

# **2014年3月期 中間決算説明会**

---

**インフォテリア株式会社**

**2013年11月14日**

## 会社説明

- ・ 会社概要 . . . P4
- ・ 沿革と売上推移 . . . P5

## 決算ハイライト

- ・ 中間決算ハイライト . . . P7

## 2014年3月期 上期業績

- ・ 損益計算書 . . . P9
- ・ 売上高推移 . . . P10
- ・ 販売管理費推移 . . . P11
- ・ 営業利益推移 . . . P12
- ・ 貸借対照表 . . . P13
- ・ キャッシュフロー計算書 . . . P14

## 上期の状況

- ・ ASTERIA
  - ・ 7年連続シェアNo.1 . . . P19
  - ・ ASTERIA累計導入社数 . . . P20
  - ・ 導入社数 . . . P21
  - ・ 導入事例、協業等 . . . P22

## ・ Handbook

- ・ 導入事例、協業等 . . . P26
- ・ Handbook 4 リリース . . . P27
- ・ ブックドロップ機能 . . . P28
- ・ フィードバック機能 . . . P30
- ・ PDF関連機能 . . . P32
- ・ 使い勝手の刷新 . . . P33
- ・ ストレージフラット . . . P35

## ・ 海外

- ・ 香港子会社の設立 . . . P38
- ・ スタートアップへの投資 . . . P39

.....

補足資料 . . . P45～

※ 今期業績および推移に  
関するより詳しいデータ

製品概要 . . . P54～

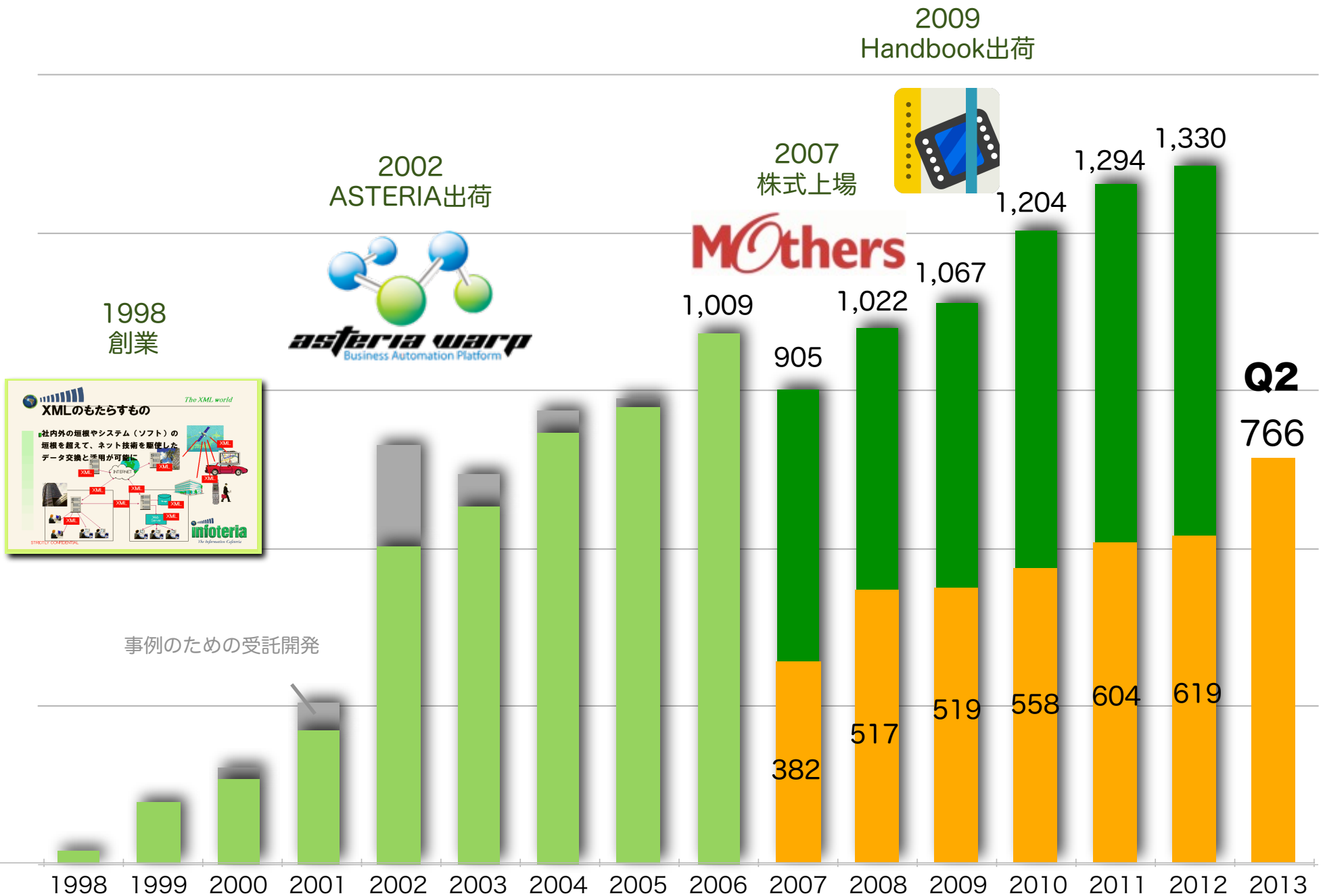
※ 当社製品の説明

# 会社説明

|        |   |
|--------|---|
| 会社名    | インフォテリア株式会社   |
| 主な事業   | ソフトウェア製品の開発・販売（受託開発なし）  |
| 設立     | 1998年9月   |
| 上場年月   | 2007年6月（東証マザーズ：3853）  |
| 代表者名   | 代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎  |
| 決算期    | 3月  |
| 資本金    | 7億3,585万円   |
| 所在地    | 東京都品川区大井1丁目47番1号  |
| 子会社    | Infoteria America Corporation<br>億福天（杭州）信息科技有限公司<br>桜楓天（上海）貿易有限公司<br><b>NEW!!</b> Infoteria Hong Kong Limited |
| 従業員数   | 80名(連結) - 2013年9月30日現在  |
| 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開発し世界規模で提供する   |
| 企業理念   | 発想と挑戦／世界的視野／幸せの連鎖   |

# 沿革と売上推移

(単位：百万円)



# 中間決算ハイライト

## 全体

- ・ 創業来最高の上期売上高を達成し、前年同期比**123.6%**と大幅に伸長
- ・ 営業利益は前年同期比**881.6%**と飛躍的に伸張

## ライセンス

- ・ ライセンス全体売上が前年同期比で**136.9%**
- ・ ASTERIA WARPライセンス売上が前年同期比で129.8%
- ・ ASTERIAの導入社数は3,986社に

## サポート

- ・ サポート全体売上が前年同期比で**110.0%**

## サービス

- ・ サービス全体売上が前年同期比で**123.5%**
- ・ Handbook SaaSの売上が、前年同期比で127.0%
- ・ Handbookの契約件数は582件に

売  
上  
区  
分

※太字の数値は、区分を含め、全体に関する数値です

※製品と売上区分の関係については「補足資料」参照

# 2014年3月期 上期業績



# 損益計算書

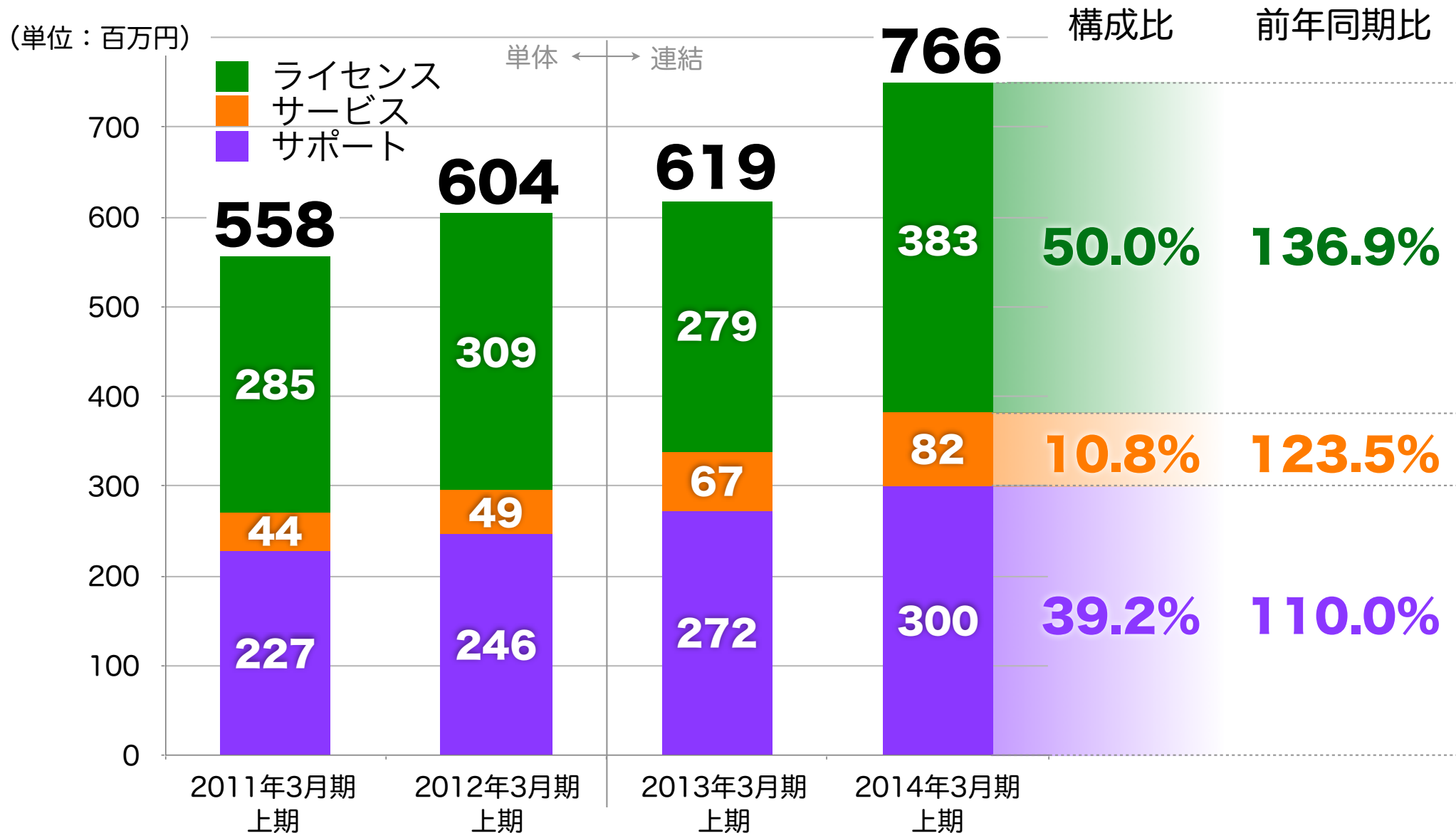
- 創業来最高の上期売上高を達成し、前年同期比123.6%
- 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、創業来最高の上期営業利益を達成

(単位：百万円)

|       | 2011年3月期<br>上期<br>(単体) | 2012年3月期<br>上期<br>(単体) | 2013年3月期<br>上期<br>(連結) | 2014年3月期<br>上期<br>(連結) | 前年同期比  |
|-------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|--------|
| 売上高   | 558                    | 604                    | 619                    | 766                    | 123.6% |
| 売上総利益 | 432                    | 508                    | 532                    | 652                    | 122.5% |
| 販売管理費 | 359                    | 443                    | 518                    | 523                    | 101%   |
| 営業利益  | 73                     | 65                     | 14                     | 129                    | 881.6% |
| 経常利益  | 75                     | 68                     | 18                     | 131                    | 693.9% |
| 当期利益  | 73                     | 57                     | 8                      | 58                     | 665.1% |

# 売上高推移

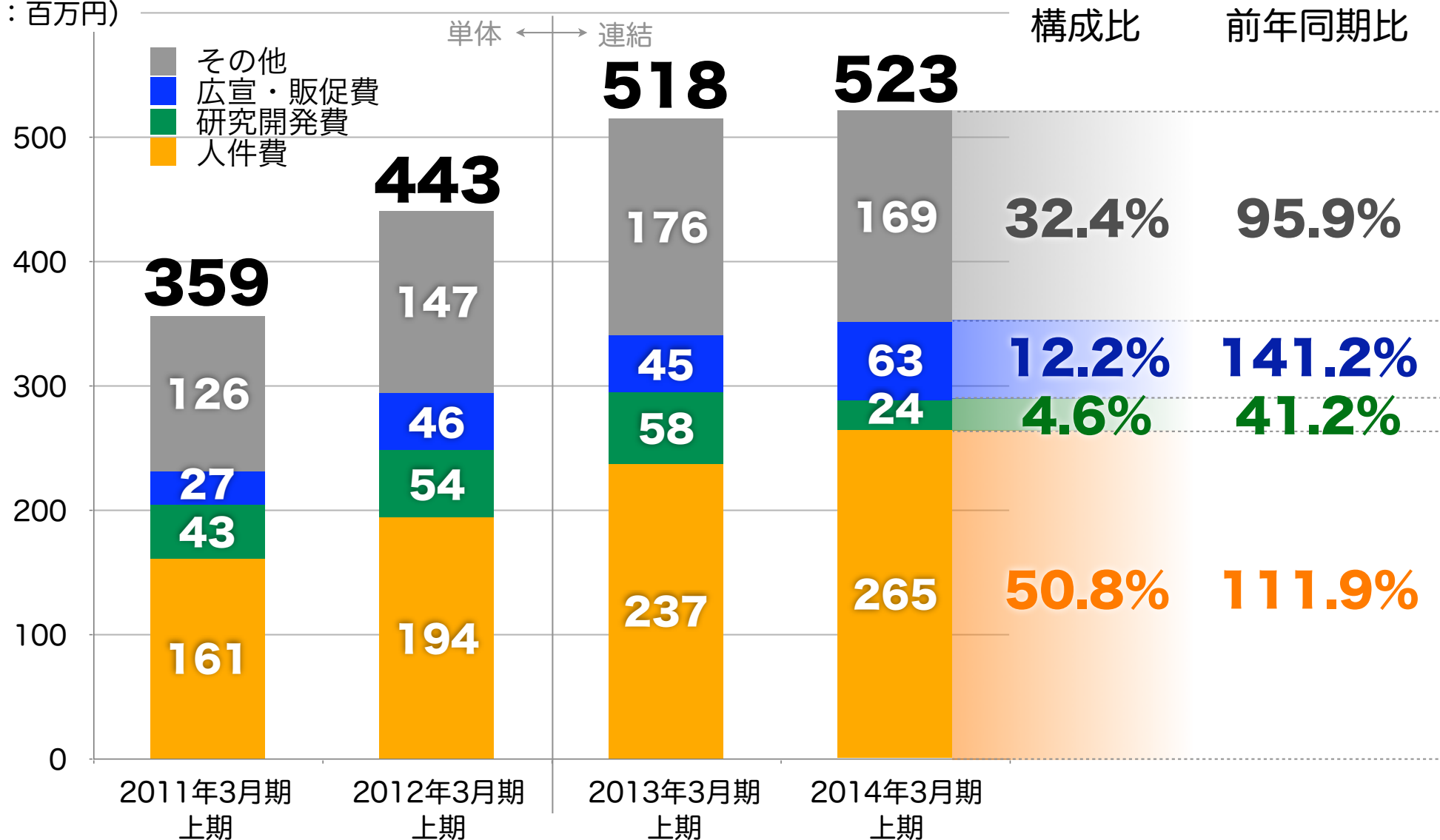
- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の上期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献



