



Ver. 1.01

スターティア株式会社
2016年3月期 第3四半期決算説明資料
(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 : 10,240,400株
従業員数 : 613名(連結)2015年12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



連結子会社



(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



(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



(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%)

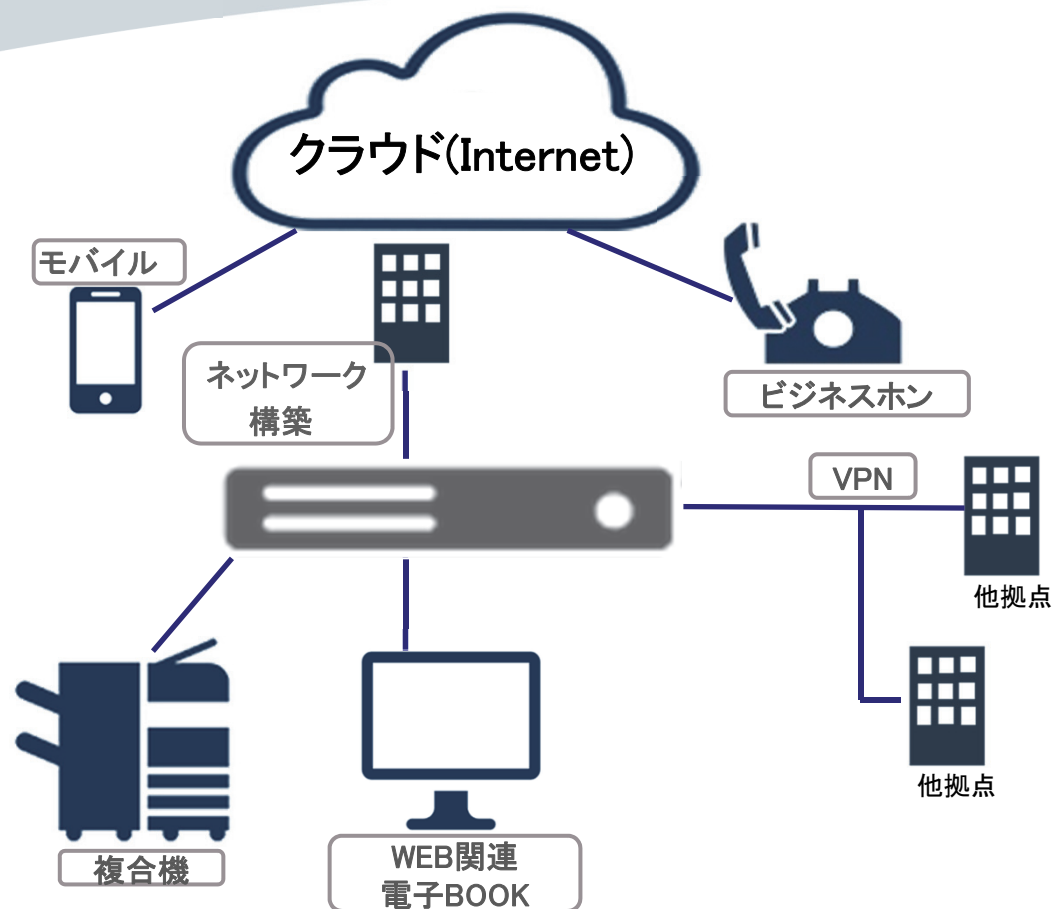
■2011年11月9日設立

・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

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

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。

※2015年12月末実績

ウェブソリューション関連事業
売上構成比 18.5%

■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 25.8%

■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 55.7%

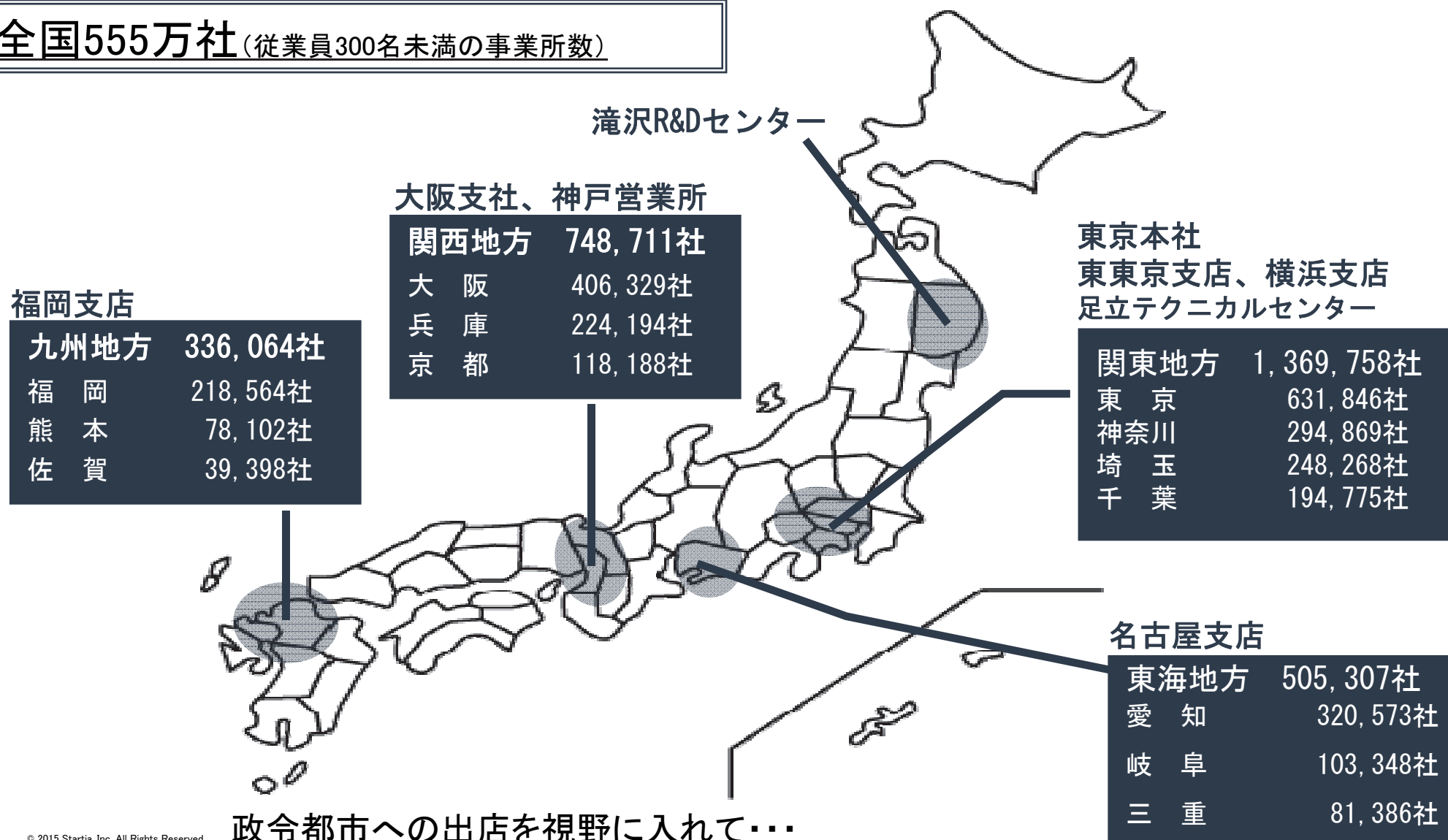
■最適な通信機器・通信回線の提供

- ・ビジネスホン、MFP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(スターティア光)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

