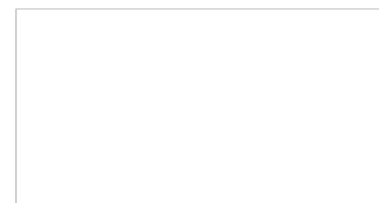


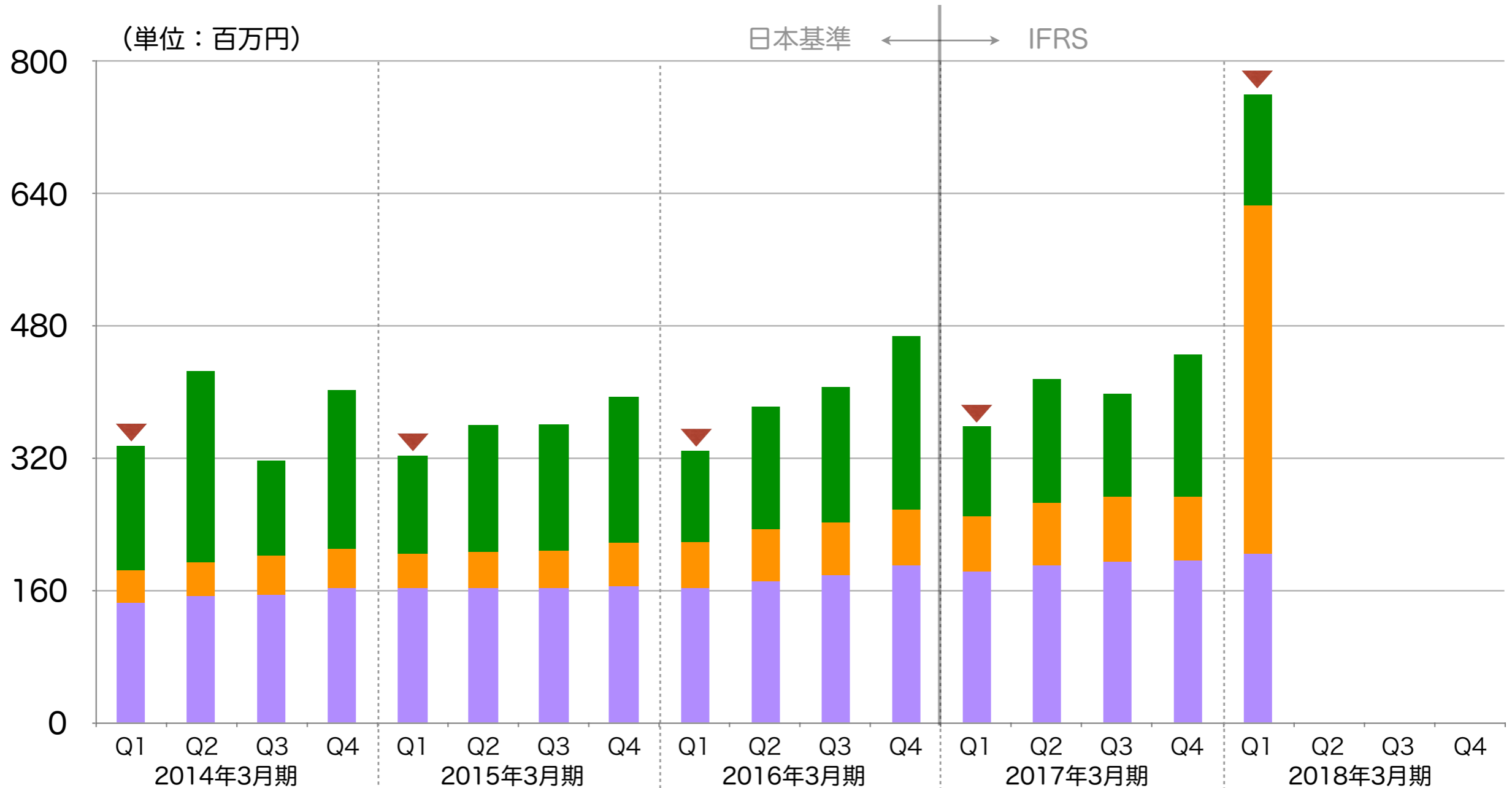
# 補足資料

＜四半期別推移＞



# 売上高推移（四半期別）

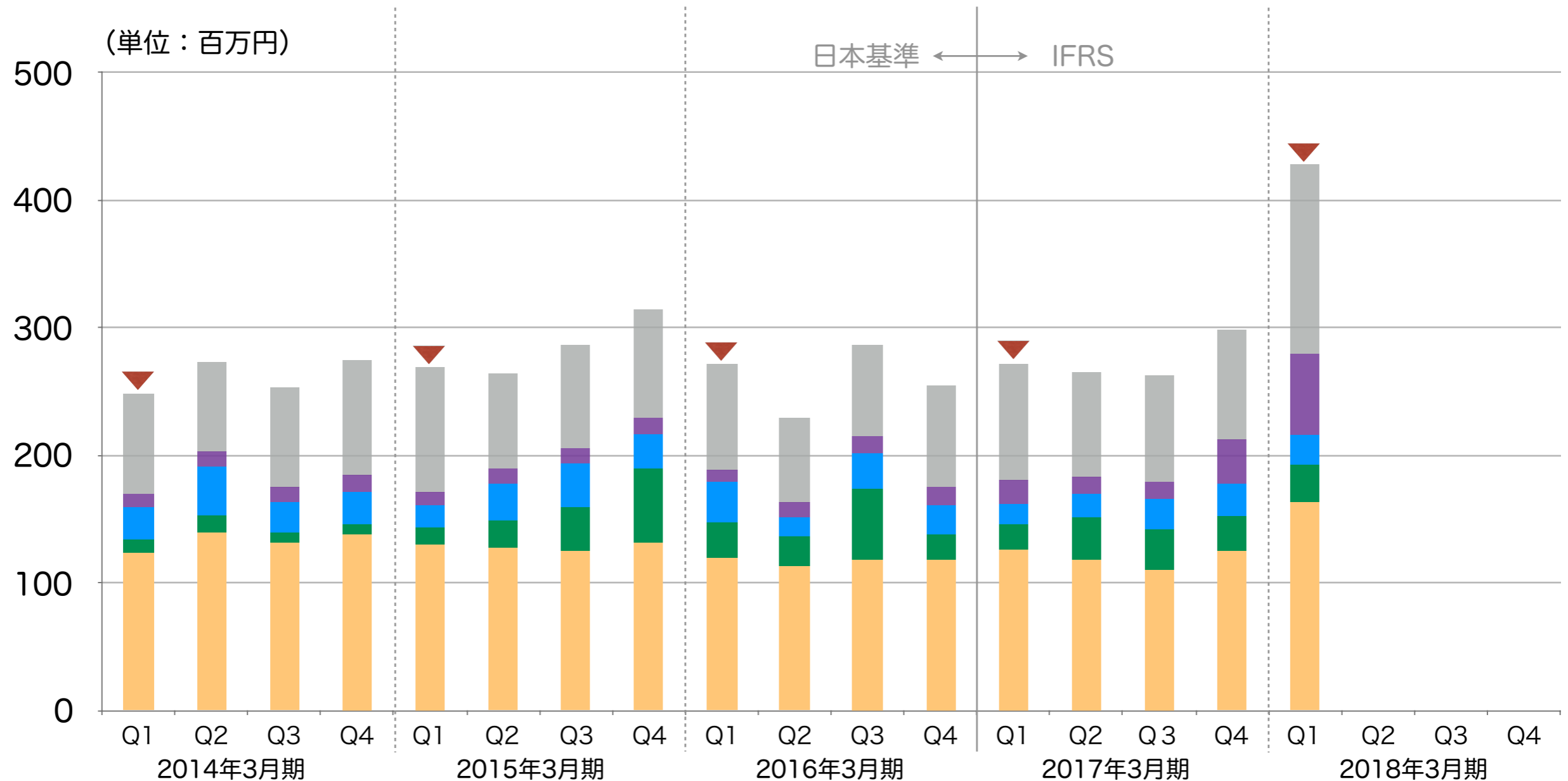
■ 四半期「サービス売上」及び「サポート売上」は過去最高



ライセンス	152	217	115	191	119	155	151	178	111	150	165	209	109	151	125	174	134			
サービス	40	42	47	49	42	47	49	53	55	62	63	68	68	75	79	76	422			
サポート	146	153	155	162	163	162	162	164	162	171	179	190	183	190	195	196	204			
売上高合計	338	427	317	403	325	365	363	396	330	384	408	467	360	416	399	446	760			

