

ソフトフロント事業概要

株式会社 ソフトフロント

証券コード:2321

(大証ヘラクレス)

2005年4月 投資家向け説明資料

目次

1. 「ソフトフロント」とは. . .
2. 事業概要
3. 今後の事業戦略

1. 「ソフトフロント」とは. . .

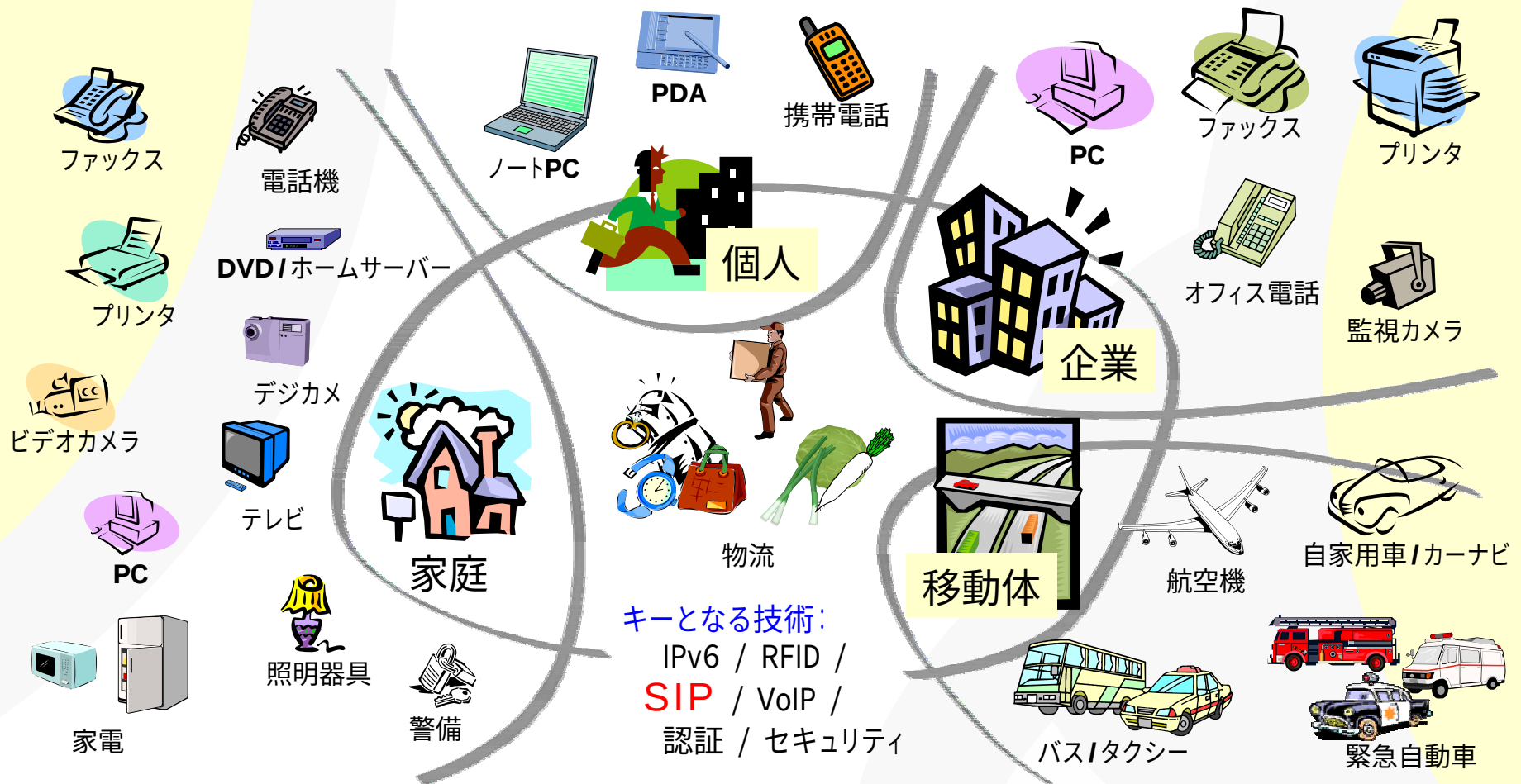
ソフトフロントは

『人と人、機器と機器、人と機器の
ネットワーク環境を実現』

するための技術を提供します。

1. 「ソフトフロント」とは

1-1 ユビキタスネットワーク社会を実現するキーテクノロジー 「SIP」 ①



ユビキタスネットワーク社会 = 「いつでも、どこでも、何でも、誰でもネットワークにつながるにより...」

- (時には移動する) 相手を探し出す。
- 相手に自分の状態を知らせる。
- 相手とつながる。
- (刻々変わる) 相手の状態を知る。
- 何をどうやり取りするかを (その場で) 決める。

SIPの役割

1. 「ソフトフロント」とは

1-1 ユビキタスネットワーク社会を実現するキーテクノロジー 「SIP」 ②

● 「遠隔団欒」 (リモートイメージング)

- 遠く離れたテレビやプリンタへ直接再生・直接印刷
- パソコンなしで、情報機器どうしが交信
- 音声や映像だけではなく、データも自動転送
- 複雑な設定なしに、SIP機器を「IP電話線」につなぐだけ
- 直感的・直接的なコミュニケーション



「孫の運動会の映像を
おじいさんの家のテレビに映す。
デジカメの写真をおじいさんの
プリンタで印刷。」

1. 「ソフトフロント」とは

1-2 企業概要①

- 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」
 - 証券コード 2321
-
- 設立 1997年(H09)4月18日
 - 本社所在地 札幌市中央区北9条西15丁目 札幌ITフロントビル 3F
 - 東京オフィス 東京都新宿区新宿2丁目5番3号 AMビル 7F
 - 代表取締役 会長 村田利文
社長 阪口克彦
 - 従業員数 52人(2005年3月末時点)
 - 資本金 2,354百万円(2005年3月末時点)
 - 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

