



最先端を、人間らしく。

スターティア株式会社

2017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。

I 2017年3月期の業績について

II 2017年3月期の計画と結果

III 2018年3月期の取り組み

IV 会社概要



I .2017年3月期の業績について

連 結

売 上 高: 10,282百万円
営 業 利 益: 265百万円

デジタルマーケティング 関連事業

パッケージ販売が低迷し、**固定資産を減損処理**
WEB制作は計画を達成

売 上 高: 1,810百万円
セグメント利益: ▲2百万円

ITインフラ関連事業

カスタマー1st 専任担当制により顧客基盤を構築
ストック売上を強化し、フロー売上は未達成。

売 上 高: 8,489百万円
セグメント利益: 308百万円

その他事業 (コーポレートベンチャーキャピタル 事業)

セグメント利益: ▲33百万円

損益計算書 前期比較

(単位: 百万円)

区分	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	前期増減 (前期比)
売上高	10,171	 10,282	+111 (+1.1%)
営業利益	503	 265	▲238 (▲47.3%)
経常利益	544	 285	▲259 (▲47.6%)
当期純利益	253	 4	▲248 (▲97.7%)

販売体制の変更を行っており、売上高-営業利益において増収減益である。
売上高は、ストック売上の増加により増収となったが、営業利益は、フロー売上の減少により、前期割れとなった。

当期純利益は、248百万円減少した。要因は、デジタルマーケティング事業において、収益性の低下による固定資産の減損損失(284百万円)が生じたためである。

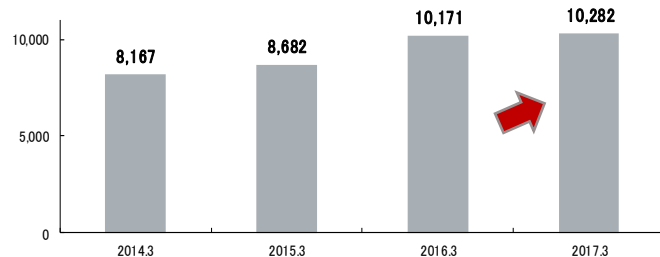
カスタマー1stにより、ストック売上が強化した。フロー売上が計画を下回った。

(単位:百万円)

	2014年3月期 通期	2015年3月期 通期	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期
売上高	8,167	8,682	10,171	10,282(計画:10,180)
営業利益	829	747	503	265(計画:200)
経常利益	856	878	544	285(計画:232)
当期純利益	432	592	253	5(計画:286)

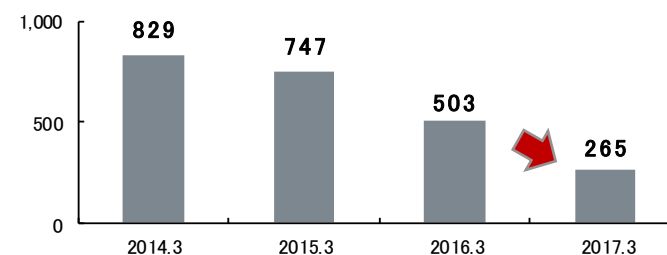
売上高推移

(単位:百万円)



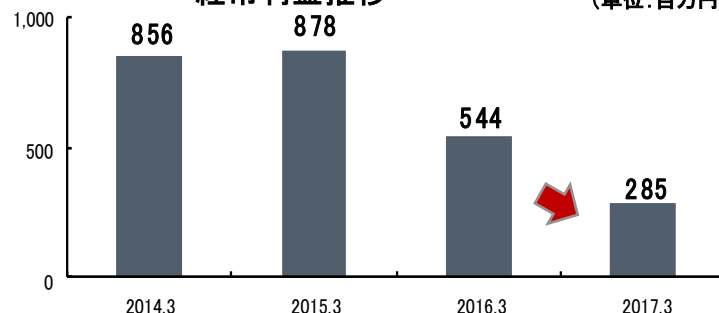
営業利益推移

(単位:百万円)



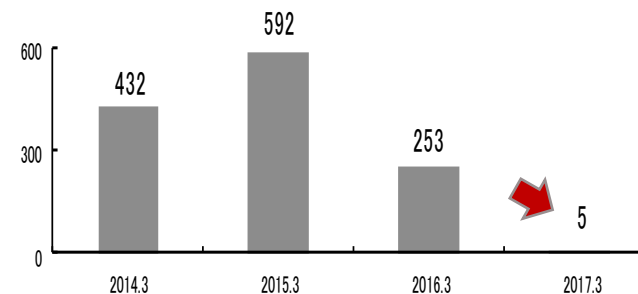
経常利益推移

(単位:百万円)



純利益推移

(単位:百万円)



連結貸借対照表 前期末比較

デジタルマーケティングにおける固定資産の減損処理を実施した。

(単位: 千円)

資産の部	2016.3	2017.3
科目		
流動資産	4,700,136	4,498,553
現金及び預金	2,638,388	2,221,131
受取手形及び売掛金	1,597,094	1,772,181
原材料	66,252	89,110
営業投資有価証券	34,058	188,637
繰延税金資産	102,645	82,360
その他	332,048	224,428
貸倒引当金	△70,351	△79,297
固定資産	1,828,980	1,396,362
有形固定資産	172,500	108,498
無形固定資産	927,655	531,025
のれん	160,272	165,064
ソフトウェア	766,843	364,847
その他	539	1,113
投資その他の資産	728,824	756,838
資産合計	6,529,117	5,894,915

