

2020年5月20日

各位

会社名 株式会社ソフトフロントホールディングス
代表者名 代表取締役社長 野田 亨
(JASDAQ・コード 2321)
問合せ先 グループ業務推進室 室長 鈴木 雅博
電話 03-6550-9270

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年3月期から2023年3月期に係る中期経営計画を策定しましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

U R L	http://www.softfront.co.jp/library/2020/05/IR_20200520_plan.pdf
掲 載 日	2020年5月20日

【添付資料】 中期経営計画 (2021年3月期～2023年3月期)

以 上

2020年5月20日

各位

会社名 株式会社ソフトフロントホールディングス
代表者名 代表取締役社長 野田 亨
(JASDAQ・コード 2321)
問合せ先 グループ業務推進室 室長 鈴木 雅博
電話 03-6550-9270

中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）策定に関するお知らせ

当社は、本日（2020年5月20日）開催の取締役会において、下記のとおり中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）を策定しましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

(1) 前事業年度（2020年3月期）の総括

当社グループは創業以来の当社固有のコミュニケーション関連の技術・事業の伸展・深耕による事業拡大へと原点回帰し、株式会社大洋システムテクノロジーとの資本業務提携により、開発リソース、事業展開力の支援を受け、ボイスコンピューティングを中心としたコミュニケーション領域での事業拡大に向け、事業基盤確立と営業損失縮小を進めております。前事業年度（2020年3月期）においては、コミュニケーションソフトウェア関連事業の中の柱である連結子会社株式会社ソフトフロントジャパンが増収増益となりました。また、2018年10月より、急成長分野として期待するボイスコンピューティング分野にて展開する自然会話 AI プラットフォーム「commubo（コミュボ）」の提供を開始しており、コールセンター業務を営む大手企業を中心に引き合いも多く寄せられ、電話による営業アポイントメントの獲得、企業の代表電話の受付、テレビショッピングの注文受付など様々な利用シーンへの展開が期待されております。

これらに加え、当社グループは次のとおり、不採算事業の見直し、徹底した経費削減等への取組みなど、一連の経営再建活動を行い、業績の回復を進めた結果、営業損失を大幅に縮小しました。

- ① 2019年4月：代表取締役社長の変更
- ② 2019年8月：子会社であった AWESOME JAPAN の事業の全部休止
- ③ 2019年9月：子会社であったデジタルポスト株式会社の事業の全部の譲渡
- ④ 2019年11月：本店の移転
- ⑤ 2019年11月：株式会社ジェクシードとの資本業務提携契約の締結
- ⑥ 2019年12月：監査等委員会設置会社への移行

これらの状況により、当社グループの前事業年度の業績は、売上高 291 百万円、営業損失 159 百万円、経常損失 158 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 193 百万円となりました。売上高につきましては、前々期（2019年3月期）を下回っておりますが、これは主に前々期の売上高には連結から外れた子会社4社（株式会社 AWESOME JAPAN、デジタルポスト）の売上高が含まれているためであります。営業損失・経常損失・親会社株主に帰属する当期純損失が大幅に改善しておりますが、これは主に前記の一連の経営再建活動によるものであります。

(2) 中期経営計画策定の背景

上記のとおり、当社では、既存事業における不採算事業の見直し、徹底した経費削減等への取組みなど、一連の経営再建活動を行い業績の回復を進めた結果、2020年3月期において営業損失は159百万円と、2019年3月期に比べて110百万円改善しました。

当社は、引き続き、2021年3月期に向けて更なる営業力の強化、経費削減を推進いたします。更に既存事業に加え、業容の拡大を目的として、「資本・業務提携やM&Aの検討」、「新規事業創出の検討」を積極的に進めてまいります。この検討の中で、当社は、今後の業容拡大の方向性を見直しを行い、2023年3月期を最終年度とした本中期経営計画を策定いたしました。本中期経営計画では、2023年3月までの期間における事業拡大の方向性を示すこととし、2020年度を「ビジネス改革期」、2021年度から2023年度を「ビジネス拡大期」と位置づけ、企業価値の向上及び株主価値の向上を目指してまいります。

