

株式会社ソフトフロント

2008年3月期第3四半期決算説明資料

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上に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。

2008年3月期第3四半期業績の概要

取締役 財務・管理統括担当 佐藤健太郎

■平成20年3月期第3四半期決算の状況

(単位：百万円)

	平成19年3月期 第3四半期	平成20年3月期 第3四半期	増減
売上高	575	497	△ 77
売上原価	269	205	△ 64
売上総利益	305	292	△ 13
販売費及び一般管理費	397	432	35
営業損益	△ 91	△ 140	△ 48
経常損益	△ 92	△ 139	△ 46
当期純損益	△ 94	△ 119	△ 25

当期内での計上を見込んでおりました2つの大型案件において、規模縮小ならびに、計画中断となり、これらを補う案件の獲得ができなかったことにより、受託開発を中心に売上が減少。

受託開発売上の減少に伴い外注加工費を中心に売上原価削減するも、売上の減少および人員増による販管費増加をまかなえず、利益もそれぞれ減少。

■売上の状況

(単位：百万円)

	売上高		受注高		受注残	
	平成19年3月期 第3四半期	平成20年3月期 第3四半期	平成19年3月期 第3四半期	平成20年3月期 第3四半期	平成19年3月期 第3四半期	平成20年3月期 第3四半期
受託開発	424	274	545	331	78	86
ソフトウェア販売	144	223	210	227	129	64
その他	6	-	6	-	-	-
合計	575	497	762	558	207	150

ソフトウェア販売は昨年同期に比べ78百万円増加(54.6%増)するも、受託開発売上が昨年同期に比べ149百万円減少(35.3%減)し、売上高全体で昨年同期77百万円減少(13.4%減)

受注高は売上高を上回るものの、昨年同期に比べ203百万円減少(26.7%減)、第4四半期以降に繰り越される受注残高も昨年同期に比べ57百万円減少。

■平成20年通期業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A) 平成19年9月28日発表	1,060	150	145	160
今回修正予想(B)	700	△ 185	△ 190	△ 175
増減額(B-A)	△ 360	△ 335	△ 335	△ 335
増減率(%)	△ 34%	-	-	-
(ご参考) 前期実績 (平成19年3月期)	961	46	44	42

■通期業績推移

(単位:百万円)

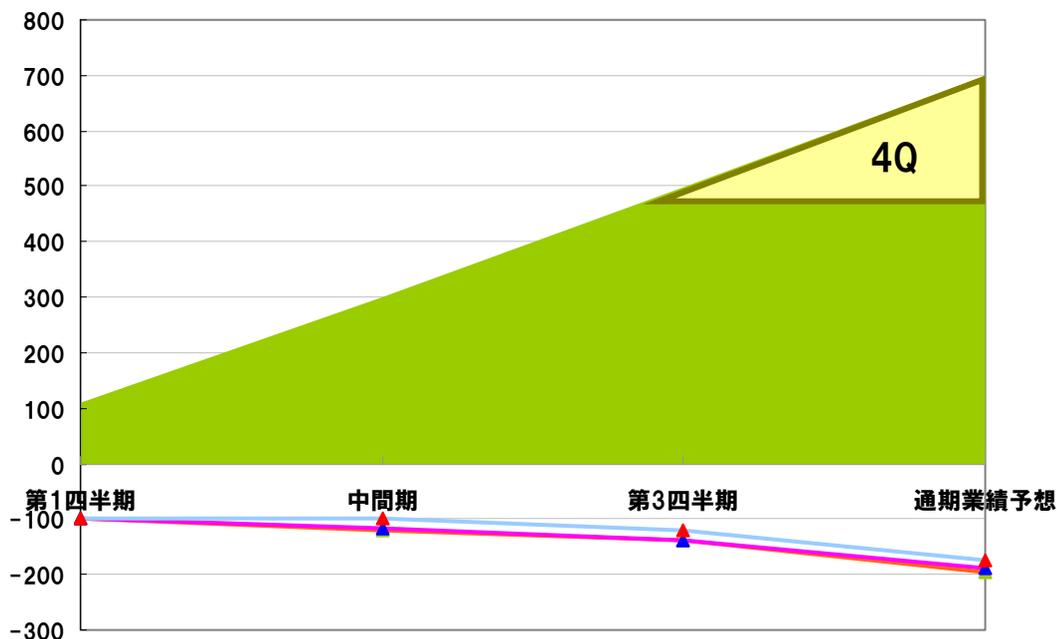
	平成18年3月期 通期	平成19年3月期 通期(A)	平成20年3月期 通期予想(B)	前期比 増減 (B) - (A)
売上高	537	961	700	△ 261
受託開発	310	654		
ソフトウェア販売	226	300		
その他	1	6		
営業損益	△ 238	46	△ 185	△ 231
経常損益	△ 246	44	△ 190	△ 234
当期純損益	△ 249	42	△ 175	△ 217

