

ソフトウェアで世界をつなぐ

インフォテリア株式会社

2009年3月期

決算説明会

The Information Cafeteria

2009年5月15日

代表取締役社長/CEO

平野 洋一郎



2009年3月期 決算概要

The Information Cafeteria

本資料の内容には、将来に対する見通し、計画、戦略等が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要因により、これら見通し、計画、戦略等と大きく異なる結果となりうることをご了承ください。また、当社グループの業績に影響を与えうる事項につきましては、決算短信に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。しかしながら、業績に影響を与え得る要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

決算のハイライト (連結)

- ★ **売上高は10億2千2百万円** (前年同期比112.9%)
 - ◆ ライセンス売上高は、前年同期比102.1%
 - ◆ サポート売上高は、前年同期比132.8%

- ★ **経常利益は△5千8百万円** (前年同期比+24百万円)
 - ◆ 単体経常利益は黒字 (1百万円)

- ★ **当期利益は△1億2千6百万円**
(前年同期比+1億9千7百万円)
 - ◆ 特別損失 ソフトウェア資産評価損 (5千7百万円)
投資有価証券売却損 (6百万円)

景気悪化の影響

決算概要

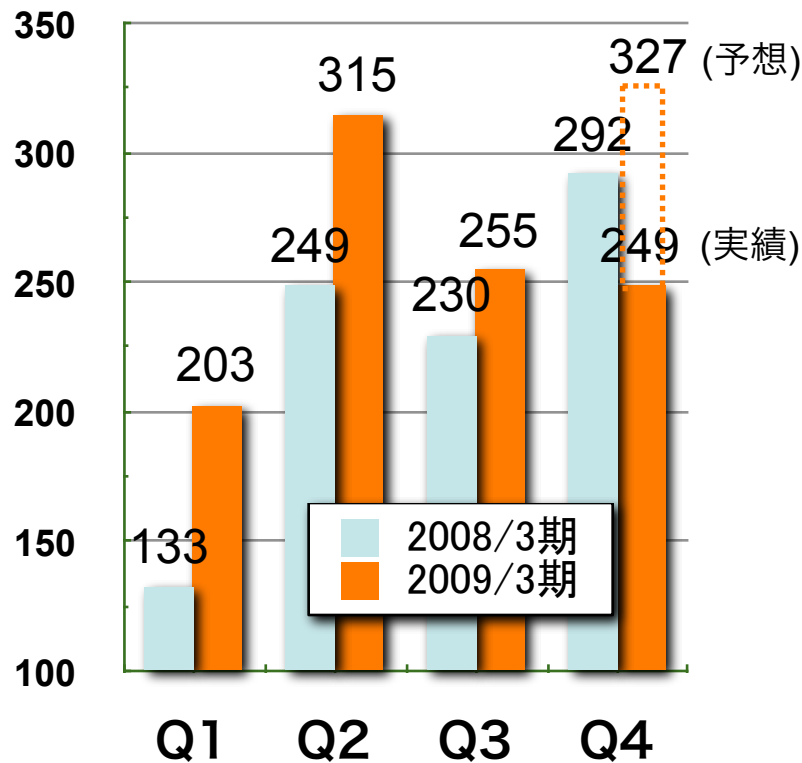
成長戦略

会社概要

上半期は順調、第4四半期に大きく減速。

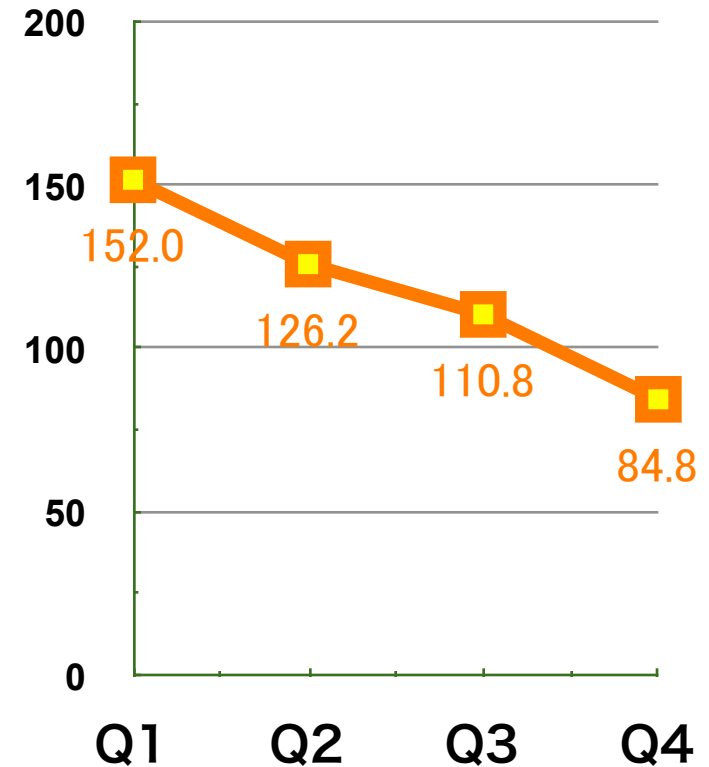
売上高四半期推移

(単位:百万円)



売上高対前期比

(単位:%)



通期業績概況(連結)

(単位:百万円未満切捨て)

項目	2008年3月期 通期実績		2009年3月期 通期実績				通期業績 予想
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減	増減率 (%)	金額
売上高	905	100	1,022	100	+116	12.9	1,100
売上総利益	641	70.8	685	67.1	+44	6.9	764
営業利益	△59	△6.6	△55	△5.4	+4	7.8	10
経常利益	△82	△9.1	△58	△5.7	+24	70.6	10
当期純利益	△324	△30.2	△126	△12.4	+197	39	5

売上区分別概況 (連結)

(単位:百万円未満切捨て)

売上区分	2008年3月期 通期実績		2009年3月期 通期実績			
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
ライセンス	497	54.9	507	49.7	+10	2.1
サポート	293	32.4	389	38.1	+96	32.8
製品合計	791	87.4	897	87.8	+106	13.5
その他	114	12.6	124	12.2	+10	8.8
合計	905	100	1,022	100	+116	12.9

