



東証マザーズ上場



インフォテリア株式会社

個人投資家向け会社説明会
2012年8月

(証券コード：3853)

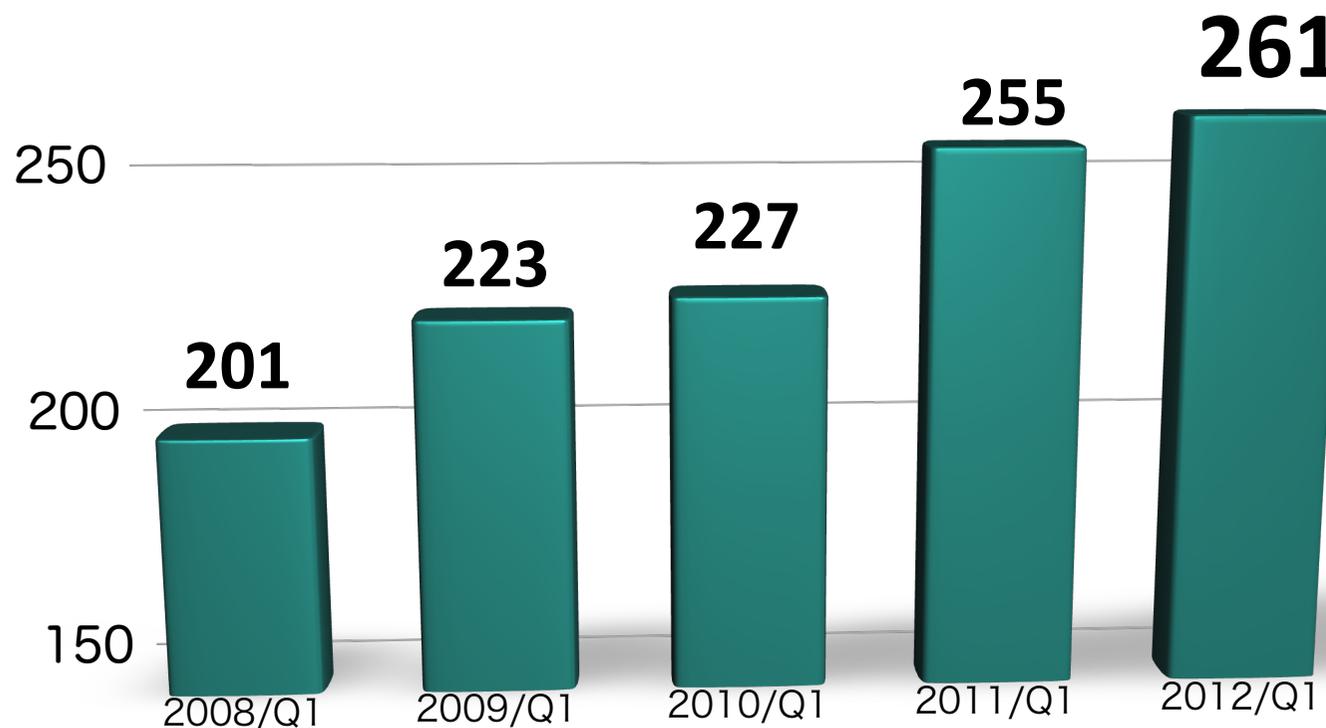
インフォテリアのメダリスト





今期の第1四半期売上が 史上最高の売上を達成

BRONZE



(単位：百万円)



SILVER

米国拠点となるExtentech社 を買収し、100%子会社化



**クラウドの強化と海外市場の
展開を目指し、2012年5月に
買収し、100%子会社化**

最も成長している製品



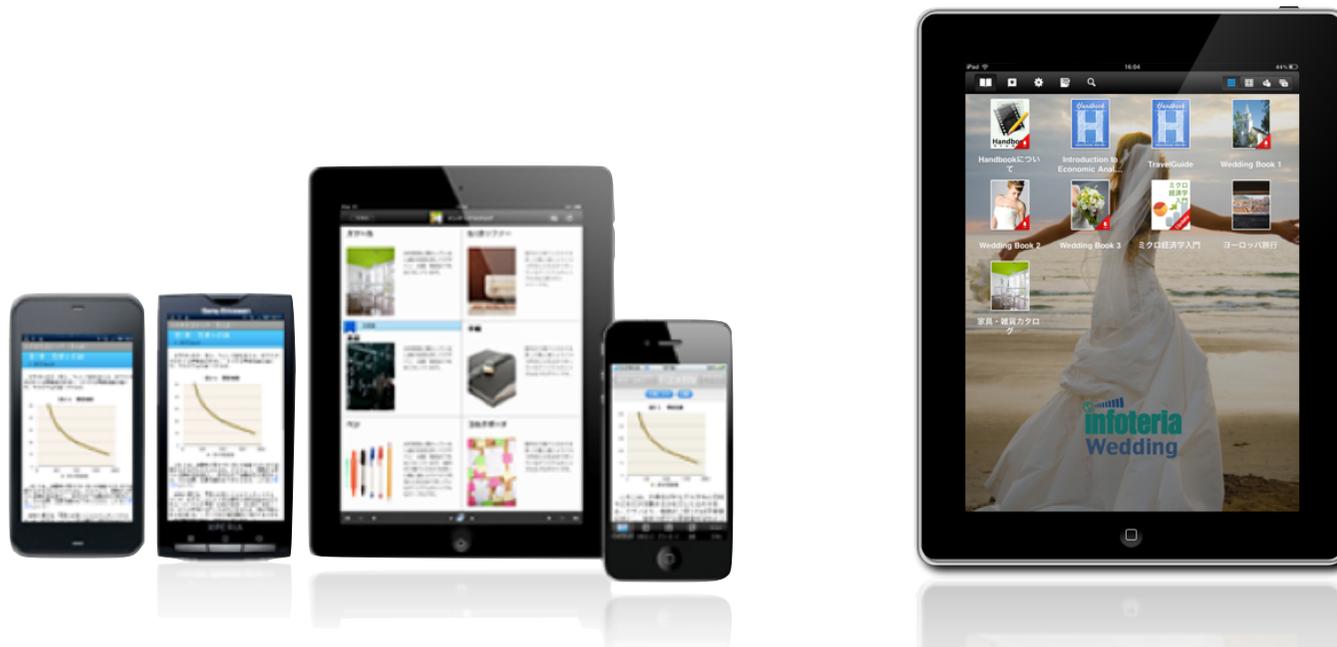
iPad/iPhone/Android向け社内情報配信サービス

Handbook



GOLD

導入件数が422件(2012年6月末時点)、
ユーザー数が30,000人を突破



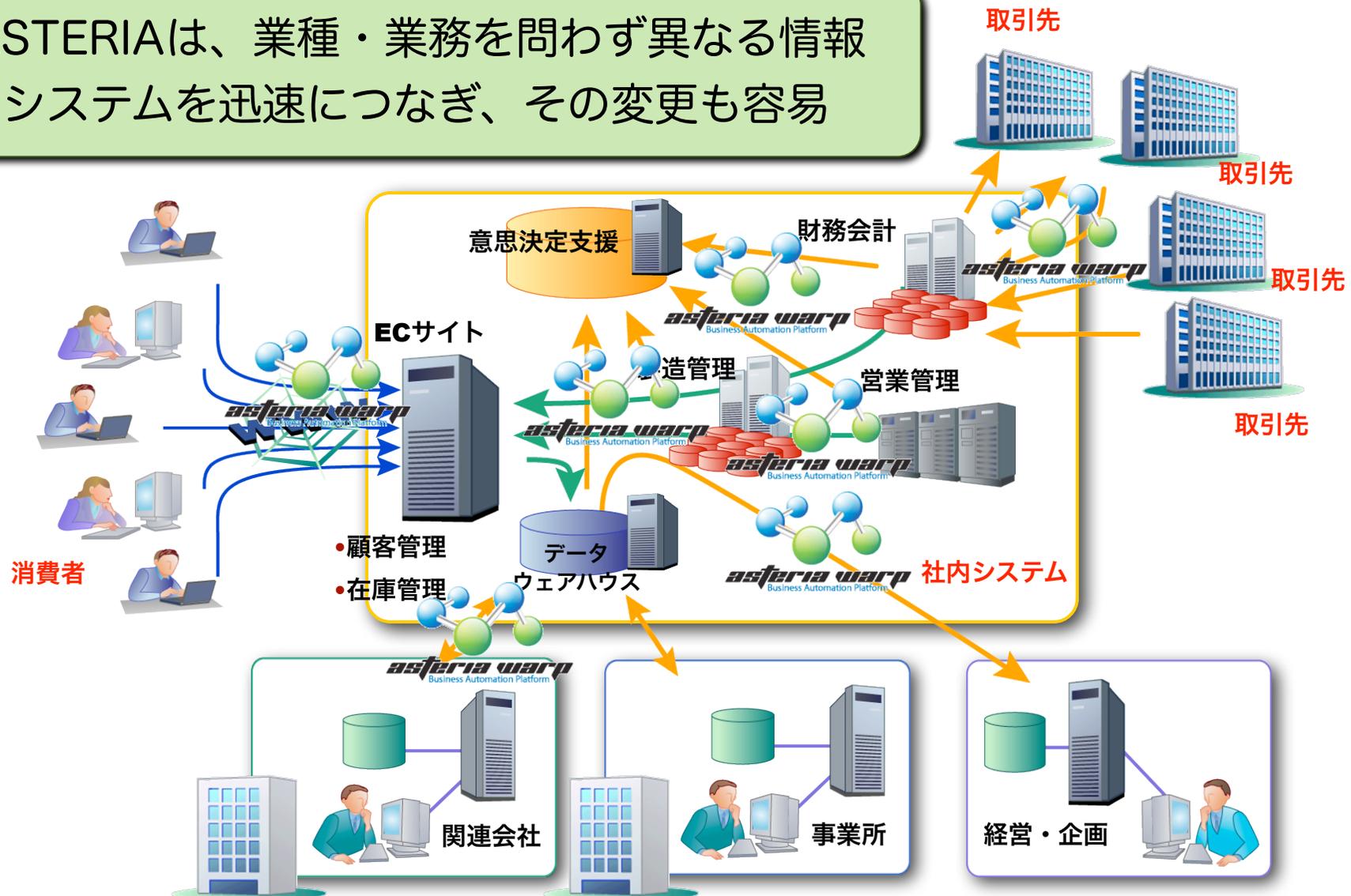
会社概要

会社概要

会社名	インフォテリア株式会社
設立	1998年9月
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	7億3,585万円
所在地	東京都品川区大井一丁目47番1号
従業員数	74名(連結) - 2012年6月30日現在
上場年月	2007年6月 (東証マザーズ: 3853)
主な事業	ソフトウェア製品の開発・販売 (受託開発なし)
VISION	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

主力製品1：ASTERIA

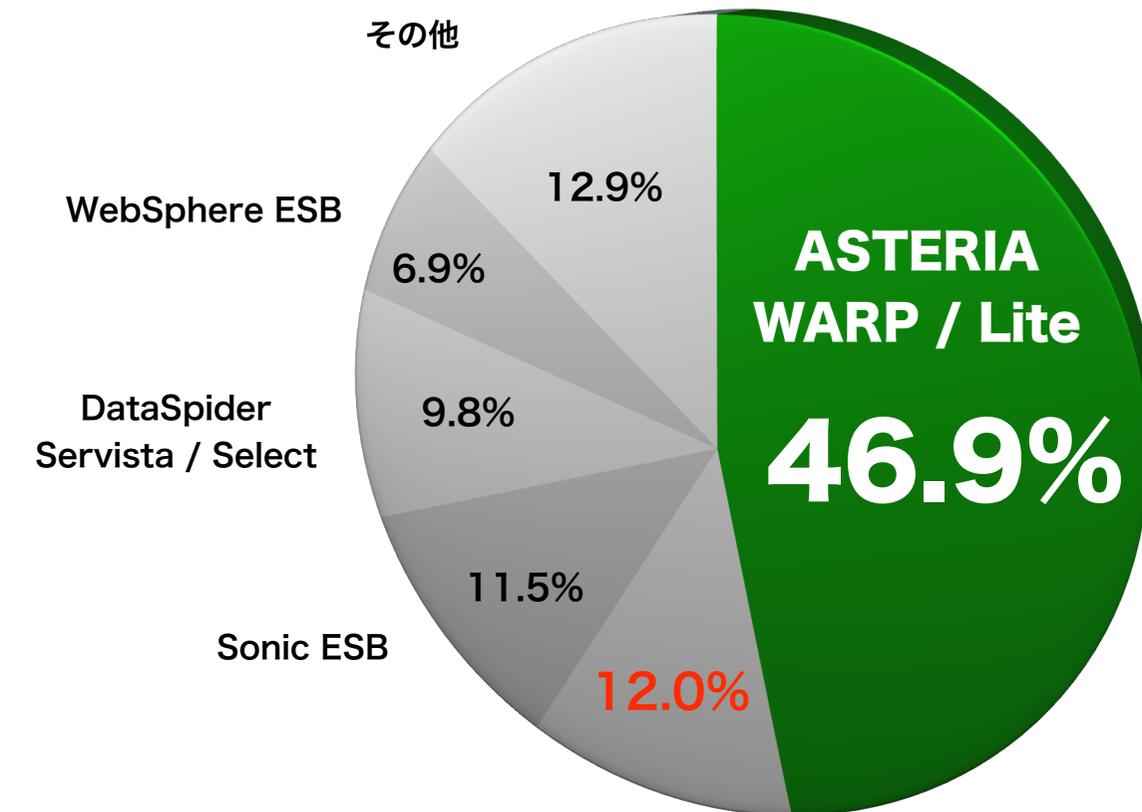
ASTERIAは、業種・業務を問わず異なる情報システムを迅速につなぎ、その変更も容易



市場シェアNo.1 (EAI/ESB製品出荷本数)

※EAI = Enterprise Application Integration (企業システム連携)

EAI/ESB市場シェア
(本数ベース)
2011年



Microsoft BizTalk Server

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」

主力製品2：Handbook

スマートデバイス向け情報配信・共有サービス

Handbook Studio

クラウドサービス



登録、配信、管理



Handbook アプリ

iPhone/iPad、Androidアプリ



閲覧、プレゼンテーション

422社/30,000人以上が利用

(2012/6末)

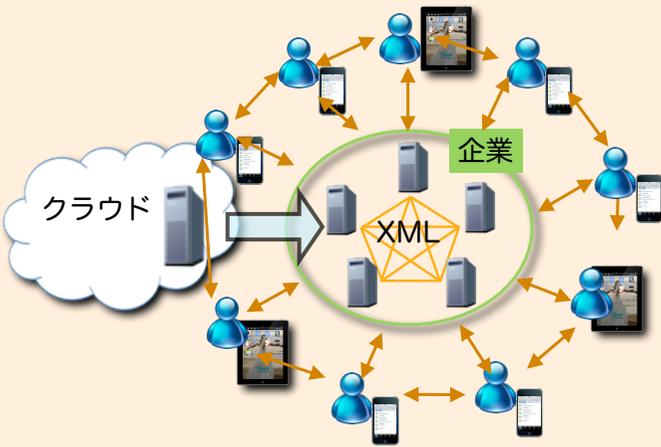
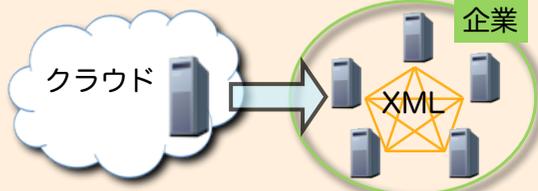
(2012/5末)

