



インフォテリア株式会社 2012年3月期 第3四半期決算説明会

2012年2月10日

(証券コード:3853)

会社説明

Infoteria Corporation



2

日本初のXML専業開発会社としてスタート

事業内容 「つなぐ」ソフトウェア製品の開発・販売

Developing and Selling "Connecting" Softwares Business

(受託ソフト開発なし)

代表者 代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎

設立 1998年9月

Founded

従業員数 57名 - 2011年12月31日現在

57 (December 31, 2011)

上場年月 2007年6月(東証マザーズ:3853)

Listed date

組織を越えたコンピューティングを実現する ビジョン Vision

Develop the software that makes computing beyond any

ソフトウェアを開発し世界規模で提供する

organization possible, globally

米発想と挑戦

Challenge for Ideas

米世界的視野

Global Perspective

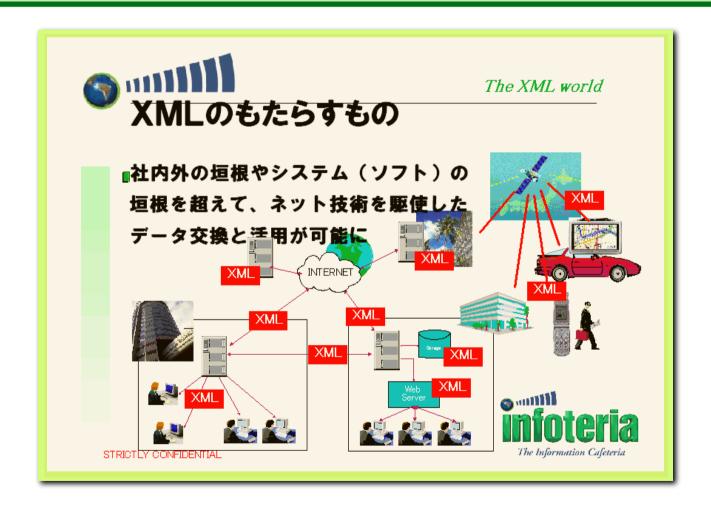


Chain of Happiness



いつでもどこでもつながる未来を想定

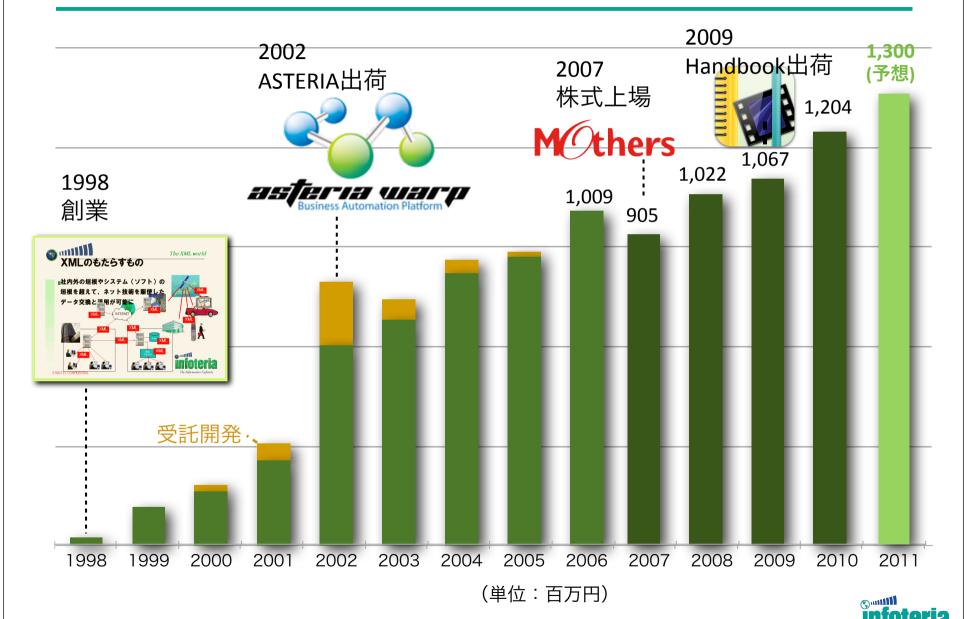
Infoteria forecasts whenever and wherever connecting





沿革と売上高推移

Corporate History



「つなぐ」に特化した製品を展開

Infoteria develops products focused on connecting

Net Service ネットサービス



Enterprise





Overseas オーバーシーズ(海外)



