



ソフトウェアで世界をつなぐ

# インフォテリア株式会社

*The Information Cafeteria*

2007年7月

代表取締役社長/CEO  
平野 洋一郎



本プレゼンテーションは情報の提供を目的としており、本プレゼンテーションによる何らかの行動を勧誘するものではありません。

本プレゼンテーションは信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を一切負いません。

ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。ここに示した意見は、本プレゼンテーション作成日現在の当社の意見を示すのみです。当社は、本プレゼンテーション中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これをできない場合があります。



# 目次

- **会社概要**
- **事業モデル**
- **売上構成と収益モデル**
- **主力製品ASTERIA**
- **業績推移**
- **市場規模**
- **成長戦略と新製品**
- **まとめ**



# infoteria

*The Information Cafeteria*

社名由来：インフォメーション+カフェテリア（造語）  
オープンなネット空間で必要な情報を自在に選んで活用することのできる仕組みの提供。

## 会社概要

- 商号                   インフォテリア 株式会社  
                              (英語名： Infoteria Corporation)
- 事業内容               **XML (後述) を基盤としたソフトウェア  
                              製品の開発・販売 (受託は行わない)**
- 代表者名               代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎
- 設立                   1998年9月
- 資本金                 7億3,585万円
- 売上高                 1,009百万円 (2007年3月期,連結)
- 経常利益               207百万円 (2007年3月期,連結)
- 従業員数               47名(連結)

# 創業メンバー



## ■ 平野洋一郎 代表取締役社長 CEO

- ソフトウェア開発販売に携わって25年強
- XBRL Japan運営委員、XMLコンソーシアム副会長、XML技術者育成推進委員会副会長
- ロータス株式会社において11年間、ロータス1-2-3、ロータスノーツなどのマーケティングを統括。
- 元ソフトウェアエンジニア、1985年の国内ベストセラーワープロを開発。



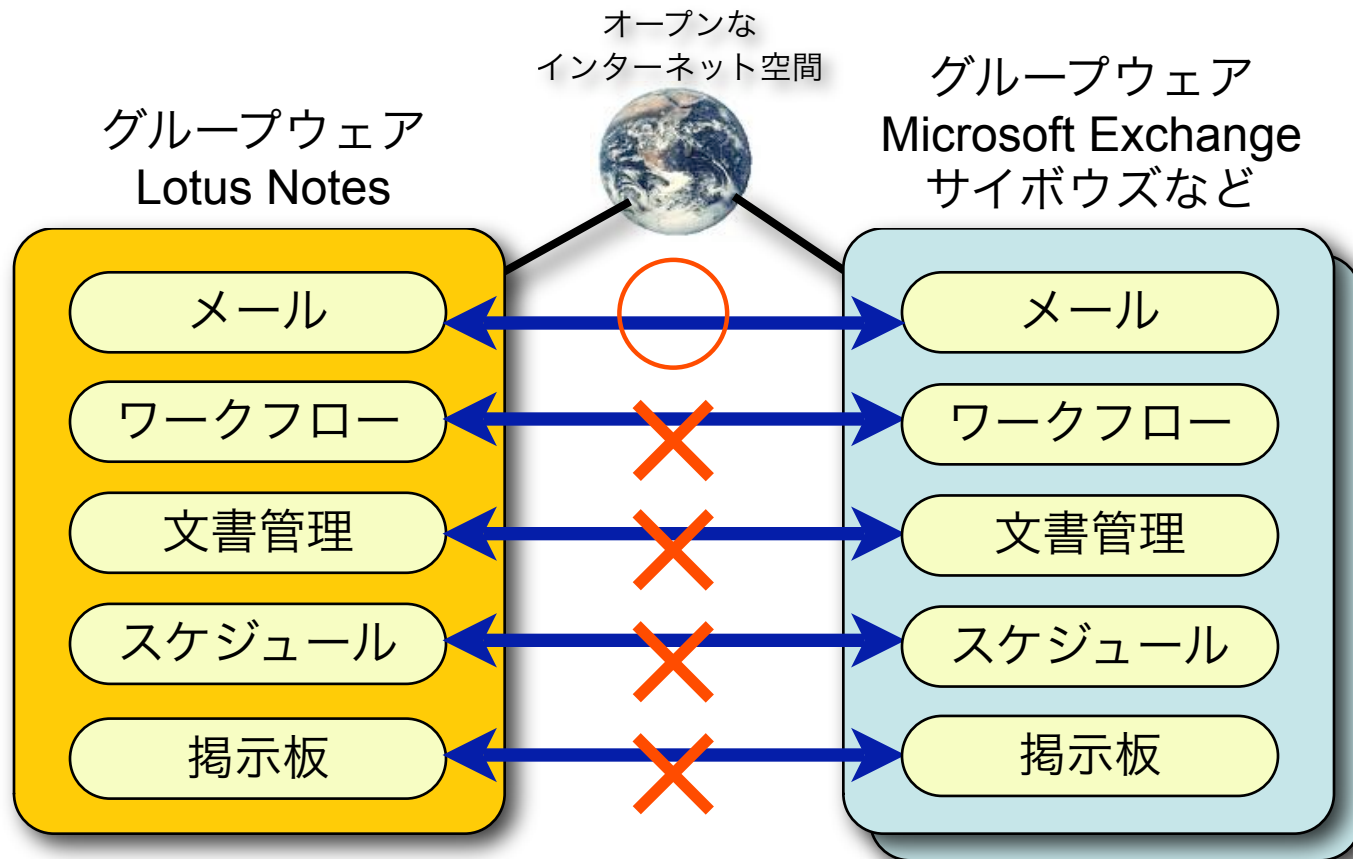
## ■ 北原淑行 取締役 CTO

- 日本DEC株式会社において銀行のディーリングシステムの開発をリーダーとして成功させる。
- キヤノン株式会社においてNeXTの国内開発プロジェクトをリード
- ロータス株式会社においてWeb関連製品の開発を統括

- XMLの普及を予見し、XML世界標準仕様の発表から半年後に設立
- 米国型ベンチャーで、ソフトウェア開発の規模とスピードを確保

# 当社設立の背景

問題意識：同じ機能があっても異なるメーカー同士はつながらない



これを相互に連携できるのが、  
「XML」によるデータの標準化

# インフォテリアとは

## ■ 使命

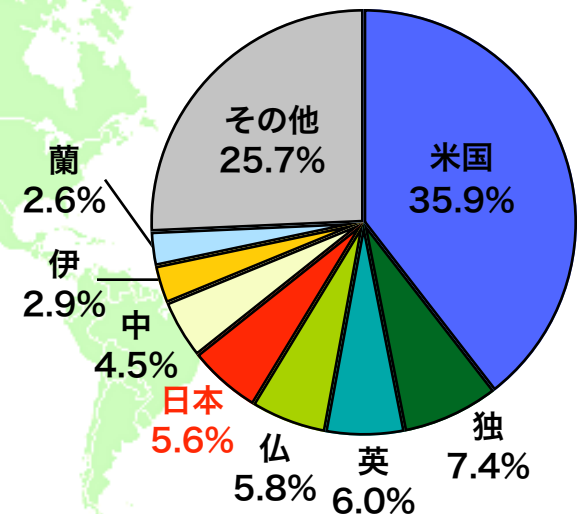
- 組織を越えたコンピューティングを実現するソフトウェアを開発し世界規模で提供する。

## ■ 社会的価値

- 「つなぐ」エキスパート



日本のソフトウェア市場は世界の10%にも満たない



出典：世界情報サービス産業機構  
(2008年度予測、2006年発表)



# 当社の歩み

フェーズ	概要
<b>製品開発期</b> <b>(1998-2001)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 国内初のXML専門ソフトウェア会社として設立</li> <li>▪ 商用XMLエンジン「iPEX」を販売開始</li> <li>▪ XMLツール群「XML Solution Components」を販売開始</li> <li>▪ 「iPEX」が日経ソフトウェアEditor's Choice受賞</li> </ul>
<b>事業確立期</b> <b>(2002-2005)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ RosettaNet専用ミドルウェア「Asteria for RosettaNet」を販売開始</li> <li>▪ 汎用データ連携ミドルウェア「ASTERIA R2」を販売開始</li> <li>▪ XML技術者認定制度「XMLマスター」を開始</li> <li>▪ 「ASTERIA R2」のバージョンアップ版「ASTERIA 3」を販売開始</li> <li>▪ パートナー（販売代理店）の育成と拡充</li> <li>▪ ASTERIAの開発と販売に特化</li> </ul>
<b>成長期</b> <b>(2006 ~)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 国内データ連携(EAI)市場で出荷シェア No.1</li> <li>▪ 「ASTERIA」の最新版「ASTERIA WARP」を販売開始</li> <li>▪ 新たな事業領域：ネットサービス「c2talk」「Topika」提供開始</li> <li>▪ ネット表計算「OnSheet」提供開始</li> <li>▪ IPOによるさらなる事業展開と発展</li> </ul>

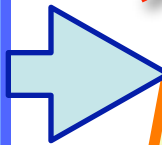
# 当社の事業モデル



ライセンス

サポート

**ASTERIA  
パートナー**



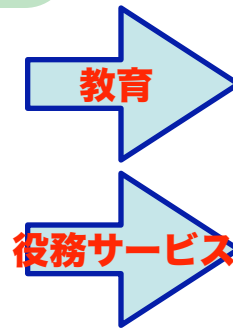
**大企業**

**中堅企業**

**中小企業**

大企業を中心に  
最近では中堅企業  
への広がり

補完的事業



# ASTERIAマスターパートナー

- 株式会社アグレックス
- 株式会社インテック
- キヤノンソフトウェア株式会社
- JFEシステムズ株式会社
- 住商情報システム株式会社
- TIS株式会社
- 東芝ソリューション株式会社
- 日本電気株式会社
- 株式会社ビック東海
- 株式会社日立システムアンドサービス
- 株式会社日立情報システムズ
- 富士ゼロックス情報システム株式会社
- 松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
- 三菱商事株式会社/メタルワン株式会社
- 横河情報システムズ株式会社

