



最先端を、人間らしく。

スターティア株式会社
2016年3月期 決算説明資料
(東証一部 3393)

本資料に掲載されている業績見通し等に関する情報は、資料作成時点において合理的に入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
実際の業績は様々な要素によってこれらの業績見通しと大きく異なる可能性があることをご了承ください。

1. 会社概要と事業イメージ

スターティアの経営理念

社会のニーズとマーケットを見極め、人と企業の未来を創造し、
優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す。

どんなに優れた技術や知識も、人に知られなければ意味がありません。
そのような価値ある情報をニーズのある企業とつなぎ、「新たなビジネスの始まり」を創造する。
それが、私たちSTARTIA(スターティア)のミッションです。

会社名 : スターティア株式会社
本社所在地 : 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19F
設立 : 1996年2月21日
代表者 : 代表取締役社長 兼 最高経営責任者 本郷秀之
資本金 : 824,315,740円
市場 : 東証一部(コード:3393)
発行済株式数 : 10,240,400株
従業員数 : 615名(連結)2016年3月末時点
事業拠点 : 大阪支店、東東京支店、横浜支店
名古屋支店、福岡支店、神戸営業所、(滝沢R&Dセンター)、
足立テクニカルセンター、(台湾支店)
子会社 : スターティアラボ株式会社
上海思達典雅信息系统有限公司(英文名称:STARTIA SHANGHAI INC.)
株式会社クロスチェック
株式会社エヌオーエス
関連会社 : 株式会社MACオフィス
株式会社アーバンプラン
西安思达典雅软件有限公司(英文名称:STARTIASOFT INC.)



会社概要②

startia

startia

連結子会社

startialab

(出資比率100%)

■2009年4月1日設立

・Webサイトの企画・制作・運営・保守・コンサルティング、電子ブック作成ソフトActiBookを中心としたWebアプリケーションの企画・開発・販売・保守

上海思達典雅信息系统有限公司
(STARTIA SHANGHAI INC.)

(出資比率100%)

■2013年1月17日設立

・上海でのネットワーク機器、通信ネットワークのインフラの構築。中国と日本国内を高速、高セキュリティに結ぶ『グローバルゲートウェイ』の提供

2013年3月出資

Crosscheck

(出資比率100%)

■2014年11月4日設立

・一括請求を基盤とした、ワンストップサービス(回線敷設代行、OA機器・オフィスファシリティの販売・レンタル、一括請求サービスによる再販等)の提供

2014年11月出資

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

(出資比率49%)

■1995年10月1日設立

・南九州地域を中心として、エリア企業向けにMFPのリース販売・レンタルサービス、およびカウンターサービスの提供

2015年10月出資

研究開発

持分法適用関連会社



STARTIASOFT

(出資比率30.0%)

■2011年10月27日設立

・ソフトウェアの企画、開発

2012年1月登記完了



MAC OFFICE

(出資比率38.56%)

■1990年6月5日設立

・企業移転、開設、改装などに伴うオフィスの企画、設計、デザイン、それに附随する各種工事に関するトータルソリューション事業

2009年5月出資



Urban Plan

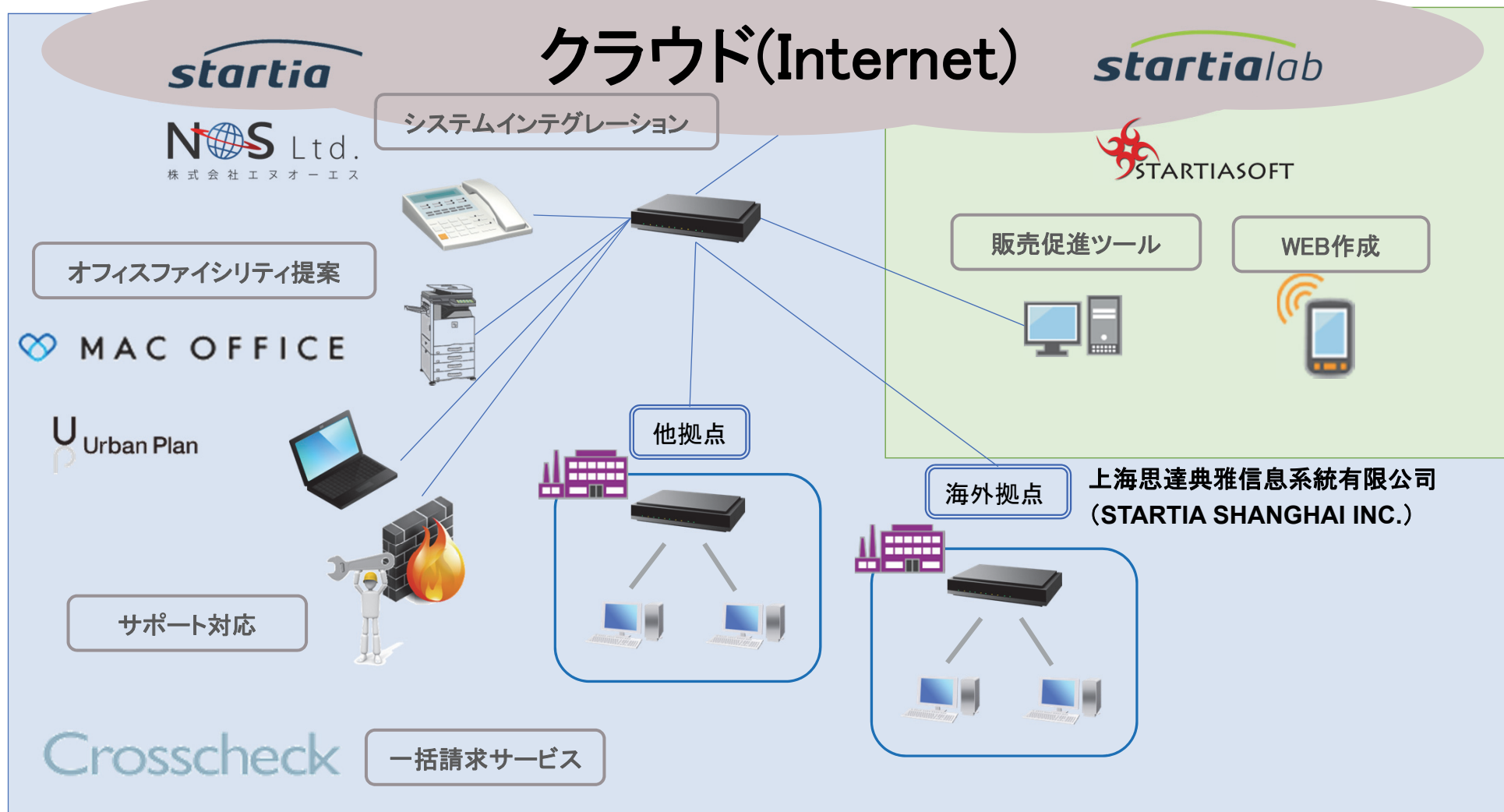
(出資比率34.23%)

■2011年11月9日設立

・オフィス移転、改築に伴うレイアウト作成、意匠デザイン作成、内装工事、オフィス家具販売

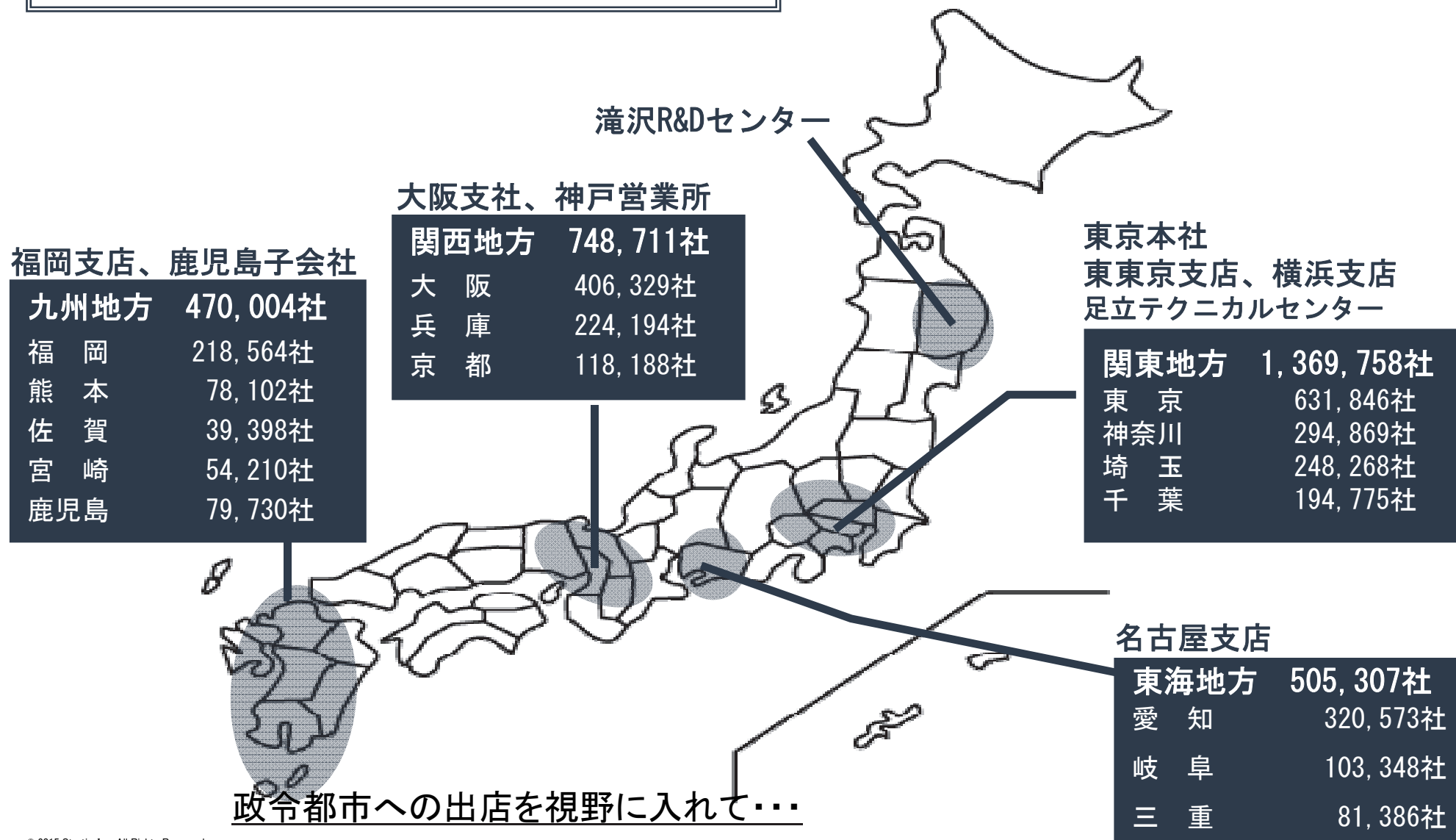
2012年1月出資

オフィスのITに関するトータルソリューションカンパニー



当社拠点とターゲット事業所数

全国555万社 (従業員300名未満の事業所数)