負債の部	2016.3	2017.3
科目		
流動負債	1,878,806	1,712,314
買掛金	640,673	681,653
未払金	310,407	252,322
賞与引当金	170,801	192,319
1年以内返済予定長期借入金	333,320	346,413
その他	423,605	239,607
固定負債	561,630	211,645
長期借入金	559,702	200,196
その他	1,927	11,448
負債合計	2,440,436	1,923,959
純資産の部		
株主資本	4,095,773	3,932,671
資本金	824,315	824,315
資本剰余金	965,478	926,896
利益剰余金	2,344,460	2,268,805
自己株式	△38,480	△87,346
その他の包括利益累計額	▲11,566	37,563
新株予約権	2,084	720
非支配株主持分	2,389	0
純資産合計	4,088,681	3,970,954
負債純資産合計	6,529,117	5,894,915

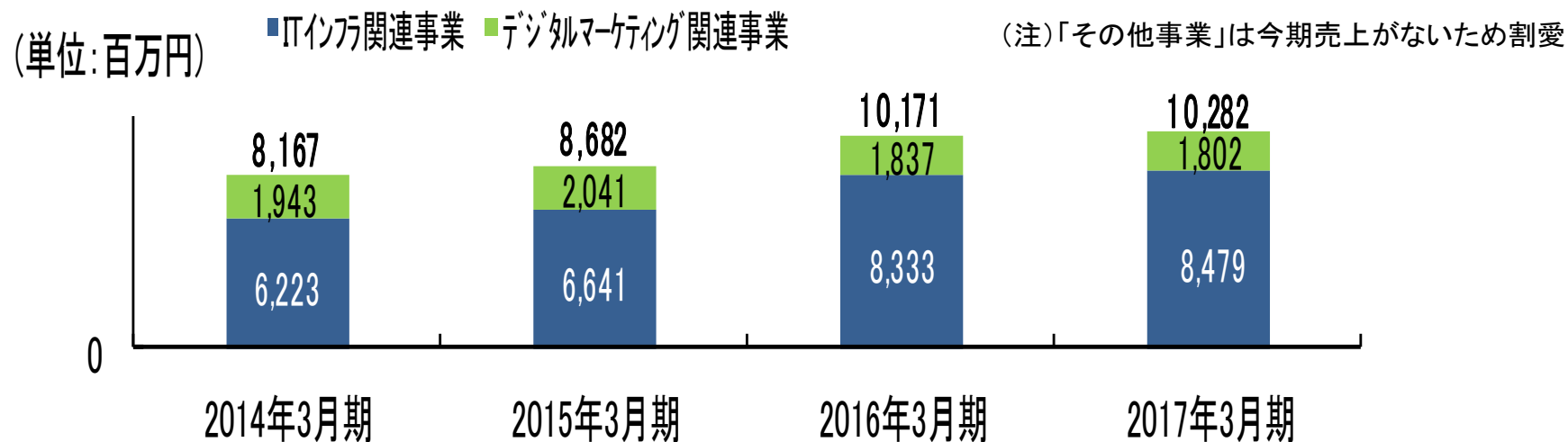
(単位: 百万円)

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	前期比差額	要因
営業CF	243	768	366	155	▲211	当期純利益の減少
投資CF	▲286	▲595	▲762	▲165	+597	基幹システム投資 開発投資の一巡
財務CF	▲24	▲82	705	▲403	▲1,108	借入金の返済
現預金残高	2,195	2,335	2,620	2,199	▲421	—

①営業キャッシュフロー: 収入が前期より減少した。純利益が減少したため。

②投資キャッシュフロー: 支出が大きく減少した。固定資産への投資が減少したため。

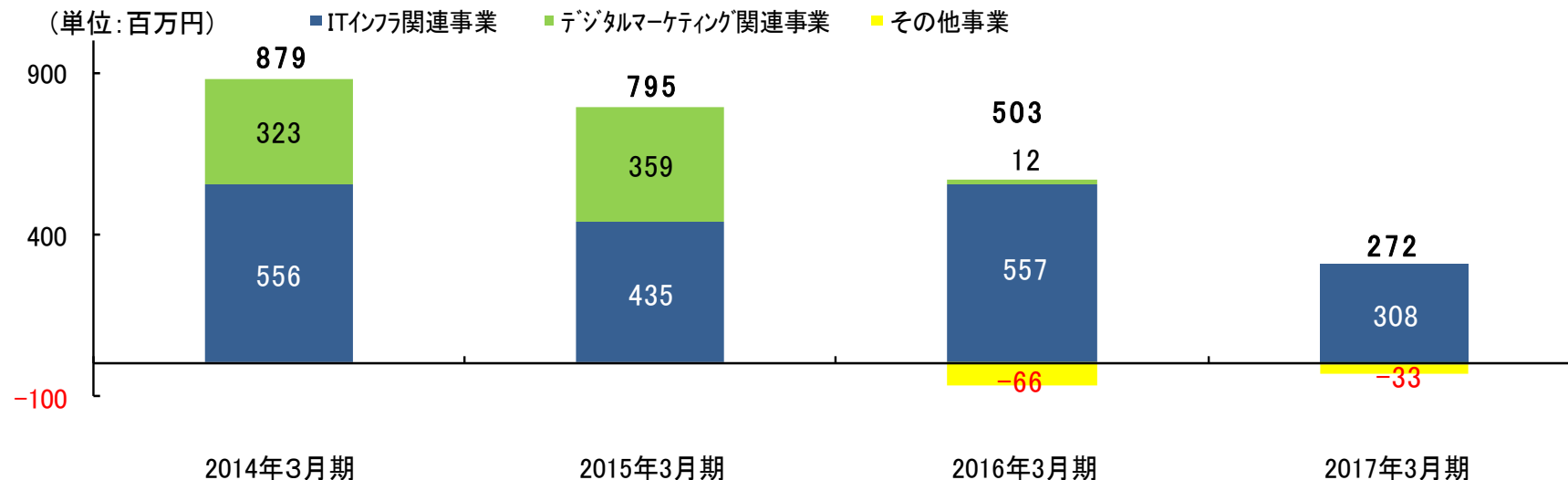
③財務キャッシュフロー: 前期の借入金(1,000百万円)を返済(348百万円)したため。



