

株式会社ソフトフロント

2008年3月期中間期決算説明資料

2007年11月13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。

2008年3月期中間期業績の概要

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 中間期	2008年3月期 中間期	ご参考 2007年3月期 通期実績
売上高	407	301	961
営業損益	△44	△119	46
経常損益	△45	△118	44
当期純損益	△46	△98	42

受託開発売上の減少と納期の下期以降へのずれ込みにより、昨年同期に比べ売上高は105百万円減少いたしました。

販売管理費は主に人員増加により増えておりますが、利益率の高いソフトウェア売上の増加によって、売上総利益率が向上したため、営業損失額は119百万円にとどまっております。

また、当中間期において有価証券売却益を計上しているため、当期純損失額は98百万円にとどまっております。

「売上高」の状況

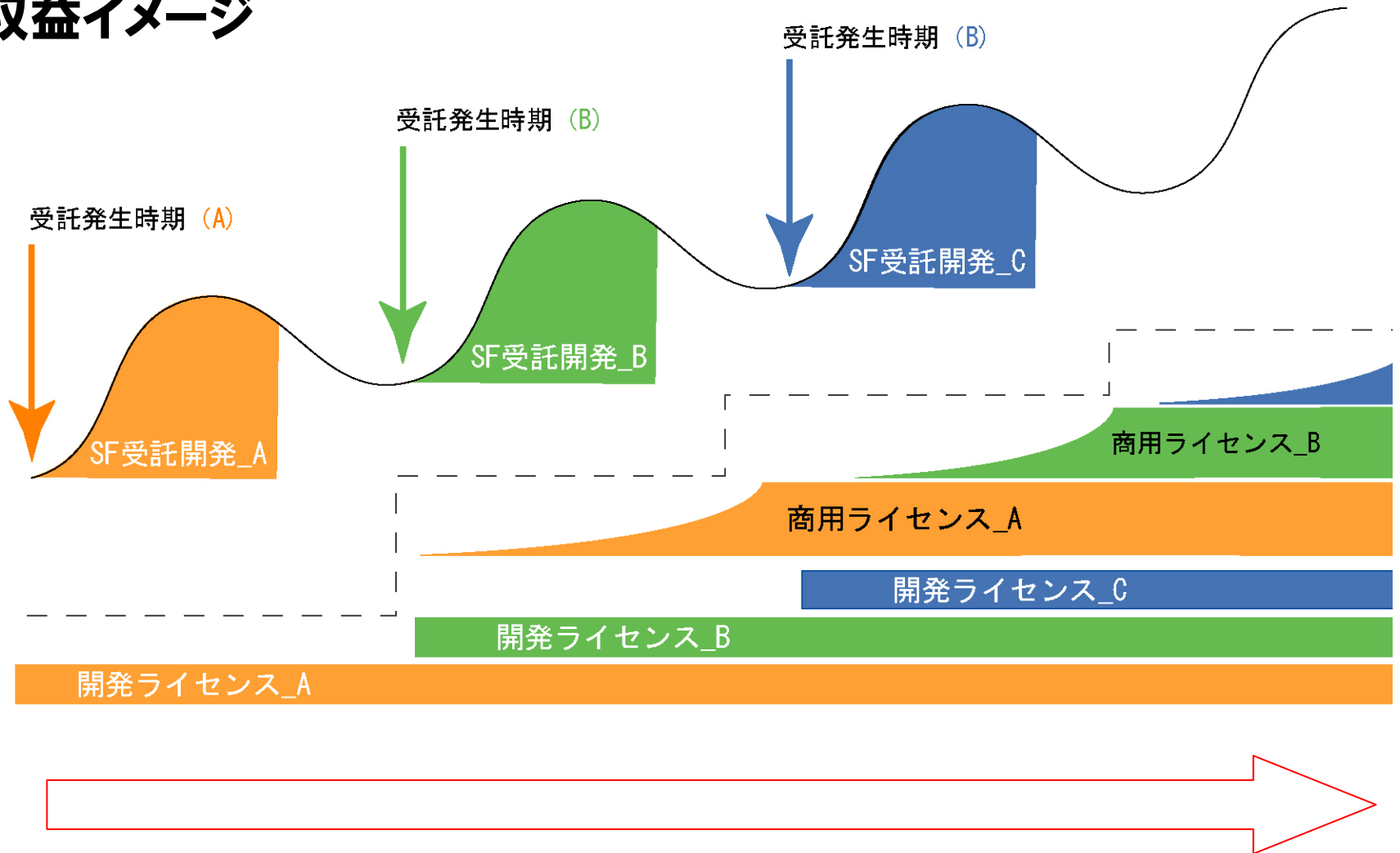
(単位：百万円)

