

2018年2月14日



スターティア株式会社
(東証一部 3393)

2018年3月期 第3四半期 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3四半期 決算説明ハイライト

売上高8,091百万円(前期比+736百万円)、過去5年の同期比較で最高の売上高となる。
営業利益280百万円(前期比+331百万円)、上期の好調さを維持した。

デジタルマーケティング関連事業は、売上高が前年同期比で+39百万円、セグメント利益も黒字化に転換する。(前年同期は△71百万円)

ITインフラ関連事業は、第三四半期比較では過去最高の売上高となり、事業も好調となる。

投資有価証券の一部売却により、投資有価証券売却益が313百万円生じた。

目次

1.	第3四半期連結決算総括	…P3
2.	セグメント情報総括	…P5
3.	その他	
	・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
4.	新サービス「ビジ助」	…P13

第3四半期 連結決算総括

連 結

売 上 高: 8,091百万円
営 業 利 益: 280百万円

セグメント別

デジタルマーケティング
関連事業

売 上 高: 1,316百万円
セグメント利益: 76百万円

ITインフラ
関連事業

売 上 高: 6,773百万円
セグメント利益: 222百万円

その他事業
(コーポレートベンチャーキャピタル事業)

売 上 高: 1百万円
セグメント利益: △18百万円

第3四半期 連結決算総括: 損益推移表

過去同期比で過去最高の売上高となった。また営業利益、経常利益は前年と比較し、黒字に転換した。

投資有価証券売却益が313百万円生じ、親会社株主に帰属する四半期純利益は、482百万円となる。

(単位: 百万円)

	2015年3月期 3Q	2016年3月期 3Q	2017年3月期 3Q	2018年3月期 3Q
売上高	6,066	7,274	7,355	8,091
営業利益	295	194	△51	280
経常利益	407	236	△17	293
親会社株主に帰属する 四半期純利益	284	51	106	482

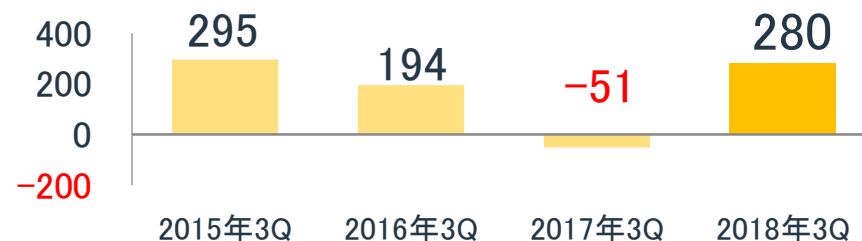
売上高推移

(単位: 百万円)



営業利益推移

(単位: 百万円)



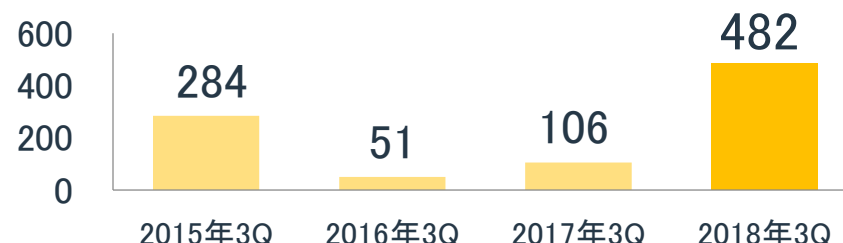
経常利益推移

(単位: 百万円)



当期純利益推移

(単位: 百万円)



