

2014年3月期 第1四半期決算説明会

インフォテリア株式会社

2013年8月14日

会社説明

- ・ 会社概要 . . . P4
- ・ 沿革と売上推移 . . . P5

決算ハイライト

- ・ 第1四半期 . . . P7

2014年3月期 第1四半期業績

- ・ 損益計算書 . . . P9
- ・ 売上高推移 . . . P10
- ・ 販売管理費推移 . . . P11
- ・ 営業利益推移 . . . P12
- ・ 貸借対照表 . . . P13
- ・ キャッシュフロー計算書 . . . P14

第1四半期の状況

- ・ ASTERIA . . . P16
- ・ Handbook . . . P23
- ・ 海外 . . . P27

今期施策／方向性

- ・ 製品の方向性 . . . P31
- ・ Middle×Front戦略 . . . P32
- ・ ASTERIAの進化 . . . P33
- ・ Handbookの進化 . . . P37
- ・ タブレット新製品投入 . . . P42
- ・ 今後の施策 . . . P45

.....

補足資料

- ※今期業績および推移に
関するより詳しいデータ . . . P48～

製品概要

- ※当社製品の説明 . . . P56～

会社説明

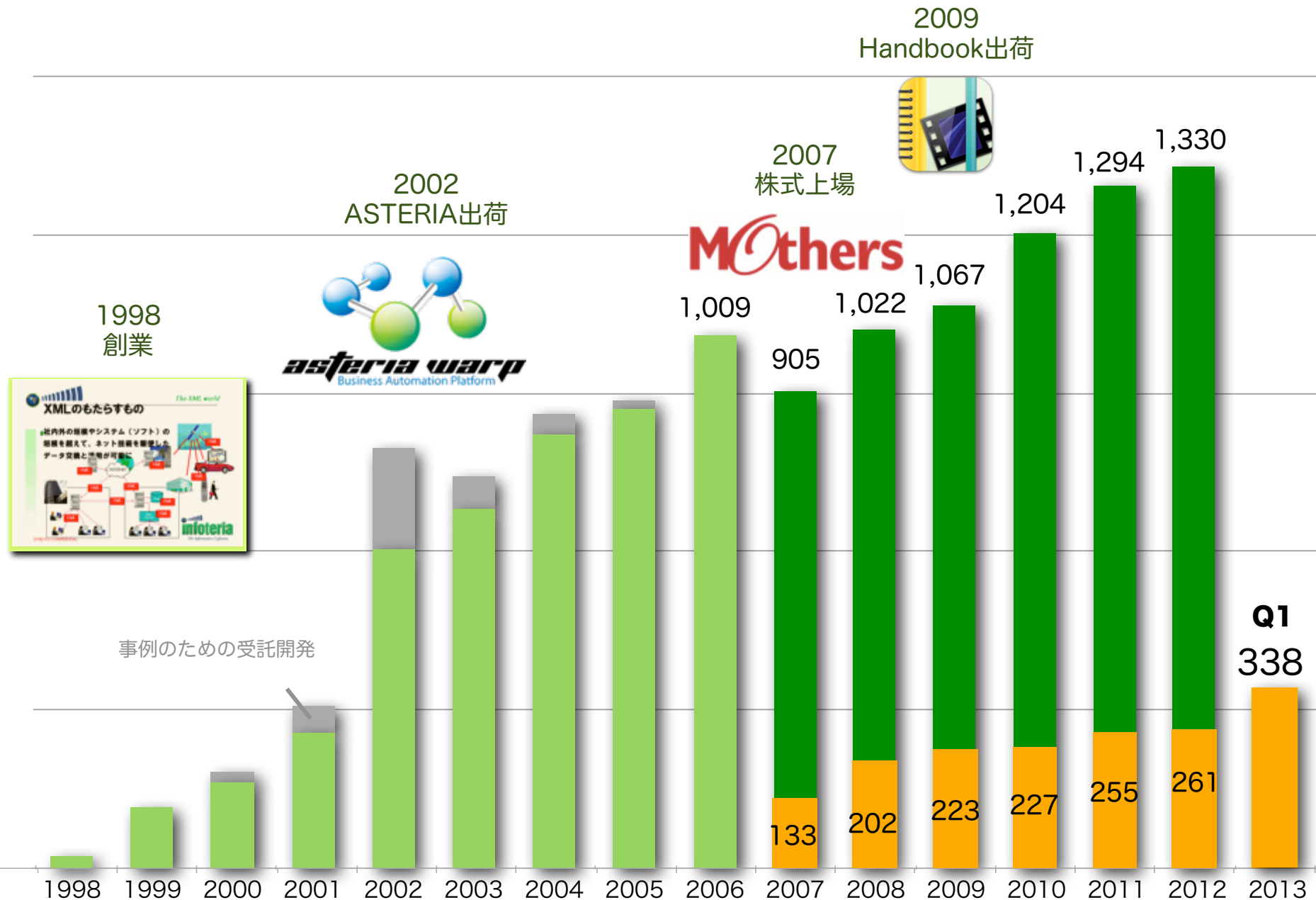
会社概要



会社名	インフォテリア株式会社
主な事業	ソフトウェア製品の開発・販売（受託開発なし）
設立	1998年9月
上場年月	2007年6月（東証マザーズ：3853）
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1丁目47番1号
子会社	Infoteria America 億福天（杭州）信息科技有限公司 桜楓天（上海）貿易有限公司
従業員数	81名(連結) - 2013年6月30日現在
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

沿革と売上推移

(単位：百万円)



決算ハイライト

第1四半期決算ハイライト

全体

- ・ 創業来最高の第1四半期売上高を達成し、前年同期比129.5%と大幅に伸長
- ・ 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

ライセンス

- ・ ライセンス全体売上が前年同期比で164.7%
- ・ ASTERIA WARPライセンス売上が前年同期比で155.2%
- ・ ASTERIAの導入社数は3,777社に

サポート

- ・ サポート全体売上が前年同期比で107.5%

サービス

- ・ サービス全体売上が前年同期比で121.8%
- ・ Handbook SaaSの売上が、前年同期比で131.0%
- ・ Handbookの契約件数は557件に

売
上
区
分

※製品と売上区分の関係については「補足資料」参照

2014年3月期 第1四半期業績

損益計算書

- 創業来最高の第1四半期売上高を達成し、前年同期比129.5%
- 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

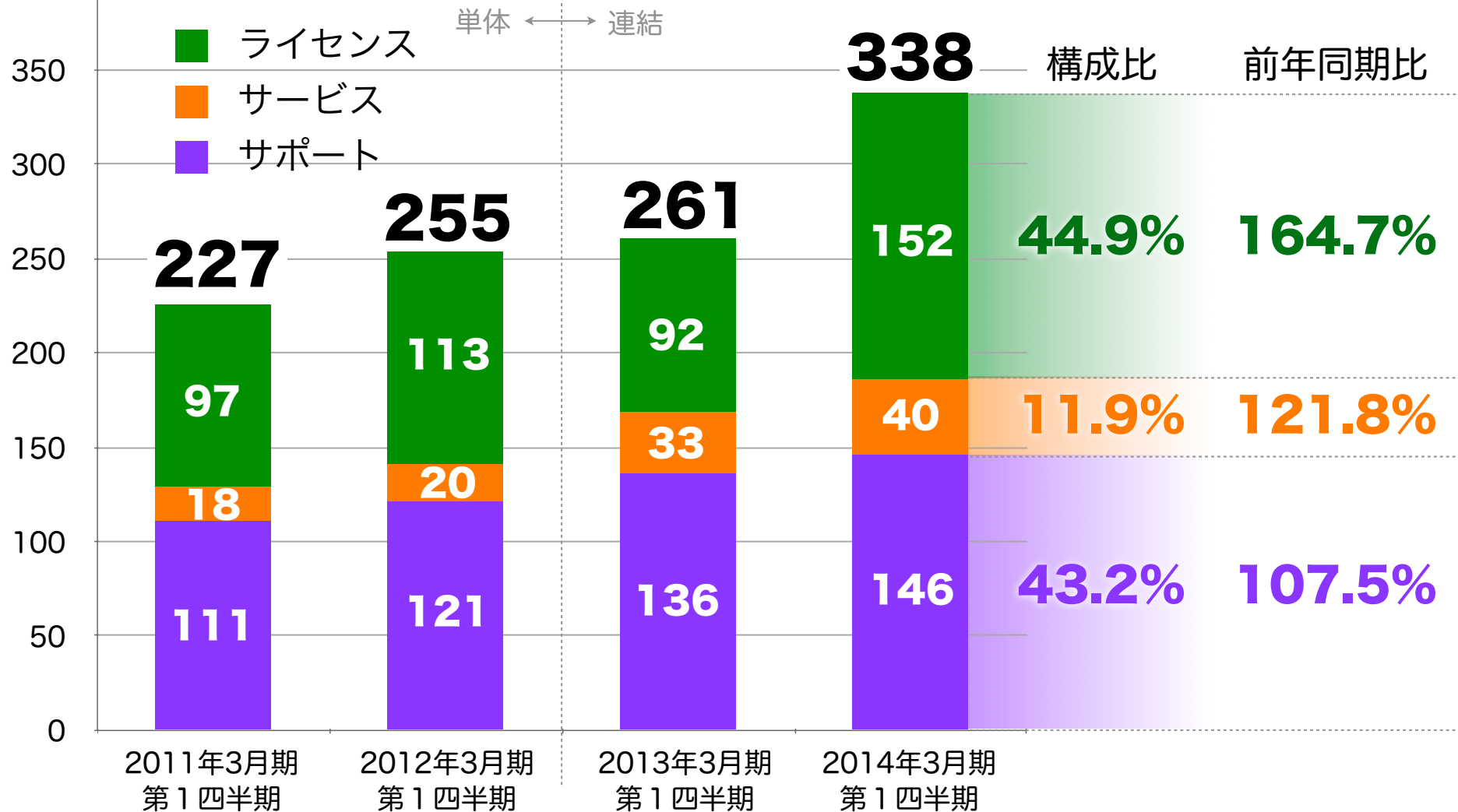
(単位：百万円)

	2011年3月期 第1四半期 (単体)	2012年3月期 第1四半期 (単体)	2013年3月期 第1四半期 (連結)	2014年3月期 第1四半期 (連結)	前年同期比
売上高	227	255	261	338	129.5%
売上総利益	164	206	219	290	132.4%
販売管理費	176	220	261	248	94.8%
営業利益	▲12	▲14	▲42	42	-
経常利益	▲10	▲10	▲39	43	-
当期利益	▲11	▲11	▲40	15	-

売上高推移

- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の第1四半期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献

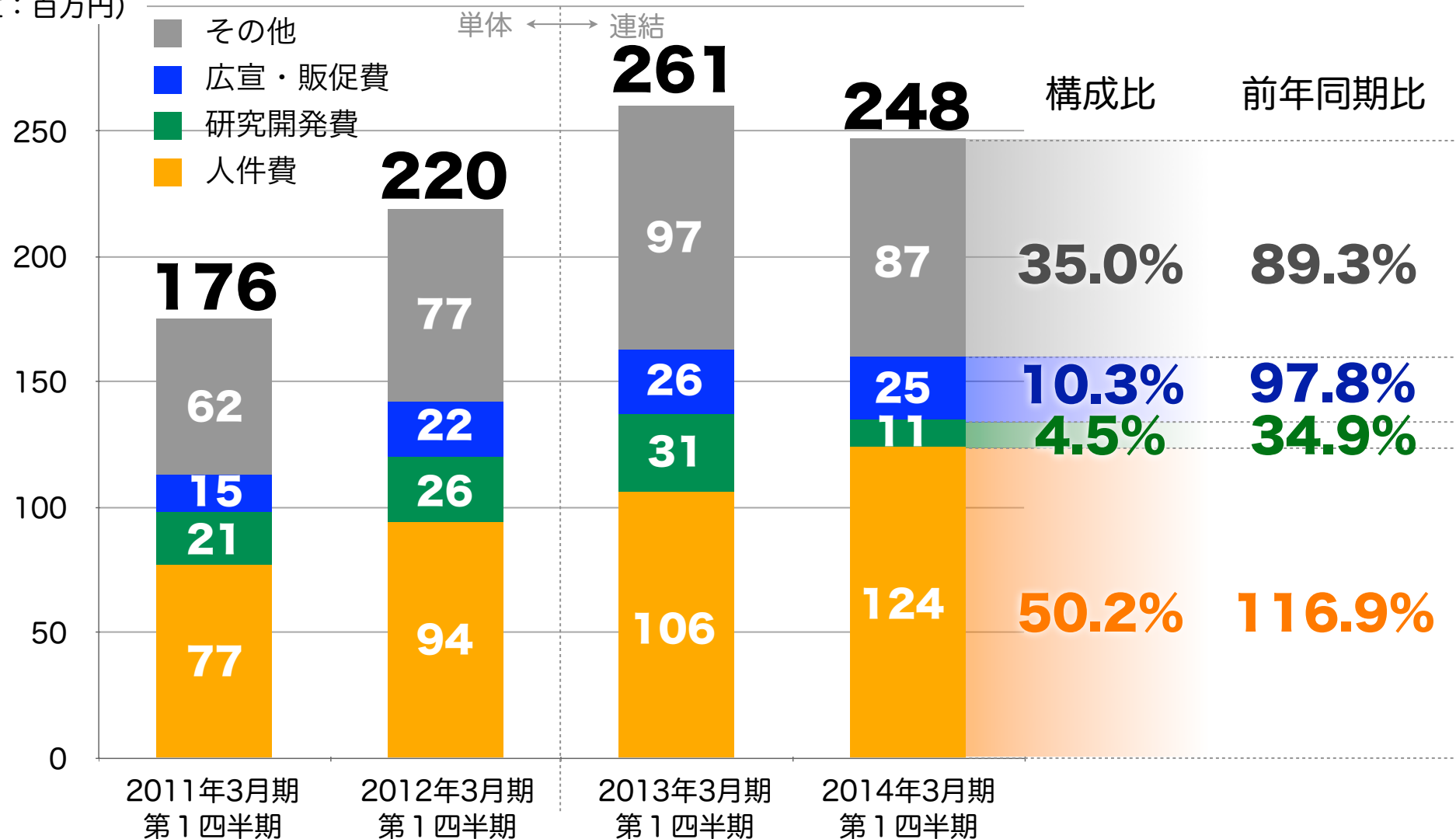
(単位：百万円)



