

Softfront Report

2006年4月～2007年3月

企業理念

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



Contents

- 1 トップメッセージ
- 2 特別企画 Softfront History
- 6 マネージメントチーム
- 7 ユビキタスネットワーク社会とSIP
- 8 インタビュー：「ユビキタスネットワーク社会がもたらす無限の可能性」
安田 浩 東京電機大学教授（当社社外取締役）
- 10 経営方針と戦略
- 13 営業概況
- 16 財務セクション
- 21 IRトピックス
- 22 会社概要
- 24 株式の状況
- 25 株式メモ



トップメッセージ



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
2006年度を総括し、ご報告申し上げるとともに、2007年度の抱負を述べさせていただきます。

2006年度は通期目標を達成

2006年度は、5ヵ年計画「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画」の2年目であり、ライセンスビジネス基盤固めに向けた「高収益体質の確立」の年でした。今後3年間の計画年度（2007～09年度）の基礎となる黒字ベースの体質を完成させるため、年間目標として売上増とともに経常利益の黒字化を掲げておりました。結果として、業績は売上高961百万円（前期比79%増）、営業利益46百万円、経常利益44百万円となり、売上増と経常利益の黒字化を達成いたしました。

売上高につきましては、SIP関連市場の拡大に伴い、当社の事業が想定以上の順調な推移を見せ、特にSIP搭載端末の実用化に向けた受託開発案件が増加したことから、当初予想を上回る売上増となりました。一方、利益面につきましては、通期目標のとおり、黒字転換を果たしましたが、受託開発案件の増加に伴う外注加工費などの費用が増加したことや、今後、受注の増加が見込まれるため、ソフトウェアの保証対応により発生する費用の支出に備える製品保証引当金の計上を2006年度より開始したことなどの理由から、当初予想には若干届きませんでした。しかしながら、利益率の非常に高いロイヤルティ収入がほとんど計上されない段階で黒字化を達成できたことから、2007年度の業績拡大に向けた「高収益体質の確立」は実現したものと考えております。

2007年度は「売上規模拡大」の年

2007年度はライセンスビジネス基盤固めのための最終年度にあたり、2008年度から始まる安定成長確立時期に向けた「売上規模拡大」の基礎固めの年となります。2007年度は、5ヵ年計画策定時に掲げた3年目の目標である「ライセンスビジネスの基盤確立」「SIPリーディングカンパニー」「Excellentカンパニーの基盤確立」の達成に向け、さらなる取り組みを継続させてまいります。

また、2007年度は当社にとって様々な意味で節目の年となります。4月18日の創立10周年に次いで、9月10日には上場5周年を迎えます。これまで株主の皆様にはご心配・ご迷惑をおかけすることも多々ありましたが、皆様の変わらぬご支援と社員の頑張りがあって、ここまでまいりました。

当社を取り巻くSIP・IMS・NGN関連の市場は、2007年度も引き続き急拡大する傾向にあり、情報家電や放送と通信の融合など、ますます幅広い分野への応用が始まっております。このような拡大競争の中で、当社の優位性を維持しつつ、さらなる飛躍を目指し、今後も全社一丸となって邁進する所存です。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2007年6月

代表取締役社長

阪口克彦

Our First Decade

ソフトフロント・10年間のあゆみ

コミュニケーション技術の革新に向けた道のり

当社は、コンピュータとネットワークの技術を駆使して革新的なコミュニケーション環境を社会に提供することを目的に札幌で誕生して以来、多くの方々に支えられ、2007年4月に創立10周年を迎えました。

現在も、「人と人、人と機器、機器を機器」をつなぐSIP技術を通して、創業当初の精神を受け継いでいます。

世界の人々にとって便利で豊かで快適な社会を実現するため、当社はこれからも社会変革に挑戦していきます。

1997

ソフトフロント誕生

ネットワークに関連するソフトウェア製品の企画・開発・販売を主目的として、札幌市北区に、資本金10,000千円で設立。

2社を吸収合併

ユニークな企画力を持った株式会社ビジョン・コーポレーションと、それを実現する技術力をもった株式会社コアシステムを吸収合併し、コミュニケーションツールの開発・販売をコアとした企業を目指す。



創業者である
現会長 村田利文 (当時)

コミュニケーションをテーマにしたソフトウェアを開発・販売

ヒット商品ともなった電子メールクライアント「++Mail (ぷらぷらメール)」、コミュニケーションツール「NetStickies」などの製品を発売。



開発・販売していたソフトウェア (一部)



当時のオフィス風景

1998

東京事務所を開設

さらなる業容の拡大を視野に入れ、東京を拠点とした本格的な事業展開を開始。東京都千代田区神田にオフィスを開設。

1999

VoIPエンジン「NOSKI Engine」™の基礎技術を独自開発

電話とインターネットの融合という考えのもと、PBX (構内交換機) とPCの統合を目指す。2年以上にわたる研究開発の結果、VoIPエンジン「NOSKI Engine」™が誕生。

2000

東京事務所を移転

名称を「東京オフィス」に変更し、東京都新宿区に移転。



東京オフィスの風景



2001

米国法人Softfront, Inc. (現Acapel, Inc.) を設立

VoIPソリューションの実用化というニーズが顕在化していた米国に、いち早く進出を決断。
米国カリフォルニア州に販売拠点として100%子会社を設立（2002年に活動を休止）。

ITU-Tへ正式加盟

ITU（International Telecommunication Union：国際電気通信連合）の専門機関であるITU-Tへ日本の地方企業として初の加盟。

本社を札幌市中央区に移転

札幌ITフロントビルが竣工した際に、本社を移転。



札幌本社

2002

株式を上場

大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場（現ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場）に株式を上場。



上場時の株券（見本）



上場日の大阪証券取引場の様子

2003

SIP事業に経営資源を集中

当時、IP電話などの呼制御技術として主流となりつつあったSIPに注目。
「SIPパートナープログラム」事業にビジネスモデルを特化し、販売を開始。

2004

SIP拡販に向けた「SIPセールスパートナープログラム」を開始

SIP技術のさらなる拡販を進めるために、セールスパートナーに対して、SIP組込み開発のための技術・営業活動のサポートを開始。

2005

経営戦略「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画」スタート

経営の基本方針である「当社の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を成功させる」ことを目的に、3年後そして5年後の当社のあるべき姿を想定し、経営戦略におけるマイルストーンとして策定。

2本社体制へ移行

経営のスピードアップを図り、経営の中核機能を強化させるため、東京オフィスを「東京本社」に改称。

オフィスを東京都新宿区新宿から東京都港区赤坂へ移転。



現在のロゴ
～社会変革に挑戦する当社の姿勢を表現～



東京本社



当社の企業理念とビジョンを説明する阪口

2006

ドイツfg microtec社と業務・資本提携

日本と欧州の市場ニーズを満たす製品展開、きめ細かい現地サポートおよび幅広いカスタマイズサービスの提供を目指し、fg microtec社と提携。



fg microtec社CEO Robert Mirbaha氏と阪口

2007

ソフトフロントは、これからも企業理念である「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」に邁進していきます。

マネージメントチーム

(2007年6月25日現在)