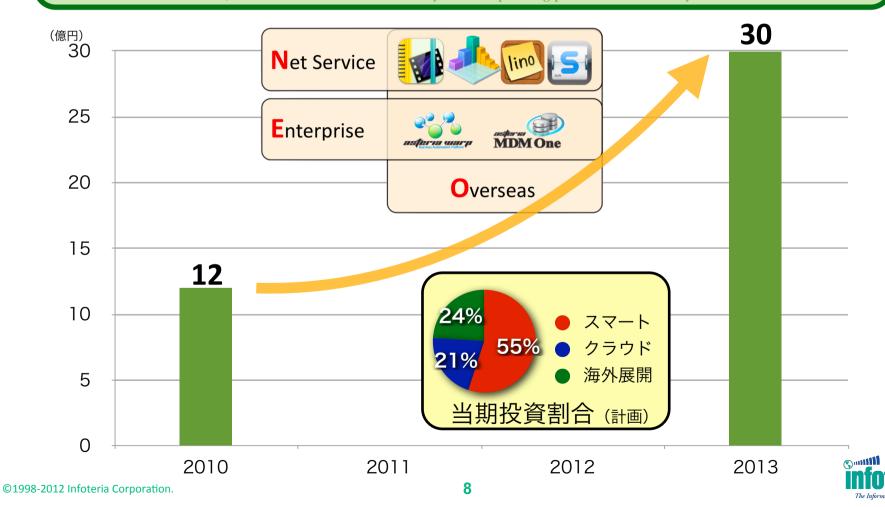
中期計画 3 Years Plan

業績拡大のため積極的な先行投資を実施

Infoteria plans to invest positively for developing our business.

⇒売上高30億円、営業利益6億円へ

In FY2013, NEO leads revenue to 3 billion yen and Operating profit to 600 million yen.



第3四半期決算

Financial Result



・第3四半期最高の売上高を達成

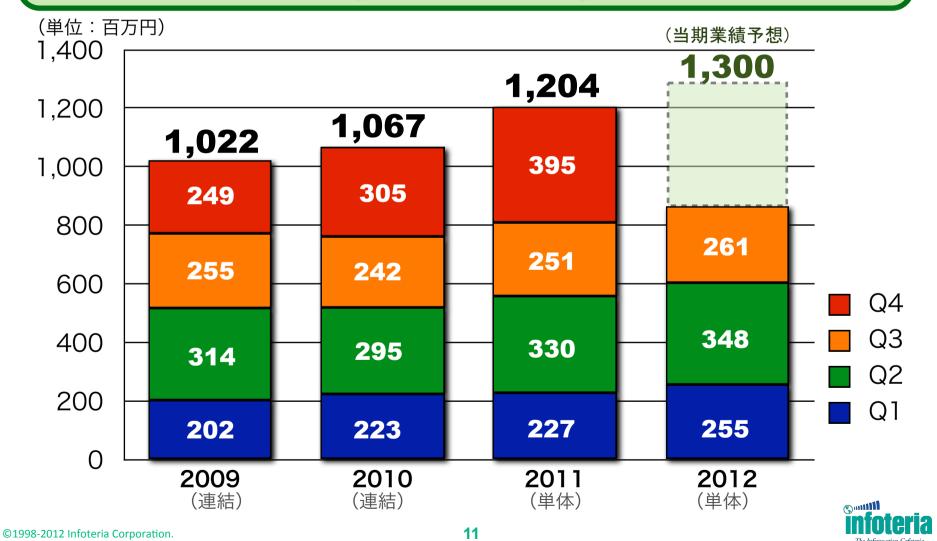
投資の実施により、売上増加も利益減少(前期比) But revenue increased, profit decreased because of investing.

(単位:百万円)

	2009年 3月期Q3 ⁽ 連結) (Consolidated)	2010年 3月期Q3 ^(連結) (Consolidated)	2011年 3月期Q3 ^(単体)	2012年 3月期Q3 ^(単体)	前期比
売上高 Revenue	772	761	809	865	106.9%
売上総利益 Gross Profit	528	558	630	729	115.7%
営業利益 Operating Income	▲45	59	71	51	72.4%
経常利益 Ordinary I ncome	▲43	61	74	58	79.4%
当期利益 Net Income	▲47	46	71	37	52.1%

第3四半期として創業来最高の売上高

We achieved the highest revenue in Q3 since launching Infoteria.



Handbookの伸長で、サービスが前期比25%増

Developing Handbook leads Service to increasing 25% than FY2010 Q3.

(単位:百万円)

		2009年 3月期Q3	2010年 3月期Q3	2011年 3月期Q3	2012年3月期 Q3実績			
Breakdown 売上区分	Main Product 主な製品	(連結) Consolidated	(連結) Consolidated	(単体)	金額 Net Sales	構成比 (%)	増減額 Increase	前期比(%)
ライセンス license	ASTERIA	394	387	399	415	48.0%	16	104.1%
サポート support	ASTERIA	287	313	348	372	43.0%	24	106.9%
プロダクト合計 Product Total		681	701	747	787	91.0%	40	105.4%
サービス service	Handbook	90	60	62	78	9.0%	15	125.0%
合 計 Total		772	761	809	865	100%	56	106.9%

