

2014年3月期 第1四半期決算説明会

インフォテリア株式会社

2013年8月14日

会社説明

- ・ 会社概要 . . . P4
- ・ 沿革と売上推移 . . . P5

決算ハイライト

- ・ 第1四半期 . . . P7

2014年3月期 第1四半期業績

- ・ 損益計算書 . . . P9
- ・ 売上高推移 . . . P10
- ・ 販売管理費推移 . . . P11
- ・ 営業利益推移 . . . P12
- ・ 貸借対照表 . . . P13
- ・ キャッシュフロー計算書 . . . P14

第1四半期の状況

- ・ ASTERIA . . . P16
- ・ Handbook . . . P23
- ・ 海外 . . . P27

今期施策／方向性

- ・ 製品の方向性 . . . P31
- ・ Middle×Front戦略 . . . P32
- ・ ASTERIAの進化 . . . P33
- ・ Handbookの進化 . . . P37
- ・ タブレット新製品投入 . . . P42
- ・ 今後の施策 . . . P45

.....

補足資料

- ※今期業績および推移に
関するより詳しいデータ . . . P48～

製品概要

- ※当社製品の説明 . . . P56～

会社説明

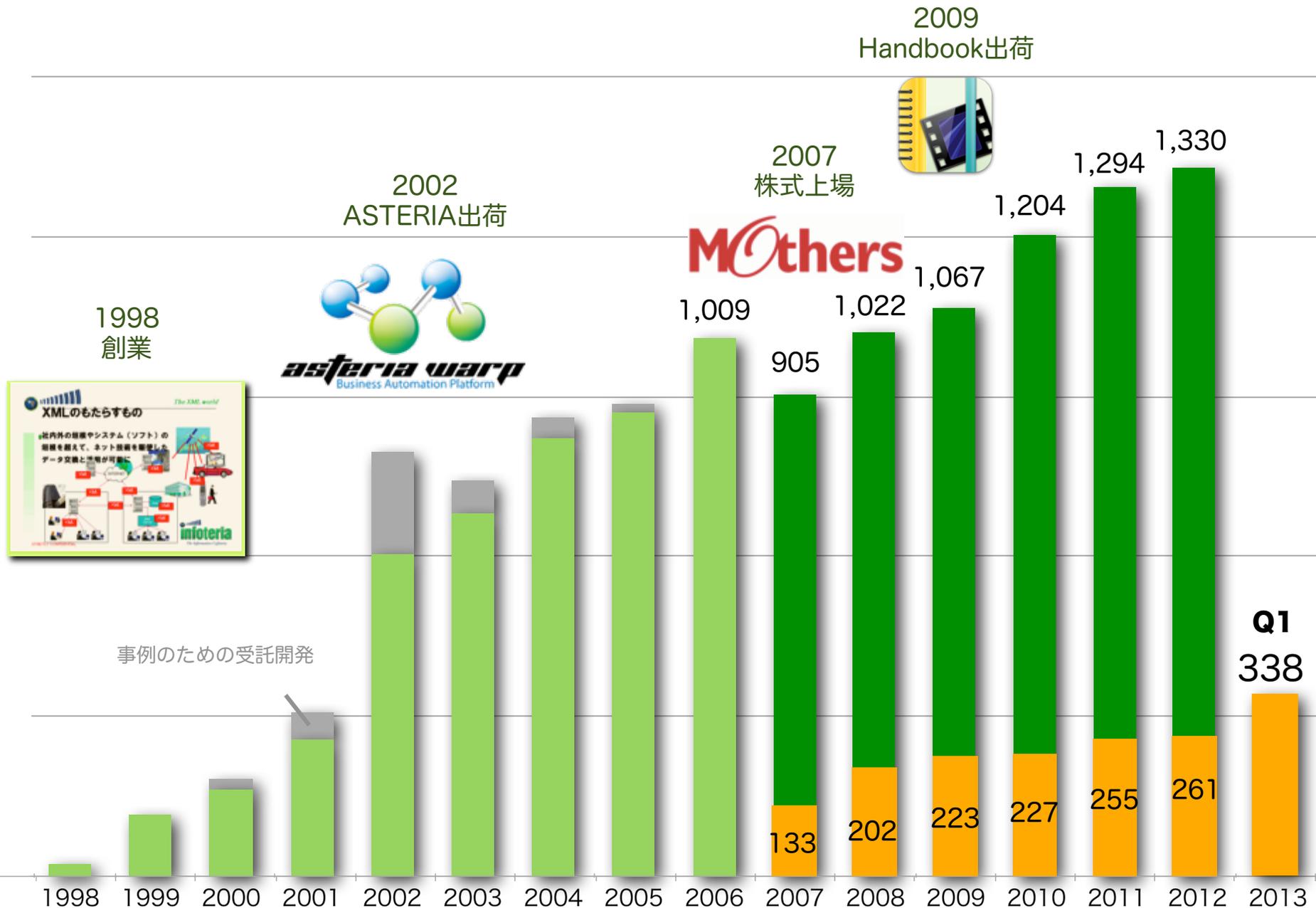
会社概要



会社名	インフォテリア株式会社
主な事業	ソフトウェア製品の開発・販売（受託開発なし）
設立	1998年9月
上場年月	2007年6月（東証マザーズ：3853）
代表者名	代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎
決算期	3月
資本金	7億3,585万円
所在地	東京都品川区大井1丁目47番1号
子会社	Infoteria America 億福天（杭州）信息科技有限公司 桜楓天（上海）貿易有限公司
従業員数	81名(連結) - 2013年6月30日現在
VISION	組織を越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
企業理念	発想と挑戦／世界的視野／幸せの連鎖

沿革と売上推移

(単位：百万円)



決算ハイライト

第1四半期決算ハイライト

全体

- ・ 創業来最高の第1四半期売上高を達成し、前年同期比129.5%と大幅に伸長
- ・ 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

ライセンス

- ・ ライセンス全体売上が前年同期比で164.7%
- ・ ASTERIA WARPライセンス売上が前年同期比で155.2%
- ・ ASTERIAの導入社数は3,777社に

サポート

- ・ サポート全体売上が前年同期比で107.5%

サービス

- ・ サービス全体売上が前年同期比で121.8%
- ・ Handbook SaaSの売上が、前年同期比で131.0%
- ・ Handbookの契約件数は557件に

売
上
区
分

※製品と売上区分の関係については「補足資料」参照

2014年3月期 第1四半期業績

損益計算書

- 創業来最高の第1四半期売上高を達成し、前年同期比129.5%
- 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

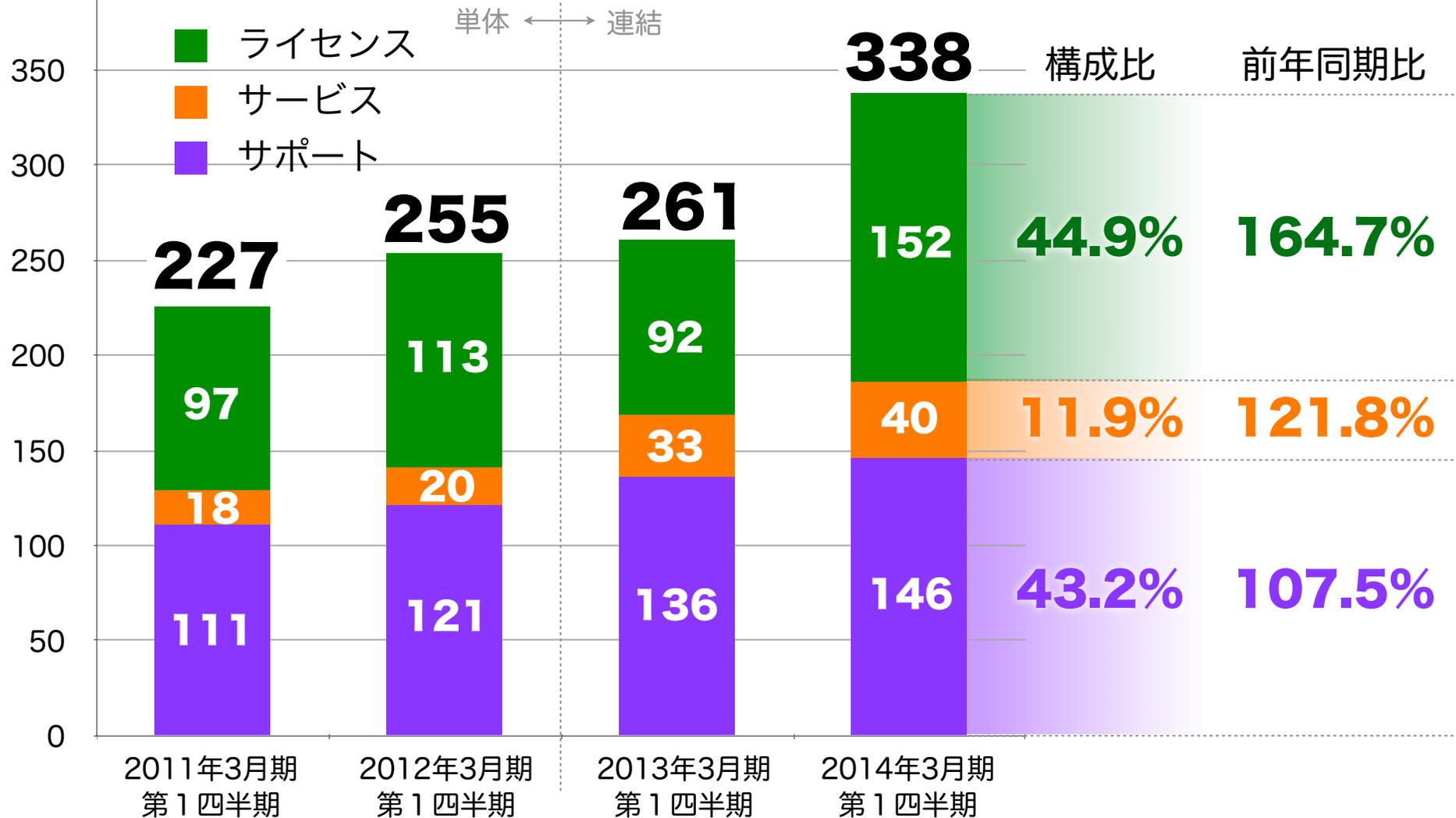
(単位：百万円)

	2011年3月期 第1四半期 (単体)	2012年3月期 第1四半期 (単体)	2013年3月期 第1四半期 (連結)	2014年3月期 第1四半期 (連結)	前年同期比
売上高	227	255	261	338	129.5%
売上総利益	164	206	219	290	132.4%
販売管理費	176	220	261	248	94.8%
営業利益	▲12	▲14	▲42	42	-
経常利益	▲10	▲10	▲39	43	-
当期利益	▲11	▲11	▲40	15	-

売上高推移

- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の第1四半期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献

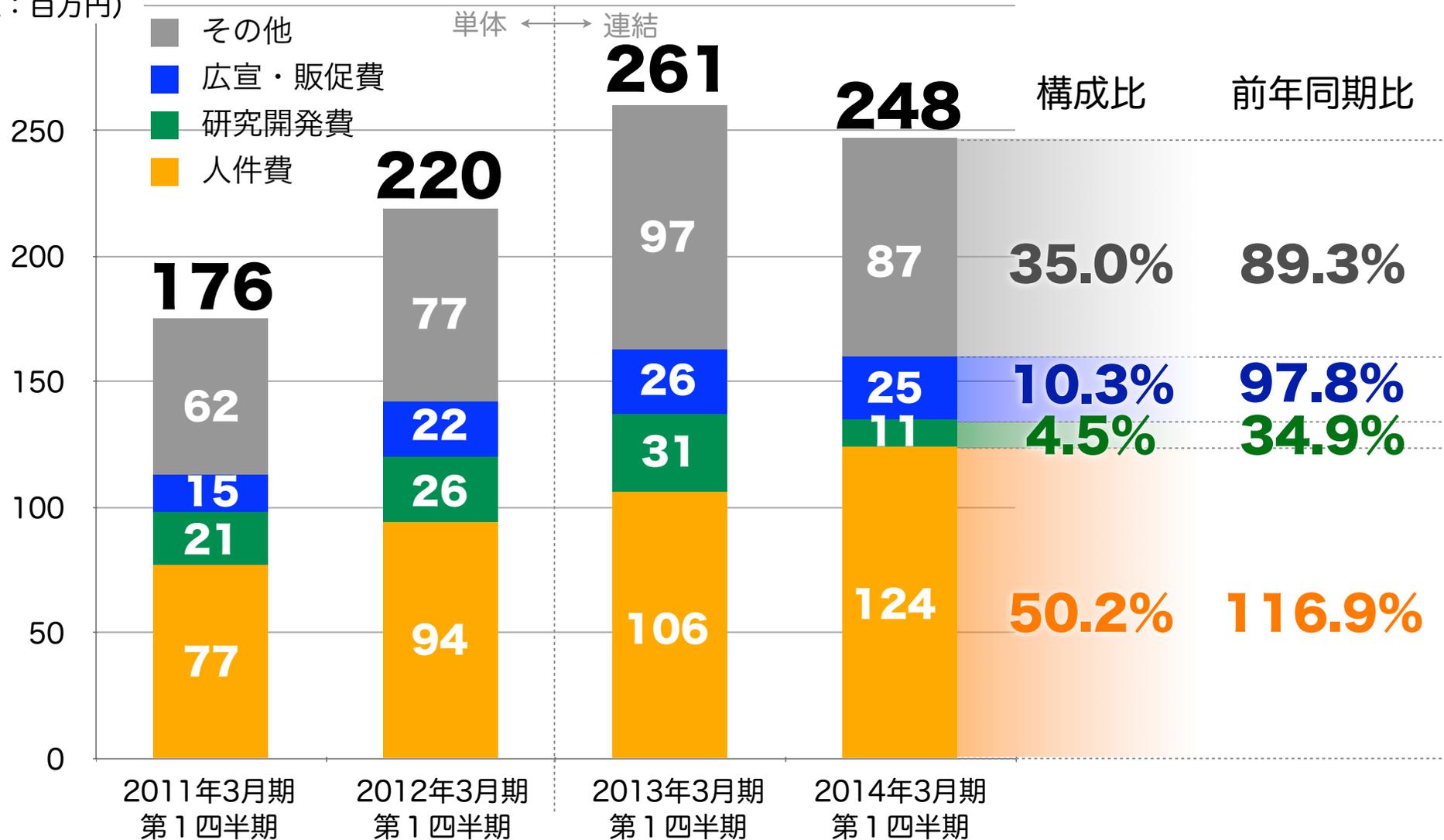
(単位：百万円)