取締役会長 村田 利文
Toshifumi Murata

〈略歴〉

1979年 3月 北海道大学工学部電子工学科卒業
1980年10月 株式会社ビー・ユー・ジー共同設立
取締役
1981年 3月 北海道大学大学院電子工学専攻修士課程修了
1992年 9月 株式会社ビジョン・コーポレーション
(現・株式会社ソフトフロント) 設立
代表取締役社長
1997年 4月 株式会社ソフトフロント設立
代表取締役社長
2005年 2月 当社代表取締役会長
2006年 8月 当社取締役会長 (現任)



代表取締役社長 阪口 克彦
Katsuhiko Sakaguchi

〈略歴〉

1979年 3月 早稲田大学理工学部電気工学科卒業
1979年 4月 キヤノン株式会社入社
1992年 4月 同社情報システム研究所 室長
1997年 4月 同社商品開発本部プロジェクトサブチーフ
2000年 3月 株式会社ソフトフロント入社
2000年 4月 当社執行役員
2001年10月 当社取締役/CTO
2004年 4月 当社取締役副社長/COO, CTO
2005年 2月 当社代表取締役社長 (現任)

取締役／研究開発担当
佐藤 和紀
Kazunori Sato



取締役／財務・管理統括担当
佐藤 健太郎
Kentaro Sato



執行役員／SS事業本部本部長
金森 重友
Shigetomo Kanamori



執行役員／SPP事業本部本部長
高須 英司
Eiji Takasu



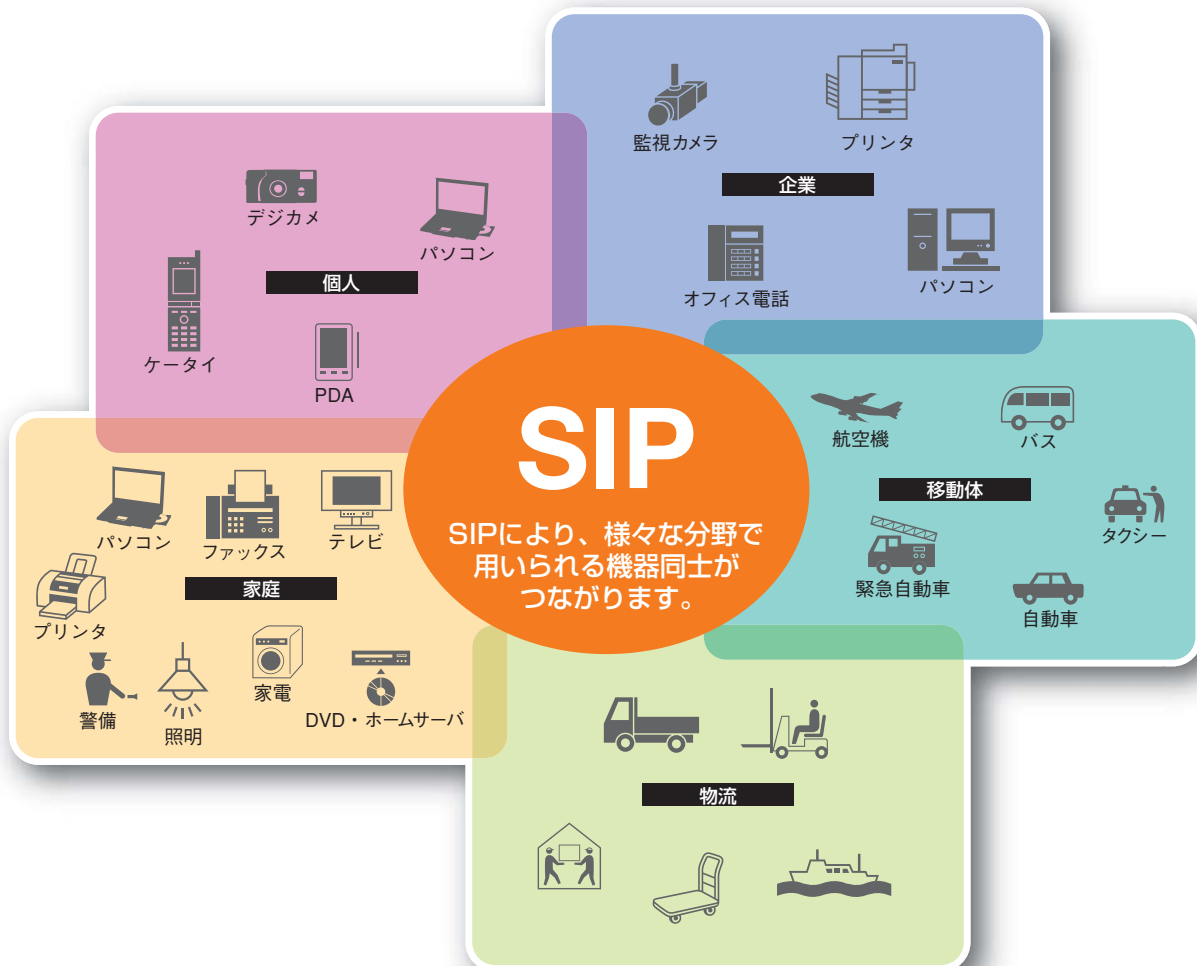
取締役 (社外)
酒巻 久
Hisashi Sakamaki
キヤノン電子株式会社
代表取締役社長

常勤監査役
原 恒夫
Tsuneo Hara

取締役 (社外)
安田 浩
Hiroshi Yasuda
東京電機大学
未来科学部教授

監査役 (社外)
高木 勇三
Yuzo Takagi
高木公認会計士事務所代表
監査法人五大代表社員

監査役 (社外)
塙 幸久
Yukihisa Hanawa
株式会社プロメディック
取締役管理部部長



ユビキタスネットワーク社会は、「いつでも・どこでも・誰でも・どんなものでもネットワークでつながれる社会」です。これまで個別に機能していた様々な機器やサービスがネットワーク化され、情報をやりとりし始めることで、より利便性が高く豊かな社会が実現されます。

現在、ユビキタス社会の実現に向けて、既存の三大ネットワーク（固定電話網、携帯電話網、インターネット）を一つに融合し、オールIP化を目指すNGN(Next Generation Network：次世代IPネットワーク)構想が活発化しています。

SIPは、第三世代携帯電話の標準化団体「3GPP（※1）」が規定したマルチメディア通信規格のIMS（※2）のベースとして採用されており、今後は携帯電話の標準的なプロトコルに加え、固定電話網と携帯電話網を統合するFMC（※3）やNGNへと、その採用範囲は大きく広がっていきます。

※1 3GPP (3rd Generation Partnership Project)：第3世代 (3G) 携帯電話システムの標準化を進めるプロジェクト。

※2 IMS (IP Multimedia Subsystem)：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技術を利用した一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。

※3 FMC (Fixed Mobile Convergence)：固定電話と携帯電話の融合。



ユビキタスネットワーク社会が もたらす無限の可能性

自分が本当に欲しい情報を、
いつでも、どこでも簡単に手に入れられる社会が、
すぐそこまで来ています。

Q1. 想像を超える速さで普及したインターネットはわれわれの生活を大きく変えましたが、近い将来、「いつでも・どこでも・誰でもネットワークにつながられる」ユビキタス社会が実現するといわれています。これからもっと便利になるのでしょうか。

