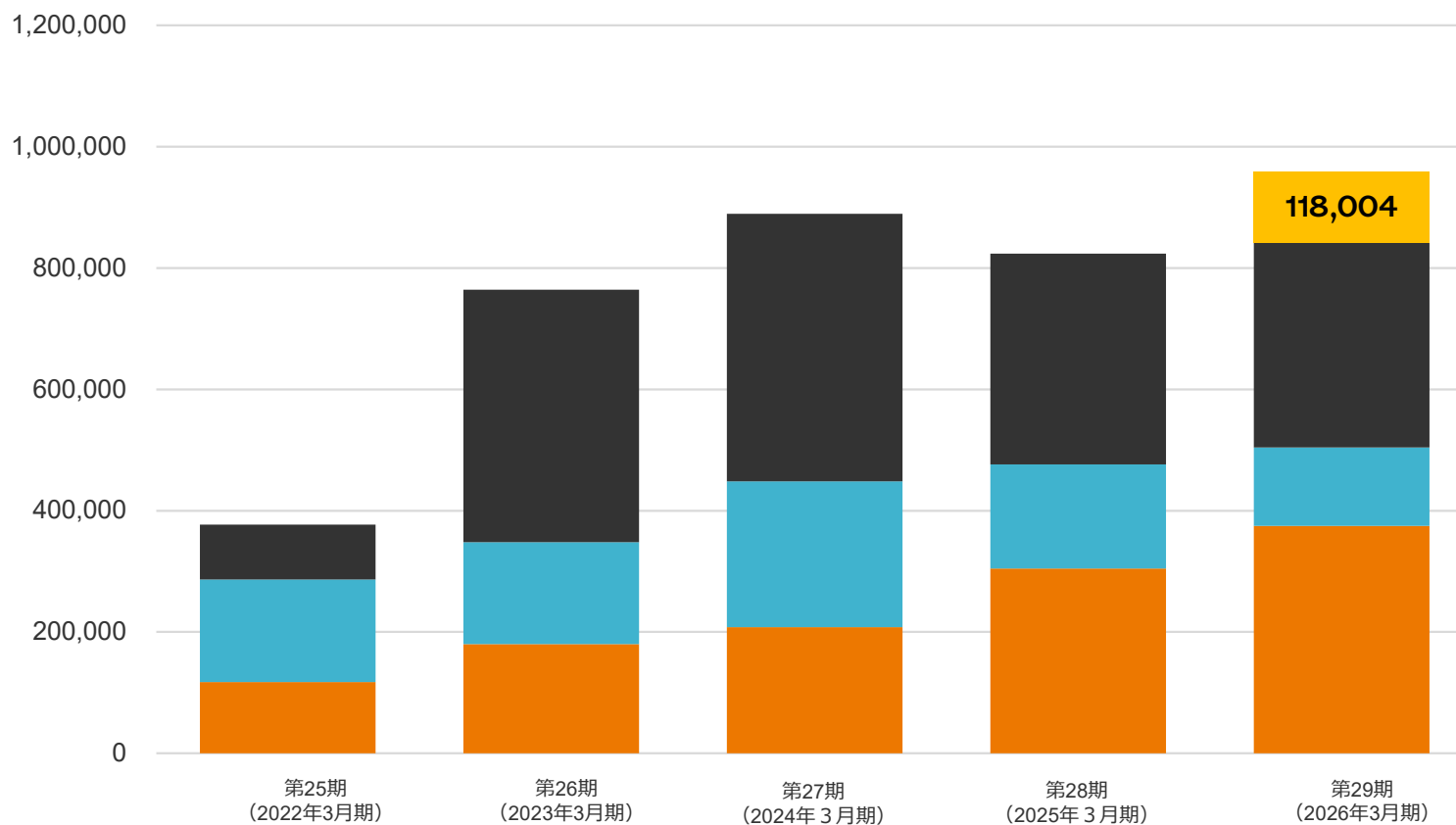
（163社 → 156社）



②新規事業の推進

「AIデータセンター関連事業」においてA Iデータセンター向けのコンサルティング業務及び販売代理店業務やA Iデータセンターの構築に向けた周辺機器の販売業務の開始が売上高に貢献しております。

売上高 (単位：千円)



AIデータセンター
関連事業

- 新規領域 (telmee・commubo)
- 既存領域 (SUPREE他)
- SITE PUBLIS
- A Iデータセンター関連事業

※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

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※2025年1月27日発行
- 第三者割当による第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

※当連結会計年度における資金充当は、マーケティング費用65百万円、広告宣伝費15百万円、募集費17百万円であります。NOAH社とは引き続き緊密に協議を行っております。



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

※当連結会計年度において充当した資金総額は135百万円であります。このうち約104百万円は、開示のとおり2Uラックマウント型デュアルソケットサーバーの取得代金に充当しており、2026年5月末日付で全額回収済みであります。なお、これに加え、本件事業推進に係る費用として30百万円を充当しております。



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

※当連結会計年度における資金充当は4百万円であり、本件事業推進に係る費用であります。



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

※当連結会計年度における資金充当は、2026年2月12日付で開示いたしました「資金使途変更に関するお知らせ」のとおり、人員増に伴うオフィス移転費用及び賃借料等の諸経費として64百万円を充当しております。

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。なお、当該連結会計年度における行使はありません。

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、高性能・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

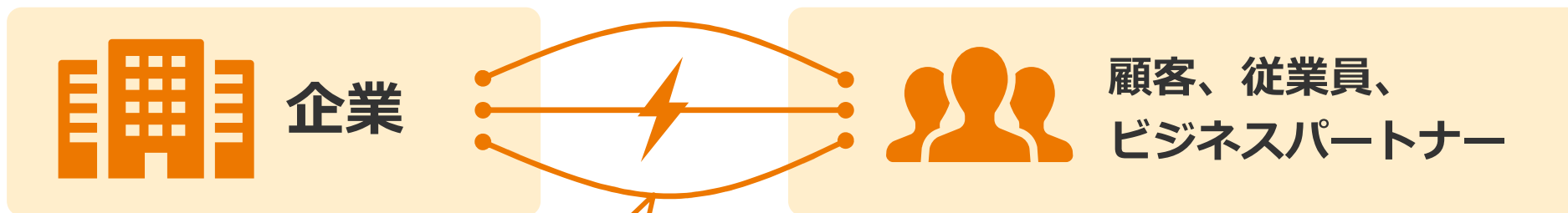
- 柔軟な資金調達
- スピード感のある基盤強化のために
インオーガニックな成長施策を実行
- 既存事業 / サービスと良質なシナジーを生む
隣接分野のM&A、業務資本提携の実施

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（A I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「売りがやすく、作りやすく、使いやすく」





