最先端を、人間らしく。

Ver. 1.01

スターティア株式会社

2016年3月期　第2四半期決算説明資料

（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。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

1. 会社概要と事業イメージ

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

会社概要①

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	:10,240,400株
従業員数	:629名（連結）2015年9月末時点
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）、 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統有限公司（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.）

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

会社概要②

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統有限公司（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%） NEW!!
■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

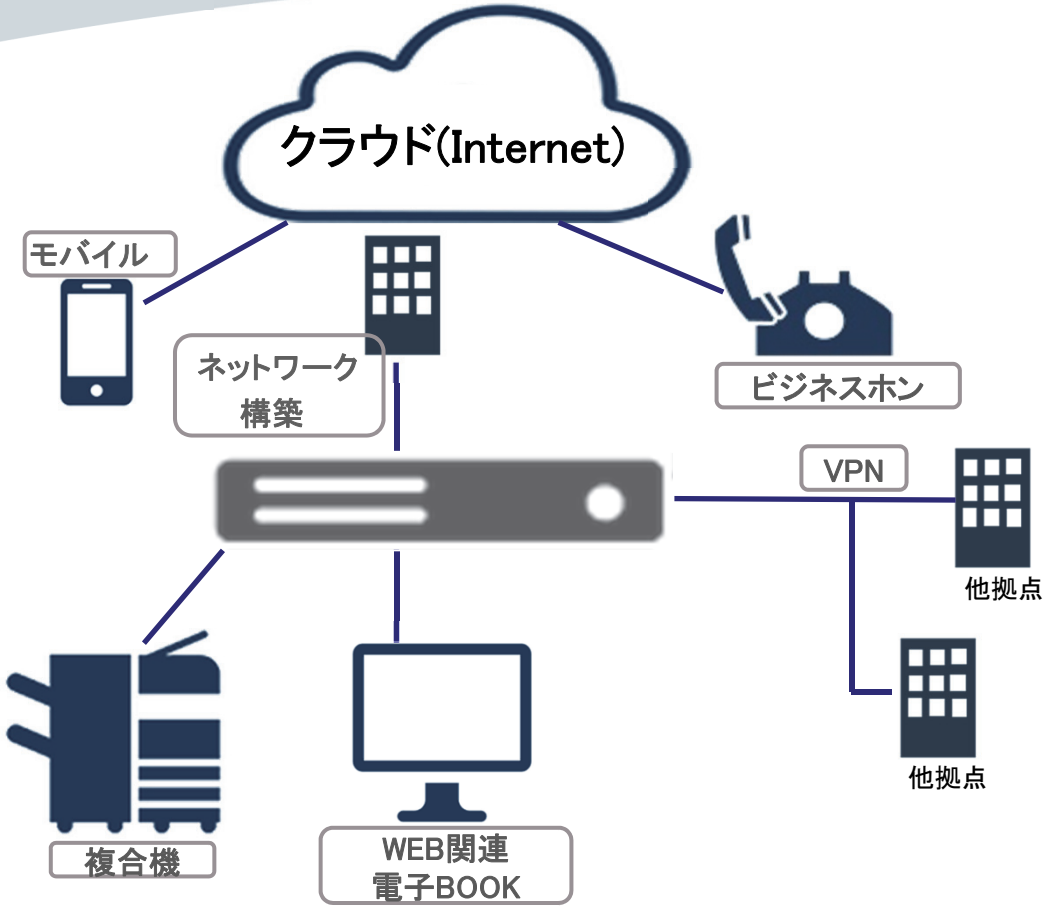
STARTIASOFT
（出資比率30.0%）
■2011年10月27日設立
・ソフトウェアの企画、開発
2012年1月登記完了

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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

事業内容



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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

企業価値の源泉

弊社の使命

「企業間のデジタルデバイド（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」

競合が少ない従業員300人未満の企業へ
トータルなIT環境を提案

※2015年９月末実績

ウェブソリューション関連事業
売上構成比　19.2%

■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　26.7%

■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・ファイヤウォール・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　54.1%

