

# infoteria VISION

2009 BUSINESS REPORT

事業報告



私たちは「つなぐ」エキスパートです。

*Create The Value*

時代が求めるその先へ



独自の強みを持つ IT 分野の

“モノ作り企業”として、

1998年の創業から10年を経て、

新たなスタートの年。

未来へとつなぐ明日のために、

インフォテリアは常にその先を見つめています。



## 厳しい環境を乗り越え、 新たな挑戦による成長を目指す。

世界に通用するソフトウェアを開発する企業として、つねに時代を先取りしてきたインフォテリア。今後も果敢な挑戦を続けながら、さらなる成長段階へと進みます。

### >> 決算内容の概観と今後の経営戦略。

**Q** 今期の決算概況と業績に対する経営トップとしての評価をお聞かせください。

まず、株主の皆様へ、日頃からのご支援に対して心より感謝を申し上げます。

今期の決算を概観いたしますと、上半期と下半期でかなり異なるというのが大きな特徴ではないかと思います。上半期は、一昨年から続くサブプライム問題などの影響もあり、厳しい経営環境でしたが、そのような状況下でも当社の製品の強化やパートナー戦略が奏功し、好調に推移いたしました。この流れを引き継ぎ、下半期についてもアグレッシブな経営プランを立てていましたが、その矢先にリーマンショックによる世界的金融危機が発生。その影響から企業のIT投資が抑制され、特に第4四半期は急激な売上減少を余儀なくされました。結果として、上半期は計画以上の業績を残すことができたにもかかわらず、2009年3月期の決算については赤字を解消することは出来ませんでした。

さまざまな外部環境の変化に影響されたことは否めませんが、結果的に2年連続の赤字決算になりましたことを、株主の皆様方に深くお詫び申し上げます。

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.

❶ 今回の結果を踏まえた上で、今後はどのような経営の取り組みを行っていく予定ですか。

通期の連結決算では目標未達という結果になってしまいましたが、主力であるASTERIA事業は順調な伸びを示しており、売上げ面でも過去最高の数字を残すことができました。このような背景から今後もASTERIA製品群はこの不況下においても安定成長が続くことを確信しております。

また、さらにより強固な経営基盤を確立していくために当社グループの子会社再編を予定しています。



HIRANO YOICHIRO

まず、平成21年6月には、当初予定していた成果が得られたという判断と、研究開発投資の効率化という観点から、次世代Webのための研究開発機関であったInfoteria Corporation USA(当社100%子会社)を閉鎖します。また、SaaS事業<sup>※1</sup>に関しましても、ニーズの顕在化が期待される企業内利用(プライベート・クラウド)に対応するため、今年の9月を目処にインフォテリア・オンライン(株)を当社に事業統合する方針を決定しています。

❷ 具体的な経営戦略としては、どのようなことを考えていますか。

当社の主力事業であるASTERIA事業は順調に成長しており、EAI<sup>※2</sup>の分野でも3年連続シェアNo.1(23.4%)<sup>※3</sup>という実績を残すことができました。導入企業数も着実に増えている状況で、2008年度はその数においても最高の数字を達成。2009年の3月末現在で計660社以上という実績を誇っております。

また、この分野には昨年「ASTERIA MDM One」という、マスターデータの管理に特化した新製品も加わりました。ASTERIA MDM Oneは、これからの企業でのニーズが急激に増加する製品で、その販売戦略面でも「アドバイザーパートナー」という新制度を導入。この新しいパートナー制度によって、各企業に適したマスターデータ管理のコンサ

ルティング面を支援することが可能となり、新たな成長が期待できると確信しています。

これからも当社は、ASTERIA事業を中核的なビジネスとして進化させながら、将来の成長エンジンとなる「ネットサービス事業」においては選択と集中を加速させながらも新たな分野への研究開発を継続していきます。その上で、長期的な視点に立った「海外戦略」などにも力を入れていきたいと考えています。