◆デジタルマーケティング関連事業は、1Qに生じたパッケージ販売の遅れを取り戻せず、売上高1,802百万円となり、前年比35百万円の減少となった。しかしながら、Web制作は大型案件も取れており、受注は好調。今後はよりストック商材の売上を強化していき、事業安定化を図っていく。

◆ITインフラ関連事業は、ストック商材が増加し、売上高8,479百万円である。前年比146百万円の増収となった。最近ではネットワーク関連商材が好調であり、特にストック商材を強化していく方針。

セグメント別 セグメント利益(累計)



◆デジタルマーケティング関連事業は、前期、今期ともにフロー商材からストック商材にシフトしたため、利益率が低下。しかしながら受注は比較的好調に推移しており、今後は収益改善を目指していく予定。

◆ITインフラ関連事業は、「カスタマー1st」のもと、顧客満足度向上を重視したため、組織改編に伴う費用が増加し、利益率が低下。

◆その他事業は、コーポレートベンチャーキャピタル事業におけるコスト。



Ⅱ.2017年3月期の計画と結果

当期計画と実績(累計期間)

(単位:百万円)

区分	2016年3月期 実績	2017年3月期			達成可否
		計画	実績	計画比	
売上高	10,171	10,180	10,282	+102	○
営業利益	503	200	265	+65	○
経常利益	544	232	285	+53	○
当期純利益	253	286	5	▲281	×

※計画は2017年3月公表の修正計画値

①売上高、営業利益、経常利益は、計画を達成した。
3月のフロー売上が計画より増加したことが要因である。

②当期純利益は、計画に対して未達となった。
デジタルマーケティングの固定資産を減損処理したことが要因である。

当期計画の進捗(四半期会計期間毎)

【計画】

※計画は2017年3月公表の修正計画値

(単位:百万円)

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2017年3月期 年度計画
売上高	2,315	2,459	2,581	2,825	10,180
営業利益	△177	58	68	251	200

【実績】

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2017年3月期 実績
売上高	2,315	2,459	2,581	2,927	10,282
営業利益	△177	58	68	316	265

第4四半期は、計画を上回った。3月のMFP,NW機器が計画を上回ったため。

主力ストック型サービス商材の内訳(四半期推移)



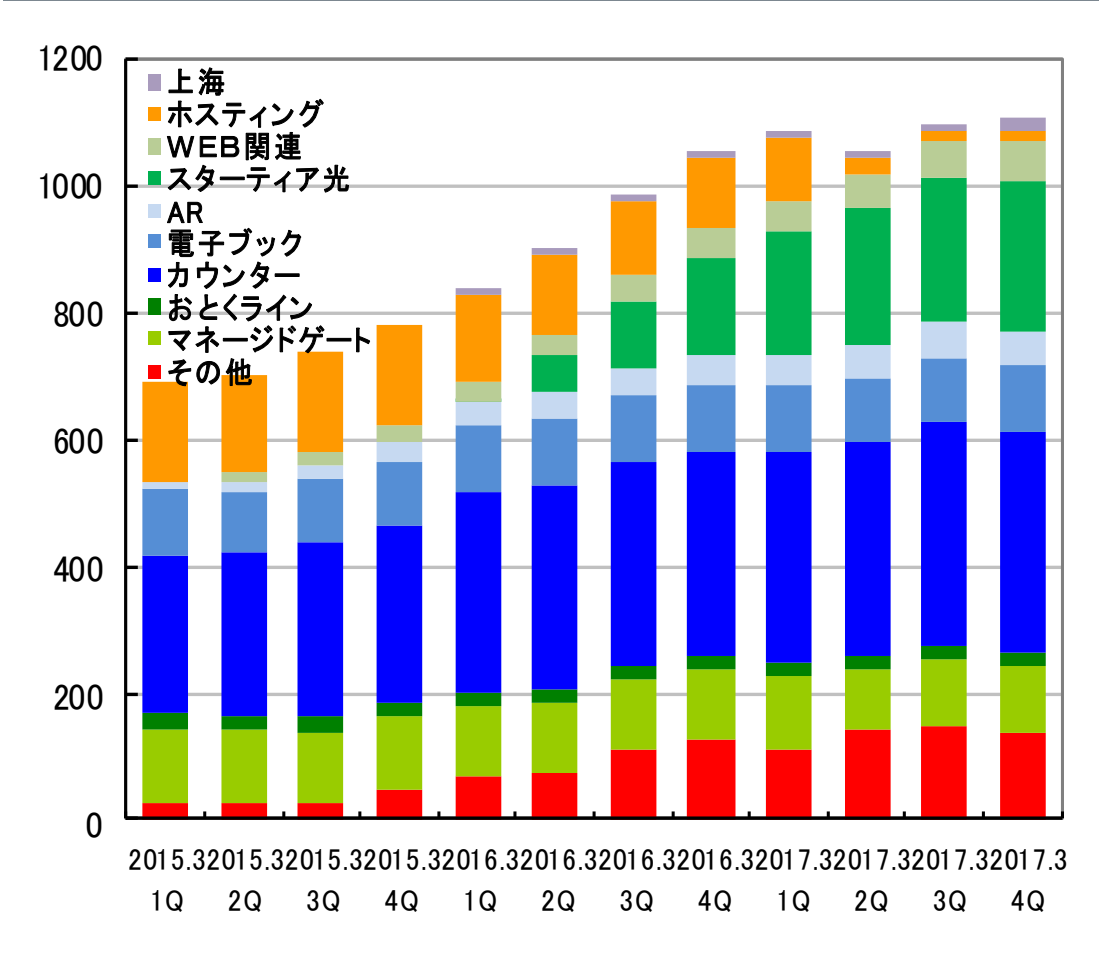
(単位:百万円)

