

# インフォテリア、想定外の“株価急落”に社長も「驚きました」 上期は営業利益143.3%増の好決算

2017年11月14日に行われた、インフォテリア株式会社2018年3月期第1四半期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

## 2018年3月期第2四半期決算説明会

平野洋一郎氏：みなさまこんにちは。ご多用のところ、インフォテリア株式会社第2四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私から今回の第2四半期の決算についてご説明いたします。

## 会社概要

**会社概要** 2017年9月30日現在

- ✓ 設立 1998年9月
- ✓ 事業 「つなぐ」ソフトウェア製品の開発・販売
- ✓ 拠点 This Place社の買収（2017年4月）により  
5ヶ国9箇所に拠点を持つグループに

**英国** London

**中国** Hangzhou, Shanghai, Hong Kong

**シンガポール** Singapore

**日本** Tokyo, Osaka

**米国** Seattle, Cupertino

✓ 資本金 22億6,841万円  
✓ 従業員数 112名（連結）  
✓ 企業理念 発想と挑戦  
世界的視野  
幸せの連鎖

代表取締役  
執行役員社長/CEO  
平野 洋一郎

2018年3月期 第2四半期決算説明会 2

まず最初に会社概要です。

当社は企業向けのソフトウェアを開発をしている会社です。その中でも、とくにソフトウェア製品を特定の企業向けではなく、不特定多数の企業に販売して使ってもらえるモデルです。今年（2017年）4月にイギリスのThis Place社を買収して、拠点としては5ヶ国9箇所となっております。

地図の赤い点があるところが拠点です。このようなかたちで世界に向けたソフトウェアを開発する。またさらに、次世代のデザイン重視のソフトウェアを開発する。このようなことに挑戦している会社です。

## 決算ハイライト

大幅な増収  
大幅な増益

✓ 売上収益： **89.9%増** (前年同期比)  
✓ 営業利益： **143.3%増** (前年同期比)



※会計基準：IFRS

2018年3月期 第2四半期決算説明会

4

infoteria

決算のハイライトです。今回の決算はひと言で言いますと、大幅な増収・大幅な増益となります。

売上収益は前年同期比89.9パーセント増で2倍近い売上となっております。営業利益は前年同期比143.3パーセント増、つまり2倍以上の営業利益となっております。

大幅な増収  
大幅な増益

- ✓ 営業利益： **143.3%増** (前年同期比)
- ✓ 税引前利益： **61.0%増** (前年同期比)
- ✓ 当期利益： **47.8%増** (前年同期比)



※会計基準：IFRS

2018年3月期 第2四半期決算説明会

5



税引前利益は前年同期比61パーセント増。当期利益は前年同期比47.8パーセント増というかたちでこちらも大きく増えております。

## 第2四半期連結会計期間 好決算の要因

第2四半期連結会計期間

## 好決算の要因

- ✓ 売上収益：上場来最高（初の14億円超）
- ✓ 営業利益：上場来最高（営業利益率21.7%）
- ✓ 当期利益：上場来最高（初の1億円超）



売上増

「デザインサービス」売上が大きく貢献  
- This Place社の買収による新たな売上  
既存中核製品・サービスも順調に2桁増  
- ASTERIA:14.9%増、Handbook:11.3%増



利益増

This Placeの買収費用を差し引いても営業利益は大幅増加  
為替差損（95百万円）計上されるも税引前利益も大幅増加

今回の好決算の要因として、主なものを挙げます。まず売上増は、この期に新しく始めた「デザインサービス」。こちらは買収による新たな売上ですが、こちらが大きく貢献しています。

さらに当社の既存の中核製品「ASTERIA」およびサービス「Handbook」ともに順調に2桁増で非常に好調です。

また利益に関しては、今回This Placeの買収費用がマイナス要因として入ってきますが、こちらを差し引いても、営業利益が大幅に増加しています。

税引前利益も9,500万円ほど為替差損がありますが、こちらが計上されていても、大幅増加ということで、為替差損がなければもっと大きかったという、非常にいい状況での決算となっております。

## 製品別売上状況

## 製品別売上状況

- ASTERIA, Handbookともに **2桁成長**、デザインサービスも引き続き好調。



製品別の売上状況です。先ほど申し上げたとおり、中核製品の「ASTERIA」「Handbook」とともに2桁成長です。

「ASTERIA」の導入社数は、いよいよ6,500社に迫ります。そして「Handbook」は契約件数が1,300件を超える状況です。

また現在、その他に分類されている「デザインサービス」も非常に好調で、その他の中では最も貢献しています。以上が主なトピックスとなります。

## 損益計算書

## 損益計算書



- 売上収益は前年同期比**189.9%**、売上総利益は前年同期比**168.2%**。
- 当期利益は130百万円（前年同期比**147.8%**）。

(単位：百万円)

	2015年3月期 第2四半期 (日本基準連結)	2016年3月期 第2四半期 (IFRS)	2017年3月期 第2四半期 (IFRS)	2018年3月期 第2四半期 (IFRS)	前年同期比
売上収益	690	714	776	<b>1,474</b>	189.9%
売上総利益	571	595	671	<b>1,128</b>	168.2%
販売管理費	532	527	539	<b>804</b>	149.0%
営業利益	38	66	131	<b>319</b>	243.3%
税引前利益	26	61	136	<b>219</b>	161.0%
当期利益	▲10	▲0	88	<b>130</b>	147.8%

損益計算書です。先ほど述べた数値は、前年さらにその前の年と比べても非常に良い数字となっております。売上総利益も前年同期比168.2パーセントということで、非常に良い数字となっております。

## 売上収益の内訳と推移

## 売上収益の内訳と推移

- サービス売上は5倍以上売上が増加し、全体の5割超に。
- ライセンス売上は15%以上売上が増加するも、全体の約2割に。



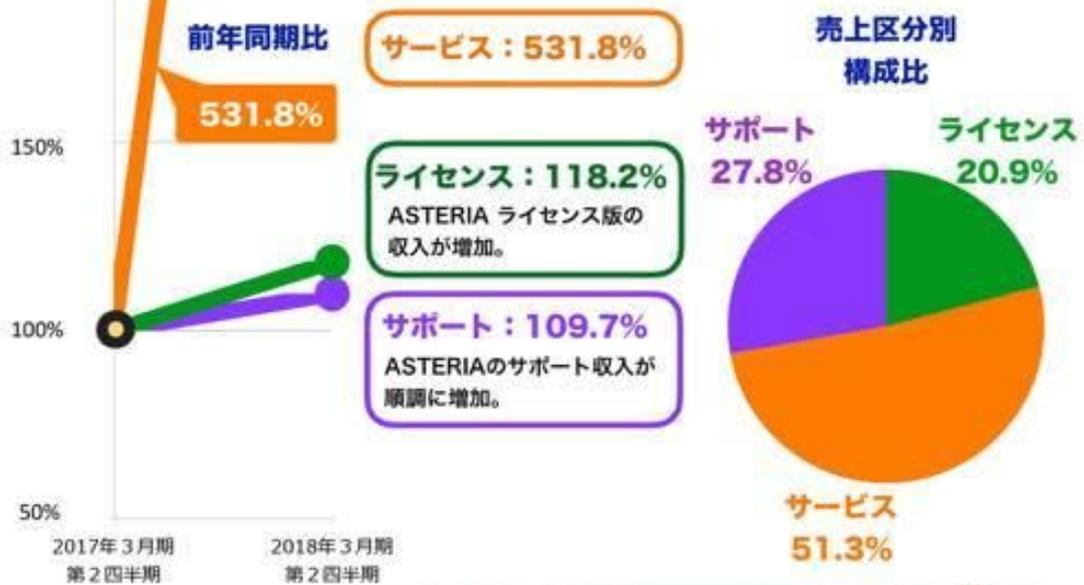
売上収益の内訳と推移です。当社の売上構成は、ライセンス売上、サービス売上、サポート売上の3つになっていますが、3つの項目すべて伸びています。ただサービス売上が非常に伸びていることから、ライセンスのパーセントもサポートのパーセントも減ってます。ただ売上そのものは上がっているということで、非常に良い状態だと考えております。

当社の中期経営計画において、ライセンス売上は毎月1回だけ売上が上がるもので、非常に上下が激しいのですが、こちらが減っていくということは、安定した売上の成長につながるということから、中期経営計画ではライセンスの売上を20パーセント台、目標として25パーセントまで落とすことをすでに達成している状況です。ライセンス売上・サポート売上両方とも伸びているわけですが、ライセンス売上は先ほど申し上げたとおり、「ASTERIA」のライセンス版の収入が増加しています。サポート売上はライセンスが販売されると、保守というかたちで毎年少しずつただけのものなのですが、こちらの収入も順調に増加しています。

