



スターティア株式会社

# 第22期 ビジネスレポート

2016.4.1  2017.3.31



# *startia*

最先端を、人間らしく。

## お客様との結びつきを高め、持続的成長を目指して参ります。



### 2017年3月期の経営成績について

#### ■事業環境と連結経営成績についてご解説ください。

当社が属するIT業界は、昨今、クラウド化といった新しい技術革新が起こっており、多くの企業が時流に取り残されないように、常に新しい技術をビジネスプロセスに組み込み、日々IT環境が変化している現状でございます。このような環境の変化に対応するため、ビジネスモデル自体の柔軟な対応が必要と考え、当社は、最先端のソリューションを、お客様へ人間らしく提供する「カスタマー1st(ファースト)」体制へと変革する1年を過ごして参りました。

このような過渡期の状況のなか、デジタルマーケティング関連事業の収益性が低下したことにより、固定資産などの減損処理を行いました。ITインフラ関連事業におきましても販

売体制の変革に注力していることもあり、デジタルマーケティング関連事業の収益性の低下を補うまでには至りませんでした。

その結果、当社グループの2017年3月期の連結経営成績は、売上高が前期比1.1%増と堅調な伸びを示したものの、利益面においては、経常利益が前期比47.6%減、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比97.7%減と、厳しい結果となりました。

#### ■「カスタマー1st」について説明してください。

従来は、営業担当者が専門商材を徹底的に熟知し、幅広いお客様に対してソリューションを提供しておりましたが、当期より企業ごとの顧客担当制に改めました。これは、お客様窓口を一本化し、あらゆる商材を提案するという仕組みにすることで、お客様との距離を縮め、当社がお客様にとって最適なソリューションを提供することができます。お客様の幅広いニーズに応えるための従業員教育を徹底的に実施し、お客様が当社を利用する頻度を高め、収益性を向上させる施策でございます。当社はこれを「カスタマー1st」と呼んでおります。

「カスタマー1st」体制の導入は、持続的成長に向けて重要な施策であり、お客様との信頼関係が徐々に確立されてきていると認識しております。

#### ■セグメントごとの業績について、その要因についてセグメントごとに説明してください。

セグメントの経営成績については、デジタルマーケティング関連事業がセグメント売上高1,802百万円、セグメン

ト損失2百万円、ITインフラ関連事業がセグメント売上高8,479百万円、セグメント利益が308百万円となりました。

デジタルマーケティング関連事業は、技術革新、市場動向の変化が著しく速く、イノベーションが起きた後、いかにマネタイズしていくかにより、利益が大きく左右される事業でございます。当期は、ウェブプロモーション事業が堅調に伸びましたが、クラウドアプリケーション事業がストック商材を強化したため、収益性を大きく損ない固定資産の損失処理を行いました。

一方ITインフラ関連事業におきましては、「カスタマー1st」体制への移行により、ストック収益を獲得することを強化し、フロー収益が未達となりました。しかし、この「カスタマー1st」は、従業員教育やお客様の理解の醸成に時間をかけたことで当社グループとお客様との結びつきをこれまでより一層高め、段階的に業績に表れると期待しております。

そのためグループ全体としまして、前期比におきまして増収減益となりました。

## 今後の成長戦略について

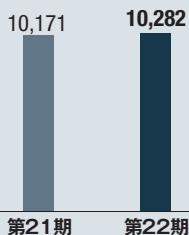
### 成長戦略について

2017年4月に公表させて頂いたように、当社は2018年度に持株会社化を予定しております。「スターティア」という社名は、元来ホールディングス体制をイメージして決めたものでございます。この決断に至った背景は当社の事業が多岐にわたっており、お客様のニーズに応じて、事業展開を行ってきた当社の成長の変遷でもございます。この事業潮流のなか、デジタルマーケティング分野と、ITインフラ分野とでは、ビジネスモデル、スキーム、必要とされるマネジメントや採るべき人材が全く異なっていると感じておりました。そのため、今後の事業環境の変化に対して柔軟な適応を行っていくために、経営監督と業務執行を分離し、今よりもさらに迅速な意思決定を行う体制を整えていくこと及びその事業に秀でた人材育成を早期に実現することが必要である、と考え決断いたしました。

