

2014年3月期 第3四半期決算説明会

インフォテリア株式会社

2014年2月14日

(証券コード：3853)

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3四半期決算ハイライト . . . P7

2014年3月期 第3四半期業績

- ・ 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3四半期の状況

- ・ ASTERIA
 - ・ ASTERIAライセンス数 . . . P17
 - ・ ASTERIA売上高 . . . P18
 - ・ ASTERIA累計導入社数 . . . P19

・ Handbook

- ・ Handbook累計契約件数 . . . P21
- ・ Handbook売上高 . . . P22
- ・ Handbook topic . . . P23
- ・ 海外
 - ・ クラウドソーシングの会社への出資 . . . P25~
 - ・ 米国にてHandbook4販売開始 . . . P27
 - ・ 資金調達について . . . P28~

.....

補足資料 . . . P38~

※今期業績および推移に関するより詳しいデータ

製品概要 . . . P46~

※当社製品の説明

会社説明

| | |
|--------|--|
| 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 Corporation 億福天（杭州）信息科技有限公司 桜楓天（上海）貿易有限公司 Infoteria Hong Kong Limited |
| 従業員数 | 81名(連結) - 2013年12月31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)

2009
Handbook出荷

2002
ASTERIA出荷

2007
株式上場

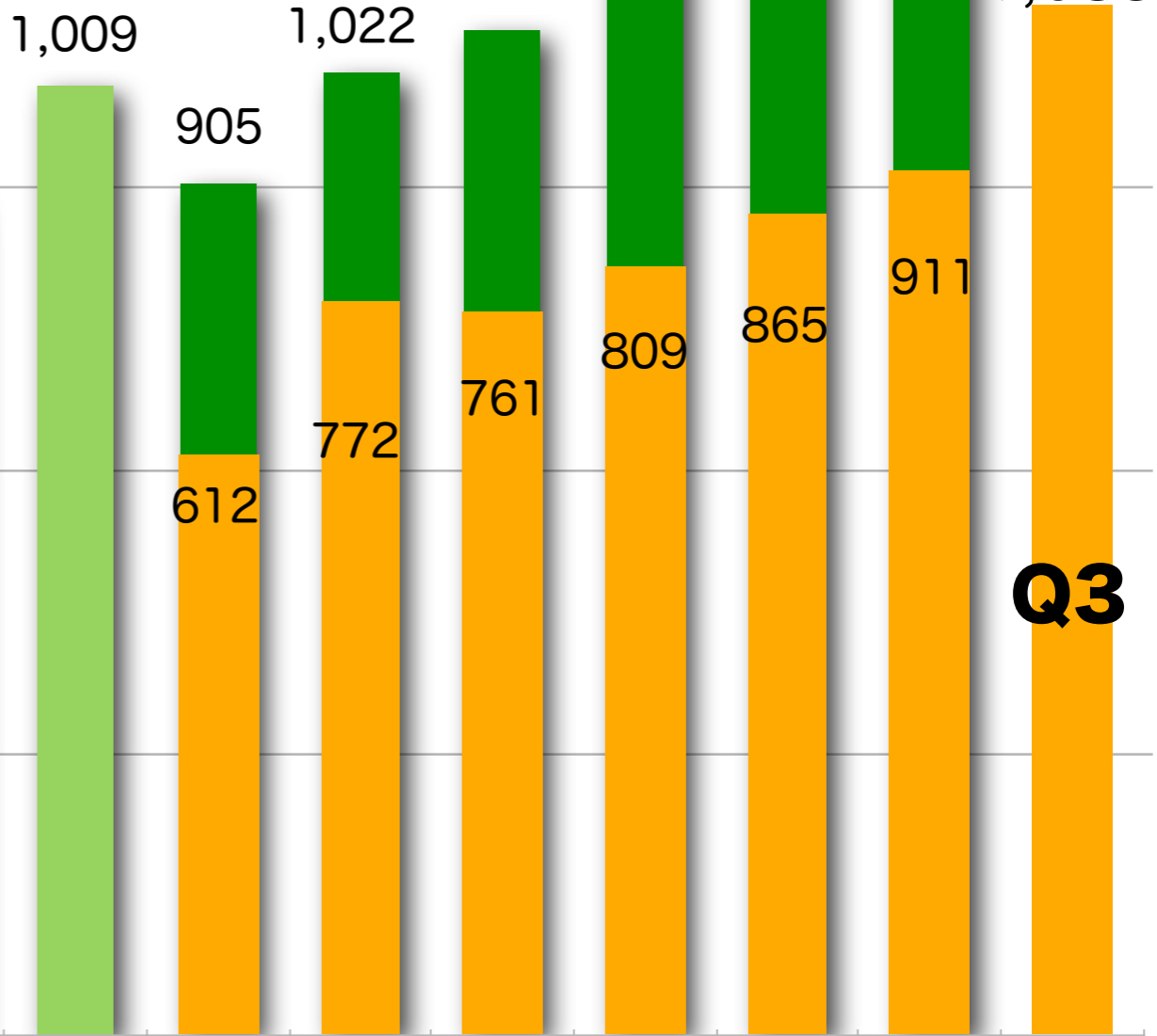


1998
創業



事例のための受託開発

1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013



第3四半期 決算ハイライト

売上高
(連結)

創業来最高
10億円超え
前期比119%

営業利益
(連結)

黒字転換

第3四半期 決算ハイライト

全体

- ・ 創業来最高の第3四半期売上高、**10億円**を突破。
- ・ 前年同期比**119.0%**と大幅に伸長
- ・ 営業利益は第3四半期として**前期赤字から黒字に**

ライセンス

- ・ ライセンス全体売上が前年同期比で**127.7%**
- ・ ASTERIA WARPライセンス売上が前年同期比で129.8%
- ・ ASTERIAの導入社数は4,149社に

サポート

- ・ サポート全体売上が前年同期比で**109.8%**

サービス

- ・ サービス全体売上が前年同期比で**122.4%**
- ・ Handbook SaaSの売上が、前年同期比で122.9%
- ・ Handbookの契約件数は618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3四半期業績

損益計算書

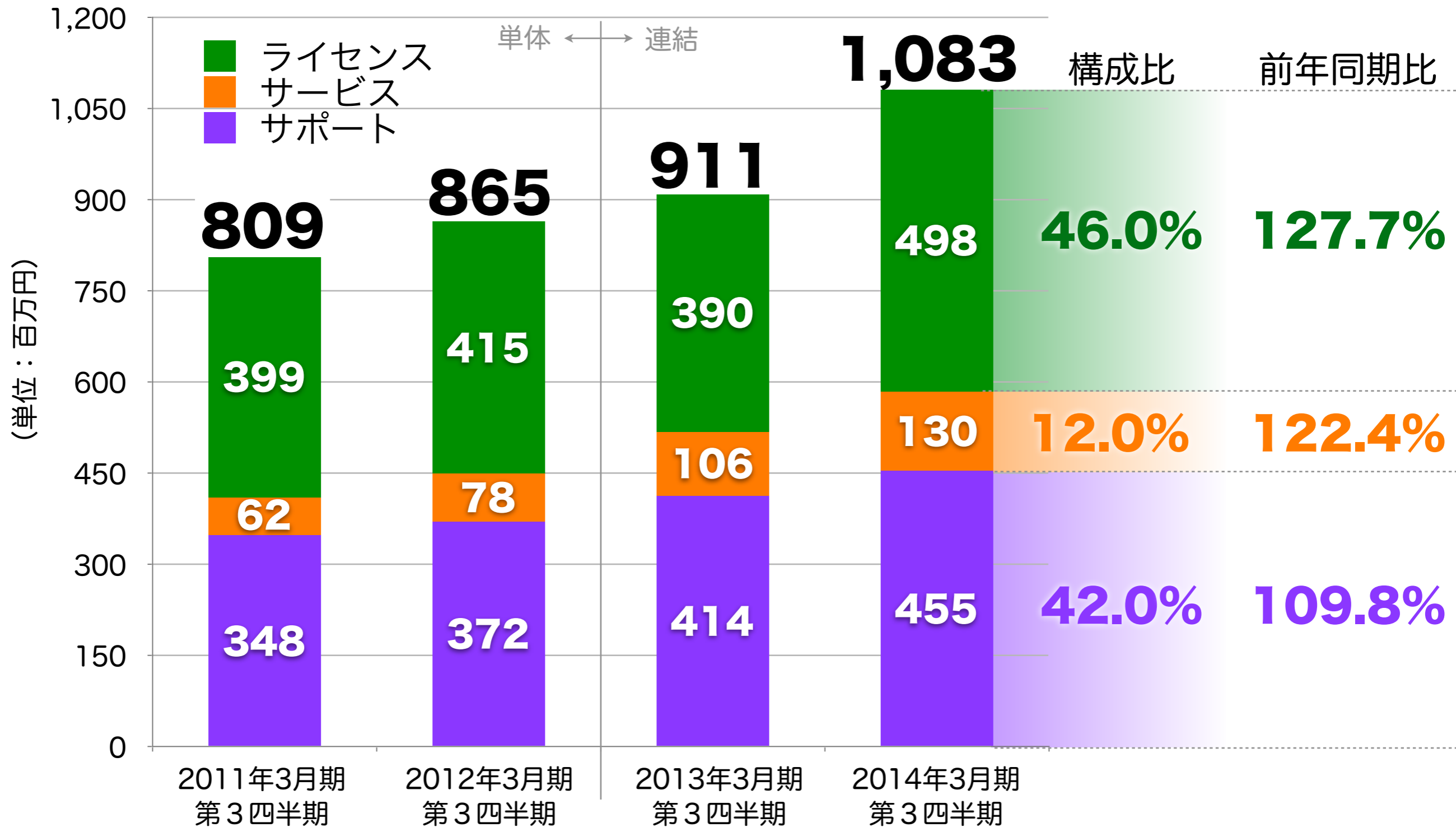
- 第3四半期として創業来最高の売上高を達成し、前年同期比119.0%
- 営業利益は第3四半期として前期赤字から黒字に（1億円越え）

(単位：百万円)

| | 2011年3月期 第3四半期 (単体) | 2012年3月期 第3四半期 (単体) | 2013年3月期 第3四半期 (連結) | 2014年3月期 第3四半期 (連結) | 前年同期比 | 2014年3月期 第3四半期 (単体) |
|-------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--------|---------------------------|
| 売上高 | 809 | 865 | 911 | 1,083 | 119.0% | 1,064 |
| 売上総利益 | 630 | 729 | 783 | 916 | 116.9% | 895 |
| 販売管理費 | 558 | 677 | 819 | 777 | 95.0% | 687 |
| 営業利益 | 71 | 51 | ▲35 | 138 | -% | 207 |
| 経常利益 | 74 | 58 | ▲31 | 144 | -% | 219 |
| 当期利益 | 71 | 37 | ▲33 | 56 | -% | 133 |

売上高推移

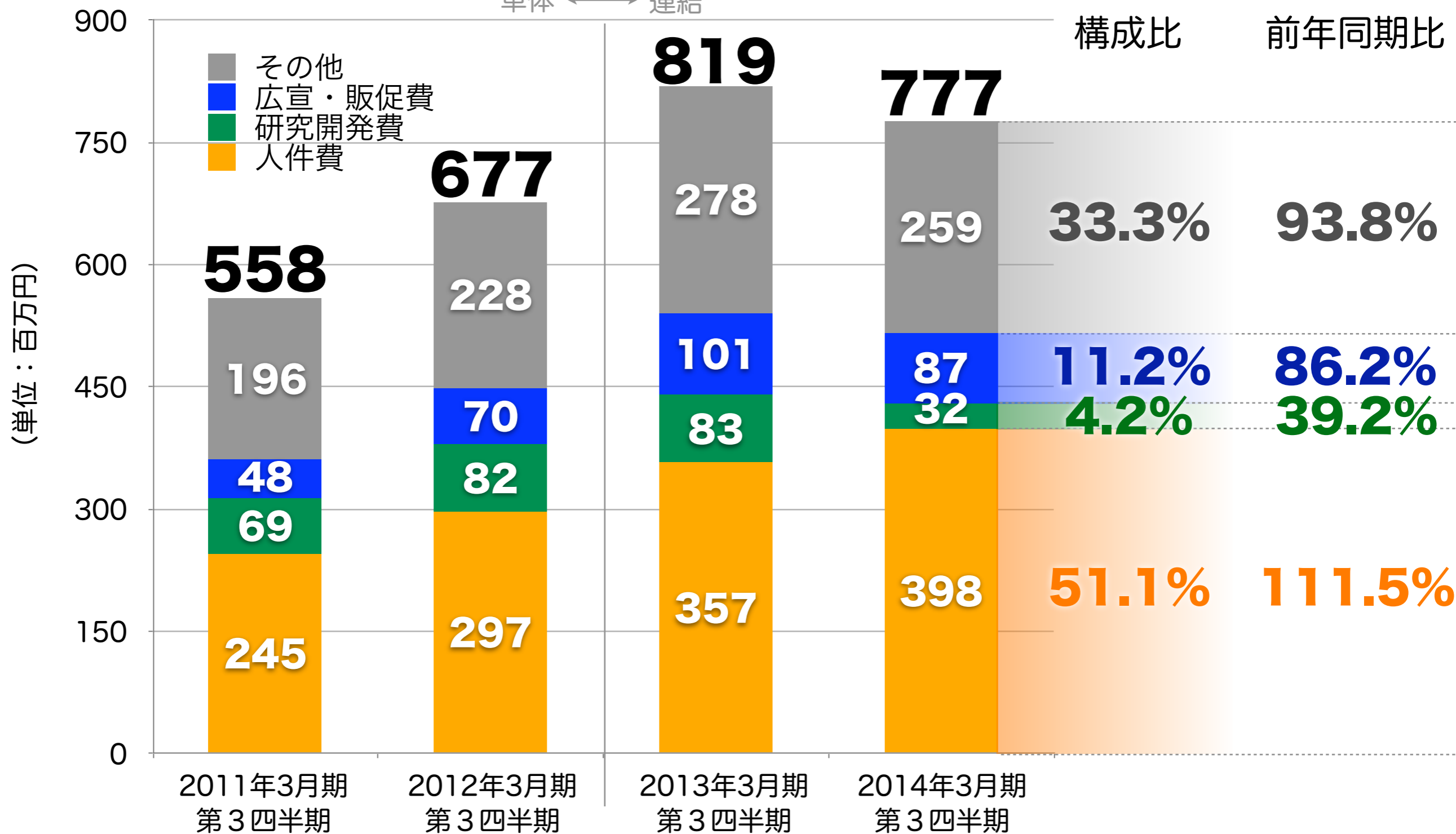
- 売上高は全体的に堅調に推移し、第3四半期として創業来初の10億円を突破
- サービス売上の売上高全体に対する構成比が伸び始める兆候あり



