



インフォテリア株式会社

Infoteria Corporation

2013年3月期
決算説明会

Financial Report

2013年5月14日

May 14th, 2013

会社説明

Company Profile

- ・ 会社概要 . . . P4
Company Profile
- ・ 会社沿革と売上高推移 . . . P5
Corporate History & Sales Trend
- ・ NEO戦略:主な製品 . . . P6
Strategy "NEO", Main Products

ハイライト

Financial Highlights

- ・ 今期のポイント . . . P8
Highlights
- ・ 今期サマリー . . . P9
FY2012 Summary

2013年3月期業績

Financial Result

- ・ 損益計算書 . . . P11
Profit & Loss
- ・ 成長に向けた投資 . . . P12
Investment for Growth
- ・ 売上高推移 . . . P13
Sales Trend
- ・ 売上高構成 (売上高区分別) . . . P14
Sales Break Down
- ・ NEO戦略:売上高区分 . . . P15
Strategy "NEO" Revenue Break Down
- ・ 売上高構成 (グラフ) . . . P16
Structure of Sales
- ・ ライセンス売上高 . . . P17
License Sales
- ・ サポート売上高 . . . P18
Support Sales
- ・ サービス売上高 . . . P19
Service Sales
- ・ 貸借対照表 . . . P20
Balance Sheet
- ・ 2013年3月期配当 . . . P21
FY2012 Dividend

通期振り返り&トピック

Review FY2012 & Topics

- ・ Net Service . . . P23
- ・ Handbook市場シェア . . . P25
Handbook Marketshare
- ・ キャリア連携、OS対応 . . . P26
Respond to Careers and Operating Systems
- ・ レノボ・ジャパン . . . P27
lenovo Japan
- ・ Net Service施策 . . . P28
Net Service Action
- ・ Enterprise . . . P30
- ・ ASTERIA市場シェア . . . P32
ASTERIA Marketshare
- ・ ASTERIA WARP 4.7 . . . P33
- ・ Enterprise施策 . . . P34
Enterprise Action
- ・ Overseas . . . P35
- ・ 最新トピック . . . P37
Latest Topic
- ・ Overseas施策 . . . P39
Overseas Action

中期計画

Midterm Plan

- ・ 中期計画 . . . P40
Midterm Plan
- ・ 中期計画振り返り . . . P42
Review Midterm Plan
- ・ 今後の方向性 . . . P45
FY2013 our Trend

補足資料

Appendix

- ・ 当社の目指す方向性 . . .
Our Target
- ・ 事業背景 . . .
Background
- ・ 製品説明 . . .
Products Information

会社説明

Corporate Profile

会社名	インフォテリア株式会社
Company name	Infoteria Corporation
設立	1998年9月
Establishment	September, 1998
代表者名	代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎
CEO	Yoichiro "Pina" Hirano
決算期	3月
Fiscal Term	March
資本金	7億3,585万円
Capital	735,850 Thousand JPY
所在地	東京都品川区大井一丁目47番1号
Address	1-47-1 Oi, Shinagawa-ku, Tokyo
従業員数	82名(連結) - 2013年3月31日現在
Employees	82(Consolidated) - March 31th, 2013
上場年月	2007年6月 (東証マザーズ: 3853)
Listing	June, 2007 (TSE Mothers: 3853)
主な事業	ソフトウェア製品の開発・販売 (受託開発なし)
Main Business	Software Developing・Sales (no contracted development)
VISION	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
VISION	Develop software that makes computing possible in any organization 開発し世界規模で提供する around the world.
企業理念	発想と挑戦／世界的視野／幸せの連鎖
Principles	Challenge for Ideas／Global Perspective／Chain of Happiness

会社沿革と売上高推移

Corporate History
& Sales Trend

1998
創業
Start of Business

2002
ASTERIA出荷
ASTERIA Shipped

2007
株式上場
IPO

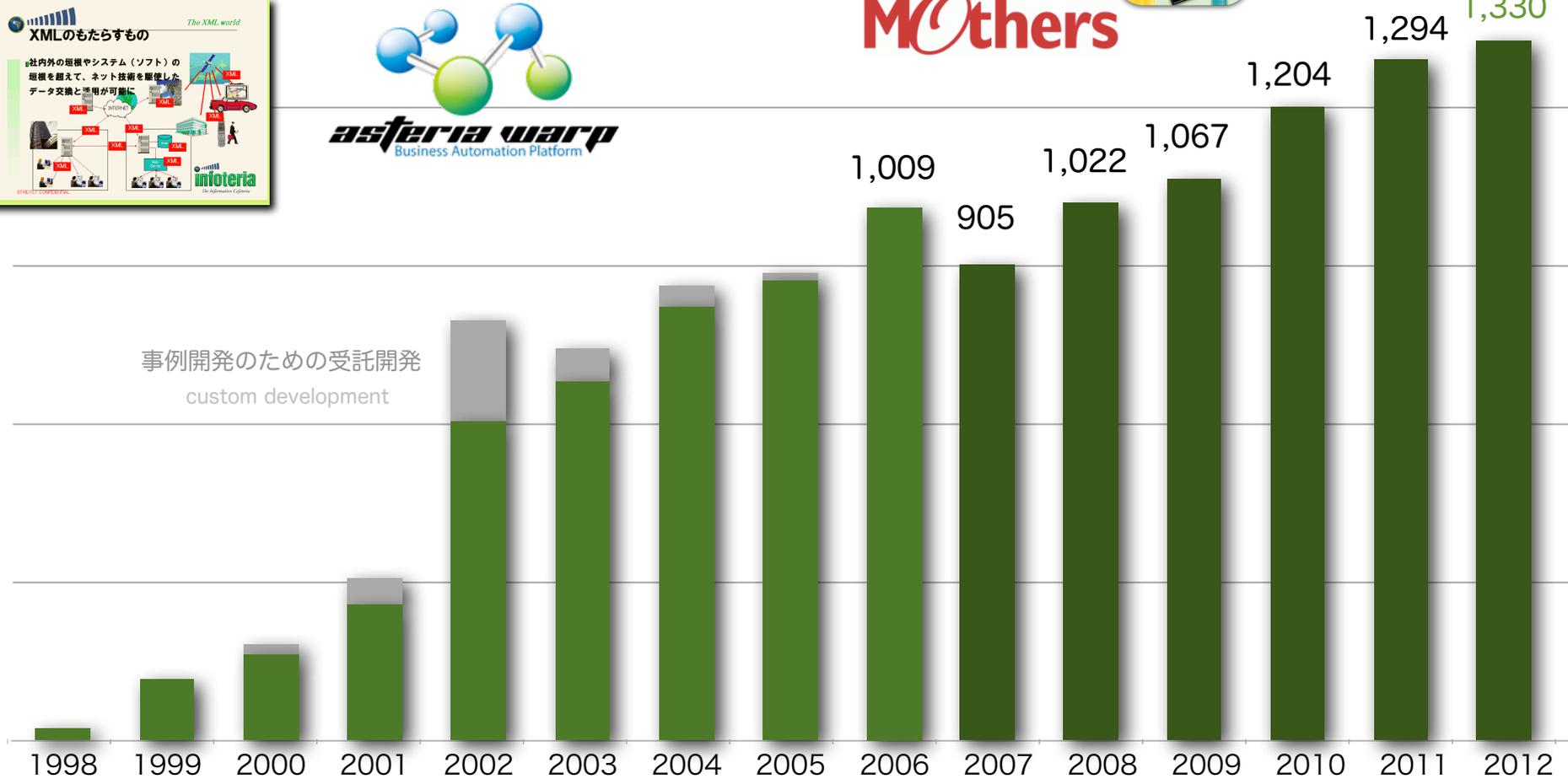
2009
Handbook出荷
Handook Shipped



(単位：百万円)
Million ¥



今期実績
1,330

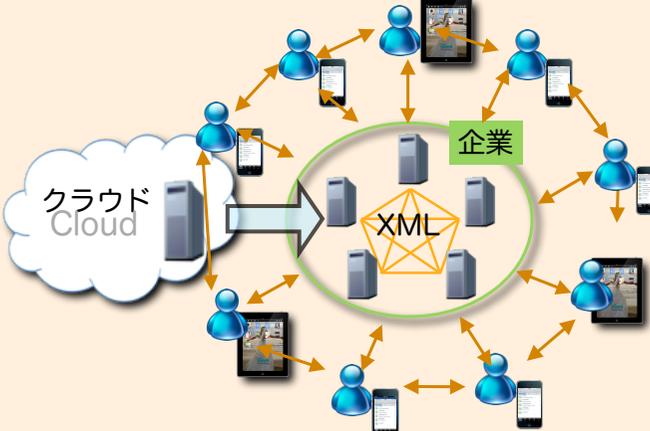
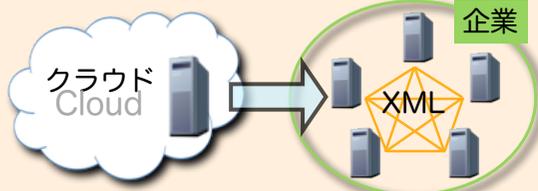


事例開発のための受託開発
custom development



NEO戦略：主な製品

Strategy "NEO"
Main Product & Revenue
Breakdown

NEO戦略 Strategy NEO	主な製品 Main Product
<p>NetService 企業と人、人と人をつなぐ オンラインサービス展開 Connect Enterprise to Enterprise and Consumer to Consumer</p> 	<ul style="list-style-type: none">  Handbook  SnapCal  Onsheet  lino
<p>Enterprise 企業活動を支えるシステムをつなぐ 企業向けサービス展開 Connect between System and System supporting business</p> 	<ul style="list-style-type: none">  ASTERIA  MDM One
<p>Overseas 他言語展開で世界をつなぐ 海外展開 Connect the World in multiple Languages</p> 	

ハイライト

Financial Highlights

2013年3月期第1四半期より、連結決算を開始しております。
尚、前年同四半期の実績は単体の数字を利用しております。

全体 Infoteria

- 通期業績予想に届かなかったものの、
We could not achieve the Forecast of FY2012,
創業来最高の売上高を達成（前期比102.8%）
But We achieve the highest Revenue since Inception.
- 積極的な投資の実施が営業利益を圧迫し、前期比42.2%
Because We invested actively, Operating Income is 42.2% compared with the previous Fiscal Year.

NetService

- 前期比で、Handbookの売上高が約1.7倍の増加
Compared with the previous Fiscal Year, Revenue of Handbook grew 1.7 times.
- Handbook契約件数が531件(2013年3月末時点)となる
The Number of Handbook Sales Contract reached to 531 (at the end of March, 2013).
- HandbookがWindows 8に対応し、3つのOSに対応
We started selling Handbook which supports Windows 8.

Enterprise

- ASTERIA導入社数が3,604社 (2013年3月末時点) となる
Total number clients for ASTERIA reached to 3,604.
- ASTERIAライセンス売上高は前年割れ
The Revenue of ASTERIA decreased less than that of the previous Fiscal Year.
- ASTERIA WARP 4.7を出荷し、大規模対応を強化
We started selling ASTERIA WARP 4.7, which was catalyst heavy data usage.

Overseas

- 米国Extentechの全株式を取得し、Infoteria Americaへ
We acquired Extentech, Inc. based in U.S. and changed name to Infoteria America
- 中国に販売子会社として桜楓天(上海)貿易有限公司を設立
We established Sales Branch in Shanghai as Infoteria China.
- 中国市場へ向け、ドコモチャイナと販売契約を締結
We made Sales Agreement with Docomo China for Handbook.

- ・ 通期業績予想に届かないものの、過去最高の売上高を達成
We could not achieve the Forecast of FY2012, But We achieved the highest Revenue since Inception.
- ・ 単体の利益は業績予想を達成するも、連結海外子会社の影響により、
営業利益は76百万円
due to Overseas Branches .

(百万円) Volume in Million ¥	今期通期業績予想 FY2012 forecast		実績 FY2012 Result		達成率 Achievement rate
	(*単体) Non-Consolidated		(*単体)		
売上高 : Revenue	1,500	(1,500)	1,330	(1,322)	88.7%
営業利益 : Operating Income	120	(130)	76	(130)	64.1%
経常利益 : Ordinary Income	120	(130)	88	(139)	73.5%
当期利益 : Net Profit	70	(80)	34	(85)	49.5%

今期重点施策 Main Action

- 【Handbook】
 - ・ 毎月の機能改善 ・ 成約自動化
 - ・ 料金プラン変更 ・ 知名度向上
 - ・ PaaS展開
- 【ASTERIA】
 - ・ スマートデバイス連携 ・ パートナー販路深堀
 - ・ OEM等販路拡大 ・ 海外市場への市場拡大
 - ・ 他製品との連携強化
- 【MDM】
 - ・ ビッグデータをテーマに市場開拓
- ・ 米国/中国をメインとしたパートナー展開を継続
- ・ 既存サービスの海外展開の加速
- ・ 市場調査目的の他言語展開から海外市場での本格展開へ

結果 Result

- ・ 毎月の機能改善/アップデートを実施
- ・ HandbookがHTML5に対応
- ・ 大規模導入へ向けて価格改定を実施
- ・ Handbookが市場シェア1位を獲得
- ・ Windows 8対応版を出荷し、主要な3つのOSに対応
- ・ ASTERIA WARP 4.7を出荷
- ・ クラウド活用加速へ向けてシャノンと協業
- ・ ASTERIA WARPの導入社数が3,604社となる
- ・ リアライズと”ASTERIA MDM One GT”の提供を開始
- ・ NTTデータ子会社のリアライズに追加出資
- ・ 米国のExtentech, Inc.を買収し、Infoteria Americaに
- ・ 中国に販売子会社（桜楓天(上海)貿易有限公司）を設立
- ・ 香港DMX TechnologiesとHandbookのOEM契約を締結
- ・ 中国ドコモチャイナとHandbookの販売契約を締結
- ・ 韓国BRネットコムとHandbookの販売契約を締結

NetService
オンラインサービス展開

Enterprise
企業向けサービス展開

Overseas
海外展開

2013年3月期 業績

Financial Result

損益計算書

Profit & Loss

- ・ 創業来最高の売上高を達成

We achieved the highest Revenue since inception.

- ・ 積極的な投資が営業利益を圧迫し、前期比42.2%

Because We invested actively, Operation Income is 42.2% with that of previous Fiscal Year.

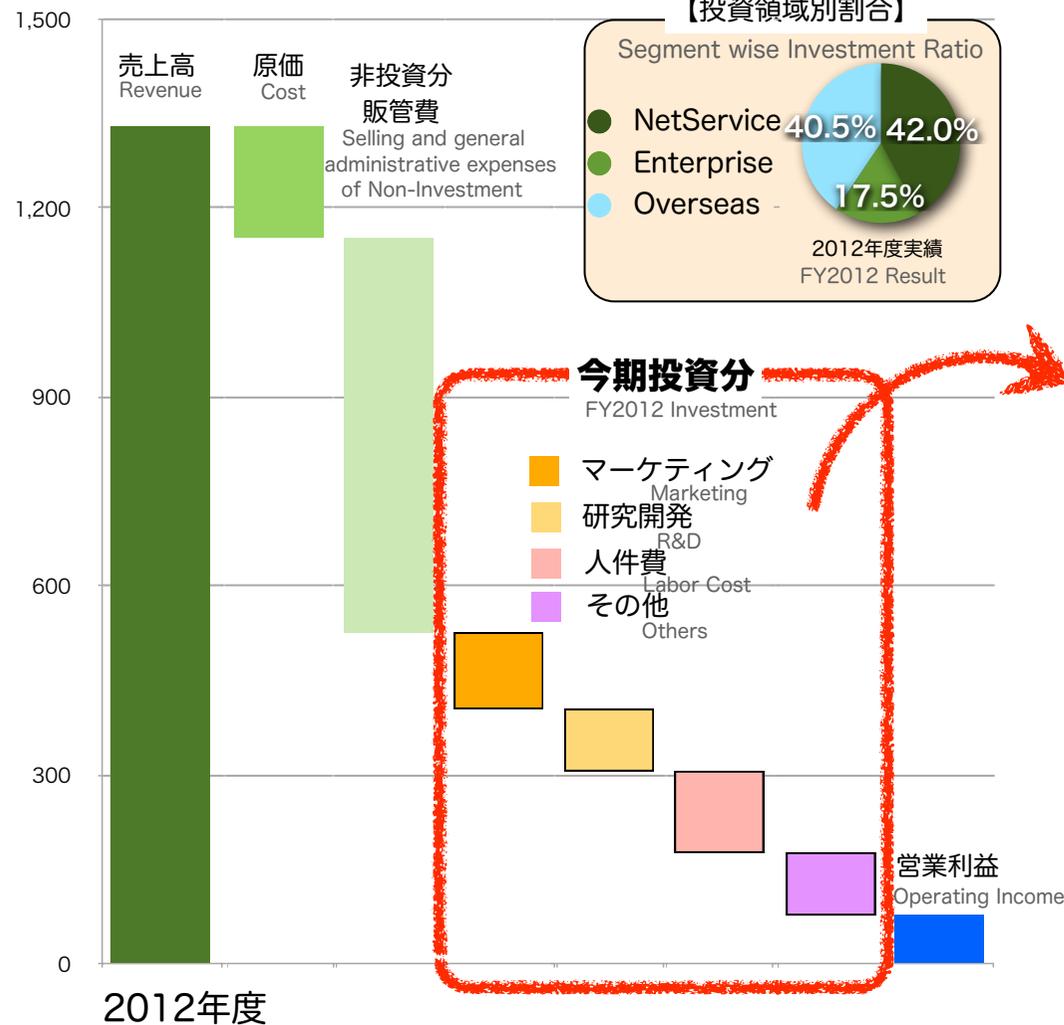
(単位：百万円)
(Million JPY)

	2010年3月期 (連結) (Consolidated)	2011年3月期 (単体) (non-Consolidated)	2012年3月期 (単体) (non-Consolidated)	2013年3月期 (連結) (Consolidated)	前期比 (YoY)
売上高 Revenue	1,067	1,204	1,294	1,330	102.8%
売上総利益 Gross Profit	799	955	1,108	1,153	104.1%
営業利益 Operating Income	131	186	182	76	42.2%
経常利益 Ordinary Income	133	192	190	88	46.3%
当期利益 Net Income	103	201	155	34	22.3%

NEOに集中し積極的な投資を実施

We invested actively by focusing on the NEO strategy.

