SOFTFRONT
www.softfront.co.jp

株式会社ソフトフロント
2010年3月期 第2四半期決算説明資料

2009年11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に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します。

© 2009 Softfront All rights reserved

2010年3月期第2四半期業績の概要

取締役 財務・管理統括担当　佐藤健太郎

© 2009 Softfront All rights reserved

業績の概要

（単位：百万円）

	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)	ご参考 2009年3月期 通期実績
売上高	334	219	△34%	764
営業損益	△115	△238	－	△203
経常損益	△114	△238	－	△204
当期純損益	△115	△237	－	△205

受注が9月に集中したため、第3四半期以降に納品/検収となる案件が多く、売上高への転化が一定量に留まり、売上高は減収。

全体的な経費削減につとめたものの、売上高の減少により各損益幅は拡大。

© 2009 Softfront All rights reserved

「売上高」の状況

（単位：百万円）

	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	前年同期比（増減額）	ご参考 2009年3月期 通期実績
売上高	334	219	△114	764
ソフトウエア販売	84	34	△49	148
受託開発	249	184	△65	616

納品が第3四半期以降となる案件が多く、ソフトウェア販売は減少。しかし、主要顧客のソフトウェア更新はおおむね順調であり、通期でのソフトウェア販売額への大きな影響はないと考える。

受託開発売上は、進行度等の計上時期の関係から昨年よりも減少しているが、SIP搭載端末の実用に向けた受託開発案件需要は堅調。

© 2009 Softfront All rights reserved

「受注高」の状況

（単位：百万円）

	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	前年同期比 （増減額）	ご参考 2009年3月期 通期実績
受注高	461	431	△29	731
受注残高	193	245	51	33

今年度は、景気動向の影響を受けて第1四半期における受注高は伸びなかったが、第2四半期に入り回復の兆しが見えてきている。

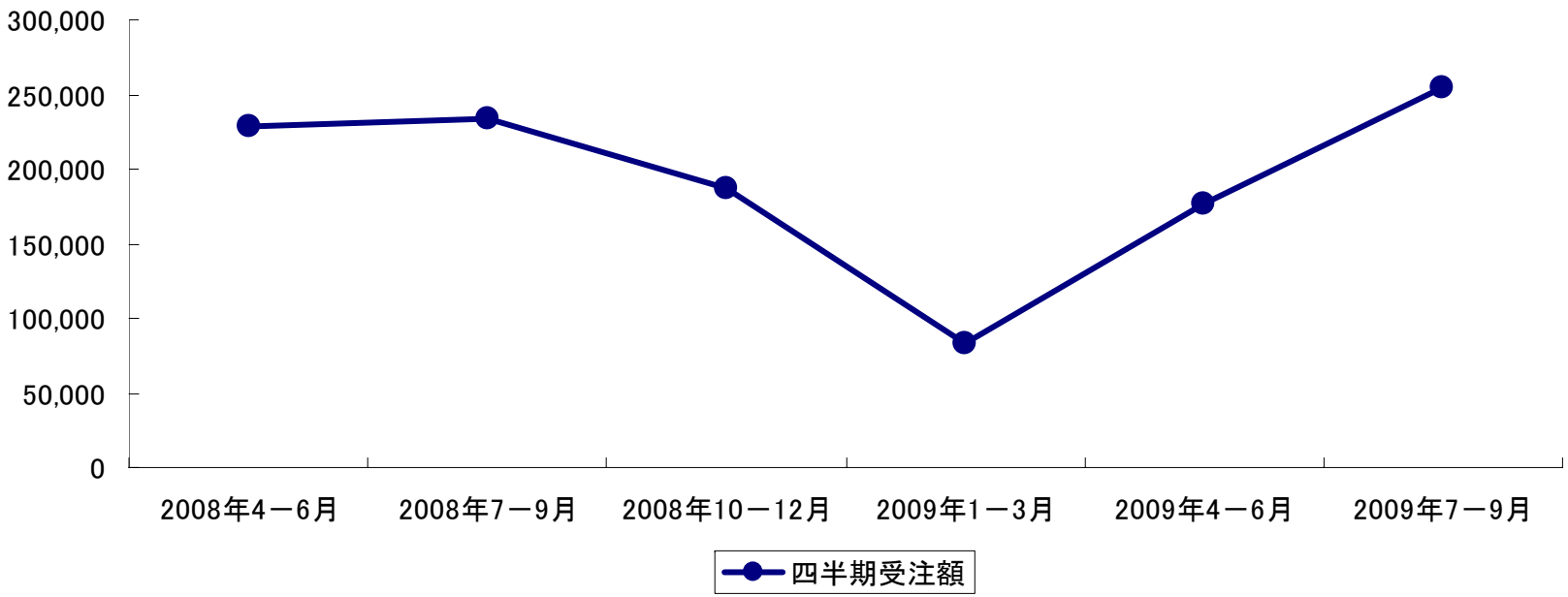
上期の受注残および受注動向が回復傾向にあるため、通期での業績予想の達成は十分に可能と予測。

