



インフォテリア株式会社

Infoteria Corporation

2012年3月期
決算説明会

FY2011 Financial Report

2012年5月11日

May 11th, 2012

(証券コード：3853)

目次

Index

会社説明

Company Brochure

- ・ 会社概要 . . . P4
Corporate Profile
- ・ 会社沿革と売上高推移 . . . P5
Strategy "NEO" Main Product & Revenue Breakdown
- ・ NEO戦略:主な製品と売上区分
Corporate History & Sales Trend . . . P6

当社の目指す方向性

Infoteria's Future Direction

- ・ 当社の目指す方向性 . . . P8
Infoteria's Future Direction
- ・ 中期計画 . . . P11
Midterm Plan

決算概要

Financial Highlights

- ・ 当期ポイントと来期施策 . . . P13
FY2011 Highlight & next FY's Action Plan

通期決算

Closing of the FY2011

- ・ 損益計算書 . . . P14
Profit & Loss
- ・ 売上高推移 . . . P15
Sales & Trend
- ・ 売上高構成（売上区分別） . P16
Structure of Sales
- ・ 売上高構成（グラフ） . P17
Sales Break Down
- ・ ライセンス売上 . . . P18
License Sales
- ・ サポート売上 . . . P19
Service Sales
- ・ サービス売上 . . . P20
Support Sales
- ・ 成長に向けた投資の状況 . . . P21
Investment Plan

- ・ 貸借対照表 . . . P22
Balance Sheet

2012年度配当

FY2011 Dividend

- ・ 2012年3月期配当について P24
FY2011 Dividend

通期振り返り & 来期施策

Review & Next FY's action plan by Strategic Segment

- ・ Net Service . . . P26
- ・ Net Service施策 . . . P30
Action Plan for NetService
- ・ Enterprise . . . P30
- ・ Enterprise施策 . . . P33
Action Plan for Enterprise
- ・ Overseas . . . P34
- ・ Overseas振返り . . . P35
Review of Overseas
- ・ Overseas施策 . . . P36
Action Plan for Overseas
- ・ インフォテリア . . . P37
Infoteria

来期業績予想

FY2012 Forecast

- ・ 2013年3月期業績予想 . . . P39
FY2012 Forecast

補足資料

Appendix

- ・ 事業背景
Background
- ・ 製品説明
Products Information

会社説明

Company Brochure

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 Ooi, Shinagawa-ku, Tokyo
従業員数	59名(単体) - 2012年3月31日現在
Employees	59(Non Consolidated) - March 31st, 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



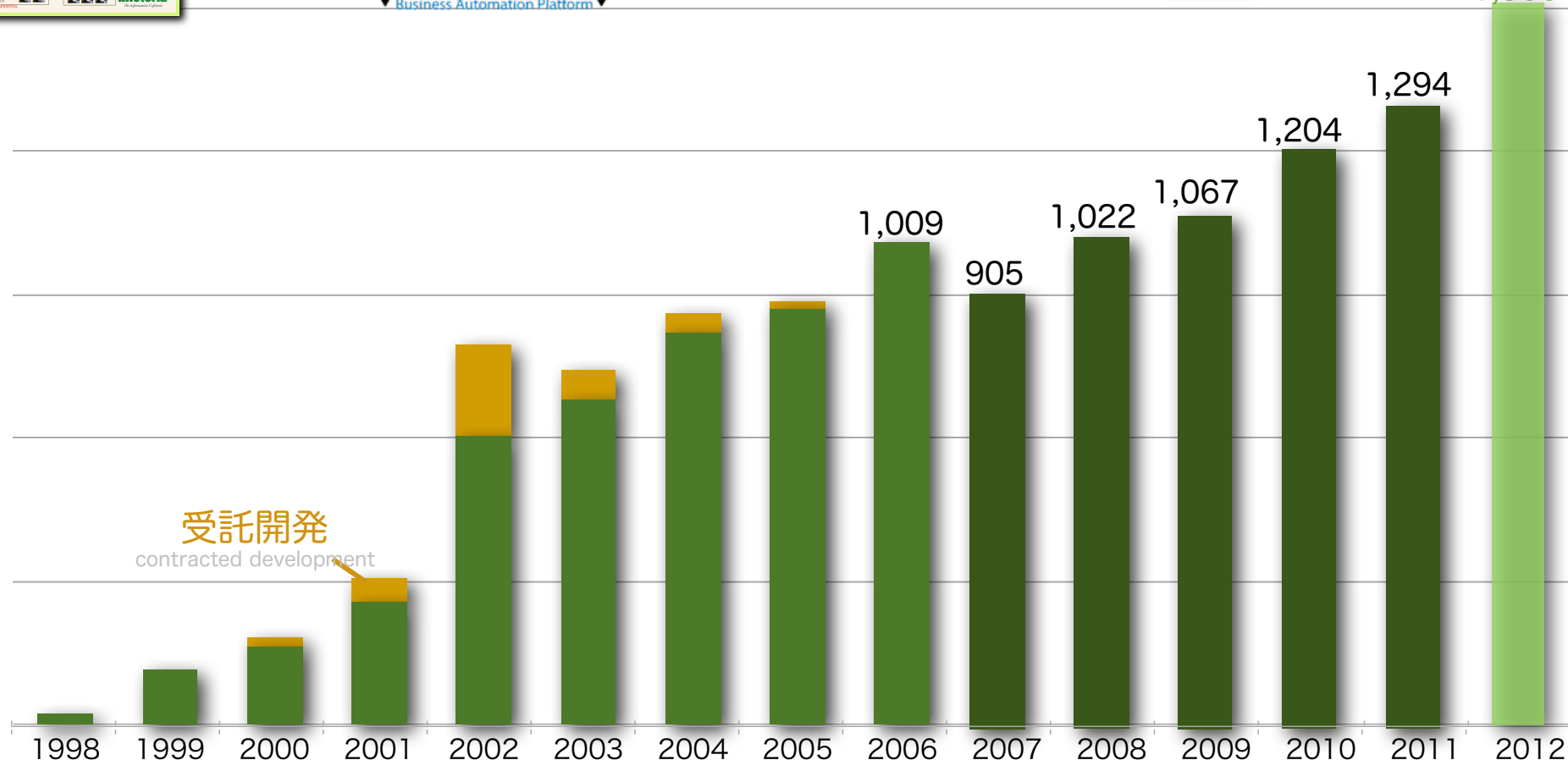
2007
株式上場
IPO

Mothers

2009
Handbook出荷
Start of Handbook Sales



(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥
来期予想
Revenue Forecast
1,500



受託開発
contracted development

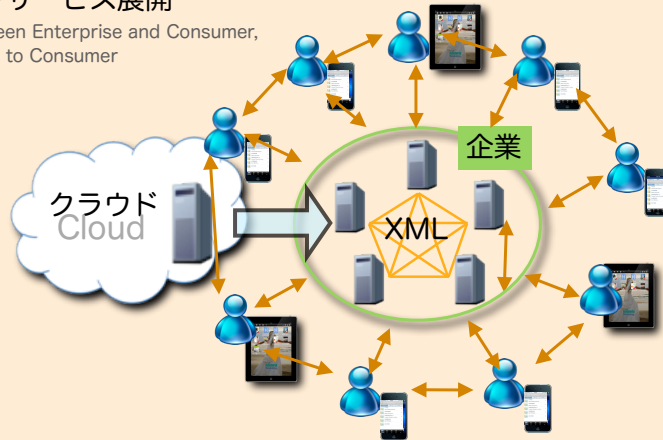
NEO戦略：主な製品

Strategy “NEO” Main Product

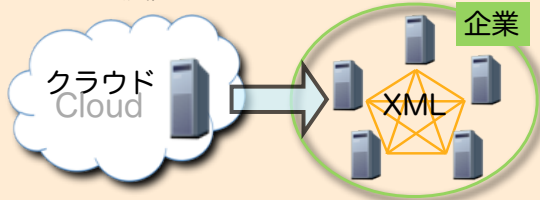
NEO戦略 Strategy NEO

主な製品 Main Product

NetService 企業と人、人と人をつなぐ
オンラインサービス展開
Connect between Enterprise and Consumer,
and Consumer to Consumer



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



Overseas
海外展開

他言語展開で世界をつなぐ Connect the World in multiple Languages



当社の目指す方向性

Infoteria's Future Direction

Enterprise Consumer

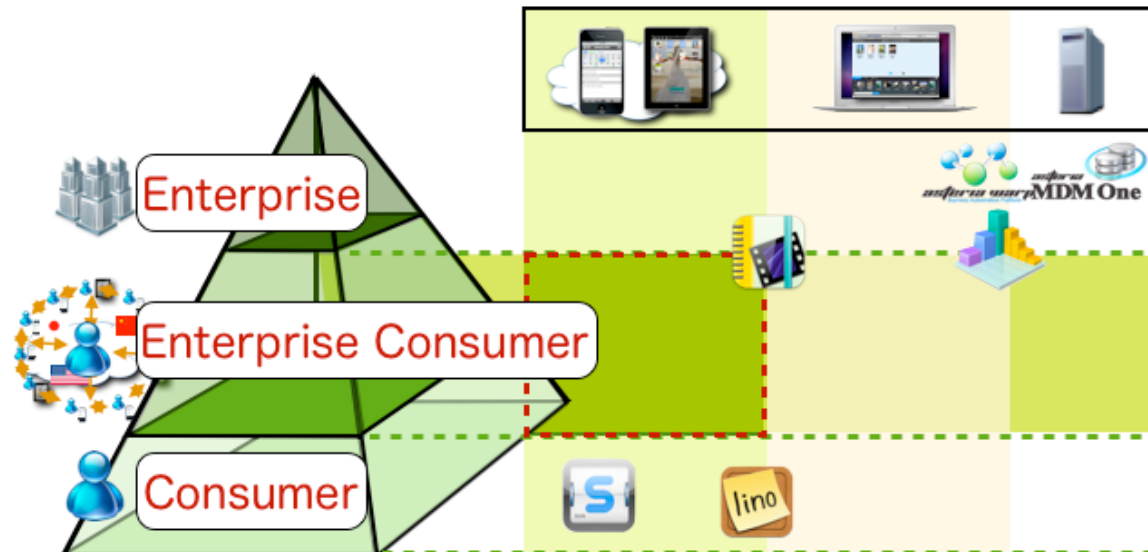
エンタープライズ・コンシューマー

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

企業も社会も、
Enterprise and Society shift trend from Hierarchy to Network
階層型からネットワーク型へ

Enterprise and Society shift trend from Hierarchy to Network



【補足資料参照】

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

ネットワーク型の社会では、
In Network-Society, individuals have higher power than in Hierarchy-Society.
「個人」がより力を持つ



【補足資料参照】

中期計画

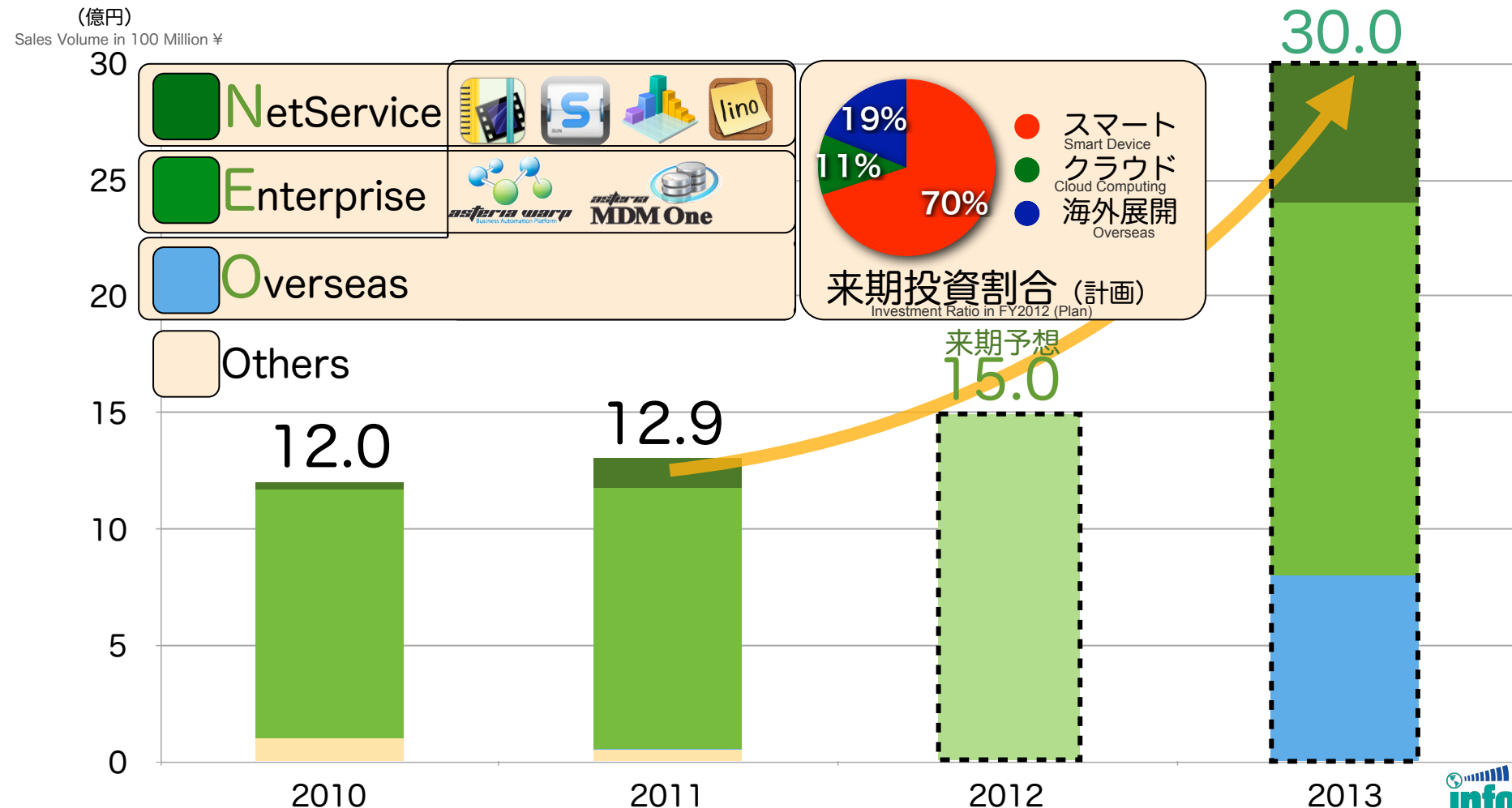
Mid Term Plan

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



決算概要

Financial Highlights

- 創業来最高の売上高を達成
We achieved highest revenue since inception
 - ・ 全売上区分において売上高増
We achieved higher revenue in all segment.
- 業績予想よりも高い営業利益
We achieved higher Operating Income than forecast
 - ・ 効率的な事業への切替
Switch to efficient business.
- Handbookは前期比400%超の成長
Handbook grew over 400% more than FY2011
 - ・ 成長加速のため投資を強化
Continue investment for more growth.

