

# 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28日

場 所：大阪新阪急ホテル 2階『紫の間』(大阪市北区)

説明者：代表取締役社長／CEO 平野洋一郎 氏

### 1. 会社概要

- ・ 当社は東京で創業していますが、私自身は熊本出身であり、1年前に地震がありました。いろいろと大変ですが、今、復興に向けて頑張っています。ご支援をいただいた方もおられると思います。ありがとうございます。  
熊本のみかん農家の長男で、父親からは大学を出て、公務員を目指すことを託されました。しかし、コンピュータを学びたくて大学に入ったのに、院生にならないと最新のコンピュータを使えない。それならば時間のムダだと思い、大学を中退して、IT業界に入り、外資系企業等で働いた後に、当社を1998年に創業。今年で18年になります。今からコンピュータに関するいろいろなお話をしますが、当社の会社の色は緑。それだけは覚えて帰ってください。
- ・ IT業界には4つのカテゴリがありますが、当社はソフトウェアのカテゴリに含まれます。その中も、ソフトウェアを1つだけ開発して、多数の会社で使ってもらう「製品開発」と、会社ごとに個別に開発する「受託開発」に分かれます。受託開発は、事業としては確実ですが、スケールは小さい。日本ではこちらが主流です。しかし、世界では製品開発が主流で、GoogleもMicrosoftもORACLEもFacebookも製品開発の会社です。そして当社は、国内でも数少ない「製品開発専門企業」です。
- ・ 国内では、受託開発の会社が上場企業だけで200社以上あります。○○データや○○ソリューション、○○システムといった社名の会社です。受託開発のビジネスモデルは、作るコストに利益を少し乗せて売上を上げるので、売れば売るほど人もコストもかかる形になります。  
製品開発は、最初は大変ですが、製品が売れてくると、コストは増えずに、利益はもちろん、利益率まで伸びていきます。例えば、当社の主力製品のASTERIA(アステリア)は、20億円をかけて開発しました。それを1本500万円で売っており、多くの会社に使ってもらっています。
- ・ 当社は1998年に創業し、2007年に上場し、売上推移はずっと右肩上がり成長を続けています。
- ・ 創業の時に考えたのが、社内外のコンピュータをつないでいくということ。その頃はまだインターネットは一般的ではありませんでしたが、インターネット上にあるコンピュータもつないでいく。今はクラウドという形になっています。さらに動くコンピュータ、つまりモバイルもつないでいく。当社は一貫してこのことに取り組んできま

---

---

した。主力製品の ASTERIA は、社内外とクラウドをつなぐ。2つ目の製品の Handbook は、クラウドとモバイルをつないでいます。

- どちらの製品も市場シェア No.1。ASTERIA は 10 年間連続、Handbook は 5 年間連続 No.1 です。

## 2. 決算概要(2017 年 3 月期)

- 2017 年 3 月期をひと言で表すと、増収と大幅な増益。当期利益は前年同期比 76.5% 増となりました。
- 好決算の要因は、ASTERIA のサブスクリプション(月額ソフト利用料)売上や、Handbook クラウド版の売上、ASTERIA を中心としたサポート売上によるものです。売上総利益率(粗利)は 86.6%。そこから研究開発費や広告宣伝費等を確保した上で、営業利益率は 18.6% となっています。
- 主力製品の ASTERIA の導入社数は、6,000 社を達成しました。Handbook の導入社数も 2,000 社に迫っています。その他の製品はやや苦戦していますが、主力製品は右肩上がりです。
- 当社には、「サービス」「サポート」「ライセンス」の売上区分があります。「ライセンス」は従来型のソフトウェアの売り方で、一度ソフトとして販売したら、それで終わりという形です。一番伸びている「サービス」は、サブスクリプション型で、毎月の利用料を払ってもらうものです。昨年より 20% 近く伸びています。「サポート」も 10% 近く伸びています。「サポート」と「サービス」のストックビジネスは、毎月売上があり、安定成長ができます。当社の経営戦略はこちらを重視しています。
- スtockビジネスは、最初は大きな金額にはなりませんが、積み上がることで大きくなります。それに対してフロービジネスは、毎月、新しいお客様を探さなければならず、売上変動が激しいものです。当社はストックビジネスで 75% を目指しており、すでに 70% に迫るところまで来ています。
- その他の指標では、売上総利益率(粗利)を重視しています。粗利がないと投資もできません。今期は 86.6% です。それを使った研究開発費は 7% です。日本のソフトウェア産業の研究開発費用率の平均は 1.02%。当社はその 7 倍も研究開発に使っています。販促・広告宣伝費用率は 5.2% で、営業利益率としては 18.6% です。
- 貸借対照表を見ると、当社は国際会計基準 IFRS を使っているのですが、自己資本比率が高く、80% を占めています。1 年の売上を超える現預金を確保していますが、これは M&A のためです。