# 販売管理費推移（四半期別）

■ 子会社取得により前年同期より増加（支払報酬は買収関連等の一時費用が要因）



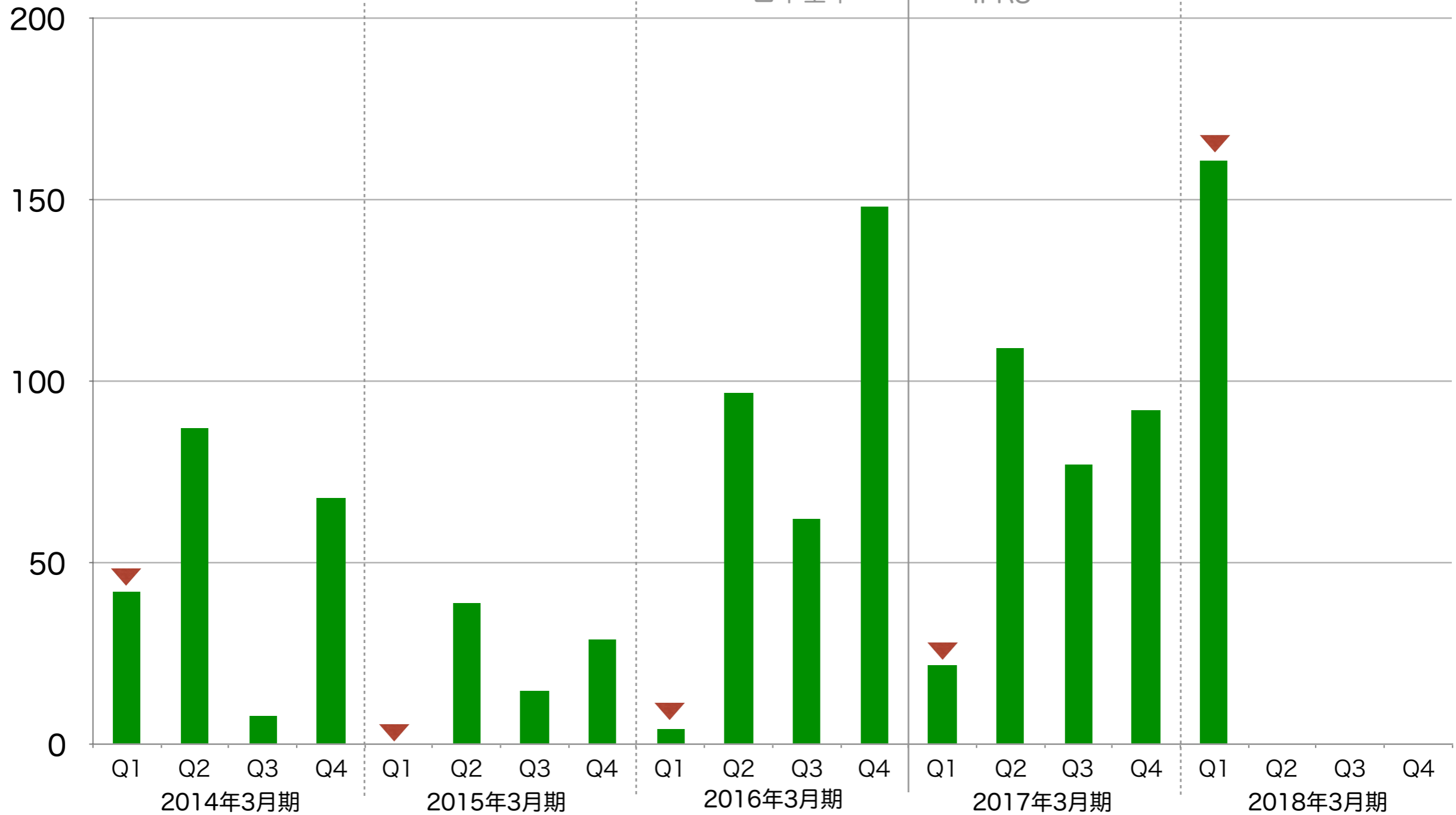
その他	78	71	78	90	98	74	81	85	83	67	72	80	91	83	83	86	149			
支払報酬	10	12	13	14	10	12	12	13	10	12	13	14	19	13	14	34	64			
広告・販促費	25	38	23	25	17	29	34	27	31	14	28	22	17	19	24	25	24			
研究開発費	11	13	8	7	13	21	35	58	28	24	55	21	21	33	31	29	29			
人件費	124	140	132	139	131	127	125	132	120	113	119	118	126	118	111	125	163			
販売管理費合	248	274	254	275	269	263	287	315	272	230	287	255	273	266	263	299	429			