1. 「ソフトフロント」とは

1-2 企業概要②

● 主なお取引先

- 岩崎通信機株式会社
- NECマイクロシステム株式会社
- NTTコミュニケーションズ株式会社
- NTTコムウェア株式会社
- 株式会社NTTデータ
- 沖電気工業株式会社
- グローリー工業株式会社
- 株式会社ケイ・オプティコム
- 三洋電機株式会社
- シャープ株式会社
- 東芝情報システム株式会社
- 株式会社トヨタIT開発センター
- 西日本電信電話株式会社
- 日本電信電話株式会社
情報流通基盤総合研究所
- パナソニックコミュニケーションズ株式会社
- パナソニックモバイルコミュニケーションズ株式会社
- 東日本電信電話株式会社

- 株式会社日出ハイテック
- 富士写真フイルム株式会社
- フリービット株式会社
- 松下電器産業株式会社
- 三菱電機株式会社
- 株式会社リコー

● 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 (CIAJ)
- UPnPフォーラム
- VoIP / SIP相互接続検証タスクフォース
- VoIP推進協議会
- ユビキタス・オープン・プラットフォーム・フォーラム (UOPF)
- WIDEプロジェクト

1. 「ソフトフロント」とは

1-3 企業理念とビジョン

- 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

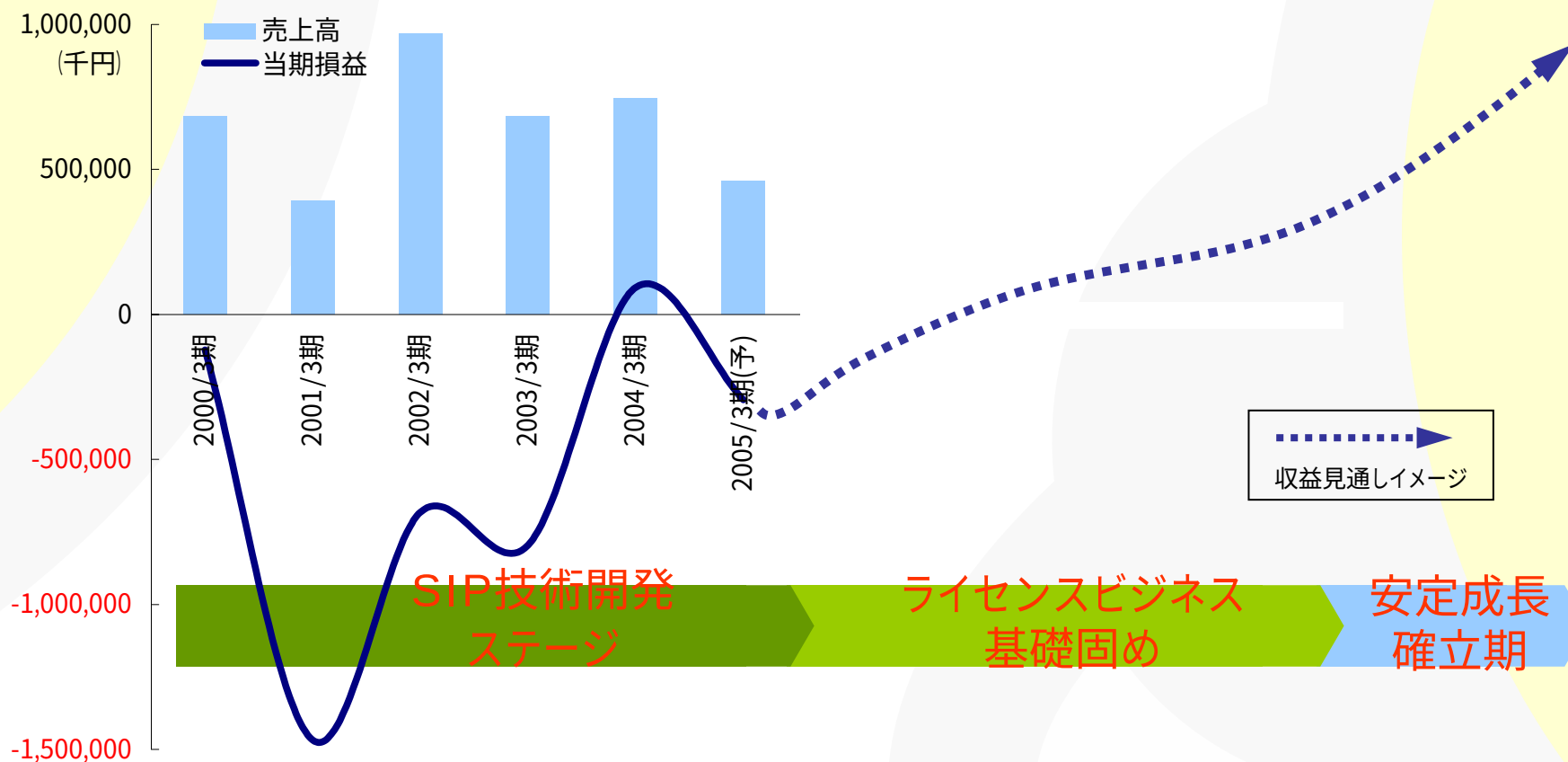
※ SIPを活用した end-to-end（人與人、機器と機器、人と機器）のネットワーク環境を実現

