

株式会社ソフトフロント

2009年3月期 第1四半期決算説明資料

2008年8月4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。

2009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)

	2008年3月期 第1四半期	2009年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)	ご参考 2008年3月期 通期実績
売上高	110	125	+13.9%	674
営業損益	△100	△94	-	△173
経常損益	△100	△94	-	△173
当期純損益	△99	△94	-	△338

売上高：受託開発売上の増加により、**前年同期比13.9%増**となっています。

開発部門を中心とした人員増により総費用は増加したものの、売上の増加が上回り損失額は前年同期と比べ減少します。

「売上高」の状況

(単位：百万円)

	2008年3月期 第1四半期	2009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	110	125	+15	674
ソフトウェア 販売	65	38	-27	286
受託開発	44	86	+42	388

ソフトウェア販売の減少は、前年同期に単年度で契約されたソフトウェアが主な要因となっています。一方、主要顧客のソフトウェアは順調に更新されており、今後の事業展開に大きな支障はありません。

SIP搭載端末の実用に向けた受託開発売上は順調に拡大し、前年同期の倍近い96.9%の増加となっています。

「受注高」の状況

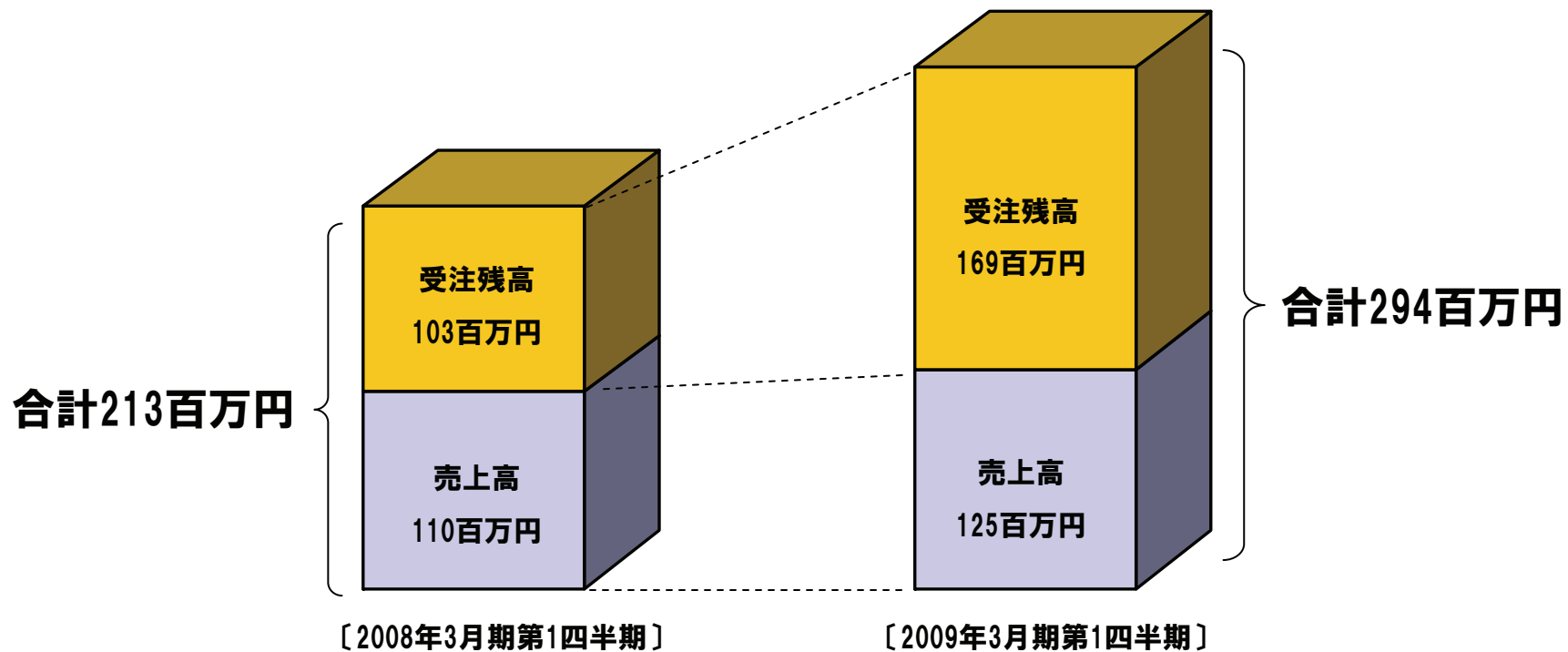
(単位：百万円)

