SOFTFRONT
www.softfront.co.jp

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）
2007年5月15日

© 2007 Softfront All rights reserved

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10期の取り組み

5. 第11期の課題

6. 第11期業績見通し

© 2007 Softfront All rights reserved

1.「ソフトフロント」とは…

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（人と人、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

© 2007 Softfront All rights reserved

企業概要

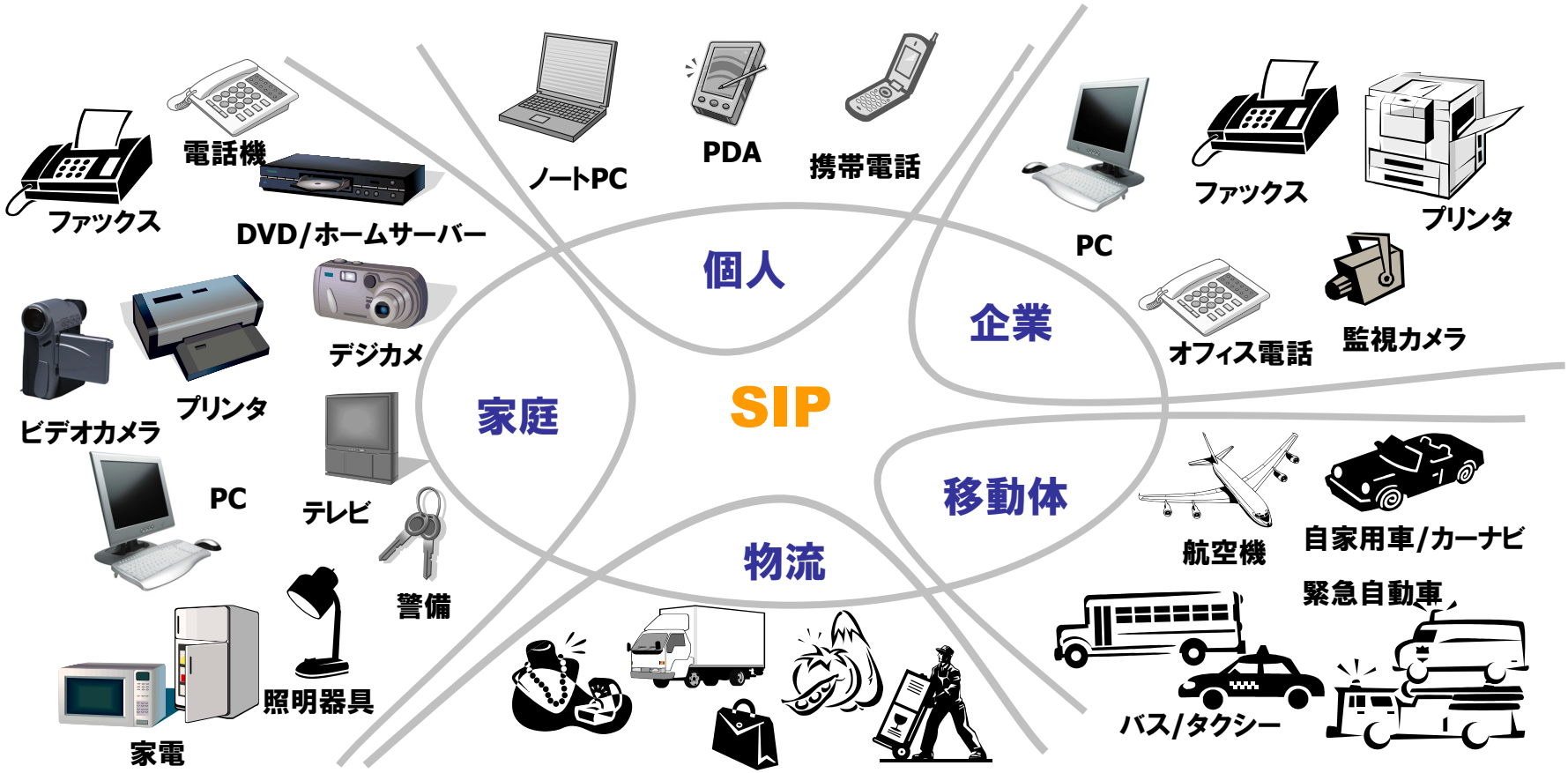
- 社名　株式会社ソフトフロント
- 上場市場　大阪証券取引所「ヘラクレス」
- 証券コード　2321