- 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

1. 「ソフトフロント」とは

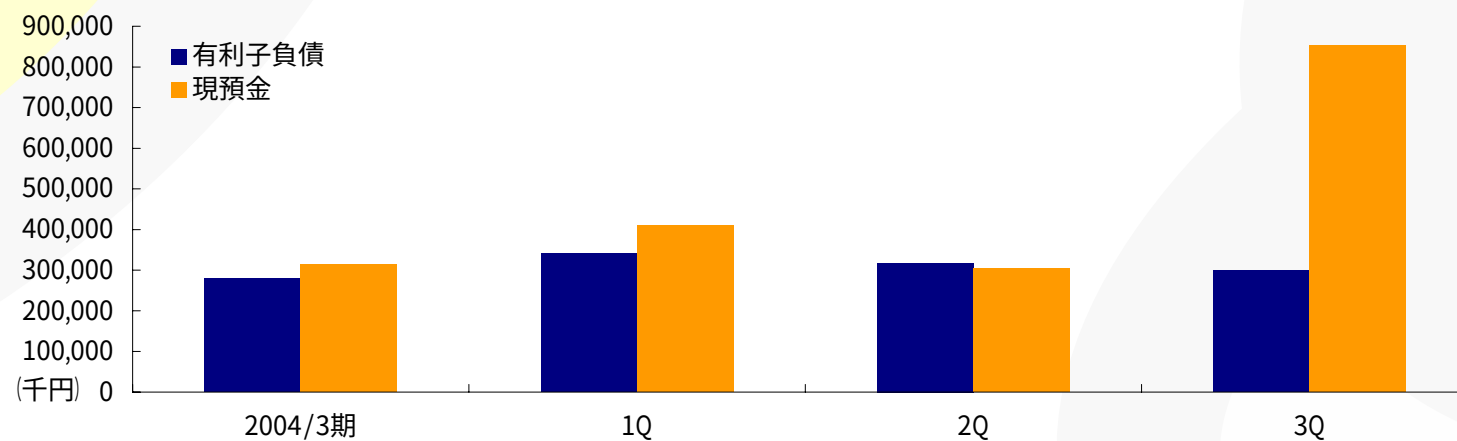
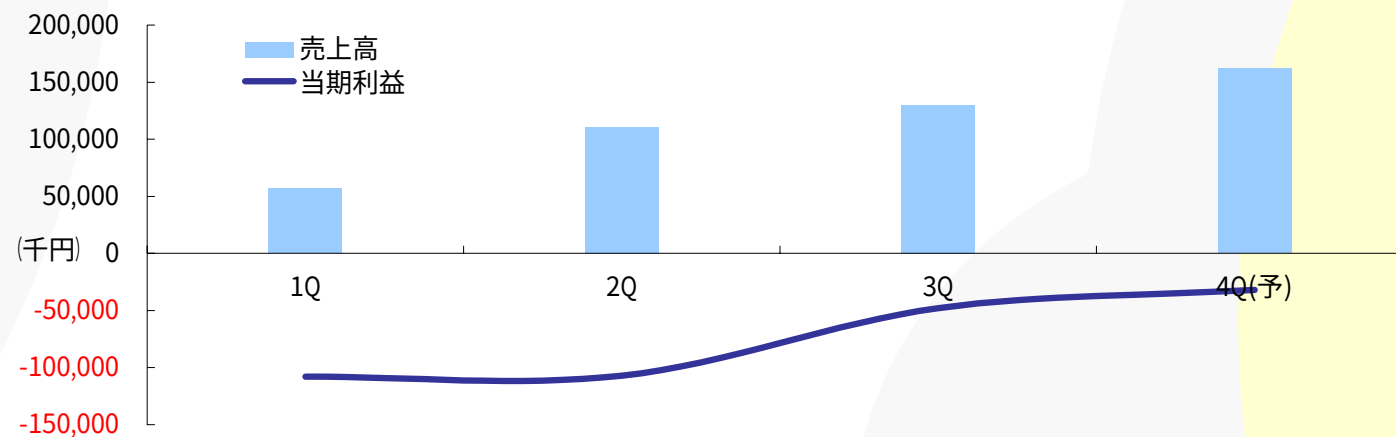
1-4 業績の推移