	2008年3月期 第1四半期	2009年3月期 第1四半期	前年同期比 (増減額)	ご参考 2008年3月期 通期実績
受注高	124	228	103	651
受注残高	103	169	65	66

主に主要取引先との取引拡大により、前年同期に比べ83.7%増加しています。

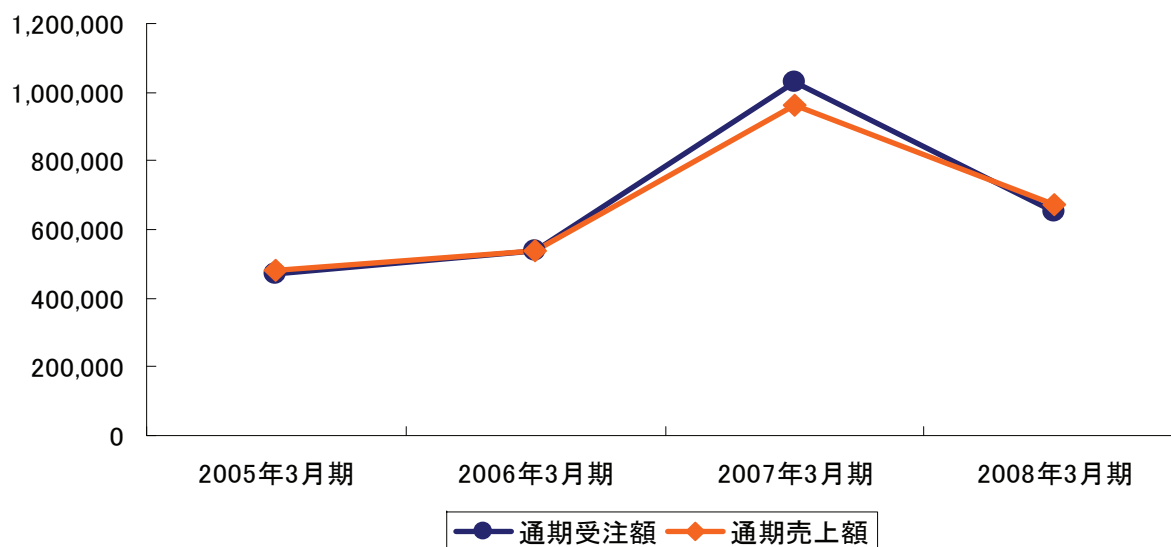
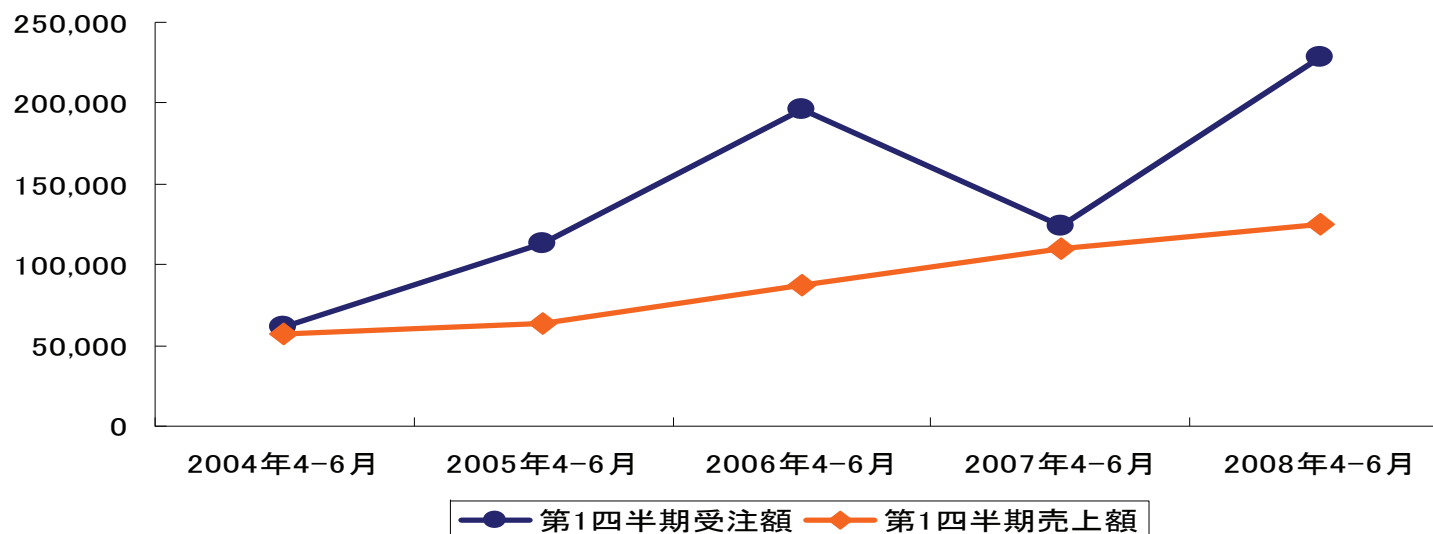
受注残高も前年同期に比べ63.6%増加し、第2四半期以降に繰り越される売上の増加が顕著になっています。