・カウンターサービス、上海のグローバルゲートウェイ、スターティア光のストックが増進中。
・ホスティング事業を売却したことにより、2Qは一時的に減少したが、3Qは増加した。

事業別のストック型サービス

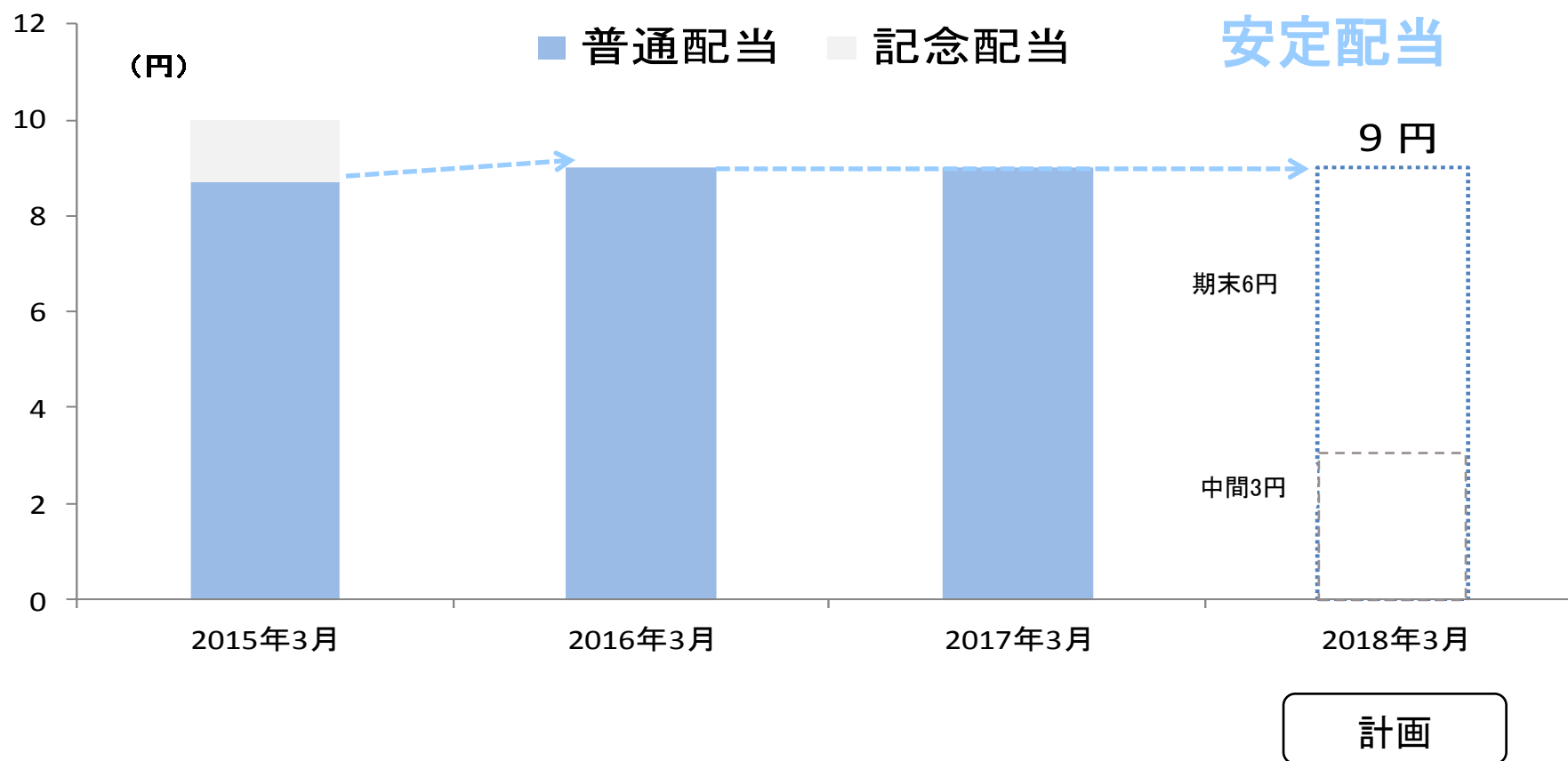
事業別売上高の推移(会計期間)

デジタル マーケティング 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」 ・WEB 関連サービス
ITインフラ 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」 ・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 ・スリムビルング



