

インフォテリア株式会社
2008年3月期
第1四半期決算説明

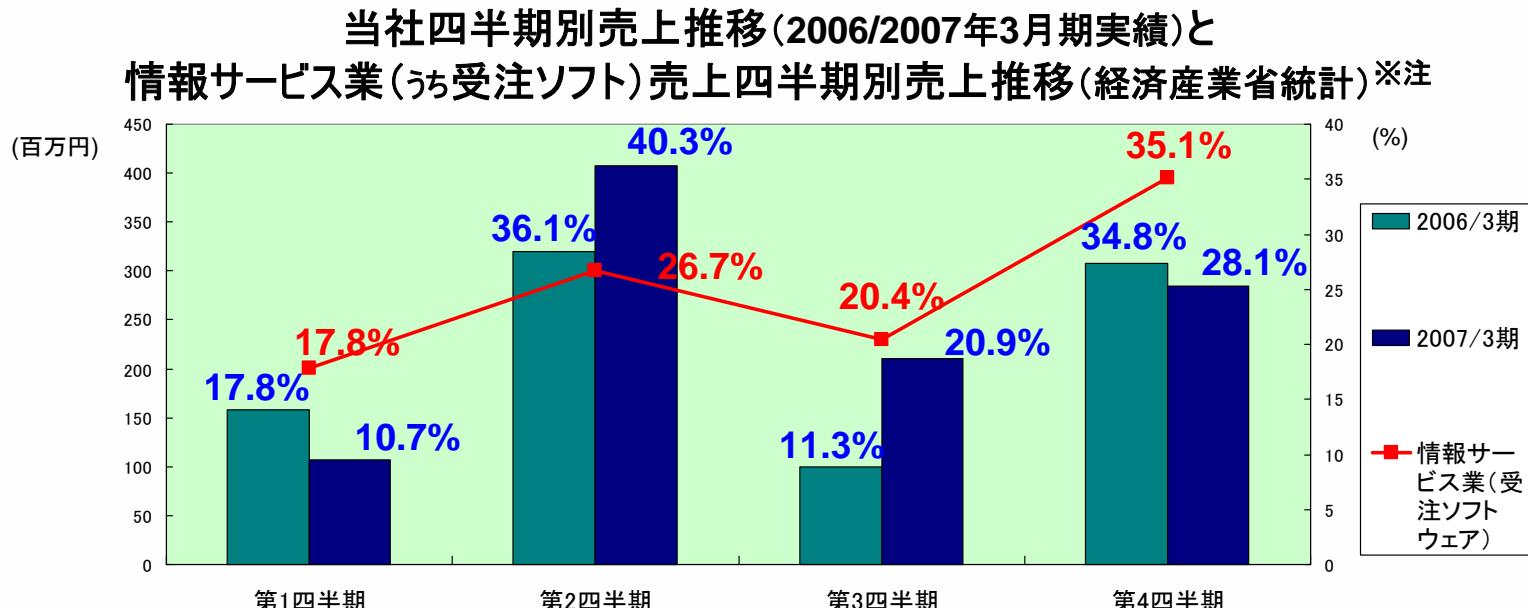


(3) 今後の成長戦略

The Information Cafeteria

当社事業の季節変動要因

- 主要顧客のASTREIAマスター・パートナーは全てシステムインテグレーター
- システムインテグレーターの売上は中間期末、年度末に集中する傾向



2007年4月以降のトピックス

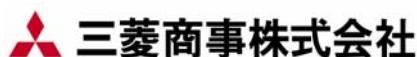
- ASTERIAマスターパートナーの充実
- 東証マザーズ上場 (2007/6/22)
- 西日本事業所始動 (2007/6/28)
- @WARP 1st GiG開催 (2007/7/12)
- 「OnSheet」(オン・シート)の発表 (2007/7/25)
- ASTERIAテクニカルパートナーの始動 (2007/7/31)
- XMLマスター取得者 15,000名を突破 (2007/8/1)

ASTERIAマスターパートナー

- ASTERIA販売、構築の中核となるパートナー
- 2007年1月スタート、現在15社



松下電工インフォメーションシステムズ株式会社



(50音順)

