

Softfront Report

2008年3月期 中間期

(2007年4月1日～2007年9月30日)

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 経営戦略と方針
- 4 取締役インタビュー／財務・管理編
- 5 取締役インタビュー／技術編
- 6 営業概況
- 8 財務ハイライト
- 10 財務諸表
- 12 IR活動報告
- 13 会社概要／株式の状況

トップメッセージ

代表取締役社長の阪口です。
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。
また、平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。



当中間期の業績予想修正につきまして

はじめに、2008年3月期中間期決算についてご報告させていただきます。当中間期の業績は、売上高301百万円、営業損失119百万円、経常損失118百万円、中間純損失96百万円となりました。このように、当中間期においては、当初の業績予想を達成することができず、株主の皆様には大変ご迷惑をおかけいたしました。また、当中間期の影響により通期の業績予想も売上高が減少となりましたが、利益は微増という内容で修正いたしました。

ライセンス売上の増加で拡大成長へ

SIPを取り巻く市場環境は堅調に推移しており、当社のリーディングカンパニーとしての存在感もますます高まりつつあると実感しております。そのような状況で、なぜこのような業績の変化が起きているのかを、ご説明いたします。

2007年3月期は、SIPに係るソフトウェアの受託開発が急成長し、大幅に売上を伸ばすことができましたが、ソフトウェアのライセンス売上に関しては微増という結果となりました。当社のビジョンである「ライセンスビジネスの成功」という点で振り返ると、ライセンス売上の増加が今後の高収益かつ安定的な拡大成長には欠かせない要素となります。2008年3月期は、5ヵ年計画の「ライセンスビジネスの基盤固め」の最終年度でもあり、売上高に占めるライセンス売上比率50%超を掲げています。このようなことから、2008年3月期は請負う案件に占めるライセンス売上の比率増大と、重要ライセンス販売案件の横展開を重点施策として活動をスタートいたしました。この動きが2008年3月期におけるライセンス売上の増加につながり、利益率の改善をもたらすと確信しております。その点では、当中間期において初動が少し遅れましたが、徐々に効果が出てきております。一方、ソフトウェアの受託開発に関しては、当中間期は残念ながら減少となりました。以上の状況の変化により、通期の業績予想も修正させていただくこととなりました。売上高が減少でありながら、利益の微増は、ライセンス売上が好調であることの影響によるものです。

当社の経営の基本方針である「SIP技術のデファクトスタンダード獲得」「ライセンスビジネスの成功」へ向けて着実に前進しております。また、5ヵ年計画の達成に向け、全社一丸となって全力を尽くす所存であります。引き続き株主の皆様の温かいご支援とご理解を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

2007年11月
代表取締役社長

阪口克彦

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。その理念を実現するために「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売上を拡大させ、それにより全売上に占める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。

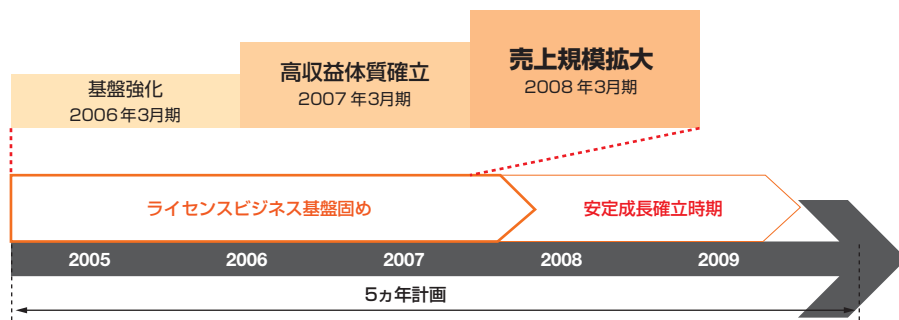
5ヵ年計画：第1次Excellent Company構想



※ライセンス売上には「開発ライセンス」と「商用ライセンス」があり、有価証券報告書などの財務データでは、「ソフトウェア販売」として区分しています。

業績イメージ

2006年3月期から2008年3月期までの3年間をフェーズ1、残りの2009年3月期から2010年3月期までの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礎固め」を、フェーズ2では「安定成長確立」を達成すべき目標としています。



