

中期経営計画

(平成26年3月期～平成28年3月期)

平成25年5月10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。

中期経営計画策定に当たって

前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（前期まで）

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

成長分野

収益の根幹

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

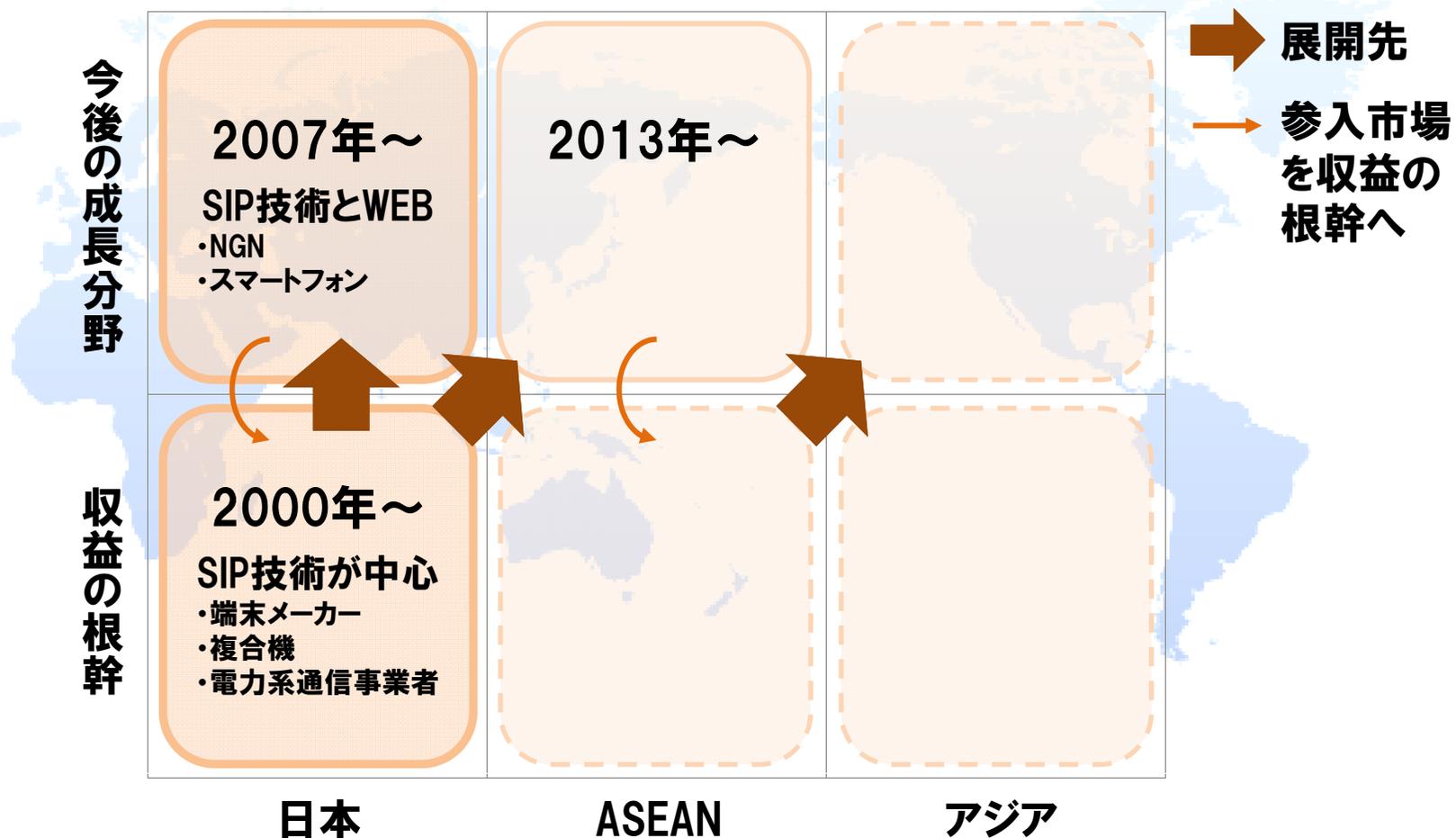