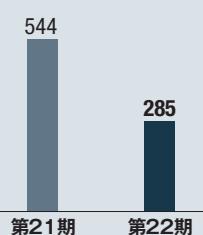
デジタルマーケティング関連事業は、サービスの一部をフリープランとして無料でお客様に提供いたします。多くのお客様にサービス

### 財務ハイライト

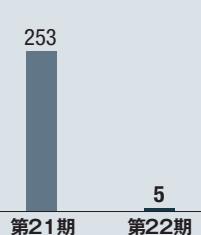
売上高(百万円)



経常利益(百万円)



親会社株主に帰属する  
当期純利益(百万円)



ROE・ROA (%)



流動比率(%)



の効果を実験して頂き、ゆくゆくは機能が豊富な有料プランに移行して頂くことで、中長期的な当社の収益化につなげて参ります。ITインフラ関連事業においては、「カスタマー1st」体制を通じて培った顧客基盤により、これまでと同様、安定的に持続的成長を目指して参ります。

## 海外戦略やM&Aなどについてのお考えをお聞かせください。

私たちは海外へ特に、東アジア・東南アジアを中心にして積極的に事業展開を進めております。上海には子会社を設立、西安にはソフトウェアの開発会社を設立し、台湾へは出店をしております。2014年にはコーポレートベンチャーキャピタル(以下、CVC)を立ち上げました。CVCでは、アイデアや高い技術力を武器に、世界にイノベーションを起こそうとしているスタートアップ企業に投資をし、スターティアの顧客基盤やITソリューション力といった経営資源を活用することで、成長の支援を行います。私たち自身も大きな刺激を得て、新たなイノベーションを生み出すこともできるかもしれません。CVCの活動領域は、日本だけでなくアジアを中心とした海外にも広が

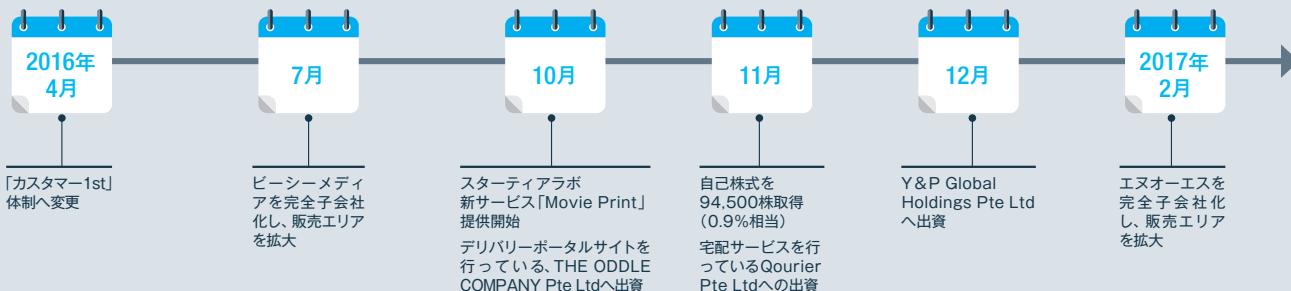
っております。各海外拠点の活動状況に関しては、海外特集ページを設けておりますので、ご参照ください。

当期、当社は企業買収等のM&Aを積極的に進めて参りました。その中で、今後注力していく分野とそうでない分野の棲み分けを明確にして、「選択と集中」を推し進めました。当社が営んでおりましたホスティングサービス事業は事業売却を完了し、地方においてオフィスオートメーション商材を販売しているピーシーメディア株式会社、株式会社エヌオーエスの株式を取得して、国内における当社グループの顧客の囲い込みと新しいエリアへのアプローチを行いました。

## 採用方針に関して

当社は、当期42名の新卒採用を行いました。その中で、これまでの通常の新卒採用に加え、当期より麻雀を利用した採用活動を始めました。これは、従来型の面接主体の採用活動においては、コミュニケーション能力を重視した人物像を求める採用であるのに対し、麻雀採用は麻雀を通して分析力が高く、頭脳明晰な人物の獲得を目的として始めました。

