

中期経営計画

(平成27年3月期～平成29年3月期)

平成26年5月13日

株式会社ソフトフロント
(コード番号:2321)

この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「期待」、「計画」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示されるほかの媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の判断にもとづいています。実際の業績は、様々なリスクや不確実な見通しのみで全面的に依拠することはお控えいただけますようお願いいたします。

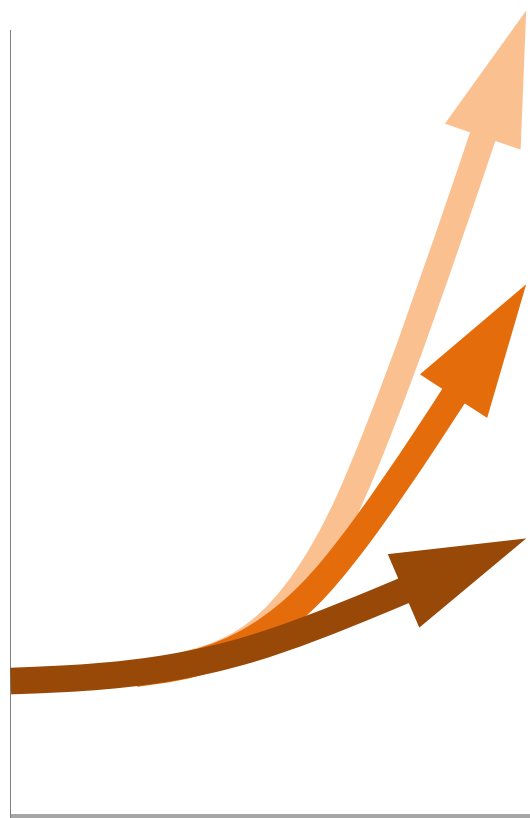
前事業年度(平成26年3月期)の総括

◆計画の達成状況、成果

- 平成25年5月10日発表の「中期経営計画」は、『成長』をテーマに、1年目として事業を展開。
- 重点課題「収益基盤の拡大」に向け、社内リソースを堅調な通信事業者分野に注力したことにより売上が前年度より8.8%増加。
- 前事業年度より経費削減に努めたものの、事業拡大に向け新たなソフトウェア開発を積極的に行い研究開発費が増加したことなどにより営業損失計上。