■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

その他の事業

■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。

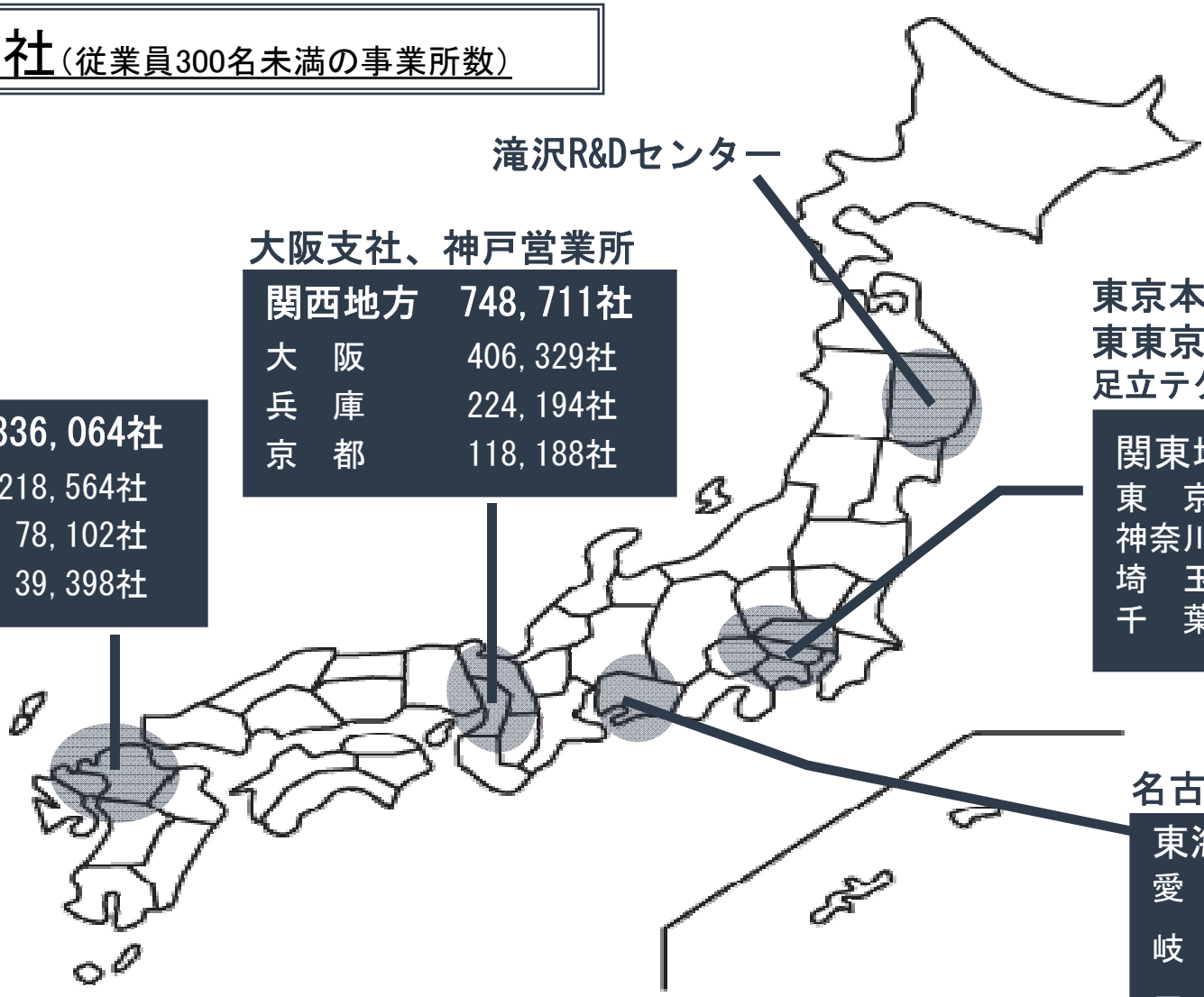
・6月１日にアルクテラス（株）にリードインベスターとして出資を行いました。

クロスセリング・請求書・窓口一本化・スリムビリング

2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

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）



滝沢R&Dセンター

大阪支社、神戸営業所

関西地方	748,711社
大　阪	406,329社
兵　庫	224,194社
京　都	118,188社

福岡支店

九州地方	336,064社
福　岡	218,564社
熊　本	78,102社
佐　賀	39,398社

東京本社
東東京支店、横浜支店
足立テクニカルセンター

関東地方	1,369,758社
東　京	631,846社
神奈川	294,869社
埼　玉	248,268社
千　葉	194,775社

名古屋支店

東海地方	505,307社
愛　知	320,573社
岐　阜	103,348社
三　重	81,386社

政令都市への出店を視野に入れて・・・

出所：総務省、平成26年経済センサス・活動調査

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

3つの差別化　①事業イメージ

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

■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

■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。

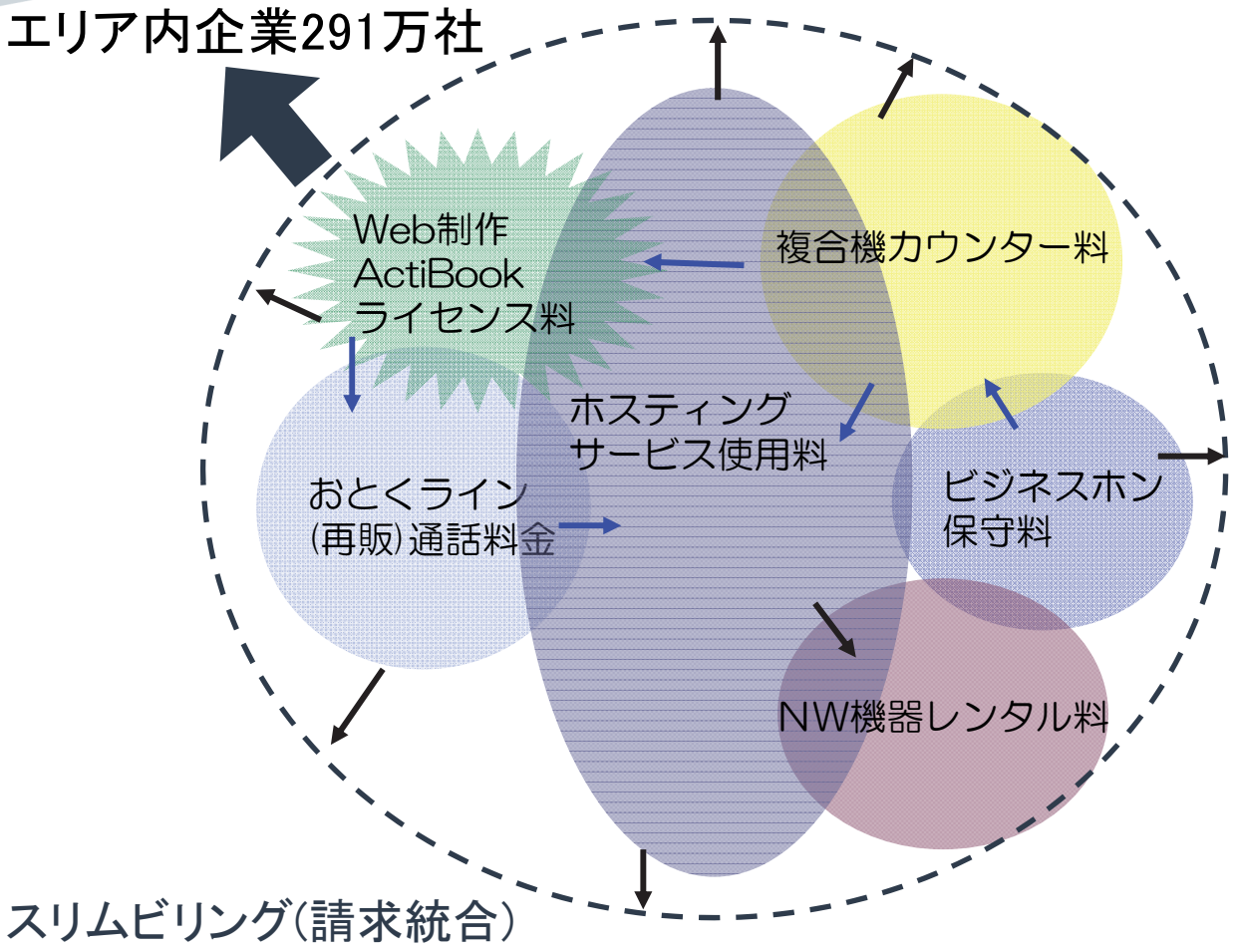
■販売エリアの限定

・1～1.5時間で駆けつけられる範囲の顧客で拡販

顧客の情報システム部として外注を請け負う

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

3つの差別化　②クロスセルの突破口



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！

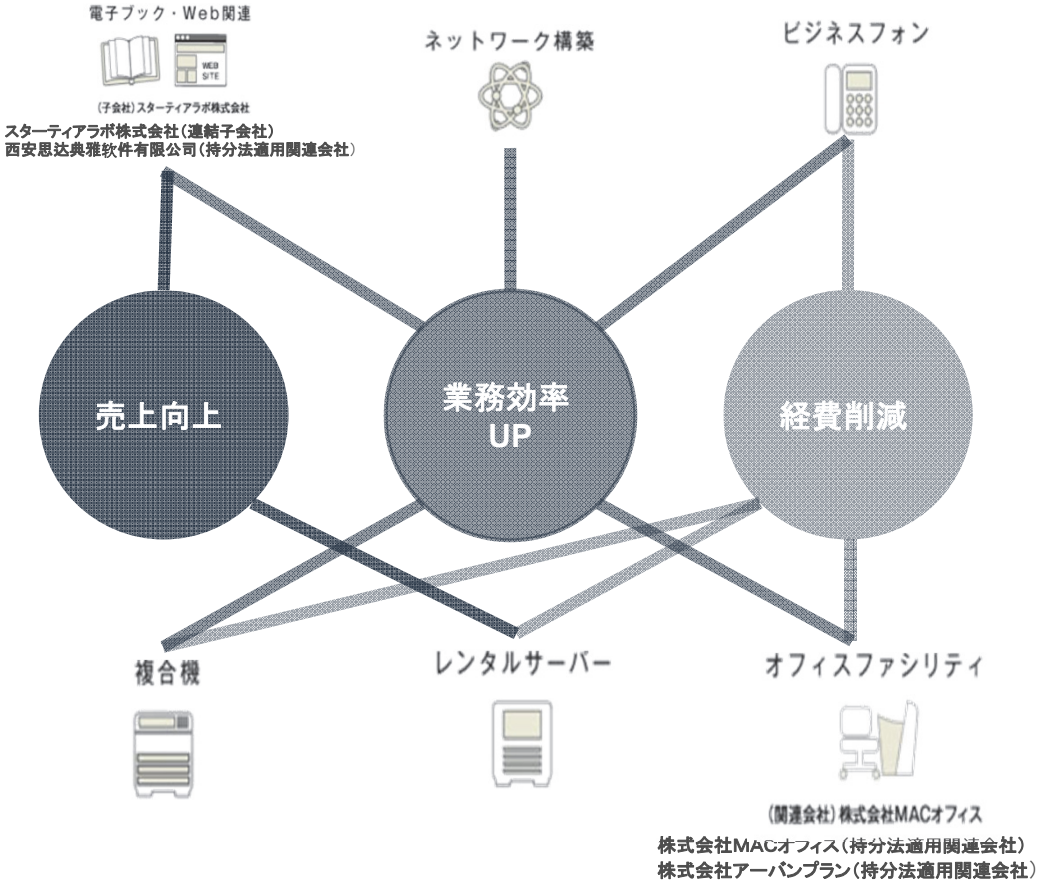
スリムビリングにより顧客の問い合わせ窓口の一本化や、総務・経理担当者の業務量軽減等を目的として顧客の囲い込みを行い、クロスセルの突破口としている。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

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



スリムビリング（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新宿モノリス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	ﾄﾞﾒｲﾝ維持管理費	6,300	1	6,300
995992	ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽ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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

2. 中期3ヵ年経常利益計画の進捗

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

中期3カ年経常利益計画進捗状況

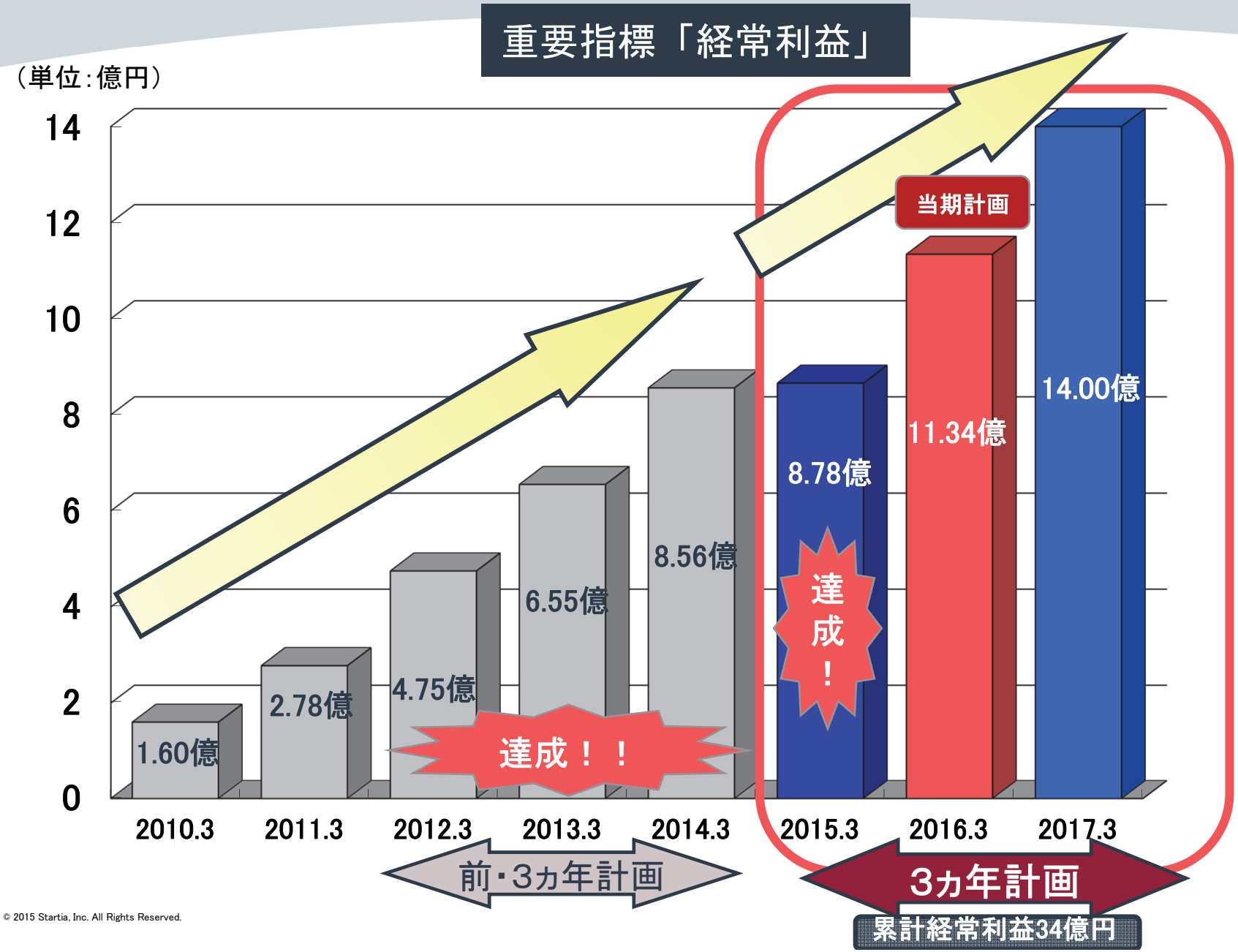
（単位：百万円）

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！！当期は、経常利益11.34億円に挑戦中。
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。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

中期3ヵ年計画進捗レビュー　再度、利益成長段階に突入



© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

4. 当期計画(2016年3月期)