	2007年3月期 中間期	2008年3月期 中間期	前年同期比 (増減額)	ご参考 2007年3月期 通期実績
売上高	407	301	-105	961
ソフトウェア 販売	101	155	+54	300
受託開発	306	145	-161	654

主に、新規技術分野における受託開発需要の発生時期が一定でないこと等から、今中間期における受託開発売上は昨年同期と比べ161百万円減少いたしました。当社が関わる受託開発分野の縮小ではないため、中長期的な計画に影響はないと捉えております。

一方、今期注力してきたソフトウェア販売の売上は、昨年同期に比べ54百万円の増加と5割以上の伸びとなりました。未だ開発ライセンスが中心ではありますが、このソフトウェア販売の増加が、ロイヤリティ収入を含めた今後のライセンスビジネスの成功につながる重要な傾向と考えております。

収益イメージ



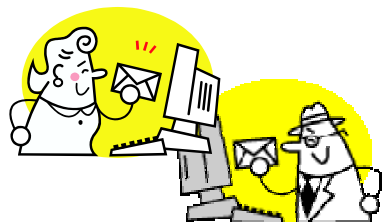
今後の事業展開について

代表取締役社長 阪口克彦

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



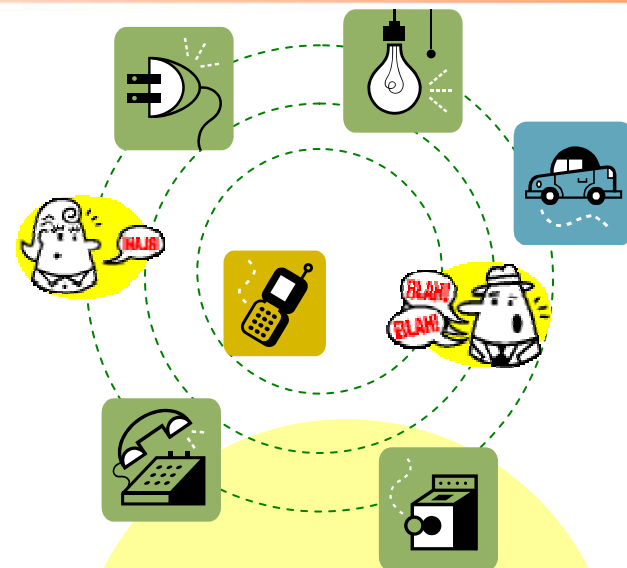
SMTP (電子メール) の登場

世界中の人とのコミュニケーション広がる



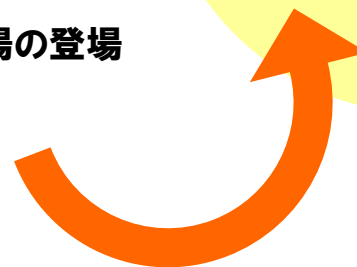
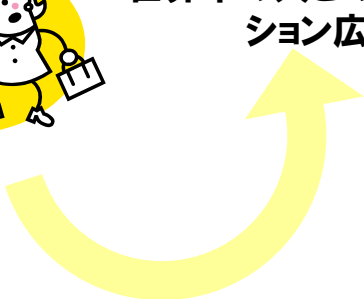
HTTP (ウェブ) の登場

