

**JASDAQ**

平成 24 年 6 月 22 日

各 位

会社名	株式会社ソフィアホールディングス
代表者名	代表取締役社長 吉永 正紀
(コード番号	6942)
問合せ先	経理部 IR 担当 北川 浩好
(TEL	03-5368-8883)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2013年3月期を初年度とする中期経営計画（3カ年）を策定いたしましたので、お知らせいたします。なお、詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

記

1. ヴィジョン

ソフィアグループは、強いグループソリューション力を軸としてたえず顧客価値を創造し、顧客との長期的な信頼関係を構築・維持する“ハイエンドインテグレーションプロバイダー”を目指します。

2. 基本方針

ソフィアグループは、以下に掲げる3つの基本方針に基づき本中期経営計画ヴィジョンの実現及び当グループの持続的成長の確保に向けて積極的に取り組んでまいります。

- (1) ITにおけるニッチな新市場において、ソフィアグループサービス・製品の拡販とシェアアップを実現する。
- (2) ソフィアグループのコアコンピタンスやノウハウを活かし、独自性ある高付加価値ソリューションとビジネスプロダクションを提供する。
- (3) 戦略的グループシナジーをベースとする「プロフィット型」ビジネス（ソリューション）モデルへの変革を推進し、顧客価値の創造とともにソフィアグループの企業価値向上を実現する。

3. 重点戦略

ソフィアグループは、以下に掲げる4つの重点戦略の下、独自の高付加価値ソリューションとビジネスプロダクションを提供するプラットフォームとして、究極の顧客価値を創造することを目指します。

- (1) 他社より先行して継続的に行う新サービス・技術の事業化
新規のサービス・技術を導入し、顧客ITビジネスにおける様々な課題へのソリューションや顧客の収益向上のためのビジネスプロデュースに積極的に取り組みます。
- (2) 潜在的成長性の高い事業への集中投資
本中期経営計画ヴィジョンの実現に寄与する未だ成長性が顕在化していない国内外事業に対して、業務提携を含めM&A等を検討・実行いたします。
- (3) ソフィアグループのシナジー
相互に補完性ある既存事業を融合させ、顧客ビジネス上の個別具体的な課題に対して多角的なソリューションとビジネスプロデュースに取り組みます。

(4) ソフィアグループの経営革新

内部業務プロセスの見直しを行い、販管費等のコスト削減に努めるとともに意思決定の迅速化及び内部業務の効率化を実現いたします。また、ソフィアグループ社員の適正評価制度の再構築など人事制度改革に取り組みます。

4. 数値目標（連結）

2015年3月期につきましては、売上高 5,256 百万円、営業利益 473 百万円の達成を目標とします。

(百万円)	2012年3月期 (実績)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)	2015年3月期 (計画)
売上高	1,777	2,955	4,147	5,256
営業利益	△291	37	209	473

以 上

本資料に記載されている将来に関する記述および数値は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

2012 中期経営計画

Medium-Term Management Plan

2012年6月22日

株式会社ソフィアホールディングス

代表取締役社長 吉永 正紀

本資料に関する注意事項について

本資料にて開示されている、当社又は当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、将来の数値・数額、事実の認識・評価などといった、将来に関する情報をはじめとする歴史的事実以外のすべての事実は、当社が本資料の発表日現在入手している情報に基づき、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎としているものであります。また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提を使用しています。これらの事実または前提については、その性質上変化することがあり、客観的に正確であるという保証も、また将来その通りに実現するという保証もありません。これらの事実または前提が、客観的には不正確であったり将来実現しないこととなりうるリスクや不確定要因は多数あります。従いまして、本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

目次

1. ソフィアグループ 企業理念
2. 当社グループ 主な事業概要
3. 当社グループを取り巻く事業環境
4. 中期経営計画の3つの基本方針
5. 中期経営計画の4つの重点戦略
6. 中期定量目標
7. 連結業績目標
8. 重点セグメント別戦略 – インターネット関連事業
9. 重点セグメント別戦略 – モバイル事業

1. ソフィアグループ 企業理念

ソフィアグループは、たえずお客様のニーズを先取りし、先進的なITサービスによる新しい価値の創造を通して、社会貢献する事を目指します。

Sophia Group

2. 当社グループ 主な事業概要



3-1. 当社グループを取り巻く事業環境

企業における課題

- より一層成長するために
 - ✓ 新市場創出、新規分野への事業展開
 - ✓ 新規顧客獲得
 - ✓ 新興国を対象とした海外事業拡大
 - ✓ 競争力強化
- より一層経営効率を向上させるために
 - ✓ 業務プロセスの効率化、コスト削減
 - ✓ 意思決定の効率化
 - ✓ 事業ポートフォリオのリバランス
 - ✓ 情報セキュリティ対策
- 社会環境の変化への適応
 - ✓ 少子高齢化、医療・介護ニーズ増大
 - ✓ 電力不足
 - ✓ プライベートコミュニケーションの発達
 - ✓ 「モノ離れ」と稀少経験の価値向上
- 著しい技術革新への適応
 - ✓ 既存技術のコモディティ化進行
 - ✓ 新規技術による新たなビジネスモデル創出
 - ✓ プッシュ型からプル型マーケティングへ

当社グループの認識

- 企業・社会の発展にITの寄与がより必要
 - ✓ SNSやクラウドコンピューティング等新技術の導入拡大、新規ビジネス創出やより一層のコスト削減へ
 - ✓ マーケティング・販促分野において、IT活用によるエンドユーザー体験を重視した新たな仕組みや手法の開発・導入が加速
 - ✓ 消費者のインフラに対する要求水準の向上に伴う、社会インフラ分野のIT需要拡大
- IT市場の競争は激化
 - ✓ 同業他社との過当競争、異業種との競争も増加
 - ✓ スマートグリッドや医療等IT化未進展領域への参入へ
 - ✓ 「コストダウン」型ではなく、顧客ビジネスを拡大させる「プロフィット」型ITビジネス（ソリューション）モデルへ
 - ✓ 国内ニーズを確保しつつ、外需獲得へ

3-2. 当社グループを取り巻く事業環境

競争は激化するも、市場成長率は他産業を凌駕

- ✓ 2010年のIT市場規模(※)は約30兆円で金融・保険業や建設業と伍する規模
- ✓ 2020年にはウェブビジネス市場だけで約47兆円規模まで拡大する見通し、将来的にはウェブビジネス産業が日本産業の中核へ

