

## (3) 今後の成長戦略

*The Information Cafeteria*

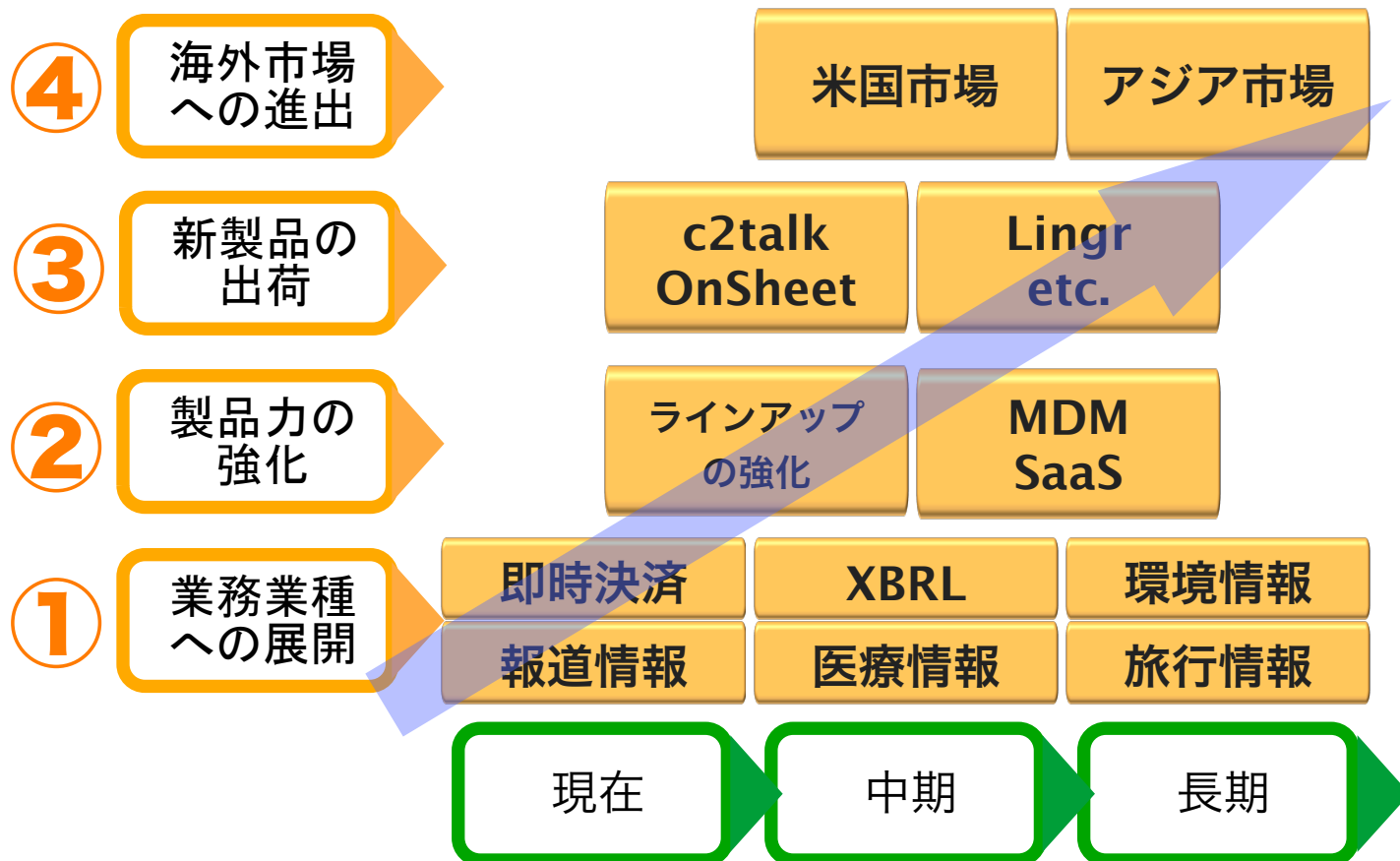
# 今期の業績について

(単位：百万円、百万円未満は切り捨て)

