

# 2014年3月期 決算説明会

---

**インフォテリア株式会社**

**2014年5月15日**

(証券コード：3853)

## 会社説明

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

## 決算ハイライト

- ・ 2014年3月期ハイライト . . . P7

## 2014年3月期業績

- ・ 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

## 分野別の状況

- ・ ASTERIA
  - ・ ASTERIAライセンス数 . . . P17
  - ・ ASTERIA累計導入社数 . . . P18
  - ・ ASTERIA売上高 . . . P19
  - ・ ASTERIAトピック . . . P20

## ・ Handbook

- ・ Handbook累計契約件数 . . . P24
- ・ Handbook売上高 . . . P25
- ・ Handbookトピック . . . P26
- ・ 海外
  - ・ インフォテリアグループ . . . P32
- ・ ライツ・オファリング
  - ・ ライツ・オファリングの結果 . . . P34
  - ・ 資金用途について . . . P35
- ・ 製品の方向性
  - ・ 製品の背景 . . . P37
  - ・ 目指す製品の方向 . . . P38
  - ・ IOTとは何か? . . . P39
  - ・ IOTと企業 . . . P40
  - ・ IOTとインフォテリア . . . P41

補足資料 . . . P44~

※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 . . . P52~

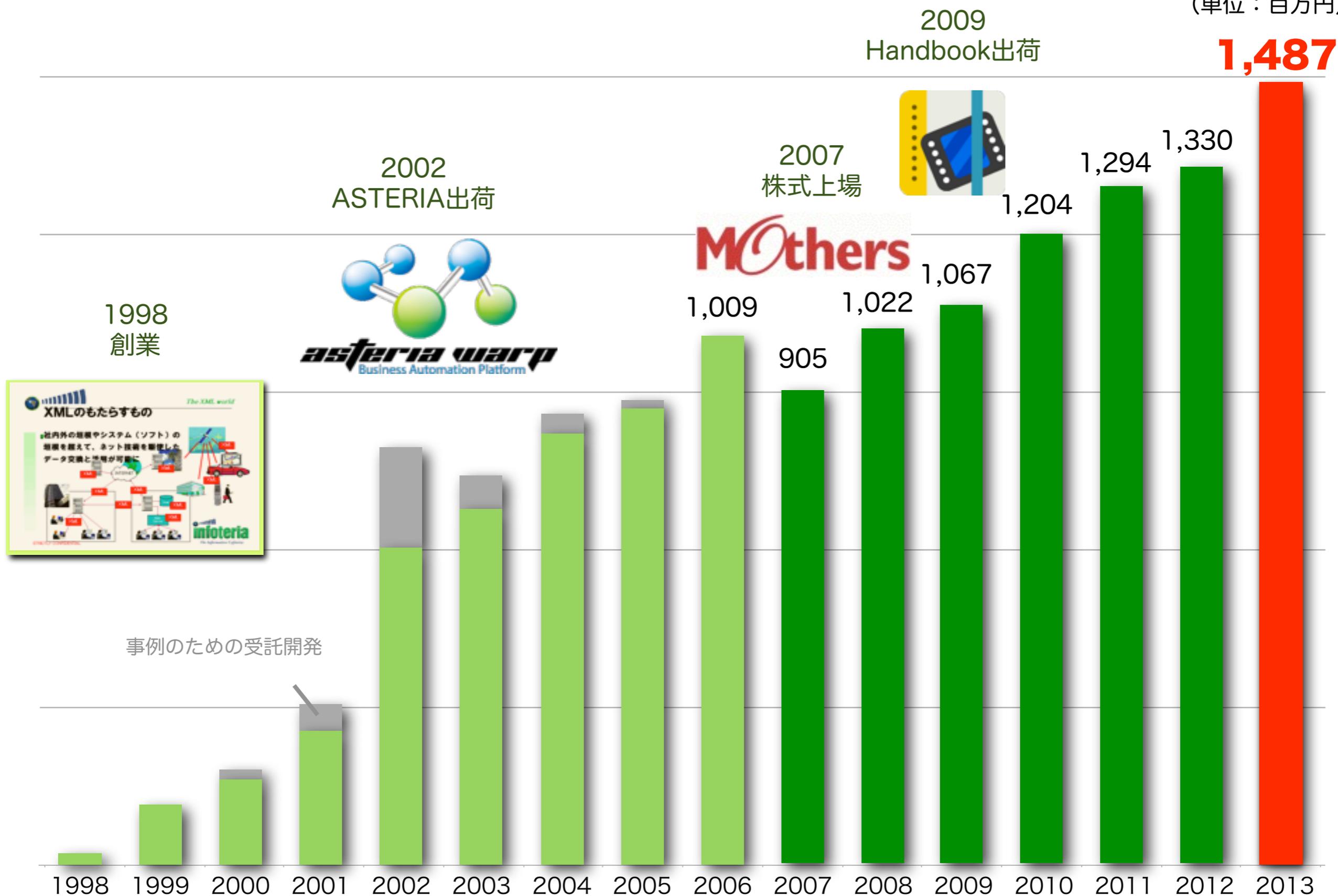
※当社製品の説明

# 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 億福天（杭州）信息科技有限公司 桜楓天（上海）貿易有限公司 Infoteria Hong Kong Limited
従業員数	85名(連結) - 2014年3月31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)



# 決算ハイライト

## 全体

- ・売上高は前年同期比で**111.8%**となり15億円へ迫る
- ・営業利益は前年同期比で**268.6%**と大きく伸長
- ・資金調達によって約8億円の調達を実施

## ライセンス

- ・ライセンス全体売上が前年同期比で**111.1%**
- ・ASTERIA WARPライセンス売上が前年同期比で**129.3%**
- ・ASTERIAの導入社数は**4,360**社に

## サポート

- ・サポート全体売上が前年同期比で**109.9%**と堅調に推移

## サービス

- ・サービス全体売上が前年同期比で**122.1%**
- ・Handbook SaaSの売上が、前年同期比で**119.9%**
- ・Handbookの累計契約件数は**650**件に

売  
上  
区  
分

※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 業績

# 損益計算書

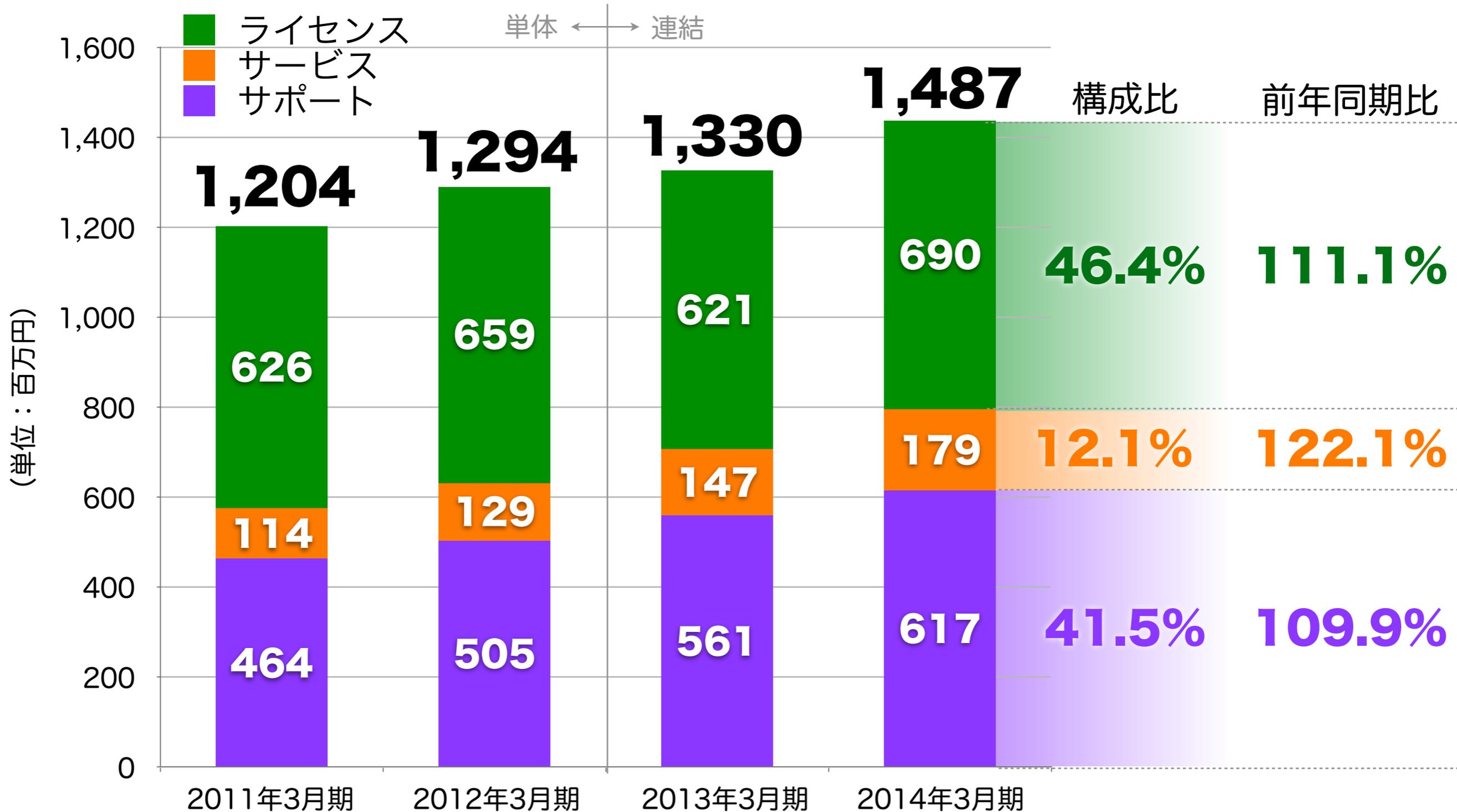
- 創業来最高の売上高を達成（前年同期比**111.8%**）
- 売上総利益率は**84.7%**
- 営業利益は前年同期比で**268.6%**と大幅な伸長

（単位：百万円）

	2011年3月期 (単体)	2012年3月期 (単体)	2013年3月期 (連結)	2014年3月期 (連結)	前年同期比	2014年3月期 (単体)
売上高	1,204	1,294	1,330	1,487	111.8%	1,436
売上総利益	955	1,108	1,153	1,260	109.2%	1,213
販売管理費	768	926	1,076	1,053	97.8%	916
営業利益	186	182	76	206	268.6%	296
経常利益	192	190	88	187	212.0%	275
当期利益	201	155	34	70	202.3%	160

