



SOFTFRONT

www.softfront.co.jp

株式会社ソフトフロント IR通信

■ CONTENTS ■

- | | |
|-----------|----------------|
| 1 ごあいさつ | 9 財務関連グラフ |
| 3 経営方針と戦略 | 11 営業トピックス |
| 6 ブランド戦略 | 13 IRインフォメーション |
| 7 財務諸表 | 14 株式の状況/会社概要 |

Vol.6

ごあいさつ

代表取締役社長 阪口 克彦

平成17年2月に代表取締役社長に就任いたしました阪口克彦です。
私は、平成15年より現在のSIPを中心とするライセンスビジネスの本格的な立ち上げを行ってまいりました。これにより最近ではSIPのリーディングカンパニーとして、当社ブランドは定着し、業界から当社への期待も高まってきております。
これもひとえに、株主の皆様のおかげのご支援と全社員の頑張りがあるので成果と思っております。

今年の2月に代表取締役社長に就任し、早4ヶ月が過ぎましたが、この間に、当社の経営理念、ビジョンなどの見直しと、新体制による中期経営計画の策定を進めてまいりました。

新しい経営理念

当社は平成9年4月の会社設立以来、「コンピュータとネットワークの技術を駆使し、革新的なコミュニケーション環境を社会に提供すること」で、インターネットユーザーの「コミュニケーション環境をよりリッチにすること」を経営理念として掲げてまいりましたが、今回の中期経営計画の策定に伴い今後のさらなる発展を考え、従来の理念をも包含し、より永続的かつ普遍的なものへと見直しを行いました。

新たな経営理念では、「**技術を鑿し、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**」を掲げ、現在までの事業活動、研究開発活動も含め今後の事業活動、研究開発活動については、常にこの理念に基づき実施することで、当社の発展を図ってまいります。

当面のビジョン

また今後、この経営理念に基づき当社が経営資源を集中し、まず達成すべき目標として以下の2点を当面のビジョンといたしました。

1. 当社のSIP技術をデファクトスタンダードにする
2. ライセンスビジネスを成功させる

この目標の達成に向け、当社では、SIPのリーディングカンパニーとして市場を先導すべく、常に世界トップレベルの技術の獲得、維持に努め、当社のソフトウェアのライセンス収入を拡大させることを経営の基本方針としてまいります。

新5ヵ年計画について

以上の経営方針に基づき、新たな経営戦略として新5ヵ年計画「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画～」を策定いたしました。

この計画の詳細は「経営方針と戦略」の頁において説明しております。



VI (Visual Identity : ビジュアル アイデンティティ)

中期経営計画では、今年の主な施策の一つとして「企業体力のアップ」を掲げております。この施策達成に向け、当社ではブランド戦略の強化を図ることとし、これまでの当社のVIを見直し、新たなシンボルラインとロゴマークを策定いたしました。当社の経営理念や、今後の当社イメージを示すものが出来たと思えます。

今回のシンボルラインとロゴマークでは、「株主様」、「お客様」、「従業員」に「強い絆と深い信頼感」、「高度な先進技術」、「社会的な価値の創造」を感じてもらえることがデザインコンセプトになっています。今後ともこの新しいシンボルラインとロゴマークをよりしくお願い申し上げます。

私どもも実際にこのコンセプトの実績を示しながら当社VIを育てていきたいと思っています。



業績について

最後に業績についてですが、このたび当社は平成17年3月期決算を発表し、この中で、売上高479百万円、営業損失197百万円、経常損失221百万円、当期純損失271百万円を報告しております。平成17年2月に発表した業績予想修正値よりは、若干良い結果をご報告できましたが、株主の皆様のご支援にもかかわらず、昨年度に比べ売上高の大幅な減少という結果となり、誠に申し訳ございません。

また、今期の業績予想数値も発表いたしました。その中では通期の業績として、売上高757百万円(前年同期比57.7%増)、経常損失88百万円、当期純損失90百万円を見込んでおります。売上高は、当社の基盤整備の成果が徐々に現れることから大幅な増加を見込んでおりますが、今後の大きな収益獲得を目指した中期経営計画の推進によって、先行投資的な経費が増加するため、残念ながら純損失が発生するものと予想しております。ただ、当社では今年度下期からは黒字転換を見込んでおり、来期以降、確実な収益体質を実現できるものと考えています。

