

ソフトウェアで世界をつなぐ

# インフォテリア株式会社

2010年3月期

第1四半期決算説明会

*The Information Cafeteria*

2009年8月13日

代表取締役社長/CEO

平野 洋一郎



本資料は情報の提供のみを目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を一切負いません。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。



# (1) 会社概要

## *The Information Cafeteria*

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与え得る要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

# 会社概要

会社概要

決算概要

成長戦略

- ★ 商号                   インフォテリア株式会社  
(英語名： Infoteria Corporation)
- ★ 事業内容           XMLを基盤としたソフトウェア製品の  
開発・販売
- ★ 代表者名           代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎
- ★ 設立                   1998年9月
- ★ 資本金               7億3,585万円
- ★ 従業員数           49名 (連結) - 2009年6月30日現在
- ★ 証券コード       3853 (東京証券取引所マザーズ)



## (2) 決算概要

### *The Information Cafeteria*

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与え得る要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

# 決算のハイライト (連結)

会社概要

決算概要

成長戦略

## ★ 景気低迷の中、売上伸張

◆ 売上高：2億2千3百万円 (前年同期比 **10.4%増**)

◆ ライセンス売上高：前年同期比 **12.3%増**

◆ サポート売上高：前年同期比 **17.4%増**

## ★ 経費削減効果が現れる

◆ 販売管理費：前年同期比 **6.9%減**

## ★ 結果として利益も改善

◆ 経常利益：△2千3百万円 (前年同期比 +4千2百万円)

◆ 当期利益：△2千4百万円 (前年同期比 +4千1百万円)

# 業績概況(連結)

会社概要

決算概要

成長戦略

(単位：百万円未満切捨て)

| 項目    | 2009年3月期<br>第1四半期実績 |            | 2010年3月期<br>第1四半期実績 |            |     |            | 中間業績<br>予想 | 通期業績<br>予想 |
|-------|---------------------|------------|---------------------|------------|-----|------------|------------|------------|
|       | 金額                  | 構成比<br>(%) | 金額                  | 構成比<br>(%) | 増減  | 増減率<br>(%) | 金額         | 金額         |
| 売上高   | 202                 | 100.0      | 223                 | 100.0      | +21 | 10.4       | 450        | 1,025      |
| 売上総利益 | 128                 | 63.5       | 155                 | 69.6       | +27 | 21.1       | 289        | 712        |
| 営業利益  | △65                 | △32.4      | △25                 | △11.2      | +40 | 61.8       | △75        | 20         |
| 経常利益  | △65                 | △32.3      | △23                 | △10.4      | +42 | 64.3       | △75        | 20         |
| 当期純利益 | △66                 | △32.8      | △24                 | △11.0      | +41 | 63.2       | △87        | 5          |

