

ソフトウェアで世界をつなぐ

インフォテリア株式会社

2010年3月期 中間期決算説明会

The Information Cafeteria

2009年11月12日

代表取締役社長/CEO

平野 洋一郎



本資料は情報の提供のみを目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を一切負いません。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。



(1) 会社概要

The Information Cafeteria

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与えうる要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

インフォテリア会社概要

会社概要

決算概要

成長戦略

- ★ 商号 インフォテリア株式会社
(英語名： Infoteria Corporation)

- ★ 事業内容 XMLを基盤としたソフトウェア製品の
開発・販売

- ★ 代表者名 代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎

- ★ 設立 1998年9月

- ★ 資本金 7億3,585万円

- ★ 従業員数 47名 (連結) - 2009年9月30日現在

- ★ 上場年月 2007年6月 (東証マザーズ：3853)

インフォテリア製品群

会社概要

決算概要

成長戦略

「つなぐ」に特化し世界市場を目指しています



asteria warp
Business Automation Platform

データ連携ミドルウェア

新製品



asteria
MDM One

マスターデータ管理

エンタープライズ
製品



つながるオンライン表計算
OnSheet
Online Spreadsheet service

オンライン表計算



OnTranq

安全確実ファイル転送

ネットサービス
製品



オンライン付箋



Handbook 新製品

iPhone向けコンテンツ配信

(2) 決算概要

The Information Cafeteria

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与えうる要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

決算のハイライト (連結)

会社概要

決算概要

成長戦略

景気低迷の中、黒字化

- ◆売上高 : 519百万円 (前年同期比 : 0.4%増)
- ◆営業利益 : 46百万円 (前年同期比 : 66百万円増)
- ◆経常利益 : 47百万円 (前年同期比 : 63百万円増)
- ◆当期利益 : 33百万円 (前年同期比 : 52百万円増)

子会社の再編完了

- ◆Infoteria Corporation USA清算 (2009/6)
- ◆インフォテリア・オンライン(株)合併 (2009/9)

コスト削減効果が現れる

- ◆売上原価 : 前年同期比 29百万円減
- ◆販売管理費 : 前年同期比 35百万円減

業績前期比較

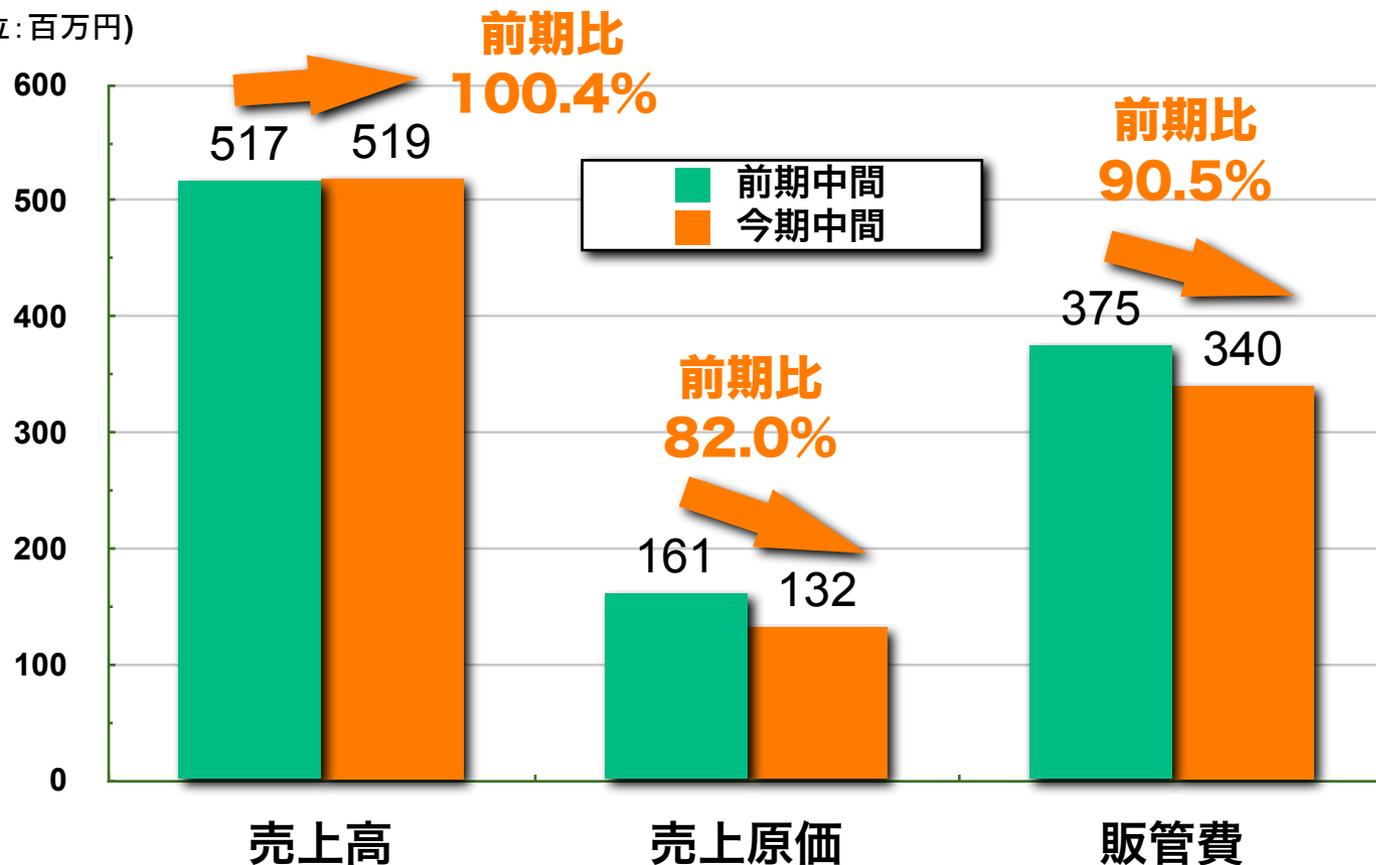
会社概要

決算概要

成長戦略

景気低迷の中、売上確保、コスト削減を達成

(単位:百万円)



業績概況(連結)

売上高当初予想比：15.3%増

会社概要
決算概要
成長戦略

項目	2009年3月期 中間期実績		2010年3月期 中間期実績				中間期 当初予想
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減	増減率 (%)	金額
売上高	517	100.0	519	100.0	+1	0.4	450
売上総利益	355	68.8	386	74.5	+30	8.7	—
営業利益	△ 19	△3.9	46	9.0	+66	—	△ 75
経常利益	△ 15	△3.0	47	9.2	+63	—	△ 75
当期純利益	△ 18	△3.5	33	6.5	+52	—	△ 87

