


ソフトウェアで世界をつなぐ



# インフォテリア株式会社

## 2009年3月期 中間決算 説明会

*The Information Cafeteria*

2008年11月14日

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**
- (2) 決算概要**
- (3) 成長戦略**

# (1) 会社概要

*The Information Cafeteria*



# インフォテリアの目指すもの

★ 組織を超えたコンピューティングを  
実現するソフトウェアを開発し、  
世界規模で提供する。

世界的規模の  
ソフトウェア  
メーカー

将来

つなぐ技術  
国内No. 1

現在

XML専門  
ベンダー

創業



# インフォテリア製品群

## ASTERIAファミリー



**asteria warp**  
Business Automation Platform  
データ連携ミドルウェア



**asteria MDM One**  
マスターデータ管理



**OnSheet**  
オンライン表計算



**Topika**  
企業課題管理 (SaaS)



ソーシャルカレンダー



**OnTranq**  
セキュアファイル転送



**lino it**



**Lingr**



**Rejaw**



会社概要  
決算概要  
成長戦略

## (2) 決算概要

*The Information Cafeteria*



# 中間決算のハイライト（連結）

会社概要

決算概要

成長戦略

## ★売上高は517百万円で前年同期比135%

- ライセンスは、販売代理店の充実などにより、前年同期比132.7%
- サポートは、新規/継続契約の促進により、前年同期比145.5%

## ★経常利益は△1千5百万円（単体は10百万円の黒字）

## ★当期利益は△1千8百万円（単体は8百万円の黒字）

- 売上高の伸長による売上総利益率の向上（68.1%→68.8%）
- 経常利益及び当期利益は、前年同期に比べ大幅改善
- 販管費は前年同期比2%増に抑制

## ★単体では黒字達成

## ★通期の業績予想は変更なし

# 業績概況（連結）

（単位：百万円未満切捨て）

項目	2008年3月期 第2四半期実績		2009年3月期 第2四半期実績				中間業 績 予想	通期業 績 予想
	金額	構成比(%)	金額	構成比 (%)	増減	増減率 (%)	金額	金額
売上高	382	100.0	517	100.0	+134	35.2	450	1,100
売上総利益	260	68.1	355	68.8	+95	36.5	290	764
営業利益	△105	△27.7	△19	△3.9	+86	18.8	△98	10
経常利益	△128	△33.5	△15	△3.0	+112	12.3	△98	10
当期純利益	△176	△46.2	△18	△3.5	+158	10.3	△100	5

# 売上区分別概況(連結)

(単位:百万円未満切捨て)

売上区分	2008年3月期 第2四半期実績		2009年3月期 第2四半期実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
	ライセンス	203	53.2	270	52.3	+66
サポート	129	33.8	188	36.4	+58	45.5
製品合計	333	87.1	458	88.7	+125	37.7
その他	49	12.9	58	11.3	+9	18.5
合計	382	100.0	517	100.0	+134	35.2