NOMURA



※Handbook 企業導入事例の一部

NEO戦略と当社製品

NEO戦略	主な製品
<p>NetService 人とつなぐ ネットサービス</p> 	<ul style="list-style-type: none">  Handbook  SnapCal  Onsheet  lino
<p>Enterprise 企業をつなぐ エンタープライズ</p> 	<ul style="list-style-type: none">  ASTERIA  MDM One
<p>Overseas 世界をつなぐ 海外展開</p> 	

2012年3月期

2012年3月期 損益計算書

前年度は売上予想達成率99%ながら、営業利益、
経常利益、当期利益では予想を大きく上回る実績

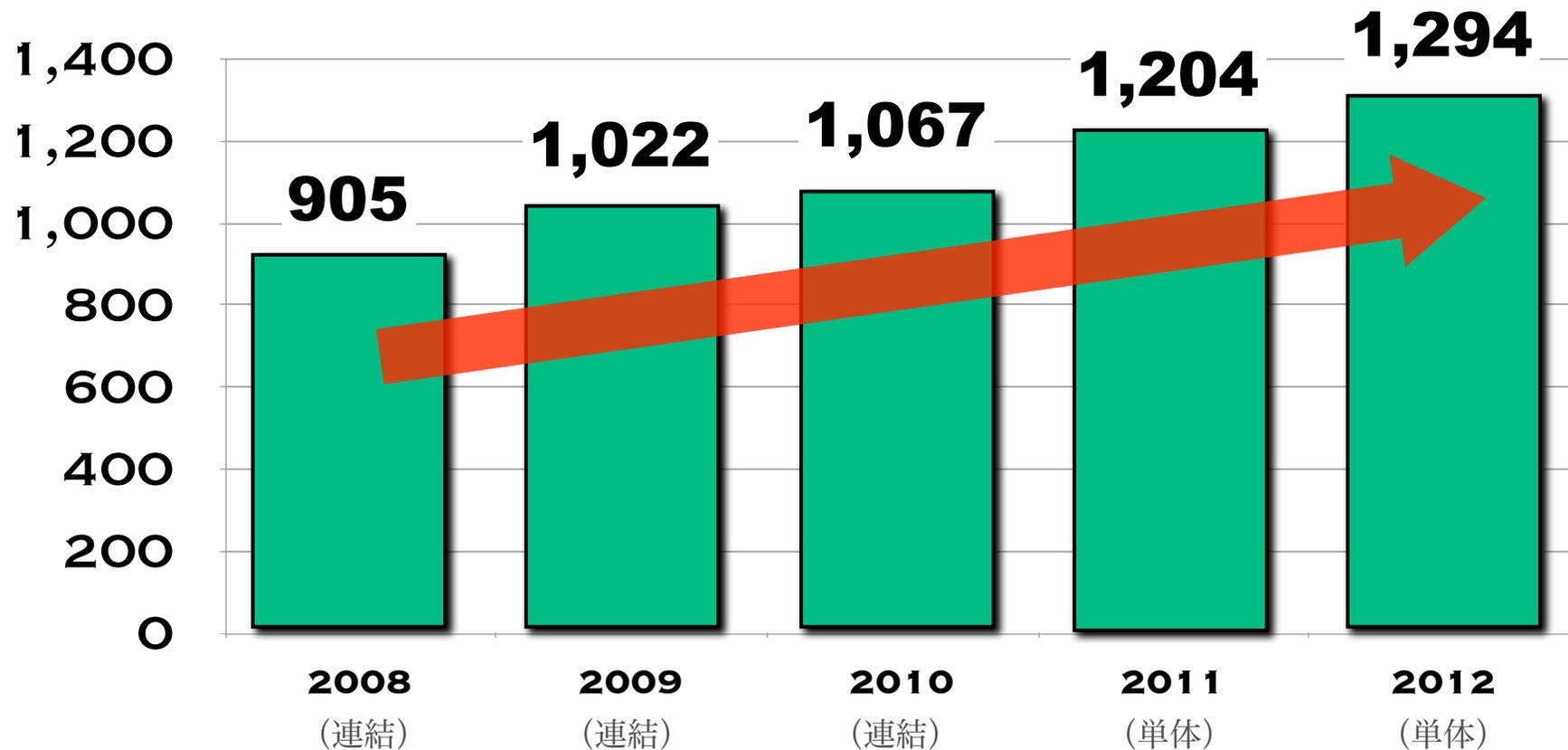
(単位：百万円)

	実績	予想	達成率	前年同期
売上高	1,294	1,300	99.5%	1,204
売上総利益	1,108	-	-	955
営業利益	182	70	260%	186
経常利益	190	70	271%	192
当期利益	155	65	238%	201

2012年3月期 損益計算書

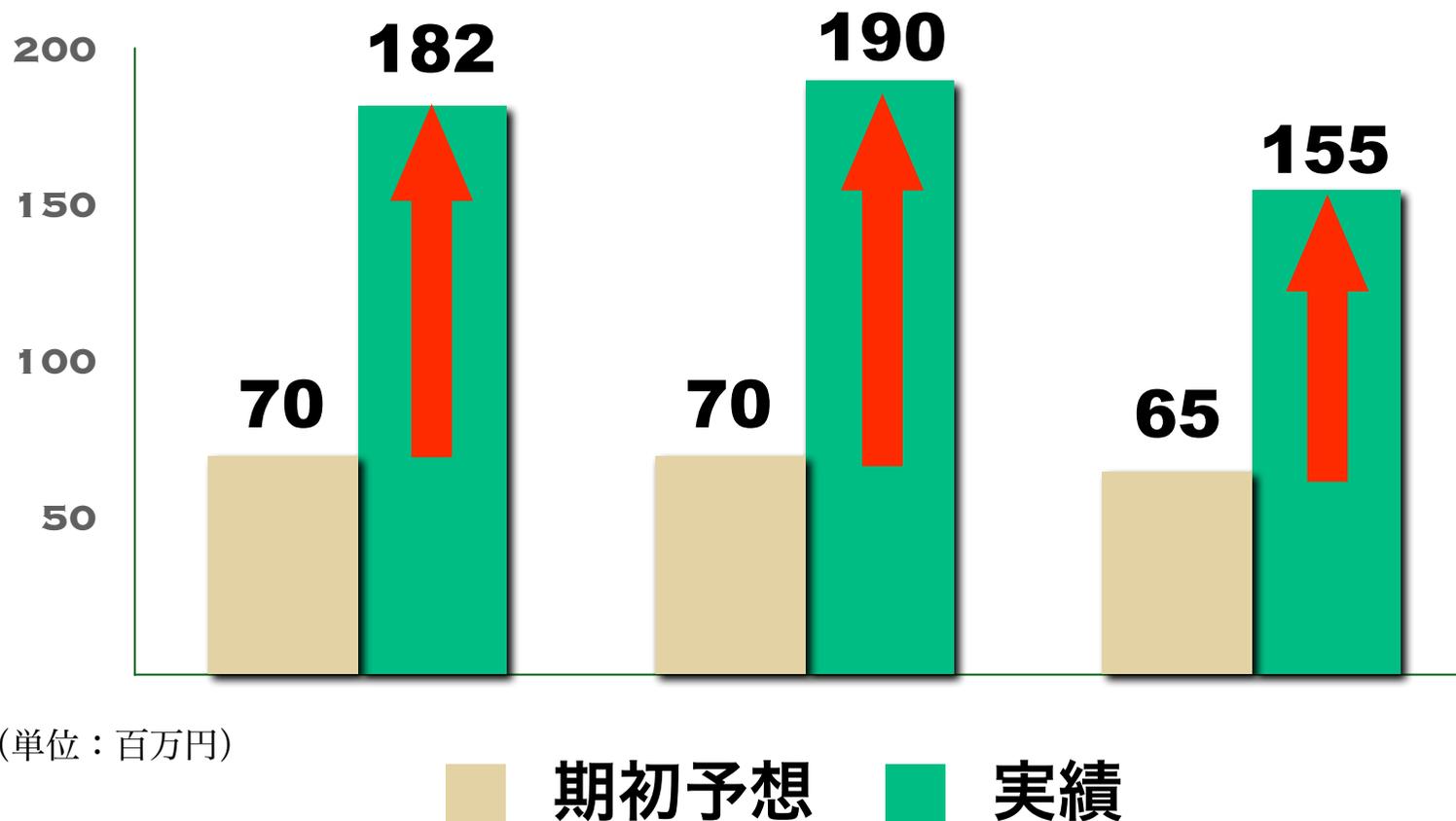
創業来、最高の売上高

(単位：百万円)



2012年3月期 損益計算書

期初予想の2倍を超える利益



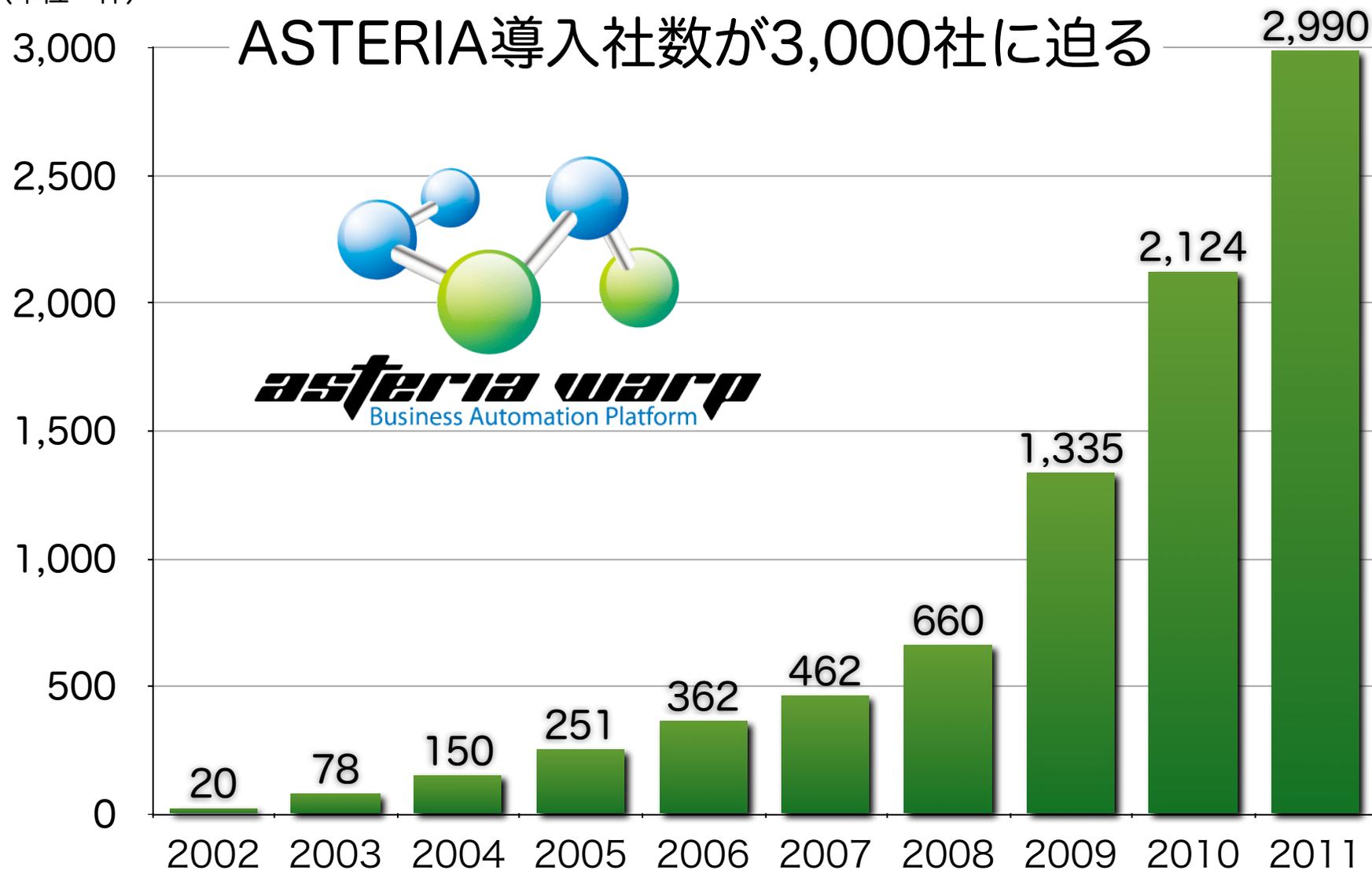
2012年3月期 Net Service

(単位：千円)

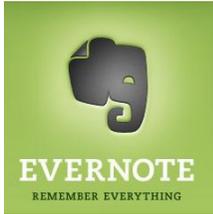


2012年3月期 Enterprise

(単位：件)



