

2017年8月10日



スターティア株式会社
(東証一部 3393)

2018年3月期 第1四半期 決算説明資料

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。

2018年3月期 第1四半期 決算説明ハイライト

売上高2,619百万円(前期比+304百万円)
営業利益▲6百万円(前期比+171百万円)となった。
前期に比べ、カスタマー1stによる販売施策により収益性が上昇した。

デジタルマーケティング関連事業は、売上高及び利益が回復基調へ転換した。

ITインフラ関連事業は、過去最高の売上高、利益となり、好調となる。

投資先企業の有価証券をエグジットしたことにより、特別利益が86百万円生じた。

目次

・第1四半期実績	…P3
・第1四半期実績(損益推移表)	…P4
・セグメント別売上高(実績)	…P5
・セグメント別セグメント利益(実績)	…P6
・ストック&フロー売上	…P7
・セグメント別 スtock売上高 推移表	…P8
・財務指標(四半期) 損益計算書	…P9
・ニュースリリース一覧	…P10
・連結貸借対照表	…P11
・連結損益計算書	…P12

第1四半期実績

連結

売上高: 2,619百万円
営業利益: ▲6百万円

セグメント別

デジタルマーケティング
関連事業

売上高: 389百万円
セグメント利益: ▲17百万円

ITインフラ
関連事業

売上高: 2,229百万円
セグメント利益: 16百万円

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: ▲5百万円

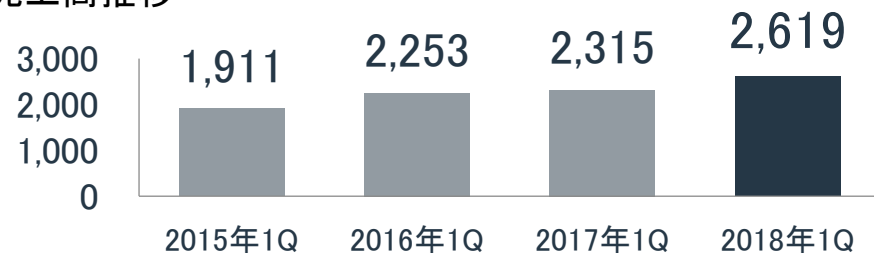
第1四半期実績(損益推移表)

フロー売上高の増加が業績を牽引し、一方でコストの上昇を抑えた。

	2015年3月期 1Q	2016年3月期 1Q	2017年3月期 1Q	2018年3月期 1Q
売上高	1,911	2,253	2,315	2,619
営業利益	6	△107	△177	△6
経常利益	18	△85	△189	△2
当期純利益	38	△80	△43	40

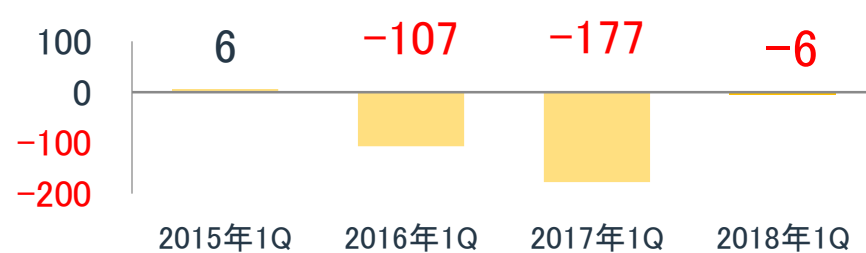
売上高推移

(単位: 百万円)



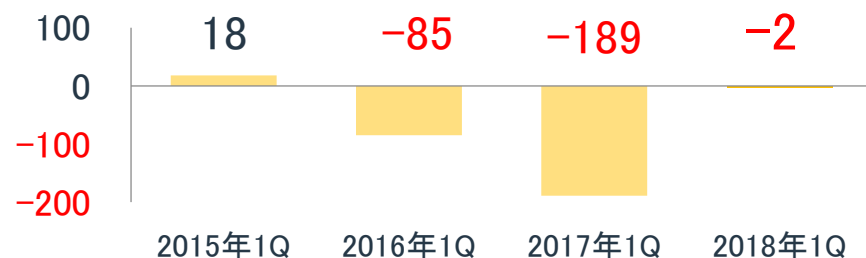
営業利益推移

(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)