販売管理費推移

- 販売管理費は前年同期に比べて95.0%
- 海外子会社の増加によって、人件費は増加

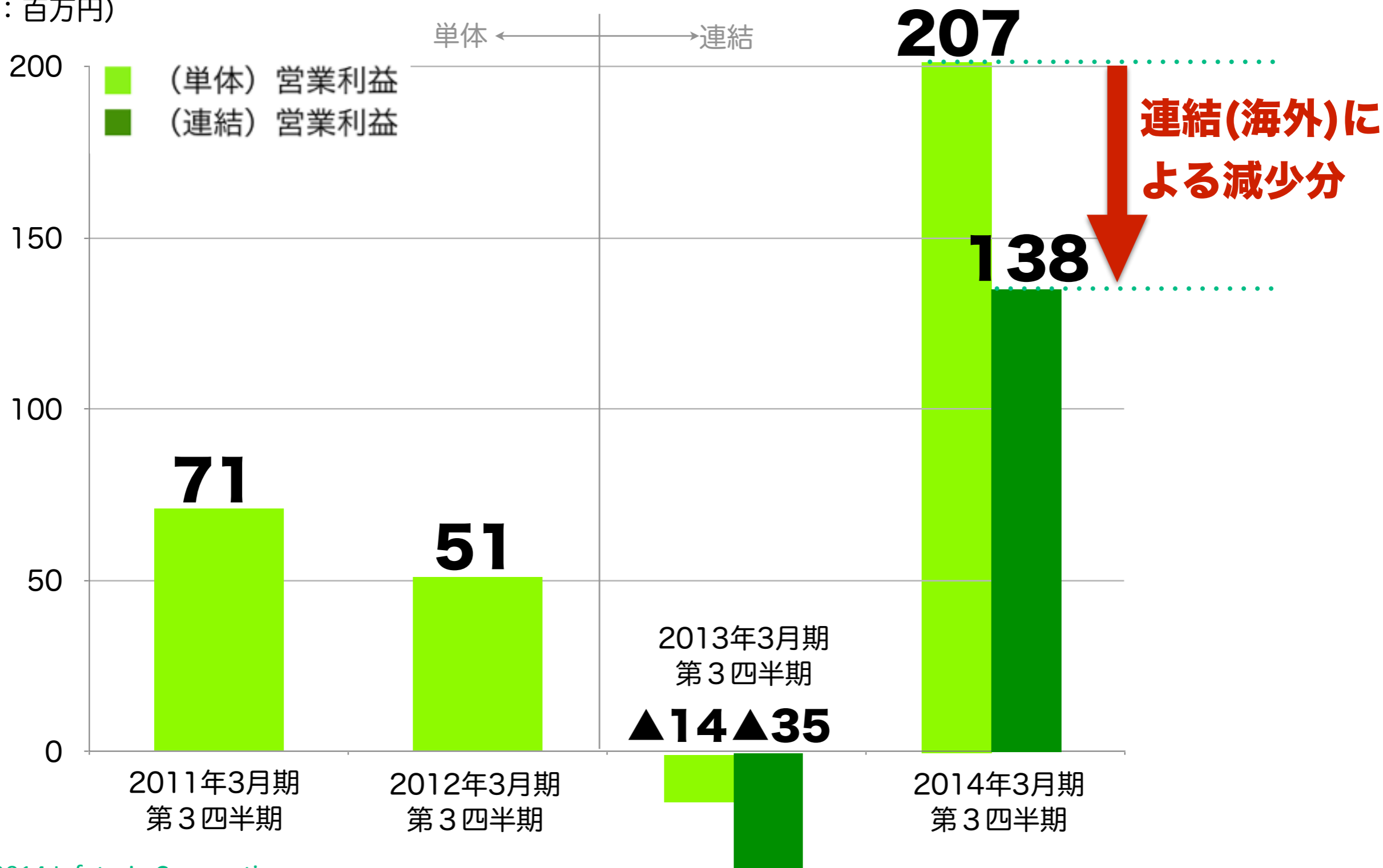
単体 ←→ 連結



営業利益推移

- 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、第3四半期として前期赤字から黒字に
- 単体では営業利益が第3四半期として初の2億円を突破

(単位：百万円)

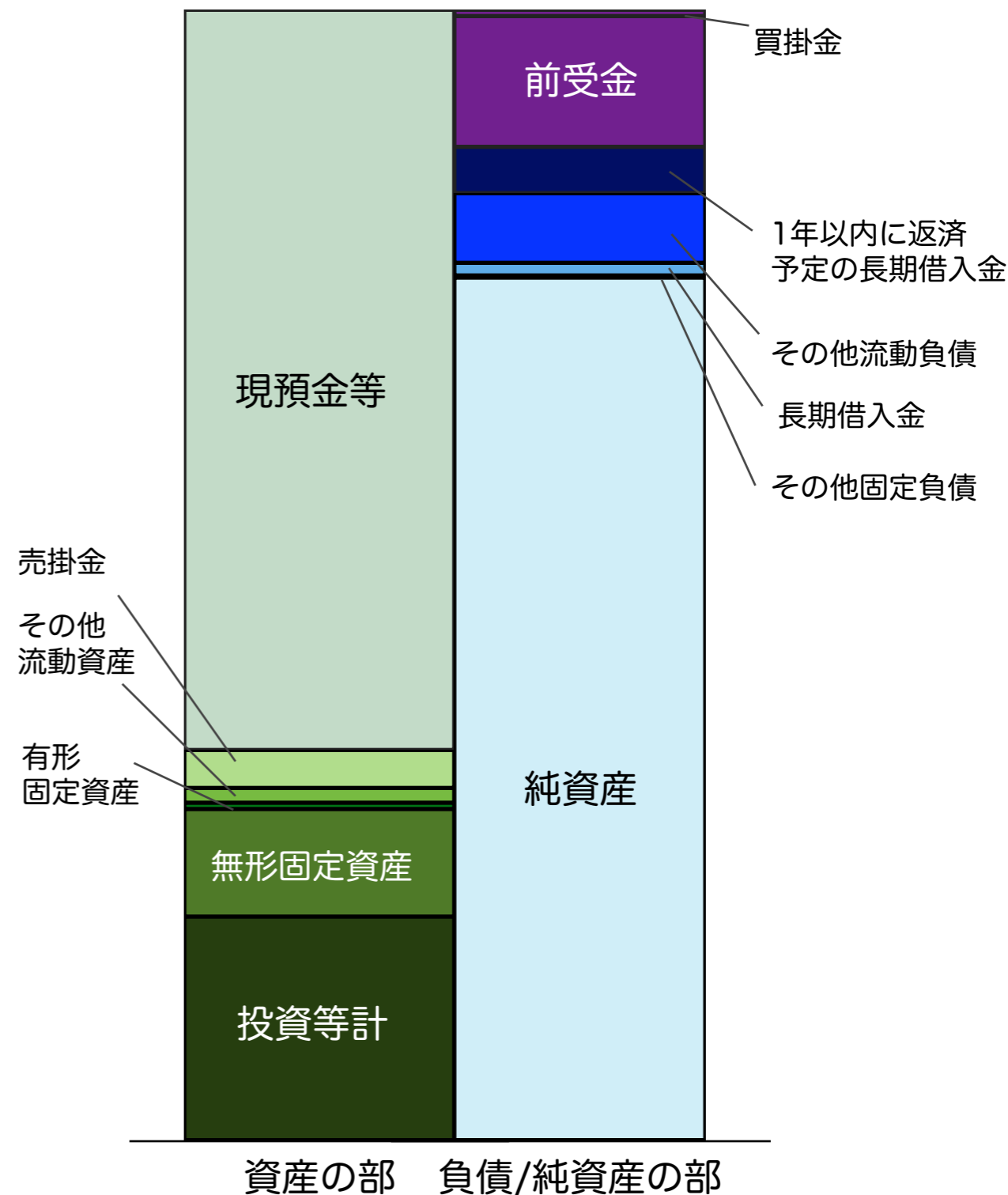


貸借対照表

- 投資機会に備え、16億円強の現預金等を有する。
- 自己資本比率は7割を超える健全な財務。

(単位：百万円)

| | | 2013年3月31日 | 2013年12月31日 | 増減 |
|-------|-----------------|------------|-------------|------|
| 資産の部 | 現預金等 | 1,629 | 1,653 | 24 |
| | 有価証券 | 0 | 0 | 0 |
| | 売掛金 | 221 | 85 | ▲136 |
| | その他流動資産 | 27 | 33 | 6 |
| | 有形固定資産 | 15 | 13 | ▲1 |
| | 無形固定資産 | 210 | 239 | 29 |
| | 投資等計 | 361 | 501 | 140 |
| | 資産合計 | 2,465 | 2,527 | 62 |
| 負債の部 | 買掛金 | 11 | 12 | 1 |
| | 前受金 | 223 | 295 | 71 |
| | 1年以内に返済予定の長期借入金 | 125 | 100 | ▲25 |
| | その他流動負債 | 165 | 159 | 5 |
| | 長期借入金 | 75 | 25 | ▲50 |
| | その他固定負債 | 7 | 9 | 5 |
| 負債合計 | 607 | 597 | ▲10 | |
| 純資産の部 | 株主資本 | 1,825 | 1,875 | 49 |
| | 評価・換算差額等 | 22 | 34 | 12 |
| | 新株予約権 | 9 | 19 | 10 |
| | 純資産合計 | 1,857 | 1,929 | 72 |



キャッシュフロー計算書

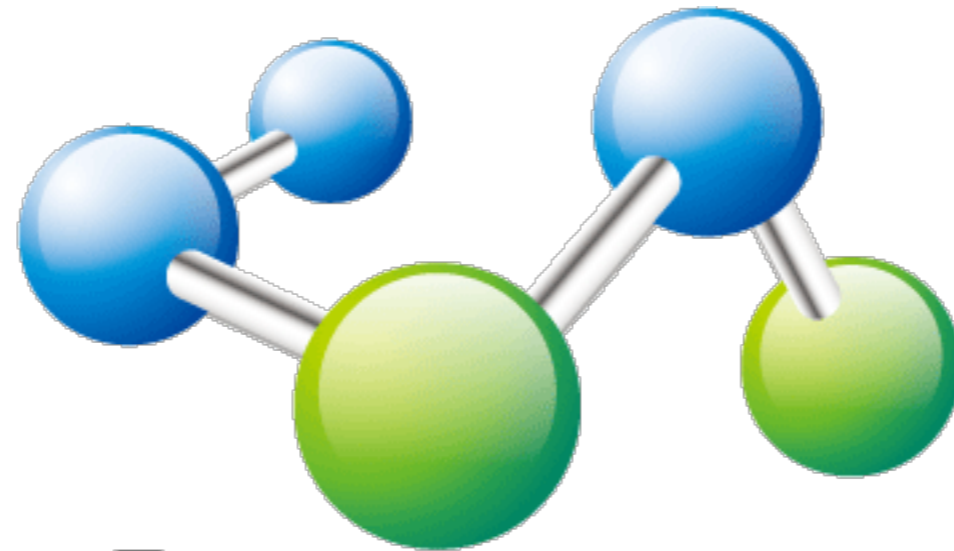
- 投資機会に備え、16億円強の現預金等を有する。
- スタートアップへの出資によりキャッシュアウトが生じ、投資CFは減少

(単位：百万円)

| | 2013年3月期 第3四半期 (連結) | 2014年3月期 第3四半期 (連結) | 増減 |
|---------------------|---------------------------|---------------------------|-----|
| 営業活動による キャッシュフロー | 185 | 231 | 46 |
| 投資活動による キャッシュフロー | ▲49 | ▲128 | ▲78 |
| 財務活動による キャッシュフロー | ▲161 | ▲81 | 80 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 1,622 | 1,653 | 30 |

第3四半期の状況

ASTERIA / Handbook / 海外

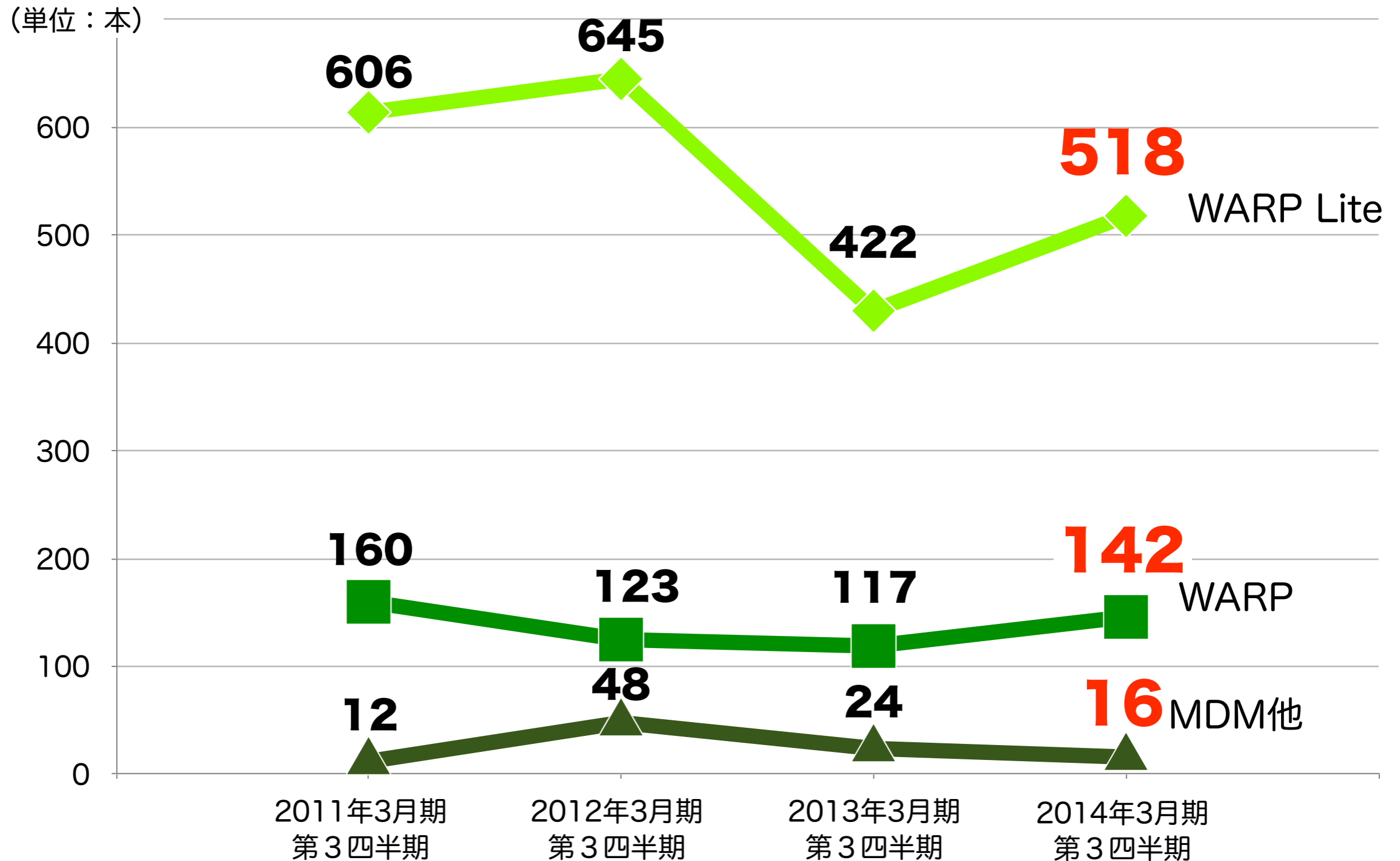


asteria warp
Business Automation Platform

ASTERIA

ASTERIAライセンス数

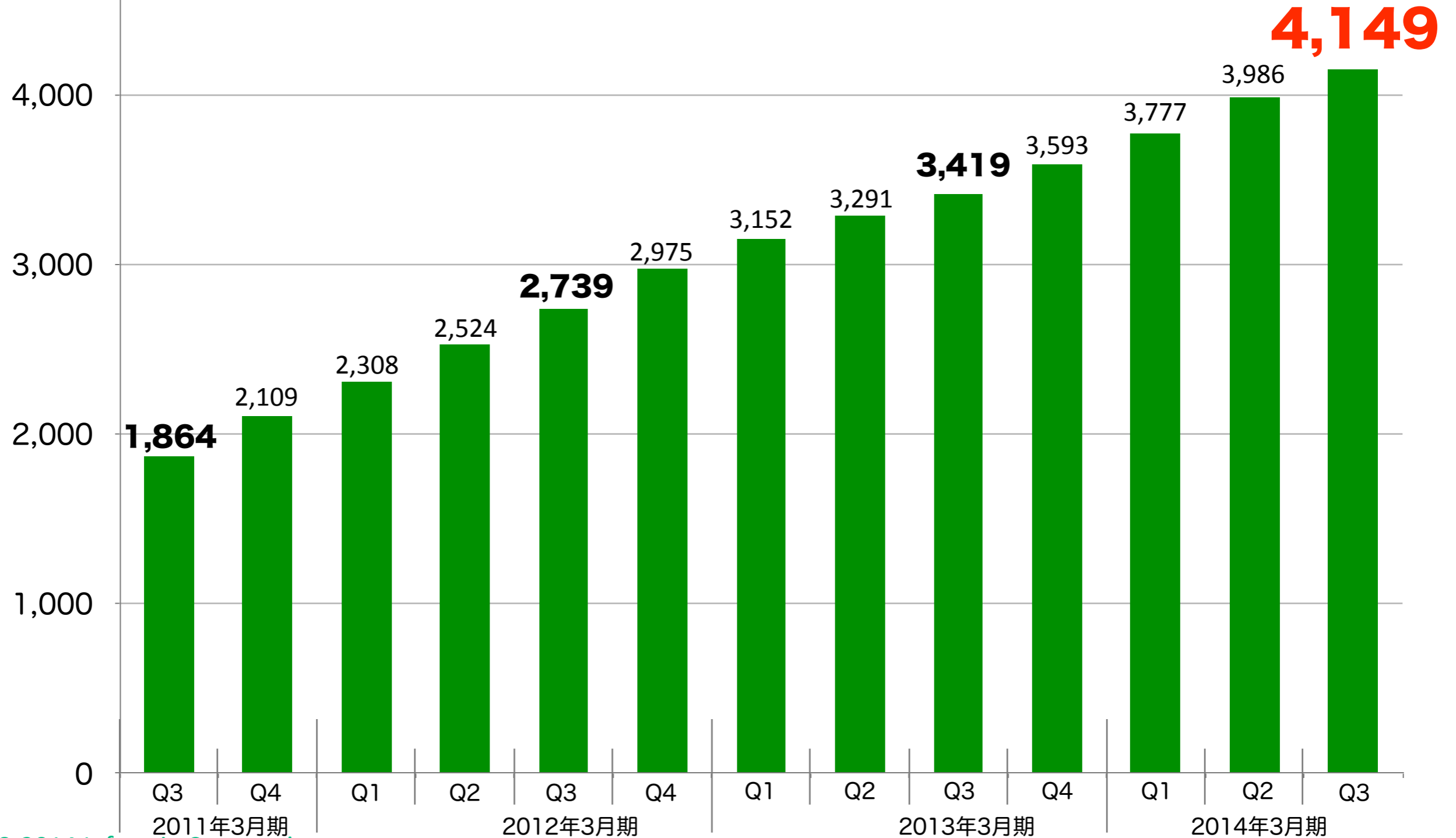
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より25本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で96本増加



