

中期経営計画

(平成28年3月期～平成30年3月期)

平成27年5月15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。

前事業年度(平成27年3月期)の総括

◆ 計画の達成状況、成果

➤ 業績

- ✓ 平成25年5月10日発表の「中期経営計画」は、『成長』をテーマに、2年目として事業を展開
- ✓ 国内拠点統合後の体制整備に時間を要し、特に上半期において、新規顧客獲得活動及び既存顧客への新規提案活動が十分にできず、売上高が伸び悩む

➤ 体制

- ✓ 東京と札幌に分散していた国内開発拠点を1拠点に集約
(本店を札幌市から東京都港区に移転)

➤ 既存事業領域

- ✓ テレビ電話/テレビ会議需用の顕在化
HD画質対応テレビ会議ソフトウェア「HelloMeeting HD」シリーズ提供開始
「HelloMeeting Pro HD」がNTT西日本社「ひかりシェアプレイス 高画質テレビ会議パック」に採用

➤ サービス事業領域


- ✓ スタートアップ企業をターゲットとした新規パートナーとの提携
サムライインキュベート社、Cloud Payment社(クレジットカード決済等)、
KDDI ∞ Labo、アピアリーズ社(BaaS(Backend as a Service))
- ✓ コロコニプロジェクト(女性起業家の応援)開始

➤ 海外事業領域

- ✓ ベトナム現地法人体制強化(規模を拡大し、ソフトウェア開発の生産性向上に貢献)
- ✓ ベトナム市場でのソフトウェア製品販売等の準備

中期経営計画の進捗状況及び今後の取り組み

ソフトフロントの成長イメージ



③ デジタルポストを始めとするサービス事業に取り組み、新たな成長を図る

② 新規市場としてアジアマーケットを狙う海外事業を興し成長を図る

① SIPを中心とした従来の既存事業をベースとして緩やかな成長を図る

進捗と今後の取り組み

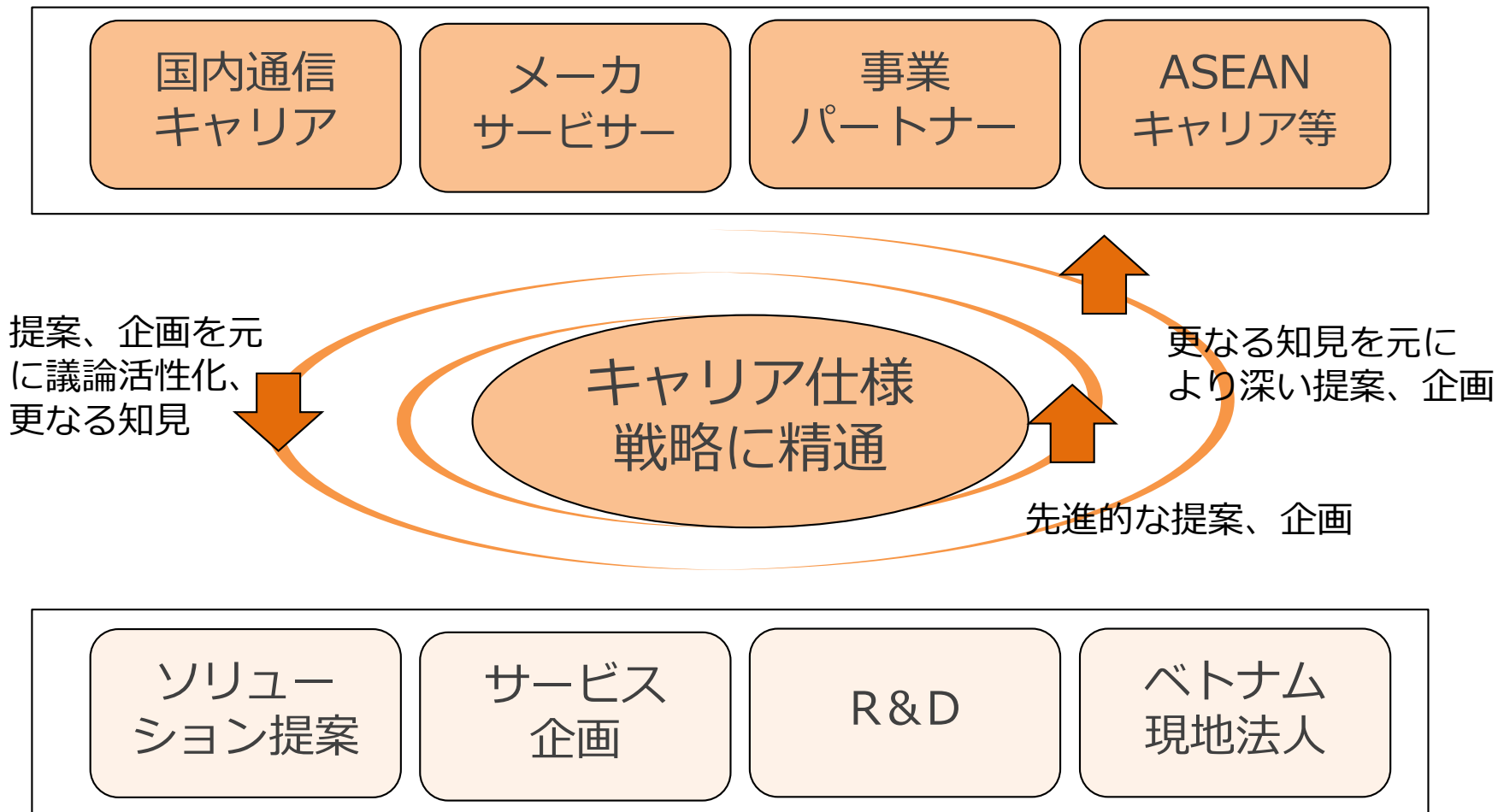
・サムライインキュベート、KDDI∞Labo等との提携
・新たなサービス提供に向けたパートナー企業との協業

