



infoteria
VISION

2008 BUSINESS REPORT

中間事業報告

A photograph of a forest floor. In the foreground, a large, dark, moss-covered tree stump stands prominently. A small, young evergreen sapling is growing out of the top of the stump. The background is a soft-focus forest with green foliage and a tree trunk on the left. The overall scene conveys a sense of nature and growth.

Create the Value.

時代が求める、その先へ。



私たちは“つなぐ”エキスパートです

独自の強みを持つIT分野の

“モノづくり企業”として、

1998年の創業から

今年で10年。

これまでの10年を、


これからの10年に活かしながら、

インフォテリアは、

さらなる高みを目指します。

安定と成長で、次なる10年へ。

HIRANO YOICHIRO



インフォテリア株式会社
代表取締役社長/CEO
平野 洋一郎

Create the Value

>> XMLに特化した高度な技術力

Q 株主の方々にとって、企業理念というのはひとつの大切な判断基準だと思いますが、まずはその点からお話をお願いします。

当社は国内初のXML^{*1}専門ソフトウェア開発会社として1998年に創業し、今年で10周年を迎えましたが、これを第2のスタートと位置づけ、新たな企業理念を制定しました。根底に流れる精神は創業時と変わりませんが、「発想と挑戦」「世界的視野」「幸せの連鎖」という3つの理念を新たに掲げ、より未来に向けた姿勢を明確にしています。この3つの企業理念には、常に世界を見つめ、新しいことに挑戦し、事業を通して社会に貢献したいという想いが込められています。

Q IT分野の“モノづくり企業”を標榜されていますが、最大の強みは何だと思われますか。

いちばんの強みは、10年以上も前からXMLという技術に着目し、XMLをベースとしたソフトウェア製品の開発に必要な技術力を高めてきた点にあります。異なるシステム間をスムーズにつ

なくXMLは、次第に世の中の主流となりつつありますが、この分野に10年前から取り組んできた経験と技術はやはり大きなアドバンテージです。この強みがやがて当社の主力事業であるアステリア製品の誕生につながりました。パッケージソフトには時代の追い風も吹いていることからアステリア製品は、今後も安定成長が見込める分野でもあるといえます。

▶ 独自の販売戦略がもたらすメリット

Q 主力となるアステリア製品のバリエーションをさらに充実させたことですが、具体的な動きについてご説明ください。



製品戦略の面では、企業の持つ顧客情報や製品情報などに代表される膨大なマスターデータの管理に役立つ「ASTERIA MDM One(アステリア エムディエムワン)」などを開発・販売し、導入実績も着実

に伸びています。

「ASTERIA MDM One(アステリア エムディエムワン)」は、企業向けパッケージソフトの普及によって多重に存在することになったマスターデータ(例:顧客&製品情報など)を一元管理し、重複データによるサービスの低下、多重管理によるコストの増大、複数のマスターデータがあることで誘発される情報漏洩問題などを解決することで経営品質の向上を図るというものです。他にも、SaaS^{※2}時代に対応したサービスとして各種ソフトウェアを必要なときに必要なだけ使うという形態を提供するため、研究・開発を続けております。これはやがて近い将来の大きな成長の糧になると考えております。

Q 販売戦略面では「マスターパートナー制度」を導入していますが、これはどのような仕組みですか。

マスターパートナー制度は昨年から導入した仕組みで、日本でも有数のシステムインテグレーション会社とアライアンス関係を構築し、より効果的・効率的な販売促進を実現するというものです。当中間期においては新たに強力なパートナー企業も加わり、現在は18社によるマスターパートナー体制を確立しています。

Q この制度は具体的に、どのようなメリットがありますか。

最大のメリットは、経営資源の有効活用です。顧客ニーズをよく知るパートナー企業に販売からシステム構築までを任せることで、当社は製品の研究・開発と導入支援に集中し、本来の強みである技術力をさらに高めることができます。

※1
XML:異なるシステム間でのデータのやり取りを可能にする世界標準技術。特定のベンダーやソフトウェアに依存しないという特徴があり、異なるシステム同士を円滑につなぐことができる。

※2
SaaS:インターネットを通じてソフトウェアを提供する新しい仕組み。インターネット上にソフトウェアを置き、Webブラウザ経由で必要なときだけサービスを利用することができる。

