

皆様、ソフトクリエイイトのマンスリー・ニュースをご愛読いただき、ありがとうございます。今月号は「Speed & Change」をモットーに進化を続ける当社の1か月分の活動をまとめてご報告します。

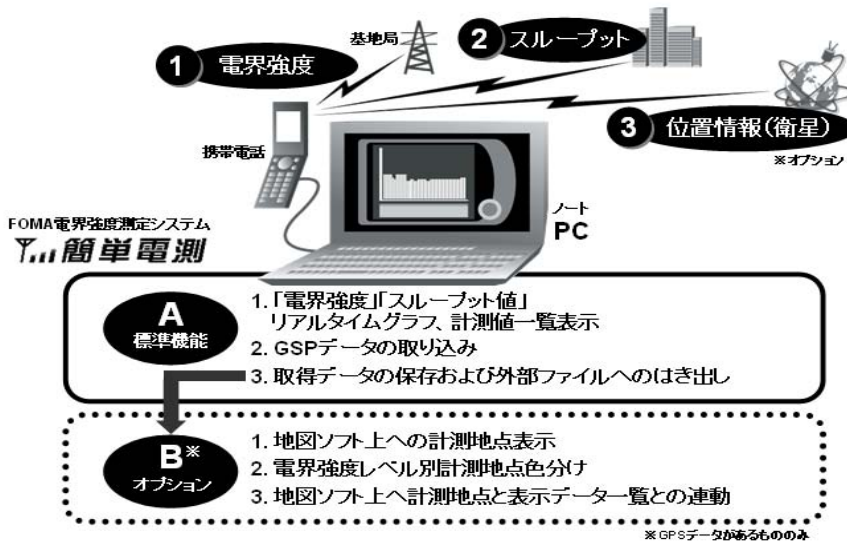
1. トピックス

(1) FOMAの電界強度を測定するソフトウェア「簡単電測」を開発、販売開始

当社は、携帯電話機とパソコンを使って携帯電話基地局からの電波の受信感度を測定する「簡単電測 スタンダード・エディション」を発売しました。従来の電界強度を測定する手法は、300万円～1000万円ほどの専用機材を使って電界強度を測定するか、通常の携帯電話機に表示される受信状況（アンテナマーク）から大体の予測をするといった方法がほとんどでした。前者であれば設備や人件費などのコスト増の問題、後者であれば部品性能などの問題で正確な数値が取得できないという課題がありました。

そして、この問題を解決するのが「簡単電測」です。本製品は、お手持ちのノートパソコンに専用ソフトウェアをダウンロードするだけで手軽にFOMA環境測定ができる電界強度測定システムです。電波に関する専門知識も、専用の機材も必要なく、操作も非常にシンプルで、ノートパソコンをもって現場に行くだけでどなたにも簡単に計測できます。また地図との連携も地図ビューアやGPSユニットなどオプション製品を購入すれば簡単に実現できます。なお購入に関しては、当社イン

【「簡単電測」機能連携図】



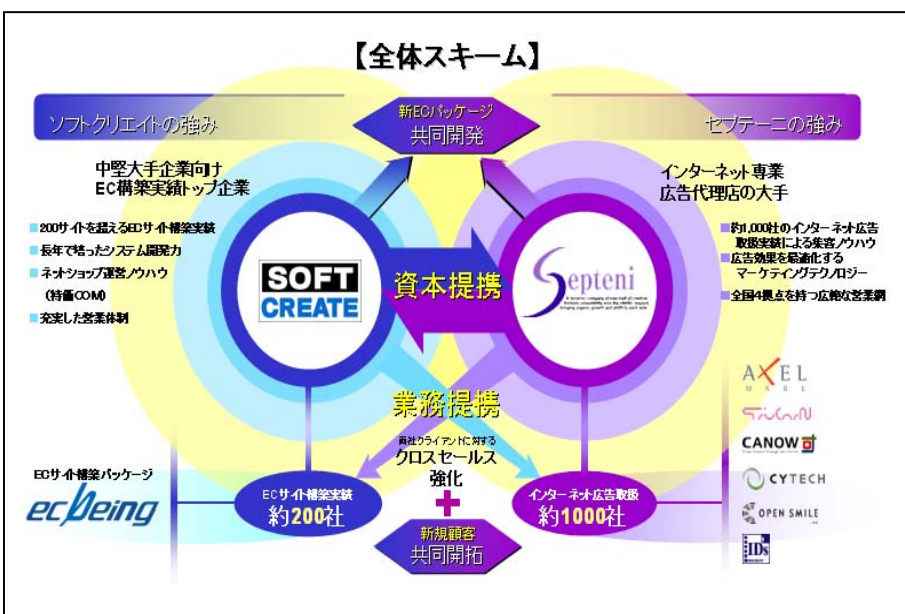
ターネット通販サイト「特価COM (<http://www.tokka.com/>)」からのダウンロード販売となります。