【参考】売上高と受注残高合計の前年比較



売上高と受注残高の合計は前年同期に比べ38.0%増加しています。

【参考】5カ年業績推移



2009年3月期第1四半期：キャッシュ・フローの概要

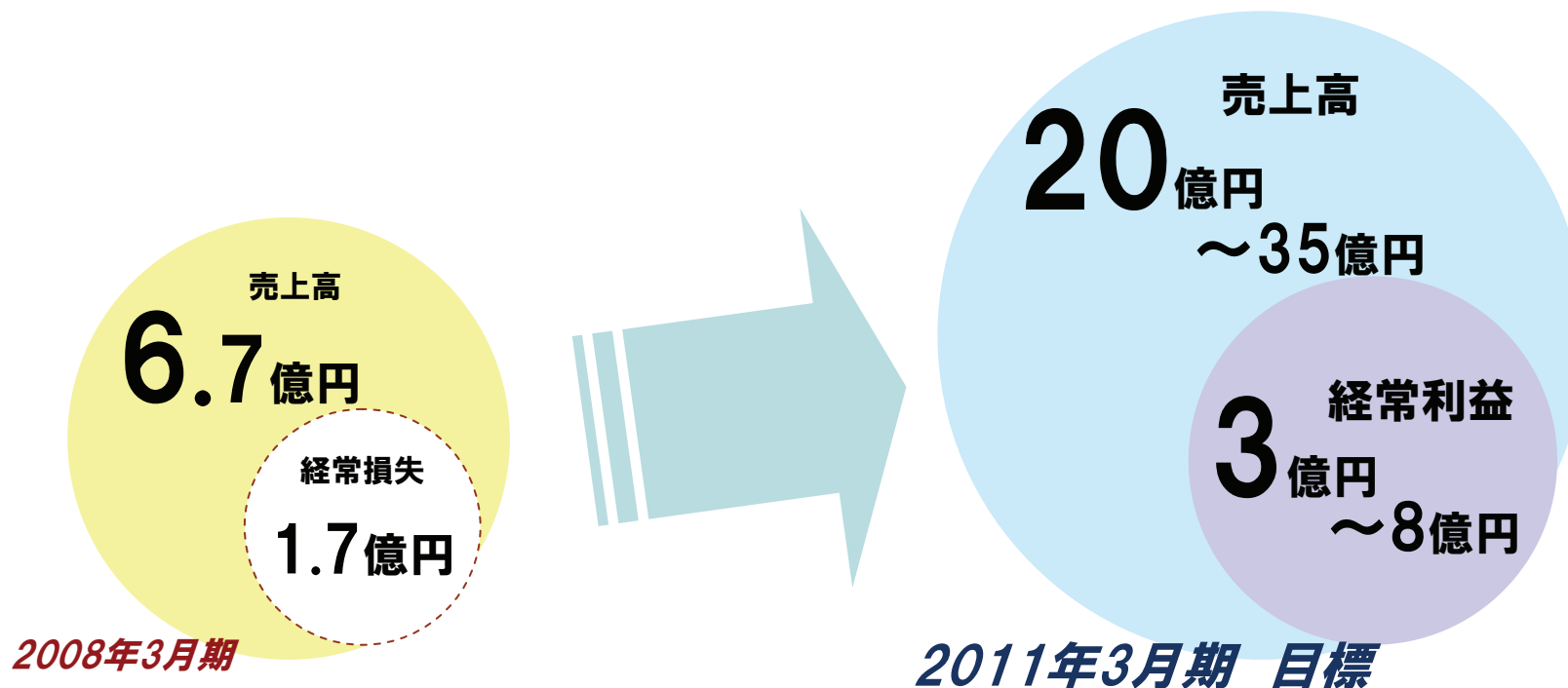
(単位：百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	44
税引前当期純利益	△94
減価償却費	27
売上債権の増減額 (△増加)	123
仕入債務の増減額 (△減少)	△11
その他	△1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26
財務活動によるキャッシュ・フロー	0
現金及び現金同等物の増減額	18
現金及び現金同等物期末残高	691
フリー・キャッシュ・フロー	18