聞く・考える・話すの一連の会話処理と、高度な生成AI機能を一つにまとめて提供する、SaaS型のAIボイスロボットサービス



継続的で自然な会話を実現し
通話離脱率の低下に寄与

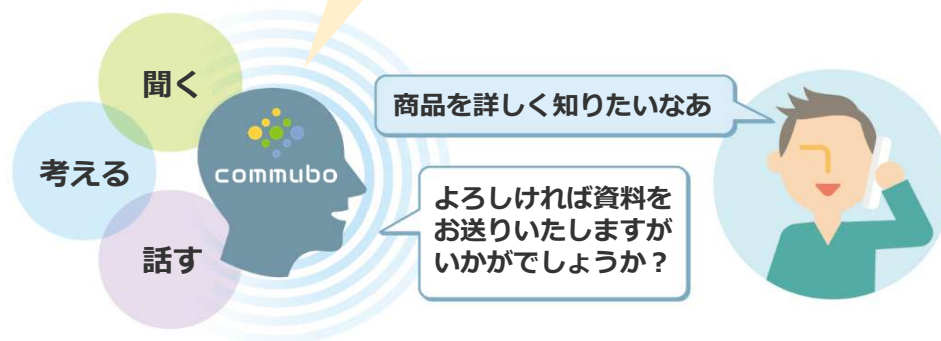
- 人間の声・内容を分析し、自然な返答音声を自動合成
- 相手に合わせてゆっくり話す・大きく話すなど、動的な変化
- 通販の注文受付や、金融系企業の督促業務などを効率化

ただの一问一答形式のボイスロボットではなく
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

 **フルタイムシステム**
FTS

 **モノタロウ**

"人のように理解し、企業知識を語る AIボイスボット"



非定型業務への対応

シナリオ型の限界を突破

意図理解、動的分岐、生成AIハイブリッド/RAG技術の活用により、**予測困難な問い合わせにも柔軟に対応**。
シナリオ外の会話でも適切な理解と回答を実現しています。



顧客に寄り添った音声会話

「お客様ファースト」要素の取り込み

事業者主体のトークスクリプトから、感情認識・共感表現・言い換えなどの要素を強化。
顧客の思考を反映した、より自然で温かみのある会話体験を提供します。



企業サポートナレッジの反映

回答力の強化

最新の企業ナレッジとポリシーを継続的に同期し、FAQや手順、制約条件を一体管理。
ボイスボットが対応できる**業務範囲を拡大しながら、回答力を強化**しています。