計 15 社 (2007/6/末日現在)

# 一般的なソフトウェア事業の種類

## 受託 開発

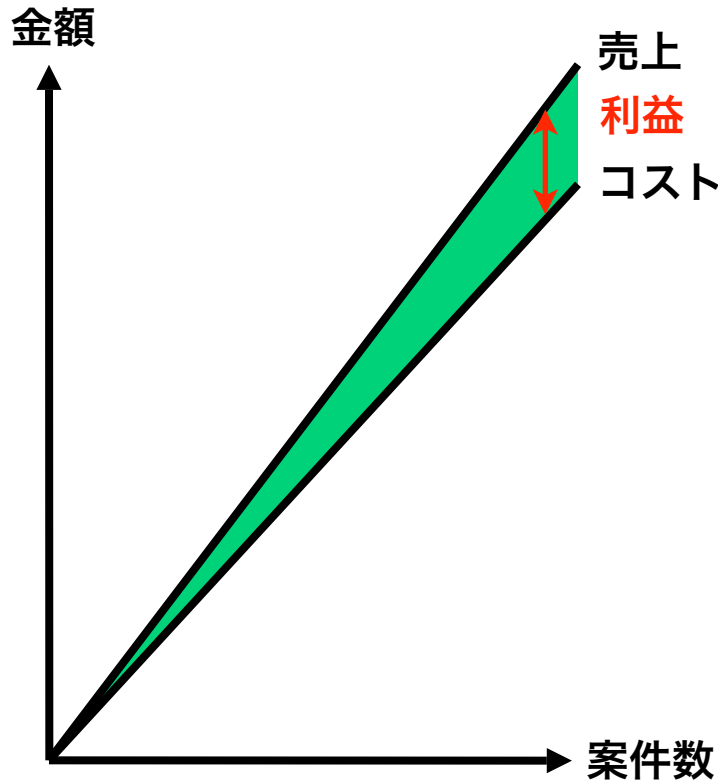
- 日本のソフトウェア開発企業は大半が受託中心
- 成果物は特定の顧客のみが使用

## プロダクト 開発

- 世界に通用する日本発のプロダクトはまだない
- 成果物は不特定多数の顧客が使用

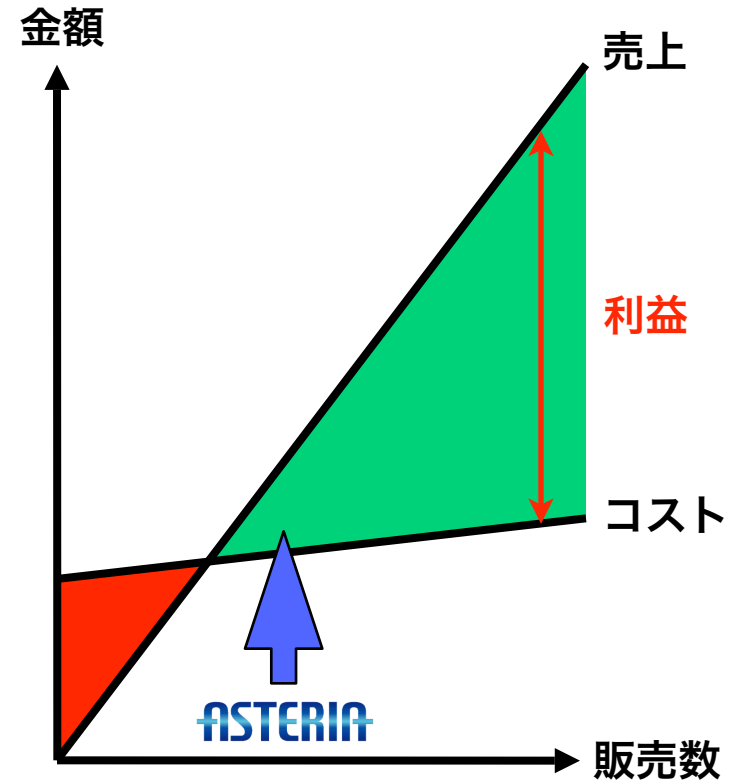
# 収益構造の違い

## 受託開発



- ★案件ごとに利益確保（利益率低）
- ★案件数、規模に応じた開発者数が必要

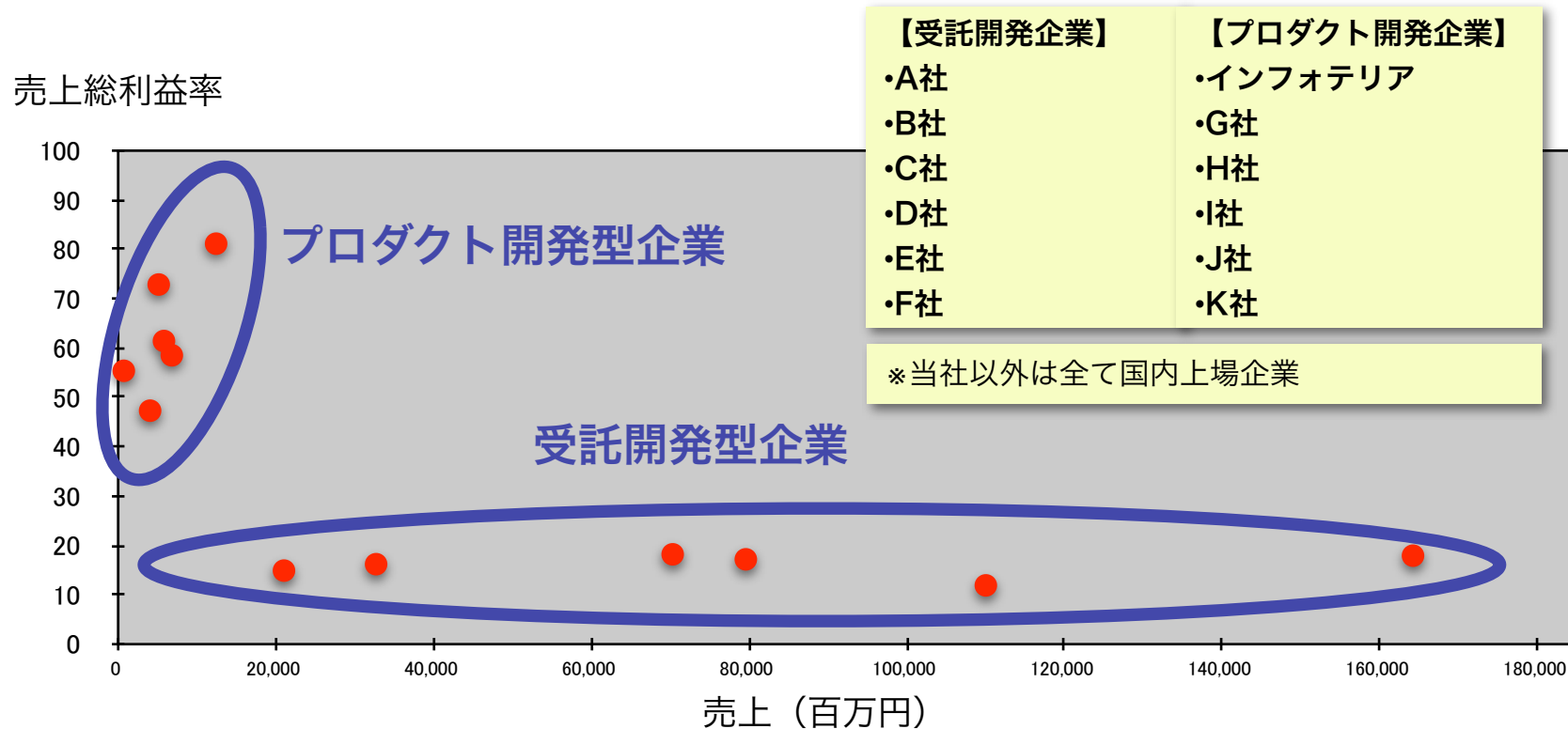
## プロダクト開発



- ★一定数の販売以降は、大半が利益
- ★開発者数は案件数、規模に関係なし

# 売上総利益率比較

「プロダクト開発」型企業は「受託開発」型企業より高い売上総利益率を持っています。

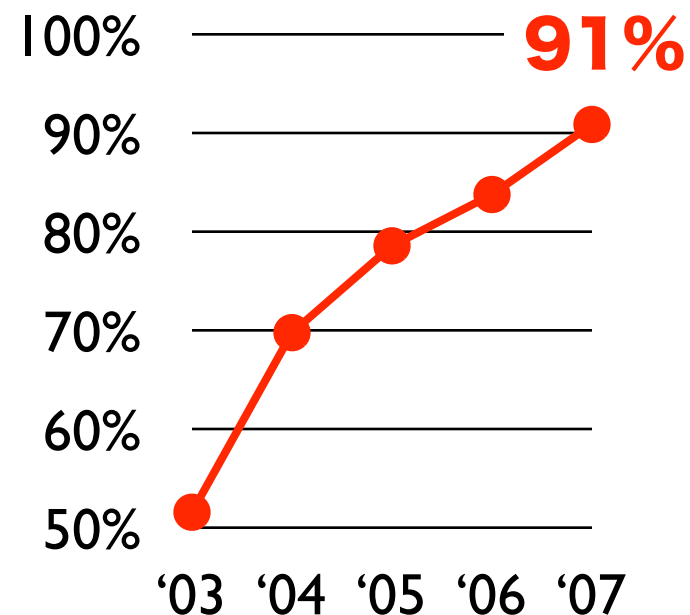
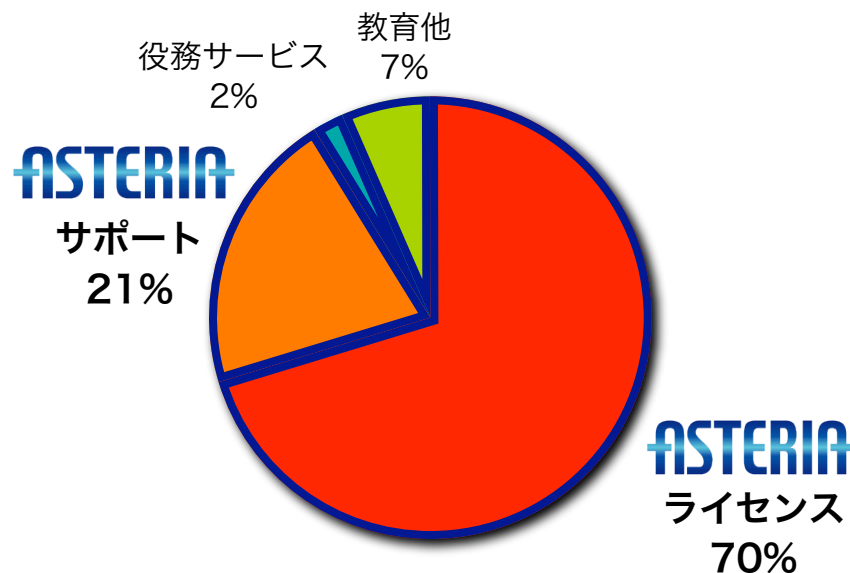