- 設立　1997年(H09)4月18日
- 所在地　東京本社　東京都港区赤坂4丁目2-19　赤坂SHASTA・EAST 3F
  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
- 取締役　会長　村田利文
- 代表取締役　社長　阪口克彦
- 従業員数　55名（2007年3月31日現在）
- 資本金　27億2,325万円（2007年3月31日現在）
- 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・コンサルテーション
- URL　www.softfront.co.jp

© 2007 Softfront All rights reserved

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」



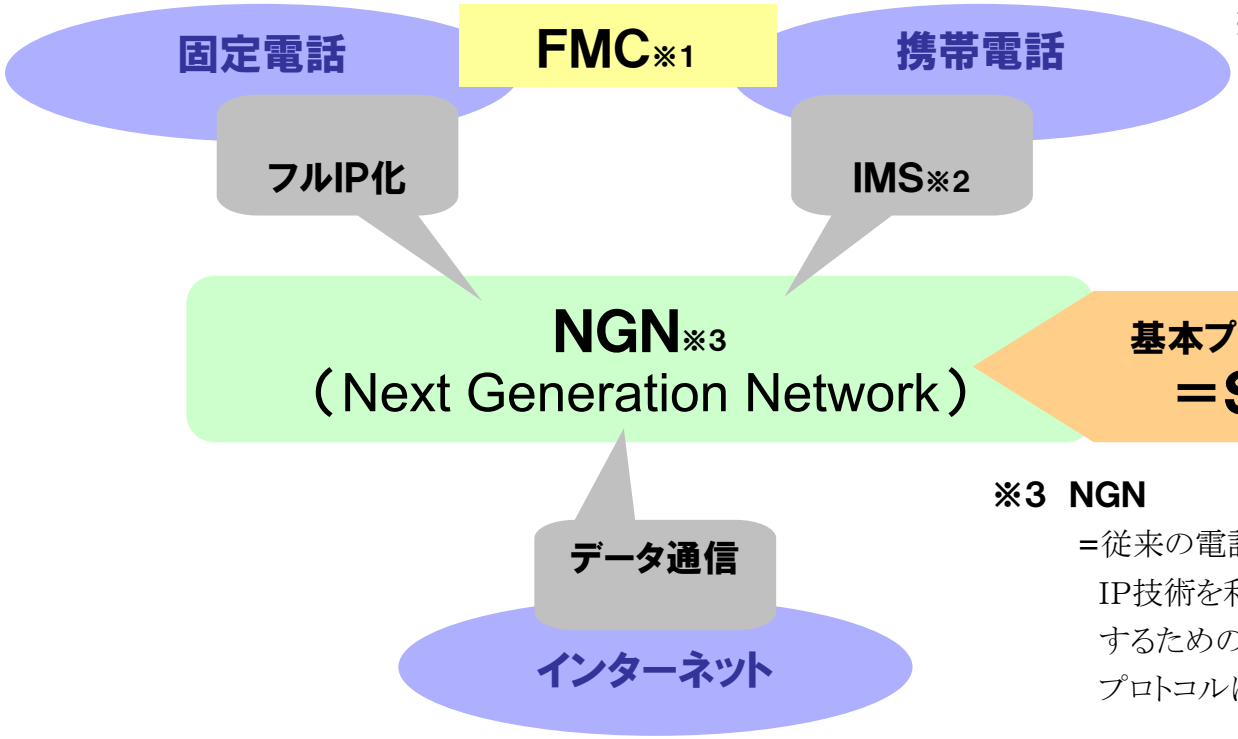
ユビキタスネットワーク社会 ＝「いつでも、どこでも、何でも、誰でもネットワークにつながることにより…」