(2) セプテーニ社との業務・資本提携に関する基本合意について

当社は、インターネット専業広告代理店大手の株式会社セプテーニと業務・資本提携に関する基本合意に至りました。中堅・大手企業向けECサイト構築のトップ企業である当社は、強みであるシステム開発力を武器に今までに 2

00サイトを越える構築実績を作ってきました。しかし当社は、ECサイトの重要なポイントでもある、“集客・マーケティング”を強化する必要があり、以前からアライアンス先を探しておりました。このたび、セプテーニ社と業務提携を進めた理由として、①インターネット広告代理店事業者の中でも特に販売促進関連に強いこと②EC事業の展開を今後の経営戦略の中核としていること③ECマーケティングを実現するシステムツールを持っていること④営業力があること、の4つのポイントが決め手でした。

また、両社の強力な営業力を武器に、両社既存顧客へのクロスセールスや、セミナーなどによる共同顧客開拓を中



心に、すでに営業活動を始めております。なお、マーケティングを強化したEC製品の共同開発も検討しておりますので、今後の両社の取り組みにぜひご期待ください。

(3) ネクストウェア社との業務・資本提携

当社は、中部地区のEC構築ソリューション提供体制の強化を目的として、ネクストウェア株式会社と業務・資本提携に合意いたしました。現在、大手・中堅企業を中心として200サイトを超える導入実績があり、EC構築ソリューションの分野ではトップクラスの実績を有しております。上場によって知名度が向上したこともあり、首都圏だけでなく、地方からの引き合いが増加しております。当社は、このような市場ニーズに対応するため、昨年より地方展開を企業提携によって実現する事業戦略を打ち出しましたが、関西地区につづいて、このたびの業務提携は、ネクストウェア社を中部地区（愛知県・岐阜県・静岡県・三重県）の戦略パートナーとして、「e c b e i n g」の積極的な拡販を促進いたします。

(4) IT資産グラフィカル総合管理ツール「Zaseki 7」を販売開始

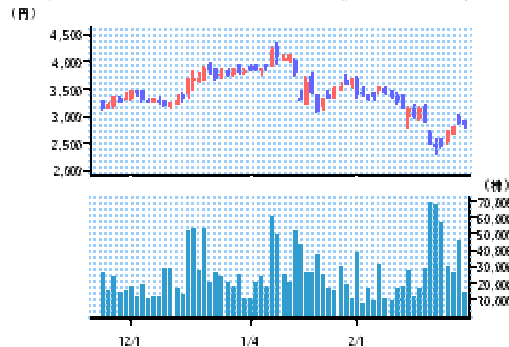
当社は、Webアプリケーションの新製品として、独自の図面作成ツールを使った座席表とIT資産管理が連動したIT資産グラフィカル総合管理ツール「Zaseki 7」を開発し、販売開始いたしました。本製品は、誰が、どこで、どんな資産を使っているのかを簡単に知ることが出来るのが大きな特長です。いままでのIT資産管理の製品は、資産情報の管理はできますが、誰が？どの部門の？どこで？などの組織や場所の観点では管理できませんでした。また、IT資産情報の管理として、誰のパソコンのウィルス対策ソフトのパターンファイルが更新されていないかなど、システムにてクライアントの情報を自動収集することも可能です。また、ハード／ソフトウェアやネットワーク管理からリース管理、減価償却管理など、業務の流れ全体をカバーしており、これと従業員、組織、場所も含めたトータルデータ管理によりIT資産管理の業務効率を飛躍的に高めることが可能になります。

(5) 自己株式の取得について

平成18年2月20日開催の取締役会において決議した「自己株式の取得」についてご報告いたします。

当社は、平成18年2月21日から平成18年4月30までの期間において、自己株式を取得いたします。

直近の株価(上図)及び出来高(下図)推移(3月1日現在)



今年1月のライブドアショックの影響もあり、最近の当社株式の株価推移は下降傾向にあります。先日公表いたしました第3四半期業績も計画を上回る好調な業績となり、今期の予想業績の達成に向けて順調に推移しております。

このような状況において、現在の株価水準は当社の業績や成長性を十分に反映していないものと考えております。

これまで、当社としても事業の進捗や株式市場の動向を見ながら、この実施を慎重に検討してまいりましたが、自己株式は財務戦略・事業提携再編戦略などに有効に活用できますので、これらを総合的に勘案致した結果、自己株式を取得することを決定いたしました。

3.I R活動スケジュール

1. 1月・2月に実施したI R活動

1月27日(金) ラジオ NIKKEI「きらっと輝くスター企業発見」に弊社代表取締役社長林勝が出演いたしました。

2月25日(土) 東京 IPO 主催 個人投資家向会社説明会(東京) ご参加頂いた皆様ありがとうございました！

(詳しくは、弊社ホームページをご覧ください。)

上記以外にも、機関投資家様への個別訪問を行うなど、積極的に活動しております。

2. 今後のI Rカレンダー(予定)

5月上旬 平成18年3月期決算発表

5月19日(金) 機関投資家様及びアナリスト様向け会社説明会

5月27日(土) 個人投資家様向け説明会(東京)