研究開発のスピードが速いので、M&A は必要です。Google や Microsoft、ORACLE、Facebook といった世界の製品開発型企業も皆、自社技術だけではなく、M&A で外から技術を調達しています。当社も国内の企業を相手に受託開発をしていたら M&A の必要はありません。しかし世界に挑戦していくために、M&A が必要なのです。実際、この

---

4月にイギリスの会社を買収しています。

- ・ 期末配当は、前年度実績が1株当たり3.1円で、今年3月に発表した予想が3.5円でしたが、最終的には5月の発表で3.9円に確定しました。昨年に比べ、26%の増配です。

### 3. 主力製品—①ASTERIA(アステリア)

- ・ 「ASTERIA」とは、ギリシャ語でἌσπερίαと書き、ギリシャ神話に出てくる女神の名前です。また「星座」も意味します。星座は星がつながって形作るもの。当社は、一つひとつのコンピュータやシステム、ビジネスを星に見立てて、それをつなぐと新しい形や価値ができる。それを実現するのがASTERIAだと考えています。

- ・ 実際に、社内外や取引先、お客様のコンピュータとつなぐ役割を果たしています。
- ・ 当社は、ASTERIAを作るだけで、個別のお客様には代理店を介して販売しています。代理店には、NEC、日立ソリューションズ、SCSK、パナソニックインフォメーションシステムなどがあります。

インフォテリアという当社の名前は知らなくても、パナソニックを知らない人はいません。こういったところを通じて全国の企業に販売しています。第一号ユーザーはソニー様、第二号は京セラ様でした。大企業から始まって、最近では中堅・中小企業にも使っていただいています。

- ・ その結果、導入社数が6,000社を突破。2017年3月末で6,117社です。市場シェアは10年連続No.1です。
- ・ パナホーム様の導入事例では、営業から設計、施工、リフォームまで、これまで部門ごとバラバラだったデータを、ASTERIAを使って全工程で統合することができました。
- ・ イオングループのイオンイーハート様では、毎日、店舗のレジから上がってくるビッグデータを、ASTERIAを使ってクラウドに置き、必要なところを取り出して分析できるようになりました。
- ・ 駅ビルのルミネ様では、ASTERIAを使って実店舗のデータとECサイトのデータを連動させています。
- ・ 最新の事例は、金融分野のテクノロジーであるフィンテックに欠かせないブロックチェーン技術との連携です。ASTERIAを活用することで、既存システムにおいてプログラミングをせずに、ブロックチェーン技術を導入できるようになりました。
- ・ ブロックチェーンは、データの書換が不可能で、システムが落ちることがなく、その結果、構築や運用コストが安くなります。こういった特徴があるので、今、世界中で大きな注目を集めています。
- ・ しかし新しい技術は普及して、事業化するのに時間が掛かります。例えば、クラウドも今は日経新聞などに紹介され、一般的な技術になっていますが、最初に紹介されたのは2006年です。今、ようやく普通のモノになり、ビジネスになるまでに10年掛か

---

っています。ブロックチェーンも変わりません。そこで、ブロックチェーンを推進したい企業が集まり、お金を出し合い、昨年4月に推進協会(BCCC)を発足させました。最初のうちは商売にならなくても、5年、10年後には社会を支える技術になることを目指しています。私が初代理事長を務めています、すでに140社以上が集まっています。