事業展開について

代表取締役社長 阪口克彦

中期数値目標へ向けて



中期数値目標策定後、最初の四半期となった2009年3月期第1四半期は、売上高、受注高ともに、SIP技術中心にビジネス転換して以来最高の第1四半期実績となり、順調なスタートを切ることが出来ました。

ターゲット市場環境の近況

【NGN(次世代ネットワーク)の展開】

SIP技術が基盤に使われるNGNの商用サービスが、NTTグループにより本年3月に開始されました。開始自体はスモールスタートとなりましたが、以下のスケジュールで提供地域を拡大していくことがNTTグループの計画となっており、**SIP技術が使われる領域が順調かつ確実に拡大**していく見通しとなっています。

- 2009年3月 全国主要都市へ拡大
- 2011年3月 現行光アクセスサービス提供エリアに拡大
- 2013年3月 NGNへの完全移行

【次世代サービス共創フォーラム】

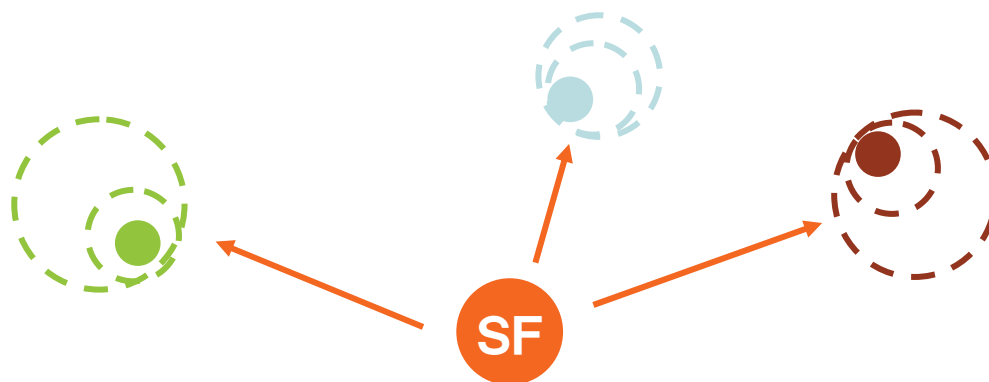
2008年3月からNTTグループが創設した「次世代サービス共創フォーラム」が本格的に活動を開始し、当社を含めた様々な分野、組織、業種の方々が、NGNの環境のなかで新たなサービスを共に創造していく体制が始まっています。

このような体制のなかで、従来の通信分野に限らない新たな分野の企業が積極的にNGNに向けて活動を開始してきており、分野を問わない相互接続性に強みを持ってきた**当社のSIP技術が活かせる領域が拡大**してきています。

営業戦略転換の成果

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。



通信分野に限らない新たな分野の企業がNGNに向けた取り組みを開始するなか、昨年後半に転換した営業戦略が功を奏し、複写機分野など新たな分野の顧客を獲得することができました。

当社シェア見込

<SIPベンダー市場シェア推移>

【単位:%】

	2005年	2006年	2007年	2008年見込
ソフトフロント	36.9	44.3	37.8	38.5
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

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