(注) 連結決算は2001/3期～2003/3期まで。それ以外は単独決算。

1. 「ソフトフロント」とは

1-5 2004年度四半期業績の推移



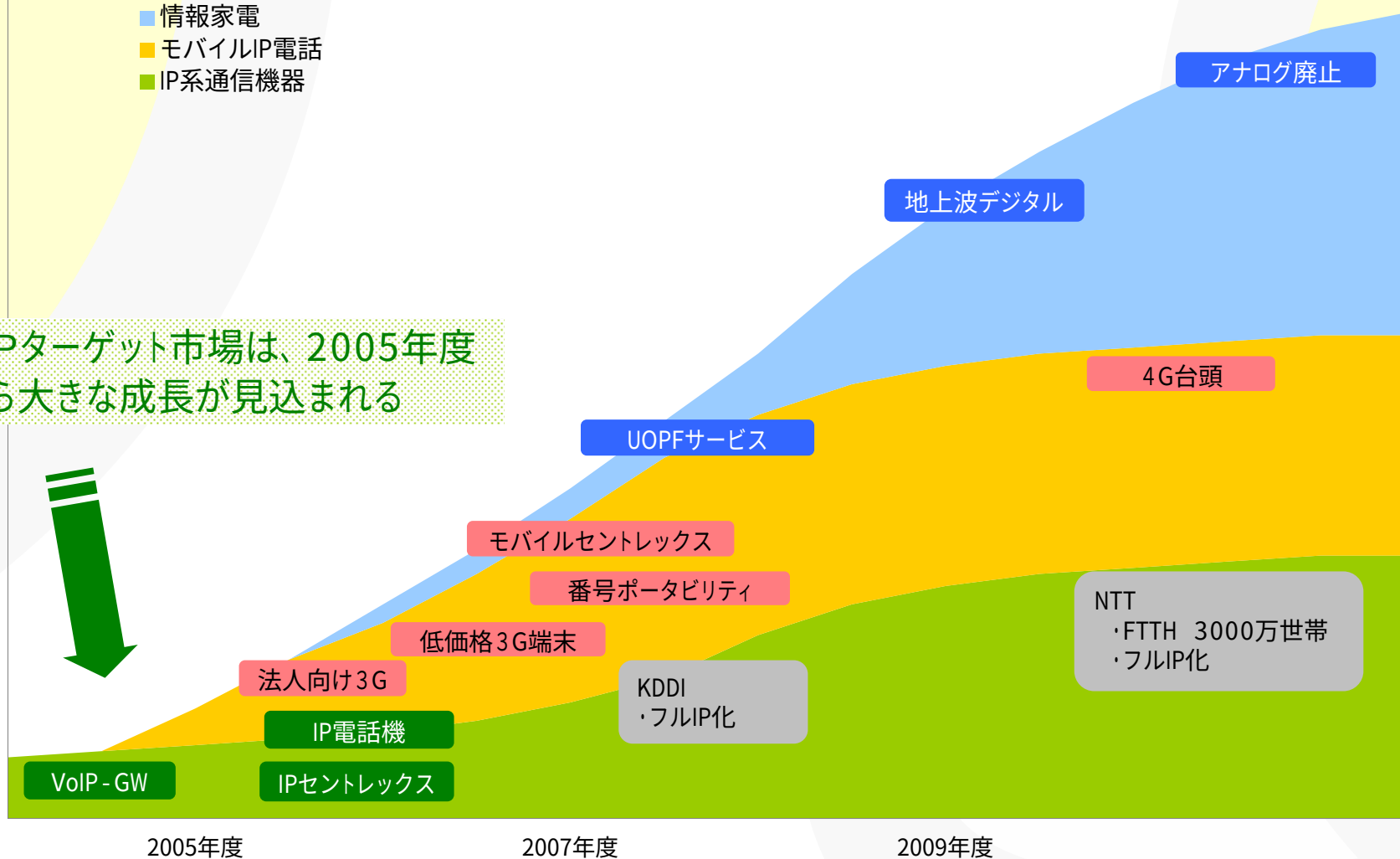
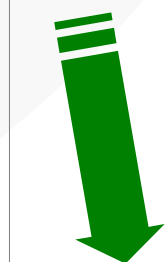
1. 「ソフトフロント」とは

