

**事業計画及び
成長可能性に関する事項
2021年12月**

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

1. 会社概要

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こと

- ソフトフロントが核として取り組んできた通信技術分野は、従来の技術からあらゆるものをIP化してネットワークに繋げていくという時代に大きく変化しました。この変化は、私達の暮らしや活動を劇的に変化させ、かつてない、より豊かな社会を実現させようとしています。
- 当社も時代や環境の変化への対応と将来への新たな進化を目指して、「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こと」を企業理念とし、活動しております。

会社概要

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	東京都千代田区三番町6番地26 住友不動産三番町ビル6F		
資本金	10,000千円（2021年6月30日現在）		
従業員数	36名（子会社の従業員等を含む。2021年11月30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	野田	亨
	取締役	佐藤	和紀
	社外取締役	蕭	敬如
	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

会社沿革

- 1997年
 - ・ 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年
 - ・ 東京都千代田区神田に東京事務所を開設
- 2002年
 - ・ 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場（現 東京証券取引所「JASDAQ」市場）に株式を上場
- 2003年
 - ・ 「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年
 - ・ 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年
 - ・ 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
- 2014年
 - ・ 東京本社へ集約
- 2016年
 - ・ 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年
 - ・ 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年
 - ・ 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年
 - ・ 株式会社サイト・パブリスを子会社化

2. ビジネスモデル

ソフトフロントグループの事業領域

- ソフトフロントのリアルタイムで音声などを通信するボイス・コンピューティング事業に、サイト・パブリスのWebやアプリなどのコンテンツ作成・編集や関連システム連携のハブを提供するコンテンツ管理事業を加え、これからの時代に即したコミュニケーション・プラットフォームを提供します

事業形態

主たるお客様

収益モデル

ボイス・コンピューティング事業

SUPREE
SIP/VoIPミドルウェア

ソフトウェア
ライセンス事業

メーカー
通信事業者

フロー型
(ライセンスロイヤリティ)

既存
領域

telmee
クラウドテレフォニー
cominubo
自然会話AIプラットフォーム

クラウド
サービス事業

電話・会話業務
に関する企業

ストック型
(月額利用料)

新規
領域

コンテンツ管理事業

SITE PUBLIS
国産商用CMS

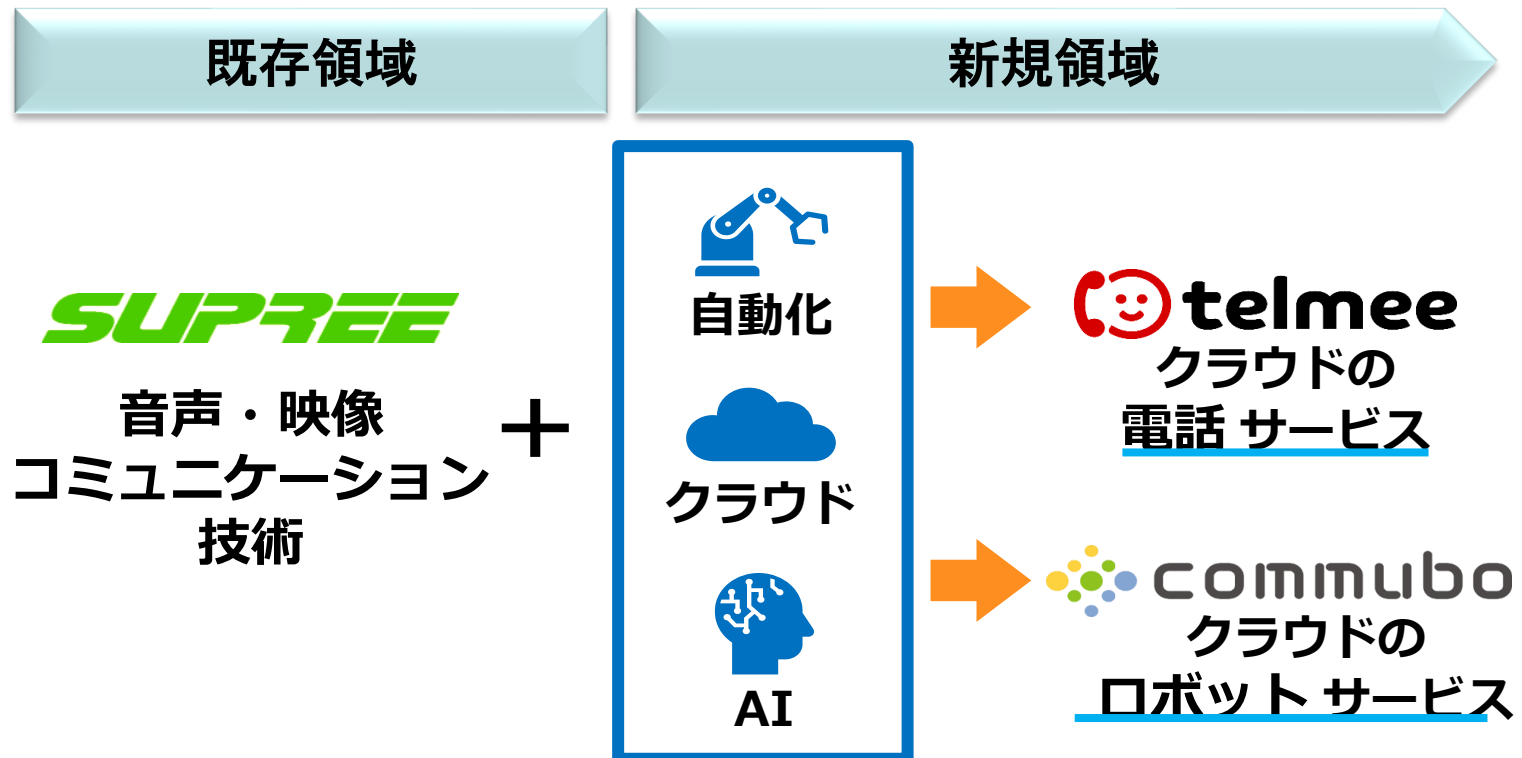
ソフトウェア
ライセンス事業
と関連開発

メーカー
通信事業者

フロー型
(ライセンスロイヤリティ,
制作,開発)
ストック型
(月額利用料、保守)

ボイスコンピューティング事業の概要

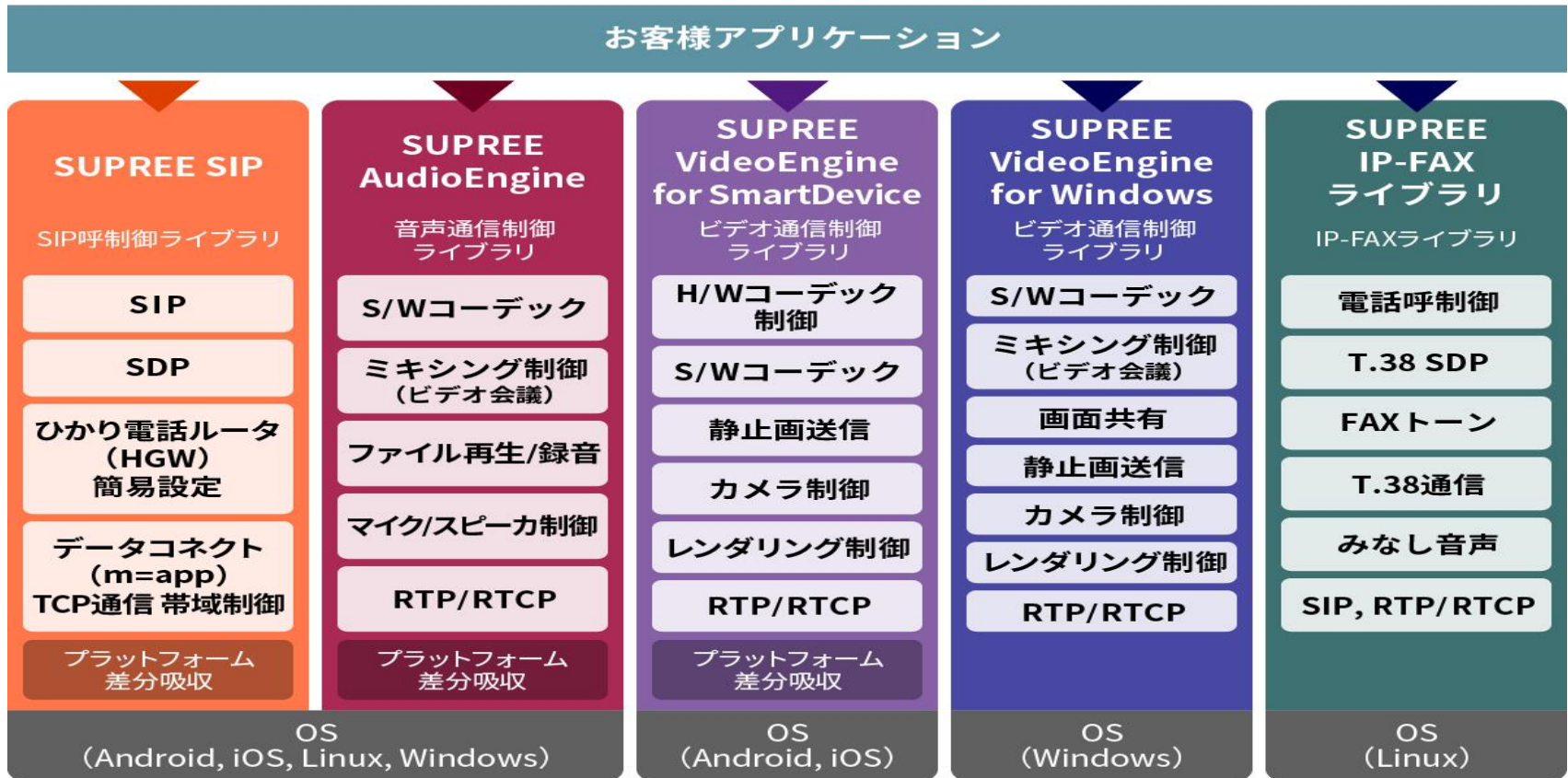
- 実績のある音声や映像のコミュニケーション技術をベースに、効率的な業務のための自動化、どこでも活用できるためのクラウド化、適切な認識や判断のためのAIを組み合わせ、お客様に手軽に使っていただけるサービスを展開しています



長年培ったコア技術を基に、技術競争力を持った新規事業

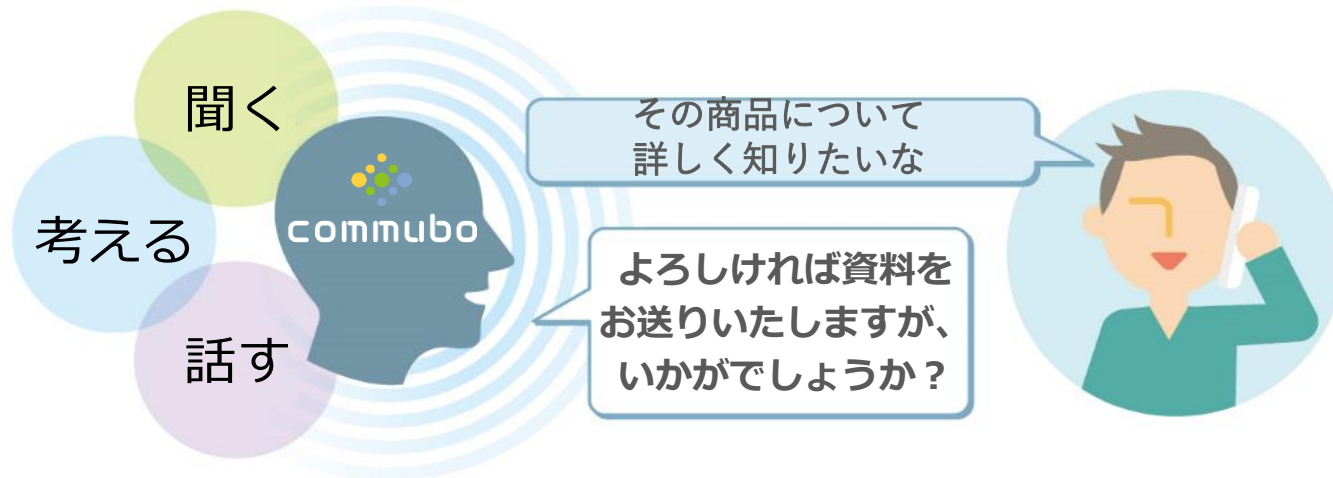
「SUPREE」 (スプリー) について

- IP電話、テレビ電話はもちろんのこと、音声や映像を扱うIoT機器向けの簡単・柔軟・低コストに開発できるソフトウェア開発キットです



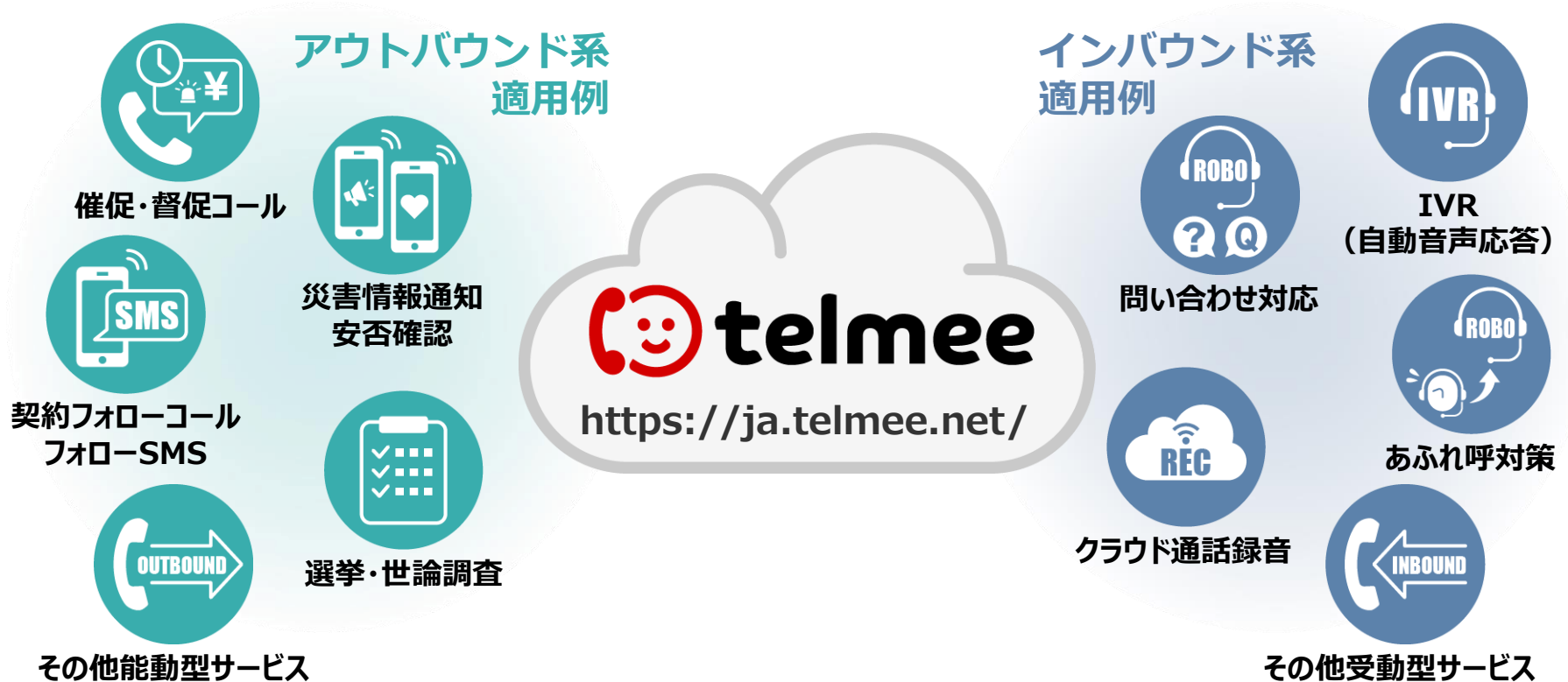
「commubo」 (コミュボ) について

- 「聞く」, 「考える」, 「話す」 の各処理と、会話目的に沿って継続的に会話する自然会話機能を一つにまとめて提供する「自然会話AIプラットフォーム」です
 - 人間の声を認識 → 会話内容の分析 → 返答を音声合成 → 再生の一連の処理をリアルタイムに実施して、自然な会話を実現
 - 一問一答で人間の質問に答えるのではなく、commubo側から会話目的に沿って説明～質問～確認するような、継続的で自然な会話を実現
 - 人間の発話や会話内容に合わせ、ゆっくり話したり、大きな声で話したり、感情を表しながら話すなど、発話を動的に変化