① 対象期間（2020年度）：2020年4月から2021年3月まで

昨年度より始めたビジネス改革期と位置付け、既存事業を柱として安定的な黒字経営を定着させるとともに、2022年以降の急速な事業拡大のための準備期間として当社のコア技術であるボイスコンピューティングを中心とした事業やコミュニケーション・プラットフォーム事業、その周辺領域の事業による収益を柱として、事業規模及び収益の拡大を図ります。

② 対象期間（2021年度～2022年度）：2021年4月から2023年3月まで

ビジネス拡大期と位置付け、グループ企業経営の下、新たなビジネスモデルへとドラスティックな変革を模索します。財務基盤を充実し、資本・業務提携やM&A、新規事業の立ち上げ、戦略的な投資を行うとともに、株主の皆様への還元策の充実、従業員満足度の向上を図ってまいります。

2. 中期経営計画の概要

当社は、積極的に企業価値の向上及び株主価値の向上を目指し、事業領域の拡大を推進するとともに、中長期で成長し続けるために必要な事業基盤を整備します。また、お客様のビジネス成長に貢献するために必要な特定分野における高い専門性を有する人材の充実を図るために、人材の確保・育成に重点を置きます。

(1) 基本方針

中期経営計画（2020年4月から2023年3月まで）の基本方針は以下のとおりであります。

- ①既存事業の再構築と事業基盤の強化
- ②財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
- ③資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大
- ④株主還元策の充実

(2) 基本方針を実現していくための経営戦略

基本方針を実現していくための経営戦略は以下のとおりであります。

- ①既存事業の再構築と事業基盤の強化
既存事業のうち、当社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投下し、事業を拡大してまいります。
- ②財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行 戦略的な投資を実行するための資金を適時調達するとともに、累積損失を解消し、財務体質の充実及び健全化を図ります。
- 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人材の確保、事業の拡大のための投資を進めます。事業拡大のために積極的にM&Aによる業容の拡大を進めます。
- ④株主還元策の充実
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（復配）や株主優待等の早期実現を含めた株主還元策の拡充を図ります。

(3) 連結業績目標

今後、グループ企業体制を形成していくことを見越して、次のとおり連結業績目標・指標を設定し、事業規模の拡大を推進します。

ビジネス改革期	ビジネス拡大期	
2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
事業拡大 営業利益計上（黒字化）	事業拡大 営業利益拡大	事業拡大 営業利益拡大

(注) 当社は、既存事業の再構築と事業基盤の強化、財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行、資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大に取り組んでおり、当社の業績はそれらの実現時期・状況によって大きく変動いたします。このため、現時点では業績に与える未確定な要素があるため、業績予想を数値で示すことが困難な状況です。連結業績予想については、合理的に予測可能となった時点で公表いたします。

(4) 中期経営計画の実現に向けた財務基盤の充実

当社は業容の拡大を実現するために、協業の見込める株式会社デジタルフォルン（旧株式会社大洋システムテクノロジー）及び株式会社ジェクシードと資本・業務提携契約を締結しております。また、財務基盤の充実については、事業の黒字化、及び、必要に応じた、柔軟な資金調達を考えてまいります。

3. 事業進捗と今後の見通し

既存事業の再構築と事業基盤の強化については既に取り組んでおり、特に当社が事業推進の柱として期待する子会社株式会社ソフトフロントジャパンにおいては、様々なシステム環境に電話の機能を安価にかつスピーディに組み込んでサービス提供することを可能とするクラウドサービス「telmee（テルミー）」の需要が自治体や各種事業者で顕在化する等順調に推移しております。更に2018年10月より自然会話AIプラットフォーム「commubo（コミュボ）」の提供を開始しており、新たな収益の柱として期待しております。なお、今後の見通しにつきましては「2. 中期経営計画の概要 (3) 連結業績目標」に記載のとおりであります。

以上

(参考資料)

中期経営計画

(2021年3月期～2023年3月期)

2020年5月20日

株式会社ソフトフロントホールディングス

(コード番号：2321)

この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「期待」、「計画」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示されるほかの媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の判断にもとづいています。実際の業績は、様々なリスクや不確実な見通しのみにも全面的に依拠することはお控えいただけますようお願いいたします。