# 販売管理費推移

- 販売管理費は前年同期に比べて101.0%
- 海外子会社の増加によって、人件費が増加

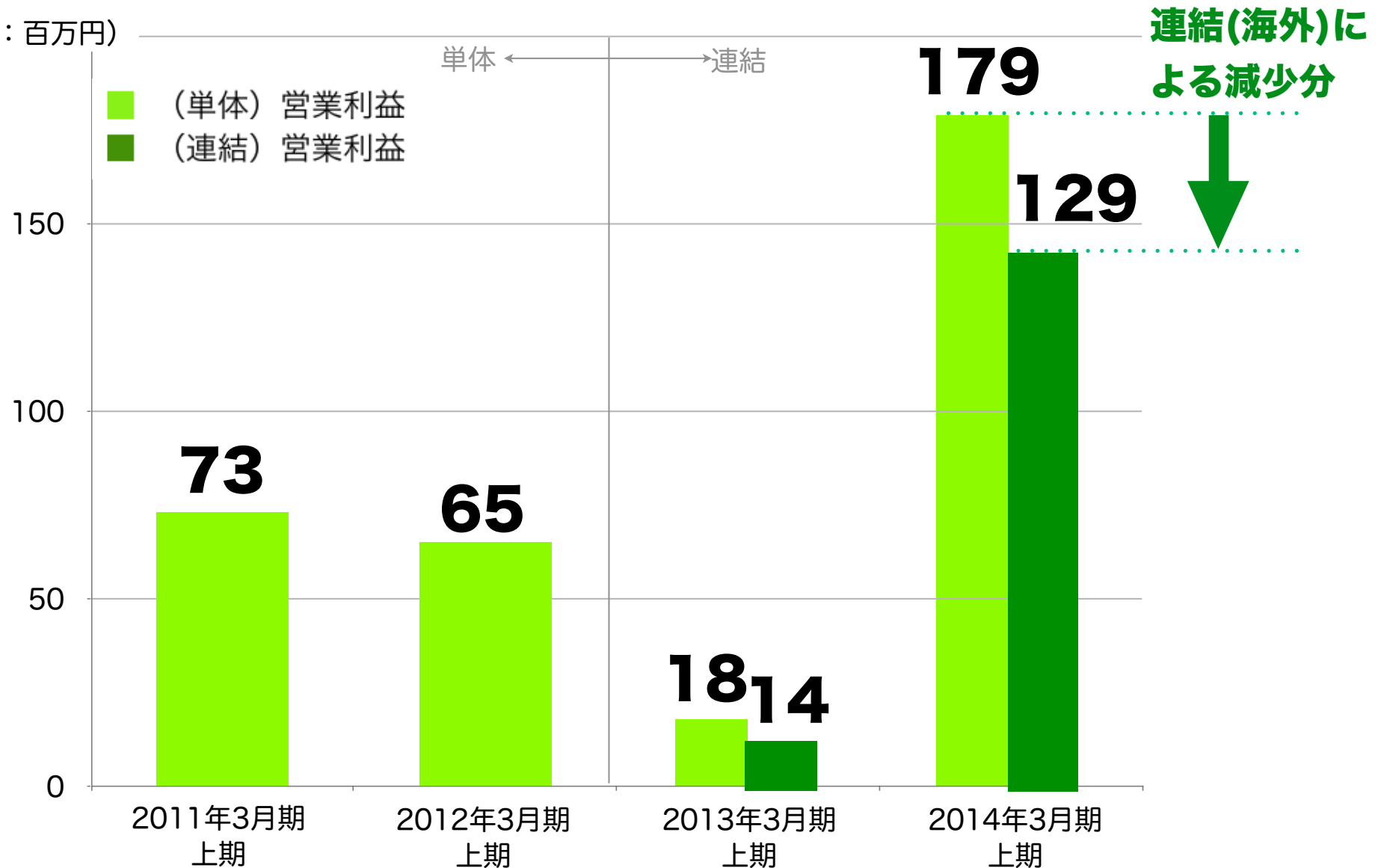
(単位：百万円)



# 営業利益推移

- 連結は前年同期比で881.6%となる上期営業利益を達成
- 単体は前年同期比で971.9%となる上期営業利益を達成

(単位：百万円)

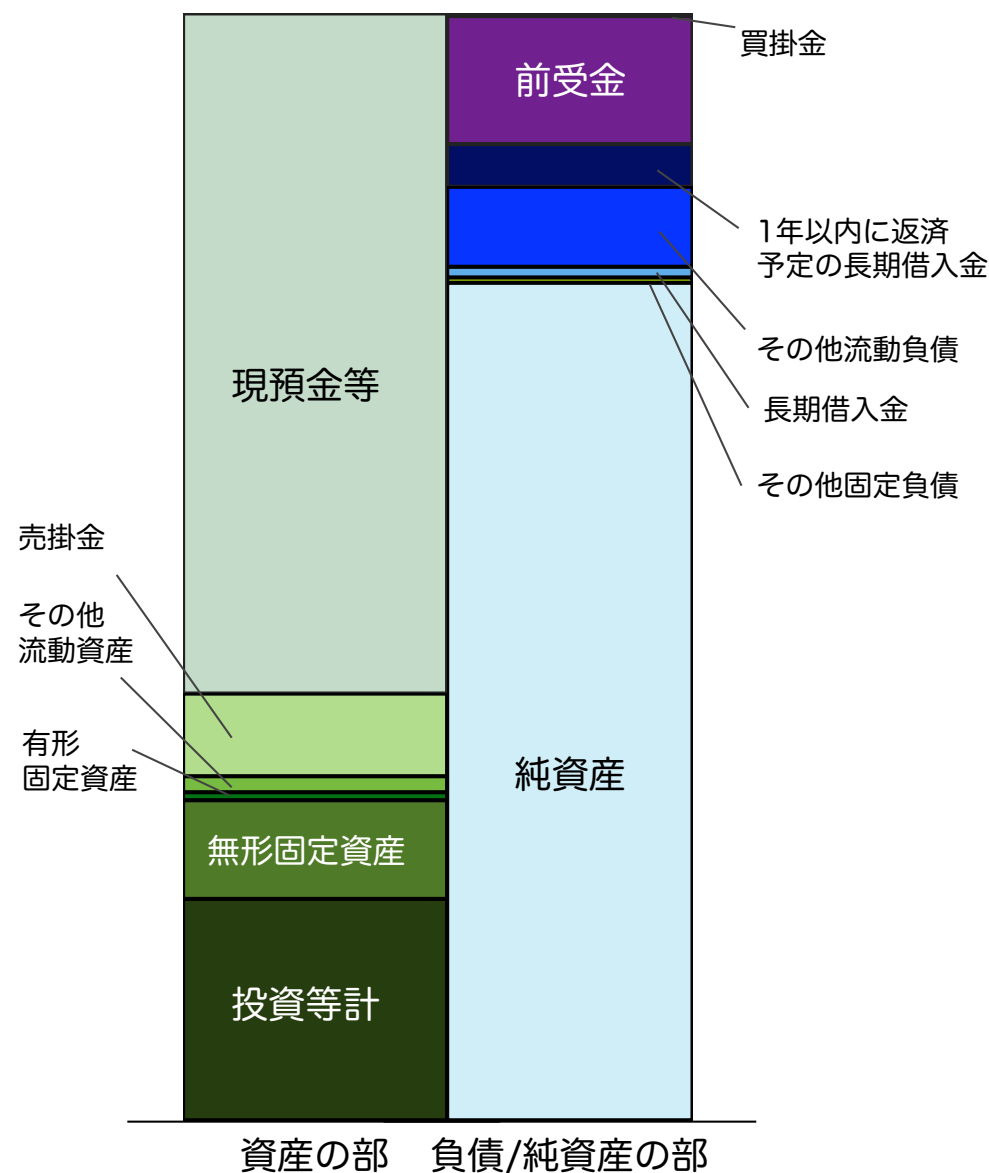


# 貸借対照表

- 投資に耐え得る16億円近くの潤沢な現預金等を有する。
- 自己資本比率は7割を超える健全な財務。

(単位：百万円)

|       |                 | 2013年3月31日 | 2013年9月30日 | 増減  |
|-------|-----------------|------------|------------|-----|
| 資産の部  | 現預金等            | 1,629      | 1,559      | ▲69 |
|       | 有価証券            | 0          | 0          | 0   |
|       | 売掛金             | 221        | 185        | ▲36 |
|       | その他流動資産         | 27         | 37         | 10  |
|       | 有形固定資産          | 15         | 15         | 0   |
|       | 無形固定資産          | 210        | 227        | 16  |
|       | 投資等計            | 361        | 506        | 145 |
|       | 資産合計            | 2,465      | 2,531      | 66  |
| 負債の部  | 買掛金             | 11         | 10         | 0   |
|       | 前受金             | 223        | 292        | 68  |
|       | 1年以内に返済予定の長期借入金 | 125        | 100        | ▲25 |
|       | その他流動負債         | 165        | 179        | 13  |
|       | 長期借入金           | 75         | 25         | ▲50 |
|       | その他固定負債         | 7          | 9          | 2   |
| 負債合計  | 607             | 616        | 8          |     |
| 純資産の部 | 株主資本            | 1,825      | 1,853      | 27  |
|       | 評価・換算差額等        | 22         | 45         | 23  |
|       | 新株予約権           | 9          | 15         | 6   |
|       | 純資産合計           | 1,857      | 1,915      | 66  |



# キャッシュフロー計算書

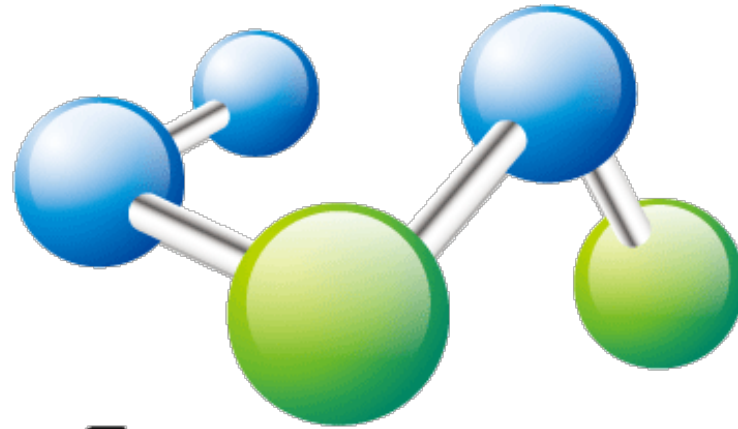
- 投資に耐え得る16億円近くの潤沢な現預金等を有する。
- スタートアップへの出資によりキャッシュアウトが生じ、投資CFは減少

(単位：百万円)

|                     | 2013年3月期<br>上期<br>(連結) | 2014年3月期<br>上期<br>(連結) | 増減   |
|---------------------|------------------------|------------------------|------|
| 営業活動による<br>キャッシュフロー | 211                    | 154                    | ▲57  |
| 投資活動による<br>キャッシュフロー | ▲60                    | ▲125                   | ▲65  |
| 財務活動による<br>キャッシュフロー | ▲109                   | ▲105                   | 3    |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高  | 1,693                  | 1,559                  | ▲133 |

# 上期の状況

**ASTERIA / Handbook / 海外**



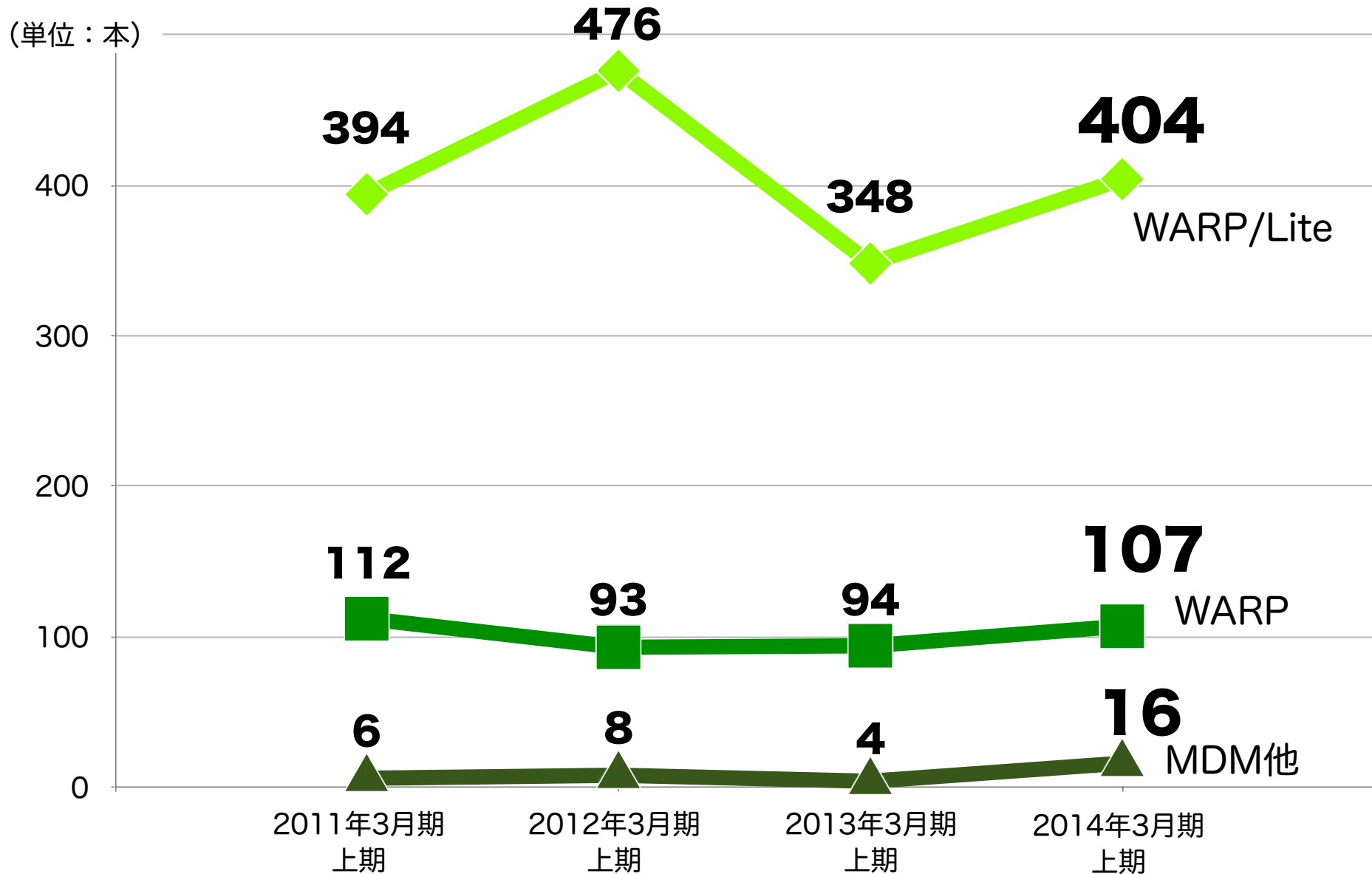
***asteria warp***  
Business Automation Platform

**ASTERIA**



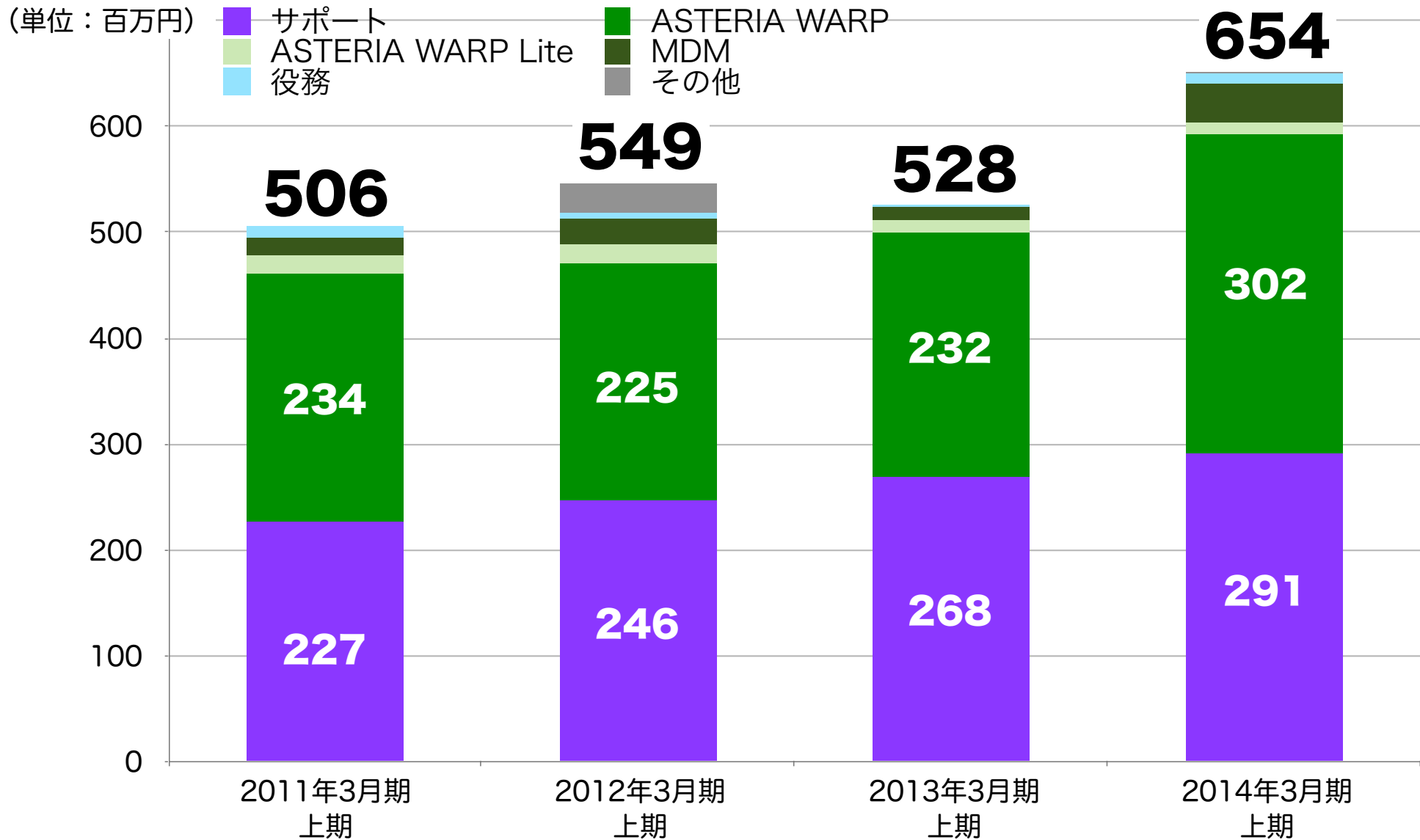
# ASTERIAライセンス数

- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より13本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で56本増加