2008年3月期 上期の総括／下期の取り組み

2008年3月期 上期の総括

2008年3月期の目標達成に向けて、上期において以下の取り組みを実施してきました。成長段階の市場を確実に捉え、フェーズ2の目標として掲げる「安定成長確立」へと続く、安定的な売上規模の拡大を維持できる基盤の確立を進めています。

■ 受託開発の効率化

受託開発は開発工数の管理を含めて原価の管理が重要であるため、プロジェクトの管理体制を充実させることにより、受託開発の原価低減に努めました。

■ 案件に占めるライセンス売上比率の拡大

お客様との案件において、当社のライセンス製品提供と受託開発双方での対応となる案件については、できるだけライセンス製品提供の割合を高めるように営業活動を進めました。結果として、ライセンス売上の比率が全体の52%と高くなっています。本営業活動はデファクトスタンダード獲得という目標の達成に加え、ライセンス売上的大幅増につながっていくため、利益率の改善をもたらすと考えています。

■ 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、横展開を意識した営業活動を進めてきました。上期においては、まだ提案段階のものが多い状況ですが、提案先の幅が著しく拡大したことから、下期以降において案件の成約につながっていくものと考えています。

■ 大型案件へのリソースの集中

売上規模の大きい通信事業者、大手メーカーなどのお客様の案件にリソースを集中投下し、リソースの効率化を図っています。

2008年3月期 下期の取り組み

2008年3月期は5ヵ年計画「第1次Excellent Company構想」のフェーズ1の最終年度となります。経営の基本方針「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」の下、フェーズ1の目標である「ライセンスビジネスの基盤固め」を確実に達成するため、上期の取り組みを継続・強化するとともに以下の施策を進めていきます。

- 携帯電話の高機能化によるマーケットや2008年春に予定されているNGNの商用サービス開始に向けたマーケットの需要に着実に応えることができるよう、営業活動を強化するとともにその管理体制を充実させていきます。
- 変化を続ける多様なニーズに迅速かつ効率よく応えられるようにするため、組織変更を行い、SIP事業本部およびBD事業部を設立します。

日頃、株主の皆様から多く寄せられる財務管理関連のご質問につきまして、財務・管理統括担当取締役である佐藤健太郎がお答えします。



取締役／財務・管理統括担当 佐藤健太郎

Question 1

昨年同期に比べ、売上が減少していますが、その理由を教えてください。

当社の売上には大きく分けて、専門的技術を活かしメーカー様の開発をお手伝いすることにより発生する「受託開発売上」と、SIPミドルウェアなどの当社製品ライセンス（開発ライセンスと商用ライセンス）を提供することにより発生する「ソフトウェア販売売上」の、2種類があります。当中間期は、前者の受託開発売上が減少したことが主な原因となって、昨年同期に比べ売上が減少しました。

当社が行っている受託開発は、当社が持つSIPに関わる専門的な技術によってお手伝いするものが大部分であり、このような分野の開発が、どの時期にどの程度発生し、いつまでに完了するものなのかを正確に予測することは困難なうえに、毎年、同時期に同様の開発作業が発生するとは限らないという性質が影響したためです。当初の見込との相違により、当中間期の売上が昨年同期を下回り、業績予想の売上高を修正しなければならぬ状況となりました。ただし、当社が関わる受託開発分野が縮小したわけではなく、全体的な流れは拡大傾向にありますので、中長期的な事業計画に影響はないと考えています。

一方、当期に注力してきたソフトウェア販売の売上は、順調に増加しています。利益率が高いものの売上規模があまり大きくないという特徴から、中間期では受託開発売上の減少額を補いきることができませんでしたが、通期ではこの利益率が寄与し、2007年3月期を上回る利益を確保できる見込です。

Question 2

2007年3月期に比べ、従業員数がかなり増えていますが、どのような分野に多く採用されたのですか？ また、今後の採用計画について教えてください。

営業・スタッフ部門とまんべんなく採用していますが、実数としては、やはり開発部門が最も多い分野です。即戦力となる中途採用と併行し、当社の技術の継承という側面から、新卒採用を2007年4月より開始しました。今後もバランスを考慮しながら、必要な人材を慎重に検討し、採用していきます。