ASTERIA 累計導入社数

■ 新たに209社がASTERIAを導入し、累計導入社数は4,149社となる

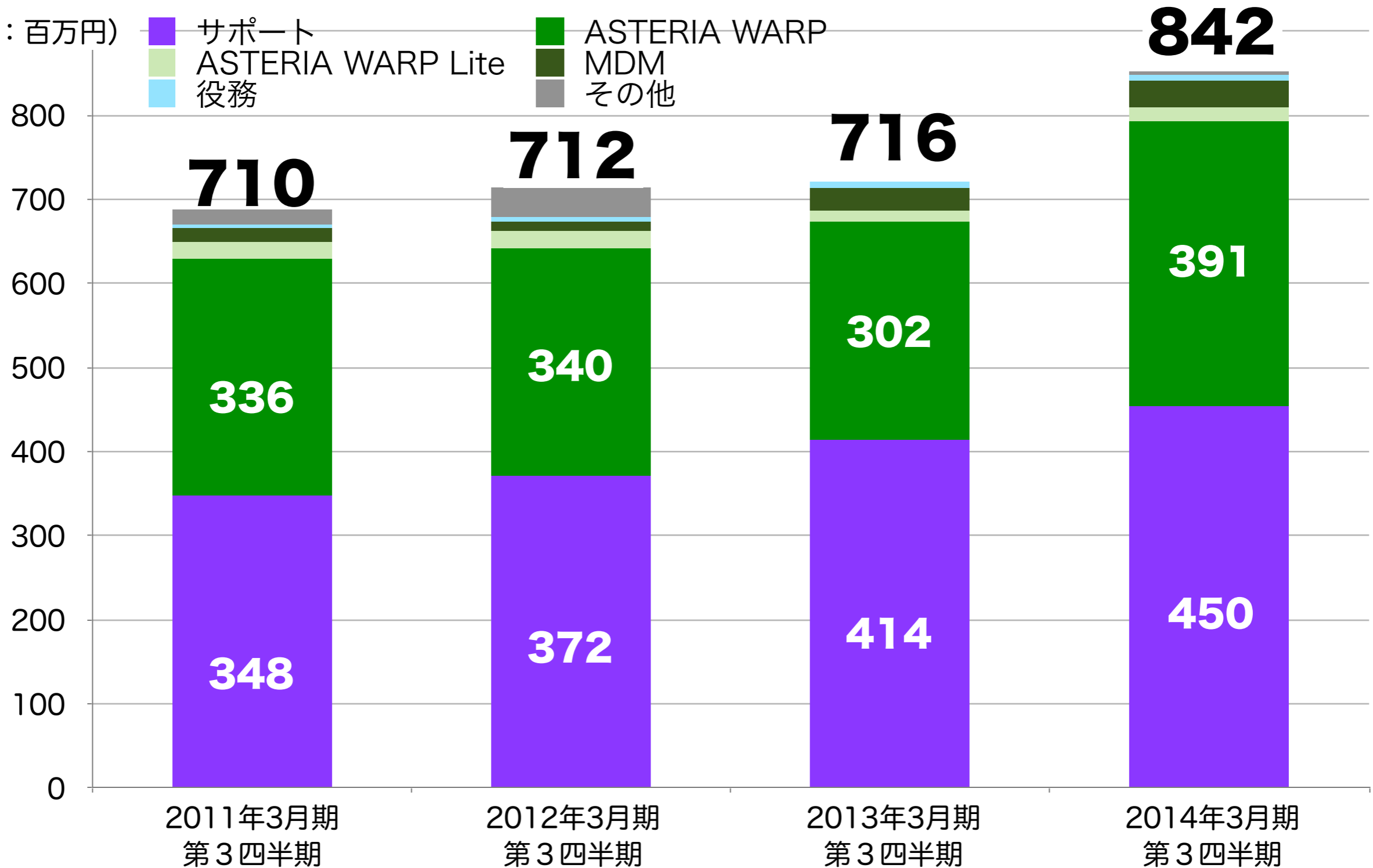
(単位：社)

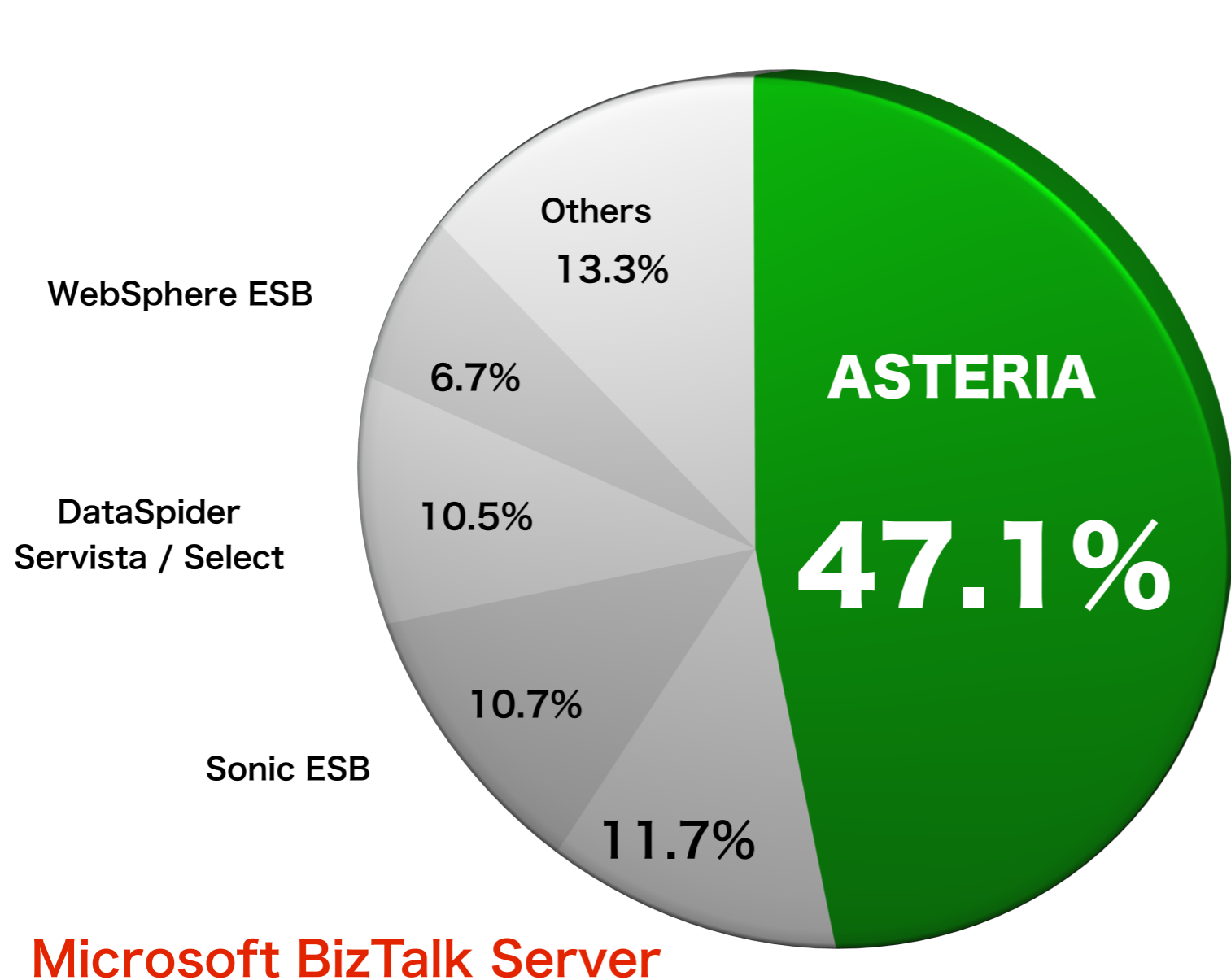


ASTERIA 売上高

- 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123.7%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で129.8%

(単位：百万円)





**7年連続
No.1**

出典：テクノシステムリサーチ「2013 ソフトウェアマーケット総覧 EAI/ESB編」

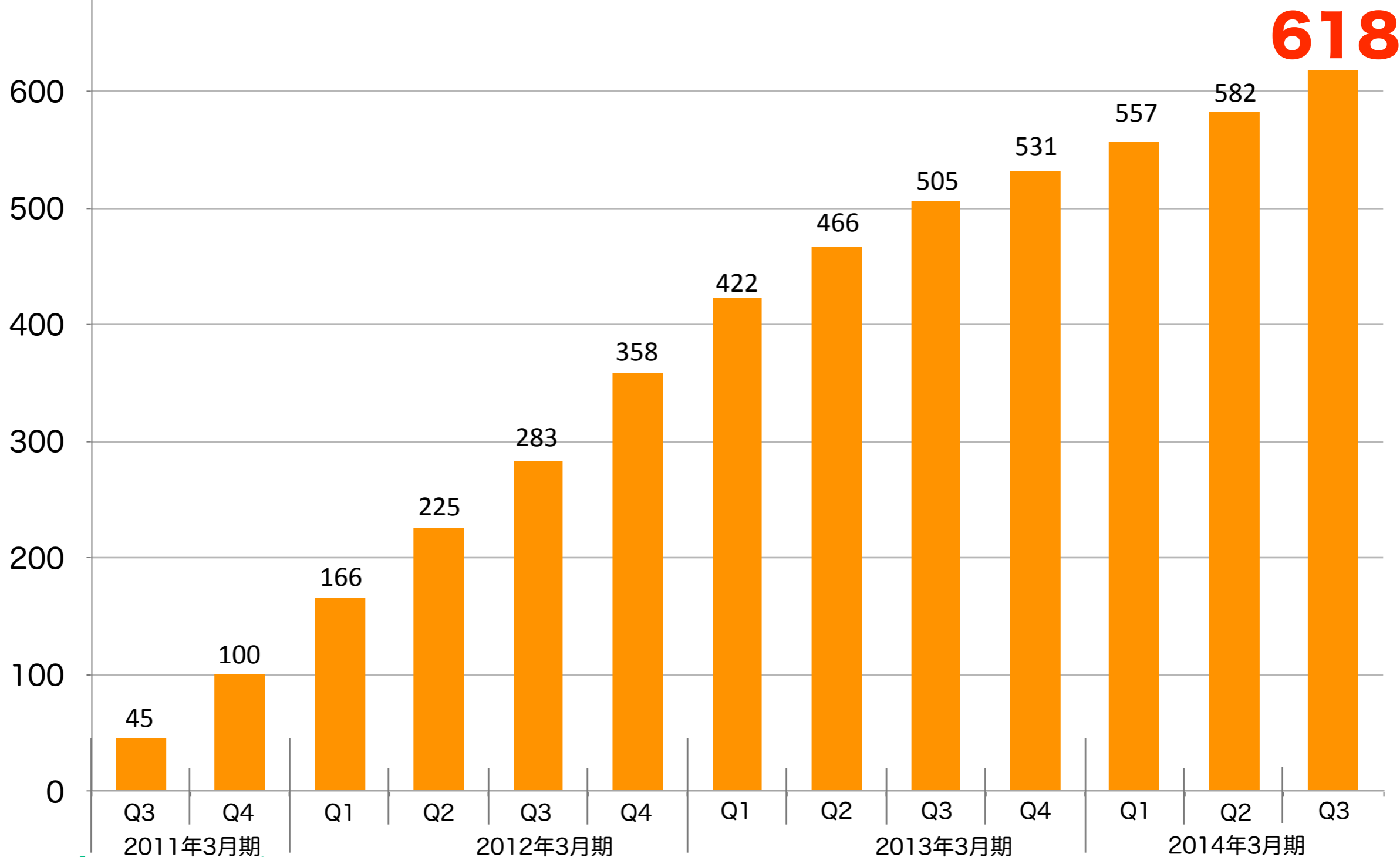


Handbook

Handbook 累計契約件数

■ 累計のHandbook累計契約件数は618件となる

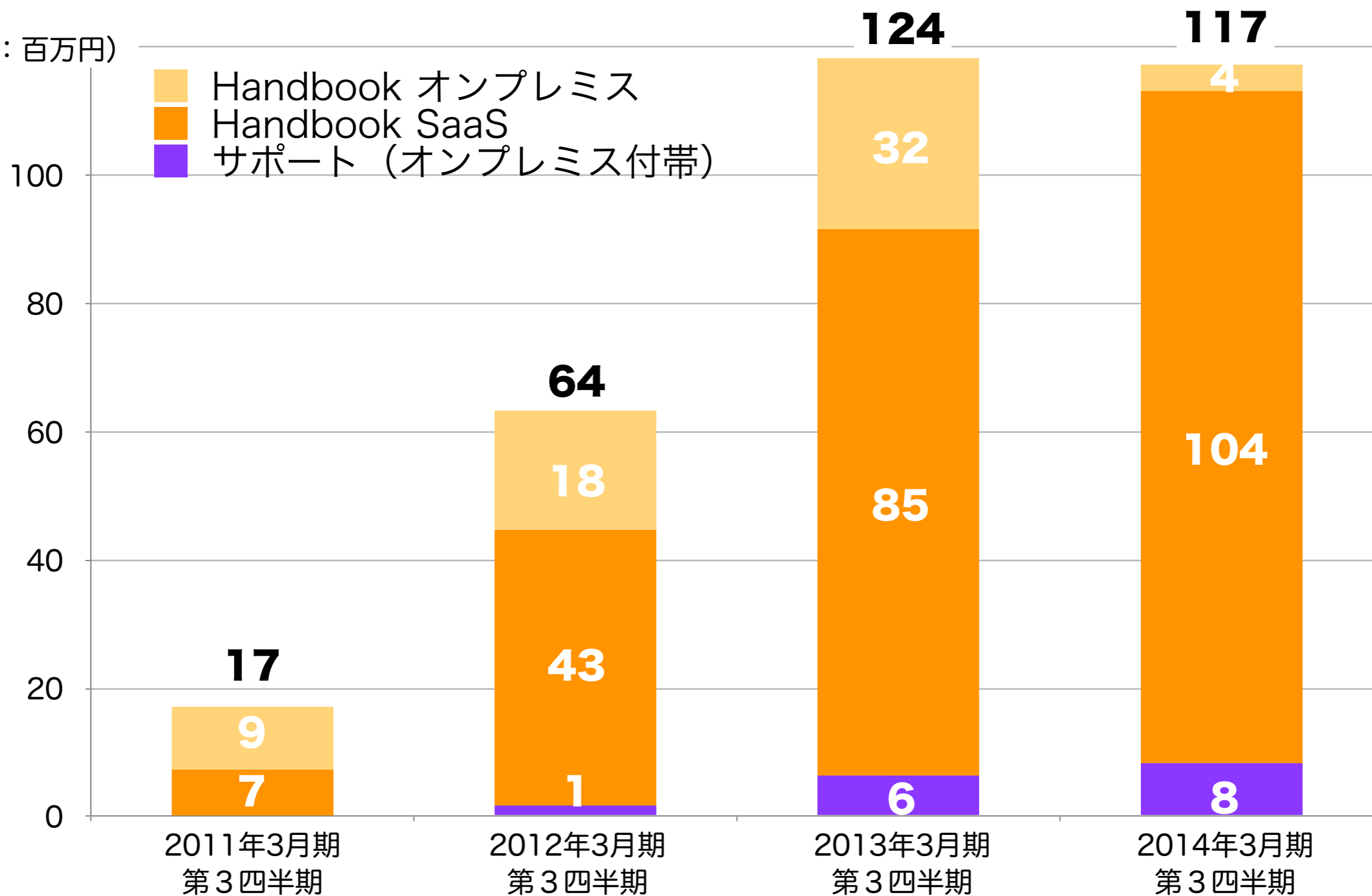
(単位：件)



