

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)
2006年5月17日

目次

- 1. 「ソフトフロント」とは**
- 2. 事業概要**
- 3. 中長期の事業戦略**
- 4. 第9期での取り組み**
- 5. 第10期での課題**

1. 「ソフトフロント」とは...

1-1 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

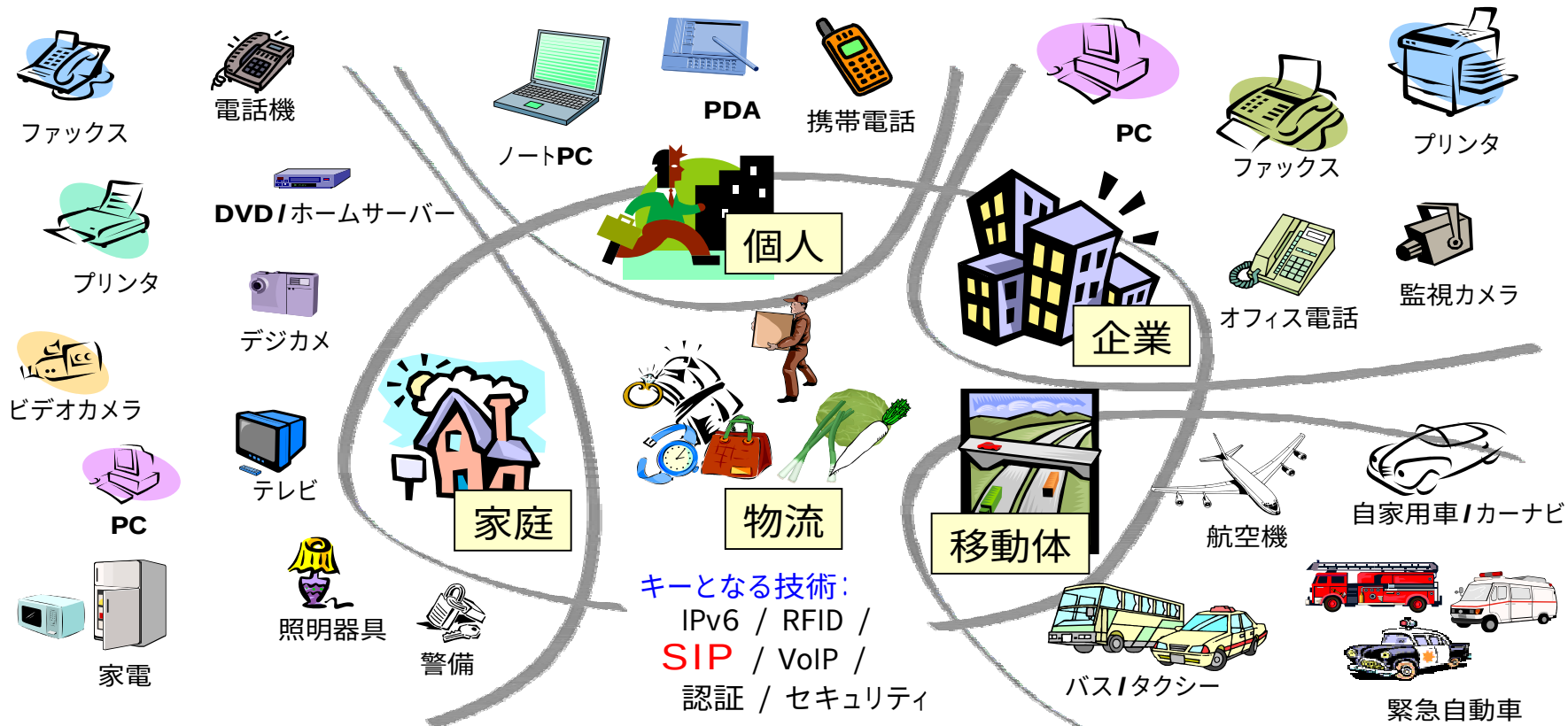
1-2 企業概要

- 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
- 所在地 札幌本社 札幌市中央区北9条西15丁目 札幌ITフロントビル 3F
東京本社 東京都港区赤坂4丁目2-19 赤坂SHASTA・EAST 3F
- 代表取締役 会長 村田利文
社長 阪口克彦
- 従業員数 57人(協力会社等からの派遣4名含む)
- 資本金 2,716百万円
- 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