「成長分野」を「収益の根幹」へ

(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

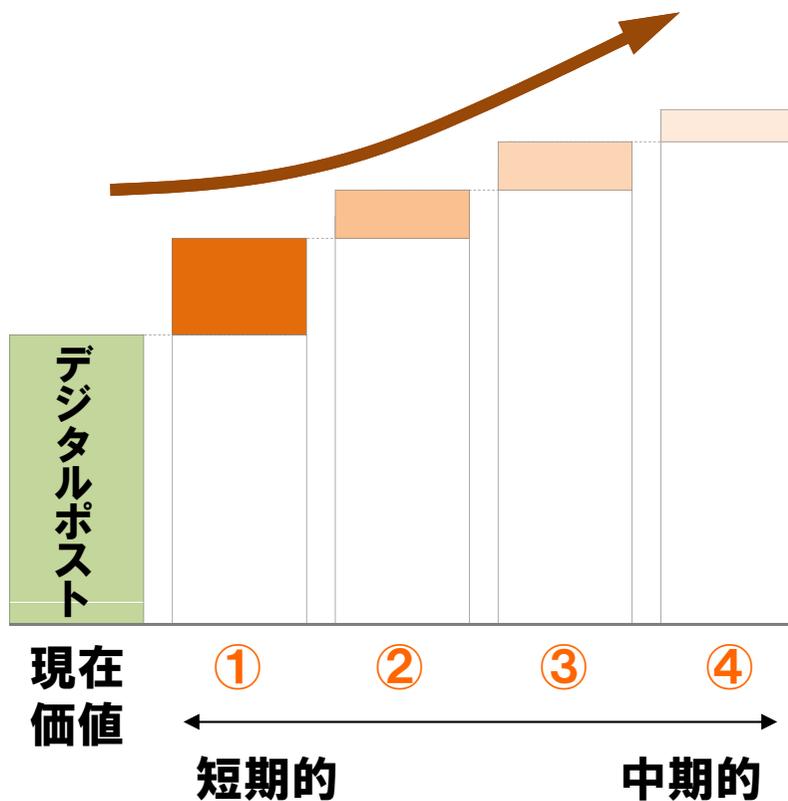


(3つの事業領域で成長)

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

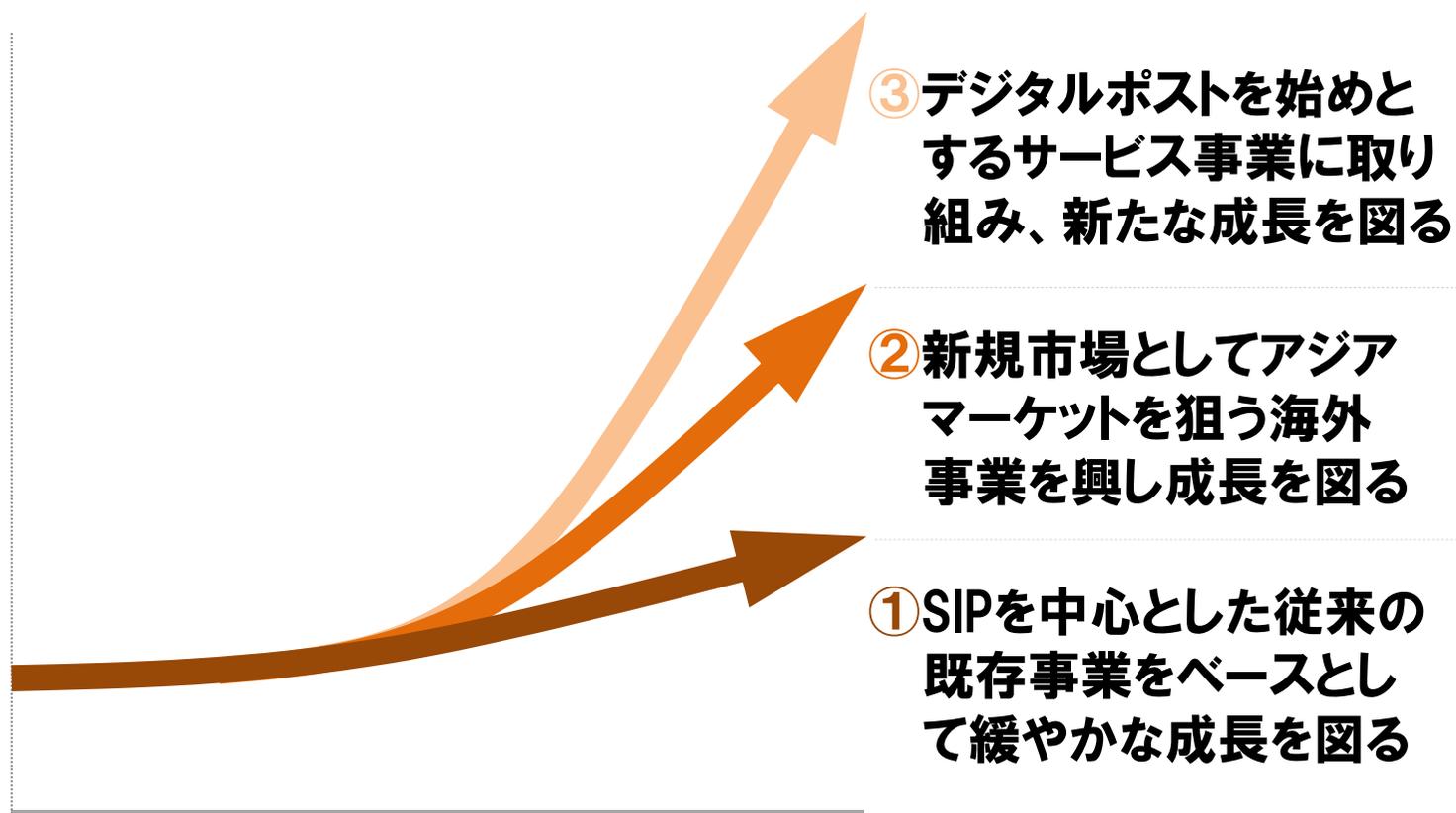
- ① 現在の延長線
 - ・デジタルポスト事業
- ② 新顧客への進出
 - ・ソフトフロント既存製品の展開
- ③ 新サービスへの進出
 - ・協同事業
- ④ 新たな収益源の創出
 - ・自社製品開発