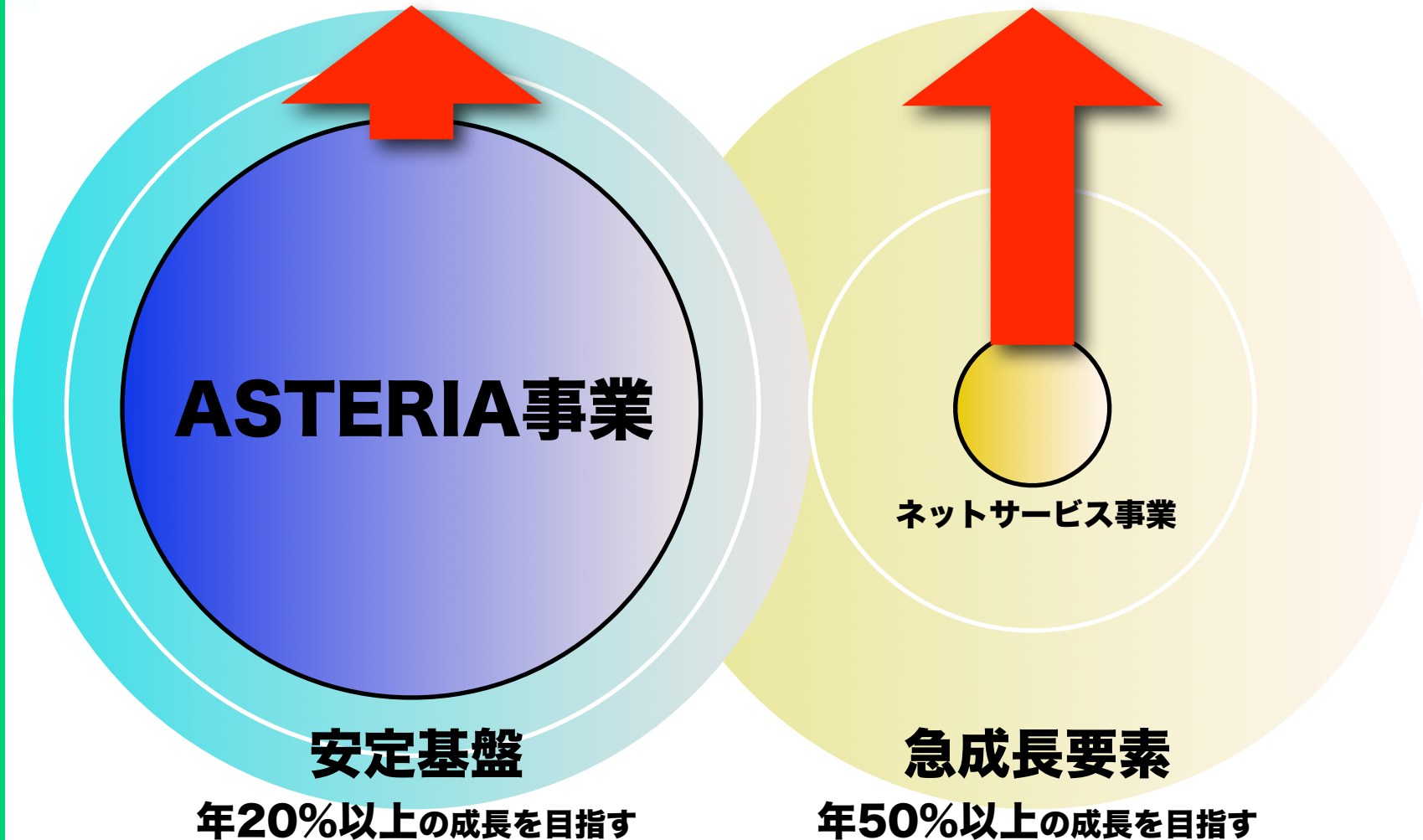
2008年3月期通期 (連結)	修正予想 (2007/9/21発表)	当初予想
売上高	1,050	1,280
営業利益	62	246
経常利益	37	202
当期利益	△82	221

# 成長戦略

## ■ 成長を加速するための4つの施策

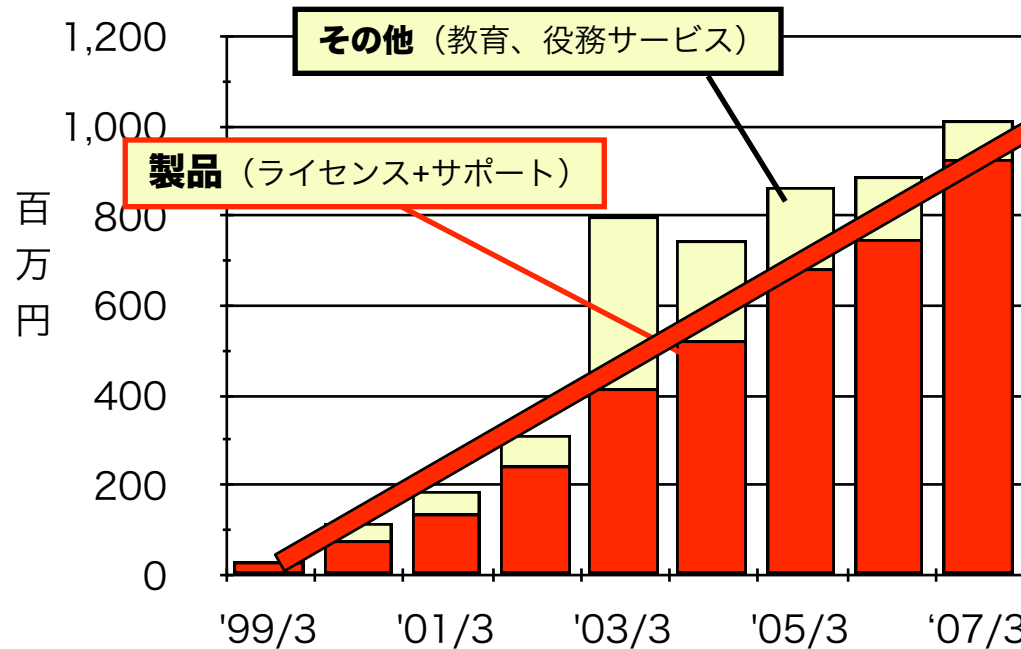


# ソフトウェアビジネスの成長



# 売上高推移とネットサービス

売上高推移（創業～07/3期実績）



ネットサービス

ASTERIAの伸張に  
新たな領域を加えて  
成長を加速

# 主な事業トピック

- ASTERIAマスターパートナー始動 (4月)
- 東証マザーズ上場 (6/22)
- 西日本事業所稼働開始 (6/28)
- 「@warp 1st GiG」開催 (7/12)
- オンライン表計算サービス「OnSheet」発表 (7/25)
- ASTERIAテクニカルパートナー始動 (7社)
- Team & Concepts社への出資 (9月)
- ソーシャルカレンダー「c2talk 2.0」出荷 (10/4)
- インフォテリア・オンライン(株)の設立 (10/22)
- マスターデータ管理の新製品イベントを発表 (10/31)
- 新製品「ASTERIA DataCaster」出荷 (11/1)

# 上半期の課題

## ● 上半期の反省点と対応策

<p><b>ASTERIA (ライセンス)</b></p>	<p>①大口案件の失注 →予算精度の向上と大口依存度の低減</p> <p>②新ラインアップ (ARMS, Lite) の立ち上がりが遅い →顧客の声を反映した機能チューンアップと提供体系の実施</p>
<p><b>ネットサービス</b></p>	<p>①c2talk会員数の伸び悩み 30,000人超 →参加ハードルの引き下げ (c2talk 2.0で単一イベントから登録可能に) →他社サービスとの連携を推進</p>