■四半期毎の推移

単位:百万円

	平成20年3月期 第1四半期	平成20年3月期 第2四半期	平成20年3月期 第3四半期	平成20年3月期 第4四半期 予想
売上高	110	191	195	202
営業損益	△ 100	△ 19	△ 20	△ 44
経常損益	△ 100	△ 18	△ 20	△ 50
当期純損益	△ 99	1	△ 21	△ 55

■売上高 ▲営業損益 ▲経常損益 ▲当期純損益

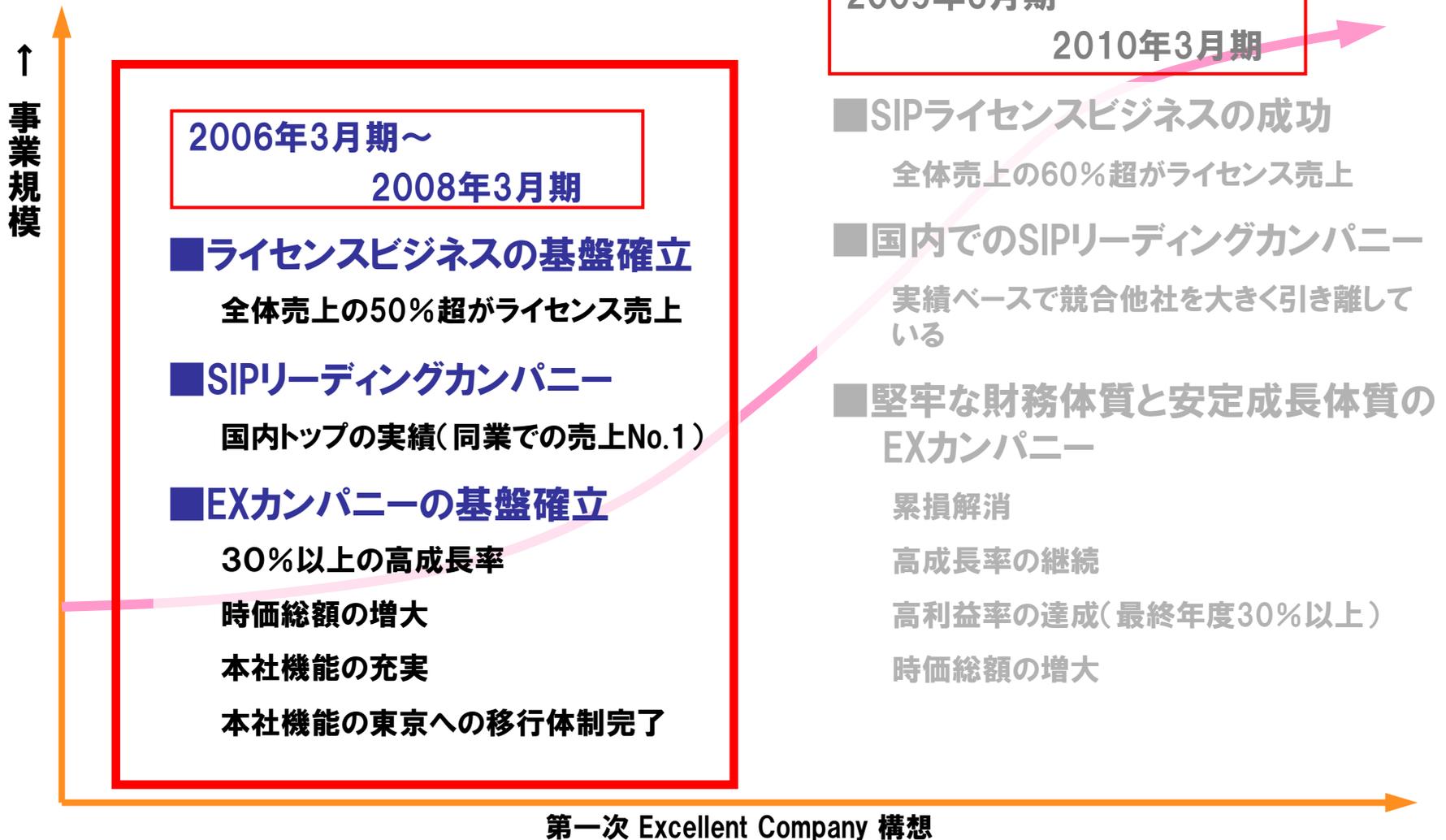


ソフトウェア販売を中心に四半期ごとに売上高が増加するものの、3月納品を中心とした受託開発売上の増加が当初見込を大きく下回り、通期における当初計画を下回る見込み。

5ヵ年計画の進捗検証と今後について

代表取締役社長 阪口克彦

平成20年3月期通期業績予想の修正を踏まえた中期事業計画の検証



■フェーズ1(2006年3月期～2008年3月期)の進捗検証

■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

(単位:千円)

	ソフトウェア販売		受託販売		その他	
2006年3月期:	226,357	42.1%	310,049	57.7%	1,063	0.2%
2007年3月期:	300,897	31.3%	654,956	68.1%	6,117	0.6%
2008年3月期(予想):	300,000	42.8%	400,000	57.2%	-	-

お客様の開発段階で使用許諾される開発ライセンスの売上は、おおむね順調に推移しているものの、完成された製品に対して発生するロイヤルティの売上が5ヵ年計画策定時の想定を下回り、売上高の構成において50%超をライセンス売上が占めるまでには至らない状況。

■フェーズ1(2006年3月期～2008年3月期)の進捗検証**■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)**

2007年3月に発行された「エンベデッドシステムマーケット2007」(富士経済)によると、SIPベンダーとして1位のマーケットシェアと報告された。
今後は、同マーケットへの各社の参入も本格的となり楽観できる状況ではないが、これまでに蓄積したノウハウや技術資産を活かし、引き続きシェアの獲得に努める。