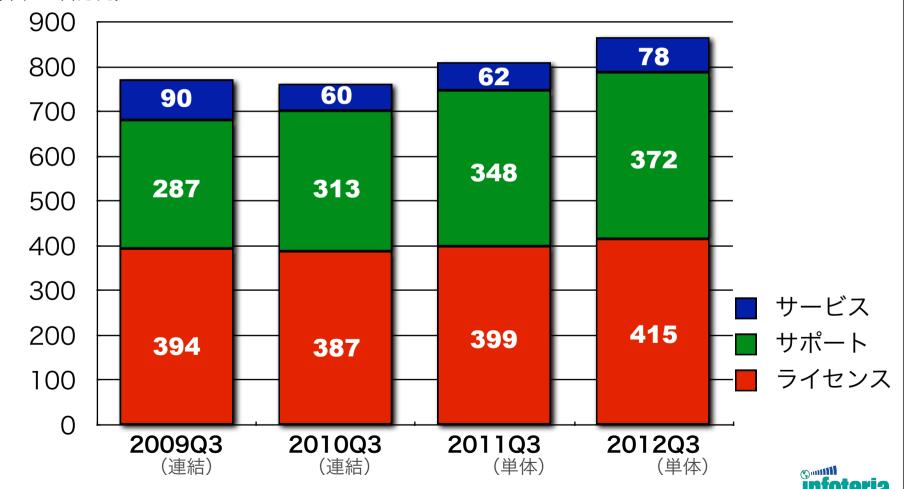
※サービス売上は教育は減少、Handbookが伸長。



サービス売上の伸びの加速が今後の課題

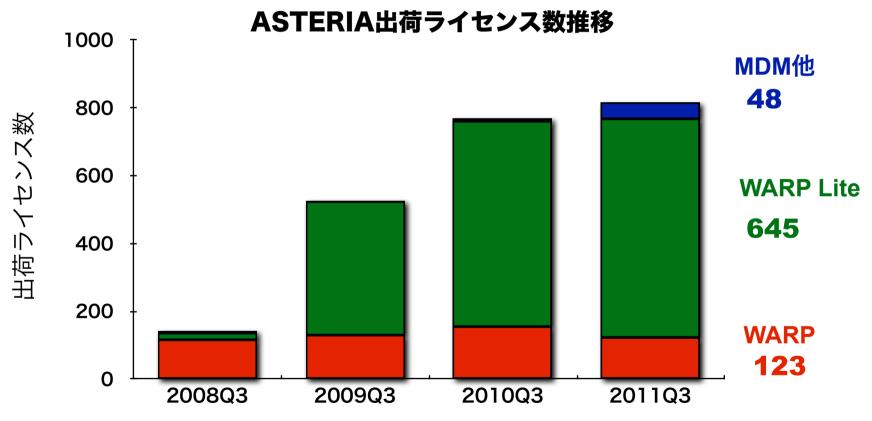
Increasing the sales from Service is key for high growth.

(単位:百万円)



ASTERIAは堅調、MDMが今後の課題

ASTERIA is developing stably, MDM is key for near future.