2012年3月期 Overseas



WaveMaker



Neusoft

亿福天信息技术

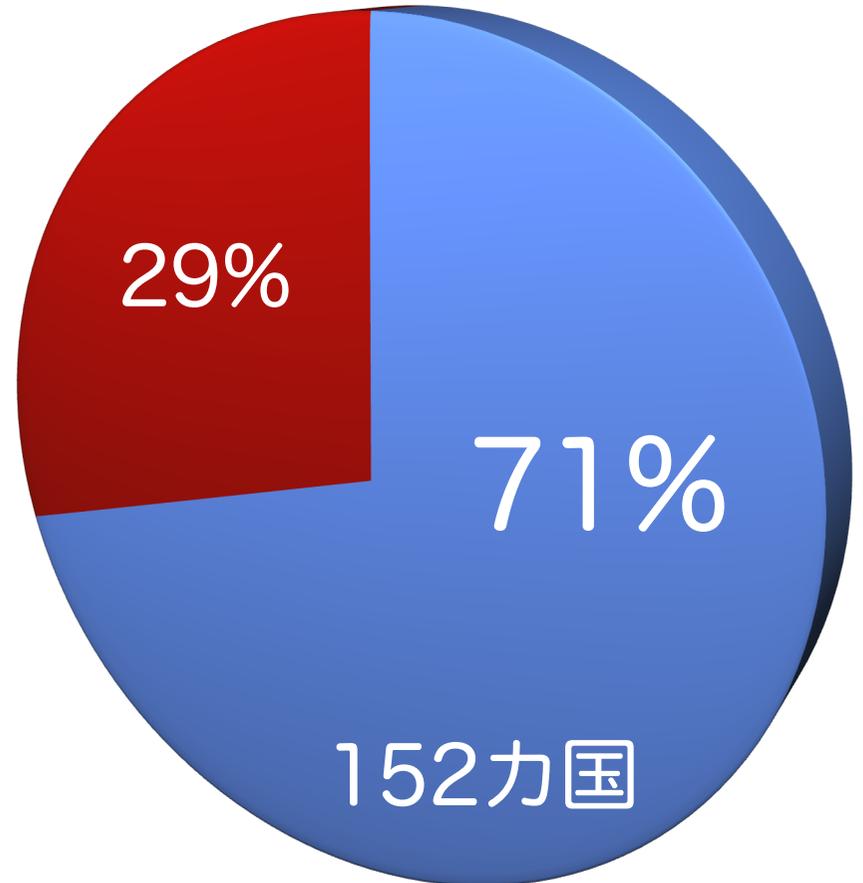


BORYUNG

보령제약

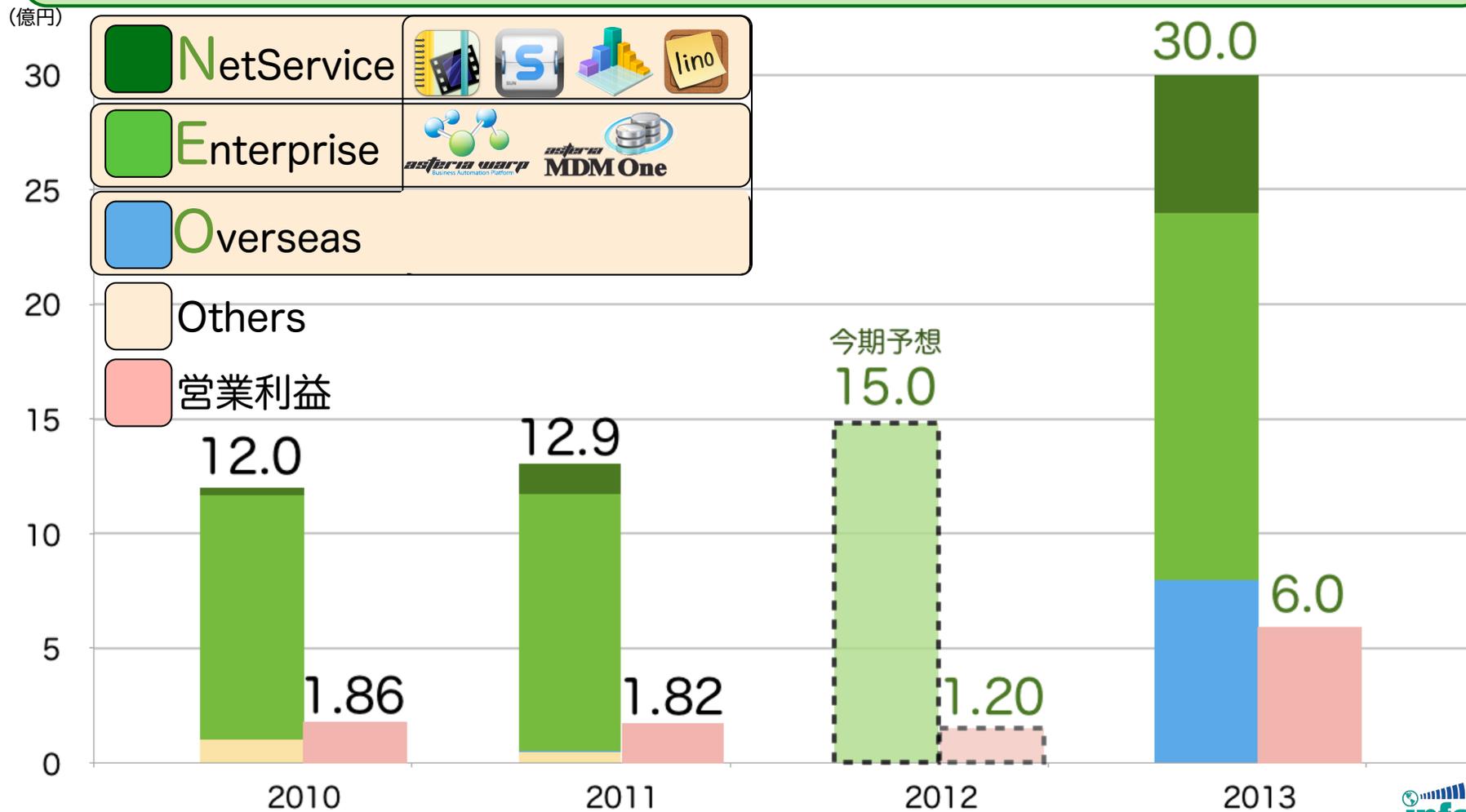


lino海外比率



中期計画

業績拡大のため引き続き積極的な先行投資を実施
 ⇒売上高30億円、営業利益6億円へ(2013年度)



実現のための 3つの重点投資

Net service

スマートデバイス
デファクトスタンダード獲得

Enterprise

クラウド
ビッグデータ時代のデータ連携

Overseas

海外展開
製品&サービスの海外市場での展開

2013年3月期 第1四半期

第1四半期のポイント

全体

- 第1四半期過去最高の売上を達成
- 売上高は、前年同期比で102.3%
- 売上拡大のため引き続き積極的な投資を実施

NetService

- 前年同期比で、売上が約2倍増加
- Handbook導入件数が422件(2012年6月末時点)、ユーザー数が30,000人(2012年5月末時点)を突破

Enterprise

- ASTERIA導入社数が3,163社を達成
- NTTデータグループのリアライズ社と共に「ASTERIA MDM One GT」の提供を開始

Overseas

- Extentech社を買収し、米国に海外拠点を設立
- 韓国・保寧製薬グループのBRネットコム社とHandbookの販売契約を締結

今期サマリー

- ・ NetServiceの売上は前年比で約2倍となり、Q1過去最高の売上を達成
- ・ ASTERIA導入社数は3,163社を達成
- ・ Extentech社を買収・完全子会社化し、米国に海外拠点を設立

(百万円)	今期通期業績予想	Q1実績	進捗率
売上高	1,500 (※単体) (1,500)	261 (※単体) (261)	17.4%
営業利益	120 (130)	▲42 (▲50)	-%
経常利益	120 (130)	▲39 (▲46)	-%
当期利益	70 (80)	▲40 (▲47)	-%

当期重点施策

【Handbook】

- ・ 毎月の機能改善
- ・ 料金プラン変更
- ・ PaaS展開
- ・ 成約自動化
- ・ 知名度向上

【ASTERIA】

- ・ スマートデバイス連携
- ・ OEM等販路拡大
- ・ ビッグデータをテーマに市場開拓
- ・ パートナー販路深堀
- ・ 海外市場への市場拡大

【MDM】

- ・ 米国/中国をメインとしたパートナー展開を継続
- ・ 既存サービスの海外展開の加速
- ・ 市場調査目的の他言語展開から海外市場での本格展開へ

Q1進捗

- ・ 毎月のアップデートを実施中。4月にプレゼンテーション機能やアクセス統計のビジュアル化を実施。
- ・ ユーザー数に応じた価格改定を実施
- ・ 積極的なマーケティング活動を実施

- ・ Salesforce CRM連携にASTERIA OnDemandが採用され、シャノン社とインフォテリアが協業
- ・ 中国語、英語フローサービス製品マニュアルを提供
- ・ リアライズ社と共に「ASTERIA MDM One GT」を提供開始

- ・ 保寧製薬グループ BRネットコム社と販売契約を締結
- ・ linoのAndroidアプリを提供開始
- ・ 米国カリフォルニア州にあるExtentech社を買収、完全子会社化

NetService
オンラインサービス展開



Enterprise
企業向けサービス展開

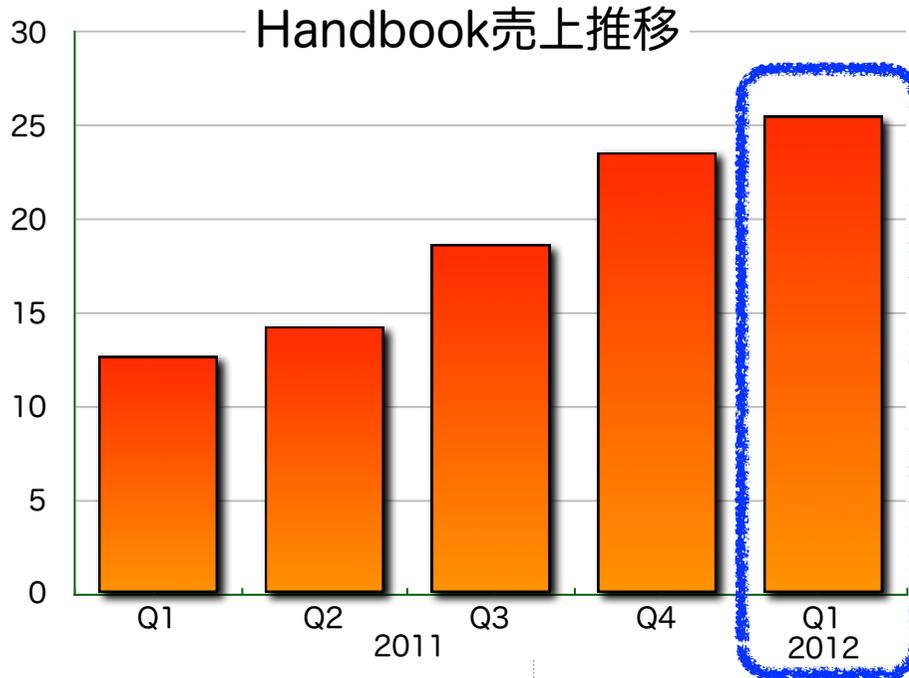


Overseas
海外展開

Net Service

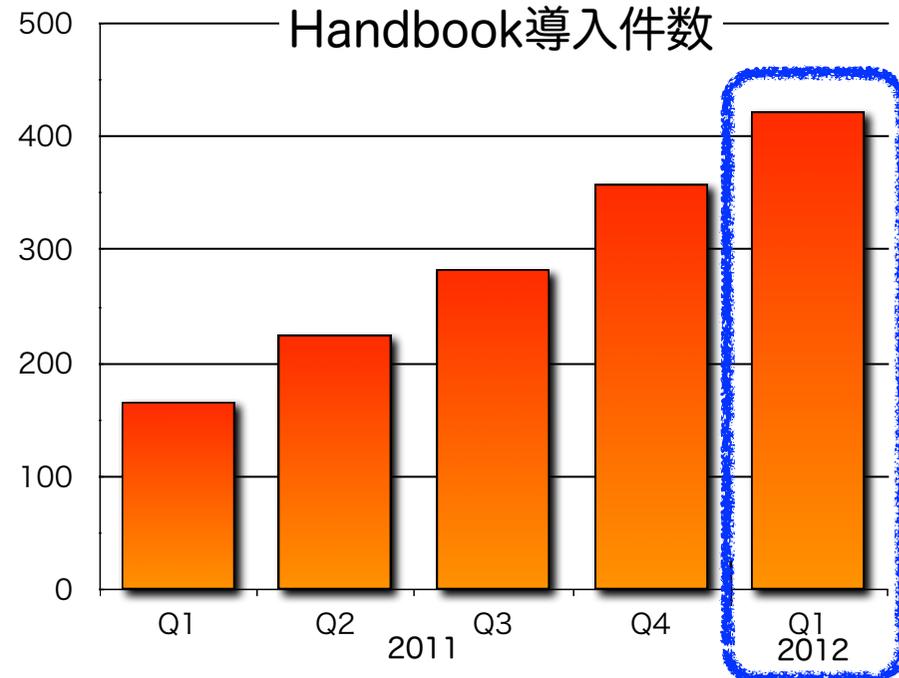
Handbookは売上、導入件数ともに拡大

(単位：百万円)



当期重点施策

(単位：件)



トピック

【Handbook】

- ・ 毎月の機能改善
- ・ 成約自動化
- ・ 料金プラン変更
- ・ 知名度向上
- ・ PaaS展開

- ・ 4月 ロンドンオリンピックに向け、国立スポーツ科学センターがHandbook採用
- ・ 5月 Handbook導入社数が350社を突破
- ・ 6月 Handbookユーザー数が30,000人を突破
- ・ 8月 ヴィ・インターネットオペレーションズ社との協業
- ・ 8月 野村証券の約**8,000**台のiPadに「Handbook」採用

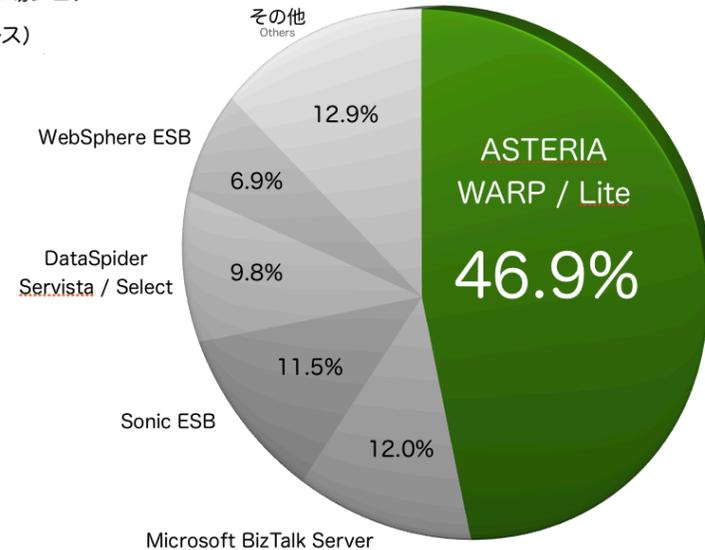
Enterprise

ASTERIA導入社数は3,100社を超え、市場シェアは50%に迫る

(単位：社)



EAI/ESB市場シェア
(本数ベース)



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」

当期重点施策

トピック

【ASTERIA】

- ・スマートデバイス連携
- ・パートナー販路深堀
- ・OEM等販路拡大
- ・海外市場への市場拡大

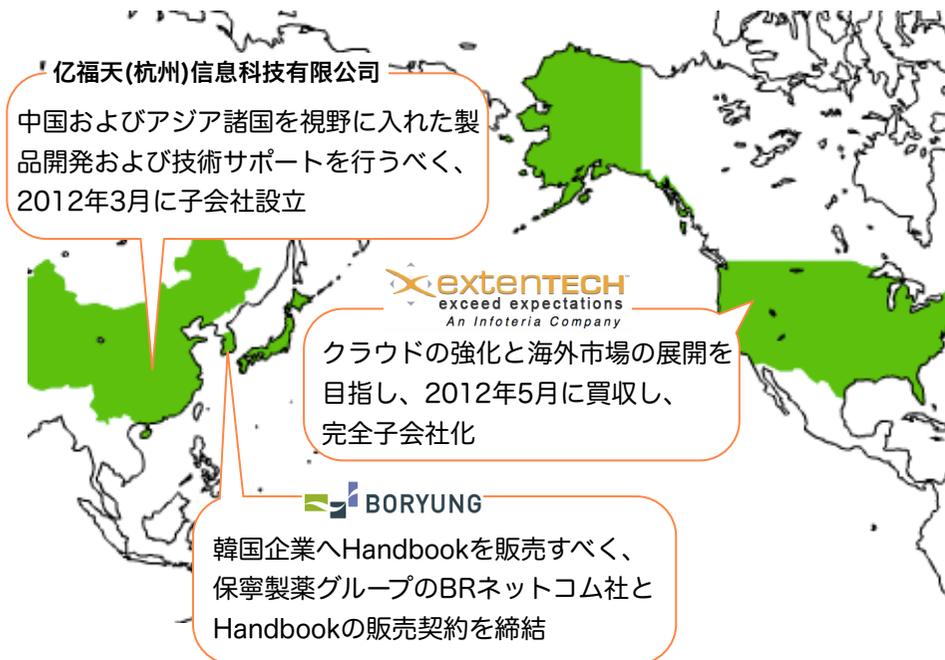
【MDM】

- ・ビッグデータをテーマに市場開拓

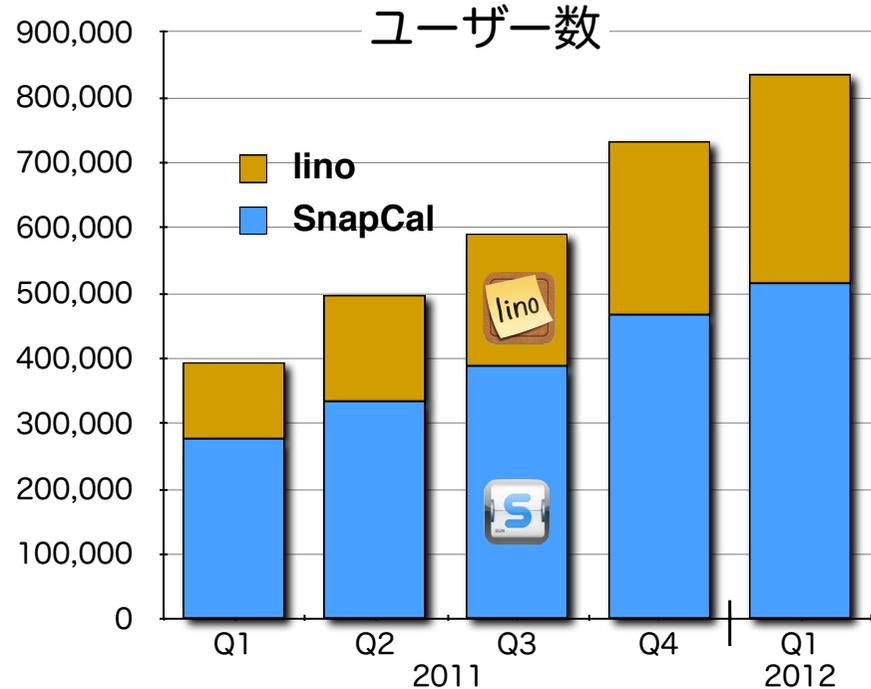
- ・4月 「ASTERIA MDM One 1.4」 の出荷を開始
- ・4月 ASTERIA WARP 4.6 サンプルフローを公開
- ・5月 クラウド活用加速へ向けて、シャノン社とインフォテリアが協業
- ・5月 ASTERIA導入社数が3,000社を突破
- ・5月 リアライズ社と共に「ASTERIA MDM One GT」 を提供開始