# 景気低迷の影響について

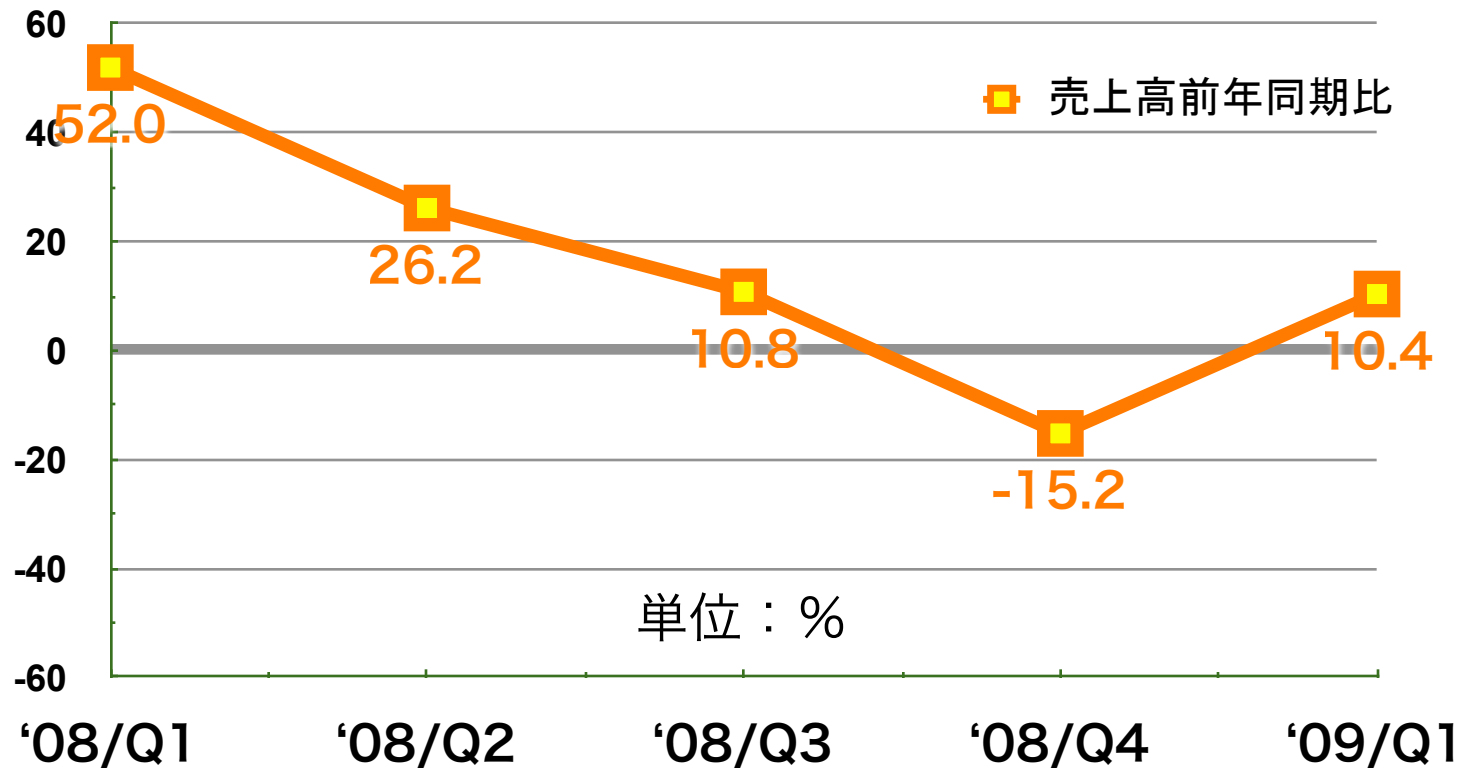
会社概要

決算概要

成長戦略

売上高前年同期比がプラスに転じた。

## 売上高の四半期毎前年同期比推移





# 売上区分別概況 (連結)

(単位：百万円未満切捨て)

| 売上区分 |       | 2009年3月期<br>第1四半期実績 |            | 2010年3月期<br>第1四半期実績 |            |     |            |
|------|-------|---------------------|------------|---------------------|------------|-----|------------|
|      |       | 金額                  | 構成比<br>(%) | 金額                  | 構成比<br>(%) | 増減額 | 増減率<br>(%) |
|      | ライセンス | 91                  | 45.0       | 102                 | 45.8       | +11 | 12.3       |
|      | サポート  | 87                  | 43.4       | 103                 | 46.1       | +15 | 17.4       |
| 製品合計 |       | 178                 | 88.4       | 205                 | 91.9       | +26 | 14.8       |
| サービス |       | 23                  | 11.6       | 18                  | 8.1        | △5  | △23.3      |
| 合計   |       | 202                 | 100.0      | 223                 | 100.0      | +21 | 10.4       |