# ASTERIA 売上高

- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で123.7%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で129.8%



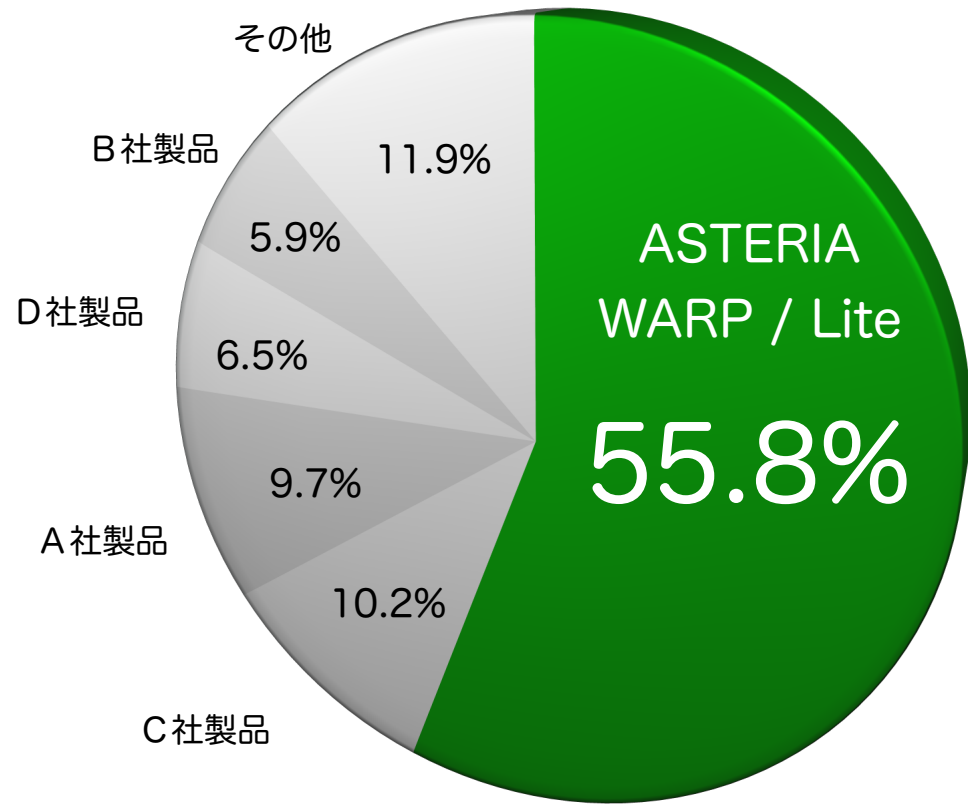
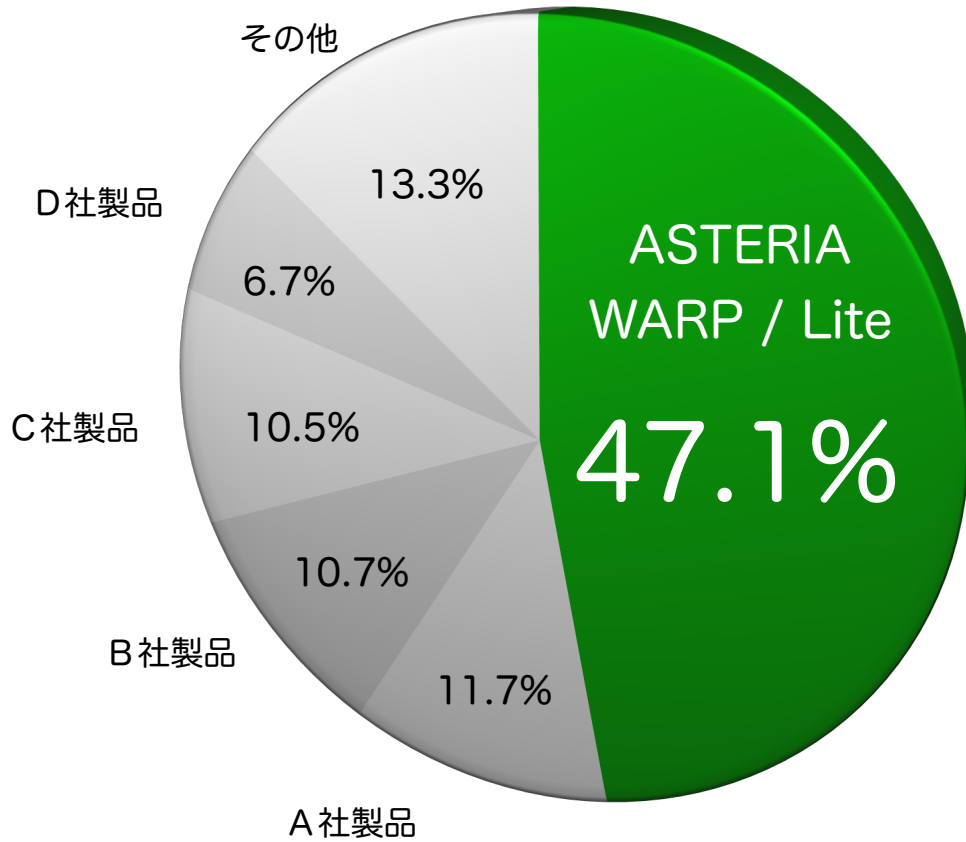
# Topic: 7年連続シェアNo.1

■ ASTERIAが7年連続でEAI/ESB製品のマーケットシェア1位を獲得

EAI/ESB市場シェア  
(数量ベース)

2012年

2015年 (予測)

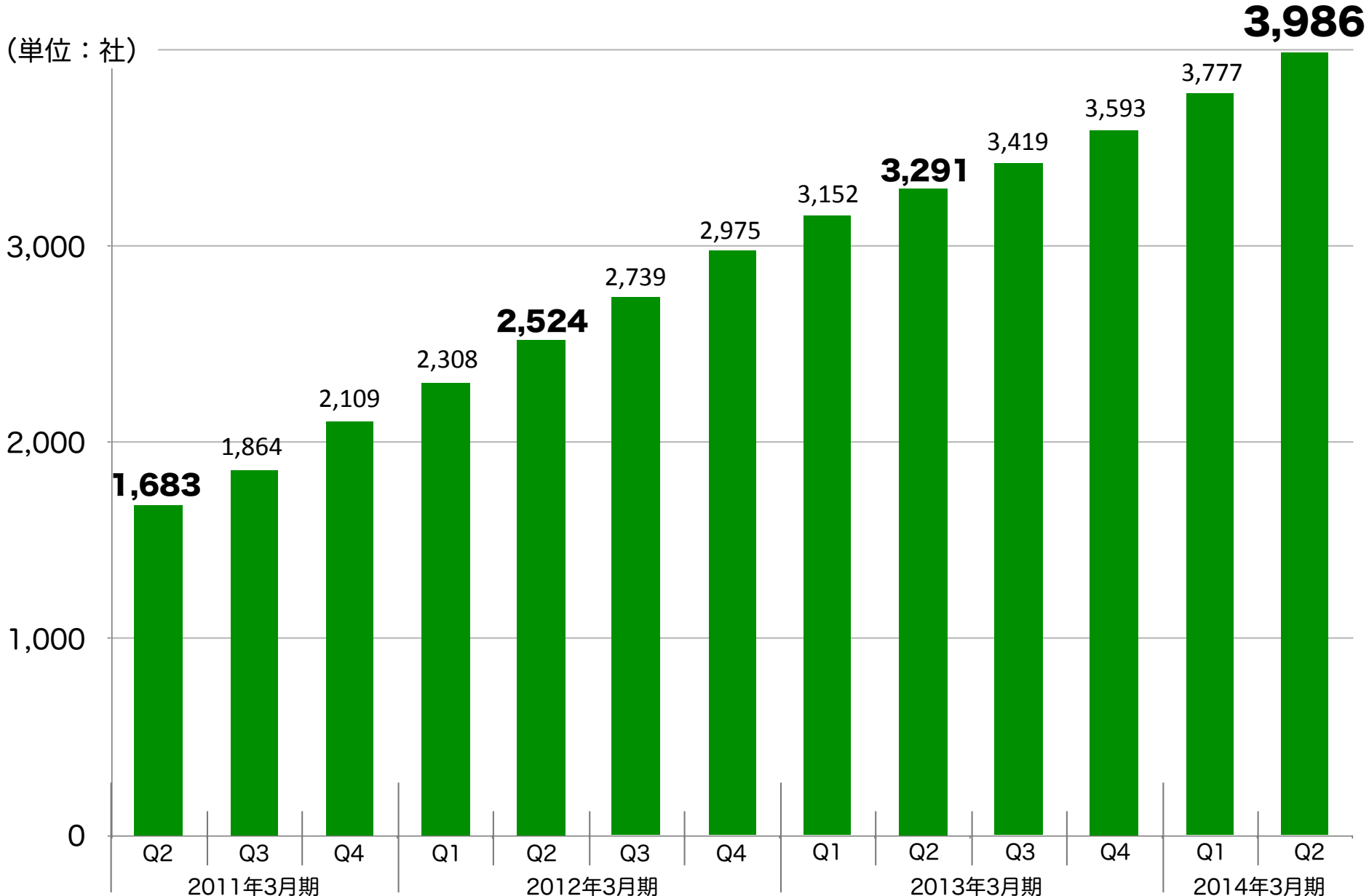


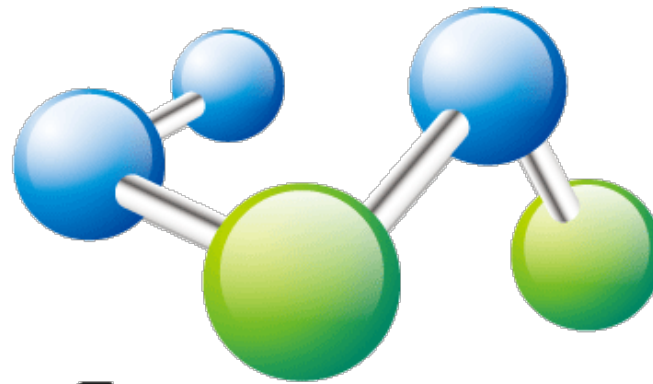
出典：テクノ・システム・リサーチ社  
「2013年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB市場編」