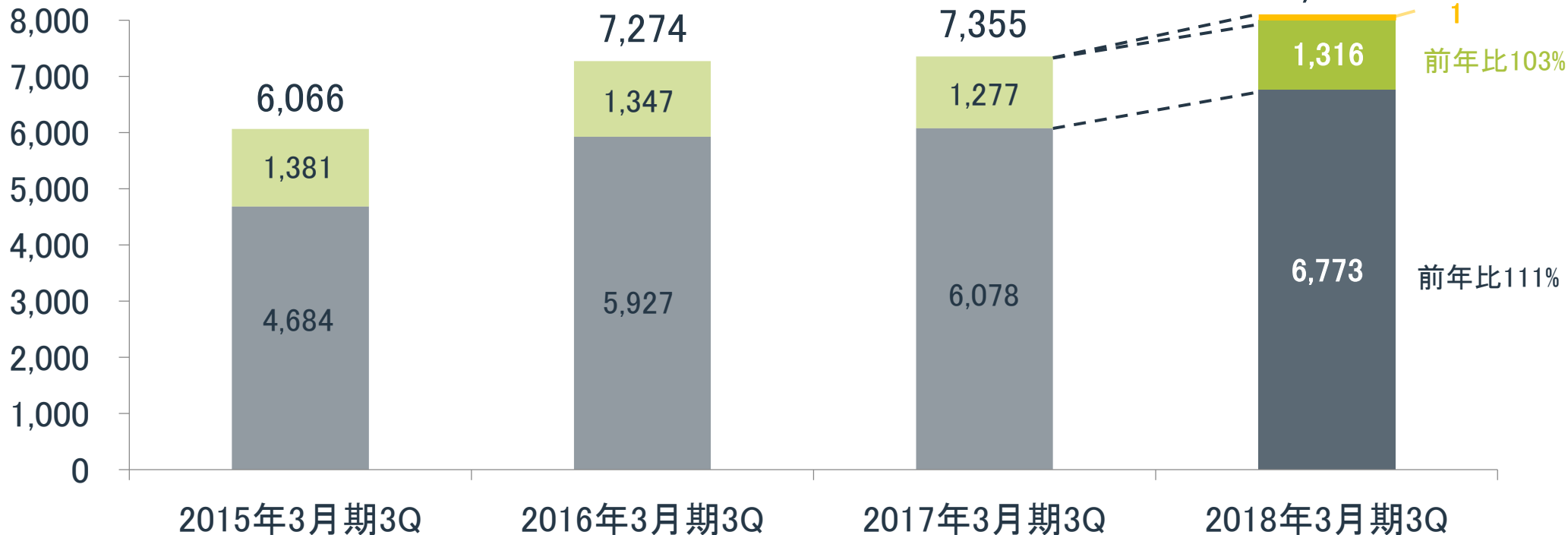
セグメント情報総括:セグメント別売上高(実績)

デジタルマーケティング関連事業は、WEBプロモーション関連が好調により、前年と比較し売上高が39百万円増加。

ITインフラ関連事業は、カスタマー1stが好調により過去最高の3Q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 ■ その他事業

(単位:百万円)



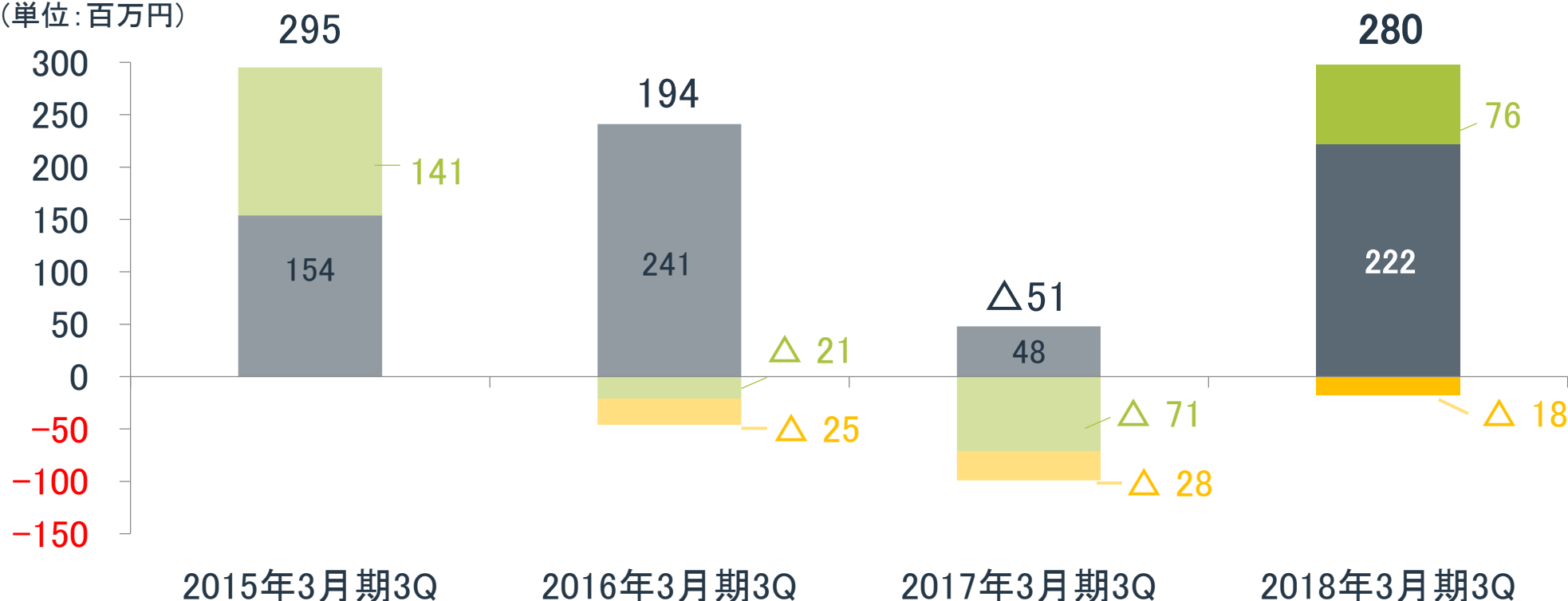
セグメント情報総括: セグメント別セグメント利益(実績)