安田 「通信の特徴は、まるで実際に会っているような気持ちで遠く離れている人と話ができることです。そうはいっても、例えば音声だけの通信で会議を行い、相手が黙っていると不安になります。ここで、テレビ会議みたいに画像があれば、人間は満足します。そういう画像の重要性に応じる形で、ユビキタス・ブロードバンドが出てきました。画像は音声の1,000倍の容量がないとスムーズに送れませんが、ケーブルの性能が向上して通信が可能になってきました。

これからは双方向で画像を送り合うことで、本当の意味でコミュニケーションができるようになるのです。そうになると、われわれが目にするもの、食べるものなどの情報は今よりもっと詳細な内容が世界中から集められるように

なります。職業にしても、広い分野から本当に自分に合うものを探せるでしょうし、趣味などの世界でも、もっと自分と話が合う人を見つけることもできます。たくさんの人がネットワークにつながってきて、気の合う人と会える可能性が高くなるわけです。」

Q2. 今より多くの人がネットにつながると、どういう現象が起きてくるのでしょうか。

安田 「そうですね、情報がとて増えますから、本当に欲しい情報を入手しようと思ったのにその場所がわからなくなったり、ニセ情報が増えたりするでしょう。特に、静止画像と違って動画は内容を確認するのに時間がかかり、情報量も過多となります。自分の知りたい情報がどこにあるのかを知るのに大変な労力が必要です。そういう問題に対応するため、メタデータというものを使います。

これは商品カタログのように情報を要約したもので、新聞の書評のように情報全体のポイントを並べておけば、短時間で情報の内容がわかります。今、

インターネットで検索に使っている「グーグル」にしても、特定の個人向けではなく、万人向けのものですが、もっと情報を細分化して、自分にいちばん合ったものを探せる技術が必要となってきます。それをこれからやっていくことになりますね。」

Q3. ソフトフロントは、そういう技術開発に力を入れているのですか。

安田 「ええ、まさにその技術を構築しようとしているところです。どんなにたくさんの情報が得られても、自分が欲しい情報を探すためにはメタデータが得られなければなりません。例えば1時間のテレビ番組を普通に見ているだけでは、ほかの情報は入ってきませんが、メタデータを別に取り取れば、番組に関する自分の欲しい情報が即座に集まります。このシステムの構築に必要なのが、いろいろな機器同士で情報をやり取りするためのプロトコル（通信のための約束事）です。なかでもメタデータの取得に有効なプロトコルがSIPです。ソフトフロントはそのSIP技術において日本で最も強力な企業であり、引っ張りだこという状態です。」

■解説：プロトコルのおかげで、メーカーの違うパソコンでも不都合なくインターネットで情報をやり取りできます。SIP (Session Initiation Protocol)はマルチメディアセッション（音声や動画など複数のメディアをやり取りする通信）を開始/変更/終了するためのプロトコルであり、ユビキタス社会において、リアルタイムで情報を交換するために欠かせないテクノロジーです。SIPの活躍分野にはIP電話、ビデオ会議、インスタントメッセージなど幅広いものがあります。

当社社外取締役・東京電機大学教授
安田 浩氏 に聞く

〈プロフィール〉

安田 浩 (やすだ ひろし)

工学博士
株式会社ソフトフロント 社外取締役
東京電機大学未来科学部 教授

1972年、東京大学大学院工学系研究科電子工学専攻博士課程修了。同年、日本電信電話公社（現NTT）に入社。NTTヒューマンインターフェース研究所画像メディア研究部長、NTT企業通信システム本部開発部長、NTT情報通信研究所所長などを経て97年より東京大学教授。同大学国際・産学共同研究センター長を務め、2007年4月より東京電機大学教授。JPEG・MPEGの規格標準化によるエミー賞など、受賞多数。2006年7月に当社顧問、2007年6月より当社社外取締役。



Q4. SIPはまさに夢の技術といえるんですね。

安田 「そうです。インターネット上での現在の情報収集には限界があり、新しいプロトコルを使って情報の洪水をきめ細かくコントロールして、本当に欲しい情報を選択して集めるというシステムを構築するために、SIPが大いに役立ちます。

例えば、乗っている電車が止まったとき、車内の電子表示板では、運行情報は決められた順番にしか流れず困ってしまいますが、携帯電話を使えば欲しい情報だけをすぐに入手できます。SIP

の役割は、自分にとって必要な情報をリアルタイムで選んで入手できるようにすることです。いろいろな知識や情報をみんながネットワークで教え合い、積み重なった情報から自分が必要なものを取り出していく。そのためには、今よりもっともっと簡単に情報を入れられるシステムが必要です。

これから先、ネットワークを大きくしてみんながデータや情報を入れ、そこからメタデータを迅速に集められるシステムができるかもしれません。そうするとネットでつながる人々がこれまでよりも膨大になり、われわれがまだ経験していないことが起きるでしょう。

今まで見つからなかった囲碁の好敵手が現れたり、郷土史の研究家が自分と同じテーマを研究している遠くの人を見つけ、リアルタイムで情報交換することもできます。そんな社会がもう目の前に来ていて、おそらく2010年から2015年くらいにかけて実現すると思います。

そういう社会に必要なSIPに目をつけた阪口社長率いるソフトフロントは、早くからユビキタス社会の到来を予期し、信念をもって研究開発をされてきたのでしょう。」

■解説：SIPはインターネット技術の国際的な標準化組織IETF (Internet Engineering Task Force)により策定された技術で、インターネット上の機器間で情報をやり取りするためのプロトコルを規定したものです。現在、注目を集めているIP電話で使われることから「SIP=IP電話の技術」と思われがちですが、本来、SIPはIP電話だけではなく、携帯電話、PDAなどのモバイル通信機器やデジタル情報家電、監視カメラなどへの応用技術として、最も期待されている技術です。ソフトフロントは2003年に現在のSIP関連事業への集中を行い、来るユビキタスネットワーク社会への技術変革の牽引役となるべく活動を続けています。

Q5. 今後のユビキタス社会は、その規模がいっそう国際的になりそうです。さまざまな技術について、規格統一の問題などが出てきませんか。

安田 「かつてはVTRが規格統一できず、ユーザーが不便な思いをしました。次世代DVDも、現在、ブルーレイディスクとHD DVDという対立があってユーザーは非常に不便です。ネットワークプロトコルが統一されていなければ、インターネットはもっと不便なものになって

いました。いろいろなネットワーク上のサービスも規格が統一されなければ便利とは言い難く、真のユビキタス社会への移行は時間がかかってしまいそうです。技術者たちが国境や立場を越えて話し合い、世界中の人々のために規格統一を目指してほしいですね。」

