

株式会社ソフトフロント

2008年3月期第1四半期決算説明資料

2007年8月8日

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で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。

4月

- **米国 Global IP Solutions社と日本のVoIP市場に向けた戦略的事業提携を締結**
- **UOPF仕様に準拠したクライアントスタックを開発**
- **NTT ドコモの高音質音声通話プロトタイプシステムに開発協力、SIP/VoIPミドルウェアを提供**

6月

- **ネクストジェンとインスタント・メッセージ・サービス向けソリューションを共同で商品化**

2008年3月期第1四半期業績の概要

取締役 財務・管理統括担当 佐藤健太郎

業績の概要

(単位：百万円)

	2007年3月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)	ご参考 2007年3月期 通期実績
売上高	87	110	+25.8%	961
営業損益	△101	△100	-	46
経常損益	△101	△100	-	44
当期純損益	△101	△99	-	42

売上高：次世代ネットワーク構想(NGN)が着実に進展していることに伴い、

前年同期比25.8%増。

事業の拡大に伴う人員増(4月以降：11名増)などの費用増加により、損失額は前年同期と同水準に留まる。

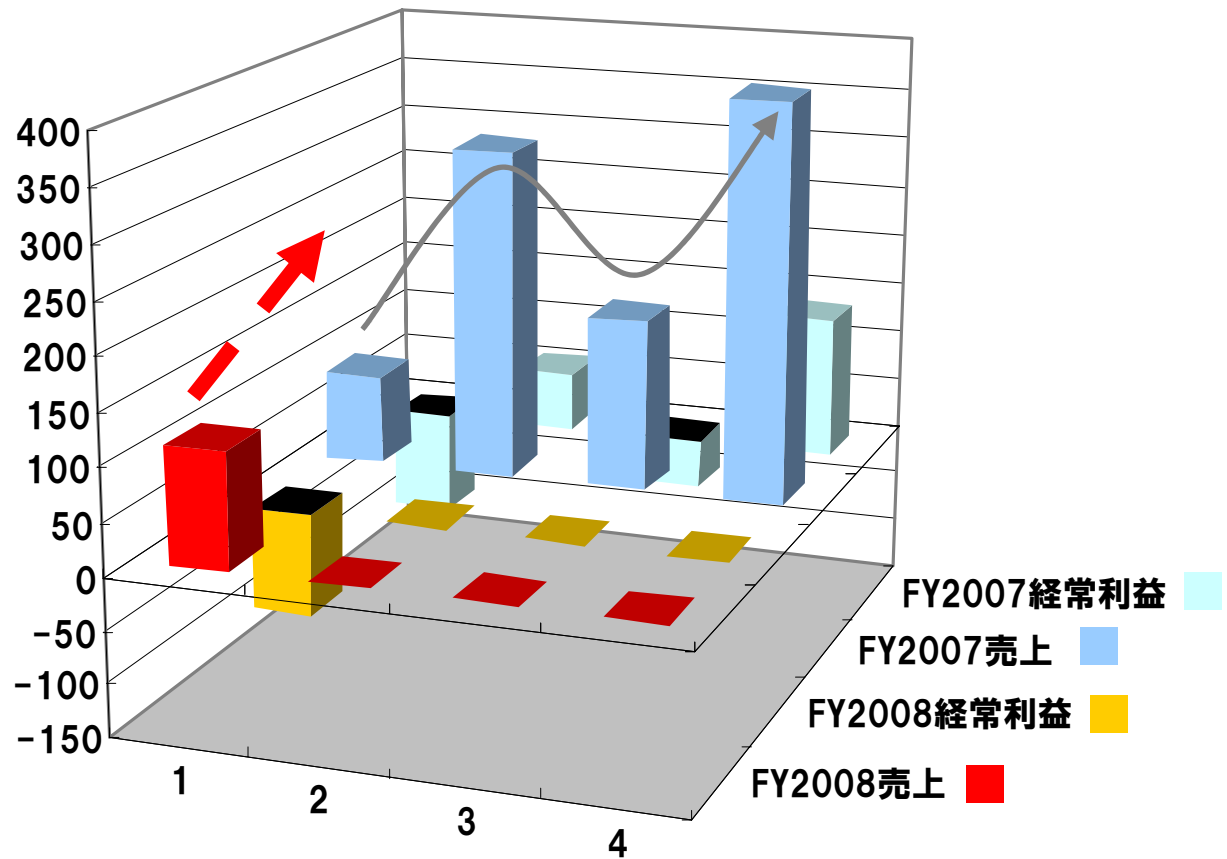
「売上高」の状況

(単位：百万円)