2. 2016年3月期の実績

通期実績 増収減益



(単位: 百万円)

区分	2015年3月期 通期実績	2016年3月期				前期増減 (前期比)	重要指標
		当初計画	修正計画	通期実績	当初計画比 (修正計画比)		
売上高	8,682	10,000	10,000	10,171	+1.7% (+1.7%)	+1,489 (17.1%)	○
営業利益	747	1,134	460	503	▲55.6% (+9.3%)	▲244 (▲32.6%)	×
経常利益	878	1,134	510	544	▲52.0% (+6.7%)	▲334 (▲38.0%)	×
当期純利益	592	567	250	253	▲55.4% (+1.2%)	▲339 (▲57.3%)	×

①売上高は、ネットワークソリューション、ビジネスソリューションが好調により増加した。

②営業利益は、ウェブソリューションの低迷により減少した。

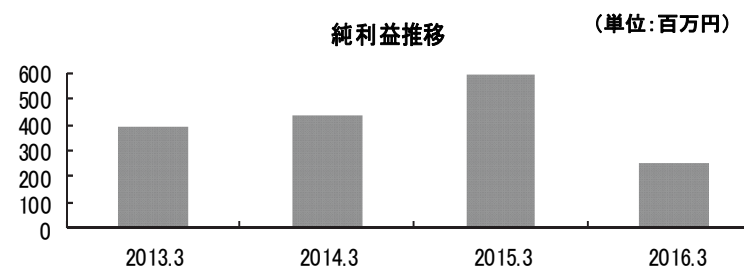
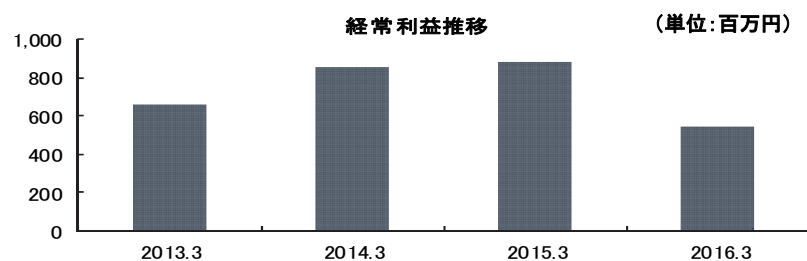
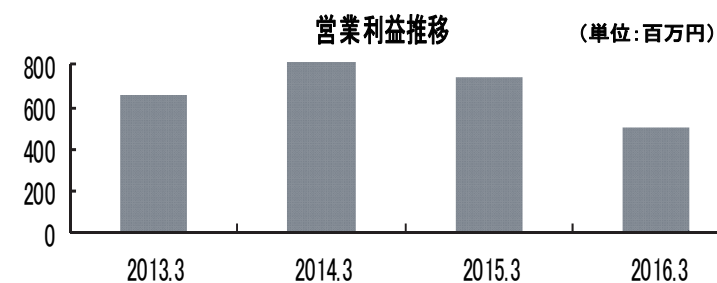
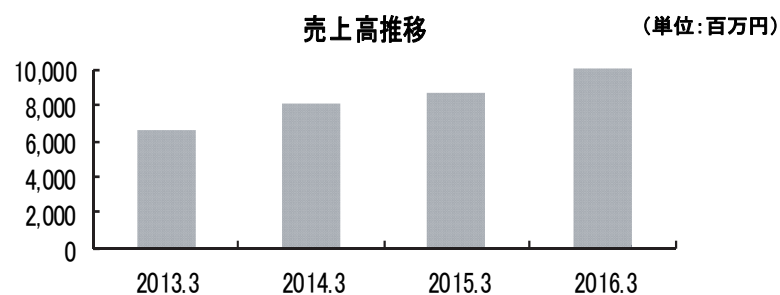
③経常利益は、持分法による投資利益、為替差損が生じた。

決算レビュー



(単位: 百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	重要指標
売上高	6,640	8,167	8,682	10,171	○
営業利益	656	829	747	503	×
経常利益	655	856	878	544	×
親会社に帰属する 当期純利益	391	432	592	253	×



(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	要因
営業CF	566	638	768	366	利益の確保
投資CF	▲240	▲591	▲595	▲762	投資の発生
財務CF	▲146	▲24	▲82	705	借入の実施
現預金残高	2,005	2,195	2,335	2,620	—

①営業キャッシュフロー: 利益および減価償却費によりプラス

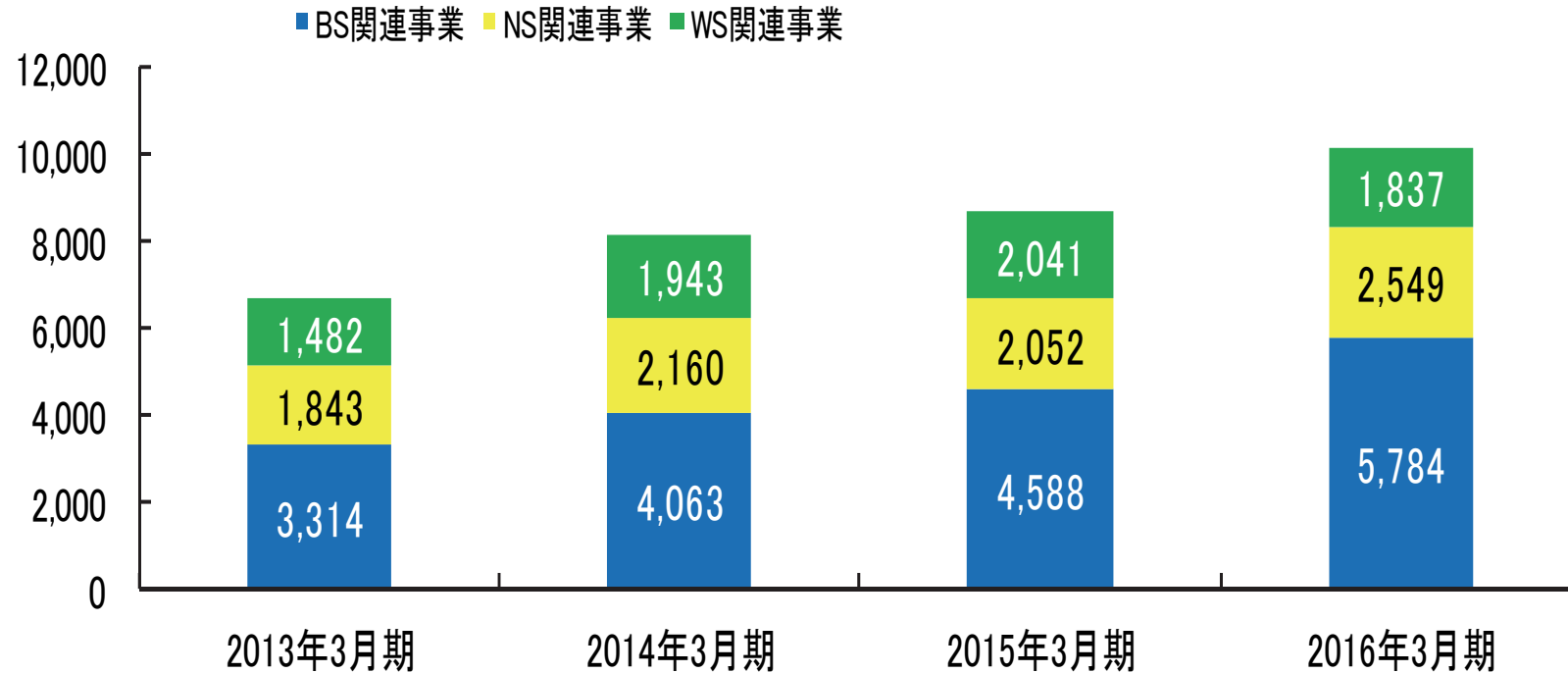
②投資キャッシュフロー: 固定資産の投資、有価証券の取得等によりマイナス

③財務キャッシュフロー: 借入を実施したことによりプラス

セグメント別 売上高(実績)



(単位:百万円)