# ASTERIA 累計導入社数



■ 新たに209社がASTERIAを導入し、累計導入社数は3,986社となる





***asteria warp***  
Business Automation Platform

**2013年10月末時点において  
ASTERIA導入社数  
4,000社を突破！ (※)**

※2013年10月末時点で4,029社



新規公開事例



新規公開事例



RedShift対応



新規公開事例



新規公開事例



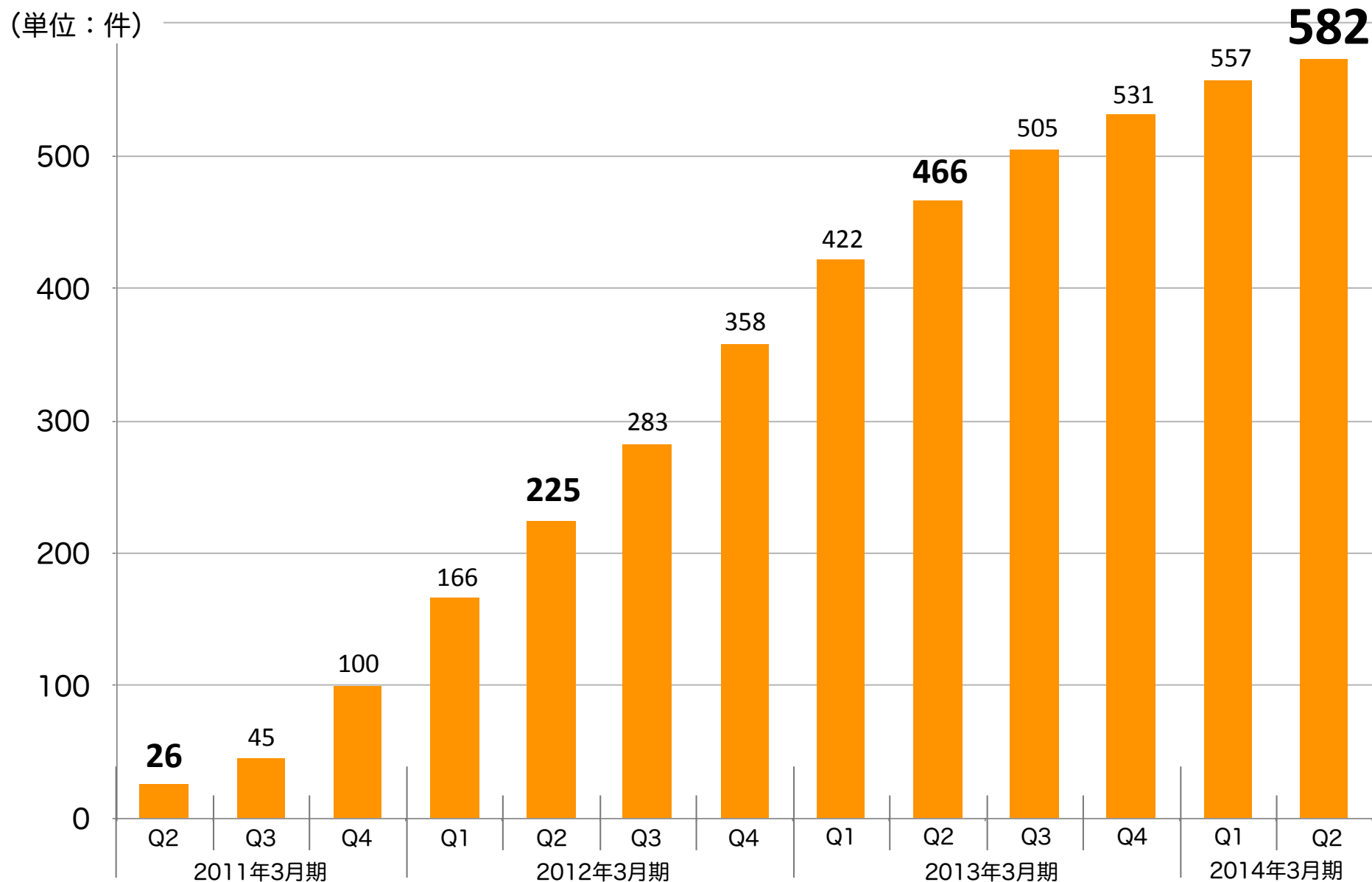
BYOL協業



# Handbook

# Handbook 累計契約件数

■ 累計のHandbook累計契約件数は582件となる

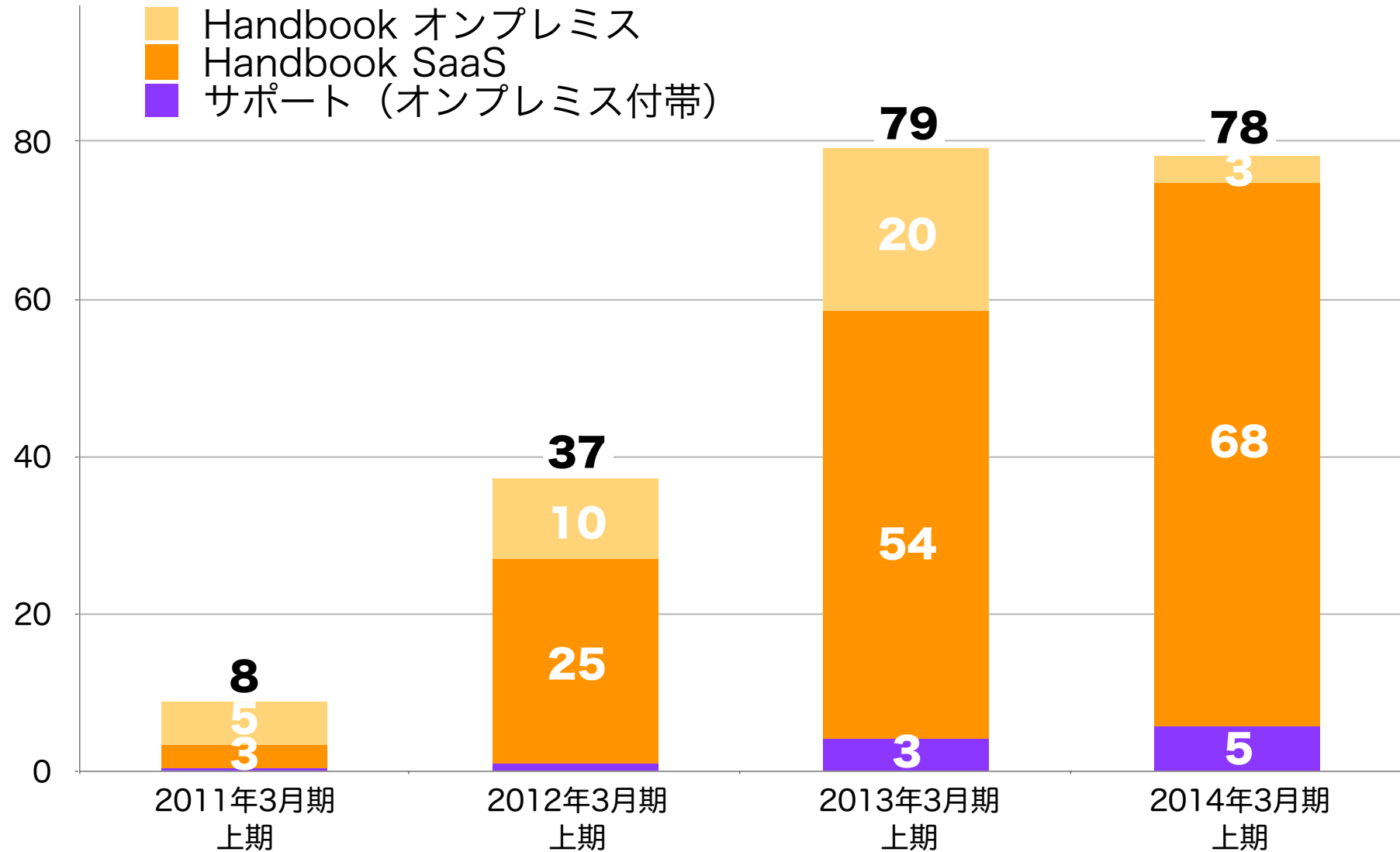




# Handbook 売上高

- スtockビジネスとして注力したSaaS版は前年同期比で127.7%
- 売上高の合計は、オンプレミスの減少により、前年同期比で98.9%

(単位：百万円)



# Topic: 導入事例、協業等



新規公開事例



新規公開事例



カシオ上海

新規公開事例



アビーム上海

コンサル協業



ソリューション連携



アプリ連携

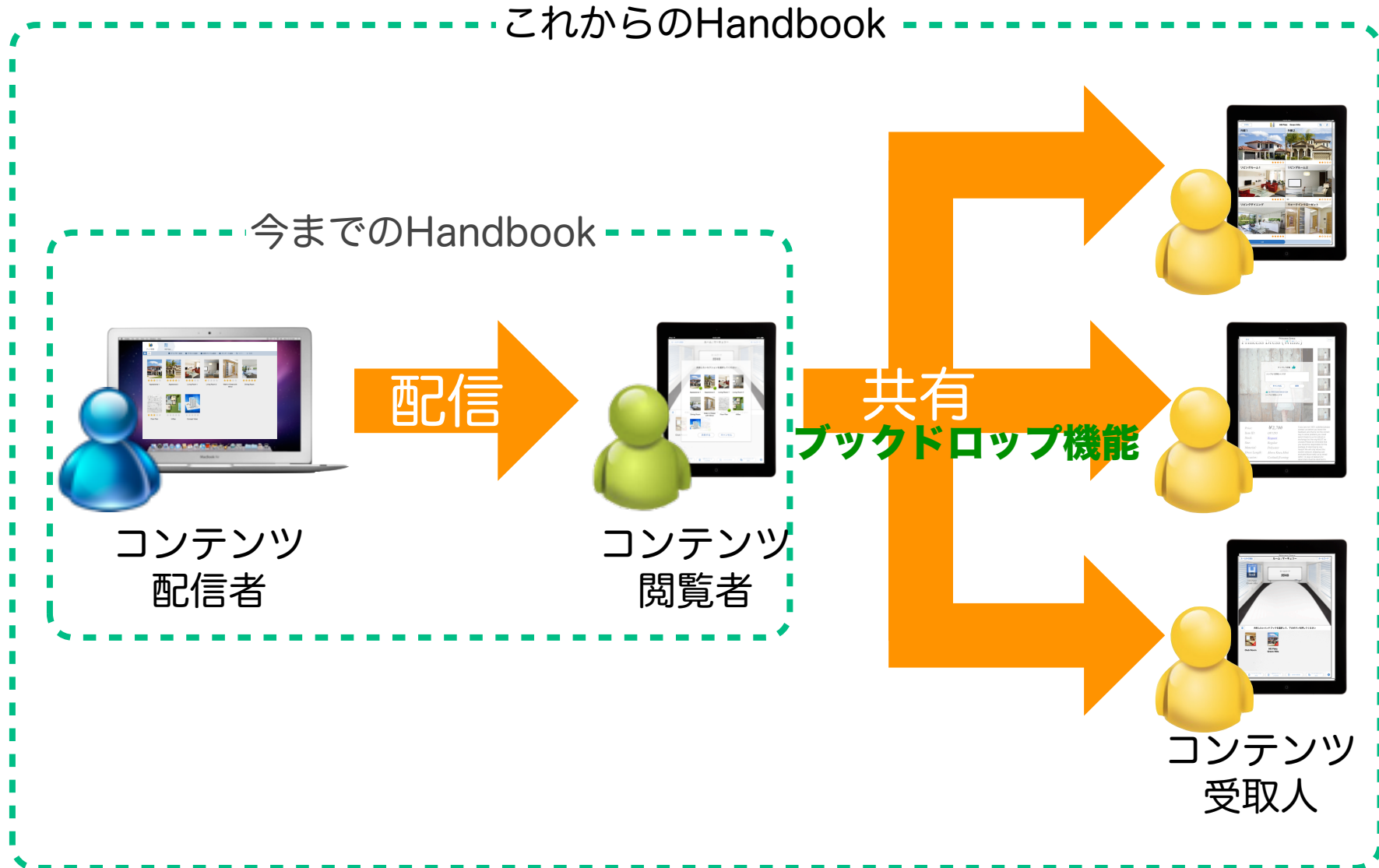
**Topic:**



# Handbook 4 リリース

# NEW!! ブックドロップ機能

- コンテンツ閲覧者は目の前にいるコンテンツ受取者に対して、配信者から配信されたコンテンツを共有することが出来、組織を超えたコンテンツ共有が可能に



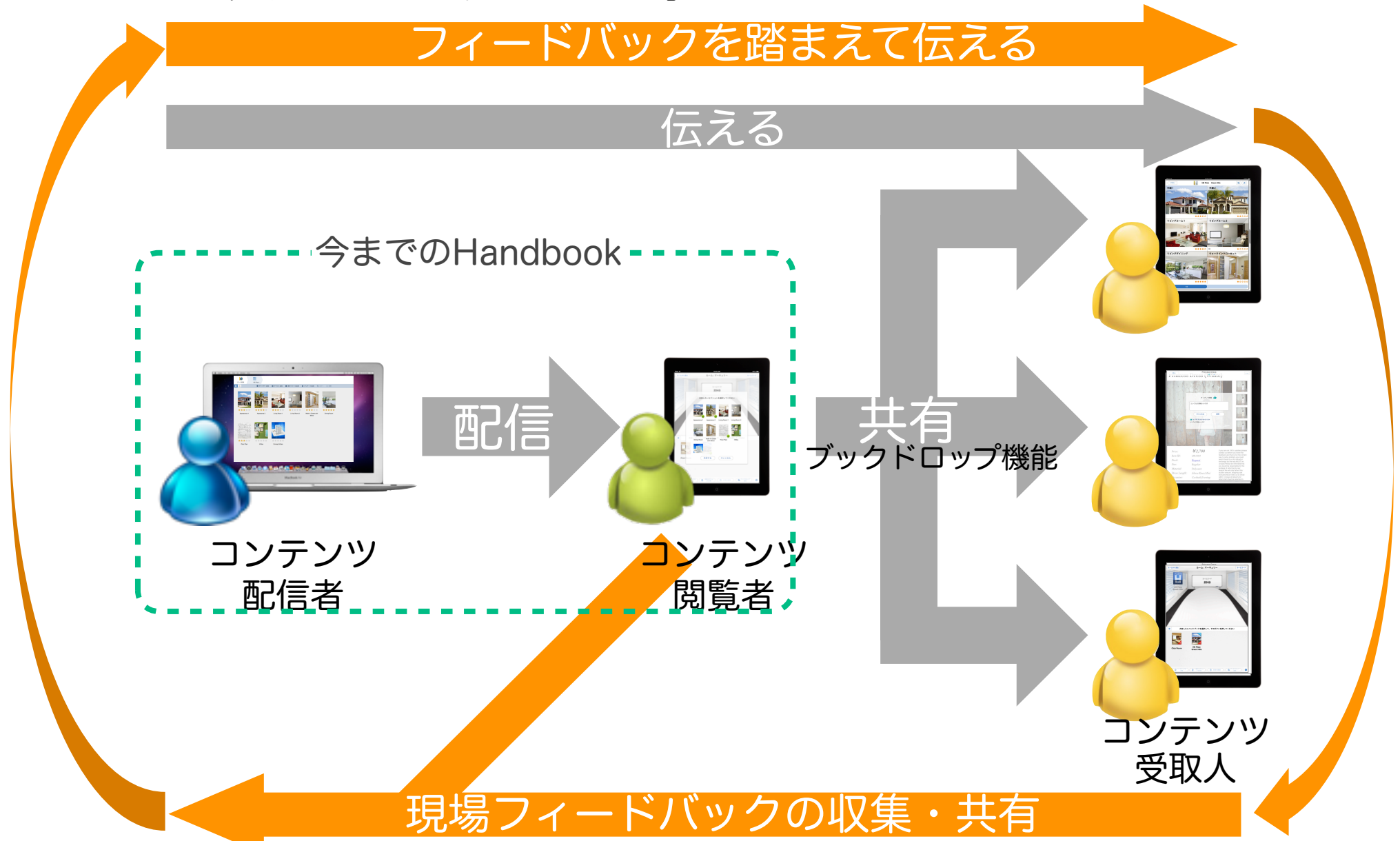
## ブックドロップ機能

- モバイル端末にアカウントの有無に関わらずコンテンツを渡す機能
- サーバー上に「ルームコード」を知る人だけが入れる「ルーム」を作り、机の上にコンテンツをおくことでコンテンツを共有する