1-6 ターゲット市場

市場規模

- 情報家電
- モバイルIP電話
- IP系通信機器

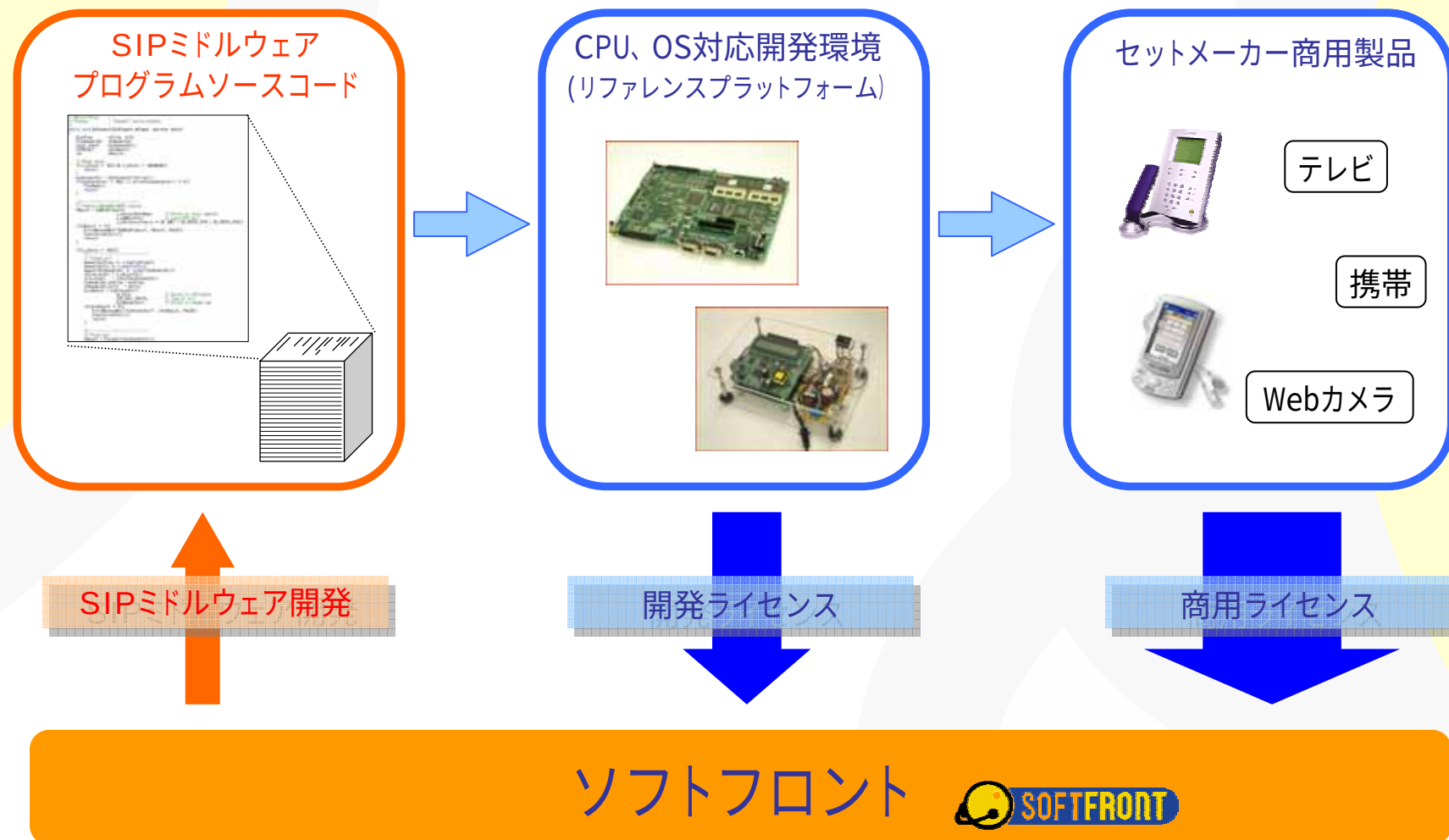
SIPターゲット市場は、2005年度から大きな成長が見込まれる



2. 事業概要

2. 事業概要

2-1 ビジネスフロー



2-2 SIPのデファクトスタンダードとは

大枠のルール（プロトコル）は決まった（標準化された）

SIPという大枠のルールは決まったが、細部に渡っては決められていない。

SIPミドルウェアは各社独自開発（標準化されていない）

細部の決め事がないため、各社独自に開発。その結果、それぞれが接続出来ないなど、いわゆる接続性の問題が発生。また、開発コストも過大。

差別化ポイントは コスト、品質、相互接続性、使い勝手の良さ

デファクトスタンダードの条件

