



# インフォテリア株式会社

Infoteria Corporation

---

2013年3月期  
第3四半期決算説明会  
Financial Report

2013年2月14日  
February 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
- ・ 中期計画 . . . P6  
Midterm Plan
- ・ NEO戦略:主な製品 . . . P7  
Strategy "NEO", Main Products

## ハイライト

Financial Highlights

- ・ Q3のポイント . . . P9  
Points in Q3
- ・ 今期サマリー . . . P10  
Summary

## 2013年3月期第3四半期業績

Financial Result

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

## Q3振り返り & Q4施策

Review Q3 & Q4's Action Plans

- ・ Net Service . . . P23
- ・ キャリア連携、OS対応 . . . P24  
Respond to Careers and Operating Systems
- ・ Enterprise . . . P25
- ・ ASTERIA WARP 4.7 . . . P26
- ・ Overseas . . . P27
- ・ Net Service施策 . . . P28  
Action Plans for Net Service
- ・ Enterprise施策 . . . P29  
Action Plans for Enterprise
- ・ Overseas施策 . . . P30  
Action Plans for Overseas
- ・ 2013年3月期業績予想 . . . P31  
FY2012 Forecast

## 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

# 会社概要

## 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) - 2012年12月31日現在
Employees	82(Consolidated) - December 31th, 2012
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

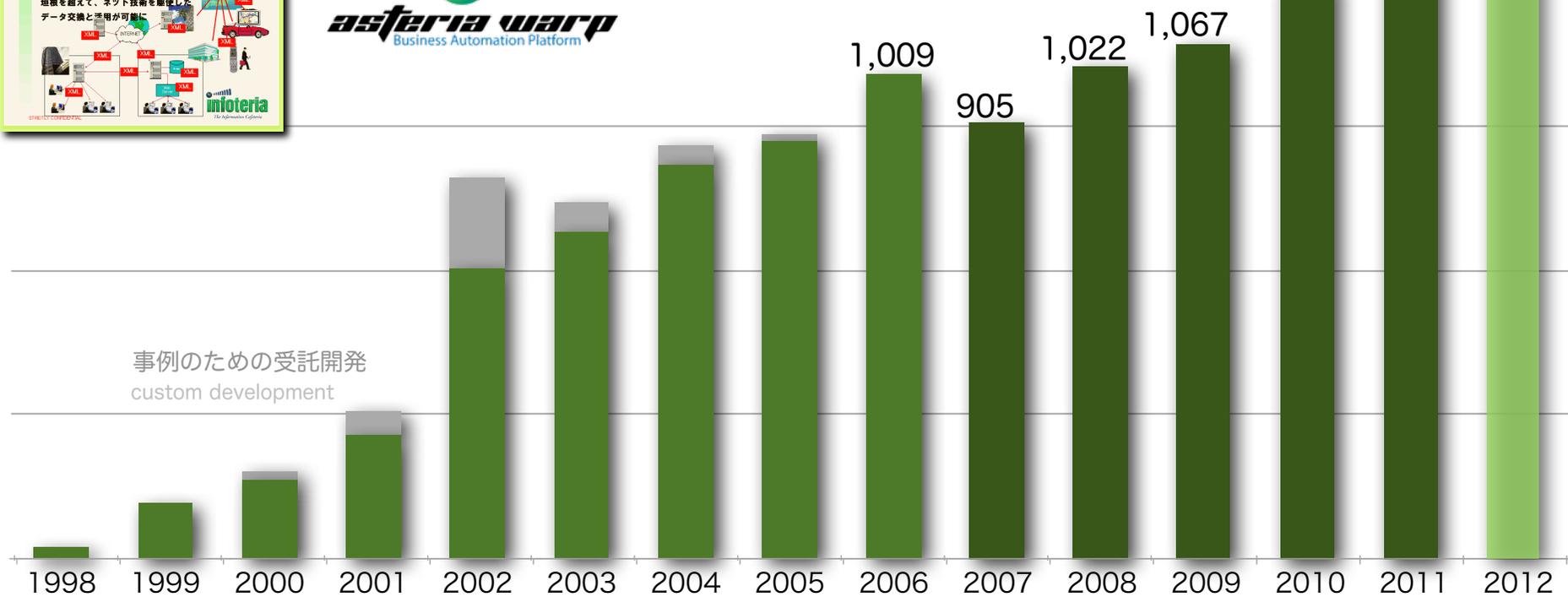
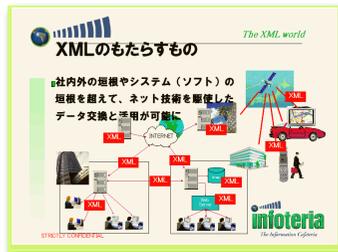
2002  
ASTERIA出荷  
Start of ASTERIA Sales

2007  
株式上場  
IPO

2009  
Handbook出荷  
Start of Handbook Sales

(単位：百万円)  
Sales Volume in Million ¥

今期予想  
Revenue Forecast  
1,500



事例のための受託開発  
custom development

# 中期計画

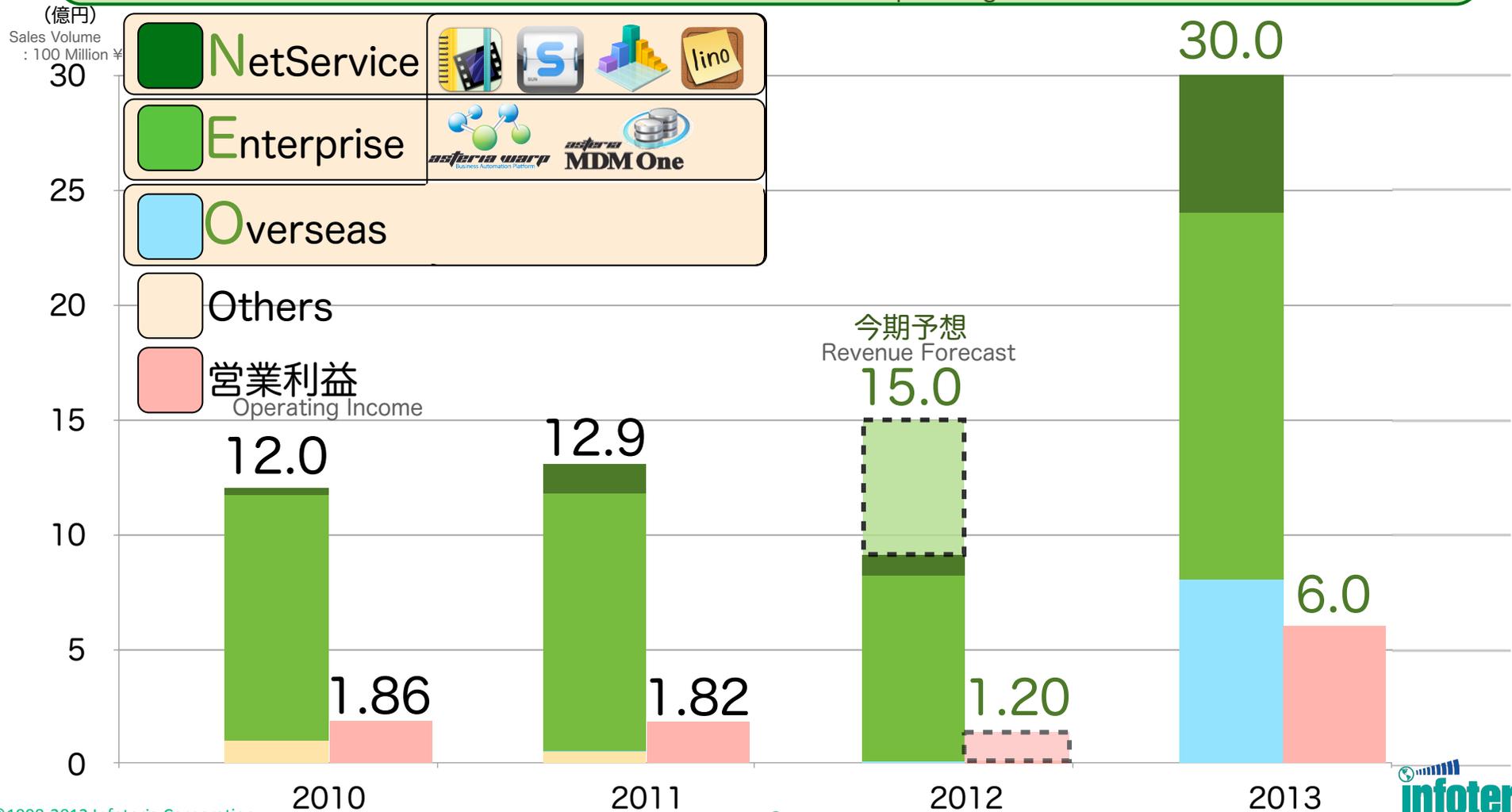
Mid Term Plan

業績拡大のため引き続き積極的な先行投資を実施

We plan active investment for future growth

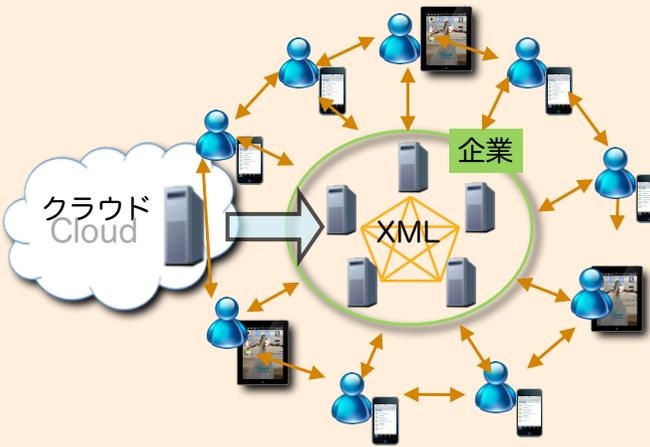
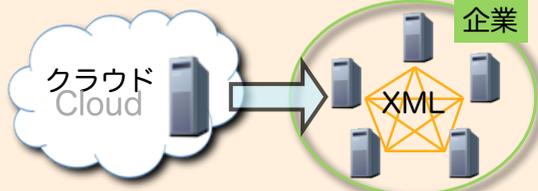
⇒売上高30億円、営業利益6億円へ(2013年度)

We will achieve ¥3 B in Revenue and ¥600 M in operating income in FY 2013



# 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><b>NetService</b> 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"> <li> Handbook</li> <li> SnapCal</li> <li> Onsheet</li> <li> lino</li> </ul>
<p><b>Enterprise</b> 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"> <li> ASTERIA</li> <li> MDM One</li> </ul>
<p><b>Overseas</b> 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。

# Q3のポイント

Q3 Highlight

全体  
Infoteria

- ライセンス売上が伸び悩むも、  
License Revenue has made little progress,  
Q3過去最高の売上を達成（前年同期比105.2%）。  
But We achieved highest revenue in Q3 since inception
- 積極的に投資を行った結果、08年度以来のQ3損失計上。  
Because We continue to invest actively to increase revenue, We show a loss since the same period in FY2008.

NetService

- 前年同期比で、売上が約2倍に増加。  
Revenue of NetService increased two times compared with that of the same period in the previous year.
- Handbook導入件数が505件(2012年12月末時点)となる。  
The number of Handbook Sales reached 505 (at the end of December, 2012), and Users of Handbook
- Windows 8 対応版のHandbookを出荷開始。  
We started selling Handbook which responds to Windows 8.

Enterprise

- ASTERIA導入社数が3,430社 (2012年12月末時点) となる。  
The Clients of ASTERIA reached 3430.
- ASTERIA Warp 4.7の出荷を発表。  
We released to start selling ASTERIA WARP 4.7

Overseas

- 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 Infoteria China in Shanghai as a Branch of Sales
- タイのSEIKO PRECISIONがHandbookを採用。  
SEIKO PRECISION in Thailand adopted Handbook.

