

株式会社ソフトフロント

2010年3月期 第3四半期決算説明資料

2010年2月3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上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いたします。

2010年3月期 第3四半期業績の概要

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)

	2009年3月期 第3四半期	2010年3月期 第3四半期	前年同期比 (%)	ご参考 2009年3月期 通期実績
売上高	547	414	△24%	764
営業損益	△152	△279	－	△203
経常損益	△150	△279	－	△204
四半期純損益	△152	△309	－	△205

四半期ごとの売上は増加傾向にあるが、当期初頭の落ち込み分を上回るだけの回復には至っておらず、前年に比べて売上高は減収。

「SUPREE」の広告宣伝費やアンドロイド関連での研究開発費など、先行投資的な費用が増加。また、一部のソフトウェア製品の資産価値を見直したことにより29百万円の評価損が発生。

「売上高」の状況

(単位：百万円)

	2009年3月期 第3四半期	2010年3月期 第3四半期	前年同期比 (増減額)	ご参考 2009年3月期 通期実績
売上高	547	414	△132	764
ソフトウェア 販売	125	76	△49	148
受託開発	421	338	△83	616

ソフトウェア販売売上は納品が第4四半期となる案件があり減少、通期では昨年度同水準の売上となる見込。

受託開発売上は、四半期ごとに増加してきているものの当期初頭の落ち込み分を上回るだけの回復には至っておらず、前年に比べて減少。

「受注高」の状況

(単位：百万円)

	2009年3月期 第3四半期	2010年3月期 第3四半期	前年同期比 (増減額)	ご参考 2009年3月期 通期実績
受注高	648	612	△36	731
受注残高	168	231	63	33

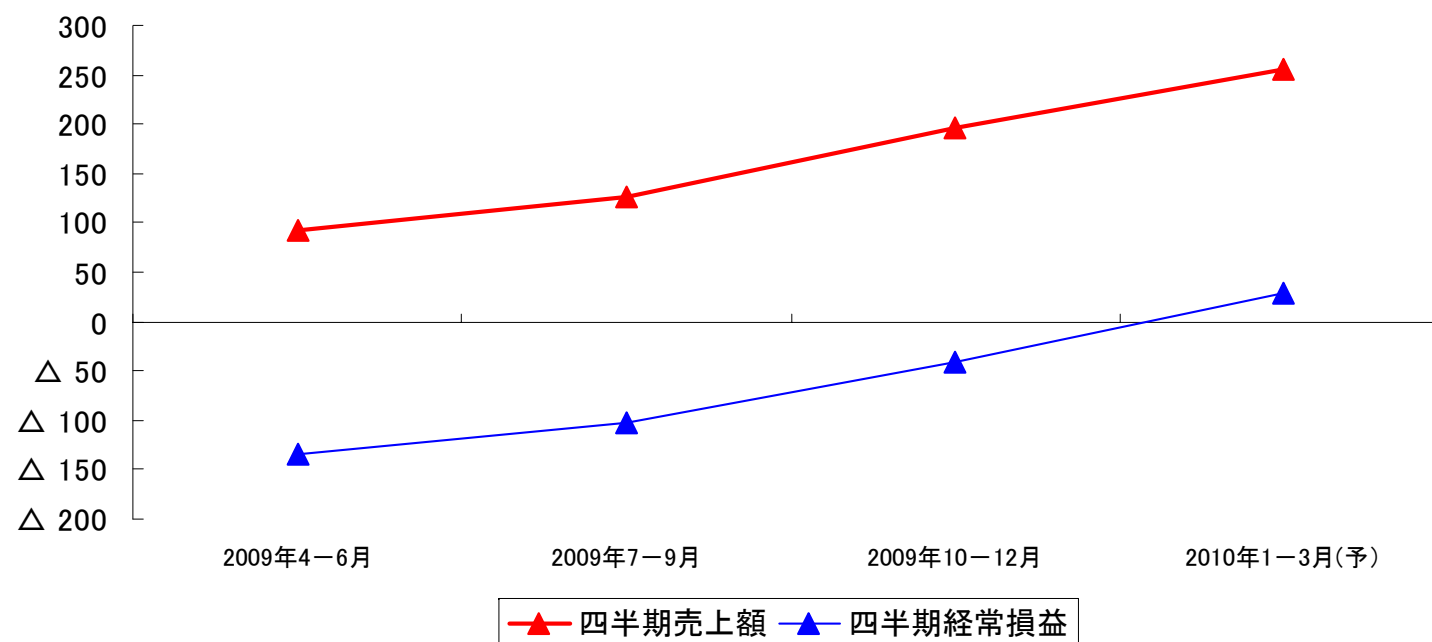
景気動向の影響を受けて第1四半期における受注高は伸びなかったが、第2四半期に入り回復の兆しが見え始め、特に9月に受注が集中した。