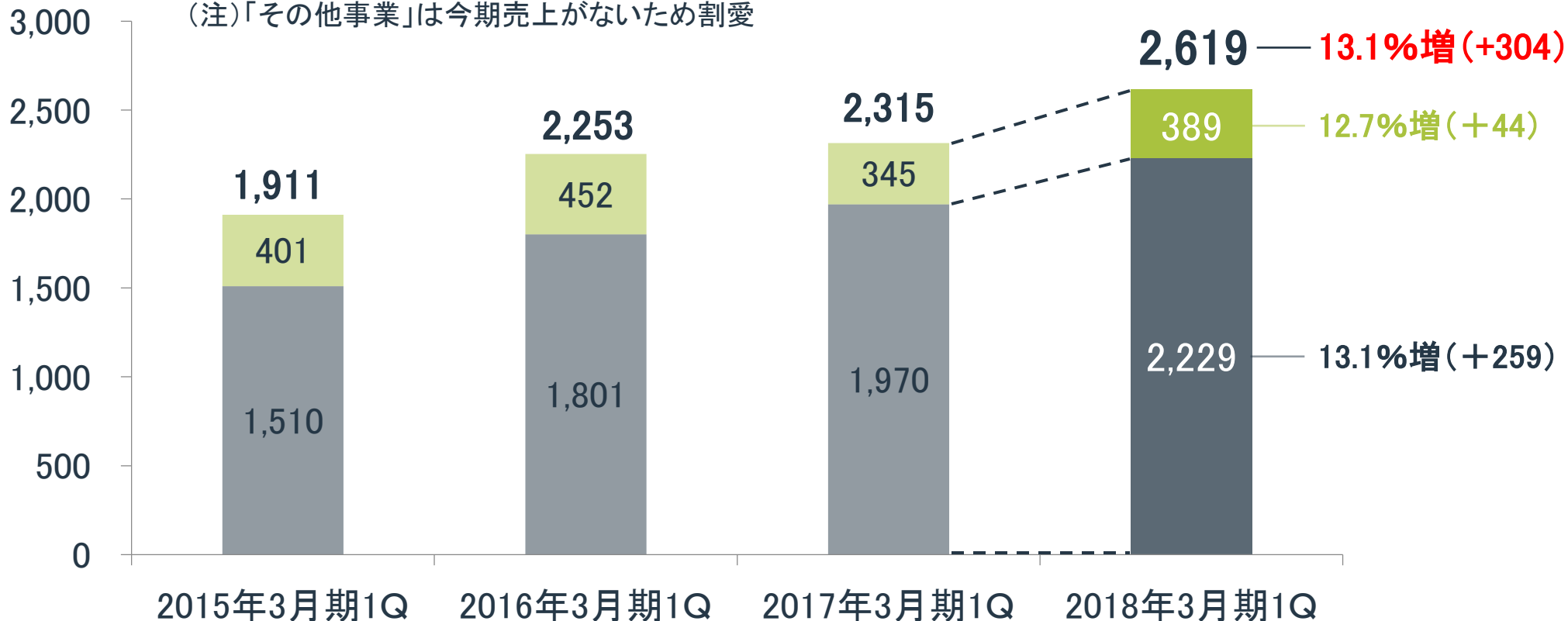
セグメント別売上高(実績)

デジタルマーケティング関連事業は、前期から引き続き、WEBプロモーション関連が好調により2015年3月期1Qの水準まで売上高が回復した。

ITインフラ関連事業は、OA機器販売が好調により過去最高の1Q売上高となった。

■ ITインフラ関連事業 ■ デジタルマーケティング関連事業 (単位百万円)

(注)「その他事業」は今期売上がないため割愛

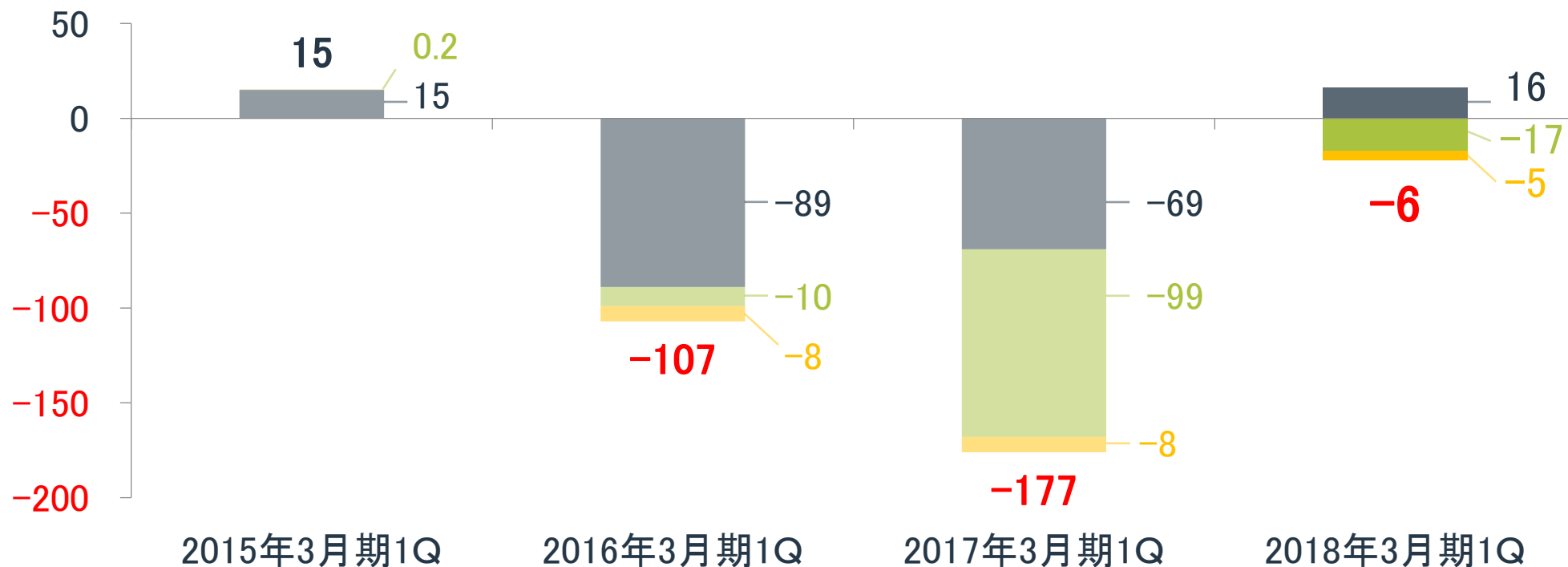


セグメント別セグメント利益(実績)

デジタルマーケティング関連事業は、昨年から取り組んだ大型案件に対するWEB制作の効率が高まり、収益性が改善した。

ITインフラ関連事業は、売上増加に加え、原価の上昇を抑えたことにより黒字に転換した。

■ ITインフラ関連事業 ■ デジタルマーケティング関連事業 ■ その他事業 (単位百万円)