販売管理費推移

- 投資の抑制によって、販売管理費合計は前年同期に比べて94.8%
- 海外子会社の増加によって、人件費が増加

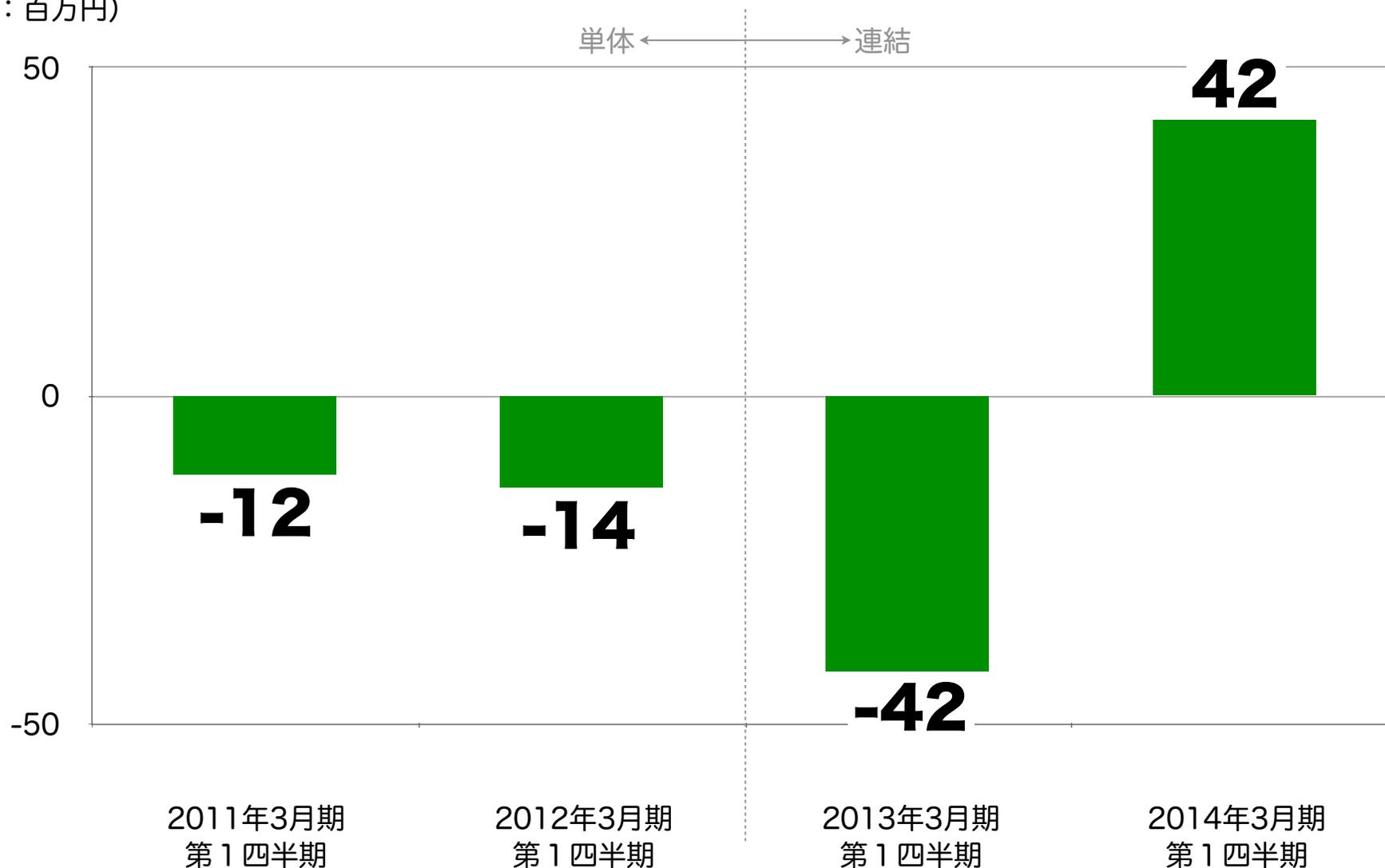
(単位：百万円)



営業利益推移

- 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

(単位：百万円)

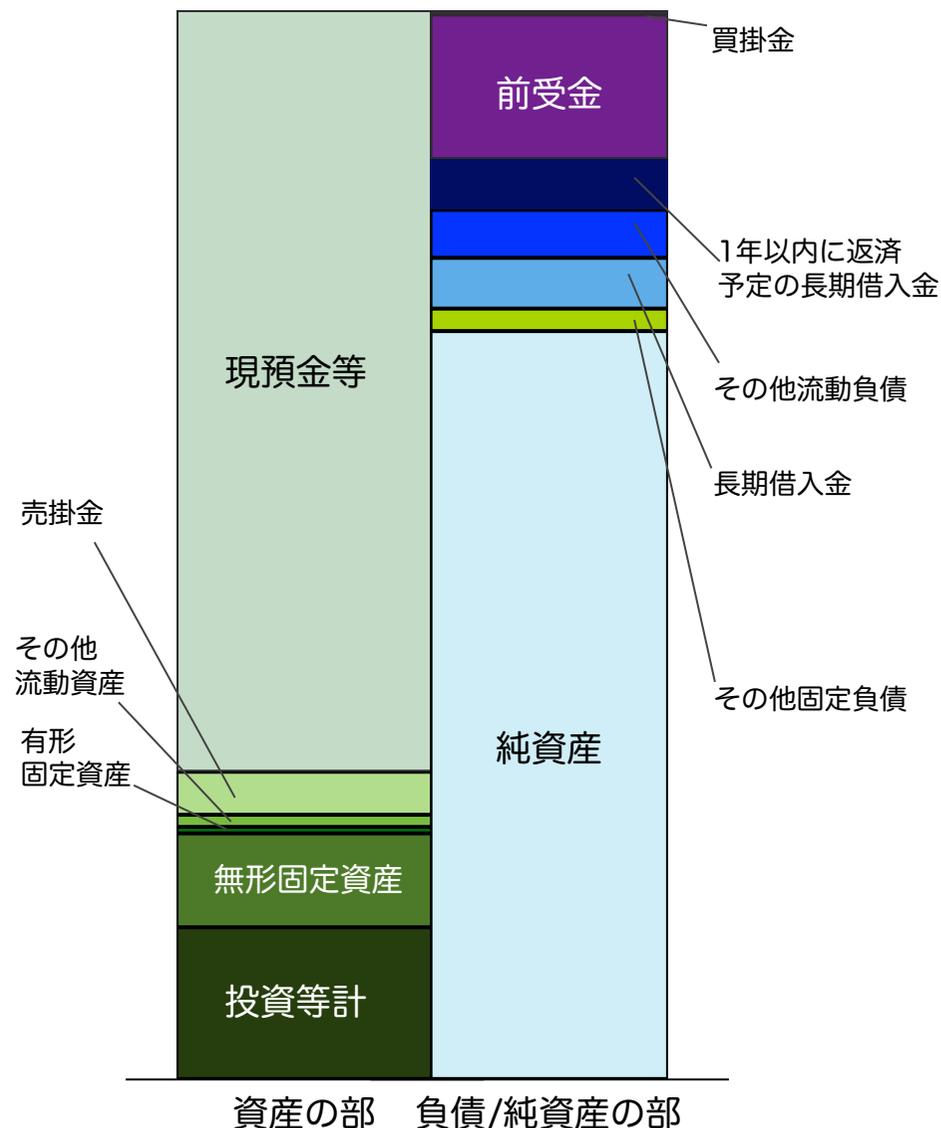


貸借対照表

- 投資に耐え得る17億86百万円の潤沢な現預金等を有する。
- 自己資本比率は73%を超えており、財務は健全。

(単位：百万円)

		2013年3月31日	2014年6月30日	増減
資産の部	現預金等	1,629	1,786	156
	有価証券	0	0	0
	売掛金	221	100	▲120
	その他流動資産	27	29	2
	有形固定資産	15	15	0
	無形固定資産	210	220	10
	投資等計	361	358	▲3
	資産合計	2,465	2,510	45
負債の部	買掛金	11	10	0
	前受金	223	356	132
	1年以内に返済予定の長期借入金	125	125	0
	その他流動負債	165	118	▲47
	長期借入金	75	50	▲25
	その他固定負債	7	5	▲1
	負債合計	607	665	57
純資産の部	株主資本	1,825	1,810	▲15
	評価・換算差額等	22	22	0
	新株予約権	9	12	3
	純資産合計	1,857	1,844	▲12



キャッシュフロー計算書

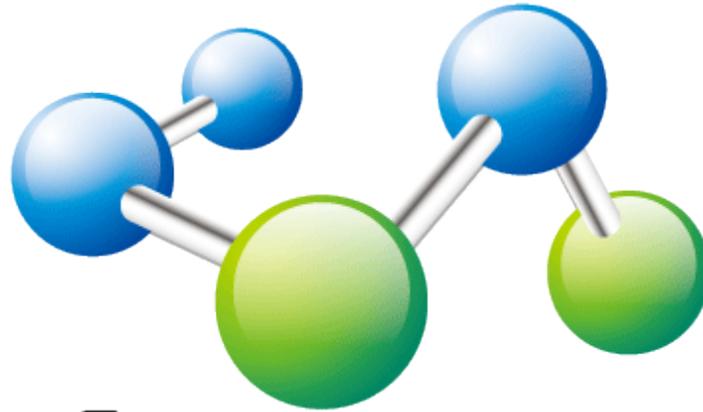
- 投資に耐え得る17億86百万円の潤沢な現金及び現金同等物を保有
- M&Aに係るキャッシュアウトが生じなかったため、投資CFは増加

(単位：百万円)

	2013年3月期 第1四半期 (連結)	2014年3月期 第1四半期 (連結)	増減	備考
営業活動による キャッシュフロー	254	210	▲43	
投資活動による キャッシュフロー	▲72	▲2	70	M&A支出の減少
財務活動による キャッシュフロー	▲53	▲53	0	
現金及び現金同等 物の期末残高	1,781	1,786	4	