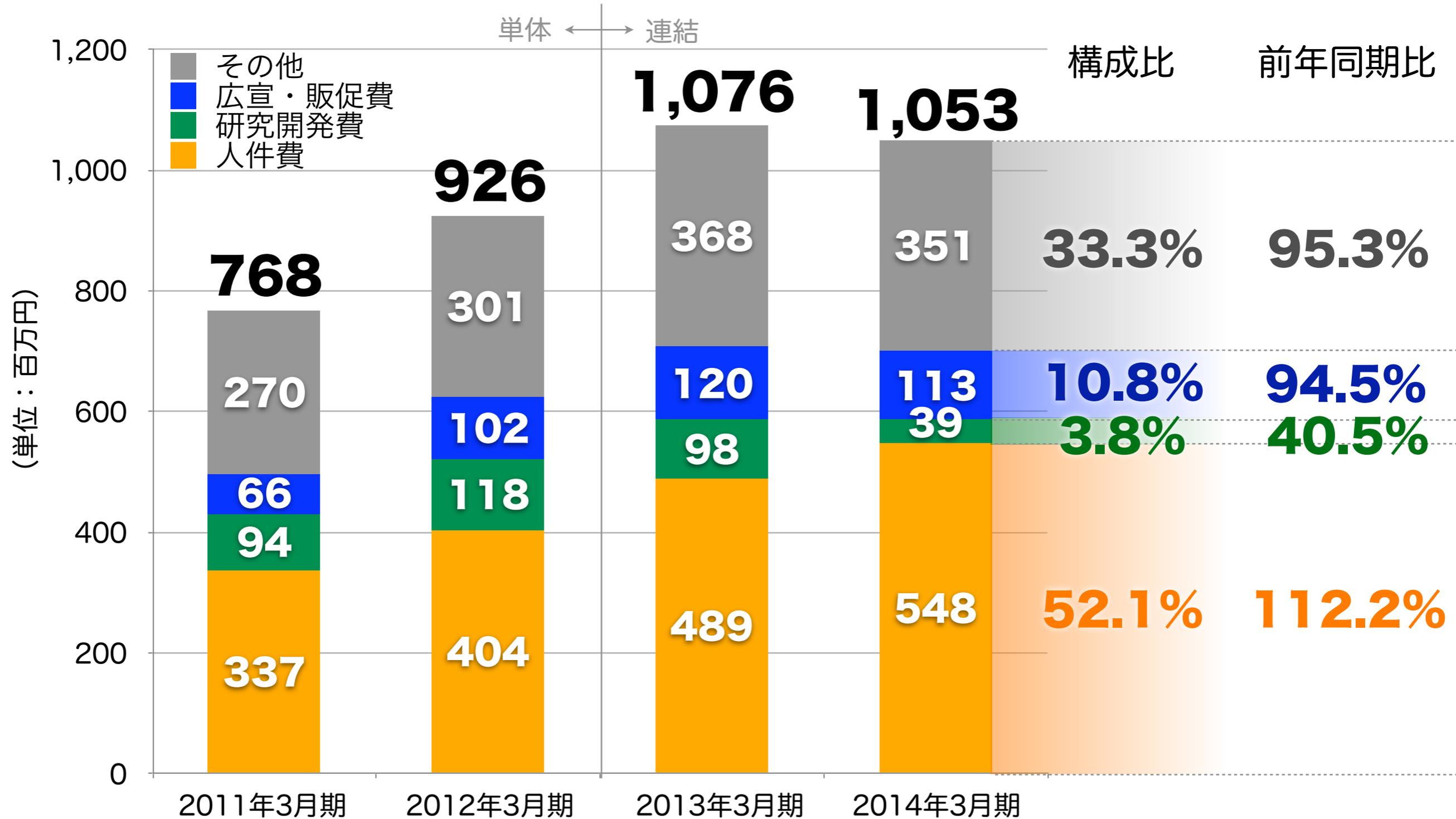
# 売上高内訳と推移

- 売上高は全ての売上項目で伸張し、15億円に迫る
- サービス売上の伸びが最も大きく、売上高全体に占める構成比も増加



# 販売管理費内訳と推移

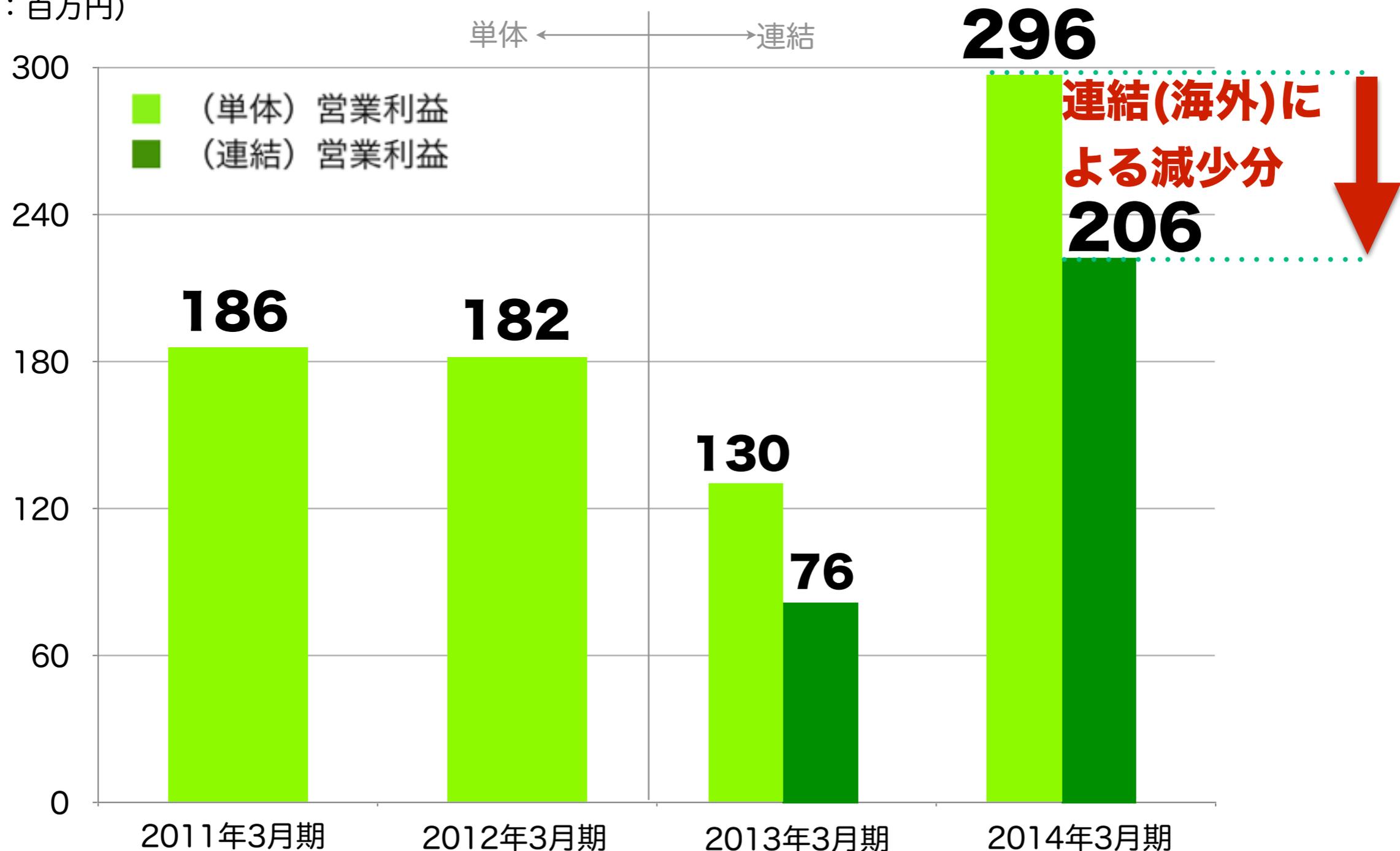
- 販売管理費は前年同期比97.8%に抑制。
- 内訳：人件費増加（海外子会社）、研究開発費減少（製品成熟により改良増加）



# 営業利益推移

- 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、営業利益が大きく伸長
- 単体（国内）での営業利益は3億円に迫る

(単位：百万円)

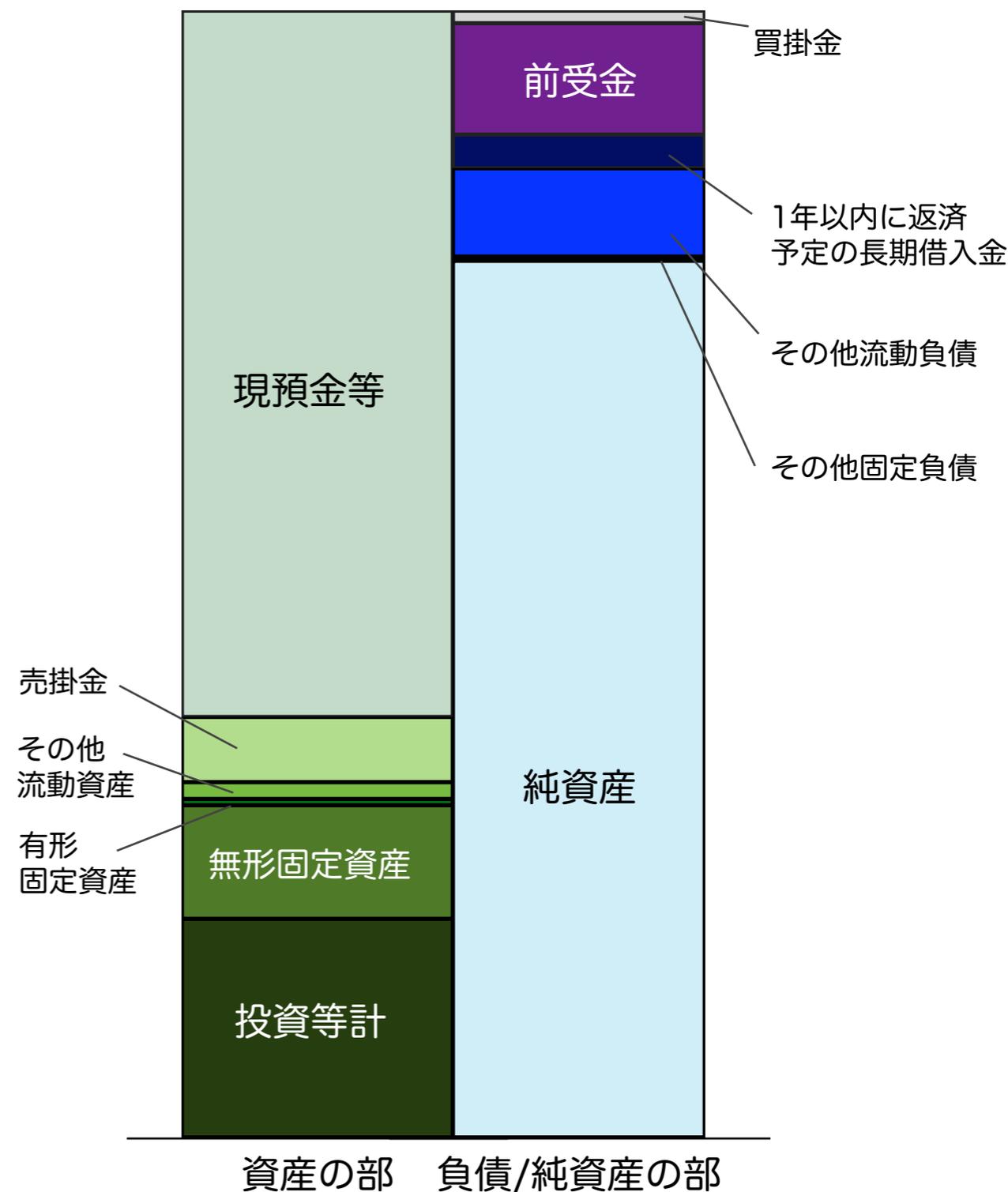


# 貸借対照表

- 投資機会に備え、約16億円の現預金等を有する
- 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	2014年3月31日	増減
資産の部	現預金等	1,629	1,573	▲56
	売掛金	221	149	▲72
	その他流動資産	27	33	5
	有形固定資産	15	13	▲1
	無形固定資産	210	253	43
	投資等計	361	491	130
	資産合計	2,465	2,514	49
負債の部	買掛金	11	30	18
	前受金	223	246	22
	1年以内に返済予定の長期借入金	125	75	▲50
	その他流動負債	165	197	32
	長期借入金	75	0	▲75
	その他固定負債	7	8	1
負債合計	607	557	▲49	
純資産の部	株主資本	1,825	1,889	63
	評価・換算差額等	22	45	22
	新株予約権	9	21	12
	純資産合計	1,857	1,956	99



# キャッシュフロー計算書

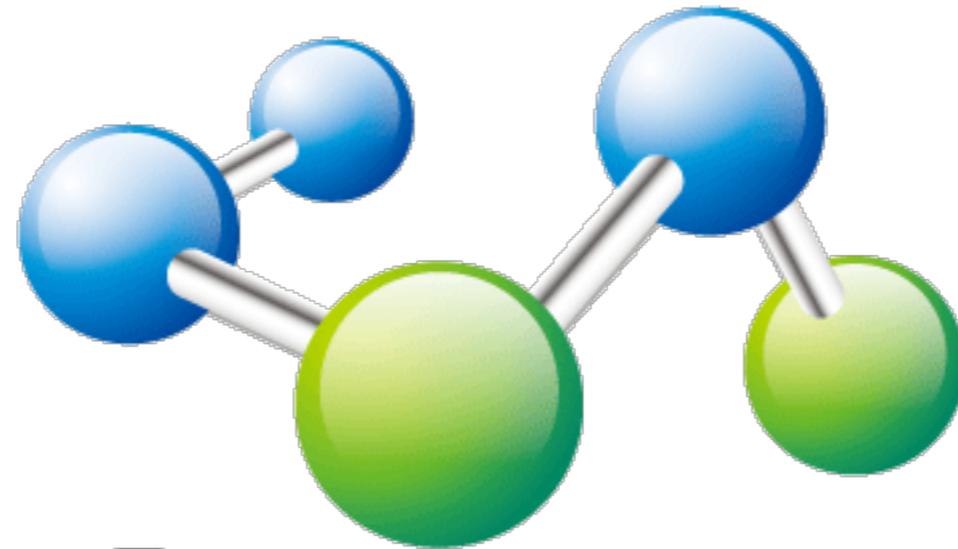
- 投資機会に備え、約16億円の現預金等を有する
- 出資によりキャッシュアウトが生じ、投資CFは減少

(単位：百万円)

	2013年3月期 (連結)	2014年3月期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	143	201	58
投資活動による キャッシュフロー	19	▲118	▲138
財務活動による キャッシュフロー	▲186	▲152	33
現金及び現金同等物の 期末残高	1,629	1,573	▲56

# 分野別の状況

ASTERIA / Handbook / 海外

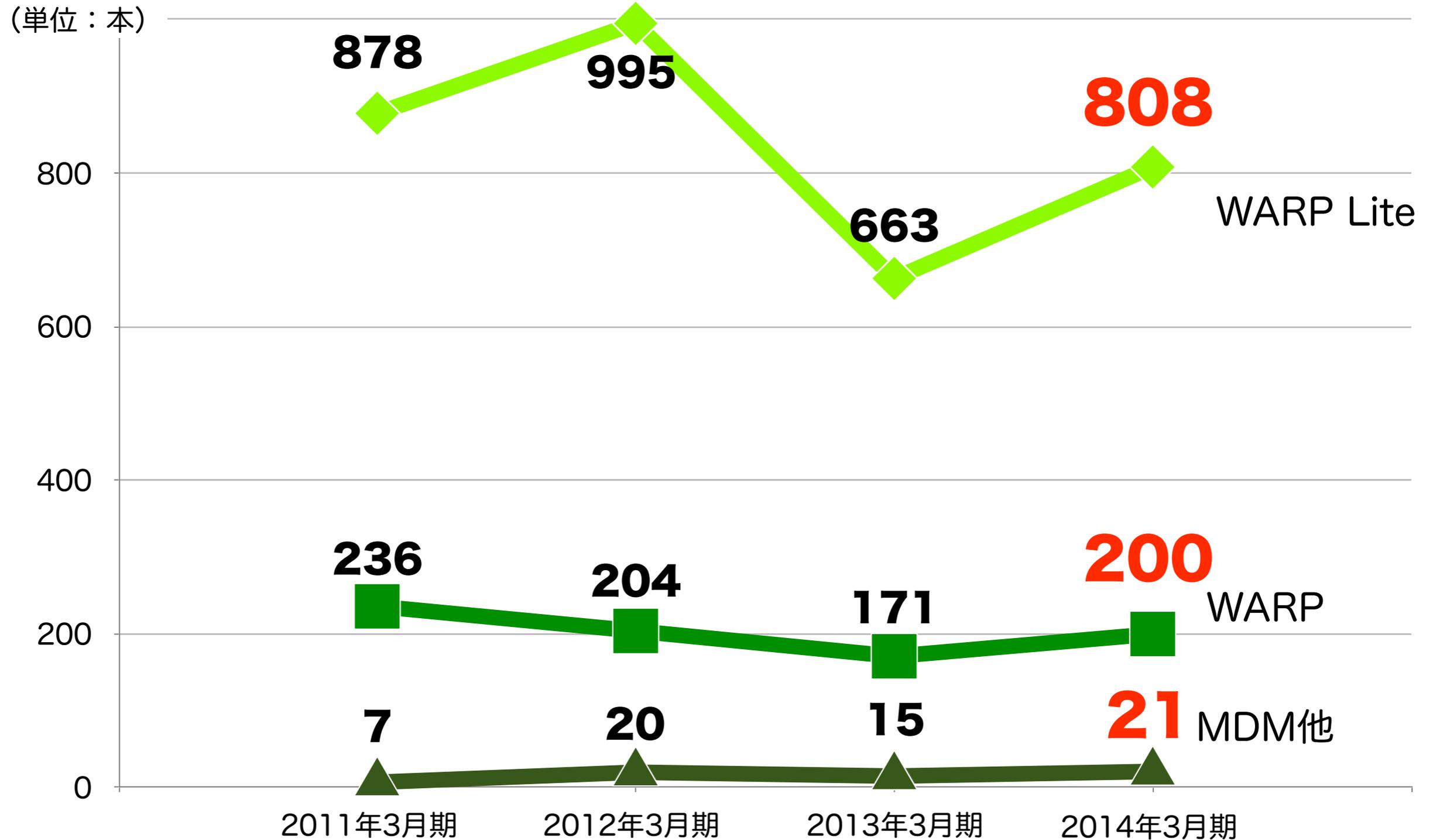


***asteria warp***  
Business Automation Platform

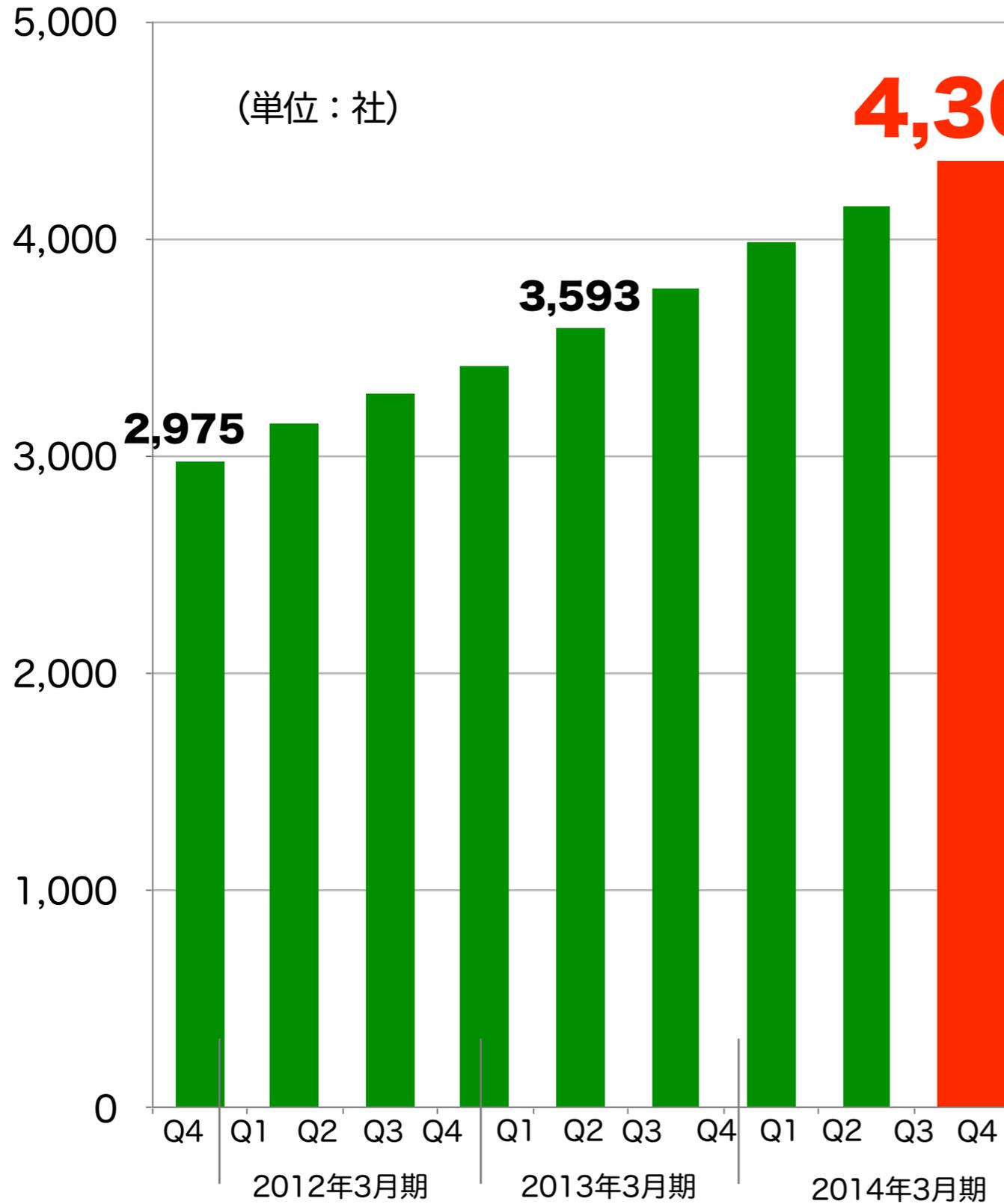
**ASTERIA**

# ASTERIAライセンス数

- 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より29本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で145本増加