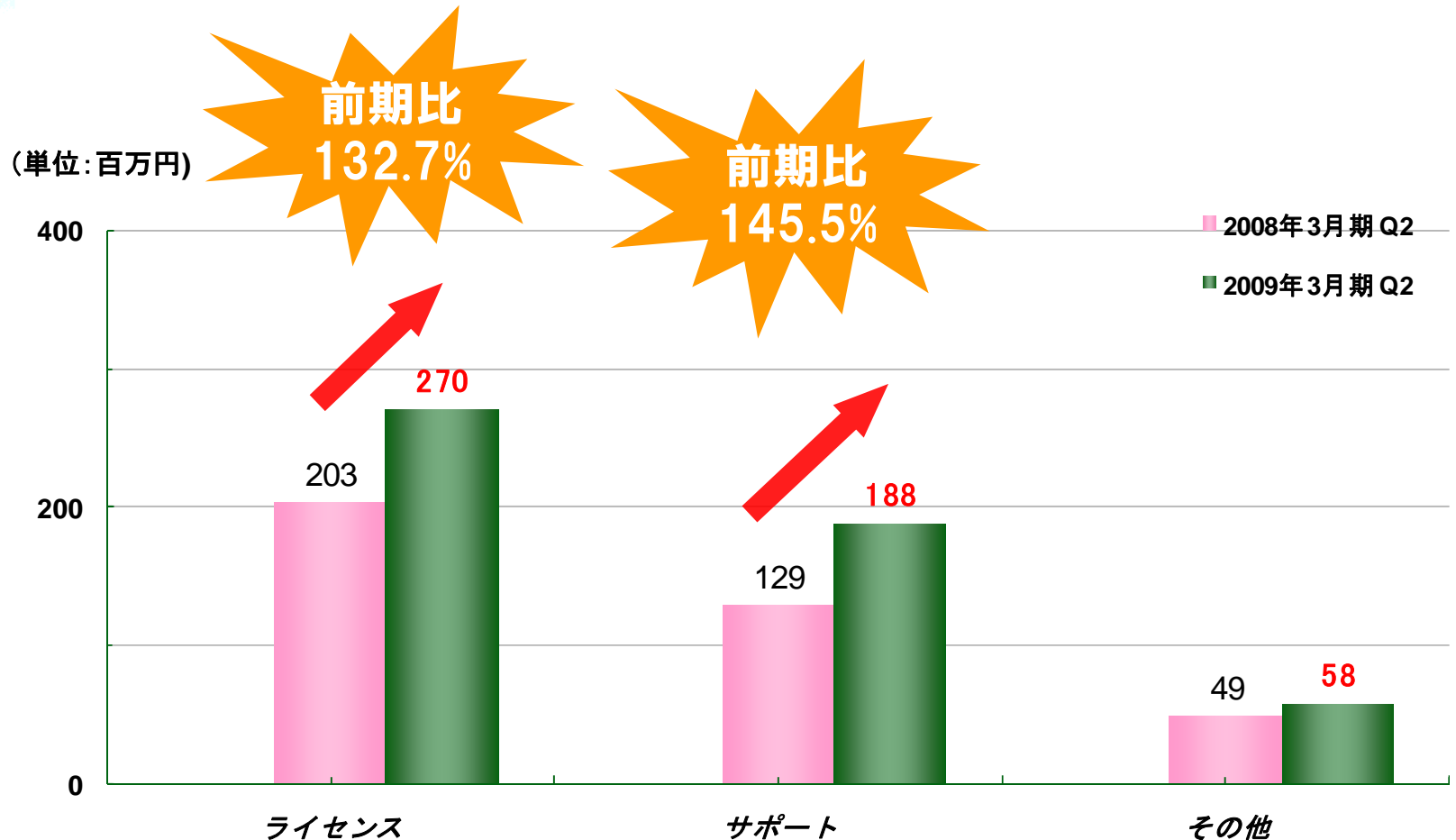
会社概要

決算概要

成長戦略

# 各売上区分で順調な伸び

会社概要  
決算概要  
成長戦略



# 四半期別売上高及び販売管理費の推移

会社概要

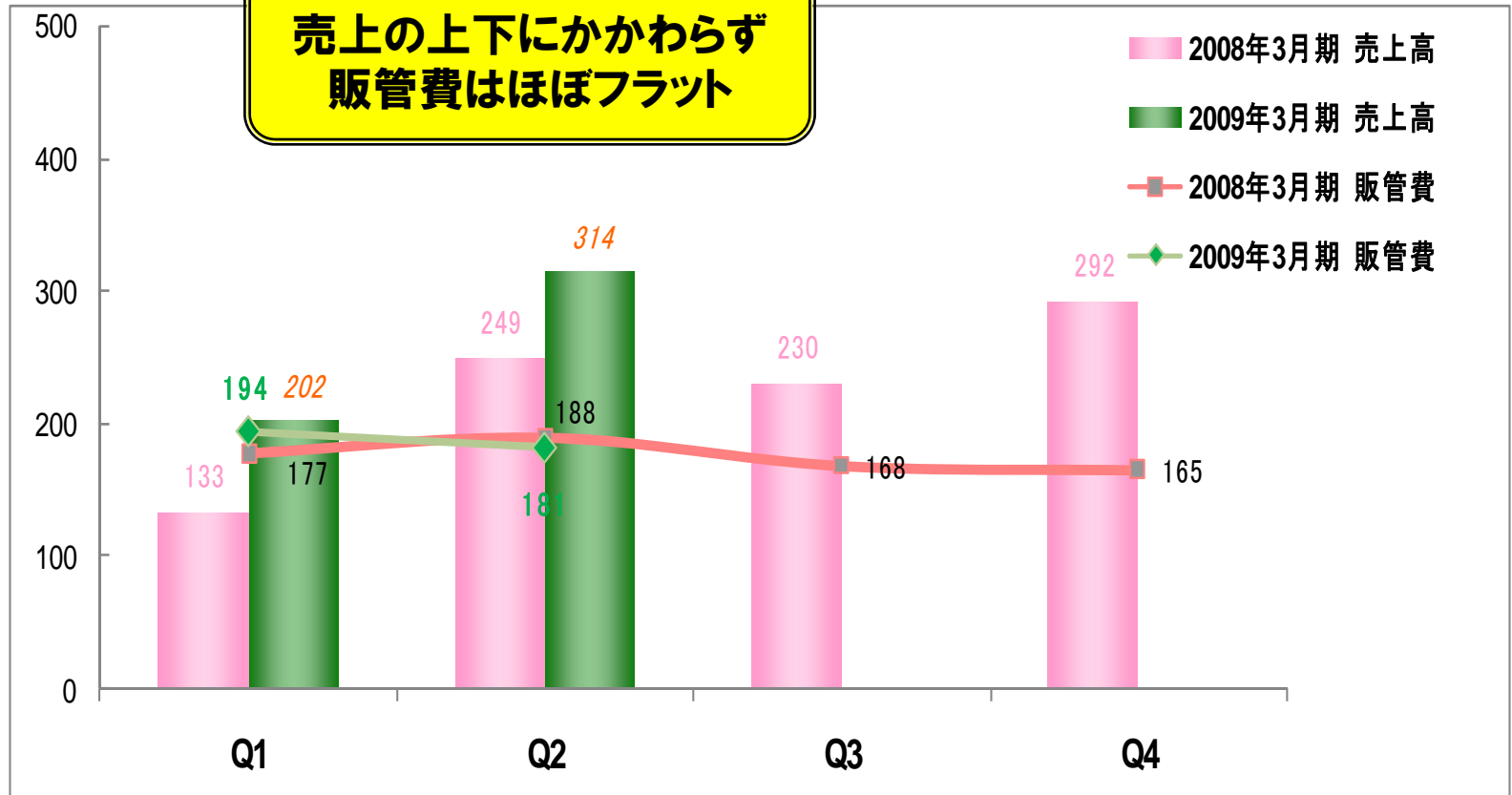
決算概要

成長戦略

(単位:百万円)

Point

売上の上下にかかわらず  
販管費はほぼフラット



# 財務の状況 (連結)

(単位:百万円未満切捨て)

項目	2008年3月期 前期末		2009年3月期 第2四半期実績			
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	主な増減
流動資産	1,400	78.3	1,384	77.1	△16	
固定資産	388	21.7	411	22.9	+23	投資有価証券 +20
資産合計	1,789	100.0	1,796	100.0	+6	
流動負債	190	10.6	217	12.1	+26	前受金 +24
負債合計	190	10.6	217	12.1	+26	
純資産合計	1,598	89.4	1,579	87.9	△19	
負債純資産合計	1,789	100.0	1,796	100.0	+6	