## 売上区分別状況

## 売上区分別状況

- サービス売上が大きく成長、ライセンス売上、サポート売上も成長。
- サービス売上は、全体の過半となった。

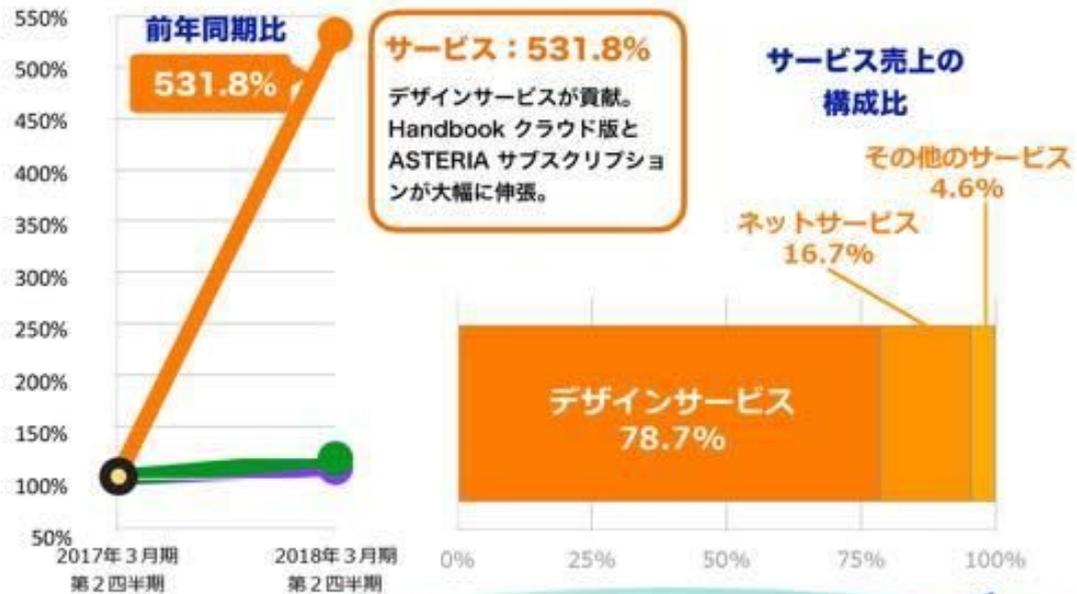


サービス売上は実際に5倍以上ということで、先ほど申し上げたとおり、「デザインサービス」が貢献しています。さらに「Handbook」のクラウド版、および「ASTERIA」のサブスクリプションが大幅に伸びています。

## 売上区分別状況

## 売上区分別状況

- サービス売上のうち、「デザインサービス」が約8割を占める。
- 「その他のサービス」は、サブスクリプションサービスと教育サービスで構成。



その内訳ですけれども、やはり「デザインサービス」が8割近くを占めているということで、貢献度合いがおわかりいただけるかと思います。

## 販売管理費の内訳と推移

## 販売管理費の内訳と推移

- 恒常的な増加：子会社（This Place）買収により人件費等が増加。
- 一時的な増加：子会社買収関連費用など支払報酬が増加。



販売管理費の内訳と推移です。今回、昨年度は「その他」に入っていた支払報酬を出しています。書いてあるとおり、一時的な増加として買収関連費用がかかっておりますので、よりわかりやすくこちらを出しています。それ以外に恒常的な増加として、子会社（This Place）買収により人件費が増加しています。

**営業利益／税引前利益／当期利益**

## 営業利益/税引前利益/当期利益

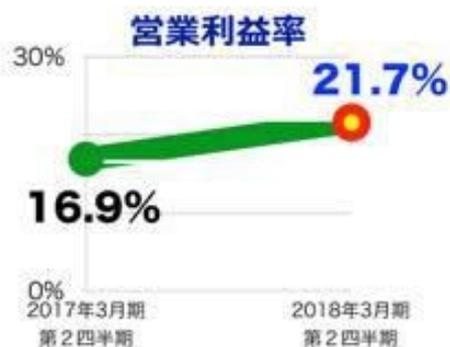
- 営業利益：上場来最高を更新。半期で初の3億円超え。
- 当期利益：上場来最高を更新。半期で初の1億円超え。



営業利益、税引前利益、当期利益です。まず営業利益は非常に大きく伸びております。税引前利益で今回特筆すべきなのは、為替差損が約9,500万円あることです。こちらは主に英国のポンド高による為替差損となっております。さらに税引前利益から当期利益については、法人所得税等の費用（8,900万円）があります。

## 各指標の推移（前年同期比）

## 各指標の推移（前年同期比）



各指標の推移（前年同期比）です。まず当社の売上総利益／率は、70パーセント以上が経営目標になっておりますが、今回は前年同期より若干下がり76.6パーセントです。こちらは主に、子会社This Place社買収による影響です。

研究開発費用／率も6.9パーセントから3.9パーセントに下がっておりますが、こちらもThis Place社買収による影響で費用が上がっておりますが、比率は下がっています。販促・広告宣伝費用／率も下がっております。こちらも数値は上がっていますが、売上全体がさらに大きく上がっているために、比率は下がっています。

営業利益率の経営目標は20パーセントですけれども、第1四半期より少し上がって21.7パーセントとなっております。

## 財政状態計算書

# 財政状態計算書



	IFRS (単位：百万円)	2017年 3月31日	2017年 9月30日	増減
資産の部	現金等	2,340	4,499	964
	営業債権	170	332	37
	その他流動資産	19	30	▲1
	有形固定資産	65	107	▲8
	のれん	-	1,406	▲17
	無形資産	128	261	137
	投資等その他	879	771	▲174
	資産合計	3,601	7,406	937
負債の部	借入金	167	133	▲17
	営業債務	86	176	▲63
	未払法人所得税等	31	206	37
	その他流動負債	385	641	▲125
	長期借入金	-	-	-
	その他非流動負債	59	800	87
負債合計	727	1,956	▲80	
純資産の部	株主資本	2,889	5,218	838
	その他資本の構成要素	▲15	232	180
	純資産合計	2,874	5,450	1,017

(単位：百万円)

## ■資産合計

3,601 → 7,406  
(期初)

✓ 新規資金調達  
(新株予約権行使) 2,250

✓ 子会社取得による  
「のれん」 1,406

(単位：百万円)

## ■自己資本比率

73.6%

✓ 長期借入金：無し  
→ 積極的な投資に耐える  
極めて健全な財務体質

財政状態計算書です。期初と比べて資産合計が大きく増えております。こちらは新株予約権の行使により22億5,000万円の新規調達をしているのと、子会社取得による「のれん」が14億円強増えているためです。

結果として、自己資本比率が非常に高い73.6パーセントということで、きわめて健全になっております。とくに現金等、今後M&Aを積極的に行う原資とさせていただきます。

## キャッシュ・フロー計算書

## キャッシュ・フロー計算書

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、売上・利益好調により大幅増加。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、新株予約権の行使により大幅増加。

(単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期
営業活動による キャッシュ・フロー	164	548
投資活動による キャッシュ・フロー	▲177	▲815
財務活動による キャッシュ・フロー	▲68	1,958
現金及び現金同等物の 期末残高	1,747	3,484

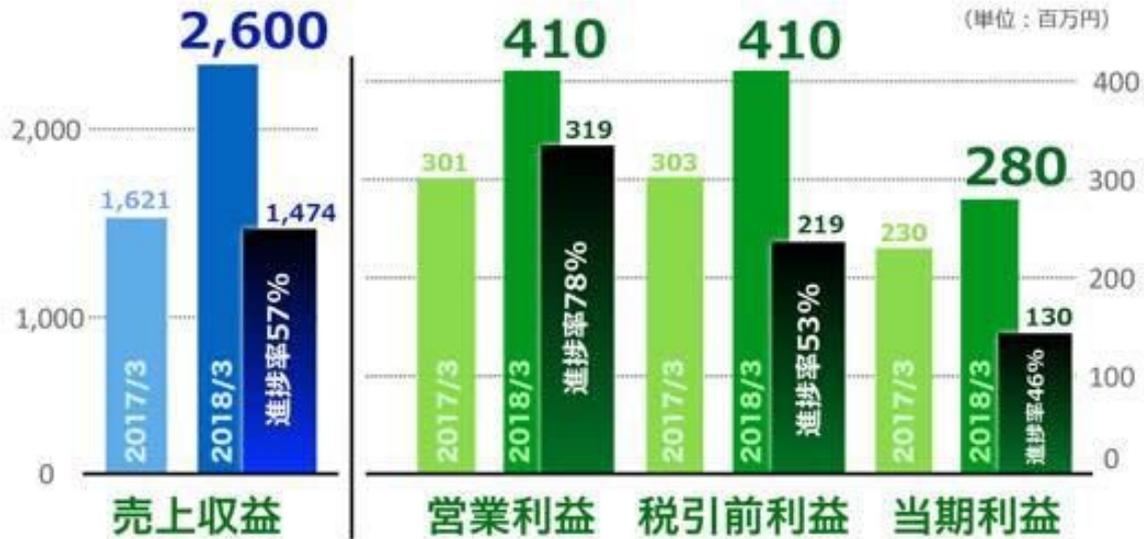
キャッシュ・フロー計算書です。営業活動によるキャッシュ・フロー、財務活動によるキャッシュ・フローともに大きく伸びています。

### 2018年3月期業績予想

## 業績予想

2018年3月期

- ✓ 第2四半期の進捗は計画以上に好調。
- ✓ 営業利益は第2四半期で進捗率78%、  
昨年と同期営業利益を超過。



2018年3月期 第2四半期決算説明会

18



2018年3月期業績予想です。売上収益は26億円の予想で、現在の進捗率は57パーセントです。当社の場合、上期前半が（進捗率）40～45パーセントというのがこれまでの通年ですので、かなりの進捗率だということです。