Overseas

拠点をアメリカ・中国に設立し、海外売上の拡大を目指す



当期重点施策



トピック

- ・ 米国／中国をメインとしたパートナー展開を継続
- ・ 既存サービスの海外展開の加速
- ・ 市場調査目的の他言語展開から海外市場での本格展開へ

- ・ 3月 中国の杭州に億福天(杭州)信息科技有限公司を設立
- ・ 4月 保寧製薬グループ BRネットコム社と販売契約を締結
- ・ 5月 linoのAndroidアプリを提供開始
- ・ 5月 米国カリフォルニア州にあるExtentech社を買収、完全子会社化
- ・ 7月 DMX Technologies Group LtdがHandbookをOEM採用
- ・ 7月 ドコモチャイナ社へHandbookを提供開始

損益計算書

- ・ 第1四半期最高の売上高を達成
- ・ 約84%の売上総利益率を達成

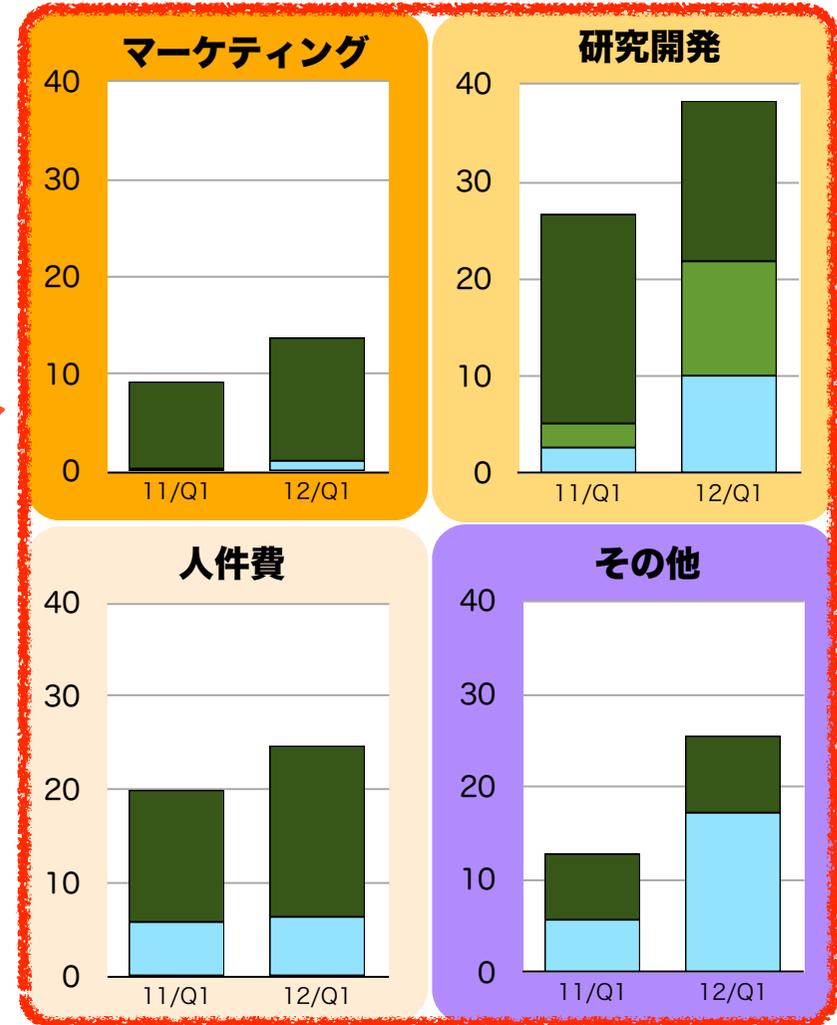
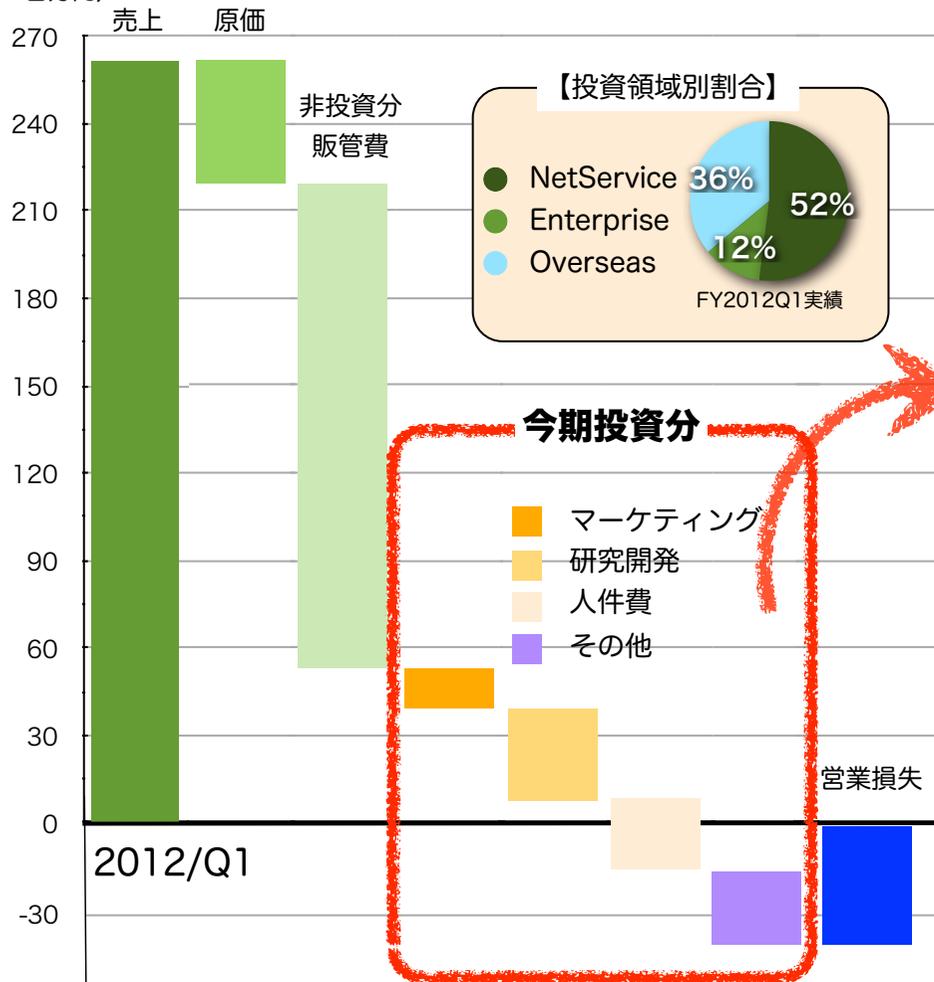
(単位：百万円)

	2010年3月期Q1 (連結)	2011年3月期Q1 (単体)	2012年3月期Q1 (単体)	2013年3月期Q1 (連結)	前期比
売上高	223	227	255	261	102.3%
売上総利益	155	164	206	219	106.1%
営業利益	▲25	▲12	▲14	▲42	-%
経常利益	▲23	▲10	▲10	▲39	-%
当期利益	▲24	▲11	▲11	▲40	-%

成長に向けた投資

NEO達成へ向けた積極的な投資を継続

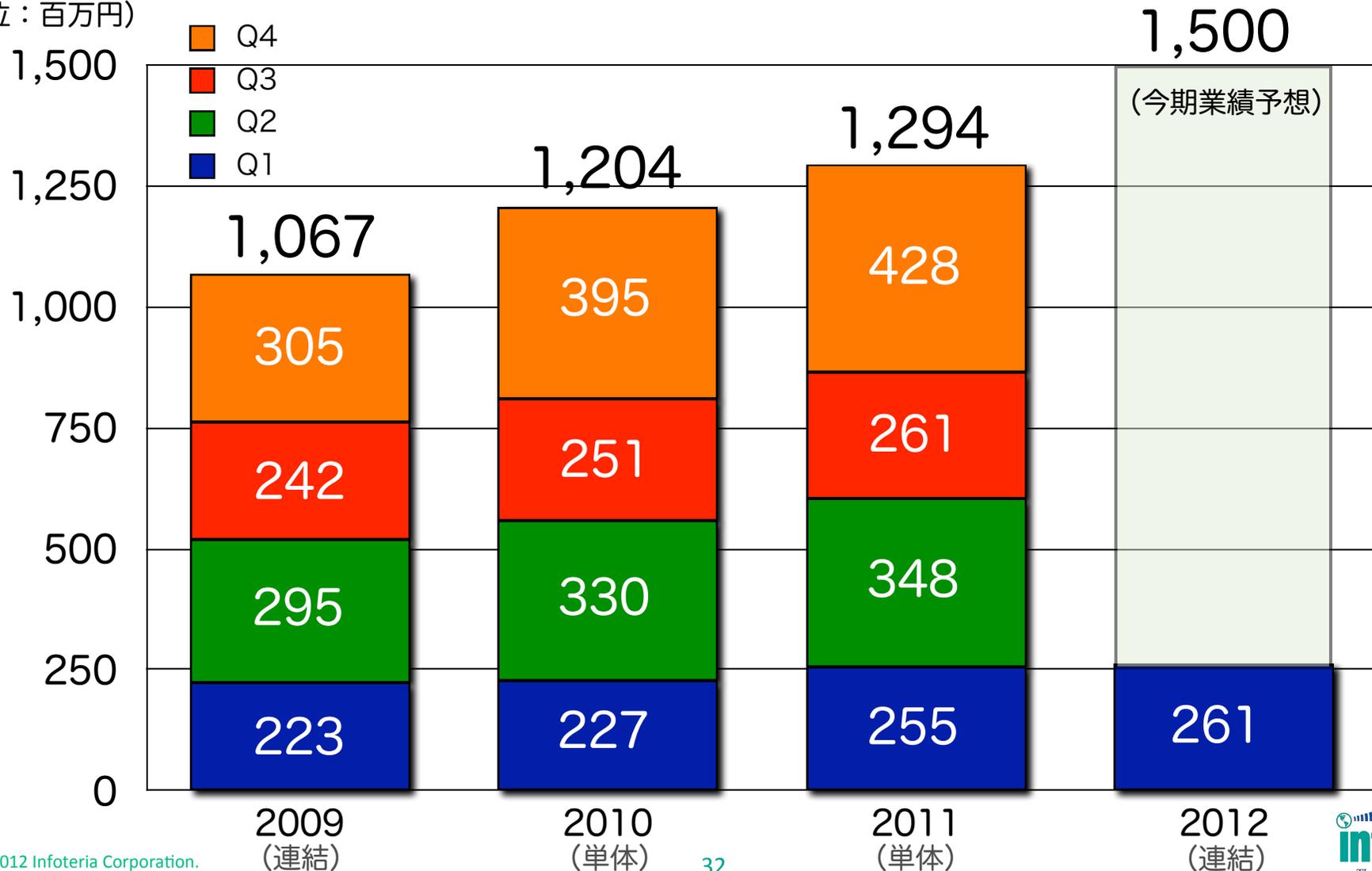
(単位：百万円)



売上高推移

第1四半期最高の売上高を達成

(単位：百万円)



売上高構成（売上区分別）

Handbookの伸張でサービスの伸びが63.4%

(単位：百万円)

売上区分	主な製品	2010年 3月期Q1	2011年 3月期Q1	2012年 3月期Q1	2013年3月期Q1 実績（連結）			
		(連結)	(単体)	(単体)	金額	構成比(%)	増減額	前期比(%)
ライセンス	ASTERIA	102	97	113	92	35.3%	▲21	81.1%
サポート	ASTERIA	103	111	121	136	52.1%	14	111.8%
プロダクト合計		205	209	235	228	87.3%	▲7	97.1%
サービス	Handbook	18	18	20	33	12.7%	12	163.4%
合計		223	227	255	261	100%	5	102.3%

