

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

インフォテリア株式会社 (3853)

日 時：2017年5月27日

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長／CEO 平野 洋一郎 氏

1. 会社概要

- ・ 当社の代表取締役を務める私は熊本県のミカン農家の生まれです。公務員になることを期待する親の期待に背き、熊本大学を中退して、憧れていた IT 業界の仕事を始めました。外資系のソフトウェア企業を経て、当社を 19 年前の 1998 年に創業しました。
- ・ IT 業界には、ソフトウェア、ハードウェア、インターネット、通信の 4 つのカテゴリーが存在します。当社は、ソフトウェアの開発を行う会社です。国内のソフトウェア開発会社で最大規模となるのが NTT データで、売上高は 1 兆円を超えています。
- ・ ソフトウェアを開発する会社のビジネスモデルは、大きく「製品開発」と「受託開発」に分類できます。「受託開発」のビジネスモデルは、顧客企業からソフトウェア開発を委託され、注文通りのソフトウェアを納品します。開発にかかるコストは顧客の負担となりますが、利益率は固定されてしまいます。一方、「製品開発」のビジネスモデルは、自社でソフトウェアを設計・開発して、不特定多数の顧客にそれを販売します。販売リスクを伴いますが、ヒットした場合の粗利は大きくなります。Microsoft、ORACLE、Google、Facebook といった米国の有名なソフトウェア会社は皆、このビジネスモデルです。一方、日本ではソフトウェア関連会社 250 社中で「製品開発」のビジネスモデルを単独採用している企業はほとんどありません。多くは、「製品開発」と「受託開発」を組み合わせた業態で運営されています。
- ・ 当社は、創業以来、一貫して「製品開発」を行っており、コンピュータ同士のデータ交換の手助けとなる XML (eXtensible Markup Language) を用いて、社内外のシステムをつなぐ製品を提供する日本でも数少ない「製品開発」のビジネスモデル単独で運営しているソフトウェア会社です。
- ・ 当社の主力製品は「ASTERIA (アステリア)」の場合、開発費に 20 億円費やし、1 パッケージ 500 万円で販売していますが、一旦開発すれば、販売量に応じて利益率が拡大します。
- ・ 当社主力製品の ASTERIA は、社内外のシステムやソフトウェア、クラウドサービスをつなぐ領域をカバーし、企業データ連携市場 No.1 の 39% のシェアを確保しています。
- ・ 2 つめの主力製品の「Handbook」は、モバイル環境下にあるヒトや自動車などをつなぎ、モバイルコンテンツ管理市場 No.1 の 38% のシェアを確保しています。これらの実績により、当社は 1998 年の設立から売上推移を記録し、今の段階まで成長することができました。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 現在は、日本を中心に中国、香港、シンガポールに拠点を事業を展開しています。
 - ・ 当社のコーポレートカラーは、緑です。私は、21世紀を代表する色は緑と確信しています。

2. 2017年3月期決算概要

- ・ 2017年3月期は増収と大幅な増益となりました。当期利益は、前年同期比で76.5%増の業績を達成しています。
- ・ こうした好決算の要因として、売上収益では3つの要因が挙げられます。1つは、主力製品 **ASTERIA** のサブスクリプション売上(月額ソフト利用料)の向上。これは、月額型の課金です。2つめは、**Handbook** クラウド版の売上向上。3つめに、**ASTERIA** を中心としたサポート売上向上。**ASTERIA** のバージョン更新や技術問い合わせ対応など、保守・サポートでの売上向上です。これらの増収要因により、2017年3月期の売上総利益率(粗利)は86.6%まで向上しています。上場会社で売上総利益率がこれほど良い会社はありません。ここに、ソフトウェアの「製品開発」の魅力があります。
- ・ 営業利益率も前年同期比で向上し、18.6%に達しています。中期経営計画では、20%台を営業利益率の目標としています。
- ・ 製品別売上状況では、主力の **ASTERIA**、**Handbook** ともに伸長しています。一方、その他のセグメントとなる海外事業が伸び悩む結果となりました。
- ・ 売上区分状況では、**ASTERIA** サブスクリプションや **Handbook** クラウド版などの月額型の新しいサービスが20%近い伸張を果たしています。また、サポート収入も順調に増加しています。一方、従来型のソフトウェアの売り方であるライセンス版が伸び悩んでいます。こうしたフロー型のビジネスは、新製品販売時は大きく利益を上げられますが、毎月新規顧客を開拓しなければならず、売上変動が大きくなります。
- ・ 当社では、安定的な成長を実現するために、サービスやサポートのように売上が積み重なるストックビジネスを重視しています。中期経営計画では、ストックビジネスの売上構成比75%を目標としていますが、2017年3月期は65.5%まで伸ばすことができました。
- ・ 2017年3月期の各指標の前年同期からの推移です。売上総利益率は86.6%に大きく向上し、売上高における販促・広宣費用率は5.2%まで低下しました。売上高における研究開発費用率は7.0%に達しています。日本のソフトウェアの関係会社の研究開発費の平均は1.02%ですから、「製品開発」モデルの当社は、売上高に対し研究開発費を7倍使っています。しかし、販売量に応じて利益率が拡大し、営業利益率は18.6%まで向上しています。
- ・ 当社は、国際会計基準(IFRS)に基づき、貸借対照表ではなく財政状態計算書を採用しています。これを読み解くと、現業の利益率が非常に高いことが顕著です。当社では今後、積極的なM&Aや投資により、成長を加速したいと考えます。そのために増資を行い、内部留保を蓄積しています。その結果、現在の自己資本比率も80%まで拡大し、積