第1四半期の状況

ASTERIA / Handbook / 海外

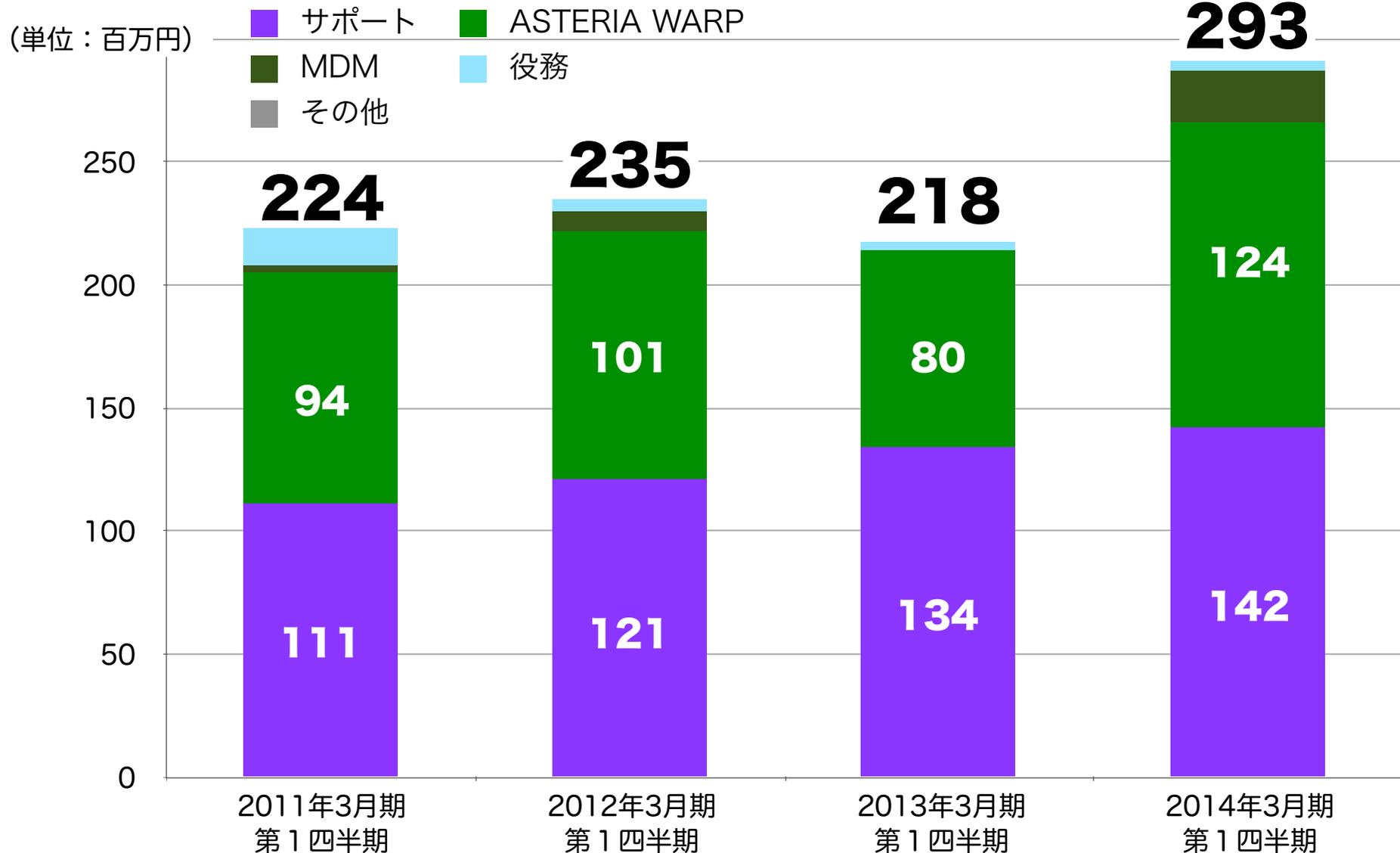


asteria warp
Business Automation Platform

ASTERIA

ASTERIA 売上高

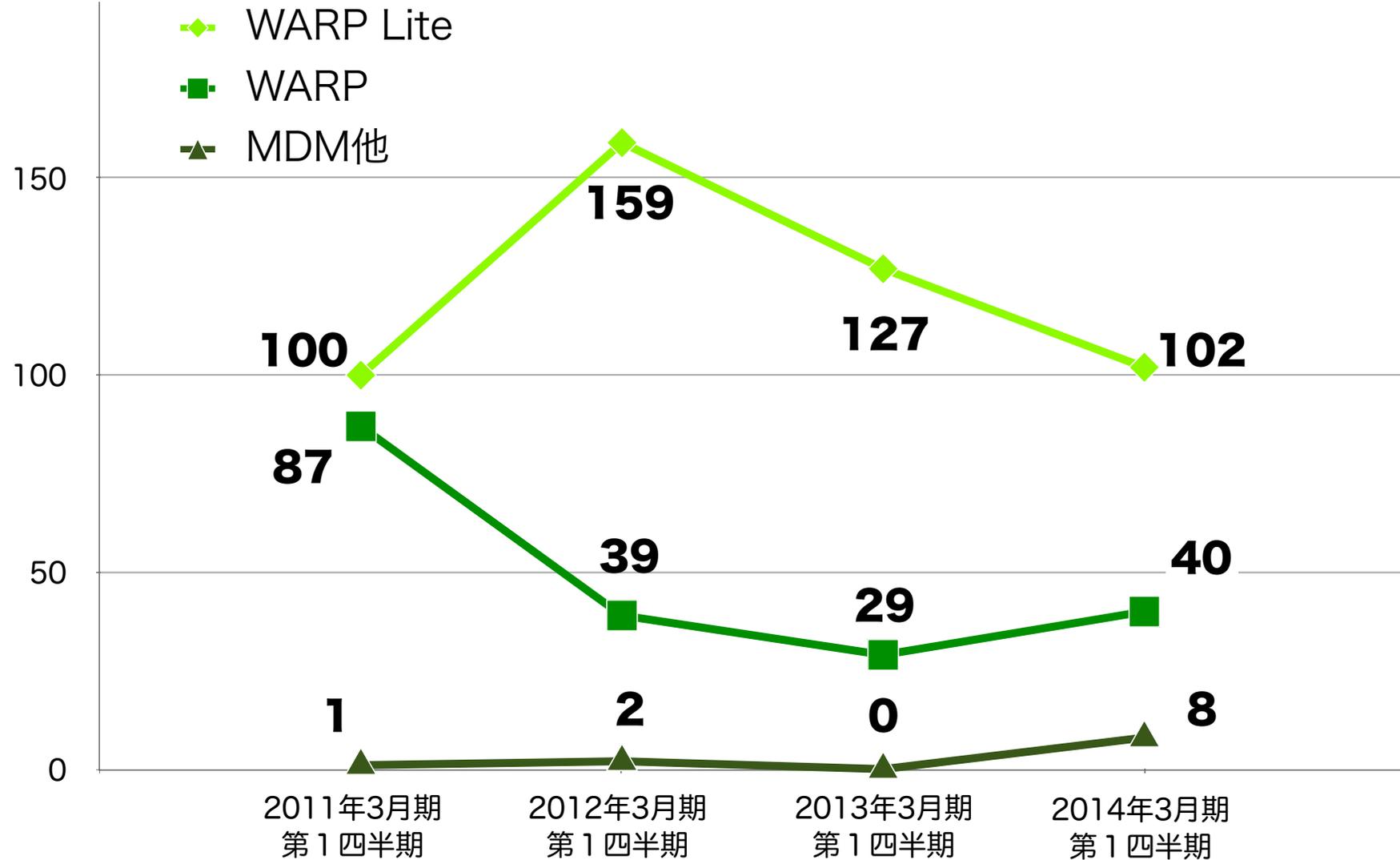
- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で134.2%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で155.2%



ASTERIAライセンス数

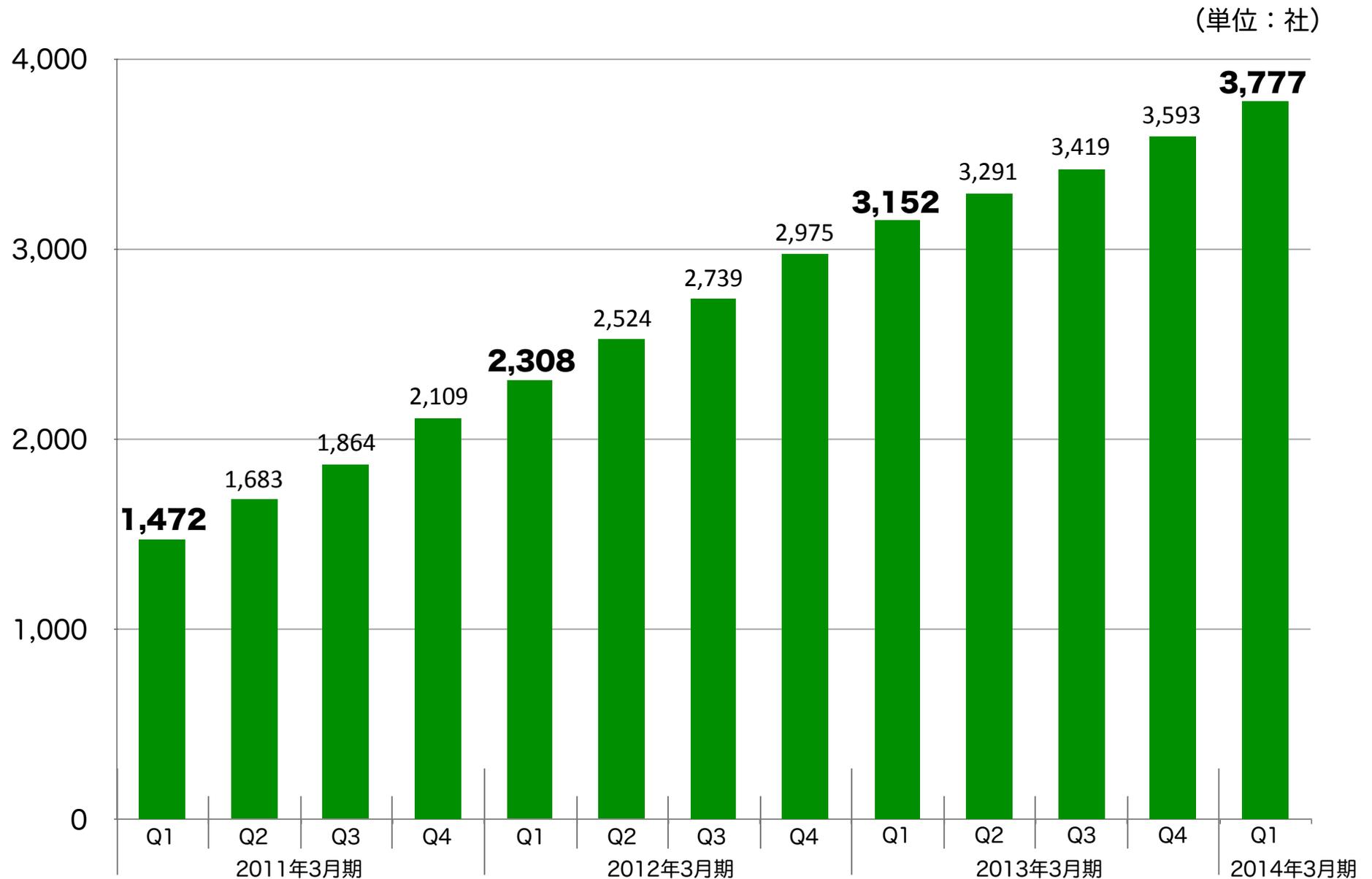
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より11本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で25本減少

(単位：本)



ASTERIA 累計導入社数

■ 新たに184社がASTERIAを導入し、累計導入社数は3,777社となる



Topic: 先進のクラウド対応①

- ASTERIAがAmazon Redshiftに対応し、企業のビッグデータ活用を推進

Amazon Redshift



Database



CRM/ERP/SFA...

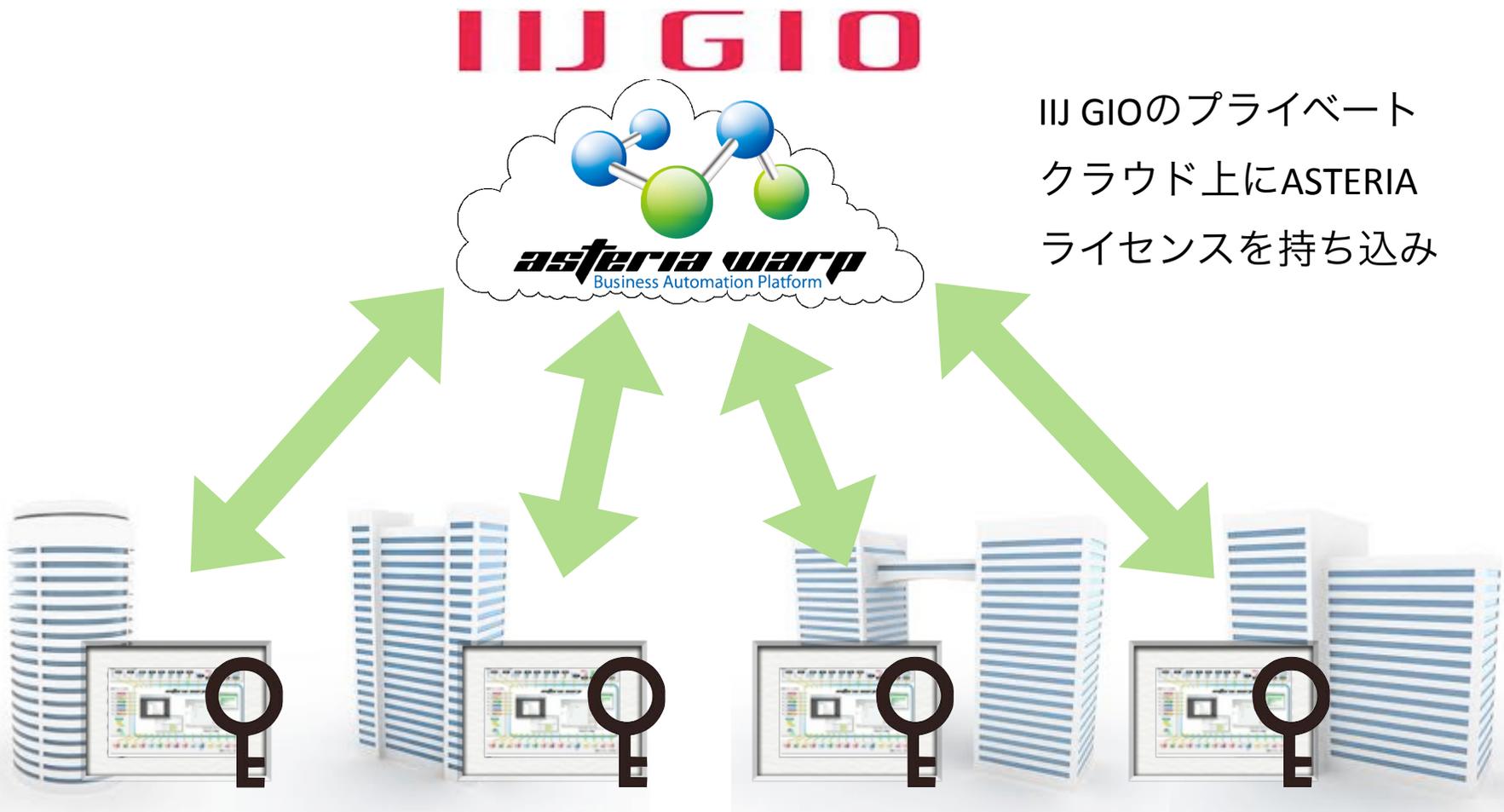
エンタープライズ ビッグデータ



データ アナリティクス

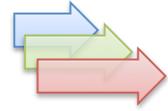
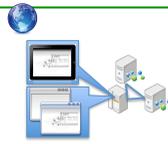
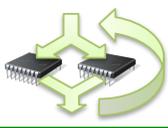
Topic: 先進のクラウド対応②

- クラウドにおけるBYOL (Bring Your Own License)の推進
- まずは、IIJ GIOライブラリから



Topic: ライセンス単価の向上

- 最新版4.7から高機能版「Enterprise Edition」を追加
- 結果としてライセンス単価が向上

機能	Standard Edition	Enterprise Edition
 チェックポイント	-	○
 優先実行モード	-	○
 WEB API	○	○
 ループ並列処理	○	○
フローデザイナー	5本	10本
標準価格	480万円	600万円