Handbook 売上高

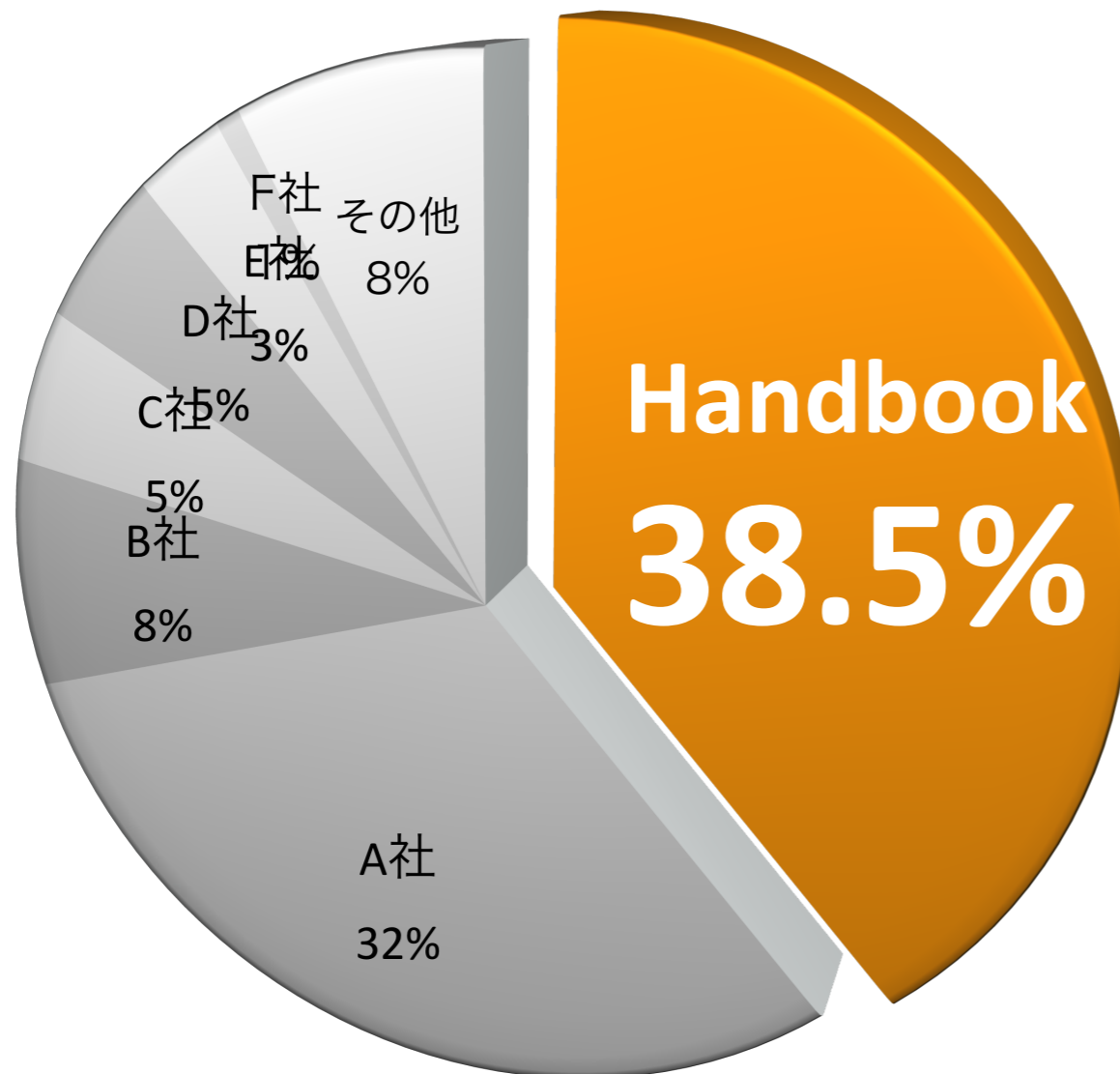
- スtockビジネスとして注力するSaaS版は前年同期比で122.9%
- 売上高の合計は、オンプレミスの減少により、前年同期比で94.3%

(単位：百万円)



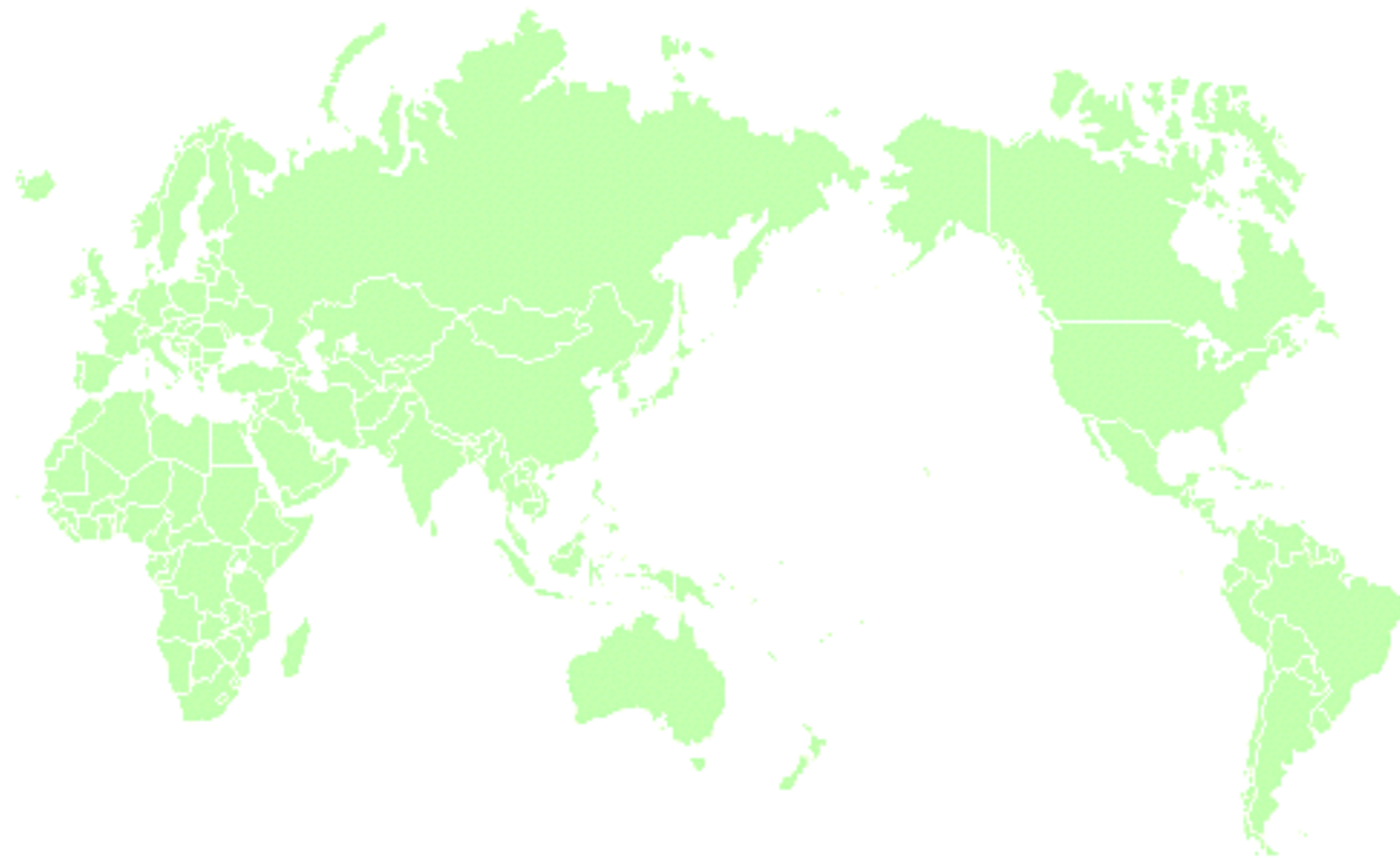
■ モバイルコンテンツ管理(MCM)市場シェア

2012年度



2年連続 No.1

出典：ITR Market View:エンタープライズ・モバイル管理/スマートアプリ開発市場2013



海外

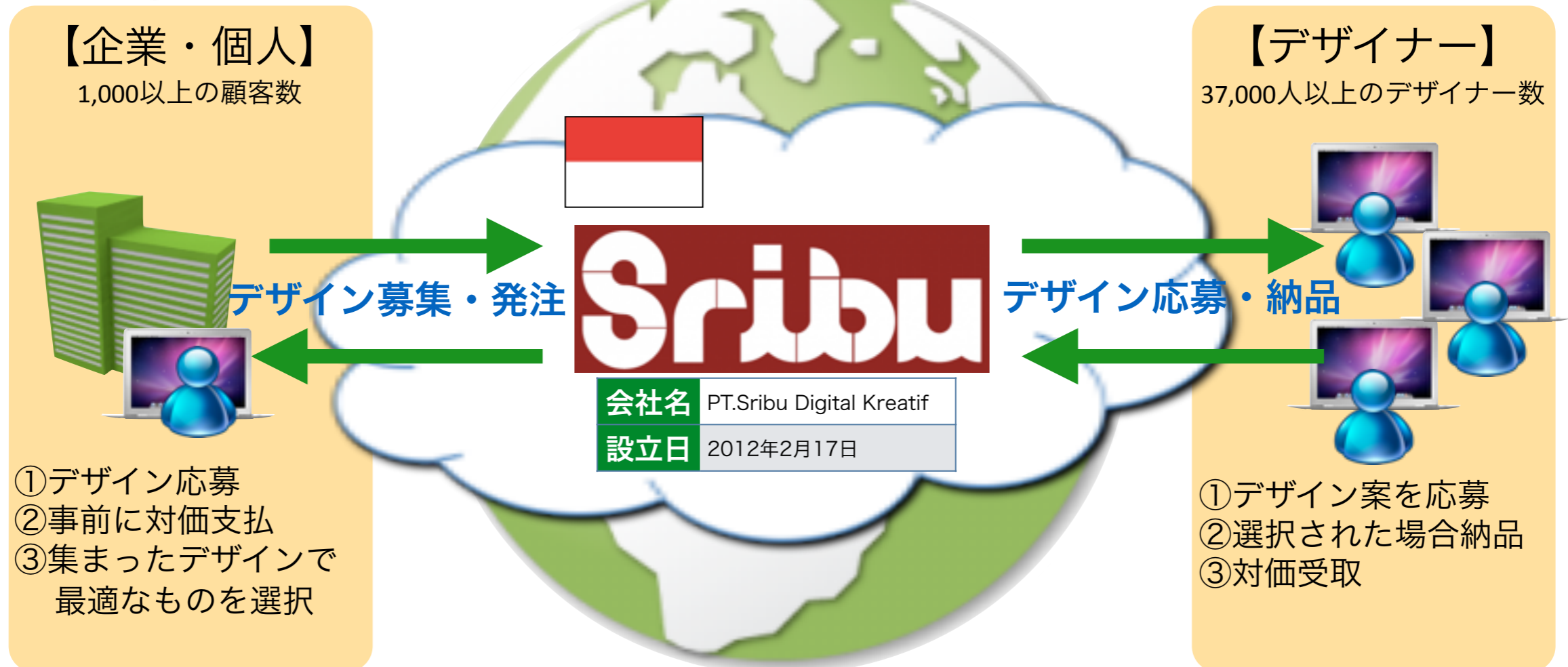
投資の狙い

クラウド上のプラットフォームにて、プロフェッショナルなスキルの持ち主が、
案件毎に業務を行うことがグローバルで当たり前になる未来に投資

- デザイン受発注のクラウドソーシング会社として東南アジア圏にて37,000人以上のデザイナー数と1,000社以上のクライアント数を有しているSribu社(インドネシア)に出資



- ・ 企業活動における「伝える力」を強める
- ・ グローバル化の促進

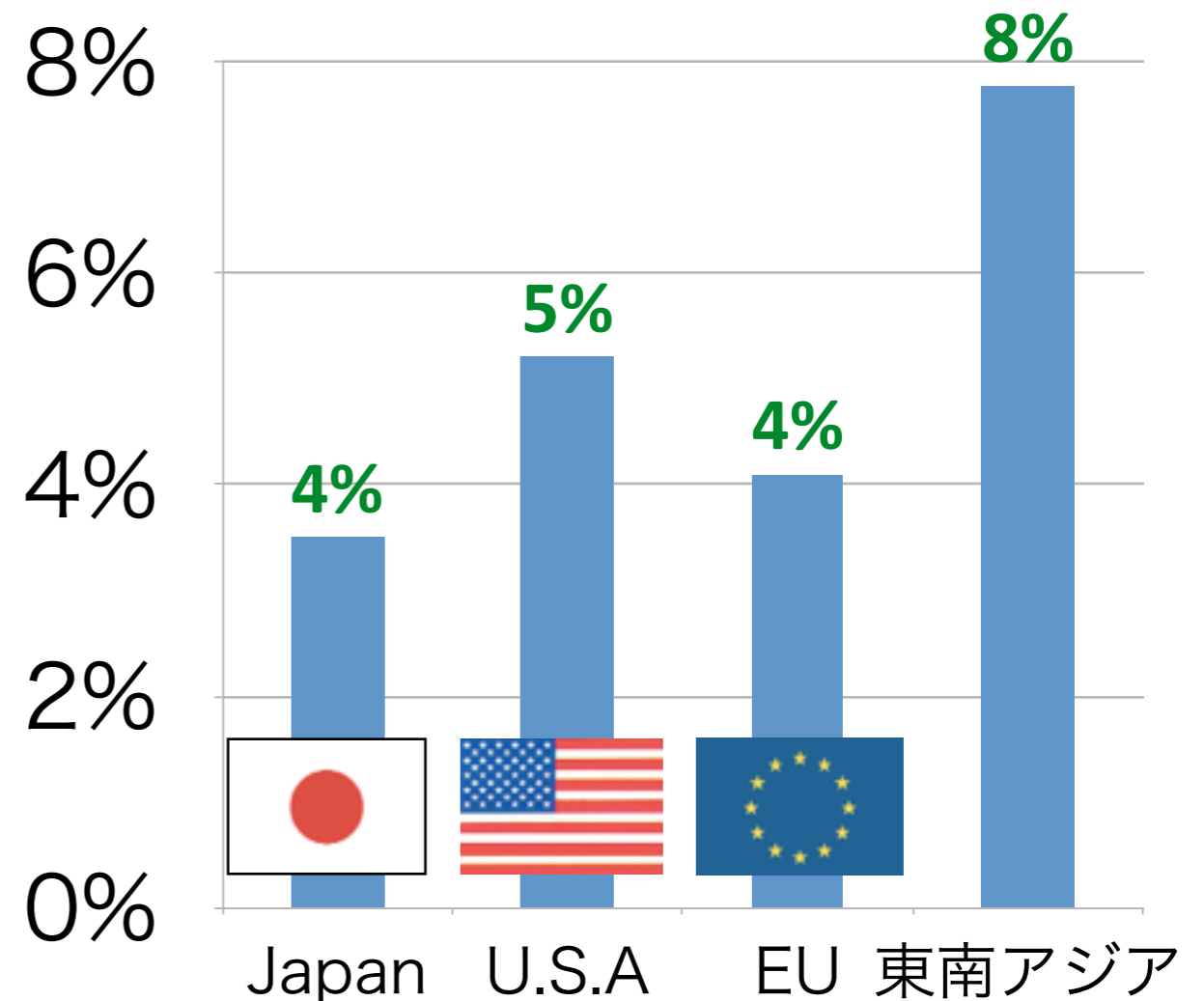


- インフォテリア社が思考する近未来の業務の在り方は、組織を超えて人々が繋がる世界（ソーシャル化・トライブ化）であり、クラウドソーシングサービスは合致
- グローバル市場において、東南アジア圏の2018年までの成長率は高く、市場としても魅力であり重要な地域