生成AI



柔軟性・対話力

ユーザーの曖昧な発話を理解し、
意図を抽出
「対話の入り口」と「ルーティング」
を担う



シナリオ



確実性・正確性

本人確認や契約変更等、
手続きの正確性を担保
低コストで安定した運用を実現



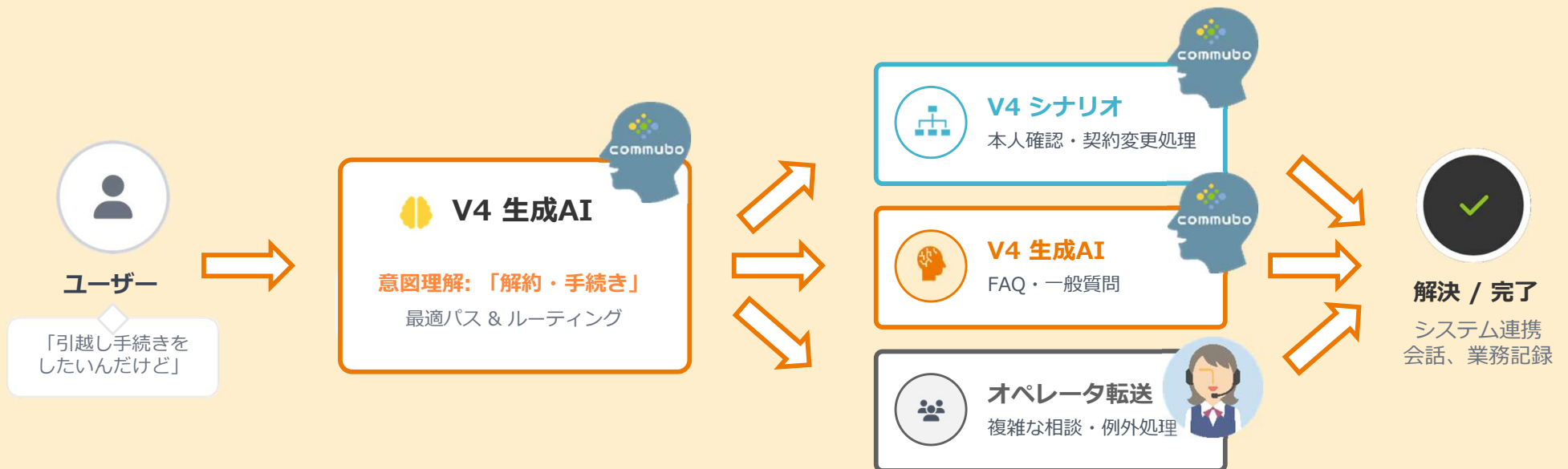
人（オペレータ）



ホスピタリティ・判断力

感情的ケアや複雑な交渉、
最終判断
AIからの要約引き継ぎで
「価値」を提供

ハイブリッド・ルーティングフロー



シナリオ型の限界を突破

“適材適所”で業務進行

月間対応件数

40万超

※2025年10月時点

お客さま業務効率成果

70%削減

3週間で25万件のアウトバウンドコール

※導入前後の人件費比較数値

契約継続率

98.3%

※2025年4月～2026年3月までの12ヶ月平均GRCRベースで算出

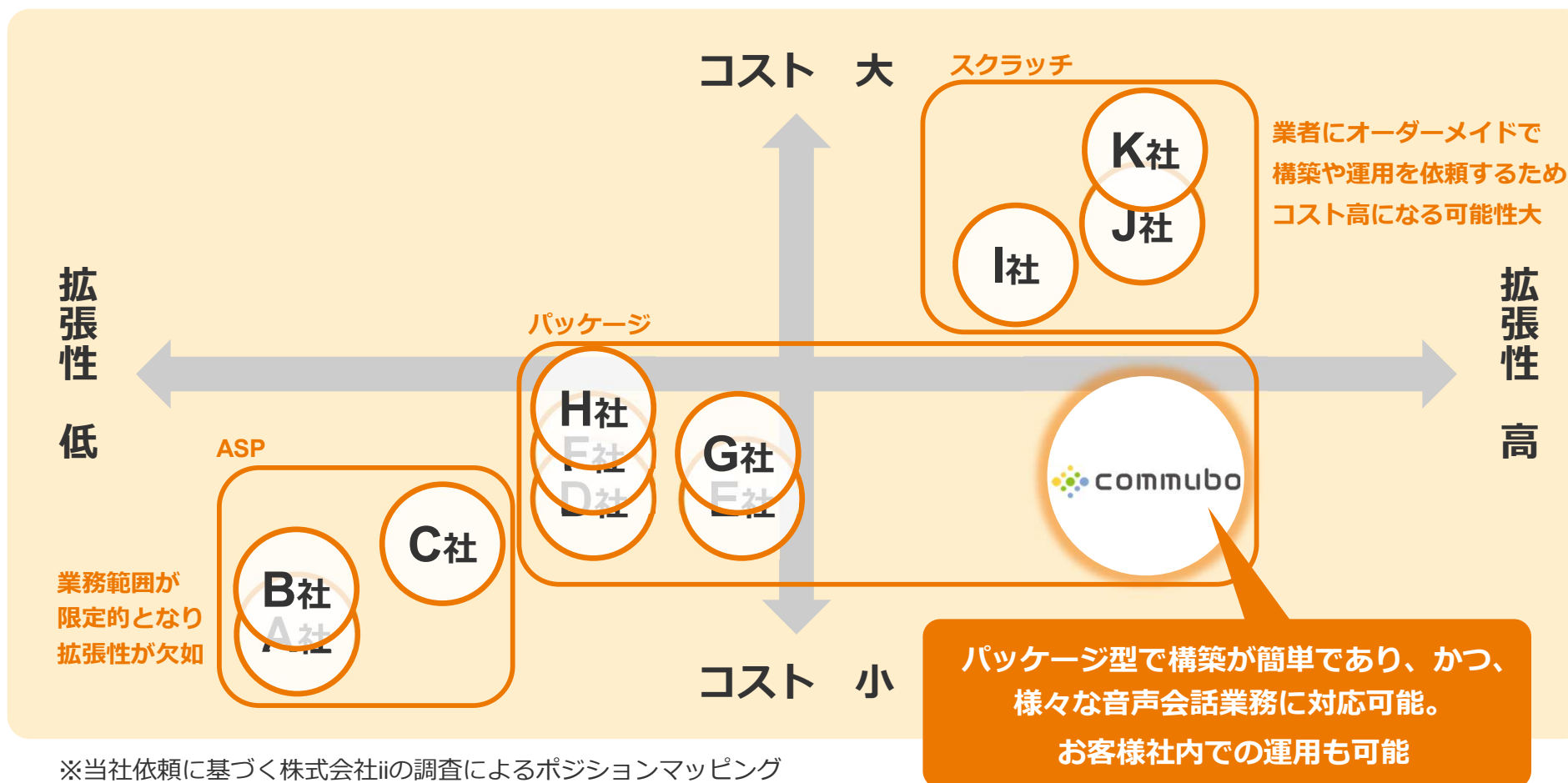
アワード受賞



※スマートキャンプ社SaaS比較サイト
「BOXIL SaaS AWARD 2025」導入事例セレクション中小企業部門1位
「2025年下半期 BOXIL資料請求数ランキング ボイスポット 総合1位」

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 岡山県

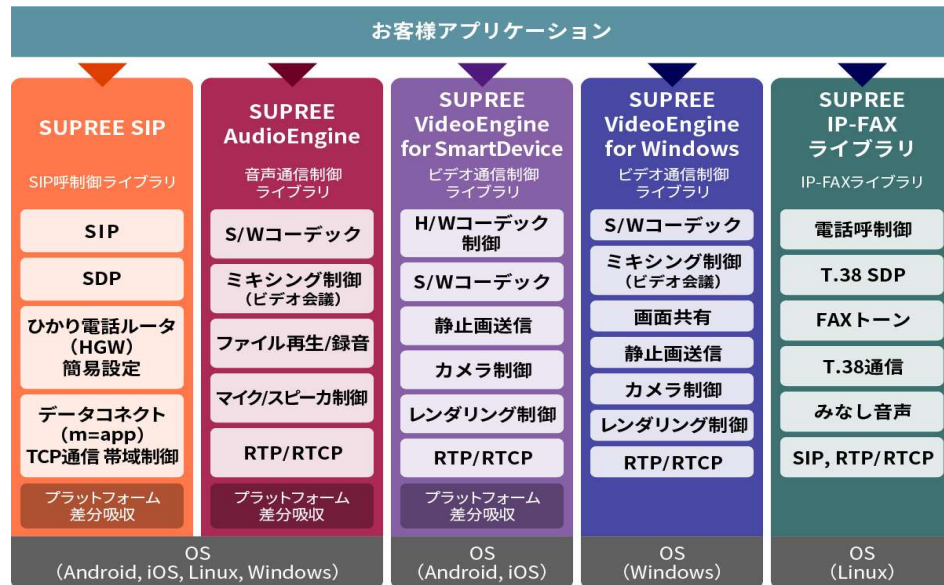


IP電話・テレビ電話はもちろん、音声・映像を扱うIoT機器も
簡単・柔軟・短期間・低コストで開発いただける、
 ソフトウェア開発キット (SDK)



