

2015年3月期 中間決算説明会

インフォテリア株式会社

2014年11月14日

(証券コード：3853)

目次

会社説明

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

決算ハイライト

- ・ 2015年3月期ハイライト . . . P7

2015年3月期第1四半期業績

- ・ 損益計算書 . . . P9
- ・ 売上高推移と分析 . . . P10
- ・ 販売管理費推移 . . . P13
- ・ 営業/経常/当期純利益 . . . P14
- ・ 当期純利益推移 . . . P15
- ・ 貸借対照表 . . . P16
- ・ キャッシュフロー計算書 . . . P17

分野別の状況

- ・ ASTERIAトピック . . . P19
- ・ Handbookトピック . . . P28
- ・ 海外トピック . . . P38

製品の方向性

. . . P44

.....

補足資料

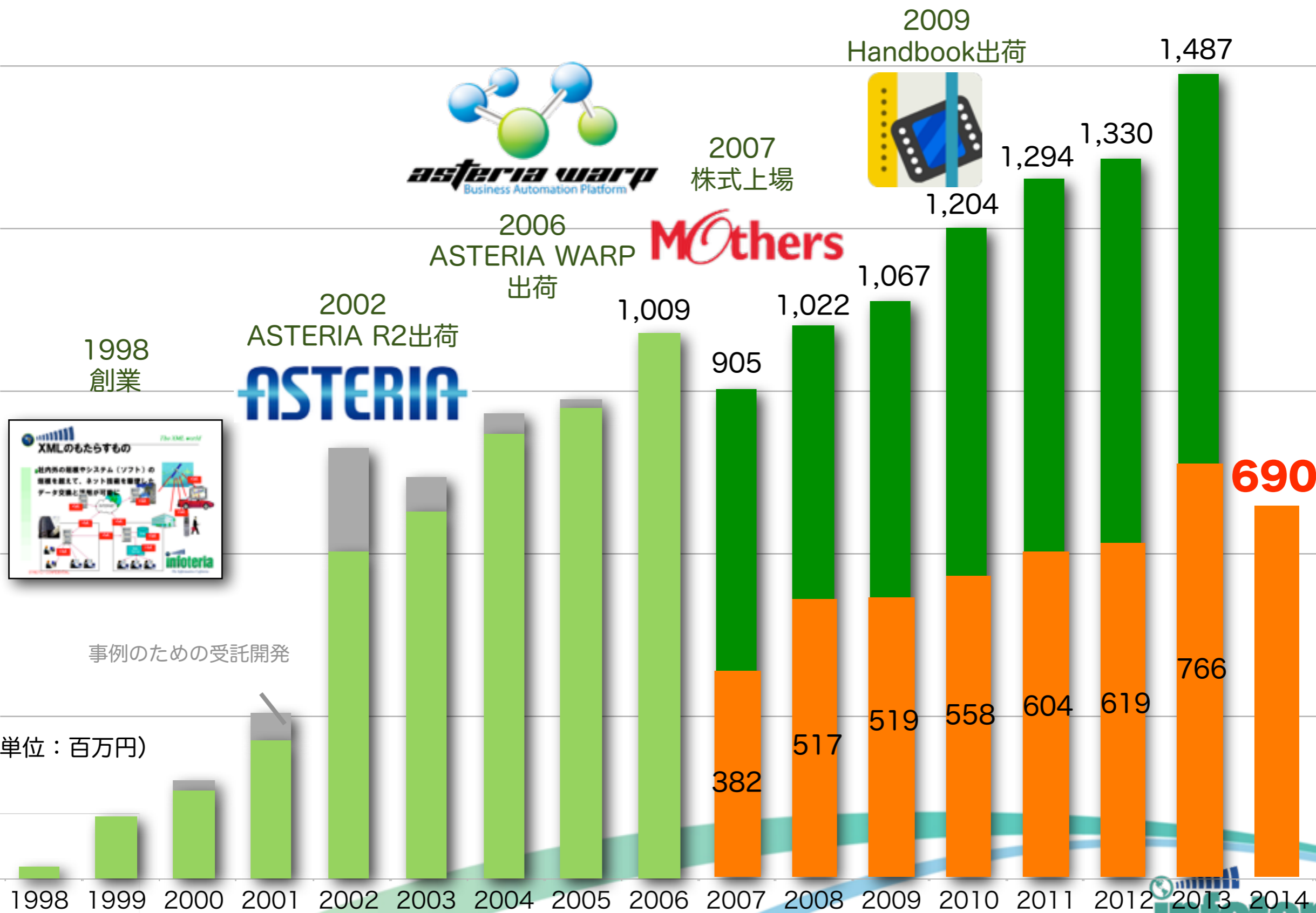
- ※今四半期業績および推移に
関するより詳しいデータ . . . P52~
- ※当社製品の説明 . . . P60~

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（受託開発ゼロ）
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	11億3,846万円
所在地	東京都品川区大井1丁目47番1号
グループ会社	海外5社 米国カリフォルニア州、中国上海市、 中国杭州市、香港、シンガポール
従業員数	77名（正社員） - 2014年9月30日現在
ビジョン	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



決算ハイライト

2015年3月期 中間決算

上半期ハイライト

全体

- ・売上高は前年同期比で**90.2%**となり減少
- ・営業利益**38**百万円、経常利益**26**百万円
- ・特別損失の計上の影響もあり、当期純損失**10**百万円

ライセンス

- ・ライセンス全体売上が前年同期比で減少
- ・減少の主な要因は西日本でのライセンス売上減少
- ・ASTERIAの導入社数は**4,633**社に

売

サポート

- ・サポート売上が前年同期比で**108.7%**と堅調に推移

上

区

サービス

- ・サービス全体売上が前年同期比で**108.3%**
- ・Handbookクラウド版の売上が前年同期比で**115.4%**
- ・Handbookの累計契約件数は**736**件に

分

※製品と売上区分の関係については「補足資料」参照

2015年3月期 中間決算

損益計算書

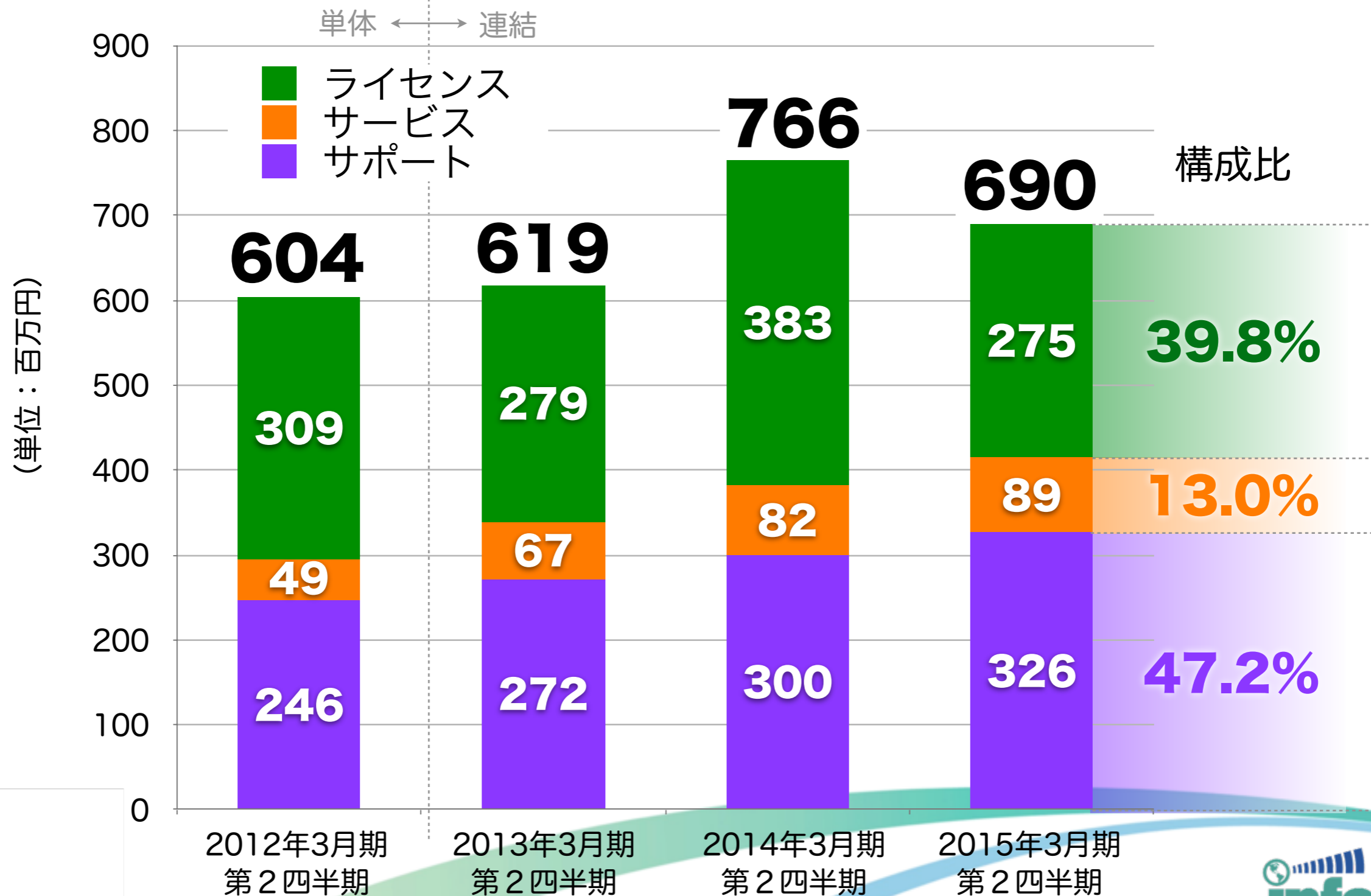
- 売上高は微減（前年同期比90.2%） 売上総利益率は87.5%
- 当期純利益は▲10百万円

（単位：百万円）

	2012年3月期 第2四半期 (単体)	2013年3月期 第2四半期 (連結)	2014年3月期 第2四半期 (連結)	2015年3月期 第2四半期 (連結)	前年同期比	2015年3月期 第2四半期 (単体)
売上高	604	619	766	690	90.2%	681
売上総利益	508	532	652	571	87.5%	550
販売管理費	443	518	523	532	101.9%	425
営業利益	65	14	129	38	29.5%	124
経常利益	68	18	131	26	20.2%	116
当期純利益	57	8	58	▲10	-	78

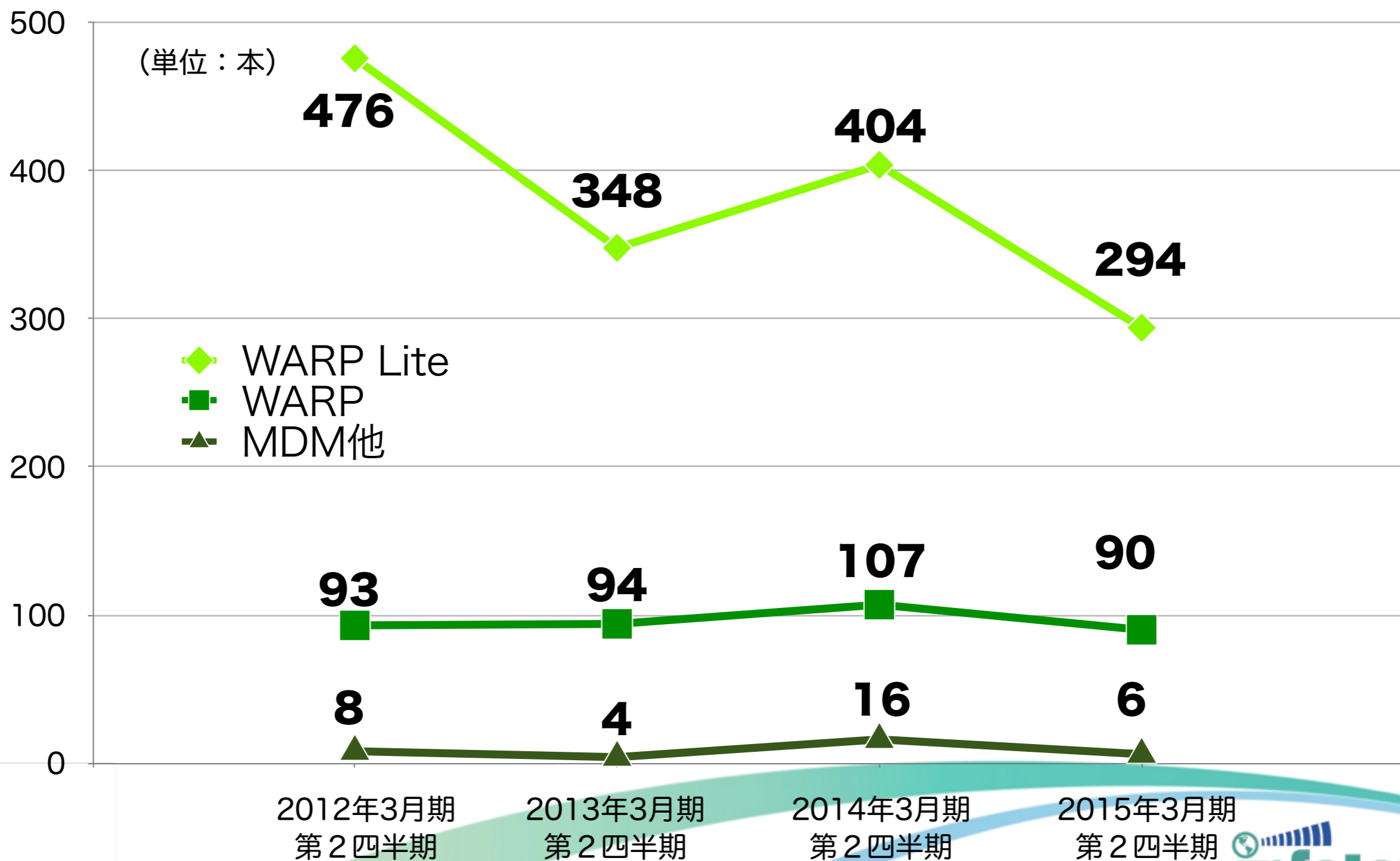
売上高内訳と推移

- ライセンス売上が減少（一昨年対比では増加）
- サービス売上、サポート売上は堅調に伸び、安定的な売上貢献



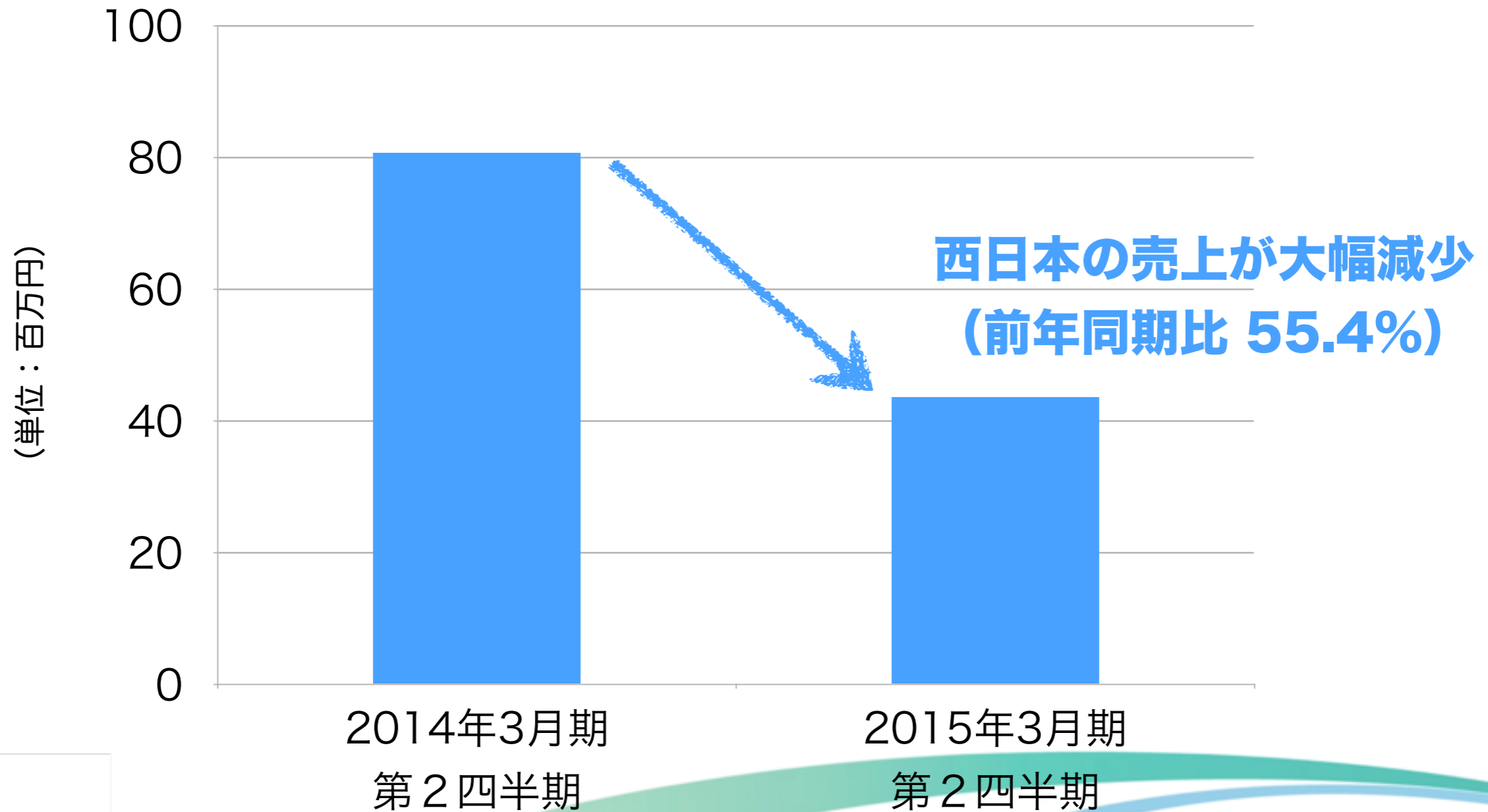
ライセンス出荷数推移

- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より17本の減少
- ASTERIA WARP Liteライセンスは前年同期より110本の減少