© 2009 Softfront All rights reserved

「受注高」の状況２

（単位：百万円）

	2009年3月期				2010年3月期	
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月
受注高	228	233	187	82	176	254



© 2009 Softfront All rights reserved

2010年3月期第2四半期：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		△28
	税引前当期純利益	△236
	減価償却費	59
	売上債権の増減額（△増加）	205
	仕入債務の増減額（△減少）	△22
	その他	△33
投資活動によるキャッシュ・フロー		△33
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		△61
現金及び現金同等物期末残高		463
フリー・キャッシュ・フロー		△63

© 2009 Softfront All rights reserved

事業展開について

代表取締役社長　阪口克彦

© 2009 Softfront All rights reserved

中期ビジョン

◆当社のSIP技術をデファクトスタンダードにする

◆ソフトウエアのライセンスビジネスを成功させる

同ビジョンのもと、第13期は、次世代ネットワーク（NGN）の広まりとともに、当社のSIP/VoIP技術をコアとしたソリューションと製品群の提供を、さらに拡大強化しています。

NGNの拡大に伴い、当社が請け負う案件も実証実験や研究目的での開発から、量産機器に携わる案件に移行しています。

これにより、当社が目指すライセンスビジネスへの基盤が着々と築けてきていると考えています。

© 2009 Softfront All rights reserved

商用ライセンス（量産ロイヤリティ）が見込まれる案件例

ドコモインタータッチのホテル宿泊者向けビデオチャットサービス（株式会社NTTドコモ）

8月20日からシンガポールを皮切りに開始されたドコモの100%子会社、ドコモインタータッチ（DOCOMO interTouch Pte. Ltd.／本社：シンガポール）が展開するホテル宿泊者向けビデオチャットサービス向けに、ドコモに当社のSIPミドルウエアをライセンス提供いたしました。

ソフトフロントのモバイルを含むマルチプラットフォーム上での高品質なアプリケーション開発の実績が認められ、ドコモグループの国際事業展開においてソフトフロントのSIP製品を採用頂きました。

同サービスは、今後アジアを中心にドコモインタータッチがインターネット接続サービスを提供するホテルに拡大される予定となっており、当社にとりましても、ロイヤリティの拡大が見込まれます。

© 2009 Softfront All rights reserved

商用ライセンス（量産ロイヤリティ）が見込まれる案件例

HD映像コミュニケーションユニット
（パナソニックコミュニケーションズ株式会社）

10月1日より発売開始されたフルハイビジョン映像と音切れしにくいクリアな音質で、これまでにない臨場感のある映像通信を可能にするNGNにも対応した映像コミュニケーションユニットです。

テレビ電話やテレビ会議システムは、出張費の削減やパンデミック対策などでニーズが一層高まることが予想され、またIP網においてはSIPが必要不可欠な技術となります。これまでの各通信機器メーカーとの関係を確実に維持していくことで、今後も当社のSIPが搭載された製品の拡大に努めてまいります。

デジタル複合機におけるIPファクス機能　（富士ゼロックス株式会社）

富士ゼロックス様のフルカラーデジタル複合機ApeosPort-IIICおよびDocuCentre-IIICシリーズ12機種とモノクロデジタル複合機ApeosPort-IIIおよびDocuCentre-IIIシリーズ10機種の計22機種にてオプション搭載可能なIPファックス機能に当社のSIPミドルウェアが採用されています。

今期、重点的に取り組んでいるMFP（複合機）市場における最初の量産製品です。
オフィス内のIP通信化の流れにあわせ、取引拡大と更なる量産製品の発売に向けて、下期も取り組んでまいります。

© 2009 Softfront All rights reserved

商用ライセンス（量産ロイヤリティ）が見込まれる案件例

NGN対応CTIソリューション「BIG CTI コネクター」　（イリイ株式会社）

6月に行われたInteropで参考出展しておりました、当社の「SUPREE Vision Premier」を使用したイリイのNGN対応「BIG CTI コネクター」が製品化される予定です。