デジタルマーケティング関連事業は、WEBプロモーション関連が好調により、前年と比較しセグメント利益が147百万円増加。

ITインフラ関連事業に関しても、前年と比較しセグメント利益が174百万円増加。

■ 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)

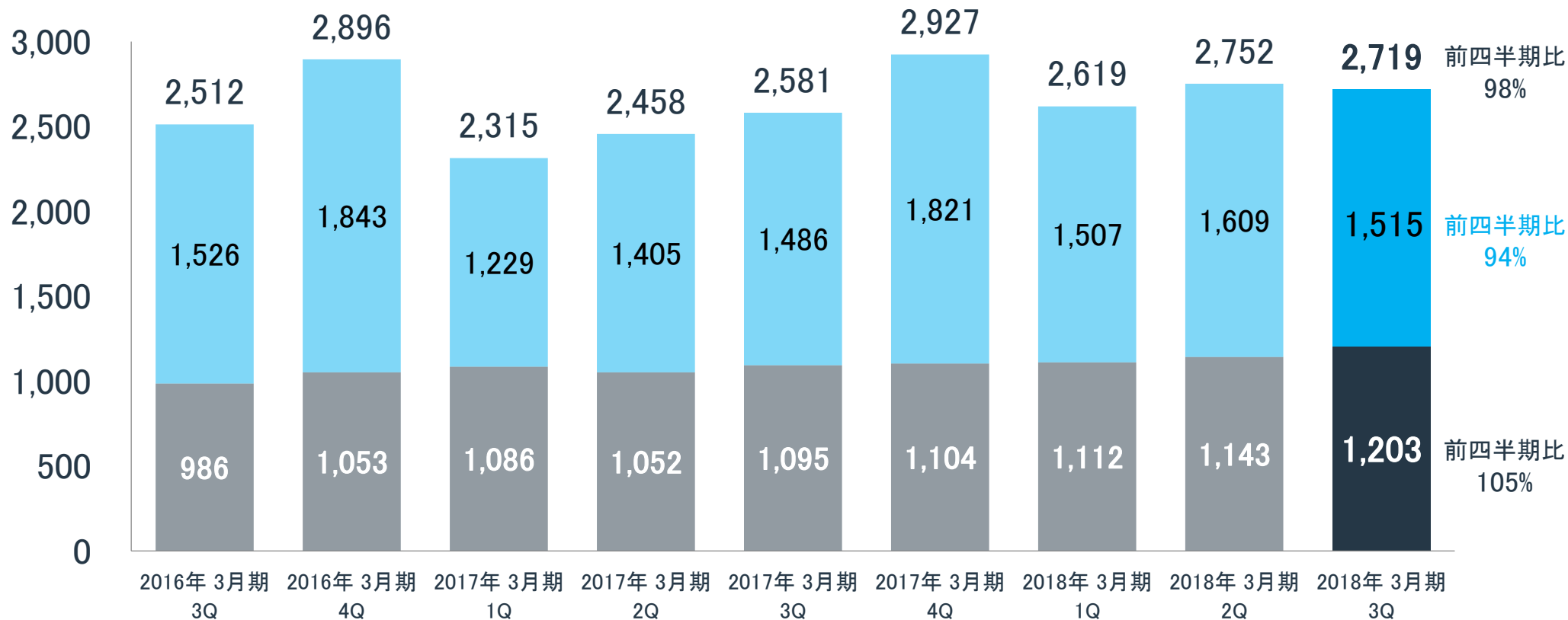


セグメント情報総括：ストック＆フロー売上

ストック売上高は年間4,511百万円を計画しており、3Q実績が1,203百万円となった。
ストック比率が44.2%となり、前四半期(2Q)の41.5%から増加する。