主要市場の規模と成長率



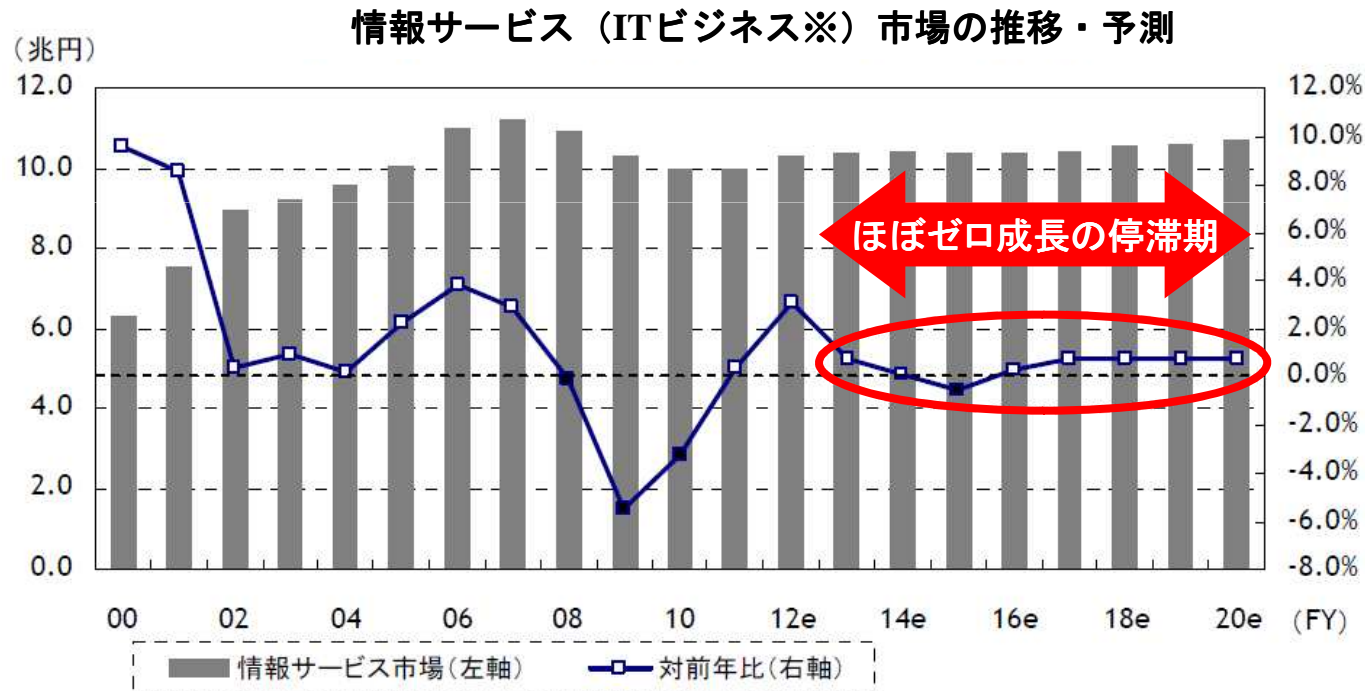
出所：野村総合研究所「平成23年度次世代高信頼・省エネ型IT基盤技術開発・実証事業報告書」（2012年3月公表）

※ IT市場規模とは、インターネットおよびウェブ技術を、顧客に対するサービスそのものや、サービスを提供する手段として利用しているEC事業、Webアプリケーション・SaaS事業、SNS事業、ISP事業等が属するウェブビジネス市場（約9.9兆円）とソフトウェア市場におけるウェブビジネス以外の事業が属するITビジネス市場（約18.4兆円）を合計した産業規模。

3-3. 当社グループを取り巻く事業環境

ITビジネス市場は縮退へ、ビジネスモデル変革は必至

- ✓ 成長停滞の要因は、製造業等における**国内IT投資の減退**と受注ソフトウェア開発からクラウドコンピューティング等ウェブサービスへの**需要シフト**
- ✓ 業務効率化等の「コスト」重視モデルからユーザ企業の事業収益アップに資する「**プロフィット型**」重視のITビジネスモデルへ



出所：みずほコーポレート銀行「みずほ産業調査 Vol. 39 特集：日本産業の中期展望」（2012年5月公表）

※ ITビジネスとは、インターネットおよびウェブ技術を、顧客に対するサービスそのものや、サービスを提供する手段として利用しているEC事業、Webアプリケーション・SaaS事業、SNS事業、ISP事業等以外の事業であり、例えば受注ソフトウェア開発やシステム等管理運営受託等の総称。

3-4. 当社グループを取り巻く事業環境

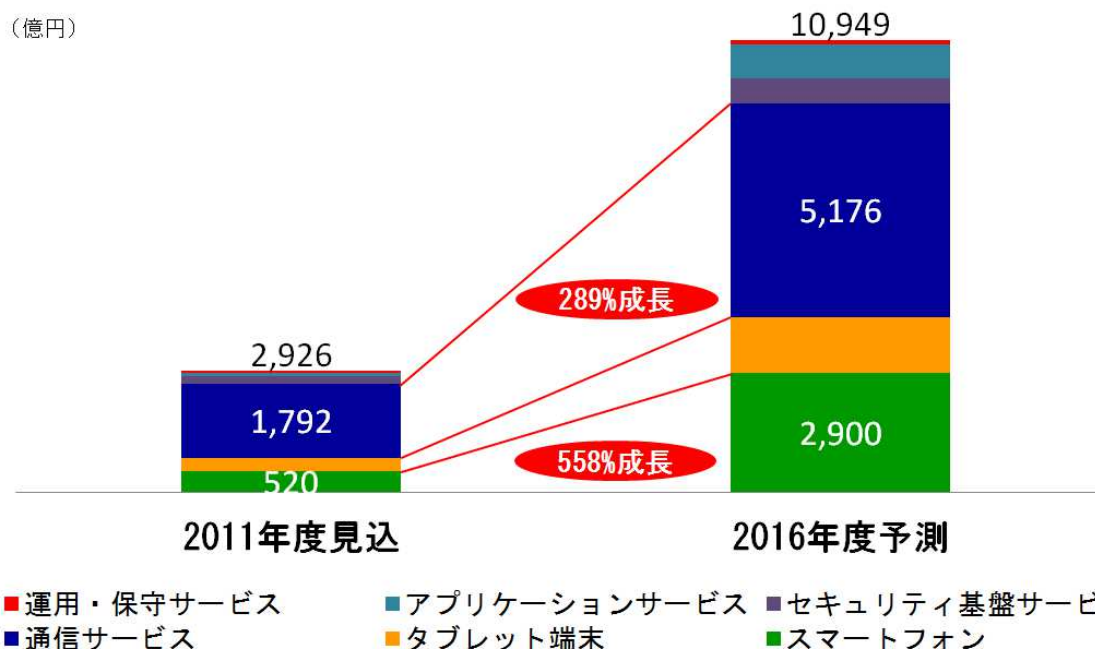
2016年度法人向けスマートデバイス市場は1兆949億円へ

✓ スマートフォン・タブレット端末導入増により、2016年度法人向けスマートデバイス関連ビジネス市場は**2011年度比3.7倍**の見通し

✓ 今後の用途として、在庫管理、注文受付などのスマートデバイス化が期待され、その導入の際の通信サービス等を含む**ワンストップソリューションの要請**が見込まれる

法人向けスマートデバイス関連ビジネス市場（※）の推移・予測

（億円）



出所：富士キメラ総研「2012 法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌」（2012年1月公表）データより弊社作成

※法人向けスマートデバイス市場とは、法人向けのスマートフォンやタブレット端末などのスマートデバイス端末と、アプリケーション、通信、セキュリティ基盤、運用・保守などの関連サービス市場の総称。