会社概要

決算概要

成長戦略



# 今期計画の進捗

## ① 確実な成長のために

~~★ 有力なASTERIAマスターパートナーの追加~~ 済

~~■ TDCソフト、三菱総研DCS（2007年度）~~ 済

~~■ 富士通ビジネスシステム（2008年5月）~~ 済

~~★ ASTERIA強化バージョンの出荷（7月）~~ 済

~~■ 100項目を超える顧客の声の反映~~ 済

~~■ ASTERIA WARP 4.2、Lite 4.2~~ 済

~~★ ASTERIA WARP LiteのOEM~~

~~★ @warp 2nd GiGの開催~~ 済

会社概要

決算概要

成長戦略

# 今期計画の進捗

## ② 将来の飛躍のために

### ★ ASTERIA MDM Oneの出荷

■ ~~MDM One DQ, MH (出荷済)~~ **済**

■ MDM One MI, GT (予定)

### ★ インフォテリア・オンラインの本格活動開始

■ ~~c2talk, Topikaの販売移管、強化~~ **済**

■ ~~SaaS製品「Onシリーズ」のラインアップ拡充~~ **済**

■ ~~ラボリリース(「lino」など)の実施~~ **済**

### ★ 海外展開への布石

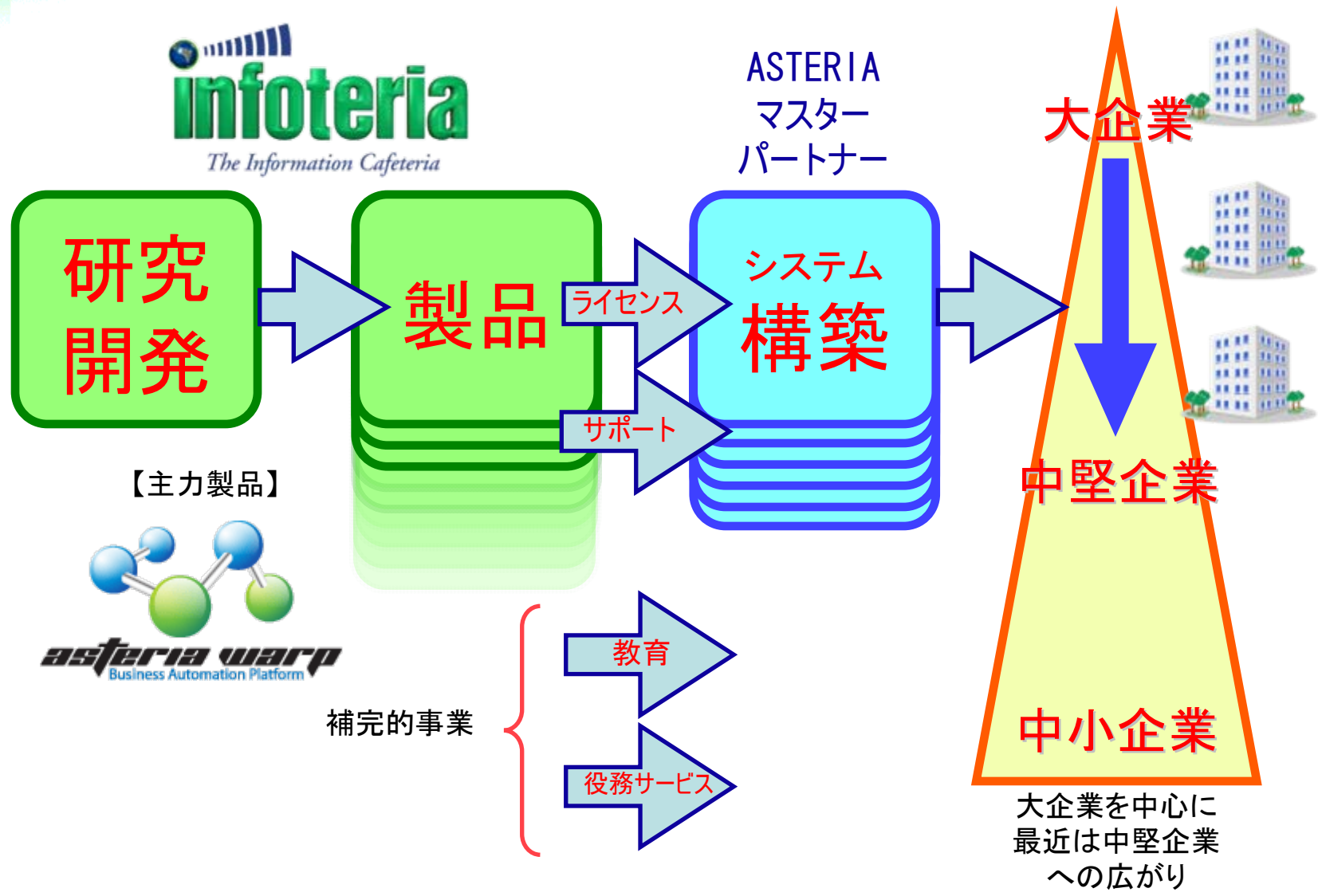
■ ~~Lino, Rejaw海外市場展開~~ **済**

■ ~~MDMOneニューヨークでのイベント出展~~ **済**

■ ~~海外開発拠点のネットワーク化~~ **済**

# 主力製品の事業モデル

会社概要  
決算概要  
成長戦略



# 充実のマスターパートナー

- ★ ASTERIAの販売、システム構築の中核となるパートナー
- ★ (株)富士通ビジネスシステムを新たに加え、現在18社

(50音順)



# ASTERIA最新版出荷(7月)

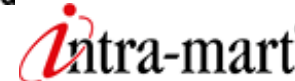
- ★ ASTERIA WARP, ASTERIA WARP Lite
- ★ ユーザー、パートナーからの要望事項、100項目以上を改良

## ★ お客様の声(抜粋)

- ・「今回、フィードバックにより機能が拡充されたことは非常にありがたい。開発意欲をそそります。」
- ・「欲しかった機能改善が多く盛り込まれたのでより便利になったと感じています。」

# 「@warp」製品アライアンス 50製品達成! 国内有力パッケージと連携

会社概要  
決算概要  
成長戦略



Point  
ITpro EXPO 2008  
AWARD受賞!