# ASTERIA 累計導入社数

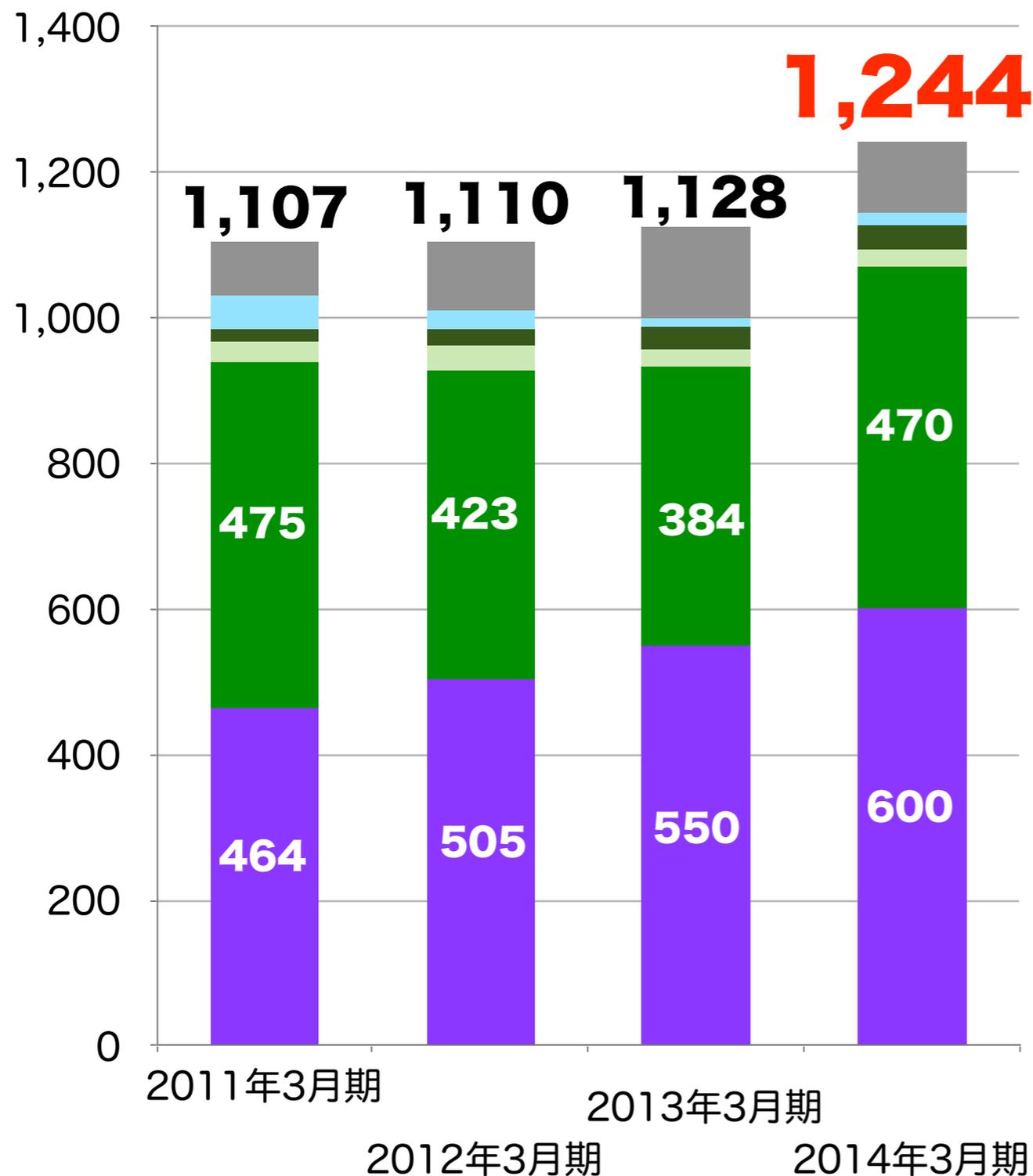


■ 2014年3月期は、新たに767社がASTERIAを導入し、累計導入社数は

# 4,360社

# ASTERIA 売上高

(単位：百万円)



■ ASTERIA WARPライセンス売上

# 29.3%増

(前年同期比)

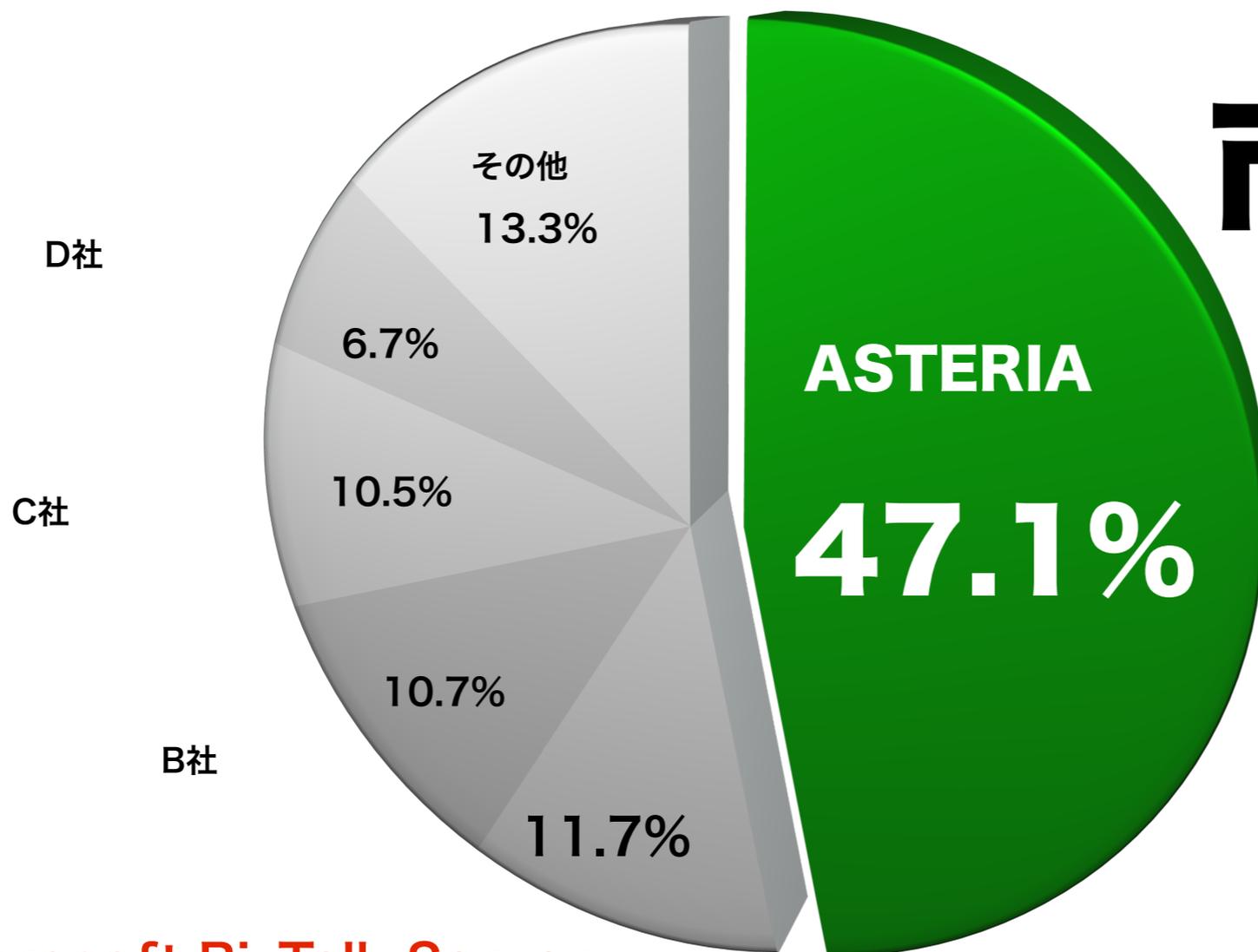
- その他
- 役務
- MDM
- ASTERIA WARP Lite
- ASTERIA WARP
- サポート

## EAI/ESB (企業データ連携)

### 市場シェア

(出荷数ベース)

# 7年連続 市場シェア No.1

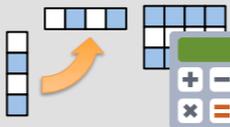


Microsoft BizTalk Server

出典：テクノシステムリサーチ「2013 ソフトウェアマーケット総覧 EAI/ESB編」

# ASTERIA 最新版の出荷

- 最新版ASTERIA WARP 4.8（コード名：**Potassium**）を出荷開始
- 企業の資産であるデータの価値を向上させ、企業の戦略的IT活用を推進

 <b>クラウド利用</b>	 <b>データ活用の促進</b>	 <b>管理・運用の効率化</b>
クラウドの利用、オンプレミスとの共存を強かに支援	社内のデータを徹底活用し、業務改善を実現	様々な利用シーンを想定した管理・運用機能を効率化
 <b>新しいAmazon Web Serviceコンポーネント</b>	 <b>Active Directoryコンポーネント</b>	 <b>ASTERIA管理画面の全面刷新</b>
 <b>Web API 標準技術 JSON, gzip等対応</b>	 <b>新しい計算コンポーネント 縦横変換・集計等</b>	 <b>チェックポイント強化 自動リトライ</b>
 <b>HTML解析コンポーネントによるWebアプリ連携</b>	 <b>UP!</b> データ複製やFTP等のパフォーマンス向上	 <b>2機以上の構成での簡易フェールオーバー</b>