(単位: 百万円)

■ ストック売上 ■ フロー売上

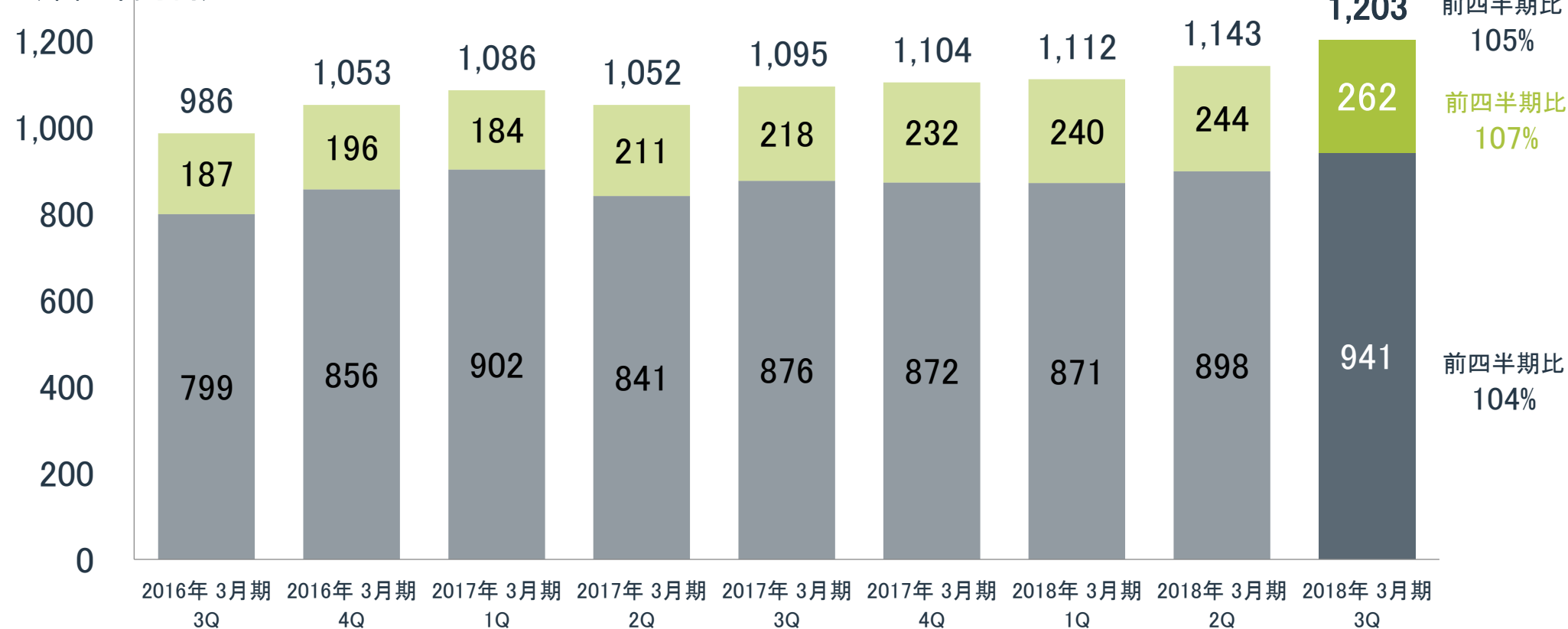


セグメント情報総括:セグメント別 ストック売上高 推移表

デジタルマーケティング関連事業のWEBプロモーション関連およびITインフラ関連事業の力スタマー1stが好調により、ストック収益の売上高は堅調に推移している。