■（時には移動する）相手を探し出す。■ 相手とつなぐ。 ■（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**

© 2007 Softfront All rights reserved

2-2　次世代ネットワーク構想とは



※1　FMC（Fixed Mobile　Convergence ）
＝固定電話と携帯電話との融合

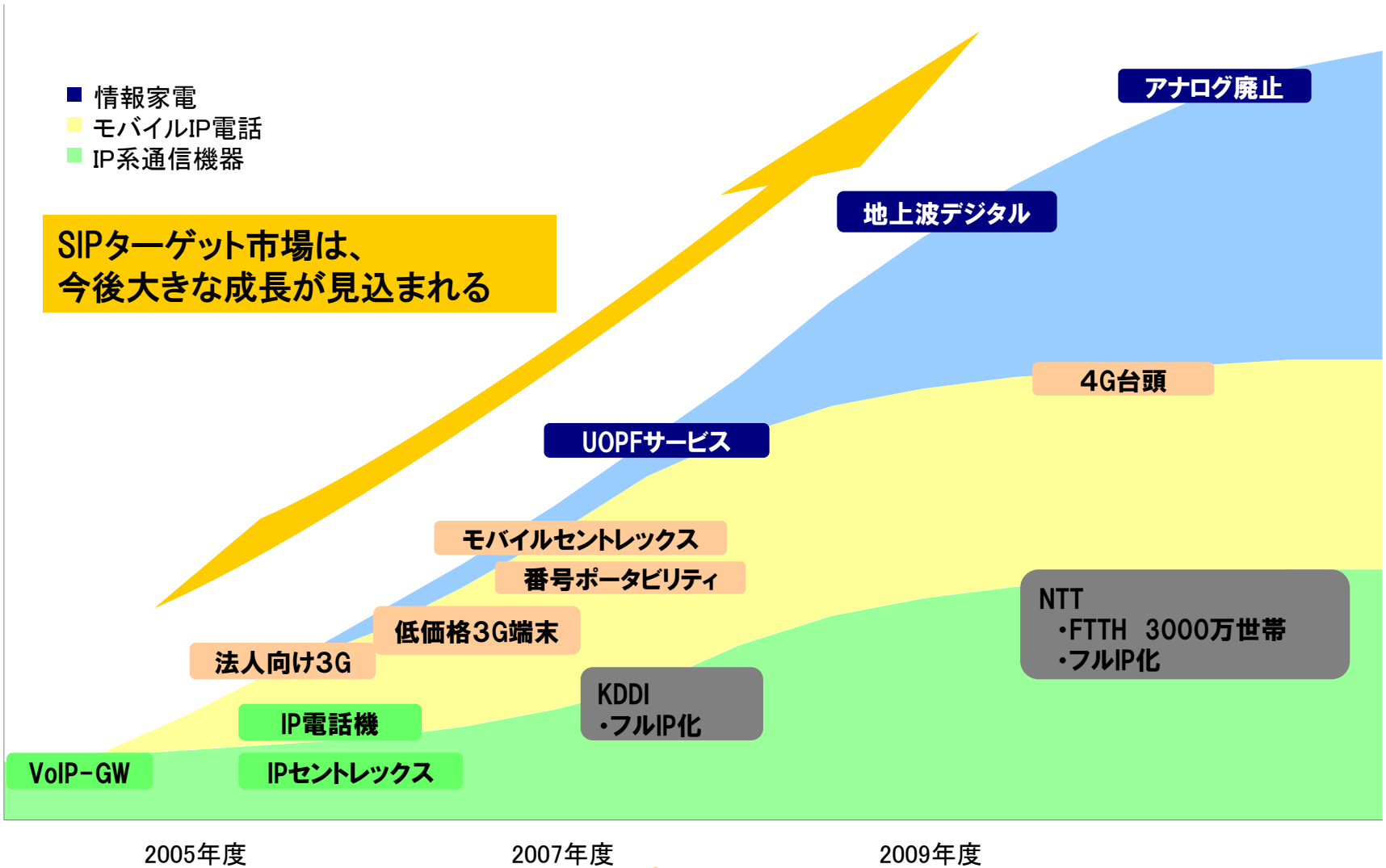
※2　IMS（IP Multimedia Subsystem）
＝携帯電話のパケット網でさまざまなサービスを実現させる規格