>> M&Aや設備投資の縮小も追い風に

Q 当中間期の業績とその評価についてお聞かせください。

売上高で前年同期比135%と増収、さらに経常利益及び当期利益でも前年同期に比べ、当初の予想を大きく上回る数字を達成することができました。

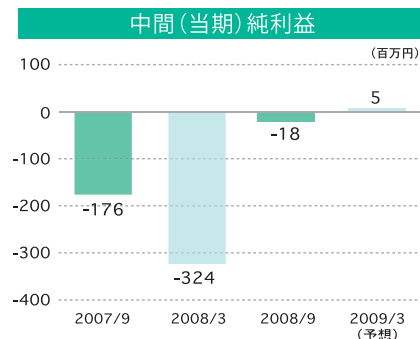
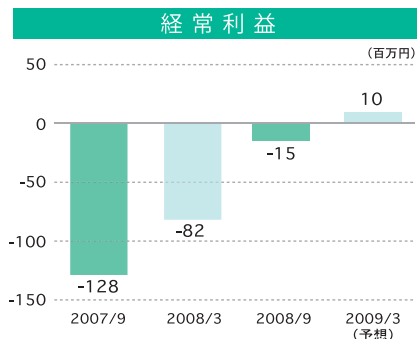
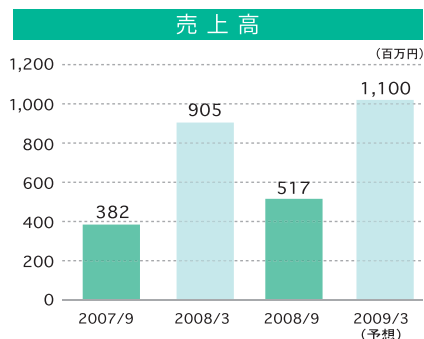


これもひとえに、株主の皆様のご支援の賜であると感謝いたしております。通期という視点から見ると、世界的な金融危機や株価の乱高下などさまざまな不確定要素もありますが、通期での黒字化という当初の目標は変えることなく実現を目指します。

Q 先ほど「時代の追い風が吹いている」というお話がありましたが、今後の業績向上という面では、具体的に何が追い風になるとお考えですか。

現在の経済環境から見て今後も企業のM&Aは加速すると思われます。それまで別々だった会社がひとつになる際には、各々のシステムを統合させるというニーズが必ず生まれてきます。しかも、できるだけコストを削減しながらスピーディにシステム統合を実現したいとなると、アステリアの「柔軟かつ確実につなぐ技術」が大きな力になることは間違いありません。

さらに今後は、企業のIT投資が縮小すると予測されますが、これも私たちにとっては追い風になると考えています。ビジネスを展開する上で、IT化という時代の波を止めることはできません。しかし、ITシステムの構築にかけら



れる予算も限られてくるのは明白です。そこに既存のシステムを活かしながら新システムを構築できるアステリア製品の出番となるわけです。できるだけ安価で確実に、しかも速くITシステムを構築したい。このようなニーズが高まれば高まるほど、当社のビジネス機会も広がると考えております。

▶▶ 安定と成長で、次なる10年へ

Q 今後の成長戦略の取り組みについて、どのような方向性をお考えですか。

年20%のペースで安定的に成長しているアステリア事業を第1の柱とし、さらに年50%以上の成長が見込めるSaaSビジネスにも力を入れながら、今後は長期的な視点で海外市場を目指す。このような3本柱(アステリア、SaaS、海外)を常に意識しながら、事業を展開していきたいと思っています。



Q 3本柱の中で、もっとも成長性の高い事業領域は何になりますか。

ネットを利用してソフトを提供するSaaSビジネスです。SaaSに対しては、専門の子会社(インフォテリア・オンライン)や米国シリコンバレーで研究開発の子会社を立ち上げるなど、かなりの投資を行っていますが、それがやがて大きな成果を生むと確信しています。

当社は10年前、XMLがいずれ重要な技術になると確信して創業しました。SaaSにはそれと同じ確信を持っています。国内では当社ほどSaaSに力を入れている企業はないと思いますが、それほど大きなビジネス機会だと思っています。ネットからソフトを提供するという時代の流れが、今後10年間でますます加速していくことは間違いありません。

Q 海外戦略についてはいかがですか。

英語や中国語に対応したソフトを日本語版と同時にリリースしたり、アステリアを海外のコンファレンスで紹介し



たり、いくつもの海外のチームと連携して開発を行うなど、長期的な視点に立って布石を打っています。単なる欧米のマネではない日本発の価値ある製品をつくり、世界に提供すること。これも当社の重要な使命であると考えています。

Q 最後に事業戦略について、株主の皆様メッセージをお願いします。

アステリア事業という安定部門と、SaaSビジネス及び海外戦略という成長部門、この2つをバランス良く展開している点に注目していただきたいと思っています。安定と成長。この2つを同時に持つことは、企業経営に安定感をもたらし、結果的には株主の皆様の期待感と安心感にもつながると思っています。これまでの10年を活かし、これからの10年でどこまで成長するか。インフォテリアの未来に、ぜひご期待ください。