# 売上構成と売上総利益率

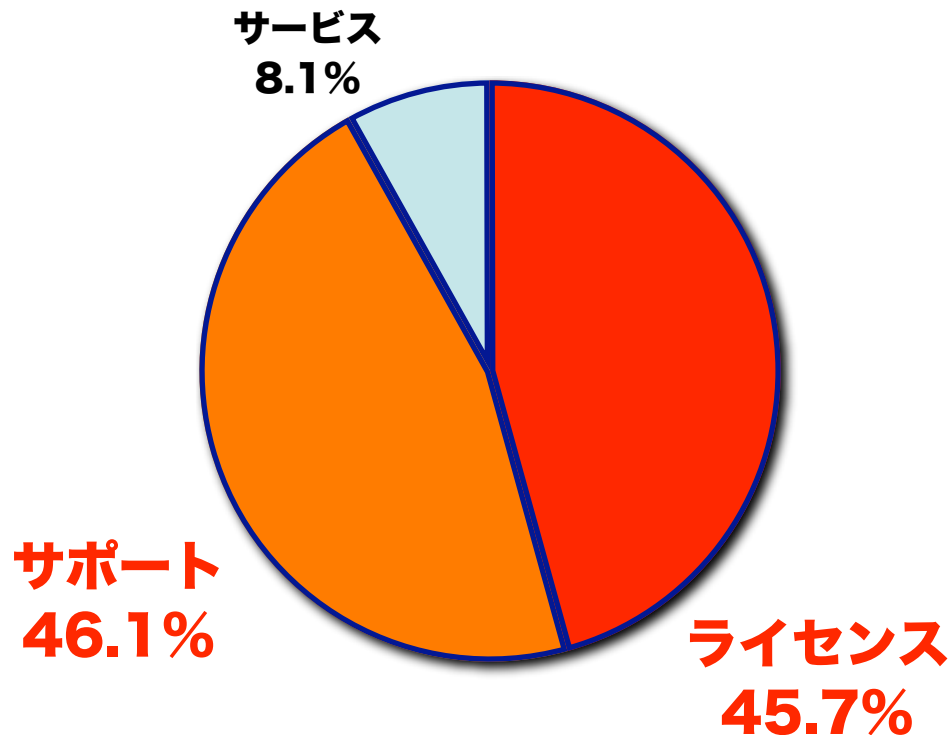
会社概要

決算概要

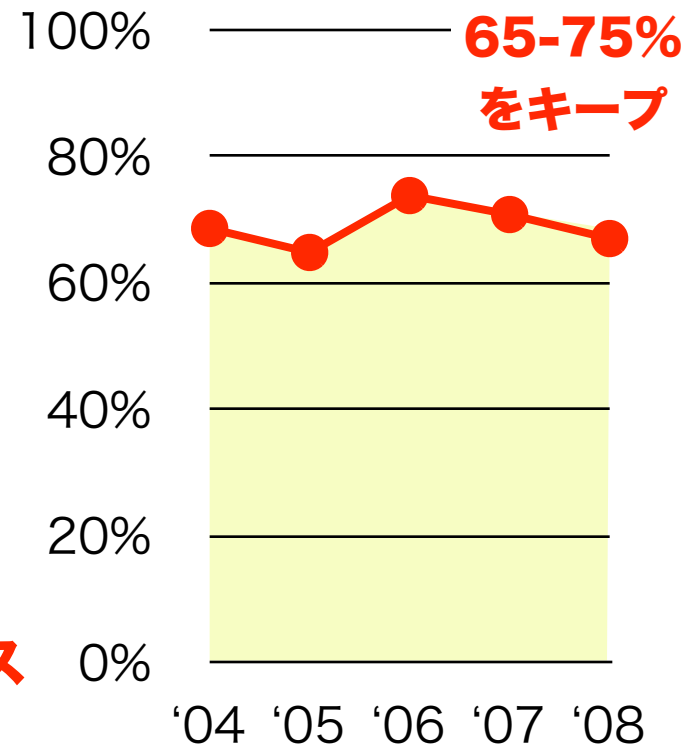
成長戦略

高い自社製品（ライセンス+サポート）率により、  
高い売上総利益率(67%)を達成。

## 売上区分別構成



## 売上総利益率



# 売上区分別 前期比較

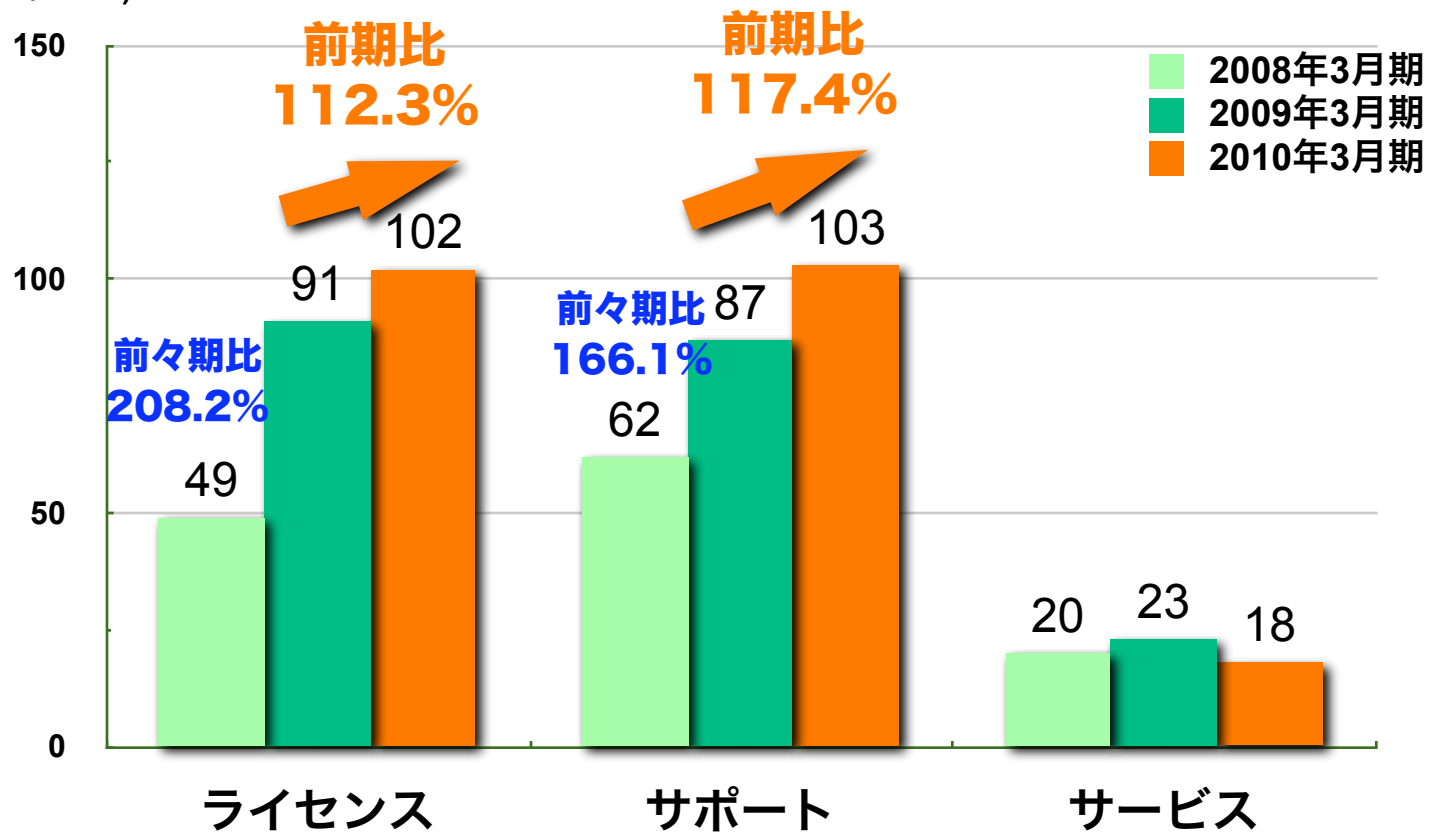
会社概要

決算概要

成長戦略

景気低迷の中、主力分野で前期を上回る。

(単位:百万円)



# 財務の状況(連結)

(単位:百万円未満切捨て)

現金及び現金同等物の期末残高1,277百万円。

| 項目             | 2009年3月期<br>前期末 |              | 2010年3月期<br>第1四半期実績 |              |            |
|----------------|-----------------|--------------|---------------------|--------------|------------|
|                | 金額              | 構成比<br>(%)   | 金額                  | 構成比<br>(%)   | 増減額        |
| 流動資産           | 1,334           | 80.9         | 1,355               | 81.0         | +20        |
| 固定資産           | 315             | 19.1         | 317                 | 19.0         | +2         |
| <b>資産合計</b>    | <b>1,649</b>    | <b>100.0</b> | <b>1,672</b>        | <b>100.0</b> | <b>+23</b> |
| 流動負債           | 213             | 12.9         | 256                 | 15.4         | +43        |
| <b>負債合計</b>    | <b>213</b>      | <b>12.9</b>  | <b>256</b>          | <b>15.4</b>  | <b>+43</b> |
| <b>純資産合計</b>   | <b>1,436</b>    | <b>87.1</b>  | <b>1,415</b>        | <b>84.6</b>  | <b>△20</b> |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>1,649</b>    | <b>100.0</b> | <b>1,672</b>        | <b>100.0</b> | <b>+23</b> |