・ベトナム子会社体制強化は順調
・ベトナム市場でのソフトウェア製品販売の準備

・上半期の国内拠点統合後の体制整備の影響あり
・テレビ電話・テレビ会議ソフトウェア利用サービスの拡大に期待
・事業拡大に向けた新たな製品開発販売を検討

今年度(第19期)経営計画 既存事業

キャリア仕様・戦略に精通している強みを武器に、市場ニーズ(テレビ会議等)を的確に捉え、売上拡大を実現



今年度(第19期)経営計画 サービス事業

コミュニケーションプラットフォーム 事業に挑戦

主に前期までに実施した研究開発・製品開発の成果をベースに新たなコミュニケーションプラットフォームを開発し、提供

スタートアップ企業サポート

開発ベンダー領域で、自社保有技術資産やノウハウを通じ、優れたスタートアップ企業及び起業家のアイデアに対して、その事業成長に向けたサポートを提供



新規製品提供及び新規パートナー拡大による収益の拡大

今年度(第19期)経営計画 海外事業

開発力強化に加え、アジアマーケットでの製品・サービス販売を本格的に開始

- ・国内の開発拠点の統合は完了
- ・ベトナム現地法人の開発体制は順調に強化
- ・アジアマーケットでの当社製品・サービス販売を本格的に開始



**開発効率及び生産性の向上
海外収益獲得によるグループ収益の拡大**

今年度(第19期)経営計画 研究開発

リアルタイムコミュニケーション技術分野の強みの再構築

- ・リアルタイムコミュニケーション技術分野において、技術的差別化が図れる研究開発を推進
- ・当社の強みを再構築し、研究開発で得た成果により当社製品を強化



研究開発成果による収益拡大

中期経営計画策定に当たって

平成25年3月期までの中期経営方針の結果も踏まえ、収益基盤をより拡大するため、「**成長**」をテーマとした中期経営計画を策定いたしました

中期経営方針（平成25年3月期まで）

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いきます

◆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

◆黒字体質への転換

- 業績の変動に対応し、黒字が確保できるよう柔軟な費用構造への転換

成長

会社の成長はもちろん、社員一人一人も大きく成長するように全社員チャレンジ精神をもって中期経営計画を遂行してまいります

中期経営計画

◆3つの事業領域で成長

- 既存事業をベースに成長
- アジアマーケットを新規市場として捉える
- 新たな成長基盤としてサービス事業に取り組む

◆内なる成長として、収益性と生産性の向上

- リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底
- 研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施
- グローバル化によるコスト低減と開発力増強
- 人材育成と適切な配置による生産性向上

(3つの事業領域で成長)