当四半期は、その反動もあり第2四半期ほどの受注はなかったものの、前年同水準まで回復してきている。

四半期業績推移

(単位：百万円)

	2010年3月期			
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月
四半期売上高	92	126	195	255
四半期経常損益	△134	△103	△41	30



2010年3月期第3四半期：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	△107
税引前当期純利益	△307
減価償却費	89
売上債権の増減額（△増加）	131
仕入債務の増減額（△減少）	△21
その他	1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△51
財務活動によるキャッシュ・フロー	—
現金及び現金同等物の増減額	△158
現金及び現金同等物期末残高	366
フリー・キャッシュ・フロー	△158

事業展開について

代表取締役社長 阪口克彦

事業活動について

当社が掲げるビジョンのもと事業を進めた結果、現状は以下4つの分野において収益基盤ができつつあるとともに、あらたにNGN対応ソフトウェア開発キット事業も立ち上がっております。

- NGN(次世代ネットワーク)分野
- MFP(MultiFunction Peripheral)分野
- 電力系通信事業者分野
- コンテンツ管理系一般受託開発分野
- NGN対応ソフトウェア開発キット事業

※各分野は、相互に関連しておりセグメントとして区分することは困難なため、分野ごとの数値は開示しておりません

■ NGN(次世代ネットワーク)分野

NGN加入者は着実に増加しており、従来の研究開発フェーズから量産ロイヤリティが見込める商用開発フェーズに移行しつつあります。

■ MFP(MultiFunction Peripheral)分野

デジタル複合機に代表される当該分野において、富士ゼロックス社デジタル複合機22機種のIPファクス機能(オプション機能)に当社SIPミドルウェアが採用される等、着実に事業展開しております。

■ 電力系通信事業者分野

従来より継続取引いただいている関西電力系通信事業者様だけでなく、他の電力系通信事業者様へと展開できております。

■ コンテンツ管理系一般受託開発分野

「VIEWサーチ北海道」を通じ開発に携わった次世代画像検索・解析技術やコンテンツ管理技術に関わる受託開発案件を複数継続で獲得できております。

● NGN対応ソフトウェア開発キット事業

CTI(Computer Telephony Integration)分野や遠隔教育分野へのニーズだけでなく、当社自ら開発したNGN対応テレビ会議アプリケーションを提供開始するなど、事業としては初期段階ながら着実に進捗しております。

黒字体質への取り組みについて

業績の変動に対応し黒字が確保できるよう、以下のことに、これからも引き続き取り組んでまいります。

- ソフトウェア減価償却負担の軽減
- 外注加工費の削減
- 業績連動給の導入
- 固定費削減

■ ソフトウェア減価償却費負担の軽減

ソフトウェア開発の効率化を図り過度のソフトウェア資産を計上しない取り組みを続けるとともに、一部のソフトウェア資産の評価を見直し資産のスリム化を図ってまいりました。

⇒このことの成果が次年度より生じるためソフトウェア償却負担が軽減され損益分岐点が下がります。

■ 外注加工費の削減

外注決裁権限を引き上げ、抑制機能を働かせる取り組みを行ってまいりました。

⇒さらなる抑制を行うとともに一部定常的に委託していた外注作業の内製化を進め、固定的な外注加工費を削減します。

■ 業績連動給の導入

導入した業績連動型賞与制度の運用を当第3四半期より開始しております。

⇒さらなる取り組みを進め、人件費の一定割合が業績の変動に対応できるようにしてまいります。

■ 固定費削減

間接部門体制の見直しや、多岐にわたる販売管理費削減の取り組みにより、2年前に比べ約90百万円固定費を削減してまいりました。

⇒継続的に取り組み、さらなる削減を行ってまいります。

上記取り組みを通じ黒字体質へと改善し、長期的に拡大していくことが確実な市場において、着実に果実を得るよう事業を進捗させてまいります。

■ **Android対応SIPミドルウェアの提供開始**

当社のSIPミドルウェアは、マルチOS/プラットフォーム対応として展開しておりますが、昨今注目を集めるプラットフォーム、Androidをラインナップに加え、「Android対応SIPミドルウェア」として販売を開始しました。