# ASTERIA 導入事例



新規公開事例



新規公開事例



新規公開事例

今日を愛する。  
**LION**

新規公開事例



新規公開事例

駐めやすさは、クオリティ。  
 三井のリパーク

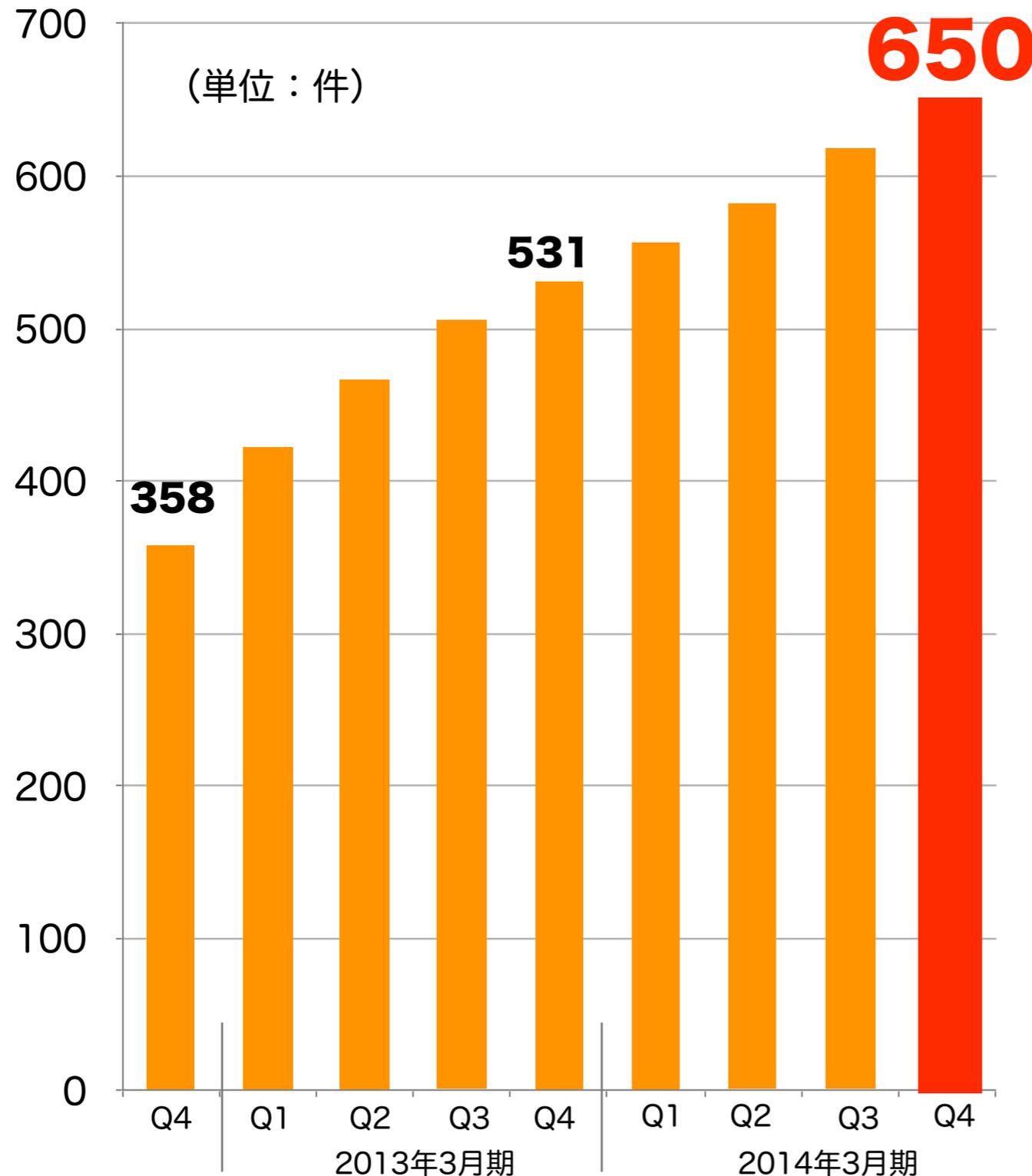
新規公開事例



# Handbook

タブレットに伝えるチカラを

■ Handbook累計契約件数は650件となる。



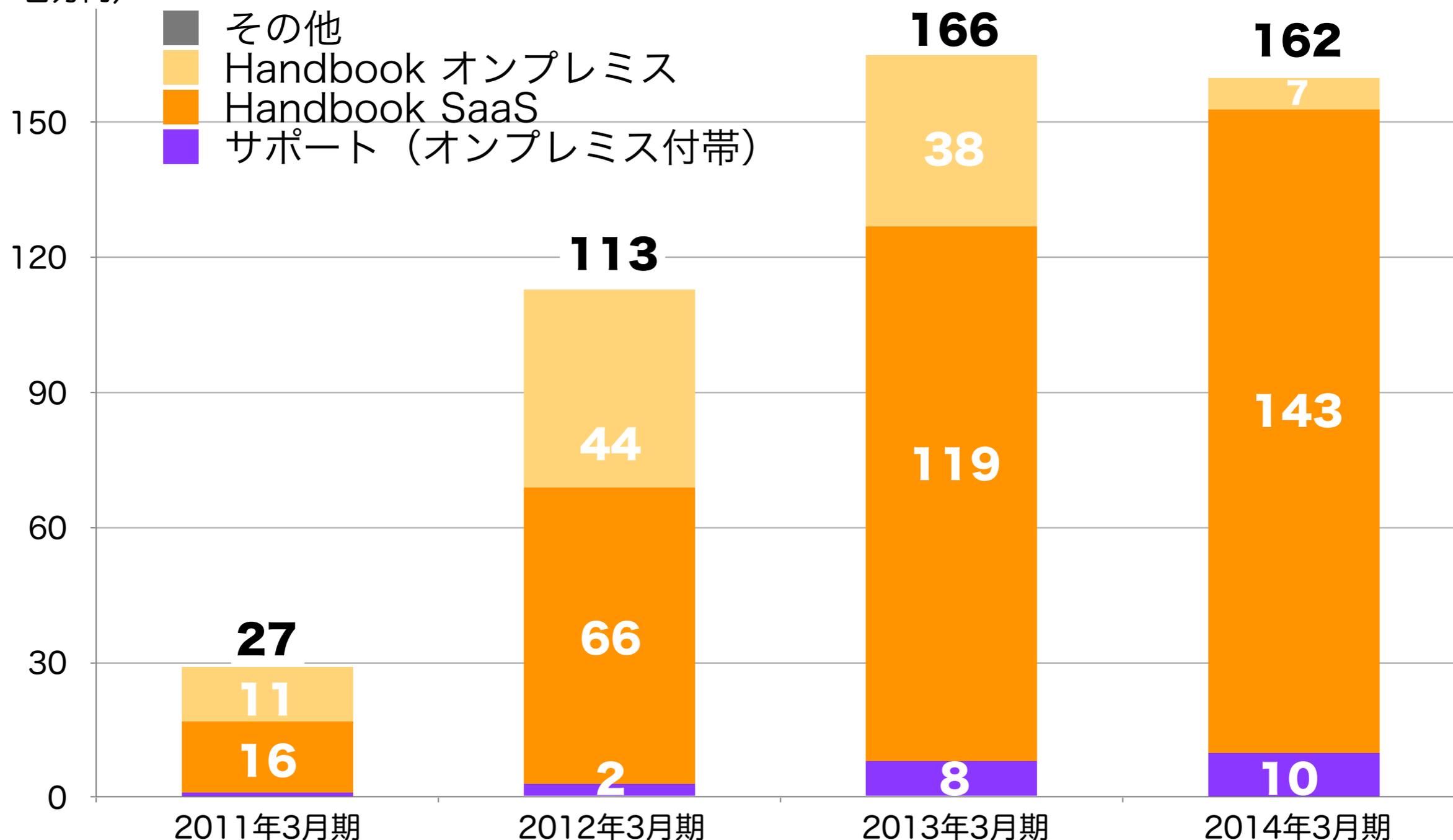
■ 2014年3月期は、新たに119件が新規契約となり、累計契約件数は

# 650件

# Handbook 売上高

- スtockビジネスとして注力するSaaS版は前年同期比で119.9%
- 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97.2%

(単位：百万円)



# Handbook 最新版の出荷

- 2013年9月にHandbook 4（コード名：**Mars**）を出荷し、新たな機能を拡充

## ユーザーへコンテンツを渡すブックドロップ機能

組織を超えてHandbookコンテンツを受け渡す



## フィードバック機能

閲覧者によるコンテンツ評価



## PDFサムネイル機能

コンテンツの閲覧を簡単に



## ファイル検索機能

コンテンツの検索を可能に



## UIの改善

複数コンテンツの選択

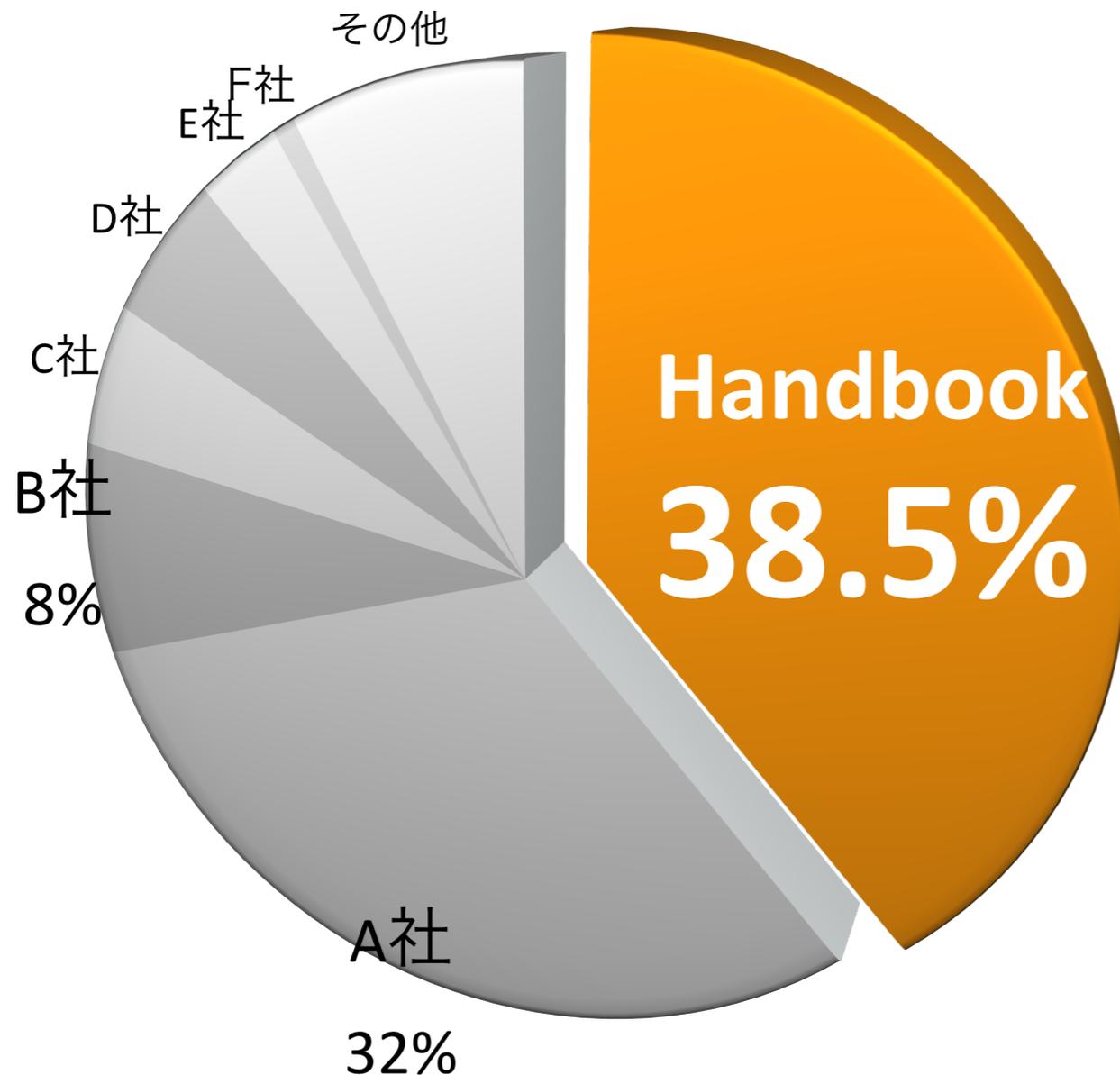


ダウンロードUIの改善



- モバイルコンテンツ管理(MCM)市場において2年連続シェアNo.1

2012年度



**2年連続  
No.1**

出典：ITR Market View:エンタープライズ・モバイル管理/スマートアプリ開発市場2013

# Amazon Kindle Fireに対応

- 多様なOSに対応し、企業をOSの束縛から解放。BYODにも最適。

## Fire OS (Amazon)



## iOS (Apple)



## Android (Google)



## Windows 8 (Microsoft)





新規公開事例

三菱東京UFJ銀行

新規公開事例

島津技迹（上海）  
商貿有限公司<sup>※</sup>

新規公開事例

wellenetz



アプリ連携

BluePort  
Creative Innovation Company

iTutor

ソリューション連携

ABeam Consulting<sup>®</sup>

アビーム上海

コンサル協業

※(株)島津製作所の100%子会社である島津(香港)有限公司およびジーエルサイエンス(株)の合併会社

## 三菱東京UFJ銀行様

## 島津技述（上海）商貿有限公司様

タブレットに、伝えるチカラを Handbook

今更なる最新Windows8タブレット3ヶ月無料レンタル! Windows8タブレット トライアルキャンペーン

資料請求 お問い合わせ 無料トライアル

製品紹介 導入事例 料金 最新情報 イベント・セミナー サポート お客様ログイン

ホーム > 導入事例 > 導入事例：三菱東京UFJ銀行、外訪担当者がAndroid タブレットを活用し、顧客満足度の高いコンサルティングを実現【銀行業】

### 三菱東京UFJ銀行、外訪担当者がAndroid タブレットを活用し、顧客満足度の高いコンサルティングを実現

Like (30) ツイート (0) +1 (0) Photo

三菱東京UFJ銀行では、3,300人の外訪担当者にAndroidタブレット（Samsung Galaxy Tab）を配布し、主要商品・サービスの内容説明に関するコンテンツの閲覧をHandbookで行っている。

- **ポイント1**：販売用資料、情報提供資料を常に利用できることで、  
**お客さまの要望にその場で回答可能に**
- **ポイント2**：提案準備時間が削減されたので、  
**商談に使える時間が増加**
- **ポイント3**：今後は実際の利用状況データに基づいた情報コンテンツの拡充を予定

#### 「Do Smart」の実現に求められるタブレット

三菱東京UFJ銀行は2012年4月、個人のお客さま向けサービス向上プロジェクト「Do Smart」を開始した。

一人ひとりのお客さまと、そのご家族の末長い幸せへの長期的な貢献を実現するべく、具体的な取り組みとしては、スマートフォンなど活用したインターネット関係サービスの拡充と、個々のお客さまのニーズに応えるコンサルティングの実施などに注力している。

その中でもお客さまのニーズにきめ細かく応えるコンサルティングの実現のためには、幅広い情報をお客様の目の前で即座にご提供し、一歩踏み込んだ提案ができることが求められる。

こうした中、三菱東京UFJ銀行は2012年10月、外訪担当者がAndroidタブレットを携帯し、お客さまに最新のマーケット情報や各種商品の内容を提示するなど、お客様一人ひとりの状況に応じた提案をサポートする態勢を整えたのだ。

#### お客様の要望にその場で応えるタブレット活用

タブレットの導入に際しては、実際に活用する情報コンテンツをどう活用するのが重要なポイントとなる。

そのサービスの使い勝手や見た目、セキュリティがタブレット自体の能力を引き出しもすれば低減させてしまうこともあるからだ。

株式会社三菱東京UFJ銀行	
本部所在地:	〒100-0005 東京都千代田区丸の内二丁目7番1号
会社概要:	三菱東京UFJ銀行は、国内に766、海外74（2013年3月現在）の事業所を持つグローバル金融機関グループ。三菱UFJフィナンシャル・グループの中核企業であり、「世界に選ばれる、信頼のグローバル金融グループ」を目標とし、様々なお客様にハイクオリティの金融商品・サービスを提供しています。
従業員数:	36,499名（2013年3月現在）
導入時期:	2012年10月
URL:	<a href="http://www.bk.mufj.jp">http://www.bk.mufj.jp</a>

3つの収めどころと5つの実践ポイントとは  
タブレット営業：その魅力と実践ポイント

ホワイトペーパー ダウンロード

#### Handbookユーザー事例

#### 島津技述（上海）商貿

### 商機を逃さない 営業を実現

#### 営業活動にiPadを導入

分析計測機器や医療機器を展開する島津製作所の現地法人、島津技述（上海）商貿は、分析計測機器の消耗品の販売会社だ。総経理の藤島孝史氏は「営業拠点を上海、北京、広州、成都の4都市に置き、消耗品やメンテナンスパーツを当社のユーザーに直販するほか、販売代理店のサポートも行っている」と説明する。

同社は2011年12月から営業活動にタブレット端末「iPad」を導入した。目的は、①電子化した営業用カタログをiPadにダウンロードして用いることで、分厚い紙のカタログを携帯する負担を失くす、②iPadを使ったスタイリッシュなプレゼンで顧客に好印象を与え、関心を持ってもらう、③営業スタッフ全員に最新データを用いて営業させる、の3点だった。「例えば、新しい食品衛生法が出た際、どう分析するかについて営業資料をアップデートしなければならないが、紙の資料だと時間と手間がかかる。iPadの導入で、電子版の資料を簡単に更新できるようになった」と藤島氏は語る。

#### Handbook用いた新々なプレゼンが好評

①と②の導入目的は達成できたが、一方、③については課題も出てきた。各営業スタッフが自主的にiPadのデータをアップデートする方法をとったため、「営業スタッフ全員が確実にアップロードしているのかを把握できず、不安だった」（藤島氏）。そんな折、ドコモチャイナから紹介を受けたのが、インフォテリアの「Handbook」だ。同製品はユーザー管理やコンテンツの配信を中央管理する仕組みで、管理者は営業スタッフのコンテンツのダウンロードや使用状況が一目瞭然だ。また、膨大な資料を簡単に一括配信でき、営業スタッフ全員に最新の資料を共有させることができる。

同社では13年10月、北京の大型展示会に出展する際、Handbookをトライアル導入し、まず展示会の来場者へのプレゼンに使用した。「Handbookを用いた新々なプレゼンが好評だった。営業用カタログには約1万点の高材を掲載しているが、来場者の要望に合わせて、見たいデータを目録からすぐに探し出せ、とても便利だっ



総経理の藤島孝史氏（左） カタログをすべて電子化し、iPadに収納。重いカタログ（右上）を携帯する営業スタッフの負担をなくし、常に最新情報を用いたカタログで営業ができるようになった

た」と藤島氏は述べる。その後、トライアル期間の30日間で営業スタッフ全員が活用を始めたため、同社は大きな効果が期待できると確信し、正式導入を決めた。

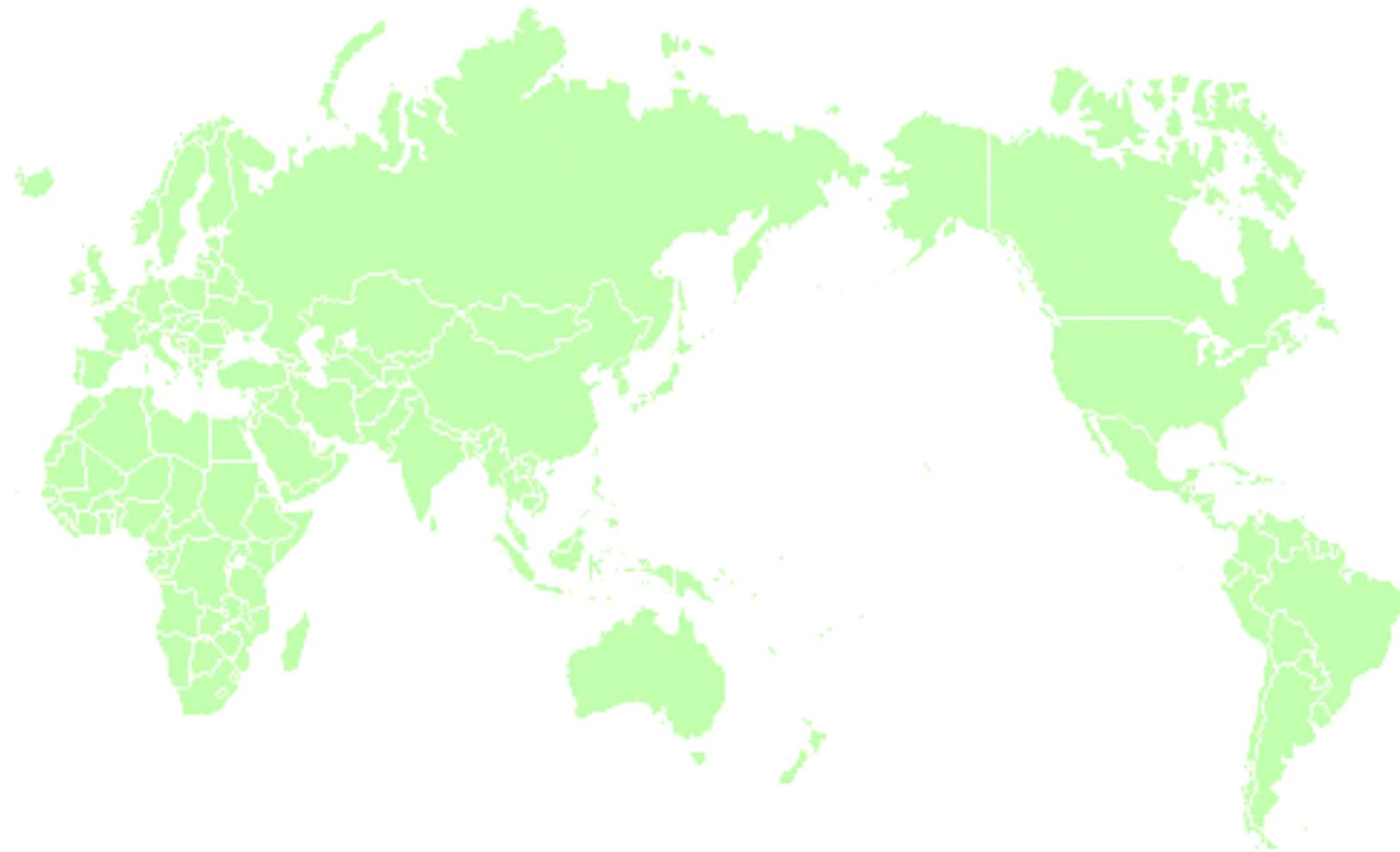
#### 中央管理でアップデート漏れも皆無に

トライアル導入を決めると、同社の管理者と営業スタッフがドコモチャイナから利用方法の研修を受けると同時に、営業資料のコンテンツ作成を行った。同社市場部でHandbookの管理者を務める都敏氏は「既存のPDF資料をもとに、コンテンツをわずか2週間弱でスムーズに作成できた。また、研修を通じ、私も営業スタッフもすぐに使い方をマスターできた」と振り返る。