以上のように、今しばらく厳しい状況が続きますが、今後も引き続き、株主の皆様のご理解とご支援をお願い申し上げます。

平成17年6月

阪口 夏彦

経営方針と戦略

■経営の基本方針

1. 当社のSIP技術をデファクトスタンダードにする
2. ライセンスビジネスを成功させる

当社はこの目標の達成に向け、SIPのリーディングカンパニーとして市場を先導すべく、常に世界トップレベルの技術の獲得、維持に努め、当社のソフトウェアのライセンス収入を拡大させること、ならびに全売上に占めるライセンス売上の比率を高めていくことを、経営の基本方針としてまいります。

■経営戦略

新5カ年計画 「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画～」

当社は経営方針に基づき新たな経営戦略として新5カ年計画を策定いたしました。

本計画では、当社の企業体質をより優良なレベルまで引き上げると同時に、SIPデファクトスタンダードの獲得を進め、ライセンスビジネスの成功を確実なものとするべく、3年後、5年後の当社のあるべき姿を想定し、それらを経営戦略におけるマイルストーンとしています。

⇒3年後のマイルストーン

- ・ライセンスビジネスの基盤確立
- ・SIPリーディングカンパニーの基盤確立
- ・Excellent Companyの基盤確立

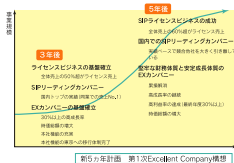
⇒5年後のマイルストーン

- ・SIPライセンスビジネスの成功
- ・国内でのSIPリーディングカンパニーの地位確立
- ・堅牢な財務体質と安定成長体質のExcellent Company構築

■業績イメージ

平成17年度から平成19年度までの3年間をフェーズ1、残りの平成20年度から平成21年度までの2年間をフェーズ2と位置づけ、フェーズ1では「ライセンスビジネスの基盤固め」を、フェーズ2では「安定成長確立」を到達すべき目標としております。

フェーズ1の各年度における目標は右の図に示すとおりであります。



■平成17年度の重要課題

フェーズ1の初年度となる平成17年度は、SIP市場における「基盤強化」達成に向け、次の3項目を重要課題としております。

社内体制の強化	<ul style="list-style-type: none">・本格的な事業本部への移行 ～収益管理体制の強化～・新マネージメント体制 ～責任体制の明確化～・東京機能強化(東京本社設置)・必要人材の積極採用
販売チャネルの整備	<ul style="list-style-type: none">・パートナー(顧客、代理店)との関係強化・金太郎船作戦の徹底・海外への定がかり・フラグシップ、システムプロとの連携
企業体力アップ	<ul style="list-style-type: none">・ブランド戦略強化・経営指標等の見直し・経営スピードアップ・アライアンス戦略強化

以下にそれぞれの課題のポイントを説明いたします。

①社内体制の強化

・事業本部制による収益管理体制の強化

平成17年度より、SIPミドルウェアのライセンスビジネスを積極的に進めていく「SPP事業本部」、SIP技術を使ったソリューションビジネスを中心として当社のデファクトスタンダード獲得を側面より支援する「SS事業本部」、ならびに「SC事業本部」の3事業本部制を導入いたしました。これにより、各事業本部による独立採算を基本とした収益管理体制を強化いたします。

・社内のマネージメント体制の強化

社内のマネージメント体制を見直し、今後の事業拡大と当社の従業員数増加の双方に耐え得るマネージメント圏の強化と増員を図ってまいります。

・東京への本社機能の移行と強化

さらに、顧客ならびに財務、IR、広報等の主要対応窓口が東京に集中していることから、札幌を拠点としていた本社機能の主力を、東京へ移行すると同時に、本社機能の強化を図ってまいります。これにより、今まで以上に経営のスピードアップを図ると同時に、社内外に対してよりきめ細かな対応が可能になると認識しております。

②販売チャネルの整備

当社では情報家電、モバイルIP電話、IP系通信機器等、急激に拡大するSIP市場に対し、当社のリソースだけでは十分に対応しきれない潜在顧客を取り込むことが急務であると考え、3系統の販売チャネルを整備し、それぞれのチャネルに最も望ましい複数のビジネスモデルを提供することで売上高の拡大と当社のSIPミドルウェアの寡占化を図ってまいります。