新しいビジネス・市場の登場



SIPの登場

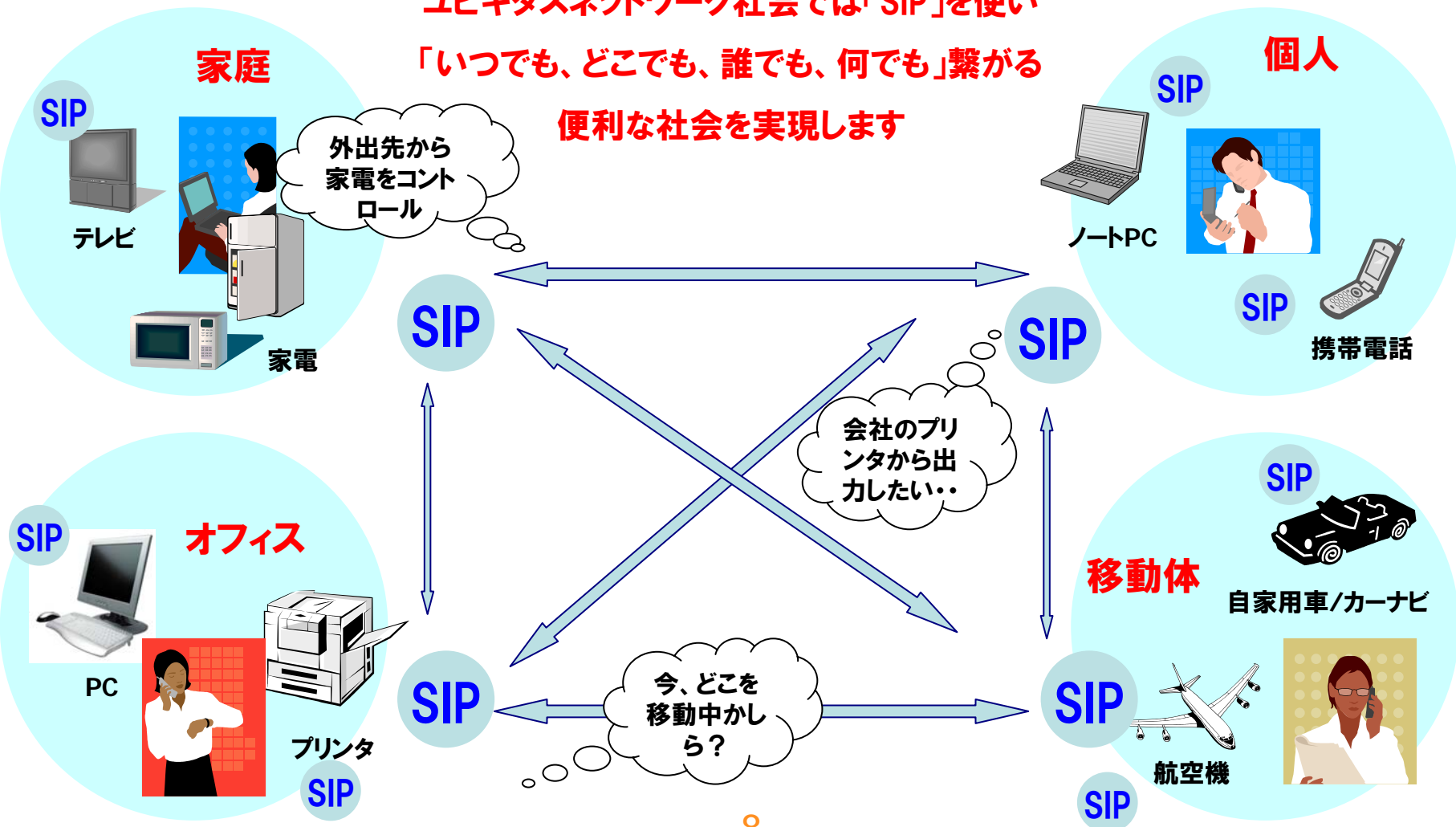
電話とネットの融合や、様々なハードウェアの相互接続により、生活が劇的に変わります！



