



Ver. 1.01

スターティア株式会社
2016年3月期 第1四半期決算説明資料
(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

スターティアの企業理念

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 : 5,120,200株
従業員数 : 638名(連結)2015年6月末現在
事業拠点 : 大阪支社、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)、
品川テクニカルセンター、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
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.)
宏馬數位科技股份有限公司(英文名称:Horma Service Co.,Ltd)※持分法適用外



会社概要②

スターティア株式会社

代表取締役社長 本郷 秀之

■1996年2月21日設立

連結子会社

スターティアラボ株式会社

(出資比率100%)

代表取締役社長 北村 健一

■2009年4月1日設立

- ・Webサイトの企画・制作・コンサルティング・運営・保守、Webアプリケーションの企画・開発・販売・保守
- ・自社開発の電子ブック作成ソフト(Acti Book)の提供

上海思達典雅信息系统有限公司

(STARTIA SHANGHAI INC.)

(出資比率100%)

執行董事(代表者) 本郷 秀之

■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

株式会社クロスチェック

(出資比率100%)

代表取締役社長 木村 育生

■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

持分法適用関連会社

研究開発

西安思达典雅软件有限公司

(STARTIASOFT INC.)

(出資比率30.0%)

董事長(代表者) 王 志奇

■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

株式会社MACオフィス

(出資比率38.56%)

代表取締役社長 池野 衛

■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

株式会社アーバンプラン

(出資比率34.23%)

代表取締役社長 佐々木 央

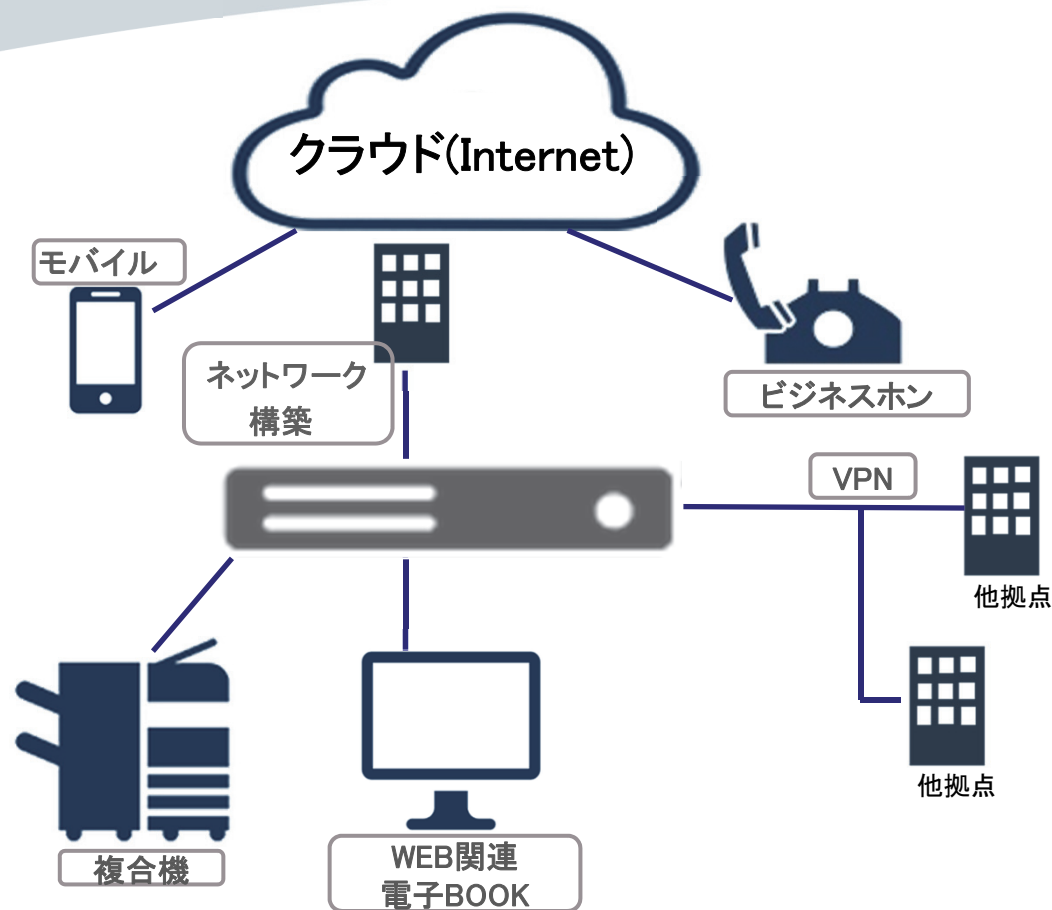
■2011年11月9日設立

- ・オフィス移転、改装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

事業内容

startia



startialab

最先端を、人間らしく。

～印刷業界シェアNo.1～
イノベーションを起こした企業



オフィスのインターネット関連のトータルソリューションカンパニー

企業価値の源泉

弊社の使命

「企業間のデジタルデバインド(情報の格差)を解消し、活力に満ちた事業体となるためのお手伝いをする」

競争が少ない従業員300人未満の企業へ
トータルなIT環境を提案

その他の事業

■コーポレートベンチャーキャピタル室の新設
将来有望な国内外のITベンチャー企業に、
資金をはじめとしたスターティアのさまざまな
経営資源を提供し、その成長をサポートする
事業を行っております。

※2015年6月末実績

ウェブソリューション関連事業
売上構成比 20.1%

■Webソリューションの提供

- ・電子ブック作成ソフト(ActiBook)の開発、販売
- ・Webアプリケーションの企画、開発、販売、保守
- ・Webサイトの受託制作、運営、保守
- ・アクセスアップコンサルティング
- ・ARコンテンツ作成ソフト(ActiBook AR COCOAR)の提供
- ・ログ解析、SEO、SEMサービスの提供
- ・O2O商材である新サービス(AppGoose)リリース

ネットワークソリューション関連事業
売上構成比 26.6%

■ネットワークアウトソーシング環境の提供

- ・NW機器(ルーター・ファイアウォール・アンチスパム等)やNW構築技術の提供
- ・顧客に合ったニーズ、料金形態、エリア環境から、最適環境のインターネットプロバイダーを提案
- ・デジタリンククラウド、セキュアSAMBA、ホスティングサービスなど、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
売上構成比 53.3%

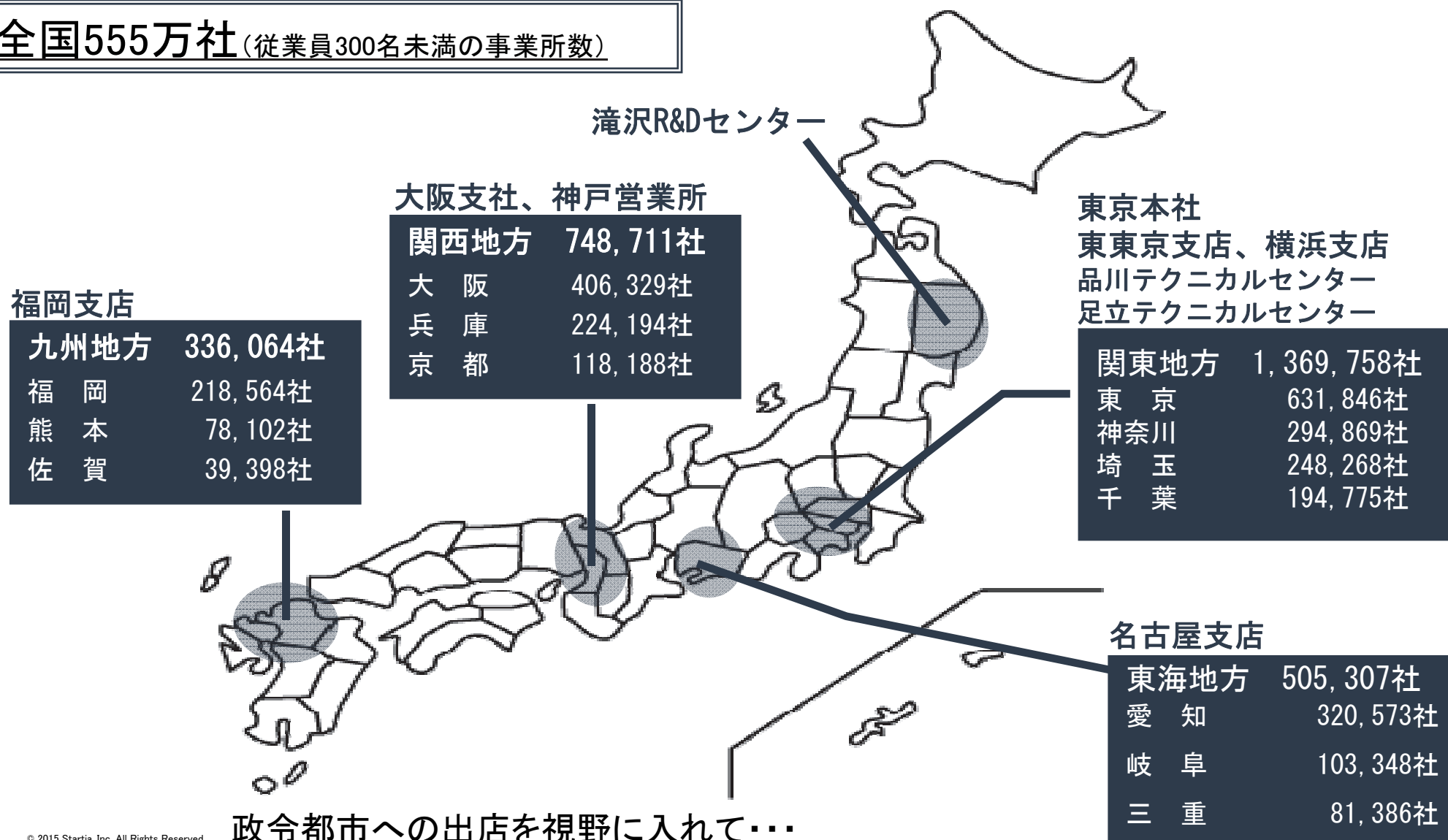
■最適な通信機器・通信回線の提供

- ・ビジネスホン、M FP等のOA機器の提供
- ・保守、メンテナンスサービスの提供
- ・経費削減提案を中心に、おとくラインの取次業務
- ・おとくラインにおける多回線顧客に対する再販サービスの提供
- ・法人向け携帯(iPhone等)の販売取次
- ・光コラボレーション取扱開始
- ・小規模企業向けの社内ITネットワーク保守サービス(ネットレスQ)の提供