@warp 1st GiGの開催

- 2007年7月12日
- 東京国際フォーラム
- 40製品を超えた
@warp製品連携を
中心としたイベント
- 650名を超える来場者



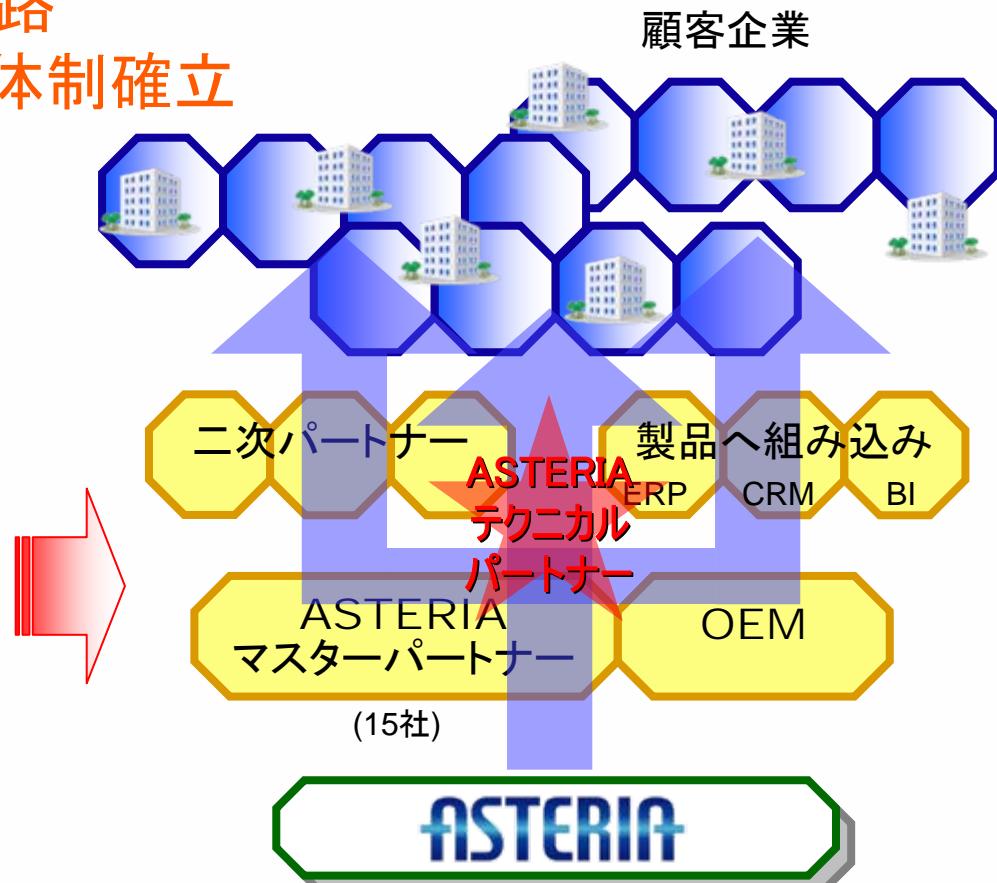
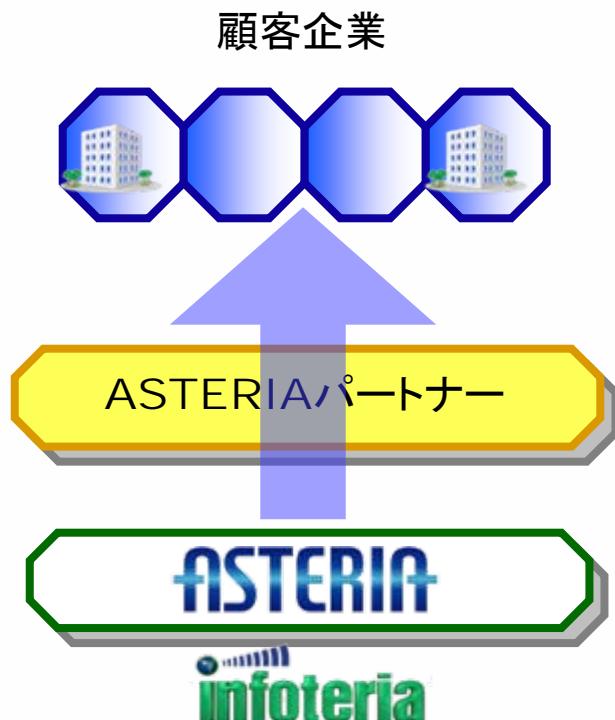
財部誠一氏

新宅正明氏
牧野正幸氏

ASTERIA販売拡大戦略

- ① 二次パートナーによるリーチ社数の拡大
- ② OEMによる新たな販路
- ③ ATPによる技術支援体制確立

ASTERIAテクニカルパートナー



2007年度の戦略

● ASTERIAパートナーの拡充

- ASTERIAマスターパートナーとの販売力強化
- ASTERIAテクニカルパートナーの確立と技術者養成
- @WARP 50製品(現在41製品)