**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**

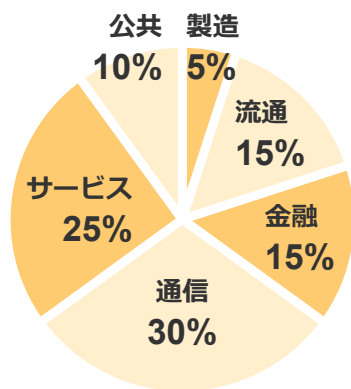
SITE PUBLIS 株式会社サイト・パブリス

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

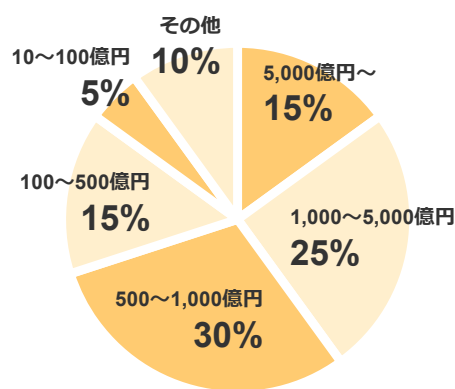


CMSツールベンダーとしての 約20年間の信頼と実績

- 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



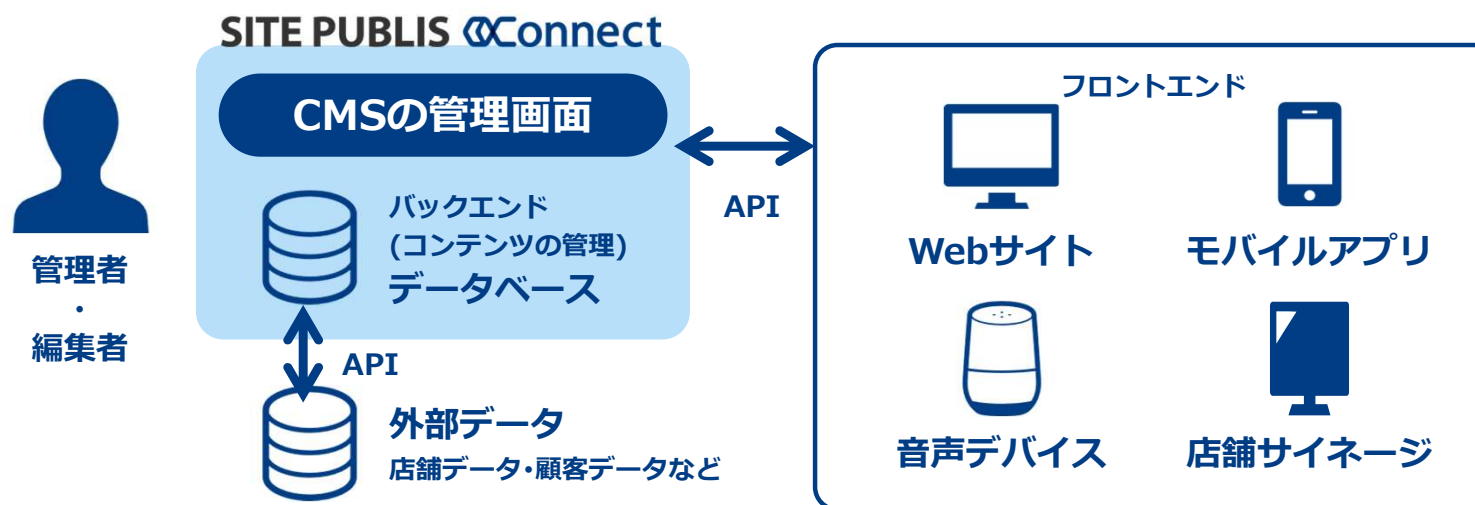
SITE PUBLIS Connect (サイトパブリスコネクト) について

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

新規事業

「AIデータセンター事業」及び「クリーンエネルギー事業」での活動を開始するとともに、既存事業とのシナジー、隣接・複合エリアでのビジネス機会を追求

8月

AIDC事業
における
コンサルティング
業務の開始

1月

GMI Cloud
Japanとの販売代理
店契約締結

1月

サーバー機器の
仕入れと販売開始

3月

ソフトフロント
グリーンパワー（株）設立

- ✓ 系統用蓄電所の保持・運用及びアセットマネジメント業務
- ✓ 分散型電源のアグリゲーションサービス
- ✓ クリーンエネルギーRWAの社会実装に向けた取り組み

3月

MaaS システム仕様検討
ロボティクス事業検討開始

コミュニケーション基盤に加え、 ソリューションを支えるAIデータセンターやクリーンエネルギー事業



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：富士キメラ総研「2024 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」
- IVRオートコール市場・クラウドPBX基盤市場：富士キメラ総研「2024 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」、矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場に関する調査を実施 (2025年)」
- AIボイスポット・エージェント市場：ITR「ボイスポット市場規模推移および予測」、矢野経済研究所「コールセンターAIサービス市場 2023~2029」
- デジタルマーケティング市場：矢野経済研究所『2024年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望』
- 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
- AIDC市場：Grand View Research 『Japan AI Data Center Market Size and Outlook, 2033 』
- BESS(AIDC related)市場：Grand View Research 『Japan Energy Storage Systems Market Size and Outlook, 2030 』

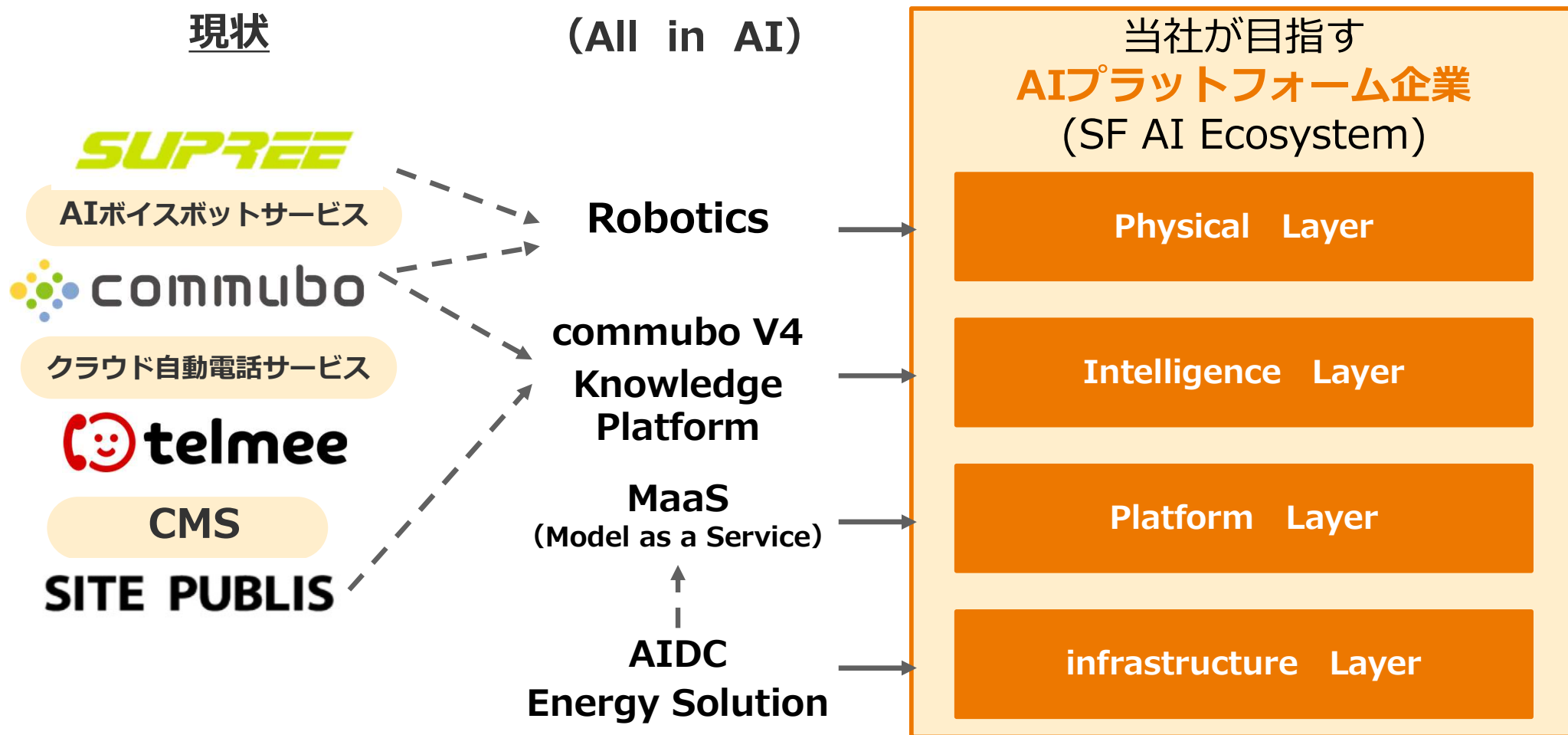
今期の方針

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

当社はこれまで**通信ソフトウェア**および**企業向けデジタル基盤事業**を展開。

AI革命を新たな成長機会と捉え、**企業のAI活用を支える**

AI Infrastructure & Intelligence Platform Companyを目指す



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 新規事業の推進及び早期収益化	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。引き続き下記領域に力を入れ、成果を出す <ul style="list-style-type: none"> -MaaS事業 -AIDC事業 -ロボティクス事業
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（～2029年3月期）

