



スターティア株式会社
2017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 第1四半期の業績について
- ② 2017年3月期(通期)の業績予想と進捗
- ③ 2017年3月期の取り組みについて
- ④ 会社概要と事業内容



1. 第1四半期の業績について

第1四半期実績 増収減益



(単位: 百万円)

区分	2016年3月期 1Q実績	2017年3月期 1Q実績	前期増減 (前期比)
売上高	2,253	2,315	+61 (+2.9%)
営業利益	▲107	▲177	▲70 (-65.4%)
経常利益	▲85	▲189	▲104 (-122.4%)
当期純利益	▲80	▲43	+37 (+46.2%)

①売上高は、ストック売上高が堅調に推移したため、計画通りの増収となった。

②営業利益は、組織変更(カスタマー1st)の仕組みを構築するため、計画通りの減益となった。

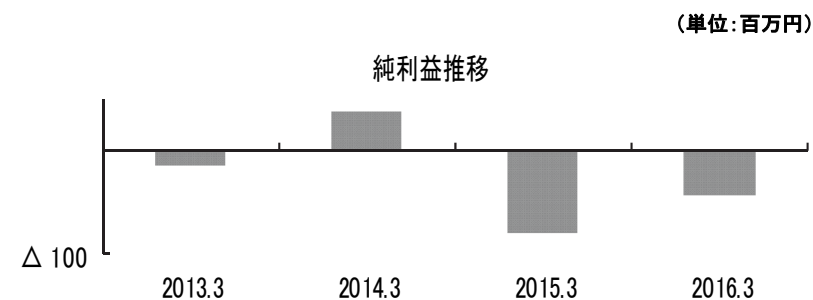
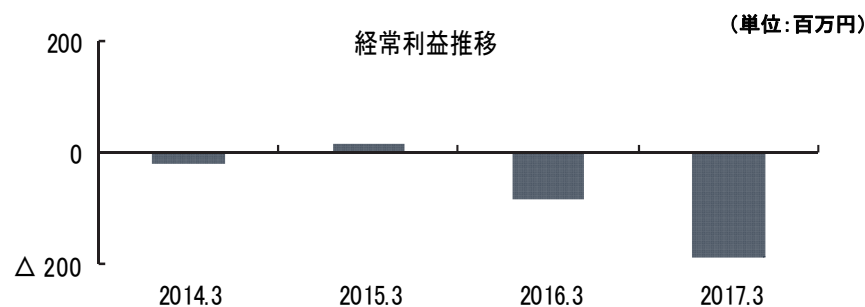
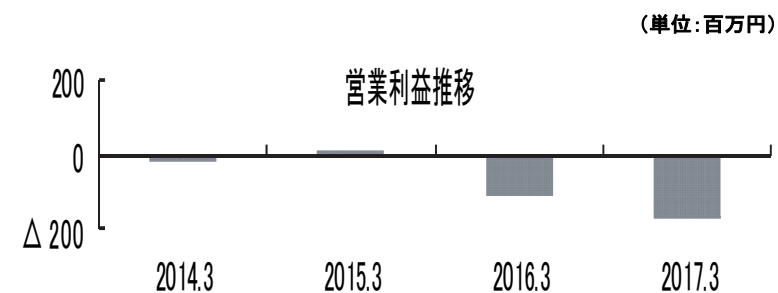
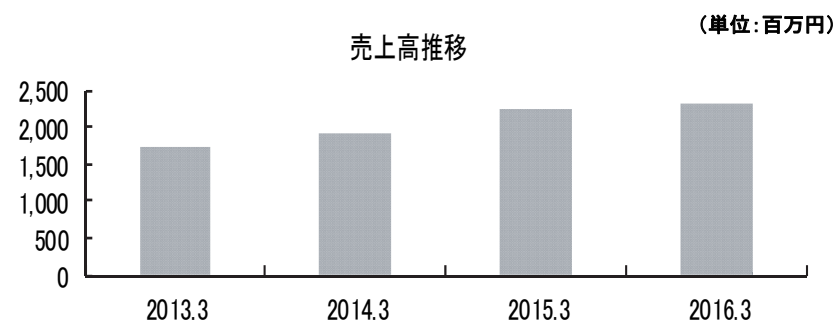
③当期純利益は、子会社の第三者割当増資による増加(後述30ページ)

第1四半期実績レビュー 増収減益、事業の選択と集中



(単位: 百万円)

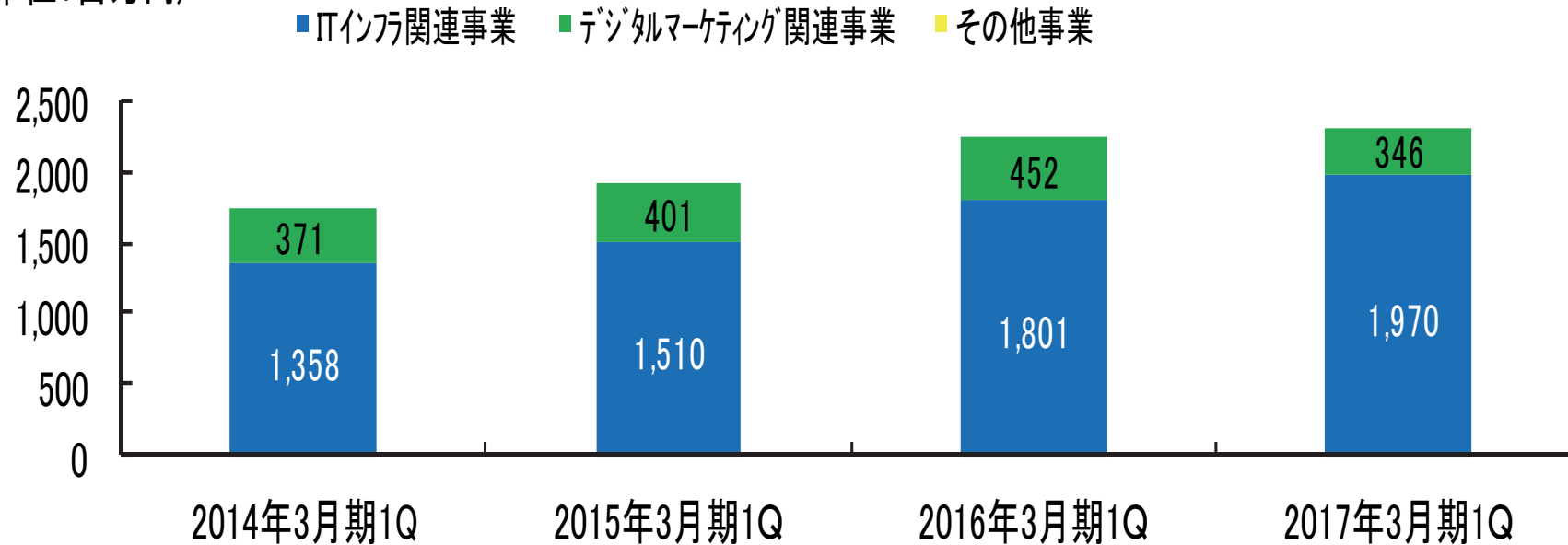
	2014年3月期 第1四半期	2015年3月期 第1四半期	2016年3月期 第1四半期	2017年3月期 第1四半期
売上高	1,728	1,911	2,253	2,315(計画: 2,291)
営業利益	△15	6	△107	△177(計画: △201)
経常利益	△20	18	△85	△189
当期純利益	△14	38	△80	△43



セグメント別 売上高(実績)