# NEW!! フィードバック機能

- 従来の表現力や情報統制力に加え、「フィードバックする」機能により現場主導での「伝えるチカラ」を強化



## フィードバック機能

- セクション毎に、星による五段階評価や支持評価、コメントを付与できる
- フィードバックは共有されだれでも閲覧することができる



## PDF関連機能の拡充



iOS

カメラや写真アルバムからの貼付け



iOS

手書きメモやテキスト入力



iOS

Android

サムネイル一覧入力



iOS

Android

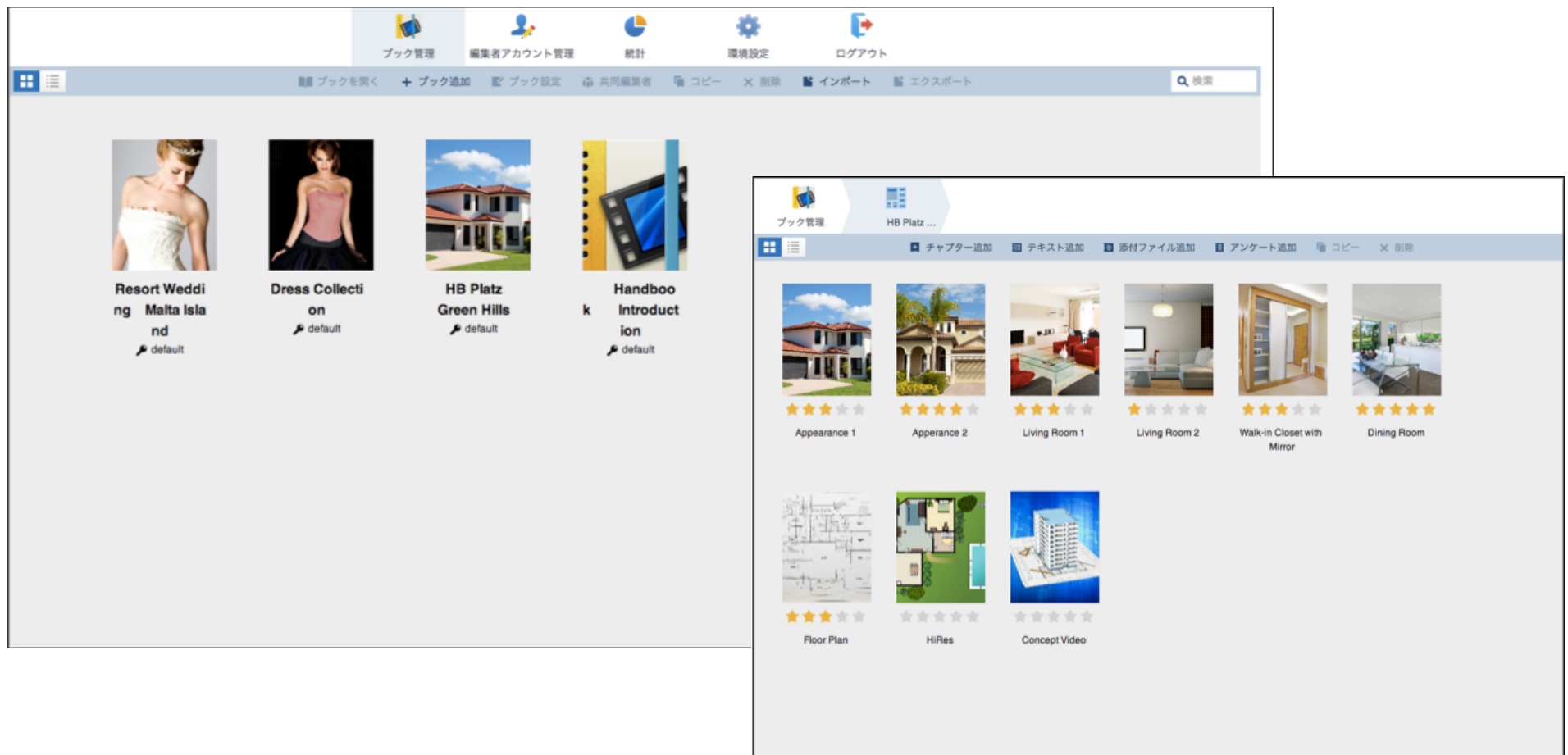
サムネイル・ページネータ



# NEW!! 使い勝手の刷新

## インターフェース刷新

- Handbook Studioをさらに分かりやすく、効率的に
- タブレットでの操作にも対応



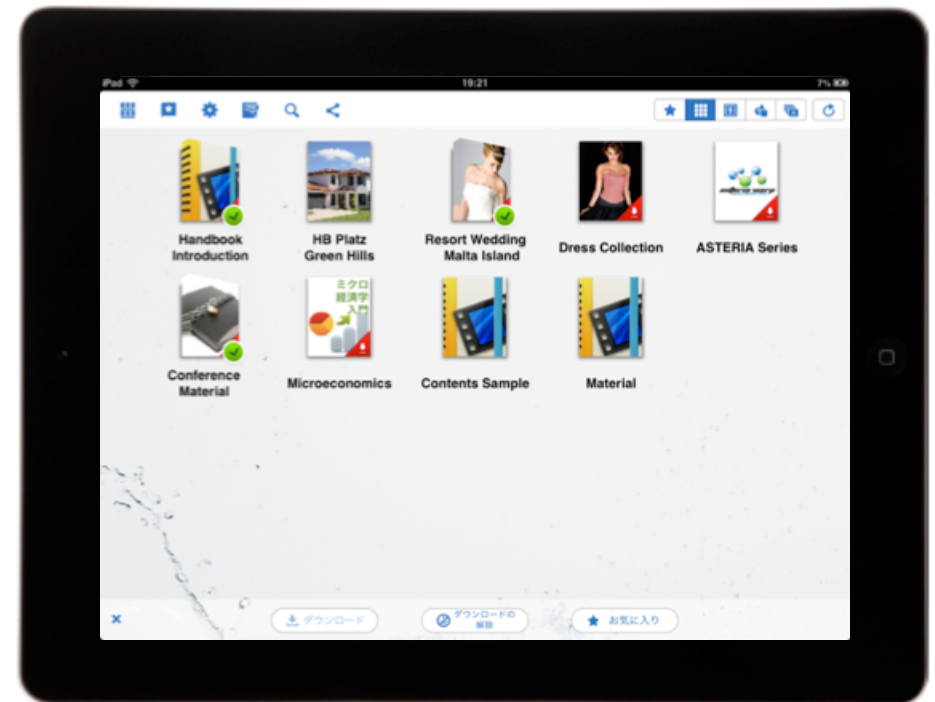
# NEW!! 使い勝手の刷新

## インターフェース刷新

- それぞれのOSの最新の特徴を活用し、新たなユーザー体験を提供



Android



iOS

# NEW!! ストレージフラット

価格競争力向上



【従来】

ストレージ容量毎に料金が上がる

【ストレージフラット】

ストレージの使用容量が増えても利用料金が上がらない



市場シェアNo.1のMCM

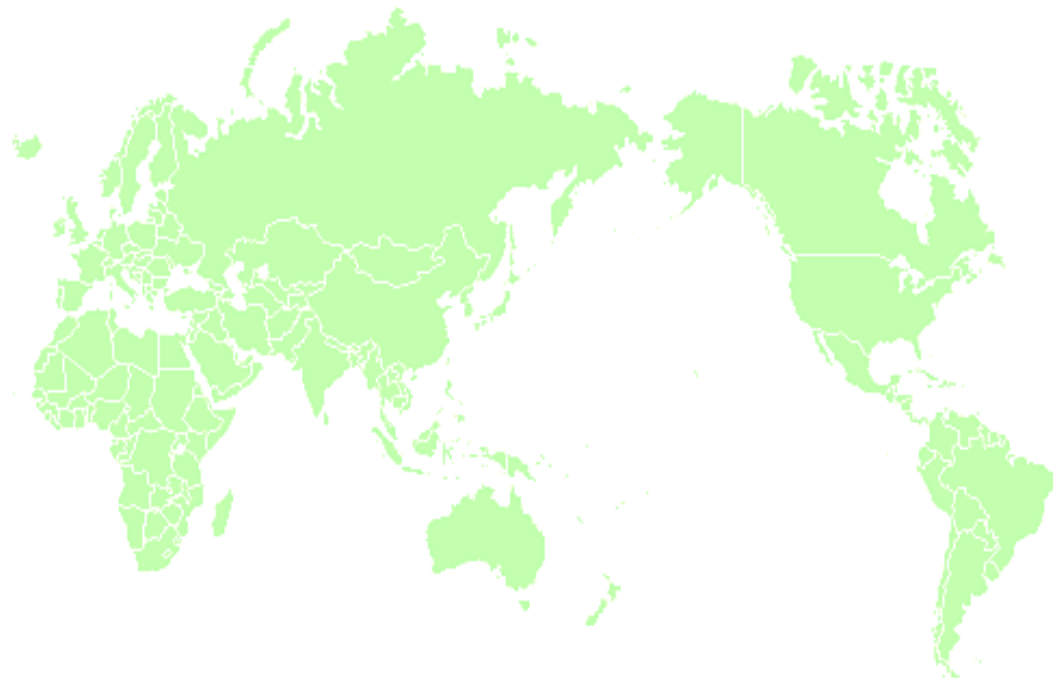
史上最強の機能と価格競争力

現場の伝える力を最大化

iOS, Android, Windows 8対応

3ヶ国語（日、英、中）対応

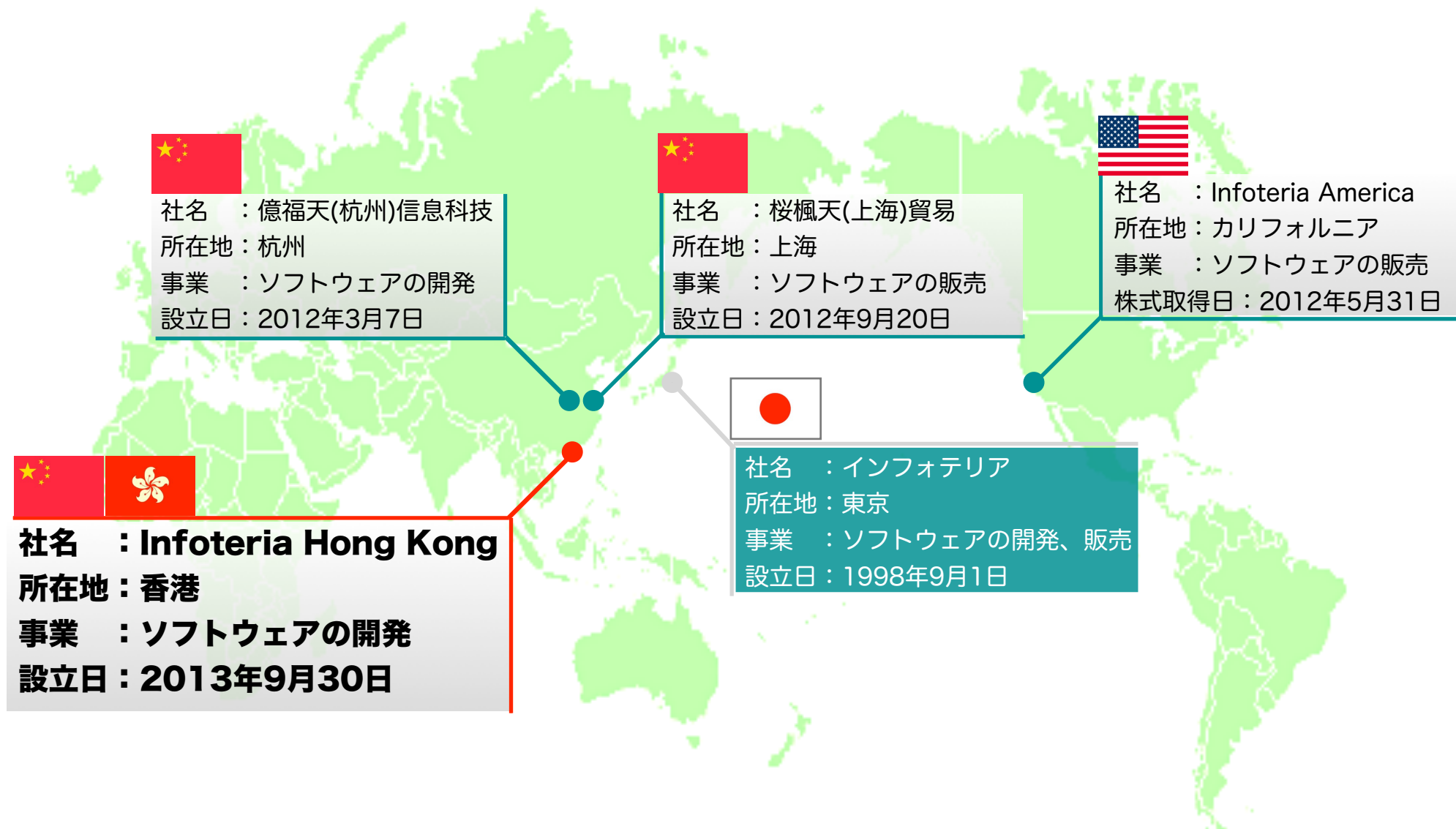
# Handbook 4



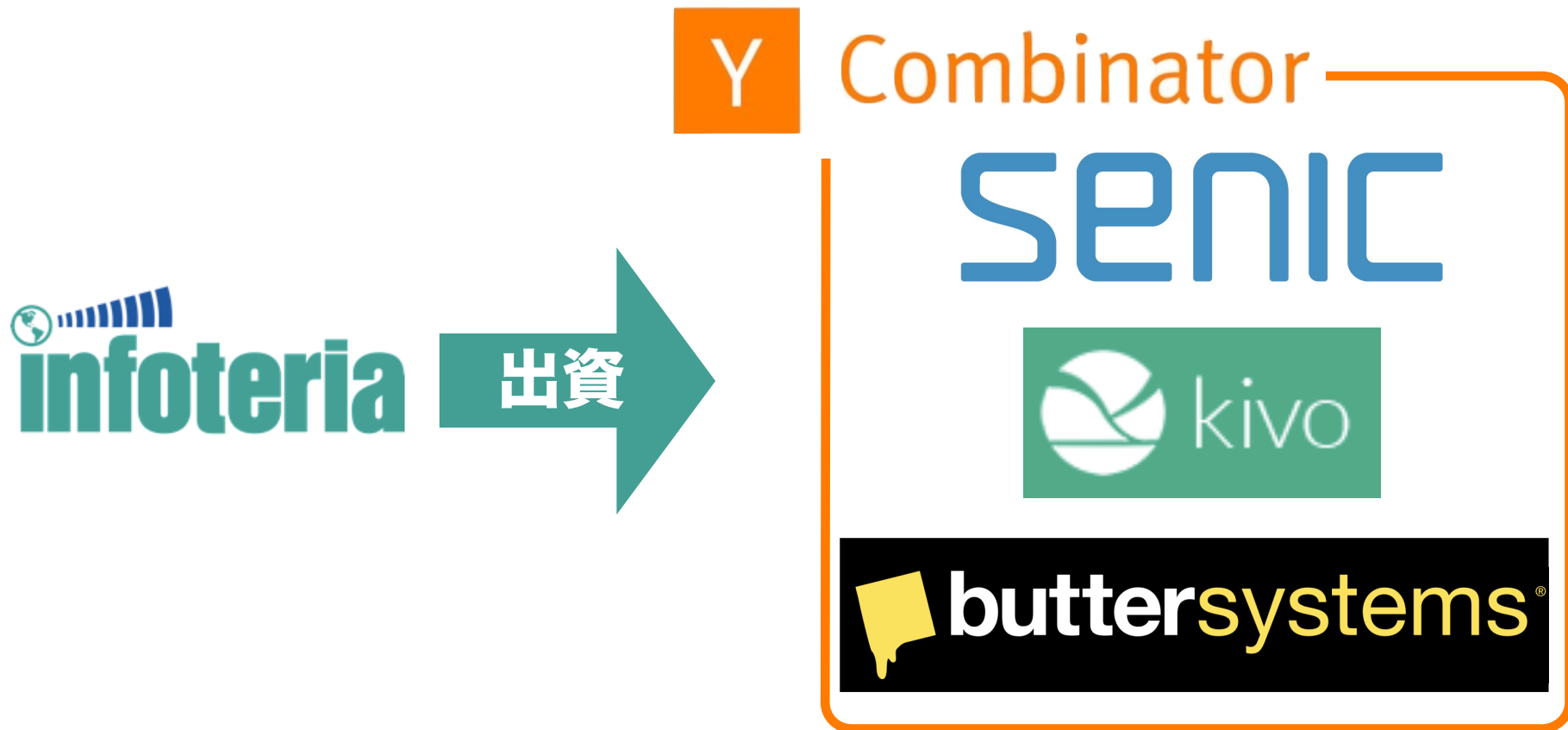
# 海外

# Topic: 香港子会社の設立

- 世界中のユーザーが使うソフトウェアの開発を推進すべく、新たに香港にInfoteria Hong Kong Limitedを設立



- 米国ベンチャーキャピタルの「Y Combinator」のDemo Day※へ参加したスタートアップ3社への出資を実施
- ※ 全世界2,000社以上のスタートアップから50社弱が選ばれるイベント

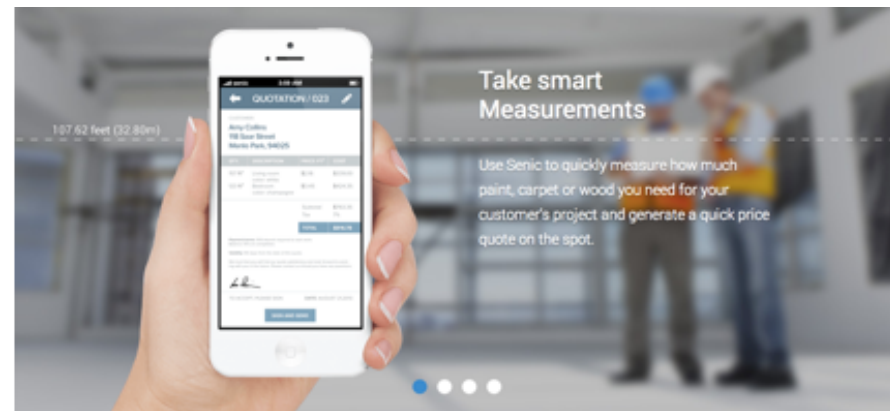


投資の狙い

新たなデジタルデバイスによって、容易かつ効率的に、様々な正確なデータが即時に集計され、業務に活用できる近未来に投資

## SENIC

senicのデバイスを使うことで、ユーザーが容易に対象物までの距離のデータを集計することが出来る



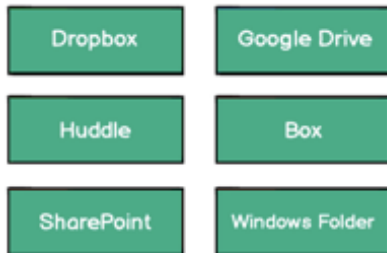


## 投資の狙い

新たなプラットフォームによって、時間や場所に囚われず、複数人で効率的な業務をこなすエンタープライズコンシューマー(※)向けサービスに投資

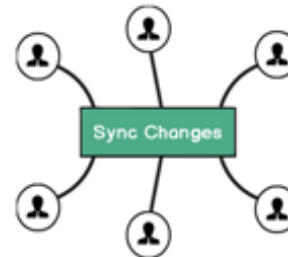


kivoを利用することで、格納されているストレージを問わず、ドキュメントファイルの共同編集をセキュアに行うことが出来る



### Works where you work

Kivo lets you work with anyone on a document, regardless of where either of you store your files. You use your Desktop but your colleagues use Box? Forced to use SharePoint but a client is on Dropbox? No problem. With Kivo, you can each store your files wherever you want.



### Share edits with one click

Kivo lets you work with multiple people on a PowerPoint document at the same time. You'll never have to email an attachment again. Once you've made an edit, just hit the Kivo button in PowerPoint, and your changes are instantly synced to your team. It's like magic.

### See a slide's full history

Kivo lives within PowerPoint and gives you every previous version of a slide with the name of the creator and timestamp from when it was made. This works because Kivo syncs changes slide by slide, so you don't get the whole file again every time someone edits just one slide.

| Slide 4 History |                     |
|-----------------|---------------------|
| 5 minutes ago   | david@hawthorne.com |
| 3 hours ago     | zefi@hawthorne.com  |
| 2 days ago      | zefi@hawthorne.com  |

### Safe and secure

We know how important privacy is, which is why Kivo uses the same security standards as banks and governments. Kivo syncs your changes over SSH and uses world leading public private key encryption, so no one except you and your team can ever access your files, not even us.



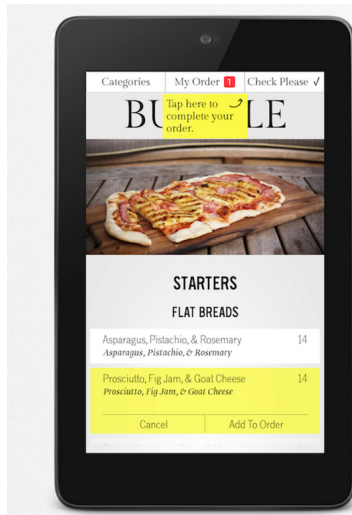
※エンタープライズコンシューマーとは、当社の造語で、チームや個人が自ら最適なITを選択する時代のこと

## 投資の狙い

新たなソフトウェアによって、容易かつ効率的に、様々な正確なデータが即時に集計され、業務に活用できるサービスに投資



Butter Systemsを使うことで、予約からオーダー、調理、配膳、会計までを容易にし、一連の蓄積データを分析することが出来る



### Tableside Ordering

**Ordering at the fingertips.** Customers order from an intuitive, custom-tailored interface that brings your existing brand to life. Data shows that tablet ordering boosts average check size by 12% or more. Free up time for your waitstaff for quality customer service.



