

### 2015年3月期 第3四半期決算説明会

インフォテリア株式会社 2015年2月13日



### 目次

会社説明 ・会社概要 ・沿革と売上推移			• P4 • 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
・売上高内訳と推移	•	•	· P10
・四半期別前年同意比推移	•	•	· P11
・ライセンス売上の成長	•	•	• P12
・販売管理費内訳と推移	•	•	• P13
・営業利益推移	•	•	· P14
・営業/経常/当期純利益	•	•	· P15
・貸借対照表	•	•	· P16
・キャッシュフロー計算書	•	•	· P17

当社の事業モデル	· · · P19
分野別の状況 ・ASTERIAトピック	· · · P23
・Handbookトピック	· · · P32
・海外トピック	· · · P41
製品の方向性	· · · P45
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	• • • • • • • • • • • •
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	· · · P53~
※当社製品の説明	· · · P61~



### 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 74名(正社員) - 2014年12月31日現在

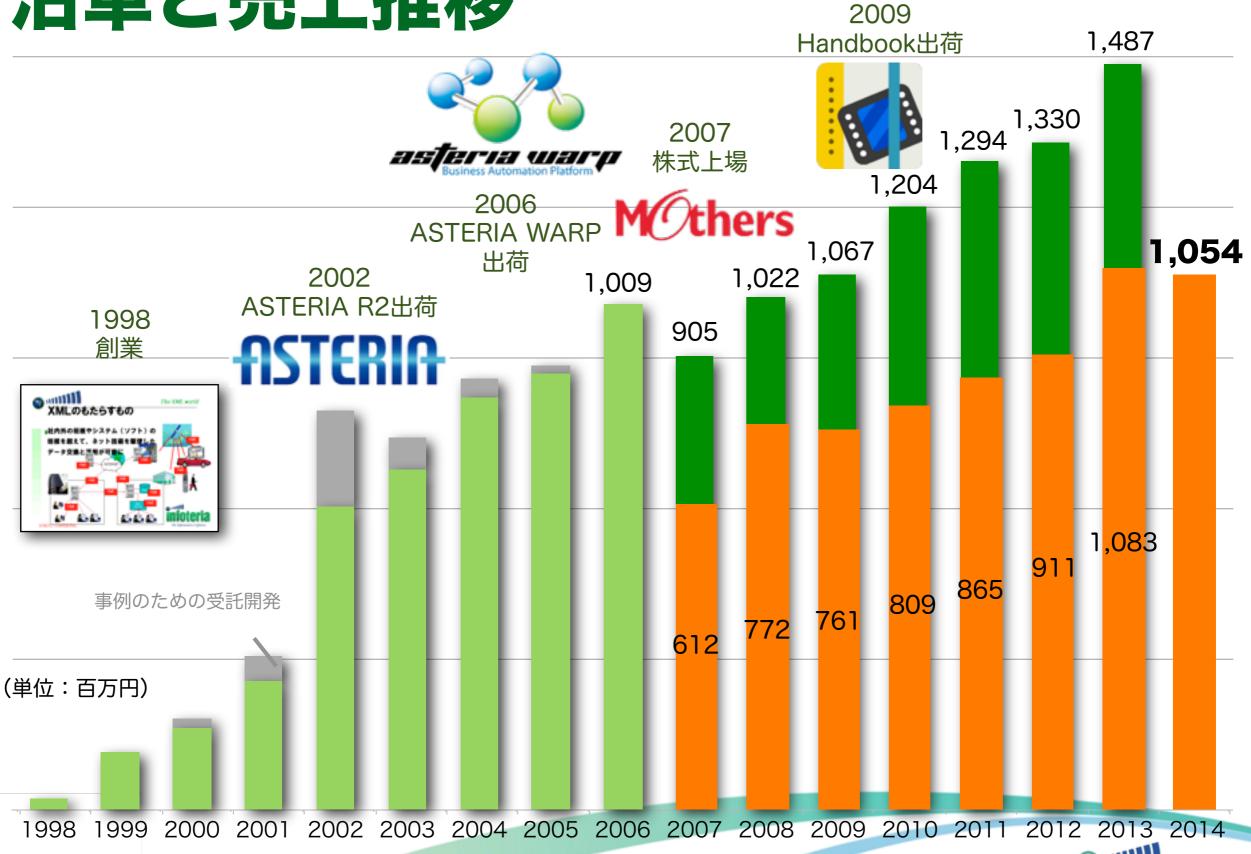
ビジョン 組織を越えたコンピューティングを実現するソフトウェアを

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月期第3四半期決算



### 第3四半期ハイライト

全体

- ・売上高は前年同期比減少(97.3%)も10億円超を堅持
- ・第3四半期(10~12月)としては過去最高の売上高
- ·営業利益53百万円、当期利益0百万円(48万円)

ライセンス

- ・ライセンス売上が前年同期比で**85.6**%
- ・第3四半期としては過去最高の売上
- ・ASTERIAの導入社数は**4,777**社に

売

上

区

サポート

・サポート売上が前年同期比で107.4%と堅調に推移

分

サービス

- ・サービス全体売上が前年同期比で107.0%
- ・Handbookクラウド版の売上が前年同期比で**117.4**%
- ・Handbookの累計契約件数は**770**件に

**Infoteria** 

※製品と売上区分の関係については「補足資料」参照

# 2015年3月期第33年期決算



### 損益計算書

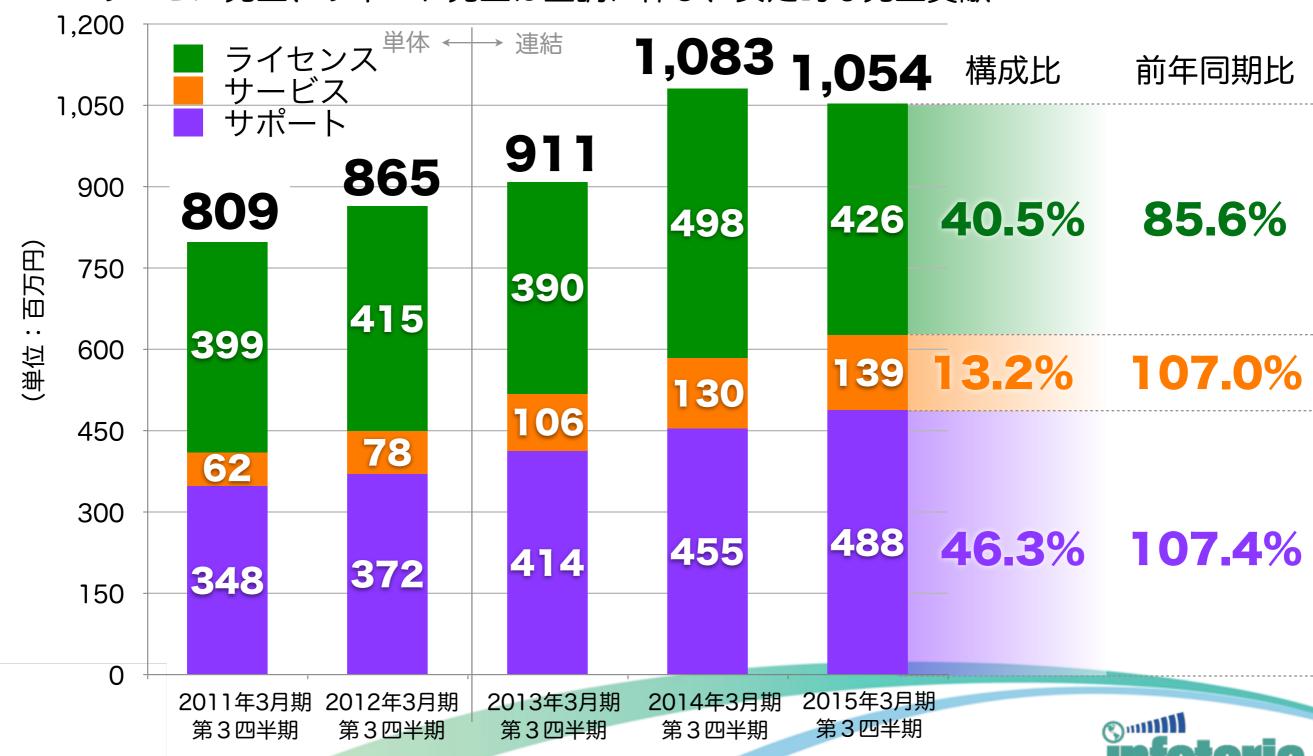
- 売上高は微減(前年同期比97.3%)売上総利益率は82.8%
- 当期純利益は0百万円(48万円)、黒字を確保

	2012年3月期 第3四半期 (単体)	2013年3月期 第3四半期 (連結)	2014年3月期 第3四半期 (連結)	2015年3月期 第3四半期 (連結)	前年同期比	2015年3月期 第3四半期 (単体)
売上高	865	911	1,083	1,054	97.3%	1,040
売上総利益	729	783	916	873	95.4%	835
販売管理費	677	819	777	820	105.4%	636
営業利益	51	<b>▲</b> 35	138	53	38.6%	198
経常利益	58	<b>▲</b> 31	144	56	39.3%	202
当期純利益	37	▲33	56	0	0.9%	146

(単位:百万円)

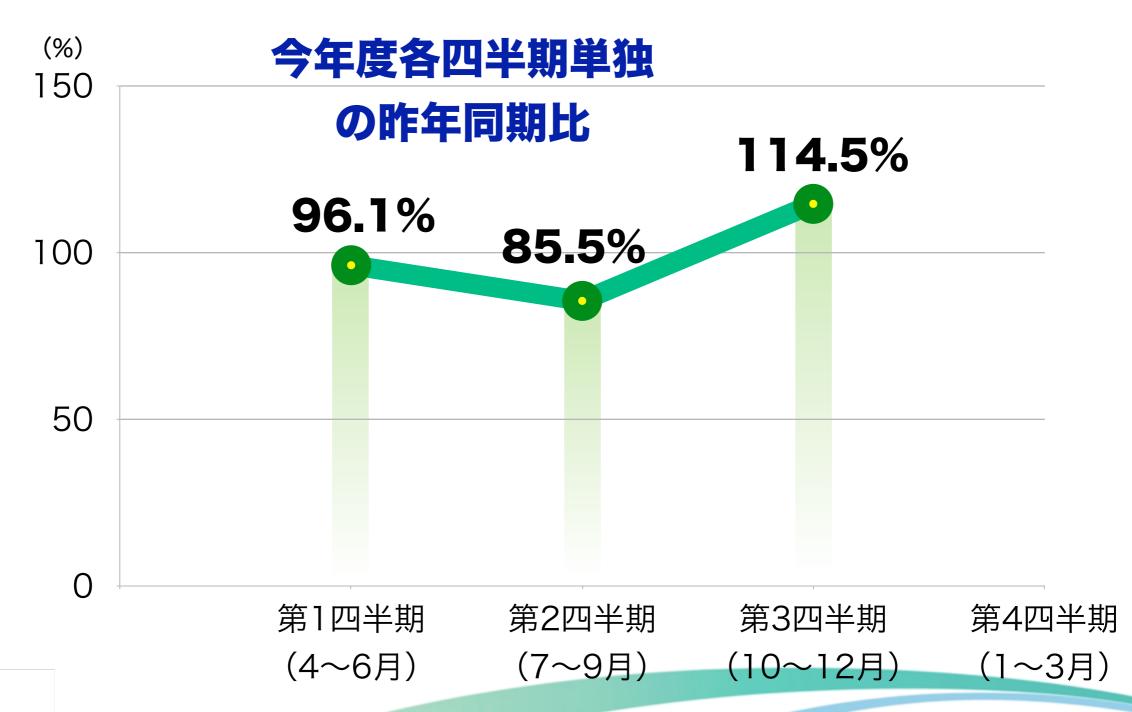
### 売上高内訳と推移

- ライセンス売上は微減だが、売上高10億円超を堅持
- 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



