

株式メモ

- 証券コード ● 2321
- 上場年月日 ● 平成14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
- 同事務取扱場所 ● 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



SOFTFRONT

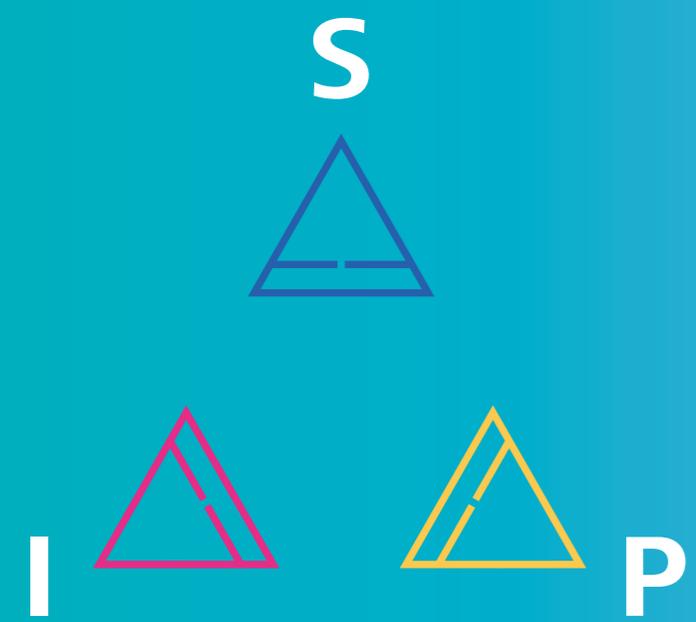
www.softfront.co.jp

SIP connects the future

TOPICS

02.TOPメッセージ 03.News Headline 07.対談 11.経営方針と戦略 13.パートナー対談 15.営業の概況 17.業績ハイライト 19.財務諸表
21.IRインフォメーション 22.株式の状況/会社概要

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



Social Commitment
ソフトフロント人として、グローバルな視野で人々の豊かな社会の実現を目指します。

Innovation
ソフトフロント人は、常に変革・挑戦で新しさを創造し続け、人々に驚きと感動を発信します。

Professionalism
ソフトフロント人としてのプロフェッショナルリズムを追求し、最高の品質を提供します。

今年度は、高収益体質確立の年 まずは黒字体質をしっかりと作り上げます



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。

昨年度は5ヵ年計画最初の年であり、ライセンスビジネス基礎固めのための「基盤強化」の年でした。主な施策として社内体制の強化、販売チャネルの整備、企業体力アップの3点を掲げておりました。このような基盤強化を優先するため売上、経費予算に関しても、売上増ながら、経費も増加を見込み、当初より赤字予算となることを皆様に報告させていただきスタートしました。

結果として、数値的には見込みが甘く当初業績予想を第3四半期に下方修正する結果となり、皆様にはご迷惑をおかけいたしました。計画当初に考えておりました売上増は、微増ながら達成いたしました。また、主な施策3点に関しては、ほぼ計画どおり施行することができ、5ヵ年計画最初の年の「基盤強化」という面では、まずまずの成果であったと考えております。この成果をもって、今年度の目標となる「高収益体質確立」へとしっかり繋げることができたと思います。

今年度は、ライセンスビジネス基礎固めのための「高収益体質確立」の年となります。来年度目標である「売上規模拡大」のために、まずは、黒字体質をしっかりと作り上げることが最優先課題です。よって、今年は売上増と共に、今年度の最終経常利益を黒字にすることを目標とします。



当社を取り巻くSIP関連の市場は、想定より若干遅れ気味ではありますが、固定IP電話市場に加え、携帯IP電話市場が着実に立ち上がりつつあり、情報家電市場も立ち上がりに向け順調に推移しております。

当社のビジョンであります「SIPデファクトスタンダードの獲得」もまさに勝負の年に入ってきたことを強く意識しております。このような意識の基に、全社一丸となり5ヵ年計画の達成に向け、全力を尽くす所存です。

現状は、まだまだ皆様のご期待にお応えできる業績ではございませんが、今後も引き続き皆様の暖かいご支援とご理解を宜しくお願い申し上げます。

平成18年6月

阪口克彦

カシオ計算機の小売業向け 店舗支援システムに SIP/VoIP技術を搭載

カシオ計算機株式会社の法人向け携帯情報端末「CASSIOPEIA DT-5100/DT-5200」に対応した小売業向け店舗支援システム用VoIPパッケージの最新バージョン「Mobile Voice Communicator Version 2.0」に当社のSIP/VoIP技術が搭載されました。「Mobile Voice Communicator」は、「CASSIOPEIA」同士および店舗・事業所に設置されるWindows PCとの音声通話が可能なVoIPパッケージです。またオプションとして一般電話（内線・外線）との通話機能も備えています。

今回、当社SIP技術の提供により通話相手の状態をリアルタイムに表示するプレゼンス機能や音声・文字を一括送信するインスタントメッセージ機能などを付加し、高機能化を実現することができました。

本製品は、店舗内の総合的な生産性を高める業務マネジメント用の標準ツールとして、幅広い業界での利用が期待されています。

詳しくは、本誌13-14ページに掲載の
パートナー対談をご覧ください。

法人向け携帯情報端末
CASSIOPEIA DT-5200



NECテレネットワークスの ハンディタイプIPネットワーク回線 試験器にSIP/VoIP技術を搭載

NECテレネットワークス株式会社より2006年6月（予定）に発売が開始されるIP電話サービス回線試験器「AccessPro TESTER II VoIP/FEユニットII」に当社のSIP/VoIP技術が搭載されました。

NECテレネットワークスのAccessPro TESTER IIは、IPネットワークの品質を手軽に試験できるハンディタイプの回線試験器で、IP電話サービスや広域LAN、IP-VPNなどの回線サービス、企業内LANの接続・品質試験など様々な回線に容易に対応することができます。

今回、当社のSIP/VoIPミドルウェアを搭載することにより、新たに無線VoIP測定機能が付加されるほか、高い相互接続性の実現が可能となりました。

NECテレネットワークスでは、本製品を通信事業者や通信工事業者、メーカー系システム設計部門などを中心に販売するほか、VoIP推進協議会が主催する相互接続検証試験にも提供し、SIP/VoIPの相互接続性の向上を積極的に推進していく予定です。

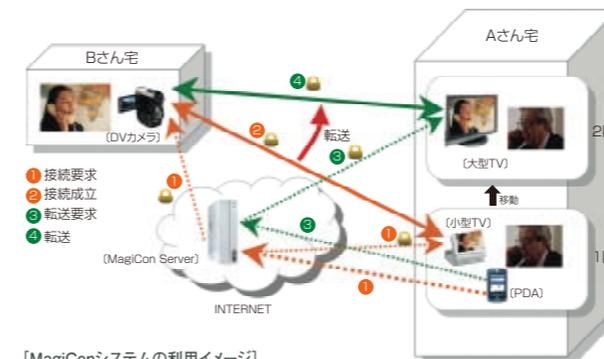
AccessPro TESTER II
VoIP/FEユニットII



NTTコミュニケーションズの 国内外展示会出展に SIP技術で協力

当社が開発の技術支援を行ったNTTコミュニケーションズ株式会社の「MagiCon ネット家電制御リモコンシステム（以下、MagiCon）」が、2006年2月15日～16日に秋葉原で開催された「GlobalIP Business Exchange 2006」と、2月21日～24日にフランス・パリにて開催された「International SIP 2006」に出展されました。