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

売上構成と売上総利益率

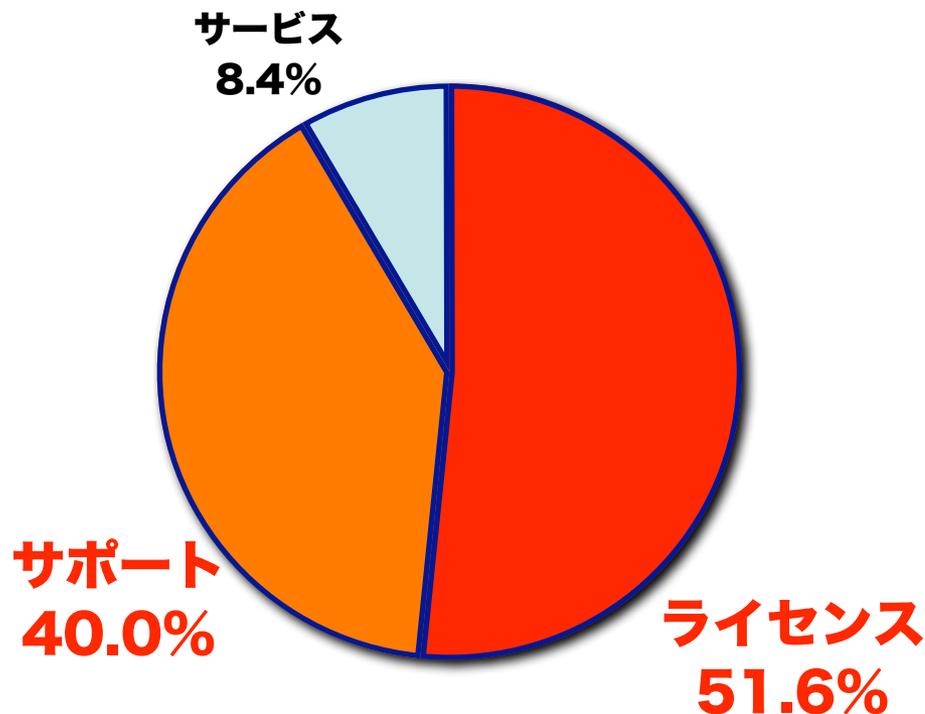
会社概要

決算概要

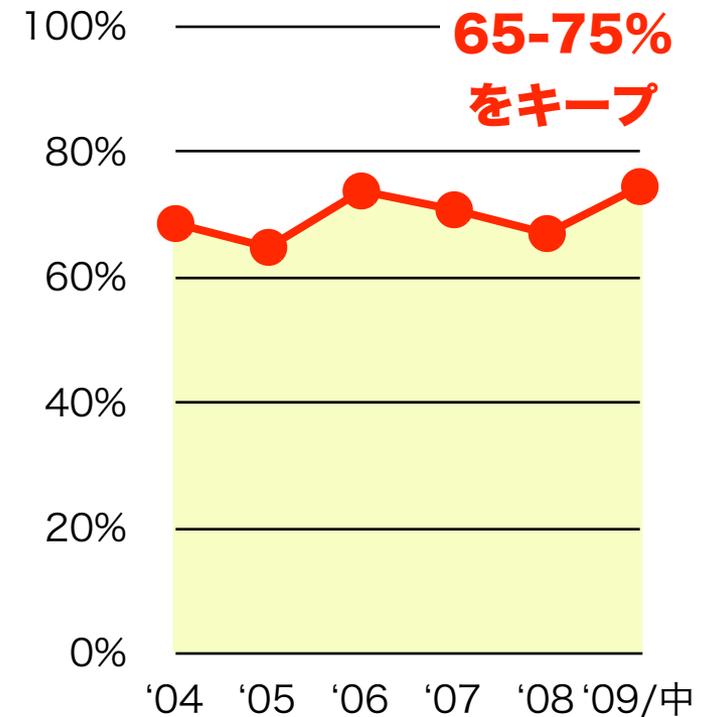
成長戦略

自社製品に特化し高い売上利益率(74.5%)を達成

売上区分別売上構成



売上総利益率



売上区分別概況 (連結)

会社概要

決算概要

成長戦略

売上区分	2009年3月期 中間期実績		2010年3月期 中間期実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
ライセンス	270	52.3	267	51.6	△2	△0.9
サポート	188	36.4	207	40.0	+19	10.2
製品合計	458	88.7	475	91.6	+16	3.6
サービス	58	11.3	43	8.4	△14	△25.3
合計	517	100.0	519	100.0	+1	0.4

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

財務の状況(連結)

現金及び現金同等物の中間期末残高1,143百万円

項目	2009年3月期 期末実績		2010年3月期 中間期末実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	主な要因
流動資産	1,334	80.9	1,399	82.0	+65	有価証券 +100 未収入金 △35
固定資産	315	19.1	307	18.0	△7	
資産合計	1,649	100.0	1,707	100.0	+57	
流動負債	213	12.9	228	13.4	+15	
負債合計	213	12.9	228	13.4	+15	
純資産合計	1,436	87.1	1,478	86.6	+ 42	
負債純資産合計	1,649	100.0	1,707	100.0	+ 57	