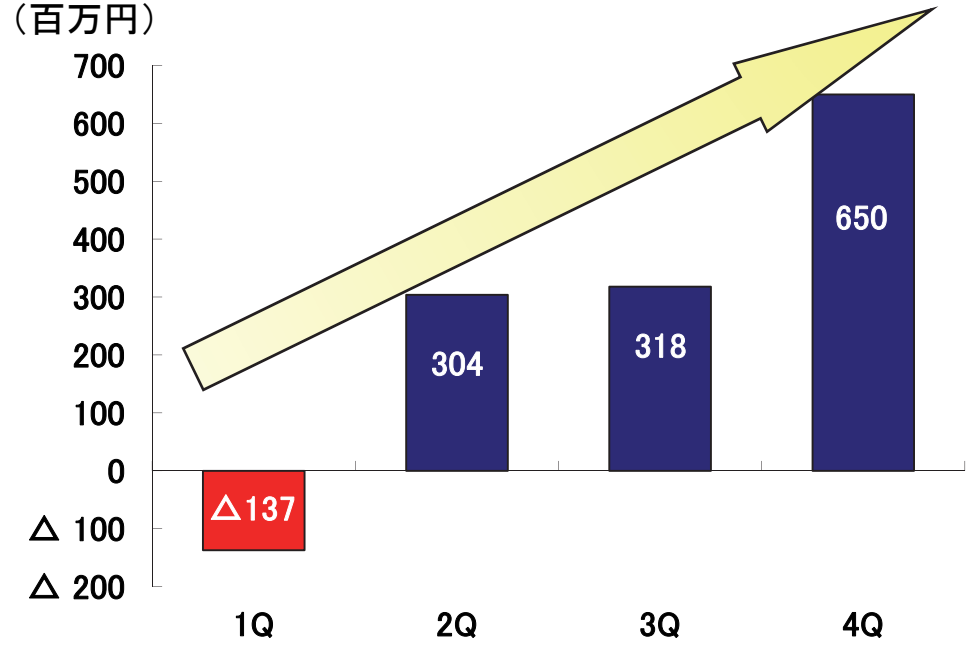
© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

四半期会計期間〔計画〕　例年よりも下期偏重型の収益態勢

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	2,792	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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

2016年3月期計画　骨子

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）

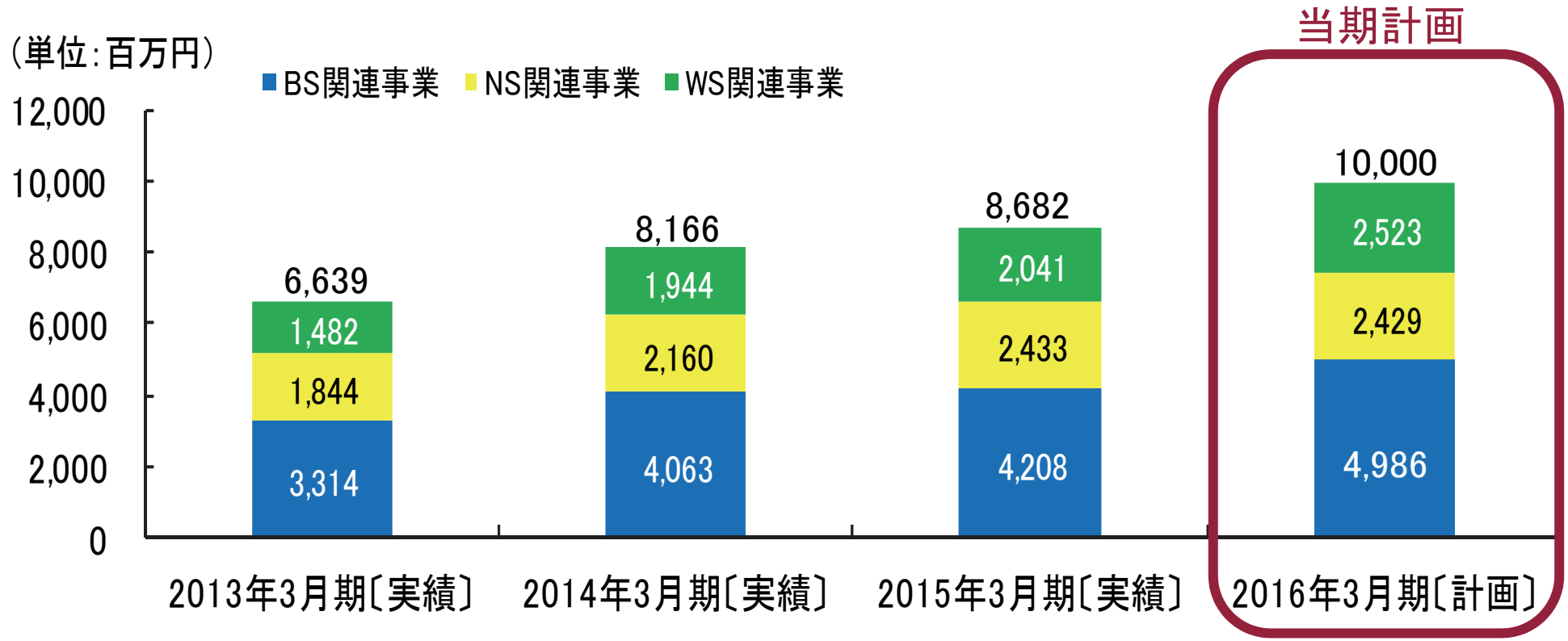
③ ネットワークソリューション関連事業のホスティングサービスにて、セキュリティ向上のため前期同様に先行投資を実施する。（ほぼピーク）

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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