### 2017年3月期の主な取組み



この麻雀採用は多種多様な人材を獲得することに効果的であったと感じております。さらに幸いにもこの麻雀採用につきましては、多くのマスメディアに取り上げられ、当社の認知度向上にも効果がございました。来期も引き続き、麻雀採用に取り組んで参ります。一方で、既存社員に対する、長時間労働の抑制や年次有給休暇の取得促進に取り組んでいるほか女性社員がライフイベントを経ても退職せずに働き続けられる、個性と能力を十分に発揮できる職場環境の実現に向け、働きやすい環境を創るべく、労働環境の整備に努めて参ります。

## 株主還元についてのお考えをお聞かせください。

当社は、年間9円(うち、中間配当3円)の配当を予定通り実施いたしました。当社では株主の皆様への利益還元を経営の重要な政策のひとつと位置づけ、安定的な配当の継続を重視しております。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っていく方針でございます。

## ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

2017年3月期はお客様と中長期的な関係を構築できるような組織体制を整える移行期間となりました。その一方で、デジタルマーケティング関連事業においては固定資産の大幅な圧縮を行う結果となりましたが、今後の成長戦略の過渡期と捉えて頂ければと思います。

当社グループは、目先の利益だけに囚われず、持続的成長を実現できるビジネス基盤の強化を目指しています。現にストックビジネスの売上は確実に積み上がっております。

今後もストックビジネスをしっかりと成長させ、「リカーリングモデル」による安定的な収益基盤を築くとともに、新しい事業領域への進出を検討して参ります。

株主の皆様に対しては、今後の当社の成長戦略を応援して頂き、当社としても株価上昇、配当などできちんと結果を残していきたいと考えております。スターティアは今後のビジネスについても自信を持って成長できると信じており、株主の皆様への期待に添えるよう企業価値の向上を目指して参ります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

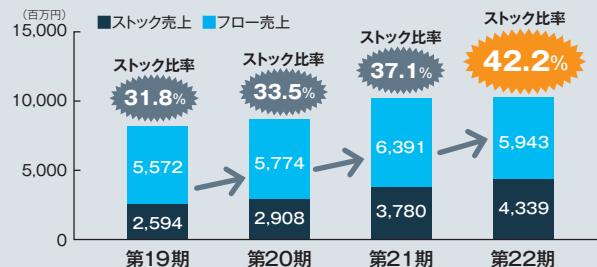
### Close Up

#### 1. 配当金の推移



※1 第19期および第20期の配当額は記念配当を含んだ額を記載しています。  
 ※2 2015年10月1日付で普通株式1株を2株に分割しており、第19期、第20期および第21期中間は当該株式分割を考慮した額を記載しています。

#### 2. ストック&フロー売上の推移



## 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。



複合機



ビジネスフォン

オフィスオートメーション機器のご提供  
および複合機の保守・サポート

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。



クラウド  
インテグレーション



ネットワーク  
構築・保守

社内システムのクラウド化、情報セキュリティ向上、海外との通信ネットワーク環境の構築  
※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。