単位：百万円

	第24期	第25期	第26期	第27期	第28期	第29期	第30期	第31期	第32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	2029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	310	377	763	889	823	960 +17%	新規事業の活動を開始していますが、AIDCに関連する技術やビジネス環境の変化、蓄電事業でのサイバーセキュリティ認証等の環境変化などにより数値計画を精査中であり、確定次第開示致します。			
■ 営業利益	29	△17	△52	△164	28	△117				-
営業利益率	9%	△5%	△7%	△2%	3%	3%				-
経常利益	37	△34	△51	△168	△80	△111				-

既存事業での安定成長と収益向上
新規事業での非連続なビジネス成長を目指す

推移計画
■ 売上高 ■ 営業利益



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24期	第25期	第26期	第27期	第28期	第28期		第29期		第30期		第31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		2029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	39	38	41	39	41	42	40	43	41	43	41	40
	顧客単価	5,242	4,445	5,097	6,168	4,197	4,131	3,156	4,186	3,195	4,419	3,268	3,275
	売上高	204,443	168,918	168,281	240,536	172,080	173,510	126,254	180,000	131,000	190,000	134,000	131,000
新規領域 commubo・telmee	顧客数	58	73	88	101	179	250	193	350	220	500	250	285
	顧客単価	1,774	1,612	2,044	2,057	1,701	2,410	1,966	3,071	2,155	3,484	2,368	2,596
	売上高	102,656	117,645	179,905	207,761	304,528	602,500	379,501	1,075,000	474,000	1,742,000	592,000	740,000
SITE PUBLIS	顧客数	—	156	170	168	163	168	156	175	160	190	168	175
	顧客単価	—	※1 2,618	2,493	2,633	2,132	2,396	2,160	2,848	2,596	3,076	2,732	2,888
	売上高	—	※1 408,354	423,922	442,503	347,548	402,588	337,041	498,500	415,406	584,500	459,100	505,500
新規事業	売上高	—	—	—	—	—	※2 118,003	—	精査中	—	精査中	精査中	

※1) 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）

※2) 新規事業は既存事業とビジネス形態が異なり、顧客数と顧客単価が必ずしも成長指標とならないため「売上高」のみ記載しています。

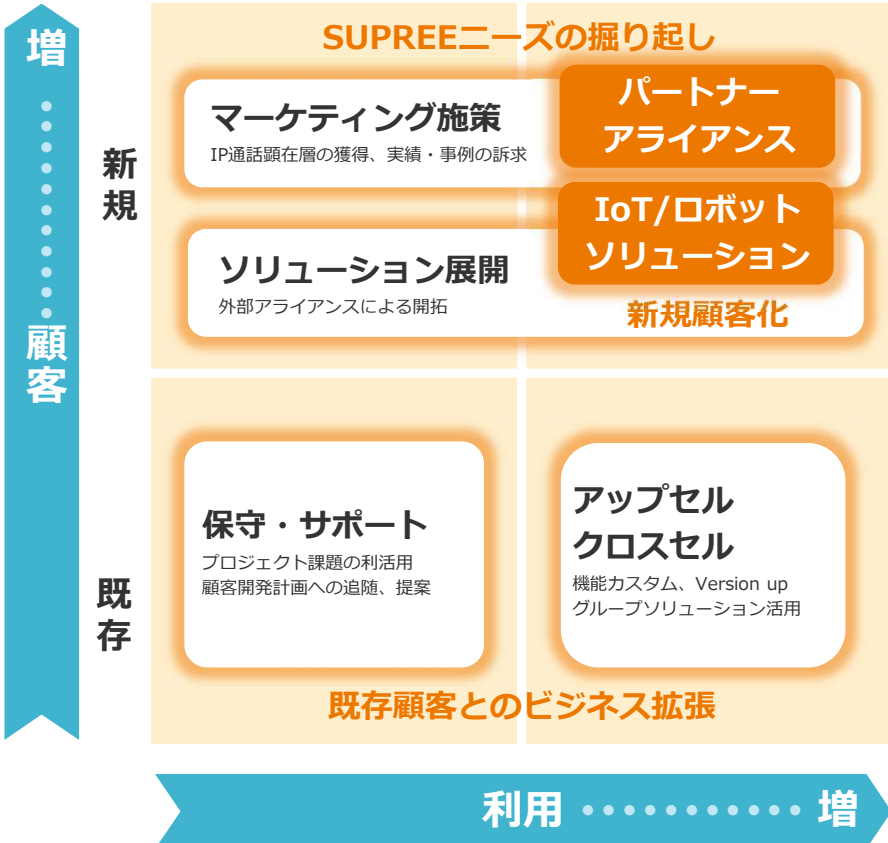
注）各事業での売上（連結売上相殺前）

今後の見通し

既存領域	<ul style="list-style-type: none"> IP通話機能需要の取り込みや新規事業との連携によって新規顧客開拓を推進し、既存顧客のビジネスモデル変更等に伴うストック収益の変動要素を吸収することで、安定的な収益基盤の確保を見込んでおります。
新規領域	<ul style="list-style-type: none"> 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することでシェア獲得が進むことを見込んでおります。
SITE PUBLIS	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客への保守、運用サポートによるベース売上は継続して確保し、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するとともに、新規営業・パートナー連携による大型案件の受注とそれに伴う顧客単価の上昇を見込む一方、案件の大型化により前回計画よりも顧客増加の上昇率は抑えられるものと見込んでおります。
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 「AIデータセンター事業」及び「クリーンエネルギー事業」の開始しました。優良案件のアセスメントや環境変化も見極めながら注力領域を定め、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ます。AIプラットフォーム企業への進化の要として活動し、グループ全体の競争力の拡大を図ります。