# 今期サマリー

## Q3 Summary

- Handbookの売上は前年比で約2倍となり、Q3過去最高の売上を達成  
Revenue of NetService became 2 times compared with that of same period in the previous year, and we achieved highest revenue in H1.
- Windows 8 対応版のHandbookを出荷開始。  
We started selling Handbook which responds to Windows 8
- 積極的な投資を継続した結果、2008年度以来のQ3損失計上。  
Because We continue to invest actively to increase revenue, We show a loss since the same period in FY2008.

(百万円) Volume in Million ¥	今期通期業績予想 FY2012 forecast		Q3実績 FY2012 Q3 Result		進捗率 Progress rate
	(*単体) Non-Consolidated		(*単体)		
売上高 Revenue	1,500	(1,500)	911	(908)	60.7%
営業利益 Operating Income	120	(130)	▲35	(▲14)	-%
経常利益 Ordinary Income	120	(130)	▲31	(▲7)	-%
当期利益 Net Profit	70	(80)	▲33	(▲9)	-%

### 当期重点施策 Main Action

- 【Handbook】
  - ・毎月の機能改善
  - ・料金プラン変更
  - ・PaaS展開
  - ・成約自動化
  - ・知名度向上
- 【ASTERIA】
  - ・スマートデバイス連携
  - ・OEM等販路拡大
  - ・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

### Q3進捗 Progress in Q3

- ・営業革新に向け、リゾートトラストがHandbook採用
- ・NTTコミュニケーションズが“Biz Suite eカタログ”にHandbookを採用
- ・Handbookが市場シェア1位を獲得
- ・KDDIが“エキスパートパック”にHandbookを採用
- ・ASTERIA Warp 4.7の出荷を発表
- ・ASTERIA導入社数が3,430社となる
- ・Hadboop導入企業の課題解消へ向け、ASTERIA Warp 4.7で、Amazon Elastic MapReduceへ対応
- ・タイのSEIKO PRECISIONがHandbookを採用
- ・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

**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 第3四半期業績

Financial Result

# 損益計算書

Profit & Loss

- ・ Q3として創業来最高の売上高を達成

We achieved highest revenue in Q3 since inception

- ・ 積極的に投資を行なった結果、08年度以来の損失計上

Because We continue to invest actively to increase revenue , We show a loss since the same period in FY2008.

(単位：百万円)  
Sales Volume in Million ¥

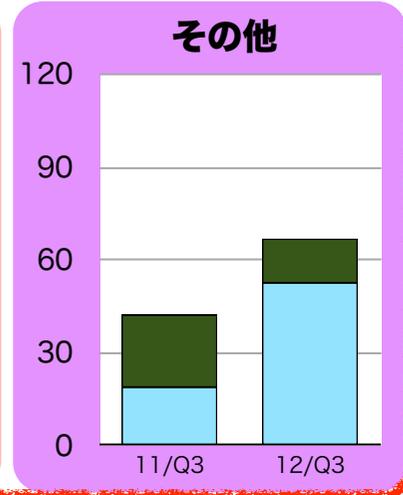
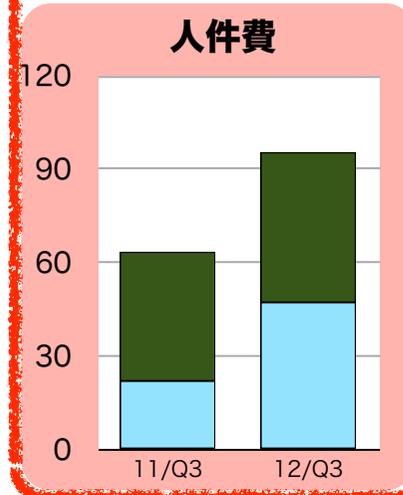
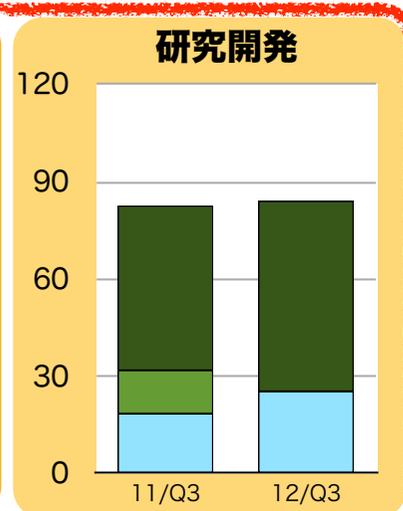
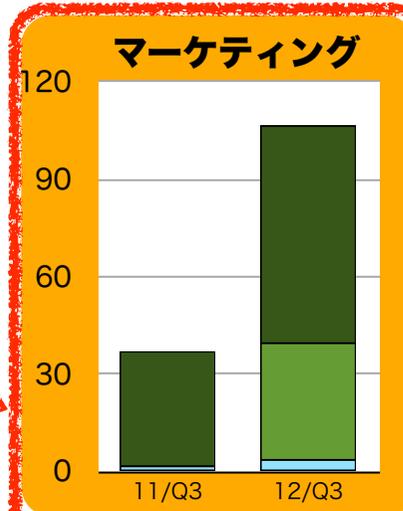
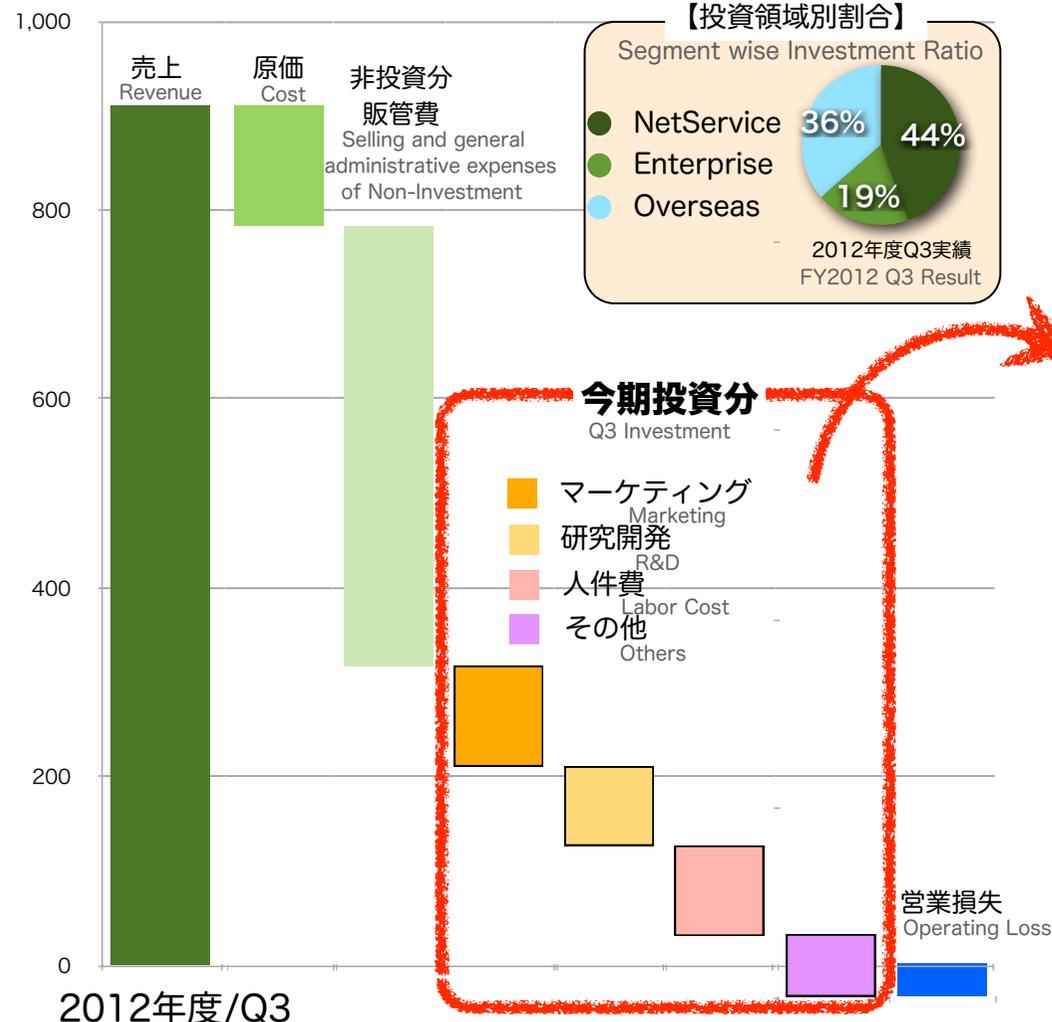
	2010年3月期Q3 (連結) (Consolidated)	2011年3月期Q3 (単体) (non-Consolidated)	2012年3月期Q3 (単体) (non-Consolidated)	2013年3月期Q3 (連結) (Consolidated)	前期比 (QoQ)
売上高 Revenue	761	809	865	911	105.2%
売上総利益 Gross Profit	558	630	729	783	107.4%
営業利益 Operating Income	59	71	51	▲35	-%
経常利益 Ordinary Income	61	74	58	▲31	-%
当期利益 Net Income	46	71	37	▲33	-%

# 成長に向けた投資

## NEO達成へ向けた積極的な投資を継続

We continue to invest to achieve "NEO" strategy.