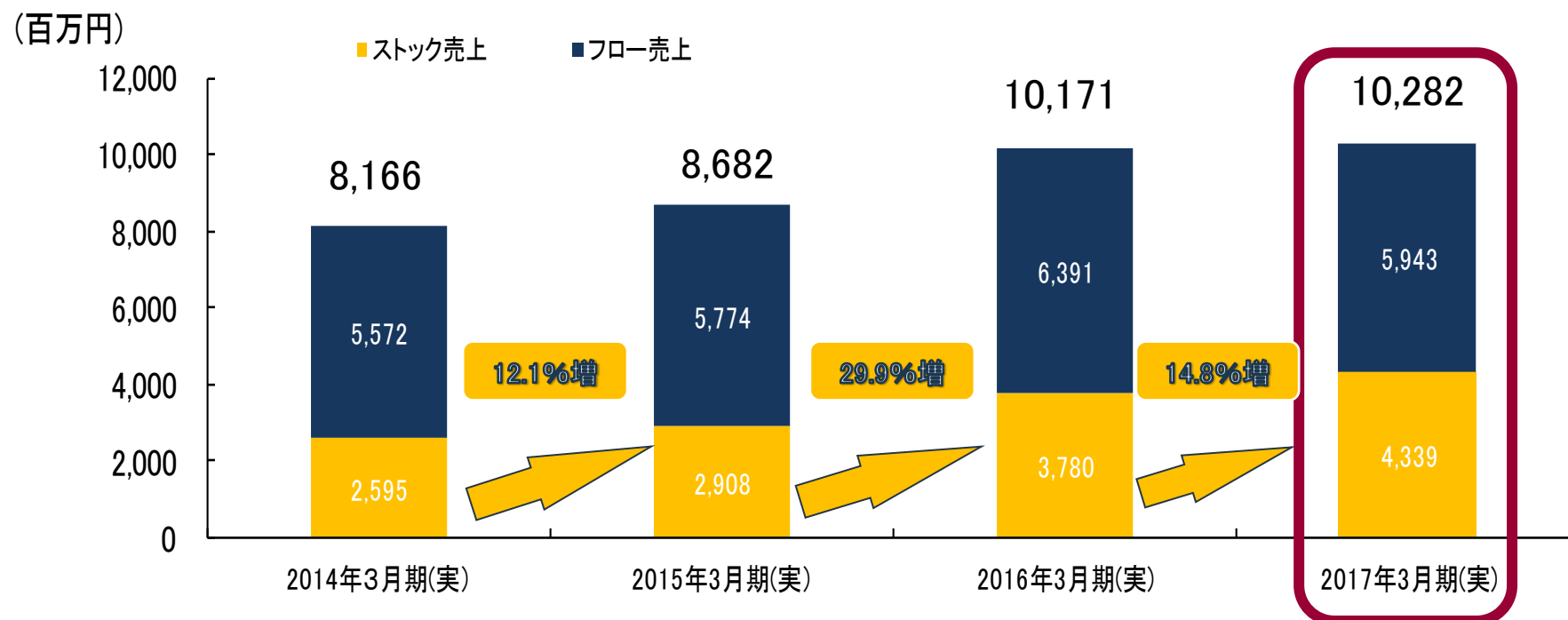
配当計画について

今後の成長・発展に必要な資金を内部留保より賄いつつ、財務健全性の維持に努め、連結業績や市場環境、これまでの配当額・配当性向等を総合的に勘案し、長期的に安定した配当を行う方針のもと、安定的に配当を実施する。



ストック&フロー売上(年度別売上高実績)

- ◆ストック売上高が43.3億円となった。
- ◆ストック売上計画に対して、0.68億円未達成である。



ストック比率

31.8%

33.5%

37.2%

42.2%

実績

継続的な利益基盤構築 「リカーリングモデル」

今期はストック売上高 42.9億円を計画し、43.3億円となった。
(ストック比率42.2%)

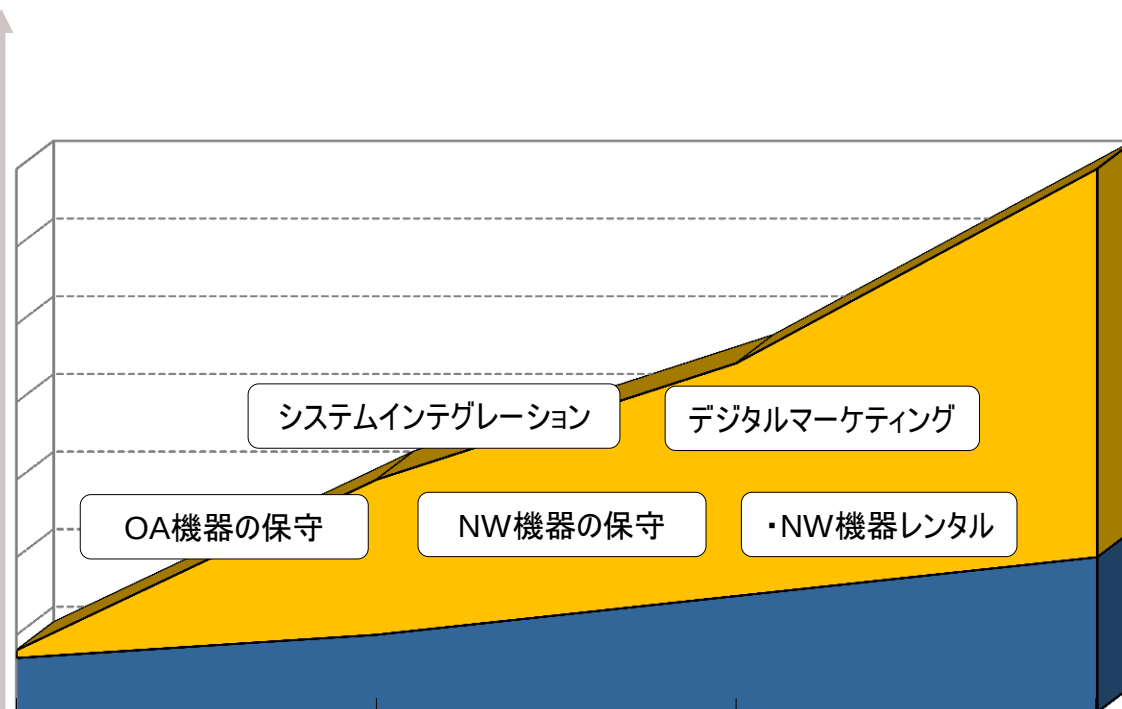
ストック型商材の投入

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

■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% 2016.3月期 37.2% 2017.3月期 42.2%