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

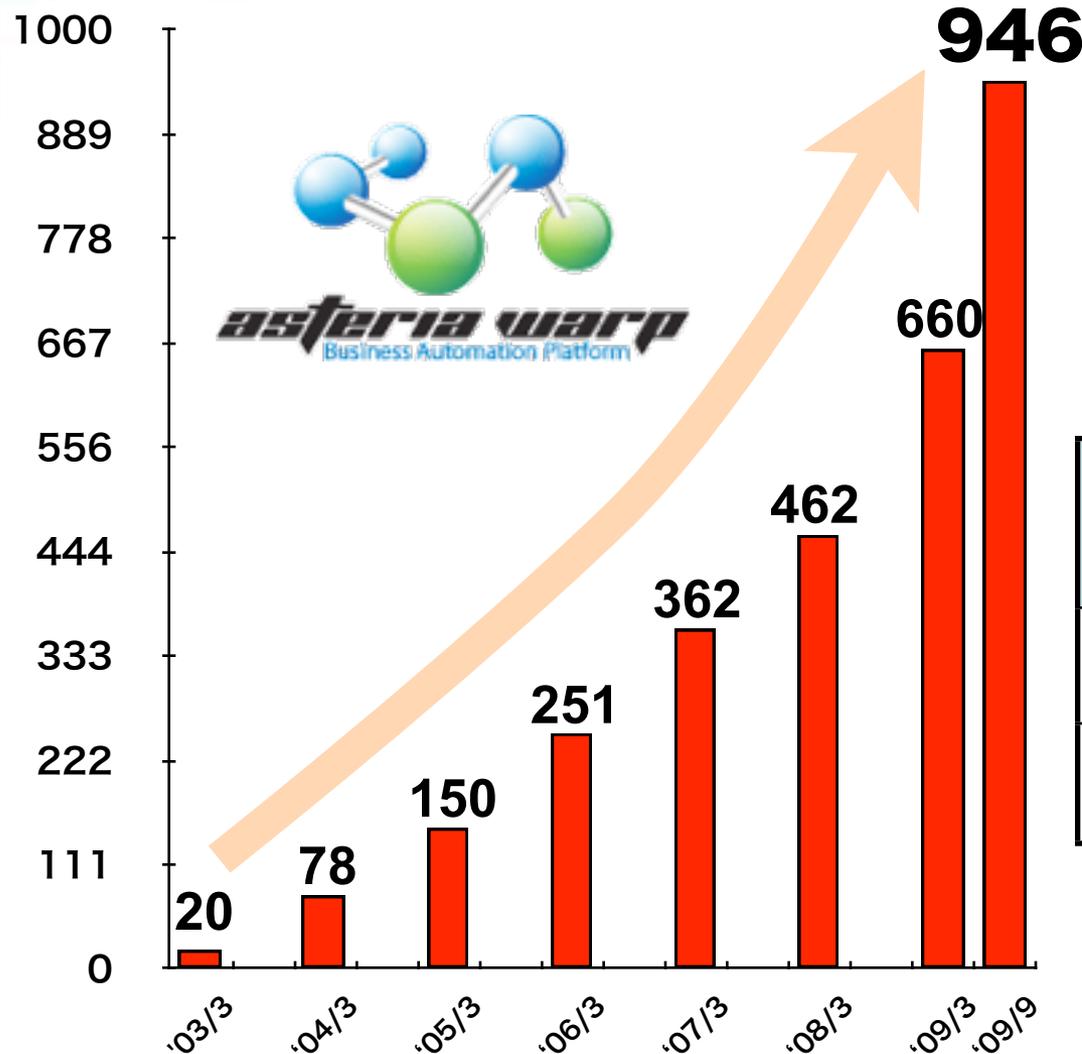
上半期のトピックス

ASTERIA導入社数900社を超える

会社概要

決算概要

成長戦略



ASTERIA WARP
Liteの伸張により導
入社数が飛躍的増加

2009年9月末現在

累計 導入社数	946
Q2の新規	157
Q2追加	8

累計社数には、同一会社の場合
(上記の「追加」分)は、カウ
ントされていません。

上半期のトピックス

コスト削減ツールとしてアピール

★ コスト削減の切り札としてのASTERIA

- ★ 既存資産の活用
- ★ IT構築・運用コスト削減
- ★ 業務コスト削減

★ 例：

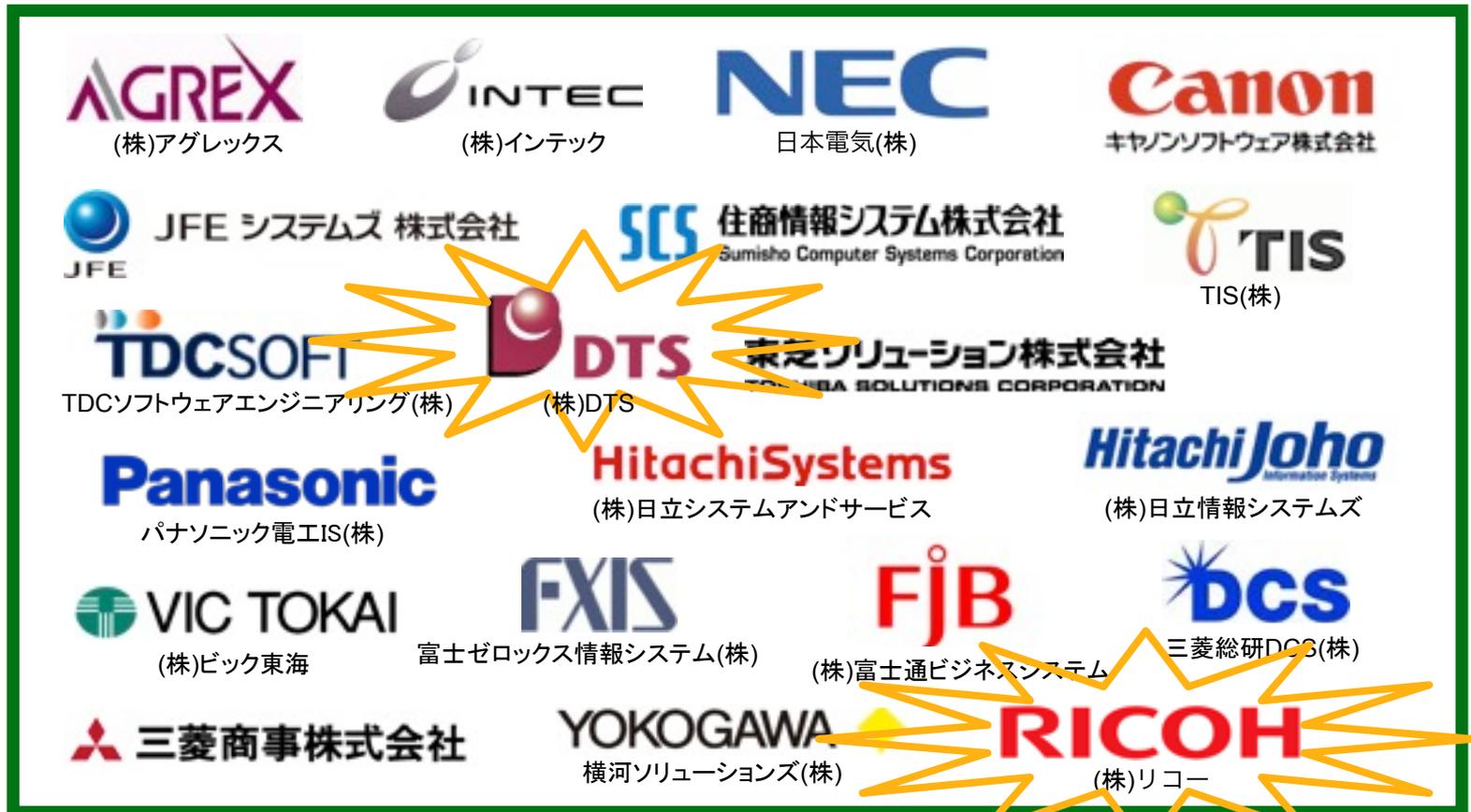
「マックス様」では、
運用コストを**半減**し、
業務コストを**最大90%**
削減！



上半期のトピックス

マスターパートナーは20社に

- ★ リコー様、DTS様2社が新たに参加
- ★ 社数増だけでなくパートナー各社の支援も強化



The image displays a collection of 20 partner company logos arranged in a grid. The logos are as follows:

- AGREX** (株)アグレックス
- INTEC** (株)インテック
- NEC** 日本電気(株)
- Canon** キヤノンソフトウェア株式会社
- JFE システムズ 株式会社** JFE
- SCS 住商情報システム株式会社** Sumisho Computer Systems Corporation
- TIS** TIS(株)
- TDCSOFT** TDCソフトウェアエンジニアリング(株)
- DTS** (株)DTS
- 東芝ソリューション株式会社** TORIBA SOLUTIONS CORPORATION
- Panasonic** パナソニック電工IS(株)
- HitachiSystems** (株)日立システムアンドサービス
- HitachiJoho** (株)日立情報システムズ
- VIC TOKAI** (株)ビック東海
- FXIS** 富士ゼロックス情報システム(株)
- FJB** (株)富士通ビジネスシステム
- DCS** 三菱総研DCS(株)
- 三菱商事株式会社**
- YOKOGAWA** 横河ソリューションズ(株)
- RICOH** (株)リコー

Starburst graphics highlight the logos for **DTS** and **RICOH**, indicating their new participation.