4. 中期経営計画の3つの基本方針

1

ITにおけるニッチな新市場において、
ソフィアグループサービス・製品の**拡販とシェアアップ**を実現する

2

ソフィアグループのコアコンピタンスやノウハウを活かし、独自性ある**高付加価値ソリューション**と**ビジネスプロダクション**を提供する

3

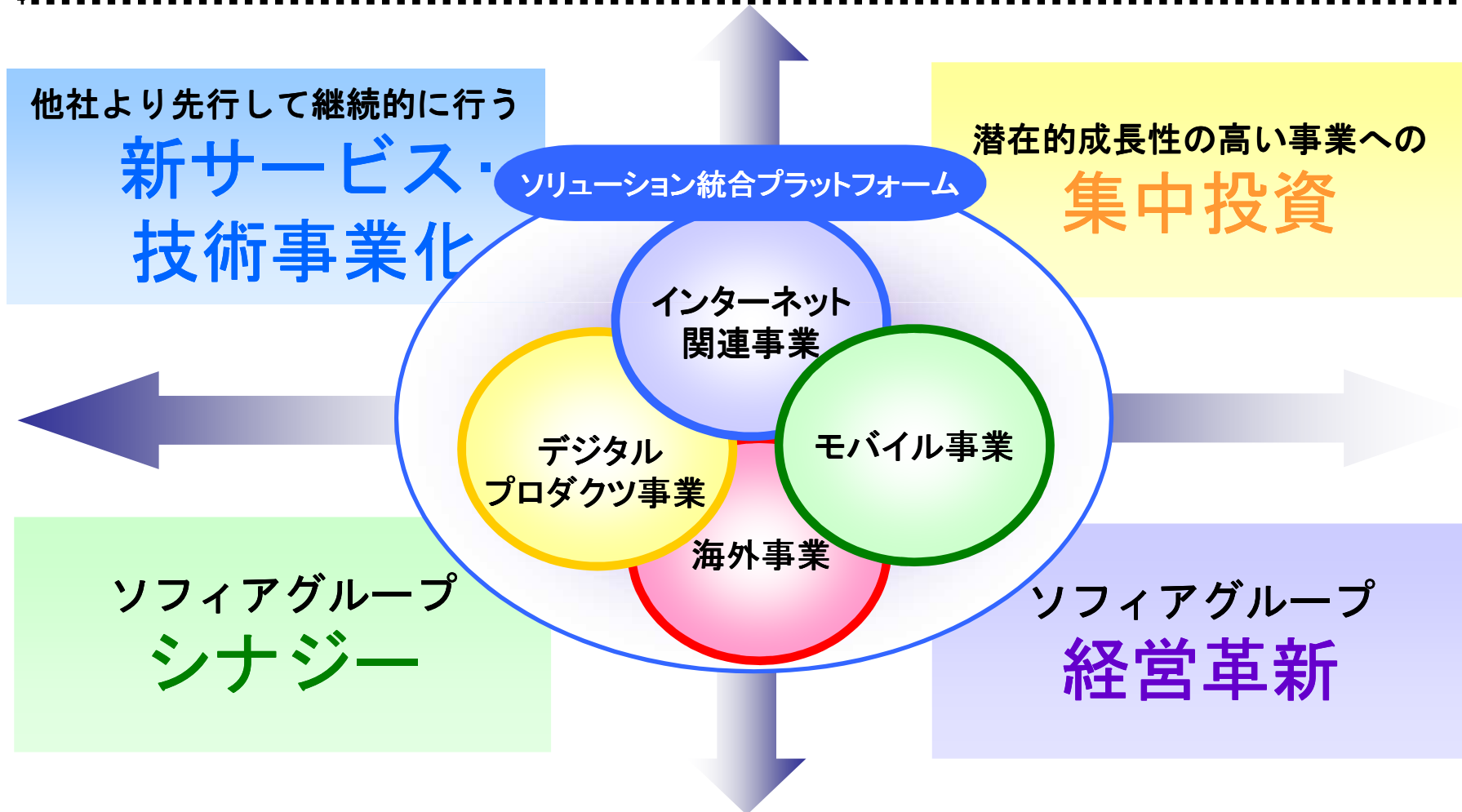
戦略的グループシナジーをベースとする「**プロフィット型**」**ビジネス（ソリューション）モデル**への変革を推進し、顧客価値の創造とともにソフィアグループの企業価値向上を実現する

強いグループソリューション力を軸に、たえず顧客価値を創造し、
顧客との長期的な信頼関係を構築・維持する

“**ハイエンドインテグレーションプロバイダー**” へ

5. 中期経営計画の4つの重点戦略

4つの重点戦略の下、相互に補完性ある各事業を融合させ、
独自の高付加価値ソリューションとビジネスプロダクションを提供する
プラットフォームとして、究極の顧客価値を創造する



6. 中期定量目標

中期経営目標（2015年度）

✓ 連結売上高 52.⁵ 億円

✓ 連結営業利益 4.⁷ 億円

✓ 連結営業利益率 9.⁰ %

具体的施策

- ✓ 既存クライアントのフォローアップ
- ✓ 新規クライアントの獲得
- ✓ 新規商材の継続的拡充
- ✓ 新規事業・サービスの開発
- ✓ M & A の実施
- ✓ 各事業部間の連携強化
- ✓ 意思決定の迅速化
- ✓ 内部業務効率の改善
- ✓ 販管費等のコスト削減
- ✓ 士気向上のための人事制度改革

