

2019年5月21日



最先端を、人間らしく。

スターティアホールディングス株式会社
(東証一部 3393)

2019年3月期 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。

目次

会社概要	・・・P2
2019年3月期 連結決算総括	・・・P5
2019年3月期 セグメント別業績	・・・P9
グループ中長期戦略	・・・P21
2020年3月期 業績見通し	・・・P30
(参考資料・・・事例紹介)	・・・P35

会社概要

会社概要

グループ企業一覧	
スターティアホールディングス株式会社	株式会社MACオフィス
スターティア株式会社	株式会社アーバンプラン
スターティアラボ株式会社	西安思達典雅软件有限公司
スターティアウィル株式会社	
Startia Asia Pte.Ltd.	
スターティアレイズ株式会社	
Mtame株式会社	
ビーシーメディア株式会社	
株式会社エヌオーエス	
台灣思達典雅股份有限公司	
上海思達典雅信息系統有限公司	
Worktus株式会社	

グループ会社数

15社
(自社含む)

従業員数

623名
(2018年3月31日時点)

主な事業内容

● デジタルマーケティング関連事業

スターティアラボ株式会社、およびそのグループ会社

企業の情報をITサービスで最適化し、利益を上げる

A R 制作ソフト「COCOAR」をはじめ電子ブック作成ツール「ActiBook」、MAツール「BowNow」、CMSツール「CMS BlueMonkey」などWebアプリケーションの企画・開発・販売を中心に、Webサイトのコンサルティングも行います。

● ITインフラ関連事業

スターティア株式会社、およびそのグループ会社

企業の「情報システム部門」を請け負う存在になる

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、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ソリューションを提供します。

● ビジネスアプリケーション関連事業

スターティアレイズ株式会社

仕事と生活の質を高め、「働く人を笑顔にする」ITサービスを提供

労働生産性の向上やダイバーシティ対応として、クラウド型ストレージサービス「セキュアSAMBA」での生産性の向上や、ITソリューションサービス「RPA技術」による業務の自動化を図ります。

● CVC関連事業

Startia Asia Pte.Ltd.、スターティアホールディングス株式会社

事業シナジーを通じた投資でビジネスを拡大

将来有望な最先端のIT企業に向け積極投資。当社、相手方企業双方のWin-Winの関係構築へ

● 海外関連事業

Startia Asia Pte.Ltd.、およびそのグループ会社

主に上海スターティアが事業を推進。中国在住の日系企業向けに日中間のセキュアなインターネットを高速・安定化にするサービス「Global Gateway」を提供

● その他

Worktus株式会社

海外IT人材の育成とコンサルティング事業

国内でのIT人材の不足が課題となる中、日本語をビジネスで利活用できるIT人材の育成と集客を、東南アジアを中心とした海外向けに行い、国内企業のニーズに合ったIT技術者を提供します。

※株式会社カケハシ スカイソリューションズとの合併

2019年3月期 連結決算総括

2019年3月期 PLサマリー

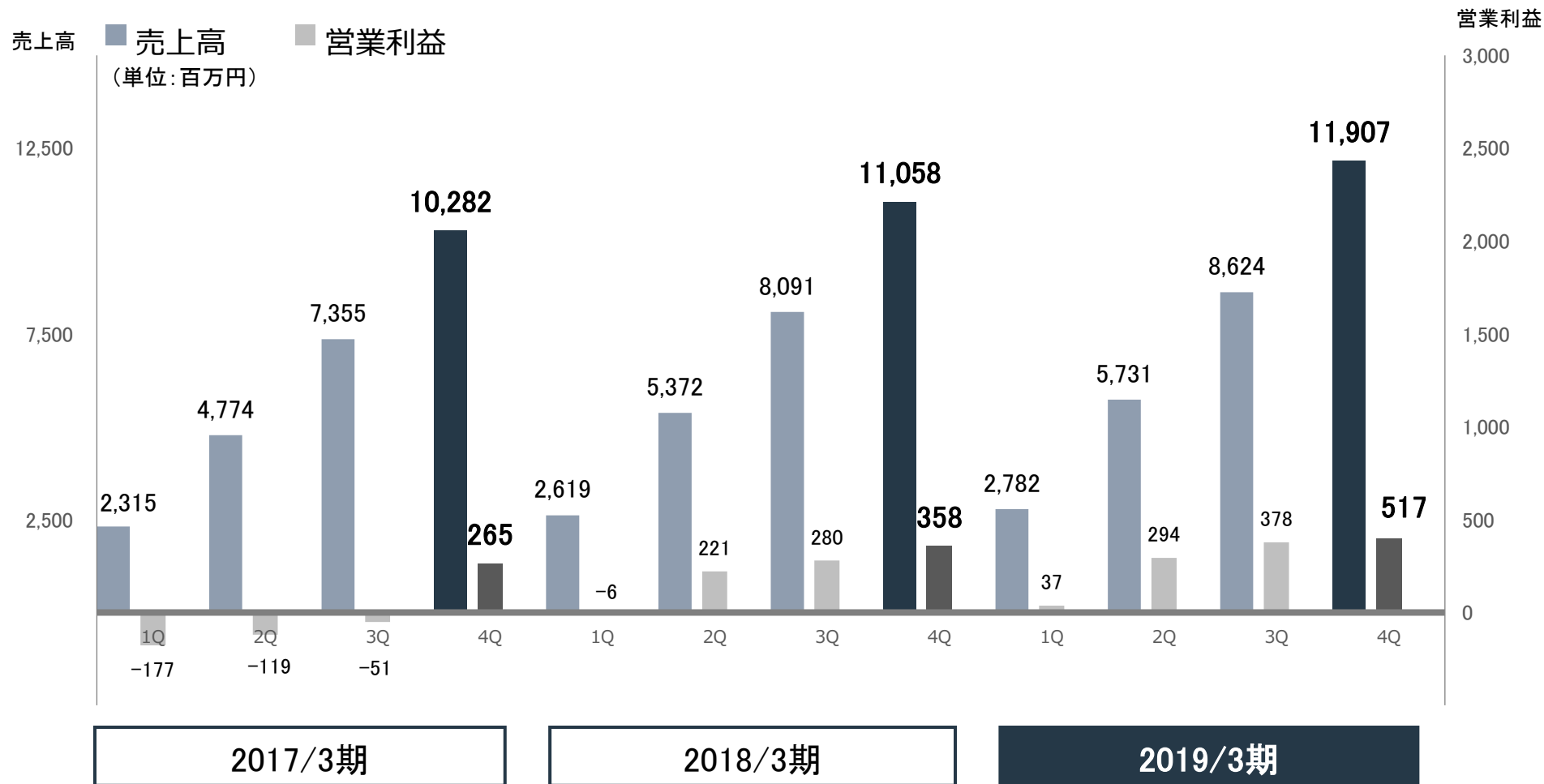
前期比増収増益を達成

前期比において売上高は堅調に推移し、採用および広告宣伝の強化により販管費が増加したが、増収増益を達成

(単位:百万円)	2018年3月期	2019年3月期	増減率	当初予想
売上高	11,058	11,907	+7.7%	12,160
売上総利益 (売上総利益率)	4,914 (44.4%)	5,325 (44.7%)	+8.4%	5,466
販管費 (販管費率)	4,555 (41.2%)	4,807 (40.4%)	+5.5%	5,140
営業利益 (営業利益率)	358 (3.2%)	517 (4.3%)	+44.4%	325
経常利益 (経常利益率)	376 (3.4%)	573 (4.8%)	+52.4%	325
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	613 (5.5%)	323 (2.7%)	△47.3%	178