◆ウェブソリューション関連事業は、ActiBook AR COCOARが低迷。売上高は10.0%減少した。

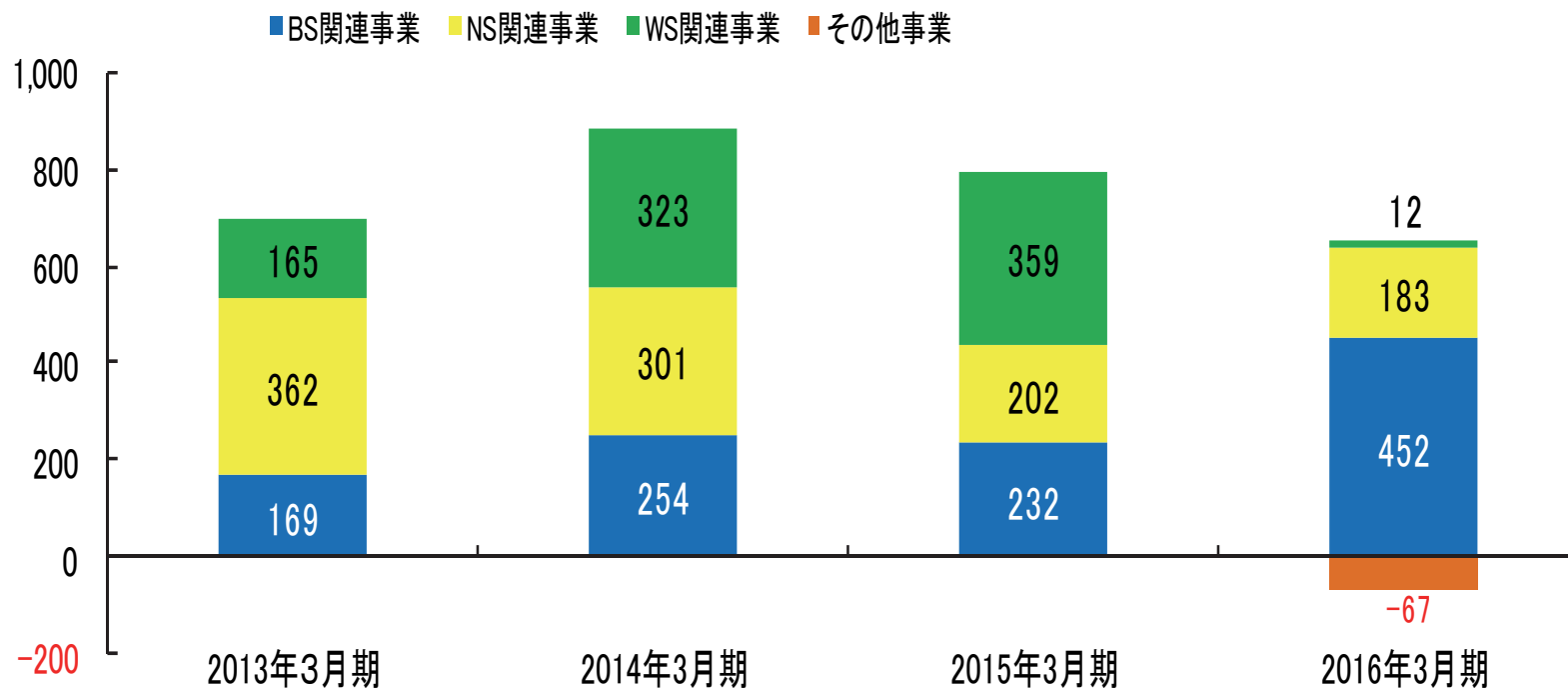
◆ネットワークソリューション関連事業は、セキュリティ関連商材を中心として、マイナンバー対応やネットワーク構築案件が好調に推移した。売上高は24.2%増加した。

◆ビジネスソリューション関連事業は、機器販売及びカウンター収入は堅調に推移している。売上高は26.1%増加した。株式会社エヌオーエスの株式を49%取得し、子会社化した。

セグメント別 セグメント利益(実績)



(単位:百万円)



◆ウェブソリューション関連事業は、売上高の減少により、利益額が減少した。

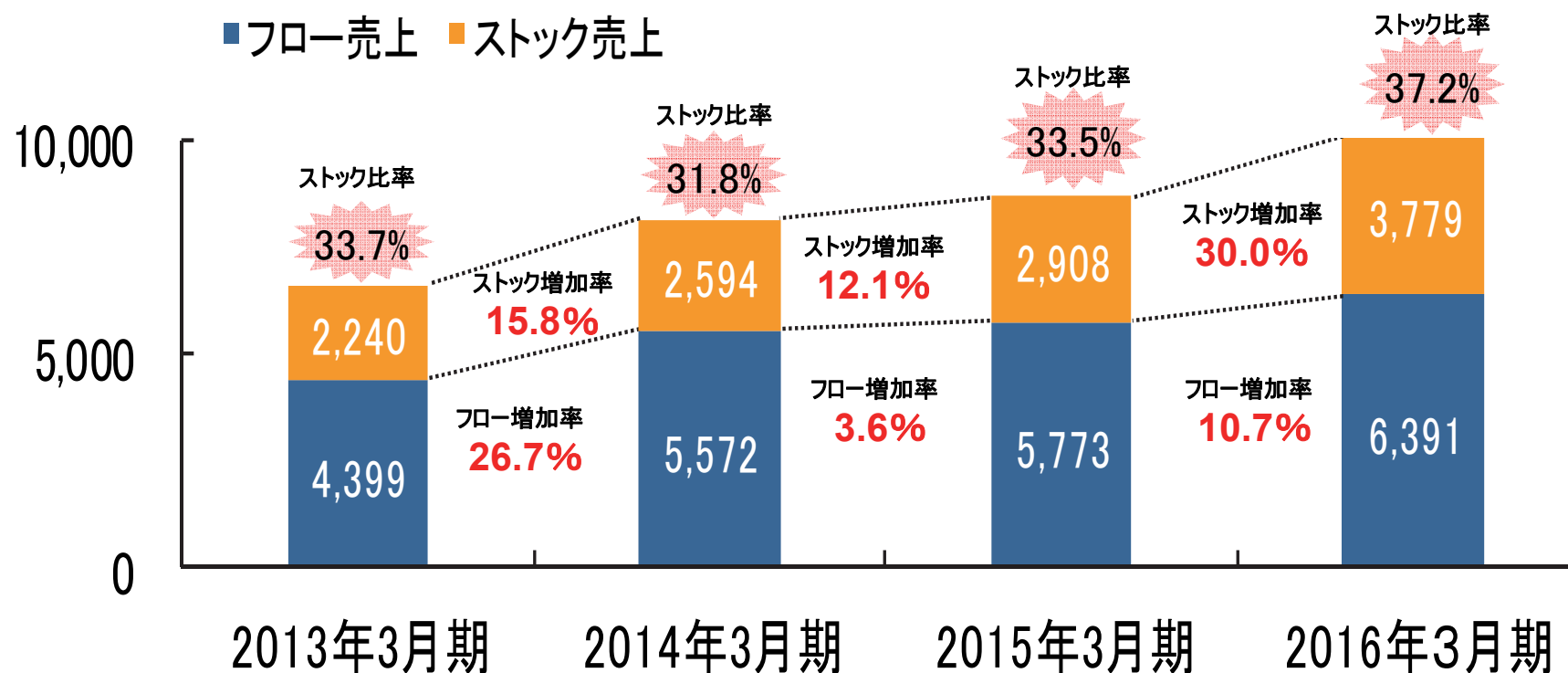
◆ネットワークソリューション関連事業は、中規模案件に対応するため、費用額が増加した。

◆ビジネスソリューション関連事業は、小規模ネットワークとの複合提案により収益額が増加した。

◆その他事業は、投資事業における株式評価損が生じた。

年間 スtock&フロー売上

(単位: 百万円)



◆フロー商材は、ビジネスソリューション、ネットワークソリューション商材が好調に推移した。

◆ストック商材は、MFPのカウンターが前期比続伸し、海外(上海)、スターティア光も増加している。

継続的な利益基盤構築

今期はストック売上高 **37.8億円**を達成（ストック比率37.2%）
来期はストック売上高 **44.0億円**を計画（ストック比率40.7%）

■フロー型 ■ストック型

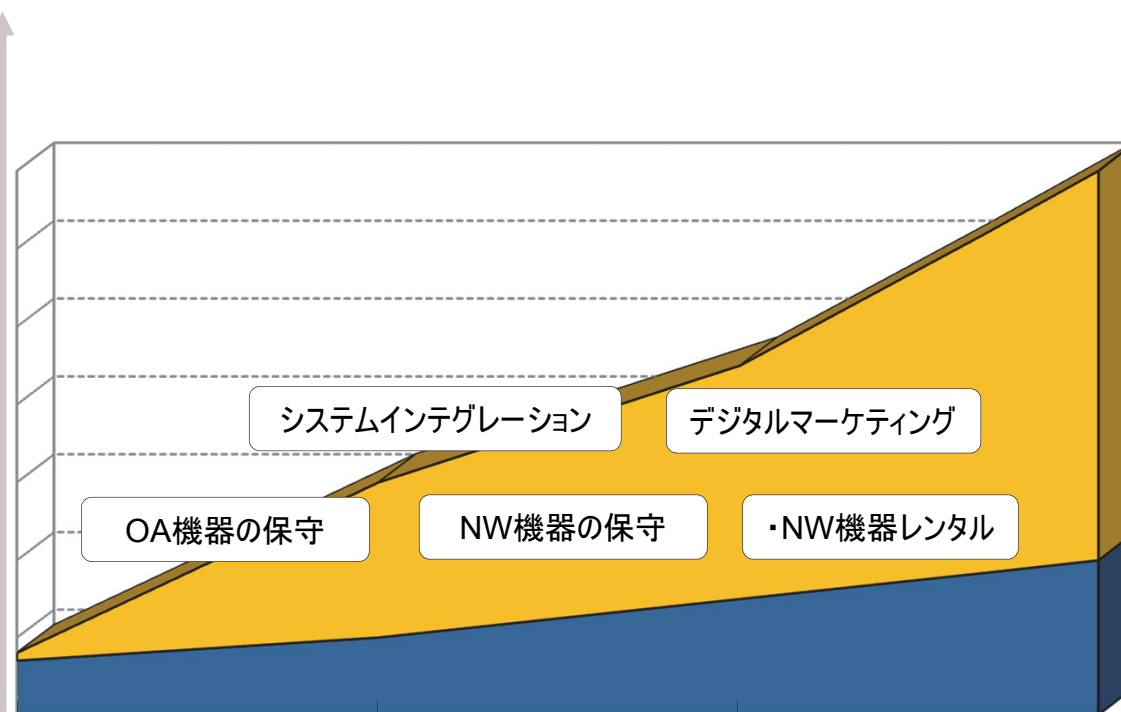
地味ではあるが確実に変化

ストック型商材の投入

移行期の売上・利益の先送り

ストック型収入の増大

筋肉質の収益構造へ



ストック型の売上比率の拡大

2008.3月期 9.5% 2009.3月期 13.8% 2010.3月期 25.8% 2011.3月期 28.7% 2012.3月期 32.7%
2013.3月期 33.7% 2014.3月期 31.8% 2015.3月期 33.5% 2016.3月期 37.2%

主力ストック型サービス商材の内訳(四半期推移)