MagiConは、オフィスや家庭にあるネット家電を、手元にある携帯電話やPDAからリモコンで操作することができるシステムで、同社が提唱しているセキュアな通信を実現するm2m-x仕様に対応しています。当社は本システムの開発において、SIP技術を応用したサーバーとアプリケーションの開発を担当しており、今後も両社協力のもと国内外でのm2m-x技術及びSIP技術の普及拡大に努めてまいります。



【MagiConシステムの利用イメージ】

- 1 接続要求** AさんはAさん宅1階にある小型TVでBさん宅のDVカメラ映像を見るためにAさん宅の小型TVとBさん宅のDVカメラを手元のPDAからMagiCon Serverを介して接続設定を行います。
- 2 接続成立** MagiCon Serverにより、DVカメラと小型TVが接続され、DVカメラの映像が小型TVに表示されます。
- 3 転送要求** Aさんは次に大型TVで映像を見るため、DVカメラとの接続を1階小型TVから2階大型テレビに転送するよう、PDAでMagiCon Serverを介して、転送設定を行います。
- 4 転送** MagiCon ServerによりDVカメラの映像は2階大型TVへ転送されます。

「インテル・デベロッパー・ フォーラム (IDF) JAPAN 2006」で SIP開発環境を展示

当社のパートナー企業であるインテル株式会社主催の「インテル・デベロッパー・フォーラム (IDF) JAPAN 2006」が2006年4月6日～7日に開催されました。

ビジネスの変革を促進させるテクノロジーに対して期待が高まる中、多くの開発者が技術動向や標準化動向を詳しく知る上でも注目されているイベントです。

当社は昨年に引き続きSIP開発環境を出展し、IP電話や携帯端末などの組み込み開発を支援するSIP開発環境の紹介を行いました。



ITU-Tの 次世代ネットワーク関連の イベントにスポンサーとして参加

電気通信に関する国際標準化組織ITU-T（国際電気通信連合）が標準化を進めている「次世代IPネットワーク (NGN)」に関するワークショップが2006年4月20日～21日に神戸で開催されました。国内での開催は今回が初となります。

ITU-Tセクターメンバーである当社は、スポンサーとして本ワークショップへの協力を行ったほか、併設されている展示会場においても当社SIP開発環境のデモなどを展示し、世界各国からの来場者に当社SIP製品の紹介を行いました。



2005年11月21日より 東京オフィスを東京本社と改称し、 札幌と併せ二本社体制に 移行しました

現在急速に拡大しているSIP市場において特に東京を中心とする首都圏での顧客ニーズが活性化しており、迅速な対応が求められています。

これらの需要を確実に捉え、SIPのデファクトスタンダードを獲得するためにも、首都圏での積極的な販売・開発体制の強化、さらなる事業展開、経営戦略などのより一層の強化を図るため、マーケティングの拠点でもあり、主要対応窓口が集中している東京オフィスを東京本社として経営の中核機能の強化を推進していきます。

またそれに伴い、東京本社を新宿から赤坂に移転することにより、スペースの拡張とセキュリティの強化も行っています。

東京本社



札幌本社



行動規範として 「Softfront Spirit」を策定

「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」という当社の企業理念のもと、ソフトフロント社員としての行動規範を「Softfront Spirit」としてまとめました。

この行動規範は、「理想のソフトフロント社員像」を求め、社内外における「ソフトフロント人」の姿勢として「S (Social Commitment)」「I (Innovation)」「P (Professionalism)」の3つの言葉にまとめ、これを集約して「Softfront Spirit」といたしました。

今後は、「Softfront Spirit」にあるSIP精神をもって、社員一丸となり業務に取り組んでいきます。

ソフトフロントスピリット



SIP connects the future

「オープンハウス」を開催し、 家族の交流を深めるとともに 事業への理解を促進

社員の家族に札幌本社・東京本社のオフィスを開放し、家族を含めた社員の交流を図る「オープンハウス」を2005年11月26日(土)に開催しました。

当社では、昨年より新たな経営戦略として5か年計画を推進しており、社内においても様々な改革を実施しています。そのような中、全社員が団結し一丸となって目標を達成するために家族の理解と協力が不可欠となっています。

当日は、家族同士の交流のみならず、当社事業の説明や社員の仕事場の様子などを公開し、家族に対して当社事業への理解促進を図る機会ともなりました。

札幌本社・東京本社で行ったオープンハウスの様子



2007年度の新卒採用に向けて 東京・札幌で 会社説明会を開催

2007年卒業予定の学生に向けて広く当社を理解していただくために、に、2006年2月に東京・札幌の2会場において会社説明会を開催しました。

当社では、これまで中途採用を中心に採用活動を進めてまいりましたが、今後のSIP市場の拡大に伴う事業規模の拡大に向けて、新たな人材の育成を図るとともに、当社の理念やビジョンを共有し、有能でアクティブに活躍してくれる人材を求めています。

この度の両説明会では、沢山の学生にご参加いただき、当社の事業概要の説明などを行いました。各事業部の説明テーブルでは現場の社員や担当役員に対して学生から活発な質問が飛び交う場面もありました。

東京・札幌で行った会社説明会の様子



ブランド戦略の先駆者とともに目指す、 「SIP=ソフトフロント」という未来の創造

特別対談



当社代表取締役社長
阪口克彦

好評を博したロゴ、
webのリニューアル

【中西氏】「これから会社が変わる」ということを明確に示す意味でも、視覚的に認識されるロゴのデザインおよびVIS (Visual Identity System) の開発からはじめました。コーポレートカラーのオレンジは、色彩心理学の観点からいうと「積極性」時には「野心家」(笑)などを表します。SIPという先端技術によって邁進するソフトフロントさんと重なる色ですよ。業界的に見ても、海外ではブルー系、国内ではナショナルカラーの赤を基調とするロゴが多いなか、オレンジは個性的です。イメージは総体のなかで認識されるものですから、この「ソフトフロントカラー」は目立つのはもちろ



PAOS代表
中西元男氏

ん、一度見たら忘れられない色ではないでしょうか。

【阪口】おかげさまで、ロゴもホームページも好評です。株主の皆様には前回の株主総会でお披露目したのですが、「未来を感じさせるデザインですね」など嬉しいお声をいただきました。また、当社のレターヘッドなどのビジネスフォームはもちろん、ノベルティにも新しいロゴを使用していますが、それらをご覧になったお客様からも好意的な反応をいただいています。信頼感が増したというご意見のほか、「会社らしくなった」などと言われたり(笑)。営業の現場でも手応えを感じていますよ。

中西 元男(なかにしもとお)氏

PAOS&ワールドグッドデザイン代表
早稲田大学戦略デザイン研究所客員教授

神戸市生まれ。桑沢デザイン研究所を経て、1964年早稲田大学第一文学部美術専修卒業、同大学院芸術学中退。1968年株式会社PAOS設立。マツダ、ケンウッド、NTT、NTT DoCoMo、INAX、ベネッセなど100社を超える企業のCIを手がけ、多くのサクセスストーリーと代表事例を世に送り出す。講演・執筆・コンサルティングなど個人活動も推進。「DECOMAS—経営戦略としてのデザイン統合」(三省堂)、「企業とデザインシステム全13巻」(産業能率大学出版部)、「個業化の時代」(徳間書店)、他著書多数。
公式ブログ:「中西元男 実験人生」<http://designist.net/blog/>

きっかけとなった ブランド戦略への意欲

【阪口】ブランディングやCIの確立を実行しようとするとき、周りを見ても成功している企業は少ないという印象があり、また効果も測定しづらいだろうと、一昨年度から足踏みしている状態が続いていました。ただ、ブランド戦略に対する意欲はある。なんとかしなければいけないと強く感じていたので、それならこの思いを専門家にぶつけてみてから判断しようと思い、PAOSさんにご相談したのです。それが2004年の12月、その際、中西先生に初めてお会いしました。