決算概要

成長戦略

会社概要

売上構成と売上総利益率

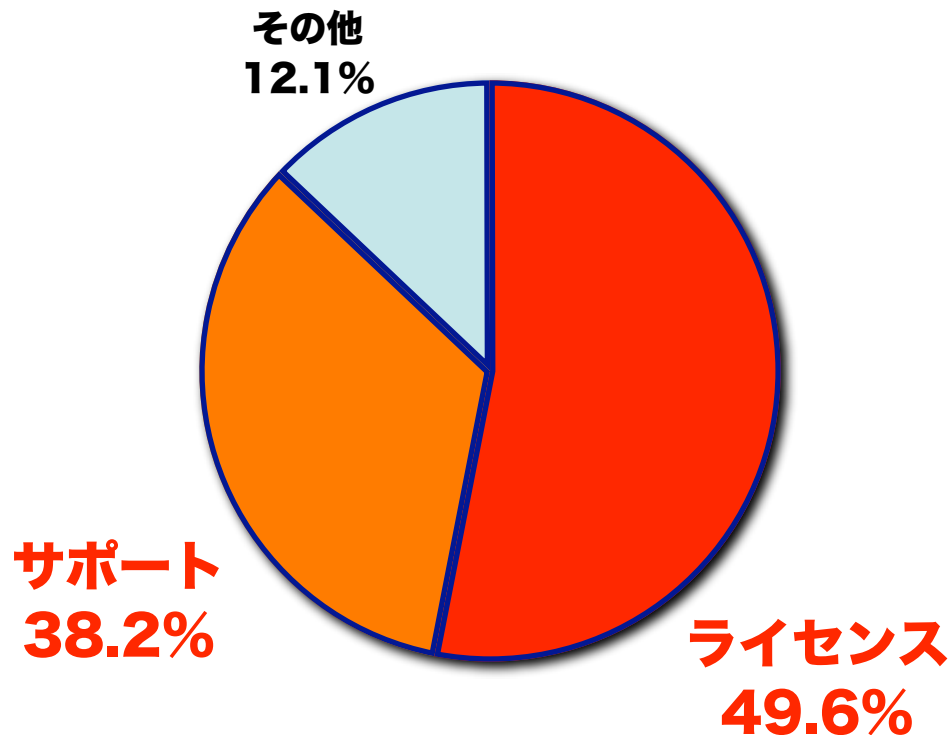
決算概要

成長戦略

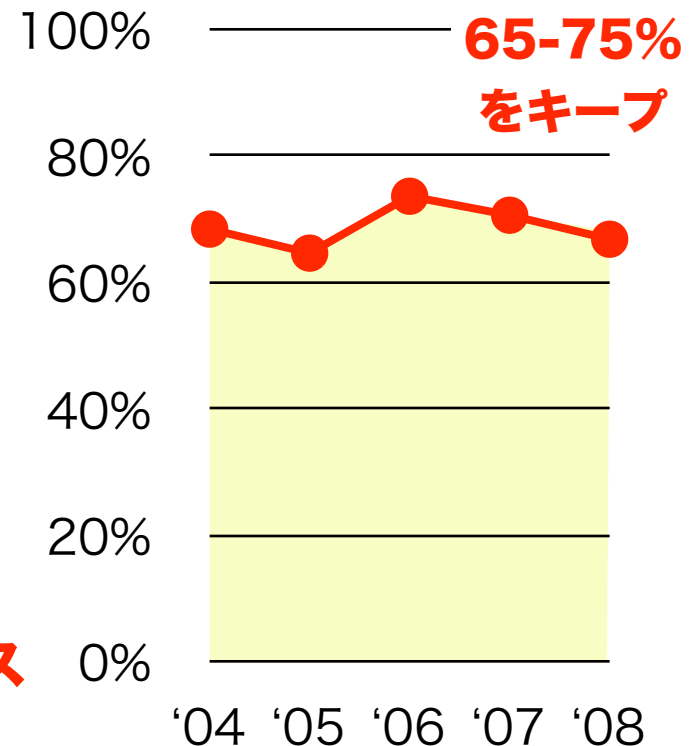
会社概要

高い自社製品（ライセンス+サポート）率により、
高い売上総利益率(67%)を達成。

売上区分別構成



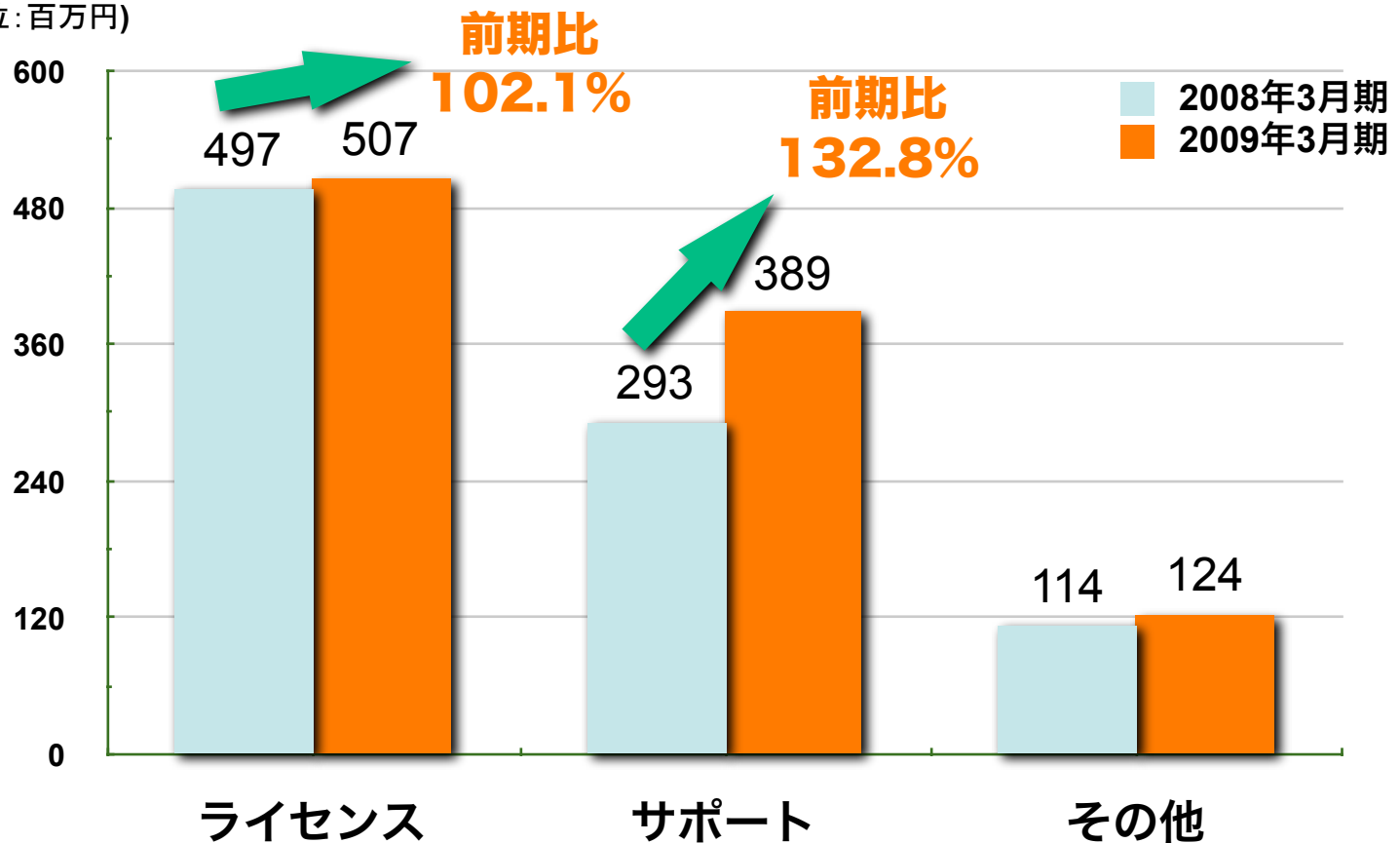
売上総利益率



売上区分別 前期比較

全ての売上区分で、前期を上回る結果。

(単位:百万円)



