

infoteria VISION

2015 BUSINESS REPORT

2014.4.1 ~ 2014.9.30





(左から) 熊谷 晋 営業本部長代理 長澤 均 技術サポート部長 平野 洋一郎 代表取締役社長／CEO／CPO
一刀 卓 第1研究開発部長 森 一弥 シニアプロダクトマネージャー 堀野 史郎 マーケティング本部長

インフォテリアのデータ連携ソフトウェア「ASTERIA」が、
8期連続シェアNo.1を獲得した。

国内市場において揺るぎない支持を得ている「ASTERIA」の魅力とは？

そして未来に向けて何を目標しているのか？

「ASTERIA」を支え、その最前線に立つ6人に、

「ASTERIA」の魅力と可能性について語ってもらった。

8期連続シェアNo.1※ 「ASTERIA」の魅力とその可能性。

※出典：テクノ・システム・リサーチ「2014年ソフトウェアマーケティング総覧EAI/ESB市場編」(EAI/ESBとは、企業内の複数コンピュータシステムを連携するソフトウェア)

テレビの番組や新聞の記事データの配信も
「ASTERIA」が担っている。

森(シニアプロダクトマネージャー) よく「ASTERIA」は何に使われているのかわからないと言われますが、身近なところでも実は「ASTERIA」の恩恵にあずかっているものがたくさんあります。たとえば、あるテレビ局では、新聞のテレビ欄情報を「ASTERIA」で系列ネットに配信しています。番組編成は5分単位で管理されており、スポーツ中継などで番組が延長された時にも5分単位でのスケジュール変更が可能になっています。それも1日分だけではなく、連休前などは2週間分も、何時何分からどういう番組が始まり、その間にどのようなCMが入るかとい

った細かい情報を全国の系列ネット20局に一気に配信しています。この番組情報の配信に「ASTERIA」が使用されています。「ASTERIA」がないと番組が流れないと言えるほど重要な役割を担っています。「ASTERIA」導入前は外資系のソフトウェアが使用されていましたが、そのソフトウェアですと3台のサーバが必要でした。それが「ASTERIA」を導入してからは1台で済み、単純計算でコストが3分の1、トラブルも軽減できパフォーマンスも良くなったとご好評をいただいています。





熊谷(営業本部長代理)
放送局だけでなく、大手5社をはじめとする多くの新聞社にも「ASTERIA」が採用されています。共同通信社が作成した記事データをそれぞれの新聞社に送る、それに変換をかけて、新幹線のテロップやネット関連のニュースに配信する、といった一連の処理を「ASTERIA」が担っているのです。

平野(代表取締役社長／CEO／CPO) 日本のメディアは「インフォテリア」がつかないでいる、「ASTERIA」がつかないでいると言っても過言ではないでしょう。いかに「正確に」「速く」「より多くの人たちに」伝えるかがニュースの価値ですからね。そこに「ASTERIA」が大きく貢献しています。



森 放送局や新聞業界などの特定業界だけでなく「ASTERIA」は広く一般企業でも活用されています。企業内での利用形態は大きく4タイプに分けられます。

(1)企業内システム連携:経費精算システム、日報登録システム、売上管理システムなどのデータを連携することで個々のシステム毎にデータを入力し直すこ

となく、効率よくデータが活用できる。
(2)Excel関連業務の自動化:注文書など、メールに添付されたExcelデータを自動的に何かのシステムに入れる、または逆にExcelにデータを書き出すなど、Excel関連業務を自動化する。
(3)クラウドとの連携:社内の売上情報、プロジェクト情報など、日々生み出される社内データをクラウド上のデータと連携処理する。
(4)企業内システム開発基盤:「ASTERIA」が企業におけるシステム開発の基盤となるケースも増えてきています。通常自社のシステムをつくるときは、自社のSE(System Engineer)がプログラムを開発するか、または外部へ委託する必要があります。しかし「ASTERIA」を使えば、多少のプログラミング知識がある方ならアイコンをつなげていくだけで簡単にシステムが組めるのです。最近では、プログラミングするかわりに「ASTERIA」を使っていますという声を良く聞きます。つまり自社の開発環境として「ASTERIA」を使う、というのが4つ目です。