【補足資料参照】

損益計算書

Profit & Loss

- ・ 創業来最高の売上高を達成

We achieved highest revenue since inception

- ・ 投資実施するも、効率化寄与し前期並の利益を確保

Profit and Income level remains similar to that of FY2011 in spite of additional investment

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

	2009年3月期 (連結) (Consolidated)	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)	前期比 (Percentage Change)
売上高 Revenue	1,022	1,067	1,204	1,294	107.4%
売上総利益 Gross Profit	685	799	955	1,108	116.0%
営業利益 Operating Income	▲ 55	131	186	182	97.7%
経常利益 Ordinary Income	▲ 58	133	192	190	98.9%
当期利益 Net Income	▲ 126	103	201	155	77.2%

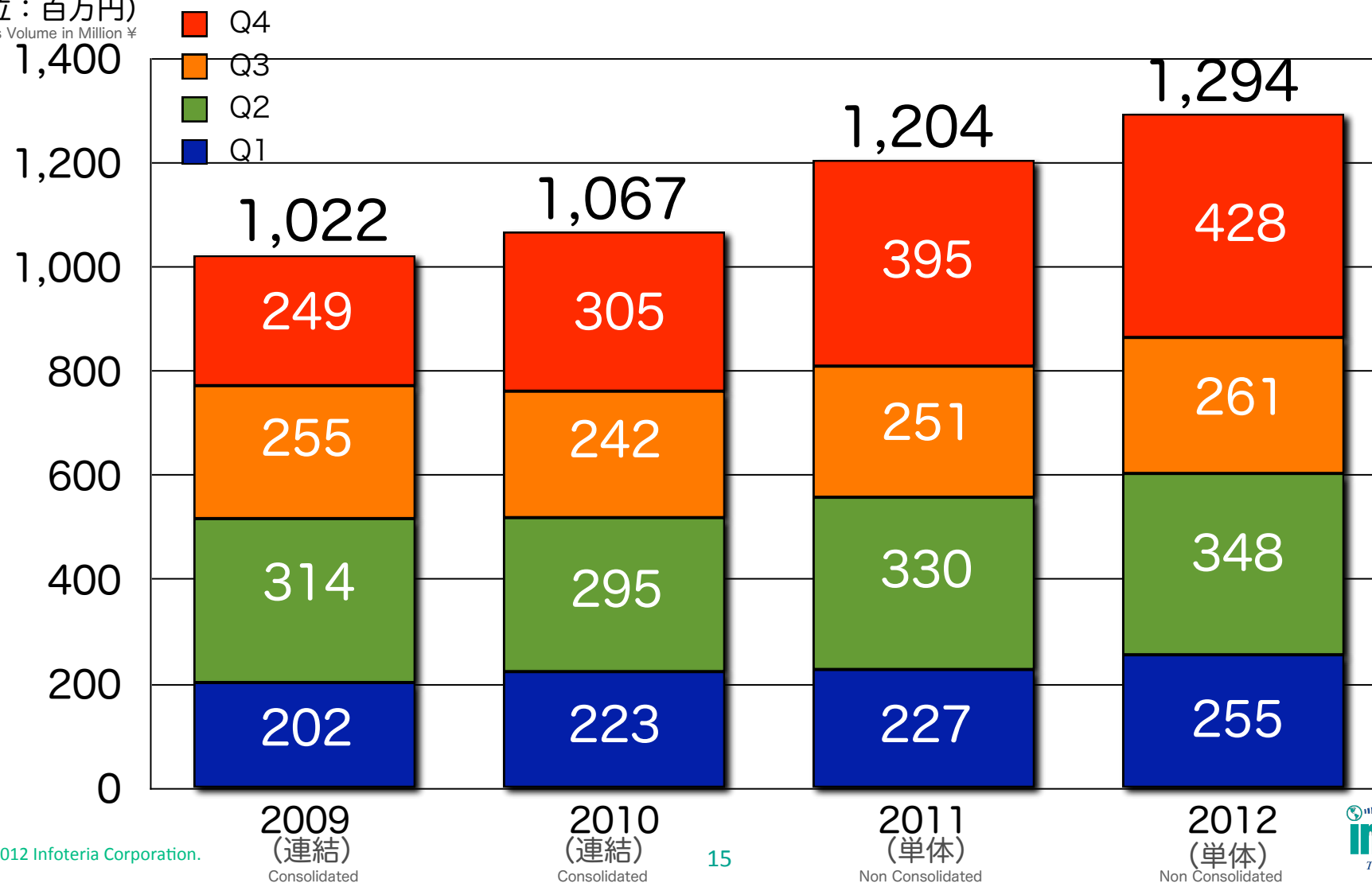
売上高推移

Sales Trend

創業来最高の売上高を達成

We achieved highest revenue since inception

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥



売上高構成（売上区分別）

Sales Break Down

Handbookの伸張でサービスの構成比が10%に

Sales of services reach 10% of total sales due to Handbook's rapid expansion.

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

		2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年3月期 実績（単体）			
Breakdown 売上区分	Main Product 主な製品	(連結) Consolidated	(連結) Consolidated	(単体)	金額 Net Sales	構成比(%)	増減額 Increase	前期比(%)
ライセンス license	ASTERIA	507	560	626	659	50.9%	33	105.3%
サポート support	ASTERIA	389	425	464	505	39.1%	40	108.8%
プロダクト合計 Product Total		897	985	1,090	1,164	90.0%	74	106.8%
サービス service	Handbook	124	80	114	129	10.0%	15	113.4%
合 計 Total		1,022	1,067	1,204	1,294	100%	89	107.4%

※サービス売上は教育は減少、Handbookが伸長。

売上高構成（グラフ）

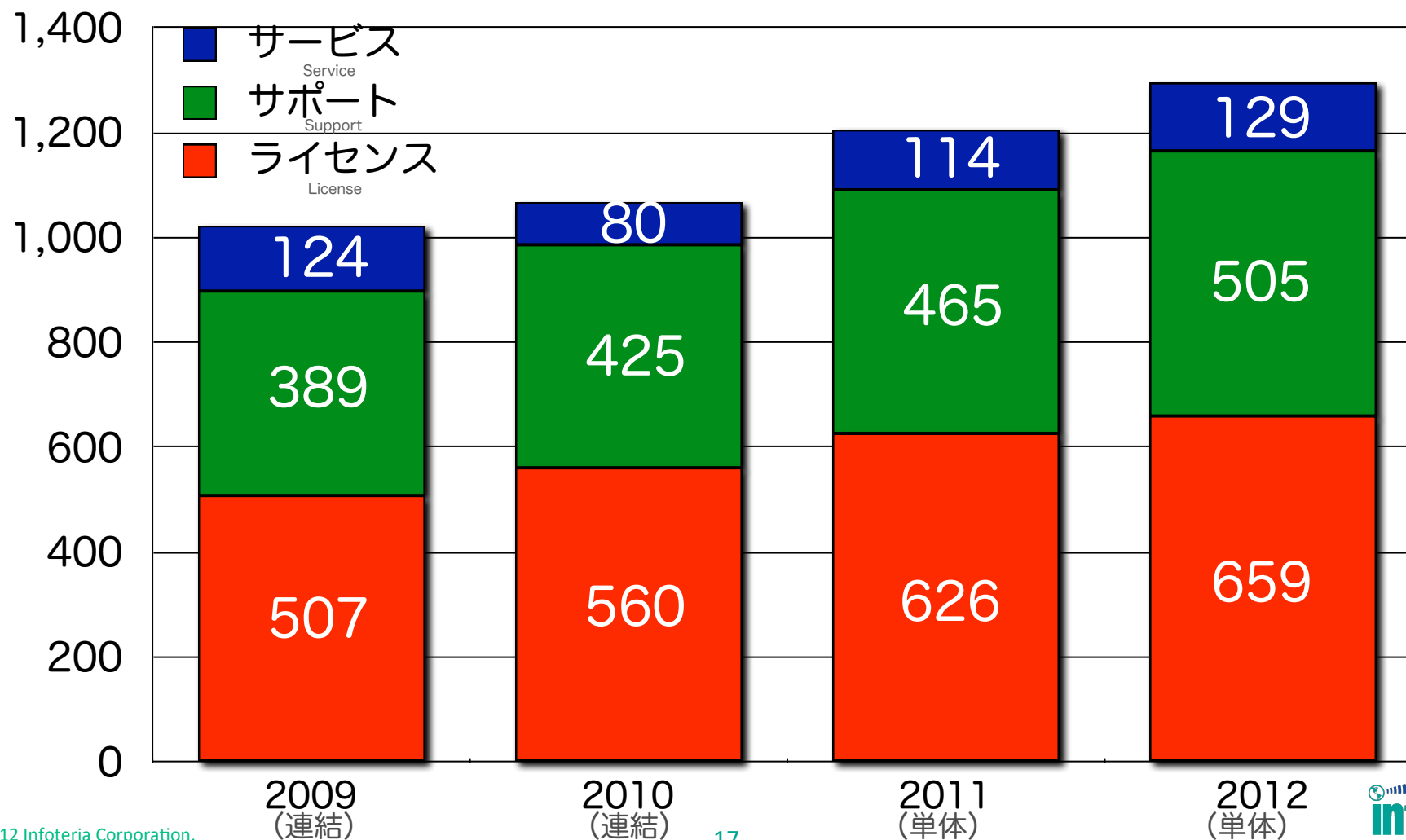
Structure of Sales

サービス売上の成長に加速の兆し

There is an indication of more growth in Sales of services.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥



ポイント：ライセンス売上

License Sales

ASTERIAは堅調、MDMに成長の兆し

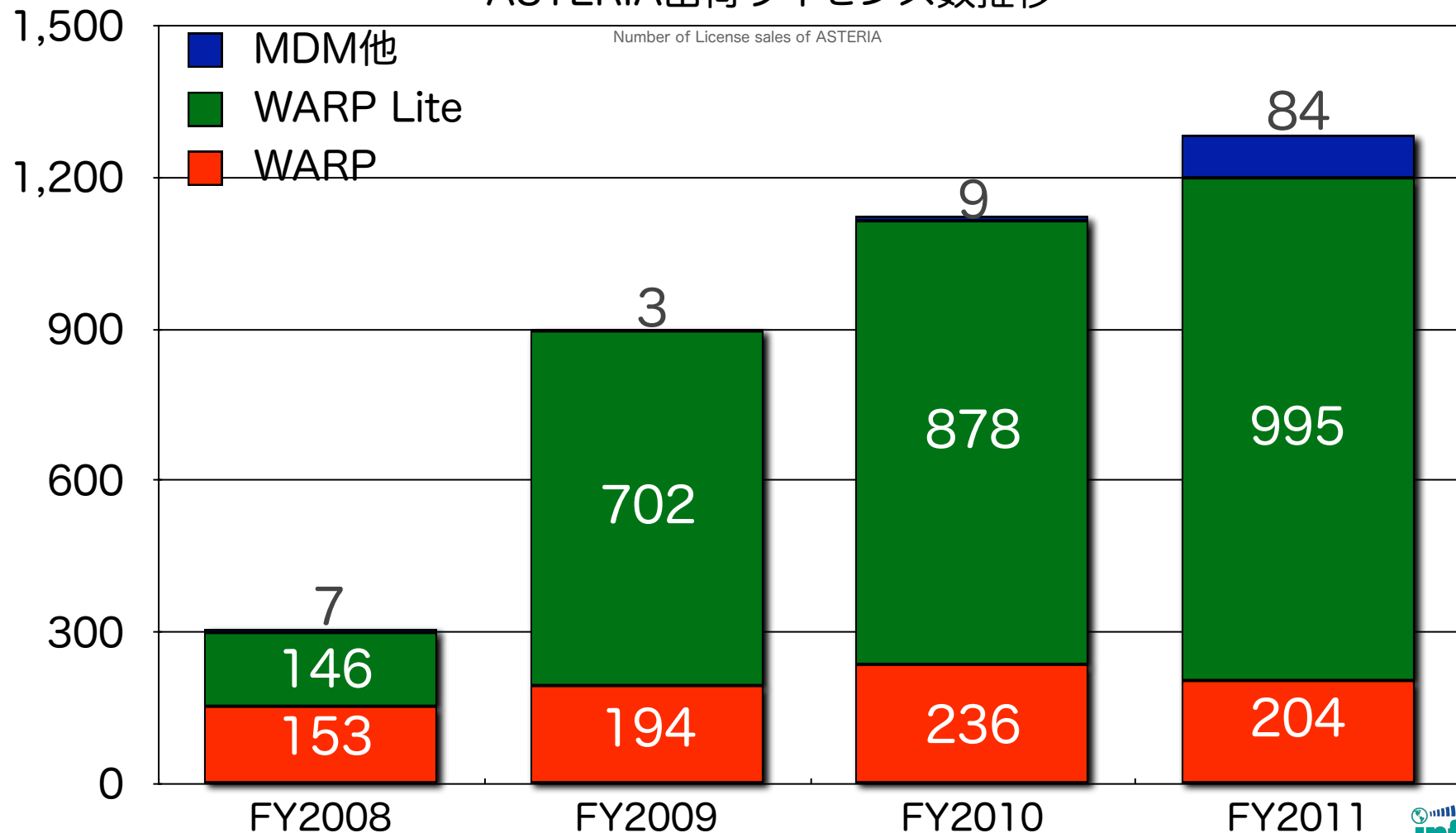
ASTERIA is stable. There is a growth indication in MDM.