2. 事業概要

2-1 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」

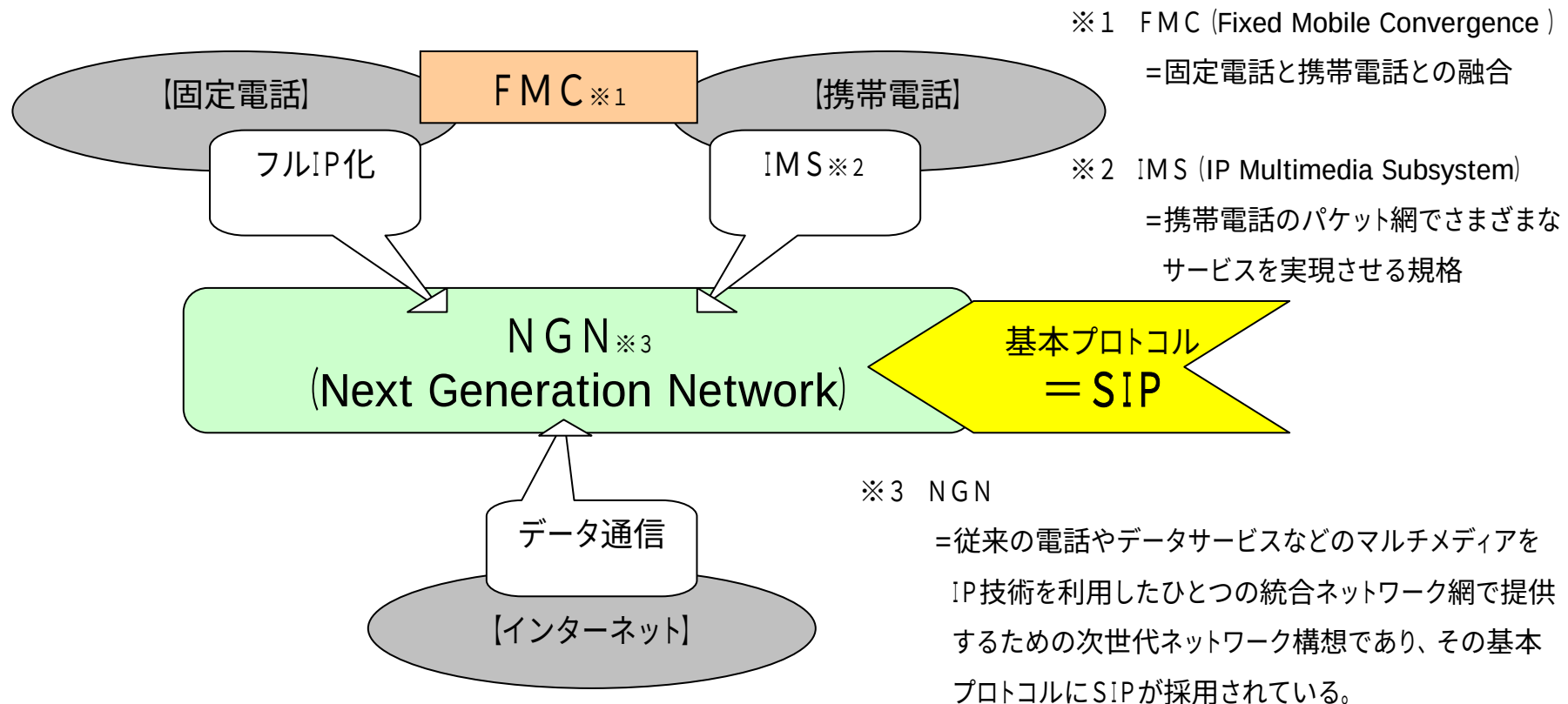


有線や無線のネットワークで物理的につながった機器同士を、情報のやりとりができるよう論理的につなぐテクノロジーが「SIP」であり、ソフトフロントはこの「SIP」を中心に事業を展開しています。