※サービス売上は教育は減少、Handbookが伸長。

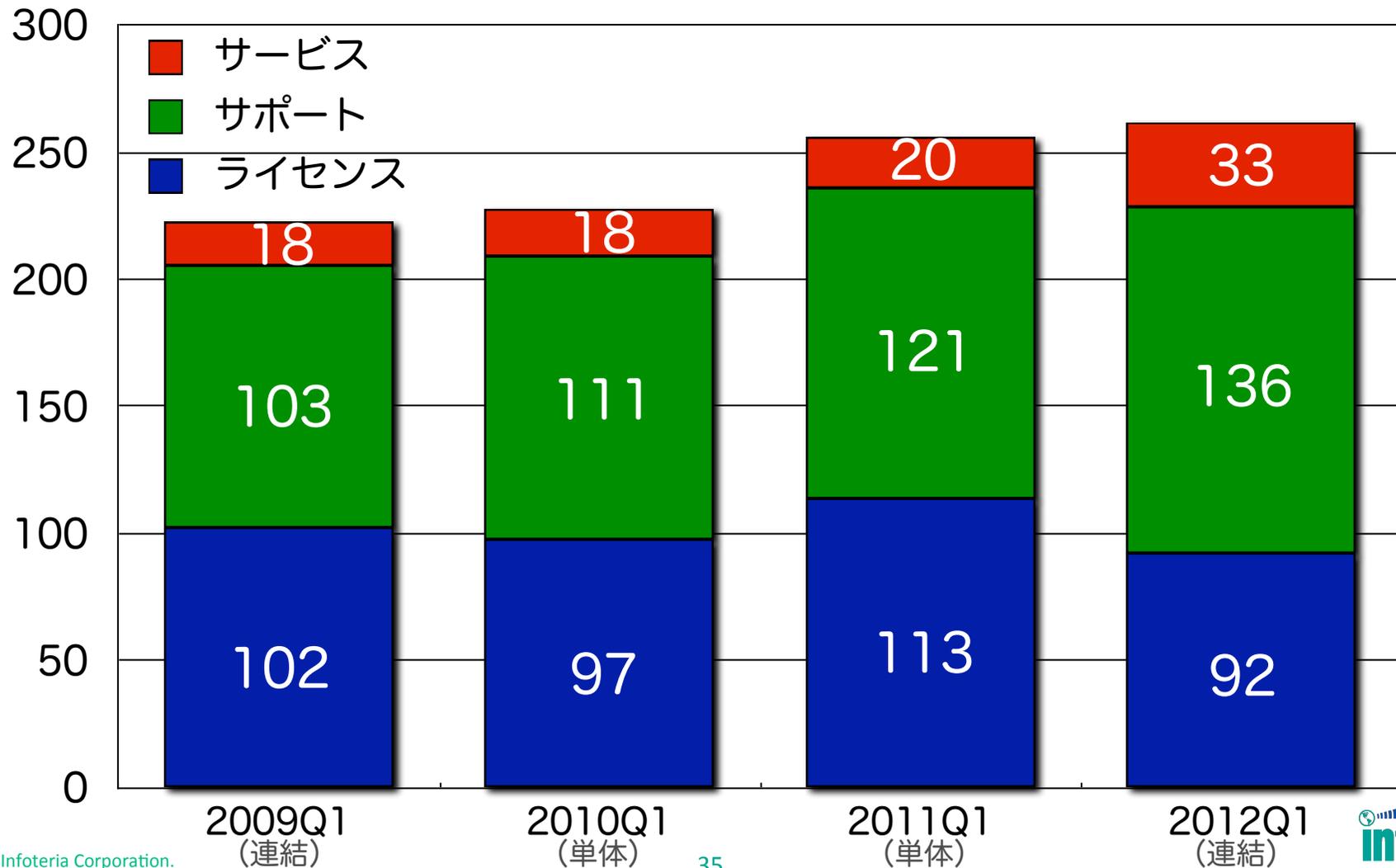
NEO戦略：売上区分

	主な製品	売上区分		
		ライセンス	サポート	サービス
N	 Handbook  SnapCal  Onsheet  lino	 ・オンプレミスによる販売の場合	 ・オンプレミスによる販売の場合	   
	 ASTERIA  MDM One	 	 	 ・コンサルティングによる売上の場合  ・コンサルティングによる売上の場合
	O			
			 主な計上先	 軽微な計上先

売上高構成 (グラフ)

サービス売上の成長が加速

(単位：百万円)

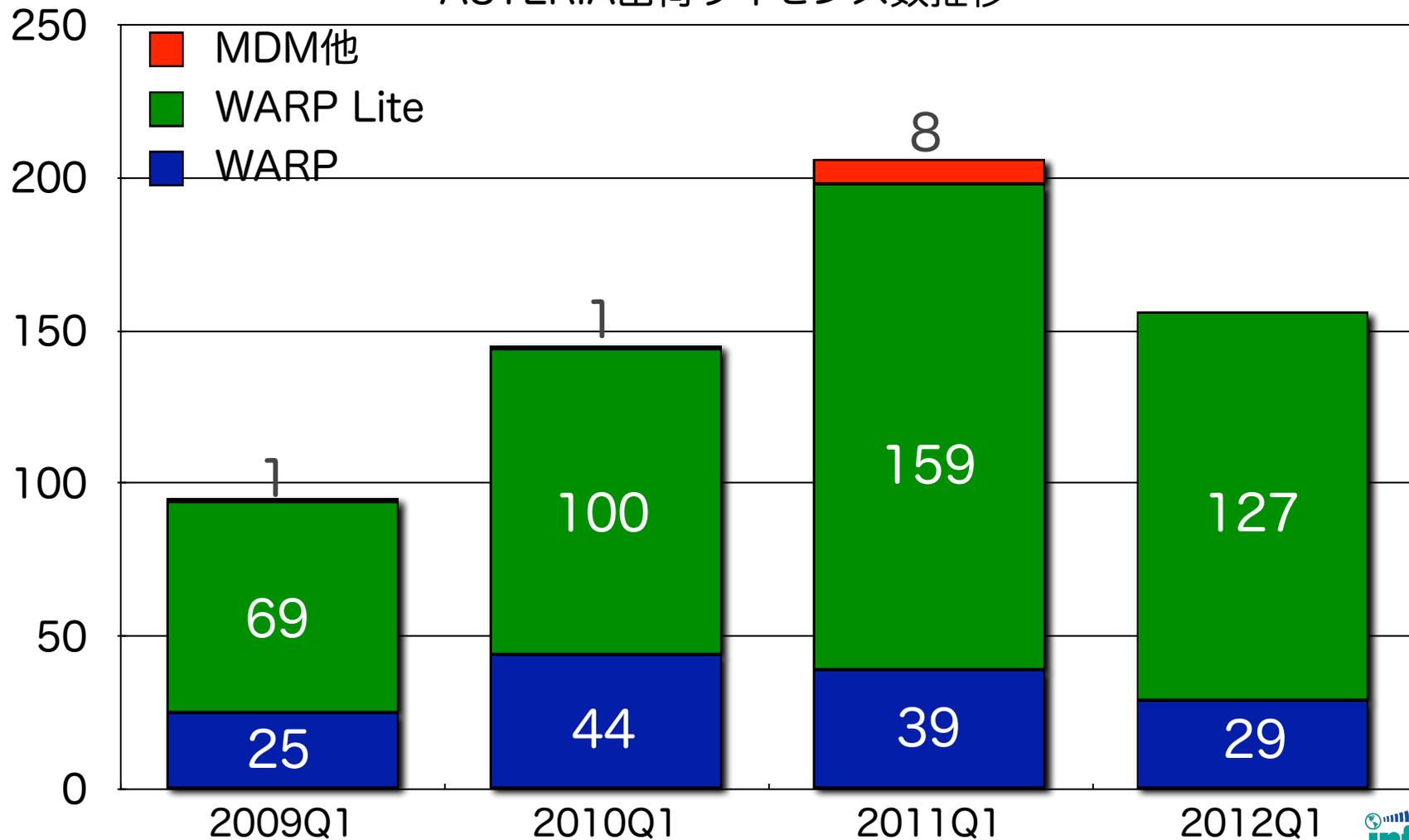


ポイント：ライセンス売上

第1四半期としては低調な立ち上がり

(単位：本)

ASTERIA出荷ライセンス数推移

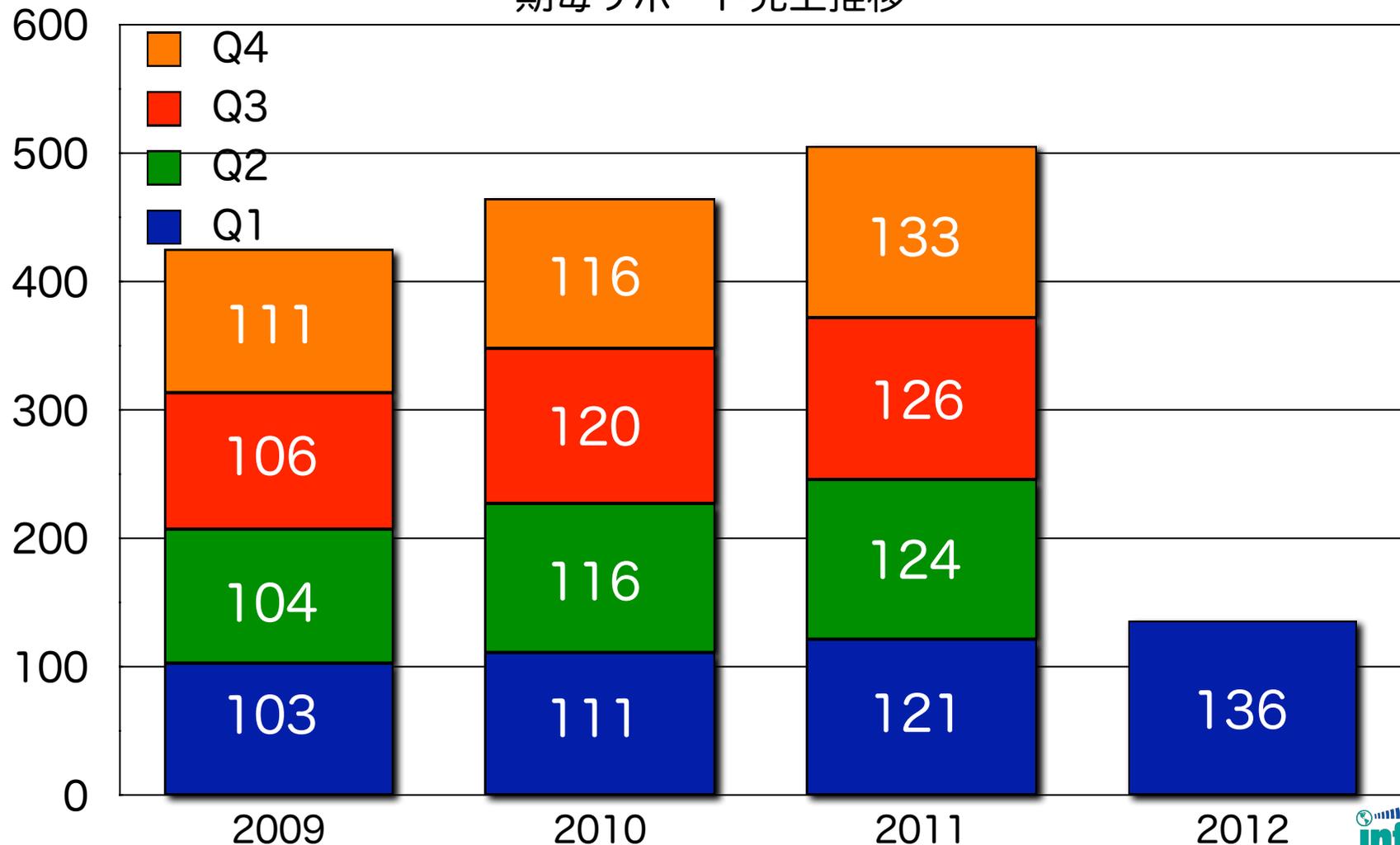


ポイント：サポート売上

季節変動なく安定的に売上増加

(単位：百万円)

期毎サポート売上推移

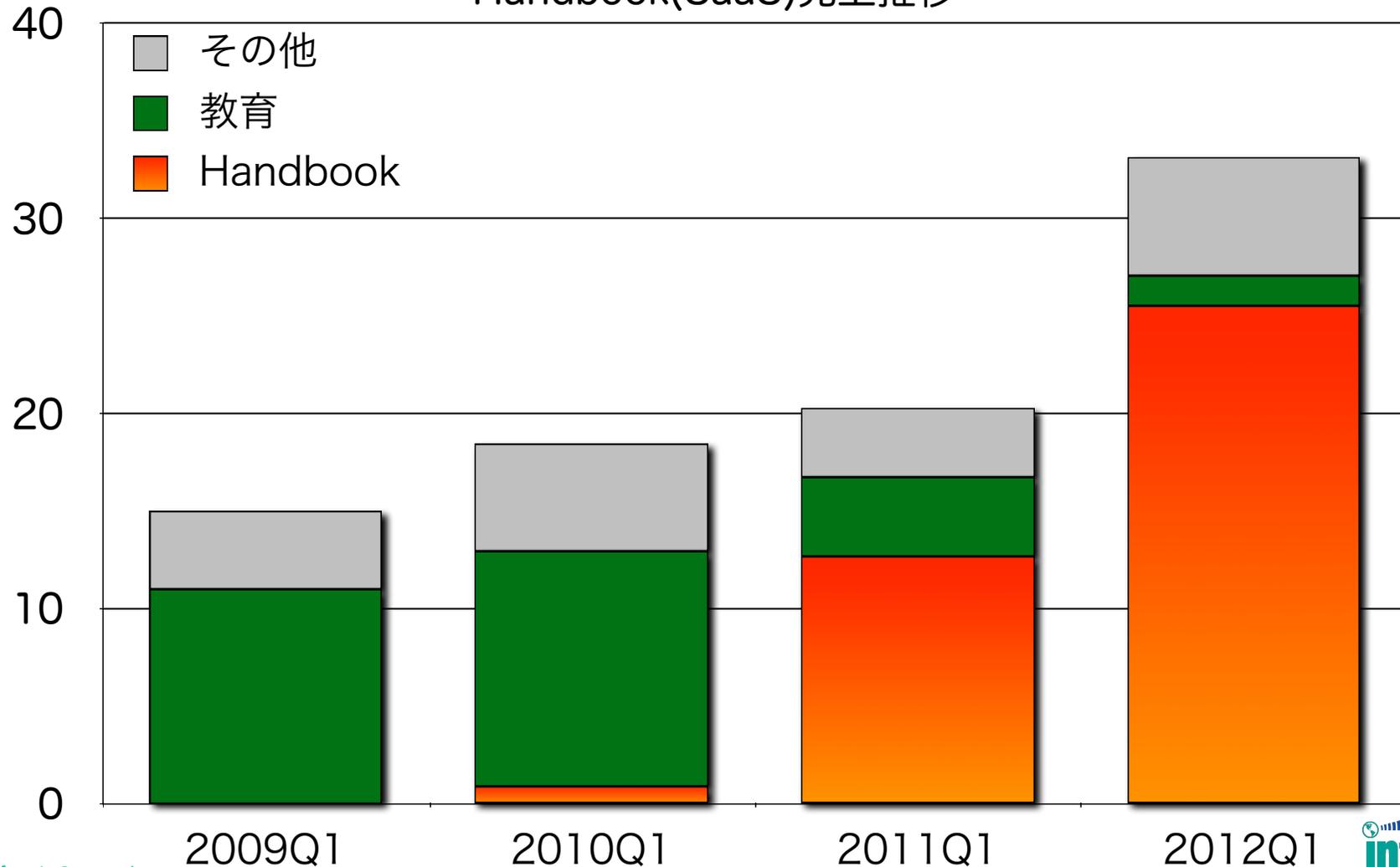


ポイント：サービス売上

Handbook売上が前年同期比で約2倍の増加

(単位：百万円)