■解説：安田氏は情報処理技術が専門ですが、画像分野での成果に著しいものがあります。しかも研究に専念するだけでなく、技術の国際的標準化に関心をもち、それを達成してきました。われわれが何気なく使っているデジタルカメラのJPEGファイルの規格も、当初は日本・アメリカ・フランスの間で意見が分かれていました。1987年、国際電気標準会議に出席した安田氏がアメリカ・フランスの代表と誠意をもって話し合って説得し、「小異を捨てて大同につく」形でフランス案を国際標準とすることになったのです。この功績により、安田氏は1996年に、アメリカのテレビ界で優れた業績を残した人に与えられる「エミー賞」の技術開発部門賞を受賞しました。

ソフトフロントは、社会から必要とされる永続的な企業へと新たな飛躍をすべく「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」を企業理念として掲げています。その理念を実現すべく「当社の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を成功させる」ことを経営の基本方針として企業活動に取り組んでいます。

経営の基本方針

1. 当社のSIP技術をデファクトスタンダードにする
2. ライセンスビジネスを成功させる

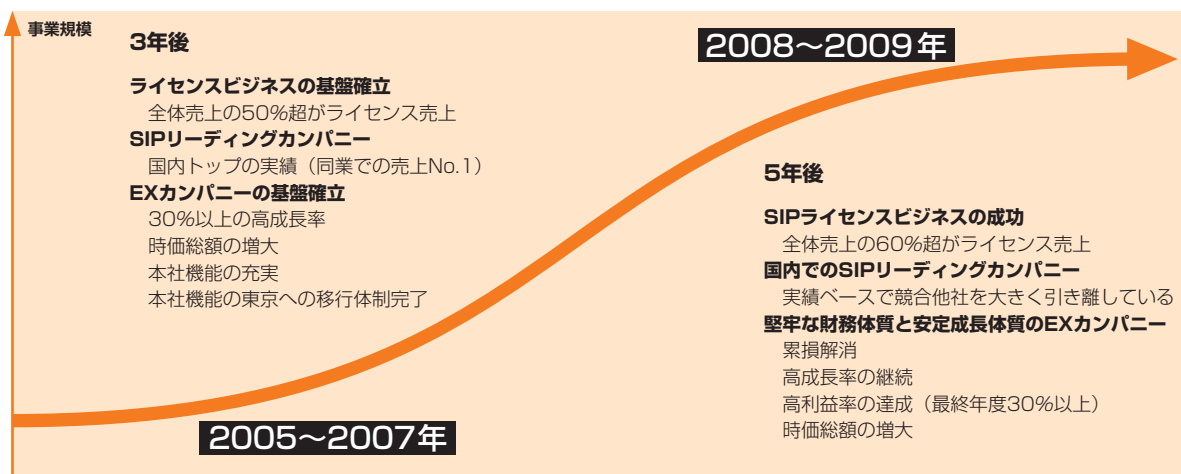
当社はこの目標の達成に向け、SIPのリーディングカンパニーとして市場を先導すべく、常に世界トップレベルの技術の獲得・維持に努め、ソフトウェアのライセンス収入を拡大させること、ならびに全売上に占めるソフトウェアライセンス売上の比率を高めていくことを、経営の基本方針としています。

経営戦略

5ヵ年計画：「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画」

企業体質をより優良なレベルまで引き上げると同時に、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確実なものとするべく、3年後、5年後の当社のあるべき姿を想定し、経営戦略におけるマイルストーンとしています。

5ヵ年計画：第1次Excellent Company構想



業績イメージ

2005年度から2007年度までの3年間をフェーズ1、残りの2008年度から2009年度までの2年間をフェーズ2と位置づけ、フェーズ1では「ライセンスビジネスの基盤固め」を、フェーズ2では「安定成長確立」を到達すべき目標としています。

業績イメージ

2005	2006	2007	2008	2009
ライセンスビジネス基盤固め			安定成長確立時期	
基盤強化	高収益体質確立	売上規模拡大		

〈2006年度の総括と2007年度の取り組み〉

2006年度における「高収益体質の確立」の達成をうけ、2007年度は、さらなる売上拡大・利益拡大に向けた施策を展開します。

2006年度の総括：売上の拡大と黒字化を達成

5ヵ年計画の2年目となる2006年度は、「売上拡大」と「黒字化達成」に取り組み、年間目標である「高収益体質の確立」を十分に達成できたと考えています。

■ 売上拡大に向けて

以下の取り組みにより、前期比79.0%増の売上拡大を達成しました。

(1) 携帯分野でのシェア確立

国内携帯電話シェアの過半を占める株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモとの取引実績を重ねるなど、5ヵ年計画の初年度より本格的に活動してきた携帯分野への取り組みは、着実に成果を上げています。

(2) 情報家電の立ち上がり

情報家電の中でも先行して立ち上がってきているデジタルテレビ分野に関して、大手メーカーと緊密な協力関係を築き、本格的な市場拡大に向けた確かな手応えを感じています。

(3) 販売チャネルの強化

- ドイツのfg microtec社と資本業務提携を行い、欧州で拡大する次世代携帯電話端末市場での事業展開を強化しました。
- NECエレクトロニクス株式会社の新発想プラットフォーム「platformOVIA」で動作するPoC（Push-to-Talk over Cellular）アプリケーションを同社と共同で開発し、次世代携帯電話端末のグローバルな普及促進に向けた提案力を強化しました。
- NGNフィールドトライアルにNGNサービスのベースとなる技術の提供を行っている日本電気株式会社のPushToXのPC/スマートフォン用クライアントソフトにSIP/VoIPミドルウェアが採用され、NGN分野における確実な端緒を築きました。
- フリースケール・セミコンダクタ・ジャパン株式会社、ウインドリバー株式会社と共同で、3社の技術を統合したリファレンス・ボードを作成し、通信機器メーカーや家電メーカーなどへの提案力を強化しました。
- 株式会社テクノマセマティカルの画像圧縮技術の採用を決定し、ビデオフォンアプリケーション開発のための提案力を強化しました。
- 米国のGlobal IP Solutions社と戦略的事業提携を行い、高音質なVoIPソリューションの提案力を強化しました。

(4) ブランド力の活用

- SIPキービジュアルを作成し、当社がSIPリーディングカンパニーであることを浸透させる取り組みを開始しました。

(5) 開発部門と一体となった営業

- 開発部門が商談初期段階から参加することにより、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%増の受注を獲得しました。

■ 黒字化達成に向けて

以下の取り組みにより、経常利益率4.7%を確保し、3期ぶりの黒字化を達成しました。

- 業務プロセスの改善により社内全体の業務を効率化し、前期比で販売管理費を7.1%削減しました。
- 予算実績分析の手法を改善することで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、黒字化を達成しました。
- 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し、5ヵ年計画に掲げていた「本社機能の東京への移行」を1年前倒しで達成しました。

■ 技術力の強化

継続的な技術強化活動に関して、2006年度は以下の取組みを通じ、技術力の強化を図りました。

- 東京電機大学 安田浩教授（前東京大学国際・産学共同研究センター教授）が技術顧問に就任（2007年6月25日より当社社外取締役役に就任）。豊富な経験と卓越した識見に基づく助言、および最新の技術動向の教授を通じ、当社の技術力をより強化する体制を整えました。
- 次世代携帯情報端末アプリケーションの標準化団体「OMA（Open Mobile Alliance）」に参加し、標準規格に準拠したミドルウェア製品の、より迅速な提供が可能となりました。
- 国際相互接続試験「GMI2006：Global MSF Interoperability 2006」に参加し、国内外において企業のプレゼンスを高めるとともに、試験を通して得られたノウハウを製品にフィードバックしました。