### Color Coded Kitchen Display

**Servers are busy.** Butter Systems provides a realtime kitchen display showing all tablet orders by table number. Orders are color-coded by server, so your waitstaff can see from a distance whether any orders need to be fulfilled.

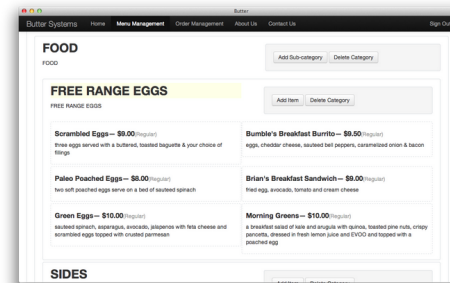
### Fully Customizable

**Embrace your brand.** Our tablet menus come fully customized with your restaurant's existing branding and ambiance. If you spent time and money designing an elegant paper menu, we'll make sure to bring it to life. Don't settle for a generic, boilerplate user experience. With Butter, you can embrace technology while enhancing the tasteful brand you worked so hard to build.



### Real-Time Menu Updates

**Menus change.** Update your menu from a web interface. Add, remove, or modify items, categories, and subcategories from any device. Changes appear on all tablets in your restaurant immediately. Flash new items, specials, or promotions out to your customers in **real-time**.



ソフトウェアで世界をつなぐ





# 2014年3月期 中間決算説明会

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。

(証券コード：3853)

# 補足資料

# 製品毎の売上高区分

| 主な製品                | 売上高区分             |                   |                     |
|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
|                     | ライセンス             | サポート              | サービス                |
| <br>ASTERIA         | ●                 | ●                 | ○ ※コンサルティングによる売上の場合 |
| <br>ASTERIA MDM One | ●                 | ●                 | ○ ※コンサルティングによる売上の場合 |
| <br>Handbook        | ○ ※オンプレミスによる売上の場合 | ○ ※オンプレミスによる売上の場合 | ●                   |
| <br>SnapCal         |                   |                   | ●                   |
| <br>OnSheet         | ○ ※オンプレミスによる売上の場合 |                   | ●                   |
| <br>lino            |                   |                   | ●                   |



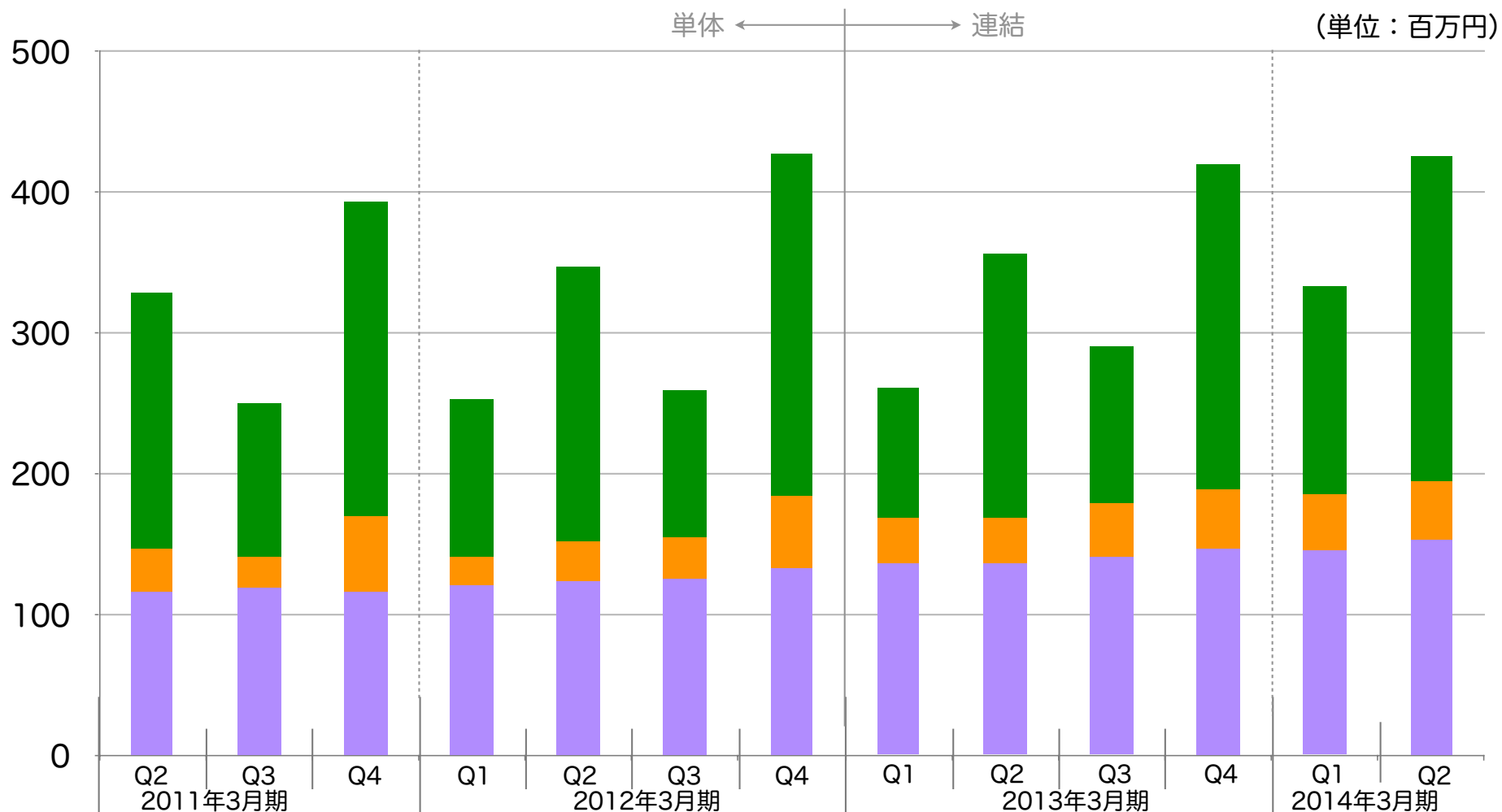
主な計上先



軽微な計上先

# 売上高推移（四半期別）

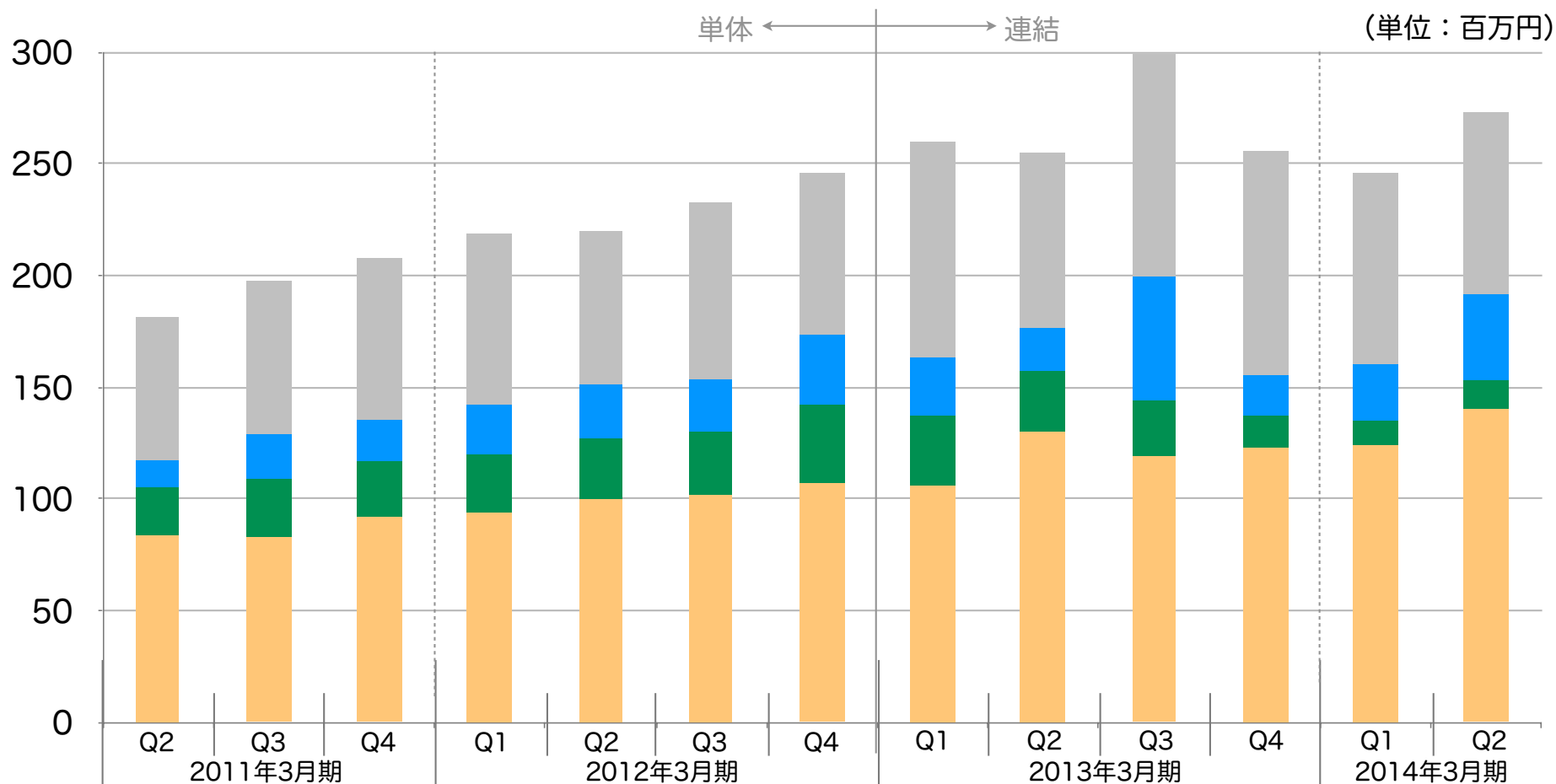
- ライセンス売上の伸びによって、創業来最高の上期売上高を達成
- サービス売上、サポート売上も堅調に伸び、安定的な売上貢献



|   |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|---|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ■ | ライセンス | 182 | 109 | 224 | 113 | 195 | 105 | 243 | 92  | 187 | 110 | 231 | 152 | 231 |
| ■ | サービス  | 31  | 21  | 54  | 20  | 28  | 29  | 51  | 33  | 33  | 39  | 41  | 40  | 42  |
| ■ | サポート  | 116 | 120 | 116 | 121 | 124 | 126 | 133 | 136 | 136 | 141 | 147 | 146 | 153 |
|   | 売上高合計 | 330 | 251 | 395 | 255 | 348 | 261 | 428 | 261 | 358 | 291 | 419 | 338 | 427 |

# 販売管理費推移 (四半期別)

■ 海外子会社の増加によって、人件費が増加し、販売管理費合計は前年同期に比べて107.2%

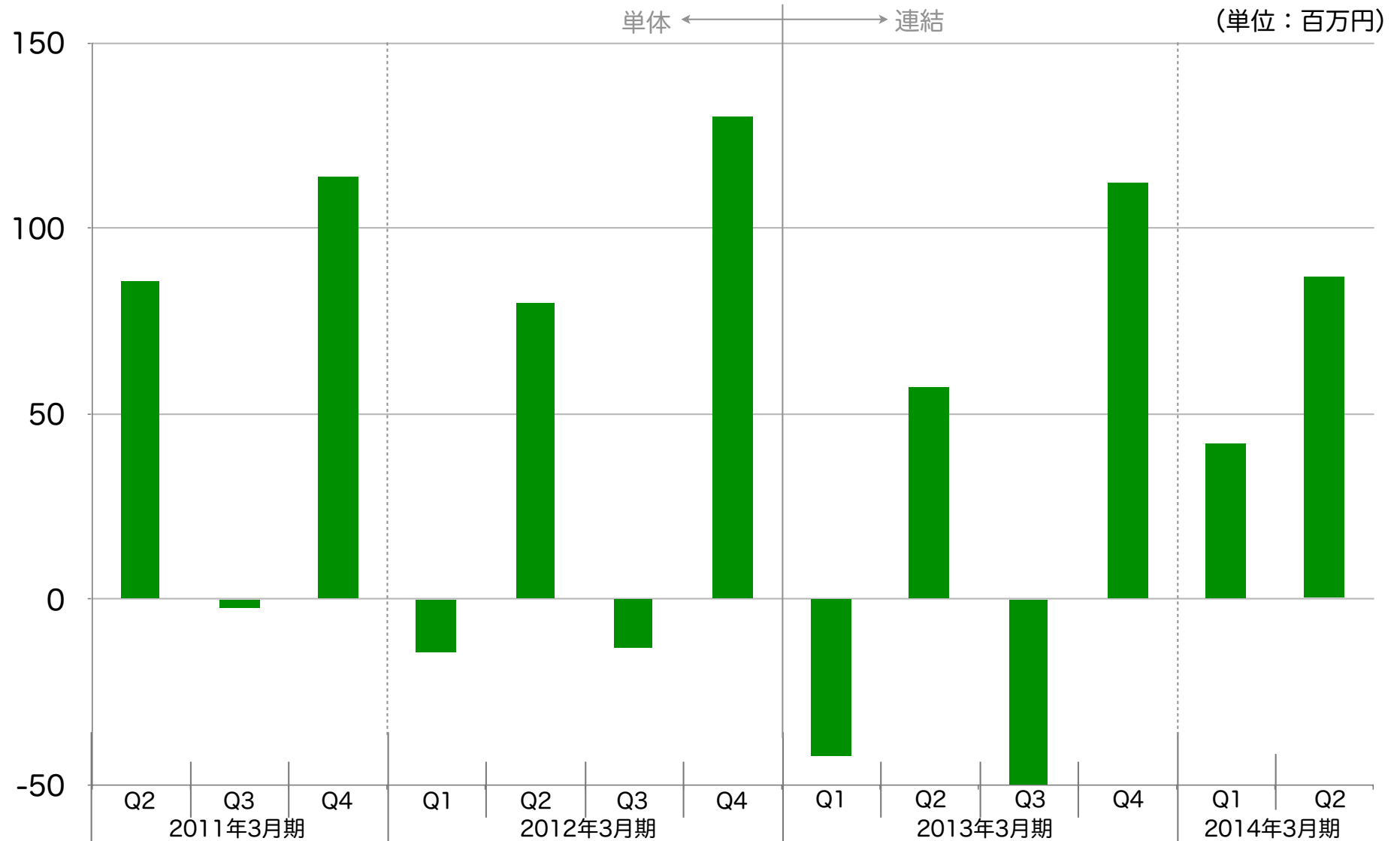


|          | Q2       | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  |
|----------|----------|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|
|          | 2011年3月期 |     |     | 2012年3月期 |     |     |     | 2013年3月期 |     |     |     | 2014年3月期 |     |
| ■ その他    | 64       | 69  | 73  | 77       | 69  | 80  | 73  | 97       | 79  | 99  | 101 | 86       | 82  |
| ■ 広告・販促費 | 12       | 20  | 18  | 22       | 24  | 23  | 31  | 26       | 19  | 56  | 18  | 25       | 38  |
| ■ 研究開発費  | 21       | 26  | 25  | 26       | 27  | 28  | 35  | 31       | 27  | 25  | 14  | 11       | 13  |
| ■ 人件費    | 84       | 83  | 92  | 94       | 100 | 102 | 107 | 106      | 130 | 119 | 123 | 124      | 140 |
| 販売管理費合計  | 182      | 199 | 209 | 220      | 222 | 234 | 248 | 261      | 256 | 300 | 257 | 248      | 274 |