➤ **N(et service)  
E(nterprise)  
O(verseas) 戦略で、  
さらなる成長段階へ。**

❸ 安定成長が見込めるASTERIA事業を中心に、将来を見据えた2つの戦略を同時に展開していくとのことですが、ネットサービス戦略と海外戦略については、どのような見通しを持っていますか。

最近、SaaS(サーズ)という言葉が新聞などのメディアで目にする機会が増えていると思いますが、これは「自社でソフトウェアを所有するのではなく、必要な時にだけネットを介して利用する」という考え方で、コスト面で多大なメリットをもたらし、セキュリティの面でも非常に優れているといわれています。この

将来の確実な成長のための  
立体的な成長戦略



ようなインターネットを中心とした新しいコンピュータの利用形態は「クラウド・コンピューティング」とも呼ばれ、その流れは時代の必然として今後の主流になっていくことは間違いありません。当社では、このような時代の変化をいち早く捉え、クラウド・コンピューティングの時代に対応した研究開発投資を他社に先駆けて行ってきました。その点では、先発企業としてのアドバンテージがあり、これから本領発揮の時期だと思っています。

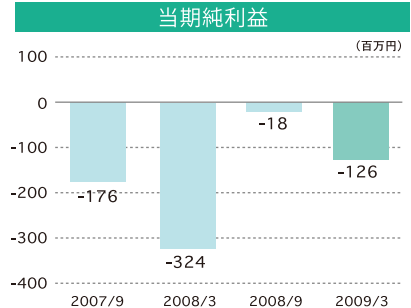
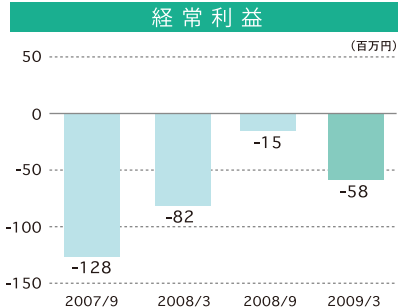
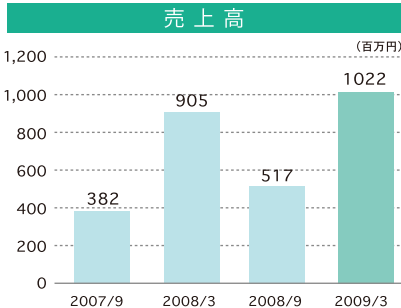
また、私たちが行っているソフトウェア事業は、完成までは相応のリソースを必要としますが一度ソフトウェアが完成すると、あとは低コストで大量提供が可能となり、また、インターネットを介して世界中に販売できるというメリットがあります。今後は、この「ソフトウェアの特性」を最大限に活かし、中国語圏や英語圏にも進出していく予定です。

Q 今後の販売戦略という面では、いかがですか。

今まではASTERIA製品の「つなぐ技術」や、つなぐことによる「新しい価値」というものをメインにアピールしてきましたが、実際に導入されたお客様の声をお聞きしてみると、ITコストのみならず業務コストにおいてもコストダウン効果を挙げられるケースが圧倒的に多いのが実情です。今後は時代の趨勢を加味しながらアピールポイントも考えていきたいと思えます。昨年末あたりから「コストダウン効果」を前面に推し出したマーケティング戦略をとっていますが、「コストダウン効果」をテーマにしたセミナーでは当初予定の2倍近い参加があるなど製品に対する企業の興味は着実に増えています。このような追い風を活かし、実際の製品づくりやサービス内容という面でも時代のニーズを反映させながら、今後はさらに磨きかけた製品を提供していきたいと考えています。

Q 最後に、株主の皆様に応えたいことをお願いします。

当社では今後も、安定的な成長が見込めるASTERIA事業を中核に据え、そこで得た利益を将来の成長のためのネットサービス事業や海外事業に投資するという3方向の立体的な戦略で、より安定的な収益基盤を構築していきます。この目標を達成する日は、さほど遠い将来ではないと確信しています。そのために、時代を先取りした製品開発やネットサービスの展開など、基本的な経営スタンスは変えることなく、将来的な成長を目指していきます。ぜひこの点をご理解いただき、これからも中長期的な視野でインフォテリアに注目していただきたいと思います。今後とも変わらぬご支援のほどを、よろしくお願い申し上げます。