(単位：件)

Number of Product Sales

ASTERIA出荷ライセンス数推移

Number of License sales of ASTERIA



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

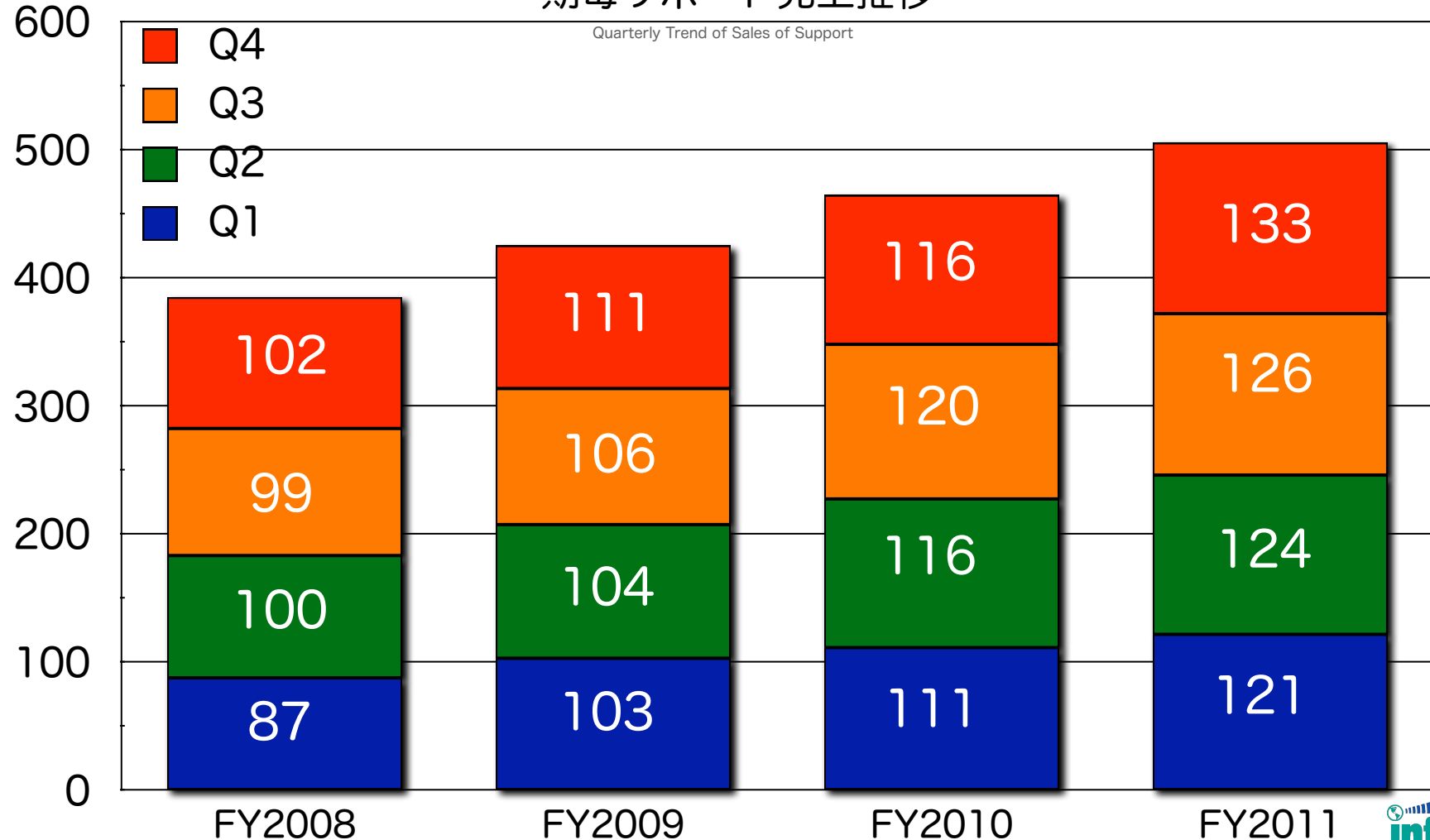
Sales of Support is stable despite of changes in seasonal sales trend.