中期経営計画の進捗状況及び今後の取り組み

ソフトフロントの成長イメージ



③ デジタルポストを始めとするサービス事業に取り組み、新たな成長を図る

② 新規市場としてアジアマーケットを狙う海外事業を興し成長を図る

① SIPを中心とした従来の既存事業をベースとして緩やかな成長を図る

進捗と今後の取り組み

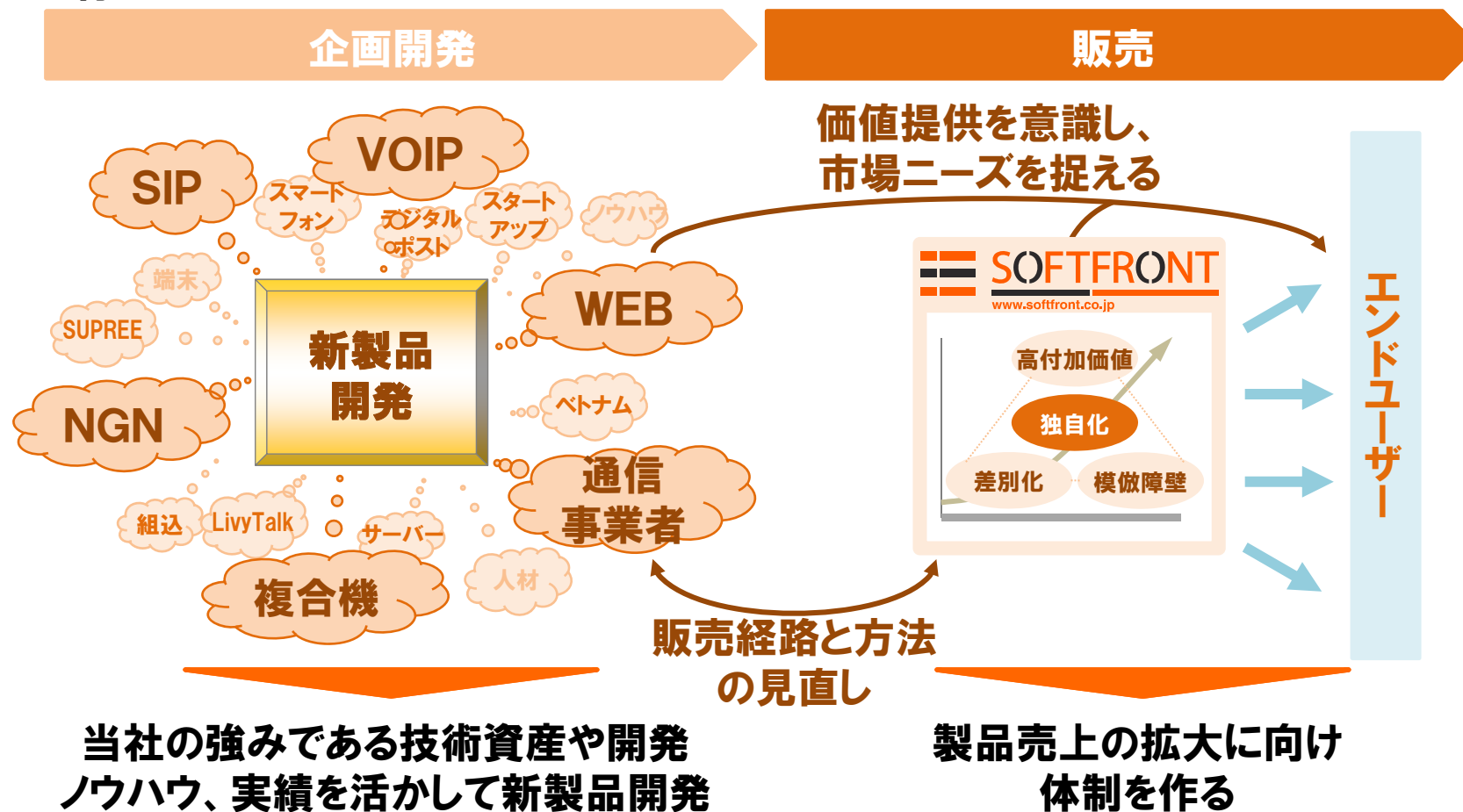
- ・デジタルポスト関連事業の強化、拡大
- ・新たなサービス提供に向けたパートナー企業への協業開始

- ・ベトナム子会社設立
- ・ベトナム国内企業と協業に向け活動

- ・NTTグループと電力系通信事業に注力した結果、売上が前年度より増加
- ・事業拡大に向けた新たな製品開発販売を開始

今年度経営計画

エンドユーザーへの価値提供を意識した製品開発と、市場のニーズを的確に捉え、従来の販売経路、方法についても見直し、製品売上を拡大させるための体制作りを行います



今年度経営計画

当社とサムライインキュベート社は、両社のノウハウや技術を合わせスタートアップ企業の事業成長をサポートする「スタートアップ企業のアイデアをカタチに」に向けた協業を行うことを合意しました

- 当社は、自社の保有する技術資産の他、Webサービス・スマートフォン等のアプリケーション開発や運用に関するノウハウを通じ、優れたスタートアップ企業および起業家のアイデアに対して、その事業成長に向けたサポートを提供してまいります
- これにより、新しく生み出されるイノベーション市場に対して、自社の技術資産やノウハウが活かされる環境を築いてまいります

今年度経営計画

東京本社と札幌本社に分散していた国内の開発機能を東京本社一拠点に集約することにより、開発効率及び生産性の向上を図ります

- リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底
- 研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施
- 人材育成と適切な配置による生産性向上