Question 3

ソフトフロントの株主構成は個人投資家が多数を占めますが、買収などのリスクに対してどのような対策を講じていますか？ また、安定株主対策としての取り組みは何か行っていますか？

上場しているからには当然、企業買収の可能性があります。買収だからといって即否定するという姿勢ではなく、当社の事業が加速し企業価値が高まる方向を総合的な視点で検証しながら、最終的な判断の機会を株主の皆様にご提供するのが、正しい形であると考えています。しかしながら一方で、企業価値を毀損するような買収の可能性も否定できないため、株主の皆様の権益を害することなく、このような買収者に対抗する施策も、専門家の意見も交えて検討しています。

長期に株式を保有していただける、いわゆる安定株主の確保に関しましては、まずは当社の将来性を理解していただくことが必要であると考え、会社説明会をはじめ、機関投資家の方々への個別説明などを積極的に行うことを、働きかけの端緒としています。また、規模はまだ小さいですが、2007年3月期より従業員持株会が発足し、長期保有株の増加に寄与しています。

様々な事業会社が当社株式を保有することに関しては、事業上のシナジーなど、保有の意義を考慮しながら検討していきたいと考えています。

Question 4

第10回定時株主総会（2007年6月25日）で決議されたストックオプションの内容はどのようなものでしょうか？

これは、当社の取締役・監査役および従業員に対して、合計で590株分を上限として、ストックオプションとしての新株予約権を発行することを、取締役会に委任したものです。株主総会の開催日より1年間の期限で委任されていますが、現時点において、発行はされておりません。取締役会にて発行を決議した際には、行使価額を含めて、開示事項として株主の皆様にあためてお知らせします。

Question 5

昨今、企業の会計不祥事や管理体制のミス、社員による情報漏洩などのニュースが世間を騒がせていますが、ソフトフロントではそのような不祥事を未然に防ぐために、どのような対策を講じていますか？

コーポレートガバナンス報告書などで適時、開示しておりますように、当社は業務の執行と監督をはじめ、法令遵守・情報管理などを適切に行える体制を整備して運用しています。さらに、このような体制を整備したうえで、従業員一人ひとりの意識が最も重要であると考え、「なぜ、このような体制整備が必要なのか」「不祥事の発生は、どのような影響を及ぼすのか」「どのようにして不祥事は起きるのか」といったことを中心とした研修の実施などの啓蒙活動を継続させ、企業の内部から不祥事の発生を未然に防ぐ取り組みを行っています。

電話がIP化され、音声通話のドラスティックな変革が現在進行形で起きています。また、様々な機器がネットワークにつながる時代も、すぐそこまで来ています。このような状況において、革新的なコミュニケーション環境の実現を目指すソフトフロントの技術に関し、株主の皆様から多く寄せられるご質問につきまして、研究開発担当取締役である佐藤和紀がお答えします。

Question 1

SIP (Session Initiation Protocol) は“何を行う技術”で、“どのような分野”で使われているのですか？

当社がコア技術にしているSIPは、ネットワークにつながっている機器と機器同士が互いに双方向で通信するための技術です。これまでのインターネットは、例えるなら「通信販売で買い物をする」ようなもので、「カタログを見て注文する」(＝URLの入力を行う)と、「宅配便で商品が届く」(＝Webページが画面上に表示される)という仕組みが中心であり、とても便利ではあるものの、「モノ」(＝情報)の流れは一方向で、相手は常に「通販会社」(＝Webサーバーなどのサーバー装置)でした。

これに対してSIPは、ネットワークという「複雑な道路」における「カーナビ」のようなもので、自分が行きたい場所までの「道すじ」(＝通信経路)を見つけて案内し、「自分の好きな場所に出かけたり、友達の家に行って話をする」(＝相手先の機器と直接通信する)機能を実現します。また、SIPによって実現した相手機器との通信の「道すじ」を利用して何を運ぶかは自由なので、「音声」や「映像」「機器の制御データ」など、様々なデータを互いに送ることができます。

このような機能を持つSIPは、VoIPといったインターネット電話はもちろん、インターネット技術を利用する第三世代携帯電話や、自宅のテレビやビデオを外出先から直接操作するようなホームネットワーク分野でも活用され始めています。