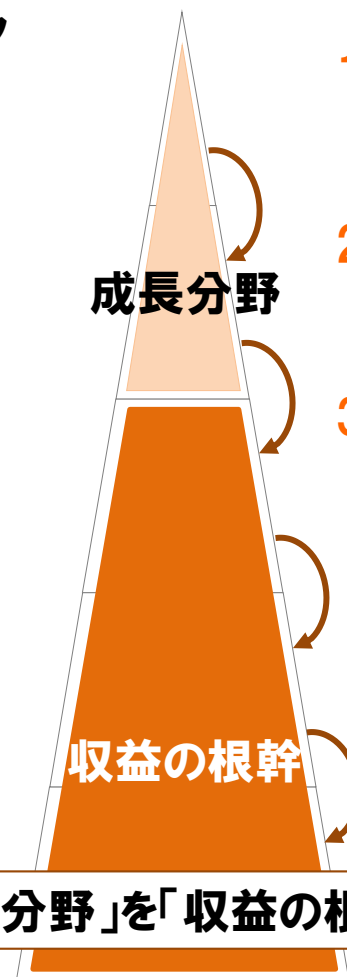
既存事業をベースに成長

SIPを中心とした従来の既存事業をベースとして緩やかな成長を図る

ソフトフロントの強み・実績

今後の取り組み

今後の成長分野	NGN	<ul style="list-style-type: none">• NTTのフレッツ 光への接続ノウハウ• NTTグループとの協力関係
	スマートWEB フォン	<ul style="list-style-type: none">• 最先端のWEBテクノロジー• システム開発、画像処理に強み
収益の根幹	メーカー 端末	<ul style="list-style-type: none">• 優れた相互接続性• 各通信事業者への接続実績• 多様な分野での採用実績
	複合機	<ul style="list-style-type: none">• IP FAX通信規格の開発ノウハウ• NGN網への接続実績
	通信事業者 電力系	<ul style="list-style-type: none">• 長年の取引による技術ノウハウ• システム構築実績