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

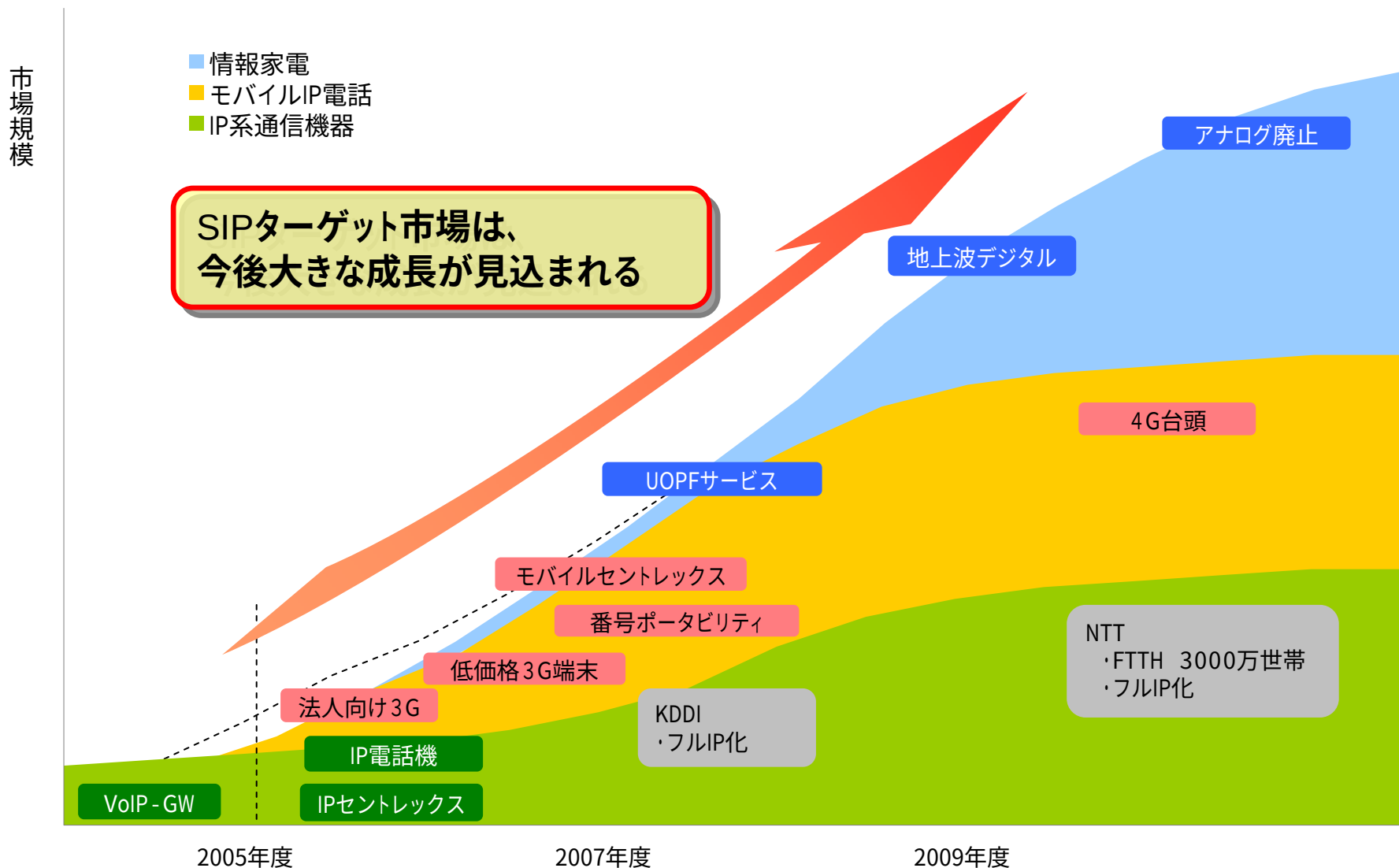
➡ **SIPの役割**

2-2 次世代ネットワーク構想とは

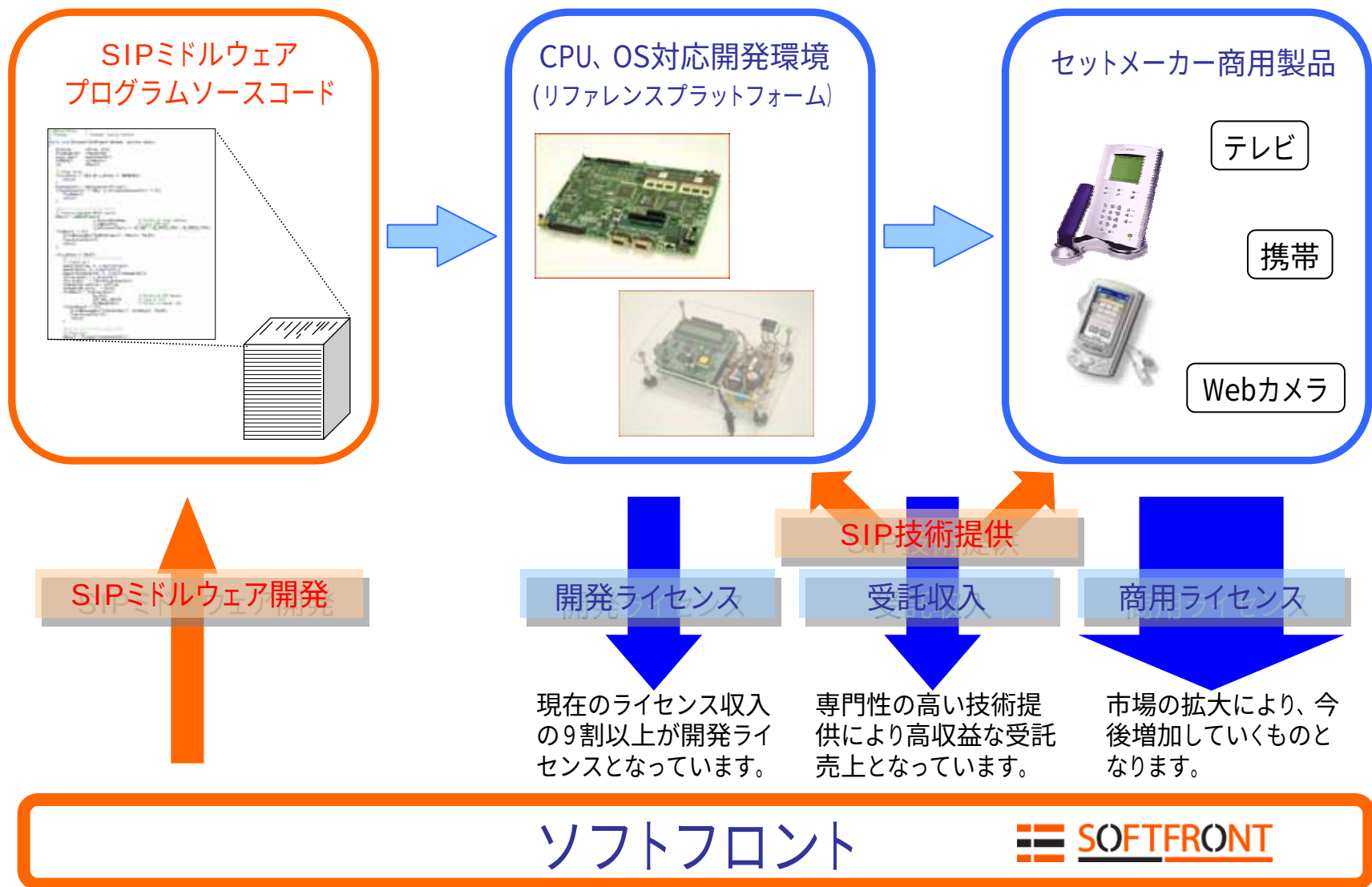


既存の3大インフラがひとつに融合するという大きな動きのなかで、そのベースにSIPが使われることが決まったことは、当社としても大きなビジネスチャンスであると捉え、積極的に取り組んでまいります。

2-3 ターゲット市場



2-6 ビジネスフロー



2-7 SIPミドルウェアが採用されるのは

SIPは差別化技術ではなく、「互換性の技術」