(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

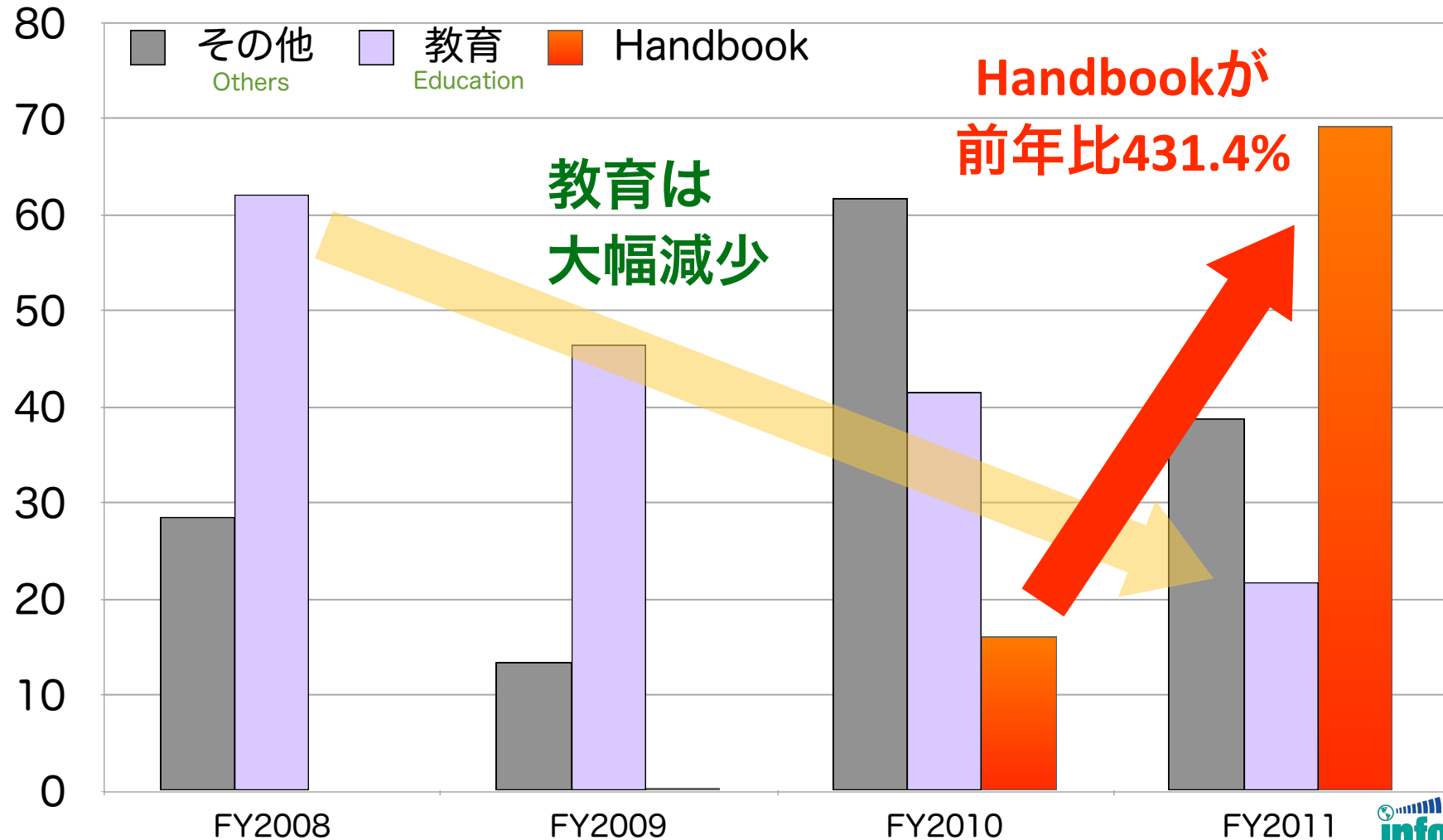
Service Sales

Handbook売上が前年比431.4%の増加

Sales of Handbook increased 431.4% in FY2011 than the previous FY

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥



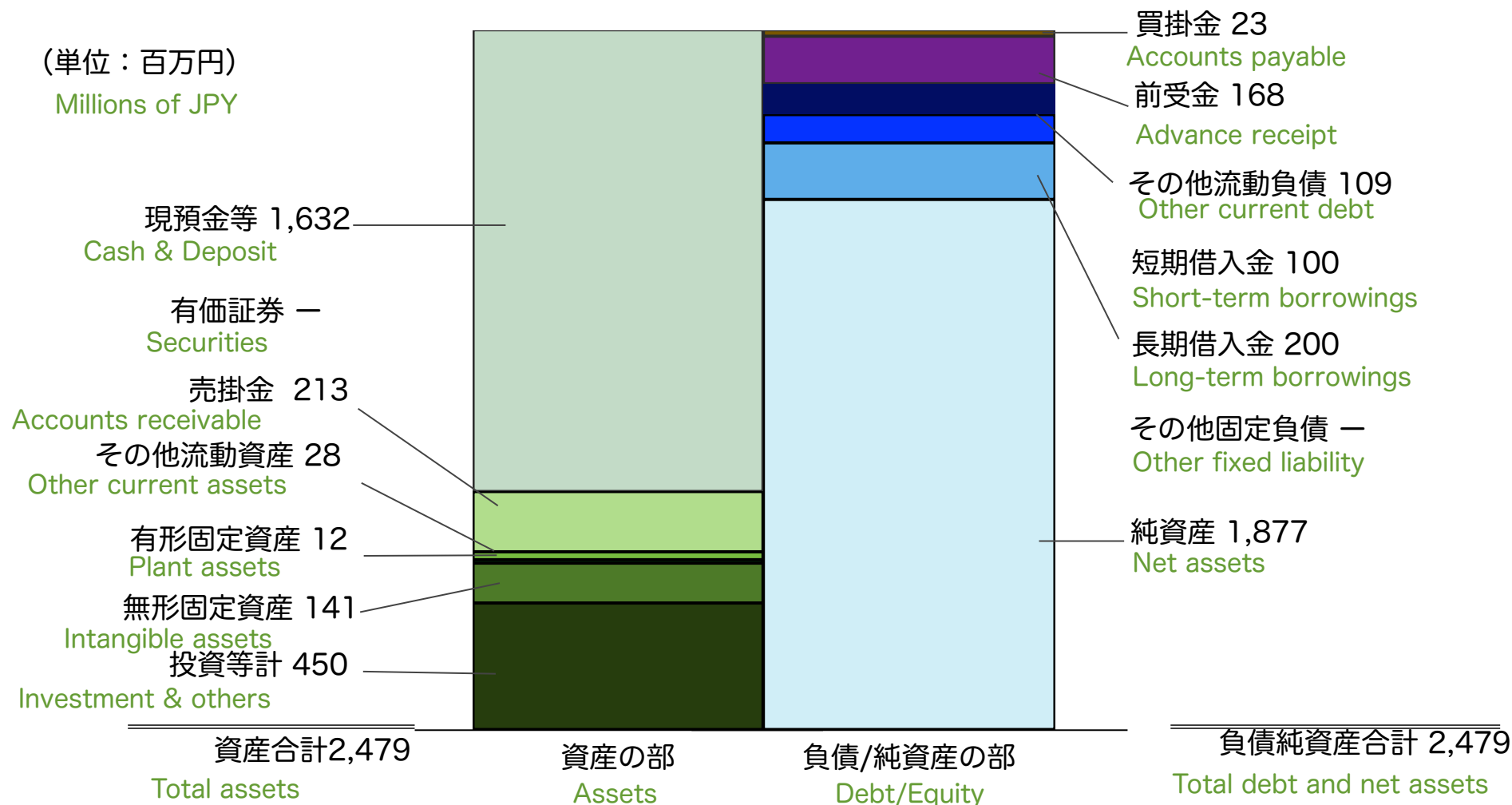
貸借対照表

Balance Sheet

積極的な投資に耐える高い自己資本率

Capital Adequacy Ratio is High Enough to Invest

(単位：百万円)
Millions of JPY



2012年3月期配当

FY2011 Dividend

2012年3月期配当について

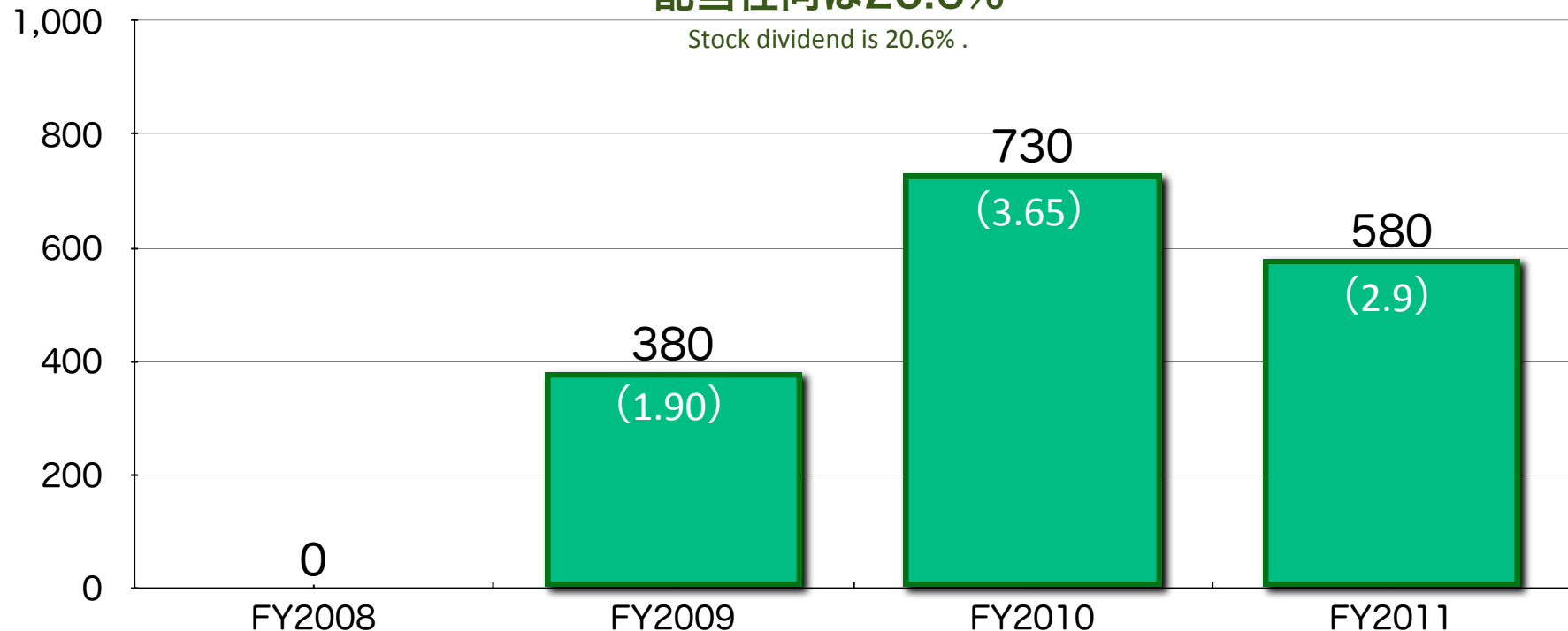
FY2011 Dividend

1株あたり2.9円を予定

We plan to issue dividend of ¥2.9 per stock

(単位：円)

Sales Volume in ¥



※当社は、平成23年6月30日を基準日とし、普通株式1株につき200株の割合をもって分割を実施しております。

※前々期実績:380円

※前期実績:730円

※今期:2.9円⇒580円 (分割前基準)

通期振り返り & 来期施策

Review & Next FY's action plan
by Strategic Segment

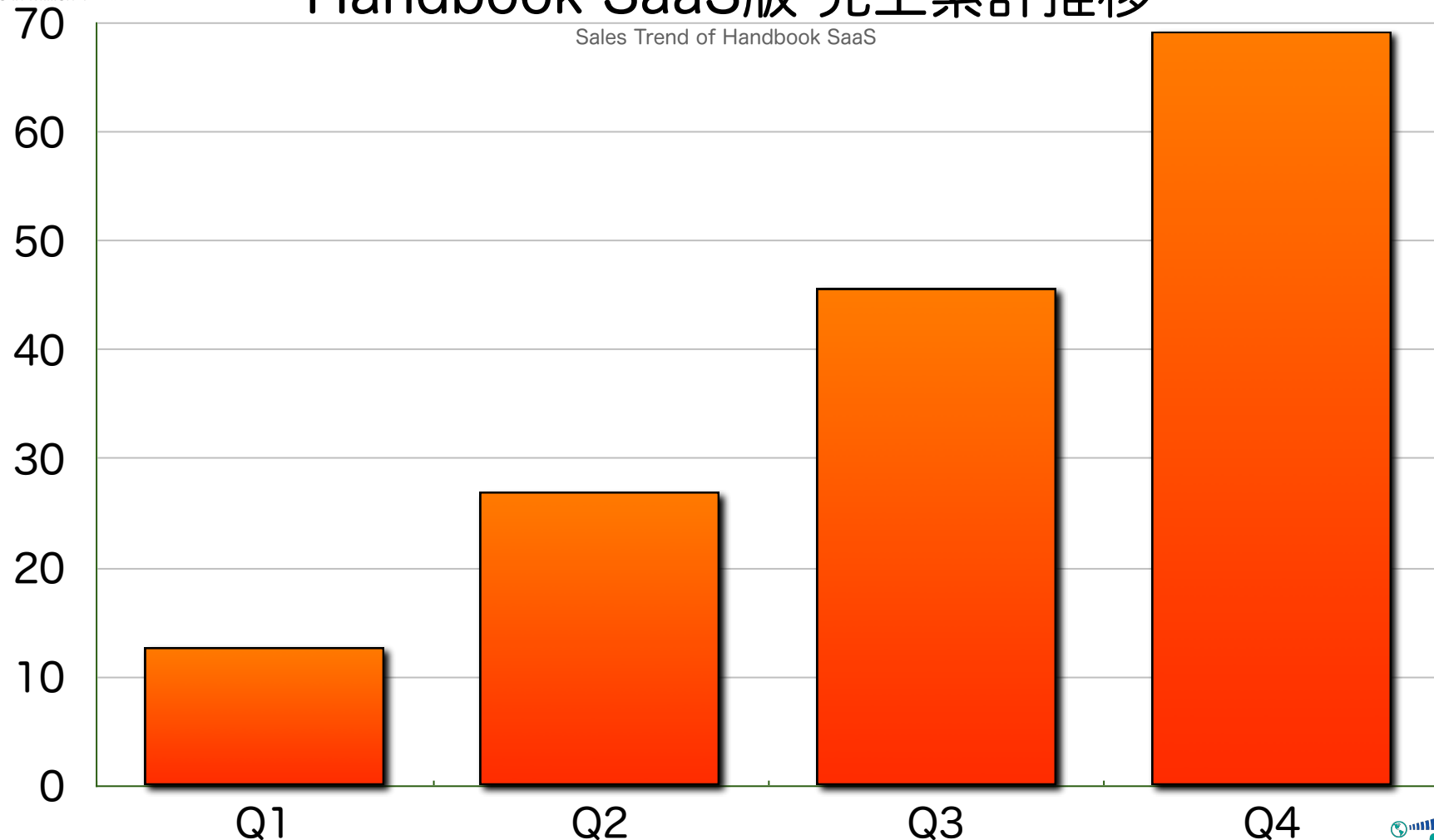
Handbook (SaaS)の売上が順調に拡大

Revenue of Handbook(SaaS) grows steadily

(百万円)
Sales Volume in Million ¥

Handbook SaaS版 売上累計推移

Sales Trend of Handbook SaaS





累計契約数は1年間で約3倍の伸び

Total accounts are almost tripled in a year

120件

2011年3月末

358件

2012年3月末

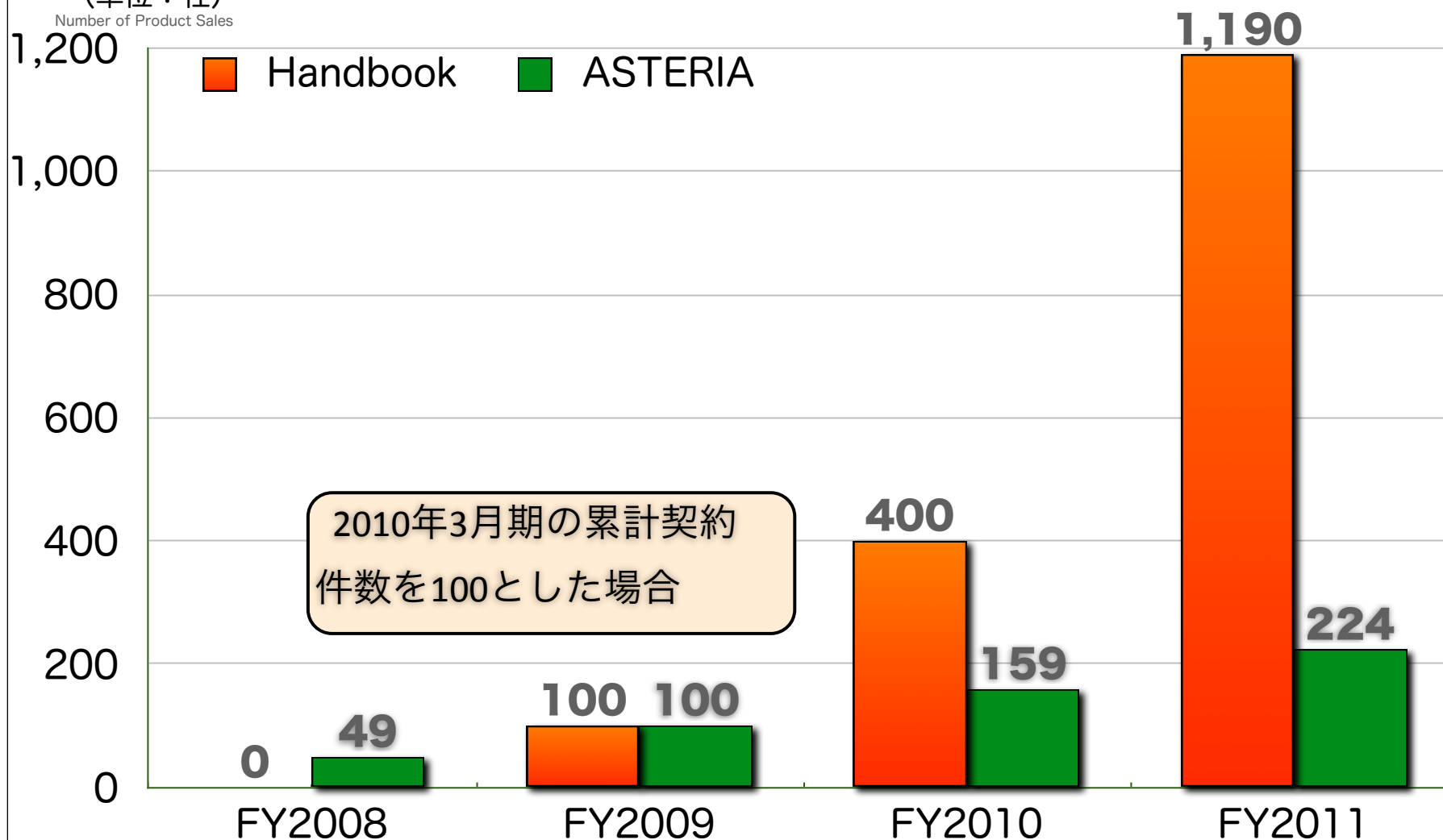


2010年からの累計契約数の伸び率はASTERIAの5倍強

Growth of total Handbook accounts is around five times than that of ASTERIA

(単位：社)

Number of Product Sales



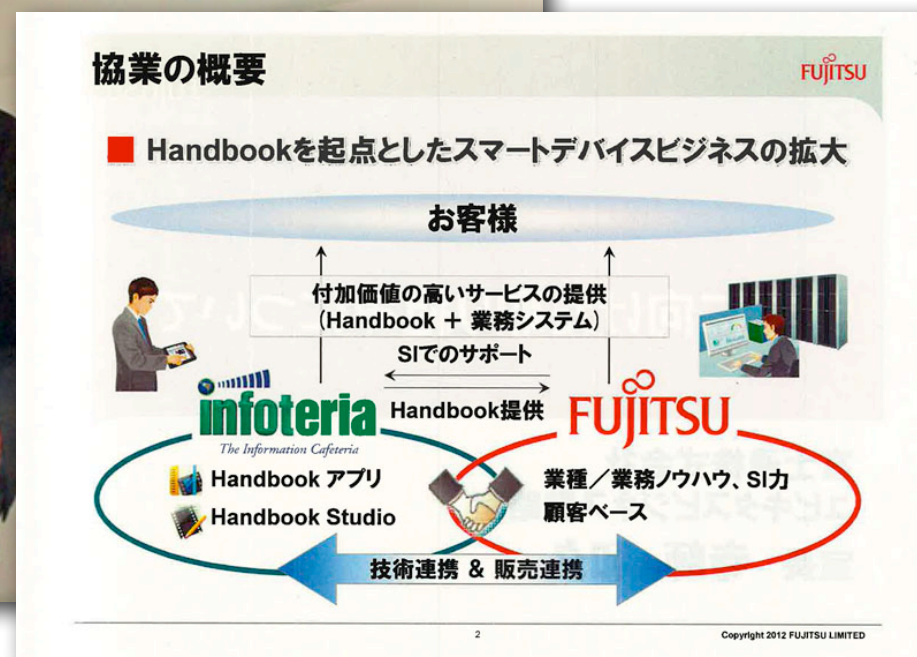
富士通と業務業種システム連携で協業

Collaboration with Fujitsu on Handbook for business system.