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」

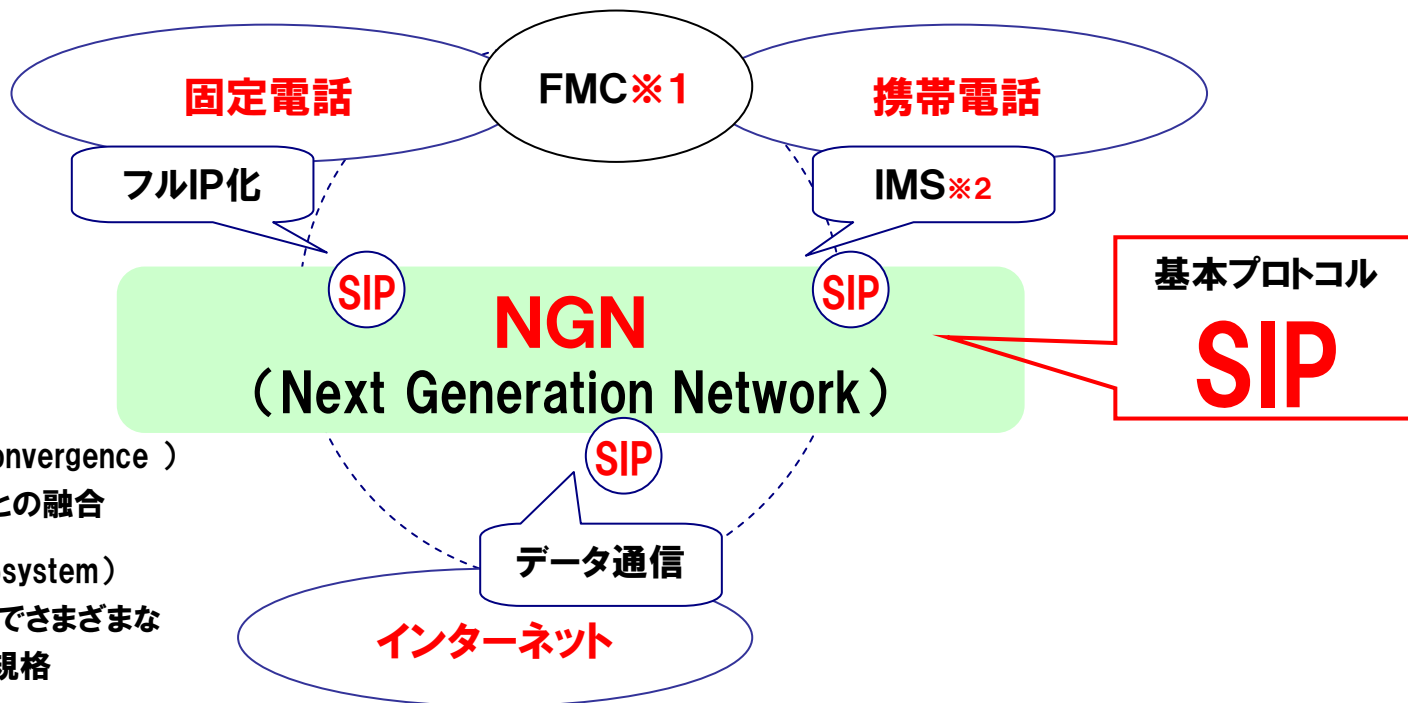
ユビキタスネットワーク社会では「SIP」を使い
「いつでも、どこでも、誰でも、何でも」繋がる
便利な社会を実現します