(単位：百万円)  
Volume in Millions ¥



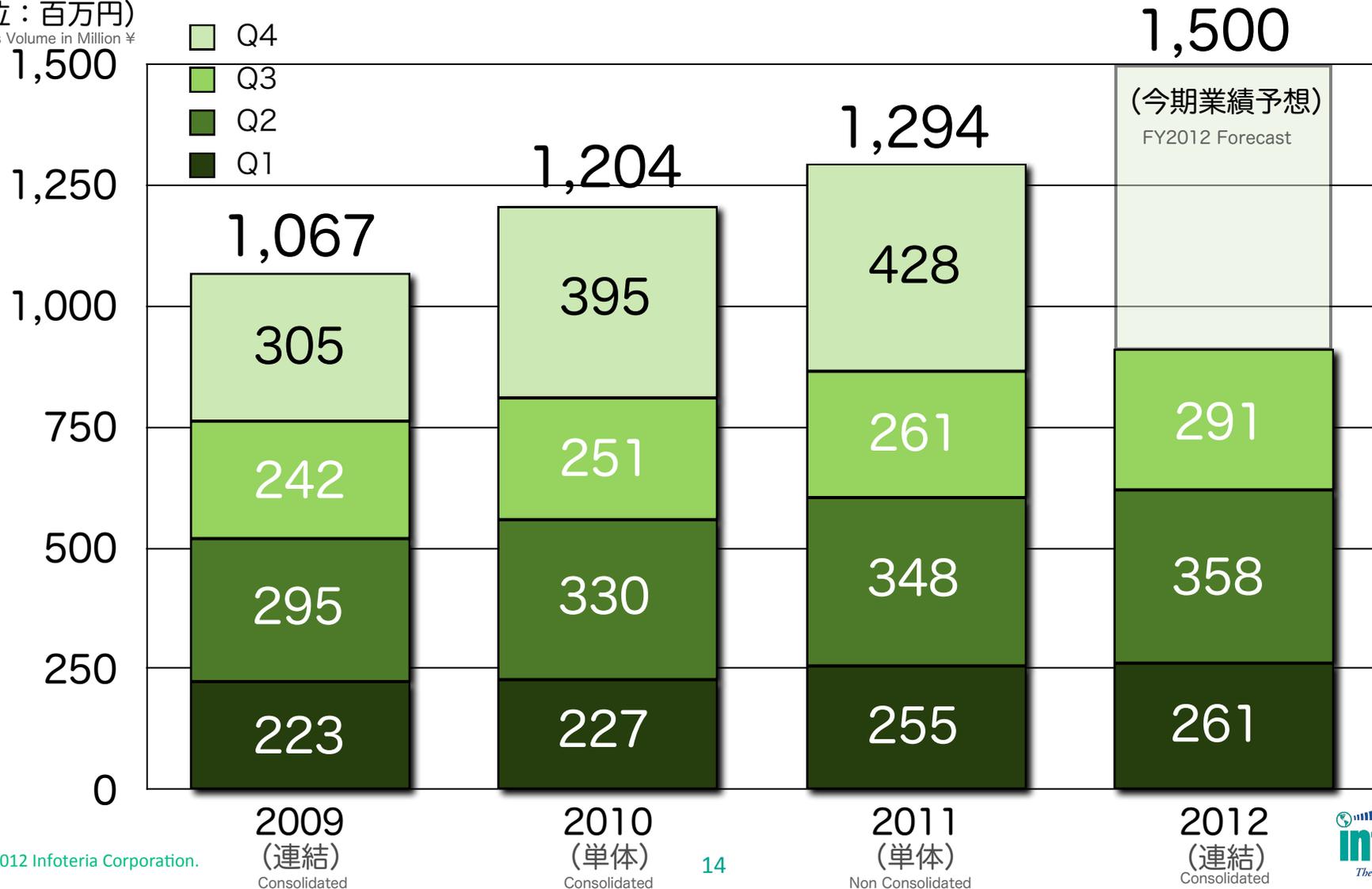
# 売上高推移

Sales Trend

## 第3四半期最高の売上高を達成

We achieved highest Half Yearly revenue result since inception

(単位：百万円)  
Sales Volume in Million ¥



# 売上高構成（売上区分別）

Sales Break Down

サービスの売上が伸び、売上が前期比136.0%伸長

Because Revenue of Service expanded , Total revenue has grown by 2.5% compared with that of the same period in the previous year.

(単位：百万円)  
Sales Volume in Million ¥

Breakdown 売上区分	Main Product 主な製品	2010年 3月期Q3	2011年 3月期Q3	2012年 3月期Q3	2013年3月期Q3 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(%) QoQ
ライセンス license	ASTERIA	387	399	415	390	42.9%	▲25	94.0%
サポート support	ASTERIA	313	348	372	414	45.5%	42	111.3%
プロダクト合計 Product Total		701	747	787	804	88.3%	17	102.2%
サービス service	Handbook	60	62	78	106	11.7%	28	136.0%
合計 Total		761	809	865	911	100%	45	105.2%

※サービス売上は教育は減少、Handbookが伸長。

# NEO戦略：売上区分

Strategy "NEO"  
Main Product & Revenue  
Breakdown

		売上区分			
主な製品 Main Products		ライセンス License	サポート Support	サービス Service	
N	 Handbook  SnapCal  Onsheet  lino	 ・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	   	
	E	 ASTERIA  MDM One	 	 	 ・コンサルティングによる売上の場合 Consulting Sales  ・コンサルティングによる売上の場合 Consulting Sales
		O			

 主な計上先  
 Accounted for major Sales

 軽微な計上先  
 Accounted for non major Sales

# 売上高構成 (グラフ)

Structure of Sales

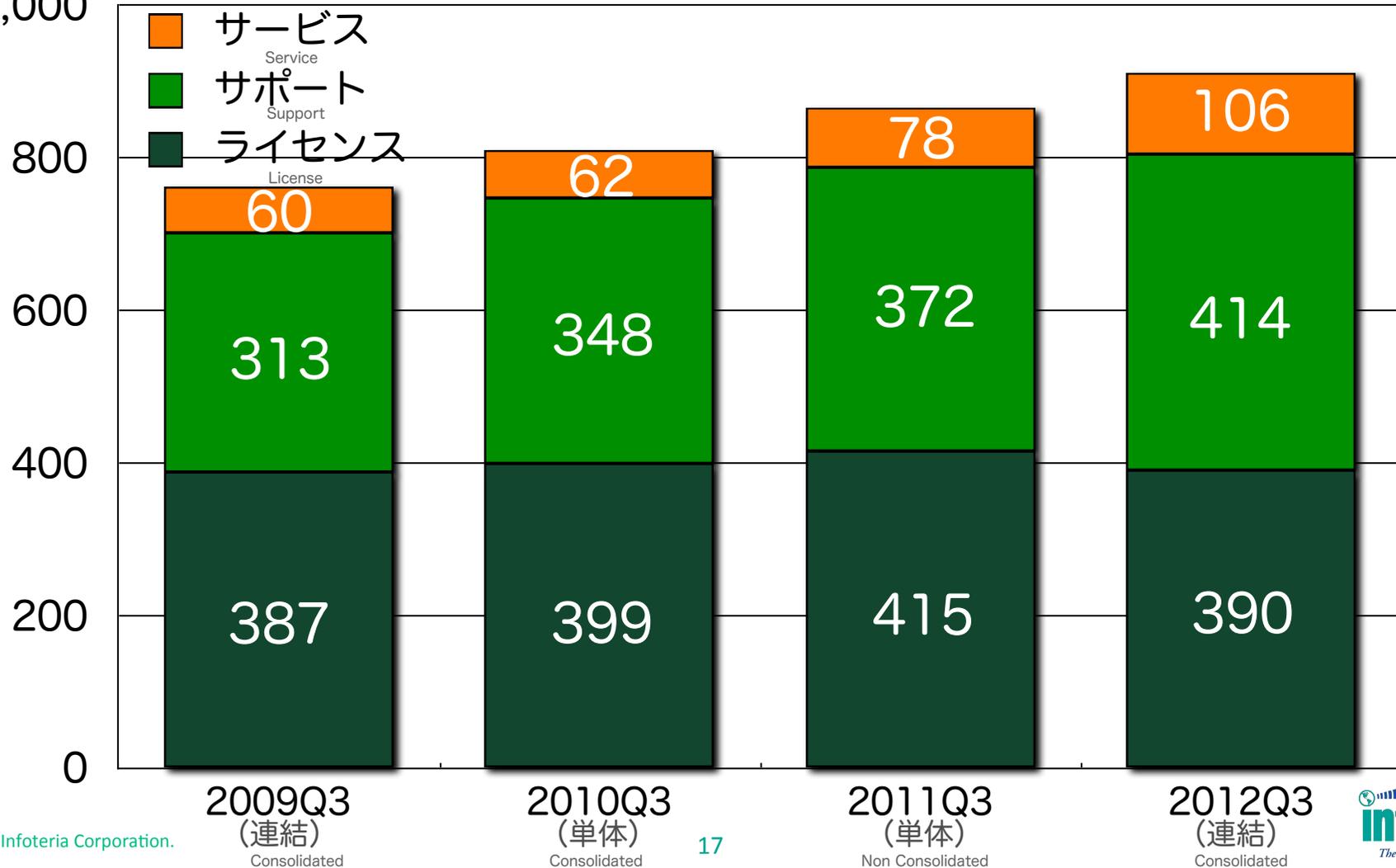
## サービス売上の成長が加速

Growth of Service Revenue is accelerating.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

1,000



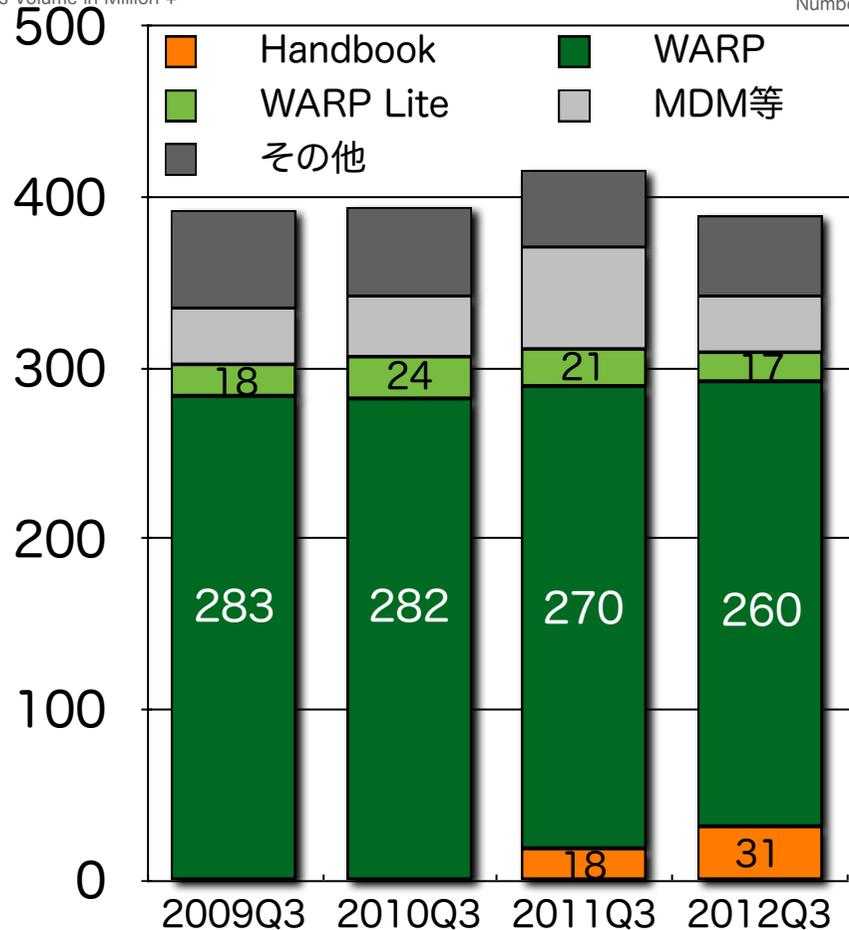
# ポイント：ライセンス売上

License Sales

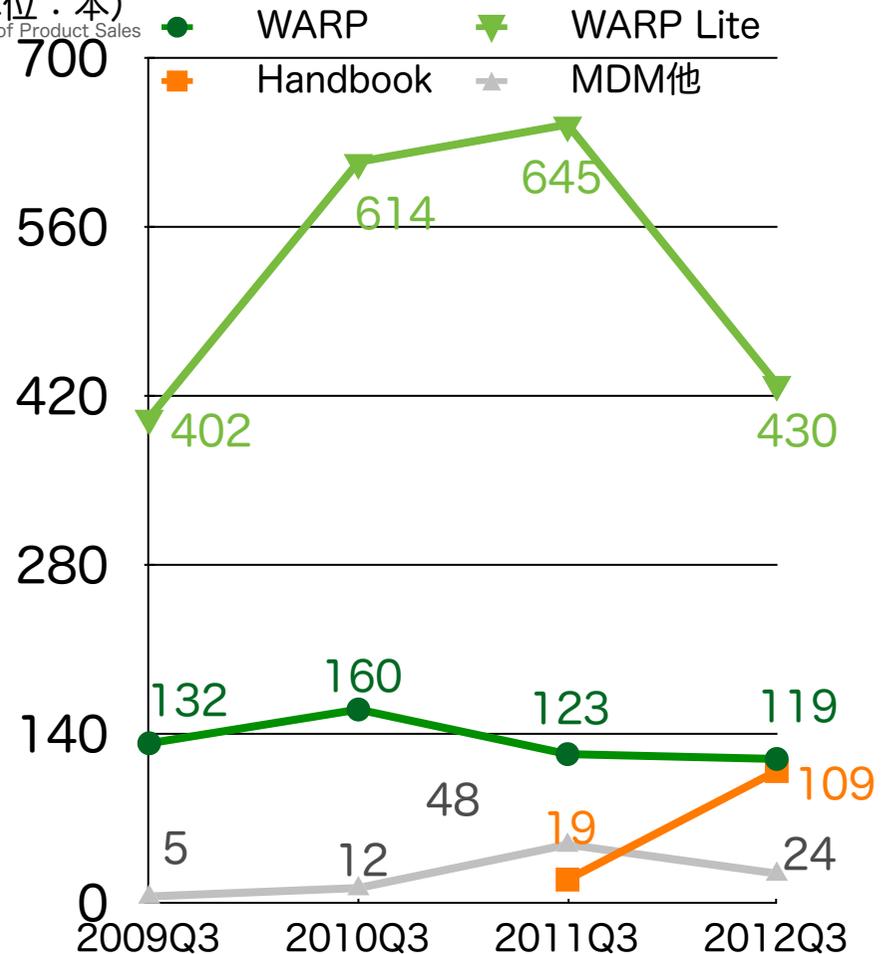
**Handbookは成長するも、主力のWARPは微減**  
 Handbook Revenue increased, but Main Product "WARP" decreased