クロスセリング・請求書・窓口一本化・スリムビルディング

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）



3つの差別化 ①事業イメージ

startia

顧客ターゲット

全国中堅・中小企業555万社

首都圏:137万社

関西地区:75万社

東海地区:51万社

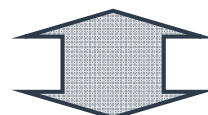
九州地区:34万社

顧客との距離がビジネスの鍵

サポート体制の充実

ドミナントエリア

startia



startialab

■技術サポート

自社サポートセンター
・ネットワークエンジニア
・Webエンジニア
・システムエンジニア
・サーバーエンジニア
・IPビジネスホンエンジニア
・MFPエンジニア

IT関連機器&Webソリューション

自社開発をも可能な裏付けされた技術力とサポート体制

価格よりも安心と利便性を求める顧客へ
ワンストップで迅速なサービスを提供

顧客の情報システム部として外注を請け負う

■中堅・中小企業

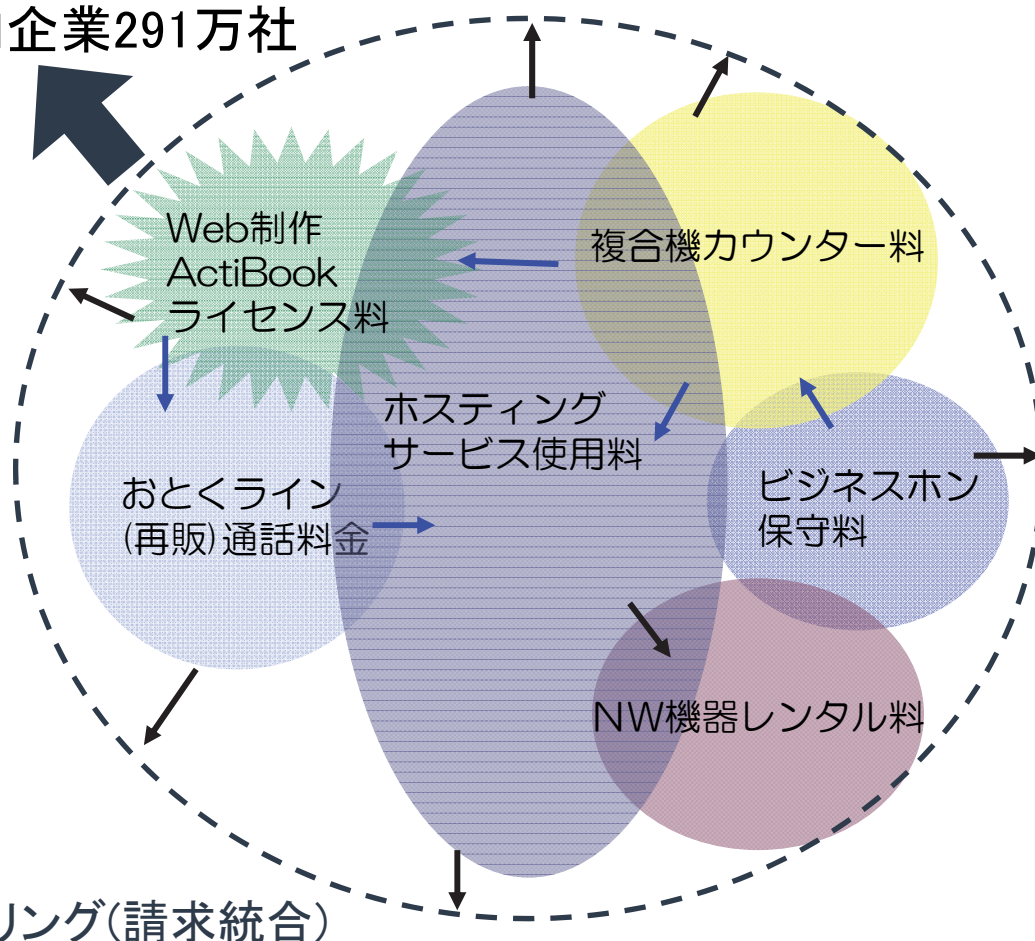
・専門の情報通信担当者
管理者がいない。
・大手SIやNW機器ディー
ラーが参入してこない。

■販売エリアの限定

・1~1.5時間で駆けつけら
れる範囲の顧客で拡販

3つの差別化 ②クロスセルの突破口

エリア内企業291万社



スリムビリング(請求統合)

①それぞれの商材をフックとして
顧客数の拡大

②それぞれの商品サービスの
最大公約数を増やす

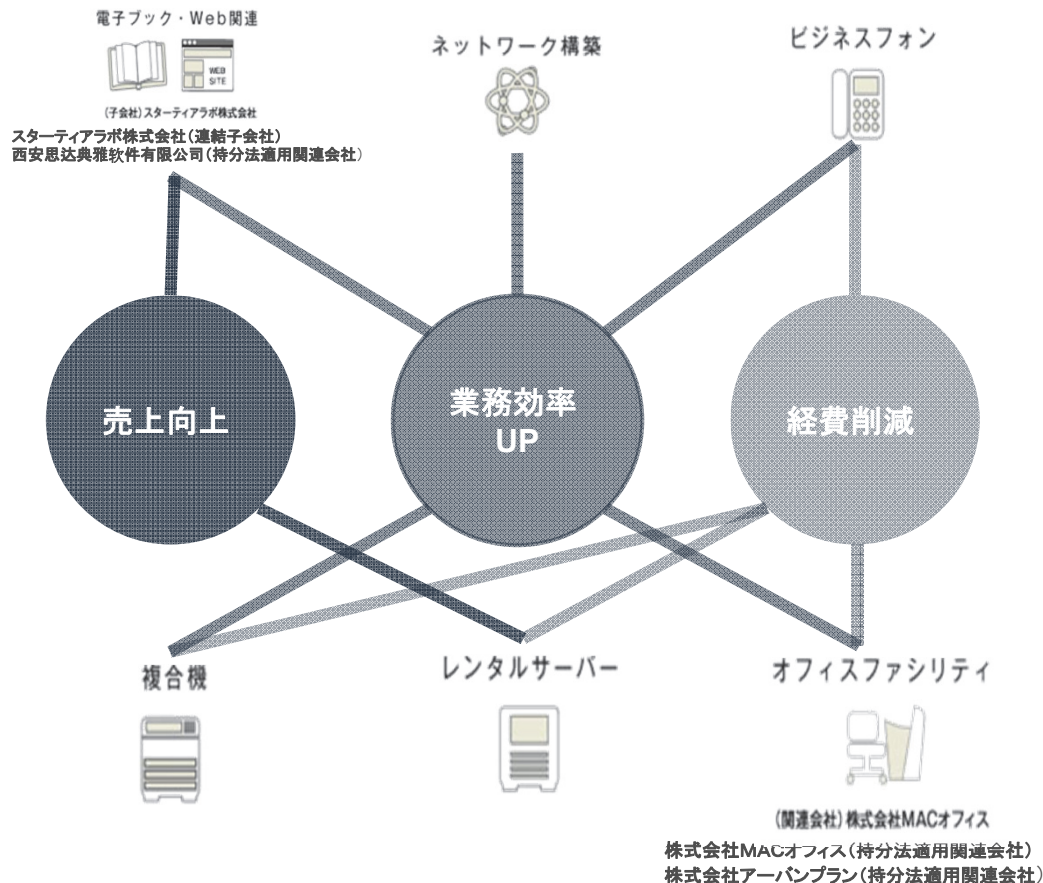
1つの商品を多数の顧客へ販売
するモデルではなく、
複数の商品を1つのお客様に
販売しながら顧客数を拡大する
新しいモデル
長期にわたる継続的な顧客との
付き合いを大切にする戦略！

スリムビリングにより顧客の問い合わせ窓口の一本化や、総務・経理担当者の業務量軽減等を目的として顧客の囲い込みを行い、クロスセルの突破口としている。

3つの差別化 ③ITインフラのワンストップソリューション

1つの商品を多数の顧客へ販売するモデルではなく、複数の商品を1つのお客様に販売しながら、長期にわたる継続的な顧客との付き合いを大切にする戦略

IT関連機器 & Webソリューション



スリムビルング (請求統合)

〒541-0047
 大阪府大阪市中央区**
 株式会社*****
 田中 様

スターティア株式会社
 〒163-0919 東京都新宿区
 西新宿2-3-1 新宿モリス19F

請求書

御請求金額 73,230円

商品コード	商品名	単価	数量	金額
995990	ドメイン維持管理費	6,300	1	6,300
995992	ホスティングサービス30MB	2,780	1	2,780
172770	通話料金	25,000	1	25,000
176986	ActiBook利用料	15,750	1	15,750
363696	カウンター利用料(使用料3,000枚)	1.8	1	5,400
48389	カウンター利用料(カラー)(使用料1,000枚)	18	1	18,000

・顧客企業の事務作業の効率化

・顧客企業とのリレーション強化

請求一本化による他社へのリプレース防止
 経理の支払請求業務の簡素化

2. 中期3カ年経常利益計画の進捗

中期3カ年経常利益計画進捗状況



(単位:百万円)

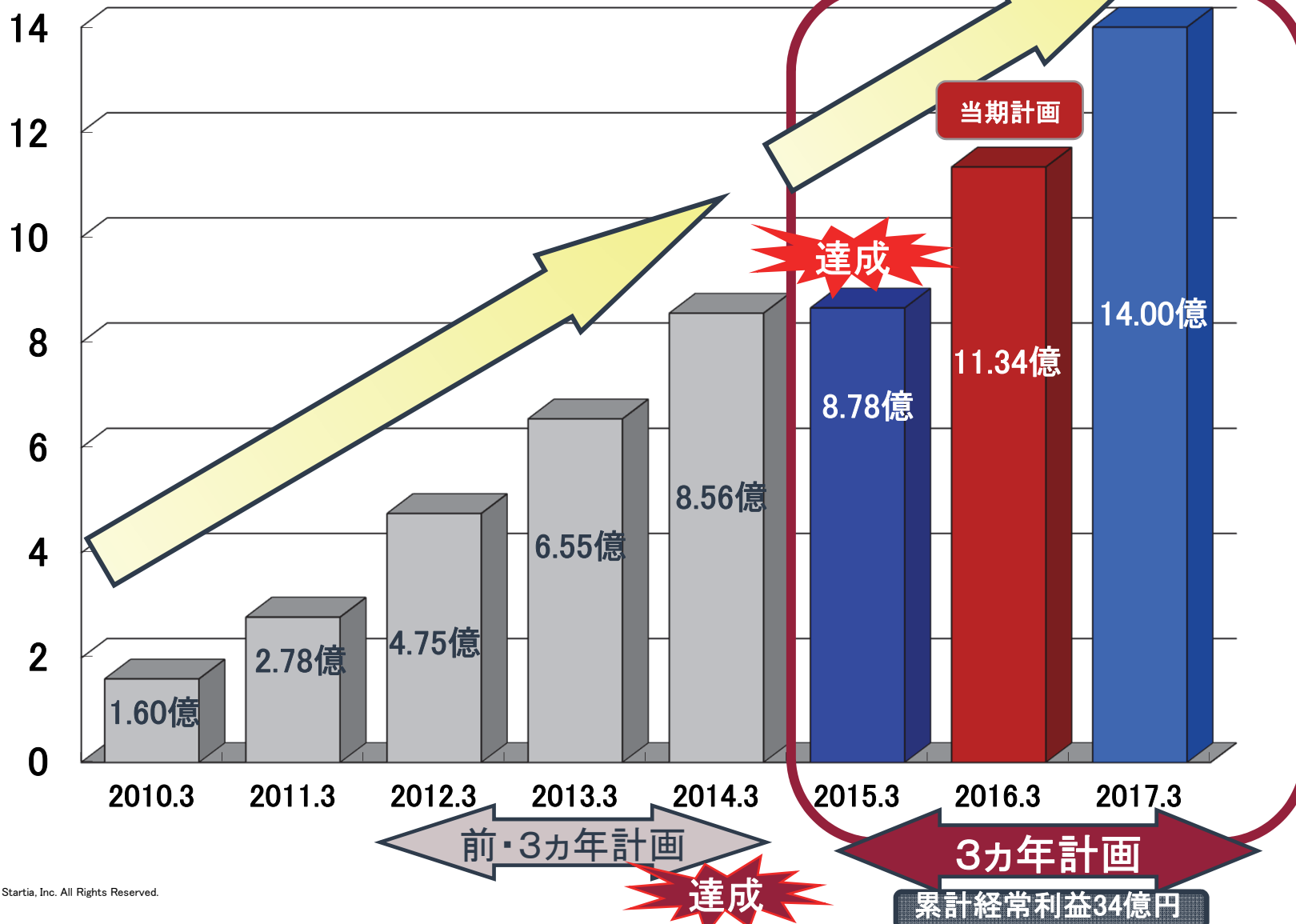
区分	2015年3月期 〔前期実績〕			2016年3月期 〔当期〕		2017年3月期	
	計画	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比
経常利益	866	878	+2.6%	1,134	+29.2%	1,400	+23.5%

〔中期利益計画〕

- ①初年度計画達成！！
- ②再度、2016年3月期からは、新サービス投入による経常利益成長段階に突入！
- ③ホスティング等の先行投資は継続するも、海外事業を含め、収益回収段階に入る。

重要指標「経常利益」

(単位: 億円)



3. 新・中期3カ年利益計画

新・中期3カ年利益計画 【更新なし】



新サービスである「スターティア光」の顧客単価等のデータが現時点では不足しており、数値変動の可能性を大きく内包しているので現時点での中期計画の更新を控えます。
※前回の中期計画達成に向けて、邁進します。

【前回発表内容】

(単位:百万円)

区分	2015年3月期	2016年3月期		2017年3月期	
	実績	計画	前期比	計画	前期比
経常利益	878	1,134	+30.9%	1,400	+23.5%

[中期利益計画]

- ①初年度計画達成！！
- ②再度、2016年3月期からは、新サービス投入による経常利益成長段階に突入！
- ③ホスティング等の先行投資は継続するも、海外事業を含め、収益回収段階に入る。

