

投資知識研究所特別セミナー in 大阪

インフォテリアのご紹介

～ 2016年3月期 通期決算を交えて～

インフォテリア株式会社

創業者/代表取締役執行役員社長

平野洋一郎



(証券コード：3853)

阿蘇山：標高1592m

高森町

南阿蘇村

熊本地震被災へのお見舞い、ご支援をいただき、
誠にありがとうございます

平野洋一郎（熊本県宇城市出身）

阿蘇市

Source: Wikipedia

会社概要

「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

Information Technology

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.

ソフトウェア開発は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

ソフトウェア開発の2モデル

製品開発

インフォテリア

Google

Microsoft

Facebook

受託開発

NTTデータ

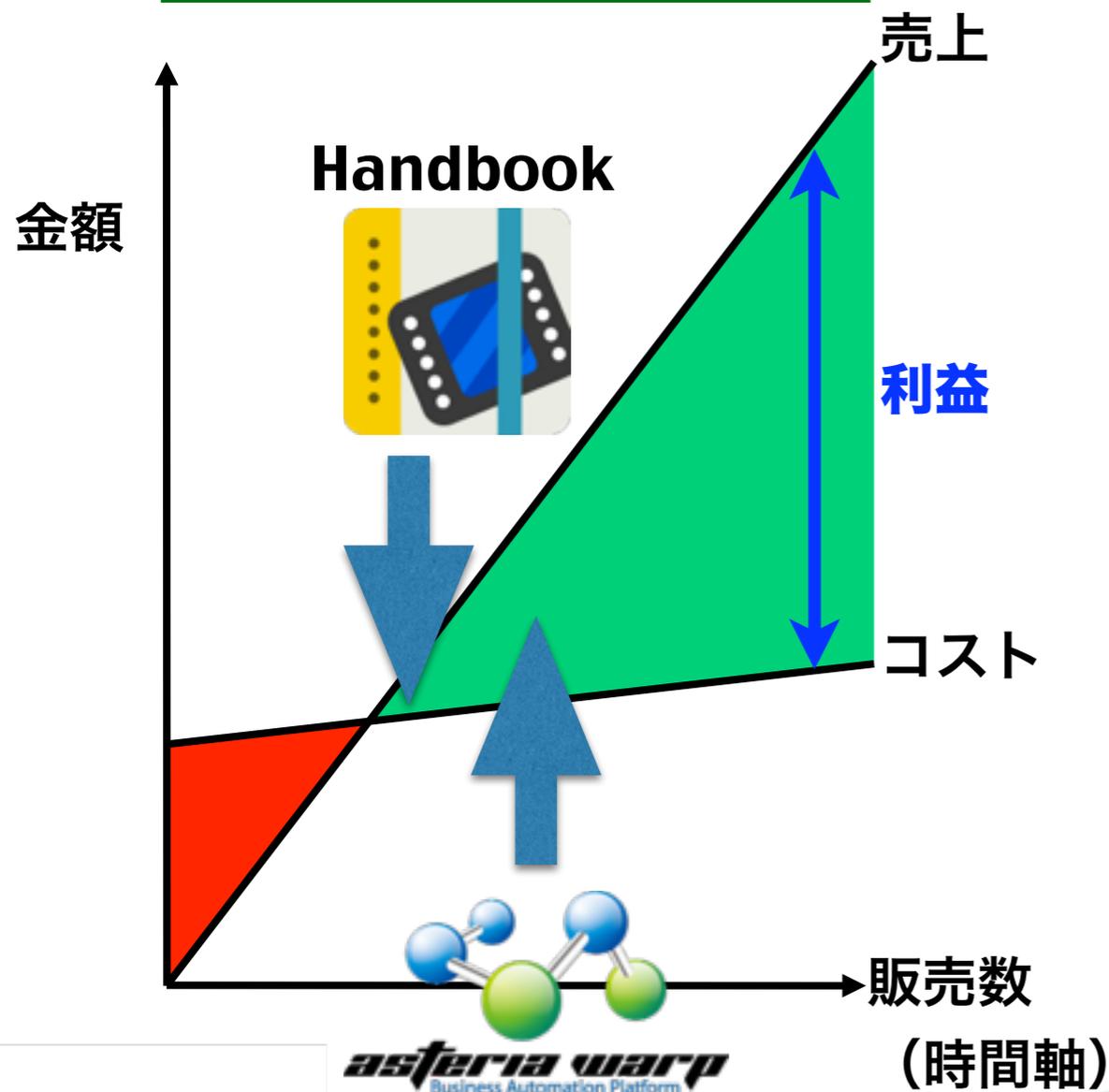
日本ユニシス

XXソリューション

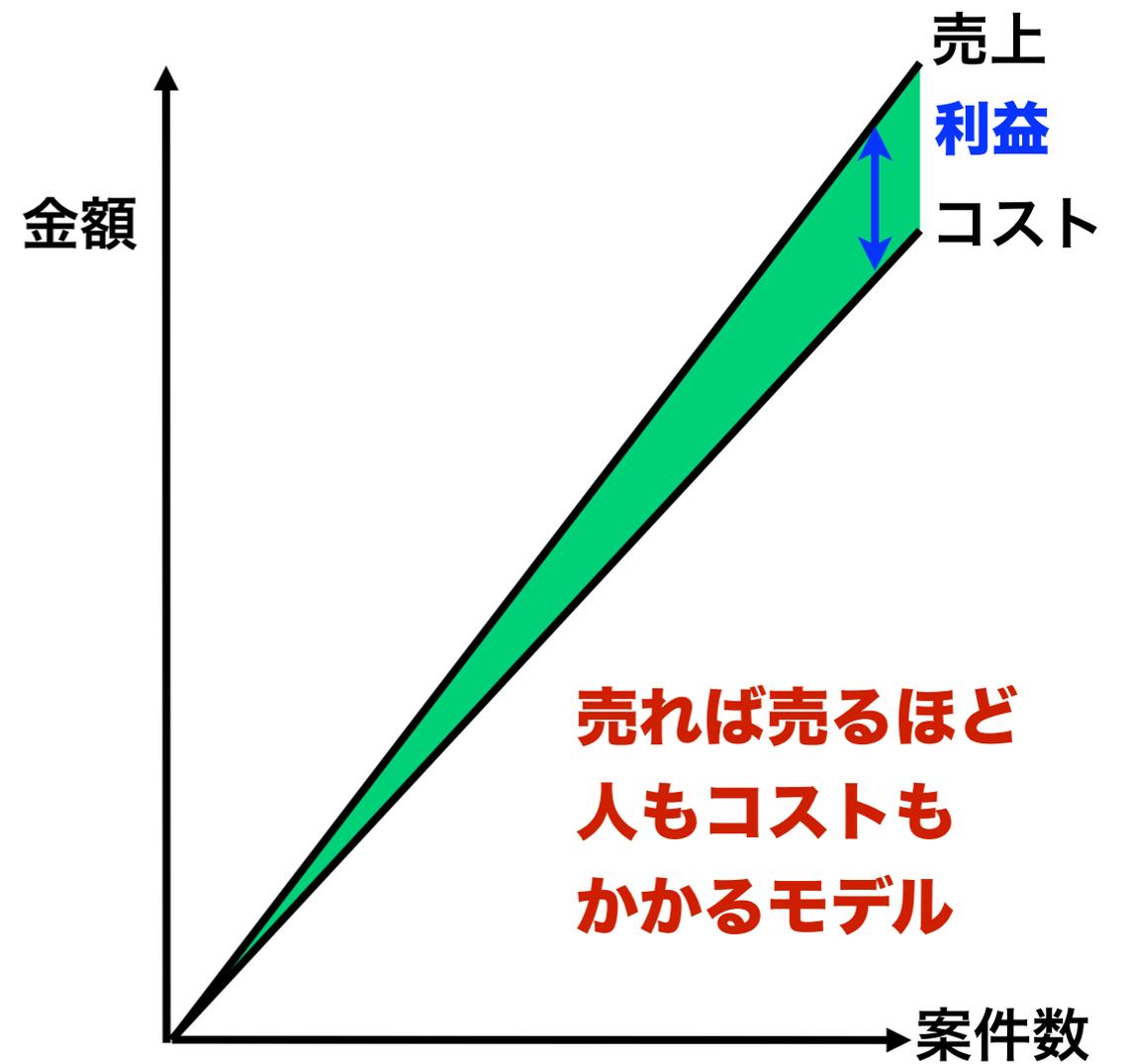
XXシステムズ

ソフトウェア開発は2モデル

製品開発

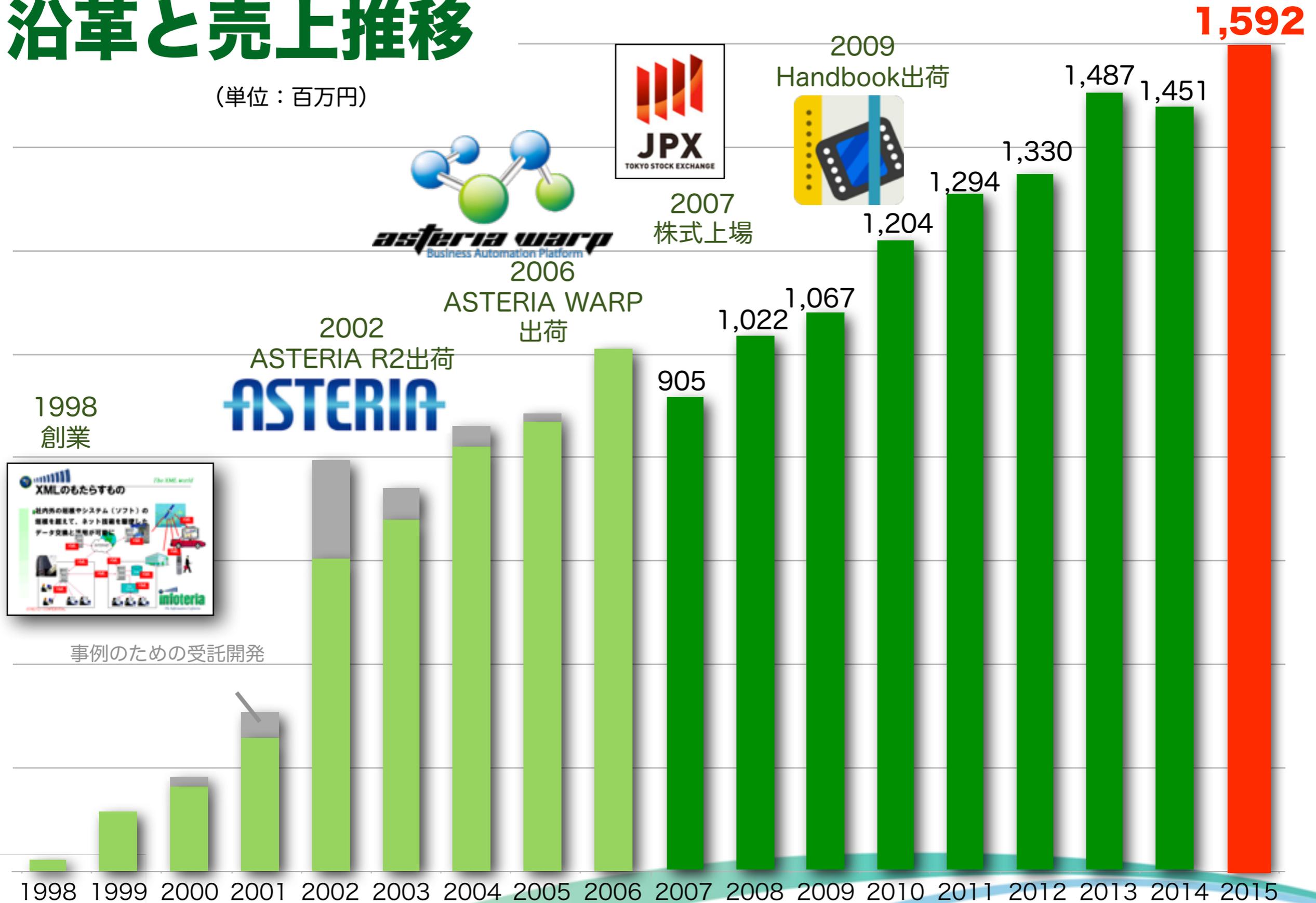


受託開発



沿革と売上推移

(単位：百万円)



事例のための受託開発

創業来一貫した製品開発

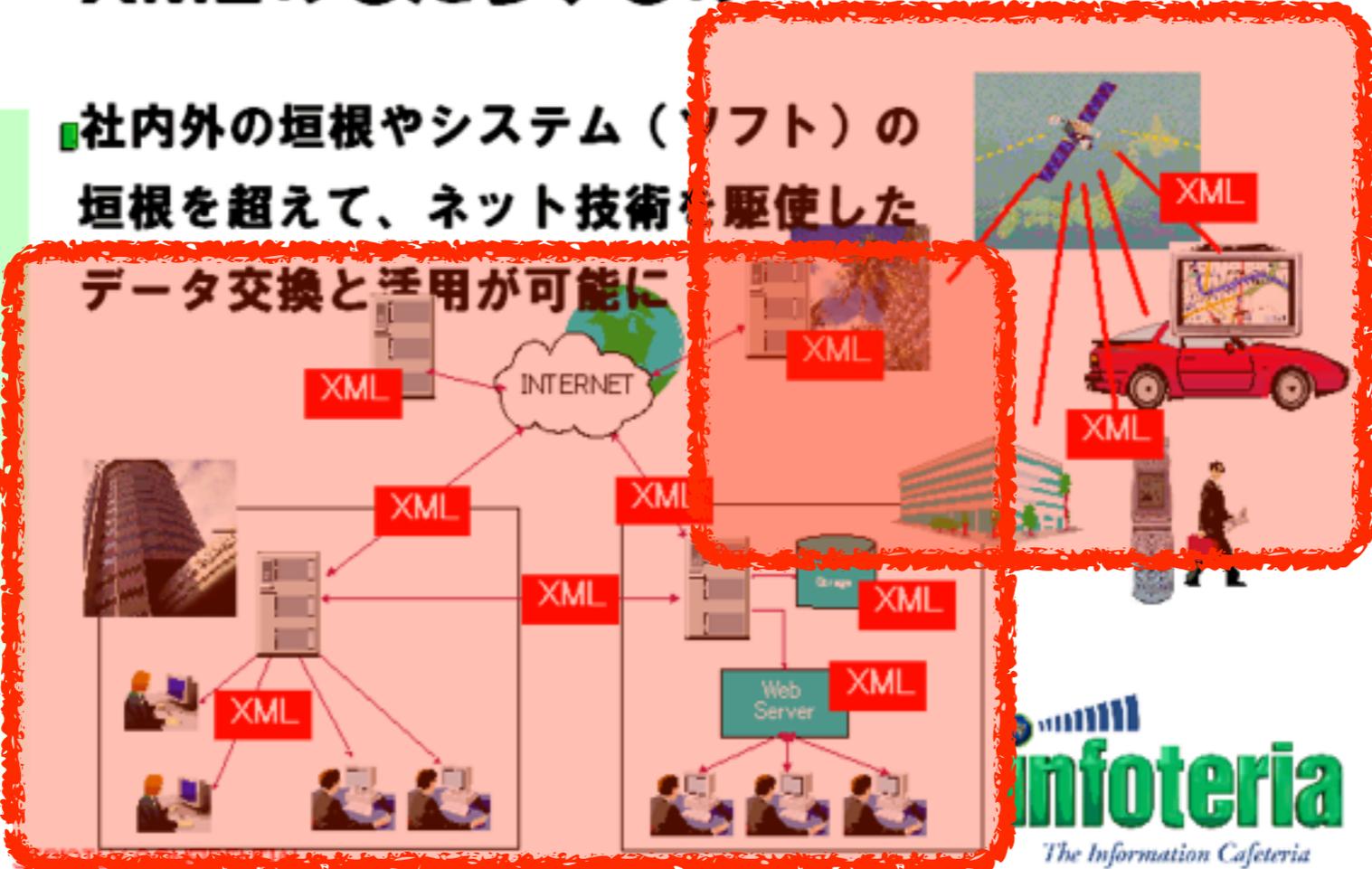
創業時の事業計画



  *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



infoteria
The Information Cafeteria



Handbook

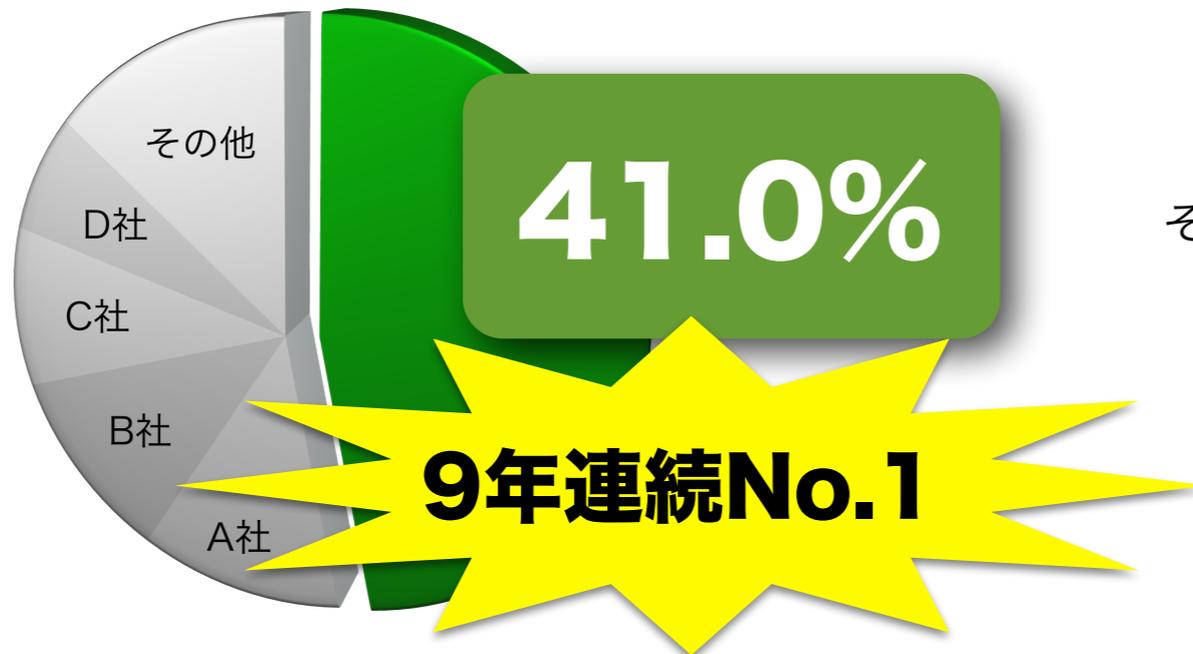
2つの主力製品は市場シェアNo.1



企業データ連携

市場No.1

(出荷本数)