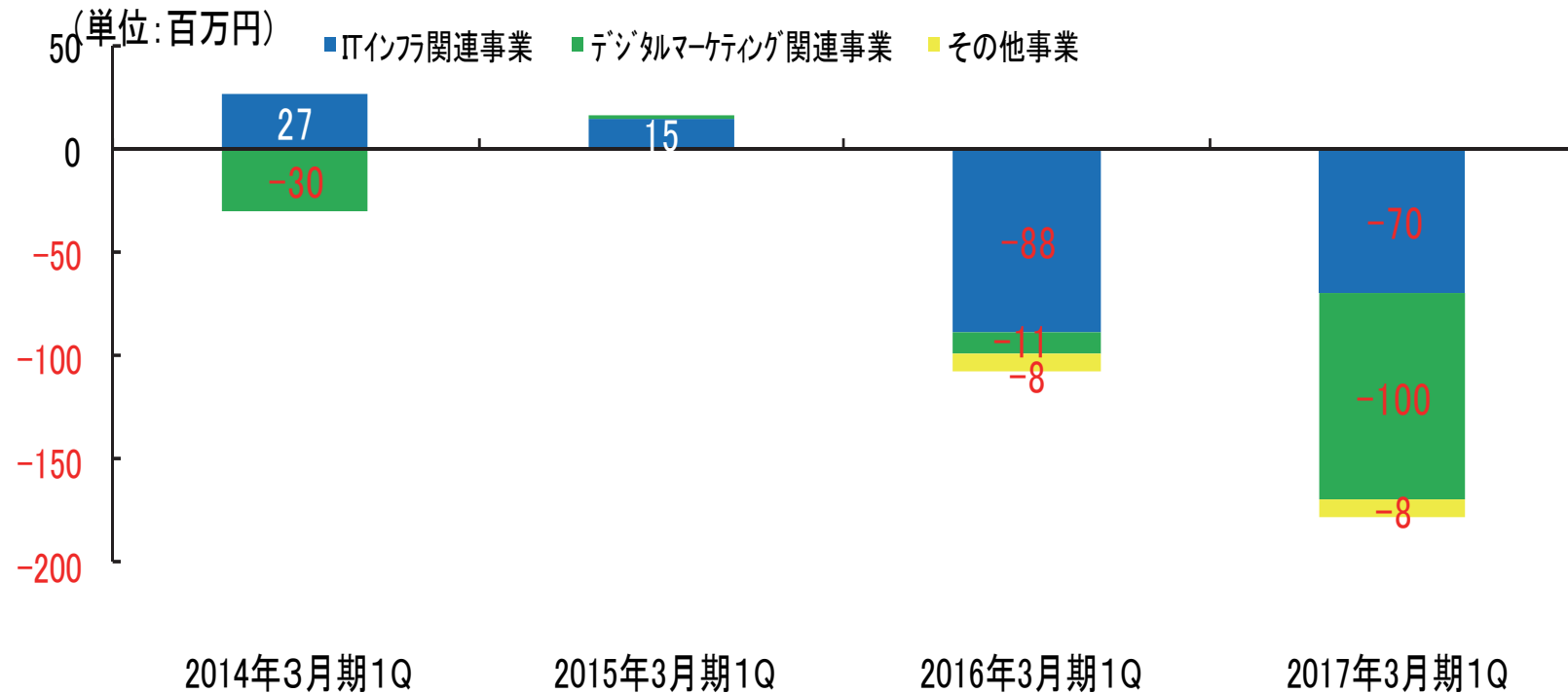
(単位:百万円)



◆デジタルマーケティング関連事業は、ウェブソリューション関連事業から名称変更した。
デジタルマーケティング関連事業は、営業戦略の移行中のため、売上高は減収となった。
6月は4月5月から回復傾向にある。

◆ITインフラ関連事業は、ビジネスソリューション関連事業及びネットワークソリューション関連事業を統合した。
ITインフラ関連事業は、スターティア光、カウンターのストック収入の増加により、売上高は増収となった。

セグメント別 セグメント利益(実績)



◆デジタルマーケティング関連事業は、4月5月において販売が減少したこと、また、製造部門の人員増により人件費が上昇したため、減益となった。

◆ITインフラ関連事業は、計画通り利益がセグメント利益はマイナスであるが、スターティア光等のストック収益により、セグメント利益は損失減少となった。

◆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共通経費負担によるコストである。

連結要約貸借対照表



大きな変動はなし

資産の部	2016.3	2016.6
科目		
流動資産	4,700,136	4,164,470
現金及び預金	2,638,388	2,519,601
受取手形及び売掛金	1,597,094	1,204,339
原材料	66,252	105,649
営業投資有価証券	34,058	34,058
繰延税金資産	102,645	155,203
その他	332,048	216,412
貸倒引当金	△70,351	△70,794
固定資産	1,828,980	1,834,932
有形固定資産	172,500	158,696
無形固定資産	927,655	898,976
のれん	160,272	148,916
ソフトウェア	766,843	749,520
その他	539	539
投資その他の資産	728,824	777,258
資産合計	6,529,117	5,999,402

(単位:千円)

負債の部	2016.3	2016.6
科目		
流動負債	1,878,806	1,533,078
買掛金	640,673	495,741
賞与引当金	170,801	99,600
未払法人税等	132,121	22,035
1年以内返済予定長期借入金	333,320	346,413
その他	601,888	569,287
固定負債	561,630	561,630
長期借入金	559,702	460,005
その他	1,927	1,661
負債合計	2,440,436	1,994,745
純資産の部		
株主資本	4,095,773	4,001,137
資本金	824,315	824,315
資本剰余金	965,478	965,478
利益剰余金	2,344,460	2,249,823
自己株式	△38,480	△38,480
その他の包括利益累計額	▲11,566	▲5,473
新株予約権	2,084	720
非支配株主持分	2,389	8,272
純資産合計	4,088,681	4,004,656
負債純資産合計	6,529,117	5,999,402

第1四半期キャッシュフロー 現預金の増加



(単位:百万円)

	2014年3月期1Q	2015年3月期1Q	2016年3月期1Q	2017年3月期1Q	要因
営業CF	▲24	4	▲124	59	法人税支払額の減少
投資CF	52	▲107	▲251	▲135	前期は事業取得を実施 今期は前々期並み
財務CF	▲32	▲19	▲76	▲17	配当金支払、借入金返済 クロスチェック増資入金
現預金残高	1,857	2,075	1,891	2,499	—

①営業キャッシュフロー：四半期純損失が生じているが、法人税等の支払が減少している。

②投資キャッシュフロー：今期は、M & A等スポットの投資を実施していないため増加した。

③財務キャッシュフロー：子会社の第三者割当増資の実施(後述30ページ)による増加。

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)