### 四半期別前年同期比推移

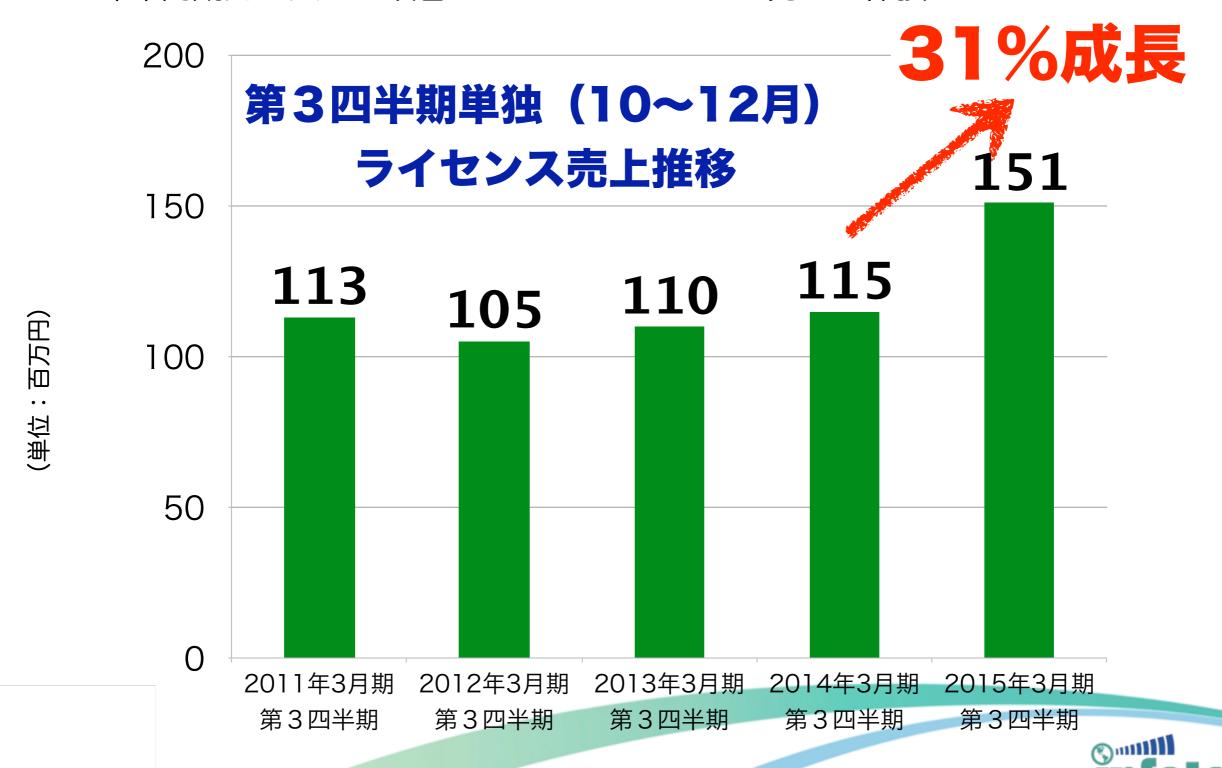
■ 第3四半期単独売上(10~12月)は昨年同期比が大きく改善





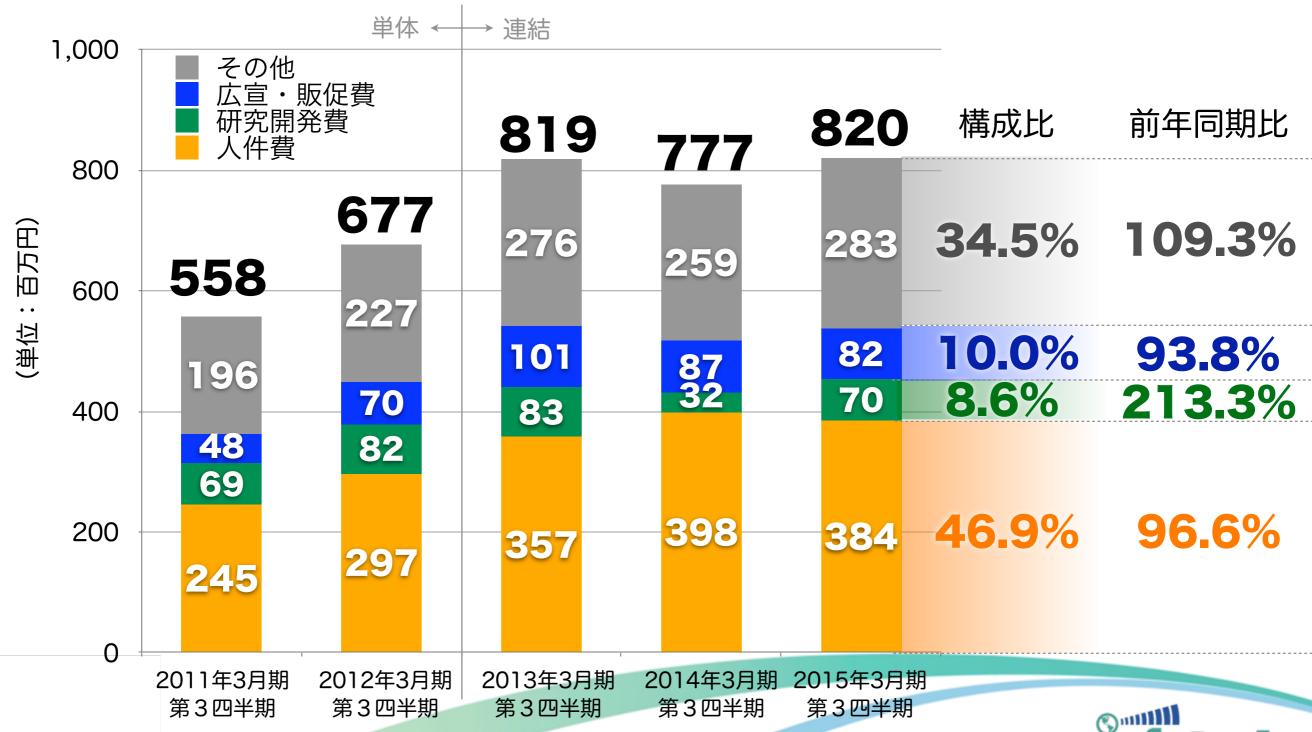
### ライセンス売上は記録的な成長

■ 昨年同期比が大きく改善した理由はライセンス売上の伸張



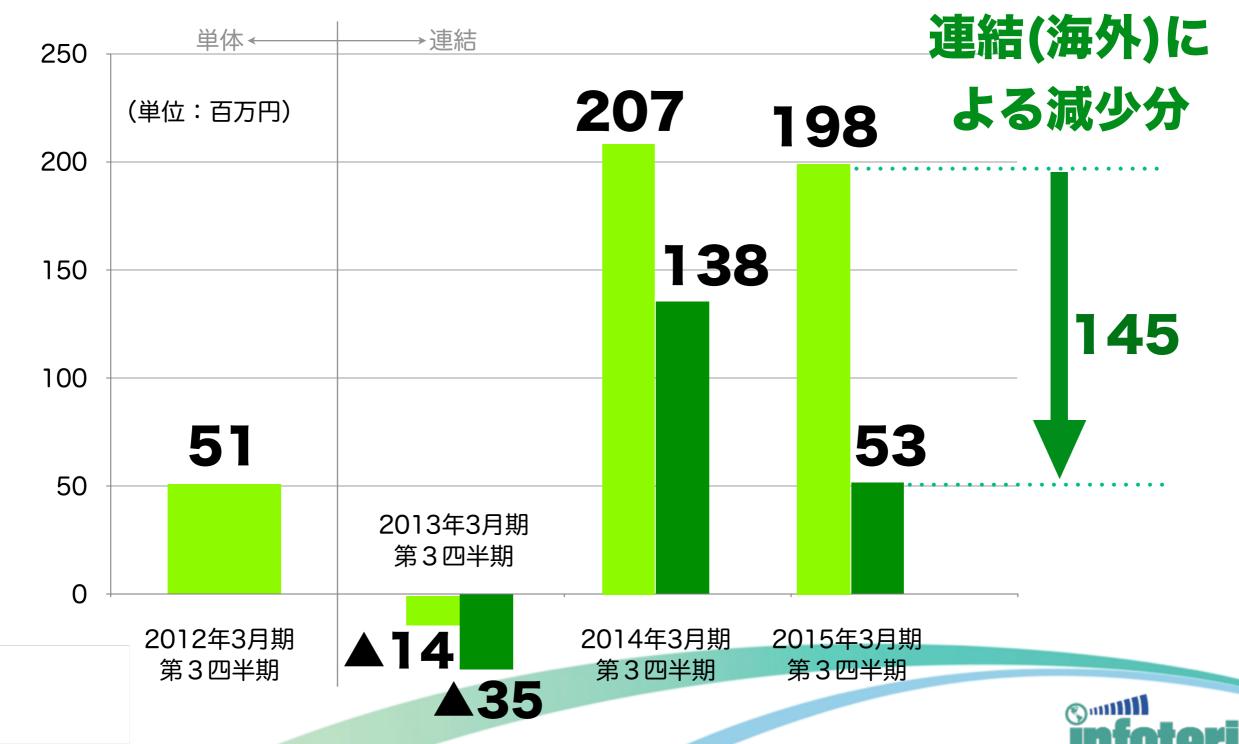
### 販売管理費内訳と推移

- 販売管理費は、前年同期比5.4%増
- 前年同期比の主な増加項目は、研究開発費と旅費交通費(海外)



### 営業利益推移

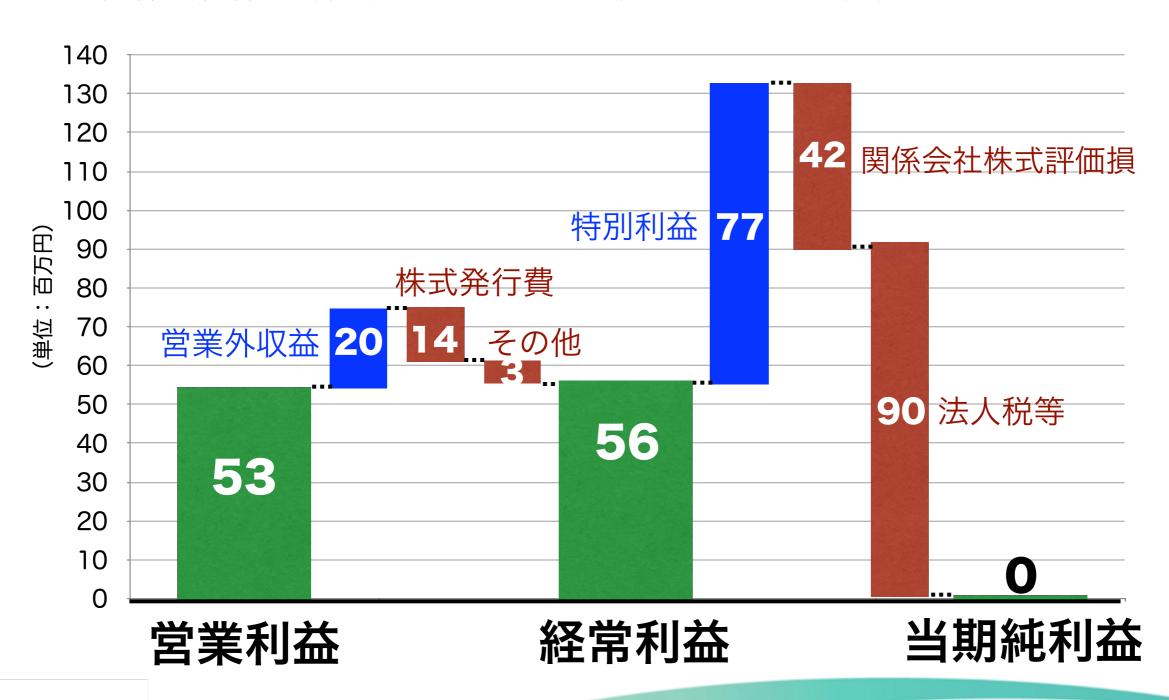
- 売上減の影響で、連結・単体とも前年同期比で営業利益減少
- 海外投資による営業利益減少分は145百万円