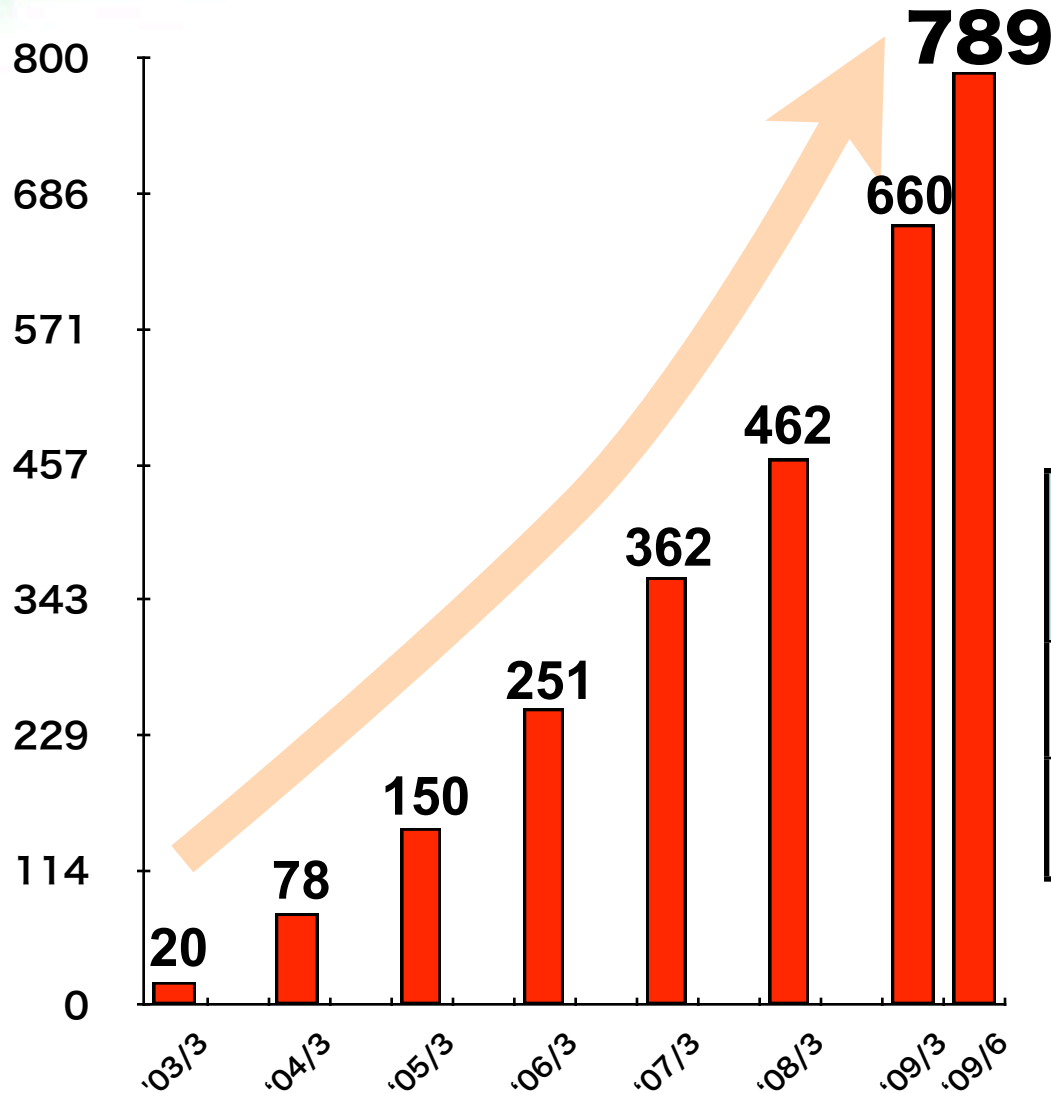
## 第1四半期のトピックス

# ASTERIA導入社数800社に迫る

会社概要

決算概要

成長戦略



ASTERIA WARP  
Liteの伸張により導  
入社数が飛躍的増加

2009年6月末現在

|            |            |
|------------|------------|
| 累計<br>導入社数 | <b>789</b> |
| Q1の新規      | <b>129</b> |
| Q1追加       | <b>1</b>   |

累計社数には、同一会社の場合  
(上記の「追加」分)は、カウ  
ントされていません。



## 第1四半期のトピックス

# ASTERIA 周辺アダプタ増加

## ★ ASTERIA Adapter for SAP ERP<sup>(R)</sup>

◆ 住商情報システム様が開発（2009/4/8発表）

## ★ ASTERIA for Google<sup>(R)</sup> Apps Adapter

◆ パナソニック電工IS様が開発（2009/6/8発表）



出典：パナソニック電工IS様

## 第1四半期のトピックス

# ASTERIA MDM One離陸開始

## ★導入事例 3社発表

- ◆ 味の素ゼネラルフーズ（AGF）様、リコー様、ディーコープ様の事例を公開

## ★製品の特長が評価される

- ◆ 企業システムの根幹「マスターデータ」の品質を上げ、  
運用コスト、業務コストを削減
- ◆ 独自のマスターデータ  
「仮想化」技術を実装



**DeeCorp**  
SoftBank  
ディーコープ株式会社

「ASTERIA MDM One MH」により、継続的なコスト削減を実現する統合マスター基盤の確立へ

国内最大級のビジネスマッチングサービスの開発工数を60%削減し、実質2ヶ月でシステムを完成!