Androidの組み込み機器市場における利用促進と需要の拡大を見込んでいます。

■ **主要複写機／プリンタメーカーとIP FAX実現に向けた接続仕様書を策定**

IP FAXの早期実現を目指して、主要複写機／プリンタメーカー8社と協議して「NGNを利用したT.38ベースのIP化FAX接続インプリメント仕様」を策定、2月1日より当社サイトにて公開しました。

今後は、本インプリメント仕様に基づく公衆網を利用したIP FAXの早期実現に向け、通信事業者各社と調整していきます。

また、メーカーの迅速な製品開発を可能にする「IP FAXライブラリ」を今春より提供開始する予定です。

当社技術を搭載した商用製品の拡大と同市場における当社の優位性確保に取り組んでいきます。

■ NGN対応テレビ会議アプリケーション「HelloMeeting」販売開始

NGN対応ソフトウェア開発キット「SUPREE Vision Premier(スプリー ビジョンプレミア)」を組み込んだテレビ会議アプリケーション「HelloMeeting(ハローミーティング)」を開発、11月より販売を開始しました。また、1月29日よりNTT東日本が提供する「フレッツ・ソフト配信サービス」を通じてSaaS型としても販売しています。

安価なパッケージ製品として展開することで、中小ビジネス市場を開拓していきます。

■ 神奈川新聞社サイト「カナロコ」リニューアルにあたり開発を担当

ソフトフロントが持つ新聞社サイトにおける技術力と実績が評価され、神奈川新聞社サイト「カナロコ」のリニューアルにあたり、開発を担当しました。

今後も同技術を横展開して、他の新聞社での採用、案件獲得に努めていきます。

■ 3Di社と3D空間でのVoIPソリューション共同開発、次世代オンラインセミナーサービス「3Diイマーシブセミナー」のβ版が公開

2009年7月に3Di社と業務提携を締結し、3D空間でのVoIPソリューションを共同開発していました。1月21日より公開した3Di社の「3Diイマーシブセミナー」(β版)では、同ソリューションが搭載され、インタラクティブなコミュニケーションを実現しています。

今後、同ソリューションを製品化、商用製品として展開していきます。

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
・ 代表取締役	社長 阪口克彦
・ 従業員数	67名（2009年12月31日現在）
・ 資本金	27億9,247万円（2009年12月31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