1. 新たな「成長分野」の発掘
2. 「成長分野」の収益確保
3. 「収益の根幹」ではソリューション提供

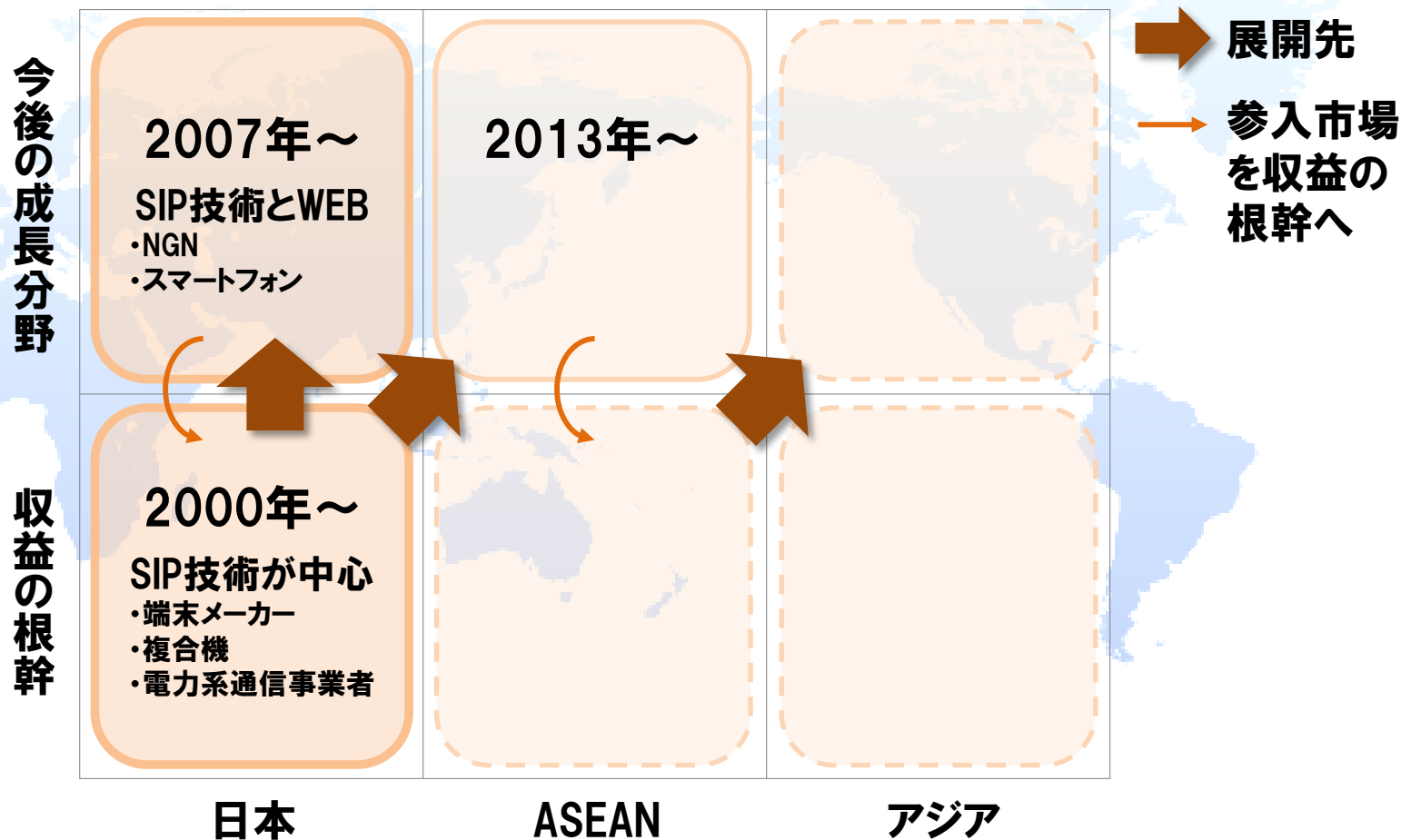
「成長分野」を「収益の根幹」へ

(3つの事業領域で成長)

アジアマーケットを新規市場として捉える

新規市場としてアジアマーケットを狙う海外事業を興し成長を図る

ソフトフロントの事業ドメイン

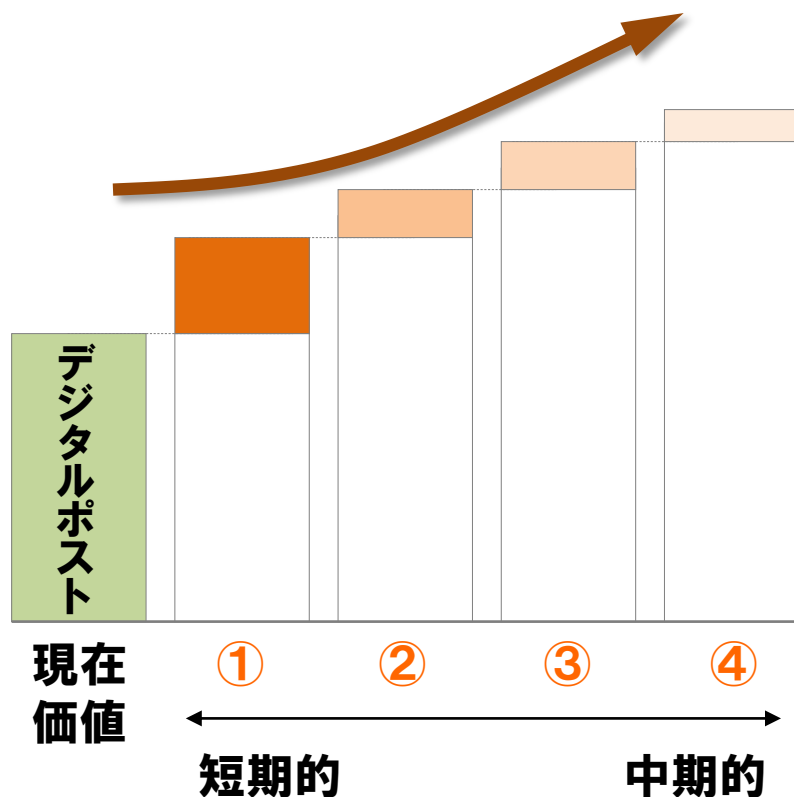


(3つの事業領域で成長)