出所：テクノシステムリサーチ社

モバイルコンテンツ管理

市場No.1

(出荷金額)



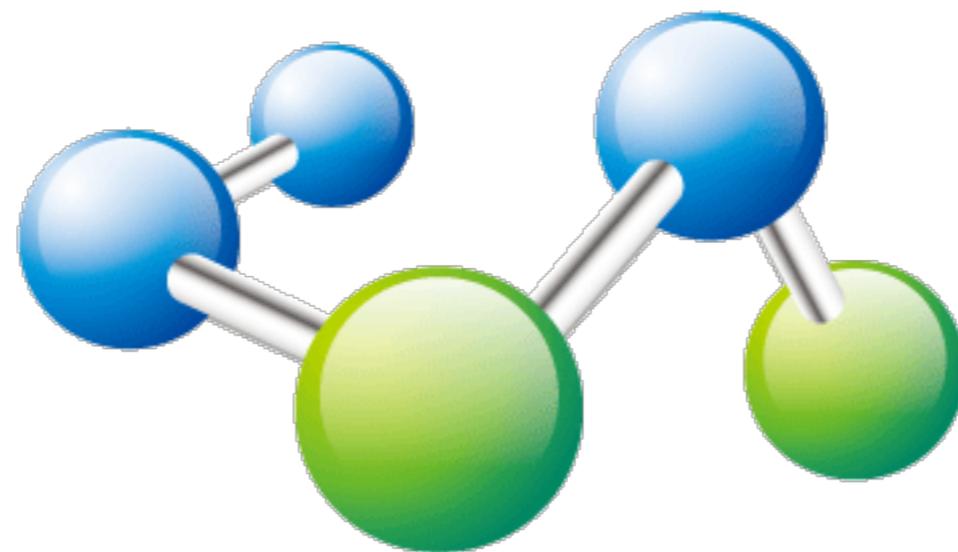
Handbook



出所：ITR Market View

主力製品

主力製品①



asteria warp
Business Automation Platform

ASTERIA





'Αστερρία



ギリシャ神話の女神 「星座」 を意味する

ASTERIAとは

やり取りを円滑にする「通訳」のような役割



異なるコンピュータ間のデータをつなぐ





有力パートナーを通じて全国に販売

個別企業向けの「受託開発」を行わない。

顧客

三菱商事株式会社

株式会社 ジェイアール西日本デパートサービスネット

TV TOKYO 7 digital

FUJI XEROX スマイルありがとう

近鉄不動産

SONY

KYOCERA

NDK Crystal Bridge to the Future

BOOK-OFF

ジャパネット銀行

UNITED COLORS OF BENETTON

販売パートナー

AGREX

JFE システムズ 株式会社

NEC

株式会社ヤマタネ

Canon キヤノンソフトウェア株式会社

DCS 三菱電機グループ

Hitachi Solutions

DeeCorp SoftBank

大興物産

TDCSOFT

TIS

Panasonic 株式会社 日立システムズ

TOSHIBA Leading Innovation >>>

UCHIDA

DTS



TOKAI コミュニケーションズ

LION

VENTURE LINK

WOWOW COMMUNICATIONS

FXIS

コベルコシステム株式会社 KOBELCO SYSTEMS CORPORATION

東芝ソリューション株式会社 TOSHIBA SOLUTIONS CORPORATION

Panasonic ideas for life

Plat'Home

YOKOGAWA

SCSK

FUJITSU 株式会社富士通マーケティング

RICOH

Z E C S

共同通信社

KAGA ELECTRONICS CO.LTD.

住金物産 SUMIKIN BUSSAN

MAX マックス株式会社

tylife

アイリオ生命

SMFL

SoftBank

H.I.S. Highest International Standards



TRADERS SECURITIES CO. LTD. トレイダーズ証券

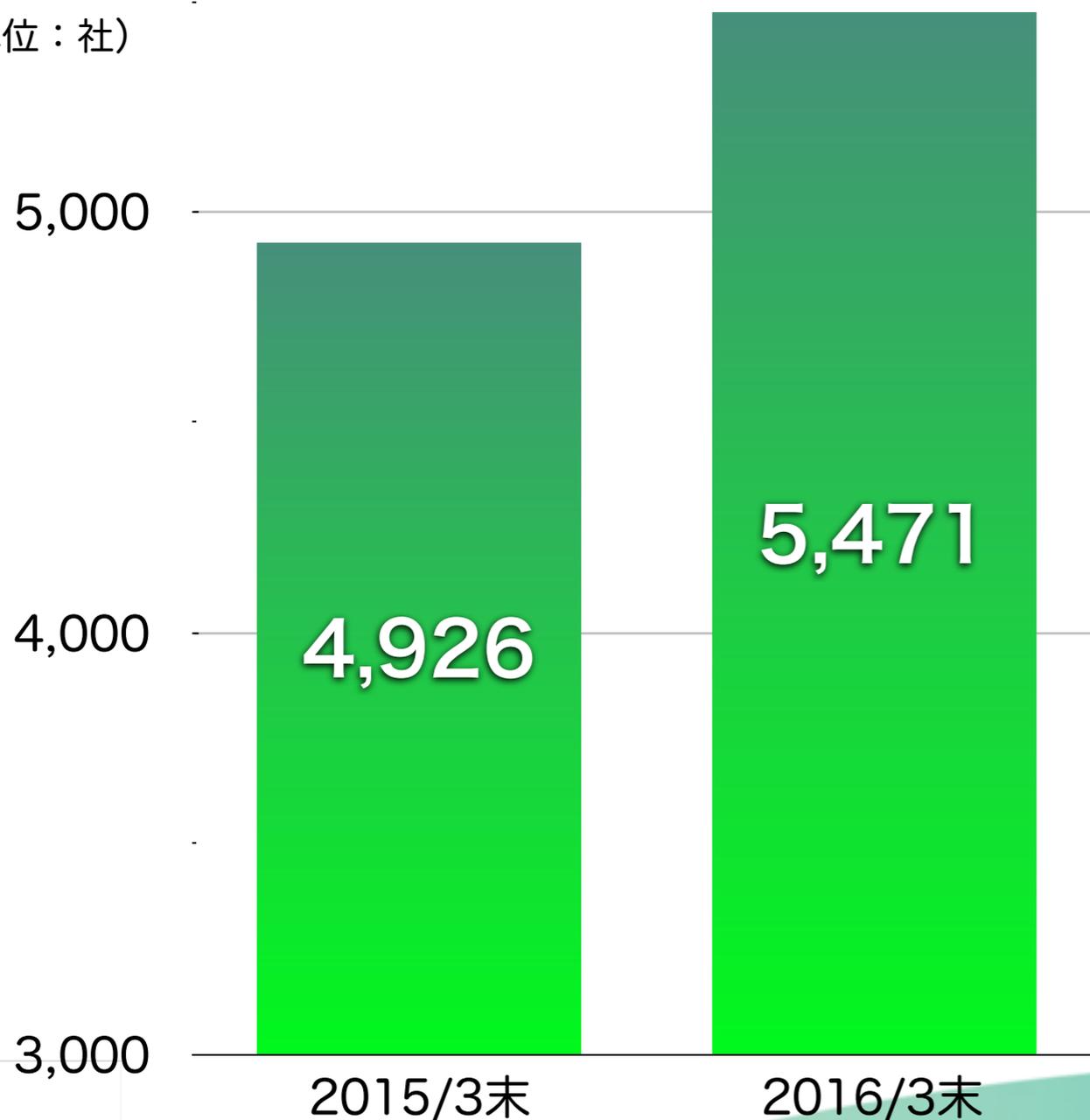




導入社数が5,000社を超えさらに増加

ASTERIA導入社数推移

(単位：社)