● 新製品の投入

- SaaS版表計算「OnSheet」(オン・シート)
- SaaS版ASTERIA
- 「c2talk 2.0」

● 市場開拓

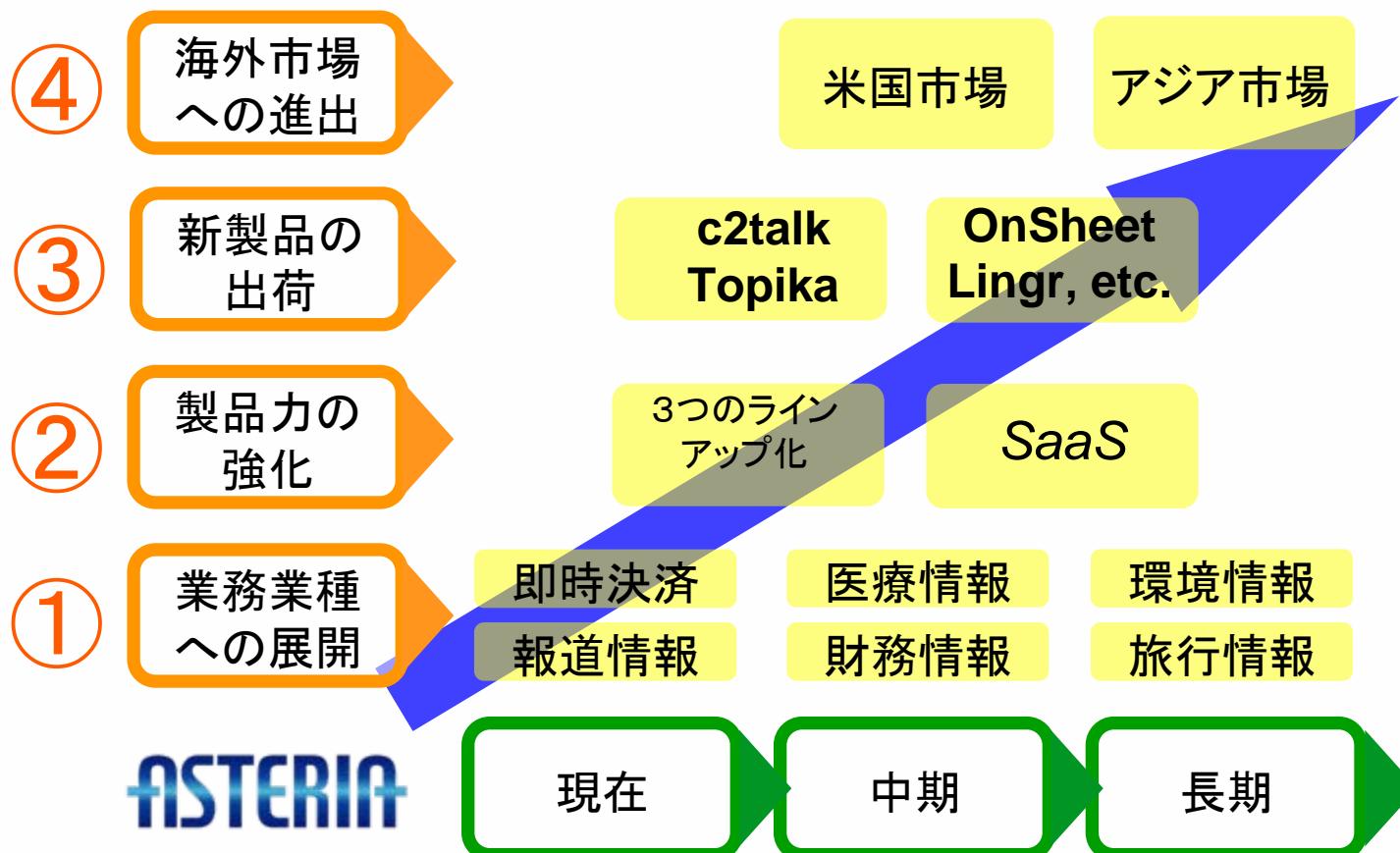
- 財務情報(XBRL)サービス
- 医療情報(電子カルテ、ジェネリック促進など)サービス

● アライアンス

- 当社技術・製品を推進する技術や企業への積極投資

インフォテリア成長戦略

■ 成長を加速するための4つの施策




c2talk (シー・ツー・トーク)

● 登録ユーザー25,000人を突破

- 2007年6月末現在

● コンテンツの充実

- オフィシャル: 20タイトル増加
- ユーザー登録: 23タイトル増加

● ビジネスモデル

- OEMライセンス、企業向けライセンス
- コンテンツライセンス
- 広告

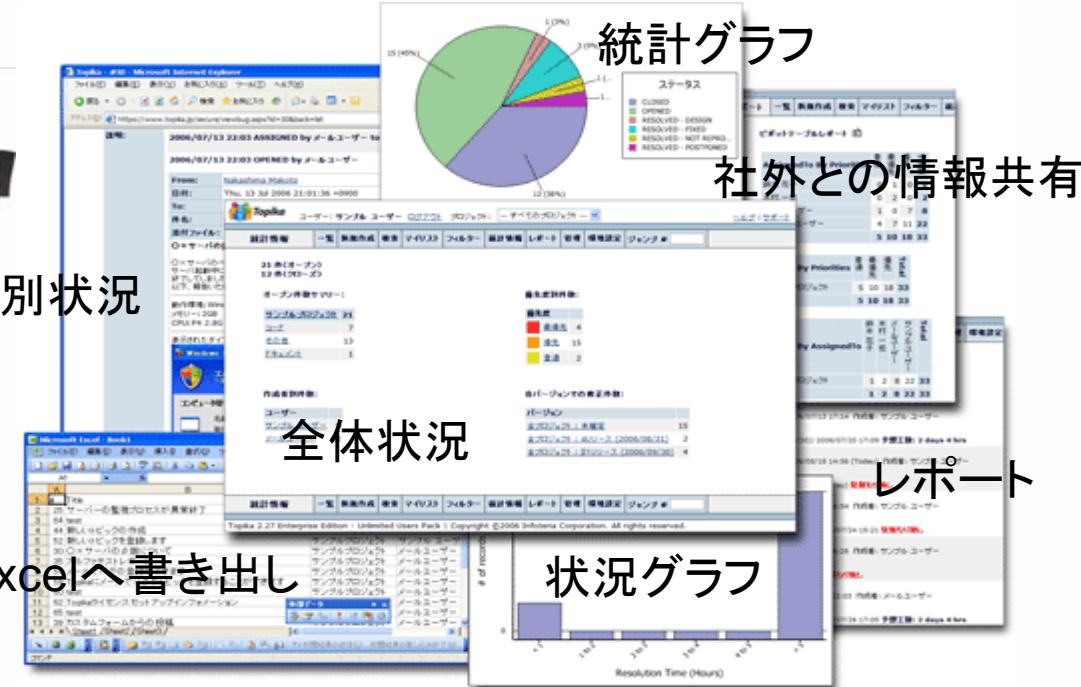


Topika (トピカ)

