

スターティア株式会社
第21期 株主通信

2015.4.1 ▶▶ 2016.3.31

startia

最先端を、人間らしく。



代表取締役社長 **本郷 秀之**

「最先端を、人間らしく。」中長期的

第21期の業績について

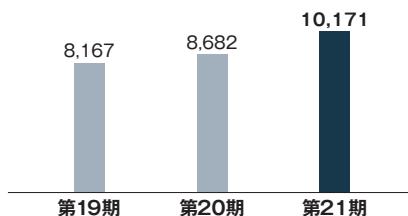
IT関連市場では、マイナンバー制度の導入によって、中堅・中小企業にもセキュリティ強化への対応が求められるなど、事業環境は大きく変わりつつあります。

このような事業環境のもと、当社グループの第21期の連結経営成績は、売上高が前期比17.1%増と堅調な伸びを示したものの、利益面においては、営業利益が前期比32.6%減、経常利益は前期比38.0%減、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比57.3%減と、非常に厳しい結果となりました。大幅な減益となったのは、ウェブソリューション事業、中でも電子ブック作成ソフトウェアの開発販売を手掛けるスターティアラボ株式会社の販売不振によるものです。

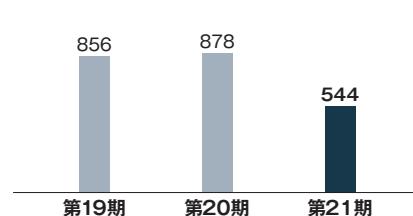
スターティアラボでは、専門性やトレンド性が高いソフトウェアを販売しています。このため、顧客に対して商品を

財務ハイライト

売上高(百万円)



経常利益(百万円)



な企業価値向上に向けてより強靱な企業体質を構築します。

一度の営業機会で提案するのではなく、顧客の興味や理解度に合わせて、段階的に提案する手法をとっていましたが、結果として顧客を絞り込むことになってしまったほか、成約に至るまでの時間も予想以上にかかってしまい、販売実績が計画を大きく下回る結果となりました。

主力のビジネスソリューション関連事業は増収増益を確保しており、スターティアラボの立て直しについても道筋は見ております。さらに、当社グループが近年、経営安定化のために強化してきたストック型ビジネスが、売上高の37.1%まで育っていることから、当社グループの事業活動は概ね順調に推移していることをご理解いただければと存じます。

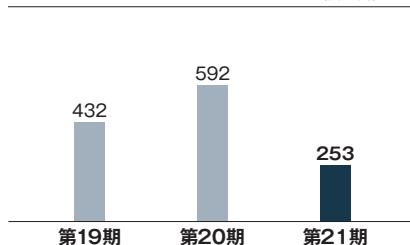
今後の成長戦略について

これまで取り組んできた中期経営計画については、第21期の失速が響き、達成が困難な状況となってしまいま

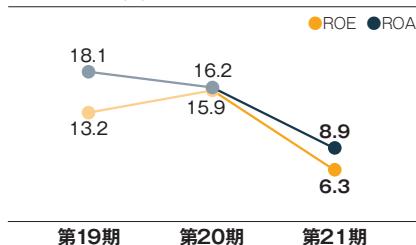
した。いったん当計画は精査させていただき、改めて株主の皆様へ納得していただける成長戦略を練り直す時間をいただきたくお願い申し上げます。

新たな戦略の方向性としては、第一に「カスタマー1st（ファースト）」に徹底的にこだわりたいと考えています。従来は商材ごとに営業担当者がおり、担当者は熟知した商材を中心に、幅広い顧客に売り込んできました。今後はこれを、企業ごとの担当制に改めます。顧客企業との窓口を一本化し、その担当者があらゆる商材を提案するという仕組みにすることで、顧客との距離を縮め、顧客目線での対応を徹底していきたいと考えております。もちろん、高度な技術的アドバイスなどは、専門の技術者を同行させるなどのサポート体制も整備します。こうした方向性の具現化の第一歩として、4月に大幅な組織体制の変更を行いました。また、事業セグメントについても、「ウェブソリューション関連事業」を「デジタルマーケティング関連事業」に改称、

親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



ROE・ROA (%)



配当性向 (%)



「ネットワークソリューション関連事業」と「ビジネスソリューション関連事業」を「ITインフラ関連事業」として統合することにいたしました。

創業から20年間、当社グループは規模を大きくすることに力を入れてきましたが、現在は規模だけを追いかけるのではなく、質を追い求めなければならない時期に至ったと考えております。今後の当社グループに必要なのは“膨張”ではなく、“成長”です。今後しばらくは、徹底的に贅肉を絞ることに専念し、より強靱な事業基盤を構築する考えです。当面は大量採用も中止して少数精鋭の新卒採用に切り替え、従業員数を増やすことよりも、一人当たりの生産性や一人当たりの営業利益を高めていくことに舵を切ろうと考えています。