売上高・営業利益 四半期(累計期間)推移

売上高、営業利益ともに前期を上回る

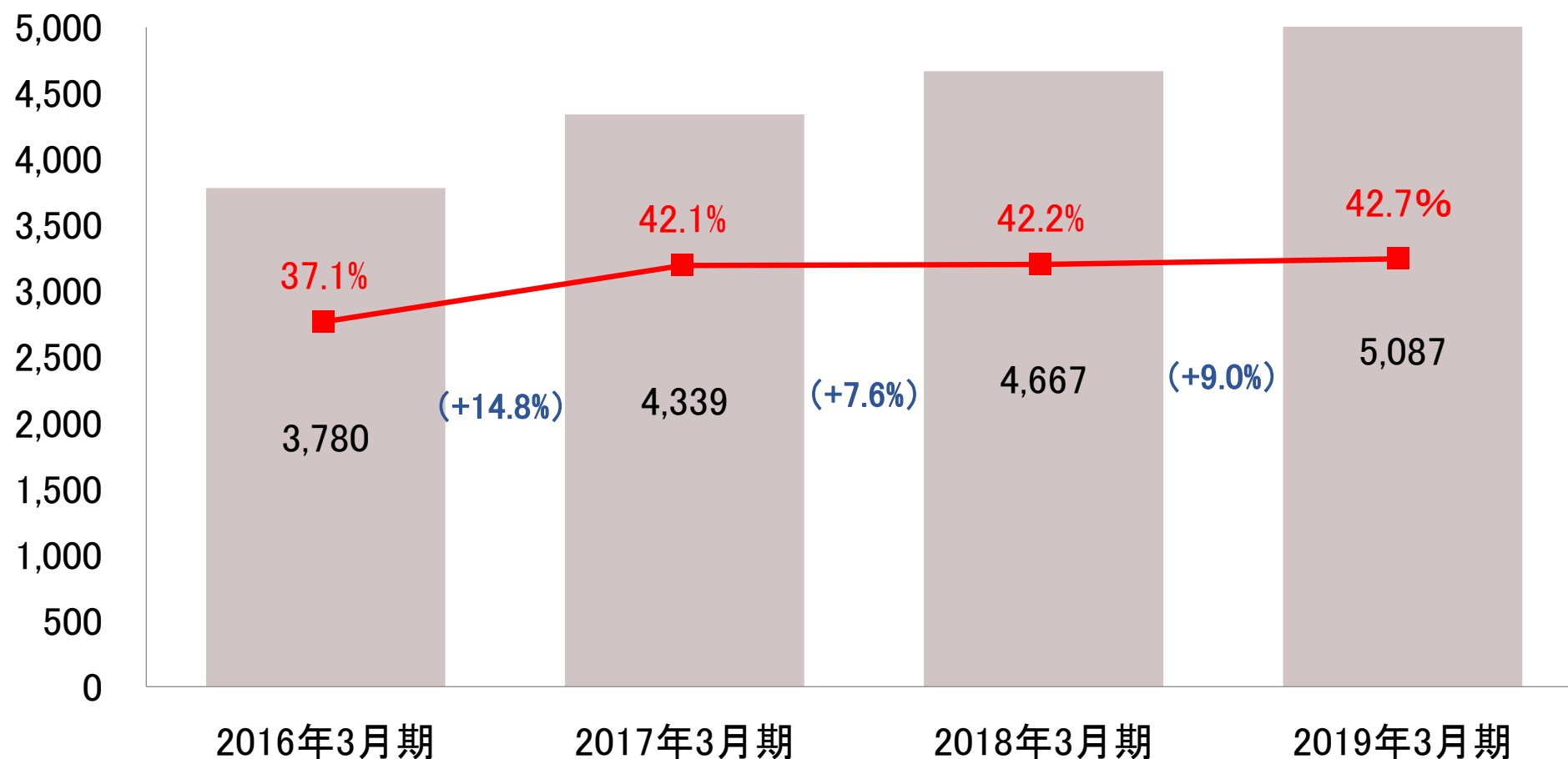


ストック売上 累計期間

ストック売上は每期、安定的に増加し、過去最高のストック売上高を更新

■ スtock売上 ※括弧内は前年比

(単位: 百万円)

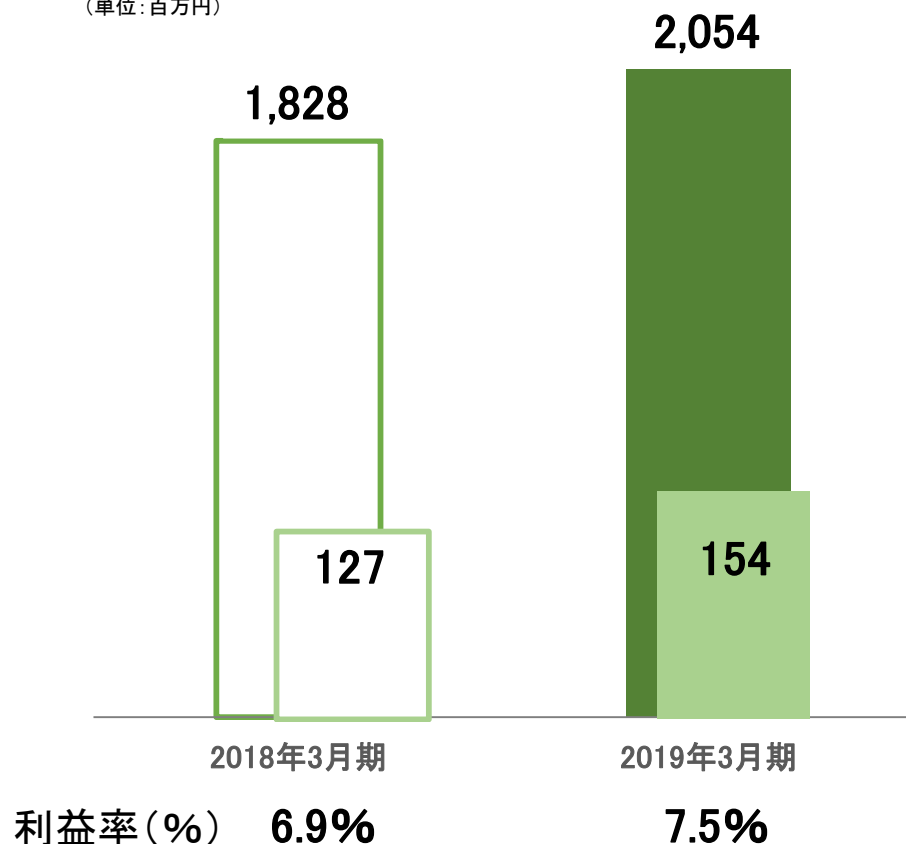


2019年3月期 主要セグメント別業績

デジタルマーケティング事業

COCOAR、CMS Blue Monkeyなどの主力商材が堅調に推移し、増収増益

■ 売上高 ■ セグメント損益
(単位:百万円)



売上高

前期比 +12.4%

- アプリ不要ARを実現する「LESSAR(LESSAR)」空間認識AR「WONDARFOR(ワンダーフォー)」のリリースによりARを拡充
- フリーミアム展開によるシェア拡張
- 「BowNow(バウナウ)」、「CMSBlueMonkey」利用の既存顧客からの広告商材の追加発注

セグメント
利益

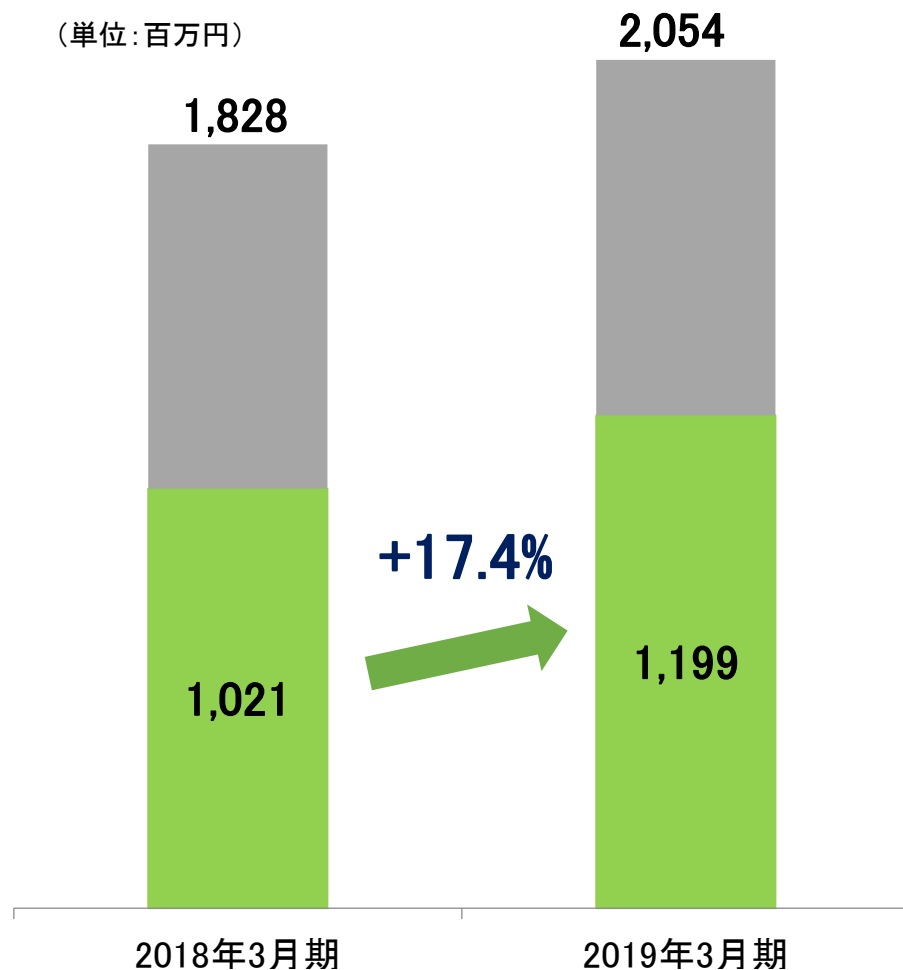
前期比 +21.7%

- 増収に伴い営業利益も大幅に上昇し、利益率も7.5%へアップ

デジタルマーケティング事業 スtock売上高比率

ストック売上高において前期比17.4%の大幅増収を達成

■フロー売上 ■ストック売上
(単位: 百万円)