- 他社、他製品と「つながる」ことが重要
- 「独自性・差別化」よりも「互換性・接続性」

継続した開発が必要なSIP技術

- 今も拡張され続けるSIP規格
- 接続性の維持に、継続した開発・取り組みが必要
- NGN、IMS等の最先端技術を各プラットフォーム向けに開発することが必要

組込みソフトウェア開発コストの向上

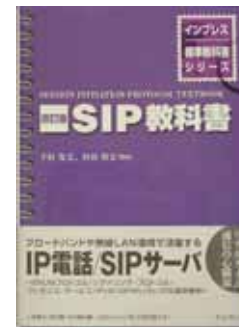
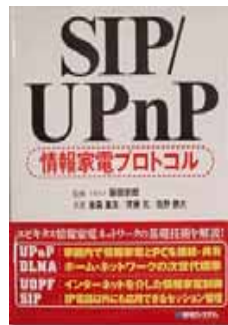
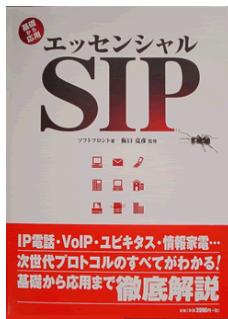
- 組込みソフトウェア技術者の人材不足
- 複雑さを増し、大規模化する、組込みソフトウェア