「telmee」 (テルミー) について

- 「電話をプログラムする」ことで 電話業務の自動化・無人化 を実現し、様々な業務で 業務効率化・生産性向上 に寄与するクラウド自動電話サービスです



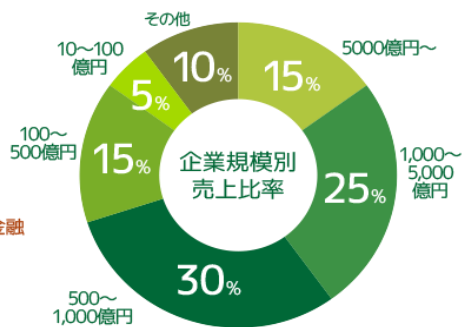
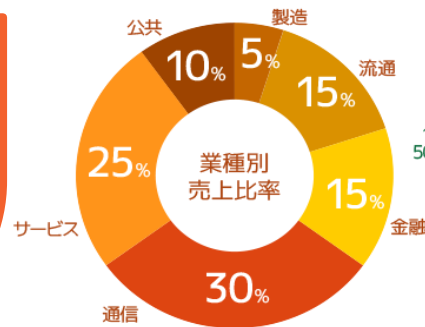
コンテンツ管理事業

- Web制作に必要な専門的な知識が無くても、Webサイトやコンテンツを構築管理・更新できるシステムであるCMS（コンテンツ・マネージメント・システム）とページ制作・構築・保守などの関連サービスを提供しています

SITE PUBLIS

株式会社サイト・パブリス

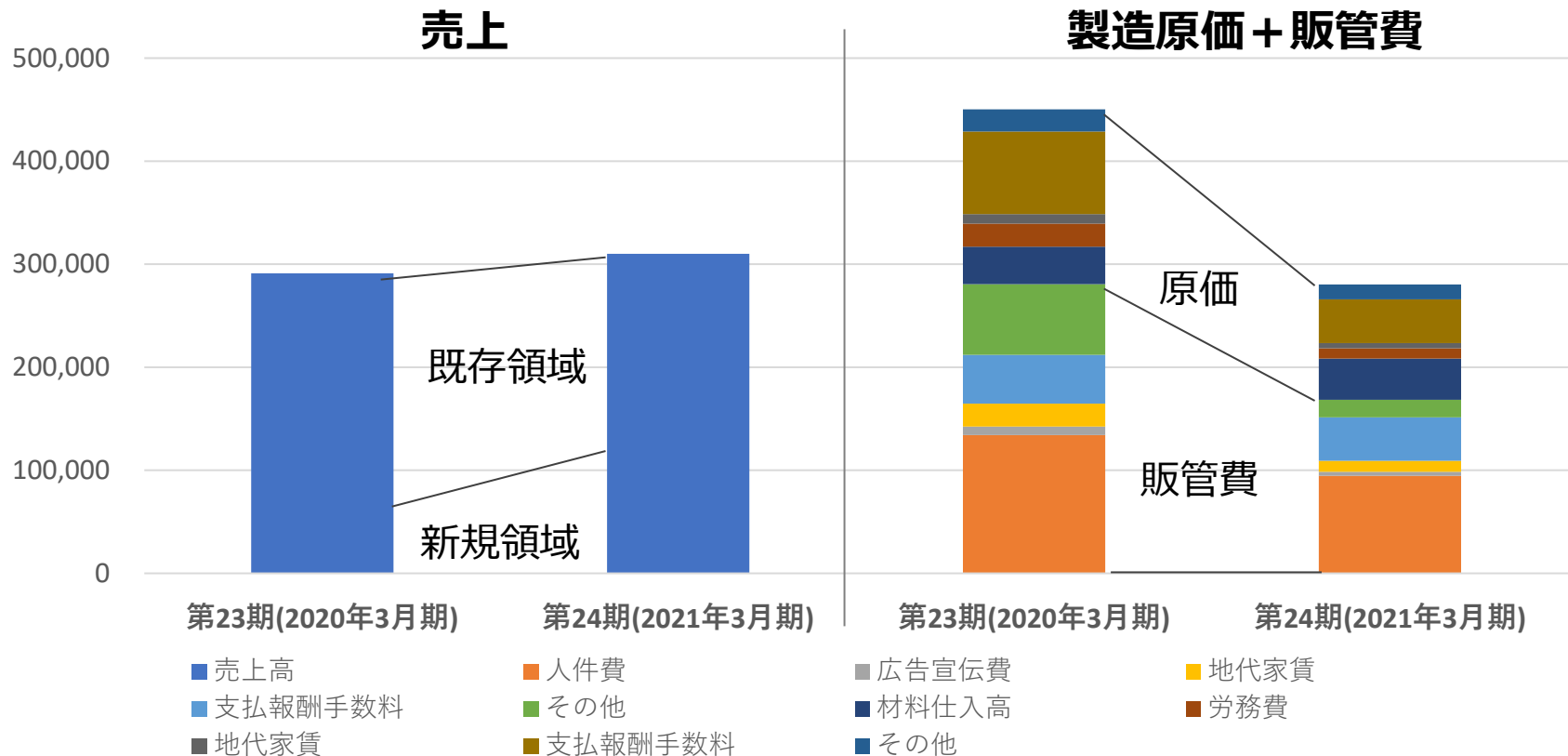
- 2003年発売の純国産の商用版CMS
- あらゆる業種・業態・会社規模に対応できるラインナップ
- 自社で開発・保守・サポートを行う



CMSツールベンダーとしての信頼と実績

収益構造

- 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んできたなかで、事業構造改革により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



2021年11月29日付にて簡易株式交付の効力発生により子会社化しました株式会社サイト・パブリスの事業計画数値につきましては、現在精査中であることから含まれておりません。

3. 市場環境

ボイス・コンピューティング市場

- 堅調なコールセンター市場はAI導入が進み、音声対話AIロボット関連の市場成長が大きく期待されています

➤ 音声対話AIロボット関連市場

- コールセンターサービス市場 2019年 9,963億円 ⇒ 2023年度 1兆1,181億円 ※1 (CAGR : 2.9%)
- AIビジネス市場 2018年 5,301億円 ⇒ 2030年度 2兆1,286億円 ※2 (CAGR : 12.3%)
- カンバセーションAI市場 2018年 84億円 ⇒ 2030年度 293億円 ※2 (CAGR : 11.0%)
- 音声／感情音認識関連技術市場 2019年 152億円 ⇒ 2025年度 334億円 ※3 (CAGR : 14.0%)

※1 矢野経済研究所『2021 コールセンター市場総覧』

※2 富士キメラ『2019 人工知能ビジネス総調査』

※3 富士キメラ『2020 画像・音声AI/次世代インターフェース市場の現状と将来展望』

- ニューノーマル時代における企業の旺盛な無人、自動化ニーズ
- DX, BPRによる中堅中小企業のデジタルシフトが加速
- 進むコールセンター業界の業容転換

- 人材採用難による席数・稼働率セオリー追求の限界
- VOC (Voice of Customer) 可視化の必然性
- コストではなくプロフィットを生む
「コンタクトセンター」化へ

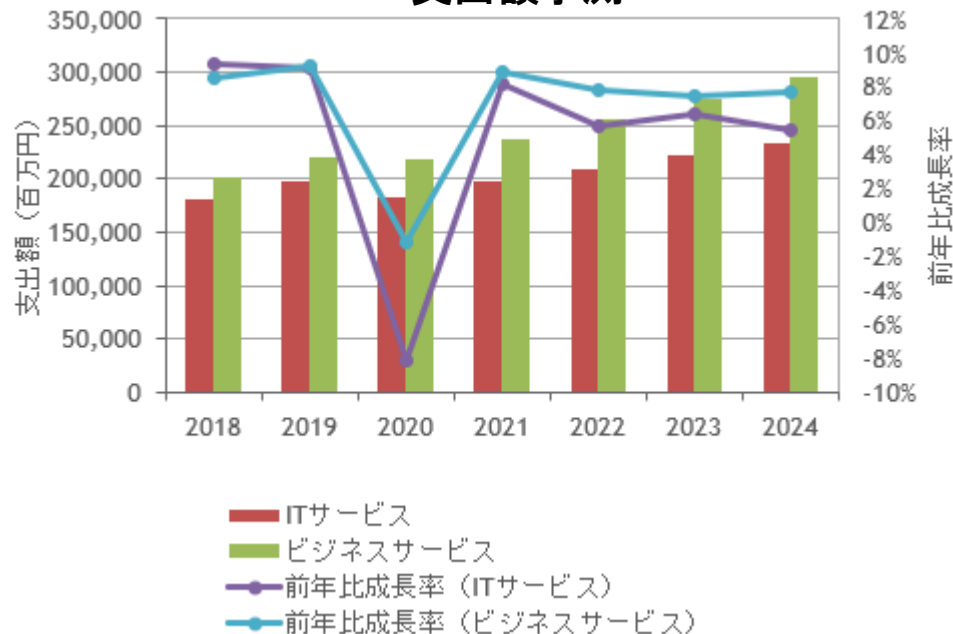
国内AI対話ビジネス市場の構成イメージ



コンテンツ管理市場

- コンテンツ管理事業の主な市場である国内デジタルマーケティング関連サービス市場は、2019年は前年比9.2%増の4,189億円。2019年～2024年の年間平均成長率は4.8%、2024年には5,299億円が見込まれています

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



流通

- ECやリアル店舗と連動したキャンペーン、見込み顧客の育成やマーケティングデータ整備の需要が拡大

製造

- MAツール導入によるセールス/マーケティング業務の連携強化に取り組む企業が増加

金融

- リアル店舗を含め、顧客エクスペリエンスの強化を図る取り組みが活発

(2019年にITサービス、ビジネスサービスへの支出額が何れも400億円を超えた産業分野)

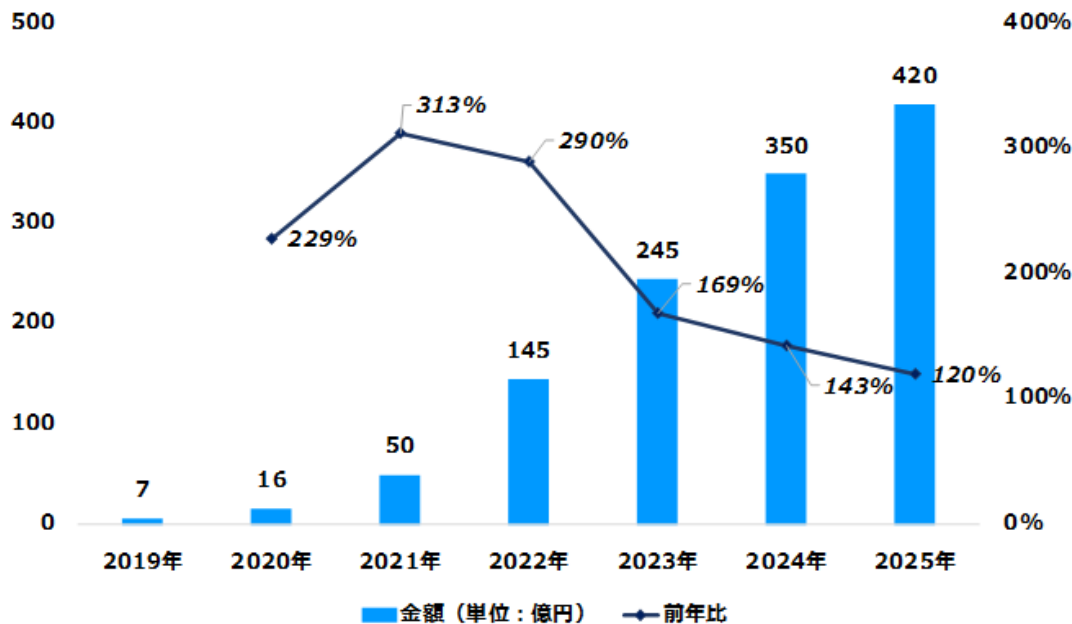
出典：IDC 2020年8月6日 [国内デジタルマーケティング関連サービス市場予測を発表 \(idc.com\)](https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ46756920)

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ46756920>

ボイス・コンピューティング+コンテンツ管理市場の進展

- テキストや画像、動画などが中心であったデジタル・マーケティングの分野も、声で入力し耳で聴くボイス・コンピューティングでのコミュニケーションが加速しています

デジタル音声広告市場規模推計・予測2019年—2025年



“デジタル広告で活用されているテクノロジーと音声によるユーザーとのコミュニケーションとの掛け合わせにより生み出される広告商品の新しい価値や魅力がさらに実証され、その事例が広がることにより、今後幅広い広告主層による需要が喚起されることが期待されます。”

出典：デジタルインファクト調べ

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投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