14

### 営業利益/経常利益/当期純利益

■ 関係会社株式評価損および国内法人税が響き、当期純利益は48万円

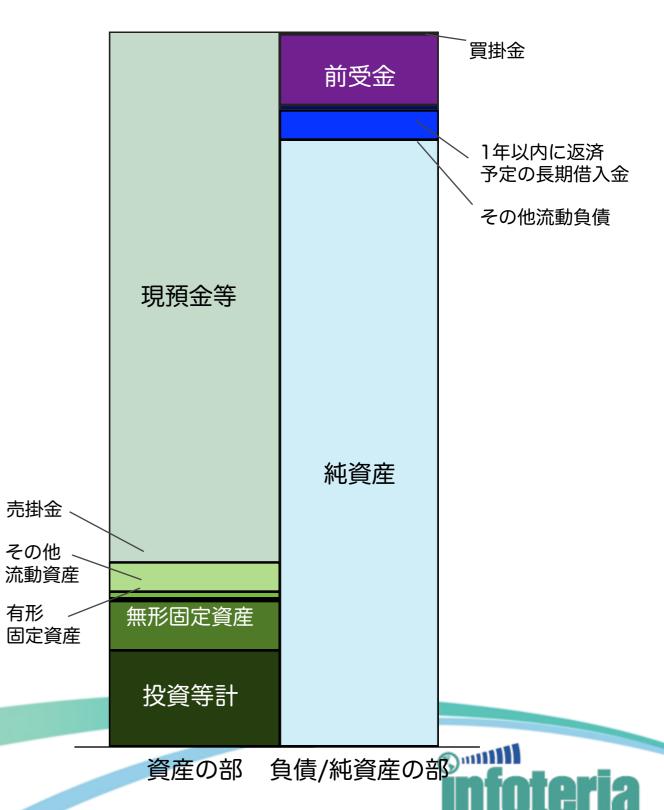




### 貸借対照表

■ 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12月31日	増減
	現預金等	1,573	2,350	777
	有価証券	-	-	-
資	売掛金	149	129	▲19
産の	その他流動資産	33	30	<b>▲</b> 3
部	有形固定資産	13	11	<b>▲</b> 1
HIP	無形固定資産	253	218	<b>▲</b> 35
	投資等計	491	432	<b>▲</b> 59
	資産合計	2,514	3,172	658
	買掛金	30	12	<b>▲</b> 17
負	前受金	246	309	63
債	1年以内に返済予定の長期借入金	75	25	<b>▲</b> 50
の	その他流動負債	197	126	<b>▲</b> 71
部	長期借入金	-	-	-
	その他固定負債	8	2	<b>▲</b> 6
	負債合計	557	475	<b>▲</b> 82
絋	株主資本	1,889	2,662	773
純資産の	評価・換算差額等	45	34	▲10
産の	新株予約権	21	_	<b>▲</b> 21
部	純資産合計	1,956	2,697	740



### 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3四半期 (連結)	2015年3月期 第3四半期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	231	28	<b>1</b> 203
投資活動による キャッシュフロー	<b>A</b> 128	29	158
財務活動による キャッシュフロー	<b>A</b> 81	706	787
現金及び現金同等物の 期末残高	1,629	2,350	721

## 当社の事業モデル

「「工業界」でのポジション



### 「IT業界」もさまざま

#### ソフトウェア

インフォテリア、オラクル、 マイクロソフト、NTTデータ etc. インターネット

ヤフー、楽天、DeNA Facebook etc.

### IT業界

ハードウェア

富士通、NEC HP、DELL etc.

#### 通信

NTT、KDDI、AT&T、 ソフトバンク etc.



### ソフトウェア開発も2モデル

製品開発

受託開発

不特定多数

納品先

1顧客

高い (8割以上) 売上高総利益率 (粗利) 低い (2割以下)