Question 2

固定電話網および携帯電話網とインターネットを融合するNGN (Next Generation Network : 次世代ネットワーク) 構想をニュースなどで最近よく見かけます。ソフトフロントはNGNに対して、どのように取り組んでいるのですか？

NGNは、信頼性の高い大規模な通信事業者間ネットワークでのSIPの活用を定めた「IMS」(IP Multimedia Subsystem)という技術を利用し、さらに拡張させたものです。

当社はSIPに関する豊富なノウハウをもとに、通信事業者と協力して携帯電話用のIMSミドルウェアの開発を進めることに加えて、NGNの国際技術規格の策定から、NGN商用化に向けたミドルウェア開発まで幅広く活動しています。



取締役／研究開発担当兼BD事業部部长
佐藤和紀

Question 3

2007年4月に米国のGlobal IP Solutions社 (GIPS社) との提携を発表していますが、同社は音声エンジンに定評がある会社だと聞いています。提携により、どのような事業展開が期待されますか？ また、提携するメリットは何ですか？

先ほどの例のように、当社が手掛けるSIPという技術は、ネットワークにおける「カーナビ」のようなもので、実際にその「クルマ」で運ぶ「荷物」(＝データ)については、様々な種類のものがあります。「音声」というデータだけを見ても、家電機器のような処理能力の低いCPUでも単純に扱えるものから、パソコンなど豊富な処理能力で複雑な信号処理を行い、音声品質を高めたものまで多岐にわたります。

SIP対応機器が多様化していく中で、それぞれの「データ」に関する特徴的な技術を持つ企業との提携は、事業展開のスピードを高める上でとても重要です。4月に提携を発表したGIPS社は、まさしく音声処理で特徴的な技術を持っている企業であり、当社のSIP技術と組み合わせることで、両社ともに高いシナジー効果を得ながら事業展開を進められると考えています。

最近、「GIPS社製品と当社製品が競合するのではないか」とのご質問を受けることがあります。当社は、特徴が異なる製品を持つことにより、お客様のニーズに適した製品を提供できます。当社の音声エンジンである「NOSKI Engine」は、主にエンジン内のカスタマイズをされる場合やそのほかの研究への利用など、独自の利用方法・環境での使用を希望されるお客様に適しております。一方、GIPS社製品は、搭載した状態でそのままお使いになるお客様がほとんどで、短期で容易に利用できるものをお探しのお客様に適したものです。

GIPS社は海外で多くの実績を持つ企業であり、今回の提携を通じて、当社技術の海外展開にも力を注いでいるところです。

Global IP Solutions社との戦略的事業提携

ソフトフロントは、当社の技術を広く浸透させSIP事業を加速させるため、これまで数多くのパートナー企業とアライアンスを構築してきました。そしてこの度、さらに高品質なアプリケーションの開発を可能にするため、Global IP Solutions社（以下、GIPS社）との戦略的事業提携を締結しました。

GIPS社は、米国サンフランシスコに本社を置く、音声エンジンやビデオプロセッシングソリューションを提供する会社です。GIPS社の技術は、高音質な音声・画像に定評があり、Skype、Yahoo!、AOLなどVoIP市場の主要企業に採用されています。

音声／ビデオソリューションの世界でデファクトスタンダードであるGIPS社と、日本におけるSIPのリーディングカンパニーであるソフトフロントの提携は、両社の技術力と販売力の融合によって、IPコミュニケーション市場において高まる品質要求に応えるものです。また、この提携を通し、日本のみならず世界市場での両社製品の提供とサポートが強化されることになり、当社の事業展開も加速するものと期待されます。

■ 共同セミナー開催

GIPS社日本法人の設立を記念し、2007年8月24日に「Grand Opening Celebration Seminar」と題して共同でお客様を対象としたセミナーを開催しました。

当日は、GIPS社CEO Gary Hermansen氏をはじめGIPS米国本社の経営陣も来日し、多くのお客様にご参加いただきました。GIPS社と当社それぞれのプレゼンテーションに対するお客様の反応も上々でした。また、セミナー後の懇親会には多数のお客様のご参加があり、営業担当者に熱心にご質問をされる姿が会場のあちこちで見られました。