「ASTERIA」のポテンシャルはデータ連携にとどまらない。「内製化」という新たな市場を目指している。

堀野(マーケティング本部長) その4つ目の開発環境としての使われ方が、「ASTERIA」のこれからのテーマとなってきていますね。いわゆる「内製化(自社でプログラム及びシステムをつくる)」という流れです。今の「ASTERIA」はデータ連携という役割がメインですが、将来の可能性として誰もが社内システムの開発環境として、社内で簡単にシステムを開発できる「内製化」が、「ASTERIA」によってもたらされます。そこへ、種を

まくのが私たちマーケティングの仕事です。「ASTERIA」が8期連続シェアNo.1を達成したのは、データ連携という市場においての1位です。今後、「内製化」をサポートするプログラム開発環境という新たな市場を見据えますと、「ASTERIA」はそこにも十分なポテンシャルを秘めている、おそらくその市場規模は一気に拡大するのではないかと考えています。「内製化」への流れはすぐそこまできています。



熊谷 「ASTERIA」を導入していただいた企業のほとんどは最初、データ連携を目的として利用いただいています。しかし、もっと広範囲に利用でき、かつ生産性の高い製品ですので、それ以外のシステム開発においても利用範囲を広げられ、それまでに比べ圧倒的に実装のスピードが早くなり、システム部門のご担当者が「業務が変わった」というようなことをよくおっしゃられています。また、これまではシステムの改修要望をSler(System Integrator)に都度依頼し、対応されていたような場合も、「ASTERIA」を使えば手間がかからず、お客様様ご自身で迅速に対応できるようになったという声も多数いただいています。

「ASTERIA」なら、業務知識があれば自分たちで容易にシステムをつくれる。

長澤(技術サポート部長) 以前プリセールスをやっていた頃、Slerの方々に「ASTERIA WARP」を説明したらすごく感動していただきました。「これは使えます。

何でもっと早く教えてくれなかったのですか」「プログラムを書いている場合じゃないですね」と。例えば、「ASTERIA」なら、データベースアクセスのプログラムを普通にコーディングすると何時間もかかってしまっていたものが、慣れれば1～2分でもうひな型ができてしまいます。コンポーネントを置いてつなげるだけで、システムがこんな簡単にできる

■「ASTERIA WARP」導入事例

ブックオフコーポレーション株式会社様

社内開発を「ASTERIA WARP」で標準化。開発工数を約60%削減。

古書・音楽ソフトのリユースから、現在は総合リユースブランドまで成長したブックオフコーポレーション株式会社。新事業に必要なITシステムを、中小規模のものは社内で開発することでビジネスのスピードを支えてきました。新規ビジネス展開においてさらにシステムが増え、管理の属人化が課題とされてきたので、それを解決するために社内開発を「ASTERIA WARP」で標準化。開発スキルの共有が容易にでき、ドキュメント作成時間も大幅に短縮、開発工数を約60%削減し、同社の持ち味である「スピード」に貢献することができました。



「ASTERIA」を、知らない人にもっともっと知っていただきたいと思います。これからは現場の各分野のプロフェッショナルが、自分たちでやりたいことを自分たちでつくれるのが一番いい世界だと思っています。エンドユーザに一番近いところでシステムがつくれる…そういうツールを目指しているのが「ASTERIA」です。

一刀（第一研究開発部長） プログラミングする場合、例えばJavaを使用して何かのシステムをつくるとなると、非常に時間がかかりますが、「ASTERIA」を使うと1/10程度の時間でできてしまいます。「ASTERIA」を実際に開発している自分でさえ「すごい」と思うことが度々あるんですよ。お客様が「ASTERIA」を使ってアジャイル的な開発をしながら、トライ＆エラーで少しずつシステムを組み上げていくことができ、そして工数も大幅に削減できる、その辺りが「ASTERIA」の魅力だと思いますね。

一方で、「ASTERIA」の開発者としては、先を見据えてどのような機能を入れていくか、そしてそれをお客さまに使っていただくことによって、どのような新しい価値を見出せるかが重要になります。次の「ASTERIA」の機能をデザインして、それをプロダクトとして世に出していく、そのあたりが開発担当としての魅力になりますね。



データ連携というジャンルを超えて、「ASTERIA」は次の領域へ加速を始めている。

一刀 「ASTERIA」が、今目指しているものは日本市場だけではないんです。インフォテリア自身「日本のソフトウェアを世界に」という創業以来の目標があるので、「ASTERIA」をいかにより多くの世界の人に使うかというのが、今後の開発のチャレンジですね。今「ASTERIA」は日本でシェアNo.1ですけど、世界でもシェアNo.1になりたいと考えています。