※1 SaaS(サーズ)：インターネットを利用し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時だけサービスを利用することができるというもの。  
 ※2 EAI(Enterprise Application Integration)の略。企業内で業務に使用する複数のITシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合を図ること、または、それを実現するための技術やソフトウェアの総称。  
 ※3 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」による。2006年18.3%→2007年21.3%→2008年24.3%と、順調にシェアを拡大している。



インフォテリア株式会社  
執行役員 エンタープライズ事業部長 油野 達也

## 今後の成長が期待されるIT市場に、 新たな成長戦略を描く。

理想的なマスターデータ管理を容易に実現する「ASTERIA MDM One」を投入

### 今後の課題は増大する メンテナンスコストへの対応

「EAI国内ナンバーワン」という当社の実績をもとに、その技術と信頼性を生かした製品は出来ないかと考えていたところに現れた概念がMDMでした。EAIとは「発生したデータをどのように変換し、相手に渡すか」という、いわば異機種間結合システムのキーテクノロジーなのですが、その技術を一步進めてマスターデータの共通化を図るパッケージ

に転用できないかと考えたわけです。発生データを「伝票」とするならば、マスターデータは「台帳」です。当初は、ASTERIAで簡単に実現できるのではないかと予測していたのですが、これがなかなか難しく、完成までにはさまざまな紆余曲折がありました。

ところで、多くの企業では台帳管理に多大なコストを使っています。同一顧客のデータなのに異なる部署で別々に管理しているため、複数の顧客として扱われるばかりか、どうしても管理上のムダが発生してしまいます。身近な例ですが、

皆さんも同じ企業から同じDMが何通も届いたという経験が少なからずあるのではないのでしょうか。これは顧客マスターの統合が不十分な例ですが、他にも部品や設計など統合が不完全な例は枚挙に暇がなく、それがメンテナンスコストの増大という結果にも結びついています。この点をいかに改善していくかが、今後の企業にとって大きな課題になってくることは間違いのないと思います。

### 時代のニーズに応える 「ASTERIA MDM One」。

経営インフラとしてのITシステムが欠かせない時代に、増え続けるメンテナンスコストの削減、精度の高い業務プロセスの実現、部門間での情報共有化、経営の可視化などを実現するソリューションが求められています。そのソリューションとして、昨年の春に販売を開始した製品が「ASTERIA MDM One」です。

その最大の特徴は、複数の企業システムが散在することによって生まれるマスターデータの不整合を解消するという点で、ITオペレーションコストの削減、運用コストや調達コストの低減はもちろん、顧客データを正確に管理することによるCS(顧客満足度)の向上、また、マスターデータ環境を整備することによる業務の見える化、複数部門間での情報の共有化、J-SOX法への対応なども可能にし、各種業務やITシステムの活性化を図ることでビジネスプロセス全体にわたる最適化を実現し、大幅な業務の効率化



をも可能にします。

さらに「ASTERIA MDM One」は、M&Aやグループ企業の子会社化などによる組織変更の際にも威力を発揮。顧客マスター、社員マスター、商品マスターなどのバックアップデータも一括管理できるので、システムが増えるたびに必要とされていたバックアップコストも低減することができます。

### ■ ■ ■ 新たなコアビジネスとしても高まる期待。

一昨年から続くサブプライム問題や、昨年9月に起こったリーマンショックなどによって企業の設備投資が急速に冷え込み、金融や製造業を中心に厳しい経営環境が続いています。もちろん、ITシステムにかかる費用も削減される傾向に



ありますが、この流れはさまざまなコスト削減を可能にする「ASTERIA MDM One」にとって、追い風になると考えています。その理由は、たとえ未曾有の不況下であっても、今後のビジネスを成長させるためにはIT化という時代の流れを止めることは出来ません。また、いずれ景気が回復した時に備えて、「最低限の投資は必要」とする企業も少なくありません。その上で、よりコストダウンを