販売管理費推移

- 投資の抑制によって、販売管理費合計は前年同期に比べて94.8%
- 海外子会社の増加によって、人件費が増加

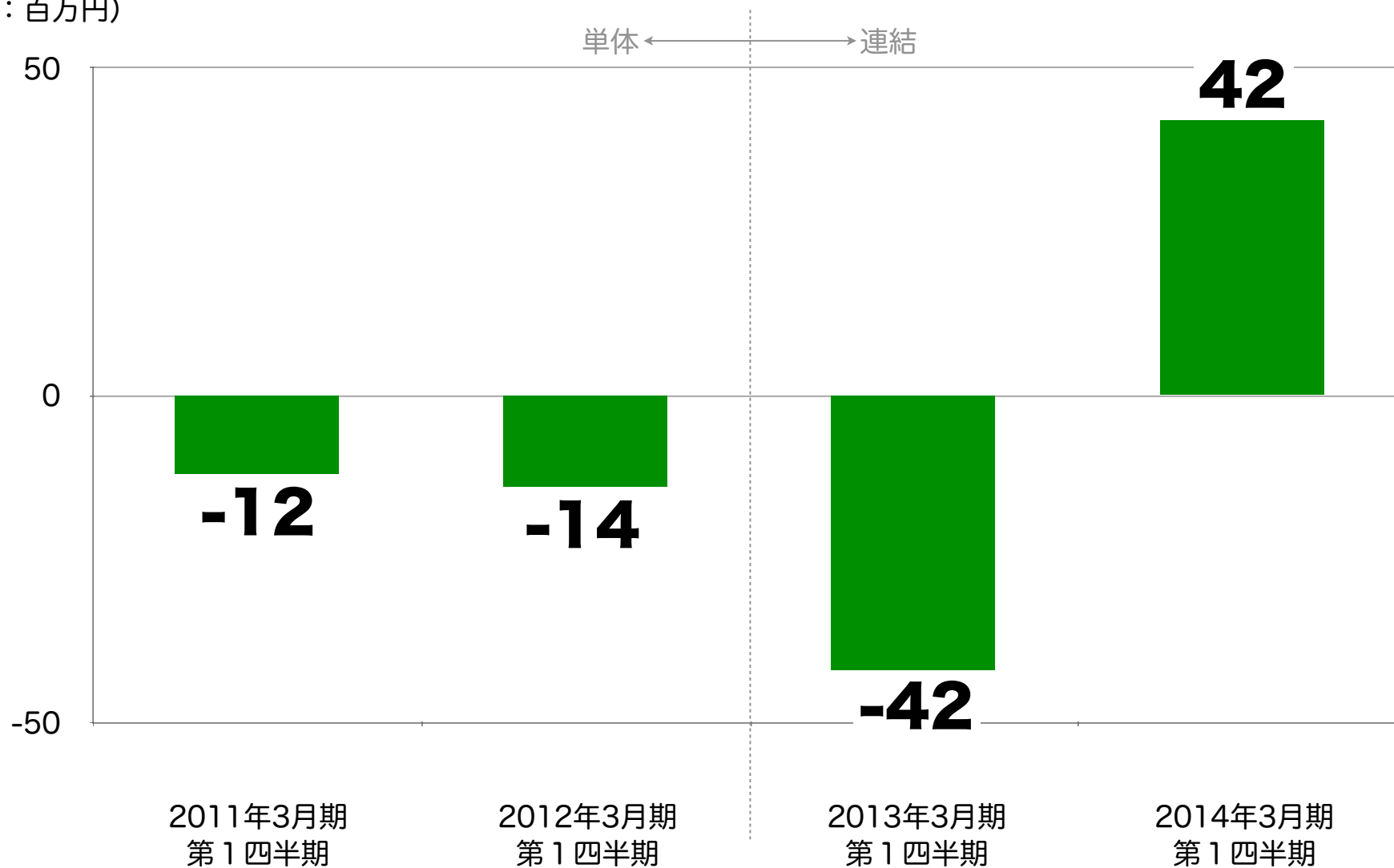
(単位：百万円)



営業利益推移

■ 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成

(単位：百万円)

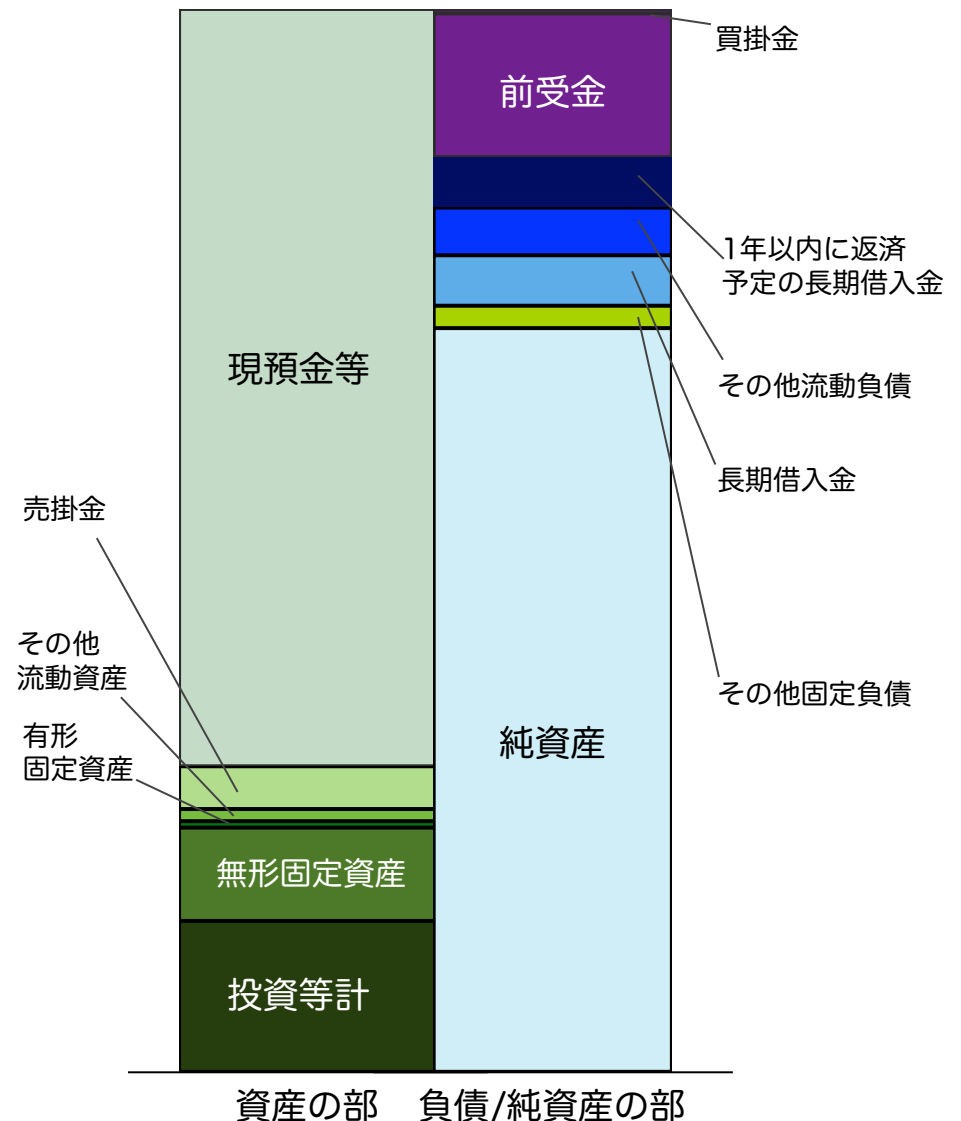


貸借対照表

- 投資に耐え得る17億86百万円の潤沢な現預金等を有する。
- 自己資本比率は73%を超えており、財務は健全。

(単位：百万円)

		2013年3月31日	2014年6月30日	増減
資産の部	現預金等	1,629	1,786	156
	有価証券	0	0	0
	売掛金	221	100	▲120
	その他流動資産	27	29	2
	有形固定資産	15	15	0
	無形固定資産	210	220	10
	投資等計	361	358	▲3
	資産合計	2,465	2,510	45
負債の部	買掛金	11	10	0
	前受金	223	356	132
	1年以内に返済予定の長期借入金	125	125	0
	その他流動負債	165	118	▲47
	長期借入金	75	50	▲25
	その他固定負債	7	5	▲1
	負債合計	607	665	57
純資産の部	株主資本	1,825	1,810	▲15
	評価・換算差額等	22	22	0
	新株予約権	9	12	3
	純資産合計	1,857	1,844	▲12



キャッシュフロー計算書

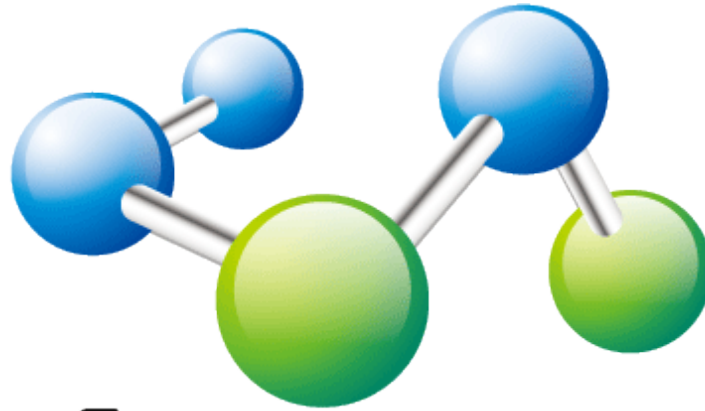
- 投資に耐え得る17億86百万円の潤沢な現金及び現金同等物を保有
- M&Aに係るキャッシュアウトが生じなかったため、投資CFは増加

(単位：百万円)

	2013年3月期 第1四半期 (連結)	2014年3月期 第1四半期 (連結)	増減	備考
営業活動による キャッシュフロー	254	210	▲43	
投資活動による キャッシュフロー	▲72	▲2	70	M&A支出の減少
財務活動による キャッシュフロー	▲53	▲53	0	
現金及び現金同等 物の期末残高	1,781	1,786	4	