セグメント別年度別売上高（実績・計画）

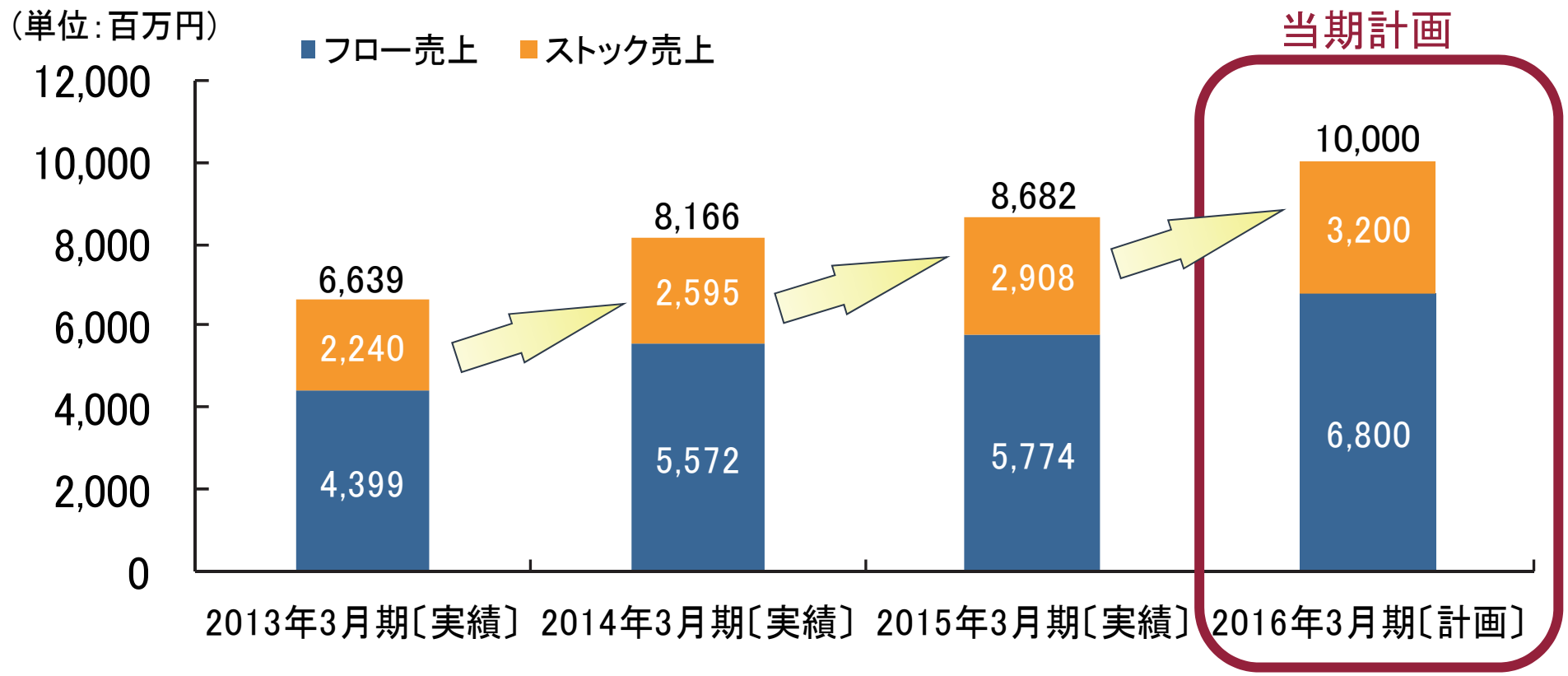


◆新サービス投入もあり、全セグメントにおいて大幅増収予定。

◆ネットレスQサービスのセグメント変更
（ネットワークソリューション関連事業から、ビジネスソリューション関連事業へ）

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

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

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

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）

地味ではあるが確実に変化

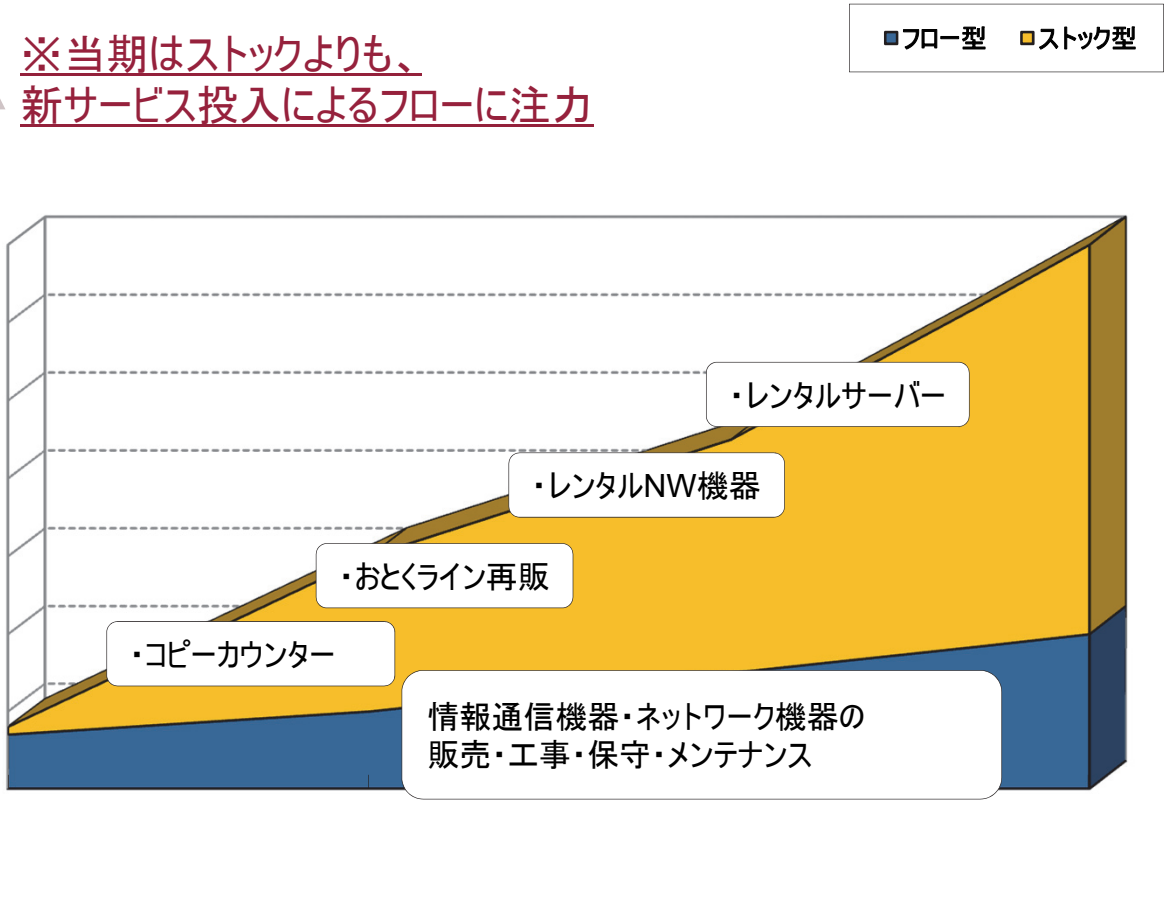
ストック型商材の投入

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

※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



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%

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

5. 2016年3月期の第2四半期実績

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

第2四半期実績　ウェブソリューション関連事業の苦戦

（単位：百万円）

区分	2015年3月期 2Q実績	2016年3月期			前期増減（前期比）	備考
		2Q計画	2Q実績	計画増減（計画比）		
売上高	4,045	4,416	4,761	+345 (+7.8%)	+716 (+17.7%)	○
営業利益	253	166	86	▲80 (▲48.2%)	▲167 (▲65.9%)	×
経常利益	320	166	107	▲59 (▲35.5%)	▲213 (▲66.6%)	×
当期純利益	237	83	▲5	▲88 (－)	▲242 (－)	×

①マイナンバーでの集客により、ネットワーク構築案件が好調に推移。

②ウェブソリューション関連事業におけるActiBook AR COCOARの不調。

③クロスチェックが未だ立ち上がらず。

④台湾における関連会社の資本提携解消により、株式売却損が発生。

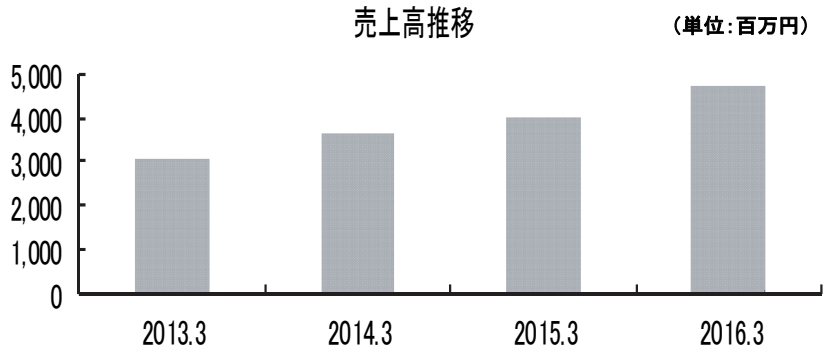
© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

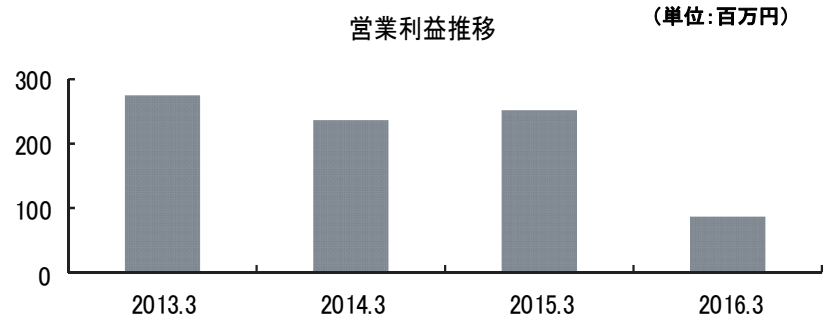
第2四半期実績レビュー

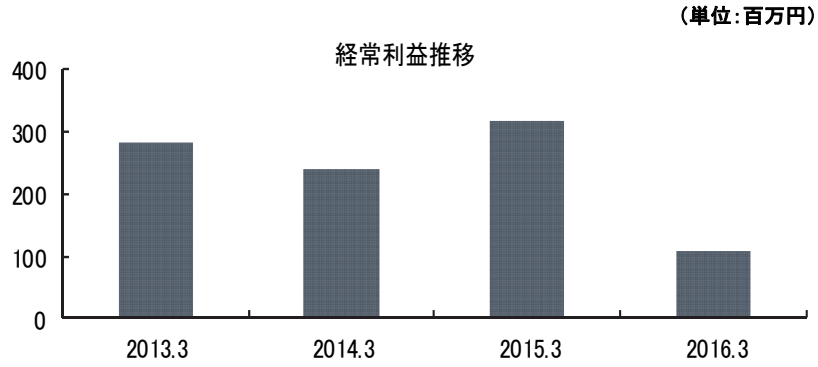
スターティアラボが不調
クロスチェックが未だ立ち上がらず、収益に影響

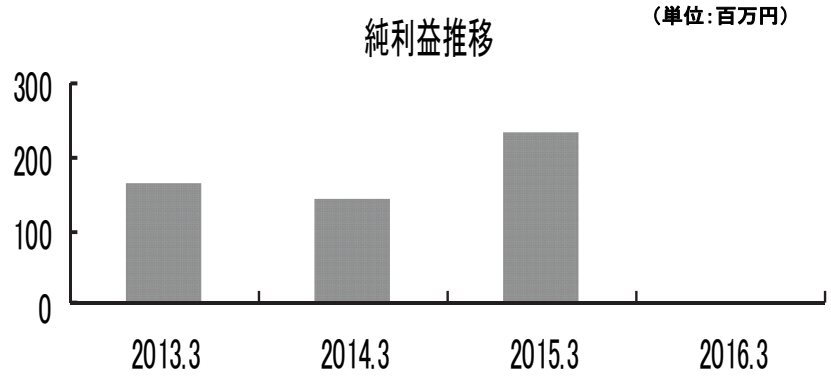
（単位：百万円）

	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	2016年3月期 第2四半期	重要指標
売上高	3,090	3,684	4,045	4,761(計画：4,416)	○
営業利益	276	237	253	86(計画：166)	×
経常利益	283	241	320	107(計画：166)	×
当期純利益	167	144	237	△5(計画：83)	×



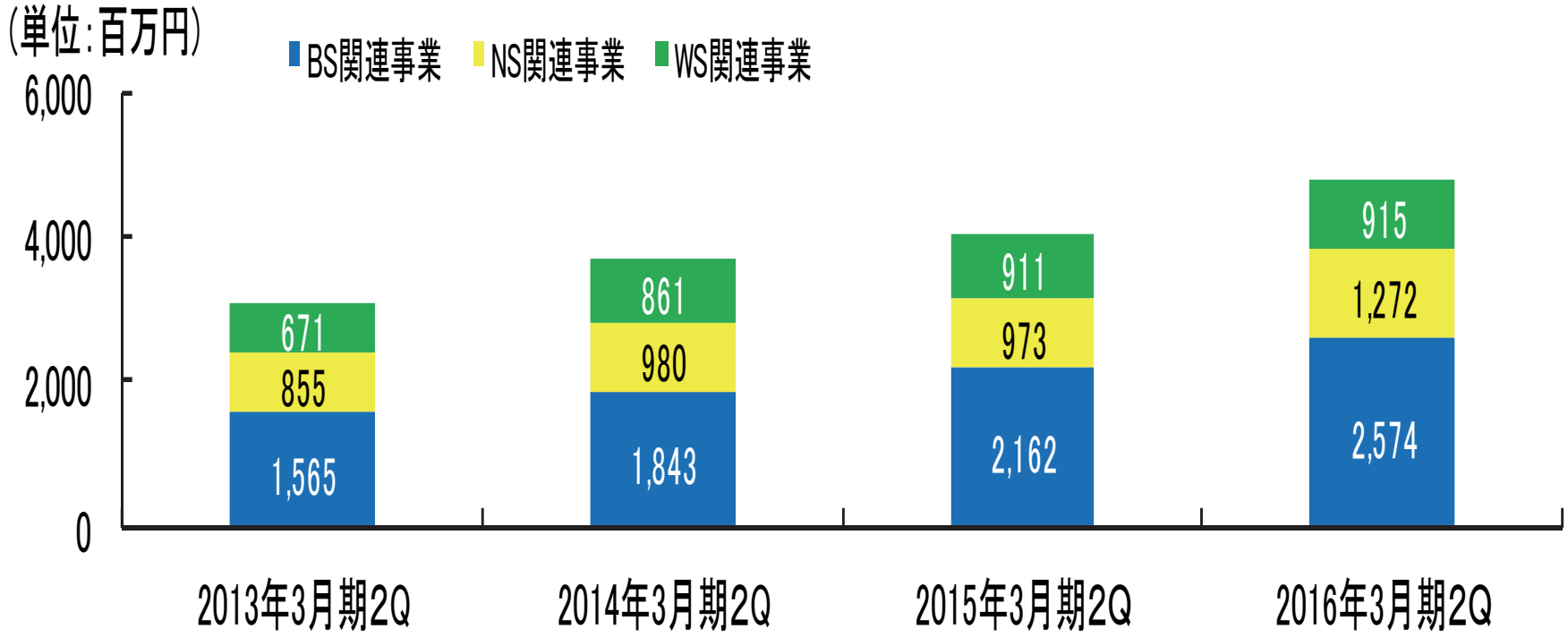






© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

セグメント別 売上高(実績)