- 前期末から12ヶ月間に、新たに545社がASTERIAを導入し、累計導入社数は

5,471社



Infoteria Green Activity

熊本県阿蘇郡小国町で5,000本の杉を保全
「インフォテリアの森」



社員やパートナー企業の
お子様に小国杉のおもちゃを贈呈



当社の各種ノベルティを
小国杉で制作

事例：Amazonクラウド連携

- マーケティング調査の高度な統計・連携処理を短期間で実装



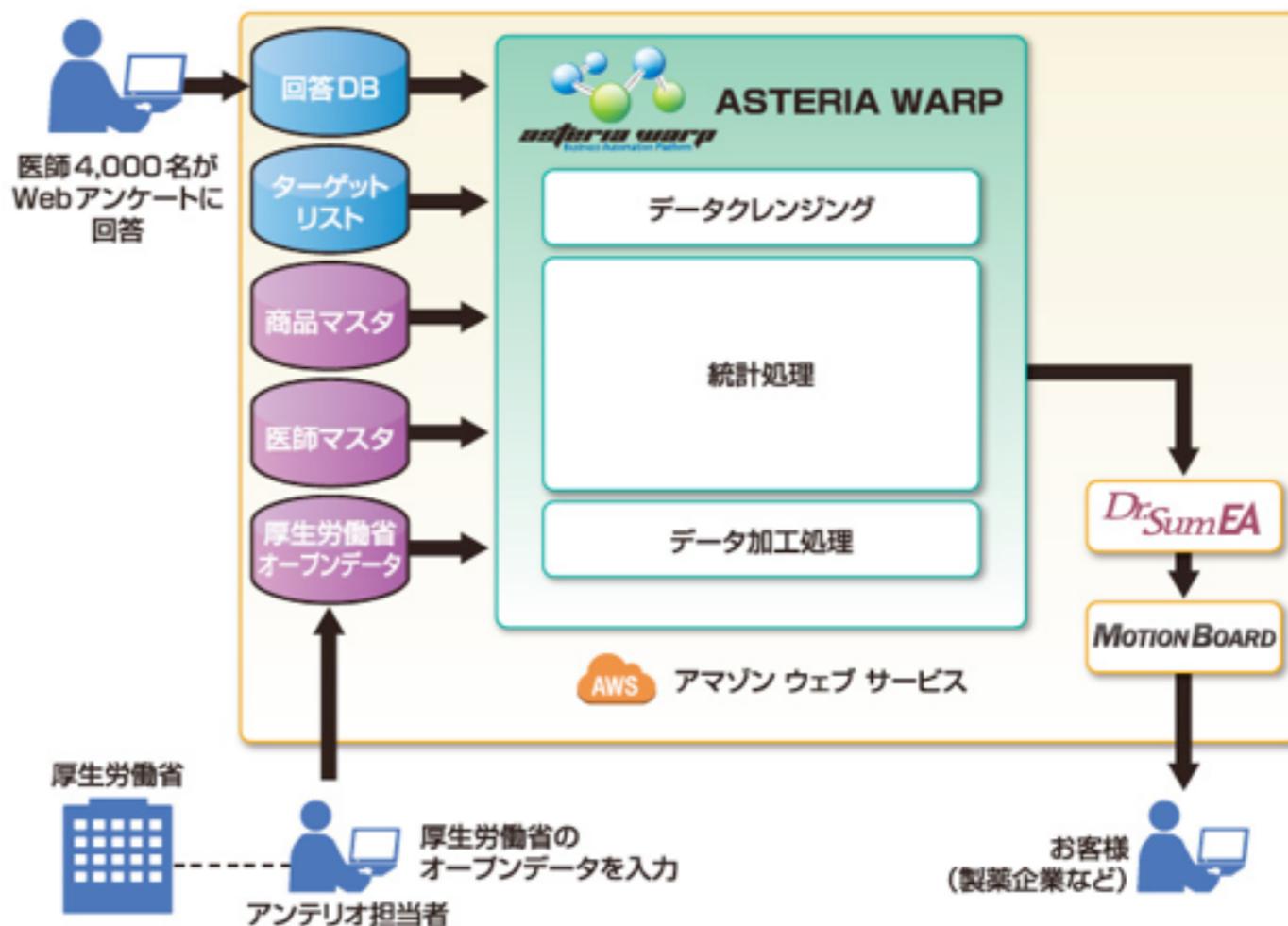
アンテリオ様



株式会社アンテリオ
ファーマ・ソリューション事業部
ソリューション開発部長
佐藤 暢章氏



株式会社アンテリオ
ファーマ・ソリューション事業部
ソリューション開発部
チームリーダー
奥長 ひろ子氏



事例：マイクロソフトクラウド連携

- Microsoft Azure、Office 365で海外20拠点との情報共有を1ヶ月で構築

ESPEC

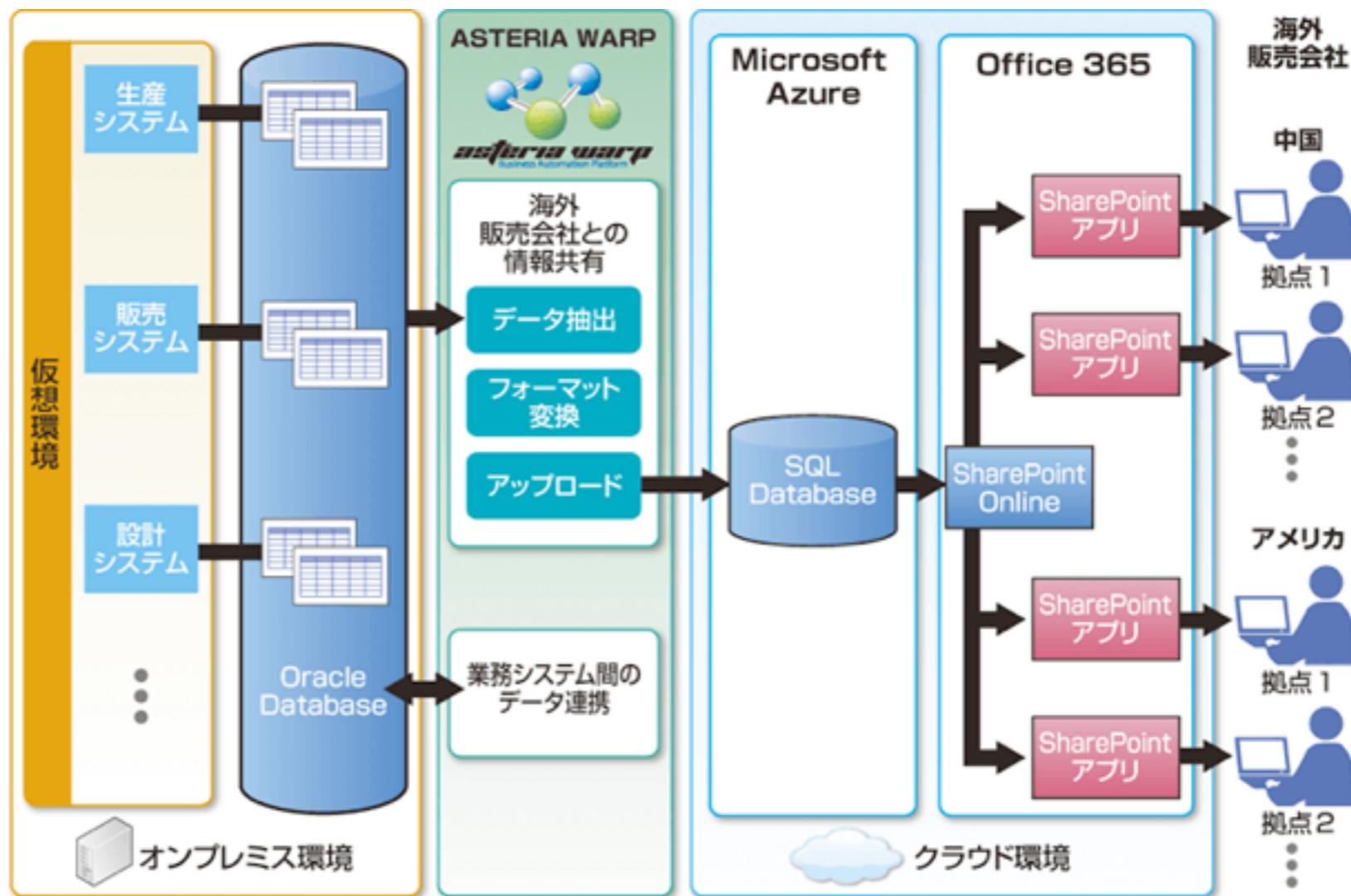
エスペック様



エスペック株式会社
経営企画本部
情報システム推進部
運用グループリーダー
眞弓 佳士氏



エスペック株式会社
経営企画本部
情報システム推進部
運用グループ
山田 泰斗氏



事例：全社的データ統合

■ 営業、設計からリフォームまで全工程のデータを統合

あなたと夢を、ごいっしょに。

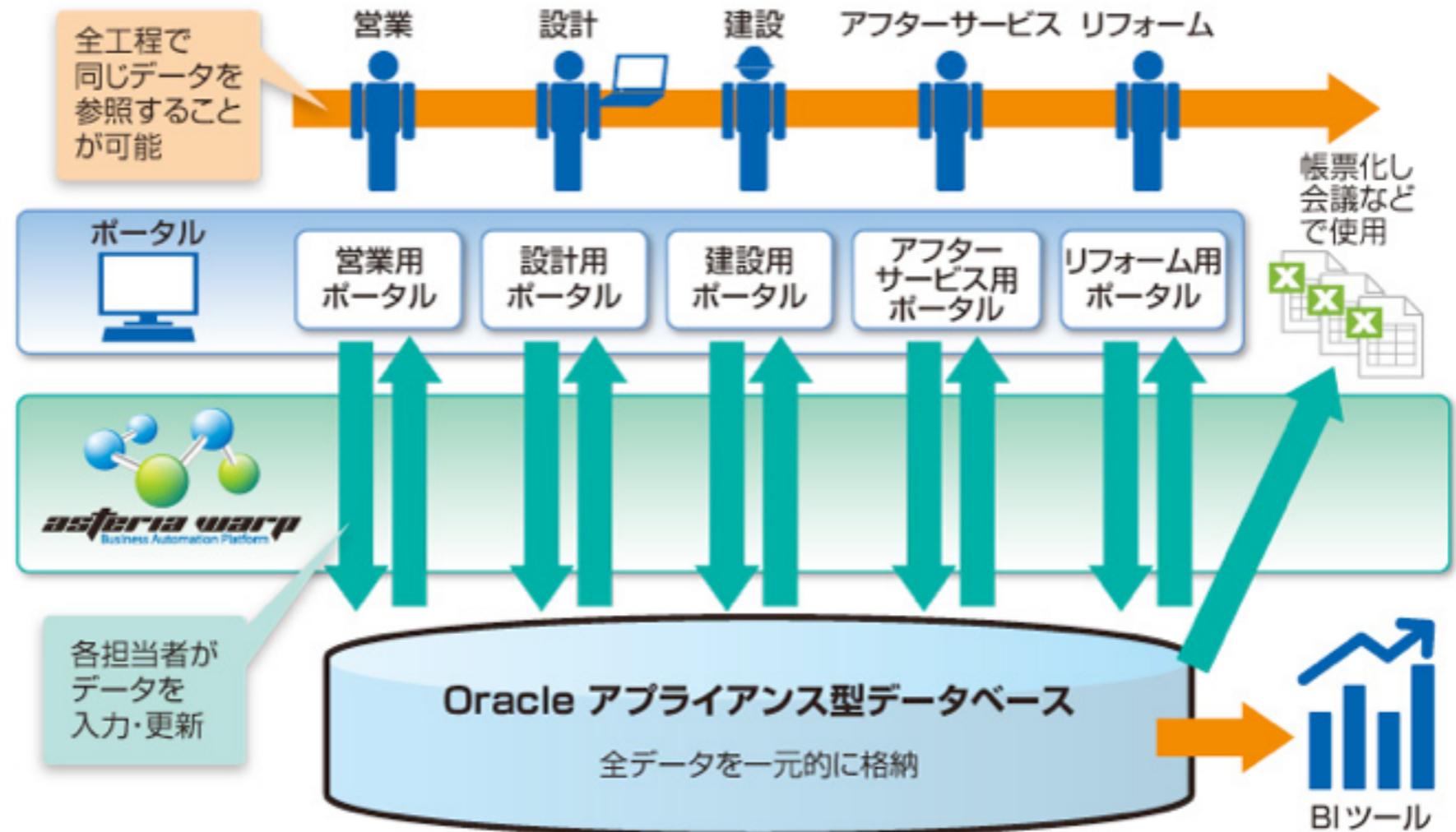
PanaHome



パナホーム株式会社
情報企画部 設計プロセス改革グループ
チーフマネージャー
溝渕 啓二氏



パナホーム株式会社
情報企画部 CRMシステム開発グループ
チーフマネージャー
田口 仁啓氏



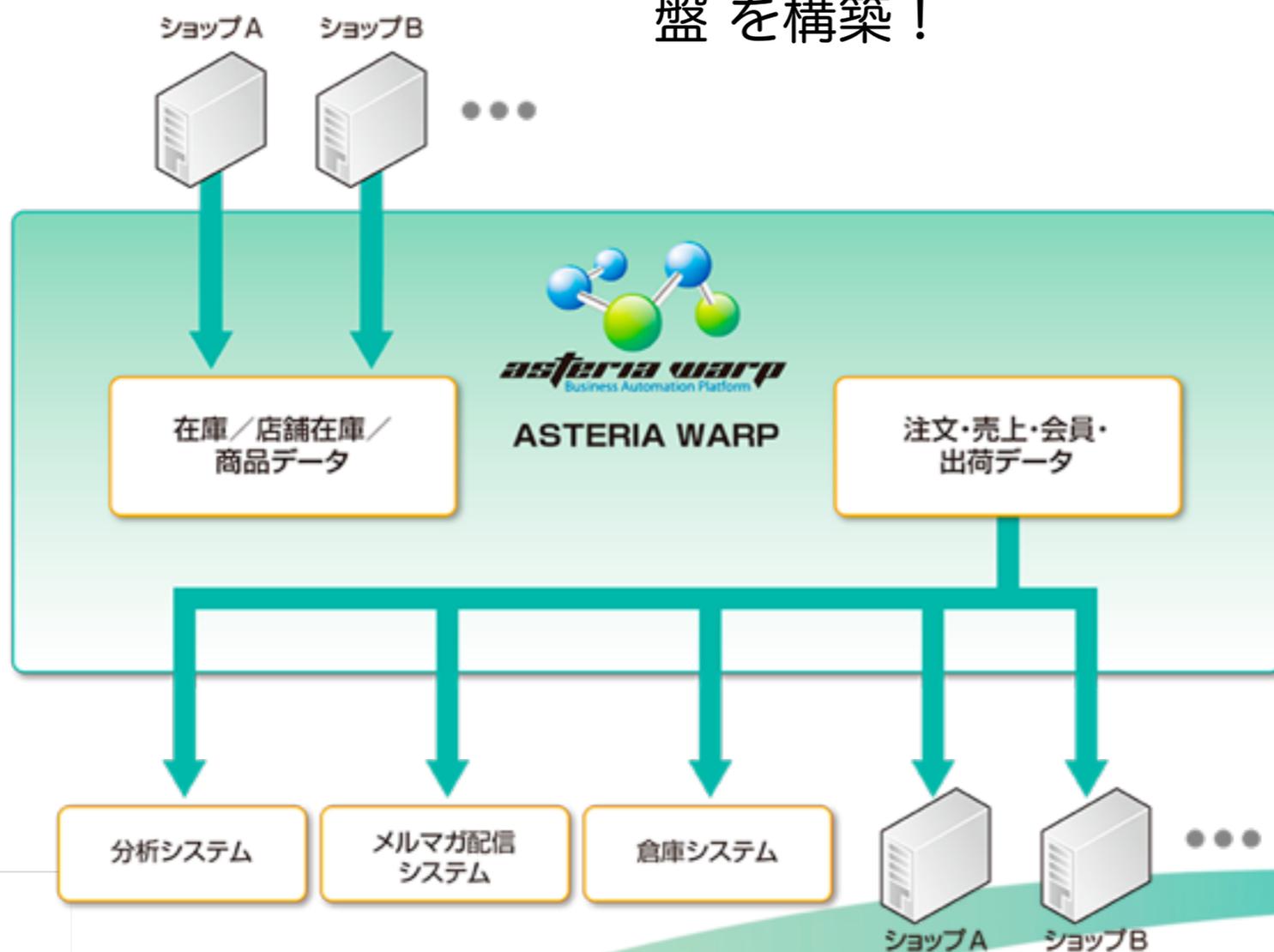
事例：オムニチャネル(O2O)連携

■ ルミネ (LUMINE) 様

わたしらしくをあたらしく

LUMINE

■各ショップの実店舗のデータとECサイト「i LUMINE」が連動する オムニチャネル基盤を構築！



株式会社 ルミネ
Eコマース事業部
アシスタントチーフ
黒川 直己氏



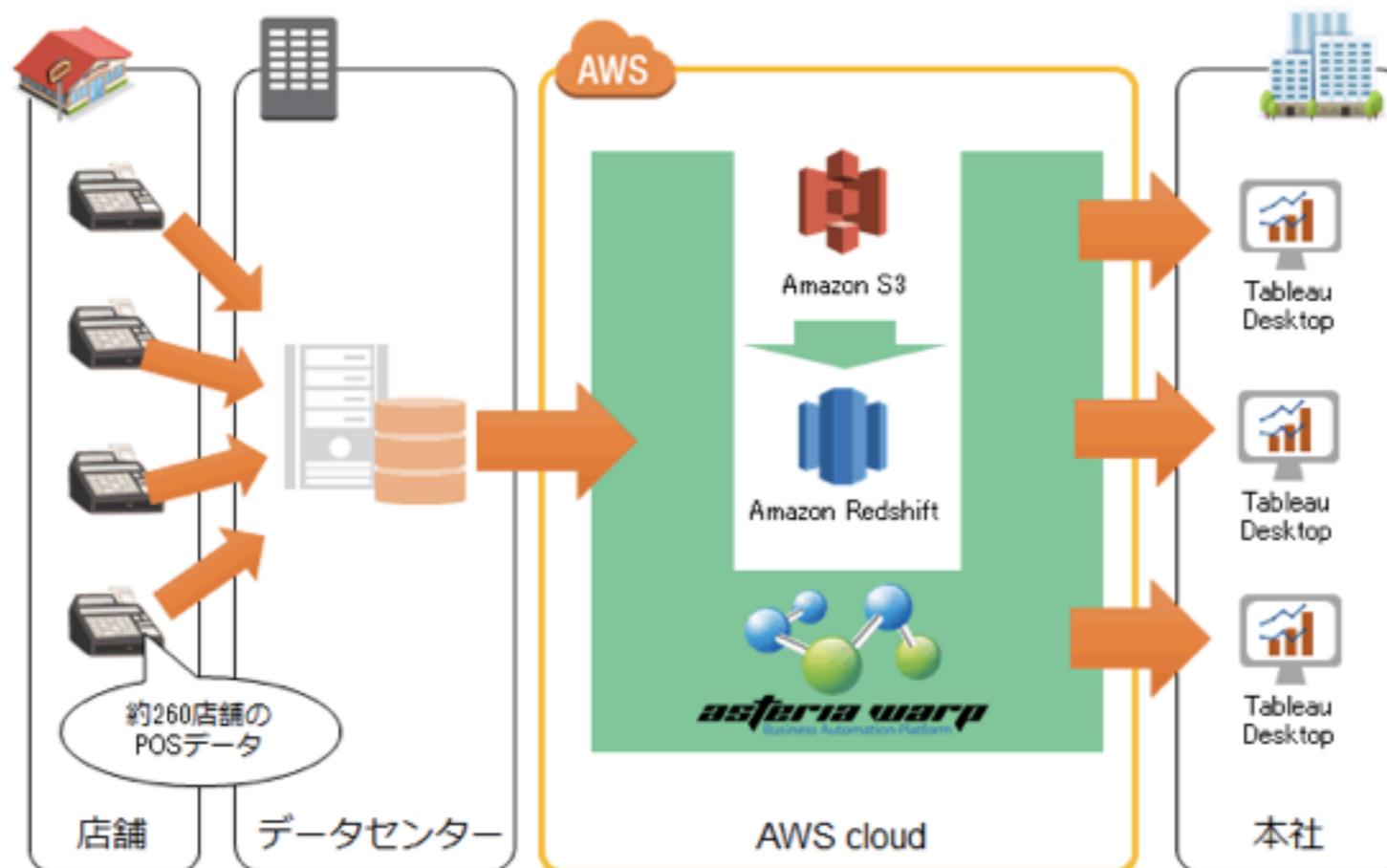
株式会社 ルミネ
Eコマース事業部
小田 尚史氏

事例：ビッグデータ連携

■ イオンイーハート様（イオングループ）



■ 日々大量に発生するPOSデータの分析にASTERIA WARP、Amazon Redshift、Tableauの組み合わせ(A.R.T.)を使用。



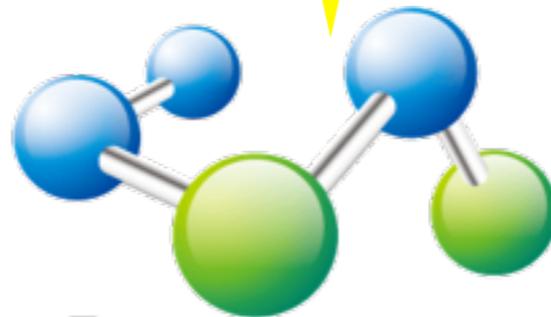
ブロックチェーン連携

- プライベート・ブロックチェーン「mijin」の開発元テックビューロ社と提携

既存のシステム



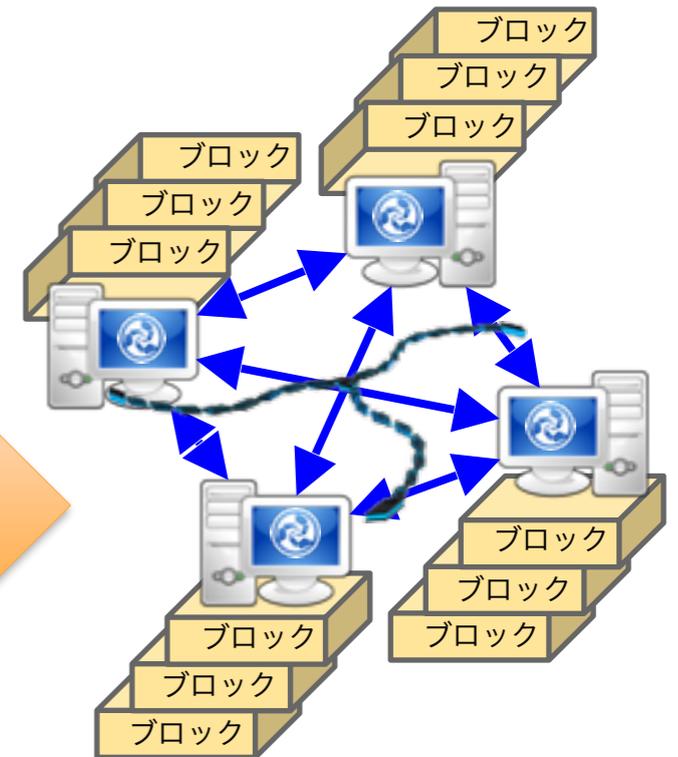
既存システムにおいて
ノンプログラミングで
ブロックチェーン技術を使
うことが可能になる。