先生のところでは、私どものような規模の会社をあまり手がけていらっしゃらないと思いますが、ご相談したときにどのような印象をお受けになりましたか。

【中西氏】実績のなかでいえば、確かに決して大きくはない規模の企業という印象はありましたが、現在は、会社の規模ではなく、企業のトップ、つまり意思決定者と直接話し合える会社や興味を持てる分野の仕事をお引き受け

しています。ソフトフロントさんが手がけられているSIPの創出する世界は、今後、大きな発展が見込める分野ですので、我々としてもチャレンジのしがいがあると感じましたね。

【阪口】ありがとうございます。中西先生とのブランド戦略のプランが正式に始動したのは2005年2月ですが、それは私の社長就任と重なっていて、企業理念などを整理しているところでした。その時期に先生にご相談できたのは心強かったですね。当社では、3年ほど前にSIPビジネスに集中する体制に方向転換しましたが、それ以前はコールセンター向けのシステムなどを含め多数のVoIP製品をつくっていました。そういった企業体質を引きずるように、ロゴやホームページもコールセンターなどで使われる「ヘッドセット」をイメージしたものをずっと使用していたわけですが、先生にまず手がけていただいたのがそれらの刷新でしたね。

【中西氏】リニューアルといえば、御社はオフィスを新宿から赤坂に移転されましたね。それも良いタイミングになったのではないですか。

【阪口】確かに、オフィスを移転したことによってお客様との関係にいい影響が出ています。内装に力を入れたオフィスを見ていただきたいという気持ちから、以前にくらべて当社で会議を開くことが多くなり、お客様とのコミュニケーションが密になりました。また洗練された環境は、社員の働く意欲を向上させているようにも思います。この内装についても中西先生からいろいろなアドバイスをいただき、一緒に考えていただきました。

【中西氏】オフィスを移転するというおはなしでしたので、内装にも投資されることをおすすめしました。人は環境に左右されますから、阪口社長がおっしゃるように、いい環境になれば社員の皆さんの士気も高まるだろうと考えたのです。現在の情報化社会においては、イメージが先行し、それを実体が追いつけるといった構図が理想的といわれています。実体を売り込むことから始めるのではなく、オフィスにしても商標にしても、それらのビジュアルやイメージが企業の実体を引っ張っていく。このイメージマーケティングこそが、いまの時代に即した戦略です。



オフィスの顔ともいえるエントランスホール



中西先生から提供していただいたテーブルがあるメイン会議室には、TV会議のための機材を完備



「お客様に見ていただきたい」と社員に思わせるデザイン性の高い会議室

特別対談
当社代表取締役社長 阪口克彦 PAOS代表 中西元男氏



時代の潮流を読み、
未来像を明確にする経営法へ

【阪口】時代に即した戦略を構築するためには、そのコンテキストを正確に捉えなければいけないということですね。

【中西氏】まさにそのとおりです。時代は、工業化社会から情報化社会へと変わってきています。当然その潮流に合わせて、企業は価値観の転換を迫られます。これまでの生産重視、規模拡大重視の物的・技術的経営中心ではいよいよ立ちいかない状態になりました。もちろん優れた商品を提供することは必要ですが、そのみで突出することは難しい。情報社会のいまは、物的価値より商品が発する情報価値が評価されますから。CIが重視され、広く採り入れられているのはこうした背景からでしょう。だからソフトフロントさんが変わろうという姿勢を伝えようとするとき、目に見える情報として機能するロゴなどのデザインは、とても強い訴求力を持つのです。

【阪口】確かに、我々のつくっているものは目に見えるものではありません。形のない、技術というものがソフトウェア製品になっています。

単純に優れたものをつくれれば売れるというわけではなく、長く使ってみないと判らない品質の高さや技術力の高さなどの価値が伝達できないといけません。そんなジレンマがあったのですが、先生との話のなかで、そのあたりがずいぶんクリアになりました。

【中西氏】情報価値が優先される現在は、企業経営にも知的・美的な要素が必須となります。そこで重視すべきなのが、商標権や意匠権、著作権などを含めた知的財産権。つまり、「ブランド」ということになるのです。売上の目標達成などももちろん重要ですが、それだけに強く固執するゴール型の経営から、企業体そのもののあり方、位置づけをどこにもっていか。いわばディレクション型の経営へ向かうべきだと思います。

確固たる姿勢と思想、そして、
強い気持ちがブランドをつくる

【阪口】昨年度は企業としての基盤を築く年でした。目標はほぼ計画どおり実施することができ、成果が得られたと考えています。今年度は「高収益体質の確立」を目標に掲げていますが、これは収益を確実にあげるシステムの構築を意図するものです。とはいえ、売上の伸長にだけ終始するわけではありません。ゴール型の経営ではなく、先生がおっしゃるように、企業の存在意義を示しブランドイメージを向上、先行させながら売上を拡大していくことを目指しています。

【中西氏】ソフトフロントさんは、これまでいい製品を生み出すことに注力されてきましたよね。そして、これからはさらに製品を広め、売上を伸ばすというビジョンがある。しかも、単純な売上増にとどまらず、ソフトフロントというブランドを育て、発信しながら実践しなくてはなりません。それには、どのようなスピリットで動いていくのか、その仮説をつくっていくことが重要になります。「こうりたい」という強い気持ち、姿勢、思想などが凝縮され、それがブ



ブランド力強化で目指す、
SIPデファクトの獲得

ランドイメージになるわけですから。

【阪口】そういった観点からいけば、昨年まとめた当社の行動規範はブランド戦略に寄与するものといえるでしょう。それもSIPといい、「S=Social commitment」、「I=Innovation」、「P=Professionalism」の3つを掲げています。「SIP connects the future」というコーポレートメッセージがありますが、これは技術としてのSIPと、行動規範であるSIPの両方が未来につながっていくことを示すスローガンになります。



【中西氏】CIの確立に注力しながら、製品の売上を伸ばしていくという次のステップに向けて、認知度の向上は必須の条件になってくるでしょう。

【阪口】そうですね、当社としては「SIP=ソフトフロント」と連想されるくらいのブランド力をつけたいと考えています。従前から目指しているSIPのデファクトスタンダード（業界標準）を獲得するためにも、例えばSIPを使いたいと思ったときに、まず当社を頭に浮かべるといった状況にまで認知度を向上させたいですね。

【中西氏】ただ、SIPにかかわるような専門技術者の方々には、すでに御社の名前がリーディングカンパニーとして浸透しているのではないですか。広めるべきなのは、株主や顧客の一般職の方々かもしれませんね。

【阪口】そうですね、専門職レベルにおける認知度は高いと自負していますが、おっしゃるように、今後は当社の製品について詳しくご存知ではない株主様、そして当社製品の導入

を最終決定する決済者レベルのおお客様に対するアピールが必要ですね。ただ、これはブランド拡大の余地がまだまだ残されているということなので、やりがいを感じています。活動次第で大きなチャンスになりますから。営業活動をもっとしやすくするためにも、将来的にはすべてのステークホルダーにブランドを浸透させていきたい。

【中西氏】SIPは法人への理解レベルが高い技術ですが、これが一般に広く理解されるようになれば、ソフトフロントさんは、世の中で一気に面白い存在になるでしょうね。そこに到達するまで全社を挙げて企業努力をしなければなりません。必要なのは、先ほども言いましたが「こうりたい」という強い気持ちです。いかにして成功へのシナリオを構築していけるか。それこそがブランド戦略だと、私は考えています。今後もより堅固な協力関係を築きながら進めていきましょう。