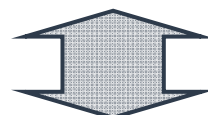
九州地区:34万社

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

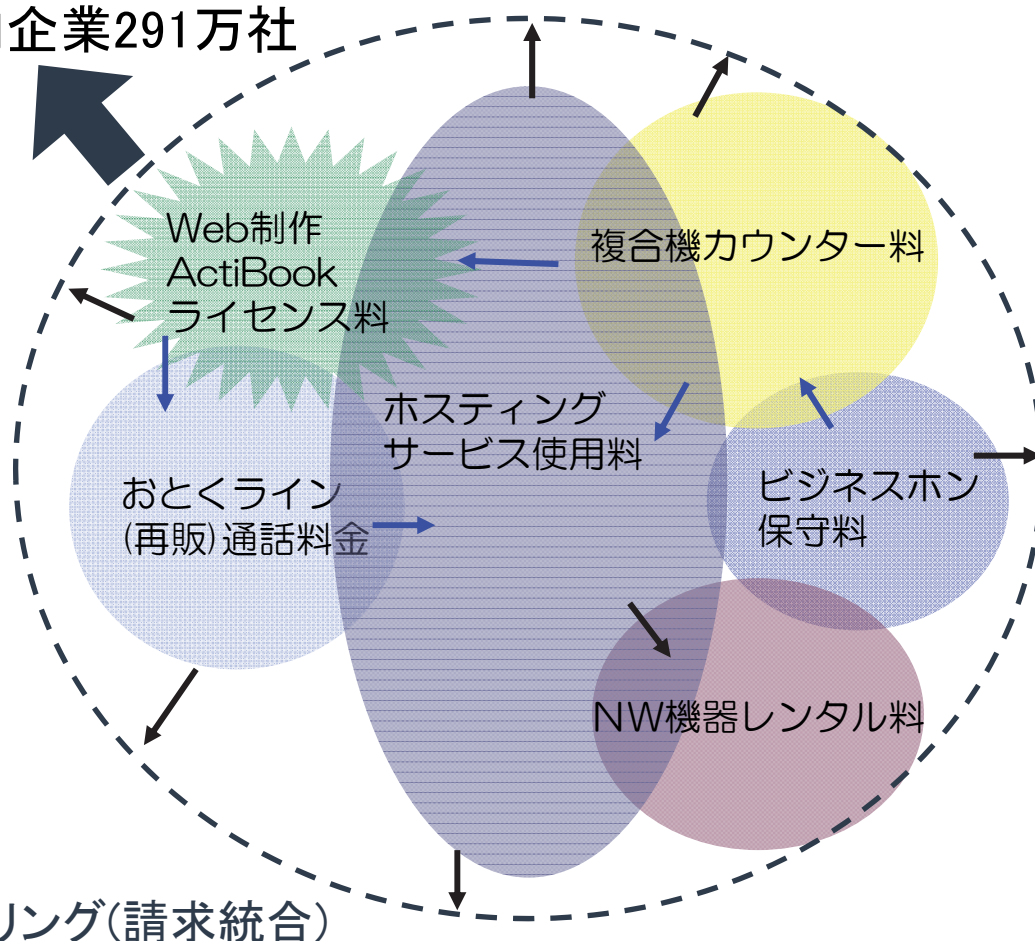
・専門の情報通信担当者
管理者がいない。
・大手SIやNW機器ディー
ラーが参入してこない。

■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



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！

スリムビルディ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

電子ブック・Web関連

(子会社) スターティアラボ株式会社
スターティアラボ株式会社(連結子会社)
西安思达典雅软件有限公司(持分法適用関連会社)

ネットワーク構築



ビジネスフォン



売上向上

業務効率UP

経費削減

複合機



レンタルサーバー



オフィスファシリティ



(関連会社) 株式会社MACオフィス

株式会社MACオフィス(持分法適用関連会社)
株式会社アーバンプラン(持分法適用関連会社)

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ヵ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  510	▲41.9 %	1,400 精査中	±23.5 %

〔中期利益計画〕

- ①業績予想の修正。当期計画を11.34億円から5.10億円へ
- ②中期3ヵ年経常利益計画の策定方針について精査中

4. 当期計画(2016年3月期)

- ① 中期3カ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。
※来期については、48名入社予定。
- ⑤ グローバル事業については、利益均衡を目標に