インフォテリア株式会社
代表取締役社長／CEO 平野洋一郎

富士通株式会社
執行役員常務 大谷信雄様





2012年度もマーケティングを積極的に実施

Perform Aggressive Marketing in FY2012

①毎月機能を改善

Update functionality every month

- ・ 市場成長に合わせた製品の成長

We develop products in connection to the growth in the market.

②価格改定

Shift to flexible pricing

- ・ 利用実態に合わせスタートしやすく

We are changing our pricing structure to reach to large market segment

③販促活動

Efficient and Aggressive PR

- ・ 認知度とブランド価値の向上

Increase Handbook's brand awareness

【補足資料参照】



市場シェアが50%に迫る

ASTERIA's Market Share reaches close to 50%

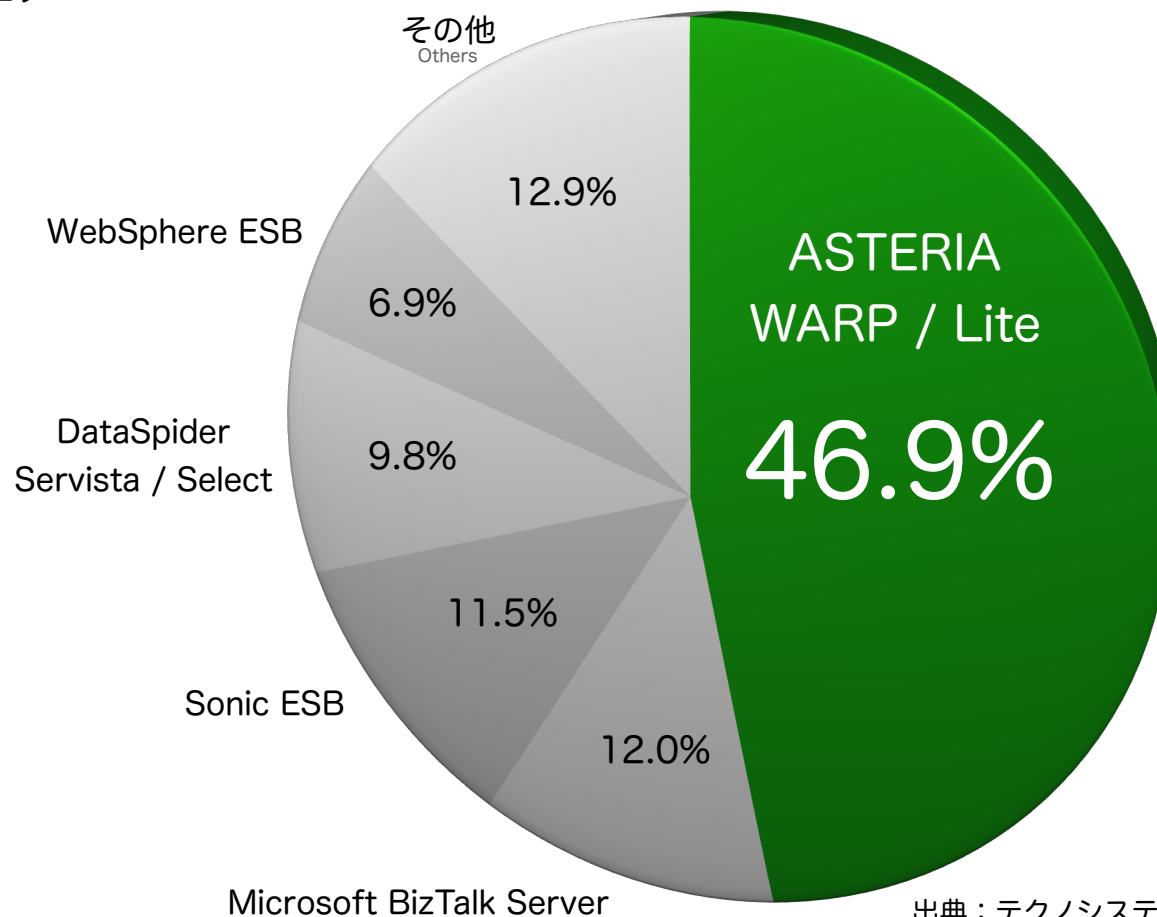
EAI/ESB市場シェア

EAI/ESB Market Share

(本数ベース)

Based on number of companies
which purchased ASTERIA

2011年



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」

ASTERIAは引き続き好調に導入社数を伸ばす

Number of ASTERIA clients increase steadily

(単位：社)
Number of Product Sales

3,000

ASTERIA導入社数

Number of Companies that purchased ASTERIA

2,800

2,600

2,400

2,200

2,000

2,323

2,539

2,754

2,990

1Q

2Q

3Q

4Q

ASTERIAは市場深堀、MDMは市場開拓

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

①クラウド対応を強化

We will dig into the cloud space.

- ・市場成長に合わせた製品の成長

We develop products in connection to the growth in the market.

②スマートデバイス対応を強化

We will dig into the smart devices

- ・既存システムとスマートデバイスのデータ連携

We will connect existing systems to smart devices.

③データマネジメント

Data Management

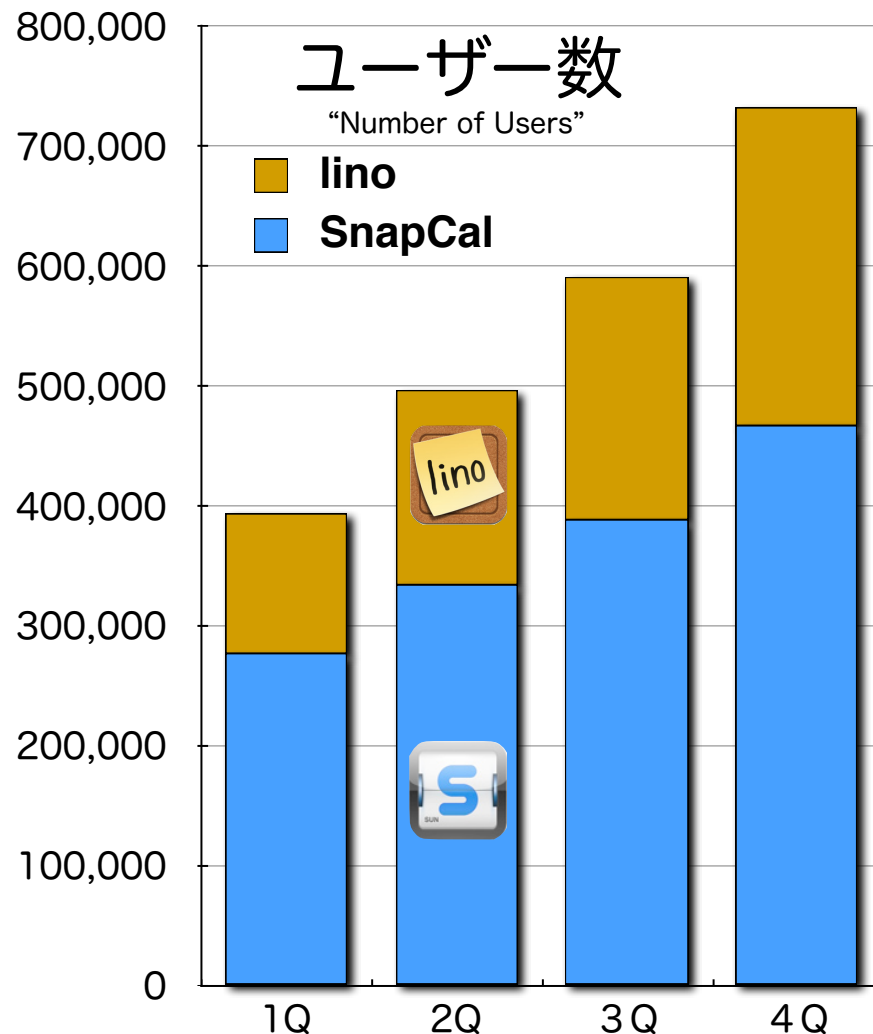
- ・MDM布教、JDMC活動、パートナー協業

spread Master Data Management further, collaborate with Japan Data Management Consortium and focus on creating more partner alliance.

【補足資料参照】

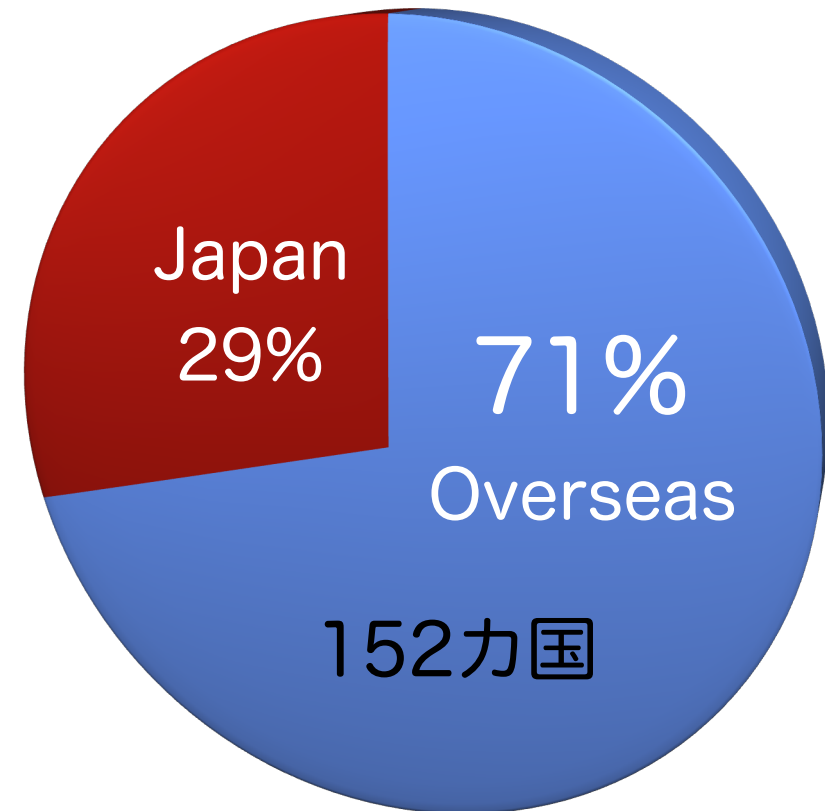
先兵プロダクトとしての順調な進展

lino & SnapCal expanding to overseas market



海外比率

"Country wise product usage"



2012年3月末

Overseas振り返り

Review of Overseas

中国と韓国への海外足掛りが進展

Advance to overseas market by utilizing our partnerships with partners in China and Korea

ユーザー & 販売提携

Neusoft

中国

100%子会社

亿福天信息科技有限公司



大連東軟信息学院
院長 温涛 様

インフォテリア株式会社
代表取締役社長/CEO 平野洋一郎

ユーザー & 販売提携



BORYUNG

보령제약

韓国



保寧製薬グループ
会長 金昇浩 様

インフォテリア株式会社
代表取締役社長/CEO 平野洋一郎

保寧製薬
会長 金恩璿 様

市場調査から徐々に本格展開へ Market Research to Real Sales Activities

①海外拠点のさらなる開拓

We develop overseas market further.

- ・ 中国「亿福天（杭州）信息科技有限公司」に加えて

We established branch "Infoteria Hangzhou" in China

②製品の海外展開の加速

We will accelerate selling our products in the overseas market

- ・ マーケティングを開始

Initiate marketing activities in the overseas market.

③パートナー深掘、拡大

Identify potential partners and create more alliances..

- ・ 中国語圏、英語圏、韓国語圏

By utilizing our partnerships and alliances, we will dig into the Chinese, Korean and English speaking region.