SaaS型企業課題管理サービス



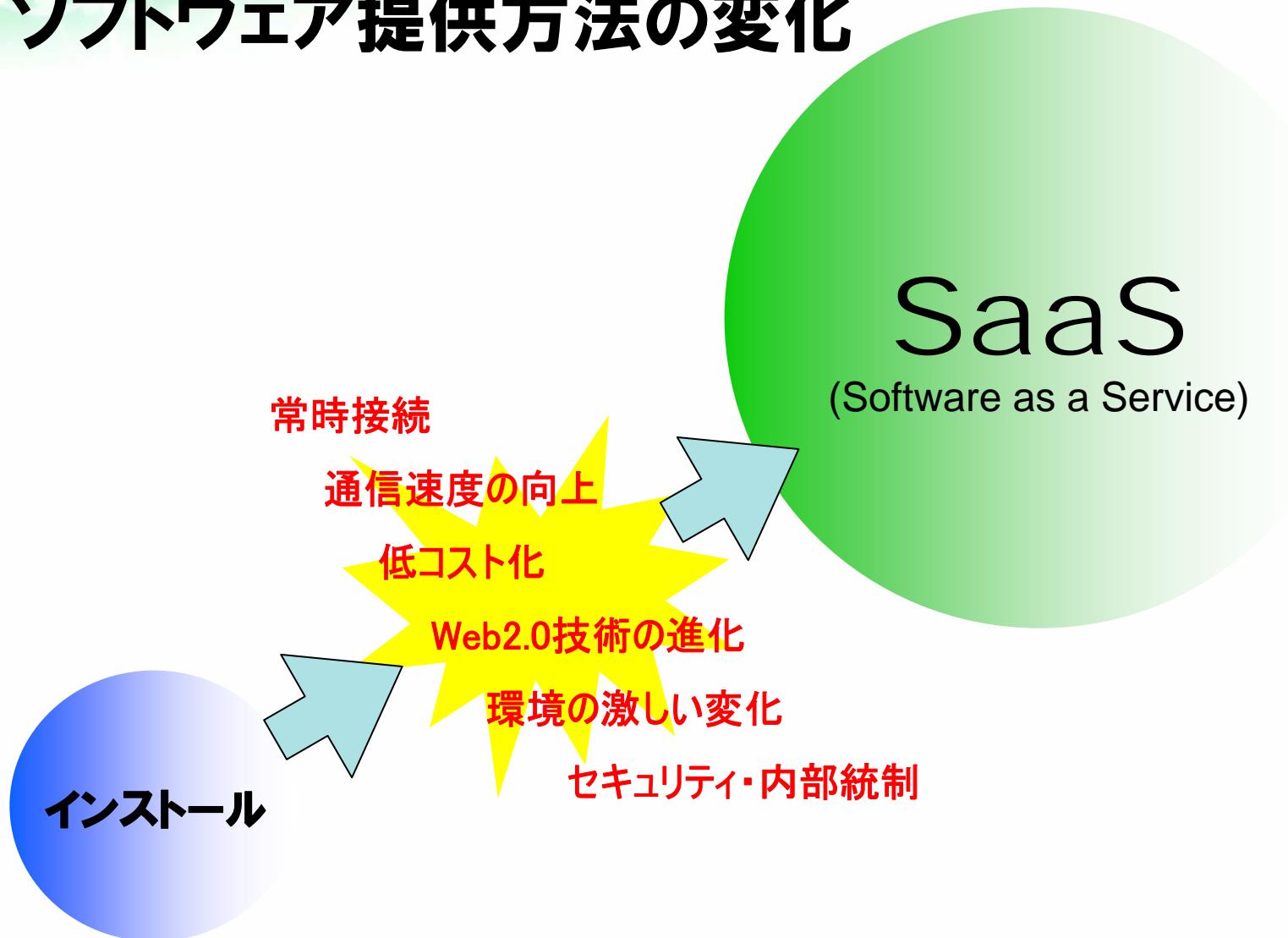
個別狀況



ビジネスモデル

– 月額課金(エンタープライズ、グループ)

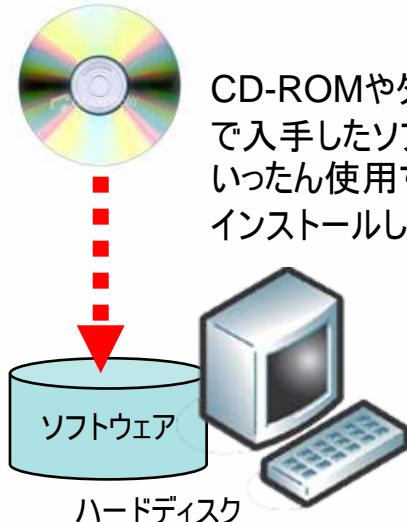
ソフトウェア提供方法の変化



SaaS (Software as a Service) の特長

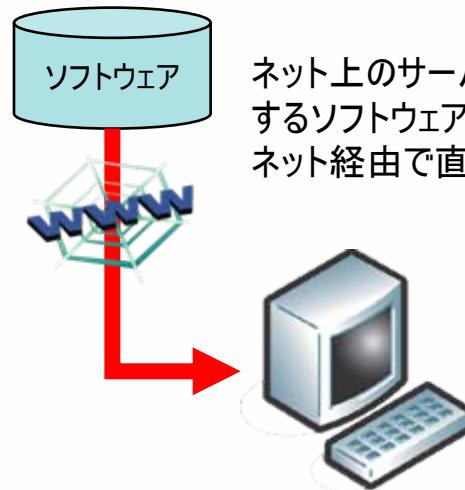
- インストール不要
- ソフトウェア自動更新
- 従量課金
- 組み合わせ、カスタマイズ
- セキュリティ(データを手元に置かない)
- 資産化しない=切り替えが容易