ライセンス売上および出荷ライセンス数推移  
 Trend of Revenue of License and Number of License

(単位：百万円)  
 Sales Volume in Million ¥



(単位：本)  
 Number of Product Sales



# ポイント：サポート売上

Support Sales

## 季節変動なく安定的に売上増加

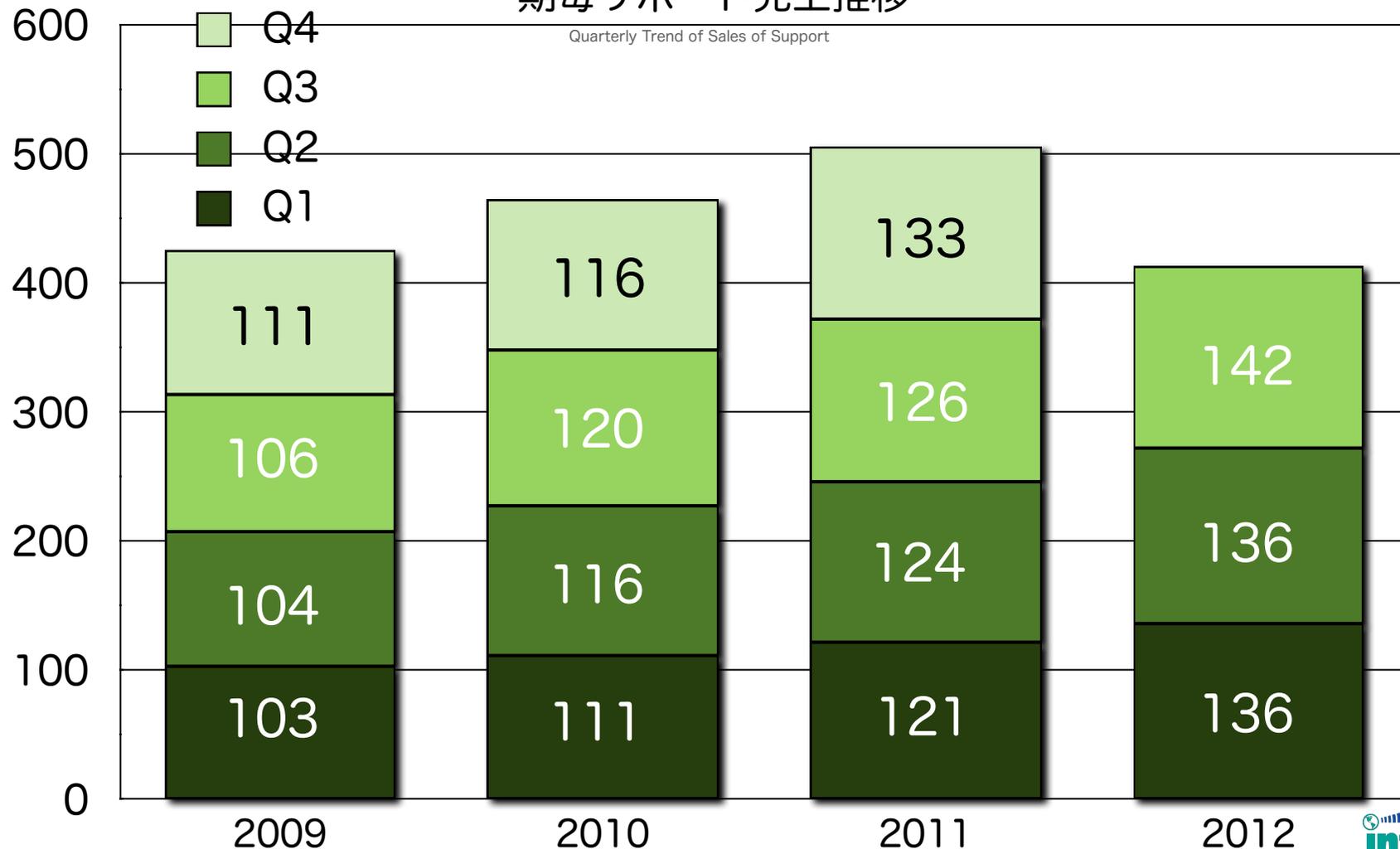
Sales of Support is stable despite of changes in seasonal sales trend.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

### 期毎サポート売上推移

Quarterly Trend of Sales of Support



# ポイント：サービス売上

Service Sales

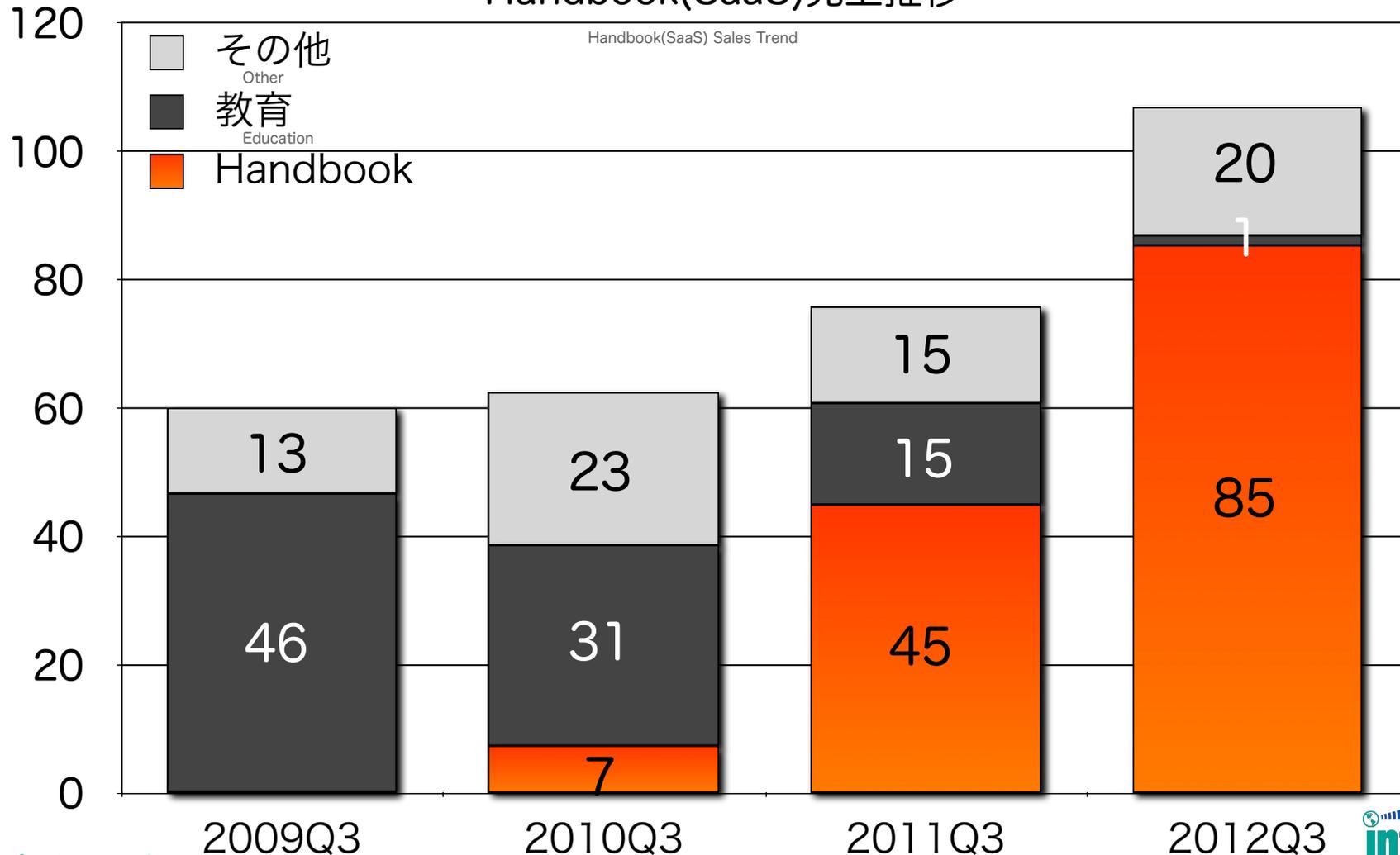
## Handbook売上が前年同期比で約2倍の増加

Revenue of Handbook increased around 2 times in First Half compared with that of the same period in the previous FY.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