	2007年3月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期	前年同期比 (増減額)	ご参考 2007年3月期 通期実績
売上高	87	110	+23	961
ソフトウェア 販売	30	65	+35	300
受託開発	57	44	-13	654
その他	—	—	—	6

SIPが使用される分野の広がりに伴うソフトウェア販売額の増加が、売上高の拡大に寄与

四半期別推移 (参考)



(百万円)

	07-1Q	07-2Q	07-3Q	07-4Q	08-1Q
売上	87	320	167	386	110
経常利益	-101	57	-47	137	-100

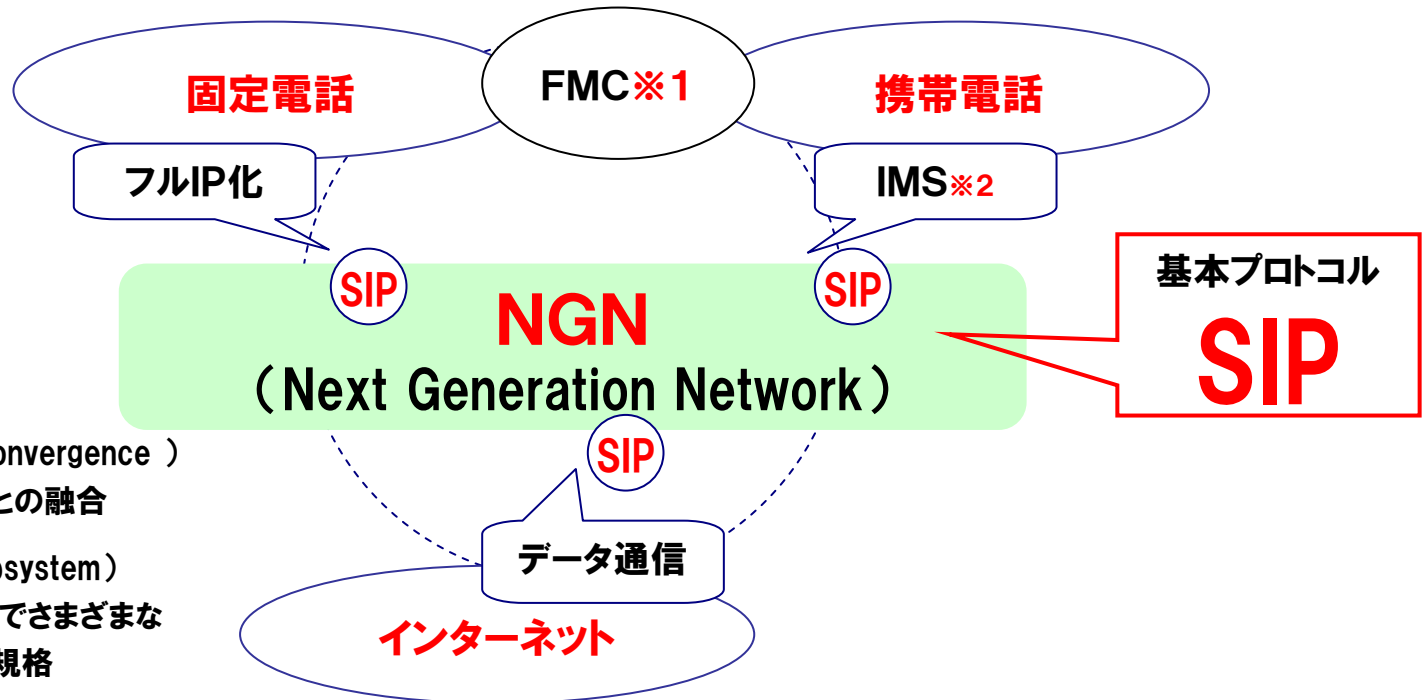
今後の事業展開について

代表取締役社長 阪口克彦

ユビキタス社会実現を後押しする 「次世代ネットワーク構想(NGN)」

従来の電話やデータサービスなどのマルチメディアを
IP技術を利用したひとつの統合ネットワーク網で提供するための次世代ネットワーク構想

その基本プロトコルに**SIP**が採用されています。



※1 FMC(Fixed Mobile Convergence)
=固定電話と携帯電話との融合

※2 IMS(IP Multimedia Subsystem)