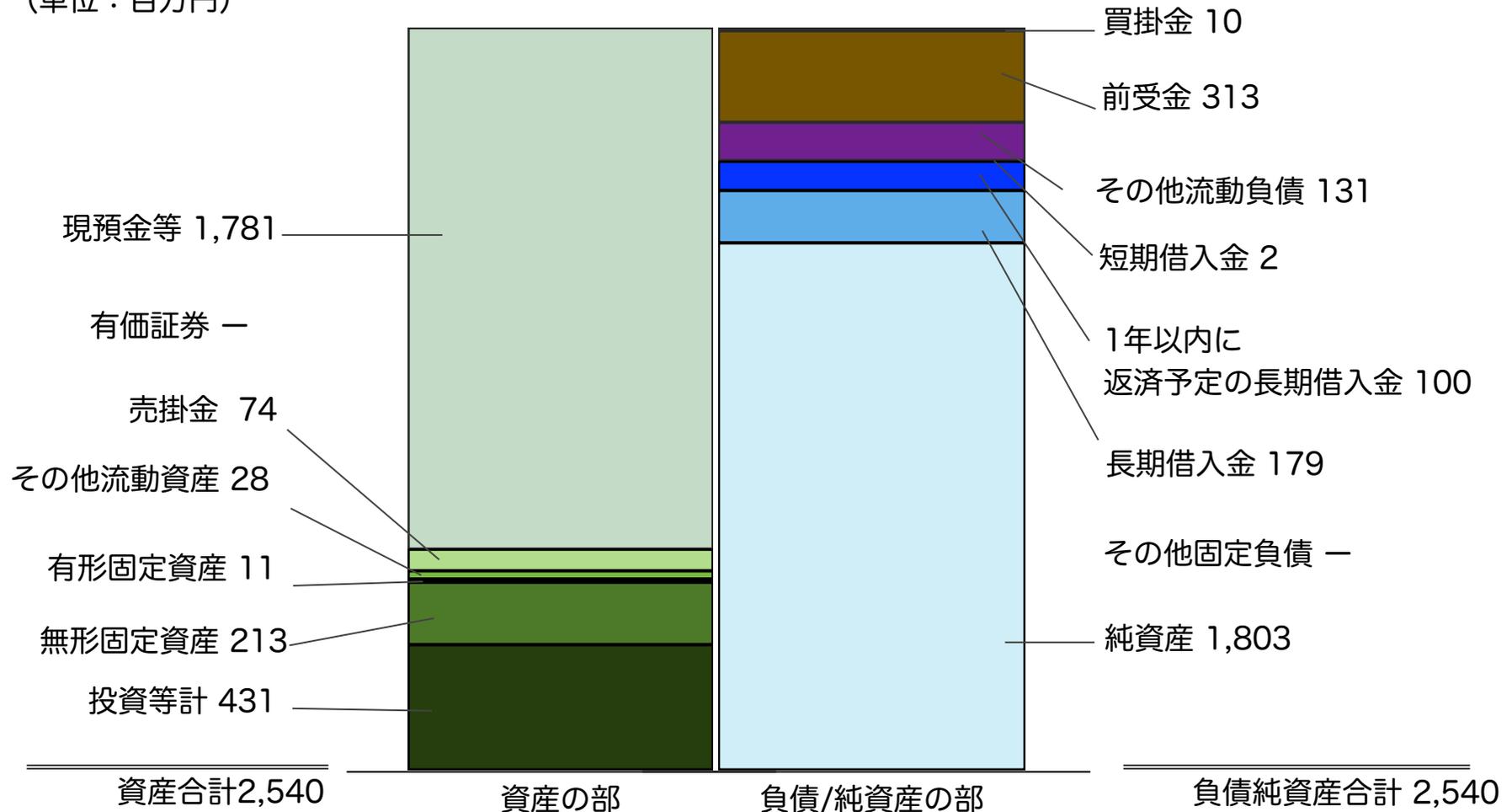
Handbook(SaaS)売上推移



貸借対照表

積極的な投資に耐えうる高い自己資本率

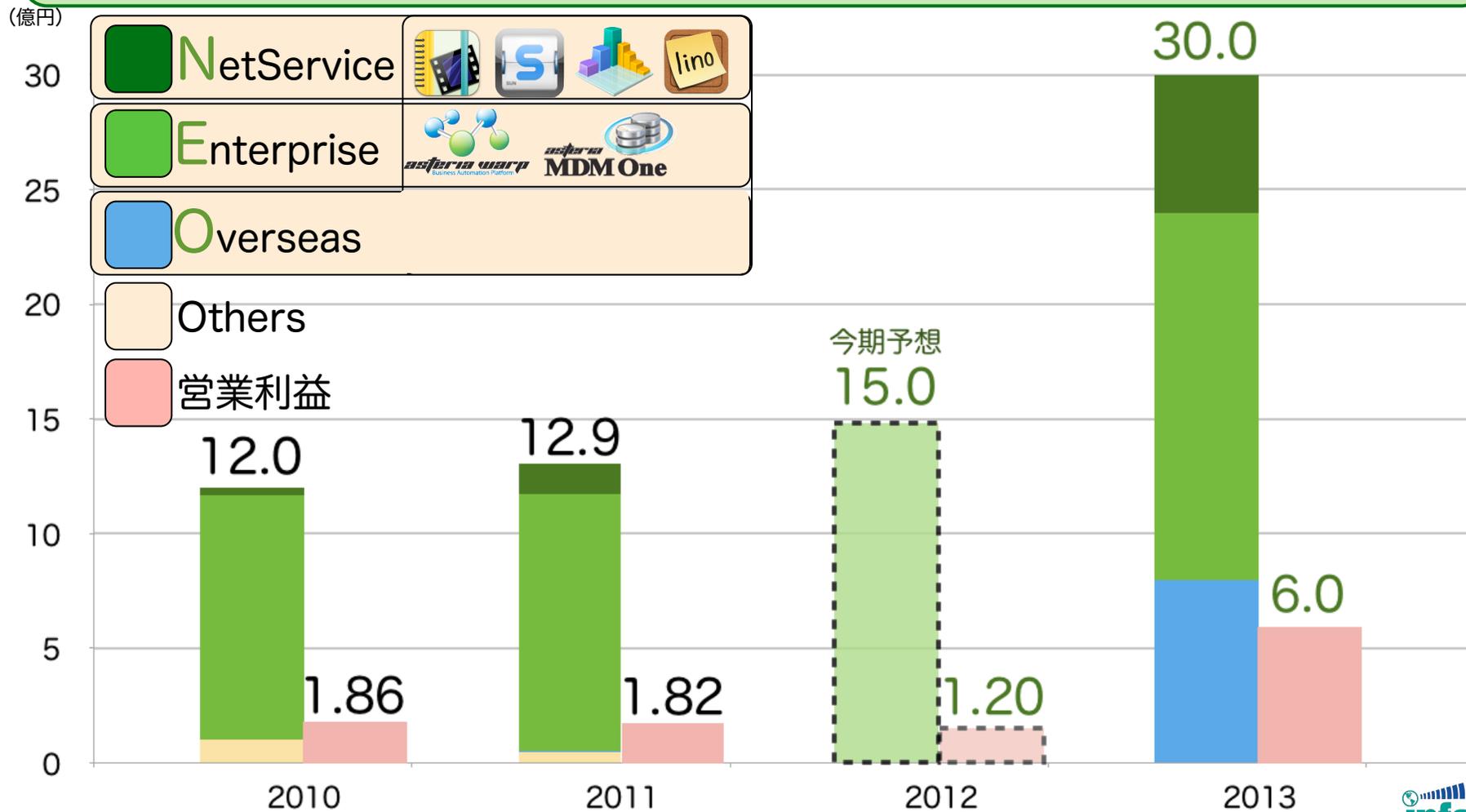
(単位：百万円)



今期施策と予想

中期計画

業績拡大のため引き続き積極的な先行投資を実施
 ⇒売上高30億円、営業利益6億円へ(2013年度)



