

# 中期経営計画

## 2009年3月期～2011年3月期

2008年3月24日

株式会社ソフトフロント

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、公表日現在における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定要因が随時生じる可能性がありますことをご承知願いますとともに、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。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、ソフトフロントがこれら将来予想に関する記述を見直すとは限りません。本資料に含まれる経営目標は、予測や将来の業績に関する経営陣の現在の推定を表すものではなく、ソフトフロントが事業戦略を遂行することにより経営陣が達成しようと努める目標を現すものです。

## 中期ビジョン

ソフトフロントは

- ・発展著しいユビキタス市場【NGN、IMS、SIP関連市場】において
- ・当社のSIP技術をデファクトスタンダードにし、

**ライセンスビジネスを成功させます**

# 中期数値目標

2011年3月期において  
SIPベンダー市場のトップシェアを維持  
売上高20億円以上、経常利益3億円以上を達成



## 事業領域

# ソフトフロントが得意とするSIP技術

||

## ユビキタスネットワーク社会を実現する基盤技術

ユビキタスネットワーク社会は、国連の下部組織であるITU-T(国際電気通信連合)が標準化を進めるNGN(次世代ネットワーク構想)によってその実現が後押しされており、**NGNの基盤技術にSIPが採択**されました。

# ユビキタスネットワーク社会全体

||

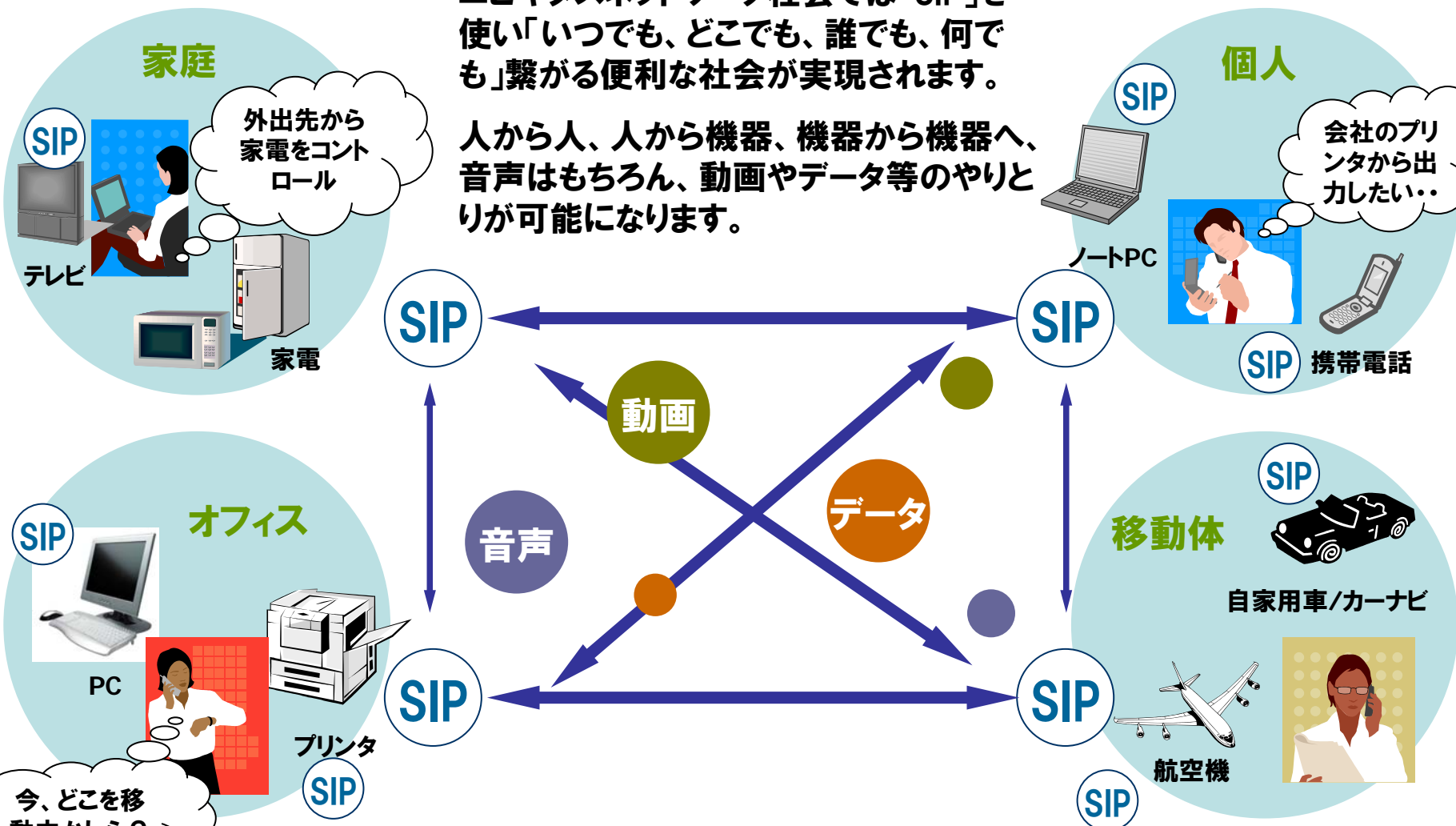
## ソフトフロントの事業領域

ユビキタスネットワーク社会における端末や機器の市場は2010年に7.8兆円になるといわれています。  
(総務省「ユビキタスネットワーク技術の将来展望に関する調査研究会」報告より)

# 事業領域 ユビキタスネットワークを支えるSIP

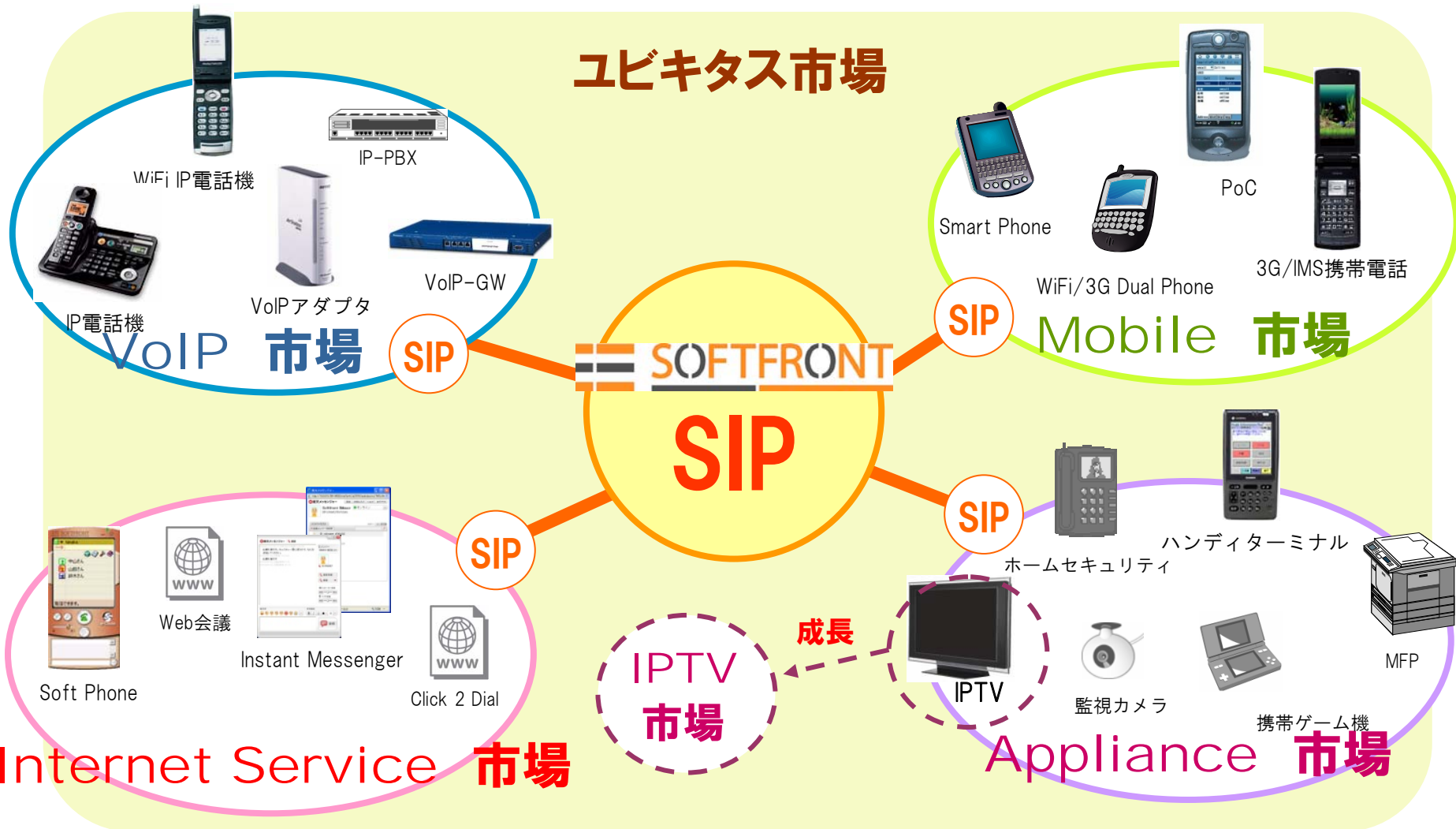
ユビキタスネットワーク社会では「SIP」を使い「いつでも、どこでも、誰でも、何でも」繋がる便利な社会が実現されます。