セミナー（左）と懇親会の様子

■ 新製品の発売

無線LAN環境下でも、音切れがない高音質な通話を手軽に体験できる「モバイルVoIPトライアルセット」を2007年9月に発売しました。

最近では企業での無線LAN環境の利用が一般的になってきましたが、無線LAN環境での音声通話はパケットロスやジッタ(パケット到着時間のばらつき)による音切れや遅延という問題が発生しやすく、そのことが導入障壁となっています。

この「モバイルVoIPトライアルセット」は、当社のSIP技術を核とし、GIPS社の音声エンジンによるパケットロス耐性およびジッタ制御機能により、音切れのない高品質で安定した通話を無線LAN環境下で体験できます。また本製品は、OSにWindows Mobileを採用しており、汎用性・拡張性が非常に高く、導入されたお客様のニーズに合わせカスタマイズすることができます。

現在、当社とGIPS社共同でSIベンダーや通信事業者を中心に販売しています。



「モバイルVoIPトライアルセット」の使用イメージ

インスタント・メッセージ・サービス向けソリューションをネクストジェンと共同で商品化

本製品は、音声通話やテキストチャットなどの機能にActiveXの技術を加えたソフトフロントのインスタント・メッセージ・サービス向けSIPミドルウェアと、オンライン／オフラインなど相手の状態を表示するプレゼンス機能やメンバー同士の通信を制御する機能を提供するネクストジェン社のプレゼンス・サーバを組み合わせたソリューションです。

このソリューションは、国内最大規模のウェブサイトでのインスタント・メッセージ・サービスにおいて商用導入されています。

NTTドコモの高音質音声通話プロトタイプシステムに開発協力

ソフトフロントは、NTTドコモの携帯電話向けの高音質音声符号化技術（※）を用いた音声通話プロトタイプシステムの開発に協力しました。この音声通話プロトタイプシステムには、当社のSIP/VoIPミドルウェアが搭載されています。

NTTドコモは、この音声通話プロトタイプシステムをHTC社製のスマートフォン「hTc Z」に搭載して「ワイヤレス・テクノロジー・パーク2007」（パシフィコ横浜にて2007年4月4、5日開催）で紹介し、大きな反響を呼びました。

※携帯電話向け高音質音声符号化技術：

NTTドコモとDoCoMo Communications Laboratories USA, Inc.が共同で開発した、従来の技術と同程度の情報処理量で、より高音質の通話を実現する技術

「Viewサーチ北海道」事業が経済産業省「情報大航海プロジェクト」に採択

ソフトフロントが参加する5企業と1法人で形成されたコンソーシアムの研究開発事業である「Viewサーチ北海道」が、経済産業省の「平成19年度 情報大航海プロジェクト」の研究事業に採択されました。

「Viewサーチ北海道」は、テキストに頼らず、あいまいで直感的な画像検索を可能にした「ビジュアルコンテキストサーチ」を観光ナビゲーションサービスに応用させることを目指しています。ユーザーは北海道の風景写真を、散歩するように自由自在に検索し、気に入った風景画像を選択すると、その場所に関する季節情報や観光情報などが提供されます。ソフトフロントは、北海道大学と共同で画像の空間化を手がけるとともに、適応的ビジュアライゼーションの開発を担当しています。

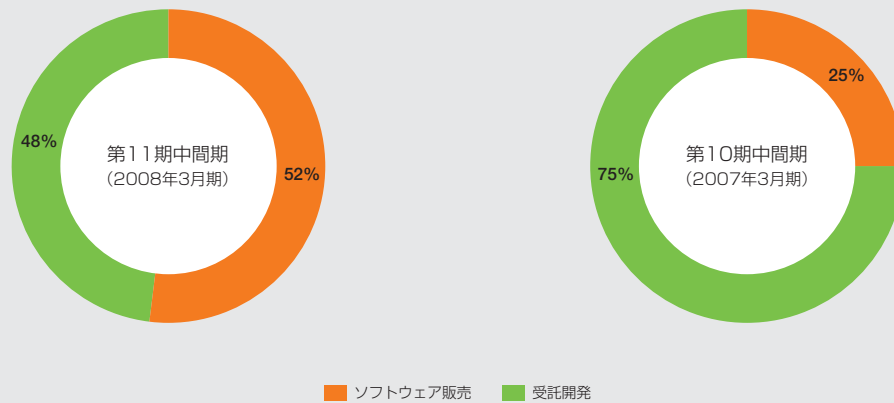
また、2007年10月2日～6日に幕張メッセで行われた「CEATEC JAPAN 2007」において、データクラフト社と共同で「Viewサーチ北海道」のデモンストレーション展示を実施しました。



