ソフトウェアで世界をつなぐ

2015年3月期
決算説明会

インフォテリア株式会社

2015年5月14日

JPX TOKYO STOCK EXCHANGE
3853

(C) 2015 Infoteria Corporation

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 ・・・P6

2015年3月期業績
- 損益計算書 ・・・P10
- 売上高内訳と推移 ・・・P11
- 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 ・・・P17
- キャッシュフロー計算書 ・・・P18

当社の事業モデル ・・・P19

分野別の状況
- ASTERIAトピック ・・・P24
- Handbookトピック ・・・P34
- 海外トピック ・・・P43

製品の方向性 ・・・P49

補足資料 ・・・P60～
※今四半期業績および推移に関するより詳しいデータ

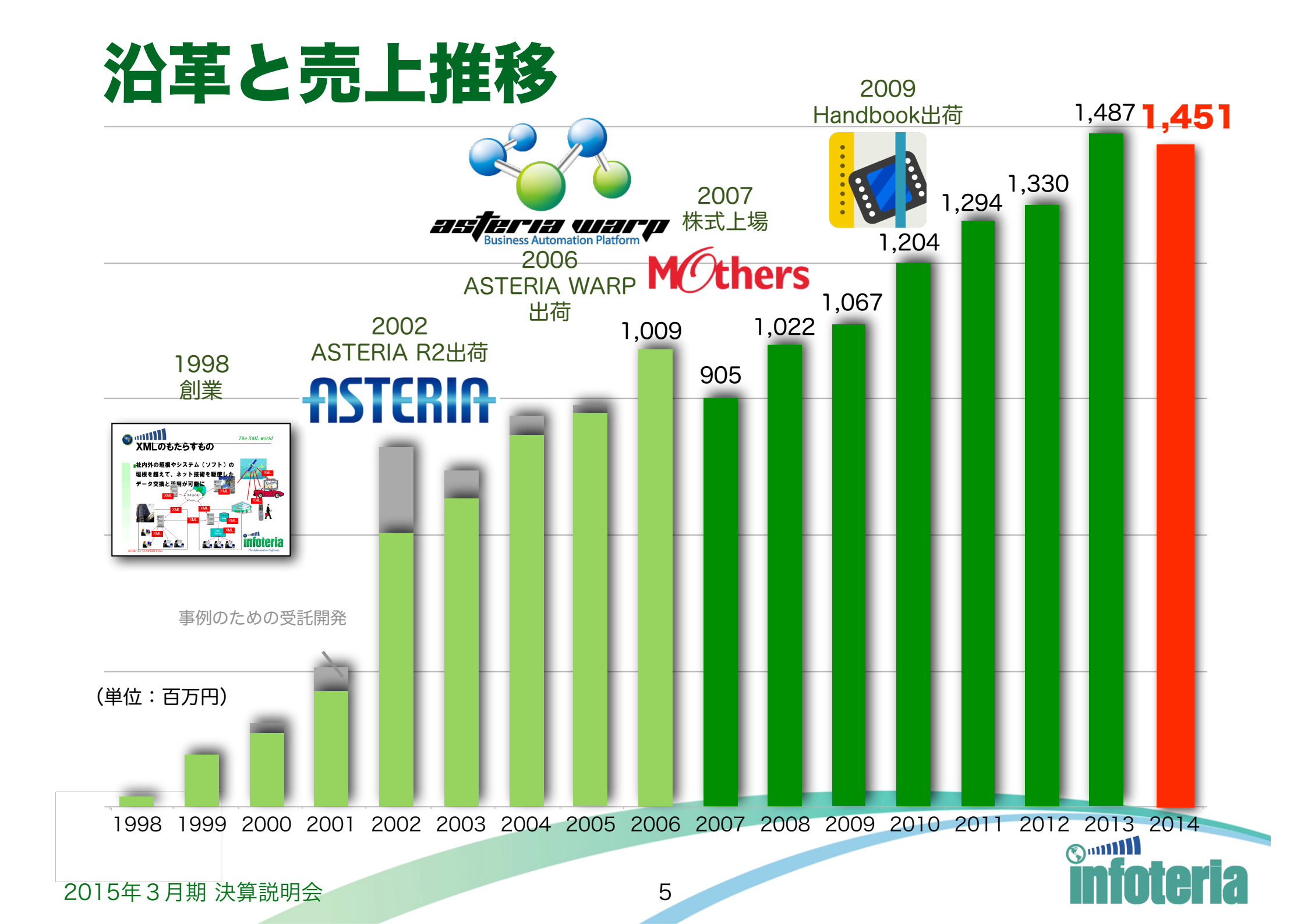
※当社製品の説明 ・・・P68～

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	68名（正社員）　- 2015年3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


2009
Handbook出荷
2007
株式上場
2006
ASTERIA WARP
出荷
2002
ASTERIA R2出荷
1998
創業
asteria warp
Business Automation Platform
ASTERIA
Mothers
XMLのもたらすもの
事例のための受託開発
(単位：百万円)
905
1,009
1,022
1,067
1,204
1,294
1,330
1,487
1,451
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014

決算ハイライト

2015年3月期 通期

2015年3月期ハイライト

全体

・売上高は前年同期比微減（**2.4%減**）。
・営業利益**70**百万円、経常利益**35**百万円。
・減損処理等の影響で、当期純損失**75**百万円。
・単体（国内）営業利益は**305**百万円で過去最高。

売上区分

ライセンス

・ライセンス売上が前年同期比で**87.6%**
・上半期の落ち込みから下半期にかけ回復基調
・ASTERIAの導入社数は**4,926**社に

サポート

・サポート売上が前年同期比で**105.9%**と堅調に推移

サービス

・サービス全体売上が前年同期比で**107.1%**
・Handbookクラウド版売上が前年同期比で**118.9%**
・Handbookの累計契約件数は**816**件に

※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

IFRSに移行

同時に監査法人を変更

清明監査法人→新日本有限責任監査法人



2015年3月期
通期決算

損益計算書

■ 売上高は微減（前年同期比2.4%減）売上総利益率は83.1%
■ 減損処理の影響で当期純損失75百万円

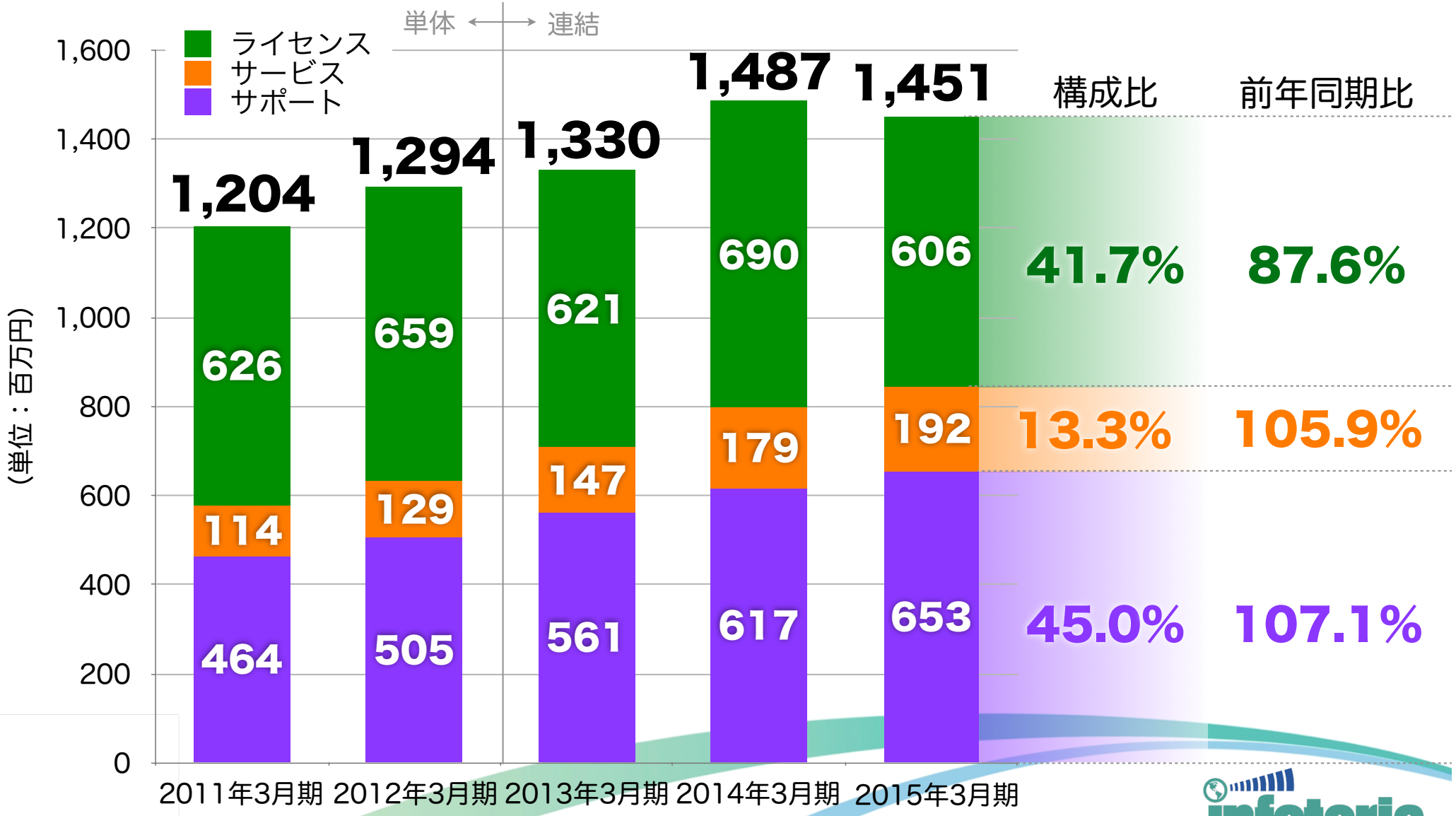
（単位：百万円）

	2012年3月期 通期 (単体)	2013年3月期 通期 (連結)	2014年3月期 通期 (連結)	2015年3月期 通期 (連結)	前年同期比	2015年3月期 通期 (単体)
売上高	1,294	1,330	1,487	1,451	97.6%	1,421
売上総利益	1,108	1,153	1,260	1,205	95.7%	1,137
販売管理費	926	1,076	1,053	1,135	107.8%	832
営業利益	182	76	206	70	34.0%	305
経常利益	190	88	187	35	18.8%	304
当期純利益	155	34	70	▲75	N/A	▲7