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）

■フロー型 ■ストック型

地味ではあるが確実に変化

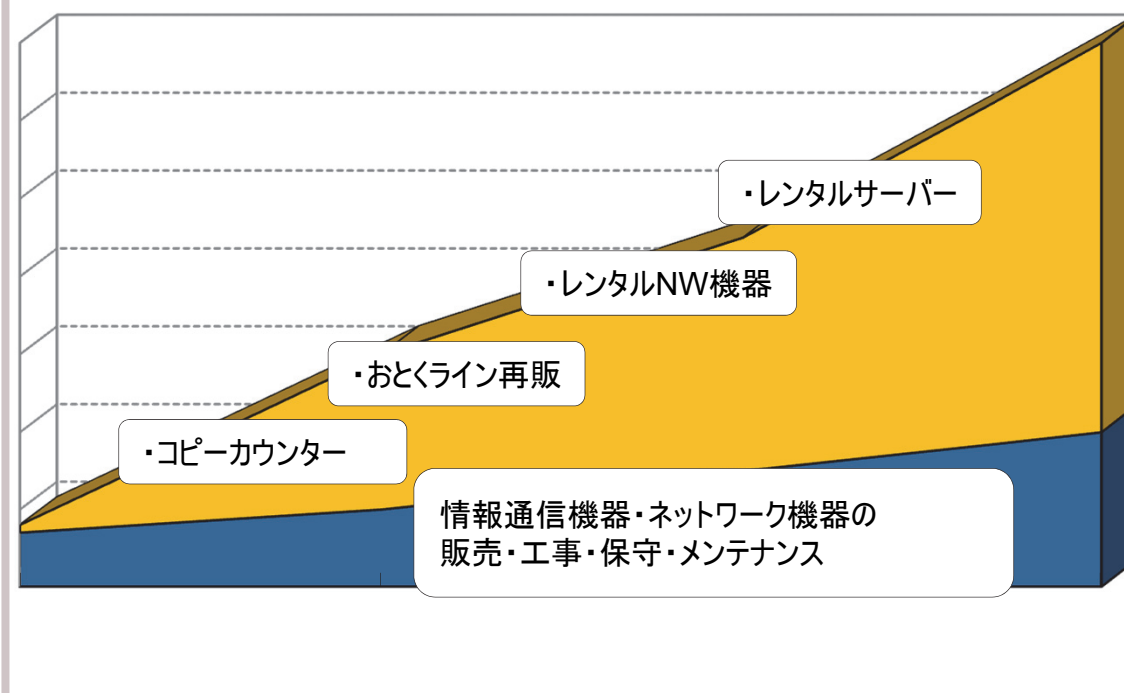
ストック型商材の投入

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

※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%

5. 2016年3月期の第3四半期実績

第3四半期実績

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 3Q実績	2016年3月期			前期増減 (前期比)	備考
		3Q計画	3Q実績	計画増減 (計画比)		
売上高	6,066	7,073	7,274	+201 (+2.8%)	+1,208 (+19.9%)	○
営業利益	295	484	194	▲290 (▲60.0%)	▲101 (▲34.3%)	×
経常利益	407	484	236	▲248 (▲51.2%)	▲171 (▲42.0%)	×
親会社に帰属する 四半期純利益	284	242	51	▲191 (▲78.9%)	▲233 (▲82.0%)	×

①セキュリティ関連商材を中心として、マイナンバーや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資本業務提携会社の株式売却損及び評価損が発生。

第3四半期実績レビュー

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

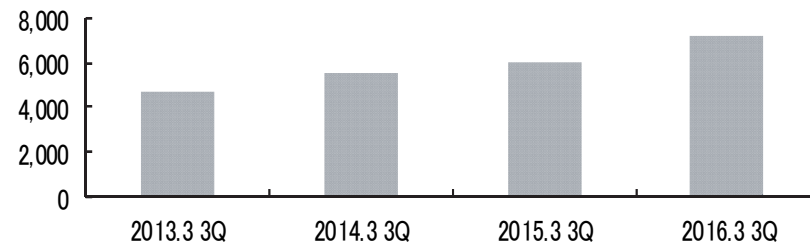


(単位: 百万円)

	2013年3月期 第3四半期	2014年3月期 第3四半期	2015年3月期 第3四半期	2016年3月期 第3四半期	重要指標
売上高	4,683	5,585	6,066	7,274(計画: 7,073)	○
営業利益	330	364	295	194(計画: 484)	×
経常利益	339	388	407	236(計画: 484)	×
親会社に帰属する 四半期純利益	196	231	284	51(計画: 242)	×

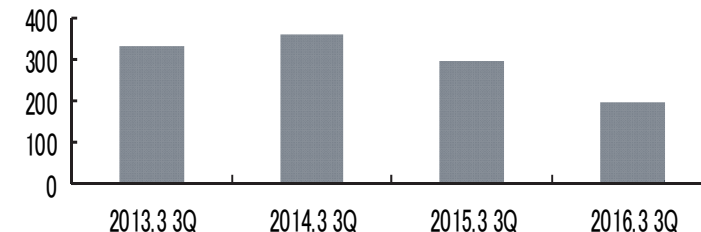
売上高推移

(単位: 百万円)



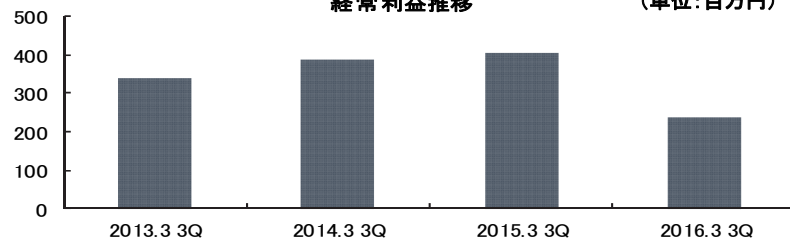
営業利益推移

(単位: 百万円)



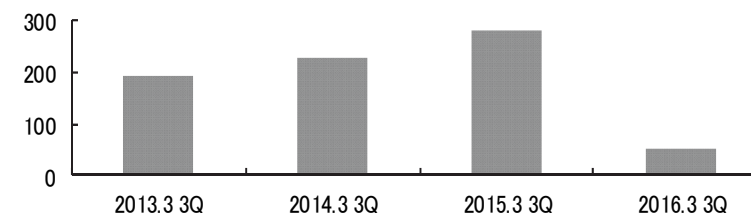
経常利益推移

(単位: 百万円)



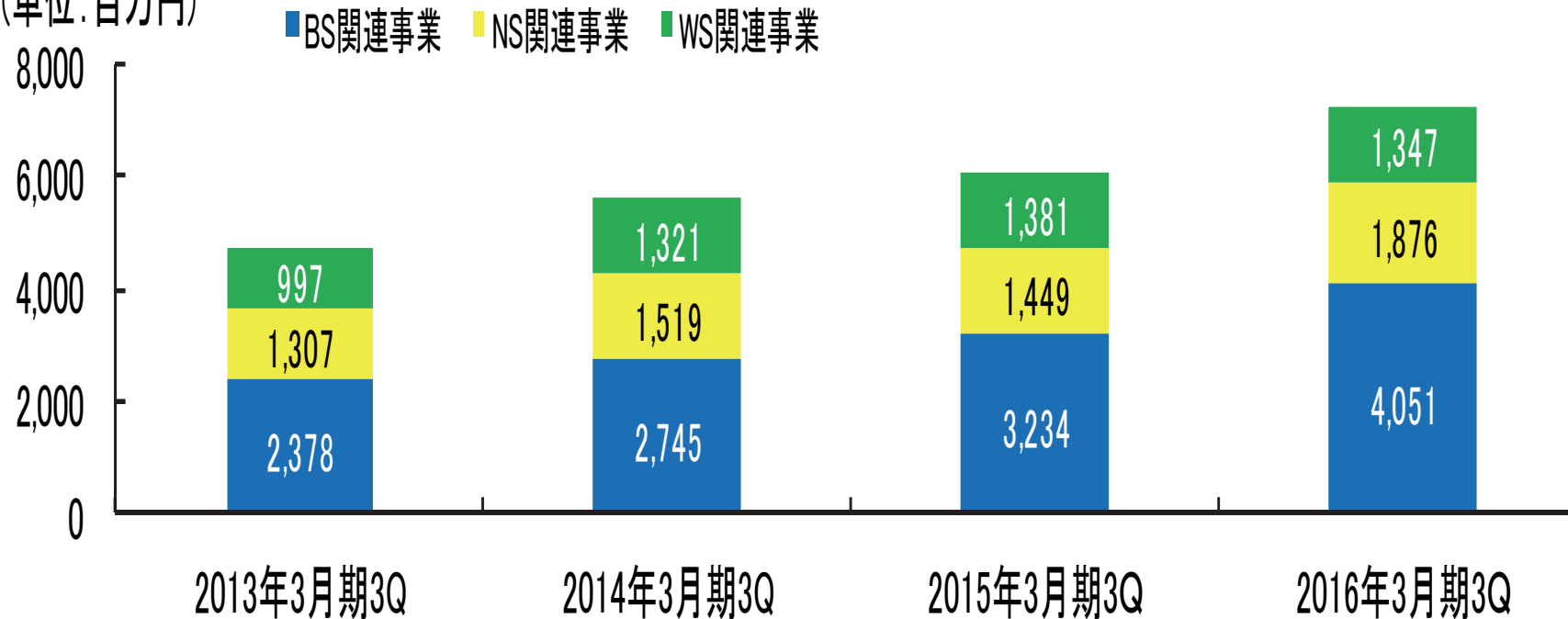
純利益推移

(単位: 百万円)



