

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



www.softfront.co.jp

SIP connects the future

- 02:TOPメッセージ ■03:NEWS Headline ■07:トップ対談 ■09:経営方針と戦略 ■11:ブランド戦略 ■12:パートナー企業紹介
- 13:パートナー対談 ■15:営業状況 ■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

CONTENTS

2	: TOPメッセージ
3-6	: NEWS Headline
7-8	: トップ対談
9-10	: 経営方針と戦略
11	: ブランド戦略 (SIPキービジュアル)
12	: パートナー企業紹介
13-14	: パートナー対談
15-16	: 営業状況
17-18	: 業績ハイライト
19-20	: 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

TOP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。
平素は格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。
まずは平成19年3月期中間決算についてご報告させていただきます。
当上半期の業績は売上高407百万円、営業損失44百万円、経常損失45百万円、中間純損失46百万円となりました。
売上高につきましては、主にSIP搭載端末の実用化に向けた受託開発案件の増加により、前年同期実績から147百万円(56.7%増)の増収となりました。また受注高につきましても491百万円と前年同期実績を179百万円(57.7%増)上回る実績を残せました。
今年度の当初に発表させていただいた業績予想以上の成果が出せたことは、全社員の頑張りと株主の皆様のご支援によるものと感謝しております。
今年度の上期を振り返りますと、期初に、5カ年計画の2年目である今年度の目標「高収益体質確立」へむけた取組みとして、

- 1.売上拡大(前期比50%超)
- 2.黒字化達成(経常利益率7%)

を通期の目標として挙げさせていただき
ました。
売上拡大についてですが、上期の売上を前年同期と比較しますと156.7%と目標に対して、順調に推移いたしました。この要因としては、SIP関連市場が予定通り順調に拡大し始めたことと、売上拡大への施策の1つである「開発部門一体の営業」の強化が功を奏し、SIPの製品化にむけた開発受託が予想以上に順調に受注できたことが挙げられます。
また、重点施策としている「業務プロセスの改善」、「予算実績精度の向上」も効果をあげており、第2四半期単独では予定通り黒字転換を図ることができました。「財務経理の東京移転」もすでに完了いたしました。
これらの活動の結果、中間期としては、まずまずの成果が出せたと考えております。今後も当初計画している様々な重点施策を実行することにより、通期黒字化達成も十分可能だと手ごたえを感じております。
最後に今年度下期の予定ですが、年初計画で挙げました「携帯分野でのシェア確立」、「情報家電分野の立ち上がり」をさらに前進させることにより、通期での売上拡大、黒字化達成を確実なものとしていく所存です。
現状はまだ株主の皆様のご期待に

お応えできる業績ではございませんが、お客様にも、株主の皆様にも信頼される企業たるよう全社一丸となり、目標達成に向けて頑張っておりますので、今後も引き続き皆様の温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12月

代表取締役社長

阪口克彦



ドイツfg microtec社との提携により、SIP/IMSミドルウェア技術における体制を強化

2006年7月に発表いたしました通り、当社ではドイツ ミュンヘンに本社を置くfg microtec社との業務提携、およびfg microtec社の第三者割当増資を引き受け資本提携を行いました。

fg microtec社は、2001年に設立されたモバイル組込みシステム用ワイヤレス音声／ビデオソリューションを提供しているベンチャー企業で、2.5Gや3G携帯システムやワイヤレスLANにおける携帯端末上で、かつてない品質と速さのマルチメディアコミュニケーションを実現していることで携帯電話メーカーから注目を集める会社です。

また、fg microtec社製品は、国際標準化団体であるOpen Mobile Alliance (OMA) に、標準の接続確認用製品として用いられております。

今回の提携を通し、日本の携帯電話市場に強みを持つ当社と欧州の携帯電話市場に強みを持つfg microtec社が協力することで、互いの製品の欧州および日本国内での提供とサポートが強化され、両社の事業展開をより加速させていきます。

fg microtec社本社 (ミュンヘン)



NECエレクトロニクス社との連携強化、最終製品の普及・拡大を推進

当社では、2005年11月よりNECエレクトロニクス社が立ち上げた新発想プラットフォーム「platformOVIAパートナープログラム」への参加を通し、NECエレクトロニクス社との連携を強化し、両社で携帯電話端末、デジタル家電、通信機器市場に対して、最終製品の普及・拡大を積極的に推進しております。

「platformOVIA」構想は、最終製品メーカーの製品開発を支援するため、SIP/VoIPを含むミドルウェア、ハードウェアやOSなどを統合し、メーカーへ提供することによって、開発期間の短縮やコスト削減につながり、効率的な製品開発を支援するものです。

当社では、「platformOVIA」対応のSIP/VoIPミドルウェアの提供をはじめ、トランシーバーのように複数の相手に対して一斉に音声の発信ができるPoC (Push-to-Talk over Cellular) アプリケーションの開発、提供を行っております。

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。

platformOVIA



展示会「ワイヤレスジャパン2006」に出展

2006年7月19日から21日まで東京ビックサイトにて開催されました「ワイヤレスジャパン2006」にブースを出展いたしました。ワイヤレスジャパンは、モバイル&ワイヤレスの最新技術、製品、サービス、ソリューションが一同に会した展示会です。当社ブースでは、PoC (Push-to-Talk over Cellular) ライブラリを紹介する「PoCゾーン」、携帯電話端末によるVoIPデモを通じて次世代のVoIPを紹介する「モバイルVoIPゾーン」、SIP/VoIP関連のコンサルティングやSIPサーバーを紹介した「IMS^{※1}ゾーン」の3つのゾーンを設け、当社の携帯電話端末市場や、IMSに対する取組みを紹介いたしました。また、会期中に行われたコンファレンスでは当社取締役である佐藤が「IMS実現に向けたソフトフロントの取り組み～次世代携帯電話開発を成功に導くSIP/VoIPソリューションのご案内～」についての講演を行い、多くのご来場者の方にご参加いただきました。

※1:IMS (IP Multimedia Subsystem) 第3世代携帯電話の規格標準化を行なっている団体「3GPP」(3rd generation partnership project)と「3GPP2」によって、標準化されている規格であり、新しい通信事業用ネットワーク。セッション制御にSIPを採用しており、データ・音声・モバイルのネットワーク技術をIPベースのインフラストラクチャ上に融合させることにより様々なマルチメディアサービスを実現可能とする。