出典：各社発表を基に当社作成。数値は最近5年の平均値。

# 売上構成と収益率

## ■ 2007年3月期（連結）

	金額(百万円)	率
売上高	1,009	-
売上総利益	745	73.8%
経常利益	207	20.6%



**高い利益率の源泉となる  
高いプロダクト比率  
(ライセンス+サポート)**

# 研究開発に積極的に投資

## 情報サービス産業の売り上げ研究開発投資率

(出典：「国内IT投資動向調査報告書2004」(ITR))

**平均 : 1.02%**

**中央値 : 0.01%**

## 当社の売り上げ研究開発投資率

**2006/3期 : 6.9%**

**2007/3期 : 7.2%**

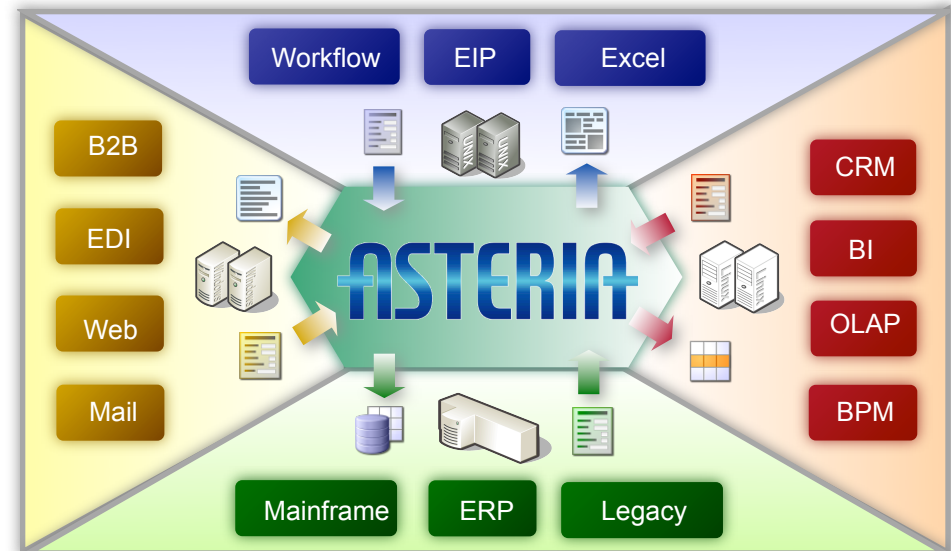


主力製品

# ASTERIAとは

進化するネットワーク空間で

- 様々なデータ形式
  - 様々な通信手順
  - 様々なデータベース
  - 様々な業務システム
- を

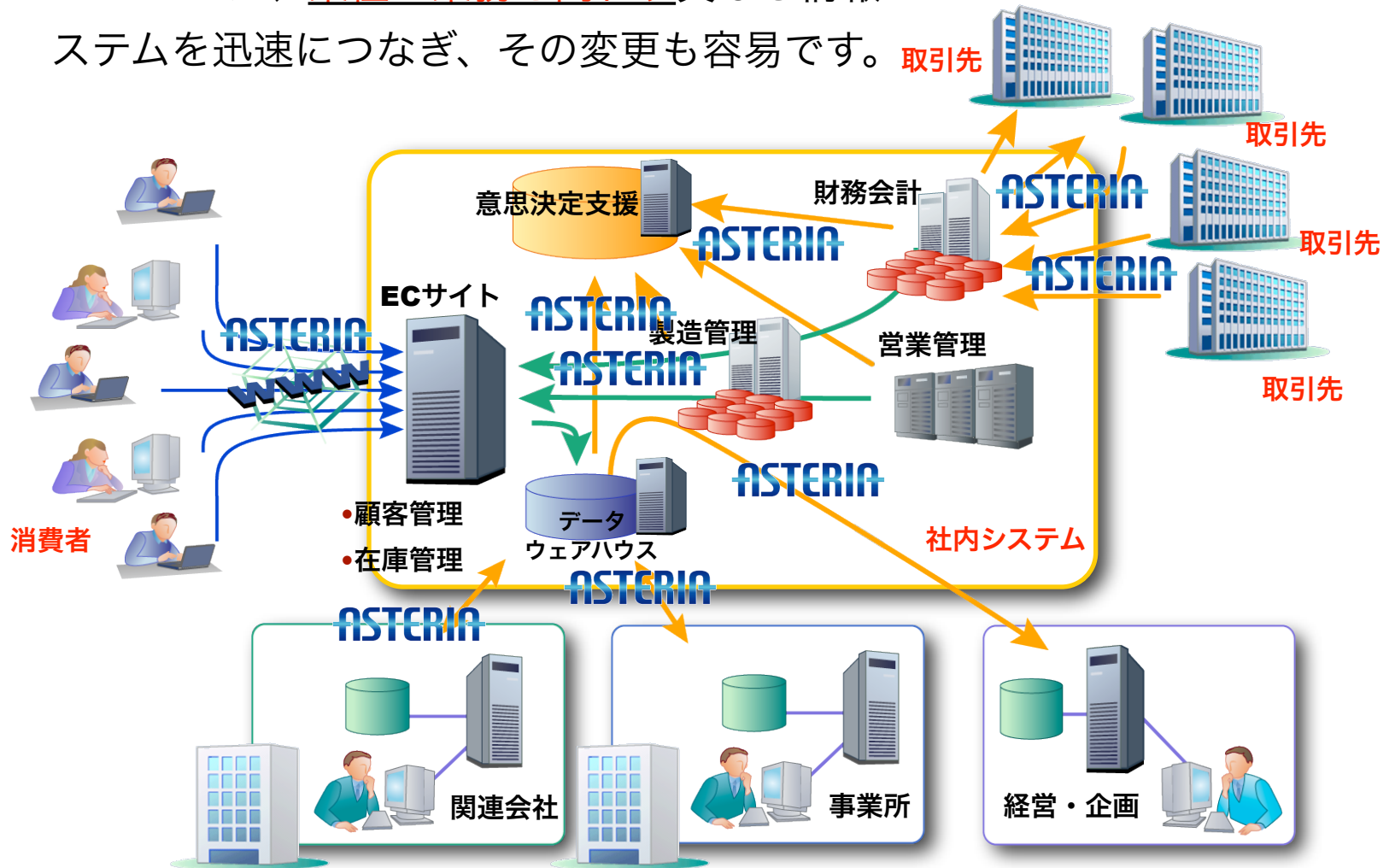


「ノン・コーディング」で繋ぐ

国産ソフトウェアです。

# ASTERIAの適用分野

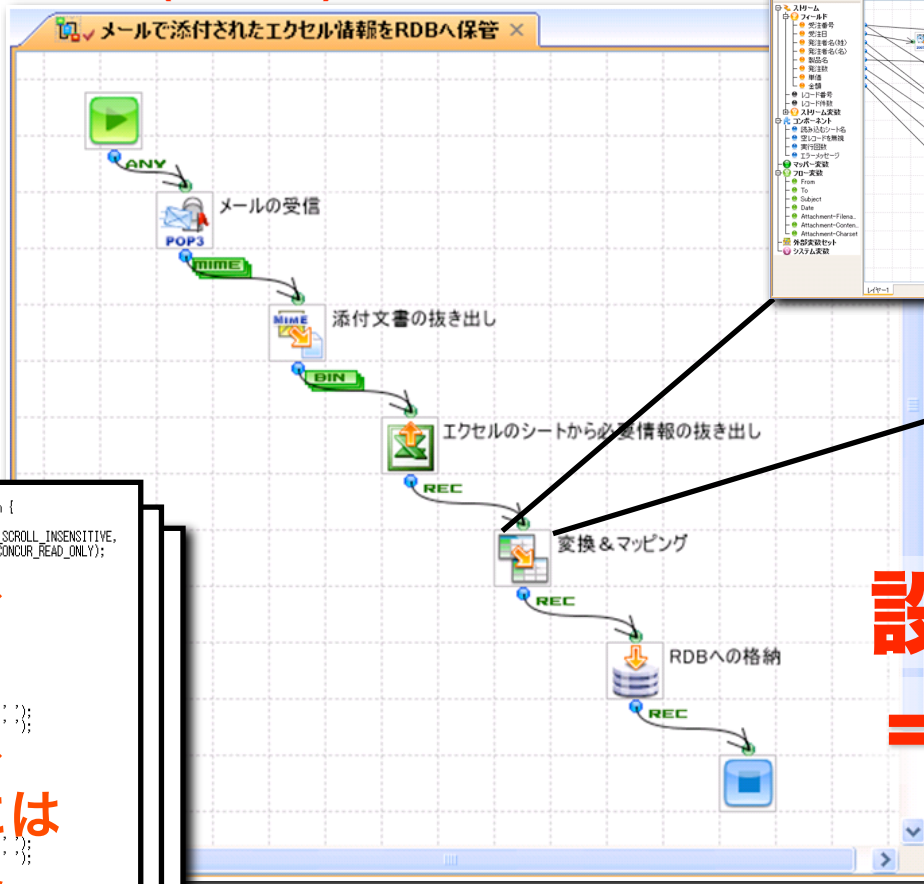
ASTERIAは、業種・業務を問わず異なる情報システムを迅速につなぎ、その変更も容易です。取引先