同製品は、「SUPREE Vision Premier」における最初の商用製品です。

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

また、「SUPREE Vision Premier」は、9月28日よりNTTグループのショールーム「NOTE（ノート）」においてサンプルアプリケーションのデモンストレーション展示が始まりました。

他のWebアプリケーションやデータベースと簡単にマッシュアップが可能なため、テレビ電話を核とした多様なサービスが考えられます。その一例として、医療機関における患者さんとのコミュニケーションシステムのサンプルアプリケーションを紹介しています。

© 2009 Softfront All rights reserved

NGN普及促進活動

ソフトフロントでは、「SUPREE Vision Premier」「SUPREE Vision Premier Pro」の提供をはじめ、事業拡大の一つの鍵となるNGNの普及・拡大への取り組みを進めています。

●次世代サービス共創フォーラムにおける活動●

同フォーラムでは、通信事業者だけでなく、有識者、ソリューションメーカー、コンテンツプロバイダなども交えてNGNのメリットを最大限に活用するべく、さまざまな取り組みが続けられています。

当社も「SUPREE」をベースとしたアプリケーションのデモンストレーションやディスカッションに参加することで、 NGNを利用したサービスのさまざまな可能性を追求しています。

また、開発者コミュニティでは、イリイ社との連携だけでなく、日本IBM社のグループウエア「 Sametime」と「SUPREE」を組み合わせたサンプルアプリケーションも紹介されました。

© 2009 Softfront All rights reserved

参 考 資 料

© 2009 Softfront All rights reserved

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
代表取締役	社長　阪口克彦
従業員数	69名（2009年10月1日現在）
資本金	27億9,247万円（2009年10月1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・コンサルテーション
URL	www.softfront.co.jp

© 2009 Softfront All rights reserved

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

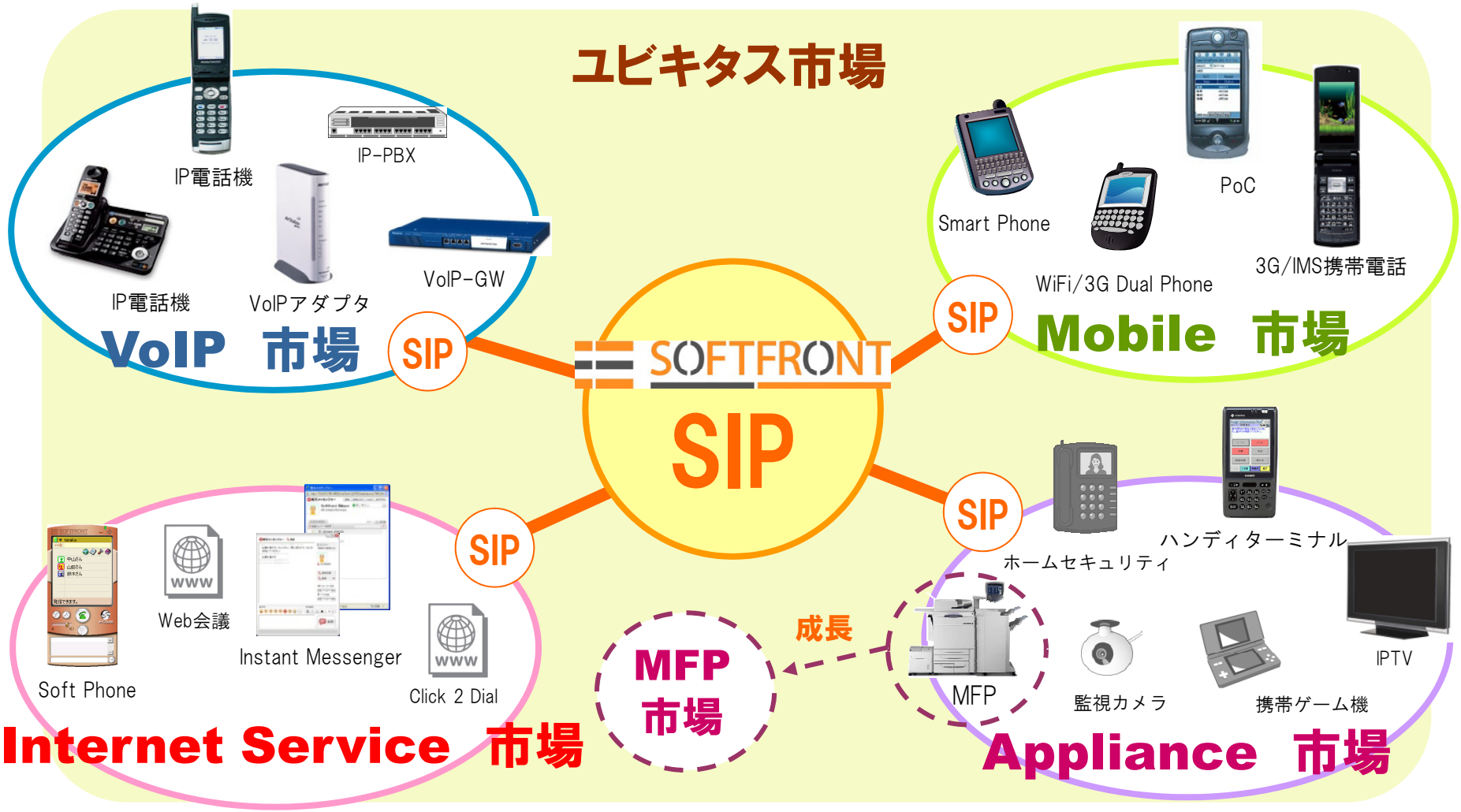
ユビキタスネットワーク社会は、国連の下部組織であるITU-T（国際電気通信連合）が標準化を進めるNGN（次世代ネットワーク構想）によってその実現が後押しされており、NGNの基盤技術にSIPが採択されました。