=携帯電話のパケット網でさまざまな
サービスを実現させる規格

NTTグループのNGNフィールドトライアルが、2006年12月より開始されました

実用化に向けて進み出したNGN構想

NGN関連ニュース

- 2006年12月 NTT NGNのフィールドトライアル開始
- 2007年4月 NEC、NGN対応基盤システム、企業向けに構築
- 2007年4月 NTT、次世代ネットワークを公募500人に先行開放
今年度後半に商用開始を目指す次世代ネットワーク(NGN)を利用したサービスを、一部の一般利用者向けに開放高品質のテレビ電話やIP(インターネット・プロトコル)電話、ハイビジョンによる映像配信などのサービスを提供。
- 2007年7月 BIGLOBE、NTTのNGNフィールドトライアルでVOD映像配信サービスの実証実験を開始。
- 2007年7月 NTTフィールドトライアルショールーム「NOTE」リニューアル。
- 2007年7月 NTT西日本、IP技術者の育成拠点を新設。IP技術を全面採用した次世代ネットワーク(NGN)の研修コースが用意される。

NGN

標準化の流れ

2006年7月
・**リリース1** アナウンス

2007年中
・機能更新(予定)

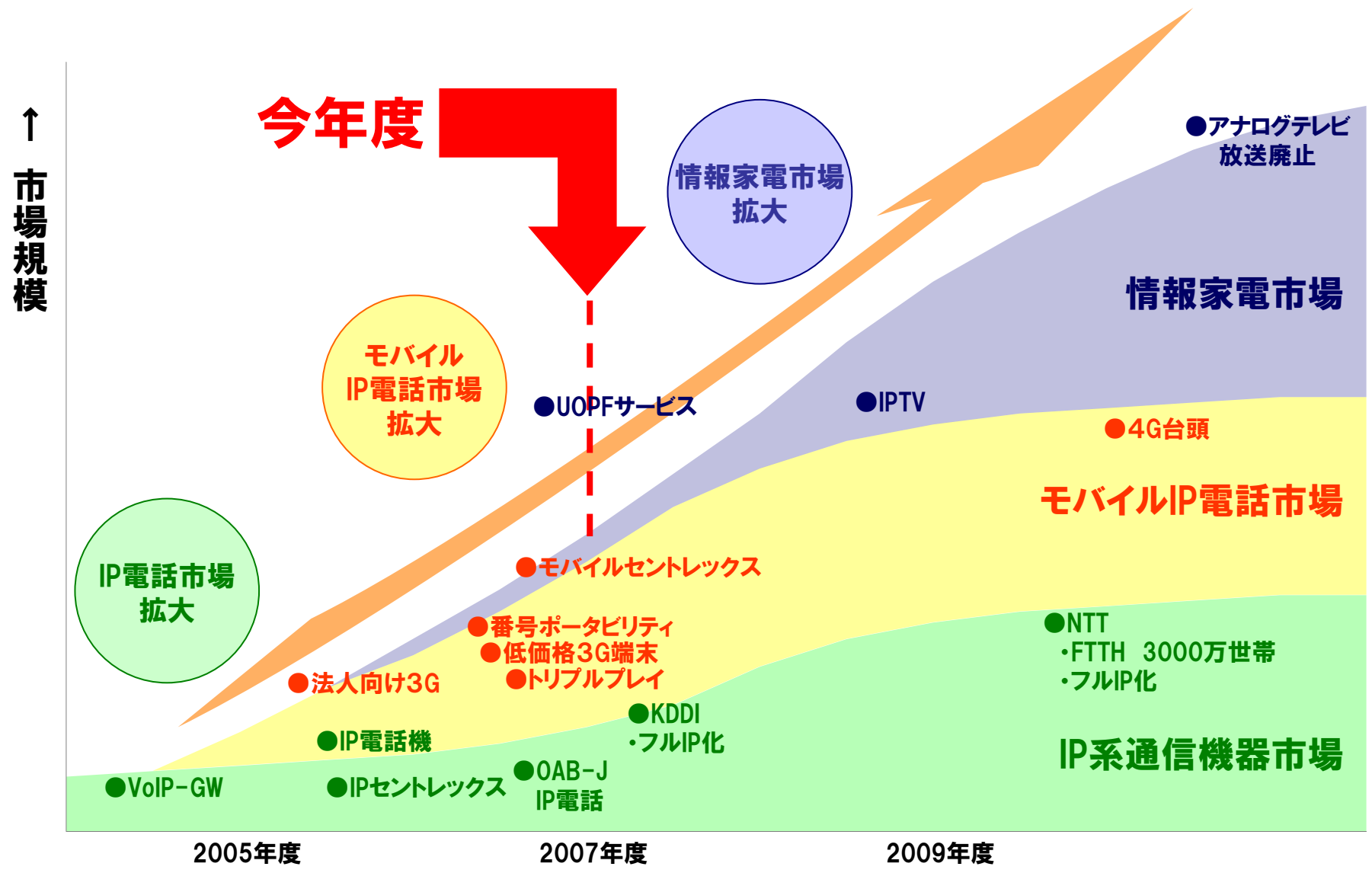
2007年度中
・**リリース2**(予定)