### Handbook(SaaS)売上推移



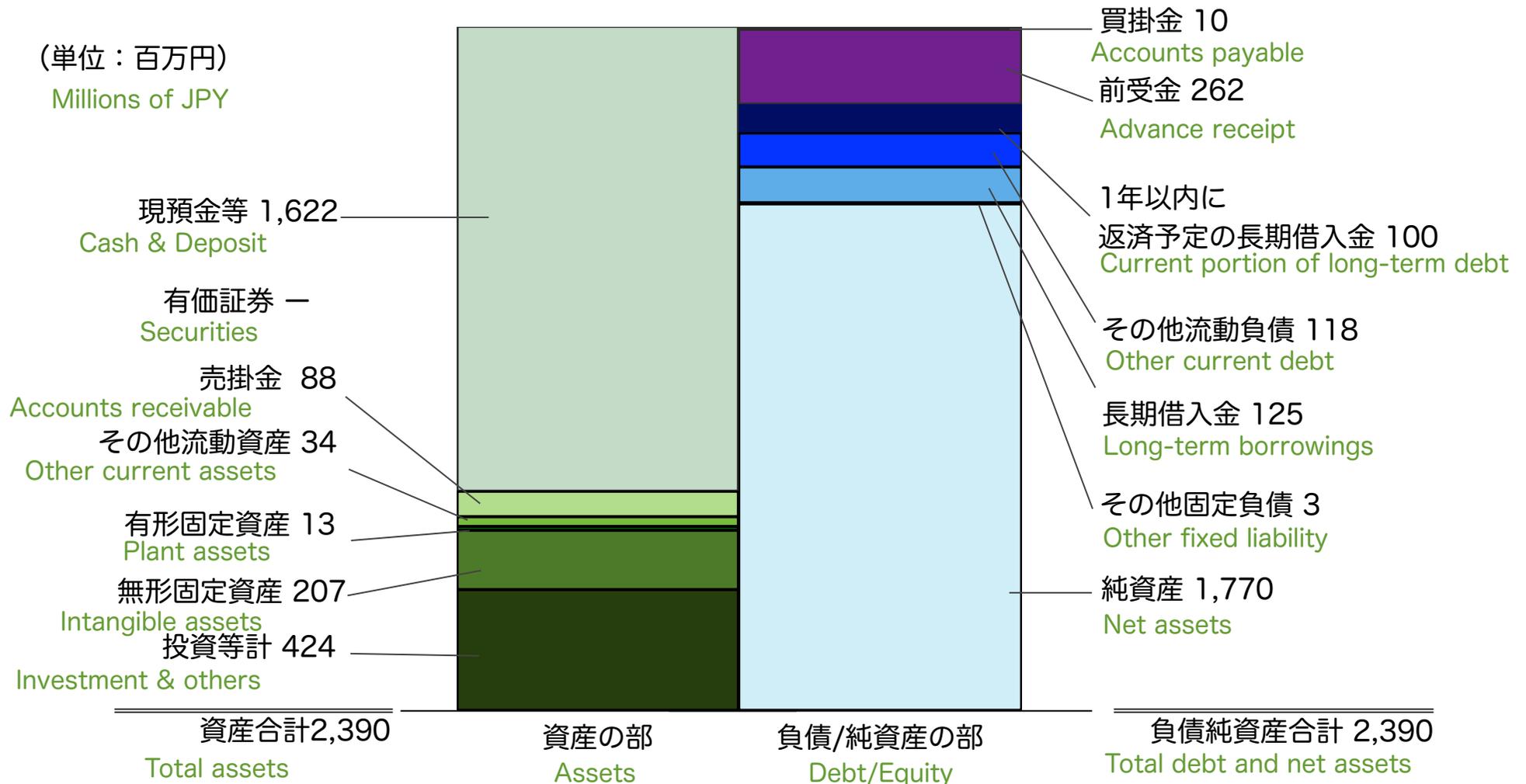
# 貸借対照表

Balance Sheet

## 積極的な投資に耐えうる高い自己資本率

Capital Adequacy Ratio is High Enough to Invest

(単位：百万円)  
Millions of JPY



# Q3振り返り & Q4施策

Review Q3 & Q4's action plan

## Handbook(SaaS)の売上が順調に拡大

Revenue of Handbook(SaaS) grows steadily.

(単位：百万円)

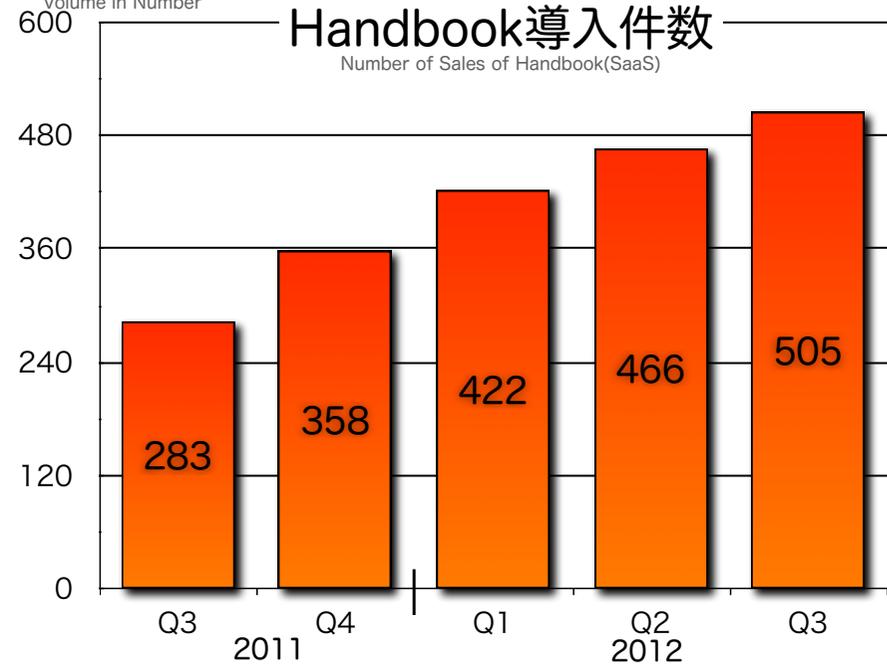
Sales Volume in Million ¥



当期重点施策

(単位：件)

Volume in Number



トピック

### 【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

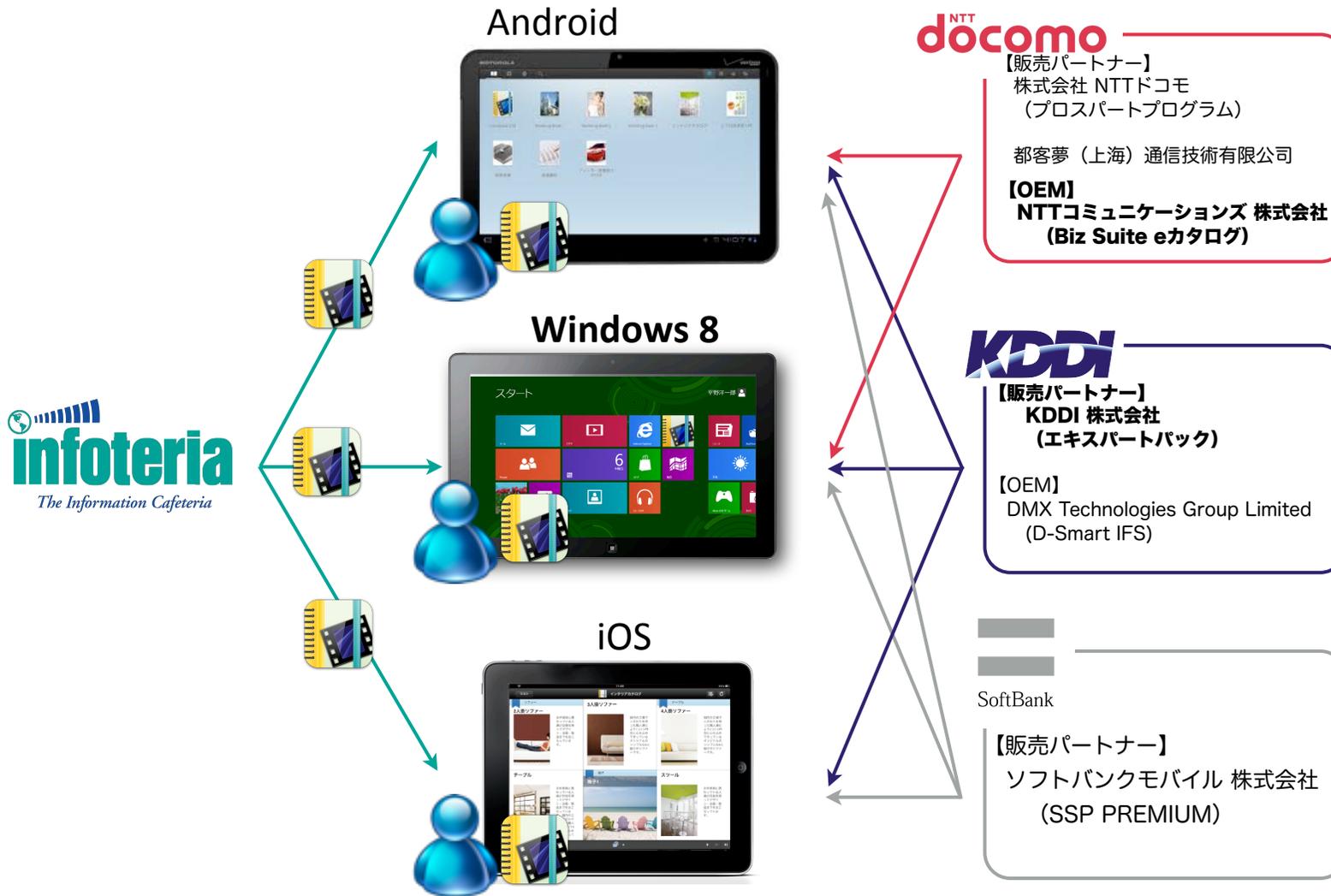
- ・ ALSOKが「Home ALSOKポケット」にlinoを採用
- ・ リゾートトラストがHandbookを採用
- ・ NTTコミュニケーションズが「Biz Suite eカタログ」にHandbookをOEM採用
- ・ KDDIが「エキスパートパック」にHandbookを採用
- ・ HandbookのWindows 8 の提供を開始

# キャリア連携、OS対応

Respond to Careers  
and Operating Systems

3種のOSに対応。3大キャリアによる販売を加速。

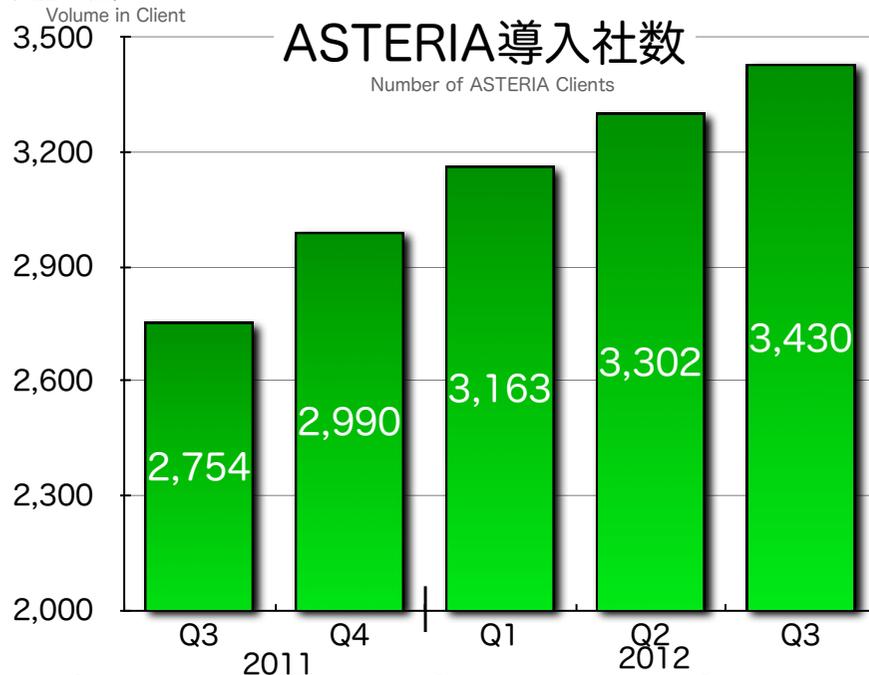
We responded to Main 3 OS. And We accelerate sales by 3 careers.



## ASTERIA導入社数が3,430社となる。

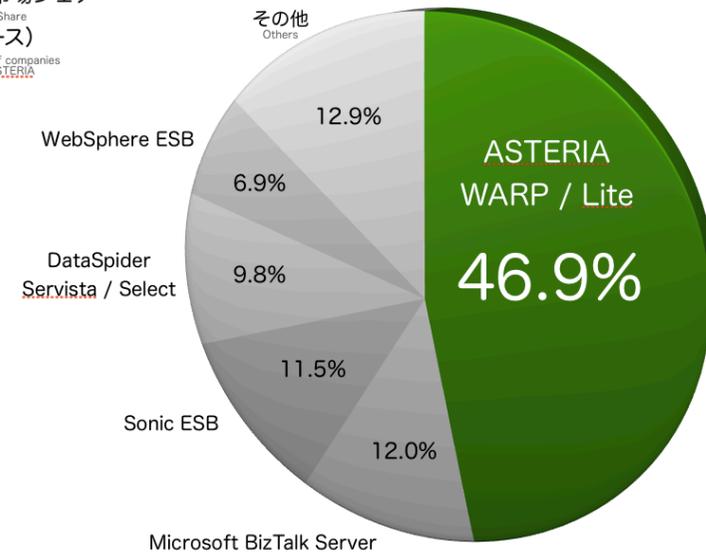
Number of ASTERIA Clients reached 3,430.