森 今後はデータ連携というジャンルだけではなく「ASTERIA」はいろいろ使い方ができるので、違う市場、違うユーザ、違う国で使っていただきたい。「ASTERIA」ひとつあれば、社内のシステムを何ひとつ捨てることなくクラウドなどとも連携ができる、既存のビジネスを変えずに新しいことができるのです。そのために様々なベンダーさんと協業して新たな取り組みに挑戦していくことも、「つなぐ会社」であるインフォテリアのミッションです。



平野 当然のこととして、データ連携は永遠にありません。「ASTERIA」のシェアNo.1は10期、20期続くことを目指します。ただ、もともと「ASTERIA」が狙っているのはそれだけではなく、みんなが言っているようにもっと広い領域で「ASTERIA」の可能性を引き出していけるものと確信しています。データ連携は基本ですが、例えば「高速開発」だとか「内製化」のような新しい領域でもシェアNo.1を毎年獲得していくところまで、ぜひやりたいと思っています。最近ではむしろユーザの方が先行していて、実際「ASTERIA」を使って「内製化」を実現している企業も出始めています。インフォテリアがそこにアクセルを踏んで、2つ目の領域でのNo.1を獲得しようと挑戦を続けており、手応えは充分感じています。

さらに、データ連携もクラウド化が加速していますので、新たな領域が生まれてくるでしょう。おそらくその領域は、本当に今まで培ってきた価値を見出せるころだというのは間違いありません。「ASTERIA」はその新しい領域を目指していこうと考えています。



「ASTERIA」は、一言で言えば「データ連携ソフトウェア」。しかし、単にシステムやデータを「つなぐ」だけではなく、人と社会を、日本と世界を、今と未来を「つなぐ」ソフトウェアとしてのポテンシャルを秘めている。そして開発基盤として新しい領域への挑戦も着々と進めている。「ASTERIA」はこれからも進化を続ける。



将来は誰もが「ASTERIA」でプログラムが書ける環境を提供したい。

取締役副社長 / CTO 北原 淑行

「ASTERIA」はバージョン2から本格的にグラフィカルなデザインに変更し、アイコン・プログラミングという、アイコンを並べるだけでプログラミングできるソフトウェアへと進化しました。普通のプログラミング言語で書くよりもはるかに早く簡単に行え、業務の生産効率を上げると同時に、「いま自分が何をしているか」を視覚的かつ容易に把握することができます。つまりプログラムの知識がそれほどなくても、それぞれの企業の業務に関する専門知識を持っている人たちがソフトウェアを作れるようにしたのです。このアイコン・プログラミングを高く評価をいただいたことが、現在の連続シェアNo.1獲得につながっていると考えています。

これからの「ASTERIA」は、プログラマーやSEのみならず、誰もが簡単に自分の業務に合わせてプログラムができるような環境を提供するということを目指しています。そのためにはアイコン・プログラミングというスタイルはそのまま残した上で、全く違うUI（ユーザインターフェイス）設計でシステムができないかと考えています。プログラムを書けない人でも、例えば2時間くらいのビデオを見てレクチャーを受ければ書いてしまう、そんなアプローチができないかと。そのためには、今の「ASTERIA」を進化させると同時に、様々なシーンでお客さまにもっと「ASTERIA」を使っていただくために「ASTERIA」ファミリー製品を拡充していく必要があります。これからいくつかのハードルを越えなければなりません、近い将来にエンジニアでなくても誰もがシステムをつくれるような環境を「ASTERIA」で実現していくつもりです。

今後拡大していく新たな領域への事業展開を視野に、 国内のみならず国外市場でのさらなる成長を 目指してまいります。

代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎



株主の皆様にはいつも変らぬご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2015年3月期上半期における売上高は、690百万円(前年同期比9.8%減)、営業利益は38百万円(前年同期比70.5%減)となりました。また、国内出資先の減損による特別損失を含め純損失が10百万円となりました。売上高の減少は、主力製品の「ASTERIA WARP」において西日本の売り上げが前期を大きく割り込んだことが最も大きな影響です。しかしながら、「ASTERIA」シリーズは、8期連続シェアNo.1を獲得し、導入社数も4,633社を超え、変わらぬご好評をいただいております。今後はデータ連携のみならず、システム開発基盤としてのご利用など新たな市場展開を視野に入れながら、さらなる売上拡大を目指すことで、国内事業売上を安定的かつ継続的に牽引していくものと考えております。

