

村田利文 (ムラタ トシフミ)

株式会社ソフトフロント社長



S I P技術により I T社会の牽引役へ

◆2004年3月期決算概要

当社は、通信分野におけるS I P技術とV o I P技術を核とし、ソフトウェア開発環境の提供とその技術支援、またそれに関連する受託開発やコンサルテーションを主な事業内容としている。特にS I P技術に関しては、国内における先駆者として2004年3月期より本格的な展開に着手した。

2004年3月期は、売上高が7億44百万円(前期比9%増)、当期純利益が92百万円(前期は1,155百万円の当期純損失)となり、2002年9月の上場後、初の黒字転換を果たした。売上高の増加は、まず当社が取り組んでいるS I P技術の市場が拡大してS I P開発環境のニーズが増加したこと、開発環境提供に主体を置き、事業をソフトウェア販売中心へ移行させたことが功を奏した形となっている。黒字化には、ライセンスビジネスが主体のS P P事業が順調に立ち上がり、売上を大きく牽引したことも寄与している。数値的にもソフトウェア販売の売上実績は前期比で67.4%増加し、売上比率においても53.1%を占めるまでになった。

逆に受託開発は、売上高、売上比率共に減少する形となった。しかし内容としては、ライセンスにまつわる高度で付加価値の高い受託開発案件の確実な受注、また継続的なS I P関連のソリューション案件の受注により、堅調に推移した。

営業利益については1億16百万円を計上した。これは、S P P事業の推進による売上高増加と併せて原価率の低下が実現したこと、またビジネスモデル転換に伴う人件費の減少、さらにS I P関連技術へ経営資源を集中したことによる効率的な研究開発体制の実現等による販売費および一般管理費の大幅な削減が主な要因となっている。この結果、2004年3月期の営業利益は、前期の5億31百万円の営業損失から大幅に改善することができた。

経常利益については、従業員数減少に伴う未利用オフィス部分の地代家賃を営業外費用に計上したものの、前期に営業外費用に計上した新株発行費が大幅に減少したこと等から、69百万円を計上し、前期の5億78百万円の経常損失から大幅な改善を実現した。

特別損益勘定以下については、事業再構築費用、子会社営業休止損等のリストラ関連費用が一巡し減少したこと、また繰り延べ税金資産の計上により同額の法人税等調整額が発生したこと等により、当期純利益を92百万円計上することができた(前期は11億55百万円の当期純損失)。

四半期ごとに見た業績の推移については、当第4四半期が売上高、利益共に最高額を計上した。なお当期の売上高については、全期にわたりほぼ平準化を図ることができた。また営業利益については、人件費を含めた一般経費の大幅削減が主要因となり、全期間黒字化を達成した。

◆2005年3月期の業績見通し

今期売上高は8億70百万円で前期比16.9%増を想定している。事業の方向性としては、2004年3月期より本格的に展開を開始したS P P事業に経営資源を集中させていく。

具体的にはS P Pへの新機能の追加、新製品開発の強化を予定しており、研究開発費の見通しについても、前期比47百万増の1億22百万円を計画している。

一方、当社では今期、これまで以上の高い収益性と成長性の確保も見込んでおり、営業利益については1億35百万円(前期比15.7%増)、経常利益は1億20百万円(同72.4%増)、当期純利益は1億20百万円(同29.1%増)を想定している。

◆当社の事業戦略

技術開発の会社である当社は、「ネットワーク・コミュニケーションの世界をリッチにする」という経営理念の下に、I T社会にこれから起きていく変革の中で牽引役となり、技術の提供者として社会に貢献しようと考えている。

当社が得意とするSIP技術を「デファクト・スタンダード」にすることを経営のビジョンとして掲げ、ユビキタスネットワーク社会の実現に向けた大きな社会環境の変化に対応して、end-to-endのネットワーク環境を実現したいと考えている。従来から行われているサーバー&クライアントモデルの枠組みを超えた新しいアプリケーションの拡大が非常に期待されており、ここで当社のSIP技術が大いに使われると確信している。