ソーシャル化・トライブ化 (企業・組織の再定義へ)

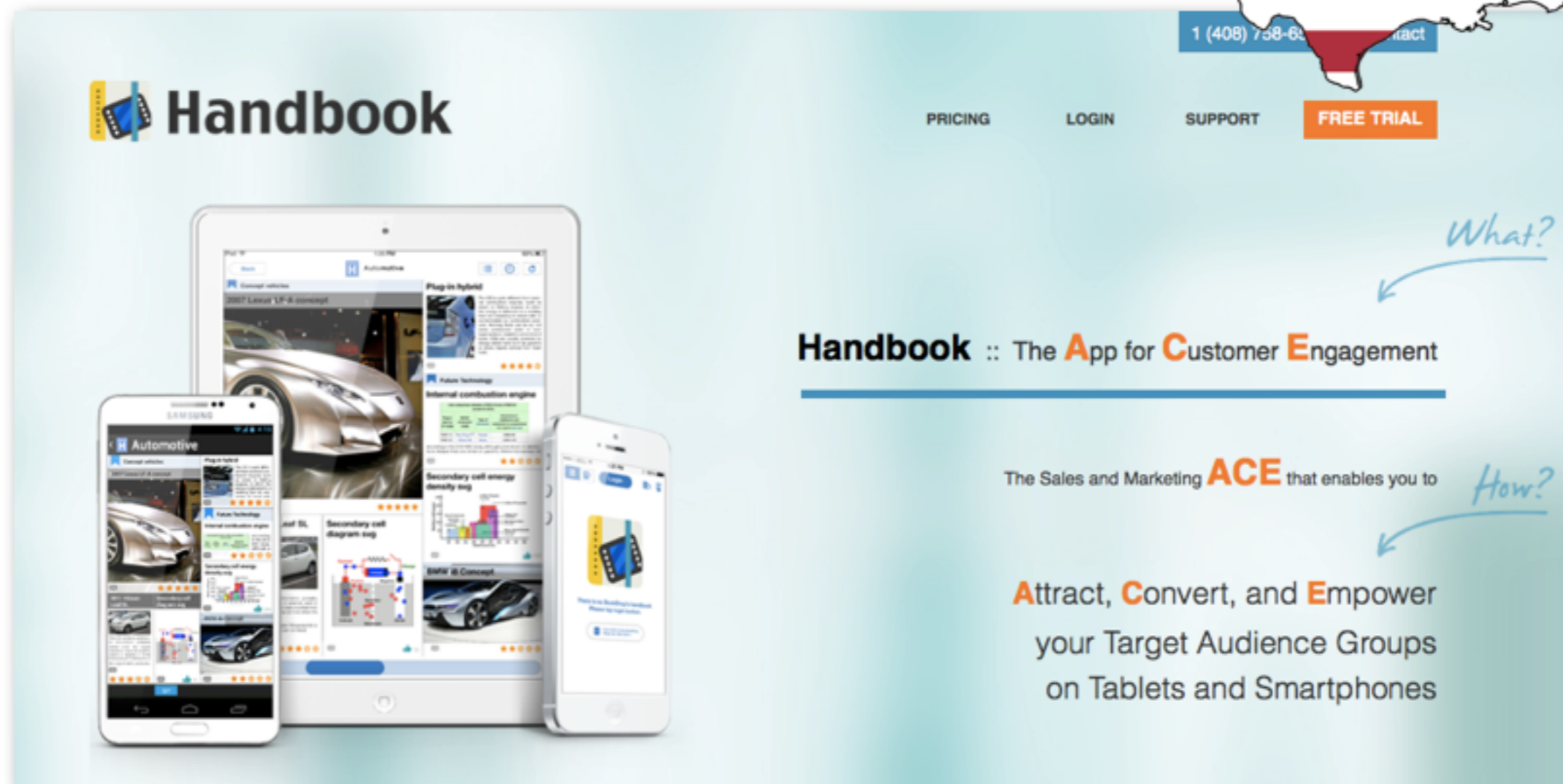


【2014-2018 名目GDP成長率平均】



※参照:IMF調べ

2014年2月12日 米国での販売開始



Handbook

PRICING LOGIN SUPPORT **FREE TRIAL**

1 (408) 738-6... contact

What?

Handbook :: The **A**pp for **C**ustomer **E**ngagement

The Sales and Marketing **ACE** that enables you to

How?

Attract, **C**onvert, and **E**mpower
your Target Audience Groups
on Tablets and Smartphones

米国版ウェブサイト

ライツ・オファリング による資金調達について

資金調達について① 金額・使途

■ 調達予定額：**21.5億円**（100%行使された場合）

■ 目的：

①海外事業展開の加速：**11.0億円**



<内訳>



Infoteria America：

3億円 ⇒マーケティング&販売強化



櫻楓天（上海）貿易有限公司：

1億円 ⇒マーケティング&人件費



Infoteria Hong Kong Limited：3億円 ⇒研究・開発費

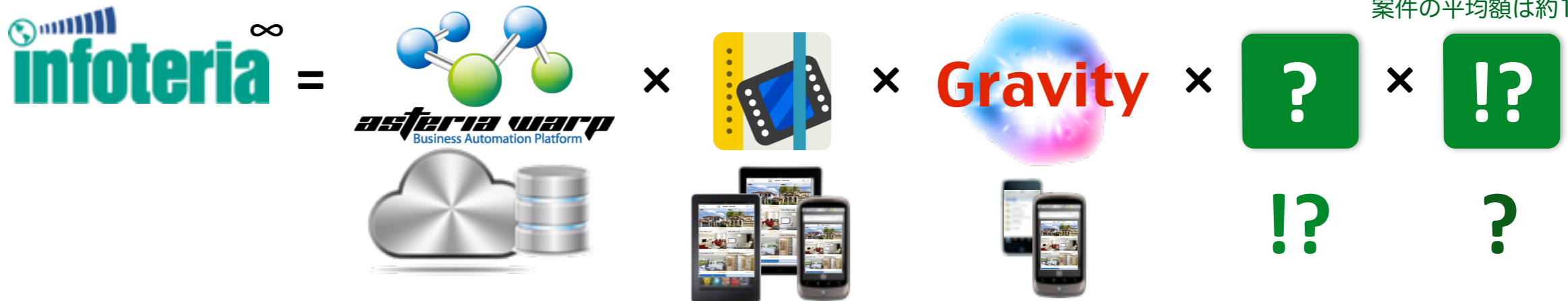


東南アジアへの進出：

4億円

②技術力の強化・新規事業展開に資する企業買収および事業/企業投資：**9.5億円**

※当社のこれまでの投資検討
案件の平均額は約10億円



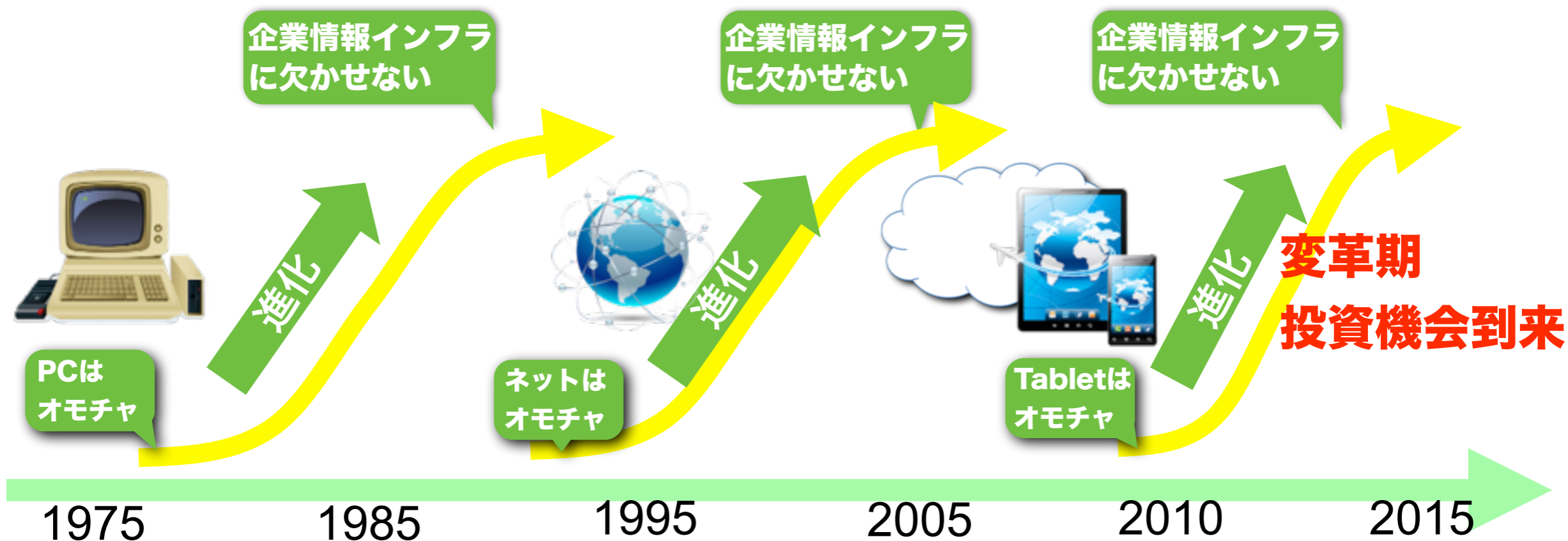
③諸経費ほか：**1.0億円**

資金調達について② 背景

- 背景：①インターネット環境の整備・高速化
②クラウドの台頭
③スマートフォン・タブレットの台頭
④ソフトウェア事業において、世界展開が容易かつ即時に可能に

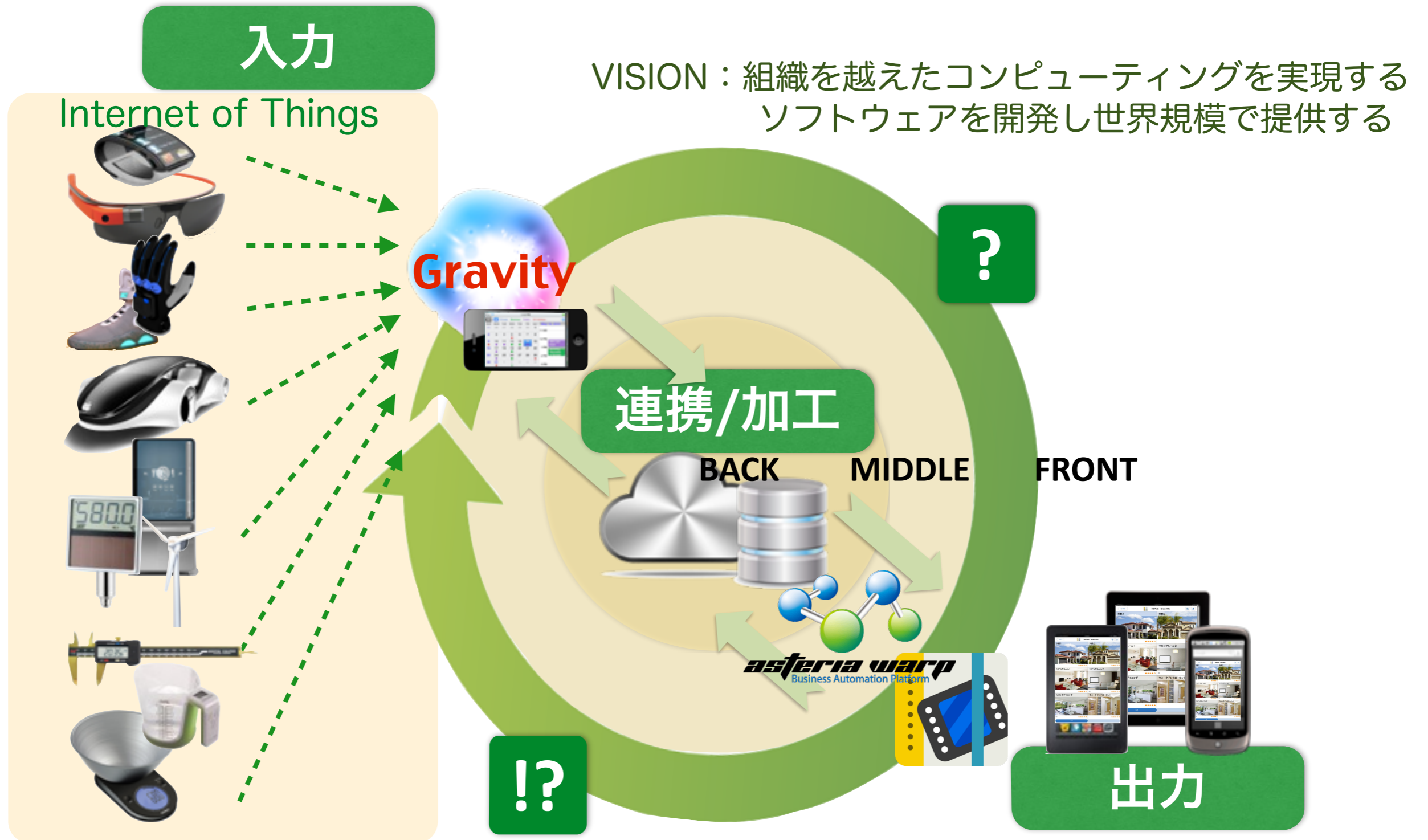
変革期、絶好の投資機会と考える

<歴史は繰り返す>



資金調達について③ 目指す方向

- 描く未来：様々なツール・データをネット上で取得し(Gravity)、連携(ASTERIA)、活用(Handbook)することで、人々のライフタイムを豊かにする



■ 調達手法：**ライツ・オファリング**

(上場型新株予約権の無償割当て／ノンコミットメント型)