セグメント別 売上高(実績)

(単位:百万円)



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

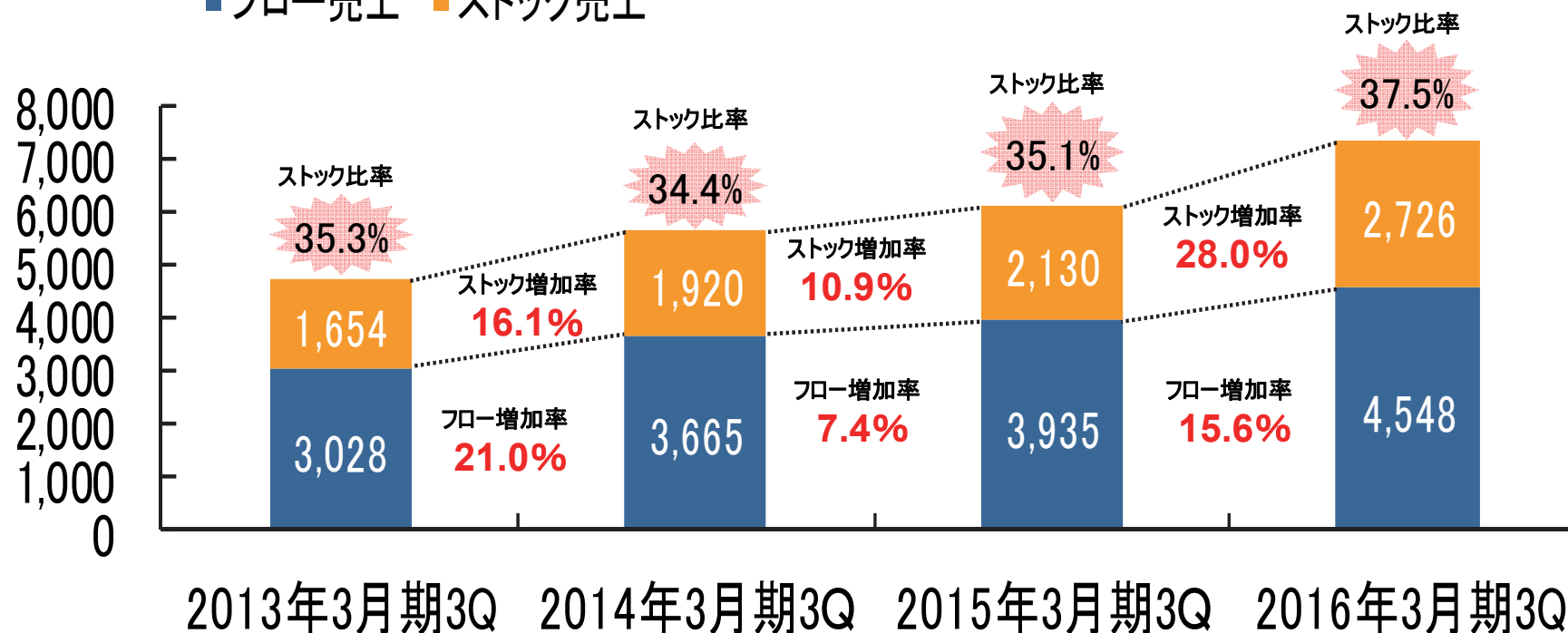
◆ネットワークソリューション関連事業は、セキュリティ関連商材を中心として、マイナンバーやネットワーク構築案件が好調に推移。

◆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りず、低調に推移。
鹿児島 株式会社エヌオーエスの株式を49%取得し、子会社化。

第3四半期 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。

◆光コラボは順調に成長中。来期に向けての注力商材。

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)