【補足資料参照】

2012年度:選択と集中を実行、より筋肉質な体質に⇒NEO加速

Selection and Concentration, to be more effective organization for accelerating NEO



XML研修



撤退／サービス停止

Service Termination

積極投資

Areas of active investment



Realize

Make IT Real Business

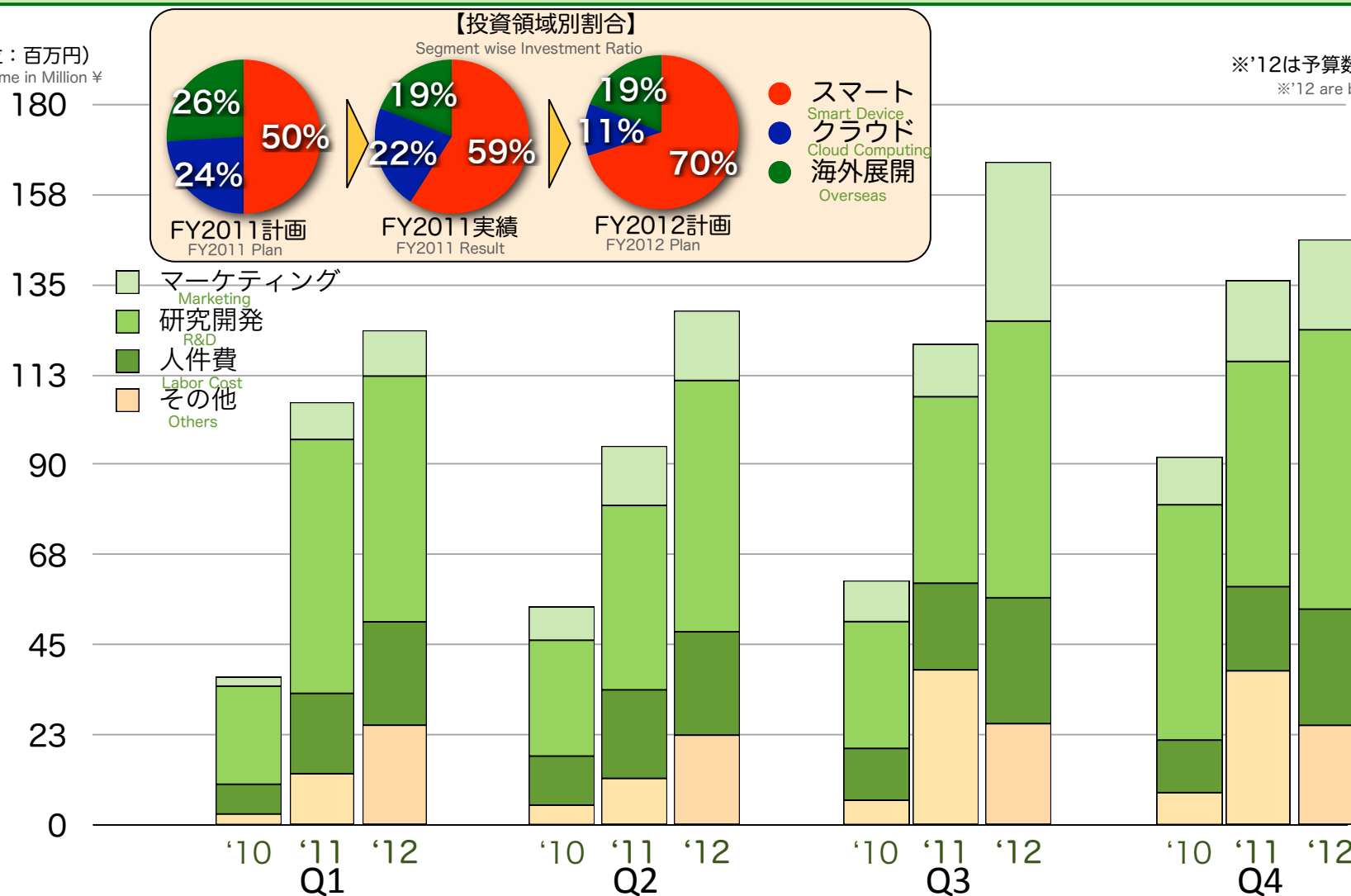
成長に向けた投資

Investment Plan

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)
Sales Volume in Million ¥



来期業績予想

FY2012 Forecast

2013年3月期業績予想

FY2012 Forecast

Handbook寄与し売上高は引続き伸長と予想

We estimate FY2012 revenue will increase due to rigorous Handbook sales

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

	2012/3期 通期実績 (FY2011 Result)	2013/3期 通期 (FY2012 Forecast) 業績予想		成長率 (Growth Ratio)	主な要因／備考
		(連結) (Consolidated)	(単体) (Non Consolidated)		
売上高 Revenue	1,294	1,500	1,500	15.9%	・ Handbookの成長が寄与
営業利益 Operating Income	182	120	130	▲34.2%	・ 積極的な投資を継続
経常利益 Ordinary Income	190	120	130	▲37.0%	
当期利益 Net Income	155	70	80	▲55.0%	・ 法人税

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.

(証券コード：3853)

補足資料

Appendix

当期ポイントと来期施策

FY2011 Highlight & next
FY's Action Plan

- ・創業来最高の売上高を達成
Infoteria achieved highest revenue since inception
- ・当初業績予想よりも高い営業利益
Infoteria achieved higher Operating Income than forecast
- ・Handbookは前期比400%超の成長
Handbook grew over 400% more than FY2011

- ・売上高の成長率は向上
Revenue Growth percentage has increased.
- ・効率的な事業への切替
Switch to efficient business.
- ・成長加速の為投資は継続
Continue investment for more growth.

(百万円) Sales Volume in Million ¥	当期通期業績 Result in FY2011	来期業績予想 Forecast in FY2012	成長率 Growth Percentage
売上高 : Revenue	1,294	1,500 (1,500) (※単体)	15.9%
営業利益 : Operating Income	182	120 (130)	▲34.2%
経常利益 : Ordinary Income	190	120 (130)	▲37.0%
当期利益 : Net Income	155	70 (80)	▲55.0%

当期重点施策 FY2011 Action Plan

- 【Handbook】
- ・ Handbookのキャリアとのパートナー展開
 - ・ Handbookの知名度向上

- 【ASTERIA】
- ・ ASTERIAの深堀
- 【MDM】
- ・ MDM市場の開拓

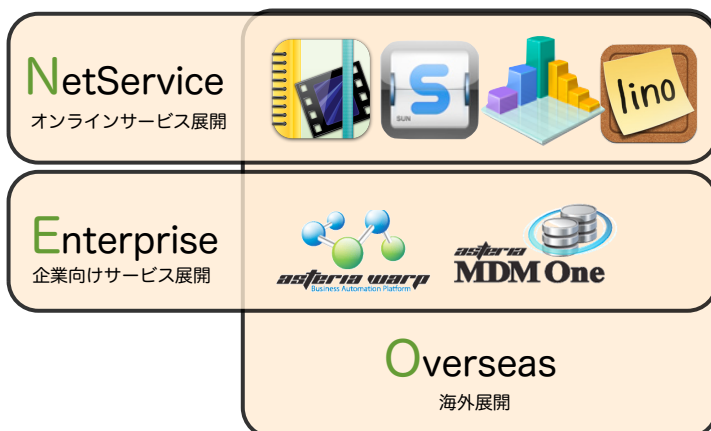
- ・ パートナー展開も含めた海外拠点開拓
- ・ 多言語展開による既存サービスの海外展開
- ・ 先兵プロダクトによる市場調査

来期施策 FY2012 Action Plan

- 【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
 - ・ ビッグデータをテーマに市場開拓
 - ・ パートナー販路深堀
 - ・ 海外市場への市場拡大

- ・ 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



事業背景

Background

当社の目指す方向性

Infoteria's future direction

「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」

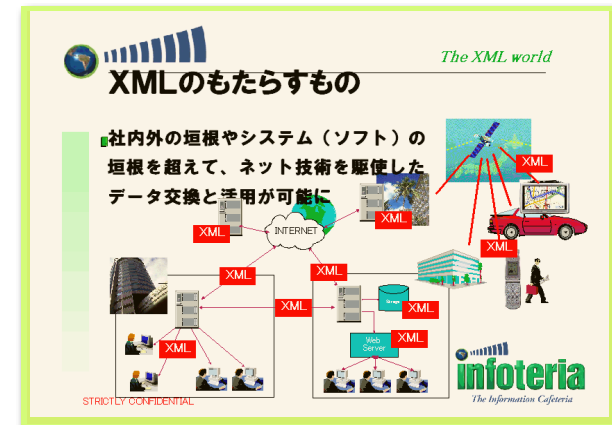
We make full use of smart device and cloud. This enables Corporate Action beyond the barriers of “time , place , language”

⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を

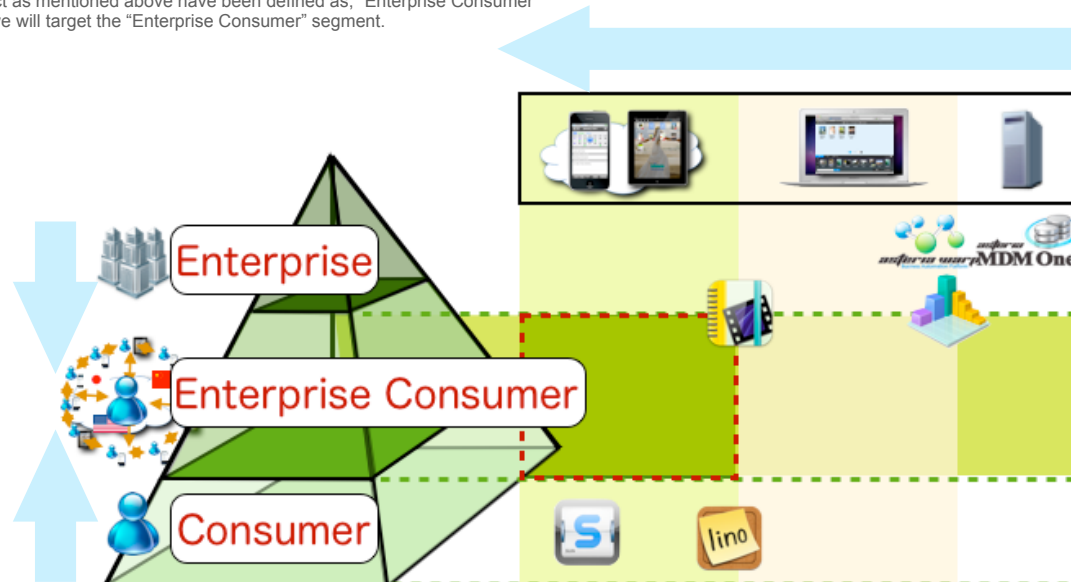
「エンタープライズ コンシューマー」と定義し、ターゲットとした活動を行っていく

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



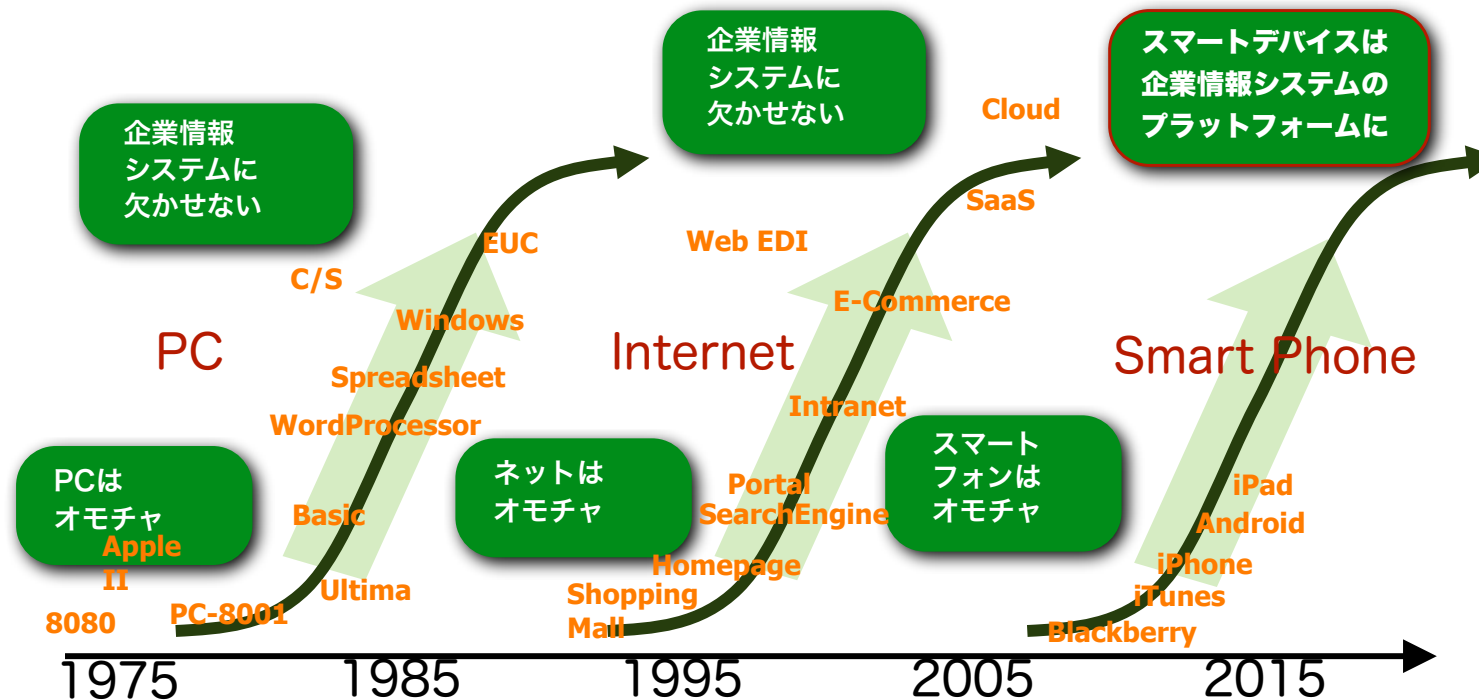
★ユーザーの利用がスマートデバイス上でほぼ完結する方向性を目指す
⇒ユーザがサーバやPCを扱う機会は必要最低限に。
⇒高度な知識が無くとも基本は扱える製品に

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



Net Service 施策

Action Plan for Net Service



2012年度もマーケティングを積極的に実施

Perform Aggressive Marketing in FY2012

2012年3月度

FY2011

2013年3月度

FY2012

Product

製品

【機能改善】

- ・ 5月Handbook3リリース
- ・ 6月ネットプリント対応
- ・ 8月Android3.x対応
- ・ 3月アクセス統計、プレゼンテーション機能、システム連携機能強化

Price

価格

【SaaS版】

- ・ Standard 21,000円@500MB/月
- ・ Premium 94,500円@1GB/月

【On_premises版】

- ・ ライセンス 1,800,000円

Place

販路

【パートナー販売】

- ・ 3C戦略（3キャリア戦略）
- ・ 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

SoftBank

KDDI docomo

FUJITSU

DIS

TOPPAN

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

Eisai

日本食研

NOMURA

KU

九州大学

BUNRI

JISS

国立スポーツ科学センター

・ 毎月 機能改善を実施

Update functionality every month

例) HTML対応
Windows対応

完成度を加速度的に高める

Accelerate quality

・ より柔軟な価格帯に変更

Change to flexible pricing

例) 少額課金モデル
ユーザー数課金モデル

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)