*DataCaster/OnDemandは月額課金のため除く

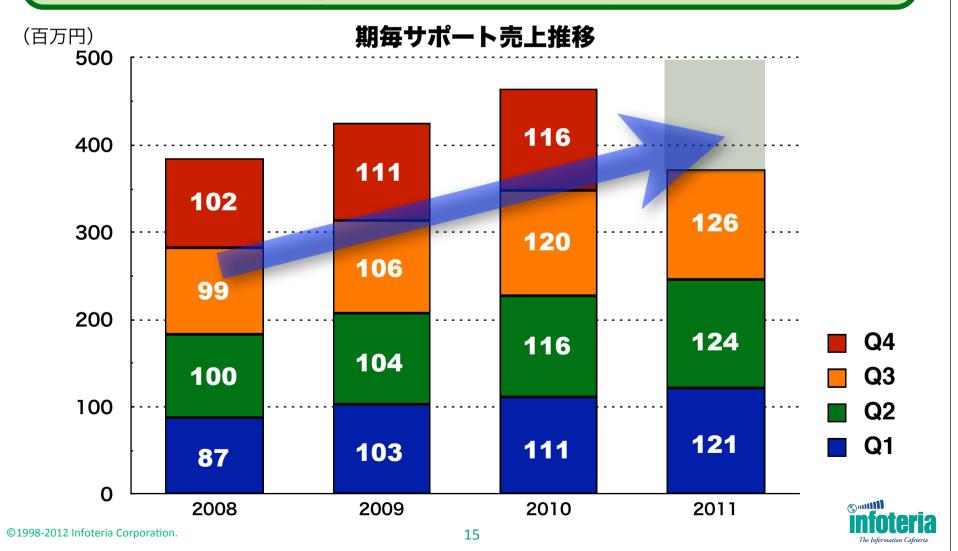


ポイント:サポート売上

Support Revenue

季節変動なく安定的に売上増加

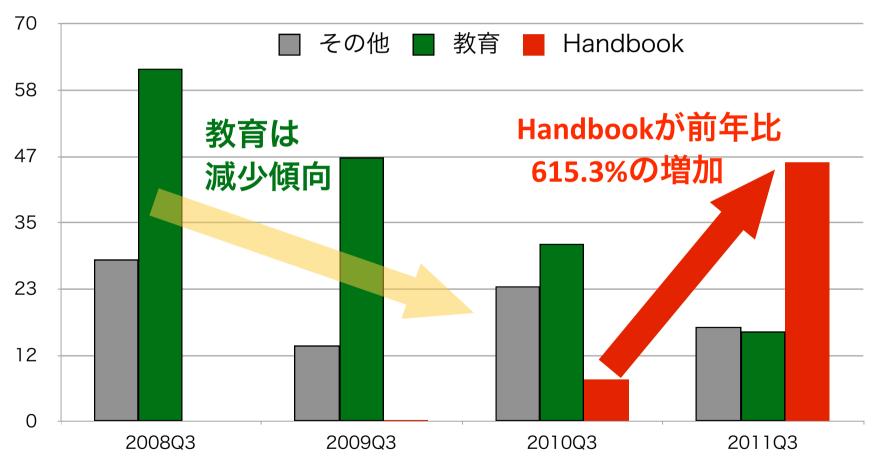
Support revenue contributes to total revenue stably.



Handbookが前年同期比600%超の売上

Handbook achieved 6 times revenue more than FY2010 Q3.

(単位:百万円) Millions of JPY



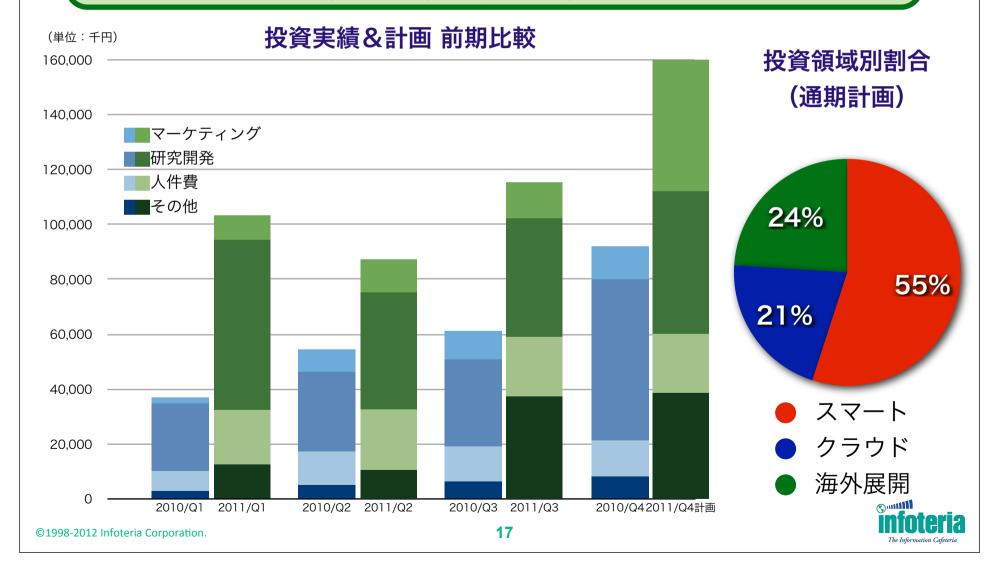


成長に向けた投資の状況

Status of Investment

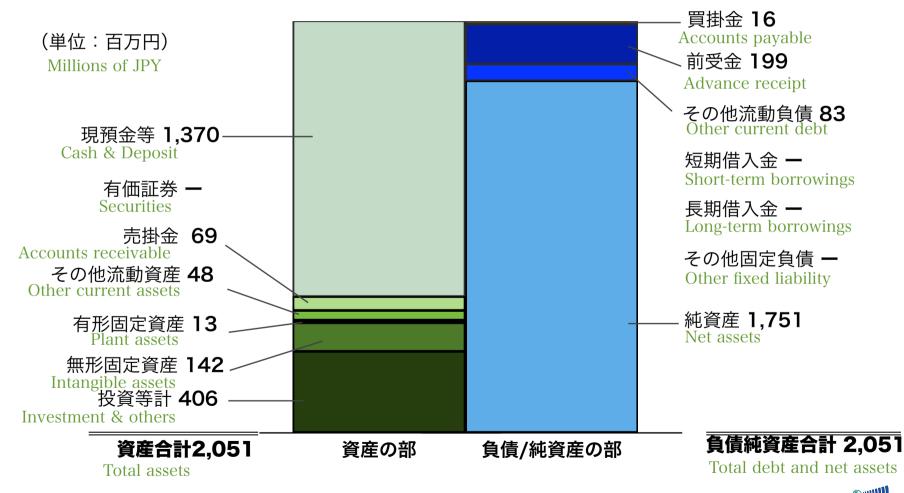
NEO達成へ向けた積極的な投資活動を計画

Infoteria plans to invest positively for achieving NEO.



積極的な投資に耐えうる高い自己資本率

Capital Adequancy Ratio is high enough to invest.