# 「ノン・コーディング」システム開発

フロー(処理手順)

マッパー(データの割付/加工)



従来の  
コーディング

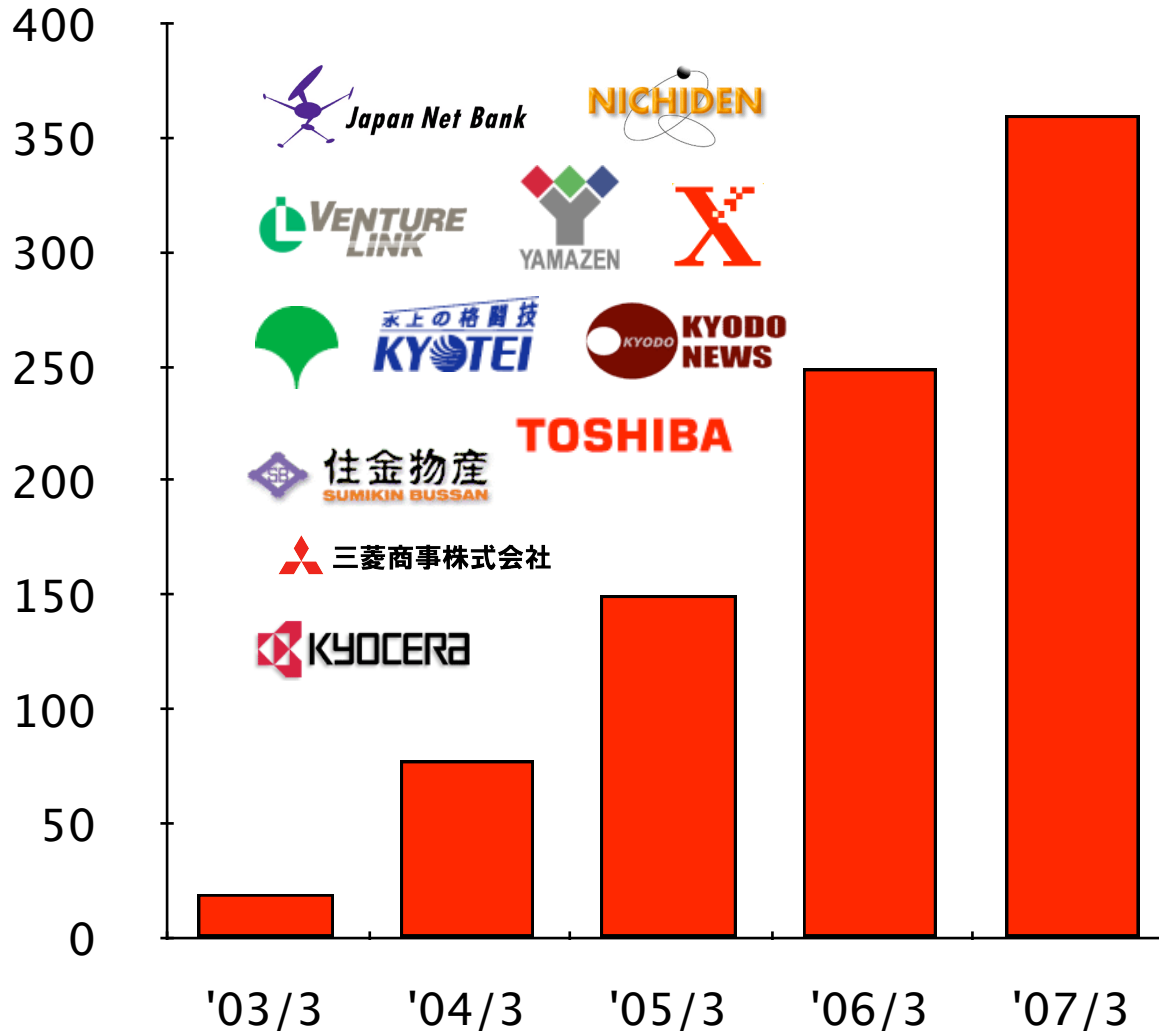
```
private void select(String sql) throws SQLException {
    stat = conn.createStatement(ResultSet.TYPE_SCROLL_INSENSITIVE,
        ResultSet.CONCUR_READ_ONLY);
    rs = stat.executeQuery(sql);
}
private void printData() throws SQLException {
    System.out.println("-----");
    System.out.println("No.");
    while(rs.next()) {
        System.out.println(rs.getString(1) + " ");
        System.out.println(rs.getString(2) + " ");
        System.out.println(rs.getString(3) + " ");
        System.out.println(rs.getString(4) + " ");
    }
    System.out.println("-----");
    System.out.println("-----");
    System.out.println("No.");
    System.out.println("Previous");
    while(rs.previous()) {
        System.out.println(rs.getString(1) + " ");
        System.out.println(rs.getString(2) + " ");
        System.out.println(rs.getString(3) + " ");
        System.out.println(rs.getString(4) + " ");
    }
}
}
```

**本人以外には  
理解困難**

**設計 = 開発  
⇒ 即稼動**

# 導入企業が360社を突破

2007年3月末現在



- インテリジェンス様
- 神奈川新聞社様
- 加賀電子様
- 京セラ様
- 競艇情報化センター様
- 共同通信様
- 昭和リース様
- ジャパンネット銀行様
- 住金物産様
- 大興物産様
- 東京都庁様
- 東芝様
- 東芝セミコンダクター社様
- 日伝様
- ソフトバンクテレコム様
- ぷらっとホーム様
- プレオマート様
- ベンチャーリンク様
- 毎日新聞社様
- 松下電工様
- 三菱商事/メタルワン様
- 山善様
- ヤマタネ様
- 読売新聞社様
- ローソンチケット様
- (他多数)

出典：当社実績

# 特徴的な導入実績

## ■ 社団法人共同通信社

- NewsMLによる全国報道ネットワーク
- 展開：日経、読売、毎日、産経、神奈川、他
- 今後：全国地方新聞、放送局への展開



## ■ 株式会社ジャパンネット銀行

- 国内最大のネット銀行での即時口座決済
- 展開：競馬、競輪、競艇、消費者金融、他
- 今後：他の消費者金融、大手ネットショップ



## ■ 京セラ株式会社

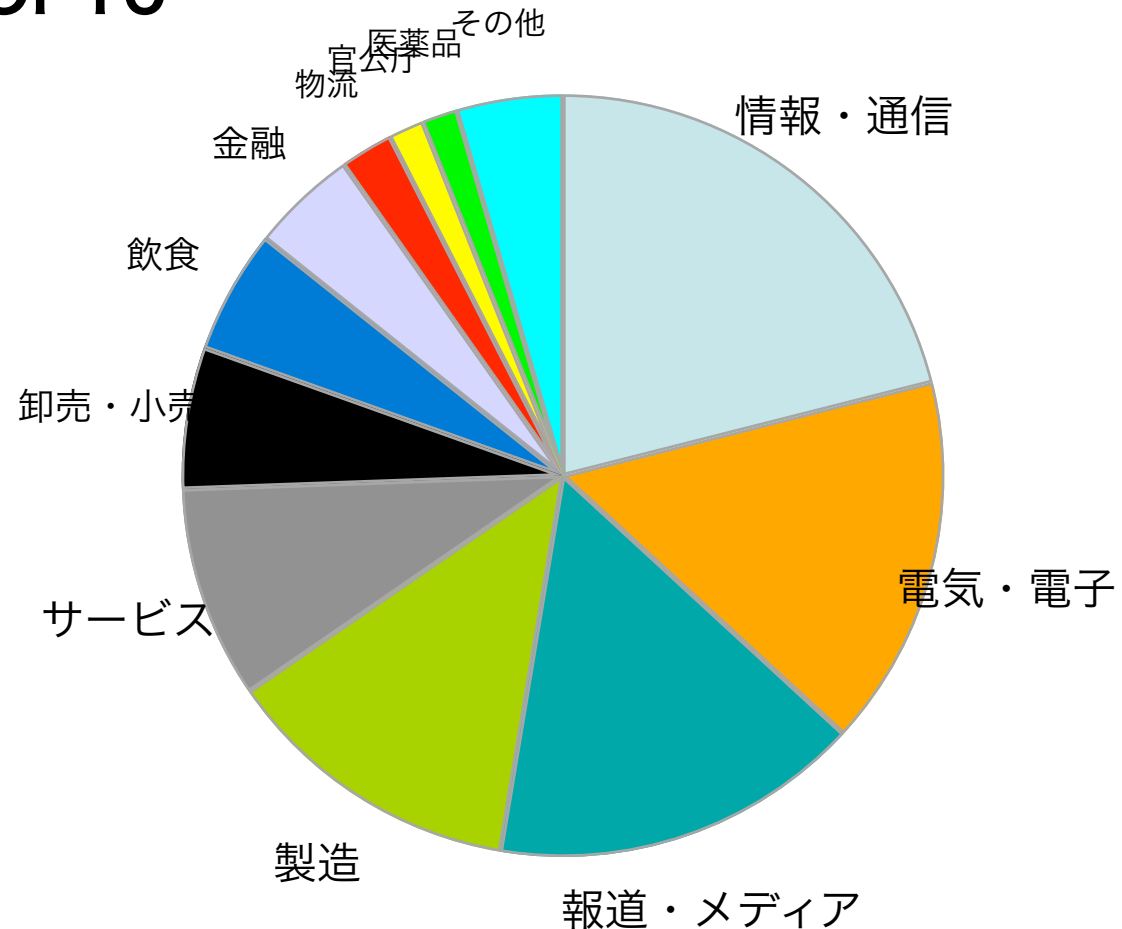
- 取引先システムと内部システムの連携
- 展開：東芝、松下電工、ソニー、他
- 今後：製造業以外のEDI、VANの置き換え