中期3カ年計画進捗レビュー

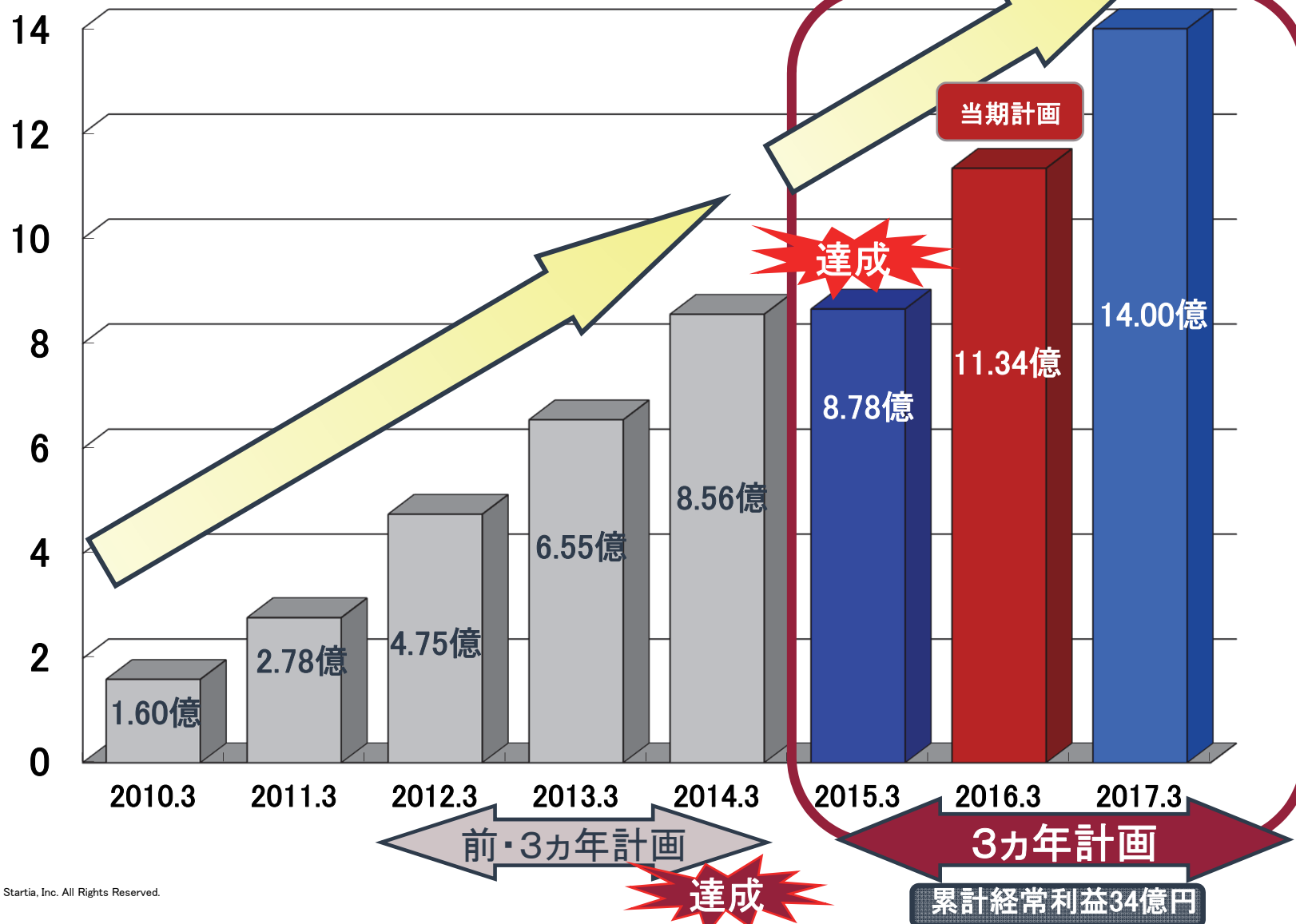
【更新なし】

再度、利益成長段階に突入

startia

重要指標「経常利益」

(単位: 億円)



4. 当期計画(2016年3月期)

四半期会計期間〔計画〕

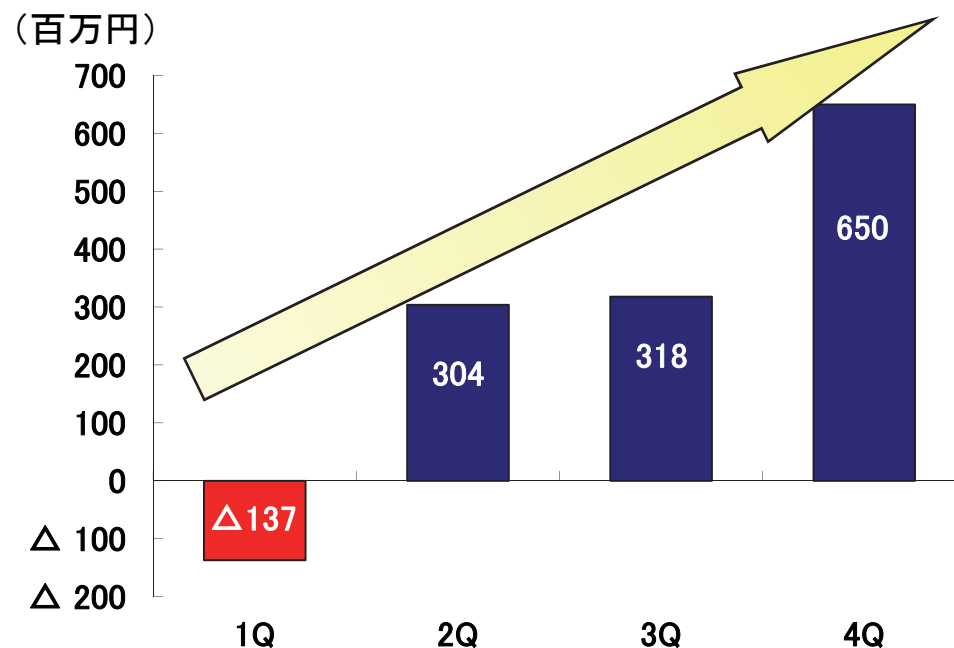
例年よりも下期偏重型の収益体制



2016年3月期(計画) 四半期会計期間

(単位:百万円)

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2016年3月期 年度計画
売上高	1,969	2,447	2,657	2,927	10,000
経常利益	△137	304	318	650	1,134



◆大規模な先行投資を計画

①新卒70名の採用

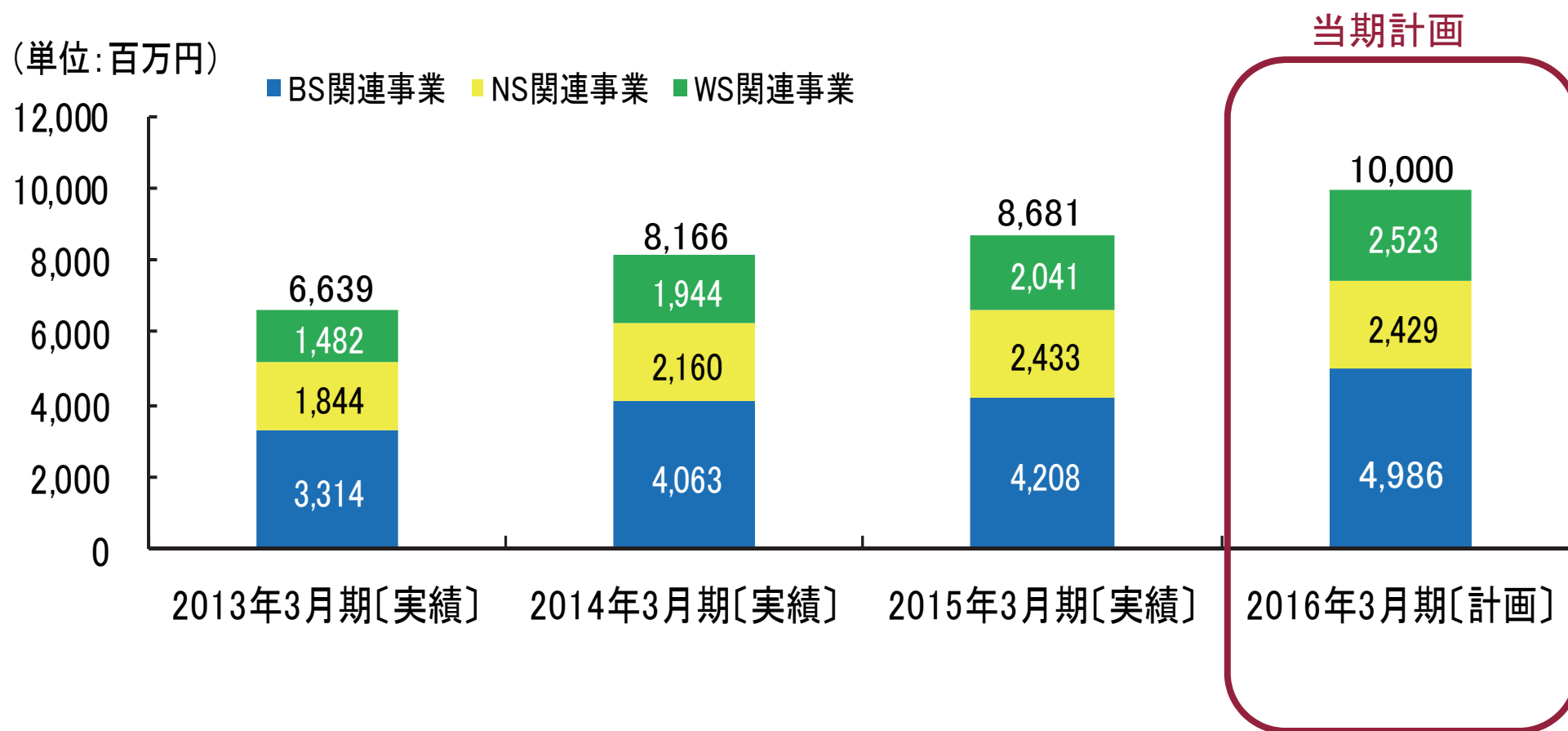
②ホスティング事業におけるセキュリティ強化を継続

③海外事業は収益均衡を目標に

④スターティア光の売上計上方法変更で売上に貢献

- ① 中期3ヵ年経常利益計画の達成に向けて、再度利益成長フェーズに突入。
- ② 新サービスの投入（スターティア光、AppGooseを投入）
- ③ ネットワークソリューション関連事業のホスティングサービスにて、セキュリティ向上のため前期同様に先行投資を実施する。（ほぼピーク）
- ④ 新卒70名の早期育成。
- ⑤ グローバル事業については、利益均衡を目標に