**SIP技術を「プラットフォーム標準化」することにより、
機器開発メーカー様は開発・保守コストを軽減できる。**

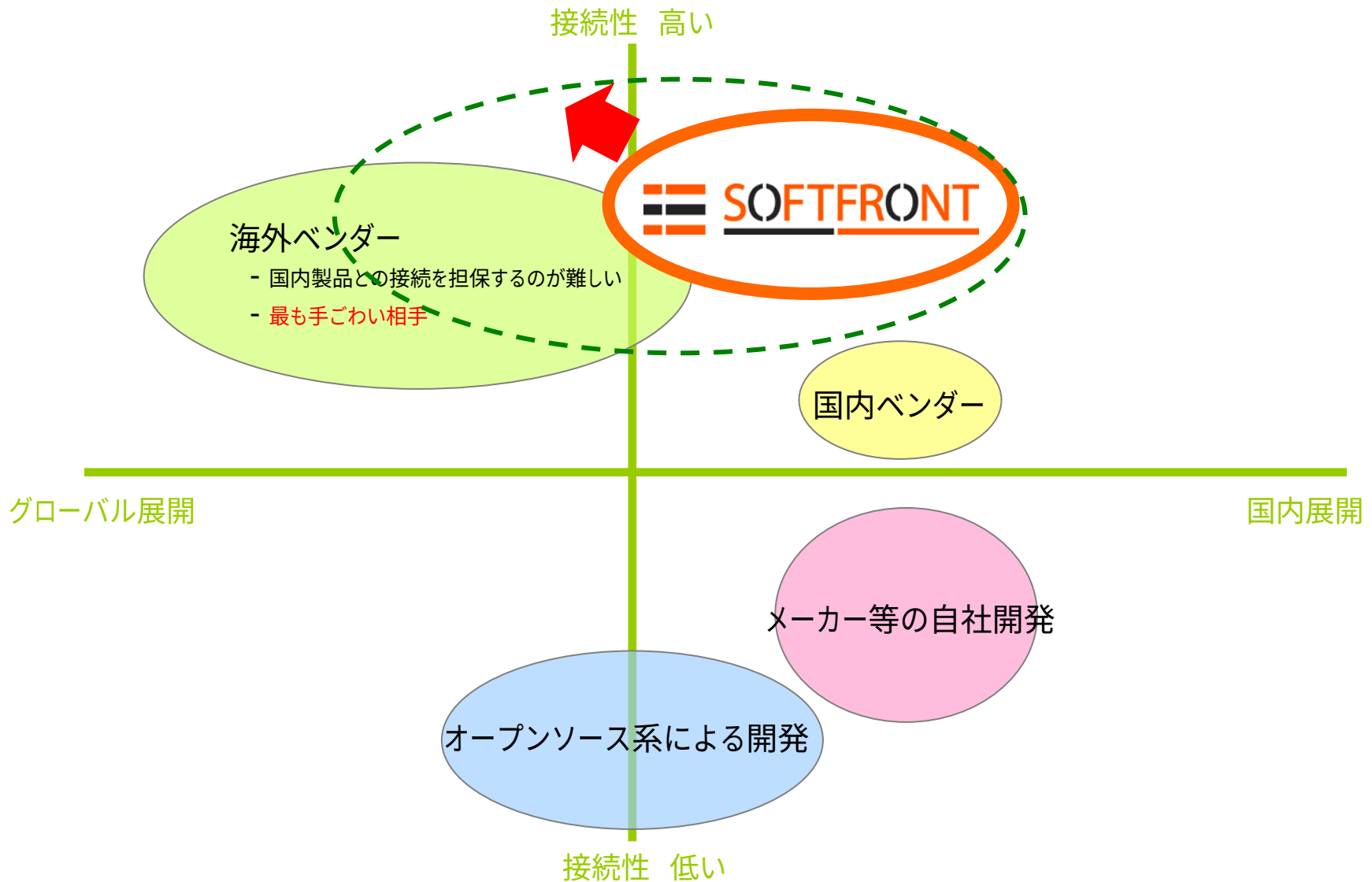
2-8 当社SIPミドルウェアの強み

- **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。

2-9 当社SIPミドルウェアのポジショニング



3. 中長期の事業戦略