2008年度
・機能更新(予定)

リリース3ではユビ
キタスサービスの
実現へ

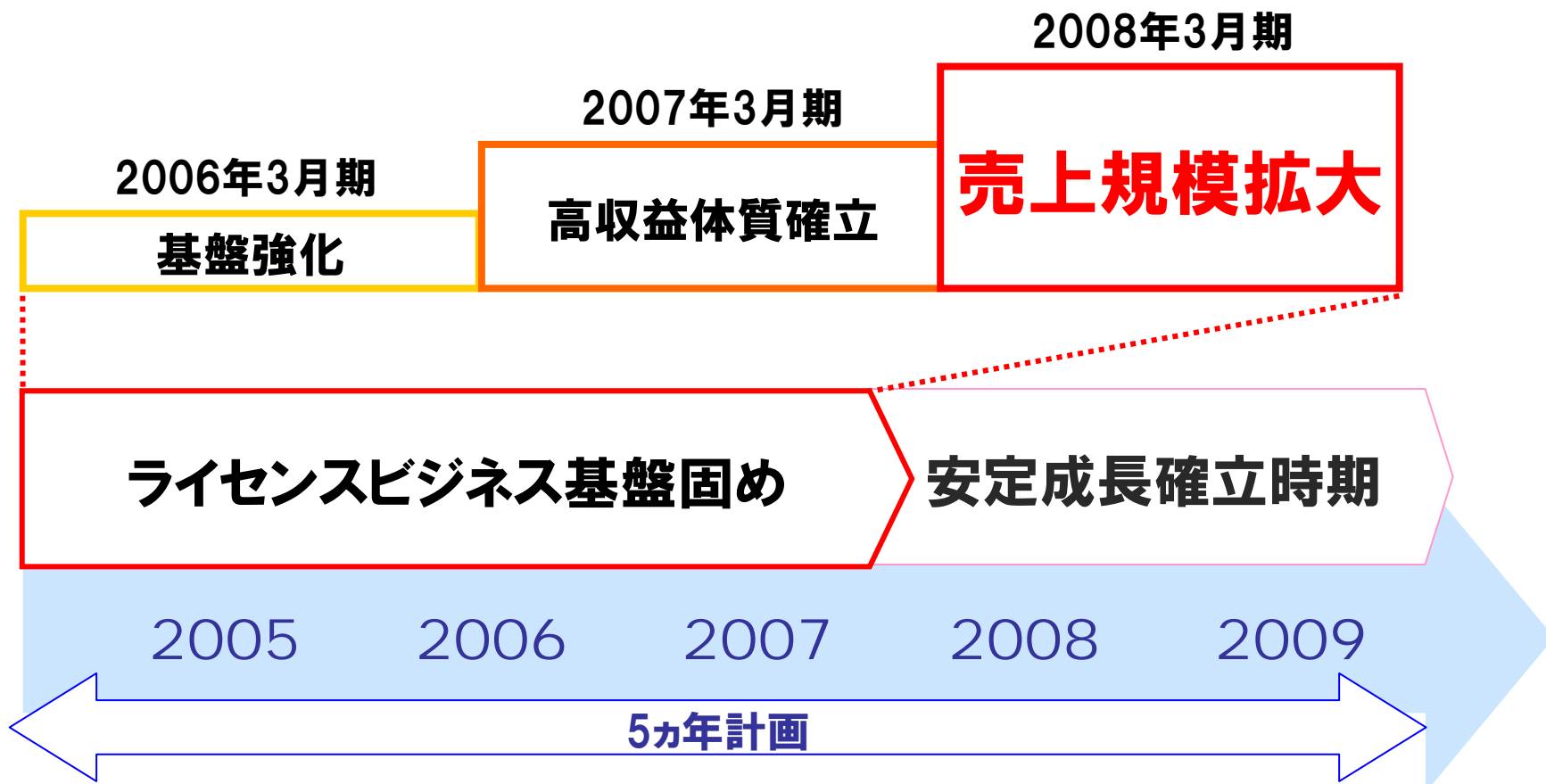
NGNの標準化が進むと共に、機能も充実。
実用化に向けて検証されるサービス、開発される製品はその数を
増しています。