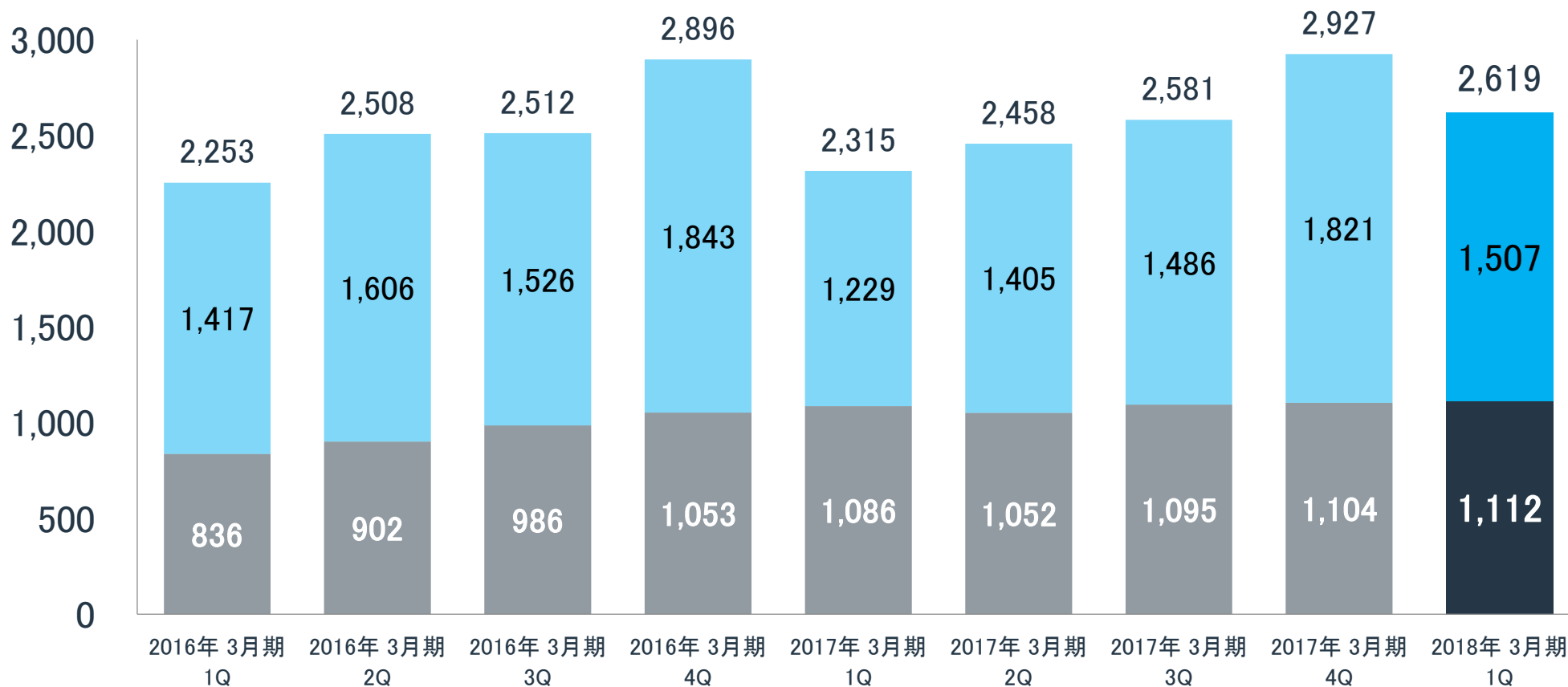


ストック&フロー売上

ストック売上高は年間4,479百万円を計画しており、1Q実績が1,112百万円となった。
ストック売上高は計画通りの進捗である。

■ ストック売上 ■ フロー売上

(単位: 百万円)