極的投資に耐える健全な財務体制が構築されています。

- ・ 1株あたりの期末配当の前年（2016年3月期）実績は3.1円でした。これに対し、2017年3月発表の1株あたり配当予想は3.5円でしたが、当期利益が好調だったため、上方修正して3.9円で確定と同年5月に発表しました。

3. 主力製品①「ASTERIA（アステリア）」

- ・ 当社の主力商品 ASTERIA は、ギリシア神話の女神の名に由来し、星の輝きをつなぐ星座を意味します。企業のシステムやビジネスをつなぎ、新しい付加価値を創出するという想いを込めて、ASTERIA と名付けています。
- ・ 異なるコンピュータ間のデータをつなぎ、企業内のシステムをつなぐことで消費者や取引先とのやり取りを円滑にする「通訳」のような役割を果たすソフトウェアが、ASTERIA です。
- ・ ASTERIA は直販体制を取らず、有力な販売パートナーや代理店を通じて全国に販売しています。
- ・ ASTERIA の導入企業となった最初のお客様はソニー株式会社、第二号は京セラ株式会社でした。つなぐシステムの数が多い大企業から導入が始まったのですが、最近では中堅企業にも支持が拡大しています。
- ・ その結果、ASTERIA の導入社数は2017年3月末時点で6,117社に達し、10年連続で企業データ連携市場 No.1 のプレゼンスを確立しています。
- ・ ASTERIA の導入目的は、企業の課題により多様です。たとえば、パナホーム株式会社の場合、営業、設計からリフォームまでの全工程のデータ統合に使われました。
- ・ 株式会社イオンイーハートの場合は、POS データの分析を目的に、日々大量に発生するビッグデータの連携に活用されました。
- ・ 株式会社ルミネは、各ショップの実店舗のデータと EC サイト「i LUMINE」を連動させるオムニチャンネル（O2O/ Online to Offline）連携に使われています。
- ・ 当社は現在、ブロックチェーン連携に取り組んでいます。これは既存システムでもノンプログラミングで活用できる新しい技術で、データ改ざんができない、システムが落ちにくくダウンタイムが無い、構築・運用のコストを低減するという3つの大きな特長があります。ASTERIA は、ブロックチェーン連携をさまざまなシステムで活用可能にします。この実現に向けてはまだ時間がかかるため、社長が初代理事長に就任し、ブロックチェーン推進協会を発足し、準備を進めています。
- ・ ブロックチェーン推進協会の取り組みの1つに、仮想通貨があります。たとえばビットコインには値動きが激し過ぎるという問題が存在し、法定通貨を求める企業会計に適用できないという課題があります。こうしたデータの改ざんを許さないシステムの課題は、トレーサビリティの求められる流通、正確な検査・検証データが求められる製造、登記や試験データの正統性を問われる公共、偽りのない治験データの必要な医療の領