2007年度の取り組み：売上・利益の拡大策を展開

2007年度は「第1次Excellent Company構想」におけるフェーズ1の最終年度となります。「ライセンスビジネスの基盤固め」を確実なものとする重要な年として、さらなる売上拡大・利益拡大を図り、以下の施策を重点課題として進めていきます。

■ 受託開発の効率化

増加する受託開発に効率よく対応するための各種施策を検討していきます。

■ 案件に占めるライセンス比率の拡大

ライセンス販売は原価率が低い高収益モデルであり、各種案件において、ライセンス販売の比率を高める営業活動を進めていきます。

■ 重要案件の横展開

重要案件を単独の案件として終わらせずに、同一のお客様との案件の拡大、同業種のお客様への案件の拡大など、横展開を積極的に狙っていきます。

■ 大型案件へのリソースの集中

売上規模の大きい大手のお客様の案件にリソースを集中投下させ、全体の売上規模を大きく増加させていきます。

5ヵ年計画の2年目となる2006年度は、「高収益体質の確立」を年間目標として掲げてきました。その達成のため、当社の主力事業であるSIP/VoIPミドルウェアのライセンス販売を中心に、SIP/VoIP関連システムやソリューションの提供、また新規市場創出事業に取り組んできました。

SIP/VoIPミドルウェア

当社はSIP/VoIPミドルウェアのライセンス販売を主軸に、お客様のSIP製品開発を支援するためのコンサルティング・受託開発に注力しています。2006年度は、NGN/IMSを重要な技術トレンドの一つと考え、これらの技術を積極的に取り込みながら営業活動を展開してきました。

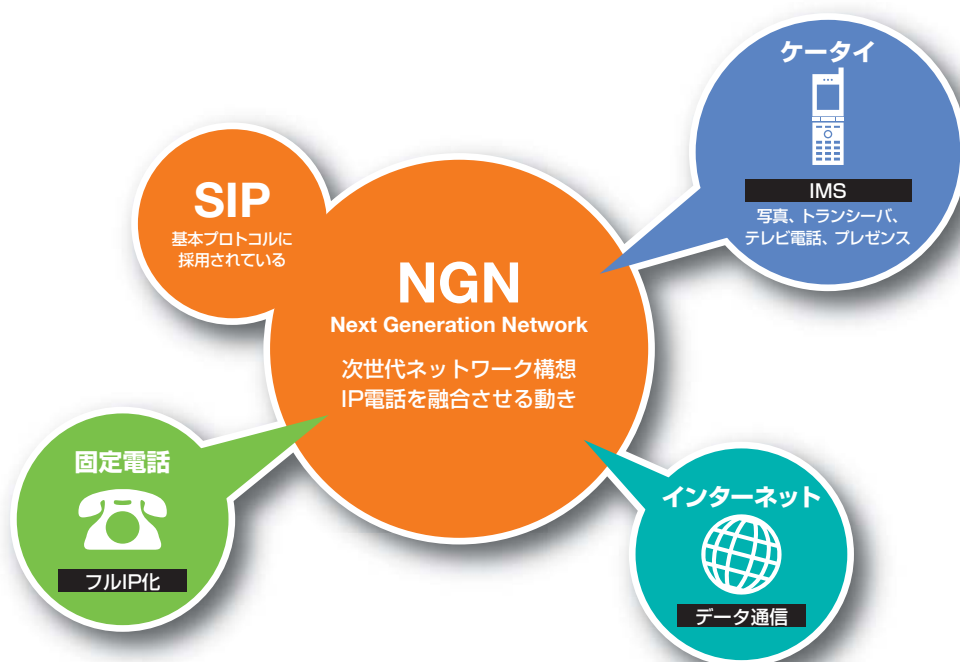
■ 2006年度の主な取り組み

● SIPミドルウェア採用事例：パナソニックモバイルコミュニケーションズ株式会社

同社の無線LANモジュールを搭載したIPテレビ電話対応携帯端末試作機に、当社のSIPミドルウェアが採用されました。この試作機は、2006年12月4～8日に香港で開催された、国際連合の下部組織であるITU（国際電気通信連合）が主催する最大規模の情報通信展示会「ITU TELECOM WORLD 2006」の同社ブース内で展示されました。

● SIP/VoIP採用事例：日本電気株式会社

同社のPushToXのPC/スマートフォン用クライアントソフトに、当社のSIP/VoIPミドルウェアが採用されました。同社は、日本電信電話株式会社が2006年12月20日より開始したNGNフィールドトライアルにおいて、サービスのベースとなる技術の提供を行っており、その中でこのクライアントソフトが使用されています。

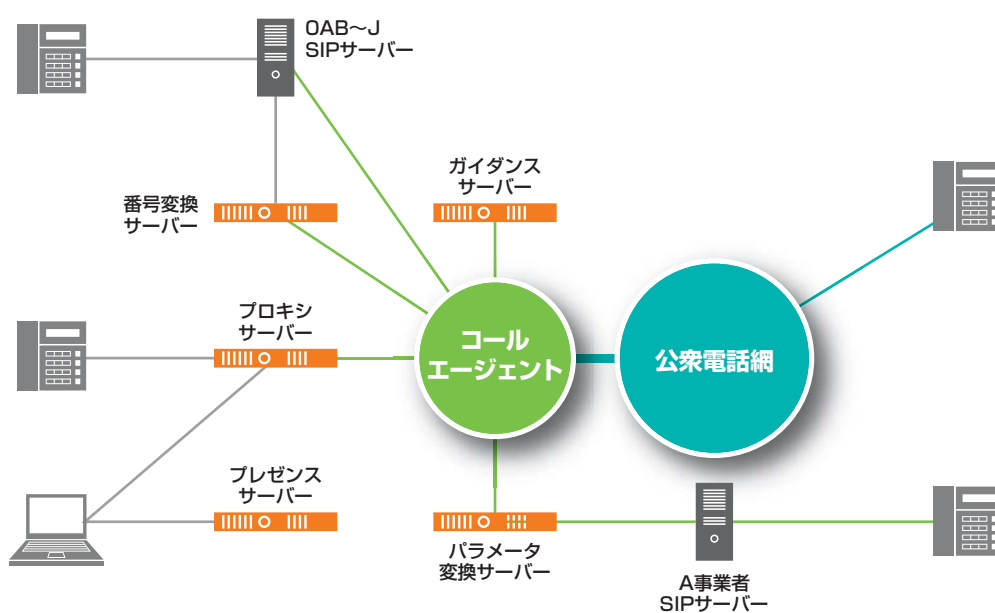


SIP/VoIP関連ソリューション

通信事業者・ISP・システムインテグレーターを主要な顧客対象として、SIP/VoIPに関連する「ソフトウェア製品の開発・販売」「システムインテグレーション」を行っています。当社はIP電話普及の初期から様々なシステムやソリューションの開発・構築に携わっており、そこで培われたノウハウを活かした技術は高い評価を得ています。今後は、NGNに向けた運用管理システムを通信事業者に向けて展開するとともに、ISP・システムインテグレーターとの協力により、マーケットニーズに対応した製品の提供を目指します。