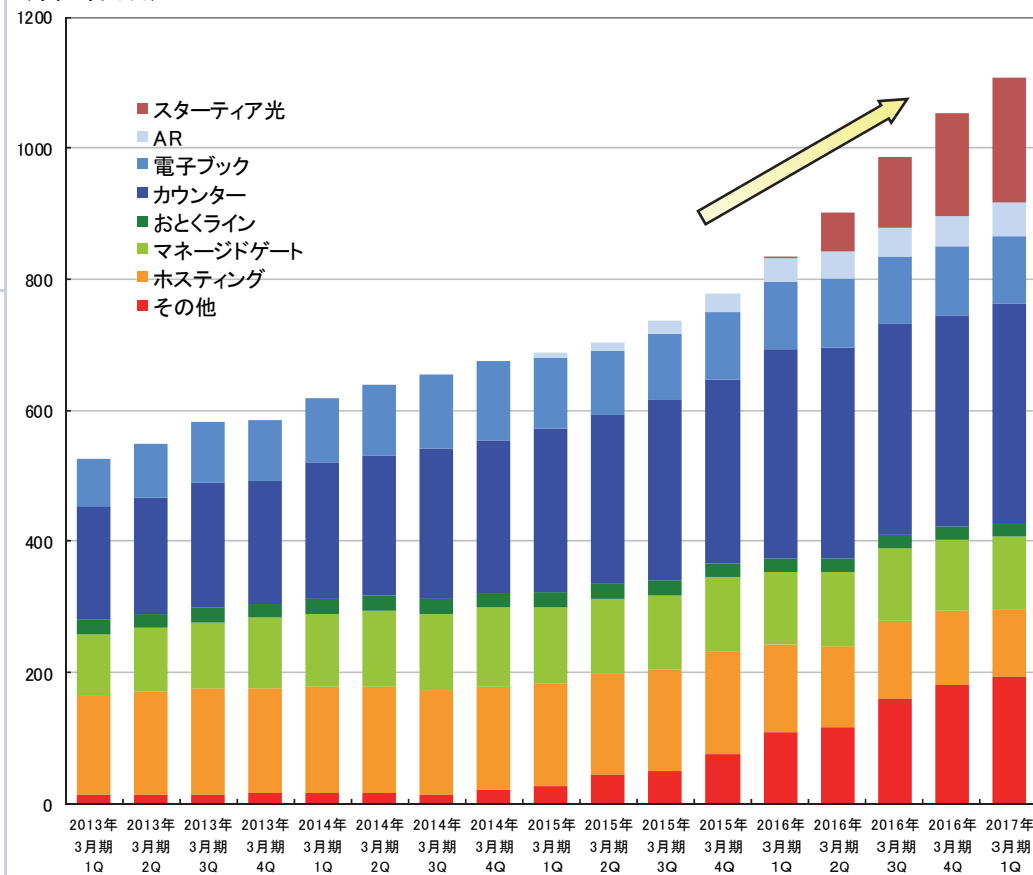
デジタル マーケティング 関連事業

- ・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」
- ・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
- ・スリムビリング

(単位:百万円)



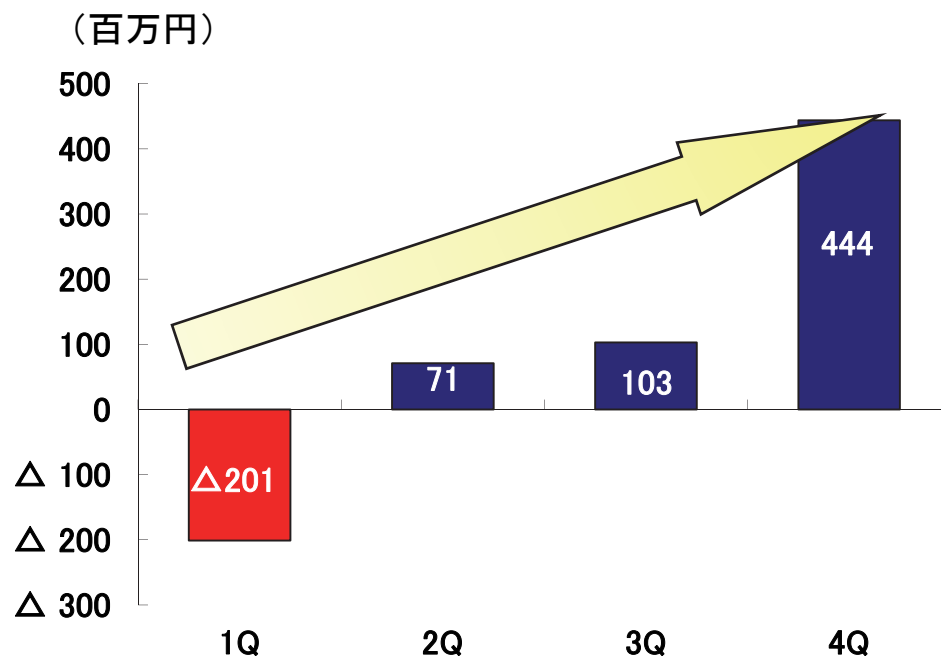
2. 2017年3月期(通期)の業績予想と進捗

当期計画(四半期会計期間)