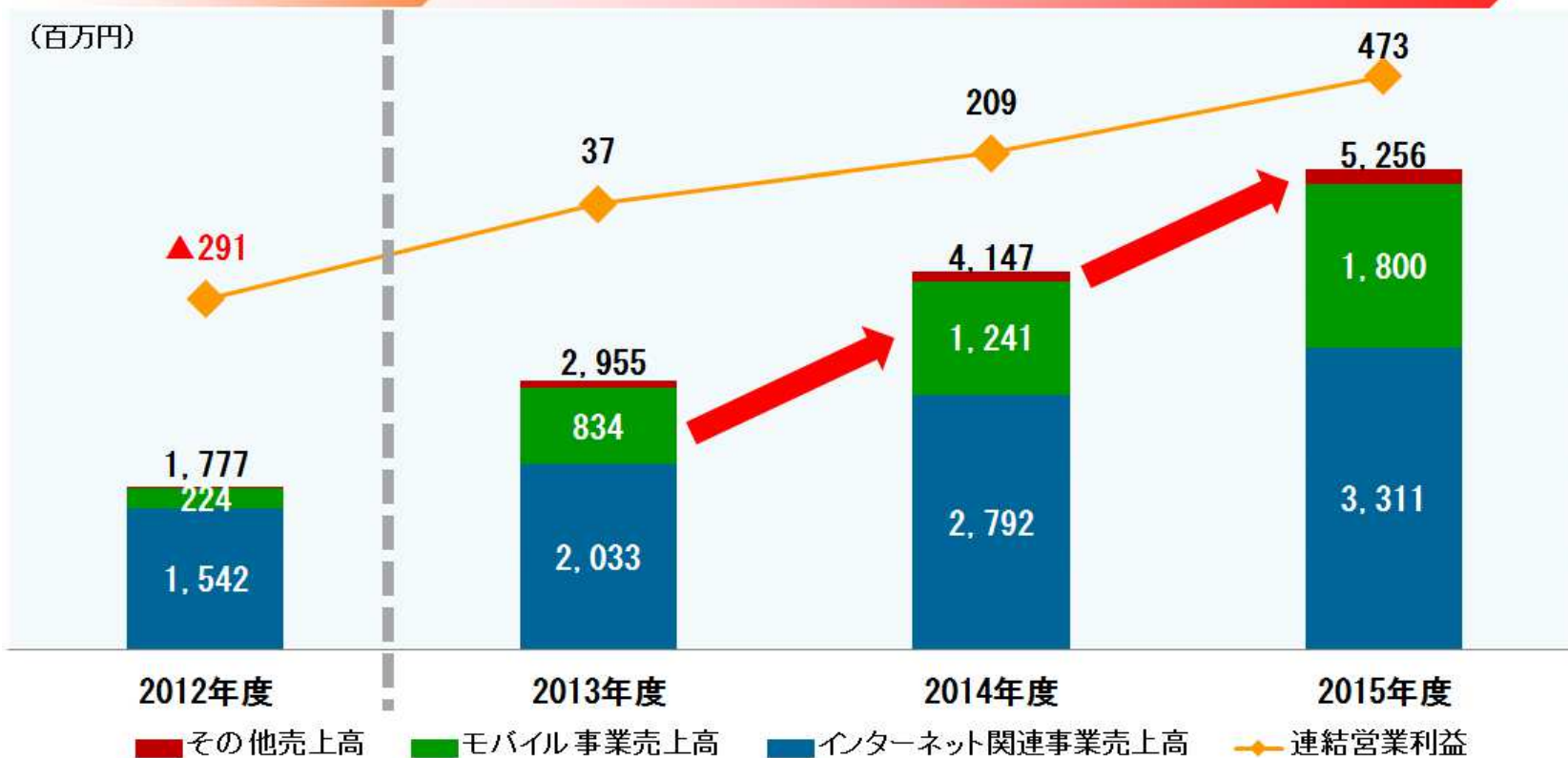
7-1. 連結業績目標

連結売上高及び営業利益の推移

中期経営計画

事業環境に対応した収益
構造改善への移行期間

収益構造改善の確立
+ 独自の事業モデルの強化



7-2. 連結業績目標

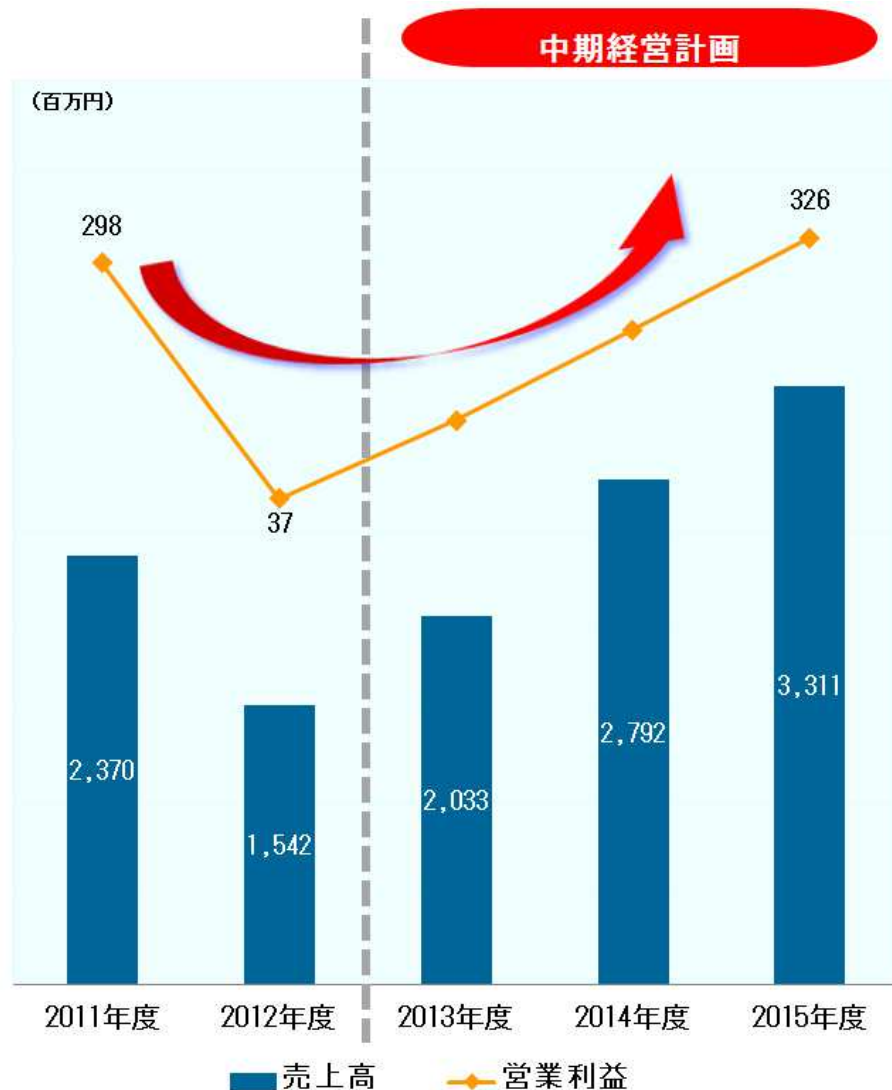
(百万円)	2012年3月期 (実績)		2013年度 (計画)		2014年度 (計画)		2015年度 (計画)	
売上高 (増減率(%))	1,777	▲35.2	2,955	+66.3	4,147	+40.3	5,256	+26.8
営業利益 (増減率(%))	▲291	—	37	—	209	+459.1	473	+126.7

(セグメント別業績目標)

(百万円)		2012年3月期 (実績)	2013年度 (計画)	2014年度 (計画)	2015年度 (計画)
インターネット 関連事業	売上高	1,542	2,033	2,792	3,311
	営業利益	37	124	224	326
モバイル事業	売上高	224	834	1,241	1,800
	営業利益	▲140	100	171	327
その他(※)	売上高	10	87	113	145
	営業利益	▲188	▲186	▲186	▲180

※「その他」には、デジタルプロダクツ事業及び海外事業に係る収益、セグメント間内部売上高や各セグメントに配分していない全社費用等が含まれております。

8-1. 重点セグメント別戦略 – インターネット関連事業 サマリー



インターネット関連事業の3つの戦略

1. 開発受託スタイルからの変革

従来の「開発受託業者」から顧客ネットビジネスの「プロフィットアップ・ITコンサルティング集団」へ

2. 商品力とビジネスプロデュース力の強化

- ✓ 顧客価値を向上させる最新技術の導入による商品力の向上
- ✓ 戦略的ビジネスを提案する営業力
ビジネスプロデュース力の強化

3. 収益構造の変革

ストックビジネス（継続的サービス）収益の強化と取引先の拡大

これにより3年後は

売上高 **33.¹** 億円、営業利益 **3.²** 億円へ

8-2. 重点セグメント別戦略 – インターネット関連事業 現状分析

現状の収益構造

- 収益は、主に以下の項目で構成
 - ①データセンタホスティングサービス
 - ②インターネット回線サービス
 - ③（課金）マルチ決済代行サービス
- 大型のSI（システムインテグレータ、※）開発案件の収益が大きく寄与

事業環境の変化

- CDN（※）事業者のインターネット回線料金価格破壊
- クラウドデータセンタサービスの台頭
- メーカーによるシステムへのインテグレーションや運用ノウハウの組み込み
- （課金）マルチ決済代行サービスの価格競争激化
- SI開発案件のバジェットに頼る収益構造となったため案件収益の非継続化