(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



プロジェクト管理



主な改善手法

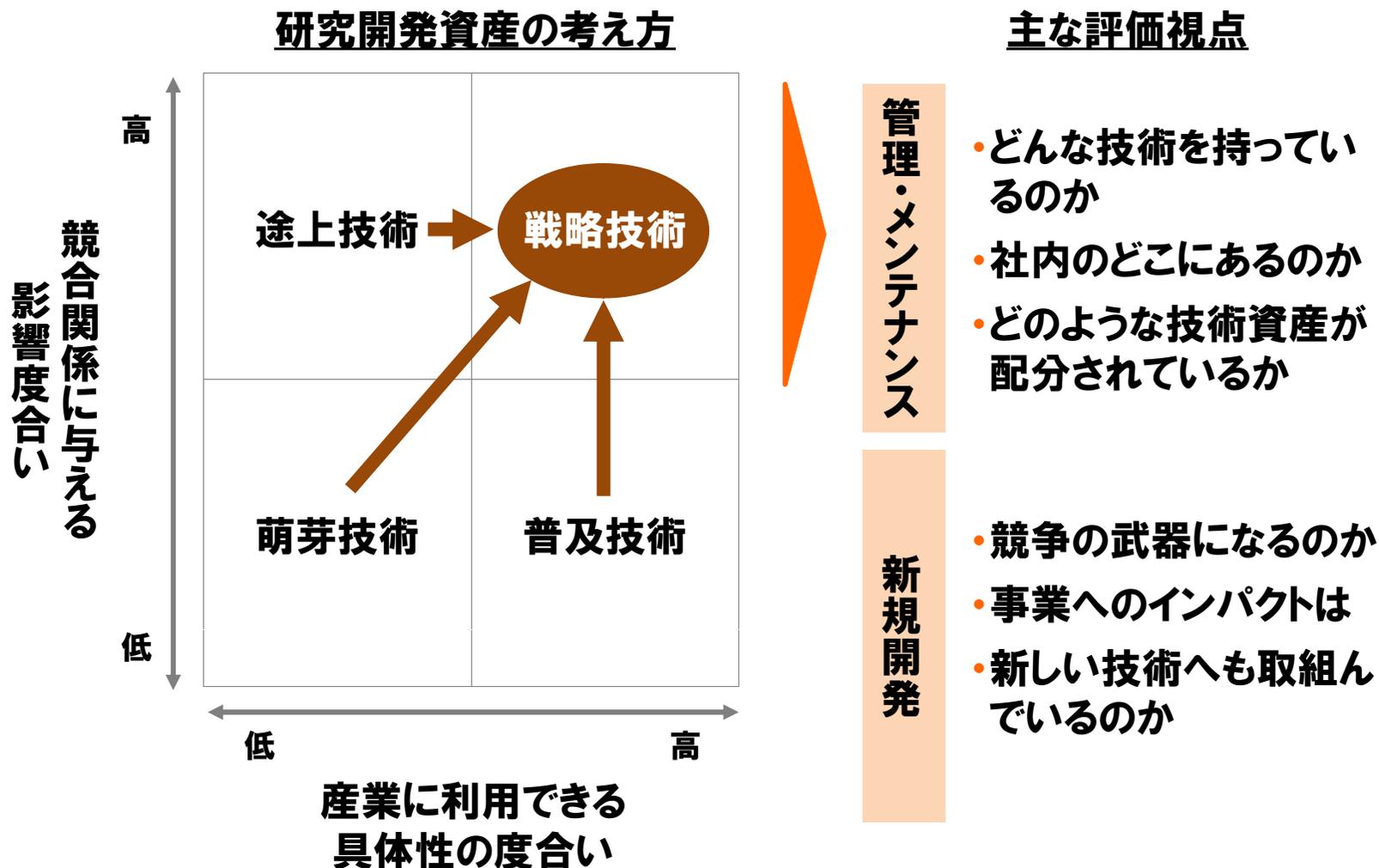
- 廃止
- 非重複化
- 集約化
- 共通化
- 負荷の平準化
- 開発手法検討
- 標準化
- 自動化
- 人材育成