営業利益は進捗率78パーセント、税引前利益は進捗率53パーセント、当期利益は進捗率46パーセントということで、計画以上に推移をしております、非常に好調な状況です。営業利益に関しては、すでに昨年同期の営業利益を超えている状況です。

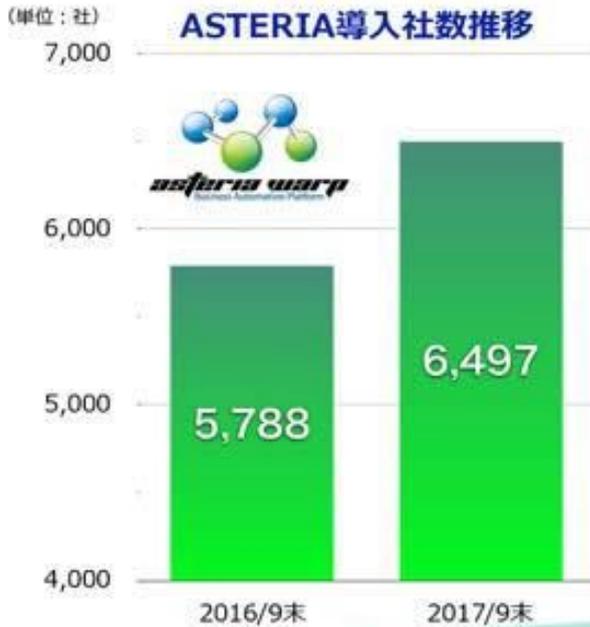
当社としてはあと2四半期ありますので、こちらに向けての通期予想は、ここから先にどのくらい数値が変わるのなかなか読めないところがございます。大きな買収もしておりますので、もう少し様子を見るということで、現在は（通期業績予想に）変更なしとさせていただきます。

## ASTERIA 11年連続市場シェアNo.1



# 11年連続市場シェアNo.1

出典：テクノ・システム・リサーチ「2017年 ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB市場編」



■ 直近12ヶ月間に、新たに709社がASTERIAを導入し累計導入社数は、

# 6,497社



2017年8月9日発表

2018年3月期 第2四半期決算説明会

3



続いて、これらの非常に好調な数字を生み出している背景として、製品およびサービスのトピックスとなります。中核製品（ASTERIA、Handbook）、新製品（Platio、Gravio）、新サービス（Blockchain、Design）、そしてコーポレート（全社）の順にご説明いたします。

まずASTERIAです。この第2四半期中に市場シェアNo.1を再度獲得して、11年連続シェアNo.1、導入社数も6,500社近くになりました。

## さまざまな業種業態に広がる



## さまざまな業種業態に広がる



- ソニー様（第1号ユーザー）、京セラ様（第2号ユーザー）等大企業から採用が始まり、現在は中堅企業へも採用が広がる。
- 特定の業種・業態に特化せず様々な業種業態で採用。  
※下記は、事例公開企業のみを掲載。



全部入れきれれておりませんが、実際に使われている企業様です。第1号ユーザーさま（ソニー）、第2号ユーザーさま（京セラ）は非常に大企業でしたが、最近では中堅の企業様もどんどん入ってきています。

### Q2事例：サカタのタネ様



## Q2事例：サカタのタネ様



PASSI<sup>N</sup> in Seed

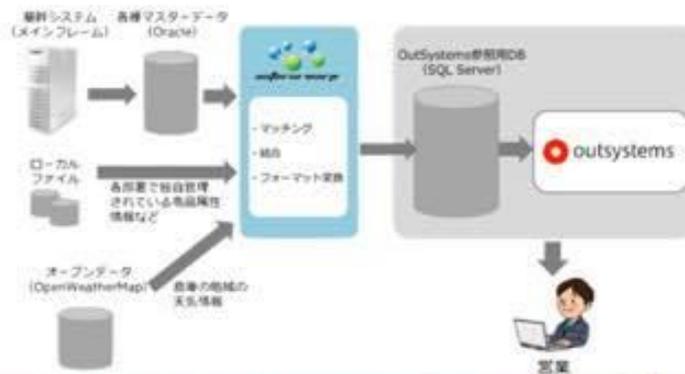
OutSystems  
連携

100%  
内製化

2017年8月9日公表

2018年3月期 第2四半期決算説明会

- 連携管理が一元化されシンプルに。連携先変更のアジリティ（迅速性）を確保。
- ASTERIA WARP、OutSystemsの開発生産性の高さにより、100%内製化を実現。
- 営業は、日次アップデートされた実績をWebで即時参照可能になった。



第2四半期だけの新しい事例をご紹介します。まずサカタのタネ様です。こちらも非常にメジャーな会社でございますが、100パーセント内製化を実現するためにASTERIAをご利用になっています。

## Q2事例：三機工業様



## Q2事例：三機工業様

### 三機工業

- Microsoft Dynamics 365(CRM)と基幹システムの連携を完全内製化。
- ASTERIAの専用アダプターを活用し2ヶ月間での短期開発を実現。

Microsoft  
Dynamics  
連携

100%  
内製化



2017年9月1日発表

2018年3月期 第2四半期決算説明会

6



三機工業さまは、Microsoft Dynamics 365（CRM）との連携を100パーセント内製化するという、今のトレンドに沿ったものをASTERIAで実現されています。

## Q2事例：横河ソリューションサービス様



## Q2事例：横河ソリューションサービス様

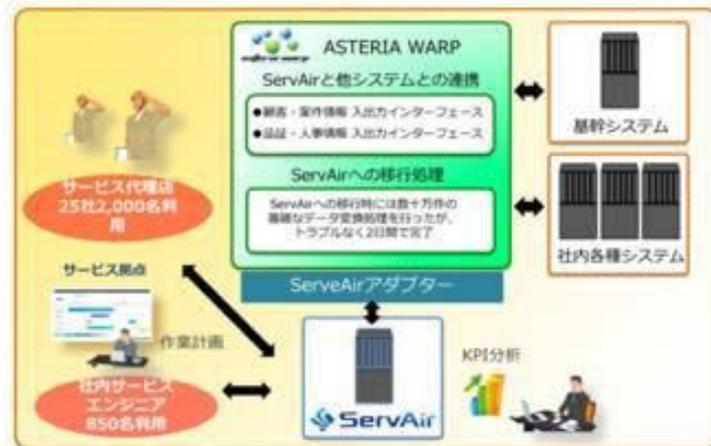
YOKOGAWA

- 連携アダプターをフル活用し、自社サービス製品と様々なシステムをシームレスに連携。
- スクラッチ開発と比べ10倍の生産性を実現！



2017年8月29日公表

2018年3月期 第2四半期決算説明会



7



横河ソリューションサービスさまは、SAPという非常にメジャーなERPとの連携を実現されています。

### 販売パートナー（AMP,ASP）増加



## 販売パートナー(AMP, ASP)増加

マスターパートナー

# NTT Data

株式会社NTTデータ九州

2017年5月8日発表

# KEYWARE SOLUTIONS

2017年7月7日発表

サブスクリプションパートナー

# 14社

に増加

株式会社アイ・エス・アイ・ソフトウェア  
 キーウェアソリューションズ株式会社  
 株式会社TOKAIコミュニケーションズ  
 ニュートラル株式会社  
 株式会社DTS  
 株式会社アイル  
 株式会社システナ  
 アイレット株式会社  
 錦与シンフォート株式会社  
 アーティサン株式会社  
 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社  
 株式会社神戸デジタルラボ  
 横河ソリューションサービス株式会社  
 RPAテクノロジーズ株式会社



これから売っていくためにという体制も上半期で強化しています。マスターパートナーとして、NTTデータ九州さま、KEYWARE SOLUTIONSさま。  
 さらに「ASTERIA WARP Core」という、クラウド型の月額課金で、月3万円もしくは月6万円といった価格で変える新しいラインアップを専門で売っていただくサブスクリプションパートナーがいます。こちらは年初から14社に増加しており、これからも続々と増加します。そして「ASTERIA WARP Core」という新製品を売っていただく体制が急速に整いつつあります。

## 連携アダプター続々と開発



## 連携アダプター続々と開発

- ASTERIA WARPの接続先を拡大する専用アダプターがさらに充実



日本最大規模の企業データベース「LBC」を搭載したデータ統合ツール「uSonar」用アダプター

2017年5月15日発表



1,200件以上の導入実績を持つグループウェア & ワークフロー「POWEREGG」用アダプター

2017年6月9日発表



ERP/財務・会計、CRMのクラウド型統合業務アプリケーション「NetSuite」用アダプター

2017年8月17日発表

さらにASTERIAの特徴としては、いろいろなシステム・いろいろなアプリケーションをノンプログラミングでつなぐことができます。その秘密はアダプターにあります。アダプターがあれば、相手先のシステムに簡単に、ノンプログラミングでつなぐことができます。

