



インフォテリア株式会社

Infoteria Corporation

2013年3月期
中間決算説明会
Financial Report

2012年11月13日
November 13th, 2012

会社説明

Company Profile

- ・ 会社概要 . . P4
- ・ 会社沿革と売上高推移 . . P5
- ・ 中期計画 . . P6
- ・ NEO戦略:主な製品 . . P7

ハイライト

Financial Highlights

- ・ 上期のポイント . . P9
- ・ 今期サマリー . . P10

2013年3月期上期業績

Financial Result

- ・ 損益計算書 . . P12
- ・ 成長に向けた投資 . . P13
- ・ 売上高推移 . . P14
- ・ 売上高構成（売上区分別） . P15
- ・ NEO戦略:売上区分 . . P16
- ・ 売上高構成（グラフ） . P17
- ・ ライセンス売上 . . P18
- ・ サポート売上 . . P19
- ・ サービス売上 . . P20
- ・ 貸借対照表 . . P21

上期振返り & 今期施策

Review H1 & This FY's Action Plans

- ・ 野村證券様の事例 . . P23
- ・ HTML5に対応 . . P24
- ・ Windows8に対応 . . P25
- ・ Net Service . . P26
- ・ Net Service施策 . . P27
- ・ ASTERIA最新版発表 . . P28
- ・ ASTERIA MDM One Suite . P29
- ・ Enterprise . . P30
- ・ Enterprise施策 . . P31
- ・ Infoteria America . . P32
- ・ 中国市場への展開 . . P33
- ・ Overseas . . P34
- ・ Overseas施策 . . P35
- ・ 2013年3月期業績予想 . . P36

補足資料

Appendix

- ・ 当社の目指す方向性
- ・ 事業背景
- ・ 製品説明

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	81名(連結) - 2012年9月30日現在
Employees	81(Consolidated) - September 30th, 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

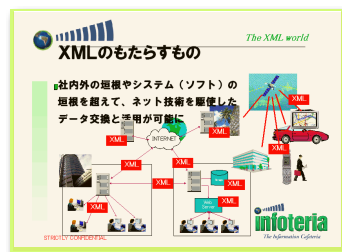
2002
ASTERIA出荷
Start of ASTERIA Sales

2007
株式上場
IPO

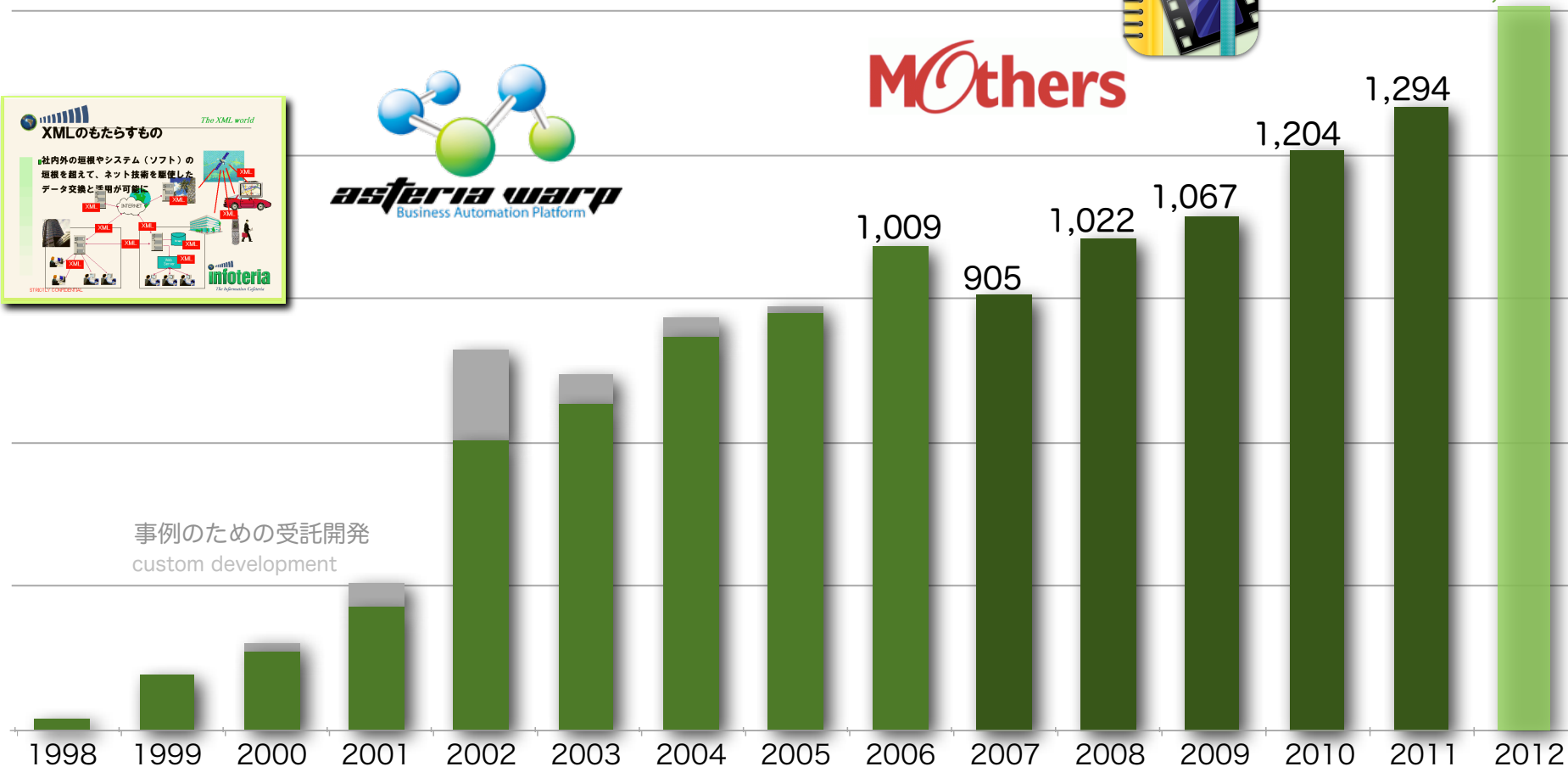
2009
Handbook出荷
Start of Handbook Sales

(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

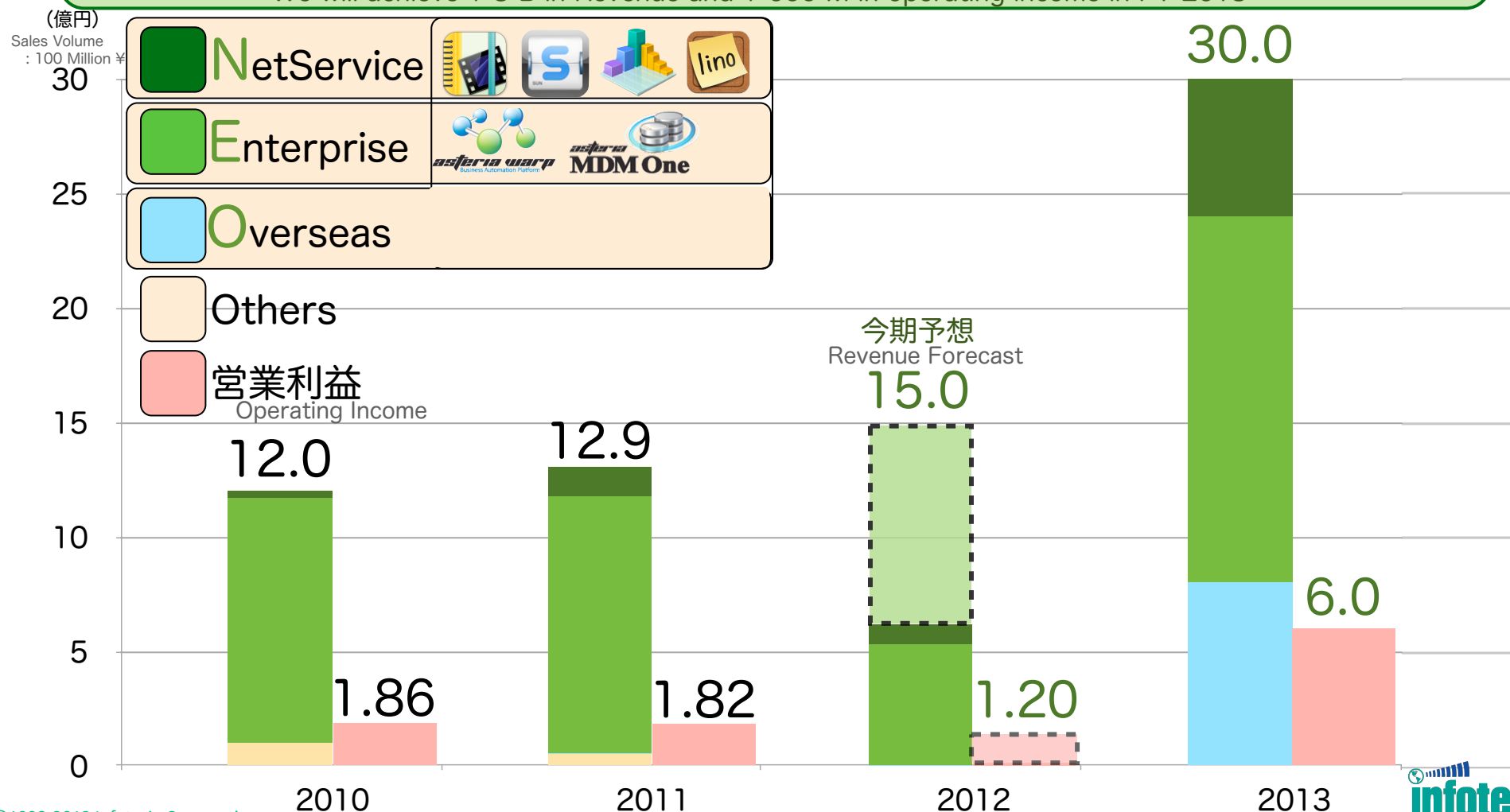
Mid Term Plan

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

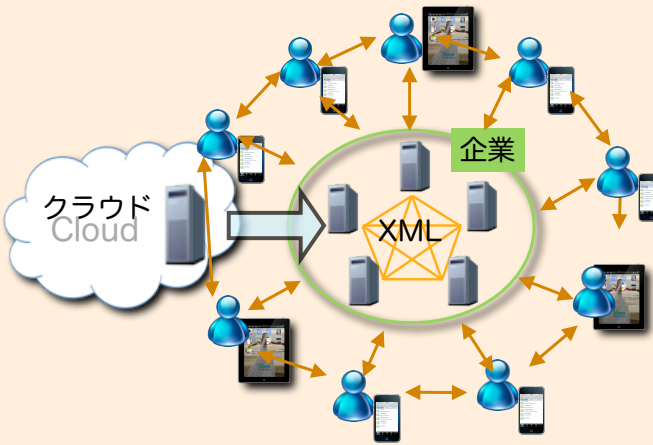
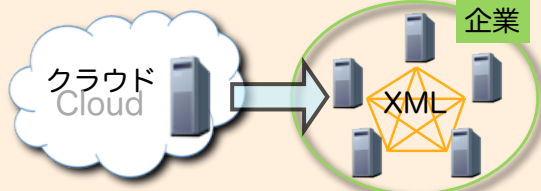
⇒売上高30億円、営業利益6億円へ(2013年度)

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
NetService 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 	 Handbook  SnapCal  Onsheet  lino
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
Overseas 他言語展開で世界をつなぐ 海外展開 Connect the World in multiple Languages 	

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。

上期のポイント

H1 Highlight

全体
Infoteria

- 上期過去最高の売上を達成、前年同期比102.5%。
We achieved highest revenue in H1 since inception, which has grown 2.5% compared with that of the same period in the last FY
- 当期利益は業績予想を上回る。
Net Income became higher than forecast.
- 売上拡大のため引き続き積極的な投資を実施。
We continue to invest actively to increase revenue

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466件(2012年9月末時点)となる。
The number of Handbook Sales reached 466 (at the end of September, 2012), and Users of Handbook
- Handbookが市場シェア1位(41.9%)を獲得。
Handbook has 41.9% share of the market.