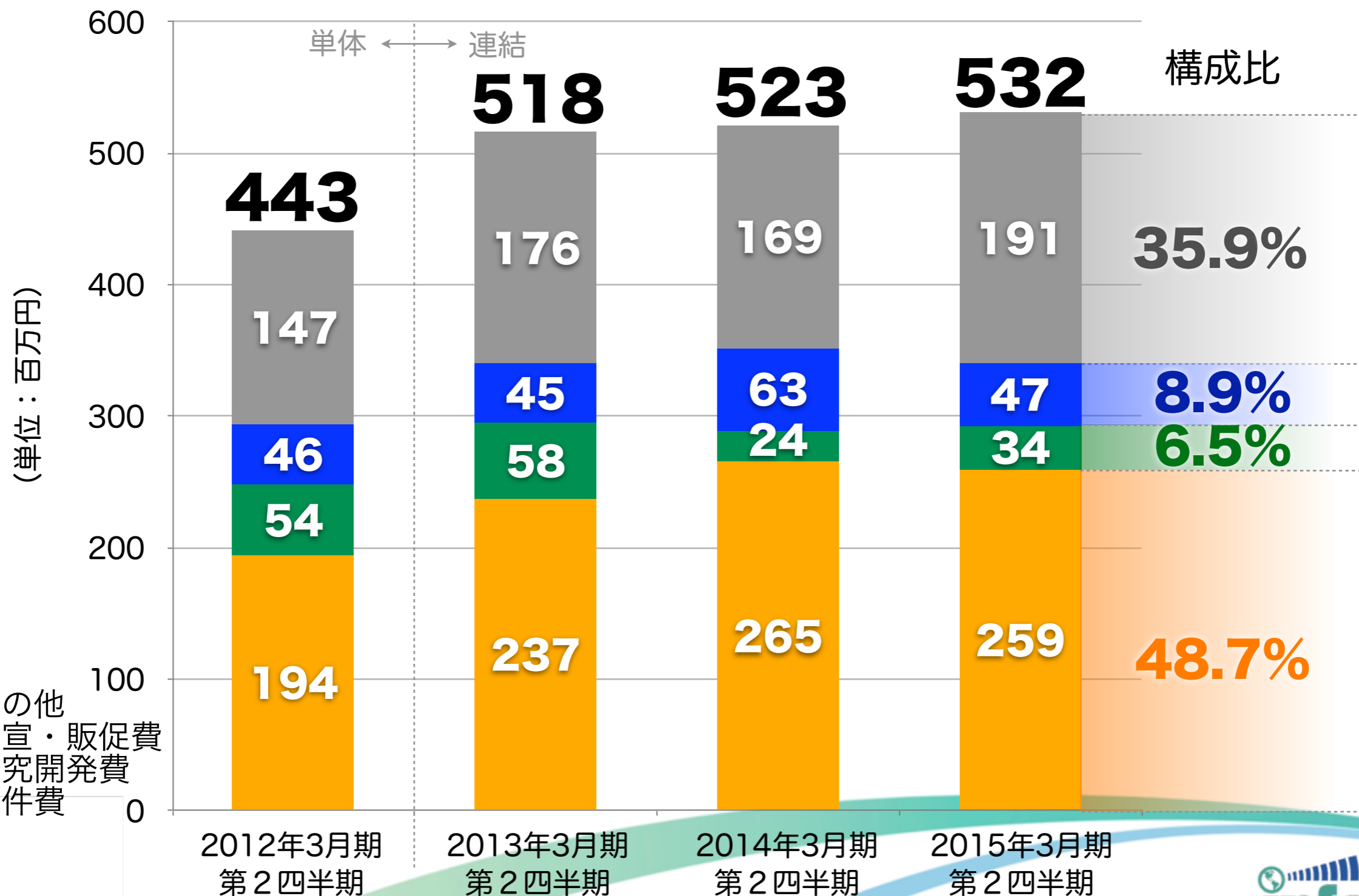
ライセンス売上減少の分析

- 西日本地域のライセンス販売が大幅に減少



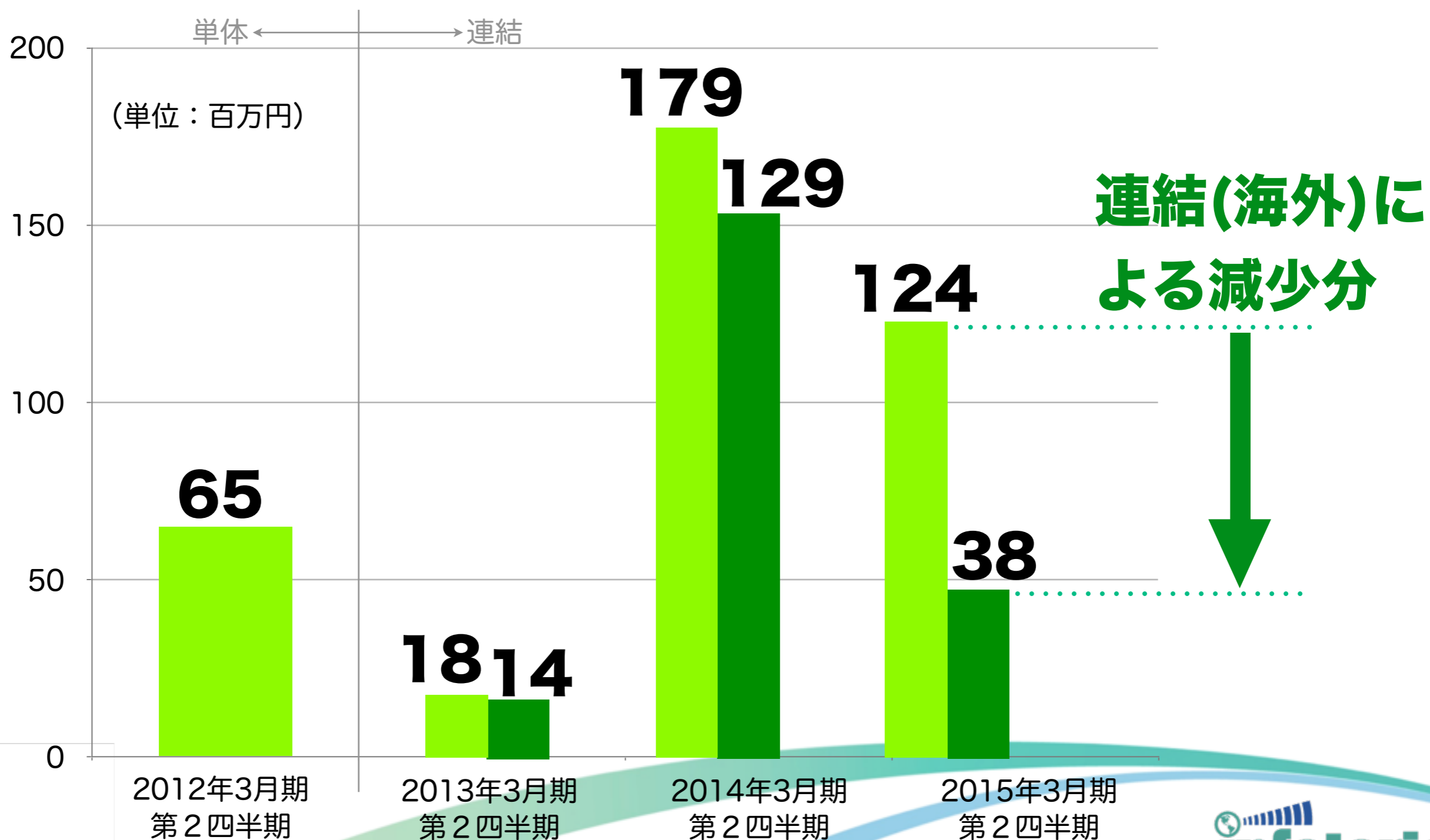
販売管理費内訳と推移

- 販売管理費は、前年同期比で微増（1.9%増）
- 主な増加項目は、海外旅費交通費や増資関係の登録免許税など



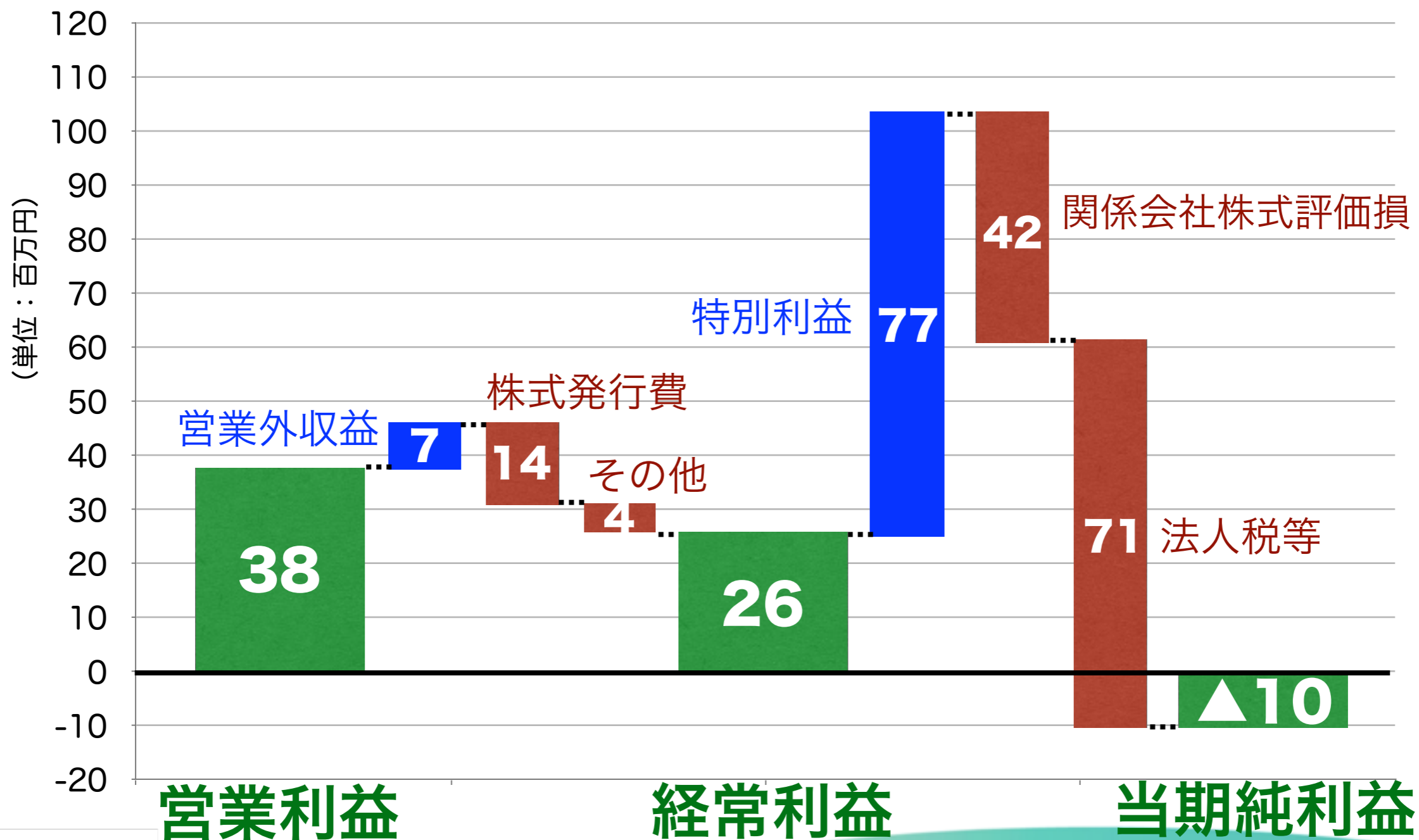
営業利益推移

- 売上減の影響で、連結・単体とも前年同期比で営業利益減少
- 海外投資による営業利益減少分は、86百万円



営業利益/経常利益/当期純利益

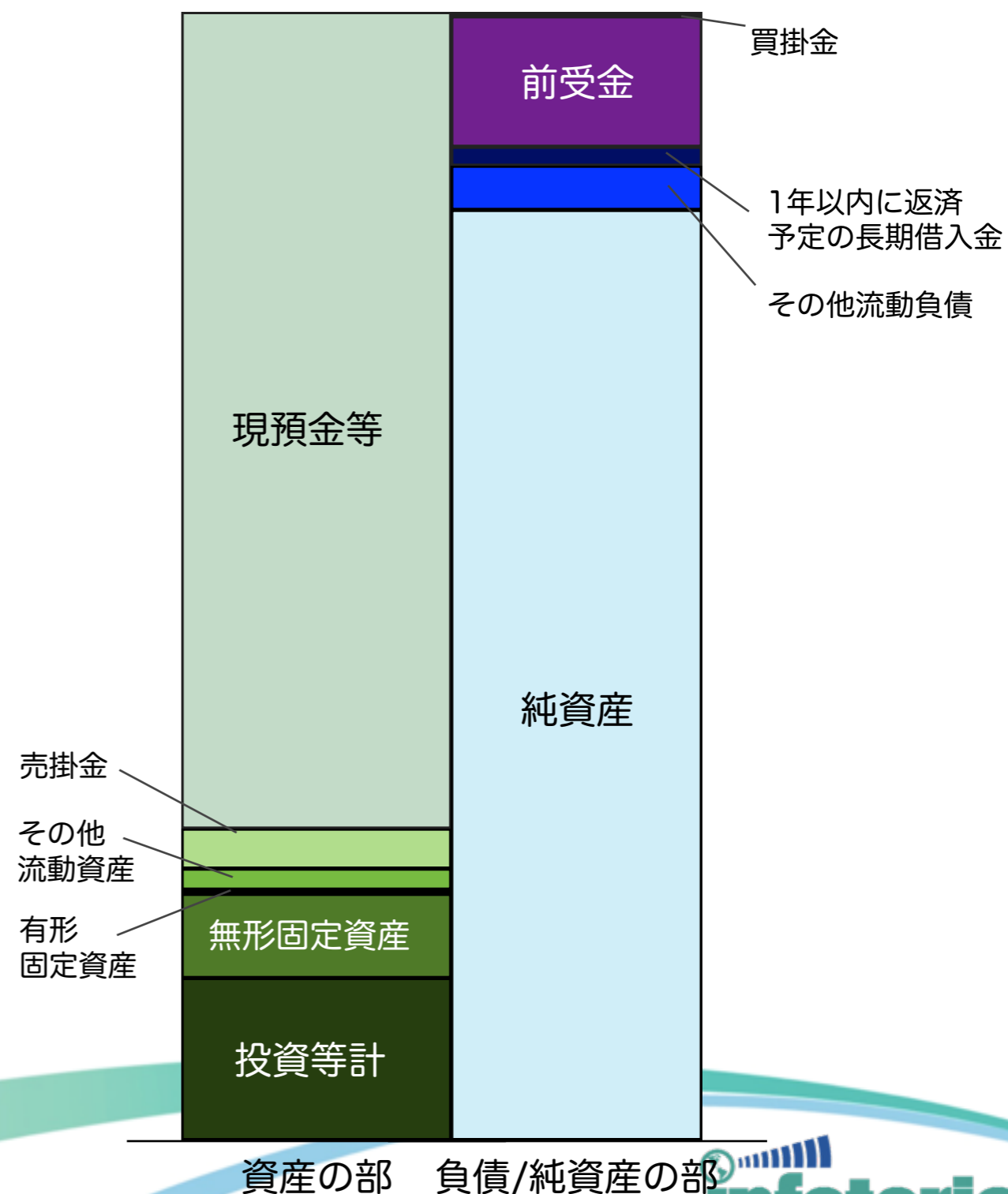
■ 特別損失（関係会社株式評価損）を計上、当期純利益は赤字に



貸借対照表

■ 自己資本比率8割を超え、積極的投資に耐える、健全な財務体制

(単位：百万円)		2014年3月31日	2014年9月30日	増減
資産の部	現預金等	1,573	2,278	705
	有価証券	-	-	-
	売掛金	149	162	13
	その他流動資産	33	54	21
	有形固定資産	13	12	▲0
	無形固定資産	253	227	▲26
	投資等計	491	422	▲69
	資産合計	2,514	3,158	643
負債の部	買掛金	30	13	▲16
	前受金	246	306	60
	1年以内に返済予定の長期借入金	75	25	▲50
	その他流動負債	197	146	▲51
	長期借入金	-	-	-
	その他固定負債	8	0	▲8
負債合計	557	492	▲65	
純資産の部	株主資本	1,889	2,651	762
	評価・換算差額等	45	14	▲30
	新株予約権	21	-	▲21
	純資産合計	2,514	3,158	643