収益ビジネスモデルの変革へ

※システムインテグレータとは、顧客の業務内容を分析し、問題に合わせた情報システムの企画、構築、運用などの業務を一括して請け負う業者をいう。

※ CDNとは、ファイルサイズの大きいデジタルコンテンツをネットワーク経由で配信するために最適化されたネットワーク、いわゆるコンテンツデリバリーネットワーク。CDN事業者は、CDNを構築・運用し、一般企業などに有料で利用させるサービスを提供する。

8-3. 重点セグメント別戦略 – インターネット関連事業 戦略ストーリー①

ビジネスモデルの変革

初回セールス商材の確立

- ✓Google Analyticsプラグイン
- ✓カスタムオーダー
- ✓セキュリティ
- ✓SPゲーム

ビジネスプロデュース

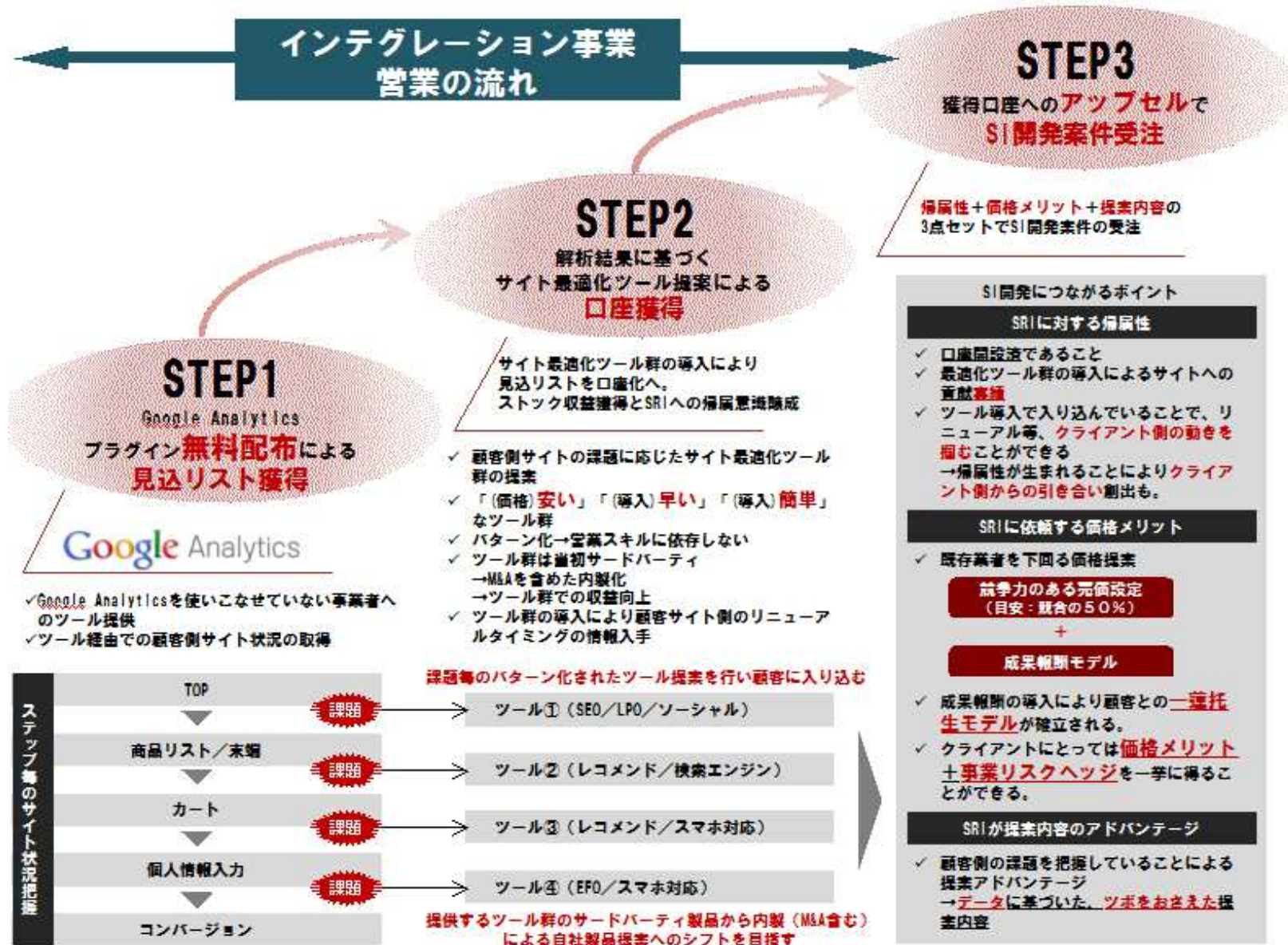
- ✓コンバージョン向上
- ✓集客向上
- ✓運用効率向上（コスト削減）
- ✓セキュリティ向上

顧客の収益アップ・コストダウン、安心・安全の確保

- ✓初回セールス商材によって獲得した顧客へビジネスプロデュース（ストックビジネス）を展開
- ✓オプションとして獲得顧客へのアプローチにより、決済事業（マルチ決済代行サービス）の再構築
- ✓データセンタ事業はハードウェアコストを避けMSPとセキュリティにリソースを集中

中規模ECサイト開発・リニューアルによる顧客収益貢献
ストックビジネス収益構造の再建

8-4. 重点セグメント別戦略 – インターネット関連事業 戦略ストーリー②



8-5. 重点セグメント別戦略 –インターネット関連事業 サービス事例①

収益化コンサルティングサービス

背景・展開

Googleアナリティクス（※）の利用企業数が増加傾向にあるなか、当該有料解析ツールについては大変高価且つ利便性に乏しいのが現状。顧客のオンラインマーケティングの生産性等の向上促進のために、他社のウェブ多機能解析ソリューションに搭載できる当社独自のアプリケーションの開発を実施。

※Googleアナリティクスは、ウェブサイトのトラフィックやマーケティング効果を詳細に分析できるハイエンドなウェブ解析ソリューションツール。

効果

- ✓顧客ウェブサイトにおけるPV（ページビュー）数アップやコンバージョン（成約）率アップ等による売上向上とコスト削減効果
- ✓初回顧客獲得による当社セールスターゲティング精度の向上
- ✓新商品並びにランキング情報より中型・大型サイトの洗い出しを効率的に行うオプション機能開発による有料化を展開

EC市場・ OtoO市場向けサービス

背景・展開

EC事業者間の差別化競争、OtoO（Online to Offline間での消費者の購買活動）を活性化させる取り組みが増加。次世代カスタムオーダーシステム（消費者志向にカスタマイズした商品を、ECサイト上で確認しながら購入できるシミュレーションシステム）、スマホ・タブレット端末を利用したPOSシステム等営業支援システムを展開。

効果

- ✓他社より優位な形でのアウトバウンドセール及びステータス管理の強化により顧客受注拡大
- ✓当社グループにおいて、既存ECシステムの課題抽出からECソリューション・プロダクション提案へ

（課金）マルチ決済代行サービス

背景・展開

変動売上部分の手数料料率を業界最安値基準に置き、月額費用を確実に獲得するモデルでの販売を実施。

効果

- ✓当社グループにおける顧客基盤の拡大と設備の仮想化等に基づく設備費抑制により収益拡大
- ✓ECサイト開発等受注とともに3年後に当社グループ決済システムの導入142社を目指す