■ ライツ・オファリングの特徴：

全株主に対して新株予約権を割り当てる**株主割当増資の一種**であるが、発行した**新株予約権が取引所に上場**することが特徴的

■ ライツ・オファリング(ノンコミットメント型)を選択した理由：

⇒下記3点において、**他の調達方法より優れていると判断**した為

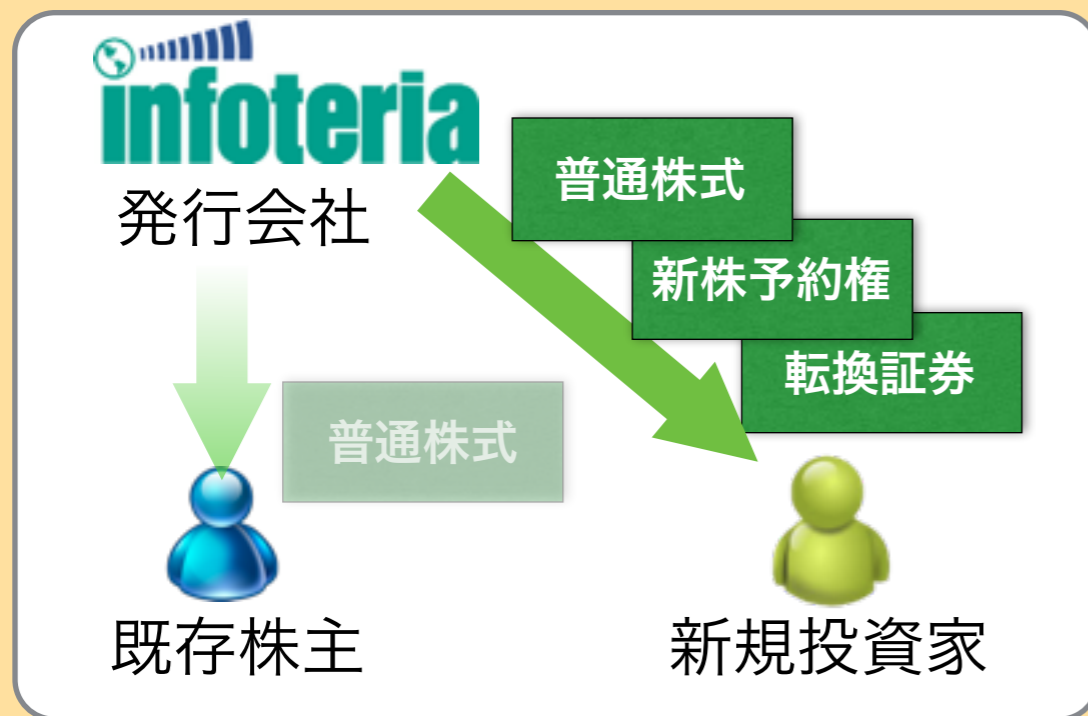
- ①**株主**への**平等な投資機会**の提供
- ②**株主**の株式価値の**希薄化の影響の極小化**
- ③新株予約権の上場による**新たな投資家層の開拓**

資金調達について⑤ 手法(2)

- ライツ・オフリングの場合は、既存株主の株式価値の希薄化の懸念が最も少なく資金調達の手法としては最適と判断

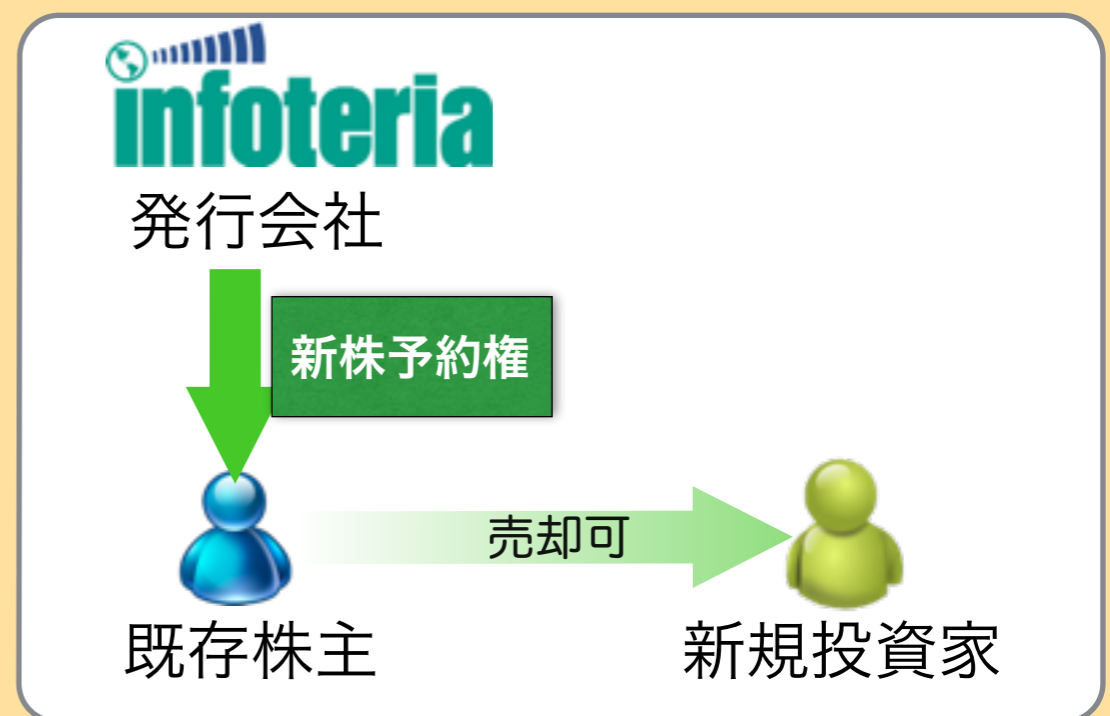
- 公募増資
- 第三者割当による株式、新株予約権または転換証券の発行

新規投資家に発行され、既存株主の株主価値の希薄の懸念あり



- ライツ・オフリング

既存株主に対して新株予約権が発行され、株主価値の株主価値の希薄化の懸念が軽減される



資金調達について⑥ 手法(3)

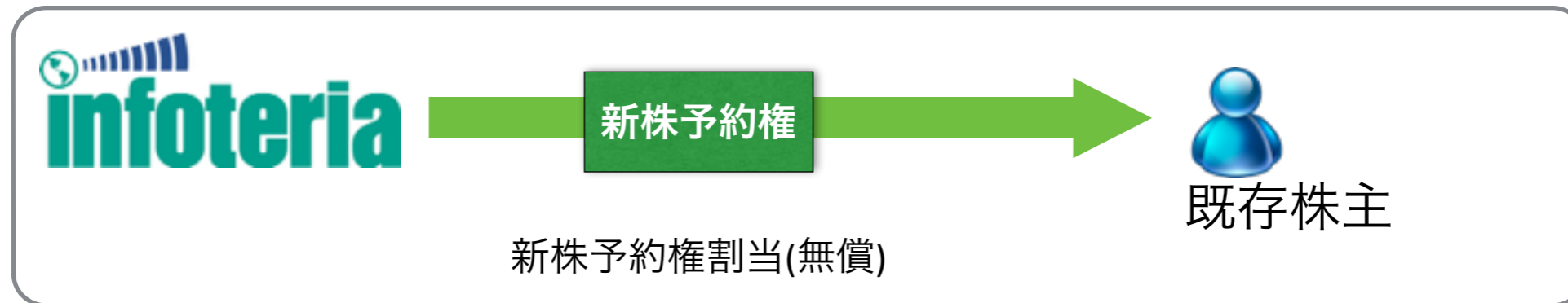
■ その他の資金調達方法の検討概要

| ライツ・オフリング以外に検討した 資金調達方法 | 当該資金調達を選択しなかった主な理由 |
|---|---|
| 金融機関等からの 借入 | 投資回収時期と借入返済時期を一定程度一致させることが要求される金融機関からの借入ではなく、資本市場からの調達が有効かつ適切であると判断した為 |
| 公募増資 第三者割当 による株式、新株予約権、又は転換証券の発行 | ①新たに発行される株式が基本的に新規投資家に割当てられ、広く既存株主の株式取得の機会を提供することができない為 ②既存株主の株式価値の希薄化の影響が懸念される為 |
| 非上場型の新株予約権 の無償割当て、又は 募集株式の株主割当て | ①非上場型の新株予約権の無償割当ては、株主が新株予約権を売却する機会が乏しく、結果として新株予約権行使を望まない株主の株式価値の希薄化の影響が懸念される為 ②募集株式の株主割当ては、株主に付与される株式の割当てを受ける権利が法律上譲渡出来ないとされていることから、払込みを望まない株主の株式価値の希薄化が懸念される為 |

資金調達について⑦ 手法詳細&日程

■ ライツ・オフリングのスキームとスケジュール

①発行会社が新株予約権を発行し、全株主に対して無償で新株予約権を割当てる



【既存株主とは】
権利利確定日 **2/25**
の3営業日前迄
に株式購入された方

②新株予約権は市場での売買が可能であり割当を受けた株主は行使か売却かを選択



【新株予約権取引市場】
上場期間 37営業日
2014/2/26
～2014/4/18

③新株予約権の行使がなされた場合、発行会社は資金の調達を実現



【新株予約権行使期間】
行使期間 19営業日
2014/4/1
～2014/4/25

資金調達について⑧ 参考情報

■ 海外投資の実績



Combinator

SENIC



WaveMaker



EditGrid

spreadsheets on-the-web !

ソフトウェアで世界をつなぐ



The Information Cafeteria



2014年3月期 第3四半期説明会

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

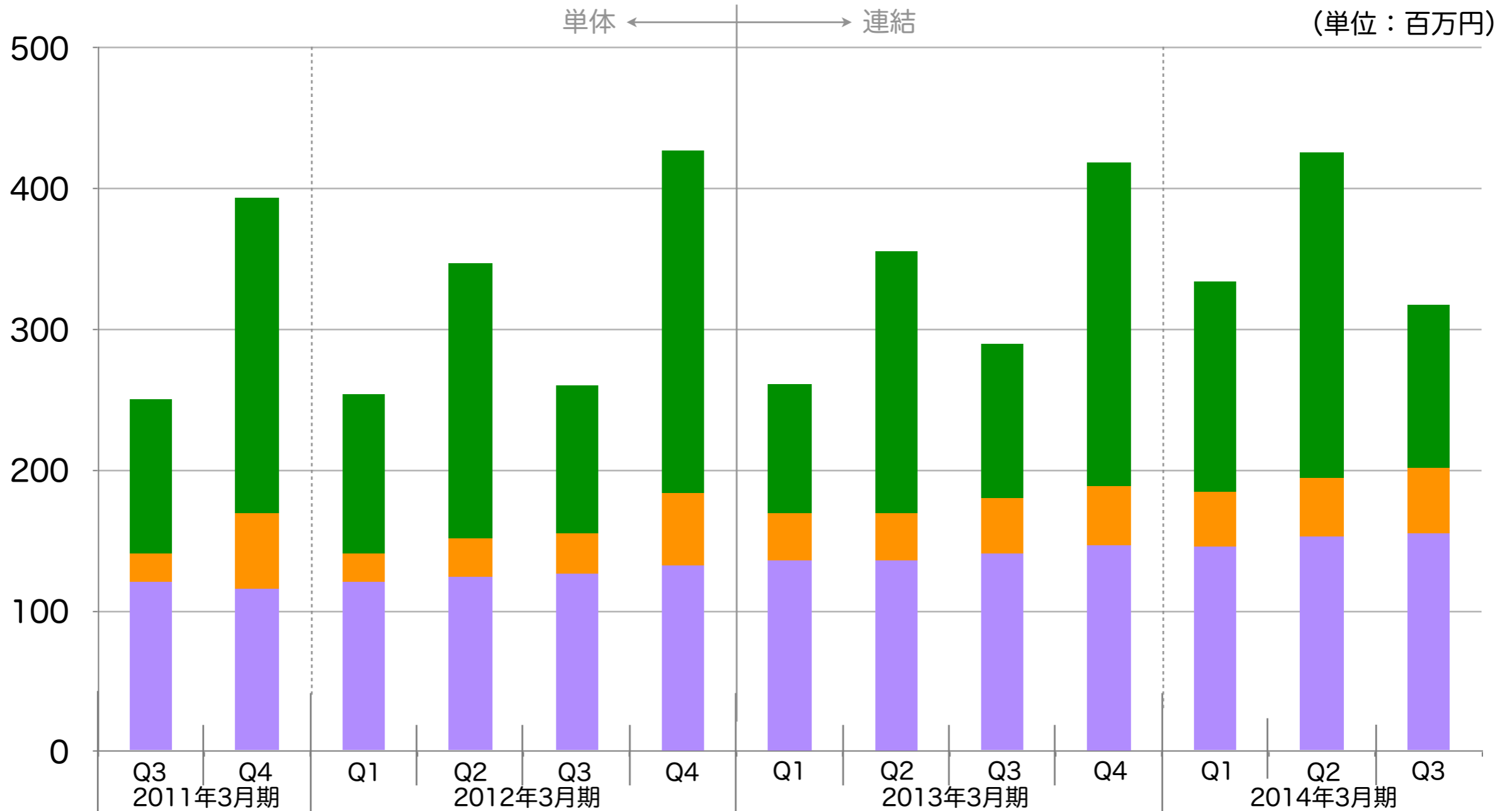
製品毎の売上高区分

| 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)

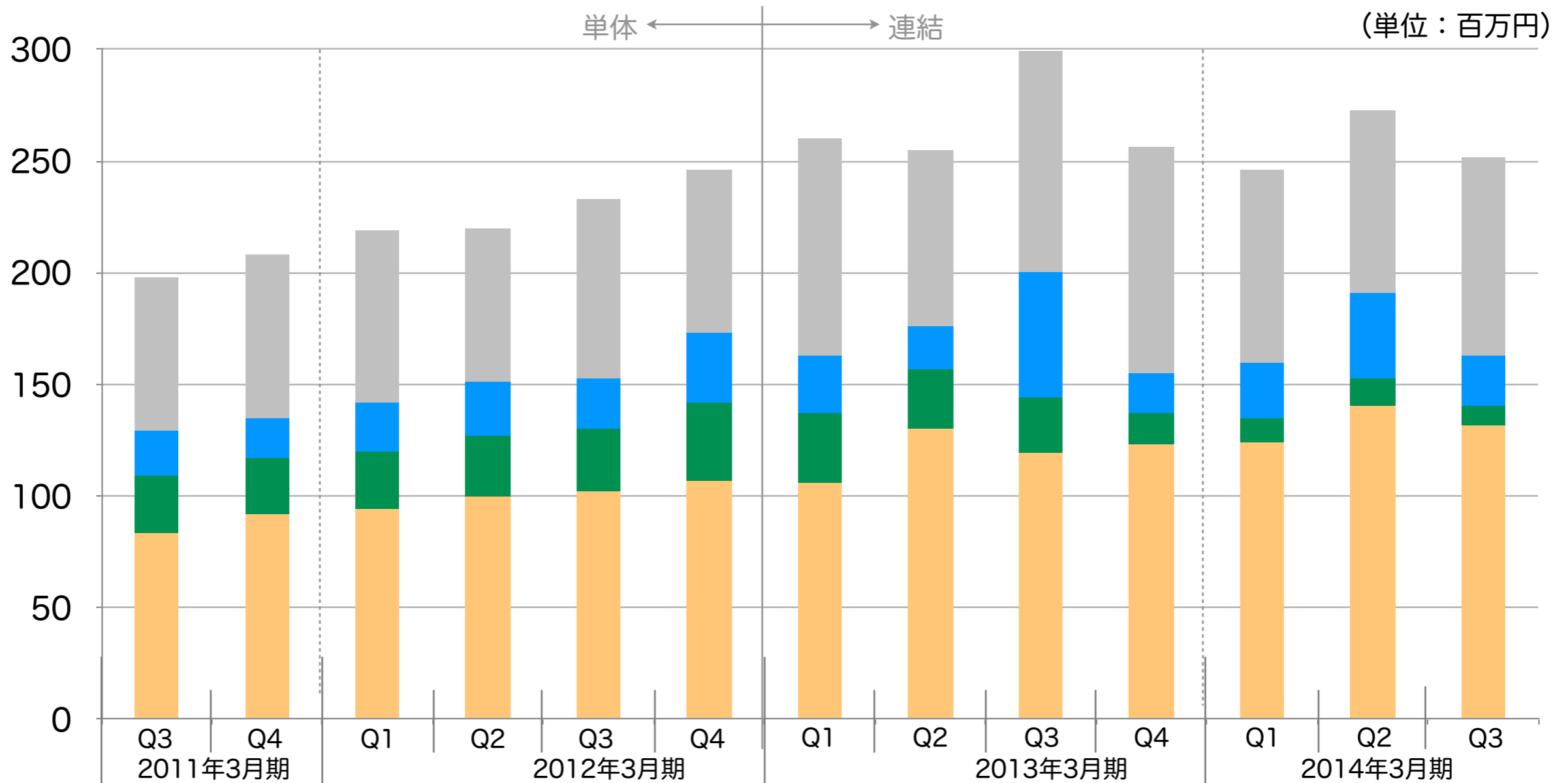
- ライセンス売上の伸びによって、第3四半期として3億円以上の売上を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献



| | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ■ ライセンス | 109 | 224 | 113 | 195 | 105 | 243 | 92 | 187 | 110 | 231 | 152 | 231 | 115 |
| ■ サービス | 21 | 54 | 20 | 28 | 29 | 51 | 33 | 33 | 39 | 41 | 40 | 42 | 47 |
| ■ サポート | 120 | 116 | 121 | 124 | 126 | 133 | 136 | 136 | 141 | 147 | 146 | 153 | 155 |
| 売上高合計 | 251 | 395 | 255 | 348 | 261 | 428 | 261 | 358 | 291 | 419 | 338 | 427 | 317 |