**■EXカンパニーの基盤確立 / 本社機能の充実、
本社機能の東京への移行体制完了**

管理本部などの東京本社への移行がほぼ予定通りに完了した。

■フェーズ1(2006年3月期～2008年3月期)の進捗検証

■EXカンパニーの基盤確立 / 30%以上の高成長率

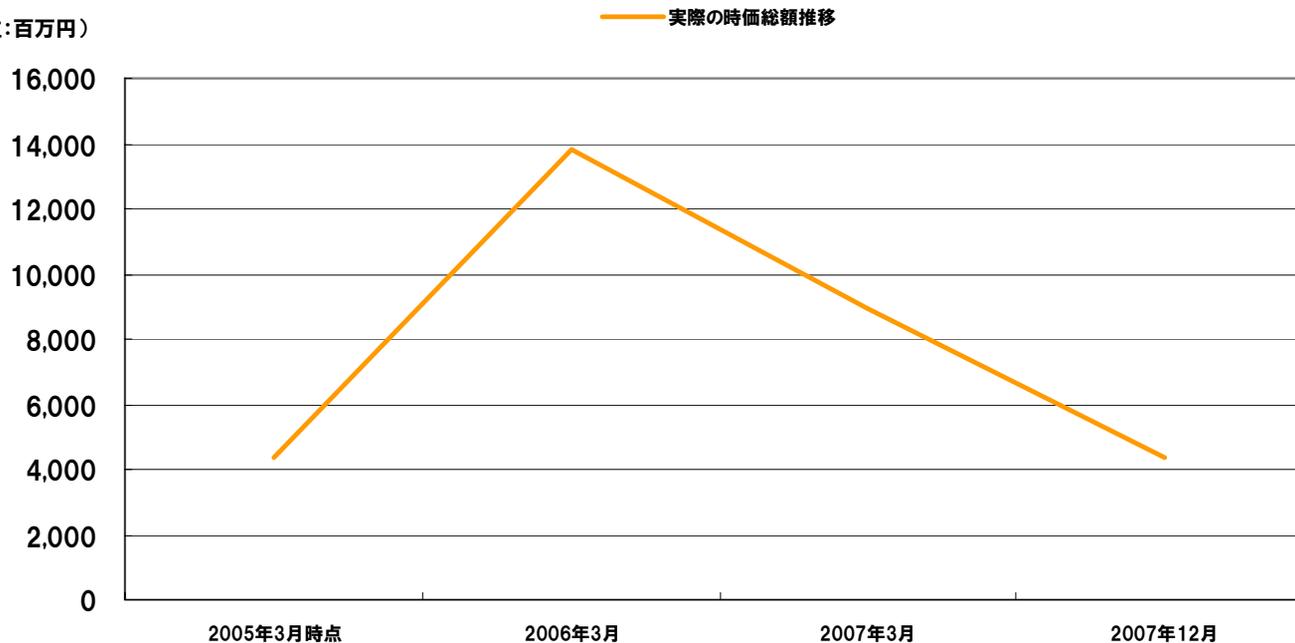
	売上高	前期比
2006年3月期:	537,470	12.0%
2007年3月期:	961,970	79.0%
2008年3月期(予想):	700,000	△ 27.2%

次世代基幹ネットワーク(NGN)構想が本格化するに伴って市場が拡大し、2007年3月期まで順調に業績拡大するものの、当期内での計上を見込んでいた2つの大型案件において、規模縮小ならびに、計画中断となり、これらを補う案件の獲得ができなかったことにより、2008年3月期の受託開発売上が減少し前期比でマイナスとなる見込み。今期において30%以上の成長を達成することは困難な状況。

■フェーズ1(2006年3月期～2008年3月期)の進捗検証

■EXカンパニーの基盤確立 / 時価総額の増大

(単位:百万円)



当社が考える潜在的な当社の価値と時価総額の乖離を、情報格差を解消する活動を精力的に行うことにより埋めることが重要と捉え、5カ年計画開始時にはこれら活動が奏功するも、市場環境等の要因もあり時価総額は下落基調。NGN構想が本格化し商用化が近づく中で、開示できる開発・製品情報が減少してはいるが、今後も情報格差を解消する活動に積極的に取り組む。