- グローバル化によるコスト低減と開発力増強



開発効率及び生産性の向上を狙う

中期経営計画策定に当たって

平成25年3月期までの中期経営方針の結果も踏まえ、収益基盤をより拡大するため、「**成長**」をテーマとした中期経営計画を策定いたしました

中期経営方針（平成25年3月期まで）

基本方針「ライセンスビジネスの成功」に向けて、中期的に以下の課題に重点的に取り組んでいきます

◆収益基盤拡大

- 安定した収益を確保できる分野の創出、拡大
- ライセンスビジネスに重点をおいた事業展開

◆黒字体質への転換

- 業績の変動に対応し、黒字が確保できるよう柔軟な費用構造への転換

成長

会社の成長はもちろん、社員一人一人も大きく成長するように全社員チャレンジ精神をもって中期経営計画を遂行してまいります

中期経営計画

◆ 3つの事業領域で成長

- 既存事業をベースに成長
- アジアマーケットを新規市場として捉える
- 新たな成長基盤としてサービス事業に取り組む

◆ 内なる成長として、収益性と生産性の向上

- リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底
- 研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施
- グローバル化によるコスト低減と開発力増強
- 人材育成と適切な配置による生産性向上

(3つの事業領域で成長)

既存事業をベースに成長

SIPを中心とした従来の既存事業をベースとして緩やかな成長を図る

ソフトフロントの強み・実績

今後の取り組み

今後の成長分野	NGN	<ul style="list-style-type: none">• NTTのフレッツ 光への接続ノウハウ• NTTグループとの協力関係
	スマートフォン	<ul style="list-style-type: none">• 最先端のWEBテクノロジー• システム開発、画像処理に強み
収益の根幹	メーカー 端末	<ul style="list-style-type: none">• 優れた相互接続性• 各通信事業者への接続実績• 多様な分野での採用実績
	複合機	<ul style="list-style-type: none">• IP FAX通信規格の開発ノウハウ• NGN網への接続実績
	通信事業者 電力系	<ul style="list-style-type: none">• 長年の取引による技術ノウハウ• システム構築実績