第1四半期の状況

ASTERIA / Handbook / 海外

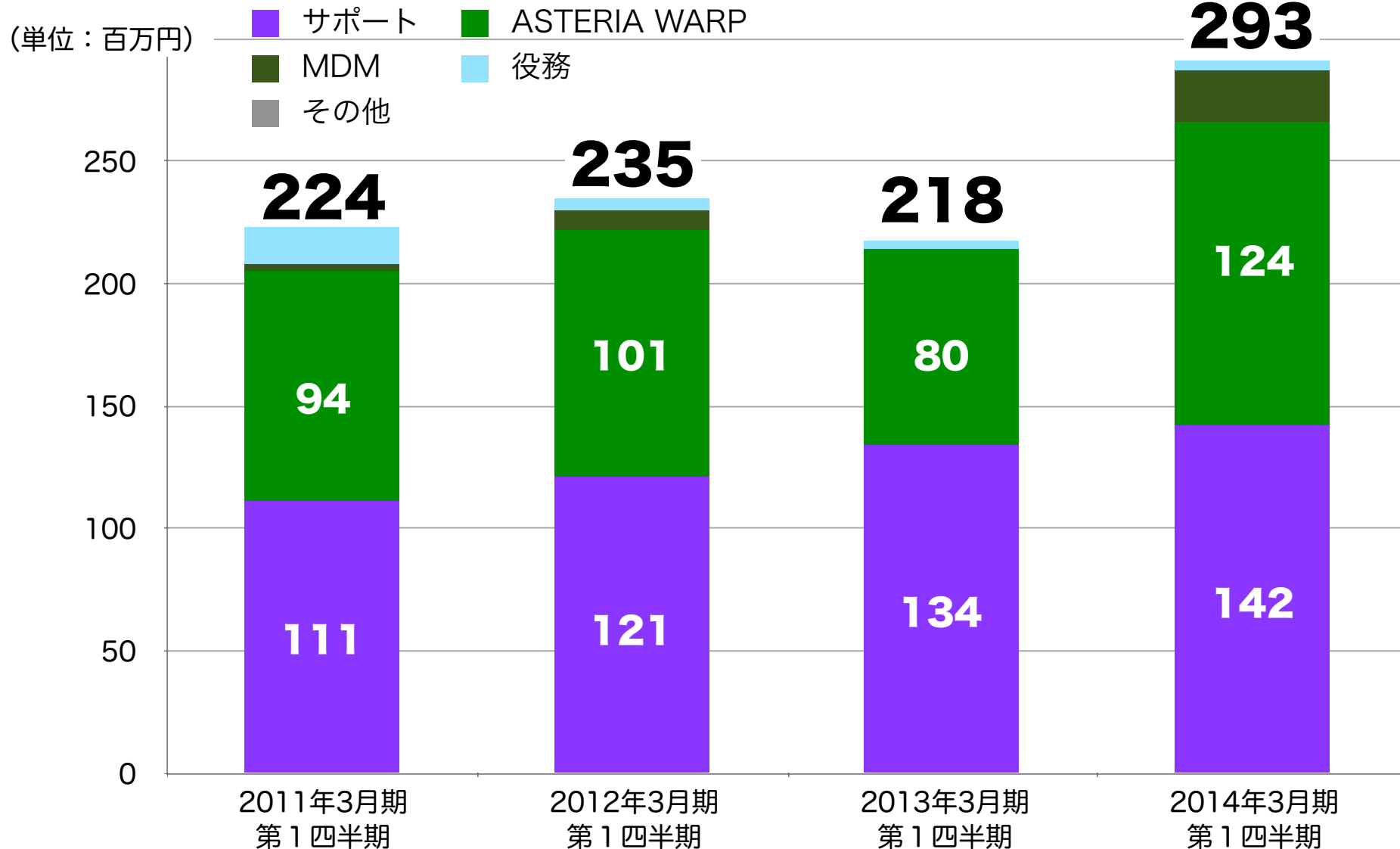


asteria warp
Business Automation Platform

ASTERIA

ASTERIA 売上高

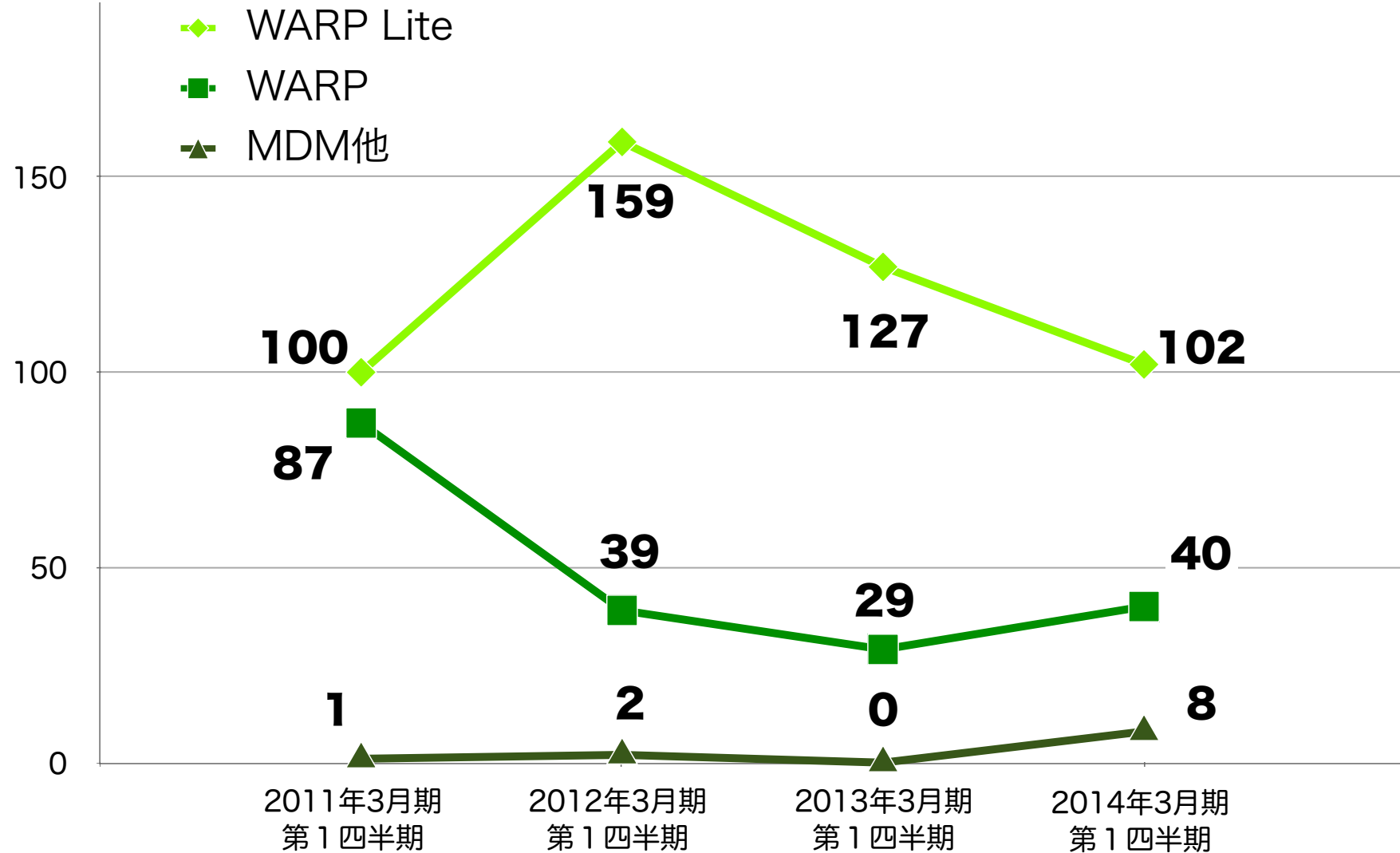
- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で134.2%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で155.2%



ASTERIAライセンス数

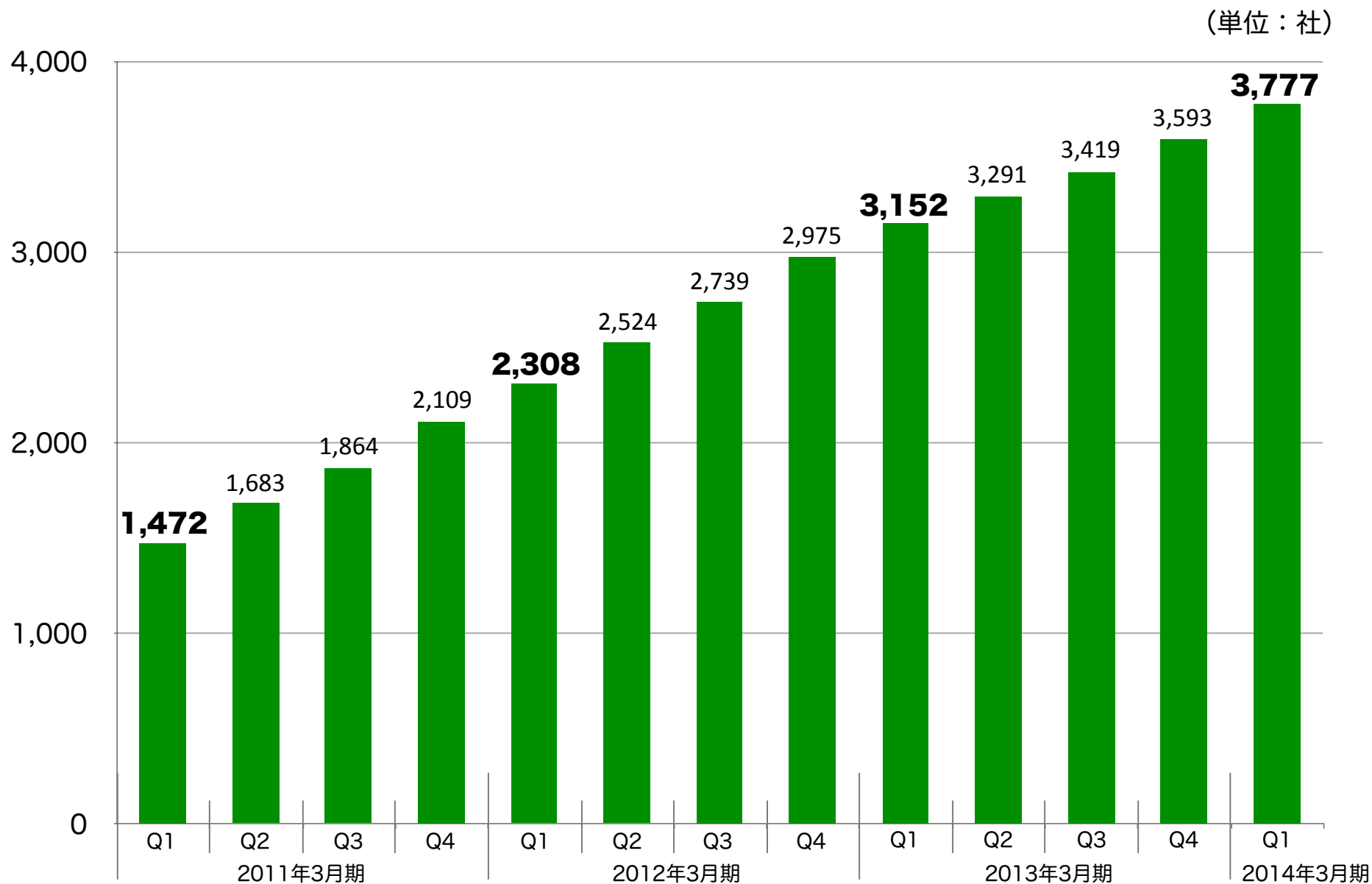
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より11本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で25本減少

(単位：本)



ASTERIA 累計導入社数

■ 新たに184社がASTERIAを導入し、累計導入社数は3,777社となる



Topic: 先進のクラウド対応①

- ASTERIAがAmazon Redshiftに対応し、企業のビッグデータ活用を推進

Amazon Redshift



Amazon Redshiftの活用がノンプログラミングで可能



Database



CRM/ERP/SFA...

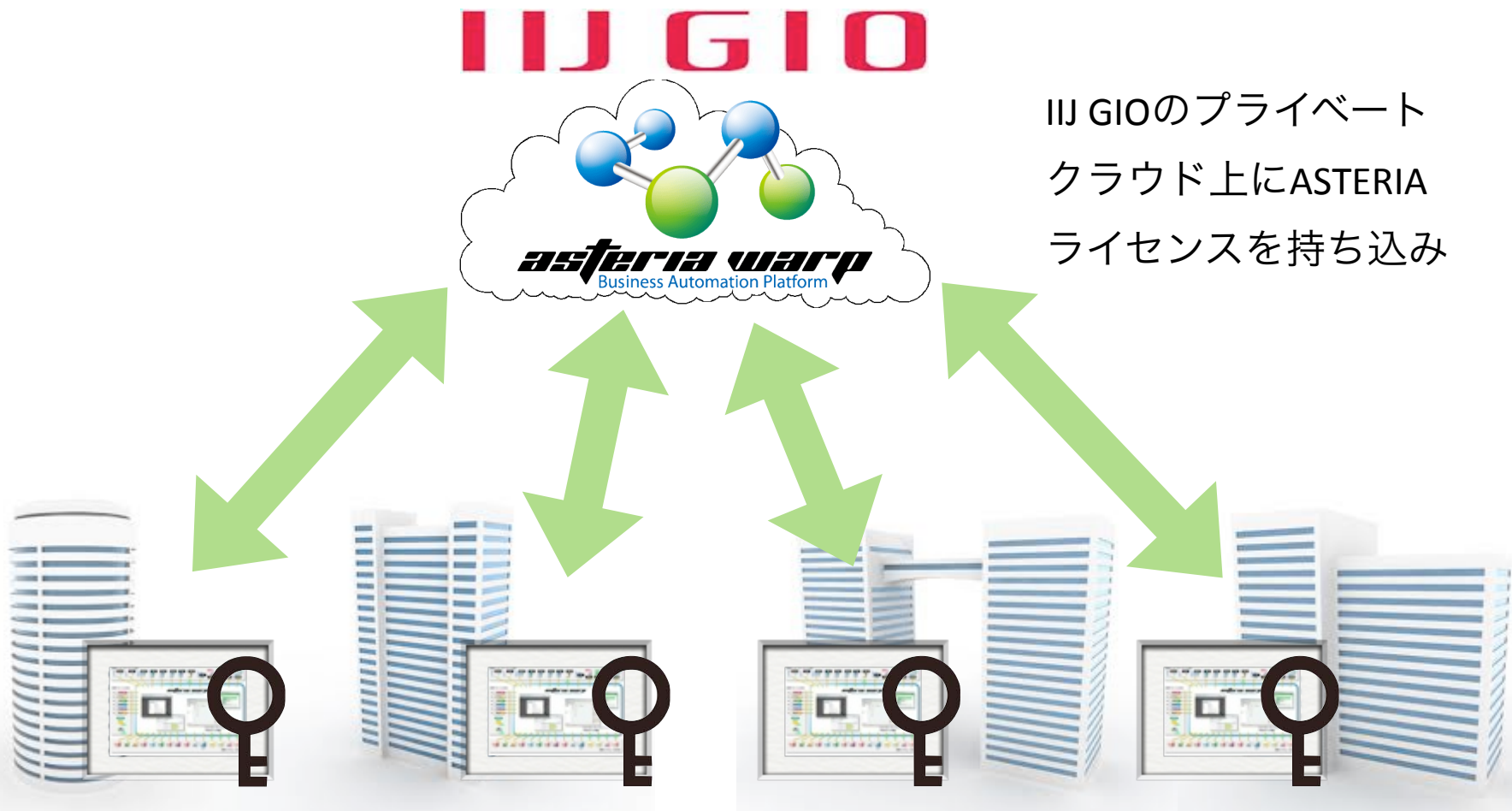
エンタープライズ ビッグデータ



データ アナリティクス


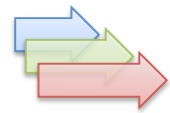


Topic: 先進のクラウド対応②

- クラウドにおけるBYOL (Bring Your Own License)の推進
- まずは、IIJ GIOライブラリから



Topic: ライセンス単価の向上

- 最新版4.7から高機能版「Enterprise Edition」を追加
- 結果としてライセンス単価が向上

機能	Standard Edition	Enterprise Edition
 チェックポイント	-	○
 優先実行モード	-	○
 WEB API	○	○
 ループ並列処理	○	○
フローデザイナー	5本	10本
標準価格	480万円	600万円