8-6. 重点セグメント別戦略 –インターネット関連事業 サービス事例②

Webサイト運営企業向けサービス

背景・展開

2010年の国内SaaS型セキュリティソフトウェア市場規模は56億円、2010年から2015年にかけての年間平均成長率は18.4%を確保し、2015年には131億円規模へ（iDCジャパン調査）。この中で脆弱性・セキュリティ市場は2割を占める見通し。当社グループでは、クラウド型セキュリティサービス「Sophia Protective Shield」を2012年6月中リリースWAFからリリースし、その後、8月中目処でアンチDoS機能もリリース予定。

見通し

- ✓Webサイト運営者向けに販売
- ✓iDCやクラウド事業者にOEM提供（各事業者が独自の脆弱性診断を顧客Webサイトに対して行った際、診断後の対策として、顧客にすすめる形で販売）
- ✓自社による販売とOEM提供を合わせ2013年3月期は200社にサービスを提供することを目標

ISP、iDC、クラウド事業者向けサービス

背景・展開

2011年後期におけるDDoS攻撃は2011年前期より57%強まっているとされる。
（カスペルスキー発表資料）
各事業者の顧客となる一般企業はDDoS攻撃対策の設備負担を避け、対策済み回線を提供する事業者にWebサイトを移動することが予想される。
各事業者は顧客離れを回避する目的で、当社で設備を導入するか対策済みの回線を仕入れる必要に迫られている。ISPやクラウド事業者向けのDDoS攻撃対策済み回線を提供

見通し

- ✓「Webサイト運営企業向け商材」で導入したセキュリティ設備を利用
- ✓DDoS攻撃対策済み回線である「Secured Transit（仮称）」をISP、iDC、クラウド事業者向けに提供
- ✓自社iDCのハウジングオプションとしても順次提供
- ✓当期については3社と「Webサイト運営企業向け商材」でのアンチDDoS利用者ともあわせ、ピーク9Gbpsのサービスの提供をする。候補にはDDoS監視サービスのみの提供から入り、実接続にもっていく。市場次第ではあるが、来期以降、GREを使った仮想回線のサービス提供も視野に入れる。

コンテンツプロバイダー・SaaS事業者向けサービス

背景・展開

セキュアクラウド市場：企業ユーザを対象とした調査（富士通総研2010/7）では80%がセキュリティを「重要課題」と捉えており、重要な営業情報や財務情報、知的財産をクラウド側に置くことの抵抗感も根強い。今後クラウドコンピューティングの普及におけるセキュリティの確保は、SaaSベンダのマーケティング上のキープポイントとなる。
「Webサイト運営企業向け商材」のセキュリティ設備の配下にクラウドシステムを展開し、高セキュリティという付加価値を持つ「Secured Cloud（仮称）」を提供

見通し

- ✓当期については来期からのサービス提供の準備を2013年3月期下期に行なう
- ✓ホスティングやハウジングといった設備提供型のビジネスモデルは近年のクラウド化により、競争力を失いつつある。ただし、当社がクラウドに参入したとしてもスケールの利点が無く、競争力の回復は見込めないが、本サービスの提供により、ホスティング、ハウジング事業の競争力回復を図る

8-7. 重点セグメント別戦略 –インターネット関連事業 サービスご参考

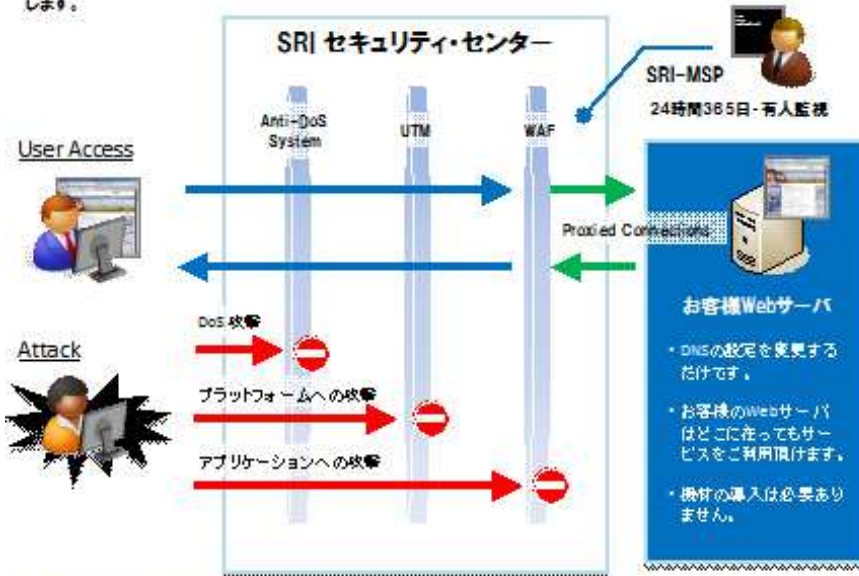
Sophia ソフィア Holdings ソフィアホールディングス株式会社

Sophia Protective Shield

強力なWebセキュリティをクラウド型で手軽に実現

Webサイトへの攻撃や情報漏洩事故が相次ぎ、脆弱性診断を行う企業が増えています。問題は診断後のセキュリティ対策をどう備えるかです。

ソフィア・プロテクティブ・シールドは、手軽に導入できる低コストでセキュアなクラウド型のセキュリティサービスです。高度なセキュリティシステムと24時間体制の有人監視で、お客様の安心安全なWebサイト運営を実現します。