# @warp 2nd GiG 開催

会社概要

決算概要

成長戦略

- ★ ASTERIAで「つながる」製品を主役にしたイベント
- ★ 目標の170%の集客達成
- ★ ITpro EXPOアワードを2回連続受賞



インフォテリアブースの様子



インフォテリアセミナーの様子

# 最新事例： 第1四半期



株式会社 WOWOW コミュニケーションズ **WOWOW COMMUNICATIONS**  
CRMやCMSなど複雑化するシステム連携を円滑化  
を支える



株式会社リコー **RICOH**  
拠点間の連携基盤構築によりリコーの  
半導体生産管理システムを統合

**ASTERIA**



「システム部門ではなかった私が見ても簡単に使えるツールだという直感がありました。」と伊佐



UNITED COLORS  
OF BENETTON.

ベネトン ジャパン株式会社

イタリア本社にあるDWHとの連携を5週間で実現！  
～開発生産性、高い拡張性がASTERIA導入の決め手に！～

送環境を作り出す ASTERIA DataCaster



カジュアルからエレガントまで、あらゆる生活シーンにあわせてトータルブランドを展開しているベネトングループ。その日本法人であるベネトン ジャパン株式会社は、アパレルブランドとして名高い「ベネトン」や「シスレー」の他、「ノルディカ」「ローラーブレード」などスポーツブランドの卸売やライセンス管理を行っている。小売業として成功を収めている同社は、日本全国にある直営店から収集されるPOSデータを管理し、マー

わずか3ヶ月でのシステム構築が  
本社からのミッション

世界120ヶ国、およそ5000店舗にまで規模を拡大し、ワールドワイドでビジネスを展開しているベネトングループは、各店舗に集まる販売情報をXMLフォーマットにてイタリア本社に集約し、大規模なDWH環境を構築している。日本法人である同社も、会計システム刷新が終わった2007年のタイミングで、直営店から集められる販売情報をDWHに配信するシステム構築に着手することになったと管理本部システム Divisionの大網東市部長は語る。「EUを含めたヨーロッパ全土でデータの受け渡しが順調に進んだため、アジア圏でもDWH連携の話が本格化しました。ただし、納期はわずか3ヶ月あまりで、開発そのものを短期間に行う必要が出てきたのです。」



# 最新事例：近鉄不動産様

**Point**
**ProActiveと既存システムとの連携**

会社概要

決算概要

成長戦略



  
 導入事例

*Users Report*


## 近鉄不動産株式会社

### @WARPソリューション、ProActiveとASTERIAの連携によりERP導入効果を最大化

6か月で基幹システムの連携部分を構築し、安定稼働を実現

近鉄不動産は、2006年夏から経理システムなどを皮切りに、基幹システムの見直しを始めた。その一環として、住商情報システムの統合型次世代ERPパッケージ「ProActive E<sup>2</sup>」を導入することになった。さらにインフォテリアのEAIツール「ASTERIA WARP」を採用し、ProActive E<sup>2</sup>と既存システムのスムーズなデータ連携を実現した。操作性に優れたGUIをサポートするASTERIA WARPによって、近鉄不動産は開発工程の短縮化を実現し、さらに将来にわたる拡張性や柔軟性も手に入れることができた。


 企画部  
 企画部長

 萩原 章男氏  
 はぎはら ふみお

 企画部(情報システム担当)  
 企画課長

 栗田 孝二郎氏  
 くわた こうじろう



# 最新事例: マックス様

Point

「メールEDI」で  
工数を90%削減!



**asteria**  
導入事例

Users Report



マックス株式会社

## マックス株式会社

人海戦術はもう不要! ASTERIA WARPによる  
メールEDIシステムが業務プロセスに革命を起こす

自動化による効能! 作業工数を最大90%も削減

マックスは、徹底した顧客主義により、国内シェア約75%  
80%のオートステープラ(複写機内蔵電子ホッチキス)を始め  
式浴室暖房・換気・乾燥機、など、ロングセラー・トップシェフ  
送り出し、支持を得ているツールメーカーだ。グローバルなメ  
は、取引先との受発注や、流通業者に対する入出庫管理  
業務をできるだけ効率化することが望まれていた。そこで、  
多く、柔軟性に優れた「ASTERIA WARP」を導入し、メ



生産本部室長兼  
システム統括部担当部長  
**樋口 浩一氏**  
ひぐち こういち



システム統括部  
システム企画課  
**千葉 一博氏**  
ちば かずひろ

会社概要

決算概要

成長戦略

# 最新事例：日本電波工業様

**Point**
**全社規模の情報  
システム開発基盤**

会社概要

決算概要

成長戦略


**asteria**  
 導入事例

**Users Report**

**日本電波工業株式会社**

多様化するニーズに即応し、堅牢性、柔軟性を  
強化した情報システム基盤を実現

ASTERIAがシステム開発環境を革新させる武器に!