財務データ

中間連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	当中間期 2008年9月30日現在	前期 2008年3月31日現在
資産の部		
流動資産	1,384,740	1,400,970
現金及び預金	1,180,745	1,196,119
売掛金	149,343	162,798
有価証券	20,152	20,113
製品の	2,467	2,348
その他	32,029	19,589
固定資産	411,422	388,240
有形固定資産	31,768	34,013
無形固定資産	274,435	275,058
投資その他の資産	105,218	79,167
資産合計	1,796,162	1,789,210
負債の部		
流動負債	217,154	190,450
買掛金	22,039	22,291
未払金	31,452	32,532
未払税金その他引当金等	13,546	11,265
前受金	143,550	119,420
その他	6,565	4,941
負債合計	217,154	190,450
純資産の部		
株主資本	1,583,297	1,604,217
資本金	735,850	735,850
資本剰余金	652,619	652,619
利益剰余金	197,519	215,747
自己株式	△ 2,690	0
評価・換算差額等	△ 4,289	△ 5,456
純資産合計	1,579,008	1,598,760
負債・純資産合計	1,796,162	1,789,210

中間連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当中間期 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	前中間期 2007年4月1日から 2007年9月30日まで
売上高	517,195	382,588
売上原価	161,425	121,947
売上総利益	355,769	260,641
販売費及び一般管理費	375,709	366,614
営業利益又は営業損失(△)	△ 19,939	△ 105,973
営業外収益	4,992	2,813
営業外費用	820	24,974
経常利益又は経常損失(△)	△ 15,767	△ 128,134
特別損失	206	153
法人税、住民税及び事業税	2,254	3,230
法人税等調整額	0	45,143
中間(当期)純利益又は中間純損失(△)	△ 18,228	△ 176,661

POINT

マスターパートナー企業との連携強化などにより売上が前年同期比35.2%増となりました。一方経費抑制効果から販売費及び一般管理費は微増にとどまり、その結果、中間当期純損失は18百万円と大きく改善が見られました。

POINT

年間サポート契約料が契約時に前受金に計上されることから前年度末比前受金が24百万円増加しました。これはサポート契約が順調に伸びている結果によるものです。

中間連結キャッシュ・フロー計算書

当中間期
2008年4月1日から
2008年9月30日まで

前中間期
2007年4月1日から
2007年9月30日まで

(単位：千円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	22,370	△ 89,748
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 135,267	△ 70,163
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,690	368,665
現金及び現金同等物に係る換算差額	252	599
現金及び現金同等物の増加額	△ 115,335	209,352
現金及び現金同等物の期首残高	1,216,232	1,026,308
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,100,897	1,235,661

中間連結株主資本等変動計算書

当中間連結会計期間(2008年4月1日から2008年9月30日まで)

(単位：千円)

	株主資本					評価・換算差額等			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額合計	
平成20年3月31日残高	735,850	652,619	215,747	—	1,604,217	△ 5,910	453	△ 5,456	1,598,760
中間連結会計期間中の変動額									
新株の発行									
中間純損失			△18,228		△18,228				△ 18,228
自己株式の取得				△ 2,690	△ 2,690				△ 2,690
株主資本以外の項目の 中間連結会計期間中の変動額(純額)						839	327	1,167	1,167
中間連結会計期間中の変動額合計			△18,228	△ 2,690	△ 20,919	839	327	1,167	△ 19,751
平成20年9月30日残高	735,850	652,619	197,519	363,355	1,583,297	△ 5,070	780	△ 4,289	1,579,008

POINT

期中において自己株式を174株 買い付けました。



▶▶▶ 「@WARPプロダクトアライアンス」への参加が50製品を超え、ITpro EXPO 2008で2回連続のアワードを受賞!

2008年6月30日、「@WARPプロダクトアライアンス」に参加する製品が計53となり、企業システムの連携ソリューションをさらに充実させました。「@WARP」は、ASTERIA WARPを介して企業向けパッケージソフトと他のソフトやシステムなどを連携させるもので、この製品群が拡充したことは、今後のASTERIA製品の売上げ増にも大きく貢献します。

さらに、2008年10月15日から17日まで、東京ビッグサイトで開催されたITpro EXPO 2008（主催：日経BP社）において、当社は共同出展した6パートナー企業とともに「ITmediaエンタープライズ賞」を受賞。この受賞を原動力に、今後も確実につながるソリューションの提供を図ってまいります。