# 営業利益推移（四半期別）

## ■ 四半期として営業利益過去最高

(単位：百万円)

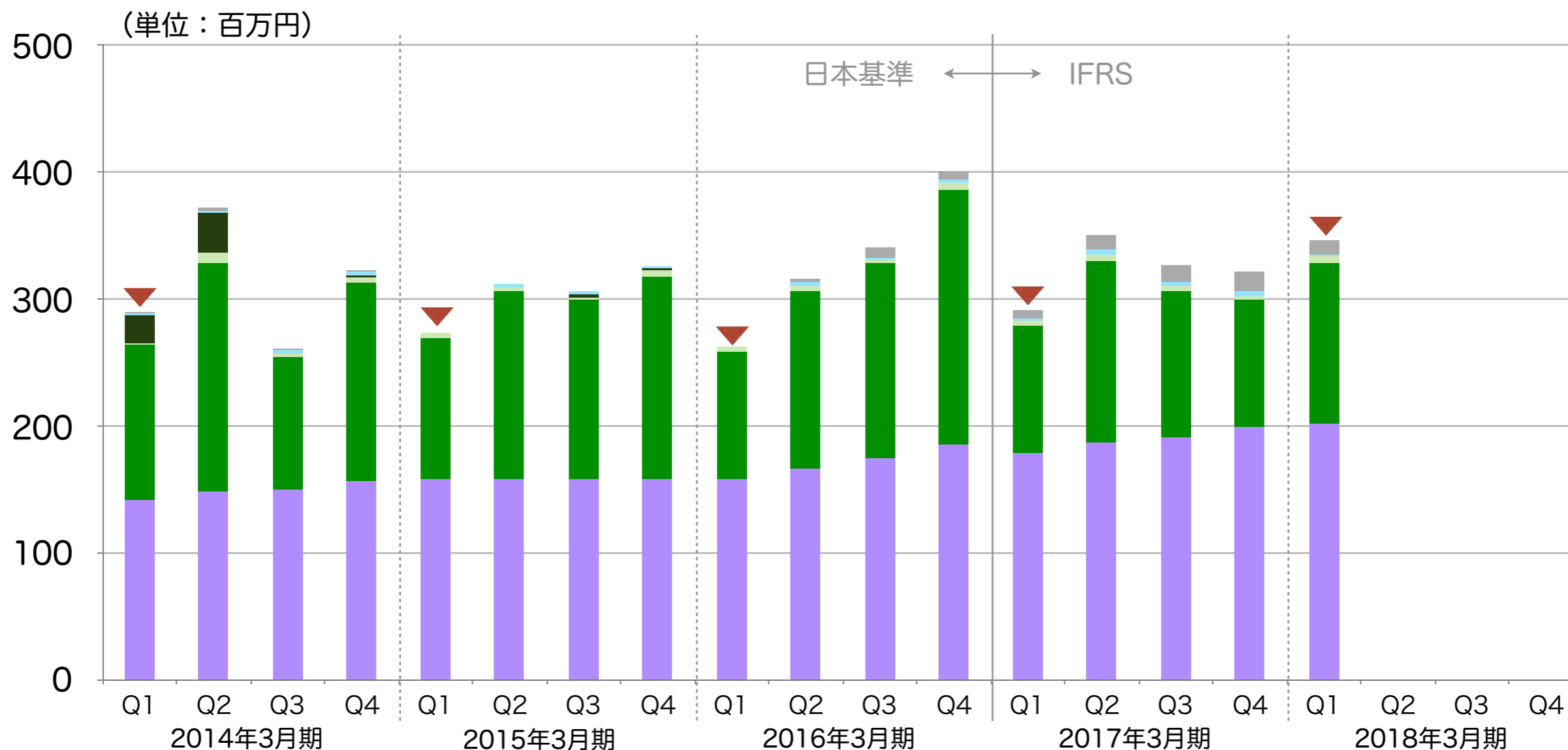
日本基準 ← IFRS →



営業利益	42	87	8	68	▲0	39	15	29	4	97	62	148	22	109	77	92	161				
------	----	----	---	----	----	----	----	----	---	----	----	-----	----	-----	----	----	-----	--	--	--	--