・アライアンス系

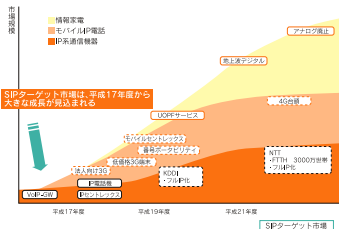
グローバル規模の国内外有力CPU/OSメーカー等を中心にアライアンスを進める

・代理店系

SIP市場に対して積極的な取り組み姿勢をとる代理店を育成・拡大

・直販系

SIP市場に対して影響力の大きい顧客を集中的に攻略



③企業体カアップ

当社では、当社のSIPミドルウェアのライセンスビジネスを成功に導くために、企業体力のアップが重要であると考え、次の施策を進めてまいります。

・ブランド戦略

SIPミドルウェアのライセンスビジネスの成功には、製品の技術力、品質の高さと、質の高いサポート提供が必要であり、当社の最重要課題として継続的に取り組んでまいります。加えて売上高を拡大し、デファクトスタンダードを獲得するためには当社の技術力、品質の良さを多くの人に認知してもらうことが非常に重要です。当社ではこのような観点から、ブランド戦略のより一層の強化と確立が急務だと認識し、平成17年度から積極的なブランド戦略を展開いたします。

・M & Aを含めたアライアンス戦略

M & Aを含めた他社とのアライアンス戦略についても、機会を逃さず、しっかりと進めていくことを目的に、当社内におけるアライアンス戦略の立案ならびに組織機能の強化を一層推進していく所存です。

ブランド戦略

■新しいシンボルラインとロゴマークの策定

このたび策定した中期経営計画では、平成17年度の主な施策の一つとして「企業体力のアップ」を掲げております。この施策達成に向け、当社ではブランド戦略の強化を図ることとし、これまでの当社のVI (Visual Identity)を見直し、新たなシンボルラインとロゴマークを策定いたしました。



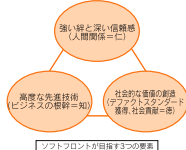
■デザインコンセプトについて

今回新たに策定したシンボルラインとロゴマークは、当社の経営理念である「**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**」に基づき、「株主様」、「お客様」、「従業員」に対して、当社が目指す経営の方向性をイメージしていただけることがデザインコンセプトとなっています。

3本のシンボルラインは、当社に関わるさまざまな「3つの要素」を表しています。当社が目指す、「強い絆と深い信頼感」、「高度な先進技術」、「社会的な価値の創造」の3指標や、当社にとって最も重要な「株主様」、「お客様」、「従業員」の3要素でもあります。また、3本のラインが縦に切れているのは「未完」を意味し、市場や環境の変化に対応しながら、当社が目指すさまざまな技術・サービス・社会貢献の探求と高みを目指す緊張の造形表現です。

今後、このシンボルラインとロゴマークにこめられたさまざまな3要素や思いは、ソフトフロントの行動や精神、ポリシーなど全ての基本となります。社員全員でしっかりと活用し、育てていきたいと考えています。

また、当社は中期経営計画を基に事業戦略を進めてまいります。この新たなソフトフロントのシンボルラインとロゴマークにより、当社が進むべき方向性を社内外に対して明確にすることで、社員全員が一丸となって、当社のビジョンを共有し実現させていくための指針となることを期待しています。



■デザインの応用例

今回策定したシンボルラインとロゴマークが、皆様がソフトフロントのブランドを統一したイメージで認知していただけるように、また皆様に永く愛され親しまれるものになるよう、当社では今後、様々な場面でこのシンボルラインとロゴマークを展開してまいります。以下に、その展開例の一部をご紹介します。



財務諸表

貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

区分	当事業年度	前事業年度	区分	当事業年度	前事業年度
	平成17年3月31日現在	平成16年3月31日現在		平成17年3月31日現在	平成16年3月31日現在
資産の部			負債の部		
流動資産	931,428	656,214	流動負債	113,781	276,324
固定資産	196,007	197,922	固定負債	94,933	102,221
有形固定資産	7,036	12,351	負債合計	208,714	378,546
無形固定資産	127,883	150,337	資本の部		
投資その他の資産	61,088	35,233	資本金	2,354,258	1,996,960
			資本剰余金	2,136,418	1,779,120
			利益剰余金	△ 3,571,954	△ 3,300,489
			資本合計	918,721	475,590
資産合計	1,127,436	854,136	負債資本合計	1,127,436	854,136