# 下半期の施策

## ● 既に実施中の施策に加えて下半期に実施する施策

<p style="text-align: center;"><b>ASTERIA (ライセンス)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① ASTERIA DataCasterの出荷</li> <li>② ASTERIA MDM製品の出荷 (予定)</li> <li>③ SaaS版ASTERIAの提供開始 (予定)</li> <li>④ XBRL連携サービスの提供開始 (予定)</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ネットサービス</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① インフォテリア・オンラインの設立</li> <li>② OnSheetの提供開始</li> <li>③ c2talk 2.0の提供開始</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>教育</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① XMLマスター：DBエンジニア開始</li> <li>② XMLDBエンジニア向け教育開始</li> </ul>



インフォテリア株式会社  
2008年3月期  
中間決算説明

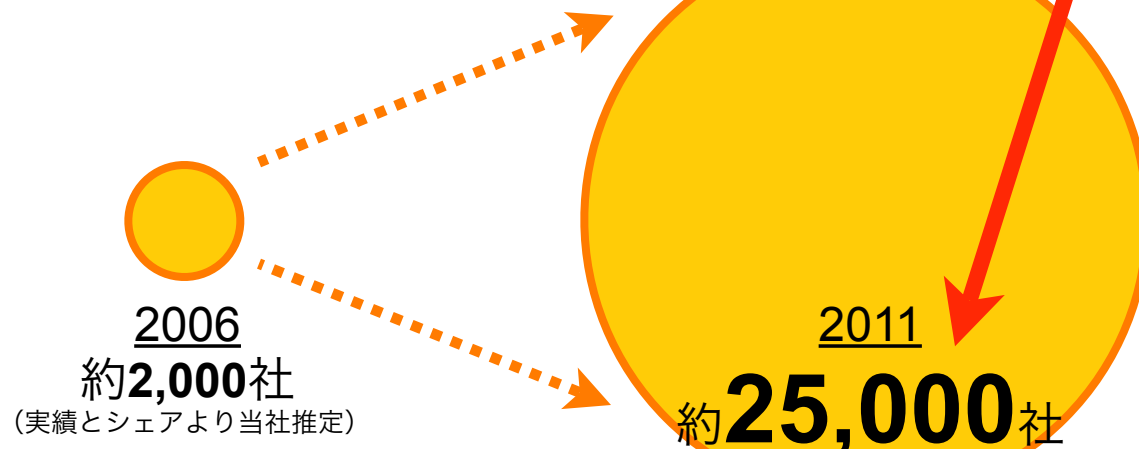
# ASTERIA事業

*The Information Cafeteria*

  
*The Information Cafeteria*

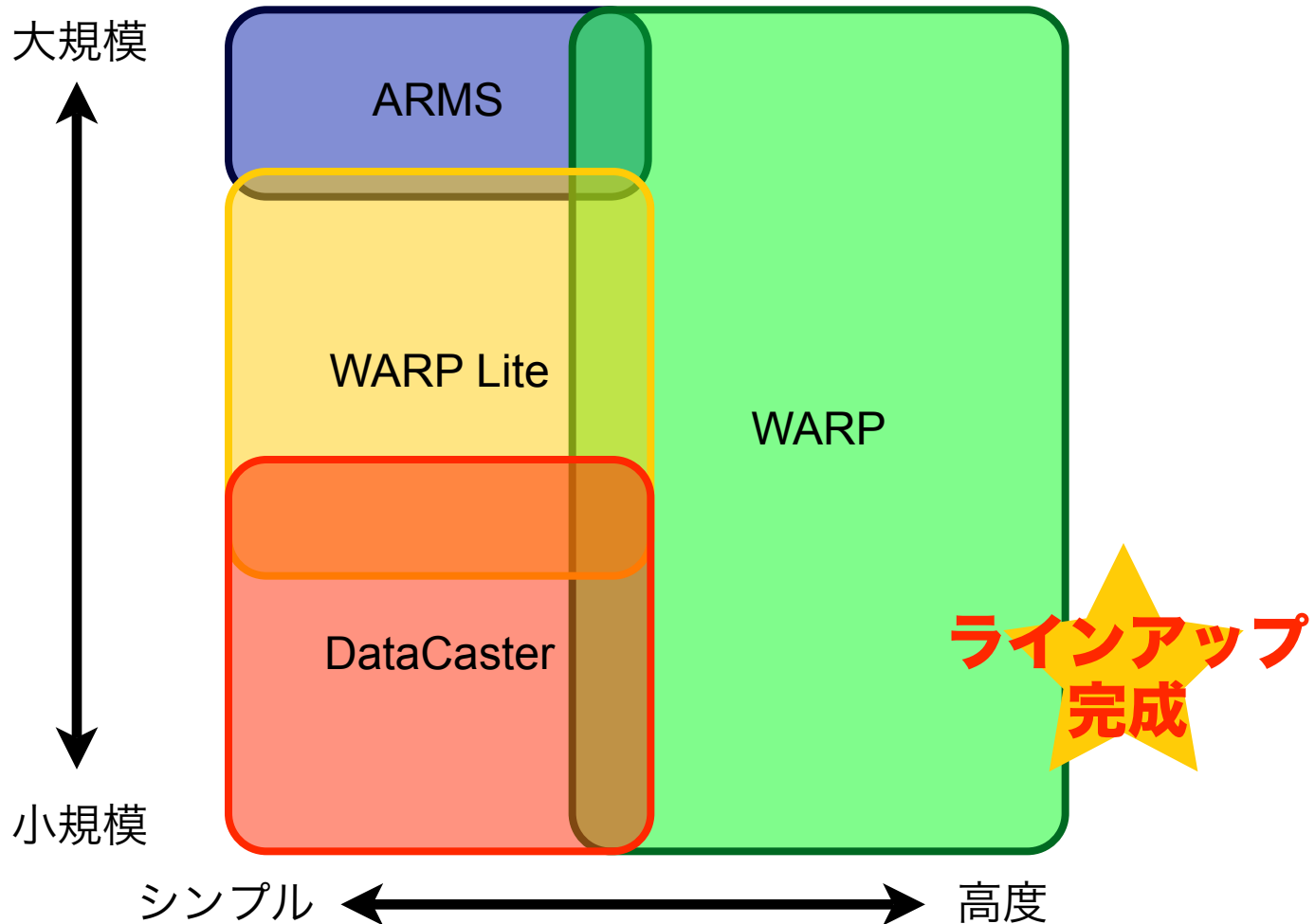
# 市場規模推移 (当社予測)