※3　NGN
＝従来の電話やデータサービスなどのマルチメディアをIP技術を利用したひとつの統合ネットワーク網で提供するための次世代ネットワーク構想であり、その基本プロトコルにSIPが採用されている。

2006年12月20日より開始されたNTTグループのNGNフィールドトライアルが一般世帯向けの実験段階に入るなど、次世代ネットワーク構想への大きな動きが具体化してきております。ベースにSIPが使われるこの動きが加速していくことは、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。

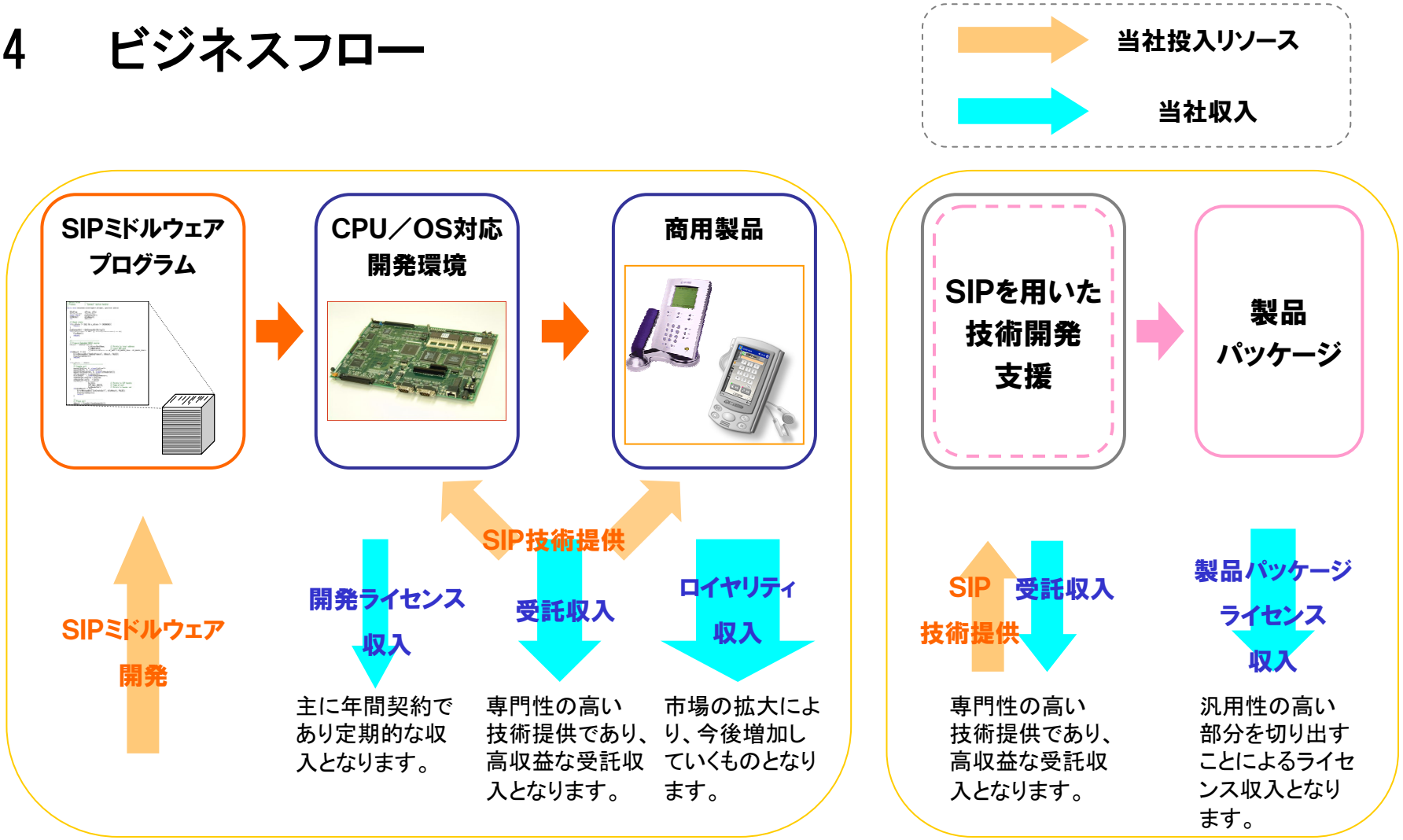
© 2007 Softfront All rights reserved

2-3　ターゲット市場



© 2007 Softfront All rights reserved

2-4　ビジネスフロー



© 2007 Softfront All rights reserved

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。

© 2007 Softfront All rights reserved

3-2　第一次Excellent Company構想①