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」

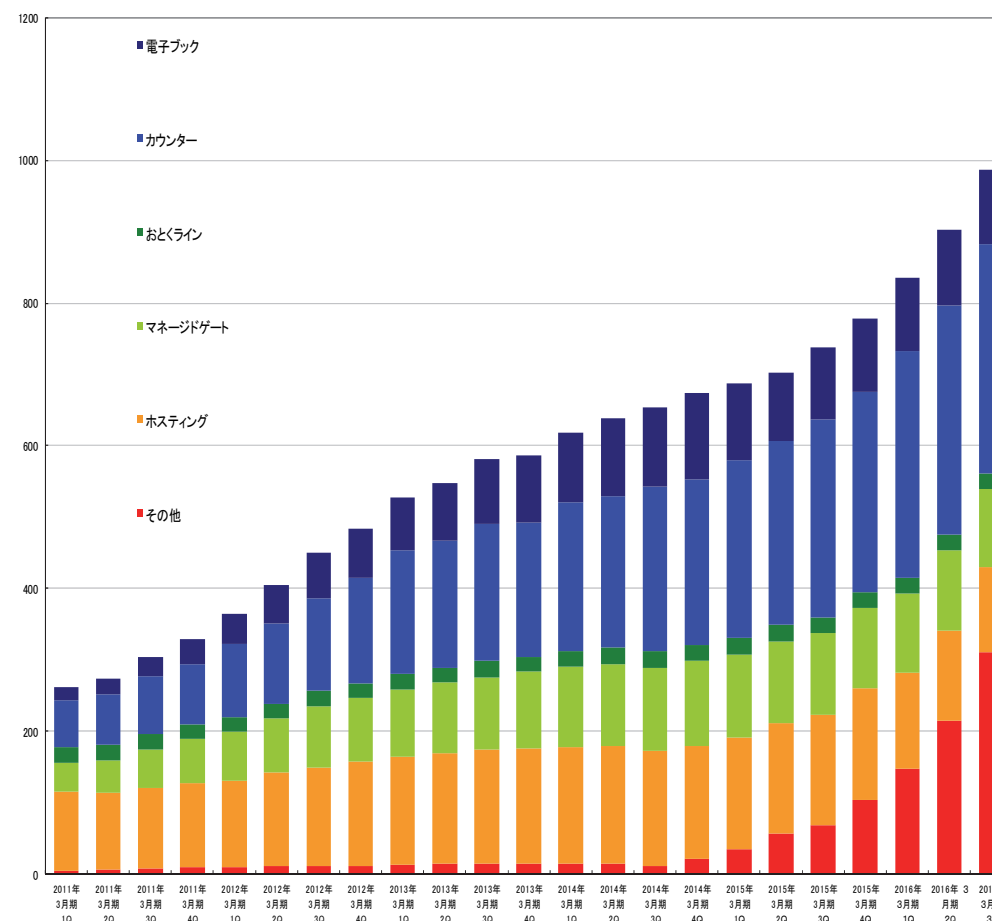
ネットワーク ソリューション 関連事業

- ・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」

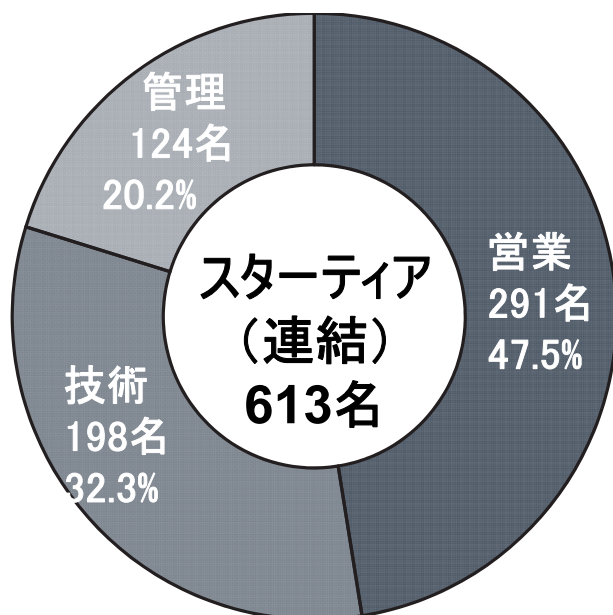
ビジネス ソリューション 関連事業

- ・コピーカウンターサービス
- ・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

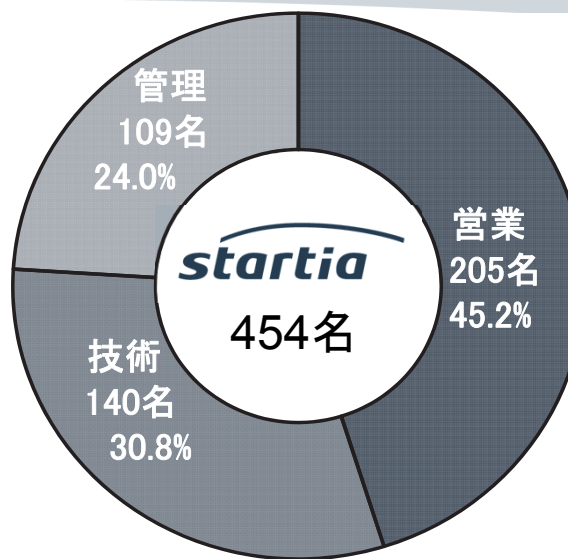
(単位:百万円)



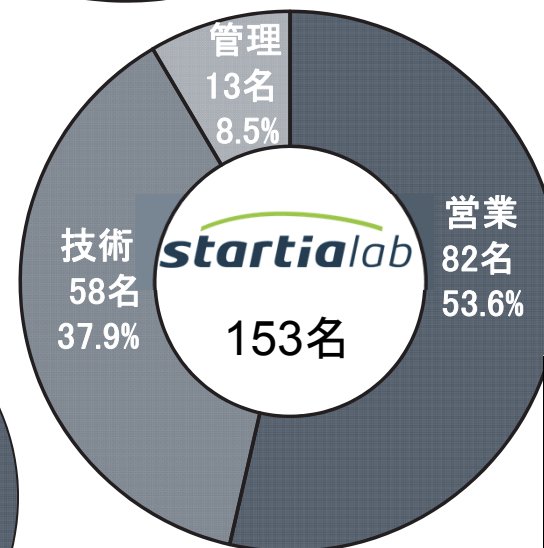
スターティア(連結)の人員配置状況(2015年12月末) *startia*



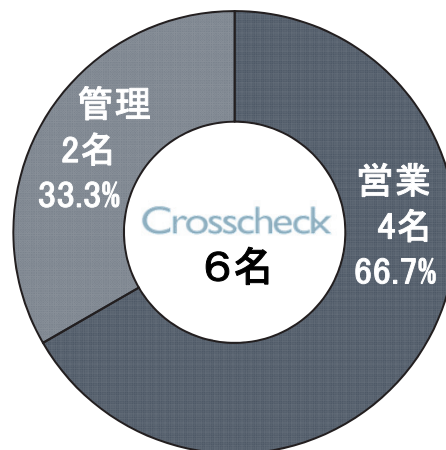
スターティア(連結)	
	人員数(名)
営業	291
技術	198
管理	124
合計	613



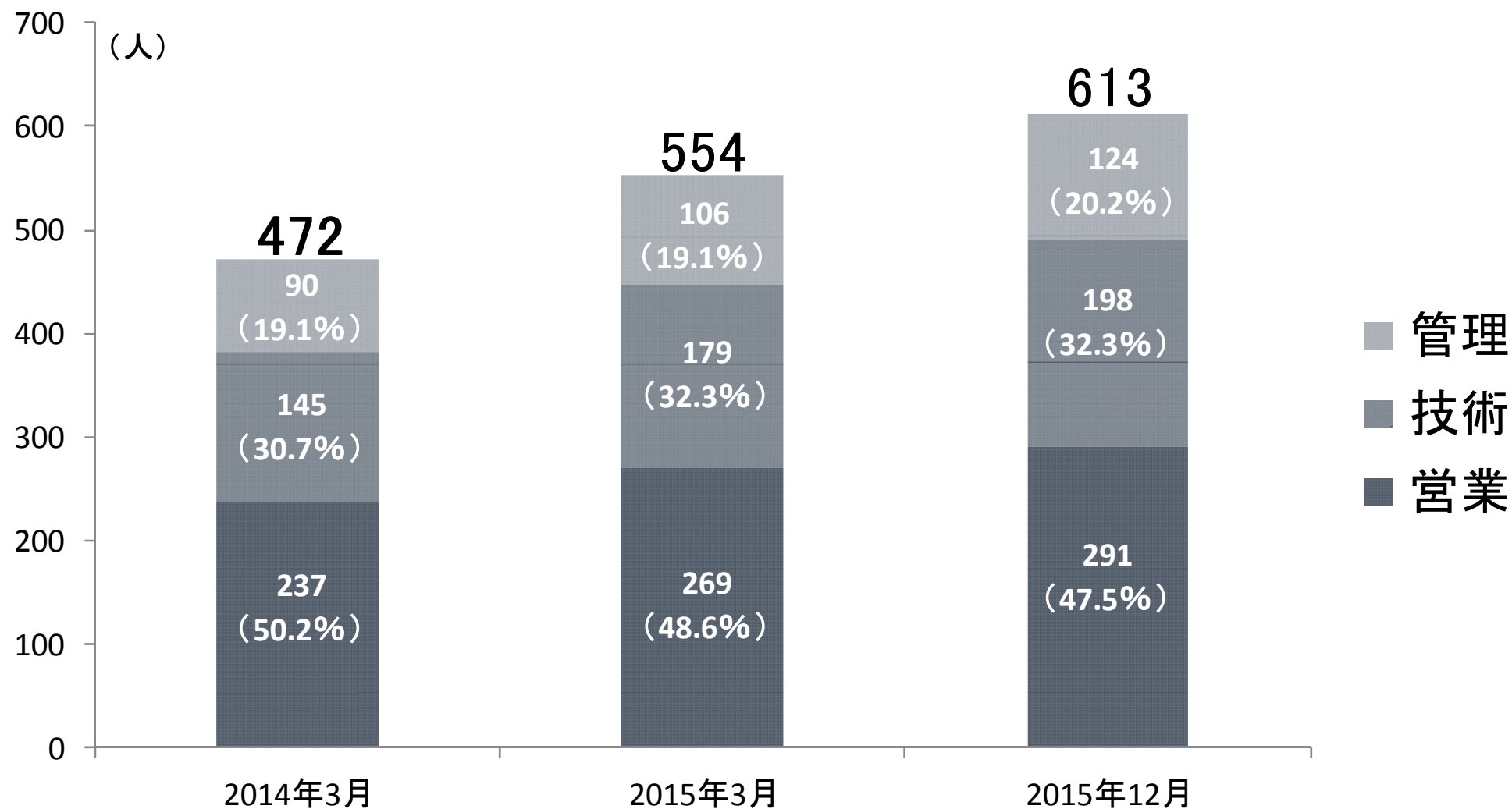
スターティア(単体)	
	人員数(名)
営業	205
技術	140
管理	109
合計	454