決算概要

成長戦略

会社概要

四半期売上高と販管費の推移

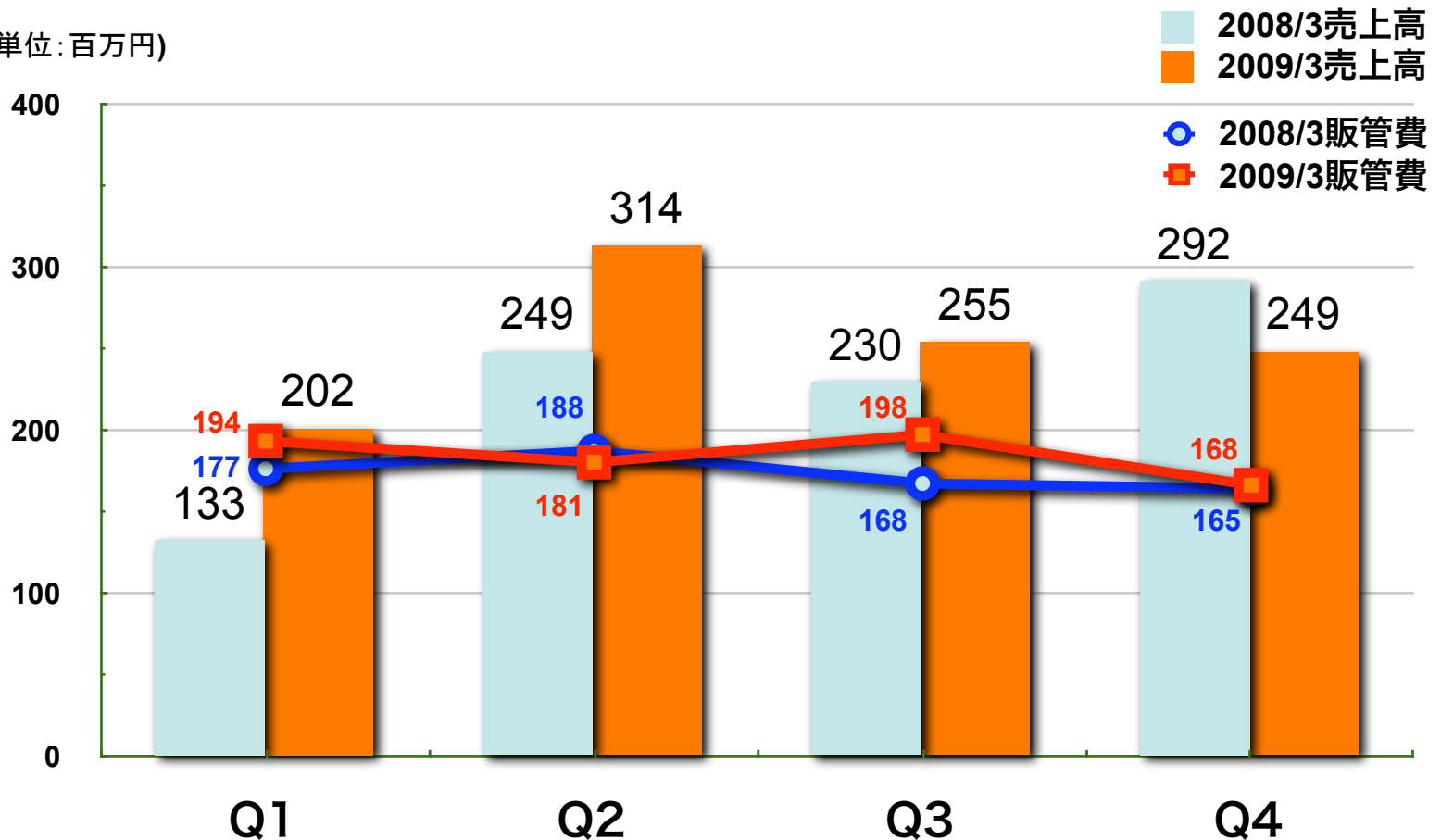
決算概要

成長戦略

会社概要

売上高の変動にかかわらず、販売管理費はほぼ一定。

(単位:百万円)



財務の状況(連結)

(単位:百万円未満切捨て)

決算概要
 成長戦略
 会社概要

項目	2008年3月期 前期末		2009年3月期 期末実績			
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	主な増減
流動資産	1,400	78.3	1,334	80.9	△66	
固定資産	388	21.7	315	19.1	△72	無形固定資産 △71
資産合計	1,789	100	1,649	100	△139	
流動負債	190	10.6	213	13.1	+22	前受金 +12 消費税 +7
負債合計	190	10.6	213	13.1	+22	
純資産合計	1,598	89.4	1,436	86.9	△162	
負債純資産合計	1,789	100	1,649	100	△139	

キャッシュフローの状況(連結)

決算概要

成長戦略

会社概要


営業キャッシュフロー43百万円、
現金及び現金同等物の期末残高1,161百万円。

(単位:百万円未満切捨て)

項目	前期末	金額	増減	主な増減要因
I. 営業活動によるキャッシュフロー	△83	43	126	ソフトウェア評価損 57 売上債権 55 減価償却費 32
II. 投資活動によるキャッシュフロー	△94	△62	32	
III. 財務活動によるキャッシュフロー	368	△30	△398	自己株式取得 △30 前期末増減については株式上場による資金調達
IV. 現金及び現金同等物の増減額	189	△54	△224	
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,026	1,216	184	
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	1,216	1,161	△54	

年間計画進捗状況まとめ

① 確実な成長のために

- ★ ~~有力なASTERIAマスターパートナーの追加~~ 済
 - ~~TDCソフト、三菱総研DCS (2007年度)~~ 済
 - ~~富士通ビジネスシステム (2008年5月)~~ 済
- ★ ~~ASTERIA強化バージョンの出荷 (7月)~~ 済
 - ~~100項目を超える顧客の声の反映~~ 済
 - ~~ASTERIA WARP 4.2、Lite 4.2~~ 済
- ★ ~~ASTERIA WARP LiteのOEM~~ 済 済 
- ★ ~~@warp 2nd CiGの開催~~ 済

決算概要

成長戦略

会社概要

年間計画の進捗状況まとめ

② 将来の飛躍のために

★ ASTERIA MDM Oneの出荷

■ ~~MDM One DQ, MH, MI (出荷済)~~ (済)

■ MDM One GT (未達成) (済)

★ ~~インフォテリアオンラインの本格活動開始~~

■ ~~c2talk, Topikaの販売移管、強化~~ (済)