(単位：社)



当期重点施策

EAI/ESB市場シェア  
EAI/ESB Market Share  
(本数ベース)  
Based on number of companies  
which purchased ASTERIA



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」

トピック

### 【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

- ・ 最新バージョン、ASTERIA WARP 4.7の発表
- ・ ASTERIA導入社数が3,430社となる
- ・ ASTERIA WARP 4.7でAmazon Elastic MapReduceに対応

# ASTERIA WARP 4.7

ASTERIA WARP 4.7

## 先端テクノロジーへ積極的に対応

We respond to high technology actively.

### @STAR (Strategic Technical Alliance Ring)

～ビッグデータ、仮想化環境など先端テクノロジーへ積極的に対応～



## 海外市場へ向けたHandbookの積極的な展開を実施

We are actively expanding Handbook to the Overseas Market



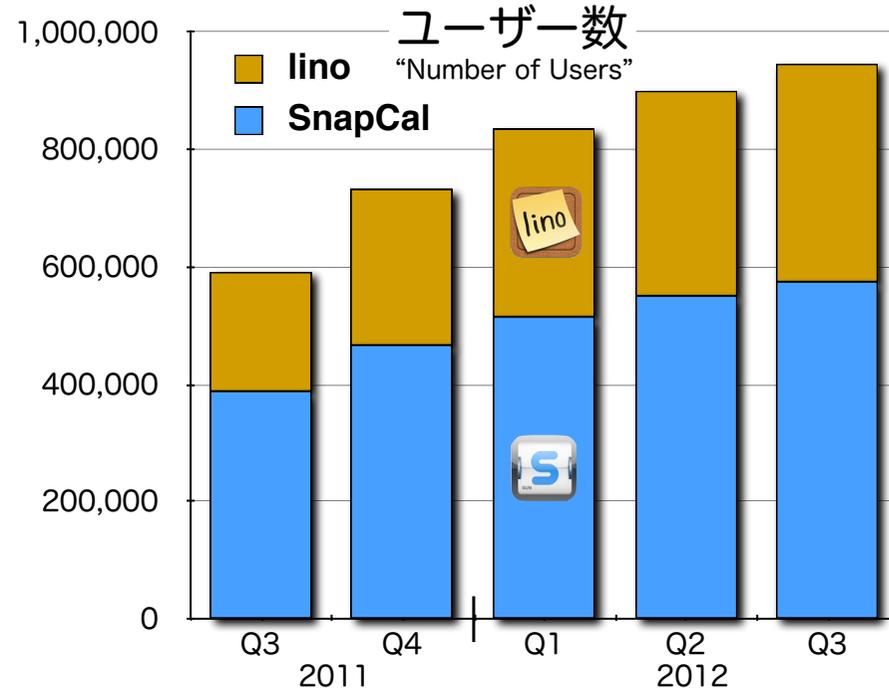
中国上海市に販売子会社、桜楓天（上海）貿易有限公司を設立し営業を開始。

SEIKO

タイ、SEIKO PRECISION(Thailand) Co., Ltdが「Handbook」を採用。製造から営業現場まで幅広い用途で活用。

当期重点施策

- ・ 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



トピック

- ・ タイ、セイコープレジジョンがHandbookを採用
- ・ 上海子会社の桜楓天（上海）貿易有限公司を設立

# Net Service 施策

Action Plan for Net Service

## マーケティングを積極的に実施

Perform Aggressive Marketing.

2013年3月期 Q3

FY2012 Q3

施策

Action Plan

### Product

製品

【機能改善他】

- ・ Handbook導入件数が505社となる
- ・ Handbookユーザー数が40,000人を突破
- ・ Windows8に対応
- ・ NTTコミュニケーションズが「Biz Suite eカタログ」にHandbookを採用
- ・ KDDIが「エキスパートパック」にHandbookを採用

### Price

価格

【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\_premises版】

- ・ ライセンス 840,000円

### Place

販路

【パートナー販売】

- ・ 3C戦略
- ・ 販売代理店/取次代理店施策
- ・ PaaS展開



【ダイレクト販売】

- ・ テレマーケティング
- ・ 直接販売
- ・ Web販売

### Promotion

販促/広告宣伝

【啓蒙活動】

- ・ イベント
- ・ セミナー

【広告】

- ・ WEB
- ・ SEO

【事例】

- ・ 会議体
- ・ カタログ
- ・ アカデミック
- ・ 分析用途



### 毎月の機能改善と革新性

Update functionality every month

- 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

Accelerate quality

### より柔軟な価格帯に変更

Change to flexible pricing

- 例) 大容量向け  
教育機関向け

### 収益性を高める(顧客利益維持)

Accelerate profitability

### 販路を拡大

Expand sales channel

- 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

Accelerate profitability

### より効果的かつ効率的なPRを積極展開

Efficient and Aggressive PR

- 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

Increase Handbook's brand awareness



# ASTERIAは市場深堀、MDMは市場開拓

ASTERIA, dig and widen the market / MDM, develop the market

2013年3月期 Q3

FY2012 Q3

施策

Action Plan



【Ver. UP】

- ・ ASTERIA 4.7のリリース準備  
⇒顧客ニーズを基に、チェックポイント機能等を実装

【ASTERIA導入事例(使われ方)の拡大】

- ・ ASTERIA導入社数3,430社となる
- ・ Amazon Elastic MapReduceに対応

【OEMによる販路拡大】

【パートナー販売による成長持続】

【海外市場への足掛り構築】



【市場開拓】

【MDM導入事例による認知度向上】

【啓蒙活動】

- ・ イベント
- ・ セミナー

【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】

Target Enterprise-Consumer segment and act about it.

- ・ 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

【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】

Develop MDM market preparing for Big Data era.

- ・ 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用なアプローチ

- ・ ターゲットを絞った販促&営業活動
- ・ マーケティングによる認知度向上等

## 多言語展開及び販売エリアの拡充を継続

Multiple languages, widening area, and conducting market research

2013年3月期 Q3

FY2012 Q3

施策

Action Plan

## 販売エリア

## 【海外拠点開拓】



・米国（英語圏）

- ・ Extentechを買収、完全子会社化
- ・ ExtentechがInfoteria Americaとして稼働開始



・中国

- ・ DMX Technologies Group LimitedがHandbookをOEM採用
- ・ ドコモチャイナにHandbookを提供開始
- ・ 桜楓天(上海)貿易有限公司を設立



・タイ

- ・ セイコープレジジョンがHandbookを採用

## 多言語展開



・ DL数が57万を突破



・ Androidアプリのlinoを提供開始

・ DL数37万を突破

・ ALSOKが「Home ALSOKポケット」にlinoを採用

## ・ 海外拠点の更なる開拓

例) パートナー、M&amp;A等

## 収益性を高める

Accelerate profitability

## ・ 既存製品の海外展開の加速

## 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  
多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

# 2013年3月期業績予想

FY2012 Forecast

## 通期業績予想は堅持

We do not change FY2012's forecast.

(単位：百万円)  
Sales Volume in Million ¥

	2013/3期 通期 (FY2012 Forecast) 業績予想		Q3進捗率 (% Achieved)
	(連結) (Consolidated)	(単体) (Non Consolidated)	
売上高 Revenue	1,500	1,500	60.7%
営業利益 Operating Income	120	130	-%
経常利益 Ordinary Income	120	130	-%
当期利益 Net Income	70	80	-%

ソフトウェアで世界をつなぐ





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

# 当社の目指す方向性

Our 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”

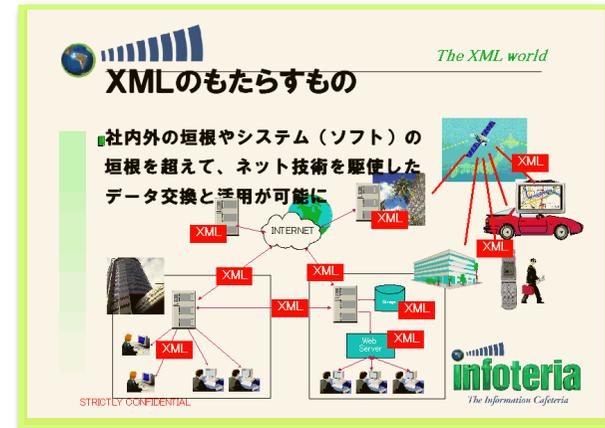
⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を