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）

© 2009 Softfront All rights reserved

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

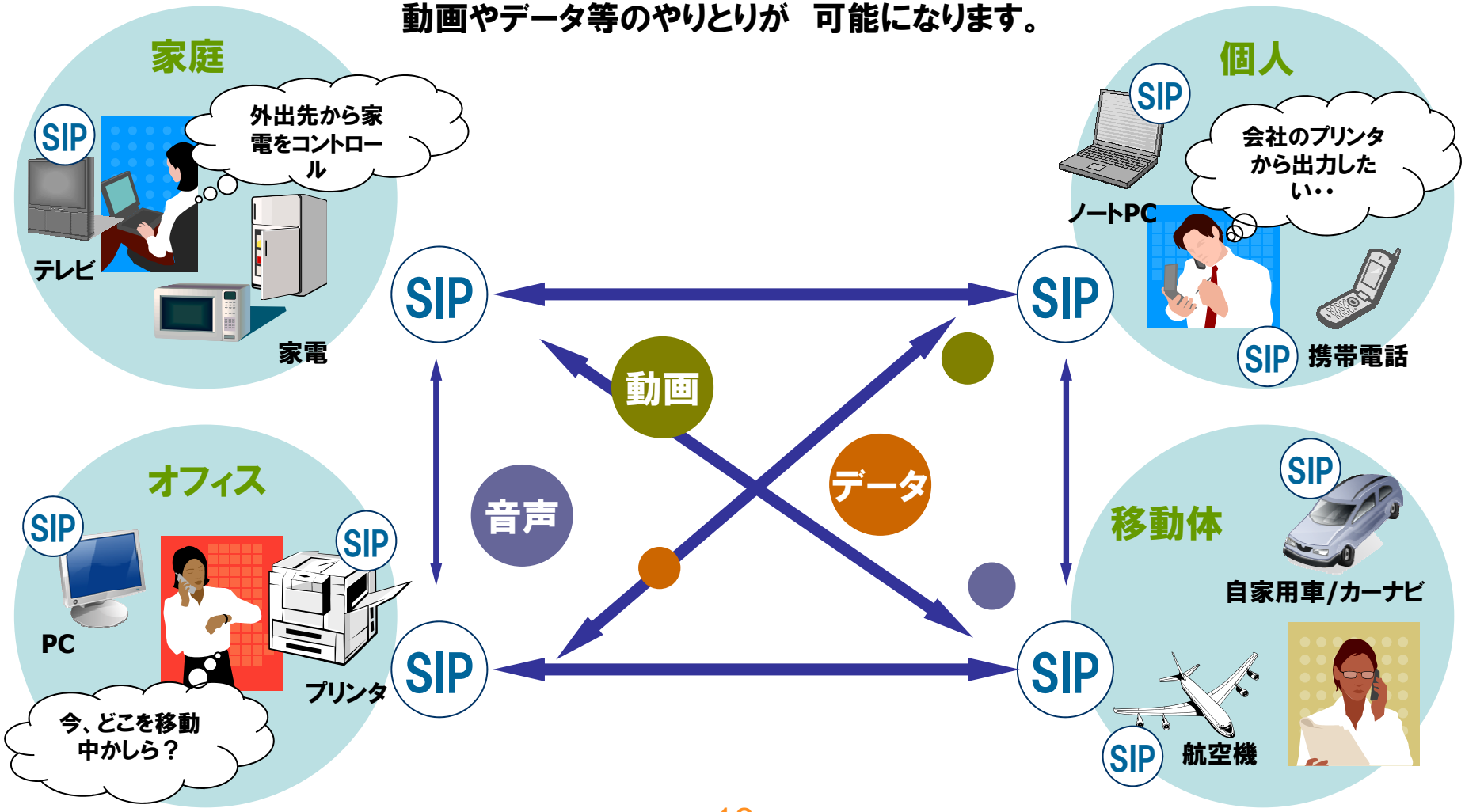


© 2009 Softfront All rights reserved

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。

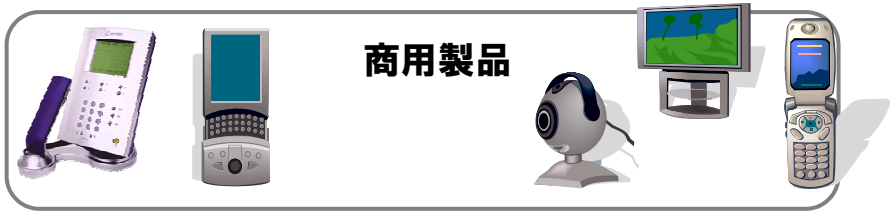
人から人、人から機器、機器から機器へ、音声はもちろん、動画やデータ等のやりとりが　可能になります。



© 2009 Softfront All rights reserved

ソフトフロントのビジネスフロー