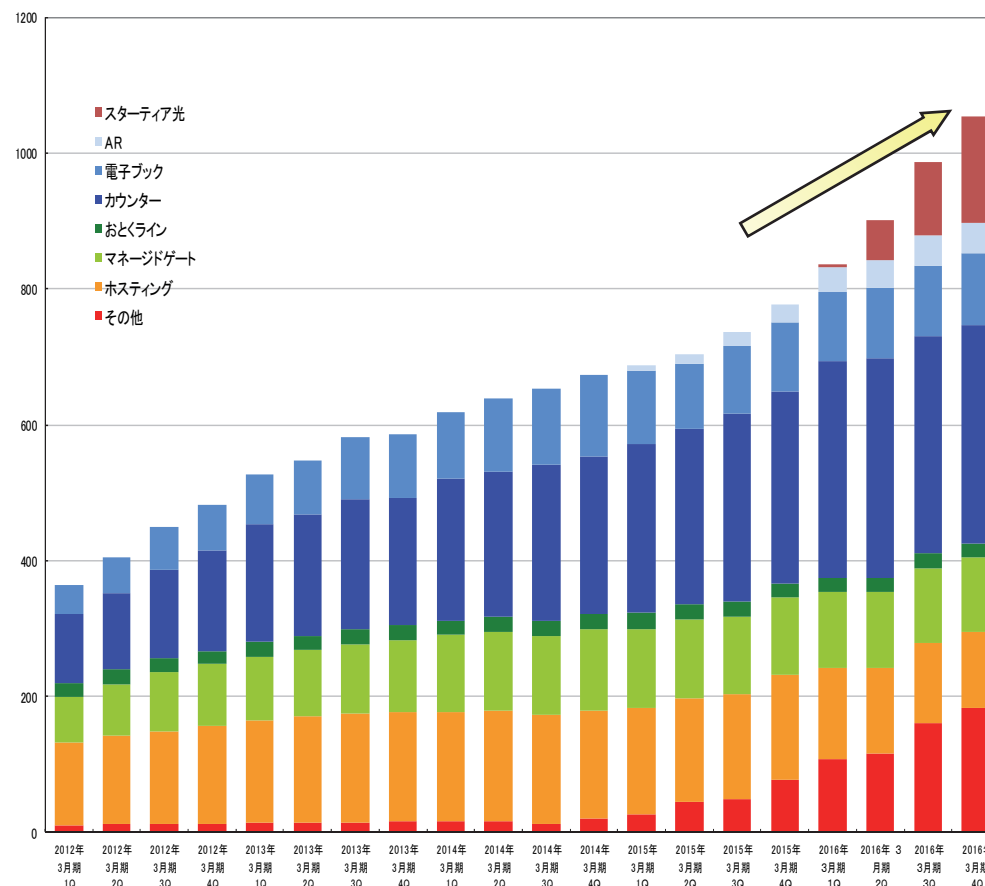


・MFPカウンターサービス、上海のグローバルゲートウェイのストックが増進中

事業別のストック型サービス

事業別売上高の推移(会計期間)

(単位:百万円)



ウェブソリューション 関連事業

- ・電子ブック作成ソフトの保守サービス
「ActiBookバージョンアップ
サポートプラン」
- ・ARコンテンツ作成保守サービス
「ActiBook AR COCOAR」

ネットワークソリューション 関連事業

- ・ホスティングサービス
SaaS型オンラインストレージの
「セキュアSAMBA」など
- ・ネットワーク機器のマネージドレンタル
「マネージドゲート」

ビジネスソリューション 関連事業

- ・コピーカウンターサービス
- ・おとくラインの継続インセンティブ
- ・「Digit@Link ネットレスQ」
- ・スターティア光
- ・Tialink(ティアリンク)
- ・その他レンタル商品
- ・スリムビルディング

連結要約貸借対照表

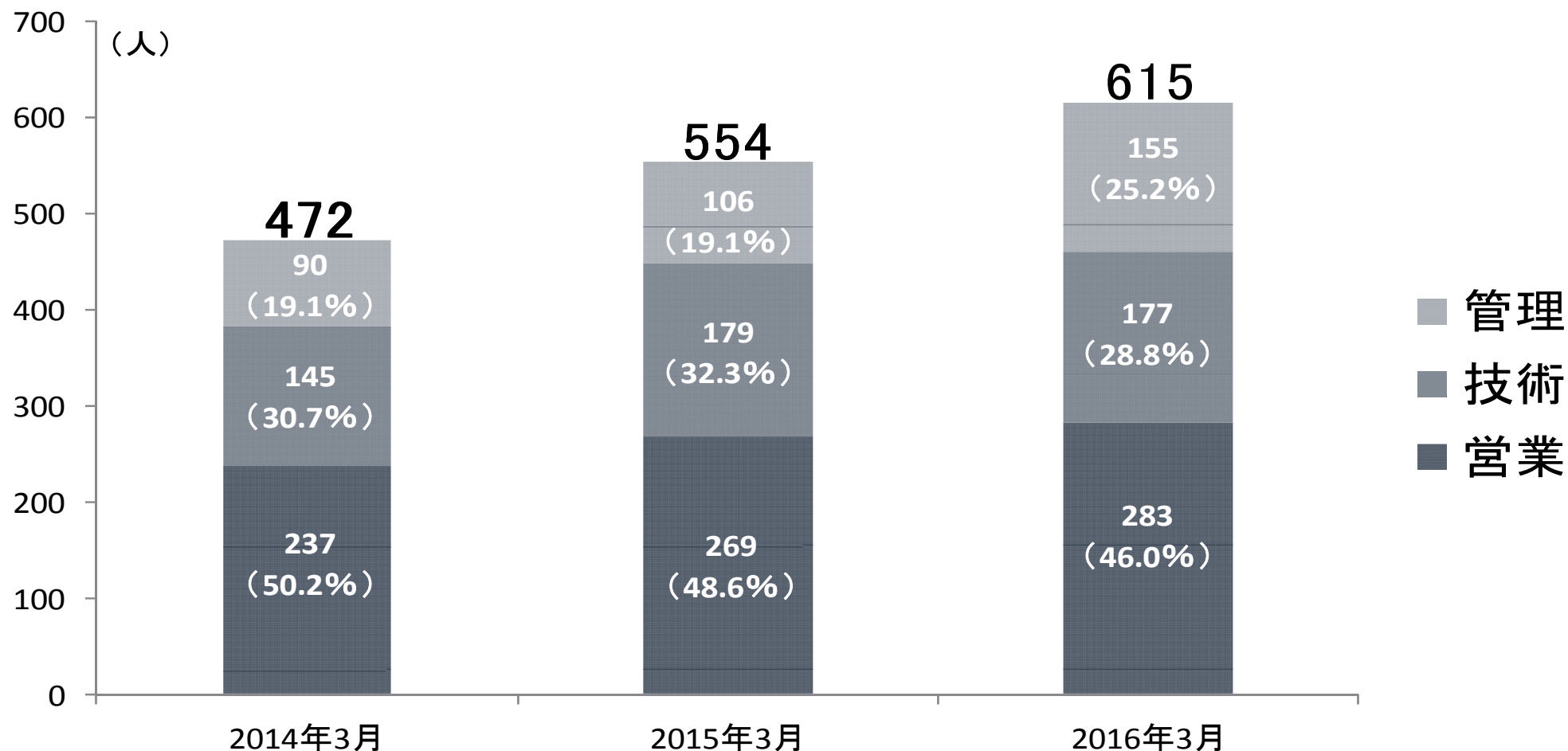


(単位:千円)

資産の部	
科目	
流動資産	4,700,136
現金及び預金	2,638,388
受取手形及び売掛金	1,597,094
原材料	66,252
営業投資有価証券	34,058
繰延税金資産	102,645
その他	332,048
貸倒引当金	△70,351
固定資産	1,828,980
有形固定資産	172,500
無形固定資産	927,655
のれん	160,272
ソフトウェア	766,843
その他	539
投資その他の資産	728,824
資産合計	6,529,117

負債の部	
科目	
流動負債	1,878,806
買掛金	640,673
賞与引当金	170,801
未払法人税等	132,121
1年以内返済予定の長期借入金	333,320
その他	601,888
固定負債	561,630
長期借入金	559,702
その他	1,927
負債合計	2,440,436
純資産の部	
株主資本	4,095,773
資本金	824,315
資本剰余金	965,478
利益剰余金	2,344,460
自己株式	△38,480
その他の包括利益累計額	▲11,566
新株予約権	2,084
非支配株主持分	2,389
純資産合計	4,088,681
負債純資産合計	6,529,117

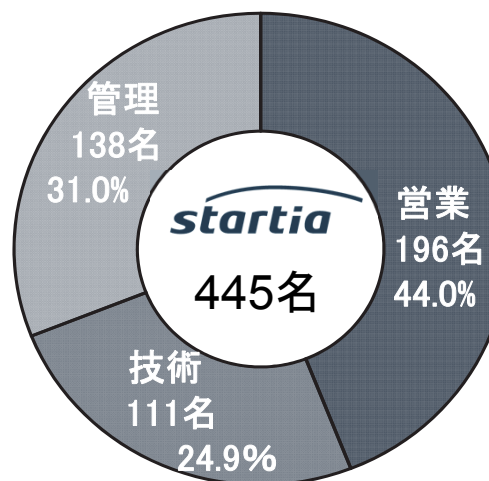
スターティア(連結)の人員推移表



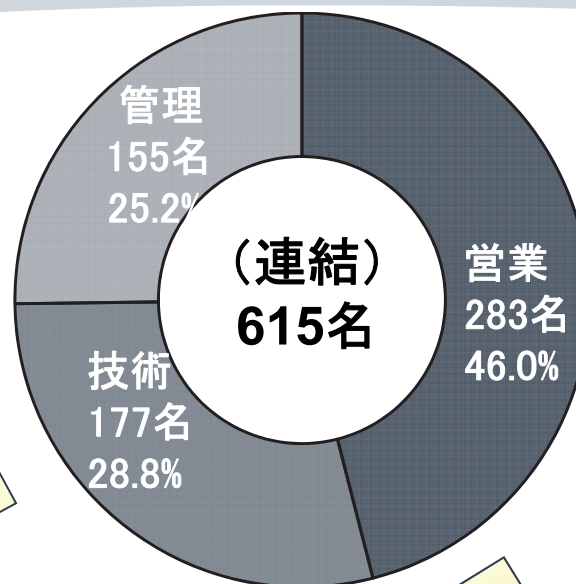
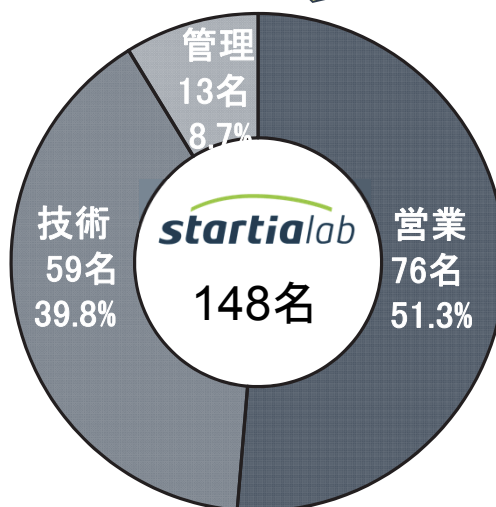
※()内は構成比