【従来の形態】



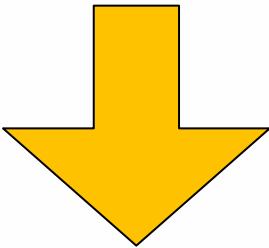
CD-ROMやダウンロードで
入手したソフトウェアを
いったん使用するPCに
インストールして使用する。

【SaaSの形態】



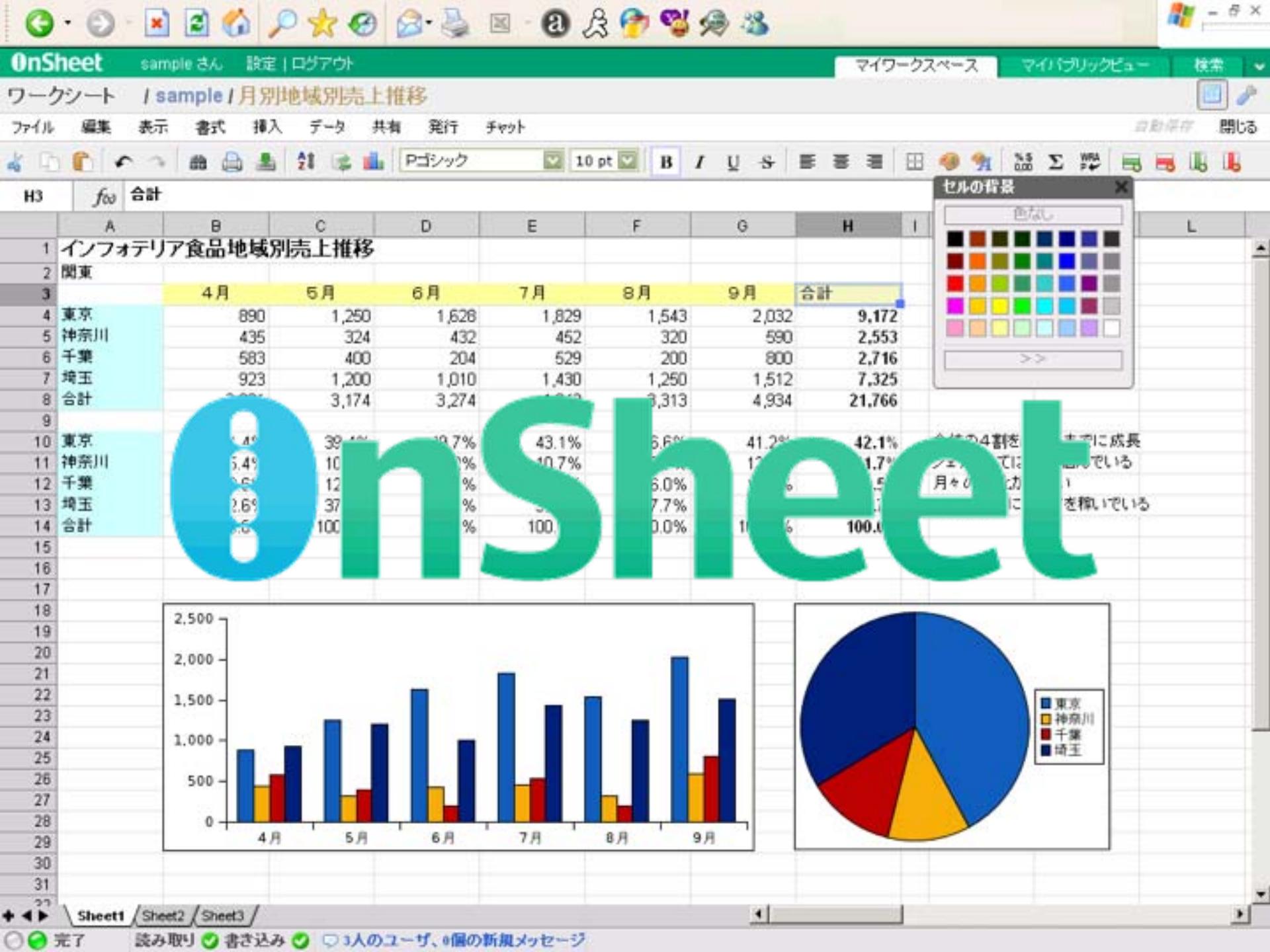
ネット上のサーバーに存在
するソフトウェアをинтер-
ネット経由で直接使用する。

- 事実: ASTERIA導入企業の約半数でExcelアダプタを購入



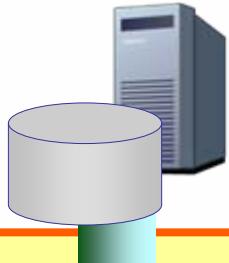
- 多くの企業で企業情報システムのデータをExcelで扱うニーズ

そこで

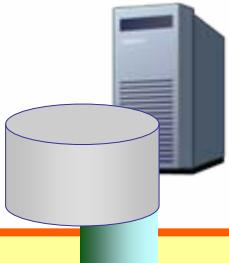


OnSheet (オンシート)