▶▶▶ 2008年7月7日、「ASTERIA WARP」の最新バージョンを出荷開始

当社では、国内EAIソフトウェア市場で出荷本数2年連続No.1^(注1)を誇るASTERIAシリーズの最新バージョンとして、「ASTERIA WARP 4.2」の出荷を開始いたしました。(2008年出荷本数3年連続No.1を達成)

この最新バージョンでは、今までお客様から寄せられた要望や改善点などを中心に、100項目を超える機能追加と改良を実施。中でも、ユーザビリティと開発生産性を強化し、顧客満足度を大幅に向上させる製品として開発いたしました。

この「ASTERIA WARP 4.2」の登場によって、お客様の業務におけるASTERIA WARPの活用範囲が広がることはもちろん、業務の効率化や自動化によって作業時間も大幅に短縮。業務コストの削減なども大いに期待されています。

(注1)テクノシステムリサーチ社「2008年ソフトウェアマーケティング総覧」

▶▶▶ 2008年6月10日～14日、米国シリコンバレー IT企業視察ツアーを実施

2007年度に実施したインセンティブキャンペーン(2007年10月～2008年3月)で、優秀な成績を収めたパートナー企業15名様をご招待するツアーが、今年も開催されました。期間は、2008年6月10日(火)～14日(土)の5日間。米国サンフランシスコ地区におけるシリコンバレー企業の視察やセミナーなどを実施しました。

特に2日目は、世界のIT産業のトップランナーともいえる各企業を訪問し、最先端のITシステムやソフトウェアを研究・開発している現場を見学。日本ではなかなか触れることのできないリアルな熱気に、参加者全員が前向きな刺激を受け、今後もますます加速するITの潮流を肌で感じる事ができました。



会社概要

(2008年9月30日現在)

商号	インフォテリア株式会社 / Infoteria Corporation
設立	1998年9月
東京本社	〒140-0014 東京都品川区大井1丁目47番1号 NTビル TEL:03-5718-1250
西日本事業所	〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3丁目5番22号 オリックス淀屋橋ビル TEL:06-6222-6002
資本金	7億3,585万円
事業内容	XMLを基盤としたソフトウェアプロダクトの開発・販売
連結対象企業	インフォテリア・オンライン株式会社 Infoteria Corporation USA

役員状況

会社における地位	氏名	担当及び他の法人等の代表状況
代表取締役社長	平野 洋一郎	CEO(最高経営責任者)
取締役副社長	北原 淑行	CTO(最高技術責任者)
取締役	齊藤 裕久	CFO(最高財務責任者)、管理部長
取締役	山村 隆司	CIO(最高情報責任者)、経営企画室長
取締役	濱田 正博*	
取締役	樋口 理*	
常勤監査役	尾崎 常行	
監査役	山本 明彦*	
監査役	佐藤 明夫*	弁護士
執行役員	油野 達也	エンタープライズ事業部長
執行役員	穴沢 悦子	教育部長

*は社外役員

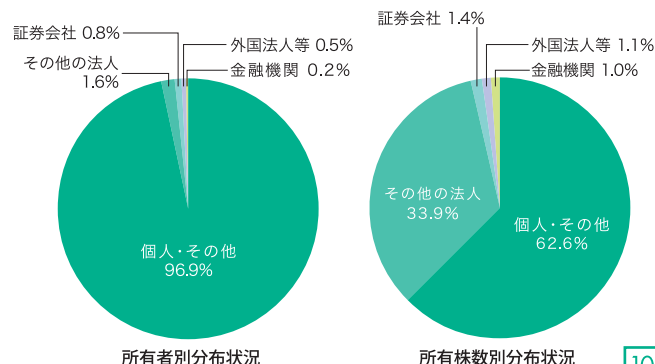
株式情報

(2008年9月30日現在)

大株主（上位10名）

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
平野 洋一郎	9,800	17.2
松下電工インフォメーションシステムズ株式会社	7,690	13.5
北原 淑行	4,516	7.9
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ アイ番号投資事業有限責任組合	2,400	4.2
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ アイ番号投資事業有限責任組合	2,287	4.0
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ P1号投資事業組合	1,400	2.5
古谷 和雄	1,307	2.3
株式会社ミロク情報サービス	1,300	2.3
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ アイ番号投資事業有限責任組合	1,260	2.2
菊池 三郎	1,160	2.0

株式の状況





株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
証券コード	3853
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	3月31日
公告の方法	電子公告 ただし、やむを得ない事由により、 電子公告によることができない場合は、 日本経済新聞に掲載する方法により行います。
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
同取次所	住友銀行株式会社 本店及び全国各支店