Enterprise

- ASTERIA導入社数が3,300社を超える。
The Clients of ASTERIA reached 3,302..
- ASTERIA MDM One Suiteの提供を開始。
We started providing "ASTERIA MDM One Suite".
- ASTERIAがクラウド市場向け、シャノンと協業。
We cooperated with Shanon-corp to expand ASTERIA to Cloud Market.

Overseas

- Extentechを買収し、Infoteria Americaへ社名変更。
We took over Extentech-corp, and changed name to Infoteria America.
- DMXが中国市場向け、HandbookをOEM採用。
DMX-corp adopted Handbook as OEM to expand Chinese Market.
- ドコモチャイナとHandbookの販売契約を締結。
We made the Contract for Handbook Sale of with Docomo China.

今期サマリー

H1 Summary

- NetServiceの売上は前年比で約2倍となり、上期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.
- ASTERIA導入社数は3,302社となる
The number of ASTERIA clients reached 3,302.
- Handbookが市場シェア1位(出荷数、出荷金額ベース)を獲得
Handbook had the highest share of the market.

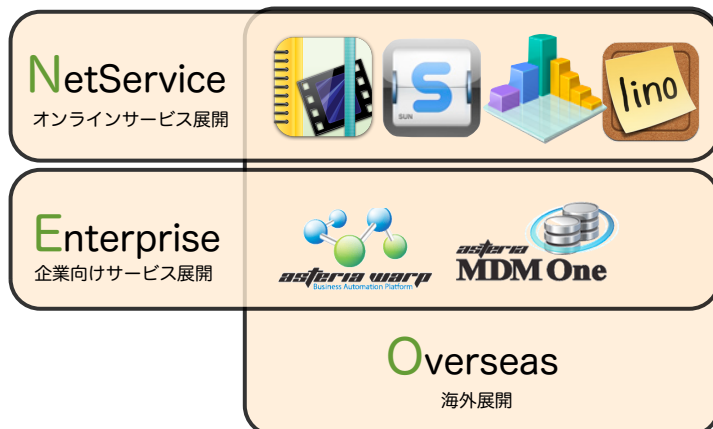
(百万円) Volume in Million ¥	今期通期業績予想 FY2012 forecast		上期実績 FY2012 H1 Result		進捗率 Progress rate
		(※単体) Non-Consolidated		(※単体)	
売上高 : Revenue	1,500	(1,500)	619	(619)	41.3%
営業利益 : Operating Income	120	(130)	14	(18)	12.2%
経常利益 : Ordinary Income	120	(130)	18	(24)	15.8%
当期利益 : Net Profit	70	(80)	8	(14)	12.6%

当期重点施策 Main Action

- 【Handbook】
 - ・ 毎月の機能改善
 - ・ 料プラン変更
 - ・ 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
 - ・ 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
- 【MDM】
 - ・ 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

上期進捗 Progress in H1

- ・ HTML5に対応、自由なコンテンツ作成が可能に
- ・ 野村證券が8,000台のiPadでHandbookを採用
- ・ ユーザー数に応じた価格改定を実施
- ・ 積極的なマーケティングを実施し、シェア1位を獲得
- ・ Salesforce CRM連携にASTERIA OnDemandが採用され、シャノン社とインフォテリアが協業
- ・ ASTERIA導入社数が3,302社となる
- ・ ASTERIA MDM One Suite及び、リアライズ社と共にASTERIA MDM One GTを提供開始
- ・ 保寧製薬グループ BRネットコム社と販売契約を締結
- ・ ドコモチャイナが中国市場へHandbookの販売開始
- ・ 米国Extentechを買収し、Infoteria Americaへ



2013年3月期 上期業績

Financial Result

損益計算書

Profit & Loss

- ・ 上期として創業来最高の売上高を達成

We achieved highest revenue in H1 since inception

- ・ 投資により販管費が増えるも、予想を上回る当期利益

Large capital investment was made, resulting in higher Sales, General and Administrative Expenses. Net Income was still higher than four orecast

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

	2010年3月期H1 (連結) (Consolidated)	2011年3月期H1 (単体) (non-Consolidated)	2012年3月期H1 (単体) (non-Consolidated)	2013年3月期H1 (連結) (Consolidated)	前期比 (HoH)	上期業績 予想値 (H1 Forecast)	予想値 達成率 (Achievement Ratio)
売上高 Revenue	519	558	604	619	102.5%	650	95.4%
売上総利益 Gross Profit	386	432	508	532	104.7%	-	-
営業利益 Operating Income	46	73	65	14	22.3%	15	97.9%
経常利益 Ordinary Income	47	75	68	18	27.6%	15	126.2%
当期利益 Net Income	33	73	57	8	15.3%	5	176.9%

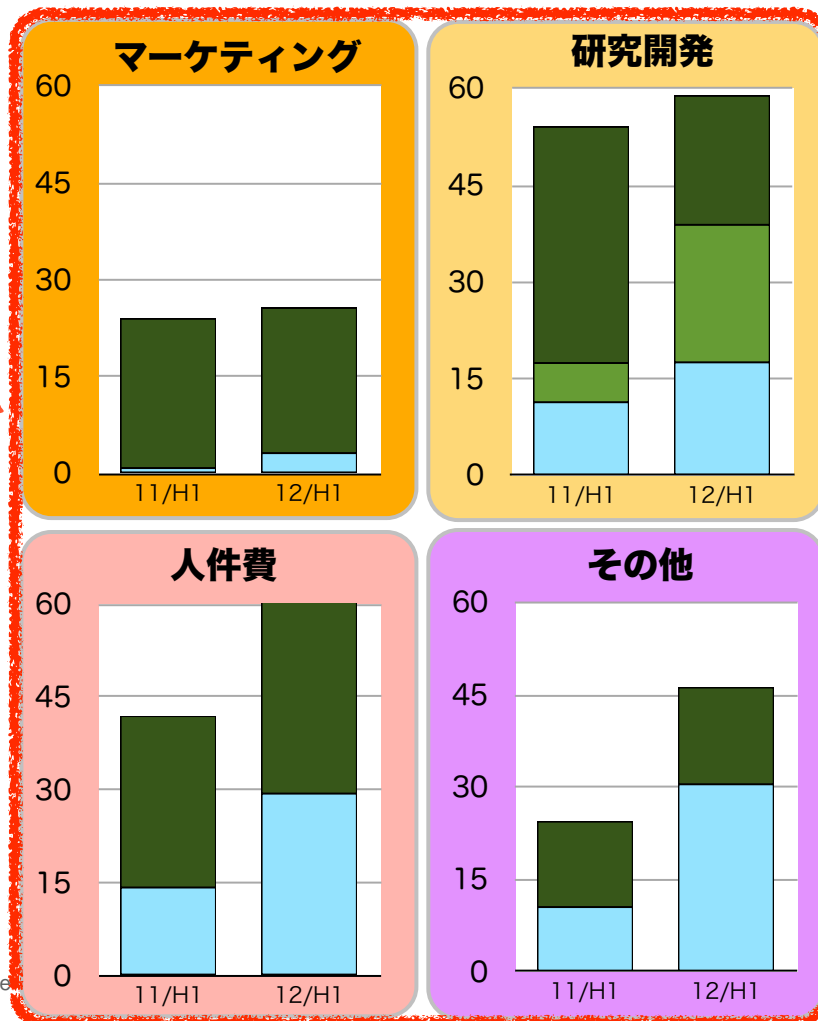
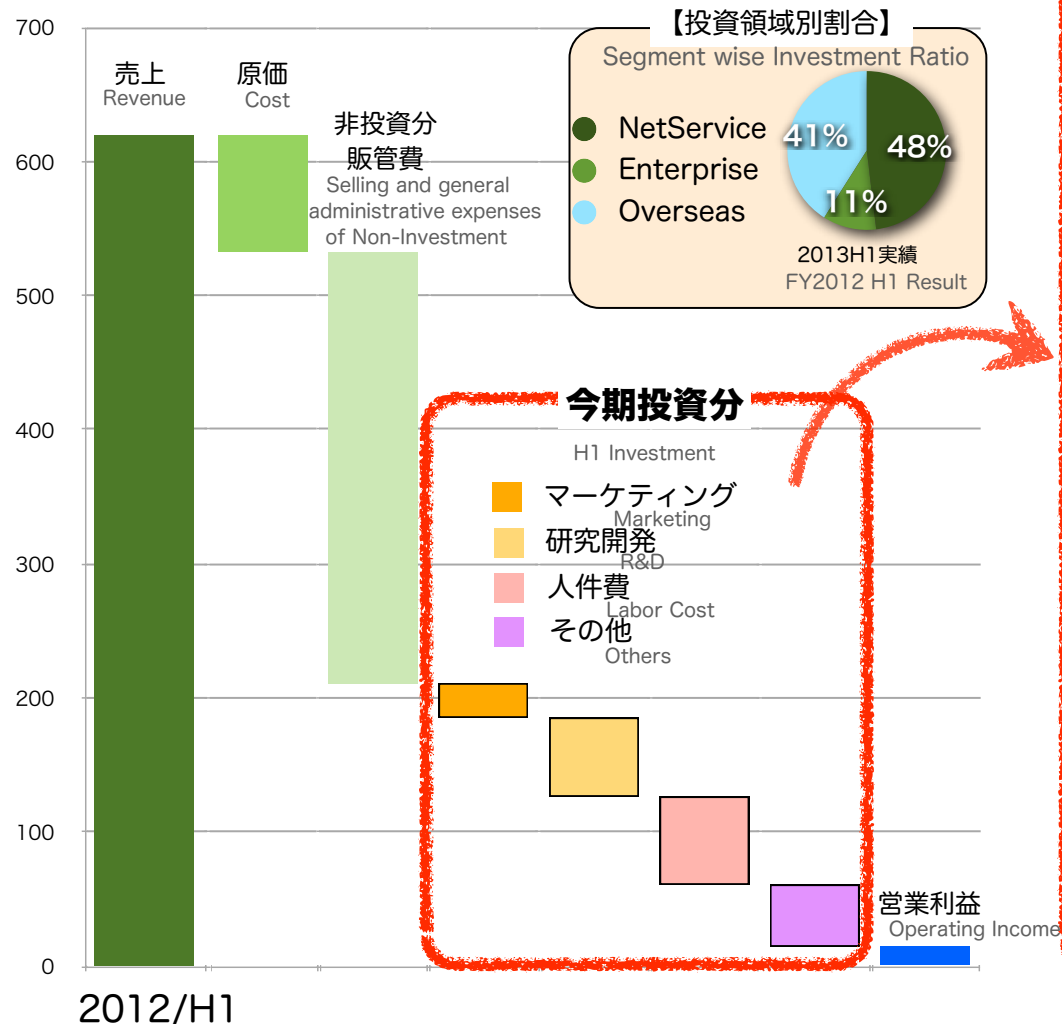
成長に向けた投資