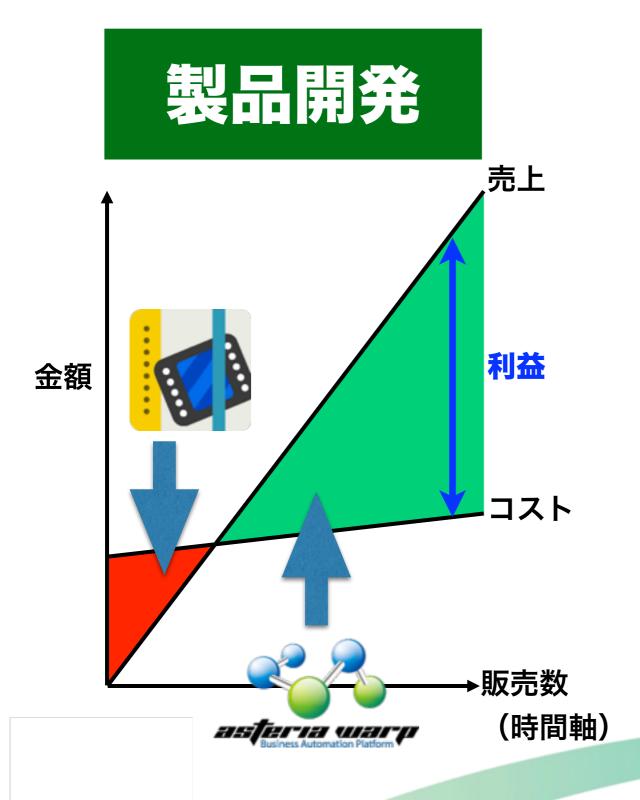
高い

スケールし易さ

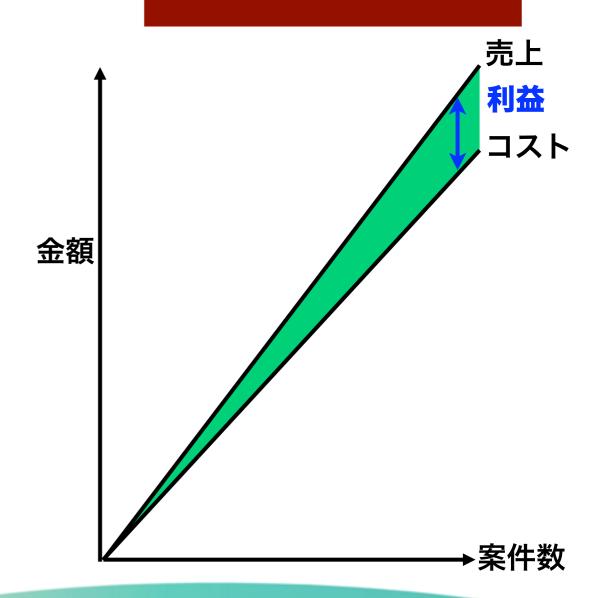
低い



### ソフトウェア開発も2モデル



### 受託開発





### 分野別の状況

ASTERIA/Handbook/海外



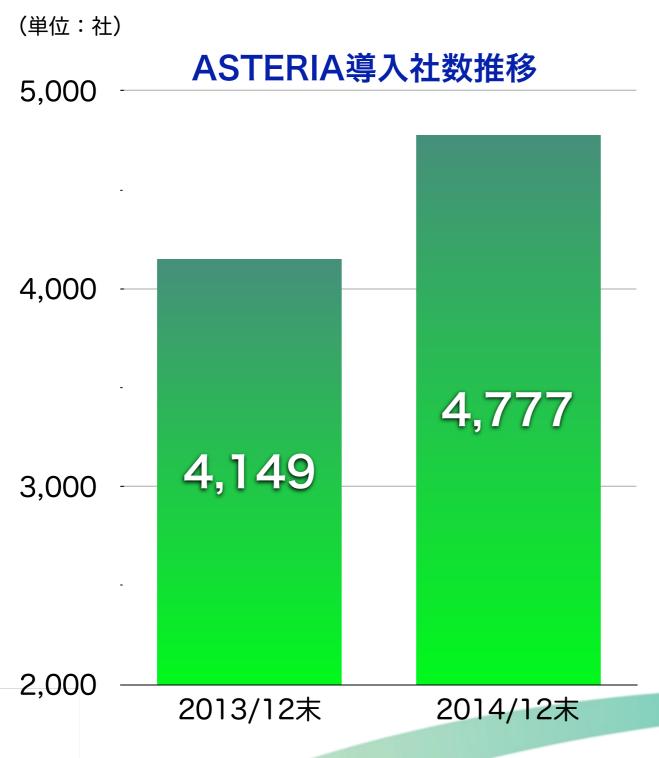


### ASTERIA





### 導入社数が4,700社を突破



■ 2015年3月期第3四半期は、 新たに144社がASTERIAを 導入し、累計導入社数は

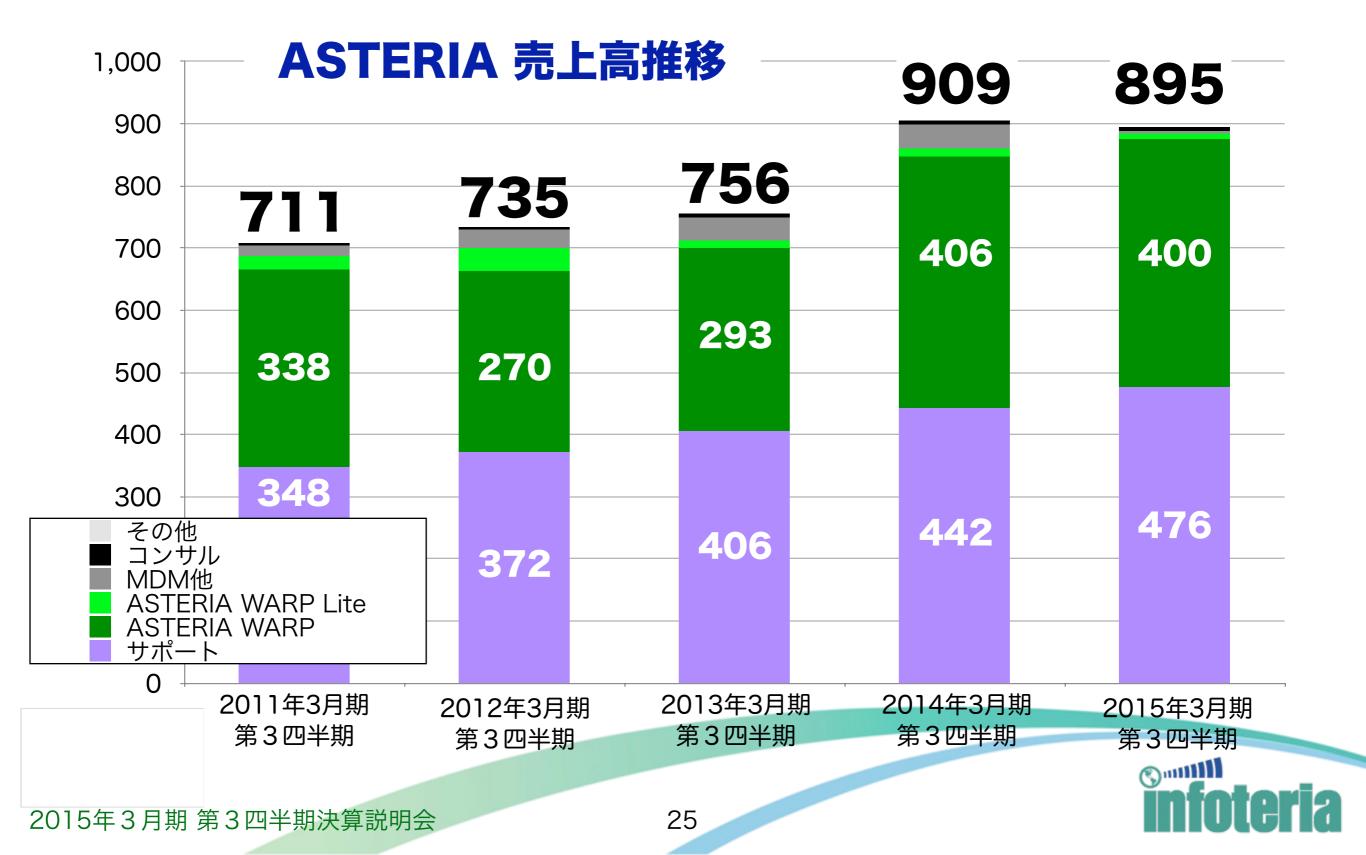
### 4,77社

■ 前年同期比で628社の増加。





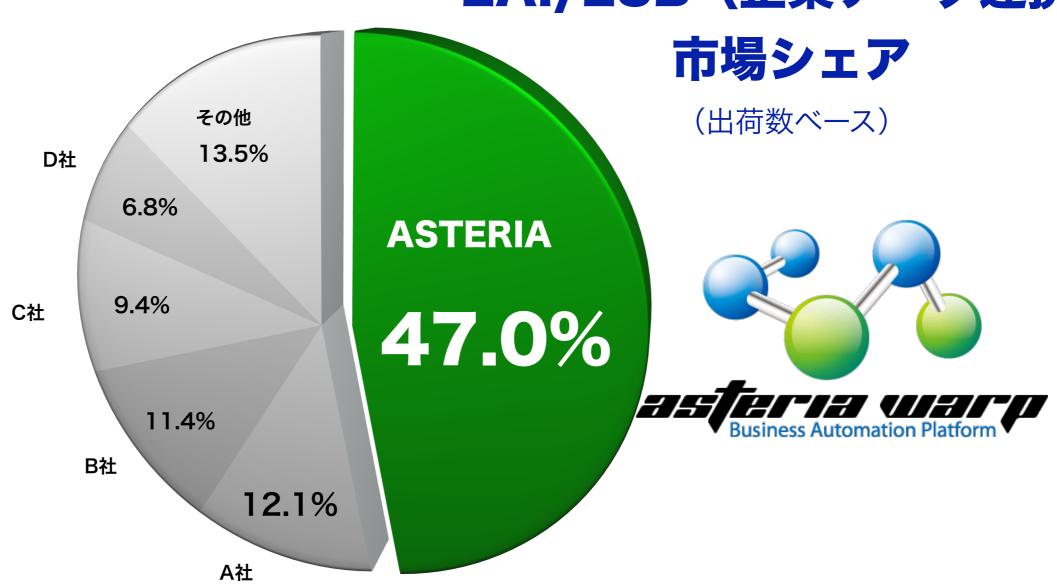
### サポート増加、MDM減少





### 企業データ連携市場8年連続No.1

#### EAI/ESB(企業データ連携)



出典:2014年 ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB市場編

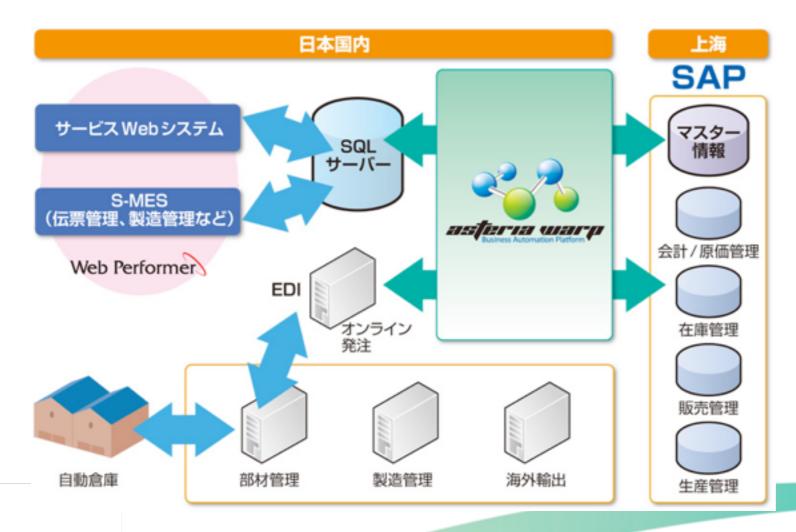




### Q3新事例:ソディック様

#### Sodick

- グローバル戦略を加速するため 基幹システムをSAPに統合
- 周辺システムとの柔軟な連携で 現場業務の利便性も確保





執行役員 総合企画本部 副本部長 情報システム部 部長 斎藤 幸典氏



情報システム部 江守 邦宏氏





### 新料金体系「サブスクリプション」開始

■ 2014年12月クラウド時代にマッチした「月額使用料型」で提供を開始

構成製品および サービス	ライセンス	ナブスクリプション
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



### 最新バージョン「4.9」出荷へ

最新版ASTERIA WARP 4.9を2015年3月10日に出荷予定

### テーマは、「共存協栄」

共に在り、力を合わせ栄える



#### クラウド最新技術

使い勝手の向上

ニーズに応える

クラウド最新技術を

ノンプログラミングで

既存機能もさらに

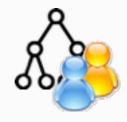
簡単に使いやすく

現場のニーズに

きめ細かな対応



ビッグデータ処理を 支えるRedshift アダプタを追加



**Active Directory** アダプタ改良



Excelアダプタ 機能改善



急成長国産クラウド kintoneアダプタを 追加



Notesアダプタ 改良



Tar, Untar, Exif アダプタ追加





### 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日発表会にてサイボウズ青野社長と

#### 8つのコンポーネントで構成















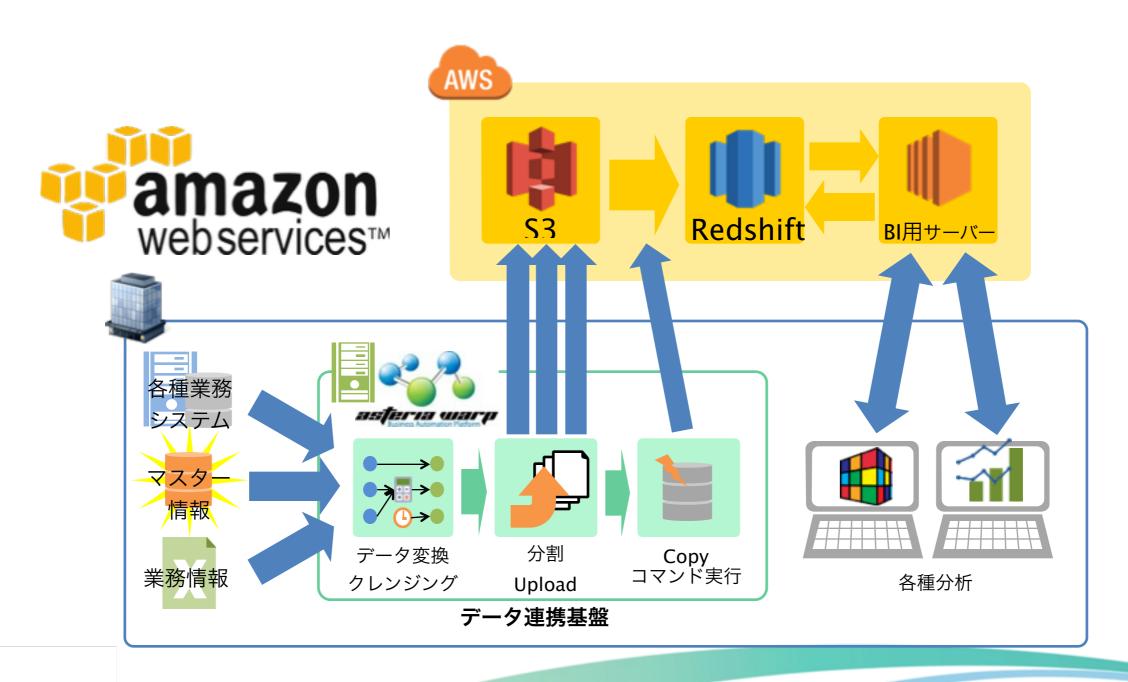




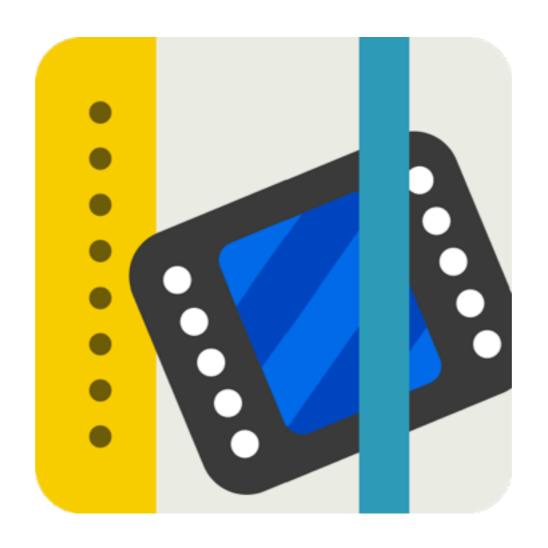


### Amazon Redshiftアダプタ

■ Amazon Redshiftでのビッグデータ処理をノンコーディングで実現







### Handbook

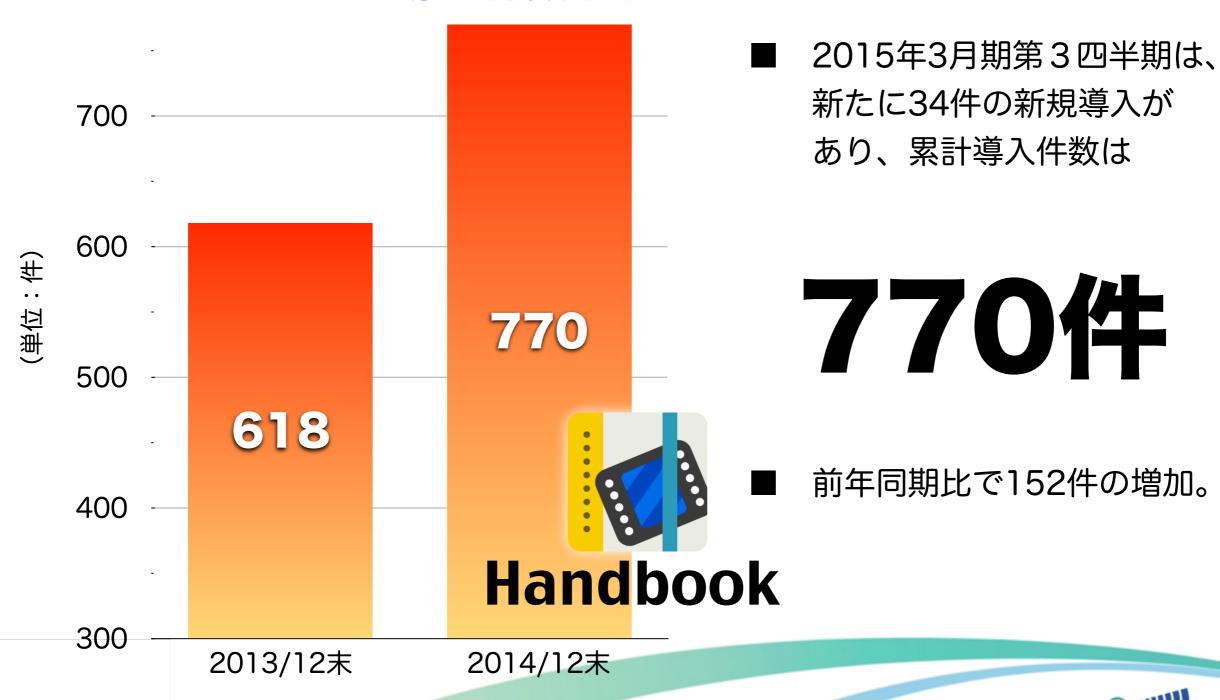
タブレットに伝えるチカラを





### Handbook導入件数が着実に増加

#### Handbook導入件数推移







### 先進企業・機関での採用が相次ぐ





野村バブコック アンド ブラウン株式会社







**Polyplastics** 





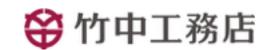
SEIKO PRECISION (Thailand) Co., Ltd.























