- ・ ブロックチェーンが活用できるのは、例えば仮想通貨です。仮想通貨には、為替変動が激しいという問題点があります。数日前まで5万円だったものが、今日は30万円ということもあり得ます。これでは法定通貨を使っている企業で仮想通貨を導入することはできません。

そこで BCCC では、為替変動ができるだけ少ない仮想通貨を作ろうとしています。それが「Zen(ゼン)」です。Y から Z へ、「¥(Yen, 円)」の一つ先を目指して名づけました。為替が安定していて、複数のブロックチェーンにまたがって利用でき、法律も遵守するものです。

- ・ またブロックチェーンは、今、金融分野で大きく注目されていますが、それ以外の流通、製造、医療、公共でも利用できます。
- ・ 改ざんが許されないデータは、どの業界にも存在します。流通のトレーサビリティや製造の検査・検証データ、公共の登記、医療の治験データ等々です。
- ・ それらにおいて ASTERIA を利用することで、ブロックチェーンをはじめ、IoT や AI 等の技術を取り入れることが可能となります。

ポイントとなるのは、「プログラミング無し」ということです。

これからの時代は、API(アプリケーション・プログラミング・インターフェース)が主流となります。APIは、個々のプログラミングをしなくても、情報のやり取りがしやすいように標準化された技術のことで、ASTERIA はそれに対応。新しい技術とどんどんつながることができます。

#### 4. 主力製品—②Handbook(ハンドブック)

- ・ 企業の中にあるさまざまなデータやファイルを、クラウドを活用して、安心・安全に、現場の社員につなぐものです。安心や安全であることを問わなければ、今もメールでやり取りができますが、メールでは転送も自由で、パスワードを掛けても、今の時代は簡単に見破られます。
- ・ Handbook を使えば、勝手に転送されることはありません。また iOS だけでなく、Windows や Android にも対応しています。現在、1,200 件近くの導入実績があります。企業だけでなく、大学等、さまざまな団体で利用されています。  
必要なデータを特定の取引先にだけ送ったり、決まった会議の時間内だけデータが閲覧できるといった使い方があります。
- ・ Handbook の導入事例：関西国際空港様のインバウンド対応です。免税店での日・英・

---

中国語以外の顧客対応のために、スタッフが携帯する iPad に多言語コンテンツを配布しています。

- Handbook の導入事例：ネットヨタ富山様では、ショールーム営業のために、Handbook を介して、店頭の営業担当のタブレットに最新資料を揃えています。
- Handbook の導入事例：竹中工務店様の建築現場では、Handbook を導入した iPad を、工事現場での図面やハンドブック確認のために使われています。
- Handbook の導入事例：日本ミシュランタイヤ様では、新製品情報や見積等の代理店への提案活動で Handbook を導入したタブレットを活用しています。
- Handbook の導入事例：東京工業大学様では、授業の前に資料とテストを配布し、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 Handbook が使われています。
- Handbook の導入事例：オリンピックの選手強化に貢献。ロンドンオリンピックの時から使われています。監督も選手も Handbook を介して、情報を集め、対戦相手の分析や自チームの試合の振り返り等に活用しています。
- 中期経営計画では、現在、タブレットが中心の端末を、スマホでも利用しやすくしています。そうすると市場規模が約 4 倍に広がります。また、Windows10 では、スマホと PC でまったく同じソフトが動くので、Handbook は PC でも利用できるようになります。その他、インバウンドや BCP の新用途も訴求していきます。

## 5. IoT 向け新製品

- Platio(プラティオ)：モノ(IoT)とヒトをつなぐもので、今年 2 月に出荷済みです。
- Gravity(グラビティ)：モノ(IoT)とシステムをつなぐもので、6 月に発売予定です。
- これらは、製造や建設、保守、ヘルスケア、小売・流通等、PC やサーバがない現場で活用でき、大きな市場となることが期待されます。