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)
Volume in Millions ¥



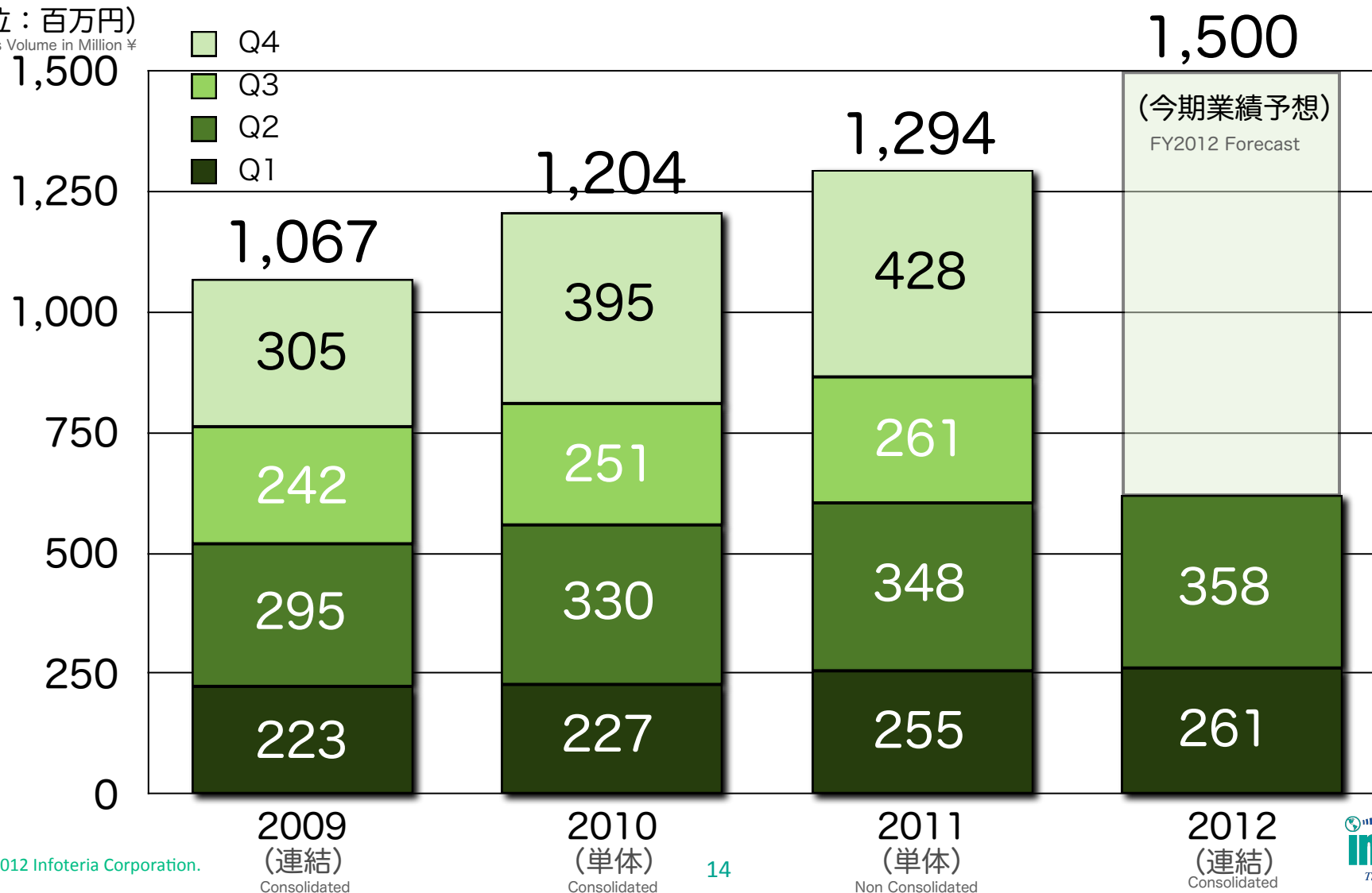
売上高推移

Sales Trend

上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、売上が前年比102.5%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 ¥

		2010年 3月期上期	2011年 3月期上期	2012年 3月期上期	2013年3月期上期 実績（連結）			
Breakdown 売上区分	Main Product 主な製品	(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(%) HoH
ライセンス license	ASTERIA	267	285	309	279	45.1%	▲29	90.4%
サポート support	ASTERIA	207	227	247	272	44.0%	25	110.4%
プロダクト合計 Product Total		475	513	556	552	89.2%	▲3	99.3%
サービス service	Handbook	43	44	48	67	10.8%	19	139.7%
合 計 Total		519	558	604	619	100%	15	102.5%

※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	● ・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	●
	 SnapCal			●
	 Onsheet	● ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales		●
	 lino			●
E	 ASTERIA	●	●	● ・コンサルティングによる売上の場合 Consulting Sales
	 MDM One	●	●	● ・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）

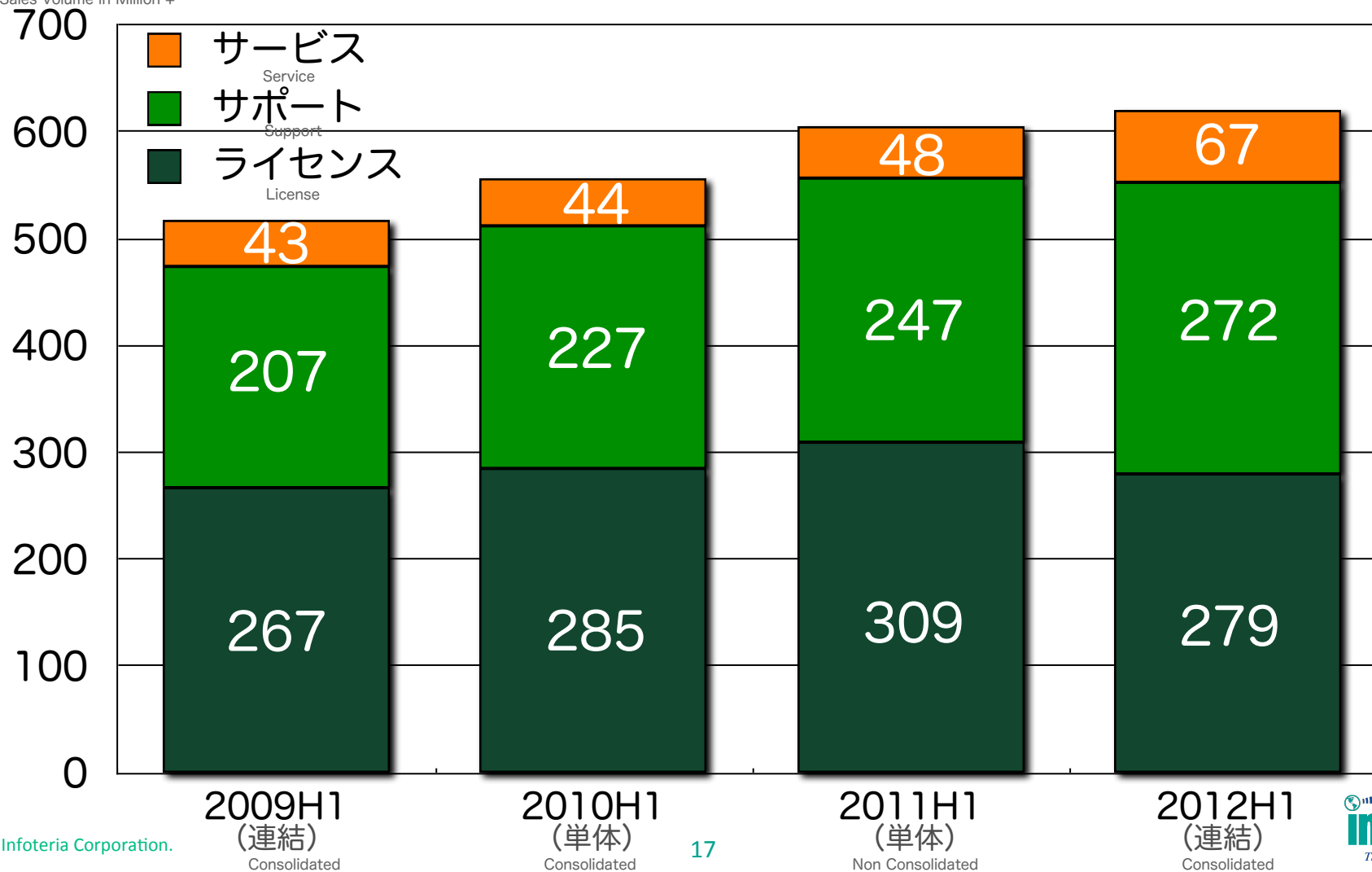
Structure of Sales

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 ¥



ポイント：ライセンス売上

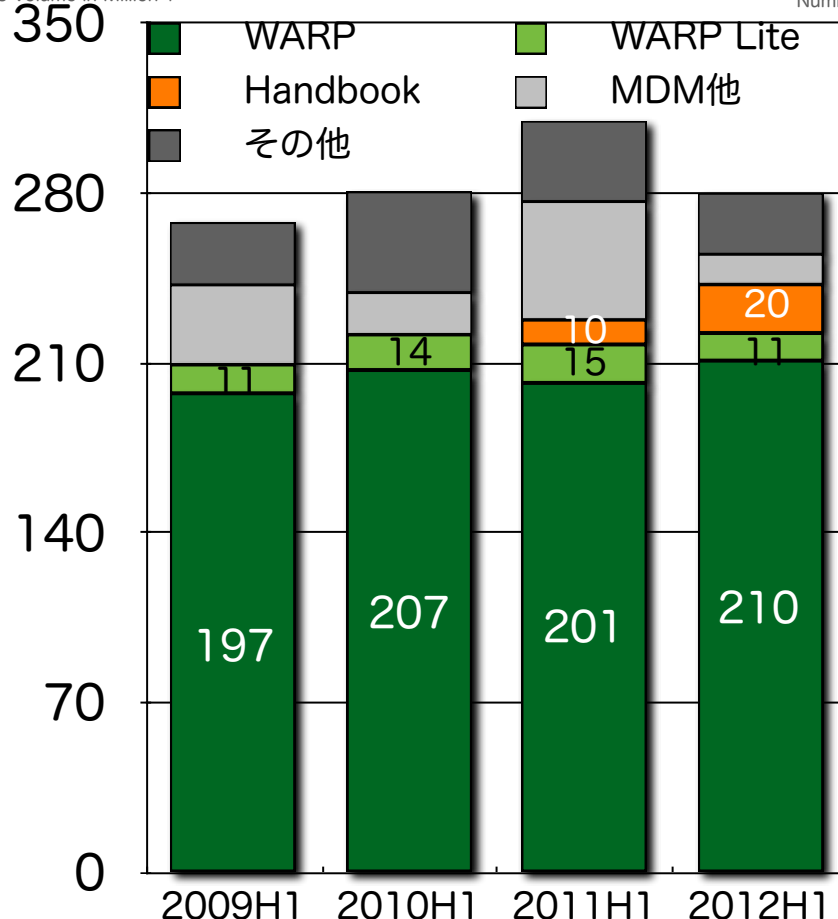
License Sales

主力のWARPは増加、lite/その他は減少

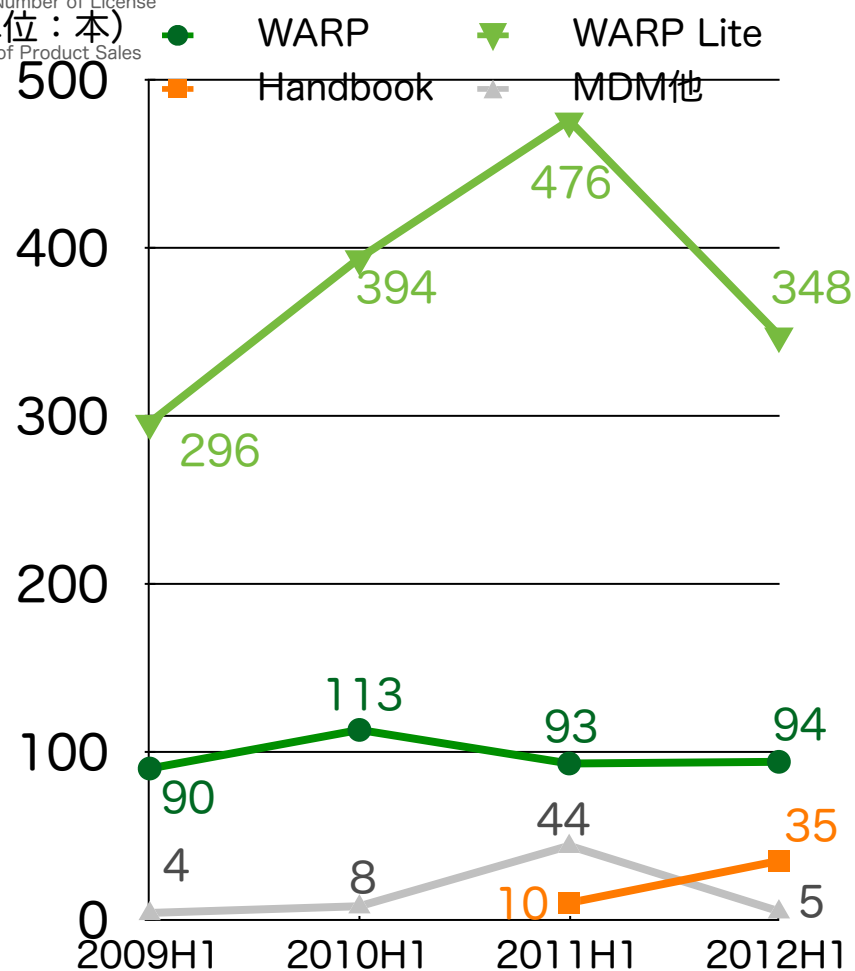
License sales volume and amount increased for Main Product "WARP" but decreased for "Lite" and others