ソフトフロントブース



ブース内



MSF主催の国際相互接続試験「GMI2006」に参加

2006年10月16日から27日にかけて、日本の拠点であるNTT武蔵野通信研究所において行われた、MultiService Forum (MSF) 主催の国際相互接続試験「Global MSF Interoperability 2006 (GMI)」に参加いたしました。GMIは、世界各国の通信事業者、サービスプロバイダ、通信機器メーカーなどが参加し、2年ごとに行われています。今回のGMI2006では、日本、韓国、英国、米国各国の拠点で大手通信事業者が中心となり、端末同士の相互接続性の検証を行うだけでなく、IMSサービスのネットワークや設備環境も含めた世界で初めての大規模な接続試験となりました。当社はGMI2006における数少ないSIPスタックベンダーとして参加し、ソフトフォンを用いた音声や画像通信など広範囲にわたる接続試験を実施しました。GMI2006で検証されたIMSネットワークでの各種サービス実現に向けた技術を用いて、今後、より一層拡がりをみせるNGN (Next Generation Network) 構想を視野にいれ、FMC^{※2}、IMSサービスを検証するパートナーに対し、より高品質でかつ現実性の高い技術を提供してまいります。

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

接続試験の様子



第9回定時株主総会を
札幌で開催

2006年6月25日に札幌グランドホテルにて開催された第9回定時株主総会は、北海道在住の株主の皆様のみならず、関東在住の株主の皆様にもお越しいただくなど、多くの皆様にご出席いただきました。総会後の株主懇談会では、当社役員と株主の皆様との間で直接対話できる場として、さまざまなご意見やご質問をいただきました。当社にとりまして大変貴重な機会となりました。

株主総会の模様



株主懇談会での阪口の挨拶



SIPキービジュアルデザインを
策定

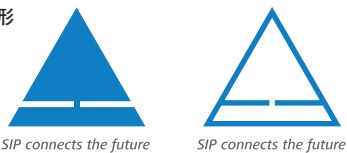
当社の企業理念である「技術を愛し、技術を提供することによって、社会変革の牽引役となり、豊かな社会を実現すること」のもと、ソフトフロント社員としての行動規範である「SOFTFRONT SPIRIT」のSIP精神と、当社の主要事業であるSIP技術、この二つのSIPを浸透させていくために、SIPキービジュアルデザインを策定しました。

この度策定しましたSIPキービジュアルが、当社のロゴと同様に皆様に永く愛され親しまれるものになるよう、当社では今後、デモンストレーション用製品やカタログ、展示会ブースなどでこのSIPキービジュアルを展開し、当社SIPの浸透に努めてまいります。

基本形



展開形



東京・大阪で
個人投資家向け
会社説明会を開催

個人投資家の皆様に向けての重要な情報発信の場として、当社では個人投資家向け会社説明会を実施しております。今年は、5月に東京で、また11月には初めて関西圏（大阪）でも開催いたしました。当日は、社長の阪口より経営方針や今後の事業戦略についてご説明させていただきました。また質疑応答の際には数多くの熱心なご質問もいただき、当社に対する期待を実感する貴重な場となりました。

会社説明会の様子



2007年4月
入社予定の
新卒者内定式を実施

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、2007年卒業予定の学生を中心に新卒採用活動を行いました。今年2月の東京・札幌で行った会社説明会を皮切りに東京本社と札幌本社での面接を通し、2007年4月より当社の社員として加わる予定の内定者が決まりました。10月2日には、内定式を行い、内定通知書が授与され、同時に社員一同との対面も行いました。社員一同、来春の入社を心待ちにしております。

内定式



家族による
作品の社内展示

当社では、社員一人ひとりが持てる力をより発揮し、充実した業務を行ってもらうために、福利厚生 of 充実を図っております。その試みの一環として、社員の家族によって描かれた絵画などを社内に展示し、アットホームなオフィス環境づくりを行っております。社員の家族による絵画や写真などの作品を募集し、東京本社、札幌本社の会議室をはじめ、執務スペースに展示しております。会議室に展示された社員の家族が描いた絵などは、社員だけでなく、来社されるお客様にも非常に好評いただいております。

会議室に飾られた家族の作品



社内改革によって高める、次代へとつながる企業の成長力

SIPデファクトスタンダードの獲得、ライセンスビジネスの確立を目指し、昨年度から推進している「新5カ年計画」。このスキームの遂行には、**緊張感を高め、社員一人ひとりの意欲を向上させる「社内改革」が必須となります。**

今回は、当社の社外取締役に就任いただいているキヤノン電子株式会社代表取締役の酒巻久社長がゲスト。会議室から椅子をなくして効率化を図るなど、ユニークかつ大胆な手法でキヤノン電子社の利益を増大させた同氏に、社内改革の必要性について伺いました。



ゼネラルな“引き出し”から生まれる多彩なご意見

【阪口】社外取締役に就任していただく件は、私が社長に就任した2005年にお願いしました。社長1年目とあって不慣れなことも多かったので、心強い経営パートナーを必要としていたのです。酒巻さんには快くお引き受けいただいて感謝しています。

【酒巻氏】もともと阪口さんもキヤノンの社員で、私の部下でした。芯があり、場合によっては“頑固”とも思える印象でしたが（笑）、とにかく優秀。当時から強い信念を持った人物でしたね。そんな彼がベン

チャー企業の代表になると聞いたときは率直に嬉しかった。だから、ソフトフロントという会社から依頼されたからではなく、阪口社長という人物に期待したからこそ引き受けたのです。

【阪口】ありがとうございます。酒巻さんは当社のほかにも約40社で顧問や役員、コンサルティングなどをされているとか。なぜ、それほど多くのオファーを受けていらっしゃるのですか。

【酒巻氏】自分を試しているのですよ。私はこれまで製品開発を担当し、社長職に就いてマネジメントなどにも力を入れてきました。こうした経験が他の業種でも通用するのか、そこに興味がある。また、様々な分野に挑戦し、知識の幅を広げたいというモチベーションも持っています。

【阪口】酒巻さんの“引き出し”の多さにはいつも驚かされます。やはり知識の広さが、発想の豊かさにつながっているのですね。酒巻さんは開発や経営のスペシャリストでありながら、多分野に精通したゼネラリストでもある。社外取締役をお願いしたのは、そういった様々な角度からのご意見が伺えるだろうと期待したからにほかなりません。率直なところ、当社の第一印象はいかがでしたか。また、現状をどう評価されていますか。

意欲的な職場に緊張感を加える社内改革の必要性

【酒巻氏】SIPについて説明を聞き、その先進性を理解したとき「この会社はきっと大きくなる」、そんな感想を持ちました。それと同時に思ったのは、SIPが時代の数歩先に行く技術だけに、マネジメントに注力する必要があるだろうということです。技術は生ものと一緒にタイミングが肝要。新鮮なうちにマーケットの軌道に乗せなければなりません。