成長分野

収益の根幹

1. 新たな「成長分野」の発掘
2. 「成長分野」の収益確保
3. 「収益の根幹」ではソリューション提供

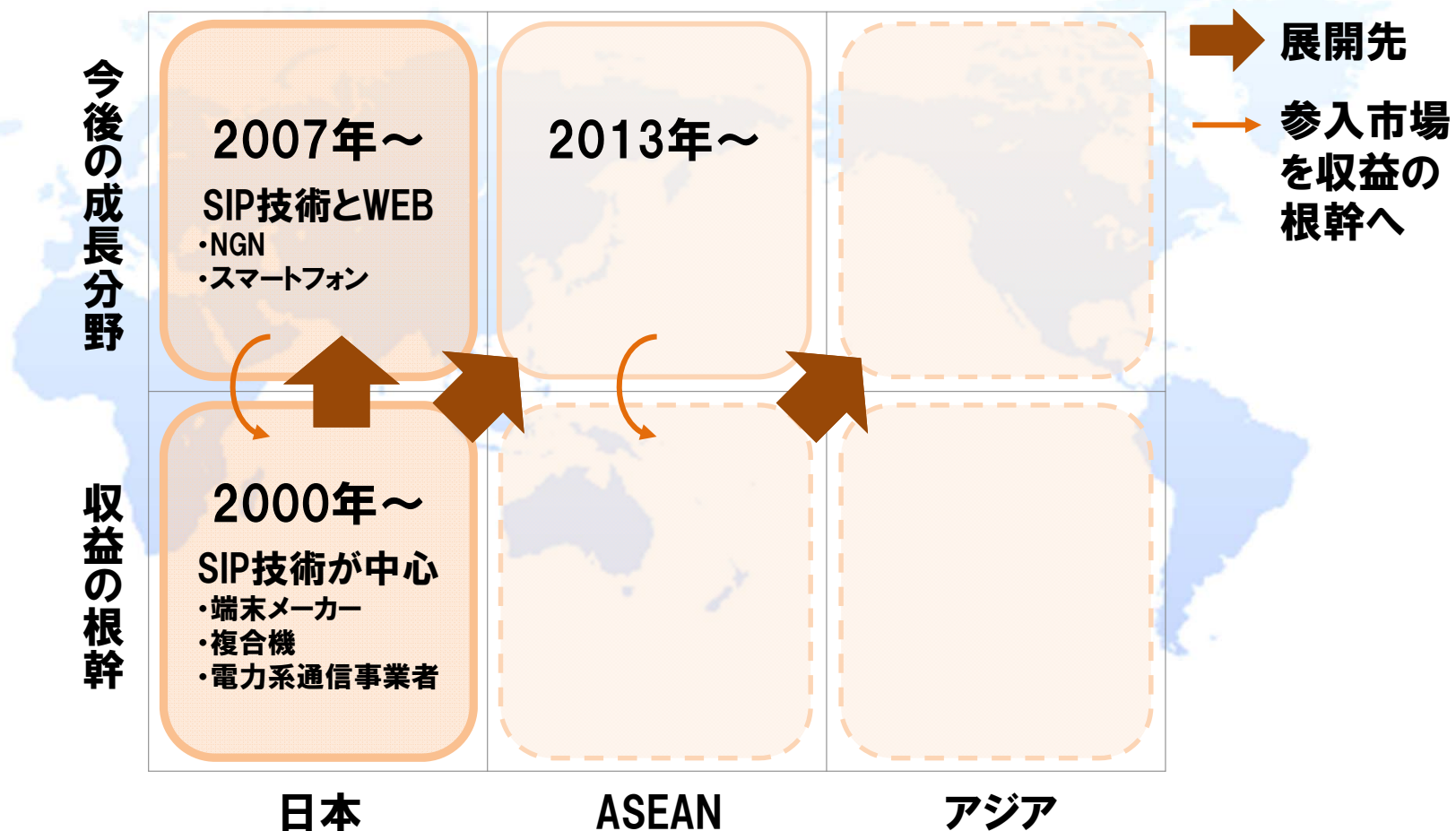
「成長分野」を「収益の根幹」へ

(3つの事業領域で成長)

アジアマーケットを新規市場として捉える

新規市場としてアジアマーケットを狙う海外事業を興し成長を図る

ソフトフロントの事業ドメイン

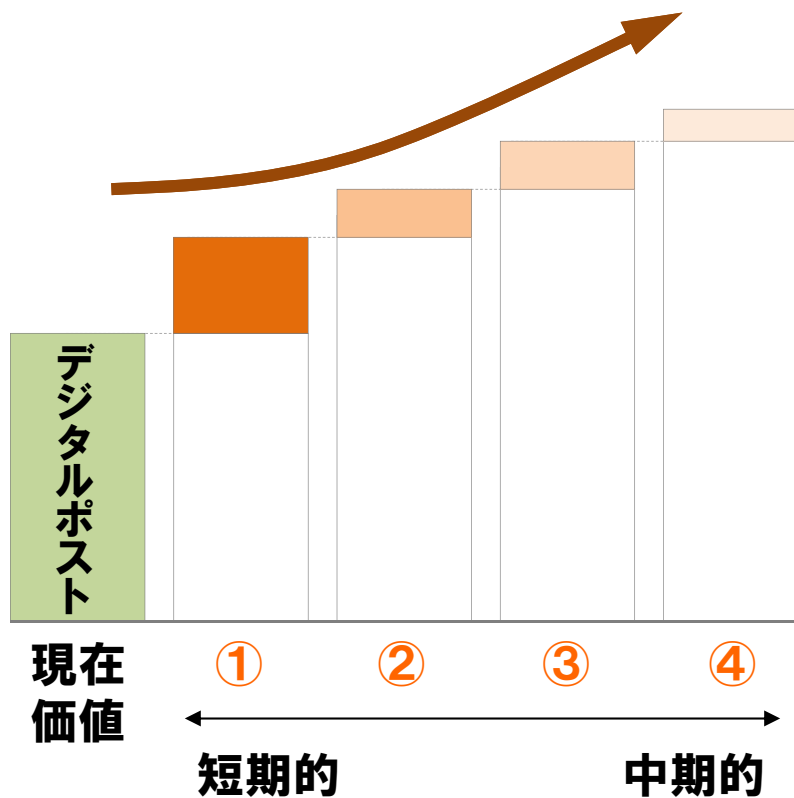


(3つの事業領域で成長)