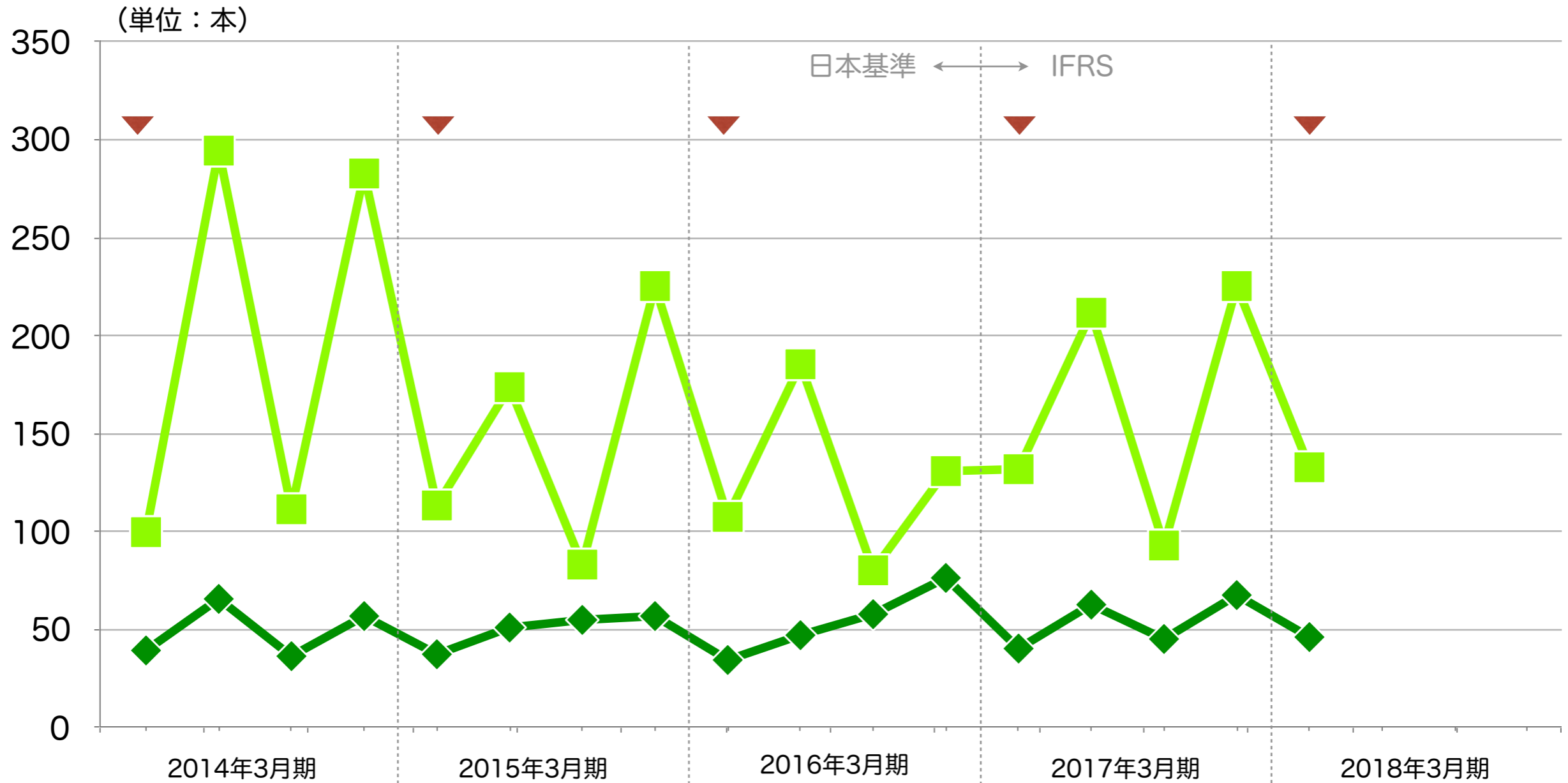
# ASTERIA売上(四半期別)

## ■ 第1四半期としてASTERIA売上過去最高



# ASTERIAライセンス数（四半期別）

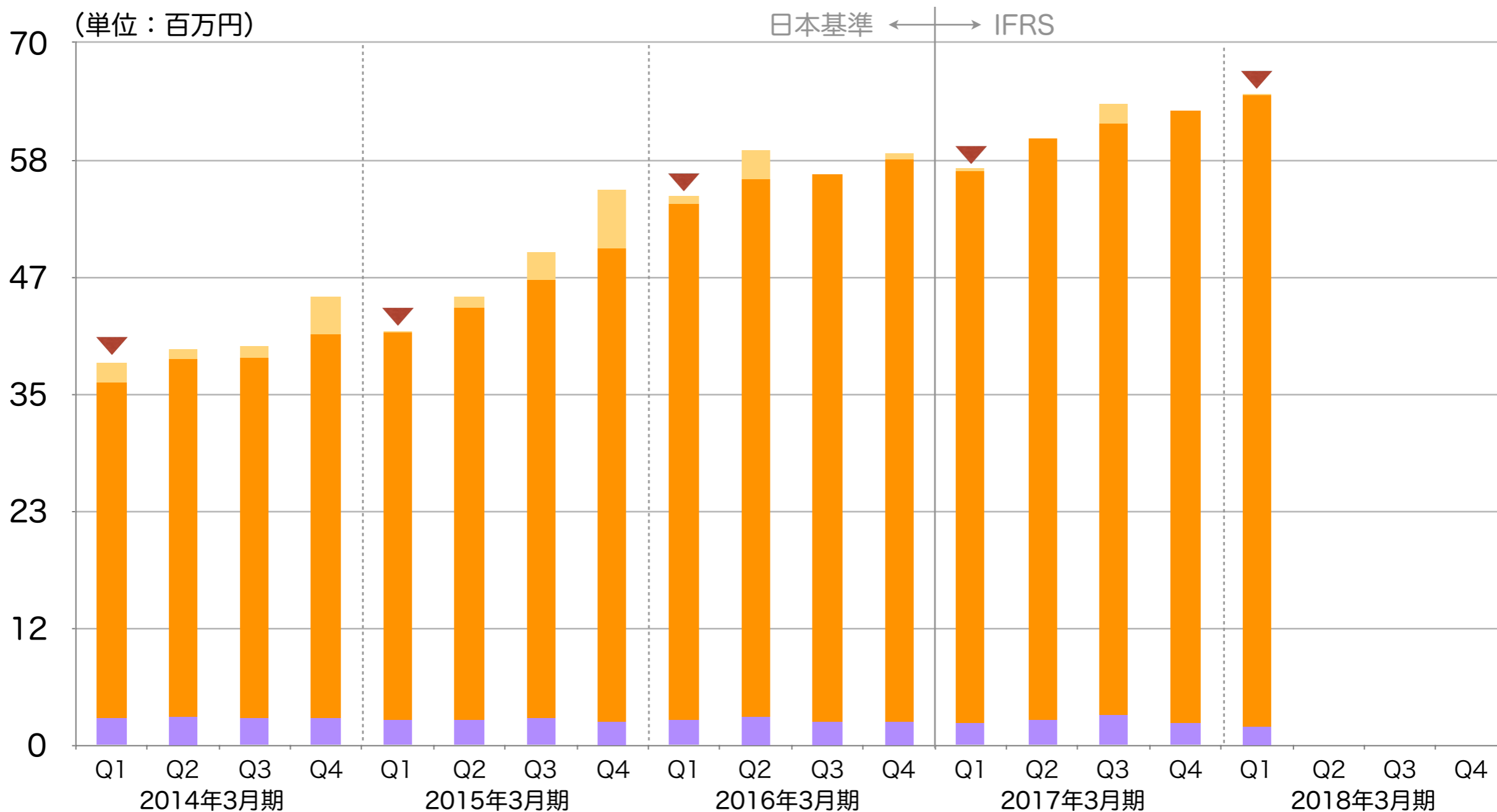
■ 主力のASTERIA WARPライセンスは前年同期より6本の増加



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
ASTERIA WARP Lite	102	302	114	290	116	178	85	231	110	190	82	134	135	217	95	231	136				
ASTERIA WARP	40	67	37	58	38	52	55	58	35	48	59	78	41	64	46	69	47				