スターティア(連結)の人員配置状況

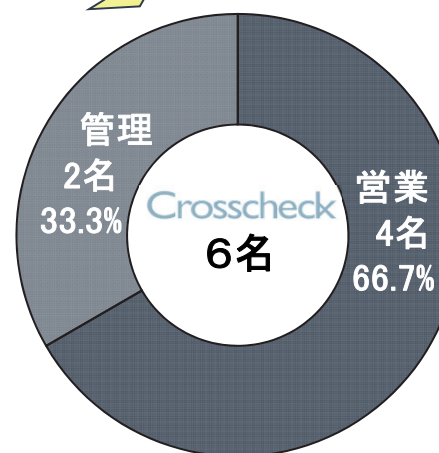
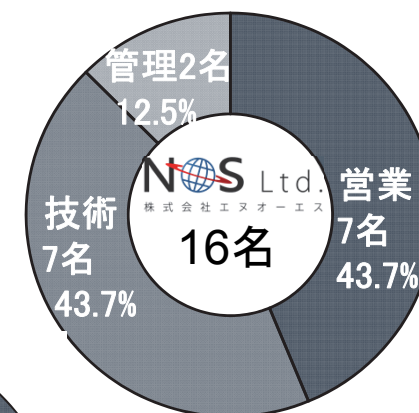
スターティア(単体)	
	人員数(名)
営業	196
技術	111
管理	138
合計	445



スターティアラボ	
	人員数(名)
営業	76
技術	59
管理	13
合計	148



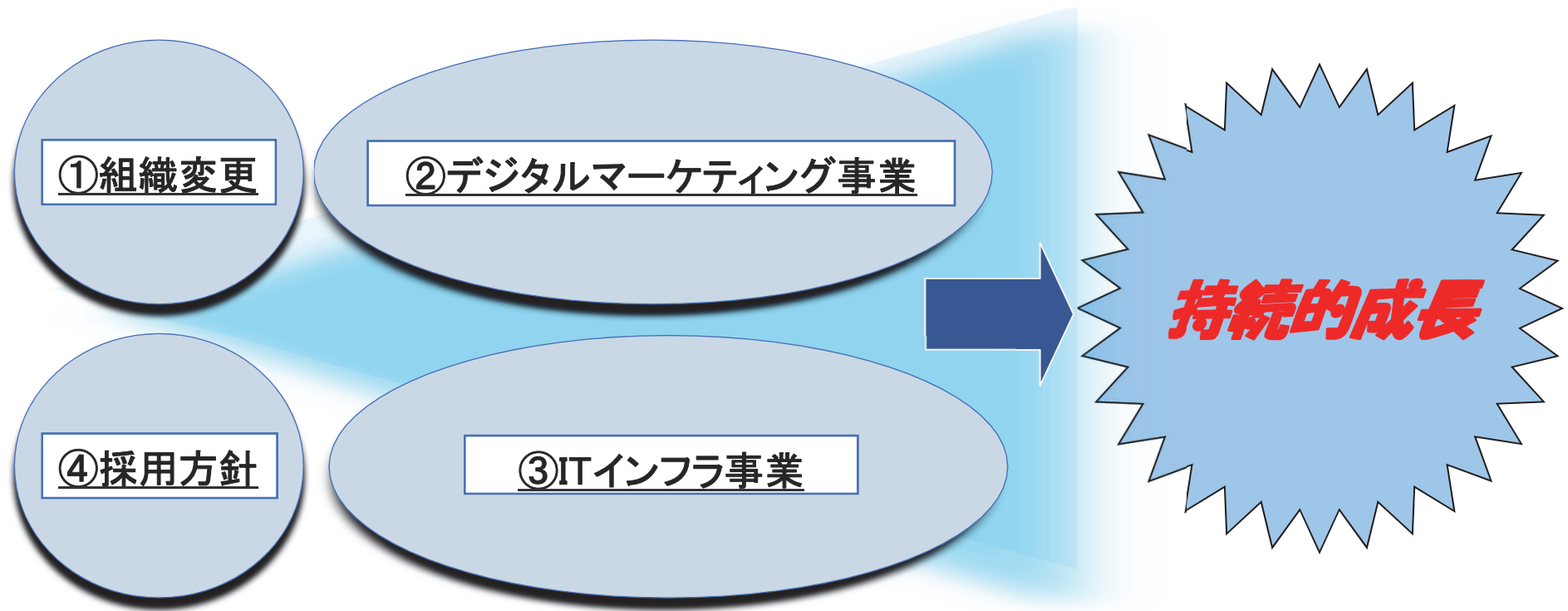
スターティア(連結)	
	人員数(名)
営業	283
技術	177
管理	155
合計	615



3. 持続的成長に向けた当期の取り組み

- ① 組織体制の変更
- ② デジタルマーケティング関連事業
- ③ ITインフラ関連事業
- ④ 採用方針の変更
- ⑤ その他の活動

持続的成長へ向けた取り組み



①組織体制の変更

「顧客にとって何が重要か」を追求した組織体制へ変更

《旧体制》

ウェブソリューション関連事業

- ・電子ブック作成ソフト(ActiBook)
- ・ARコンテンツ作成ソフト(ActiBook ARCOCOAR)
- ・ログ解析、SEO、SEMサービスの提供
- ・O2Oソフト(AppGoose)

ネットワークソリューション関連事業

- ・NW機器やNW構築技術の提供
- ・インターネットプロバイダーを提案
- ・クラウドサービスの提供
- ・中国と日本国内を高速、高セキュリティに結ぶ『グローバルゲートウェイ』の提供

ビジネスソリューション関連事業

- ・通信回線(スターティア光)の提供
- ・OA機器の提供
- ・保守、メンテナンスサービスの提供
- ・社内ITネットワーク保守サービス(ネットレスQ)の提供

《新体制》

デジタルマーケティング関連事業

求められる役割

費用対効果を高める打ち出し

デジタルマーケティング

Cloud Circus

ITインフラ関連事業

顧客ターゲット : 中堅・中小企業

自社に相應しいIT製品を自力で構築することが困難

求められる組織

トータルなIT環境を提案する組織

最先端を、人間らしく

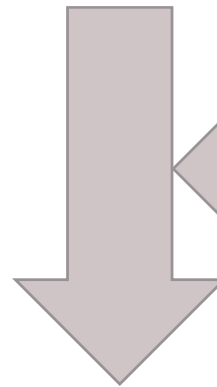
Face to Face

②デジタルマーケティング関連事業

業績不振と今後の方針

＜クリエイティブ企業への販売不振＞

- ・アーリーアダプター層への販売一巡
- ・マジョリティ層が導入を踏み切れないことへの対策に苦戦



＜ニーズは変わらず有り＞

- ・クライアントの成功事例の増加
- ・アプリのDL数増加

＜マジョリティ層攻略のために戦略変更＞

- ・マジョリティ層への明確な「クライアント企業の費用対効果」の打ち出し
- ・アプリのアクティブユーザ増加へ
- ・先行投資ができないクリエイティブ企業のパートナー化

②デジタルマーケティング関連事業

「クリエイティブ企業のIT化」から「デジタルマーケティング」へ

●統合型DMP(デジタルマーケティングプラットフォーム)「Cloud Circus」の開発



●アプリケーション(CA事業)とコンサルティング(WP事業)の融合

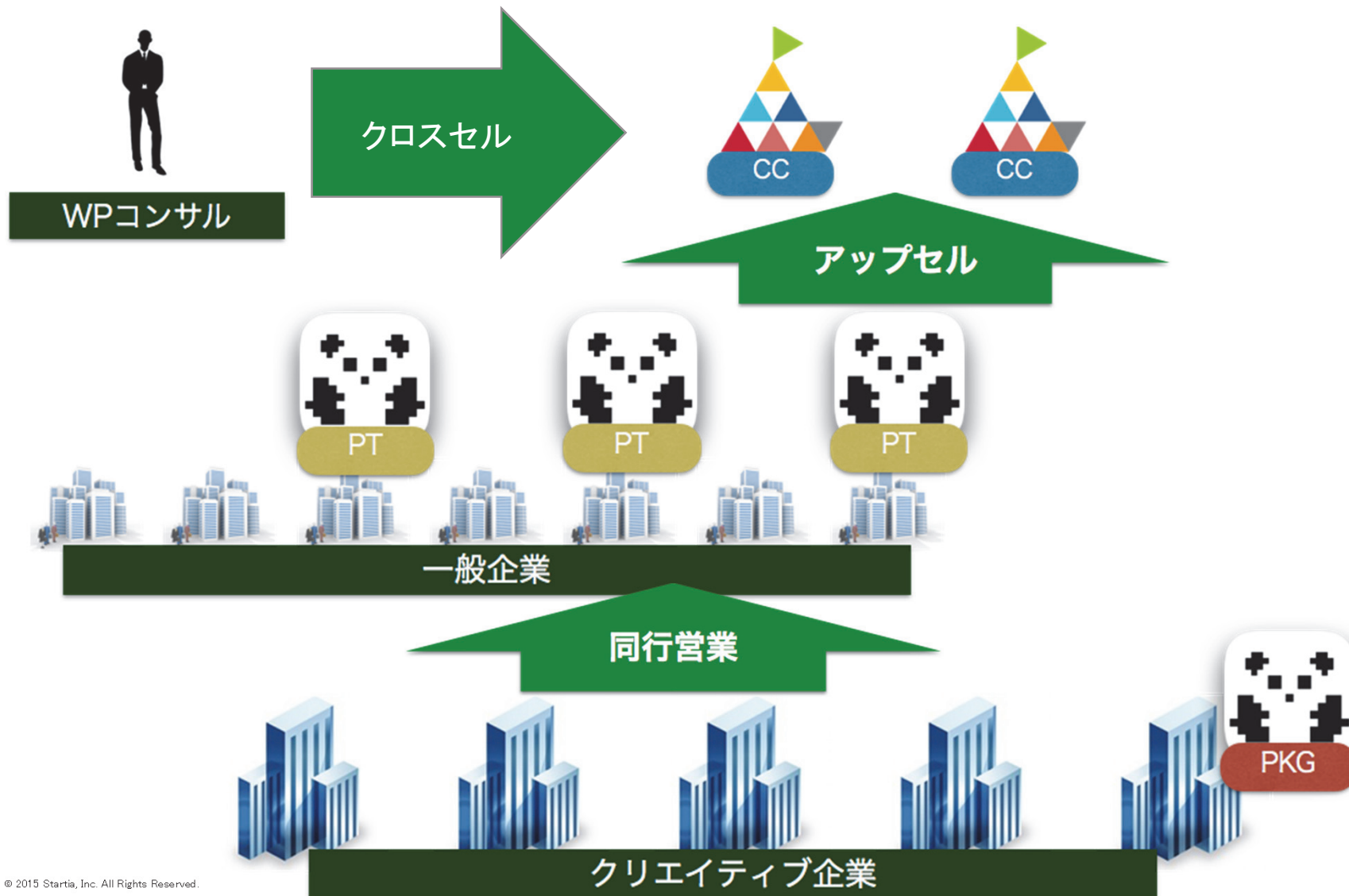
- ・Webマーケティングのノウハウをアプリケーション開発に還元
- ・アプリケーション導入企業にマーケティングコンサルを提供