参入障壁が高い

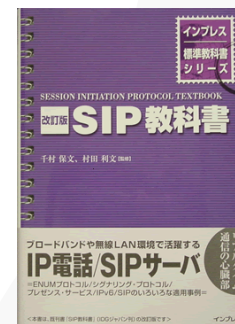
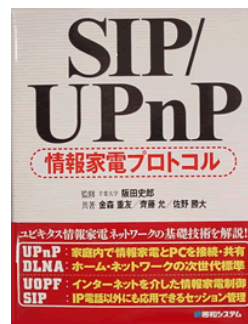
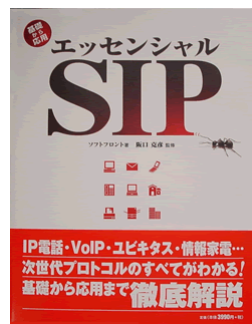
スイッチングコストが高い

ソフトフロントが標準化を目指し、デファクトスタンダード獲得を狙う

2. 事業概要

2-3 当社SIPミドルウェアの強み

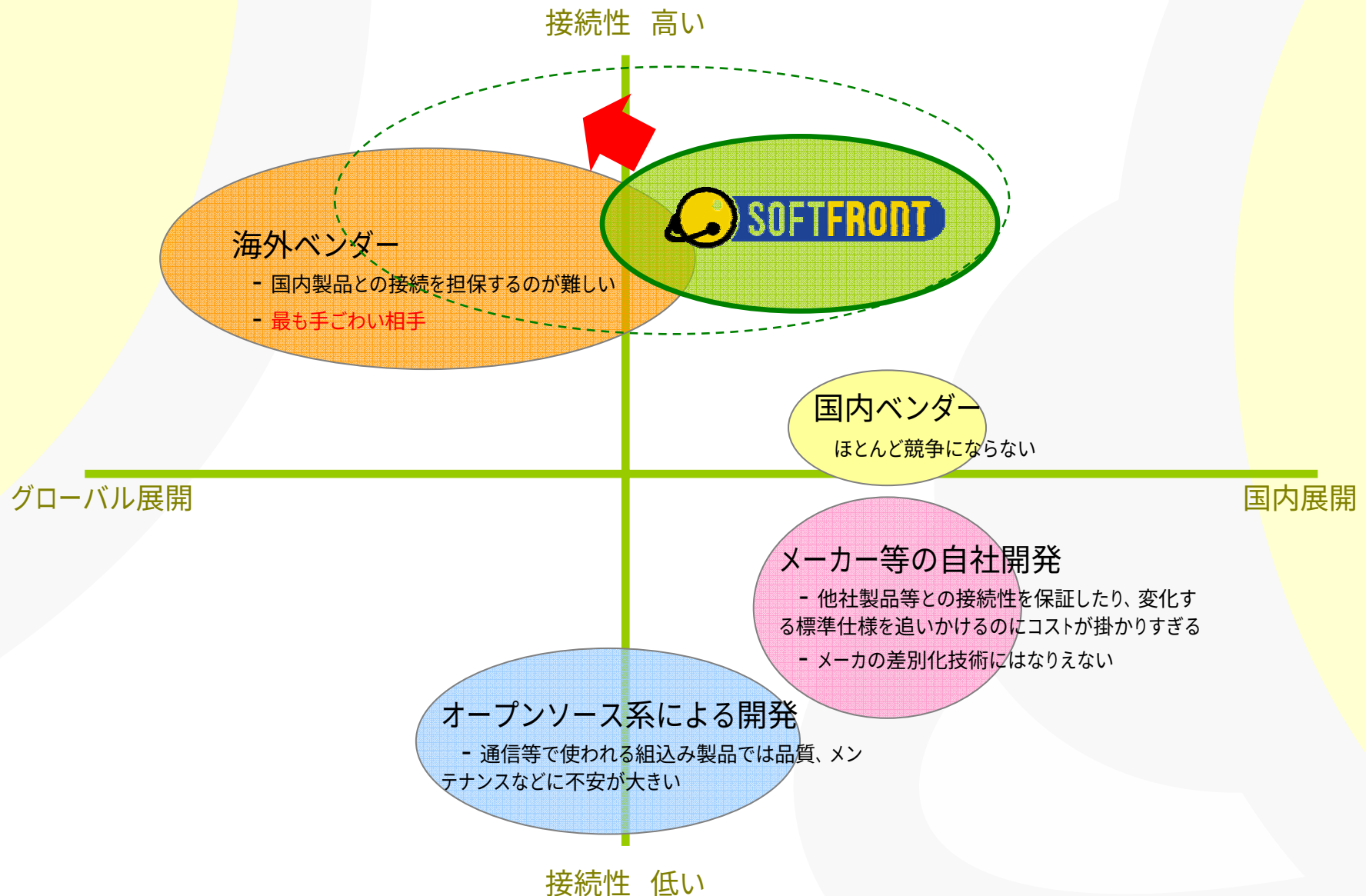
- **日本で最も初期から開発**され、実績もあり、様々なノウハウが積み重ねられている。
- 国内外で開催される多くの相互接続検証イベントに参加。
接続性の高さはトップレベル。
- **SIPのオピニオンリーダー**として活躍
 - 雑誌、書籍、標準仕様翻訳等では業界で圧倒的な知名度