正式導入後、営業スタッフ全員がHandbookを使用するか懸念していた藤島氏だったが、「Handbookの管理画面で、導入から現在まで全員が使用を続けていることを確認している。営業スタッフは格好良くプレゼンできることを喜んでいる。重いカタログを携帯しなくてよくなったことも導入成功の理由ではないか」（藤島氏）。

導入後、コンテンツのアップデートが中央管理で一斉に行え、アップデート漏れの心配もなくなった。アップデートした資料のアイコンには「Update」と表示され、「常に最新データを使う」ことを意識づけるのにも役立っている。藤島氏は「すべてのデータを持ち歩けるため、紙のカタログの時のように『会社に戻って調べてきます』ということがなくなり、商機を逃さない」と評価する。

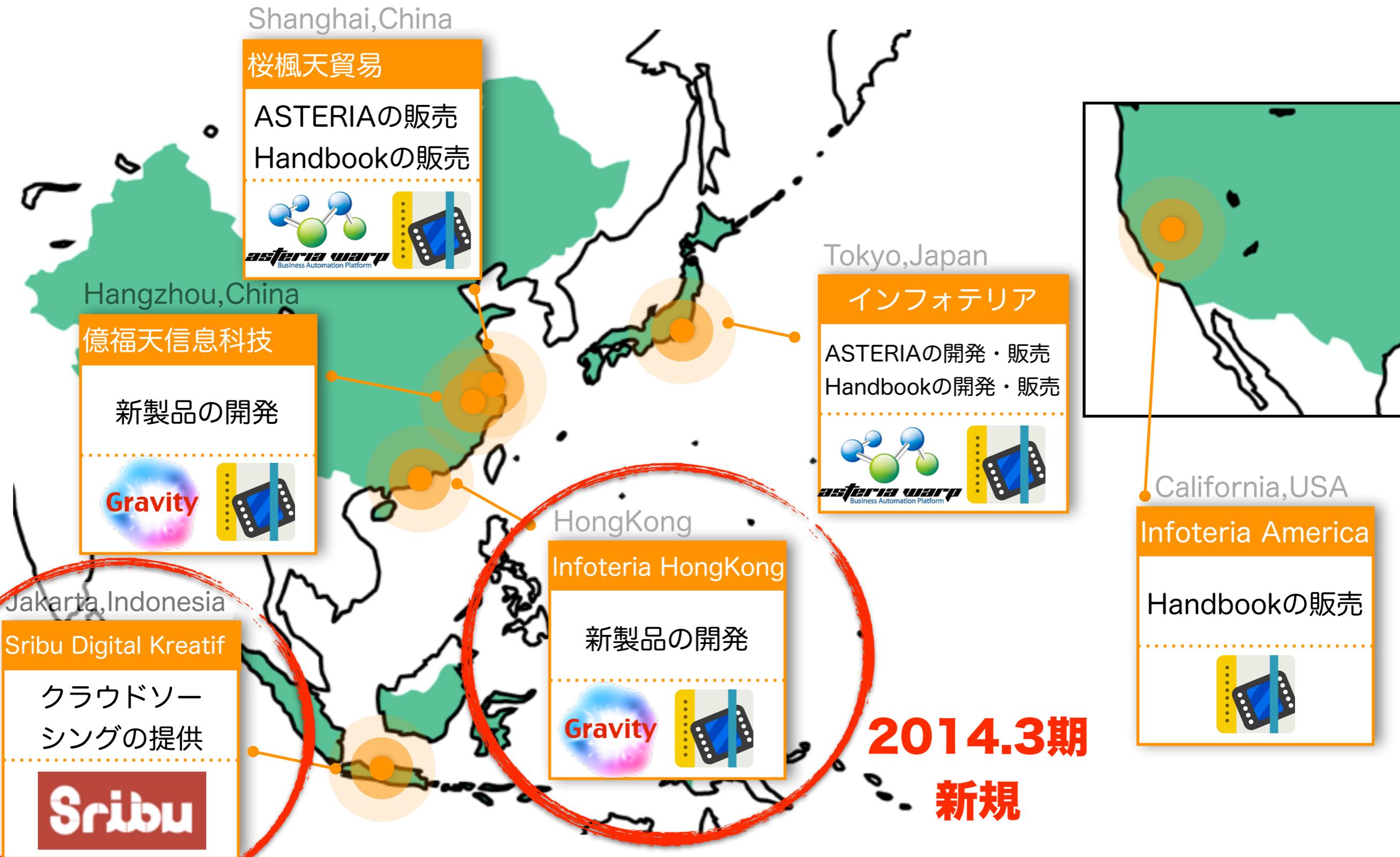
同社は現在、社員教育でのHandbookの活用も模索。また、iPhone・iPadユーザーの顧客とカタログデータの一部を共有できる新機能の活用を検討中だ。今後もHandbookをフル活用し、営業スタッフのソリューション提案力を高め、売上拡大につなげていく考えだ。



# 海外

# インフォテリアグループ

■ ビジョンの実現を目指し、海外への事業展開を積極的に推進



**2014.3期  
新規**

※Sribu Digital Kreatifは当社持分法適用会社となります

# ライツ・オフアリングについて

# ライツ・オフリングの結果

- ライツ・オフリングによる新株予約権の発行総数が10,822,916個に対し、行使総数は4,026,165個（行使割合37.2%）となり、8億円強の増資となった。

## 新株予約権の権利行使結果

新株予約権の発行総数	10,822,916個
権利行使された 新株予約権の総数	4,026,165個
権利行使により 交付された株式数	4,026,165株
発行総数に対する 権利行使割合	37.2%
払込を受けた 権利行使価額の総額	<b>805,233,000円</b>

## 平成26年4月30日(水)現在の発行済株式総数および資本金の額

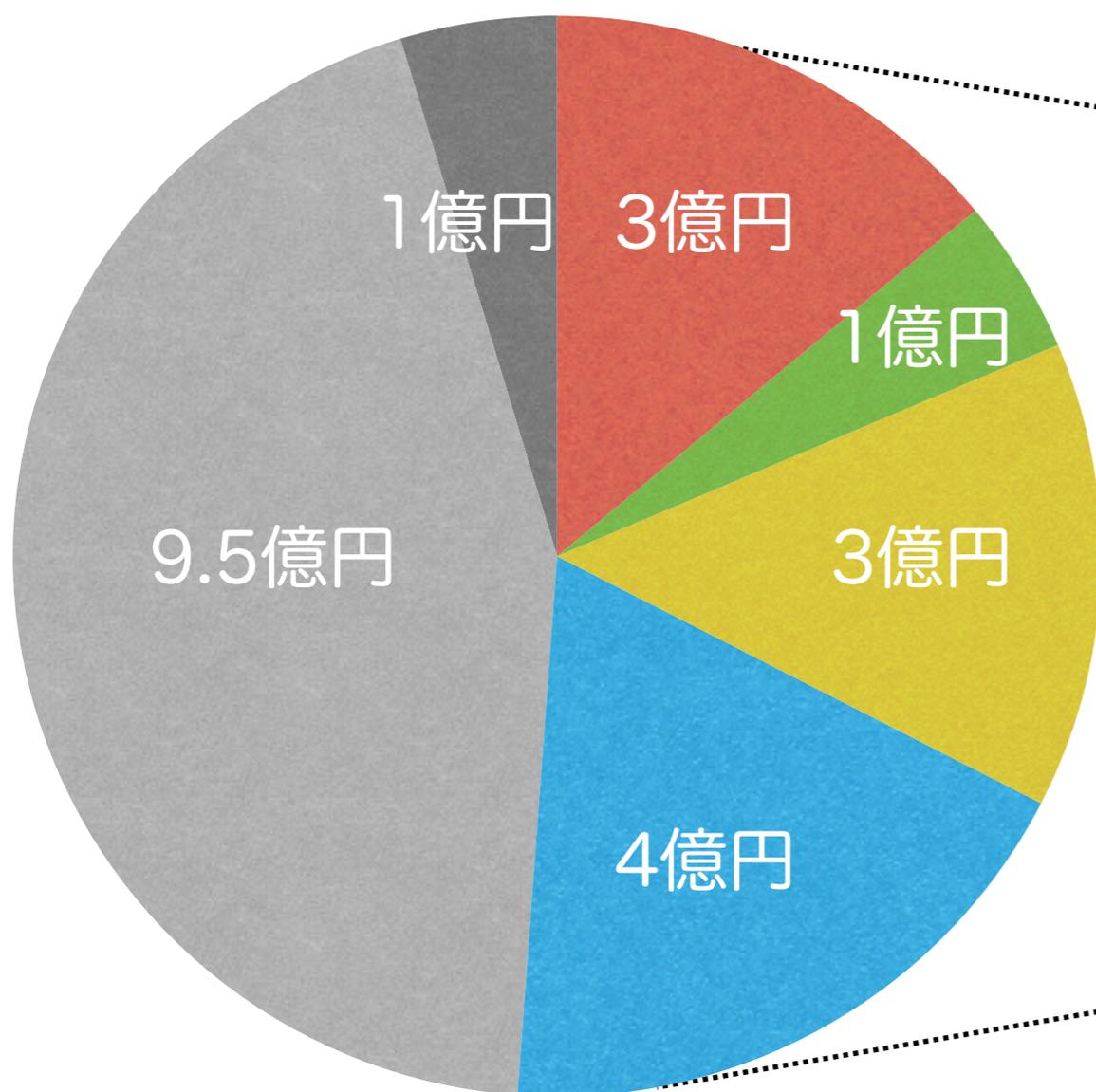
発行済株式総数	15,403,165株
資本金の額	1,138,466,500円

# 資金使途について (調整)

- 調達資金は計画通り海外への事業展開の原資とし、企業買収および事業・企業投資は縮小。追加資金の調達は、株式希薄化しない方法を重視して検討。

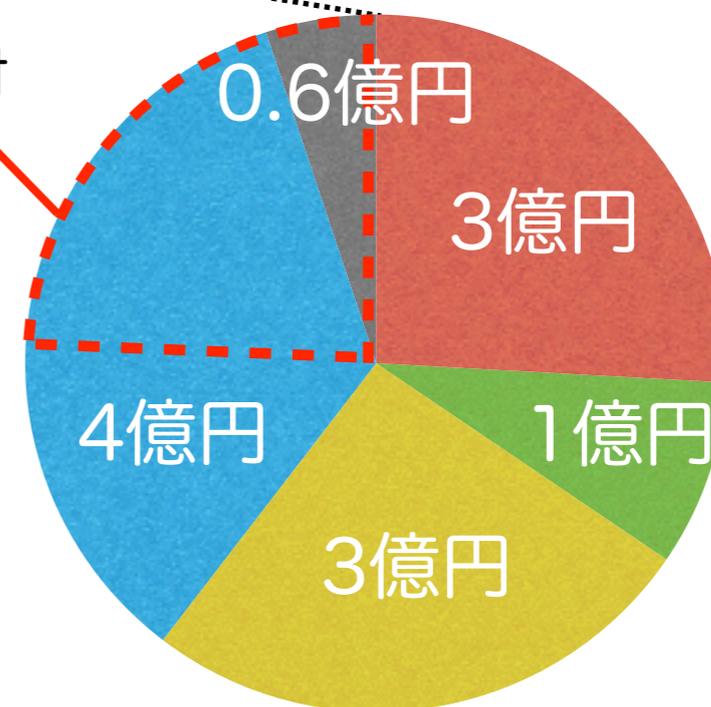
- Infoteria America 事業資金
- Infoteria Hong Kong 事業資金
- 企業買収および事業・企業投資 原資
- 桜楓天（上海）貿易 事業資金
- 東南アジア現地法人 投資資金
- 諸経費