人から人、人から機器、機器から機器へ、音声はもちろん、動画やデータ等のやりとりが可能になります。



# 事業領域 ターゲット市場

ユビキタス市場に参入する様々な企業に向けて、SIP関連製品・トータルソリューションを提供。



## 事業領域 **NGNとモバイル市場動向**

- 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
- 2008年2月 NTT、光次世代網「NGN」の事業認可取得
- 2008年3月 NTT、NGN商用サービス開始(予定)
- 2008年3月 NTTぷらら、NGN向け地デジ再送信サービス開始(予定)
- 2009年夏 UQコミュニケーションズ、モバイルWiMAX商用化サービス開始(予定)
- 2010年 NTTドコモ、Super3Gのサービス開始(予定)



**NGNの商用化サービスの普及、Super3G、Mobile WiMAXの本格化により、対応サービスならびに端末が多様化**

## 事業領域 発展著しいユビキタス市場【SIP関連】

ベンダーが提供するSIP技術の市場は

当初想定より拡大の速度が遅れているものの確実に成長

### <2007年3月時点、市場予測>

	2005年	2006年	2007年見込	2008年予測	2009年予測	2010年予測
金額(百万円)	1,300	1,850	3,200	6,200	12,450	25,000
前年比(%)	—	142.3	173.0	193.8	200.8	200.8

2005年～2009年＝富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2007」より（2010年は当社推定）

### <2008年3月時点、市場予測>

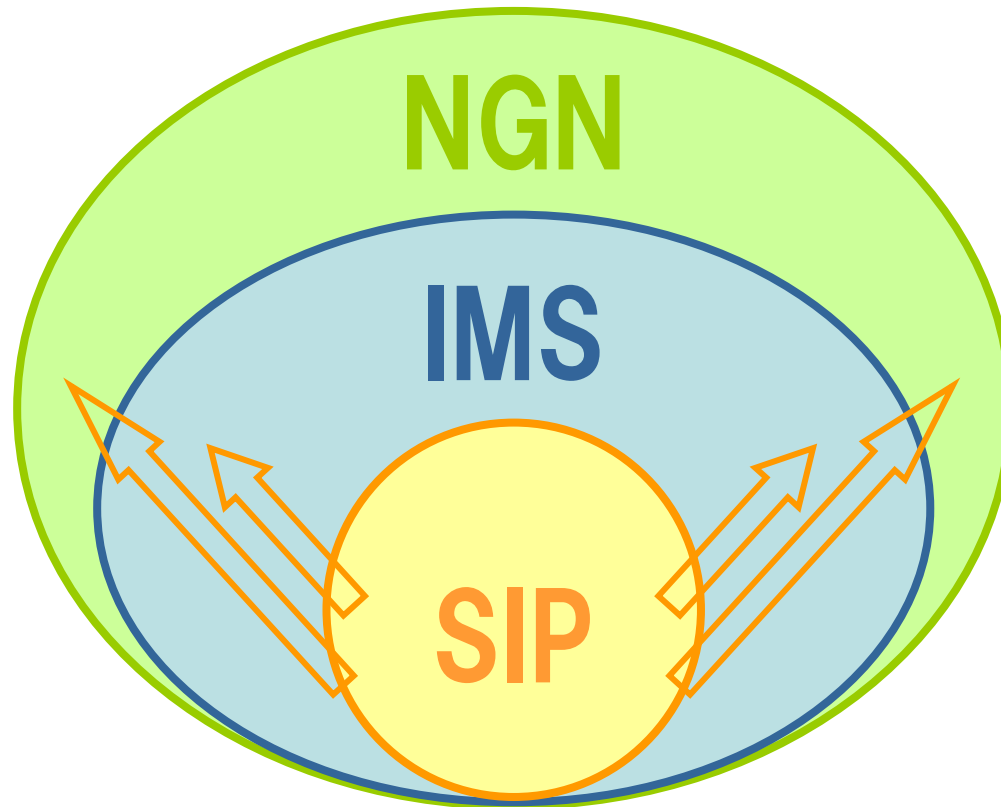
	2005年	2006年	2007年	2008年見込	2009年予測	2010年予測
金額(百万円)	1,300	1,850	2,250	3,120	5,100	9,800
前年比(%)	—	142.3	121.6	138.6	163.5	192.2