多様な収益モデルで収入の安定化を図っています



投入リソース

収入

メーカーA社

メーカーB社

通信事業者A

通信事業者B

開発
プラットフォーム
SIPミドルウェア

開発
プラットフォーム
パッケージ

システム
インテグ
レーション
【IP電話
保守運用】

製品
パッケージ
【IP電話
保守運用】

SIP技術提供

受託収入

SIPミドルウェア
開発

ミドルウェア
ライセンス収入

ロイヤリティー
収入

パッケージ
ライセンス収入

SIP
技術提供

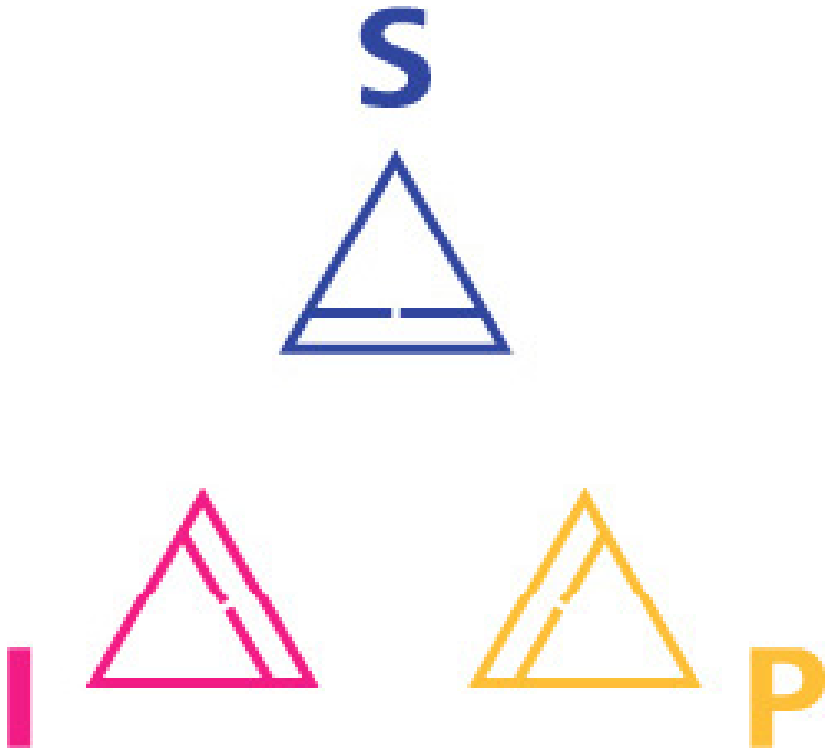
受託収入

製品パッケージ
ライセンス収入

ソフトフロント

© 2009 Softfront All rights reserved

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

© 2009 Softfront All rights reserved