4. 競争力の源泉

ソフトフロントグループの強み

- アナログ電話をいち早くソフトウェア化し、電話回線や電話機に依存することなくインターネットを通してあらゆる機器で音声や画像をリアルタイムで通信できるようにしたのがソフトフロントです。複雑な「呼制御」、高機能・高音質の「音声制御」、高度な「リアルタイム処理」や「高速分散処理」の技術やアセットがあり、それらを単なる技術ではなくお客様や自社の製品・サービスの中に組み込みビジネス創造してきた知識やノウハウ、実績があり、これからの時代に沿ったサービスを創造していきます

資産

音声制御ソフトウェア

IP電話システムに必要な高性能・高品質ミドルウェアを保有

知識

電話システムの知識・ノウハウ

IP電話の黎明期から研究開発に取り組み、高度な知識とノウハウを蓄積

実績

高付加価値案件への対応

専門性の高い開発案件や技術コンサルティングの高付加価値案件の実績

創造

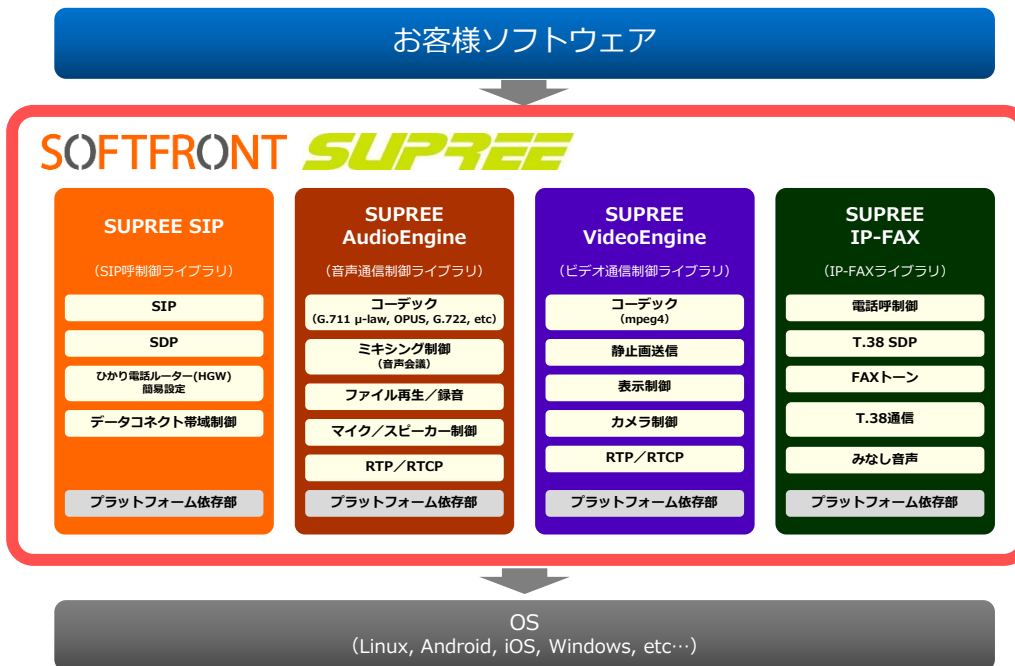
リアルタイム処理技術を活かした新サービス

長年のリアルタイム双方向通信技術で、新たなサービスを生み出します

資産 音声制御ソフトウェア

- ソフトフロントは、電話システムに使用される複雑な「呼制御」や、高機能・高音質の「音声制御」を、ミドルウェア（ソフトウェア部品）として自社開発してきました
- 優れた性能と品質が評価され、IP-FAX主要メーカー4社をはじめ、さまざまな通信機器メーカーの製品に搭載されています
- また、これら技術によるソフトフロントのサーバー製品は、通信キャリアのIP電話システムにも採用され、社会のIP電話インフラを支えています

ソフトフロント ミドルウェア・スイート



ソフトフロント ミドルウェア搭載製品 (一部)



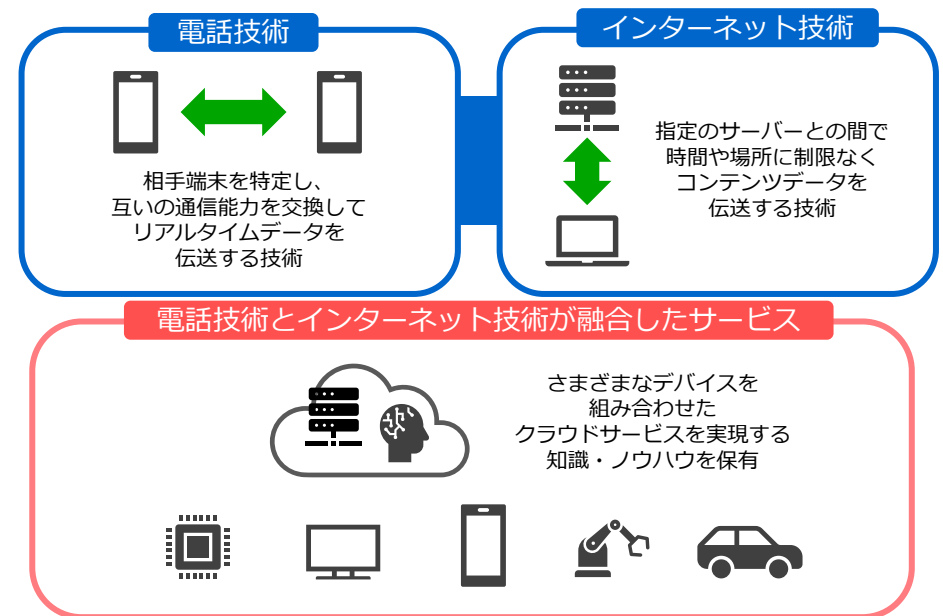
知識 電話システムの知識・ノウハウ

- ソフトフロントは、IP電話システムの黎明期から技術開発に取り組むとともに、技術普及活動にも取り組んできました。ソフトフロントの技術資料や技術書籍は、業界の発展に大きく貢献しています
- また、さまざまな研究や開発案件を通じて、端末と端末間で通信する電話技術と、クライアントとサーバーで通信するインターネット技術の「融合」に、高度な知識とノウハウを培ってきました
- これらの知識・ノウハウをもとに、音声・映像を伝送する高度なIoTシステムや、telmee や commubo といった新たなクラウドサービスを実現しています

ソフトフロントにて執筆の技術書籍および公開技術情報



電話技術とインターネット技術の融合



実績 高付加価値案件への対応

- ソフトフロントでは、ミドルウェアや通信アプリの自社開発とともに、通信キャリアの研究部門などから依頼される、高度な開発案件に対応してきました
- リアルタイム・メディア通信を中心に、お客様の要件を分析して技術的な課題を洗い出し、その解決方法を実装できる人材と体制を備えています
- メーカーや通信キャリア、サービス事業者から、専門性の高い試作開発や製品・サービス開発のほか、これまで培った知識・ノウハウによる技術コンサルティングなど、高付加価値案件を受注しています

ソフトフロントの案件実績の一例



大手サービス事業者の
電話システムとの接続に関する
技術コンサルティング



IP-FAXメーカーの
メーカー間相互接続の問題に
関する技術コンサルティング



通信キャリアの
IP電話サービス監視システムの
受託開発と保守



通信キャリアの研究部門への
新たな通信規格の分析に関する
技術コンサルティング



通信キャリアの
映像コミュニケーション端末の
ソフトウェア受託開発



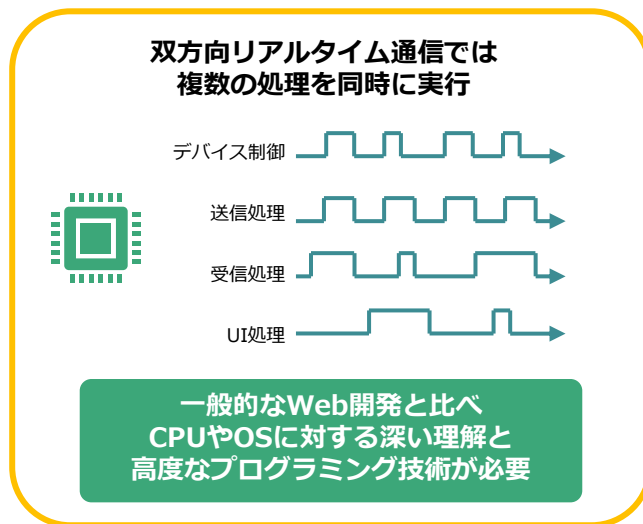
通信機器メーカーの
店舗向け情報通信端末の
ソフトウェア受託開発

創造

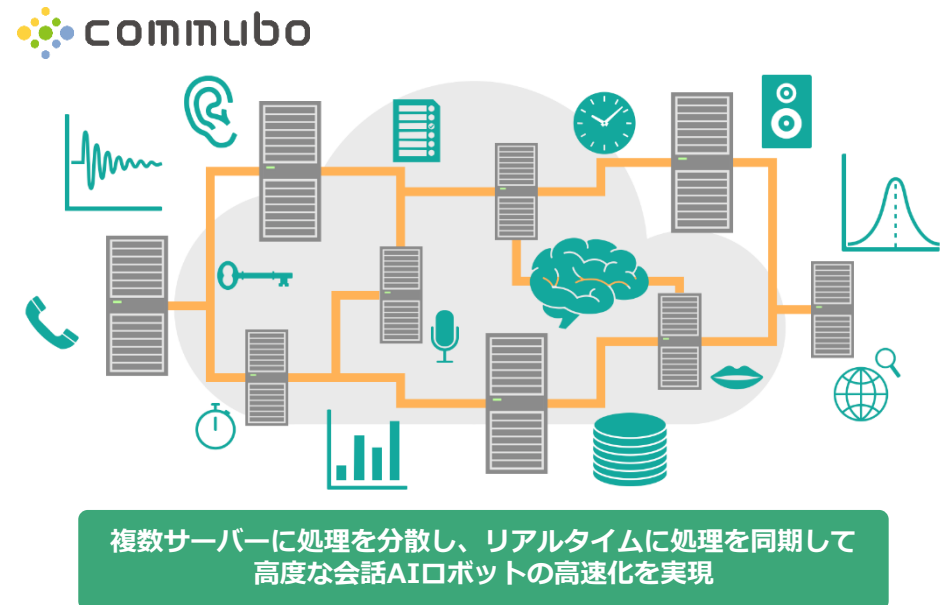
リアルタイム処理技術を活かした新サービス

- さまざまな機器・デバイスに、コミュニケーションサービス機能が搭載される中で、限りあるCPU性能において、円滑な通信品質を実現するには、高度なリアルタイム処理の実現が必要です
- ソフトフロントは、組込機器へのコミュニケーション機能の開発を長年手がけてきており、ミリ秒単位での高速信号処理を得意としています
- これらの技術によって、新しいAIサービス「commubo」では、クラウド上のサーバーで高速分散処理を実現し、安定した品質で、同時に多くの音声会話AIロボットが実行可能なサービスを実現しています

ソフトフロントが得意とする双方向リアルタイム通信



クラウド上での高速分散処理を実現するソフトウェア技術



「commubo」の強み

- 優れた会話力でさまざまな企業の電話業務に適用でき、お客様社内での構築・運用を容易にする業界最先端のボイスボットです
1. **性能：優れたロボット音声“会話力”**
 - ① 相手の方に安心感を与え業務効率が飛躍的に向上
 2. **コスト：ランニングコストの最適化**
 - ① ムダなく生産性をあげて大きな費用対効果を実現
 3. **導入：お客様システムとのシームレスな連携**
 - ① 電話設備や既存システムと柔軟につながり業務自動化が加速
 4. **運用：お客様社内での運用のし易さ**
 - ① 充実したボイスボットツール群でお客様社内での構築・運用が可能

1-①性能：優れたロボット音声“会話力”

- 長年培ってきた音声・IP電話技術によりスムーズな人との会話を高度に実現しています

“会話力”



聞き取り精度



流暢な発声



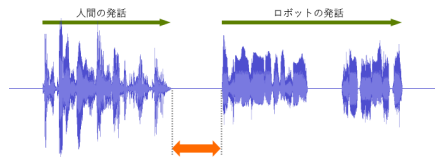
テンポ・間合い

88.4%*

音声認識率を超えた会話認識率



業務内容に応じた7話者をご用意



高速AI処理によって間合いを最適化

人名における苗字（姓）の認識率は専用辞書を適用することで93.98%をベンチマーク。お客様の言葉の“ゆらぎ”を吸収して意味理解、誤認識を抑制する音声認識フィルターを搭載しています。

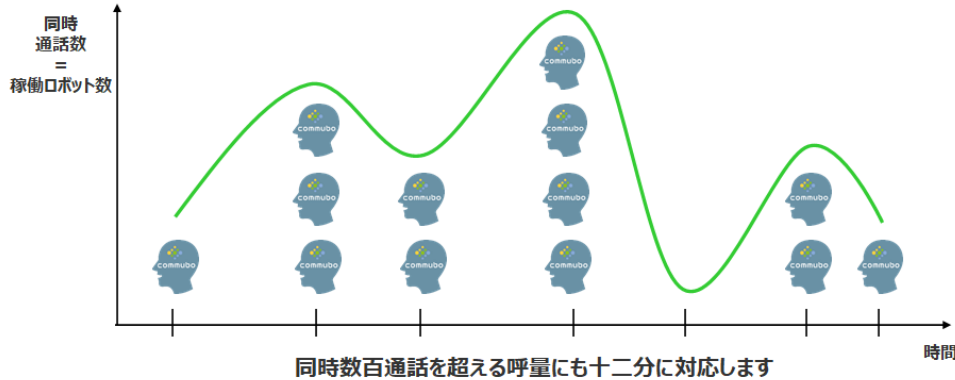
会話ロボットが発話する声は、お客様との「接点」となる重要なポイントです。commuboでは、お客様が快適に会話できる、スムーズで自然な発話音声を実現しています。

「電話」のような相手が見えないコミュニケーションでも、会話相手が不快にならず、テンポの良いスムーズな会話を実現しています。

*：当社評価データサンプルによるcommubo会話結果による集計

2-①コスト：ランニングコストの最適化

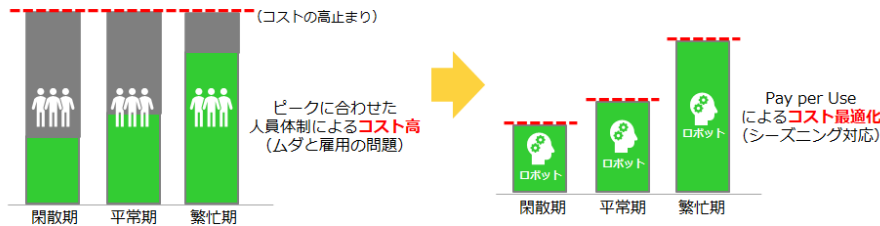
- 変動する呼量に応じて動的にAIオペレーターが対応、ランニングコストを最適化します