図れる「ASTERIA MDM One」が求められると思います。

「ASTERIA MDM One」は、市場性という面でも大いに期待できる製品です。米国の調査会社であるフォレスター・リサーチの試算では、2010年度に2200億円市場に成長すると予測されています。日本市場がその約7分の1と考えても、そのマーケット規模は約300億円前後。しかも当社には、日本初のMDMメーカーという強味があり、技術面でも他社に先駆けたノウハウを蓄積していますから、新たなコアビジネスとして成長する可能性は非常に大きいと思います。「ASTERIA MDM One」は、今後のインフォテリアの経営に大きく貢献する成長株です。この製品の成長が、インフォテリアという企業に新たな時代をもたらすといっても過言ではありません。

ASTERIA MDM One 製品ラインナップ 自由な組み合わせで、多様な企業ニーズに応えるMDM

インフォテリアは、MDMの最適解となる製品・サービスを取り揃えています。

- ASTERIA MDM One MH** 企業システムにおけるマスターデータを仮想的に統合するハブ
- ASTERIA MDM One MI** マスターデータのライフサイクルを一括管理するインターフェイス
- ASTERIA MDM One DQ** マスターデータの品質を高めるデータクレンジング・名寄せサービス
- ASTERIA MDM One GT** MDM方法論を提供し、MDM導入をスムーズに支援するサービス



# 財務データ

## 連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	当連結会計年度 2009.3.31 現在	前連結会計年度 2008.3.31 現在
<b>資 産 の 部</b>		
流動資産	1,334,137	1,400,970
固定資産	315,315	388,240
有形固定資産	24,893	34,013
無形固定資産	203,205	275,058
投資その他の資産	87,216	79,167
資産合計	1,649,452	1,789,210
<b>負 債 の 部</b>		
流動負債	213,355	190,450
<b>純 資 産 の 部</b>		
株主資本	1,447,050	1,604,217
資本金	735,850	735,850
資本剰余金	652,619	652,619
利益剰余金	89,215	215,747
自己株式	△ 30,635	—
評価・換算差額等	△ 10,953	△ 5,456
純資産合計	1,436,097	1,598,760
負債・純資産合計	1,649,452	1,789,210

## 連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当連結会計年度 2008.4.1～2009.3.31	前連結会計年度 2007.4.1～2008.3.31
売上高	1,022,047	905,391
売上原価	336,237	263,968
売上総利益	685,809	641,423
販売費及び一般管理費	740,899	701,157
営業損失(△)	△ 55,089	△ 59,733
営業外収益	5,507	3,523
営業外費用	8,614	26,274
経常損失(△)	△ 58,196	△ 82,485
特別損失	63,825	153
法人税、住民税及び事業税	4,509	5,195
法人税等調整額	0	236,436
当期純損失(△)	△ 126,531	△ 324,269

### POINT

売上高は主力のアステリア事業が伸長し、前期比116百万円の増収となり、10億円を突破いたしました。

### POINT

利益剰余金は前期比減少しましたが自己資本比率は87%と高水準を保っております。



## 連結キャッシュ・フロー計算書

当連結会計年度  
2008.4.1～2009.3.31

前連結会計年度  
2007.4.1～2008.3.31

(単位：千円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	43,389	△ 83,282
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 62,037	△ 94,339
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 30,635	368,325
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 5,356	△ 778
現金及び現金同等物の増加額	△ 54,640	189,924
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期末残高	1,161,592	1,216,232

### POINT

積極的な営業活動により営業キャッシュフローが前期比126,671千円(152%)と大幅に改善いたしました。

## 連結株主資本等変動計算書

当連結会計期間(2008年4月1日～2009年3月31日)

(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
連結会計期間中の変動額									
新株の発行									
当期純損失			△ 126,531		△ 126,531				△ 126,531
自己株式の取得				△ 30,635	△ 30,635				△ 30,635
株主資本以外の項目の 連結会計期間中の変動額(純額)						1,460	△ 6,956	△ 5,496	△ 5,496
連結会計期間中の変動額合計	-	-	△ 126,531	△ 30,635	△ 157,166	1,460	△ 6,956	△ 5,496	△ 162,663
平成21年3月31日残高	735,850	652,619	89,215	△ 30,635	1,447,050	△ 4,449	△ 6,503	△ 10,953	1,436,097