- 1. 前事業年度の総括**
- 2. 新中期経営計画**
- 3. 事業進捗と今後の見通し**

- 1. 前事業年度の総括**
2. 新中期経営計画
3. 事業進捗と今後の見通し

①

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化

②

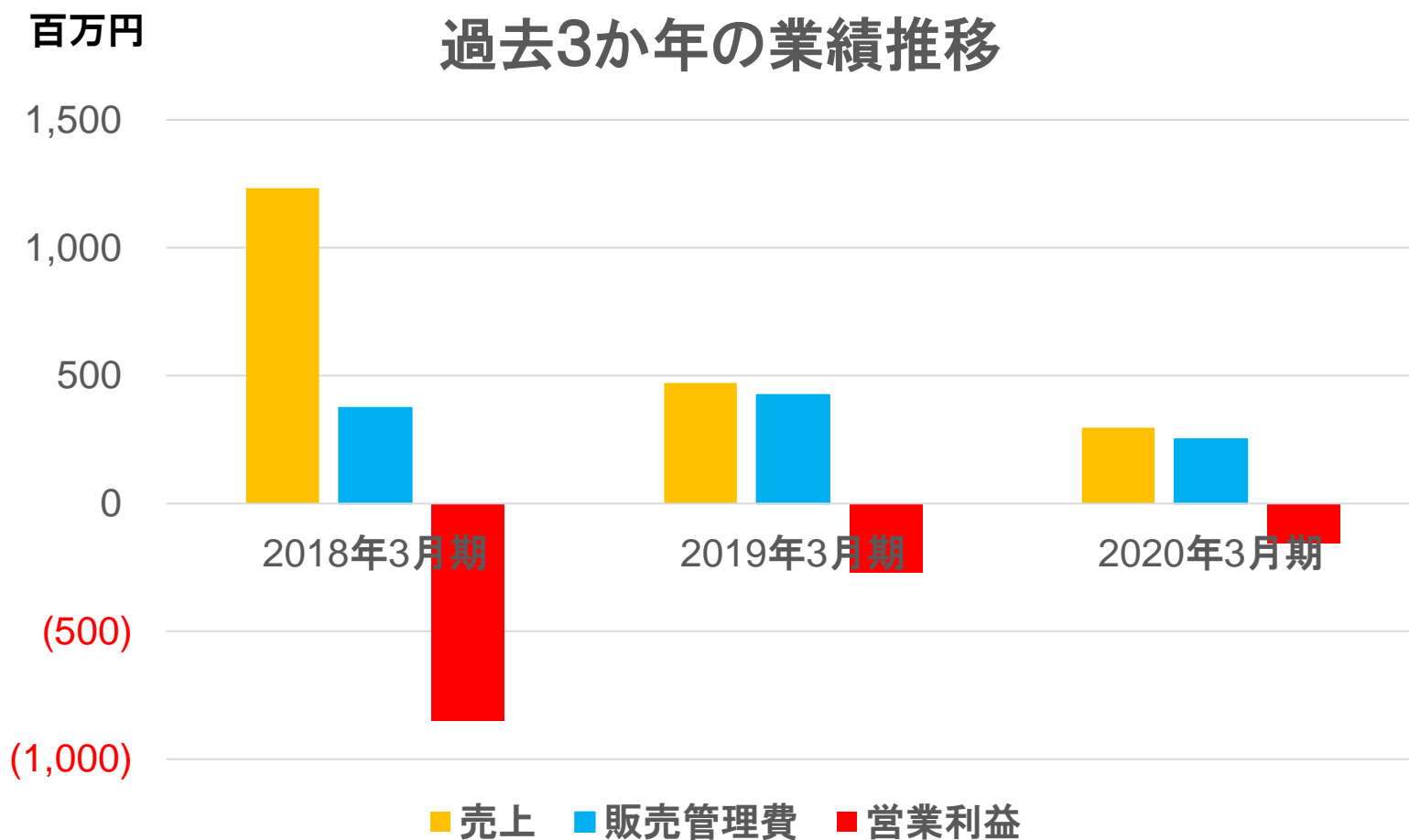
- 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行