# 幅広い業界カバレッジ

## ■ 導入社数業界TOP10

- 情報・通信
- 電気・電子
- 報道・メディア
- 製造
- サービス
- 卸売・小売
- 飲食
- 金融・保険
- 物流
- 官公庁



出典：当社実績

# EAIシェア調査推移 (出荷本数)

※EAI = Enterprise Application Integration (企業システム連携)

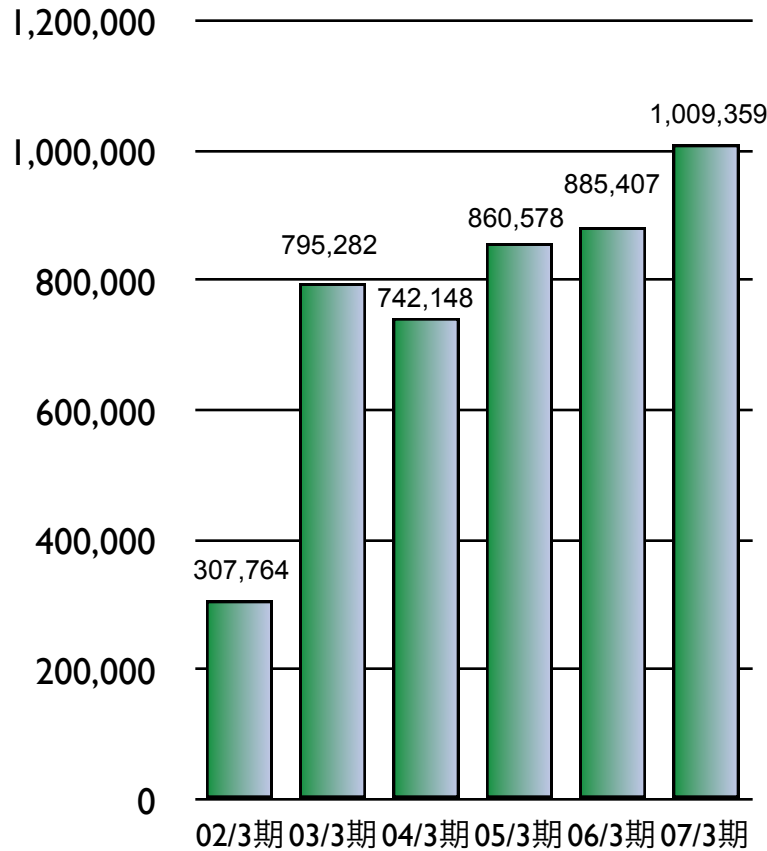
	2004 調査	2005 調査	2006 調査
1位	M社	M社	<b>インフォテリア ASTERIA</b> 18.7%
2位	I社	<b>インフォテリア ASTERIA</b>	M社
3位	W社	I社	A社
4位	H社	H社	H社
5位	F社	W社	F社