- 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

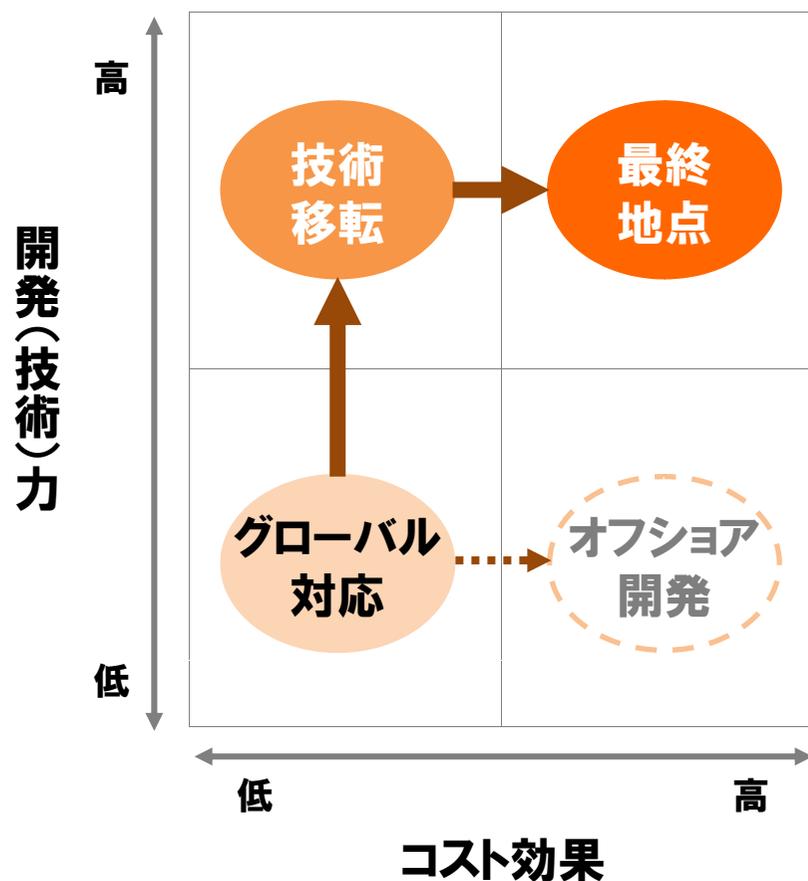


(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

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

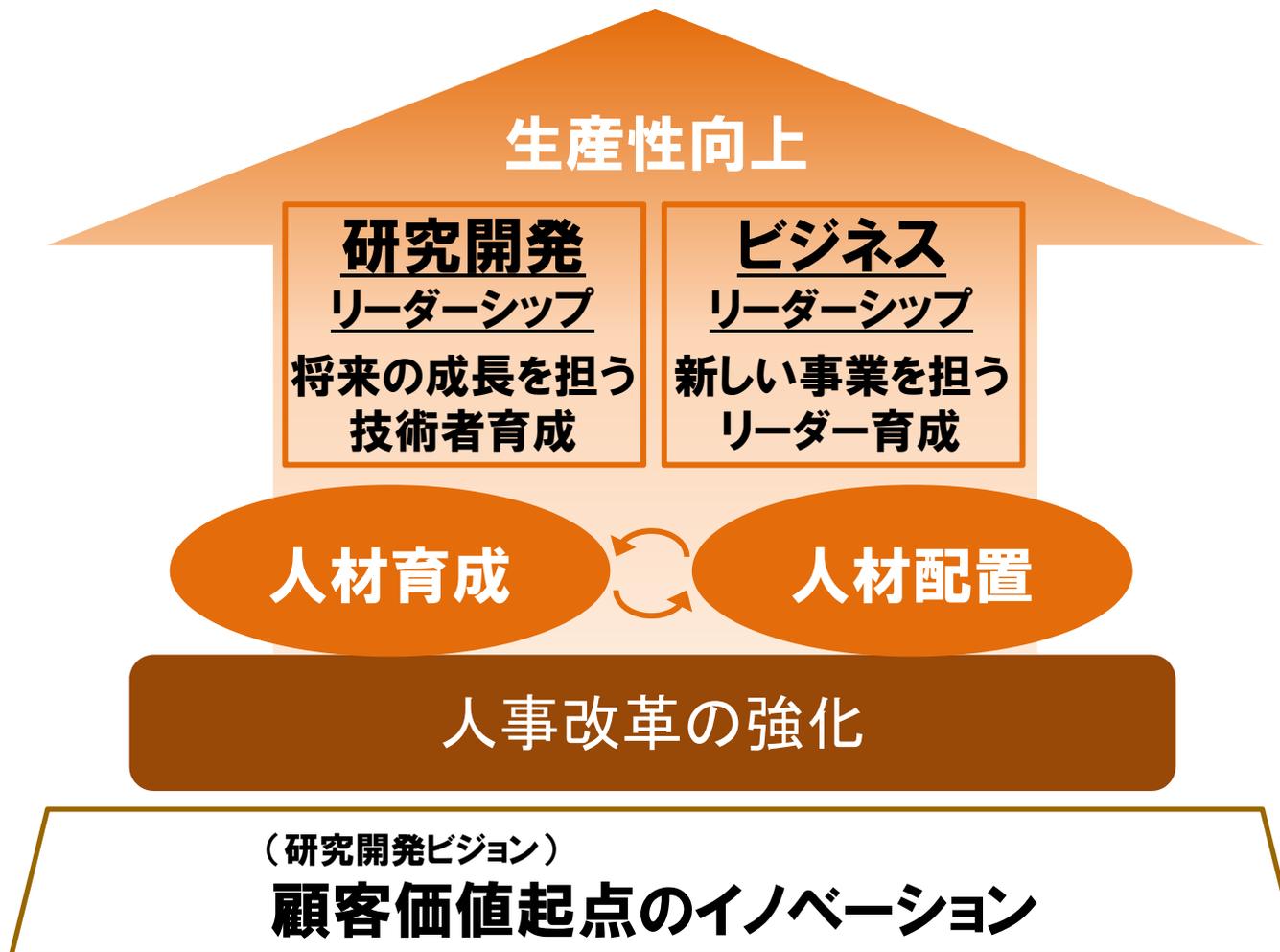
最終地点