asteria warp
Business Automation Platform

新規開発

mijinアダプタ



従来の1/10未満の
コストで処理

ブロックチェーン推進協会発足

- ブロックチェーンのパワーをあらゆる企業に
- 平野が初代理事長に就任

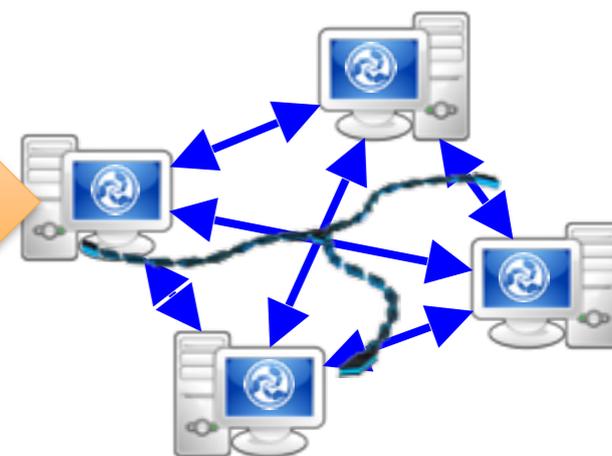


さまざまなシステム



mijinアダプタ

5/16
提供開始



2015/12/4発表

ブロックチェーンの特長

- ビットコインから生まれた、フィンテックの核となる技術のひとつ

* データ改ざん不可

* ダウンタイム無し

* 劇的コストダウン

改ざんが許されないデータは あらゆる業界に存在する

- フィンテック以外にも様々な領域に応用可能

TransTech

流通

トレーサビリティ

検査・検証データ

登記、試験履歴

治験データ

ManuTech

製造

GovTech

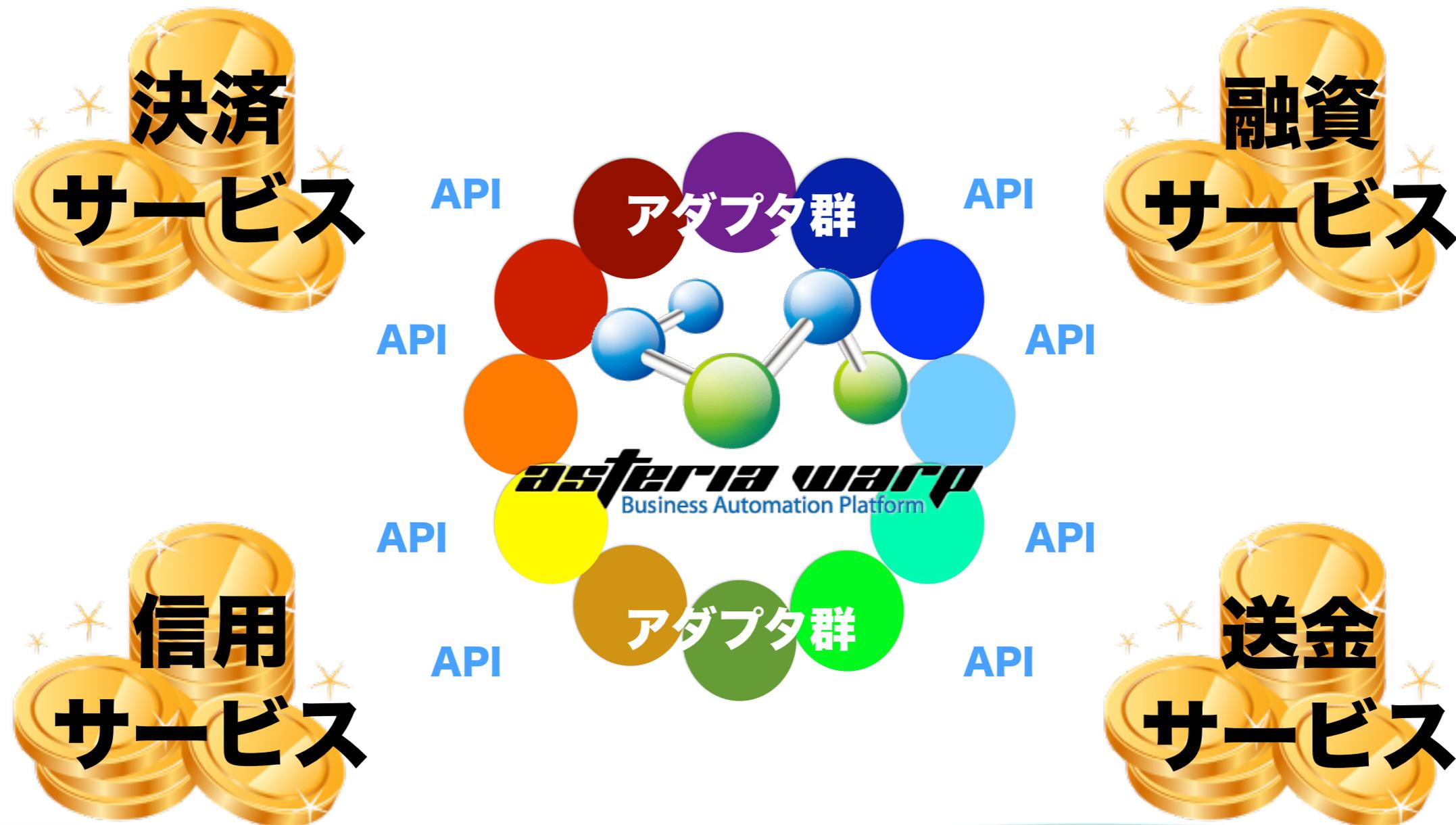
公共

MediTech

医療

様々なフィンテックをカバー

- ノンプログラミングで様々なフィンテックサービスを使うことが可能に



つなぎ手をさらに広げる戦略的提携

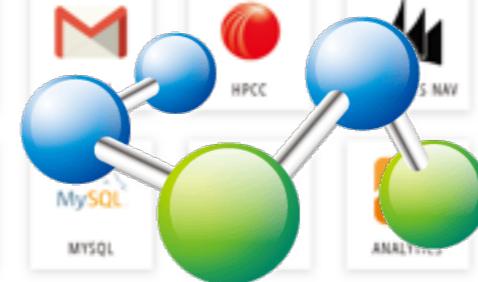


60以上のデータソースが
一気に増加

CDATA Software Inc.

(米国ノースカロライナ州)

の日本法人を共同出資で設立



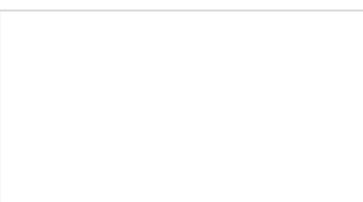
asteria warp
Business Automation Platform

主力製品②



GOOD
DESIGN
AWARD
2015

Handbook



Handbookとは

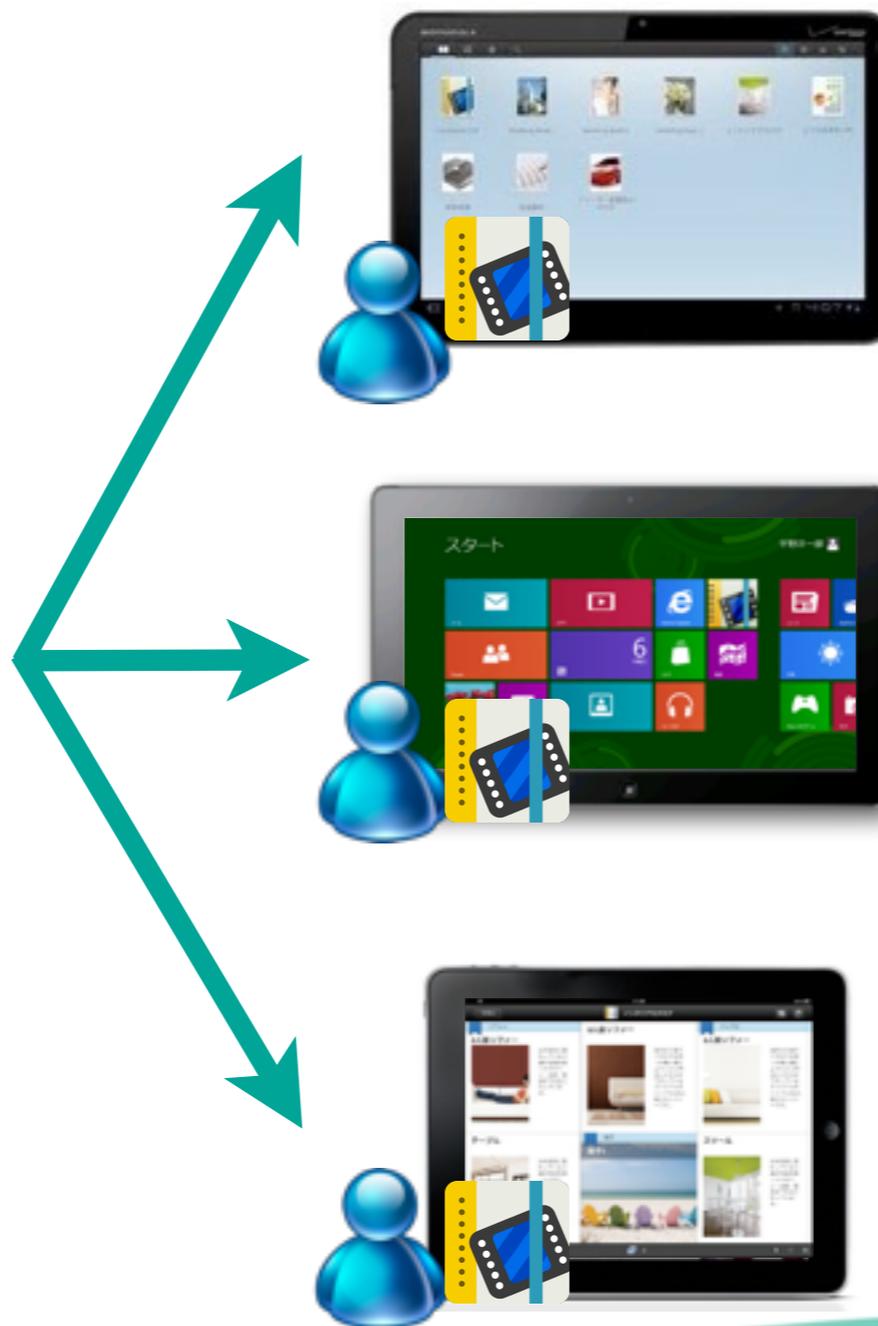
企業内外のコンテンツを安全に配信し、
携帯端末での閲覧を可能にするクラウドサービス



3大モバイルOS (基本ソフト) 対応



Handbook



Android

Windows 8, 10

iOS (iPhone, iPad)

Handbook導入件数1000件を突破



■ 前年同期から12ヶ月間で、新たに211件の新規導入があり、累計導入件数は、

1,027件

※ Handbookは、教育機関や団体のユーザー様も多いため、「社数」ではなく「件数」としてしています。

1,000件達成記念 角館「千本桜」の支援

- * 秋田県仙北市角館の通称「千本桜」の保全のために100万円を寄付。
- * 「Handbook」を使って仙北市の観光名所を紹介。



先進企業・機関での採用が相次ぐ



野村パブコックアンドブラウン株式会社

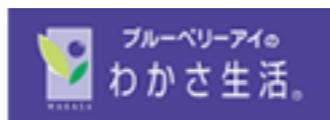


SEIKO PRECISION (Thailand) Co., Ltd.

株式会社 三景



第一三共エスファ株式会社



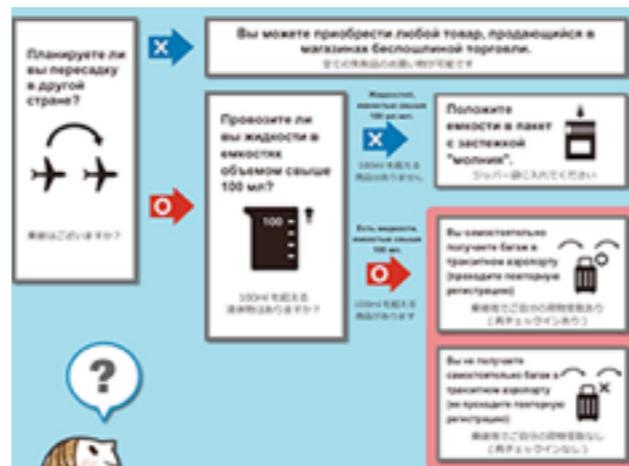
事例：インバウンド対応（関西国際空港様）

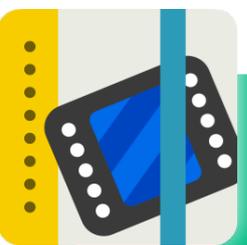
免税店販売スタッフが肩がけストラップで携帯するiPadにHandbookで多言語コンテンツを配布。



- ✦言葉の壁を超え商品案内ができるため商機を逃しにくい。
- ✦顧客対応の迅速化やレジの混雑緩和に。

KIX DUTY FREE





事例：営業現場（野村証券様）

8,000名以上の国内営業全員がiPadとHandbookを持って商品説明。顧客との対話の時間が増加。

NOMURA



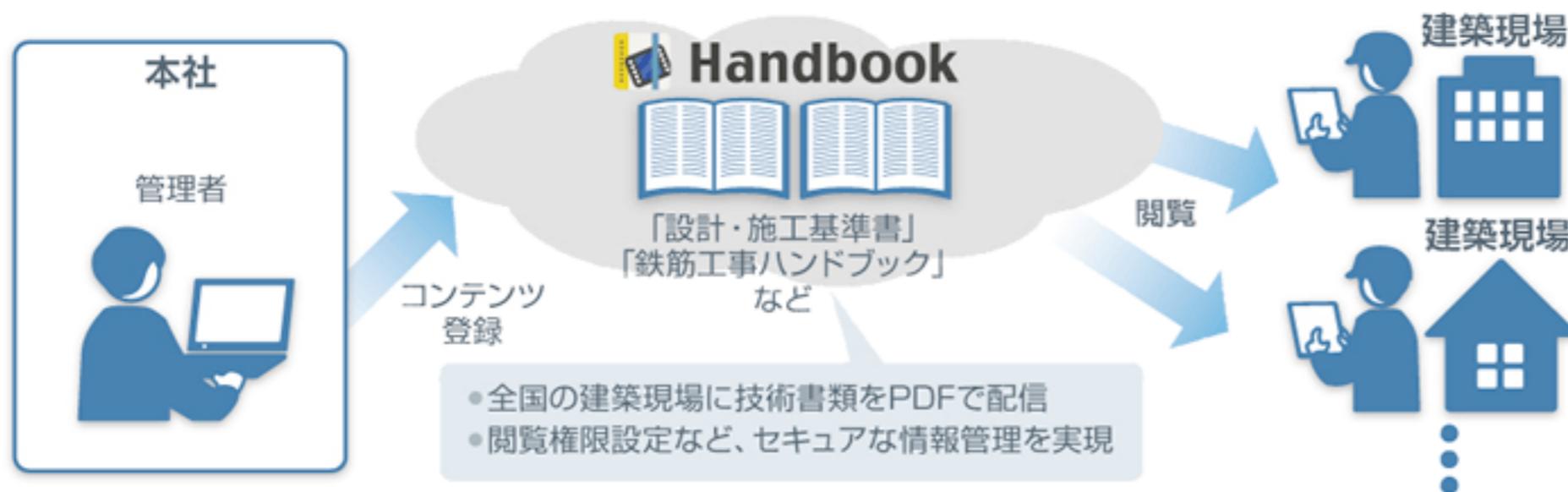
野村証券株式会社
国内IT戦略部長
藤井 公房 氏
(当時)

- ✦いつでも全ての資料が取り出せる。
- ✦鞆の7kgの資料が700gのiPadに。
- ✦役員会議でもHandbookを活用し、最新の情報で討議。

事例：建築現場（竹中工務店様）

建築関連の技術書類を、いつでも「その場」で確認

想いをかたちに 未来へつなぐ



スーパーゼネコンの竹中工務店では社員にiPadを配布。同時に「Handbook」を導入し、社外秘のノウハウや施工基準などを記した技術書類をどこでも閲覧できる環境を整えた。



事例：代理店販売（日本ミシュランタイヤ様）

タイヤ取扱店と100以上の電子版コンテンツを共有



- 100を超える営業支援ツールをタイヤ取扱店のタブレットに配信し営業力の強化を実現
- 試算ツールをタイヤ取扱店に配信しタブレット上でコストメリットの算出が可能に
- 製品情報や営業ノウハウを効果的にタイヤ取扱店と共有し、営業スキルの均質化を実現