新たな成長基盤としてサービス事業に取り組む

デジタルポストを始めとするサービス事業に取り組み、新たな成長を図る

サービス事業の価値創出



価値創出に向けた取り組み

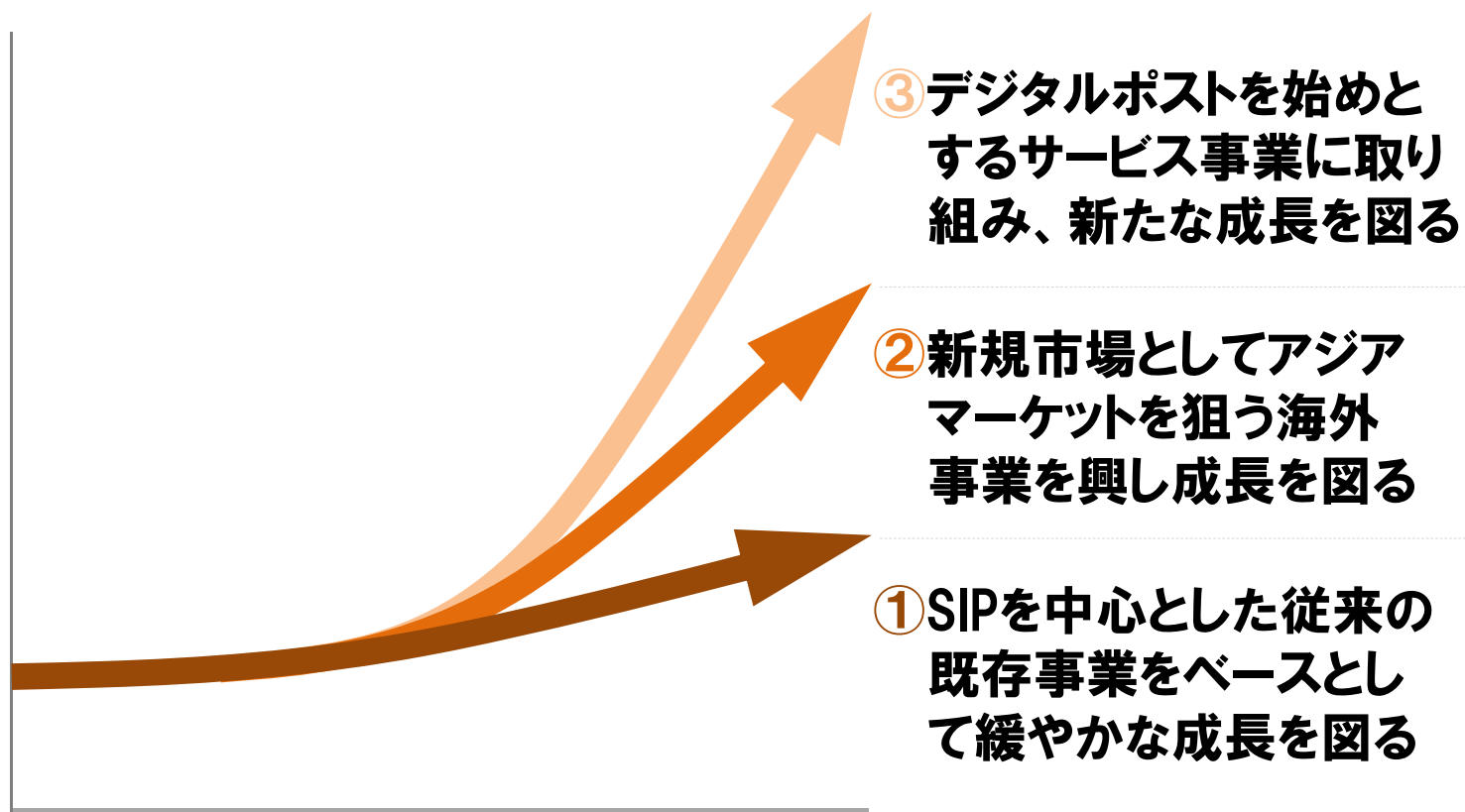
- ① 現在の延長線
 - ・デジタルポスト事業
- ② 新顧客への進出
 - ・ソフトフロント既存製品の展開
- ③ 新サービスへの進出
 - ・協同事業
- ④ 新たな収益源の創出
 - ・自社製品開発