出典：テクノシステムリサーチ社

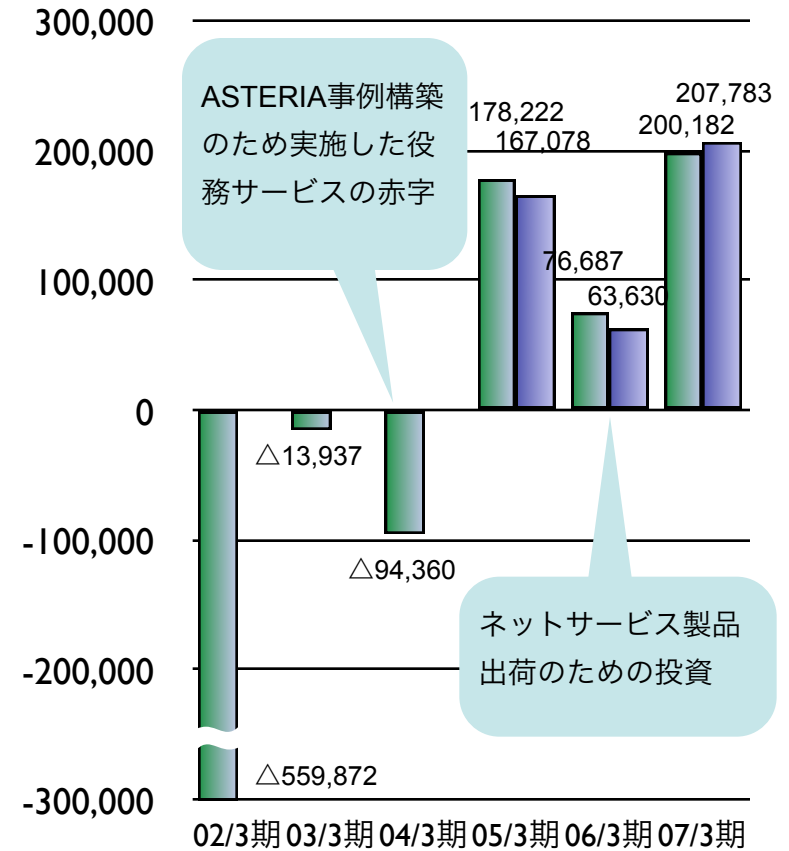
「2004/2005/2006年ソフトウェアマーケティング総覧」

# 業績推移 (2002/3期~2007/3期)

売上高



経常利益

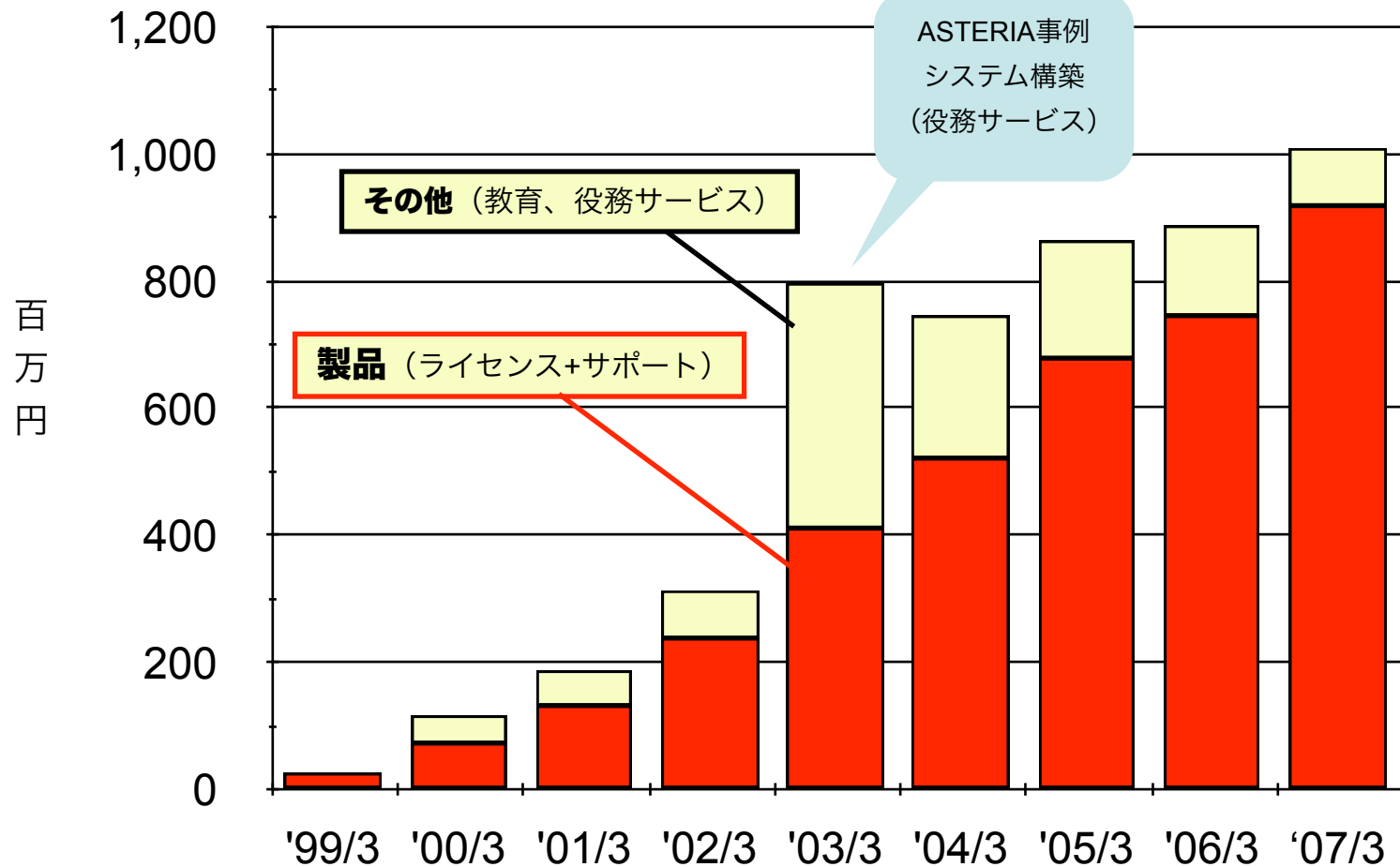


※ '02/3期~'04/3期は単体、'05/3期以降は連結



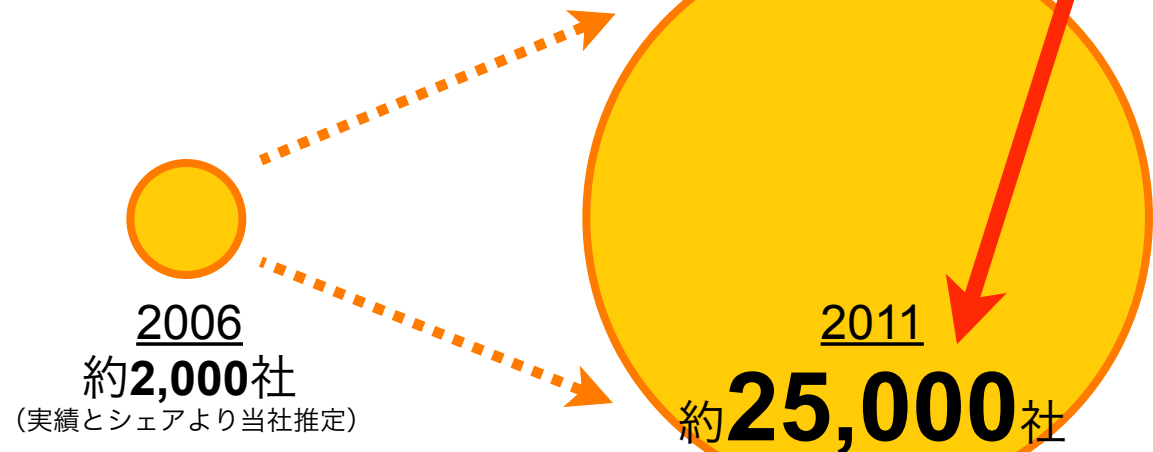
# 売上推移 (製品とその他)

(創業～2007/3期)



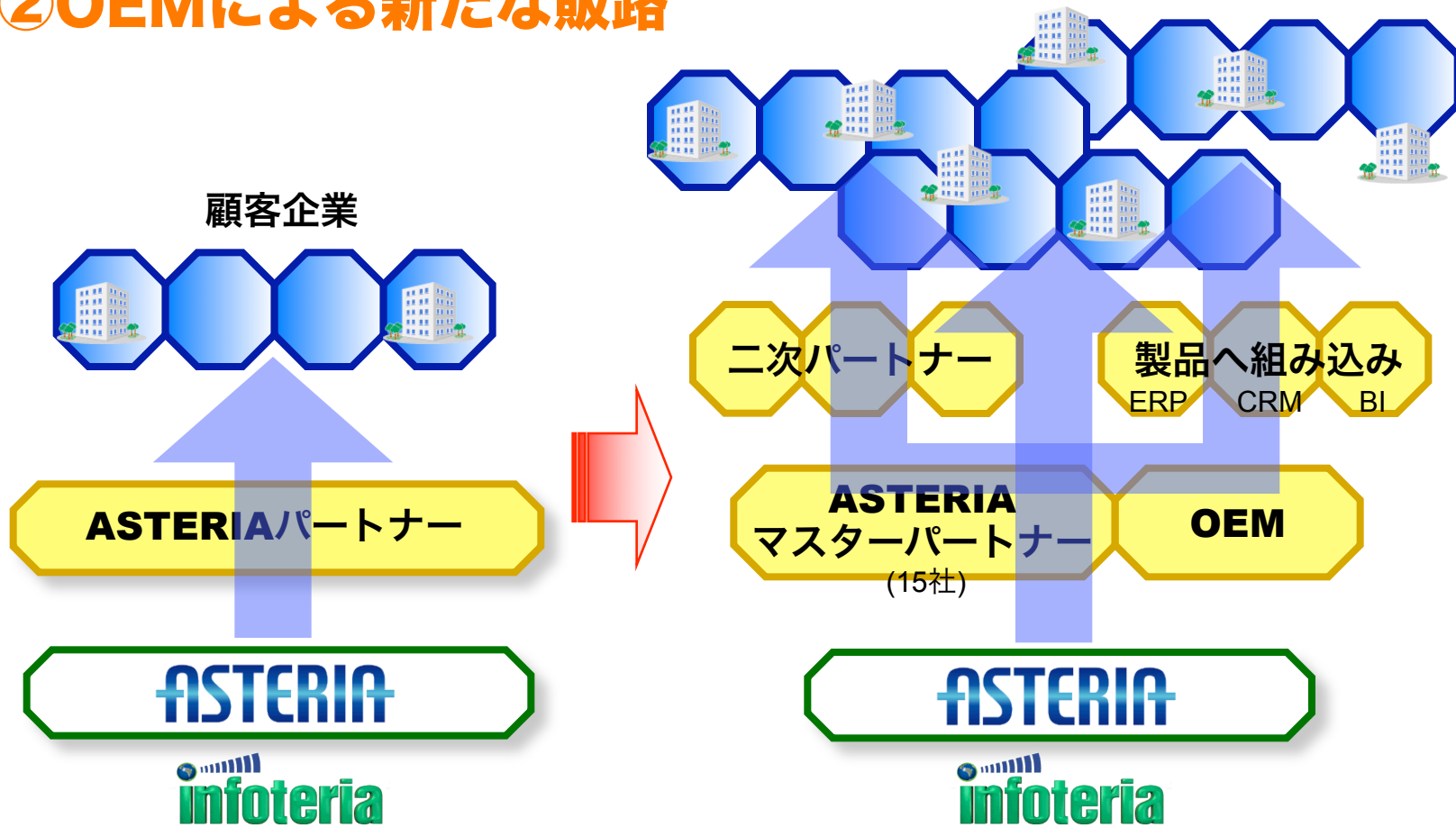
# 市場規模

従業員数	企業数 出典:総務省統計2005	普及率:2012年 出典:当社予測	ターゲット 企業数
1~9	863,599	0%	0
10~99	33,133	5%	1,656
100~999	36,536	60%	21,921
1000以上	2,166	95%	2,057
合計	935,434	-	<b>25,634</b>