【阪口】ユビキタス、オールIP化という方向へ世の中が動いていることを考えれば、SIPは時代の波に乗った技術といえるでしょう。とはいえ、時代が追いつくのを待つのではなく、研鑽を重ね、来るべき時に備えることが重要です。そしておっしゃるように、時機を正確に捉えなければなりません。簡単ではありませんが、より積極的に進めていきたいと思います。

【酒巻氏】また、社内の意識改革も必須です。もちろん社員の皆さんにはやる気があります。仕事に対する熱意も伝わってくる。取えていうなら、危機感がもっと強く感じられる職場になってもいいのではないかと考えています。言い換えれば緊張感です。意欲的な職場に、さらなる緊張感が加われば、企業として一気に成長するでしょう。

【阪口】私も同様に感じています。そのためSIPデファクトの獲得という目標に向けて、段階的に年度ごとのスローガンを打ち出したり、新たな行動規範を掲げたりするなど、社内の意識の底上げを実践しているつもりです。しかし、まだまだ満足していません。より実効性のある方策を実施していきたいですね。キヤノン電子さんでは、会議室からイスを無くした「立ち会議」な



ど、酒巻さんのアイデアを実践されていますよね。効果のほどはいかがですか。

【酒巻氏】効率化という面で上々の成果を上げています。「スピードアップ」を可視化させたことで、社員の意識が高まったようです。立ち会議がソフトフロントに有効かどうかはわかりませんが、会議を無意味に長引かせない、なんらかの工夫があってもいいかもしれませんね。スピードアップは緊張感に直結しますから。

強力なリーダーシップを発揮し、次代を担う人材の確保を

【阪口】御社では、オフィスはもちろん工場にも、他社にはない緊張感がありますよね。先日、当社役員一同で秩父工場を見学させていただきましたが、徹底的に効率化が考えられたレイアウトに加えて、ゴミひとつ落ちていない、潔癖なまでの環境に目を見張りました。おかげさまでマネジメント層にはだいぶん緊張感が出てきたように思います。

【酒巻氏】いい傾向ですね。次は、その上層部の緊張感をいかにして部下に伝えていくか。それには、トップである阪口さんの果たす役割が大きいですよ。ソフトフロントが目指す将来像を、あらゆる場で自ら語りつづけていくことが重要になります。

【阪口】そうですね、このIR通信にしても、株主の皆様はもちろん、一緒に働いている社員へのメッセージになりますから。もちろん現在も、機会を見つけては将来的な計画を、加えて今期は「高収益体質の確立」、つまり売上拡大を訴えています。パーフェクトとはいかないまでも、徐々に

効果が出はじめている。社員に言いづける重要性を改めて実感しています。

【酒巻氏】さらにいえば、将来、社員になるかもしれない人たちにも伝えなければなりません。企業の魅力を発信し、“働いてみたい会社”とイメージさせることができれば、いい人材が集まります。ベンチャー企業が発展をつづけるには、築いた技術を進化させられる次代の人材の確保が不可欠ですから。

【阪口】確かにベンチャーにとって、強力なリーダーシップにシンパシーを感じて優秀な人材が集まるという好循環が理想です。今後もトップとして会社を牽引し、発展させられるよう努めていきます。酒巻さんには忌憚のないご意見をいただき、これからもご協力いただければと思っています。

【酒巻氏】もちろん率直な意見をいわせてもらいますよ（笑）。今後もよろしくお願いします。



キヤノン電子社の社長室にあるスタンドテーブルで「立ち会議」

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	経営戦略	業績イメージ
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。	新5ヵ年計画 「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。	平成17年度から平成19年度までの3年間をフェーズ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。 その中で、平成18年度は、「高収益体質確立」を目標に掲げております。 ■ 業績イメージ 平成17年度 平成18年度 平成19年度 平成20年度 平成21年度 フェーズ1 フェーズ2 平成17年度 平成18年度 平成19年度 基盤強化 高収益体質確立 売上規模拡大 ライセンスビジネス 基盤固め 安定成長 確立

■ 新5ヵ年計画 第1次Excellent Company構想

▲事業規模▲

平成17-19年度

平成20-21年度

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)

Excellent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

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Excellentカンパニー

・累積解消

・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

平成18年度上期の総括

今年度の目標「高収益体質確立」に向けて、上期において以下の取組を実施してまいりました。

1 売上拡大に向けて

(1) 販売チャネルの強化

- ドイツ、fg microtec社と資本業務提携を行い、拡大する欧州次世代携帯電話端末市場への体制を強化。
- 昨年より共同推進しているNECエレクトロニクス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共同で開発、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。
- フリースケール社、ウインドリバー社と共同で、各社の技術を統合したリファレンス・ボードを作成、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。
- テクノマセマティカル社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。

(2) 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の浸透を図る。

(3) 開発部門一体の営業

- 開発部門が商談初期段階から参加し、技術的信頼感の獲得と継続的顧客関係構築を強化、前年同期比57.7%増の受注を獲得。

2 黒字化達成に向けて

- 業務プロセスの改善に取組み、社内全体の業務を効率化。
- 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、期初業績予想値を達成。
- 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。

3 技術力の強化

- 東京大学国際・産学共同研究センター安田浩教授が当社技術顧問に就任、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により、当社技術力をより強化。
- 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、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る。

平成18年度下期の取組み

売上拡大、通期黒字化に向け、上半期の好調を持続するため、以下の項目を中心に取組み、「携帯分野でのシェア確立」「情報家電の立ち上がり」を着実に進めてまいります。

- fg microtec社との提携関係強化に継続的に取り組み、日本と欧州の市場に向けた営業力を強化。
- 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するとともに、当社と異なる技術を有する各社との提携により、提案力を拡大。
- 増加する開発需要を効率的に受注していくために、協力会社との連携を強化。

「SIP技術」と行動規範にある「SIP精神」、 二つのSIPの浸透のためにSIPキービジュアルを策定いたしました。

昨年より取り組んでおります新5ヵ年計画では、昨年度の主な施策の一つとして「企業体力のアップ」を掲げ、その達成に向け、ライセンスビジネスに欠かせないブランド戦略の強化を図ってまいりました。2年目となる今年は、「高収益体質の確立」を目標に掲げ、「売上高の安定的な拡大に向けた営業力強化」が重点課題としてあげられており、営業力強化の一環として、ブランド力のさらなる活用に取り組んでおります。

今年度のブランド戦略強化の活動の一つとして、SIPキービジュアルデザインの

策定があります。これは、当社の主要事業であるSIP技術の営業、普及活動において、また行動規範である「SOFTFRONT SPIRIT」にあるSIP精神の社内教育活動において、当社の象徴的な存在である二つのSIPを浸透していくために、キービジュアルデザインを策定いたしました。このSIPキービジュアルデザインを積極的に活用することで、SIPから創出される新しい社会と企業文化の育成に取り組んでまいります。