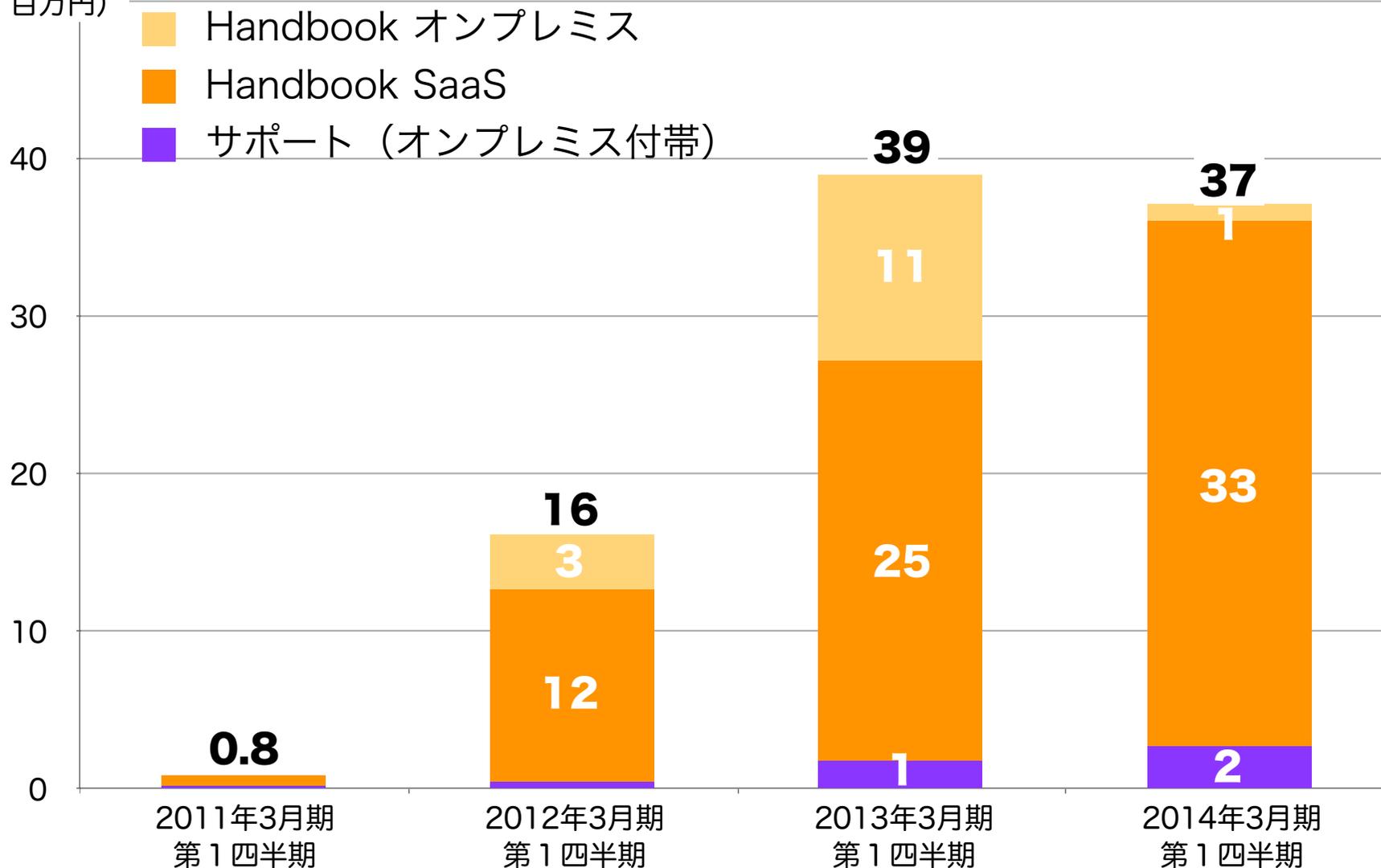


Handbook

Handbook 売上

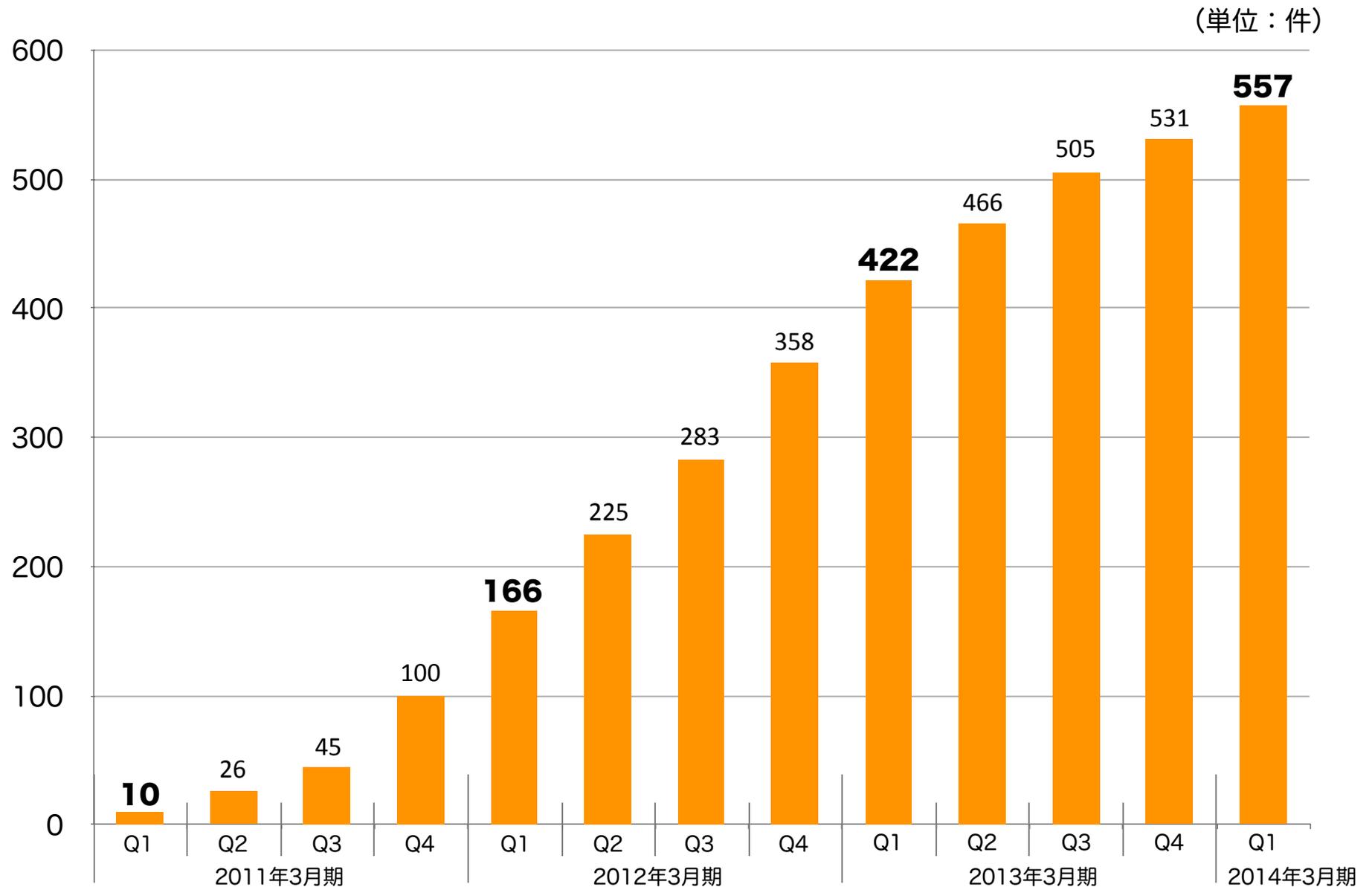
- 安定したストックビジネスとなるSaaS版に注力（前年同期比131.0%）
- クラウド化の進展によりオンプレミスは減少傾向（前年同期比8.9%）