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

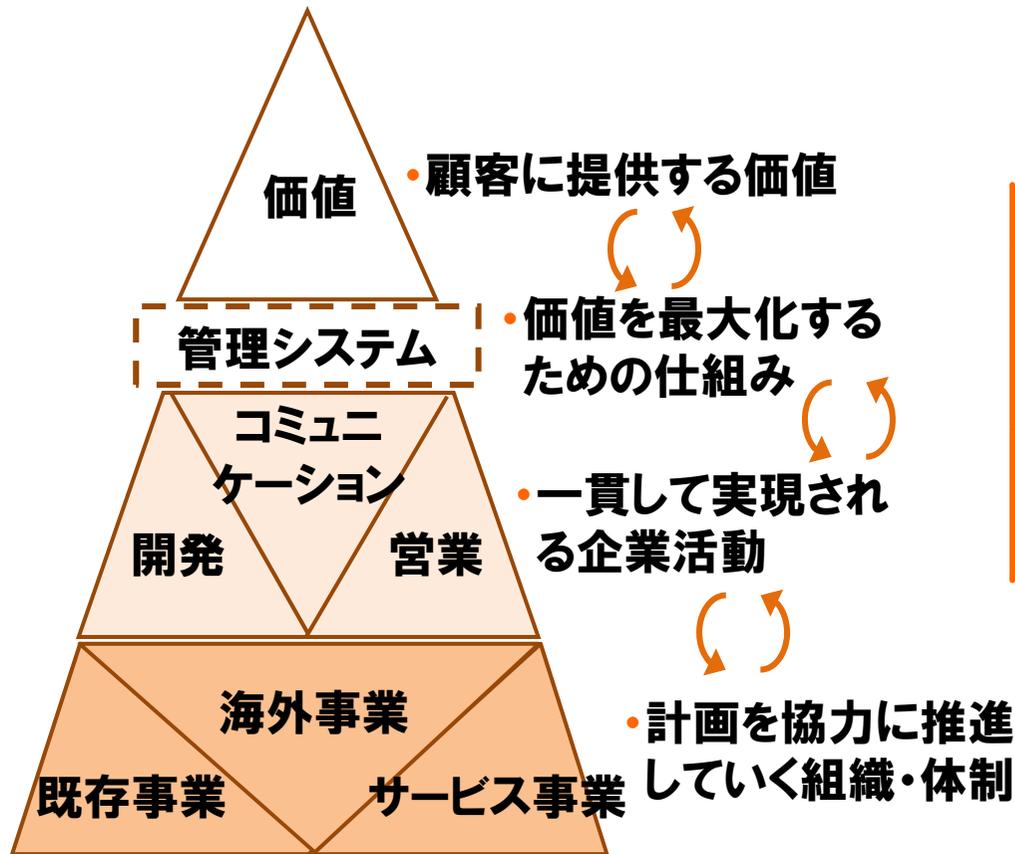
【目標値】

	<u>売上高</u>	<u>最終利益</u>
第19期	14億円	1億円

今年度経営計画

今年度は、先ず3つの事業領域に対応する組織づくりと既存事業を中心に、通期黒字化を達成いたします

ソフトフロントの組織づくり



既存事業の黒字化

既存事業内においてもこのサイクルを徹底的に回す

今年度経営計画

海外事業を展開するためにベトナムに子会社を設立いたします