◆ウェブソリューション関連事業は、ActiBook AR COCOARが低迷。収益に影響

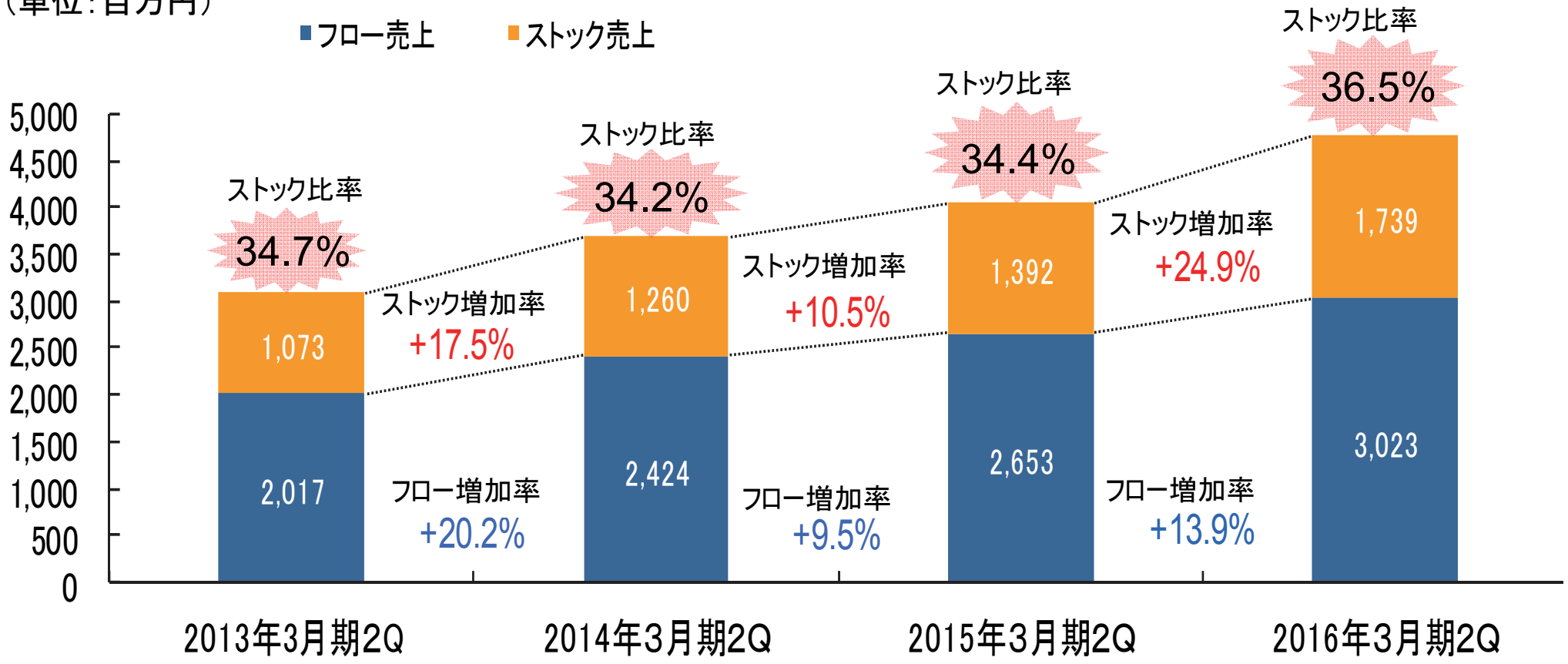
◆ネットワークソリューション関連事業は、マイナンバーによる集客が奏功し、ネットワーク構築案件が好調に推移

◆ビジネスソリューション関連事業は、クロスチェックが未だ立ち上がらず、低調に推移

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

第2四半期　ストック＆フロー売上

（単位：百万円）



◆フロー商材は、ネットワーク構築が好調に推移。

◆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）も好調に推移。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

主力ストック型サービス商材の内訳（四半期推移）

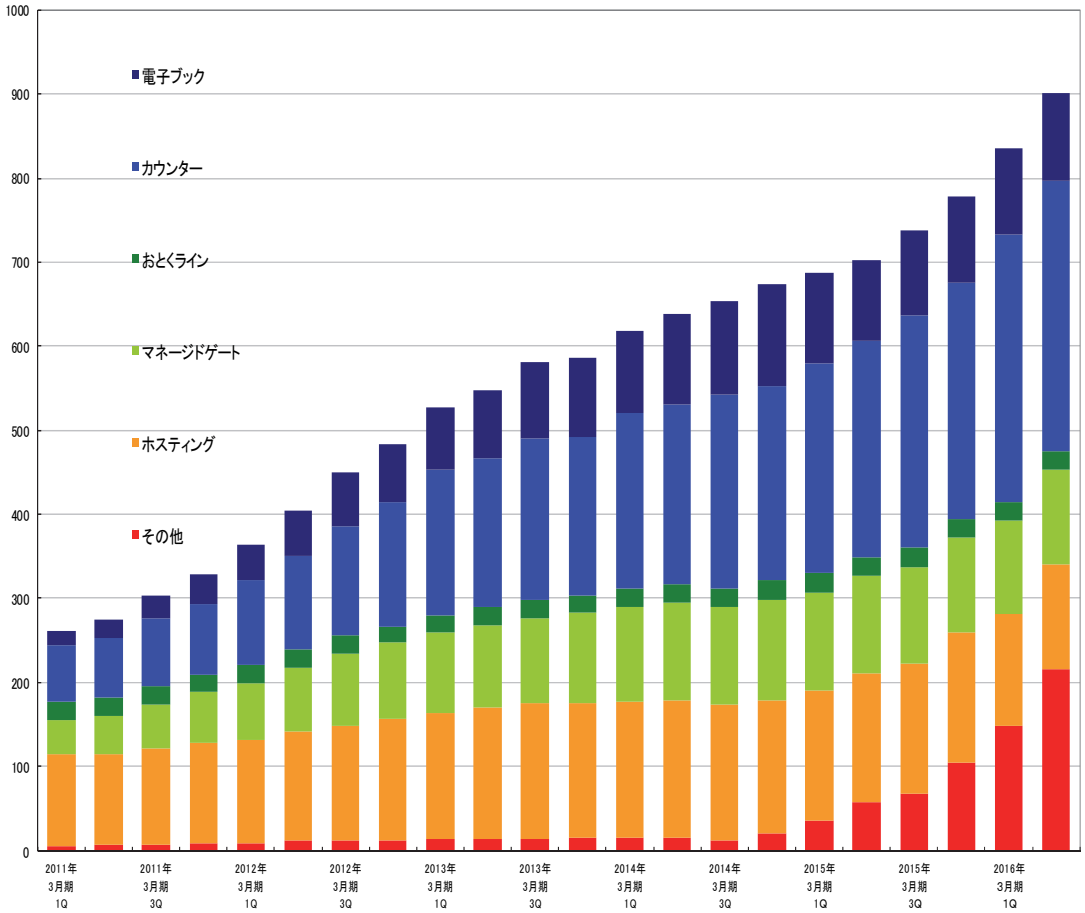
・MFPカウンターサービス、上海のグローバルゲートウェイのストックが増進中

事業別のストック型サービス

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」

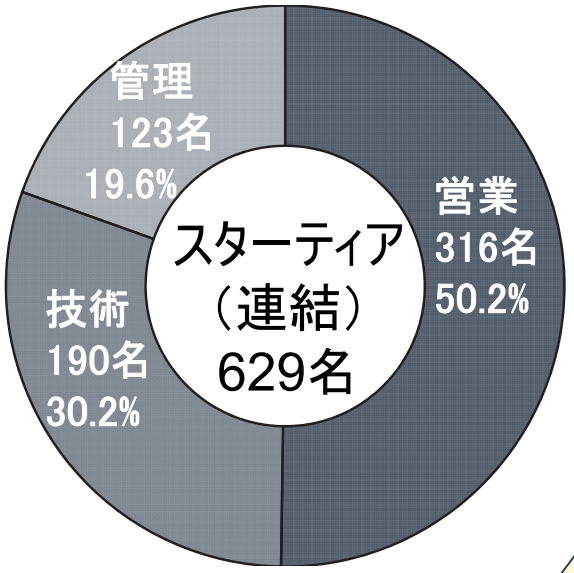
事業別売上高の推移（会計期間）

（単位：百万円）

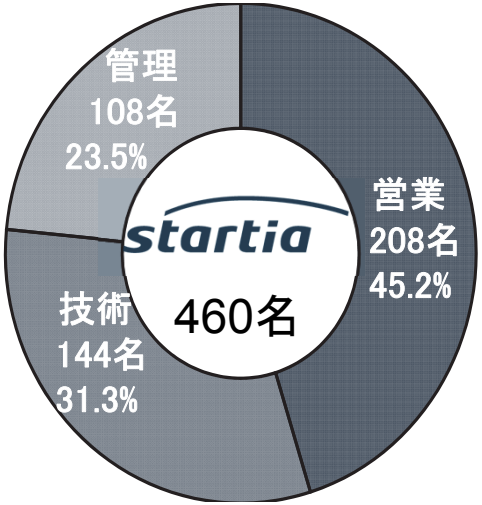


© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

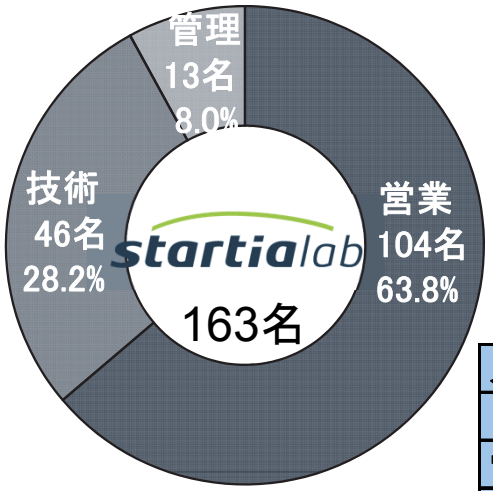
スターティア(連結)の人員配置状況(2015年9月末)