特徴

セキュア

安全にWebサイトを運用するためには、ファイアウォールだけでは不十分です。

Sophia Protective Shield はひとつのサービスで、様々な脅威・脆弱性の対策を行うことができます。

クラウド

セキュリティ機器の導入は必要ありません。

クラウド型のサービスとして、お客様のWebサーバがどこにあっても、サービスをご利用いただけます。

手軽

セキュリティ・オペレーションについて、監視・運用は弊社側で行います。

シグネチャの更新や機器ファームウェアのアップデートは弊社で行います。

ロードマップ

Sophia Protective Shield は成長型のサービスです。

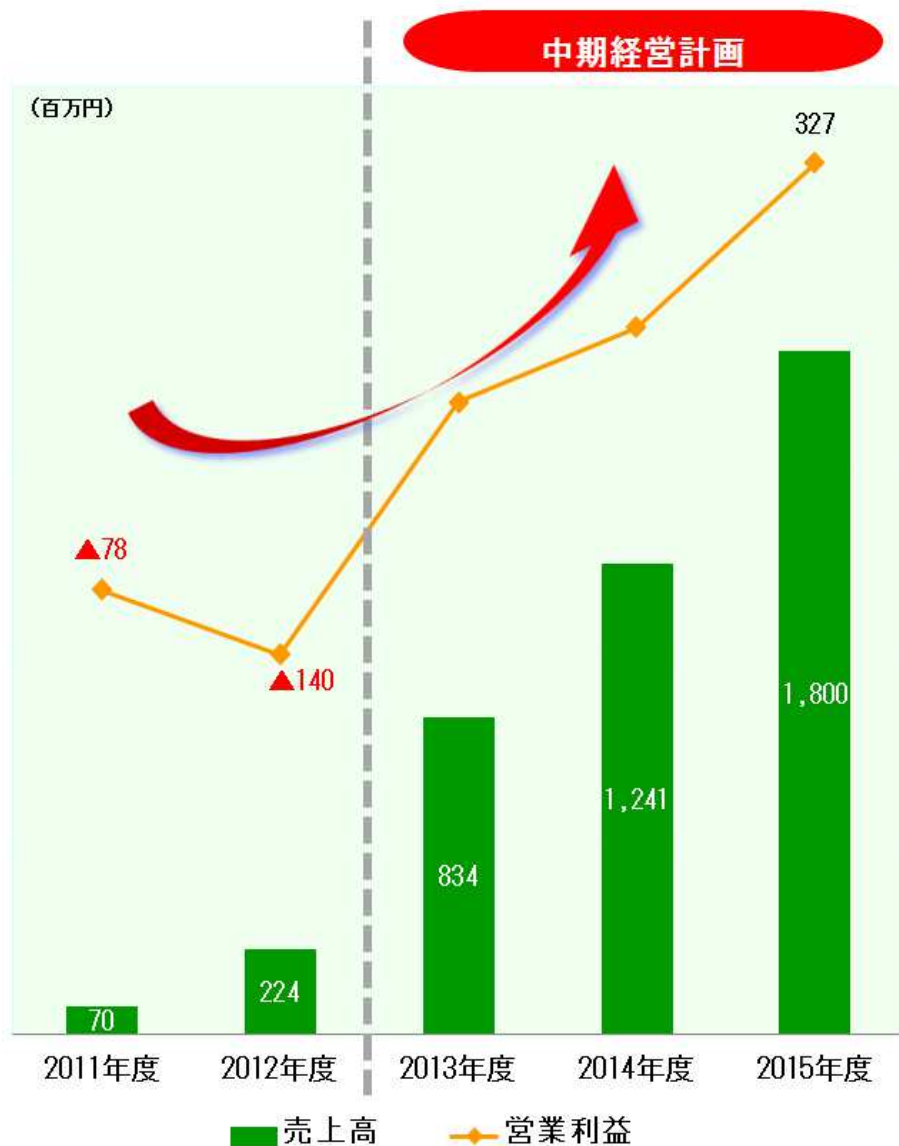
継続的に機能強化を図り、新たに発見される脆弱性・脅威から、お客様のWebサイトを守ります。