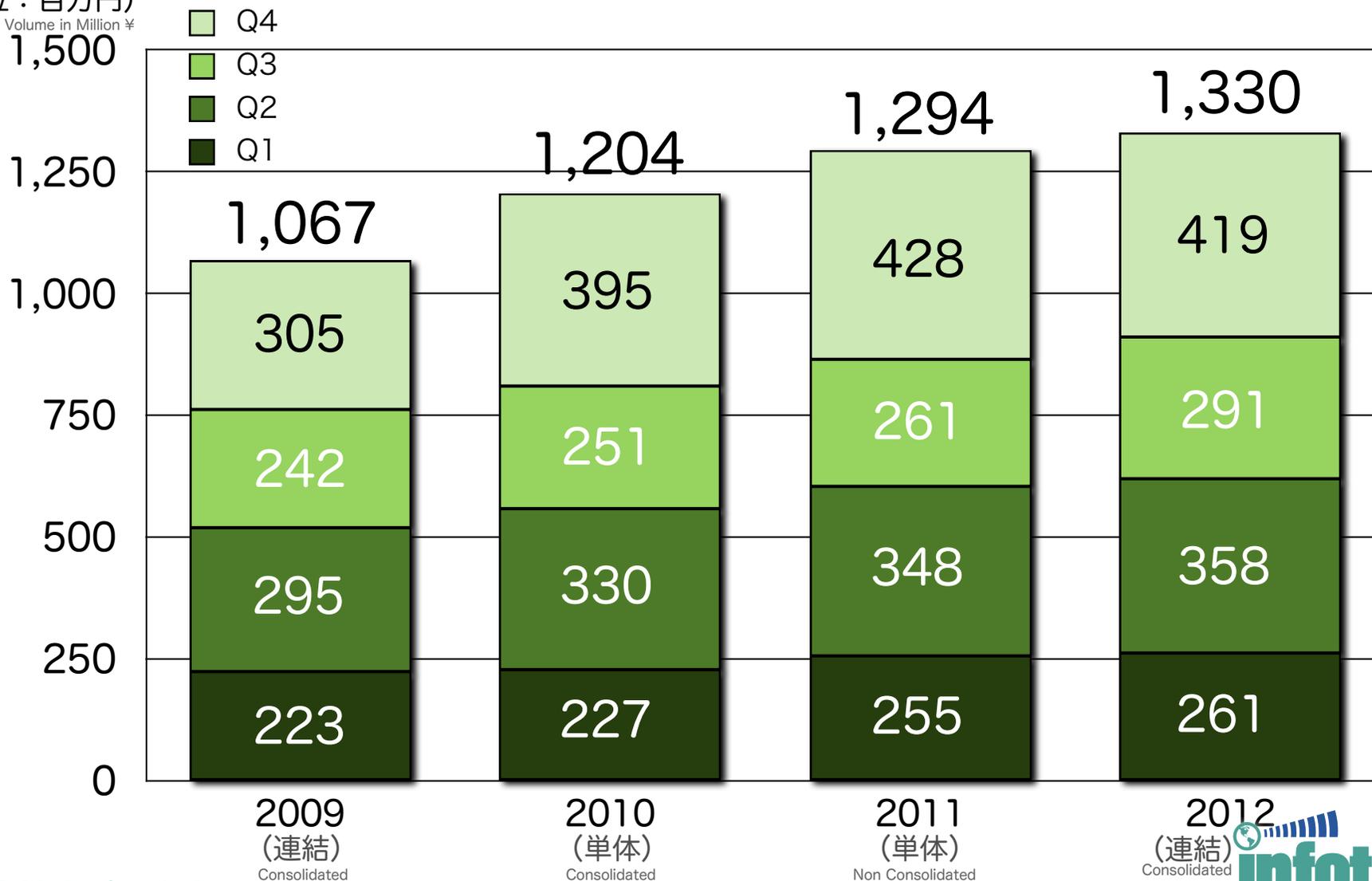
(単位：百万円)
Volume in Millions ¥



創業来最高の売上高を達成

We achieved the highest Revenue since inception.

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥



売上高構成 (売上高区分別)

Sales Break Down

ライセンスは苦戦するもサービスが伸長し、全体で前期比102.8%

License based Revenue decreased but Service based Revenue grew, and Total Revenue is 102.8% with that of previous Fiscal Year.

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

Breakdown 売上高区分	Main Product 主な製品	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年3月期 実績 (連結)			
		(連結) Consolidated	(単体) Non-Consolidated	(単体) Non-Consolidated	金額 Net Sales	構成比(%) Distribution Ratio	増減額 Increase	前期比(%) YoY
ライセンス License	ASTERIA	560	626	659	621	46.7%	▲37	94.3%
サポート Support	ASTERIA	425	464	505	561	42.2%	56	111.1%
プロダクト合計 Product Total		985	1,090	1,164	1,183	88.9%	18	101.6%
サービス Service	Handbook	81	114	129	147	11.1%	17	114.0%
合計 Total		1,067	1,204	1,294	1,330	100%	36	102.8%

※サービス売上高は教育は減少、Handbookが伸長。

NEO戦略：売上高区分

		売上高区分		
主な製品 Main Products		ライセンス License	サポート Support	サービス Service
N	Handbook	○ ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales	○ ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales	●
	SnapCal			●
	Onsheet	○ ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales		●
	lino			●
E	ASTERIA	●	●	○ ・コンサルティングによる売上高の場合 Consulting Sales
	MDM One	●	●	○ ・コンサルティングによる売上高の場合 Consulting Sales
O				

● 主な計上先 ○ 軽微な計上先
Accounted for major Sales Accounted for non major Sales

売上高構成 (グラフ)

Structure of Sales

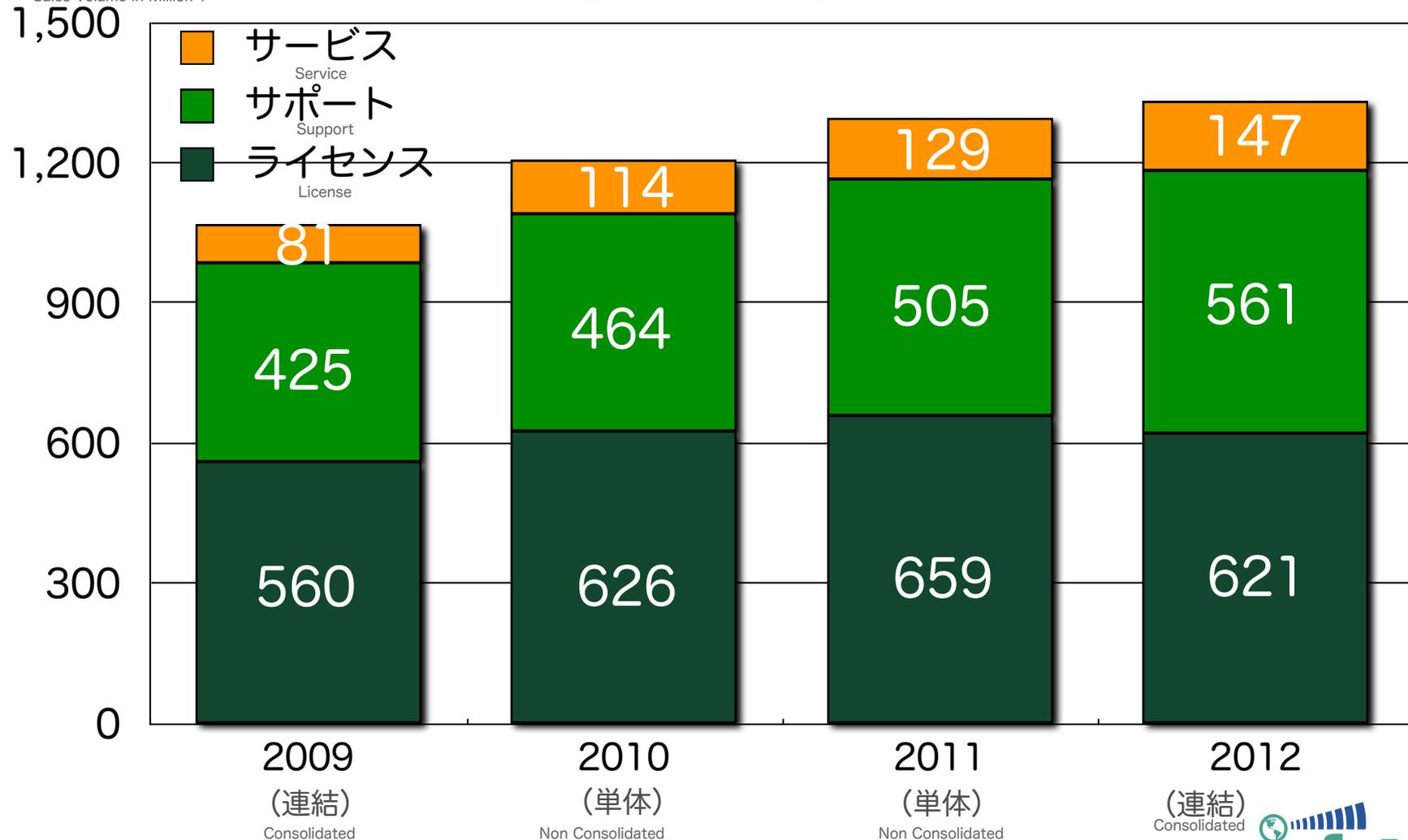
ライセンスは苦戦するもサービスが伸長し、全体で前期比102.8%

License based Revenue decreased but Service based Revenue grew, and Total Revenue is 102.8% with that of previous Fiscal Year.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

売上高区分別売上高推移

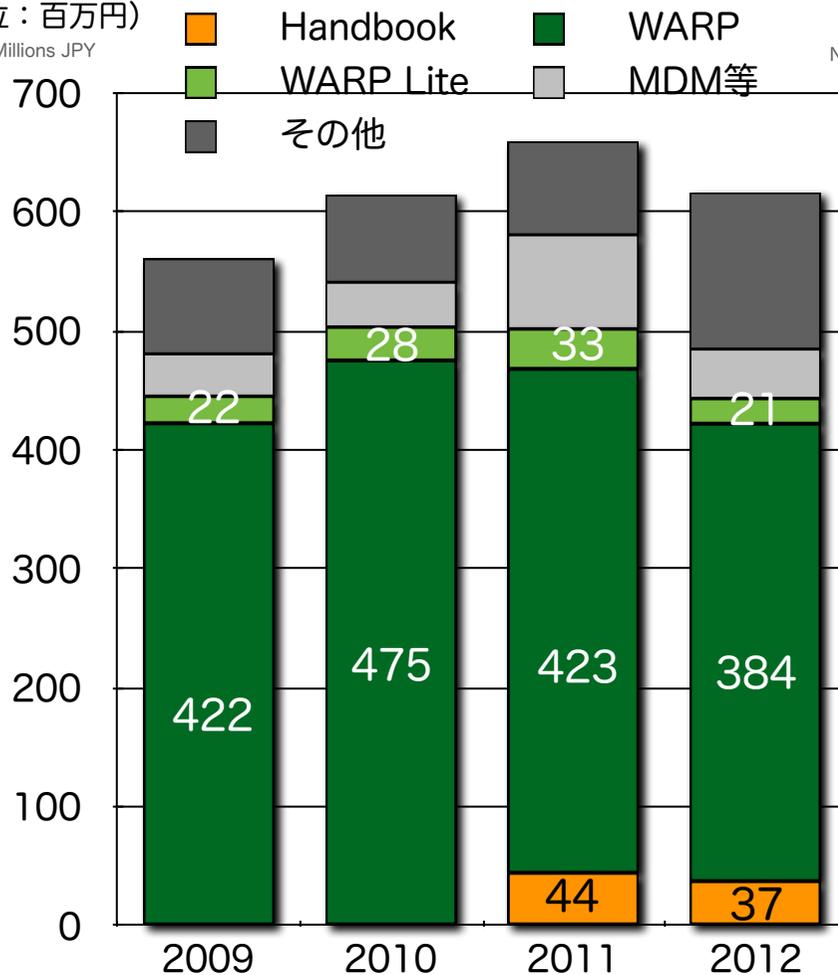


ライセンスの販売は全体的に苦戦

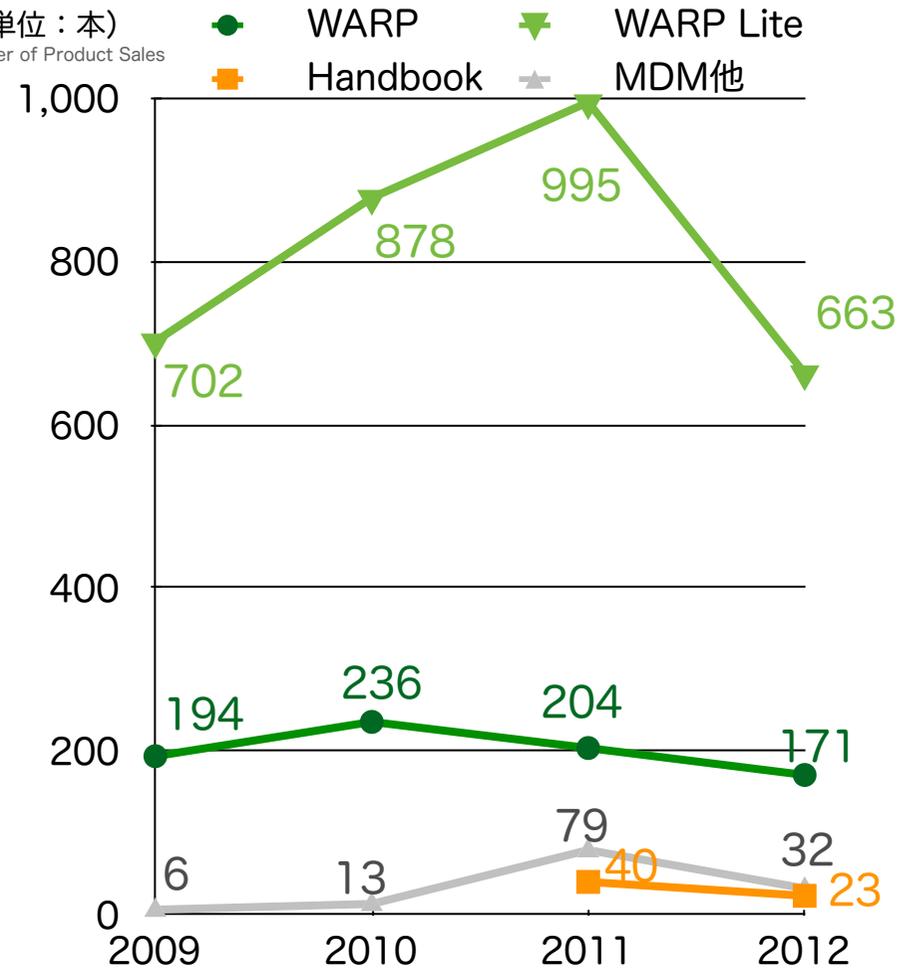
License based Revenue decreased.