ライセンス売上および出荷ライセンス数推移

(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

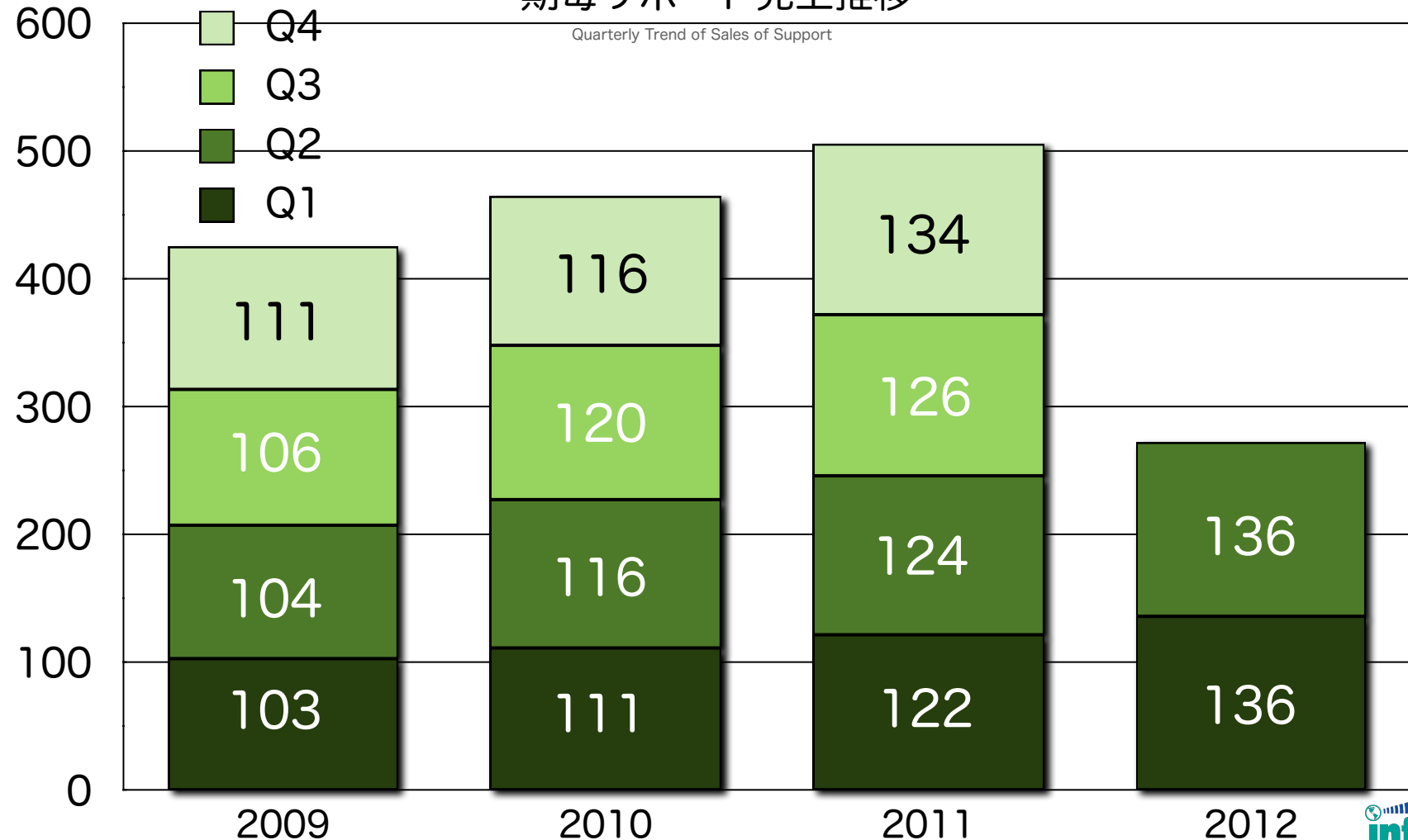
Sales of Support is stable despite of changes in seasonal sales trend.

(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

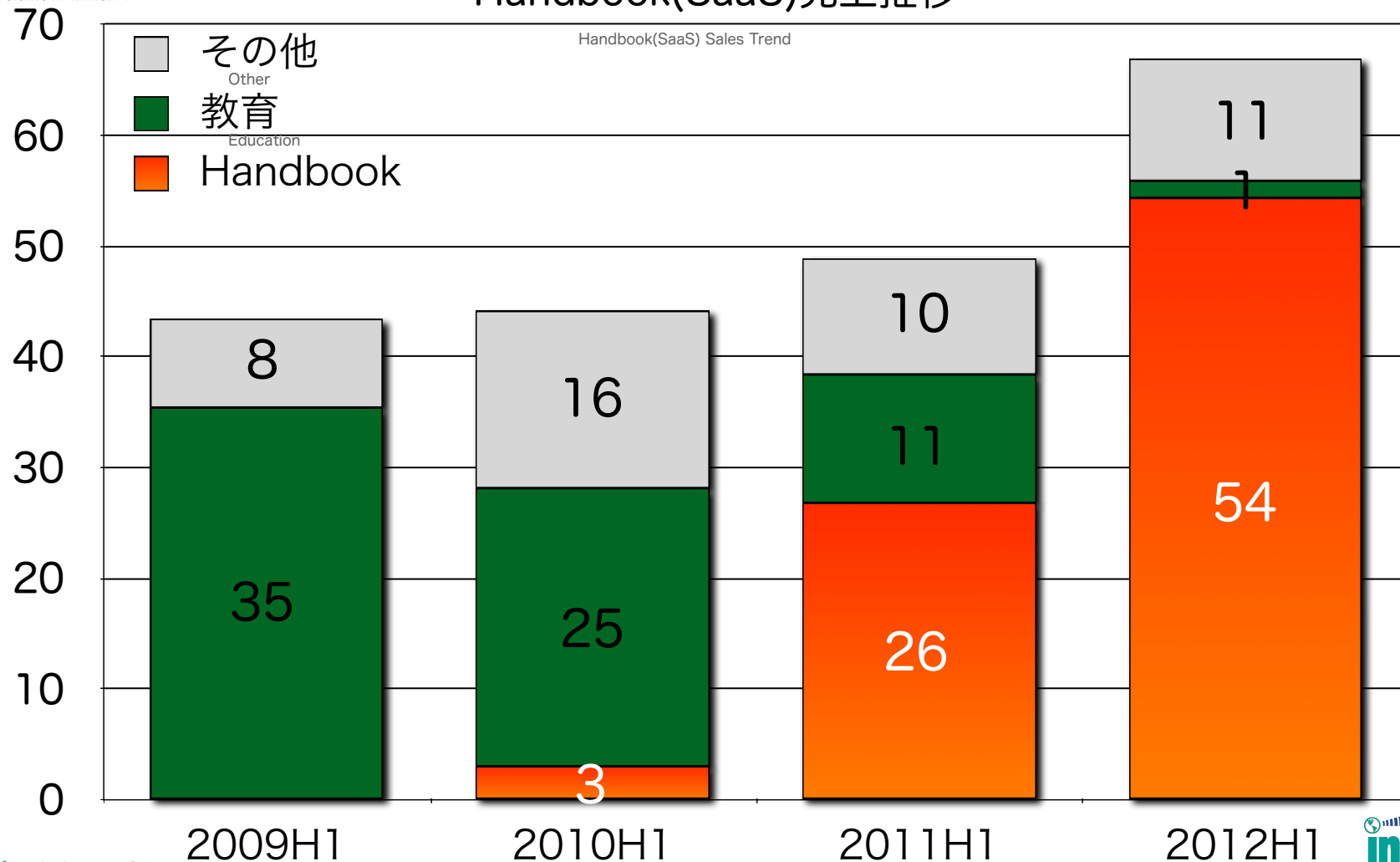
Handbook売上が前年同期比で約2倍の増加

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



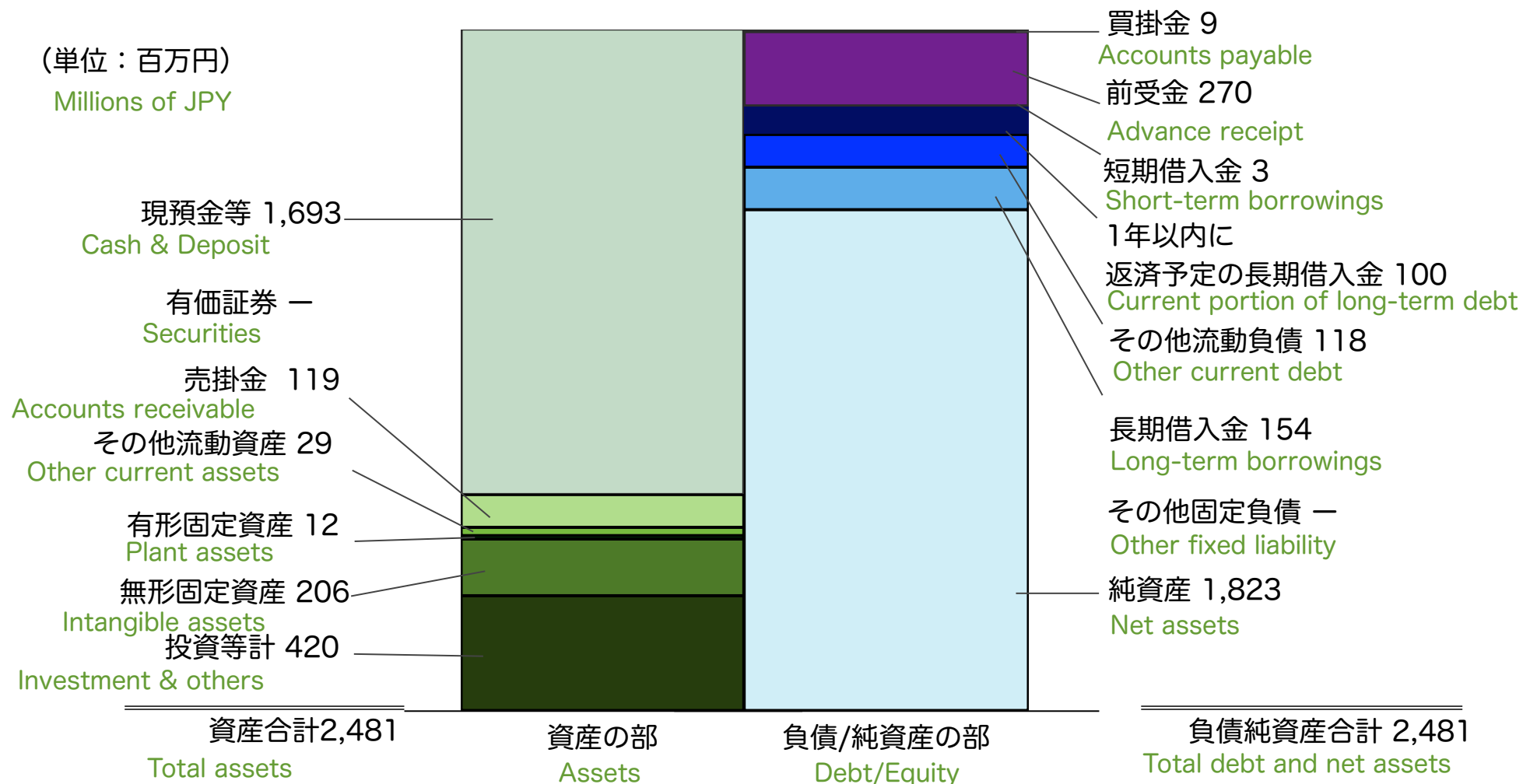
貸借対照表

Balance Sheet

積極的な投資に耐える高い自己資本率

Capital Adequacy Ratio is High Enough to Invest

(単位：百万円)
Millions of JPY



上期振り返り & 今期施策

Review H1 & This FY's action plan

野村証券様の事例

Nomura Securities Co., Ltd's Case

国内最大規模となる8,000台のiPadにHandbookを採用

Nomura Securities Co.,Ltd adopted Handbook to their 8,000 iPads, which is the biggest case in Japan.

iPad/iPhone/Android向け社内情報配信サービス

Handbook

NOMURA



× 8,000

HTML5に対応

Respond to HTML5

表現力豊かなコンテンツ作成が可能に

HTML5 support enables to make rich and flexible contents.