2019年3月期
ストック売上高比率

約58%

BowNowの機能拡張やフリーミアムモデル展開、Webサイトのセキュリティニーズに応えることでストック売上高が順調に推移

デジタルマーケティング事業 主な実績



マーケティングオートメーションツール

導入実績 **2,500社超**

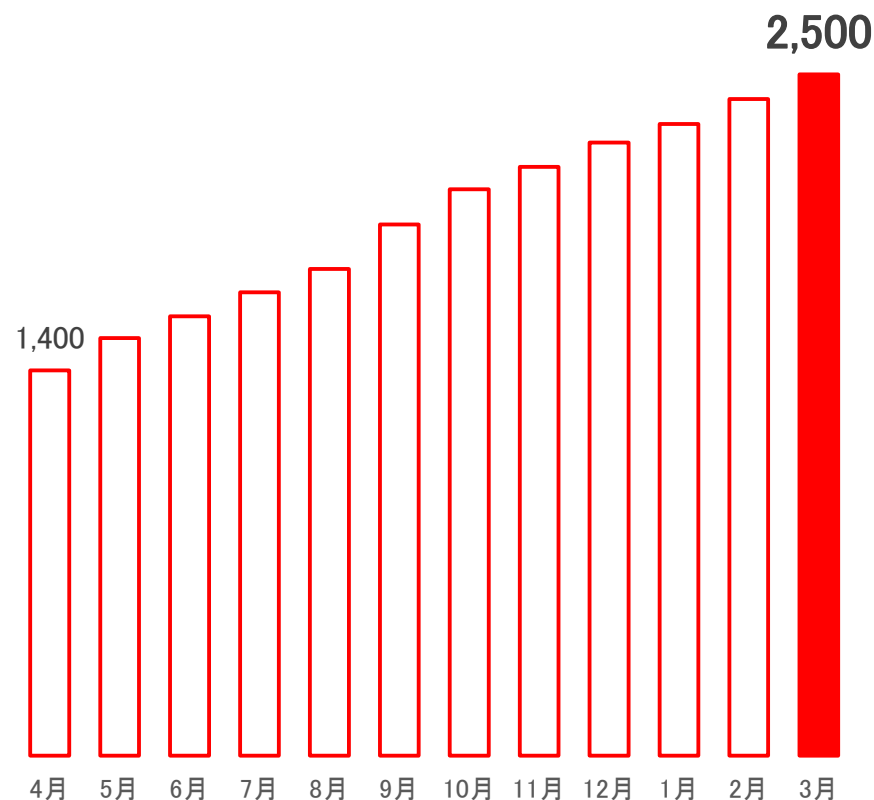
**国内
No.2**

出典: 株式会社DataSign「DataSign Webサービス調査レポート 2019.3」
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20190331/>

選ばれる理由

- ・シンプルでわかりやすい機能に絞った操作性
- ・低額な料金設定により導入負担を大幅に削減した料金プラン

導入社数推移(社)



デジタルマーケティング事業 主な実績



Webサイト作成・管理ツール

導入実績 **1,600社**

CMS市場一従業員100人未満：
ベンダー別売上金額シェア
(2018年度予測)

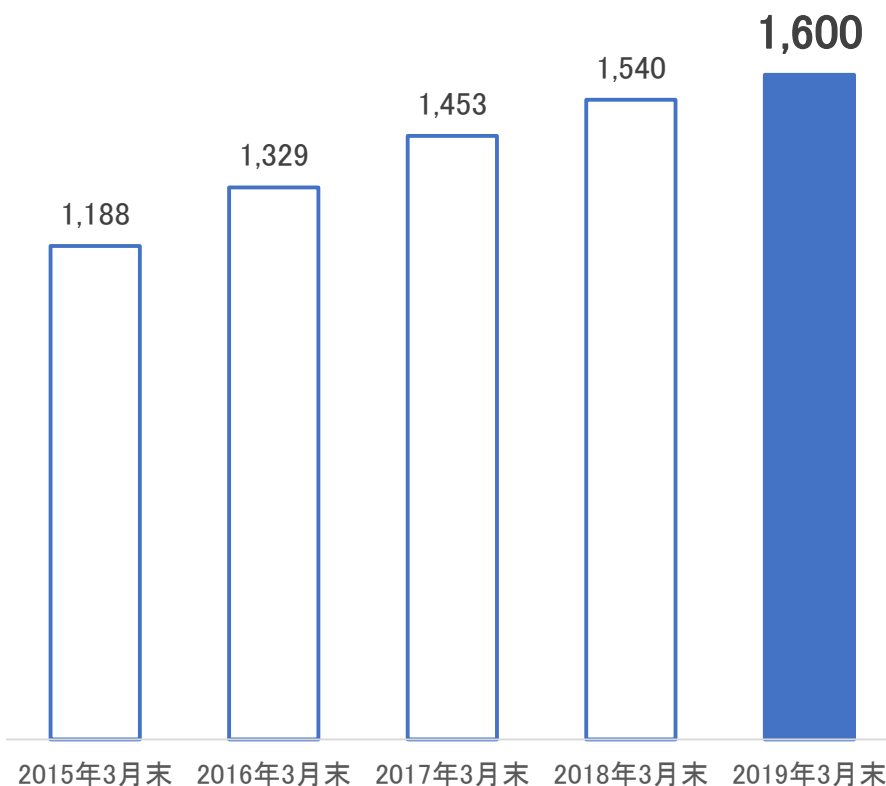
No. 1

※出典: ITR「ITR Market View: ECサイト構築／決済代行／CMS／SMS送信市場2018」

選ばれる理由

- 簡単操作
- 充実したサポート体制
- セキュリティ管理

導入社数推移(社)



デジタルマーケティング事業 主な実績

各種アプリのダウンロード数は急激に増加

アプリ関連商材
導入実績 **4,500社超**

各種アプリ累計
500万DL超



ARアプリ
「COCOAR2」



電子ブックアプリ
「ActiBook」



空間ARアプリ
「WONARFOR」

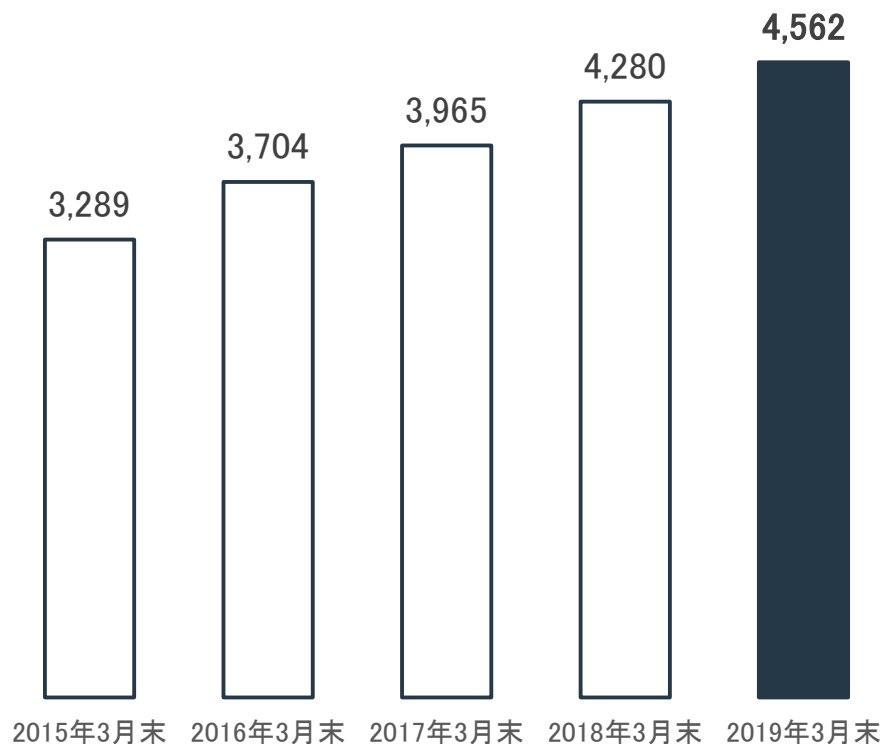


電子ブックアプリ
「Poste」



お気に入り情報閲覧アプリ
「GOOSEE」

主な導入社数推移(社)



トピックス: アジアクエスト社と資本業務提携

IoT・AIから、システム開発、アプリ開発、クラウドといった幅広い領域をカバーできるITサービスを提供しているアジアクエスト株式会社と資本業務提携

デジタルマーケティング事業 をさらに強化

出資比率 19.66%
※21%(潜在株式含む)