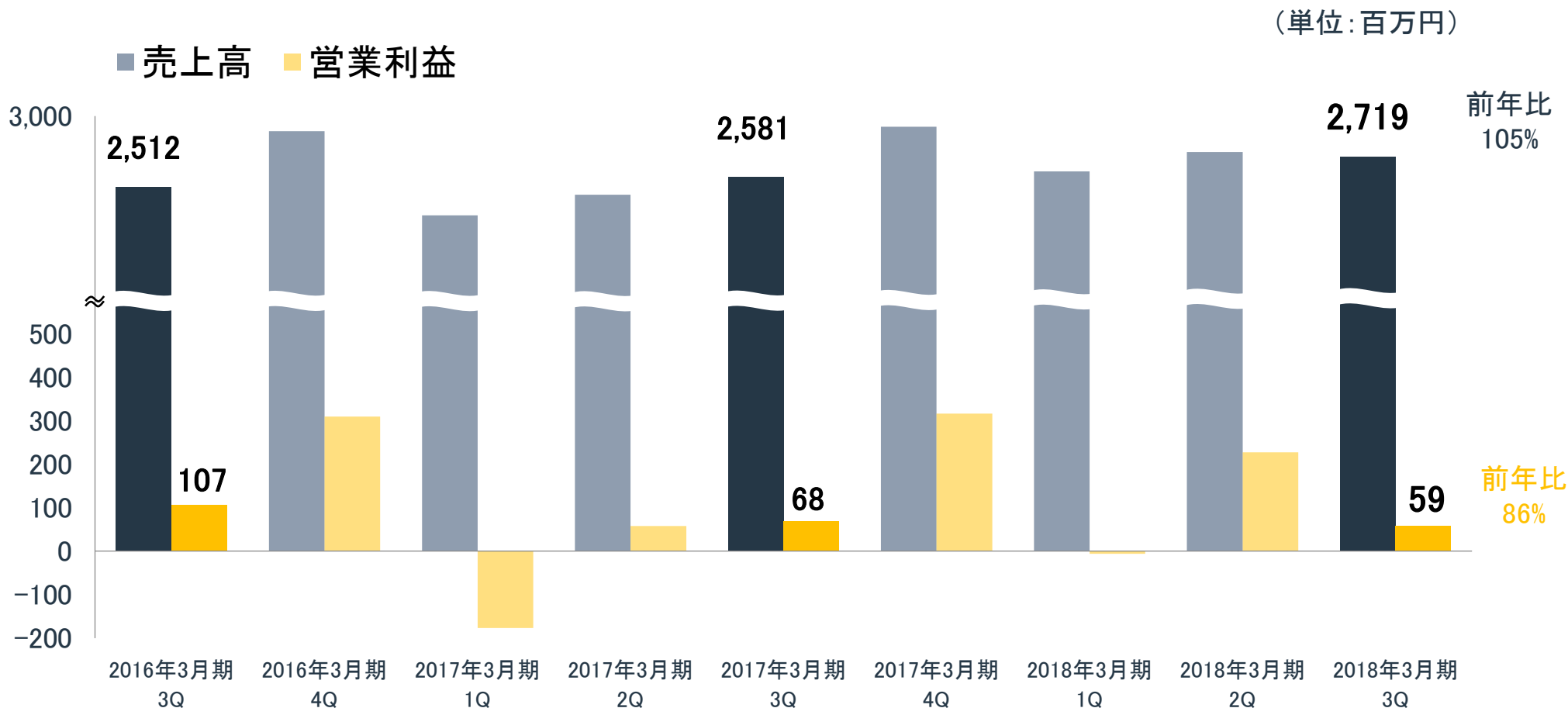
■ ITインフラ関連事業 ■ デジタルマーケティング関連事業

(単位:百万円)



その他:財務指標(四半期) 損益計算書

前年の3Qと比較し、売上高は138百万円増加。営業利益は9百万円減となった。



その他:ニュースリリース一覧(2017年10月～12月)