Windows 8 に対応

Respond to Windows8

主要な3種のOSに対応し、BYOD[※]をサポート

We responded to Main 3 OS , and we support BYOD.



※BYOD(Bring Your Own Device)とは、企業等において従業員が私用の携帯端末を使用し、業務において利用すること。

※開発中の画面ですので、予告無く変更されることがあります。

Handbook(SaaS)の売上が順調に拡大

Revenue of Handbook(SaaS) grows steadily.

(単位：百万円)

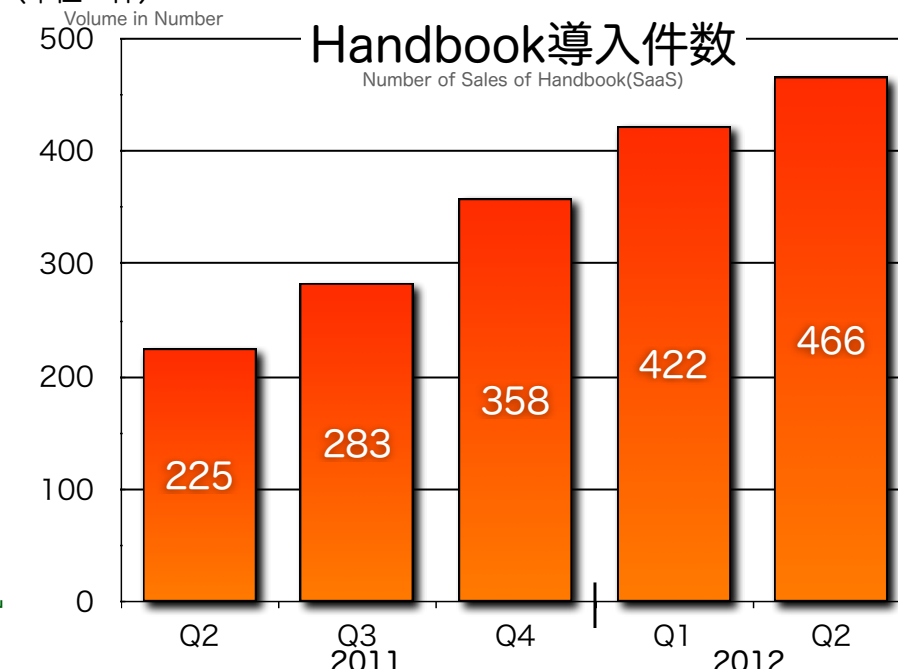
Sales Volume in Million ¥



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

- ・ ヴィ・インターネットオペレーションズがHandbookと連携
- ・ HandbookがHTML5に対応
- ・ 野村證券が8,000台のiPadでHandbookを採用
- ・ NECのコンテンツ配信クラウドサービスにHandbookを採用
- ・ Handbookが市場シェア1位(出荷数量、出荷金額)を獲得
- ・ HandbookのWindows8対応を発表
- ・ NTTコミュニケーションズとHandbookのOEM契約を締結
- ・ ALSOKが「Home ALSOKポケット」にlinoを採用

Net Service 施策

Action Plan for Net Service

下期はさらにマーケティングを積極的に実施

Perform Aggressive Marketing in the Second Half.

2013年3月期 上期

FY2011

2013年3月期 下期

FY2012

Product

製品

【機能改善他】

- ・ Handbook導入件数が466社となる
- ・ Handbookユーザー数が30,000人を突破
- ・ HTML5に対応
- ・ Windows8に対応

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



docomo

SoftBank

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



日本食研

NOMURA



NAGOYA BUNRI



・ 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最新版発表

ASTERIA WARP 4.7

市場No.1製品を更に強化

We continue to update ASTERIA's functions further which already have No.1 share in the market.

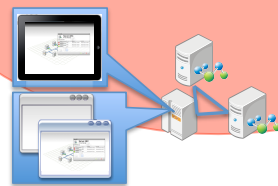
Tough

チェックポイント機能



中断したフローを再開

Web API



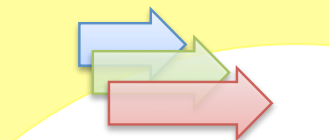
外部システムによる管理が可能

エンタープライズのメインストリームへ

to Main Stream of Enterprise

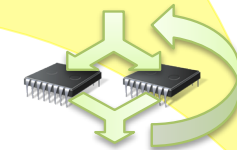
Speed

優先実行モード



フローの実行を優先処理化

ループ並列処理



ループ処理の高速化

asteria warp
Business Automation Platform

Evolution

ビッグデータ環境へ対応



仮想化環境の正式サポート

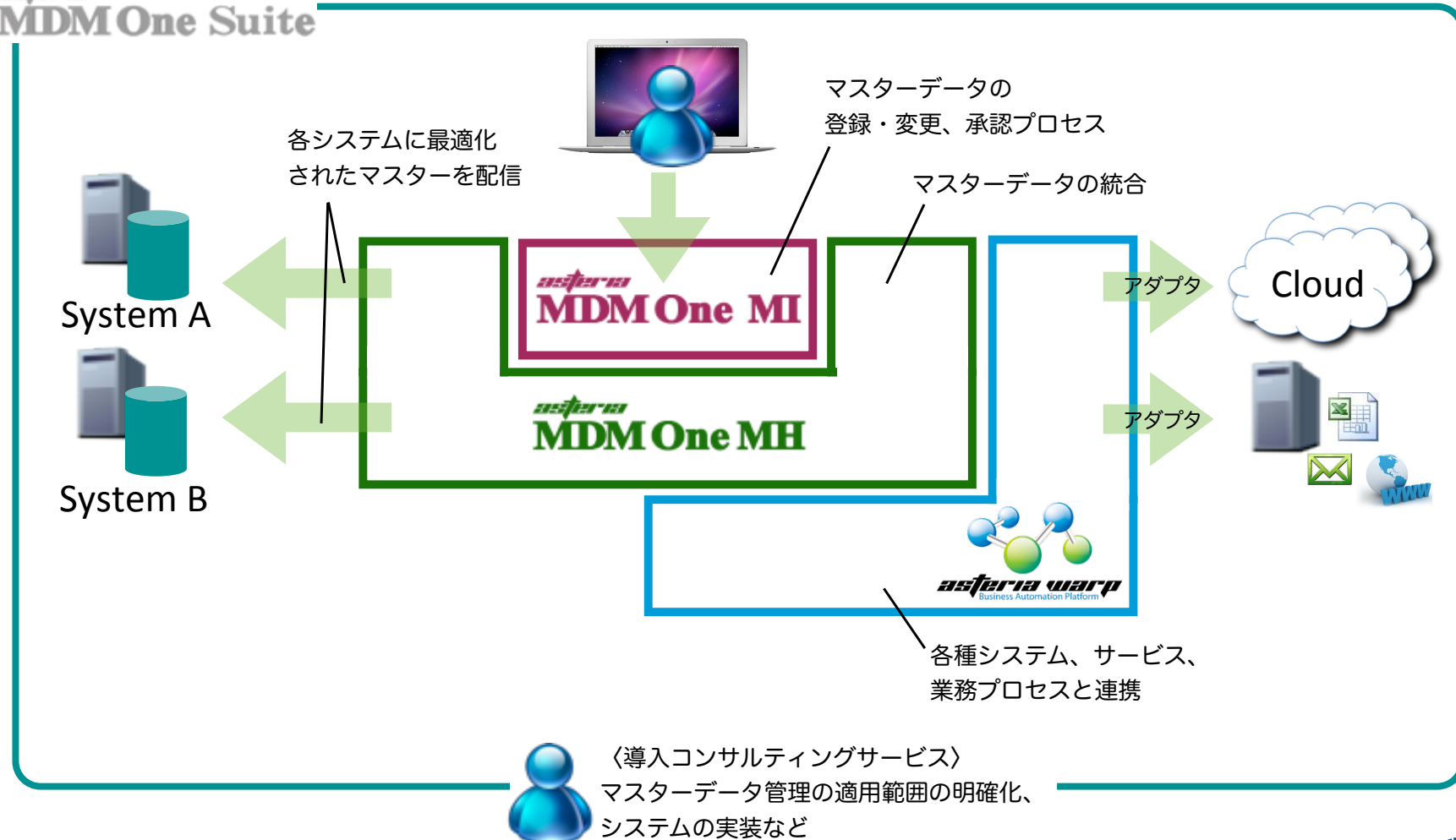
vmware®
Microsoft

ASTERIA MDM One Suite

SAP等大規模ERP導入企業をターゲットとした製品展開

MDM One Suite targets the Enterprises that uses large ERP such as SAP

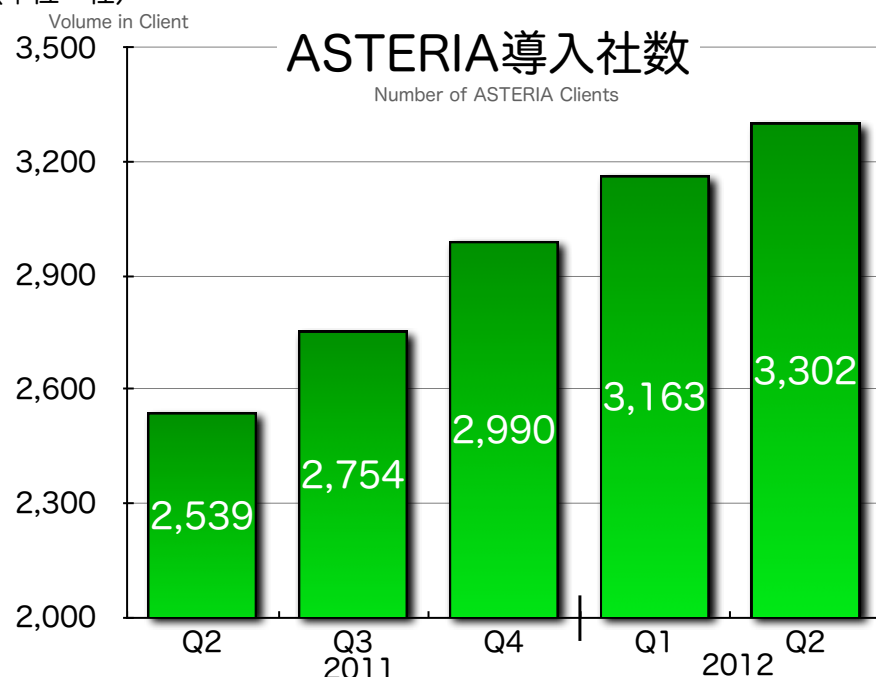
asteria
MDM One Suite



ASTERIA導入社数は3,302社となり、市場シェアは50%に迫る

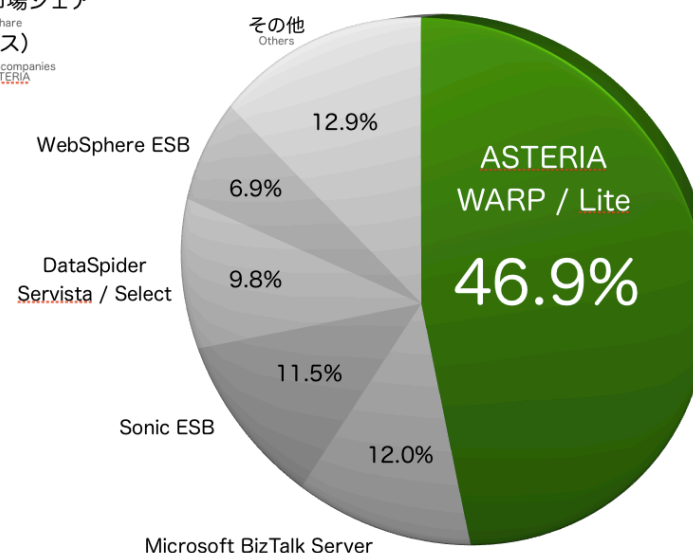
Number of ASTERIA Clients reached over 3,302 , and market share is close to 50%

(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

- ・ ASTERIA MDM One Suiteの提供を開始
- ・ Windows Server 2012への開発対応を表明
- ・ ASTERIA導入社数が3,302社となる
- ・ ASTERIA 4.7の発表

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

2013年3月期 上期



【Ver. UP】

- ・ Windows Server2012に対応
- ・ 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予定

【ASTERIA導入事例(使われ方)の拡大】

- ・ NTTコミュニケーションズ事例公開
- ・ ASTERIA WARP紹介動画を掲載
- ・ ASTERIA導入社数3,302社となる

【OEMによる販路拡大】

【パートナー販売による成長持続】

- ・ シャノンと協業を開始

【海外市場への足掛り構築】



【市場開拓】

- ・ ASTERIA MDM One GTの提供を開始
- ・ ASTERIA MDM One Suiteの提供を開始

【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

【Ver.UP】

- ・ ASTERIA MDM One1.4リリース

2013年3月期 下期

【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

米国市場への展開を開始

We began to expand in U.S market



9月より米国市場での展開へ向け、Handbookの販売を開始

We started selling Handbook to expand in U.S. market since September.