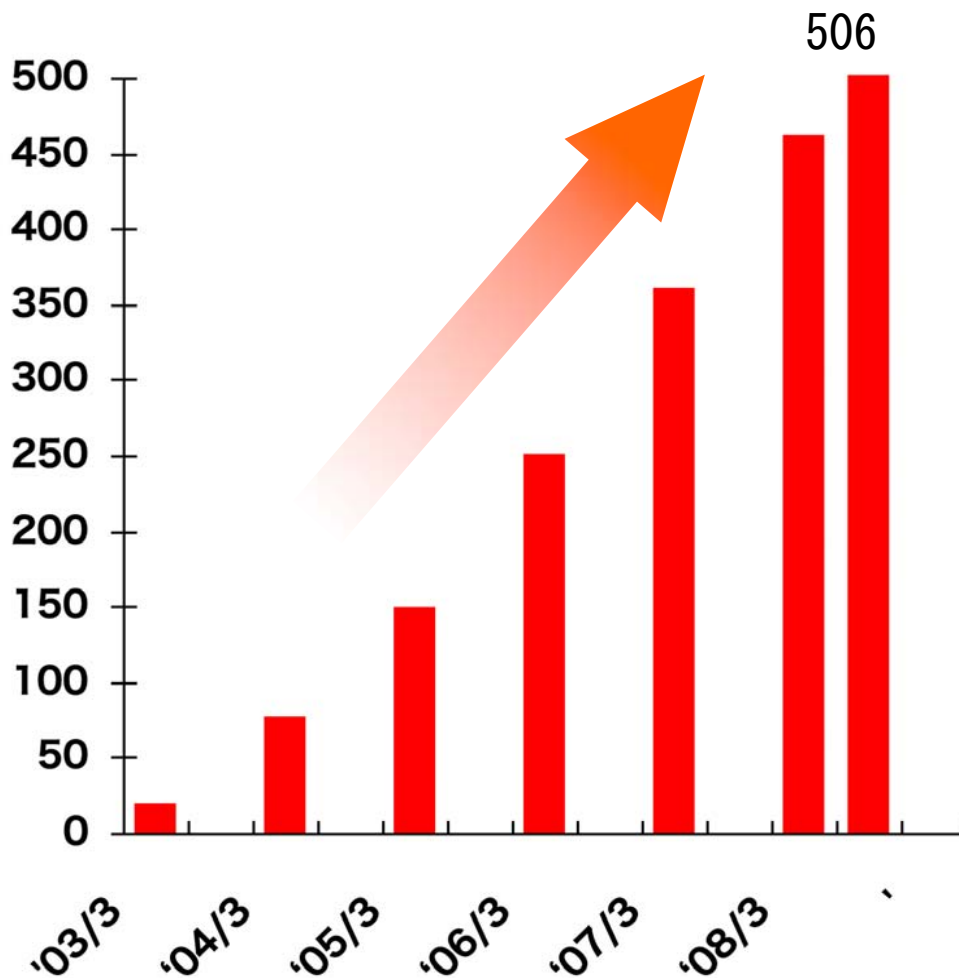
電気を通すことで正確に振動を繰り返す水晶の特性一定周期で発生させることでデジタル信号を作り、水晶振動子を組み込んだ応用製品を中心に、各種製品が日本電波工業株式会社である。1948年に設立されたデジタル社会に欠かせない電子部品を製造するメーカー引している。そんな老舗の同社が新たな時代の要請環境作りに乗り出した。求めたのは「明日からすぐに」開発環境。その構想を支える中核の製品として選ばれ