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

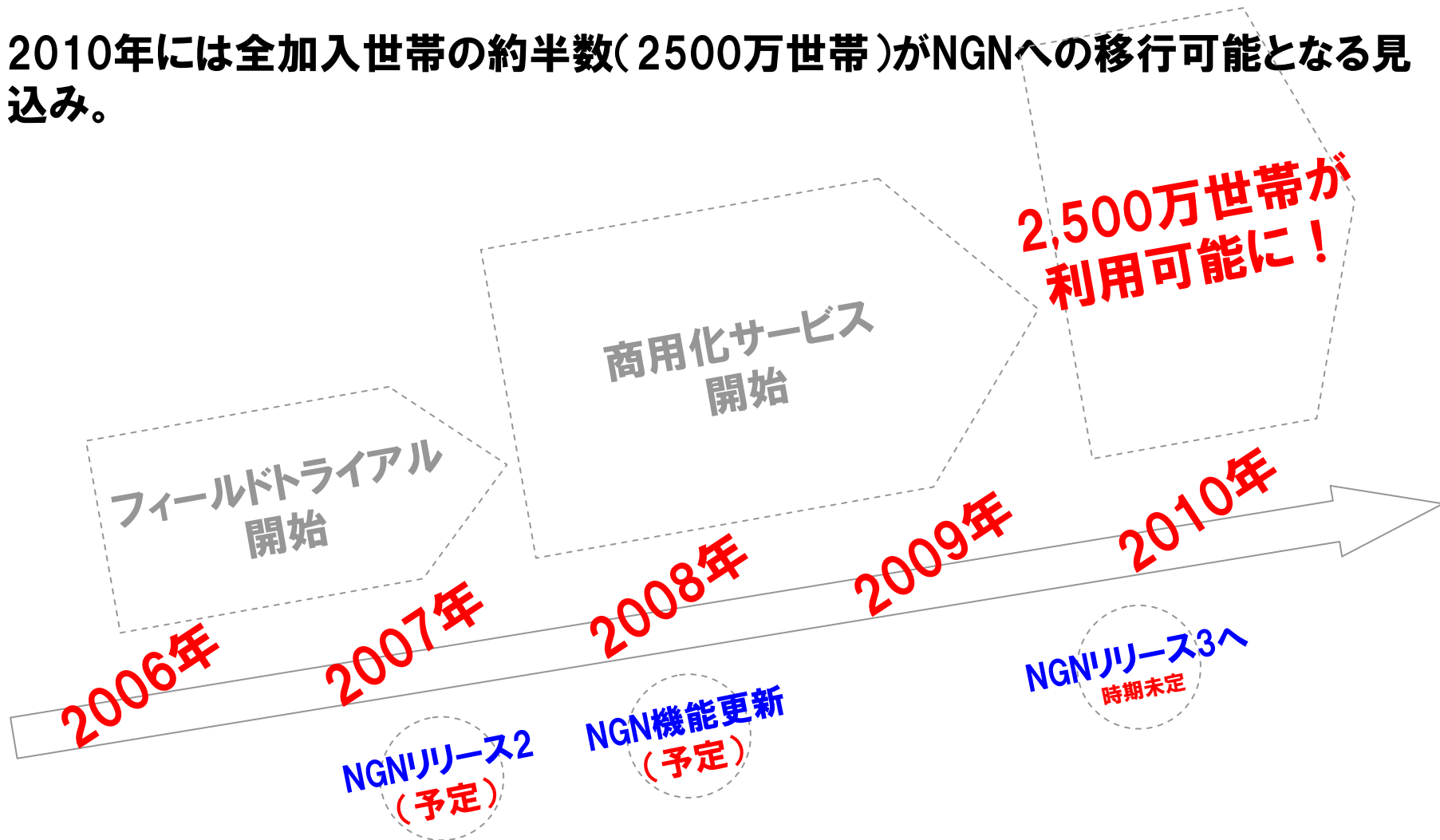
※2 IMS(IP Multimedia Subsystem)
=携帯電話のパケット網でさまざまな
サービスを実現させる規格

