

中期経営計画

(平成24年3月期～平成26年3月期)

平成23年5月17日

株式会社ソフトフロント
(コード番号:2321)

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。

経営基本方針

- ◆ 当社のSIP技術をデファクトスタンダードにする
- ◆ ソフトウェアのライセンスビジネスを成功させる

前事業年度(平成23年3月期)の総括

◆計画の達成状況、成果

- 平成22年5月14日発表の「中期経営方針」の初年度として事業を展開
- 重点課題「収益基盤拡大」として、収益事業分野を育てることができ、ソフトウェア販売を中心に売上が前年度から20%以上増加
- 重点課題「黒字体質への転換」として、全般的な経費削減だけでなく、費用構造を柔軟なコスト体質へと転換



平成23年3月期にて、4期ぶりの黒字転換を果たす

中期経営計画の概要及び策定の背景

◆概要

- 平成22年5月14日発表の「中期経営方針」を踏襲。平成24年3月期から平成25年3月期にかけ、重点課題「収益基盤拡大」に引き続き対処するとともに転換した「黒字体質の確保」に努め、事業拡大を図る。
- 「中期経営方針」後となる平成26年3月期以降も同様に事業拡大を図るが、その具体的な経営計画については次期「中期経営方針」にて策定する。

◆策定の背景

成果を上げた「収益基盤の拡大」としての収益事業分野を育てることに関して、有望な分野への展開も引き続き見込まれることから、継続的に取り組む。

「黒字体質への転換」として取り組んだ柔軟な費用構造への転換は、着実に成果をあげ、今後の事業進捗に資する効果的な構造となったため、この構造を維持進展させる。

事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

◆事業の進捗状況及び今後の見通し

- スマートフォン関連分野や電力系通信事業者関連分野での受注が好調。NGNの新サービスであるデータコネクトやIP FAXなどの分野と合わせて、更なる収益拡大が見込まれる。
- 平成23年3月期業績(実績)
売上高783百万円
営業利益10百万円、経常利益11百万円、当期純利益8百万円
- 平成24年3月期業績予想(今後の見通し)
売上高850百万円
営業利益30百万円、経常利益30百万円、当期純利益27百万円

◆前提条件

LTEやWiMAXなどの高速な移動通信環境の進展、スマートフォンやタブレット型端末需要の更なる拡大、NGNサービスの発展などが順調に進み、ソフトウェア開発、設備投資、製品需要等が増加することが前提となる。

重点課題

基本方針「ライセンスビジネスの成功」に向けて、中期的に以下の課題に重点的に取り組んでまいります。

■ 収益基盤拡大

- 安定した収益を確保できる分野の創出、拡大
- ライセンスビジネスに重点をおいた事業展開

■ 黒字体質の確保

- 転換を果たした、黒字が確保できる柔軟な費用構造の維持進展

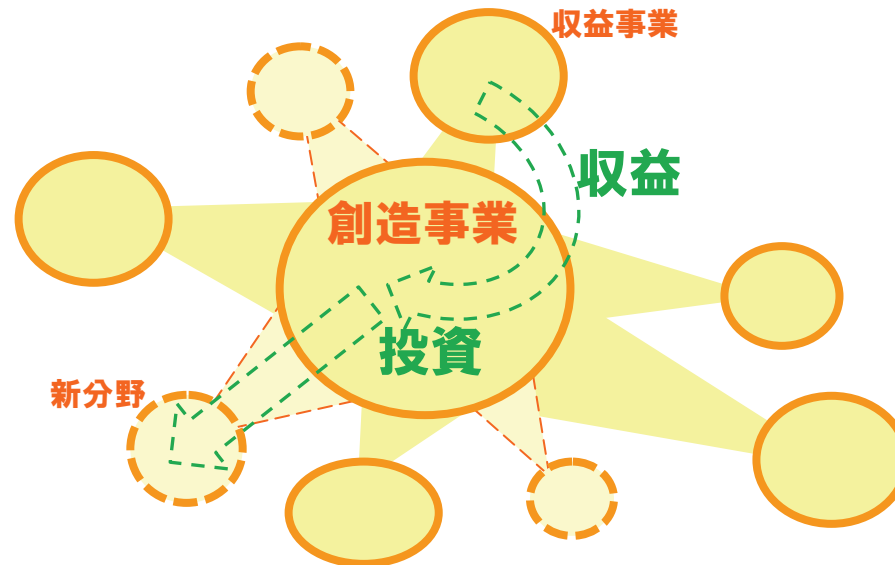
収益基盤拡大に向けて

ソフフロントの強み

- SIP技術を中心とした知名度と技術、営業のノウハウと人材力
- NTTグループとの業務資本提携関係



- SIPを中心とした先端技術に取り組む創造事業から、「**収益性の高い分野**」、「**成長分野**」を収益事業分野として育てる
- 収益事業分野からの収益を創造事業に投資して、更なる収益事業分野を創出する