■ ~~SaaS製品「Onシリーズ」のラインアップ拡充~~ (済)

■ ~~ラボリリース（「lino」など）の実施~~ (済)

★ ~~海外展開への布石~~

■ ~~Lino, Rejaw海外市場展開~~ (済)

■ ~~MDMOneニューヨークでのイベント出展~~ (済)

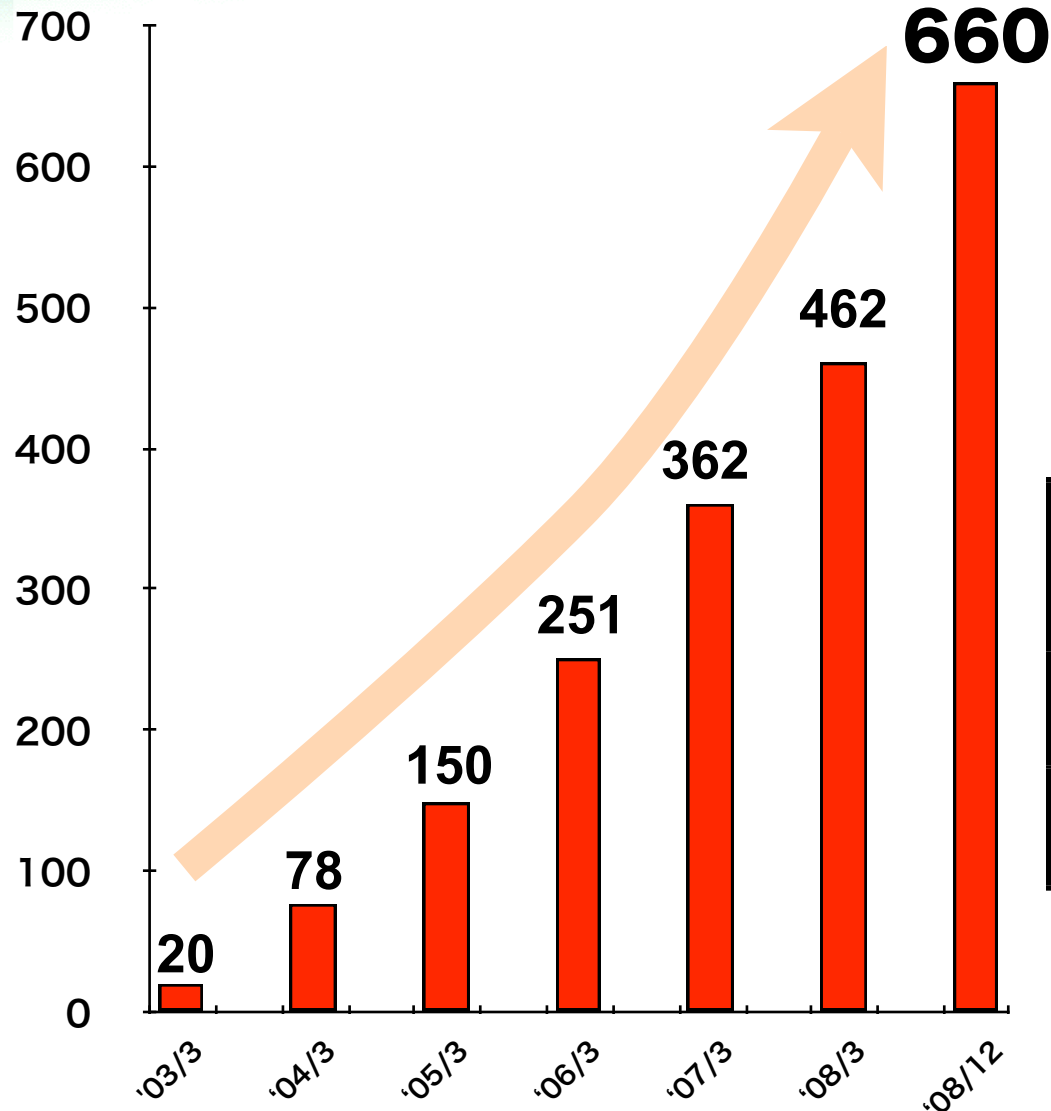
■ ~~海外開発拠点のネットワーク化~~ (済)

決算概要

成長戦略

会社概要

ASTERIA導入社数は660社に



ミロク情報サービス
との協業（Lite版
OEM）が奏功 - Q4

2009年3月末

累計 導入社数	660
Q4の新規	119
Q4追加	5

累計社数には、同一会社の場合（上記の「追加」分）は、カウントされていません。

決算概要

成長戦略

会社概要

3年連続EAIシェアNo.1 (出荷本数)

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

決算概要

成長戦略

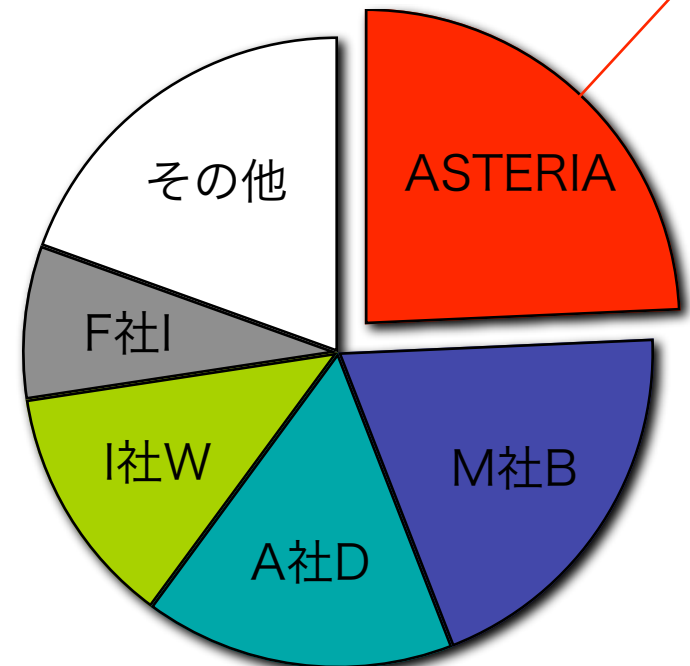
会社概要

【2008年調査】

毎年シェアを拡大

18.3%(2006) → **21.3%**(2007) → **24.3%**(2008)