「CEATEC JAPAN 2007」の情報大航海プロジェクトブース

財務ハイライト

売上高の構成

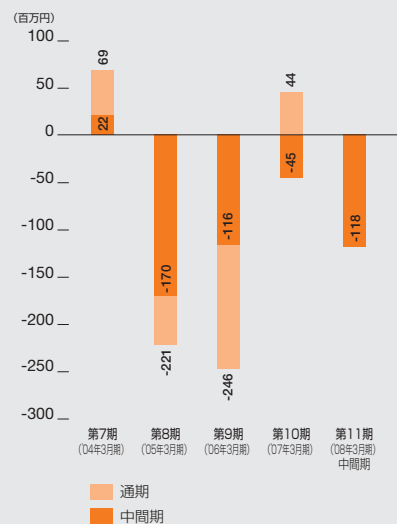


「第1次Excellent Company構想～SIPデファクト獲得計画～」のフェーズ1（2006年3月期から2008年3月期までの3年間）の最終年度の中間期決算における売上高301百万円（前年同期比26.0%減）は、受託開発売上の減少（立ち遅れ）、納品時期のずれ込みの影響により前年同期売上高を下回ったものの、その内訳であるソフトウェア売上は155百万円（前年同期比53.8%増）と前年同期を上回り着実に業績を伸ばしています。

売上高／経常損益率

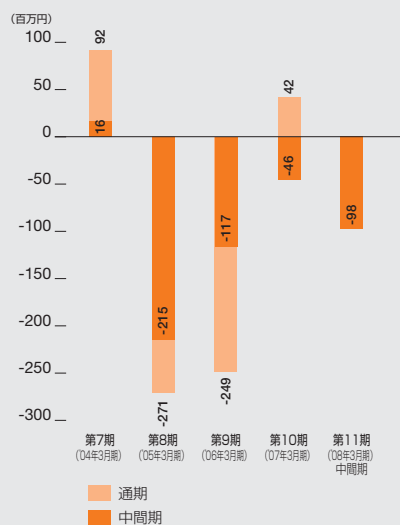


経常損益推移

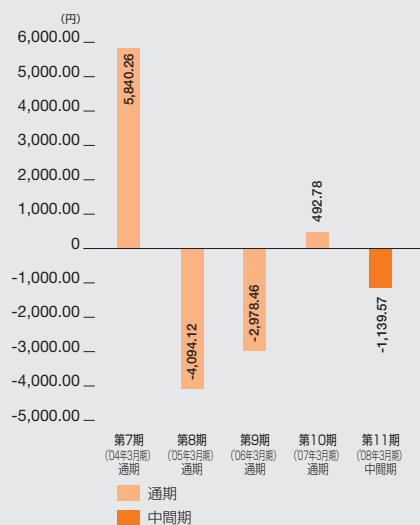


今後の売上高、経常利益については、受託開発売上の回復及びソフトウェア売上のさらなる拡大により2007年9月28日に発表した通期業績予想を達成すべく、事業を進めています。