キャッシュフロー計算書

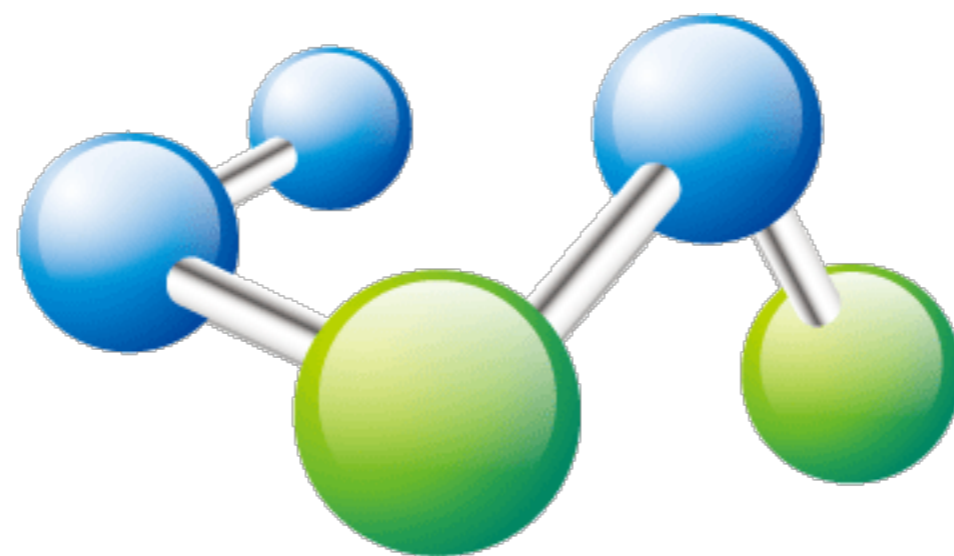
- 第1四半期の増資によりキャッシュフローが増加

(単位：百万円)

	2014年3月期 第2四半期 (連結)	2015年3月期 第2四半期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	154	▲9	▲163
投資活動による キャッシュフロー	▲125	10	136
財務活動による キャッシュフロー	▲105	706	812
現金及び現金同等物の 期末残高	1,559	2,278	718

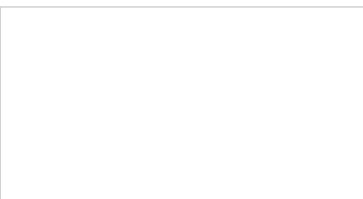
分野別の状況

ASTERIA / Handbook / 海外



asteria warp
Business Automation Platform

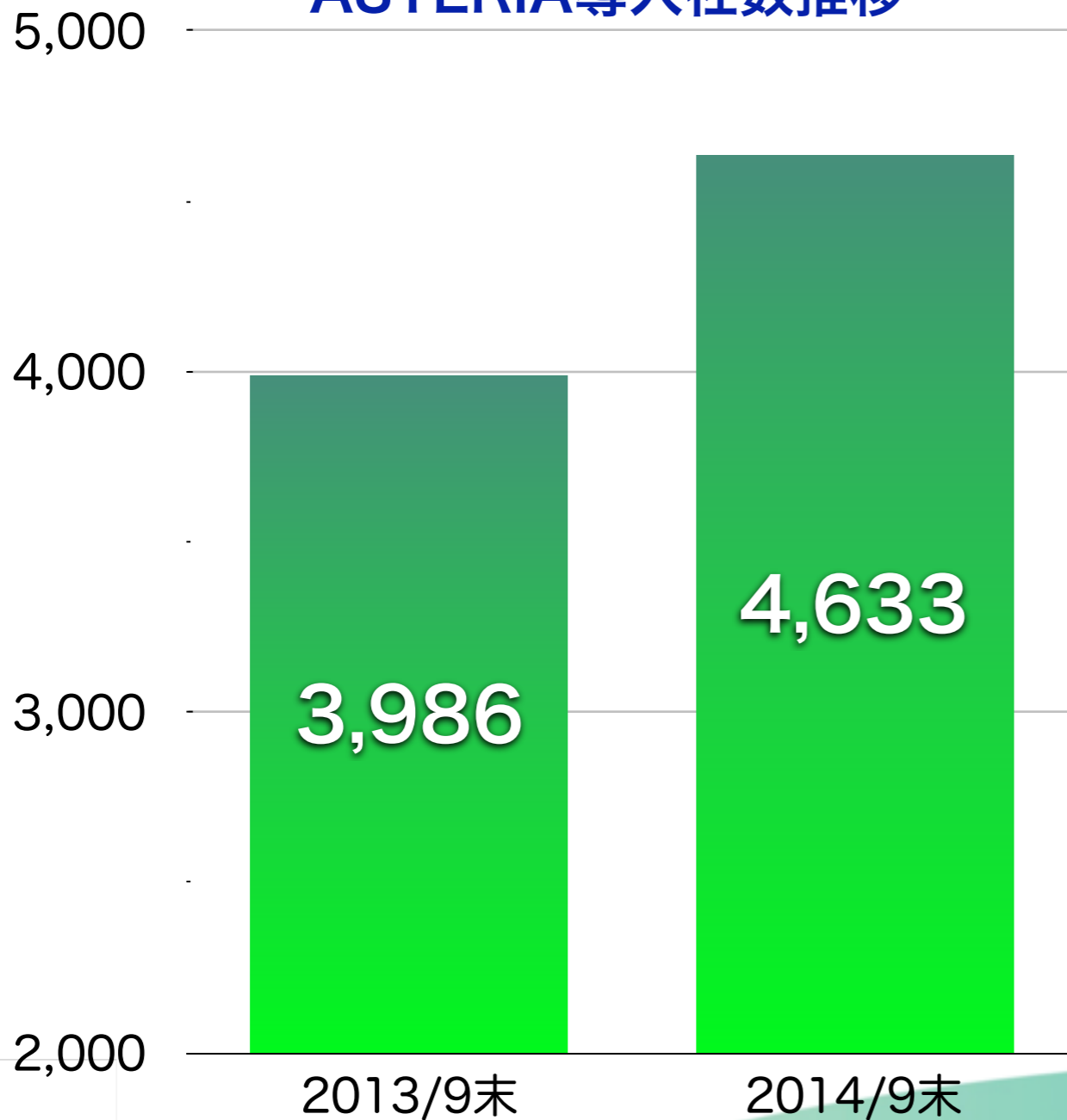
ASTERIA



導入社数が4,600社を突破

(単位：社)

ASTERIA導入社数推移



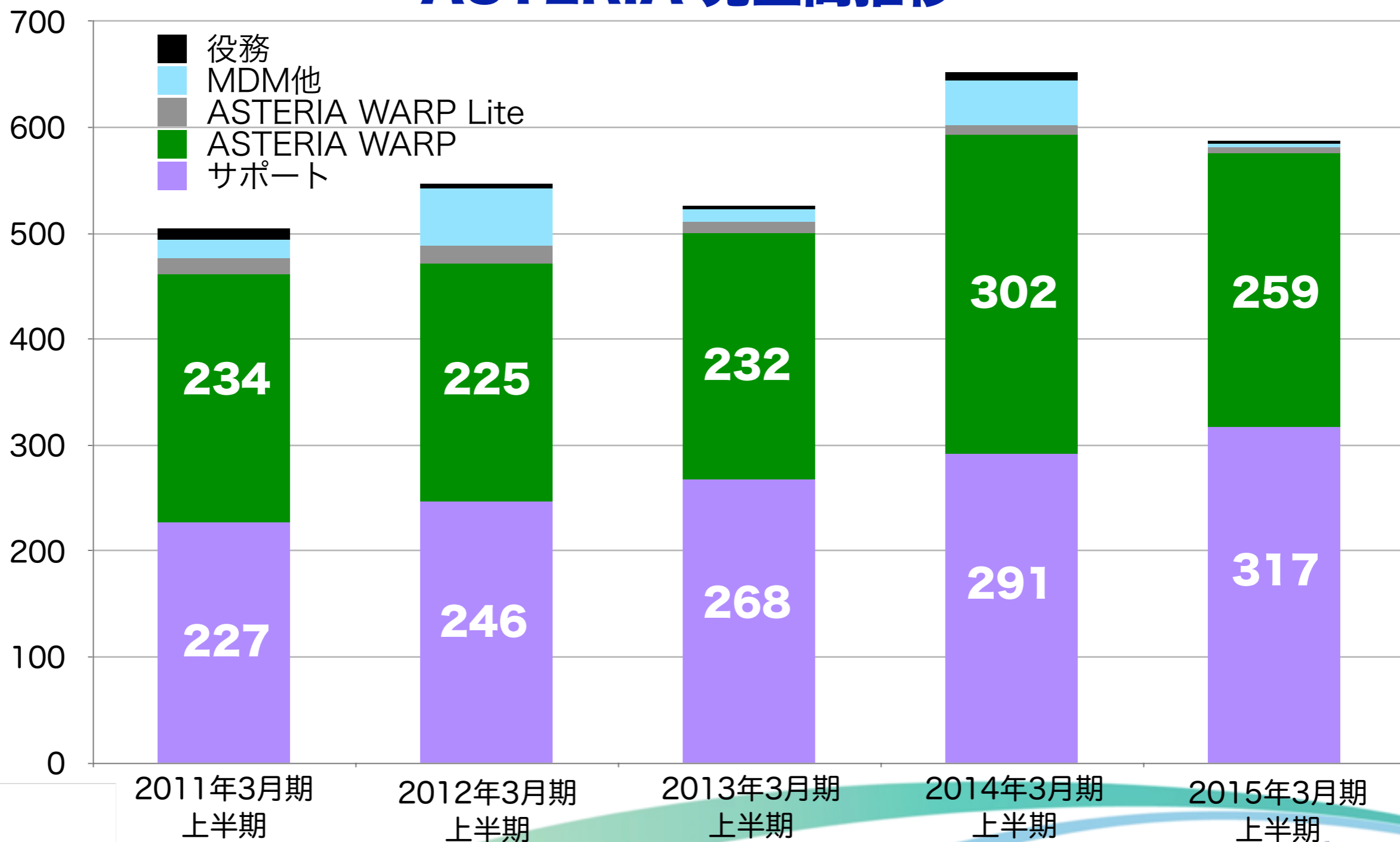
- 2015年3月期中間期は、新たに273社がASTERIAを導入し、累計導入社数は

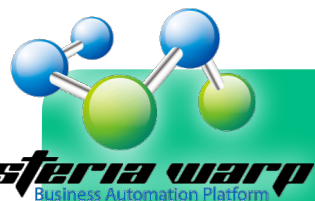
4,633社

- 前年同期比で647社の増加。

サポート増加、ライセンス減

ASTERIA 売上高推移



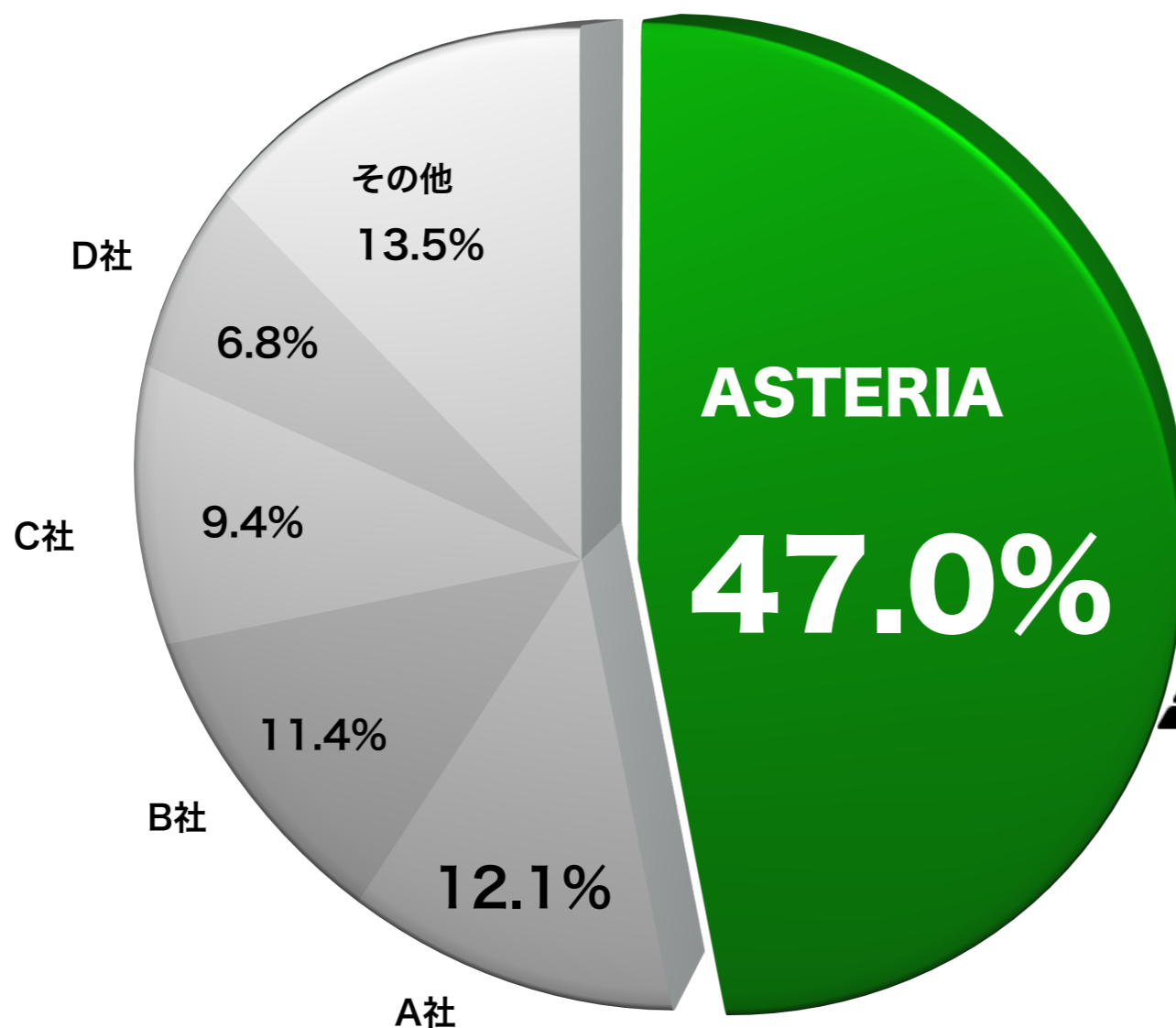


企業データ連携市場 8年連続No.1

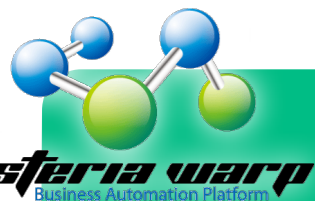
EAI/ESB（企業データ連携）

市場シェア

（出荷数ベース）



出典：2014年 ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB市場編



ASTERIA WARPサブスクリプション

- ASTERIA WARPを月額使用料型で提供を開始

構成製品およびサービス	従来	サブスクリプション
ASTERIA Server	480万円※1	24万円/月
ASTERIA Designer	50万円/5開発者	月額使用料に含む
アダプタオプション	無償～80万円	無償提供 キャンペーン※2
技術サポート	ライセンス金額の15%/年	月額使用料に含む