上半期のトピックス

ASTERIA WARP強化

★ ASTERIA WARPバージョンアップ

- ◆ 顧客フィードバックの反映 (2009/3, 2009/10)

★ パートナー製アダプター増加

- ◆ for SAP ERP：住商情報システム様開発 (2009/4)
- ◆ for Google Apps パナソニック電工IS様開発 (2009/6)



出典：パナソニック電工IS様

上半期のトピックス

ASTERIA MDM One離陸開始

★ 企業活動の根幹「データ」の品質を上げる

◆ 問題は「社会保険庁」だけではない

★ 導入事例 3社公開

◆ 味の素ゼネラルフーズ様

◆ リコー様

◆ ディーコープ様

★ 製品の特長が評価される

◆ 多重管理の排除や自動化で、**運用コスト、業務コストを削減**

◆ 独自のマスターデータ「**仮想化**」技術を実装



上半期のトピックス

スマートフォン市場へ参入

★ Handbook (2009/6)

- ◆ iPhone, iPod touch向け
コンテンツ作成、配信サービス



★ ビジネス用途

- ◆ 今後スマートフォンは企業や学校に普及

★ 導入事例公表

- ◆ 青山学院大学
- ◆ 札幌医科大学
- ◆ 日本電子専門学校



青山学院大学
での授業風景

会社概要

決算概要

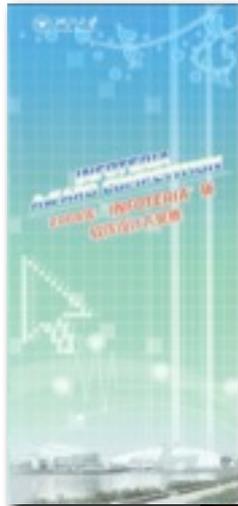
成長戦略

上半期のトピックス

中国でのソフト開発コンテスト

★ 浙江大学と共同で開催

- ◆ エンジニアの育成と今後の人員確保
- ◆ Computer Science学部/院、Software Technology学部/院から41作品が応募
- ◆ Gold, Silver, Bronzeの各賞を表彰 (2009/6)



Gold Award: Shi Lei氏
作品名「Step Done」

(3) 成長戦略

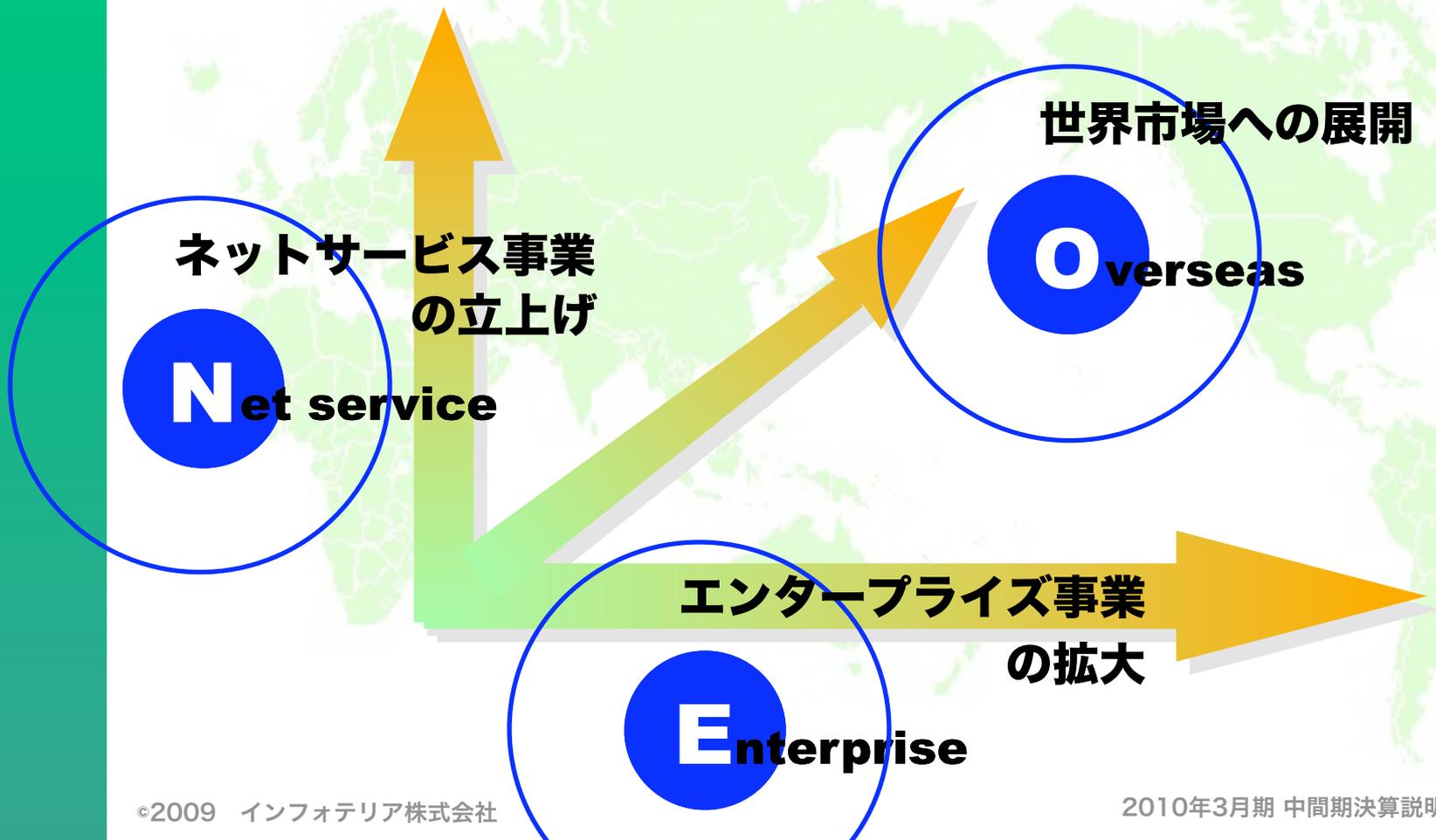
The Information Cafeteria

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与えうる要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

成長のための3つの戦略

会社概要
決算概要
成長戦略

- ★ エンタープライズ事業による安定的成長 (E)
- ★ マーケットの拡大による飛躍的成長 (N, O)