第1位	ASTERIA	24.3%
第2位	M社B	19.8%
第3位	A社D	16.0%
第4位	I社W	12.5%
第5位	F社I	7.9%



出典：テクノシステムリサーチ社「2006/2007年ソフトウェアマーケティング総覧」

ASTERIAコスト削減事例続々

決算概要

成長戦略

会社概要

★ ASTERIAで不況を乗り切る「新メソッド」

- ★ コスト削減になる
- ★ 3ヶ月以内に効果が出る
- ★ 既存システムを活かす

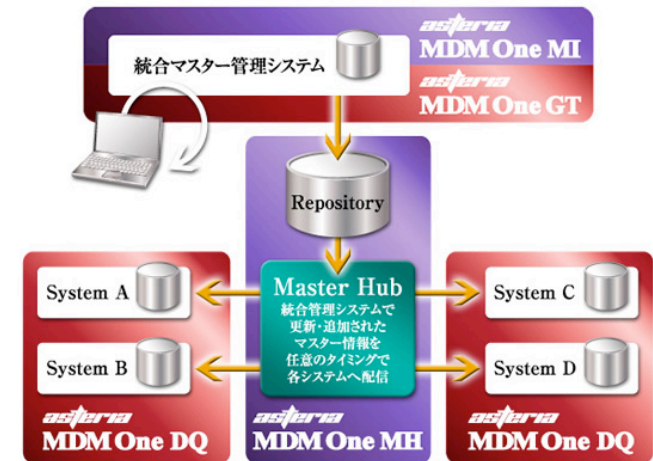
★ 例：

「マックス様」では、
 運用コストを**半減**し、
 業務コストを**最大90%**
 削減！



ASTERIA MDM One離陸

- ★ 企業システムの根幹「マスターデータ」の品質を上げ、運用コスト、業務コストを削減
- ★ 独自の「マスターデータ**仮想化**」技術を実装
- ★ 既に5社で導入（近日中に事例発表予定）
- ★ 製品ラインアップ拡充
 - ★ MH = Master Hub
 - ★ MI = Master Intelligence
 - ★ DQ = Data Quality
- ★ アドバイザリー制度を発足
- ★ MDM Summit (米国)に出展



ネットサービスは新分野の試練

決算概要
成長戦略
会社概要

- ★ SaaS/クラウドのメディアの
注目と実ビジネスの乖離
- ★ SaaS World出展
 - ★ プラチナスポンサー
 - ★ 引き合いは多数
- ★ 社内・グループ内利用（プライベート・クラウド）での事例増加
 - ★ 外部でのデータ保管に対する不安
- ★ 「OnTranq」出荷開始
- ★ 「lino」有償版出荷開始



インフォテリア株式会社
2009年3月期
通期決算説明会

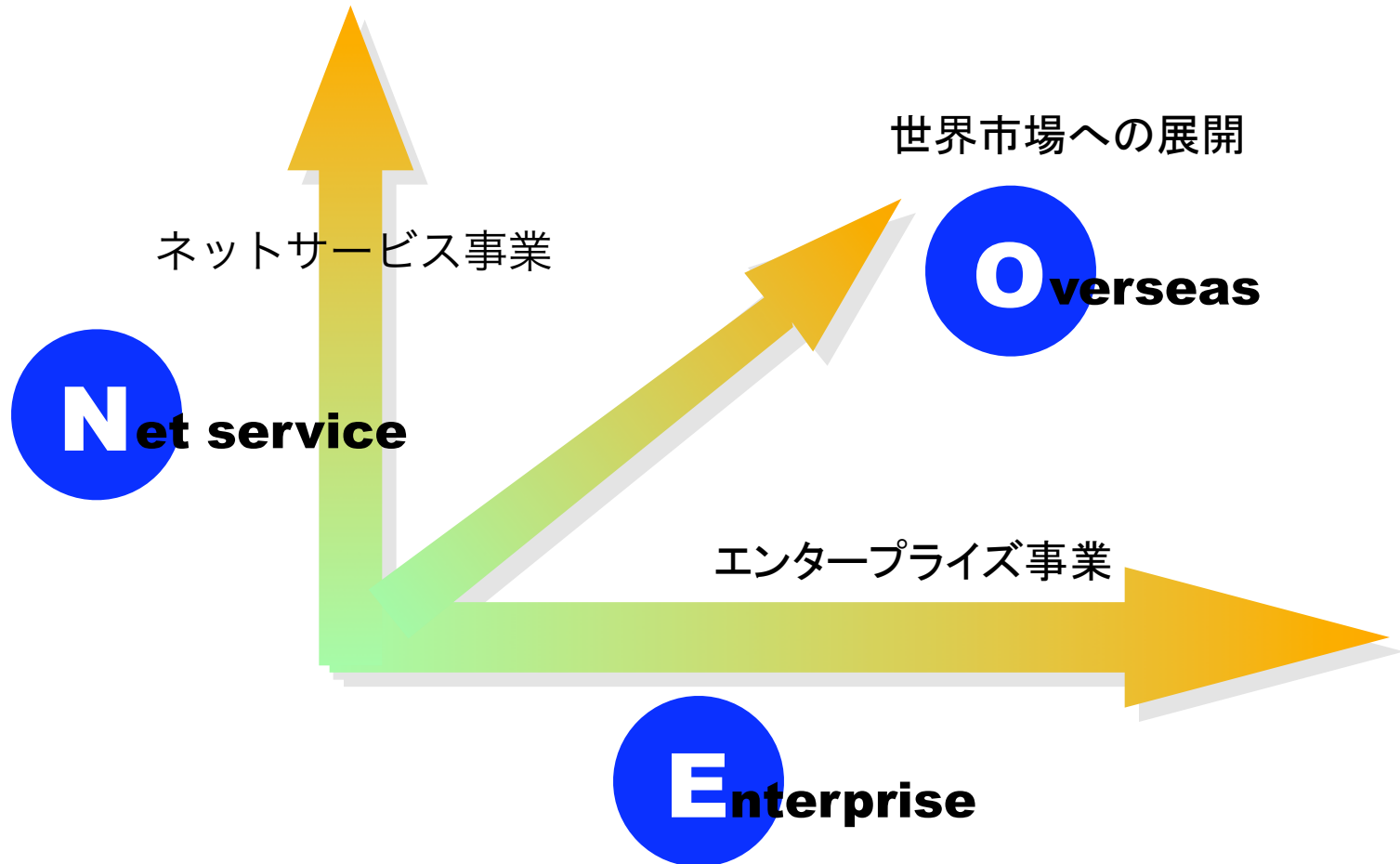
これからの成長戦略

The Information Cafeteria


infoteria
The Information Cafeteria

中期的成長戦略

★ 将来の確実な成長のための立体的な成長戦略



決算概要

成長戦略

会社概要

データ連携パッケージ市場規模 (サーバー)

従業員数	企業数※1	普及率:2013※2	ターゲット企業数
1~9	861,164	0%	0
10~99	316,679	2%	6,333
100~999	37,265	50%	18,632
1000以上	2,232	95%	2,120
合計	1,217,340	-	27,085

出典:

※1:帝国データバンク企業統計2008/05

※2:当社予測

2009/3
 約2,900社
 (実績とシェアより当社推定)

2013/3
 約27,000社

2本目、3本目の柱を作る

★ 安定した事業ポートフォリオを

OnSheet (Web)

- オンライン表計算サービス

DataCaster (クライアント)

- 安心確実なファイル転送

Topika (Web)

- 企業課題管理サービス

ASTERIA (サーバー)