Web制作&  
CMS



マーケティング  
オートメーションツール

ホームページの作成から簡単にホームページを運用できるツールおよび見込み顧客の可視化が行えるツールのご提供



## 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

商品パッケージをスマートフォンでかざすとキャラクターが表示されたり、ARを使った地域活性化イベントのスタンプラリーも可能です。



電子ブック作成ソフト

#### 電子ブックを簡単作成

雑誌やマニュアル、学校案内を電子化。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&分析が可能に

お店のアプリを開発して、イベントやキャンペーンをお客様に周知。店舗の集客支援が可能になります。

PICK UP

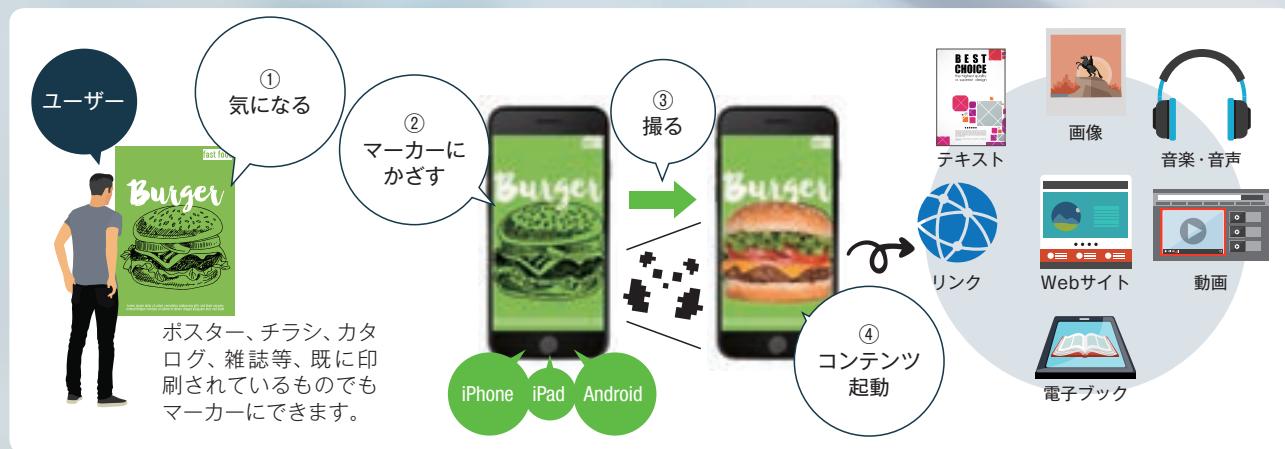
1

紙媒体とインターネットをつなげるAR制作ソフト

「COCOAR(ココアル)」  COCOAR

COCOAR(ココアル)とは、企業向けのAR(拡張現実)制作ソフトです。

本サービスを導入した企業は、AR制作を自社サービスとして顧客に提供することができます。



## AR(拡張現実)とは

ARは、Augmented Realityの略称です。スマートフォンなどの機器を通じて、現実空間にデジタル情報を付加することで、現実を拡張する技術を指します。

MM総研(東京都・港区、所長・中島 洋)が発表した「ARとVRに関する一般消費者の利用実態と市場規模調査」によると、2016年度におけるARコンテンツ市場は59億円、2021年度にはARコンテンツ市場は355億円になると言われております。

## NEWS

## ARを活用したスタンプラリーが可能になる新機能を実装

2017年1月に新たにGPS機能とスタンプラリー機能を実装いたしました。マーカ―をかざす毎にブラウザに「スタンプ」や「しるし」を貯めていくことが可能になる新機能で、販売促進イベントや観光地を回遊させる施策として活用されています。



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



## 活用事例

### Case 1 販促キャンペーン

白猫 × 黒猫 × グリコ コラボ 記念  
「アーモンドピーク 特別仕様パッケージ」  
にて採用

(山崎グリコ株式会社さま/株式会社コロプラさま)



「アーモンドピーク」  
「アーモンドピーク(クリスマスーク)」

アーモンドピーク商品に「白猫プロジェクト」と「黒猫のウィズ」のコレクションカード1枚(全45種)が同封されており、カードにCOCOARをかざすと各キャラクターが飛び出し、その日の運勢を占ってくれる企画に活用されました。

### Case 2 スタンプラリー

2017年3月に佐賀市内で開催された  
サガテレビ主催「超！春フェス2017」  
にて採用

(株式会社テラビットさま/株式会社サガテレビさま)



チラシやポスターにCOCOARをかざすとステージ出演アーティストのコメント動画を視聴でき、さらに会場では新機能であるスタンプラリー機能を活用したARスタンプラリーが開催されました。

### Case 3 地域活性

青森ねぶた祭りのポスターにて採用  
(山崎情報産業株式会社さま/中延商店さま)



ポスターにCOCOARをかざすと、前回のねぶた祭りの動画が視聴でき、多くの方にお祭りの魅力を伝え興味をもって頂くことを目的に活用されました。

PICK UP

2

## 広がる海外への事業展開

スターティアグループでは、2011年より、東アジアを中心に積極的な事業展開を進めております。

上海には子会社を設立、西安にはソフトウェアの開発会社を設立し、子会社が台湾へ出店を果たしました。

またコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)を立ち上げ、世界にイノベーションを起こそうとしているスタートアップ企業に投資をしております。



### 海外展開のあゆみ

2011年10月

西安スターティアソフト設立

2013年1月

上海スターティア設立

2015年1月

スターティアラボ株式会社台湾支店開設

2015年以降

コーポレートベンチャーキャピタル投資開始

## [上海]日中間における高速インターネットVPNサービス

GlobalGateway事業は、中国に拠点を構える日本法人のオフィスをターゲットとして、日中間の通信を提供するためのサービスとして開始いたしました。

GlobalGatewayは、専用のルーター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、安定した高速回線により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。