- 時間帯や季節によって呼量変動するコールセンターの入電数を検知し、対応するAIオペレーター稼働数の自動制御を可能としています。
- 大規模コールセンターでの同時数百通話にも対応するキャパシティとダイナミックに変動する呼量にも適応するスケールビリティを実現しています。

(従来の人型コールセンター)

(commubo Ver.3)

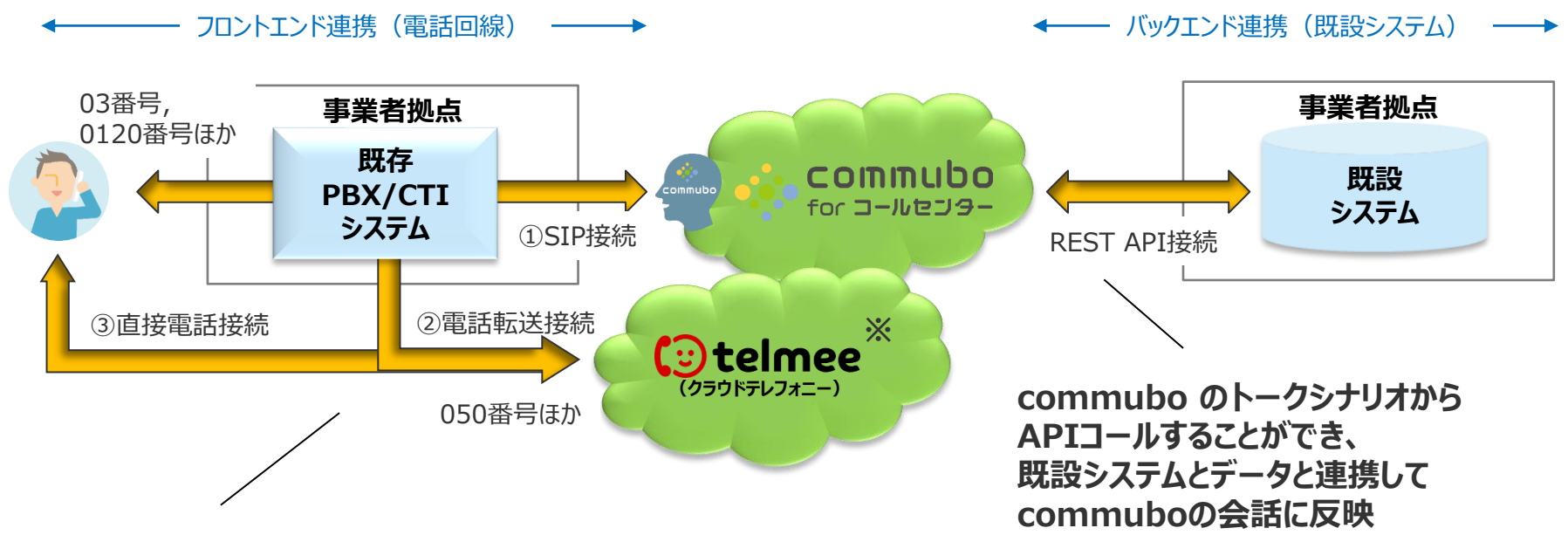


対コスト稼働率100%を実現

- 従来の「人型」コールセンターの場合、呼量のピークに合わせた人員配置が必要となり、人件費等のコストの高止まりが懸念されます。
- commuboの場合、稼働した度数に応じた従量課金モデルを採用していますので、アイドルタイムゼロの対コスト稼働率100%を実現しています。

3-①導入：お客様システムとのシームレスな連携

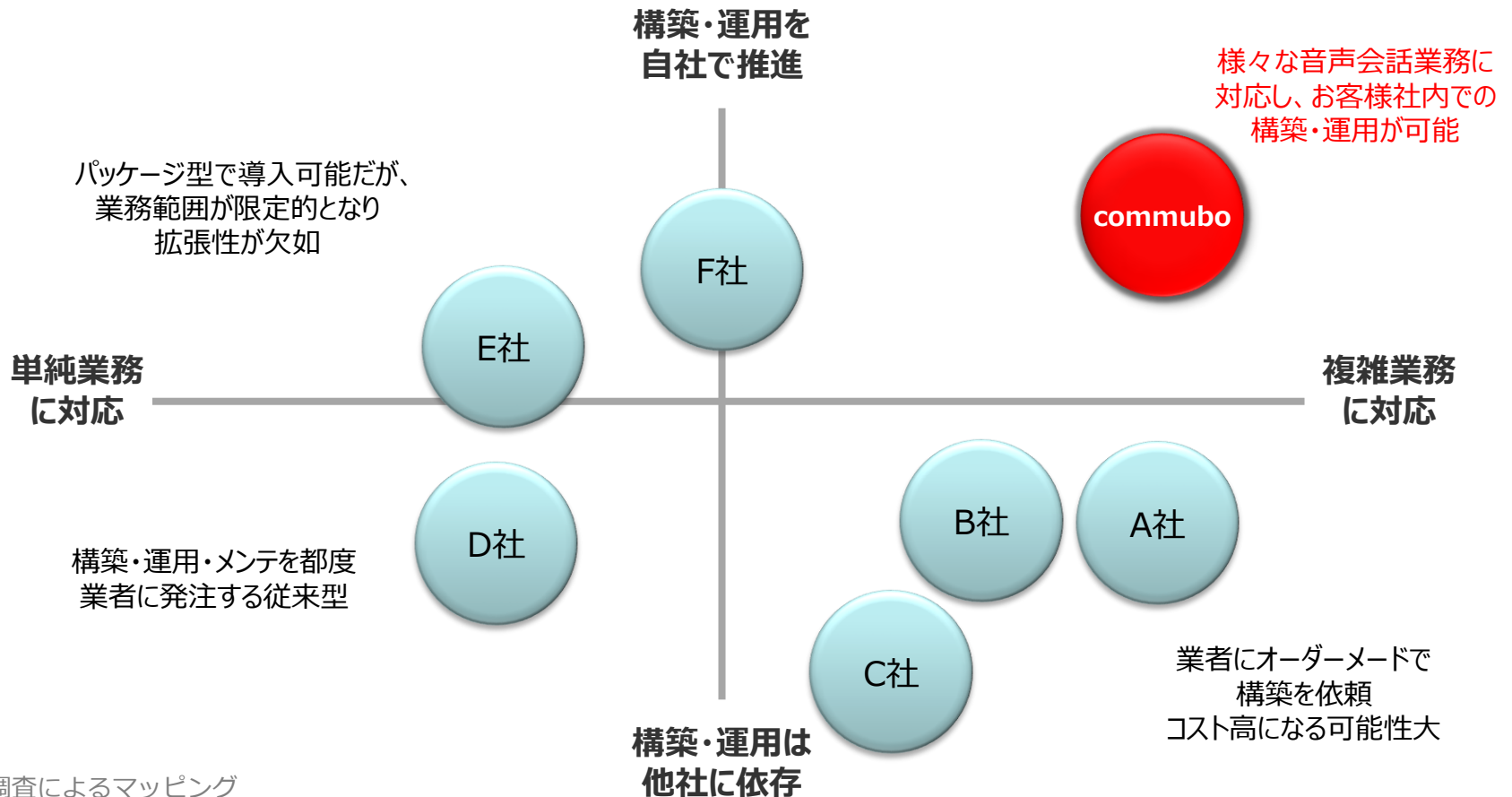
- お客様拠点の既存設備をそのままに、ロボットによる自動化コールセンターを構築できます
 - 既存のIP-PBXシステムと標準的なIP電話接続方式（SIP接続）によって直接commuboと内線接続され、社外向けに公開している電話番号を変更することなく導入できます。
 - commubo から外部REST APIをコールすることができるので、データベース等の既設システムとの連携も可能となっています。



- ①, ②方式は受付電話番号（03番号等）の変更が不要
- ③方式は既存のPBX設定の変更が不要

4-①運用：お客様社内での運用のし易さ

- 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します
- お客様社内での構築・運用が可能であり、DX内製化をご支援します
- リーズナブルな価格と幅広い顧客層への適用が可能です



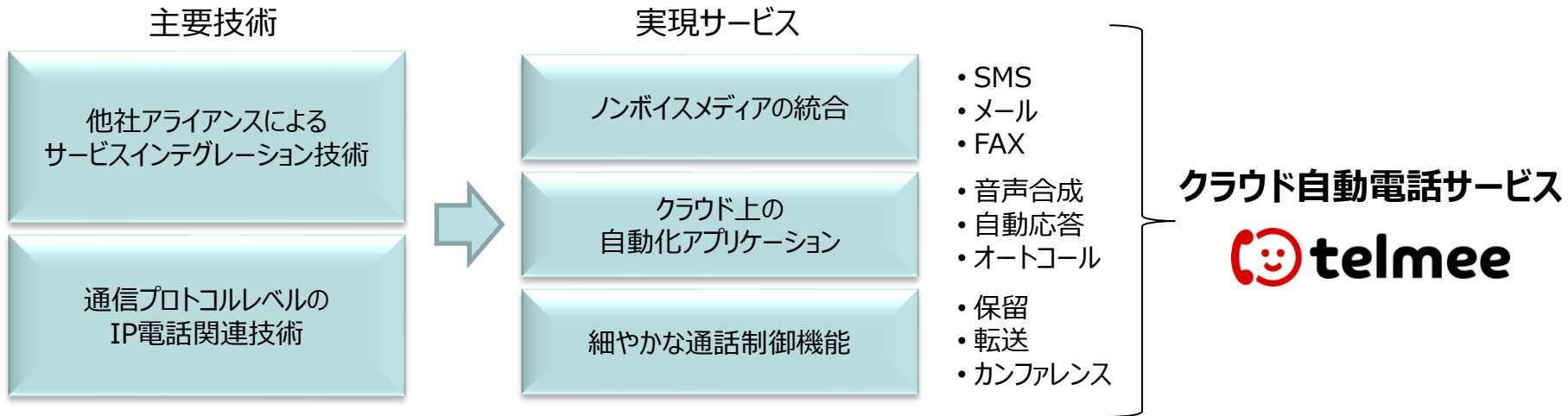
※当社調査によるマッピング

「telmee」の強み

- テレフォニーテクノロジーをバックグラウンドとしたクラウド型自動電話サービスとしての価値を提供します
1. **機能：高付加価値型のクラウドテレフォニー**
 - ① IP電話関連技術とサービスインテグレーション技術で高付加価値化
 2. **導入：スピーディーな業務利用への適応力**
 - ① 電話工事不要のSaaS型、短期間導入・低価格で顧客業務に適応
 3. **実績：様々な電話業務の自動化実績**
 - ① 「電話業務以上コールセンター未満」自治体・金融機関等でのDX推進実績

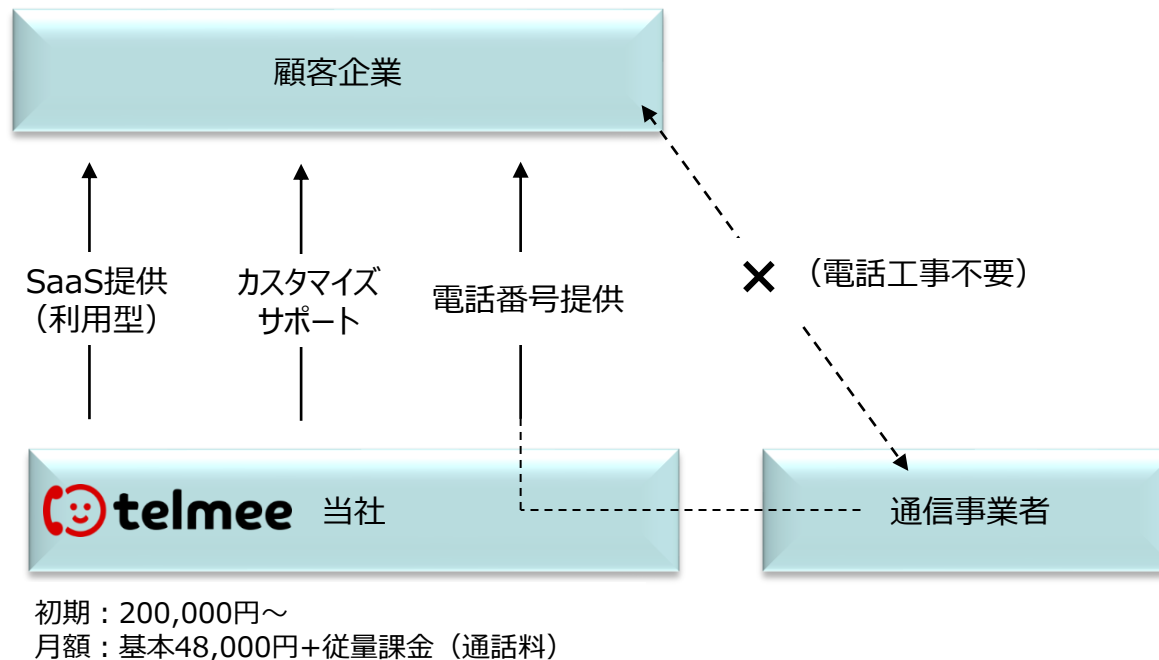
1-①機能：高付加価値型のクラウドテレフォニー

- IP電話関連技術とサービスインテグレーション技術で高付加価値を提供します
 - 通信プロトコルレベルでのIP電話関連技術やノウハウにより細やかな通話機能の制御が可能となり、自動発着信の他、状況に応じた自動転送などの高機能電話サービスを実現しています。
 - 更に多種多様な他社とのサービスアライアンスを実施し、クラウドテレフォニーサービスとのスピーディーな連携を可能とするサービスインテグレーション技術によって、音声通話だけでなくSMSやメールといった他のコミュニケーションメディアを早期に統合し、シームレスな連携によって様々なニーズに応える高い付加価値性を実現しています。