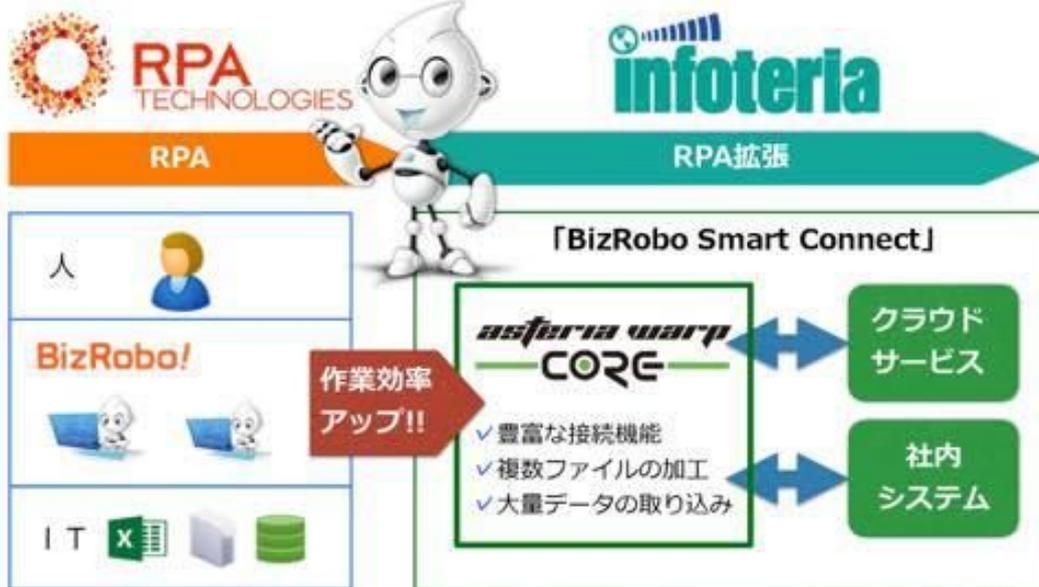
この上半期には3つのメジャーなデータベースとつなぎ、1,200件以上の導入実績を持つグループウェア、さらには全世界的に売られているNETSUITEというアプリケーションとの連携が実現しています。

**成長分野：RPA（Robotics Process Automation）**



## 成長分野：RPA (Robotics Process Automation)

■ RPAテクノロジーズ社との協業でフロントからバックまでの自動化を提供



2018年3月期 第2四半期決算説明会

10



ASTERIAが伸びている原因は、新たな成長分野に対する取り組みが挙げられます。いくつかありますが、主なものを2つ挙げます。

成長分野として、RPA (Robotics Process Automation) があります。こちらについては、その名のとおりRPAテクノロジーズ社と協業して、従来から言われている画面のフロントエンドでの自動化だけでなくバックエンド、システム側の自動化もASTERIAが担うという連携をして、さらにその先のクラウドサービスや社内システムまでつないで自動化することができるソリューションを提供しています。

それがこちらの「BizRobo Smart Connect」です。RPAテクノロジーズ社のキャラクターがBizRoboというのですが、このようなRPAの取り組みをしています。

## 成長分野：AI (Artificial Intelligence)



## 成長分野：AI (Artificial Intelligence)

- 認知技術 (Azure Cognitive Service) をASTERIAから簡単に利用可能に
- 日本マイクロソフトとASTERIAユーザー向けに共同セミナーを実施



### <認知技術APIの例>

- \* **Microsoft Azure**  
画像分析、感情分析、顔検証、  
動画分析、スピーチ、音声認識、  
話者識別、スペルチェック、  
テキスト分析、翻訳、  
コンテンツフィルター、Q&A作成、  
リコメンド、オートサジェスト、各種検索
- \* **Google**  
画像分析、音声認識、テキスト分析、  
翻訳
- \* **Amazon**  
画像分析、スピーチ、会話ボット

もう1つの成長分野がAIです。こちらは非常に大きな市場になりますが、時間をかけてすでに取り組んでいます。認知技術として、Microsoft AzureのCognitive Serviceがありますが、こちらはすでにASTERIAのアダプターを作って提供しています。例えば、こちらにあるような5つのアイコンを使うことで、コーディング・プログラミングをすることなく、AIの機能を使うことができます。

こちら今どんどん充実してきておりまして、今提供しているAzureだけでなく、GoogleやAmazonといったところからもさらに提供されます。このようなAIを企業システムとつないで使うために、ASTERIAは非常に重要な役割を担います。今のAIのエンジンというのは、情報を食べさせないと育ちません。要はラーニングをしなければ頭がいいだけ。何も入っていない。そのためには、企業のデータを数多く、しかも良いデータを食べさせる必要があるのです。そこにASTERIAが入ります。そして今度はAIが考えた結果をASTERIAが取って、それを企業のシステムに戻す。今後はこのようなことが必要になります。

今、世の中でAIが騒がれているのはAIの機能そのものについてです。例えば将棋に勝ったとか、そのアウトプットが評価されていますけれども、今後はシステムと連携することが必要になってきて、そこでASTERIAが活躍するというわけです。

## Handbook 累計契約件数1,300件を超える



## 累計契約件数1,300件を超える



次はHandbookです。こちらも順調に件数を伸ばしており、累計契約件数は1,326件です。この夏もまたシェアNo.1をいただいています。

### Q2事例：サンクロレラ販売様（営業資料）



## Q2事例：サンクロレラ販売様（営業資料）



サン・クロレラ販売株式会社

- 他のサービスよりも管理性・セキュリティ性が優れていた。
- 端末自体に情報を残さないことが可能。
- ファイルや動画の一括管理が行いやすく、管理者の操作負担が軽減。



2017年7月4日発表

2018年3月期 第2四半期決算説明会

14



✓ 成約数アップを実現

✓ 社員のスキル向上

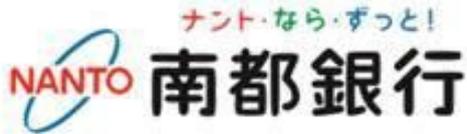


Q2事例です。サンクロレラ販売さまは、成約数アップを実現し、社員のスキルも向上したという結果を出されています。

## Q2事例：南都銀行様（営業資料）



## Q2事例：南都銀行様（営業資料）



- カタログを電子化、約140拠点で活用し営業準備時間の削減と業務効率化を実現。
- 動画コンテンツも活用し、渉外担当行員の提案力がより一層の向上。



2017年9月13日発表



渉外担当行員による商談



- ✓ 紙コストの大幅削減
- ✓ 準備時間を大幅に短縮
- ✓ 常に最新資料を閲覧

南都銀行さまは、「Handbook」によって紙コストを大幅に削減しております。準備時間を大幅に短縮することは働き方改革にもつながります。そして常に最新資料を間違わずに閲覧することができます。

## 総務省「若年層に対するプログラミング教育の普及推進」事業



## 総務省「若年層に対するプログラミング教育の普及推進」事業

- 「自律型ロボット教材を活用したプログラミング学習モデルの検証」におけるタブレット/スマートフォンを活用した学習効果測定に「Handbook」が採用。(ロボ団)



2017年8月22日発表

### ■ 採用の理由

- ✓ クイズ・テスト機能
- ✓ ユーザーインターフェース
- ✓ 従量課金
- ✓ マルチデバイス対応



こちらの「若年層に対するプログラミング教育の普及推進」事業は実験事業ですので、実証実験にHandbookが活躍している状況です。

## 第5世代 Handbook 出荷開始



## 第5世代 Handbook 出荷開始

- 5つの「S」をコンセプトとした「Handbook 5」を8月末に出荷開始



Handbook 4 まで  
**MCM (管理)**  
Mobile Content Management



Handbook 5  
**MCE (活用)**  
Mobile Content Enablement

2017年7月18日発表、8月30日出荷

このような状況ですが、Handbookをさらに強化いたしました。今まで販売していたのは第4世代の「Handbook 4」ですが、8月末から第5世代の「Handbook 5」を出荷しています。

### Handbook5で広がる活用用途



## Handbook 5 で広がる活用用途



また、Handbook 3、4一方向だったものを双方向にして、さらにHandbook5ではさまざまな利用用途に広げていき、さらに件数・売上等に貢献すると考えております。

### 新製品「Platio（プラティオ）」「Gravio（グラヴィオ）」

## 新製品



**Platio**

(プラティオ)



**Gravio**

(グラヴィオ)

次に、新製品です。今年は「Platio」「Gravio」の2製品の出荷を開始しています。  
どちらもIoTと関係のある製品です。

**つなぐフィールドはIoTに拡大**

## つなぐフィールドはIoTに拡大



先ほどご説明した「ASTERIA WARP」と「Handbook」に加えて新しくIoT、モノのインターネットというものが出てきましたから、こちらの2製品が出てきたわけです。