ライセンス売上高およびライセンス出荷数推移

(単位：百万円)
Millions JPY



(単位：本)
Number of Product Sales



ポイント：サポート売上高

Support Sales

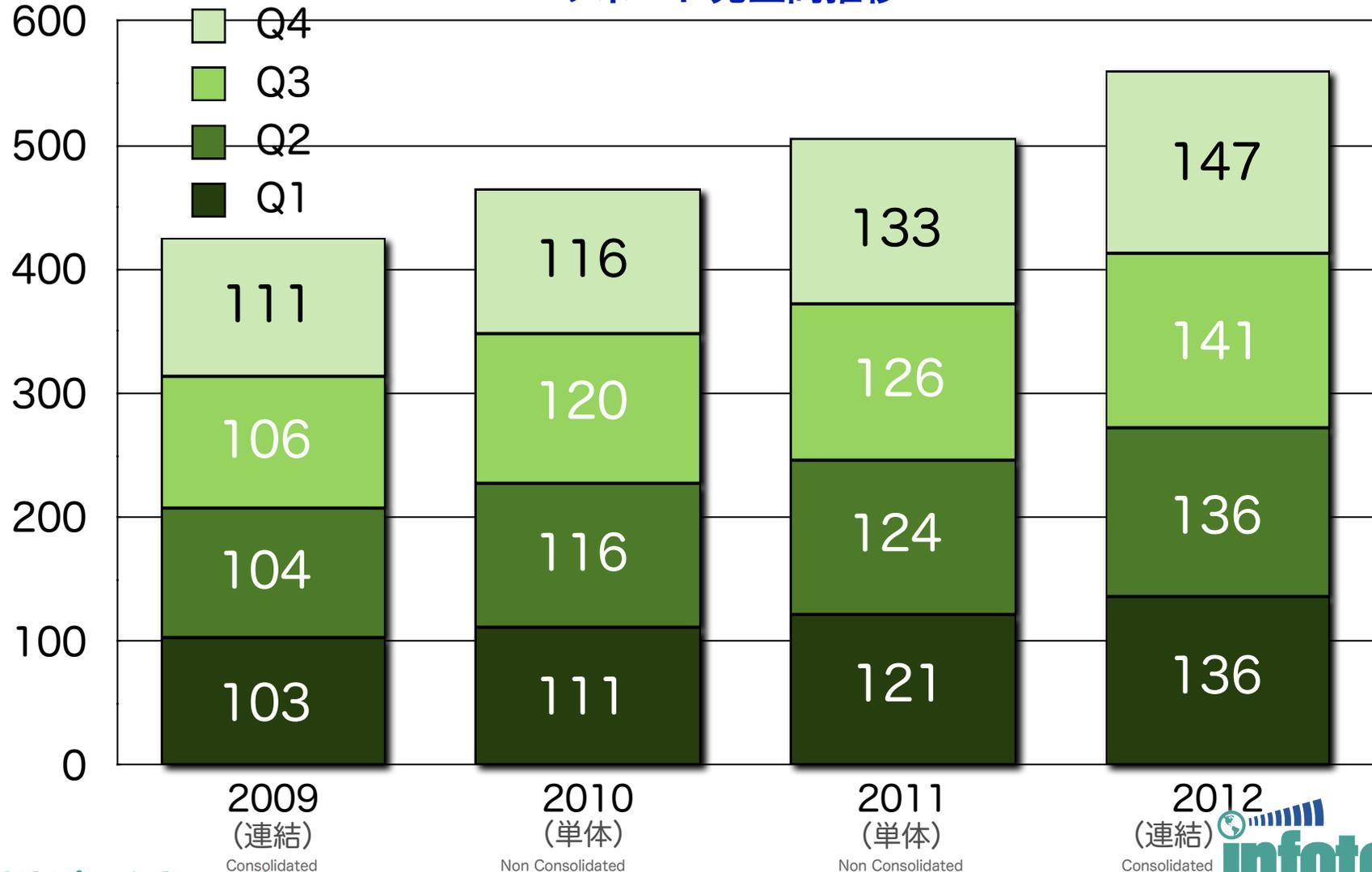
季節変動なく安定的に売上高増加

Sales of Support is stable despite of changes in seasonal sales trend.

(単位：百万円)

Million ¥

サポート売上高推移



ポイント：サービス売上高

Service Sales

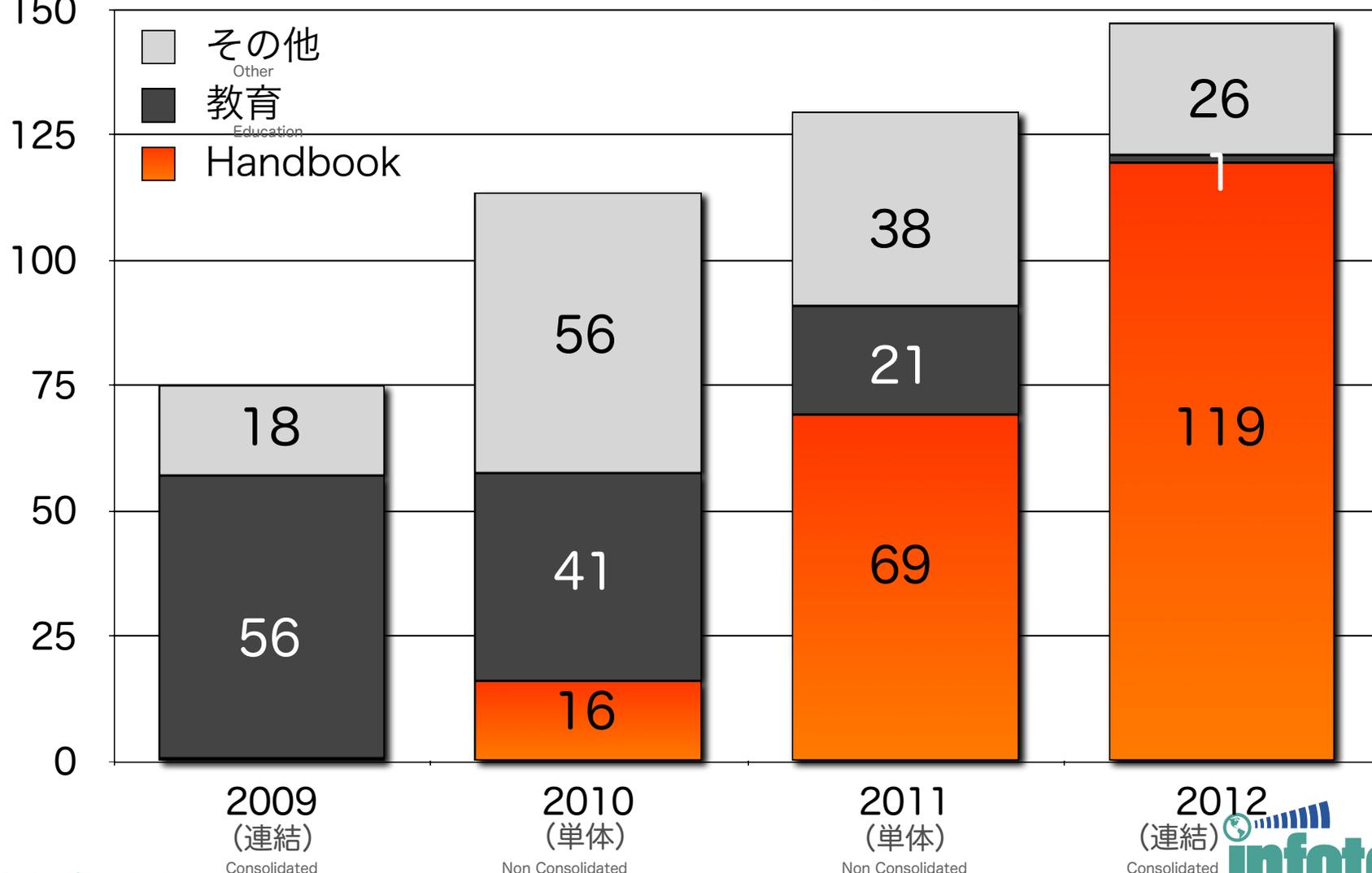
Handbook売上高が前期比で1.7倍の増加

Revenue of Handbook increased around 1.7 times compared with the previous FY.

(単位：百万円)

Million ¥

サービス売上高推移

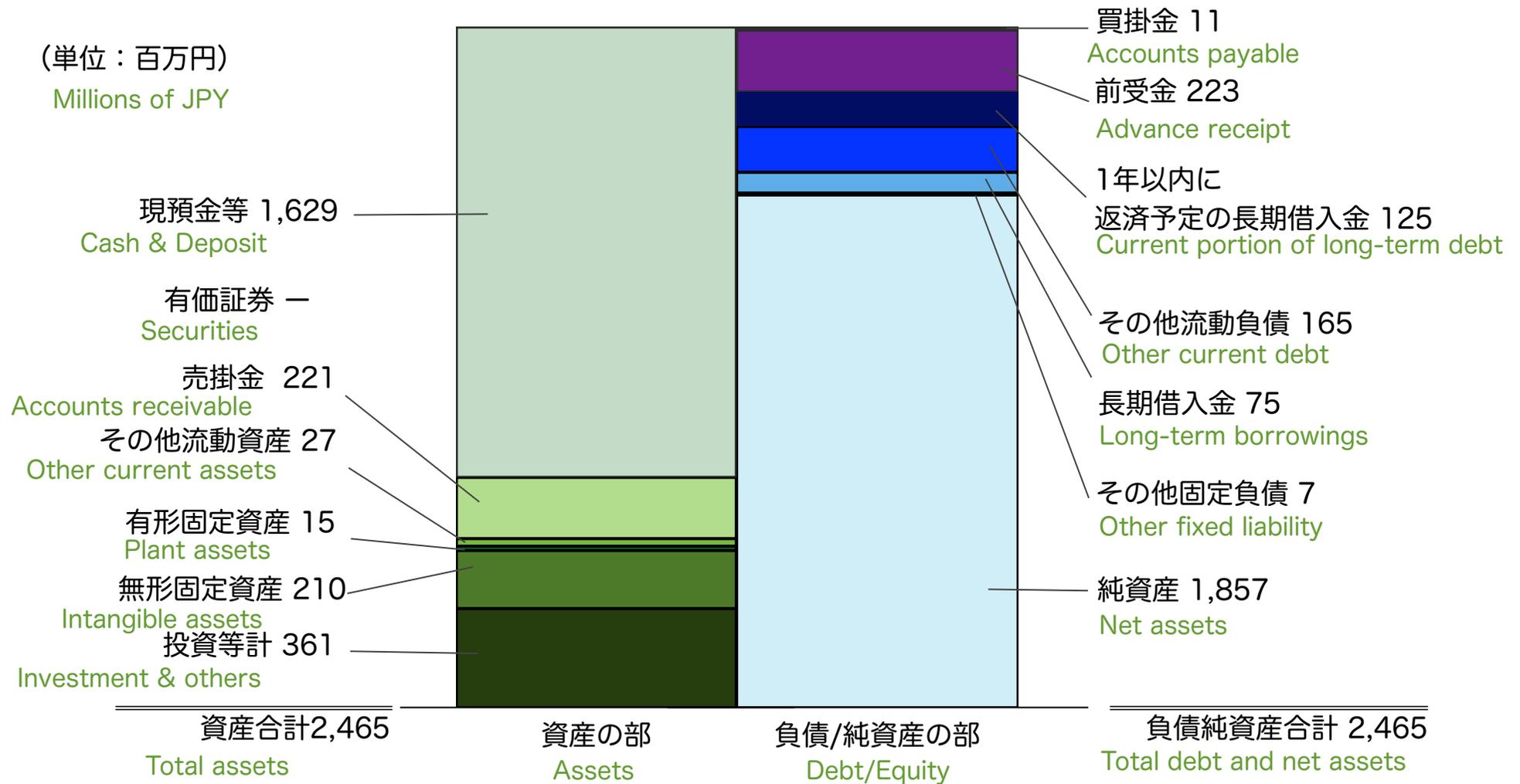


貸借対照表

Balance Sheet

高い自己資本比率と潤沢な現預金等→健全な財務

Our Financial position is Strong due to High Capital Adequacy Ratio and Rich Cash in hand



2013年3月期配当

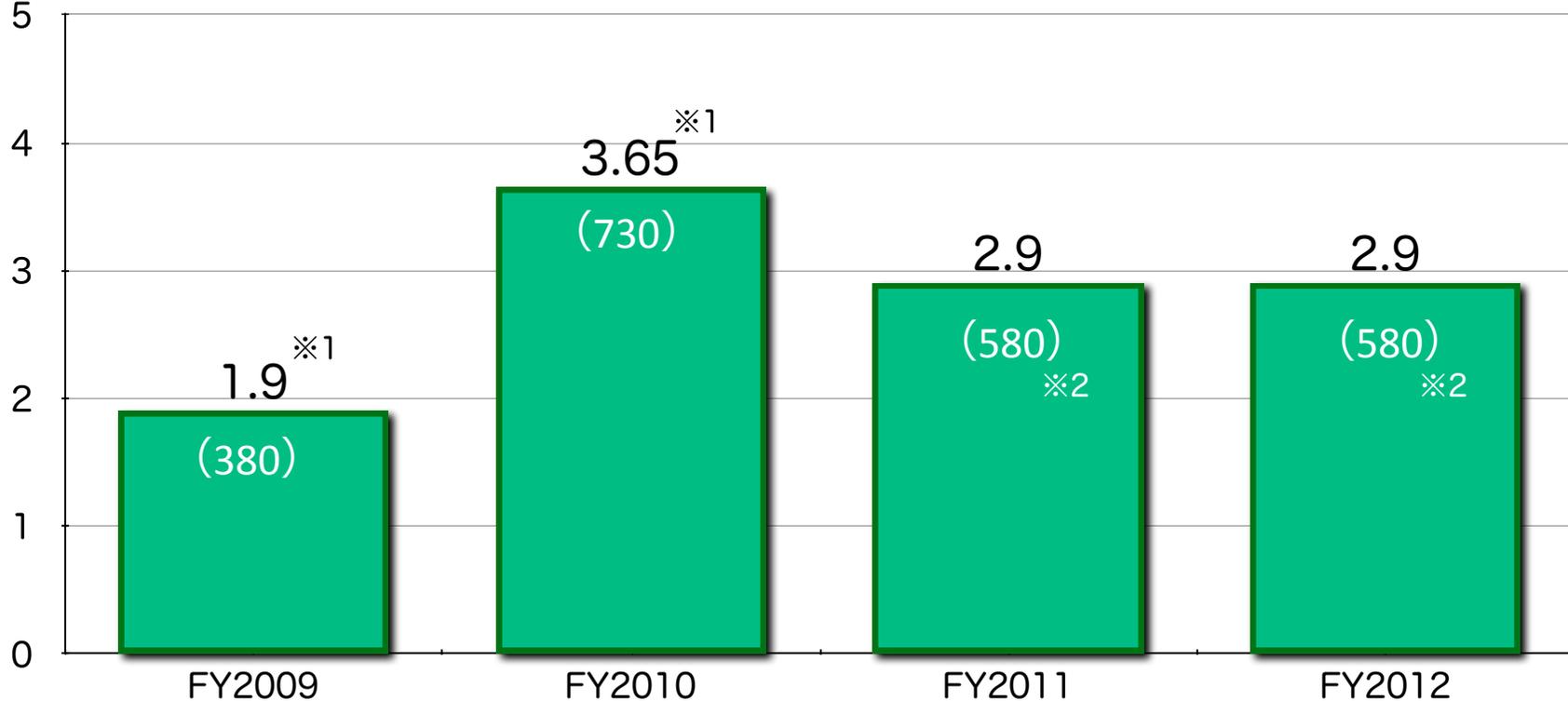
FY2012 Dividend

普通配当及び記念配当によって、1株あたり2.9円を予定

We plan to issue dividend of ¥2.9 per stock by ordinary and commemorative dividend.