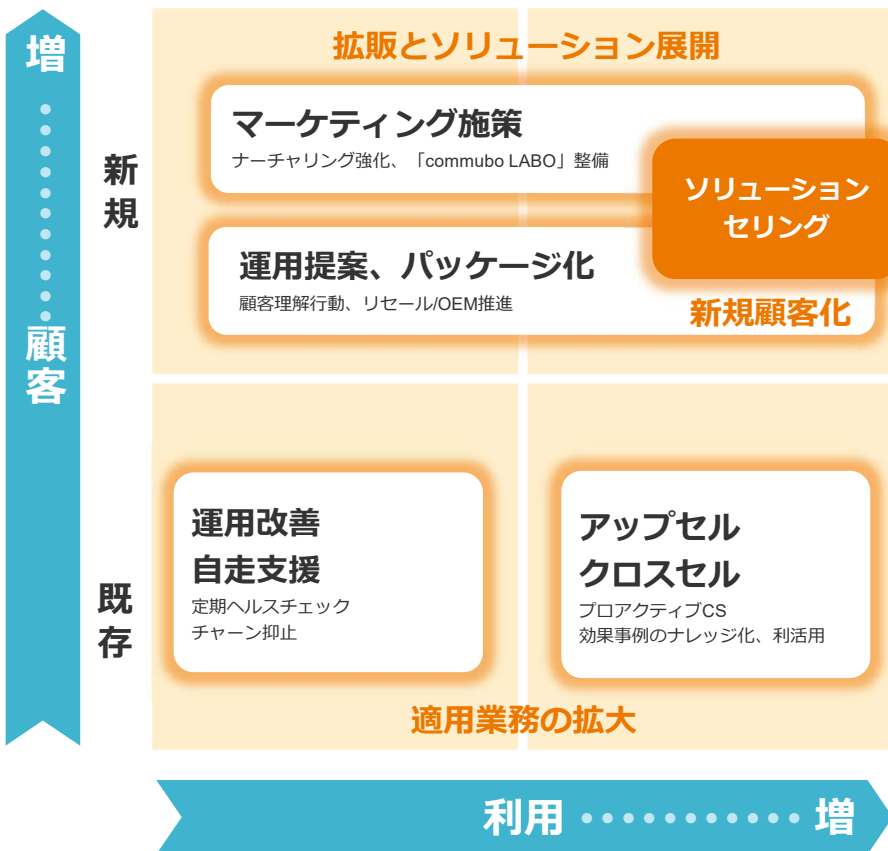
成長のための施策 既存領域 (SUPREE)

競争優位性を有するIP通話ソリューションを軸に、
開発導入実績・事例を活かした需要獲得と
部門連携および外部アライアンスによる事業セグメントの領域拡大を推進



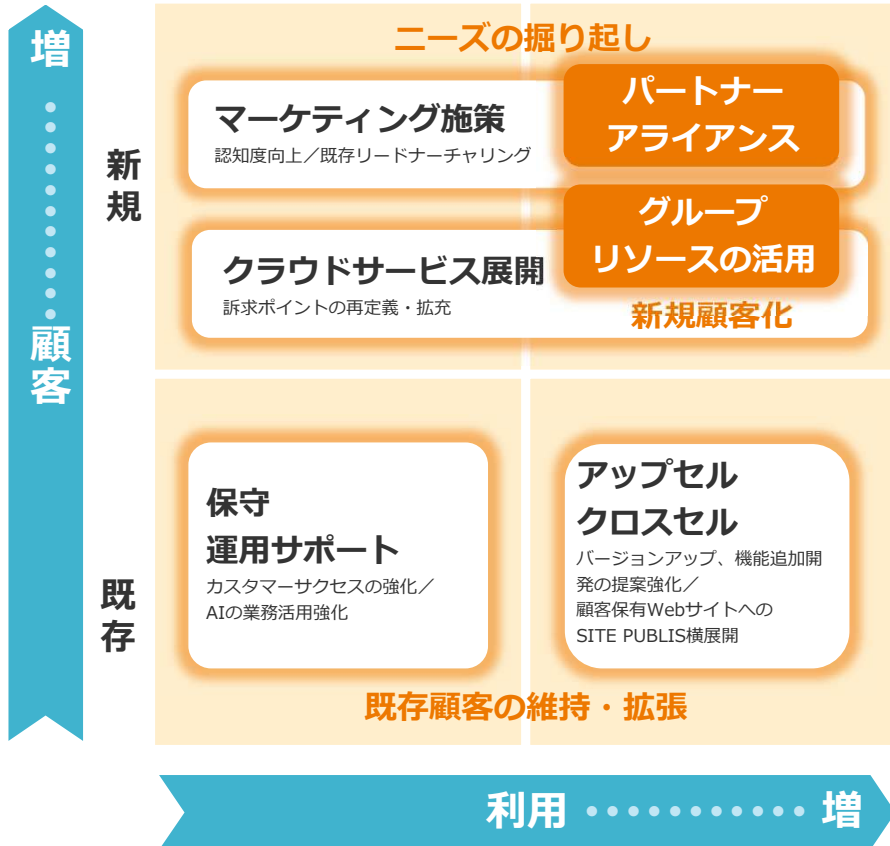
売上成長のための 施策	
マーケティング施策	<ul style="list-style-type: none"> ● IP通話開発ニーズ顕在層の獲得 (継続実施) ● 開発実績、事例を軸にしたWebサイト構築と訴求 ● 採用事例、利用シーンのPR開示 (継続実施)
ソリューション展開	<ul style="list-style-type: none"> ● プロト開発顧客への本格開発提案 (実施済) ● 活動で得た知見や成果物で新規顧客開拓 (継続実施) ● IoTベンダーとの連携、アライアンス協業 (継続実施) ● PBX/CTI/クラウドテレフォニーベンダーとの協業促進 ● 新規事業部との連携によるIoT/ロボットソリューション展開
アップセルクロスセル	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 (継続実施) ● 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) ● グループ会社、提携先ソリューションの商材利活用 (AI関連商材)

telmeeは既存顧客を中心とした自動化ソリューション提供に注力し、顧客基盤を深耕
 commuboは「業務に使えるボイスボット」としての競争優位点で開発投資を継続実施、
 注力業界・業種分野でのソリューションセリングによって収益最大化



売上成長のための 施策	
プロダクト開発	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>音声認識エンジンの改良（継続実施）</u> ● 生成AI系新機能開発（実施済） <u>生成AI系機能拡充と使い易さを追求したUI/UX改善</u> ● <u>ホールプロダクト化（継続実施）</u> ● ボイスボット周辺機能の取り込み <u>顧客・パートナー向け周辺機能開発（継続実施）</u>
マーケティング施策	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>巡行・回帰ナーチャリングの強化（継続実施）</u> ● <u>「commubo LABO」コンテンツ拡充（継続実施）</u> ● <u>CPA改善</u> ● 中小企業層の取り込み（実施済）
パートナー拡充・支援	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>注力分野でのソリューションパッケージ化</u> ● <u>顧客理解と運用・設計提案の推進</u> ● <u>再販パートナー、サービスプロバイダーの拡充（継続実施）</u> ● <u>パートナー再販による強化（継続実施）</u> ● BPOとの協業スキーム見直し（実施済）
アップセルクロスセル	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>顧客ヘルスチェックの強化</u> ● <u>プロアクティブCS（データドリブン提案）（継続実施）</u> ● <u>効果事例のナレッジ化、利活用</u> ● commuboマイグレーション（実施済）