サービス開始までの流れ



9-1. 重点セグメント別戦略 – モバイル事業 サマリー



モバイル事業の3つの戦略

1. 3つの事業に集中投資

- ①携帯キャリア事業（回線事業：SIM）
- ②IP-PBXサービス事業（MOTPBX・スマホクラウド）
- ③アプリケーション事業

2. モバイルを軸としたビジネス総合プロデュース力の創発

顧客ビジネスを徹底分析し、その売上向上・コスト削減を実現するための提案力の育成

3. 他社とのアライアンス

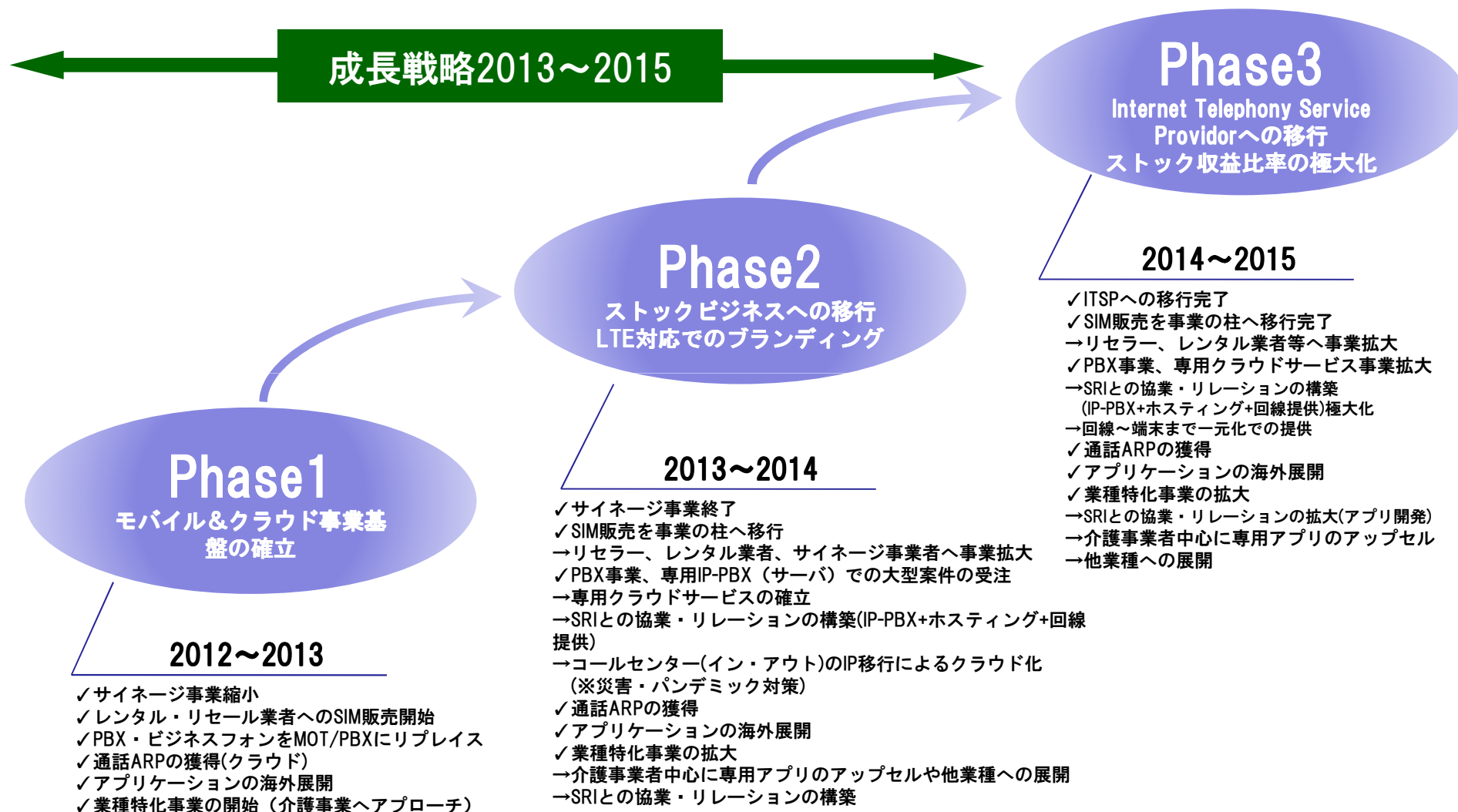
顧客価値向上のために必要なアライアンス（他社との業務提携）

これにより3年後は

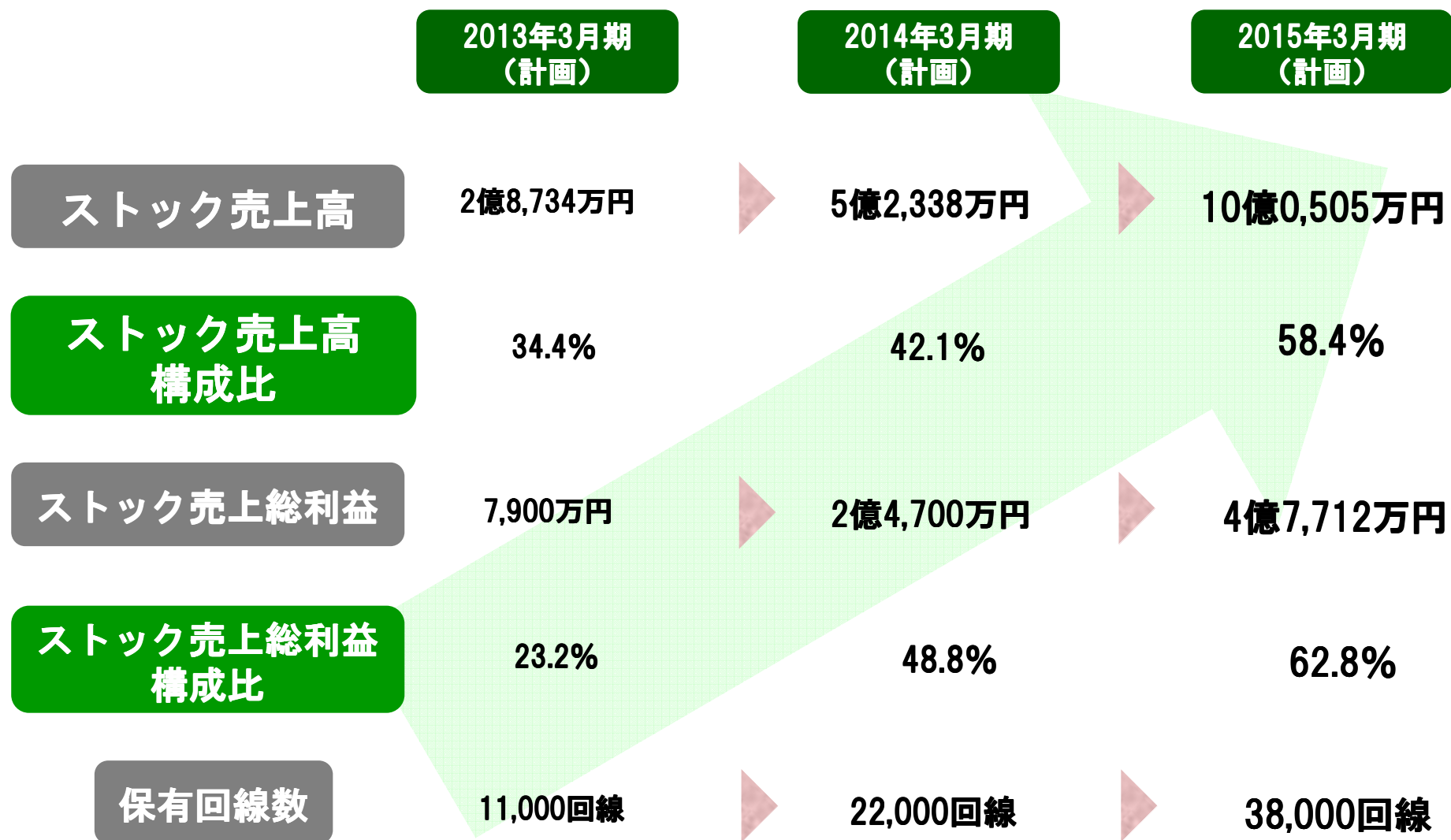
売上高 **18** 億円、営業利益 **3.2** 億円へ

9-2. 重点セグメント別戦略 – モバイル事業 成長戦略ストーリー

PBX等のショットビジネスからSIM・IP-PBX（エスマビクラウド）・アプリケーションを軸にストックビジネスへの転換を図る



9-3. 重点セグメント別戦略 – モバイル事業 **ストックビジネス** 推移



※本ページのストックビジネスとは、継続的収益が確保できる事業の総称をいいます。

9-4. 重点セグメント別戦略 –モバイル事業 個別戦略①

スマートフォン・SIM戦略

背景・展開

帯域の増強による品質の向上、顧客ニーズに応える低価格の速度制限SIMの導入
レンタル業者・リセラー（再販業者）・サイネージ事業者向けSIM展開
SIMカードのラインアップを増やし、販売力・ブランド力の強化、業種特化マーケティングの強化

見通し

- ✓品質向上とSIMカードのラインアップを増やし、更に特定の業種にターゲットを絞ることで大手キャリアの踏み込まない領域・業種へ効率よく顧客の獲得を狙う
- ✓特定の顧客（レンタル事業者・リセラー・介護事業者）にセグメントをターゲットし、大手キャリアの踏み込まない領域にて柔軟なSIMプランを構築、回線数を獲得する

IP-PBX・クラウド戦略

背景・展開

IP-PBX・スマートフォン連動の品質向上、IP-PBXの個別クラウド化展開確立、通話ARPの極大化
代理店は中小企業のリプレイス市場への展開、直販は大手企業をターゲットに展開
導入事例・導入業種によるブランディング強化、業種特化マーケティングの強化

見通し

- ✓IP-PBXとスマートフォン連動事例確立。レガシービジネスフォンからIP-PBXへのリプレイス市場の獲得
- ✓特定の顧客（多拠点企業・テレマ・コールセンター・海外拠点等）を絞り業種特化したマーケティングにより優位性・利便性・コスト減によるユーザー獲得。回線～機器～連携ソリューションの一元提案し、囲い込みを実現。

IP-PBX・クラウドサービス イメージ



9-6. 重点セグメント別戦略 –モバイル事業 個別戦略②

アプリケーション戦略

背景・展開

ワールドワイド(アメリカ・中国から)展開を確立、保有回線多数の販売代理店との取組み確立
バージョンアップによるIP通話品質の差別化
圧倒的低価格の国際通話料を武器に海外への進出
海外への広告出稿によるマーケティング展開

見通し

- ✓世界のスマートフォンの出荷台数は1億4,500万台を超えており、国内だけでなくグローバルで使えるアプリケーションを展開していくことで、売上増を目指す。
- ✓品質・価格を武器にITSPとしての位置づけを確立する。アプリケーションのユーザー数を増加させ、ストックの売上を確保するために国内のみならず、積極的にグローバル展開を行う。

業種特化事業戦略

背景・展開

介護事業者向けASPサービス提供会社の顧客情報共有、介護事業者向けASPサービス提供会社ASPWeb販促。
介護事業者向け業種特化。
Bフレッツ・伝送サービス・クラウドPBX・エスモビ
介護事業者向けASPサービス提供会社ユーザーへの展開(830社)、介護事業者向けASPサービスとのセット販売。

見通し

- ✓介護事業者からスタートし、光回線・IP-PBX(クラウド)・モバイル・アプリのアップセルモデルを確立させる。
アプリのアップセルモデルを他業種にも展開する。
- ✓Bフレッツ+伝送サービスをドアノック商品とし、クラウドPBX+介護事業者向けASPサービスでのアップセルを展開する。そして、業種別アプリ(SRI開発)をアップセルし、販売粗利単価をアップさせる。水平展開として飲食業界向けに展開実施する。

次なる成長ステージへ

Sophia Holdings

URL:<http://www.sophia.com/>

本資料に関するお問い合わせ先
株式会社ソフィアホールディングス
IR担当
info@sophia.com
03-5368-8883