【阪口】ありがとうございます。これからも書籍の出版やイベントなどさまざまな企画を予定しています。それらについてもアドバイスをいただきながら、すべてをブランド力強化に結びつけたいと考えていますので、今後ともよろしく願いいたします。



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、それが私たちの目標です

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、当社のソフトウェアのライセンス収入を拡大させること、並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おります。

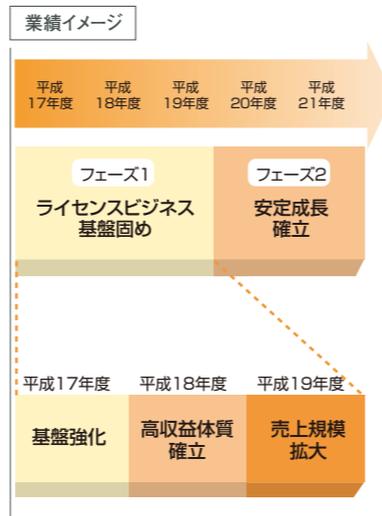
経営戦略

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

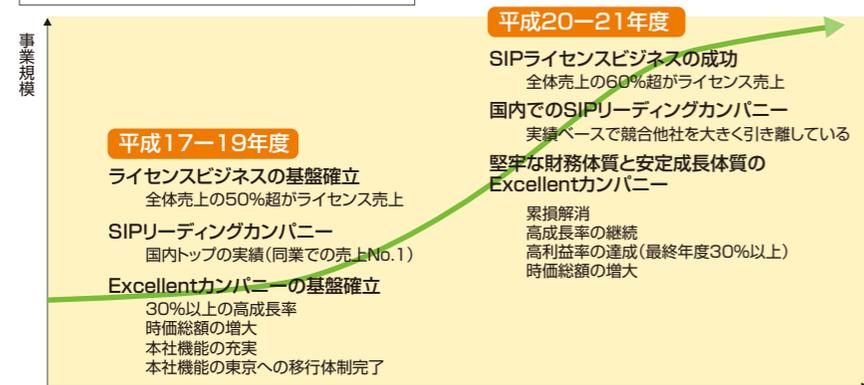
当社の企業体質をより優良なレベルまで引き上げると同時に、SIPデファクトスタンダードの獲得を進め、ライセンスビジネスの成功を確かなものとするべく、3年後、5年後の当社のあるべき姿を想定し、経営戦略におけるマイルストーンとしています。

業績 イメージ

平成17年度から平成19年度までの3年間でフェーズ1、残りの平成20年度から平成21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おります。



新5か年計画 第1次Excellent Company構想



平成17年度の総括

1 社内体制の強化

- 社内事業を「SPP事業本部」「SS事業本部」「SC事業本部」の3事業部に分割、それぞれの独立採算を基本とする収益管理を実施
- 執行役員を新たに設置、マネージャー、サブマネージャー層の管理職も再編し、業務執行責任範囲を階層化
- 東京に経営企画室を設置し、機動的な戦略立案、遂行が可能な体制を構築
- 東京本社を移転し、セキュリティ機能を強化
- 通年採用を実施、必要人材を積極採用
- 中長期的な人材確保のため、新卒採用活動を開始

2 販売チャネルの整備

- CPU/OSベンダーとのアライアンスを積極的に締結、従来にない販売チャネルを構築
- セールスパートナープログラム参加企業増加による外部販売リソースの増強
- SIP市場として立ち上がりつつある携帯電話関連分野に本格展開
- 携帯電話市場に強みのあるフラグシップ社に出資、共同営業活動を展開

3 企業体力のアップ

- ブランド戦略を見直し、ロゴマークを全面改訂するなど、ライセンスビジネスに欠かせないブランド力を向上
- 野村證券1社引受による新株予約権行使による財務体質の強化

平成18年度の重要課題

平成18年度は中長期経営計画の2年目「高収益体質の確立」の年にあたります。この目標を達成し、本年度の事業黒字化をより確かなものとするよう以下の2点について重点的に取り組んでまいります。

①売上高の安定的拡大に向けた営業力強化

- (1) 販売チャネルのさらなる強化
 昨年度より強化してきた販売チャネルについて、セールスパートナー各社およびアライアンスを締結したCPU/OSベンダー各社との連携を強化
- (2) 全社一丸となった営業活動
 営業だけでなく開発部門も商談初期段階から参加、技術的な提案活動による案件の加速化と、技術的信頼感を獲得し、継続的顧客関係構築を強化

- (3) コンサルテーション、サポート活動の強化
 SIP/VoIPミドルウェア搭載製品を開発販売するために開発メーカー各社が抱える課題、要望に応えるためのコンサルテーション、サポート活動を強化
- (4) ブランド力のさらなる活用
 昨年度より、構築に取り組んできたブランド力を、より営業拡大に活用

②予算に対する実績精度の向上

- (1) 商談プロセスの明確化
 商談初期段階から契約締結までのプロセスを、より詳細かつ適時に可視化、予定に対する進捗状況把握を確実にするとともに、実績との差異原因をより的確に分析し、早期に対策が打てる体制を構築
- (2) 財務経理部門の東京移転
 社内の計数を管理する財務経理部門を、営業拠点である東京に移転。予定に対する進捗状況の計数資料、実績数字の詳細な分析資料を、迅速的確に提供できる体制を構築

カシオ計算機様とのパートナーシップのもと、SIP技術のより一層の普及を図ってまいります

カシオ計算機株式会社(以下、カシオ社)が2006年1月より販売を開始した小売業向け店舗支援システム「Excellent Store」用VoIPパッケージ「Mobile Voice Communicator」に、当社開発のSIP/VoIPミドルウェアが採用されたことは既報のとおりです。携帯情報端末において常に業界をリードし、さまざまな分野で独自の製品開発をされているカシオ社とのコラボレーションが実現した経緯とは――。同社より、開発本部 システム統轄部 事業開発室室長の尾平泰一氏をお招きし、当社代表取締役社長・阪口克彦との対談という形で、当社技術に対する評価および市場での反応などについてお話をいただきました。



株式会社ソフトフロント
阪口克彦氏 × 尾平泰一氏
カシオ計算機株式会社

相互接続性と汎用性の高さが採用のポイントとなりました。

【阪口】実は数年前、尾平さんに当社のVoIPのデモンストレーションを見ていただいたことがあり、すでに面識はありました。それから期間をおいて私どもがSIPビジネスをスタートさせた際、改めてお会いする機会ができたわけです。

【尾平氏】それが2年ほど前でしょうか。当社の法人向け携帯情報端末「CASSIOPEIA」についてさまざまな企画を立ち上げ、Excellent Storeにおいても高機能化を図ろうという時期でした。

【阪口】率直なところ、どのような点で当社のSIP/VoIPをご採用いただいたのでしょうか。

【尾平氏】まず音質が高品位である点と、SIP技術においてはソフトフロントさんが第一人者であり、相互接続性が高くさまざまなマルチプラットフォームに対応できる汎用性の高さがポイントになりました。またSIPに関しては未だに方言が課題となりますが、御社のSIPはIETF(インターネットの標準化団体)のRFC3261に完全に準拠しているのもその点も決め手となりました。

【阪口】開発セクションの方のご評価はいかがですか。悪いポイントも挙げられているのではないかと心配ですが。

【尾平氏】Windowsでいえば、いずれのバージョンにもスムーズに接続できるので、その柔軟性に開発側は満足していますよ。また、実際にご利用されているエンドユーザー様か