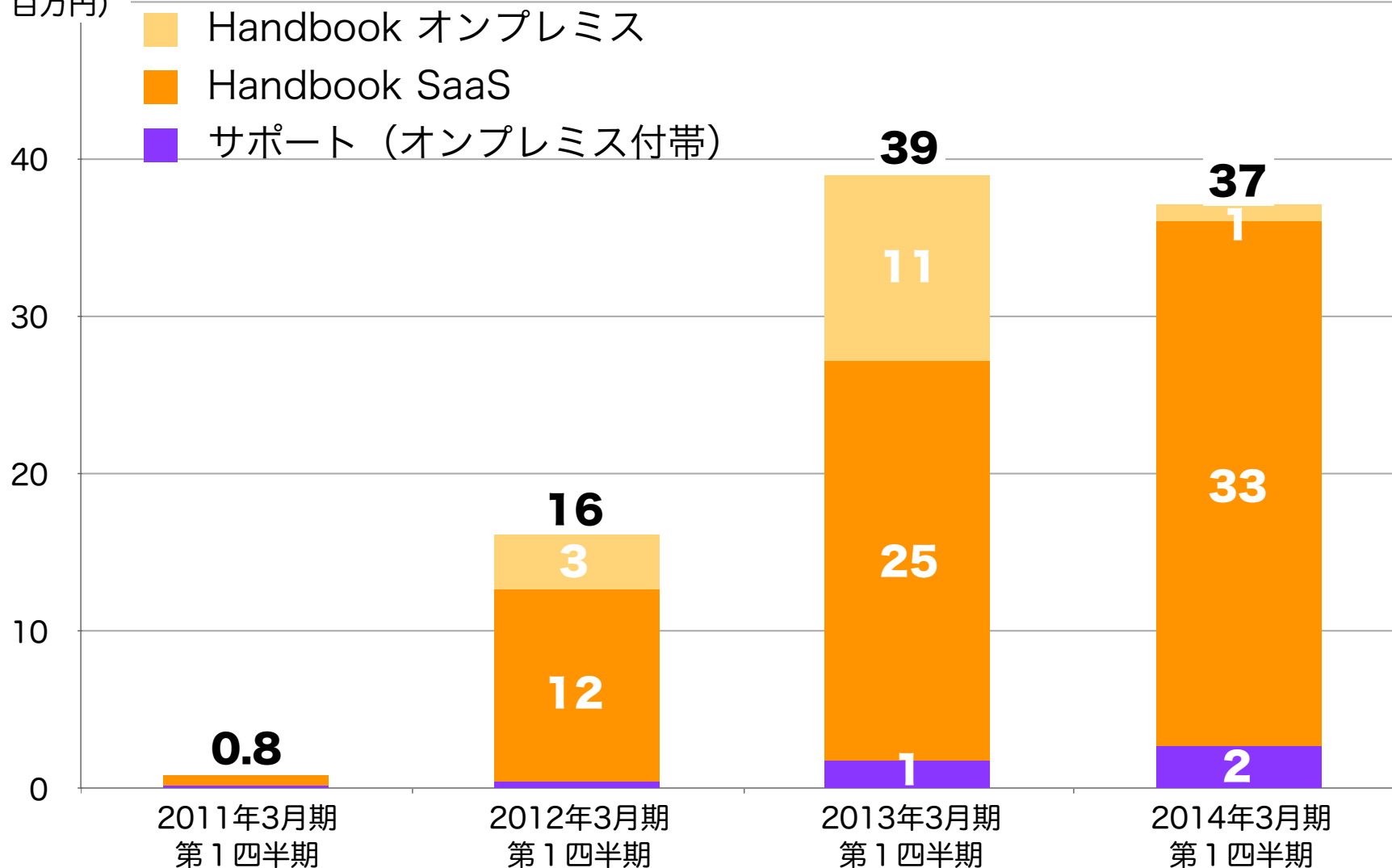


Handbook

Handbook 売上

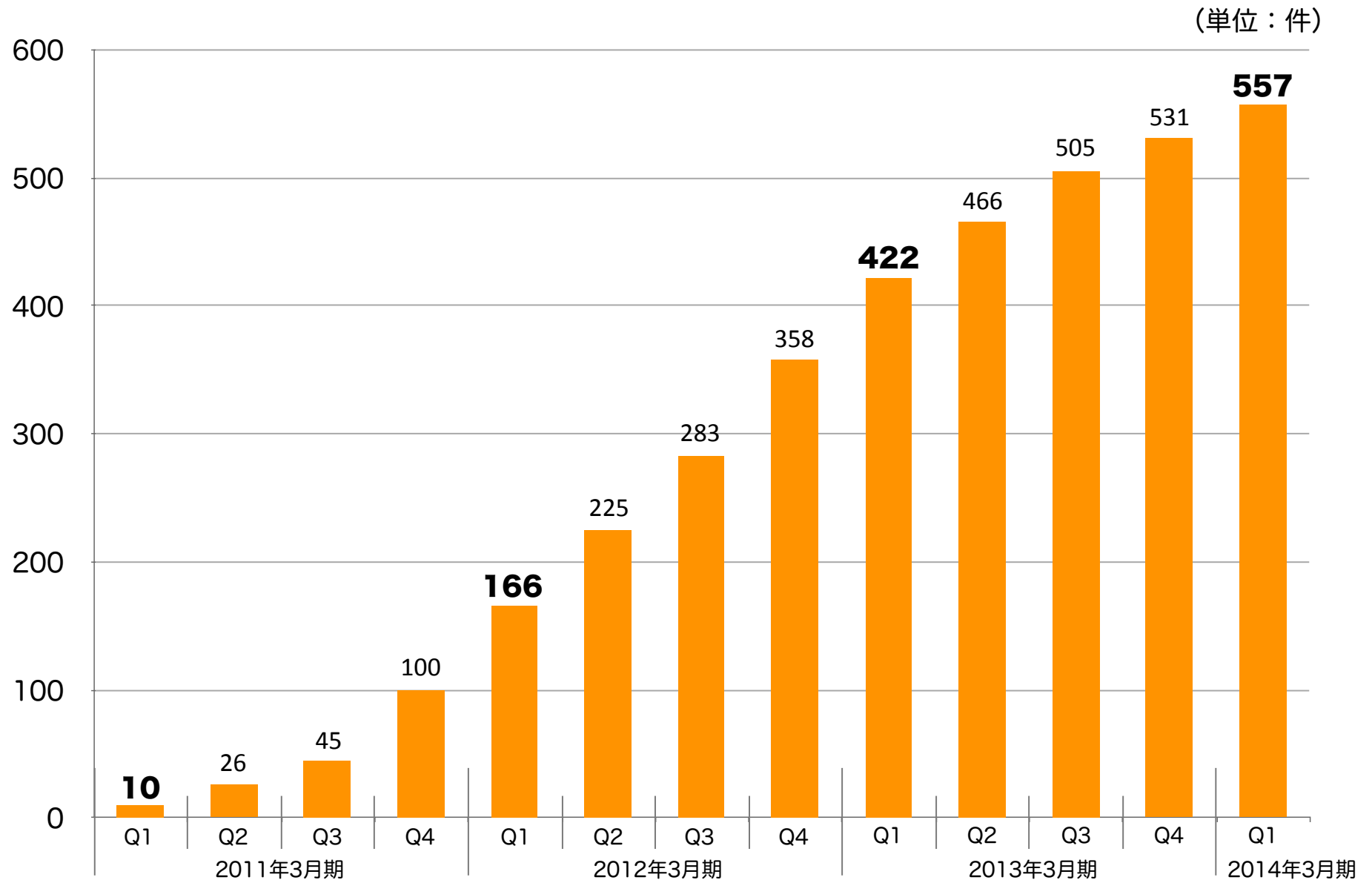
- 安定したストックビジネスとなるSaaS版に注力（前年同期比131.0%）
- クラウド化の進展によりオンプレミスは減少傾向（前年同期比8.9%）