「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

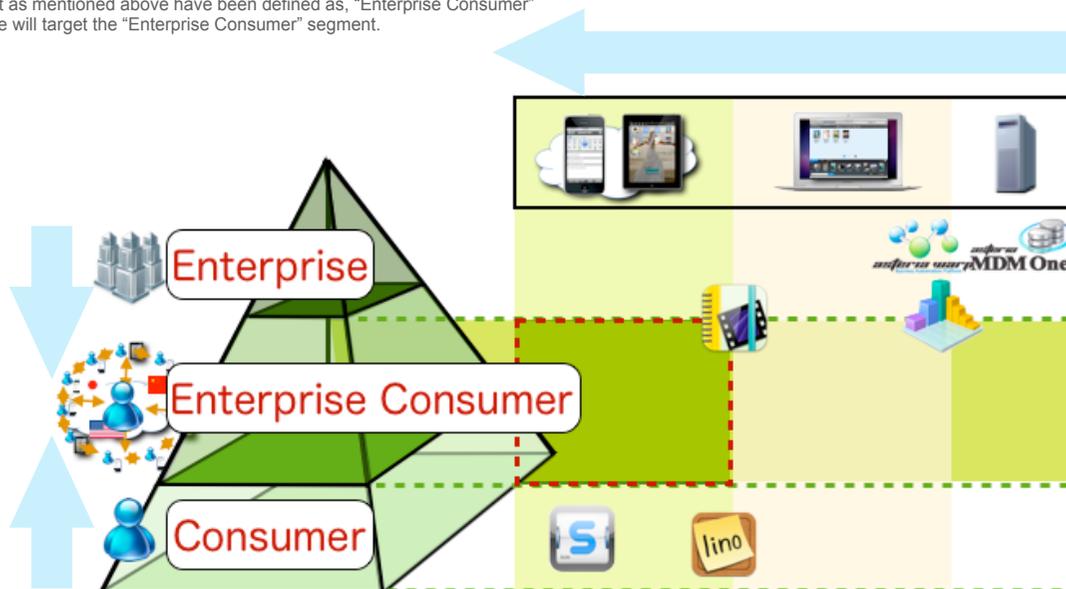
いく

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

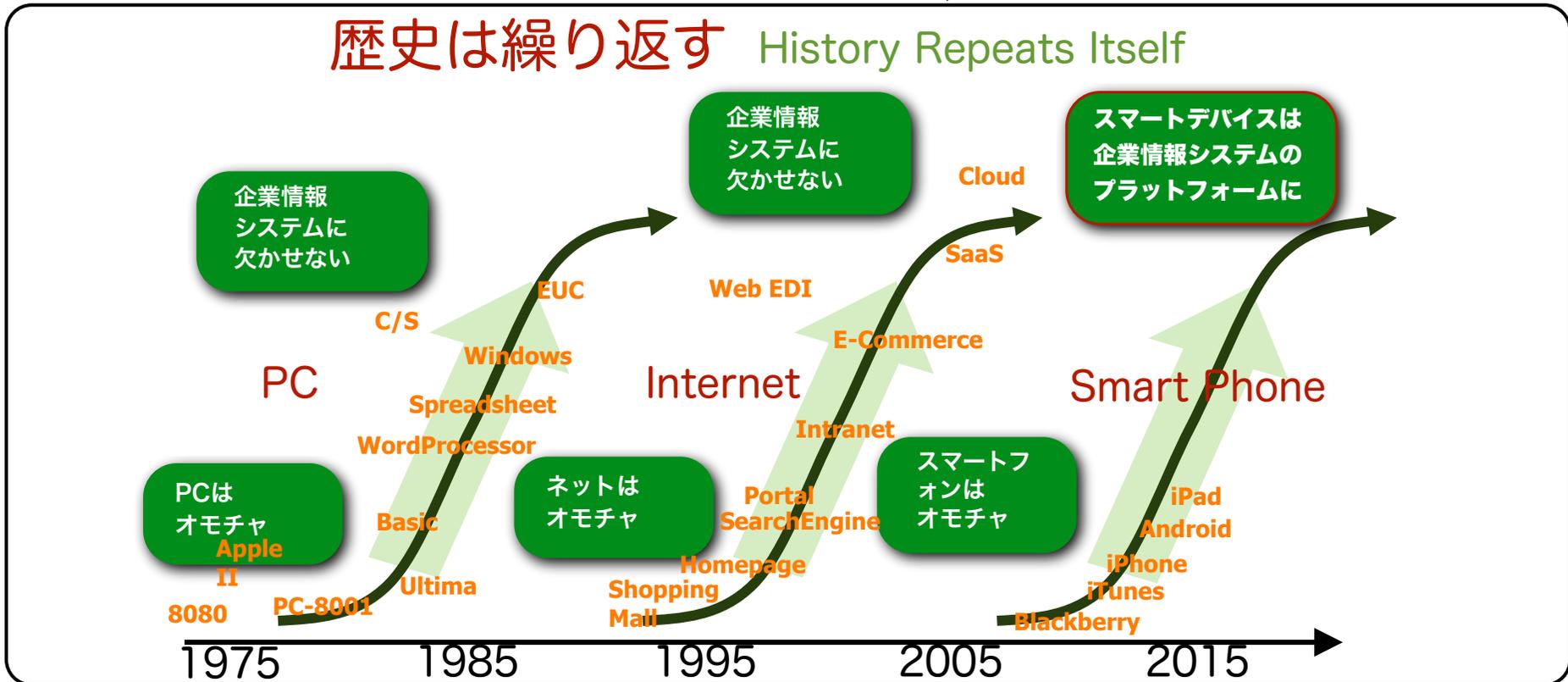
Background

# Net Service

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.



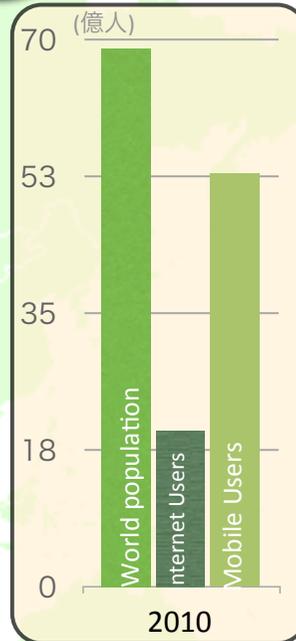
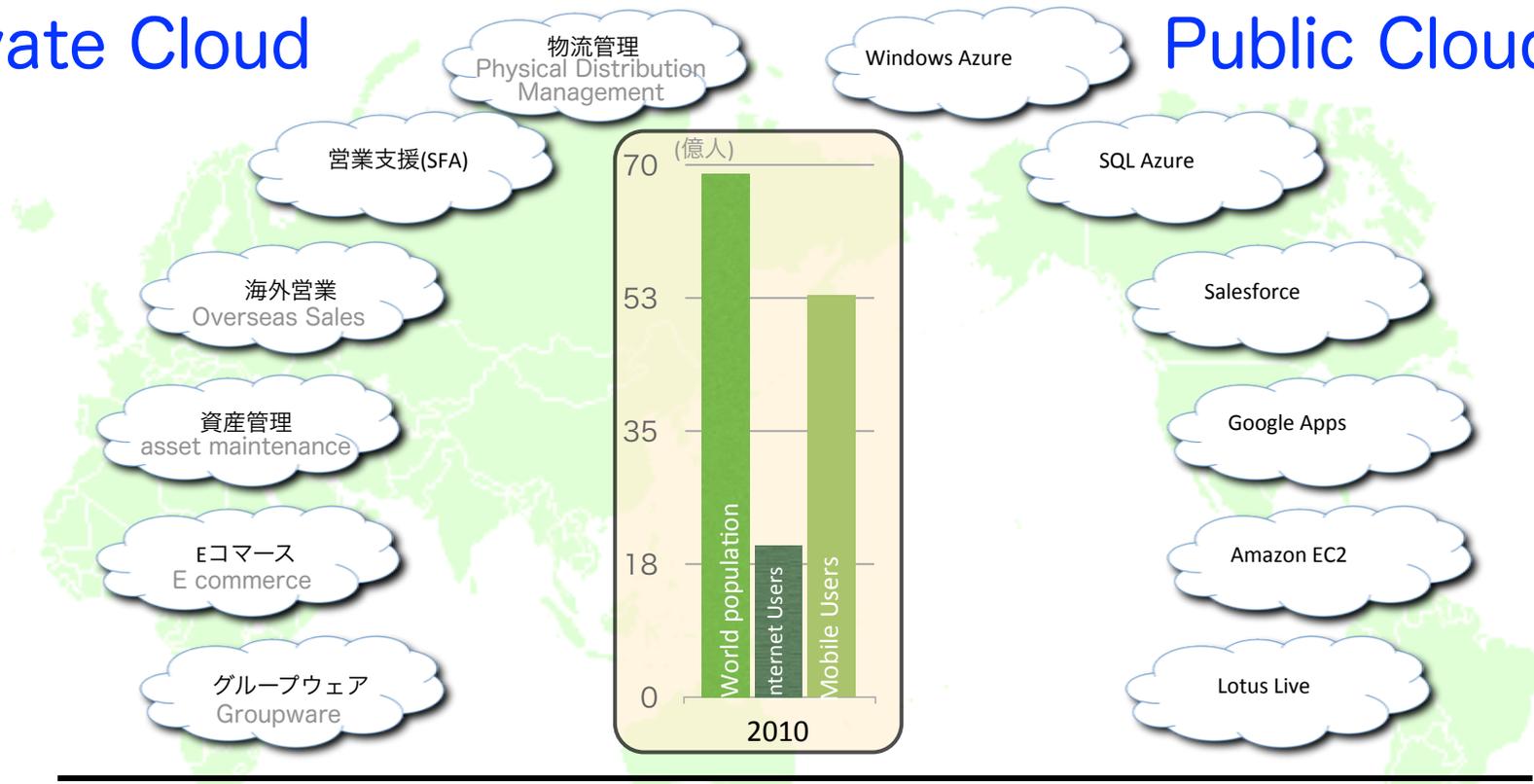
## 歴史は繰り返す History Repeats Itself



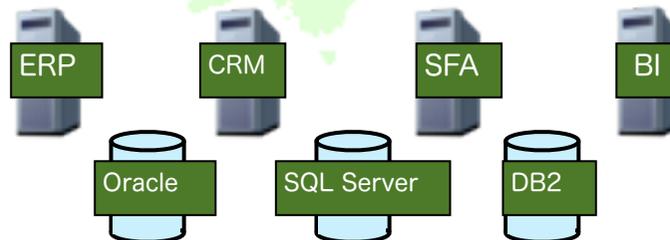
## クラウド化加速とボーダレス化の波で新需要 Accelerating cloud computing and border-less stimulates new demand.

### 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.

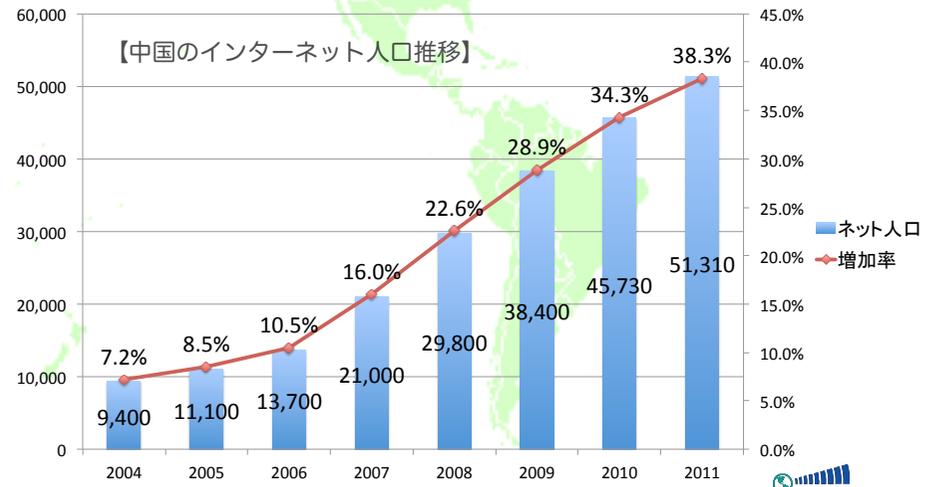
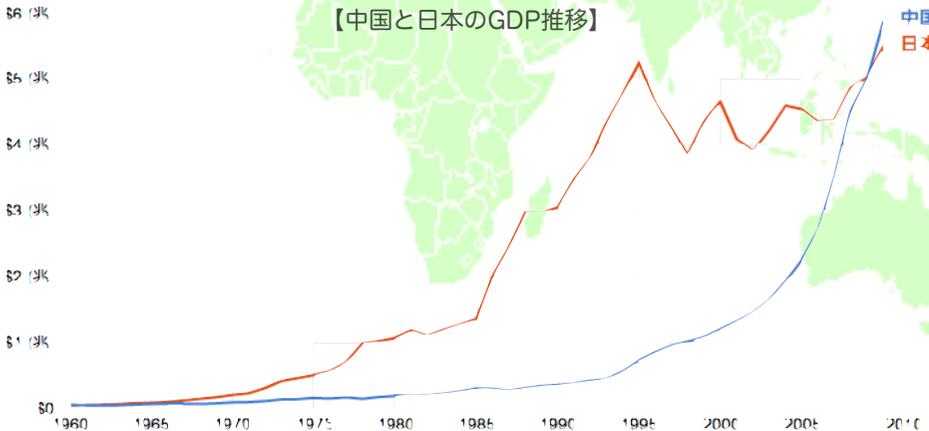


AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

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

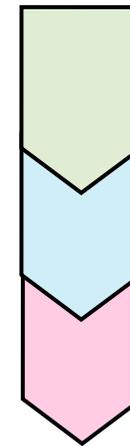
### パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

Dedicated to Software Package, no Customization.