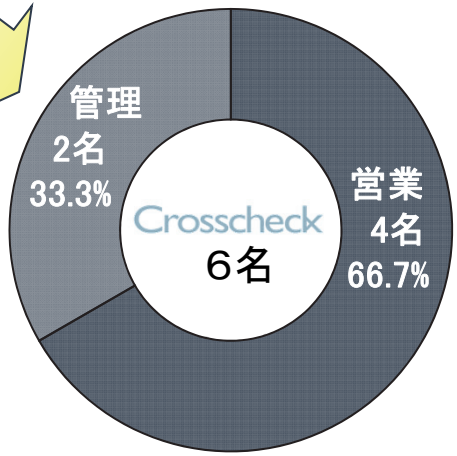
スターティア(連結)	
	人員数(名)
営業	316
技術	190
管理	123
合計	629



スターティア(単体)	
	人員数(名)
営業	208
技術	144
管理	108
合計	460

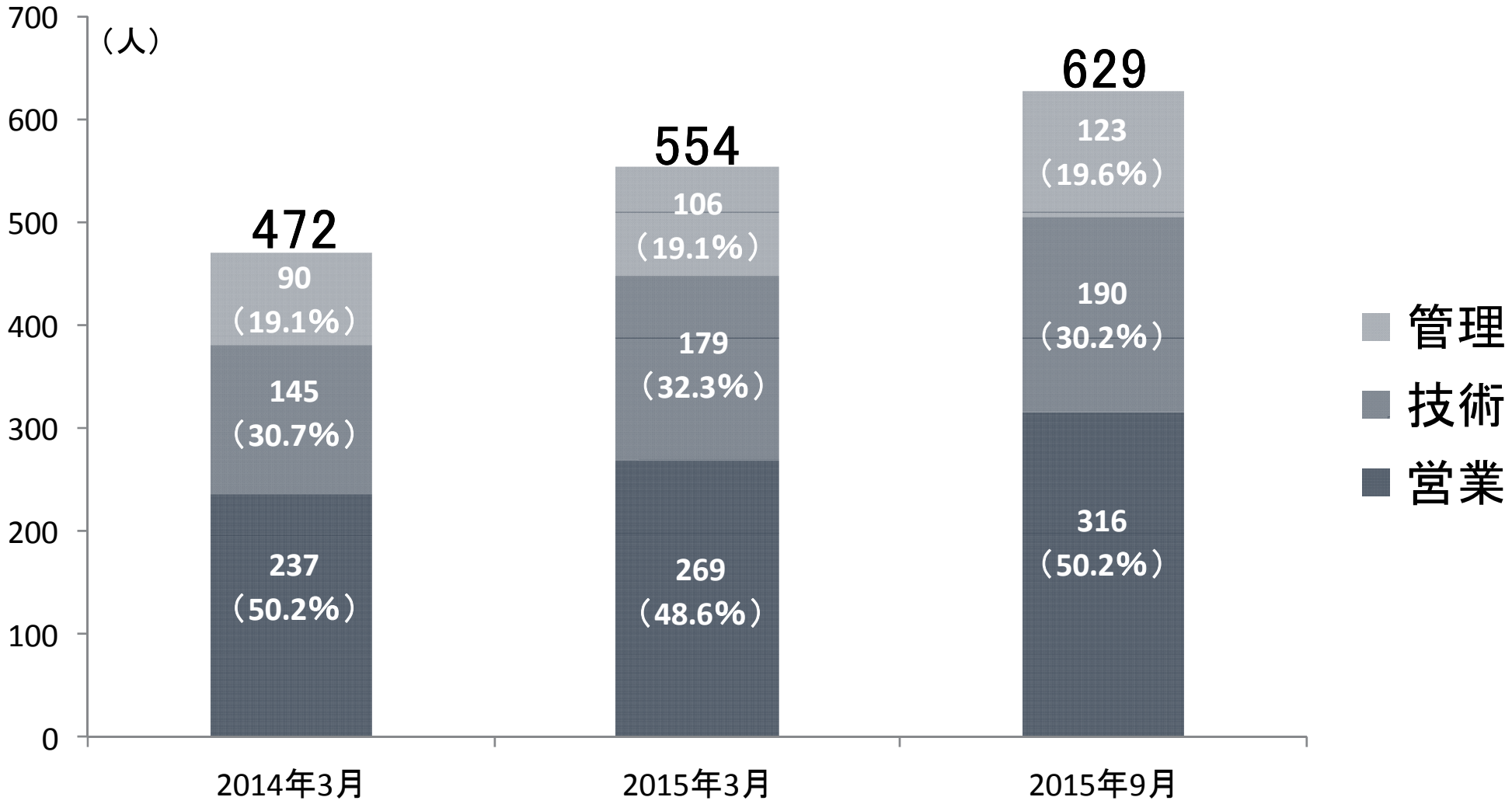


スターティアラボ	
	人員数(名)
営業	104
技術	46
管理	13
合計	163



© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

人員推移表　連結人員



※（）内は構成比

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

業績推移　財務状況　【第2四半期比較】

※利益は大幅な下期偏重傾向

		2013年3月期2Q（連結）	2014年3月期2Q（連結）	2015年3月期2Q（連結）	2016年3月期2Q（連結）
売上高	（千円）	3,090,975	3,684,036	4,045,732	4,761,831
経常損益	（千円）	283,182	241,724	320,799	107,042
純損益	（千円）	167,079	144,715	237,967	△5,493
資本金	（千円）	779,250	793,520	824,315	824,315
発行済株式数	（株）	4,975,000	5,059,400	5,120,200	10,240,400
純資産額	（千円）	2,792,206	3,162,844	3,648,222	3,884,379
総資産額	（千円）	3,806,957	4,230,574	4,860,532	6,196,137
1株当たり純利益金額	（円）	33.67	28.68	46.61	△0.54
自己資本比率	（%）	73.3	74.7	75.0	62.7
経常利益率	（%）	9.2	6.6	7.9	2.2
有利子負債	（千円）	112,200	**0**	**0**	1,000,000

※当社は、2015年10月1日付けで普通株式1株につき、普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

連結要約貸借対照表　10億円の借入を実行

（単位：千円）

資産の部	
科目	
流動資産	4,452,070
現金及び預金	2,742,412
売掛金	1,250,372
原材料及び貯蔵品	68,304
その他	306,473
貸倒引当金	△69,263
固定資産	1,744,066
有形固定資産	159,963
無形固定資産	848,307
のれん	148,539
ソフトウェア	695,535
その他	4,232
投資その他の資産	735,796
資産合計	6,196,137

負債の部	
科目	
流動負債	1,645,078
買掛金	543,158
賞与引当金	190,305
未払法人税等	76,625
1年以内返済予定の長期借入金	333,320
その他	501,668
固定負債	-
長期借入金	666,680
その他	-
負債合計	2,311,758
純資産の部	
株主資本	3,878,042
資本金	824,315
資本剰余金	965,478
利益剰余金	2,126,704
自己株式	△38,456
その他の包括利益累計額	4,244
新株予約権	2,093
純資産合計	3,884,379
負債純資産合計	6,196,137

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

電子ブック作成ソフトActiBook　導入実績2,464社

startia

導入実績企業　2015年9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、ゴールドウィン、タイガーキャット

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、公栄社

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 、タカラトミー、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
エヴァーズ

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、ヤンマーテクニカルサービス、NECモバイリング、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、伊藤忠商事

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ビッグローブ、キヤノンシステムアンドサポート、伊藤忠ファッションシステム、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、公益社団法人応用物理学会

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

※上記導入実績企業はご承諾頂きました一部の企業を掲載しております。

startia

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新宿モノリス19階

ir@startia.co.jp

（IR窓口）03-5339-2162(直通)