データ連携パッケージ市場規模 (サーバー)

従業員数	企業数※1	普及率:2014※2	ターゲット 企業数
1～9	861,164	0%	0
10～99	316,679	2%	6,333
100～999	37,265	60%	22,359
1000以上	2,232	95%	2,120
合計	1,217,340	-	30,812

出典:

※1: 帝国データバンク企業統計2008/05

※2: 当社予測

2009/3
約2,900社
(実績とシェアより当社推定)

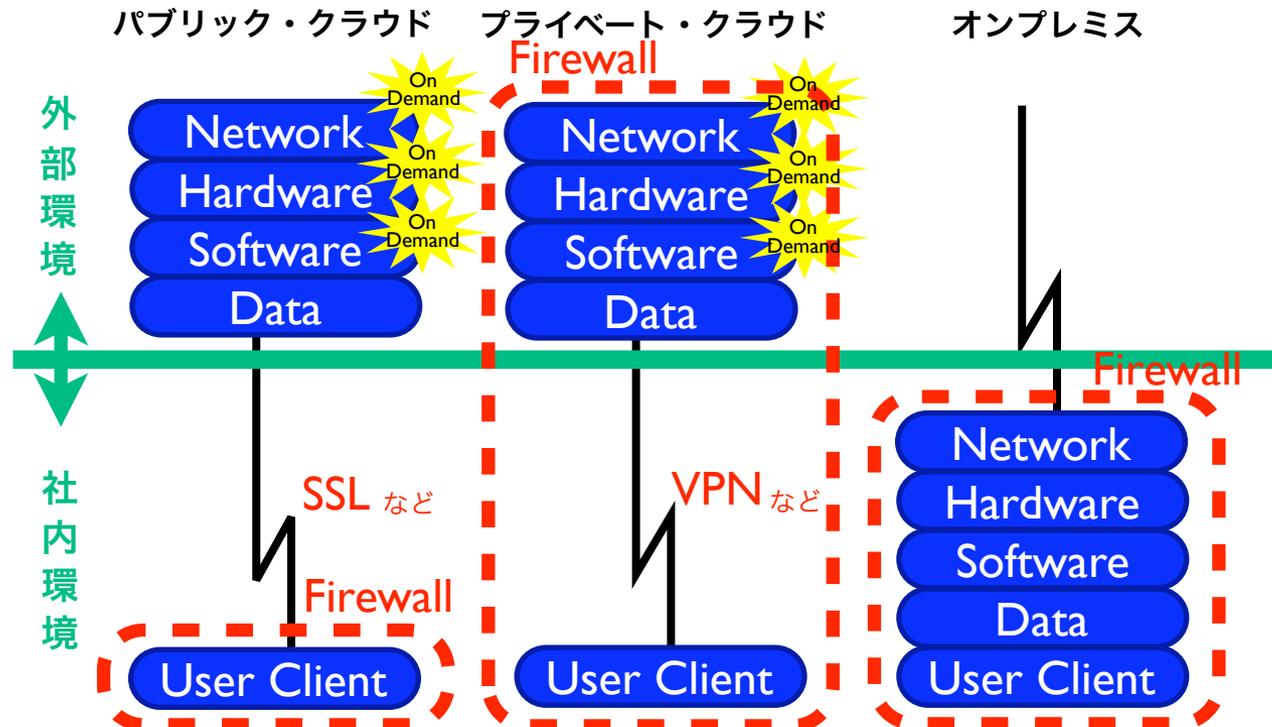
2014/3
約30,000社

「クラウド」で増える連携ニーズ

会社概要
決算概要
成長戦略

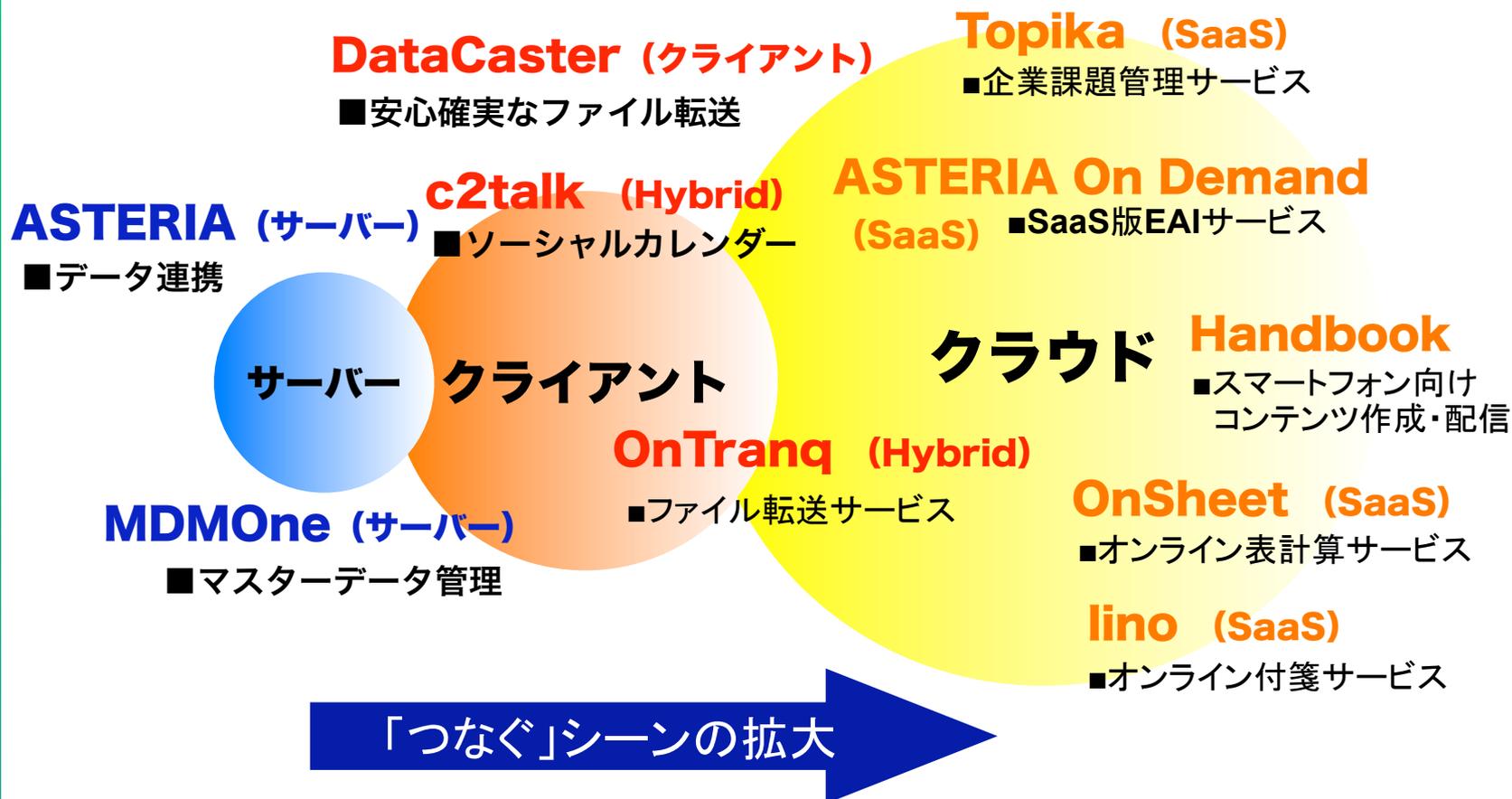
✦ クラウド上のソフトウェアやデータと既存システムの連携を実現するASTERIA