(単位：円)

Volume in ¥



2011年6月30日(FY2010)を基準日とし、普通株式の200分割を実施。

※1... 現株数換算

※2... 分割前株数換算

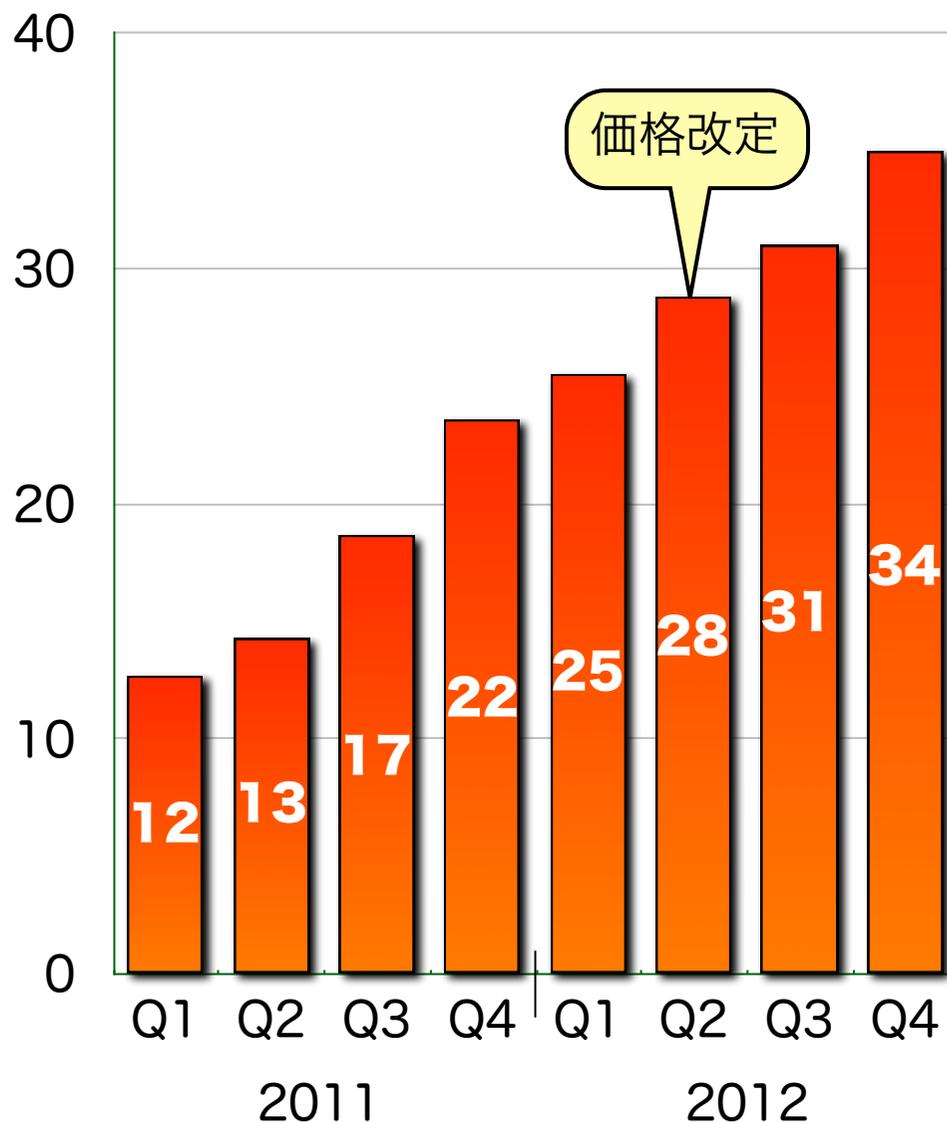
通期振り返り & トピックス

Review FY2012 & Topics

Net Service

(単位：百万円)
(Millions JPY)

Handbook(SaaS)売上高推移



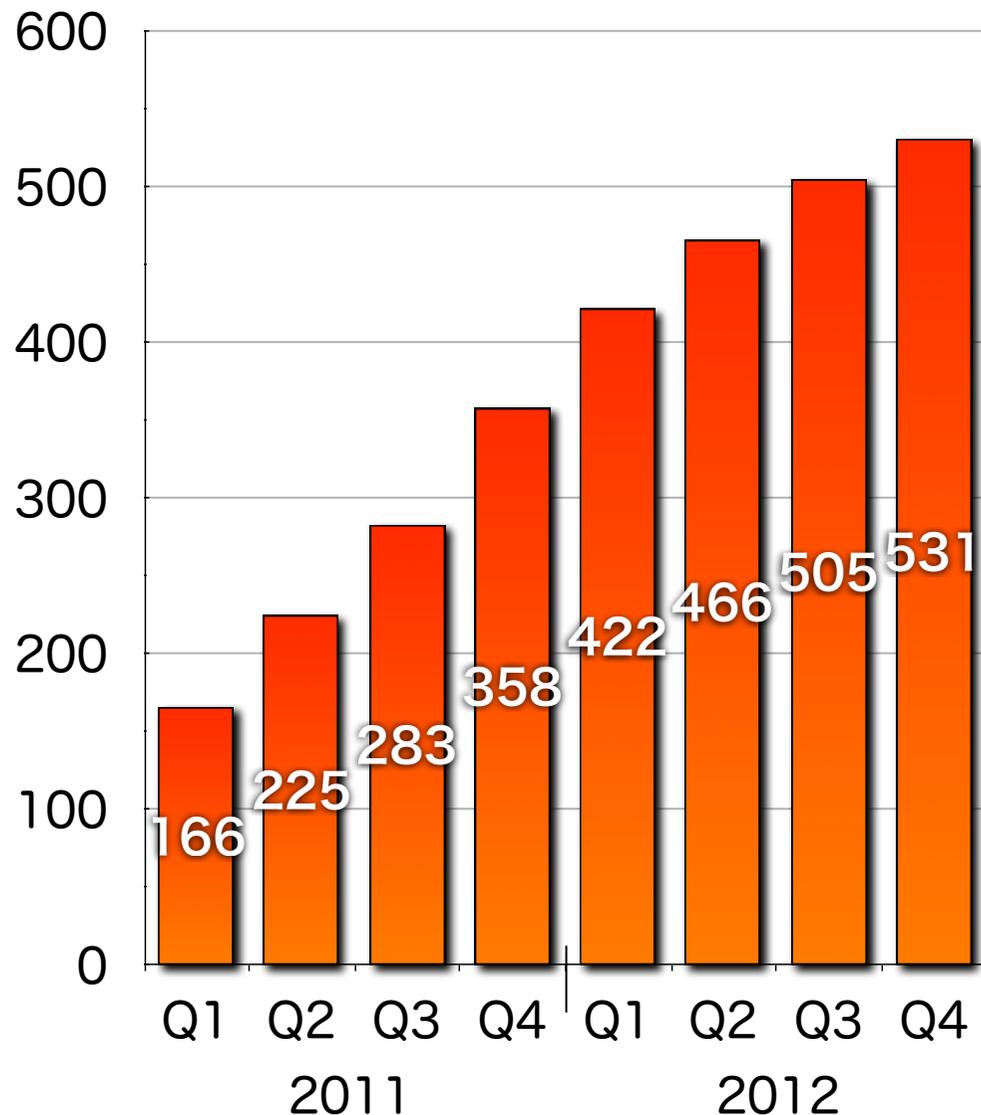
Handbookの
売上高が順調に
拡大

Revenue of Handbook (SaaS) grows steadily.

課題：
特定用途向け競合
サービスの出現

(単位：件)
(Contracts)

Handbook契約件数推移



Handbookの
契約件数も
順調に拡大

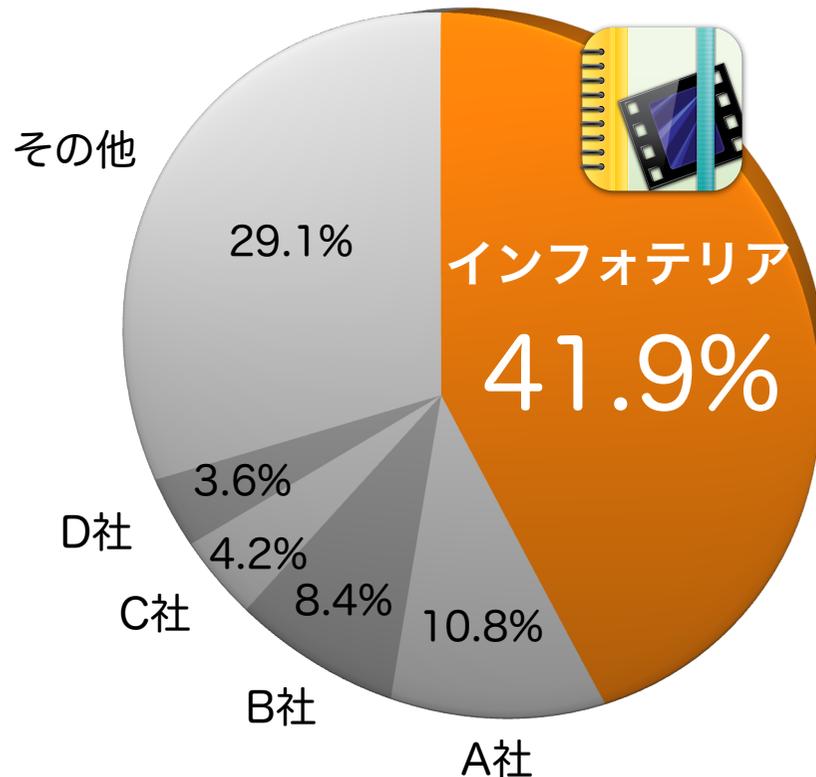
Number of Sales of Handbook (SaaS) grows steadily.

課題：
中小規模企業への
事例と展開

本数・金額とも国内の市場シェアNo.1を獲得

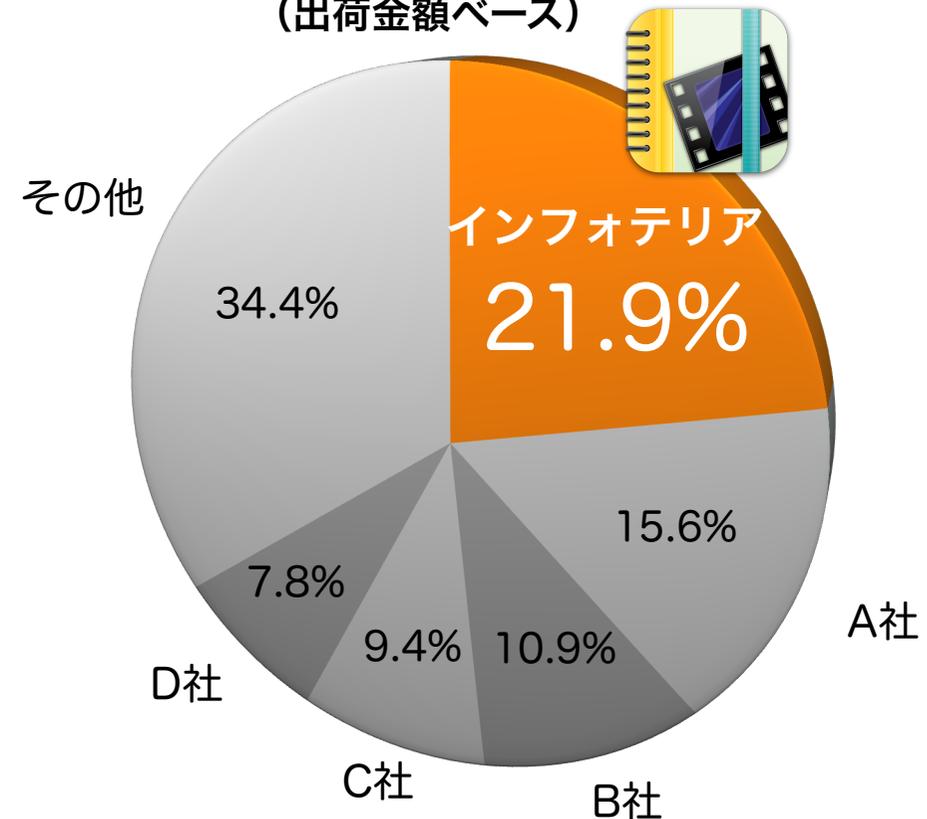
Total Number of Sales of Handbook and Total Revenue from Handbook Sales gained the top domestic marketshare.

法人におけるモバイル向け
汎用ファイル共有／配信サービス市場シェア
(本数ベース)



出典：独立系調査会社調べ

モバイルデバイス向け
文書管理市場ベンダーシェア
(出荷金額ベース)

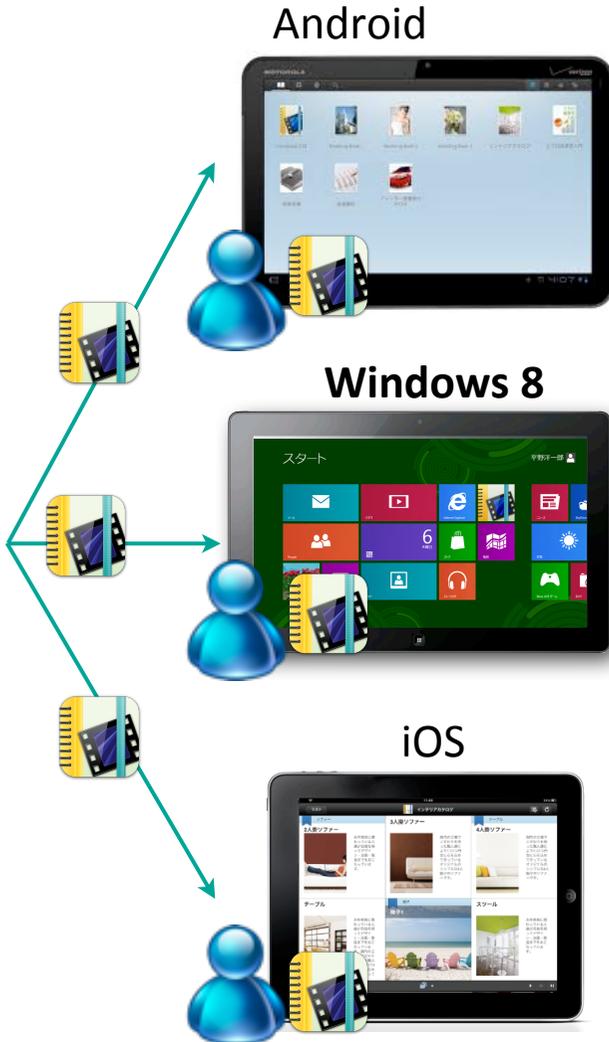


出典：ITR 「ITR Market View：エンタープライズ・モバイル管理市場2012」

キャリア連携、OS対応

Support 3 Major OS

3大OS、3大キャリア対応でBYODを加速
 Since we started supporting all 3 major OS, we will accelerate among BYOD consumers.



NTT docomo

【販売パートナー】
 株式会社 NTTドコモ
 (プロスパートプログラム)

都客夢 (上海) 通信技術有限公司

【OEM】
 NTTコミュニケーションズ 株式会社
 (Biz Suite eカタログ)

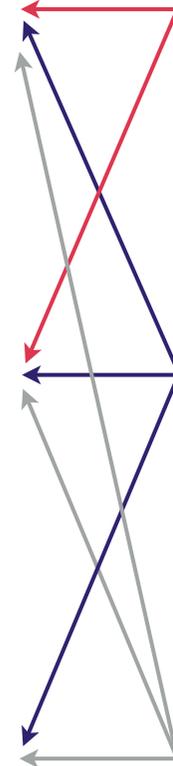
KDDI

【販売パートナー】
 KDDI 株式会社
 (エキスパートバック)

【OEM】
 DMX Technologies Group Limited
 (D-Smart IFS)

SoftBank

【販売パートナー】
 ソフトバンクモバイル 株式会社
 (SSP PREMIUM)



レノボ・ジャパンがHandbookを採用

Lenovo Japan has adopted Handbook.

法人営業と社内会議に

lenovo[®]Handbookで
自社製品を
法人顧客
に提案Windows 8版の
活用が本格的に
なる兆し

※画面イメージ



シェアNo.1の地位を確固たるものとし、
 We strengthened our position as the Market leader,
 デファクトスタンダードへ向けた施策を積極的に実施
 and we will actively respond towards any future "De Facto Standard".



今期 アクションプラン

FY2012 Action Plan

アクション 結果

Result

Product

製品

・毎月の機能改善と革新性

例) エンタープライズコンシューマー向け
基幹システムとの連携

製品同士のシナジー

スマートデバイスの主要な3つのOSに対応させ、マルチユースを可能に。

【機能改善他】

- ・ HandbookがHTML5に対応
- ・ HandbookのWindows 8版の提供を開始
- ・ 毎月の機能改善/アップデートを実施

Price

価格

・より柔軟な価格帯に変更

例) 大容量向け
教育機関向け
ユーザー数に応じた課金体系

収益性を高める(顧客利益維持)

大規模ユーザー向けに価格改定を実施。柔軟性に富んだ価格体系へ。

【SaaS版】

- ・ Standard 21,000円@1GB/月
- ・ Premium 94,500円@1GB/月
- ・ 追加Users課金 3,150円 @10Users/月

【On_premise版】

- ・ ライセンス 840,000円

Place

販路

・販路を拡大

例) OEM展開
PaaS展開拡大
Web販売拡大
海外展開 (NEO)

効率性と汎用性を高める

積極的に販路を拡大し、Handbookをデファクトスタンダードへ。

【販売パートナー】

- ・ NECがコンテンツ配信クラウドサービスとして、Handbookを採用
- ・ NTTコミュニケーションズが「Biz Suite eカタログ」にHandbookをOEM採用
- ・ KDDIが「エキスパートパック」にHandbookをOEM採用