【カスタマイズ開発不要】  
【No Customization】

主な特徴

#### 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」

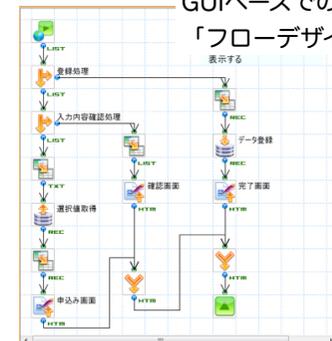
3 : データを送信・適合する  
「ジョイント」機能

3 : Data Transmission and  
automatic adaptation 「Joint」

#### ②フロー機能

②Flow Diagram

GUIベースでのフロー構築を可能にする  
「フローデザイナー」機能



#### 【Enterprise Application Integration】

グループウェア連携

企業間連携

クラウドコンピューティング連携

異機種間DataBase連携

ERP(基幹システム系)連携

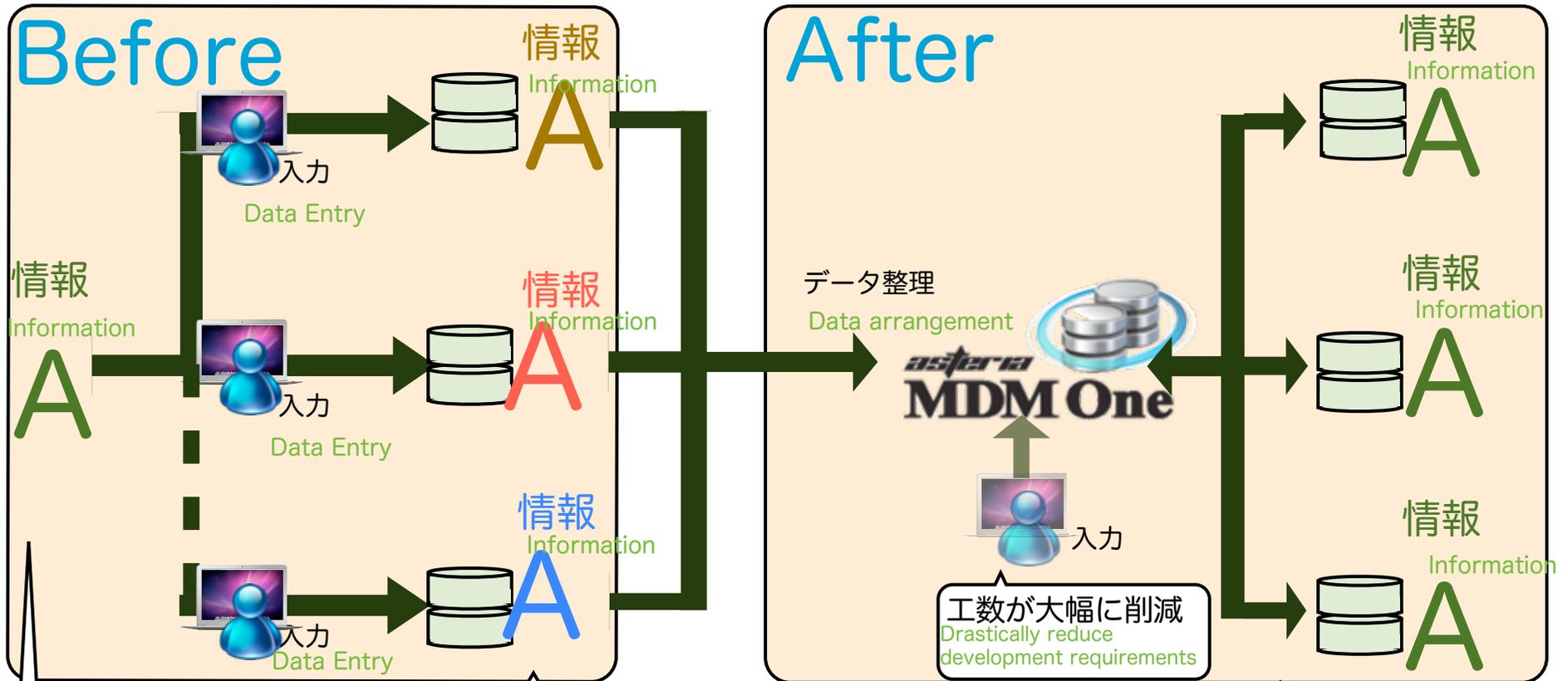
企業内で業務に使用される複数のコンピュータシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合をはかるソフトウェア

#### 【パートナーによる間接販売】

【Asteria's Sales partnership】

### 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

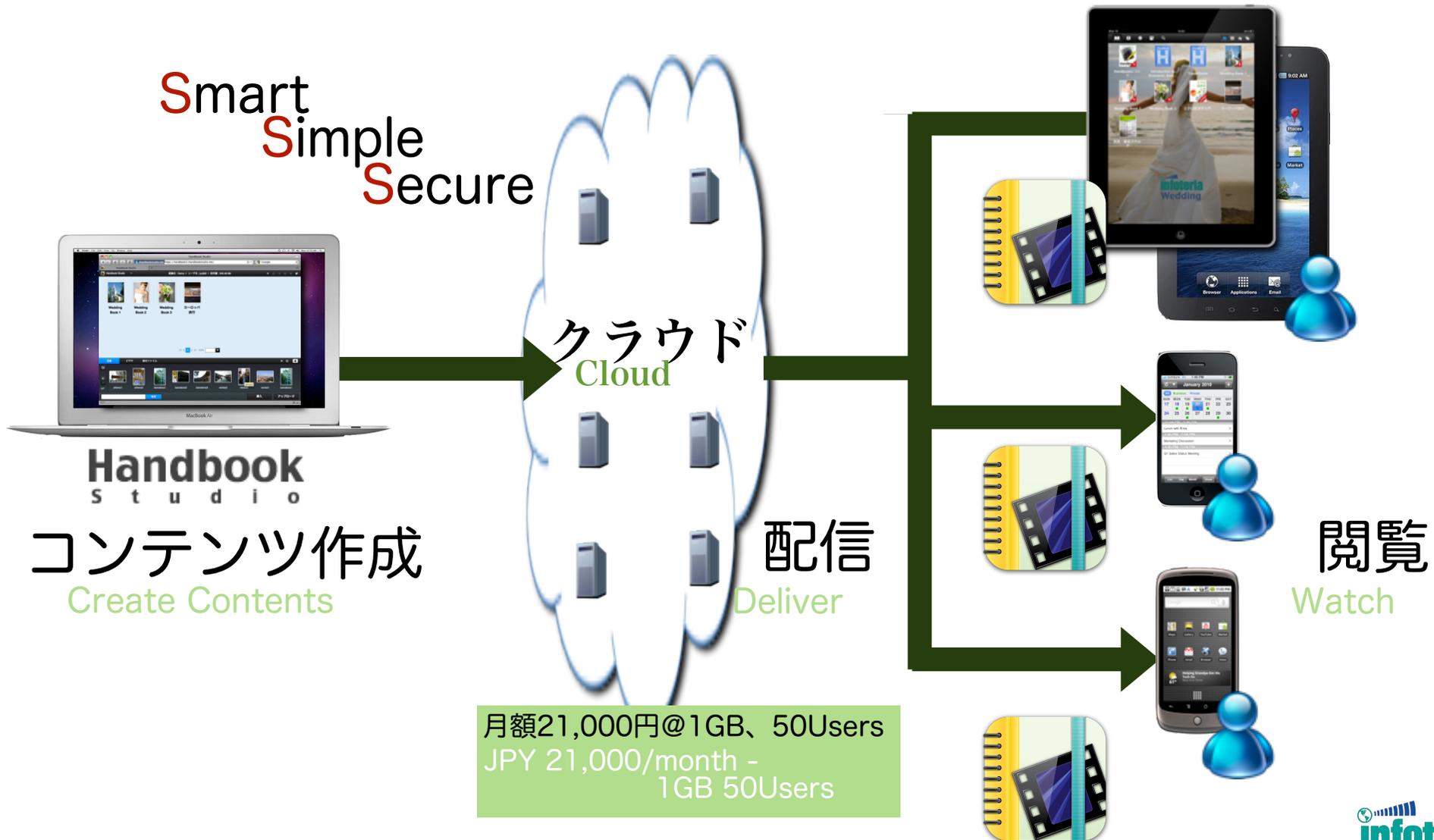
共通のデータを各々様々な  
システムに入力&活用  
⇒データの統一性が崩れる

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



### 企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

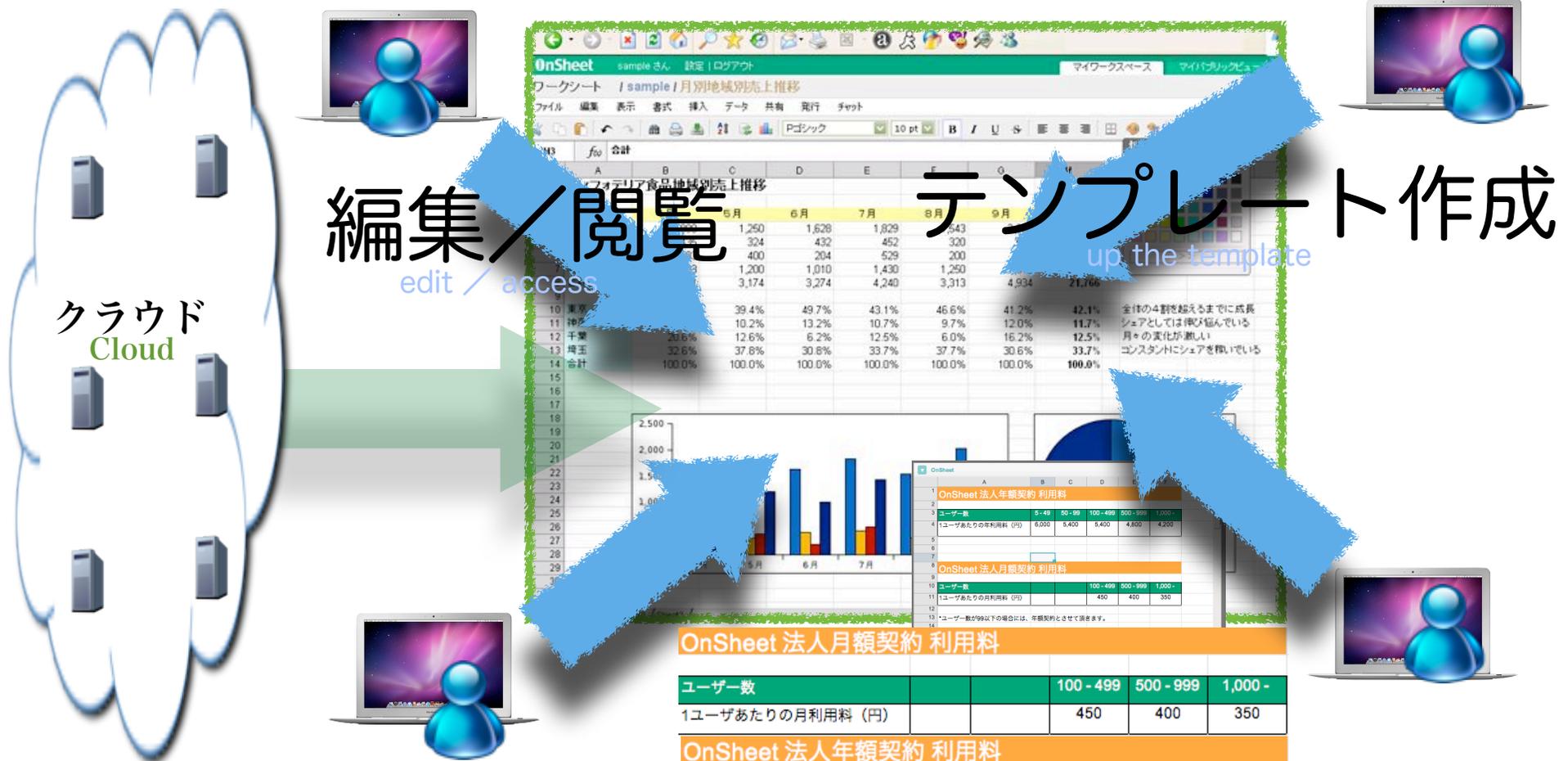
User can easily create , deliver and watch content by “Handbook”.





### 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.



OnSheet 法人月額契約 利用料					
ユーザー数		100 - 499	500 - 999	1,000 -	
1ユーザーあたりの月利用料 (円)		450	400	350	

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

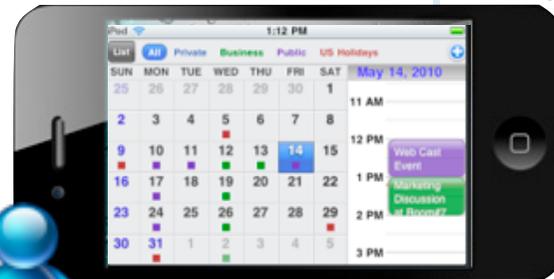


### FacebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー

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



**facebook**  
Friends' Birthday



# 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



共有  
share





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.