販売管理費推移 (四半期別)

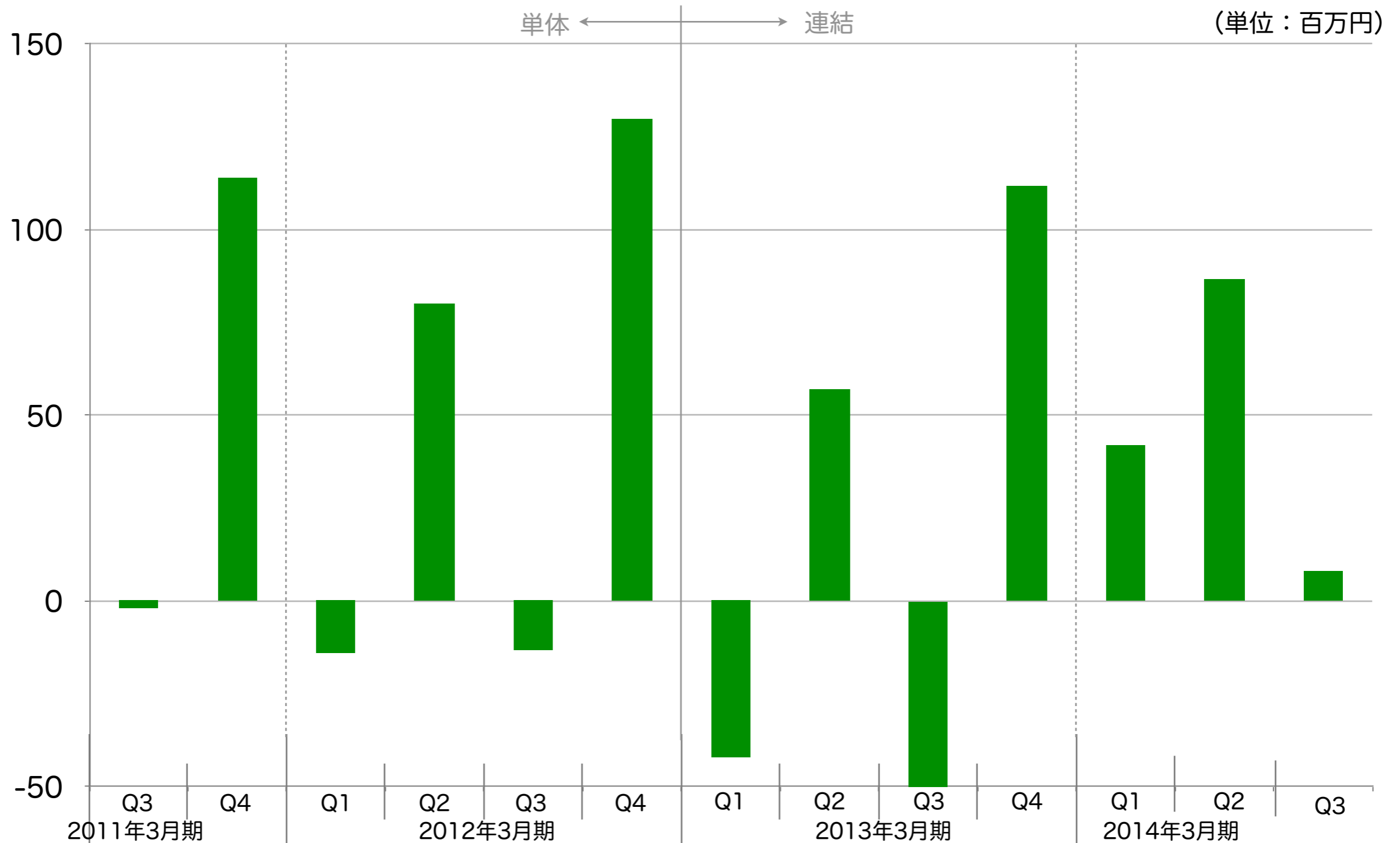
■ 海外子会社の増加により人件費増加するも、販売管理費合計は前年同期に比べて84.6%



| | 2011年3月期 | | 2012年3月期 | | | | 2013年3月期 | | | | 2014年3月期 | | |
|----------|----------|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|
| | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 |
| ■ その他 | 69 | 73 | 77 | 69 | 80 | 73 | 97 | 79 | 99 | 101 | 86 | 82 | 89 |
| ■ 広告・販促費 | 20 | 18 | 22 | 24 | 23 | 31 | 26 | 19 | 56 | 18 | 25 | 38 | 23 |
| ■ 研究開発費 | 26 | 25 | 26 | 27 | 28 | 35 | 31 | 27 | 25 | 14 | 11 | 13 | 8 |
| ■ 人件費 | 83 | 92 | 94 | 100 | 102 | 107 | 106 | 130 | 119 | 123 | 124 | 140 | 132 |
| 販売管理費合計 | 199 | 209 | 220 | 222 | 234 | 248 | 261 | 256 | 300 | 257 | 248 | 274 | 254 |

営業利益推移 (四半期別)

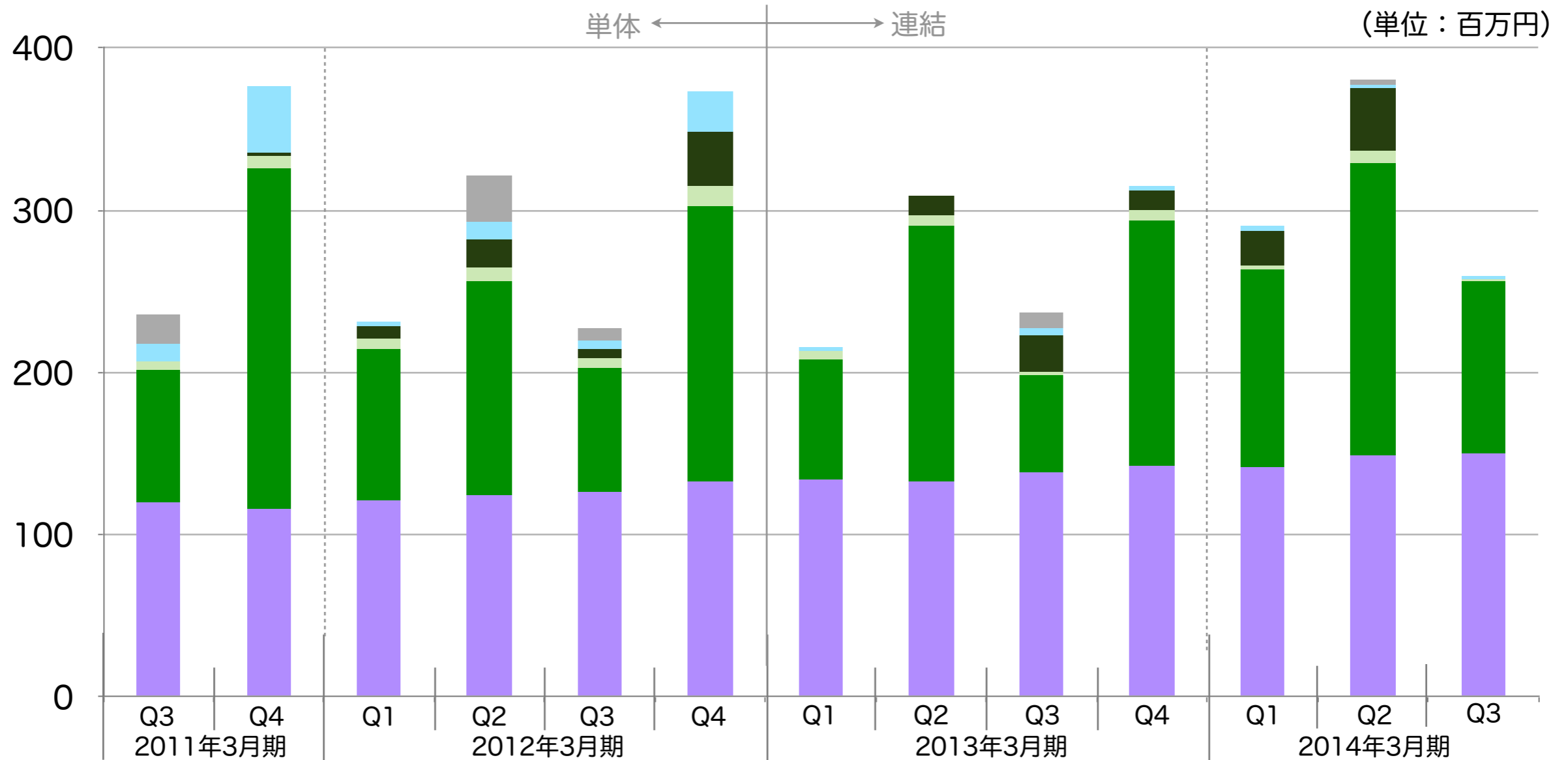
- 3 四半期連続で営業利益を計上
- 第2 四半期および第4 四半期に偏る売上構造が継続的な課題



| | | | | | | | | | | | | | |
|------|----|-----|-----|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|----|----|---|
| 営業利益 | ▲2 | 114 | ▲14 | 80 | ▲13 | 130 | ▲42 | 57 | ▲50 | 112 | 42 | 87 | 8 |
|------|----|-----|-----|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|----|----|---|

ASTERIA 売上 (四半期別)

- 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109.5%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で171.0%



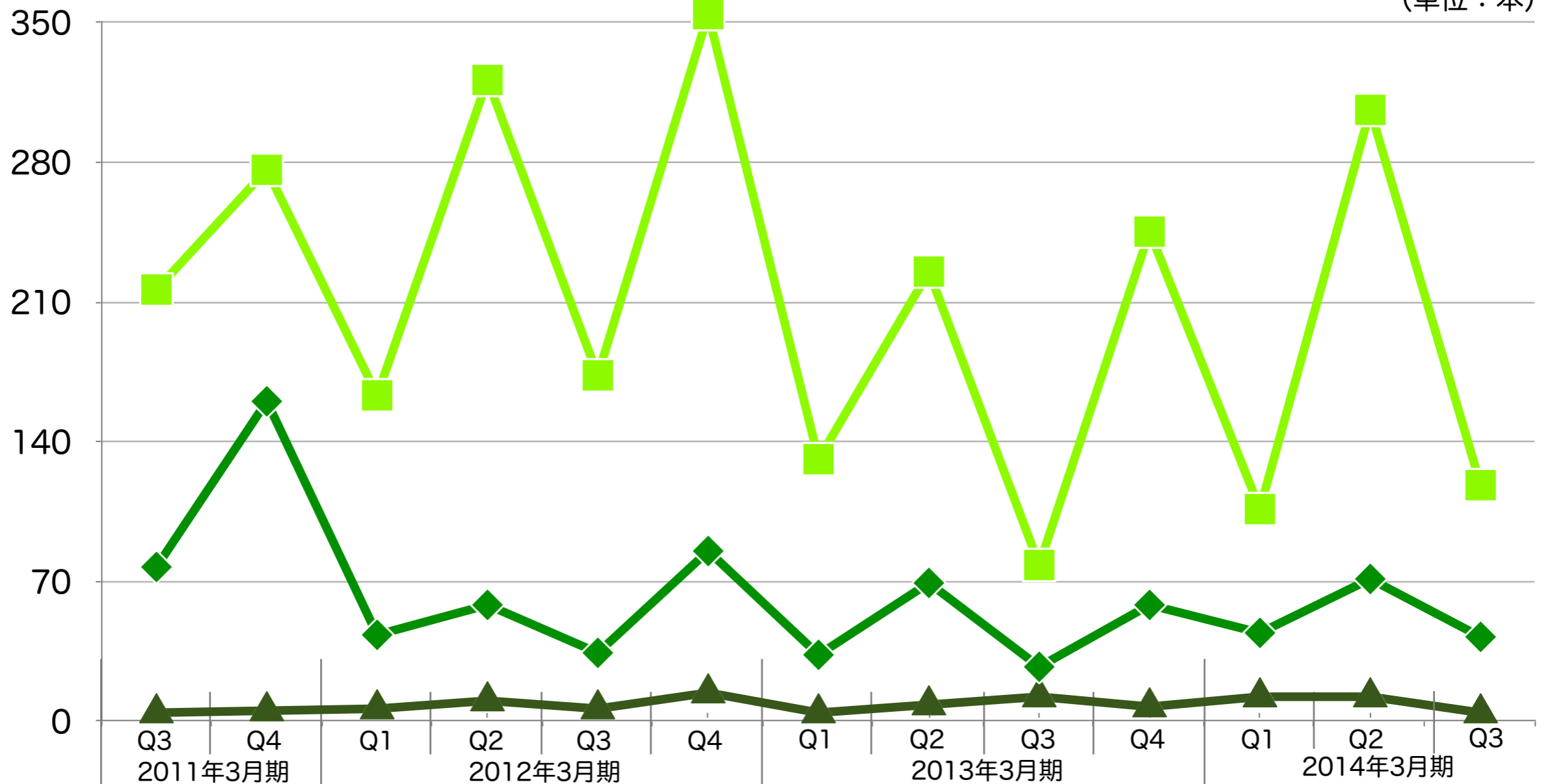
| | 2011年3月期 | | 2012年3月期 | | | | 2013年3月期 | | | | 2014年3月期 | | |
|-------------------|----------|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|
| | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 |
| その他 | 18 | 0 | 0 | 29 | 7 | 0 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 3 | 0 |
| 役務 | 11 | 40 | 4 | 11 | 6 | 24 | 3 | 0 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| MDM | 0 | 2 | 7 | 17 | 5 | 34 | 0 | 12 | 23 | 12 | 21 | 17 | 0 |
| ASTERIA WARP Lite | 5 | 8 | 7 | 9 | 6 | 13 | 5 | 6 | 2 | 6 | 2 | 8 | 1 |
| ASTERIA WARP | 82 | 210 | 93 | 132 | 77 | 169 | 74 | 158 | 60 | 151 | 122 | 180 | 106 |
| サポート | 120 | 116 | 121 | 124 | 126 | 133 | 134 | 133 | 138 | 143 | 142 | 149 | 150 |
| 合計 | 238 | 378 | 235 | 325 | 230 | 374 | 218 | 311 | 238 | 317 | 293 | 360 | 261 |

ASTERIA ライセンス数 (四半期別)