売上高内訳と推移

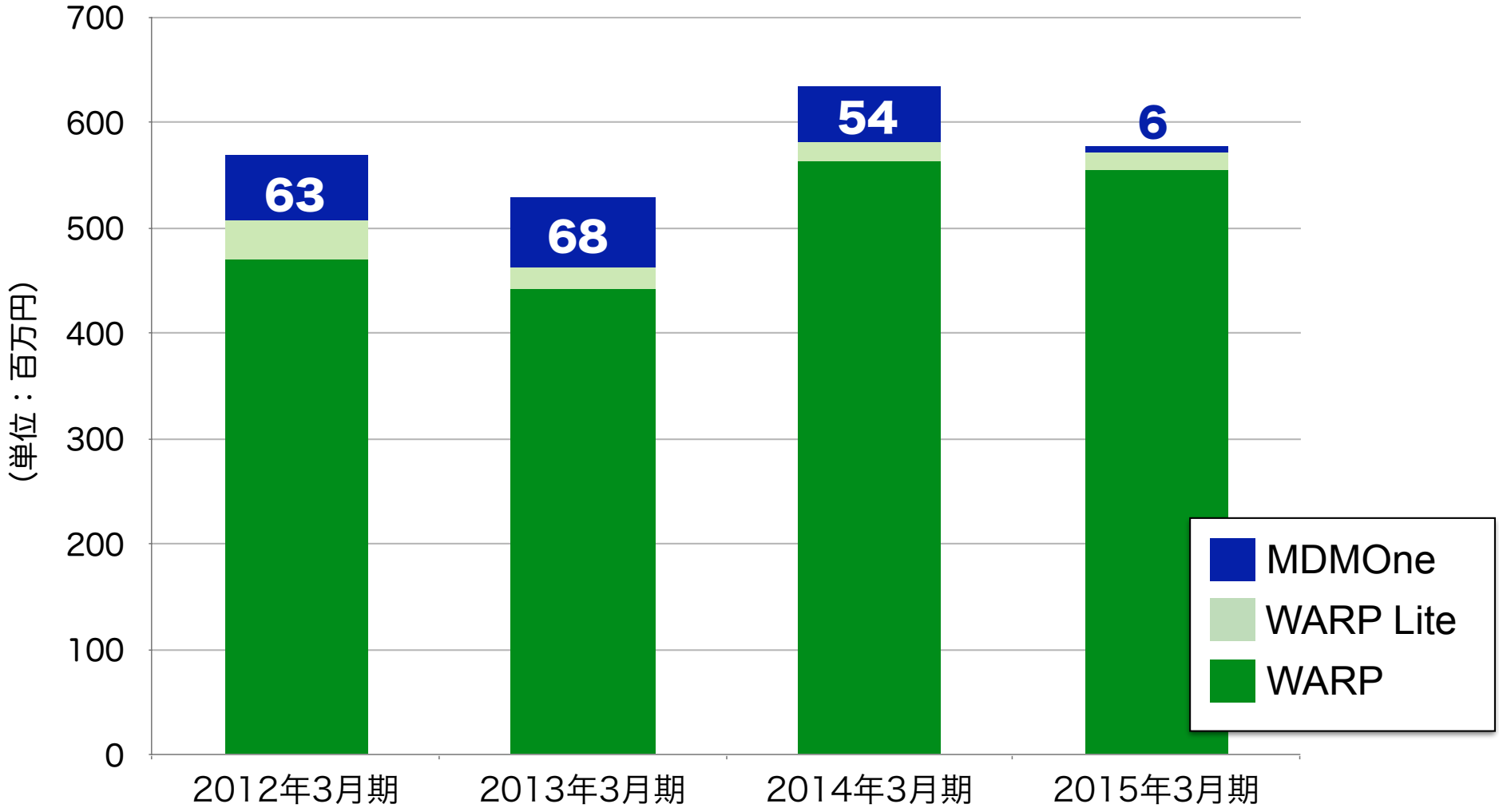
■　ライセンス売上は前期比減少し、売上高全体の減少に影響。

■　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。



ライセンス売上の減少はMDMが主因

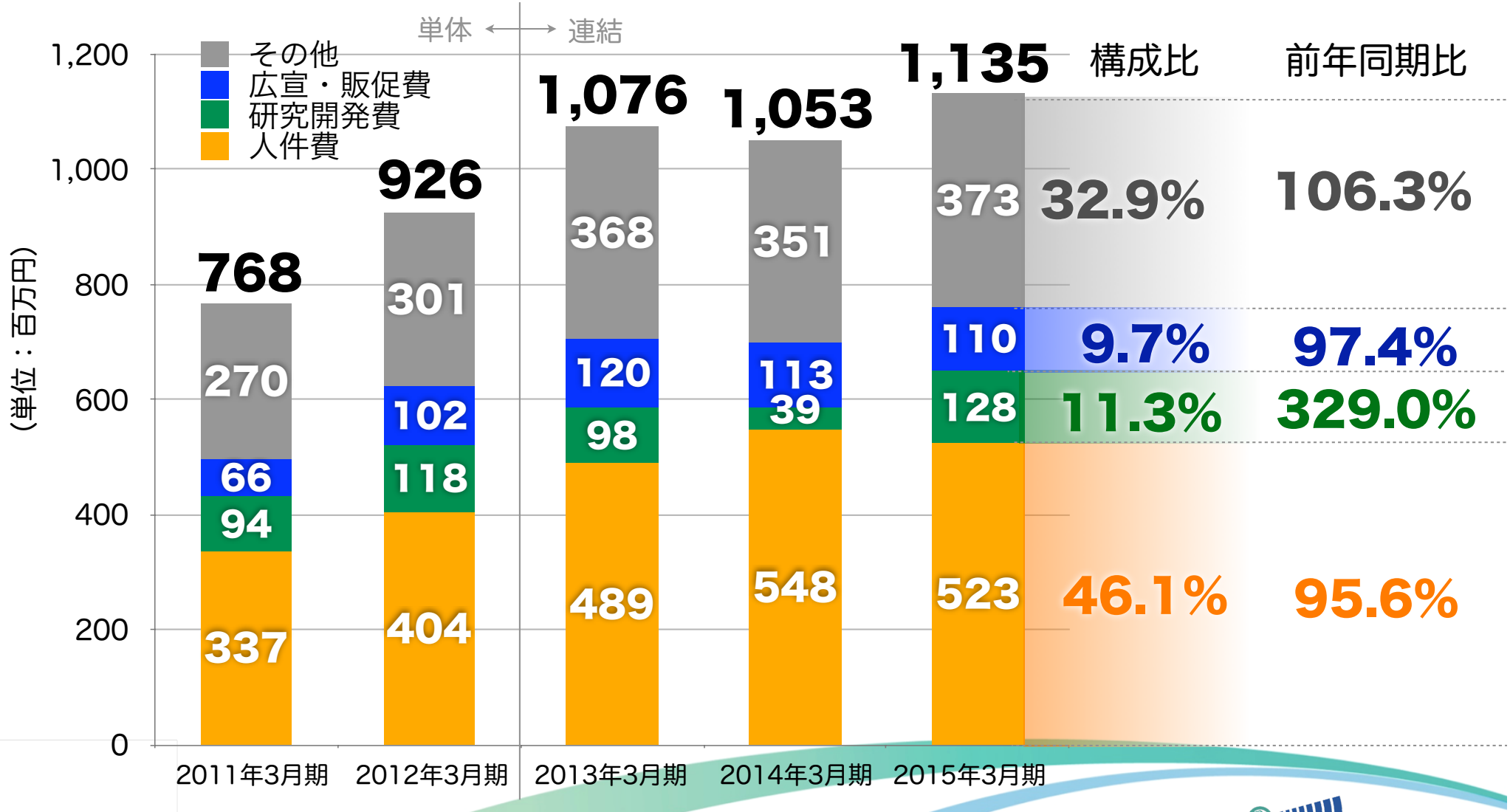
■　ASTERIA MDMOneは、前期比48百万円の減。



販売管理費内訳と推移

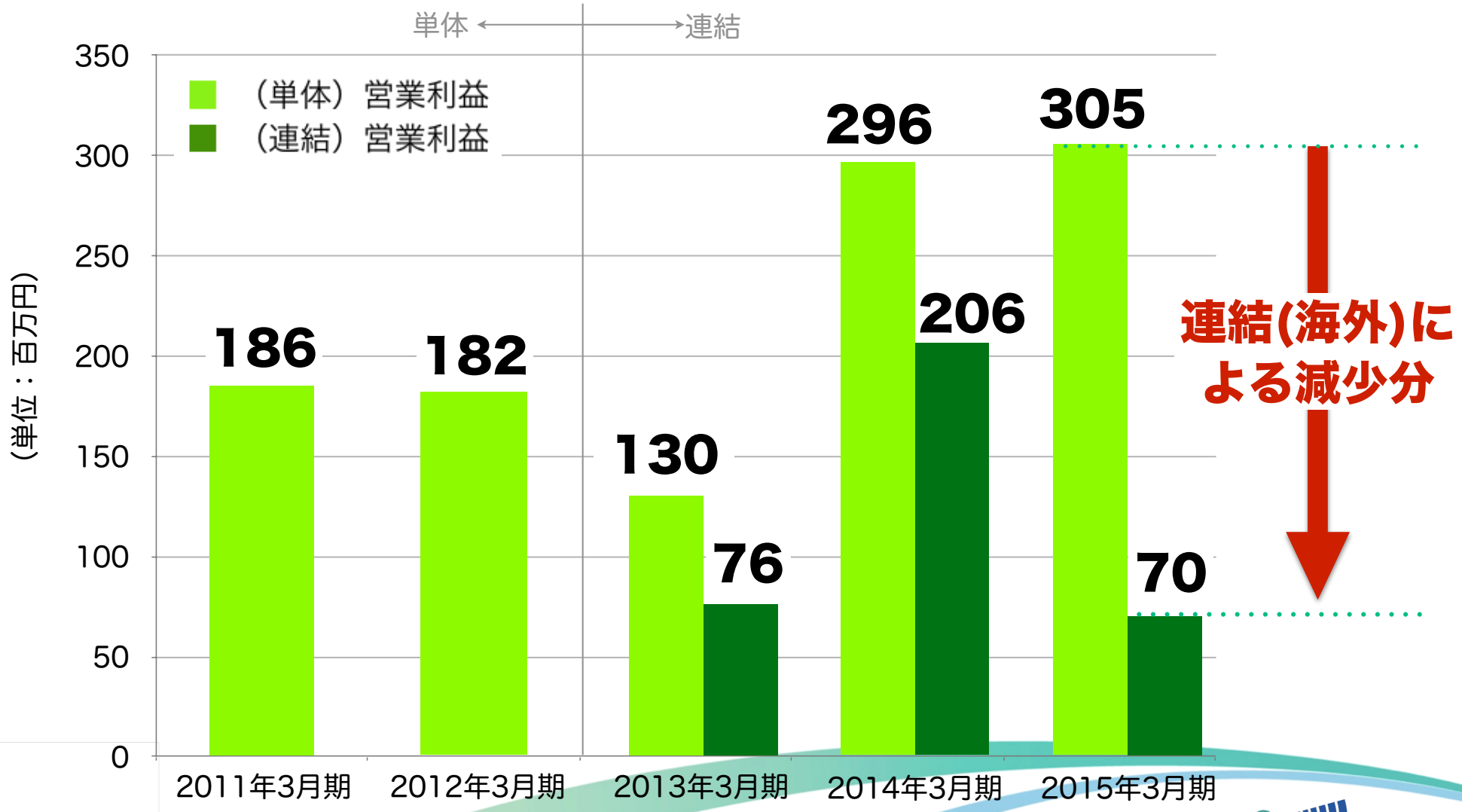
■ 販売管理費は、前年同期比7.8%増加。

■ 主な増加要因は次世代製品開発のための研究開発費の増加。



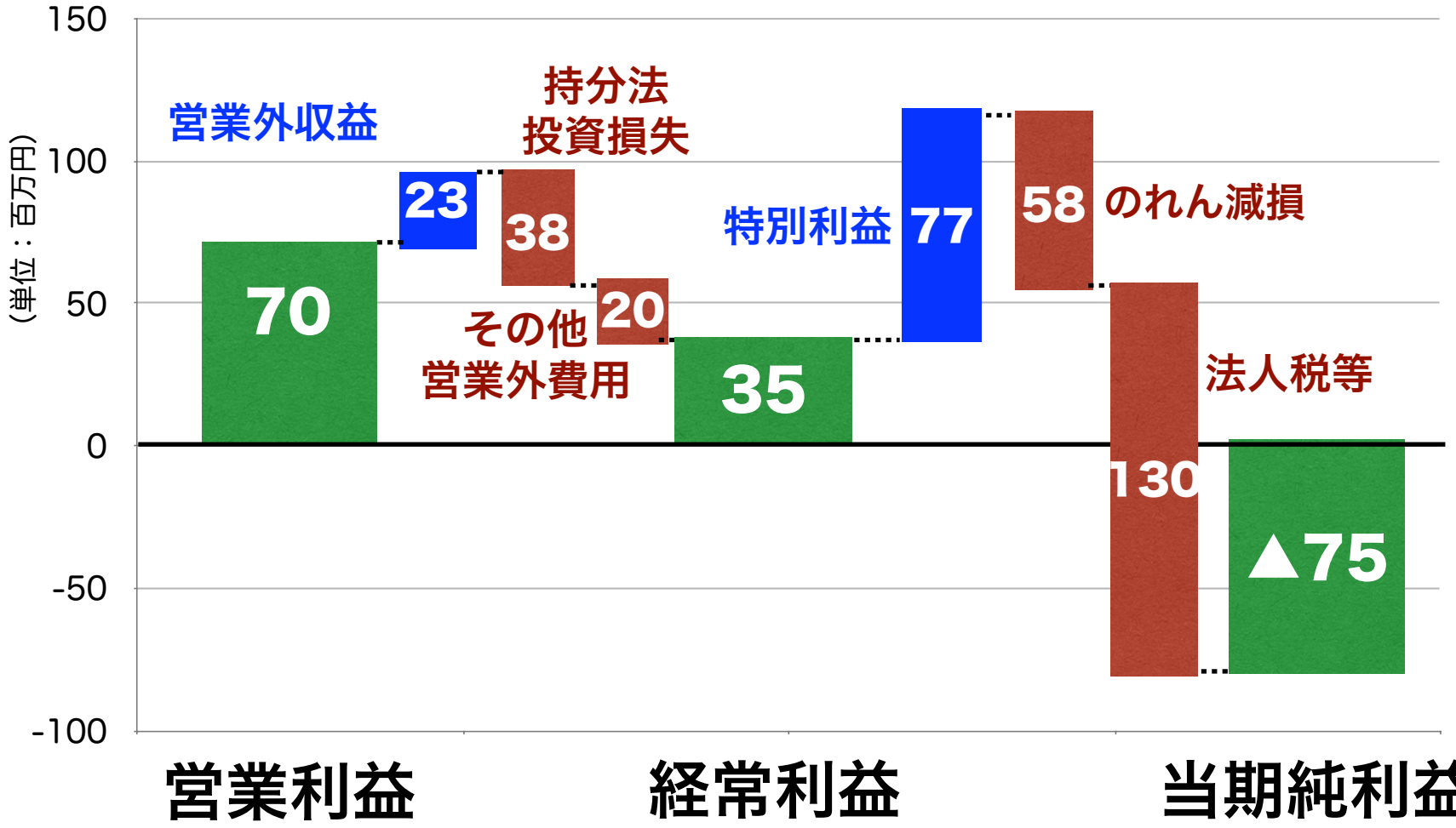
営業利益推移

- 売上減も、単体（国内）は過去最高の営業利益を達成。
- 連結（海外含む）による営業利益減少分は235百万円。



営業利益/経常利益/当期純利益

■　経常利益から当期純利益（損失）への最大変化要因は法人税等



関係会社に関する損失

■　連結の減損は関係会社持分法投資損失およびInfoteria America「のれん」減損

■　単体の減損は連結では消去される

連結決算

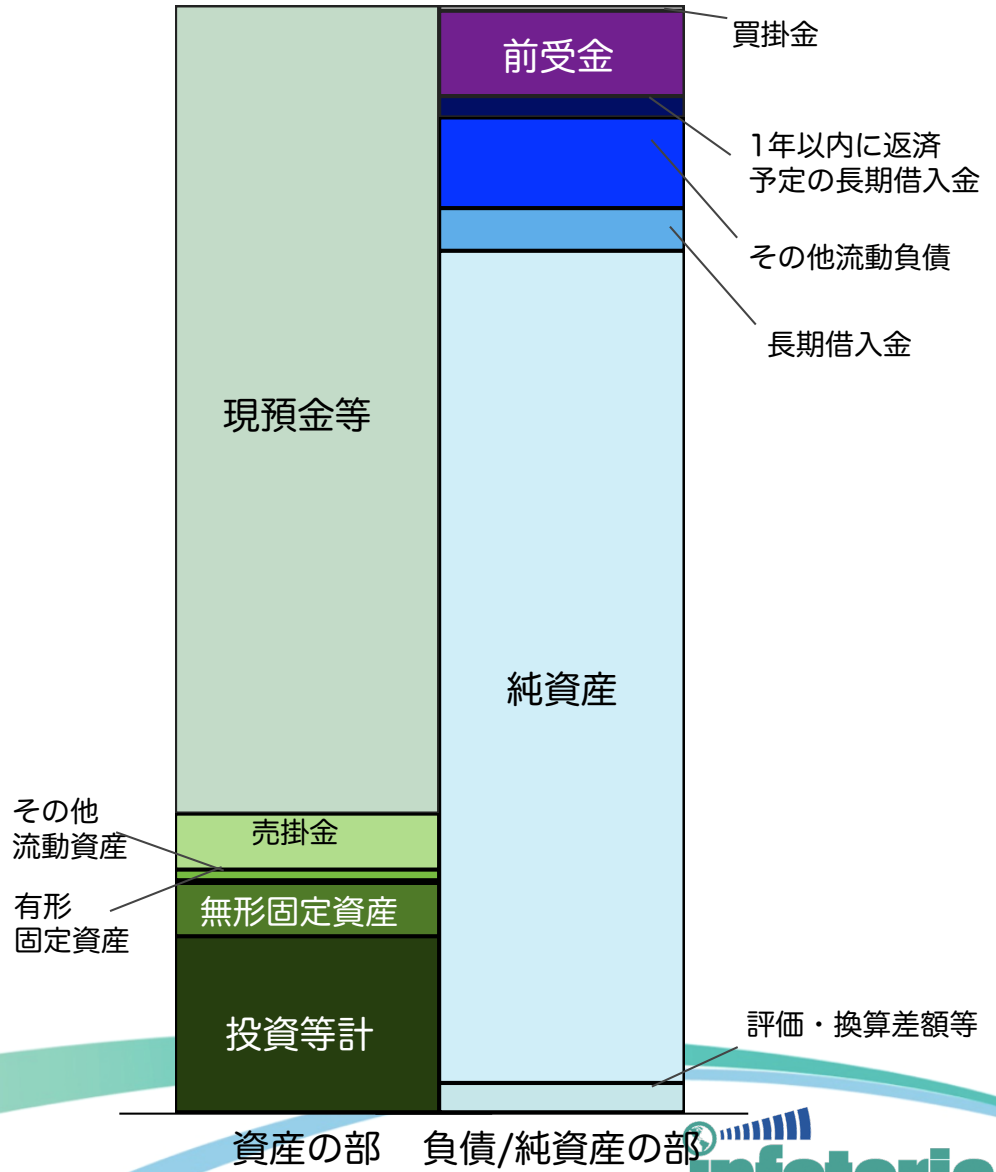
・関係会社の持分法投資損失
　38百万円（営業外費用計上）
・Infoteria America の「のれん」減損
　58百万円（特別損失計上）※

合計：96百万円

貸借対照表

■　自己資本比率約８割と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	2015年3月31日	増減
資産の部	現預金等	1,573	2,525	952
	有価証券	-	-	―
	売掛金	149	174	25
	その他流動資産	33	34	1
	有形固定資産	13	11	▲2
	無形固定資産	253	166	▲86
	投資等計	491	552	60
	資産合計	2,514	3,464	949
負債の部	買掛金	30	20	▲9
	前受金	246	265	19
	1年以内に返済予定の長期借入金	75	66	▲8
	その他流動負債	197	286	▲88
	長期借入金	-	133	▲133
	その他固定負債	8	1	▲6
	負債合計	557	774	216
純資産の部	株主資本	1,889	2,590	701
	評価・換算差額等	45	99	53
	新株予約権	21	-	▲21
	純資産合計	1,956	2,689	734



キャッシュフロー計算書

■　期中の増資により財務活動によるキャッシュフローが大幅増加

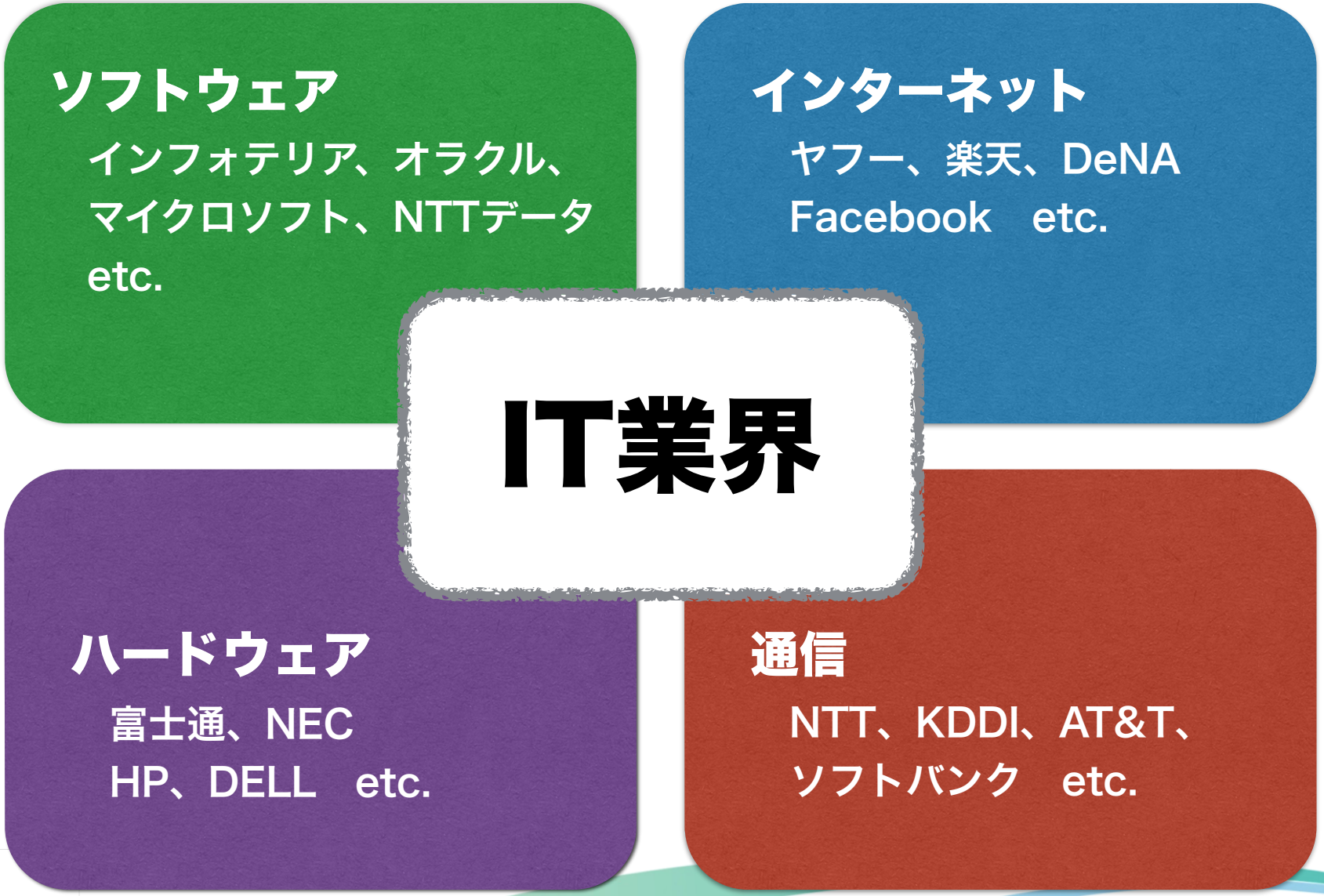
（単位：百万円）

	2014年3月期 通期（連結）	2015年3月期 通期（連結）	増減
営業活動による キャッシュフロー	201	13	▲188
投資活動による キャッシュフロー	▲118	▲587	▲469
財務活動による キャッシュフロー	▲152	981	1,134
現金及び現金同等物の 期末残高	1,573	2,025	452