従業員数	企業数 出典:総務省統計 2005	普及率:2012年 出典:当社予測	ターゲット 企業数
1~9	863,599	0%	0
10~99	33,133	5%	1,656
100~999	36,536	60%	21,921
1000以上	2,166	95%	2,057
合計	935,434	-	<b>25,634</b>



# ASTERIA製品戦略

- シンプルな連携から高度な連携まで様々な規模でカバー



# ASTERIAの導入状況



2007年4月～9月

導入社数	64
うち新規	52
うちリピート	12
累計	414

# パートナー戦略の進捗

● マスターパートナー **16社**

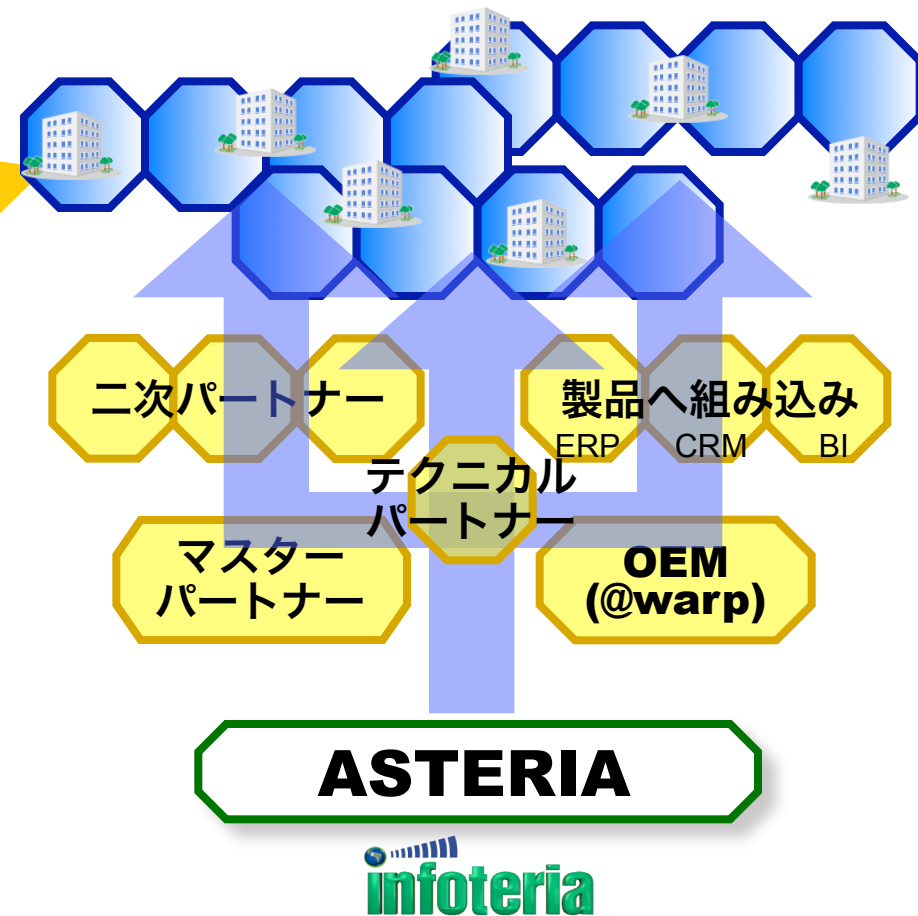
● 直近：TDCソフト

● テクニカルパートナー **7社**

● 直近：(株)ソリスト