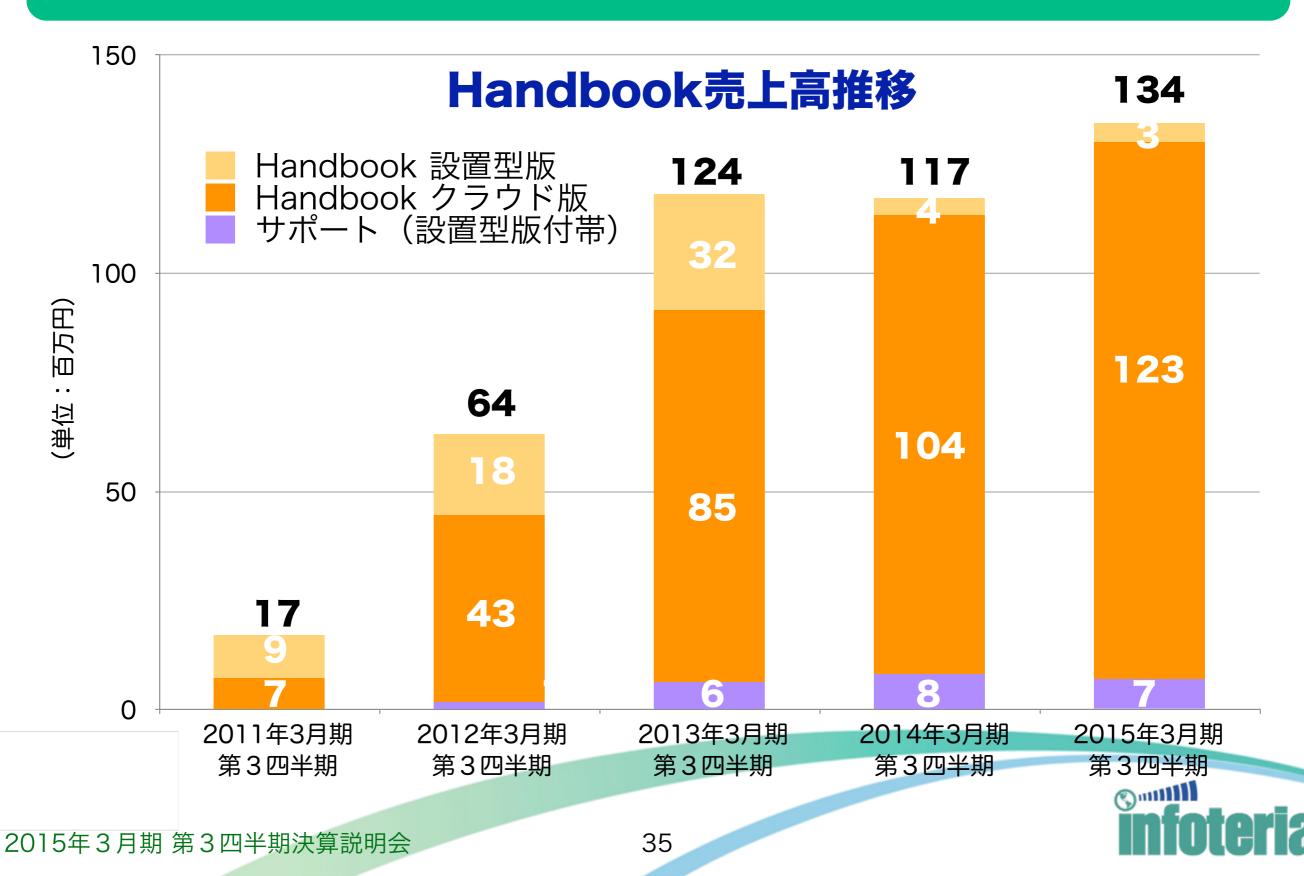


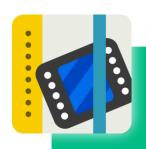






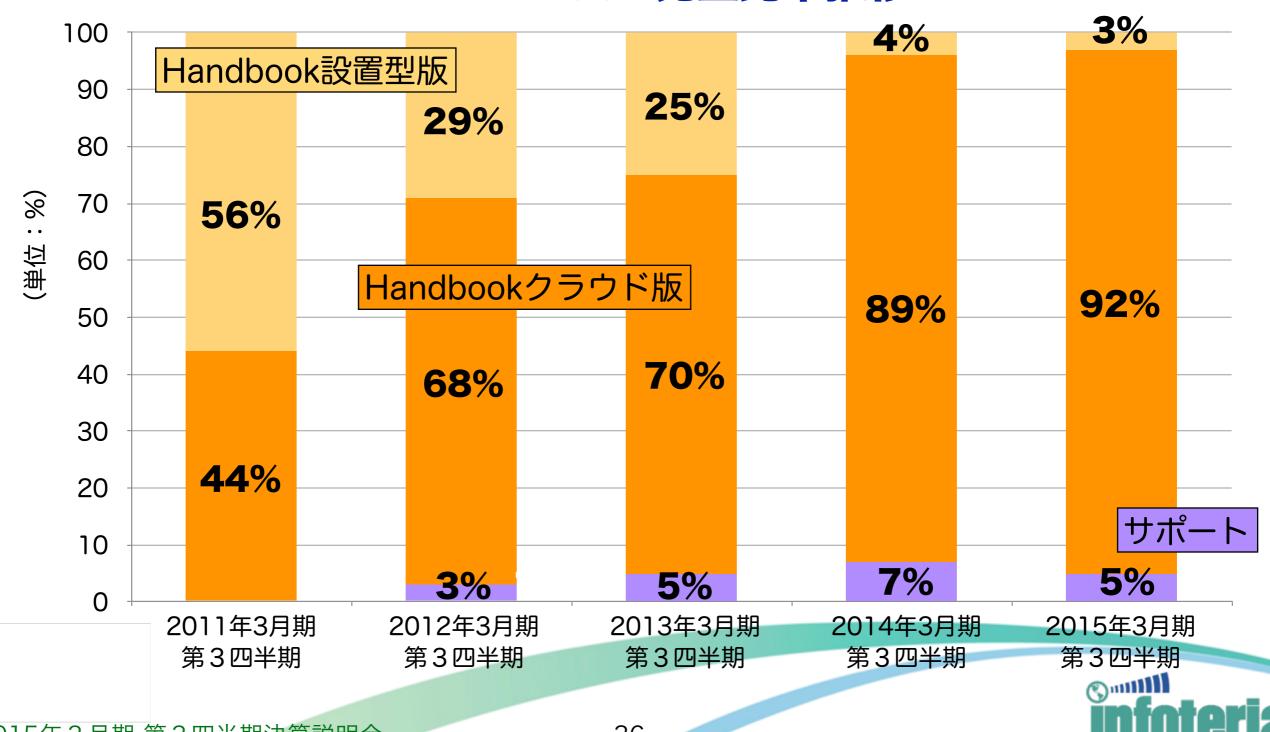
### クラウド版が順調に伸張





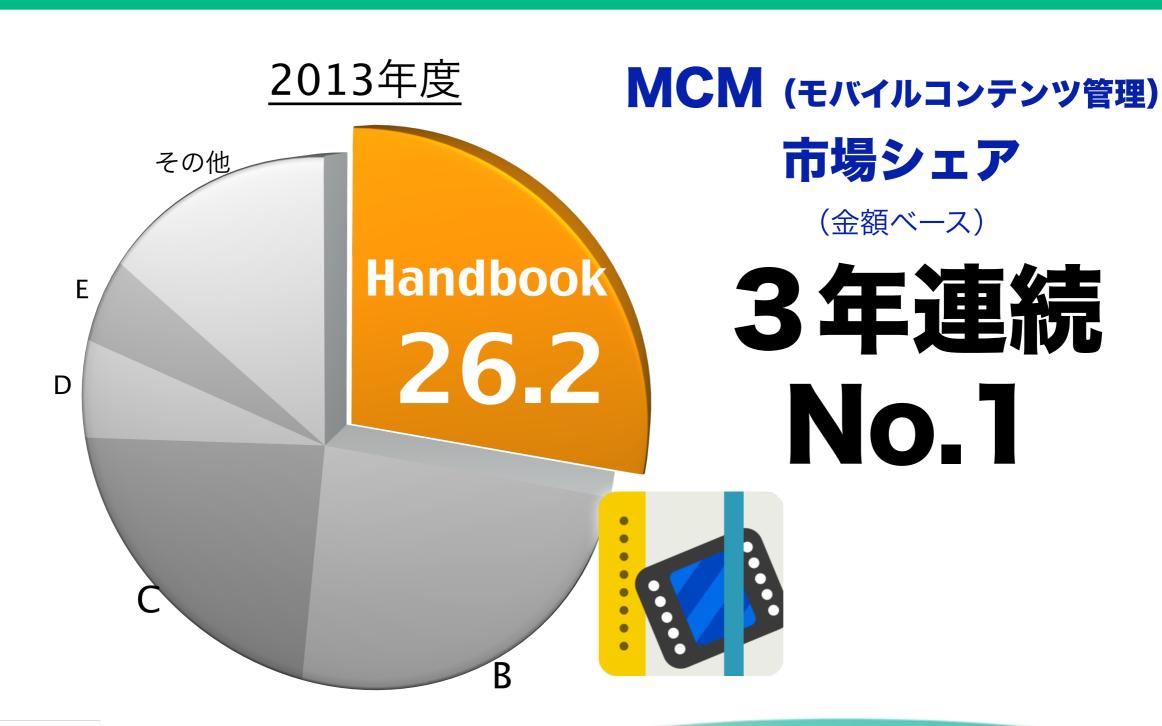
### クラウド版比率が90%を越える

#### Handbook売上比率推移

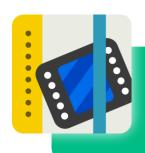




# モバイル情報共有で市場シェアNo.1



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



# 新パートナー制度開始

■ Handbookの販路を拡大

パートナー新名称	内容	社数
Handbook トータルパートナー	Handbookの自社のタブレットソリュ ーションの中心として提案から導入、そ の後のサポートまでをトータルで提供	21社
新設 (2014.12~)  Handbook セールスパートナー	Handbookを自社商材の一つとして お客様に対して提供	10社
Handbook バリュープラス パートナー	Handbookの利用価値を上げる独自の ソリューションを提供 「Handbookソリューションネット」	9社





# Q3新事例:東京工業大学様



### 東京工業大学 Tokyo Institute of Technology

■ 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





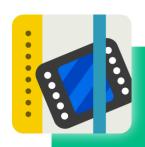


東京工業大学 大学院理工学研究科 電気電子工学科長 教授 工学博士 IEEEフェロー 千葉 明 氏



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。





# Q3新事例: Dolce Resort (米国)





#### **■課題:セールスの生産性**

ホテルでパーティ、結婚式、セミナー等を営業する場合、レイアウトしていない部屋だけを 見せてもなかなかイメージがつかないため、商談が進みにくかった。

#### **■解決:商談をスムーズに**

Handbookを活用することで、営業は自信を持って部屋のセッティングイメージについて、 説明することができるようになった。

#### ■Handbookの評価ポイント

適切なコンテンツ(イメージ、装飾など)を、適切なタイミングで提案できるようになった。 さらに、使いやすい管理者用画面や、リーズナブルな利用料金で営業生産性が高められた。







# シンガポール子会社11月から稼働



億福天(杭州)信息科技有限公司

所在地:杭州

開発



桜楓天(上海)貿易有限公司

所在地:上海

営業



Infoteria America Corp.

所在地:カリフォルニア

※本社直轄に





Infoteria Hong Kong, Ltd.

所在地:香港





所在地:東京





Infoteria Pte. Ltd.