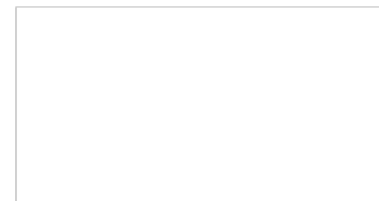
# Handbook売上（四半期別）

## ■ 四半期としてHandbook売上過去最高



Handbook License	2	0	1	3	0	0	2	6	0	2	0	0	0	0	2	0	0			
Handbook SaaS	33	35	35	38	38	41	43	47	51	53	54	56	55	58	59	61	63			
保守	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2			
合計	37	39	39	44	41	44	49	55	54	59	56	59	57	61	64	63	65			

# 製品概要





# インフォテリア製品群

- 「つなぐ」に特化した企業向けソフトウェア製品群を展開

エンター  
プライズ  
製品



マスターデータ管理



オンライン表計算

ネット  
サービス  
製品



## Handbook

企業内外の情報を  
安全に配信、閲覧



エッジコンピューティング基盤



IoTモバイルアプリ開発基盤



”つながる”カレンダー



オンライン付箋

## 主力製品

# 主力製品 1 : ASTERIA (アステリア)

やり取りを円滑にする「通訳」のような役割



異なるコンピュータ間のデータをつなぐ



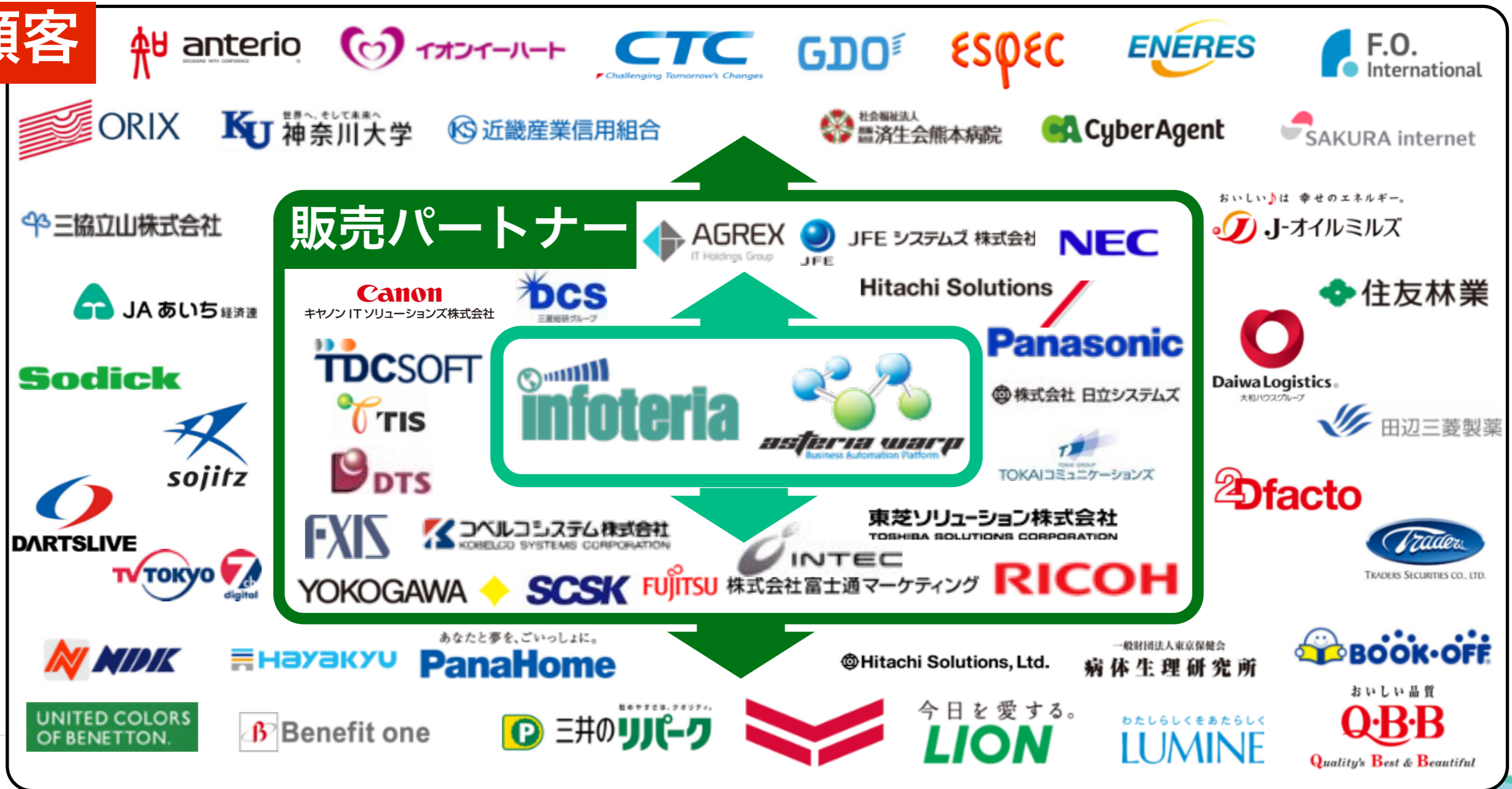
# 主力製品 1 : ASTERIA (アステリア)

国内市場シェアNo.1、6,000社を超える導入企業。

国内有数のシステムインテグレータを通じた間接販売。

顧客

販売パートナー



# 主力製品 2 : Handbook (ハンドブック)

特長： 企業内外のコンテンツを安全に配信し、  
携帯端末での閲覧を可能にするソフトウェア。



# 主力製品 2 : Handbook (ハンドブック)

1,200を超える先進的企業、教育機関で採用。



SEIKO PRECISION (Thailand) Co.,Ltd.