新たな成長基盤としてサービス事業に取り組む

デジタルポストを始めとするサービス事業に取り組み、新たな成長を図る

サービス事業の価値創出



価値創出に向けた取り組み

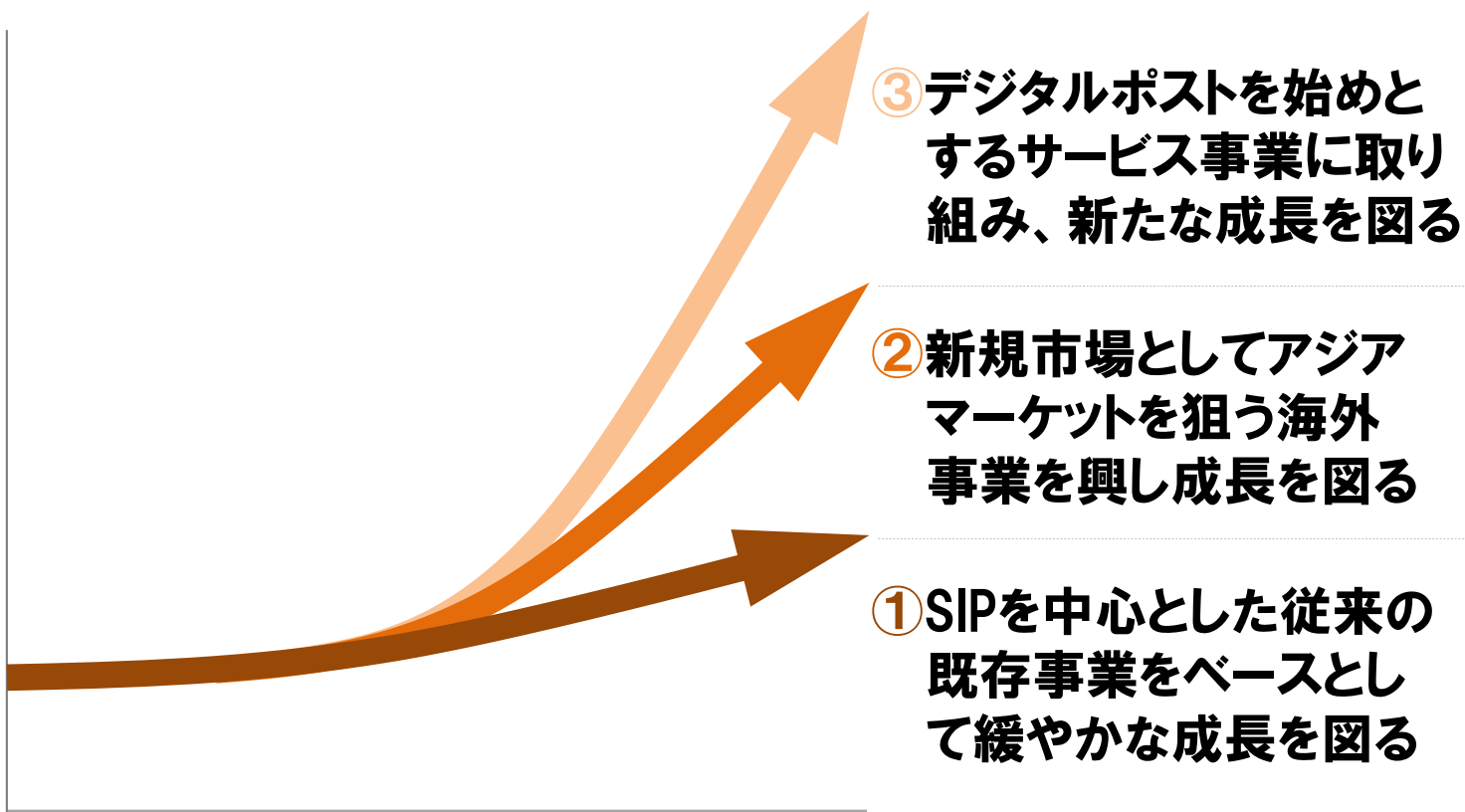
- ① 現在の延長線
 - ・デジタルポスト事業
- ② 新顧客への進出
 - ・ソフトフロント既存製品の展開
- ③ 新サービスへの進出
 - ・協同事業
- ④ 新たな収益源の創出
 - ・自社製品開発

(3つの事業領域で成長)