## 6. 全社的な取り組み

- 上場企業としてガバナンス強化に取り組んでいます。東証では 2 名の社外取締役が義務付けられますが、当社は創業時からずっと社外取締役を置き、現在は取締役の 4 分の 3 が社外取締役です。しかも 4 分の 3 が海外在住で、世界的な視野を確保しています。社外取締役は、シリコンバレーのベンチャーキャピタルの CEO、シンガポール大学の教授、元金融庁長官にお願いしており、高い知見もあります。
- 国際会計基準(IFRS)に対応。海外から見て、どんな会社かがわかるようになっています。
- 社会貢献の CSR/ESG の活動としては、一昨年から取り組んでいます。
- 一昨年、ASTERIA の導入企業が 5,000 社を突破したのを機に、Infoteria Green Activity として、熊本県阿蘇郡小国町で 5,000 本の杉を保全。当初は 5,000 本の植樹を計画したのですが、新たに木を植えるよりも、今ある森を守り、木を利用することが求められ

---

ているという現状に即し、熊本県小国町の 5,000 本の森を「インフォテリアの森」とし、保全活動をしています。Google Map でも検索可能です。またそこで取れる小国杉を使い、うちわやおもちゃ等のノベルティグッズも制作しています。社章も小国杉製です。木のおもちゃは社員やパートナー企業の子どもさんに差し上げており、小さいうちから木のぬくもりに親しんでほしいと考えています。

- ・ Handbook の 1,000 件達成を記念して、秋田県仙北市角館の「千本桜」への寄付も行っています。
- ・ さらにアジアの人身売買の抑止活動を行う NPO 支援や、うつ病に罹った方の社会復帰支援活動にも取り組んでいます。
- ・ ダイバーシティ推進活動として数的弱者への差別をなくすべく、LGBT採用推進やLGBT社内研修会を実施しています。

## 7. 新世代ソフトウェア

- ・ これから先の未来に向けた取り組みも始めています。その一つが今年 4 月のイギリスの会社の買収です。買収したのは、デザイン戦略コンサルティング会社で、これから当社はデザインファーストのソフトウェア開発に取り組みます。これまでの企業向けソフトウェア開発は機能ファーストで、機能要件や定義を元にしたものでした。しかし個人のソフトウェアは、デザインに優れた iPhone の人気に見るように、機能よりも使い勝手や好みで選ばれています。この波が企業向けソフトウェアにも及んでいます。
- ・ 当社はまず、ASTERIA でシステムをつなぎ、Handbook でヒトをつなぎ、今年の新製品 (Gravity と Platio) でモノをつないでいきます。そしてさらにデザインで磨きをかけていきます。
- ・ 私は熊本で生まれ、これまで日本一の製品開発に関わり、世界 No.1 企業でもマーケティングを担当しました。そして世界中で使われる製品を作りたくて当社を立ち上げました。その実現に向け、現在、アジアや欧米 5 ヶ国に拠点を展開。今回の買収により、約 3 割が海外の売上となります。
- ・ 今期の業績予想は、売上 60%増、営業利益 36%増、当期利益 22%増を見込んでいます。

## 6. 質疑応答

Q1. つなぐためのソフトウェア開発に特化しているのはなぜですか。

A1. 自分たちの価値がそこで活かせると思うのと、つなぐことが一番の課題だと思うからです。私は前職は外資系と言いましたが、表計算ソフト Lotus 1-2-3 を開発していたロータスソフトウェアで、日本のマーケティングの仕事をしていました。こういったソフトは、社内や企業内の共通のグループウェアの中で使われますが、インターネットの時代になると、取引先やお客様ともつながらなければならない。このネットワークの中で生産性を上げるには、取引先やお客様にも Lotus 1-2-3 を使ってもらわなければなり

---

ませんが、グループウェアは Lotus 1-2-3 だけでなく、いろいろなものがあります。インターネット時代に求められるのは、ソフトウェアやベンダーやメーカーが違って、つながって価値を高めていくこと。したがって「つなぐ」ということがインターネット時代の価値だと考え、そこに特化し、注力してきました。