当社の事業モデル

「IT業界」でのポジション

「IT業界」もさまざま

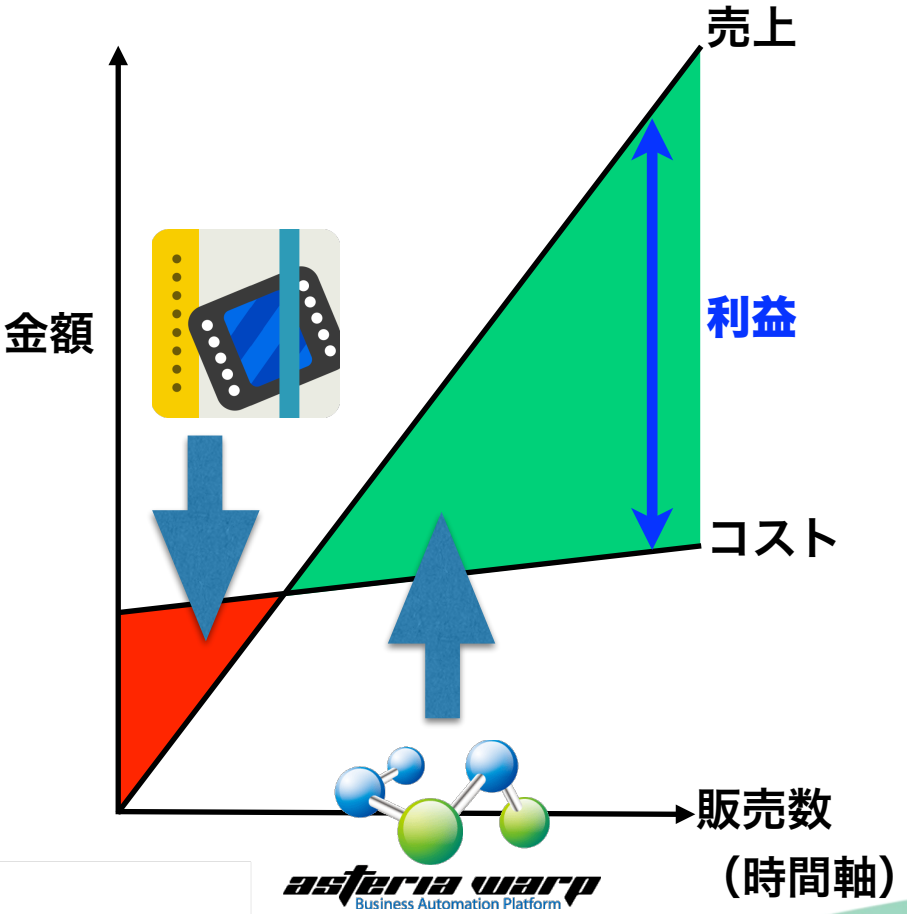

ソフトウェア
インフォテリア、オラクル、
マイクロソフト、NTTデータ
etc.
インターネット
ヤフー、楽天、DeNA
Facebook　etc.
IT業界
ハードウェア
富士通、NEC
HP、DELL　etc.
通信
NTT、KDDI、AT&T、
ソフトバンク　etc.

ソフトウェア開発も２モデル

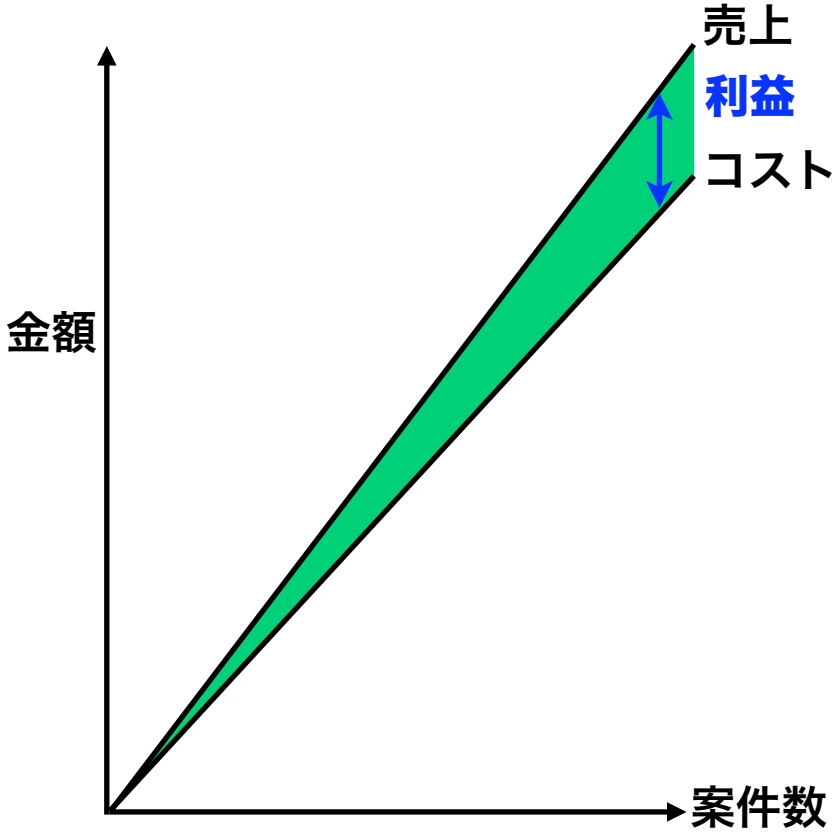
製品開発		受託開発
不特定多数	納品先	１顧客
高い （８割以上）	売上高総利益率 （粗利）	低い （２割以下）
高い	スケールし易さ	低い

ソフトウェア開発も２モデル

製品開発



受託開発



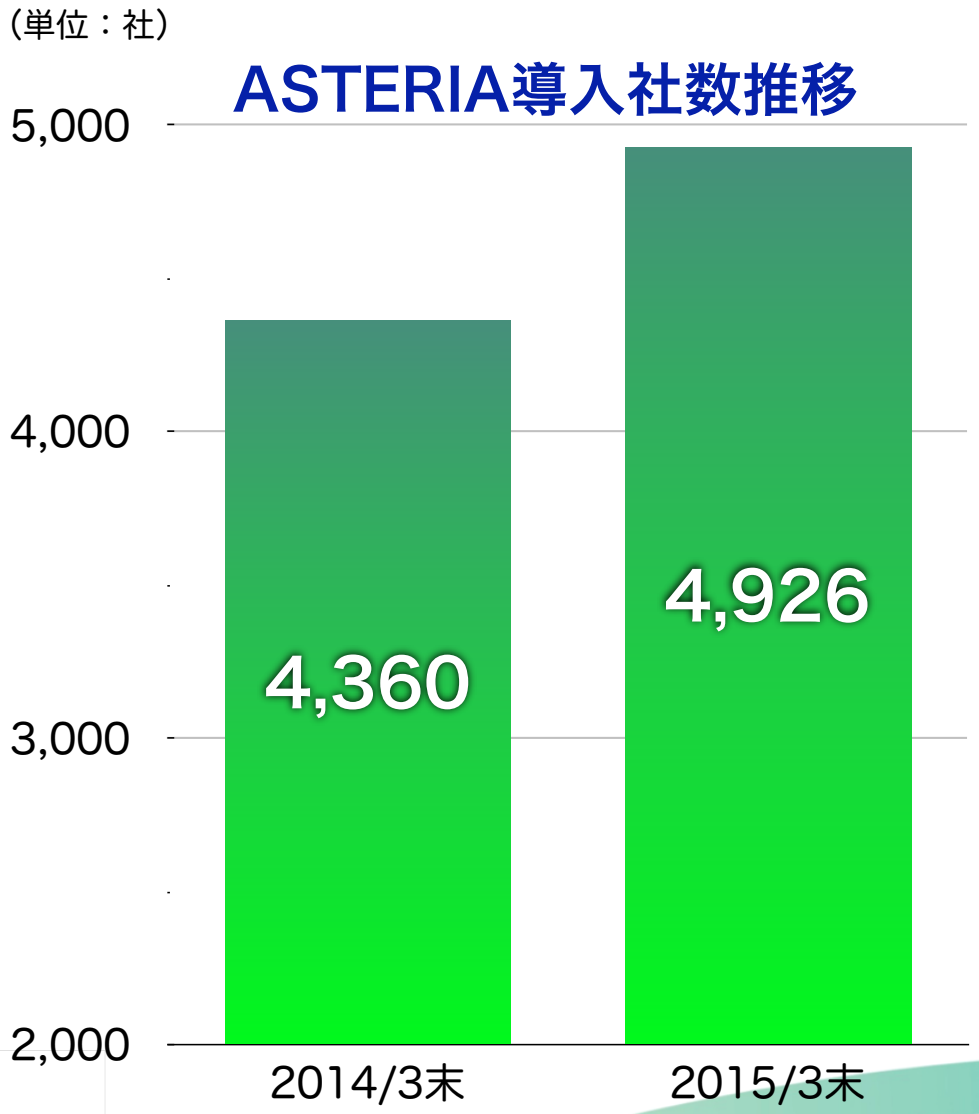
分野別の状況

ASTERIA／Handbook／海外



ASTERIA

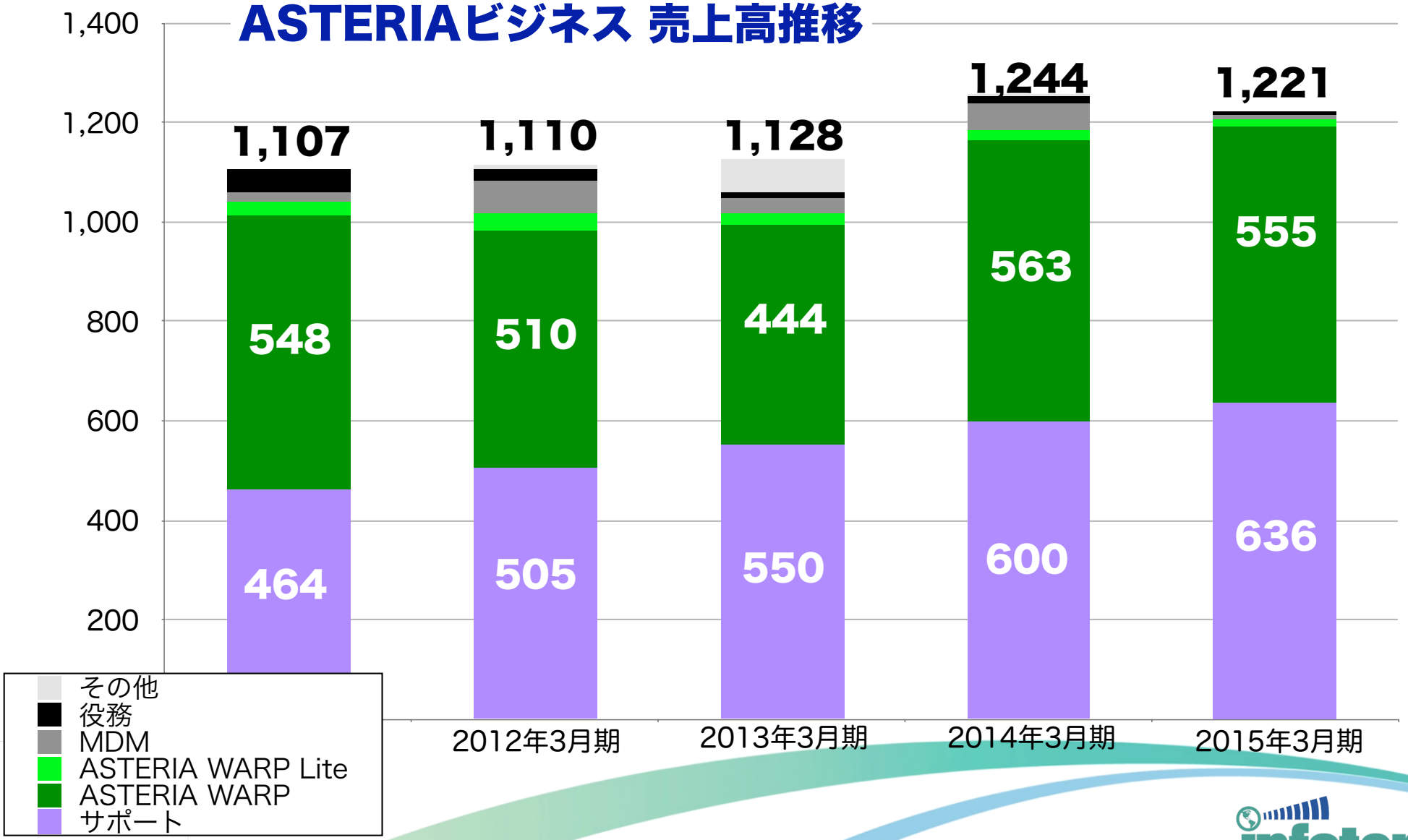
導入社数が5,000社に迫る



■ 2015年3月期一年間で、
新たに566社がASTERIAを
導入し、累計導入社数は

4,926社

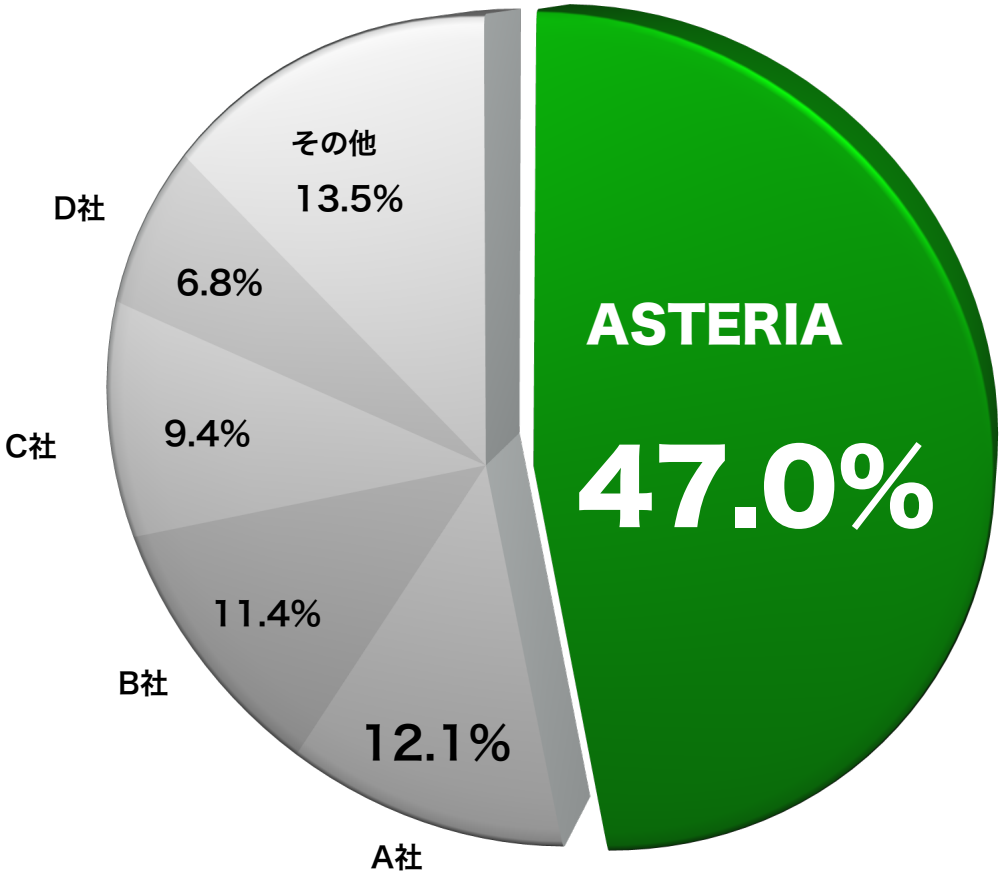
サポート堅調増加、ライセンス減少



企業データ連携市場８年連続No.1

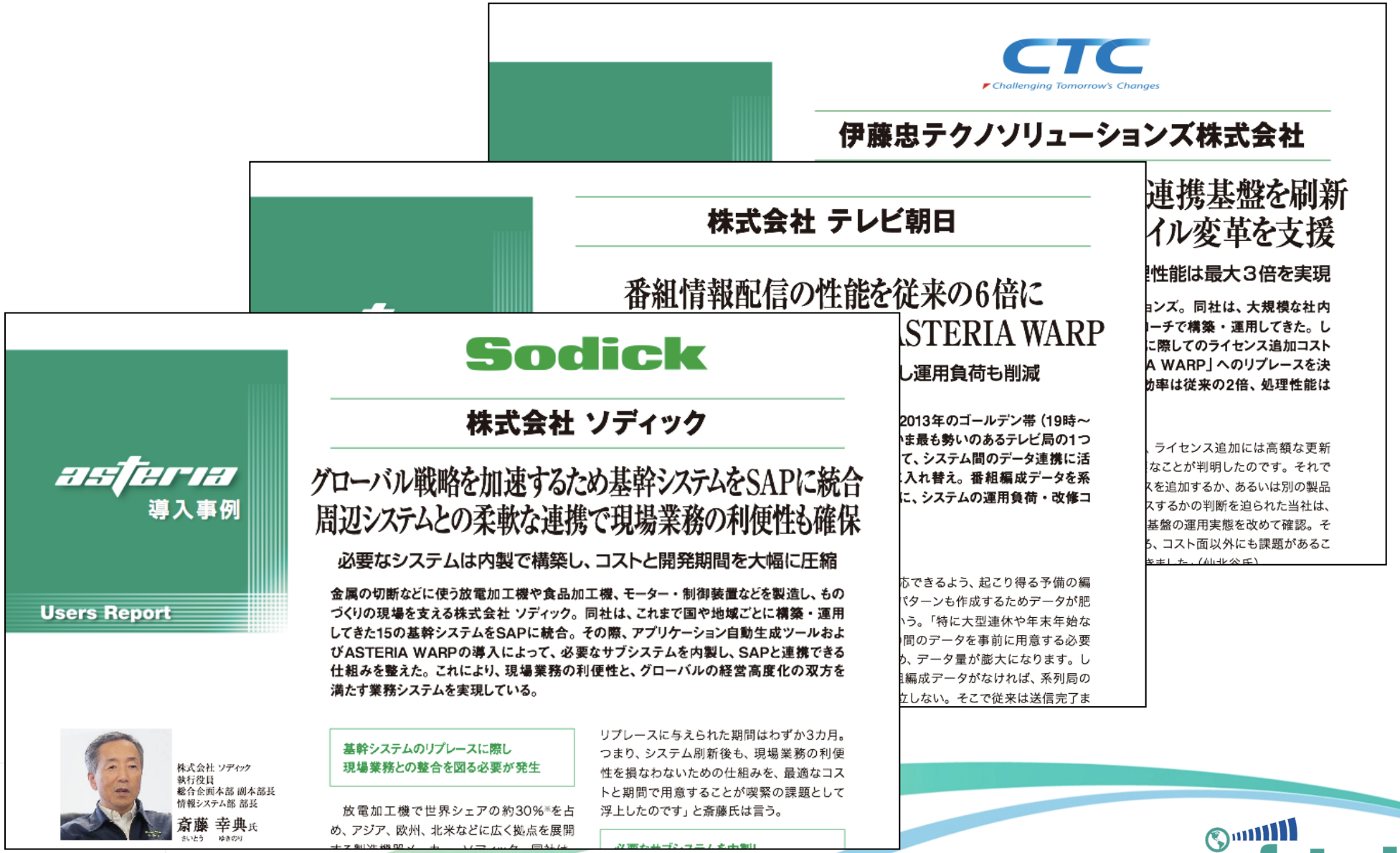
EAI/ESB（企業データ連携）市場シェア

（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

2015年3月期新事例



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	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：Designer５開発者分含む