中期経営計画

既存事業で従来の延長として緩やかな成長を支え、海外事業とサービス事業で成長を加速し、3年後には全社として収益基盤の拡大と規模拡大を達成する

ソフトフロントの成長イメージ



(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底

開発リソースを集中し、効率のよいプロジェクト管理を行う

組織体制



※国内開発拠点の一元化に伴い、
リソースを東京本社に集中させる

プロジェクト管理



主な改善手法

- 廃止
- 非重複化
- 集約化
- 共通化
- 負荷の平準化
- 開発手法検討
- 標準化
- 自動化
- 人材育成

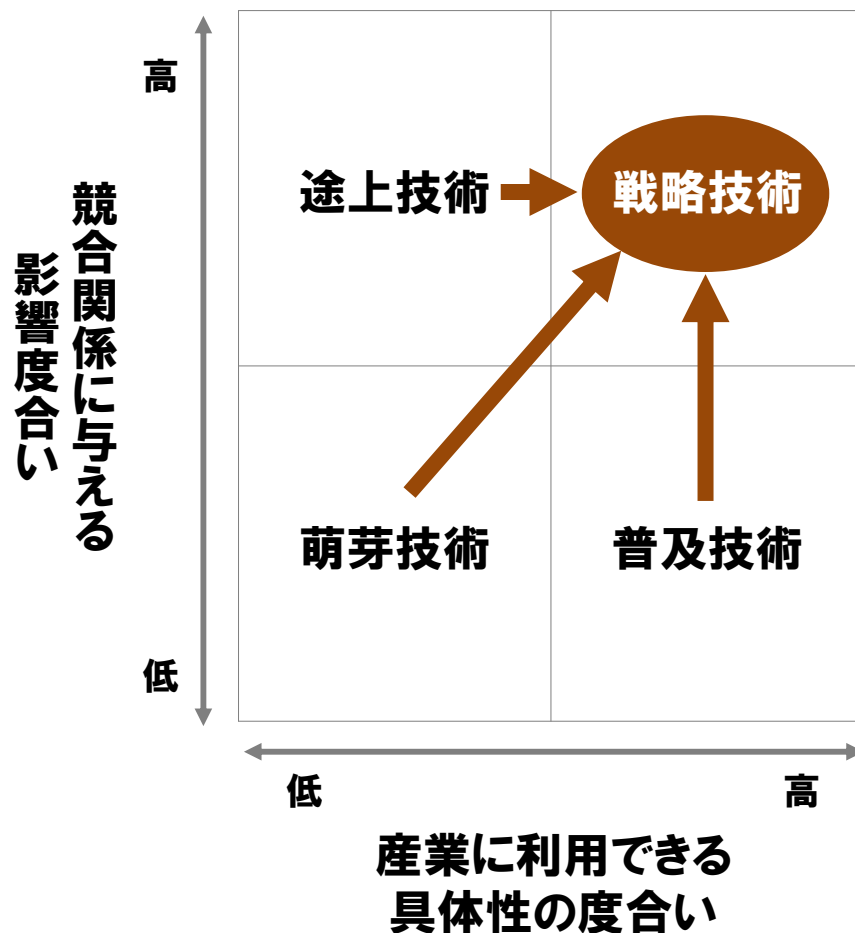
- 適切な人材配置
- オフショア開発

(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施

研究開発資産のより効率的な管理とメンテナンス、新規開発を行う

研究開発資産の考え方



主な評価視点

管理・メンテナンス

- どんな技術を持っているのか
- 社内のどこにあるのか
- どのような技術資産が配分されているか

新規開発

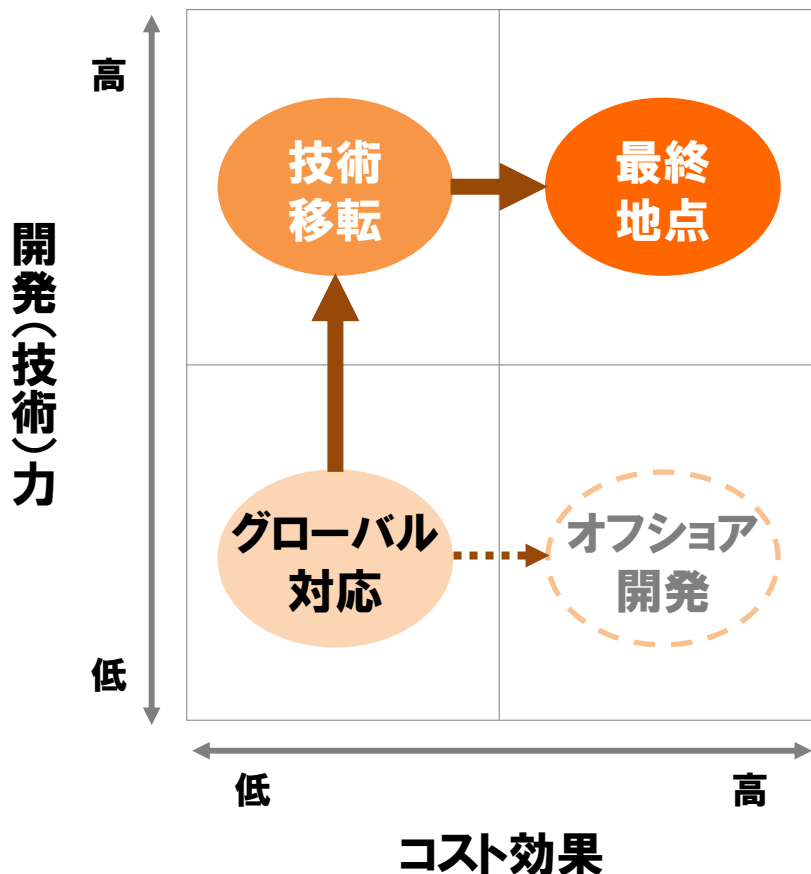
- 競争の武器になるのか
- 事業へのインパクトは
- 新しい技術へも取り組んでいるのか