純損益推移



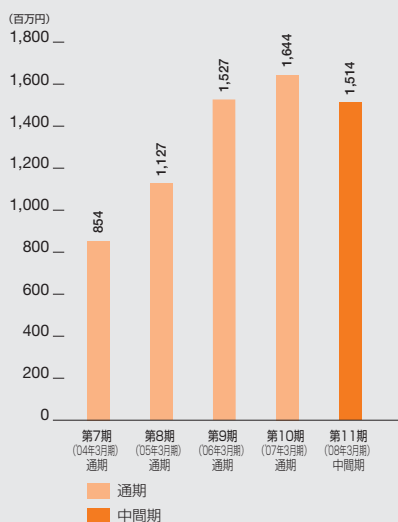
1株当たり純損益



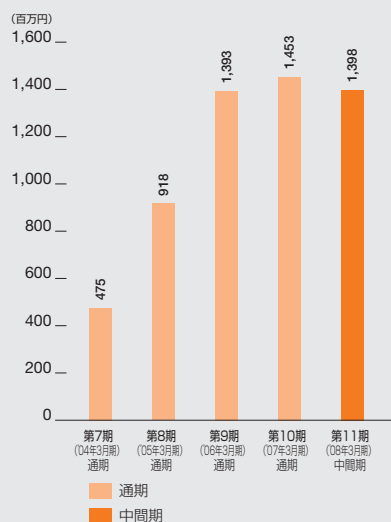
当中間期の損益については、受託開発売上の減少（立ち遅れ）、納品時期のずれ込みにより開発原価の減少および開発の効率化による売上総利益率の増加があるものの、販売費及び一般管理費を吸収することができず中間純損失△98百万円を計上しています。

この結果、1株当たり中間純損失金額は、1,139円57銭となっています。

総資産



株主資本



当中間期の総資産1,514百万円（前年同期比0.3%減）、株主資本1,398百万円（前年同期比3.7%増）については、中間純損失を計上したため利益剰余金の減少があるものの、新株引受権および新株予約権の行使に伴い資本金・資本準備金が増加し、大きな変動はありません。

中間貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

	当中間会計期間末 (2007年9月30日)	前中間会計期間末 (2006年9月30日)	前事業年度末 (2007年3月31日)
資産の部			
I 流動資産	1,109,856	1,171,051	1,258,472
II 固定資産			
有形固定資産	24,459	26,288	25,097
無形固定資産	164,860	96,049	129,704
投資その他の資産	215,493	225,953	231,478
資産合計	1,514,669	1,519,343	1,644,753
負債の部			
I 流動負債	85,100	133,702	157,141
II 固定負債	31,261	37,250	34,049
負債合計	116,362	170,952	191,190
純資産の部			
I 株主資本			
資本金	2,742,915	2,717,248	2,723,254
資本剰余金	2,525,075	2,499,408	2,505,414
利益剰余金	△3,877,289	△3,867,429	△3,779,108
II 評価・換算差額等	7,607	△836	4,003
純資産合計	1,398,307	1,348,390	1,453,563
負債純資産合計	1,514,669	1,519,343	1,644,753

中間損益計算書（要旨）

（単位：千円）

	当中間会計期間 (2007年4月1日～9月30日)	前中間会計期間 (2006年4月1日～9月30日)	前事業年度 (2006年4月1日～2007年3月31日)
売上高	301,876	407,754	961,970
売上原価	118,063	199,394	406,338
売上総利益	183,813	208,360	555,632
販管費及び一般管理費	303,084	252,549	509,536
営業損益	△119,271	△44,189	46,095
営業外収益	1,115	88	659
営業外費用	774	1,228	2,004
経常損益	△118,930	△45,329	44,750
特別利益	22,010	489	—
特別損失	50	—	59
税引前中間(当期)純損益	△96,970	△44,839	44,691
法人税、住民税及び事業税	1,210	1,210	2,420
中間(当期)純損益	△98,180	△46,049	42,271

中間キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：千円）

	当中間会計期間 (2007年4月1日～9月30日)	前中間会計期間 (2006年4月1日～9月30日)	前事業年度 (2006年4月1日～2007年3月31日)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	61,887	△60,563	8,512
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△45,587	△178,215	△228,068
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	23,599	△16,379	△26,731
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△20	△3	4
V 現金及び現金同等物の増減額(△：減少)	39,879	△255,161	△246,283
VI 現金及び現金同等物の期首残高	855,941	1,102,224	1,102,224
VII 現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	895,821	847,063	855,941

中間株主資本等変動計算書

（2008年3月期中間期：2007年4月1日～2007年9月30日）

（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			
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
中間会計期間中 の変動額						
新株の発行	19,660	19,660		39,321		39,321
中間純損失			△98,180	△98,180		△98,180
株主資本以外の 項目の中間会計 期間中の変動額 (純額)					3,603	3,603
中間会計期間中 の変動額合計	19,660	19,660	△98,180	△58,859	3,603	△55,255
2007年 9月30日残高	2,742,915	2,525,075	△3,877,289	1,390,700	7,607	1,398,307