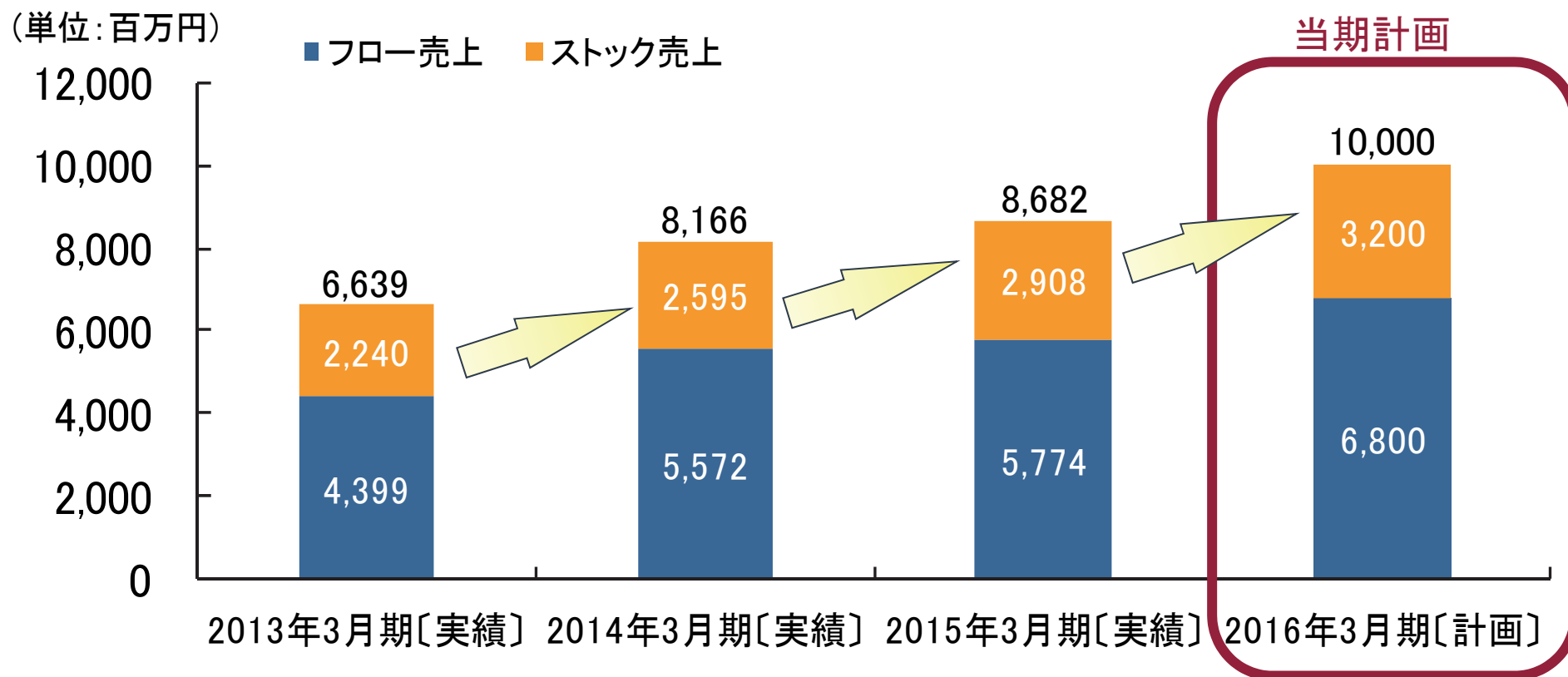
セグメント別売上(計画)



◆新サービス投入もあり、全セグメントにおいて大幅増収予定。

◆ネットレスQサービスのセグメント変更(NS関連事業から、BS関連事業へ)

ストック&フロー売上(年度別売上高実績)



◆ 新サービス投入により、フロー商材の拡大優先

継続的な利益基盤構築

ストック売上高 **32億円**を計画（ストック比率32%）
（前期実績29億800万円）

ストック型商材の投入

移行期の売上・利益の先送り

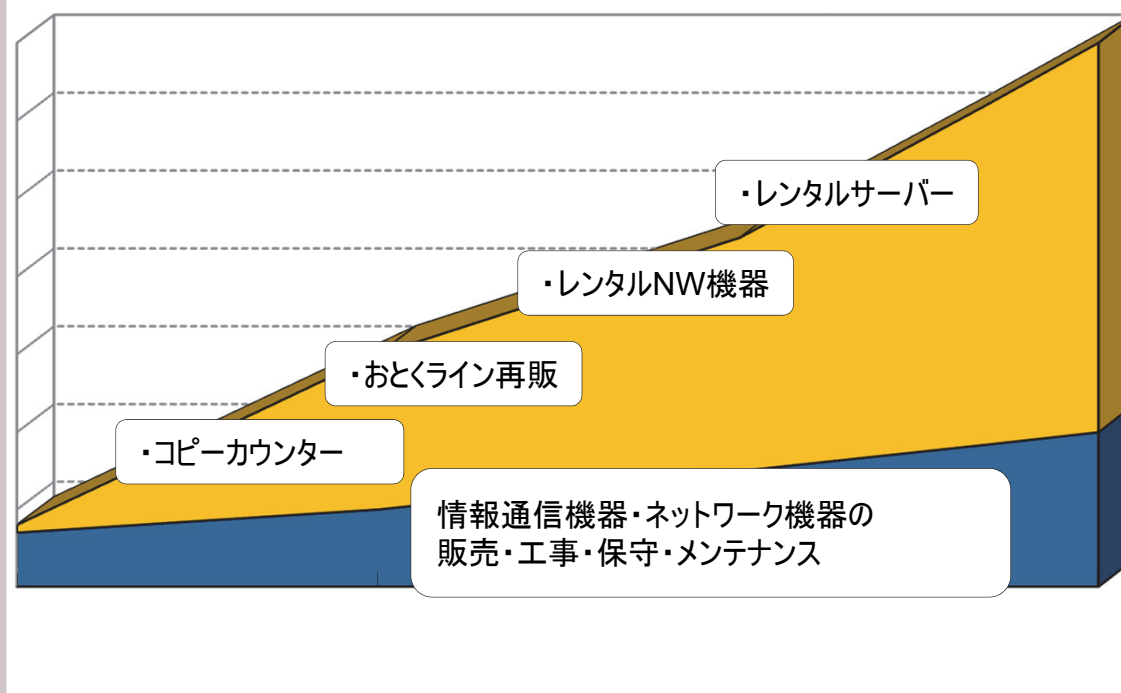
ストック型収入の増大

筋肉質の収益構造へ

地味ではあるが確実に変化

※当期はストックよりも、
新サービス投入によるフローに注力

■フロー型 ■ストック型



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%

5. 2016年3月期の第1四半期実績

第1四半期実績

第1四半期計画をクリアし、好スタート！！



(単位:百万円)

区分	2015年3月期 1Q実績	2016年3月期			前期増減 (前期比)	備考
		1Q計画	1Q実績	計画増減 (計画比)		
売上高	1,911	1,969	2,253	+284 (+14.4%)	+342 (+17.9%)	○
営業利益	6	▲137	▲107	+30 (－)	▲113 (－)	○
経常利益	18	▲137	▲85	+52 (－)	▲103 (－)	◎
当期純利益	38	▲137	▲80	+57 (－)	▲118 (－)	◎

①マイナンバー対応企業が少しずつ出始めた事でネットワーク構築案件が好調に推移

②O2O商材であるAppGooseが計画より前倒しで1Qから販売可能となり、売上に貢献

③MFPが引き続き好調。スターティア光が売上計上方法変更により、売上が当初計画超

④引き続き、持分法適用関連会社が比較的好調に推移し、経常利益に貢献

第1四半期実績レビュー

持分法適用関連会社好調につき経常利益達成。
通常年度より、下期利益偏重型

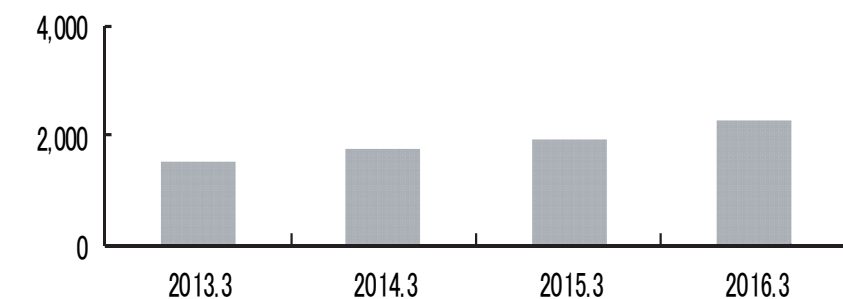


(単位: 百万円)

	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2015年3月期 第1四半期	2016年3月期 第1四半期	重要指標
売上高	1,504	1,728	1,911	2,253(計画: 1,969)	○
営業利益	93	△15	6	△107(計画: △137)	○
経常利益	85	△20	18	△85(計画: △137)	◎
当期純利益	44	△14	38	△80(計画: △137)	◎

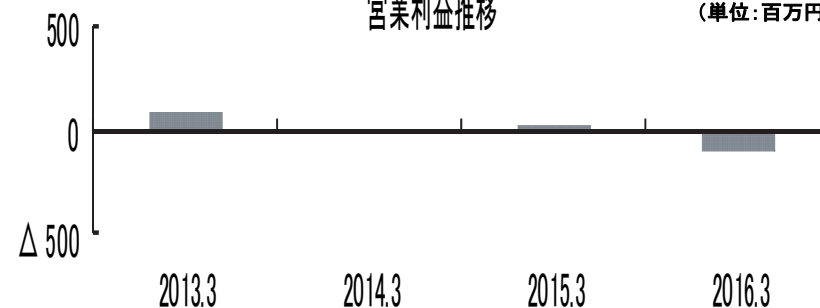
売上高推移

(単位: 百万円)



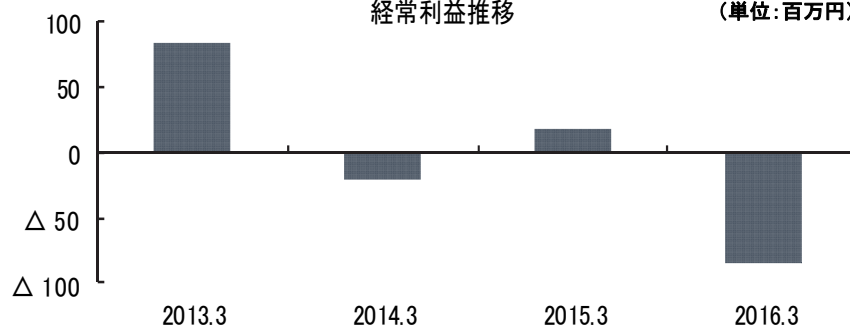
営業利益推移

(単位: 百万円)



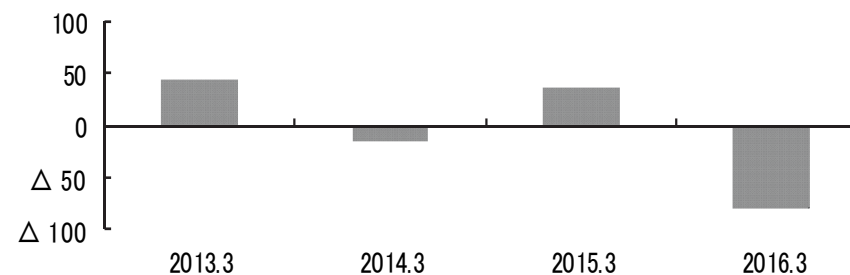
経常利益推移

(単位: 百万円)



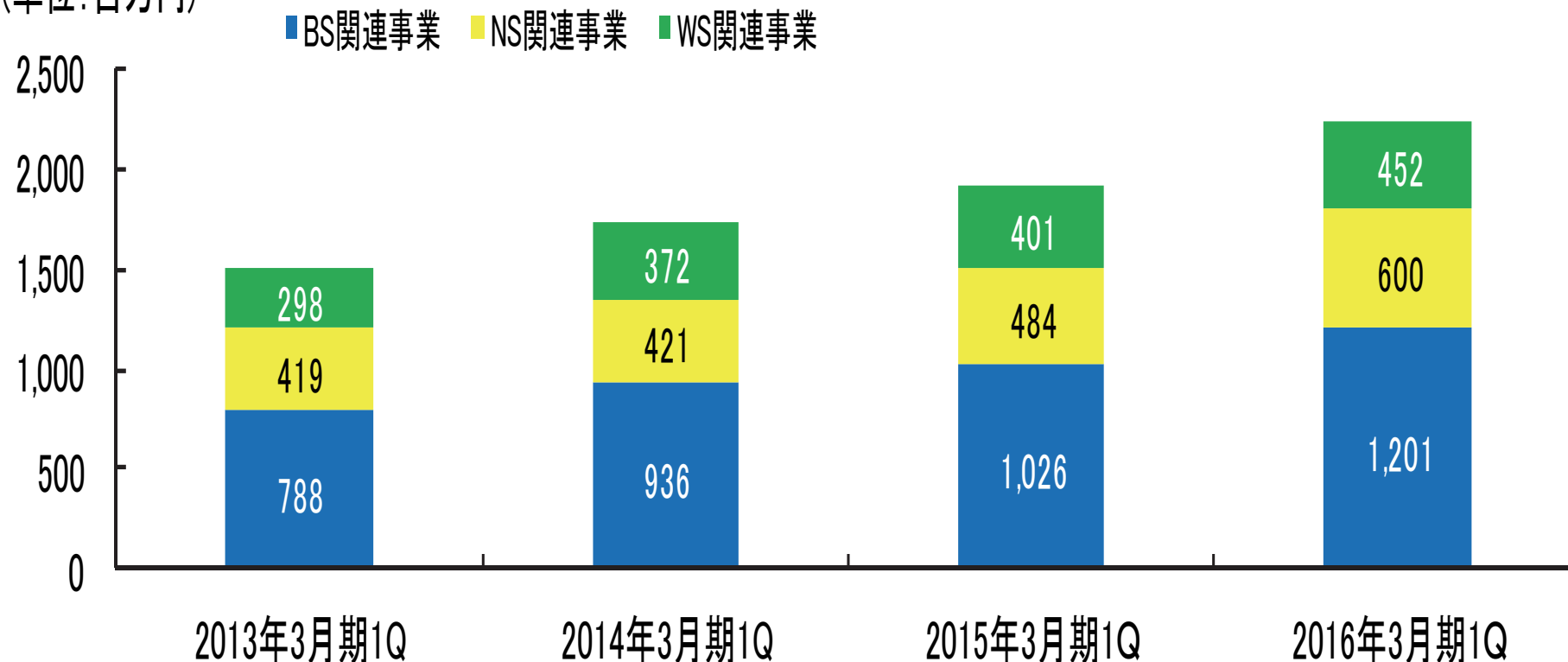
純利益推移

(単位: 百万円)