### Platio - 人とモノをつなぐ



## Platio - 人とモノをつなぐ



- 2017年2月出荷開始
- テンプレートからの選択により簡単にIoT対応モバイルアプリを開発できる画期的ソフトウェア

✓テンプレートから簡単開発



✓アジャイルに、配布→運用



2018年3月期 第2四半期 決算説明会

21



「Platio」というのは、具体的にはスマートフォンやタブレットで動くアプリを簡単に作ることができるものです。

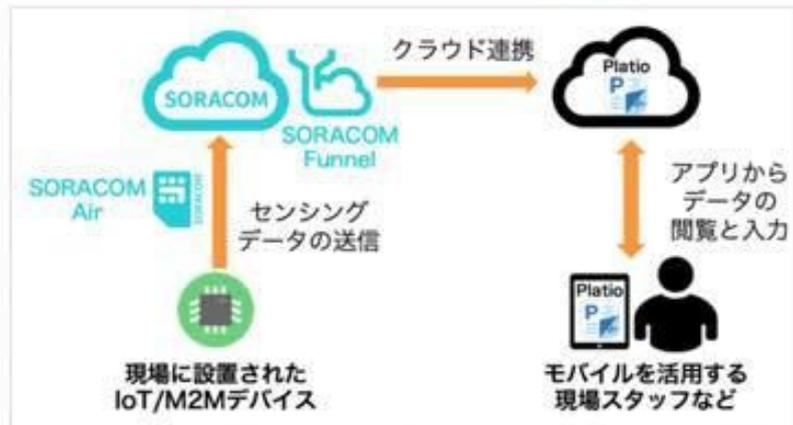
今までこのようなアプリを作るには、特定のプログラミングを覚えて、Appleに申請をして配布することが必要でしたが、「Platio」を使うと、「Platio」の中でアプリを使って、作って、配布することができるので非常に便利です。

### IoT各社との共創が進捗（1）



## IoT各社との共創が進捗(1)

- SORACOMとの協業で、Platioでセンシングデータの閲覧が可能に



こちらの「Platio」は発売開始から非常に反響が大きくて、IoT各社との提携が徐々に進捗しています。

まずは株式会社SORACOMさま。IoTといえばSORACOMというくらい有名なところですが、SORACOMさまとのクラウド連携によるセンシングデータの閲覧が可能になっています。

## IoT各社との共創が進捗 (2)



## IoT各社との共創が進捗(2)

- CEATEC : Sonyと連携し「MESH」のブースで「Platio」を紹介。



**MESH™**  
Make, Experience, Share



**Platio**  
プラティオ



さまざまなセンサーを取り揃え



CEATEC : Sonyブース

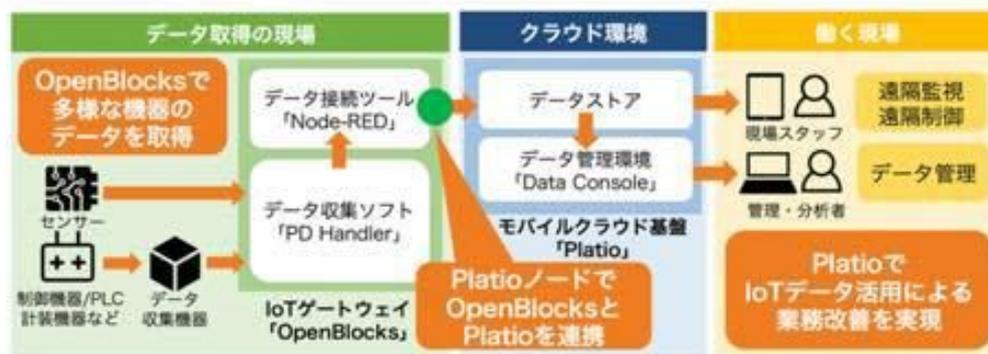
Sony株式会社さまの「MESH」です。こちらはCEATECのブースで「Platio」をご紹介します。

## IoT各社との共創が進捗 (3)



## IoT各社との共創が進捗(3)

- IoTゲートウェイの標準OpenBlocksとの連携でデータ取得から現場まで一気通貫



こちらはOpenBlocksです。IoTの世界では非常に有名で、知らない人はいないぐらいゲートウェイのスタンダードなのですが、こちらと連携をして、さまざまなデータをもってきて、クラウドで集めて、現場でデータが見えるということを実現しています。

## IoT各社との共創が進捗 (4)





## IoT各社との共創が進捗(5)

- Cerevoとの協業で、DIY型IoTの提供を開始



株式会社Cerevo様はインターネット家電で有名な会社ですが、こちらのモジュールである「BLUE NINJA」と「Platio」のアプリが組めることにより、ゼロから開発するのではなく、テンプレートからもってきてDIY型IoTを実現しています。

## IoT各社との共創が進捗 (6)



## IoT各社との共創が進捗(6)

- Platioがユニ電子のBluetooth機器に一挙対応



ユニ電子株式会社様もいろいろな機器を出していらっしゃる会社ですが、こちらの出していらっしゃる製品に一挙に対応しております。

このように、数々のIoT各社との共創を「Platio」で実現しています。

### イベント・セミナー積極展開



## イベント・セミナー積極展開



SORACOM Discovery



伊那市ハッカソン



当社主催IoTセミナー



IT Week



CEATEC



ハンズオンセミナー

イベント・セミナーなども積極的に展開しており、毎週のようにいろいろなところに出ている状況です。

**新ラインアップ（モバイル普及版）を追加**



## 新ラインアップ（モバイル普及版）を追加

- IoT接続不要なケースでより安価に使うことができる新ラインアップを提供開始



このようなかたちで需要開拓をしておりますが、さらに広く用途をカバーしていこうということで、第2四半期に新しく、モバイル普及版をより低価格で使うことができるラインアップを出しています。

これまでIoTを使うとなると、月9万円からというラインアップになっておりますが、IoTは使わない、モバイルだけでいいという場合には、Handbookと同じように月2万円からというかたちで、さらに幅広く普及を図っていこうとしています。

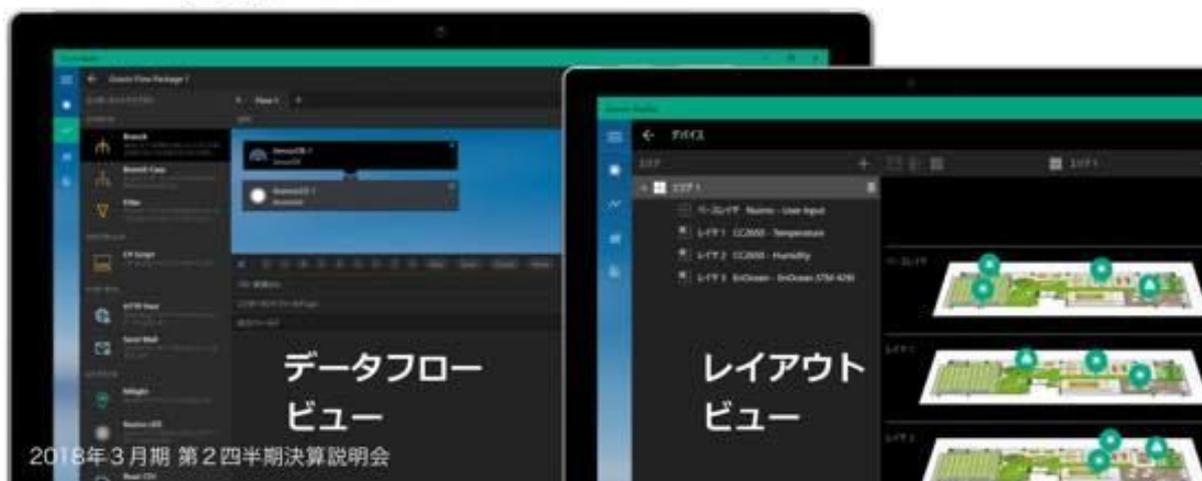
## Gravio - 本格的エッジ・ミドルウェア

## Gravio - 本格的エッジ・ミドルウェア



- 2017年6月出荷開始!
- ノン・プログラミング
- データ変換、入出力
- IoT用エッジ・ミドルウェア
- Windows 10で稼働

✓ IoT機器の制御も可能

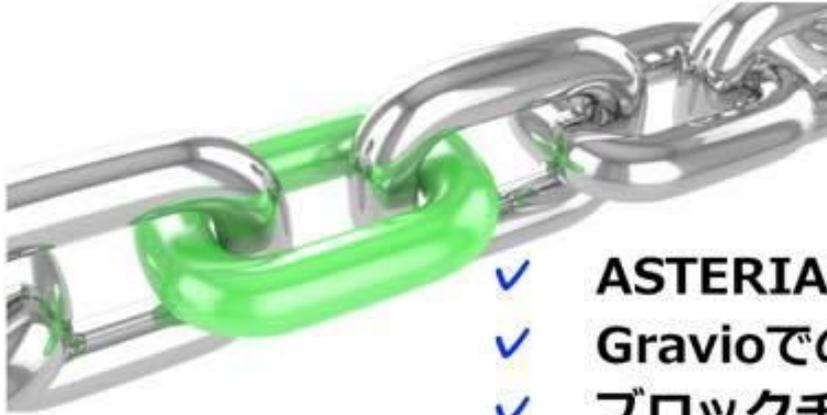


「Gravio」は6月に出荷を開始しました。クラウドとデバイス、IoT機器の間でいろいろなデータ連携をするIoT専用の製品です。これからいろいろと展開をしていきます。