● @warp：**43製品**

● 直近：Chakra



# @warp プロダクトアライアンス

## ASTERIAでつながる技術連携製品群



# ASTERIA新製品

## ● ASTERIA DataCaster

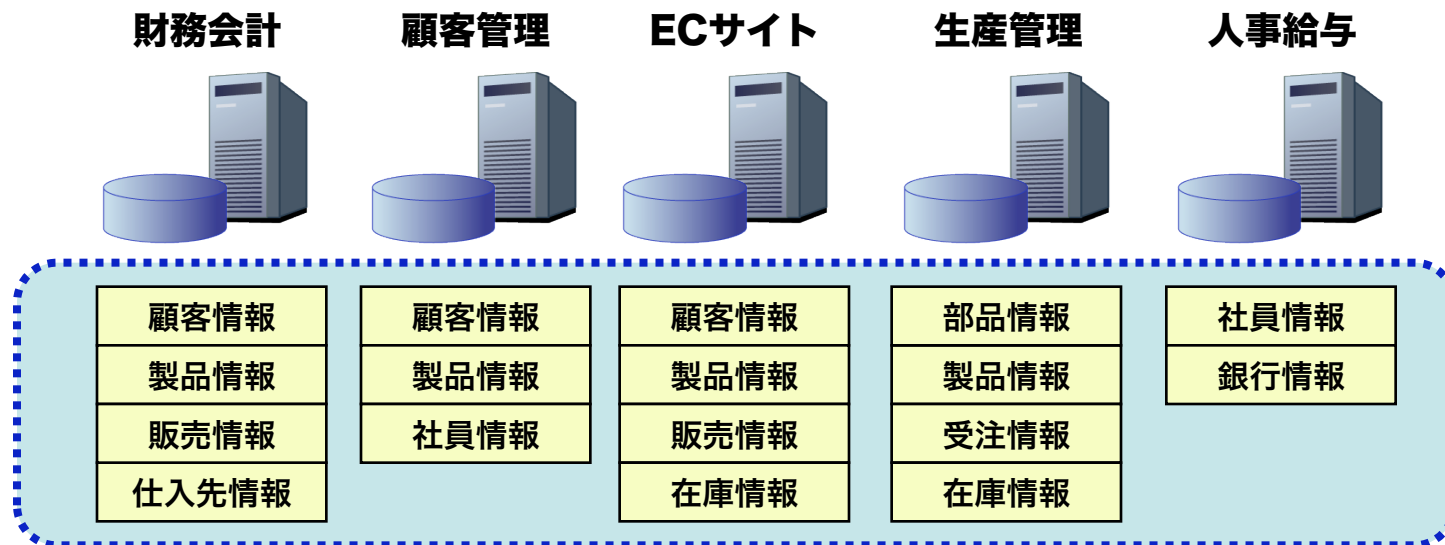
データキャスター

- シンプルな拠点間ファイル転送
- 11月1日出荷開始

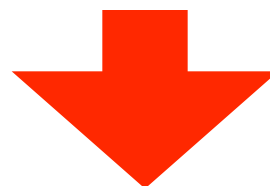
## ● MDM新製品 (名称未発表)

- 国産初！マスターデータ連携パッケージ
- 12/4に発表イベント
- 今年度内出荷開始予定

# MDM: マスターデータ管理とは



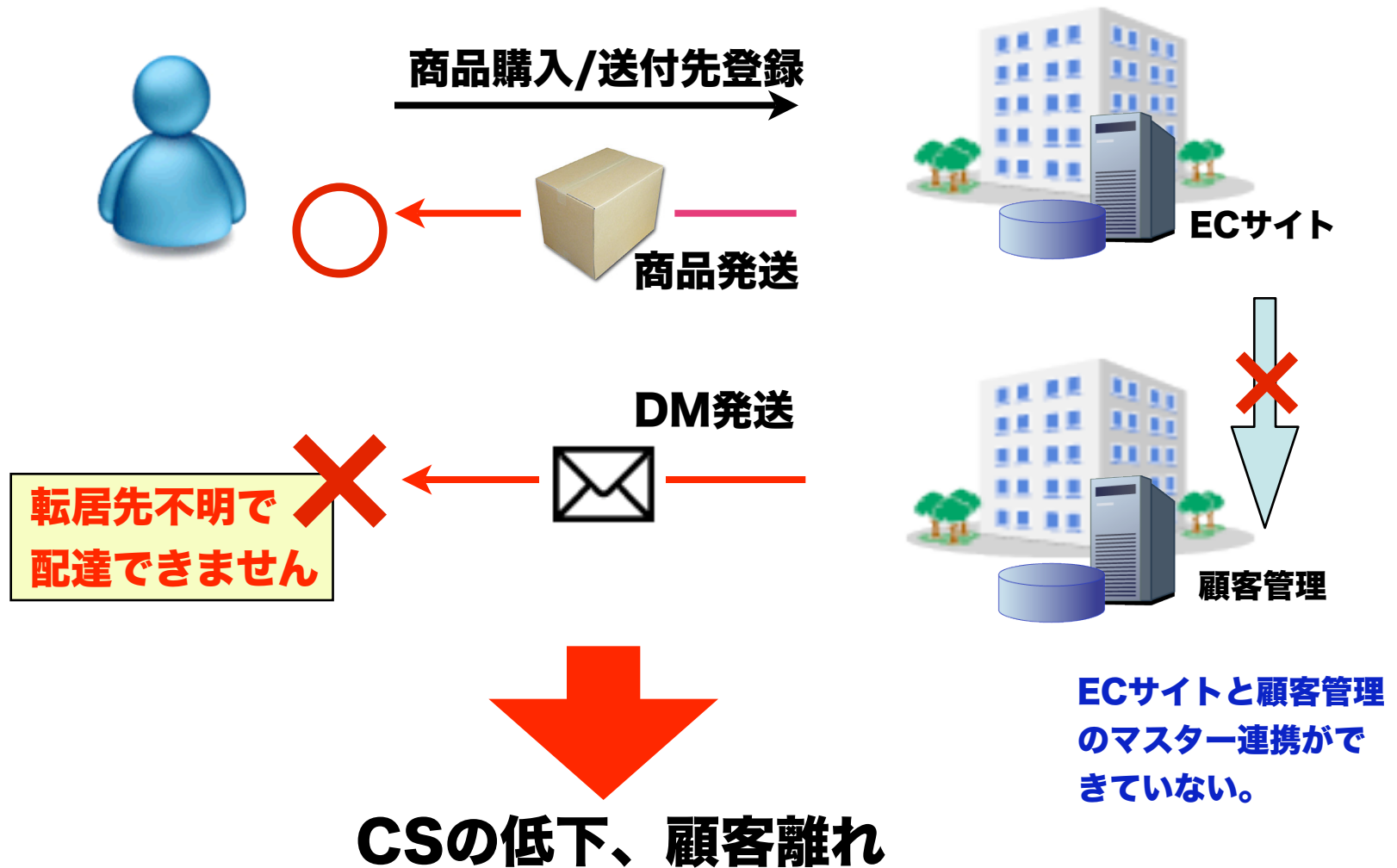
システム毎バラバラに重複管理されているマスターデータを連携させ統一的に管理する。