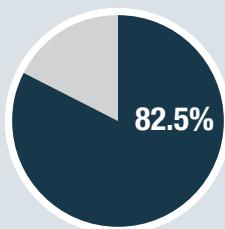
今日では、渡航者が海外でもインターネットを利用できる海外用WiFiレンタルサービスにおいても、多くの事業者のサービスに当社のGlobalGatewayが採用されています。GlobalGatewayは、年間250万人を超える中国への日本人の渡航者が潜在的なお客様です。さらに日本人以外の中国渡航者も利用しはじめており、将来性があるサービスです。



- [台湾]COCOARを中心とした事業を展開
- [西安]当社グループが提供する企業向けソフトウェアを開発
- [東南アジア]スタートアップ企業への出資

# IT INFRASTRUCTURE

## ITインフラ関連事業



売上高  
**8,479** 百万円  
(前期比**1.8%**↑)  
セグメント利益  
**308** 百万円  
(前期比**44.7%**↓)



ITインフラ関連事業は、顧客目線に立ち、中小企業等のニーズに対応していくため、お客様にとって望ましい体制、仕組みである「カスタマー1st(ファースト)」を構築しております。中規模企業におきましては、特に情報システム部門の負担が高まっている状況を背景に、「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ことが当社グループの果たす役割であると考えております。

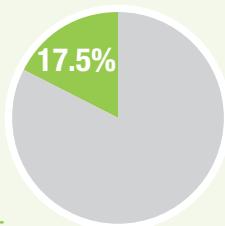
当事業では、メーカーや通信キャリアが提供する機器やサービスを、中小企業等向けに使いやすくカスタマイズして提供することで「わかりやすい」「使

いやすい」サービスを展開しております。主に、インターネットの脅威に対してのセキュリティソリューション及び企業インフラの効率化を実現するクラウドインテグレーションの2分野に注力しました。一方、小規模企業に対しては、地域密着のソリューション展開を行っております。小規模企業は、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企業が多く、「ワンストップ」かつ「迅速」にサービスを提供することが当社の役割であると考えております。

当期は、「カスタマー1st」構築のため、ストック収益獲得に傾注したことにより、セグメント利益が44.7%減となりました。

# DIGITAL MARKETING

## デジタルマーケティング関連事業



売上高  
**1,802** 百万円  
(前期比**1.9%**↓)  
セグメント損失  
**2** 百万円  
(前期は12百万円のセグメント利益)



デジタルマーケティング関連事業は、「ActiBook」をはじめとする当社グループの複数の企業向けソフトウェアを定額で利用できるサービスとして、統合型デジタルマーケティングサービスである「Cloud Circus」の提供や、「ActiBook AR COCOAR」、「CMS Blue Monkey」、「App Goose」や「Bow Now」のパッケージ販売を行っております。Webアプリケーションの企画、開発、販売に留まらず、Web制作やアクセスアップコンサルティング、システムの受託開発・カスタマイズといったお客様の売上増大や業務効率ア

ップを目的としたWebアプリケーションに関するトータルソリューションを提供しております。

当期は、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ー層と呼ばれるお客様が、サービスに対する導入に対して慎重であり、サービスの費用対効果が認知されるまで足踏みしている状況でした。そのため、セグメント損失が2百万円となりました。

連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	第21期 (2016年3月31日現在)	第22期 (2017年3月31日現在)
資産の部		
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
営業投資有価証券	34,058	188,637
原材料	66,252	89,110
その他	434,693	306,788
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
建物	53,435	47,578
工具、器具及び備品	115,277	46,496
その他	3,787	14,423
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
投資有価証券	403,350	469,831
差入保証金	228,525	222,557
その他	96,946	64,448
資産合計	6,529,117	5,894,915
負債の部		
流動負債	1,878,806	1,712,314
固定負債	561,630	211,645
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
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	—
純資産合計	4,088,681	3,970,956
負債・純資産合計	6,529,117	5,894,915