(3つの事業領域で成長)

中期経営計画

既存事業で従来の延長として緩やかな成長を支え、海外事業とサービス事業で成長を加速し、3年後には全社として収益基盤の拡大と規模拡大を達成する

ソフトフロントの成長イメージ



(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底

開発リソースを集中し、効率のよいプロジェクト管理を行う

組織体制



※国内開発拠点の一元化に伴い、
リソースを東京本社に集中させる

プロジェクト管理



主な改善手法

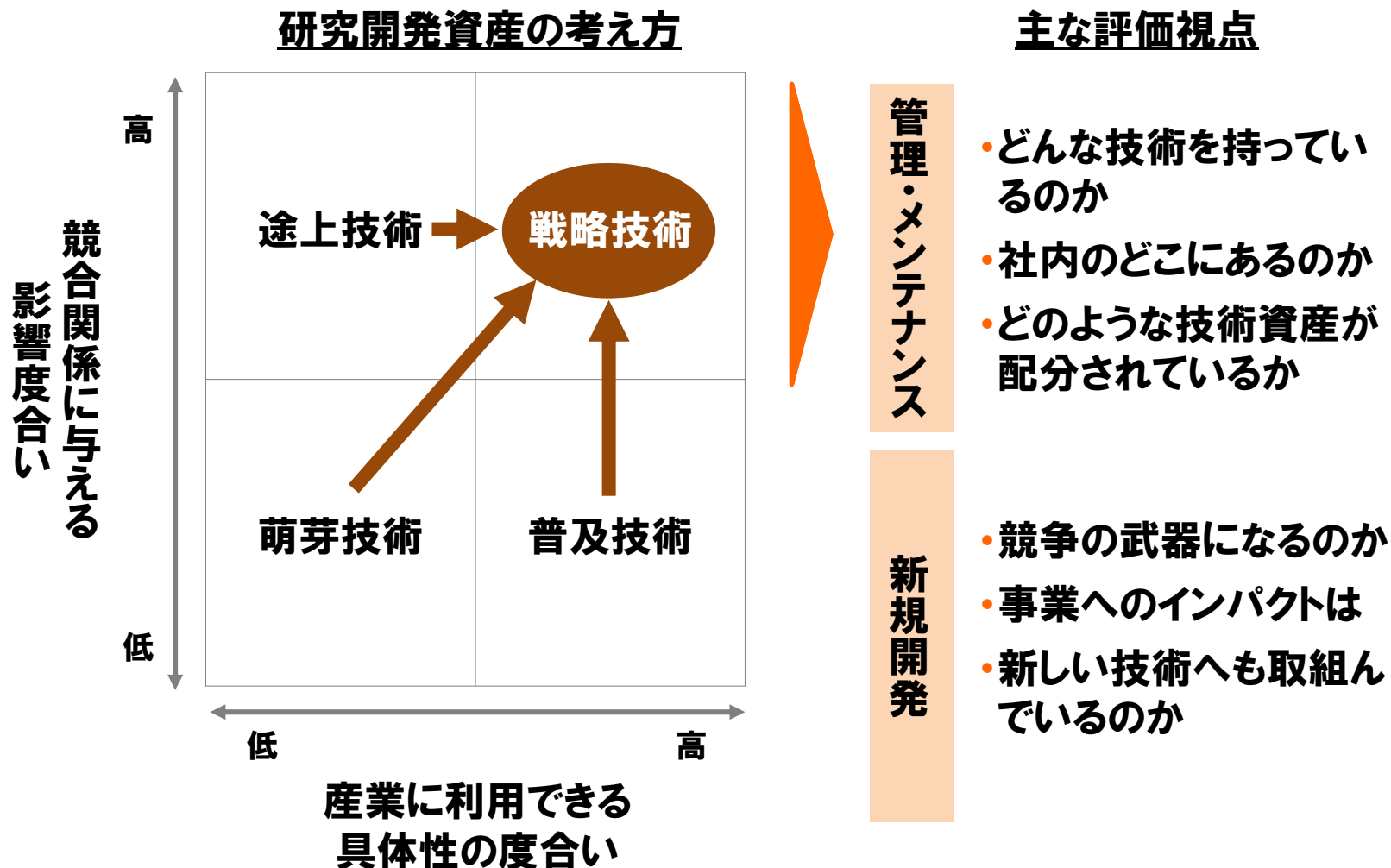
- 廃止
- 非重複化
- 集約化
- 共通化
- 負荷の平準化
- 開発手法検討
- 標準化
- 自動化
- 人材育成