具体的な収益活動としては、SPP事業とSIPソリューション事業を中心に活動している。まず、SPP（SIPパートナープログラム）事業だが、顧客としては家電を含む機器メーカーや、一般企業向けにシステムを構築するインテグレーターを主な対象としている。このSPP事業の最大の目的は、当社のSIP関連技術をライセンスングすることであり、我々の顧客（当社のSIPパートナープログラムのパートナー）に、開発環境を提供しサポートを行う。これに加えて開発物の仕様や開発方法についてコンサルテーションを行うとともに、製品化に当たり技術者が不足している顧客に対しては、製品開発等の受託開発も行っている。

一方、SIPソリューション事業に関しては、既存顧客に対してソリューションを提供することを主軸として展開している。ここで培われた技術やノウハウは当社のSIPパートナープログラムに反映させ、SPP事業の好展開のために活用している。

また当社では、これら収益活動と並行して市場の牽引活動にも力を入れている。当社は現在、SIP技術に関して業界のリーダーと認められるようになった。当社は自社の技術力を通じて社会を牽引したいと願っており、特に昨年来多くのコンソーシアム活動に取り組んでいる。特に注力しているVoIP推進協議会、UOPFをはじめ数多くの会議等に委員を送り出し、会議への参加、場合によっては技術の提供も行い、積極的にSIPの導入に向けた牽引活動を展開している。

また啓蒙活動として、SIPの英文仕様書を翻訳して当社のサイトで公開し、日本国内の技術者が自由に閲覧してSIPへの関心を高め、SIP技術の開発に従事できるように働き掛けている。さらに技術書執筆等も手掛けている。

◆当社事業の将来性

ユビキタスネットワーク社会が大きなキーワードになってきている。家庭内の機器や個人が携帯する機器、さらには企業内のIT機器や移動体を結ぶことにより、どこにいても誰とでも1対1で直接接続できること、また遠隔地の状態が即時に把握できること等を実現し、物流等を含めた産業を大きく変革していこうというのが、ユビキタスネットワーク社会が目指しているものである。このような社会の実現に向け、セキュリティーや認証を伴ったSIP技術が重要なキーテクノロジーとして注目されている。当社は、このSIP技術を提供している。

SIPはインターネット第3のプロトコルといわれ、これまでの通信をサーバー集中型からend-to-endへ変えていくことができる技術であり、インターネットのメリットを最大限活用して実時間のマルチメディアを含む新しい通信サービスを安価に提供できる技術であると言える。

2002年以降、通信事業者のほとんどが呼制御技術にSIPを採用しており、家電メーカーも同様にSIPを採用する動きが進んできている。今後、SIP網が高度化して、ネット家電やIP産業財が接続可能になる環境が整ってくると、IT機器にとどまらず、ネットワークに接続される数多くの機器にSIPが入っていくと考えられ、当社の活躍する市場が更に拡大するものと期待している。これらの状況を踏まえ、現在当社では、家電メーカーをはじめ、通信機器メーカー、システムインテグレーターなど、幅広い事業分野へ営業を進めている。当社では、これからもSIP技術を軸とした市場獲得のための活動を展開していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

SIP市場での中期的な見通しはあるのか。

事業展開には優先順位があると考えている。現在の局面はSIPのセキュリティー機能の付加やSIPの高機能化による応用範囲の拡大等が一番重要と考えている。

IP電話を中心に拡大している市場の競争状態について伺いたい。

当社のライバルとなる位置付けの相手先から、SIPのスタックが現れてきている。しかし、一般的なSIP技術の検証や相互接続の複雑さを考えると、当社のようにSIPをゼロから開発した技術者が存在してサポートができる企業が基本的には強い。複雑な接続やコンサルテーションが必要な需要に対して競争相手はまだ存在しないと考えている。

(平成16年6月4日・東京)