らの音質面での評価も上々です。WindowsCE使用で、かつ音声機能が付いたPDA(携帯情報端末)は待ち望まれていた感があって、ある大手家電量販店ですでに2,000台以上を導入されています。

高い評価を受けるVoIP機能。ニーズから生まれるアイデアに期待。

【阪口】具体的には、どんな使い方をされているのでしょうか。

【尾平氏】たとえば在庫確認をする際、これまではお客様をその場に残留してバックヤードまで行かなければならなかったわけですが、それを端末上で確認し、接客しながらお伝えするというタイムリーなサービス提供につながっているようです。また、専門知識が必要な問い合わせがあったとき、担当者の方に音声通話で確認したり、呼び出したりということでもご利用いただいています。家電量販店に限らず、アパレルやカー用品チェーン店など専門店を中心に導入例があり、いずれからも高い評価を得ています。



【阪口】ご使用いただいているなかで「次はこういった機能がほしい」「ここをもっと拡充してほしい」といったご要望は出ていませんか。

【尾平氏】複数回の同時通話が可能なプッシュ・トゥーク機能など、いくつかのご要望はいただいています。Excellent Store搭載のCASSIOPEIA DT-5200を販売してからまだ数ヶ月なので件数は決して多くありませんが、これが半年、1年と経過すればもっと多様なニーズが出てくるでしょう。それをヒントに当社も御社も気づかなかったような面白いアイデアが生まれるのではないかと考えています。実は、すでに200件もの商談案件が開発本部に寄せられていて、そのうちの1、2割がVoIP機能を前提としたものです。それらの案件も含め、今後の展開に大きな期待を持っています。

カシオ社の法人向け携帯情報端末「CASSIOPEIA」

1957年設立のカシオ計算機株式会社。世界初となる電気式計算機の商品化により電卓メーカーとして不動の地位を確立。現在ではコンシューマー向け製品はもとより、オフィス・コンピュータやPOSなど法人向け分野においても大きなシェアを占める。同社の主力製品のひとつ「CASSIOPEIA」は、PDAスタイルの業務用携帯情報端末として話題となり、2005年発売の最新機DT-5200ではコミュニケーション機能を強化。現在、小売業を中心に導入が進んでいる。



CASSIOPEIA DT-5200

来るべきユビキタス時代に、無限の広がりを予感させるSIP

【阪口】カシオさんクラスの大企業ともなれば、SIP技術の独自開発も考えられると思うのですが、そのあたりはいかがでしょうか。

【尾平氏】当社としては、すべてを自社開発す



る必然性を感じていません。コアとなる技術の研鑽こそが、カシオらしさだと考えています。周辺技術については優れたパートナーの技術を採用するほうが効率的ですし、お客様によりはやく「商品」という形でご提供できるわけですから。

【阪口】特に、SIPはオープンスタンダードな技術ということもあるのでしょうか。コア技術の向上によって差別化を図るということですね。

【尾平氏】まさにそのとおりで、SIP/VoIPについては御社にどんどん技術を磨いてもらって、我々はお客様との直接の対応から得たニーズやアイデアを具現化することに注力します。

【阪口】今後についても、両社によるシナジーを最大限に発揮できる展開が望ましいですね。たとえば、CASSIOPEIAはいまのところほぼ法人向けに限られていると思いますが、将来的にSIP技術を応用した製品をコンシューマー向けに展開することも考えられますか。

【尾平氏】インフラが整備され、オールIPネットワークという状況になれば一気に普及するでしょう。我々もそのあたりの動向は意識的に観察しています。カシオの持つさまざまなデバイスへの応用も考えられ、VoIP機能が付いた腕時計などSF映画で見るとような物の商品化もできるかもしれません。

【阪口】ユビキタスネットワークのシステム化がさらに進めば、PDAや電話に限らず、おっしゃるように時計も、家電やその他いろいろなものもネットワークにつながってくるので、それ

を制御する技術としてSIPの用途は無限に考えられますよね。

【尾平氏】ただし、オンタイムで進んでいるBtoBソリューション分野でも、需要拡大の余地が大きく残されています。たとえばレジスターへの応用などの新展開も考えられますし、プレゼンス機能の追加、そしてニーズごとのカスタマイズも重要です。

【阪口】確かに、ニーズが顕在化しているところにSIP技術を合わせるというスタイルこそが必要だと思っています。我々からすると使い方が無限にありすぎて、技術を単に先行させることがためらわれますので、御社に現場のニーズをフィードバックしていただければうれしいですね。

【尾平氏】技術とニーズのすり合わせは不可欠かもしれません。顧客にとって本当に必要なものを提供することが企業にとっての使命ですから。

【阪口】当社からもよりユーザビリティの高い提案をしたいと考えていますので、引き続きよろしくお願いたします。



尾平 泰一(おひら やすかず)氏

カシオ計算機株式会社 開発本部
システム統轄部 第一開発部 事業開発室 室長

1985年、カシオ計算機株式会社入社。営業部門を経て、携帯情報端末「CASSIOPEIA」のソリューションを担当し、画像伝送ソリューションを企画。その後、システム部門に移り、法人向けモバイルソリューションの企画を担当。2004年、小売業向け店舗業務支援システム「Excellent Store」を企画、2005年に発表。多くの小売店の支持を受ける。現在は、カシオ計算機のもつコンシューマー向け製品とシステム事業の市場・技術を融合した新規事業の開発に取り組む。

営業状況

携帯電話市場

前期から最大の課題であった携帯電話市場は、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であるIMS^(※1)や固定電話と携帯電話の融合環境であるFMC^(※2)など、次世代ネットワーク構想に向けての動きもあり、現在非常に注目を集めている市場です。

当社では、この携帯電話市場を重要顧客ターゲットとして捉えており、携帯電話端末メーカーに向けた製品開発、例えば予め登録した相手の状態をリアルタイムに確認できるプレゼンス機能や携帯電話をトランシーバーのように使用することを可能にしたPoC (Push-to-Talkover Cellular) 機能の開発を行ってまいりました。

世界の携帯電話市場では、SymbianOSとLinuxOSが大きなシェアを占めています。当社としては、これらへの取組みとして2006年5月よりSymbianOSの新バージョンであるSymbianOSv8対応SIP/VoIPミドルウェアを販売しており、既に大手メーカーより引き合いをいただくなど、順調に営業成果ができております。一方、Linux OSに関しては、ウインドリバー株式会社と協力し、今後世界規模での営業プロモーション活動を行う予定です。当社はこれらの取組みを通じて、今後さらに多くのメーカーでの製品採用を目指し営業活動を進めてまいります。

(※1):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。
(※2):FMC(Fixed Mobile Convergence)
固定電話と携帯電話との融合。これにより固定電話と携帯電話のサービスを一つの端末で利用できるようになる。

IP系通信機器市場

当社は、IP電話機器やVoIPゲートウェイへのSIP/VoIPミドルウェアの採用を目指し、営業活動を行ってまいりましたが、2005年度は、IP電話機器に留まらず、幅広い分野への採用が実現しました。

一例としては、カシオ計算機株式会社が販売する法人向け携帯情報端末「CASSIOPEIA」を用いた小売業向け店舗支援システムに採用され、PCとの音声通話に関して高機能化を実現しました。また、NECテレネットワークス株式会社が販売予定のハンディタイプ回線試験機器「AccessPro TESTER(監) VoIP/FEユニット(監)」へも採用され、通信事業者やISPなどでの利用が期待されています。

これらの実績はCPU/OSベンダーとのアライアンス活動やSIPセールスパートナープログラムなどの取組みの成果であり、また、IP系通信機器市場の拡大を象徴しています。このように、上記商用製品での採用により、商用ライセンスが発生し始めており、今後の伸びが期待されます。