域にも存在します。こうしたさまざまな領域のデータ連携を確保するために、1つずつ課題をクリアしていくのが、ブロックチェーン推進協会の役割だと考えます。

- ・ 当社では2016年度～2018年度の中期経営計画において、ASTERIAの領域拡大を目指しています。ASTERIAは今までデータベースやクラウドなどのアプリケーションをつないできましたが、API（アプリケーション・プログラミング・インターフェイス）を活用して、ノンプログラミングで様々な新技術が接続可能になりました。ブロックチェーンをはじめ、FinTech、IoT（Internet of Things）、AI、ロボットなど先進的IT技術をすべてつなぐ取り組みを進めています。
- ・ これに伴い、当社ではIoT向け新製品を発表しています。システムをつなぐASTERIA、システムとヒトをつなぐHandbookに続いて、フィールド業務を効率化するIoTモバイル・クラウド基盤「Platio」によりモノとヒトをつなぎ、ビジネスを自動化するエッジコンピューティング基盤「Gravity」によりモノとシステムをつなぎ、より大きな市場へと挑戦していきます。

4. 主力製品②「Handbook（ハンドブック）」

- ・ Handbook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です。企業内のさまざまなデータを送信する際には、情報漏えいや改ざんなどのセキュリティの課題が伴います。データ閲覧権限やログ履歴管理、送信のタイミング管理まで行い、モバイル上での安全・安心なデータ連携環境を確保するのが、Handbookです。
- ・ iOS（iPhone、iPad）、Windows10、Androidの3大モバイルOS（基本ソフト）に対応し、企業の従業員が持参するモバイルにも対応可能です。
- ・ こうした特長が評価され、Handbookは、先進的な企業・団体で導入を拡大しています。累計契約件数は2017年3月末時点で1,193件に達し、モバイルコンテンツ管理市場No.1の38.4%のマーケットシェアを確保しています（出典：ITR Market View：エンタープライズ・モバイル管理市場2016）。
- ・ Handbookの活用範囲は多様です。たとえば、関西国際空港では、免税店販売スタッフのiPadに多言語コンテンツを配信し、インバウンド対応に使用しています。
- ・ ネットヨタ富山株式会社では、商品カタログを配信し、お客様への対応に使用しています。
- ・ 株式会社竹中工務店の建築現場では、施工基準などを閲覧できる環境を整えました。
- ・ 日本ミシュランタイヤ株式会社では、100を超える営業支援ツールをタイヤ取扱店に配信しています。
- ・ 東京工業大学では、講義前に学生のモバイルに資料を配付し、講義時に教授と学生が双方向のやり取りをするアクティブラーニングに活用しています。
- ・ Handbookでは秘匿性の高い映像配信も行えます。バレーボールの試合でタブレットを

持っているのを見たことがあると思いますが、バレーボール日本代表も Handbook を練習や試合で活用しています。2020年の東京オリンピック・パラリンピックで金メダルが増えたとしたら、Handbook が選手の強化に貢献できたと言えるかもしれません。

- ・ 中期経営計画では、Handbook の用途拡大に取り組んでいます。現在、タブレットでの利用が中心ですが、スマートフォンでの利用を促進します。Windows10 環境への本格対応も開始し、インバウンドや災害対策などの新しい用途も開拓していきます。

5. 全社的な取り組み

- ・ 当社は、ガバナンス強化と経営基盤の国際化に取り組んでいます。1年で国際会計基準（IFRS）への移行を完了し、経営の健全性をチェックする機能を整えました。また、創業時から社外取締役を設置し、現在は取締役の3/4が社外取締役で構成されています。そのうち3/4が海外在住者となります。
- ・ 継続的な成長フェーズに入った段階から社会への貢献活動を視野に入れ、CSR/ESG活動を充実させています。ASTERIA 導入企業が2015年に5,000社を突破したことを記念して、熊本県阿蘇郡小国町の森林を「インフォテリアの森」と命名し、5,000本の杉の保全活動を開始しています。そこでとれる小国杉を使い、うちわやおもちゃ等のノベルティグッズも制作・配布して、木の温もりに触れる機会を増やしています。
- ・ Handbook が1,000件を達成した際には、秋田県の仙北市の通称「千本桜」の保全のために100万円のふるさと納税を行い、Handbook で仙北市角館の観光案内を配信しています。
- ・ さらに、アジア地域での人身売買の抑止活動を行う「かものはしプロジェクト」や「うつ病」等による未就労者の社会復帰を支援する「Future Dream Achievement」などのNPO団体を支援し、LGBTや国籍などのマイノリティへの垣根をなくすダイバーシティ推進活動にも積極的に取り組んでいます。
- ・ 2017年4月4日、当社は、英国のデジタルデザイン会社の This Place 社の M&A を英国大使館で発表しました。従来にない新しい機能を搭載した iPhone の登場が世界を一新させたように、新世代のソフトウェアは、機能優先の時代からデザインファーストの時代へと大きくシフトします。今までのように機能優先で考えていたら、企業向けソフトウェアの会社はガラケーのように時代に取り残されてしまいます。
- ・ 今回の M&A によりロンドンそしてシアトルに拠点を確保した当社は、「システムをつなぐ、ヒトをつなぐ、モノをつなぐ」ビジョンにデザインという要素を加味して次世代のソフトウェアを進化させ、「ソフトウェアで世界をつなぐ」企業を実現していきます。