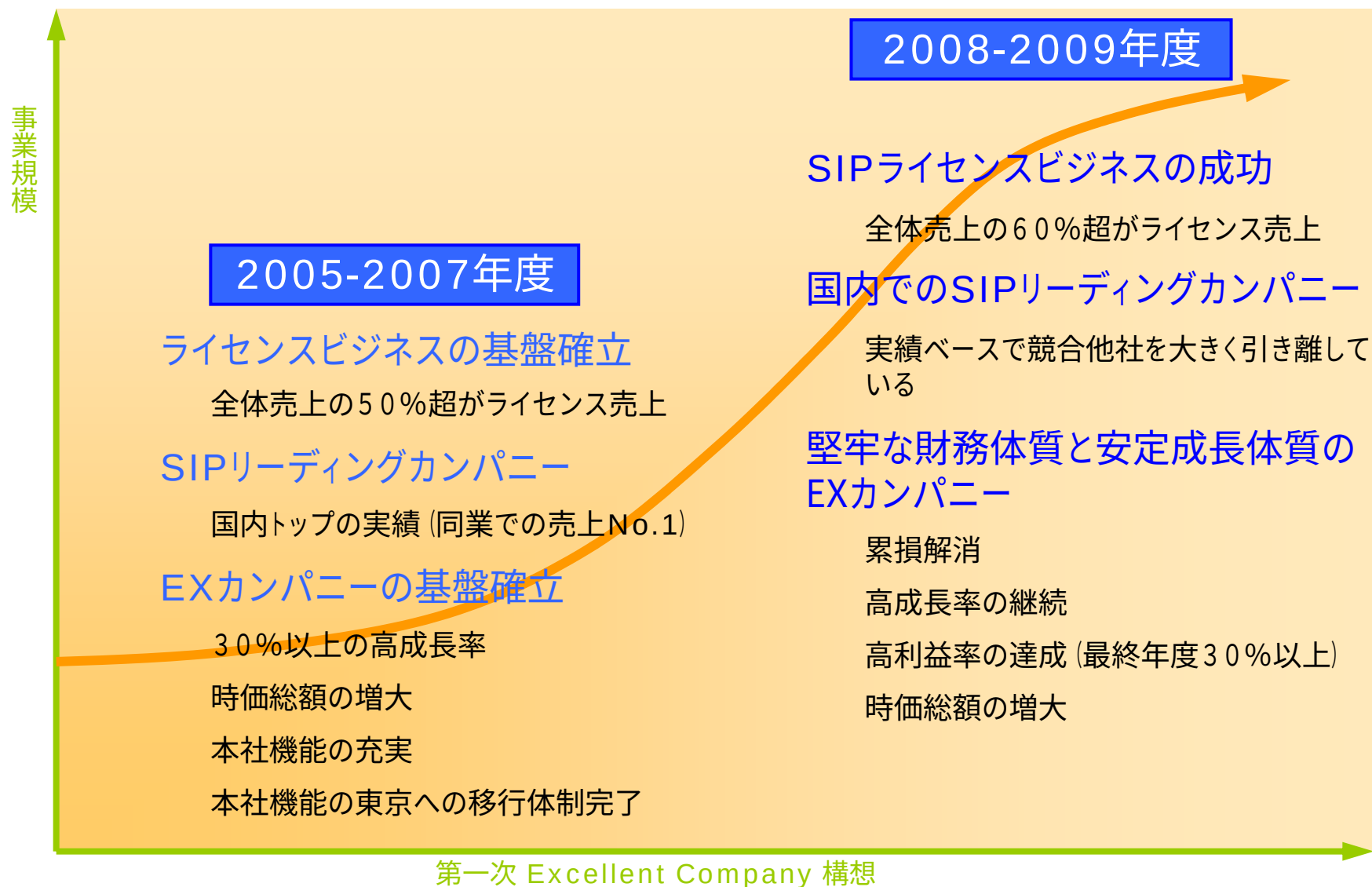
3-1 5ヵ年計画 ビジョン

5ヵ年計画

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

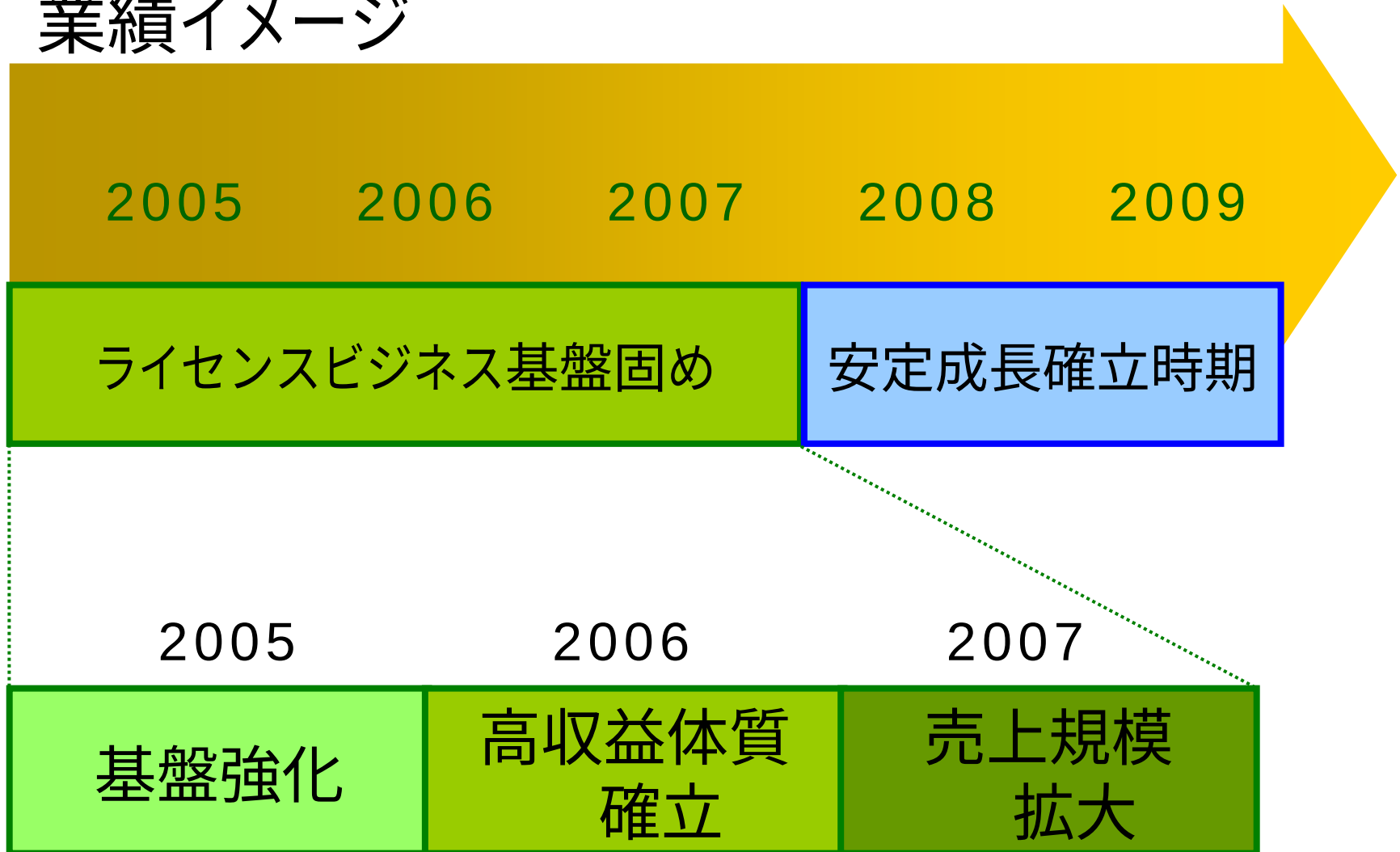
優良な企業体質を作り上げると共にSIPデファクトスタンダードの獲得を進め、ライセンスビジネスの成功を狙う。