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

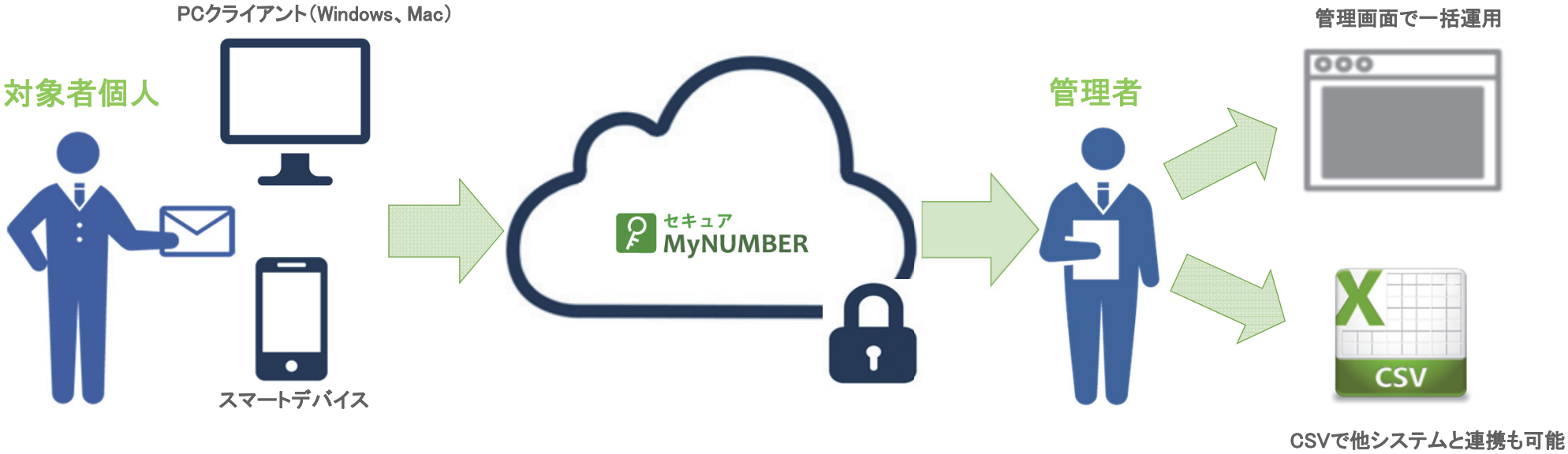
強化商材について

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

セキュアマイナンバー

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

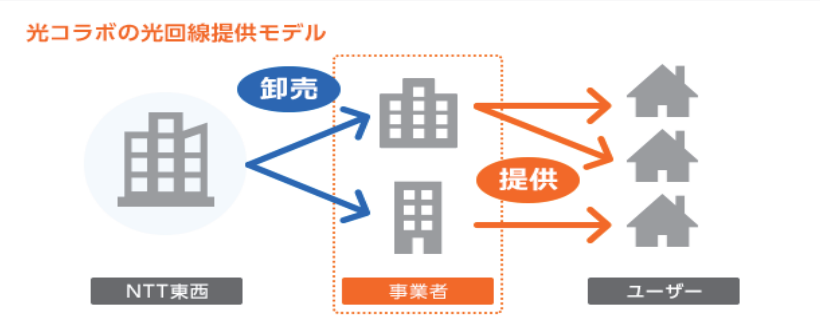
- 利便性
- セキュリティ
- コスト

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

スターティア光　5月スタート！！

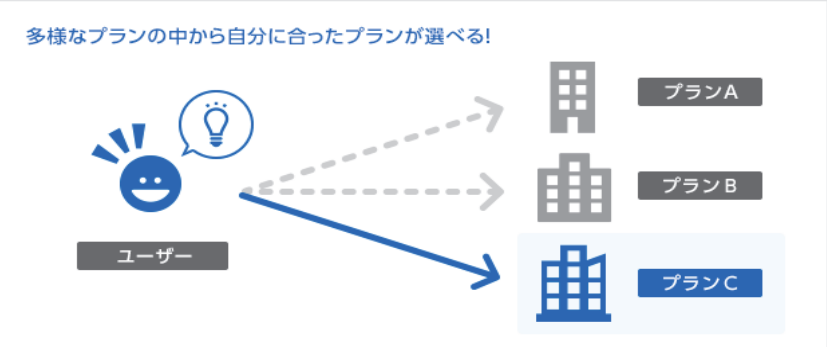
スターティア光とは？

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。

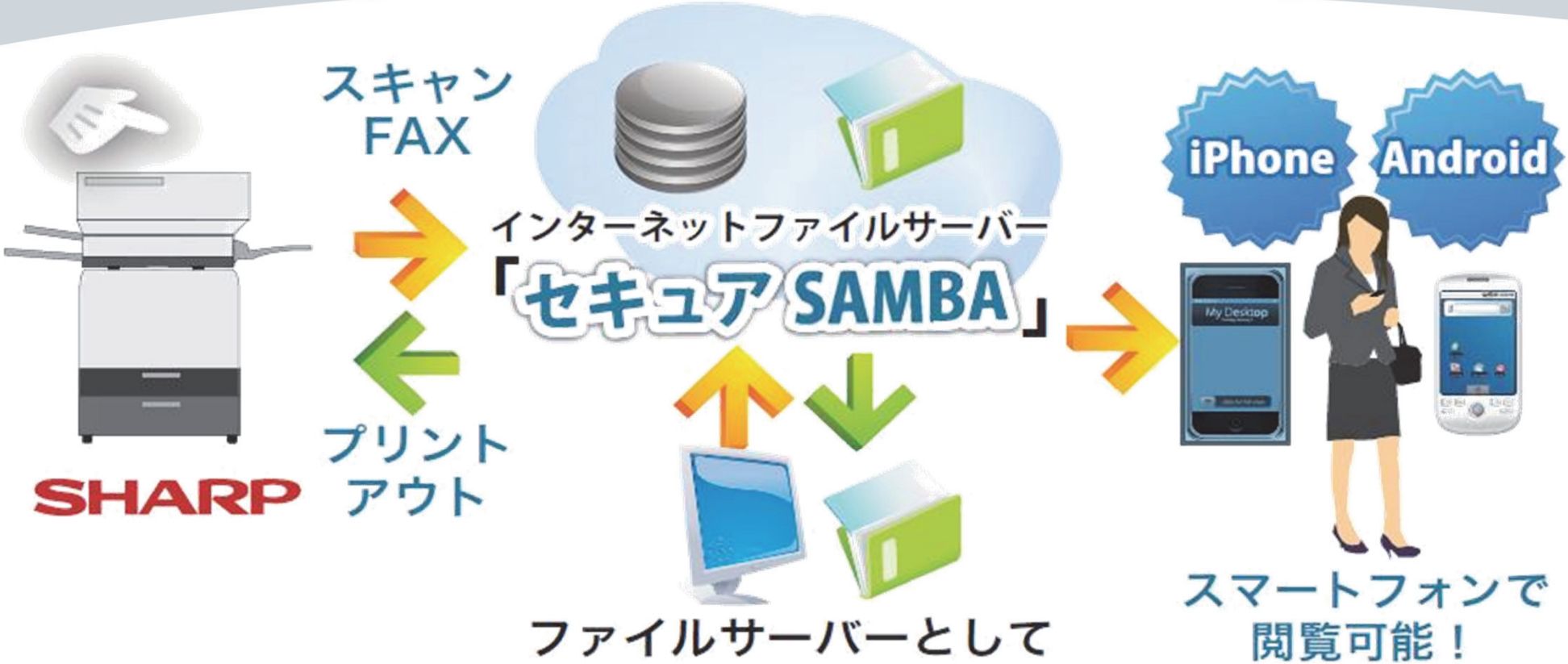


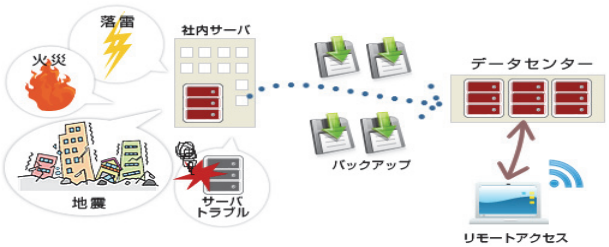
転用とは？

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。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

セキュアSAMBA





『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。

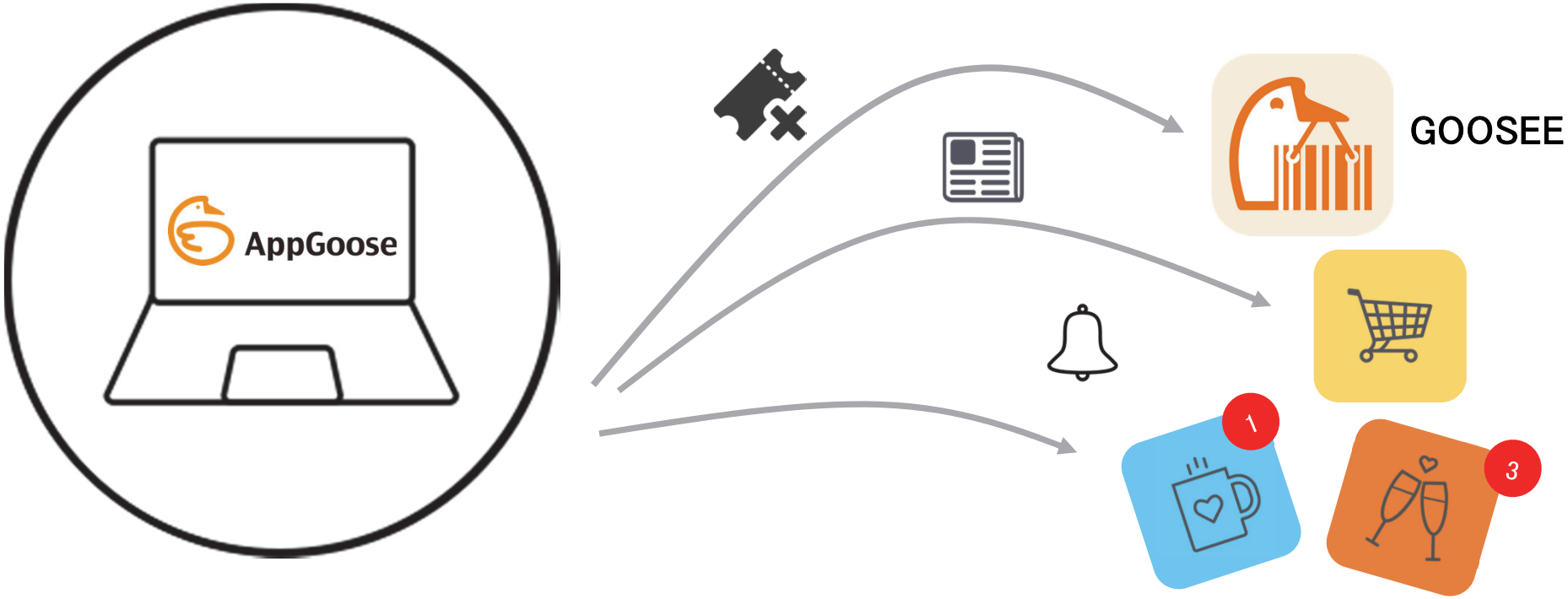
震災後、BCP（事業継続計画）等によりセキュアSambaの契約増加！　日本郵便株式会社等、大手にも導入済