 情報システム部  
 主任技術員

**藤井 秀喜氏**  
ふじい ひでき

# ASTERIA導入社数は500社突破！

★ 社内連携での導入が  
加速



2008年9月末	
累計導入社数	<b>506</b>
上半期新規	<b>44</b>
上半期追加	<b>26</b>

累計社数には、同一会社の場合（上記の「追加」分）は、別拠点の導入でもカウントされていません。

会社概要

決算概要

成長戦略



# ASTERIA MDM One

★ **企業のマスターデータの品質を上げる製品**

★ **「MDMブートキャンプ」盛況**

★ **受注**  
■ R社、D社など



★ **MDM Summit(ニューヨーク)に出展**

★ **専門誌「IT Leaders」で、MDM主要5製品の中に  
取り上げられる**

会社概要

決算概要

成長戦略

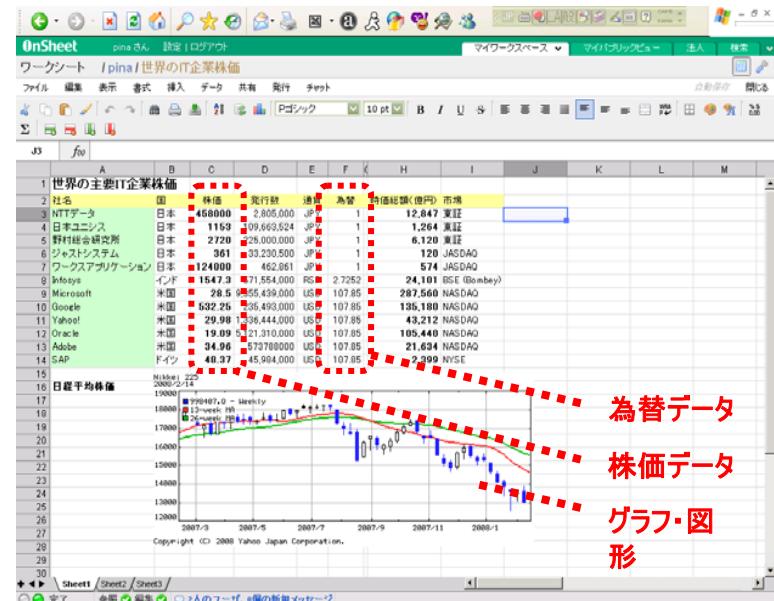
# OnSheet強化

オンシート

Point

積極的機能強化

# OnSheet



為替データ  
株価データ  
グラフ・図形

- ★ オンライン表計算サービス
- ★ スプレッドシート統制に最適
- ★ 「リモートデータ」などの新機能
- ★ 学校、官公庁での試用

「TryOn！」開始

- ★ 大企業での導入も開始

■ 月額課金のため

売上貢献はまだ少額

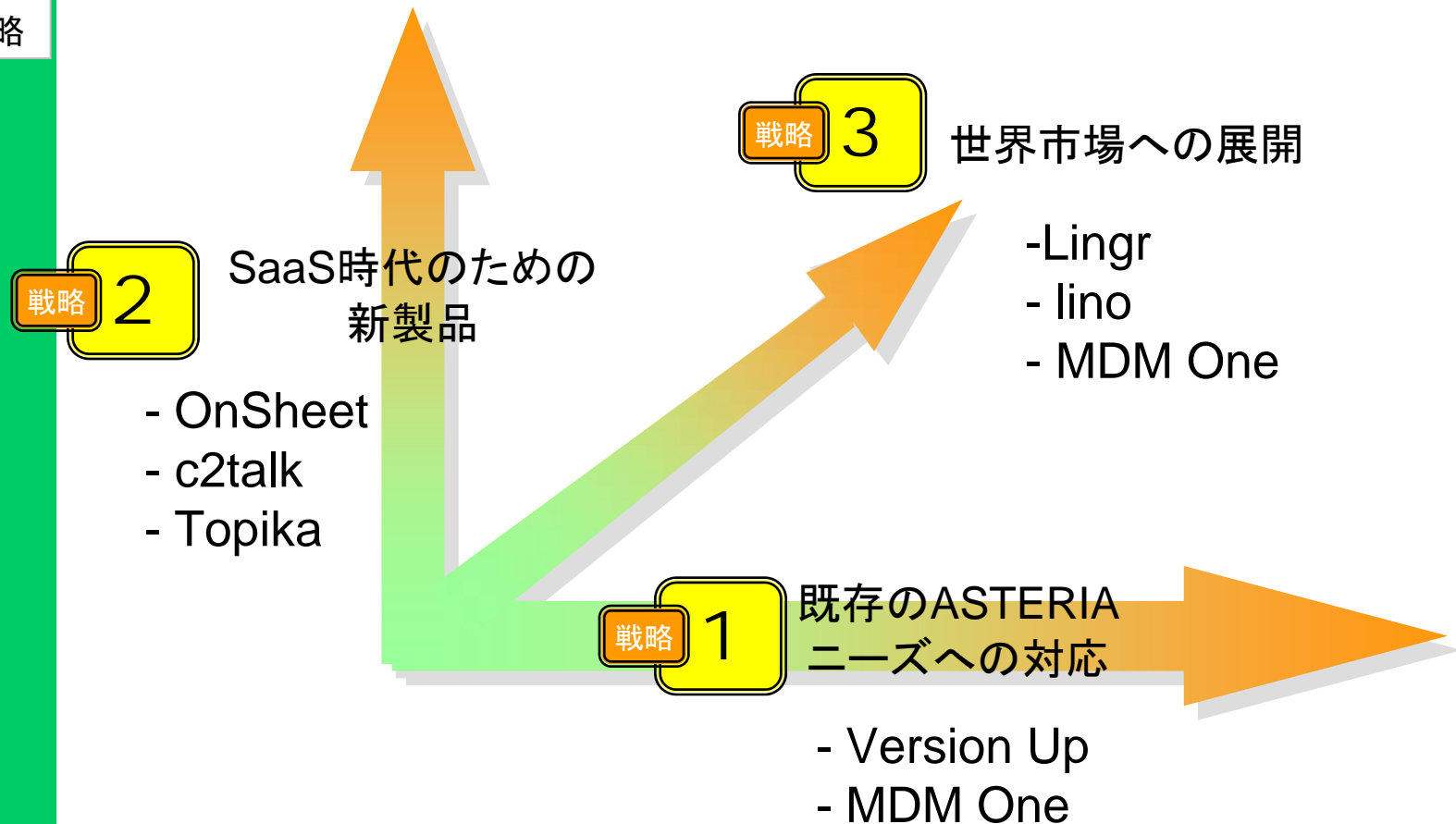
会社概要  
決算概要  
成長戦略

## (3) 成長戦略

*The Information Cafeteria*

# 中期的成長戦略

## ★ 将来の確実な成長のための立体的な成長戦略



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:2013※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	50%	18,632
1000以上	2,232	95%	2,120
合計	1,217,340	-	27,085

出典:

※1: 帝国データバンク企業統計2008/05

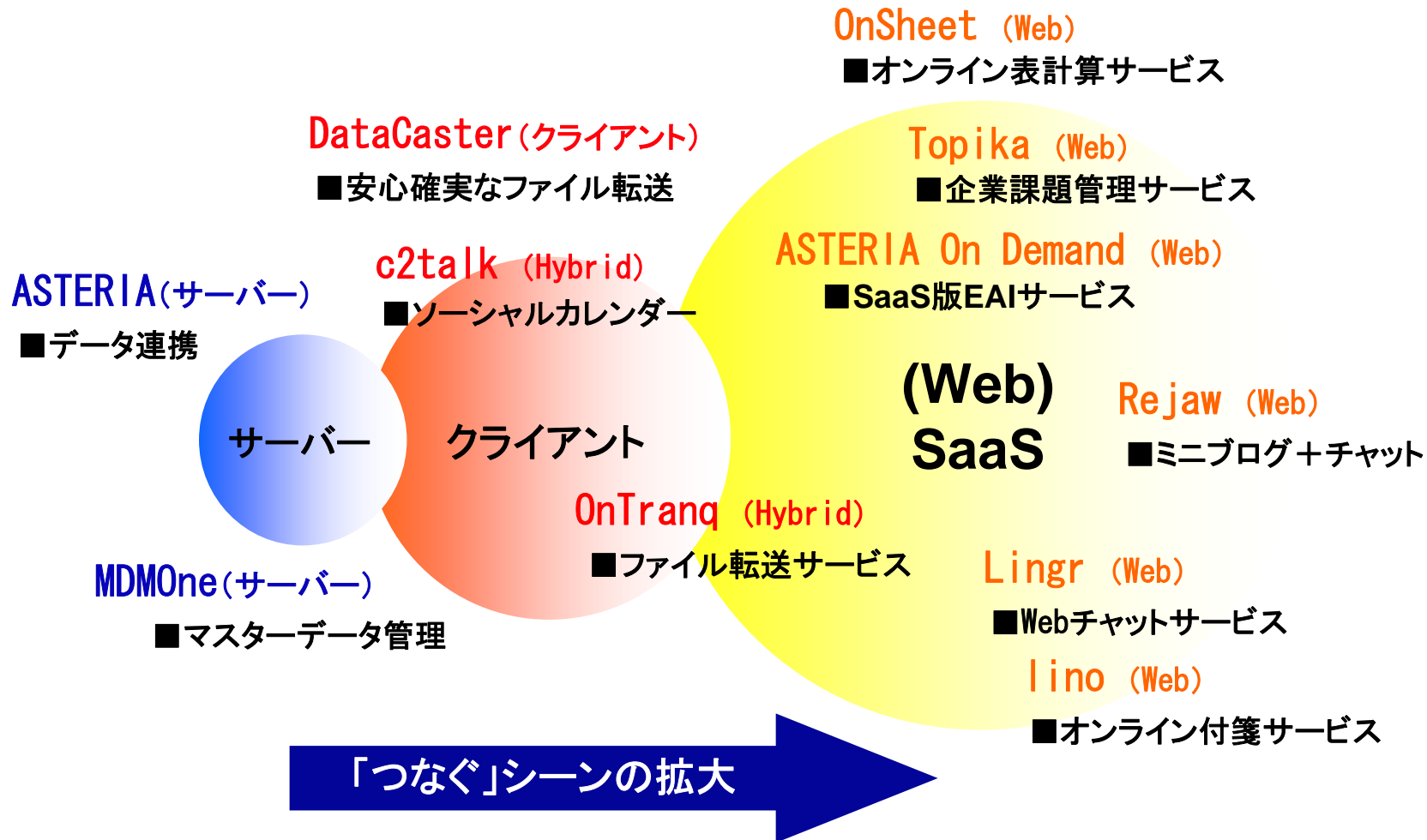
※2: 当社予測

2008/3  
約2,500社  
(実績とシェアより当社推定)

2013/3  
約27,000社

# 2本目、3本目の事業の柱を作る

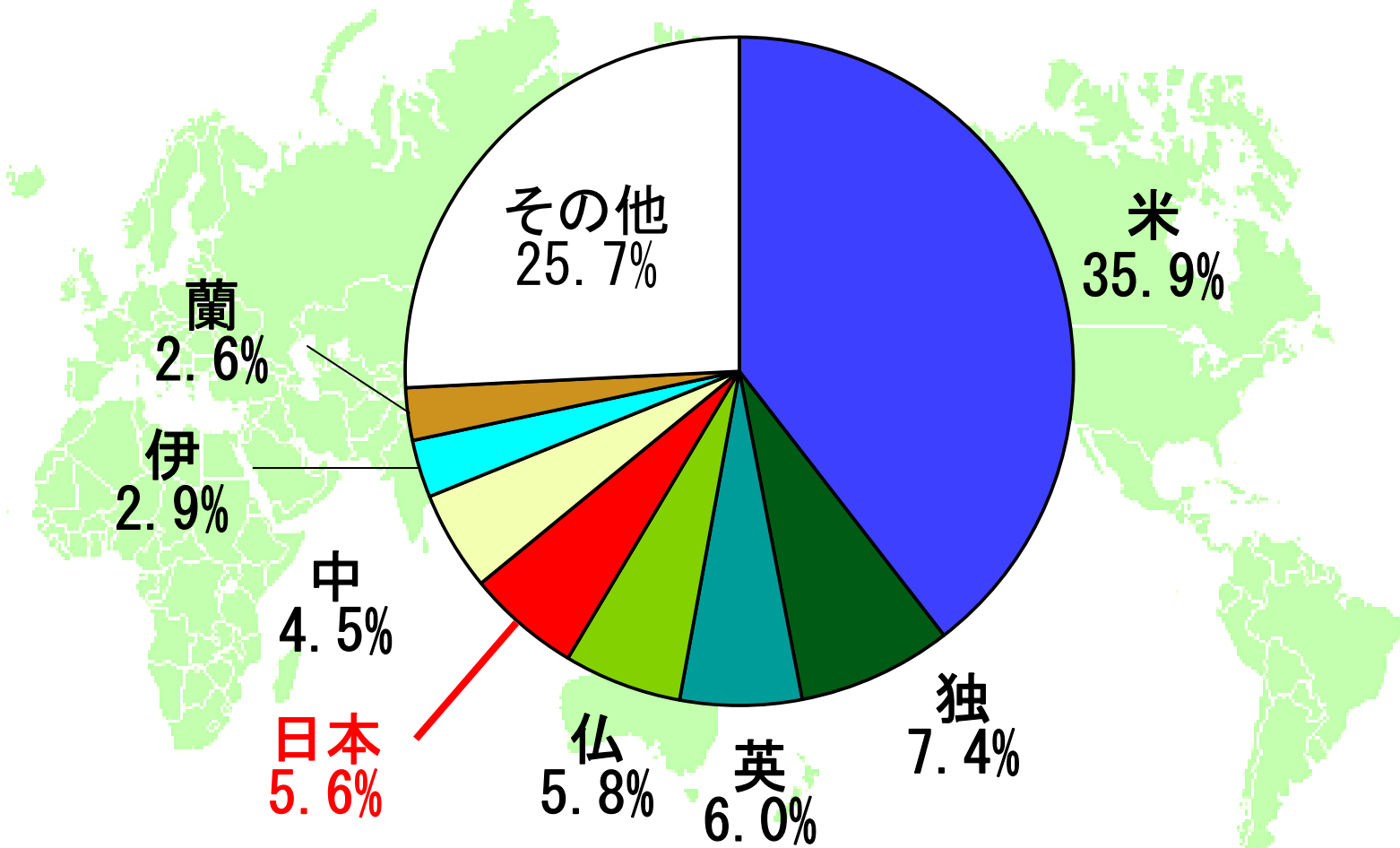
## ★ SaaS時代のための新製品





# 世界のソフトウェア市場

★ 世界のソフトウェア市場(金額)を100とした場合の国別市場規模割合



Source: 世界情報サービス産業機構  
(Forecast for 2008)