引き続き 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」を促進する



売上成長のための 施策	
マーケティング 施策	<ul style="list-style-type: none"> ● 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) ● 事例、ケーススタディを軸にしたWebサイト構築と訴求 既存リードへのナーチャリング施策 ● 既存パートナーへのアプローチ強化 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 (継続実施)
クラウドサービス 展開	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 (継続実施) ● グループ会社、提携先ソリューションの商材 (AI関連商材) を利活用したWebサイト以外の新規顧客レイヤーの獲得
保守 運用サポート/ アップセル クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> ● カスタマーサクセス活動の強化 ● AI活用による業務効率アップ、対応スピードの向上 ● 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) ● 既存顧客内の別部門・グループ会社への横展開の強化

全体戦略の方向性と新規事業

ALL - in - AI

全てにAIを、全てをAIに。
AIインフラ、AIインテリジェンス、AI主導の自動化を実現する
プラットフォーム企業へと進化。

クリーンエネルギー／蓄電事業

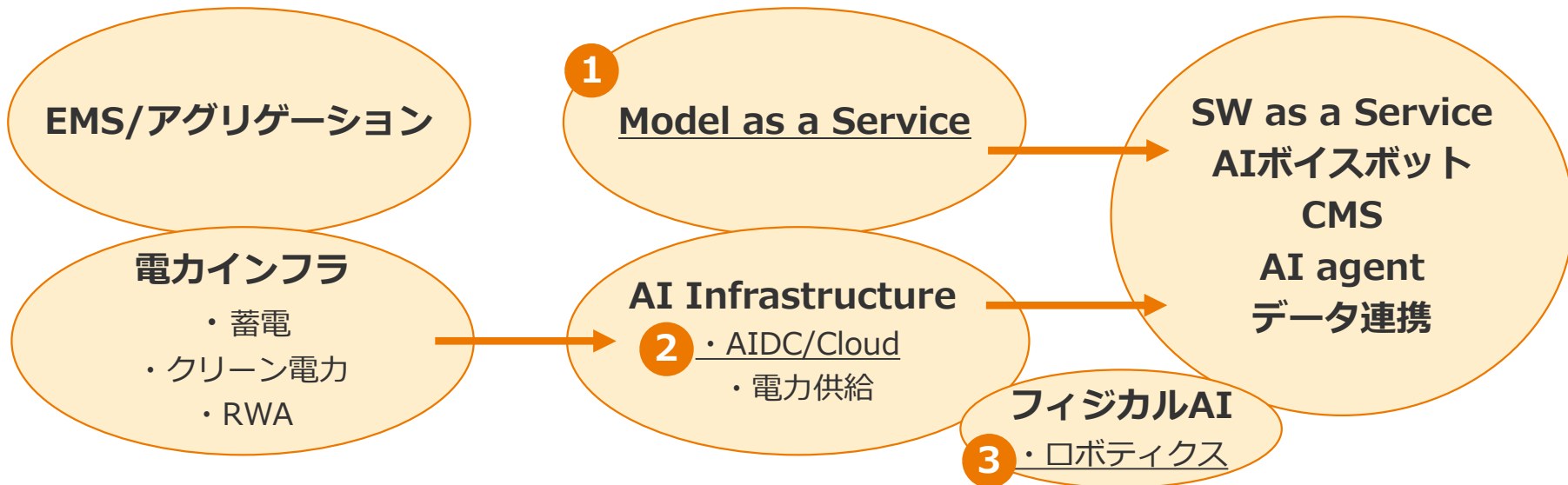
- 電力事業にAI、AI事業にクリーンな電力

AIデータセンター事業

- 先進的AI企業
(インフラから応用までのトータルソリューションを提供)

AIコミュニケーション関連

- 日本をリードするAIによる
コンタクトセンターソリューション



SOFTFRONT
AIプラットフォーム企業

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

AI インフラ（AIDCとMaaSは、AIインフラを構成する両輪）

ポジショニング

2

AIDC

Infrastructure Layer（計算基盤）

1

MaaS

Service Layer（モデル利用基盤）

マーケットニーズ

生成AIの普及に伴い、企業では複数のAIモデルを活用するニーズが急拡大

一方で、

- モデル選定,管理が複雑
 - 利用管理が難しい
 - セキュリティ不安
 - コスト管理が煩雑
- などの課題が顕在化

当社ソリューション：SF MaaS system

- 複数AIモデルを統合管理
- 利用状況可視化
- 課金管理
- API提供
- 企業向けセキュリティ

当社の強み

- 1000社を超える顧客基盤
- 企業向けSaaS運営実績
- Voice AI事業との連携
- Knowledge Platformとの連携

SF MaaS system: 企業向けAI活用基盤を提供し、AIDC事業を強化して、AI活用とお客様の生産性向上へ促進する

3

AI AgentとPhysical AIの融合

マーケットニーズ

AI Agentの進化により、デジタル空間における業務自動化から、リアル空間での自律行動へと発展

今後、

- サービスロボット
- 受付ロボット
- 配膳ロボット
- 介護ロボット

などの需要拡大が期待される。

当社の役割

当社はロボットハードウェアメーカーではなく、AIによる

- 音声対話
- ナレッジ活用
- 業務指示
- エージェント制御
- を担うソフトウェアレイヤーを提供

当社の強み

- Commubo Voice
- 通信技術
- AI技術
- MaaS
- AI Agent基盤

ロボティクスメーカーとパートナーシップを組み、現場で生産性を向上するソリューションを提供していく

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ク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

「AIデータセンター事業」及び「クリーンエネルギー／蓄電事業」において優良案件や環境変化を見極めながら注力領域を定め、AIプラットフォーム企業への進化の要として活動し、グループ全体の競争力の拡大を図ります。