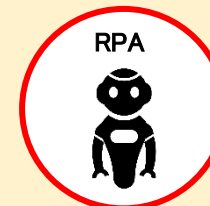
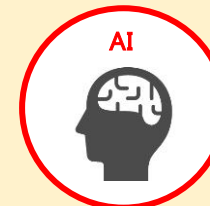
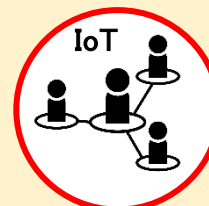
startialab



2018年12月の提携後、シナジーを生み出すべく
様々な施策の検討が進行中

直近では、スターティアラボ開発のMAツール
「BowNow」をインドネシアでの販売開始に向け
準備中

アジアクエスト社はIoT・AI等の
ITの先端技術を保有



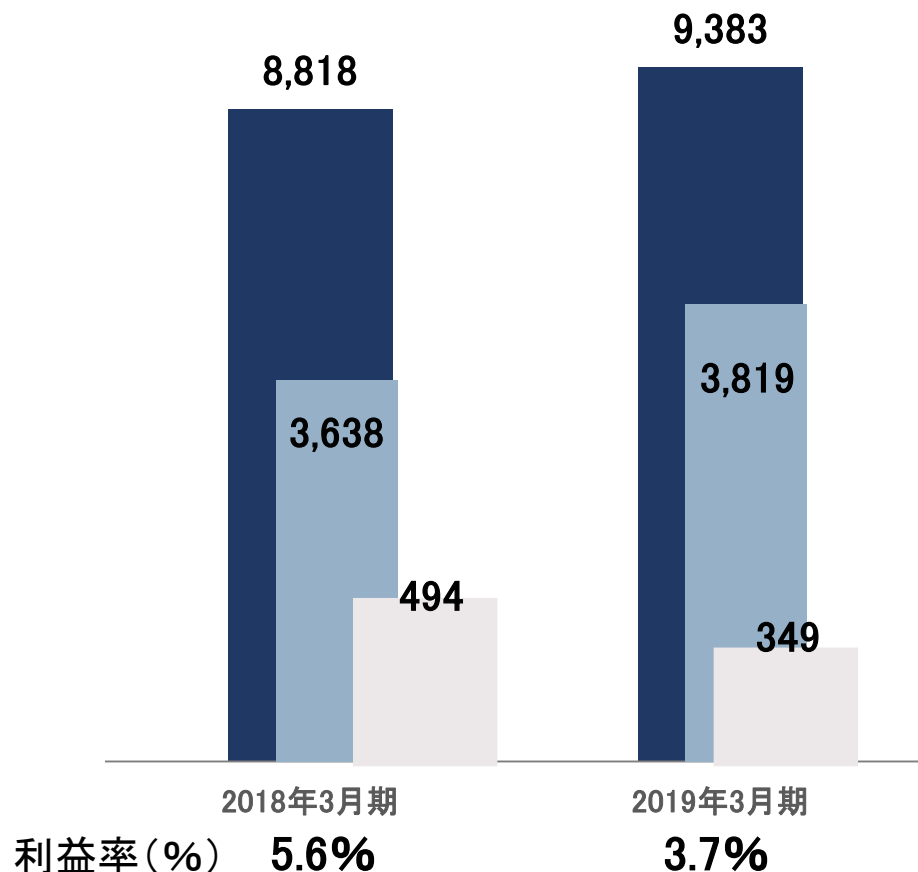
子会社のアジアクエストインドネシアは
2018年「サイボウズアワード」の
「グローバル賞」を受賞

ITインフラ事業

顧客目線に立ったサービス提案により、増収したが、販管費の増加により減益

■ 売上高 ■ 粗利 ■ セグメント損益

(単位: 百万円)



売上高

前期比 +6.4%

- UTM(総合脅威管理)、ネットワーク機器販売が増収に貢献
- 「ビジ助」導入によるストック売上高の増加

粗利

前期比 +4.9%

- 売上高の増加に伴い、粗利も増加

セグメント
損益

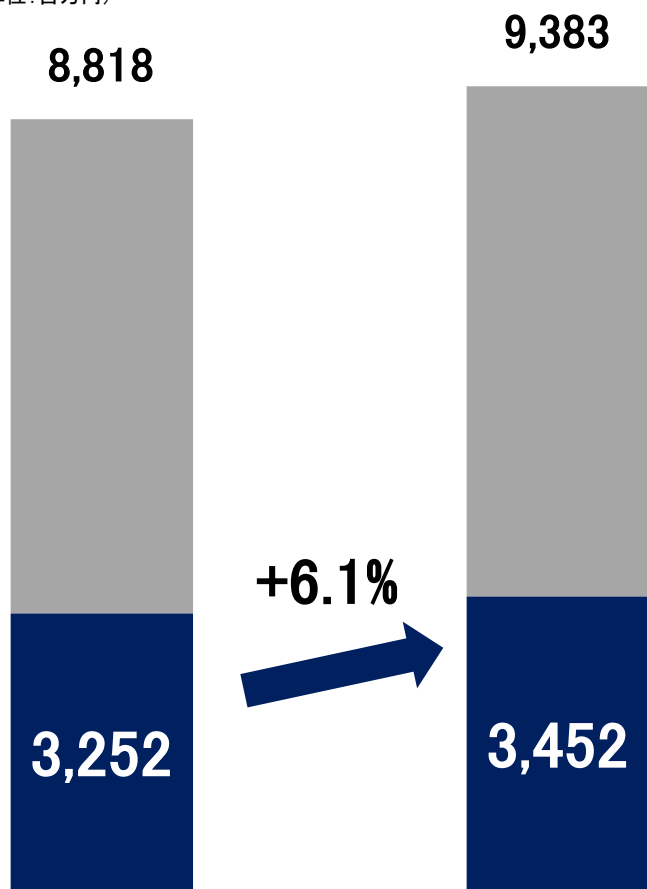
前期比 Δ 29.4%

- 採用強化により人材関連費用が前期より増加
- HD化によるグループ経営指導料マークアップの発生

ITインフラ事業 売上高推移

顧客の健全な成長と存続に寄り添うことをミッションに顧客ニーズに応えることにより
ストック売上高が順調に推移

■フロー売上 ■ストック売上
(単位: 百万円)



2019年3月期
ストック売上高比率

約36.7%

- カスタマー1st体制による既存顧客とのリレーションが深まり、ビジ助やスターティア光の導入数が増加
- ネットワークセキュリティ商材が堅調に推移

ITインフラ事業戦略 M & A実績

着実にM&Aを実行し、安定収益基盤を強化

関東で情報機器の小売・販売を展開する
株式会社サガスの一部事業を譲受
(事業譲受日：2019年2月1日)

既存顧客は
2万社超へ

鹿児島でOA機器販売を行う
株式会社東和オフィスマシンの事業を譲受
(事業譲受日：2019年3月1日)

地域に密着したオフィスアドバイザーとして複合機、
パソコン、OA機器の販売・保守を行う株式会社東和
オフィスマシンの一部顧客を譲受



ビジネスアプリケーション/海外/CVC事業

(単位:百万円)

(単位:百万円)		2018年3月期	2019年3月期	増減率	説明
ビジネスアプリケーション 関連事業	売上高	277	325	17.3%	RPAやOCRの新規事業拡大によるプロモーション強化
	セグメント損益	△66	△107	—	
CVC関連事業	売上高	1	—	—	新規投資案件なし
	セグメント損益	△45	△30	—	
海外関連事業	売上高	132	141	6.8%	中国におけるGlobal Gatewayの売上が堅調に推移
	セグメント損益	14	11	△21.4%	
その他	売上高	—	1	—	—
	セグメント損益	—	△4	—	

(注) 別途、セグメント利益又はセグメント損失(△)の調整額がございます。調整額には、報告セグメントに含まれない全社損益、セグメント間取引消去額等が含まれております。

連結貸借対照表

資産の部		2018.3	2019.3
流動資産		5,927,858	6,119,938
	現金及び預金	3,718,830	3,293,418
	受取手形及び売掛金	1,684,534	1,918,729
	営業投資有価証券	185,603	186,776
	原材料	104,157	106,400
	その他	306,817	719,632
	貸倒引当金	△72,084	△105,018
固定資産		1,819,261	2,098,146
	有形固定資産	99,580	116,792
	無形固定資産	398,928	499,282
	ソフトウェア	285,319	379,246
	のれん	112,495	118,922
	その他	1,113	1,113
	投資その他の資産	1,320,752	1,482,071
	投資有価証券	927,861	907,815
	関係会社出資金	11,702	14,599
	繰延税金資産	112,323	233,065
	差入保証金	207,914	188,685
	その他	60,949	137,905
資産合計		7,747,119	8,218,084