直近のトピック

Recent Topics



東証マザーズCoreへ15銘柄の1つとして選定

Tokyo Stock Market selected Infoteria stock as one of 15 stocks for Mothers Core

【15社】

Private & other and page the same

インフォテリア

ACCESS



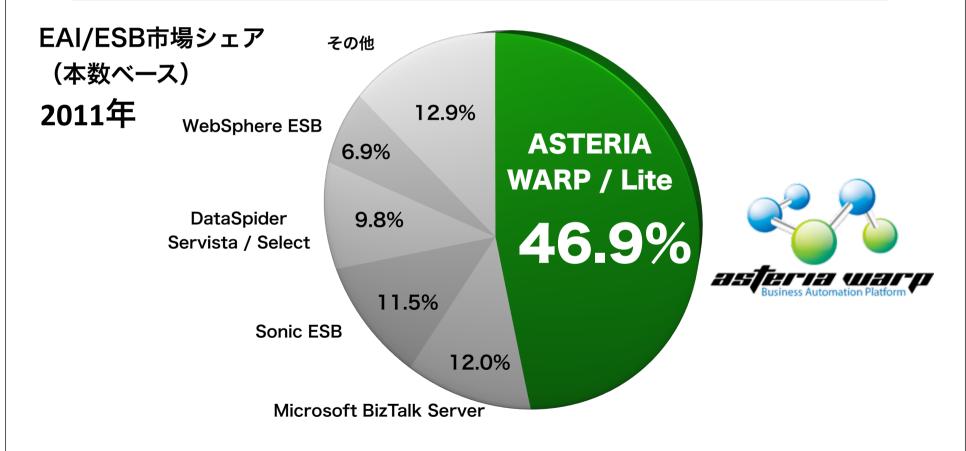
【東証マザーズCore指数】

東証マザーズ市場に上場する内国普通株式のうち、時価総額、売買代金、 利益及び配当状況等を考慮して選定する15銘柄により構成される指数。



ASTERIAが50%に迫るシェアを獲得

ASTERIA acquires EAI/ESB market share near 50%



出典:テクノシステムリサーチ社

「2010/2011ソフトウェアマーケティング総覧」



リアライズ社への出資

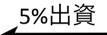
Investment in Realize

NTTデータグループのリアライズ社へ出資



67%出資







クラウド環境におけるデータマネジメントを共同で推進



Realize

Make IT Real Business





振り返り&施策

Review & Actions



Handbook (SaaS)の売上が順調に拡大

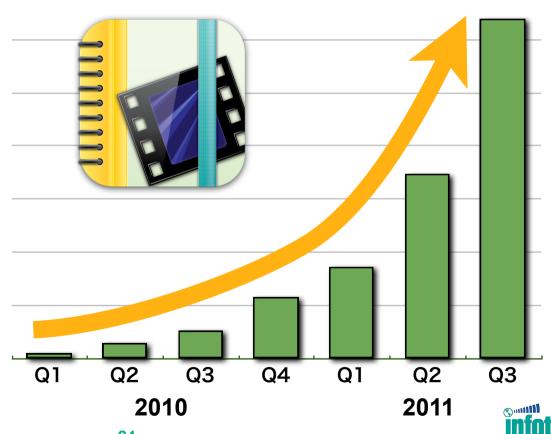
Handbook (SaaS) revenue is developing smoothly.

新公開事例

Handbook SaaS版 売上累計推移







Handbook: 3 大キャリアからの販売開始

Infoteria built a partnership with 3 major careers



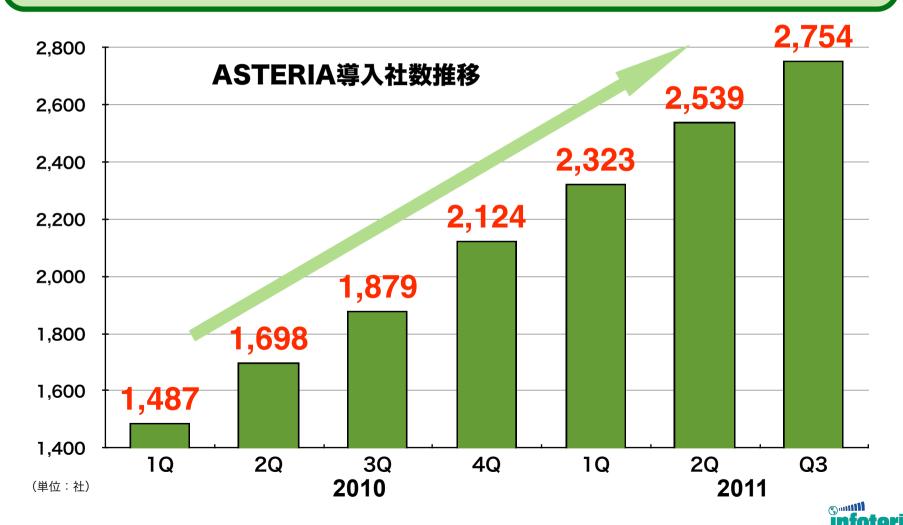


SoftBank



ASTERIA:導入社数が2,700社を突破

ASTERIA is adopted by 2700 enterprises



ASTERIAは引き続き堅調/MDMによる上乗せ狙う

ASTERIA is developing stably, and MDM adds to the base of ASTERIA.