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

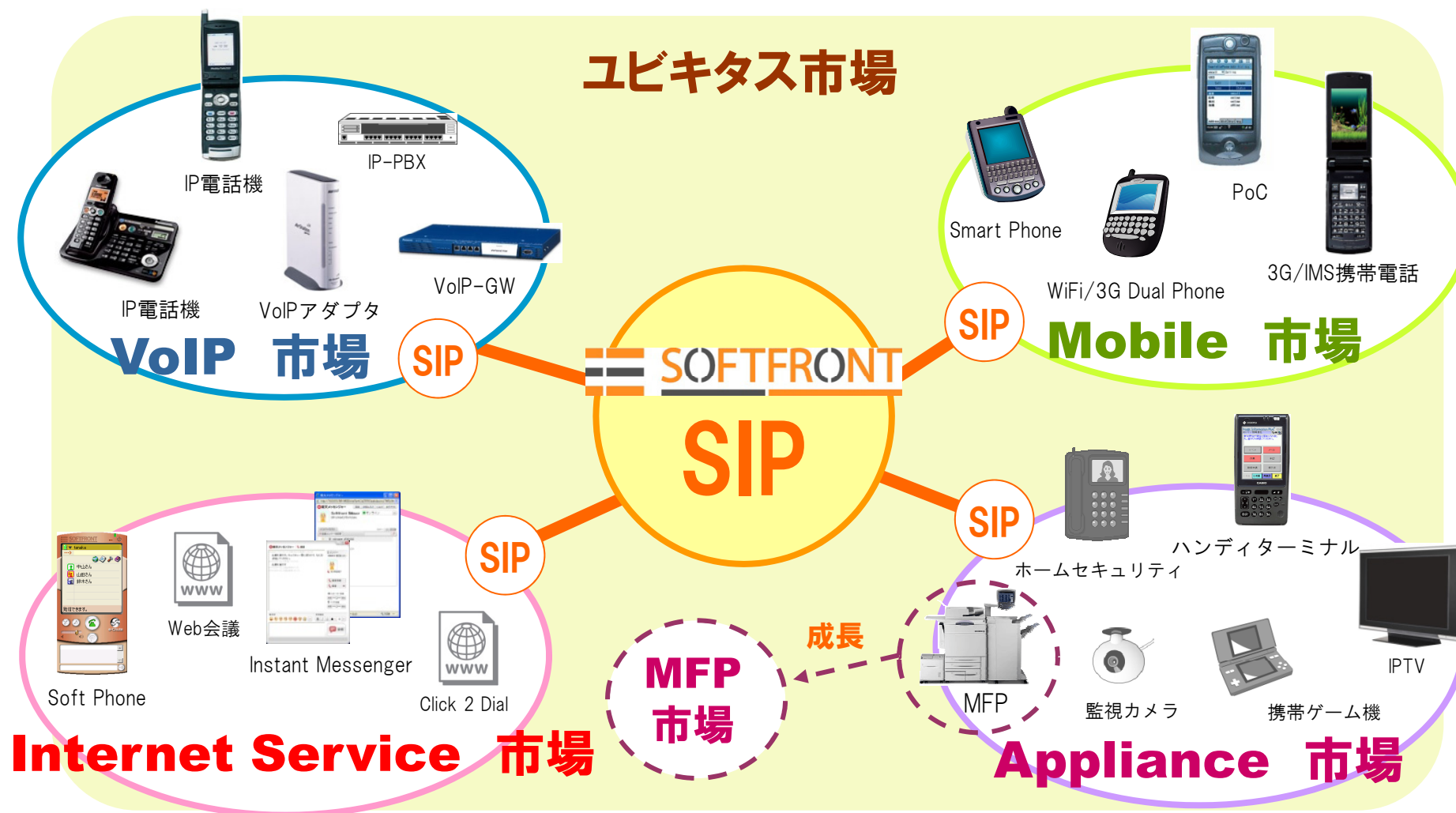
ユビキタスネットワーク社会は、国連の下部組織であるITU-T(国際電気通信連合)が標準化を進めるNGN(次世代ネットワーク構想)によってその実現が後押しされており、**NGNの基盤技術にSIPが採択**されました。