※1 : Designer 5 開発者分含む

※2 : 2015年3月ご契約分まで

ASTERIA kintoneアダプタ

- kintone（サイボウズ社）のデータ連携をノンコーディングで実現



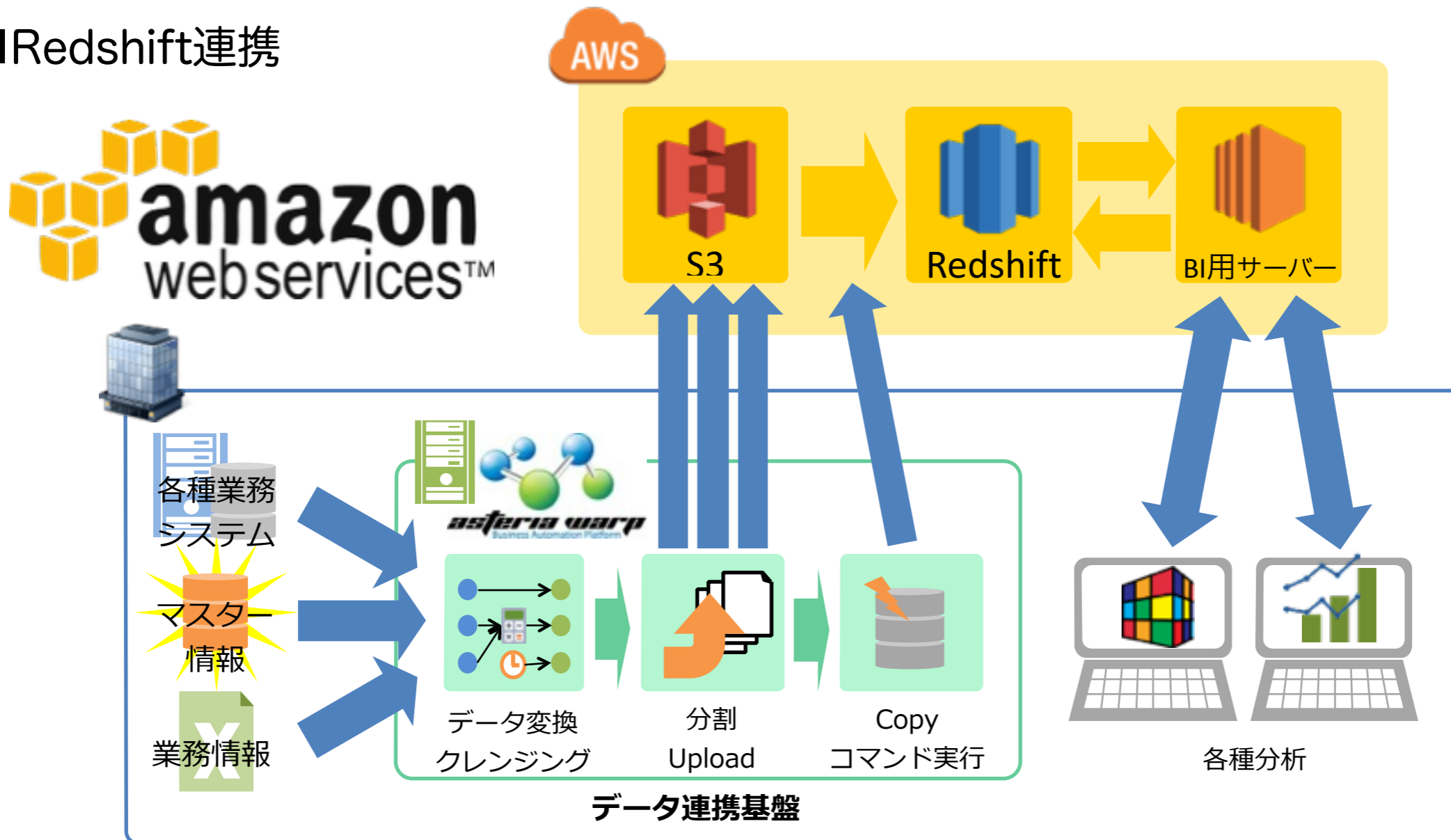
11月13日発表会にて

8つのコンポーネントで構成



クラウド連携強化：Amazon

■ Redshift連携

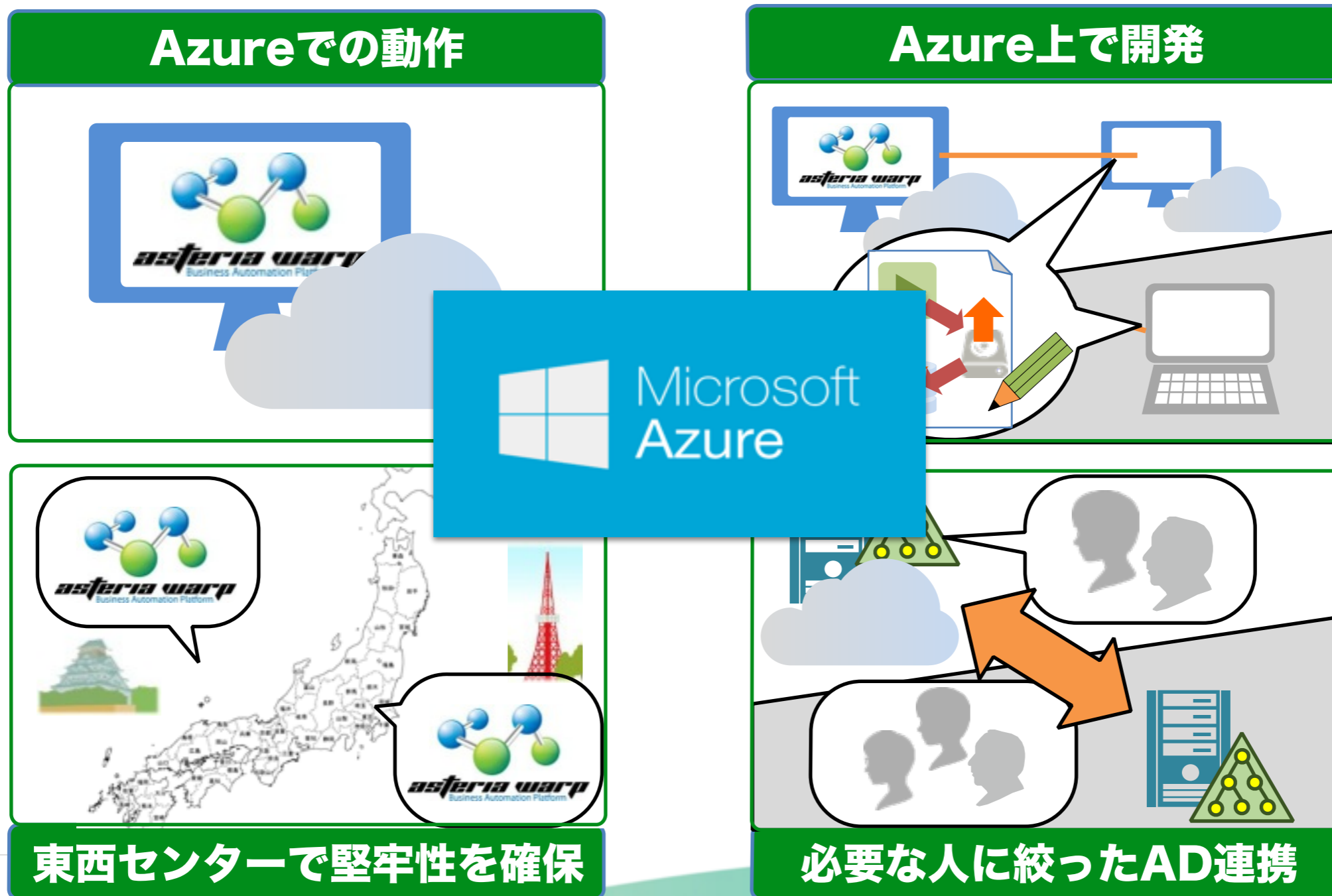


■ Test Driveでの体験版提供開始

→すぐに体験版を利用可能。

クラウド連携強化：Microsoft

- 報道発表：ASTERIA WARPがMicrosoft Azureに対応し企業のクラウドを推進



Q2新規事例：テレビ朝日様

tv asahi
株式会社 テレビ朝日

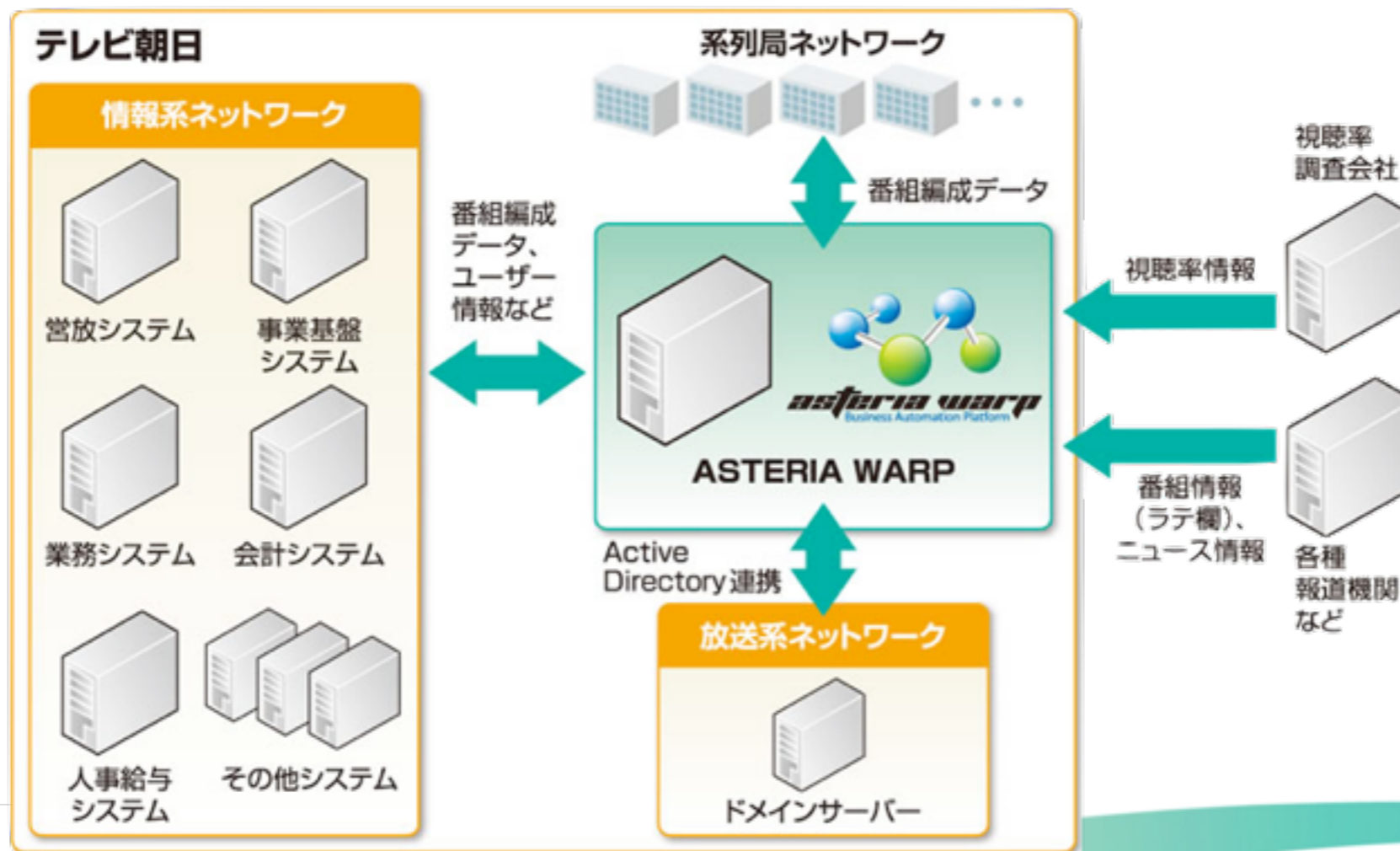
- 大容量データの処理を1台に集約し運用負荷も削減
- 将来を見据えたデータ連携基盤が完成