セグメント別 売上高(実績)

(単位:百万円)



◆WS関連事業は、O2O商材であるAppGooseが計画より前倒しで1Qから販売可能となり、売上に貢献するも、

◆NS関連事業は、マイナンバー対応企業も出始めつつあり、ネットワーク構築案件への貢献があり、好調に推移

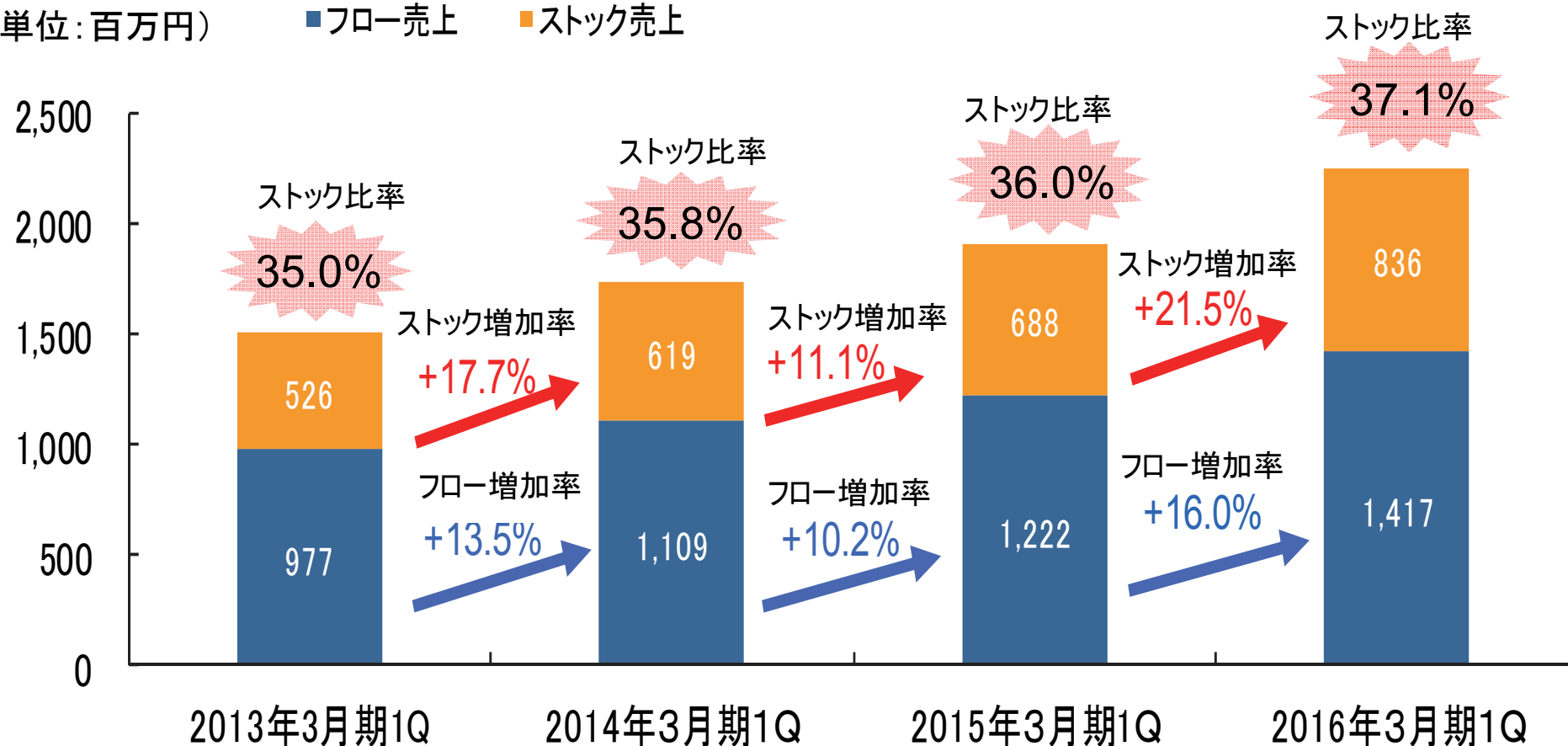
◆BS関連事業は、MFPが好調。スターティア光における売上の超過

第1四半期 ストック&フロー売上

(単位: 百万円)

■フロー売上

■ストック売上



◆フロー商材は、ネットワーク構築及びMFPが好調に推移。

◆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)も貢献したことにより、好調に推移

主力ストック型サービス商材の内訳(四半期推移)



・その他(上海のグローバルゲートウェイ, ActiBook AR COCOAR, ネットレスQなど)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)

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
「ActiBookバージョンアップ
サポートプラン」
- ・ARコンテンツ作成サービス
「ActiBook AR COCOAR」

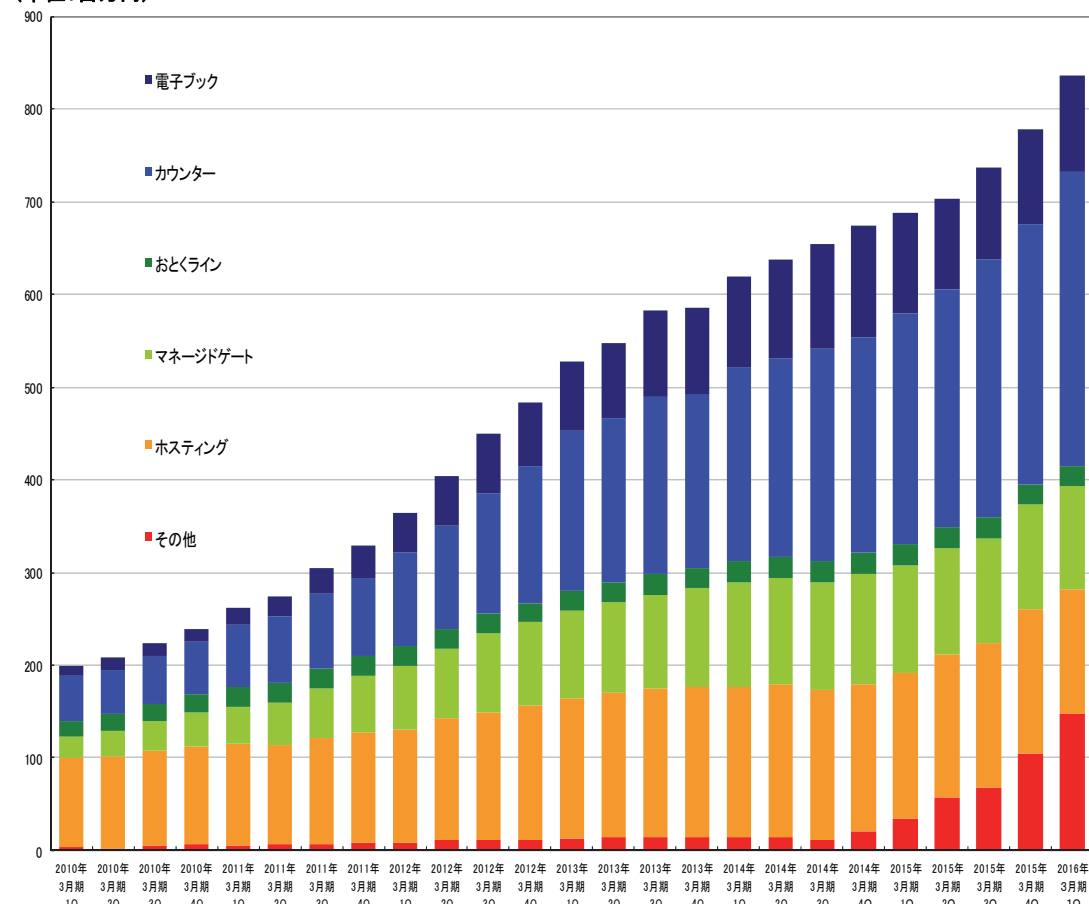
ネットワーク ソリューション 関連事業

- ・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」

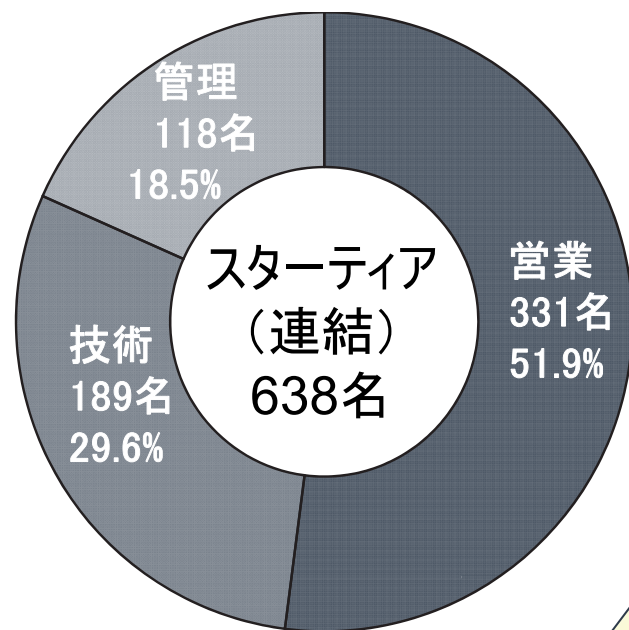
ビジネス ソリューション 関連事業

- ・コピーカウンターサービス
- ・レンタルコピー
- ・レンタルビジネスホン
「マネージドテレフォニー」
- ・おとくラインの継続インセンティブ
- ・社内ITネットワーク保守サービス
「Digit@Link ネットレスQ」

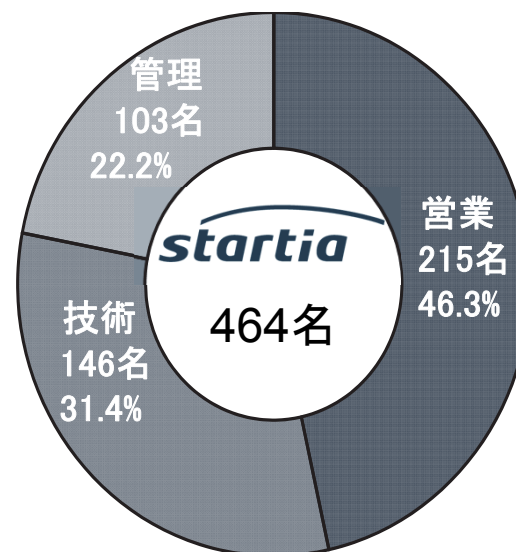
(単位:百万円)



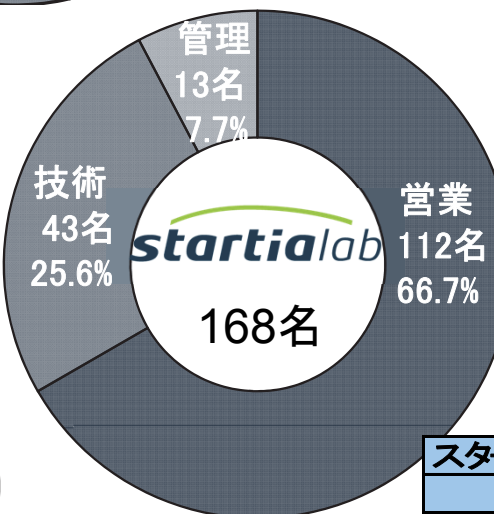
スターティア(連結)の人員配置状況(2015年6月末)