事例：大学授業（東京工業大学様）

「Handbook」を活用し学生の成績を向上



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。

事例：オリンピック選手強化



オリンピック選手強化に貢献

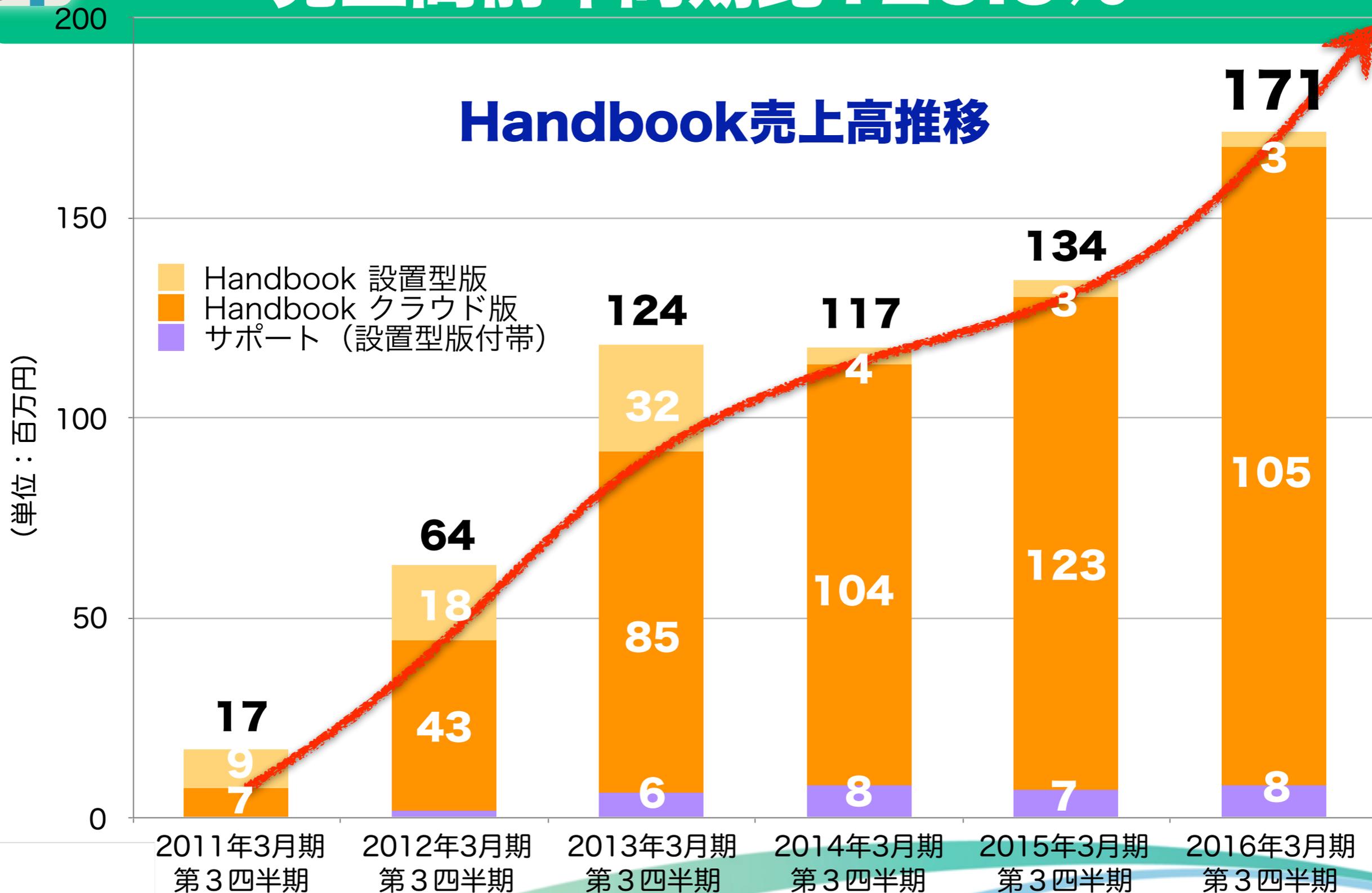
出典：MacFan



女子バレー、フェンシングなど

売上高前年同期比129.5%

Handbook売上高推移



海外への取り組み



経営基盤の国際化

IFRS（国際会計基準）へ移行

- 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や出資に係る価値の適正評価

海外事業に強い取締役・監査役

- 取締役4人中3人が社外取締役



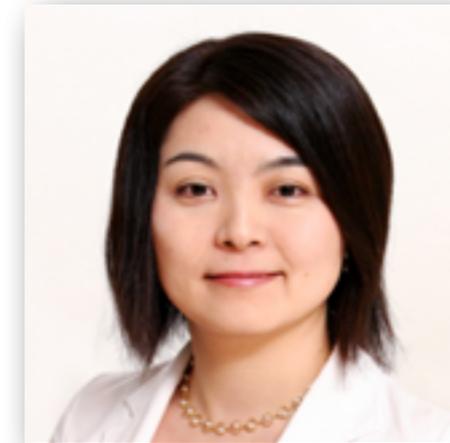
取締役

Anis Uzzaman



取締役

田村耕太郎



監査役

小口 光

シンガポール法人を新設



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

営業



インフォテリア株式会社
所在地：東京

開発

営業

HQ



Infoteria Hong Kong, Ltd.
所在地：香港

開発



Infoteria Pte. Ltd.
所在地：シンガポール

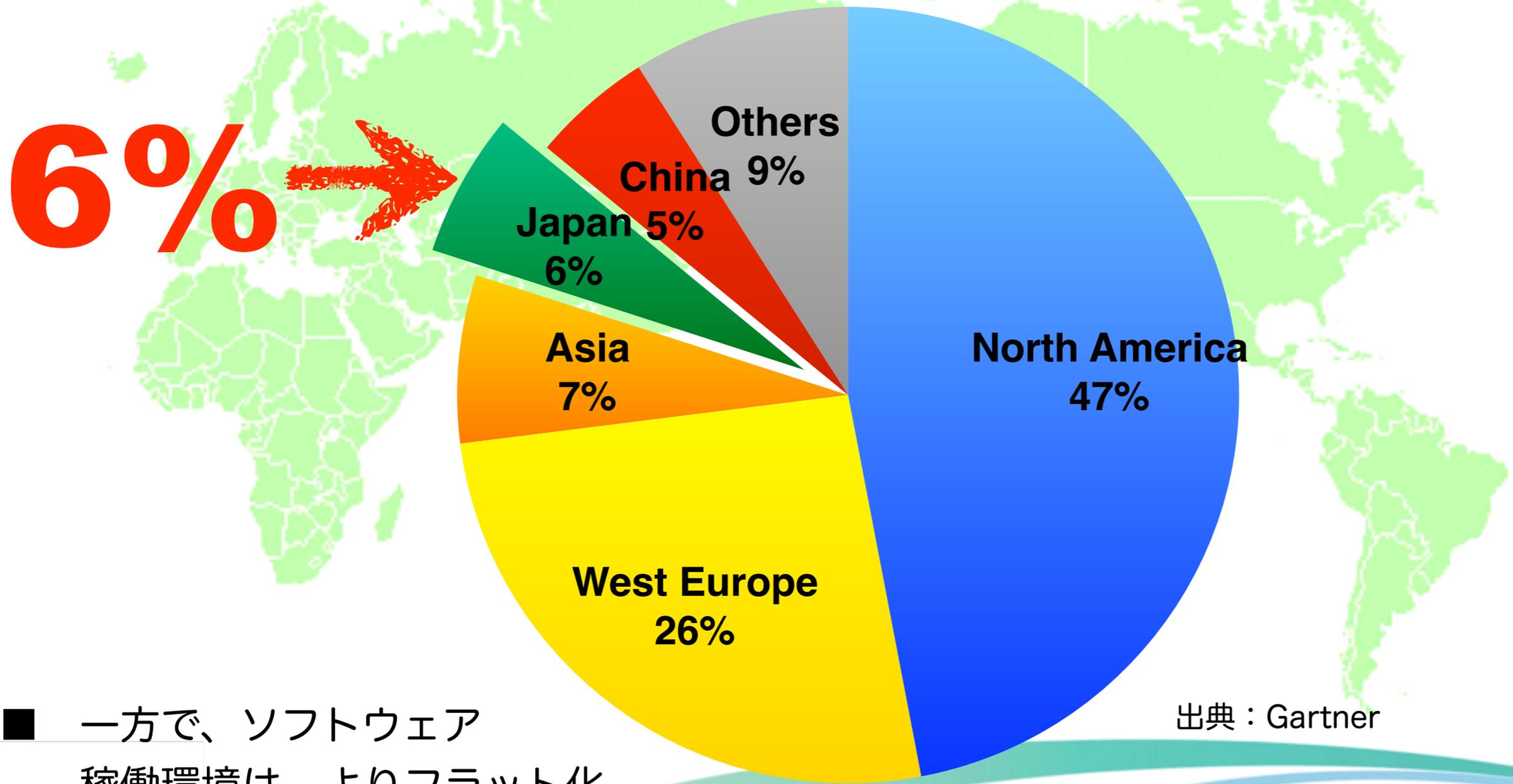
提携

NEW!!



日本の市場シェアは縮小傾向

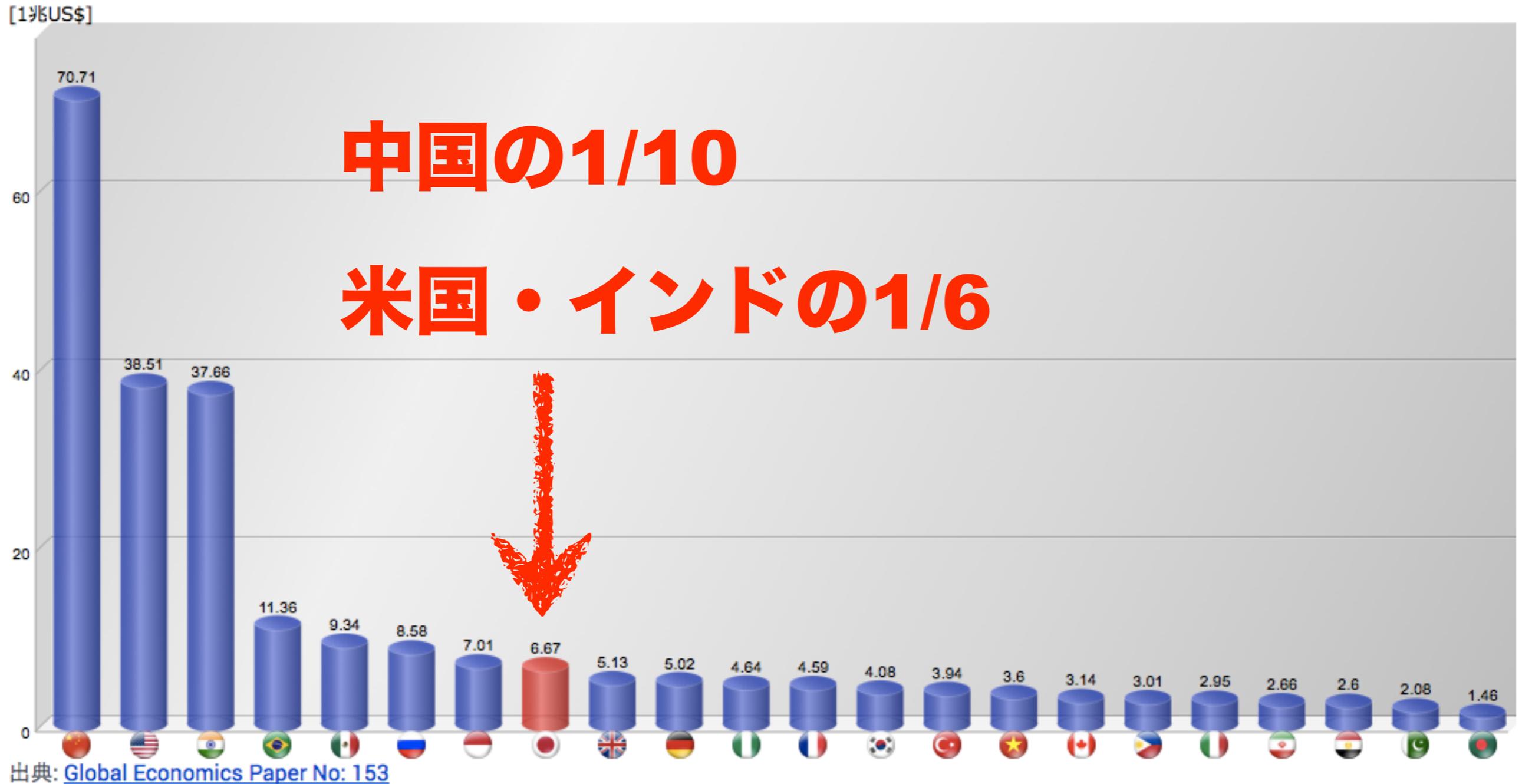
地域別市場規模シェア (2018年予測)



出典：Gartner

■ 一方で、ソフトウェア稼働環境は、よりフラット化

日本のGDPは8位に (2050)



これから



決算概要

2016年3月期

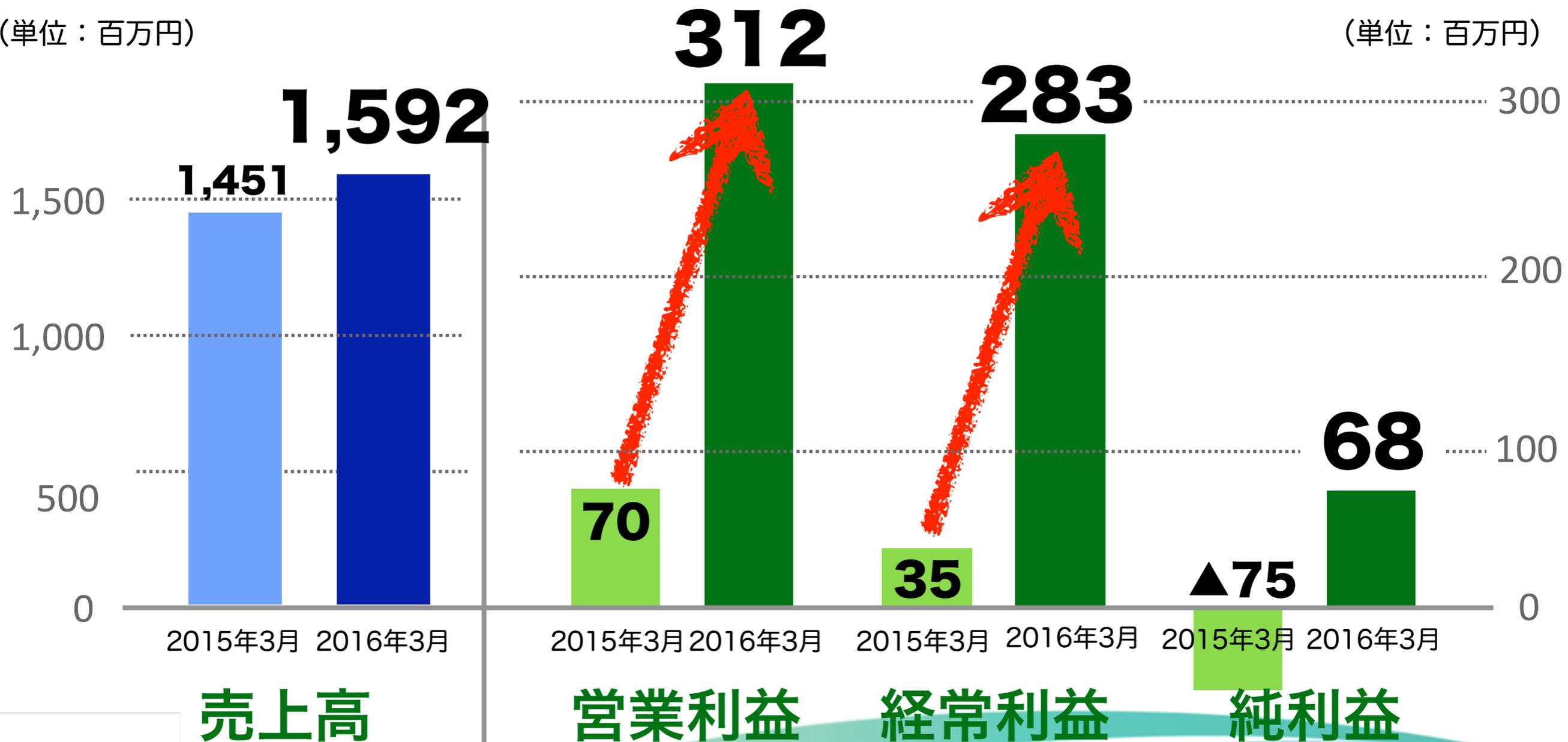
大幅な増収増益

<前年比>

- ・売上：**109.7%**
- ・営業利益：**445.0%**、経常利益：**803.6%**
- ・当期純利益：**68**百万円に黒字転換

(単位：百万円)

(単位：百万円)



決算ハイライト

- 当社の売上は3つの区分で構成されています

ライセンス

< **フロー型売上** > 使用権を販売。一回だけの売上。
主にASTERIAのライセンス販売の対価。

- ・ライセンス売上が前年同期比で**105.3%**。
- ・ASTERIAの導入社数は、**5,471**社に伸長。

サポート

< **ストック型売上** > 保守の対価として継続的売上。
主にASTERIAのライセンスに付帯する保守の対価。

- ・サポート売上が前年同期比で**107.8%**。

サービス

< **ストック型売上** > 従量課金で提供する継続的売上。
主にHandbookの使用料。

- ・サービス売上が前年同期比で**129.8%**。
- ・Handbookの導入件数は、1,027件に伸長。

損益計算書

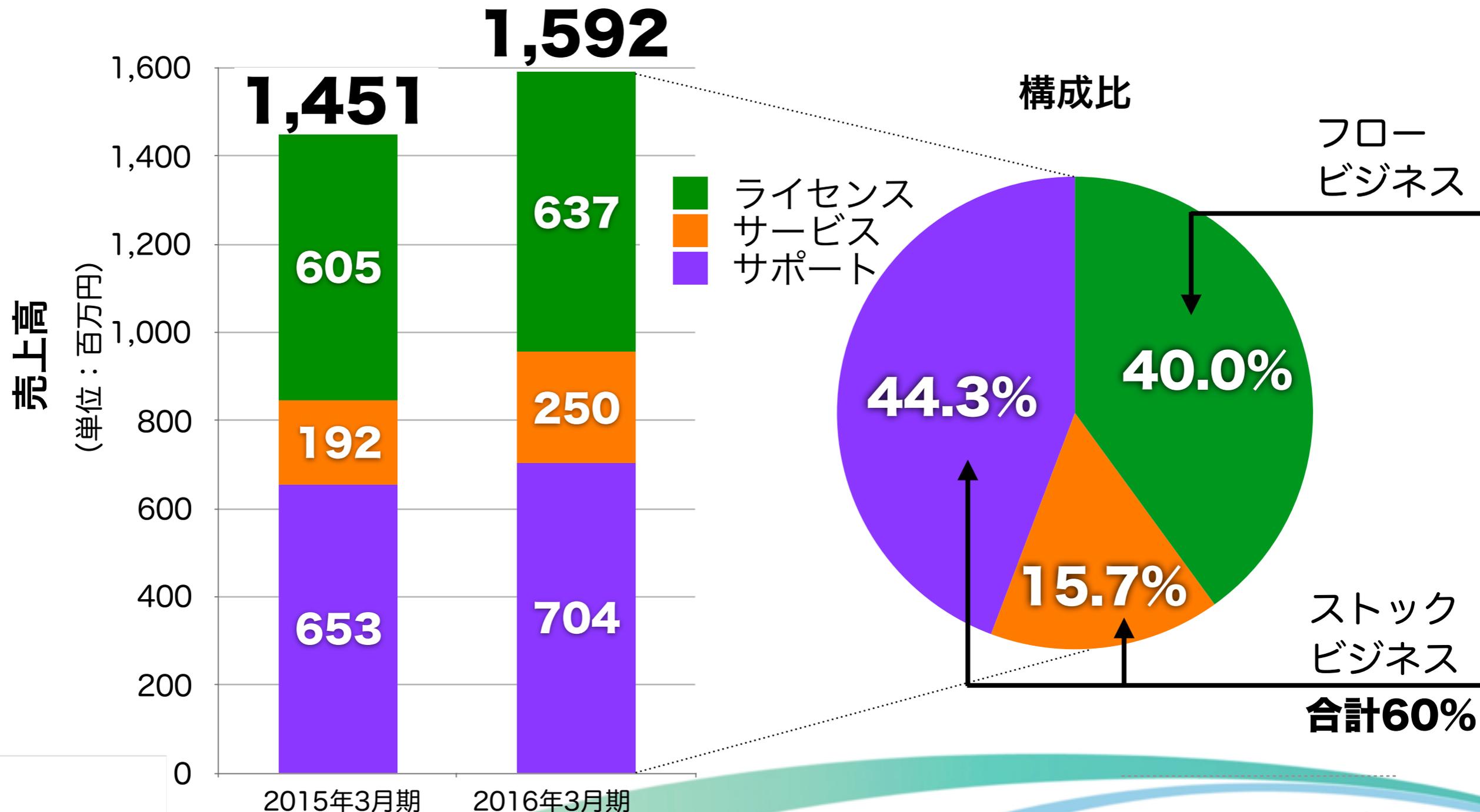
- 売上高は9.7%増加、売上総利益は12.6%増加
- 当期純利益は68百万円