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



◆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

継続的な利益基盤構築

今期はストック売上高 **44.0億円**を計画（ストック比率40.7%）

地味ではあるが確実に変化

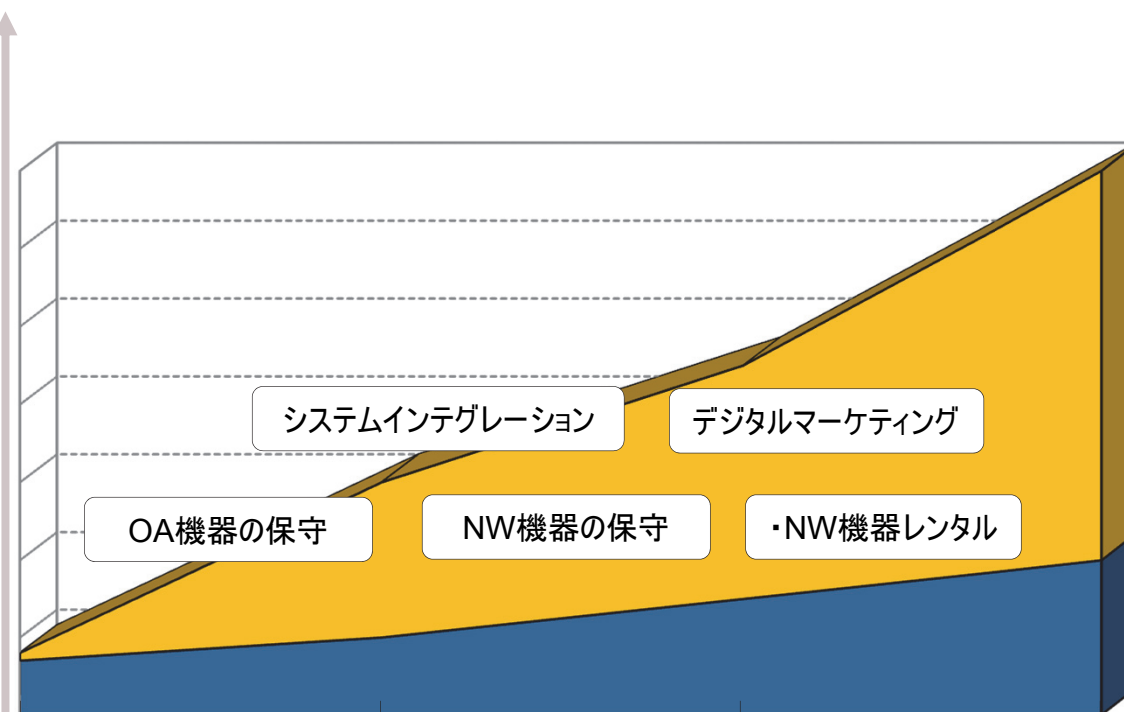
ストック型商材の投入

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

■フロー型 ■ストック型

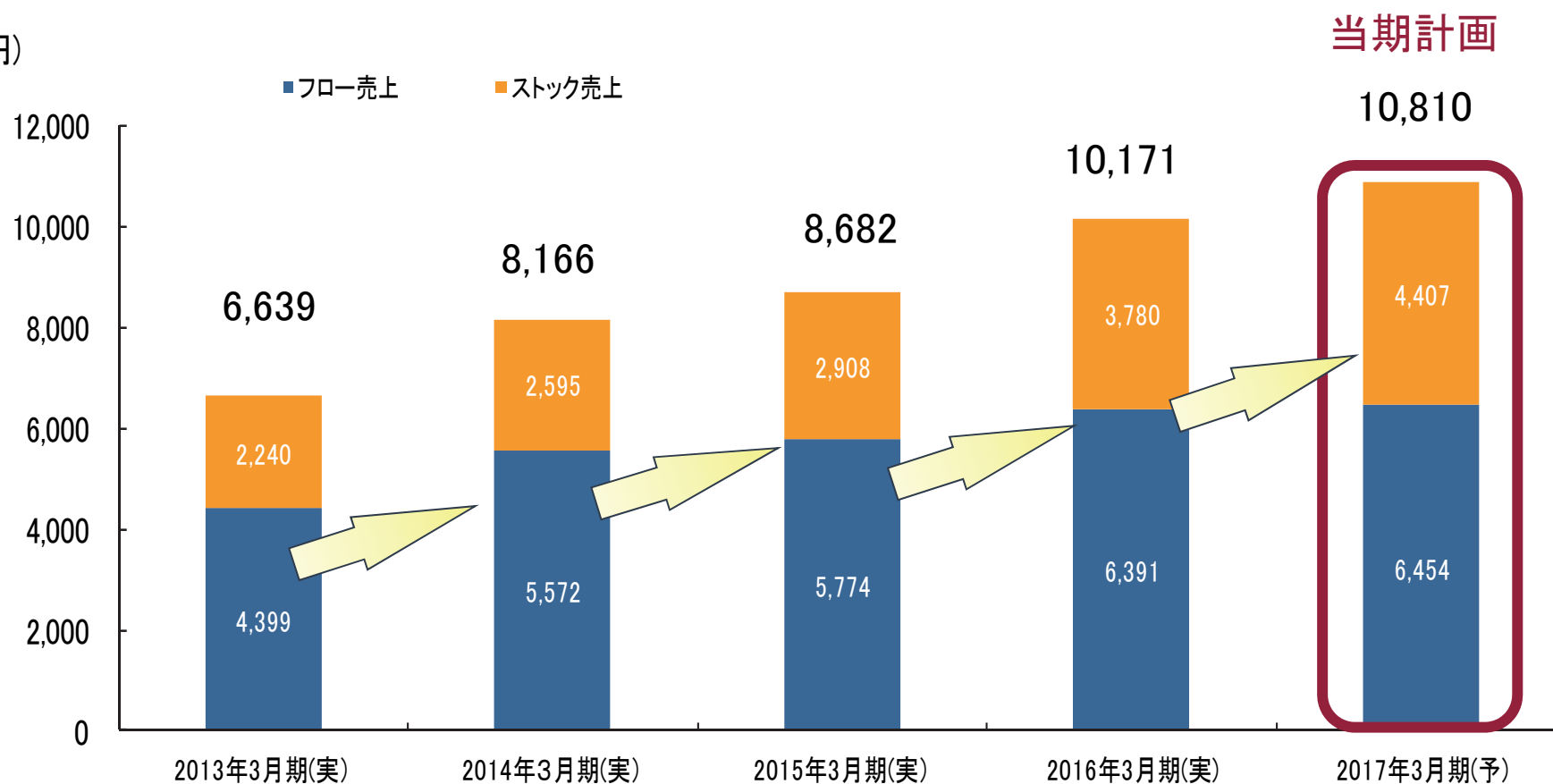


ストック型の売上比率の拡大

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%

ストック&フロー売上(年度別売上高実績)

(百万円)



◆フローは前期を維持し、ストックが増加する。

当期計画の進捗 増収減益



(単位: 百万円)

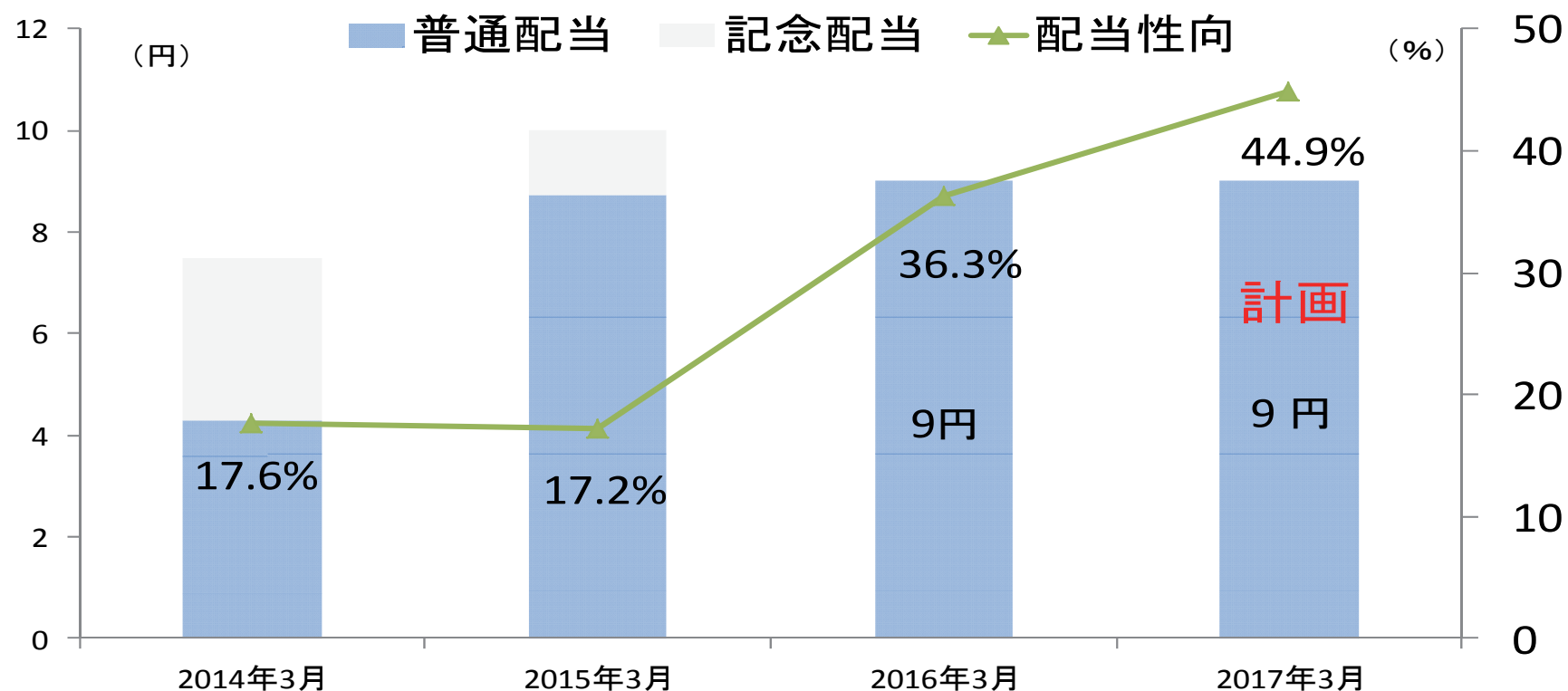
区分	2016年3月期 通期実績	2017年3月期				重要指標
		通期計画	1Q計画	1Q実績	1Q計画比	
売上高	10,171	10,860	2,291	2,315	+2.8%	○
営業利益	503	418	▲201	▲177	+11.6%	○
経常利益	544	418	***	▲189	***	***
当期純利益	253	200	***	▲43	***	***