●これまでのパッケージ販売を海外に展開強化

- ・台湾支店の拡大、スターティアソフト上海での販売開始、アジア各国に展開

②デジタルマーケティング関連事業

販売戦略



③ITインフラ関連事業

顧客ターゲット



全国中堅・中小企業555万社

自社に相応しいIT製品を自力で構築することが困難



最先端を人間らしく

Face to Face



情報システム部門として請け負う

《中規模企業》

特に、情報システム部門の負担が高まっている。



そのため、当社の役割は

「ネットワークインフラの進化」と
「担当者のITスキル」のギャップを埋めることである。

《小規模企業》

ITサービスが普及し、ITデバイスの選定に課題を抱えている。



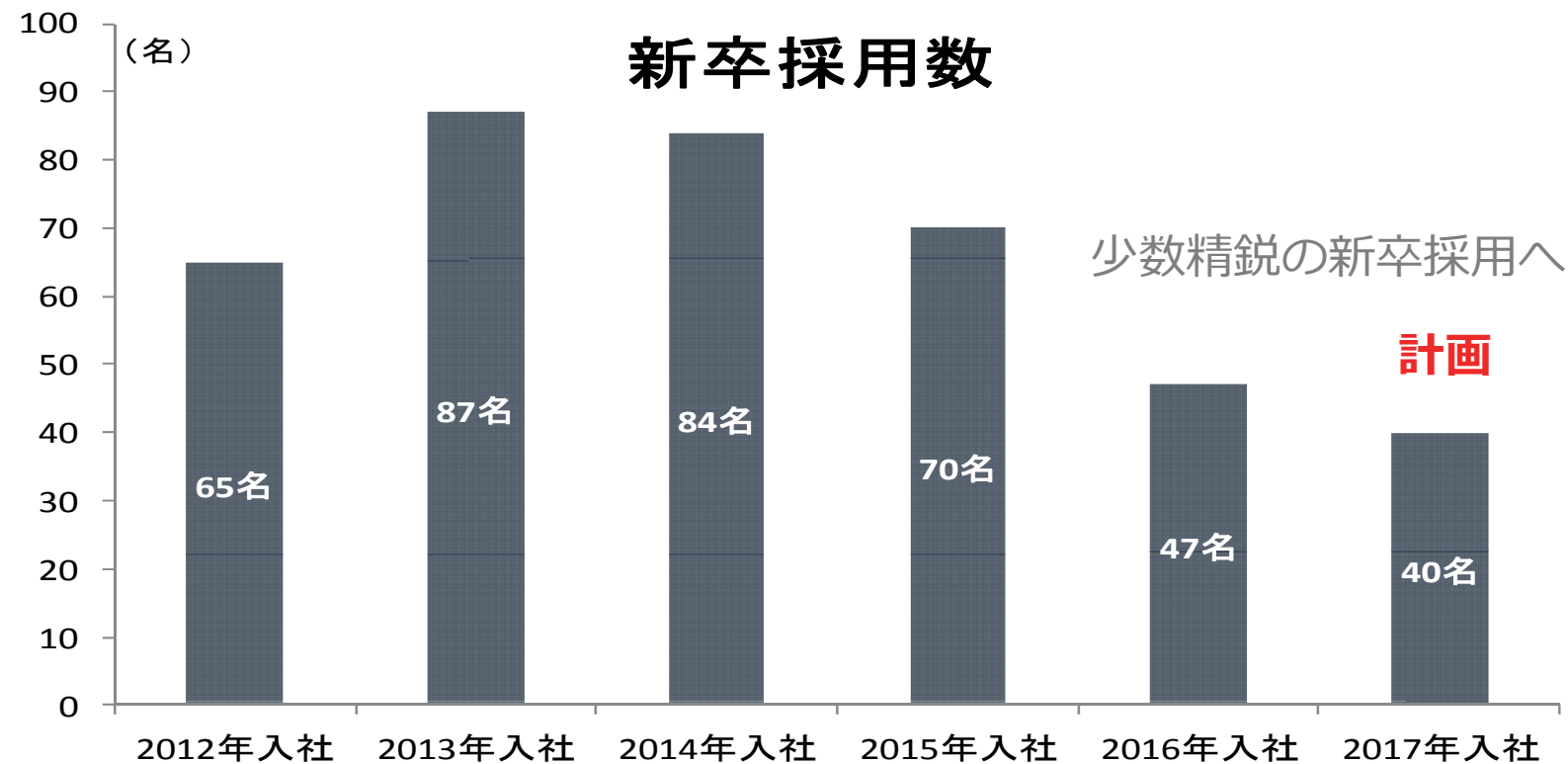
そのため、当社の役割は

ワンストップで迅速にサービスを提供することである。

④採用方針の変更

平成28年4月に入社した新卒は47名

平成29年4月の新卒は40名を計画



⑤その他の活動

カスタマー1stを実現するための顧客支援活動

【顧客の不満足を解消する取り組み】



インサイド
セールス



アンケート

【顧客ロイヤリティを高める取り組み】



メディア



リリース



セミナー
展示会



フライヤー
パンフレット

⑤その他の活動

IT人材の育成・雇用の創出

スターティアグループが持つノウハウ・技術を活かし、地方におけるIT人材の育成雇用を創出する取り組みを行っております。

近隣の学校との産学連携を行い、「滝沢R & Dセンター」を運営しております。

- ・学校へ講師派遣
- ・インターンシップ受け入れ



R & DセンターでのOJT体験



雇用創出

IT人材育成



4. 当期計画(2017年3月期)

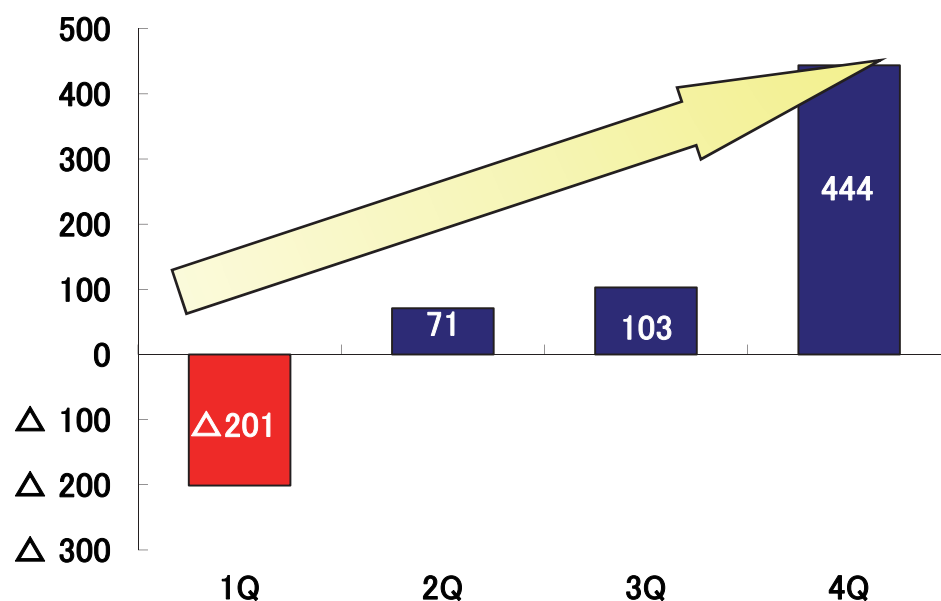
四半期会計期間〔計画〕

2017年3月期(計画) 四半期会計期間

(単位:百万円)

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2017年3月期 年度計画
売上高	2,291	2,573	2,854	3,141	10,860
営業利益	△201	71	103	444	418

(百万円)