情報家電市場

今後、大きな成長が見込まれる情報家電市場においては、NTTコミュニケーションズ株式会社が提唱するm2m-x技術に関して、当社は仕様策定段階から参加しております。このm2m-x技術を応用した「MagiConネット家電制御リモコンシステム」が2006年2月に国内外の展示会で出展され、当社も技術協力をしています。

「MagiCon」は、オフィスや家庭にあるネット家電を、手元の携帯電話やPDAを用いてリモコン操作できるシステムです。m2m-x技術を応用することにより、通信内容の傍受や改ざんを防ぎ、セキュリティと相互接続性の確保を実現しています。今後も、本社との連携を深め、ネット家電やセンサー分野での、m2m-x技術および当社SIP/VoIPミドルウェアの製品採用に向け、積極的に活動してまいります。



NTTドコモ
ビジネスFOMA
「M1000」向け
PoCアプリケーション



WILLCOM
スマートフォン
「W-ZERO3」向け
プレゼンスアプリケーション



ソフィアシステムズ
携帯情報端末開発キット
「Sandgate VoIP Phone」向け
テレビ電話アプリケーション

市場動向

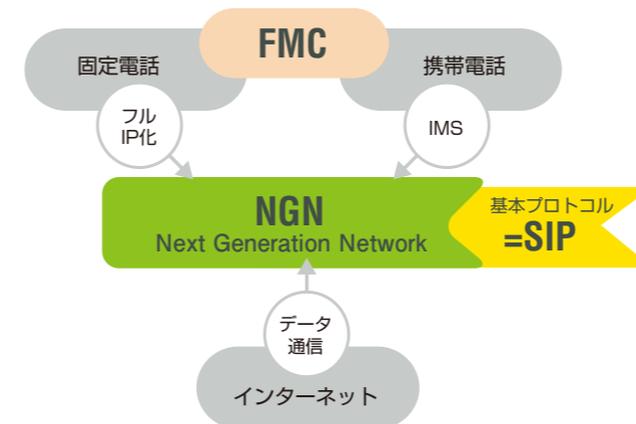
ユビキタスネットワーク社会の実現に向けて、既存の3大インフラである固定電話網、携帯電話網、インターネットをひとつに融合し、オールIP化を目指すNGN(Next Generation Network:次世代IPネットワーク)構想の実現に向けた動きが活発化しています。

また、固定通信網と携帯網を統合してシームレスなサービスを提供するFMCの実現とともに、様々なマルチメディア通信を実現するIMSでも、呼制御方式に「SIP」を採用しています。

それまでの携帯電話では、音声通信が中心でしたが、IMSのネットワーク環境では、ビデオフォンや多人数によるトランシーバー型通信などの新たなサービスが利用できるようになります。

ソフトフロントは、携帯電話から次世代ネットワークへの中心的技術として位置づけられるIMSに対して、高いSIP技術とノウハウをもとに取組みを進めており、様々なOSに対応したSIP/VoIPミドルウェアを提供しています。

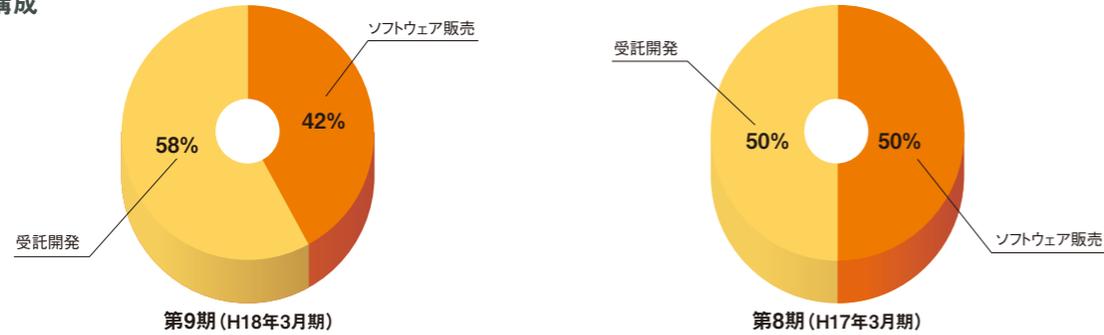
携帯電話をはじめ、固定電話、IPネットワークを含む通信業界は、大きな変化を始めています。ソフトフロントはIMSやNGN技術を元に、SIP/VoIPミドルウェアの提供を通じて、携帯電話などの各種通信機器メーカーや通信事業者に向けて、競争力の高い最終製品/サービスの効率的な開発を支援しています。



NEWS

- 05/10/19 二本社体制への移行および東京本社移転のお知らせ
- 05/10/24 IP電話統合運用管理支援システムの開発事例を発表
- 05/10/25 NECテレネットワークスのIP電話サービス回線試験器にSIP/VoIP技術を提供
- 05/11/08 「ビジネスFOMA M1000」向けSIP/VoIPミドルウェアの提供を開始
- 05/11/15 ソフトフロントとNECエレクトロニクス、新発想プラットフォームを共同推進へ
～半導体ソリューションプラットフォーム「platformOVIA」パートナープログラムに参加～
- 06/01/10 ソフトフロントのSIP/VoIP技術、NSWとの連携によりカシオ計算機の小売業向け店舗支援システムに搭載
- 06/02/14 NTTコミュニケーションズの国内外展示会出展にSIP技術で協力
- 06/02/21 シグナリング圧縮技術(SigComp)に対応したミドルウェア「SigCompモジュール(仮称)」の販売を開始
- 06/02/28 Windows Mobile 5.0対応SIP/VoIPミドルウェアを提供開始
～WILLCOMのスマートフォン「W-ZWRO3」にて動作確認を完了～
- 06/03/06 Symbian OS v8対応SIP/VoIPミドルウェアを提供開始
- 06/03/28 ソフィアシステムズとプレゼンス機能を搭載した携帯情報端末開発キット提供を開始し、IDF JAPAN 2006へ出展
～Windows Mobile/CE対応プレゼンスライブラリの提供を開始～
- 06/04/04 フラッ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
- 06/04/24 札幌グランドホテルの新サービス構築に協力
- 06/05/09 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
- 06/05/15 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