- データ連携

c2talk (Hybrid)

- ソーシャルカレンダー

ASTERIA On Demand (Web)

- SaaS版EAIサービス

サーバー

クライアント

(Web)
SaaS

Rejaw (Web)

- ミニブログ+チャット

OnTranq (Hybrid)

- ファイル転送サービス

MDMOne (サーバー)

- マスターデータ管理

Lingr (Web)

- Webチャットサービス

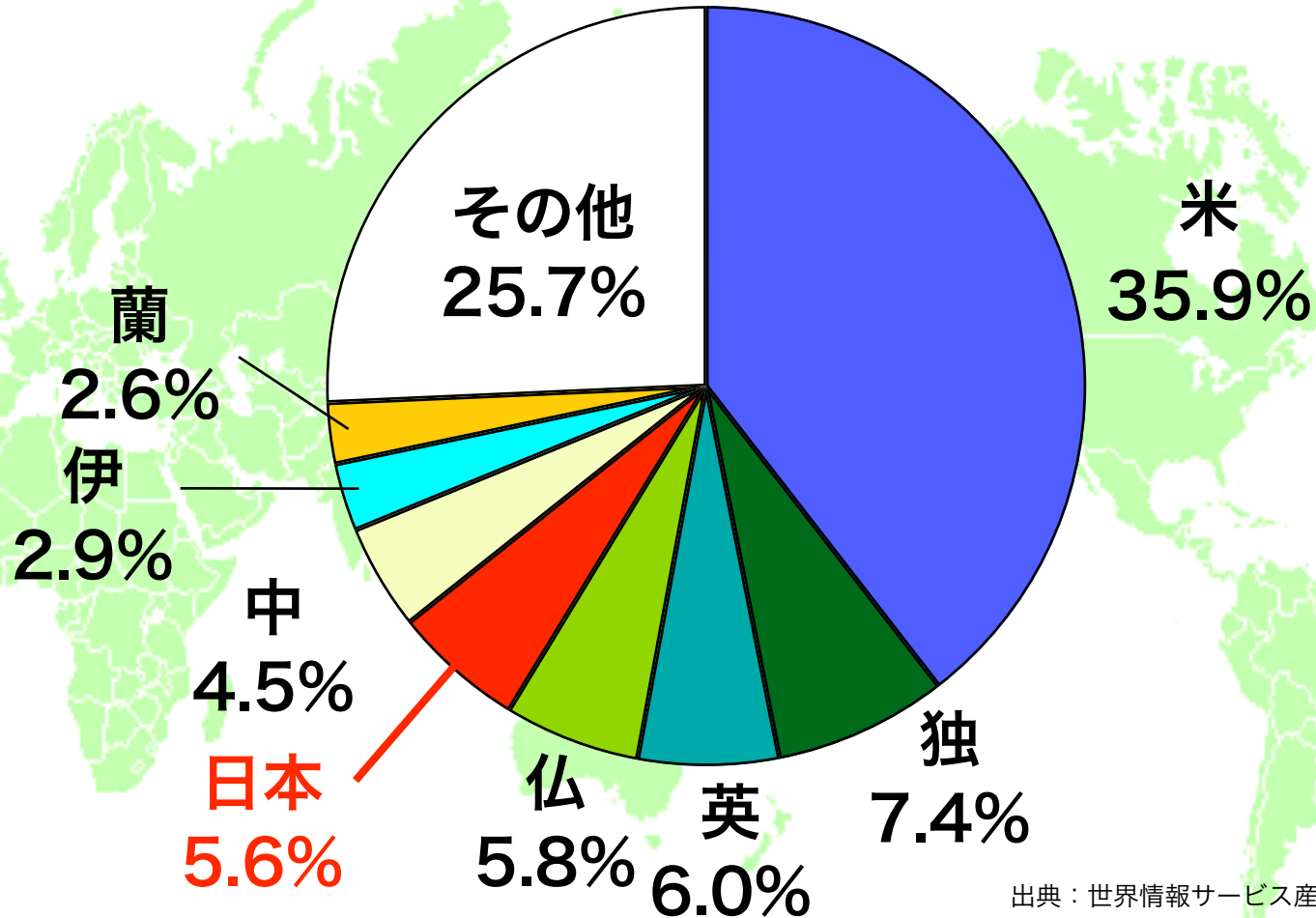
lino (Web)

- オンライン付箋サービス

「つなぐ」シーンの拡大

10年後に向けて

＊世界市場への展開



出典：世界情報サービス産業機構
(Forecast for 2008)

2010年3月期業績予想

(単位:百万円未満切捨て)

(連結)	2010年3月期 通期予想	2009年3月期 実績	前期比
売上高	1,025	1,022	+3
営業利益	20	△55	+75
経常利益	20	△58	+78
当期純利益	5	△126	+131

決算概要

成長戦略

会社概要

市況と業績予想

- ★ 2010年3月期は引き続き景気悪化の影響を受け、IT投資も抑制傾向。
- ★ ITを活用した経営革新、業務改革はますます不可欠に。→ニーズに的確な対応
- ★ 売上高は1,025百万円で前年と同程度
 - ◆ ライセンス = 同程度 (既存製品 = 減、新製品 = 増)
 - ◆ サポート = 増加
 - ◆ その他 = 減少
- ★ 組織再編等のコスト構造改善により黒字化

組織再編

決算概要

成長戦略

会社概要

✧ 米国研究開発拠点を閉鎖

- ◆ 研究開発の効率化
- ◆ 中国拠点の強化（浙江大学との連携）

✧ ネットサービスの企業内利用向けシフト

- ◆ インフォテリア・オンラインの合併
- ◆ OnSheet等の企業内利用向け新製品

✧ スマートソフトウェア事業

- ◆ スマートフォン向けプラットフォーム事業へ参入

✧ 世界戦略の再検討

- ◆ グローバルビジネス推進室を新設

製品戦略

決算概要

成長戦略

会社概要

★ ASTERIA WARP

- ◆ より完成度を高め圧倒的なポジションへ
- ◆ 弛まぬバージョンアップ
- ◆ パートナーアダプタの充実：SAP連携アダプタなど

★ ASTERIA MDM One

- ◆ GTを含めたフルラインアップの完成
- ◆ ユーザーフィードバックの反映→最新版の提供

★ ネットサービス

- ◆ スマートフォン向けサービス
- ◆ プライベートクラウド向けサービス（OnSheetから）

営業戦略

決算概要

成長戦略

会社概要

★ ASTERIA WARP

- ◆ パートナー強化 - 量ではなく質の向上
- ◆ サポート営業強化（契約率の確保）
- ◆ OEM戦略 - Lite版→WARPへのアップグレード
- ◆ Webマーケティング - 事例、サイトリニューアル