また、当社のコーポレートメッセージである「SIP connects the future」は、SIP

技術とSIP精神の二つのSIPが当社にとって象徴的な存在であり、核となり拡がっていくことが、無限の可能性を秘めた将来につながることを表現しています。このメッセージをスローガンとして当社の挑戦する姿を社内外に発信し、企業理念の実現に向けて邁進してまいります。

基本形



展開例：製品カタログ



展開例：コーポレートメッセージとの組合せ



行動規範：SOFTFRONT SPIRIT



ドイツfg microtec社との提携により、SIP/IMS ミドルウェア技術における体制を強化いたしました。

■fg microtec社とは？

次世代携帯電話上で利用される通信用アプリケーションの開発技術に特化し、携帯電話メーカーや携帯系通信事業者に対して、モバイル組込みシステム用のワイヤレス音声/ビデオソリューションを提供する企業です。fg microtec社の技術は2.5G、3G携帯システムやワイヤレスLAN回線を利用する携帯端末上で、高品質かつ高速なマルチメディアコミュニケーションを実現します。代表的な製品としては、IMS準拠の携帯端末向けPoCアプリケーション、IMS/SIP技術をベースとする3G/ワイヤレスLAN回線間のハンドオーバーアプリケーション、ビデオ通話/ビデオ共有アプリケーションなどがあります。2001年に設立され、本社はドイツ ミュンヘンにあり、開発拠点をクロアチア ザグレクに有しています。

■fg microtec社の強み

fg microtec社はIMSやOMAに基づくクライアント・ソフトウェア技術を世界の主要携帯端末メーカーに提供しており、fg microtec社製品は、国際標準化団体であるOMAで、標準の接続確認用製品として用いられています。

■提携の目的

fg microtec社のIMS/OMAに基づくクライアント・ソフトウェア技術と、当社の培ってきた高度なSIP/VoIP技術を統合することにより、日本・欧州の携帯系通信事業者や通信機器メーカーに対して完成度が高く、優れたSIP/IMS製品を提供することを目的としてこの度の提携を行いました。この提携により、両社は日本と欧州の市場ニーズを満たす製品展開を業界に先駆けて行い、きめ細かい現地サポートと幅広いカスタマイズサービスを提供することが可能となります。

■両社のビジネスドメイン

本提携により、当社は、日本市場において、fg microtec社製品の販売、両社製品の統合、サポートサービスの提供を独占的に行うことができます。一方fg microtec社は、欧州市場において、両社製品の統合、サポートサービスの提供を独占的に行うことができます。今後、当社は、fg microtec社製品を日本市場向けにインテグレートし、同様にfg microtec社は当社のSIP/IMS技術により新たなOMA関連製品を開発する予定です。

■資本提携について

両社は、この業務提携を成功に導くために、当社がfg microtec社の第三者割当増資を引き受けfg microtec社の資本の5.94%を取得することにより、資本提携を行いました。

CEO Robert Mirbaha氏とオフィス風景



本社があるミュンヘンの街並み



クロアチア ザグレブのオフィス風景



新展開を迎えた共同開発プロジェクト “新発想の技術融合”でグローバルな事業化を目指す

NECエレクトロニクス株式会社が開発した新発想プラットフォーム「platformOVIA」のパートナープログラムに、当社も2005年11月より参加しています。そして2006年6月には、platformOVIA上で動作するPoCアプリケーションの共同開発を発表するなど、早くもその成果を皆様にご報告することができました。

NECエレクトロニクスからシステムソフトウェア開発事業部の桑原一悦シニアエキスパートをお招きした今回の対談では、次世代携帯電話端末のグローバルな普及促進を狙う当プロジェクトの展望についてお話をいただいています。

デバイス・ソフト間の課題

「接続性」をクリアする実績の評価

【阪口】はじめてお会いしたのが2001年でしたね。我々がSIPのビジネスモデルを模索していた時期で、当時、桑原さんにはいろいろと貴重なご意見をいただきました。そのあたりから今回の共同開発に結びつく話が、少しずつ見えていたように思います。

【桑原氏】そうですね、ハードウェアが単独ではなかなか売れない状況なので、優れたソフトウェアをデバイスとバックで販

売したいと、私も当時から考えていましたから。だからこそ、他分野から容易にソフトを組み込むことができるプラットフォームと



して「platformOVIA」を開発したのです。

【阪口】質の高いソフトをデバイスにパックするという発想に我々も賛同しています。研究開発に何年も要し複雑化している最新ソフトと同様のものを、ハードウェアメーカーさんが自社開発するのは難しいですから。ただ、複数のところから集めたソフトを、ひとつのデバイス上で正常に機能させることもまた難しいのですが。それを実現しているところにplatformOVIAの魅力があるのではないのでしょうか。

【桑原氏】おっしゃるとおり、分野を超えてソフトウェアを流用できる点が、このプラットフォームの最大の特長だと思います。デバイスとソフトの相互接続性は、課題になることが多い。特にSIPというのは接続性が重要ですね。プラットフォームの規格に準拠し、かつ正常に機能させることは、一朝一夕にはできません。豊富な経験から積み重ねた技術が必要となるでしょう。

その点、ソフトフロントさんはSIP、VoIP技術に優れた実績をお持ちですから安心してしていますよ。

【阪口】ありがとうございます。これまでも常に接続性を重視しながらSIPの開発に取り組んできたという自負があります。だから接続についてはコンサルティングや受託開発などのような形できちんと責任担保していくという姿勢をとっているんですよ。通信ビジネスでは、こうしたスタンスが信頼を得ることにつながると考えています。

業界注目のPoCアプリケーション

新機能への拡張、他分野への応用に期待

【桑原氏】PoCの接続も非常にスムーズですね。当社のメディア処理技術に加え、御社のSIPアプリケーション技術が存分に発揮されています。いま、次世代携帯電話端末の開発でもっとも注目されているアプリケーションですから、PoCは携帯

端末メーカーさんのplatformOVIAの採用を促す強力なフックになるでしょう。今年6月に出展した「組込みシステム開発技術展 (ESEC)」でのデモンストレーションでも、いい感触が得られました。

【阪口】音声通話だけでなく、現在取り組んでいるOMF (OVIA Media Framework:マルチメディア処理ソフトウェア) を利用した、ビデオ通話が可能な機能への拡張でも、多くのご支持をいただけるのではないのでしょうか。「1対多」のビデオ通話には様々な可能性が期待できますよね。たとえば、顔の見えるコミュニティといった、SNS (Social Networking Service) の進化版のような使用法とか。