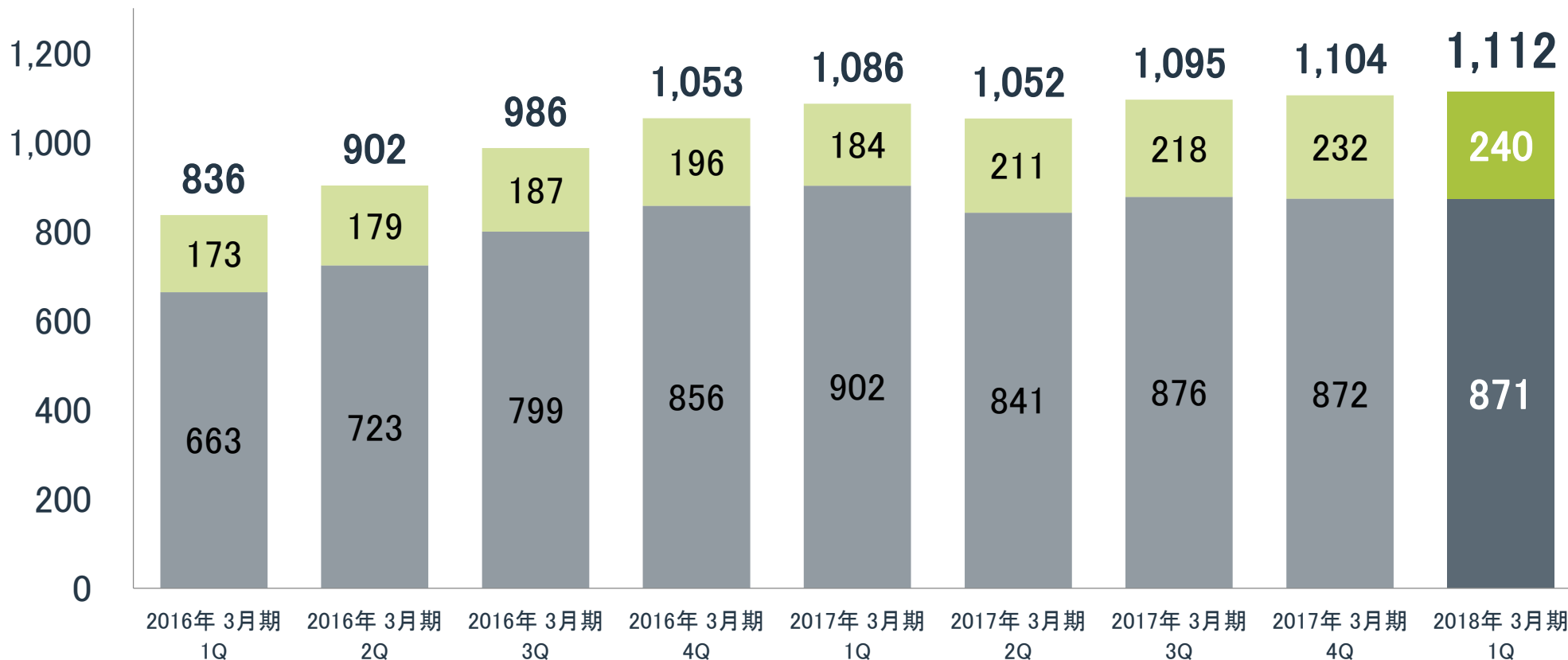
セグメント別 スtock売上高 推移表

ストック売上高は1Q実績が1,112百万円となった。
ストック売上高は年間4,479百万円を計画しており、順調に推移している。

■ ITインフラ関連事業

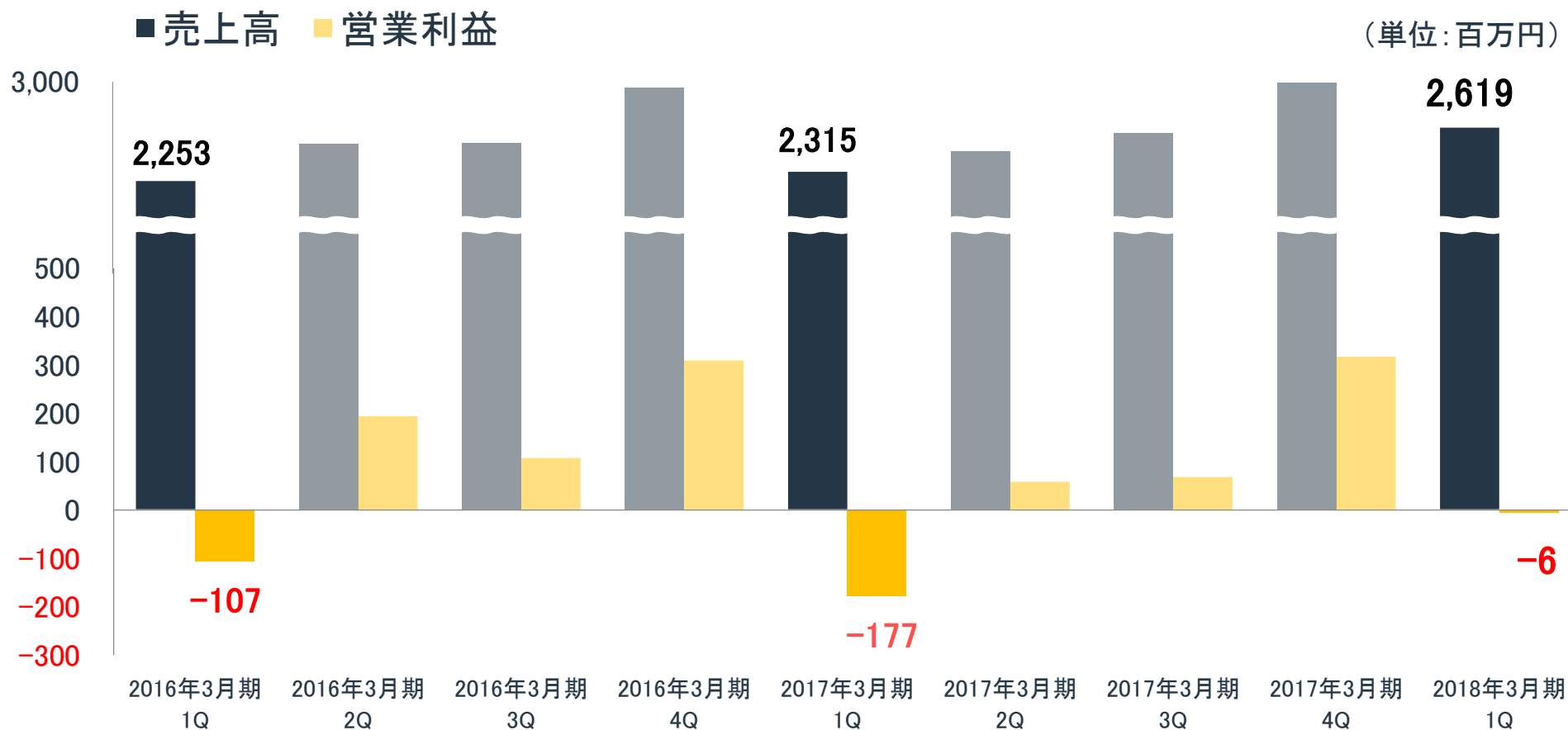
■ デジタルマーケティング関連事業

(単位: 百万円)