注力領域

1

MaaS事業

2

AIDC事業

3

ロボティクス事業

成長のための施策

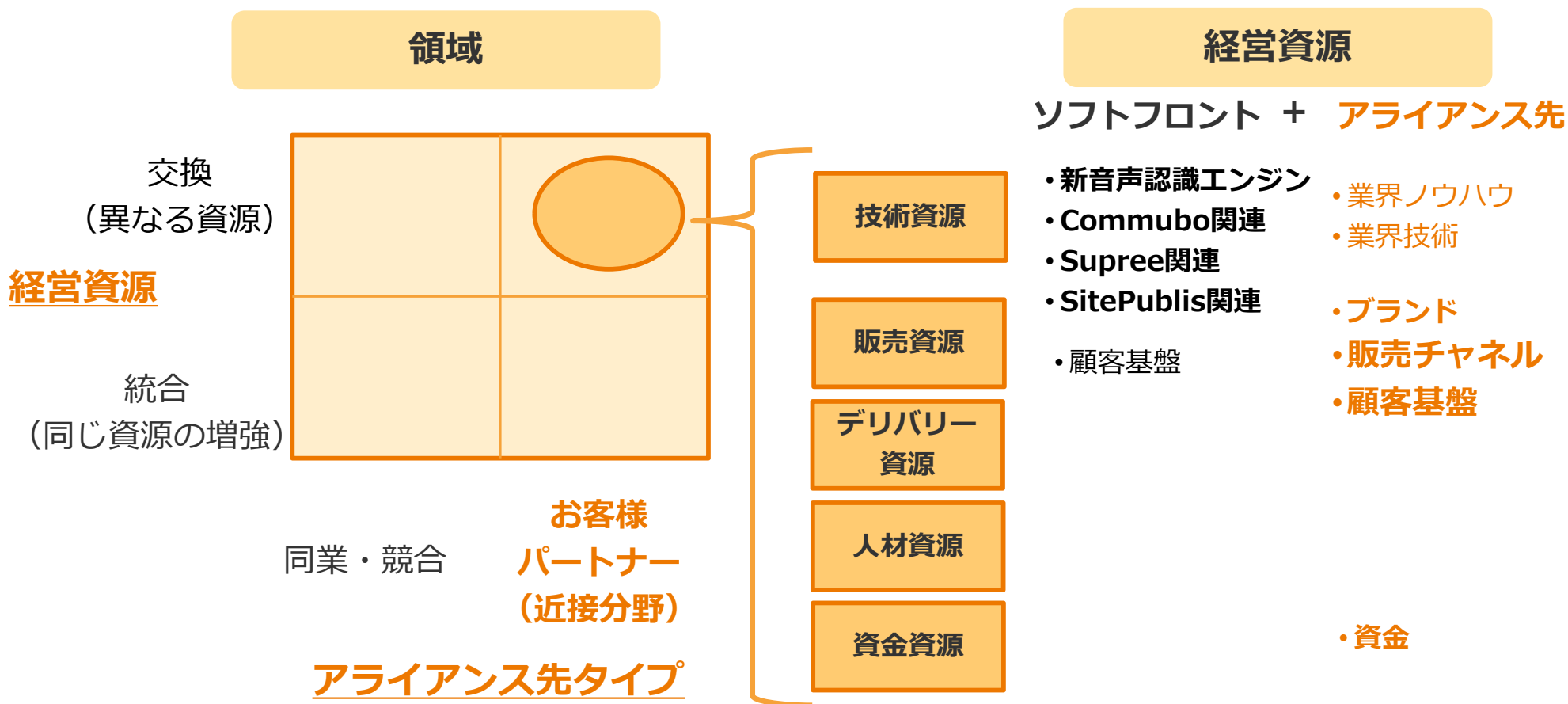
- MaaSシステム構築
- 世界主要LLMモデルの利用
- Token販売での成長を目指す

- AIDC案件への投資開始

- 配膳や物流などの市場への切り込み
- ロボット販売での成長を目指す

アライアンスによる経営資源確保と成長加速

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



株主還元策

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



	2026年 3月期における 計画と実績の差分について	2027年3月期と2028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	<p>SUPREEがもたらす新たな利用シーンの開拓に向け、IoT／ロボット分野でのソリューション活動を展開いたしました。</p> <p>IoT分野では、昨年度の試作開発顧客から本格開発フェーズを受注するなど一定の成果を挙げた一方で、前年度比では売上実績が減少しました。主な要因は、既存顧客のビジネスモデル変更に伴う案件規模の縮小、顧客開発計画の遅延、本格開発への移行期間の長期化となります。また、ロボット分野では複数の国内外ベンダーが関与することで、利害調整やソリューションコーディネートに時間を要し、既存領域への収益貢献は限定的となりました。</p> <p>今後はアライアンスの強化や新規事業との連携によって新規開拓を進めますが、実効期間や案件進捗リスクを踏まえた計画に見直しています。</p>	<p>2026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。</p> <p>なお、今回の修正は既存の事業における計画であり、グループ会社、提携先ソリューションの商材（AI関連商材）を利活用した事業展開を検討しております。既存事業の深掘りと新領域への施策確定後、再度見直します。</p>
新規領域	<p>2026年3月期の売上高は、販売パートナーの増加および大手BPO企業との協業進展により、これまでの最高値であった前年実績を上回り、過去最高を更新いたしました。</p> <p>一方で、販売パートナーに対する商材化支援に一定の期間を要したことに加え、生成AIを含む自動応対に関するリスクを慎重に評価し、本導入までの検討期間が長期化する顧客が増加したことで、新規顧客化の進捗に一部影響が生じました。また、特定の主要顧客において業態変化に伴う利用機会が減少し、当初想定していた顧客単価および収益計画に差異が発生しております。</p> <p>今後は、2026年3月期における顧客基盤および見込顧客の状況を踏まえ、前回計画における顧客単価および獲得顧客数を見直しています。</p> <p>安心して導入いただける「AIボイスボット」で競争優位に立ち、生成AI機能の拡充と提供価値の向上を進める計画としています。</p>	<p>2026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。</p> <p>なお、今回の修正は既存の事業における計画であり、グループ会社、提携先ソリューションの商材（AI関連商材）を利活用した事業展開を検討しております。既存事業の深掘りと新領域への施策確定後、再度見直します。</p>

2026年3月期における 計画と実績の差分について

2027年3月期と2028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

主軸であるCMS（コンテンツ管理システム）事業において、新規顧客に対するCMS導入、Webサイト構築の提案を、当社だけではなく協業体制にあるパートナー企業とともに注力してまいりました。あわせて、既存顧客に対しては、CMSのライセンス保守およびWebサイト運用・保守サポートによる安定的なストックビジネスの推進と、追加の機能開発提案に取り組んでまいりました。

既存顧客数の減少はあったものの、売上高は運用の安定性を背景に概ね想定通りに推移いたしましたが、新規顧客の開拓において大きな課題を残す結果となりました。

具体的には、当期に売上計上を見込んでいた確度の高い複数の新規大型案件におきまして、競合激化等による失注や、お客様側の事情によるプロジェクト開始時期の翌期への順延（期ずれ）が発生いたしました。さらに、これらの減収分をカバーする代替案件の新規受注を獲得するに至らなかったことが響き、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。

2026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。

なお、今回の修正は既存の事業における計画であり、グループ会社、提携先ソリューションの商材（AI関連商材）を利活用した事業展開を検討しております。既存事業の深掘りと新領域への施策確定後、再度見直します。

The section header for the appendix, consisting of the word 'Appendix' in a light 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四丁目8番19号 CIRCLES+市ヶ谷駅前11階	
資本金	888,512千円（2026年3月31日現在）	
従業員数	52名（子会社の従業員等を含む。2026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	史 慶勇
	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	平岡 秀之
	社外取締役	横山 隆一
	社外取締役（監査等委員）	安達 晋
	社外取締役（監査等委員）	小泉 博之
	社外取締役（監査等委員）	與 利博
	執行役員	佐藤 和紀
	執行役員	高須 英司

SOFTFRONT

※主要子会社については、当社連結売上高の10%を超える子会社のみを記載しております。

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	2026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、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については、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。

また、本資料と合わせて開示を予定している通期業績見通しにつきましては、AIDCに関連する技術動向やビジネス環境の変化、蓄電事業におけるサイバーセキュリティ認証等の外部環境の変化を踏まえ、現在精査中であり、確定次第速やかに開示致します。

End of file