①売上高は、第1四半期会計期間の計画通りの進捗である。

②営業利益は、第1四半期会計期間の計画に比べ、マイナス額が少なかった。

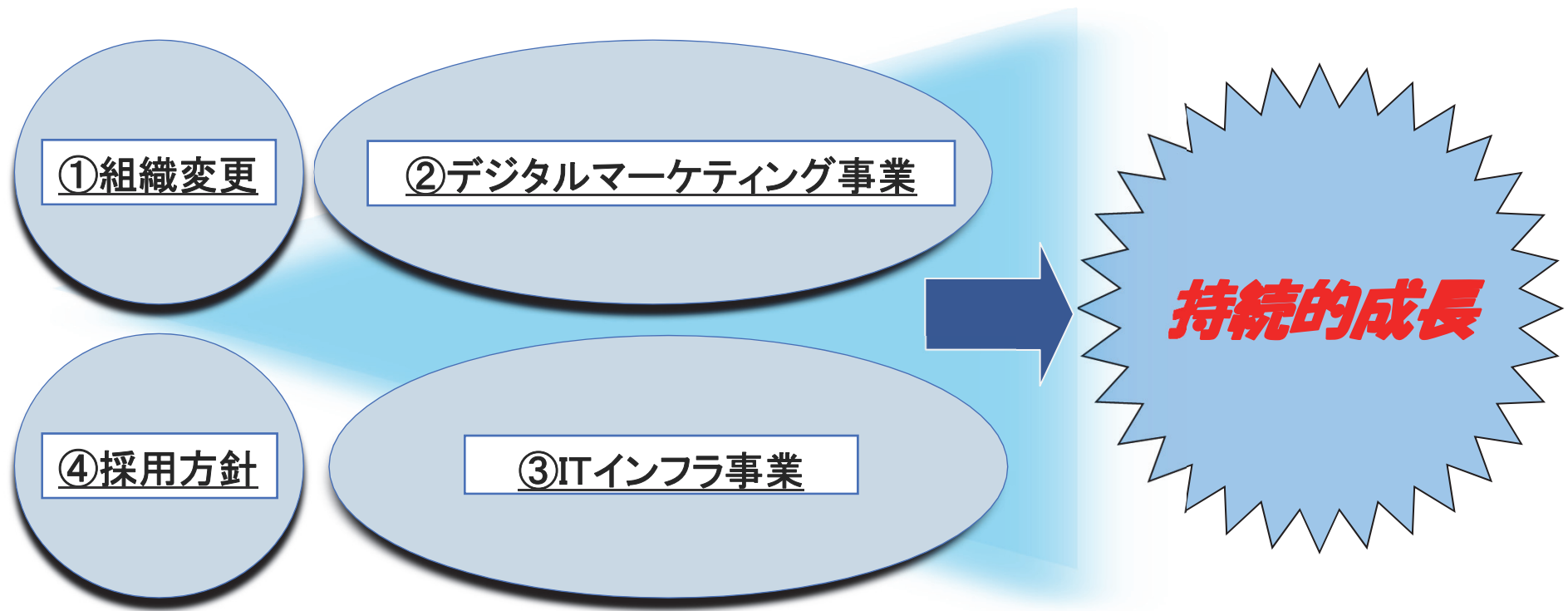
今期の配当計画について

◆ 配当金額は前期並を維持する。



3. 2017年3月期の取り組み

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

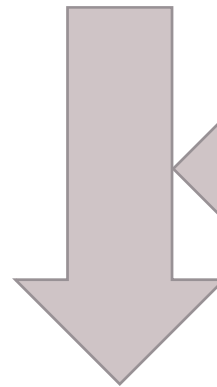
Face to Face

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

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環境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。