【エンドユーザー】

- ・ 野村證券が8,000台のiPadでHandbookを採用
- ・ レノボ・ジャパンがWindows8対応版のHandbookを採用

Promotion

販促

・より効果的かつ効率的なPRを積極展開

例) ターゲットを絞った販促活動
※ネットとリアルとの融合

認知度を高める

販促/広告宣伝活動によりHandbookの利用を促進し、シェアNo.1へ。

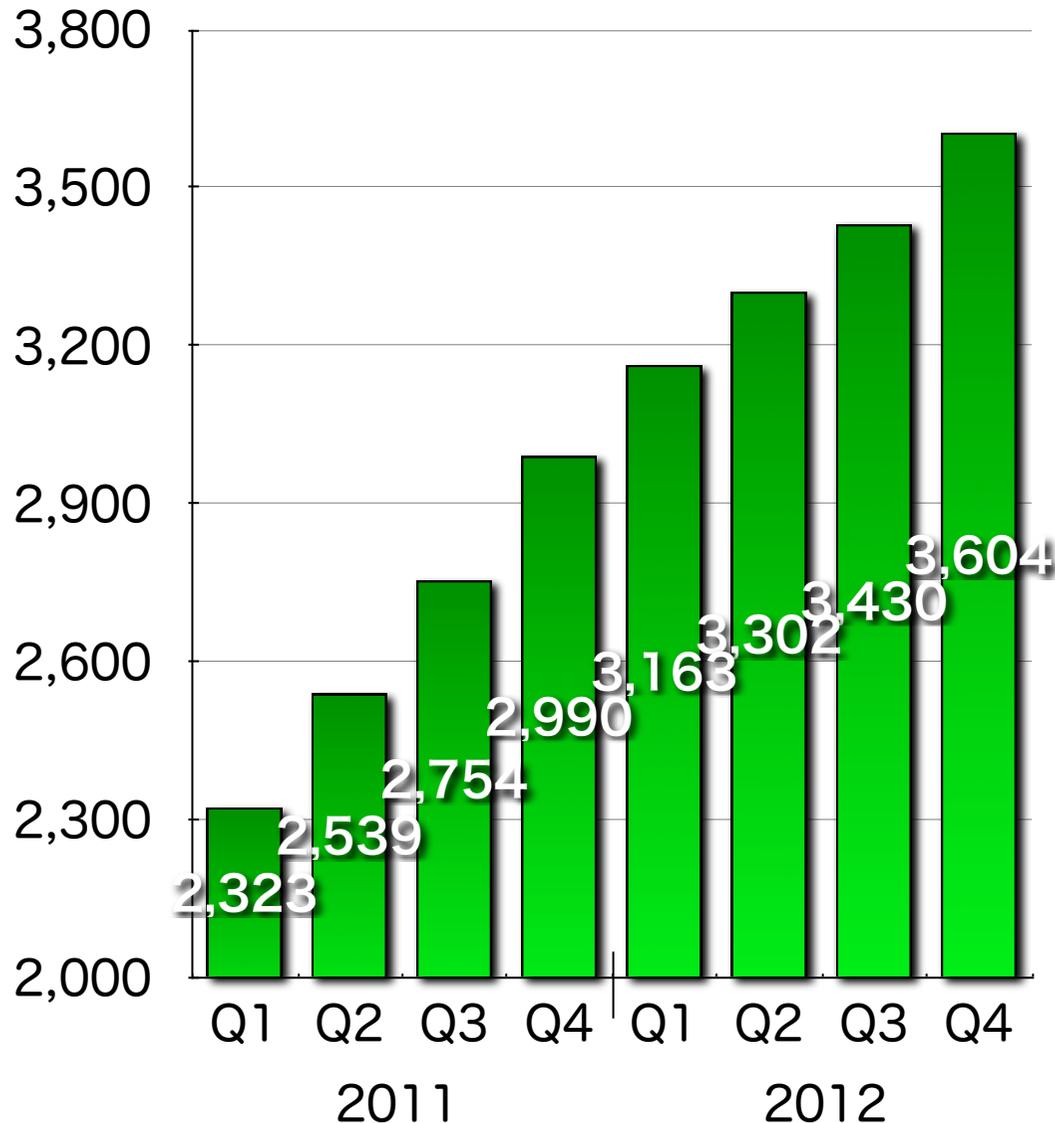
【販促活動他】

- ・ Handbookが「法人におけるモバイル向け汎用ファイル共有/配信サービス市場」において市場シェアNo.1を獲得
- ・ 「Handbook教え隊」を結成しユーザー活用を支援
- ・ Handbook契約件数が531件となる
- ・ Handbookユーザー数が45,000人を突破

Enterprise

(単位：社)
(Companies)

ASTERIA導入社数推移



ASTERIA
導入社数は
3,604社に

Number of ASTERIA Clients reached to 3,604.

課題：

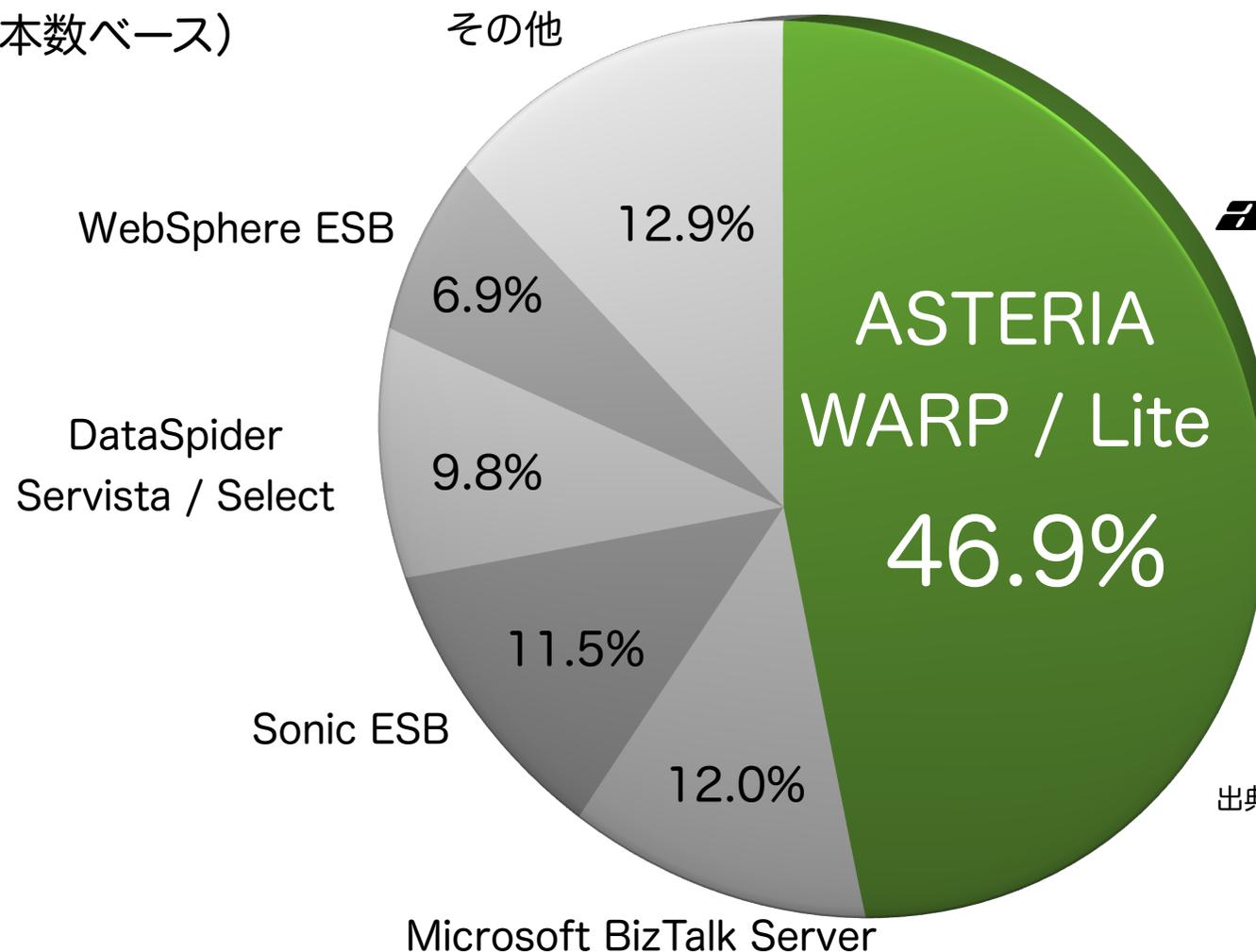
クラウドの普及の
スピード

(話題 >> 実適用)

ASTERIAは6年連続国内の市場シェアNo.1を獲得

ASTERIA gained the top of the marketshare for 6 years in a row.

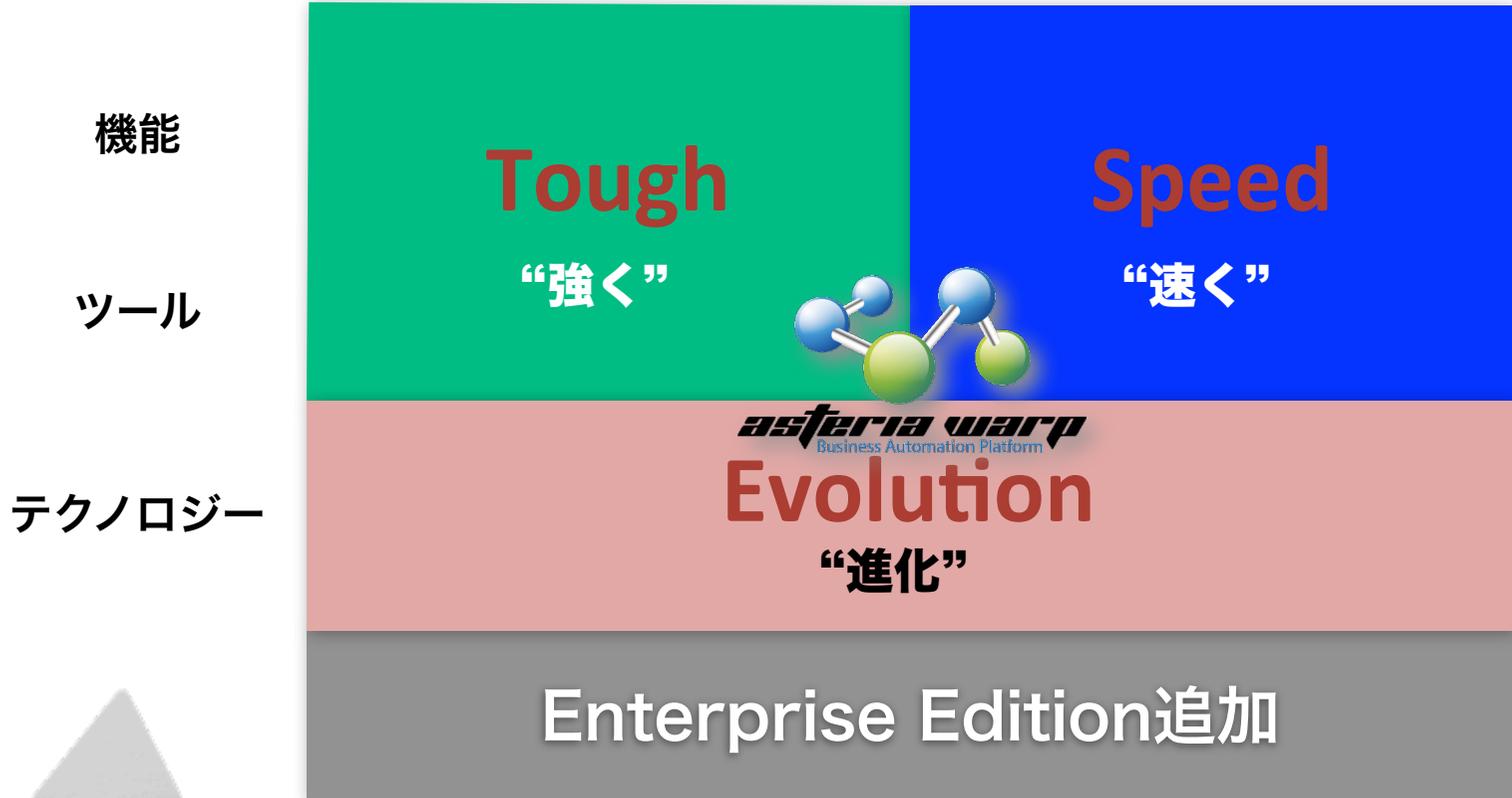
EAI/ESB市場シェア
(本数ベース)



出典：テクノシステムリサーチ社
「2010/2011ソフトウェア
マーケティング総覧」

大規模展開、大容量データへの対応

ASTERIA responds to Massive Uses and the High Capacity Data.



ASTERIA WARP 4.7の出荷およびリアライズへの追加出資を行い、クラウドやビッグデータへの対応を強化

We strengthened our position for "Cloud Computing" and "BigData" by started selling ASTERIA WARP 4.7 and investing in "Realize".

今期 アクションプラン

FY2012 Action Plan



asteria warp
Business Automation Platform

【エンタープライズコンシューマーを視野に入れた活動を実施】

- ・スマートデバイス連携の加速
- ・シーズ型用途事例公開によるマーケティング
- ・OEM等による販路拡大
- ・海外市場への進出による市場拡大
- ・パートナー販売経路の深堀

アクション 結果

Result

- ・ ASTERIA WARP 4.7で管理機能をAPI化し、外部端末でコントロール可能に
- ・ 大和物流が業務プロセスの改革にASTERIA WARPを採用
- ・ 京都水族館、すみだ水族館がASTERIA WARPを採用し、販売管理をクラウドで一元化
- ・ ベネトンジャパンがASTERIA WARPを採用
- ・ 済生会熊本病院がASTERIA WARPを採用
- ・ マーケティングにおけるクラウド活用加速へ向けてシャノンと協業
- ・ 英語、中国語の言語対応するも、販売は未着手
- ・ ASTERIA WARP 4.7の出荷し、大規模ニーズへ対応

【ビッグデータの時代到来に合致したMDM市場の開拓に注力】



asteria
MDM One

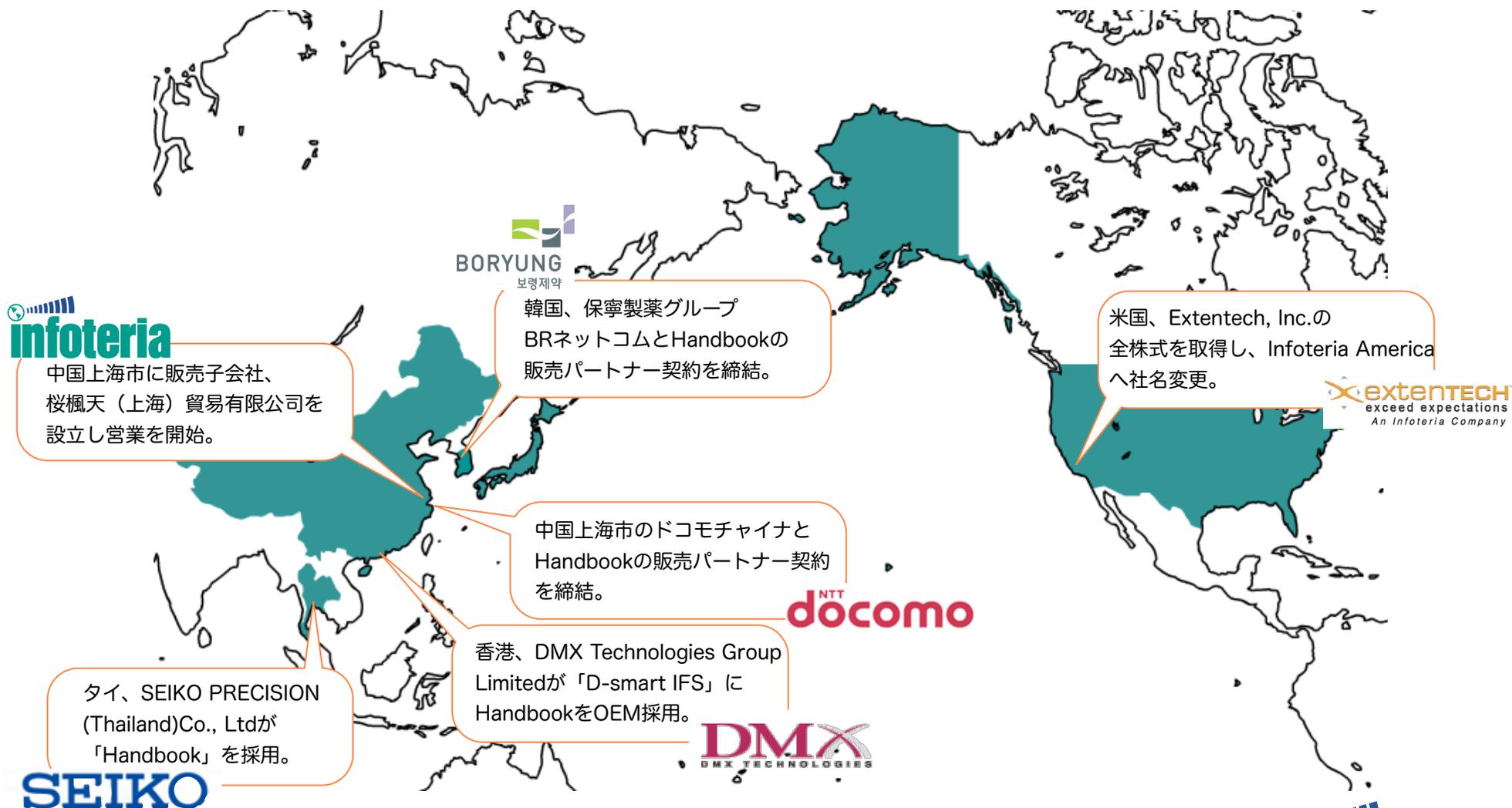
- ・ 他社との連携による市場開拓
- ・ MDMニーズの高い業種への多様なアプローチ

- ・ ASTERIA MDM One GTを提供開始
- ・ NTTデータ子会社のリアライズへ追加出資
- ・ ASTERIA MDM One Suiteを提供開始

Overseas

世界市場への布石として積極的に海外展開を実施

We were very active for overseas market expansion, targeting the world market.