事業規模

3年後

ライセンスビジネスの基盤確立

全体売上の50％超がライセンス売上

SIPリーディングカンパニー

国内トップの実績（同業での売上No.1）

EXカンパニーの基盤確立

30％以上の高成長率

時価総額の増大

本社機能の充実

本社機能の東京への移行体制完了

5年後

SIPライセンスビジネスの成功

全体売上の60％超がライセンス売上

国内でのSIPリーディングカンパニー

実績ベースで競合他社を大きく引き離している

堅牢な財務体質と安定成長体質のEXカンパニー

累損解消

高成長率の継続

高利益率の達成（最終年度30％以上）

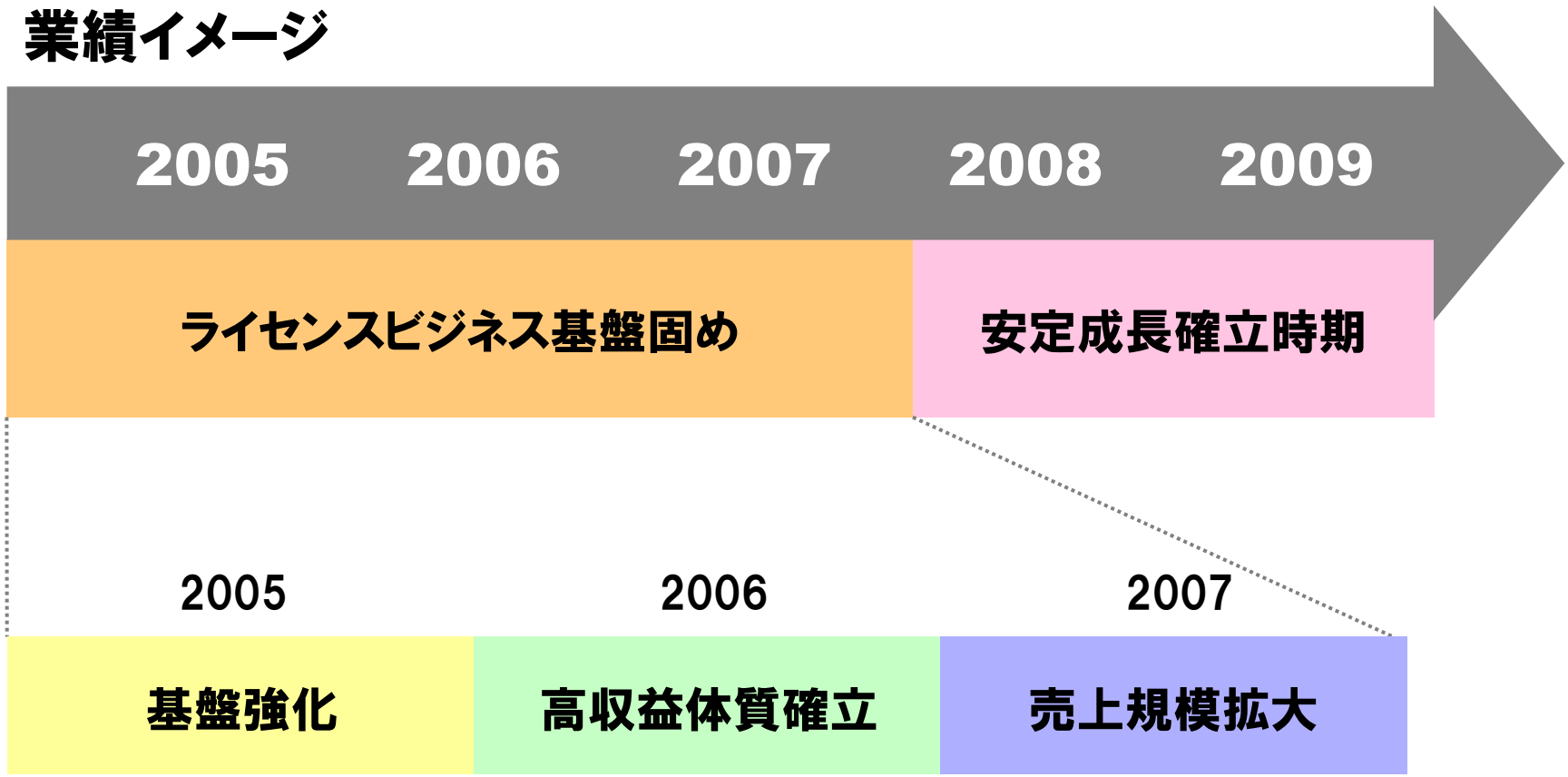
時価総額の増大

第一次 Excellent Company 構想

© 2007 Softfront All rights reserved

3-2　第一次Excellent Company構想②

業績イメージ



© 2007 Softfront All rights reserved

4.第10期の主な取り組み

第10期（2006年度）「高収益体質確立」の年として以下の目標に向け活動いたしました。

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

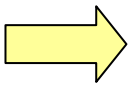
© 2007 Softfront All rights reserved

①売上拡大（前期比50％超） → **前期比79％増の売上拡大達成**

携帯分野シェア確立	国内シェアの過半を占めるNTTドコモ社との取引実績を重ねることをはじめ、本格的に活動してきた携帯分野への取り組みが、着実に成果をあげる。
情報家電立ち上がり	デジタルテレビの分野に関して、大手メーカーとの取引開始。
販売チャネルの強化	・fg microtec社との資本業務提携。 ・NECエレクトロニクス社「platformOViA」上で動作するPoCアプリケーションを共同開発。 ・フリースケール社、ウインドリバー社と共同で、リファレンス・ボードを作成。 ・テクノマセマティカル社の画像圧縮技術の採用を決定。 ・GIPS社と戦略的事業提携、高音質なVoIPソリューションの提案力を強化。
ブランド力の活用	SIPキービジュアルを作成、SIPリーディングカンパニーであることの浸透を図る。
開発部門一体の営業	開発部門が商談初期段階から参加、技術的信頼感の獲得と継続的な関係構築を強化し、前期比90.8％増の受注を獲得。