（単位：百万円）



Handbook 累計契約件数

■ 累計のHandbook累計契約件数は557件となる



Topic: レノボ・ジャパン様採用

- レノボ・ジャパンの法人営業部門がHandbookを採用





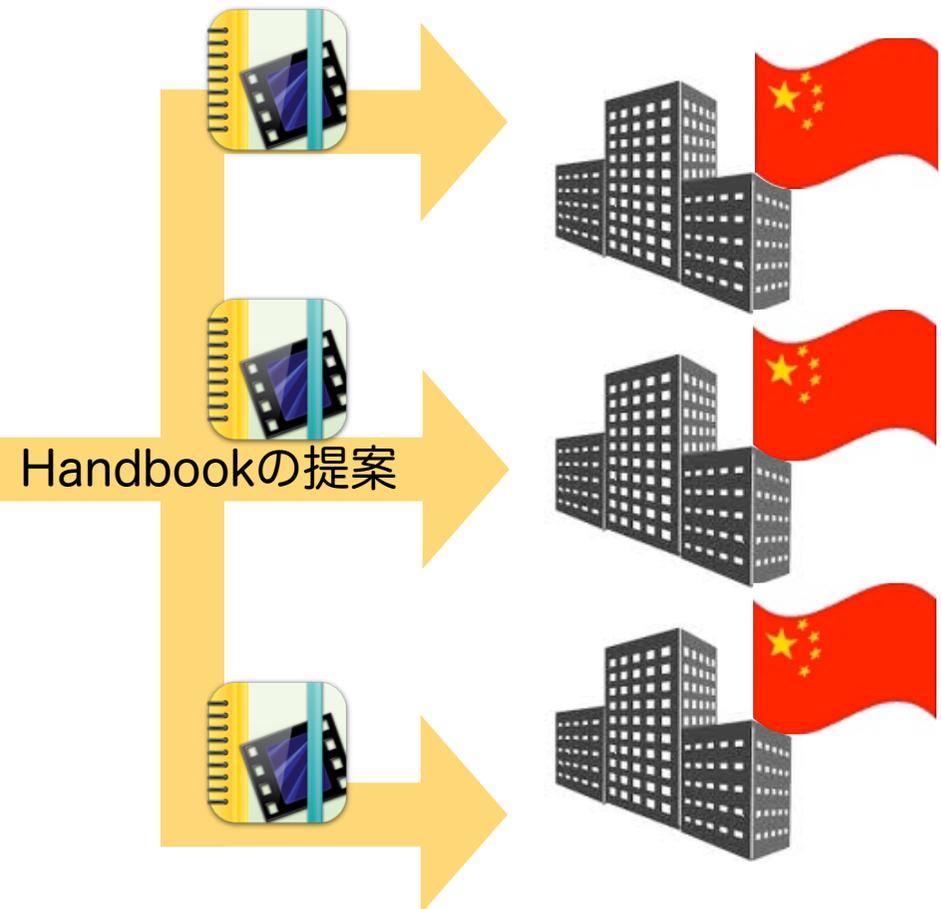
海外

Topic: アビーム上海と協業

- アビーム上海とモバイル・コンテンツビジネスで協業



アビーム上海





カシオ上海が、店頭販売ツールとしてHandbookを採用

今期施策 / 方向性

製品の方向性

「つなぐ」から「伝える」へ

Middleの「つなぐ」に加え、
Frontの「伝える」へ注力



Middle

つなぐ力



Handbook Gravity



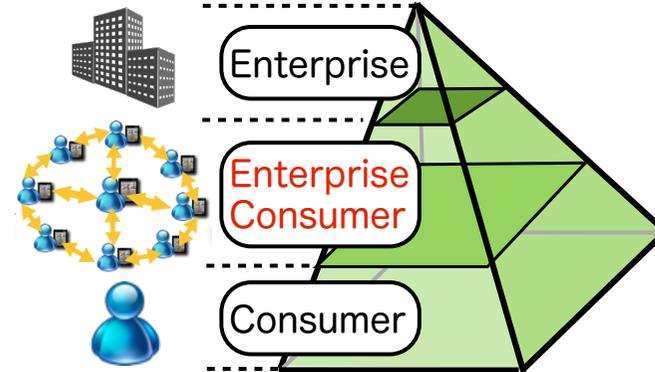
Front

×

× 伝える力

Enterprise Consumerがターゲット

ソフトウェア選択の消費者化と
いう潮流に応じた製品づくり

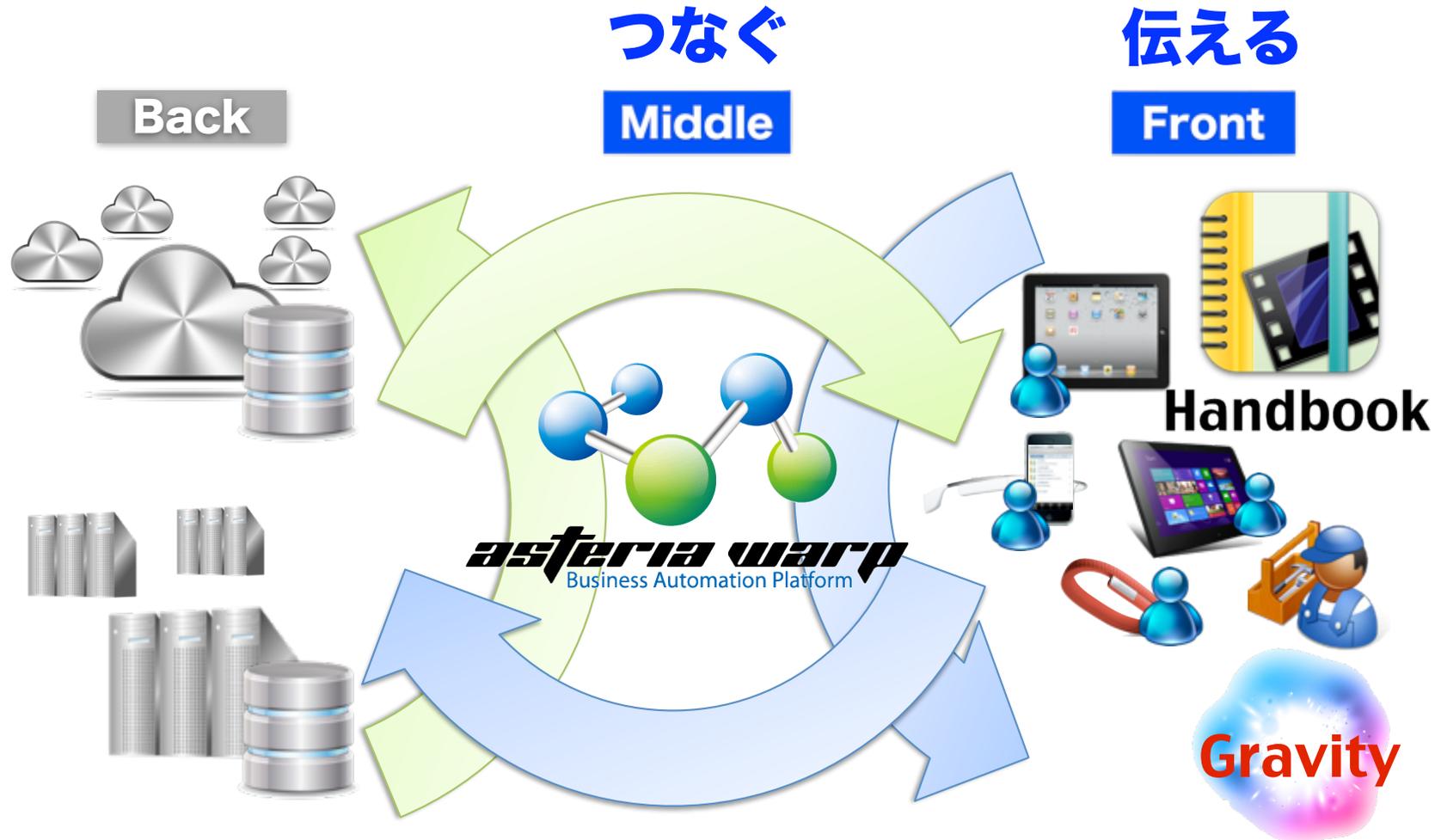


デザインファースト&タブレットシフト

タブレット市場へ向け、UI/UX
を重要視した製品づくりを行う



「データ」活用の質とスピードが企業活動の競争力へ



4.0

- 第4世代登場
- デザイナーの機能を強化し、開発効率を向上
- 簡易データ連携WARP Liteの提供開始
- 開発キットを整備、カスタム対応強化
- 各種新パイプラインアクションを追加
- パイプライン機能のUIを強化

4.1

4.2

- 100項目以上のフィードバック対応
- Excelコンポーネントの機能強化
- RDB XA (2フェーズコミット) 対応
- XBRL機能の強化

4.3

- 大規模開発、ITガバナンスへの対応強化
- バージョン管理関係機能、フロー差分比較ツール
- パイプラインコーディネータのファイル操作機能
- セキュリティプロトコルへの対応

史上最強のASTERIA

4.7

大規模・大容量

Enterprise版



4.4

- システム開発・保守の見える化強化
- フローマッパーシミュレータ・デバッガ搭載
- チャート作成機能強化

4.6

- スマートデバイス(Handbook 連携)
- SharePoint対応
- パフォーマンス向上

4.5

- クラウド対応、Win Azure、AWS対応
- Excel XSLX形式対応
- RDB Insert、Update高速化

ASTERIA WARP次期バージョン

Potassium

(ポタシウム)



元素番号 19

激しい反応性を持つ

生物にとっての**必須元素**であり、
神経伝達で重要な役割を果たす。

出典：Wikipedia

✦ 4.7強化点のさらなる強化

- ▶ 大規模、大容量
- ▶ 外資系リプレース

✦ 普及ステージの新技術

- ▶ クラウドサービスの最先端

✦ 使い勝手

- ▶ 管理機能のUIリニューアル等

**今年度
提供開始**

一方的に「伝える」だけでなく、閲覧者や顧客等の活動履歴や反応等の“現場情報”の活用を重視する「次世代MCM」へ



タブレット/Handbookの浸透



“オフィス”ワーカー

オフィスでの
デスクワーク
(現在PC利用)



“セールス”ワーカー

店舗や訪問先での
営業、販売、接客などの
対顧客活動



“フィールド”ワーカー

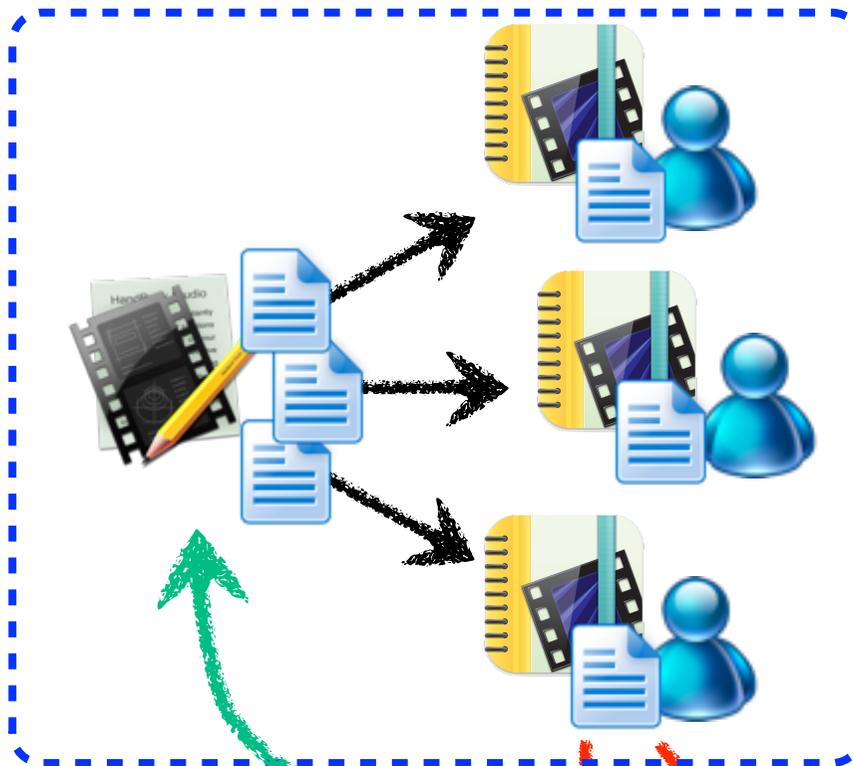
工場、建設現場、輸送機内、顧
客先等での製造、運輸、
保守などの**対商品活動**

タブレットの浸透=Handbookの普及促進

さらなる進化の一例

- 組織を超えてHandbookの情報を共有／フィードバック

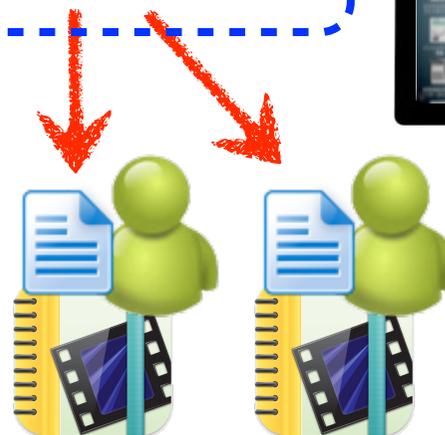
Handbook組織



社外情報配布機能

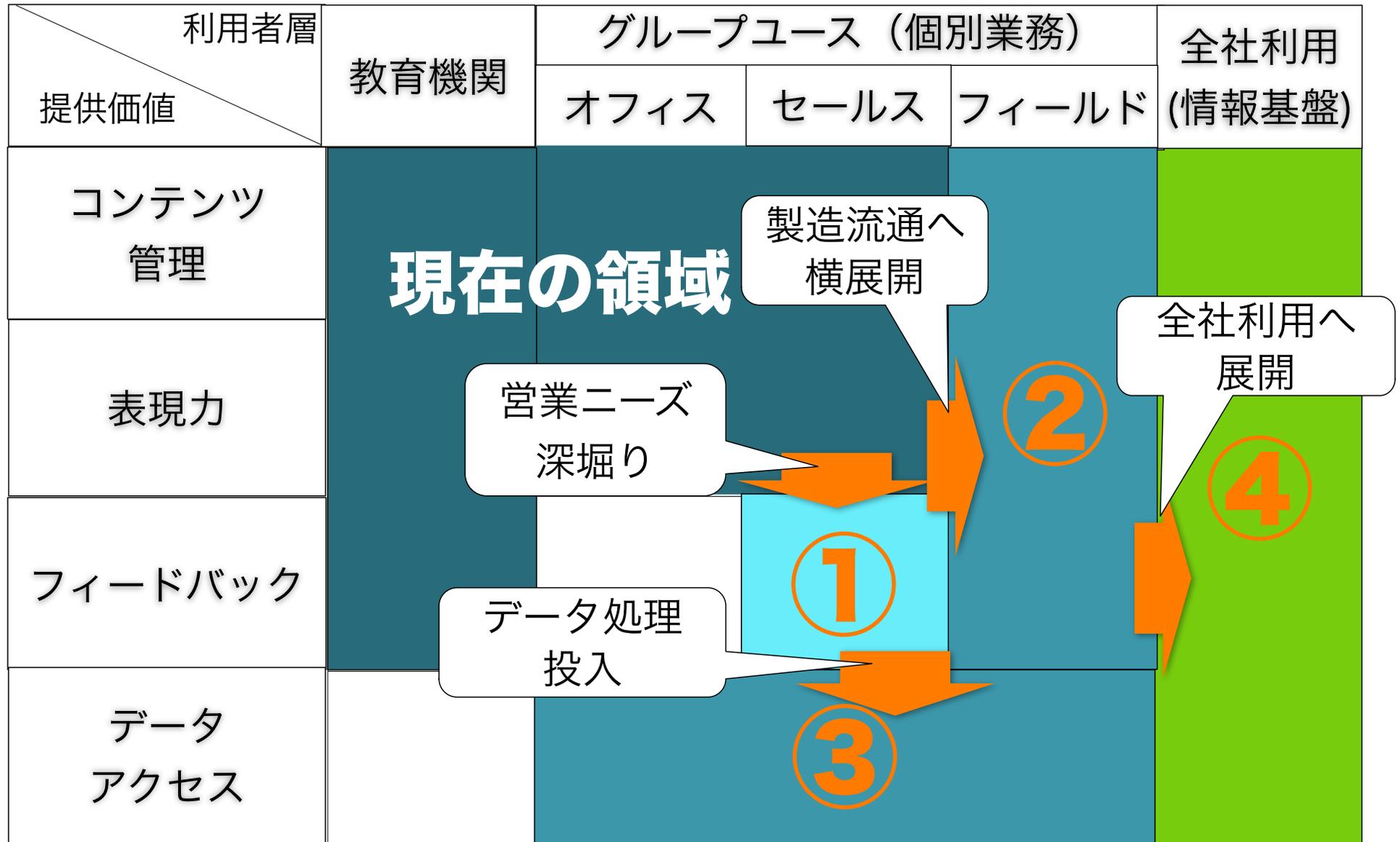


社外配布の履歴を
フィードバック



Handbook組織外

展開ロードマップ



**今年度
提供開始**

Gravity

(コード名)

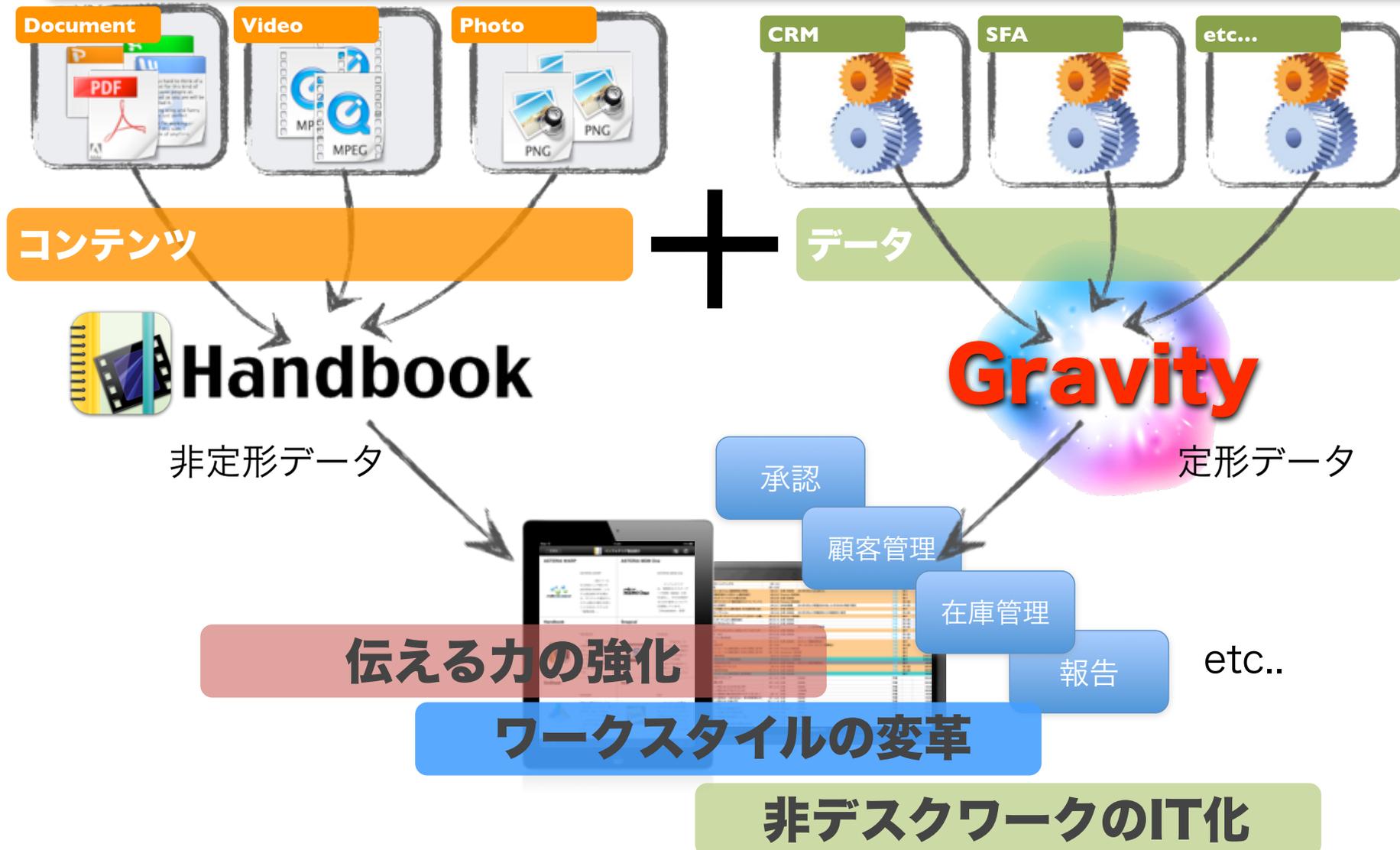


物体が他の物体に引きよせられる現象の呼称。
およびその「力」に対する呼称。
宇宙論などの領域では万有引力と同一として扱われることがある。

出典：Wikipedia

タブレット向け新製品投入

ニーズは「ドキュメント」に加えて「データ」





**今年度
提供開始**

ASTERIA

- ①新バージョンの投入
- ②外資系EAI（データ連携ソフト）のリプレイス促進
- ③WEBやイベント出展による更なる案件の創出

Handbook

- ①新バージョンの投入と毎月の機能改善
- ②WEBによる認知促進と「教え隊」による利用促進
- ③Handbook Premiumの高付加価値化と販売促進

海外

- ①中国でのセミナーやイベント活動による、日系企業へ向けたHandbookの販売活動
- ②アメリカ市場におけるHandbookのバリュープロポジションの確立

ソフトウェアで世界をつなぐ



Network Information Service



本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

(証券コード：3853)