①会社名

株式会社クロスチェック

Crosscheck

②内容

事業拡大によって、一括請求サービスが当社グループの事業領域を超えて広がり、更なる事業領域の拡大のため、当社以外からの資本を入れ、財務基盤の安定を図るため、子会社から持分法適用関連会社とした。

③結果

当社保有株式の売却及び第三者割当増資の結果、特別利益が発生した。

①会社概要

株式会社エーティーワークス

WEBサービス、サーバサービス、クラウドサービス

②目的

ホスティングサービスの開発及び運用の役割を同社へ移管し、当社の強みである販売の役割を明確に分離することでお互いの強みを生かす。

③時期

平成28年7月1日

①会社概要

ビーシーメディア株式会社

1979年設立の大阪府堺市にてOA機器の販売・サポートメンテナンス事業を営んでいる。

②目的

同地域は当社大阪支店の強化エリアに隣接しており、新規顧客との取引拡大、大阪支店との協業体制構築によって、既存ビジネスのスケールメリットの享受を期待できるため。

③時期

平成28年7月29日

①概要

市場より当社の普通株式を
20万株(1.96%相当)または1億円を
上限として自己株式取得を実施する。

②目的

経営環境の変化に対応した機動的な資本
政策を遂行するため。

③時期

平成28年11月14日から
平成29年 2月28日まで

④結果

94,500株取得(発行済株式総数の0.9%)

①会社概要

株式会社エヌオーエス  株式会社エヌオーエス

持分比率49%から100%へ変更(51%追加株式取得)

②目的

南九州地域における新規顧客の獲得、クロスセルによる新規顧客との取引拡大による既存ビジネスのスケールメリットの享受し、一層の連携を図るとともに、シナジー効果の最大化を実現するため。

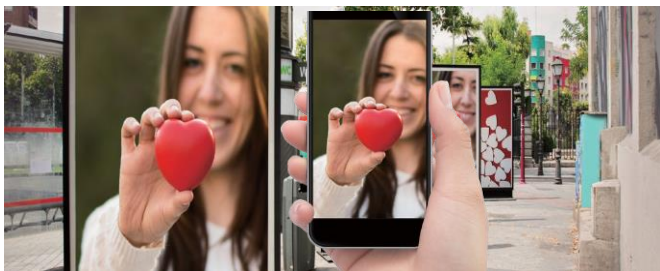
③時期

平成29年2月28日



Ⅲ.2018年3月期の取り組み

デジタルマーケティング関連事業



情報の利益化

電子ブック作成ソフトやCMSをはじめとしたWebアプリケーションの販売と、Webに関する受託制作・開発アクセスアップコンサルティング等の事業を展開しています。お客様の社内に眠っている情報をITサービスで最適化させ会社の利益を上げる支援を行い“情報の利益化”を提供します。

電子ブック作成ソフト



電子ブックを簡単作成

雑誌、会社案内、商品案内を電子化。スマートフォンでも閲覧できるようになります。

Web制作 & CMS



ホームページ作成から、簡単にホームページの運用や分析、メール配信が可能に。

AR作成ソフト



AR(拡張現実)を作り放題。

商品パッケージにスマートフォンをかざすとキャラクターが表示されたりします。地域活性化イベントにも活用されております。

アプリ作成ソフト



店舗などの販促アプリの作成。

お店のアプリを開発して、イベントキャンペーンで集客が行えるように。



※スターティアラボはGoogleのPremier Partner/バッジ を取得する代理店です。

「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

情報の利益化

企業が持っている情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行う。

顧客の特徴

●大きな予算が取りにくい ●社内にマーケティング専任の担当がない ●短期的な効果を得られないものは始めにくい

しかし、実はマーケティング改善を行うことで効果が出る可能性が高い企業がほとんど！！

フリーミアムの商品を導入してもらい、他商材連携により効果を上げてもらう。

startialab はお客様とWin×Winな関係を目指しています！


Cloud Circus


CMS
Blue Monkey


Knowus


Plusdb


Bow Now


ActiBook


ActiBook Docs


COCOAR


AppGoose

ツール総導入実績
4672社


富士通ソーシャルサイエンスラボ


伊藤忠ケーブルシステム株式会社

 日本製紙クレシア株式会社

 FUJIKURA COMPOSITES

 TSUKASA
ツカサ電工株式会社

 イワキ株式会社

COCOARにより地域社会の活性化に貢献

スタンプラリー機能

マーカをかざす度にブラウザに「スタンプ」や「しるし」を貯めていくことで、特定の地域・観光地を回遊させる施策として利用することが出来る。スタンプ達成時、景品の引き換えコードが発行される。

サガテレビ主催「超！春フェス2017」

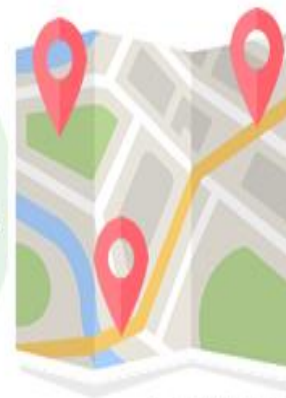


旧海軍鎮守府があったまち舞鶴をアピールしようと、舞鶴観光協会有志などで作る「舞鶴鎮守府実行委員会」がAR(拡張現実)技術を活用、ゆかりのスポットで人気ゲームのキャラクターがスマートフォンに出現するラリーを企画した。