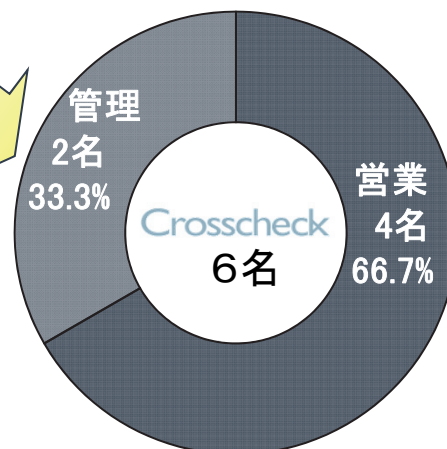
スターティア(連結)		
	人員数(名)	前期末比(名)
営業	331	+ 62
技術	189	+ 10
管理	118	+ 12



スターティア(単体)		
	人員数(名)	前期末比(名)
営業	215	+ 36
技術	146	+ 11
管理	103	+ 10
合計	464	+ 57

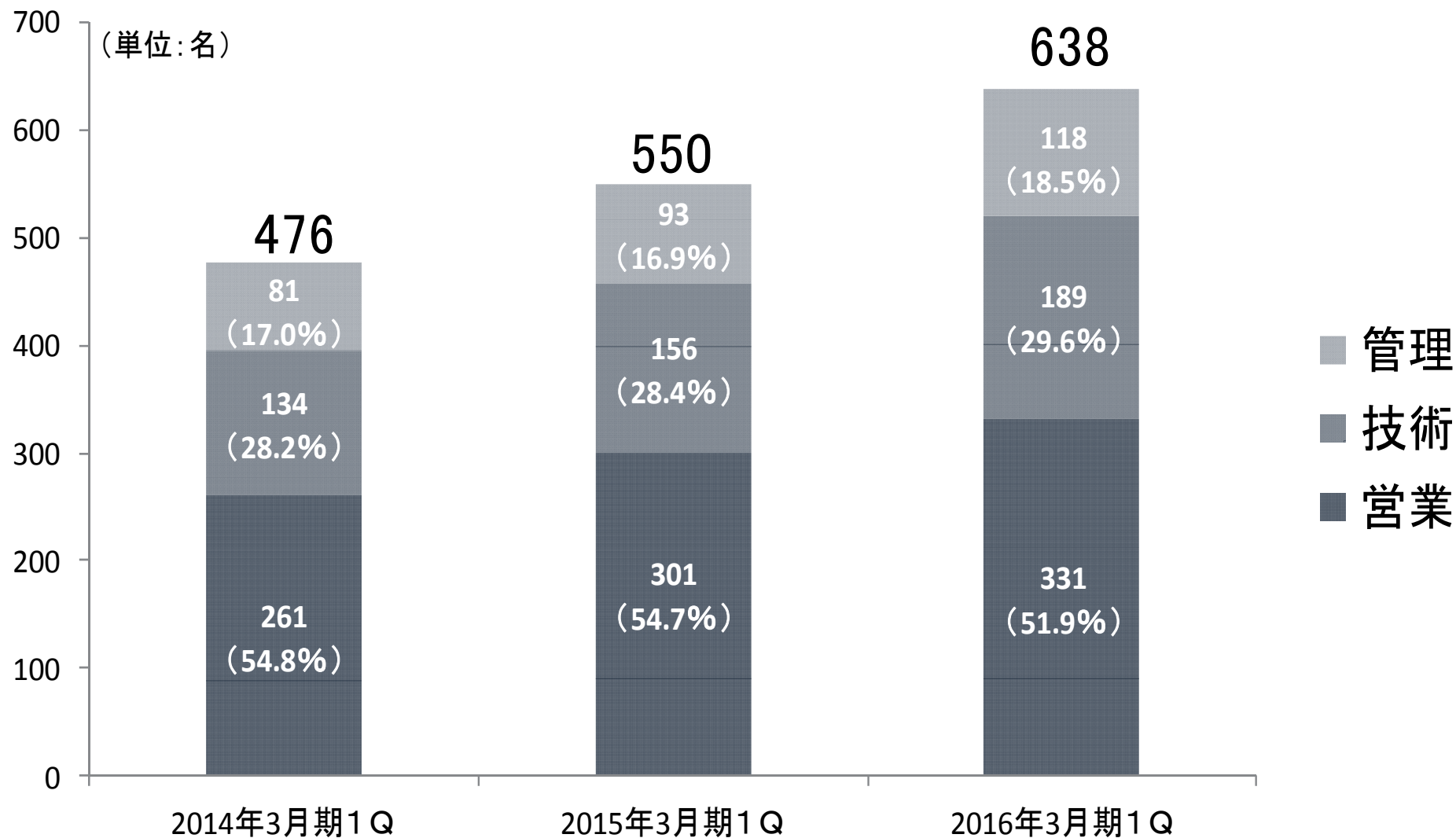


スターティアラボ		
	人員数(名)	前期末比(名)
営業	112	+ 26
技術	43	- 1
管理	13	+ 2
合計	168	+ 27



人員推移表 連結人員

前期の事業承継案件により、
技術社員の大幅増加。



※()内は構成比

業績推移 健全な財務状況 【第1四半期比較】



※利益は大幅な下期偏重傾向

	2013年3月期1Q (連結)	2014年3月期1Q (連結)	2015年3月期1Q (連結)	2016年3月期1Q (連結)
売上高 (千円)	1,504,269	1,728,988	1,911,463	2,253,606
経常損益 (千円)	85,896	△20,192	18,528	△85,385
純損益 (千円)	44,058	△14,424	38,430	△80,647
資本金 (千円)	777,840	792,957	824,315	824,315
発行済株式数 (株)	4,956,200	5,054,200	5,120,200	5,120,200
純資産額 (千円)	2,666,148	2,996,994	3,480,716	3,815,929
総資産額 (千円)	3,489,070	3,910,229	4,457,515	4,948,661
1株当たり純利益金額 (円)	8.89	△2.87	7.54	△15.82
自己資本比率 (%)	76.4	76.6	78.1	77.1
経常利益率 (%)	5.7	—	1.0	—
有利子負債 (千円)	112,200	0	0	0

連結要約貸借対照表



(単位:千円)

資産の部	
科目	
流動資産	3,299,852
現金及び預金	1,891,941
売掛金	1,075,595
原材料及び貯蔵品	74,335
その他	321,495
貸倒引当金	△63,515
固定資産	1,648,808
有形固定資産	153,878
無形固定資産	814,186
のれん	159,348
ソフトウェア	650,606
その他	4,232
投資その他の資産	680,742
資産合計	4,948,661

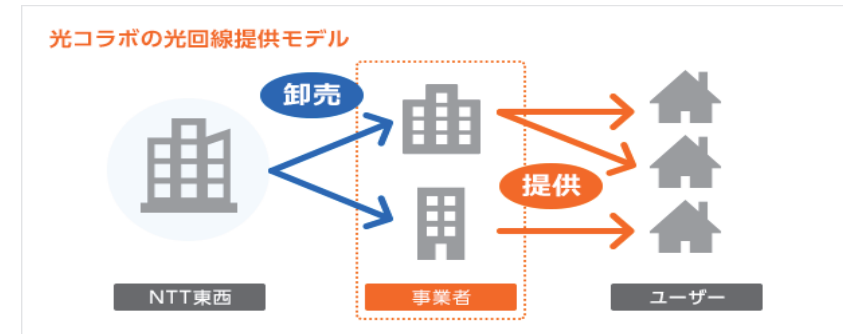
負債の部	
科目	
流動負債	1,132,731
買掛金	508,124
賞与引当金	101,088
未払法人税等	15,270
1年以内返済予定の長期借入金	-
その他	508,248
固定負債	-
長期借入金	-
その他	-
負債合計	1,132,731
純資産の部	
株主資本	3,802,887
資本金	824,315
資本剰余金	965,478
利益剰余金	2,051,550
自己株式	△38,456
その他の包括利益累計額	10,948
新株予約権	2,093
純資産合計	3,815,929
負債純資産合計	4,948,661

6. 強化商材について

スターティア光 5月スタート！！

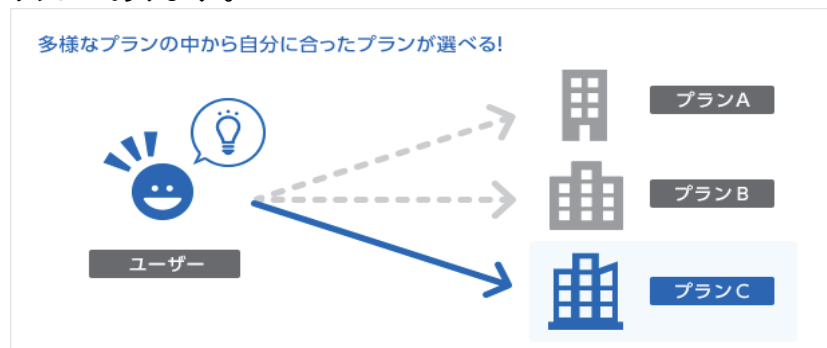
スターティア光とは？

NTT東日本、NTT西日本が、自社で提供をしている「フレッツ光」を、サービス提供会社に対して卸すことです。サービス提供会社は既存事業とのパッケージでの提供が可能となり、料金設定も自由に出来ます。こうする事で、今までに無い新しいサービスが生まれる可能性や、市場の活性化などが期待されています。



ユーザーのメリット

自由化される事で、サービス提供会社独自の様々なサービスが生まれます。ユーザーはその中から自分の使用環境に合ったプランを選択する事が可能となり、費用を抑えられたり利便性が上がるなどのメリットがあります。

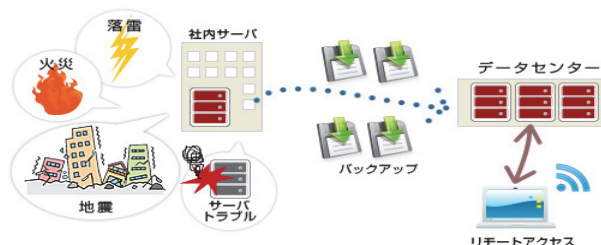
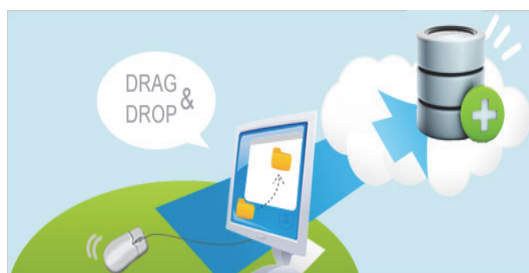


転用とは？

NTTから別提供会社へ使用環境を変えずに契約のみを変更できる仕組みのことです。

この転用に際し、工事や設定変更などは、一切発生致しません。





『セキュア Samba』は、社内にファイルサーバーがあるのと同感覚で拠点間のファイル共有を行うことができるスターティア独自のSaaS型オンラインストレージサービスです。

震災後、BCP(事業継続計画)等によりセキュアSambaの契約増加！ 日本郵便株式会社等、大手にも導入済

電子ブック作成ソフトActiBook 導入実績2,438社



導入実績企業 2015年6月末現在

出版・新聞・書店

文教堂グループホールディングス
日経新聞出版社、小学館、角川書店、スターツ出版、白泉社、集英社、東洋経済新報社、ダイヤモンド社、リクルートライフスタイル、読売新聞社、朝日新聞、SQUARE ENIX、絵本ナビ

不動産

清水建設
三井不動産レジデンシャル
藤和ハウス、大幸住宅
東建コーポレーション

小売・アパレル

モンベル、アーノルドパーマー、デサント、レナウン、グンゼ、SHIPS、FREAK 'S STORE、STUSSY JAPAN、ブッテロジャパン、ICI石井スポーツ、ゴールドウイン

印刷

日本印刷技術協会(JAGAT)、錦明印刷、トッパン・フォームズ TONEGAWA、大村印刷、高桑美術印刷、豊国印刷 宮崎南印刷、イムラ封筒

カタログ

DELL、ぺんてる、レゴ ジャパン、叙々苑、マルコメ、フジッコ、タニタハウジングウェア、東映ビデオ、千趣会、LUSHジャパン、エフピコ、JALセールス、タカラミー、森永エンジニアリング、バンダイビジュアル、日本ドリコム、ネオメディア