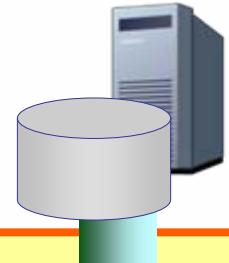
製品管理



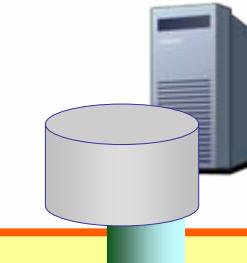
顧客管理



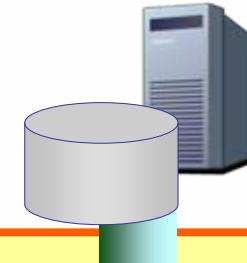
営業支援



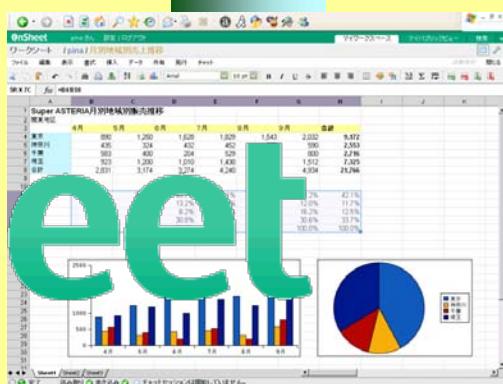
ワークフロー



意思決定支援



Enterprise Service Pipeline


asteria warp
 Business Automation Platform

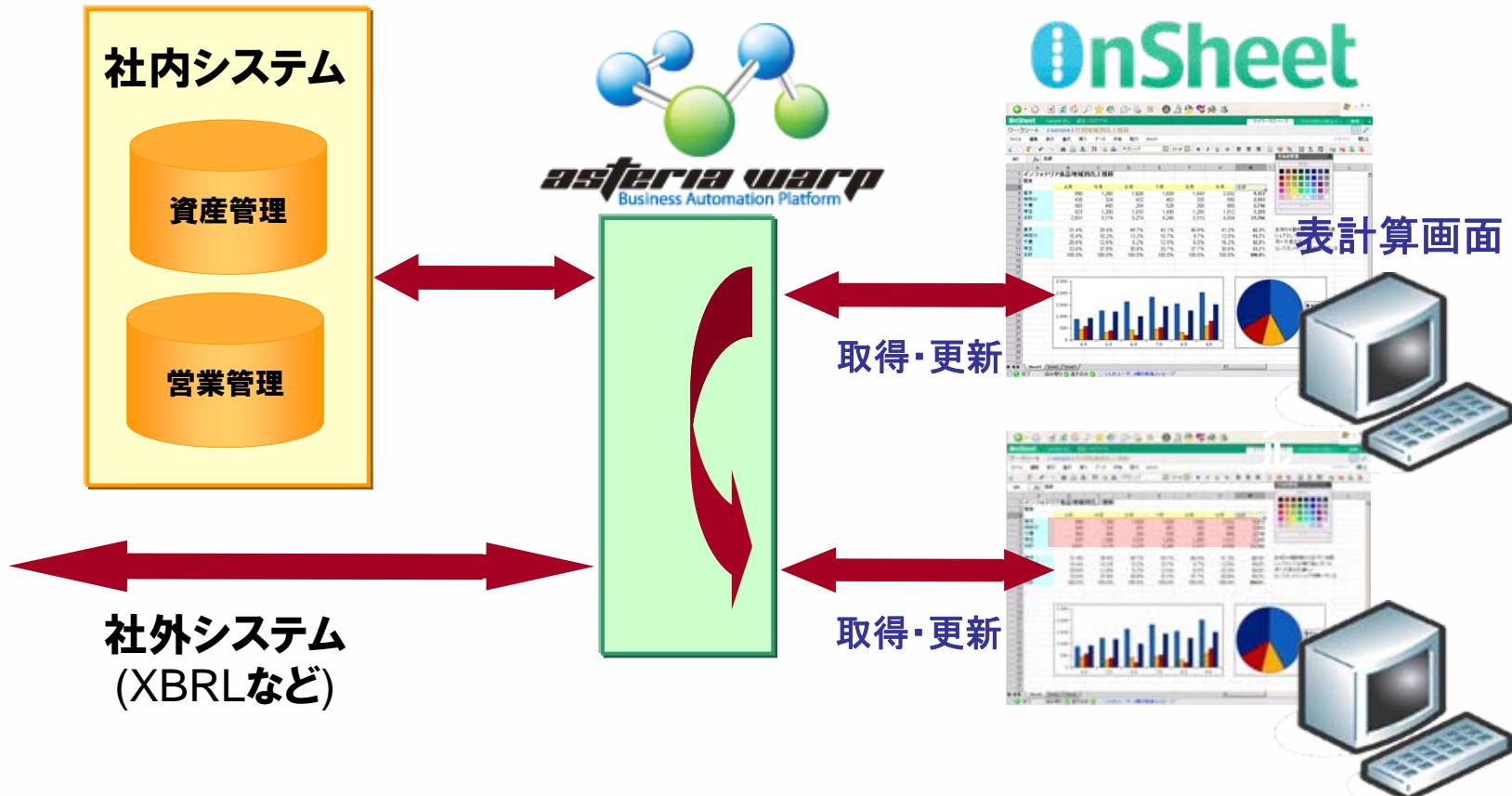
● ビジネスマネジメント

- 月額課金(インターネット、イントラネット)