補足資料

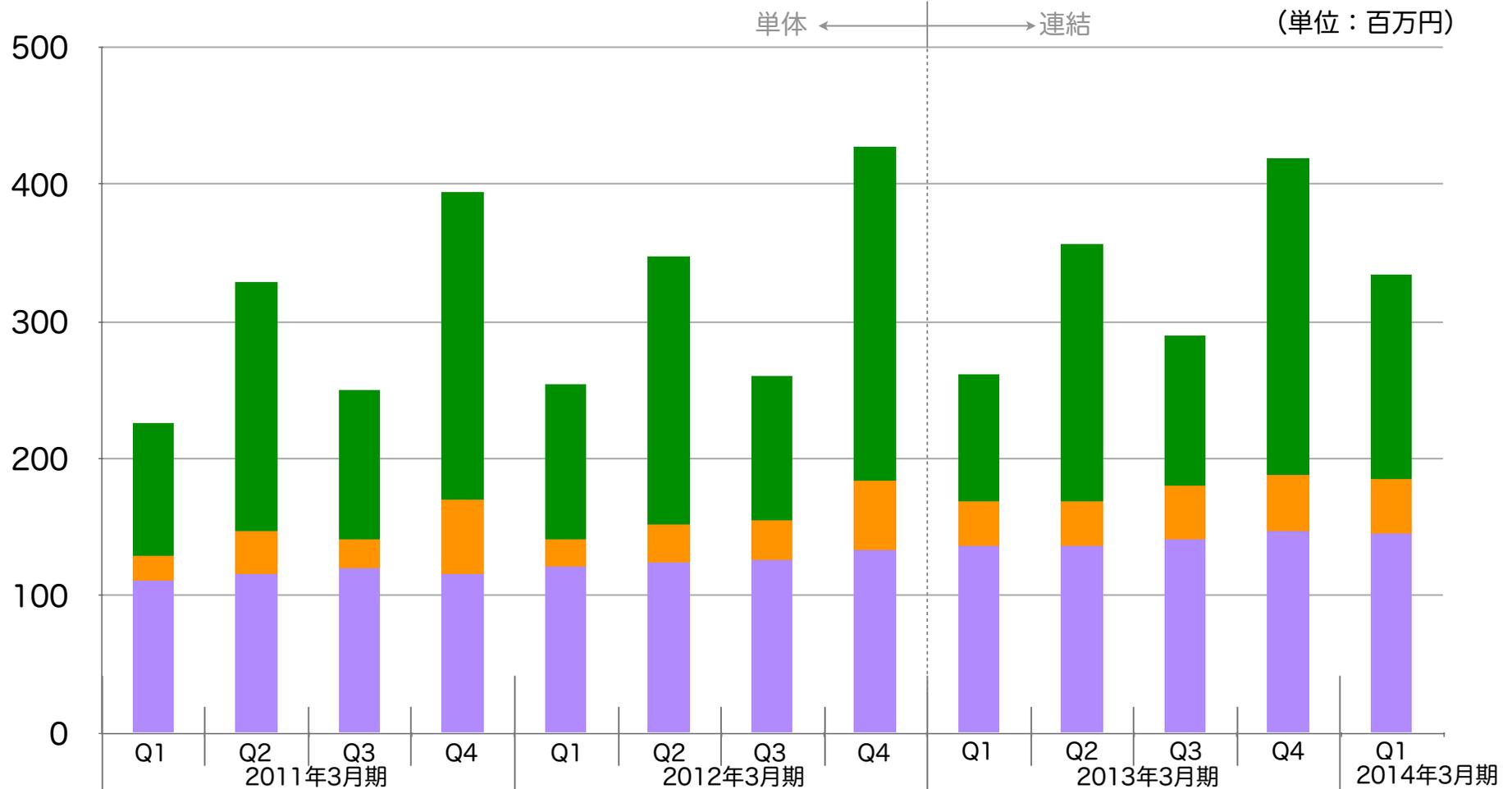
製品毎の売上高区分

主な製品	売上高区分		
	ライセンス	サポート	サービス
 ASTERIA	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
 ASTERIA MDM One	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
 Handbook	○ ※オンプレミスによる売上の場合	○ ※オンプレミスによる売上の場合	●
 SnapCal			●
 OnSheet	○ ※オンプレミスによる売上の場合		●
 lino			●

● 主な計上先 ○ 軽微な計上先

売上高推移（四半期別）

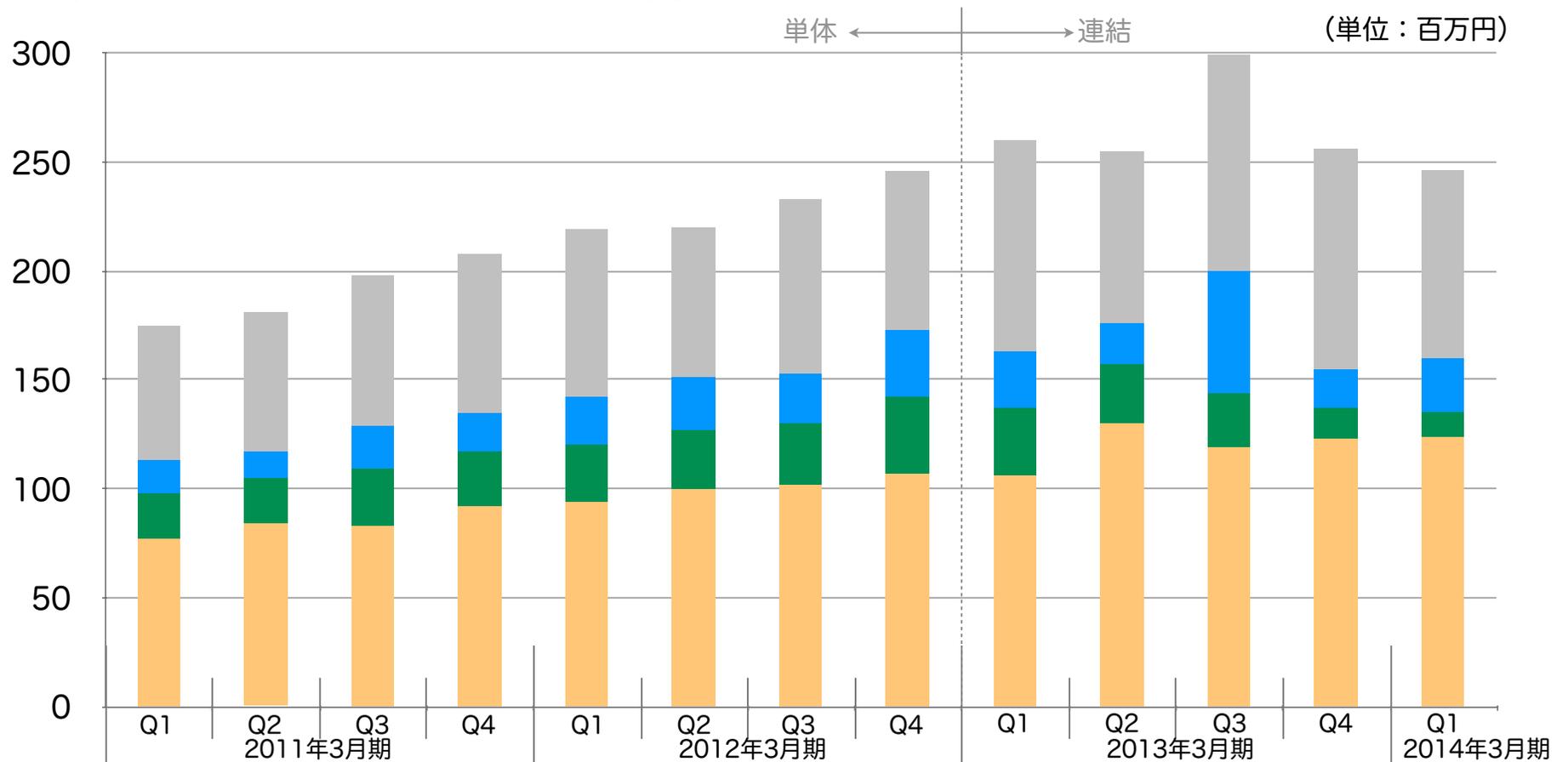
- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の第1四半期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献



■ ライセンス	97	182	109	224	113	195	105	243	92	187	110	231	152
■ サービス	18	31	21	54	20	28	29	51	33	33	39	41	40
■ サポート	111	116	120	116	121	124	126	133	136	136	141	147	146
売上高合計	227	330	251	395	255	348	261	428	261	358	291	419	338

販売管理費推移（四半期別）

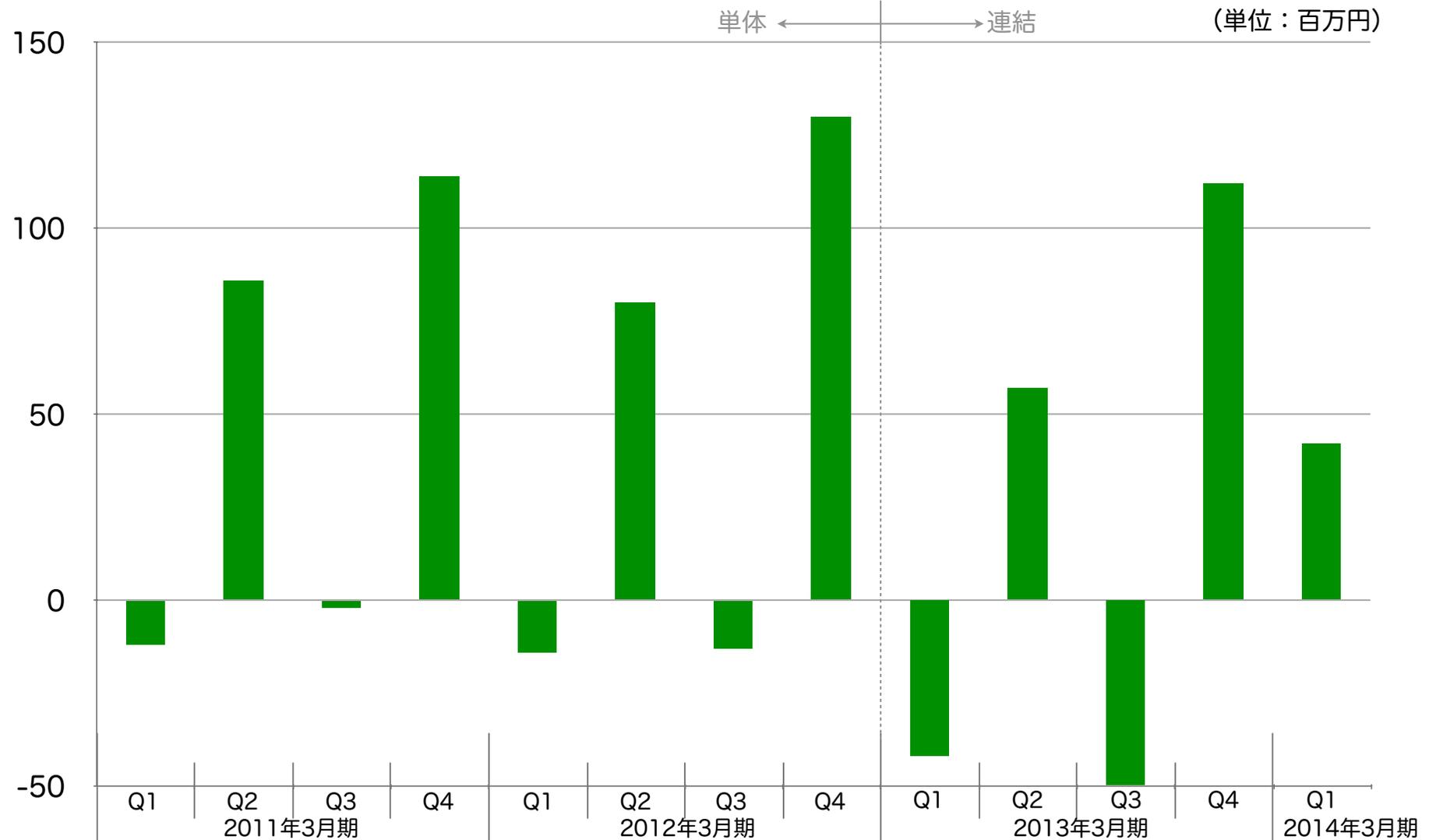
- 投資の抑制によって、販売管理費合計は前年同期に比べて94.8%
- 海外子会社の増加によって、人件費が増加