## ブロックチェーン

# ブロックチェーン

- 2017年4月に「ブロックチェーン事業推進室」発足



- ✓ ASTERIAでの対応
- ✓ Gravioでの対応
- ✓ ブロックチェーンを基盤としたサービス
- ✓ BCCC等での活動

新しいサービスということで、当社はブロックチェーンに当社は取り組んでおり、4月から専門の部隊も作っています。

ASTERIAでの対応、「Gravio」での対応、ブロックチェーンのサービス、それから外部団体での活動等についてご説明いたします。

## ブロックチェーン業務適用コンサルティング



## ブロックチェーン業務適用コンサルティング

- ブロックチェーンの業務適用（フィンテックに限らず）をコンサルティング
- ハッカソンや実証実験も実施可能
- 中部電力様他でご採用



※システム構築は行わない

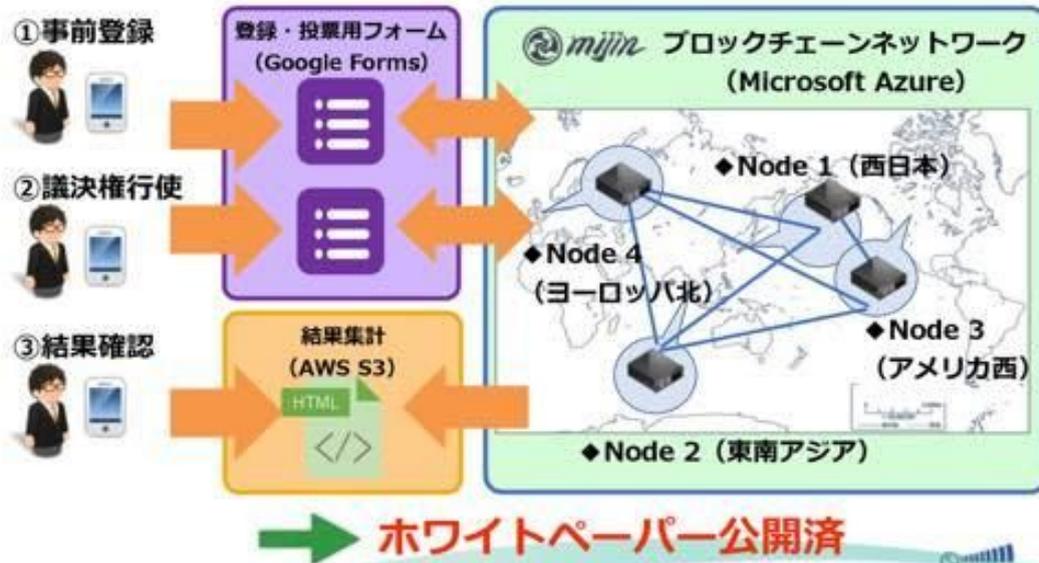
当社が直接提供するサービスとして、この第2四半期にブロックチェーン業務適用コンサルティングの提供を開始しました。ブロックチェーンを具体的にどのように使ったらいいかわからないお客様に対してコンサルティングを行います。当社はフィンテック以外のところの、ブロックチェーン活用も勧めております。実際にはコンサルティング以外に、ハッカソンや実証実験を行うことも提供しています。こちらのサービスはすでに、中部電力様などで採用いただいている状況です。

### 株主総会投票実証実験成功



## 株主総会投票実証実験成功

- 実際の株主総会の議案を使用して、複数トークンを使用した投票を実施。
- 主催者でも改竄できない透明性の高い投票の実現のために。



またサービスのプロトタイプとして、6月に行った株主総会投票の実証実験は成功に終わりました。今後はこのようなものをサービス化して、多くの企業さまが簡単に使えるようにしていくことを考えているところです。

こちらの株主投票実験においては、この第2四半期にホワイトペーパーを公開しておりますので、ご興味のある方はぜひご覧ください。

## ロンドンのハッカソンで優勝



## ロンドンのハッカソンで優勝

- ロンドンで開催された“Break the Block”ハッカソンでThis Placeチームが優勝
- ブロックチェーンを活用した、イベント保険の料率計算から支払の自動化まで



詳しくは→[https://www.infoteria.com/jp/news/press/2017/08/10\\_02.php](https://www.infoteria.com/jp/news/press/2017/08/10_02.php)

2018年3月期 第2四半期決算説明会

34



前回も少しご紹介したのですが、第2四半期8月に当社が買収したThis Place社の開発のチームがロンドンのブロックチェーンのハッカソンで優勝しました。

## ブロックチェーン推進協会①



## (一社) ブロックチェーン推進協会

- 個社では解決できない様々な課題や普及活動を実施。
- 平野洋一郎が代表理事として協会の活動をリード。



# 170社<sup>超</sup>

広報部会

金融部会

スマートシティ部会

リスク管理部会

次に、外での活動を少しだけご紹介いたします。まずは私が代表理事を務めているブロックチェーン推進協会の進捗ですが、今、加盟社が170社を超える状況になっております。私は年内で200社達成を今年の目標として挙げておりましたが、こちらは前倒しで達成されると考えております。今は4つの部会で活動しておりまして、とくに新しいところはスマートシティ部会です。

## ブロックチェーン推進協会②



## ブロックチェーン推進協会

### アップデート

- ✓ 金融庁に仮想通貨として登録
- ✓ 仮想通貨取引所での売買実績

日本円に対して為替が安定した仮想通貨を



### ポイント

- ✓ 為替があっても安定する仮想通貨めざす
- ✓ 複数のブロックチェーンを跨がること
- ✓ 各種法規等を遵守できること

さらに注目を浴びている、ブロックチェーン推進協会の試みとしては「Zen」という仮想通貨があります。こちらはほかの仮想通貨と一線を画す仮想通貨です。みなさんご存じのとおり、仮想通貨は本当に値上がり激しいのですが、この「Zen」はそのように為替ができるだけ動かない、安定した仮想通貨を目指しています。こちらの社会実験をずっと進めているわけですが、直近のアップデートとしては、9月29日に金融庁に仮想通貨として正式に登録されたということと、仮想通貨取引所での売買実績がでてきたことです。

まだ実験ですけれども、11月末までの第1フェーズが終わりましたら、協会でレポートをまとめてみなさまに発表する計画です。

## ICO協議会



## ICO協議会

- ICO = Initial Coin Offering
- 平野洋一郎がICO協議会に委員として参加
- インフォテリアの出資先テックビューロがCOMSAのICOで

**109億円** (相当) を調達  
(\$95.4M)



- ✓ ICOはまだ黎明期
- ✓ 法律、会計、税務など未整備
- ✓ 日本でも巨額の調達が可能に
- ✓ ICOはトークンエコノミーの一端
- ✓ 詐欺や悪質なICOの撲滅が課題

私がもう1つやっているのがICO協議会です。こちらはCOMSAというICOのプラットフォームを健全に成長させていく、またCOMSA以外のICOも健全に成長させていくことを狙って、有識者に集まっていたいただいているものです。こちらで委員として活動しています。

こちらのCOMSAのプラットフォームのために、当社の出資先であるテックビューロ株式会社がICOされました。結果として、109億円相当を調達したということで非常に成功して、日本で初めて100億円を超えたICOとなりました。

ただ、こちらのICOが非常に盛り上がりしておりますけれども、まだまだ気を付けなければいけないことが多いです。まだ黎明期ですし、法律、会計、税務などはまだ未整備です。日本でもかなりポピュラーになってきましたけれども、まだまだやらなければいけないことがあるということです。

そして認識しないといけないのは、このICOだけで切り出して考えると少し見誤るということです。今後はブロックチェーンをベースとした仮想通貨やデジタルトークンを使った、トークンエコノミーというものが発生してきます。

法定通貨とはまた別の領域での経済が成り立ってくるということです。その一端であるという認識も大切なことです。

やはり注目が集まって、お金が多く動くと、詐欺や悪質なICOがこれから絶対出てきますので、それらをどのようにしてなくしていくかも非常に大きな課題となっています。

## デザインサービス



## デザインサービス



2017年4月20日This Place社を100%子会社に

次に、今回大きく貢献しているデザインサービスです。こちらは主に4月に買収したThis Place社の仕事によるものです。

## デザインサービスが大きく収益貢献



## デザインサービスが大きく収益貢献

### ★ This Place(100%子会社)を中心として提供

- ◆ 大企業向けにデジタルデザインとコンサルティングを提供
- ◆ 顧客のデジタルライゼーションを支援
- ◆ 英ロンドンと米シアトルに拠点



どのようなものかという、大企業向けにデジタルデザインとそのコンサルティングを提供しています。必要に応じて、組織の提案、戦略提案なども行っています。これにより、大企業のお客さまのデジタル化を支援しています。現在は英国ロンドンと、米国シアトルに拠点を持っています。

## デザイン戦略コンサル企業の買収相次ぐ



## デザイン戦略コンサル企業の買収相次ぐ

### 「デザイン」がビジネス戦略の核となる時代

米Accentureが「Fjord」を買収

米Facebookが「Hot Studio」を買収

米McKinseyが「LUNAR」を買収

米金融大手Capital Oneが「Adoptive Path」を買収



### デザインファースト、デザイン思考へのシフト

デザインが非常に重要だということは、別にインフォテリア株式会社が言い始めたことではなく、世界中では非常にこのデザインが大事だということが言われ始めています。デザインというパーツではなくて、デザインがビジネスの戦略の核となる時代になってきています。

Accenture社もデザイン会社を買収している、Facebook社も買収している、McKinsey社も買収している。金融大手のCapital One社もデザイン会社を買収して、これからの企業戦略に役立てていくということです。