● 提供ソリューション事例：IP電話トータルソリューション

中規模からキャリアグレードまでのIP電話サービスの構築ソリューションを提供しています。当社の技術力により、高いパフォーマンスと信頼性を実現しました。



● 提供アプライアンス事例：IP電話運用管理システム（NetCallシリーズ）

IP電話サービスの普及に伴い、IP化に対応した安全性・信頼性の確保のための対策が重要視されています。通信事業者に向けた、IP電話システムの安定維持に求められる各種業務を支援する製品を「NetCallシリーズ」としてラインナップしました。

新事業創出

またソフトフロントでは、札幌地域でのネットワークを活かして開発関係各社との協力関係を深め、お客様からの要望とプロジェクトの確実な進行を実現させ、新事業の柱を構築し、サービス構築・アプリケーション開発の分野で競争力のある新技術と体制を育てています。

■ 2006年度の主な取り組み

● マッシュアップを実現したWebサイト：株式会社北海道新聞社

同社のWebサイトリニューアルに合わせ、技術協力とシステム開発を行い、新聞社サイトならではの各種最新機能を実装しました。利用者が自分で記事をジャンルごとにレイアウト表示できるほか、表示する記事数も利用者自身で設定できる機能を追加。さらに、新たに観光・グルメなどの情報検索において地図機能とのマッシュアップ（※）も実現し、利用者は北海道各地の観光地やイベントなどの情報を、スクロールする地図上から検索できます。

● フルスペック・ハイビジョン映像：

三井観光開発株式会社（2007年7月より株式会社グランビスタホテル&リゾートに社名変更）

同社が所有する名門老舗ホテル、札幌グランドホテルおよび札幌パークホテルの改築に合わせ、インターネットで結ばれた拠点間で、フルスペック・ハイビジョン規格のテレビとビデオカメラを利用した、ハイビジョン映像の伝送・蓄積・放映（ライブを含む）を行うシステムを開発し提供しました。本システムでは、北海道内他の変化に富んだ美しい自然や魅力あふれる風景を、フルスペックのハイビジョン映像により、ホテル内外で鑑賞できます。

※ マッシュアップ（MashUp）とは、Web上で提供されている情報やサービスなどを組み合わせ、新しいソフトウェアやサービス、データベースなどを作成すること。マッシュアップとして生み出されるWebサービスの内容は様々で、例えば地図の表示と郵便番号データを対応させるものや、あるキーワードについて議論しているブログとショッピングサイトの関連製品を同時に表示させるものなどがある。

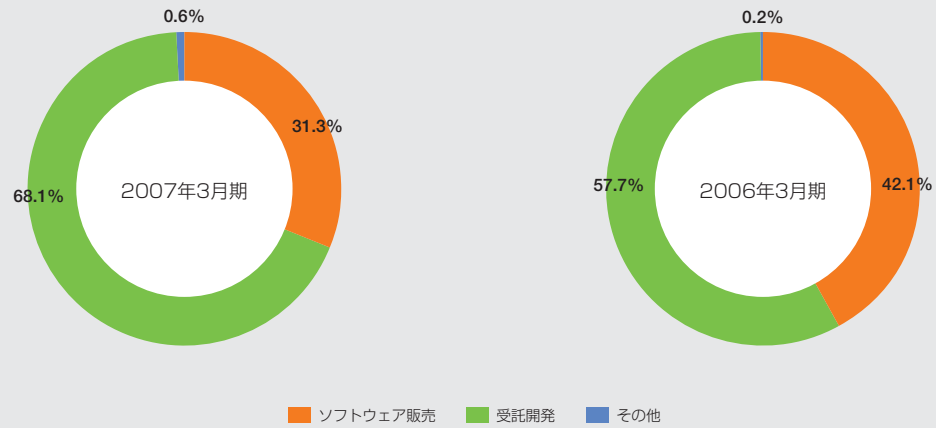


札幌グランドホテル内のハイビジョンモニター



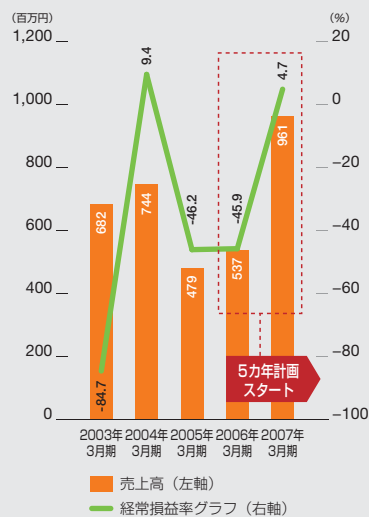
北海道新聞社Webサイト

売上高の構成



当社が経営資源を集中し、推し進めてきました「第一次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画～」のフェーズ1（2006年3月期から2008年3月期までの3年間）の2年目である2007年3月期の売上高については、SIP搭載端末の実用化に向けた受託開発案件の増加ならびに、ライセンス販売の増加により、961百万円(前年同期比79.0%増)と前年同期実績を424百万円上回る増収、経常損益についても44百万円となり、事業の着実な進捗が収益面に反映された結果となりました。

売上高／経常損益率

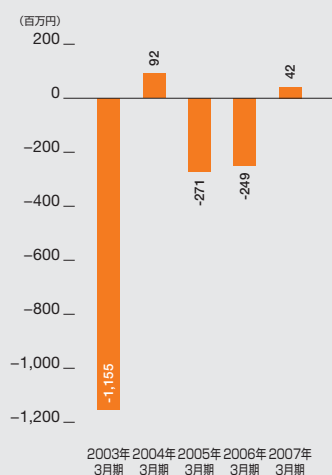


経常損益推移

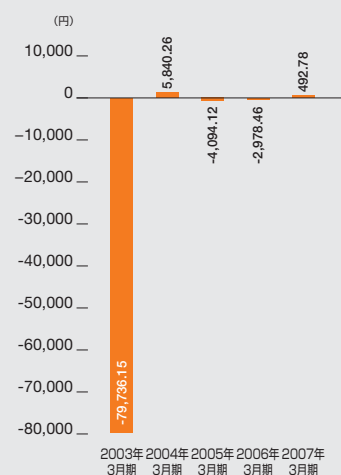


2006年3月期よりスタートしました「第一次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画～」の推進が2年目に入り、売上高が拡大するとともに経常損益率も大きく改善されました。