※2：2015年6月ご契約分まで

最新バージョン「4.9」出荷

■ 最新版ASTERIA WARP 4.9を2015年3月に出荷

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

kintone
on cybozu.com



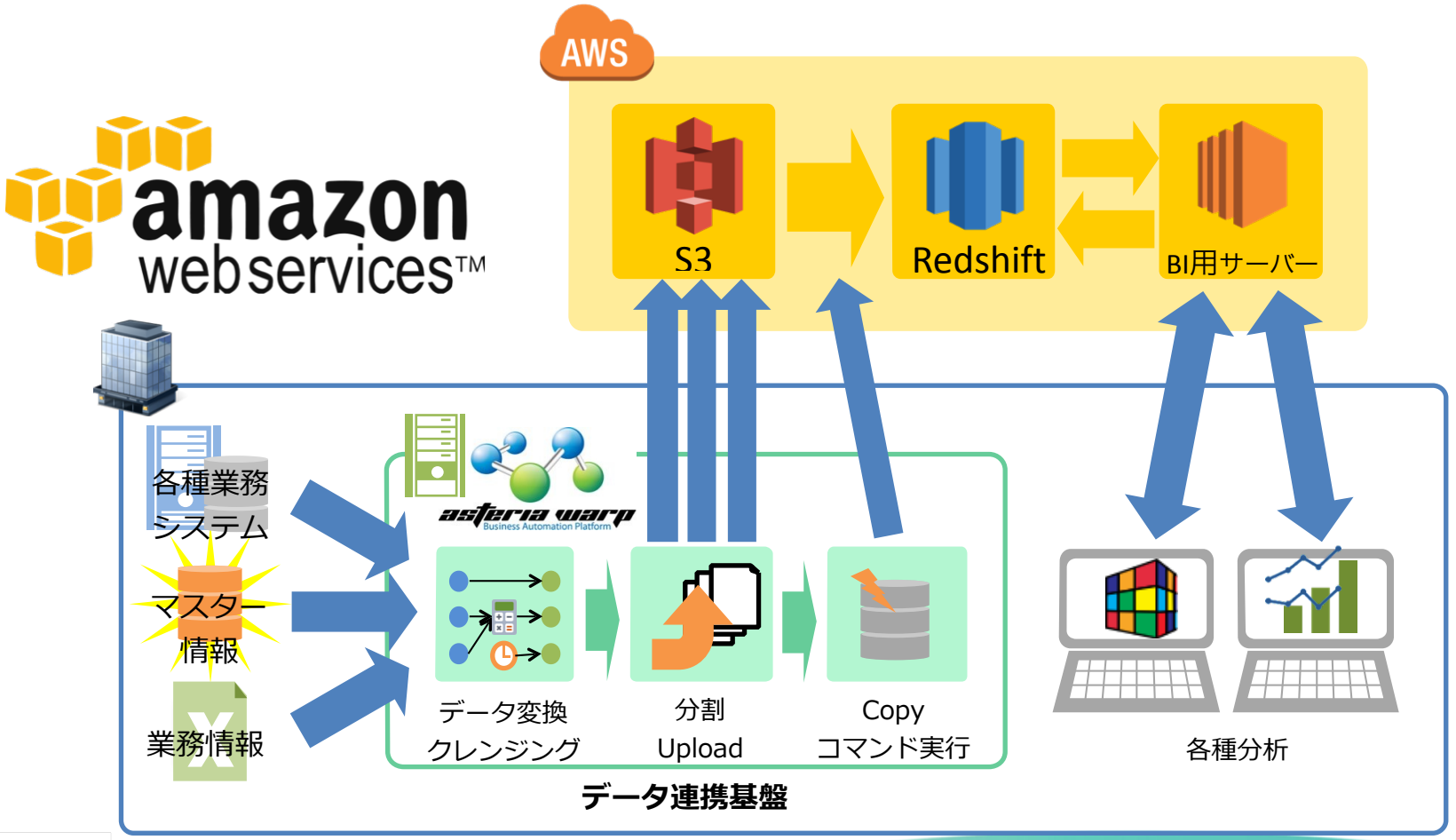
11月13日発表会にて
サイボウズ青野社長と

８つのコンポーネントで構成

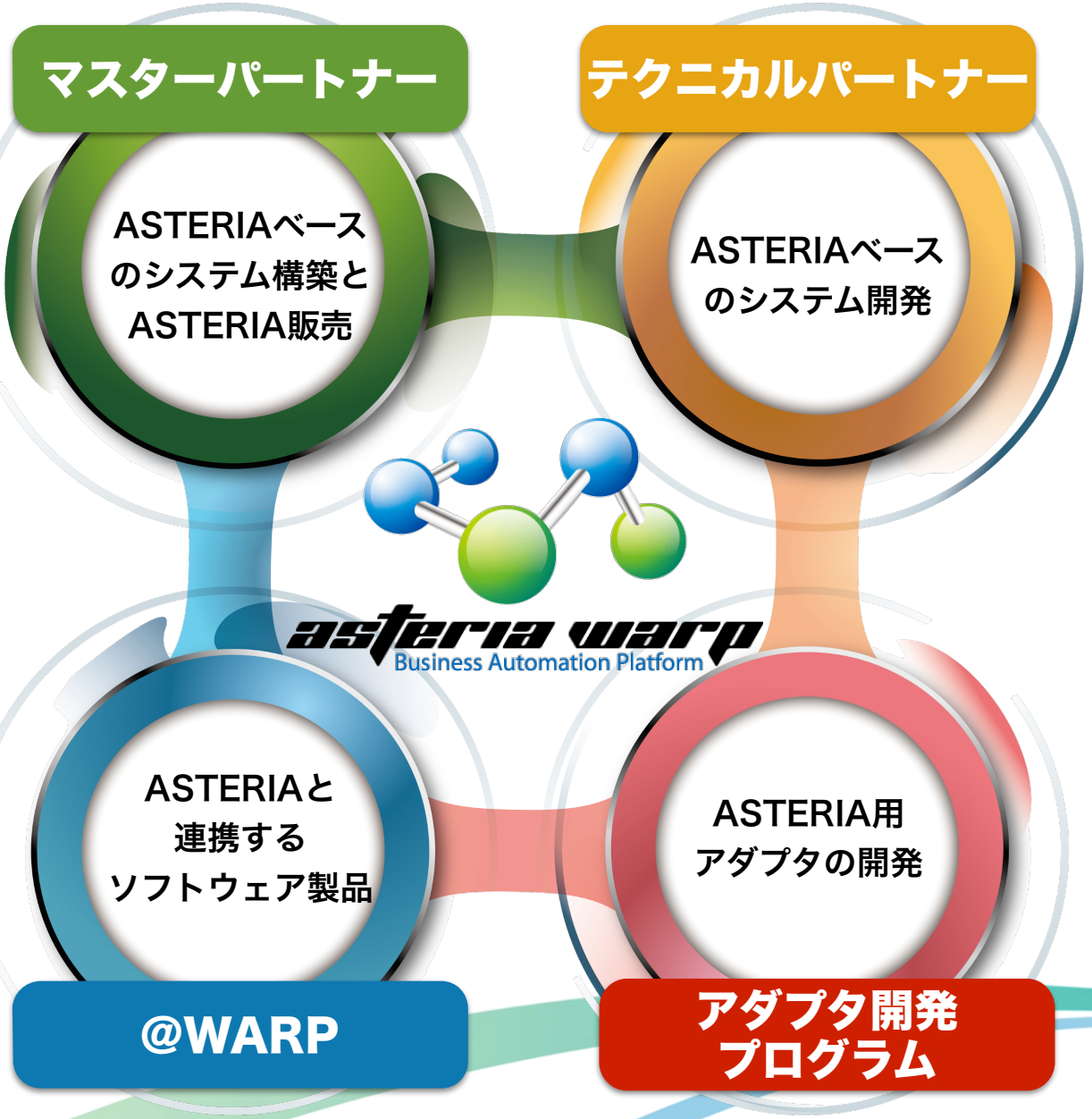


Amazon Redshiftアダプタ

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



重点施策：エコシステムの拡充



20社

9社

57製品

新設

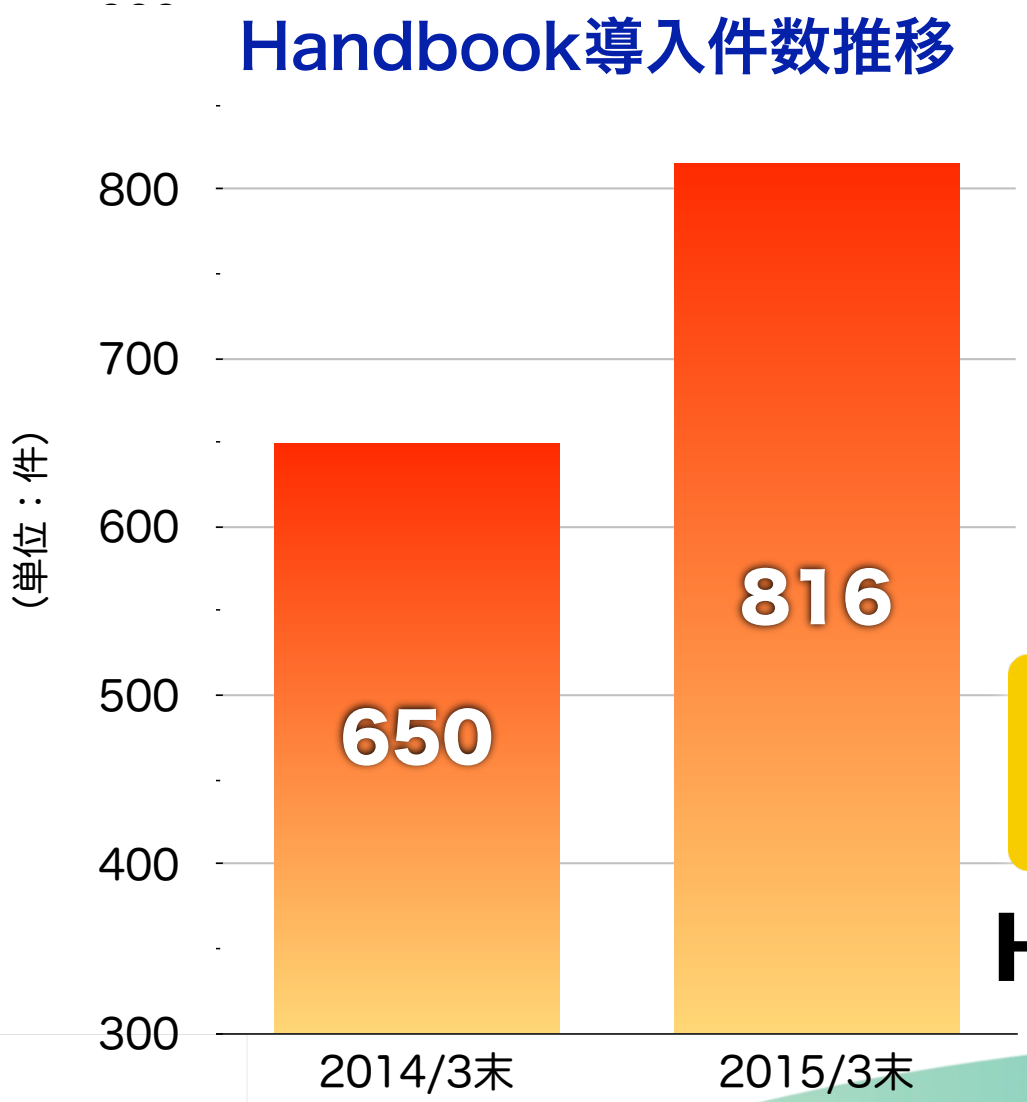


Handbook

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

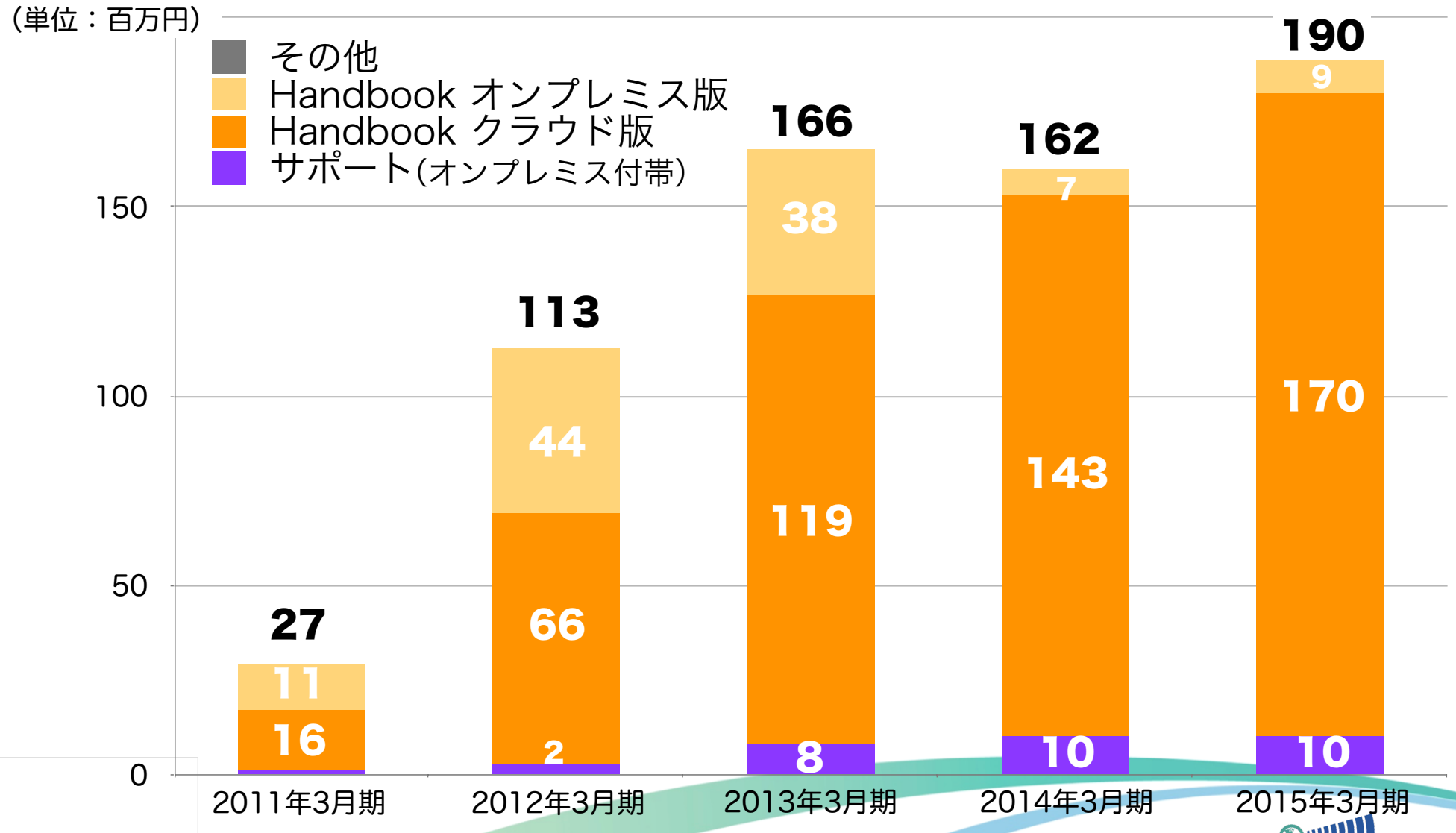


■ 2015年3月期は1年間で、新たに166件の新規導入があり、累計導入件数は

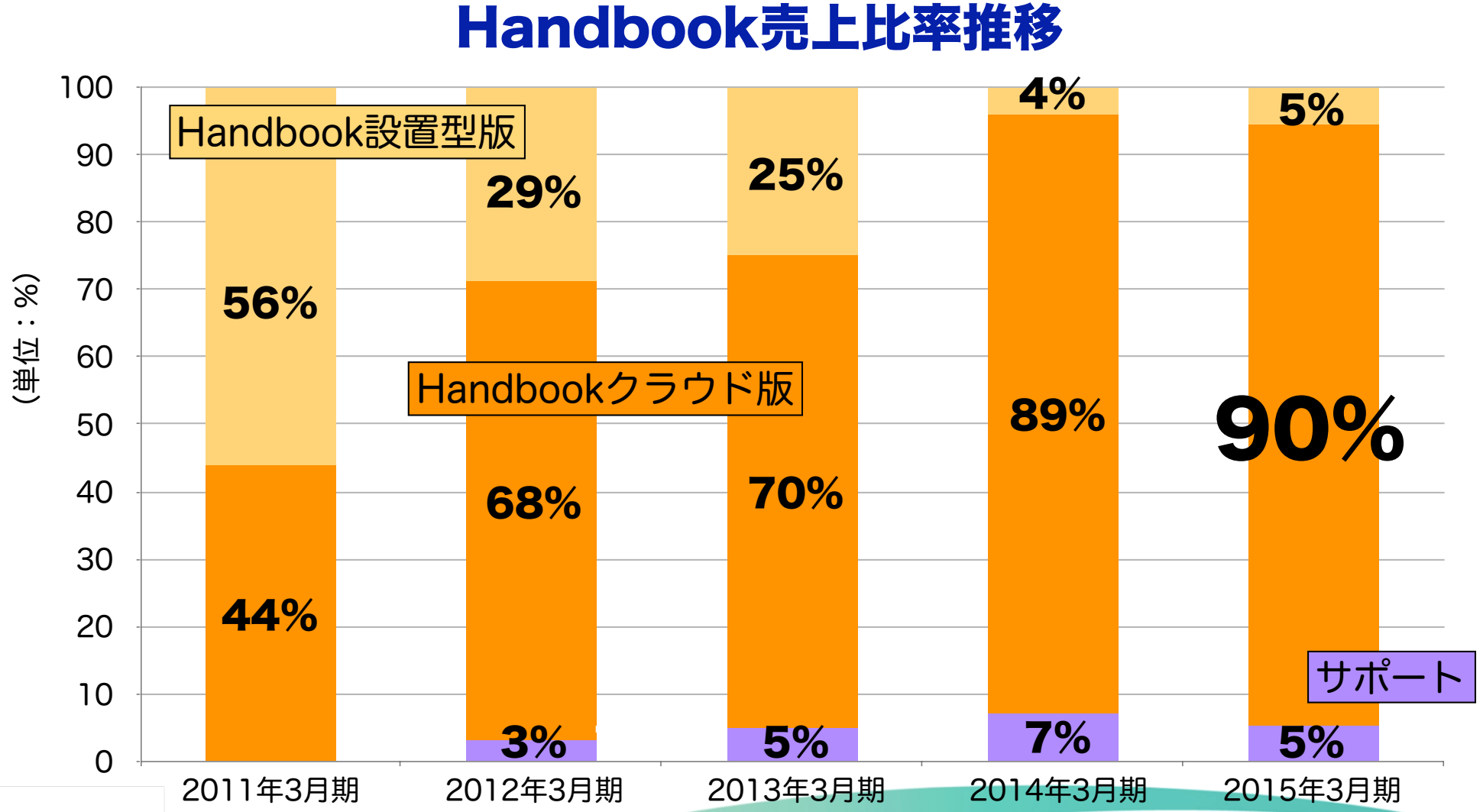
816件

Handbook

クラウド版が順調に伸張

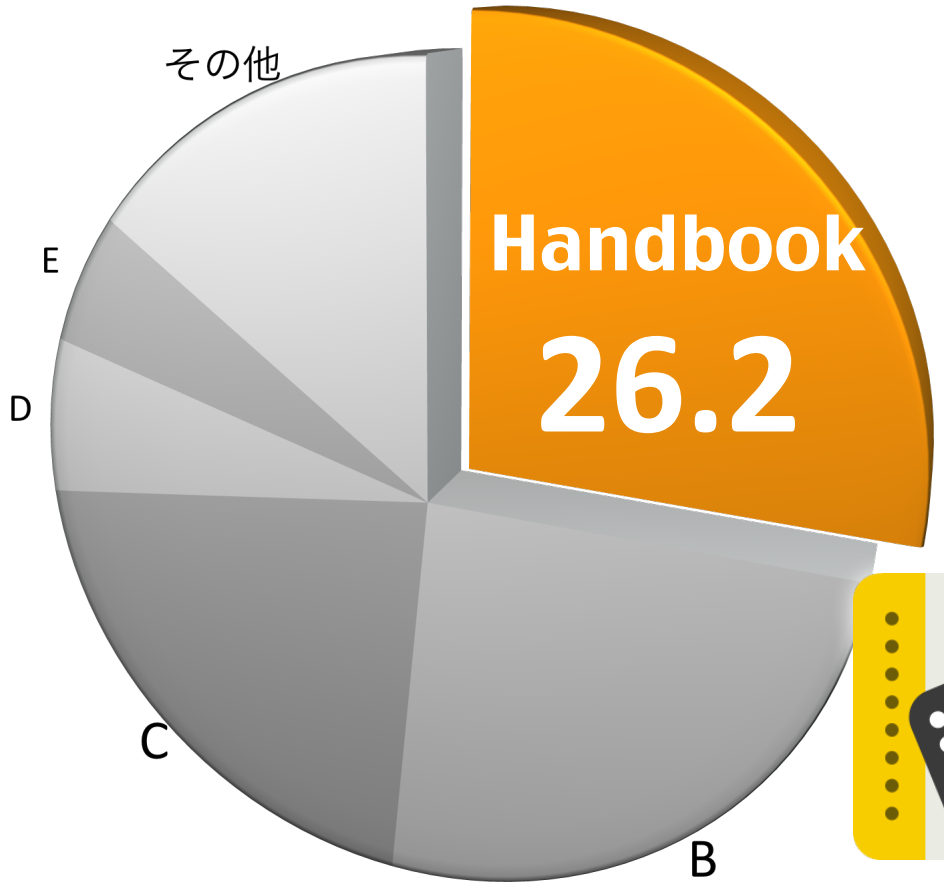


クラウド版比率が90%を超える



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

先進企業・機関での採用が相次ぐ

三菱東京UFJ銀行
野村證券
野村パブコック アンド ブラウン株式会社
姫路信用金庫
lenovo FOR THOSE WHO DO.
三和シャッター
Polyplastics
日本食研
TRIM NIHON TRIM CO.,LTD.
SEIKO PRECISION (Thailand) Co.,Ltd.
株式会社 三景
Pasco
第一三共エスファ株式会社
KOFLOC
竹中工務店
resorttrust
アデランス
ブルーベリーアイの わかさ生活
HYATT REGENCY
OGURA 小倉
hat
TVC Tokyo Visual Communication
awai
Netz ネッツトヨタ富山
nms 日本マニュファクチャリングサービス株式会社
銀座メガネコンタクト
MICHELIN
NAGASE BeautyCare
清月記
BANDAI NAMCO
socié HAIR
URESHINO
YMCA 熊本YMCA
九州大学