「Handbook」は、3期連続市場シェアNo.1、導入件数736件と順調に伸長しております。こちらについては、市場自体がまだ黎明期ではありますが、外資系の競合も進出してきており、今後は市場規模が拡大するにつれ、さらに競争が激化することが予想されます。その中で「Handbook」がいかにポジションを取り、勝ち続けていくかを課題に、引き続き開発・販売を推し進めてまいります。

海外事業展開におきましては、シンガポールに設立した子会社「Infoteria Pte.Ltd.」が本年11月より稼働を開始いたします。シンガポールの特長である世界におけるハブ都市としての機能を生かし、インフォテリアの製品をグローバル展開するための基地として、今後は東南アジア市場を皮切りに、英語圏を含め、さらにヨーロッパ市場も視野に入れて事業を拡大していきたいと考えております。

その他の海外の状況については、いずれもしっかりと地歩を固めているところです。まず、米国では2月に「Handbook 4」を販売開始しているものの、まだ当初の目標値に到達していないため、下半期より本社直轄体制をとり、マーケティングアプローチをしていくことにいたしました。上海は、新たな導入事例もあり、7月に開催された「スマートデバイスサミット上海2014」では150名超の参加者を集めるなど、人々の高い関心が伺え、今後に期待を寄せています。また、杭州、香港の開発拠点も、それぞれの課題に向けて取り組んでいるところです。出資先のインドネシアのSribu社は、デザインのクラウドソーシングを目的にスタートいたしましたが、その後プラットフォームが拡大してきており、インフォテリアとのさらなる事業連携の可能性が増してくることを期待しています。

さて、11月より私自身がシンガポールに赴任することになりました。すでに国内事業は主力製品である「ASTERIA」が信頼のおけるパートナー様や社内スタッフにより、国内事業の基盤として、安定した売り上げを確保しております。今後は、国内の安定的な成長に加えて、海外市場開拓にチャレンジしながら、できるだけ早く株主の皆様へ還元できるような努めてまいります。インフォテリアは、当社が独自に開発したソフトウェア製品によるデータ連携で企業価値を向上させ、社会の進化を促進し、社会貢献にも寄与していくことを目標に取り組んでまいりました。今後もより一層、企業活動を推進してまいりますので、株主の皆様におかれましては、引き続きご支援・ご指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

FAQ

Q 海外のビジネス展開の進捗は いかがですか？

A 当社は現在、米国(カリフォルニア州)、中国(上海)に営業拠点を持っており、近々シンガポール子会社も営業拠点として稼働する予定です。現在、海外拠点では、これから大きく成長が期待されるモバイル市場に向けて「Handbook」の販売に取り組んでいます。また、中国やシンガポールではデータ連携のニーズも顕在化しつつあるため、「ASTERIA」の販売についても準備を進めています。

Q 「Handbook」のビジネス状況を 教えてください。

A 「Handbook」は新たに銀座メガネ様の店舗内活用、東京工業大学様でのアクティブラーニング推進のためのご活用事例を公開しています。またITR調査結果では今年も国内モバイルコンテンツ管理(MCM)製品のマーケットで3年連続市場シェアNo.1を獲得しました。月額課金モデルのため、全体に対する売上貢献はまだ少ないですが、今後もタブレットのビジネス活用の広がりや連動して着実に成長していくビジネスであると考え、力を入れています。

Q 海外でのユーザ事例は ありますか？

A 最近の事例としては、「ぐるなび上海」様の事例を2014年8月に公開しました。同社には当社製品「Handbook」をご活用いただき、上海現地の営業活動の生産性向上を図り、さらに資料印刷コストは80%削減を実現されました。このように利用成果をあげられているお客様のご利用例を、他のお客様にもお伝えすることで、海外各拠点での「Handbook」の普及推進を図っていきたく考えています。