技術局 設備センター
浅見 聡氏



技術局 設備センター
遠藤 修二氏





Handbook

タブレットに伝えるチカラを

Handbook導入件数が着実に増加

Handbook導入件数推移

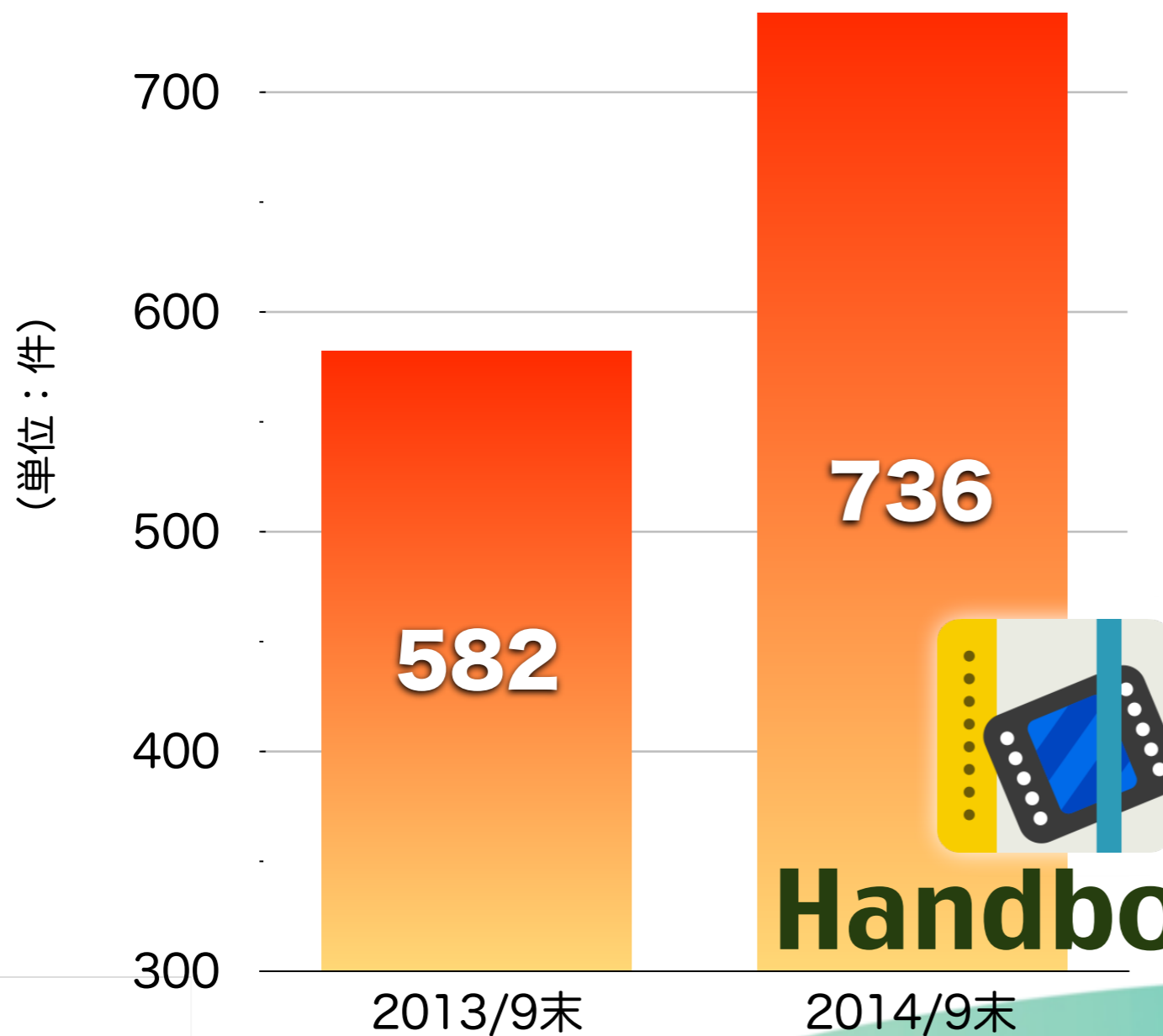
最近の公開事例

東京工業大学

銀座メガネ

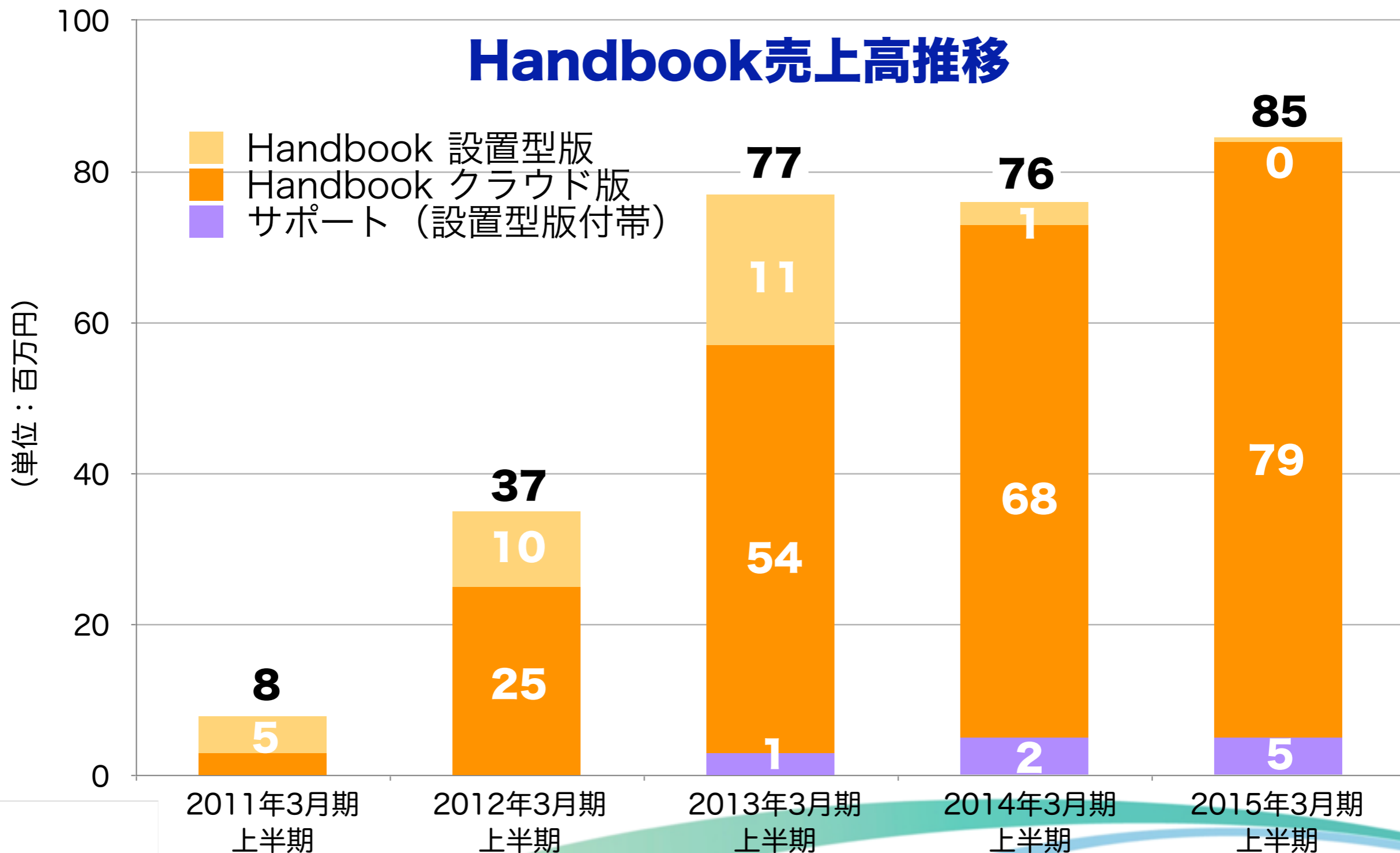
三菱東京UFJ銀行

竹中工務店



Handbook

設置型は減少しクラウド版がほとんど



2015年3月期 中間決算説明会

30

モバイル情報共有で市場シェアNo.1

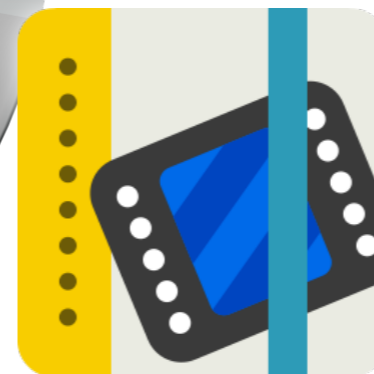
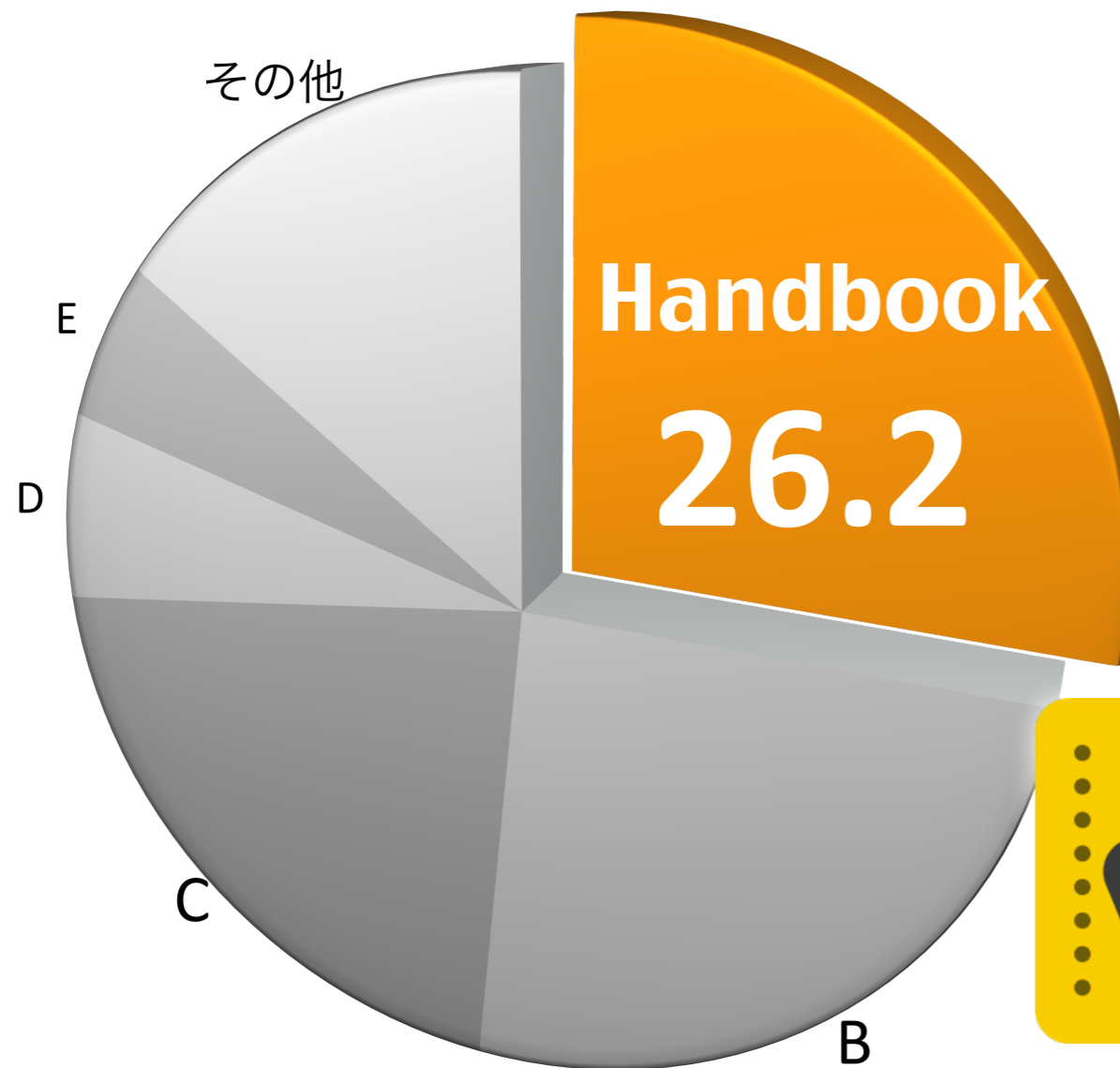
2013年度

MCM (モバイルコンテンツ管理)

市場シェア

(金額ベース)

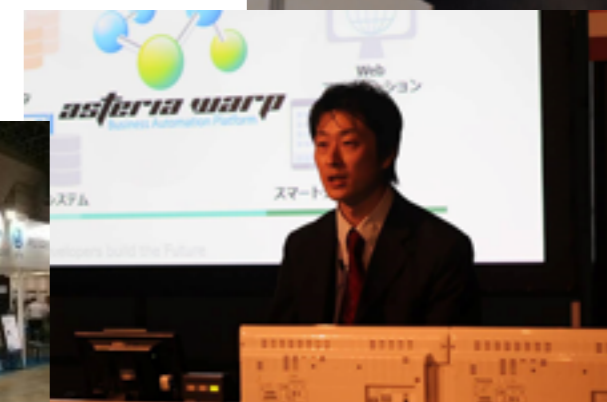
**3年連続
No.1**



出典：ITR Market View:エンタープライズ・モバイル管理/スマートアプリ開発市場2013

セミナー・イベントを精力的に実施

- 4/15 宣伝会議アドタイデイズ2014
- 4/22 ウェブとリアルで実現！販促現場におけるコンテンツマーケティング最前線
- 4/25 eBASE・Softbank共催セミナー
- 4/25 現場の課題を解決するスマートデバイス活用新時代（上海）
- 5/14～16 クラウドコンピューティングEXPO春/SODEC
- 5/20 レノボ・ソリューション・セミナー2014 名古屋
- 5/23 レノボ・ソリューション・セミナー2014 福岡
- 5/27 ZDnetワークスタイル変革セミナー
- 5/29 日経BP モバイル活用支援フォーラム2014
- 5/29 マイクロソフト de:code
- 5/30 レノボ・ソリューション・セミナー2014 札幌
- 6/3 Microsoft Windows conference
- 6/18～19 Cloud Days 九州 2014
- 6/19 Microsoft Windows conference（大阪）
- 6/24 ITmediaエンタープライズソリューションセミナー
- 6/25～27 設計・製造ソリューション展（DMS）
- 7/3 セールス向けセミナー（共催 スリーシーズ）
- 7/11 スマートデバイスサミット上海2014
- 7/15 ソフトバンクワールド
- 7/23 GMS金融向けセミナー
- 8/28 レノボ・ソリューション・セミナー2014_広島
- 9/3 販促・集客メディアフォーラム2014（宣伝会議）
- 9/5 Windowsタブレットセミナー（協力 MS）
- 9/19 アジアICTカンファレンス 2014 in Bangkok
- 9/25 ASEANカンファレンス（東洋経済）