インフォテリア株式会社  
2008年3月期  
中間期決算説明

# 2009年3月期について

*The Information Cafeteria*

# 2009年3月期業績予想

(単位:百万円)

(連結)	2009年3月期 中間実績	進捗率	2009年3月期 通期予想
売上高	<b>517</b>	<b>47%</b> 前期実績42%	<b>1,100</b>
営業利益	<b>△19</b>	-	<b>10</b>
経常利益	<b>△15</b>	-	<b>10</b>
当期利益	<b>△18</b>	-	<b>5</b>

会社概要

決算概要

成長戦略

# 積極的な研究開発投資

- ★ 売上高研究開発投資率
- ★ 国内平均 = 1.02%
- ★ インフォテリア = 7~10%
- ★ オンライン付箋サービス「lino」

Challenge

3カ国語同時リリース  
Haskellによる開発

- ★ ミニブログ+チャット「Rejaw」

Challenge

Cometの実装  
Ruby on Railsによる開発



会社概要  
決算概要  
成長戦略

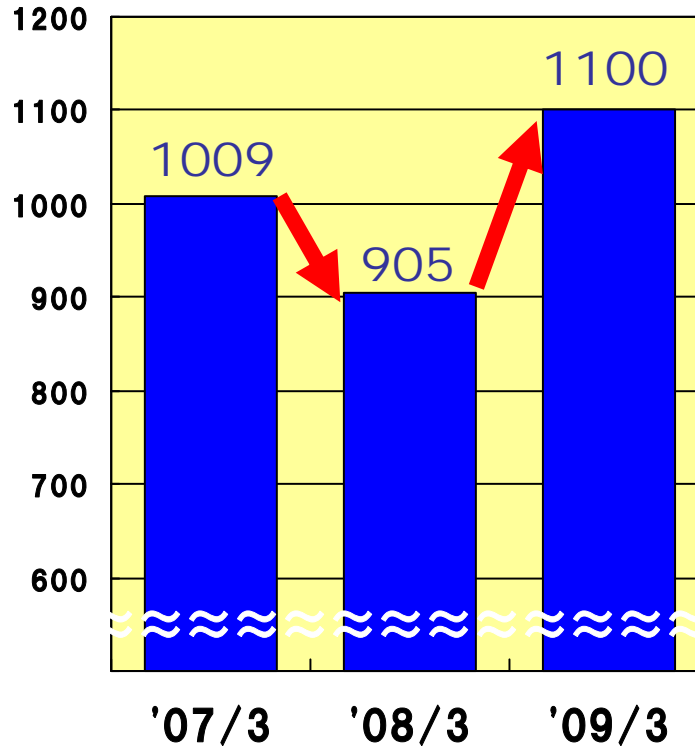
# 2009年3月期業績予想

会社概要

決算概要

成長戦略

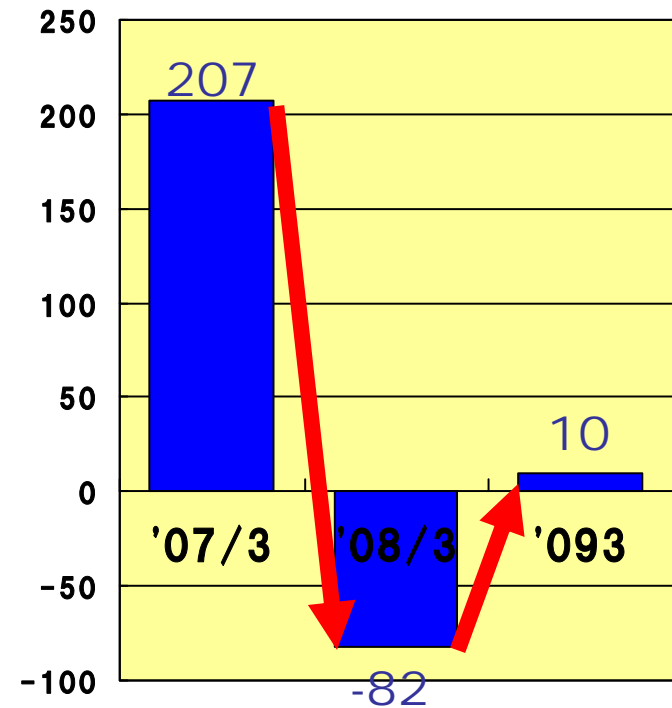
## 売上高(連結)



Point

**21.5%成長**

## 経常利益(連結)



Point

**黒字回復**

# 今期計画必達のために

- ✓ 売上約2割増
- ✓ 黒字回復

## ① ASTERIAを中心に確実な増収を図る

- ✓ パートナー拡充
  - ✓ 新バージョン発売
- など

## ② 新製品で今後の飛躍の布石を打つ

- ✓ MDM One
  - ✓ OnSheet
  - ✓ lino
- など

会社概要

決算概要

成長戦略

ありがとうございました



インフォテリア株式会社  
2009年3月期 中間決算説明会