SIPを中心とした先端技術に取り組む創造事業からこれまでに派生した4つの収益事業分野



今後、4分野以外にも新規分野を開拓、収益基盤となるように育てていきます

※創造事業を含めた各分野は相互に関連し、独立計上が困難なためセグメント開示は尚早と考えています

SIPを中心とした先端技術に取り組む創造事業

ソフトフロントの強み

- 優れた相互接続性と各社キャリアへの豊富な接続実績
- 多様な分野での採用実績

取り組み

- 上記強みを活かし、通信キャリア、主要メーカー各社の先進的な取り組み分野に協力し、その中から新たな収益源を育てていく
- AndroidやiPhoneのような成長が期待される新規分野/技術を見極め、当社技術として育て、新たな収益源としていく

NGN-SDK系分野

ソフトフロントの強み

- NTT東日本/西日本の「フレッツ 光ネクスト」への接続ノウハウ
- NTTグループとの業務資本提携を通して構築したNTT各社との協力関係

取り組み

- NTTグループとの協力関係を密接にして、各社サービスに対応したNGN関連製品をタイムリーに提供
- NGN対応アプリケーション開発キット「SUPREE」の拡販
- SUPREEを組み込んだテレビ会議アプリケーション「HelloMeeting」の拡販

MFP関連分野

ソフトフロントの強み

- IP FAXの通信規格「T.38」に関する開発ノウハウ
- NGN網への接続実績

取り組み

- 主要複写機/プリンタメーカーと策定したNGNを利用したT.38ベースのIP FAX接続仕様に準拠したIP FAXライブラリの販売
- IP FAXライブラリの採用メーカーを拡大、メーカーの迅速なIP FAX製品化をサポート、商用ライセンス拡大を目指す
- 主要複写機/プリンタメーカーとの関係強化、取引拡大

電力／サーバー系SI関連分野

ソフトフロントの強み

- 長年の取引で培った技術ノウハウとシステム構築実績

取り組み

- 西日本を中心とした電力系通信事業者との取引を拡大するとともに他地域事業者への顧客拡大
- 汎用的にマッチする製品群を活用することで、顧客ニーズに応える

Web受託関連分野

ソフトフロントの強み

- 緊急性や安定性といった技術レベルの高さが求められるサイト構築実績
- 先進的な研究活動で培った動画・画像検索技術

取り組み

- 緊急性や安定性といった技術レベルの高さが求められるマスコミ業界のサイト構築を拡大
- 先進的な技術を用いた独自性の高いサイト構築を拡大

黒字体質の確保

これまでの取り組みによって転換した柔軟な費用構造を、維持進展させます

- ソフトウェア利益率の向上
- 外注加工費の流動化
- 業績連動給
- 固定費削減

■ ソフトウェア利益率の向上

ソフトウェア開発の効率化を図るとともに、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きました
⇒引き続きソフトウェア資産の管理を徹底し、減価償却負担を適正化することによって、ソフトウェア利益率を向上させます。

■ 外注加工費の流動化

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減少させることにより、外注加工費の流動化をさらに進めます。

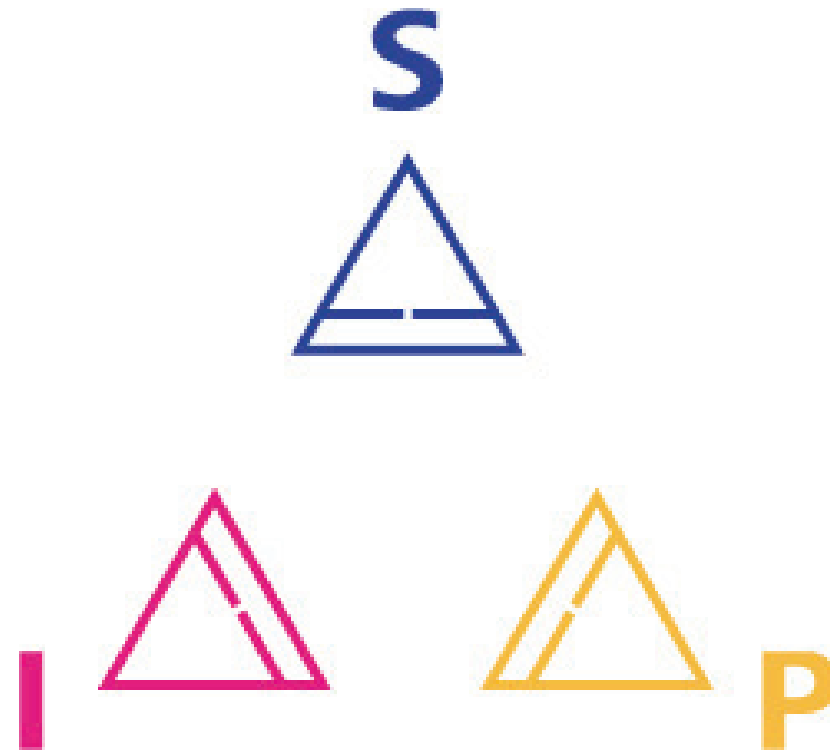
■ 業績連動給

平成23年3月期で完全移行した業績連動型賞与制度を適正に運用し、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、固定費を削減してきました
⇒無駄な支出を防ぎ、効果的な運用を継続させてまいります。

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**