当期純損益推移



1株当たり当期純損益

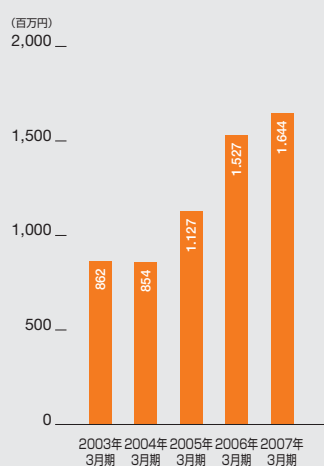


* 2004年11月に1:4の株式分割を行いました。

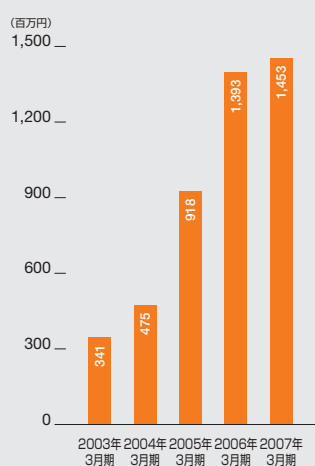
受託開発案件の増加に伴い、外注加工費などの費用が増加したものの、開発の効率化と売上高の大幅な増加により当期純利益42百万円となり、着実に成長しています。

1株当たり当期純損益については、当期純利益を42百万円計上したことにより492円78銭となりました。

総資産



株主資本



2007年3月期末の総資産1,644百万円（前年同期比7.7%増）、株主資本（純資産）1,453百万円（前年同期比4.3%増）については、主に当期純利益を42百万円計上したことに伴い利益剰余金が増加したこと、新株引受権および新株予約権の行使に伴い資本金および資本準備金が増加したことによります。

貸借対照表（要旨）

（単位：千円）

	2006年3月期 (2006年3月31日)	2007年3月期 (2007年3月31日)
資産の部		
Ⅰ 流動資産	1,317,487	1,258,472
Ⅱ 固定資産		
有形固定資産	28,798	25,097
無形固定資産	107,195	129,704
投資その他の資産	74,014	231,478
資産合計	1,527,497	1,644,753
負債の部		
Ⅰ 流動負債	81,555	157,141
Ⅱ 固定負債	52,880	34,049
負債合計	134,435	191,190
資本の部		
Ⅰ 資本金	2,716,141	—
Ⅱ 資本剰余金	2,498,301	—
Ⅲ 利益剰余金	△3,821,380	—
資本合計	1,393,061	—
負債資本合計	1,527,497	—
純資産の部		
Ⅰ 株主資本		
資本金	—	2,723,254
資本剰余金	—	2,505,414
利益剰余金	—	△3,779,108
Ⅱ 評価・換算差額等	—	4,003
純資産合計	—	1,453,563
負債純資産合計	—	1,644,753

損益計算書(要旨)

(単位：千円)

	2006年3月期 (2005年4月～2006年3月)	2007年3月期 (2006年4月～2007年3月)
売上高	537,470	961,970
売上原価	227,263	406,338
売上総利益	310,207	555,632
販管費及び一般管理費	548,666	509,536
営業損益	△238,459	46,095
営業外収益	572	659
営業外費用	8,988	2,004
経常損益	△246,875	44,750
特別利益	25	—
特別損失	154	59
税引前当期純損益	△247,005	44,691
法人税、住民税及び事業税	2,420	2,420
当期純損益	△249,425	42,271

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

	2006年3月期 (2005年4月～2006年3月)	2007年3月期 (2006年4月～2007年3月)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	△204,150	8,512
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△101,270	△228,068
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	650,411	△26,731
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△76	4
V 現金及び現金同等物の純増減額 (△：減少)	344,914	△246,283
VI 現金及び現金同等物の期首残高	757,310	1,102,224
VII 現金及び現金同等物期末残高	1,102,224	855,941

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は8,512千円(前年同期は204,150千円の消費)となりました。これは主に、売上債権が187,568千円増加したものの、税引前当期純利益を44,691千円計上したこと、減価償却費を73,888千円計上したこと、仕入債務が46,072千円増加したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果消費された資金は228,068千円(前年同期比125.2%増)となりました。これは主に、fg microtec社への出資に伴う支出154,788千円、無形固定資産の取得による支出76,346千円によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果消費された資金は26,731千円(前年同期は650,411千円の獲得)となりました。これは、新株引受権および新株予約権の行使に伴う新株発行による収入13,843千円があったものの、長期借入金の返済による支出40,575千円があったことによるものです。

株主資本等変動計算書

(2007年3月期：2006年4月～2007年3月)

(単位：千円)

	株主資本				評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	
		資本準備金	その他利益 剰余金			
			繰越利益 剰余金			
2006年 3月31日残高	2,716,141	2,498,301	△3,821,380	1,393,061	－	1,393,061
事業年度中の 変動額						
新株の発行	7,113	7,113		14,226		14,226
当期純利益			42,271	42,271		42,271
株主資本以外 の項目の事業 年度中の変動 額(純額)				－	4,003	4,003
事業年度中の 変動額合計	7,113	7,113	42,271	56,497	4,003	60,501
2007年 3月31日残高	2,723,254	2,505,414	△3,779,108	1,449,559	4,003	1,453,563

IR NEWS

- 2006**
- 5.12 ●平成18年3月期 決算短信（非連結）
●内部統制システム構築の基本方針について
 - 5.19 ●取締役の異動に関するお知らせ
●定款の一部変更に関するお知らせ
 - 7.24 ●ドイツ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
 - 8. 4 ●平成19年3月期 第1四半期財務・業績の概況（非連結）
●代表取締役の異動に関するお知らせ
 - 8.29 ●fg microtec社の出資持分取得の結果に関するお知らせ
 - 10.16 ●人事異動に関するお知らせ
●業績予想の修正に関するお知らせ
 - 10.20 ●組織変更に関するお知らせ
 - 11.10 ●平成19年3月期 中間決算短信（非連結）
 - 11.22 ●フラグシップとのSymbian OS対応SIP開発環境の国内独占販売契約解消に関するお知らせ
- 2007**
- 2. 2 ●平成19年3月期 第3四半期財務・業績の概況（非連結）
 - 3.16 ●取締役および執行役員の人事異動に関するお知らせ
 - 3.30 ●組織変更ならびに執行役員の人事異動に関するお知らせ

詳しくはこちらをご覧ください。

<http://www.softfront.co.jp/ir/news/index.html>

IR FAQ

- Q. なぜ、取引先企業との具体的なサービス・製品開発の進捗状況が発表できないのですか？**
- A.** 機器開発メーカーでは、サービス・製品開発競争が熾烈であるため、守秘に対する意識が非常に強く、使用しているハードウェア部品やミドルウェアに関して、言及しないのが一般的です。このため、契約時には厳しい守秘義務が課されており、具体的な内容に関し発表の許可が得られないケースがほとんどです。SIP関連市場が成長し、当社の製品がデファクトスタンダードの地位を築くことができれば、開示できる可能性も高まると考えられますので、引き続き営業活動に注力していきます。
- Q. ▲マーク（SIPキービジュアル）の目的は何ですか？**
- A.** SIPキービジュアルは当社の二つのSIP、すなわち主要事業のSIP技術と、行動規範「SOFTFRONT SPIRIT」にあるSIP精神（Social Commitment、Innovation、Professionalism）を浸透させていくために策定しました。
- SIP技術の営業・PR活動においては、製品パンフレットや展示会などの製品紹介パネルに積極的にキービジュアルを取り入れ、当社のSIP技術の認知度アップを目指して、日々活動しています。
- Q. 2006年度は受託開発の売上の割合が高かったのですが、今後もこの傾向は続くのですか？**
- A.** 2006年度はNGN、携帯電話などで旺盛な開発需要があり、受託開発の売上が伸びました。ソフトウェア販売と受託開発を比べると、ソフトウェア販売は原価率の低い高収益モデルであり、当社はソフトウェア販売の割合を50%以上に高めることを目標としています。
- ただし、受託開発も、ソフトウェア販売に付随してお客様のご要望に基づき発生するものが多く、継続的な収益をもたらすとともに、開発を通して得られたノウハウは製品のさらなる高機能化にフィードバックされるメリットもあるため、今後も対応は必要であると認識しています。2007年度は、増加する受託開発の効率化に対応していきます。