保険・金融

みずほフィナンシャルグループ、岐阜信用金庫、アイフィスジャパン 朝日火災海上保険、エース証券、日本共済、宝印刷、全労済 野村インベスターリレーションズ

旅行・アミューズメント

東映、はとバス、ニュートン ホテルオークラ東京ベイ、ハイアット リージェンシー、京王プラザ、沖縄ツーリスト、R&Cツアーズ、カーメイト、十和田市観光協会、ティップネス

イントラ・文書管理

リクルート、日立メディカルコンピュータ、東レインターナショナル、ヤマテックニカルサービス、NECモバイルリング、日産クリエイティブサービス、南海電鉄、よしもとアールアンドシー、NTTコムウェア、東芝システムテクノロジー

学校・教育

早稲田大学、恵泉女学園、武蔵野音楽大学、成蹊学園、中央大学附属高校、大阪商業大学、サレジオ学園、中萬学院

ポータル・メディア

NEC、NTTコミュニケーションズ、NEC ビッグロブ、キャノンシステムアンドサポート、伊藤忠ファッショシステム、イプロス、プロトコーポレーション、復刊ドットコム

自治体

東京都府中市、足立区、埼玉県熊谷市、神奈川県相模原市、静岡県長野県川上村、福島県双葉町 秋田県鹿角市、大阪府松原市、兵庫県赤穂市、三重県亀山市 島根県出雲市、鳥取県鳥取市 福岡県粕屋町、鹿児島県喜界市

組合・協会

生活協同組合コープみらい、JA秋田、理想科学工業、日本通信販売協会(JADMA) 大蔵財務協会、全国労働者共済生活協同組合連合会、南阿蘇観光協会連絡協議会 カケンテストセンター



何故、支持されているか？

今までのARは

- 1つ作るのに数十万～数百万円
- 作成には専門スキルが必要

手軽に出来ない

→手軽に出来る



O2O

Online to Offline

**オンラインで情報を得て
オフラインでの購入へ
誘導するマーケティング**

O2Oの対立概念

ショールーミング

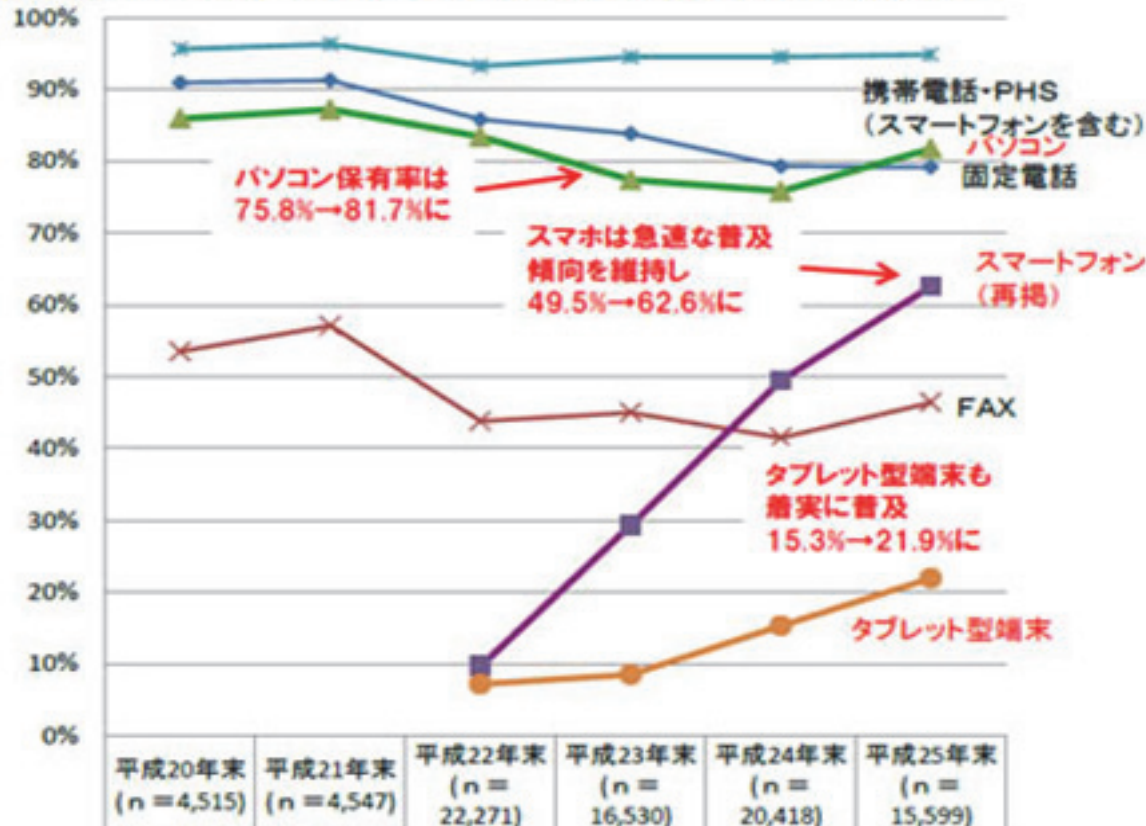
オフラインで情報を得て
オンラインで購入すること

O2Oが話題になる背景

- ①スマートフォンの普及
- ②市場が広大
- ③既得権益者からの期待

主な情報通信機器の世帯保有状況(平成20年～平成25年)

パソコン保有率は回復、スマートフォン、タブレット型端末保有が着実な伸び。



スマートフォンは
登場から4年で
60%超え

※当該比率は、各年の世帯全体における各情報通信機器の保有割合を示す。
※「携帯電話・PHS(スマートフォンを含む)」は、平成22年末以降において、スマートフォンを
内数に含む。なお、スマートフォンを除いた場合の保有率は、平成24年末は81.2%、
平成25年末は76.5%である。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

※世帯別のデータ

総務省 | 平成25年通信利用動向調査の結果

http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01tsushin02_02000072.html

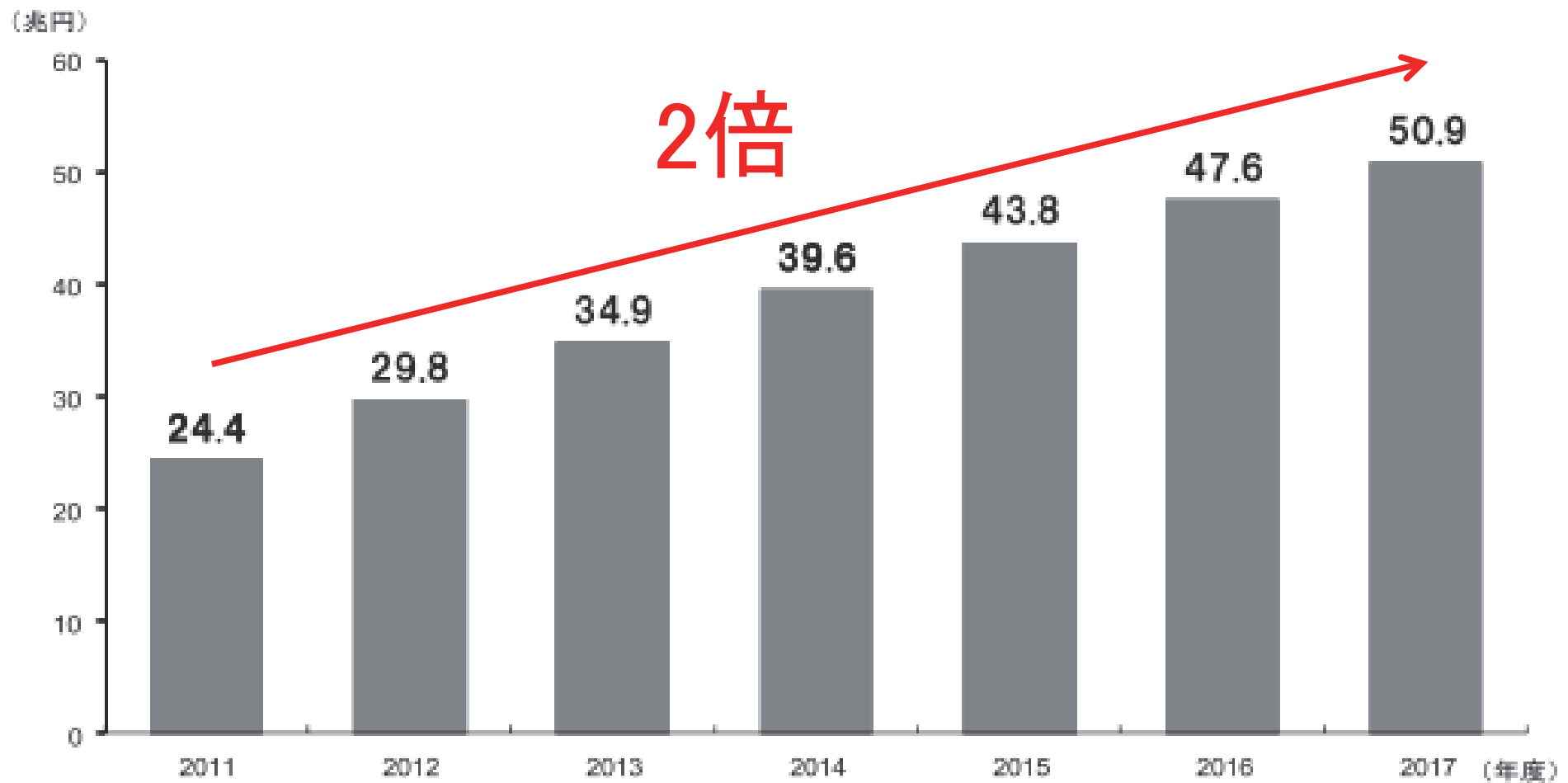
何故O2Oと関連する？

- 常に持ち歩く
- 暇な時、情報が欲しい時に見る
- 位置情報と連携出来る
- SNSでシェア文化の形成

→来店動機を作るのに最適な媒体
＝ スマートフォン

②市場が広大

図表：O2O市場規模予測



出所：NRI

出典：O2O市場とO2Oソリューション(NRI Knowledge Insight)

E-コマース
amazon 楽^R天

実店舗
(O2O)