**CS(顧客満足度)の向上、処理コスト削減、  
情報漏洩リスク低減**



# マスターデータ管理不備の例



インフォテリア株式会社  
2008年3月期  
中間決算説明

# ネットサービス事業

*The Information Cafeteria*

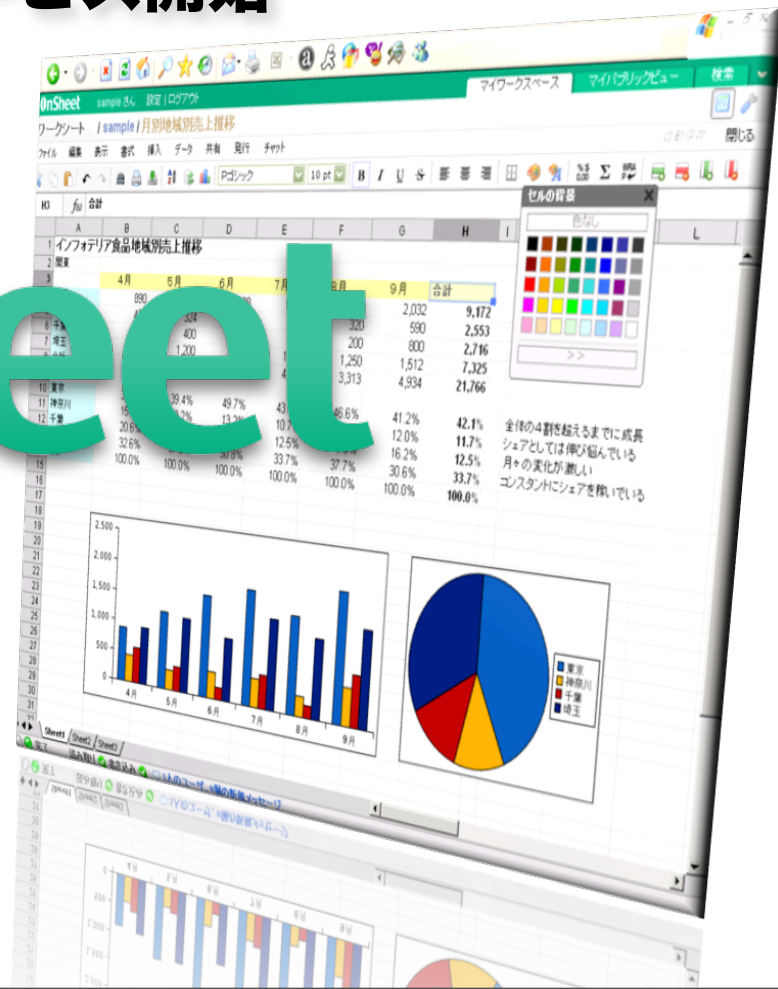
  
*The Information Cafeteria*

# ネットサービス新機軸

● つながる表計算サービス「オンシート」

10月22日よりサービス開始

# OnSheet



# OnSheet (オンシート) とは

## ● 企業情報システムと直接つながる表計算

財務管理



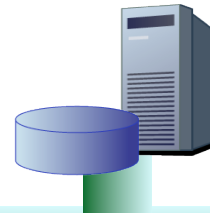
顧客管理



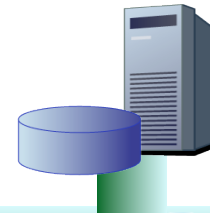
営業支援



生産管理



意思決定支援



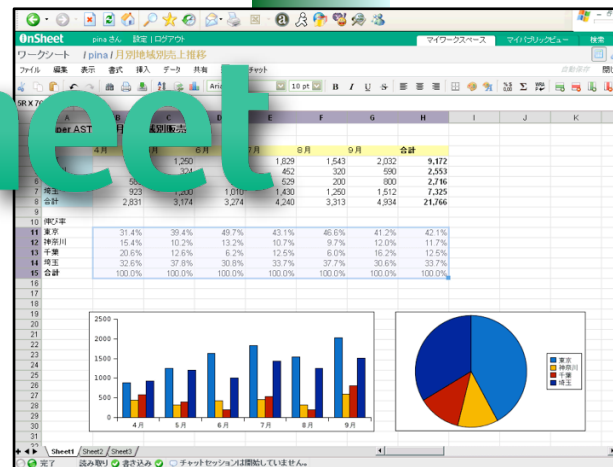
Enterprise Service Pipeline



**asteria warp**  
Business Automation Platform

の技術を活用

# OnSheet



Google Appsに  
欠けている連携を実現

# 新会社の設立 (100%子会社)

- 10月22日設立
- SaaS専門子会社

**Online** Infoteria

**インフォテリア・オンライン株式会社**

# ターゲット市場とチャネル

  
**infoteria**  
チャネル：パートナー

  
**Online**  
チャネル：直販



異なるターゲットとチャネルへの拡大

SaaS専門グループ会社の設立

# SaaSは特別でなくなる



CD-ROMやダウンロードで  
入手したソフトウェアを  
PC にインストールして使用



インストール

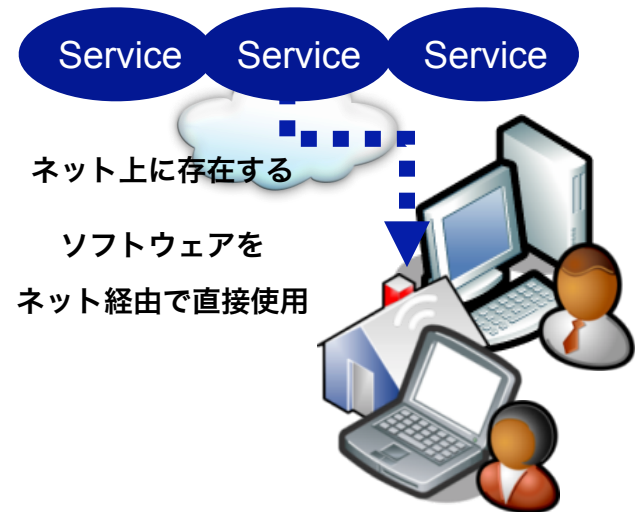
常時接続  
通信速度の向上  
セキュリティ・内部統制  
Web2.0技術の進化  
環境の激しい変化  
低コスト化