収益性を高める

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

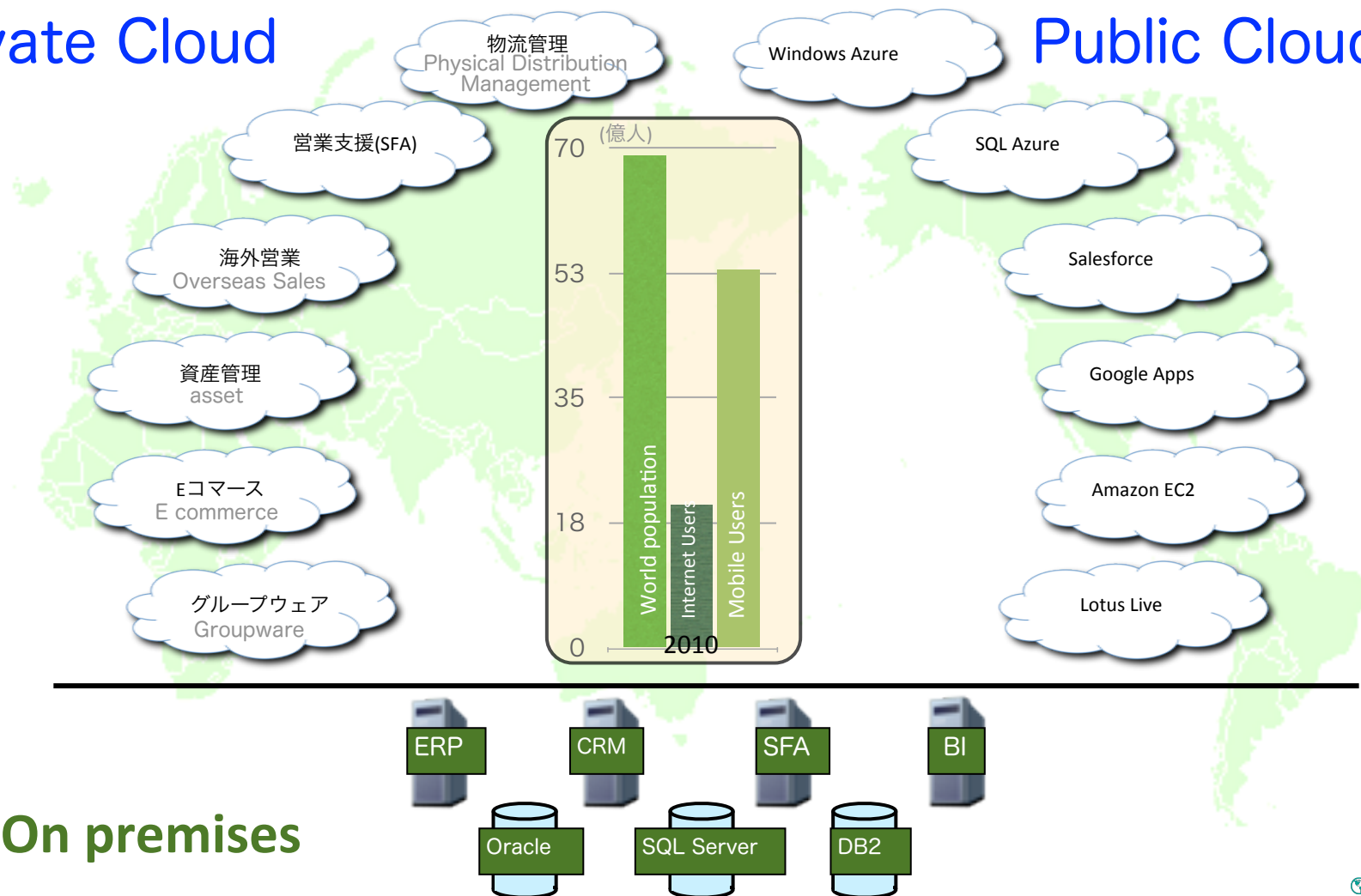
infoteria
The Information Cafeteria

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

Enterprise施策

Action Plan for Enterprise

ASTERIAは市場深堀、MDMは市場開拓

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

2012年3月度

2013年3月度



【Ver. UP】

- ・2月ASTERIA 4.6リリース
⇒**スマートデバイス対応** (Handbook連携)

【ASTERIA導入事例(使われ方)の拡大】

- ・6月神奈川大学事例公開
- ・9月ASTERIA導入社数2,500社突破
- ・10月ゴルフダイジェスト・オンラインのSOA基盤構築事例公開
- ・4月ASTERIA導入社数3,000社突破

【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】

- ・10月ASTERIAの北米向け体験サイトをオープン



【市場開拓】

- ・4月日本データマネジメント・コンソーシアム発足 & 加盟
- ・9月CSKと協業。データマネジメント最適化パッケージ「Optimaster」提供開始
- ・2月**リアライズ (NTTデータグループ)** に資本参加

【MDM導入事例による認知度向上】

- ・6月エイチ・アイ・エスマスターデータ管理基盤構築事例公開

【啓蒙活動】

- ・イベント
- ・セミナー

【Ver.UP】

- ・4月ASTERIA MDM One1.4リリース

【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

世界の距離がさらに縮まり世界展開の好機に

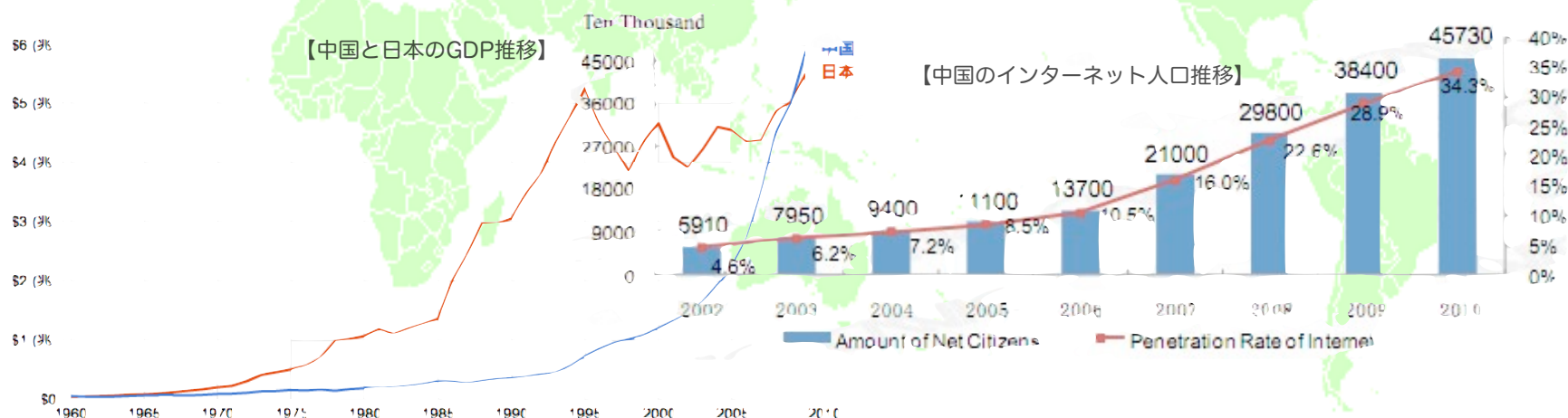


AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

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



Overseas施策

Action Plan for Overseas

多言語展開、エリア拡充、市場調査を継続

Multiple languages, widening area, and conducting market research

2012年3月度

FY2011

2013年3月度

FY2012

販売エリア

【海外拠点開拓】



・ 米国（英語圏）

10月ASTERIAの北米向け体験サイトをオープン



・ 中国

7月中国Neusoftグループと販売パートナー契約締結

3月中国杭州に研究開発子会社設立



・ 韓国

12月保寧（ボウリョン）製薬グループHandbook導入

4月保寧（ボウリョン）製薬グループ「BRネットコム」と
Handbookの販売契約締結

多言語展開



・ 4月「AppDIME第1回スマートフォンアプリ大賞」で大賞受賞

・ 6月Android版を正式リリース

・ 10月Android版アップデート

・ 11月シャープ製タブレット「GALAPAGOS」に標準搭載

・ 12月-1月お正月キャンペーン実施

・ 2月Evernote Food対応開始

市場調査



・ 6月facebookアプリをリリース

・ 5月Android向けアプリをリリース

・ 海外拠点の更なる開拓

例）パートナー、M&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

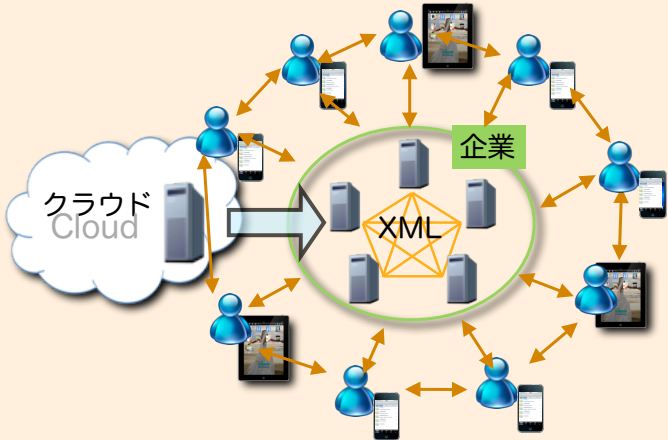
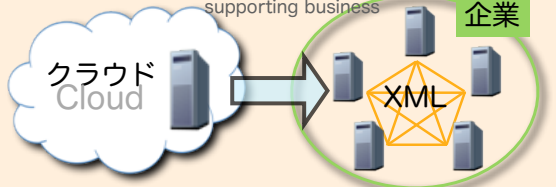
Accelerate profitability

製品説明

Products Information

NEO戦略：主な製品と売上区分

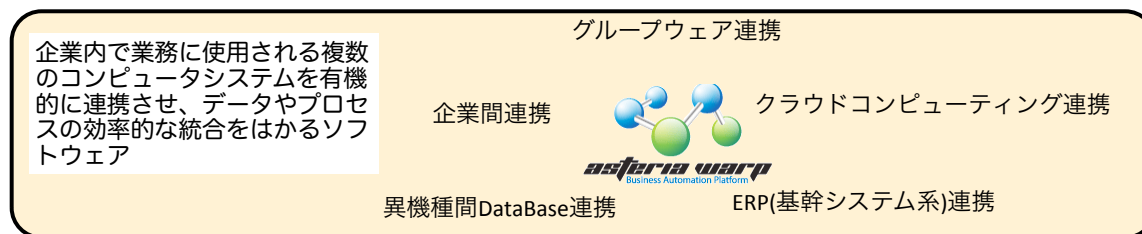
Strategy "NEO"
Main Product & Revenue
Breakdown

NEO戦略 Strategy NEO	主な製品 Main Product	売上区分 License Support Service		
NetService 企業と人、人と人をつなぐ オンラインサービス展開 Connect between Enterprise and Consumer, and Consumer to Consumer 	 Handbook  SnapCal  Onsheet  lino	・オンプレミスによる販売の場合 On Premise Sales ・オンプレミスによる販売の場合 On Premise Sales ・オンプレミスによる販売の場合 On Premise Sales		
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 	 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		
Overseas 他言語展開で世界をつなぐ 海外展開 Connect the World in multiple Languages 		● 主な計上先 Accounted for Major Sales ○ 軽微な計上先 Accounted for non major Sales		

パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

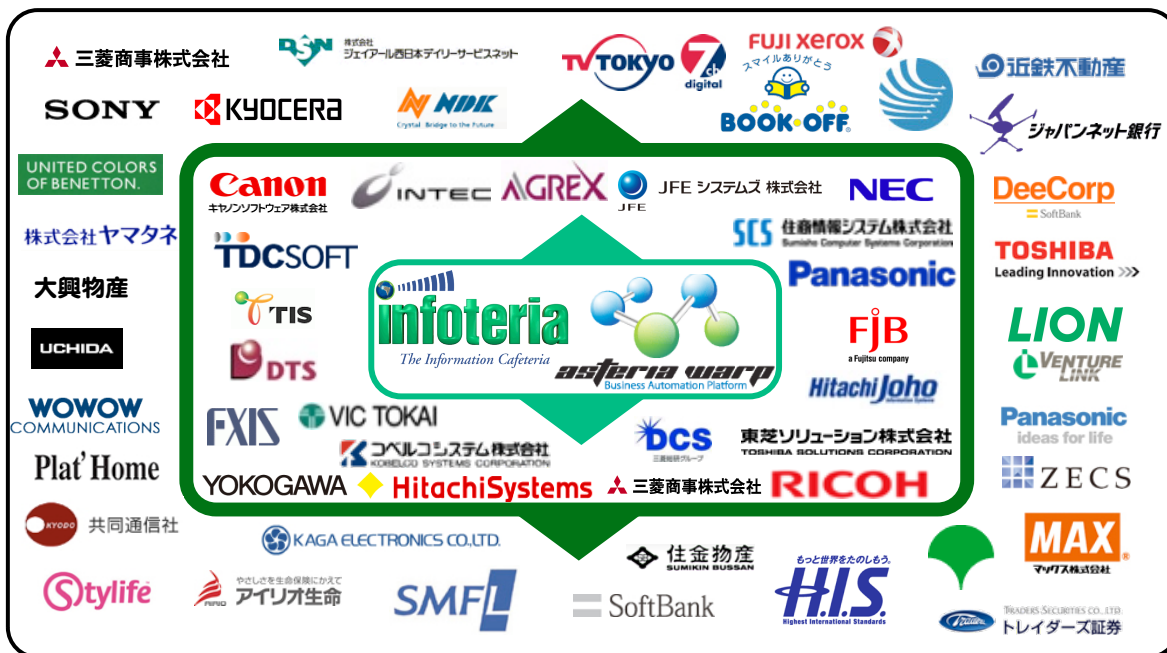
Dedicated to Software Package, no Customization.