Enterprise Consumer

エンタープライズ・コンシューマー

当社の目指す方向性

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに

企業も社会も、
階層型からネットワーク型へ

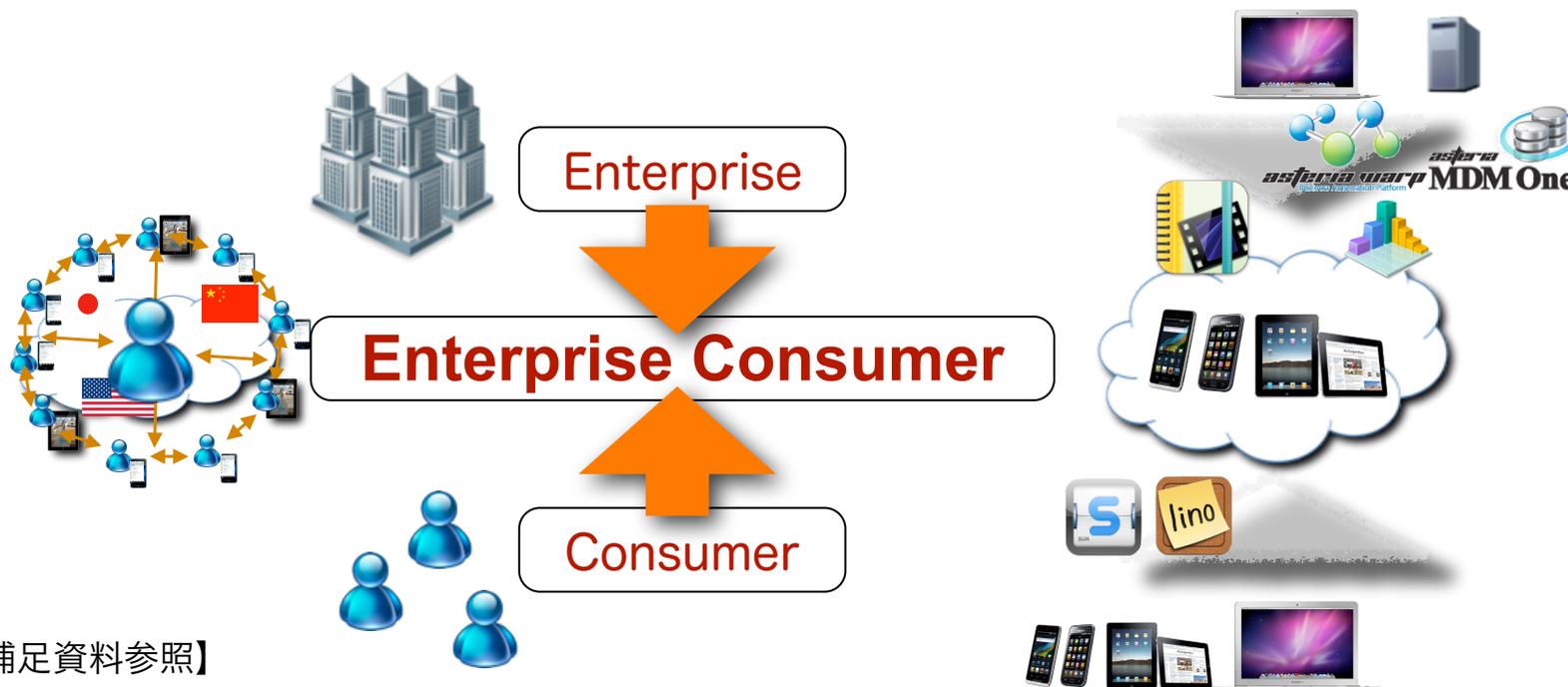


【補足資料参照】

当社の目指す方向性

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに

ネットワーク型の社会では、
「個人」がより力を持つ



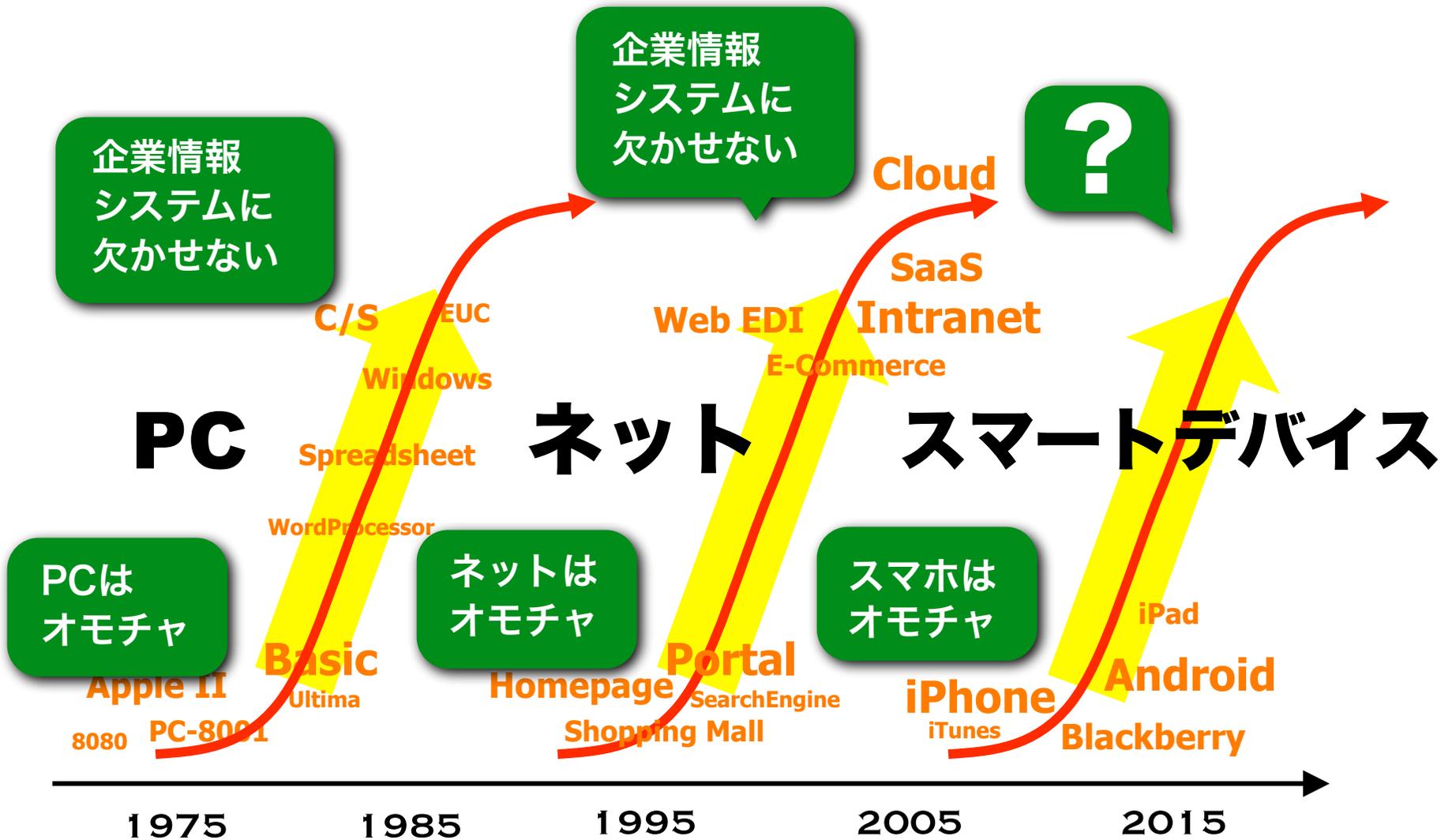
【補足資料参照】

スマートデバイスの時代



出典：矢野経済研究所

歴史は繰り返す



今期のNEO施策



NetService

- 市場成長を見据えた毎月の機能改善
- 利用実態に沿った価格改定
- 認知度とブランド価値の向上につながる販促活動



Enterprise

- クラウド等、市場成長に合わせた製品の成長
- 既存システムを視野に入れたスマートデバイス対応
- データマネジメントを推進する活動



Overseas

- 海外拠点の更なる開拓
- マーケティングによる、製品の海外展開を加速
- 海外パートナーの深堀、拡大

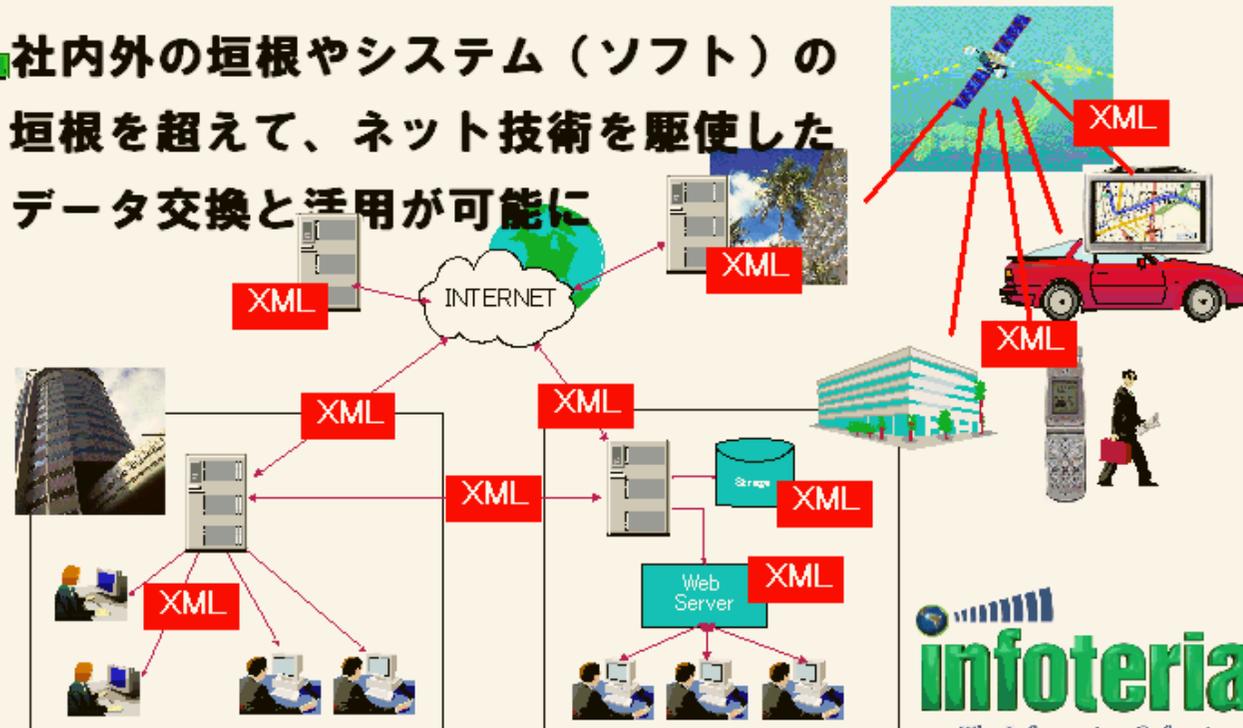
1998



The XML world

XMLのもたらすもの

- 社内外の垣根やシステム（ソフト）の垣根を超えて、ネット技術を駆使したデータ交換と活用が可能に



STRICTLY CONFIDENTIAL

infoteria
The Information Cafeteria

2012

O

verseas

XMLのもたらすもの

The XML world

■ 社内外の垣根やシステム（ソフト）の垣根を超えて、ネット技術を駆使したデータ交換と活用が可能に

asteria warp
Business Automation Platform

E

nterprise

STRICTLY CONFIDENTIAL



N

et service

infoteria
Handbook

2013年3月期業績予想

Handbook寄与し売上高は引続き伸長と予想

(単位：百万円)

	2013/3期 通期 業績予想		Q1進捗率	主な要因／備考
	(連結)	(単体)		
売上高	1,500	1,500	17.4%	・ Handbookの成長が寄与
営業利益	120	130	-	・ 積極的な投資を継続
経常利益	120	130	-	
当期利益	70	80	-	・ 法人税



つなぐ製品
世界No.1を目指す



現在
つなぐ製品国内No.1

ソフトウェアで世界をつなぐ





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ます。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

当社の目指す方向性

当社の目指す方向性

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに

■今後の方向性

- ・1998年 創業時の将来ビジョン

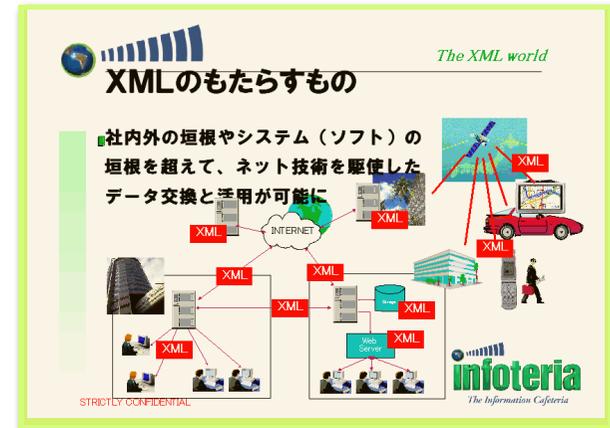
「社内外の垣根やシステム（ソフト）の垣根を超えて、ネット技術を駆使したデータ交換と活用が可能に」

- ・現在 1998年当時の将来ビジョンはある程度現実。更なる展開として、、、
「規律・統制・階層」の時代から、「自律・分散・協調」の時代へ

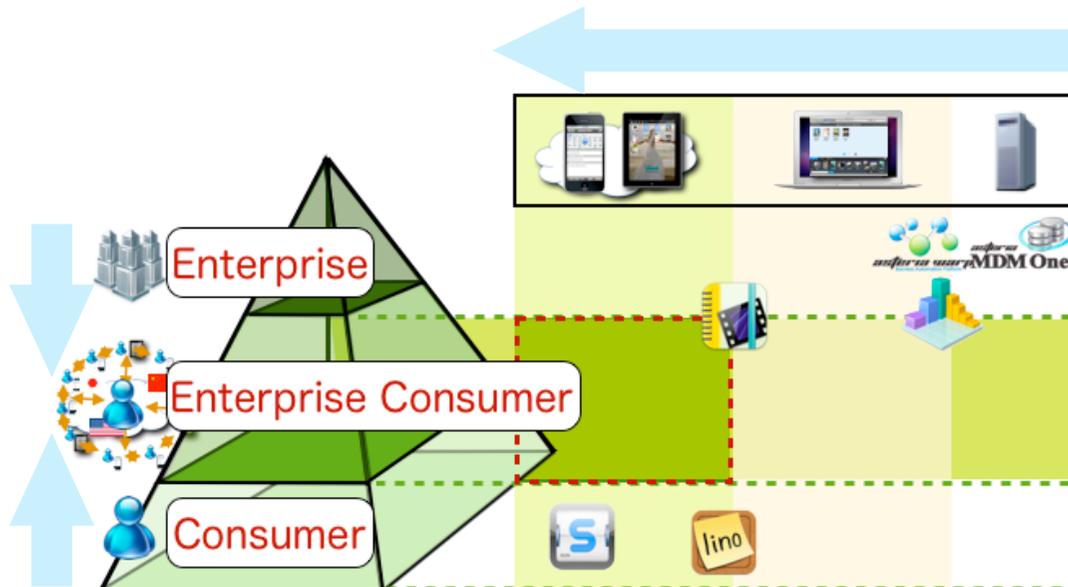
「スマートデバイスやクラウドを活用し、時間・場所・言語の垣根を超えた個々人の企業活動が可能に」

⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を「エンタープライズコンシューマー」と定義し、ターゲットとした活動を行っていく