【桑原氏】確かに、ひとつの端末から多数に向けて、画像や動画など様々な情報を同時発信できれば、その端末が放送局として機能する可能性だって考えられます。それから携帯以外でも、当社がソリューションを提供している情報家電や、カーナビを代表とする車載などの他分野にも応用できると思います。

【阪口】そうですね、御社が築かれた様々なセグメントで、CPUを使用する機器にSIPが組み込まれるという展開になれば、我々もうれしい限りです。

ネットワーク強化を目指す、海外展開と「技術の集約」

【桑原氏】そのためにはまず、携帯でPoCを使うさまざまなシチュエーションを提示し、根付かせていく必要があるでしょう。海外に目を向ければ、携帯市場は無限とも思えるほどの規模がありますから。もちろん情報家電やカーナビなどへの応用も視野に入っていますが、携帯市場だ

けでも飛躍的な需要拡大が望めます。

【阪口】世界における端末の年間出荷台数が、2006年は10億台を突破するそうですね。そのうち日本での販売台数は4,000～5,000万台だけなので、国内市場のみでの展開では需要拡大にも限界がくるでしょう。おっしゃるとおり、海外市場に介入すれば大きなチャンスがあります。【桑原氏】今後の課題は海外拠点でのサポート体制の整備にあるかもしれません。御社の海外での活動はいかがですか。

【阪口】今年の8月に、ドイツのソフトウェア会社と資本・業務提携を行いました。すでに開発・営業の両部門で情報交換を進めていて、欧州における技術的なサポートや市場開拓などは、彼らとともに行う体制が整いつつあります。

【桑原氏】それは心強いですね。欧州での活動では、そういったネットワークを活用させていただくことになるかもしれません。引き続きネットワークの強化に注力していただければうれしいですね。

【阪口】ネットワークの整備は、技術の集約といった側面でも役立っていますから、当社でも積極的に進めているところです。先日発表した、ビデオコーデックに強みをもつ開発企業さんとの提携もその一環。つまり、SIPをコアとして、そこに様々な技術を組込むフレームワークにも注力しているのです。

【桑原氏】それを聞いて、ますます安心しました。ソフトフロントさんの考えている「技術の集約」こそ、我々が求めていることから。今後も固いパートナーシップのもと、開発を進めていきましょう。

【阪口】まずは携帯市場に向けた製品の

提供、そして海外展開や他分野での応用という次のステップに向けて、我々も尽力してまいります。今後ともよろしく願いいたします。

「PoCアプリケーション」とは

PoC (Push-to-Talk over Cellular) は、トランシーバーのように複数の相手に対して一斉に音声の発信ができるアプリケーションです。個人同士の簡単な連絡のみならず、工場やオフィスでの一斉連絡や情報共有など、ビジネス用途での利用が期待されています。今後は音声通話だけでなく、ビデオ通話も可能な「マルチメディアトランシーバーソリューション」への拡張を目指し、NECエレクトロニクス社とソフトフロント両社で開発に取り組んでいます。

桑原 一悦 (くわはら かずよし) 氏

NECエレクトロニクス株式会社

システムソフトウェア開発事業本部 シニアエキスパート



NECエレクトロニクス株式会社

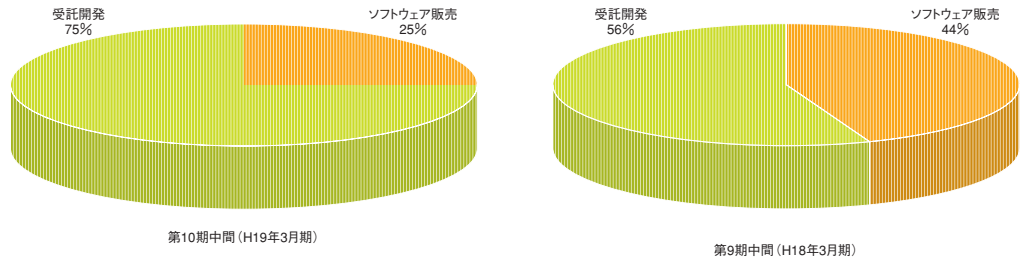
2002年11月11日に、分社型会社分割によりNECより分離、独立した半導体専業企業。汎用DRAMを除いたNECの半導体事業が独立したもので、従業員は約24,000人、売上規模は年間約6,500億円 (いずれも連結ベース)。
①顧客指向を徹底し、ソリューション提案力と品質の向上を通じて顧客満足度を追求し、売上・収益を拡大すること、②システム・オン・チップ、マイコン、個別半導体の三つの領域で、高品質で競争力のある製品を創出すること、③グローバルな半導体ソリューション企業として、世界中のお客様とのビジネスを拡大すること、を事業方針とし、最先端独自技術を背景に顧客ニーズに応え、最適ソリューションを提供するビジネスパートナーを目指している。