★ ASTERIA MDM One

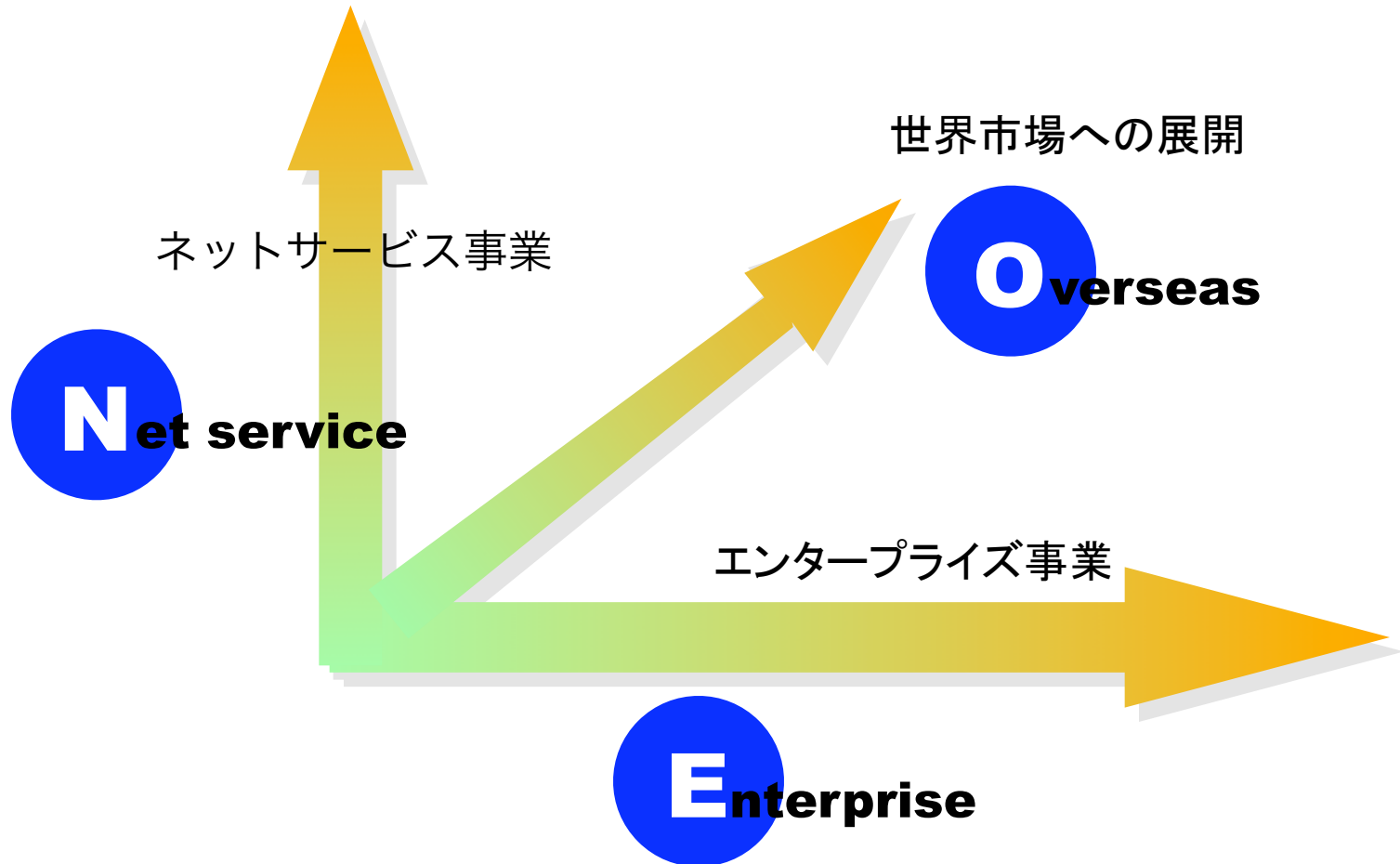
- ◆ MDM専属営業チーム
- ◆ MDMサミット（日経BP）

★ ネットサービス

- ◆ 企業内利用向けパートナー販売
- ◆ ビジネススマートフォンへの進出

中期的成長戦略

★ 将来の確実な成長のための立体的な成長戦略



決算概要

成長戦略

会社概要

IRに関するお問い合わせは

ir@infoteria.co.jp
03-5718-1250

本資料は情報の提供のみを目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料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。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。



インフォテリア株式会社
2009年3月期
通期決算説明会

会社概要

(参考資料)

The Information Cafeteria


infoteria
The Information Cafeteria

インフォテリアの目指すもの

★ 組織を超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。

世界的規模の
ソフトウェア
メーカー

将来

つなぐ技術
国内No.1

現在

XML 専門
ベンダー

創業

決算概要

成長戦略

会社概要

インフォテリアとは

＊国内で数少ない受託レスソフトウェア開発企業

- ・NTTデータ
- ・日本ユニシス
- ・日立ソフト
- ・CSKシステムズ
- ・富士ソフト

↑
挙げるときりがない

- ・NTTデータ
- ・イントラマート

- ・インフォテリア
- ・ワークスアプリケーションズ

80%以上

受託開発比率

20%以下

- ・インフォシス

- ・オラクル
- ・マイクロソフト
- ・グーグル
- ・セールスフォース
- ・VMウェア

↑
挙げるときりがない

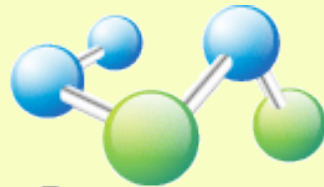
決算概要

成長戦略

会社概要

インフォテリア製品群

ASTERIAファミリー



asteria warp
Business Automation Platform

データ連携ミドルウェア

新製品



asteria MDM One

マスターデータ管理

エンタープライズ
製品



つながるオンライン表計算

OnSheet
Online Spreadsheet service

オンライン表計算



Topika

企業課題管理 (SaaS)



ソーシャルカレンダー



新製品

OnTranq

安全確実ファイル転送

ネットサービス
製品



新製品

オンライン付箋

more...

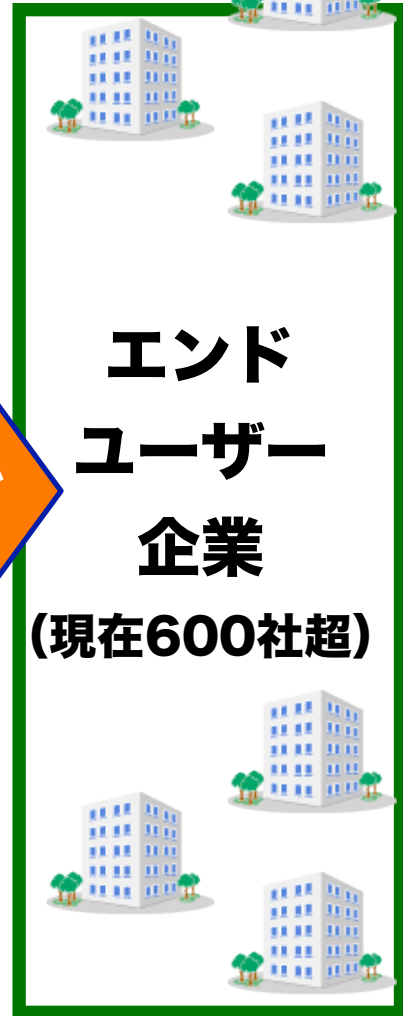
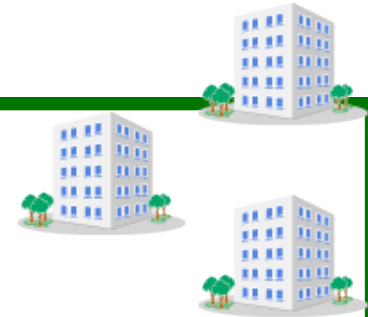
決算概要