新株予約権の発行

平成16年9月13日付で、野村證券1社引受けの第1回新株予約権120億を発行しております。平成17年3月31日までに権利の一部行使(25億(2,520株))が行われ、155,995千円の払込みを受けました。
なお、当事業年度末以降平成17年5月26日までの間に、残った全ての権利行使(95億(9,595株))が行われ、更に549,793千円の払込みを受けており、新株予約権の発行を通して、総額710,589千円の資金調達を行いました。

第三者割当増資

将来の成長に向けた自己資本の充実と安定株主の確保を目的として、平成16年12月28日を払込期日とする総額557,600千円の第三者割当増資(株式会社システムプロ1社引受け)を行っております。

総資産および株主資本の増加、株主資本比率の増加

上記2つの資本政策により、総資産および株主資本が増加しております。また、これに伴い、当事業年度末における株主資本比率も55.7%から81.5%と増加しております。

なお、調達した資金は、研究開発費、新規事業投資および長期運転資金に充当しております。

損益計算書(要旨)

(単位:千円)

区分	当事業年度		前事業年度	
	平成16年4月1日 平成17年3月31日	前 月 末	平成15年4月1日 平成16年3月31日	前 月 末
売上高	479,977		744,427	
売上原価	197,610		242,869	
売上総利益	282,367		501,558	
販売費及び一般管理費	479,604		384,890	
営業利益又は営業損失(△)	△ 197,237		116,668	
営業外収益	3,324		8,235	
営業外費用	27,736		55,311	
経常利益又は経常損失(△)	△ 221,648		69,591	
特別利益	—		2,575	
特別損失	3,568		21,637	
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△ 225,217		50,529	
法人税、住民税及び事業税	1,900		1,900	
法人税等調整額	44,347		△ 44,347	
当期純利益又は当期純損失(△)	△ 271,464		92,976	
前期繰越損失	3,300,489		3,393,466	
当期末処理損失	3,571,954		3,300,489	

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

区分	当事業年度		前事業年度	
	平成16年4月1日 平成17年3月31日	前 月 末	平成15年4月1日 平成16年3月31日	前 月 末
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,379		64,169	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,434		△ 20,647	
財務活動によるキャッシュ・フロー	517,026		△ 28,115	
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 12		△ 110	
現金及び現金同等物の純増減額	518,957		15,295	
現金及び現金同等物の期首残高	238,352		223,056	
現金及び現金同等物の期末残高	757,310		238,352	

売上高

(1)以下の2つの理由から、前年同期比35.5%減と減少いたしました。

①DSJマーケットが当事業年度に入り、当社の手巻を上回るスピードで(初期市場)から(普及期)市場へ急速に拡大化し始めたことに伴う当社マーケティング戦略の見直しと対応に遅れが出たことから、営業リソースが分散したこと。

②パートナー企業数増加に対応した営業リソースの増強に遅れが出たこと。

(2)マーケティング戦略については、以下の2つの対策を既に行っております。

①販売チャネルを整理し、これまでの両販ルートに加えて新たに代理店ルートを選定したこと。

②製品販売メーカーにおいて、容易かつ迅速に顧客製造の開発を進めることを可能とするため、エンドユーザー向け製品の基本部分に相当するCPU/OSメーカーとの業務提携を策定すると同時に、当社製造と連携して動作する2Dソフトウェア(動画処理、エコーキャンセル処理等)メーカーとの業務提携の戦略を進めたこと。

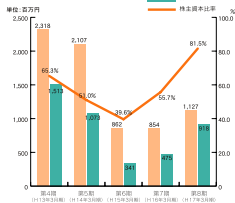
また、営業リソースについては、継続して採用活動を展開することで、問題に対応しております。

販売費及び一般管理費

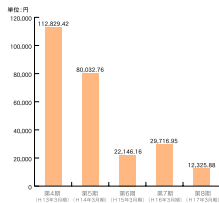
全社的な経費削減活動を展開したものの、研究開発費の増加、営業要員増加等に伴う給料手当の増加、新たに導入された外形標準課税の影響等により、前年同期比24.6%増と増加いたしました。

財務関連グラフ

■株主資本比較推移

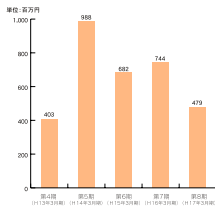


■1株当たり純資産額(BPS)