- 2017.12.19 資生堂「アクアレーベル」がARアプリ「COCOAR2」採用！動画コンテンツ閲覧 & キャンペーン応募スタート～スペシャルジェルクリームが当たるキャンペーン応募期間は2018年1月25日まで～
- 2017.12.14 韓国・文書管理システム専門のサイバータイム社と 法人向けクラウドストレージ「セキュアSAMBA」における業務提携 ～2017年12月14日(木)締結～
- 2017.12.11 書店の販促にAR活用！出版取次大手、日本出版販売(日販)がARアプリ「COCOAR2」を採用～12月上旬から大型書店を中心に取り扱い開始～
- 2017.11.10 ウェブプロモーション事業を手掛ける新会社「Mtame株式会社」設立 ～2018年4月2日(月)より事業開始～
- 2017.11.10 台湾支店の法人化について ～現地ニーズに合ったサービス開発など台湾での事業拡大を目的～
- 2017.11.01 バンダイナムコエンターテインメントの「城崎広告」の名刺に「COCOAR2」が採用
COCOAR2で名刺を読み込むと社員の限定ボイスが聞ける！
- 2017.10.26 中国でのAWSビジネスを支援 日本・中国間のクラウド環境を高速に接続する国際通信サービスを開始
- 2017.10.24 花王「エッセンシャル スマートスタイル」にARアプリ「COCOAR2」採用！商品をCOCOAR2でかざすと成田凌さん・清野菜名さんの 限定フォトフレームで写真撮影ができる仕組みに ～2018年1月31日(水)まで～
- 2017.10.19 オプトとワン・トゥー・テン・ドライブの「drop」に「COCOAR2」採用！ARマーケティングプラットフォームを共同開発 ～「COCOAR2」を利用したユーザーの行動を可視化して広告配信が可能に～

その他: 連結貸借対照表

(単位: 千円)

資産の部		2017.3	2017.12
科目			
流動資産		4,498,553	4,858,793
現金及び預金		2,221,131	2,878,054
受取手形及び売掛金		1,772,181	1,443,400
原材料		89,110	88,512
営業投資有価証券		188,637	216,036
繰延税金資産		82,360	58,052
その他		224,428	265,213
貸倒引当金		△79,297	△90,476
固定資産		1,396,362	1,721,706
有形固定資産		108,498	95,486
無形固定資産		531,025	417,458
ソフトウェア		364,847	290,707
のれん		165,064	125,637
その他		1,113	1,113
投資その他の資産		756,838	1,208,761
資産合計		5,894,915	6,580,500

負債の部		2017.3	2017.12
科目			
流動負債		1,712,314	1,667,592
買掛金		681,653	652,076
1年内返済予定の長期借入金		346,413	250,030
未払法人税等		48,986	122,874
賞与引当金		192,319	97,141
その他		442,942	545,469
固定負債		211,645	141,012
長期借入金		200,196	—
その他		11,449	141,012
負債合計		1,923,959	1,808,604
純資産の部			
株主資本		3,932,671	4,323,877
資本金		824,315	824,315
資本剰余金		926,896	926,896
利益剰余金		2,268,805	2,660,051
自己株式		△87,346	△87,386
その他の包括利益累計額		37,563	404,581
新株予約権		720	—
非支配株主持分		—	43,437
純資産合計		3,970,956	4,771,896
負債純資産合計		5,894,915	6,580,500

その他：連結損益計算書

(単位：千円)

項目	2016.12	2017.12	増減額	増減率
I 売上高	7,355,906	8,091,850	+735,943	+10.0%
II 売上原価	4,202,599	4,533,845	+331,246	+7.9%
売上総利益	3,153,307	3,558,004	+404,697	+12.8%
III 販売及び一般管理費	3,204,548	3,277,235	+72,687	+2.3%
営業利益又は営業損失(△)	△51,240	280,769	+332,010	—
IV 営業外収益	47,245	17,090	△30,154	△63.8%
V 営業外費用	13,681	4,694	△8,986	△65.7%
経常利益又は経常損失(△)	△17,677	293,165	+310,842	—
VI 特別利益	164,369	404,305	+239,936	+146.0%
VII 特別損失	141	14,773	+14,631	+10318.3%
税金等調整前四半期純利益	146,550	682,697	+536,146	+365.8%
VIII 法人税等	35,473	207,853	+172,380	+485.9%
四半期純利益	111,077	474,844	+363,766	+327.5%
IX 非支配株主に帰属する四半期純利益 又は非支配株主に帰属する四半期純損失 (△)	4,555	△7,314	△11,869	△260.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	106,522	482,158	+375,635	+352.6%

新サービス「Biz助」 2018年1月15日発表



<https://bizisuke.jp/>

■ **概要:** お客様にとってビジネス上で役に立つサービス(計16種)を月額5,800円(税別)で総合して提供するサービス。また、当社と提供するお客様を繋ぐ会員コミュニティサイトで、新サービスやお役立ち情報を提供する。