所在地:シンガポール

開発営業



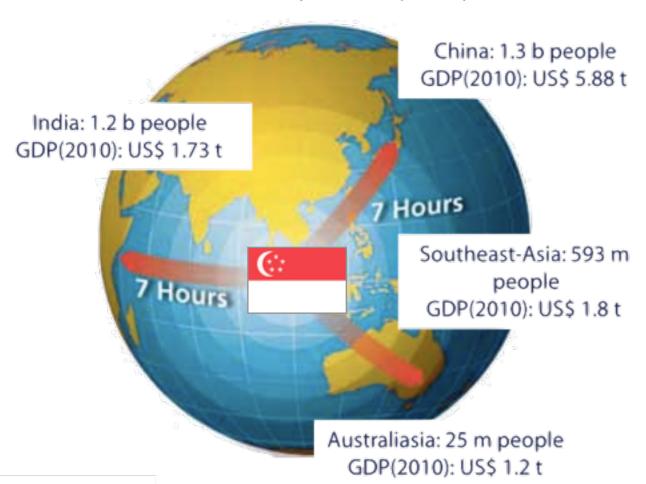




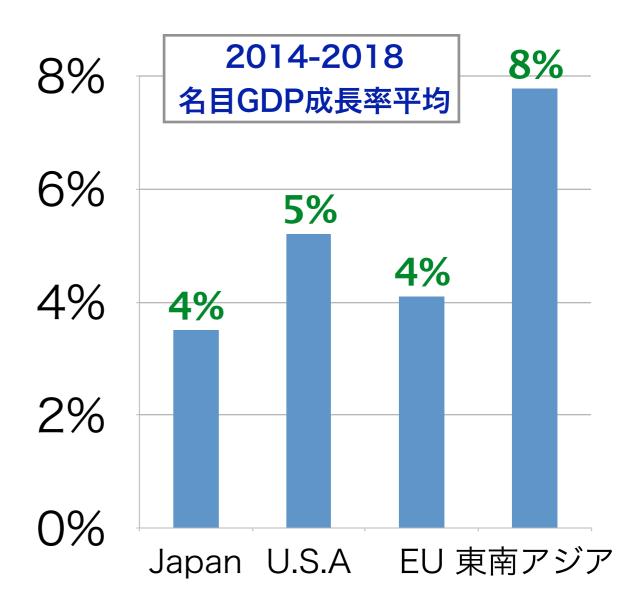
## 東南アジアをターゲット

## ■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

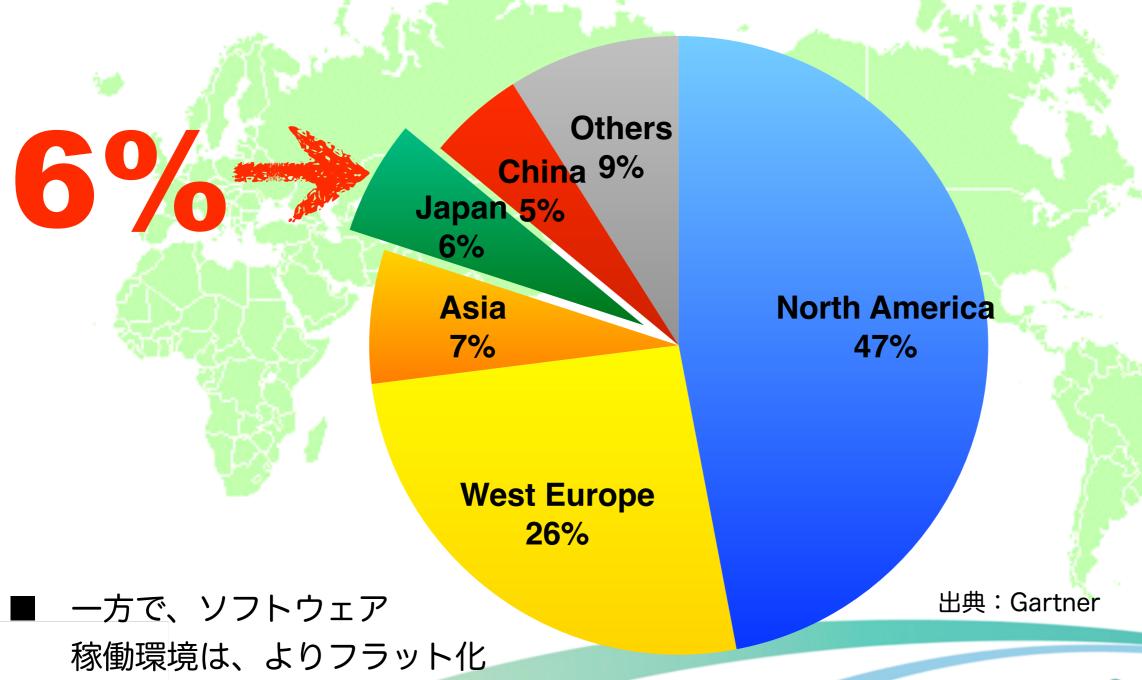
出典:IMF





# 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)

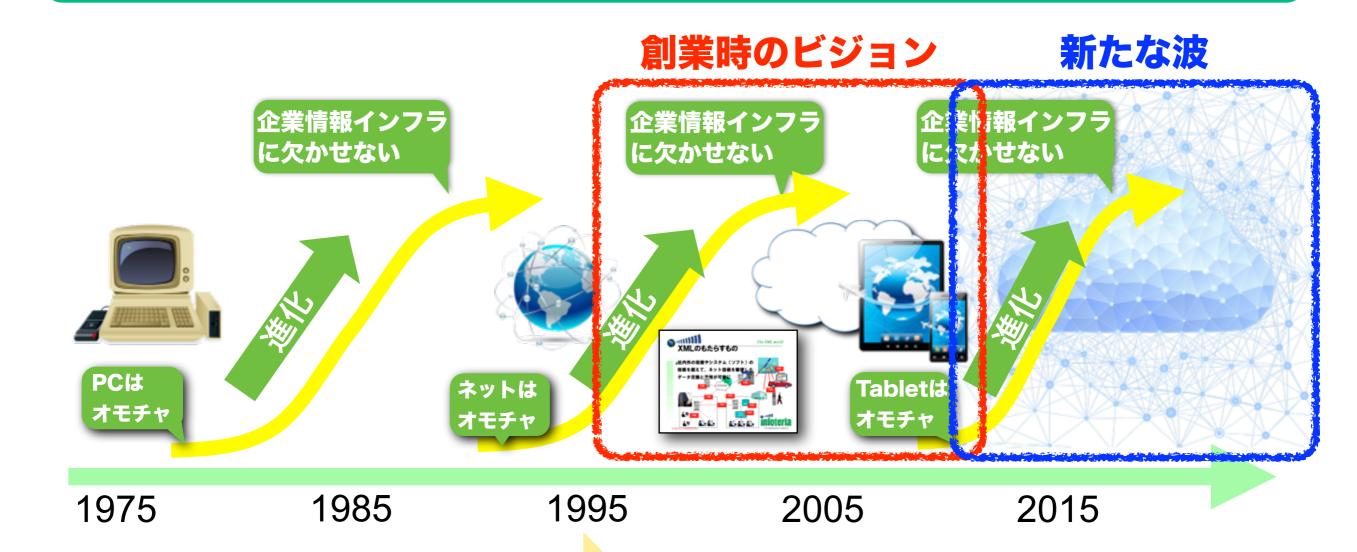




# 製品の方向性



## 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



# これから起こる事

クラウド化が進むと 企業の持ち物は データのみになる



# データ処理の3段階

入力/収集

加工/連携

配布/出力

Infoteria

# データ処理の3段階

# 入力/収集

# 加工/連携

# 配布/出力





loT (Internet of Things)