ホームページ: <http://www.necel.com>

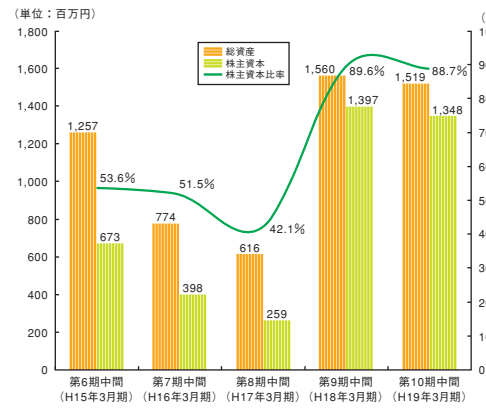
営業状況		
当社はNGN/IMSを重要な技術トレンドの一つであると認識し、これらの技術を積極的に取り込み、営業活動を展開しております。		
ここでは、2006年上期のハイライトとなる営業活動のポイントをお知らせします。 ■OMA (Open Mobile Alliance) への加入 2006年5月、次世代携帯情報端末のアプリケーション標準化団体であるOMA (Open Mobile Alliance) にアソシエートメンバーとして参加いたしました。これにより、次世代携帯電話アプリケーション開発のための、世界標準規格の仕様をいち早く入手し、マーケットの求める製品をいち早く投入することが可能になります。	ormOVIAパートナープログラム」に参加いたしました。6月28日から30日まで開催された「第10回 組込みシステム開発技術展 (ESEC)」では、両社で開発を行ったplatformOVIA対応のPoCアプリケーションを展示し、多くのお客様からの反響を頂きました。	■テクノマセマティカル社と共同でビデオフォンソリューション提供の開始 2006年10月、当社はテクノマセマティカル社の画像圧縮技術、MPEG4ビデオコーデックの採用を決定いたしました。国内外の移動機端末を中心に、多くの採用実績を誇るテクノマセマティカル社のMPEG4ビデオコーデックと当社のSIP/VoIPミドルウェアの統合により、IP電話市場、携帯電話市場で高まるビデオフォン機能へのニーズを捉えてまいります。
■PoC ライブラリの開発及び提供の開始 2006年5月、OMA規格に準拠した「PoCライブラリ」の提供を開始いたしました。携帯電話端末メーカーやアプリケーション開発企業はこのライブラリを利用することにより、モバイルアプリケーションの世界標準規格に準拠したPoC機能を容易に開発することが可能になります。	■独fg microtec社との業務・資本提携 2006年7月、当社はドイツ ミュンヘンに本社を置くfg microtec社との業務提携、および資本提携を行いました。次世代携帯電話向けアプリケーションの高い開発技術を持つfg microtec社と提携することで、日本・欧州の携帯系通信事業者や通信機器メーカーに対して優れたSIP/IMS製品の提供体制の構築を進めております。	■GMI2006への参加 2006年10月16日から27日まで行われた、世界の主要通信事業者間の国際相互接続試験「Global MSF Interoperability 2006」に参加いたしました。今回はIMSサービス実現のための技術検証に多くの時間が割かれ、当社は自社製の接続試験用高機能ソフトフォンを用いて世界の固定系の手通信事業者等との接続試験を実施いたしました。
■NECエレクトロニクス社との協業の推進 2005年11月より、NECエレクトロニクス社の半導体ソリューションプラットフォーム「platf-	■独fg microtec社との業務・資本提携 2006年7月、当社はドイツ ミュンヘンに本社を置くfg microtec社との業務提携、および資本提携を行いました。次世代携帯電話向けアプリケーションの高い開発技術を持つfg microtec社と提携することで、日本・欧州の携帯系通信事業者や通信機器メーカーに対して優れたSIP/IMS製品の提供体制の構築を進めております。	当社は、これらの活動を通して、NGNやIMS関連の技術に対し、当社の先進性や技術力を訴求し、お客様のニーズに応えるべく、活動を続けて参ります。
■ワイヤレスジャパン2006への出展 2006年7月19日から21日まで開催された「ワイヤレスジャパン2006」に参加いたしました。展示ブースでは、全体を「PoCゾーン」、「モバイルVoIPゾーン」、「IMSゾーン」の3ゾーンに分け、当社技術のご説明や、製品デモンストレーションを行いました。メーカー様、通信事業者様、システムインテグレーター様など、様々なお客様に対して当社技術/製品の優位性をご説明いたしました。		

ビジネスフローと状況	
当社のビジネスモデルでは、世界トップレベルのSIPミドルウェアを開発し、開発ライセンス、商用ライセンスとして提供する他、お客様のニーズに合わせた高度な受託開発も提供しております。	
■ビジネスフロー	
STEP 1 SIPミドルウェアの開発 複雑で多くの知識が必要な通信規格「SIP」。SIPの通信手段にのっとして製品を開発するには、様々なノウハウが必要。当社のSIPミドルウェア製品は、IP電話、携帯電話やデジタル情報家電などで必要な様々な機能を提供しております。	STEP 2 開発ライセンスの提供 世の中で使われるSIP対応機器には様々なCPUやOSが使われています。当社は、主要CPU/OSベンダーと協力して「組込み機器用SIP開発環境」を提供しています。これにより、メーカーは自社独自技術を加えながら、効率的に製品の開発を進めることができます。また当社はSIP開発環境の販売により「開発ライセンス」を各メーカーへ提供しております。
STEP 3 高度な受託開発の提供 メーカーにおける通信機器の開発では熾烈な競争を勝ち抜くため、他社との差別化が必要であり、新たな機器の盛り込みやユーザーインターフェースの充実などが必要となります。当社では専門性の高い技術を提供することにより、このようなお客様の様々なご要望にお応えし、受託開発として対応しています。これらの受託開発は継続的な収益をもたらすと共に、開発を通して得られたノウハウは更なる製品の高機能化にフィードバックされます。	STEP 4 商用ライセンスの拡大 SIP開発環境で提供される当社のSIPミドルウェアに、CPUやOS、メーカーの独自性を盛り込んだアプリケーションを組み合わせることにより、IP電話や携帯電話、インターネット対応TVや監視カメラなど様々な製品の開発が実現します。魅力的なSIP対応機器が世の中に広がることにより、当社の商用ライセンス収入も拡大していきます。
■NEWS	
06/06/06	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
06/06/20	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
06/06/21	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
06/06/26	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
06/08/01	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。
06/08/24	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。
06/10/03	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
06/10/10	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
06/11/14	ソフトフロントのSIP/PoC技術がNECエレクトロニクスのplatformOVIAにおける携帯ビデオランシーパーソリューションに採用