Q2. 同業で何年かごとに大きな利益が出ると、多額の配当を出すところがありますが、御社も利益が積み上がれば、多くの配当を出すことを考えていますか。

A2. 今回の配当は利益還元ということで、配当性向で逆算すると 25%になります。株式会社である以上、株主の皆様と事業を進め、分け前をシェアするという考えに基づいているので、儲かったら共有しますし、儲からなかったらお互いに我慢します。ただし、研究開発型の会社なので、先行投資も必要です。例えば今期は 75%は留保して、次の投資に当てています。全体としては、利益を蓄積してドーンと出すのではなく、年度年度で考えています。

Q3. 熊本大学を中退して後悔していませんか。

A3. 後悔していません。たいがいよかった、と思います。ただ一つだけ、まだ成し遂げられていないことがあります。大学を中退して、親にも勘当されたのですが、親が生きているうちに「その道を選んでよかったね」と言ってもらえる仕事をしようと心に決め、がむしゃらに働きました。2007年に上場して、親に報告した時は、「よかったね」と言ってもらえると思いました。ところが、「上場とかして、人に迷惑をかけるなよ」と言われました。そこで思い直して、親父に言ったのは、「世界一を目指す。世界で使われるソフトウェアを作る」ということです。それが実現したら親父に「よかったね」と言ってもらえると思います。

Q4. マーケティング、市場需要の正確な把握が成功のポイントになるとと思いますが、御社のそのための勝負どころは何ですか。

A4. 日本の会社が世界に出られないのは、今の市場の需要ばかりを気にするからです。今、アンケートを取って何が必要か。これは受託開発に対してです。ところが製品は、作るのも時間が掛かる。最短でも1年は掛かるし、購入後は3年、5年、10年と使い続けます。それならば必要なのは今のニーズではなく、3年後や5年後のニーズです。これはアンケートや市場調査ではわかりません。そのために何をするのか。

当社はお客様の声を聞きません。自分たちがこういう時代になると予測して、その時に必要なソフトウェアは何かを考えて、作って、提案していきます。そして2番目のバージョンからはお客様の声を聞いて、反映していきます。でも最初のバージョンにお客様の声を聞いて作っても、Too Late。今のニーズしか対応できませんから。

---

Q5. 世界に対する御社のウィークポイントとストロングポイントを簡単に教えてください。

A5. ウィークポイントは、言語の壁です。英語や中国語も勉強しましたが、ネイティブに比べればまだまだです。イギリスの会社を買収し、会社全体として英語力は上がったと思いますが、でも欧米企業に比べたら日本企業としてギャップがあります。また拠点も、まだ海外に強いところまで達していません。

ストロングポイントは、アジアが拠点であること。21世紀はアジアの時代と言われ、GDPの成長率は一番高い地域です。ここに根ざしているということで、欧米企業と一緒に組みたいとも言われています。またもう一つ強いのは、真似をしないということです。日本の製品は、アメリカの〇〇の日本版というのがいくらかもあります。でもそういったことをしないのが当社の方針です。

Q6. 平野社長の人生プランを教えてください。

A6. 会社を35歳の時に始めました。その時、製品を作るために投資家から27億円を集めました。投資家向けの説明で語ったのは、5年で上場して、そのあと5年で世界に出て、あと5年でリタイアするという事です。5年で上場は、実は8年半掛かりました。10年で世界に出るのは、まだ達成していません。世界に出るというのは、売上の半分以上が海外ということです。今年の決算でもまだ3割くらいです。会社を立ち上げてから、もう19年にもなっていました。

リタイア後は、2つやりたいことがあります。1つ目は、日本はベンチャー企業が少なすぎるので、支援側に回ることです。それをやり遂げたら、熊本に戻って、世界一IT化されたみかん栽培をしたい。

15年で考えていた計画が19年経っても達成できていないので、長生きをしないといけないと思います。生命線を見てもらったら、130歳までであるということです。

以 上