調達予定最高額：21.5億円



実際の調達額：8.05億円

不足分は当社  
次年度以降検討

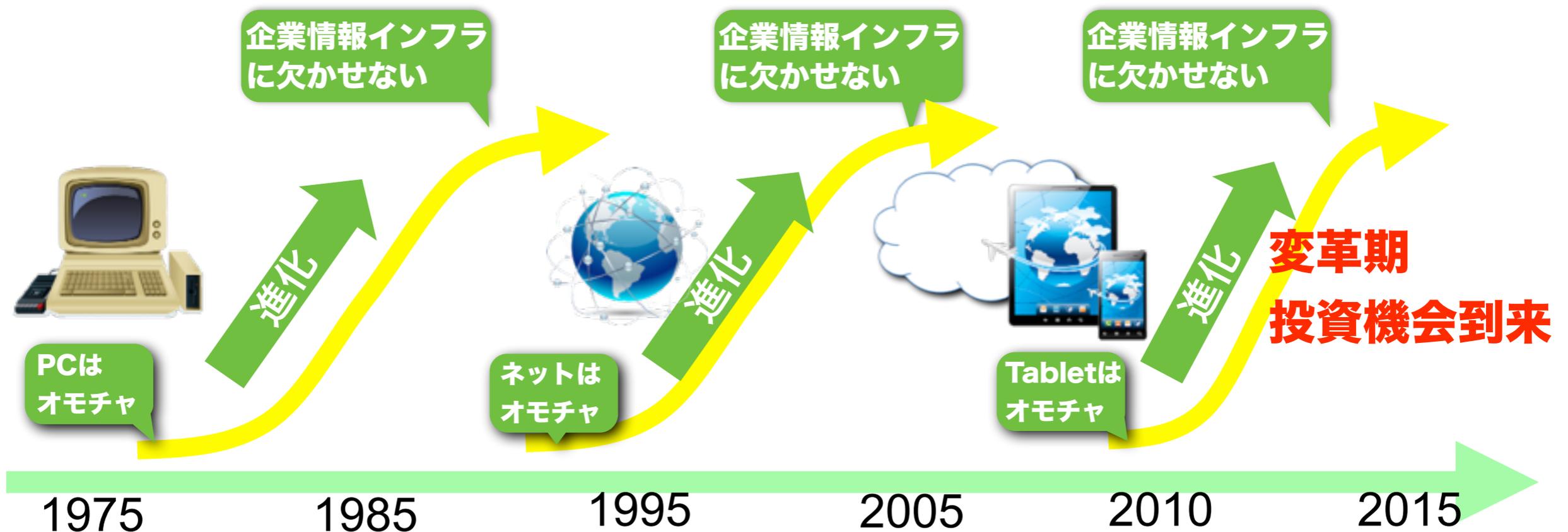


# 製品の方向性

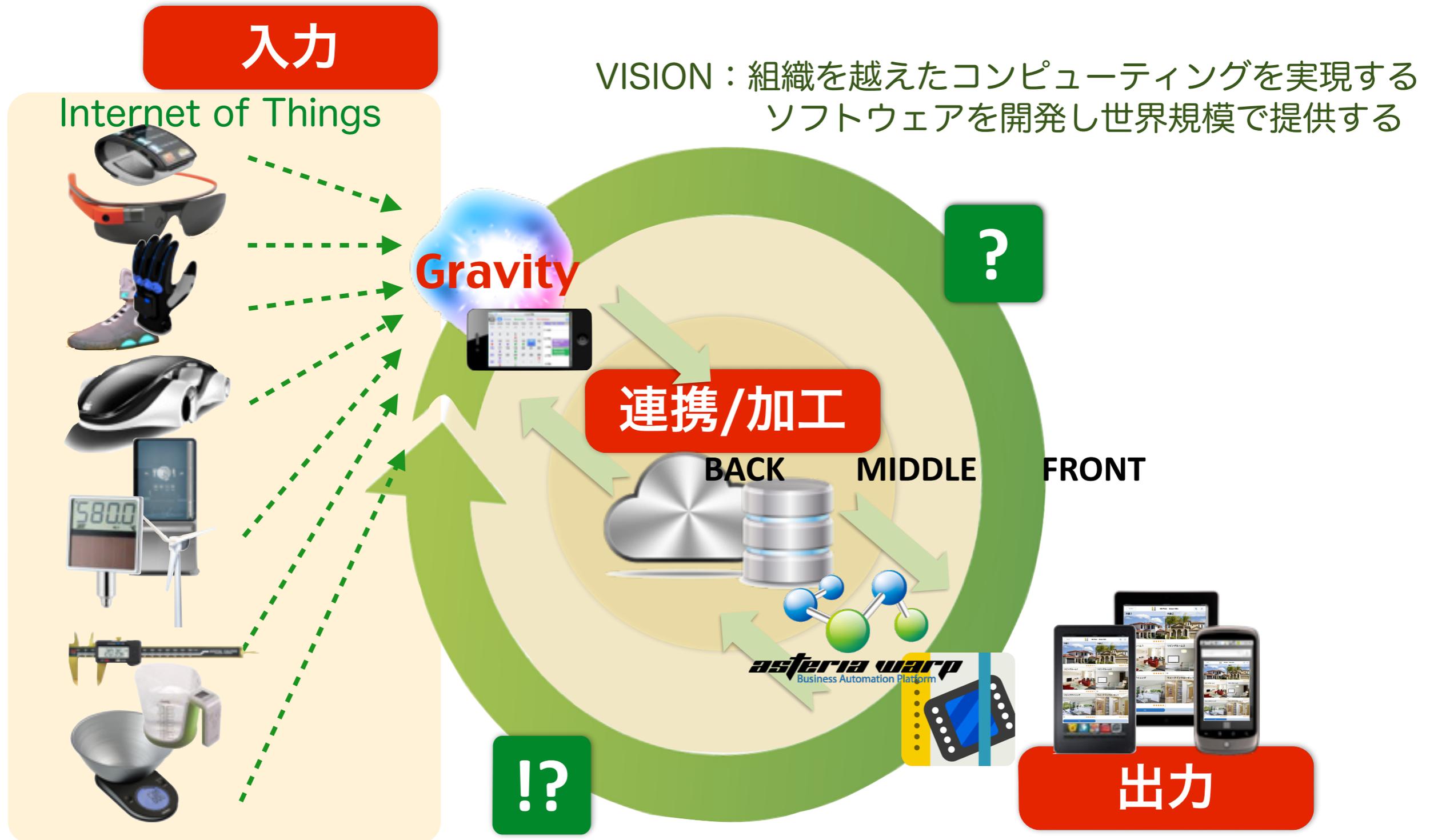
- 背景：①インターネット環境の整備・高速化  
②クラウドの台頭  
③スマートフォン・タブレットの台頭  
④ソフトウェア事業において、世界展開が容易かつ即時に可能に

**変革期、絶好の投資機会と考える**

<歴史は繰り返す>



- 描く未来：様々なツール・データをネット上で取得し(Gravity)、連携(ASTERIA)、活用(Handbook)することで、人々のライフタイムを豊かにする

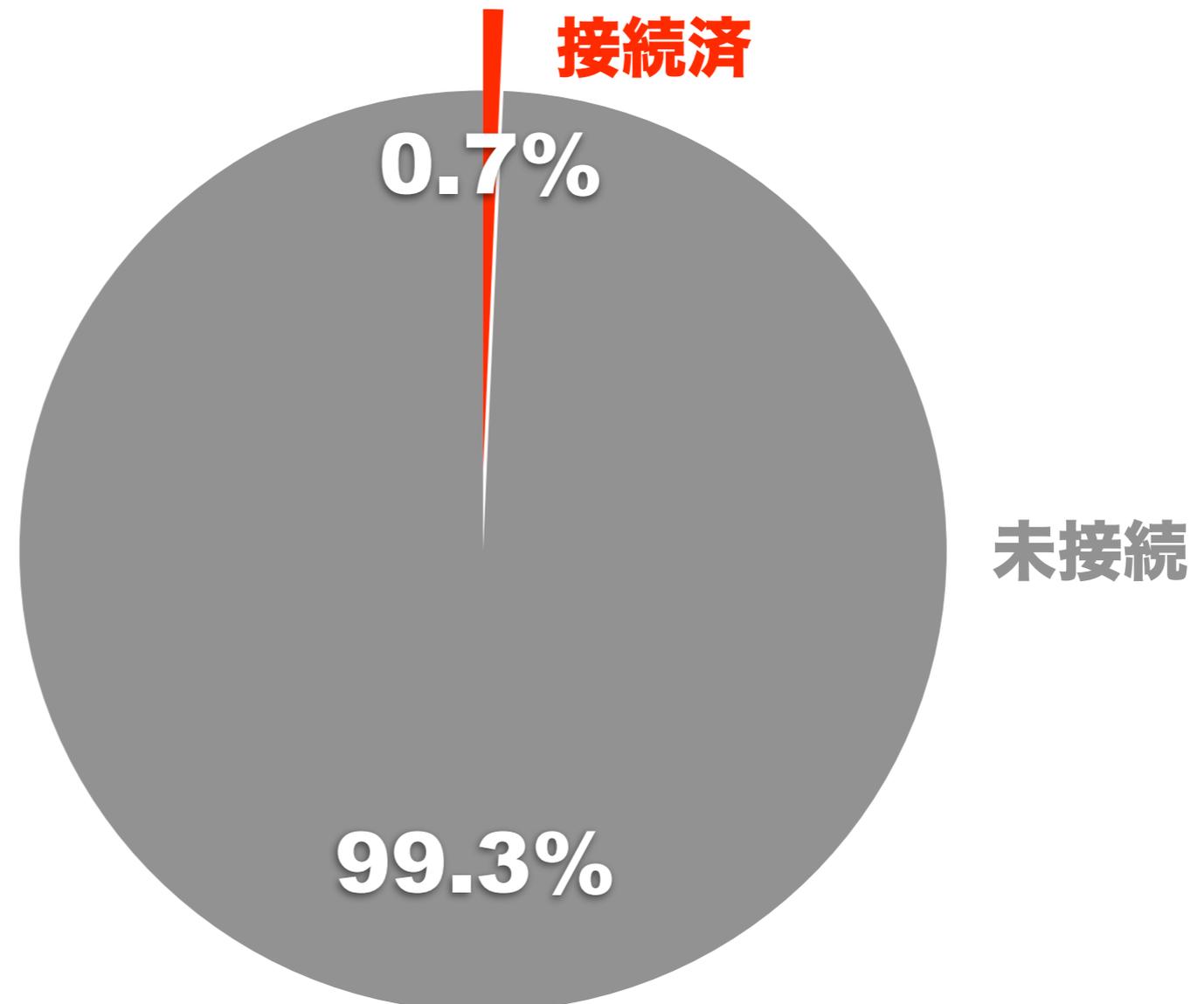


# IoTとは何か？

- IoT (Internet of Things) とは、特定の技術、製品、サービスを指すのではなく、あらゆるモノがインターネットにつながることを指す。

- シスコシステムズ社によると、現時点でインターネットに接続されているモノは100億個。インターネットに接続可能なモノの潜在的數量は1兆5千億個。

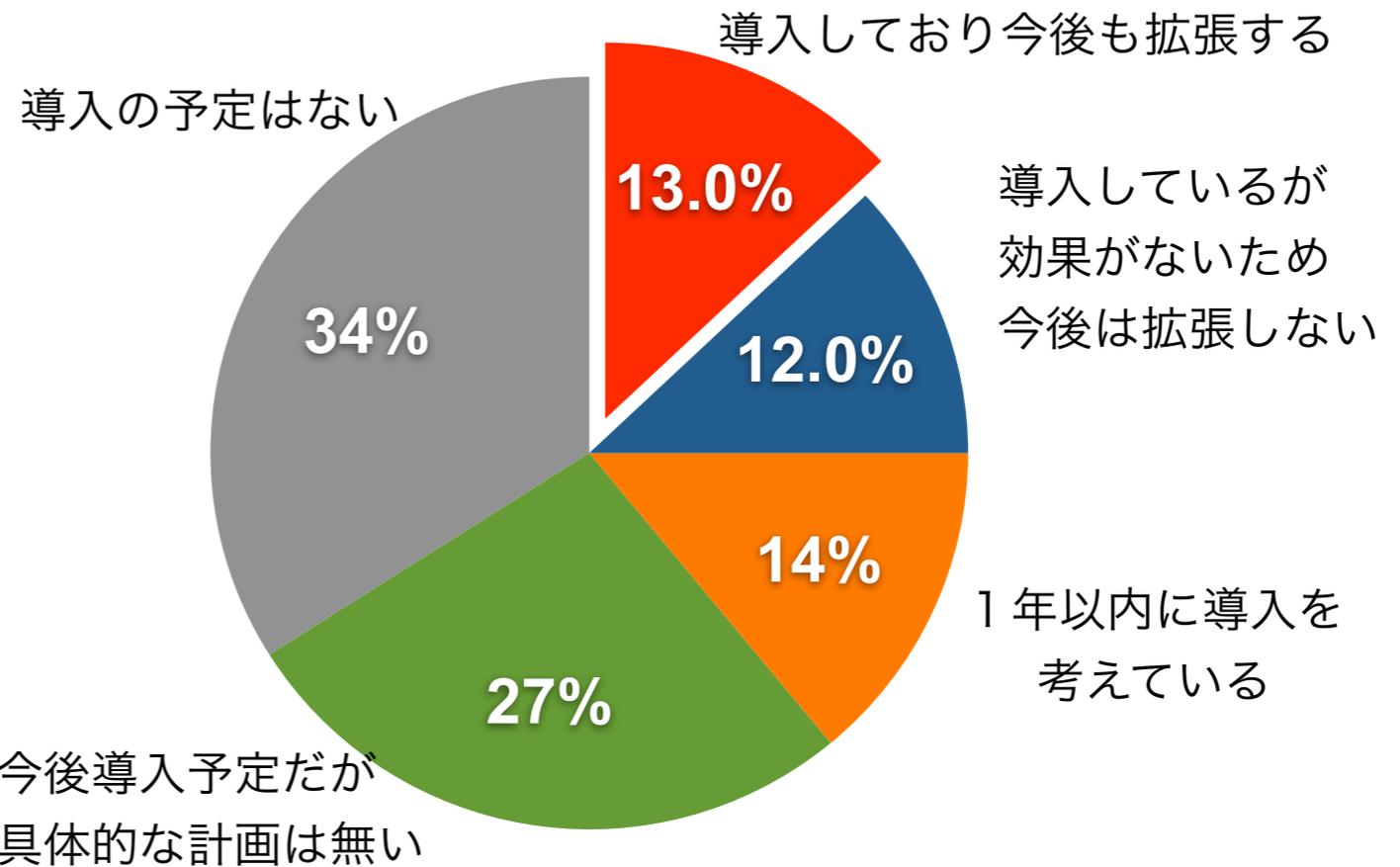
## Internet of Things



- IoTは注目が集まっているが、導入企業はまだ多くない。

- ITR社調査によると、導入済企業はまだ13%。

## Internet of Things



- インフォテリアは、IoTはEnterprise Consumer 実現のためにビジネス分野でも重要と考える。

- インフォテリアの「つなぐ」は、さらに未来へ



## システムをつなぐ



## ヒトをつなぐ



(開発中)

## モノをつなぐ

# ソフトウェアで世界をつなぐ



*The Information Cafeteria*



# 2014年3月期 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
<p>ASTERIA</p>	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
<p>ASTERIA MDM One</p>	●	●	○ ※コンサルティングによる売上の場合
<p>Handbook</p>	○ ※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	●
<p>SnapCal</p>			●
<p>OnSheet</p>	○ ※オンプレミスによる売上の場合		●
<p>lino</p>			●