2-①導入：スピーディーな業務利用への適応力

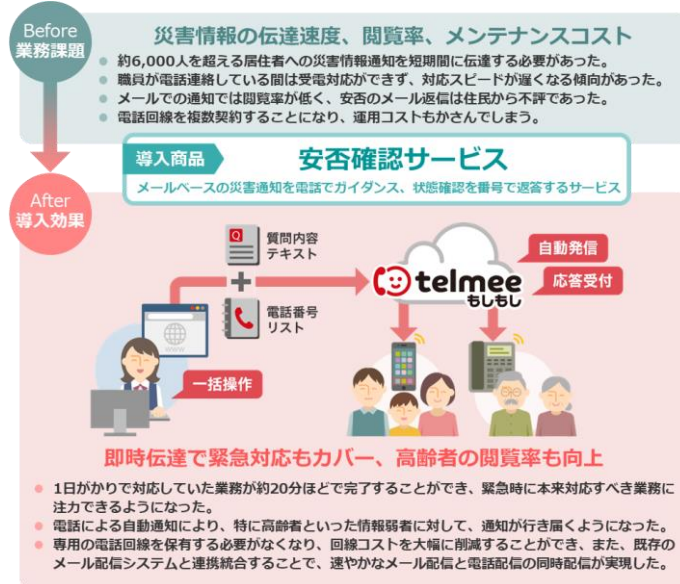
- 電話工事不要のSaaS型サービスであり、短期間導入・低価格で顧客業務に適応できます
 - 通信事業者との連携による電話番号の当社からの払い出し、SaaSによる利用型での提供により最短で1週間で提供可能となっており、ワンストップ短期間での利用導入を実現しています。
 - 自社によるサービス開発のため、社内エンジニアによるお客様の業務内容に合わせたカスタマイズにも対応、既成の製品スペックに限らない業務適応力で導入機会を増やしています。



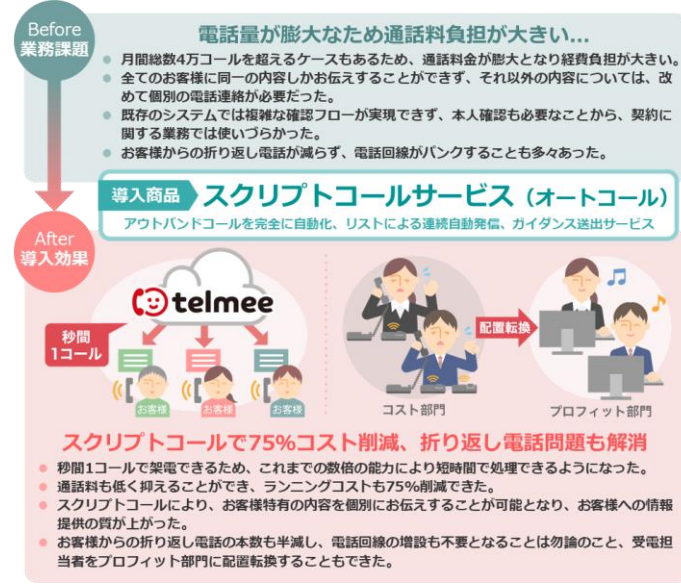
3-①実績：様々な電話業務の自動化実績

- 「電話業務以上コールセンター未満」自治体・金融機関等でのDX推進の実績があります
 - 自治体・行政機関による自然災害対策としての安否確認の自動化、金融機関における督促コール等、従来の担当者が実施していた電話業務をクラウド+音声自動応答で代替し、70社を超える採用導入実績があります
 - タクシー迎車時の到着自動案内やマンション管理人の勤怠自動収集、クラウド伝言サービスなど、コールセンターを立ち上げるまでも無い現場の電話業務を自動化し、業務効率化を支援しています

自治体における安否確認適用事例



金融機関における督促コール適用事例



「SUPREE」の強み

- IoT時代の音声・映像メディアコミュニケーション化を信頼性・コネクティビティと共に高度に支援します
1. **適用範囲：マルチプラットフォーム対応**
 - ① PCから組み込み開発まで幅広い用途に適用可能なミドルウェア
 2. **支援体制：トータルソリューション**
 - ① お客様のサービス・製品開発全般に対して支援可能な各種ソリューション
 3. **収益構造：多層的なビジネスモデル展開**
 - ① リアルタイムコミュニケーション技術コアを基盤とした多様な価値提供

1-①適用範囲：マルチプラットフォーム対応

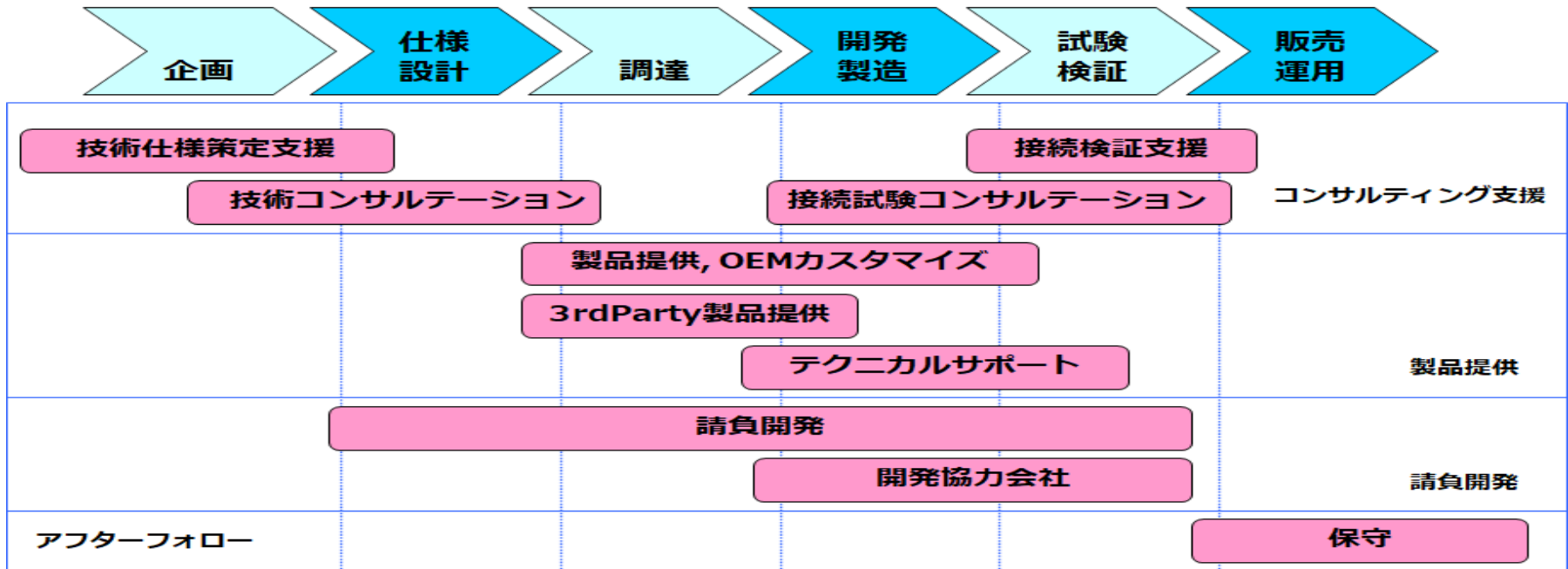
- PCから組み込み開発まで幅広い用途に適用可能なミドルウェアです
 - SUPREEミドルウェアは様々な動作プラットフォーム（OS）向けのラインナップを保有しており、様々なデバイス上で動作する音声・映像アプリケーションや製品プロダクトサービスを開発することが可能です
 - 自社開発の特性を活かし、各種メーカーに対してソースコードレベルでの組み込み開発を支援、オープンソースでは難しいテクニカルサポートやメンテナンス対応の安心を提供しています



2-①支援体制：トータルソリューション

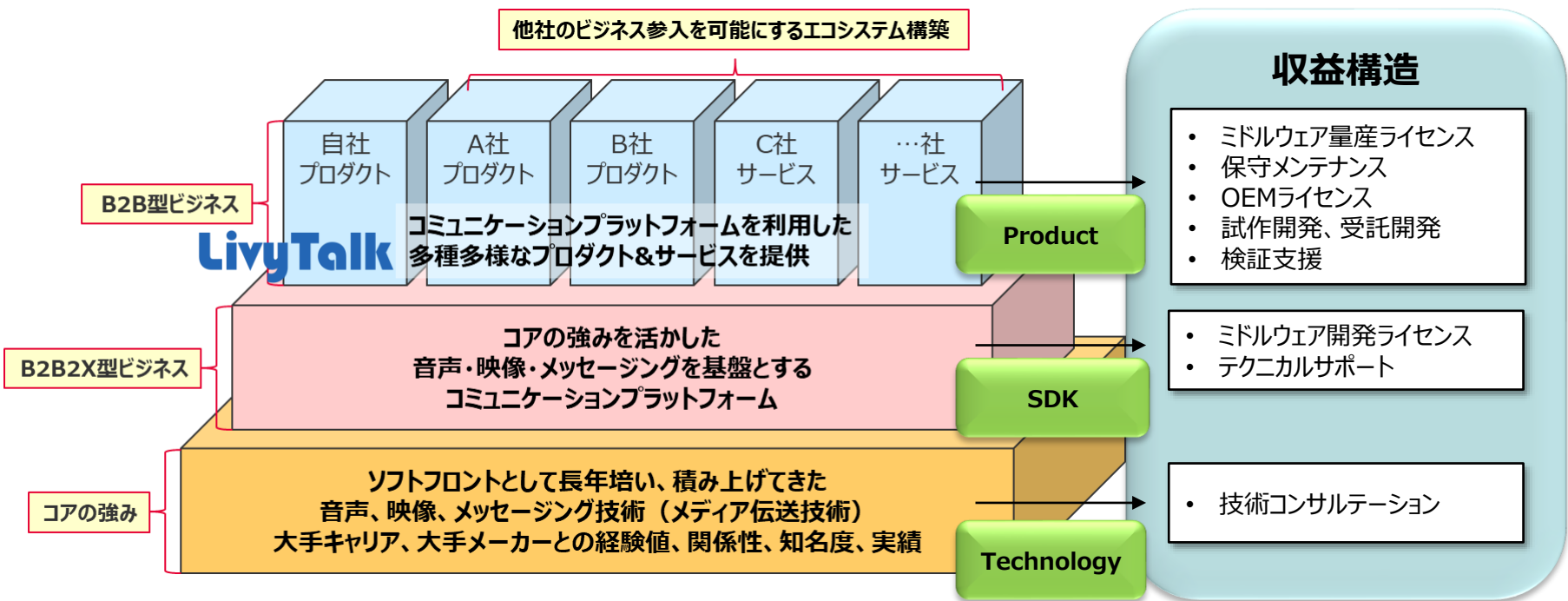
- お客様のサービス・製品開発のプロセス全般に対して支援可能な各種ソリューションを提供しています
 - お客様のサービス・製品開発工程全般においてミドルウェア提供の他、技術コンサルテーションや請負開発、アフターフォローに至るまでの各種支援をトータルで提供しています。
 - これらのプロフェッショナルサービス提供を通じて、お客様のリアルタイムコミュニケーション関連プロダクト開発を加速させ、タイムリーな市場投入を促すことができます。

(お客様プロセス)



3-①収益構造：多層的なビジネスモデル展開

- リアルタイムコミュニケーション技術コアを基盤とした多様な価値を提供しています
 - 音声、映像等のメディア伝送のコア技術を基盤に、ミドルウェアをライセンス提供するB2B2X型のビジネスや自社プロダクト「LivyTalk」によるB2B型のビジネス、更にはリブランドを含めたOEM提供ビジネスを展開しています
 - それぞれの階層においてライセンス収益やプロフェッショナルサービスによる価値提供の機会を有しています



サイトパブリスの強み

- お客様ご自身でWebサイトの更新などの運用がしやすいことを強みとしています。商用版の純国産のCMSツールベンダーとしての信頼と実績があり、お客様に寄り添った構築や保守サポートを行っています。そこからの知見を活かし、お客様が運用しやすいようにプロダクトを継続改善しています

1. 実績

- ① 様々なお客様への導入

2. プロダクト

- ① お客様が使いやすいCMS機能
- ② 規模に合わせた設計
- ③ SIのWeb構築基盤としての活用
- ④ 脆弱性対策
- ⑤ 動的なコンテンツ運用
- ⑥ 動画プラットフォームの提供

3. 保守

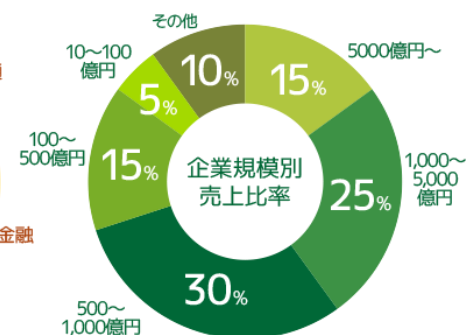
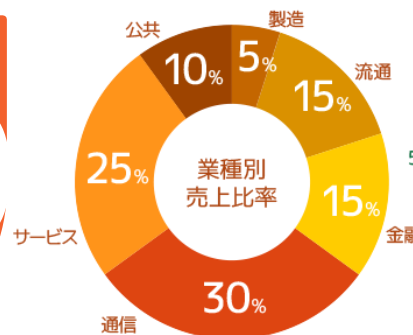
- ① 国内でのお客様に寄り添った対応

4. 人材

- ① 専門知識を持った人材による総合支援

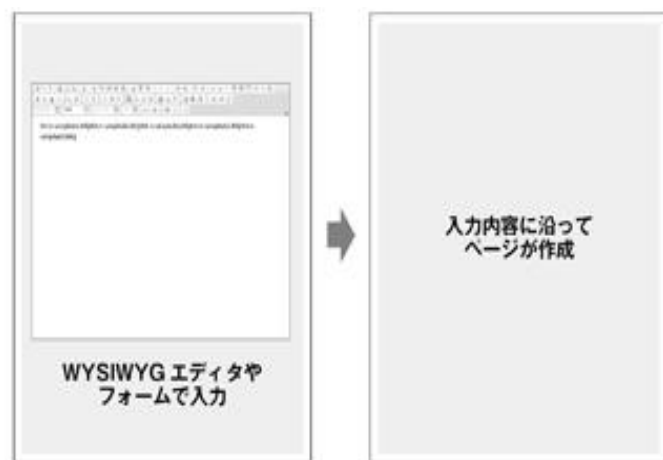
1-①実績：様々なお客様への導入

- 商用版の純国産CMSとして様々な導入実績があります
 - 商用版CMSとしての20年の実績
 - 延べ630社以上の導入の実績
 - 業種/業態・会社の規模に限定されない導入の実績
 - 自社で開発および保守を行っている実績
 - 大手企業様への多くの導入実績
 - 多拠点や複数店舗のお持ちの企業様へ多くの導入実績



2-①プロダクト：お客様が使いやすいCMS機能

- テンプレート型CMSの運用のように固定化された運用ではなく、日々刻々と変化するお客様の要望に合わせていろいろな運用が可能です。ブロック単位でドラッグ&ドロップすることができ、ブロックも運用者が自由に追加することができるため、緊急の告知など、通常の運用フローに含まれないユニークな要望があった場合にも、即時に対応し、情報を公開することができます