企業データ連携 市場No.1



モバイル文書管理 市場No.1



# 「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

# smill enforced







# 2015年3月期 第3四半期決算説明会

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。

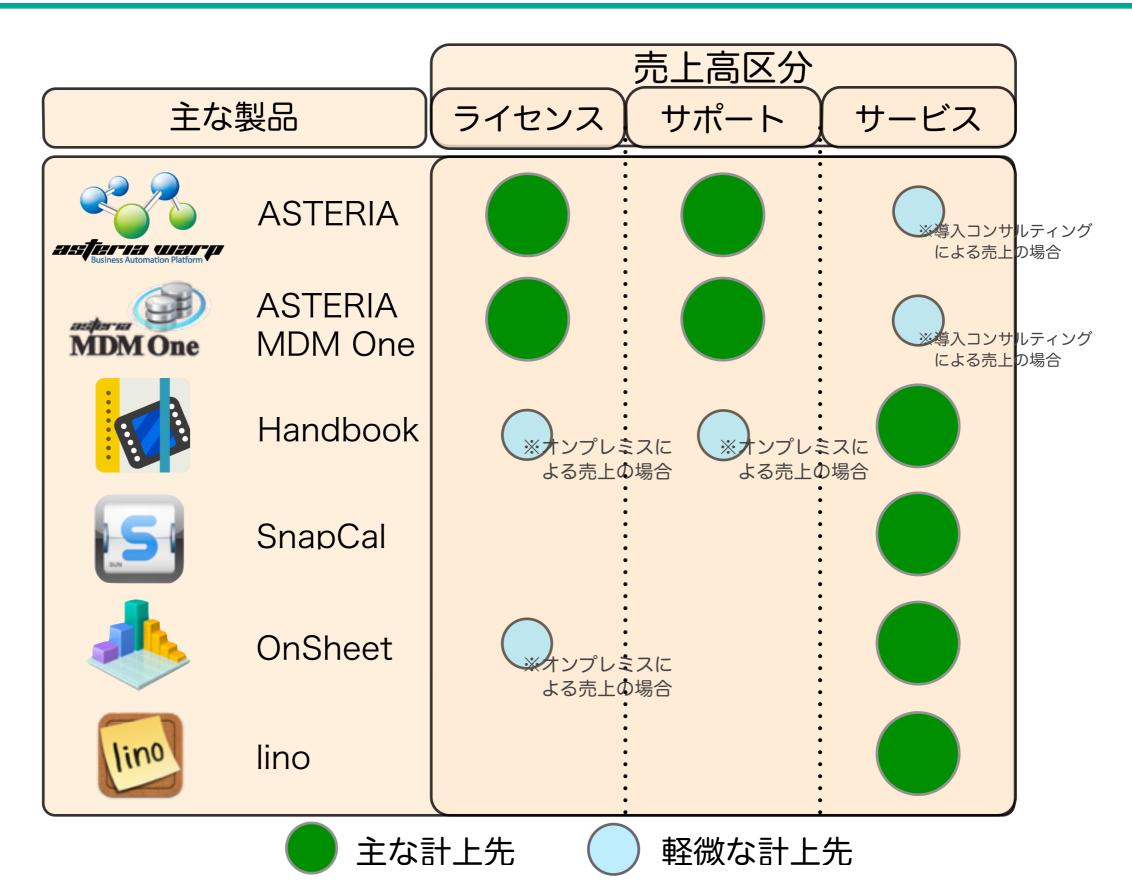


# 補足資料



# 製品と売上区分の対応

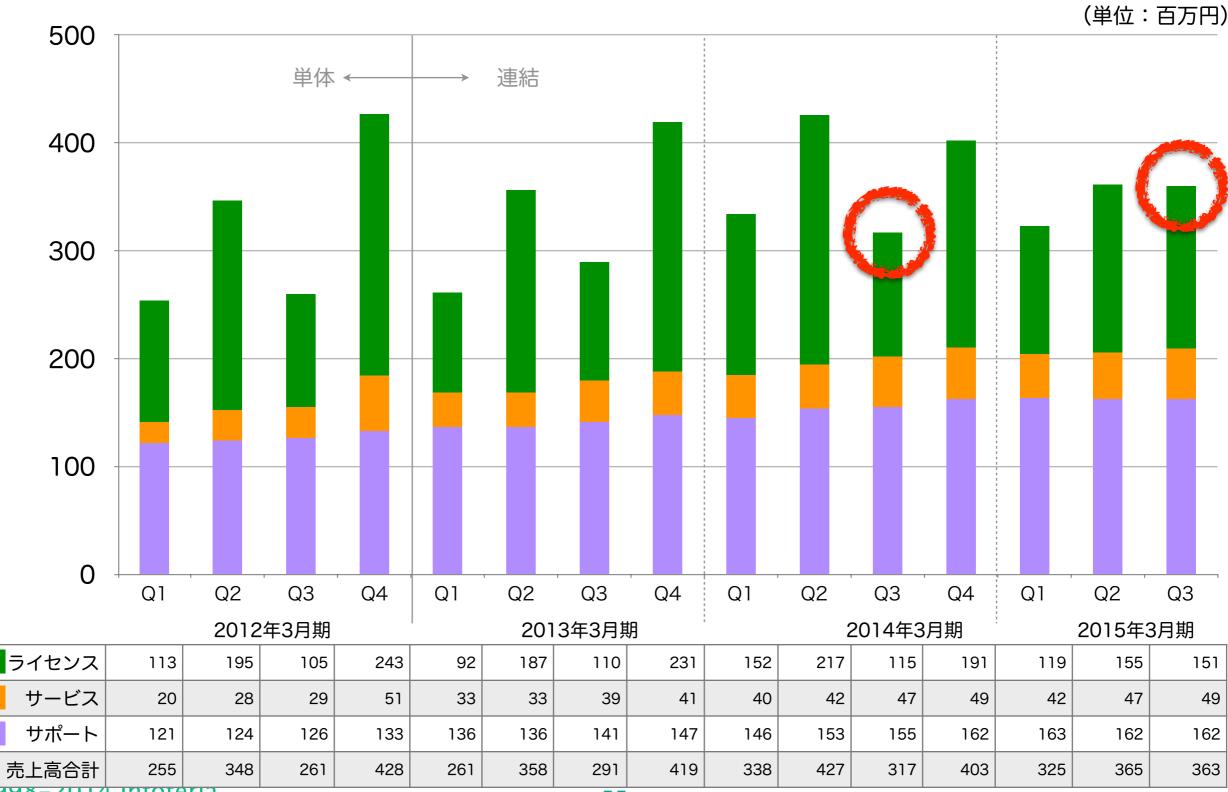




# 売上高推移 (四半期別)



- ライセンス、サービス、サポートと堅調な伸び
- ライセンス売上げは前年同期比から大きく増加

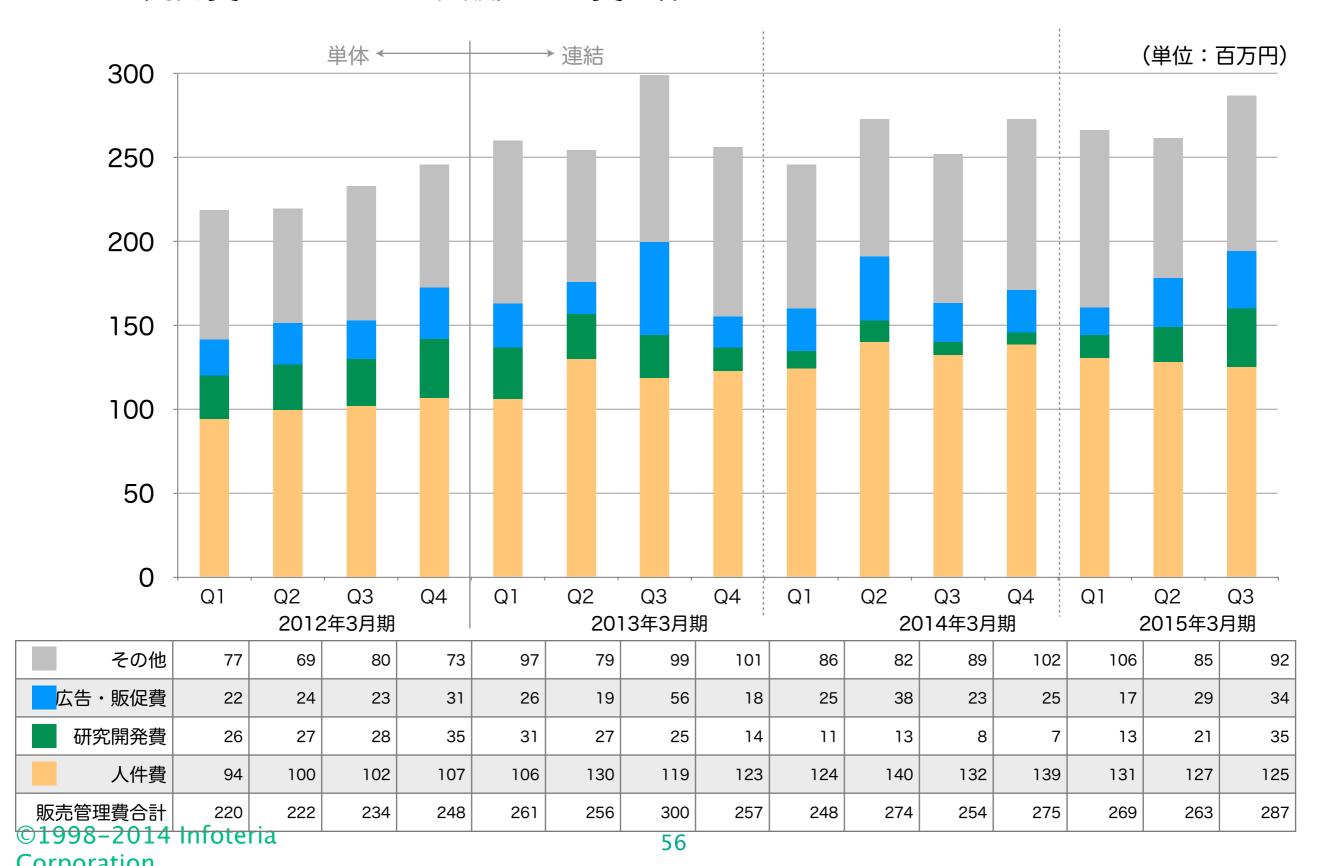


Cornoration

# 販売管理費推移(四半期別)



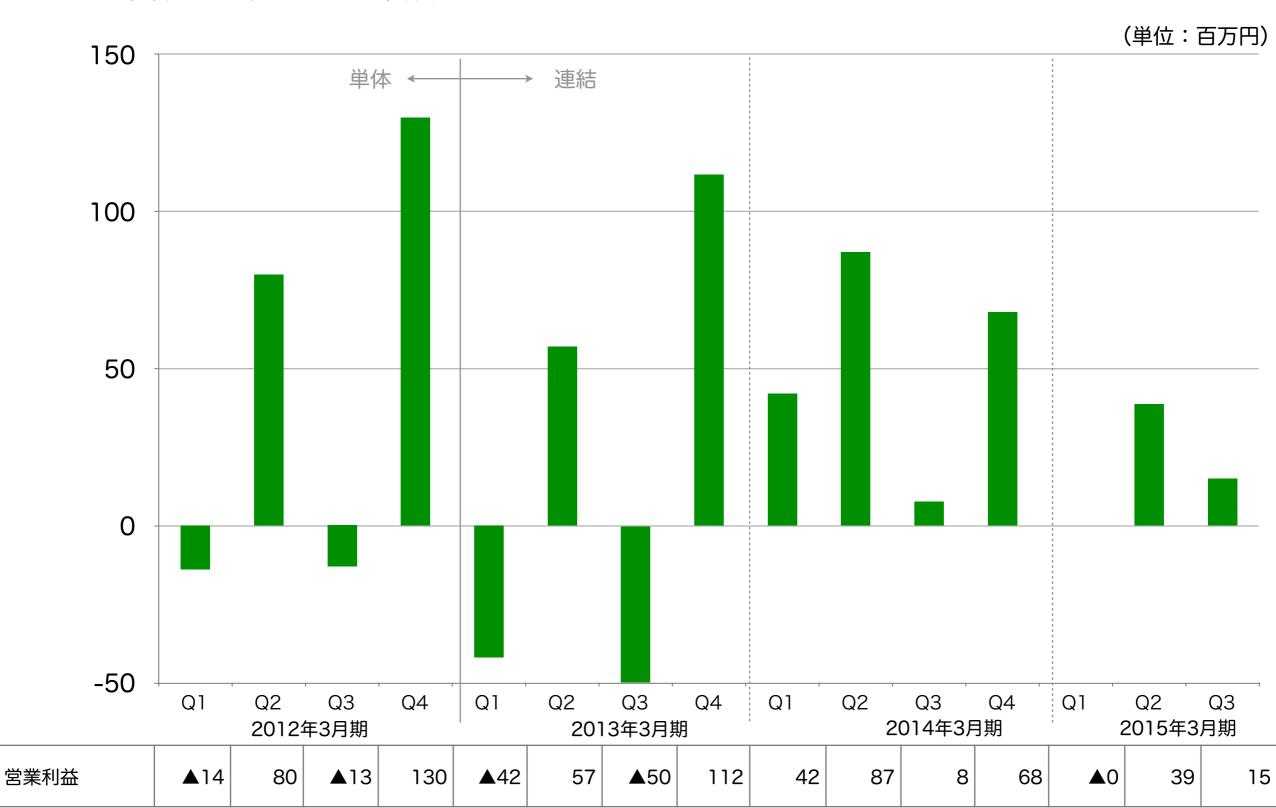
■ 開発費の増加により、販売管理費全体も増加



# 営業利益推移 (四半期別)



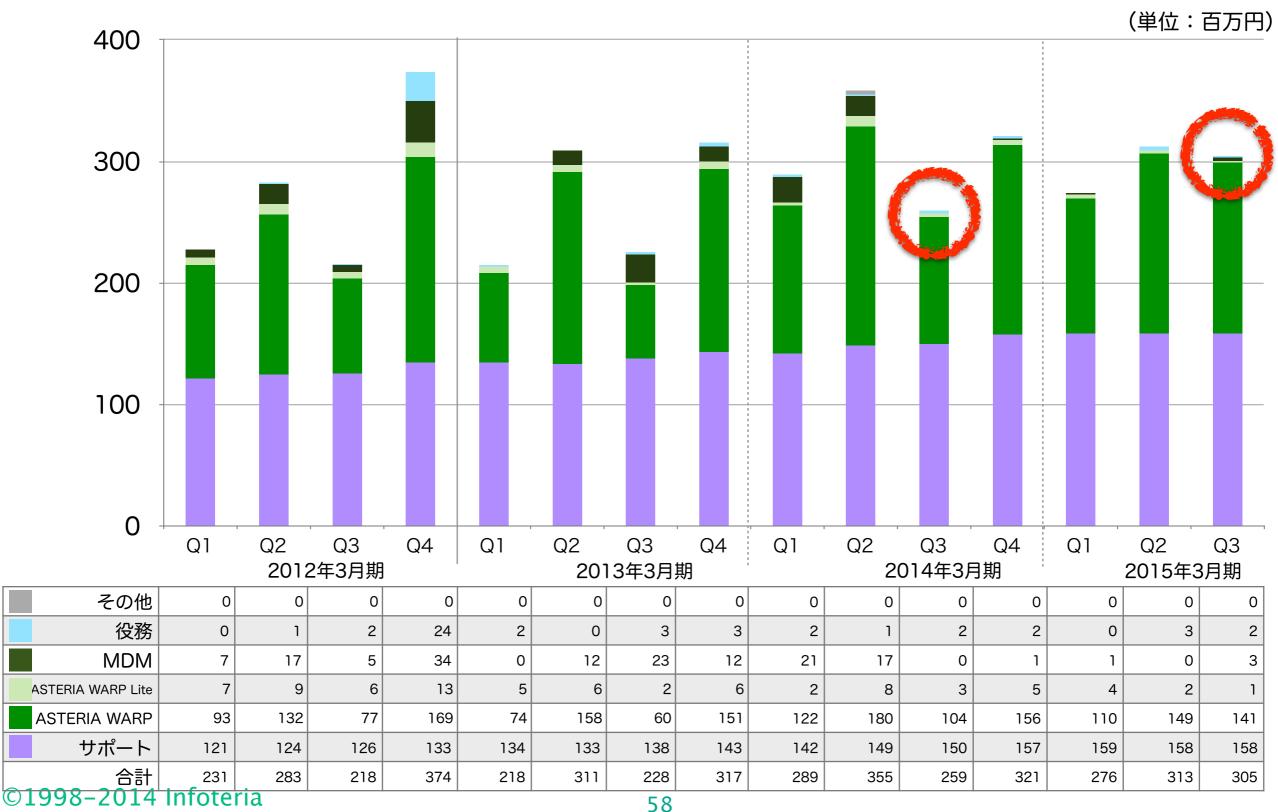
■ 単体、連結共に営業黒字を計上



# ASTERIA 売上 (四半期別)



ASTERIA WARP売り上げ堅調、全体の売上は前年同期比で増加

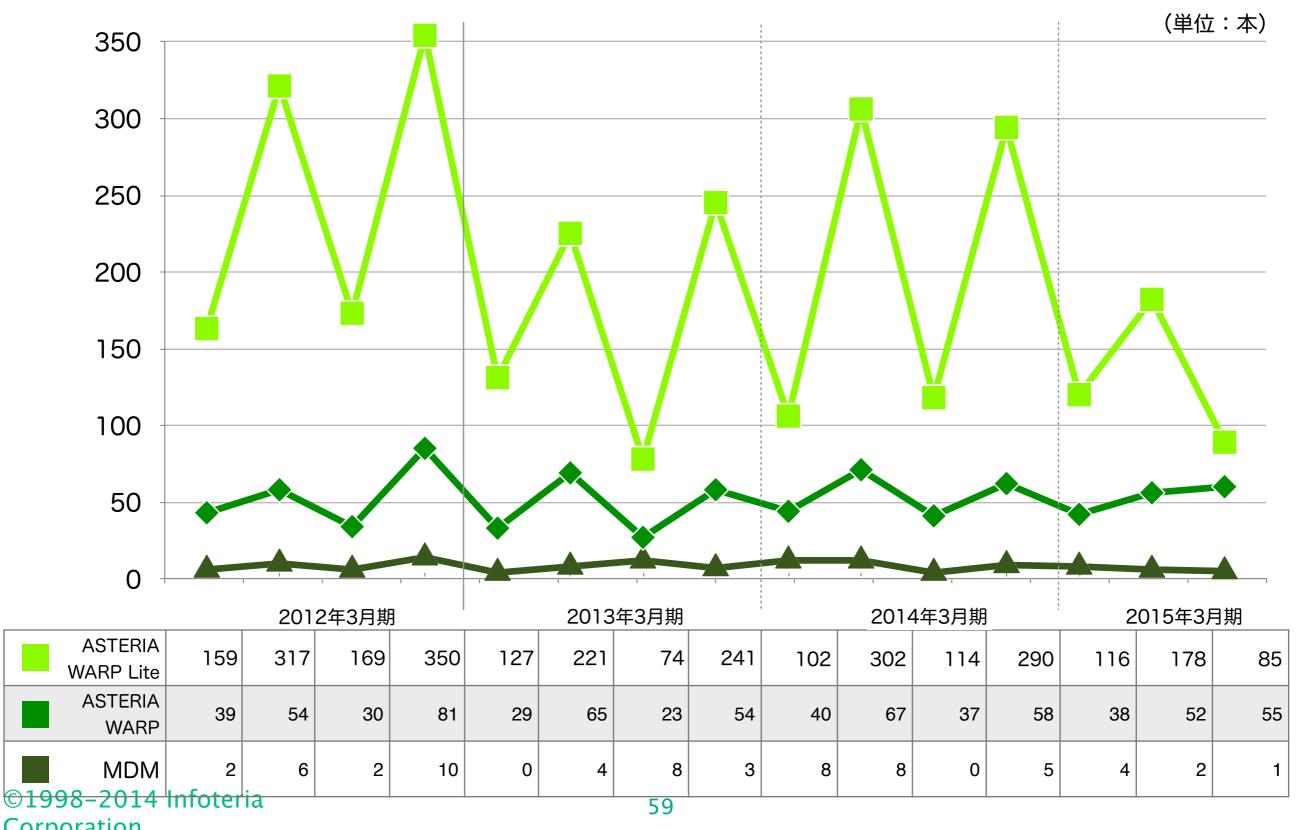


Corporation

# ASTERIA ライセンス数 (四半期別) infoteria



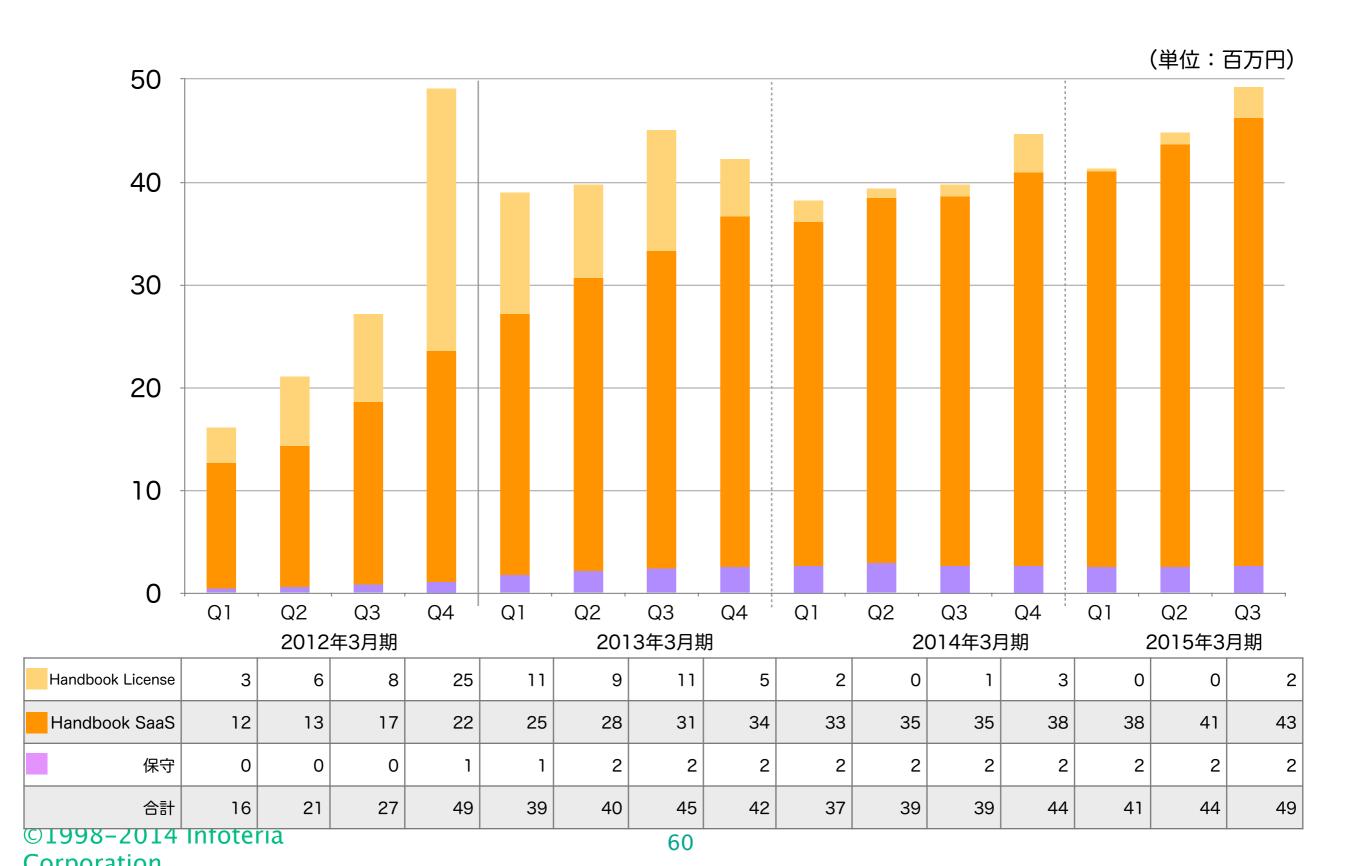
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より19本の増加
- ASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で29本減少



# Handbook 売上(四半期別)



■ ストックビジネスとして注力するSaaS版は堅調に売上高を拡大



# 幾日概要



# 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

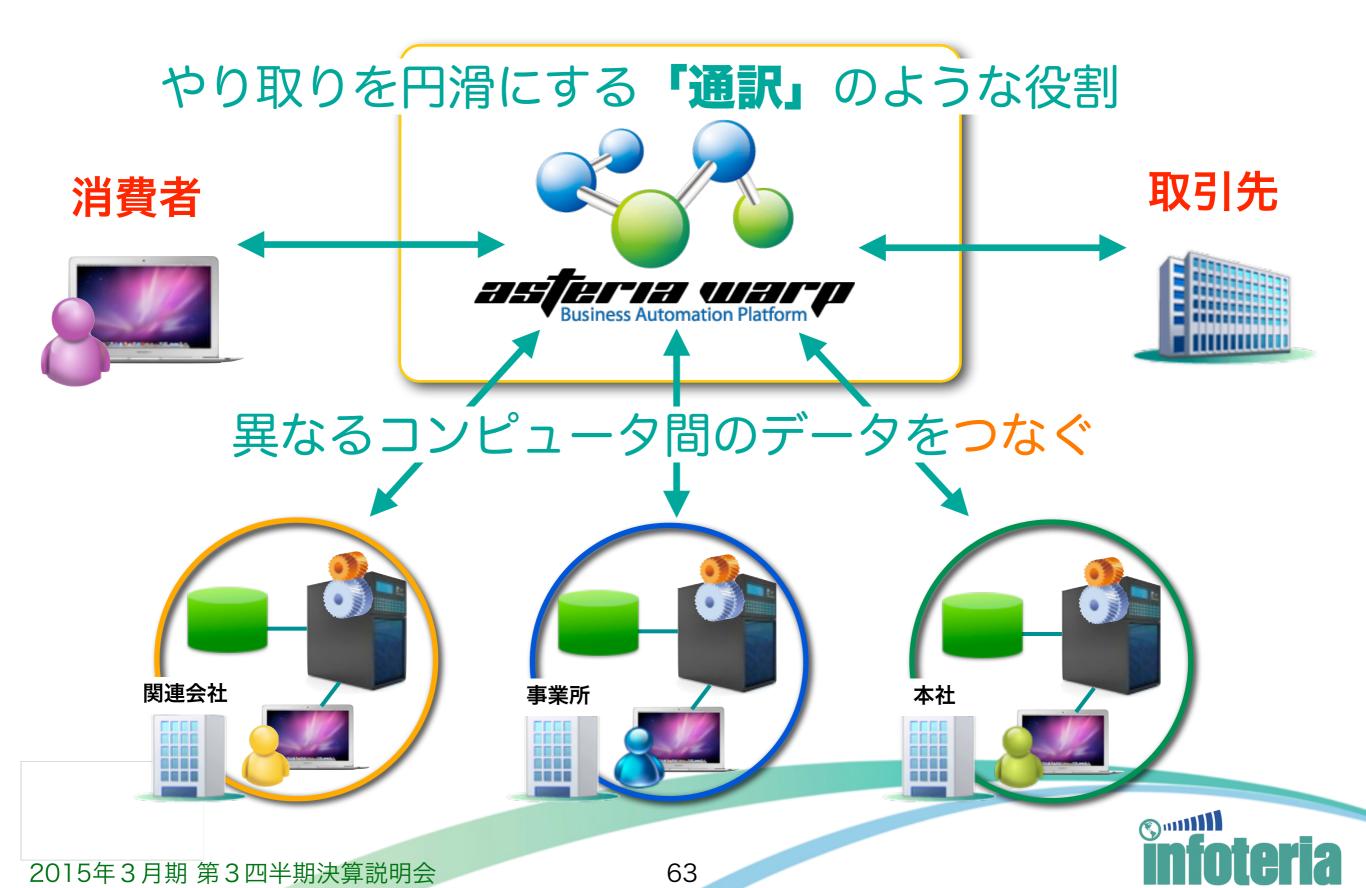


オンライン付箋

## 主力製品



# 主力製品 1: ASTERIA (アステリア)



# 主力製品 1: ASTERIA (アステリア)

国内市場シェアNo.1、4,700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。





# 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。



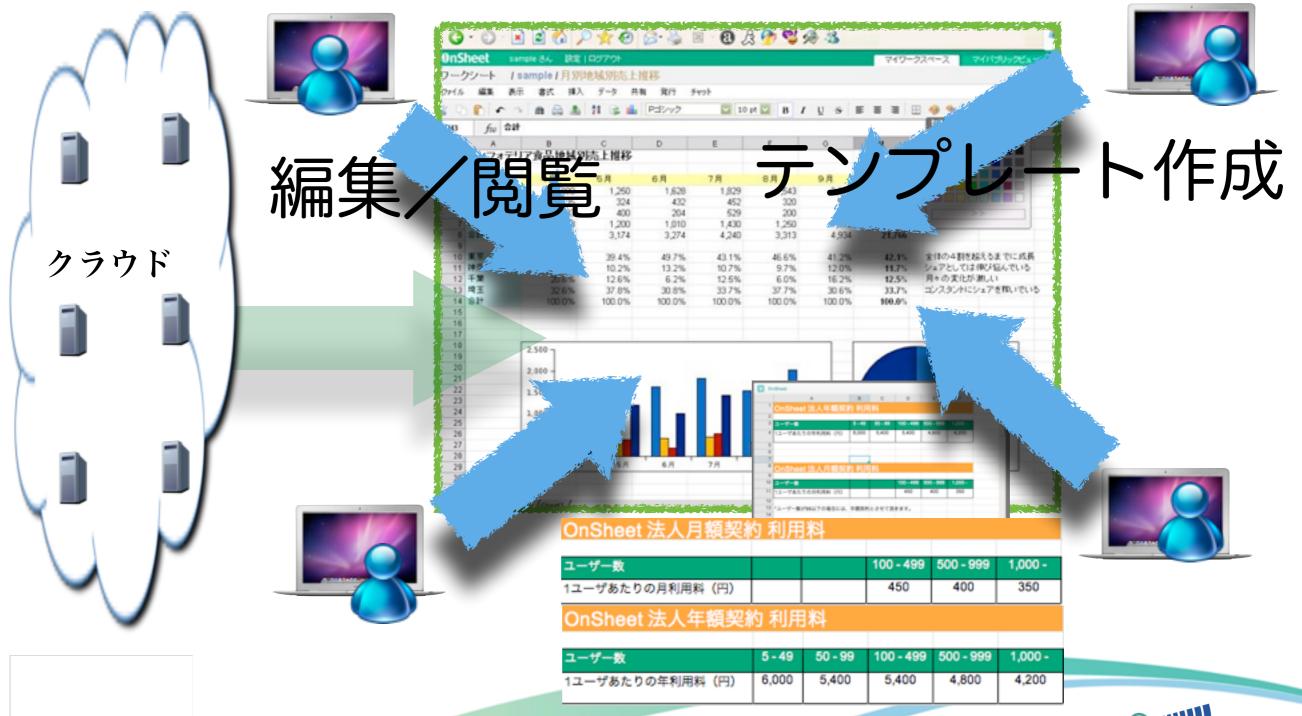
スマホ/タブレット利用者



# OnSheet 🧆



## クラウド時代の表計算「OnSheet」で同時に作業が可能

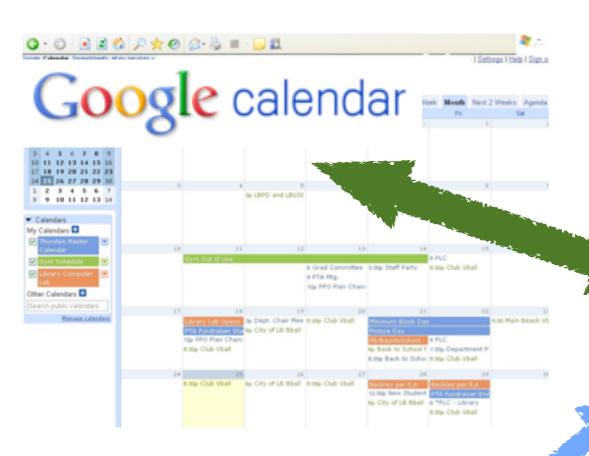




# SnapCal



## 繋がる8ヶ国語対応カレンダー、iOS8, iPhone 6対応







**Infoteria** 

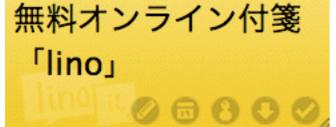




## 誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

facebook.

Google calendar mail & etc



有料版 月額315円

100 0000











(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。