財務指標(四半期) 損益計算書

第1四半期(4月-6月)は、3月の駆け込み需要の反動、新人教育費用の負担により営業損失で着地する。今期は、カスタマー1stにより需要の反動を和らげ営業損失を抑えた。



ニュースリリース一覧

- 2017.07.27 ソーシャルアイドル「notall」0円ニューシングル「CD売るの、辞めました。」の CDやPVにARアプリCOCOAR2が活用！
- 2017.07.03 累計発行部数1700万部超の人気漫画原作アニメ「弱虫ペダル」と 東京スカイツリータウン®の コラボイベントに ARアプリ「COCOAR2」が活用！
- 2017.06.28 障がい者の雇用促進を目的とした新会社「スターティアウィル株式会社」設立のお知らせ
～7月3日(月)より事業開始、千葉県千葉市にて～
- 2017.06.22 上海の印刷企業4社と合併会社を設立
中国でのAR(拡張現実)作成ソフトの販売強化～2017年6月に設立予定 導入企業数300社を目指す～
- 2017.06.12 アプリ制作ソフト「AppGoose」、フリープランの提供が決定！誰でも1アプリ無料で制作可能に
～先行受付6月12日(月)開始、6月末から提供～
- 2017.06.07 スマホ用のLPサイト制作ソフト「creca」、6月7日(水)よりフリープランの提供開始！
1サイト無料で制作可能に
- 2017.06.07 当社の持分法適用関連会社のMACオフィスと 弁護士ドットコムとの業務提携のお知らせ
- 2017.05.26 経済産業省のサービス等生産性向上IT導入支援事業の支援事業者に採択
ホームページ制作サービスが補助金対象のITツールとして認定
- 2017.05.24 マーケティングオートメーションツール「BowNow」、フリープランの提供が決定！
無償で企業IPと個人ログを活用して見込み顧客の把握が可能に ～先行受付6月開始、7月末から提供～

連結貸借対照表

(単位:千円)

資産の部		2017.3	2017.6
科目			
流動資産		4,498,553	4,231,569
	現金及び預金	2,221,131	2,395,043
	受取手形及び売掛金	1,772,181	1,410,319
	原材料	89,110	82,538
	営業投資有価証券	188,637	212,188
	繰延税金資産	82,360	54,507
	その他	224,428	160,931
	貸倒引当金	△79,297	△83,961
固定資産		1,396,362	1,301,222
	有形固定資産	108,498	103,385
	無形固定資産	531,025	490,508
	のれん	165,064	151,921
	ソフトウェア	364,847	337,473
	その他	1,113	1,113
	投資その他の資産	756,838	707,327
資産合計		5,894,915	5,532,791

負債の部		2017.3	2017.6
科目			
流動負債		1,712,314	1,511,354
	買掛金	681,653	585,978
	賞与引当金	192,319	95,743
	未払法人税等	48,986	22,148
	1年以内返済予定長期借入金	346,413	333,320
	その他	442,943	474,164
固定負債		211,645	93,673
	長期借入金	200,196	83,370
	その他	11,449	10,303
負債合計		1,923,959	1,605,027
純資産の部			
株主資本		3,932,671	3,912,640
	資本金	824,315	824,315
	資本剰余金	926,896	926,896
	利益剰余金	2,268,805	2,248,774
	自己株式	△87,346	△87,346
その他の包括利益累計額		37,563	15,123
新株予約権		720	0
非支配株主持分		0	0
純資産合計		3,970,956	3,927,763
負債純資産合計		5,894,915	5,532,791

連結損益計算書

(単位: 千円)

項目	2016.6	2017.6	増減額	増減率
I 売上高	2,315,902	2,619,573	+303,671	+13.1%
II 売上原価	1,385,179	1,514,288	+129,109	+9.3%
売上総利益	930,723	1,105,284	+174,561	+18.8%
III 販売費及び一般管理費	1,108,364	1,111,715	+3,351	+0.3%
営業利益	▲177,641	▲6,430	+171,211	—
IV 営業外収益	18,148	6,400	▲11,748	▲64.7%
V 営業外費用	29,914	2,023	▲27,891	▲93.2%
経常損失	▲189,406	▲2,053	+187,353	—
VI 特別利益	103,523	86,784	▲16,739	▲16.2%
VII 特別損失	0	5,360	+5,360	—
税金等調整前四半期純損益	▲85,882	79,370	+165,252	—
VIII 法人税等	▲48,108	38,793	+86,901	—
四半期純損益	▲37,773	40,577	78,350	—
IX 非支配株主に帰属する四半期純利益	5,883	0	▲5,883	—
親会社株主に帰属する四半期純損益	▲43,656	40,577	+84,233	—



スターティア株式会社 IR窓口

〒163-0919東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
TEL 03-5339-2109(平日9時～18時) MAIL ir@startia.co.jp
スターティアIR情報ホームページ <https://www.startia.co.jp/ir/>

参考資料

スターティア株式会社
(東証一部 3393)

・経営指標等推移	…P3
・沿革	…P4
・会社概要	…P5
・グループ会社紹介	…P6
・事業領域(デジタルマーケティング関連事業)	…P7
・デジタルマーケティング関連事業とは	…P8
・事業戦略(デジタルマーケティング関連事業)	…P9
・「Cloud Circus」とは	…P11
・事業領域(ITインフラ関連事業)	…P12
・事業戦略(ITインフラ関連事業)	…P13