3-2 第一次Excellent Company構想①



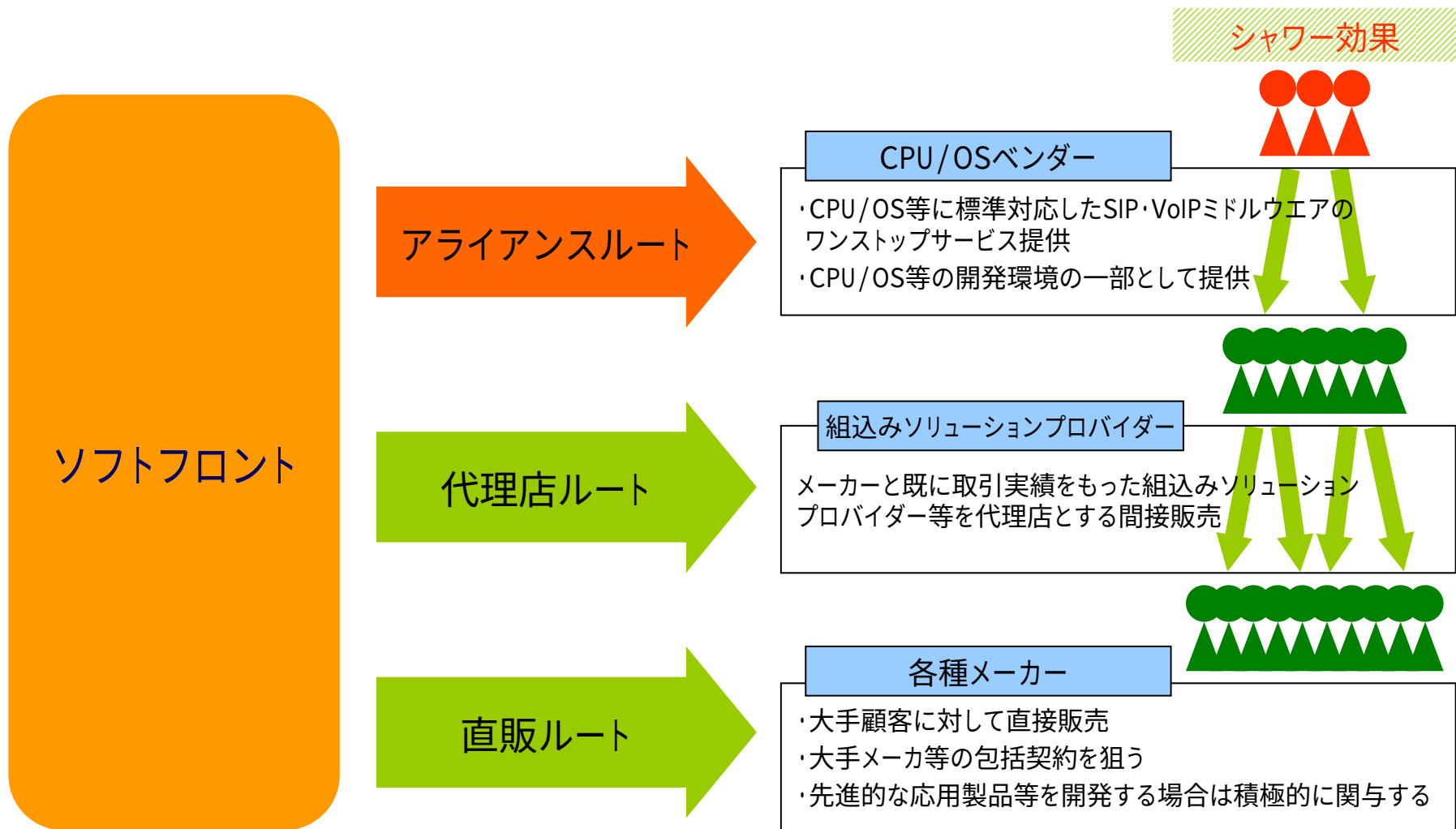
3-2 第一次Excellent Company構想②

業績イメージ



3-3 販売戦略

- お客様からみて、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)



4. 第9期での取り組み

第9期（2005年度）「基盤強化」の年としての取組。

① 社内体制の構築

事業部制への移行

新マネジメント体制

東京機能強化

必要人材の積極採用

② 販売網の整備

パートナーとの
関係強化

金太郎飴作戦の徹底

海外への足がかり

フラグシップ社、
システムプロ社
との連携

③ 企業体力アップ

ブランド戦略強化

経営スピードアップ

財務体質強化

アライアンス強化

4-2 業務提携に関するプレスリリース (3月以降)

CPU関連

- 2005/03/29 (株)日立超LSIシステムズのサポートパートナーに参加 【モバイル】
- 2005/03/30 フリースケール・ジャパン(株)と協業合意 【モバイル】
- 2005/04/07 インテルPXA270プロセッサ対応開発環境発表 【モバイル】
- 2005/06/08 インフィオンテクノロジーズジャパン(株)と業務提携 【IP電話等】
- 2005/06/28 シャープアメリカと業務提携 【IP電話等】
- 2005/06/29 NECエレクトロニクス(株)と業務提携
(11月に新発想プラットフォームを共同推進) 【モバイル】
- 2005/09/28 ルネサステクノロジ(株)にSIP技術提供



インフィオン「INCA-IP」対応
SIP/VoIP開発環境



NECエレクトロニクスMP211対応 次世代
携帯電話開発プラットフォーム



ルネサステクノロジSH-Mobile対応
SIP-IPモバイル電話開発キット

リリース内容の詳細は当社HP ([http:// www.softfront.co.jp](http://www.softfront.co.jp)) をご覧下さい。

4-2 業務提携に関するプレスリリース (3月以降)

OS 関連

- 2005/05/11 ウィンドリバー(株)のパートナープログラムに参加 【IP 電話等】
- 2005/05/16 シンビアン(株)のパートナープログラムに参加 【モバイル】
- 2005/06/28 エニア(株)と業務提携 【IP 電話等】