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	第21期 (自 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	第22期 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)
売上高	10,171,029	10,282,411
売上原価	5,561,494	5,745,589
売上総利益	4,609,535	4,536,821
販売費及び一般管理費	4,106,012	4,271,431
営業利益	503,522	265,390
営業外収益	71,096	37,543
営業外費用	29,965	17,315
経常利益	544,653	285,619
特別利益	40,000	184,698
特別損失	73,896	287,988
税金等調整前当期純利益	510,756	182,329
法人税、住民税及び事業税	226,836	137,372
法人税等調整額	34,438	36,666
当期純利益	249,481	8,291
非支配株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)	△3,564	2,378
親会社株主に帰属する当期純利益	253,046	5,912

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

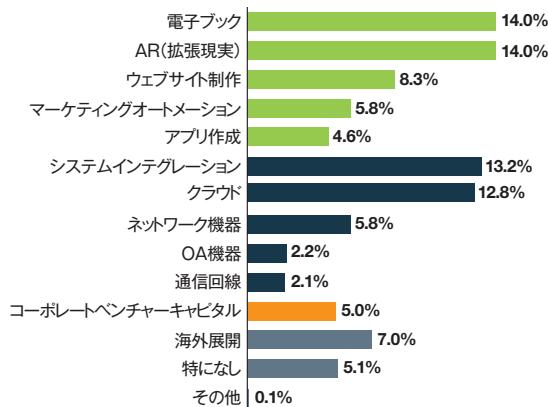
科目	第21期 (自 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	第22期 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	366,738	155,252
投資活動によるキャッシュ・フロー	△762,919	△165,631
財務活動によるキャッシュ・フロー	705,957	△403,352
現金及び現金同等物に係る換算差額	△24,869	△6,525
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	284,907	△420,257
現金及び現金同等物の期首残高	2,335,276	2,620,183
現金及び現金同等物の期末残高	2,620,183	2,199,926

## 株主様アンケート結果のご報告

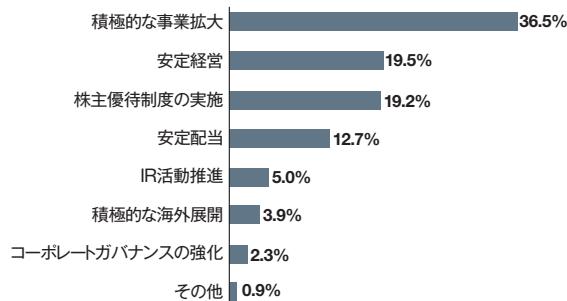
2016年12月の中間配当のお知らせ発送の際に、お願いいたしましたアンケートの集計結果について、ご報告申し上げます。ご回答頂きました1,091名の株主の皆様、ありがとうございました。

ご回答頂いた株主様には、粗品としてQUOカード(500円相当)をお送りさせていただきました。頂いた回答結果を貴重なご意見として、今後の活動へ反映させていただきます。

### ①当社で成長を期待する分野は何ですか(複数回答可)



### ②当社に最も期待することをお聞かせください(1つだけ)



### ③ご意見、ご感想(一部)

- 新事業に取り組みつつ、安定成長できるように取り組んでほしい。
- 社員教育や働きやすい環境づくりに投資を増やすことも経営強化につながると思います。
- 電子ブック事業等の成長に期待しております。
- 積極的なIR活動により、会社の知名度を高めてほしい。
- 継続保有の魅力を増すために株主優待制度の創設を願います。
- ARにはとても期待しております。
- 「COCOAR」、「入社試験」などの先進性かつユニークな取組が花開き、会社としての存在感を増してくれる事に期待しています。また、こういったアンケートなどの取組については、会社を良くしようとする前向きかつ丁寧な印象を受けました。
- 大阪での会社説明会の開催をお願いします。
- 業績の向上に努力してほしい。
- 社長の人柄などを紹介説明する情報をホームページに掲載して欲しい。そうすれば会社の人柄が見え、安心して長期保有ができると思います。
- マスコミへのIRを強化していただきたい。

※頂いたご意見・ご感想を元に、一部編集を行っております。

## 会社概要

商号	スターティア株式会社 上場市場：東京証券取引所市場第一部 証券コード：3393
代表者	代表取締役社長 本郷 秀之
設立	1996年2月21日
資本金	824百万円
従業員数	連結：602名 単体：451名
事業内容	電子ブック、ITネットワーク環境から ファシリティまで、 オフィスのトータルコンサルティング