		2015年3月期（連結）	2016年3月期（連結）	2017年3月期（連結）
売上高	（千円）	8,682,336	10,171,029	10,282,411
経常利益	（千円）	878,359	544,653	285,619
当期純利益又は当期純損失	（千円）	592,683	253,046	5,912
資本金	（千円）	824,315	824,315	824,315
発行済株式数	（株）	10,240,400	10,240,400	10,240,400
純資産額	（千円）	3,977,505	4,088,681	3,970,956
総資産額	（千円）	5,662,248	6,529,117	5,894,915
1株当たり純資産額	（円）	389.90	400.57	393.04
1株当たり当期純利益	（円）	58.09	24.82	0.58
自己資本比率	（％）	70.2	62.6	67.4
自己資本利益率	（％）	15.9	6.3	0.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	（千円）	768,840	366,738	155,252
投資活動によるキャッシュ・フロー	（千円）	△595,933	△762,919	△165,631
財務活動によるキャッシュ・フロー	（千円）	△82,119	705,957	△403,352
現金及び現金同等物の期末残高	（千円）	2,335,276	2,620,183	2,199,926

年月	変遷の内容
平成8年2月	有限会社テレコムネットを設立（埼玉県所沢市山口3丁目2番）
平成16年2月	商号をスターティア株式会社に変更
平成17年12月	東京証券取引所マザーズ上場
平成18年6月	電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook（デジタルリンク アクティブブック）」の提供開始
平成21年4月	スターティアラボ株式会社（現連結子会社）を設立
平成21年5月	株式会社MACオフィス（現持分法適用関連会社）の株式を取得
平成23年10月	西安思達典雅軟件有限公司（英文名称：STARTIASOFT INC.）（現持分法適用関連会社）を設立 （西安世維軟件有限公司との合併会社）
平成24年1月	株式会社アーバンプラン（現持分法適用関連会社）の株式を取得
平成24年11月	ARコンテンツ作成サービス「ActiBook AR COCOAR（アクティブブック エーアール ココアル）」 の提供開始
平成25年1月	上海思達典雅信息系統有限公司（英文名称：STARTIA SHANGHAI INC.）（現連結子会社）を設立
平成25年7月	日中間の高速インターネット VPN サービス「Global Gateway（グローバルゲートウェイ）」の提供開始
平成26年2月	東京証券取引所市場第一部上場
平成26年10月	株式会社クロスチェック（現持分法適用関連会社）を設立
平成27年10月	株式会社エヌオーエス（現連結子会社）の株式を取得
平成28年7月	ビーシーメディア株式会社（現連結子会社）の株式を取得



スターティア株式会社

東京証券取引所 市場第一部 (証券コード3393)

設立1996年2月21日

資本金824,315千円 (2017.3.31現在)

従業員数連結：602名 (2017.3.31現在)

単体：451名 (2017.3.31現在)



本社

〒163-0919

東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19F

TEL:03-5339-2101 FAX:03-5339-2102

- 📍 東東京支店 📍 大阪支店 📍 横浜支店
- 📍 名古屋支店 📍 福岡支店 📍 神戸営業所
- 📍 千葉オフィス 📍 足立テクニカルセンター



連結子会社

スターティアラボ株式会社(東京都)
上海思達典雅信息系统有限公司(上海)
ビーシーメディア株式会社(大阪府)
株式会社エヌオーエス(鹿児島県)

持分法適用関連会社

株式会社クロスチェック (東京都)
株式会社MACオフィス(東京都)
株式会社アーバンプラン(東京都)
西安思达典雅软件有限公司(中国)

グループ会社

西安スターティアソフト株式会社(中国)

事業内容 (グループ)

- ・ AR作成ソフト、電子ブック作成ソフトサービス
- ・ WEB制作、マーケティングオートメーションツール
- ・ SaaS型オンラインストレージサービス
- ・ マネージドネットワークサービス、システムインテグレーション、セキュリティ対策
- ・ モバイルソリューションの販売、企画、開発、提供
- ・ 通信システム機器販売、設計、施工、保守メンテナンス
- ・ OA機器販売、設計、施工、保守メンテナンス
- ・ コーポレートベンチャーキャピタル
- ・ オフィスファシリティのソリューションサービス

100%完全連結子会社

スターティアラボ株式会社



AR作成ソフトCOCOARを中心としたWebアプリケーションの企画・開発・販売・保守。Webサイトの企画・制作・運営・保守・コンサルティング、マーケティングオートメーションツールの提供

上海思達典雅信息系統有限公司

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

ビーシーメディア株式会社



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

株式会社エヌオーエス



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

持分法適用関連会社

株式会社アーバンプラン



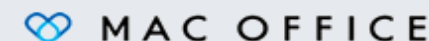
(出資比率34.23%)
オフィス移転、改築に伴うレイアウト作成、意匠デザイン作成、内装工事、オフィス家具販売

株式会社クロスチェック



(出資比率30.56%)
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

株式会社MACオフィス



(出資比率30.48%)
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

西安思达典雅软件有限公司

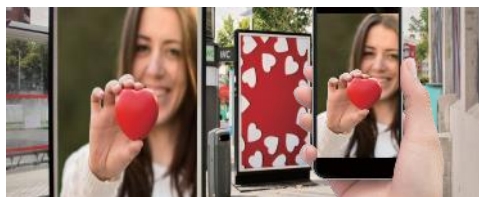


(出資比率30.0%)
ソフトウェアの企画、開発

デジタルマーケティング関連事業

ミッションは情報の利益化。

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。



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。



電子ブック作成ソフト

電子ブックを簡単作成

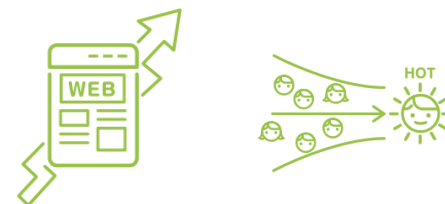
雑誌、会社案内、商品案内を電子化。スマートフォンでも閲覧できるようになります。



アプリ作成ソフト

店舗などの販促アプリの作成

お店のアプリを開設して、イベントキャンペーンで集客が行えるように。



Web制作&CMS

マーケティング オートメーションツール

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。



※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。

企業が持つ情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行う。

デジタルマーケティング関連事業は、連結子会社であるスターティアラボ株式会社（以下 スターティアラボ）が担っています。スターティアラボでは、「情報の利益化」をミッションに掲げています。