株式会社 日立ハイテクフィールドディング



KITAO COSMETICS



# Platio (プラティオ)

人とモノをつなぐ



**Platio**  
プラティオ

- 2017年2月出荷開始
- テンプレートからの選択により簡単にIoT対応モバイルアプリを開発できる画期的ソフトウェア

✓ テンプレートから簡単開発



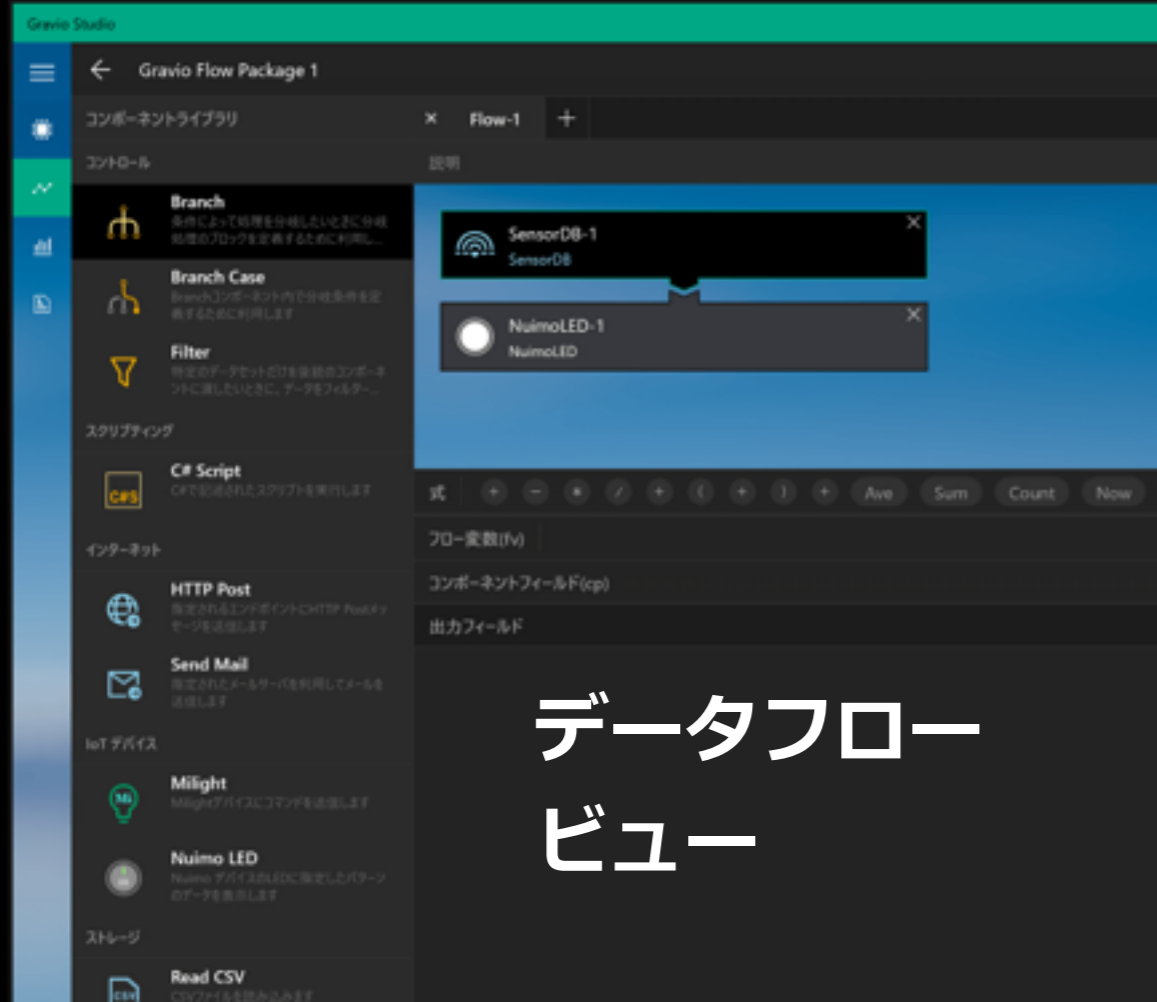
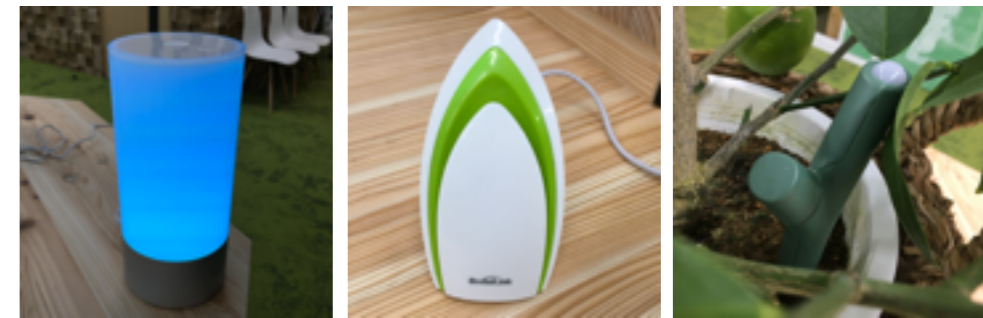
# Gravio (グラヴィオ)