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

2008年、NGN商用化サービス開始へ

NGN Summit:「NTTにおける次世代ネットワーク (NGN) の取り組みについて」より

2010年には全加入世帯の約半数(2500万世帯)がNGNへの移行可能となる見込み。



3G無線標準に採用されたWiMAX

2007年10月 国際電気通信連合 (ITU) の無線通信総会 (ITU-R) がWiMAXをIMT-2000の1つとして正式に勧告

W-CDMA

CDMA2000

現在日本で使用されている
第3世代携帯電話規格

携帯電話のIP化を促進



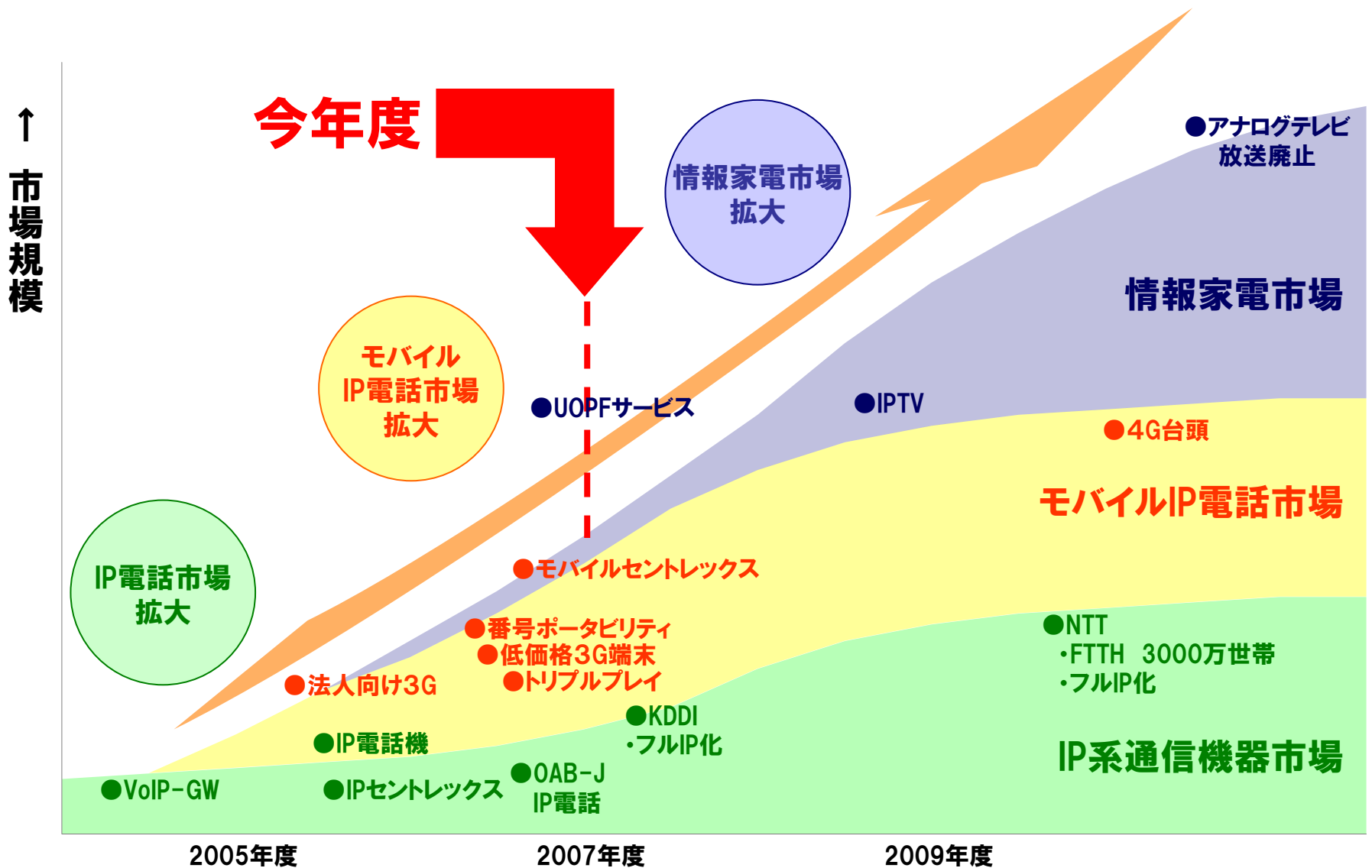
モバイル
WiMAX

□低コストなブロードバンド無線サービス
□VoIPなど複数のブロードバンドインターネットサービスを提供する技術

IMT-2000(International Mobile Telecommunications 2000)