**SaaS**  
(Software as a Service)  
2010年までに約1兆円市場に※

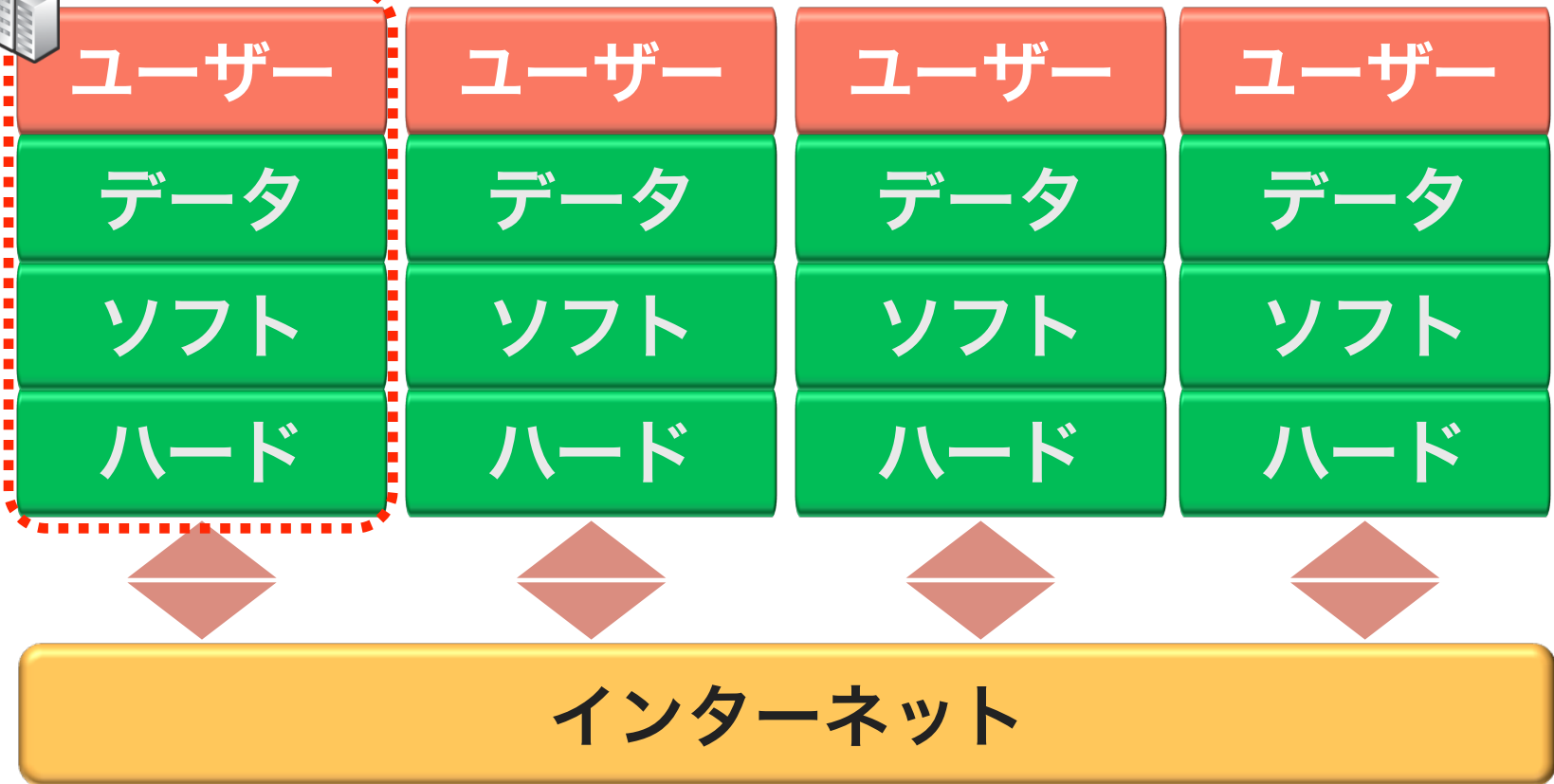
※IDG Japan: ASP白書

## SaaSの特長



# SaaSの意味

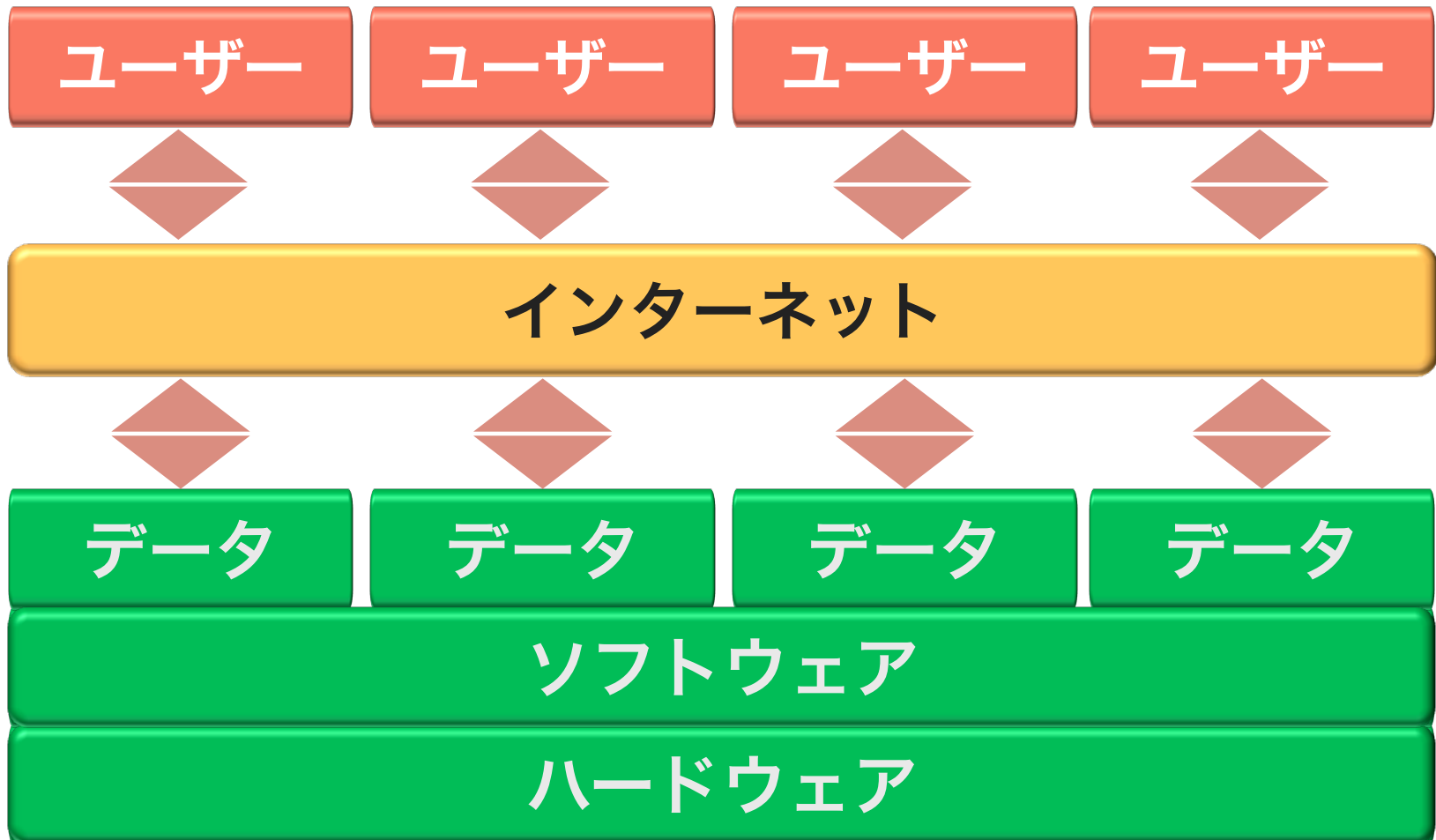
## ■ これまで・・・





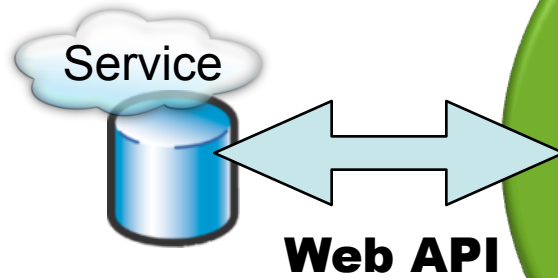
# SaaSの意味

## ■ 事業とITインフラの「アンバンドリング」

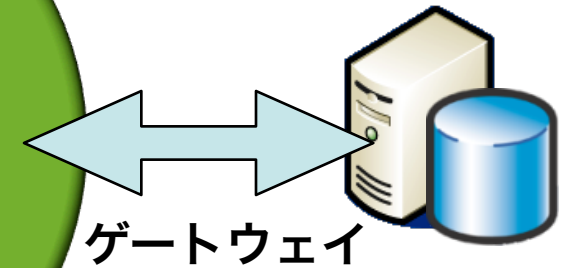


# インフラとしてのSaaS

他のサービスとの連携



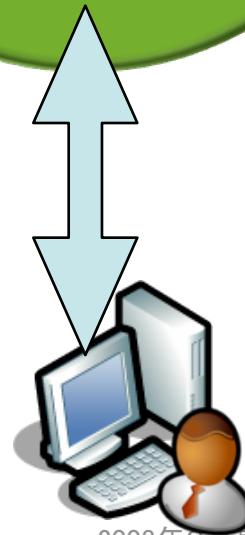
社内システムとの連携



## SaaS

- ID管理
- セキュリティ
- サービスレベル

フロントでの連携  
画面の柔軟性



# SaaSの普及

- 2010年までに・・・
  - 国内SaaS市場規模は約**1兆円**となる。
    - IDG Japan: ASP白書 2005
  - **65%**の企業がSaaSを利用する。
    - Saugatuck Technology, May/2007
- 2011年までに・・・
  - ビジネスソフトの**25%**がSaaSで提供される。
    - Gartner, September/2006
- Googleが携帯ベンダー**33社**と提携して携帯OSに参入。携帯向けネットサービスの普及が加速する。
  - 日本経済新聞 2007/11/6 朝刊1面

# SaaSの収益化

## ● OnSheetの例

- **個人**：無料→市場認知の拡大
- **法人**：500円/人/月+60,000円/月
- **データセンター**：オープン
- **OEM**：他社サービスに組み込み