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期
■ その他	62	64	69	73	77	69	80	73	97	79	99	101	86
■ 広告・販促費	15	12	20	18	22	24	23	31	26	19	56	18	25
■ 研究開発費	21	21	26	25	26	27	28	35	31	27	25	14	11
■ 人件費	77	84	83	92	94	100	102	107	106	130	119	123	124
販売管理費合計	176	182	199	209	220	222	234	248	261	256	300	257	248

営業利益推移 (四半期別)

- 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成
- 第2四半期および第4四半期に偏る売上構造が継続的な課題

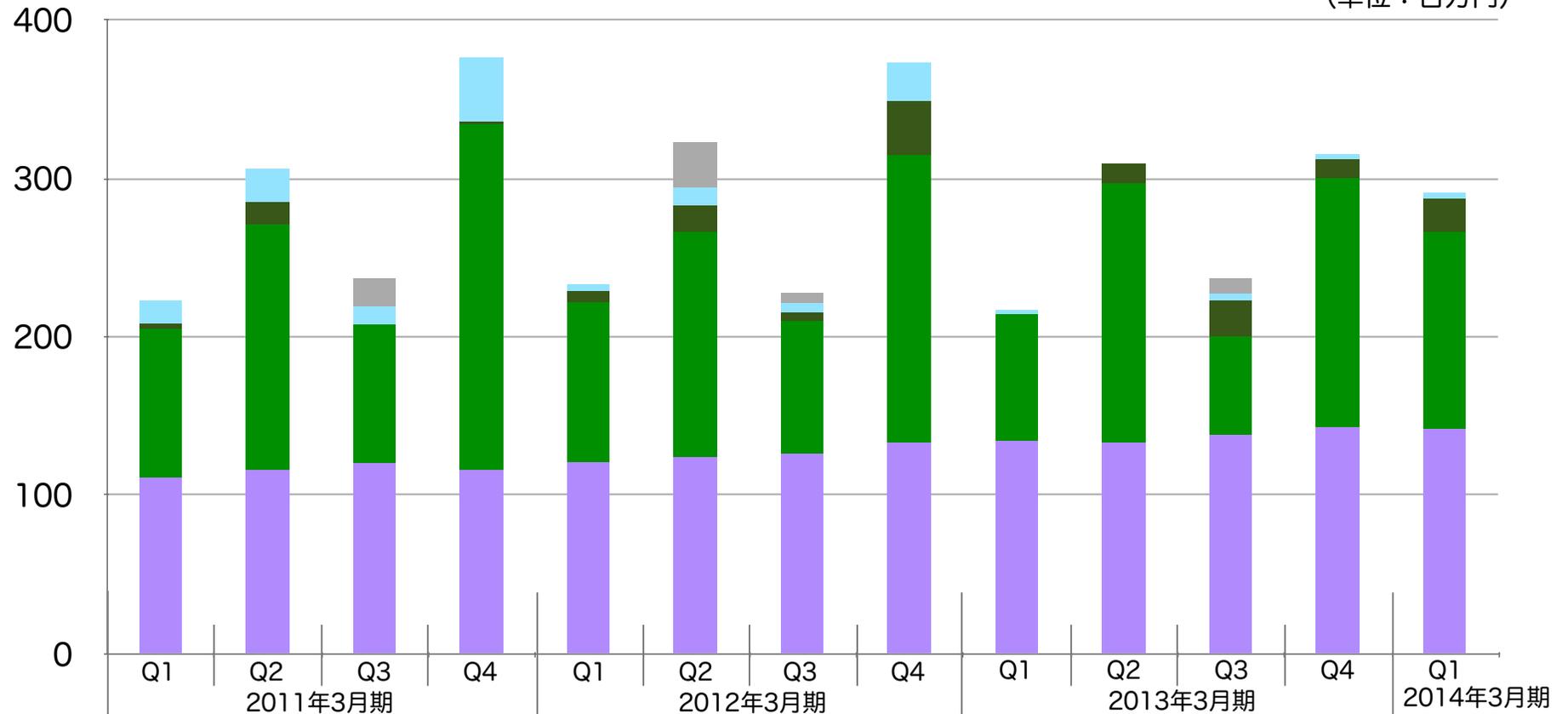


営業利益	▲12	86	▲2	114	▲14	80	▲13	130	▲42	57	▲50	112	42
------	-----	----	----	-----	-----	----	-----	-----	-----	----	-----	-----	----

ASTERIA 売上

- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で155.2%
- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で134.2%

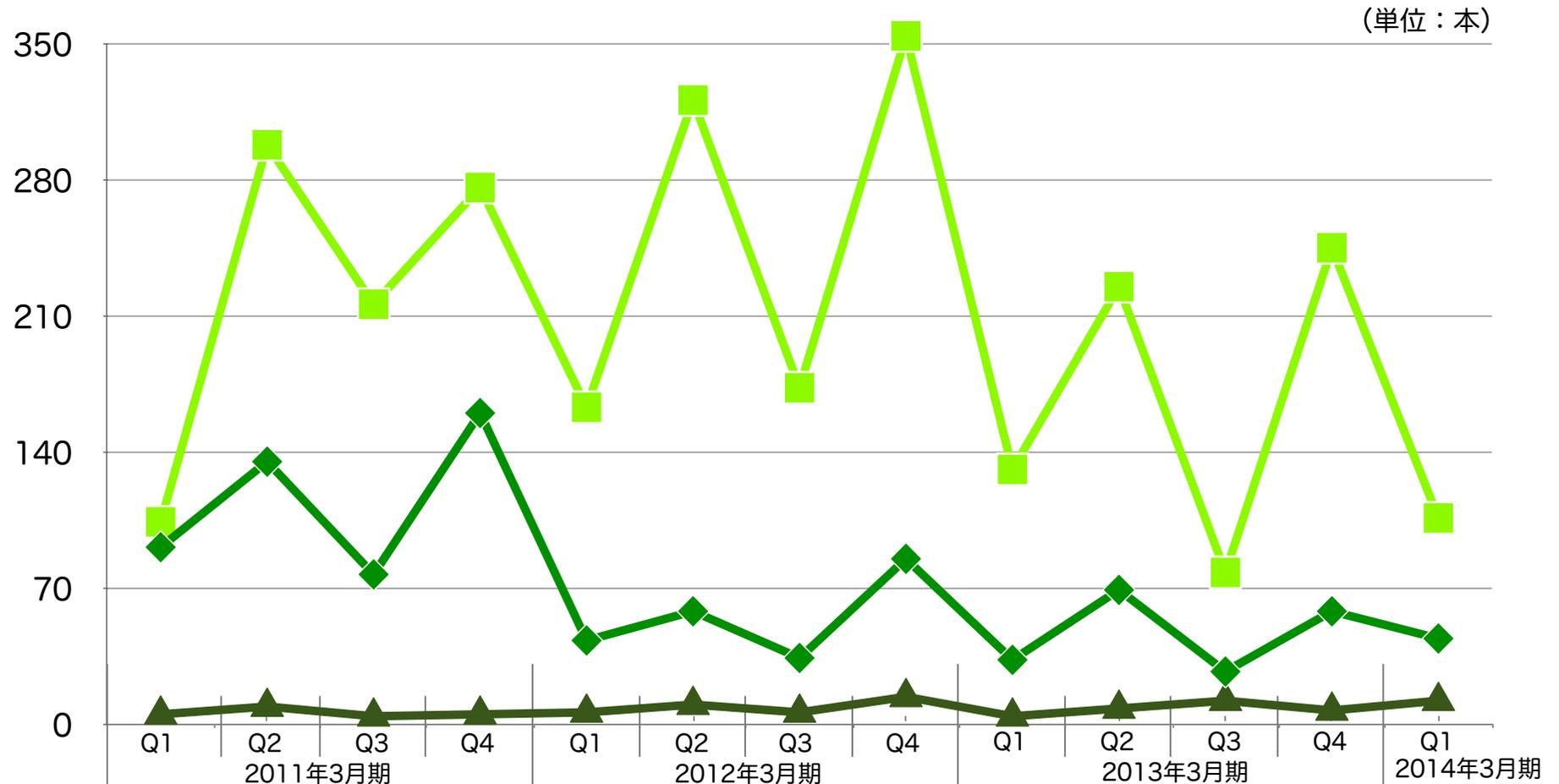
(単位：百万円)



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期
■ その他	0	0	18	0	0	29	7	0	0	0	10	0	0
■ 役務	15	21	11	40	4	11	6	24	3	0	4	3	4
■ MDM	3	14	0	2	7	17	5	34	0	12	23	12	21
■ ASTERIA WARP	94	155	88	218	101	142	84	182	80	164	62	157	124
■ サポート	111	116	120	116	121	124	126	133	134	133	138	143	142
合計	224	307	238	378	235	325	230	374	218	311	240	317	293

ASTERIA ライセンス数

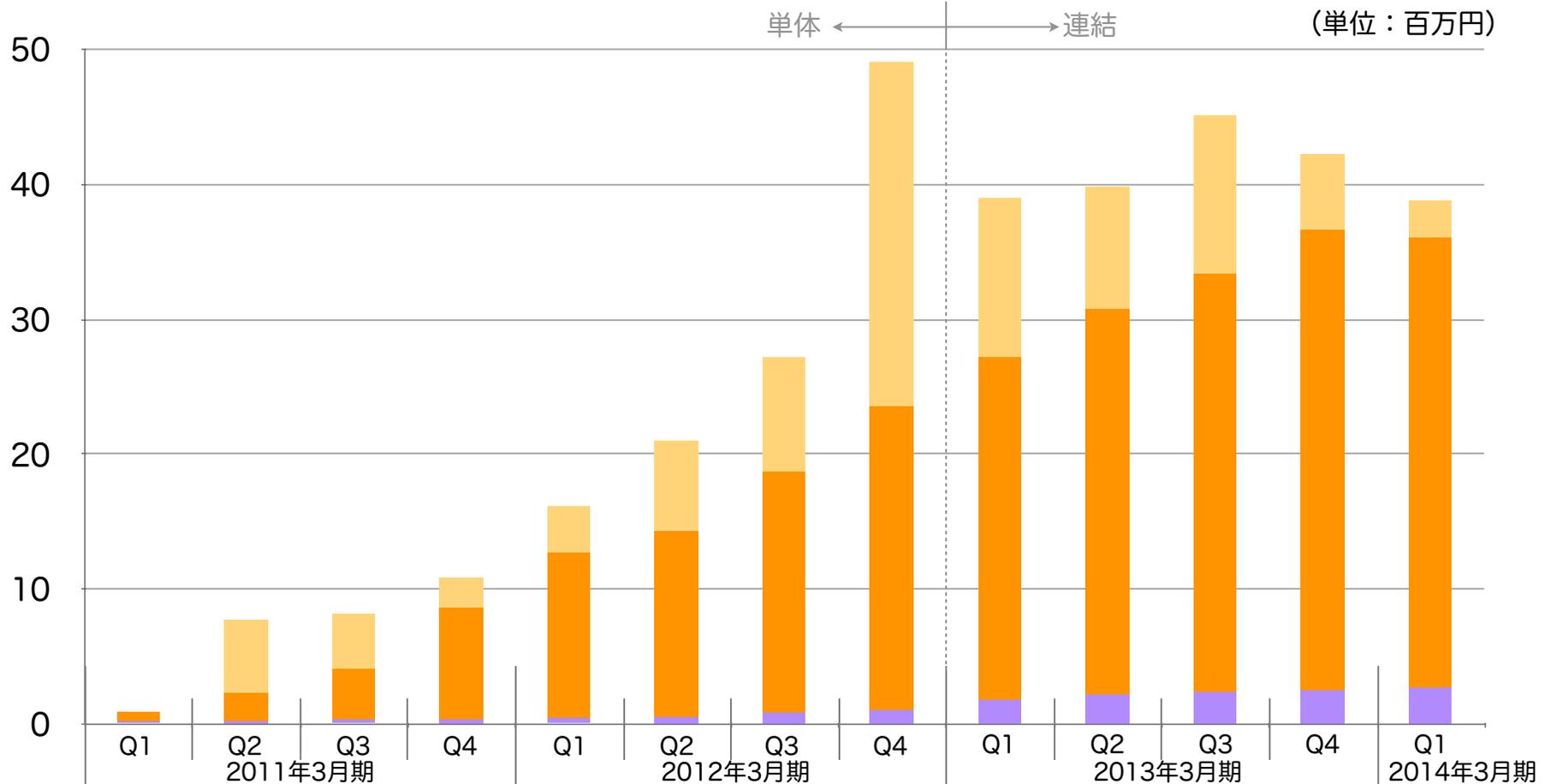
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より11本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で25本減少



■ ASTERIA WARP Lite	100	294	212	272	159	317	169	350	127	221	74	241	102
■ ASTERIA WARP	87	131	73	156	39	54	30	81	29	65	23	54	40
■ MDM	1	5	0	1	2	6	2	10	0	4	8	3	8