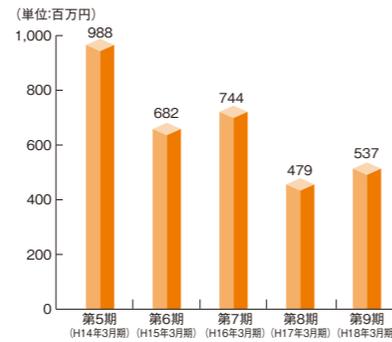
売上高の構成



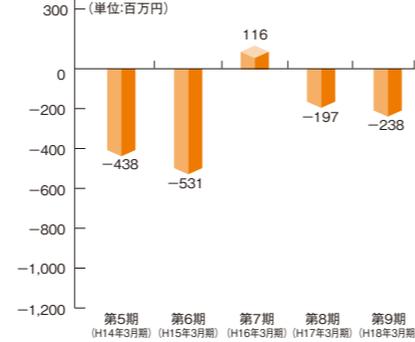
株主資本比較推移



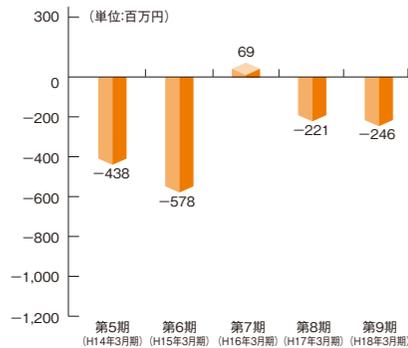
売上高



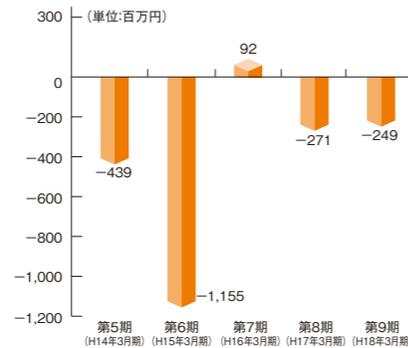
営業損益



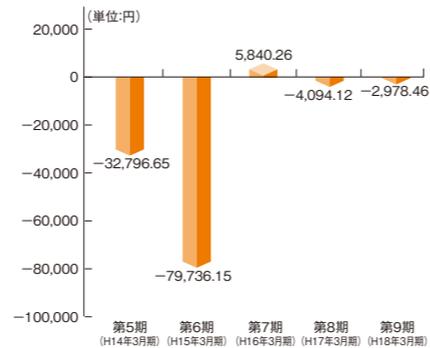
経常損益



当期純損益



1株当たり当期純損益



注:1株あたり当期純損益については、平成16年11月19日に行われた株式分割が第8期期首に行われたと仮定した場合の数値を記載しております。

業績の概況

売上高につきましては、SIP市場の拡大に若干の遅れがあるものの、新たな販売チャネル構築やCPU/OSベンダー、ミドルウェアベンダー等との業務提携を進めたことにより、537百万円(前年同期比12.0%増)と増加いたしました。

売上原価につきましては、保守料や賃借料を削減したものの、外注加工費が増加し、227百万円(前年同期比15.0%増)と増加いたしました。

販売費及び一般管理費につきましては、これまでに引続き全社的な経費削減活動を展開したものの、各種基盤強化施策に伴う費用の増加などにより、548百万円(前年同期比14.4%増)と増加いたしました。

これらの結果、営業損失238百万円(前年同期は197百万円)、経常損失246百万円(前年同期は221百万円)、税引前当期純損失247百万円(前年同期は225百万円)、当期純損失249百万円(前年同期は271百万円)を計上しております。なお、営業外費用につきましては、主に新株発行費や支払利息などが減少したため、前年同期を下回っております。また、前期においては繰延税金資産の取崩しに伴う法人税等調整額が発生しておりますが、当事業年度においては発生しておりません。

資産、負債及び資本の状況

総資産につきましては、1,527百万円(前年同期比35.5%増)と増加いたしました。流動資産につきましては、主に新株引受権及び新株予約権の行使が行われたことにより、現金及び預金が1,102百万円(前年同期比

45.5%増)と増加したため、1,317百万円(前年同期比41.4%増)となりました。総負債につきましては、主に借入金の返済が順調に進んだことにより、134百万円(前年同期比35.6%減)と74百万円減少いたしました。純資産につきましては、1,393百万円(前年同期比51.6%増)となりました。これは当期純損失を249百万円計上し、利益剰余金が△3,821百万円となったものの、新株引受権及び新株予約権の行使が行われたことにより、資本金及び資本準備金がそれぞれ361百万円ずつ増加したことによりです。

キャッシュ・フローの状況

現金及び現金同等物(以下、「資金」という。))は、期首に比べ、344百万円増加し、1,102百万円(前年同期比45.5%増)となりました。営業活動の結果消費された資金は204百万円(前年同期は4百万円の獲得)となりました。これは主に、税金等調整前当期純損失を247百万円計上したこと、減価償却費86百万円が発生したこと、売上債権35百万円が増加したことによるものです。投資活動の結果消費された資金は101百万円(前年同期比4,059.0%増)となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出25百万円、無形固定資産の取得による支出63百万円及び保証金の差入による支出31百万円によるものです。財務活動の結果得られた資金は650百万円(前年同期比25.8%増)となりました。これは、長期借入金の返済による支出63百万円があったものの、新株引受権及び新株予約権の行使に伴う新株発行による収入714百万円があったことによるものです。

平成18年度の見通し

NGN構想やネット家電などの分野において、SIP関連技術は重要な基盤技術の1つと位置づけられております。先進的なネットワーク構築や端末機器開発などの分野において、製品開発の需要は顕在化しており、今後の伸びが期待されております。このような市場環境の中、当社では平成17年度においては様々な「基盤強化」施策を実施し、一定の成果をあげており、平成18年度の「高収益体質確立(黒字転換)」につなげることができると確信しております。

以上の結果、平成18年度の通期の業績といたしましては、売上高850百万円(前年同期比58.1%増)、経常利益60百万円(前年同期は246百万円の経常損失)、当期純利益57百万円(前年同期は249百万円の当期純損失)を見込んでおります。

(注)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。

平成17年度(第9期)決算報告

貸借対照表(要旨)

| 区 分 | (単位:千円) | | 区 分 | (単位:千円) | |
|----------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 当事業年度 平成18年3月31日現在 | 前事業年度 平成17年3月31日現在 | | 当事業年度 平成18年3月31日現在 | 前事業年度 平成17年3月31日現在 |
| 流動資産 | P 1,317,487 | 931,428 | 流動負債 | 81,555 | 113,781 |
| 現金及び預金 | 1,102,224 | 757,310 | 営業未払金 | 18,475 | 18,142 |
| 売掛金 | 193,495 | 158,114 | 一年以内返済予定の 長期借入金 | 40,575 | 63,210 |
| たな卸資産 | 1,298 | 70 | その他 | 22,504 | 32,263 |
| その他 | 20,469 | 15,933 | 固定負債 | 52,880 | 94,933 |
| 固定資産 | 210,009 | 196,007 | 長期借入金 | 52,880 | 93,455 |
| 有形固定資産 | 28,798 | 7,036 | その他 | — | 1,478 |
| 無形固定資産 | 107,195 | 127,883 | 負債合計 | 134,435 | 208,714 |
| 投資その他の資産 | 74,014 | 61,088 | 資本金 | 2,716,141 | 2,354,258 |
| 投資有価証券 | P 20,000 | — | 資本剰余金 | 2,498,301 | 2,136,418 |
| 関係会社株式 | — | P 20,000 | 利益剰余金 | △3,821,380 | △3,571,954 |
| 差入保証金 | 46,097 | 29,120 | | | |
| その他 | 7,917 | 11,967 | 資本合計 | 1,393,061 | 918,721 |
| 資産合計 | 1,527,497 | 1,127,436 | 負債及び資本合計 | 1,527,497 | 1,127,436 |

ポイント **P**

流動資産

堅牢な財務体質の構築を目的とした資本政策を積極的に進めたことにより、資金が大幅に増加し、流動資産において前年同期比41.4%増、自己資本比率も81.5%から91.2%と増加しております。

投資有価証券、関係会社株式

前事業年度末において当社の関連会社であった株式会社フラグシップは、平成18年2月2日を払込期日とする第三者割当増資を実施しており、これに伴い、当社が所有する議決権比率が20.0%から13.0%に低下し、同日付で同社は当社の関連会社に該当しなくなっております。

損益計算書(要旨)

| 区 分 | (単位:千円) | |
|--------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| | 当事業年度 自 平成17年4月 1日 至 平成18年3月31日 | 前事業年度 自 平成16年4月 1日 至 平成17年3月31日 |
| 売上高 | 537,470 | 479,977 |
| 売上原価 | 227,263 | 197,610 |
| 売上総利益 | 310,207 | 282,367 |
| 販売費及び一般管理費 | P 548,666 | 479,604 |
| 営業損失 | 238,459 | 197,237 |
| 営業外収益 | 572 | 3,324 |
| 営業外費用 | 8,988 | 27,736 |
| 経常損失 | 246,875 | 221,648 |
| 特別利益 | 25 | — |
| 特別損失 | 154 | 3,568 |
| 税引前当期純損失 | 247,005 | 225,217 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 2,420 | 1,900 |
| 法人税等調整額 | — | 44,347 |
| 当期純損失 | 249,425 | 271,464 |
| 前期繰越損失 | 3,571,954 | 3,300,489 |
| 当期末処理損失 | 3,821,380 | 3,571,954 |