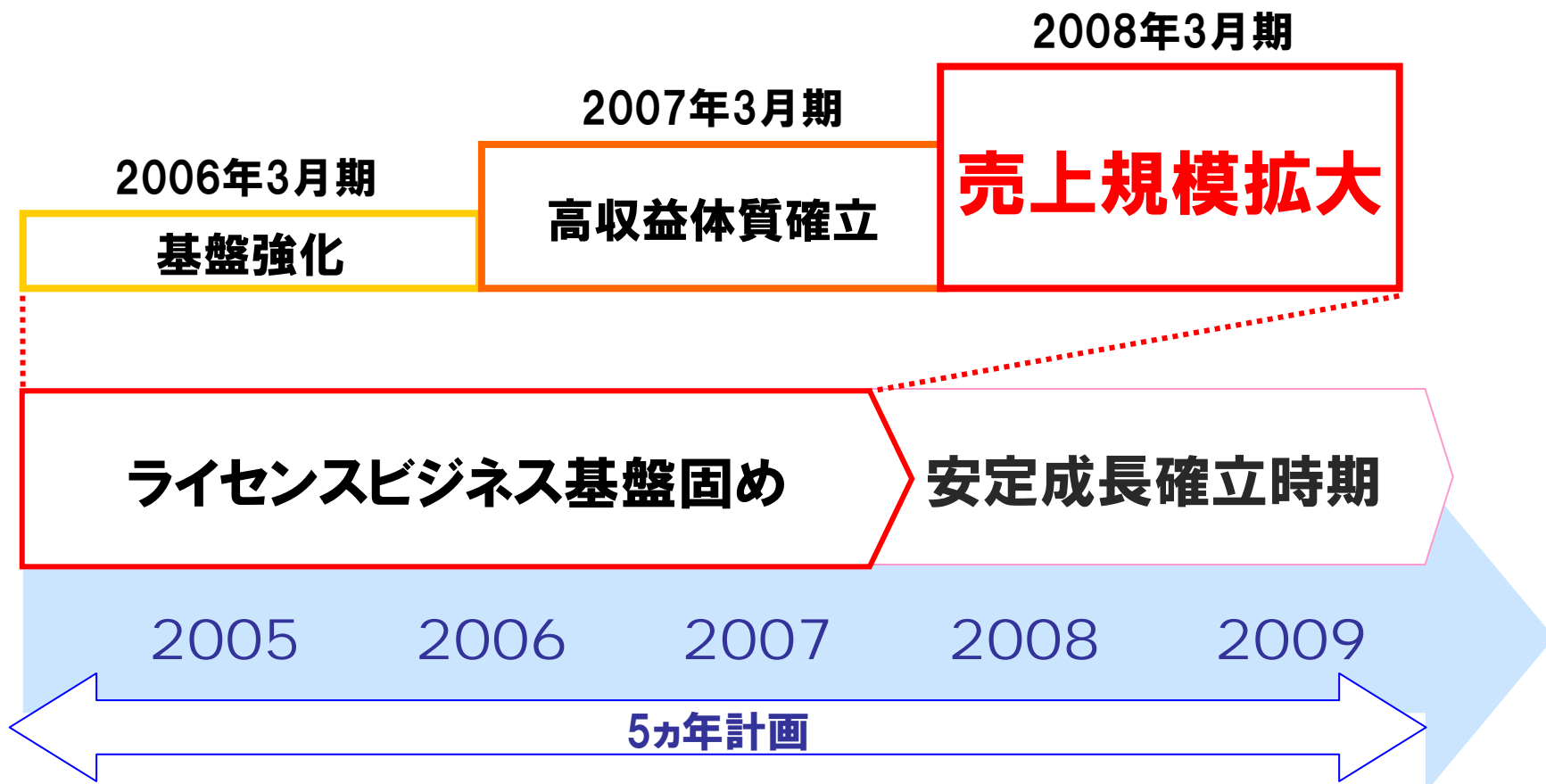
ITU(国際電気通信連合)で策定された、デジタル携帯電話の後継となる、次世代移動通信方式の規格

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。



通期業績予想の達成に向けて

■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

中間期進捗

売上高 301百万円

受託開発売上の総利益率

46.6% → 50.2%

('07年3月期中間期) ('08年3月期中間期)

ソフトウェア販売比率

24.9% → 51.7%

('07年3月期中間期) ('08年3月期中間期)

通期予想

売上高 1,060百万円

前年比 10.2%増

経常利益率 13.7%

前年比 9.0ポイント増

2008年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2008年3月期 通期業績予想	1,060	150	145	160
ご参考 2007年3月期通期実績	961	46	44	42