1998年 創業時のプレゼンテーション資料



★企業活動、個人的活動を支える製品から、エンタープライズコンシューマーとしての活動を支える方向性を目指す



★ユーザーの利用がスマートデバイス上でほぼ完結する方向性を目指す

⇒ユーザがサーバやPCを扱う機会は必要最低限に。
⇒高度な知識が無くとも基本は扱える製品に

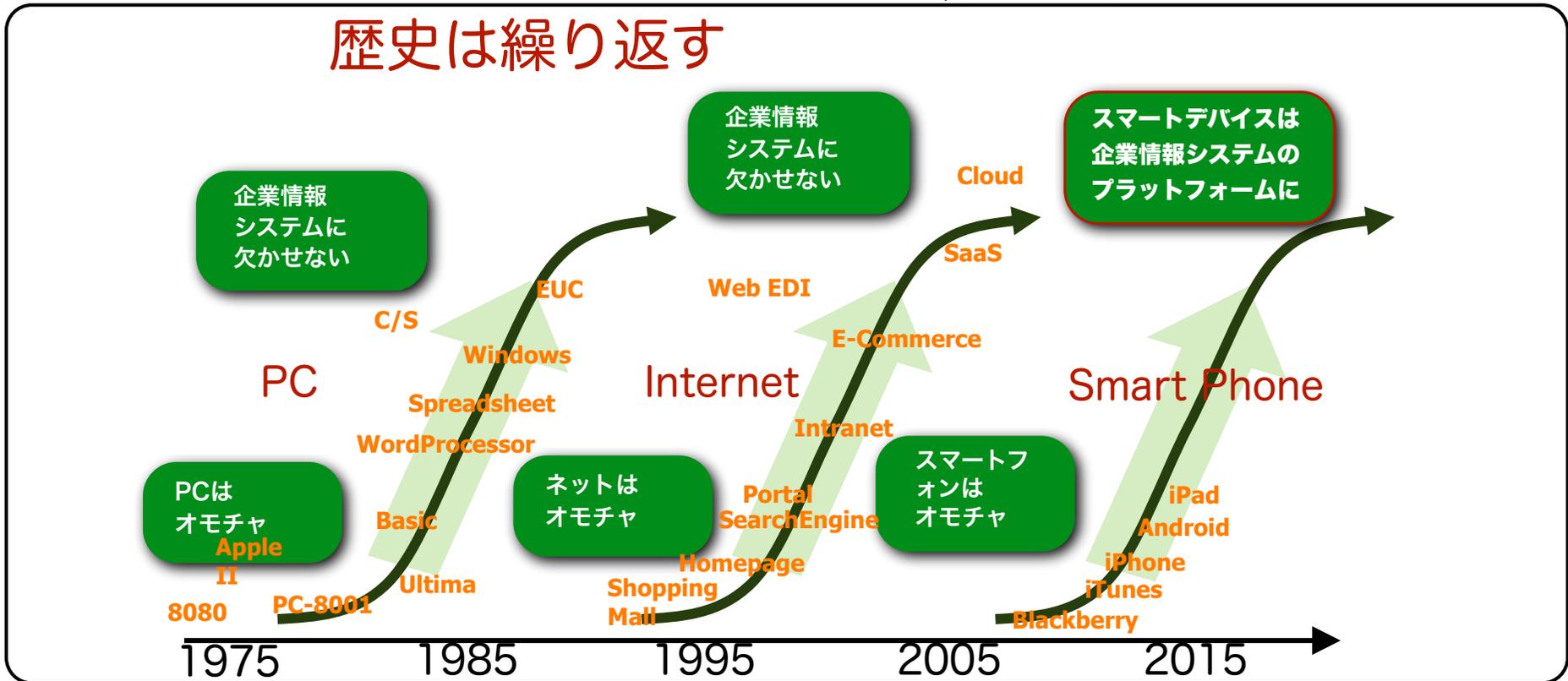
事業背景

Net Service

スマートデバイスは企業活動のインフラに



歴史は繰り返す

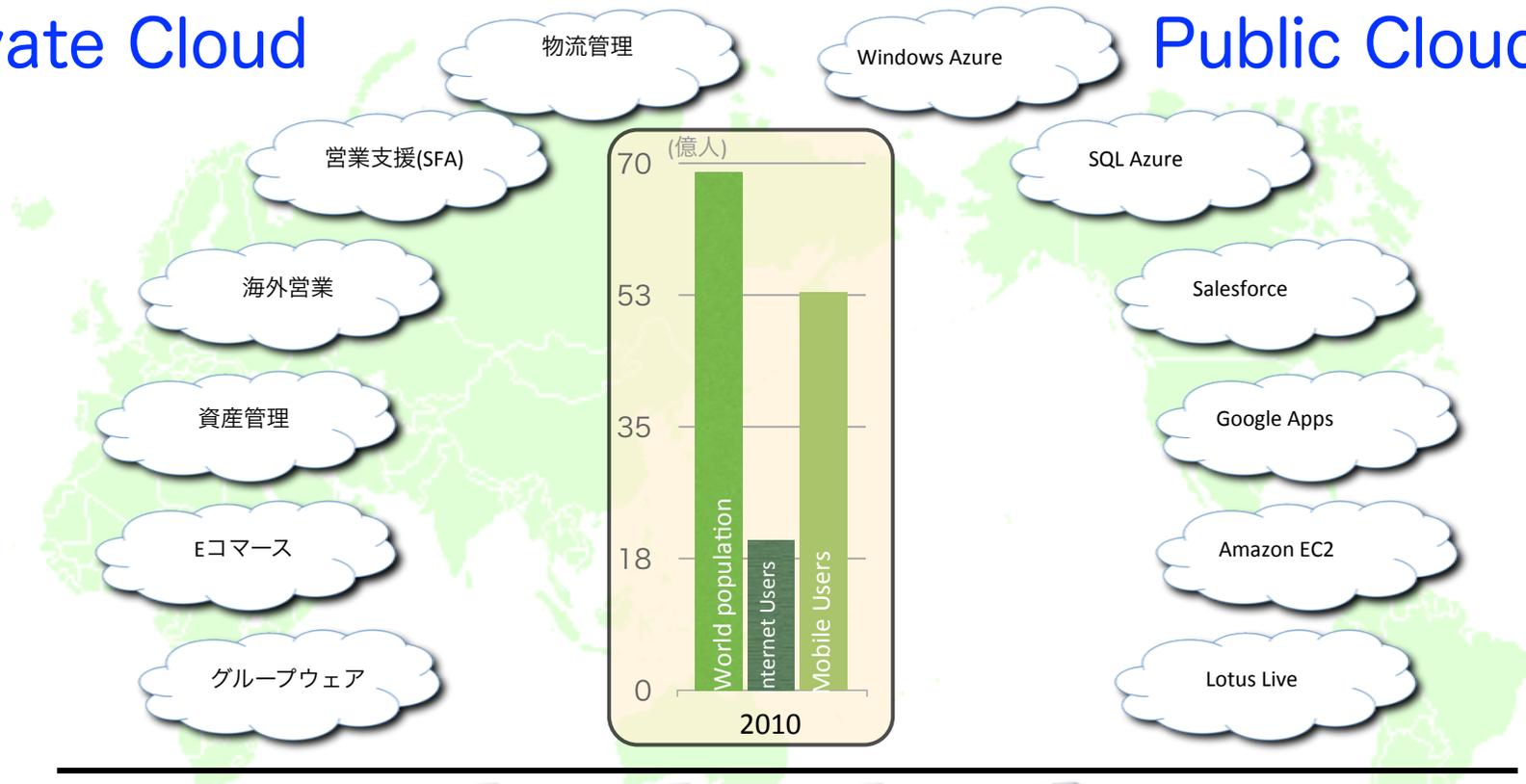


Enterprise

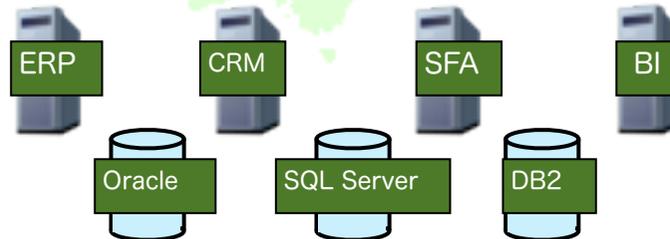
クラウド化加速とボーダレス化の波で新需要

Private Cloud

Public Cloud



On premises



Overseas

世界の距離がさらに縮まり世界展開の好機に

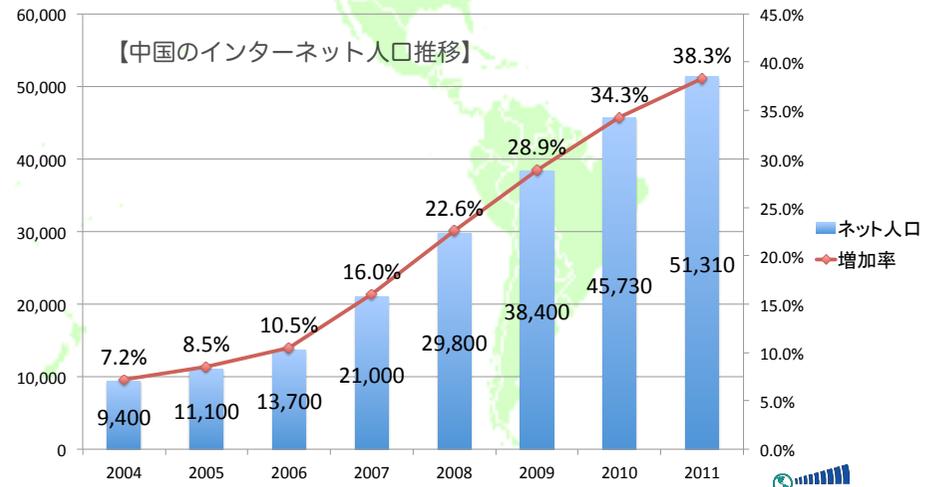
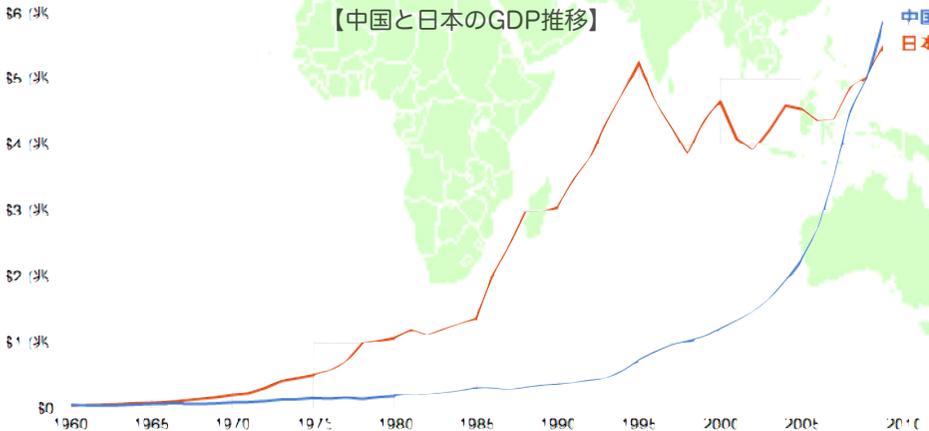


AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

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

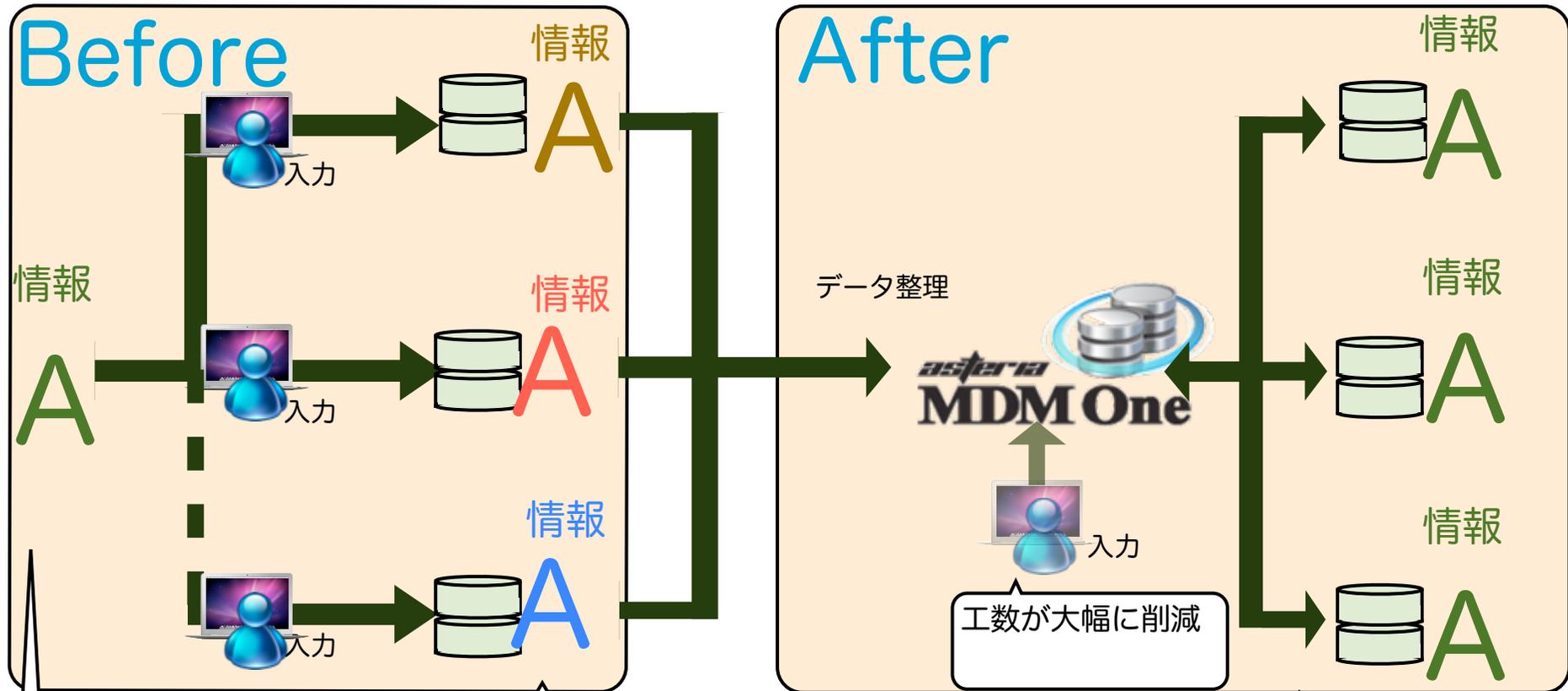
※2010年 CNNIC発表資料より



製品説明

ASTERIA MDM

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



【マスターデータ】
顧客データや人事データ等
企業には多用に用いられる
共通データがある

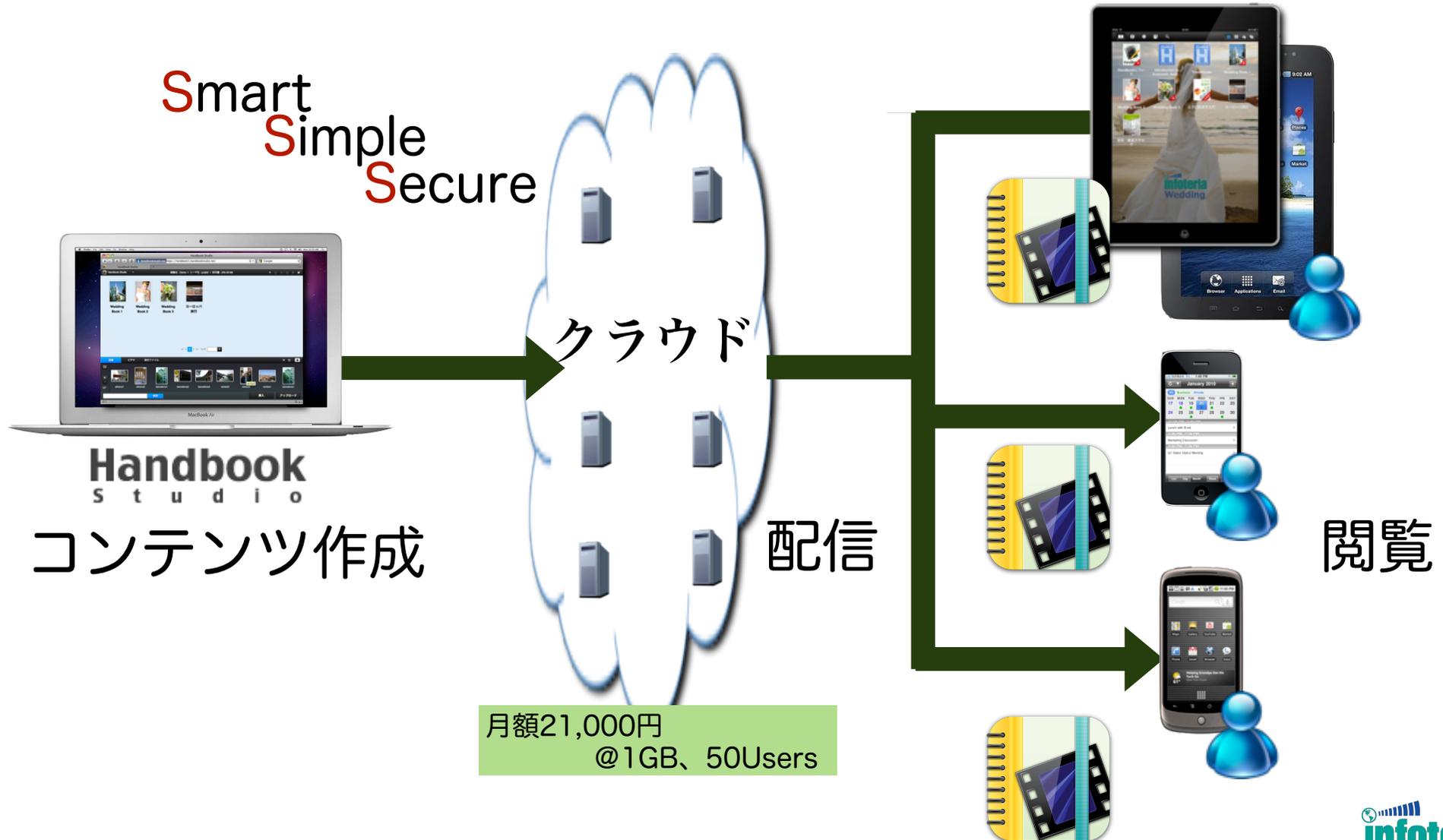
共通のデータを各々様々な
システムに入力&活用
⇒データの統一性が崩れる

MDM導入によりデータを整理&統一
その後はデータの統一性が保たれ、様々な
データ管理の工数は削減、データを用
いた企業活動は効率化

Handbook

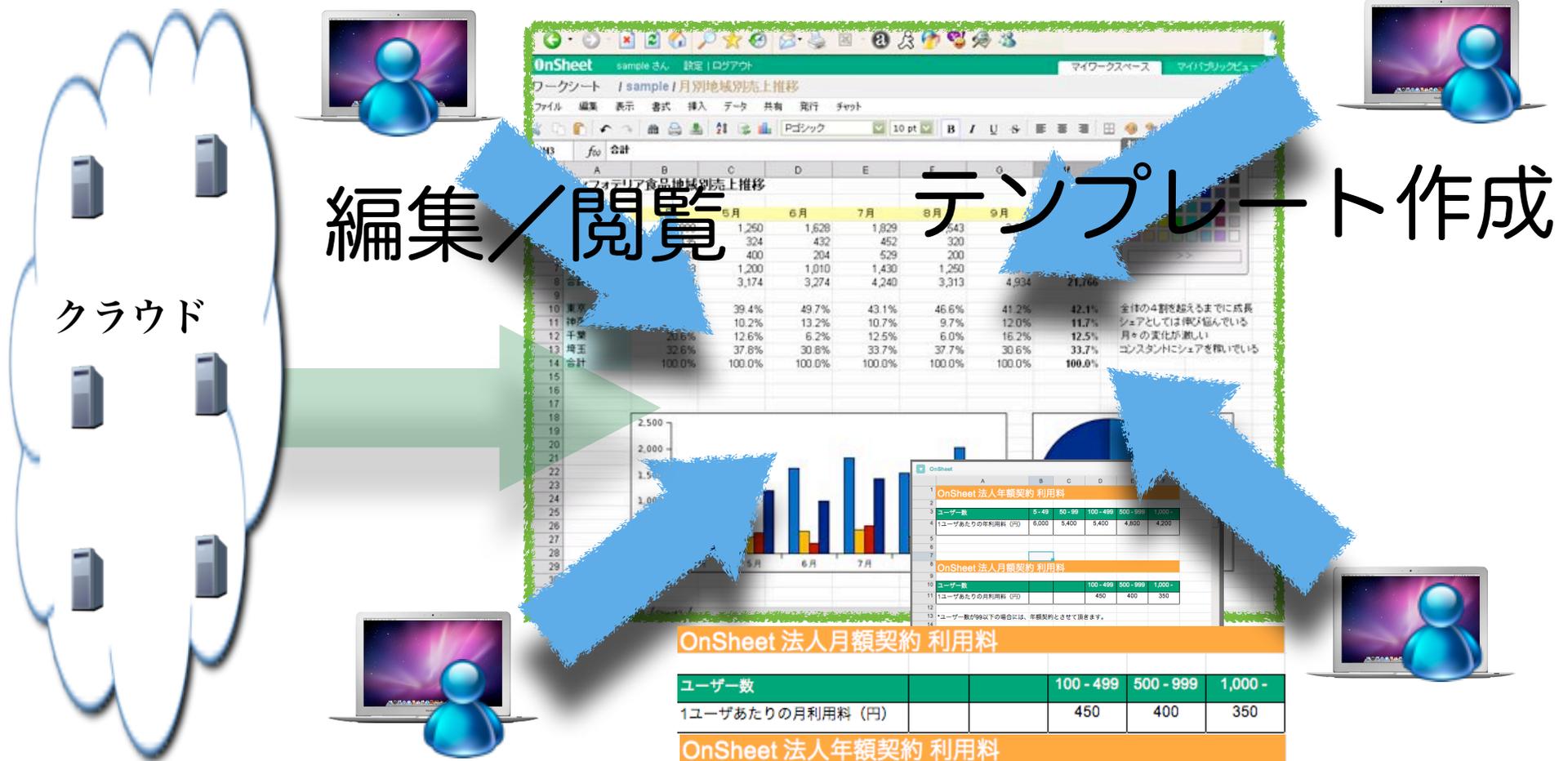


企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧





クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション



クラウド

編集/閲覧

テンプレート作成

OnSheet 法人月額契約 利用料

ユーザー数	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの月利用料 (円)	450	400	350

OnSheet 法人年額契約 利用料

ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200

SnapCal

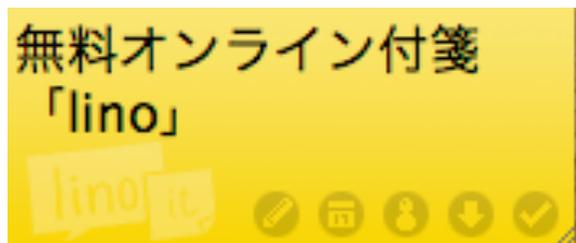


FacebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー





誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

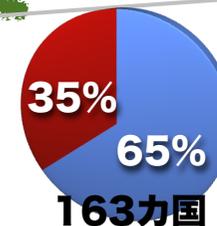


facebook

Google calendar mail & etc



共有



海外比率65%

163カ国