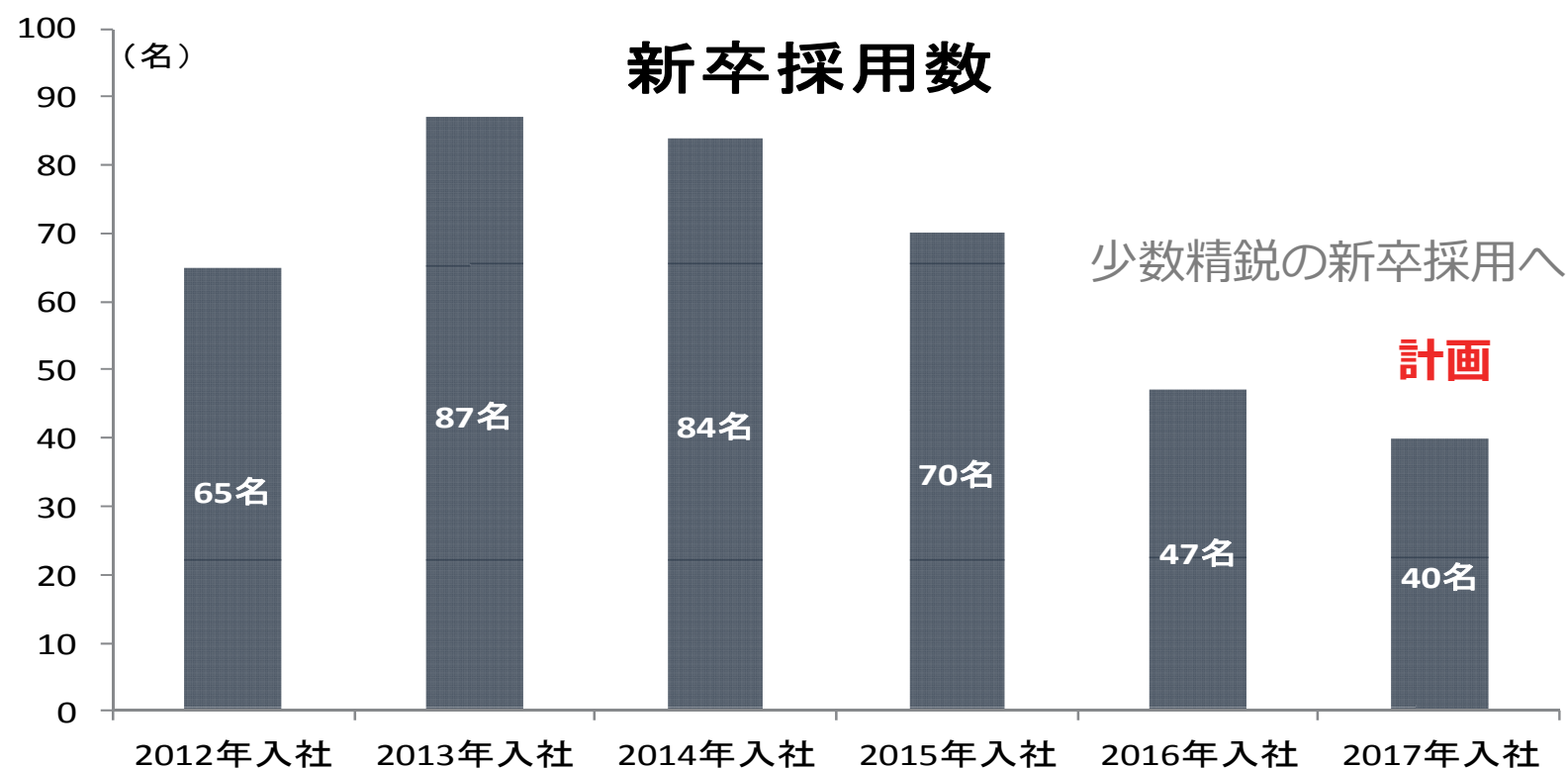
そのため、当社の役割は

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

【顧客ロイヤル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. 会社概要と事業イメージ

スターティアの経営理念

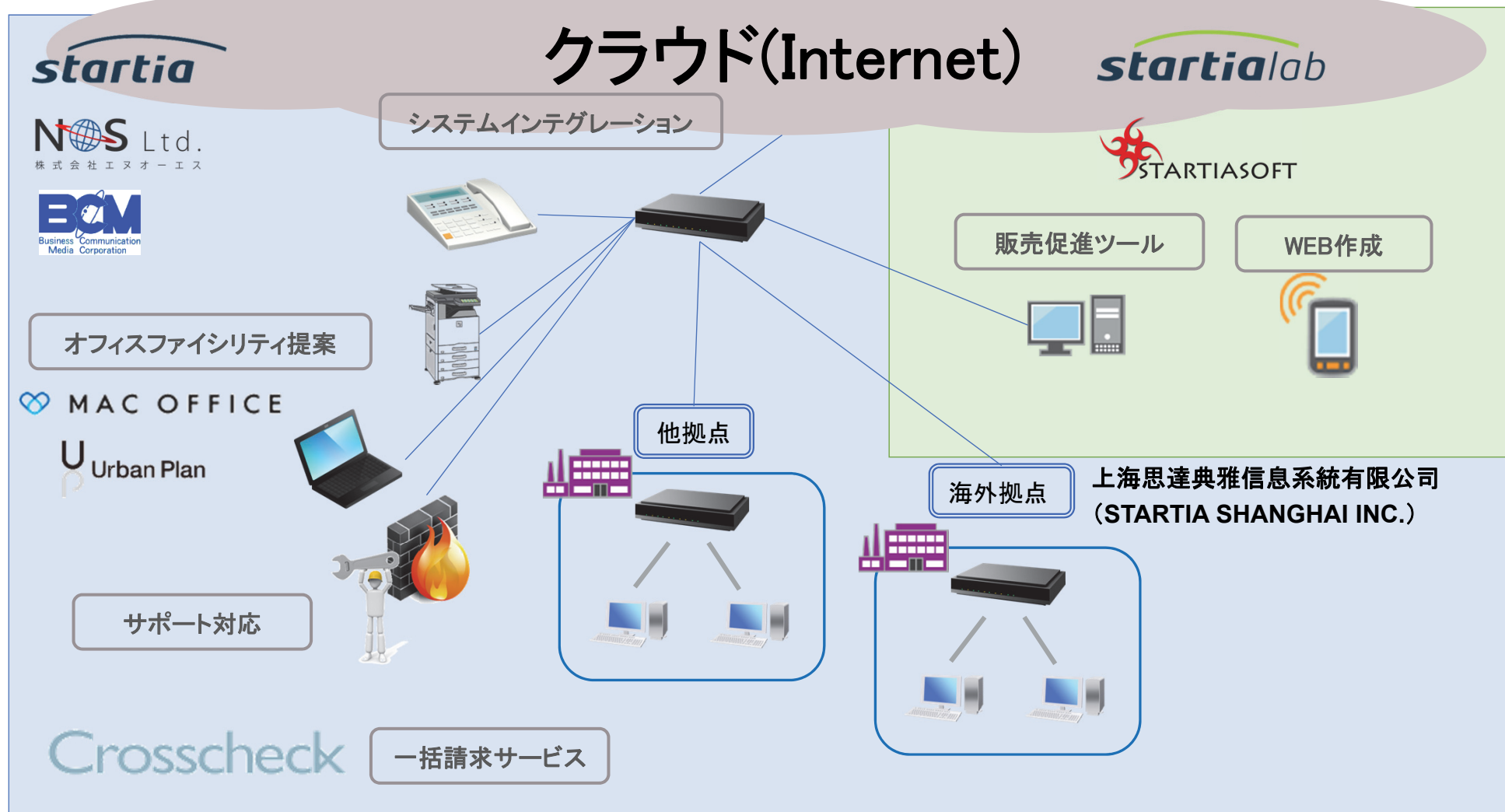
社会のニーズとマーケットを見極め、人と企業の未来を創造し、
優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す。

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統有限公司(英文名称: STARTIA SHANGHAI INC.) 株式会社エヌオーエス ビーシーメディア株式会社
関連会社	: 株式会社クロスチェック 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.)

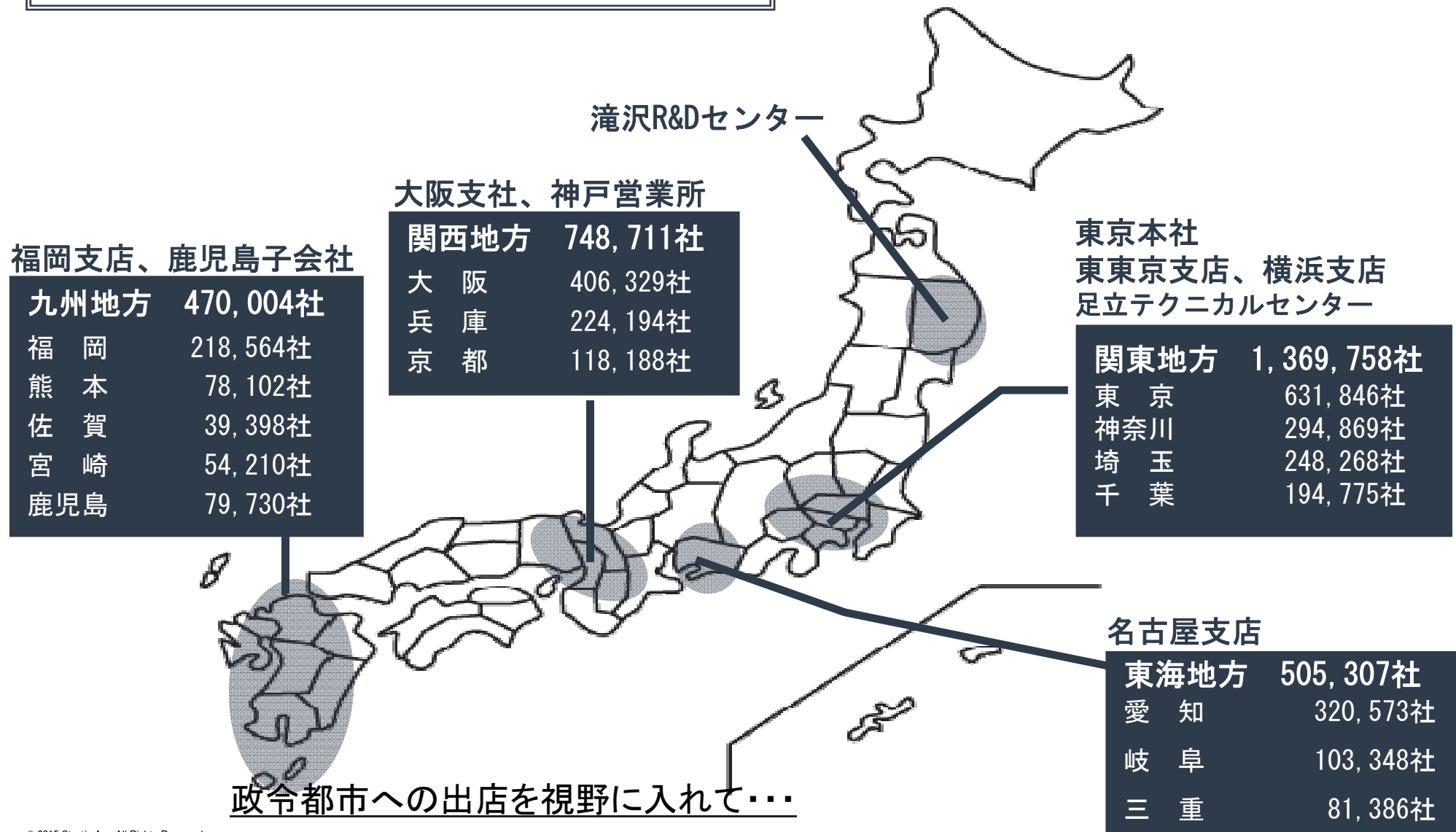


オフィスのITに関するトータルソリューションカンパニー



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)