システムとモノをつなぐ

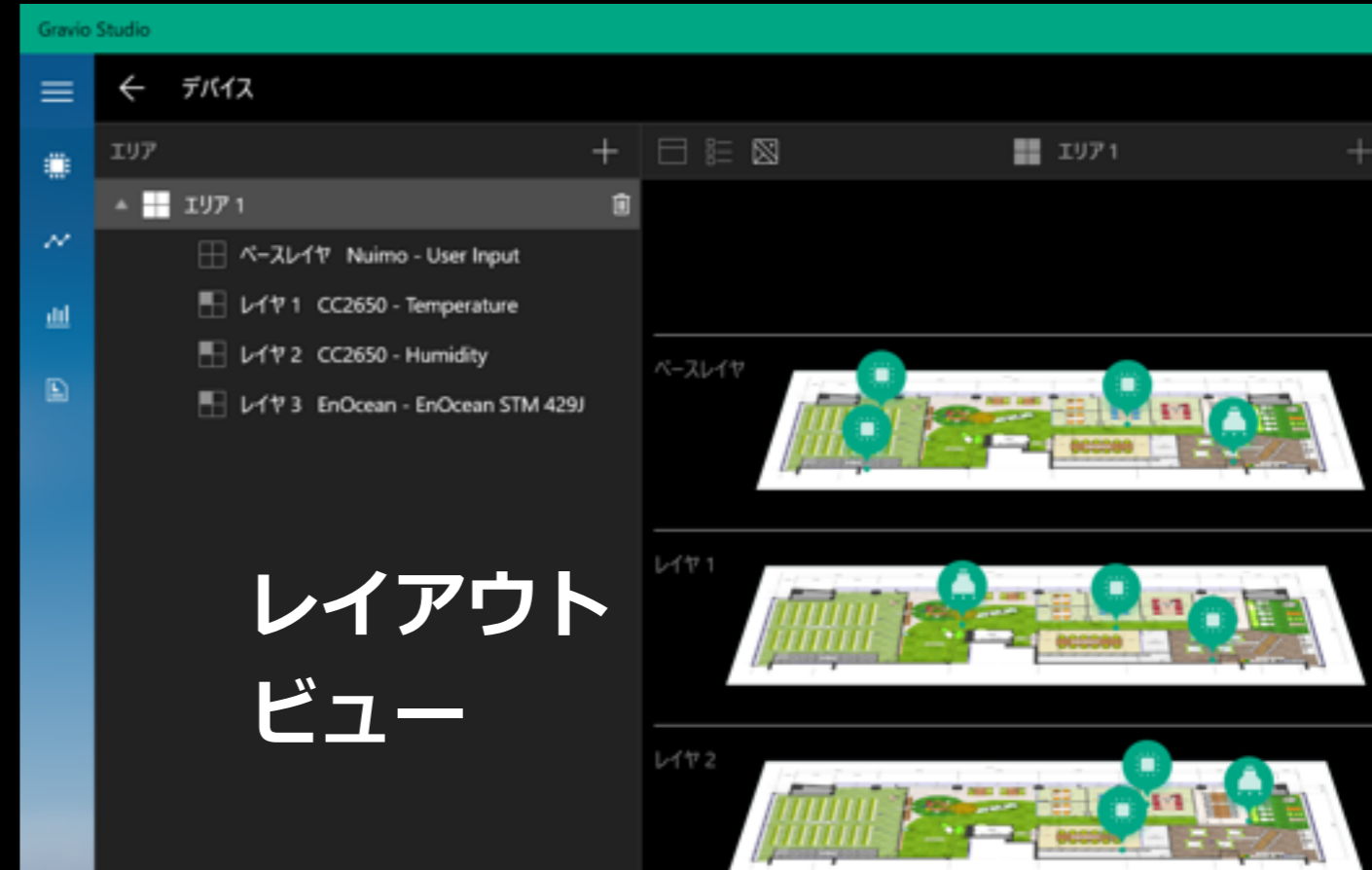


- 2017年6月出荷開始
- ノン・プログラミングで実現する、本格的エッジ・コンピューティングミドルウェア
- Windows 10で稼働

✓ IoT機器の制御も可能



データフロー  
ビュー



レイアウト  
ビュー

# SnapCal (スナップカル)

繋がるスマホ専用カレンダー、メジャーバージョンアップ





# lino (リノ)

誰とでも繋がる、クラウド上の付箋。Apple Watch対応。

facebook

Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋

「lino」



有料版 月額315円



共有



# デザインサービス

企業のデジタルライゼーションを支援する

主にThis Place  
シアトルオフィス  
ロンドンオフィス  
から提供

- ◆ 顧客企業のブランディング戦略
- ◆ ウェブやモバイルアプリのデザイン
- ◆ ウェブやモバイルアプリの開発支援

## 主要顧客

T-Mobile

Samsonite

TELECOM

BBC

Hannaford



Ahold  
Delhaize

AEG

M&CSAATCHI

Woolworths  
the fresh food people

ASOS  
discover fashion online

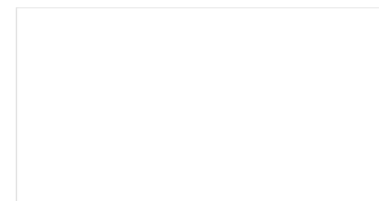
SECURE



dunhill

Edelman

# 当社の事業モデル



# 「IT業界」もさまざま

## ソフトウェア

インフォテリア、オラクル、  
マイクロソフト、NTTデータ  
etc.

## インターネット

ヤフー、楽天、DeNA  
Facebook etc.

# IT業界

## ハードウェア

富士通、NEC  
HP、DELL etc.