(単位：百万円)

	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)	2016年3月期 通期 (連結)	前年同期比	2016年3月期 通期 (単体)
売上高	1,330	1,487	1,451	1,592	109.7%	1,572
売上総利益	1,153	1,260	1,205	1,358	112.6%	1,225
販売管理費	1,076	1,053	1,135	1,045	92.1%	860
営業利益	76	206	70	312	445.0%	364
経常利益	88	187	35	283	803.6%	354
当期純利益	34	70	▲75	68	-	108

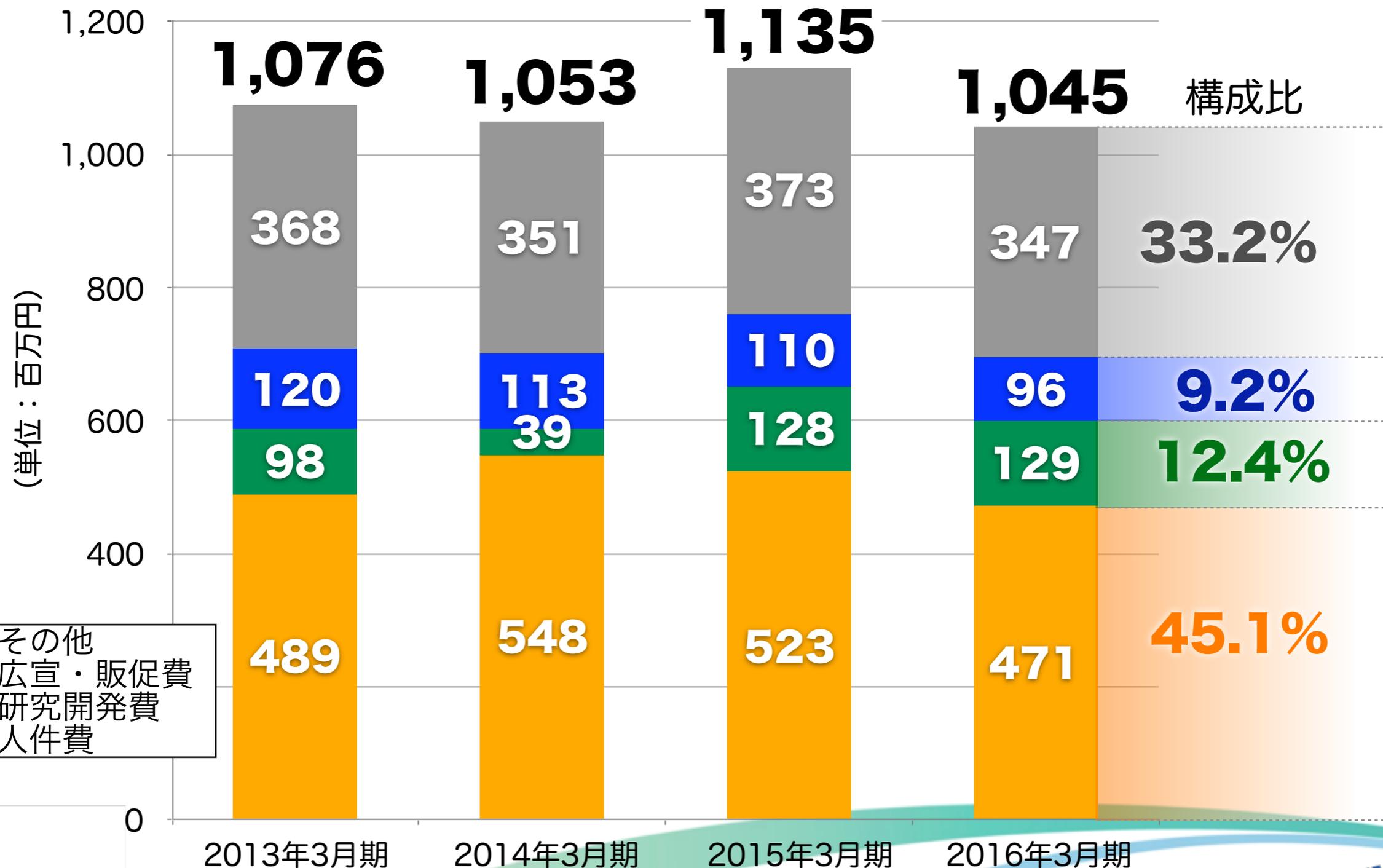
売上高の内訳と推移

- ストックビジネスは、**60%**を占めるまでに増加。
- サービス売上は大幅伸張し、約**16%**を占めるまでに成長。



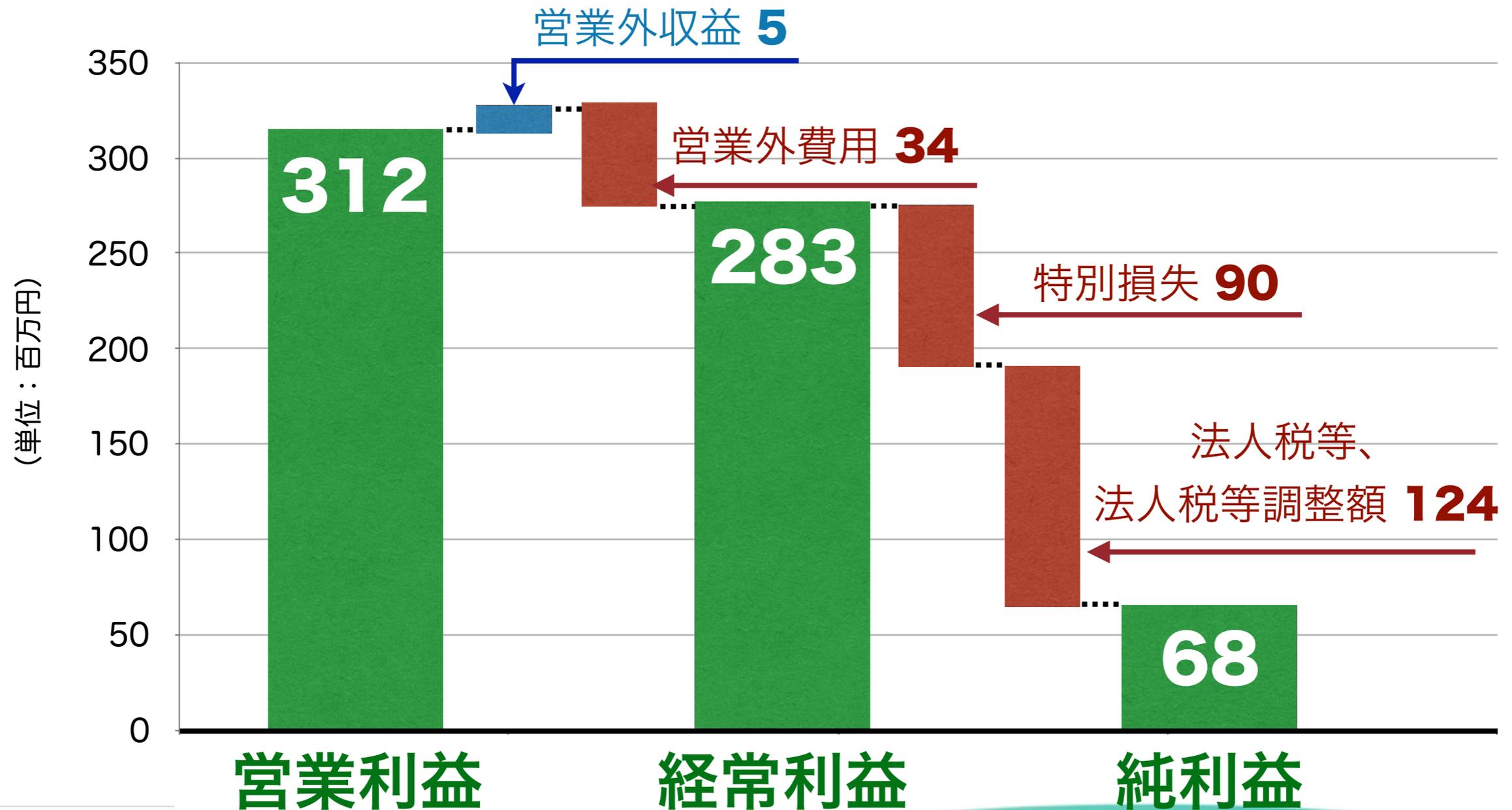
販売管理費の内訳と推移

- 販売管理費総額は、前年同期比で減少し、効率化。
- 広宣・販促費、人件費（主として中国子会社）は減少。

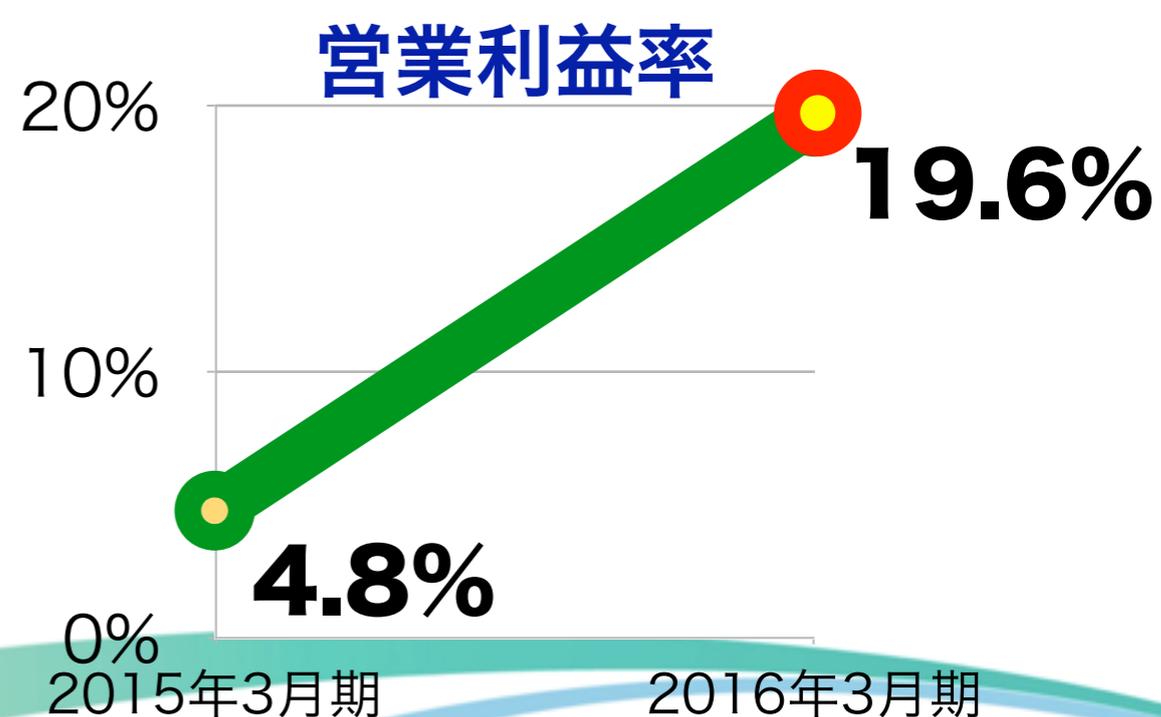
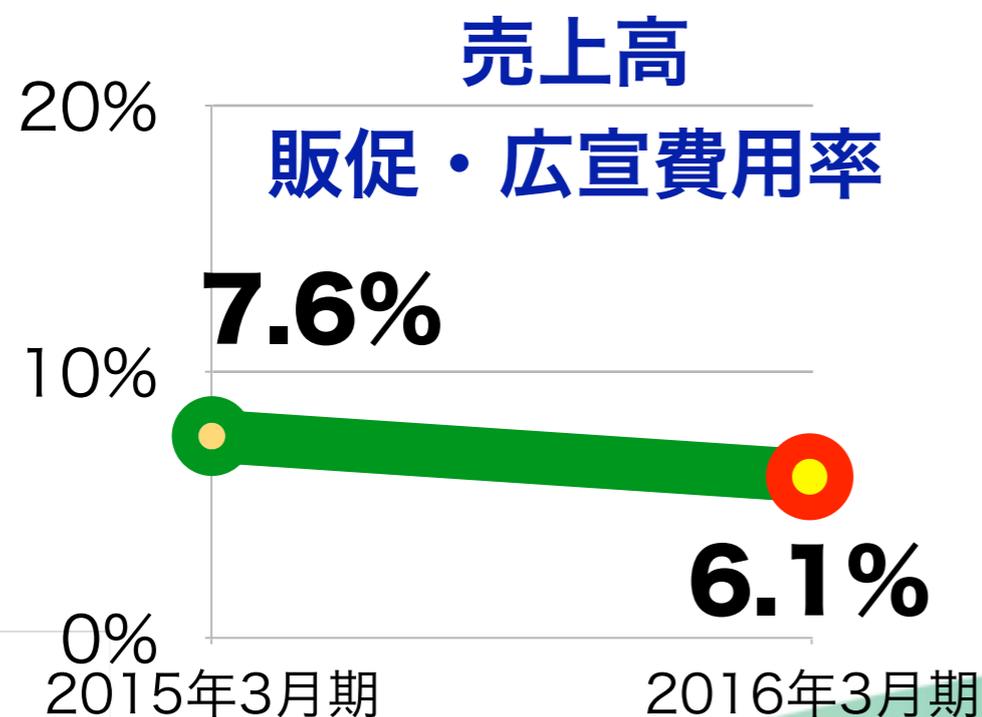
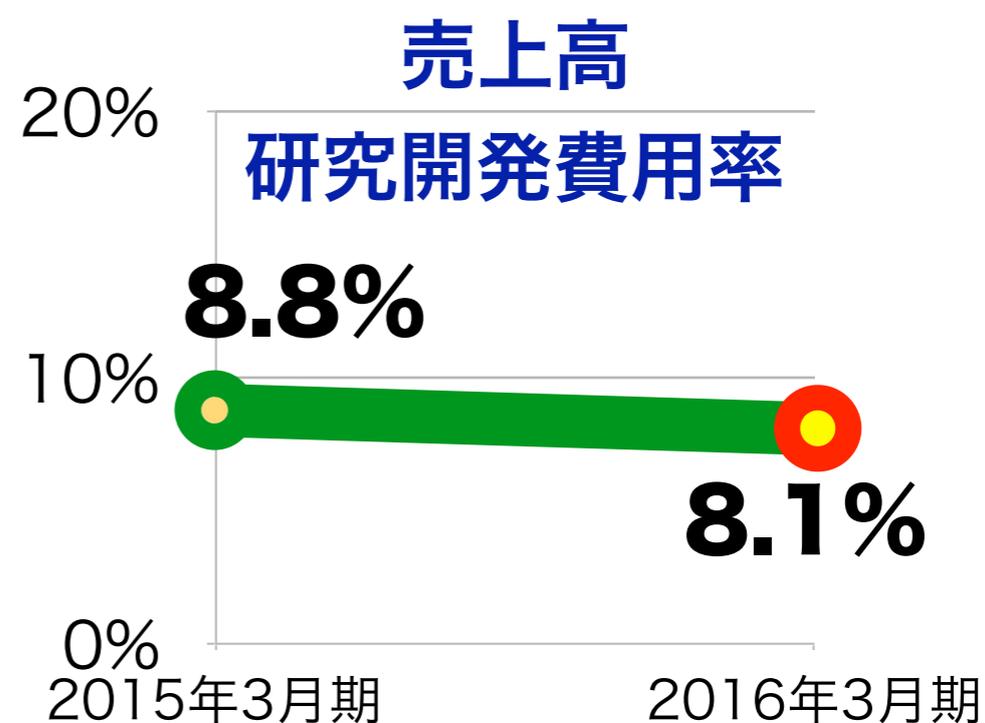
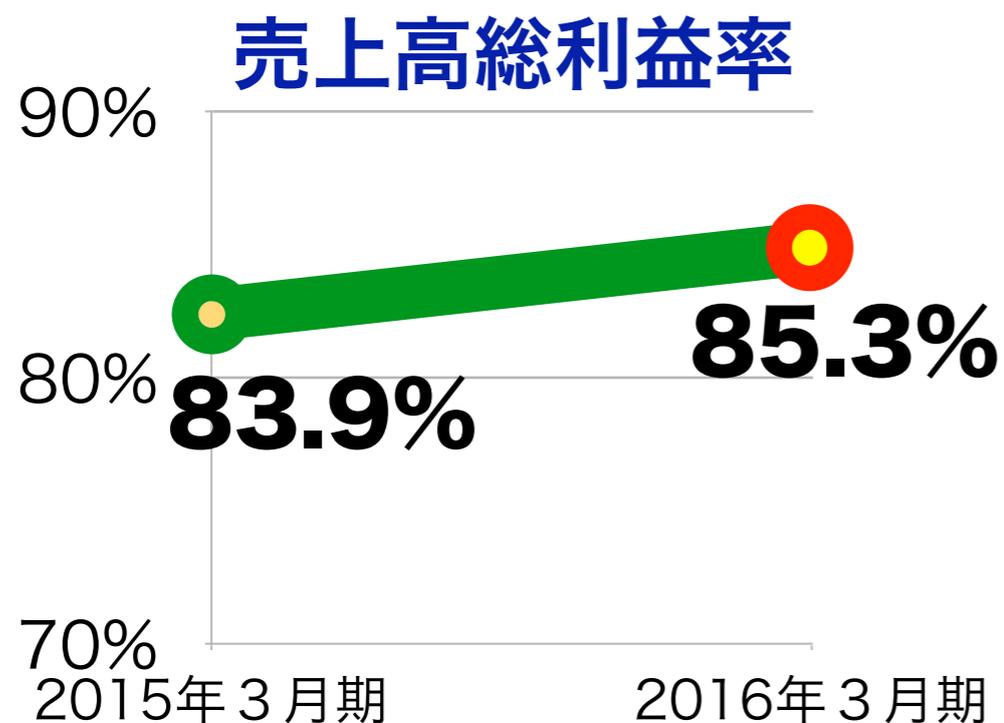