ソフトフロントがターゲットとするSIP関連市場の広がり



今年度の目標

5ヵ年計画前半の目標である「ライセンスビジネス基盤固め」の最終年として「売上規模拡大」に向けた体制の強化を図る。



課題 ～今年度の目標を確実に達成するための重点項目～

■利益拡大(経常利益率10%)

→受託案件の効率化

→案件に占めるライセンス比率拡大

■売上拡大(前期比30%超)

→重要案件の横展開

→大型案件へのリソース集中

2008年3月期 業績見通し

(単位：百万円)

	2008年3月期 業績見通し		ご参考
	中間期	通期	2007年3月期 通期
売上高	535	1,260	961
営業利益	△ 20	140	46
経常利益	△ 23	135	44
当期純利益	△ 5	150	42

2007年8月3日現在

当社が所有する株式会社フラッグシップの株式譲渡による有価証券売却益2,000万円が特別利益に計上されることが見込まれることに伴い、2007年5月11日に公表いたしました業績予想を修正いたしました。
 業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。予想には、様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる可能性がありますので、この業績予想に全面的に依存した投資等の判断は差し控え願います。

SIP connects the future

ソフトフロントはSIP技術を基に
社会変革の牽引役となり、豊かな社会を実現します

参考資料

企業理念（＝私たちの存在意義）

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

※ 社会環境の変化： ユビキタスネットワーク社会の実現

※ SIPを活用した end-to-end（人と人、機器と機器、人と機器）のネットワーク環境を実現

ビジョン

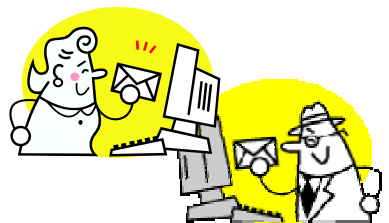
- ・ 当社SIP技術をデファクトスタンダードにする
- ・ ライセンスビジネスの成功

- ・ 社名 株式会社ソフトフロント
- ・ 上場市場 大阪証券取引所「ヘラクレス」（2002年9月10日上場）
- ・ 証券コード 2321
- ・ 設立 1997年4月18日
- ・ 所在地 東京本社 東京都港区赤坂4丁目2-19 赤坂SHASTA・EAST 3F
札幌本社 札幌市中央区北9条西15丁目 札幌ITフロントビル 3F
- ・ 取締役 会長 村田利文
- ・ 代表取締役 社長 阪口克彦
- ・ 従業員数 66名（2007年6月30日現在）
- ・ 資本金 27億4,291万円（2007年6月30日現在）
- ・ 決算月 3月
- ・ 事業内容 **SIP、VoIP技術**を核としたソフト開発環境の提供
および 技術支援、関連する受託開発・コンサルティング
- ・ URL www.softfront.co.jp