人気キャラクターと一緒に記念撮影



英語や中国語で
字幕が流れる
コンテンツにすると
外国人誘致にも。



ロケ地巡りや、舞台巡り、観光スポット巡りでの
イベントの一環として。

パッケージにCOCOARが利用

アーモンドピーク × ロバート秋山『クリエイターズ・ファイル』

クリエイターズ・ファイル 特別版『アーモンド農園 園長篇』告知ムービー



アーモンドピーク

アーモンドピークがロバート秋山の
クリエイターズ・ファイルとコラボレーション！
スマホ用コンテンツ『I AM ALMOND PEAK』で
特別版を公開中！

もっと「カリッと」する食感、

もっと「アめ焼き」に合うアーモンドはないのか？

「伝説のアーモンド」を求めて、ジョージ・ヴァンダムを訪ねた！



このページでは告知ムービーをアップしています。

パッケージにCOCOARが利用

ハッピーターン&柿の種



100%合格するぞ！
亀田の照ちの種デザイン



120%合格するぞ！
ハッピーターンデザイン



96%合格するぞ！
ハッピーターンしょうゆマヨ味



3パターンのフォトフレームが表示され写真撮影ができる！
楽しい写真をメールやSNSで送って受験生を応援しよう！

3商品のうち2商品に合わせて撮影すると、
たねっち・ターン王子の受験生応援ソング動画
が流れるよ♪



ITインフラ関連事業



企業の情報システム部門を請け負う存在に

情報システム部門の負担が高まっている中規模企業のお客様へ、「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ようなソリューションを提供します。商品の販売を起点として、保守サポートサービスといった「リカーリングモデル」を構築して参ります。



