



平成28年2月12日

各位

会社名 Oak キャピタル株式会社  
代表者名 代表取締役会長兼CEO 竹井 博康  
(コード番号3113 東証第二部)  
問合せ先 執行役員 IR・PR 室長 小玉 誠一  
(TEL. 03-5412-7700)

## 株式会社ソフトフロント（東証JQG 2321）に向けた再生支援投資のお知らせ

金融市場の不安定な状況ではありますが、当社は事業の成長戦略に必要な資金面や成長戦略を目的としたM&A資金など財務戦略をサポートすることが役割であります。この度、当社は株式会社ソフトフロント（以下「ソフトフロント社」）が実施する総額15億円のエクイティファイナンスは、事業再生に重要且つ必要であると判断し引受けすることを決定いたしましたので下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 大幅な経営戦略の変更に向けた再生支援投資

ソフトフロント社は、自社の通信技術・開発力を活かした通信事業者向けの通信関連ソフトウェアの提供を中心とする事業をおこなってまいりました。当社はこれまで、同社のエクイティファイナンスの引受けを行い支援してまいりましたが、同社のICT関連市場では、SNSを初めとするリアルタイムコミュニケーションサービスの台頭や、新たにIoT関連サービスが注目されてきておりますが、マーケットニーズに対応することが出来ず、直近4期連続で損失となり成果を上げられずしております。

この状況を踏まえ、当社は抜本的な事業構造の改革を図るべき経営戦略の見直しに取り組むことになり、新経営戦略の着手にあたり、下記に掲げる事業戦略実行の資金および早期に事業を拡大する目的で行うM&A資金など、安定収益基盤の確立および財務体質強化の資金調達を実施することとなり、当社はその引受けを決定いたしました。

#### 2. 「新経営戦略」としての2つの事業展開について

ソフトフロント社は、今後IT市場で成長性の高い事業領域と同社の蓄積したIT技術を最大限活用できる分野として、IT事業者向け「コミュニケーション・プラットフォームの提供」と「ネットとリアルの融合」を事業戦略のテーマとして企業価値向上を目指すものです。

##### ▶ コミュニケーション・プラットフォーム事業

・同社の技術や開発力を活かし、インターネット上での電話、メール、チャット、テレビ会議等のコミュニケーション機能をコンテンツ配信、決済、データ管理などのプラットフォームに付加したワン・ストップのコミュニケーション・プラットフォームの提供。

(対象事業者例) ・顧客管理(CRM)提供、人材、婚活、美容、ゲームなどユーザ基盤を有する事業者  
・音楽および興行運営事業者

##### ▶ ネットとリアルの融合による価値創出事業

・同社の技術や開発力を活かし、ネット上の情報やデータをリアルな世界に反映・展開し、逆にリアルな情報やデータをネット上に展開させる事により、消費価値を高め、購買および利用促進に繋がるソリューションやサービス。

(対象事業者例) ・顧客データベース保有事業者、エステ、美容室サロン、病院  
・IoTによるビックデータ利用事業者

#### 3. ソフトフロントへの投資総額の内訳

新株の引受：0.3億円

新株予約権の引受：14.7億円(権利行使による払込予定総額)

合計：15.0億円

#### 4. 投資後の出資比率

投資後の当社出資比率は32.87%であります。

## 5. 投資実行の予定日

払込期日：平成28年2月29日

## 6. ソフトフロント会社概要（平成27年9月30日現在）

- (1) 商号：株式会社ソフトフロント（東証JQG 2321）
- (2) 代表者：代表取締役社長 阪口 克彦
- (3) 所在地：東京都港区赤坂4丁目2-19 赤坂 SHASTA・EAST 3F
- (4) 設立：平成9年（1997年）4月
- (5) 決算期：3月
- (6) 従業員数：87名（連結）
- (7) 資本金：31億96百万円
- (8) 発行済株式総数：14,586,697株
- (9) 株主構成：村田 利文 3.93%、株式会社SBI証券 3.71%、日本証券金融株式会社 2.95% 他
- (10) URL：http://www.softfront.co.jp/
- (11) 事業内容：SIP/VoIPを中心としたコミュニケーション関連技術をベースに、ソフトウェアの製品開発や受託開発、コンサルティングを国内外で展開。  
また、自社保有技術を活かしたサービスを開発、提供。

## 7. Oakキャピタルの支援投資

当社は、上場企業が実施するエクイティファイナンスによる資金調達をサポートして、事業の成長戦略に必要な事業資金やM&A資金など、財務戦略に於いて支援や助言を行うと共に、企業価値向上に向けた成長戦略の後押しを行なっております。また、投資先企業が持つ技術やネットワーク、そして企画力や顧客基盤などを相互に活かし、新たなサービス・商品の開発並びに新市場を開拓するなど、協業などを通じた投資先企業間における事業シナジー創出も強みとしております。

ー成長支援先の一例ー

通信販売事業とメディア事業を融合させた新分野の開拓を目指す。

パス株式会社（東証EM 3840）



インターネット及びモバイル技術を駆使した「ゲーム事業・IT事業」を展開。

株式会社アエリア（東証JQS 3758）



「IoT関連事業」を中心に新たな事業領域の確立を目指す。

株式会社ピクセラ（東証2部 6731）



「No.1. ITサービス・コンシェルジュ」を目指す。

モジュール株式会社（東証JQG 3043）



「ビックデータの分析と活用」による新たなマーケティング手法の確立。

株式会社ホットリンク（東証EM 3680）



以 上