インターネットの普及に伴い流通する情報量が加速度的に増加する中、ビジネスにおいては信頼性が重要となるため、情報を受け取るだけでなく、発信することが重要となってきています。しかし情報が氾濫する昨今では、価値ある情報を提供することが重要となりますが、求められる情報を発信するということは簡単ではありません。

そうした中、スターティアラボでは「人」と「ログ」に着目し、情報を消費する過程で蓄積されるログデータ（行動履歴）を読み取り、それをヒントに人の頭で思考し、価値ある情報を精査。それをWebアプリケーションなど最適なかたちを通じて発信し、コンサルティングの力で成果へと導く活動を行っております。

1社でも多くの企業に自社の強みを気づいて頂き、その企業の力を100%発揮する環境を整えること。
それが、スターティアラボが掲げる「情報の利益化」というミッションです。

（参考）デジタルマーケティングとは

マーケティングという枠組みの中に、展示会や商談などのアウトバウンドな活動とリスティング広告やオウンドメディアといったWEBマーケティングが存在しています。（右図ご参照）

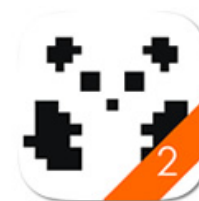
デジタルマーケティングは、WEBマーケティングとアウトバウンドマーケティングをつなぐ位置づけにあり、つまりオンライン・オフラインをまたいだマーケティング活動を指します。



主軸であるAR作成ソフト「COCOAR」は、アーリーマジョリティ層への拡販を強化

前期は、アーリーアダプター層と呼ばれる新規性が強いサービスに対する投資意欲が旺盛なお客様に対する販売が一旦は落ち着き、アーリーマジョリティ層と呼ばれる製品の費用対効果をより慎重に検討するお客様への事業展開を行いました、足踏みしている状況でした。

その為、今期からは、アーリーマジョリティ層に対して、一部機能を抑えた廉価版プランの提供やCOCOARの販売パートナー企業に対する新たなプランの提供を開始し、サービスの拡販を進めております。



ARアプリ
「COCOAR2」

全国各地で活用されるCOCOAR

COCOAR導入実例1,267社

アプリのダウンロード数128万突破。

官公庁から学校まで、幅広い業種にご利用頂いております。

印刷関連	667社
出版関連	447社
Web・広告システム会社	403社
小売・卸売製造メーカー	637社
その他	368社

※ 2016年12月時点の情報です。

多彩な業種で
導入が進む
COCOAR



各商材のフリープランを提供し、顧客のマーケティング活動を複合的に支援

デジタルマーケティング関連事業では、スターティアラボが提供するAR作成ソフト「COCOAR」やマーケティングオートメーションツール「BowNow」といったソフトウェアを複合的に活用することで、BtoB企業の複雑な商流と検討フェーズを可視化し、オンラインの施策とオフライン営業施策（展示会、営業商談など）も含めたすべての営業活動を繋ぎ、ボトルネックを解消しながら企業のマーケティング活動を支援いたします。

デジタルマーケティング関連事業が提供するこうした各ソフトウェアの製品群を「Cloud Circus」（クラウドサーカス）と呼んでいます。各ソフトウェアの総導入実績は累計4,672社以上に及びますが、更に多くの企業への導入を促進するために、今期より各ソフトウェアのフリープランの提供を開始いたしました。

これは製品の導入の敷居を下げることで、多くの企業に各製品を導入して頂き、より高度な機能を望むお客様には有料の高機能版への移行やその他のプロダクトのご導入を目的としたもので、将来の安定的な利益拡大を見込んだ取り組みです。