6. 質疑応答

Q1. アイレット株式会社との協働について、教えてください。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A1. アイレット株式会社は、クラウドサービスの最大手 Amazon から 5 年間連続でプレミアムパートナーを受賞されている国内トップクラスのクラウドインテグレーターで、クラウドサービスの構築に非常に長けています。当社は 2016 年に ASTERIA のサブスクリプション（月額課金）版をリリースしており、アイレット株式会社との協業によりクラウドサービスのシステム構築を推進していこうと考えています。

Q2. 「インフォテリアの森」は、昨年の熊本地震や数年前の阿蘇山の噴火の影響はなかったのでしょうか。

A2. ご心配いただき、ありがとうございます。「インフォテリアの森」は阿蘇山の北側にあり、熊本地震で被害が大きかったのは阿蘇山の南側なので、被害はほとんどありませんでした。ただ、「インフォテリアの森」以外のところは、小国町でも崖崩れなどの被害があったようなので、当社および私個人から寄付を通して支援活動を続けています。

Q3. 自社株買いを発表されていますが、そのご定評をご教授ください。

A3. 自社株買いの目的は「機動的な活用のため」と開示させていただきましたが、今回買収した This Place 社の経営陣に当社株式のインセンティブを付与しているという背景があります。その際に株式を新規発行すると株数が増えて投資家の皆さんにご迷惑をおかけするため、あらかじめその分を留保しています。

Q4. プライベート・ブロックチェーンの実証実験について、その代表的な成果を教えてください。

A4. ブロックチェーンもクラウドと同じようにパブリックとプライベートがありますが、パブリックではシステムで適用しにくいという課題があり、当社はプライベート・ブロックチェーンに注目し、実証実験を続けています。当社ではマイクロファイナンスへの適用に着目しており、その成果も確認されています。当社では市場性の高いプライベート・ブロックチェーンに期待し、今後も実証実験を継続していきます。

Q5. ASTERIA は 10 年連続、Handbook も市場シェア No.1 を獲得されていますが、企業に選ばれ続けている要因は何でしょうか。

A5. ASTERIA に関しては、非常に強力な販売パートナーや代理店を通じて全国販売できる点が大きな要因になると考えます。また、ノンプログラミングでシステム連携を行えるという特性が、他社にない優位点となっています。Handbook については、高度なセキュリティを確保しながらさまざまな資料やコンテンツの配信をフレキシブルに行えるという特長が高く評価されて、シェア No.1 を確保しているものと考えます。

Q6. M&A や資本業務提携などに関するお考えをお聞かせください。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A6. 今後も積極的に取り組んでいきたいと考えます。Microsoft も ORACLE も Google も Facebook も、世界的な IT 企業で M&A なしで伸びた企業はありません。ソフトウェアの領域の進化は早く、自社だけの力ではこの進化をリードしていくことはできません。未知の領域で優れた技術を開発し、深い知見があるパートナーと組んでいくことが必要です。当社は「システムをつなぐ、ヒトをつなぐ、モノをつなぐ」領域をより進進させ、世界の市場でのポジションを獲得するために、優れたパートナーとのコラボレーションを一層強化していきたいと考えます。

Q7. 平野社長が経営に携わる際に大切にしていられるモットー、そして信条などをお聞かせください。

A7. 当社の考え方のベースとし、新入社員に必ず言い聞かせるのが、「ビジネスの根幹は信頼である」ということです。企業には予算や数値計画が伴いますが、それを前提に押し通すのではなく、工夫をし、最善策を考え、それによって結果を出す。数字というのは、自分たちが創出した価値のリターンでしかありません。これを私の信条としています。そして、私の行動規範としているのが、「すべての判断に根拠を持つ」ということです。当社は 100 人に満たない小さい会社ですから、1 人 1 人の小さな判断の積み重ねで成り立っています。自分の判断の根拠を常に示せるようにするというを一貫させています。