ユビキタスネットワーク社会全体

||

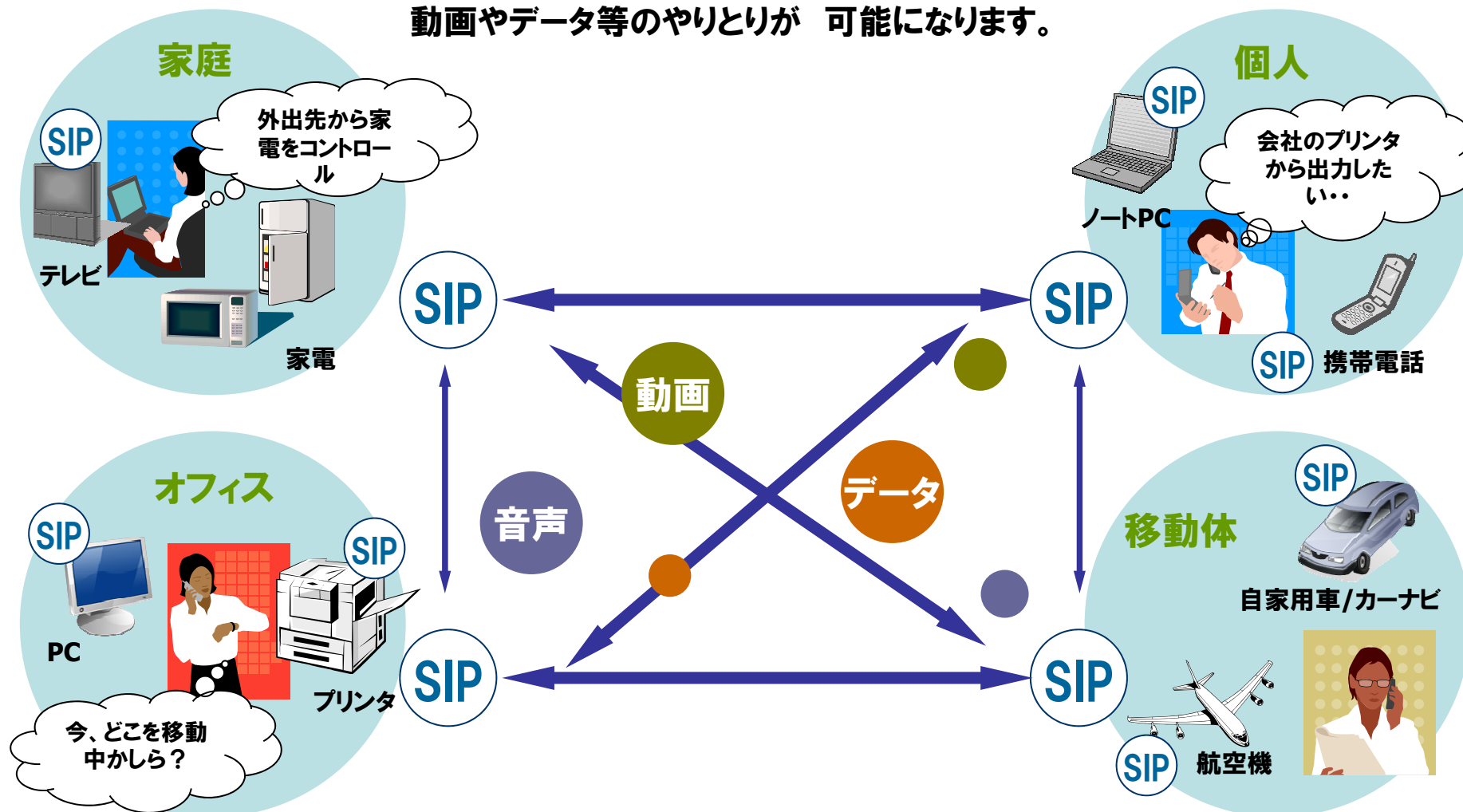
ソフトフロントの事業領域

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

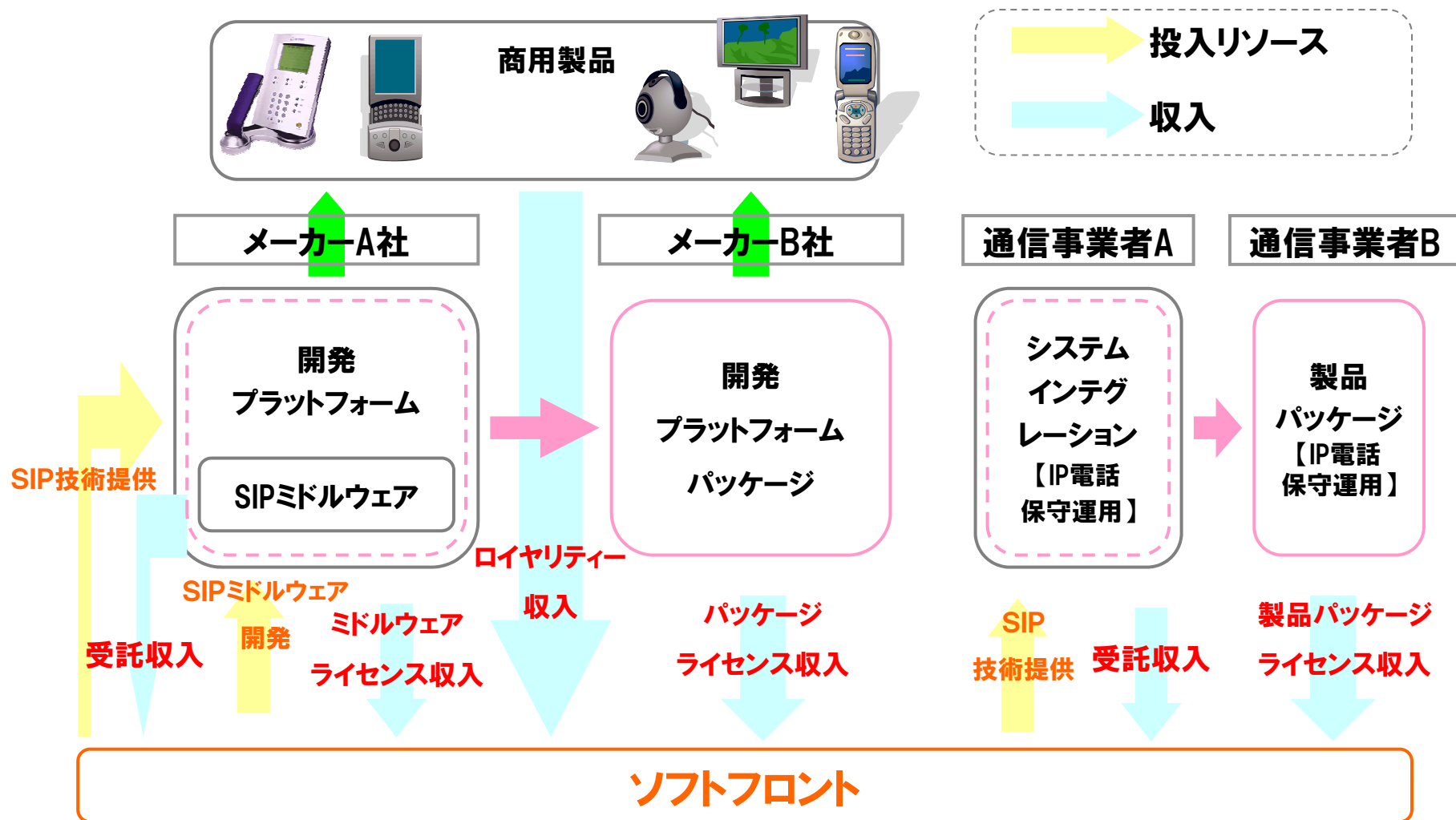


ユビキタスネットワーク社会では「SIP」を使い「いつでも、どこでも、誰でも、何でも」繋がる