JISS Japan Institute of Sports Sciences 国立スポーツ科学センター
法政大学
NISSAN 日産横浜自動車大学校
東京工業大学 Tokyo Institute of Technology

セミナー・イベントを精力的に実施

上半期 (2014.4～2014.9)

25回

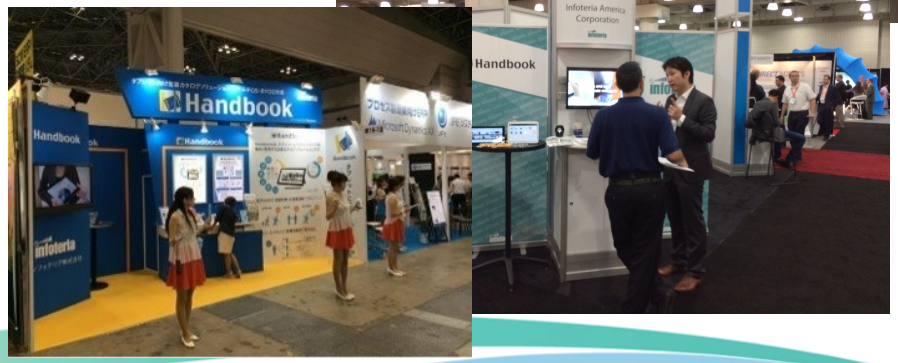
下半期 (2014.10～2015.3)

27回









販売チャネルを拡大する新パートナー制度

■ Handbookの販路を
地方や中小企業まで
拡大していく



21社

docomo SoftBank
UCHIDA FUJITSU KDDI
など

11社

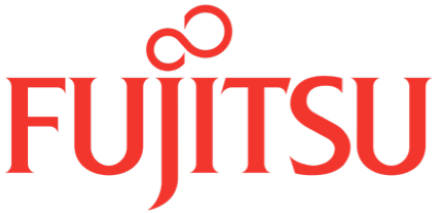
9社

エコシステムを推進

■　Handbookの周辺サービスを充実させる他社製の製品・サービスを推進



タブレット
法人導入支援



富士通FOM















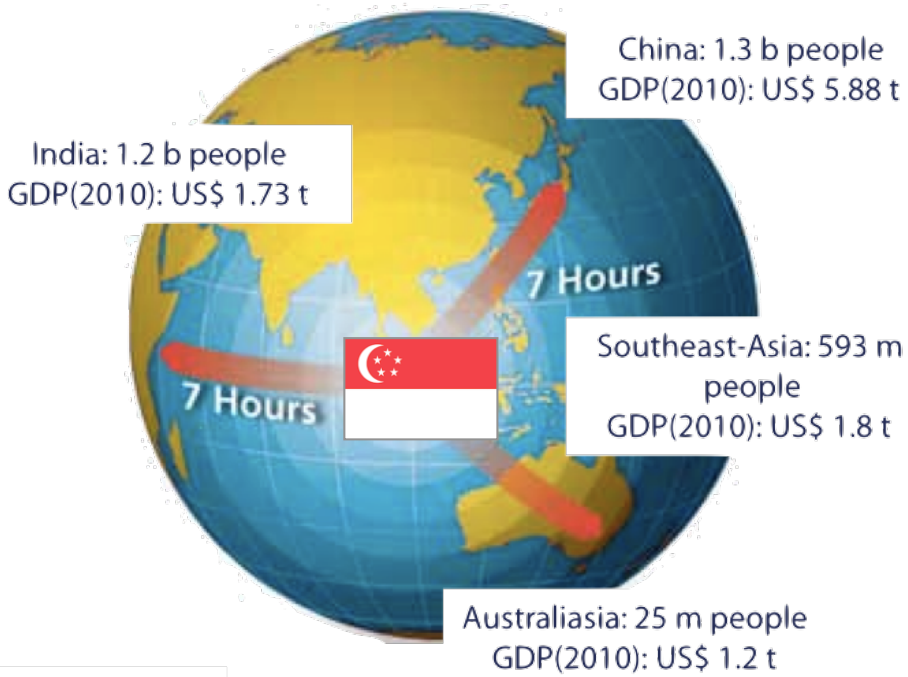


海外

シンガポール法人を新設

■東南アジアをターゲット

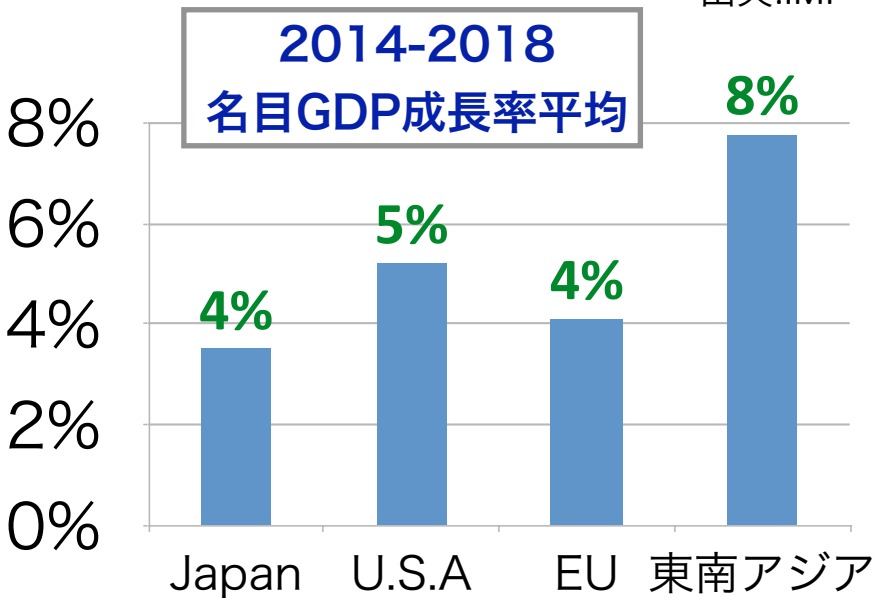
飛行機で７時間以内に31億人が居住。
周辺諸国（東南アジア）には、コストパフォーマンスの高い人材が多い。



出典：RSM International

■高い経済成長率

出典:IMF



■戦術：アライアンス主導

自社でASEAN各国に展開するのではなく、地域に強い企業と戦略的アライアンスを組むため、当社社長の平野が赴任。

米国法人、上海法人を一旦縮小（1）

■ 米国：Infoteria America Corporation

- 社長：Sachin Mithal（退職）
- 所在地：米国カリフォルニア州クパチーノ市

- 2015年3月期売上は計画大幅未達。
- 但し、買収前からある製品ExtenXLSは堅調。
- Handbook次期メジャーバージョン出荷までは、現地法人スタッフをExtenXLS担当のみに絞る。
- Handbookは本社管轄でWeb直販とする。

米国法人、上海法人を一旦縮小 (2)

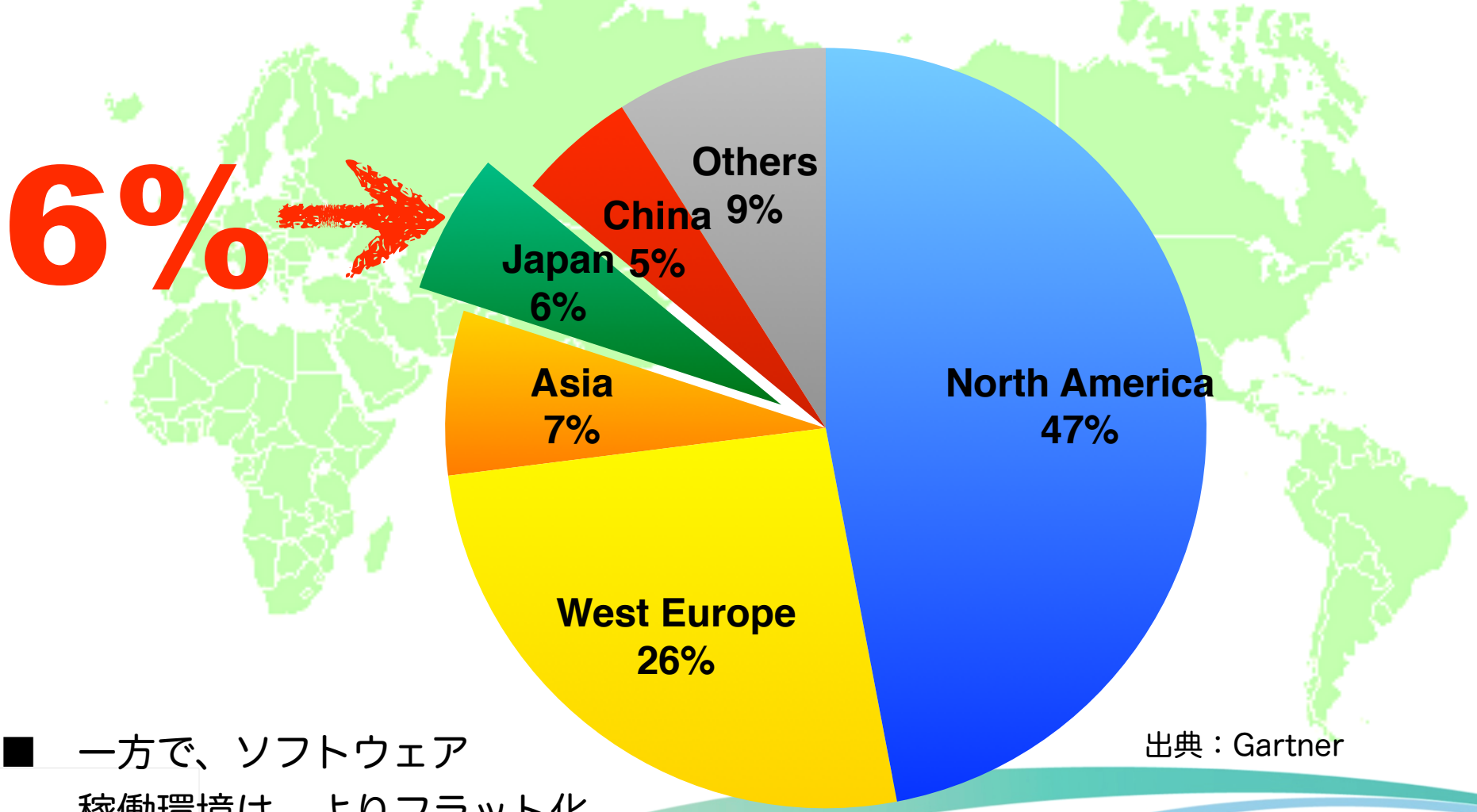
■ **中国：櫻枫天（上海）贸易有限公司**

- 董事長：油野達也（退職）、総経理：山崎将良
- 所在地：中華人民共和国上海特別市

- 2015年3月期売上は計画大幅未達。
- 円安の影響でコスト負担増。
- 新年度より総経理以下を亿福天（杭州）科技の現地メンバーに交代。
- 日系企業の新規開拓は一旦縮小し、既存顧客のサポートを確実に行う。