第22期の取り組みについて

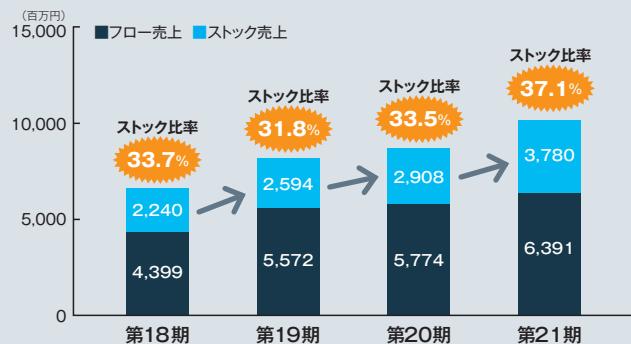
第22期は、中長期的な成長に向けた体制整備、仕組みづくりに力を入れる方針です。デジタルマーケティング関連

事業では、アプリのアクティブユーザーの増加、顧客の費用対効果の打ち出しによって顧客に対する説得力や企画力を高めるという地道な努力に加え、顧客にとって価値のある提案を行っていくことで、早期の回復を目指します。ITインフラ関連事業では、「カスタマー1st」実現に向けた組織体制や営業手法の確立を行います。

以上のような取り組みに注力するものの、中長期的な企業価値向上に向けた営業戦略転換コストが増加するため、第22期の連結経営成績は、売上高が108億60百万円（前期比6.8%増）、営業利益は4億18百万円（前期比17.0%減）、経常利益は4億18百万円（前期比23.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は2億円（前期比21.0%減）と、増収減益となる見通しです。

●ストック&フロー売上の推移

当社グループにおけるストック型ビジネスの売上高は、総売上高の37%以上にまで比率が増加してきております。ストック型ビジネスの顧客との関係は、過去の契約に基づきサービス提供が長期に亘り、当社グループの財務基盤の強化にもつながっております。引き続きストック型ビジネスの売上高を積み上げ、筋肉体質の売上構成を目指してまいります。



株主の皆様へのメッセージ

第21期の期末配当金につきましては、誠に遺憾ながら当初予想の1株当たり7円50銭から、5円に引き下げさせていただきました。第22期は遺憾ながら減益を見込んでおりますが、これは構造改革に向けた一時的な落ち込みと考えており、年間配当金は当期と同規模の1株当たり9円を確保できるよう努めてまいります。

第22期は顧客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す。これにより一時的に収益に影響がございますが、当社の成長基盤構築のための施策として、ご理解をいただければと存じます。現在策定を急いでいる新たな経営計画においては、業績の回復と、一人当たり生産性の飛躍的な向上を実現してまいりまいる所存です。どうぞ中長期的な視点で当社グループの成長を見守っていただければと存じます。

株主の皆様には引き続きご支援を賜りたく心よりお願い申し上げます。



当社の社会貢献活動に関して

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・雇用の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。

災害等による被災地支援

- 当社は、従業員の有志を募り、国内外の被災地域に対する募金活動を継続的に実施しております。

学校へ講師派遣

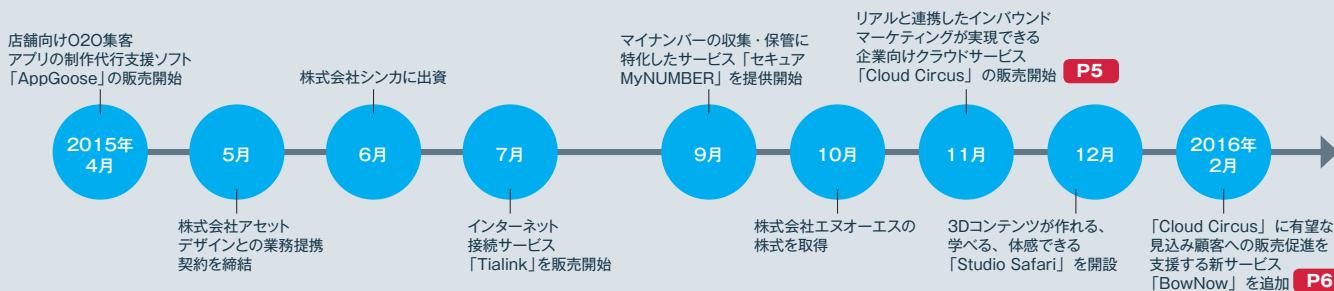
インターンシップ受け入れ

R&Dセンターでの
OJT体験

雇用創出
IT人材育成



●2016年3月期の主な取組み



お客様の販促プロモーションを総合的にサポート

①統合型デジタルマーケティングツール Cloud Circus(クラウドサーカス)