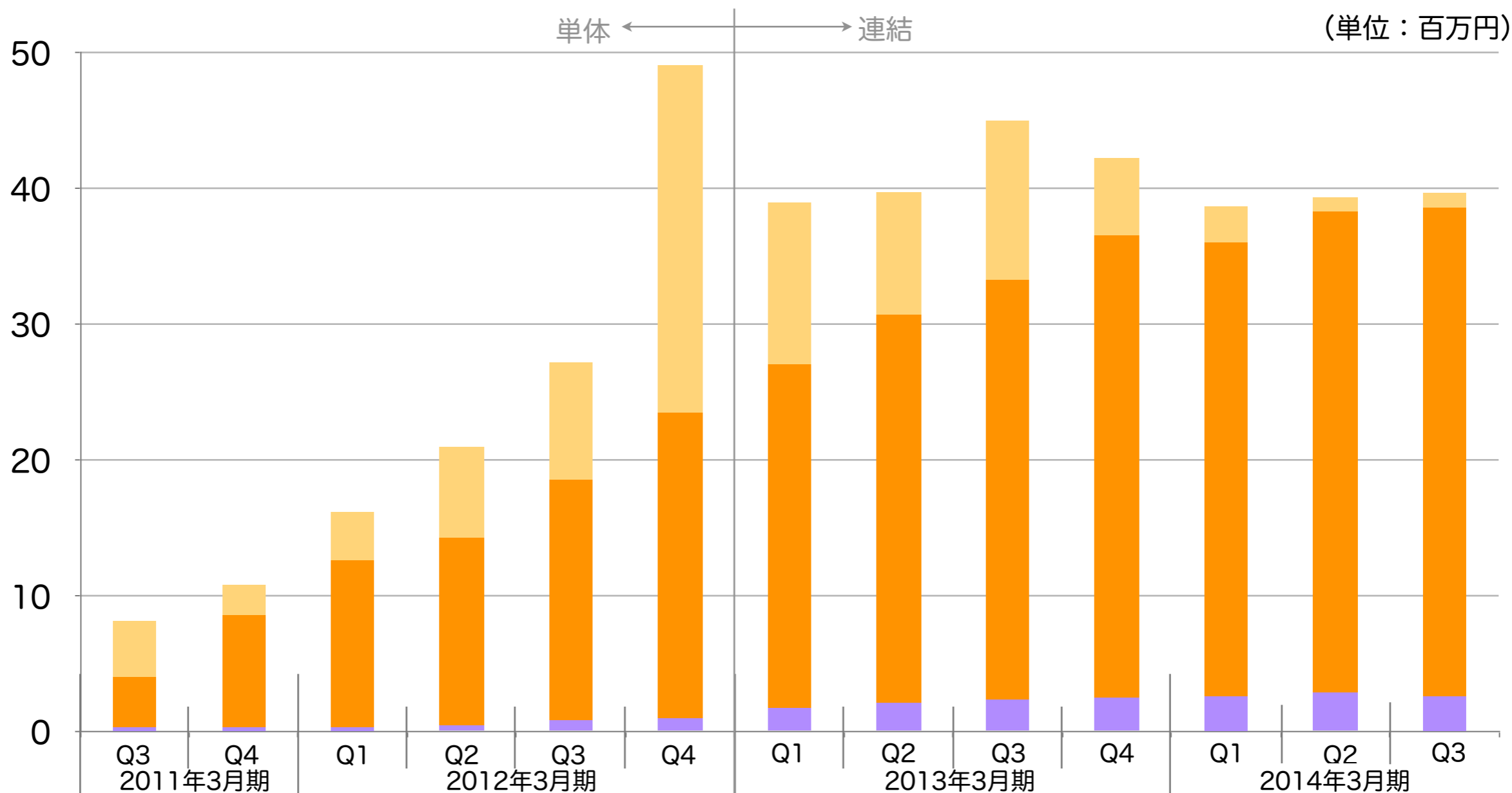
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より15本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で40本増加

(単位：本)



Handbook 売上 (四半期別)

- スtockビジネスとして注力したSaaS版は今年度第1四半期比で107.6%
- Handbook売上高の合計は、今年度第1四半期比で104.2%



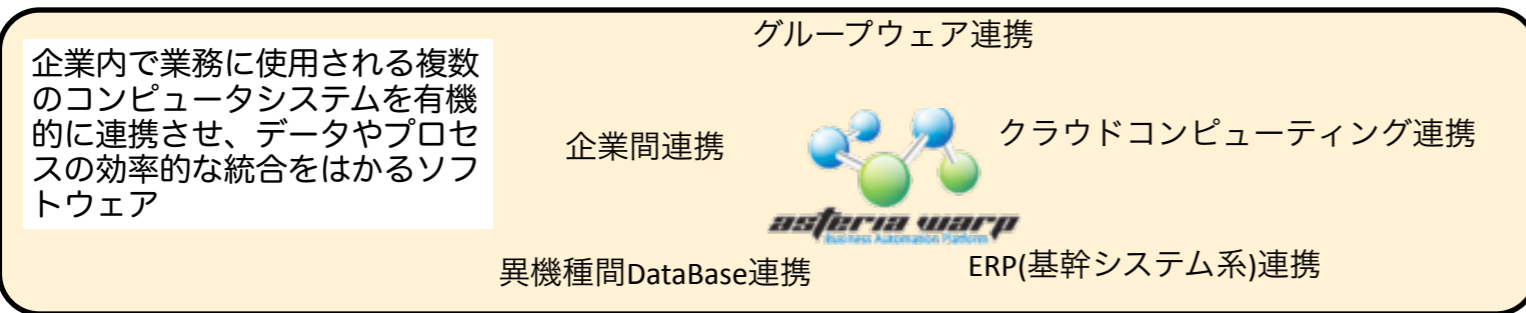
| | Q3 2011年3月期 | | Q1 Q2 Q3 Q4 2012年3月期 | | | | Q1 Q2 Q3 Q4 2013年3月期 | | | | Q1 Q2 Q3 2014年3月期 | | |
|------------------|----------------|----|-------------------------|----|----|----|-------------------------|----|----|----|----------------------|----|----|
| Handbook License | 4 | 2 | 3 | 6 | 8 | 25 | 11 | 9 | 11 | 5 | 1 | 0 | 1 |
| Handbook SaaS | 3 | 8 | 12 | 13 | 17 | 22 | 25 | 28 | 31 | 34 | 33 | 35 | 35 |
| 保守 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 合計 | 8 | 10 | 16 | 21 | 27 | 49 | 39 | 40 | 45 | 42 | 37 | 39 | 39 |

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

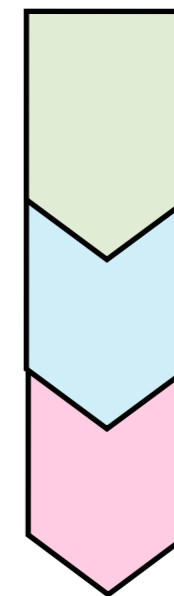
【Enterprise Application Integration】

【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

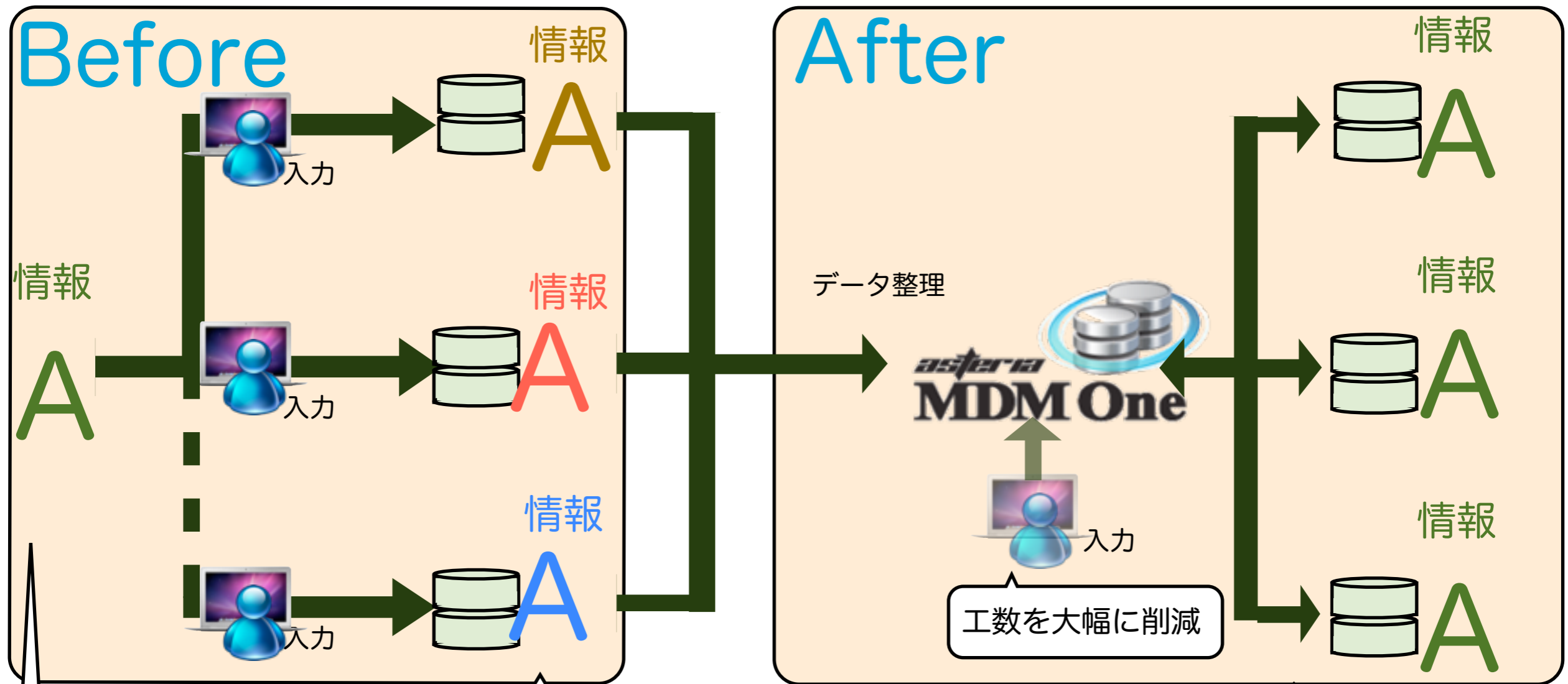
GUIベースでのフロー構築を可能にする「フローデザイナー」機能



【パートナーによる間接販売】



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

Smart
Simple
Secure



Handbook
Studio

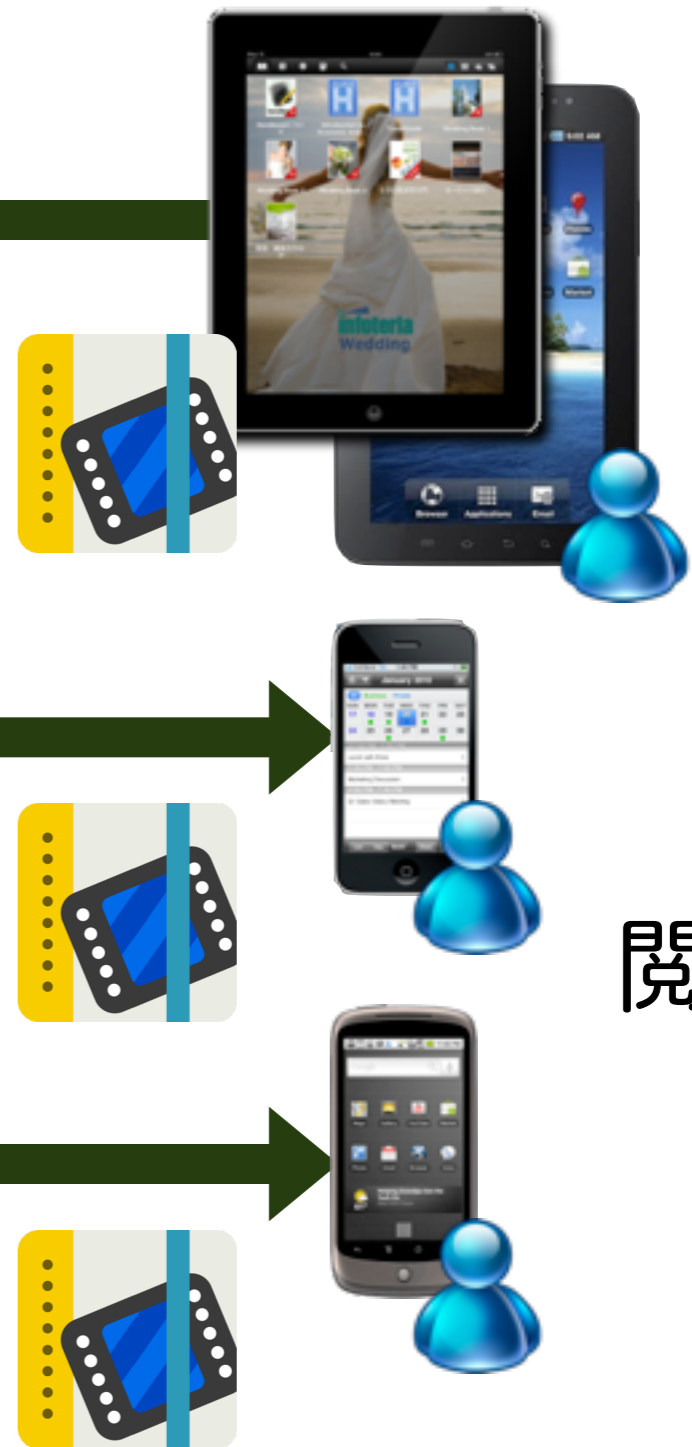
コンテンツ作成

クラウド

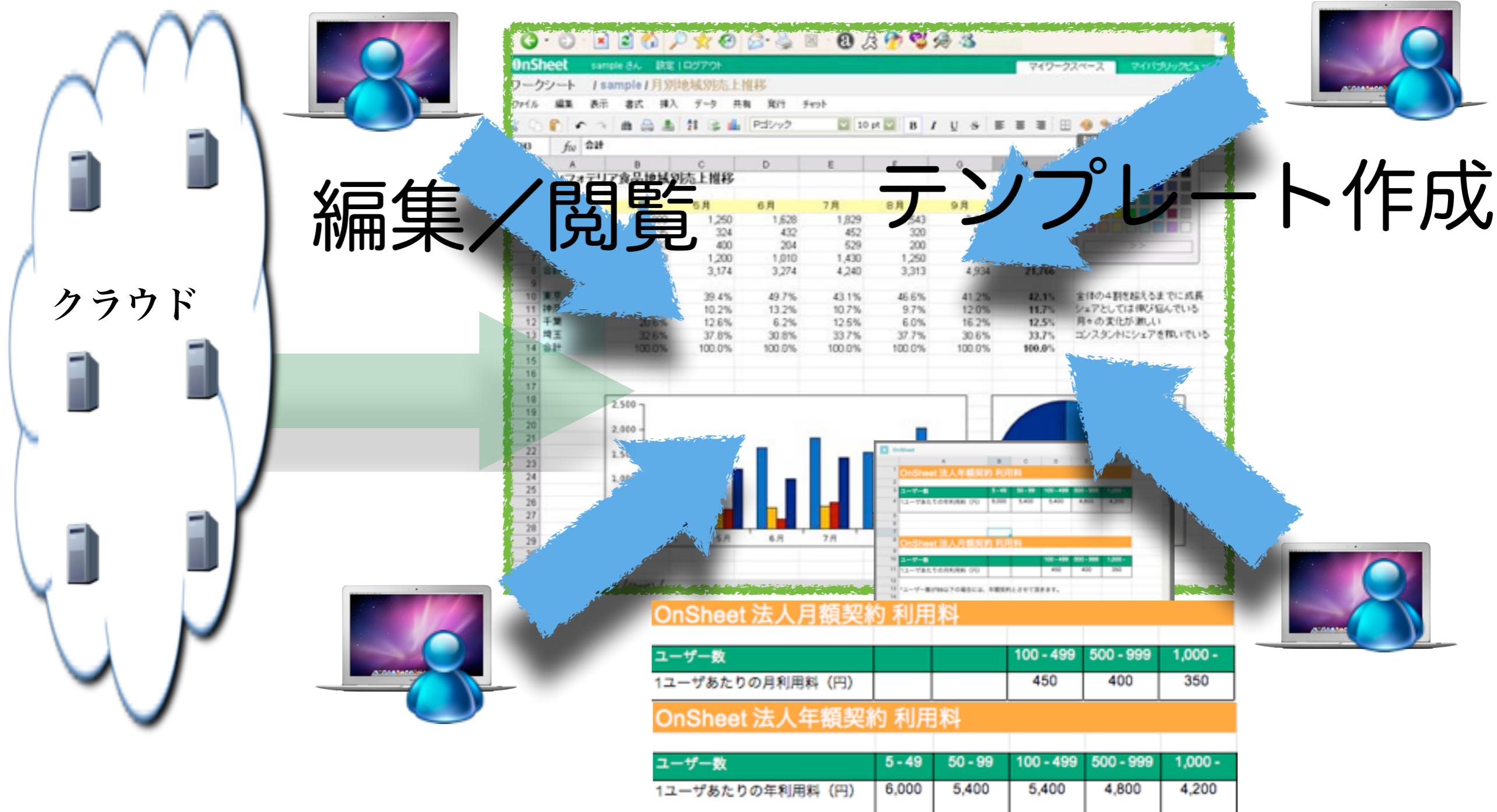
月額2万円(税抜) ~ 50Users

配信

閲覧



クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション



クラウド

編集/閲覧

テンプレート作成

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

facebook
Friends' Birthday



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)