# 販売拡大戦略 (強力なチャネルの構築)

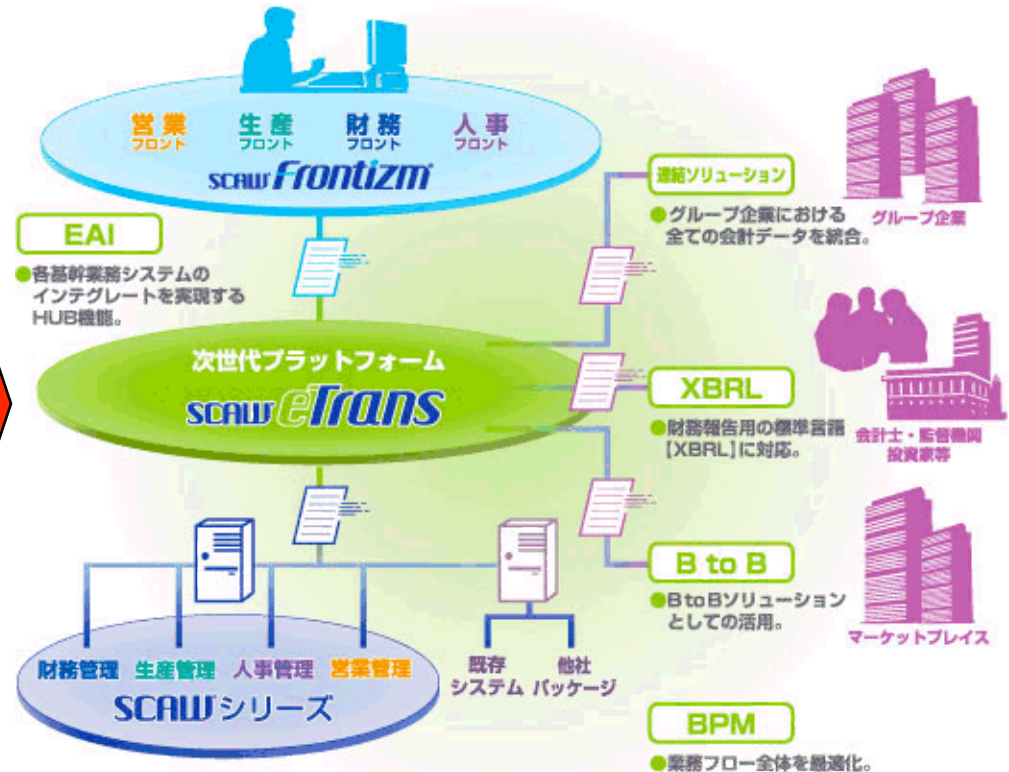
- ①二次パートナーによるリーチ社数の拡大
- ②OEMによる新たな販路



# OEM事例

国内1,000社以上の  
導入実績を誇る  
NTTデータのERP  
「SCAW」に採用

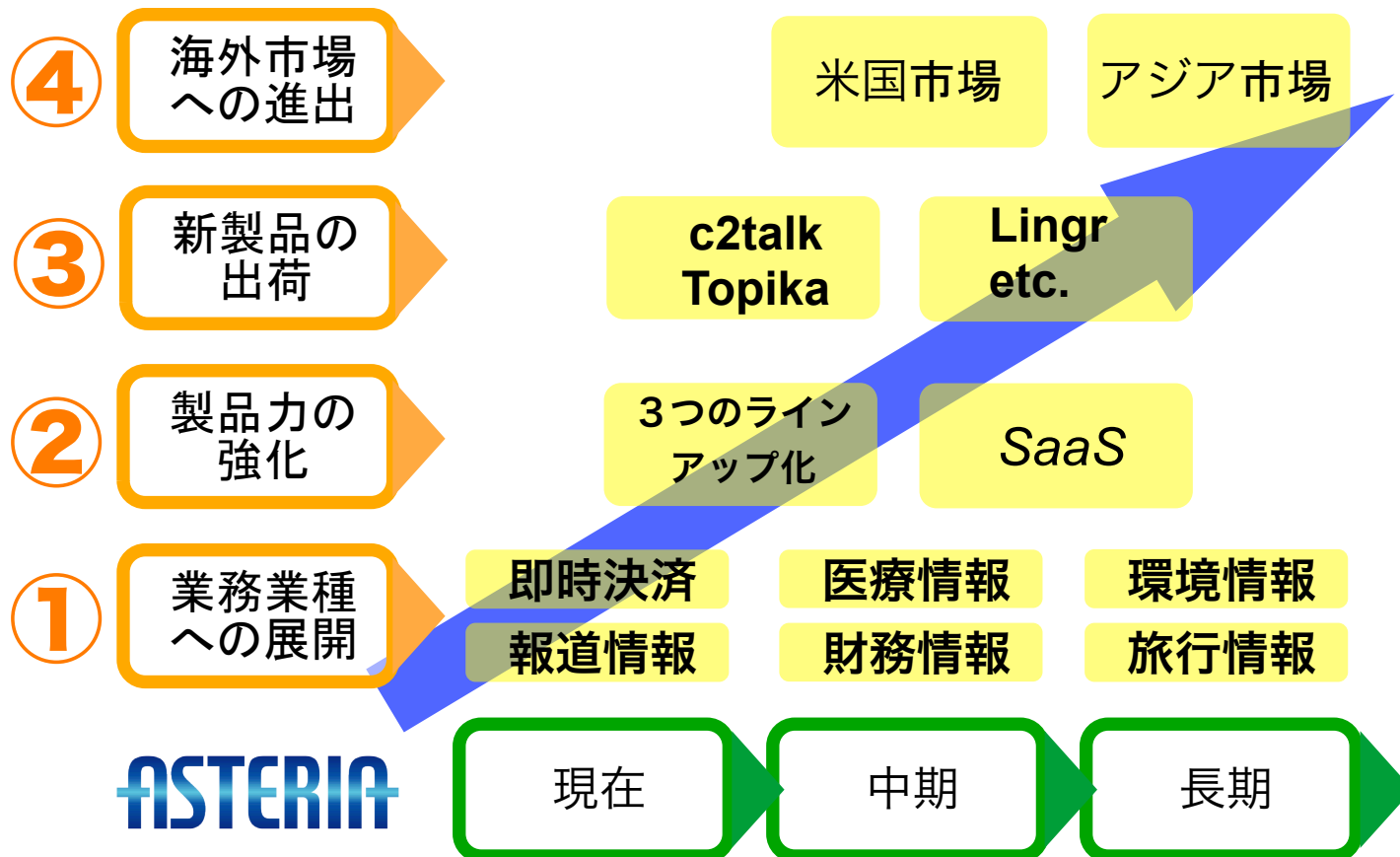
**ASTERIA** →



**アプリケーションの連携プラットフォームとして機能**

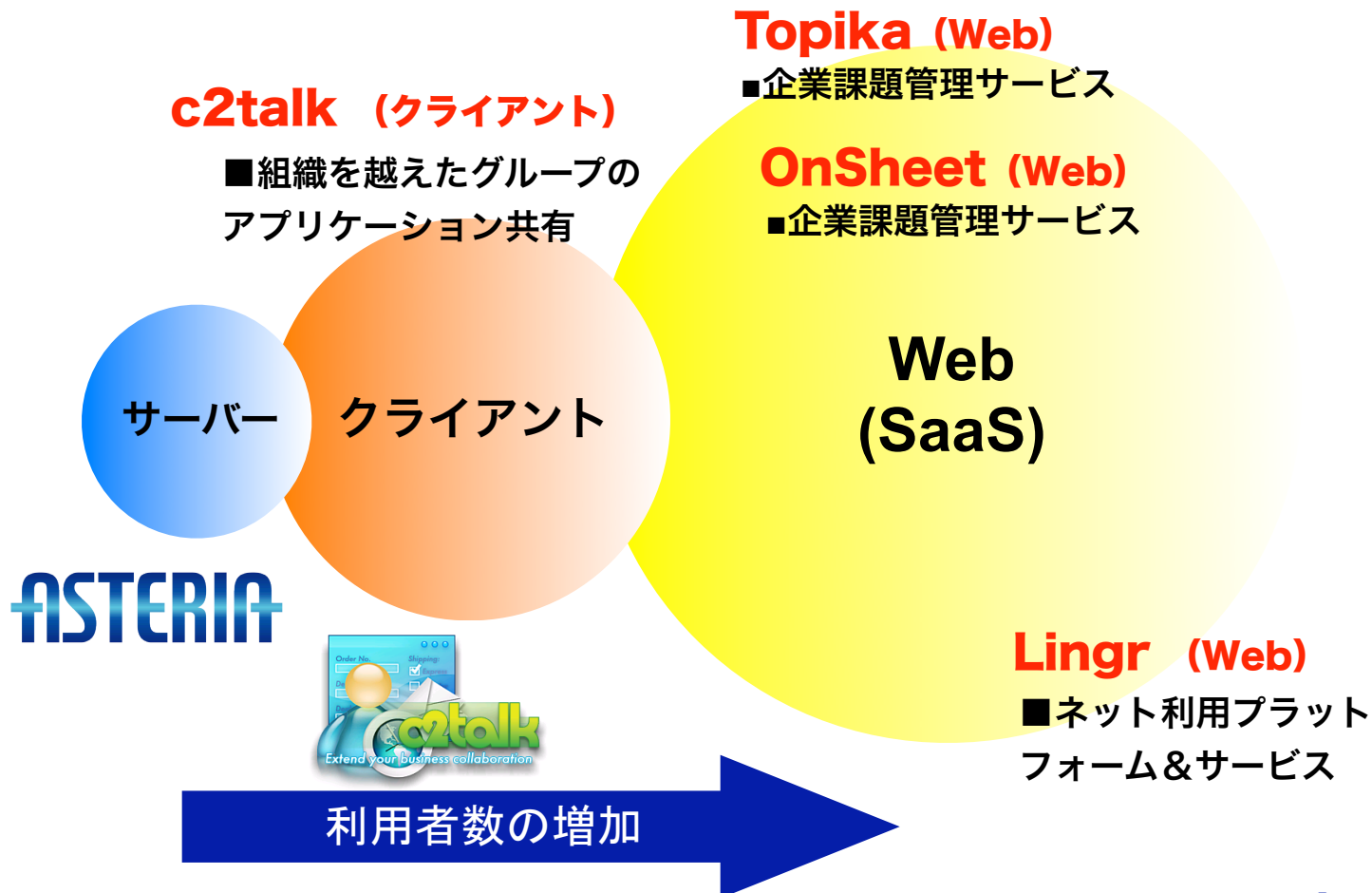
# 成長戦略

## ■ 成長を加速するための4つの施策



# マルチプロダクトカンパニーへ

2本目、3本目の柱を作り、「つなぐ」ターゲット市場を拡大する。

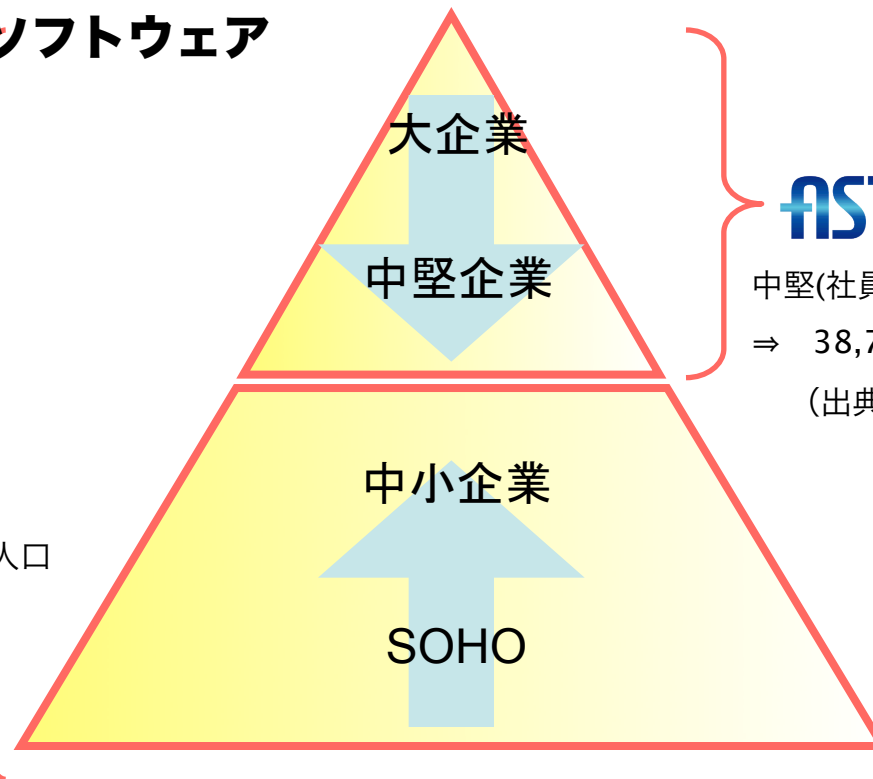


# c2talkのターゲット

- 特別なサーバーなしに、
  - 組織を超えた任意のグループで
  - 時間軸（カレンダー）を持った、
  - アプリケーションを共有できる、
- Web2.0時代のソフトウェア**



事務系、専門系、管理系の就業人口  
 ⇒ 2,365万人  
 (出典：総務省統計2005)



## ASTERIA

中堅(社員100名)以上の企業  
 ⇒ 38,702社

(出典：総務省統計2005)