（単位：百万円）



Handbook 累計契約件数

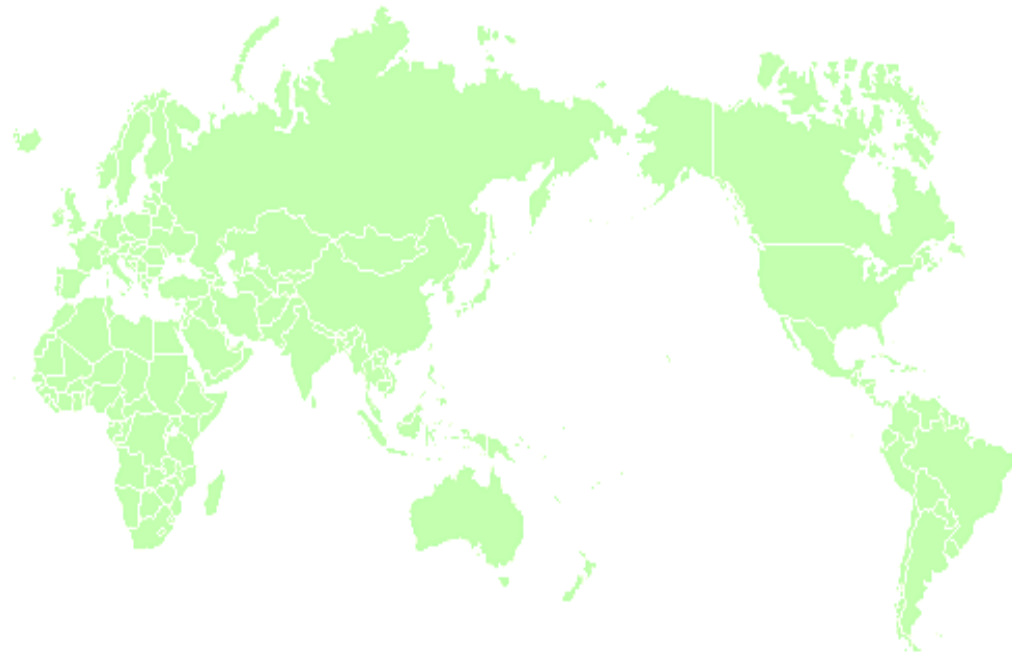
■ 累計のHandbook累計契約件数は557件となる



Topic: レノボ・ジャパン様採用

- レノボ・ジャパンの法人営業部門がHandbookを採用





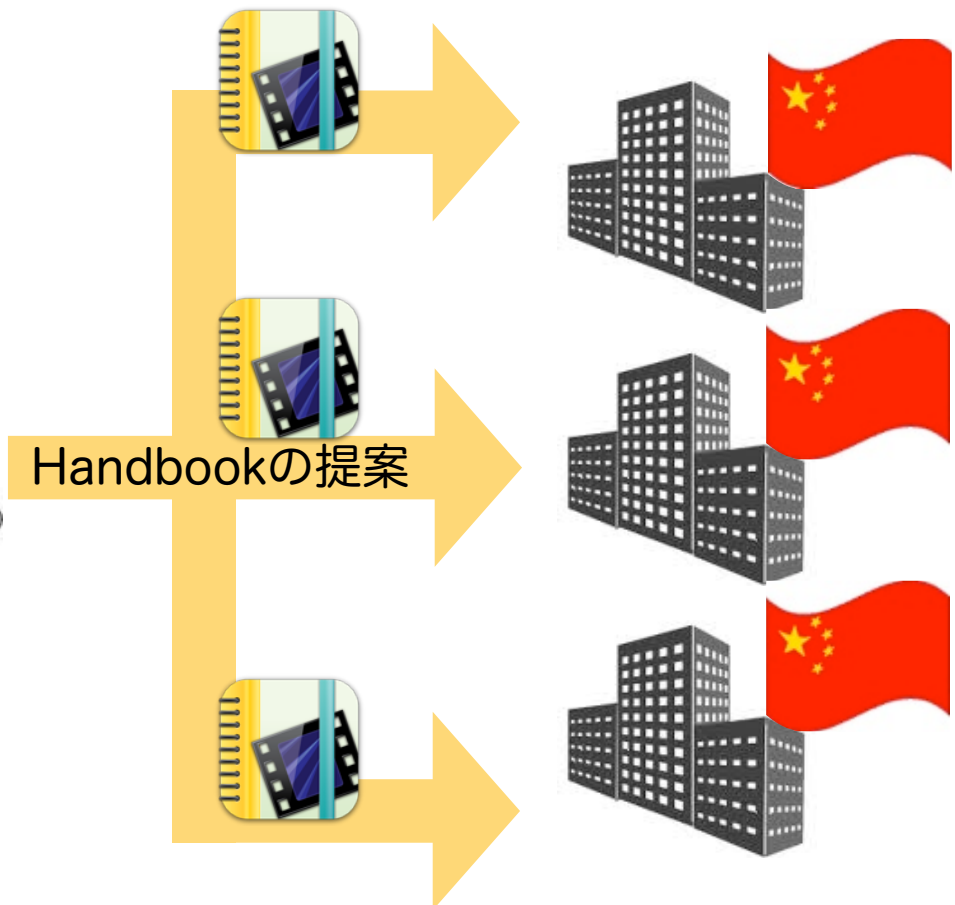
海外

Topic: アビーム上海と協業

- アビーム上海とモバイル・コンテンツビジネスで協業



アビーム上海





カシオ上海が、店頭販売ツールとしてHandbookを採用

今期施策 / 方向性

製品の方向性

「つなぐ」から「伝える」へ

Middleの「つなぐ」に加え、
Frontの「伝える」へ注力

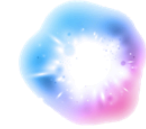


Middle

つなぐ力



Handbook Gravity



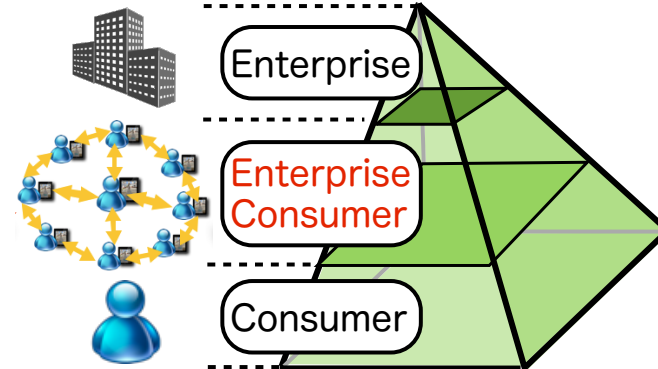
Front

×

× 伝える力

Enterprise Consumerがターゲット

ソフトウェア選択の消費者化と
いう潮流に応じた製品づくり

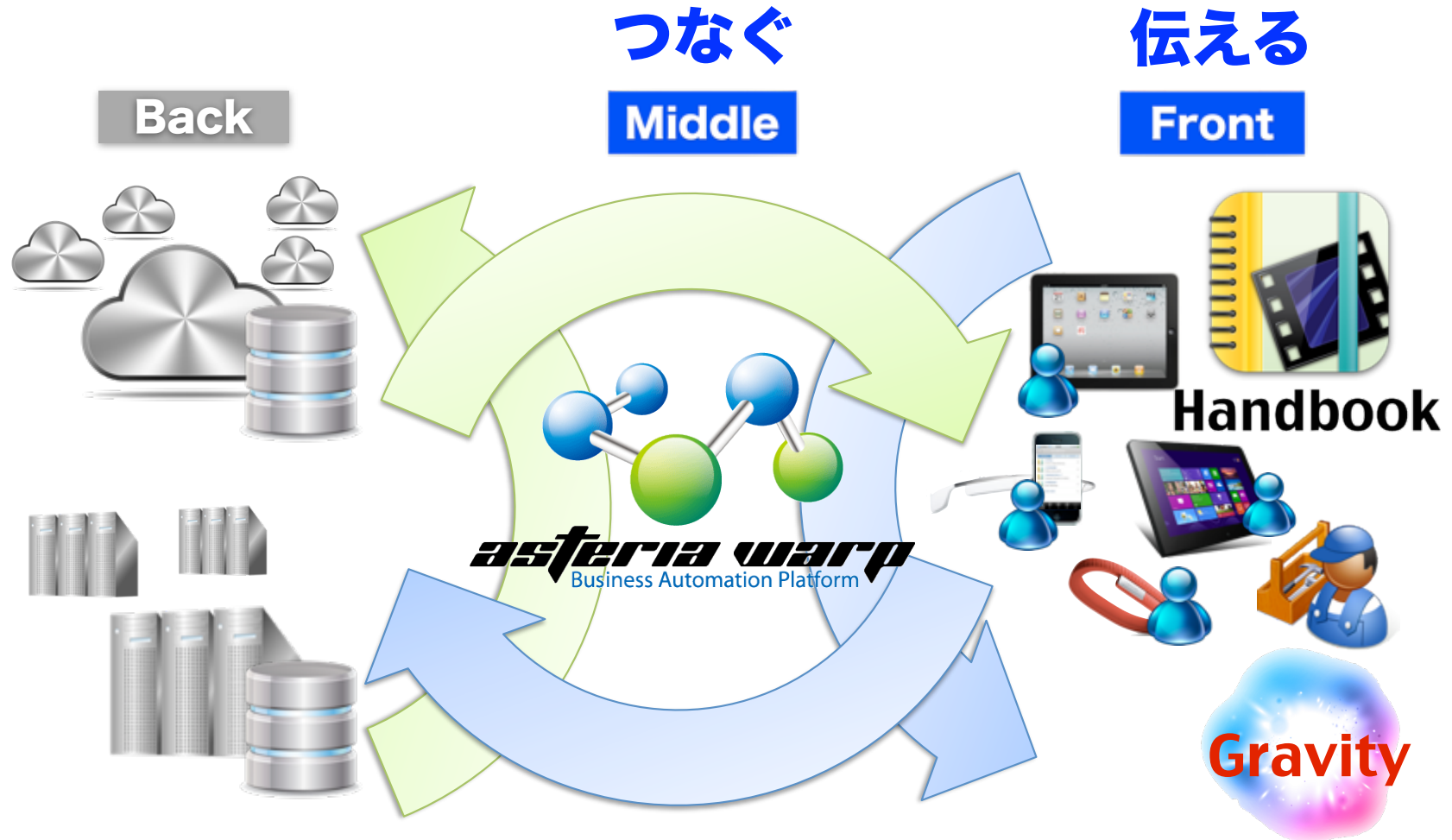


デザインファースト&タブレットシフト

タブレット市場へ向け、UI/UX
を重要視した製品づくりを行う



「データ」活用の質とスピードが企業活動の競争力へ



4.0

- 第4世代登場
- デザイナーの機能を強化し、開発効率を向上
- 簡易データ連携WARP Liteの提供開始
- 開発キットを整備、カスタム対応強化
- 各種新パイプラインアクションを追加
- パイプライン機能のUIを強化

4.1

4.2

- 100項目以上のフィードバック対応
- Excelコンポーネントの機能強化
- RDB XA (2フェーズコミット) 対応
- XBRL機能の強化

4.3

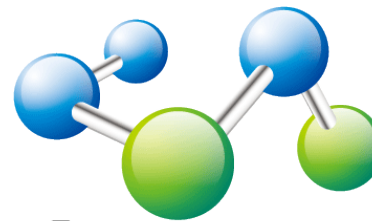
- 大規模開発、ITガバナンスへの対応強化
- バージョン管理関係機能、フロー差分比較ツール
- パイプラインコーディネータのファイル操作機能
- セキュリティプロトコルへの対応

史上最強のASTERIA

4.7

大規模・大容量

Enterprise版



asteria warp
Business Automation Platform

4.4

- システム開発・保守の見える化強化
- フローマッパーシミュレータ・デバッガ搭載
- チャート作成機能強化

4.6

- スマートデバイス(Handbook 連携)
- SharePoint対応
- パフォーマンス向上

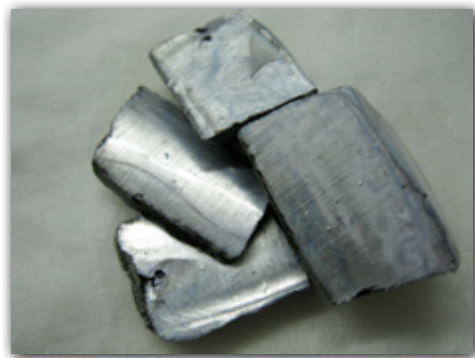
4.5

- クラウド対応、Win Azure、AWS対応
- Excel XSLX形式対応
- RDB Insert、Update高速化

ASTERIA WARP次期バージョン

Potassium

(ポタシウム)



元素番号 19

激しい反応性を持つ

生物にとっての**必須元素**であり、
神経伝達で重要な役割を果たす。

出典：Wikipedia

✦ 4.7強化点のさらなる強化

- ▶ 大規模、大容量
- ▶ 外資系リプレース

✦ 普及ステージの新技術

- ▶ クラウドサービスの最先端

✦ 使い勝手

- ▶ 管理機能のUIリニューアル等

**今年度
提供開始**

一方的に「伝える」だけでなく、閲覧者や顧客等の活動履歴や反応等の“現場情報”の活用を重視する「次世代MCM」へ





“オフィス”ワーカー

オフィスでの
デスクワーク
(現在PC利用)



“セールス”ワーカー

店舗や訪問先での
営業、販売、接客などの
対顧客活動



“フィールド”ワーカー

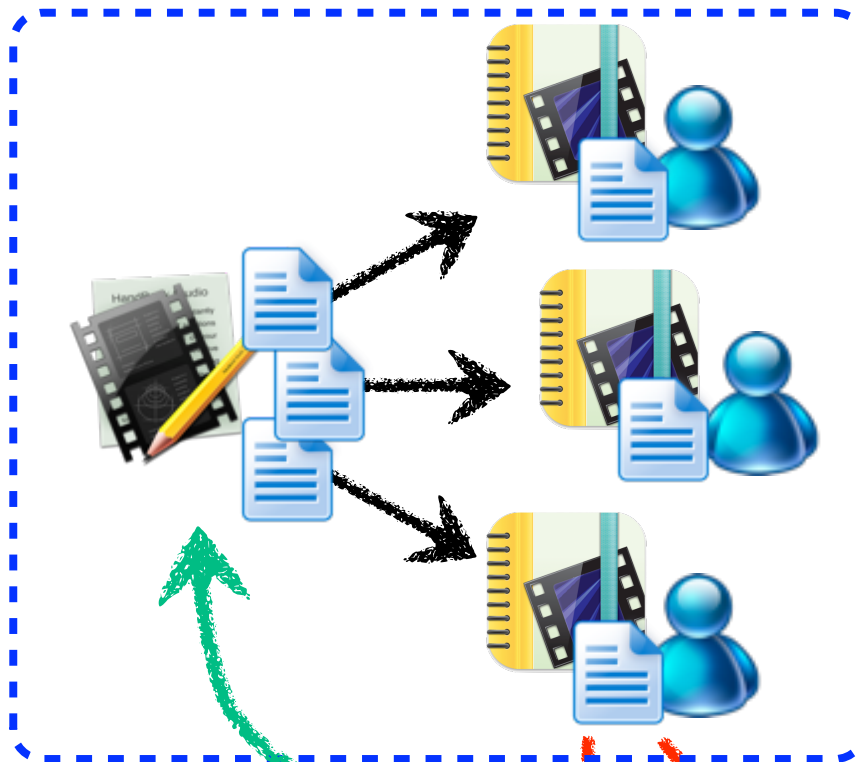
工場、建設現場、輸送機内、顧
客先等での製造、運輸、
保守などの**対商品活動**

タブレットの浸透=Handbookの普及促進

さらなる進化の一例

- 組織を超えてHandbookの情報を共有／フィードバック

Handbook組織



社外情報配布機能

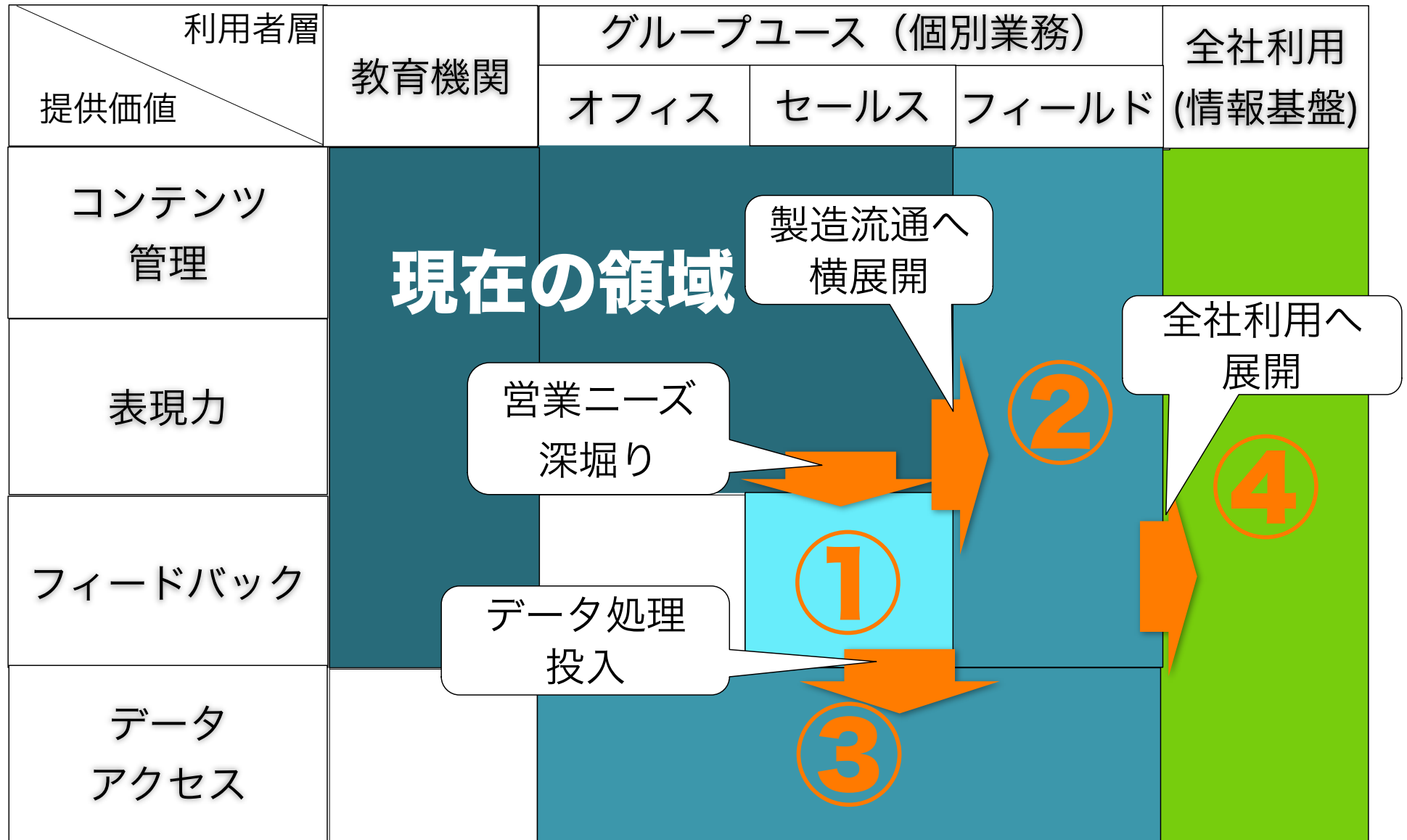


社外配布の履歴を
フィードバック



Handbook組織外

展開ロードマップ



**今年度
提供開始**

Gravity

(コード名)

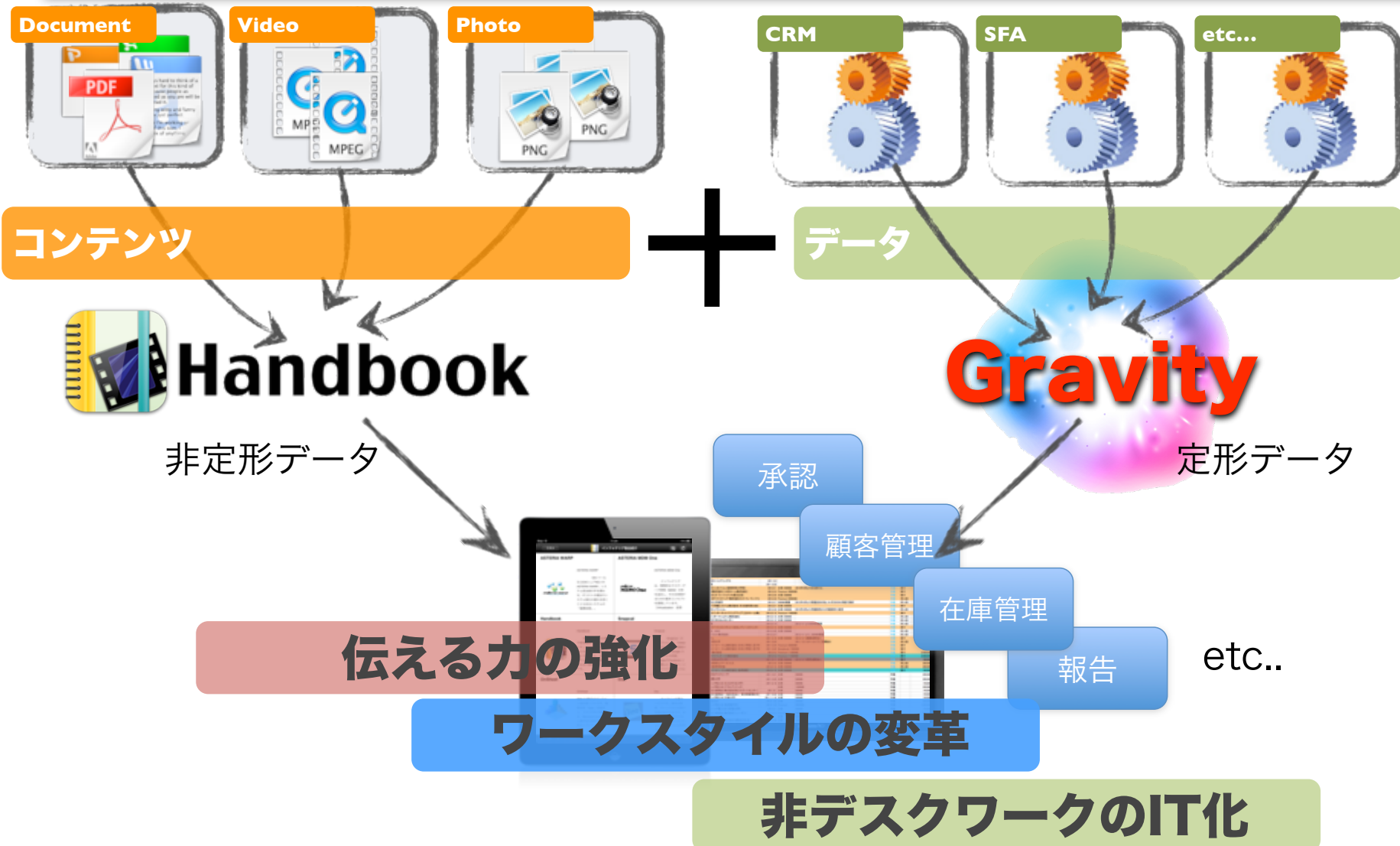



物体が他の物体に引きよせられる現象の呼称。
およびその「力」に対する呼称。
宇宙論などの領域では万有引力と同一として扱われることがある。

出典：Wikipedia

タブレット向け新製品投入

ニーズは「ドキュメント」に加えて「データ」





**今年度
提供開始**

ASTERIA

- ①新バージョンの投入
- ②外資系EAI（データ連携ソフト）のリプレイス促進
- ③WEBやイベント出展による更なる案件の創出

Handbook

- ①新バージョンの投入と毎月の機能改善
- ②WEBによる認知促進と「教え隊」による利用促進
- ③Handbook Premiumの高付加価値化と販売促進

海外

- ①中国でのセミナーやイベント活動による、日系企業へ向けたHandbookの販売活動
- ②アメリカ市場におけるHandbookのバリュープロポジションの確立

ソフトウェアで世界をつなぐ



Network Information



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。

(証券コード：3853)