◆ 企業では「プライベート・クラウド」が加速



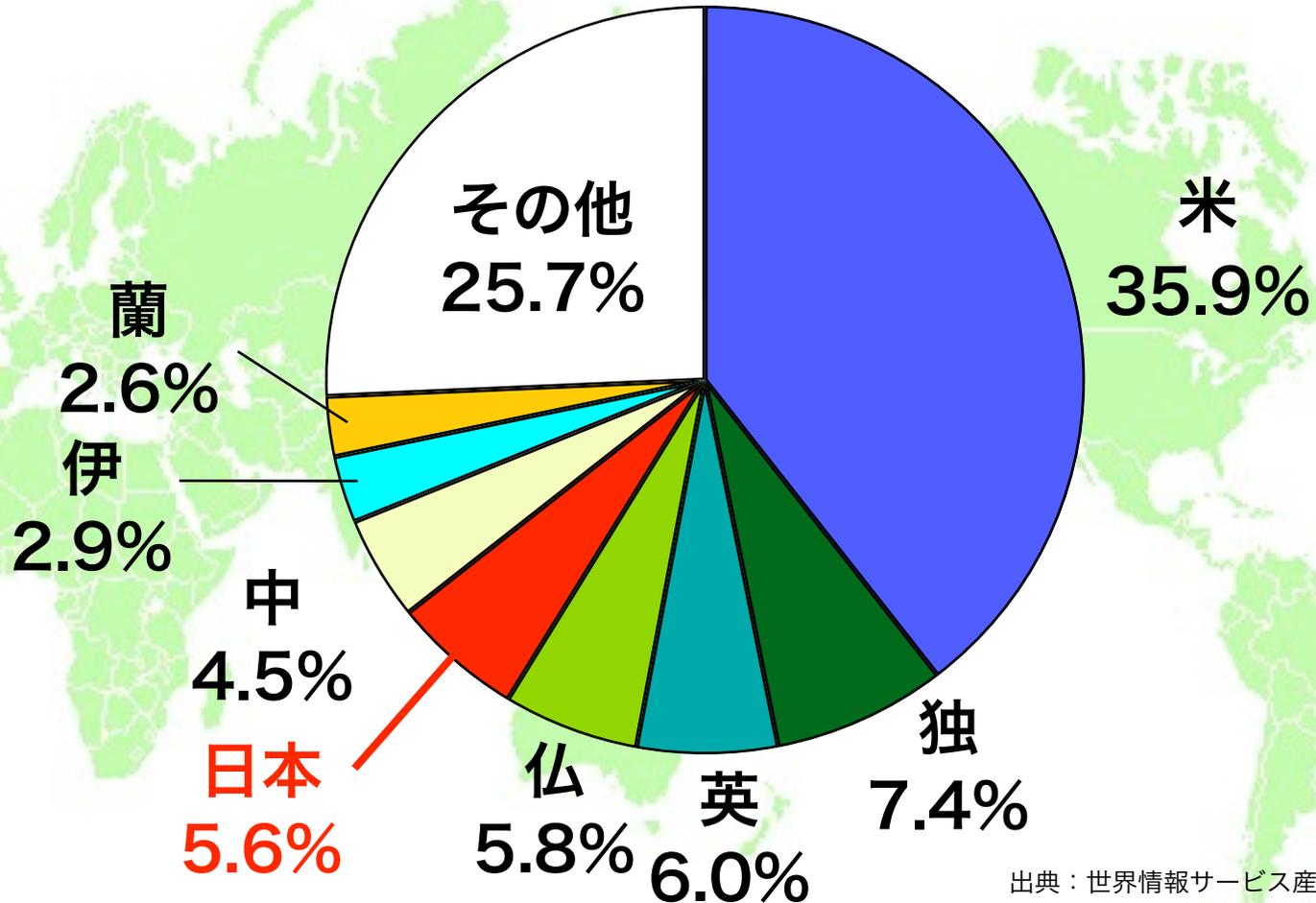
10年後に向けて

✳ 2本目、3本目の柱を作り「つなぐ」シーンを拡大



10年後に向けて

＊世界市場への展開



出典：世界情報サービス産業機構
(Forecast for 2008)

ガラパゴス化しない製品開発

✦ 開発段階から、文化や環境などに適した仕様を意識する。

イギリス



スウェーデン



米国(シカゴ)



中国(杭州)



中国(香港)



日本(東京)



米国
(サンフランシスコ)



2010年3月期業績予想

会社概要

決算概要

成長戦略

(連結)	中間期実績	進捗	通期予想
売上高	519	50.6%	1,025
営業利益	46	-	46
経常利益	47	-	47
当期純利益	33	-	33

2010年3月期施策

期初計画より

会社概要

決算概要

成長戦略

ソフトウェアで世界をつなぐ


The Information Cafeteria

市況と業績予想

- ＊2010年3月期は引き続き景気悪化の影響を受け、IT投資も抑制傾向。
 継続
- ＊ITを活用した経営革新、業務改革はますます不可欠に。→ニーズに的確な対応
 継続
- ＊売上高は1,025百万円で前年と同程度
 - ◆ライセンス = 同程度 (既存製品 = 減、新製品 = 増)
 - ◆サポート = 増加
 - ◆その他 = 減少継続
- ＊組織再編等のコスト構造改善により黒字化
 上期達成

©2009 インフォテリア株式会社
2009年3月期 決算説明会
25

2010年3月期施策

期初計画より

会社概要

決算概要

成長戦略

ソフトウェアで世界をつなぐ 

組織再編

- ＊研究開発の効率化
 - ◆ 米国研究開発拠点を閉鎖 **完了**
 - ◆ 中国拠点の強化（浙江大学との連携） **進行中**
- ＊ネットサービスの企業内利用向けシフト
 - ◆ インフォテリア・オンラインの合併 **完了**
 - ◆ OnSheet等の企業内利用向け新製品 **出荷済**
- ＊スマートソフトウェア事業
 - ◆ スマートフォン向けプラットフォーム事業へ参入 **参入済**
- ＊世界戦略の再検討
 - ◆ グローバルビジネス推進室を新設 **設置済**

©2009 インフォテリア株式会社 2009年3月期 決算説明会 26

下半期製品施策

会社概要

決算概要

成長戦略

★ ASTERIA WARP

- ◆ 新バージョン4.4 (2009/10)
- ◆ 完成度をさらに高め圧倒的なポジションへ

★ ASTERIA MDM One

- ◆ パートナーと事例の拡充
- ◆ バージョンアップの実施 (顧客要望の反映)

★ ASTERIA Spreadsheet Server OnSheet

- ◆ プライベート・クラウド向け、2009/10出荷

★ スマートフォン

- ◆ Handbook新バージョン、英語版、中国語版
- ◆ and more...