- 適切な人材配置
- オフショア開発

(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施

研究開発資産のより効率的な管理とメンテナンス、新規開発を行う

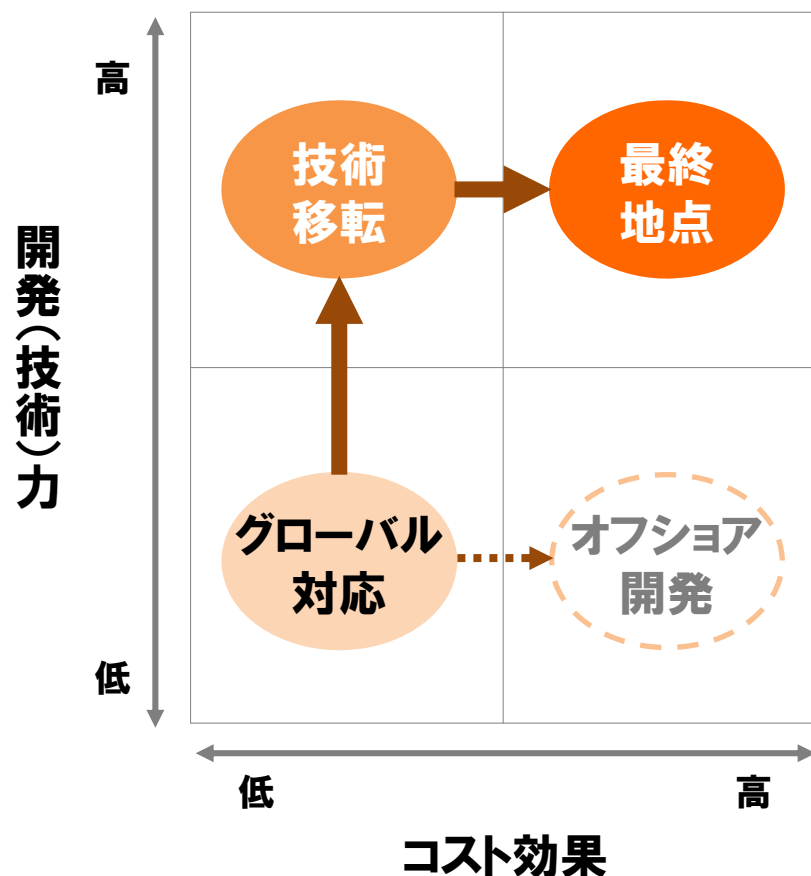


(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

グローバル化によるコスト低減と開発力増強

グローバル体制で研究開発のコスト低減と開発力増強を行う

グローバル体制のロードマップ



技術移転

ソフトフロントの強みである開発(技術)ノウハウをグローバル拠点に移転するための教育や経験を積んでいく

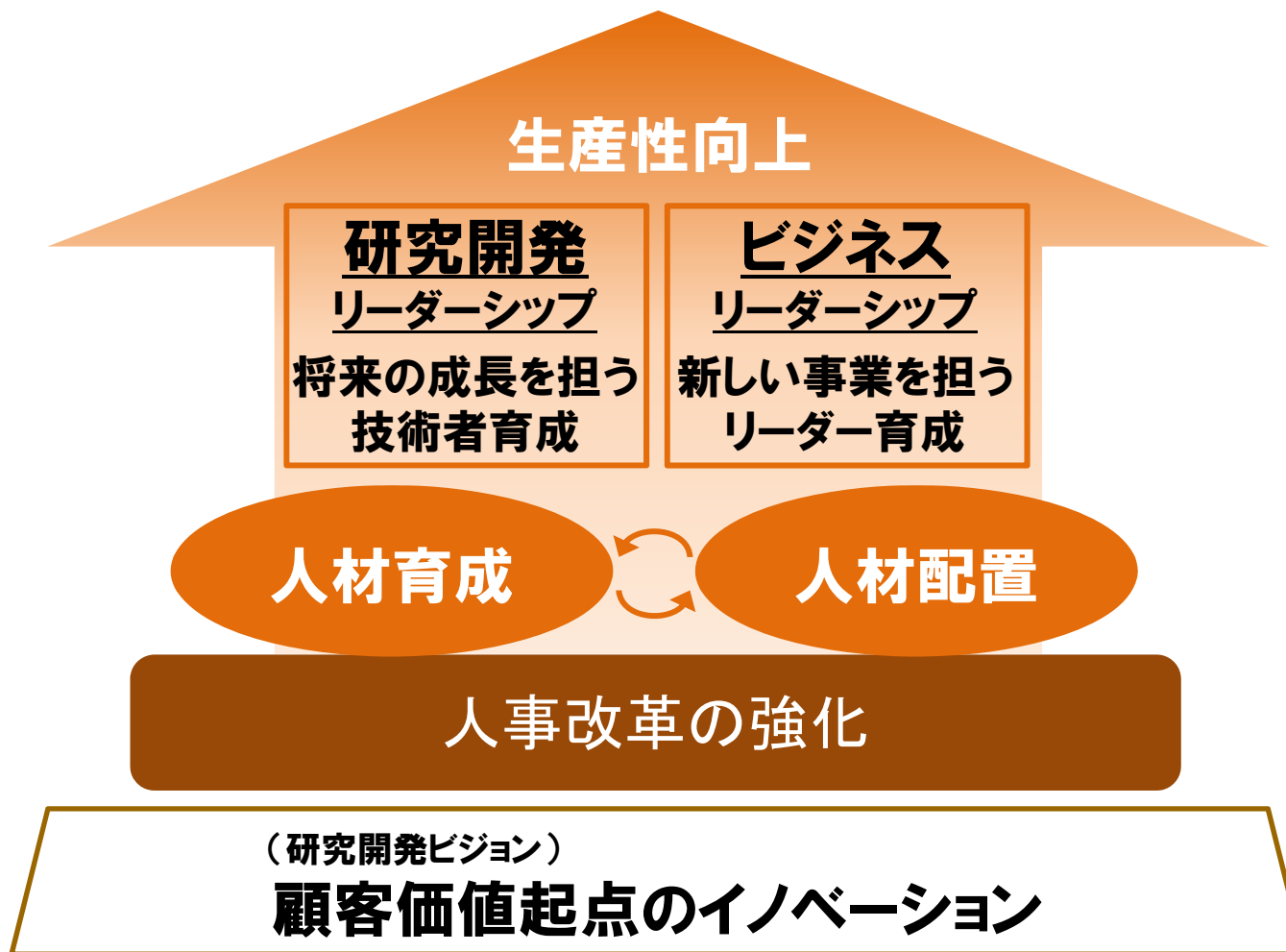
最終地点

即効果は出ないが、業務承継を行っていくことでグローバル体制を構築していく

(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

人材育成と適切な配置による生産性向上

人材育成強化と適切な人材配置によって生産性向上を行う



(内なる成長として、収益性と生産性の向上)

中期経営計画

リソースを集中することで、プロジェクト管理を徹底

研究開発資産の管理とメンテナンス、新規開発実施

研究開発エンジニアの人材プールとコスト力のある海外開発拠点により、第19期には収益性の向上と生産性の向上を実現する

人材育成と適切な配置による生産性向上

グローバル化によるコスト低減と開発力増強

第19期の目標値

中期経営計画

- ◆ 3つの事業領域で成長
- ◆ 内なる成長として、収益性と生産性の向上

2つのポイントを
着実に推し進める

【目標値】

	<u>売上高</u>	<u>最終利益</u>
第19期	14億円	1億円

SIP connects the future



**ソフトフロントは SIP 技術を基に
社会変革の牽引役となり、豊かな社会を実現します**