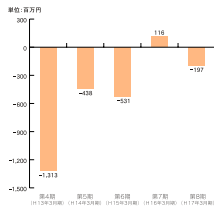


注: 1株当たり純資産額については、平成16年1月19日に行われた株式分割が繰り越期中に行われたと仮定した場合の数値を記載しております。

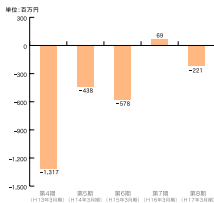
■売上高



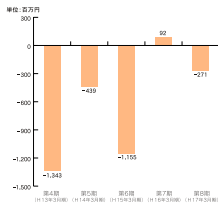
■営業損益



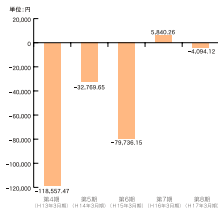
■経常損益



■当期純損益

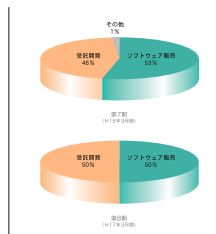


■1株当たり当期純損益 (EPS)



注: 1株当たり当期純損益については、平成16年1月19日に
行われた株式分割が業績換算時に行われたと仮定した場合
の数値を記載しております。

■売上高の構成



営業トピックス

■NEWSダイジェスト(平成17年5月31日現在)

- H16/10/05 ソフトフロント、グローバル工業のIP電話機能を強化し、インターネットの料金を削減提供
- H16/10/18 ソフトフロント、IP電話の高品質・相互互換性試験(SM2004)に参加
- H16/11/11 ソフトフロントのIP開発現場において日本ベリサインの電子証明書の動作を確認
- H16/11/15 ソフトフロント、NTTコミュニケーションズと共同でm2mに対応した原作品を公開
- H16/12/06 ソフトフロント、VoIPの音声伝送保証タスクフォース設立に参加
- H17/02/01 IP電話におけるコア技術も、幅広く組み込みシステム向け展開
→ソフトフロントのIP+e-モバイルユーザープログラムにMSWに参加
- H17/02/01 ソフトフロント、システム開発支援「SIPネットワークプログラム 英語版」を開発開始
- H17/02/28 ソフトフロント、日本ユニシスにm2m対応のIP電話を提供
- H17/03/22 ソフトフロント、ワイ・オブ・オフィスに納入したIPパラメータ変換システムに日本特許取得
- H17/03/29 ソフトフロントのIP+VoIPミドルウェア、自社独自システムとの統合型IP+VoIPシステムソフトウェア(SoftIP Solution Engine)を開発
- H17/03/30 ソフトフロント、アリスケール・ソラシテ、日本ユニシスと、IP+VoIPシステムを開発中で、IP+VoIP(Video & Voice Over IP)製品開発の共同開発と、m2m市場と最新技術発表までサービスを提供
- H17/04/07 ソフトフロント、インテルPK6270プロセス、マイクロソフトのWindows、CES、Dcに採用したIP+VoIP統合型IP+VoIPソフトウェア開発発表を発表
- H17/04/20 ソフトフロントが富士通工業とエヌアイソリューションにm2m対応のIP技術を提供
- H17/05/11 ソフトフロント、組み込み型向けリアルタイムOS(IWWorks)に対応したIP開発環境構築を発表
→ワイ・オブ・オフィスユーザープログラムも参加で組み込み機器市場への製品提供を促進
- H17/05/13 ソフトフロント、IP技術でUICPに搭載するリアルタイムオペレーティング環境構築実験に参加
- H17/05/16 ソフトフロント、シンビアンソフトウェアユーザープログラムに参加

詳しくはこちらをご覧ください。
<http://www.softfront.co.jp/news/newsnews.html>

■SIP技術について

当社のビジネスの要であるSIP技術。ここではその概要と当社のビジネスフローについてご説明いたします。

SIPとは？

～どんな技術なの？～

SIPはインターネット技術の国際的な標準化組織「IETF」により策定された技術で、インターネット上の機器と機器で情報をやり取りするための通信手順(プロトコル)を規定したものです。現在注目を集めているIP電話で使われていることから「SIP=IP電話」の技術と思われるのですが、本来SIPは単純なIP電話だけではなく、携帯電話、PDAなどのモバイル通信機器やデジタル情報家電、監視カメラなどへの応用技術として、現在、最も期待されている技術です。