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）



■　一方で、ソフトウェア
　　稼働環境は、よりフラット化

出典：Gartner

今期よりIFRS(国際会計基準)に移行

■ IFRS（国際会計基準）移行の意義
- グローバルでの会計処理の統一
- 財務諸表の国際的な比較可能性の向上
- M&A時の「のれん」の適正評価（強制償却なし）

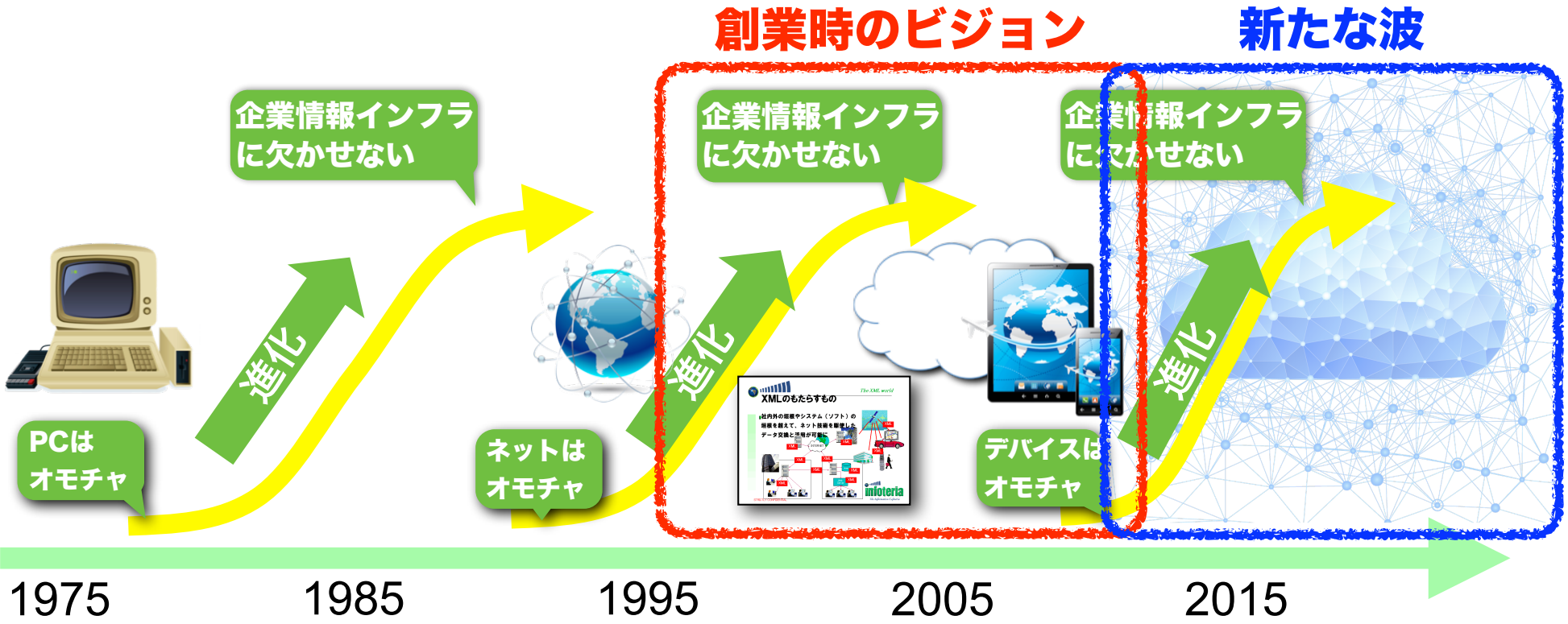
■ 監査法人の変更
- 清明監査法人から新日本有限責任監査法人へ
- 理由：IFRSの経験、国際的な拠点

■ スケジュール
- 2016年3月期 通期決算より

EY Building a better working world

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

データ処理の３段階

入力/収集	加工/連携	配布/出力



IoT
(Internet of Things)

asteria warp
Business Automation Platform

企業データ連携
市場No.1

Handbook

モバイル文書管理
市場No.1

Gravityに関して

■ **当初はタブレット入力フォームツールとして計画**

- デバイスの多様化、IoTの進化

→IoTもターゲットに入れて再設計

→再スケジュール（当初より約2年遅れ）



■ **２つのモジュールで構成**

- 入力モジュール：デバイスのアプリ生成
- 処理モジュール：直感的な処理ロジック構成

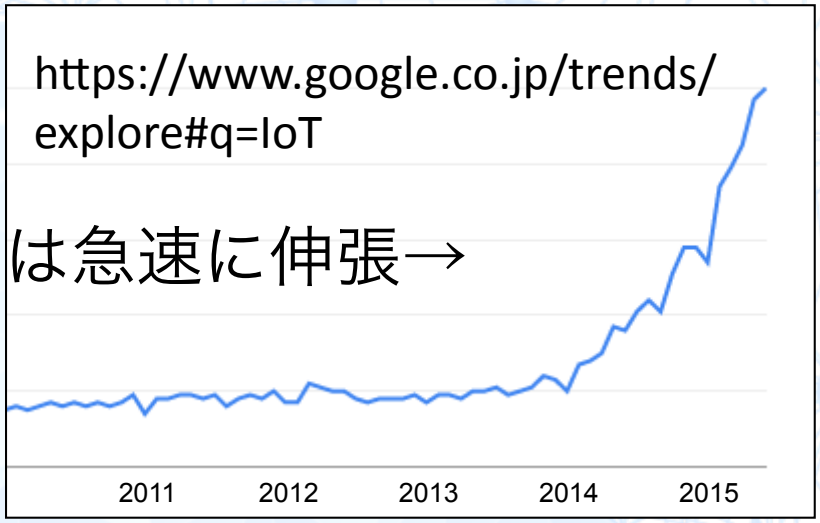
■ スケジュール

- 2016年に提供開始を計画

なぜ「IoT」に注目が集まるのか

「Internet of Things」





「IoT」のウェブ検索は急速に伸張→

1兆5,000億個のモノの中で、
現在インターネットに繋がっているモノは、
100億個しかない。
これらを**繋ぐ**ことで、生み出される
価値は今後**10年間**で**14兆4,000億ドル**

出典：Cisco

「つなぐ」はさらに未来へ

asteria warp
Business Automation Platform

システムをつなぐ

ヒトをつなぐ

Gravity

モノをつなぐ

（開発中）

ソフトウェアで世界をつなぐ

infoteria

JPX
TOKYO STOCK EXCHANGE
3853

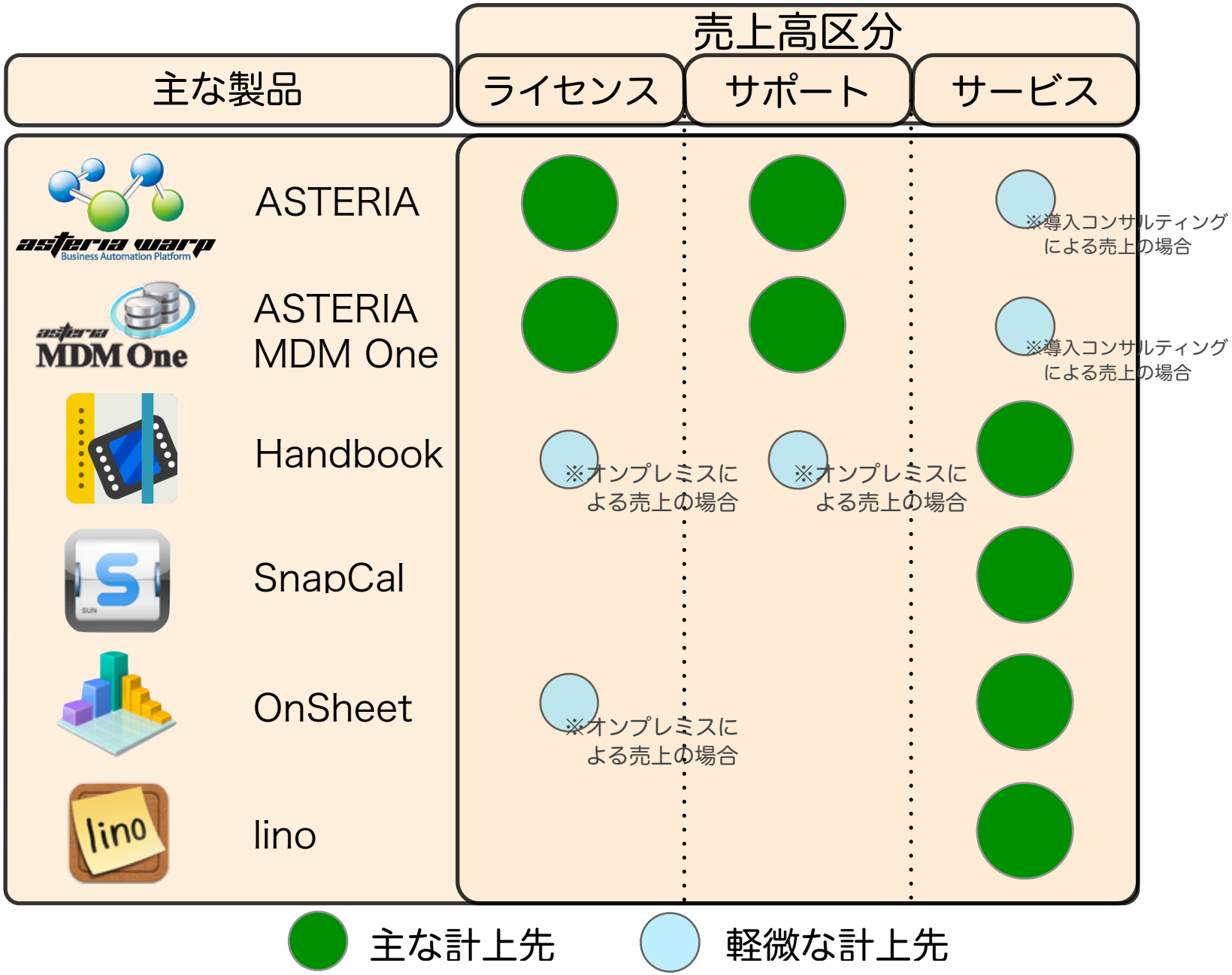
2015年3月期
決算説明会

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。

（証券コード：3853）

補足資料

製品と売上区分の対応

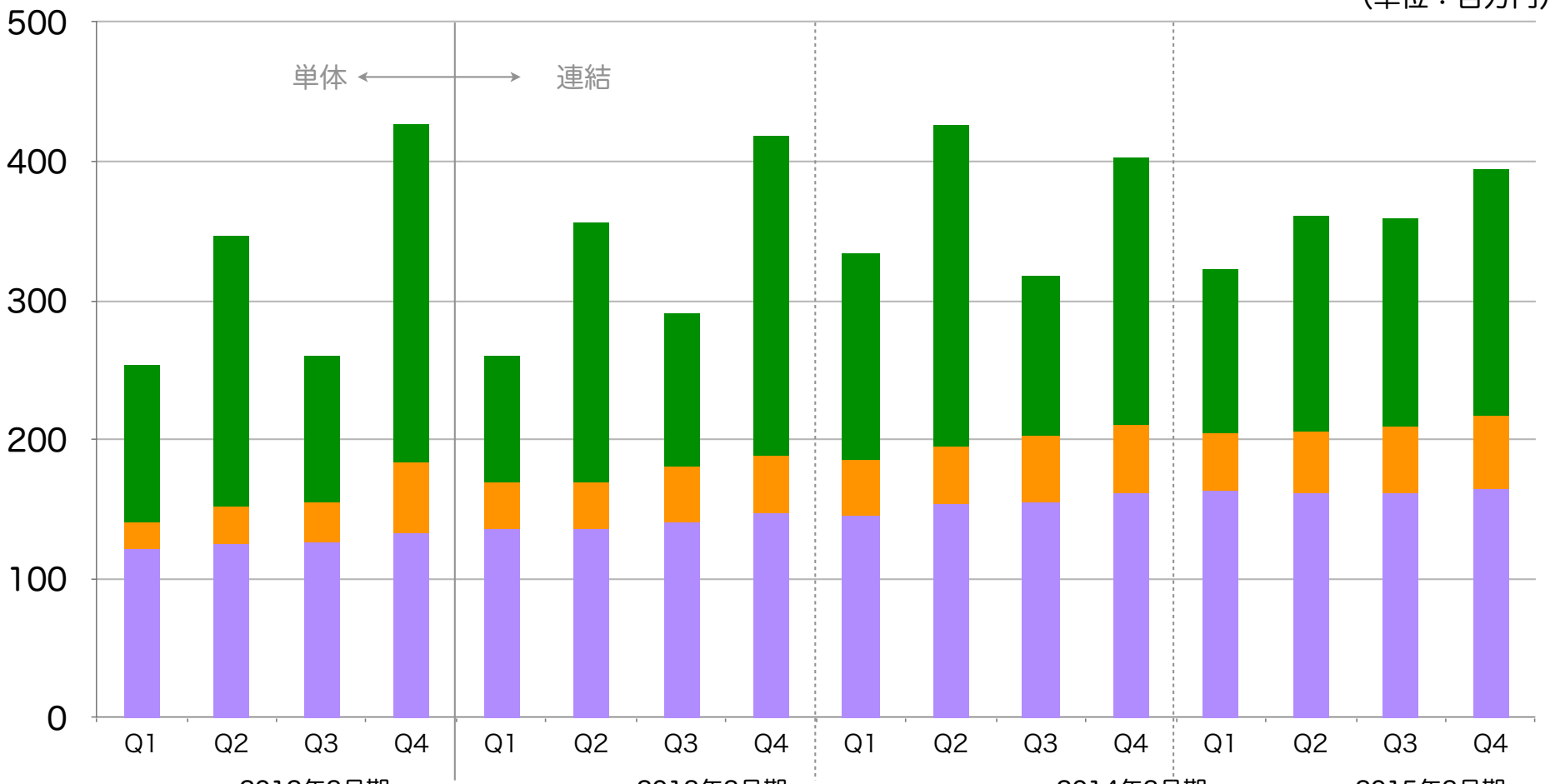


©1998-2014 Infoteria Corporation.

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

（単位：百万円）

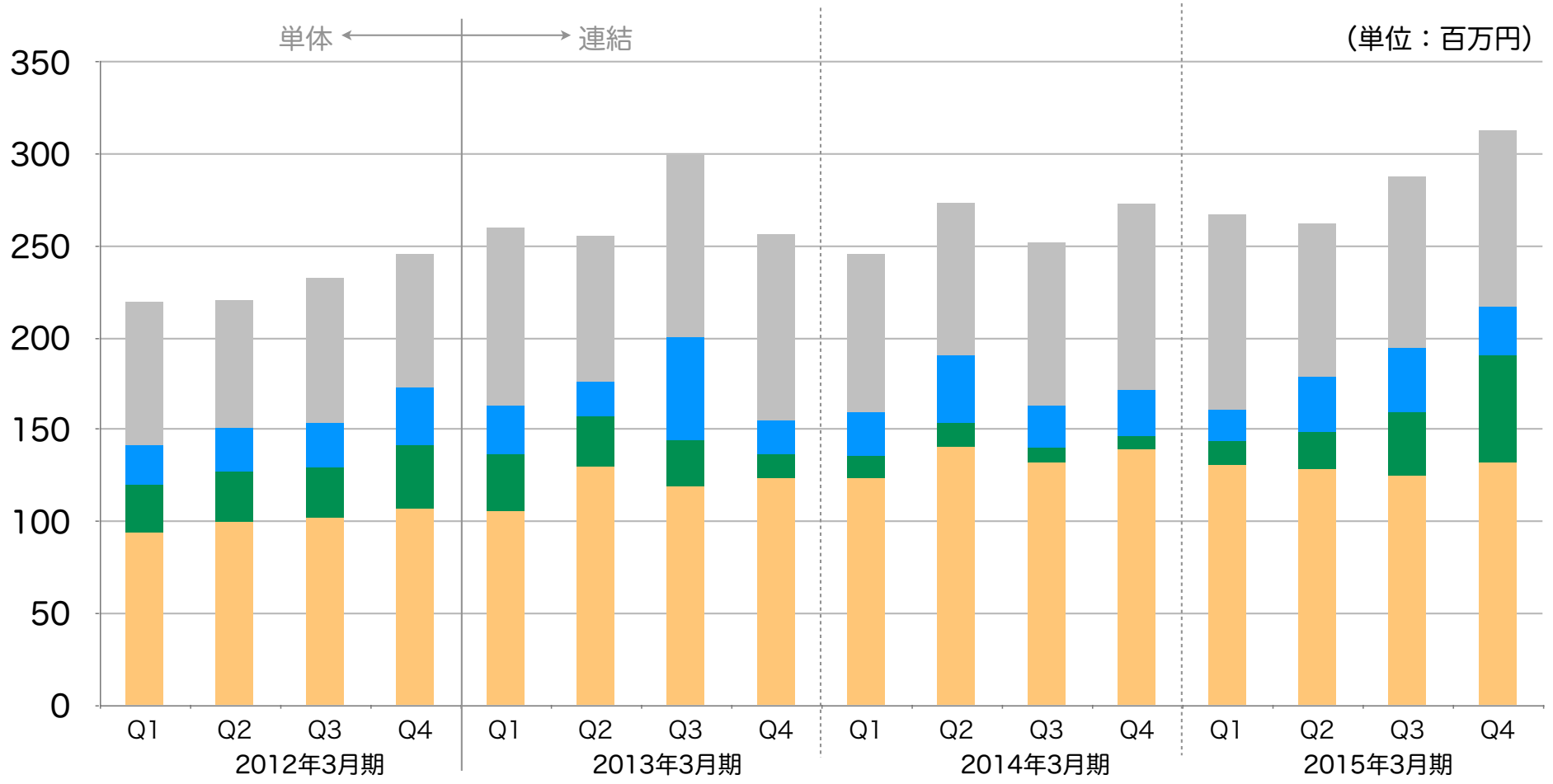


	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ライセンス	113	195	105	243	92	187	110	231	152	217	115	191	119	155	151	178
サービス	20	28	29	51	33	33	39	41	40	42	47	49	42	47	49	53
サポート	121	124	126	133	136	136	141	147	146	153	155	162	163	162	162	164
売上高合計	255	348	261	428	261	358	291	419	338	427	317	403	325	365	363	396

©1998-2014 Infoteria Corporation.