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

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

BCM
Business Communication Media Corporation

(出資比率100%) **NEW!!**

■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

持分法適用関連会社

Crosscheck

(出資比率42.31%) **NEW!!**

■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

①会社名

Crosscheck

株式会社クロスチェック

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て財務基盤の安定を図るため、100%子会社から42.13%の持分法適用関連会社となりました。

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98百万円発生しました。

①会社概要

株式会社エーティーワークス



所在地: (東京)東京都港区 (富山)富山県富山市

事業内容: WEBサービス、サーバサービス、クラウドサービス等

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



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@startia.co.jp

(IR窓口) 03-5339-2162(直通)



強化商材について



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



Cloud Circus

BtoBのインバウンドマーケティングはこれ1つで。

デジタルマーケティングをこれ一つで。

[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]





Cloud Circus

料金改定と新たな支援サービスについて



CloudCircusご導入プラン/料金表

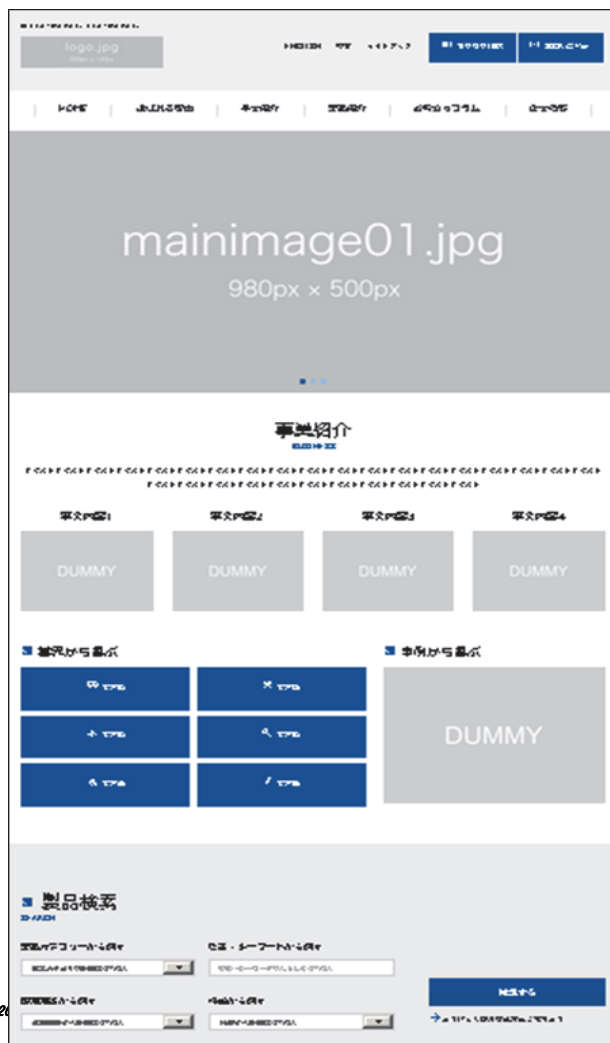
＜導入ツール内容＞	＜ツールご利用料金＞
Bownow CMSBlueMonkey テンプレート Plusdb セルフエディション ActiBookSaaS ActiBookDocs COCOARSaaS	初期費用： 50 万円 月額費用： 5 万円 ※最低ご利用期間 1 年間
導入支援コンサル	月額費用： 25 万円×3ヶ月
	月額費用： 15 万円×5ヶ月

WEBマーケティングプラン

WEBマーケティング＜ビジネス＞	月額 25 万円
WEBマーケティング＜パートナー＞	月額 50 万円

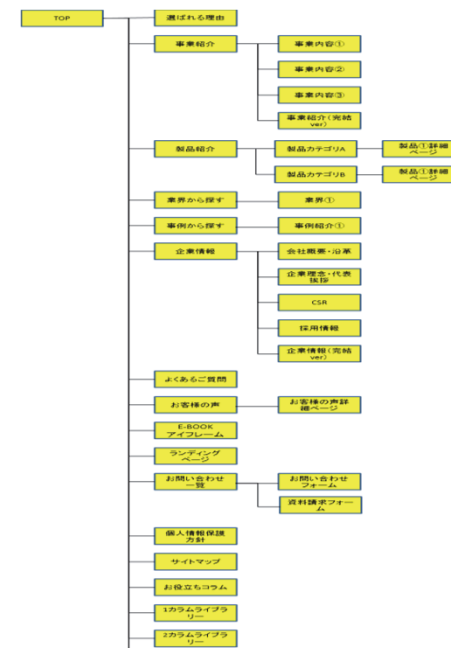


企業WEBサイトに必要なWEBテンプレートの提供



ポイント①

PC・タブレット
スマートフォン
に自動対応した
WEBサイト
テンプレート



ポイント②

過去1329社の実績
から企業集客サイト
に必要なページの
基本レイアウトを
約40ページ分用意



Plusdb

Cloud Circus 新たな機能 Plusdbセルフエディション

startialab

製品データベースサイトをご自身で 検索項目・レイアウトも含め簡単作成編集可能

ソフトアタッシュケース 紺
アタッシュケース

HOME > List > Detail

area5 {sheet002.ce1005}

さまざまなビジネスシーンで活躍！
B4ファイルサイズの2WAYバックです。フレームには選べる強力のある素材を使っています。

価格	3,453 円
型番	SAT-100-0110-01
メーカー	バンジーコヤマ
発売日	2010年01月10日

タイトル (ダブルクリックで編集)

Sample Image

右メニューからブロックを
配置して編集してみましょう

右側テキスト (ダブルクリックで編集) サンプルテキスト さん
ぶるできと Sample Text サンプルテキスト さんぶるできと
と Sample Text サンプルテキスト さんぶるできと Sample
Text

grid2col5 設定 上 下

価格56円付録

材質：ポリエステル 収納部寸法：425×300mm
サイズ：B4
カラー：紺
付属品：肩掛けベルト付き
外寸：450×100×320mm

製品検索

キーワード

型番

価格帯

～

円

☐ 新製品

ここに追加されます。 ×

☐ おすすめ

☐ キャンペーン

検索する

ポイント

高い更新性

従来データベース構築時に
要件定義を行った後は
検索軸やレイアウトを
変更することはできませんでした。

しかしPlusdbであれば
構築後でも編集可能です。



Cloud Circus ご導入後の運用プランとして

導入・運用コンサルティングプラン

Cloud Circus を活用頂き、貴社インバウンドマーケティングの活性化を支援させて頂く為のプランをご用意しております。

Cloud Circus

導入支援
コンサルティング
＜ベーシック＞

又は
月額25万円×3
月額15万円×5



弊社コンサル担当が
Cloud Circusを導入頂く会社様に対して
「マーケティング戦略策定」
「目標設定支援」
「操作講習」
「運用トライアル/初回効果測定」
までを初回3ヶ月又は6ヶ月の期間
行う**スタータープラン**です。

※活用頂く為の設置作業が含まれた
プランの為、CloudCircusをご利用の
お客様に必須後導入頂くプランとなります。

Cloud Circus

WEBマーケティング
＜ビジネス＞

月額25万円



導入支援満了後、**運用支援・効果測定**を
引き続きご依頼いただく場合のプランです。
「施策の実施実務作業」
「効果測定とレポート提出」
「運用の為のノウハウ提供」
など運用していく中で**PDCAを回す**為に
運用施策改善も含めて
コンサルティングを行うプランとなります。