クラウドの強化と海外市場の展開を
目指し、2012年5月にExtentech
を買収し完全子会社化。9月、社名
をInfoteria Americaへ。

We took over Extentech-corp on May 2012, and change name to Infoteria

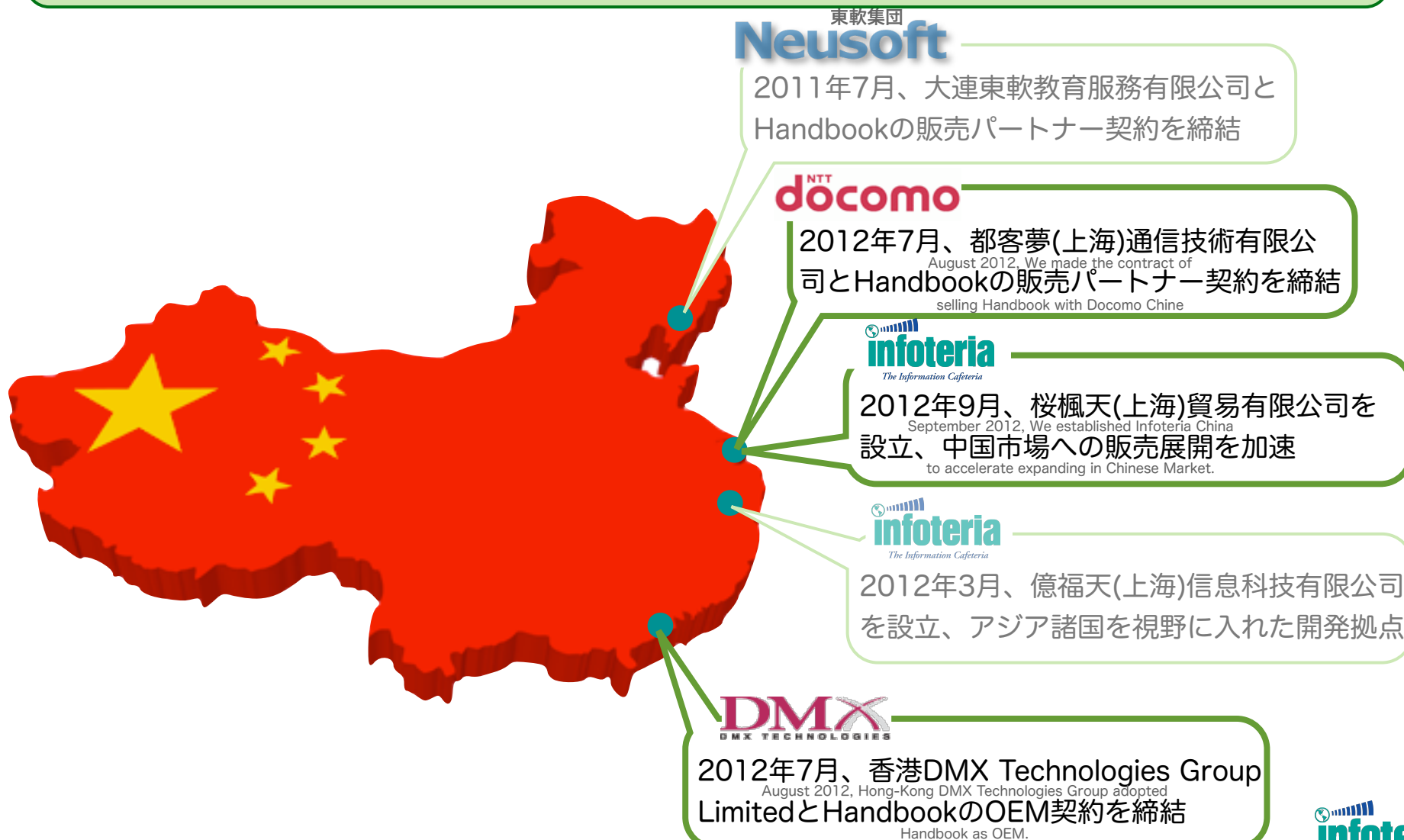
America to focus on Cloud and Overseas market.

中国市場への展開

Expand to Chinese Market

自社およびパートナーによる中国展開の加速

We accelerated to expand in Chinese market by ourselves and our partners.



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

NTT
docomo

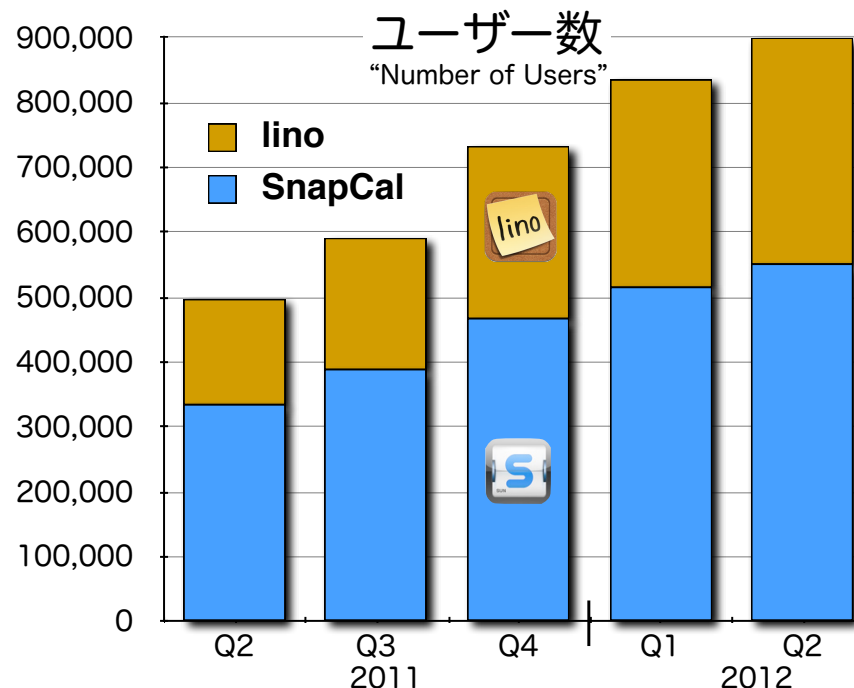
都客夢(上海)通信技術有限公司と
Handbookの販売契約を結び、
中国市場へ向けた販売を行う

DMX
DMX TECHNOLOGIES

中国市場へ向けたモバイルソリュー
ション「Smart IFS(Intelligence File
Sharing)」にHandbookをOEM採用

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

- ・ DMX Technologies Group LimitedがHandbookをOEM採用
- ・ ドコモチャイナにHandbookを提供開始
- ・ 上海子会社の桜楓天（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 上期

2013年3月期 下期

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



・ 韓国

- ・ 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



・ 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55 万を突破



・ Androidアプリのlinoを提供開始

・ DL数34万を突破

・ 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&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

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 ¥

	2013/3期 通期 (FY2012 Forecast) 業績予想		上期進捗率 (% Achieved)
	(連結) (Consolidated)	(単体) (Non Consolidated)	
売上高 Revenue	1,500	1,500	41.3%
営業利益 Operating Income	120	130	12.2%
経常利益 Ordinary Income	120	130	15.8%
当期利益 Net Income	70	80	12.6%

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」

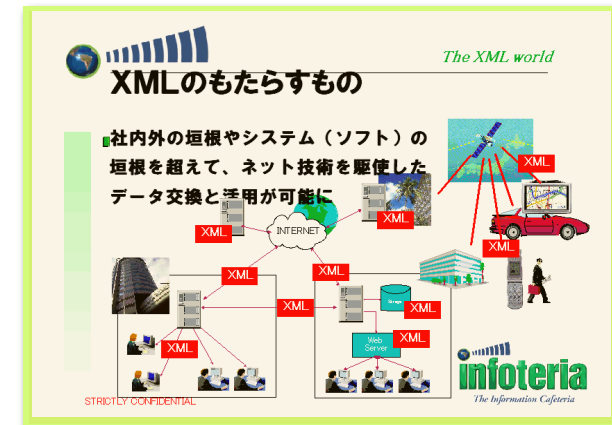
We make full use of smart device and cloud. This enables Corporate Action beyond the barriers of “time, place, language”

⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を

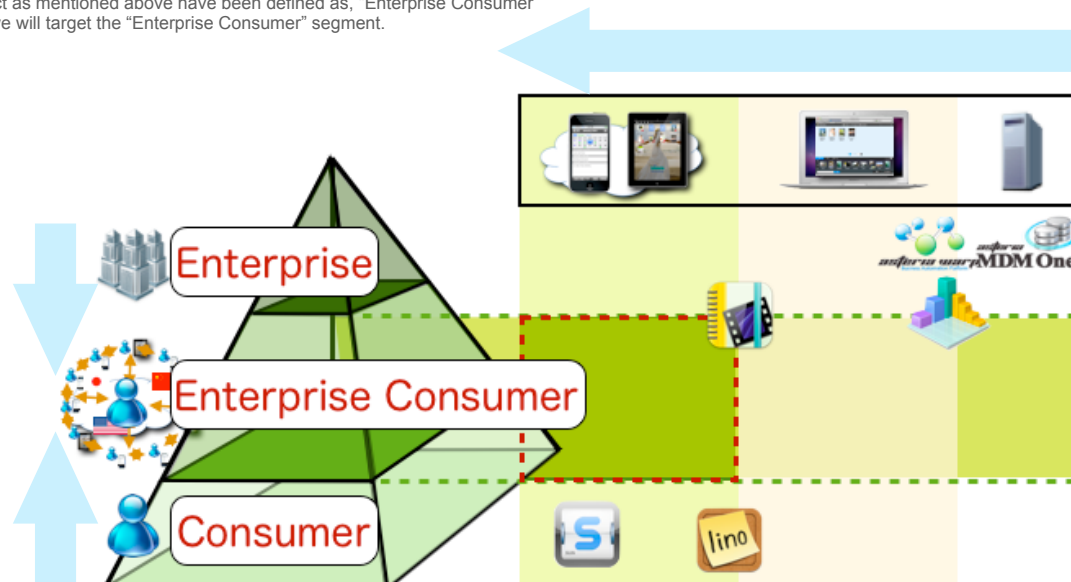
「エンタープライズ コンシューマー」と定義し、ターゲットとした活動を行っていく

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

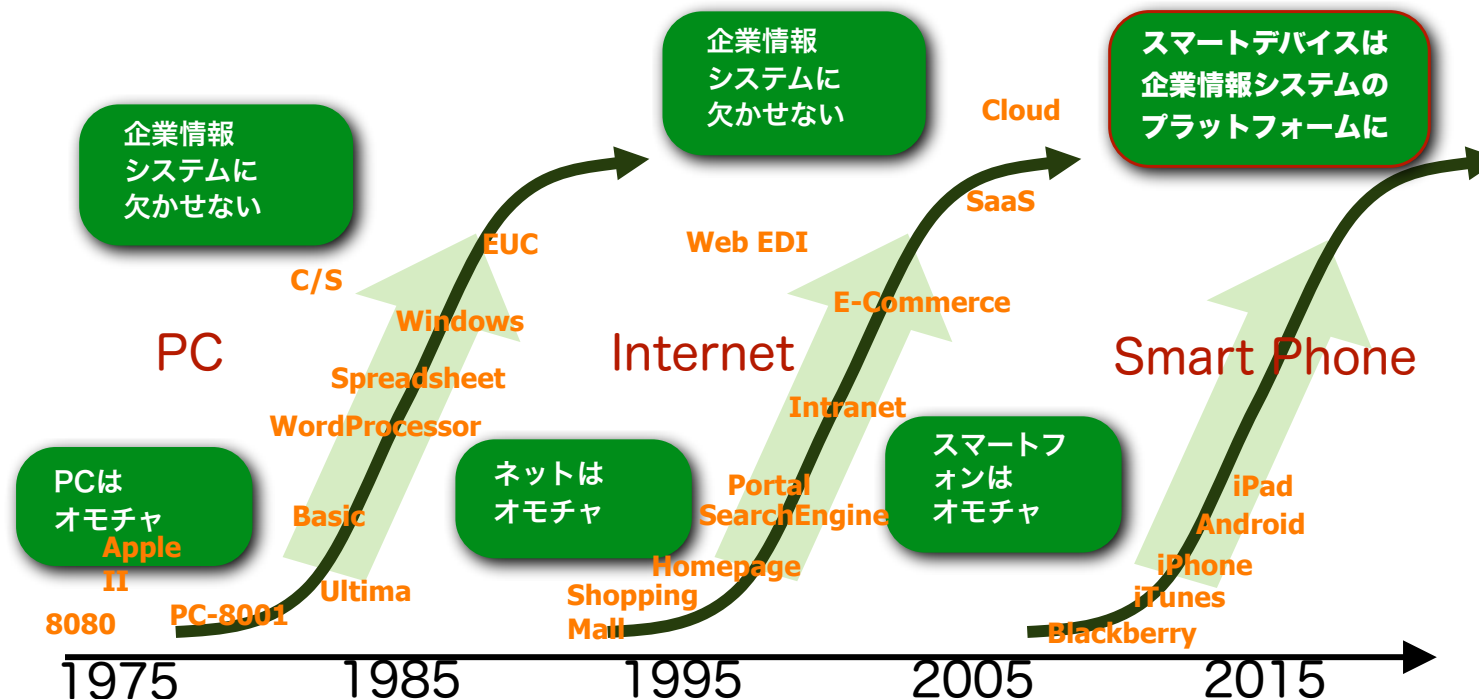
Background

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.



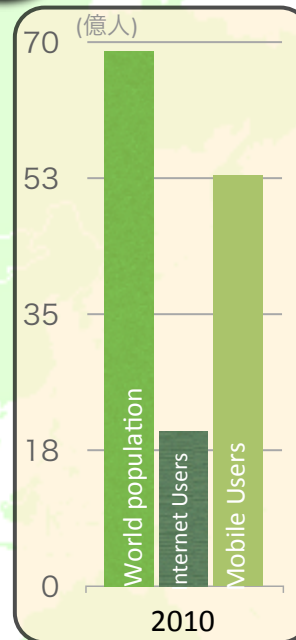
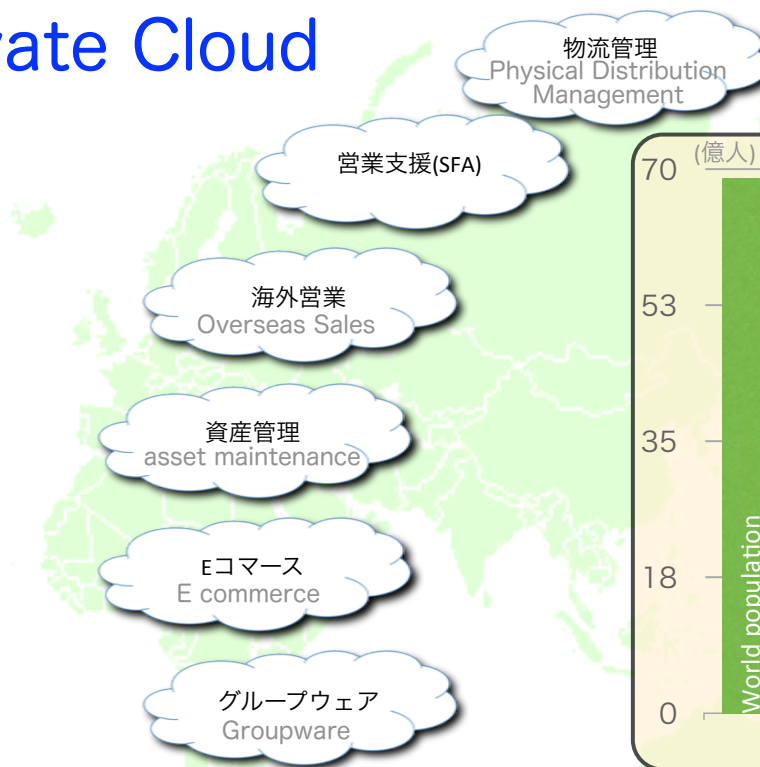
歴史は繰り返す History Repeats Itself



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



Windows Azure

Public Cloud

SQL Azure

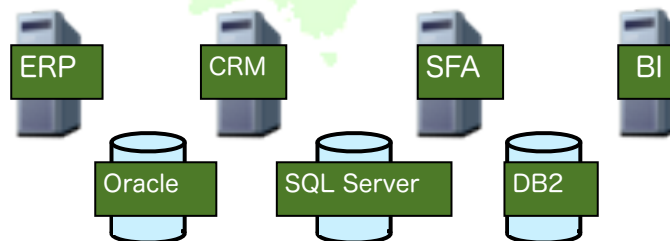
Salesforce

Google Apps

Amazon EC2

Lotus Live

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.

NetService
オンラインサービス展開



Enterprise
企業向けサービス展開



Overseas

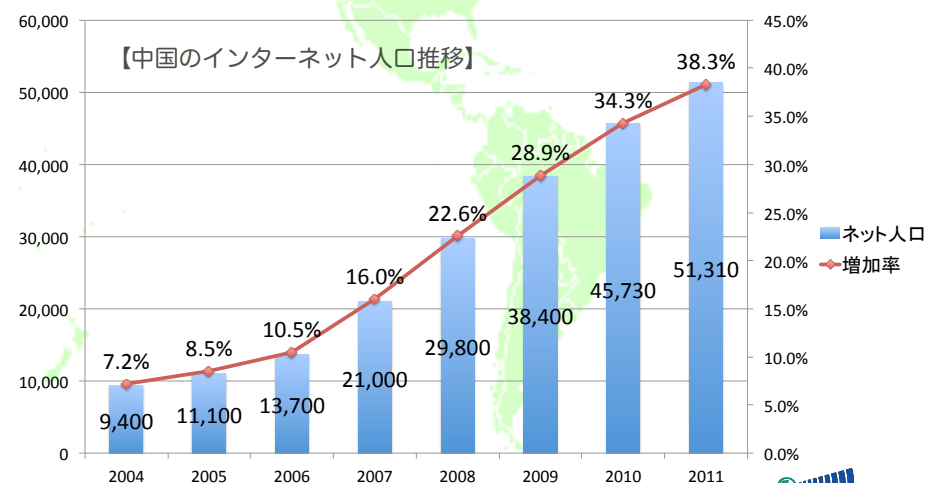
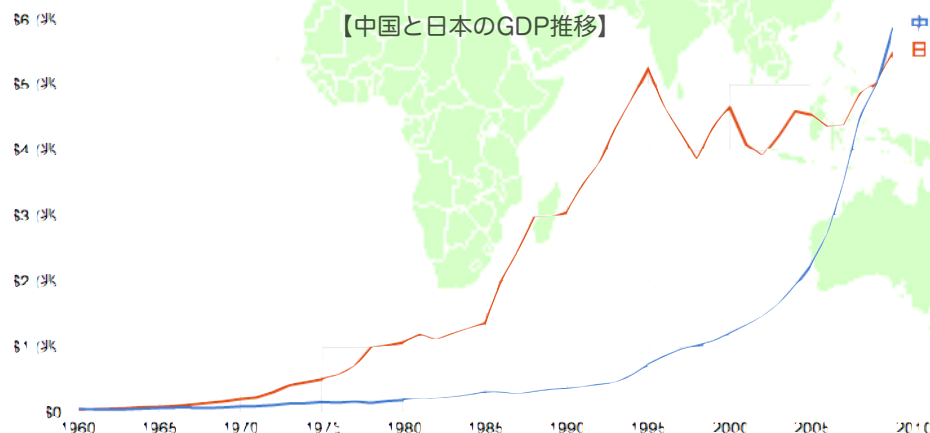
海外展開

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.