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



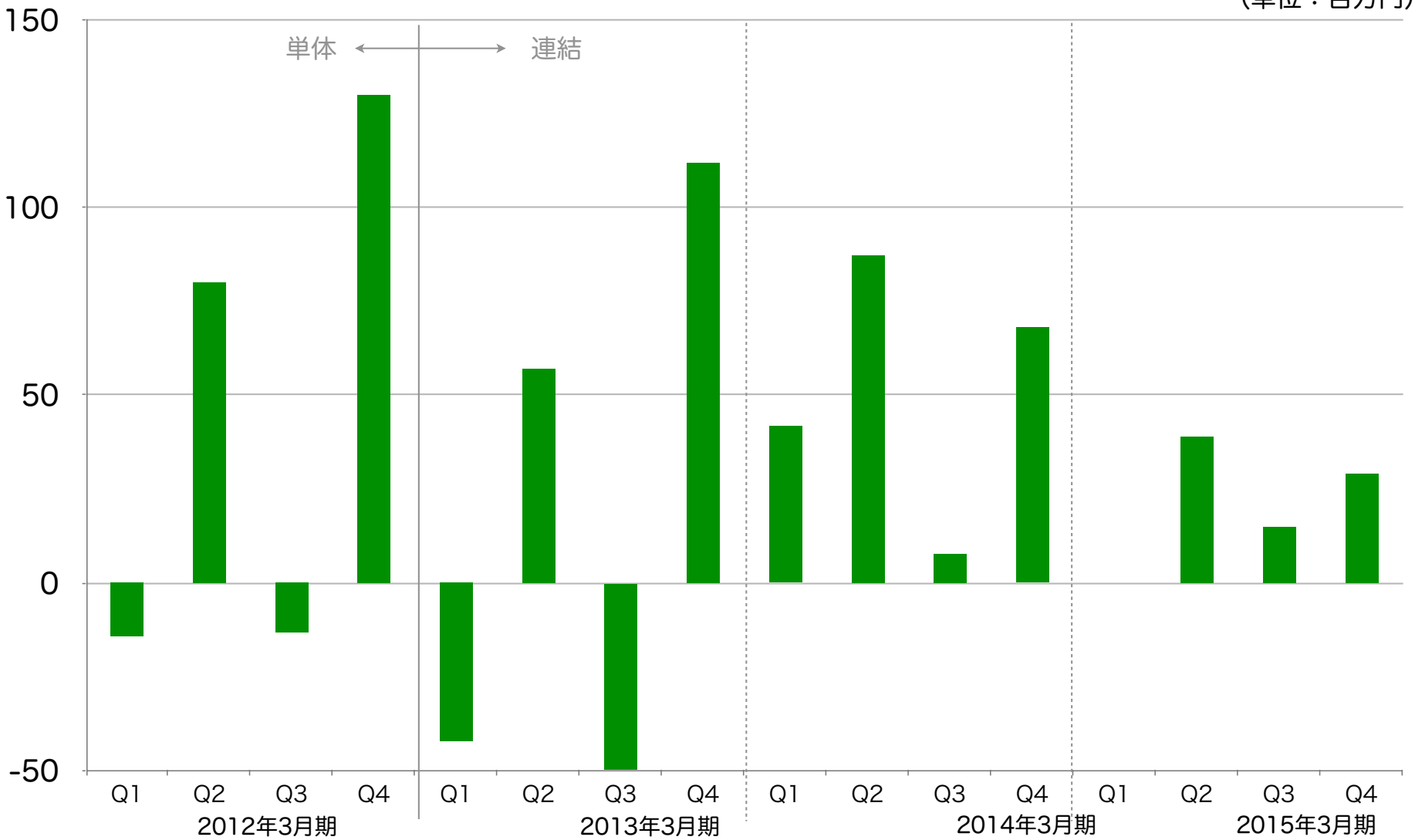
その他	77	69	80	73	97	79	99	101	86	82	89	102	106	85	92	96
広告・販促費	22	24	23	31	26	19	56	18	25	38	23	25	17	29	34	27
研究開発費	26	27	28	35	31	27	25	14	11	13	8	7	13	21	35	58
人件費	94	100	102	107	106	130	119	123	124	140	132	139	131	127	125	132
販売管理費合計	220	222	234	248	261	256	300	257	248	274	254	275	269	263	287	315

©1998-2014 Infoteria Corporation.

営業利益推移（四半期別）

■　単体、連結共に営業黒字を計上

（単位：百万円）



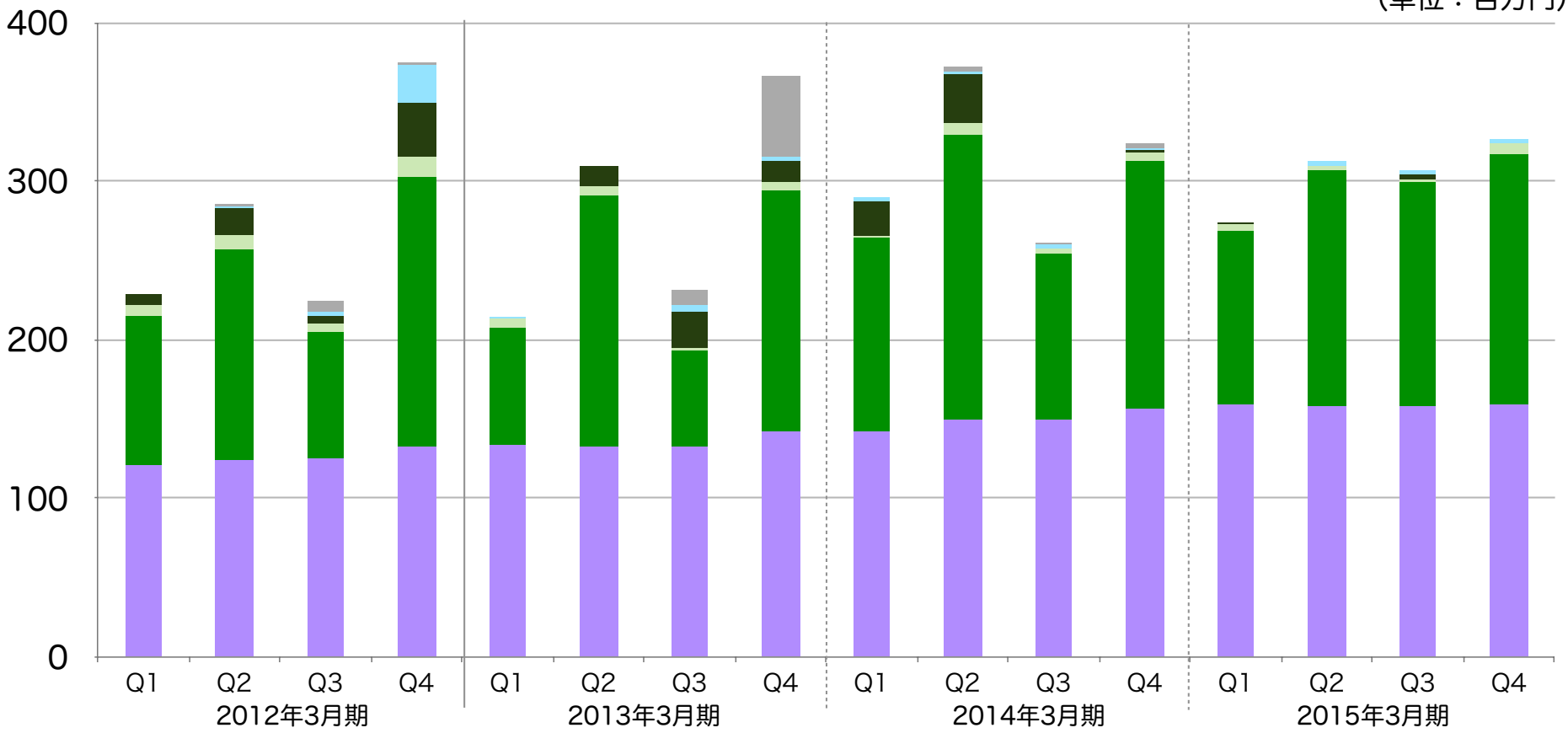
営業利益	▲14	80	▲13	130	▲42	57	▲50	112	42	87	8	68	▲0	39	15	29

©1998-2014 Infoteria Corporation.

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

（単位：百万円）

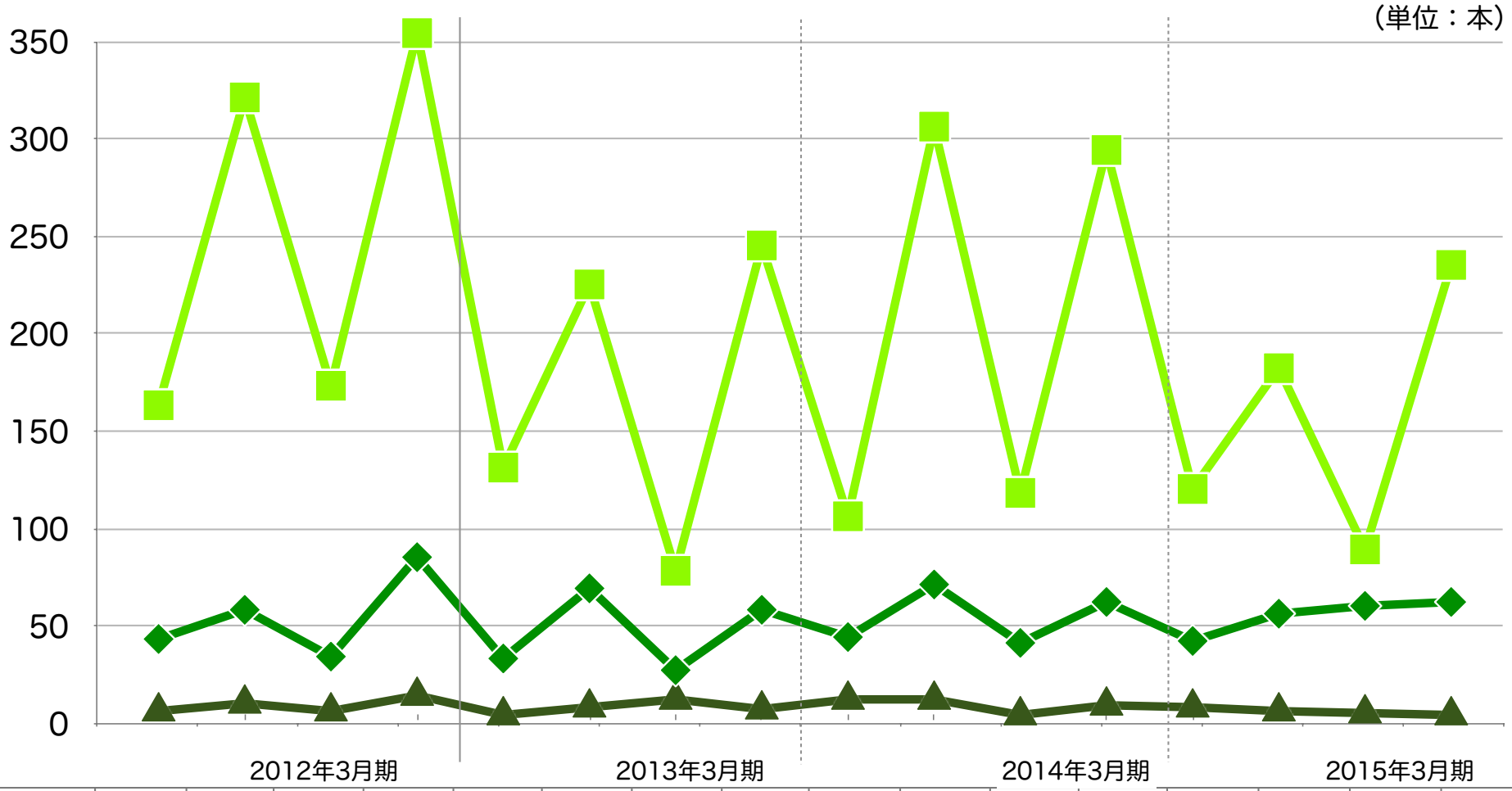


その他	0	1	7	1	0	1	10	51	1	3	2	2	0	0	0	0
役務	0	1	2	24	2	0	4	3	2	1	2	2	0	3	2	2
MDM	7	17	5	34	0	12	23	12	21	31	0	1	1	0	3	1
ASTERIA WARP Lite	7	9	6	13	5	6	2	6	2	8	3	5	4	2	2	6
ASTERIA WARP	94	133	78	169	74	158	60	151	122	180	104	156	110	149	141	158
サポート	121	124	126	133	134	133	133	143	142	149	150	157	159	158	158	159
合計	229	285	224	374	215	310	232	366	290	372	261	323	274	314	306	326

©1998-2014 Infoteria Corporation.

ASTERIA ライセンス数（四半期別）

- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年度より1本の増加
- ASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で198本減少

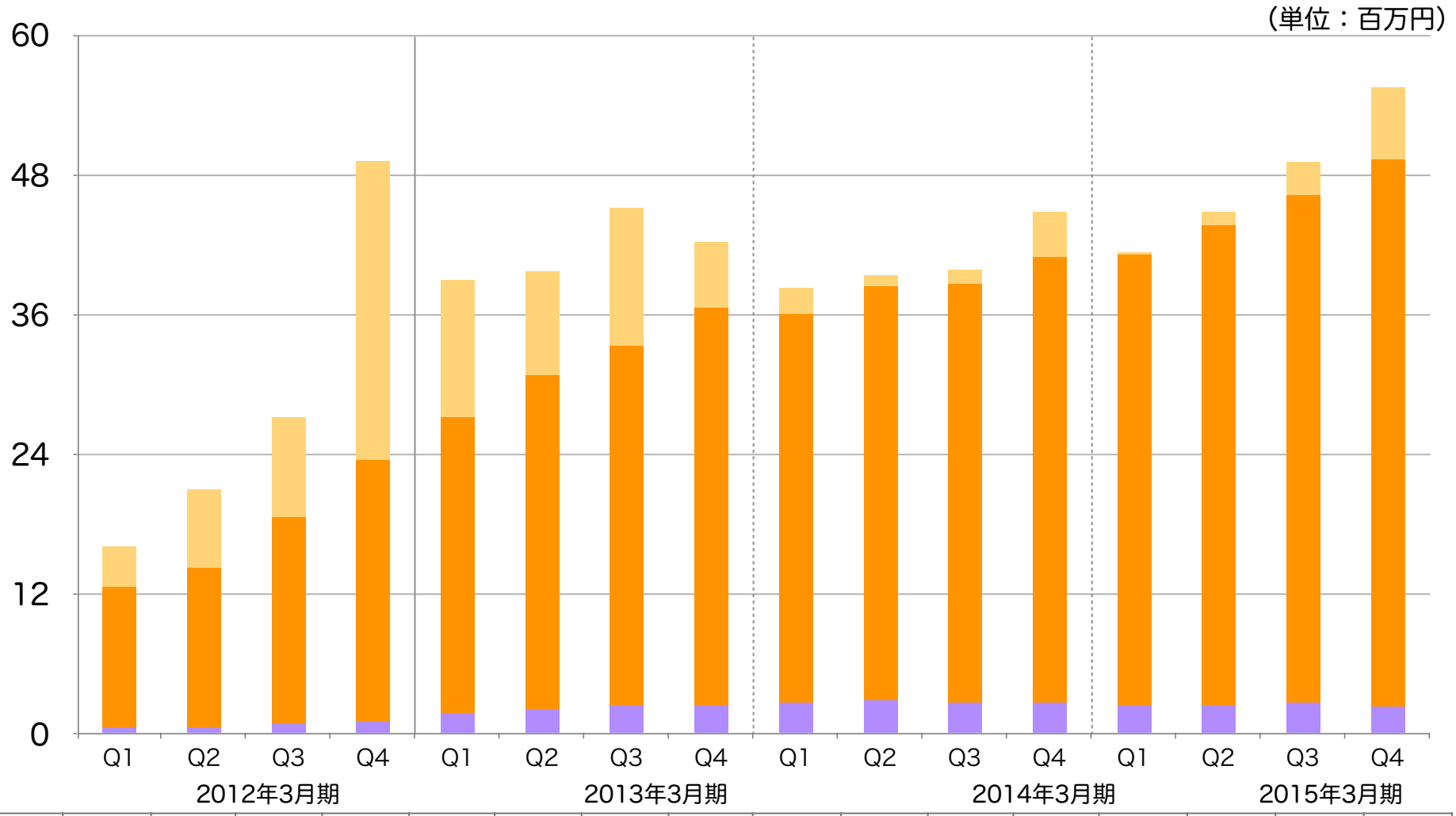


	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
ASTERIA WARP Lite	159	317	169	350	127	221	74	241	102	302	114	290	116	178	85	231
ASTERIA WARP	39	54	30	81	29	65	23	54	40	67	37	58	38	52	55	58
MDM	2	6	2	10	0	4	8	3	8	8	0	5	4	2	1	0

©1998-2014 Infoteria Corporation.