# 営業利益推移 (四半期別)

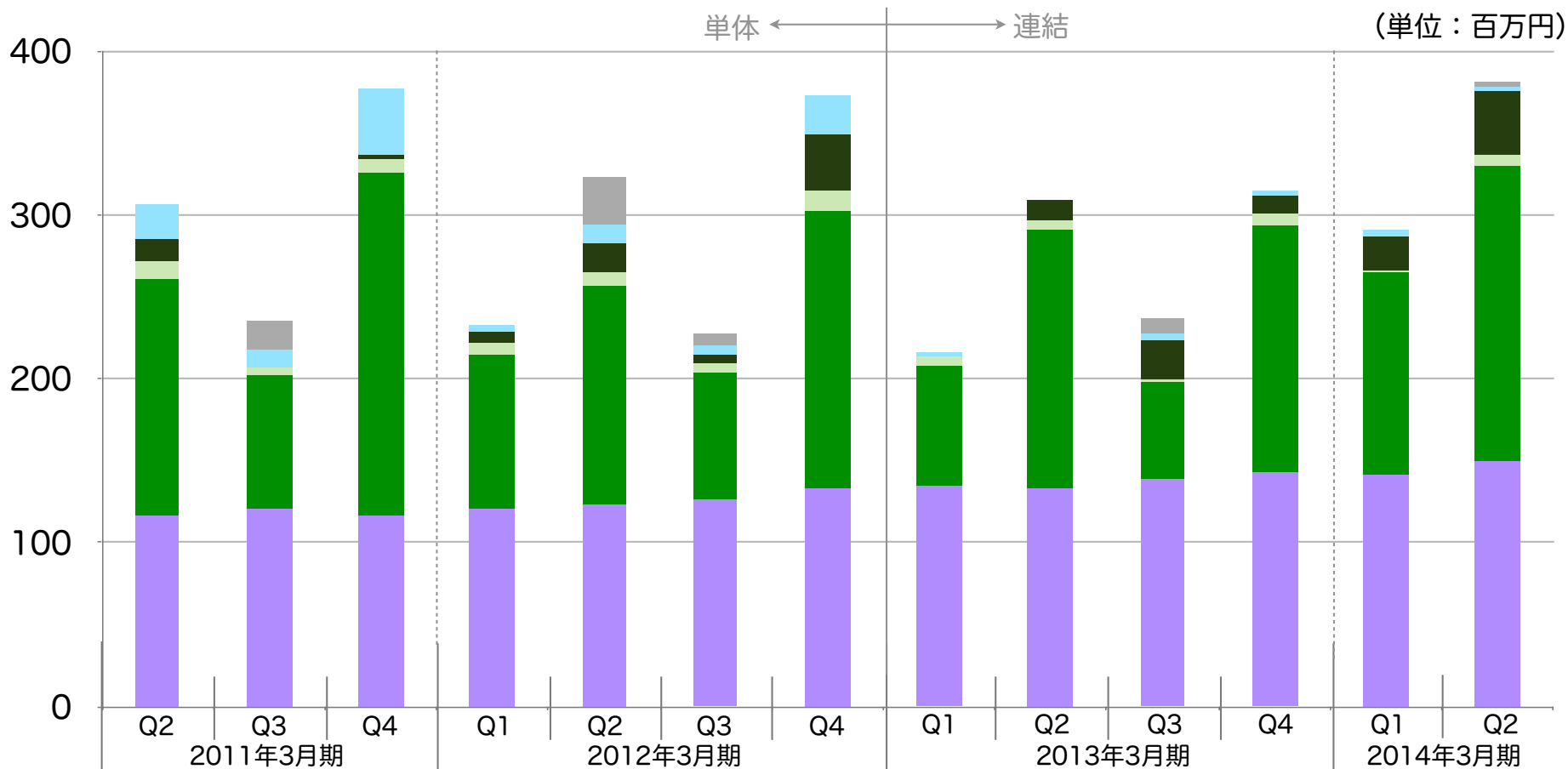
- 創業来最高となる上期営業利益を達成
- 第2四半期および第4四半期に偏る売上構造が継続的な課題



|      |    |    |     |     |    |     |     |     |    |     |     |    |    |
|------|----|----|-----|-----|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|----|----|
| 営業利益 | 86 | ▲2 | 114 | ▲14 | 80 | ▲13 | 130 | ▲42 | 57 | ▲50 | 112 | 42 | 87 |
|------|----|----|-----|-----|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|----|----|

# ASTERIA 売上 (四半期別)

- 案件単価の向上、その他施策によりASTERIA全体の売上は前年同期比で115.8%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で113.8%

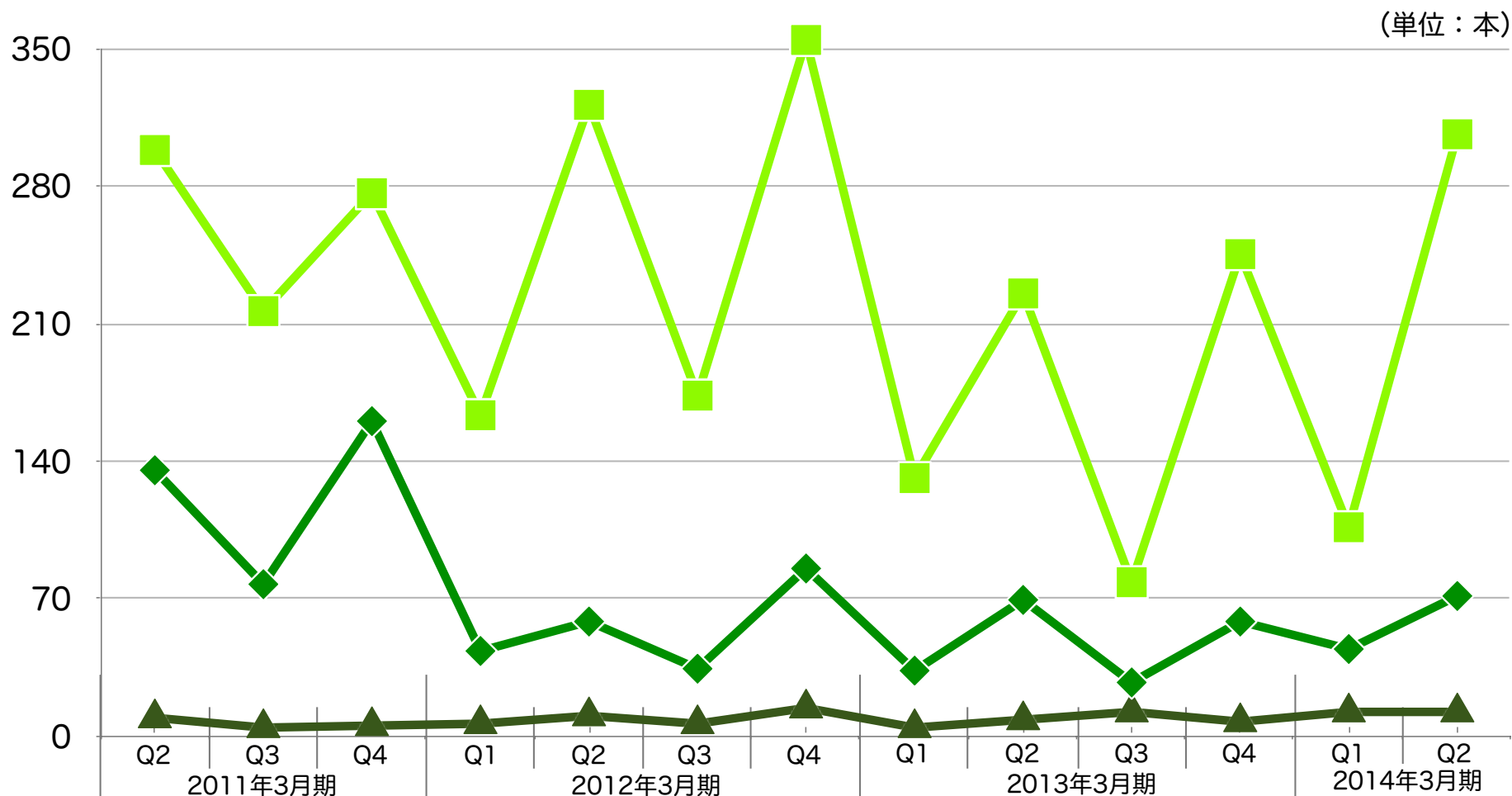


|                   | 2011年3月期 |     |     | 2012年3月期 |     |     |     | 2013年3月期 |     |     |     | 2014年3月期 |     |
|-------------------|----------|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|----------|-----|
|                   | Q2       | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  | Q3  | Q4  | Q1       | Q2  |
| その他               | 0        | 18  | 0   | 0        | 29  | 7   | 0   | 0        | 0   | 10  | 0   | 0        | 3   |
| 役務                | 21       | 11  | 40  | 4        | 11  | 6   | 24  | 3        | 0   | 4   | 3   | 4        | 3   |
| MDM               | 14       | 0   | 2   | 7        | 17  | 5   | 34  | 0        | 12  | 23  | 12  | 21       | 17  |
| ASTERIA WARP Lite | 11       | 5   | 8   | 7        | 9   | 6   | 13  | 5        | 6   | 2   | 6   | 2        | 8   |
| ASTERIA WARP      | 144      | 82  | 210 | 93       | 132 | 77  | 169 | 74       | 158 | 60  | 151 | 122      | 180 |
| サポート              | 116      | 120 | 116 | 121      | 124 | 126 | 133 | 134      | 133 | 138 | 143 | 142      | 149 |
| 合計                | 307      | 238 | 378 | 235      | 325 | 230 | 374 | 218      | 311 | 240 | 317 | 293      | 360 |

# ASTERIA ライセンス数（四半期別）



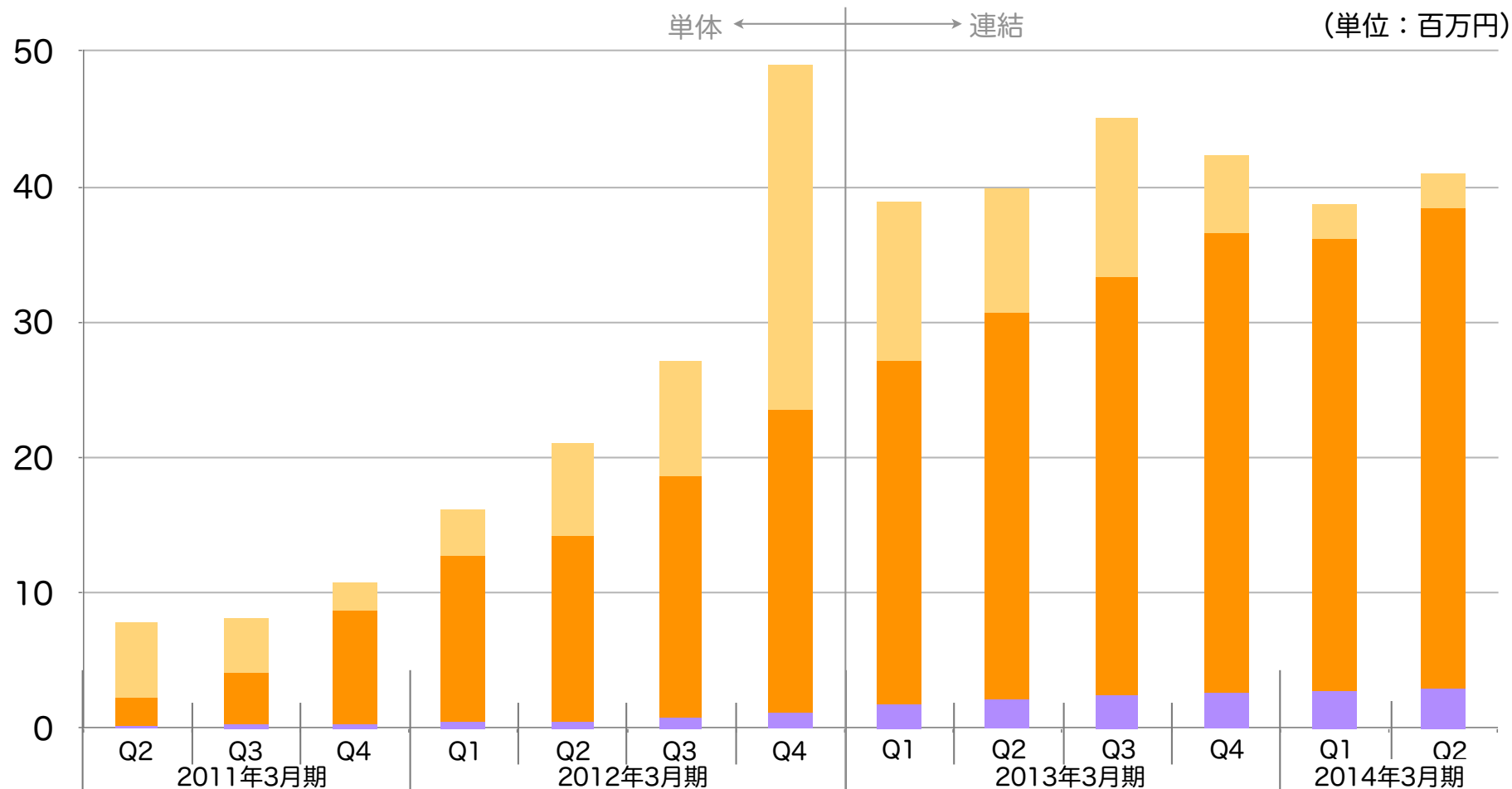
- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より2本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で81本増加



|                   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |    |     |     |     |
|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|
| ASTERIA WARP Lite | 294 | 212 | 272 | 159 | 317 | 169 | 350 | 127 | 221 | 74 | 241 | 102 | 302 |
| ASTERIA WARP      | 131 | 73  | 156 | 39  | 54  | 30  | 81  | 29  | 65  | 23 | 54  | 40  | 67  |
| MDM               | 5   | 0   | 1   | 2   | 6   | 2   | 10  | 0   | 4   | 8  | 3   | 8   | 8   |

# Handbook 売上 (四半期別)

- スtockビジネスとして注力したSaaS版は今年度第1四半期比で108.3%
- Handbook売上高の合計は、今年度第1四半期比で110.3%



|                  | Q2       | Q3 | Q4 | Q1       | Q2 | Q3 | Q4 | Q1       | Q2 | Q3 | Q4 | Q1       | Q2 |
|------------------|----------|----|----|----------|----|----|----|----------|----|----|----|----------|----|
|                  | 2011年3月期 |    |    | 2012年3月期 |    |    |    | 2013年3月期 |    |    |    | 2014年3月期 |    |
| Handbook License | 5        | 4  | 2  | 3        | 6  | 8  | 25 | 11       | 9  | 11 | 5  | 1        | 2  |
| Handbook SaaS    | 2        | 3  | 8  | 12       | 13 | 17 | 22 | 25       | 28 | 31 | 34 | 33       | 35 |
| 保守               | 0        | 0  | 0  | 0        | 0  | 0  | 1  | 1        | 2  | 2  | 2  | 2        | 2  |
| 合計               | 7        | 8  | 10 | 16       | 21 | 27 | 49 | 39       | 40 | 45 | 42 | 37       | 41 |

## ASTERIA

- ①新バージョンの投入
- ②外資系EAI（データ連携ソフト）のリプレイス促進
- ③WEBやイベント出展による更なる案件の創出

## Handbook

- ①Handbook 4 の普及および売上貢献
- ②WEBによる認知促進と「教え隊」による利用促進
- ③Handbook Premiumの高付加価値化と販売促進

## 海外

- ①中国でのセミナーやイベント活動による、日系企業へ向けたHandbookの販売活動
- ②アメリカ市場におけるHandbookの出荷開始

# 製品概要

## パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

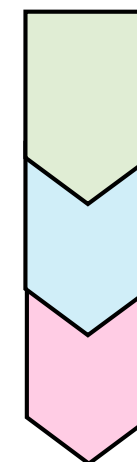
### 【Enterprise Application Integration】