(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

グローバル化によるコスト低減と開発力増強

グローバル体制で研究開発のコスト低減と開発力増強を行う

グローバル体制のロードマップ



技術移転

ソフトフロントの強みである開発(技術)ノウハウをグローバル拠点に移転するための教育や経験を積んでいく

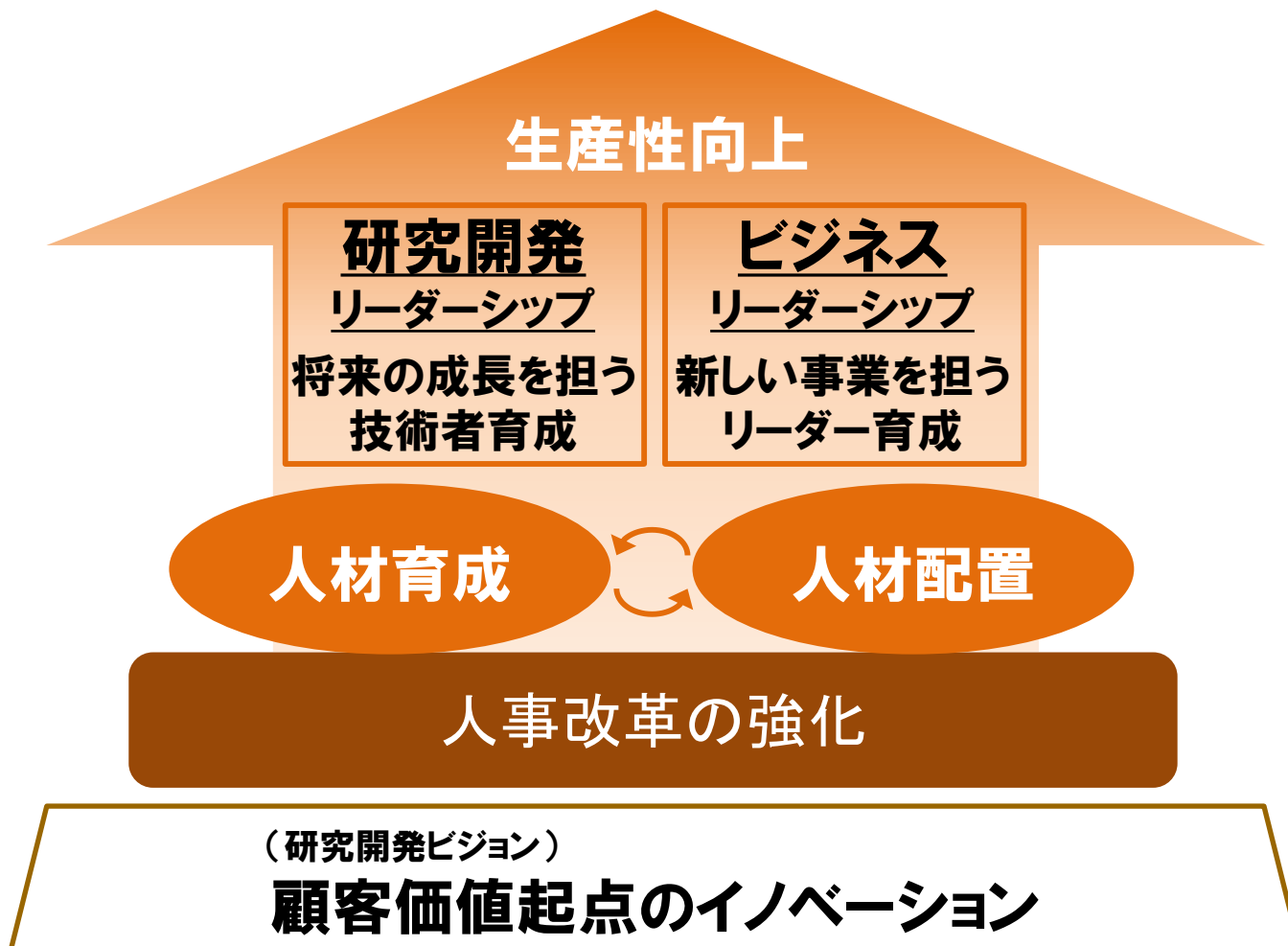
最終地点

即効果は出ないが、業務承継を行っていくことでグローバル体制を構築していく

(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

人材育成と適切な配置による生産性向上

人材育成強化と適切な人材配置によって生産性向上を行う



(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