Q ダイバーシティに対しての 取り組みは？

A 海外子会社はもとより日本法人であるインフォテリア株式会社でも、社員の39%は女性社員、7%は海外国籍社員(2014年10月1日現在)という構成比率で、日本人男性ばかりが目立ちがちなIT企業の中で、個性豊かで多様性のあるチームとなっています。それぞれの個性を尊重し、多国籍男女混合チームの中で様々な視点からアイデアを出し合い、未来に向かって、よりよい製品の開発、販売を志向しています。

Q 新製品の出荷予定は？

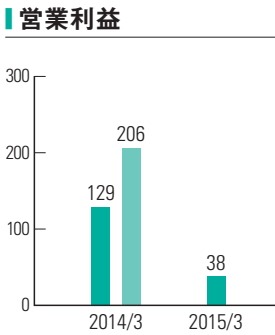
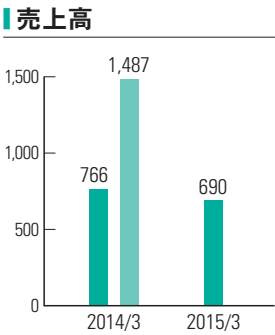
A 「ASTERIA」、「Handbook」に次ぐ第3の柱となる製品を世に送るべく、開発コード「Gravity」という名称で、鋭意開発を進めています。インターネットにつながる様々な機器(IoT=Internet of Things:モノのインターネット)と連携する機能を搭載予定で、来春の発表を目指しています。
※開発中の内容については予告なく変更・中断する可能性があります。予めご了承ください。

Q 配当はどのように 実施されますか？

A 配当はその年の経営状況や経営方針などを鑑み、各年度末に実施の可否を含め、取締役会で審議・決定しています。なお、昨年度は1株あたりの配当金は3.0円、配当性向は単体1株あたり純利益の25.0%といたしました。

財務データ

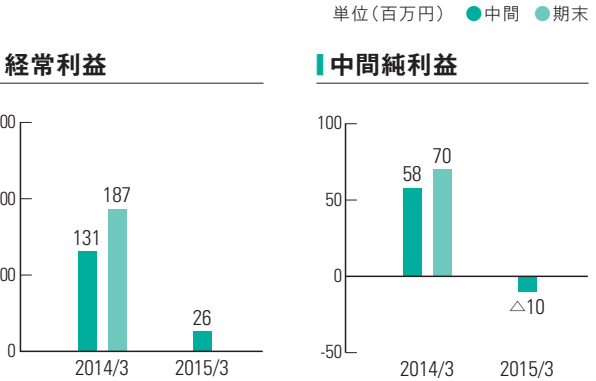
中間貸借対照表 (単位：千円)		
科目	当中間期 2014年9月30日現在	前期 2014年3月31日現在
資産の部		
流動資産	2,495,905	1,755,587
固定資産	662,499	759,105
有形固定資産	12,855	13,811
無形固定資産	227,000	253,533
投資その他の資産	422,643	491,760
資産合計	3,158,405	2,514,693
負債の部		
流動負債	491,707	549,338
固定負債	495	8,535
負債合計	492,202	557,874
純資産の部		
株主資本	2,651,486	1,889,441
資本金	1,138,466	735,850
資本剰余金	1,092,169	689,552
利益剰余金	487,073	530,241
自己株式	△ 66,223	△ 66,203
その他の包括利益累計額	14,716	45,530
新株予約権	－	21,846
純資産合計	2,666,202	1,956,818
負債・純資産合計	3,158,405	2,514,693



中間損益計算書 (単位：千円)		
科目	当中間期 2014年4月 1日から 2014年9月30日まで	前中間期 2013年4月 1日から 2013年9月30日まで
売上高	690,829	766,038
売上原価	119,717	113,561
売上総利益	571,111	652,477
販売費及び一般管理費	532,871	523,040
営業利益	38,240	129,436
営業外収益	7,932	4,604
営業外費用	19,586	2,710
経常利益	26,586	131,331
特別利益	77,191	311
特別損失	42,750	57
法人税・住民税及び事業税	61,509	81,766
法人税等調整額	10,218	△ 9,002
中間純利益	△ 10,699	58,821

POINT

- 対前年同期比での売上高の減少は、ライセンス売上が前期に比べて落ち込んだことによるものです。「サポート」売上、「サービス」売上は堅調に推移しております。
- 関係会社株式評価損により、特別損失を42百万円計上したことが影響し、中間期の純損失は10百万円となりました。
- 自己資本比率は80%を超え、積極的投資に耐えうる健全な財務体質を保持しております。