SIPが支える、第3のコミュニケーション革命

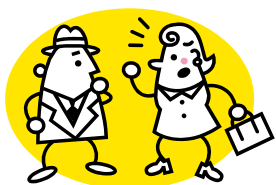
SMTP (電子メール)、HTTP (ウェブ) の登場は、人々のコミュニケーションに革命をもたらしました

様々なモノ・人を、様々な場所からつなげることが可能になる**SIPの登場**でコミュニケーションはさらに広がります



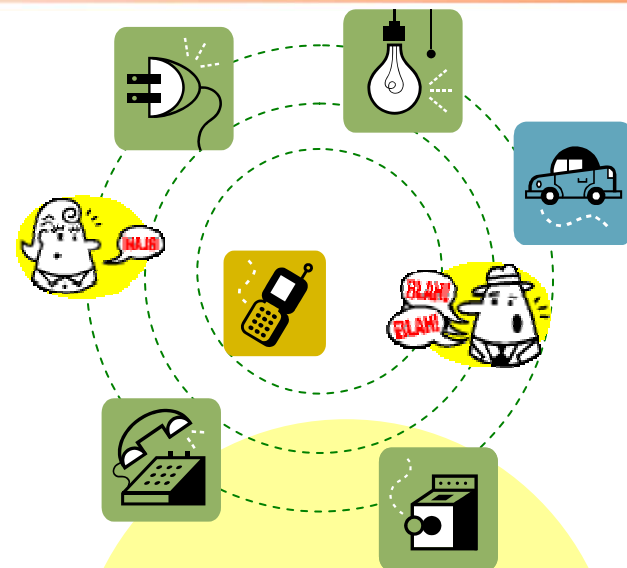
SMTP (電子メール) の登場

世界中の人とのコミュニケーション広がる



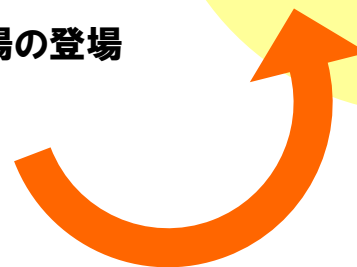
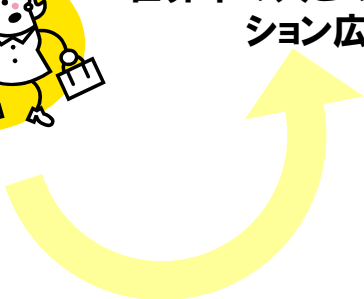
HTTP (ウェブ) の登場