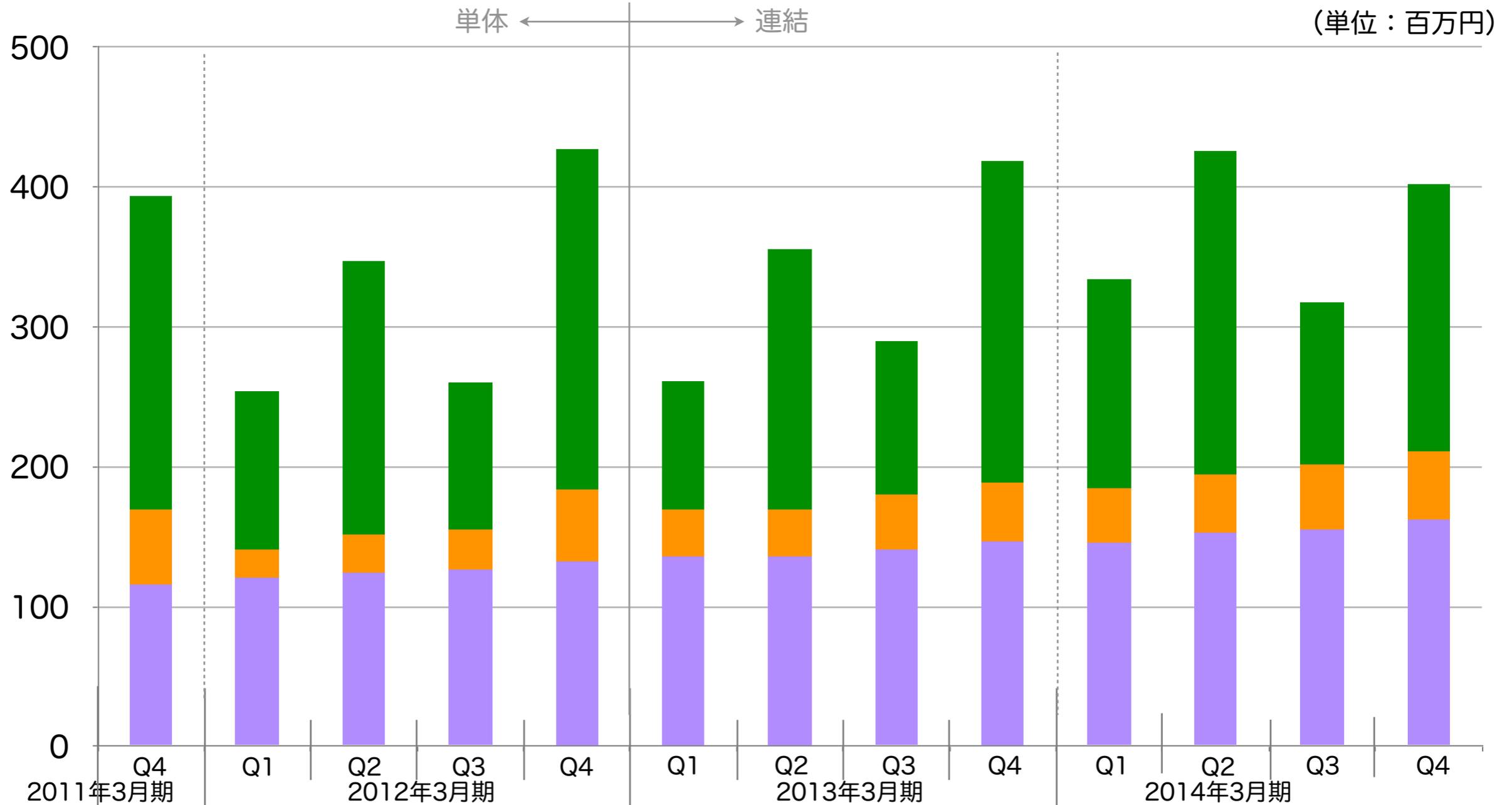
主な計上先



軽微な計上先

# 売上高推移 (四半期別)

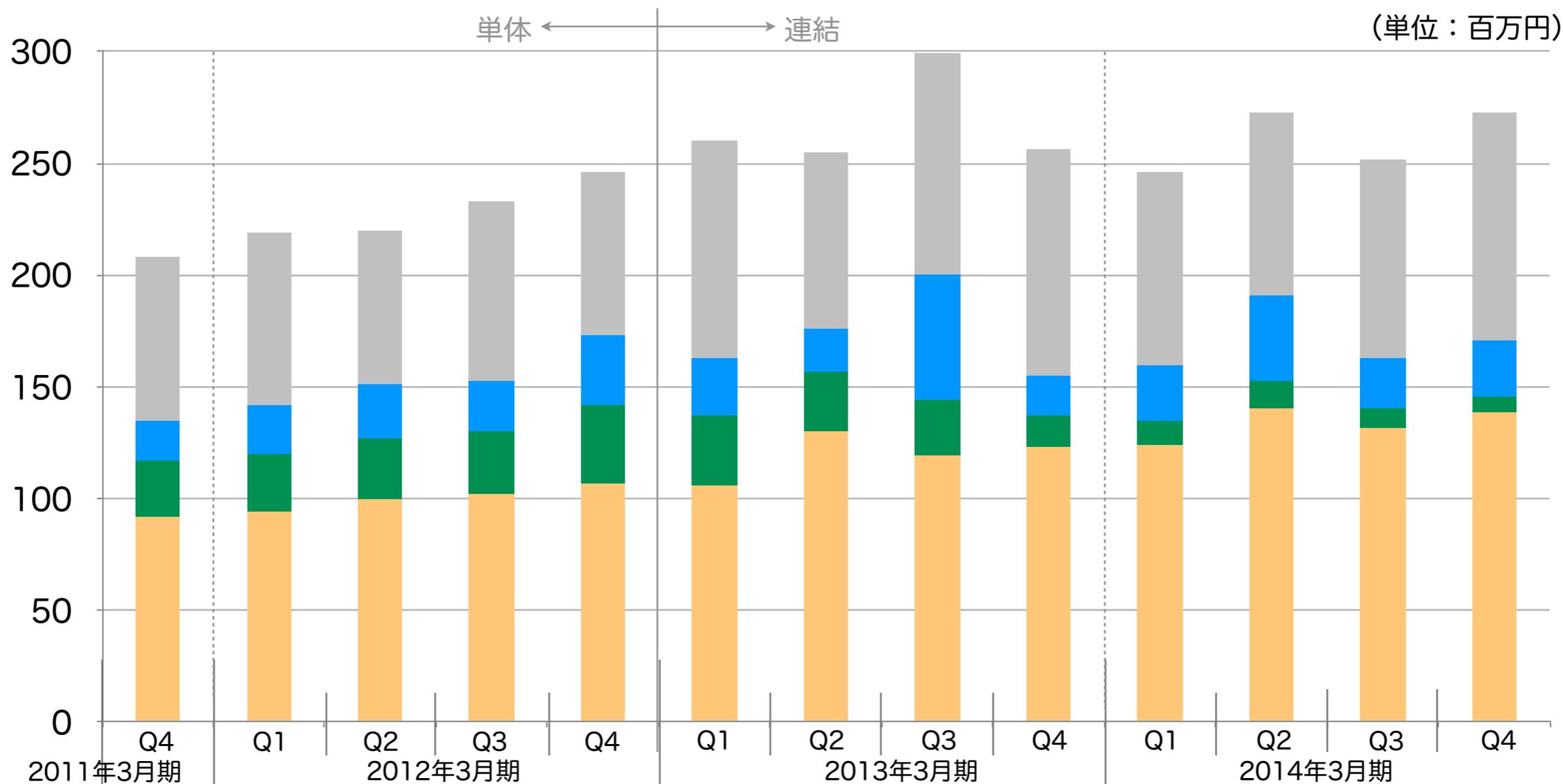
- 売上高は全体的に堅調に推移し、15億円に迫る
- サービス売上高の伸びが大きく、売上高全体に占める構成比が伸長



	Q4 2011年3月期	Q1	Q2 2012年3月期	Q3	Q4	Q1	Q2 2013年3月期	Q3	Q4	Q1	Q2 2014年3月期	Q3	Q4
■ ライセンス	224	113	195	105	243	92	187	110	231	152	231	115	191
■ サービス	54	20	28	29	51	33	33	39	41	40	42	47	49
■ サポート	116	121	124	126	133	136	136	141	147	146	153	155	162
売上高合計	395	255	348	261	428	261	358	291	419	338	427	317	403

# 販売管理費推移 (四半期別)

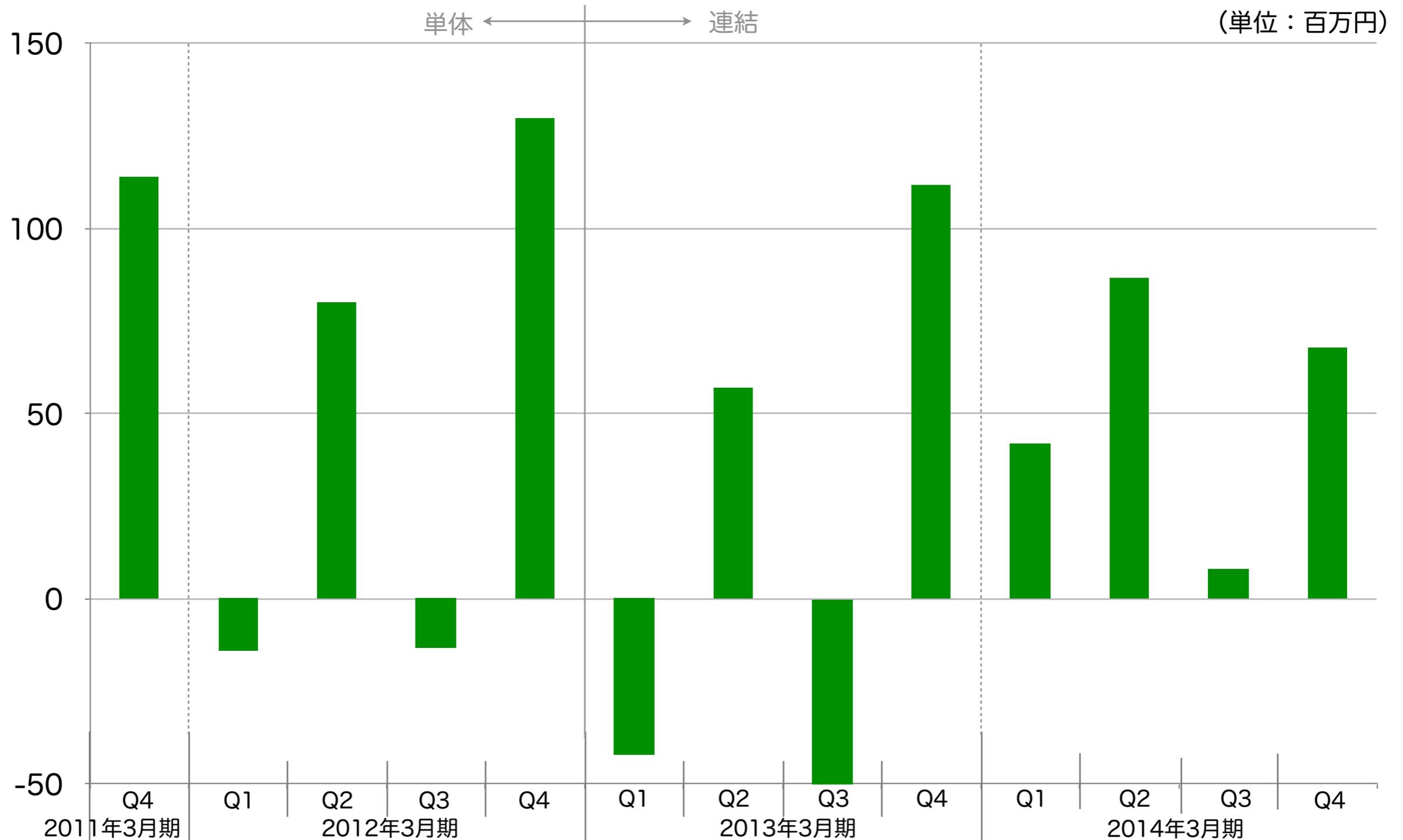
■ 改良作業により研究開発費は減少するも、海外子会社の増加によって、人件費は増加



	Q4 2011年3月期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
その他	73	77	69	80	73	97	79	99	101	86	82	89	102
広告・販促費	18	22	24	23	31	26	19	56	18	25	38	23	25
研究開発費	25	26	27	28	35	31	27	25	14	11	13	8	7
人件費	92	94	100	102	107	106	130	119	123	124	140	132	139
販売管理費合計	209	220	222	234	248	261	256	300	257	248	274	254	275

# 営業利益推移 (四半期別)

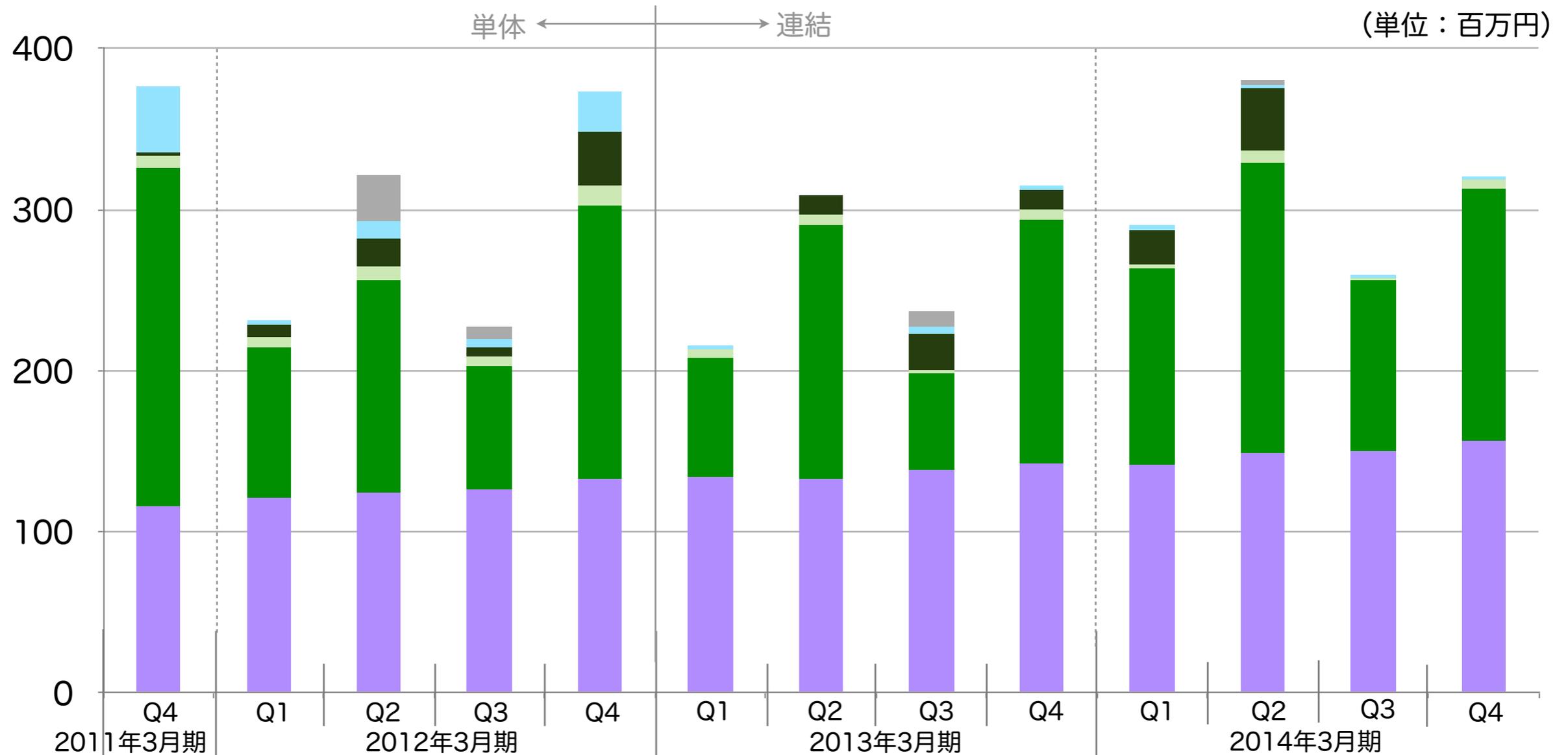
■ 売上高の伸長と販売管理費の効率化によって、通期営業利益が大きく伸長



営業利益	114	▲14	80	▲13	130	▲42	57	▲50	112	42	87	8	68
------	-----	-----	----	-----	-----	-----	----	-----	-----	----	----	---	----