※デジタルマーケティングの
ノウハウコンサル・マーケティング支援を
ご希望の方におすすめのプランです。

Cloud Circus

WEBマーケティング
＜パートナー＞

月額50万円



左記**ビジネスプラン**内容に加えて
「コンテンツ制作」
「メールマーケティングの素材作成」
「オウンドメディアライティング」
など運用する上で必要な**実務作業**を
弊社運用コンサルティングが
月々必要なコンテンツを策定し、
作業・設置するプランとなります
※社内/社外に実務作業が出来る方がいない会社様、
よりクリエイティブな内容をご希望の会社様に
おすすめのプランです。



初回設定/目標設定

運用ルール策定

マーケティング施策を行うための戦略決めと
そこに対する目標設定・運用ルールの策定を
貴社と一緒に確定していきます。



施策初回運用

策定した戦略の運用第1回目を実践し、
効果測定レポートを提出することで、
高価測定方法などのノウハウ提供を行います。



Cloud Circus 導入支援コンサル



スターターキット

マーケティング運用に必要な各種資料や
Cloud Circusの各商材をスムーズにご活用頂く為の
資料やマニュアルをまとめたスターターキットを
ご用意しております。



操作講習

Cloud Circusの各商材の操作方法の講習いたします。
貴社活用していただく商材をメインに
全商材の操作のご案内を行います。



BowNow ver.1.2.1

追加された機能について

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

リード検索、企業検索の機能強化



従来の検索機能に加え、ユーザーアクションや企業属性など検索できる対象の追加や抽出期間の設定を行えるようになり、従来よりリードや企業を詳しく調べることが出来ます。

詳しい使い方はマニュアルサイトで確認できます

http://manual.bownow.dog/basic/lead/lead_management.html

検索条件 クリア 検索

個別検索

会社・組織名

電話番号

その他詳細項目

ユーザーアクションの指定

1週間以内 1か月以内 半年以内

1年以内 指定しない

2016/07/29 ~ 2016/08/04

アクション AND検索 OR検索

☒ サイトアクセス 1 回以上

☒ メールから流入 1 回以上

☐ フォーム送信 回以上

リード (メールアドレスあり) +10 ↑ total 22,256 人

ユニークユーザー (トレースあり) +4,052 ↑ total 97,634 ユーザー

企業 +229 ↑ total 7,900 社

サイトアクション 2016/07/29 ~ 2016/08/04

サイトアクセス	メールから流入	フォーム送信	サインアップ	ログイン	ダウンロード
33 人	13 人	5 人	1 人	0 人	0 人

新規追加 全40件中 / 25

氏名 (企業名)	メルマガ	担当者	ステータス	最終アクション
三重野 秀輔 (株式会社ビジョン)	希望			サイトアクセス
下里 誠弥 (株式会社 星美製作所)	希望			メールから流入
佐藤 勝彦 (有限会社上田黒二丁目デザイン事務所)	希望			—
佐藤 誠治 (株式会社オクト)	希望			—
加東 貞夫 (株式会社ぐるなび)	拒否			サイトアクセス
勝山 美喜子 (スタック電子株式会社)	希望			サイトアクセス
南田 真太郎 (アヴァンデザイン研究所)	希望			サイトアクセス
厚見 萌 (株式会社トータルバック)	希望			—



Bow Now

企業詳細画面で確認できる情報を追加

startia

BowNowを設置しているサイトにアクセスされるだけで取得できる 企業情報や組織情報（上場区分、資本金、従業員数、売上高）、業種分類が追加されました。この項目で検索することもできます。

※弊社データベースに登録されている情報のみ表示されますので、企業によっては表示されない内容があります。

基本情報			
企業名	AGS株式会社	企業名（英語）	AGS Corporation.
ウェブサイト	http://www.ags.co.jp/	IPアドレス	221.241.243.18
郵便番号	330-0075	住所	埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷4-3-25
電話番号	048-825-6000	FAX番号	048-822-7337
組織情報			
上場区分	東証一部	資本金	不明
従業員数	500人以上	売上高	100億以上500億未満
業種情報			
業種大分類	情報通信業	業種中分類	情報サービス業
業種小分類	情報処理・提供サービス業	業種細分類	情報提供サービス業
アクセスユーザー			
リード/UU数	2 / 2	アクセス数	2



Bow Now

リード一括登録時に設定できる項目を追加



BowNowにリード情報を登録する際に、BowNow固有の管理情報も同時に一括登録できるようになりました。登録の手間が大幅に削減されます。

リード一括登録

CSVファイルのインポート

必須 CSVファイル [参照...](#)

指定フォーマットで作成したCSVをお使い下さい (CSVのサンプルはこちら)

必須 インポート方法 ☒ 新規登録 (重複を省く) ☐ 更新 (重複を上書く)

インポートするリード情報のメールアドレスが、すでにBowNowに登録されている場合は、そのリード情報の**インポートをスキップ**します (上書き更新を行いません)。

付帯情報の登録 ☐ CSVの付帯情報 (Excel形式)

登録時に設定する配信ステータス

任意 メルマガ配信グループ

任意 認証コンテンツ登録

- ☐ 認証フォーム01
- ☐ 認証フォーム (2016年)
- ☐ フォームサンプル追加
- ☐ ver.1.1.0
- ☐ サインアップ (2016年)

選択した認証コンテンツの

登録時に設定する管理情報

任意 リード獲得元

任意 ステータス [+](#)

任意 グループ [+](#)

任意 担当者

任意 タグ

リード獲得元、タグについては情報の上書きではなく、リード情報に追加されます。

[インポート実行](#)



活用事例



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」

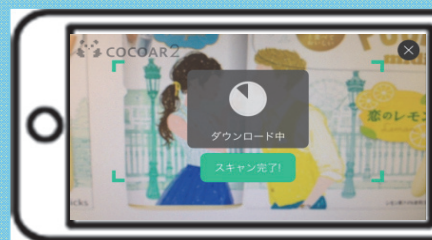


パッケージは6種類
組み合わせは12種類

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！

COCOAR2



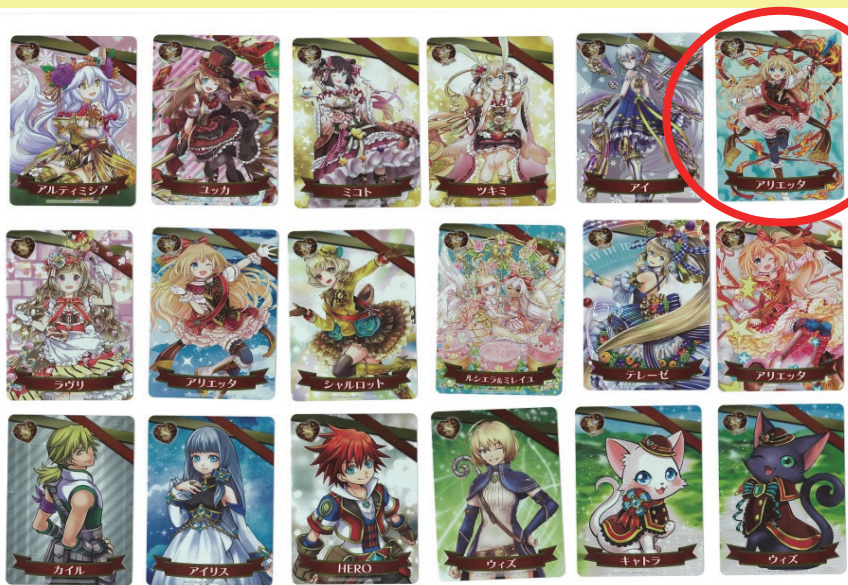
江崎グリコ様 × 白猫プロジェクト アーモンドピーク

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