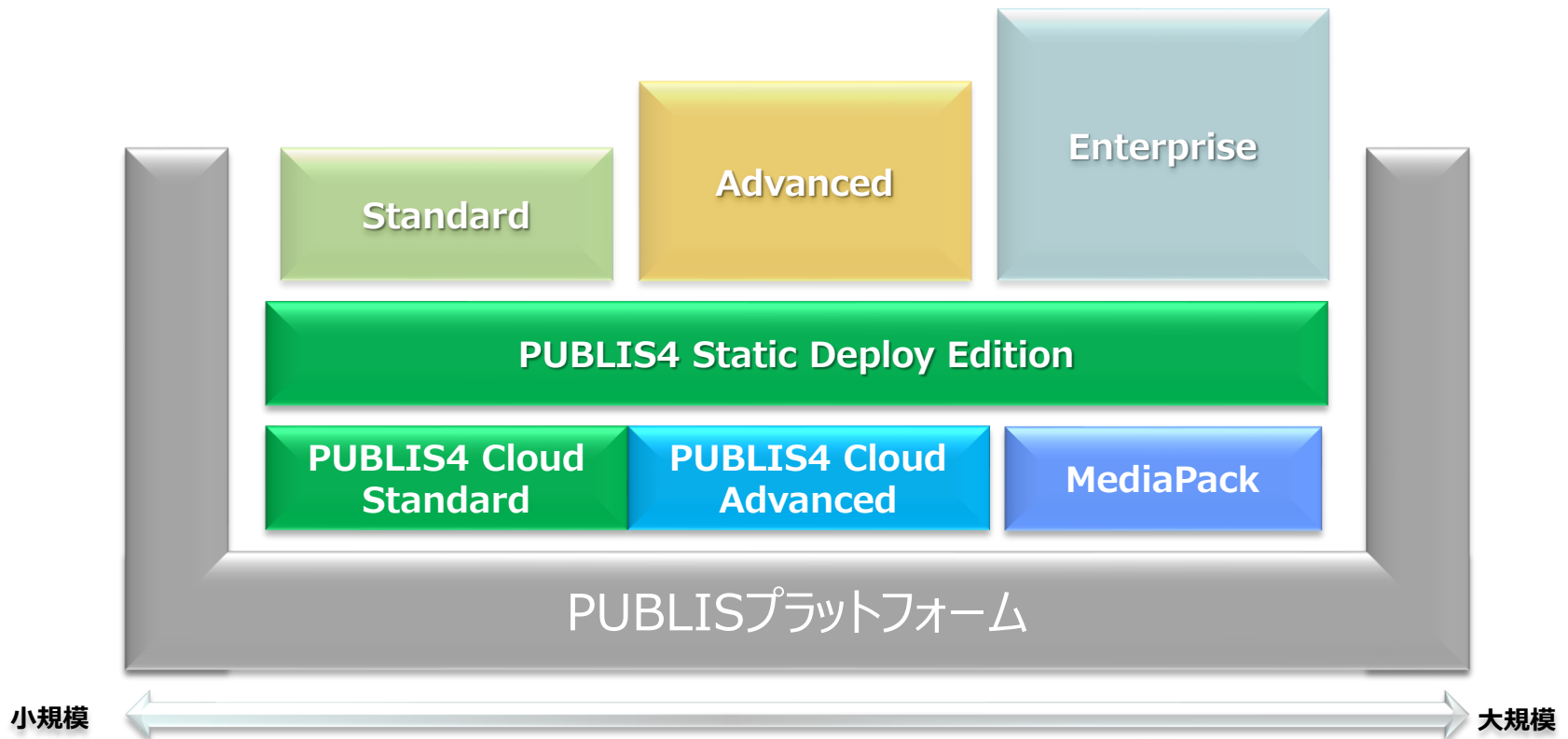
自由なブロック設計



ドラッグ&ドロップ機能

2-②プロダクト：規模に合わせた設計

- サイトパブリスの標準機能で、幅広いサービスへの対応が可能です。コーポレートサイトとして自社の紹介をしたいお客様から、DBや自社システムと連携したサービスをお考えのお客様まで、幅広く対応可能です
- また、複数の公開サーバを持つ大規模サイト、BtoCの高負荷サイトでも多数の導入実績があります



2-③プロダクト：SIのWeb構築基盤として活用

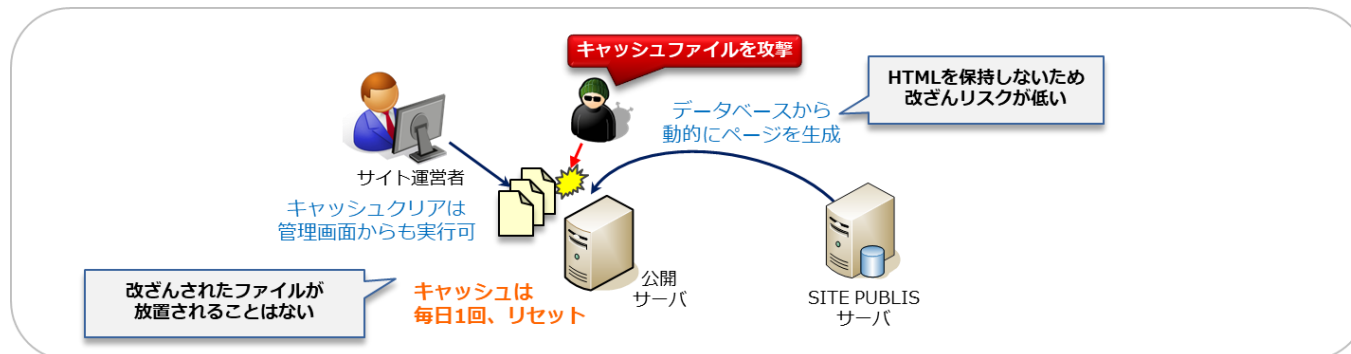
- Webプレゼンテーションとビジネスロジックをスマートに連携させるフレームワークサイトパブリスの大規模Webサイト向けプラットフォーム「PUBLIS Enterprise Platform (PEP)」では、外部システムが持つAPIやデータベースとの連携を実現するフレームワークを用意しています。これにより、外部システムの業務ロジックとWebコンテンツを融合させたシステム構築がスマートに実現できます



2-④プロダクト：脆弱性対策

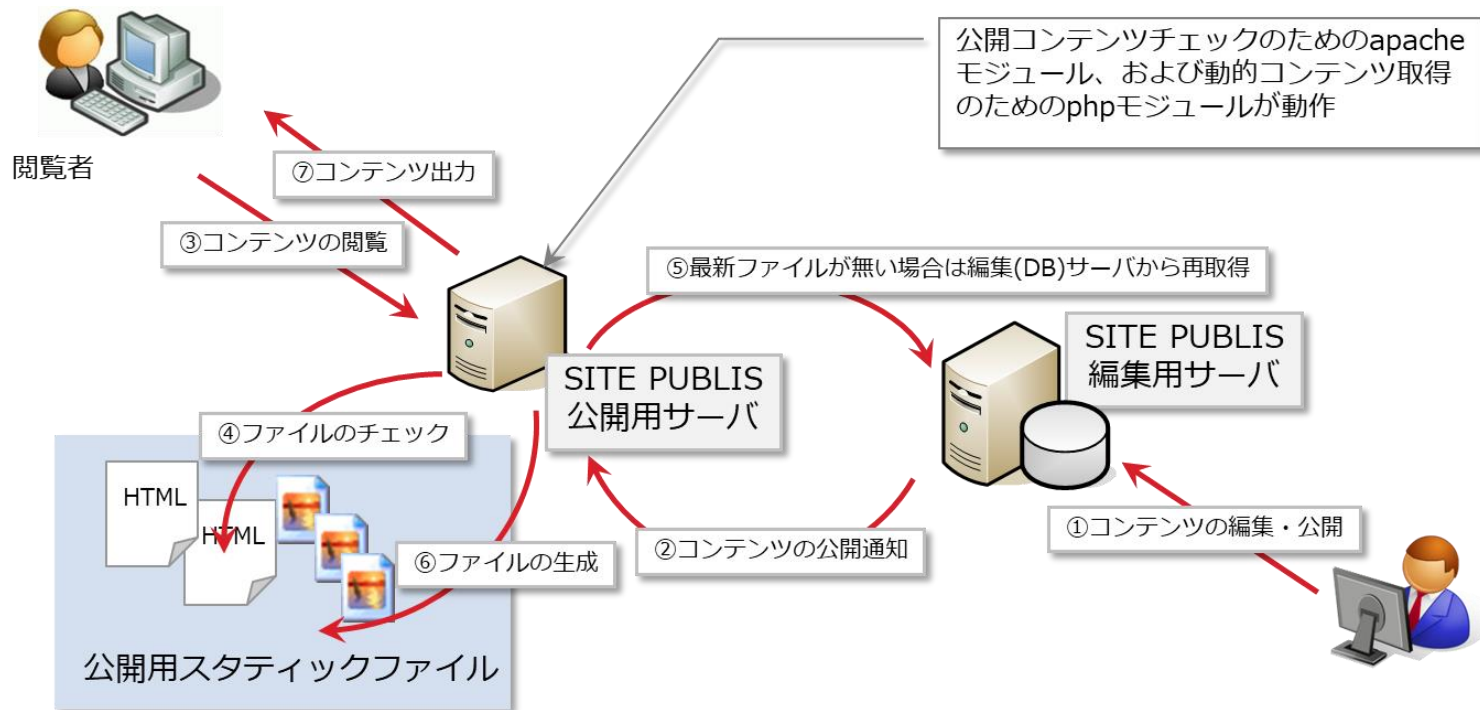
- 日々変化する不正攻撃に対応し、CMSとしてのセキュリティを確保するため、当社のみ
のテストだけではなく、第三者機関によるセキュリティ検査を受け、対策（※）を行っ
ています。※第三者機関から問題レベル High/Medium/Low として報告された内容へ
の対策を実施しています
- セキュリティに問題のあるStruts(Javaフレームワーク)や、Java Runtime、Flashを使用
しません
- プラグイン開発においては、単体テストのフェーズで脆弱性テストツールを使用した脆
弱性試験を行い、カスタマイズ部分で脆弱性が混入することを防ぎます

- ・SQLインジェクション
- ・OSコマンドインジェクション
- ・ディレクトリトラバーサル
- ・セッション管理の欠落
- ・クロスサイトスクリプティング
- ・クロスサイトリクエストフォージェリ
- ・HTTPヘッダインジェクション
- ・メールヘッダインジェクション
- ・アクセス制御や認可制御の欠落



2-⑤プロダクト：動的なコンテンツ運用

- 基本的には、初めてページにアクセスされた時に、公開サーバモジュールによりページの取得が行われます。その際生成されたページを、スタティックファイルとして静的にサーバに配置しますので、動的コンテンツの生成と静的なパフォーマンスの両立を実現しています

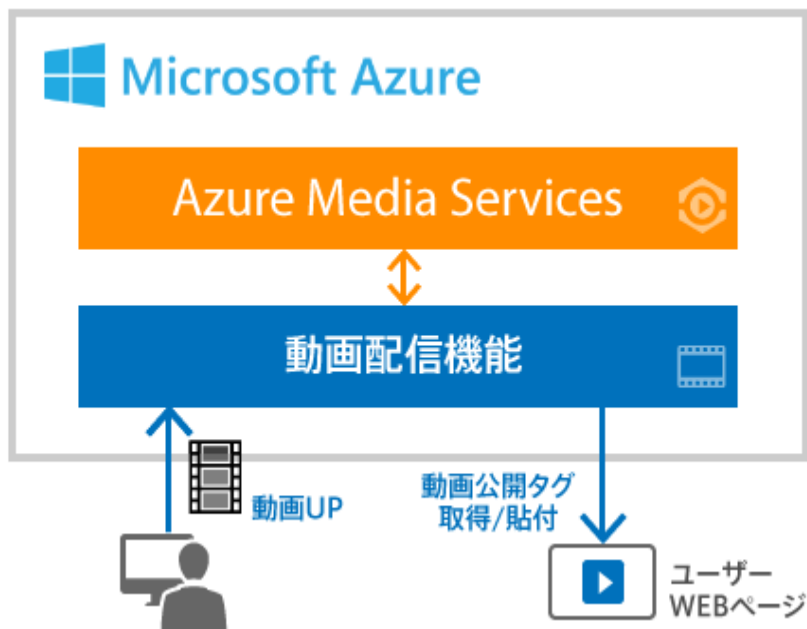


2-⑥プロダクト：動画プラットフォームの提供

- 効果的なコミュニケーションには欠かせない動画コンテンツを配信するプラットフォームを提供しています

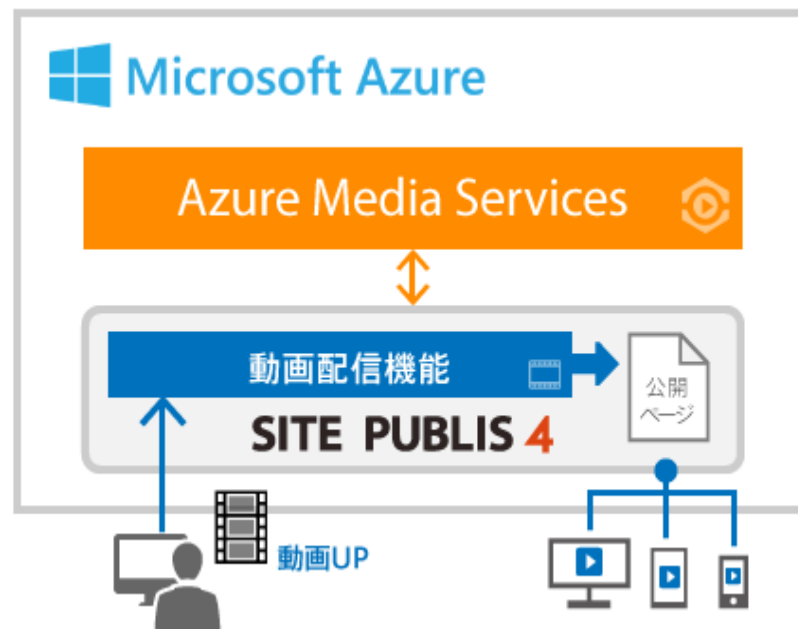
マイクロソフトのAzure Media Serviceをベースにした**動画配信プラットフォーム**