補足資料

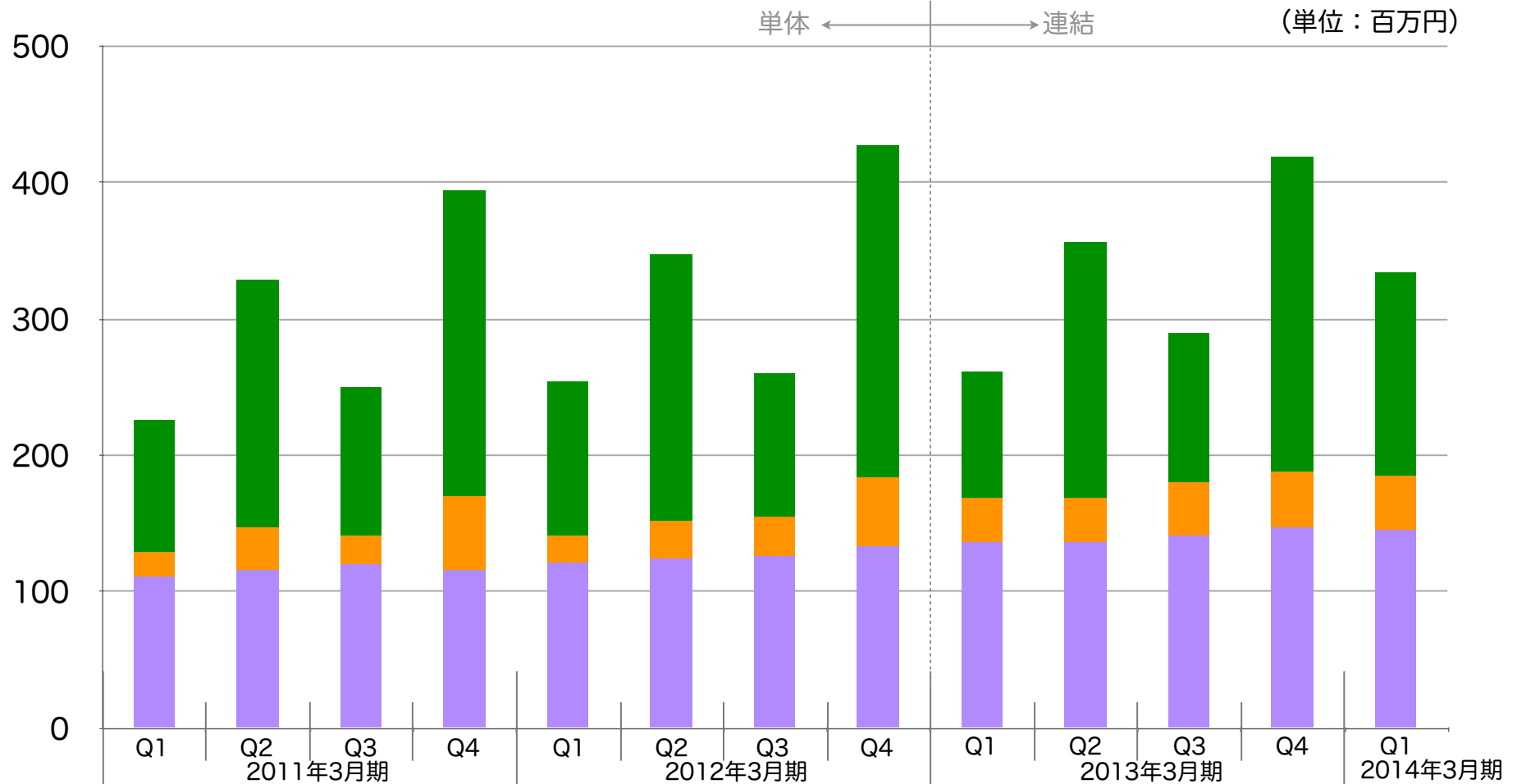
製品毎の売上高区分

主な製品	売上高区分		
	ライセンス	サポート	サービス
 ASTERIA	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
 ASTERIA MDM One	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
 Handbook	○ ※オンプレミスによる売上の場合	○ ※オンプレミスによる売上の場合	●
 SnapCal			●
 OnSheet	○ ※オンプレミスによる売上の場合		●
 lino			●

● 主な計上先 ○ 軽微な計上先

売上高推移（四半期別）

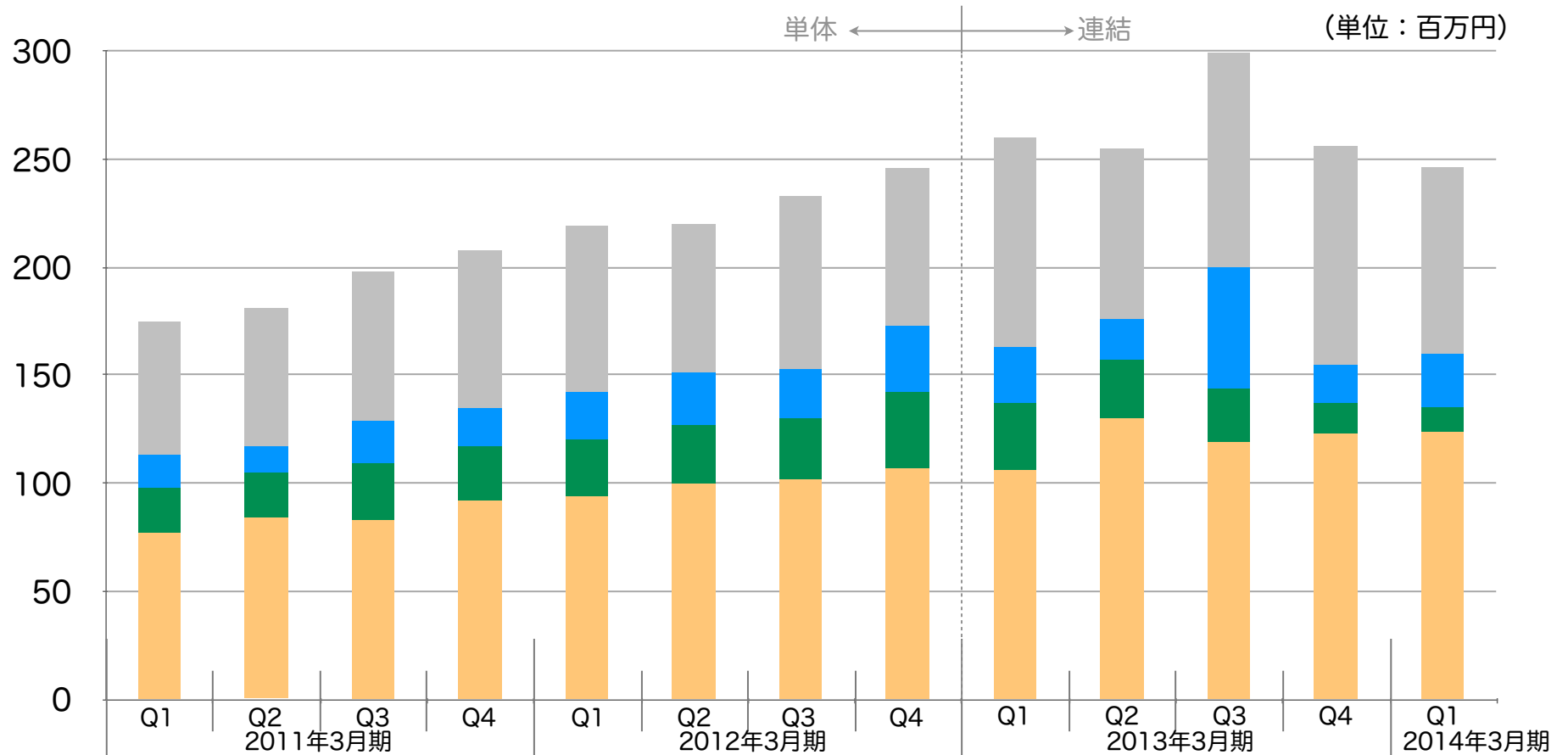
- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の第1四半期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献



■ ライセンス	97	182	109	224	113	195	105	243	92	187	110	231	152
■ サービス	18	31	21	54	20	28	29	51	33	33	39	41	40
■ サポート	111	116	120	116	121	124	126	133	136	136	141	147	146
売上高合計	227	330	251	395	255	348	261	428	261	358	291	419	338

販売管理費推移（四半期別）

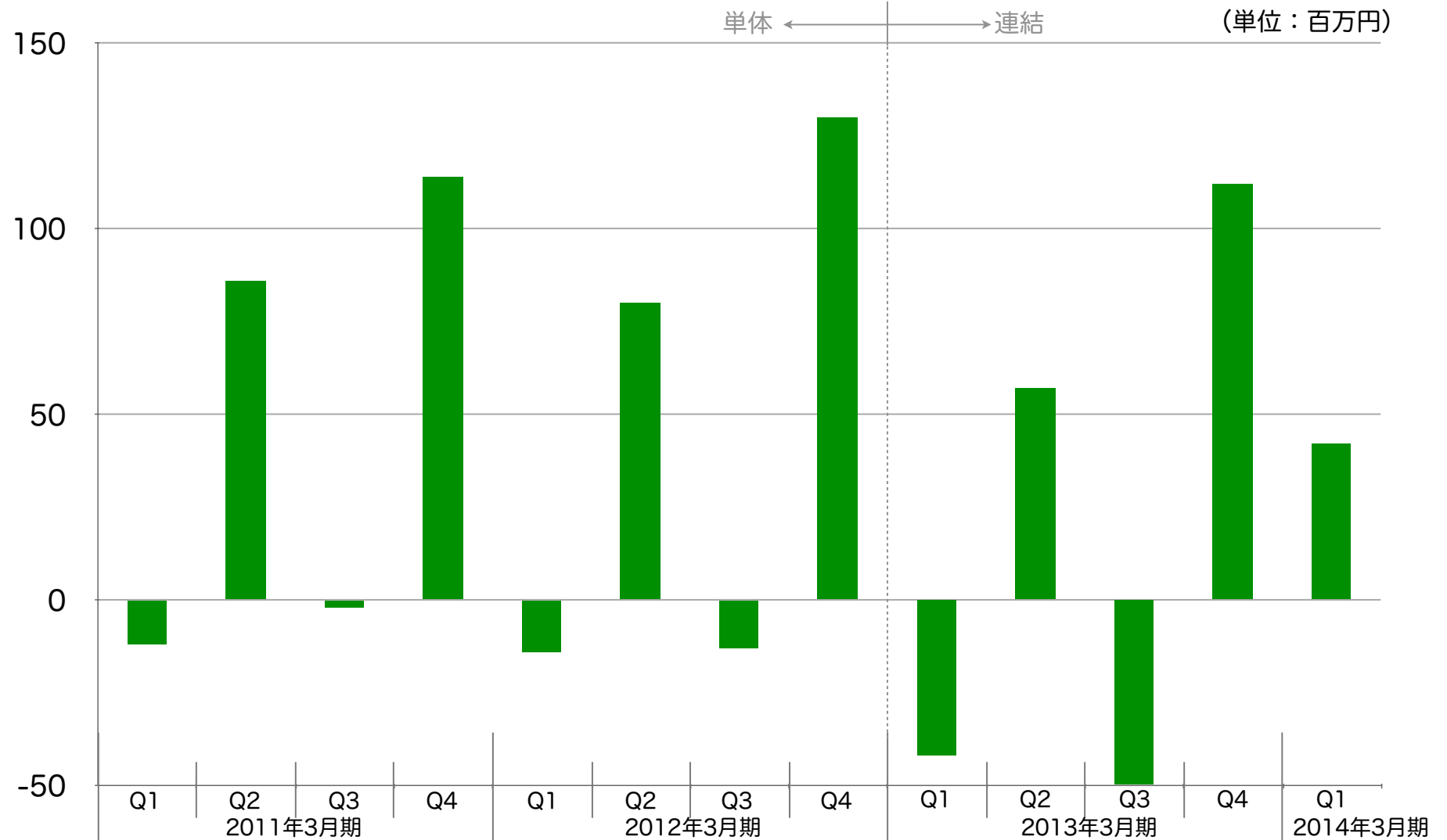
- 投資の抑制によって、販売管理費合計は前年同期に比べて94.8%
- 海外子会社の増加によって、人件費が増加



■ その他	62	64	69	73	77	69	80	73	97	79	99	101	86
■ 広告・販促費	15	12	20	18	22	24	23	31	26	19	56	18	25
■ 研究開発費	21	21	26	25	26	27	28	35	31	27	25	14	11
■ 人件費	77	84	83	92	94	100	102	107	106	130	119	123	124
販売管理費合計	176	182	199	209	220	222	234	248	261	256	300	257	248