# 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102.0%
- ASTERIA WARPライセンスの売上は前年同期比で103.3%



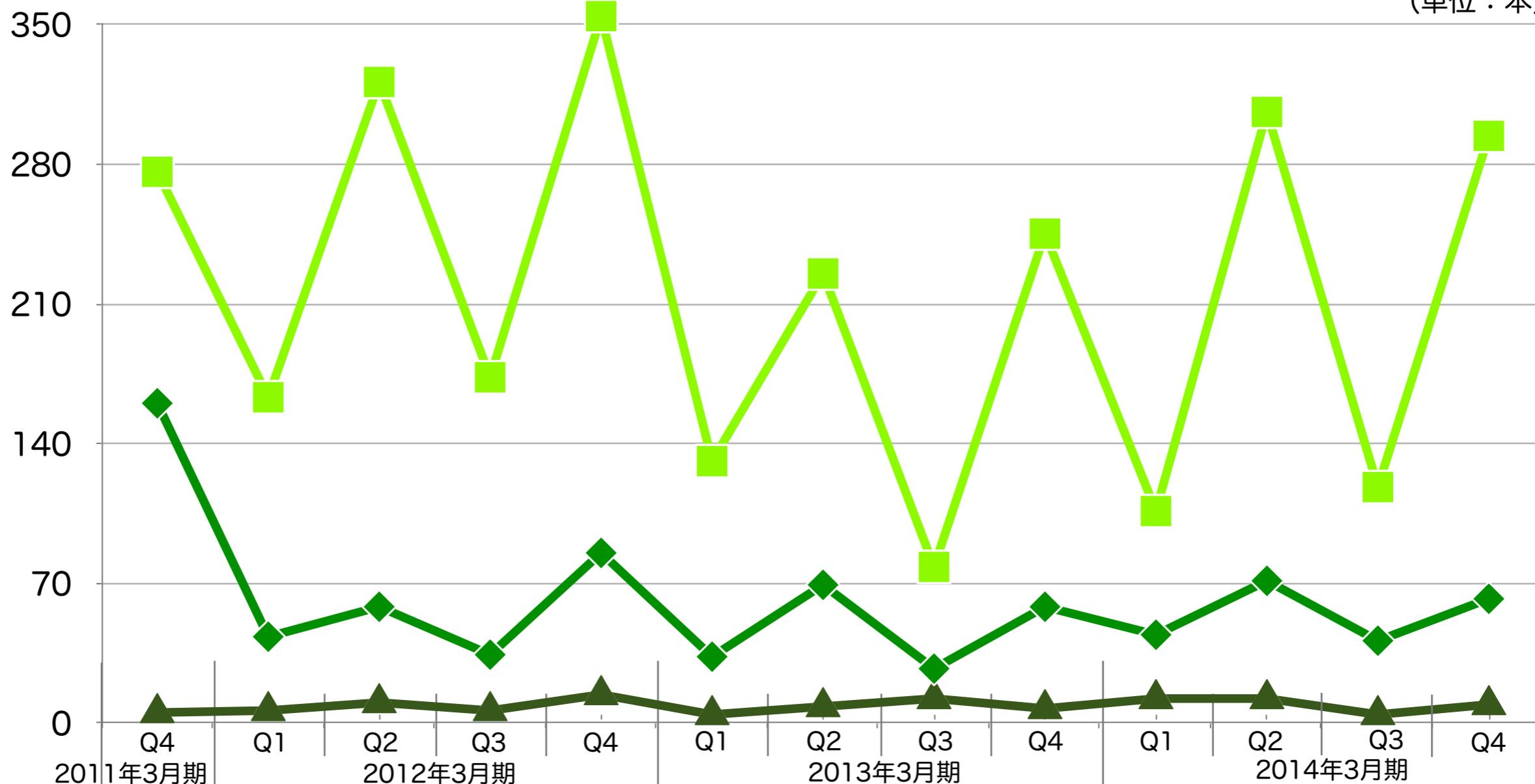
	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
■ その他	0	0	29	7	0	0	0	10	0	0	3	0	0			
■ 役務	40	4	11	6	24	3	0	4	3	4	3	2	2			
■ MDM	2	7	17	5	34	0	12	23	12	21	17	0	1			
■ ASTERIA WARP Lite	8	7	9	6	13	5	6	2	6	2	8	1	5			
■ ASTERIA WARP	210	93	132	77	169	74	158	60	151	122	180	106	156			
■ サポート	116	121	124	126	133	134	133	138	143	142	149	150	157			
合計	378	235	325	230	374	218	311	238	317	293	360	261	324			

# 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4本の増加
- 単価の安いASTERIA WARP Liteライセンスが前年同期で49本増加

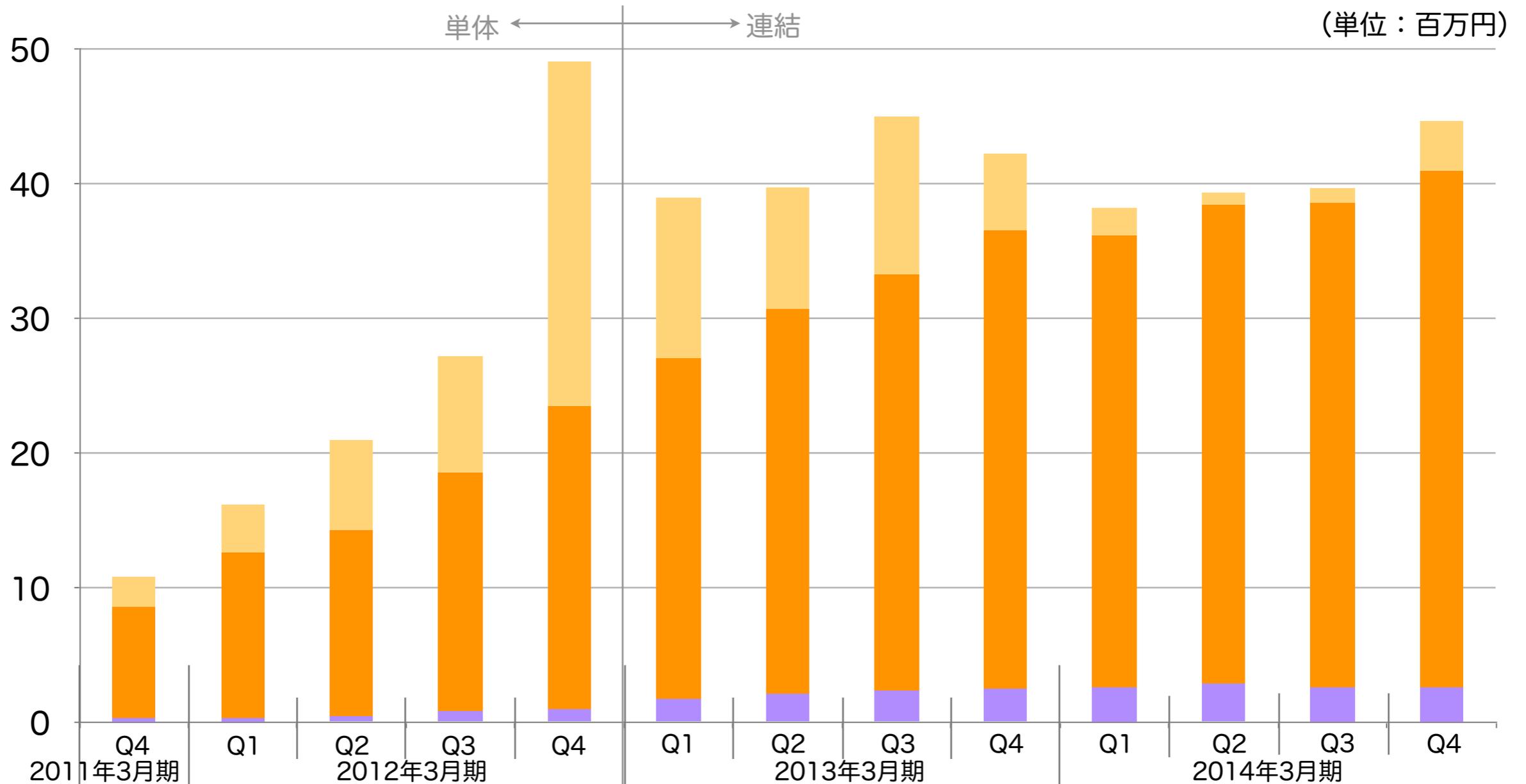
(単位：本)



	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
ASTERIA WARP Lite	272	159	317	169	350	127	221	74	241	102	302	114	290			
ASTERIA WARP	156	39	54	30	81	29	65	23	54	40	67	37	58			
MDM	1	2	6	2	10	0	4	8	3	8	8	0	5			

# Handbook 売上 (四半期別)

## ■ ストックビジネスとして注力するSaaS版は堅調に売上高を拡大



Handbook License	2	3	6	8	25	11	9	11	5	2	0	1	3
Handbook SaaS	8	12	13	17	22	25	28	31	34	33	35	35	38
保守	0	0	0	0	1	1	2	2	2	2	2	2	2
合計	10	16	21	27	49	39	40	45	42	37	39	39	44

# 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

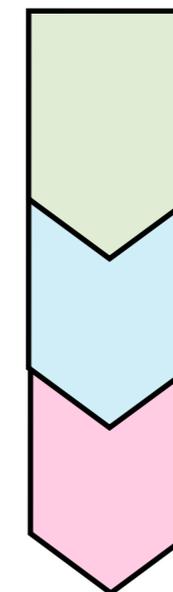
### 【Enterprise Application Integration】



### 【カスタマイズ開発不要】

主な特徴

#### ①パイプライン機能



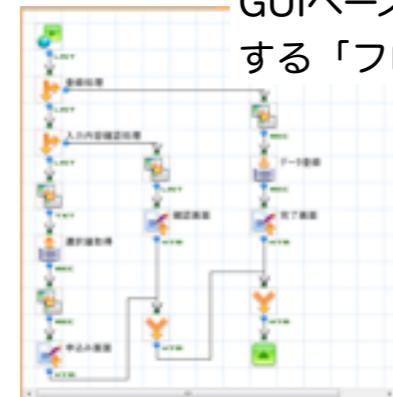
1：様々なデータを収集する  
「センサー」機能

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

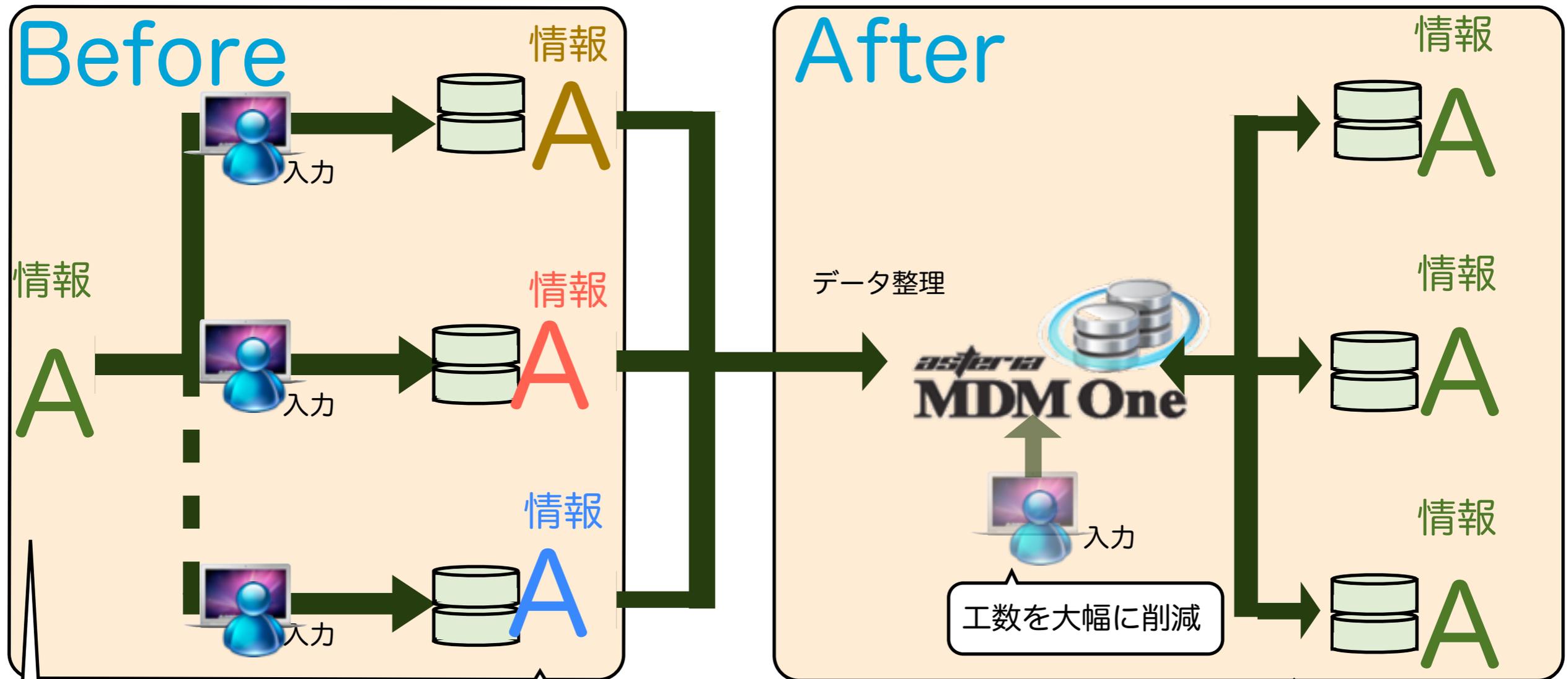
GUIベースでのフロー構築を可能にする「フローデザイナー」機能



### 【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

Smart  
Simple  
Secure



Handbook  
Studio

コンテンツ作成

クラウド

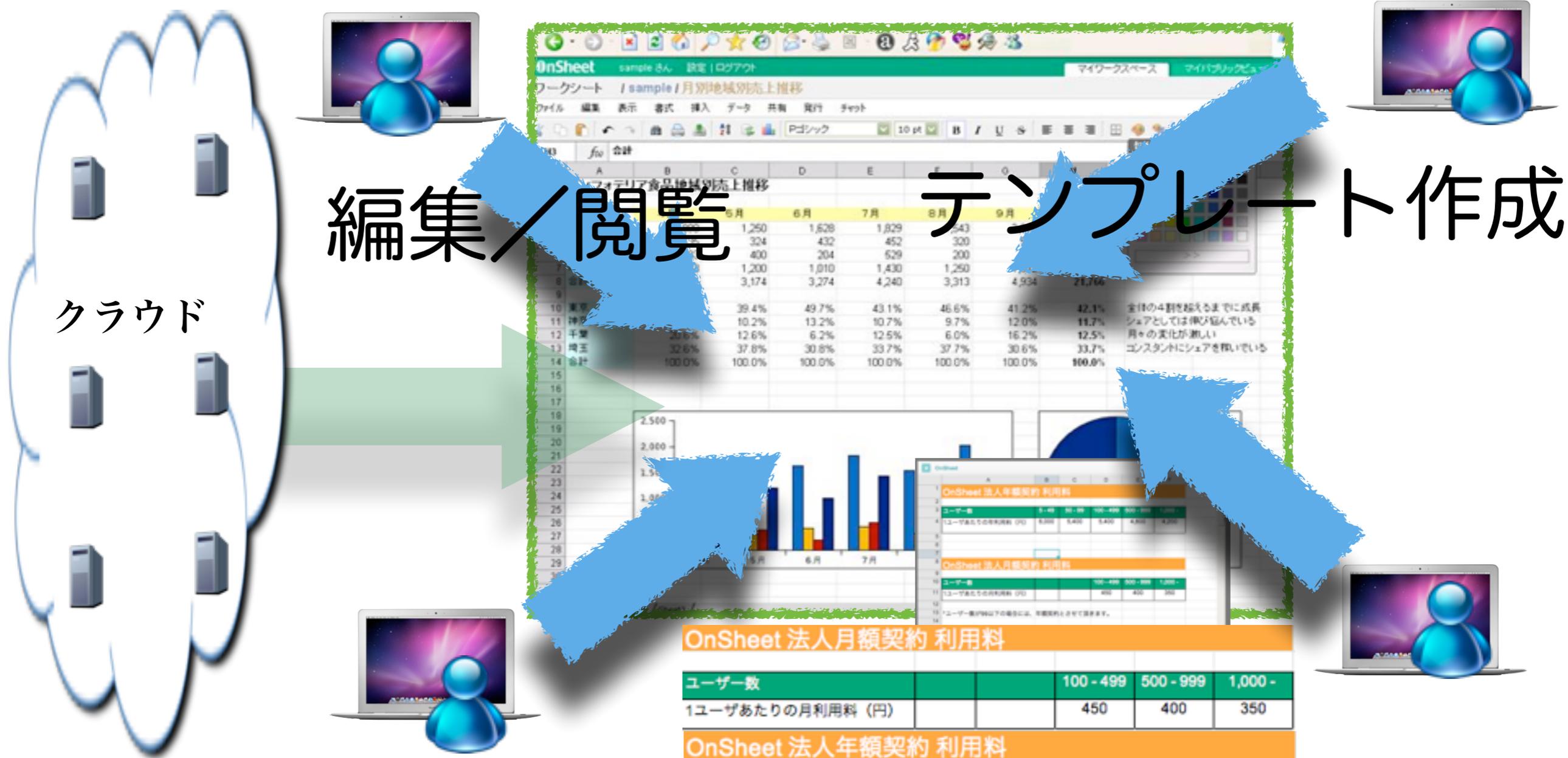
月額2万円(税抜) ~ 50Users

配信

閲覧



## クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション



編集/閲覧

テンプレート作成

クラウド

### 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)