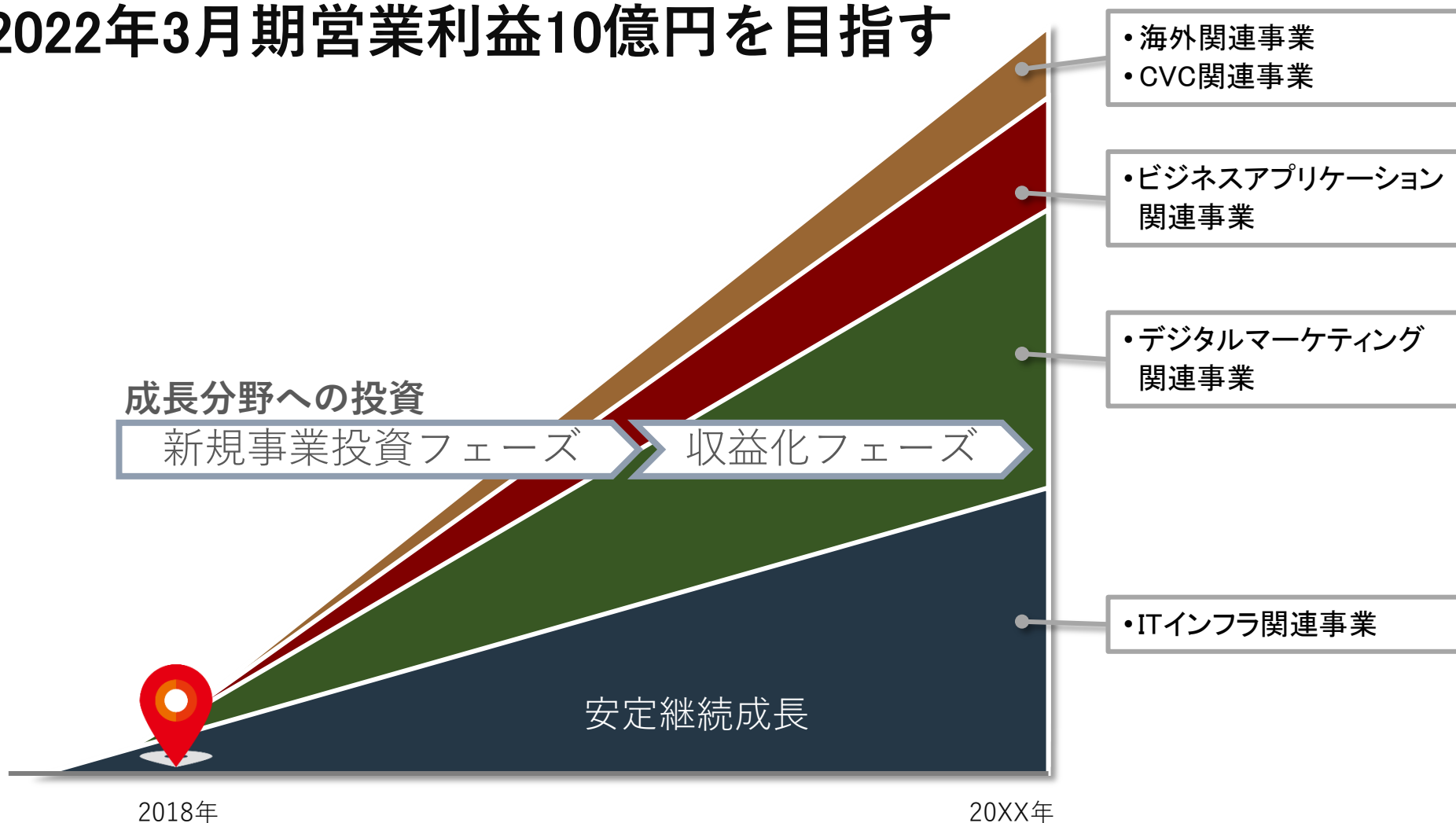
(単位:千円)

負債の部		2018.3	2019.3
流動負債		2,388,290	2,742,770
	買掛金	766,245	810,120
	1年内返済予定の長期借入金	400,004	466,768
	未払金	437,999	429,139
	未払費用	114,588	122,376
	未払法人税等	247,129	213,540
	未払消費税等	82,913	249,277
	前受金	77,860	91,890
	賞与引当金	183,577	276,912
	役員賞与引当金	28,123	28,680
	その他	49,849	54,067
固定負債		493,656	845,443
	長期借入金	466,696	751,487
	繰延税金負債	19,453	73,047
	その他	7,507	20,909
負債合計		2,881,946	3,588,214
純資産の部			
株主資本		4,455,242	4,431,280
	資本金	824,315	824,315
	資本剰余金	926,896	935,720
	利益剰余金	2,791,416	2,975,302
	自己株式	△87,386	△304,058
その他の包括利益累計額		375,285	196,906
非支配株主持分		34,645	1,683
純資産合計		4,865,173	4,629,870
負債純資産合計		7,747,119	8,218,084
ROE		13.9%	6.8%