富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2008」より



## コアコンピタンス SIPならびにSIP関連技術

# SIP技術を中心として、IMS、NGN技術を取り込む



# コアコンピタンス 当社SIP技術をデファクトスタンダードに 技術的優位性をもとにSIP技術をコアコンピタンスとし デファクトスタンダードを獲得

## デファクト獲得

相互接続確保のノウハウは短期間で獲得が困難であり、  
参入障壁は高い

スイッチングコストが高いため、一度採用されると短期間に  
代替される可能性は少ない

## 技術的優位性

豊富なノウハウに裏付けされた高い相互接続性

技術書執筆等によるSIPオピニオンリーダーとしての活動

固定通信、移動通信、情報家電等、分野を問わない網羅性

## 当社シェア 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

成熟していない市場でシェアの変動が激しい中、市場草創期から一貫してトップシェアを維持。市場の拡大とともに競争の激化が見込まれるが、今後も積極的にシェア獲得。

### <SIPベンダー市場シェア推移>

【単位:%】

	2005年	2006年	2007年	2008年見込
<b>ソフトフロント</b>	<b>36.9</b>	<b>44.3</b>	<b>37.8</b>	<b>38.5</b>
R社	13.1	10.8	10.2	10.3
I社	8.5	8.1	7.6	7.7
O社	—	—	31.1	32.1
その他	41.5	36.8	13.3	11.5

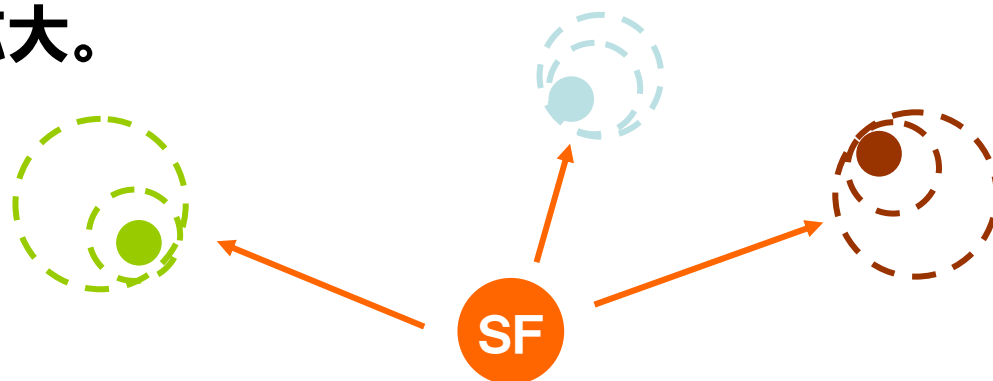
富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2007および2008」より

## 重点課題 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

市場拡大のなか、技術的優位を誇りながら  
2008年3月期の業績は低迷

### 営業戦略の転換

より大きな市場を捉えた動きではなく、新しく派生する製品ごとのターゲット市場動向を俊敏に捉え、営業戦力を集中をすることで、収益を拡大。



## 重点課題 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

# 営業力強化

事業展開を効率的に推進するため、SIP事業本部、SC事業部、BD事業部を統合し、SIP事業本部に統一。

事業部統合により、「新規顧客開拓部門」と「継続顧客へのより深い浸透をはかる部門」との

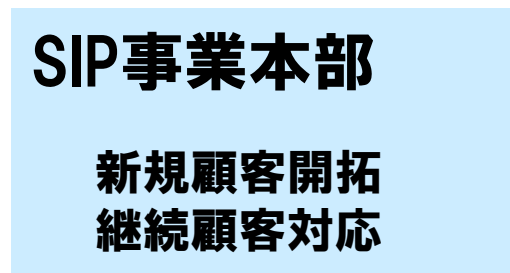
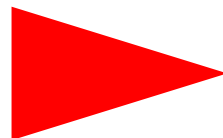
### 情報と指揮系統を一元化



手法の異なる開拓営業から継続営業への移行等をタイミング良く円滑に行い、  
段階に応じて変化していくお客様のニーズに適切に対応できる体制を構築



### 安定的売上成長の実現



# *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