ディーコープは、買い手企業と売り手企業の購買活動を総合的に支援する「見種@Dee」サービスを提供している企業だ。これまでに約550社を超える大手買い手企業が調達先選定のために利用しており、「見種@Dee」を利用して、売り手企業が買い手企業からの需要を見種もり・提案依頼情報を取得し、タイムリーな見種もり・提案の提出を行い、企業間取引におけるビジネス機会を拡大するために利用している。「見種@Dee」サービス開始以来（2006年4月～2008年3月）の実績は、買い手企業に対して900億円のコスト削減をたらし、反例に売り手企業に対しては、見種依頼総額約1兆4,000億円、依頼案件数は約47,000件を越え、企業間取引における日本最大級の購買関連支援活動を展開している。このサービスを支えるマスター元管理専用システムの構築に、インフォテリアの「ASTERIA MDM One MH」が初導入され、大きな効果を発揮しているのだ。

ディーコープ × ASTERIA MDM One

ディーコープがASTERIA MDM Oneで実現したインフォテリア 3つのV

| Virtualization                               | Visualization                                | Vitalization  |
|--|--|---|
| 仮想化  | 可視化  | 活性化   |
| ユーザー登録マスターと自社管理用マスターを体系的に統合し、統合マスターを各システムに配信 | 各システムのマスター間連携、詳細な部分連携の可視化で、トラブルの原因迅速な内部診断を強化 | 企業ITを活性化し、継続的なコスト削減を確保することで、国内最大級のビジネスマッチングサービスをスムーズに構築 |

会社概要

決算概要

成長戦略

## 第1四半期のトピックス

## スマートフォン市場へ参入

## ★ 「Handbook」

- ◆ iPhone, iPod touch向けコンテンツ作成、配信
- ◆ 2009/6/2 発表・出荷開始



## ★ インフォテリアならではの

- ◆ サービス提供者と利用者を「つなぐ」サービス
- ◆ リアルなビジネス、教育の場に

## ★ 今後の展開

- ◆ 日本語版に引き続き、英語版、中国語版を提供予定

## 第1四半期のトピックス

# 中国でのソフト開発コンテスト

## ★ 浙江大学と共同で開催

- ◆ エンジニアの育成と今後の人員確保
- ◆ Computer Science学部/院、Software Technology学部/院から41作品が応募
- ◆ Gold, Silver, Bronzeの各賞を表彰 (2009/6/30)



Gold Award: Shi Lei氏  
作品名「Step Done」



## (3) 成長戦略

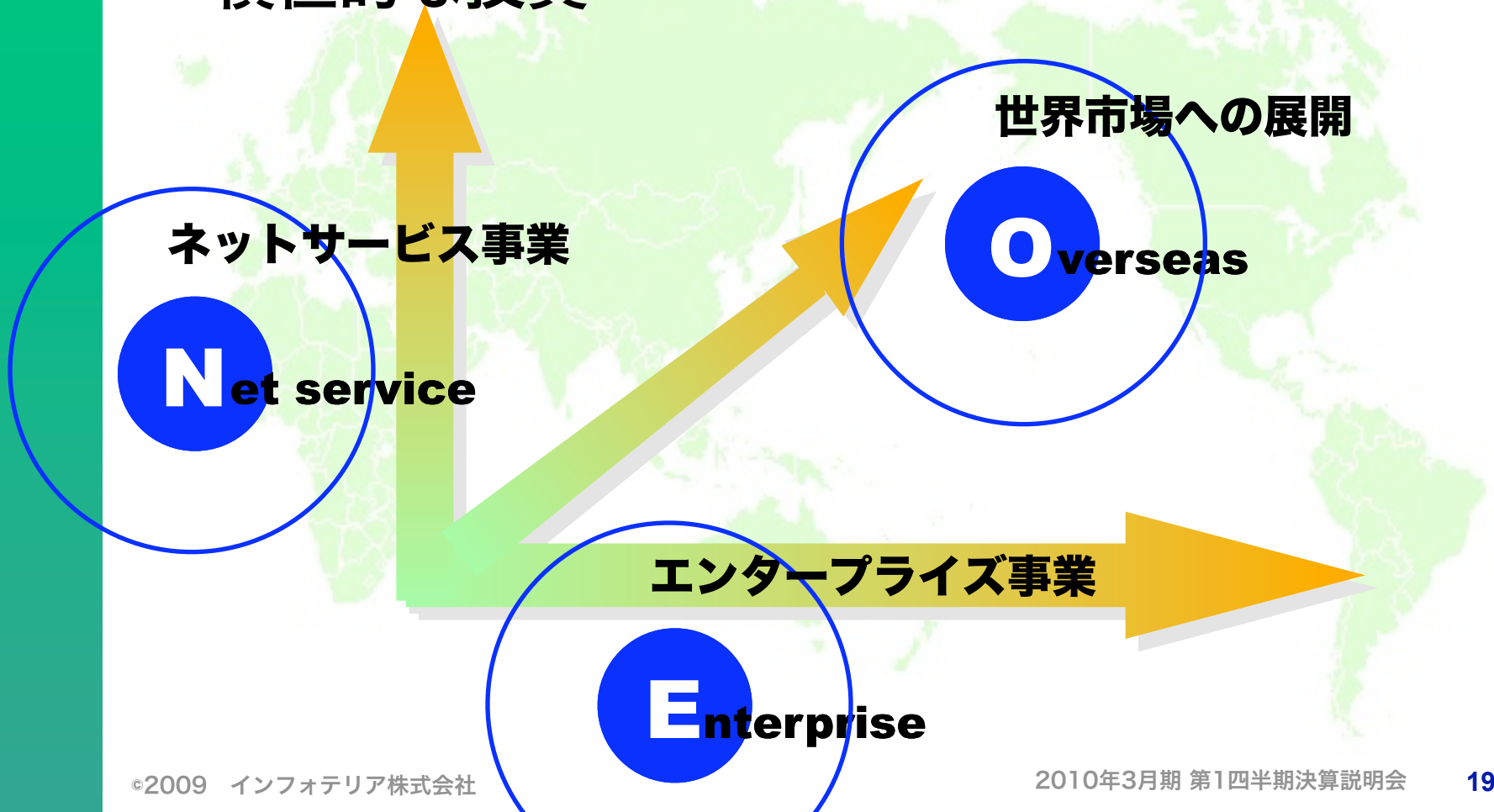
### *The Information Cafeteria*

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与え得る要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。