Handbook 売上

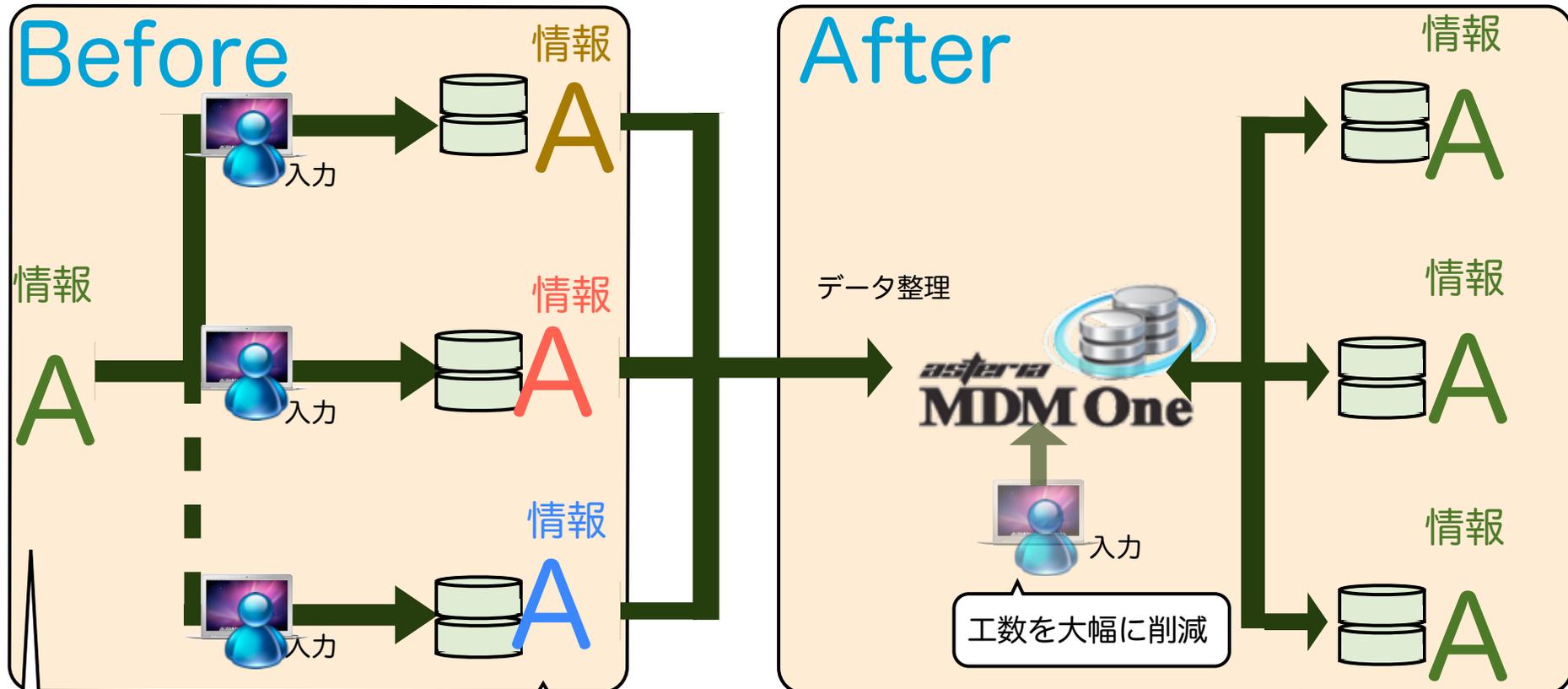
- 安定したストックビジネスとなるSaaS版に注力（前年同期比131.0%）
- クラウド化の進展によりオンプレミスは減少傾向（前年同期比8.9%）



Handbook License	0	5	4	2	3	6	8	25	11	9	11	5	1
Handbook SaaS	0	2	3	8	12	13	17	22	25	28	31	34	33
保守	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	2	2
合計	0	7	8	10	16	21	27	49	39	40	45	42	37

製品概要

マスターデータ管理の工数を飛躍的に削減し業務を効率化

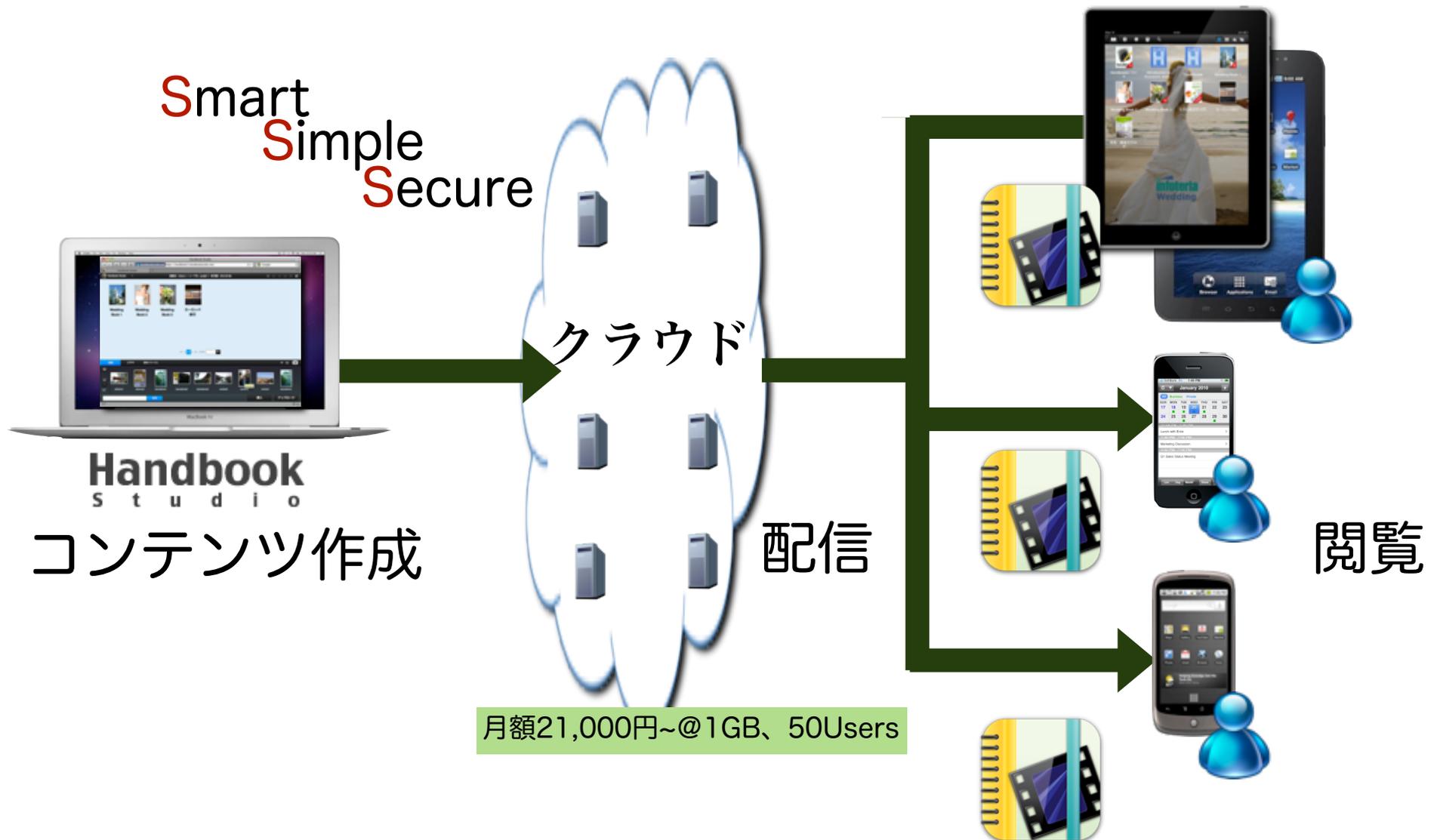


【マスターデータ】
顧客データや人事データ等
企業には多用に用いられる
共通データがある

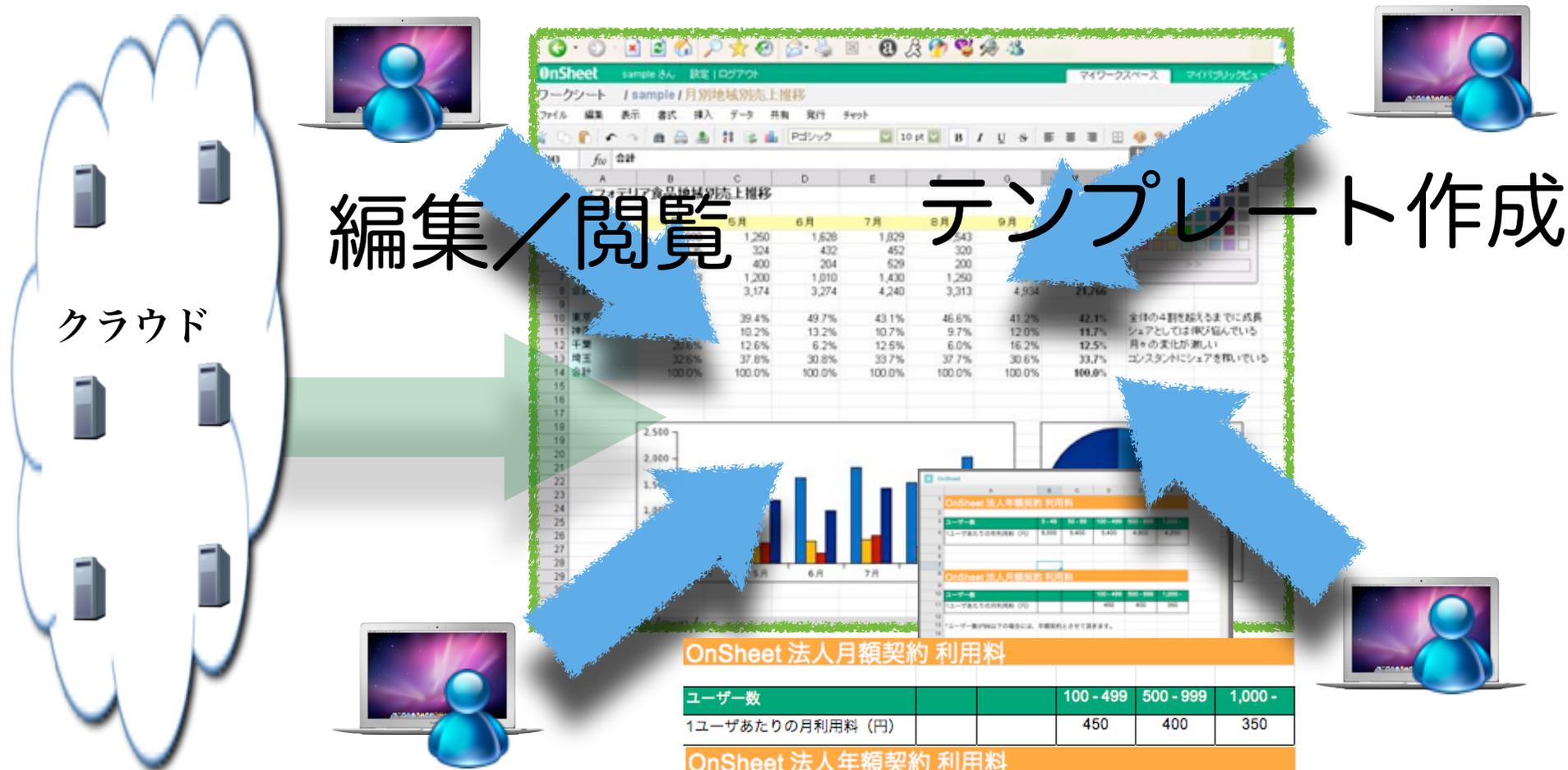
共通のデータを各々様々な
システムに入力&活用
⇒データの統一性が崩れる

MDM導入によりデータを整理&統一
その後はデータの統一性が保たれ、
様々なデータ管理の工数は削減、デー
タを用いた企業活動は効率化

企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧



クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション



OnSheet 法人月額契約 利用料

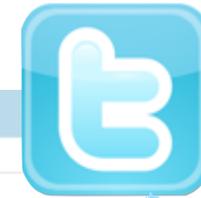
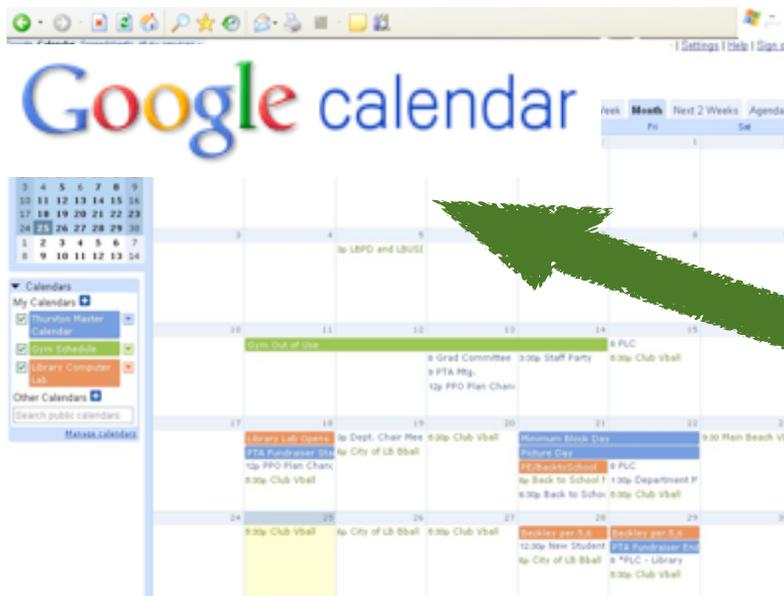
ユーザー数	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの月利用料 (円)	450	400	350

OnSheet 法人年額契約 利用料

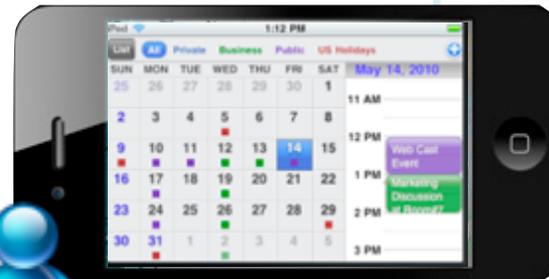
ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200



facebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー



※有料版（広告なし）は 85円



Friends' Birthday

誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

facebook Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋
「lino」

有料版 月額315円



共有





本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

(証券コード：3853)