営業利益/経常利益/純利益

- 法人税 124百万円。
- 投資先企業等の減損処理として特別損失90百万円を計上。



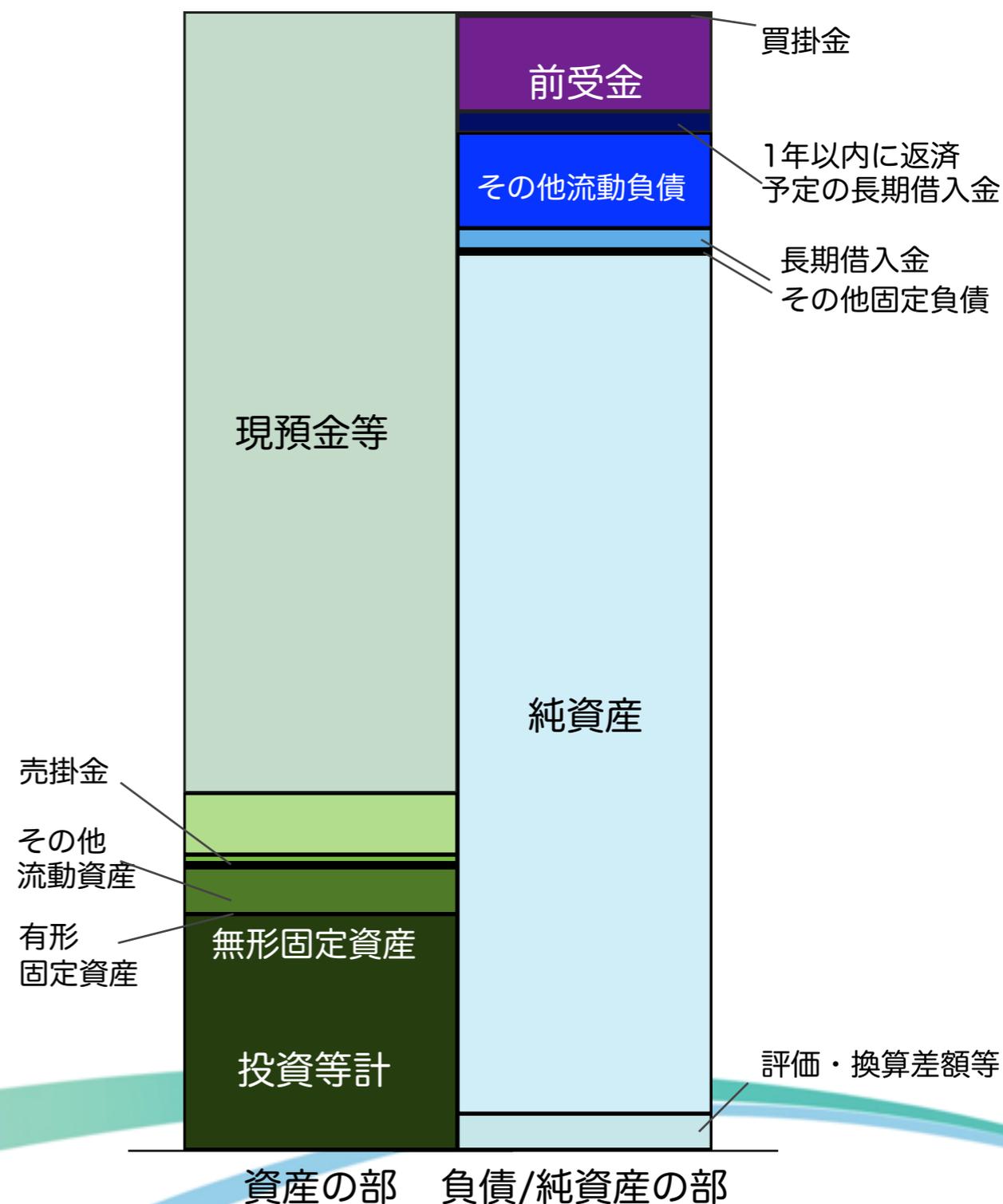
各指標の推移 (前期比)



貸借対照表

■ 積極的投資に耐える、健全な財務体制（自己資本比率**75%超**）

	(単位：百万円)	2015年 3月31日	2016年 3月31日	増減
資産の部	現預金等	2,525	2,402	-122
	売掛金	174	189	15
	その他流動資産	34	29	-5
	有形固定資産	11	9	-1
	無形固定資産	166	145	-21
	投資等計	552	706	154
	資産合計	3,464	3,483	18
負債の部	買掛金	20	12	-8
	前受金	265	297	32
	1年以内に返済予定の長期借入金	66	66	0
	その他流動負債	286	289	3
	長期借入金	133	66	-66
	その他固定負債	1	15	14
負債合計	774	748	-25	
純資産の部	株主資本	2,590	2,614	24
	評価・換算差額等	99	119	20
	純資産合計	2,689	2,734	44



中期経営計画

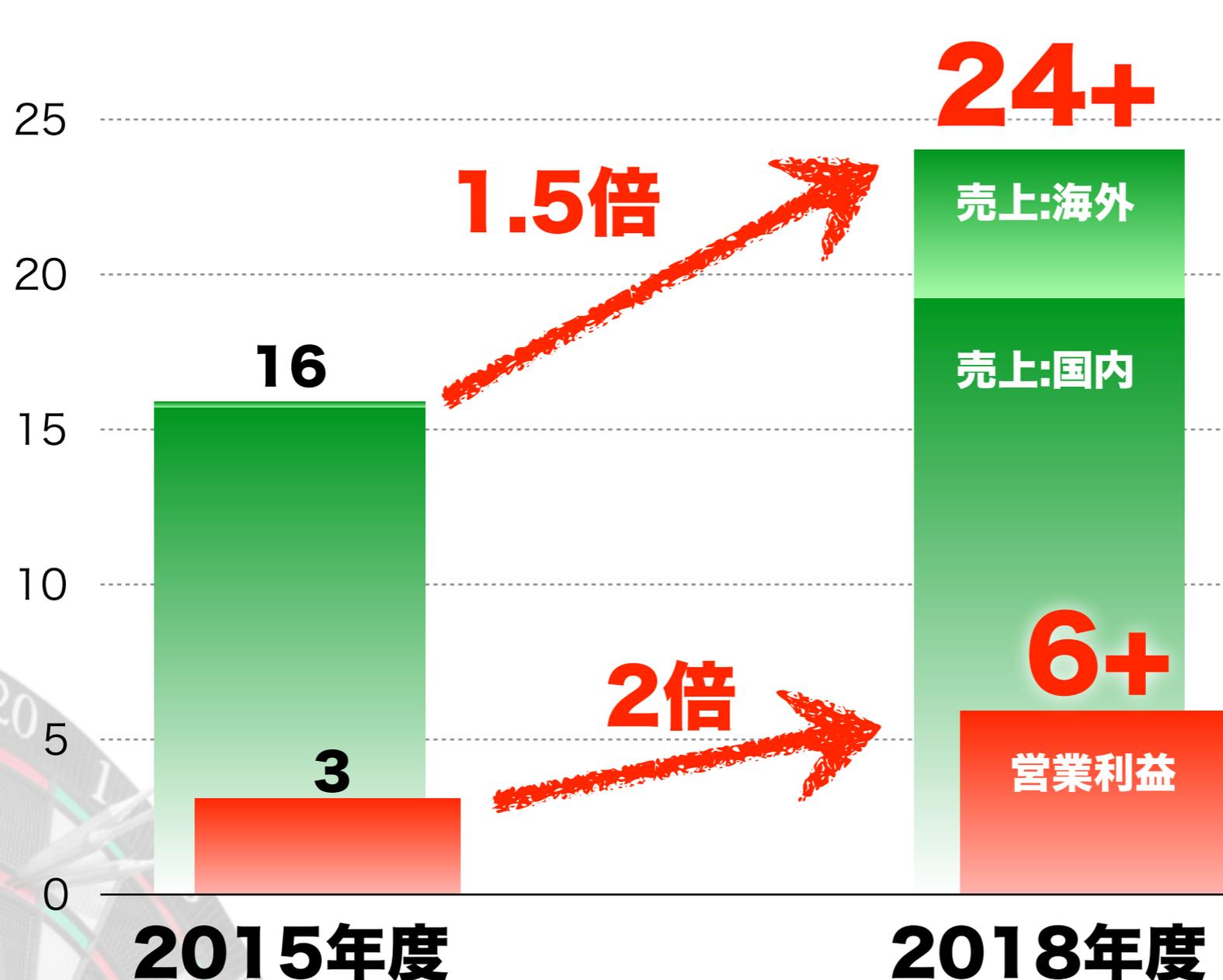
2016年度～2018年度

中期経営計画

2016年度～2018年度

売上**1.5倍** **24億円**
営業利益**2倍** **6億円**

(2015年度比)



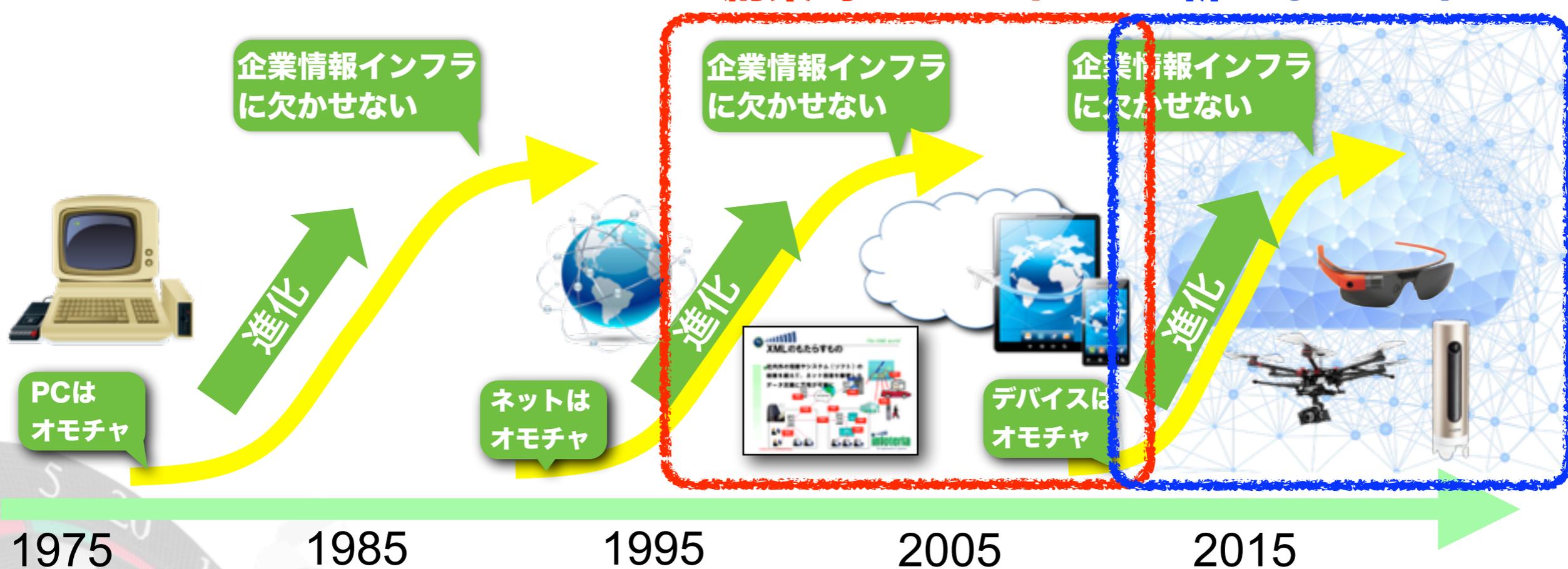
中期経営計画

2016年度～2018年度

新しい中核製品の確立

創業時のビジョン

新たなビジョン



歴史は繰り返す

中期経営計画

2016年度～2018年度

これから起こる事

新たなビジョン



3つの「D」

Data (ビッグデータ & AI)

→データのみが企業IT資産になる

Device (スマート & IoT)

→デバイスが不可欠なインフラになる

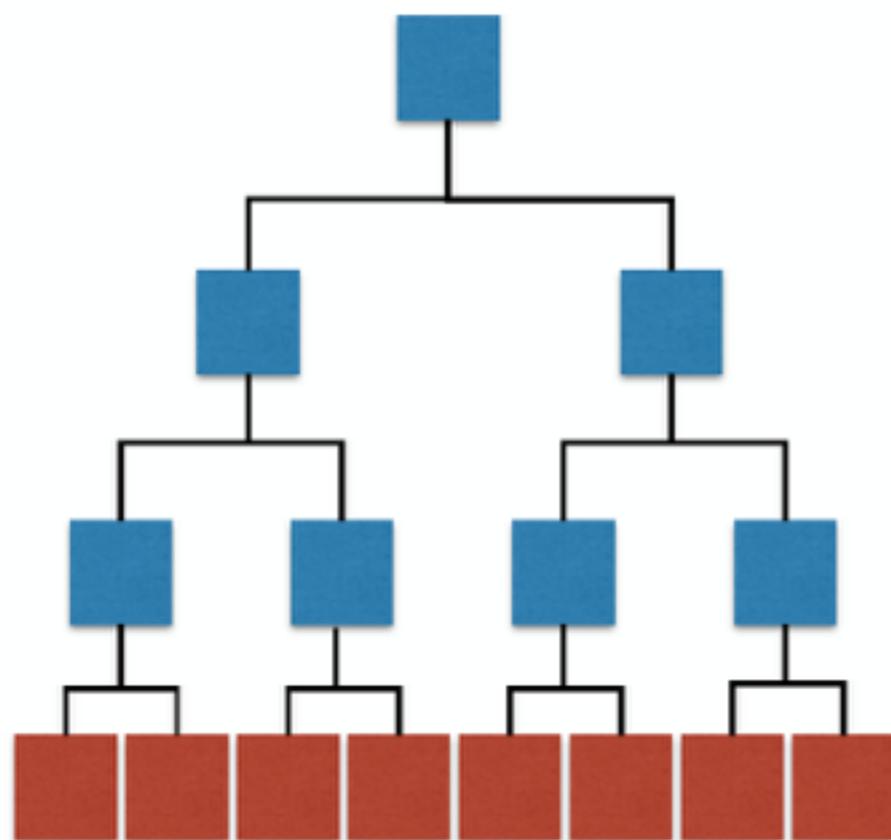
Decentralized (分散)

→分散して協調ができる「個」の時代になる

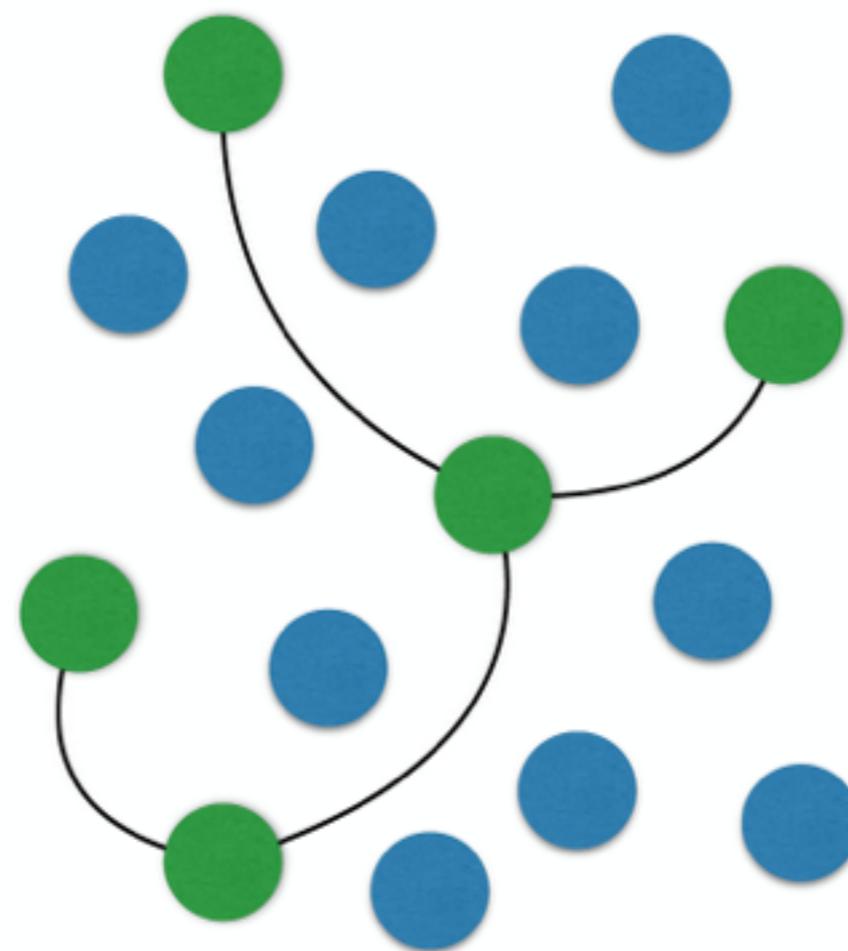
Decentralized (分散)