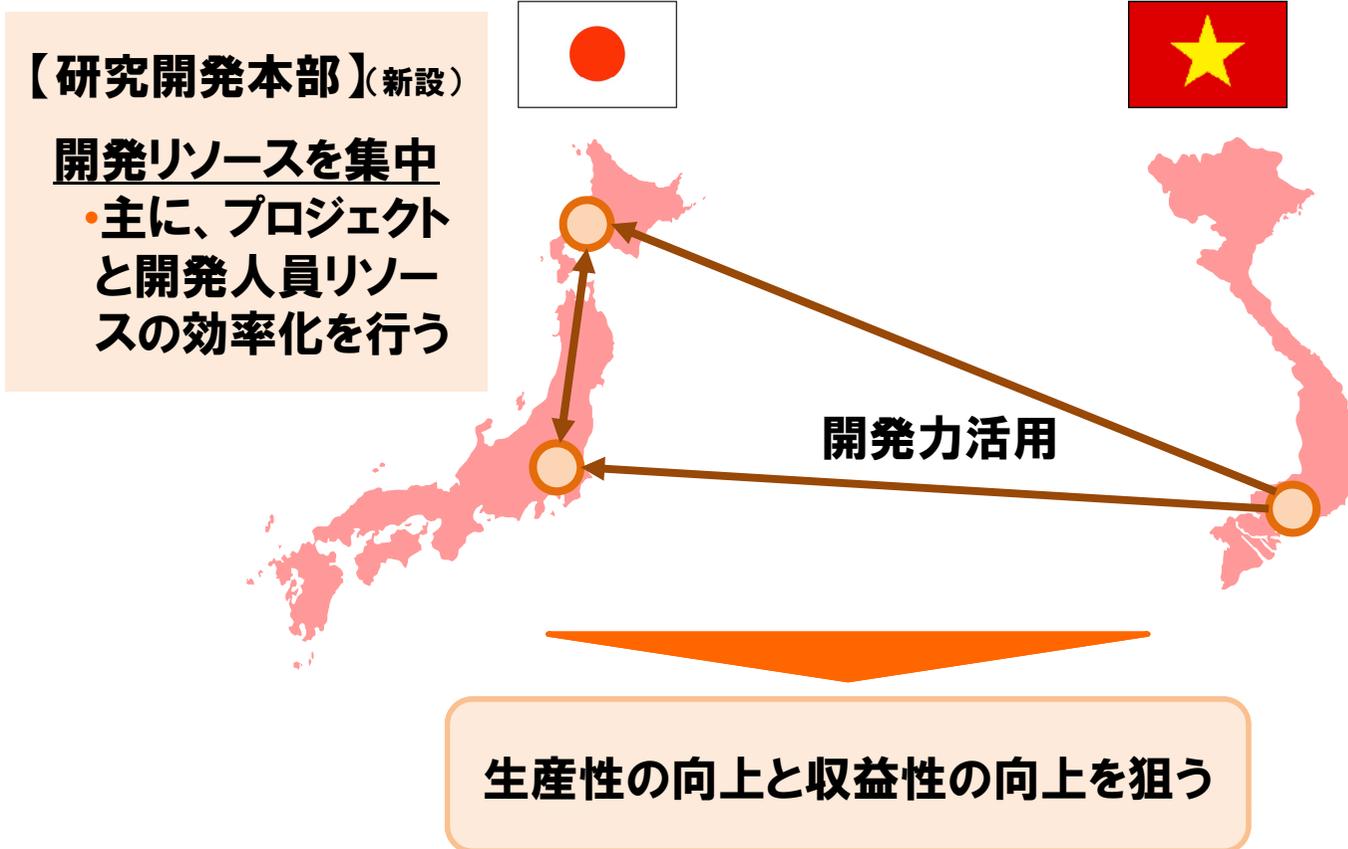


子会社設立予定
(ホーチミン)

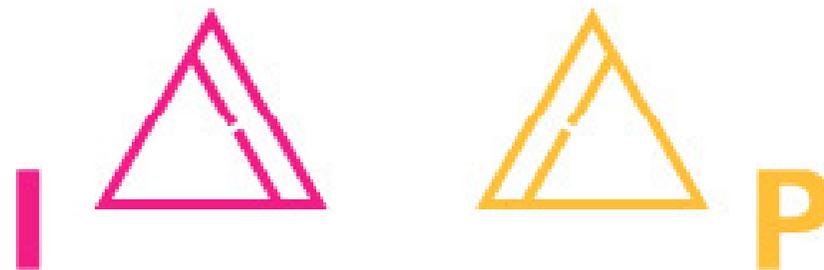
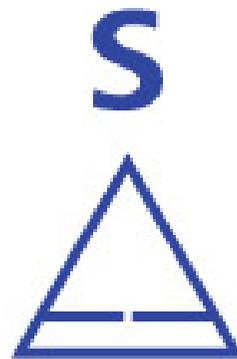
- 当社の通信ソフトウェア技術を活かし、グローバル市場への事業展開を図ることは、事業規模の拡大、及び、コスト競争力強化の側面において重要である
- 当社は主にキャリア向けビジネスで実績を上げており、この実績を活かし、日本市場から大きなグローバル市場へマンパワーをシフトし、キャリア向けビジネスを展開する
- この計画の第一歩として、ASEANの中でも経済成長が見込まれるベトナム市場をグローバル展開のターゲット市場と捉えて注力するため、販売網の構築を行うとともに、現地に開発拠点を設け、生産性を向上することは不可欠と判断し、子会社を設立する

今年度経営計画

内なる成長として開発リソースを集中した研究開発本部を設けプロジェクトと開発人員リソースの効率化を行うと共に、ベトナム子会社の開発力を活用し、生産性の向上と収益性の向上を行います



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**