### POINT

期中において自己株式を2,000株買い付けました。



## ▶▶▶ 浙江大学においてソフトウェア開発コンテスト「Infoteria杯」を実施

ソフトウェアビジネスのグローバル化の一環として人材育成を開始

当社は中華人民共和国における重点大学の一つである浙江大学(浙江省杭州市)のソフトウェア技術学院及び計算機科学技術学院と提携し、共同で全浙江大学生を対象として学生のソフトウェア技術力の向上を目的に本コンテストを実施しました。

コンテストは大学院生と学部生を対象に、Webプラットフォーム又はモバイルプラットフォームにおいてソフトウェアのアイデアと技術力を競います。応募期間は2009年3月末日までとし、2009年6月には選考を行い、優秀作品には、それぞれの部門で上位からゴールド、シルバー、ブロンズの3賞が与えられ、最優秀のゴールド受賞者には賞金及び副賞として日本への研修旅行などが授与されます。当社は今後もソフトウェアビジネスのグローバル化を目指し、人材の育成に積極的に注力して参ります。



Infoteria杯パンフレット

## ▶▶▶ 2009年1月20日、「ASTERIA MDM One」製品群出荷及び新パートナー制度開始

当社は、新製品としてマスターデータの一元管理、データの整合性の維持や承認フロー作成などを始め、データの整合性の維持や承認フロー作成など、マスターデータのライフサイクルを管理・活用を可能にする「ASTERIA MDM One MI(Master Intelligence)」を出荷しました。これにより、従来からのASTERIA MDM One 製品群であるMH(Master Hub)及びDQ(Data Quality)を含め、国内のマスターデータ管理のデファクト・スタンダードを目指します。

また、ASTERIA MDM One製品群の導入に際し、円滑な導入を支援する新パートナー制度「ASTERIA MDM Oneアドバイザーパートナー」制度を発足いたしました。

## ▶▶▶ セミナールーム開設

当社の本社が入居する大井町にあるNTビル内の2階にセミナールーム2部屋を開設しました。各部屋ともセミナー形式で15名の収容を可能とし、ASTERIA体験セミナー、ASTERIA教育セミナー(有償)及び各種製品のデモルームとして活用します。

今後は、各種セミナー開催の頻度を多くし、製品の理解度を高め、導入に結びつくセミナールームとして活用して参ります。



セミナールーム

# 会社概要

(2009年3月31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

## 役員の状況

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	経営企画室長
取締役	瀧田 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	スマートソフトウェアビジネス部長
執行役員	藤縄 智春	グローバル事業推進室長

\*は社外役員

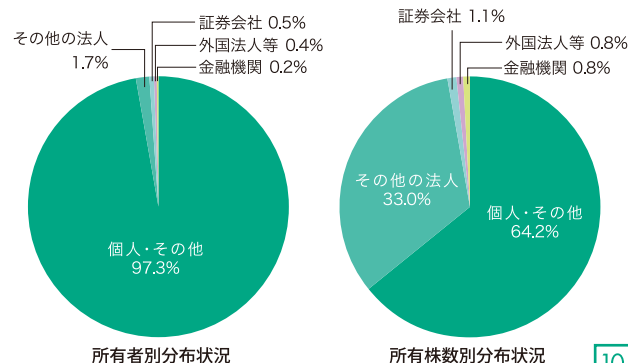
# 株式情報

(2009年3月31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	17.23
パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社	7,690	13.52
北原 淑行	4,516	7.94
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	4.22
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	4.02
インフォテリア株式会社	2,000	3.52
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	1,418	2.49
古谷 和雄	1,307	2.30
株式会社 ミロク情報サービス	1,300	2.29
日本テクノロジーベンチャーパートナーズアイ式号投資事業有限責任組合	1,260	2.21

## 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
決算期日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
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