営業利益推移 (四半期別)

- 創業来初となる第1四半期での黒字化を達成
- 第2四半期および第4四半期に偏る売上構造が継続的な課題

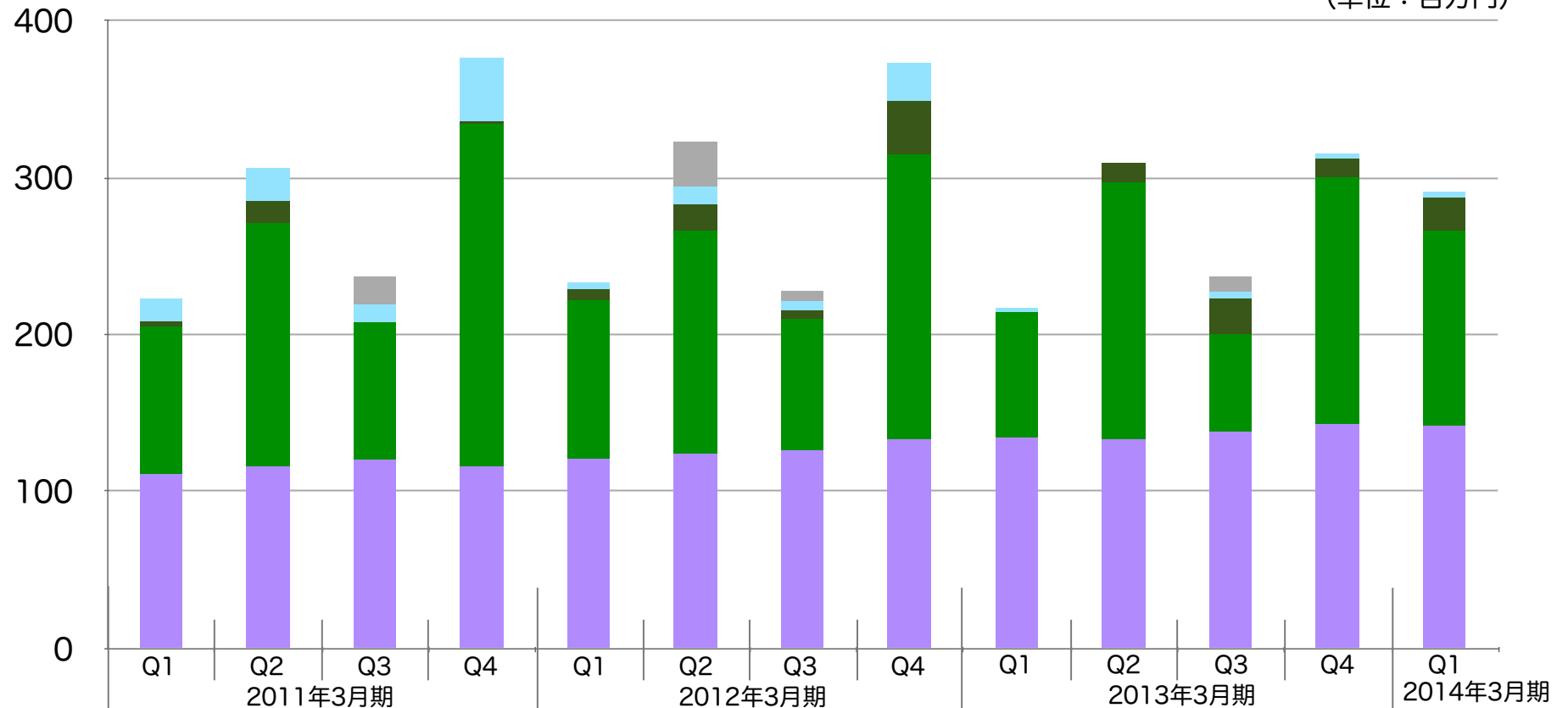


営業利益	▲12	86	▲2	114	▲14	80	▲13	130	▲42	57	▲50	112	42
------	-----	----	----	-----	-----	----	-----	-----	-----	----	-----	-----	----

ASTERIA 売上

- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で155.2%
- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で134.2%

(単位：百万円)

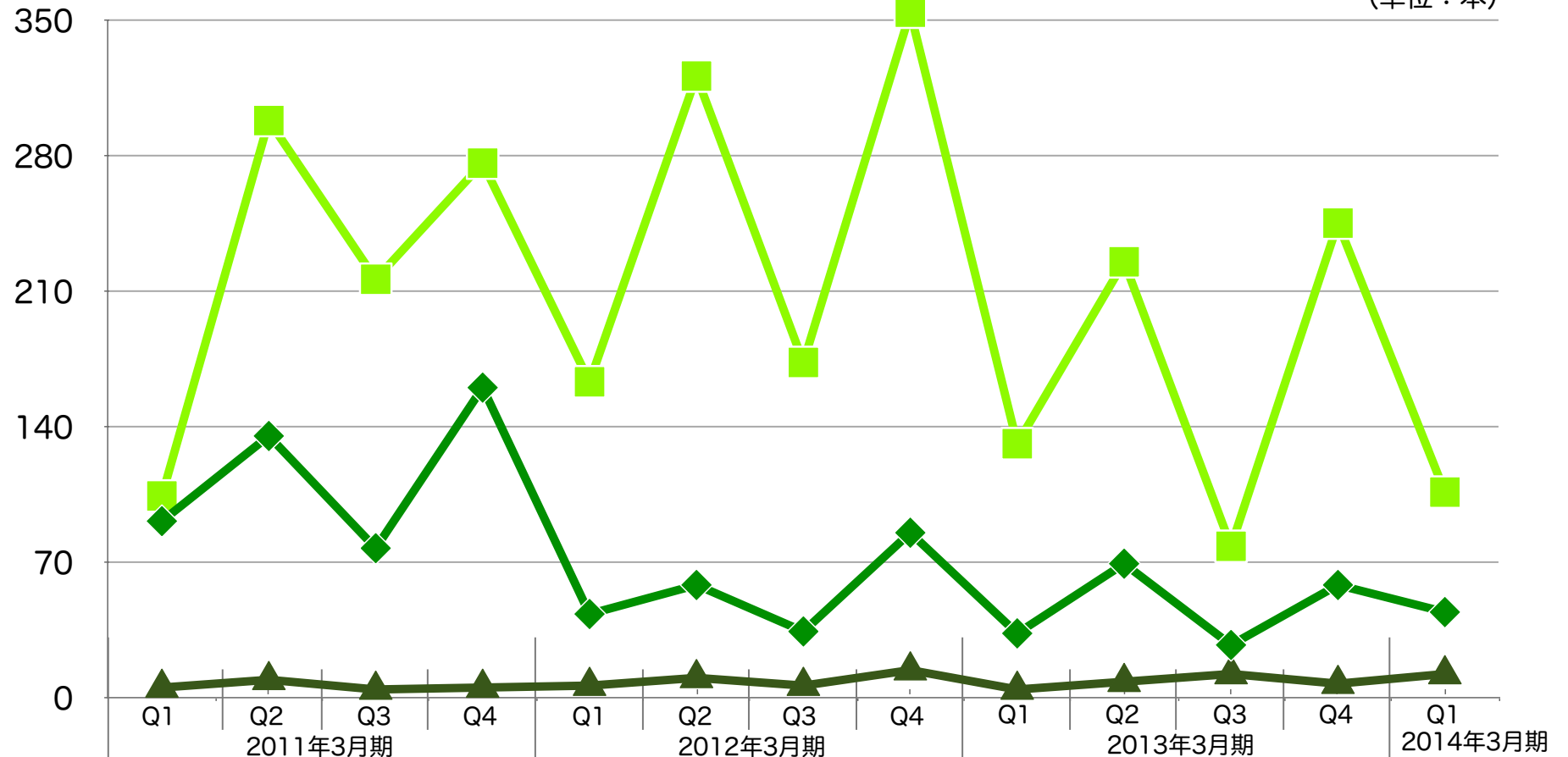


	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期
その他	0	0	18	0	0	29	7	0	0	0	10	0	0
役務	15	21	11	40	4	11	6	24	3	0	4	3	4
MDM	3	14	0	2	7	17	5	34	0	12	23	12	21
ASTERIA WARP	94	155	88	218	101	142	84	182	80	164	62	157	124
サポート	111	116	120	116	121	124	126	133	134	133	138	143	142
合計	224	307	238	378	235	325	230	374	218	311	240	317	293

ASTERIA ライセンス数

- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より11本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で25本減少

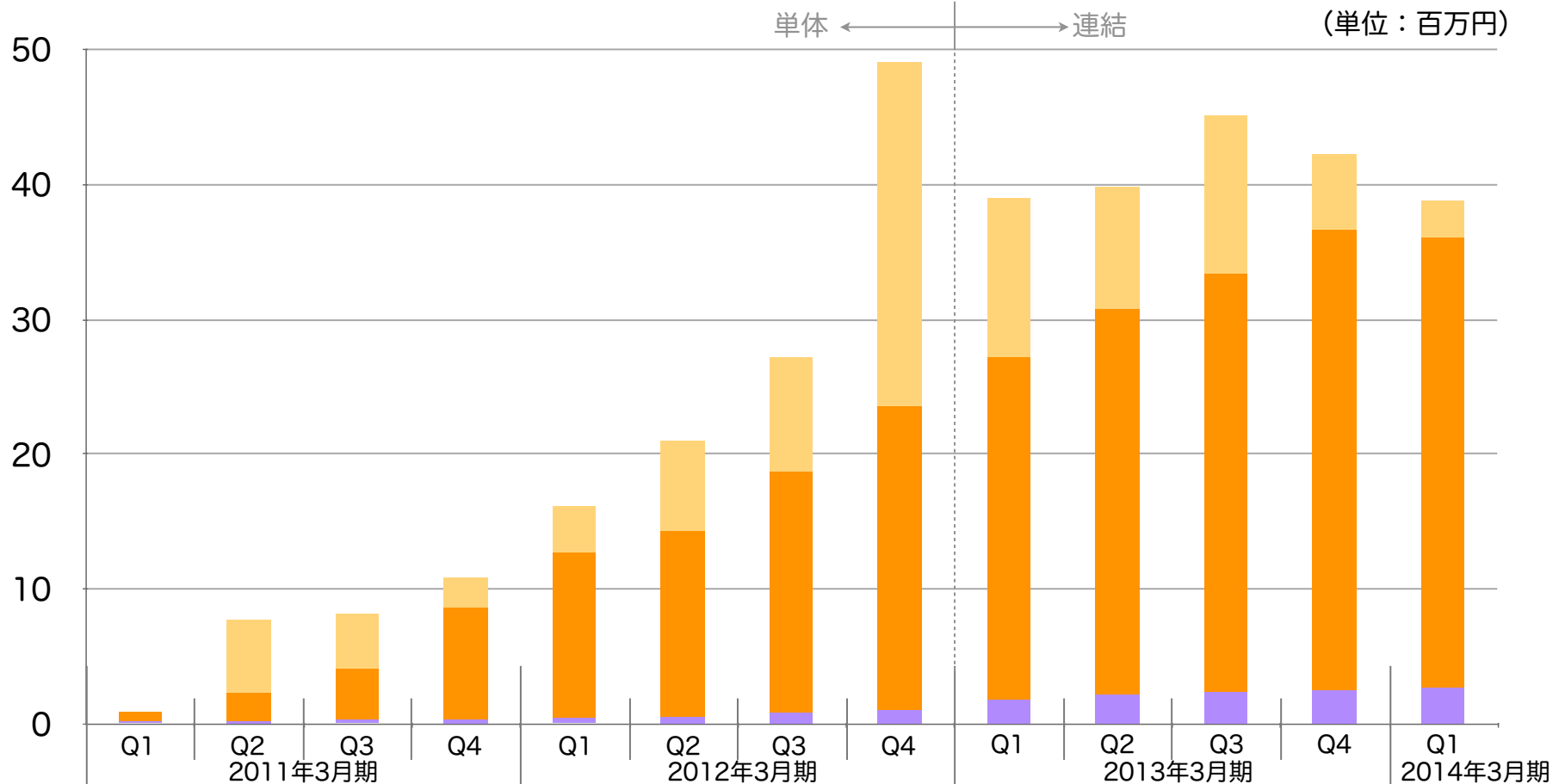
(単位：本)



■ ASTERIA WARP Lite	100	294	212	272	159	317	169	350	127	221	74	241	102
■ ASTERIA WARP	87	131	73	156	39	54	30	81	29	65	23	54	40
■ MDM	1	5	0	1	2	6	2	10	0	4	8	3	8

Handbook 売上

- 安定したストックビジネスとなるSaaS版に注力（前年同期比131.0%）
- クラウド化の進展によりオンプレミスは減少傾向（前年同期比8.9%）



Handbook License	0	5	4	2	3	6	8	25	11	9	11	5	1
Handbook SaaS	0	2	3	8	12	13	17	22	25	28	31	34	33
保守	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	2	2
合計	0	7	8	10	16	21	27	49	39	40	45	42	37