成長戦略

会社概要

ASTERIA販売モデル

ASTERIAマスターパートナー (18社)



システム
(構築)



製品
サポート

決算概要

成長戦略

会社概要

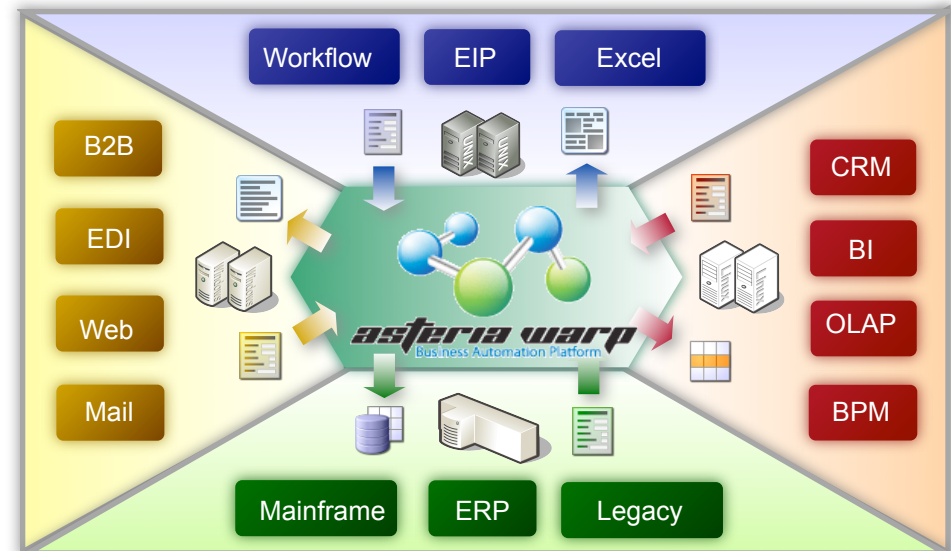


主力製品



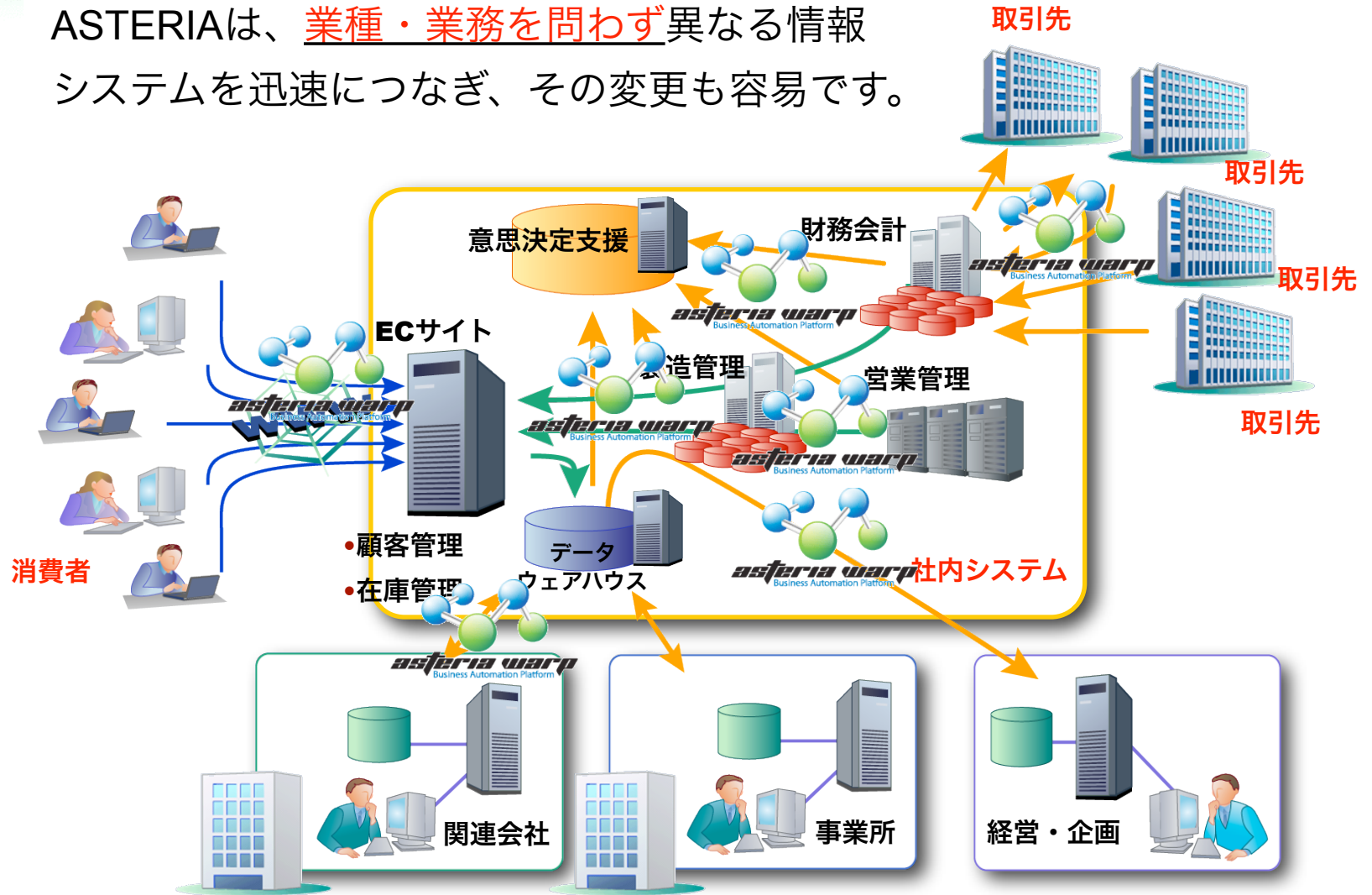
とは

- ✦ 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。



決算概要
成長戦略
会社概要

企業にとってのASTERIAの価値

- ✳ 「フロー」による**短期開発・保守**
- ✳ **開発・保守のコスト(工数)削減**
- ✳ システムの**属人化を排除**
- ✳ **開発・保守の内製化に貢献**
- ✳ **既存システムを活かす**



ありがとうございました



インフォテリア株式会社
2009年3月期 決算説明会