3倍 →



③既得権益者からの期待

市場が広大＝プレイヤーが多い
実店舗側の多くは

「Eコマースは敵」と見ている

→Eコマースの対抗策としての
ITの技術を求めている

今の市場では 大手のO2O成功事例ばかり

大手のみの理由

【出来る理由】

- ①莫大なシステム投資ができる資金力
- ②専門の分析&運用チームが組める人材

【やらなければならない理由】

- ③競合がO2Oで顧客を奪うリスクが高い
- ④店舗数が多く、影響度が大きい

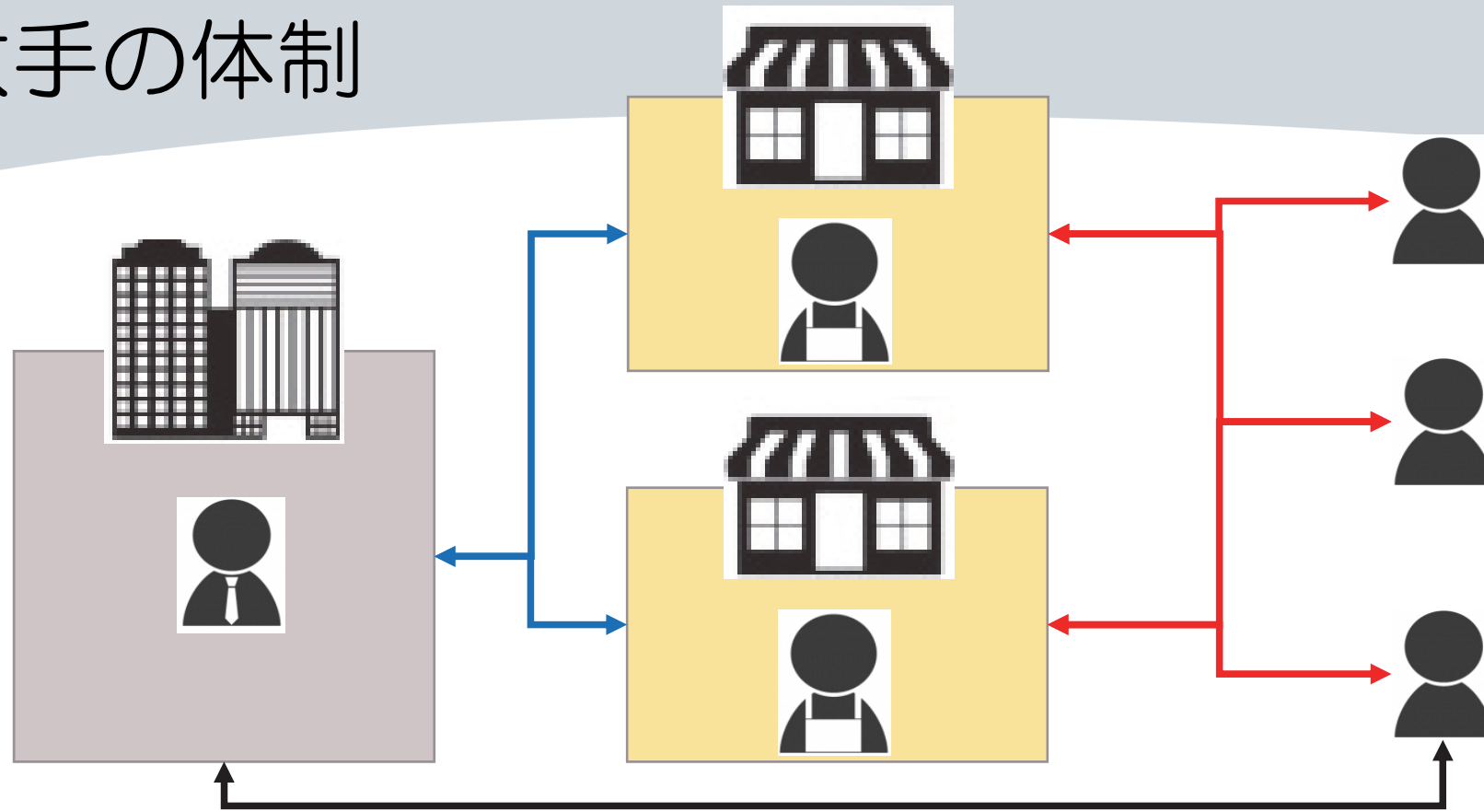
中小向けが流行らない理由

【出来る理由】

- ①莫大なシステム投資ができる資金力
- ②専門の分析&運用チームが組める人材

①を「安く簡単に」というウリばかり、
②に対しての解決が無いサービスばかり

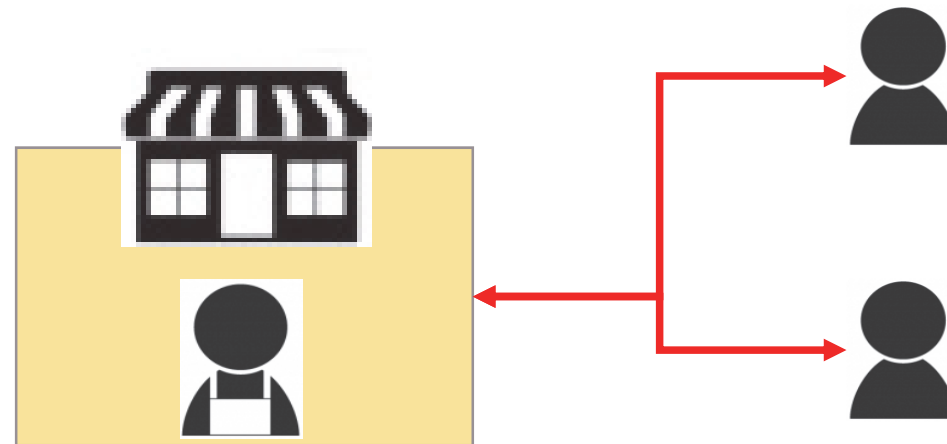
大手の体制



本部→顧客
顧客→本部
本部→店舗
店舗→本部
店舗↔顧客

アプリの提供、情報配信&分析
データの提供、フィードバック
情報提供、運用
改善依頼
サービス提供&利用

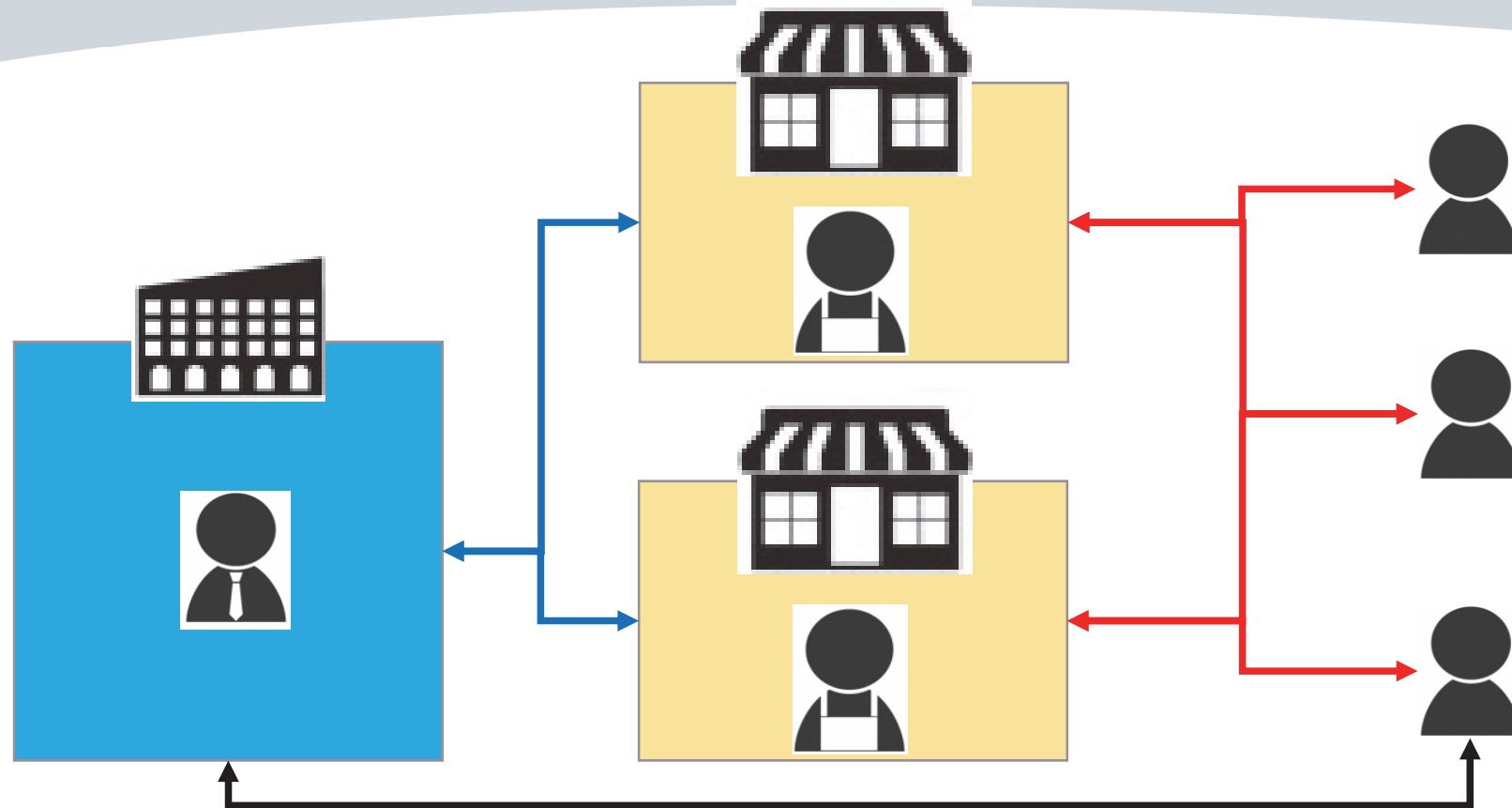
通常の店舗運営以外にやることが増えすぎる。。。。



店舗→顧客	アプリの提供、運営、情報配信&分析
顧客→店舗	データの提供、フィードバック、改善要望



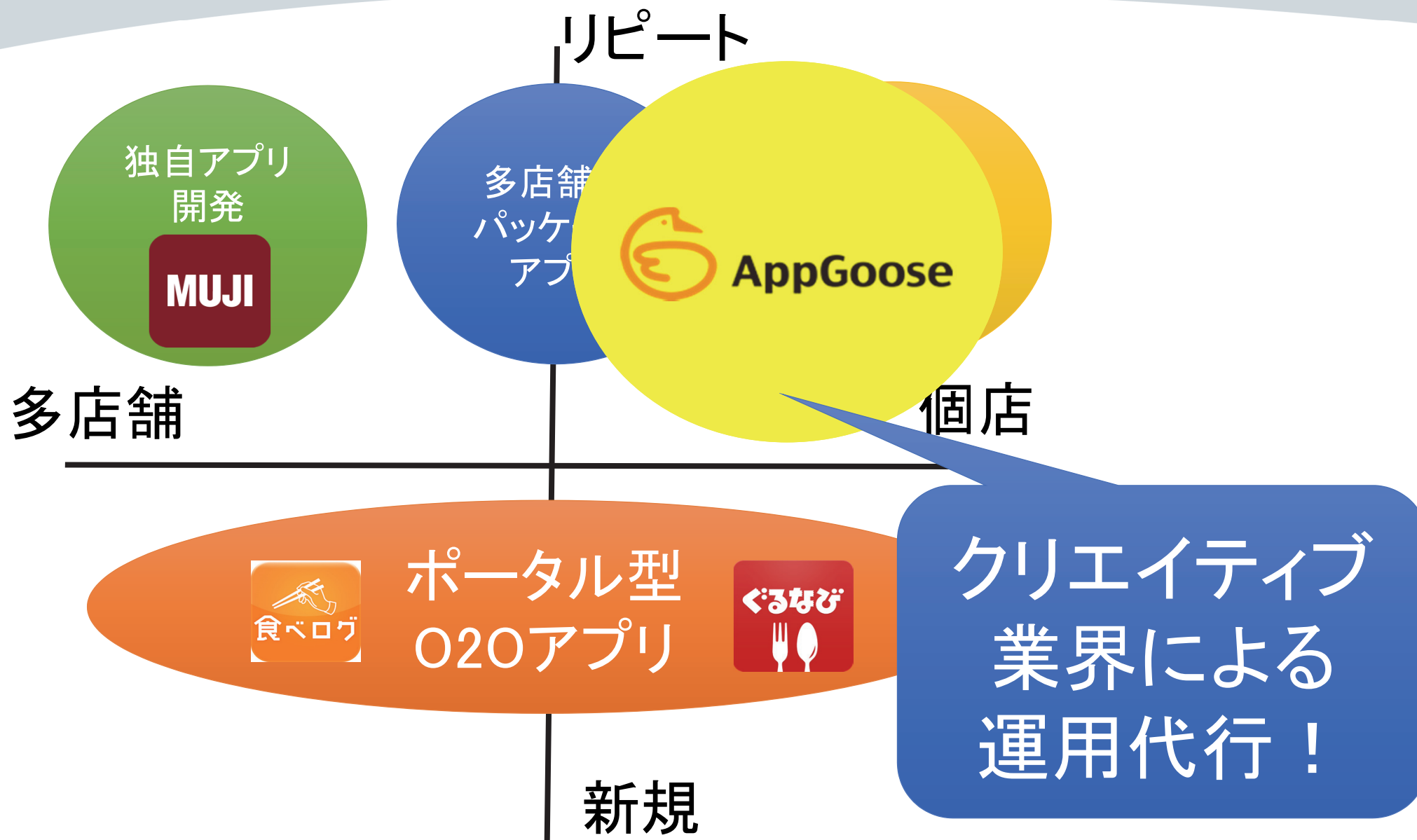
中小×クリエイティブ業界の体制



クリエイティブ業界→顧客
 顧客→クリエイティブ業界
 クリエイティブ業界→店舗
 店舗→クリエイティブ業界
 店舗↔顧客

アプリの提供、情報配信&分析
 データの提供、フィードバック
 情報提供、運用代行
 改善依頼
 サービス提供&利用

勝負する分野は
「リピーター獲得」
「ファンの増加」





システム構成





最先端を、人間らしく。

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窓口 ir@startia.co.jp

(経営企画室 後久正明) 03-5339-2162(直通)