スターティアラボ	
	人員数(名)
営業	82
技術	58
管理	13
合計	153



人員推移表 連結人員



※()内は構成比

業績推移 財務状況 【第3四半期比較】



※利益は大幅な下期偏重傾向

	2013年3月期3Q (連結)	2014年3月期3Q (連結)	2015年3月期3Q (連結)	2016年3月期3Q (連結)
売上高 (千円)	4,683,145	5,585,966	6,066,022	7,274,635
経常損益 (千円)	339,636	388,769	407,022	236,231
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (千円)	196,407	231,933	284,945	51,328
資本金 (千円)	779,640	793,520	824,315	824,315
発行済株式数 (株)	4,980,200	5,059,400	5,120,200	10,240,400
純資産額 (千円)	2,823,550	3,263,427	3,666,376	3,900,151
総資産額 (千円)	3,715,271	4,205,128	4,778,585	6,218,789
1株当たり純利益金額 (円)	39.54	45.92	55.84	5.03
自己資本比率 (%)	76.0	77.6	76.7	62.6
経常利益率 (%)	7.3	7.0	6.7	3.2
有利子負債 (千円)	53,800	0	0	984,858

※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。

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	4,303,160
現金及び預金	2,660,500
受取手形及び売掛金	1,277,134
原材料	82,071
営業投資有価証券	39,780
繰延税金資産	93,284
その他	220,895
貸倒引当金	△70,505
固定資産	1,915,628
有形固定資産	187,745
無形固定資産	951,069
のれん	172,461
ソフトウェア	774,143
その他	4,464
投資その他の資産	776,813
資産合計	6,218,789

負債の部	
科目	
流動負債	1,680,788
買掛金	581,132
賞与引当金	89,709
未払法人税等	1,926
1年以内返済予定の長期借入金	349,311
その他	658,708
固定負債	637,849
長期借入金	635,547
その他	2,302
負債合計	2,318,637
純資産の部	
株主資本	3,894,079
資本金	824,315
資本剰余金	965,478
利益剰余金	2,142,742
自己株式	△38,456
その他の包括利益累計額	-
新株予約権	2,084
純資産合計	3,900,151
負債純資産合計	6,218,789



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)

電子ブック作成ソフトActiBook 導入実績2,475社



導入実績企業 2015年12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、
タイガーキャット、サントリービバレッ
ジサービス

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、アイフイスジャパン
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、
全国信用協同組合連合会

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、幾徳学園

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

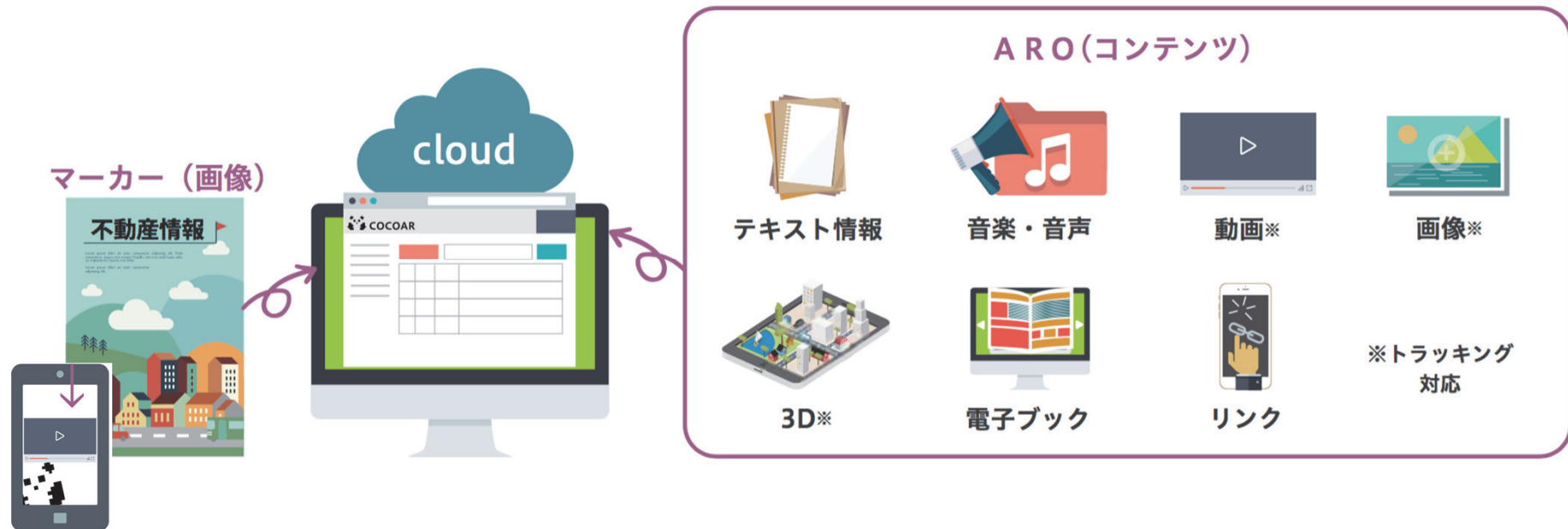
組合・協会

生活協同組合コープみらい、JA秋
田、理想科学工業、大蔵財務協会、
日本通信販売協会(JADMA)、
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