便利な社会が実現されます。

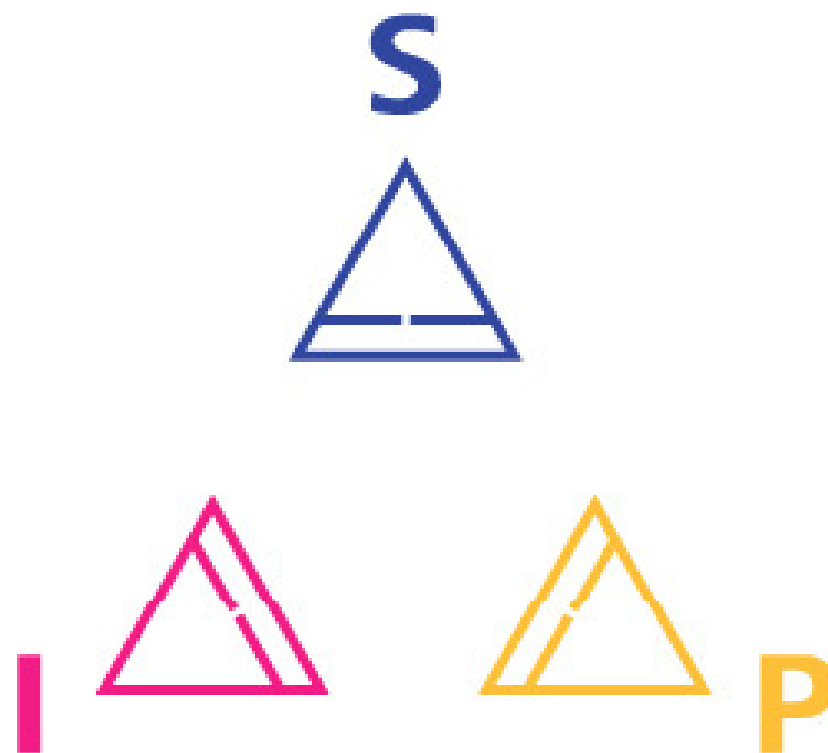
人から人、人から機器、機器から機器へ、音声はもちろん、
動画やデータ等のやりとりが 可能になります。



多様な収益モデルで収入の安定化を図っています



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**