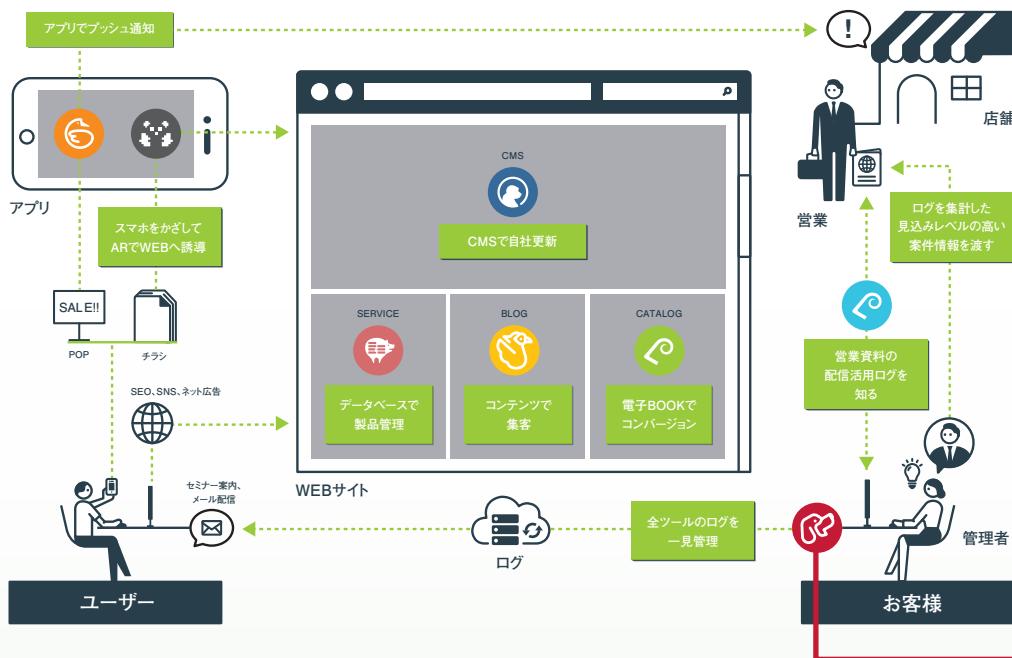
Cloud Circus (クラウドサーカス)とは？



Cloud Circusは、当社の子会社であるスターティアラボ株式会社が提供するAR(拡張現実)作成ソフト「COCOAR(ココアル)」や電子ブック作成ソフト「Acti-Book(アクティブック)」をはじめとする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です。

企業はこれらのソフトウェアを活用することで、ポスター等、紙媒体にAR(拡張現実)を設定しウェブサイトへの誘導を促し、ウェブサイトの閲覧履歴を計測、自社の製品やサービスに興味がある有望な顧客を割り出し、顧客の関心事に合ったシナリオに基づいて電子メールを送信するといった自動的な販促促進活動(マーケティングオートメーション)が可能になります。

デジタルだけじゃない。リアルも繋ぐインバウンドマーケティング。



当社グループはツールの販売に加えて導入支援のコンサルティングを同時に提供いたします。導入支援コンサルティングを行うことにより、クライアントのマーケティングにおける戦略を見直しから当社グループが携わることで、クライアントのマーケティング効果をより高めてまいります。また、今後の開発においては各プロダクトの連携をよりシームレスに行えるようにし、ツール間でのデータの共有を行うことでよりマーケティング効果を高めてまいります。既に当社グループのツールを使用いただいている顧客にアップセルを行い、さらにストック売上高比率を高めてまいります。

「お客様へのメール配信を行っているが、配信した人のその後の行動が知りたい」「ARも電子ブックも使ってみたいがノウハウがわからず手が出せない」「ウェブサイトを開覧した人を特定し、より効率のいい営業をしたい」こうしたお客様のお悩みを解決するために、当社では2015年11月に「Cloud Circus（クラウドサーカス）」をリリースしました。

② マーケティングオートメーションツール BowNow（バウナウ）



Bow Now

「Cloud Circus」において、サイトに訪れた見込み顧客を可視化し、有望な見込み顧客への販売促進を支援する新サービス「BowNow」を、2016年2月より追加しました。「BowNow」は、現在、ウェブサイトを開覧している企業名や個人を可視化し、特定の見込み顧客に対して電子メールを送信するなど、見込み顧客の可視化と販売促進活動が行えるクラウドサービスです。今後はあらかじめ設定しておいたアクション（メールや閲覧コンテンツの変更）に応じて、自動的に販売促進メール配信を実行するマーケティングオートメーション機能の強化などを行う予定です。