強化商材について



誰でも簡単にARコンテンツが作り放題のクラウドプラットフォームサービス



＜国内最大級の導入実績＞

- ・ARアプリ**60万**以上のダウンロード
- ・**4万5000**以上のARコンテンツ
- ・企業導入数**1000社**以上
- ・TV、映画、雑誌、メジャーな商品などに利用

＜これまでの開発方針＞

- ・多種多様なコンテンツに対応
- ・インフラの増強
- ・画像認識率の精度強化

<AR利用企業への調査>

- ・ARを販促として利用・・・2割
- ・有効性がわかれば導入したい・・・5割
- ・利用した結果満足・・・9割

+

<AR利用者への調査>

- ・COCOARの認知度・・・2割
- ・ARで商品の好感度上昇・・・6割
- ・ARの体験を口コミした・・・4割



販促プロモーション用途の開発強化

- ・プッシュ通知・・・コンテンツを閲覧した人にだけ情報を送信
- ・セグメント別配信・・・人、場所、時間でセグメントしてAR閲覧可能
- ・SDK化・・・顧客がすでに持つアプリにCOCOAR機能を搭載

3Dコンテンツが作れる・学べる・体感できる！スタジオ「studio Safari」を2015年12月開設

活用

COCOAR導入企業の要望に応え、他社との差別化を図るため、専用機材、撮影スペース、専門的ノウハウを提供します。

お客様の課題である3Dコンテンツ制作を支援！

全身専用の3Dコンテンツ
撮影機材



COCOAR導入例 江崎グリコ様 イオン様

活用

江崎グリコの「リコとグリ」がコロプラの人気ゲーム「魔法使いと黒猫のウィズ」と「白猫プロジェクト」とコラボレーションした企画をイオン（本州・四国）で展開します



対象商品をお買い上げの方に
コレクションカードを配布
↓
カードにCOCOARをかざすとオ
リジナルムービーが流れます



コレクション カード



ムービーへ



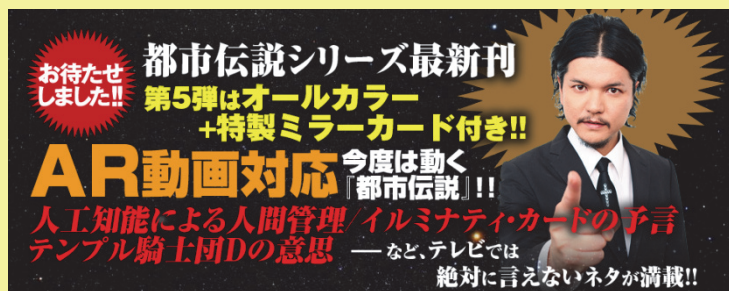
公式サイトへ



COCOAR導入例 竹書房 様

活用

シリーズ累計250万部を記録する「Mr.都市伝説」関曉夫の都市伝説シリーズ第5弾が、12月12日に1年半ぶりに刊行され、その中にCOCOARが活用されています。



発売後2週間で
25000PV越え
→ 2か月で29万PV



Twitter の反応

車内 広告



- ミスター都市伝説「関」氏からの、興味深い話。aro.coco-ar.com aro.coco-ar.com/upload/U1309170...
- 須河一 - 12月14日 21時10分
- アキバでの戦利品⑧ セルバーク先生のサイン入り都市伝説本&サイン会限定のAR動画付きポケットティッシュ(プライスレス) pic.twitter.com/bte87YEkyu
- hitoriokaken (ラカゲン@一人ラカルト研究会™) - 12月14日 20時55分
- みなさん、こんばんは~~~~~。さてさて、発売されたばかりのHOTな都市伝説シリーズ最新刊!!!!!! 第5弾はオールカラー+特製ミラーカード付き!! うんうん。これは有名なネタ。AR動画対応、今度は動く都市伝説...
- 中村 勝弥 - 12月14日 20時15分
- RT @PONCHIMUSIC: 今週12月12日、僕がデザインア트워크でたずさわった書籍、Mr.都市伝説 関曉夫の「都市伝説 5」が発売されます!! 今回はAR動画搭載により、書籍にもかかわらず「動きます」! かなり超大作になってますので、ぜひ読んでください! http...
- tinkerbellasuka (ティンカーベルアスカ) - 12月14日 14時26分
- 【8階】「Mr.都市伝説 関曉夫の都市伝説第5巻」の発売を記念し、関曉夫さんがご来店くださいました! サイン本をお作りいただきましたので、お早め8階へ。ご本人実演、AR動画見えます!
- yaesu_honten (八重洲ブックセンター八重洲本店) - 12月14日 13時04分 2RT
- 空港の書店に関さんの都市伝説本が平積みで売ってた。しかも、なぜかARカード付き。また再ブームくるのかな。きたらいいなー。
- sin0010021 (黒猫銀次) - 12月14日 11時22分
- RT @PONCHIMUSIC: 今週12月12日、僕がデザインア트워크でたずさわった書籍、Mr.都市伝説 関曉夫の「都市伝説 5」が発売されます!! 今回はAR動画搭載により、書籍にもかかわらず「動きます」! かなり超大作になってますので、ぜひ読んでください! http...
- hm126 (eひなe) - 12月13日 21時42分