新しいビジネス・市場の登場



SIPの登場

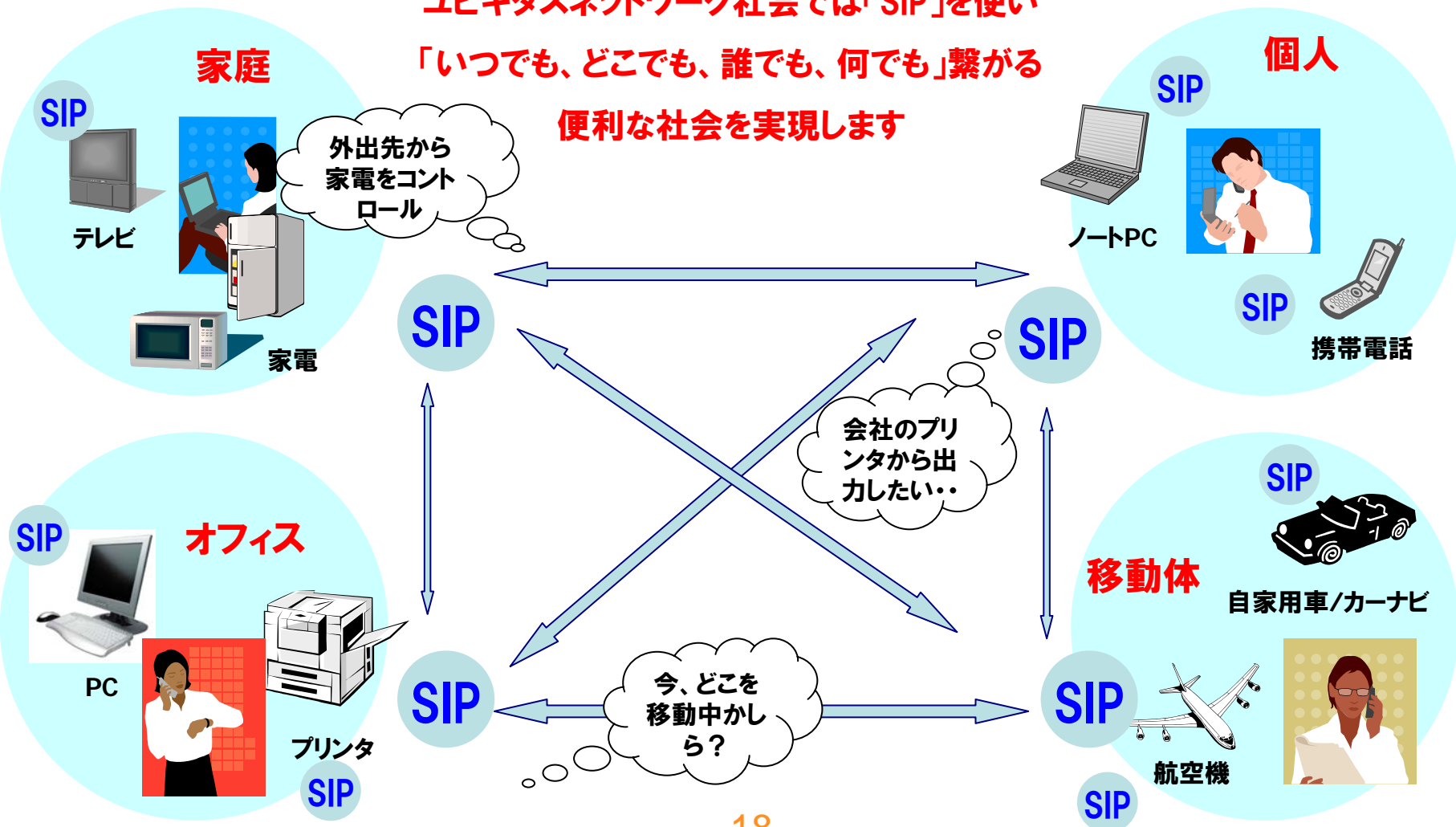
電話とネットの融合や、様々なハードウェアの相互接続により、生活が劇的に変わります！