今後のMDM市場

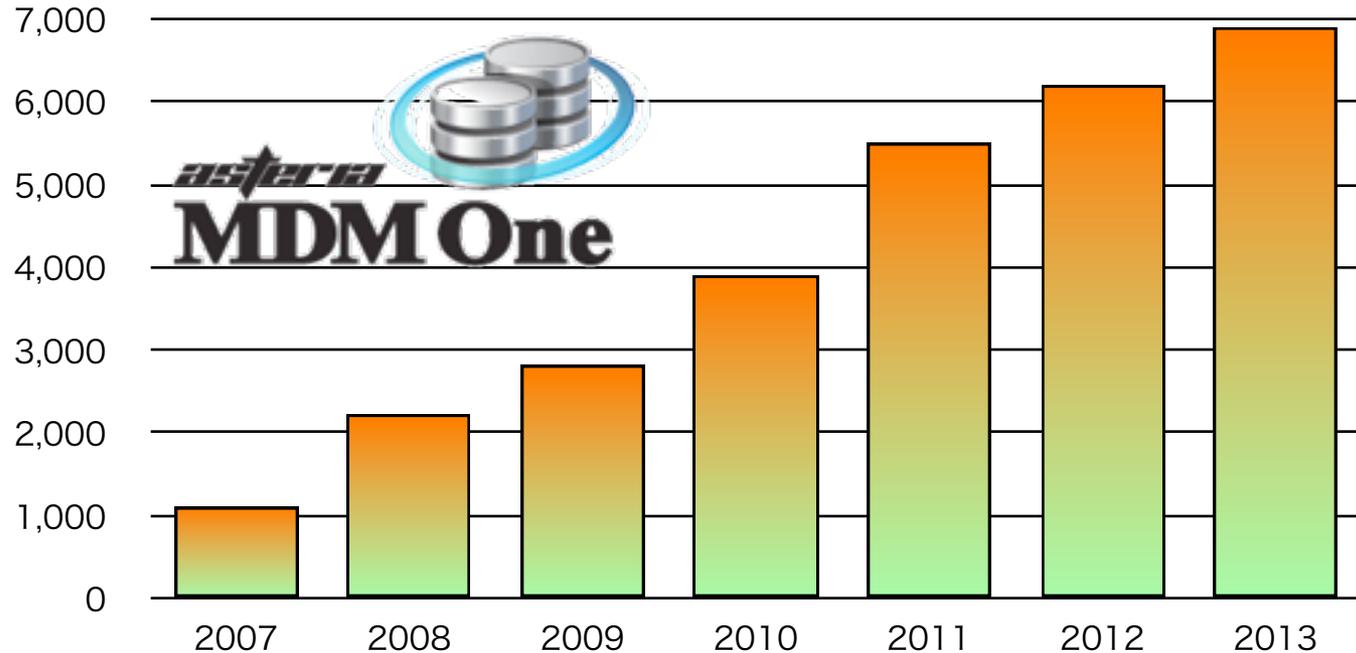
会社概要

決算概要

成長戦略

★ IT不況と言われる中、今後も大きな伸びを予測。

国内MDM市場規模の推移



(単位：百万円)

※出所：ミック経済研究所 (2009/7)

※メーカー出荷金額ベース、2009 - 2013は予測値

今後のスマートフォン市場

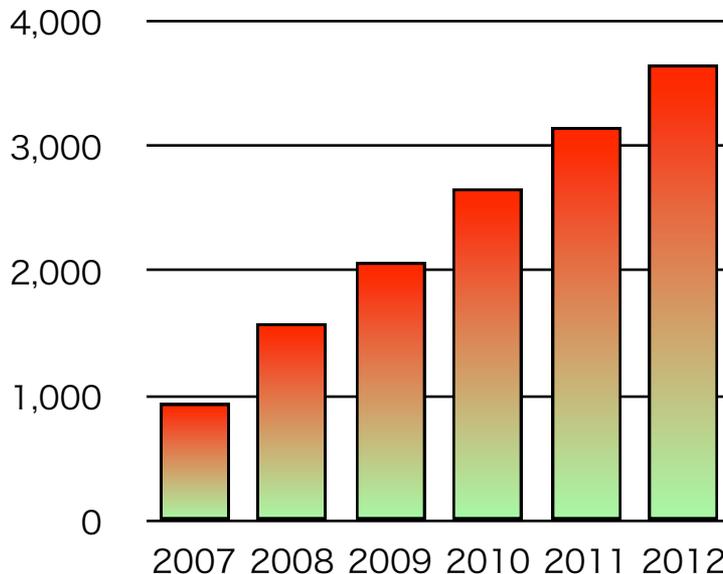
会社概要

決算概要

成長戦略

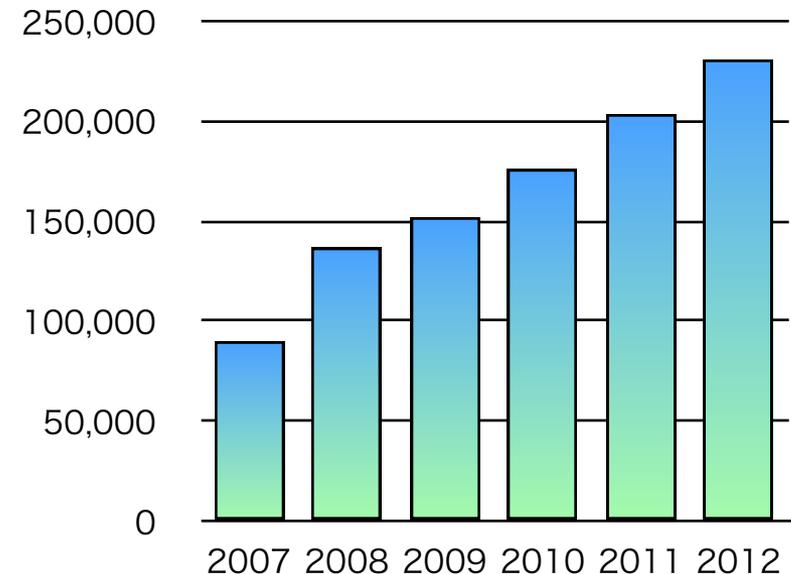
- ★ 今後も国内・世界で継続的に大きな成長を予測。
- ★ 構造上、ソフトウェアが成長のキー

国内スマートフォン市場動向



(単位：千台)