現在までの計画進捗状況から第1フェーズにおける計画は予定どおり達成できない見込みであり、業績予想の修正を踏まえ第2フェーズに向けた対応を検討してまいります。

参考資料

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

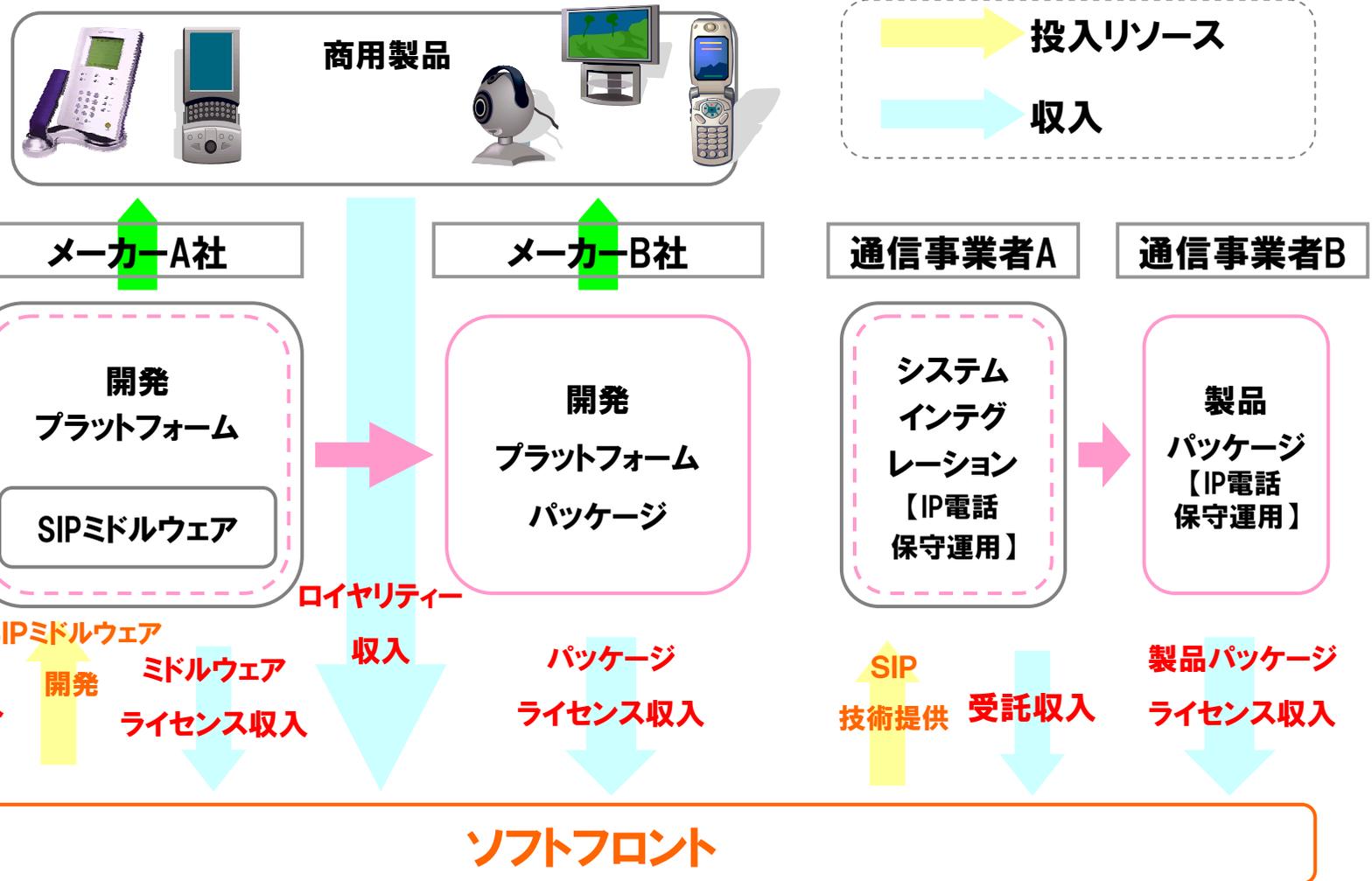
※ SIPを活用した end-to-end（人と人、機器と機器、人と機器）のネットワーク環境を実現

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

- ・ 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」（2002年9月10日上場）
- ・ 証券コード 2321
- ・ 設立 1997年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 66名（2007年9月30日現在）
- ・ 資本金 27億4,291万円（2007年9月30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・コンサルティング
- ・ URL www.softfront.co.jp

多様な収益モデルで収入の安定化が図られています



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