その他

- 2005/03/30 (株)日新システムズ、(株)ソフィアシステムズと協業合意
- 2005/04/20 富士通LSIソリューション(株)にSIP技術提供
- 2005/08/02 (株)富士通ビー・エス・シーとセールスパートナー契約締結
- 2005/10/25 NECテレネットワークス(株)にSIP技術提供
- 2006/01/10 カシオ計算機(株)にSIP技術提供



**ЕНЕАリアルタイムOS「OSE」対応
SIP端末開発キット「Bluestreak」**



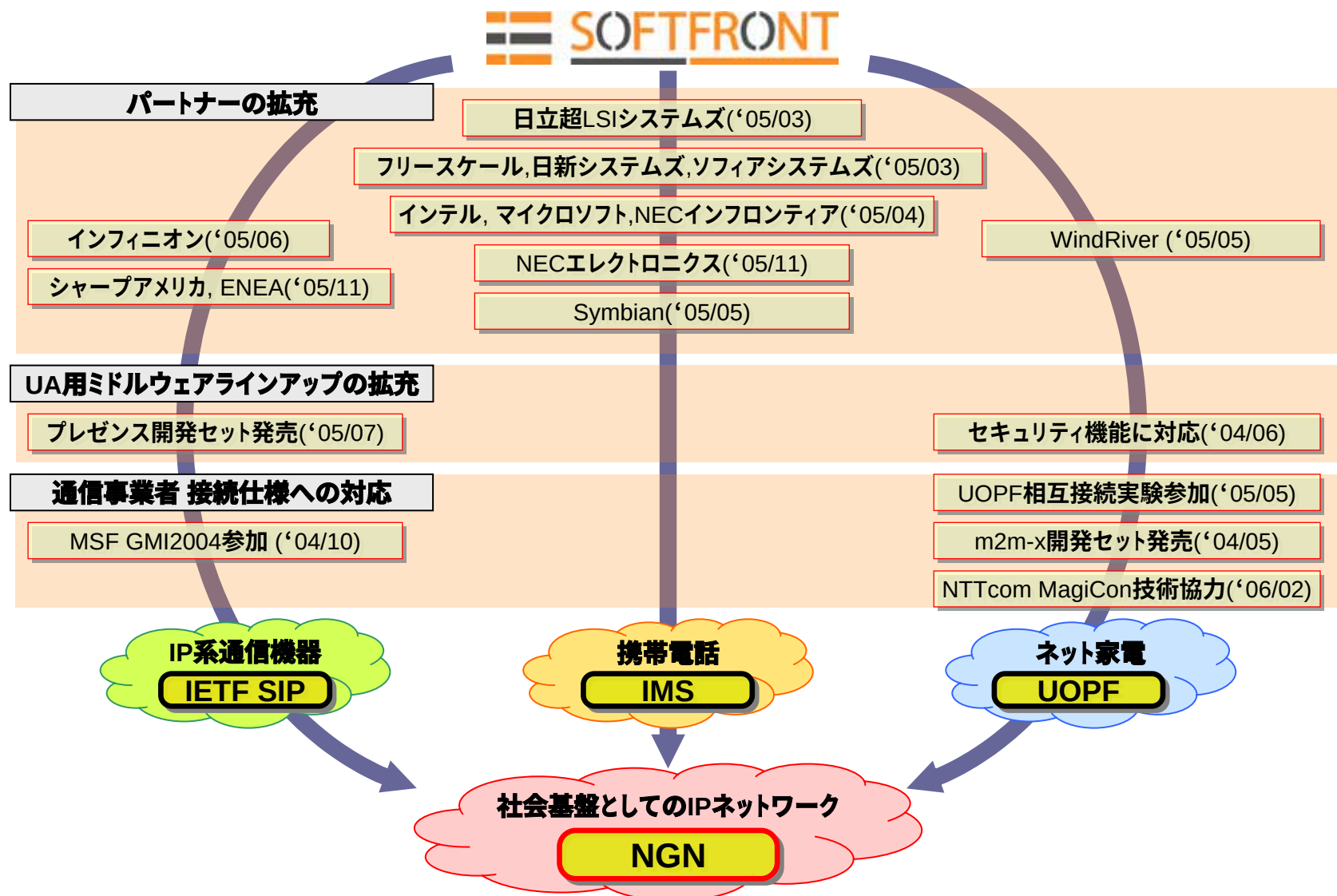
**NECテレネットワークス AccessPro
TESTER II VoIP/LANユニット II (仮称)
イメージ画像**



**カシオ計算機 法人向け携帯情報端末
「CASSIOPEIA DT-5200」**

リリース内容の詳細は当社HP ([http:// www.softfront.co.jp](http://www.softfront.co.jp)) をご覧下さい。

4-3 取組実績一覧



4. 第10期での課題

第10期（2006年度）「高収益体質確立」の年としての取組。

① 売上拡大
(前期比50%超)

携帯分野シェア確立

情報家電立ち上がり

販売チャネルの強化

ブランド力の活用

開発部門一体の営業

② 黒字化達成
(経常利益率7%)

業務プロセス改善

予算実績精度の向上

財務経理の東京移転

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**

株式会社ソフトフロント

[http:// www.softfront.co.jp](http://www.softfront.co.jp)