### 【カスタマイズ開発不要】

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

2：データを変換・抽出する  
「フィルター」機能

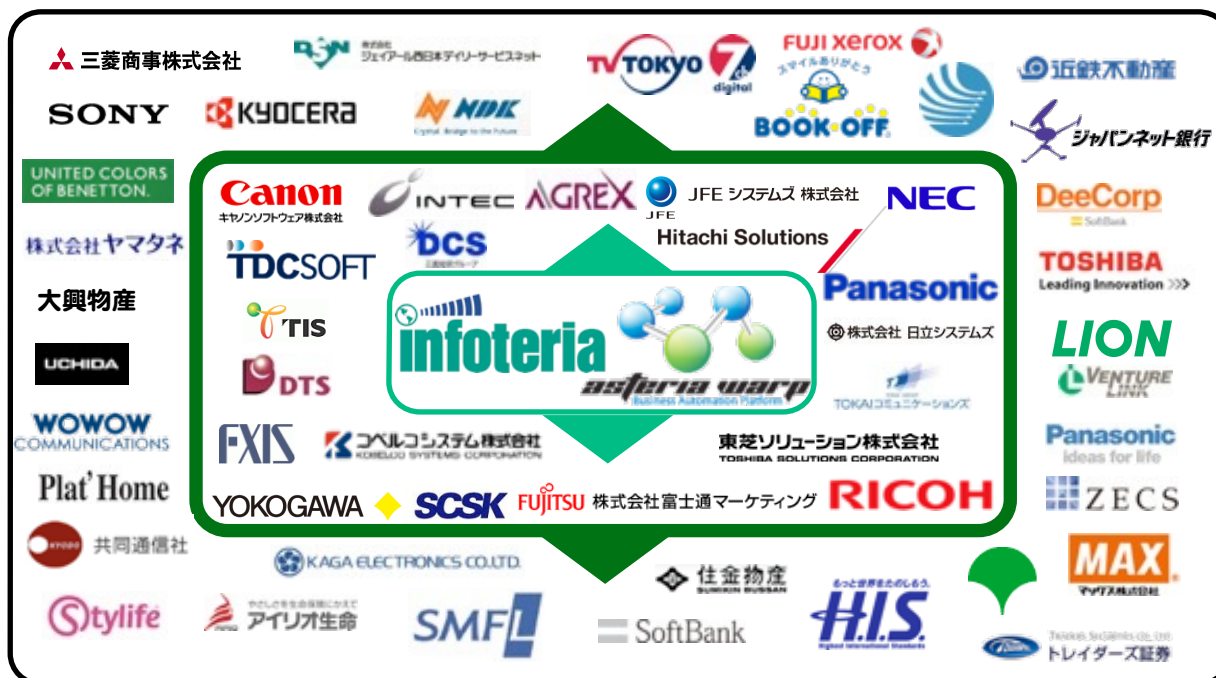
3：データを送信・適合する  
「ジョイント」機能

#### ②フロー機能

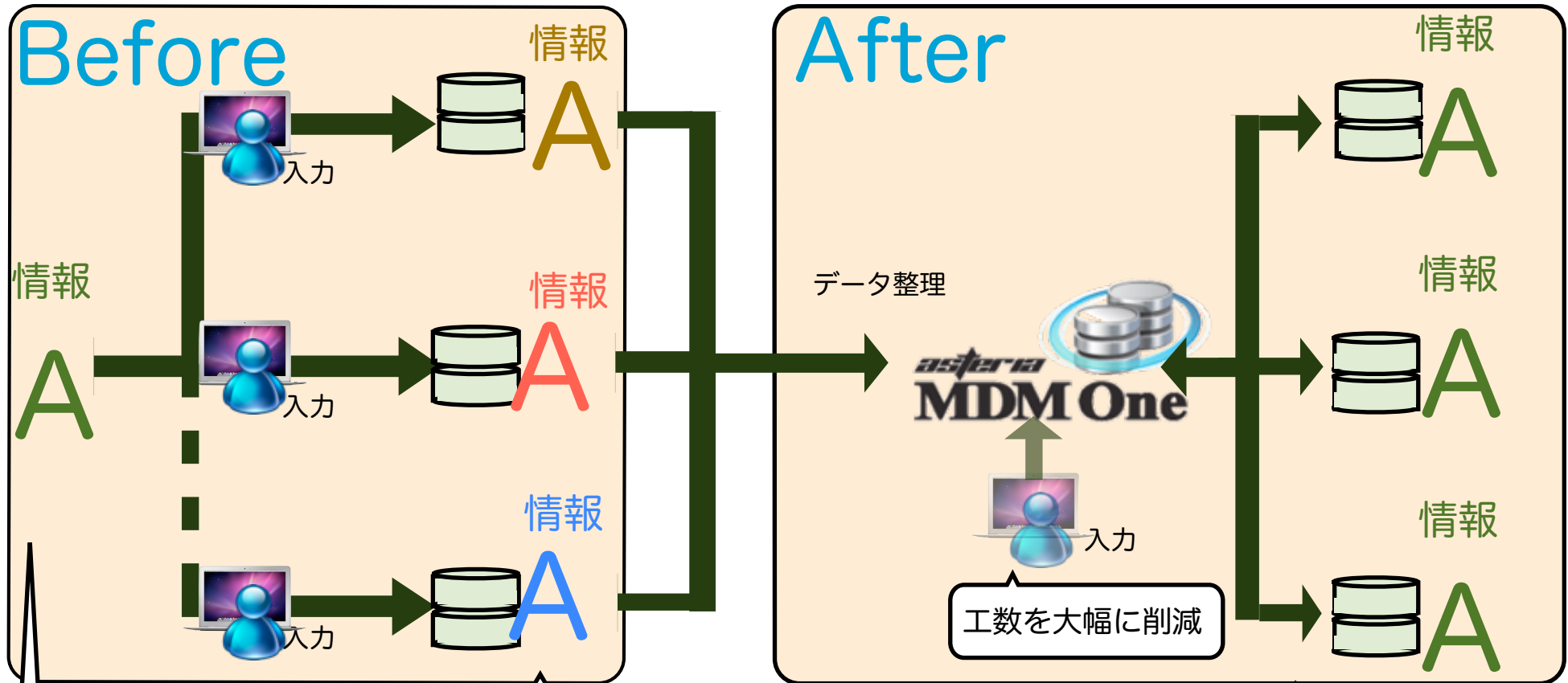
GUIベースでのフロー構築を可能にする「フローデザイナー」機能



### 【パートナーによる間接販売】



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



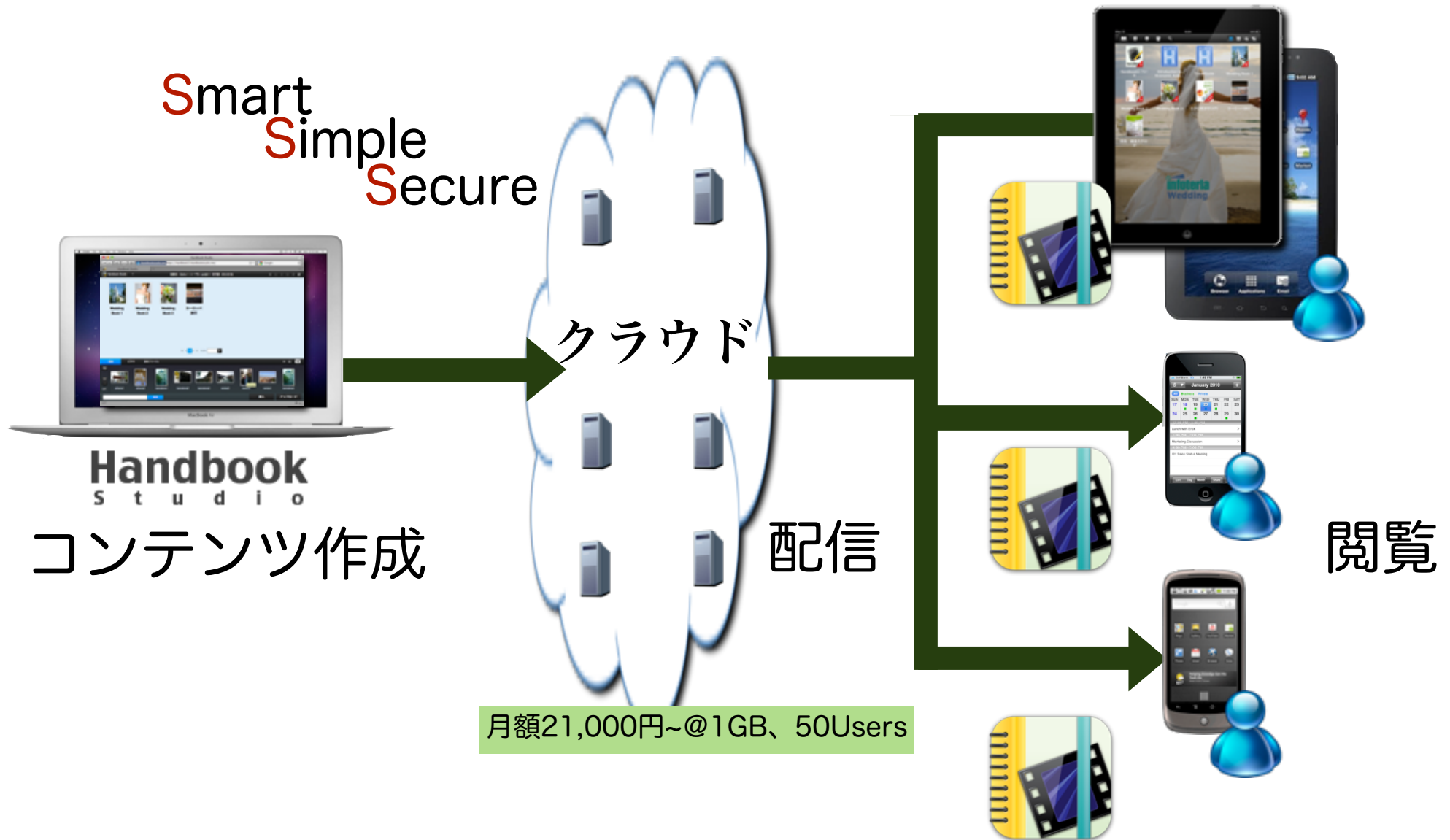
【マスターデータ】  
顧客データや人事データ等  
企業には多用に用いられる  
共通データがある

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

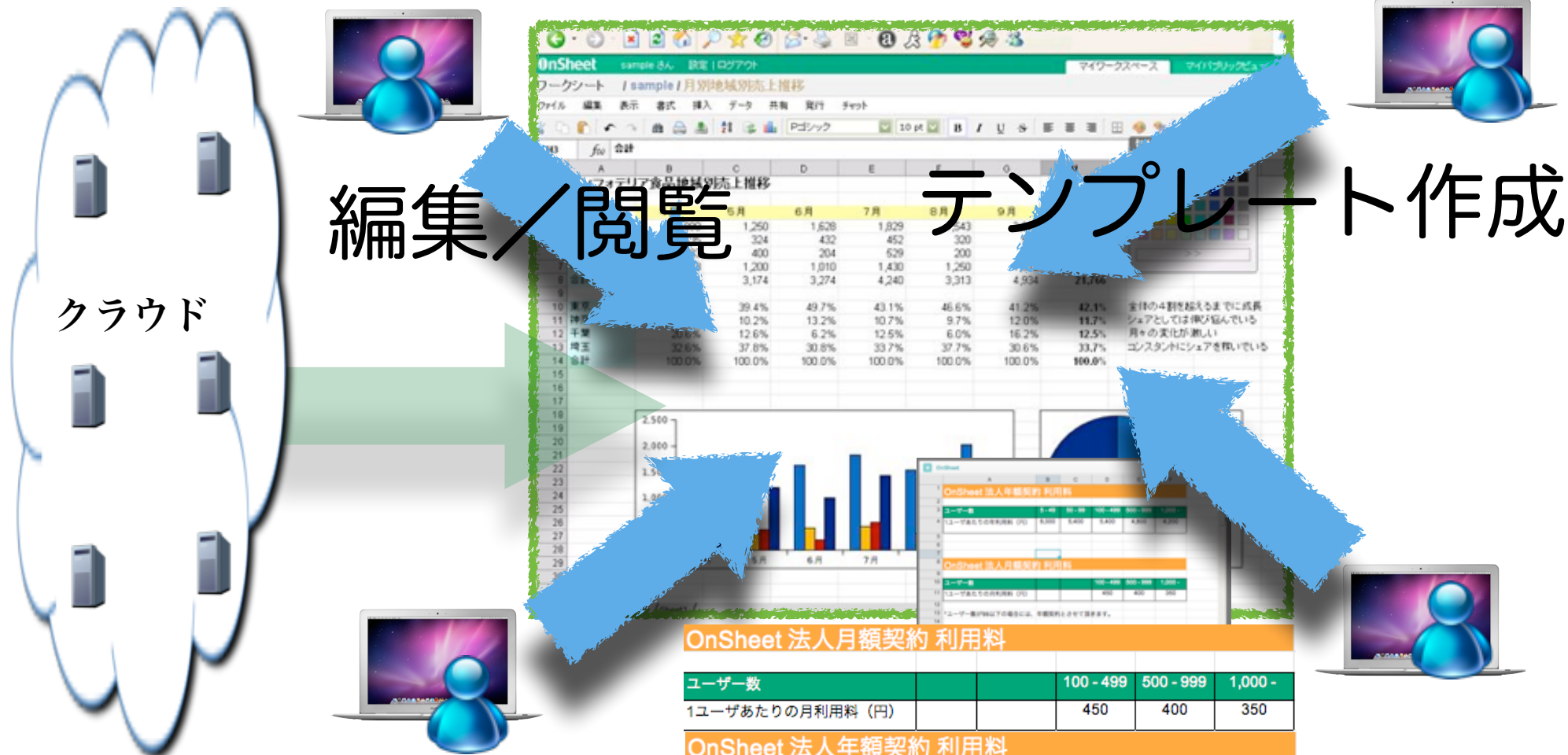
MDM導入によりデータを整理&統一  
その後はデータの統一性が保たれ、様々な  
データ管理の工数は削減、データを用いた  
企業活動は効率化



企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧



## クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション



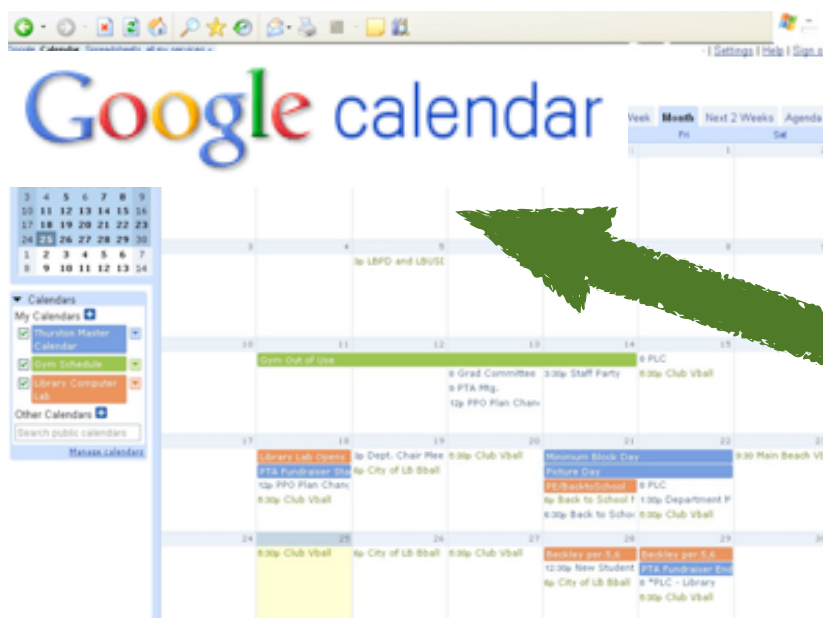
| OnSheet 法人月額契約 利用料 |  |  |           |           |         |
|--------------------|--|--|-----------|-----------|---------|
| ユーザー数              |  |  | 100 - 499 | 500 - 999 | 1,000 - |
| 1ユーザーあたりの月利用料 (円)  |  |  | 450       | 400       | 350     |

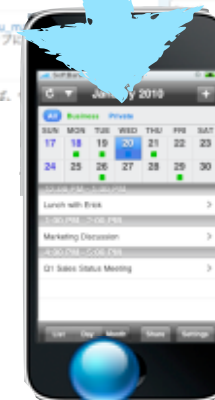
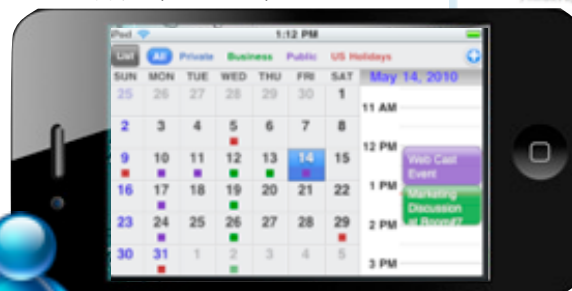
| OnSheet 法人年額契約 利用料 |        |         |           |           |         |
|--------------------|--------|---------|-----------|-----------|---------|
| ユーザー数              | 5 - 49 | 50 - 99 | 100 - 499 | 500 - 999 | 1,000 - |
| 1ユーザーあたりの年利用料 (円)  | 6,000  | 5,400   | 5,400     | 4,800     | 4,200 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



## facebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー



※有料版（広告なし）は 85円



facebook

Friends' Birthday

# 誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

facebook Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋  
「lino」

有料版 月額315円



共有





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。

(証券コード：3853)