- SIPの専門会社として、幅広いプラットフォーム対応製品をそろえ、標準仕様の対応範囲も充実。

2. 事業概要

2-4 当社SIPミドルウェアのポジショニング



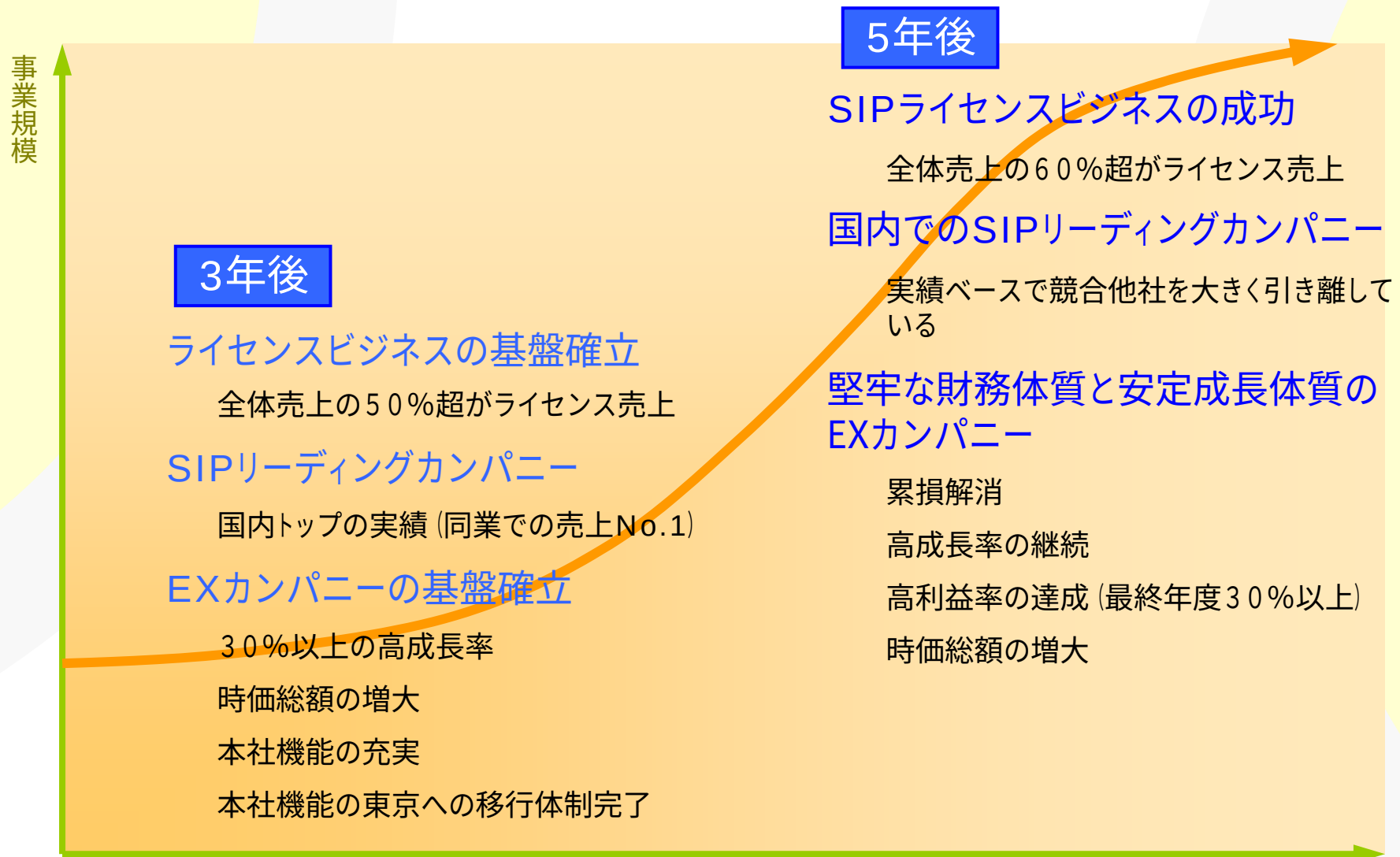
3. 今後の事業戦略

新5カ年計画

第一次 Excellent Company 構想 ～ SIPデファクト獲得計画 ～

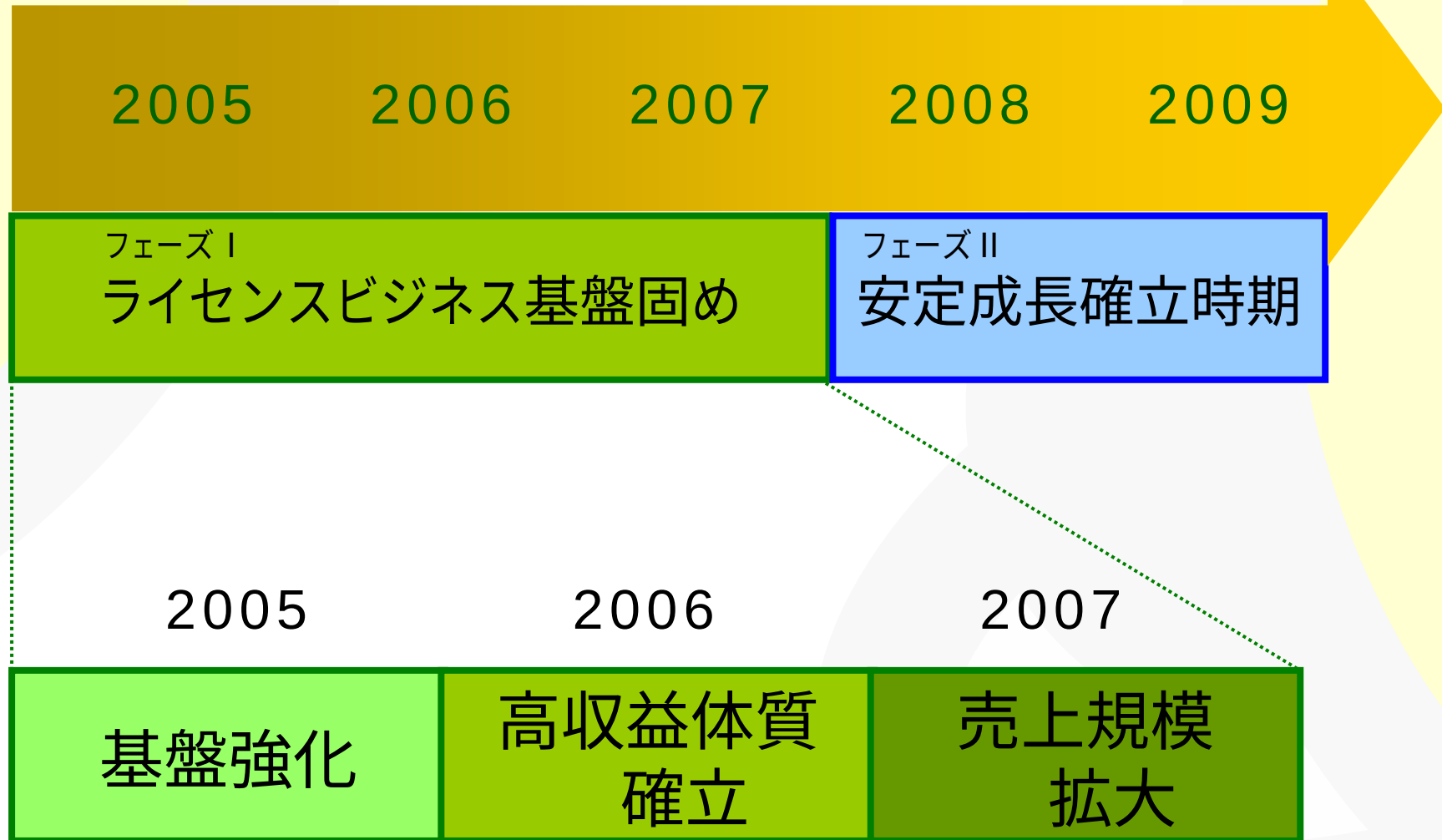
優良な企業体質を作り上げると共にSIPデファクトスタンダードの獲得を進め、ライセンスビジネスの成功を狙う。