### 中期的なThis Place買収の狙い



## 中期的なThis Place買収の狙い

### 企業向けソフトもデザインファーストに

背景：ソフトウェアの選択権が、IT部門から現場へシフト



機能ファースト

デザインファースト

コンシューマーにおける  
典型的な例：iPhone



\*最初はコピペすらなかった  
\*機能〇×表からは産まれない

私たちは企業向けのソフトを開発・販売していますが、こちらの選択基準が変わってきます。

今、私たちのソフトウェアは、機能リストを満たしているかどうかのマル・バツで選ばれます。もしくは受託開発の場合、要件定義というもので作られます。

なぜかという、IT部門が中央集権的に仕切っているからです。しかし、クラウドとモバイル、スマホ等によって、別にIT部門に選んでもらわなくても、現場で使ってみて、それが良いと使ってみることができる時代になってきています。

企業ソフトですら現場で選ぶとなると、消費者の方々が物を見て選ぶのと同じように、デザインファーストになります。機能一覧を全部見て全部使ってみたりはしません。IT部門はこのようなことをしますが、フロントの人たちはそんなことはしません。

何が大事かというデザインです。デザインファーストです。すでに消費者製品、コンシューマー製品でいい例があります。

例えばiPhoneが最初に出たとき、もう10年前ですけれども、出たときにはなんとコピー&ペーストがありませんでした。コンピュータの機能として基本中の基本なのがない。このようなものができると、デザインが入ってきます。デザインファーストで、結果的には世界を制しました。

このような状況が企業のソフトウェアでも起こります。3年から5年はかかるかもしれませんが、今から取り組むというわけです。

## コーポレート（全社）

### コーポレート（全社）

#### ＊This Place社買収（2017年4月）

- ・ 7 Mボンド（約10億円）+業績連動のアーン・アウト方式
- ・ 先払いによる過払いを防ぎ、経営陣の退職防止にもなる方法

#### ＊自己株式取得（2017年5～6月）

- ・ 185,300株、199,958,800円を取得
- ・ 将来のアーン・アウト支払、その他機動的な活用

#### ＊22.5億円の資金調達（2017年6～7月）

- ・ 新株予約権による調達。15億円（6月）+7.5億円（7月）
- ・ 資本金：18億9,204万円に増加

#### ＊譲渡制限付き株式付与（2017年11月）

- ・ 社員全員が株主目線を持ち株価を意識するため
- ・ 制限期間3年間、総額約2,460万円相当

最後にコーポレート（全社）の第2四半期の累計期間のお話です。

まずは2017年4月のThis Place社買収です。

その後（2017年5～6月）に約2億円の自己株式の取得を行っています。

（2017年6～7月には）22.5億円で新株予約権による資金調達を行っております。

こちらが今回開示しているものですが、（2017年11月に）譲渡制限付き株式付与を行なっています。こちらは近年ルールが変わってできるようになったのですが、株式そのものを社員に持ってもらおうということです。今回のプランでは、現時点の社員全員（が対象）です。

社員全員が株主目線をもって、株価を意識して、株主のみなさまと一緒に将来を作っていくために全員に付与しています。

制限付きとありますが、こちらは3年間売却できません。つまり、3年間は会社にいるといけないという制限です。総額2,460万円相当を付与しています。

## ガバナンスを高めたグローバルな経営陣

## ガバナンスを高めたグローバルな経営陣

平野洋一郎



代表取締役

- ▶ 当社創業者
- ▶ 社長 / CEO
- ▶ シンガポール在住

五味 廣文



社外取締役

- ▶ 西村あさひ法律事務所 顧問
- ▶ 元 金融庁長官

田村耕太郎



社外取締役

- ▶ National University of Singapore教授
- ▶ シンガポール在住

Anis Uzzaman



社外取締役

- ▶ 米Fenox Venture Capital CEO
- ▶ 米国在住

平野洋一郎



執行役員

社長 / CEO

北原 淑行



執行役員

副社長  
最高技術責任者

Dusan Hamlin



執行役員

Global COO  
▶ ロンドン在住

齊藤 裕久



執行役員

最高財務責任者

Sim Wong



執行役員

中国開発センター担当  
▶ 中国在住

今、ガバナンスが非常に話題になっておりますが、当社は6月に株主総会で選んでいただいた取締役の過半数が社外取締役となっております。名前を見ていただくとわかると思いますが、独自の知見に基づく意見をお持ちの方々です。当社は世界でのシェアを目指しておりますので、日本だけでなく、いろいろなところの知見を持った方々で構成させていただいております。上が取締役、下が執行役員で、This Place社のCEOも執行役員として、全グループで取り組む体制にしています。

## 未来へ「つなぐ」インフォテリア



システムをつなぐ



ヒトをつなぐ



モノをつなぐ



オモイをつなぐ

私たちのインフォテリア株式会社は、「つなぐ」ということがテーマとなっています。私たちの製品やサービスを通じてお客さまを未来へ「つなぐ」ことを目指しています。

システムをつなぐASTERIA。ヒトをつなぐHandbook。モノをつなぐPlatioとGravio。そして、オモイをつなぐデザインサービス。



## ソフトウェアで世界をつなぐ

2018年3月期 第2四半期決算説明会

46



このようなものを価値あるものとして提供して、最終的には「ソフトウェアで世界をつなぐ」という、私たちの創業時の想いを実現するために、インフォテリア株式会社はこれからも挑戦を続けてまいります。

以上、説明となります。ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

### 質疑応答

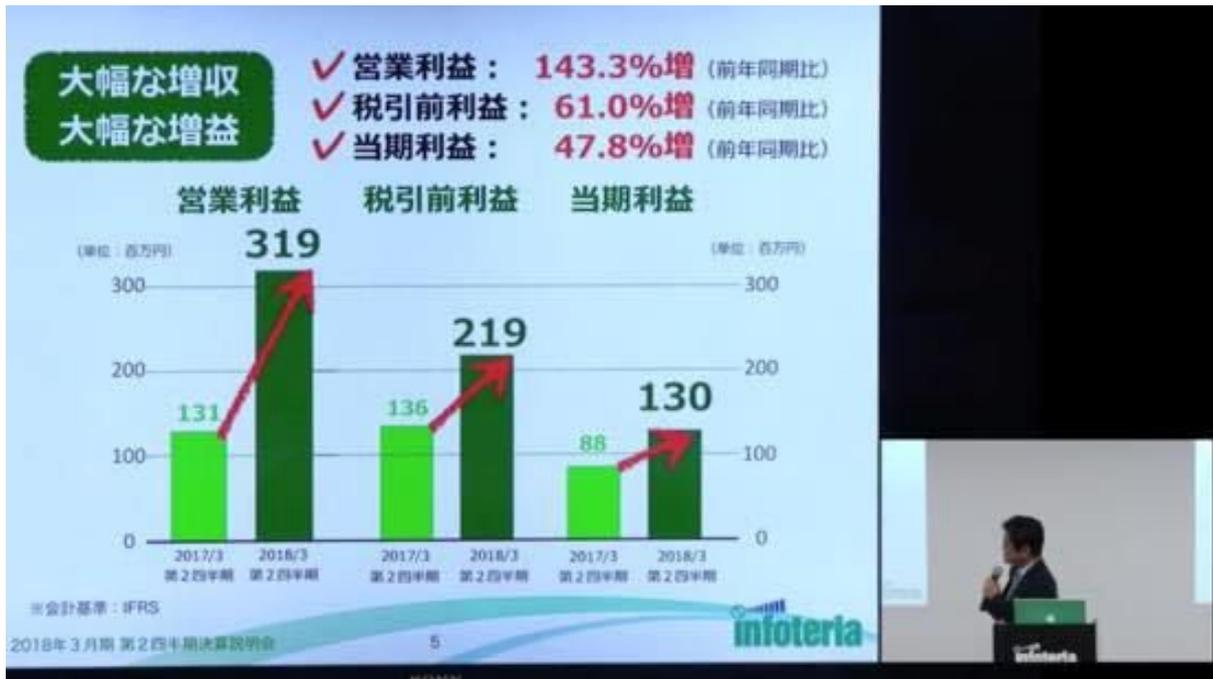
司会者：それでは、ただいまから質疑応答のお時間とさせていただきます。

質問者1：先ほど、為替差損の説明もありましたが、第1四半期に比べて第2四半期の伸びが縮小しているように感じました。とくに利益面での減速感が見えたのですが、そのあたりについてコメントをいただければと思います。

平野：第1四半期は営業利益もよかったのですが、どこが大きく違うかというと、こちら（スライド）の説明になります。

第1四半期は、為替差損がこんなに（第2四半期ほど）大きくはありませんでした。ですので、税引前利益（のグラフ）がもっと営業利益に近いところにあったのですが、今回は英国のポンド高による為替差損が大きくなって、その分税引前利益も減って、当期利益も減りました。

ただ、第1四半期に比べると、というだけであって、前年同期比では大きく伸びています。当社の場合、クォーターごとに比べるとというよりも、季節変動がありますので、前年同期と比べたほうがはっきりわかるという状況です。