③

- 資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大

④

- 株主還元策の充実



不採算事業からの撤退により売上高は減少したが、コスト削減により営業損益は大幅に改善

達成状況

- 事業基盤確立
ボイスコンピューティング分野でのAI関連技術の開発
- 営業損失縮小
不採算事業見直し、徹底した経費削減等の経営再建

成 果

- 自然会話AIプラットフォーム「commubo」の成長
- 大幅なコスト削減
- 事業成長のためのアライアンス構築

今後の課題

- 営業力の強化
- 経費削減

新たな経営体制の下、2020年3月期以降の3年間で新たな中期経営計画により展開

①

- 2019年4月
代表取締役社長の変更

②

- 2019年8月
株式会社AWESOME JAPAN事業の全部休止

③

- 2019年9月
デジタルポスト株式会社事業の全部譲渡

④

- 2019年11月
本店移転

⑤

- 2019年11月
株式会社ジェクシードとの資本業務提携

⑥

- 2019年12月
監査等委員会設置会社への移行

営業損益の大幅な改善

(△269百万円→△159百万円 改善額：110百万円)

1. 前事業年度の総括
2. **新中期経営計画**
3. 事業進捗と今後の見通し

課題

- 営業力の強化
- 経費削減
- 業容の拡大

ビジネス改革期(2021年3月期)

- 営業黒字を実現
- コア技術による収益を柱に事業規模・収益の拡大
 - ボイスコンピューティング事業
 - コミュニケーション・プラットフォーム事業
 - 周辺領域の事業

ビジネス拡大期(2022年3月期～2023年3月期)

- 安定した経営基盤構築と事業成長
- 財務基盤の充実
- 資本・業務提携、M & A
- 新規事業立ち上げ
- 戦略的投資
- 株主様への還元策の充実
- 従業員満足度の向上

企業価値の向上 株主価値の向上

①

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化

②

- 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行

③

- 資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大

④

- 株主還元策の充実

①

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化
 - 当社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投下
 - 事業を拡大

②

- 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
 - 資金の適時調達
 - 累積損失の解消
 - 財務体質の充実及び健全化

③

- 資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大資金の適時調達
 - 調達資金による人材の確保、事業拡大のための投資
 - 事業拡大のため積極的なM & Aによる業容の拡大

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・関係性構築のありかたを含めて総合的に検討
 - 剰余金の配当・株主優待等の早期実現を含めた株主還元策拡充

ビジネス改革期	ビジネス拡大期	
2021年3月期 (2020年4月～2021年3月)	2022年3月期 (2021年4月～2022年3月)	2023年3月期 (2022年4月～2023年3月)
<ul style="list-style-type: none"> ● 事業拡大 ● 営業利益拡大 (黒字化) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業拡大 ● 営業利益拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業拡大 ● 営業利益拡大

(注) 当社は、既存事業の再構築と事業基盤の強化、財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行、資本・業務提携、M & Aによる業容の拡大に取り組んでおり、当社の業績はそれらの実現時期・状況によって大きく変動いたします。このため、現時点では業績に与える未確定な要素があるため、業績予想を数値で示すことが困難な状況です。連結業績予想については、合理的に予測可能となった時点で公表いたします。

業容の拡大

- 協業の見込める
株式会社デジタルフォロン及び
ジェクシードとの資本・業務提携
の活用

DIGITAL
VORN

 GEXEED

財務基盤の充実

- 事業の黒字化と柔軟な資金調達

①

● 前期までの経費削減効果

オフィスコスト削減、HD人員削減、その他の費用削減

②

● 前期までの赤字事業からの撤退効果

AWESOME JAPAN、デジタルポスト事業からの撤退

③

● ソフトフロントジャパン事業の拡大

commubo、telmeeの売上拡大

1. 前事業年度の総括
2. 新中期経営計画
- 3. 事業進捗と今後の見通し**

事業進捗

- 既存事業の再構築と事業基盤の強化
事業推進の柱

SOFTFRONT JAPAN

- クラウドIP電話サービス
「telmee (テルミー)」



自治体や各種事業者で需要が顕在化、順調に推移

- 自然会話AIプラットフォーム
「commubo (コミュボ)」
2018年10月から提供を開始



今後の見通し

- 連結業績予想に記載のとおり