製品



Q3累計期間振り返り

ASTERIA導入社数増と海外への足がかり構築。 さらなる拡大を目指す。

- ・6月 神奈川大学事例公開
- ・7月 エグゼクティブ・サミット開催
- ・10月 ゴルフダイジェストオンライン事例公開



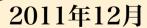
MDM市場の開拓となる、協業や事例公開が順調に進捗。

- · 4月 JDMC発足&理事就任
- ・6月 H.I.Sマスターデータ管理基盤構築事例公開
- ・9月 CSKと協業。データマネジメント最適化 パッケージ「Optimaster」提供開始

Handbook、韓国で初の採用事例

First time, Handbook had a foothold in Korea





韓国製薬大手の「保寧製薬 グループ」でHandbookを MRに採用。









投資の加速によるNEO戦略のさらなる推進

accelerating investment pushes on NEO strategy





デファクト・スタンダードの獲得

既存iPadユーザーへの展開と キャリア連携深堀





クラウド連携でのポジション獲得

製品の機能性能向上と データマネジメント市場開拓









世界的活動の体制整備

海外パートナー開拓・深堀と 自社拠点の展開



当期業績予想

FY2011 Forecast



Q4の売上比率大きいが、通期予想に変更なし

But revenue ratio in Q4 is high, there is nothing to change FY2011 forecast.

(単位:百万円)

	2011/3期 Q3実績	2011/3期 通期実績	前年同期 進捗率	2012/3期 Q3実績	通期 業績予想	進捗率
売上高	809	1,204	67.2%	865	1,300	66.6%
営業利益	71	186	38.4%	51	70	74.2%
経常利益	74	192	38.5%	58	70	84.1%
当期利益	71	201	35.4%	37	65	57.1%



ソフトウェアで世界をつなぐ

ommin Infoteria

The Information Cafeteria





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。

The forecasts in these presentation materials represent management's assumptions and beliefs based on the information currently available. Readers are cautioned that these forecasts are subject to a number of risks and uncertainties and may differ materially from actual results.