COCOAR



ActiBook



ActiBook Docs



CMS
Blue Monkey



Knowus



Plusdb



BowNow

スターティアラボが提供する主なソフトウェア

BtoBマーケティングをサポートする、デジタルマーケティングプラットフォーム「Cloud Circus」

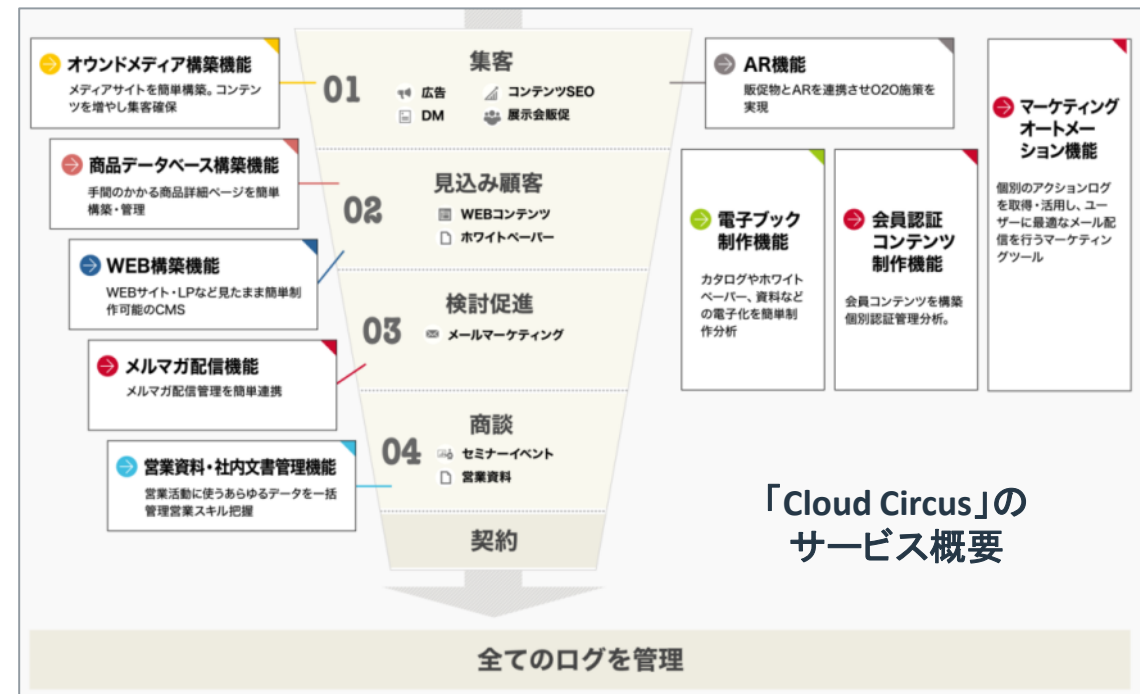
BtoBのデジタルマーケティングはこれ1つで



「Cloud Circus」は、スターティアラボがこれまで提供してきたマーケティングツールをすべてご利用いただけるサービスです。

BtoB企業の複雑な商流と検討フェーズを可視化し、オンラインの施策とオフライン営業施策（展示会、営業商談など）も含めたすべての営業活動を繋ぎ、ボトルネックを解消しながら売上の最大化を目指すシステムです。

各マーケティングツールの総導入実績は累計4,672社以上に及びます。



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には、「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ようなソリューションを提供します。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小規模企業のお客様には、ワンストップで迅速にサービスを提供します。



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

オフィスオートメーション機器・通信回線の販売



複合機



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

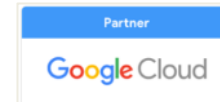


ネットワーク構築



クラウドインテグレーション

スターティアは毎クール、各局多数の連続ドラマにコピー複合機やビジネスフォンを美術協力し、ビジネスシーンでの演出小道具としてサポートしています。



※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。

リカーリングモデルの推進による継続的な収益モデルの構築

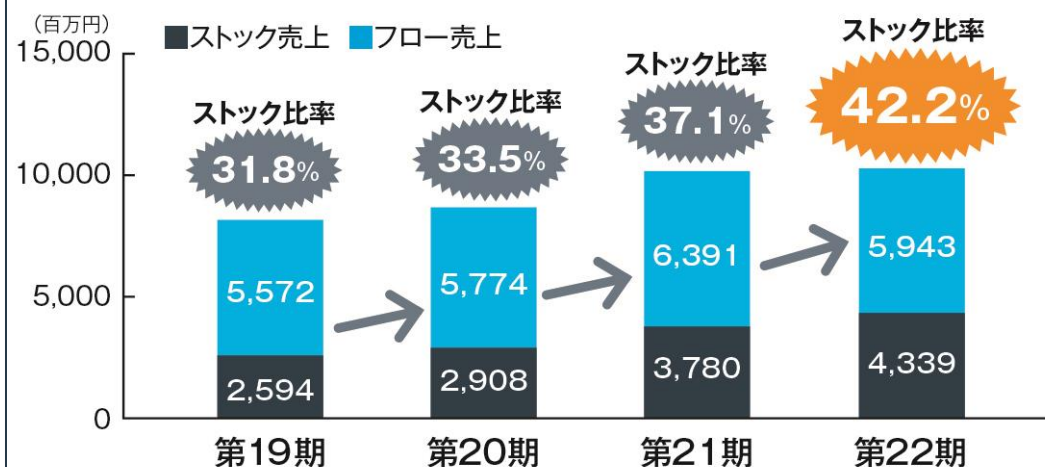
大手SI企業が参入しづらい中堅・中小企業に特化し、細やかな対応を行う専任担当性で差別化を図る

スターティア株式会社は従業員数300名未満の中堅・中小企業をメインターゲットに、事業の展開を行っております。総務省の資料によると従業員数300名未満の事業所数は全国で550万社と言われており、大手SI企業などが参入しづらい本客層をメインターゲットに、クラウドサービスおよびネットワーク環境の構築、OA機器の提供を行い、企業の業務効率の向上を支援しています。他社大手SI企業が参入しづらい背景として、本規模の事業者では、各お客様ごとに細やかな対応や課題の組み上げが必要となることがあげられます。当社では、お客様ごとに専任の担当者が付く「カスタマー1st」体制を実施し、お客様の課題にあったサービスをトータルで提供しております。

ストック型サービスへの注力による安定的な収益モデル

継続的かつ安定的に収益を得られる様、フロー商材と言われる売り切り型の商材ではなく、ストック型商材への転換を数年前より進めております。現在、ストック型商材による売上比率は40%を超え、安定した収益を実現しております。引き続き、安定した顧客基盤から継続的に収益を構築できる「リカーリングモデル」の推進を行ってまいります。ストック型商材による売上比率は右の図をご参照ください。

ストック&フロー売上の推移





スターティア株式会社IR窓口
〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1新宿モノリス19階
TEL 03-5339-2109（平日9時～18時）MAIL ir@startia.co.jp
スターティアIR情報ホームページ<https://www.startia.co.jp/ir/>