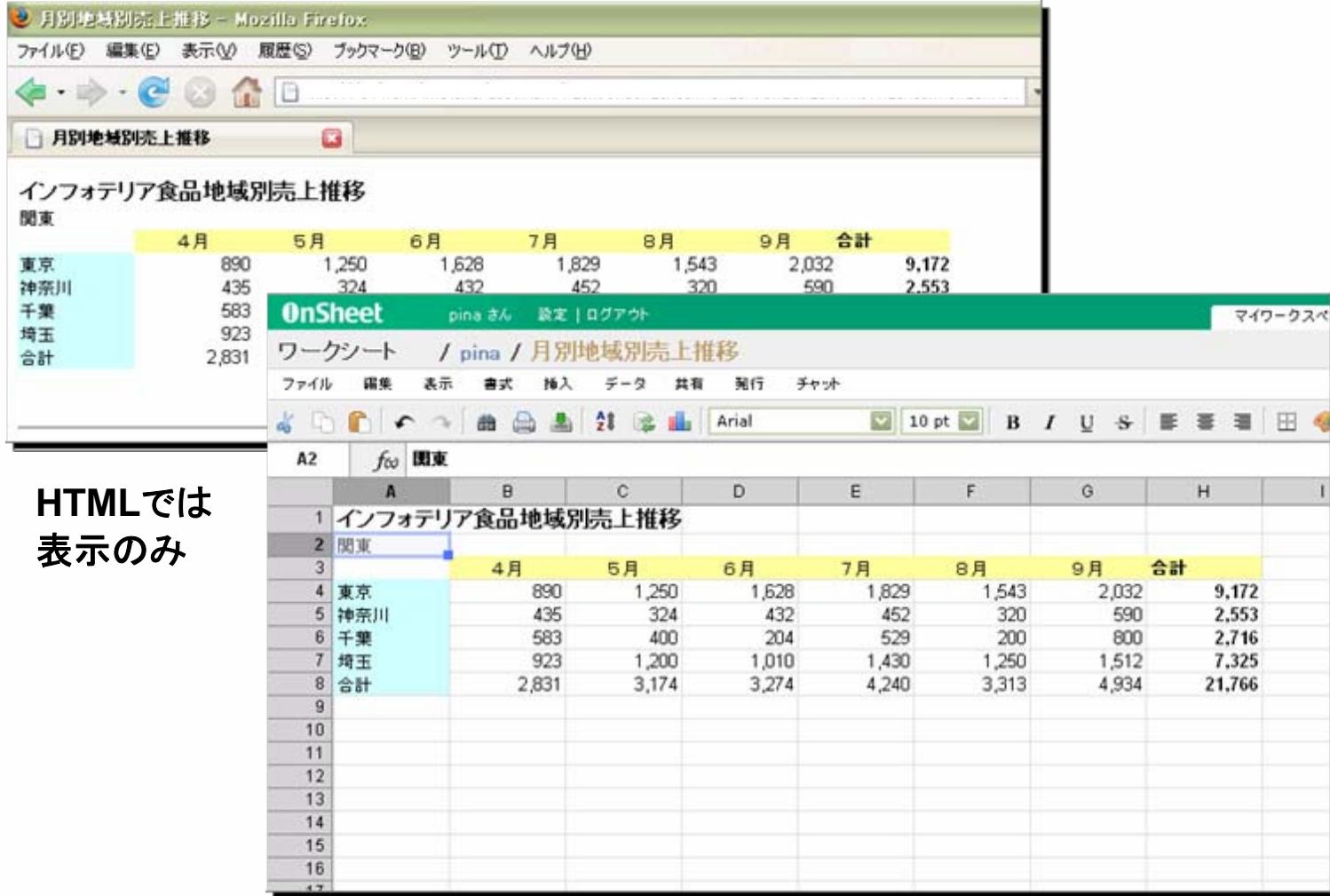
表計算をユーザーインターフェイスに

OnSheet

- 様々な社内外のシステム ⇄ (ASTERIA WARP) ⇄ OnSheet
- 計算機としてではなく、ユーザーインターフェイスとしての表計算



HTML vs. 表計算(OnSheet)



月別地域別売上推移 - Mozilla Firefox

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 履歴(S) ブックマーク(B) ツール(T) ヘルプ(H)

月別地域別売上推移

インフォテリア食品地域別売上推移

関東

	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						
埼玉	923						
合計	2,831						

OnSheet pina さん 設定 | ログアウト

ワークシート / pina / 月別地域別売上推移

ファイル 索引 表示 書式挿入 データ 共有 運行 チャット

A2 fow 関東

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	インフォテリア食品地域別売上推移								
2	関東	4月	5月	6月	7月	8月	9月	合計	
3	東京	890	1,250	1,628	1,829	1,543	2,032	9,172	
4	神奈川	435	324	432	452	320	590	2,553	
5	千葉	583	400	204	529	200	800	2,716	
6	埼玉	923	1,200	1,010	1,430	1,250	1,512	7,325	
7	合計	2,831	3,174	3,274	4,240	3,313	4,934	21,766	
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

HTMLでは
表示のみ

データの加工・再利用が容易な表計算形式

OnSheetの特長

- 表計算の基本機能をブラウザ内で提供
- 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
- 強固なセキュリティ
- 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



Team & Concepts社との技術 / 資本提携



Team & Concepts社

- 香港ベースのソフトウェア研究開発企業、"EditGrid"を開発。
- ソフトウェア業界著名企業からの高い評価
 - Marc Benioff (Salesforce.com) "... EditGrid is the best online spreadsheet I've ever seen..."
 - Ray Ozzie (Microsoft) "...We are all learning from Google Docs and Spreadsheets, from Zoho, from *EditGrid*..."