製品概要

パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

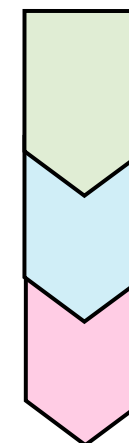
【Enterprise Application Integration】



【カスタマイズ開発不要】

主な特徴

①パイプライン機能



1：様々なデータを収集する
「センサー」機能

2：データを変換・抽出する
「フィルター」機能

3：データを送信・適合する
「ジョイント」機能

②フロー機能

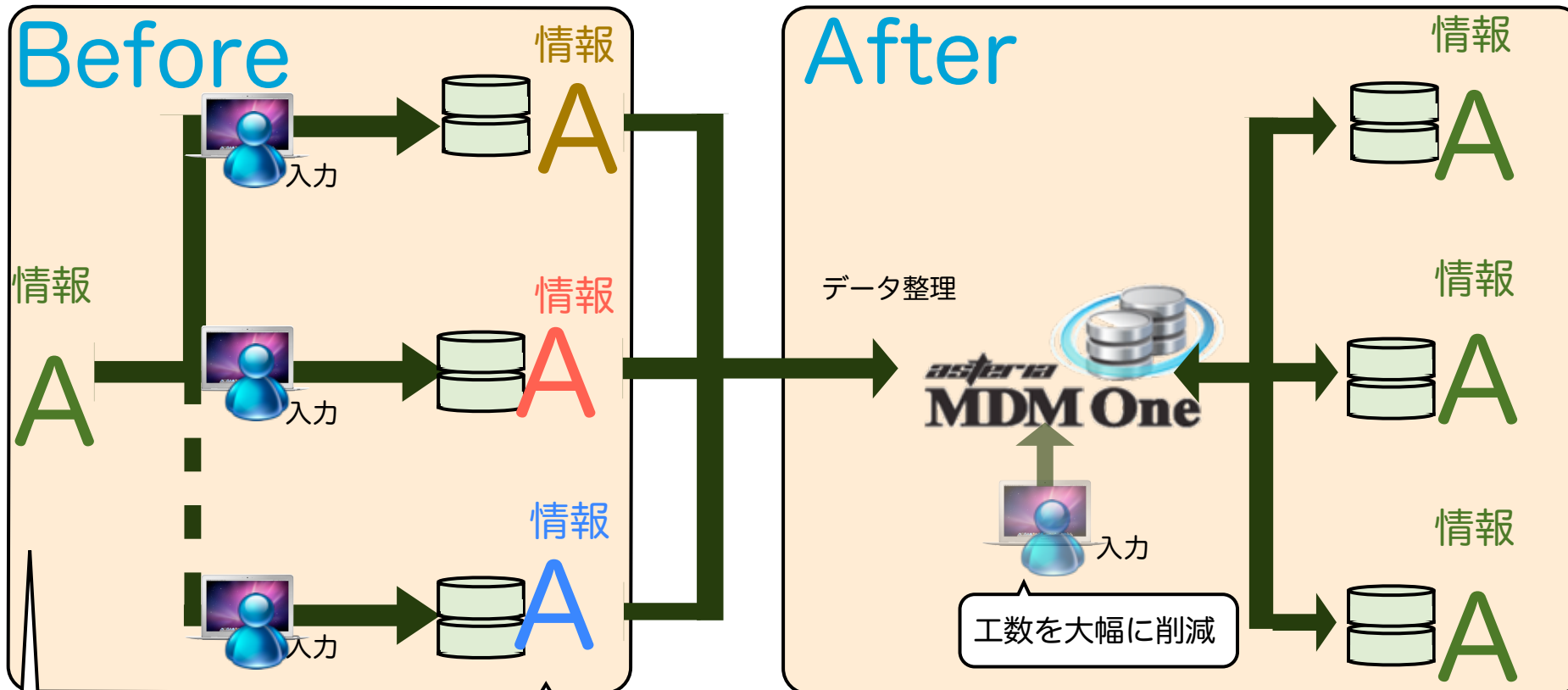
GUIベースでのフロー構築を可能にする「フローデザイナー」機能



【パートナーによる間接販売】

Partner logos include: 三菱商事株式会社, SONY, KYOCERA, NDK, TV TOKYO, FUJI XEROX, 近鉄不動産, UNITED COLORS OF BENETTON, キヤノンソフトウェア株式会社, INTEC, AGREX, JFE システムズ 株式会社, NEC, DeeCorp, 株式会社ヤマタネ, TDCSOFT, DCS, Hitachi Solutions, Panasonic, TOSHIBA, 大興物産, TIS, DTS, 株式会社日立システムズ, LION, UCHIDA, FXIS, コベルコシステム株式会社, 東芝ソリューション株式会社, VENTURE LINK, WOWOW COMMUNICATIONS, Plat'Home, YOKOGAWA, SCSK, FUJITSU 株式会社富士通マーケティング, RICOH, Panasonic ideas for life, Z E C S, 共同通信社, KAGA ELECTRONICS CO.LTD, 住金物産, MAX, Stylife, アイリフ生命, SMF, SoftBank, HIS, トレイダース証券

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

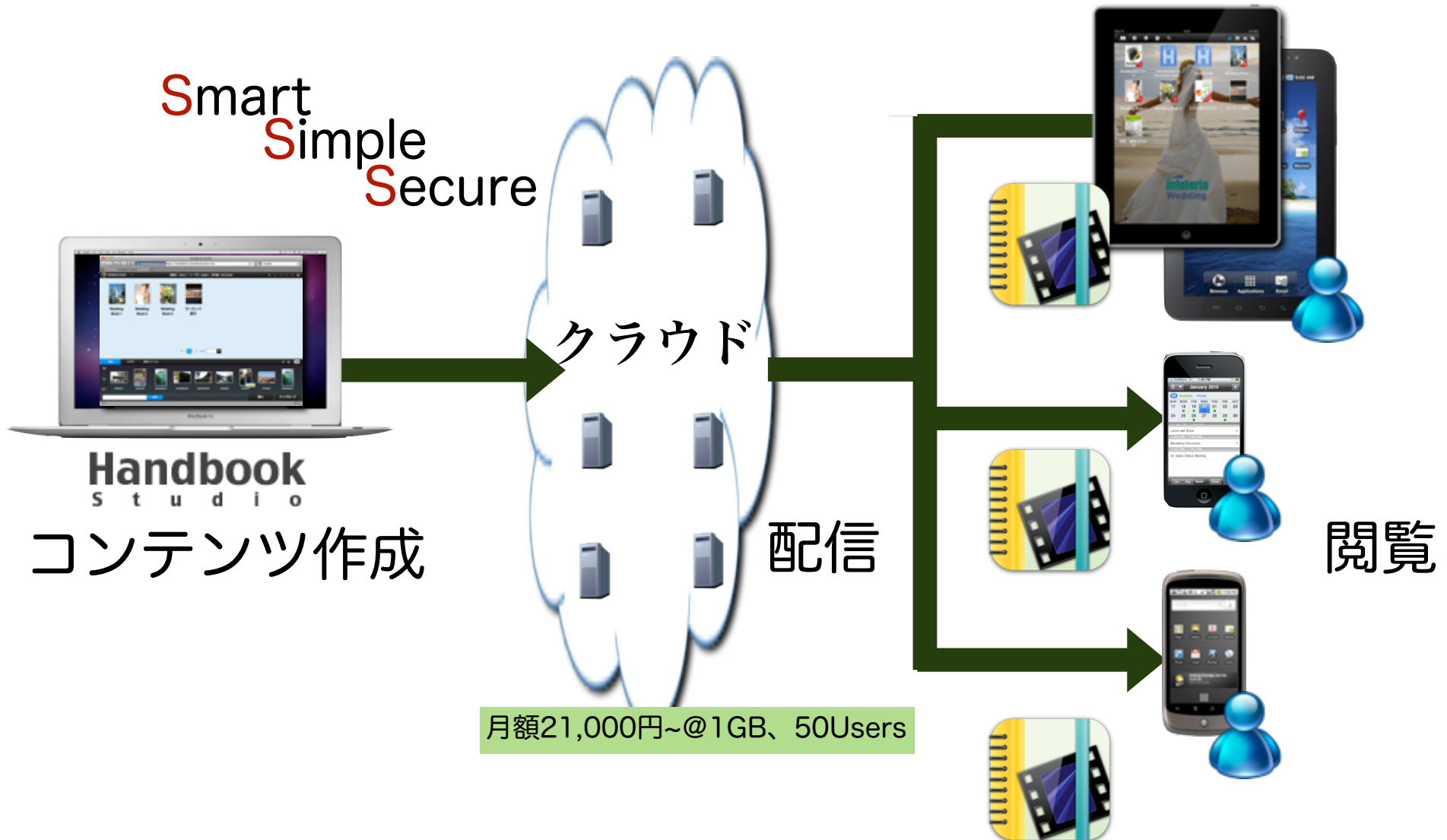


【マスターデータ】
顧客データや人事データ等
企業には多用に用いられる
共通データがある

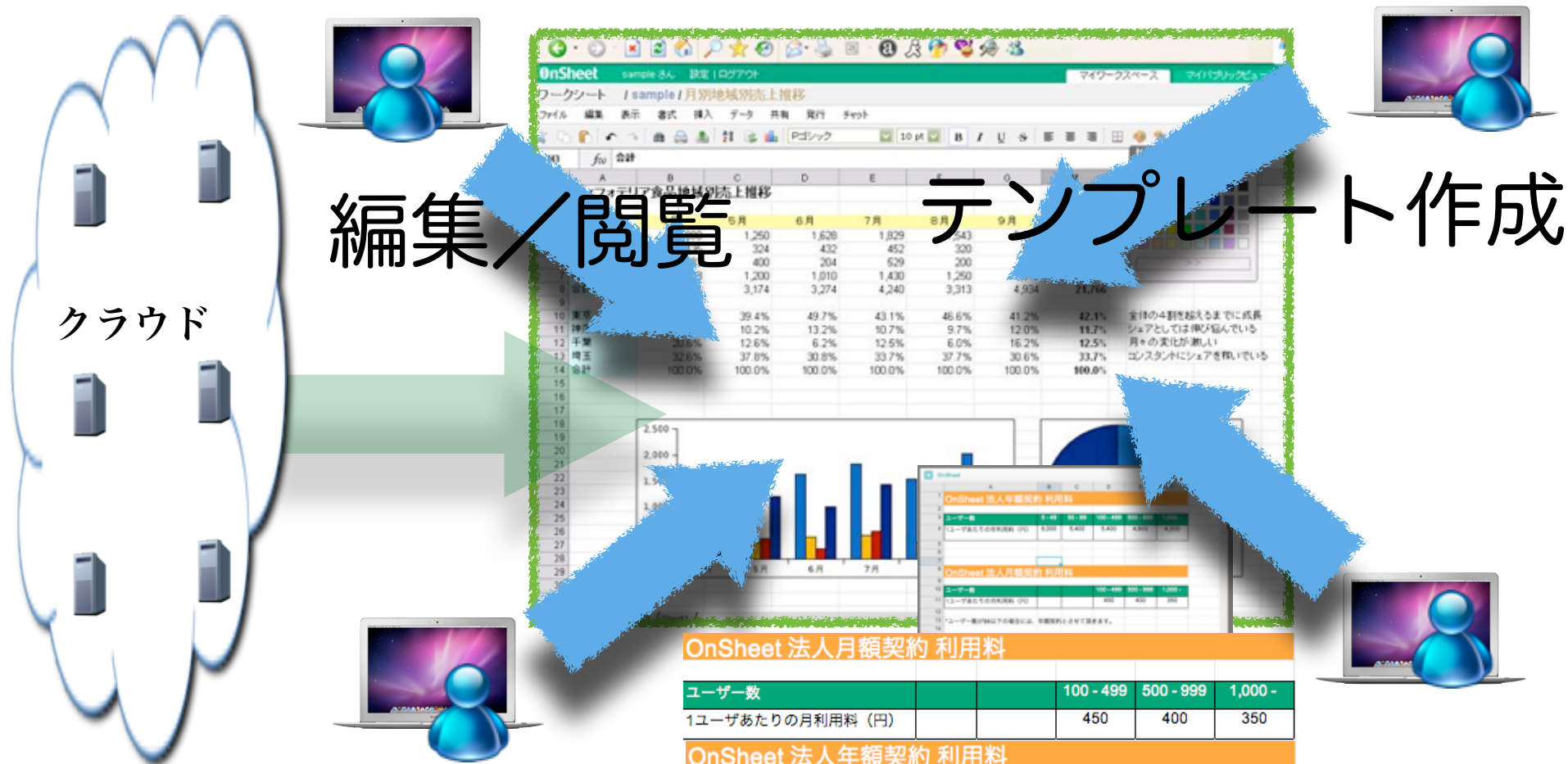
共通のデータを各々様々な
システムに入力&活用
⇒データの統一性が崩れる

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

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



OnSheet 法人月額契約 利用料

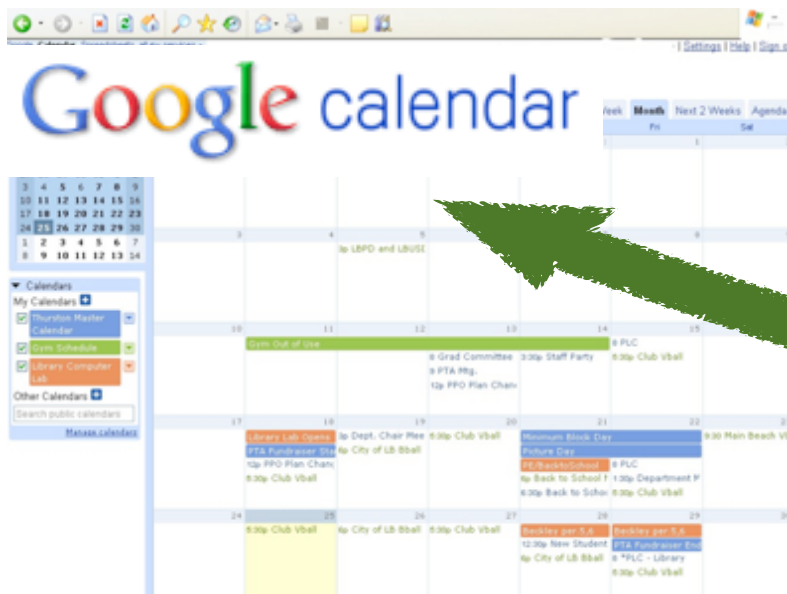
ユーザー数	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの月利用料 (円)	450	400	350

OnSheet 法人年額契約 利用料

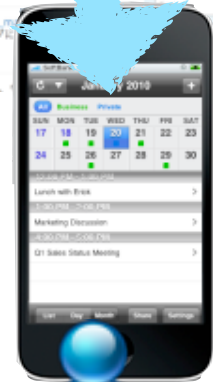
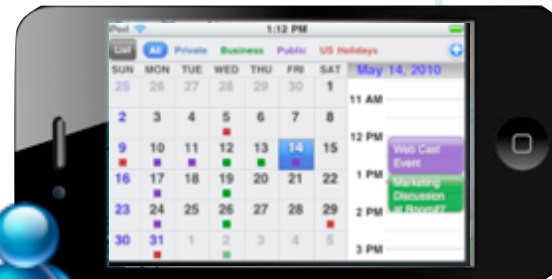
ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200



facebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー



※有料版（広告なし）は 85円



誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

facebook Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋
「lino」

有料版 月額315円



共有





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。

(証券コード：3853)