エコシステムを推進

- Handbookの周辺サービスを充実させる「Handbookソリューションネット」



タブレット
法人導入支援



富士通FOM





タブレット導入コンサルを開始

■ タブレットのビジネス活用をワンストップでコンサルティング

導入
検討

2週間

成果達成を実現する
タブレット・サービスの選定支援

- お客様の業務・ビジネスに合わせた具体的な提案

導入
準備

11週間

目的の明確化と指標設定など
導入計画の立案・実行サポート

- お客様の運用ポリシーに合わせたデバイス
キッティング

導入
以降

7週間

導入タブレット・サービスの
展開サポート、導入効果測定、
利用活性化支援

- 運用時・展開時のヘルプ
デスク・導入勉強会の実施

サービス全体の期間は
約4ヶ月を想定しています

ビジネスタブレット推進書籍を発刊

- Handbookビジネス 5年間の知見を活かし、
タブレットのビジネス活用のための書籍を発刊

- 出版記念セミナー開催



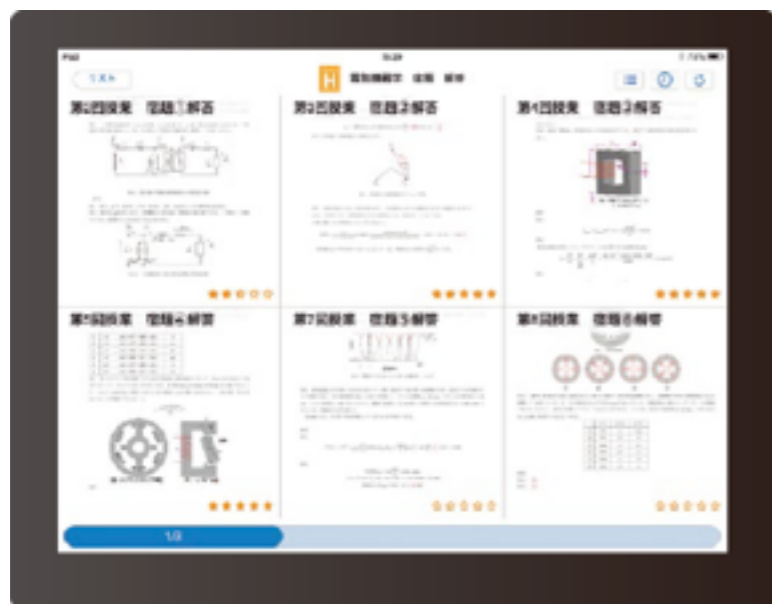
Q2新規事例：東京工業大学様



- 学生自身のスマートデバイスを活用し、アクティブラーニングを実現



東京工業大学
大学院理工学研究科
電気電子工学科長
教授 工学博士 IEEEフェロー
千葉明氏



学生はスマートデバイスを使って問題に解答。正解者は登壇して解説役を務める。板書中心になりがちだった講義が、Handbookにより双方向のやりとりを伴うものに。

Q2新規事例：銀座メガネ様

銀座メガネ CONTACT

- 店舗スタッフの「接客力」向上にタブレットを活用



株式会社 銀座メガネ
代表取締役 社長
上野 正義 氏

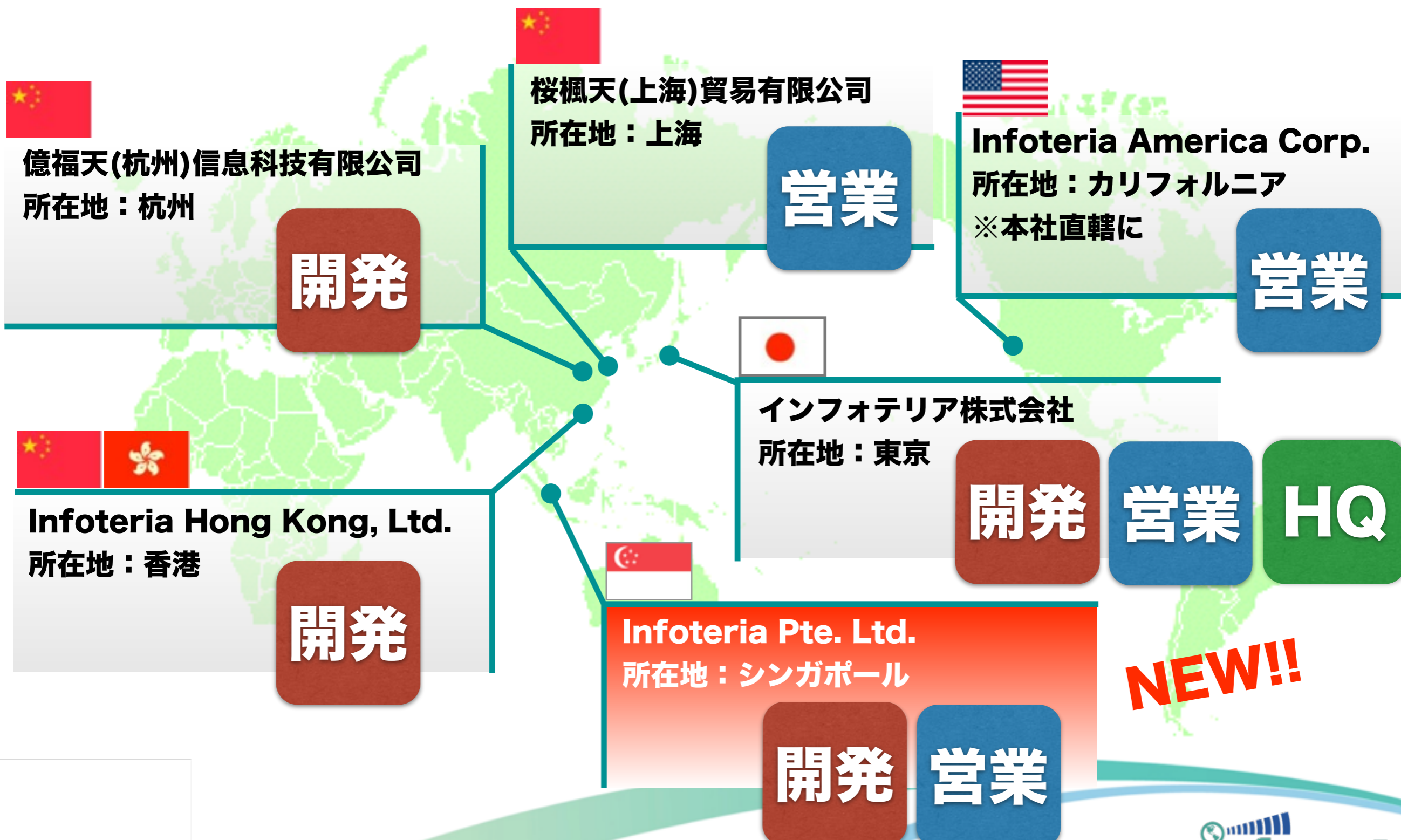


本社の商品部がコンテンツを Handbookに登録し、情報をリアルタイムに全社で共有。
スタッフ側も、整理された情報を、分かりやすく確認することが可能。



海外

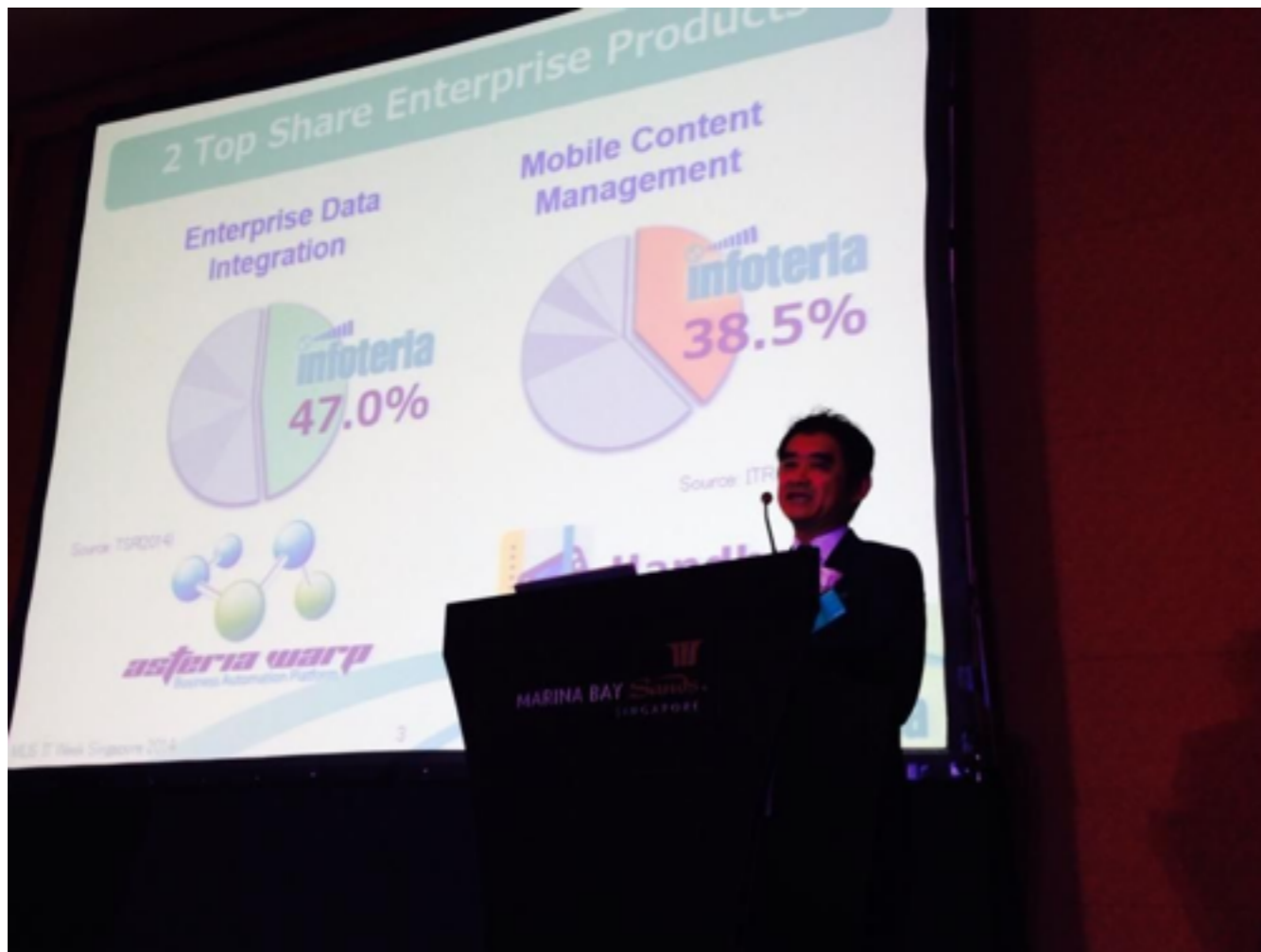
シンガポール子会社を新設





Japan IT Day in Singapore

■ シンガポールのMIJSイベントに参加



主催：MIJS

協力：シンガポール政府

来場実績：約80人

スマートデバイスサミット上海2014

■ 上海でセミナー開催



主催：インフォテリア

協賛：シャープ、Firefly Creation Shanghai

来場実績：約150人

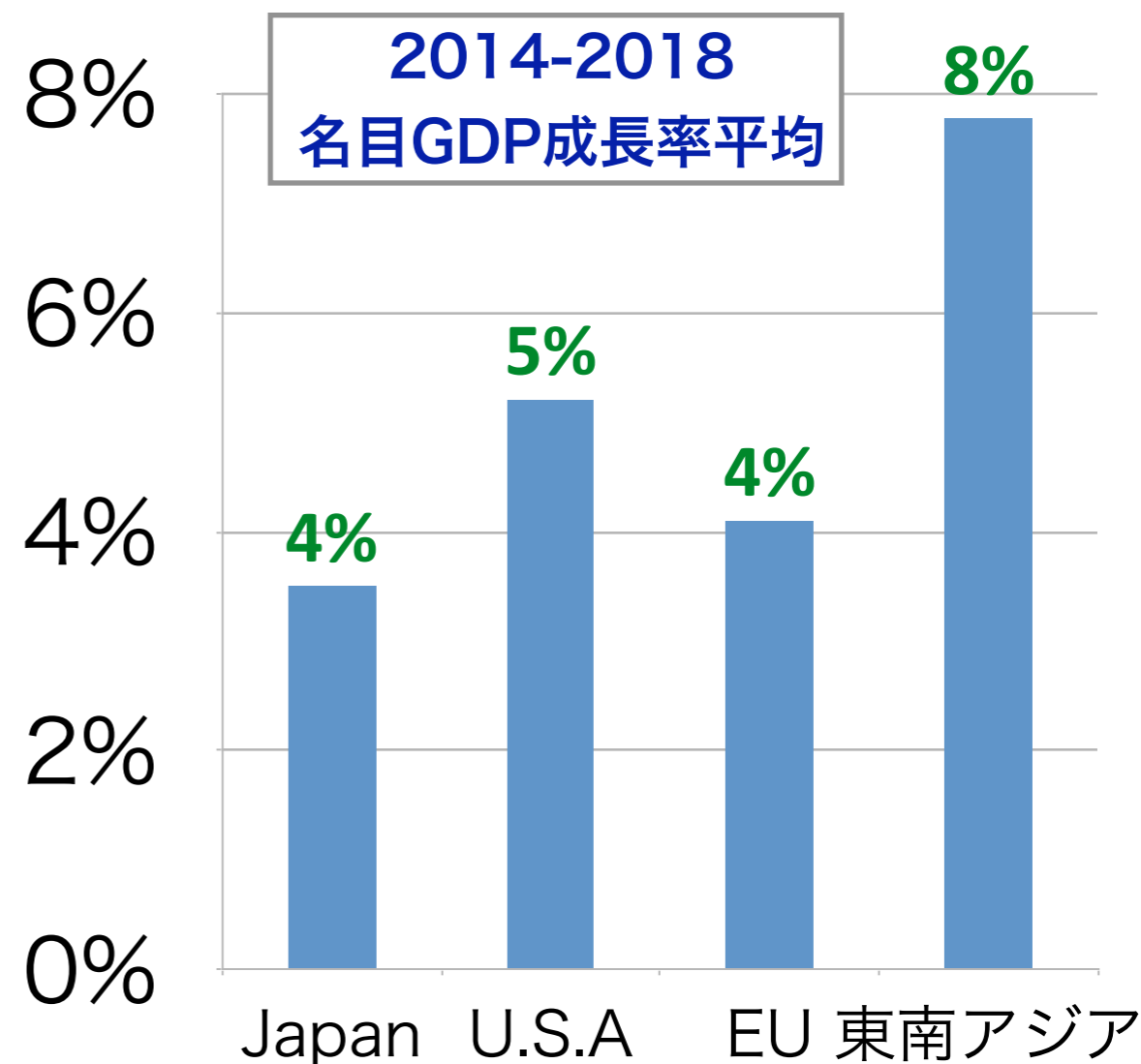
東南アジアをターゲット

■地の利と優秀な人材

飛行機で7時間以内に31億人が居住。
周辺諸国（東南アジア）には、コストパフォーマンスの高い人材が多い。



■高い経済成長率



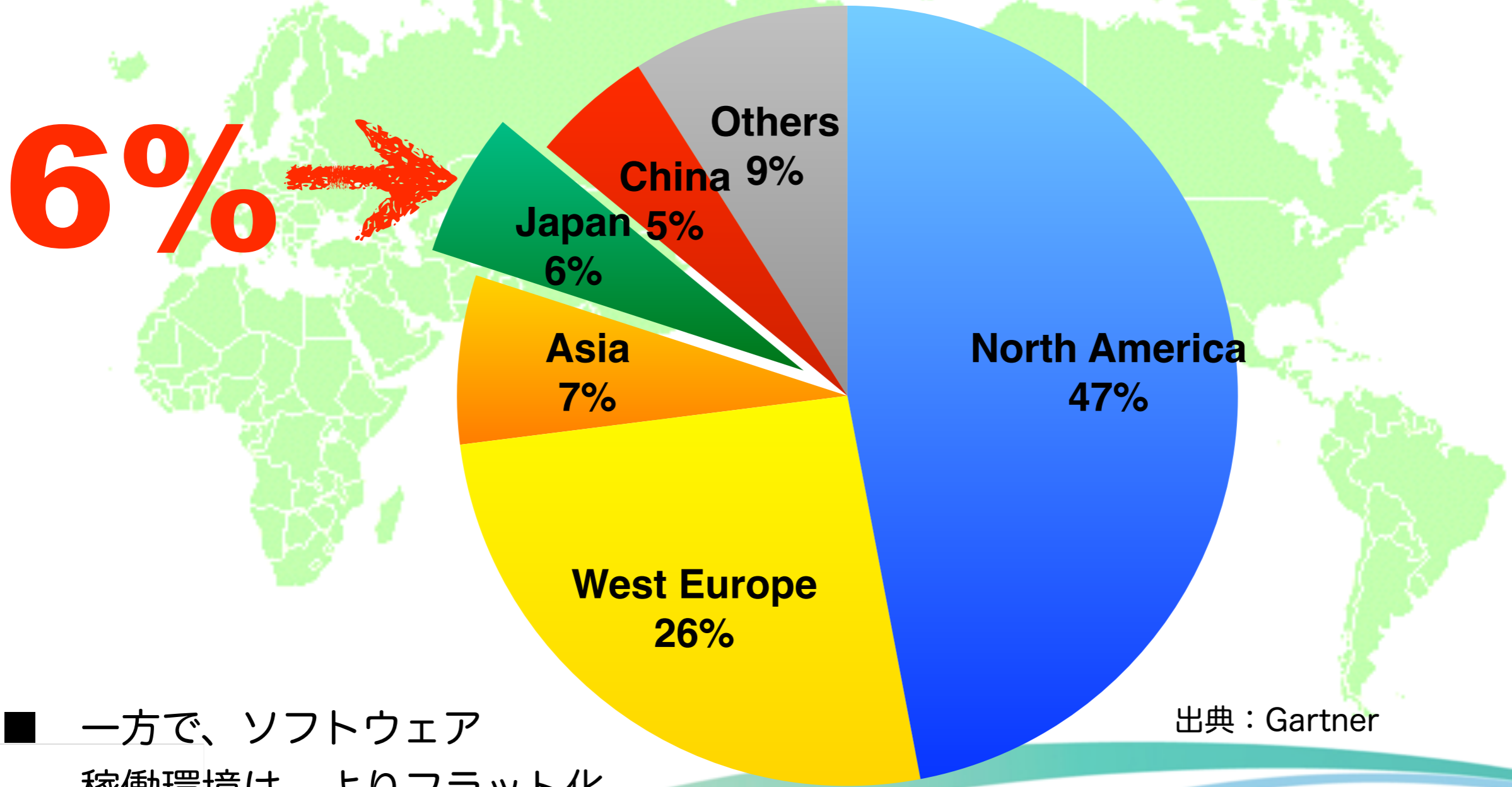
出典：RSM International

出典:IMF



日本の市場シェアは縮小傾向

地域別市場規模シェア (2018年予測)

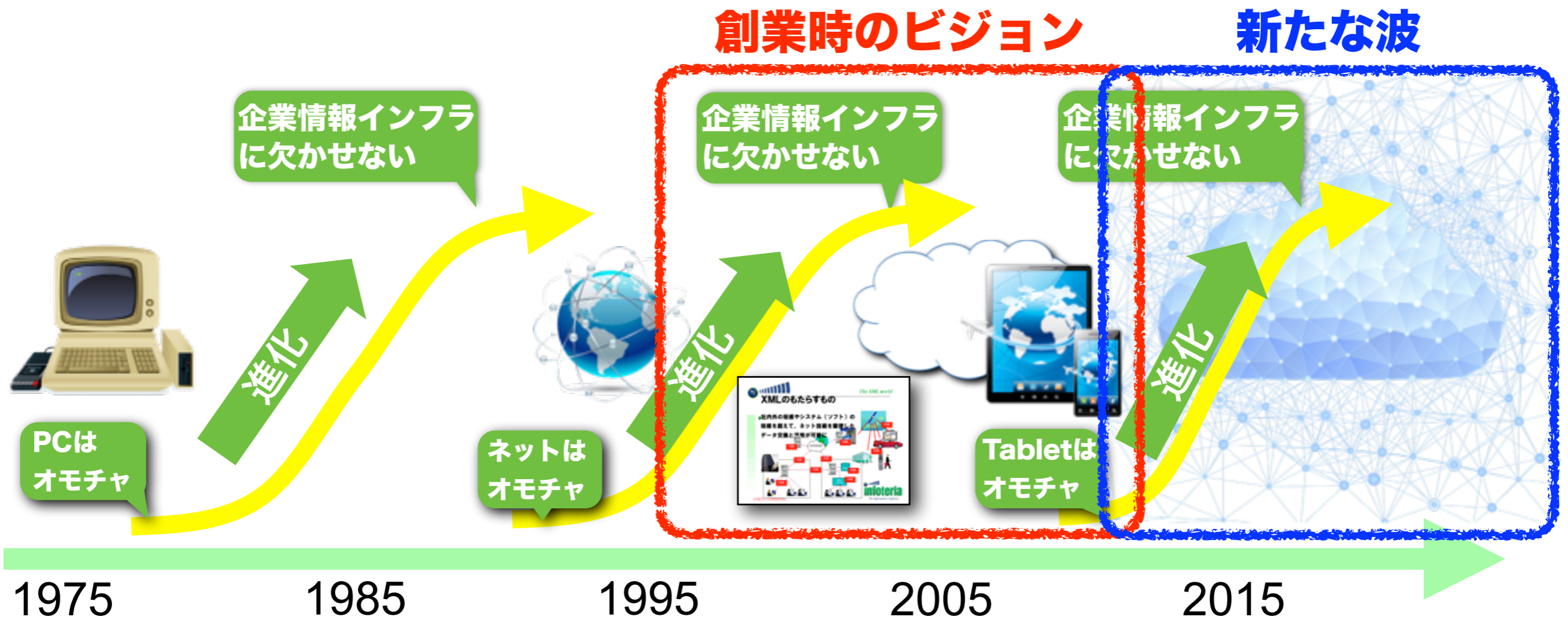


出典：Gartner

■ 一方で、ソフトウェア稼働環境は、よりフラット化

製品の方向性

IT市場の動向：歴史は繰り返す



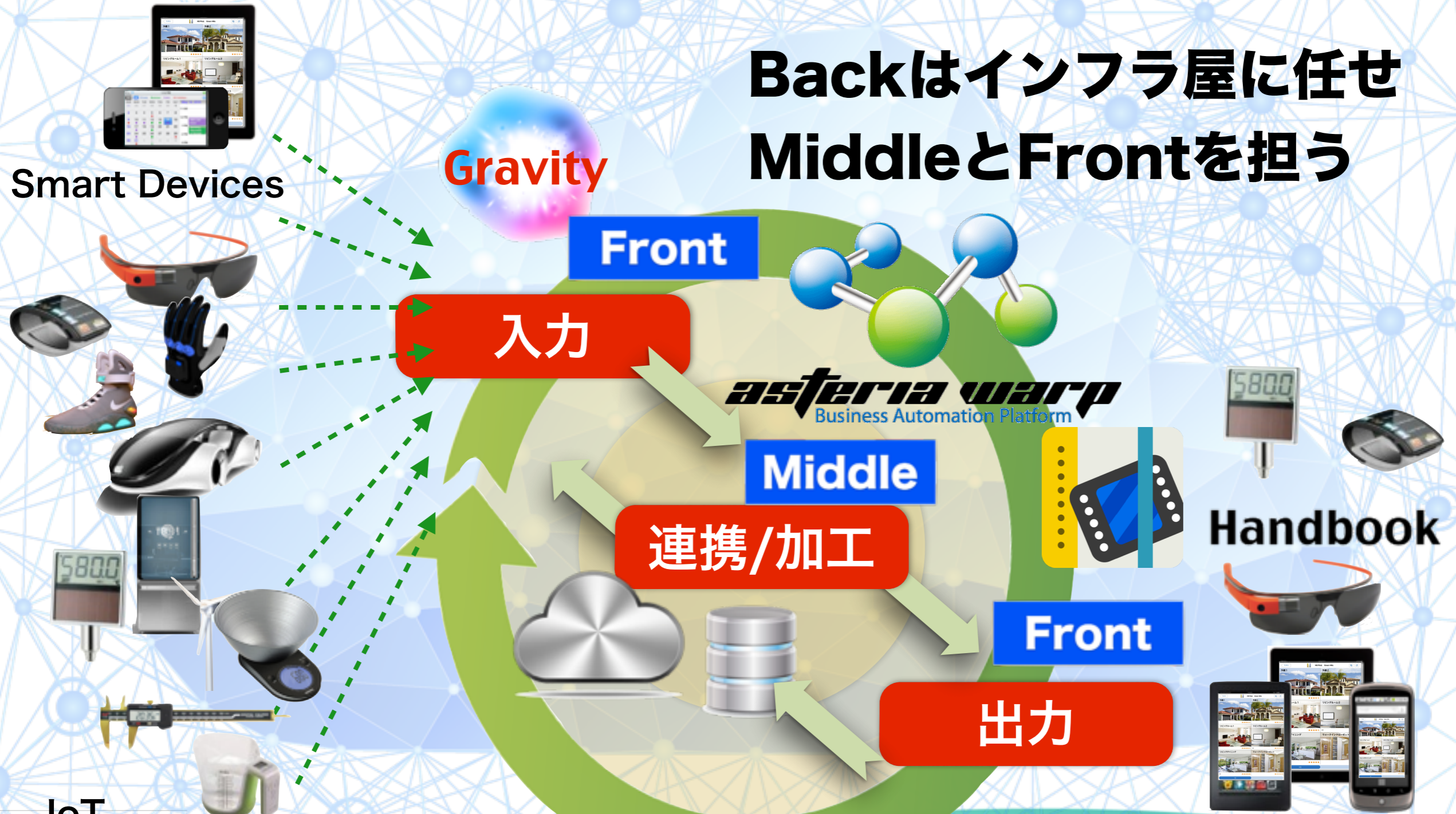
- ①インターネット環境の整備・高速化
- ②クラウドの台頭
- ③スマートデバイスの台頭

**世界展開が容易かつ
同時に可能に**

企業ITは クラウドベース データ中心へ

Middle x Front 戦略

Backはインフラ屋に任せ
MiddleとFrontを担う



Smart Devices

Gravity

Front

入力

asteria warp
Business Automation Platform

Middle

連携/加工

Front

出力

Handbook

IoT
(Internet of Things)

企業ITはデータ中心に

既に2つの市場でシェアNo.1

企業データ連携
市場No.1

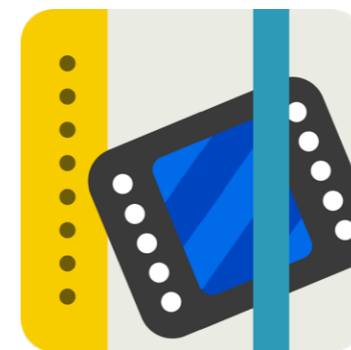


Middle



×

モバイル文書管理
市場No.1



Handbook

Front

つなぐ力 × 伝える力

出所：テクノシステムリサーチ社

出所：ITR社

「つなぐ」はさらに未来へ



システムをつなぐ



ヒトをつなぐ



モノをつなぐ

(開発中)