英国（子会社）のThis Placeのデザインサービスの収入が大きい状況ですと、今後も（為替差損の）リスクとしてはあるという状況です。ただ、私たちはまだ初年度でございますので、どのようにしたらこの為替差損を相殺できるか研究しています。年度末までにはある程度のことできると思いますし、さらに1年を経たらそれ以降はもっと学びがあると考えております。英国のポンドということで、ご存じのとおり大きく動きましたので、第1四半期と比べて一番大きな影響となっております。ですので、本業やそれ以外のことで減速しているということではないと申し添えておきます。以上です。

## 中期経営計画の進捗状況

質問者2：今期末には現在の中期経営計画を達成するメドが立っているようにお見受けしていますが、今後インフォテリアはどのような目線で、どのような姿を目指しているのか。社長のお気持ちをおうかがいしたいです。

平野：中期経営計画ということで申し上げますと、実は今期末で売上や海外比率といったところは、もともと発表しているもの（中期経営計画）をすでに超えてきている状況です。

営業利益率も恒常的に20パーセントを超えるということで、こちらもすでに達成しています。中期経営計画全体の達成ということでは、かなり確からしい状況であると認識しています。

当然ながら、その先ということですがけれども、私たちは創業のときから、世界中で私たちの製品・サービスを使ってほしいという思いを持っております。ですので、中期経営計画では「海外比率で2割を超える」と言っておりました。

今期は3割を超えるのですけれども、そこが到達点ではなくて、50パーセント以上を海外で売り上げる。こちらが1つ世界的に目指すところです。そこまではまだまだ道のりがありますので、よりよい製品・よりよいサービスを展開し、さらにはその

世界展開を加速するようなM&Aも積極的に実施していきたいと考えております。以上です。

## ICO、ブロックチェーン関連ビジネスの今後

質問者3：インフォテリアがICO（Initial Coin Offering＝新規仮想通貨公開）をする予定はありますか？ またCOMSAの業績への寄与、そのほか仮想通貨やブロックチェーン関連のビジネスの今後について教えてください。

平野：ICOのご質問ですね。どなたかご質問があるかもしれないなと思っておりましたので、実は（スライドに）1ページ入れたということもありました。COMSAはICOのプラットフォームであり、そのためのCOMSAのICOそのものも行われました。発表は今年（2017年）の8月なのですが、つい先日、11月頭に109億円の資金調達が終わりました。

**ICO協議会**

- ICO = Initial Coin Offering
- 平野洋一郎がICO協議会に委員として参加
- インフォテリアの出資先テックビューロがCOMSAのICOで  
**109億円**（相当）を調達  
(\$95.4M)

**COMSA**

- ✓ ICOはまだ黎明期
- ✓ 法律、会計、税務など未整備
- ✓ 日本でも巨額の調達が可能に
- ✓ ICOはトークンエコノミーの一端
- ✓ 詐欺や悪質なICOの撲滅が課題

2018年3月期 第2四半期決算説明会 55 infoteria

このICOなのですが、実はソフトウェア企業にはそれなりに向いています。というものの、COMSAそのものもプラットフォームの開発、具体的にいうとソフトウェアの開発なんです。ですから海外のブロックチェーン企業なども、自分たちがこれからサービスを開発するためにICOをしている会社が多いです。

私たちがブロックチェーン関連のサービスを提供する場合に、ICOというのは向いておりますけれども、ただ私たちは上場企業ですので、気をつけなければいけないところがあります。それはこちらなんですけれども「法律、会計、税務などが未整備」なんです。ですので、こちらのメドがある程度立たないと、株主の方々にご迷惑をかけるかもしれない、どのように説明したらいいかというガイドラインがまだない状況です。

ですので、私はICO協議会に積極的に関わって、このようなものが整備させるようにしていきたいと考えております。上場企業としての準備・環境が整ったら、新し

トークンエコノミーの一端として、どうやったらできるか今から検討・研究していきたいと考えております。

現時点で具体的な計画があるわけではないですが、今後、世の経済がトークンエコノミー、法定通貨だけではない価値の交換がどんどん行われると。私たちはそこに対してサービスを提供してきますので、そうなったときにはこのICOというのは、「日本では禁止」とならない限りは非常に相性がいいものになるのではないかと（思います）。

国によってはそのようなところもありますから、レギュレーションに沿って、ガバナンスが効いた状態で、上場企業としてできるというところに私自身も貢献していきたいと考えております。インフォテリアもそのようなものをベースとして、やれることがあれば実際に行なっていきたいと考えております。

2つ目の質問について、COMSAの（資金調達額）109億円がインフォテリアの業績にどのように貢献するのかという話ですが、COMSAの売上は（インフォテリアの出資先の）テックビューアの売上ですので、インフォテリアに109億円の一部が入るか、そのようなことはありません。うちは何をするかというと、ICOで取引をされるようなCOMSAのシステムがあります。

そのCOMSAのシステムは「Mijin（ミジン）」というブロックチェーンを使っています。それで「ASTERIA WARP」（ブロックチェーンとのデータ連携ツール）はすでに「Mijin」とつながります。ですから、COMSAのプラットフォームと企業がシステムをつなぎたいといったときには、すぐに「ASTERIA WARP」が使える状況にあります。つまり、そのようなニーズが出てくると、「ASTERIA WARP」の販売につながるということが言えます。

まだまだCOMSAは始まったばかりですが、ICOが普及してくると、例えば、東京証券取引所がいろんな証券会社や会社をつないでおりますが、それと同じような状況が起きてきます。（ブロックチェーンとの）システム連携はどんどん必要になってきますから、この周りで「ASTERIA WARP」が活躍する日がくると信じております。以上です。

## 決算短信「売上区分別成績」サービス分野について

質問者4：決算短信の「売上区分別成績」のサービス分野において、前年比531パーセントの数字を叩き出しておりますが、とくにThis Placeはどのようなお客さんで受注を増やしたのか。決算短信には個別の会社名は書かれていませんでしたが、コメントいただけるようであればお願いします。

平野：This Placeの場合、やはり個別のお客さんが大きくて、個別にNDA（秘密保持契約）を交わしているということもあって、詳しいことは申し上げられません。この上半期で大きなところについては、名前は申し上げられませんが、米国の非常にメジャーなキャリアさん、ヨーロッパの世界10位以内に入るようなスーパーマーケットチェーンといったところが売上に貢献しています。それ以外にもいろんな顧客がありますが、上半期ではそのような状況です。以上です。



## 「Platio」「Gravio」の販売計画

質問者5：「Platio」の現在の販売進捗状況と今年末には「Gravio」で「Gravio Premium」と「Gravio Enterprize」を出すという話もありましたが、そのあたりの進捗状況を教えてください。

平野：「Platio」と「Gravio」にご期待をいただいております。売上の進捗状況については、先ほど活動の進捗状況について「非常に好調である」とお話ししましたが、売上については月額モデルですので、まだ損益計算書に入ってくるような売上になっていないという状況です。

「Platio」は2月から、「Gravio」にいたっては6月からスタートですので、同じように月額課金であるがゆえに、売上としては遅く上がる傾向があります。こちらはまだ言えるような数字ではないという状況です。



ただ、お話ししたように、この領域は今非常に盛り上がってきている、注目されている、参入も多いということで、私たちがここでポジションを取っていくことは非常に重要です。

ですので、どんどんいろいろなところと提携をして、モバイルアプリ開発ツールといたら「Platio」、本格的エッジ・ミドルウェアといたら「Gravio」といったことをまずは確立して、そこからマネタイズする作戦にしています。以上です。

## 11月13日、決算発表直後の株価急落の原因と対策

質問者6：昨日（11月13日）の決算発表直後に、非常に株価が下がるということが起こりました。そのことについてコメントが出せるようであれば、社長のコメントをいただきたいと思います。

平野：はい.....驚きましたね。まあ「驚きました」ということが第一ですけれども、いろいろな情報を集めてみると、昨日の日経電子版にそちらのカラクリのようなものが書かれておりました。

通常ですと、株価が下がるにしても段階を経て下がるはずのものが、一気にガーンと下がったというのは、ハイパフォーマンスのトレーディングツールを少しくまく細工すると一気に（株価）を下げられるという、穴を狙ったようなものではないかと書かれておりました。

いわゆるゲームの裏技のようなことかと思えますけれども、当社の場合、そのようなことが起こるのが初めてですし、何かできることがあれば考えたいです。記事によると、そうならないようなアルゴリズムになっているにもかかわらず、裏をかくてそのようなことができるということです。

実態がどうなのかということに関しては、もともと東京証券取引所の意図した動きではないですから、東京証券取引所ともご相談をして、今後どうするか考えたいと思っています。

私たちはソフトウェア会社ですから、言ってみればこのようなアルゴリズムのプロでありまして、そのようなことが起こることが改善されないのであれば、例えば、開示の時間を工夫するという事しかないのかもしれないかもしれません。

現時点では私たちは適時開示の精神にしたがって、私たちの取締役会が午前ですので、13時に開示となっております。もちろん場中であるのですが、記者クラブが13時まで昼休みということもあり、最速で13時の開示にしています。

穴があるのであれば対策として、ソフトウェアではなく何らか別のことがあるのかどうか、東証さんと相談したいと考えております。以上です。

司会者：ちょうど時間となりましたので、質疑応答を終了させていただきます。たくさんのご質問をありがとうございました。