■ **目的:** 当社で提供している多種多様のサービスを、一括で提供することで、お客様との関係構築を図る。また、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の強化する。

■ **目標:** 2020年1月には、3,000社へ導入予定。



新サービス「Biz助」 サービス内容一覧

	サービス名称	サービス内容
1	BiziSuke PCサポート	お客様が利用する指定のPC、スマートフォン、タブレットなどのデバイスや周辺機器、ExcelやWordなどのソフトウェアの操作や設定を全面的に電話とリモートで365日9:00～18:00でサポートする。
2	特割ふらっとプラン	新保守サービス「ふらっとプラン」(複合機のカウンター料金)が特別料金で利用できる。
3	ビジネスフォン無料交換サービス	当社から提供した指定のビジネスフォンが故障した場合、無償で機器を交換することができる。
4	ウイルス・スパイウェア	企業向けセキュリティソフトを5ライセンス分利用できる。
5	教育支援サービス	全国約60箇所の教室で展開するパソコンスクールの講座が一律約20%OFFになる。
6	お安くBiz助 コピー用紙	Webサイト上で最大約20%OFFでコピー用紙の購入ができる。
7	お安くBiz助 オフィス用品	オフィス用品通販のスマートオフィスの商品を5%OFFで利用できる。
8	BowNowフリー	スターティアラボが提供するMAツール「BowNow」の簡易版が利用できる。
9	AppGooseフリー	スターティアラボが提供するアプリ制作ソフト「AppGoose」の簡易版が利用できる。
10	BiziSuke コンシェルジュ	お客様の利用状況の確認やお困りごとの相談を専任担当制で電話にてサポートする。
11	事業承継支援	専門業者と共に事業承継に関するマッチングの支援をする。
12	オンラインセミナー	最新のIT、法律、さまざまな社会問題や経営課題に関するセミナーをオンライン動画で配信される。
13	ごきげんビジネス出版フリー	スターティアラボが提供するビジネス向け電子書籍「ごきげんビジネス出版」の書籍を毎月3冊無料で購読ができる。
14	セキュリティテスト	標的型攻撃メールの対策としてセキュリティレベルを調査する社内テストが無料でできる。
15	スターティア光 Biz助プラン	スターティアの光コラボレーション「スターティア光」を特別価格で利用できる。
16	WEB制作 特別プラン	WEB制作費用の総額から10%OFFで提供、保守・更新費は無料で提供する。

※その他オプションサービスとして、PCやビジネスフォンに関する訪問サポートがある。

各種詳細はBiz助チャンネルをご覧くださいませ ▼ <https://bizisuke.jp/>



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



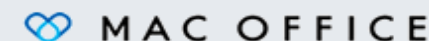
(出資比率34.23%)
オフィス移転、改築に伴うレイアウト作成、意匠デザイン作成、内装工事、オフィス家具販売

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

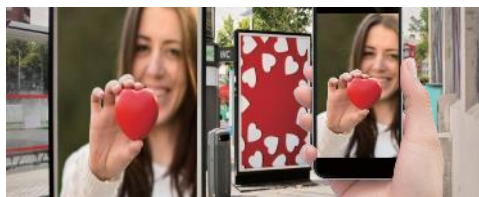


(出資比率30.0%)
ソフトウェアの企画、開発

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

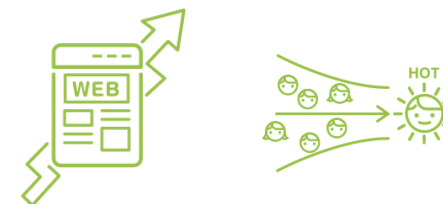
雑誌、会社案内、商品案内を電子化。スマートフォンでも閲覧できるようになります。



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）

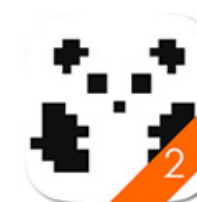
デジタルマーケティングは、WEBマーケティングとアウトバウンドマーケティングをつなぐ位置づけにあり、つまりオンライン・オフラインをまたいだマーケティング活動を指します。