【Enterprise Application Integration】

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

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

【パートナーによる間接販売】

【Asteria's Sales partnership】

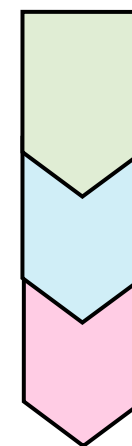


【カスタマイズ開発不要】

【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」

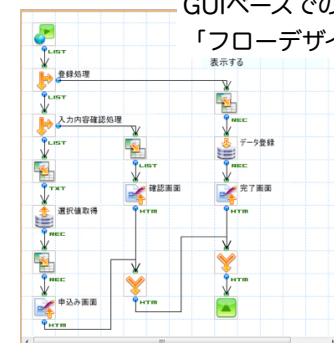
3 : データを送信・適合する
「ジョイント」機能

3 : Data Transmission and
automatic adaptation 「Joint」

②フロー機能

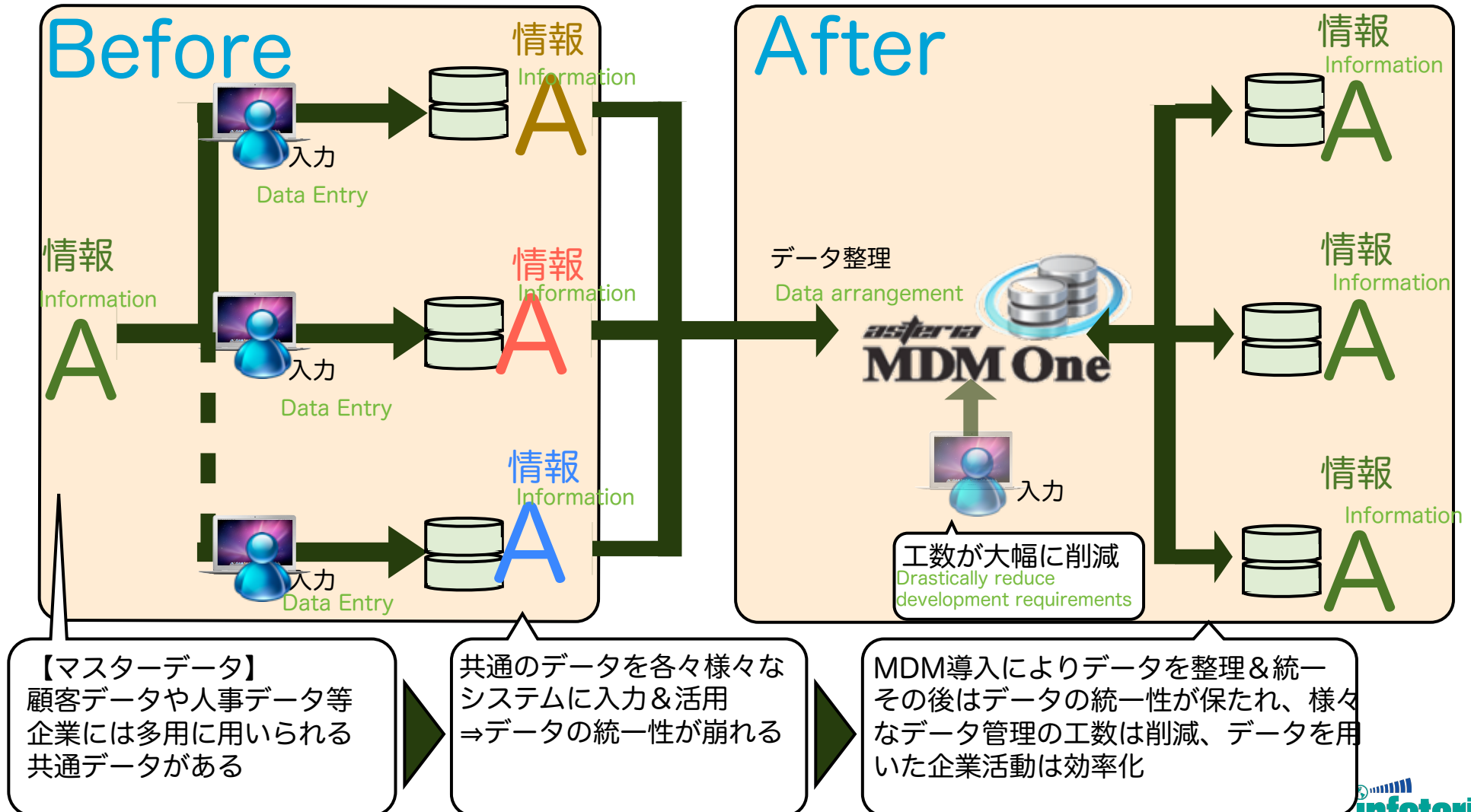
②Flow Diagram

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



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

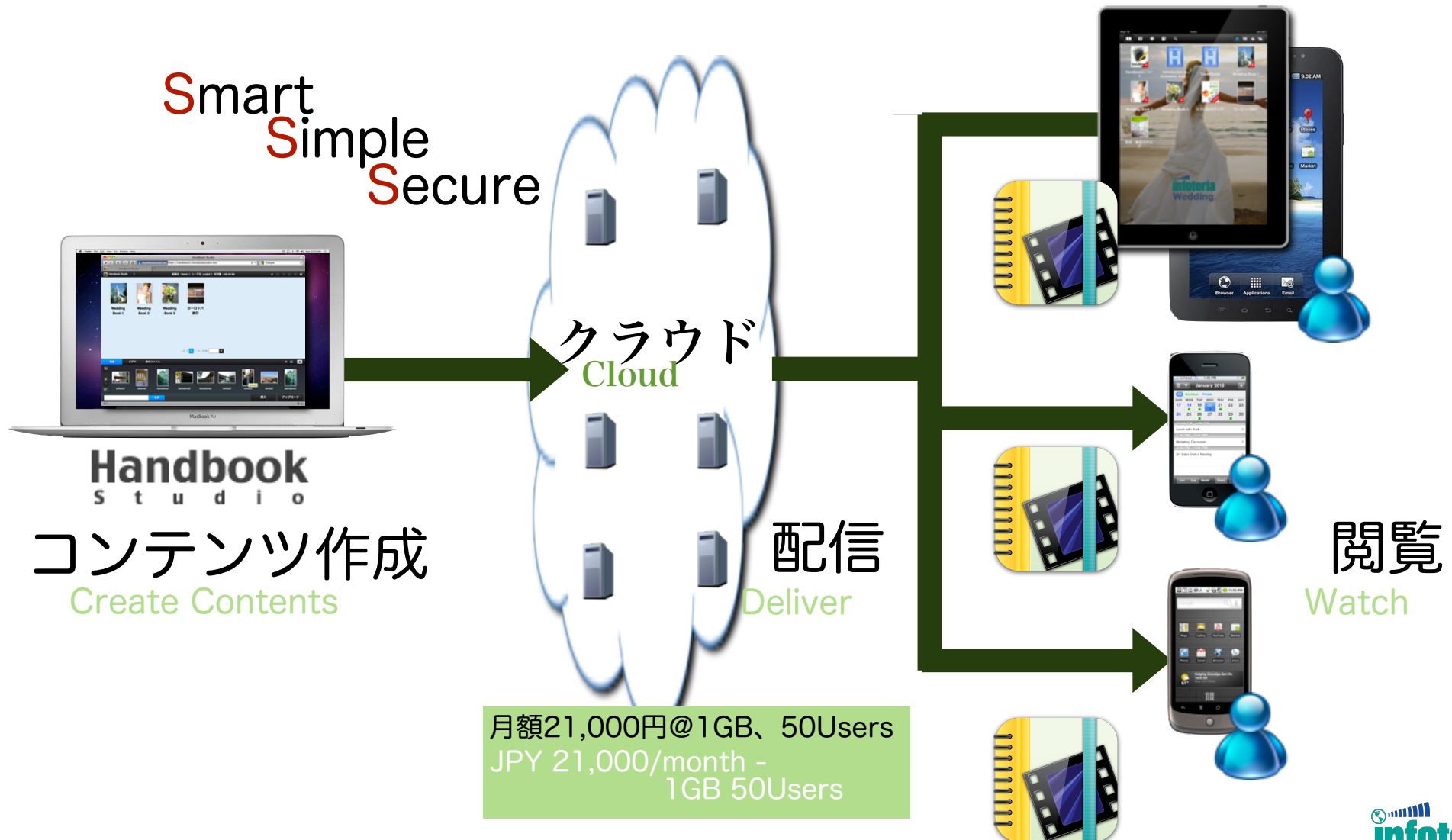
Master data management makes business more efficient by reducing human entry.





企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

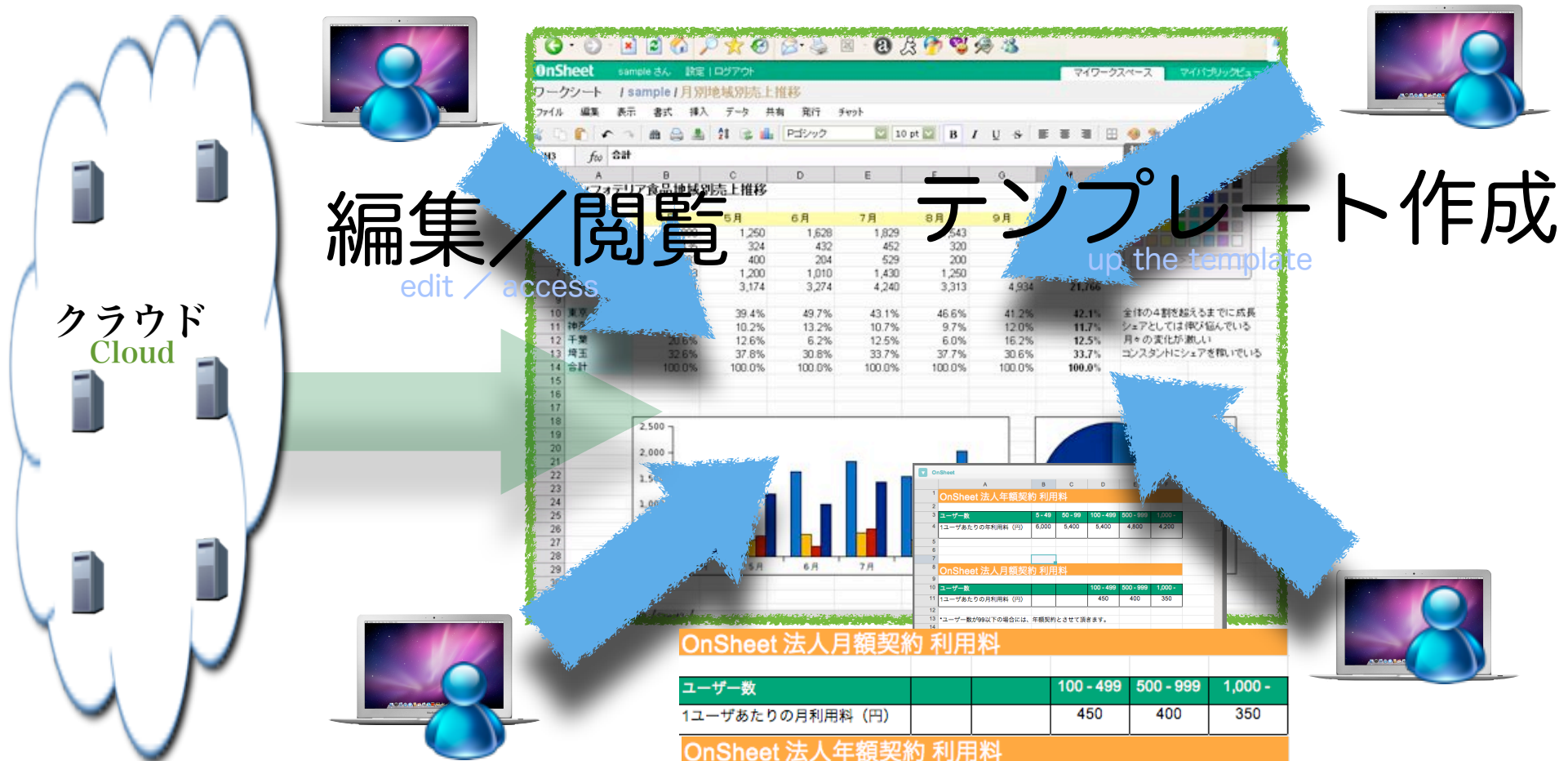
User can easily create , deliver and watch content by “Handbook”.





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

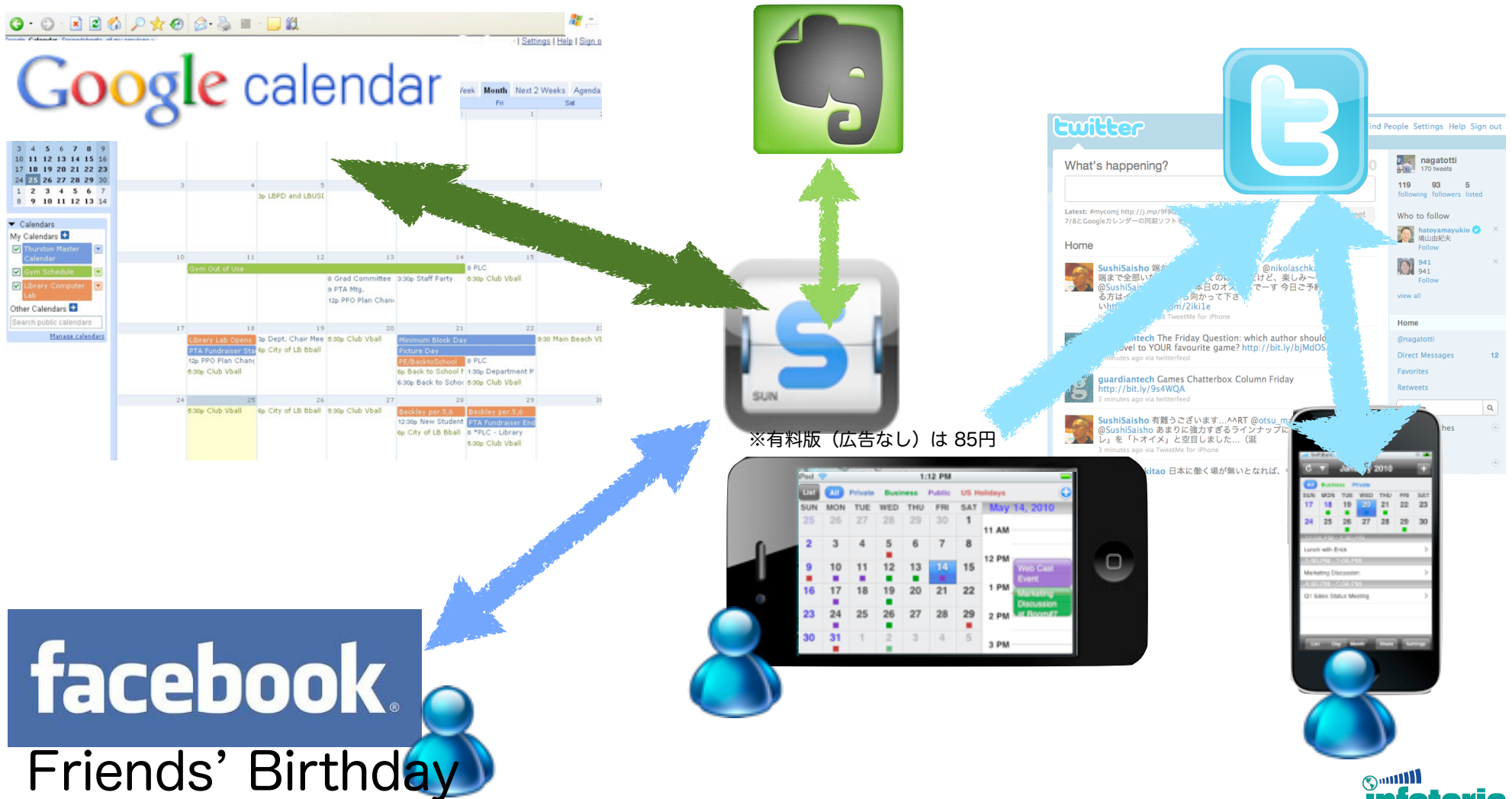
OnSheet 法人年額契約 利用料

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.



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.





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)