中期経営計画

リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底

研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施

研究開発エンジニアの人材プールとコスト力のある海外開発拠点により、第19期には収益性の向上と生産性の向上を実現する

人材育成と適切な配置による生産性向上

グローバル化によるコスト低減と開発力増強

第19期の目標値

中期経営計画

- ◆ 3つの事業領域で成長
- ◆ 内なる成長として、収益性と生産性の向上

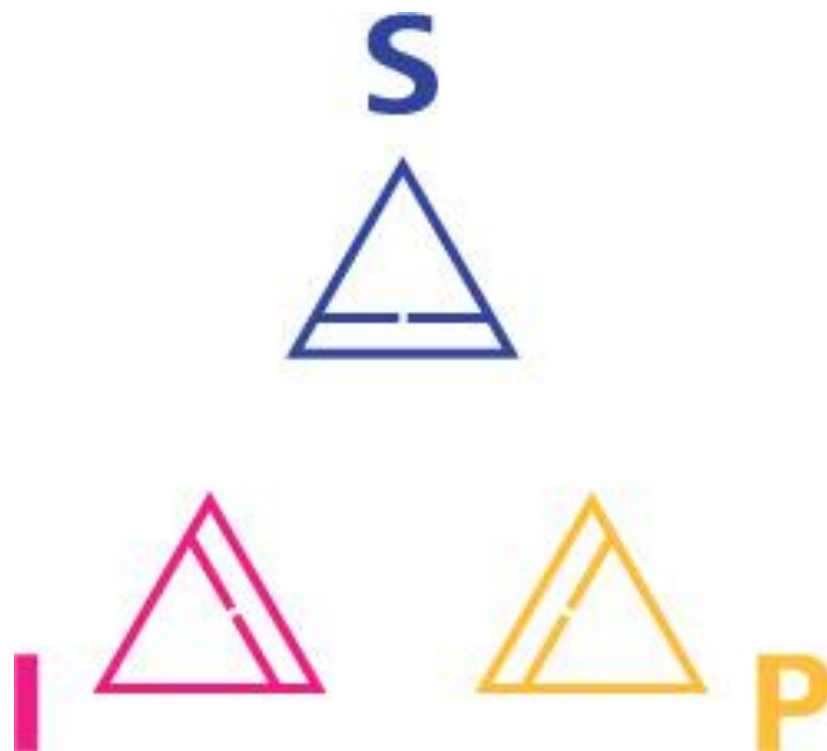
2つのポイントを
着実に推し進める

【目標値】（2015年5月15日修正）

第19期

黒字転換へ

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**