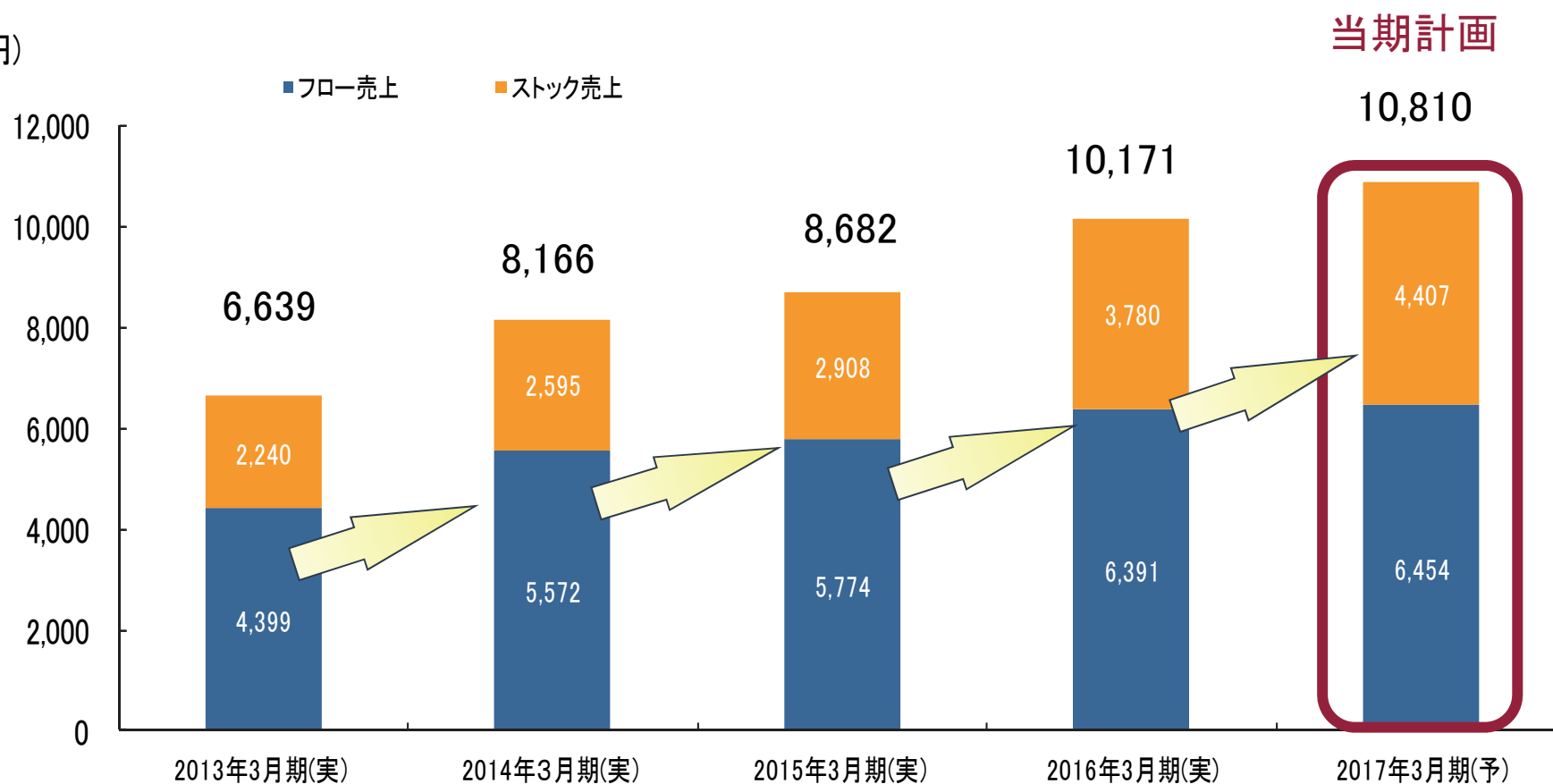
◆顧客志向の追及

①組織体制の変更により下期偏重な利益計画

②海外事業は収益均衡へ

ストック&フロー売上(年度別売上高実績)

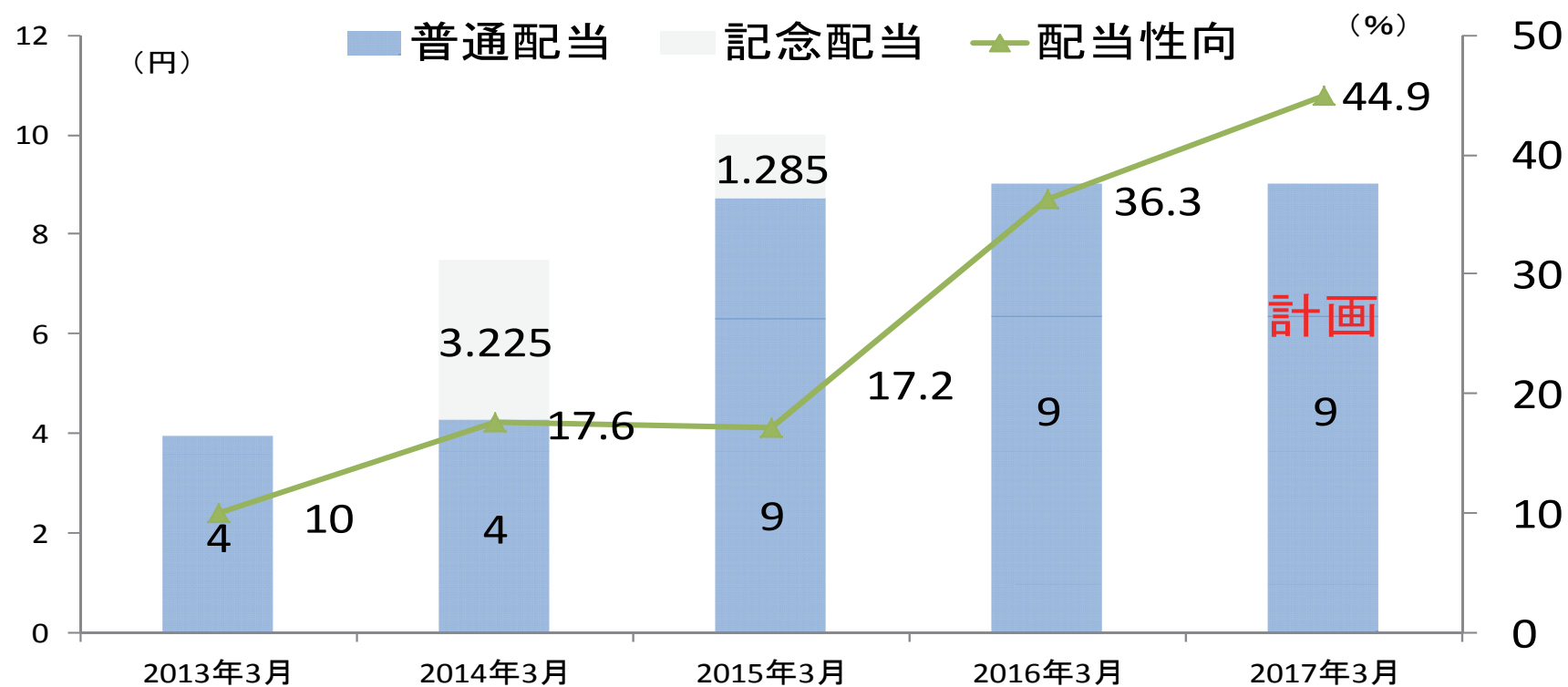
(百万円)



◆フローは今期を維持し、ストックが増加する。

今期の配当計画について

◆ 配当金額は前期並を維持する。





東証一部 3393

<https://www.startia.co.jp>

〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1新宿モリス19階

ir@startia.co.jp

(IR窓口) 03-5339-2162(直通)



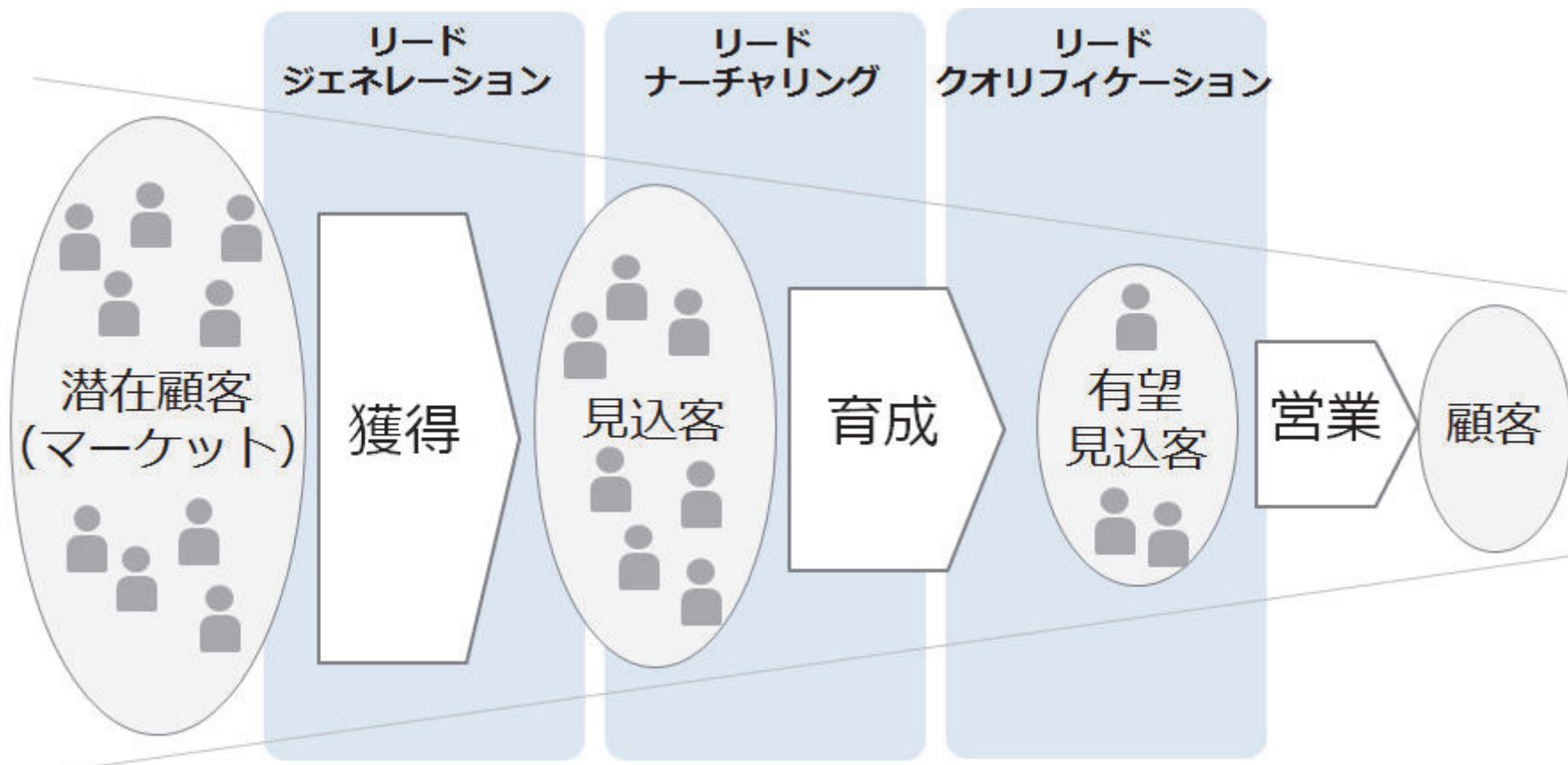
強化商材について



Cloud Circus

BtoBのインバウンドマーケティングはこれ1つで。

見込み客を獲得、育成し、「検討商談」に変える



デマンドジェネレーション + 商談現場改善 インバウンドマーケティングをこれ一つで実現

[Cloud Circus (クラウドサーカス) で実現する デジタルマーケティング]