■ MediaPack単体の構成



- マルチデバイス対応
- 従量課金の圧倒的な安さ
- 配信セキュリティ

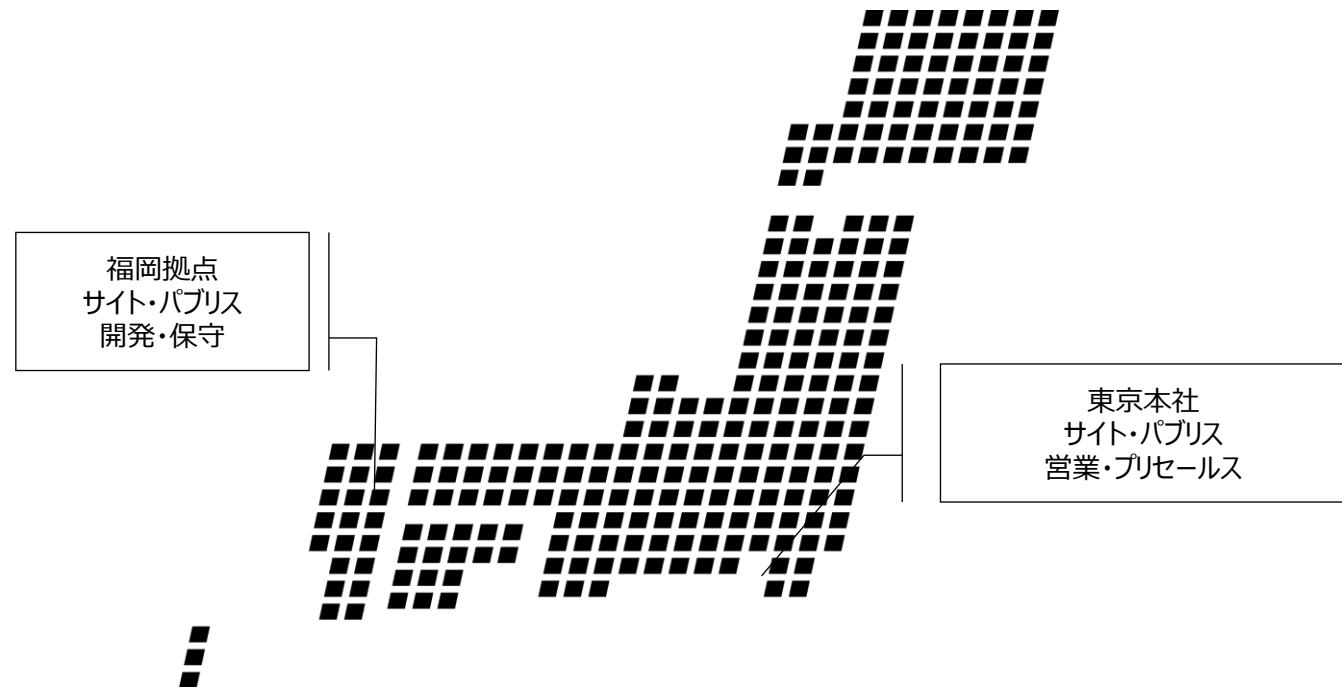
■ SITE PUBLIS+ MediaPackの構成



- 大容量配信/マルチビットレート配信
- 最先端プレーヤー技術

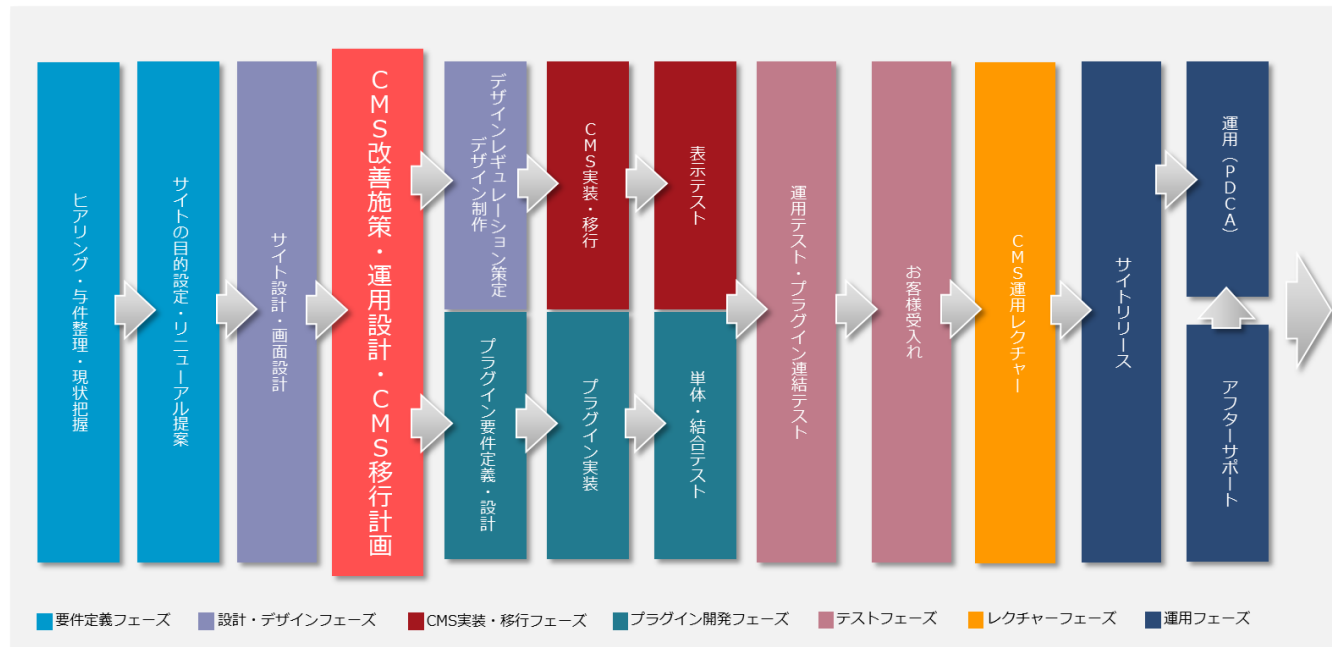
3-①保守：国内でのお客様に寄り添った対応

- お客様や制作会社の運用を国内で支援しております
 - 日本国内における保守体制と拠点
 - プロダクトに係るマイナーバージョンアップの充実
 - ヘルプデスクによるサイトローンチ後のサポート
 - 運用になれるまでの間の伴奏保守
 - お客様、制作会社様向けユーザサポートページの充実
 - サイト構築時のCMSメーカーとしての構築支援



4-①人材：専門知識を持った人材による総合支援

- サイト構築・運用・保守、コンサルタント、システム開発など様々な専門知識で総合的なご支援をしています
 - ディレクター、コーダー、PM、SE、プログラマーによる専門的知識を持った総合支援が可能な人材を配置しています
 - コンサルティング可能な人材により課題解決をご支援しています
 - 20年近く、お客様のサイトのサポートを行っている人材の配置しています
 - お客様のサイトの目的からコンバージョンまでの総合的な企画提案が行える人材の配置しています
 - サイト構築だけではなく、他システムとの連携等の開発をご支援しています



5. 事業計画

事業計画 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

- 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んできたなかで、事業構造改革により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
- 2022年3月期から2024年3月期を事業成長のステージと位置づけ、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、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ってまいります

単位:百万円)

	第23期 2020年3月期	第24期 2021年3月期	第25期 2022年3月期	第26期 2023年3月期	第27期 2024年3月期
	実績	実績	計画	計画	計画
売上高	291	310	360	500	735
営業損益	▲159	30	10	50	74

2021年11月29日付にて簡易株式交付の効力発生により子会社化しました株式会社サイト・パブリスの事業計画数値につきましては、現在精査中であることから含まれておりません。

売上高成長のための指標

- 既存領域はSUPREEなどのビジネス、新規領域はTelmeeとCommuboにおける顧客数と顧客単価です

顧客単価と売上単位金額単位：千円

		第23期 2020年3月期	第24期 2021年3月期	第25期 2022年3月 期	第26期 2023年3月期	第27期 2024年3月期
		実績	実績	計画	計画	計画
既存領域 (SUPREE 他)	顧客数	46	39	38	36	34
	顧客単価	3,141	5,242	5,053	4,722	4,265
	売上高	144,492	204,443	192,012	170,000	145,000
新規領域 (Telmee、 Commubo)	顧客数	42	58	83	130	200
	顧客単価	1,621	1,774	2,048	2,538	2,950
	売上高	67,496	102,656	170,000	330,000	590,000

- 既存領域分野の事業におきましては、顧客のビジネスの変遷が予想されるものの、これまでの実績に基づき安定した収益が見込まれます。
- 新規領域分野の事業におきましては、営業施策・パートナー施策により顧客数の増加、機能開発により適応業務を拡張させることによるアップセルにて顧客単価の上昇を見込んでおります。

2021年11月29日付にて簡易株式交付の効力発生により子会社化しました株式会社サイト・パブリスの事業計画数値につきましては、現在精査中であることから含まれておりません。

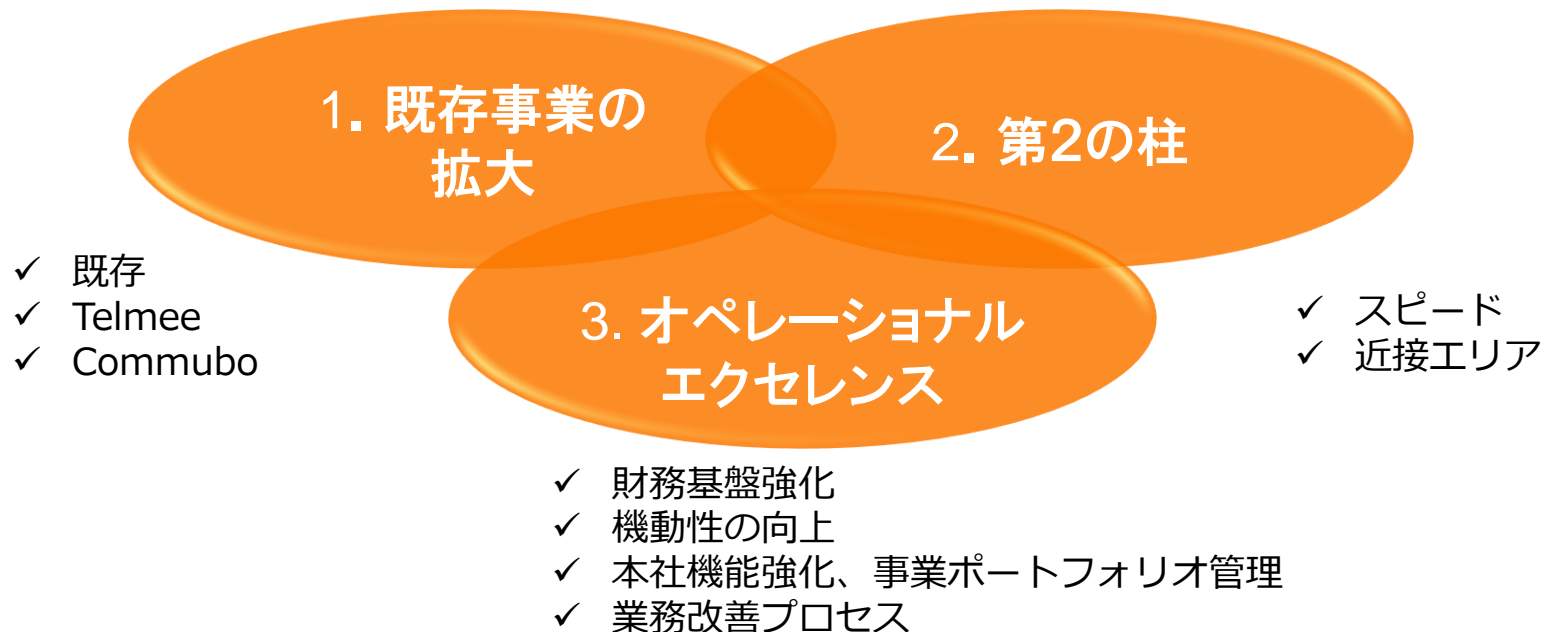
中期経営計画の概要

- 2021年5月14日の開示の通り、2021年4月からは事業成長のステージへ移行し、2021年度から2023年度を「ビジネス拡大期」とし、中期経営計画のもと企業価値の向上及び株主価値の向上に注力しております

	(1)基本方針	(2)基本方針を実現していくための経営戦略
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	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、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図ります

成長戦略

- 中期経営計画実現のための具体的なアクションとして、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。
 1. 既存の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・プラットフォーム事業の拡大
 2. 事業の拡大を加速するために、近接エリアにての第2、第3の柱となる事業への投資を推進
 3. 各事業の成長と連携を支えるオペレーショナルエクセレンスの追求



1. 既存事業の拡大

- 遠隔・自動化ソリューションによって時代のニーズを的確にとらえ、実績事例をフル活用して市場開拓し、顧客基盤を拡大します



- 「面」レベルのシェア獲得



- 更なる販売数の拡大



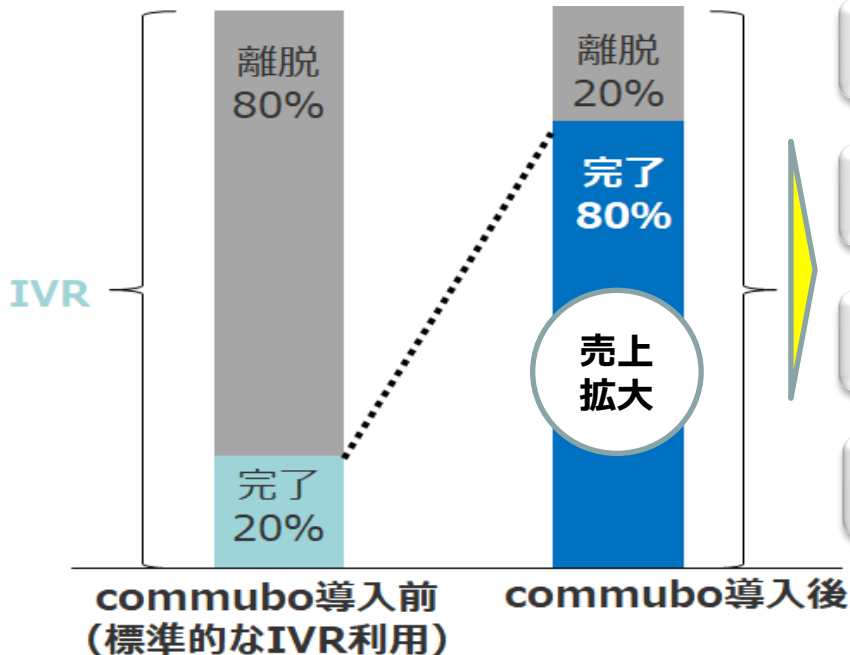
- 新たな利用シーンの創出

commubo : 「面」レベルのシェア獲得

- 象徴的な顧客課題解決への取り組み実績や事例をモデルケース化、複数のモデルケース群を確保します
- 既存顧客へは他業務に適用可能なモデル提案によりアップセル、顧客深耕を推進します
- 未開拓業界に対して既存モデルケースを流用適用し、新たな業界での企業導入数を拡大します
- 顧客開拓や導入プロセスでは社外企業との連携を強化し、ボイスボット市場に対して面レベルでシェアを獲得します