## ● 対応環境の増加

- PCだけでなく**モバイル機器**への対応

## ● ラインアップの増加

- 3年後に10サービス以上  
→ **10億円/年を目指す**

インフォテリア株式会社  
2008年3月期  
中間決算説明

# インフォテリアグループ

*The Information Cafeteria*



# マルチプロダクトカンパニーへ

## 2本目、3本目の柱を作り「つなぐ」領域を拡大



クライアント

### OnSheet (Web)

- オンライン表計算サービス

### DataCaster (クライアント)

- シンプルなファイル転送

### Topika (Web)

- 企業課題管理サービス

### c2talk (クライアント)

- ソーシャルカレンダー

Web  
(SaaS)

### MDM (サーバー)

- マスターデータ管理

### Lingr (Web)

- ネット利用プラットフォーム&サービス

利用者数の増加

# Web技術動向とインフォテリア

## ● Web技術の進展に伴って当社製品の親和性が高まる

企業情報システムに  
欠かせない存在

企業分野で  
XMLを先取り

Enterprise 2.0へ

OnSheet

Web2.0的な技術/サービスが  
企業に浸透してくることで  
XMLが欠かせない存在に。  
(HTMLがそうだったように)



Web 2.0の本質は、Web上で  
機能やサービスを有機的に  
「つなぐ」こと。

「企業情報システム  
には使えない」

HTML

XML

Portal  
Homepage  
e-Shopping  
SearchEngine

RSS  
BLOG  
REST  
Podcasting  
SNS

Web 1.0

Web 2.0

1995

2005

2015

ありがとうございました



*The Information Cafeteria*

**インフォテリア株式会社**  
**2008年3月期 中間決算説明**