グループ中長期戦略

中長期成長イメージ

アジアNo.1のITグローバル企業へ
2022年3月期営業利益10億円を目指す



グループの強み

1

約2万社超の中小・中堅企業顧客基盤と強固なリレーションシップ

2

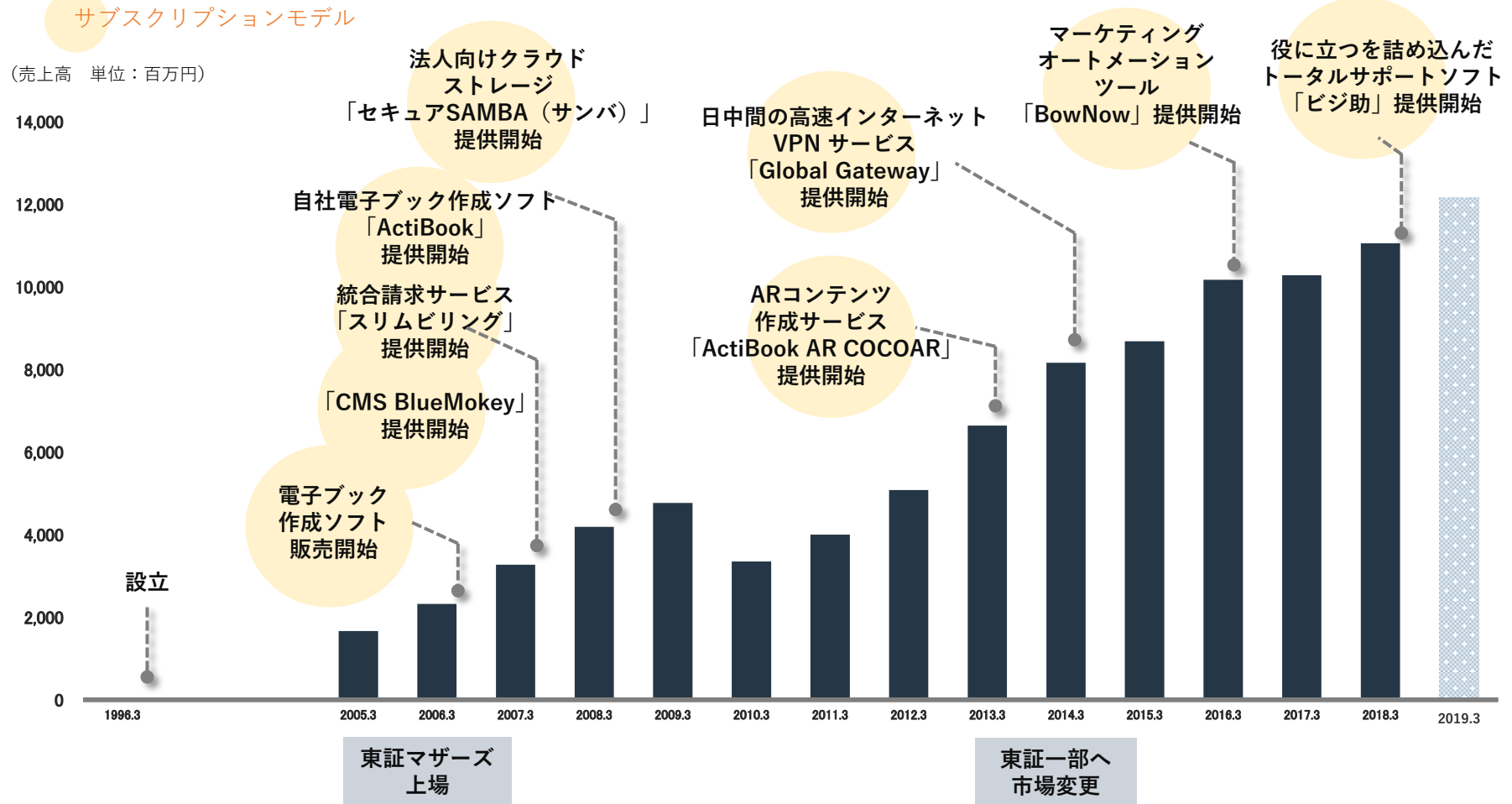
サブスクリプションモデルを拡大し、安定成長できる収益基盤を構築

3

ITインフラからデジタルマーケティング、RPA等、幅広いサービスラインナップをワンストップで提供

成長の軌跡

常に顧客志向、時代のニーズに合ったサービスを提供し、
「サブスクリプション型」で安定成長できるビジネスモデルへ



中長期重点施策

1

成長市場を確実に捉え

デジタルマーケティング事業を第2の柱として育成

2

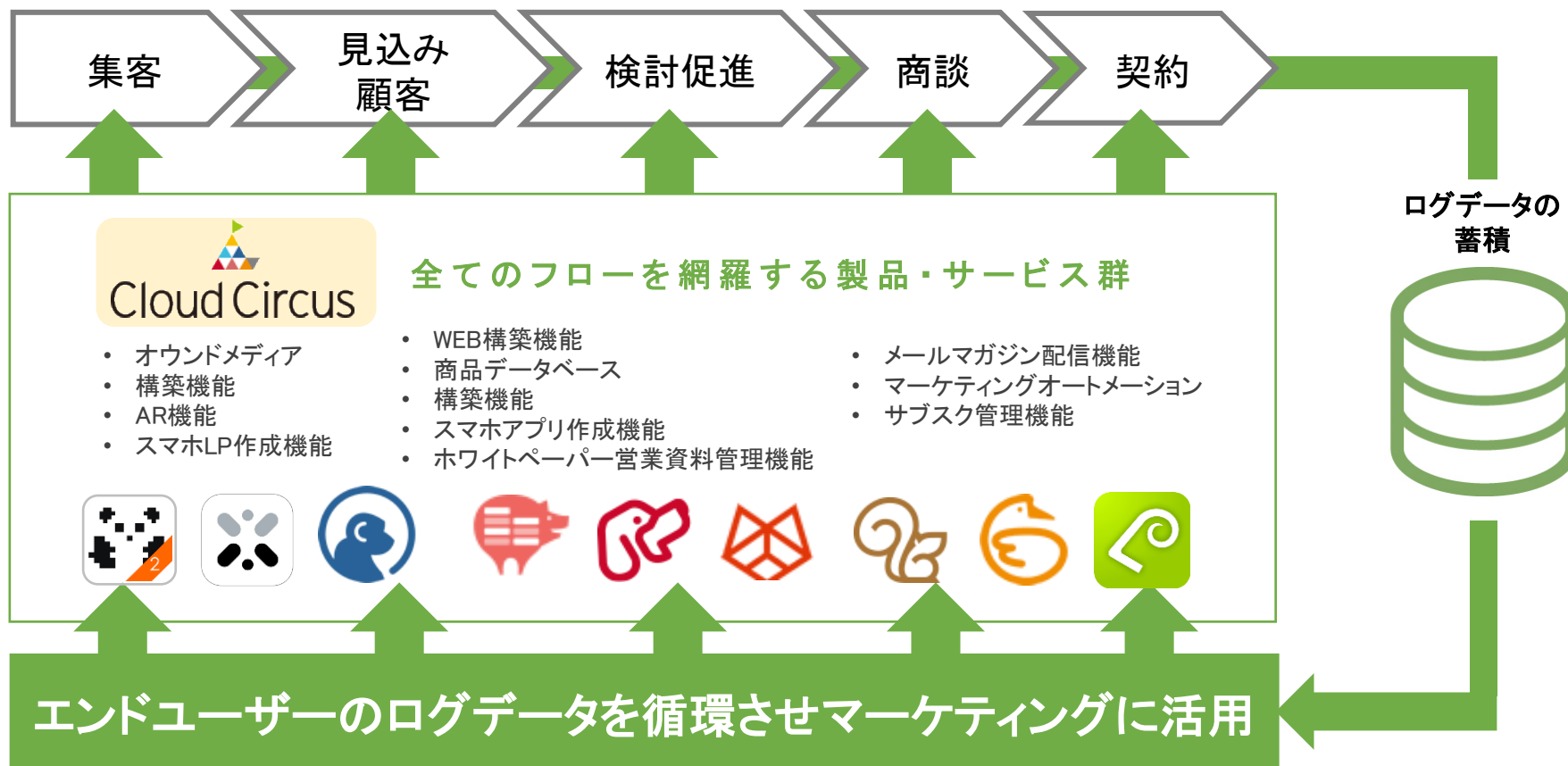
ITインフラ事業は

M & A を活用した成長戦略を推進

デジタルマーケティング事業戦略

マーケティング活動で得られる多様なエンドユーザーデータを活用・循環させることで、新たな製品・サービスの創出・アップグレードを実施し、さらなる顧客提供価値向上へ

企業のマーケティングフロー



デジタルマーケティング事業戦略

成長市場を確実に捉え

デジタルマーケティング事業を第2の柱として育成

統合型デジタルマーケティングサービス 「Cloud Circus (クラウドサーカス)」を拡販

ARからWebサイト誘導、サイト分析で見込み顧客～潜在顧客へ電子メールを自動発信する等、自動的な販売促進活動を支援。

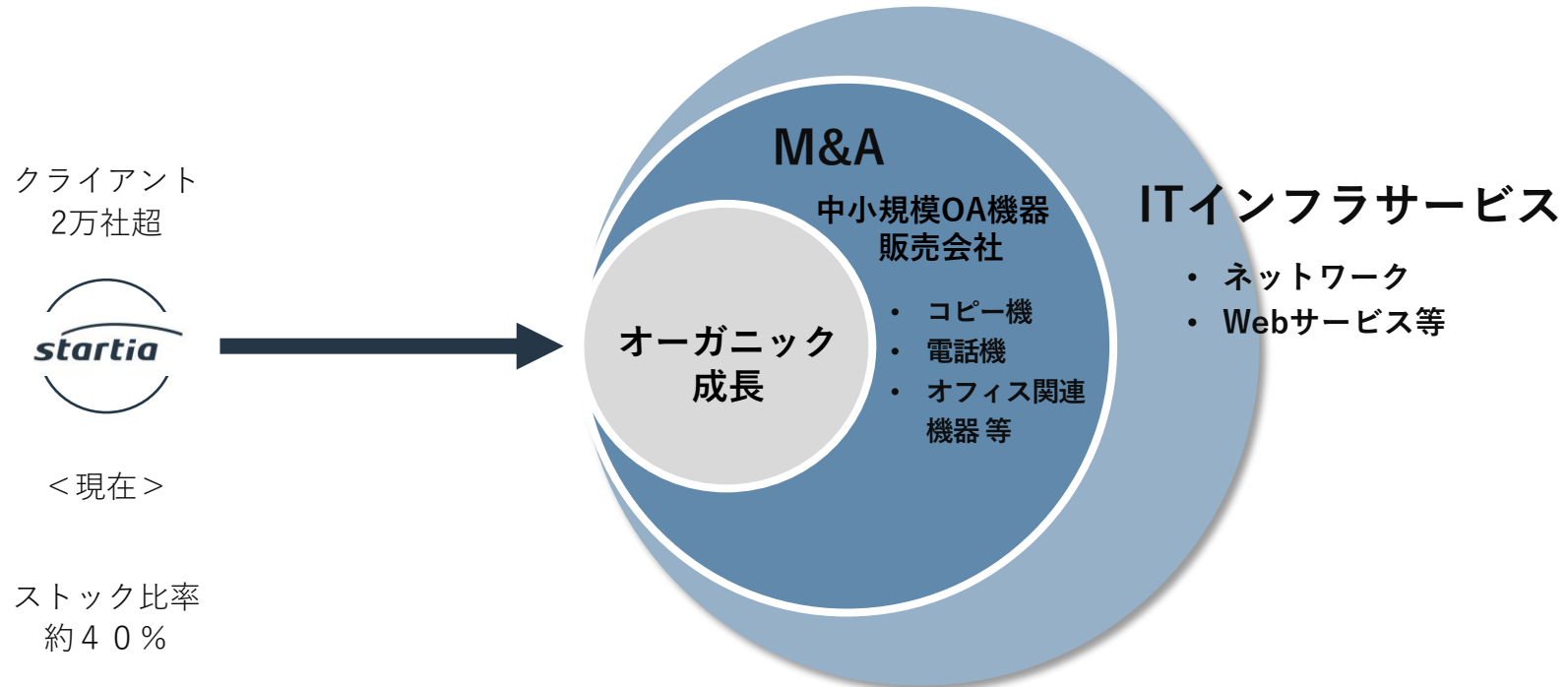
各種アプリケーションのフリーミアム化を推進し、顧客層の拡大

ホールプロダクト戦略の推進

ツール導入支援コンサルティング、広告運用、3Dコンテンツの制作やイベントの企画設計などを行うことで幅広い顧客層を取り込む

ITインフラ事業戦略

既存の深耕とM&Aを活用した成長戦略を推進



- ・ オーガニック成長・・・・・・・・安定継続成長、ストック比率約40%
- ・ M&A・・・・・・・・地方OA機器販売会社でITリテラシー、Webサービス、営業人員が不足している企業をM&A
- ・ ITインフラサービス案件数増加・・顧客数増加に伴い、ネットワーク、ビジネスに役立つサービスまで事業運営に必要な各種サービス案件の獲得