→分散して協調ができる「個」の時代になる

組織も社会もITも
「階層-規律-統制」から「自律-分散-協調」へ



20世紀型



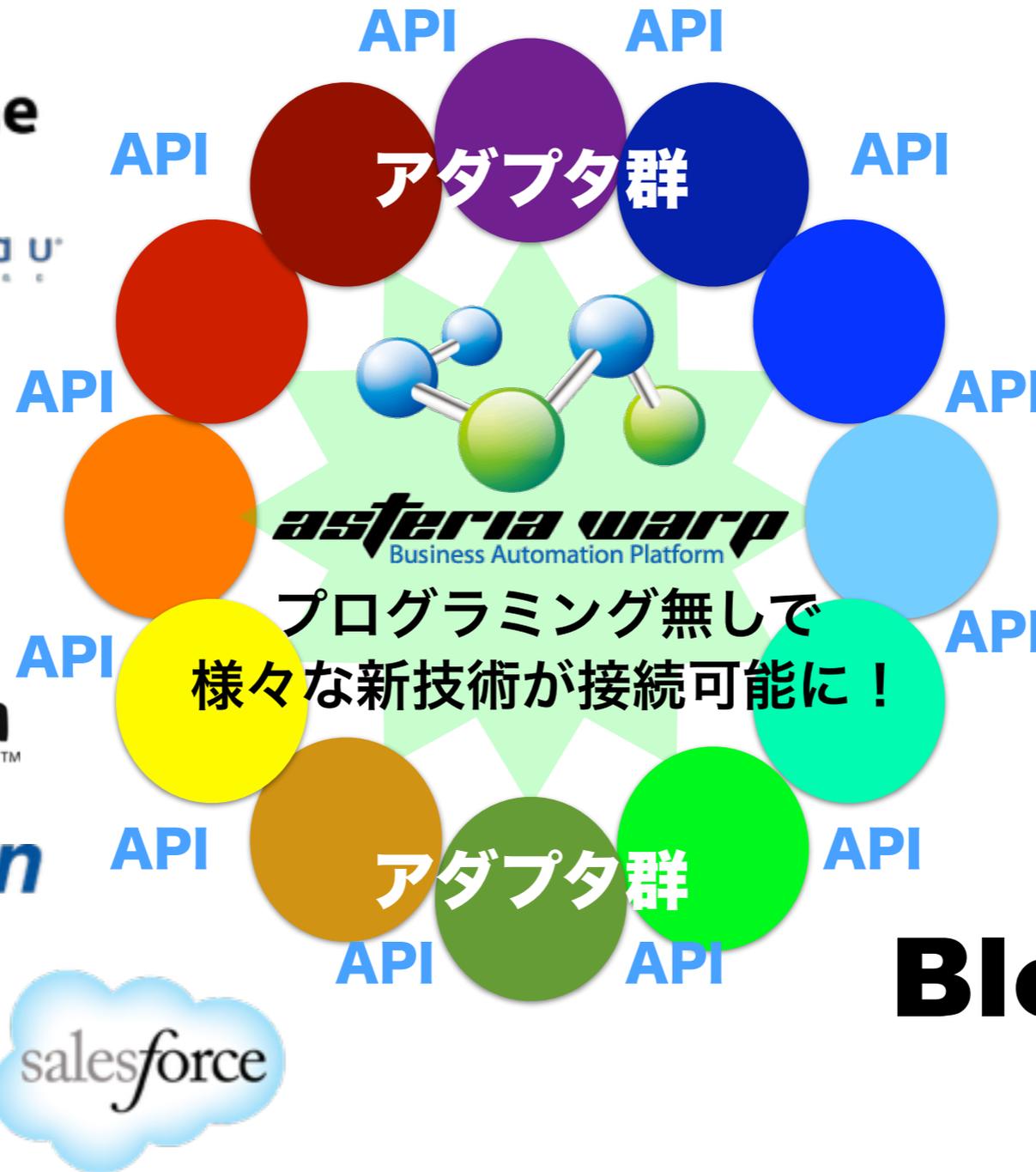
21世紀型

中期経営計画

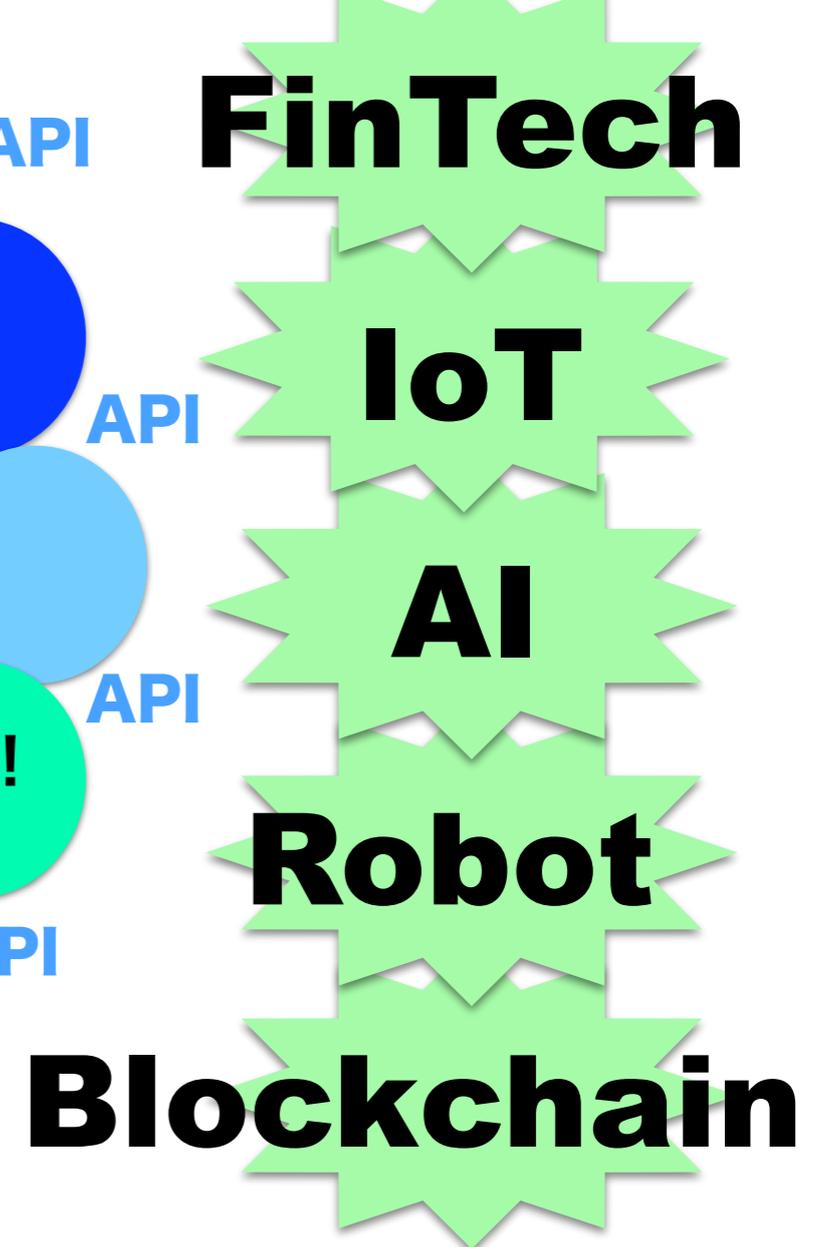
2016年度～2018年度



これまで...



これから...



プログラミング無しで
様々な新技術が接続可能に！

中期経営計画

2016年度～2018年度

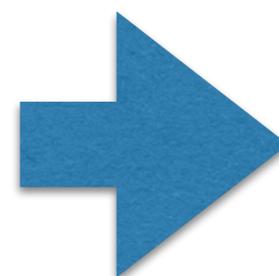


Handbook 用途拡大



スマートフォン での利活用促進

これまではタブレット中心



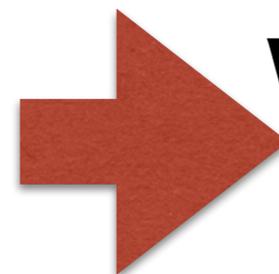
**市場規模
約4倍**

IDC: 2016予想



新Windows環境 への本格(UWP)対応

これまではユーザーの8割がiOS

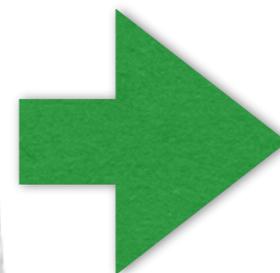


**Windows 10
PC市場**



インバウンド, BCP等の新用途

これまでは特定組織内対象



**拡大市場への
アプローチ**

中期経営計画

2016年度～2018年度

3つの新製品出荷

 **Gravio** (2016 - 日本語版/英語版)

→IoT対応のエッジ・ミドルウェア

 **"Tristan"** (2016 - 英語版から)

→組織を超えたコンテンツプラットフォーム

 **"Hawking"** (2016 - 英語版から)

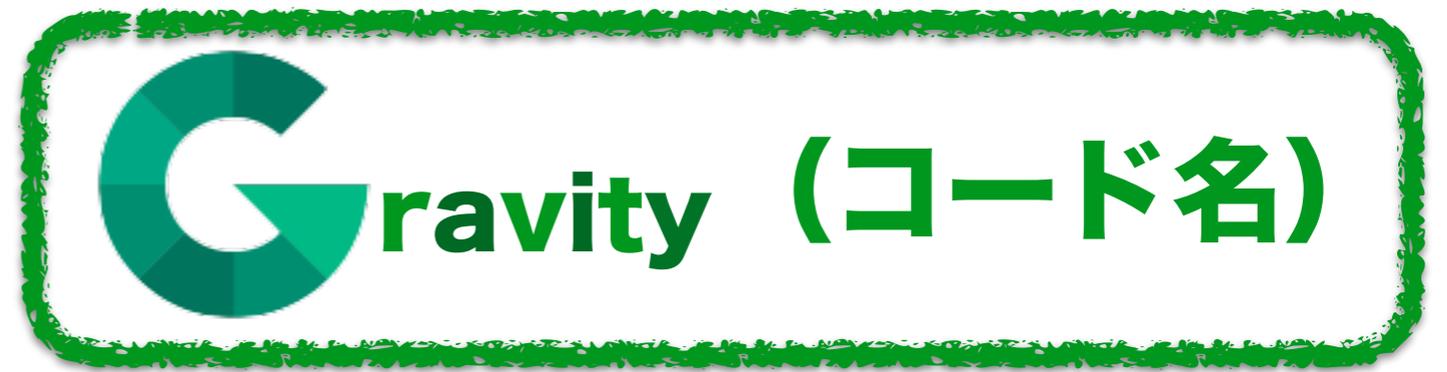
→IoTアプリのノンプログラミング開発

新たなビジョン

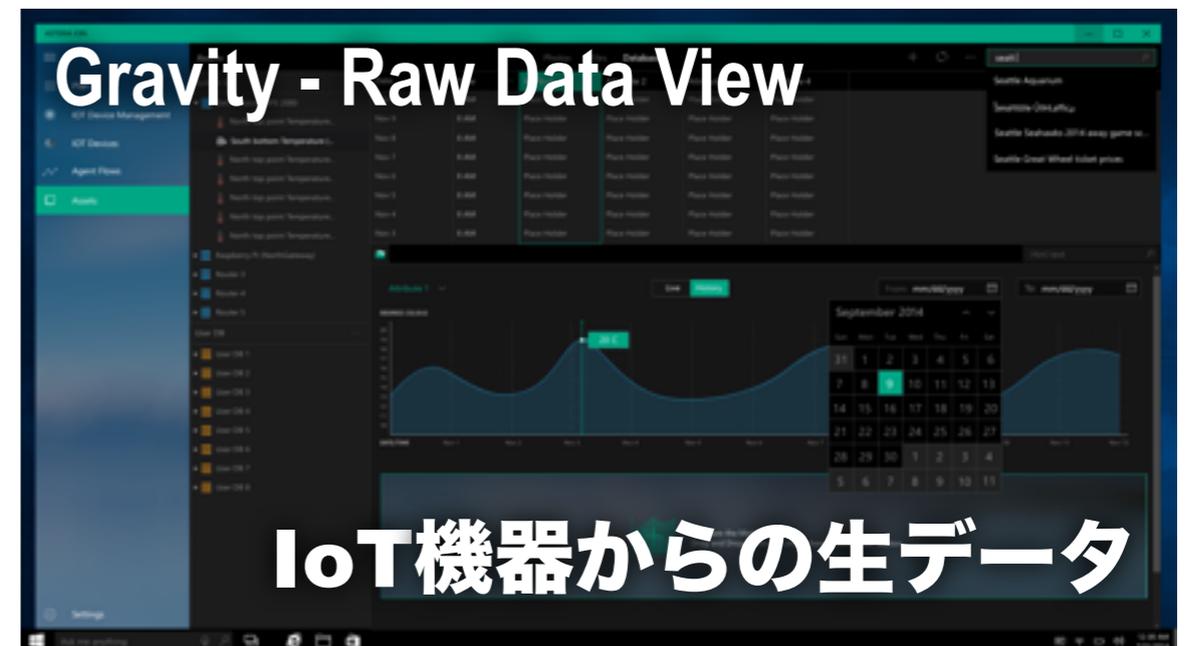
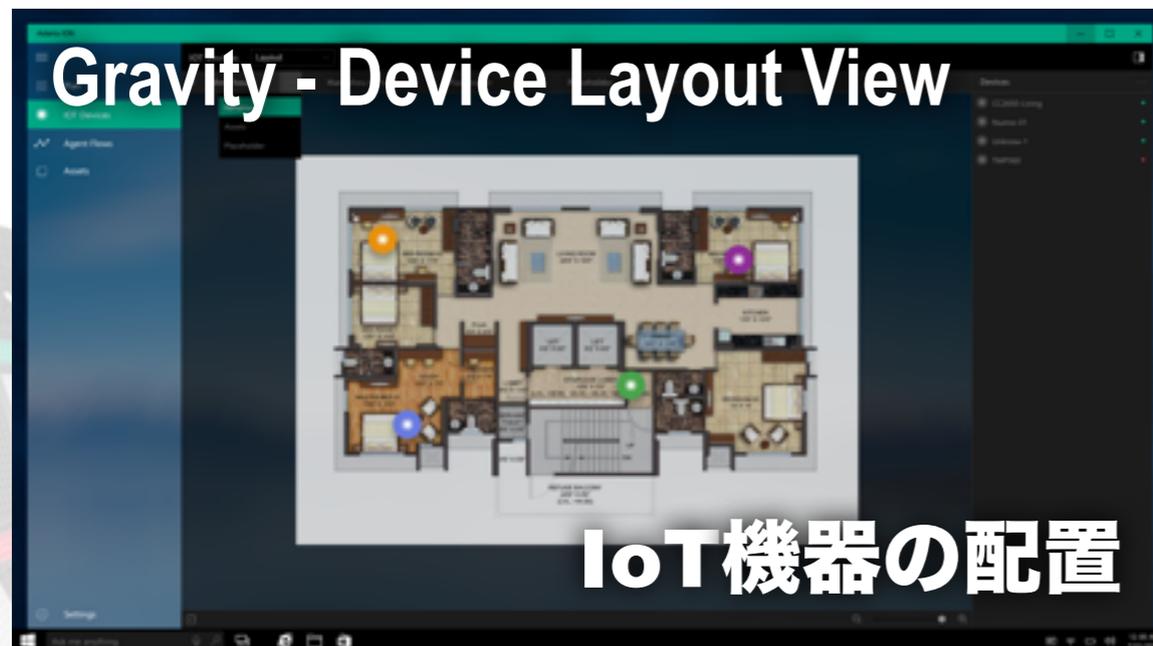


中期経営計画

2016年度～2018年度



- * エッジコンピュータ上でのIoTデバイス用ミドルウェア
- * サブスクリプションまたはOEMにて提供予定



中期経営計画

2016年度～2018年度

つなぐ IoTからクラウドまで
レガシーから未来まで



経営理念

発想と挑戦 (Challenge for Ideas)

ベンチャー精神を忘れず自由闊達な発想と挑戦を尊ぶ。時代をリードするイノベーションは新しい発想から生まれる。その実現のために、リスクを取ることを厭わず、常に新たな可能性に挑戦する。

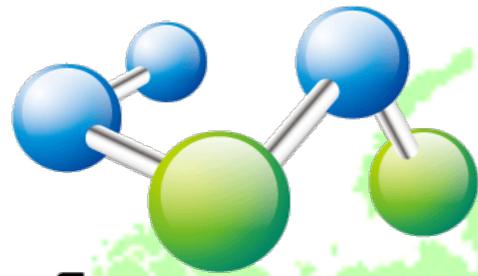
世界的視野 (Global Perspective)

全ての部門のメンバーが常に世界市場を視野に入れる。世界的に存在価値のある独自性を持った製品やサービスを提供する。

幸せの連鎖 (Chain of Happiness)

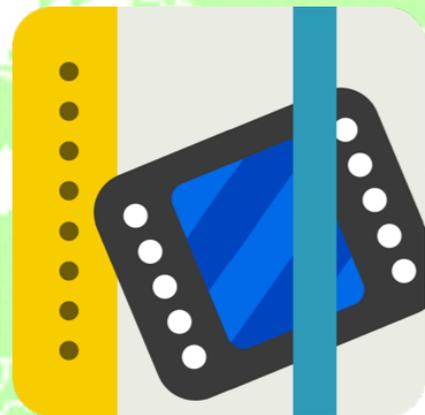
幸せを連鎖させる。自ら楽しみ、幸せを感じる価値ある活動を営むことで、お客様や家族の幸せに貢献し、ひいては社会の進歩発展に寄与する。

おもしろおかしく



asteria warp
Business Automation Platform

システムをつなぐ



ヒトをつなぐ

Gravity
Tristan
Hawking
(開発中)

モノをつなぐ

ソフトウェアで世界をつなぐ





(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。