ポイント **P**

販売費及び一般管理費

社内体制強化の一環として進めております必要人材の採用活動や販売チャネルの整備、ブランド戦略などの基盤強化施策に伴う費用の増加などにより、前年実績を69.062千円上回る結果となりました。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

| 区 分 | (単位:千円) | |
|----------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| | 当事業年度 自 平成17年4月 1日 至 平成18年3月31日 | 前事業年度 自 平成16年4月 1日 至 平成17年3月31日 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | △204,150 | 4,379 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △101,270 | △2,434 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | P 650,411 | 517,026 |
| 現金及び現金同等物に 係る換算差額 | △76 | △12 |
| 現金及び現金同等物の 純増減額 | 344,914 | 518,957 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 757,310 | 238,352 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 1,102,224 | 757,310 |

ポイント **P**

財務活動によるキャッシュ・フロー

企業体力アップの施策として、野村証券1社引受けによる第1回新株予約権の行使完了に伴う資金調達と長期借入金の返済を順調に行っていることなどの要因により、650,411千円(前年同期比25.8%増)となりました。

IR NEWS

| | |
|----------|---------------------------------------|
| 05/10/06 | 機関投資家・アナリスト向け 「インベスター・コンファレンス」開催 |
| 05/11/04 | 平成18年3月期 中間決算発表 |
| 05/11/08 | アナリスト向け決算説明会開催 |
| 05/11/17 | 機関投資家・アナリスト向け 「インベスター・コンファレンス」開催 |
| 06/02/10 | 平成18年3月期第3四半期決算発表 通期業績予想下方修正発表 |
| 06/02/14 | アナリスト向け決算説明会開催 |
| 06/02/16 | 機関投資家・アナリスト向け 「インベスター・コンファレンス」開催 |
| 06/05/12 | 平成18年3月期決算発表 |
| 06/05/12 | 内部統制システムの基本方針に関する お知らせ |
| 06/05/16 | アナリスト向け決算説明会開催 |
| 06/05/17 | 「ヘラクレス上場企業 個人投資家向け 会社説明会 in 六本木」開催 |
| 06/05/19 | 定款の一部変更に関するお知らせ |
| 06/05/19 | 取締役の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/index.html>

IR FAQ

SIP関連市場は本当に伸びるのでしょうか

Q1

A.1

IP電話、携帯電話と固定電話の融合であるFMC(Fixed Mobile Convergence)、ネット家電などの先進的分野で、SIPの利用が始まっています。また、国際標準化機関ITU-Tを中心に検討を進めているIP化された次世代基幹ネットワークNGN(Next Generation Network)の中で、SIPの利用が採択されており、SIPは今後、様々な分野で利用されていきます。

製品や業務提携の発表において、
個々の販売予測の発表がないのはどうしてですか

Q2

A.2

SIP関連市場はまだ新しく、今後の発展スピード及び規模の拡大を公正かつ正確に数値化することが困難なため、投資家の皆様に対する適切な情報開示とはならない(不確定要素による扇動的な数値開示と取られかねない)と判断し、全体計画のみ発表しています。今後、安定的な市場となる段階に向け、発表方法について検討してまいります。

平成17年度に各種業務提携を進めていますが、
最新状況はどうなっていますか

Q3

A.3

携帯電話等各種機器に搭載されるCPU/OSベンダーとの業務提携戦略を推進し、取引案件が増加しています。ただし、内容の発表に関しては、お取引先では戦略的なサービスや製品を開発しているため、守秘義務が非常に厳しく、お客様によってはご理解を得ることが難しい状況です。発表についての交渉は、積極的に継続してまいりますので、今後をご期待下さい。

開発ライセンスと商用ライセンスの違いは何ですか

Q4

A.4

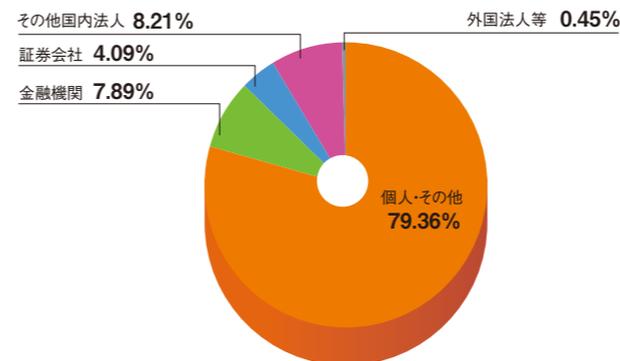
当社の基本的なビジネスモデルは、まず開発ライセンスにより試作機の製作を進めて頂き、その後の大量生産の際に商用ライセンスをご購入頂くというものです。携帯電話分野を中心にSIP関連製品の需要が顕在化しつつあり、カシオ計算機様でご利用頂いているような商用ライセンスの拡販が見込まれ、今後の当社ビジネスの成功に繋がると確信しております。

株式の状況 / 会社概要

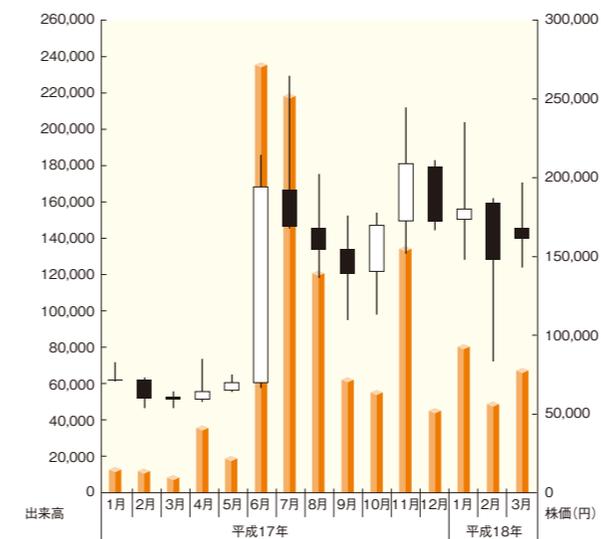
株式の状況 (平成18年3月31日)

| | |
|-----------|----------|
| ○発行可能株式総数 | 324,400株 |
| ○発行済株式の総数 | 85,714株 |
| ○株主数 | 6,172名 |

株式の分布状況 (所有者別株式保有割合)



株価推移



会社概要 (平成18年3月31日)

| | |
|------------------|--|
| 会社名 | 株式会社ソフトフロント |
| 設立 | 平成9年4月18日 |
| 札幌本社 | 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 |
| 東京本社 | 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 |
| 資本金 | 27億1,614万円 |
| 従業員数 | 53名(派遣・パートを除く) |
| 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) |
| 役員 | 代表取締役会長 村田 利文 代表取締役社長 阪口 克彦 取締役 佐藤 和紀 取締役(社外) 酒巻 久 監査役 布田 三宥 監査役(社外) 石丸 修太郎 監査役(社外) 佐藤 等 ※平成18年6月25日現在 |
| 顧問 | 山本 明彦 ※平成18年6月25日現在 |
| 主な所属団体 (50音順) | 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 OMA(Open Mobile Alliance) 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 ※平成18年6月25日現在 |