# c2talk (シー・ツー・トーク)

Web 2.0 (ネット前提、ユーザー参加) 型、ソーシャル・カレンダー

## イベント情報

- ・新製品発売日
- ・映画/コンサートなど

## 最新情報

- ・天気予報
- ・株価 など

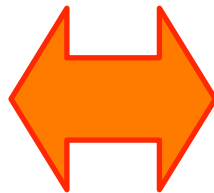
## 生活情報

- ・救急病院
- ・お料理レシピ など

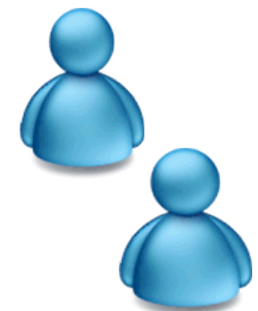
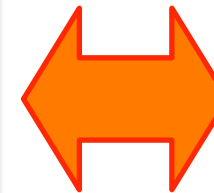
## ネット



携帯電話と連携



知人やサークルで  
予定共有



ネット通販などのサイト



# SaaS第1弾 Topika (トピカ)

企業が直面する、様々な問題に関するトピックとその解決までの追跡・管理 (トラッキング) を行うための企業課題管理サービス。

統計グラフ

個別状況

全体状況

レポート

状況グラフ

Excelへ書き出し

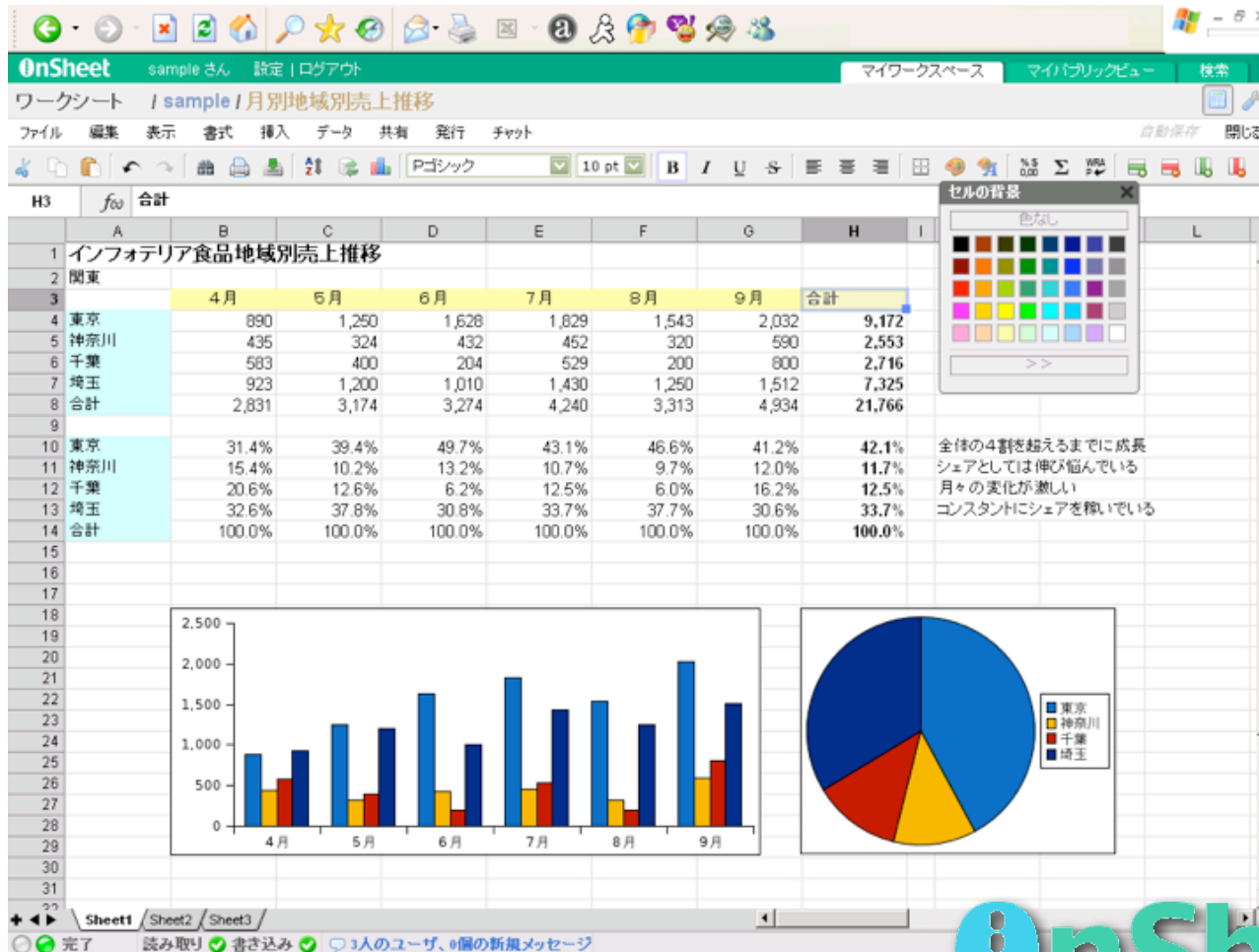
社外との情報共有

Topika

## SaaS = Software as a Service

ソフトウェアをインストールせずに、  
ネットからすぐ使用できる提供形態。

# SaaS第2弾 OnSheet (オンシート)



The screenshot displays the OnSheet web application interface. The main content is a spreadsheet titled 'インフォテリア食品地域別売上推移' (Infoteria Food Sales by Region). The data is organized by region (関東) and month (4月 to 9月), with columns for sales volume and percentage share. A 'セルの背景' (Cell Background) dialog box is open, showing a color palette. Below the spreadsheet, there are two charts: a grouped bar chart showing sales volume by month and region, and a pie chart showing the percentage share of sales by region. The status bar at the bottom indicates '完了' (Completed) and '3人のユーザ、0個の新規メッセージ' (3 users, 0 new messages).

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	合計
東京	890	1,250	1,628	1,829	1,543	2,032	9,172
神奈川	435	324	432	452	320	590	2,553
千葉	583	400	204	529	200	800	2,716
埼玉	923	1,200	1,010	1,430	1,250	1,512	7,325
合計	2,831	3,174	3,274	4,240	3,313	4,934	21,766
東京	31.4%	39.4%	49.7%	43.1%	46.6%	41.2%	42.1%
神奈川	15.4%	10.2%	13.2%	10.7%	9.7%	12.0%	11.7%
千葉	20.6%	12.6%	6.2%	12.5%	6.0%	16.2%	12.5%
埼玉	32.6%	37.8%	30.8%	33.7%	37.7%	30.6%	33.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

全体の4割を超えるまでに成長  
シェアとしては伸び悩んでいる  
月々の変化が激しい  
コンスタントにシェアを稼いでいる

# OnSheet

財務管理

顧客管理

営業支援

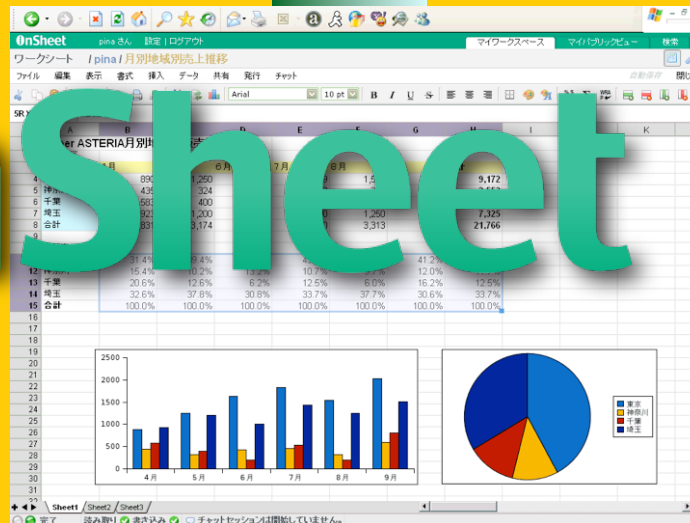
生産管理

意思決定支援



# Enterprise Service Pipeline

# OnSheet



Powered by **EditGrid**

# OnSheetの特長

- **表計算の基本機能をブラウザで提供**
- **企業情報システムのUIとしての表計算**
  - － データを自分で加工、分析
- **ノン・コーディングで容易にデータ連携が可能**
  - － 360社を超えるデータ連携の実績
- **データ漏洩に対するセキュリティ**
- **インストール不要**
- **プログラム自動更新**
- **安価に提供**
  - － 個人アカウントは無料
  - － 法人アカウントは月額料金など



# ネットサービスの収益モデル



さらに...

<b>広告収入</b>	当社サービスを利用している間に表示される広告について広告主から得る収入
<b>サブスクリプション収入</b>	当社サービスを使用した期間に応じて課金するものについての収入
<b>アフィリエイト収入</b>	当社サービス上で紹介された商品が販売に結びついた場合の手数料収入
<b>コンテンツ収入</b>	当社サービス上に掲載するコンテンツの有料で提供するものについての収入

# XML市場の伸張とインフォテリア

企業情報システムに  
欠かせない存在

企業分野で  
XMLを先取り



さらに...

Web2.0的な技術/サービスが  
企業に浸透してくることで  
XMLが欠かせない存在に。  
(HTMLがそうだったように)

## ASTERIA

### HTML

### XML

「企業情報システム  
には使えない」

Portal  
Homepage SearchEngine  
e-Shopping

RSS  
BLOG Podcasting  
REST SNS

Web 2.0の本質は、Web上で  
機能やサービスを有機的に  
「つなぐ」こと。



1995

2005

2015

# 3つの成長性

## ■ プロダクトビジネスに特化

- － 90%を超えるプロダクト率による  
高い収益力（利益率）

## ■ 成長分野に製品投入

- － 従来の「つくる」領域ではなく、  
XMLをベースとした「つなぐ」領域

## ■ 高い競争力と将来性

- － グローバルに通用する製品群を投入
- － 実績に裏付けられた先見性と技術力

ありがとうございました