会社概要

(2007年3月31日現在)

会社名：
株式会社ソフトフロント

英文表記：Softfront
設 立：1997年4月18日
U R L：<http://www.softfront.co.jp/>

所在地：
東京本社

〒107-0052 東京都港区赤坂4丁目2-19
赤坂SHASTA・EAST 3F
Tel. 03-3568-7007
Fax. 03-3568-7008

札幌本社

〒060-0009 札幌市中央区北9条西15丁目28-196
札幌ITフロントビル3F
Tel. 011-623-1001
Fax. 011-623-1002

資 本 金 ：27億2,325万円

従業員数 ：55名

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同開発環境に対する技術支援、
関連する受託開発・コンサルティング

主要取引銀行：北海道銀行 札幌駅前支店
北洋銀行 桑園支店
三井住友銀行 札幌支店
三菱東京UFJ銀行 札幌支店

主な所属団体：安心・安全インターネット推進協議会
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
Open Mobile Alliance (OMA)
次世代IPネットワーク推進 フォーラム
情報家電サービス基盤 フォーラム
情報通信ネットワーク産業協会 (CIAJ)
日本ITU協会
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)
UPnP フォーラム
WIDEプロジェクト



2006年度ニュースリリース一覧

- 2006 4. 4 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
- 4.24 札幌グランドホテルの新サービス構築に協力
5. 9 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
- 5.15 OMA規格に準拠した「PoCライブラリ」の提供を開始
6. 6 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
- 6.20 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Linux開発環境と最終製品開発までの包括的なソリューションを提供
- 6.21 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
- 6.26 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
8. 1 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
- 8.24 札幌グランドホテル、札幌パークホテル向けに、ソフトフロントが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。新しいサービスを年内に開始
10. 3 テクノ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
- 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
- 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
12. 5 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
- 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 2.13 「ACCESS Connect Ecosystem (ACE)」に参加
- 3.27 北海道新聞社のWebサイトシステムを開発

詳しくはこちらをご覧ください。

<http://www.softfront.co.jp/news/pastnews.html>

株式の状況

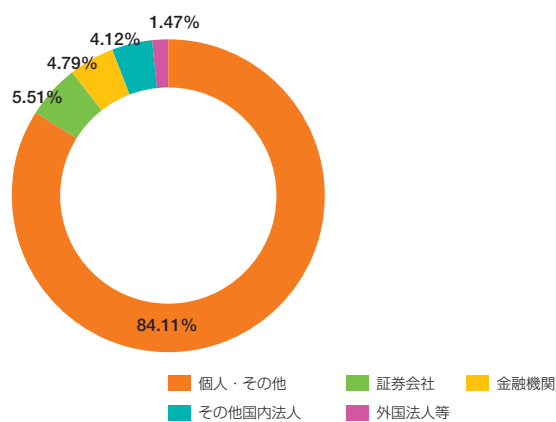
株式の状況

(2007年3月31日現在)

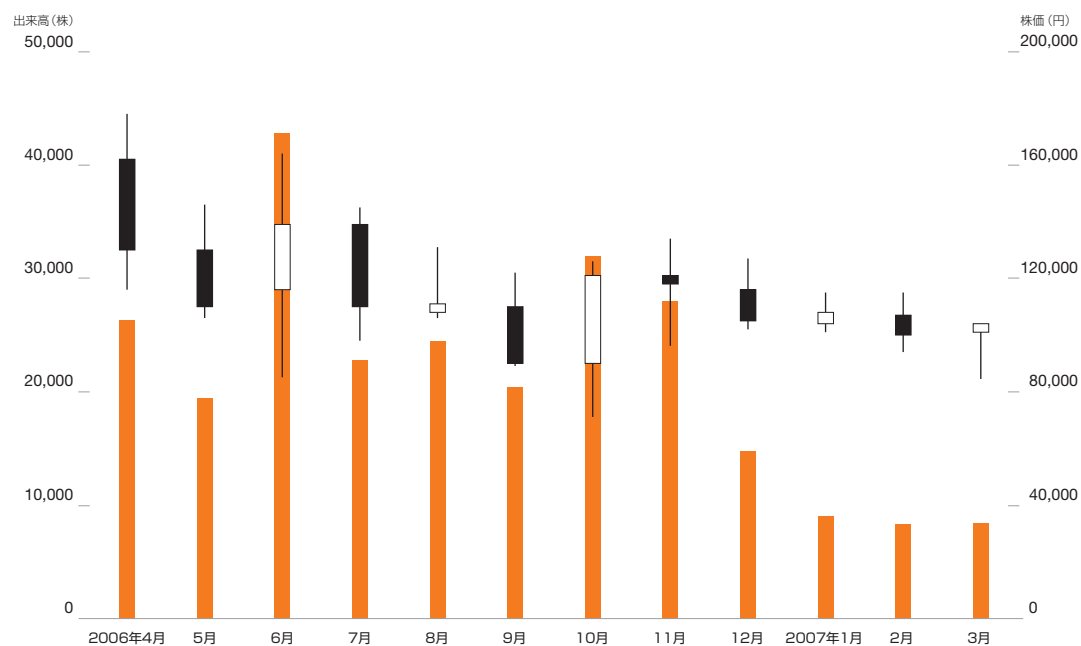
発行可能株式総数 : 324,400株

発行済株式の総数 : 85,872株

株主数 : 5,397名



株価・出来高推移状況



証券コード : 2321

上場年月日 : 2002年9月10日

上場証券取引所 : 大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット-「ヘラクレス」

事業年度 : 毎年4月1日から翌年3月31日まで

基準日 : 定時株主総会／毎年6月開催
期末配当金／毎年3月31日
中間配当金／毎年9月30日

公告の方法 : 当社のホームページに掲載する
<http://www.softfront.co.jp/>

株主名簿管理人 : 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

同事務取扱所 : 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
住友信託銀行株式会社 証券代行部

お問い合わせ先
(郵便物送付先)
〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先)
住所変更など用紙のご請求
 0120-175-417
その他のご照会
 0120-176-417

ホームページ
<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

同取次所 : 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店

監査法人 : 監査法人トーマツ



株式会社ソフトフロント

東京本社
〒107-0052
東京都港区赤坂4丁目2-19 赤坂SHASTA・EAST 3F
Tel: 03-3568-7007 Fax: 03-3568-7008

札幌本社
〒060-0009
札幌市中央区北9条西15丁目28-196 札幌ITフロントビル 3F
Tel: 011-623-1001 Fax: 011-623-1002