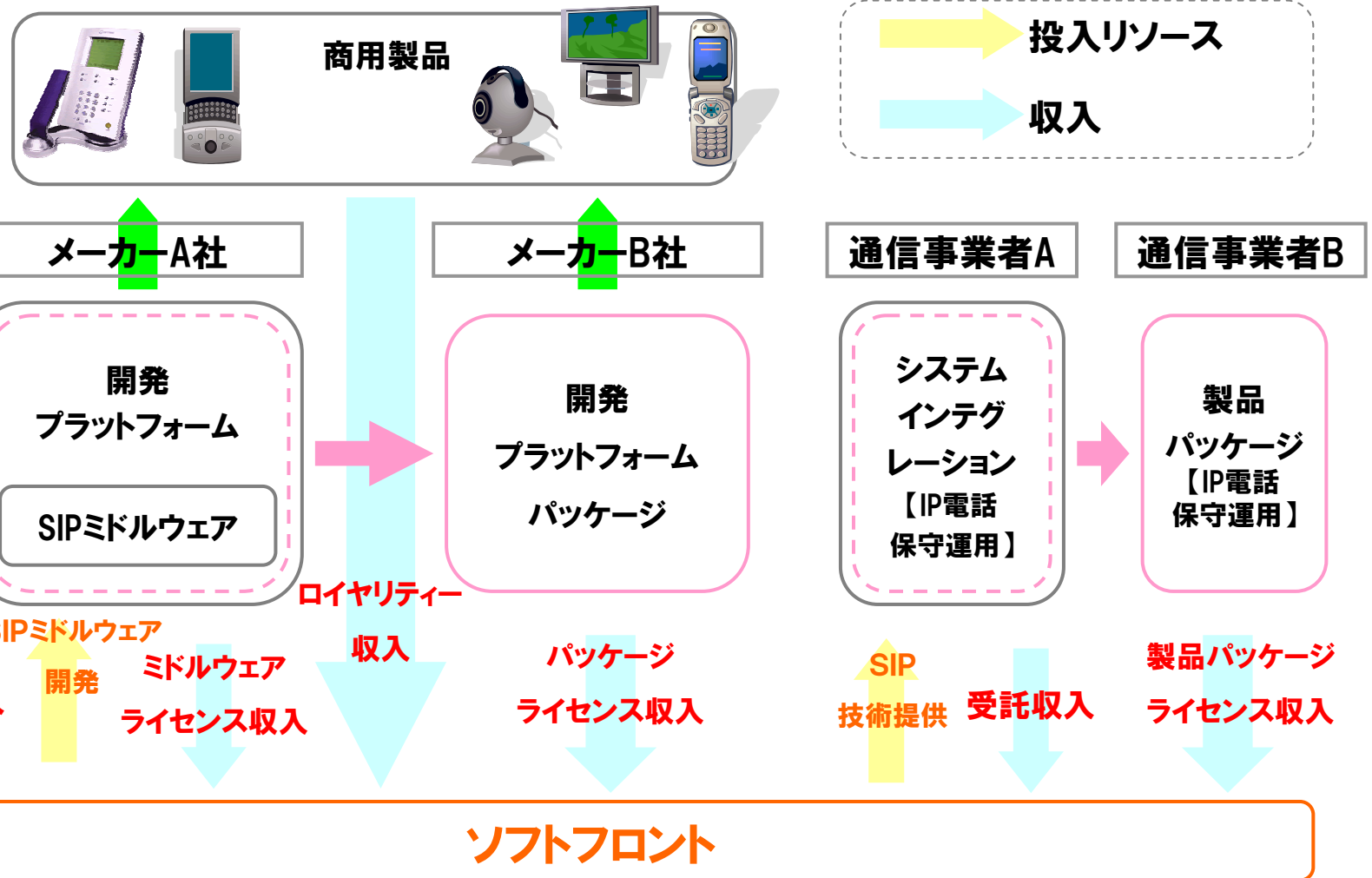
SIPとは？

「ユビキタスネットワーク社会を実現する基盤技術です」

ユビキタスネットワーク社会では「SIP」を使い
「いつでも、どこでも、誰でも、何でも」繋がる
便利な社会を実現します



多様な収益モデルで収入の安定化が図られています



5カ年計画

(第一次Excellent Company構想 平成18年3月期～平成22年3月期)

ビジョン

第一次 Excellent Company 構想
～ SIPデファクト獲得計画 ～



優良な企業体質を作り上げると共に
SIPデファクトスタンダードの獲得を進め
ライセンスビジネスの成功を狙う

第一次Excellent Company構想の流れ

↑
事業規模

2006年3月期～
2008年3月期

- **ライセンスビジネスの基盤確立**
全体売上の50%超がライセンス売上
- **SIPリーディングカンパニー**
国内トップの実績(同業での売上No.1)
- **EXカンパニーの基盤確立**
30%以上の高成長率
時価総額の増大
本社機能の充実
本社機能の東京への移行体制完了

2009年3月期～
2010年3月期

- **SIPライセンスビジネスの成功**
全体売上の60%超がライセンス売上
- **国内でのSIPリーディングカンパニー**
実績ベースで競合他社を大きく引き離している
- **堅牢な財務体質と安定成長体質のEXカンパニー**
累損解消
高成長率の継続
高利益率の達成(最終年度30%以上)
時価総額の増大

第一次 Excellent Company 構想