(証券コード:3853) ₩

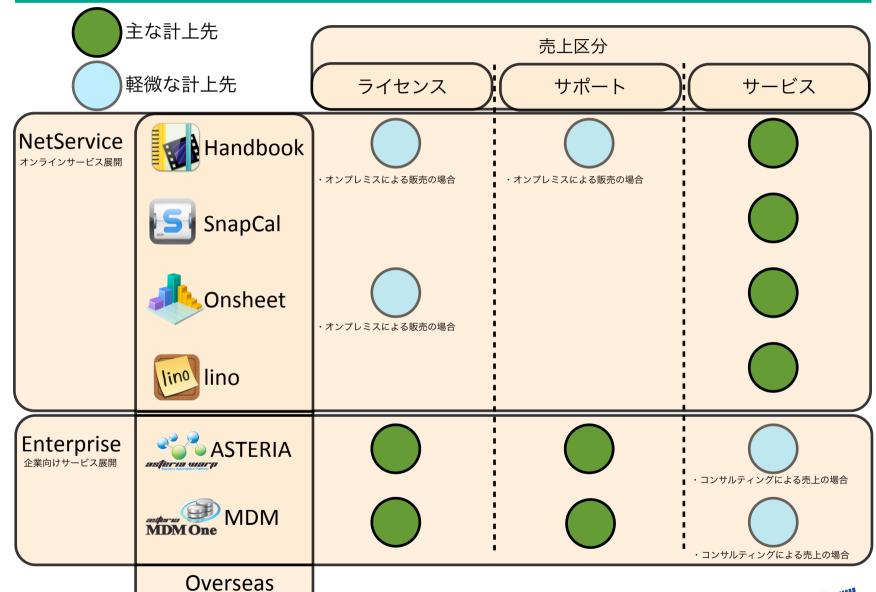
補足資料

Appendix



売上区分とプロダクト

Revenue Breakdown



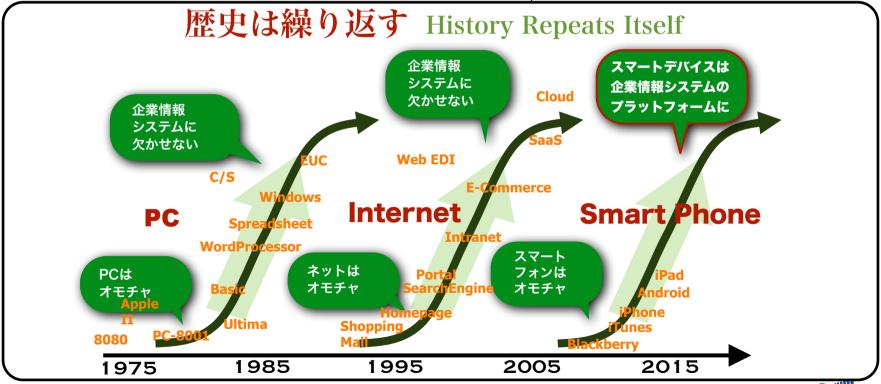
事業背景

Background

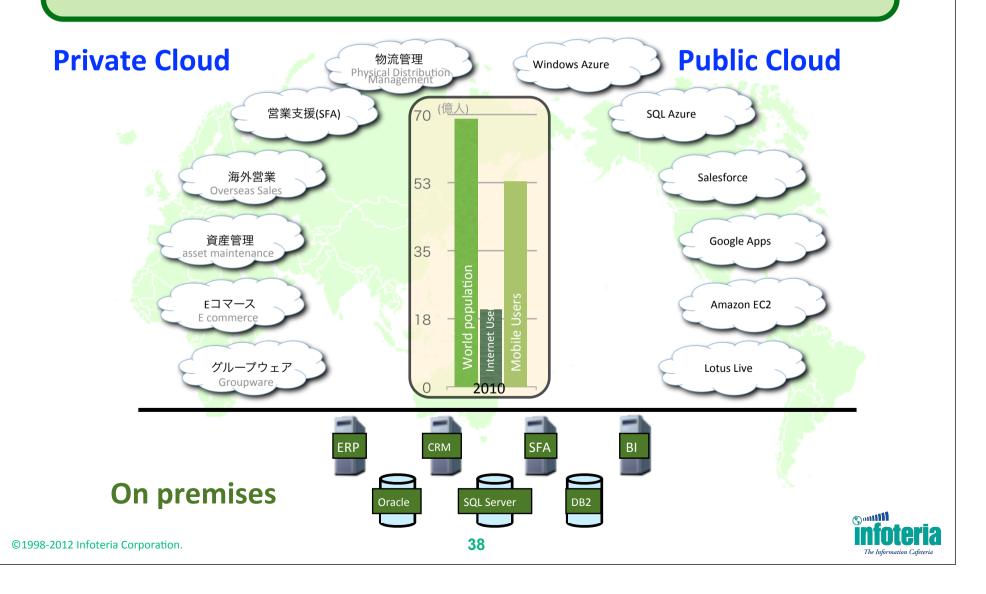


スマートデバイスは企業活動のインフラに





クラウド化加速とボーダレス化の波で新需要



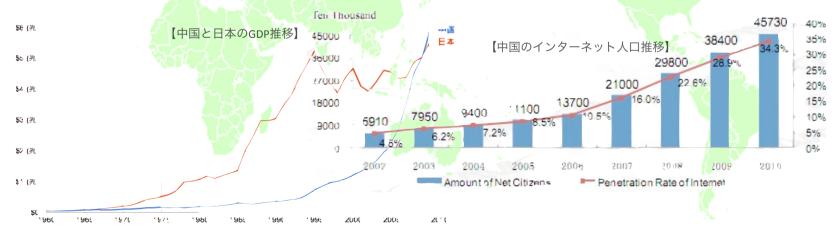
世界の距離がさらに縮まり世界展開の好機に



AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

クラウド化を始め企業向けサービスのインフラの柔軟性が高まるのに伴い、①日本のビジネスモデルでの展開と②経済成長著しい地域に合致したビジネスモデルでの展開の両方が容易に

経済成長とインターネット人口の増加が著しい中国市場においては、年齢別ではネットユーザーのうち10代~30代が57.1%、職業別では学生が30.8%を占める※2010年 CNNIC発表資料より



製品説明

Products Information





Data Integration Middleware

パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

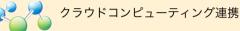
Dedicated to Software Package, no Customization.

[Enterprise Application Integration]

企業内で業務に使用される複 数のコンピュータシステムを 有機的に連携させ、データや プロセスの効率的な統合をは かるソフトウェア

グループウェア連携

企業間連携



asteria warp

異機種間DataBase連携

ERP(基幹システム系)連携

【パートナーによる間接販売】 [Asteria's Sales partnership]



【カスタマイズ開発不要】

主な特徴

①パイプライン機能

1:様々なデータを収集する

「センサー」機能

1: Data aggregation \(\subseteq \text{Sensor} \)

2:データを変換・抽出する

「フィルター」機能 2: Data conversion and Extraction Filter

3:データを送信・適合する

「ジョイント」機能 3: Data Transmission and automatic adaptation \(\sqrt{Joint} \)