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」

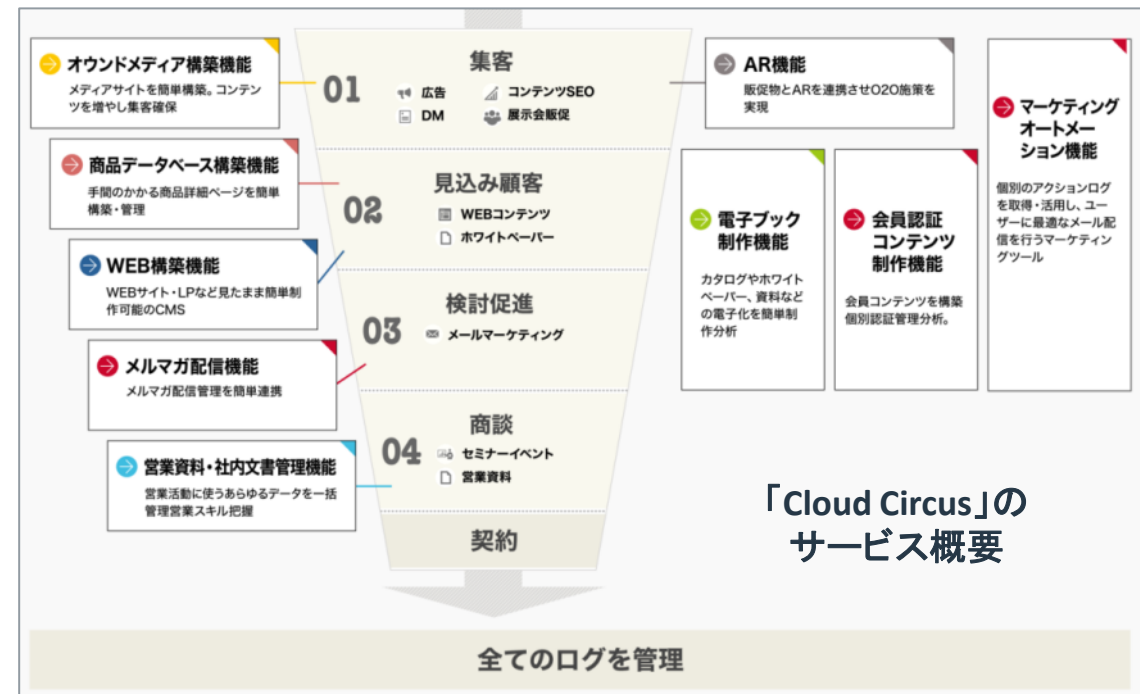
BtoBのデジタルマーケティングはこれ1つで



「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

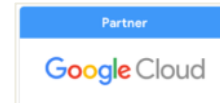


ネットワーク構築



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

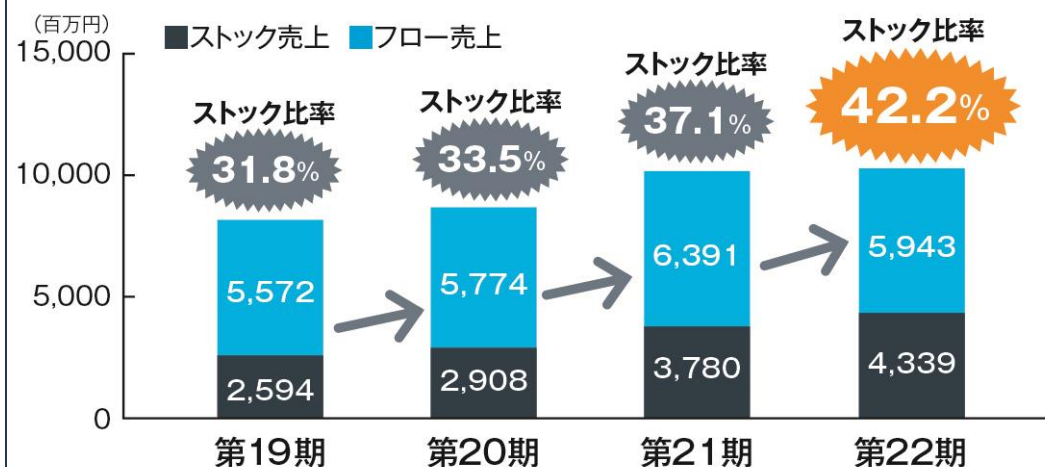
大手SI企業が参入しづらい中堅・中小企業に特化し、細やかな対応を行う専任担当性で差別化を図る

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/>