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

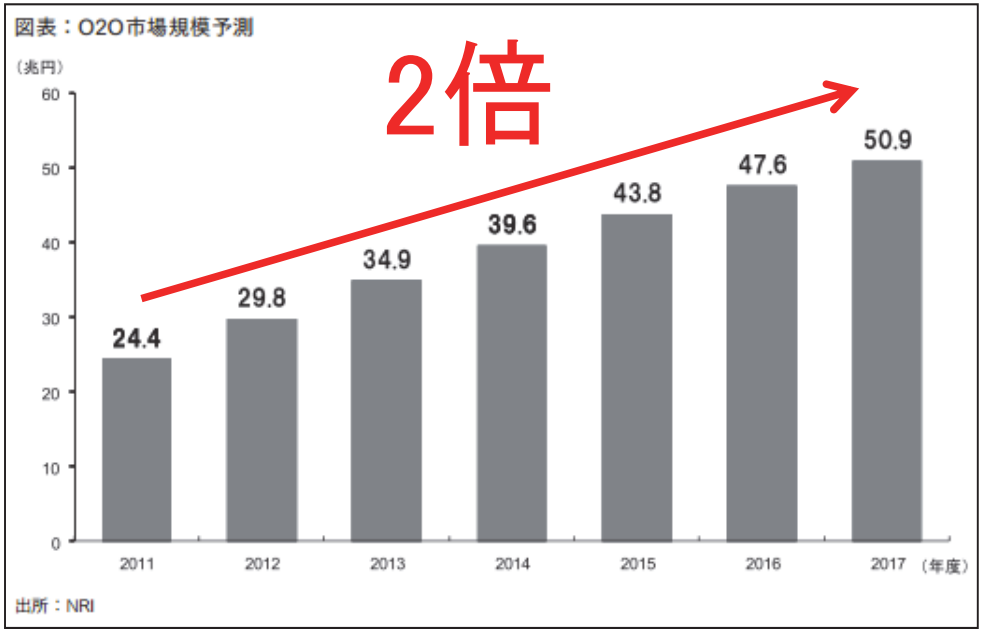
AppGooseとは

O2Oアプリを誰でも簡単に作成・運営ができるツール
→店舗に対する新規開拓や既存顧客の囲い込み、新たな収益基盤になるツールとしてご利用いただけます。



AppGooseは店舗用に作成したNEWSやクーポンを、GOOSEEとオリジナルアプリに配信することが可能です。管理サイトで作成したコンテンツは、それぞれのアプリに対して即時公開されます。※オリジナルアプリは事前にAppStore,GooglePlayに公開することが必要です

O2O市場について



拡大要因として、スマートフォンの普及、SNSの普及、施設内の無線LAN環境の拡大を挙げています。
スマートフォンと高速通信回線の普及により、今よりも更に、より多くのユーザーが、外出先でWEBサイトやアプリなどから情報を収集するようになり、それが消費行動に大きな影響を与えていくことは間違いありません。それ故、実店舗や販促イベントの運営を行う上で、このO2Oは、非常に重要な施策の1つとなります。

© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

O2Oアプリの事例

【無印良品】

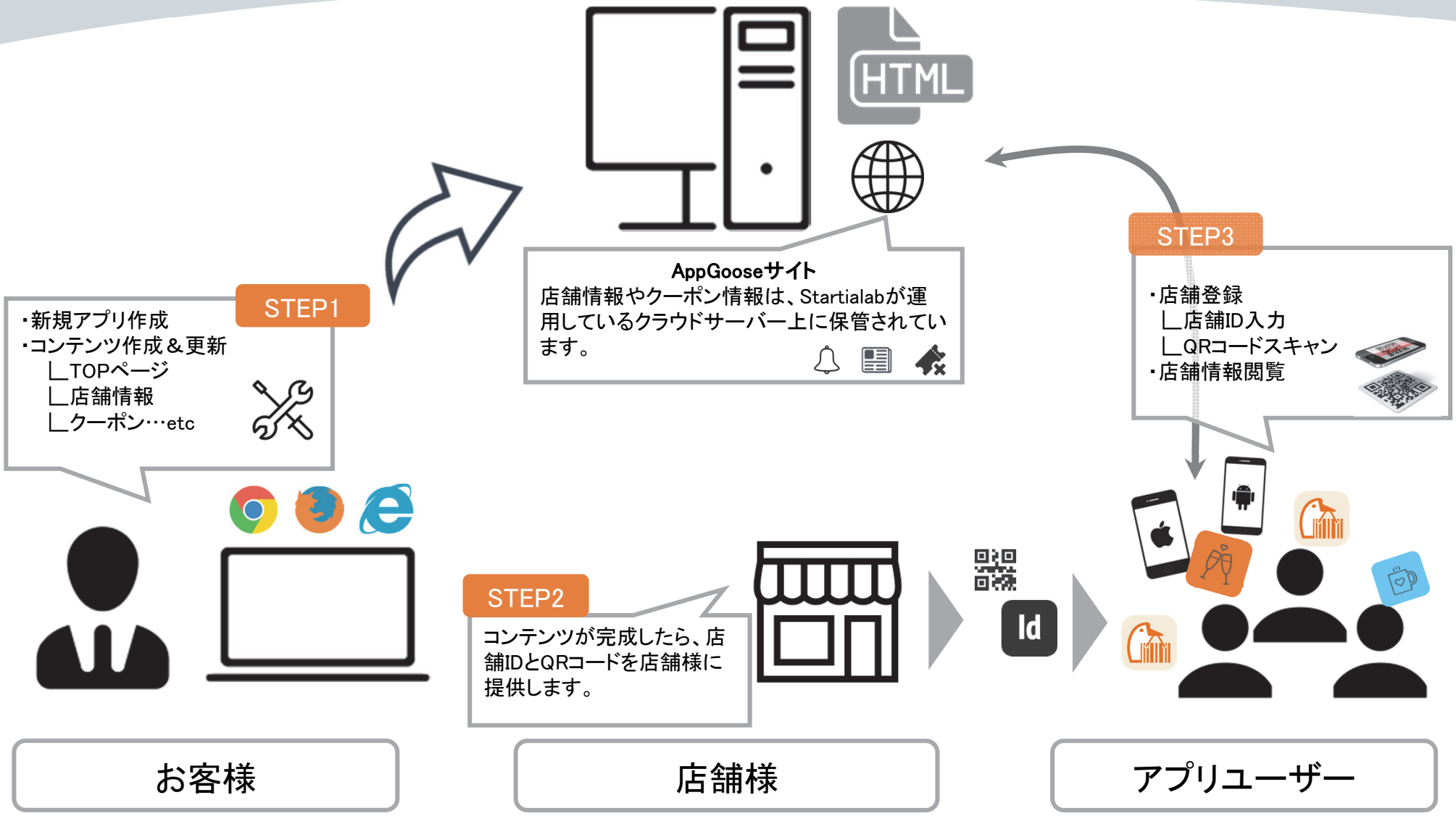
「チェックインでのポイント提供」や「最寄り店舗の検索」「店舗の在庫検索」など、実店舗への集客を強く意識したO2Oアプリケーション。アプリを通じて新しい買い物体験を顧客に提供している。

【日本マクドナルド】

日本のO2Oアプリの先駆け的存在。アプリに配信されるクーポンを見せるだけで割引を使用できるというもの。クーポンの内容を決め紙に印刷するという販促企画の期間を大幅に短縮することができた。後に、「かざすクーポン」をリリースし、誰が・いつ・どのクーポンを使用したかという履歴も取れるようになった。

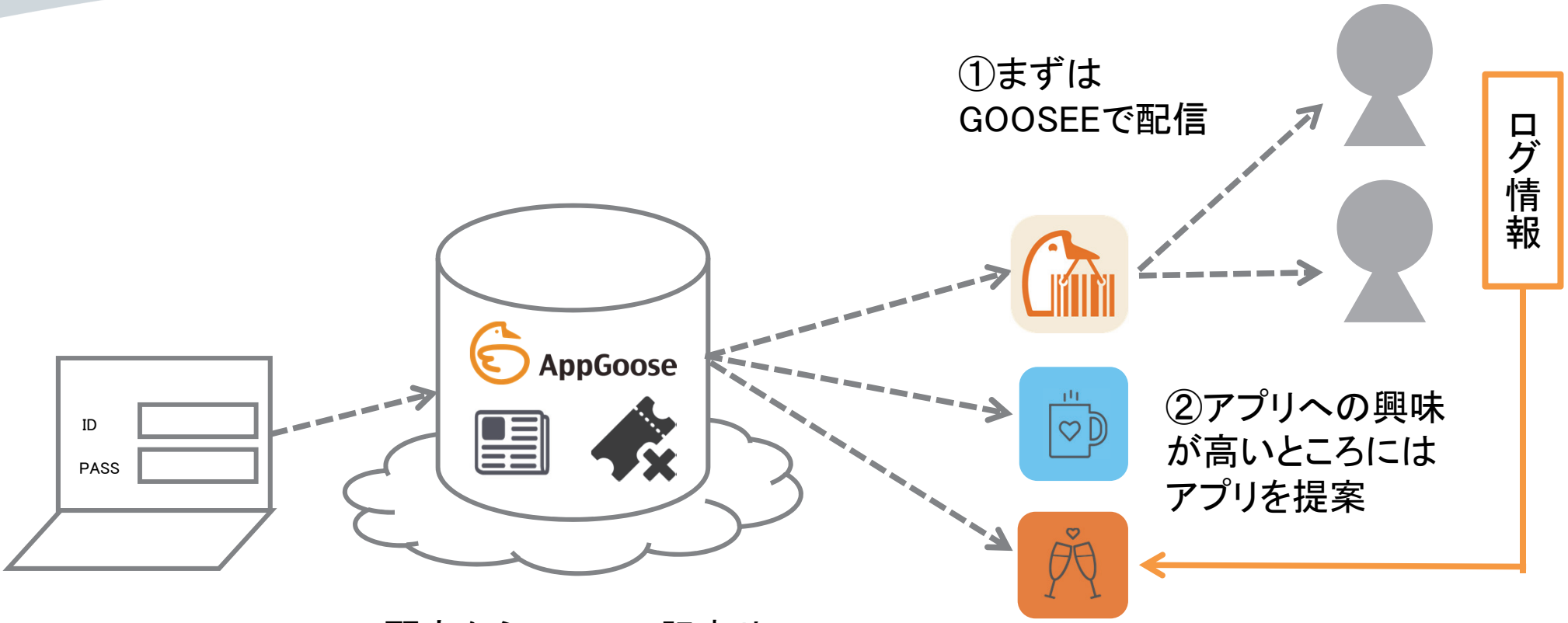
© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

AppGooseサービス概要



© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.

ビジネスモデル参考例



© 2015 Startia, Inc. All Rights Reserved.