# 成長のための3つの戦略

★ 売上高利益率が高くスケーラブルな事業への積極的な投資



会社概要

決算概要

成長戦略

# データ連携パッケージ市場規模 (サーバー)

| 従業員数    | 企業数※1     | 普及率:2014※2 | ターゲット企業数 |
|---------|-----------|------------|----------|
| 1～9     | 861,164   | 0%         | 0        |
| 10～99   | 316,679   | 2%         | 6,333    |
| 100～999 | 37,265    | 60%        | 22,359   |
| 1000以上  | 2,232     | 95%        | 2,120    |
| 合計      | 1,217,340 | -          | 30,812   |

出典:

※1:帝国データバンク企業統計2008/05

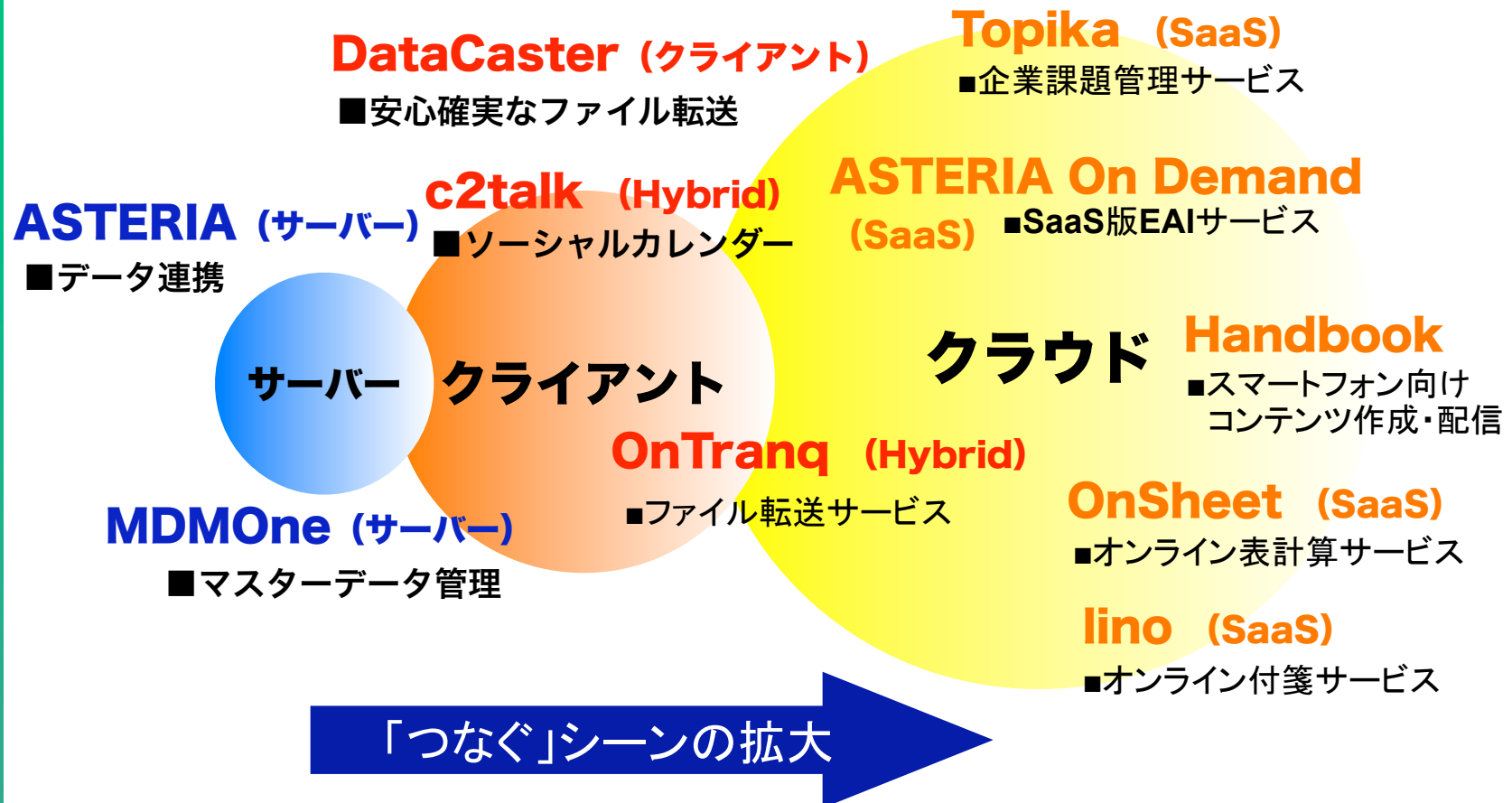
※2:当社予測

2009/3  
約2,900社  
(実績とシェアより当社推定)