## 通信

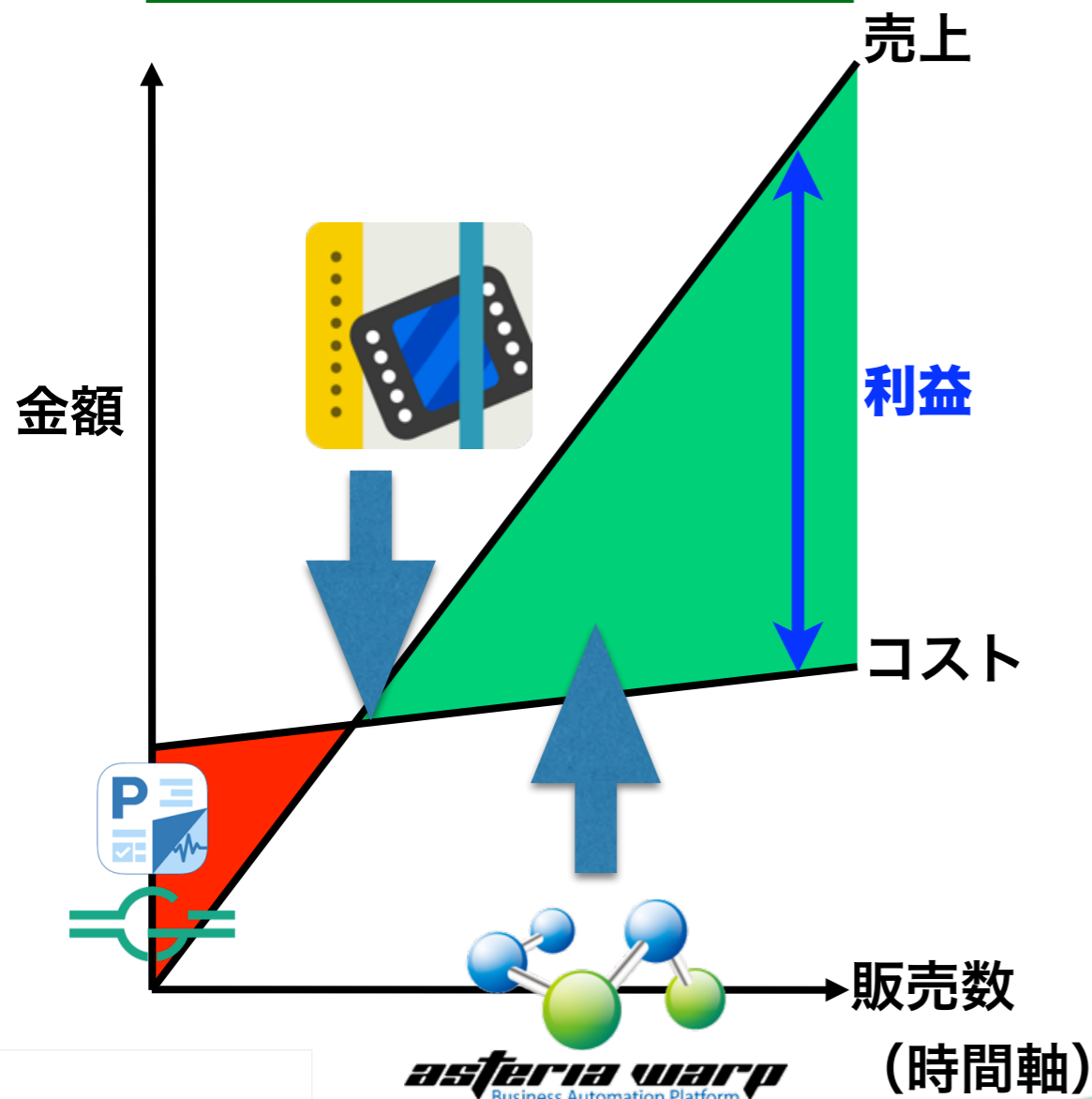
NTT、KDDI、AT&T、  
ソフトバンク etc.

# ソフトウェア開発も2モデル

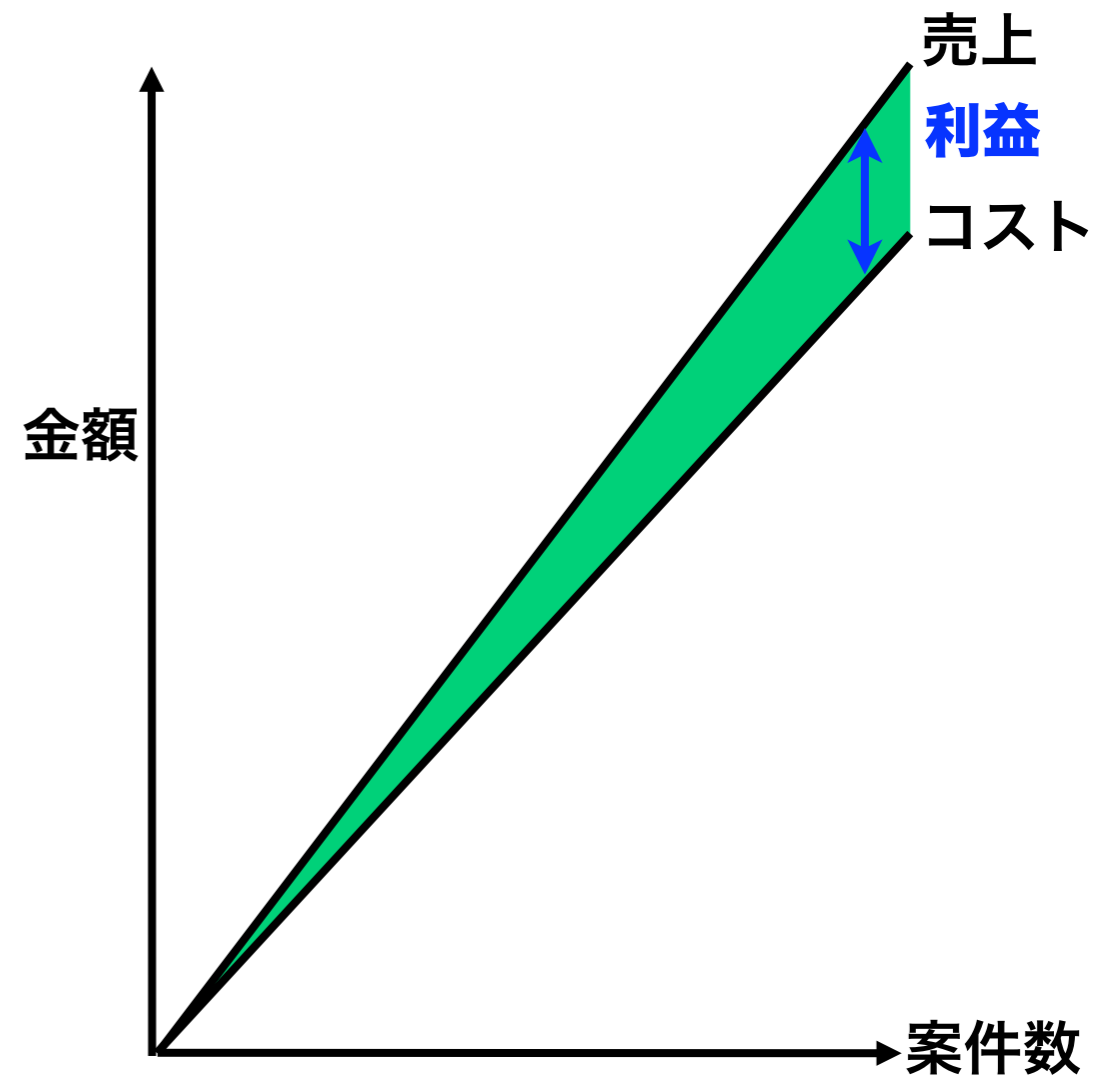
製品開発		受託開発
不特定多数	納品先	1顧客
高い (8割以上)	売上高総利益率 (粗利)	低い (2割以下)
高い	スケールし易さ	低い

# 収益モデルは大きく異なる

## 製品開発



## 受託開発





(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。