SIPへの取り組み

～ソフトフロントの技術の強みって何？～

当社は、SIP/VoIP基盤技術の開発にいち早く取り組むことにより、これまでさまざまな技術的資産や開発ノウハウを蓄積し、SIPミドルウェアの開発・販売や、通信事業者のSIP商用サービス構築などの成果を上げてきました。さらにはSIPにおいてもっとも重要な、機器間の相互接続性の実現のため、国内・海外の多くの検証活動に参加し、高品質SIPミドルウェアの実現・維持にも努めております。

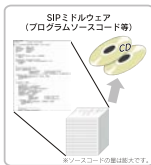
また、急速にSIPが広がりつつある通信業界において、国内のSIP技術をリードすべく、SIP書籍の執筆・監修、最新のSIP仕様書の和訳Web公開など、さまざまな活動を通じ多くの実績を残しています。このような活動により当社が築き上げてきた実績・ブランドは、容易に模倣・追従できるものではなく、当社SIPミドルウェアの圧倒的な優位性であると考えております。急速なSIP製品の広がり迅速に対応できるよう、さまざまなCPU、OSに対応したSIP開発環境を通信機器メーカー、家電メーカー、システムインテグレーターに向けて豊富なラインナップで取り揃えています。

■ 当社のビジネスフロー

SIPミドルウェアとは？

～ソフトウェアの製品って？～

複雑で多くの知識が必要な通信規格「SIP」。通信手順を利用して、製品を開発するためには、さまざまなノウハウが必要です。メーカーがこれらのノウハウを得るために多くの時間と労力をかけなくても、SIP対応機器を開発できるようにする「ソフトウェア部品」、それがSIPミドルウェアです。ソフトウェアのSIPミドルウェア製品は、IP電話をはじめ、デジタル情報家電などで必要とされるさまざまな技術に対応し、豊富なラインアップを揃えています。



SIP開発環境とは？

～どういった風に应用されるの？～

世の中で使われるSIP対応機器には、さまざまなCPUやOSが使われています。ソフトウェアは、主要なCPUメーカーやOSメーカーと協力して、ソフトウェアのSIPミドルウェアと各社の技術を組み合わせ「組み込み機器用SIP開発環境」を提供しています。通信機器メーカーや家電メーカーは、このSIP開発環境を購入することで、メーカー独自の技術を加えながら、効率的に最終製品の開発を進めることができます。ソフトウェアは、SIP開発環境の販売によって「開発ライセンス」収入を得ることができます。



最終製品とは？

～最終的には、どんな製品になるの？～

SIP開発環境で提供されるソフトウェアのSIPミドルウェアに、CPUやOS、メーカーの独自性を盛り込んだアプリケーションを組み合わせることで、IP電話や携帯電話、モバイル通信機器 (PDA等)、インターネット対応テレビ、監視カメラなど、さまざまな「最終製品」の開発が実現します。

魅力的なSIP対応機器が世の中へ広がることにより、ソフトウェアはメーカーから「商用ライセンス」収入を得ることができず。



ソフトウェア

IRインフォメーション

■IRイベント

ソフトフロントは個人投資家の皆様に向けての重要な情報発信の場として年数回、会社説明会を開催しております。今号ではその様子をお伝えいたします。両イベントでは、社長の飯口より今後の経営方針と事業戦略についてご説明させていただきました。当日は多くの投資家の皆様にご来場いただき、ブースでは当社の事業内容について数多くの熱心なご質問をいただきました。

投資家の皆様と直接お話しすることができ、当社に対する熱意と期待する貴重な場となりました。



平成17年4月23日
スター・キャピタル・パートナーズ主催による個人投資家向け会社説明会を開催。



平成17年6月10日
大証・松井証券タイプアップ個人投資家向け会社説明会を開催。

■IRトピックス

H16/11/24	マネックス証券・日興ビジネス証券共催 第1回記念事業発表開催	H17/04/01	執行役員の変動
H16/12/10	システムプロとの業務提携および資本提携発表 第三者割当増資発表	H17/04/21	アナリスト向け会社説明会
H16/12/17	第1回新株予約権の行使権調整	H17/04/23	スター・キャピタル・パートナーズ主催 個人投資家向け会社説明会開催
H16/12/28	第三者割当増資の払戻完了 主要株主の変動	H17/05/10	主要株主の変動
H16/12/28	新株引当発行による第1回新株予約権の行使権調整 の発表	H17/05/13	平成17年3月期決算発表
H17/02/04	平成17年3月期第3四半期決算発表、業績予想修正の発表 代表取締役の変動	H17/05/17	アナリスト向け決算説明会
H17/02/08	アナリスト向け決算説明会	H17/05/18	ストックオプション(新株予約権)の発行に関する決議
H17/03/01	ストックオプション(第2回新株予約権)の発行 ストックオプション発行による第1回新株予約権の行使権調整	H17/05/26	第1回新株予約権の行使完了
H17/03/03	システムプロの子会社(フラグシップ)との業務提携および資本 提携発表	H17/06/03	取締役異動(内定)および執行役員の変動の発表
詳しくはこちらをご覧ください IRサイトTOP: http://www.softfront.co.jp/ir/index.html		H17/06/10	大証・松井証券タイプアップ 個人投資家向け会社説明会開催