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



Handbook License	3	6	8	25	11	9	11	5	2	0	1	3	0	0	2	6
Handbook SaaS	12	13	17	22	25	28	31	34	33	35	35	38	38	41	43	47
保守	0	0	0	1	1	2	2	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	49	55

©1998-2014 Infoteria Corporation.

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

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

オンライン表計算

ネットサービス製品

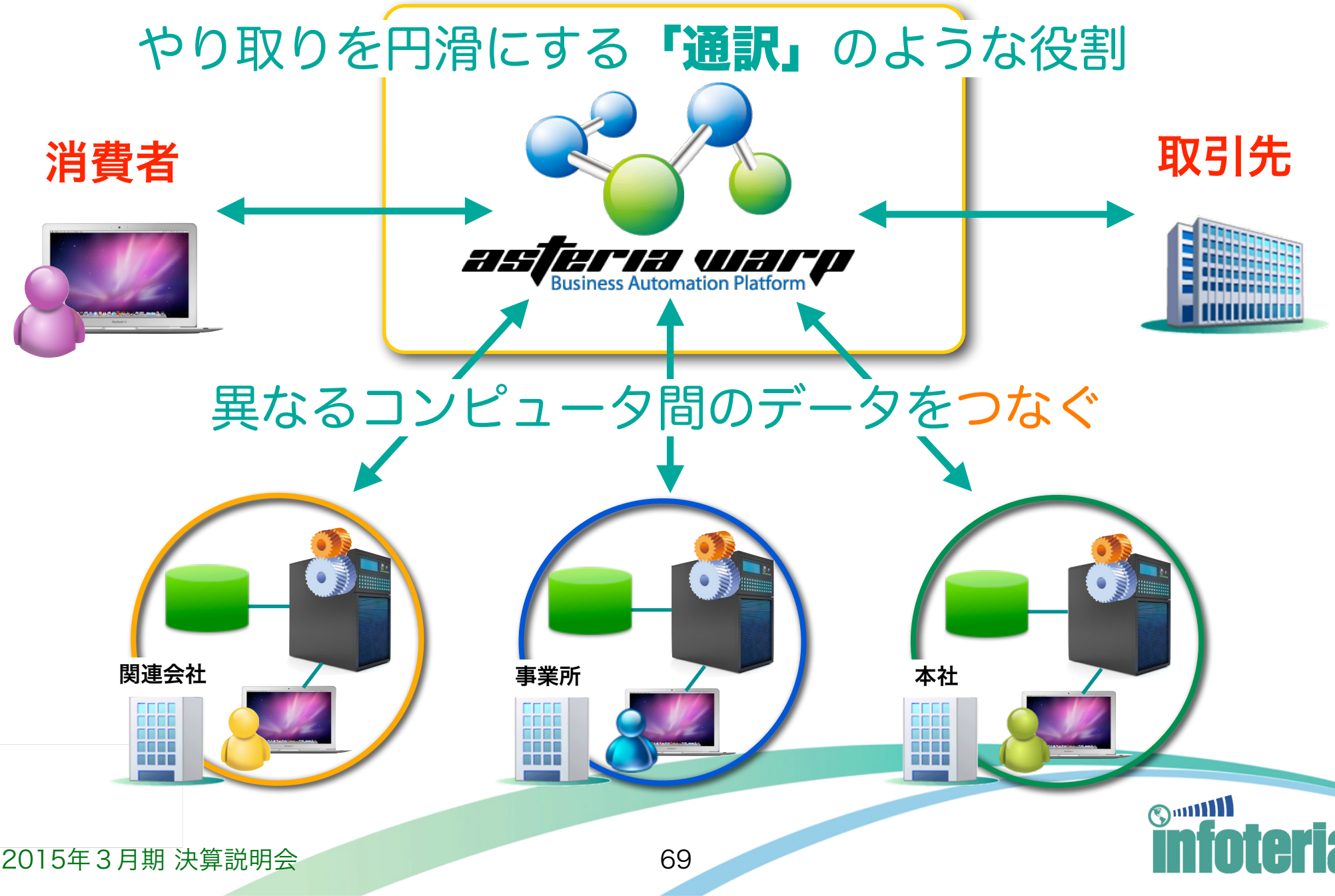
Handbook
企業内外の情報を
安全に配信、閲覧

”つながる”カレンダー

lino　オンライン付箋

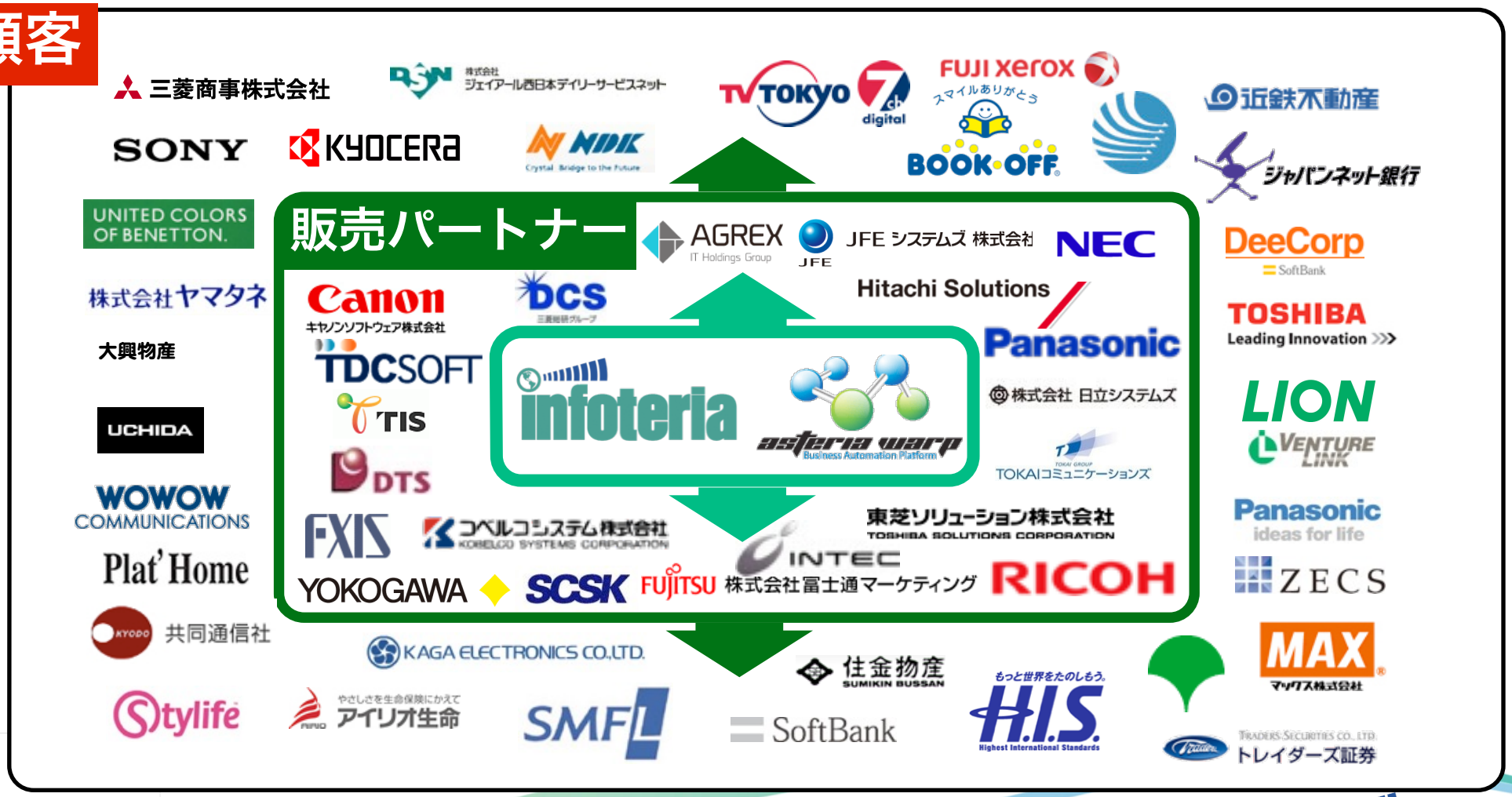
主力製品

主力製品１：ASTERIA（アステリア）



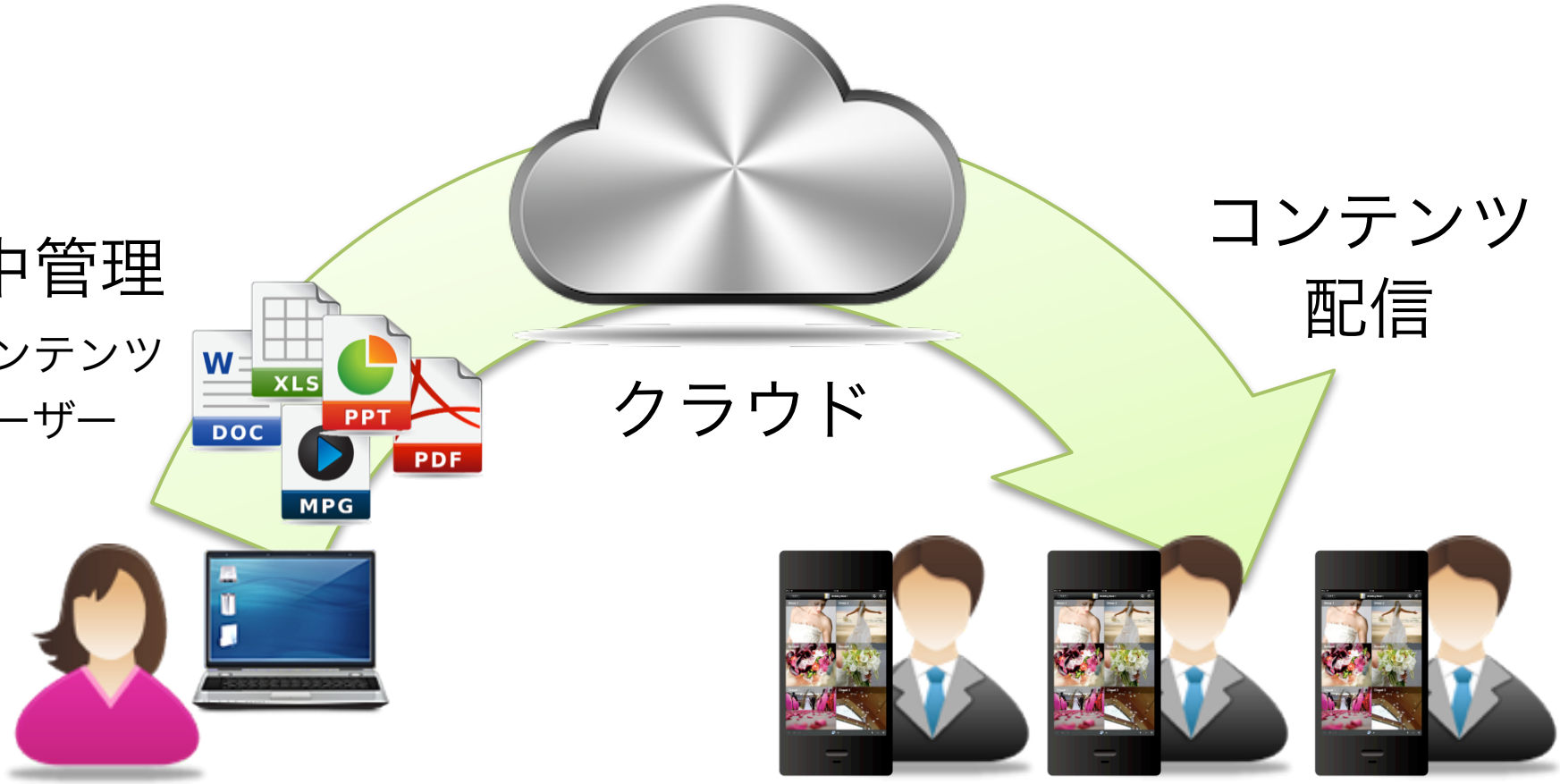
主力製品１：ASTERIA（アステリア）

国内市場シェアNo.1、4,900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。



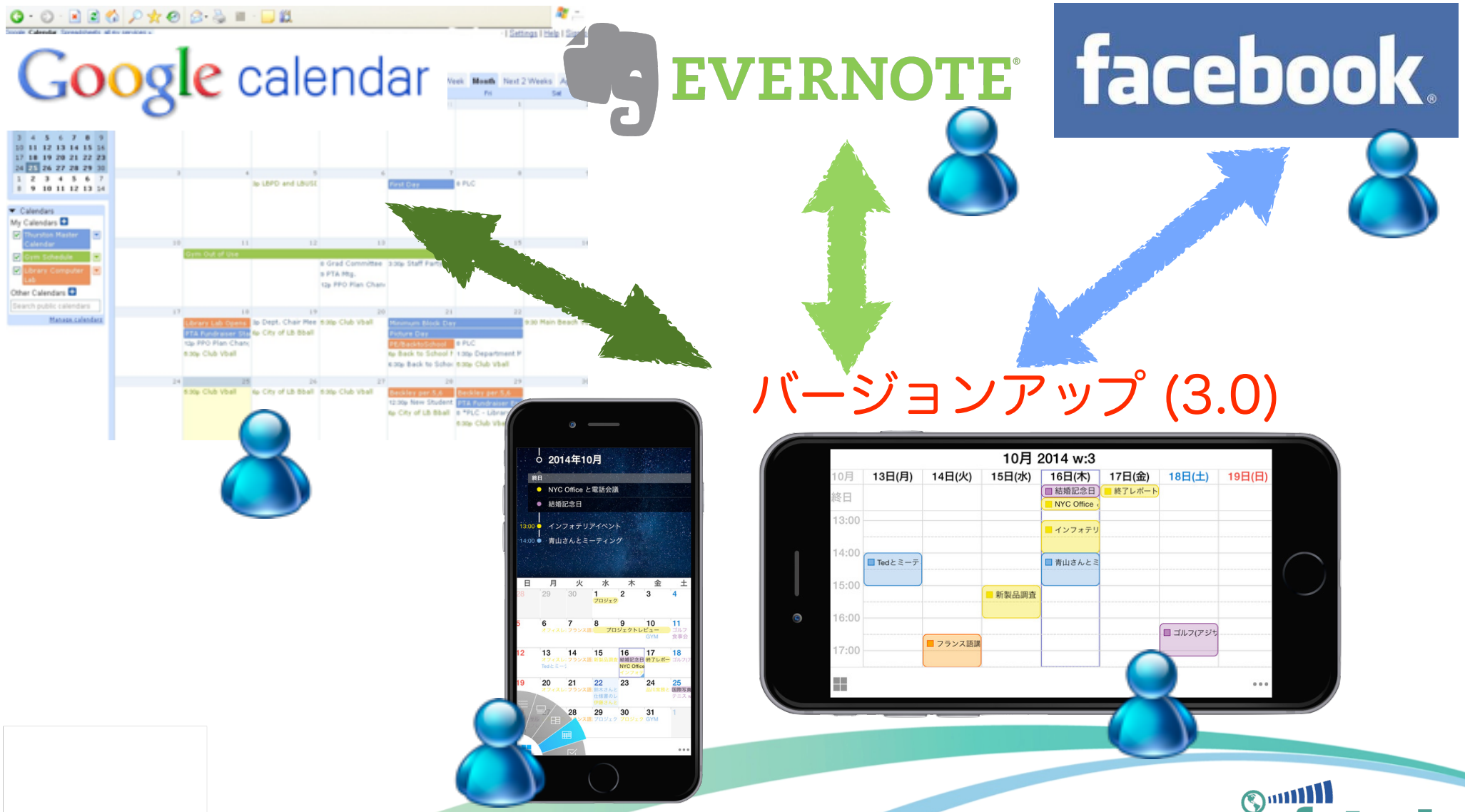
主力製品２：Handbook（ハンドブック）

特長： 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。



SnapCal

繋がるスマホ専用カレンダー、メジャーバージョンアップ



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



（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。