3-2 第一次Excellent Company構想①

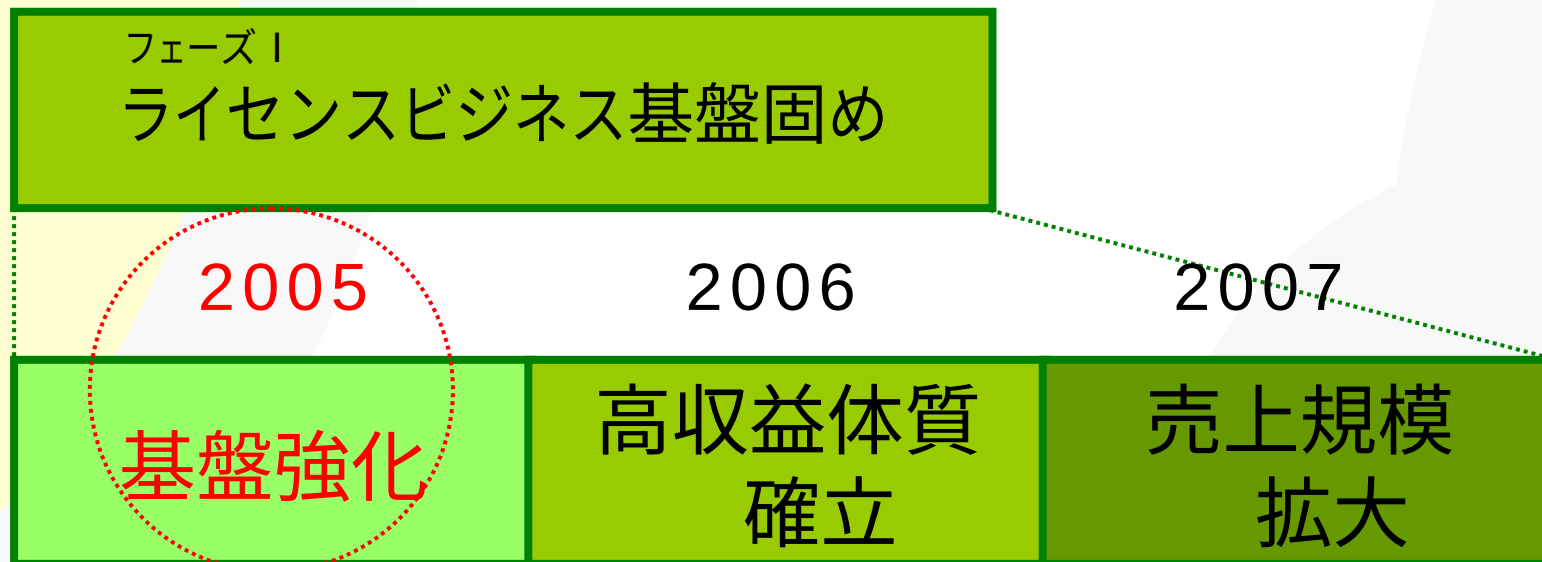


第一次 Excellent Company 構想

業績イメージ



3. 今後の事業戦略
3-3 2005年度の施策①



- SIP市場に向けた基盤強化の年

2005年度はライセンスビジネス基盤固め（フェーズⅠ）の初年度として、基盤強化の年と位置づける。

3. 今後の事業戦略
3-3 2005年度の施策②

● 主な施策

- 社内体制の構築
- 販売網の整備
- 企業体力アップ

社内体制の構築

- 本格的な事業部制への移行～収益管理体制の強化～
- 新マネジメント体制～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

3. 今後の事業戦略

3-3 2005年度の施策③

販売網の整備

- パートナー（顧客、代理店）との関係強化
- 金太郎飴作戦の徹底
- 海外への足がかり
- フラグシップ、システムプロとの連携

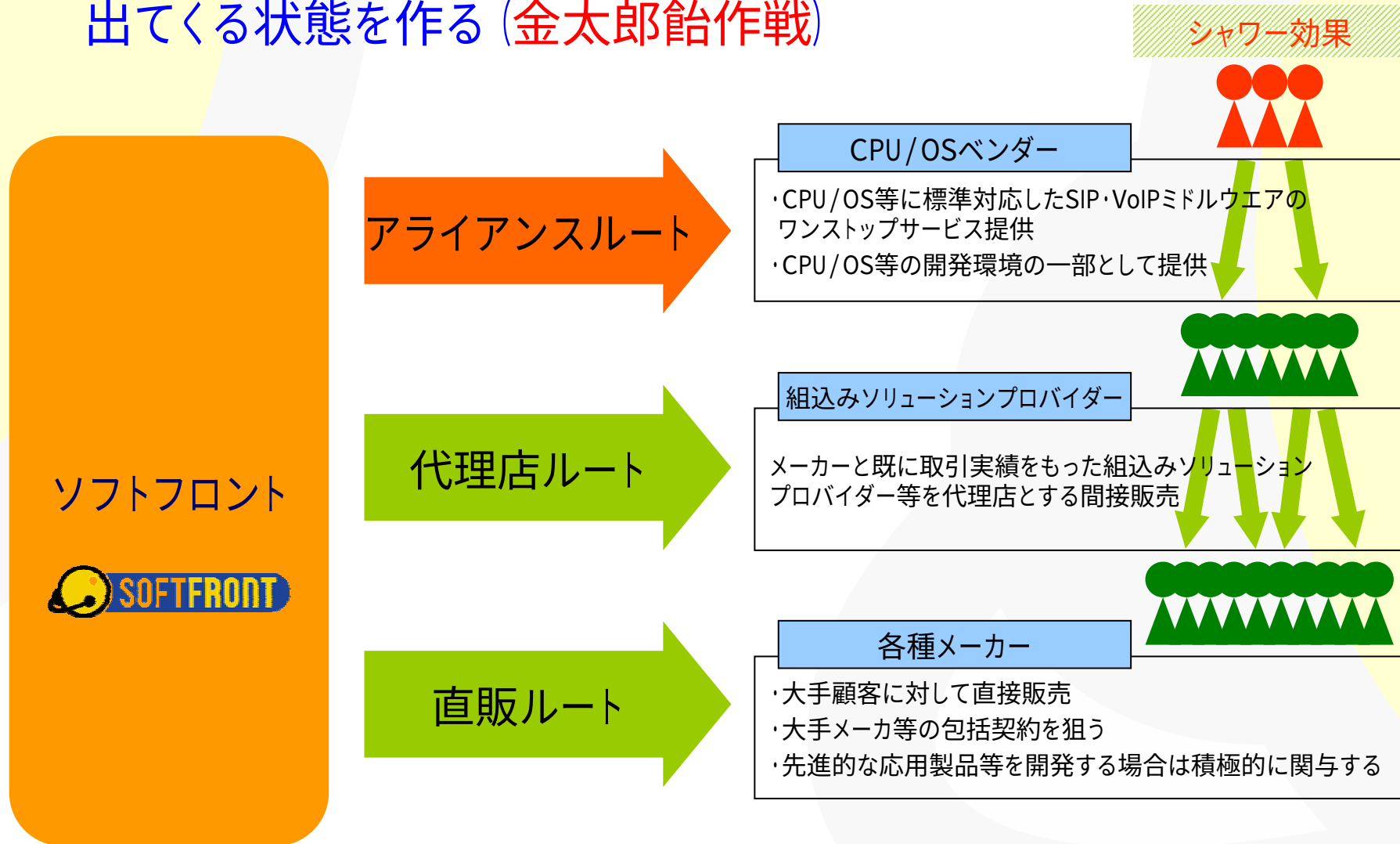
企業体力アップ

- 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

3. 今後の事業戦略

3-4 販売戦略

- 顧客からみて、どこで購入しようとしてもソフトフロントのSIPが出てくる状態を作る (金太郎飴作戦)



『SIPはSMTP (mail)、HTTP (web) の次に来るもの』

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

株式会社ソフトフロント

<http://www.softfront.co.jp/>