ITインフラ事業戦略

新たなサブスクリプション収益モデル「Biz助」

サブスクリプションビジネスモデル基盤の強化とともに、顧客基盤を拡大
当社グループ製品・サービスの販売力強化にもつなげる

2018年1月サービス開始から2019年3月末現在で

1,500社超の顧客に導入



サブスクリプションモデル

顧客とのリレーション強化

グループ内クロスセルの実現



月額料金5,800円(税別)

2020年3月期見通し

2020年3月期見通し(連結業績予想)

主力のデジタルマーケティングおよびITインフラ事業は引き続き順調に業績を拡大するもM&Aで拡大した基盤に対して人員強化とシステムへの先行投資を実行

(単位:百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比
売上高	11,907	12,822	+7.7%
営業利益	517	506	△2.2%
経常利益	573	504	△12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	323	290	△10.3%

2020年3月期 事業別予想

売上高は順調に伸長

デジタルマーケティングの利益は大幅増益を見込むが、ITインフラは採用強化とシステム投資により減益

事業別売上高推移 (単位:百万円)



ITインフラ
増減比
+4.1%

デジタルM
増減比
+16.2%

セグメント利益	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (予想)
デジタル マーケティング	127	154	208
ITインフラ	494	349	324
その他	△97	△131	△26

デジタルM
増減比
+35%

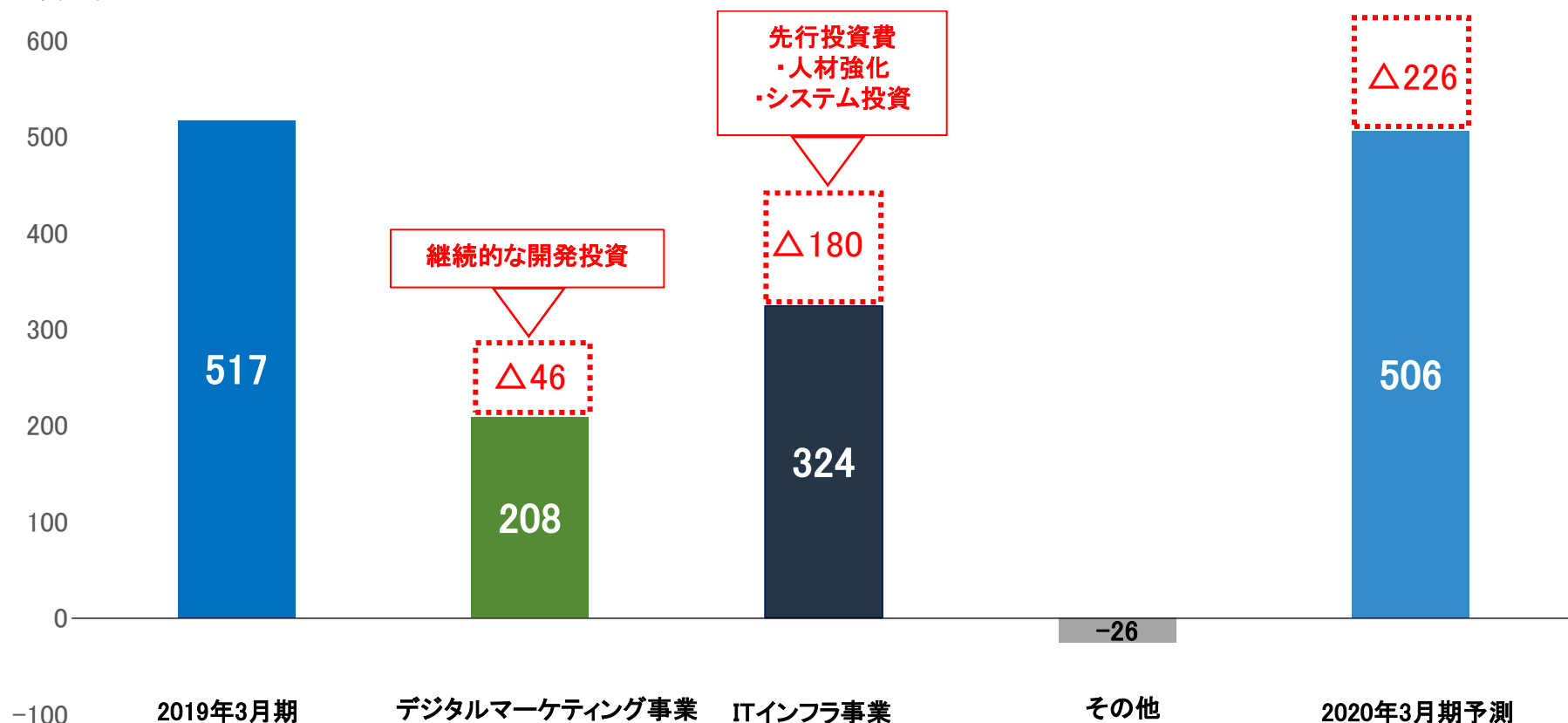
営業利益構造分析

来期以降の事業拡大の基盤を構築

デジタルマーケティング事業による継続的なIT投資

ITインフラ事業によるM&Aによる事業拡大に伴う、人材強化、システム等の先行投資

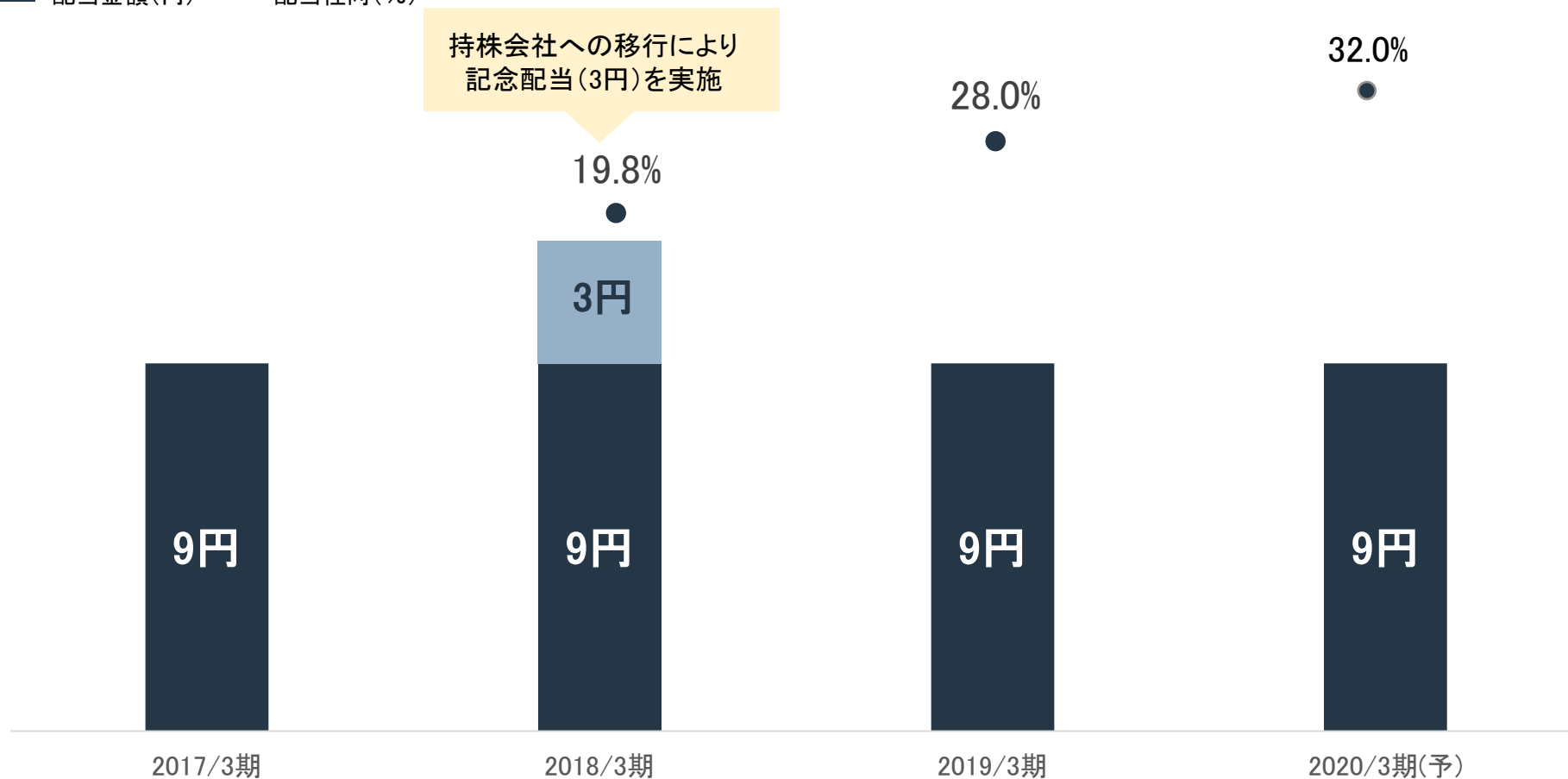
(単位: 百万円)