COCOAR導入例 (台灣) 尖端出版Choc 様



撮影時の動画を再生



化粧の仕方を 動画で紹介

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

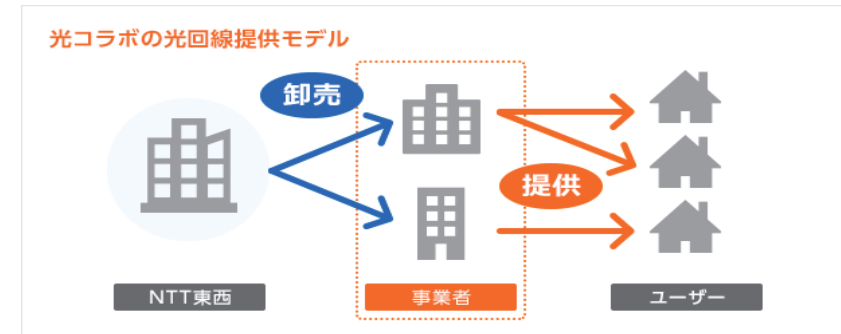
セキュリティ

コスト

スターティア光 5月スタート！！

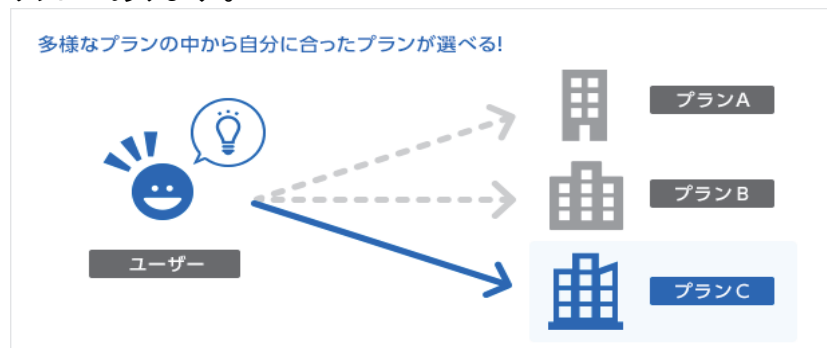
スターティア光とは？

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。

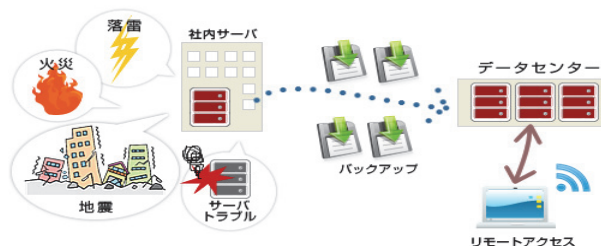
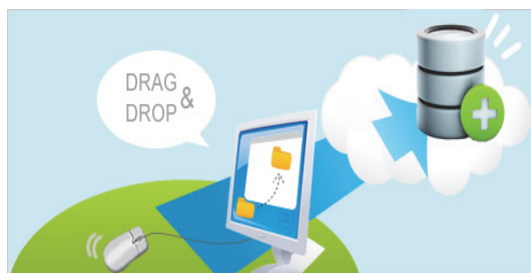


転用とは？

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。



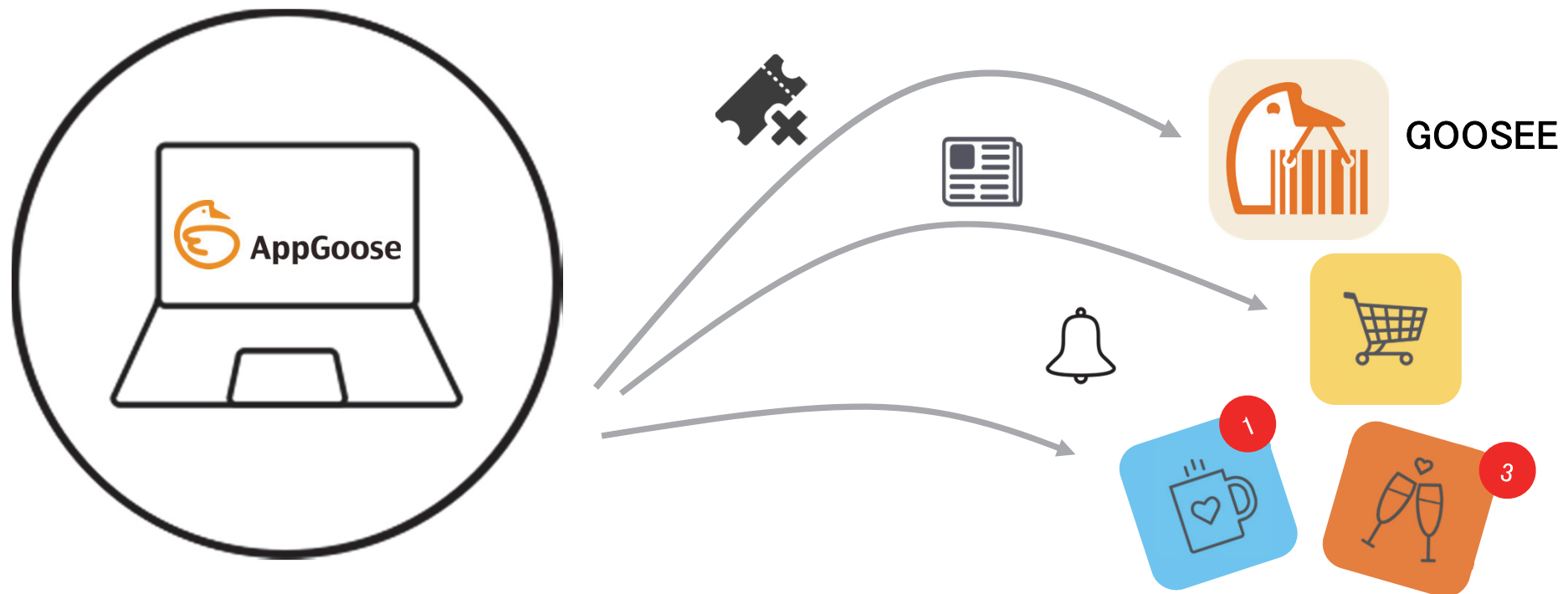


『セキュア Samba』は、社内にファイルサーバーがあるのと同感覚で拠点間のファイル共有を行うことができるスターティア独自のSaaS型オンラインストレージサービスです。

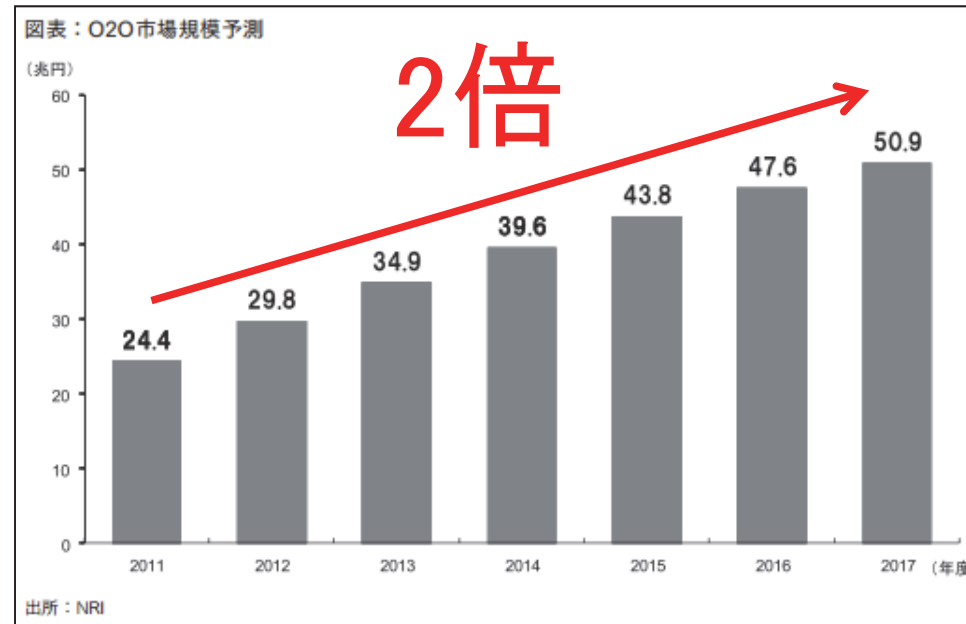
震災後、BCP(事業継続計画)等によりセキュアSambaの契約増加！ 日本郵便株式会社等、大手にも導入済



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



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。

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。



AppGooseサービス概要