アビーム上海との協業

We Collaborated with ABeam Consulting (Shanghai) Co.,Ltd. for Handbook Sales

日系在中国企業だけでなく、中国のローカル企業もターゲットにHandbookを提案

アビームコンサルティング中国上海拠点

徳碩管理咨询(上海)有限公司

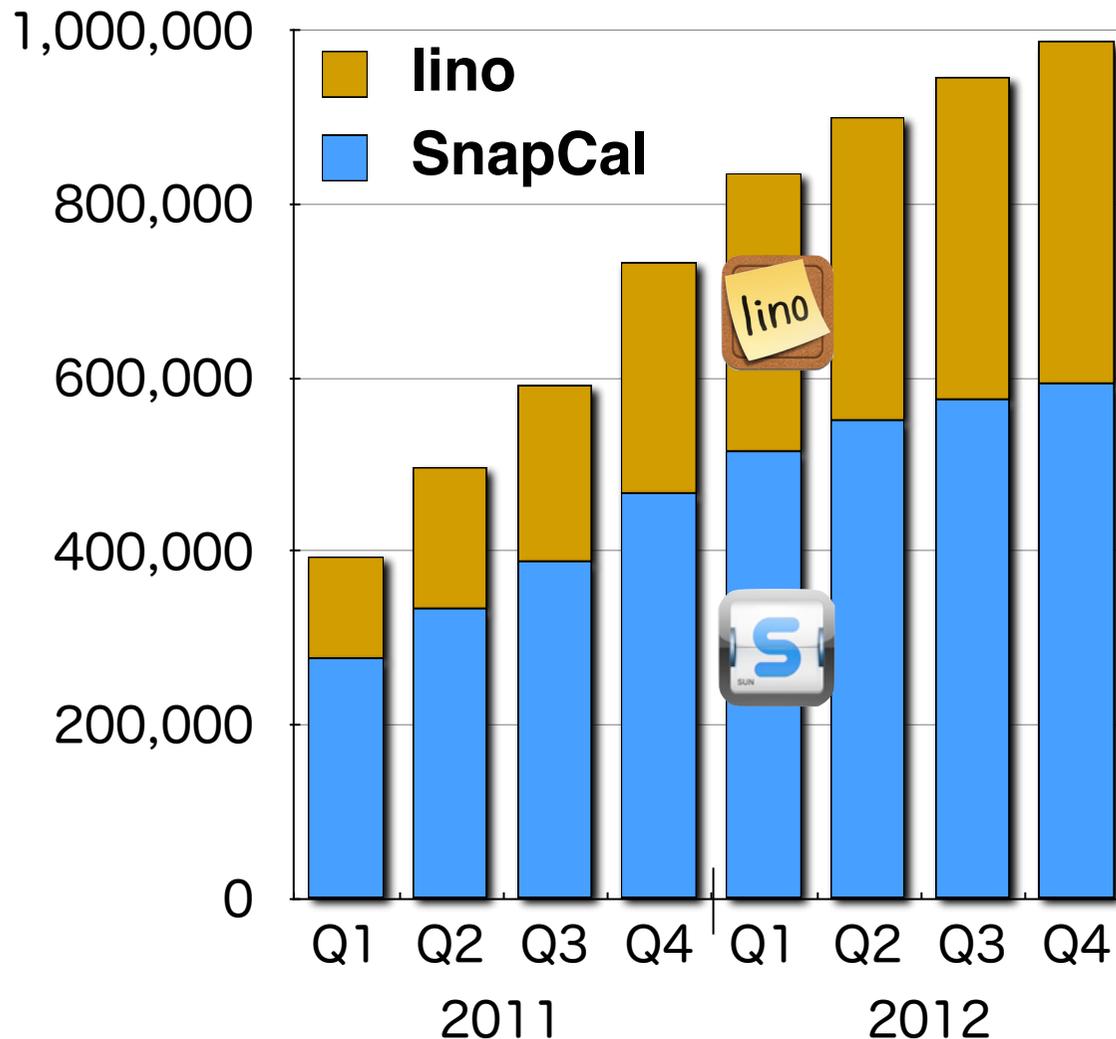
強み：コンサルティングおよび中国市場におけるノウハウ

インフォテリア中国上海拠点

櫻楓天(上海)貿易有限公司

強み：Handbookおよびタブレット市場におけるノウハウ

SnapCalおよびlinoのダウンロード数推移



ダウンロード
累計が100万
に迫る

The number of total downloads are
nearly 1 million.

先兵として、より
大胆に実験・検証

米国および中国に販売拠点を設立

We established Sales Office in the U.S. and China.

今期 アクションプラン

FY2012 Action Plan

• 海外拠点の更なる開拓

例) M&A、子会社設立等

収益性を高める

Accelerate profitability

• 既存製品の海外展開の加速

例) 販売パートナー等

収益性を高める

Accelerate profitability

• 販売エリアの深堀と拡大

例) 既存拠点の活用⇒深堀
他言語地域への展開⇒拡大

収益性を高める

Accelerate profitability

• 積極的な市場調査を実施

例) インフルエンサーによるPR
他言語展開による効果測定

海外でのテストマーケティングを実施

Initiate overseas test marketing.

• 市場調査から本格展開へ

収益性を高める

Accelerate profitability



アクション 結果

Result

【M&A／子会社】

- ・米国Extentech, Incの全株式を取得、Infoteria Americaへ
- ・中国に販売会社として桜楓天（上海）貿易有限公司を設立

【販売パートナー】

- ・韓国保寧製薬グループのBRネットコムとHandbookの販売パートナー契約を締結
- ・上海のドコモチャイナとHandbookの販売パートナー契約を締結
- ・香港のDMX Technologies Group LimitedがHandbookをOEM採用

【他言語地域での利用事例】

- ・タイ、SEIKO PRECISION (Thailand) Co.,LtdがHandbookを採用

【多言語対応】

- ・ASTERIA WARP 4.7で日本語、英語、中国語の3ヶ国語に対応

【SnapCal】

- ・ダウンロード数が59万を突破

【lino】

- ・ダウンロード数が39万を突破
- ・Androidアプリのlinoを提供開始
- ・ALSOKが「Home ALSOKポケット」にlinoを採用

中期計画

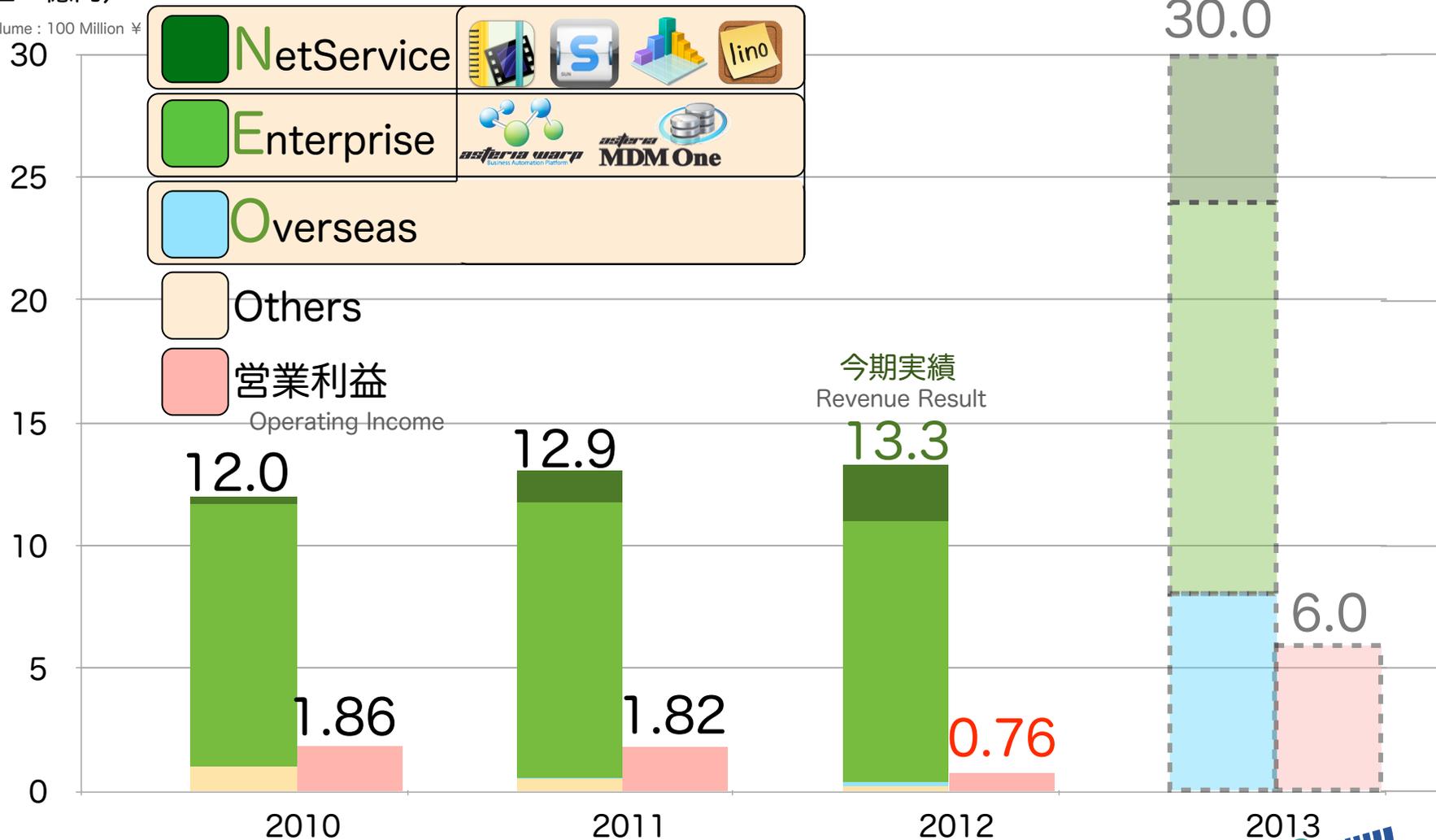
Mid-term Plan

中期計画第3年度達成の現実性？

It is hard to achieve the third business year target of the Mid-term Plan.

(単位：億円)

Sales Volume : 100 Million ¥



NetServiceおよびEnterpriseは当社計画とズレが生じ、Overseas

Our assumption and Actual market growth of NetService and Enterprise segment varied and it became hard to
は遅れを取り戻すことが困難なため、中期計画の見直しを行う

make up for the delayed Overseas action; Therefore we will Revise the Mid-term Plan.

中期計画見直しの理由

NetService



HandbookをiOS、AndroidおよびWindows 8の3つのOSに対応し、売上高増を見込むも、結果的にiOS以外のタブレットが伸びなかったため。

Enterprise

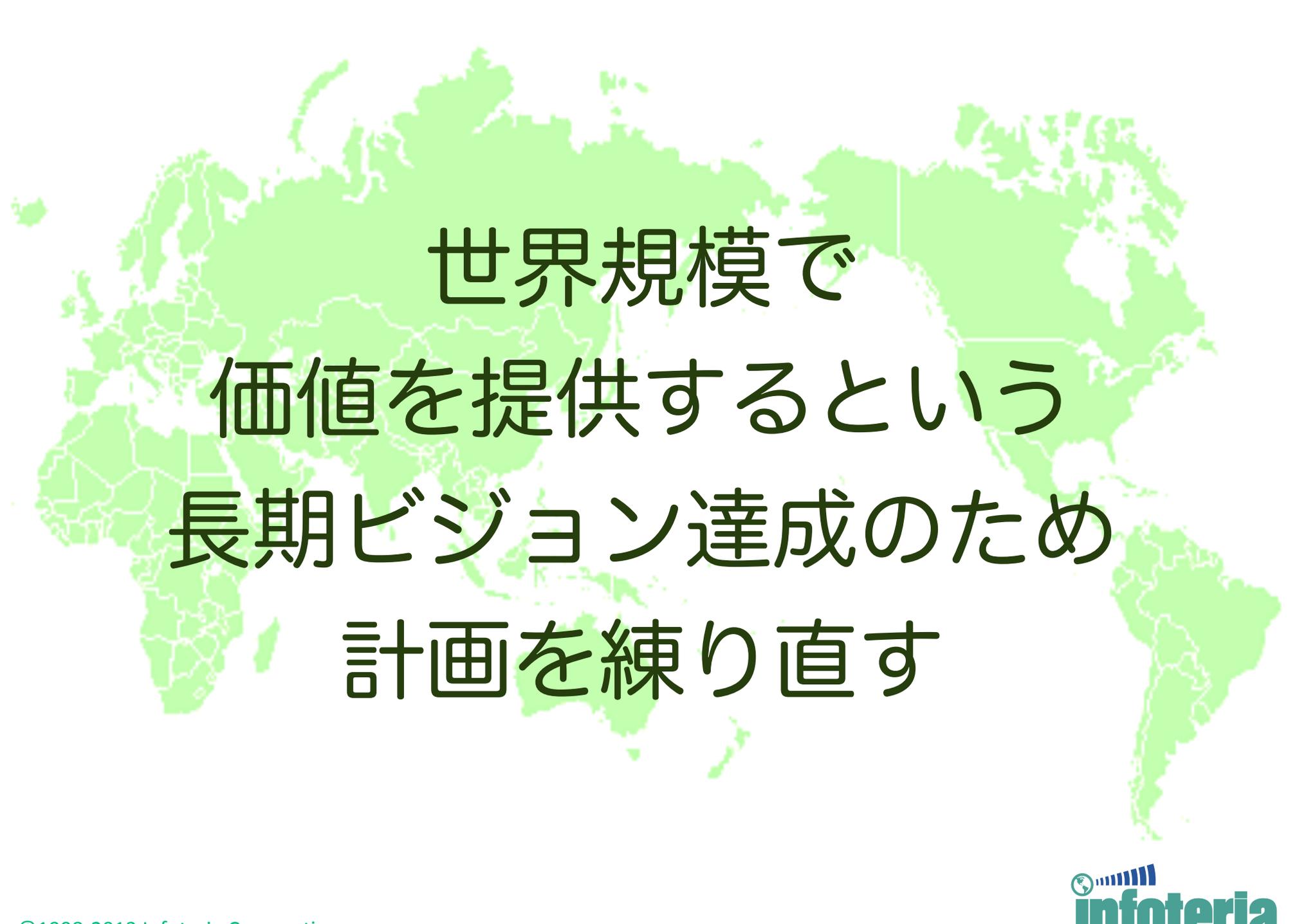


クラウド対応、タブレット対応、ビッグデータ等、新たなニーズへの対応を行うも、市場ニーズの高まる時期が想定とズレがあったため。

Overseas



海外拠点の設立、プロダクトの多言語展開、M&Aによって海外展開の加速を計画するも、現時点では残り1年で遅れを取り戻すことが現実的ではないため。



世界規模で
価値を提供するという
長期ビジョン達成のため
計画を練り直す

	これまで	これから
決定権	IT部門	現場部門 社内インフルエンサ
製品選定方法	全体最適要件定義	個別部門最適価値
システム形態	所有 (オンプレミス)	利用 (クラウド)
優先度	セキュリティ 完全性	使い勝手(UX) アジャイルな更新
ソフトウェア提供形態	ライセンス (一回課金+保守)	サービス (月額課金など)
個人所有物持込み	禁止	BYOD/BYOS
データ管理	中央集権と 管理されない分断	必要に応じた分権

今後の方向性

Our Course of Action

ユーザー企業にとって価値がより高まる
スマートデバイスとクラウドサービスに向けた製品

We Focus on SmartDevices and Cloud Computing, and we offer values to Enterprise Consumer.

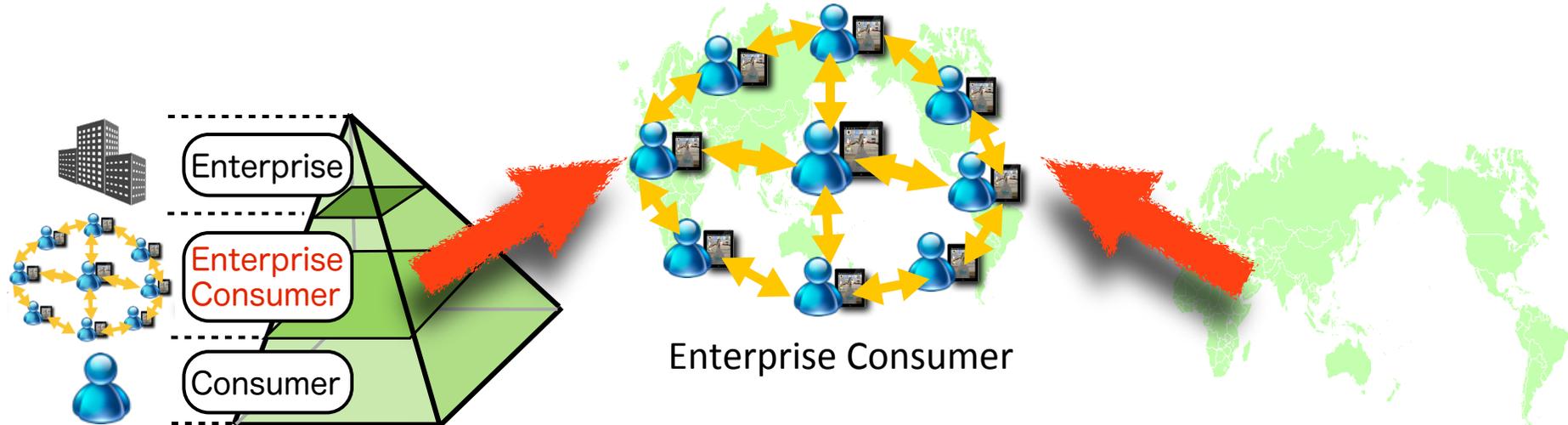


今後の方向性

Our Course of Action

大きく成長するEnterprise Consumerに価値を提供すべく、
主要製品へリソースを集中させ、世界展開を加速する

We will align our resources to our core products and accelerate overseas expansion.