第10回定時株主総会を東京で開催

初の東京開催となりました2007年6月25日の第10回定時株主総会は、首都圏を中心に多くの株主の皆様にご参加いただきました。議案説明後の質疑応答では、当社の技術や5ヵ年計画の進捗などに関するご質問があり、当社役員がお答えしました。

引き続き行われた株主懇談会は、株主の皆様が軽食を召し上がりながら自由に当社経営陣とお話ができるように立食形式で行いました。役員・執行役員が、株主の皆様から直接、忌憚のないご意見・ご質問をいただく貴重な機会となりました。



株主総会



株主懇談会

個人投資家向け会社説明会を東京で開催

2007年7月7日、約1年ぶりに東京で個人投資家の皆様を対象とした会社説明会を実施しました。4社合同の説明会には、約200名の個人投資家の皆様のご参加があり、当社の経営戦略や方針を中心に説明しました。



個人投資家向け説明会

インターネットラジオ「藤沢久美の社長Talk」に当社社長 阪口が出演

シンクタンク・ソフィアバンクの副代表、藤沢久美さんがパーソナリティーを務めるインターネットラジオ「藤沢久美の社長Talk」に当社代表取締役社長の阪口が出演し、2007年7月31日から放送されています。番組の中では、当社のコア技術であるSIPや、現在取り組んでいるCI（Corporate Identity）戦略を中心にお話ししました。同内容は、8月1日付の経済専門紙「フジサンケイ ビジネスアイ」にも掲載されました。



「藤沢久美の社長Talk」トップ画面

会社概要／株式の状況

(2007年9月30日現在)

会社概要

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

URL：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：27億4,291万円

従業員数：66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 赤坂支店

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)

総務省情報通信審議会 情報通信分科会 ITU-T部会

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

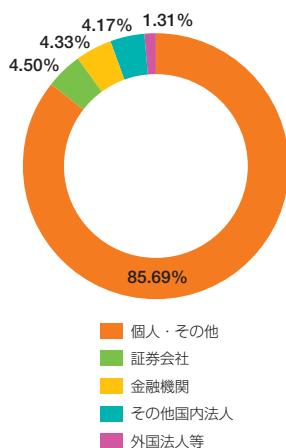
株式の状況

(2007年9月30日現在)

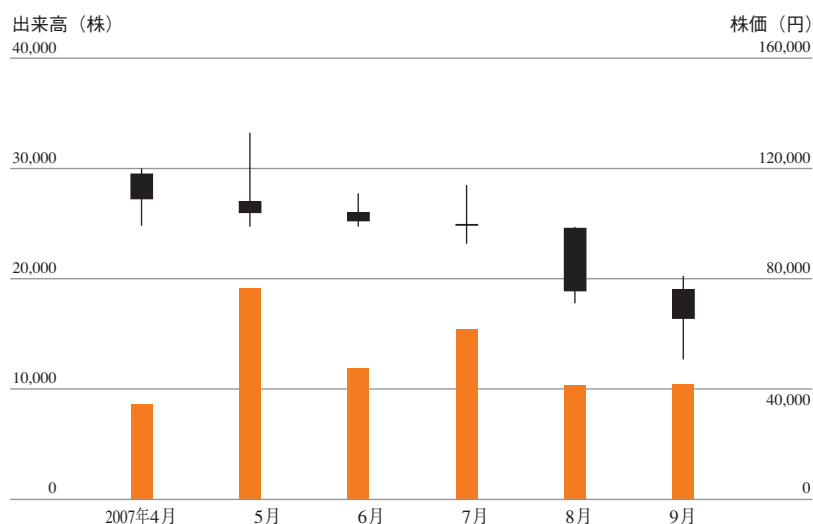
発行可能株式総数：324,400株

発行済株式の総数：86,272株

株主数：5,307名



株価・出来高推移状況





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

株式メモ

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

 Tel. 0120-175-417

その他のご照会

 Tel. 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