株主還元

長期的に安定した配当を行う方針のもと、今期の配当金は一株あたり9円
(うち中間配当金3円)を予定

■ 配当金額(円) ● 配当性向(%)



デジタルマーケティング事業 AR事業の事例①

高い技術力によりさまざまな分野でARサービスを展開

Topics 1

日経ARアプリに採用

日本経済新聞社が提供するスマートフォンアプリ「日経AR」に、子会社スターティアラボのAR技術が採用されました。「日経AR」アプリをスマートフォンにインストールし、新聞紙面等に印刷された指定の「マーカ―」を読み取ると、動画や3Dコンテンツが表示されます。



Topics 2

好きなキャラクターとリアルで会いたい！ ファンの夢をARで実現する「キャラクター×AR」サービスがアトラス主催のゲームイベントで採用

株式会社アトラスのPS4/PS Vita用ソフトウェア『キャサリン・フルボディ』のPRイベントにおいて、スターティアラボのAR企画・制作サービス「キャラクター×AR」を用いてキャラクターの写真撮影が行える「AR撮影スポット」が併設されました。「キャラクター×AR」は、アプリ上にキャラクターがその場に存在するかのように表示され、キャラクターとのコミュニケーションやライブ、撮影会や着せ替えなどが可能なサービスです。



AR撮影スポットで表示されるキャラクター

デジタルマーケティング事業 AR事業の事例②

さまざまな形でARを展開、COCOAR2も順調に伸長

Topics 3

アプリダウンロードなしでAR体験が実現できるWebAR 制作ソフト

「LESSAR (レッサー)」

WEBブラウザ上でもAR体験を可能にした「LESSAR (レッサー)」では、スマホアプリのダウンロードは不要で、スマートフォンをQRコードにかざす、もしくは専用のURLにアクセスするだけでARマーカを読み取るブラウザが起動し、ARコンテンツを表示することができます。

※WebブラウザからのARマーカ読み取り技術の特許出願中

Topics 4

銀座三越「スヌーピー in 銀座2018」のAR企画にてアプリ「COCOAR2」採用！

スターティアラボのARアプリ「COCOAR2」が、銀座三越で開催された「スヌーピー in 銀座2018」にて活用されました。同イベントではAR企画として、ARスタンプラリーとARアニメーションを実施。銀座三越各階に設置されたボードにアプリ「COCOAR2」を起動させたスマートフォンをかざすとスタンプをゲットできたり、「COCOAR2」で1階のショーウィンドーに飾られたスペシャルアートを読み取るとスヌーピーが動き出すオリジナルアニメを視聴したりすることができます。

(開催期間：2018年7月25日～8月12日)



アプリ「COCOAR2」が活用されているスタンプラリーのイメージ

4Qニュースリリース一覧

デジタルマーケティング関連事業

2019/1/24 【スターティアラボ】

専門学校ビジョナリーアーツ主催 美味しさを科学する展示会「VISIONARY ARTS EXHIBITION」にアプリ「COCOAR2」が採用！

2019/2/28 【スターティアラボ】

研究検査・分析の定番「キムワイプ®」誕生50周年記念AR「キムワイプ®日めくりカレンダー」にアプリ「COCOAR2」が採用！

2019/2/28 【スターティアラボ】

イケメン役者育成ゲーム『A3！（エースリー）』のARスタンプラリーにアプリ「COCOAR2」が採用！

2019/3/4 【スターティアラボ】

フリーマガジンの読者と作者をつなげるプラットフォームの開発を目指し、フリーペーパー専門店「ONLY FREE PAPER」と電子ブック分野において事業提携

2019/3/8 【スターティアラボ】

ゆうちょ銀行アプリリリース決定記念イベント『わくわくARスタンプラリー』にてARアプリ「COCOAR2」採用！

ITインフラ関連事業

2019/1/16 【スターティア】

連結子会社のスターティアが、関東で情報機器の小売、販売を展開する株式会社サガスの一部事業を譲受

2019/2/18 【スターティア】

連結子会社のエヌオーエスが、鹿児島でOA機器の販売を行う株式会社東和オフィスマシンの事業を譲受

ビジネスアプリケーション関連事業

2019/2/18 【スターティアレイズ】

Amazon Web Service(AWS)が提供するAWS Partner Network(APN)* において、アドバンスドテクノロジーパートナーに認定

デジタルマーケティング事業 AR事業の最新事例

Topics

2019年5月15日プレスリリース発表

博報堂DYメディアパートナーズとスターティアラボ、 「AR広告™」の提供を開始

株式会社博報堂DYメディアパートナーズと、当社連結子会社であるスターティアラボ株式会社は、既存メディアにARアプリをかざすことで+αの情報を表示する「AR広告™」の提供を開始することをお知らせいたします。第一弾となる「アウトドアメディア×AR広告™」を、博報堂DYアウトドアと協働で販売いたします。



<「AR広告™」の特徴>

① 多彩なコンテンツ

動画、GIFアニメ、フォトフレーム、3DCG、Unityゲームなど多彩なコンテンツが表示可能。

② 時空間のプログラマティック配信

曜日・時間の制御により、生活者のその時の気分や意識（モーメント）に合わせた出し分けが可能。GPS制御により、エリアごとの出し分けもできます。

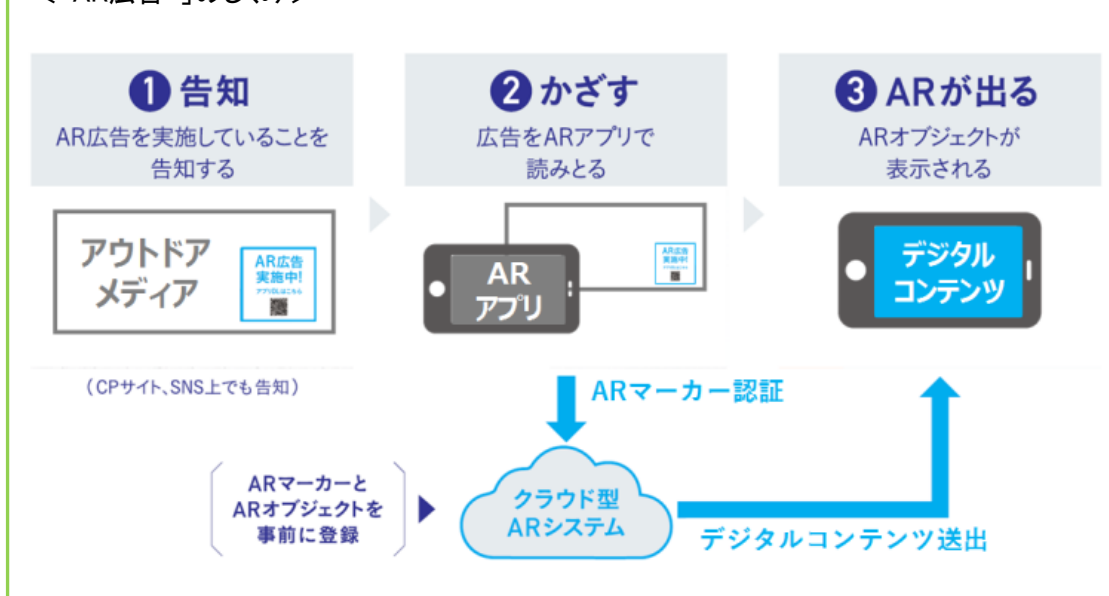
③ データによるレポート

ARアプリのログデータが、直感的なグラフ形式で閲覧可能。日別、性別、エリア別などで、「AR広告™」のアクセス状況が把握できます。

④ モバイルでの拡散や展開

スクリーンショットのシェア、SNS投稿など、ネット上の拡散が期待できます。アプリへのプッシュ配信で、アンケート調査やリターゲティング広告も可能です。

<「AR広告™」のしくみ>





最先端を、人間らしく。

スターティアホールディングス株式会社 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@startiaholdings.com

スターティアホールディングスIR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>