  **New Products**

ASTERIA、Handbookへ注力し、
Enterprise Consumerに価値を提供する。
※新製品も同じ方向性で注力する

 ASTERIA製品群というポジションへ

 研究開発対象製品とし、ラボ製品へ

 設立した海外拠点を軌道に乗せ、
海外売上高の割合を増加する。
海外市場に合わせた製品強化を
行い、展開を加速させる

 海外展開や市場等の要因によって
業績の予想が困難であるため、
今期の**業績予想を非開示**とする。

ソフトウェアで世界をつなぐ





(証券コード：3853)

本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

The forecasts in these presentation materials represent management's assumptions and beliefs based on the information currently available. Readers are cautioned that these forecasts are subject to a number of risks and uncertainties and may differ materially from actual results.

補足資料

Appendix

当社の目指す方向性

Infoteria's target

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに

“Enterprise Consumer” is the target

■今後の方向性 Future Direction

・1998年 創業時の将来ビジョン

Vision during the establishment of the company in 1998
「社内外の垣根やシステム（ソフト）の垣根を超えて、ネット技術を駆使したデータ交換と活用が可能に」

Enables data exchange and leverage *beyond the boundaries*.
Made full use of Internet technology and system softwares of *internal and external barriers*

・現在 1998年当時の将来ビジョンはある程度現実に。更なる展開として、...

「規律・統制・階層」の時代から、「自律・分散・協調」の時代へ

Vision of 1998 is realized to some extent. The Software landscape has shifted from the era of “Code of Conduct, Discipline, Hierarchy” into the era of, “Autonomy, Decentralization, Collaboration”

「スマートデバイスやクラウドを活用し、時間・場所・言語の垣根を超えた個々人の企業活動が可能に」

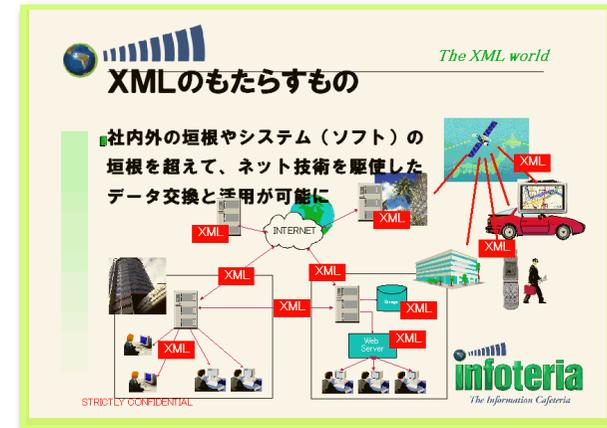
We make full use of smart device and cloud. This enables Corporate Action beyond the barriers of “time , place , language”

⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を

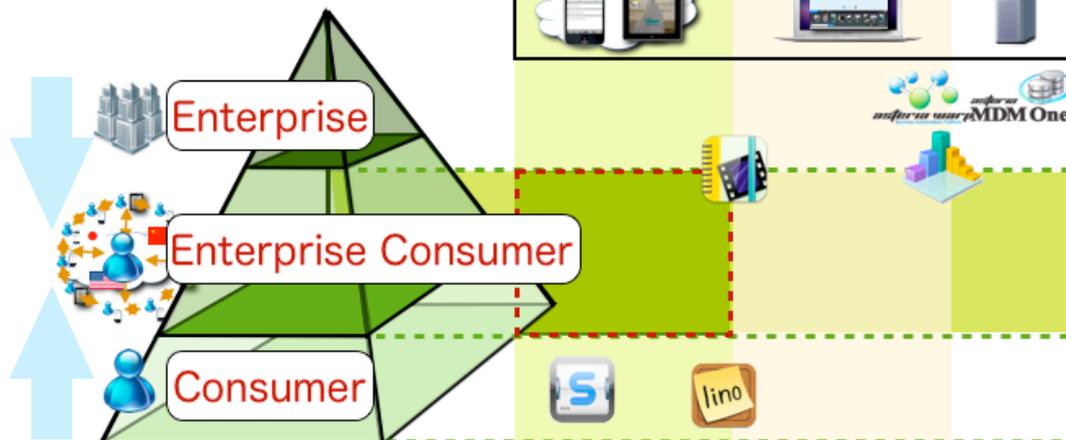
「エンタープライズ コンシューマー」と定義し、ターゲットとした活動を行っていく

Customers who act as mentioned above have been defined as, “Enterprise Consumer” by Infoteria. And we will target the “Enterprise Consumer” segment.

1998年 創業時のプレゼンテーション資料



★企業活動、個人的活動を支える製品から、エンタープライズコンシューマーとしての活動を支える方向性を目指す



★ユーザーの利用がスマートデバイス上でほぼ完結する方向性を目指す

⇒ユーザがサーバやPCを扱う機会は必要最低限に。
⇒高度な知識が無くとも基本は扱える製品に

事業背景

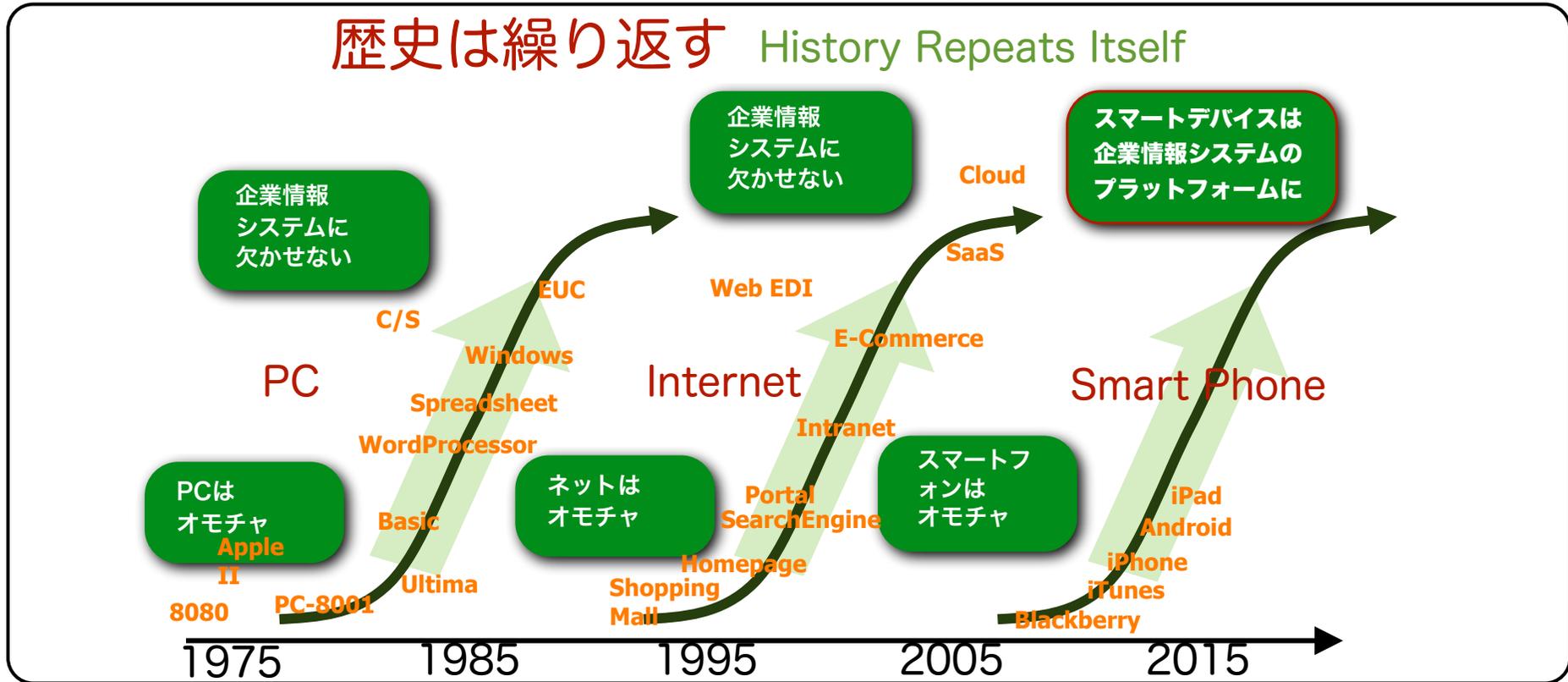
Background

スマートデバイスは企業活動のインフラに

Smart Device became infrastructure of business.



歴史は繰り返す History Repeats Itself

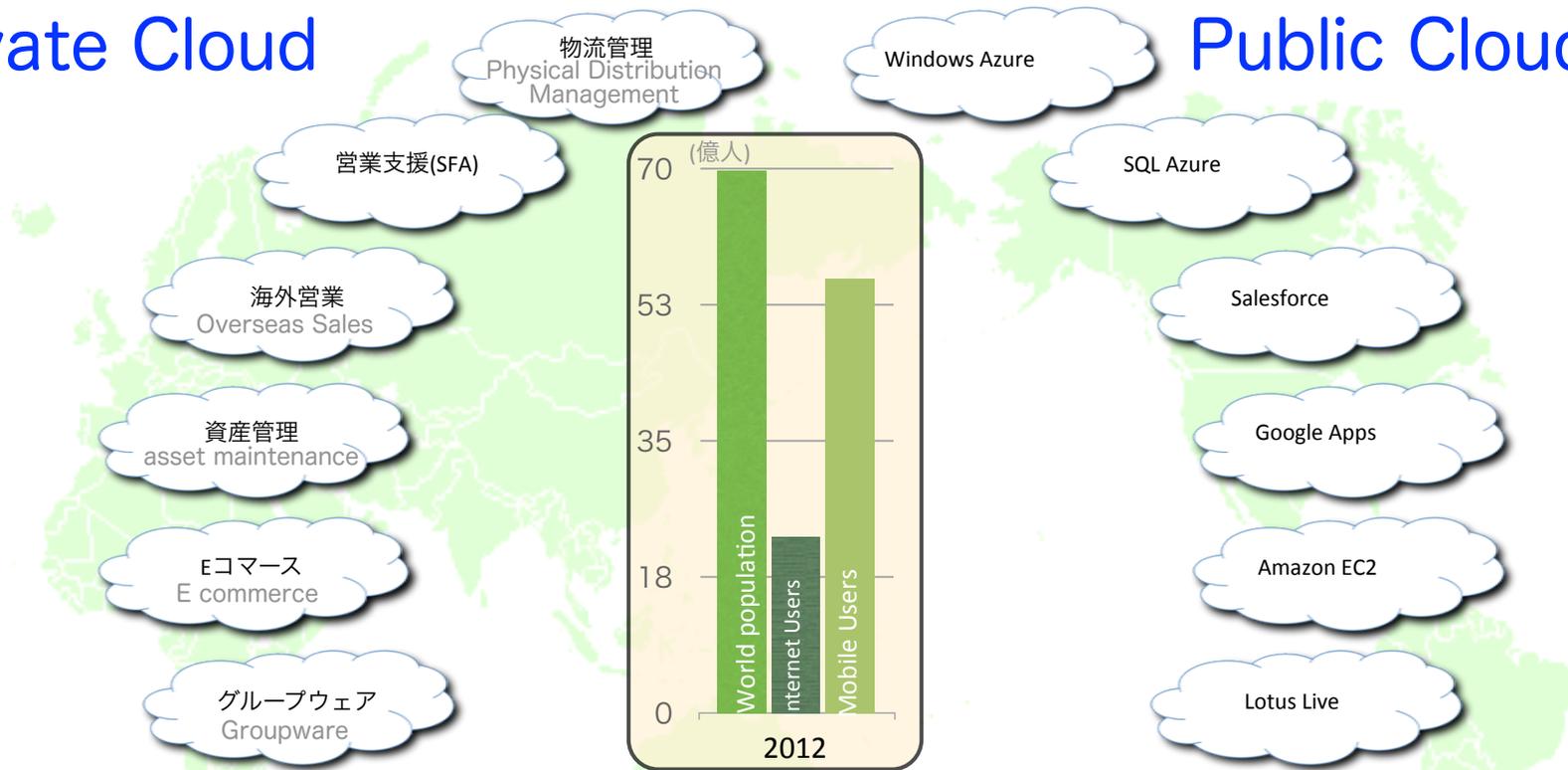


クラウド化加速とボーダレス化の波で新需要

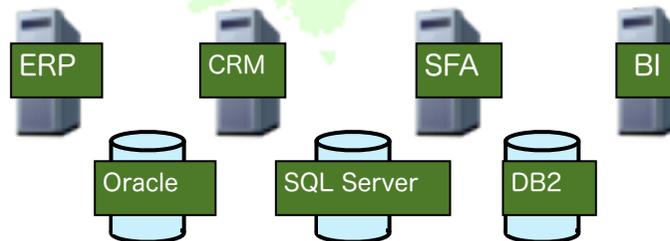
Accelerating cloud computing and being borderless stimulates new demand.

Private Cloud

Public Cloud

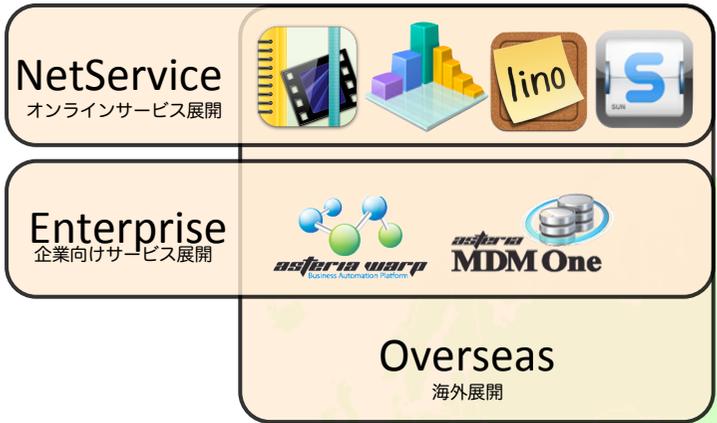


On premises



世界の距離がさらに縮まり世界展開の好機に

There are good chances because of borderless in Internet.

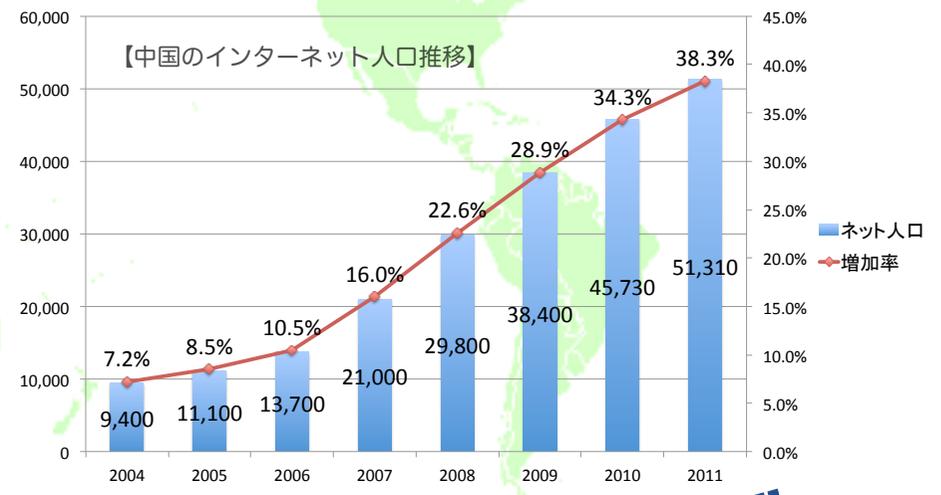
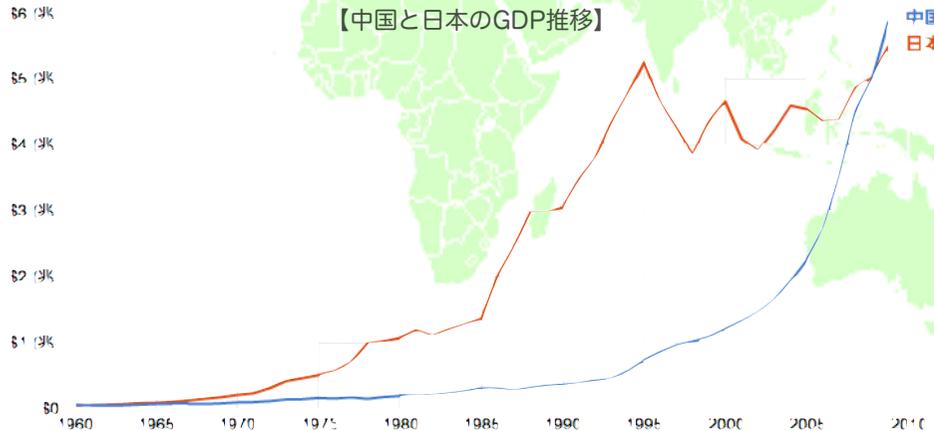


AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

クラウド化を始め企業向けサービスのインフラの柔軟性が高まるのに伴い、①日本のビジネスモデルでの展開と②経済成長著しい地域に合致したビジネスモデルでの展開の両方が容易に

経済成長とインターネット人口の増加が著しい中国市場においては、年齢別ではネットユーザーのうち10代～30代が57.1%、職業別では学生が30.8%を占める

※2010年 CNNIC発表資料より



製品説明

Products Information

パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

Dedicated to Software Package, no Customization.