会社概要 (2014年9月30日現在)

商号	インフォテリア株式会社/ Infoteria Corporation
設立	1998年9月
東京本社	〒140-0014 東京都品川区大井1丁目47番1号 NTビル10F TEL:03-5718-1250
西日本営業所	〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル 3F TEL:06-6344-1065
資本金	11億3,846万円
事業内容	XMLを基盤としたソフトウェアプロダクトの 開発・販売

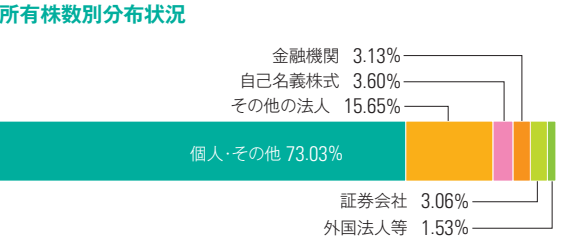
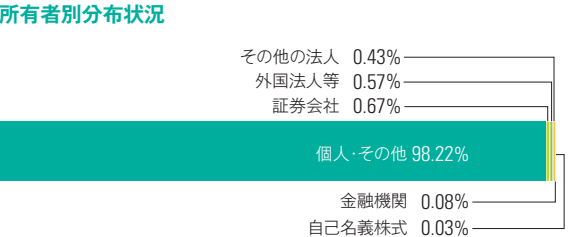
- 海外拠点 (2014年10月1日現在)
- Infoteria America Corporation
 - 亿福天(杭州)信息科技有限公司
Infoteria(Hangzhou)Information Technology Co., Ltd.
 - 櫻枫天(上海)贸易有限公司
Infoteria China Co., Ltd.
 - Infoteria Hong Kong Limited
 - Infoteria Pte.Ltd.

役員の状況 (2014年10月1日現在) ※は社外役員		
会社における地位	氏名	担当及び他の法人等の代表状況
代表取締役社長	平野 洋一郎	CEO (最高経営責任者) CPO (最高製品責任者)
取締役副社長	北原 淑行	CTO (最高技術責任者) CIO (最高情報責任者)
取締役	齊藤 裕久	CFO (最高財務責任者) コーポレート本部長
取締役	齋藤 周三	＊
取締役	Anis Uzzaman	＊
常勤監査役	井上 雄二	＊
監査役	尾崎 常行	
監査役	佐藤 明夫	＊ 弁護士
常務執行役員	油野 達也	中国・東アジア市場担当 櫻枫天(上海)贸易有限公司 董事長
執行役員	黄 曦	中国開発センター担当 亿福天(杭州)信息科技有限公司 董事長

株式情報 (2014年9月30日現在)

大株主 (上位10名)		
株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
平野 洋一郎	2,040,000	13.24%
株式会社サン・クロレラ	1,052,000	6.82%
北原 淑行	957,200	6.21%
杉本 貴史	560,000	3.63%
インフォテリア株式会社	554,176	3.59%
パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社	550,000	3.57%
株式会社ミロク情報サービス	528,000	3.42%
水元 公仁	435,000	2.82%
日本証券金融株式会社	401,400	2.60%
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ アイ参号投資事業有限責任組合	287,100	1.86%

株式の状況



■株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
証券コード	3853
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
決算期日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日
公告の方法	電子公告 ただし、やむを得ない事由により、 電子公告によることができない場合は、 日本経済新聞に掲載する方法により行います。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 通話料無料 0120-232-711
特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 通話料無料 0120-782-031
ホームページ	http://www.infoteria.com/

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、三井住友信託銀行にお問い合わせください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行ではお手続きできませんのでご注意下さい。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

infoteria VISIONについてのアンケートご協力をお願い

infoteria VISIONを最後までお読みいただきましてありがとうございました。

インフォテリアWebページ上に本号に関するアンケートをご用意いたしましたので、お手数ですが、回答のご協力をお願い申し上げます。

なお、ご回答いただいた方の中から抽選で20名様に500円のQUOカードを進呈させていただきます。

[アンケートページはこちら](https://www.infoteria.com/jp/contact/enq/ir_2014/) https://www.infoteria.com/jp/contact/enq/ir_2014/

QRコード