(2)フロー機能

(2)Flow Diagram

GUIベースでのフロー構築を可能にする 「フローデザイナー」機能

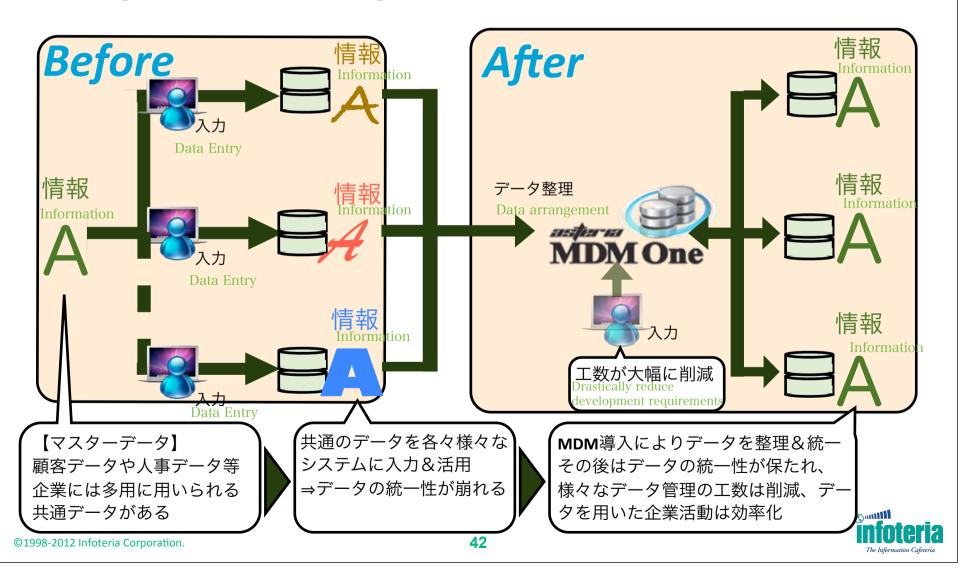




Master Data Management System

マスターデータ管理の工数を飛躍的に削減し業務を効率化

Making work for master data management less makes the work efficient.

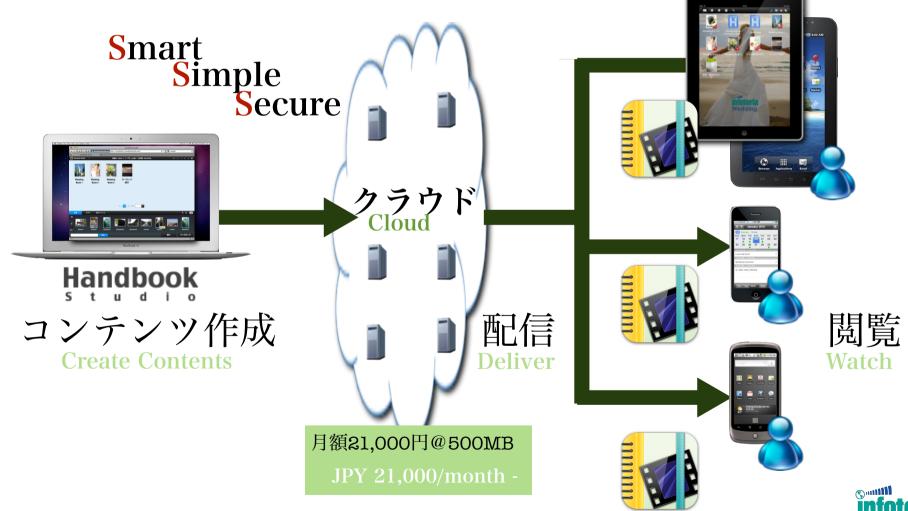




Content Delivery for Smartphone

企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

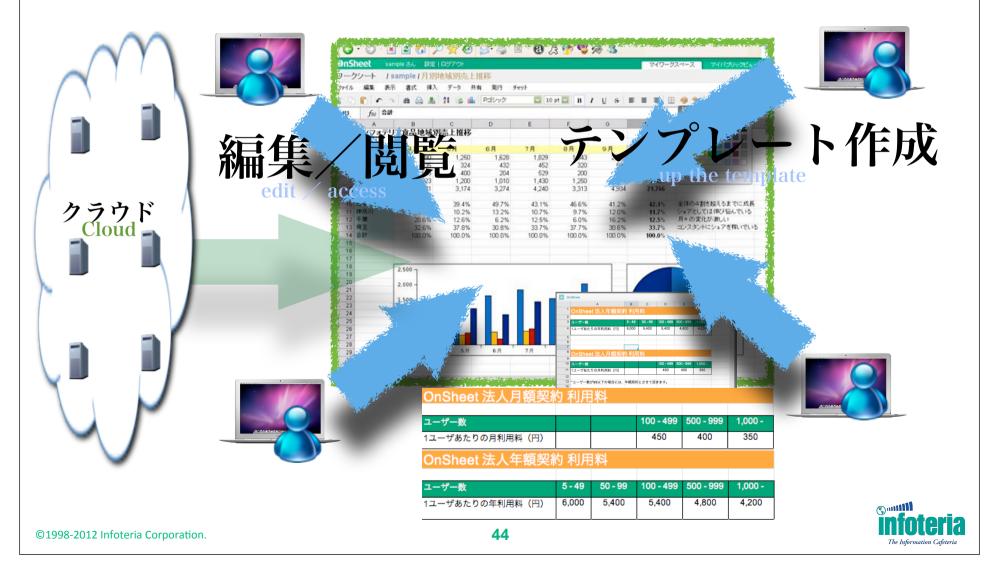
User can easily create, deliver and watch content by "Handbook".





クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション

With the online spreadsheet "OnSheet", a number of people can collaborate concurrently.







FacebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー

With 8 languages enabled, SnapCal connects major "personal cloud" services.





誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

Sticky, on the cloud, makes it easy to share the information on multi device.