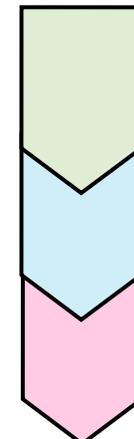
【カスタマイズ開発不要】
【No Customization】

主な特徴

【Enterprise Application Integration】



①パイプライン機能

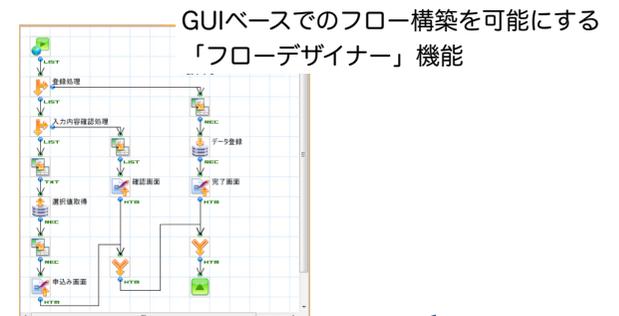


- 1 : 様々なデータを収集する
「センサー」機能
1 : Data aggregation 「Sensor」
- 2 : データを変換・抽出する
「フィルター」機能
2 : Data conversion and Extraction 「Filter」
- 3 : データを送信・適合する
「ジョイント」機能
3 : Data Transmission and automatic adaptation 「Joint」

【パートナーによる間接販売】

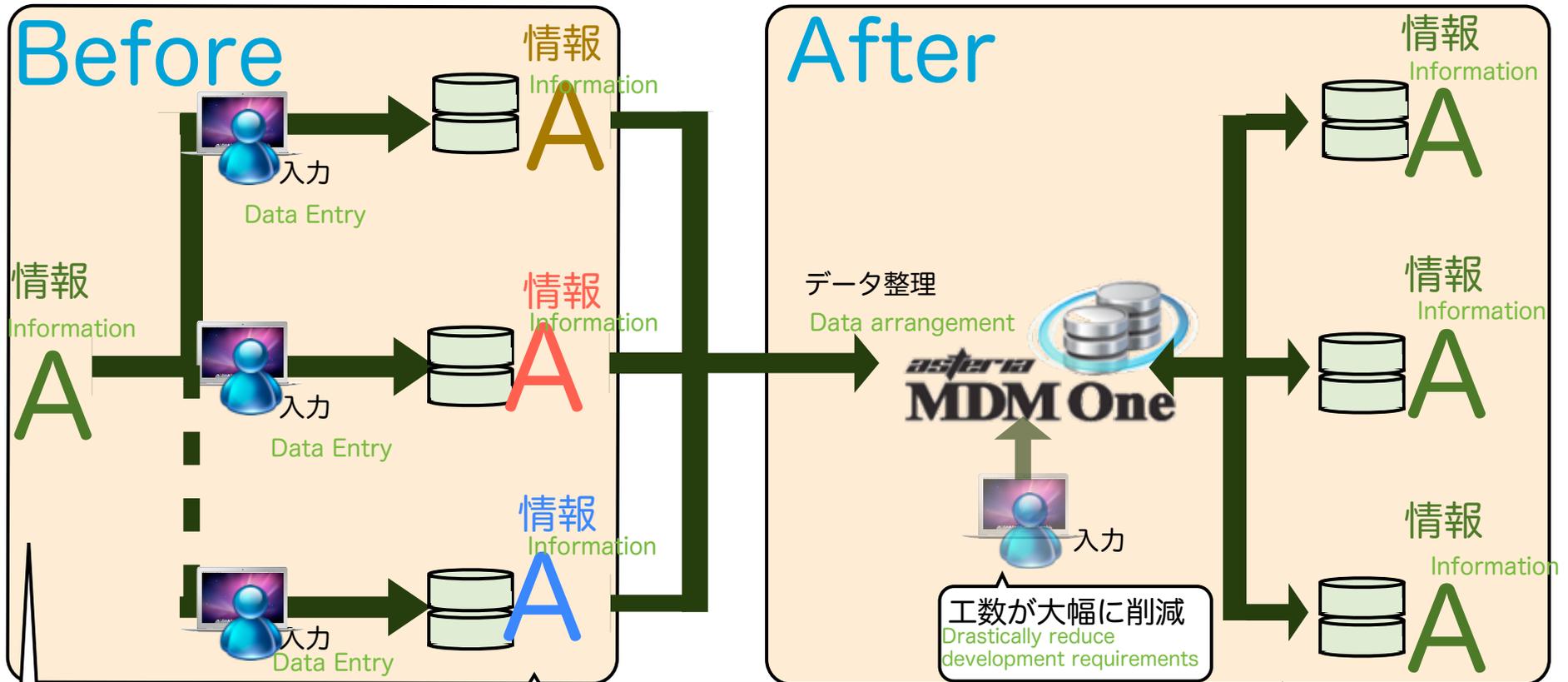
【Asteria's Sales partnership】

②フロー機能 ②Flow Diagram



マスターデータ管理の工数を飛躍的に削減し業務を効率化

Master data management makes business more efficient by reducing human entry.



【マスターデータ】
顧客データや人事データ等
企業には多用に用いられる
共通データがある

共通のデータを各々様々な
システムに入力&活用
⇒データの統一性が崩れる

MDM導入によりデータを整理&統一
その後はデータの統一性が保たれ、
様々なデータ管理の工数は削減、デー
タを用いた企業活動は効率化

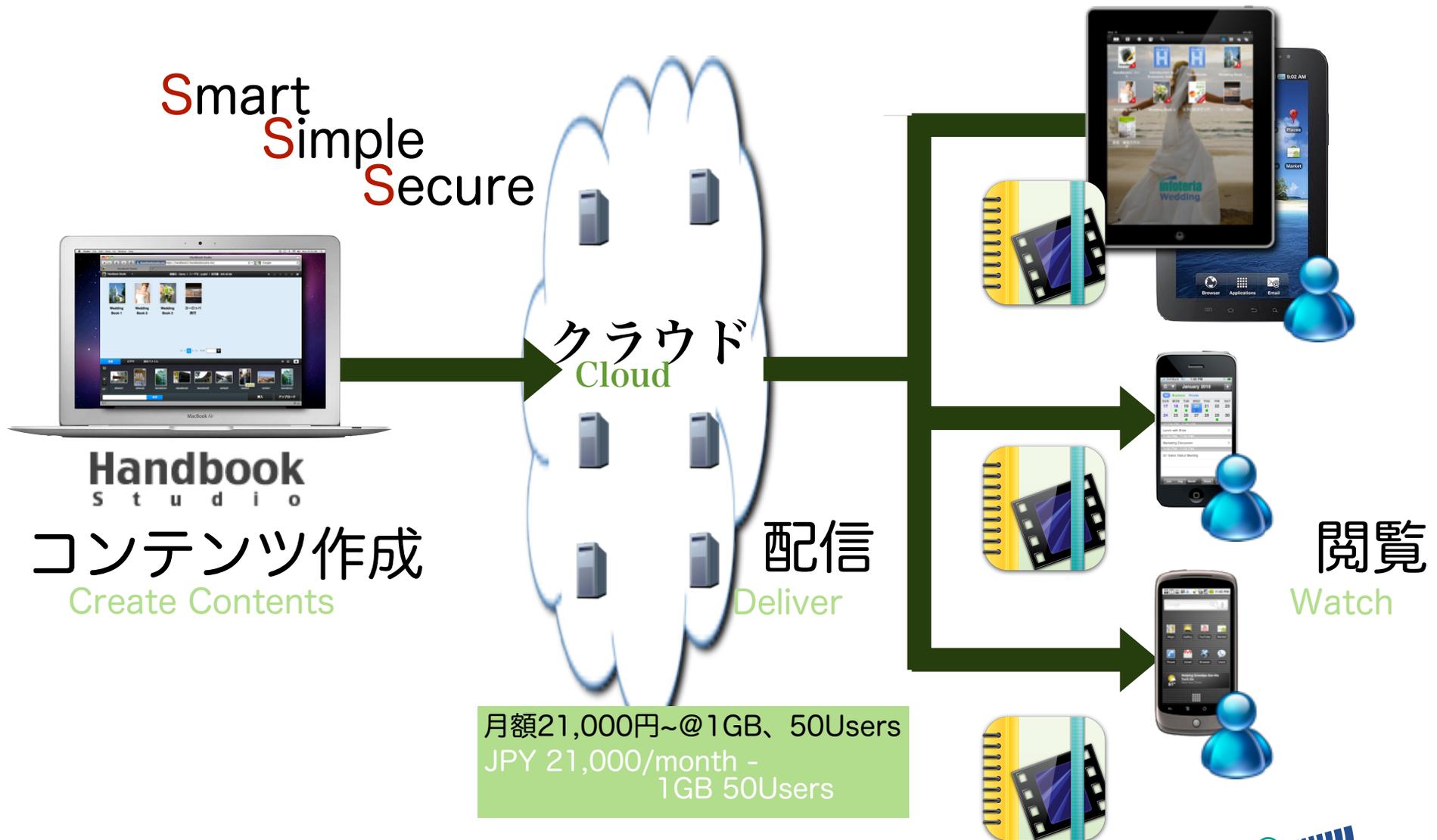
Handbook



Content Delivery for Smart Device

企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

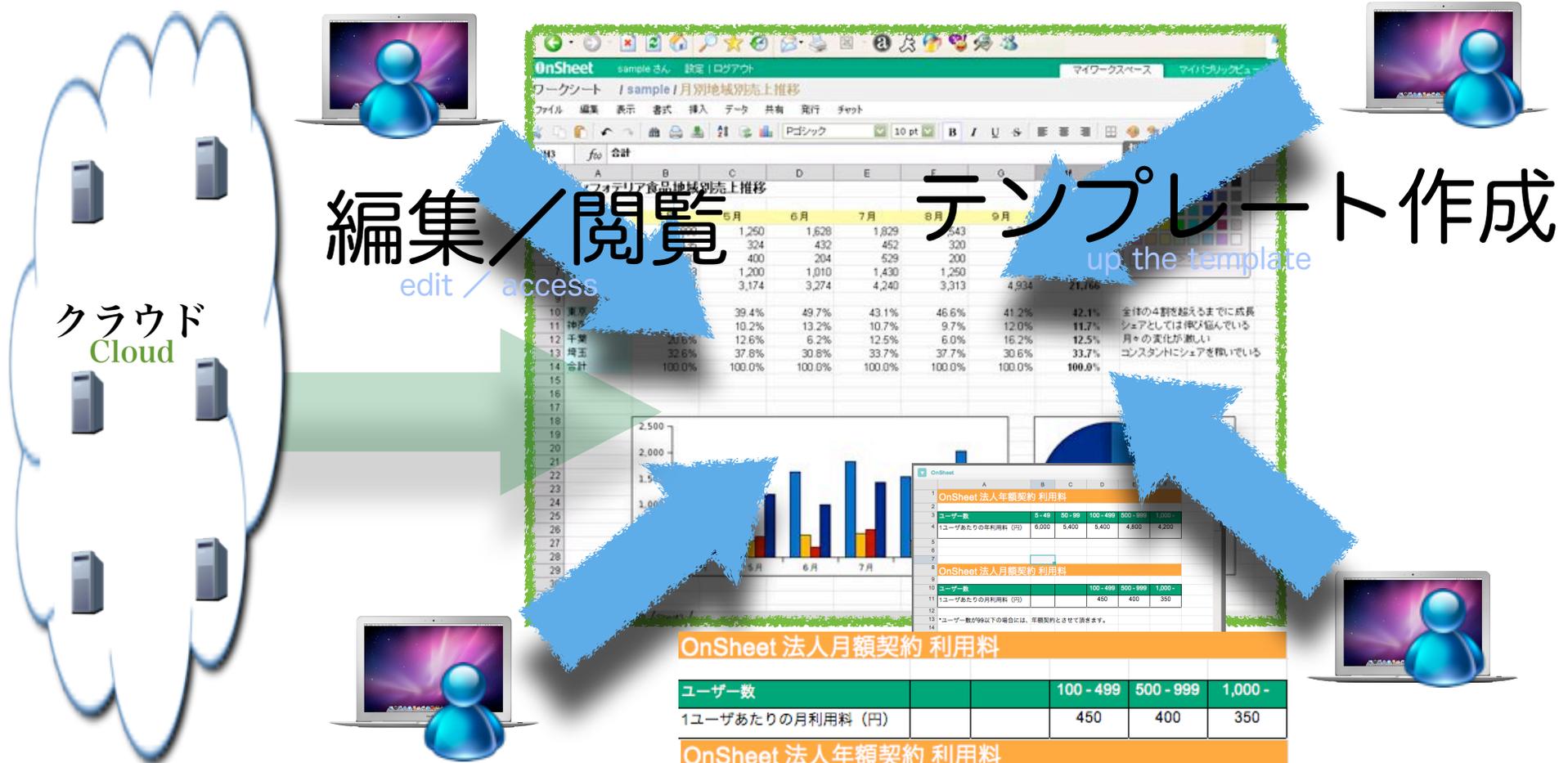
User can easily create , deliver and watch content by “Handbook”.





クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション

With the online spreadsheet "OnSheet", a number of people can collaborate concurrently.



編集 / 閲覧
edit / access

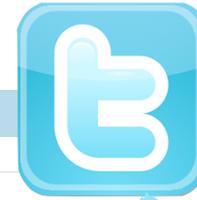
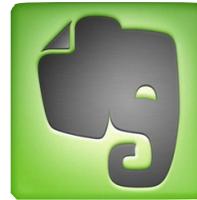
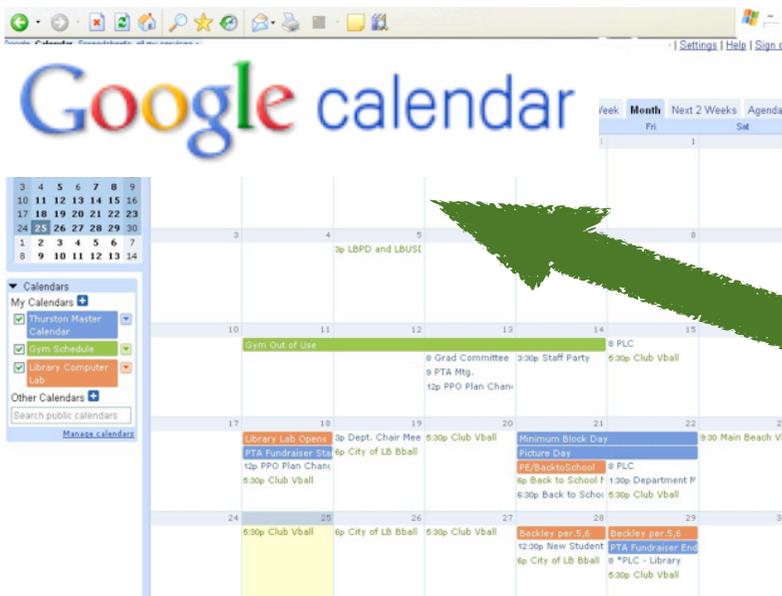
テンプレート作成
up the template

OnSheet 法人月額契約 利用料					
ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの月利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200

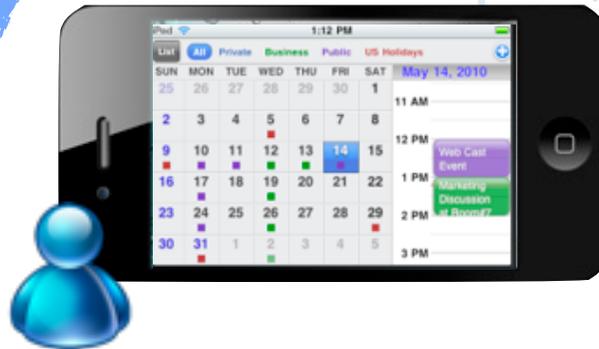
OnSheet 法人年額契約 利用料					
ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200

FacebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー

With 8 languages enabled, SnapCal connects major “personal cloud” services.



※有料版（広告なし）は 85円



誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

Sticky, on the cloud, makes it easy to share the information on multi device.

facebook Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋
「lino」
Free online stickies
“lino”

有料版 月額315円
Charge ver.
315JPY/month





(証券コード：3853)

本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

The forecasts in these presentation materials represent management's assumptions and beliefs based on the information currently available. Readers are cautioned that these forecasts are subject to a number of risks and uncertainties and may differ materially from actual results.