2007年11月9日現在

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

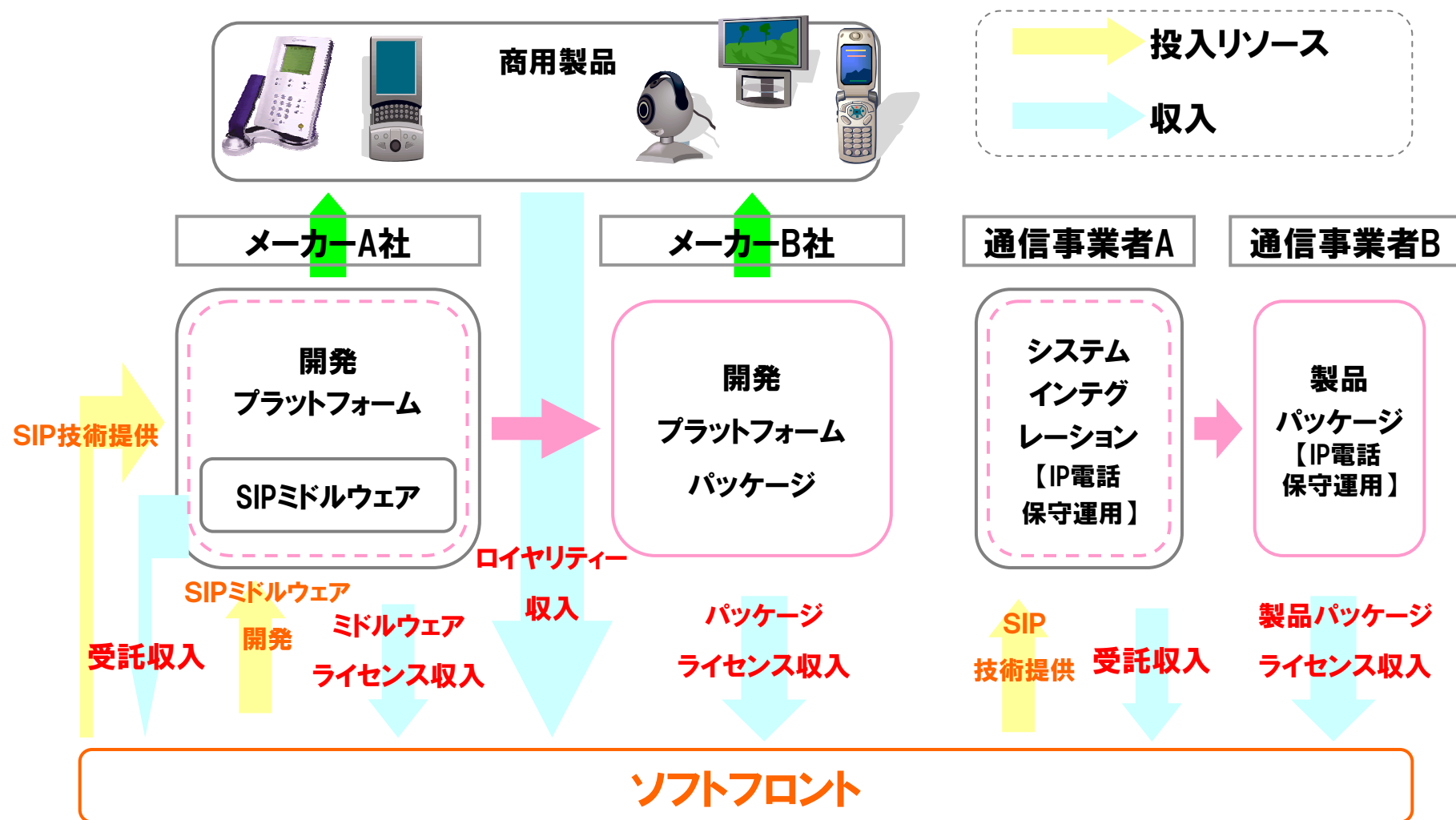
※ SIPを活用した end-to-end（人と人、機器と機器、人と機器）のネットワーク環境を実現

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9月30日現在）
- ・ 資本金 27億4,291万円（2007年9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

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