ソフトウェアで世界をつなぐ



infoteria



2015年3月期 中間決算説明会

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。

補足資料

製品と売上区分の対応

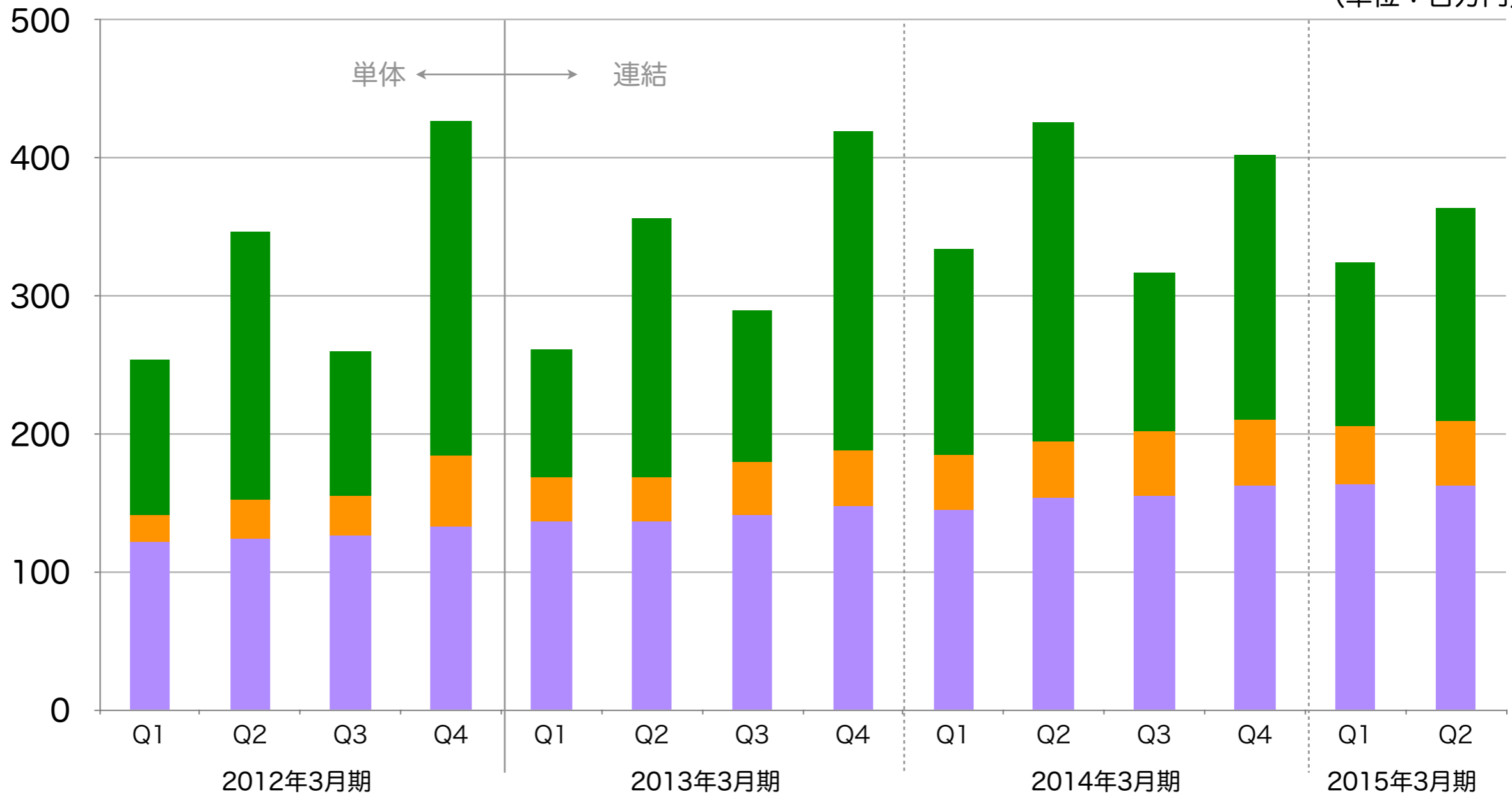
主な製品	売上高区分		
	ライセンス	サポート	サービス
 ASTERIA	●	●	○ ※導入コンサルティングによる売上の場合
 ASTERIA MDM One	●	●	○ ※導入コンサルティングによる売上の場合
 Handbook	○ ※オンプレミスによる売上の場合	○ ※オンプレミスによる売上の場合	●
 SnapCal			●
 OnSheet	○ ※オンプレミスによる売上の場合		●
 lino			●

● 主な計上先 ○ 軽微な計上先

売上高推移 (四半期別)

- ライセンスは季節変動前年割れ、サポートとサービスは堅調な伸び
- サービス売上高の昨年度の好調の反動で減少

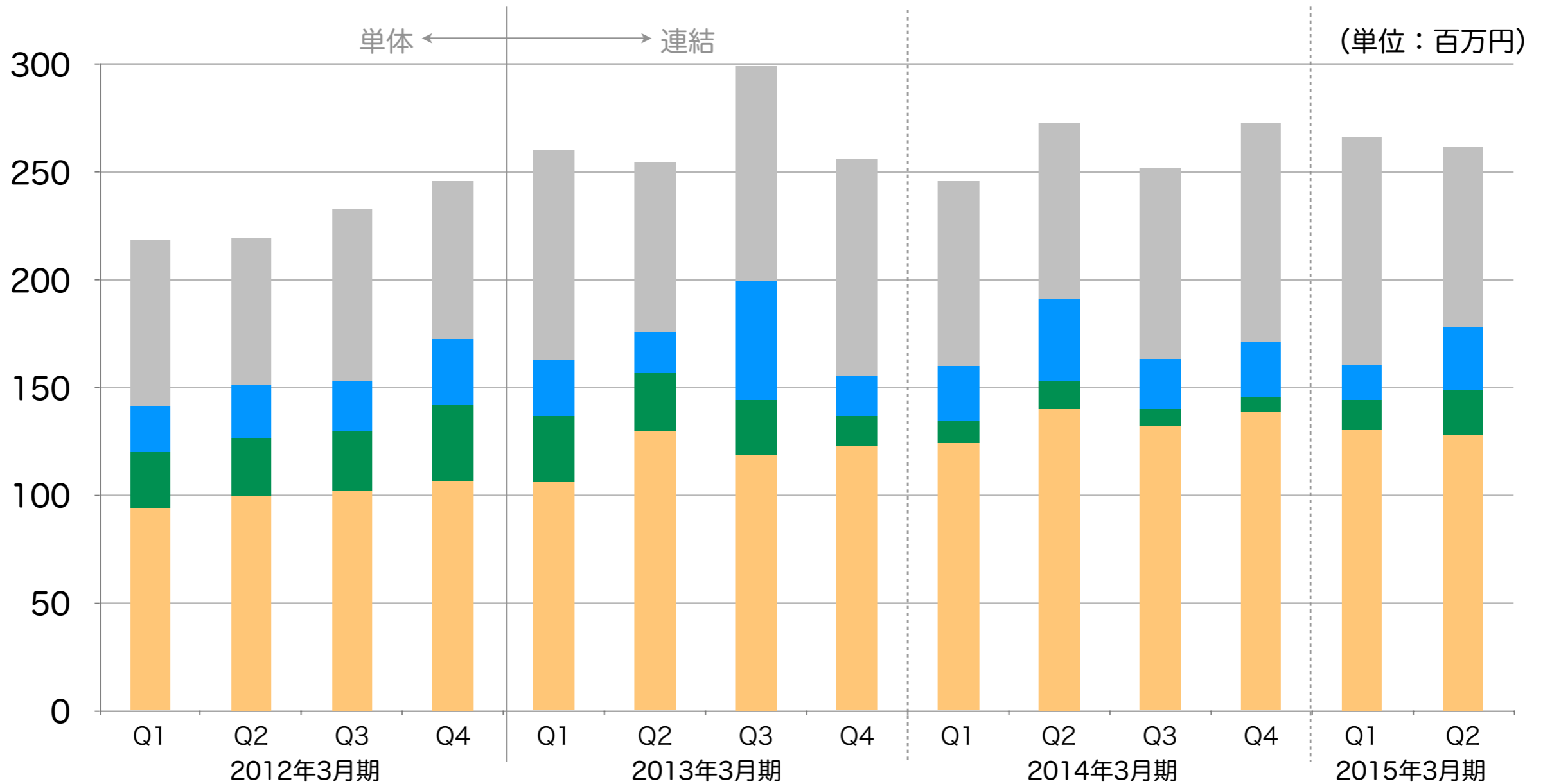
(単位：百万円)



	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期	
■ ライセンス	113	195	105	243	92	187	110	231	152	231	115	191	119	155
■ サービス	20	28	29	51	33	33	39	41	40	42	47	49	42	47
■ サポート	121	124	126	133	136	136	141	147	146	153	155	162	163	162
売上高合計	255	348	261	428	261	358	291	419	338	427	317	403	325	365

販売管理費推移 (四半期別)

■ 海外子会社の増加によって、人件費は増加

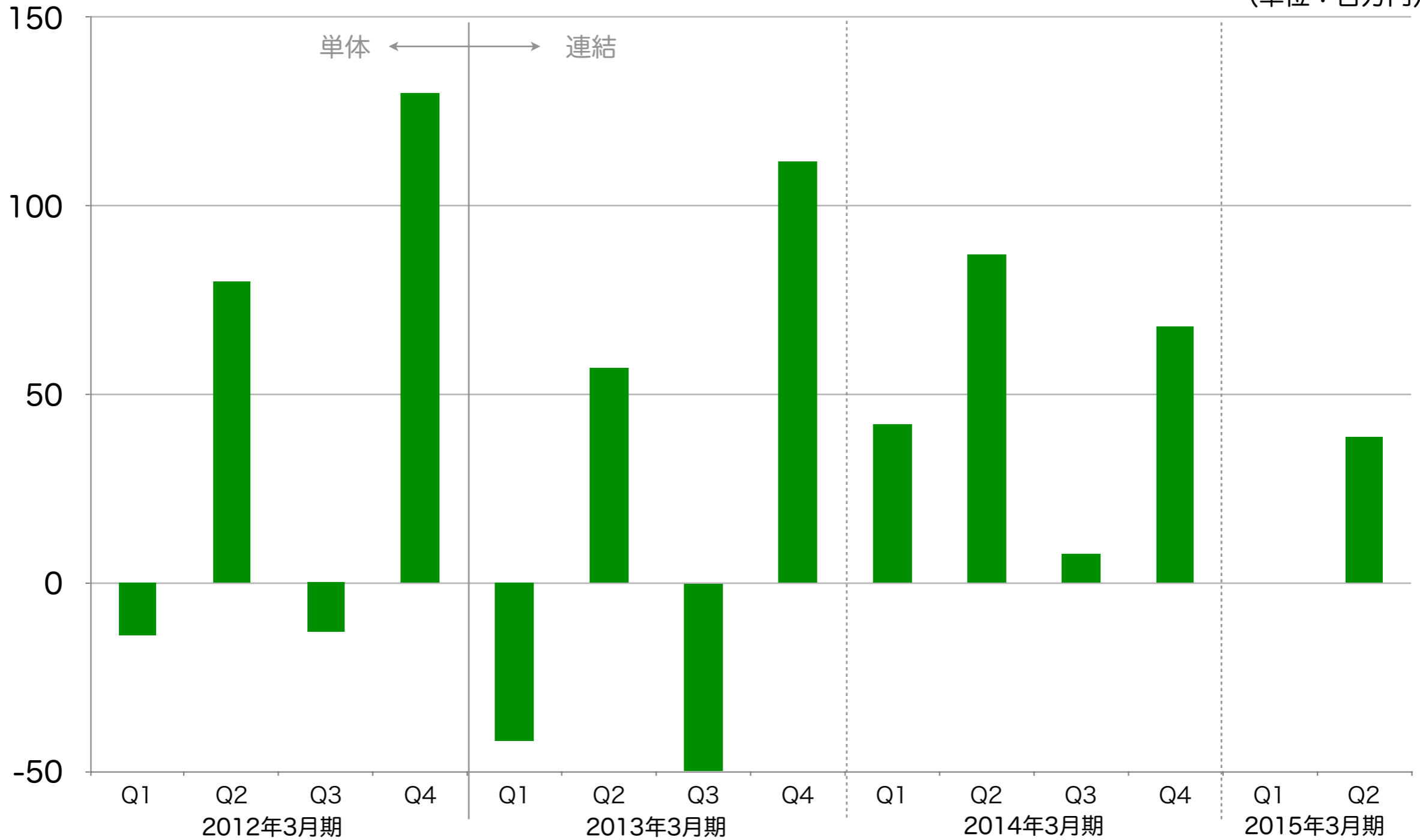


	2012年3月期	2012年3月期	2012年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2013年3月期	2013年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2014年3月期	2014年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2015年3月期
■ その他	77	69	80	73	97	79	99	101	86	82	89	102	106	85
■ 広告・販促費	22	24	23	31	26	19	56	18	25	38	23	25	17	29
■ 研究開発費	26	27	28	35	31	27	25	14	11	13	8	7	13	21
■ 人件費	94	100	102	107	106	130	119	123	124	140	132	139	131	127
販売管理費合計	220	222	234	248	261	256	300	257	248	274	254	275	269	263

営業利益推移 (四半期別)

■ 単体では営業黒字だが、連結では若干の営業損失を計上

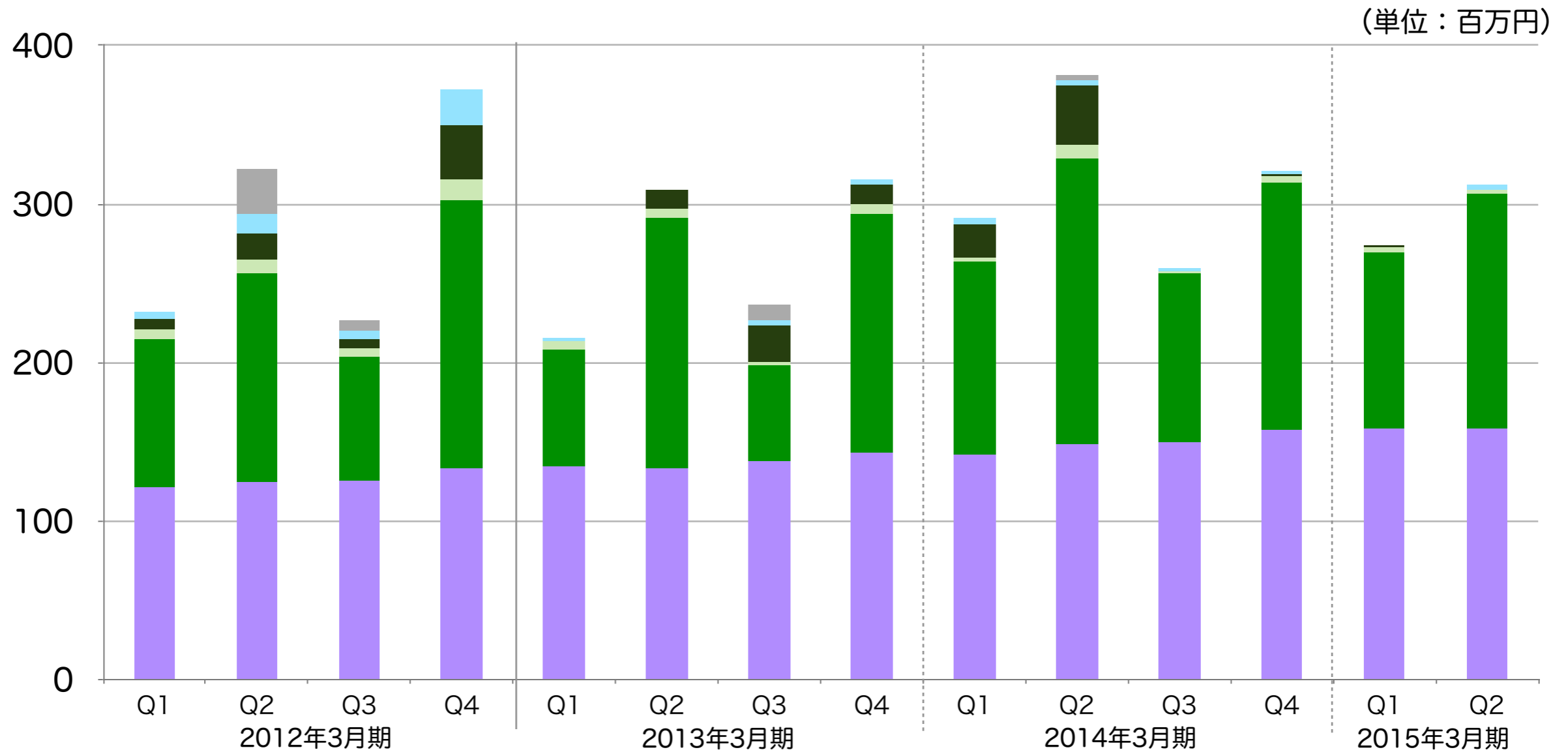
(単位：百万円)



営業利益	▲14	80	▲13	130	▲42	57	▲50	112	42	87	8	68	▲0	39
------	-----	----	-----	-----	-----	----	-----	-----	----	----	---	----	----	----

ASTERIA 売上 (四半期別)