2014/3  
約30,000社

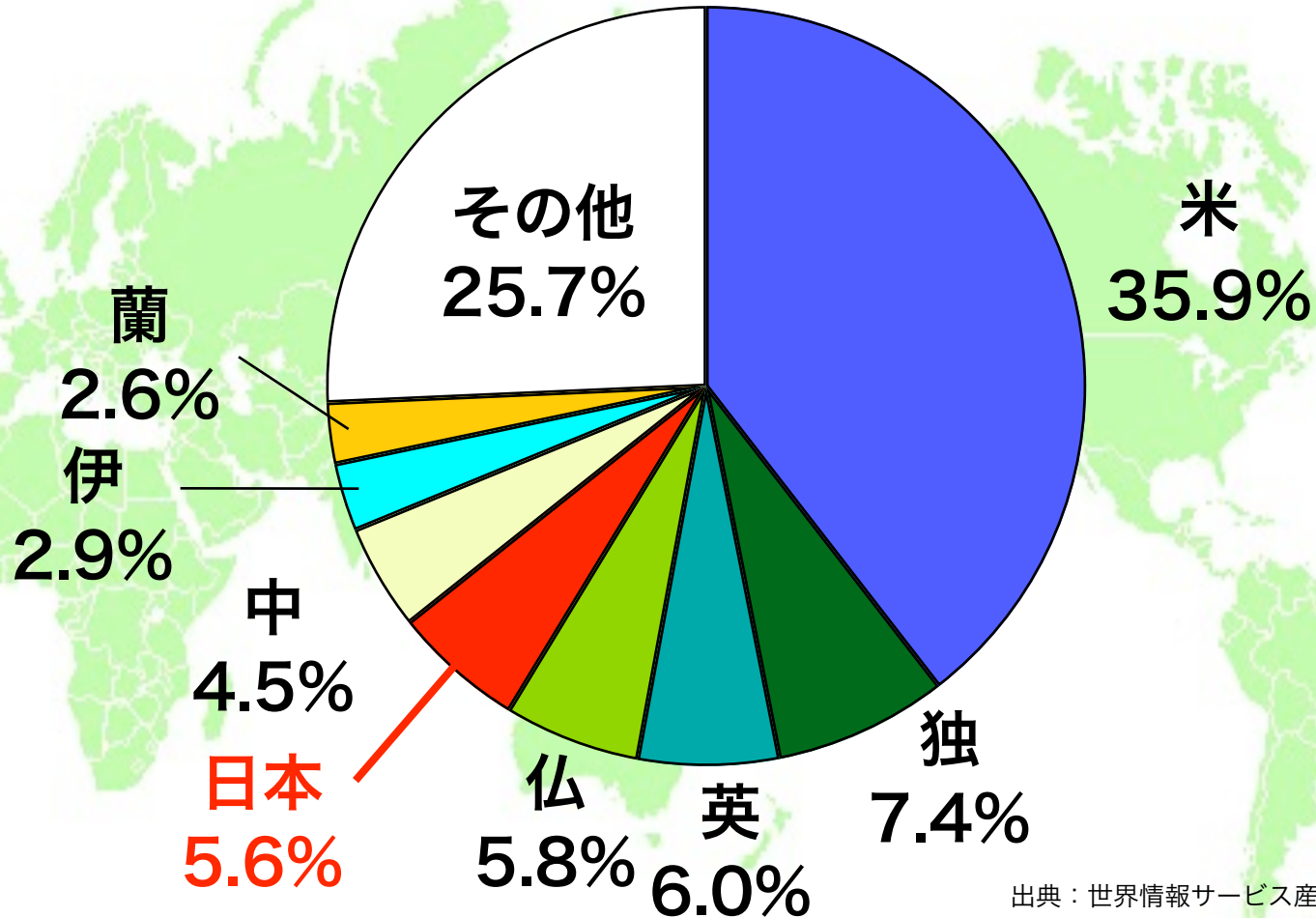
# 10年後に向けて

✦ 2本目、3本目の柱を作り「つなぐ」シーンを拡大



# 10年後に向けて

## ✦ 世界市場への展開



出典：世界情報サービス産業機構  
(Forecast for 2008)

# 海外開発拠点 (協力会社含む)

※ 「ガラパゴス化」しない製品開発を

スウェーデン



中国 (杭州)



米国  
(サンフランシスコ)



イギリス



日本 (東京)



中国 (香港)



米国 (シカゴ)





# 2010年3月期業績予想

会社概要

決算概要

成長戦略

| (連結) | 2010年3月期<br>通期予想 | 2009年3月期<br>実績 | 前期比  |
|------|------------------|----------------|------|
| 売上高  | 1,025            | 1,022          | +3   |
| 営業利益 | 20               | △55            | +75  |
| 経常利益 | 20               | △58            | +78  |
| 当期利益 | 5                | △126           | +131 |

2010年3月期施策

# 組織再編（グループ体質改善）

会社概要

決算概要

成長戦略

## ★米国研究開発拠点を閉鎖

- ◆ 中国拠点の強化（浙江大学との連携）
- ◆ 効果はQ3から

## ★ネットサービスの企業内利用向けシフト

- ◆ インフォテリア・オンラインの合併（9月1日）
- ◆ OnSheet等の企業内利用向け新製品

## ★スマートソフトウェア事業

- ◆ スマートフォン向けプラットフォーム事業を参入

## ★世界戦略の再検討

- ◆ グローバルビジネス推進室を新設

2010年3月期施策

# ASTERIA WARP戦術

会社概要  
決算概要  
成長戦略

- ★ 圧倒的な製品力に磨きをかける
  - ◆ より完成度を高め圧倒的なポジションへ
  - ◆ クラウド対応を強化し企業ITのクラウド化を支援
  - ◆ パートナーアダプタの充実：SAP連携アダプタなど
  