【Enterprise Application Integration】



【パートナーによる間接販売】

【Asteria's Sales partnership】

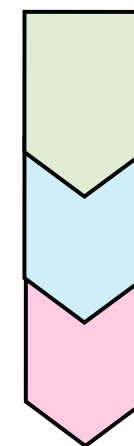


【カスタマイズ開発不要】

【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

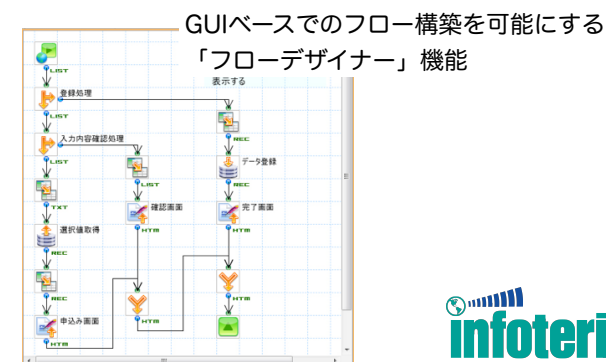
2 : Data conversion and Extraction 「Filter」

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」

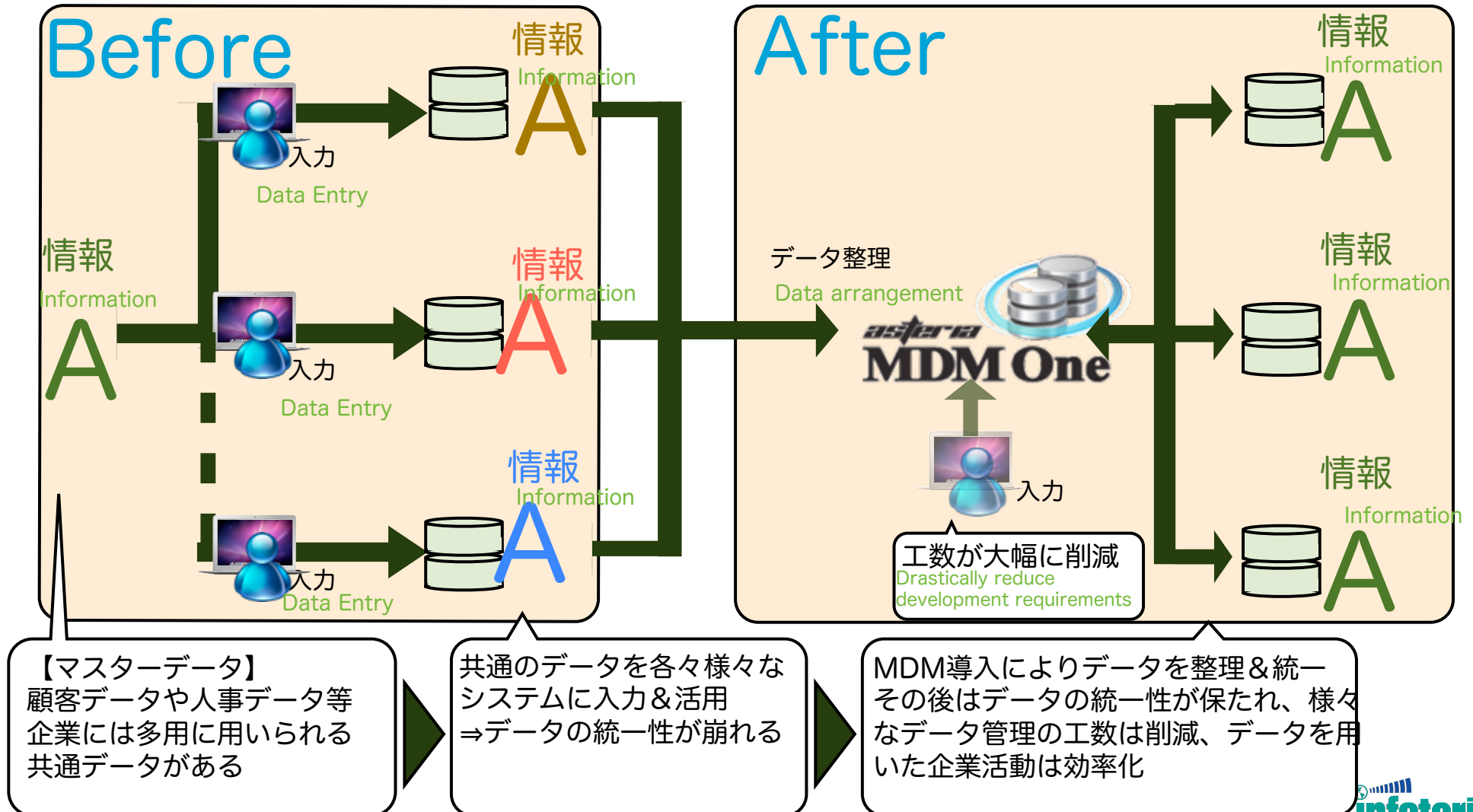
②フロー機能

②Flow Diagram



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

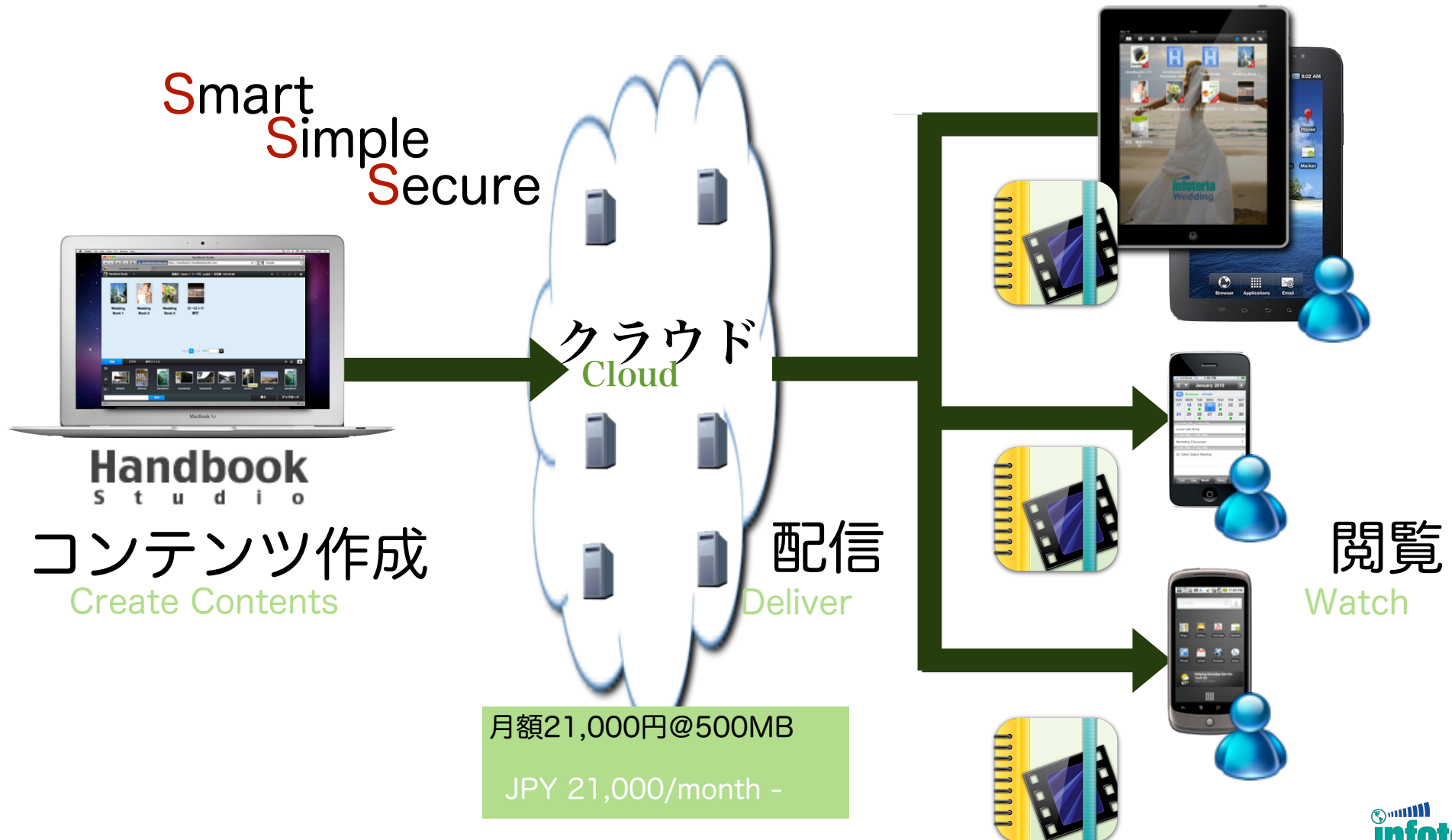
Making work for master data management less makes the work efficient.





企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

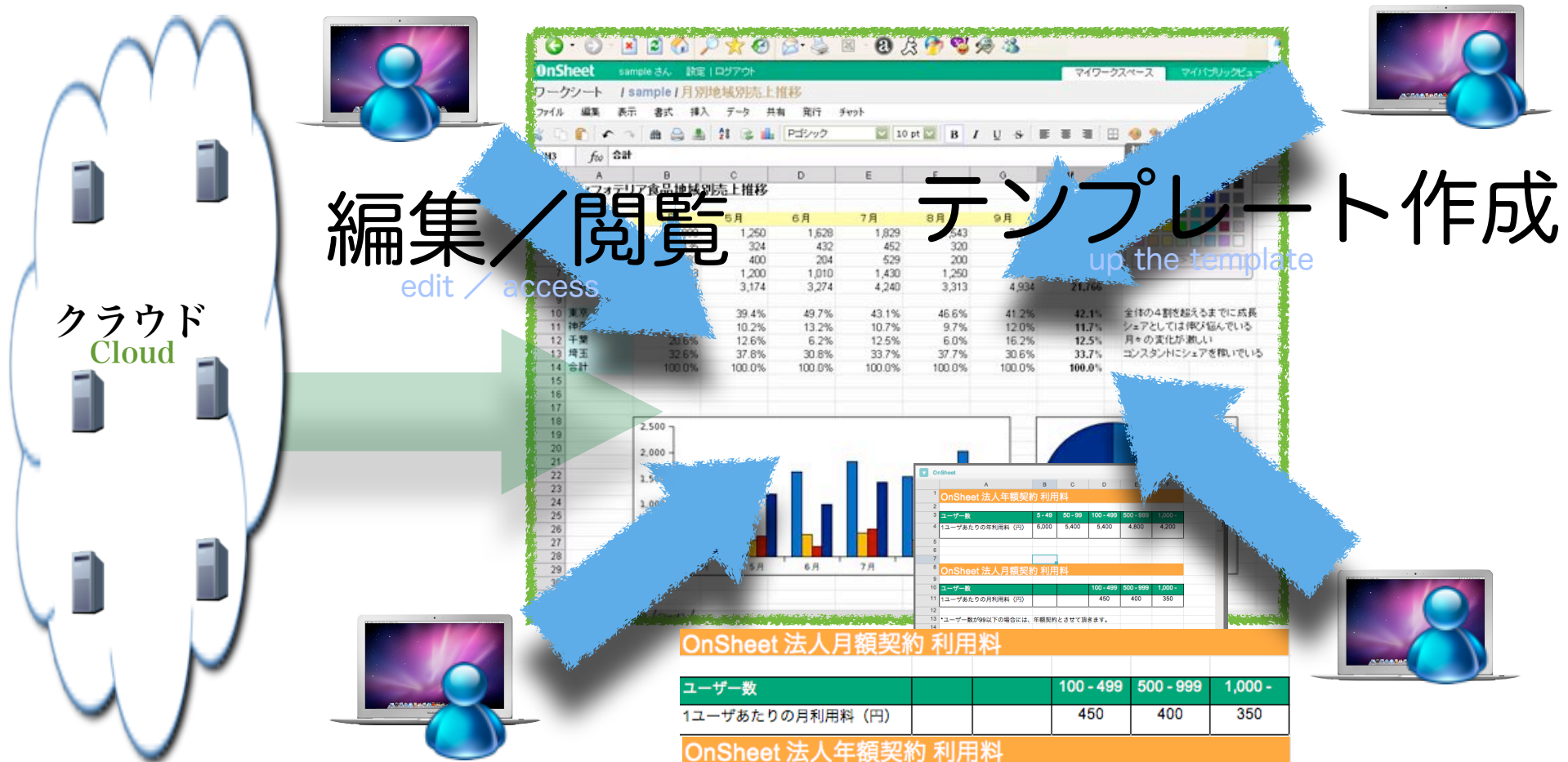
User can easily create , deliver and watch content by “Handbook”.





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

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



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.

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

facebook

Google calendar mail & etc



共有
share

海外比率
約71%

Overseas Sales is 71%