オフィスデザイン

オフィスデザインの設計、移転、内装工事やオフィス用品販売



ビジネスフォン 複合機

オフィスオートメーション機器・通信回線の販売



回線



保守サポート

ネットワーク機器のレンタル・販売と保守・管理・復旧サポート、サーバ構築から運用保守まで一貫したSIサービスおよび機器メンテナンス、保守サポート



ネットワーク構築



クラウドインテグレーション



※スターティアはAWS (Amazon Web Services)、GCP (Google Cloud Platform) の公式パートナーです。

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

企業の《情報システム部門》を請け負う。

カスタマー1st

最先端を、人間らしく。Face to Faceにより提供する。

2年目



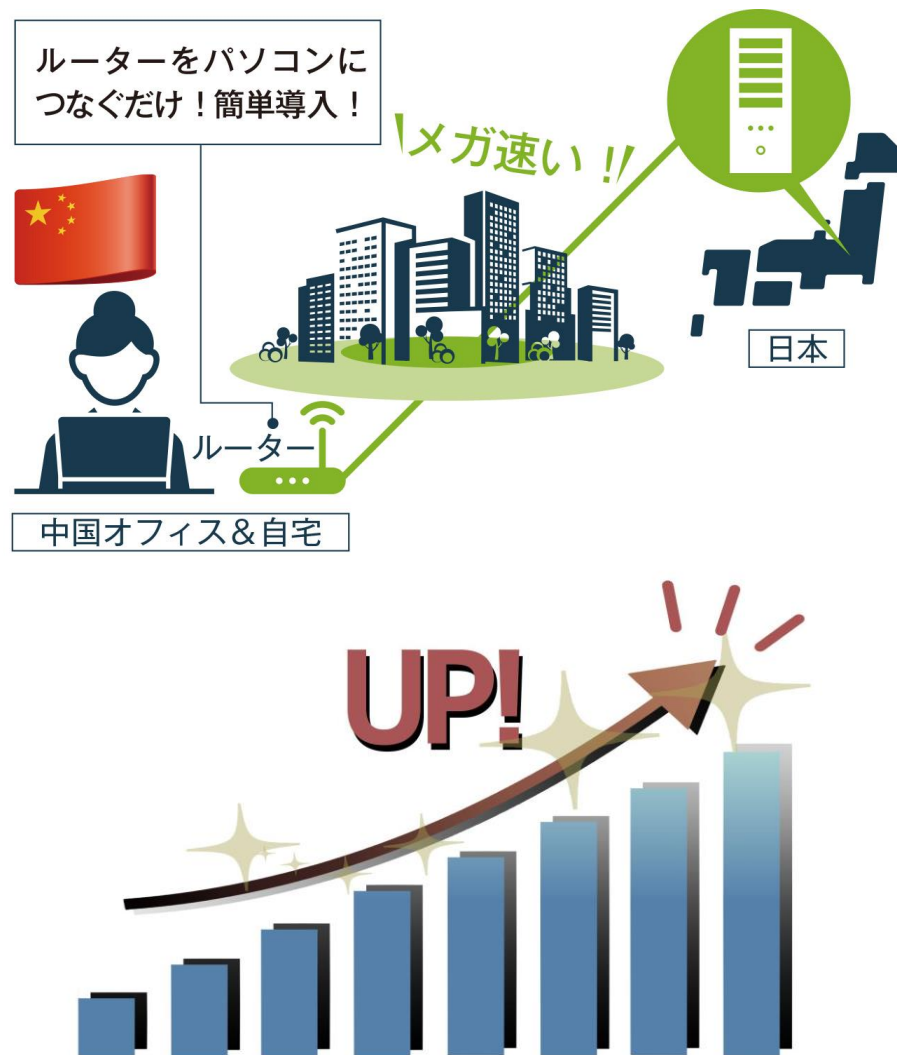
売上向上

顧客に貢献

業務効率
UP

経費削減

広がる海外展開～GlobalGateway～

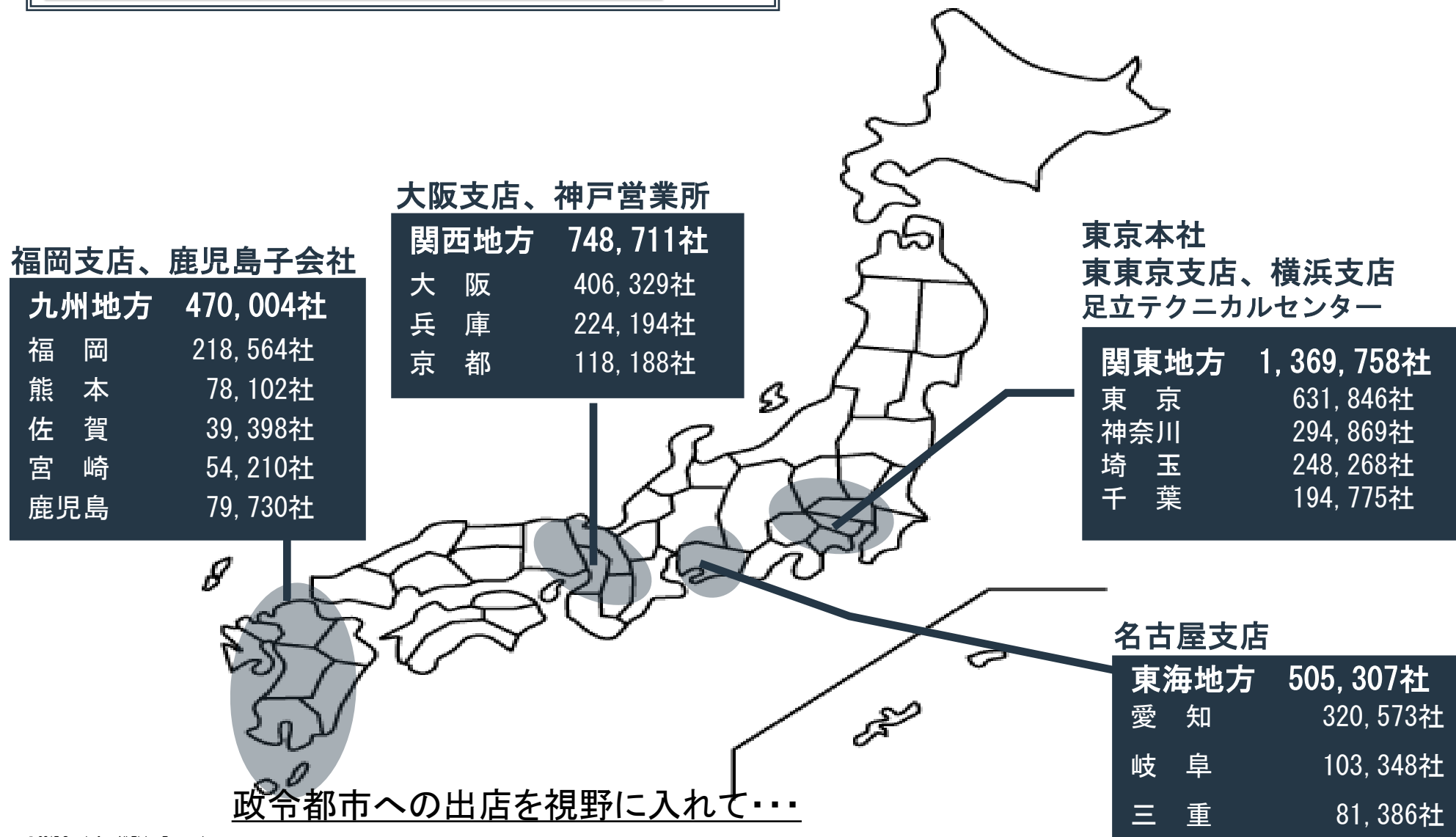


上海スターティア

GlobalGatewayは、専用ルータをオフィスや自宅のパソコンにつなぐことで、通信の不安定さを解消し、スムーズなインターネット環境を提供します。中国において安定的な接続が難しいSNSやメッセージングアプリを日本国内で利用する場合と同様の環境でスムーズに接続できます。2016年から渡航者の利用するモバイルWiFiレンタルサービスにおいてGlobalGatewayが採用されております。

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)



平成30年の採用は35名程度を計画

多様な人材が在籍(国籍:韓国、中国、台湾、ネパール)

麻雀による採用を実施(多くのメディアに取り上げられた)



(写真)平成29年2月3日麻雀採用の様子



メディア

【掲載実績】

- ・日経産業新聞
- ・日本経済新聞(電子版)
- ・Nスタ
- ・毎日新聞
- ・ニコニコニュース
- ・新華網日本語
- ・HuffPost Japan
- ・日刊工業新聞
- ・AmebaTV
- ・西日本テレビ
- ・産経ニュース
- ・麻雀新聞 他多数



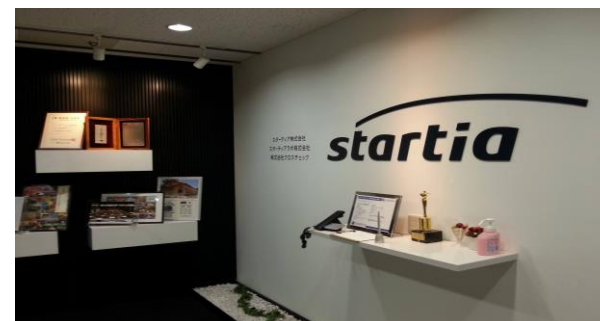
IV.会社概要

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 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.) ビーシーメディア株式会社 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 株式会社クロスチェック 西安思达典雅软件有限公司(英文名称: STARTIASOFT INC.)



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

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

(出資比率100%)

■1995年10月4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

BCM
Business Communication Media Corporation

(出資比率100%)

■1979年8月1日設立

・大阪府堺市を中心として、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

2016年7月出資

研究開発

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40.65%)

■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

持分法適用関連会社

Crosscheck

(出資比率30.56%)

■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

2015年10月出資



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) 03-5339-2109