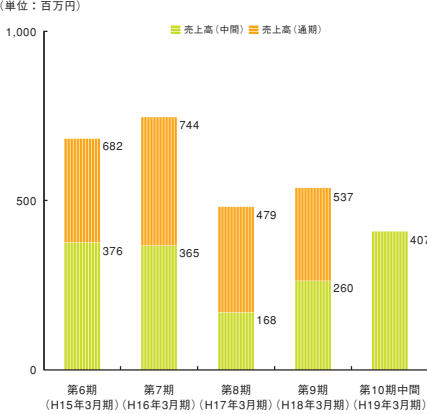
■売上高の構成



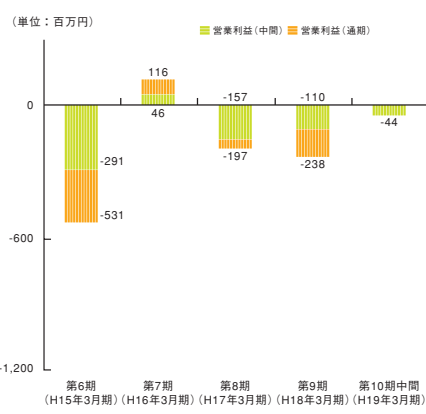
■株主資本比較推移



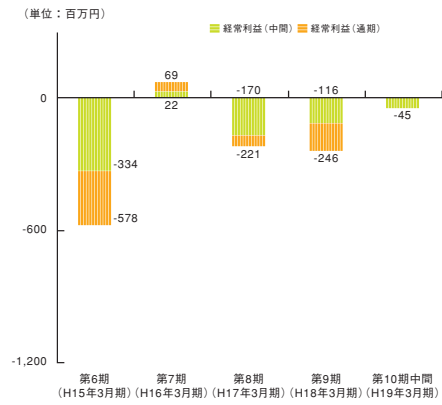
■売上高



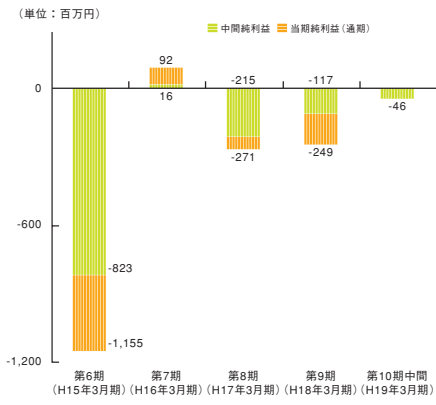
■営業損益



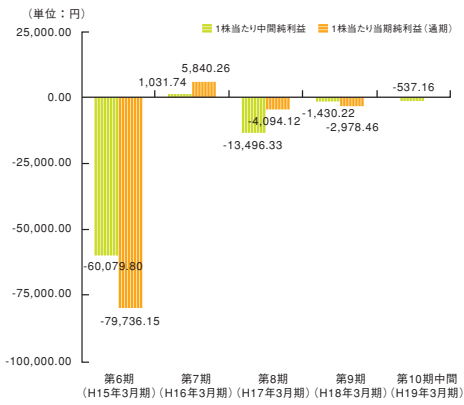
■経常損益



■当期純損益



■1株当たり当期純損益



業績の概況

当中間会計期間の売上高につきましては、主にSIP搭載端末の実用化に向けた受託開発案件の増加により、407百万円（前年同期比56.7%増）と前年同期実績を147百万円上回る増収となりました。当事業年度の黒字転換に向けて、各種営業活動を精力的に進めている状況であります。

売上原価につきましては、受託開発案件の増加に伴い、外注加工費が増加するなどにより、199百万円（前年同期比101.3%増）と増加いたしました。売上総利益につきましては売上高も上記のとおり増加したため、208百万円（前年同期比29.3%増）と前年同期実績を47百万円上回りました。

販売費及び一般管理費につきましては、全社的な経費削減活動を展開したこと、各種基盤強化施策が前事業年度において一段落したことなどの理由から、252百万円（前年同期比7.0%減）と減少いたしました。これらの結果、44百万円の営業損失（前年同期は110百万円）、経常損失45百万円（前年同期は116百万円）、44百万円の税引前中間純損失（前年同期は116百万円）、中間純損失46百万円（前年同期は117百万円）を計上しております。

資産、負債及び資本の状況

当中間会計期間末の総資産につきましては、1,519百万円（前事業年度末比0.5%減）となりました。流動資産につきましては、売掛金は301百万円（前事業年度末比56.0%増）と増加したものの、主にfg microtec社への出

資を行ったことにより、現金及び預金が847百万円（前事業年度末比23.2%減）と減少したため、1,171百万円（前事業年度末比11.1%減）となりました。固定資産につきましては、主にfg microtec社への出資に伴う投資その他の資産の増加により、348百万円（前事業年度末比65.8%増）となりました。

負債総額につきましては、170百万円（前事業年度末比27.2%増）となりました。流動負債につきましては、借入金の返済は順調に進んでいるものの、主に営業未払金の増加により、133百万円（前事業年度末比63.9%増）となりました。固定負債につきましては、主に借入金の順調な返済によって、37百万円（前事業年度末比29.6%減）となりました。

純資産につきましては、1,348百万円（前事業年度末比3.2%減）となりました。これは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増加したものの、中間純損失を46百万円計上し、利益剰余金が△3,867百万円となったことによるものです。

キャッシュ・フローの状況

当中間会計期間における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前事業年度末に比べ、255百万円減少し、847百万円（前年同期比28.2%減）となりました。営業活動の結果消費された資金は60百万円（前年同期比37.5%減）となりました。これは主に、仕入債務が41百万円増加し、減価償却費を38百万円計上したものの、税引前中間純損失を44百万円計上したこと、売上債権が108百万円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178百万

円（前年同期比376.3%増）となりました。これは主に、fg microtec社への出資による支出154百万円、無形固定資産の取得による支出24百万円によるものです。

財務活動の結果消費した資金は16百万円（前年同期は556百万円の獲得）となりました。これは、新株予約権の行使に伴う新株発行による収入2百万円があったものの、長期借入金の返済による支出18百万円があったことによるものです。

業績の見通し

NGN構想が本格化するにしたい、携帯電話、ネット家電などの分野において、SIP関連技術が重要な基盤技術の1つと位置づけられており、今後もこれらのSIP関連市場の拡大傾向が続くと思われます。当中間会計期間においては、これらの分野におけるSIP搭載端末の実用化に向けた受託開発案件の増加により、前年同期に比べ増収となりました。

下半期も、ライセンス販売の増加、更なる受託開発案件の増加が期待されるものの、不確定要素もあるため、平成18年5月12日に公表いたしました通期の業績予想に変更はなく、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ます。

財務諸表

平成19年3月期（第10期）中間決算報告

■中間貸借対照表(要旨)

[illegible]

(単位:千円)			
区 分	当中間会計期間末 (平成18年9月30日)	前中間会計期間末 (平成17年9月30日)	前事業年度末 (平成18年3月31日)
負債の部			
流動負債	133,702	86,347	81,555
営業未払金	59,617	15,848	18,475
一年以内返済予定の 長期借入金	37,660	49,825	40,575
その他	36,425	20,673	22,504
固定負債	37,250	76,388	52,880
長期借入金	37,250	74,910	52,880
その他	—	1,478	—
負債合計	170,952	162,735	134,435
資本の部			
資本金	—	2,652,554	2,716,141
資本剰余金	—	2,434,714	2,498,301
利益剰余金	—	△ 3,689,849	△ 3,821,380
資本合計	—	1,397,420	1,393,061
純資産の部			
株主資本	1,349,227	—	—
資本金	2,717,248	—	—
資本剰余金	2,499,408	—	—
利益剰余金	△ 3,867,429	—	—
評価・換算差額等	△ 836	—	—
その他有価証券 評価差額	△ 836	—	—
純資産合計	1,348,390	—	—
負債純資産合計	1,519,343	1,560,156	1,527,497

■中間損益計算書(要旨)