株式の状況/会社概要

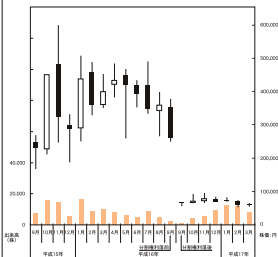
■株式の状況（平成17年3月31日）

○会社が発行する株式の総数	178,400株
○発行済株式の総数	74,536株
○株主数	3,247名

■大株主（平成17年3月31日）

株主名	持株数	持株比率
村田 利文	8,092株	10.86%
株式会社システムプロ	8,000株	10.73%
ジーイー キャピタル エクイティ ホールディングス ビー フィ	3,720株	4.99%
大阪証券金融株式会社	3,625株	4.86%
株式会社ジャフコ	2,272株	3.05%
日本システムサービス提供銀行株式会社(旧JTB)	844株	1.13%
京セラコミュニケーションシステム株式会社	800株	1.07%
興 宗聖	710株	0.95%
林 清孝	480株	0.64%
植田 昭司	480株	0.64%

■株式推移



※株式分割について
当社は平成16年11月19日付で1.4の株式分割を行っております。

■会社概要（平成17年5月31日現在）

会社名	株式会社ソフトフロント	
設立	平成9年4月18日	
本社	札幌市中央区北5条西15丁目29-199 TEL.011-623-1001 FAX.011-623-1002	
東京オフィス	東京都新宿区新町2丁目5-3 AMビル7F TEL.03-5366-2030 FAX.03-5366-2031	
資本金	26億3,105万円	
従業員数	51名	
役員	代表取締役会長	村田 利文
	代表取締役社長	阪 口 茂 彦
	取締役/COO	山 本 明 彦
	取締役	佐 藤 和 紀
	取締役(社外)	逸 井 登 輝
	取締役(社外)	酒 巻 久
	監査役	布 田 三 貴
	監査役(社外)	石 丸 修 太郎
	監査役(社外)	佐 藤 亨

※役員の名前は平成17年5月25日現在のものであり、内容は訂正されていません。

主要取引銀行	北海道銀行(札幌駅前支店) 北 洋 銀 行(札幌支店) 三井住友銀行(札幌中央支店) 東京三菱銀行(札幌支店) りそな銀行(札幌支店) 札幌信用金庫(南支店)
--------	--

主な所属団体	ITU-T(国際電気通信連合)の電気通信標準化部門) IPv6普及・高度化推進協議会 情報通信ネットワーク産業協会(CIA) 日本ITU協会 VoIP/SIP相互接続検証スタッフフォーラム VoIP推進協議会 ユビクテス・オープン・プラットフォーム・フォーラム(UOPF) UPnPフォーラム WIDEプロジェクト (50音順)
--------	---

株式メモ

証券コード	2321
上場年月日	平成14年9月10日
上場取引所	大阪証券取引所ニッポン・ニューマーケット「ヘラクレス」
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
基準日	3月31日
公告掲載新聞	日本経済新聞
名義書換代理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒193-8701 東京都府中市日嗣町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) ☎0120-175-417 (その他のご照会) ☎0120-176-417

(インターネットホームページURL)

<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

同次所	住友信託銀行株式会社	本店および全国各支店
監査法人	監査法人トーマツ	

SOFTFRONT

株式会社ソフトフロント

本社 〒060-0009 札幌市中央区北9条西15丁目28-196 札幌ITフロントビル3F Tel: 011-623-1001 Fax: 011-623-1002
東京オフィス 〒160-0022 東京都新宿区新宿2丁目5-3 AMビル7F Tel: 03-5366-2030 Fax: 03-5366-2031