- ★ 卓越したエンタープライズ営業力を活用
  - ◆ パートナー強化 - 量ではなく質の向上
  - ◆ サポート営業強化（契約率の確保）
  - ◆ OEM戦略 - Lite版→WARPへのアップグレード
  - ◆ Webマーケティング - 事例、サイトリニューアル

2010年3月期施策

# ASTERIA MDM One戦術

- ★ 確実な収入源に成長させる
- ★ ユーザーニーズに応え製品力を強化
  - ◆ 国産の良さを最大限に活かす
  - ◆ ユーザーフィードバックの反映→バージョンアップ
- ★ MDMの需要喚起と提案営業
  - ◆ MDM専属営業チーム
  - ◆ MDMに関する布教活動（各種セミナーイベントの実施）
- ★ パートナーの充実
  - ◆ MDM One アドバイザリーパートナー

会社概要

決算概要

成長戦略

2010年3月期施策

# 不景気を追い風に

★ パッケージソフトやSaaSは、コスト削減の切り札になる

- ★ IT構築コスト
- ★ IT運用コスト
- ★ 業務コスト

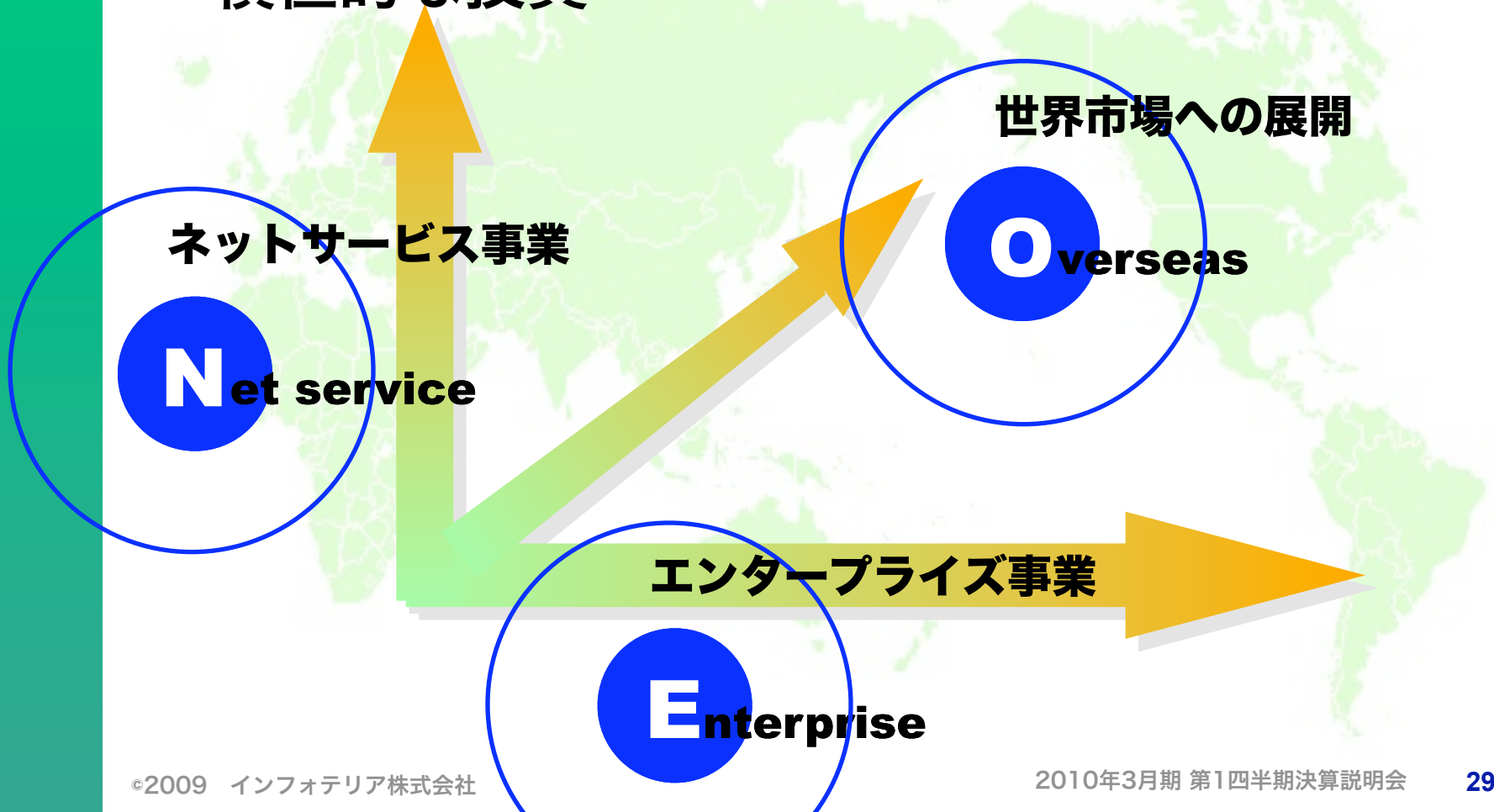
★ 例：

「マックス様」では、  
 運用コストを**半減**し、  
 業務コストを**最大90%**  
 削減！



# 成長のための3つの戦略

★ 売上高利益率が高くスケーラブルな事業への積極的な投資



会社概要

決算概要

成長戦略



## IRに関するお問い合わせは

[ir@infoteria.co.jp](mailto:ir@infoteria.co.jp)  
03-5718-1250

本資料は情報の提供のみを目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を一切負いません。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。



ありがとうございました



**インフォテリア株式会社**  
**2010年3月期 第1四半期決算説明会**