世界スマートフォン市場動向



(単位：千台)

※出所：矢野経済研究所 (2009/4)

※メーカー出荷台数ベース、2009 - 2012は予測値

下半期営業施策（1）

決算概要

成長戦略

会社概要

★ ASTERIA WARP

- ◆ コスト削減効果の継続アピール
- ◆ プライベート・クラウド促進アピール
- ◆ パートナー向けインセンティブプラン
- ◆ 顧客満足度調査
- ◆ 日経ITpro EXPO (2009/10/28-20) フォロー



★ ASTERIA MDM One

- ◆ MDM案件増加のための事例の拡充
- ◆ MDM布教のためのMDMコラム
- ◆ パートナー協業推進



下半期営業施策 (2)

決算概要

成長戦略

会社概要

★ OnSheet

- ◆ プライベート・クラウド環境への販促
- ◆ ASTERIA顧客企業へのクロスセル
- ◆ 企業事例の拡充
- ◆ 体験セミナーの実施



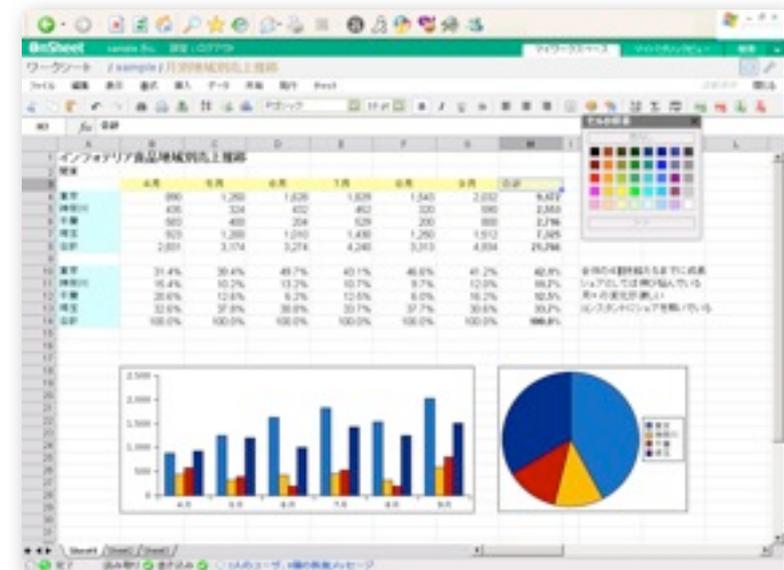
つながるオンライン表計算

OnSheet

Online Spreadsheet service

★ Handbook

- ◆ 企業事例の拡充
- ◆ 体験セミナーの実施
- ◆ パートナーの開拓



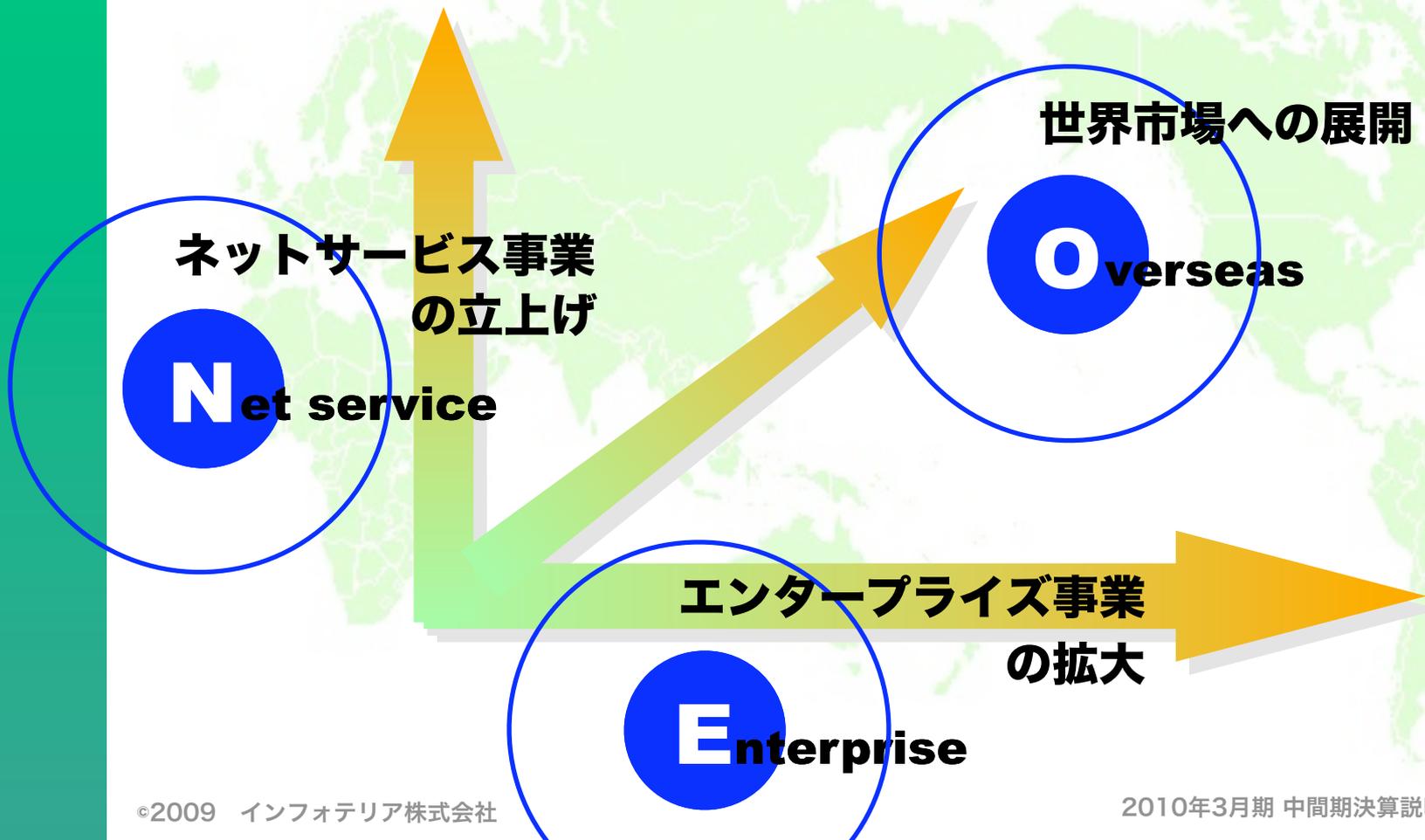
成長のための3つの戦略

会社概要

決算概要

成長戦略

- ★ エンタープライズ事業による安定的成長 [E]
- ★ 対象マーケットの拡大による飛躍的成長 [N][O]



IRに関するお問い合わせは

ir@infoteria.co.jp
03-5718-1250

本資料は情報の提供のみを目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を一切負いません。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。



ありがとうございました



インフォテリア株式会社
2010年3月期 中間期決算説明会