技術提携

- OnSheetに同社開発技術EditGridを採用



資本提携

- Team & Conceptsに5%の資本参加(出資)



各メディアでOnSheetの高い評価

アイティメディア社 @IT – 2007.7.26

「まるでライトウェイトExcel」

「Google Docs & SpreadSheetsをあっさり抜き去り、「Microsoft Excel」の後ろ姿が見えている。」

「Excelを高度に使いこなす日本のビジネスパーソンの要求の大部分をOnSheetは満たすことができるのではないか。」

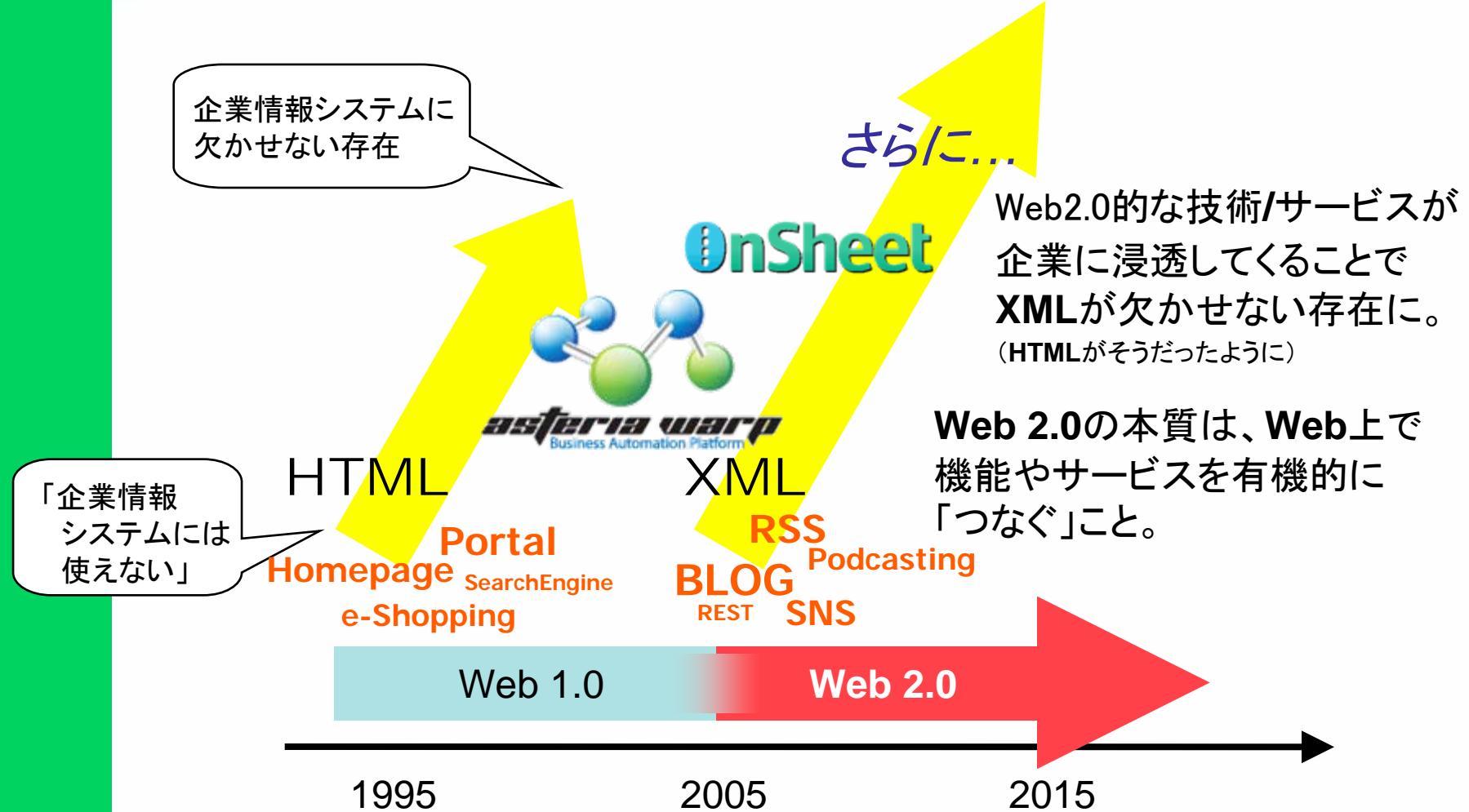
日経BP社 ITPro – 2007.7.26

「データの入力ではGoogle Spreadsheetsでは未サポートのドラッグでの計算式コピーもExcelと同じ使い勝手で利用できる。」

「操作に対する反応の早さはオンライン上で動いているソフトとは思えないほど速い。」

(注)下線は当社

企業におけるSaaSの浸透





ソフトウェアで世界をつなぐ

ソフトウェアで世界をつなぐ