Knowus

オウンドメディア（コンテンツSEO）機能



潜在層へ情報を届けるメディア機能



ポイント①

ロングテールに対してのSEO対策

ユーザーの気になるテーマごとに情報を発信することでコンテンツSEOを実現する

ポイント②

潜在顧客との関係構築

良質なコンテンツを定期的に発信することで信頼を得られる

ポイント③

自然と広まるサイトへ

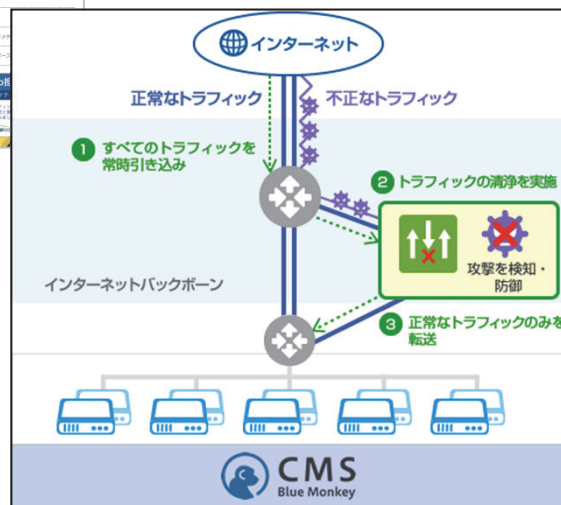
商品の売り込みではない情報は自然とシェアされ、人から人へと伝わる



ページ増強に特化した直感性の高いCMS



企業サイトで抑えておくべき
セキュリティ面も万全な
クラウド型CMS



ポイント①

ロングテールSEO機能

コンテンツSEOに有効な事例ページ、知識ページ、HowToページを中心とした「静的ページ」を無制限に生成可能（ページ複製機能・階層管理機能）

ポイント②

更新権限設定 ワークフロー機能

更新担当毎に更新可能なページを設定、かつ承認フローも個別で設置可能

ポイント③

全ページレスポンス対応

PC・スマートフォン・タブレットのウィンドウサイズに合わせて自動的にページのコンテンツ配置を最適化



Plusdb

製品データベース生成機能

startia

CSVを用意すれば1万点の製品DBを生成可能



ID	種別コード	型番	発売日	販売状況
000001	A001	FD0-1000GB	2013年1月	在庫あり
000002	A001	FD0-1000GB	2013年1月	在庫あり
000003	A002	FD0-1000GB	2013年2月	在庫あり
000004	B001	SLP-500	2013年2月	在庫あり
000005	B002	SLP-500A	2013年2月	在庫あり
000006	A002	FD0-2000GB	2014年1月	在庫あり
000007	A002	FD0-2000GB	2014年1月	在庫あり
000008	A002	FD0-2000GB	2014年1月	在庫あり

製品検索

製品分類

シール・ラベル素材 ▼

マトリクス(PET、PVC、合成紙) ▼

検索

用途

使用用途をお選びください ▼

検索

製品規格

粘着剤をお選びください ▼

フィルム基材をお選びください ▼

総厚(基材+糊)をお選びください ▼

検索

製品名・特長・コードから探す

検索

ポイント①

既存サイトにも設置可能

レイアウトやデザインもご自身で設定
既存サイトのデザインも流用可能

ポイント②

レスポンス対応

PC・スマートフォン・タブレットのウィンドウサイズ
に合わせて自動的にページのコンテンツ配置を最適化

ポイント③

複雑な条件検索も可能

カテゴリー検索、and検索、用途検索など
初回設定さえ行えば複雑な検索にも対応可能

デジタルマーケティングに新たな流入経路

販促物



チラシやカタログなどのARを設置

AR



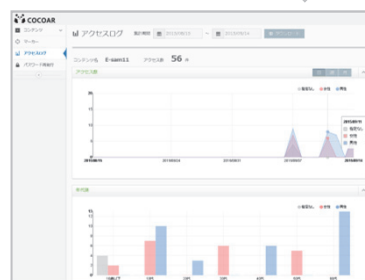
動画



WEBサイト



動画コンテンツやWEBサイトへ誘導



ログ解析

ポイント①

チラシをもっと効果的に

紙の販促物に動画などのリッチコンテンツを加えることでよりユーザーの興味を高めた状態でWEBサイトへの誘導できる

ポイント②

比較されない誘導経路

チラシから直接WEBサイトへ誘導することで検索の過程で他社に流れることを防止

ポイント③

チラシの効果測定

チラシからのアクセスを解析できるため紙の販促物の効果測定が可能

見込み客の管理から育成までに必要な機能を網羅

①見込み客を一元管理



WEBサイトや名刺交換によって獲得した**見込み客の情報**を一元管理できます。見込み客データベースを作成可能です。CSVインポート・エクスポートが可能です。

②サイト閲覧企業・個人を把握しリスト化



サイトを閲覧した**法人名**と**個人名**を特定しサイト内の閲覧動向をウォッチできます。検討者が興味のある情報を把握できるので優良な営業リストを瞬時に作成することも可能です。

③1to1のメール配信



①で作った見込み客が②でどの情報に興味があるかを把握した上でそれぞれの**セグメント毎に興味のありそうな情報をメール配信**出来るようになります。

④会員専用コンテンツを作成



①で管理している会員一人一人に対して、それぞれが閲覧可能なファイルやWEBページを作成・設置可能です。ホワイトペーパーや会員登録フォームとしても活用いただけます。



Bow Now

サイト閲覧者の詳細把握機能

startia

自社運営サイトの、どのページを、いつ
誰が（企業名・個人名）、どのくらい閲覧したかを把握可能

企業名取得の仕組み

見込み企業



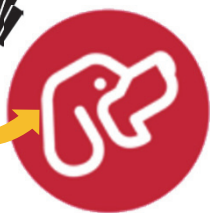
WEBサイト



見込み企業リスト



個人名取得の仕組み



パラメータ生成



見込み顧客



WEBサイト

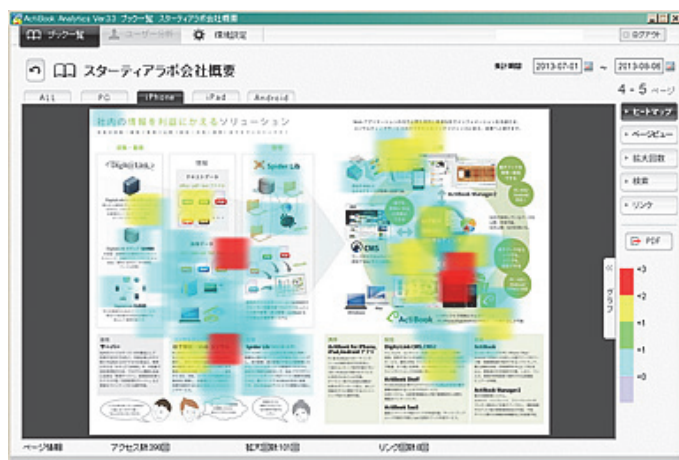


見込み客リスト



メール内URLをクリック⇒ブラウザにCookie(目印)を付与

転用されないホワイトペーパーで更なる個人情報獲得を



ポイント①

転送されないセキュリティ

登録した個人アカウントのみ閲覧可能なため
他者に共有されず正確な個人情報を取得ができる

ポイント②

期間限定公開が可能

ダウンロードできない仕組みにより
期間を過ぎた資料を完全に閲覧不可できる

ポイント③

中身までのログ解析

資料のどの場所を見ているか分析ができるため
閲覧者の興味がある箇所が把握できる



ActiBookDocs

営業資料改善機能（CLM）

startia

受注率改善ツールとして活用



ポイント①

営業への資料共有

最新資料を簡単に更新・共有できるため、
全営業が常に同じ資料で商談が可能

ポイント②

商談現場の見える化

営業マンごとの資料の利用状況を把握し
優秀な営業マンの利用状況を共有できる

ポイント③

データに基づく資料改善

営業マンがどの資料のどこを説明しているかを
分析し受注率の改善に役立てる



マイナンバーの収集・保管・運用管理・削除の手間を無くす為に、管理者の目線で考えられたクラウド型のマイナンバー収集サービスです。

収集

保管

運用管理・削除



3つの優位性

利便性

セキュリティ

コスト



活用事例



COCOAR

テレビ東京さま 「ナナナ展」開催！

「ナナナ展」
第3弾 開催決定！！



館内にあるマーカールをかざすと、ナナナと一緒に写真が撮れる！



2015年3月ナナナ展 第2弾

★ナナナラリー(2階～8階 3/5～3/14)

新宿マルイアネックスの各フロアに飾られたナナナポスターを見つけ出して専用アプリで撮影すると、ナナナのフォトフレームで写真が撮れたり、かわいい画像をゲットできたりします。さらに、画像の中にかくされたキーワードを全て集めると、特製ナナナフォトギャラリーがダウンロード可能となります。

(株式会社テレビ東京様 ニュースリリースより引用)

「グリコ ポッキー」×「麒麟 午後の紅茶」



パッケージは6種類
組み合わせは12種類

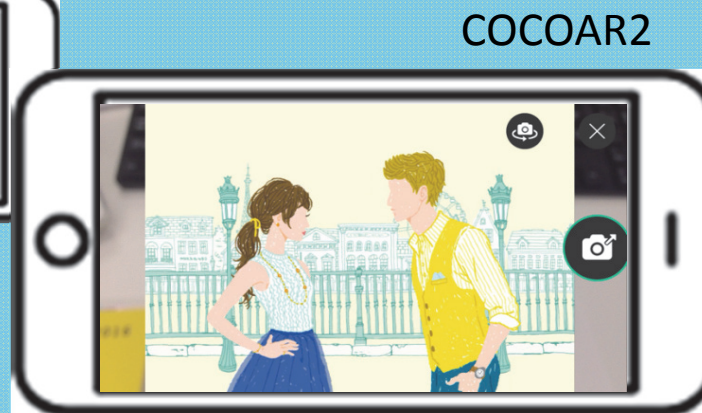
COCOARの提供元は、太
成二葉産業様です

「グリコ ポッキー」 × 「麒麟 午後の紅茶」 コラボレーション第2弾

「麒麟 午後の紅茶 恋のティーグルト」～
「ポッキーミディ」と一緒に飲むとレアチー
ズケーキのような味わいに！？～
2016年2月16日(火)新発売



有名声優を採用した
12種類の物語が
動画で観れる！



江崎グリコ様 × 白猫プロジェクト アーモンドピーク

アーモンドピークのパッケージに！



全6種類の限定パッケージにも
ARがついている！

カードに翳すと
キャラクターが出てくる！



全45種類のキャラクターカード

SNSでも話題に！



テレビ東京さま ナナナ×おそ松さんコラボ企画！



イベント会場に行ってみ
たところ、看板を
かざしているファンが数
多くいました！



期間 3月18日(金)～4月30日(土)
イベントエリア内7カ所に隠れている、
6つ子やナナナのパネルを探す。
専用アプリ「COCOAR2」を使って
スマートフォンやタブレット端末で読み
込むと、キーワードが表示される。
全部で7つのキーワードを集めて
特設ページにアクセスすると、限定の
“おそ松さん×ナナナ”全員集合
壁紙がゲットできる！

参照:テレビ東京様 特設サイト

http://www.tv-tokyo.co.jp/nanana/announce/1603_event.html