区 分		(単位:千円)		
		当中間会計期間 自 平成18年4月 1日 至 平成18年9月30日	前中間会計期間 自 平成17年4月 1日 至 平成17年9月30日	前事業年度 自 平成17年4月 1日 至 平成18年3月31日
売上高		407,754	260,238	537,470
売上原価		199,394	99,034	227,263
売上総利益		208,360	161,204	310,207
販売費及び一般管理費		252,549	271,557	548,666
営業損失		44,189	110,352	238,459
営業外収益		88	296	572
営業外費用		1,228	6,736	8,988
経常損失		45,329	116,791	246,875
特別利益		489	107	25
特別損失		—	—	154
税引前中間(当期)純損失		44,839	116,684	247,005
法人税、住民税及び事業税		1,210	1,210	2,420
法人税等調整額		—	—	—
中間(当期)純損失		46,049	117,894	249,425
前期繰越損失			3,571,954	3,571,954
中間(当期)未処理損失			3,689,849	3,821,380

■中間キャッシュ・フロー計算書(要旨)

区 分	当中間会計期間 自 平成18年4月 1日 至 平成18年9月30日	前中間会計期間 自 平成17年4月 1日 至 平成17年9月30日	前事業年度 自 平成17年4月 1日 至 平成18年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 60,563	△ 96,877	△ 204,150
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 178,215	△ 37,414	△ 101,270
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 16,379	556,702	650,411
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 3	△ 44	△ 76
現金及び現金同等物の 純増減額	△ 255,161	422,365	344,914
現金及び現金同等物の 期首残高	1,102,224	757,310	757,310
現金及び現金同等物の 中間期末(期末) 残高	847,063	1,179,675	1,102,224

■中間株主資本等變動計算書(自平成18年4月1日 至平成18年9月30日)

区分	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	評価・換算 差額等合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他の 利益剰余金	利益剰余金 合計				
				繰越利益 剰余金					
平成18年3月31日 残高	2,716,141	2,498,301	2,498,301	△3,821,380	△3,821,380	1,393,061	—	—	1,393,061
中間会計期間中 の変動額	1,107	1,107	1,107	△46,049	△46,049	△43,834	△836	△836	△44,671
新株の発行	1,107	1,107	1,107			2,214			2,214
中間純利益				△46,049	△46,049	△46,049			△46,049
株主資本以外の項目 の中間会計期間中の 変動額(純額)							△836	△836	△836
平成18年9月30日 残高	2,717,248	2,499,408	2,499,408	△3,867,429	△3,867,429	1,349,227	△836	△836	1,348,390

IR NEWS

06/06/25	第9回定時株主総会・株主懇談会開催
06/06/26	有価証券報告書提出
06/07/24	ドイツのfg microtec社との提携によりSIP/IMSミドルウェア技術における体制を強化
06/08/04	平成19年3月期第1四半期決算発表
06/08/04	代表取締役の異動に関するお知らせ
06/08/08	アナリスト向け決算説明会
06/08/10	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
06/08/29	fg microtec社の出資持分取得の結果に関するお知らせ
06/10/16	業績予想の修正に関するお知らせ
06/10/16	人事異動に関するお知らせ
06/10/20	組織変更に関するお知らせ
06/11/10	平成19年3月期中間決算発表
06/11/15	アナリスト向け決算説明会
06/11/19	ヘラクレス上場企業 個人投資家向け会社説明会in大阪

●詳しくはこちらをご覧ください。
<http://www.softfront.co.jp/ir/index.html>

IR FAQ

Q1 SIP関連市場の最新状況はどうなっていますか

A1 携帯電話のパケット網を使って、マルチメディアサービスを実現させるための標準規格であるIMS (IP Multimedia Subsystem) が、データ通信速度の高速化とともに注目を集めております。このIMSを包含するNGN (Next Generation Network) 構想の下、大手通信事業者が基幹通信網のフルIP化や次世代携帯電話のIMS対応を進展させ、新たなネットワーク構築、サービス提供に大きく動き出しております。これらの中ではSIPの利用を前提にしており、現在、各メーカーにおいて各種開発が精力的に進められております。

Q2 なぜ商用ライセンスが搭載されている機器名の一覧を開示できないのでしょうか

A2 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は、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、商用製品になっても発表の許可が得られない場合が多いです。SIP関連市場が成長し、その中で私共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まいります。

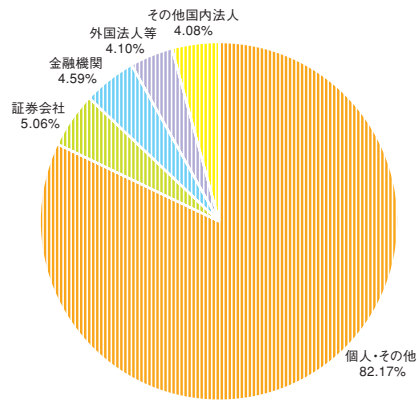
コンプライアンス

- 当社では、コンプライアンス管理委員会を設置し、全役職員が、法令遵守はもとより社会構成員として求められる倫理観・価値観に基づき誠実に行動するための体制を構築しております。
- また内部通報制度を構築し、コンプライアンスに関する事態が発見されたときに、その内容が適切に報告されるよう運用しております。
- 今後も、企業行動の適正化をはかり、企業の社会的責任を果たすよう、社内研修等を通じ、全役職員の意識を高める取組みを継続してまいります。

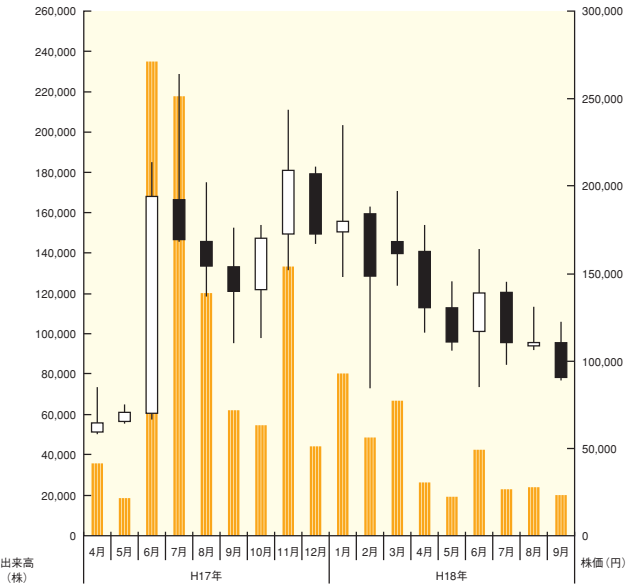
■株式の状況（平成18年9月30日）

発行可能株式総数	324,400株
発行済株式の総数	85,750株
株主数	5,886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9月30日現在）

会社名	株式会社ソフトフロント
設立	平成9年4月18日
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
札幌本社	札幌市中央区北9条西15丁目28-196 ITフロントビル3F TEL.011-623-1001 FAX.011-623-1002
資本金	27億1,724万円
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	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

役員	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
顧問	山本明彦 安田浩
主な所属団体	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（50音順）