© 2007 Softfront All rights reserved

②黒字化達成（経常利益率7％）



経常利益率4．7％黒字化

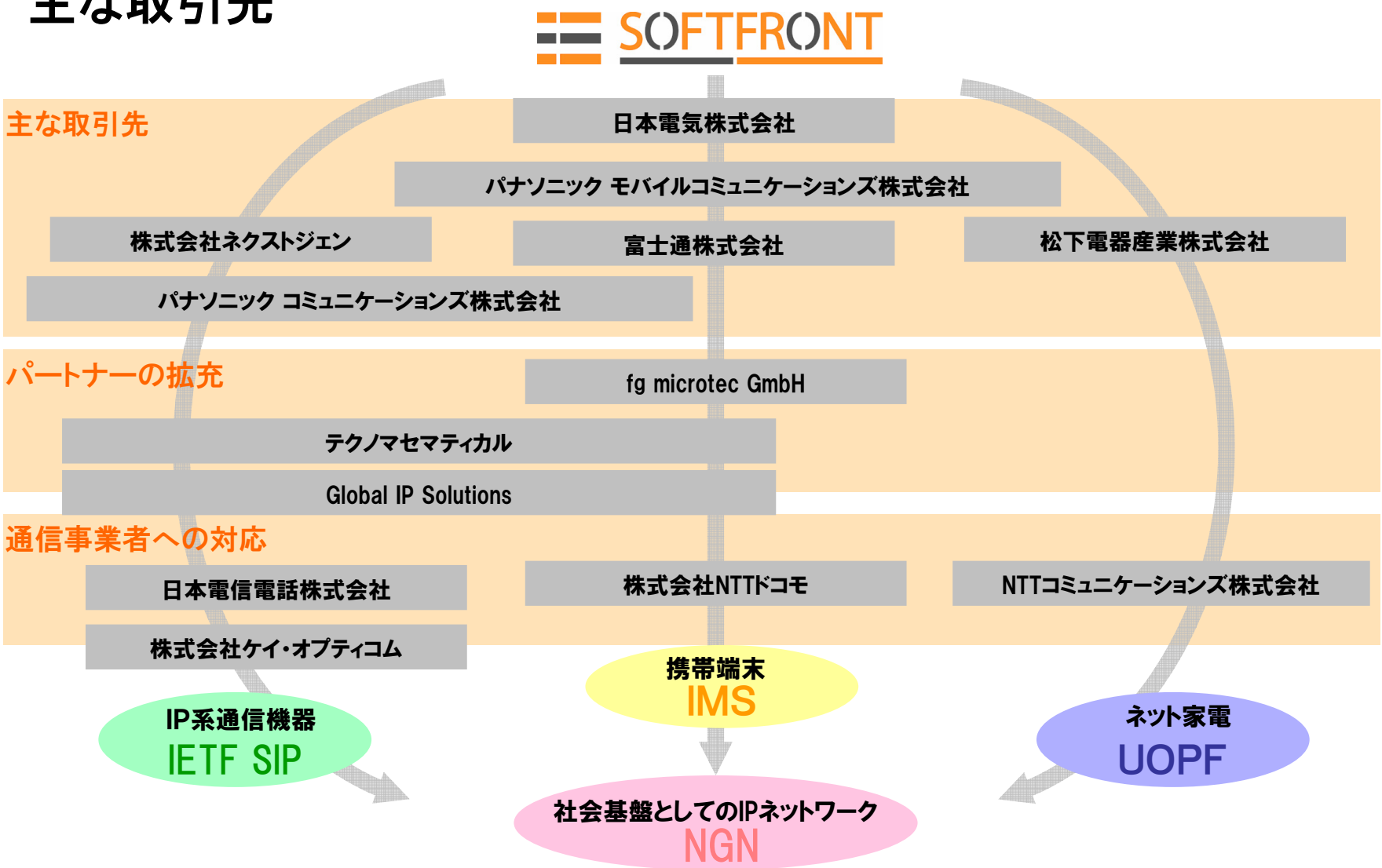
業務プロセス改善 → 業務プロセスを改善することにより社内全体の業務を効率化、前年同期比で**販売管理費を7.1％削減**。

予算実績精度の向上 → 予算実績分析の手法を改善することにより、予算実績精度が向上、期末納品に伴う外注加工費の増加を管理し、**黒字化を達成**。

財務経理の東京移転 → 財務経理部門を営業拠点である東京に移転、営業支援力を強化するとともに、迅速的確に経営判断に資する計数資料を提供する体制を構築、5ヵ年計画に掲げていた「本社機能の東京への移行」を**1年前倒しで達成**。