象徴事例（注文受付）

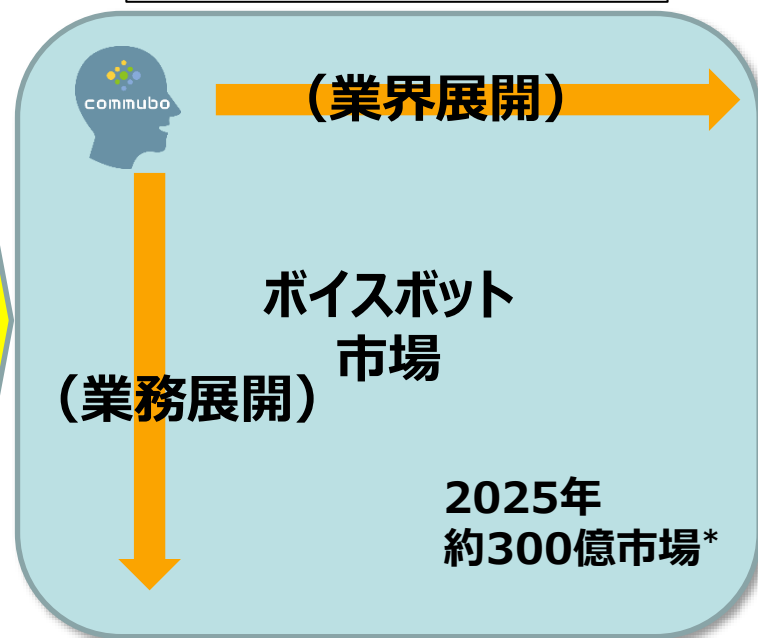
（あふれ呼全体の80%を業務完了）



モデルケース化

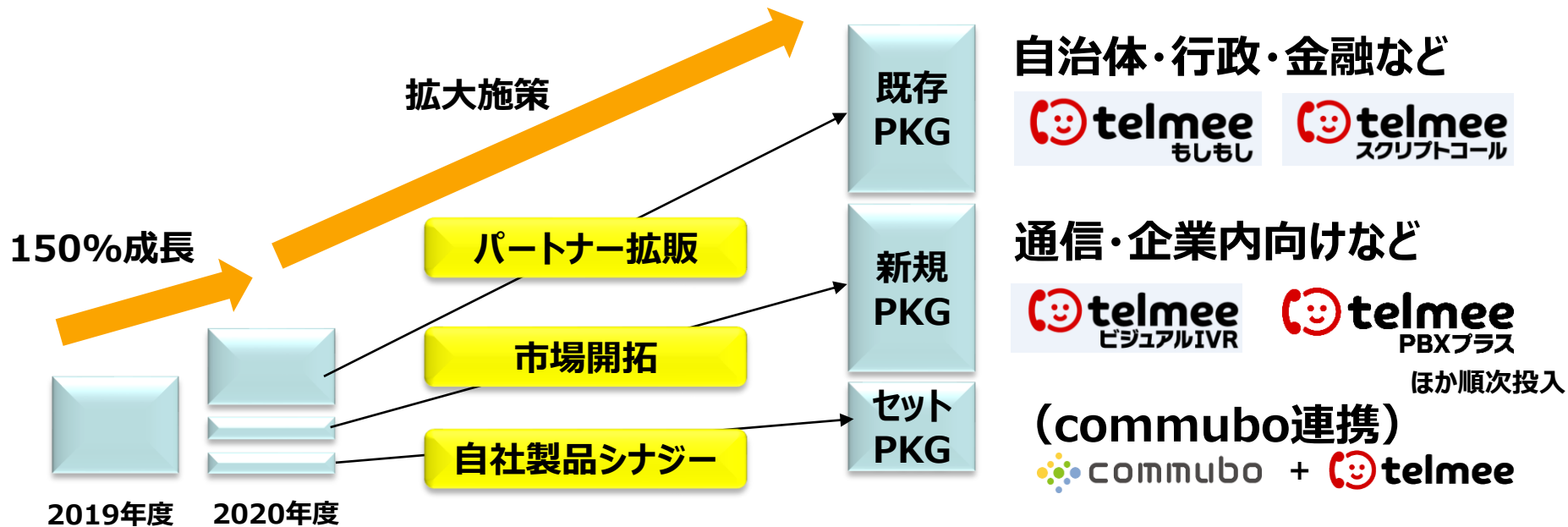
- 売上拡大モデル
- 業務効率化モデル
- CS向上モデル
- XXXモデル

モデルケースを活用した「面」展開



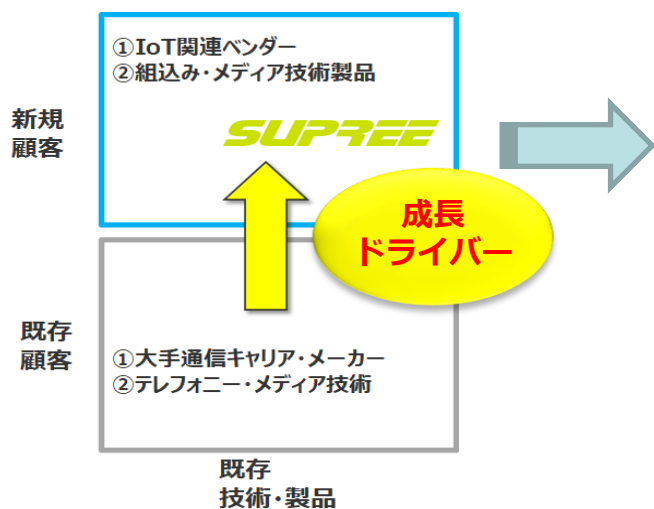
telmee : 更なる販売数の拡大

- 販売実績のある自治体・行政における安否確認や職員参集利用、金融機関での督促業務利用を元に、業界・業種に特化した販売チャネルを有する企業とのアライアンスにより既存パッケージの販売数を拡大します
- 様々なコミュニケーションメディアやサービスシステムと統合した新規パッケージ化によって更なる付加価値提案を可能とし、新規顧客開拓を推進します
- 他の自社製品とのサービス連携を強化し、トータルソリューションとすることでシナジー販売（クロスセル）に注力、販売機会増と収益拡大を目指します



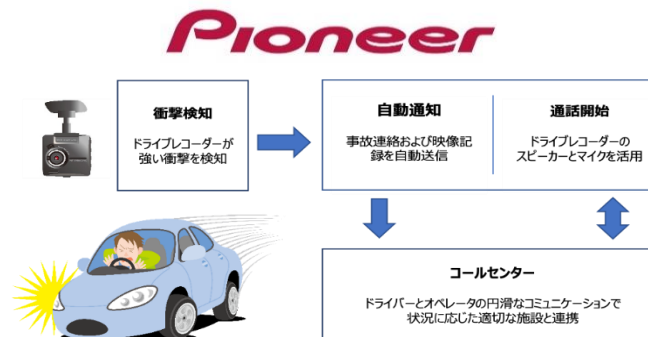
SUPREE：新たな利用シーンの創出

- 大手通信機器メーカーへの導入実績で培った高信頼性を元に、IoT関連製品でのリアルタイム音声・映像コミュニケーション搭載による付加価値化を成長ドライバーとして位置付けております
- 商用実績事例によるニーズ喚起と共に組込み系ベンダーやIoTサービス事業者幅広く製品化のご提案をいたします
- 5G時代の高速・広帯域モバイルインターネット環境を背景に新たな利活用シーンを創出、市場における確固たるポジショニングを形成します



事例

パイオニアのドライブレコーダーに採用 ～事故発生時の自動通知と通話機能に利用～



広がるIoTデバイスでの遠隔音声映像シーン



既存事業のキーアクティビティ

- お客様のビジネスイニシアティブを理解し、そこでの課題解決をご支援する「カスタマーサクセス志向」型の事業活動をしております

製品サービスの価値化

- 製品サービス開発
 - 高性能・高品質を実現する技術開発、顧客ニーズを起点とする機能開発
- 製品サービス運用
 - 利用状況の可視化、自社サービスの安定運用と保全

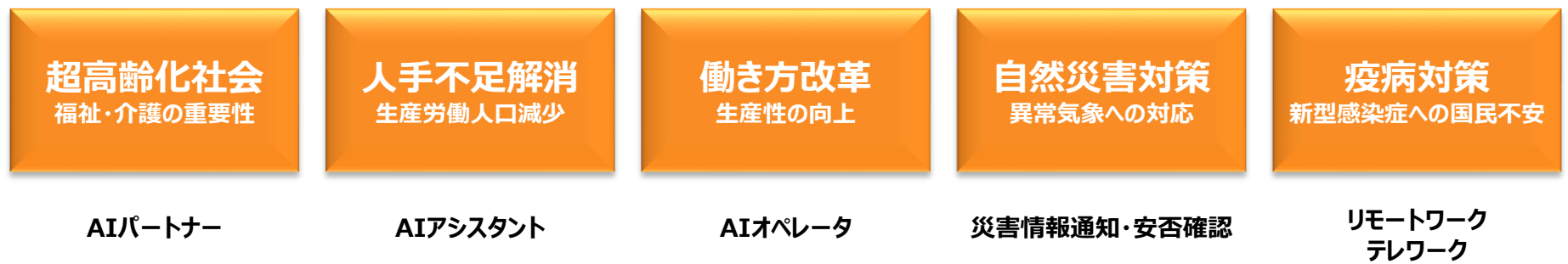
顧客接点の強化

- マーケティング
 - 製品サービスの認知度向上、ニーズ顕在化のためのデジタルマーケティング
- セールス
 - お客様ベネフィットを追求した提案営業、アライアンスを含めた販路開拓
- 導入・運用
 - お客様課題の理解と共に最適なテクノロジーを能動的に提案するSE活動
 - お客様の成果計上を主眼とした有益情報の提供と能動的な提案活動

技術力を価値化する製品サービス開発と顧客接点リソースを増強

私たちの社会貢献

- 社会課題に挑む遠隔・自動化ソリューションを提供しております



電話業務を自動化する
クラウド電話サービス

電話回線不要



継続的な会話を実現する
自然会話AIプラットフォーム

AIオペレータ



IoT時代の付加価値化
音声・映像ミドルウェア

高信頼性

2. 第2の柱：サイトパブリスの成長戦略

- 企業の顧客接点となるコンテンツを安心・安全・簡単・ノーコード/ローコード・ローコストでの管理・運用ができ、あらゆるコンテンツ、あらゆるデバイスの配信が可能なデジタルマーケティングのHubとなり、国産商用版CMSの導入実績No.1を目指します

必要要件

- ・コンテナ化によるデリバリ即時化
- ・オンラインサインアップ等によるバックヤード業務の効率化
- ・リソースのオンデマンド提供、収益向上
- ・マルチクラウドベンダ化によるBCP確保

- ・他社MAツール連携による領域拡大
- ・MediaPackによる動画solution強化
- ・SuggestAIによるデジマケ領域拡大

- ・リリースサイクル短期化（アジャイル）
- ・SaaS提供を前提としたアプリケーション
- ・アプリケーションのマイクロモジュール化によるCMSオプション提供の簡素化
- ・Headlessなど、現在の利用環境にマッチ
- ・動的版/静的版のアプリケーション統合

成長のための源泉

営業

プロダクト

アライアンス

マーケティング

人材

短期的に重点化を図る4つの分野

リード案件の大幅増を前提とした**直販施策**を行うため、マーケティング戦略の確立および制作会社含むパートナーネットワークの再構築

各種ツール、動画、音声およびその他のコンテンツと連携した**サービスパッケージ化**および機能をシンプルにしパッケージ型価格設定を行う

営業・マーケティング**人材**の育成およびプロダクト開発**体制**の再構築

各種ツールベンダーとの**アライアンス強化**および特定課題に対するマーケティングアライアンスの強化

サイトパブリスの成長目標

- 中長期的な成長のための目標を定め確実に実行します

サイト構築

お客様、制作会社様が簡単にサイト構築・運用(ノーコード、ローコード)が行える新バージョンをリリースする

マルチベンダー化

メジャーのクラウドベンダーに対応でき、MEC(Mobile Edge Computing)にも対応可能なサービスをリリースする

サービス連携

MAツール、DMP、BI等のデジタルマーケティングに必要なツール群と簡単(ノーコード、ローコード)に連携できる新バージョンをリリースする

コンテンツの多様化

画像、文章、動画、音声等の多様化するコンテンツをPC、スマホ、タブレット、スマートスピーカー、DisplayLessデバイス等の多様化するデバイスに配信可能にする※随時マイナーバージョンアップを実施

自社のマーケティングの確立

自社のマーケティング施策によるサイトの流入の増加、インサイドセールスおよびサイト提案の人員の増員を行い、成長戦略に対応可能な組織および人材の強化を行う

事業シナジー

- ボイスコンピューティング事業とコミュニケーション基盤業域で近接しているコンテンツ管理事業がグループとして活動することにより相乗効果を得ることができます

当社顧客への提供価値の拡大

- 電話に加え、Webも含めたインターフェース（顧客接点）が獲得できることで、ECサイト、コールセンター、社内ポータルなど、あらゆる人との接点におけるWebやアプリも含めた顧客体験向上を目指します

隣接分野（音声・動画とWeb）での顧客基盤確保

- それぞれのお客様へ、グループ一体となって価値のご提供をします。ボイス・コンピューティングの隣接分野であるWebでのコミュニケーション製品とサービスをご利用のお客様へのクロスセル、アップセルにより、成長のベースとなるお客様基盤の確保を目指します

グループ体での価値創造

- 呼制御、音声制御、リアルタイム処理、高速分散処理などの技術に、サイト・パブリスのプレゼンテーション層やアプリケーション層の技術も加え、この両社がこれからの時代に沿ったソフトウェアを自社で開発することにより、これからの新しい社会に対して大きな価値を創造していくことができると考えています

アプリケーション

プレゼンテーション

+

呼制御、音声制御、リアルタイム処理、高速分散処理

3. オペレーショナルエクセレンス

- 各事業の成長と連携を支えるため、筋肉質で機動性の高いの経営基盤を確立します

財務基盤の強化

- 資金調達が多様化とリスクの減少

機動性の確保とコスト最適化

- 柔軟で共創できる働き方、オフィス、システム

グループ経営基盤の強化

- ホールディングス機能の拡充

継続的な改善

- 業務改善のプロセス化

6. リスク情報

認識するリスク及び対応策

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	前期(2021年3月期)においては営業利益の確保ができたものの、業績の低迷が長期に渡り続いたことから、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。

* 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は今後、通期決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。