■ 西日本の減少でASTERIA全体の売上は前年同期比で減少

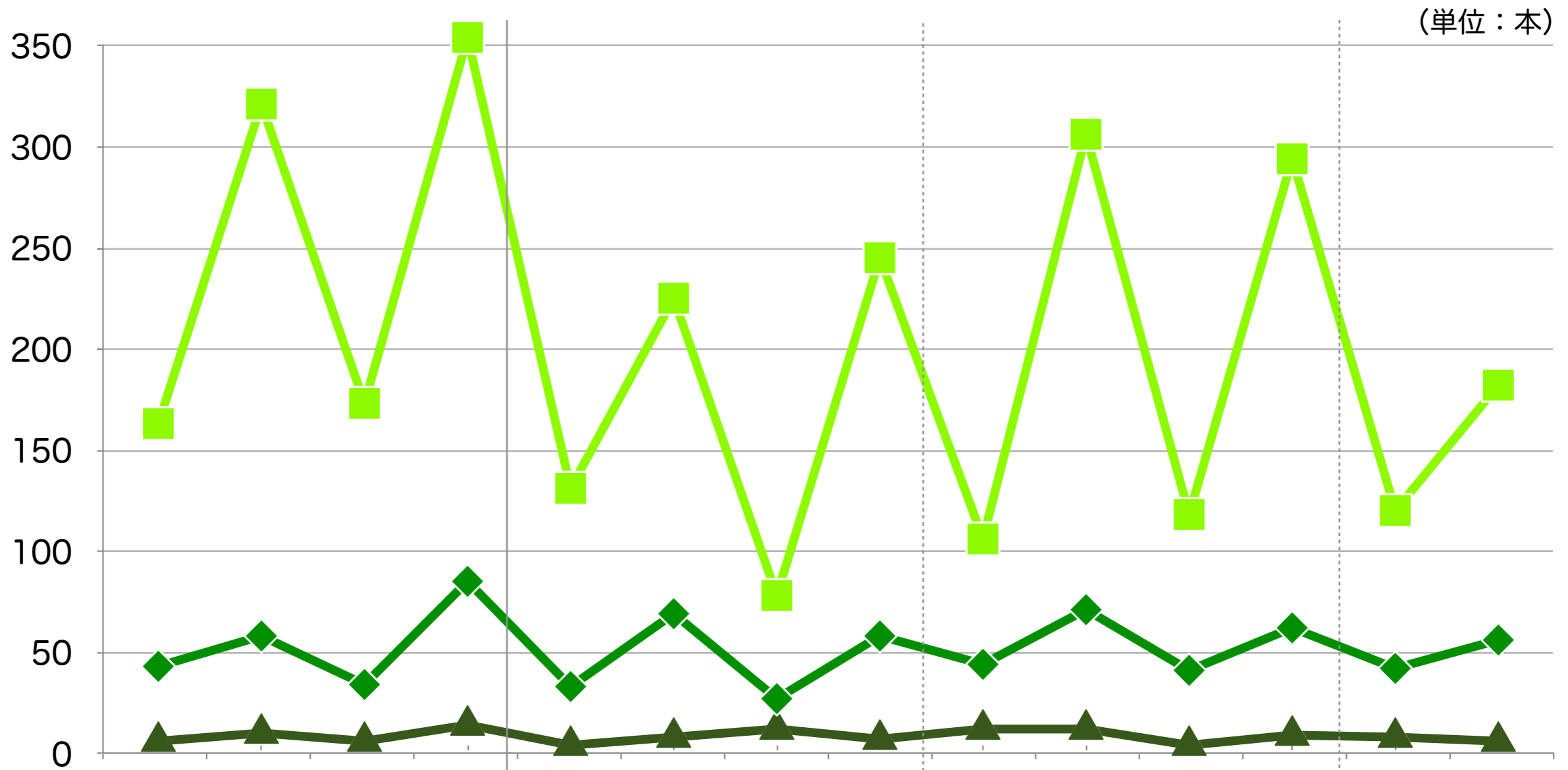


■ その他	0	29	7	0	0	0	10	0	0	3	0	0	0	0
■ 役務	4	11	6	24	3	0	4	3	4	3	2	2	0	3
■ MDM	7	17	5	34	0	12	23	12	21	17	0	1	1	0
■ ASTERIA WARP Lite	7	9	6	13	5	6	2	6	2	8	1	5	4	2
■ ASTERIA WARP	93	132	77	169	74	158	60	151	122	180	106	156	110	149
■ サポート	121	124	126	133	134	133	138	143	142	149	150	157	159	158
合計	235	325	230	374	218	311	238	317	293	360	261	324	276	313

ASTERIA ライセンス数 (四半期別)



- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より15本の減少
- ASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で124本減少



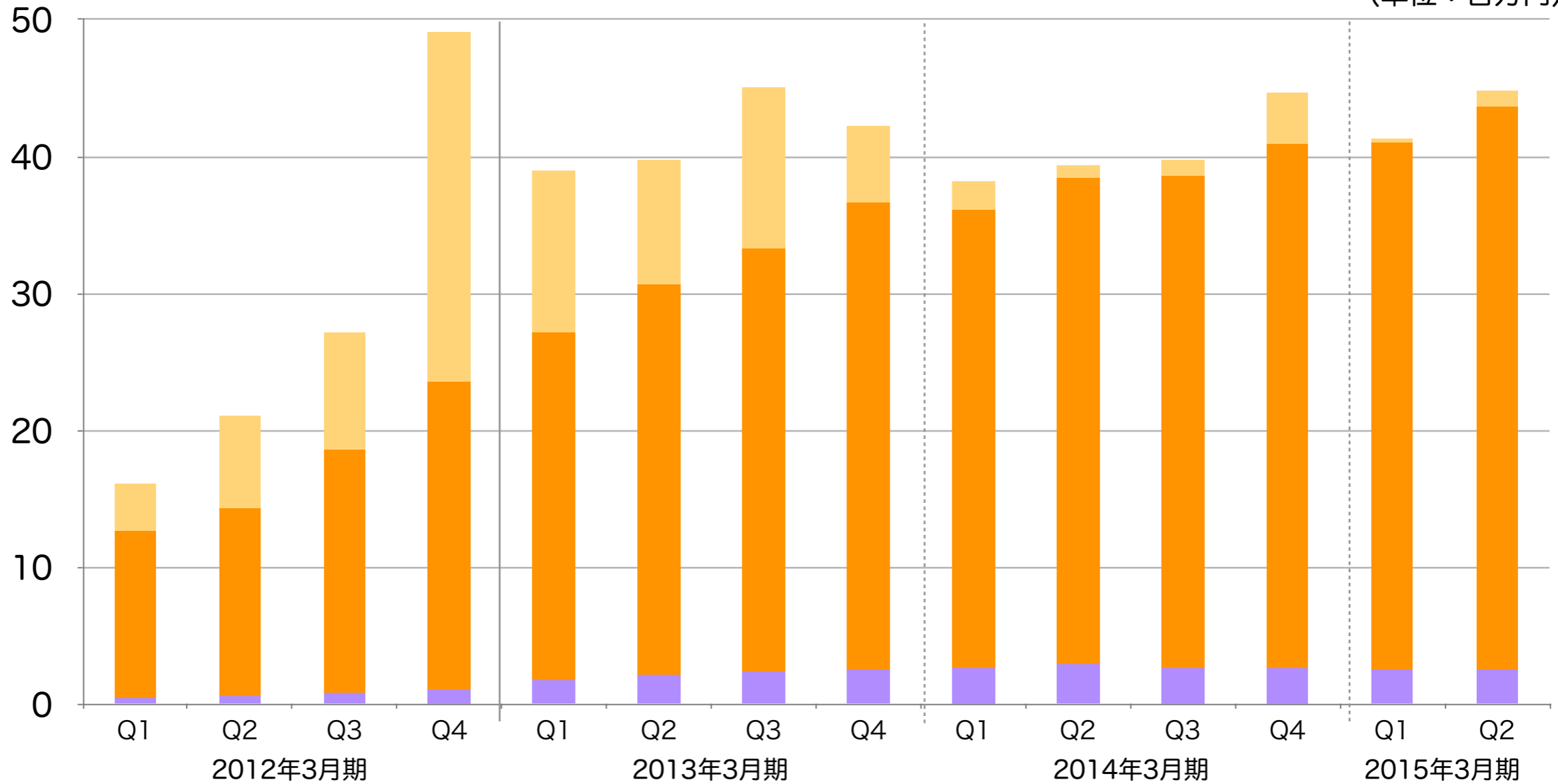
(単位：本)

	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期	
ASTERIA WARP Lite	159	317	169	350	127	221	74	241	102	302	114	290	116	178
ASTERIA WARP	39	54	30	81	29	65	23	54	40	67	37	58	38	52
MDM	2	6	2	10	0	4	8	3	8	8	0	5	4	2

Handbook 売上 (四半期別)

■ スtockビジネスとして注力するSaaS版は堅調に売上高を拡大

(単位：百万円)



Handbook License	3	6	8	25	11	9	11	5	2	0	1	3	0	1
Handbook SaaS	12	13	17	22	25	28	31	34	33	35	35	38	38	41
保守	0	0	0	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
合計	16	21	27	49	39	40	45	42	37	39	39	44	41	44

製品概要

インフォテリア製品群

- 「つなぐ」に特化した企業向けソフトウェア製品群を展開

エンター
プライズ
製品

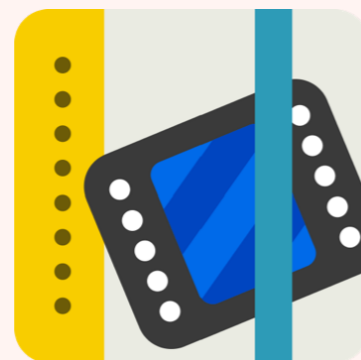


マスターデータ管理



オンライン表計算

ネット
サービス
製品



Handbook

企業内外の情報を
安全に配信、閲覧



”つながる”カレンダー



オンライン付箋

主力製品

主力製品1：ASTERIA（アステリア）

やり取りを円滑にする「通訳」のような役割



異なるコンピュータ間のデータをつなぐ



主力製品1：ASTERIA（アステリア）

国内市場シェアNo.1、4,600社を超える導入企業。

国内有数のシステムインテグレータを通じた間接販売。

顧客

販売パートナー



主力製品2：Handbook（ハンドブック）

特長① 企業内外のコンテンツを安全に配信し、
携帯端末での閲覧を可能にするソフトウェア。



主力製品2：Handbook（ハンドブック）

700件を超える先進的企業や機関での採用実績。

NOMURA



JISS
Japan Institute of Sports Sciences
国立スポーツ科学センター



hat

銀座メガネコンタクト



resortrust

SoftBank

CASIO
カシオ上海



九州大学

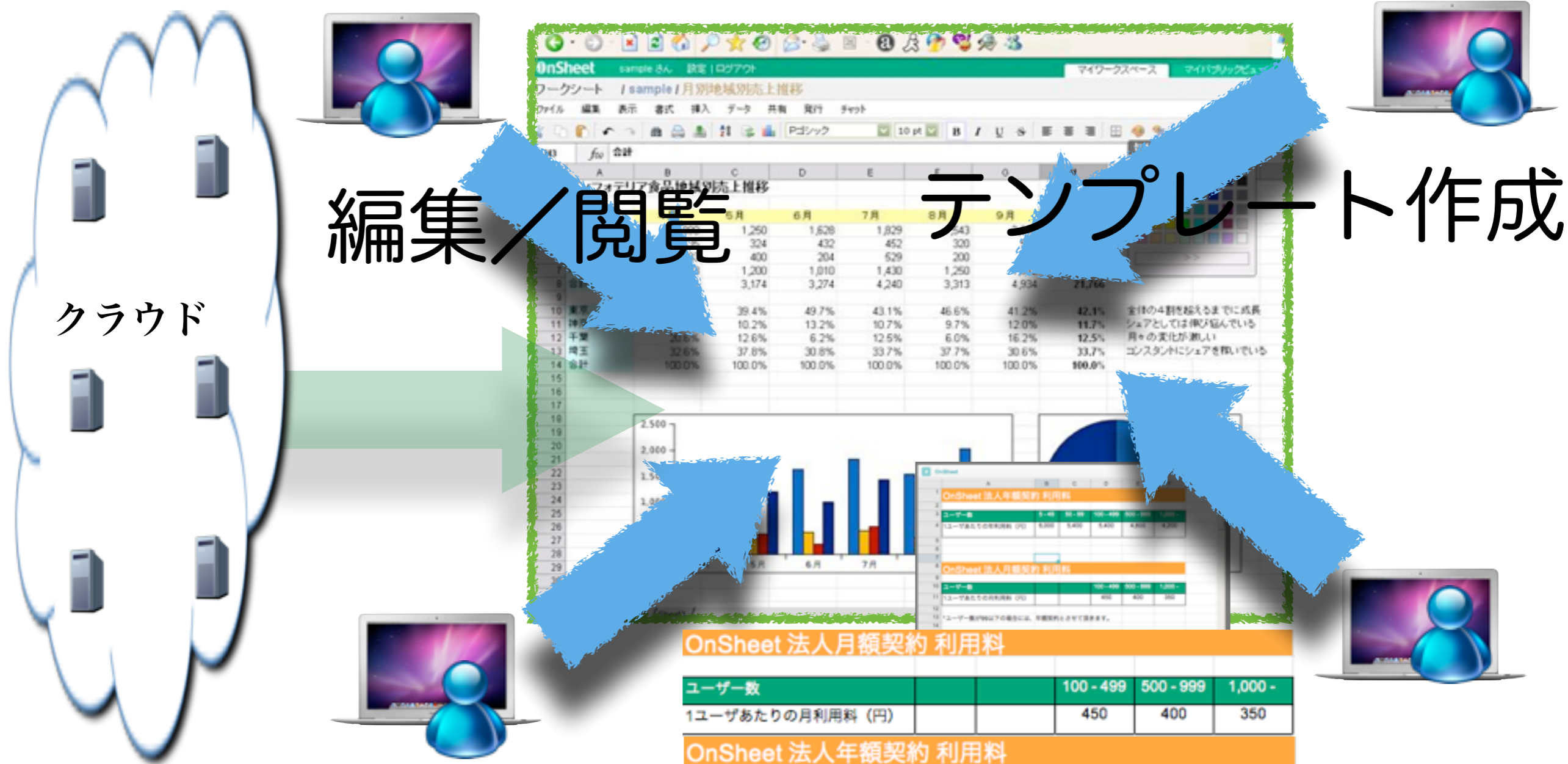
BORYUNG
보령제약

SEIKO
SEIKO PRECISION



OnSheet

クラウド時代の表計算「OnSheet」で同時に作業が可能



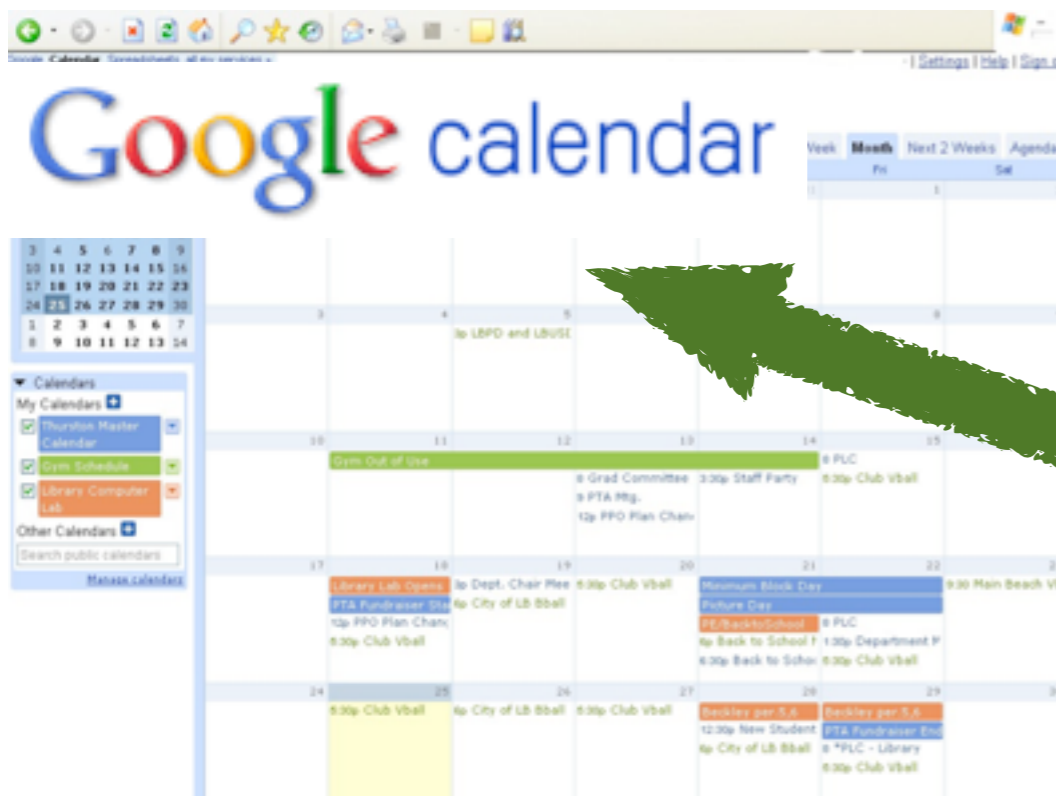
OnSheet 法人月額契約 利用料					
ユーザー数		100 - 499	500 - 999	1,000 -	
1ユーザあたりの月利用料 (円)		450	400	350	

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ユーザあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200

SnapCal

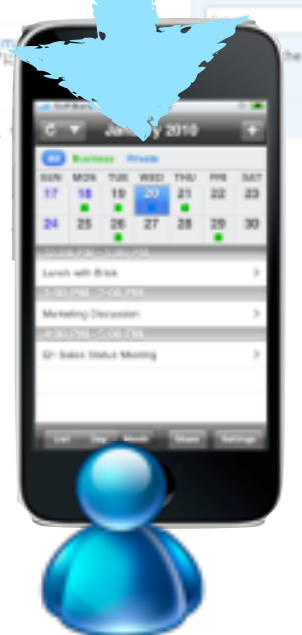
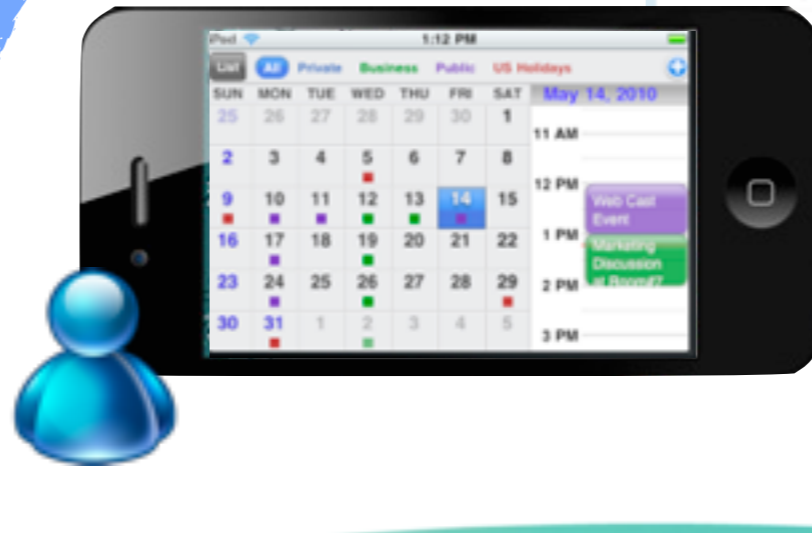


繋がる8ヶ国語対応カレンダー、iOS8, iPhone 6対応



「誕生日」 「イベント」

※有料版（広告なし）は 85円



lino



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





(証券コード：3853)

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。