© 2007 Softfront All rights reserved

主な取引先



© 2007 Softfront All rights reserved

＜2006年度の主なプレスリリース＞

- 2006/04/04　フラグシップとソフトフロント、 Symbian OS v8対応SIP/VoIPミドルウェアを販売開始
- 2006/04/24　ソフトフロント、札幌グランドホテルの新サービス構築に協力
- 2006/05/09　ソフトフロント、NECエレクトロニクスの新発想プラットフォーム「platformOViA」に対応したSIP/VoIPミドルウェアの開発・販売を積極展開
- 2006/05/15　ソフトフロント、OMA規格に準拠した「PoCライブラリ」の提供を開始
- 2006/06/06　ソフトフロント、次世代携帯情報端末アプリケーションの標準化団体「OMA」に参加
- 2006/06/20　ソフトフロント、フリースケール、ウインドリバーが共同でSIP/VoIP製品開発向け
- 2006/06/21　ソフトフロントとNECエレクトロニクス、platformOViAに対応したPoCライブラリで協業
- 2006/06/26　ソフトフロント、IMSプラットフォーム実現のための国際相互接続試験「GMI2006」に参加
- 2006/07/24　ソフトフロント、ドイツのfg microtecとの提携によりSIP/IMSミドルウェア技術における体制を強化
- 2006/08/01　ソフトフロントとジェネティックラボは、北海道大学と共同で高齢者ドライバーサポートシステムを開発。モニターを一般募集。
- 2006/08/24　ソフトフロント、札幌グランドホテル、札幌パークホテル向けにインターネットによるフルスペック・ハイビジョン映像のライブ伝送システムを開発･提供。

© 2007 Softfront All rights reserved

＜2006年度の主なプレスリリース＞

- 2006/10/03　ソフトフロント、テクノマセマティカルの画像圧縮技術、MPEG-4を採用、SIP/VoIPミドルウェアと併せ、ワンストップでの提供を開始
- 2006/10/10　国際相互接続試験「GMI2006」でIMS対応高機能ソフトフォンを提供
- 2006/11/14　ソフトフロントのSIP/PoC技術、NECエレクトロニクスの platformOViAにおける携帯ビデオトランシーバーソリューションに採用
- 2006/12/05　ソフトフロントのSIPミドルウェアが、パナソニックの無線LANモジュール搭載IPテレビ電話対応の携帯端末試作機に使用
- 2006/12/21　ソフトフロントのSIP/VoIPミドルウェアを、NECのPushToXのPC/スマートフォン用クライアントソフトに提供
- 2007/02/13　「ACCESS Connect Ecosystem（ACE）」に参加
- 2007/03/27　北海道新聞社のWebサイトシステムを開発

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

© 2007 Softfront All rights reserved

5.第11期の課題

第一フェーズ「ライセンスビジネスの基盤確立」完了に向けて

事業規模

3年後

ライセンスビジネスの基盤確立

全体売上の50％超がライセンス売上

SIPリーディングカンパニー

国内トップの実績（同業での売上No.1）

EXカンパニーの基盤確立

30％以上の高成長率

時価総額の増大

本社機能の充実

本社機能の東京への移行体制完了

5年後

SIPライセンスビジネスの成功

全体売上の60％超がライセンス売上

国内でのSIPリーディングカンパニー

実績ベースで競合他社を大きく引き離している

堅牢な財務体質と安定成長体質のEXカンパニー

累損解消

高成長率の継続

高利益率の達成（最終年度30％以上）

時価総額の増大

第一次 Excellent Company 構想

© 2007 Softfront All rights reserved

第１１期「ライセンスビジネスの基盤固め」の年として以下の目標に向け事業を推進してまいります。

①　売上拡大
（前期比30％超）

重要案件の横展開

大型案件への
リソースの集中

②　利益拡大
（経常利益率10％）

受託案件の効率化

案件に占める
ライセンス比率拡大

© 2007 Softfront All rights reserved

6.第11期業績見通し

平成２０年３月期　業績見通し

（単位：百万円）

	平成20年3月期　業績見通し		ご参考
	中間期	通期	平成19年3月期 通期
売上高	535	1,260	961
営業利益	△ 20	140	46
経常利益	△ 23	135	44
当期純利益	△ 25	130	42

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。予想には、様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる可能性がありますので、この業績予想に全面的に依存した投資等の判断は差し控え願います。

© 2007 Softfront All rights reserved

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

© 2007 Softfront All rights reserved