## スターティアグループ企業一覧

連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スターティアラボ株式会社</li> <li>・上海思達典雅信息系统有限公司</li> <li>・ビーシーメディア株式会社</li> <li>・株式会社エヌオーエス</li> </ul>
関連会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社クロスチェック</li> <li>・株式会社MACオフィス</li> <li>・株式会社アーバンプラン</li> <li>・西安思达典雅软件有限公司</li> </ul>

## 取締役および監査役 (2017年6月21日現在)

代表取締役	本郷 秀之
取締役	笠井 充
取締役	古川 征且
取締役(新任)	平岡 万葉人
取締役(社外)	鈴木 良之
取締役(社外)	新井 美砂
常勤監査役(社外)	荒井 道夫
監査役(社外)	郷農 潤子
監査役	松永 暁太

## 株式の状況

発行可能株式総数	35,200,000株
発行済株式総数(うち自己株式138,992株含む)	10,240,400株
株主数	3,103名

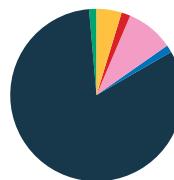
## 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
本郷 秀之	4,451,600	43.47
株式会社 光通信	796,800	7.78
財質 明	499,600	4.88
スターティア従業員持株会	301,400	2.94
古川 征且	272,600	2.66
源内 悟	246,400	2.40
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	95,800	0.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	92,500	0.90
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	82,300	0.80
オリックス株式会社	80,000	0.78

※上記のほか当社所有の自己株式138,992株(1.36%)があります。

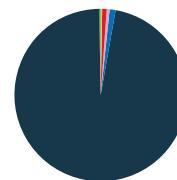
## 所有者別株主分布状況

[所有株数割合]



金融機関	4.73% / 484,700株
金融商品取引業者	1.71% / 174,825株
その他の法人	8.91% / 912,600株
外国法人等	1.39% / 142,192株
個人・その他	81.90% / 8,387,091株
自己名義株式	1.36% / 138,992株
合計	100.00% / 10,240,400株

[株主数割合]



金融機関	0.52% / 16名
金融商品取引業者	0.77% / 24名
その他の法人	0.65% / 20名
外国法人等	1.06% / 33名
個人・その他	96.97% / 3,009名
自己名義株式	0.03% / 1名
合計	100.00% / 3,103名

## 是非、COCOARをお試しください

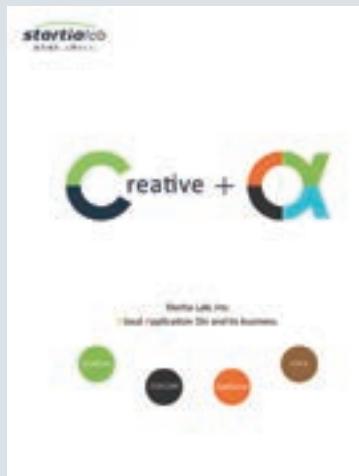
### 手順

- ① 「COCOAR2」アプリをダウンロード
- ② アプリを立ち上げて、右記のサンプルマーカの全体をスキャン
- ③ ARが現れます

### 【アプリダウンロード方法】

右記のQRコードもしくは

「AppStore」、  
「GooglePlay」  
よりダウンロードを  
お願いします。



## IRメール配信のご案内

登録いただいた皆様にプレスリリース、決算情報など、IRに関する新着情報をメールにてお届けいたします(無料)。ご希望の方は、以下のURLもしくはQRコードよりお手続き下さい。

【ご登録はこちらから】

<https://www.startia.co.jp/ir/irmail/>



## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年の3月31日まで
定時株主総会	6月に開催します。
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日
配当金	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日

株式名義書換 株主名簿管理人

〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

※三菱UFJ信託銀行株式会社の本店および全国各支店において取次事務を行っております。

公告方法 電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

公告掲載URL

(<https://www.startia.co.jp/ir/library/>)

## 本ビジネスレポートに関するお問い合わせ先

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丁目3番1号 新宿モノリス19F

TEL 03-5339-2109 (平日9時~18時) MAIL [ir@startia.co.jp](mailto: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/>