WEB責任者インタビュー

デジタルマーケティングプラットフォームの必要性

さまざまなデジタルデバイスの出現、メディアの多様化やテクノロジーの発達により、数々のインターネットを活用したマーケティング手法が生まれました。それに伴って顧客がものを買うプロセスはますます複雑化していきます。提供側に求められるのは顧客との最適なコミュニケーションであり、それを実現するためにはあらゆる顧客接点のログデータを統合管理・分析することができるマーケティングプラットフォームが求められます。

優位性と社会貢献について

当社はこれまで数々のデジタルマーケティングを実現するツールを開発してきたクラウドアプリケーション事業とサイト構築や運営コンサルを中心としたWEBプロモーション事業を融合することで総合的なデジタルマーケティングプラットフォーム「Cloud Circus」を提供することに踏み切りました。さまざまなデジタルマーケティングサービスを多くの企業に利用されている実績とノウハウが大きな優位性となります。

潜在的なニーズを抱えた多くの顧客を集客することももちろんのこと、顧客接点をオートメーション化することで、興味を持った顧客にアプローチすることが可能となり、営業の効率化や販売機会を逃さないなど、企業の事業拡大に貢献していきます。

スターティアラボ株式会社 代表取締役 北村 健一

ポイント①

HPを開覧している企業名がわかる

サイトを閲覧している企業を自動で取得し、自社サービスに興味のある企業リストを作成することができます。

ポイント②

検討タイミングを察知

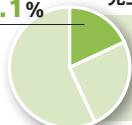
「誰が」「いつ」「どのページをみているか」まで解析ができるため、見込み度が高くなったタイミングでのアプローチができる。

ポイント③

見込み顧客の発掘

過去接点のあったユーザーリストへメール配信を行うことで長期的な追客を行うことができる。

18.1% 売上高比率



ウェブソリューション 関連事業

売上高 **1,837** 百万円
セグメント利益 **12** 百万円

第20期 2,041
第21期 **1,837**

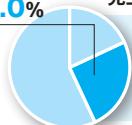
(百万円)



10.0%減

ウェブソリューション関連事業につきましては、第4四半期においては回復基調となりましたが、第3四半期までに生じた遅れを取り戻すまでには至らず、低調な推移となりました。一方で「COCOAR」は、イベントやキャンペーン企画などクライアントの有効活用が進んだ結果、アプリのダウンロード数は伸びております。「ActiBook」につきましては、企画から開発まで請け負うカスタマイズ案件の増加が見られなかったことや、営業ターゲットの変化に対する対応が遅れているため、販売の苦戦は続いております。「AppGoose」につきましては、引き続き販売数が堅調に推移しており、今後も店舗アプリ制作から幅広い業界への提案を進めてまいります。「CMS Blue Monkey」につきましては、SSLなどのセキュリティを強化した上位のプランの販売が順調に推移しております。

25.0% 売上高比率



ネットワークソリューション 関連事業

売上高 **2,549** 百万円
セグメント利益 **183** 百万円

第20期 2,052
第21期 **2,549**

(百万円)

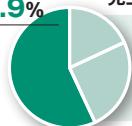


24.2%増

中規模・中小企業向けのマネージドサービス及び、既存顧客へのインテグレーションサービスが好調に推移しました。マネージドサービスには、ゲートウェイ周りのソリューションである、「Digit@Link マネージドゲート」などが好調に推移したことに加え、セキュリティ関連商材の受注はマイナンバー専用サービスである「セキュアMyNUMBER」を中心に好調に推移いたしました。

インテグレーションサービスにつきましては、顧客のインフラサーバの老朽化に伴う入れ替えやクラウド環境への全面的な移行など幅広いニーズに応えることができしております。

56.9% 売上高比率



ビジネスソリューション 関連事業

売上高 **5,784** 百万円
セグメント利益 **452** 百万円

第20期 4,588
第21期 **5,784**

(百万円)



26.1%増

新サービス「スターティア光」は既存顧客に対して順調に販売数を伸ばしており、フック商材としても一定の効果が得られております。従来のビジネスソリューション商材の販売に加え、昨今のセキュリティインシデントに対する対策意識が高まり、セキュリティ関連商材の重ね売りや、小規模ネットワークに関する複合提案を行いました。株式会社エヌオーエスの子会社化により、南九州地域における新規顧客の獲得、クロスセルによる新規顧客との取引拡大により、既存ビジネスのスケールメリットを図っております。回線接続受付におきましては、営業人員を減少させ、一人あたりの生産性を高めることに注力いたしました。

(注)当連結会計年度よりセグメント変更を行っているため、前期比増減においては、前年の数値を変更後のセグメントに組み替えて比較を行っております。

連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	第20期 (平成27年3月31日現在)	第21期 (平成28年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	4,057,314	4,700,136
現金及び預金	2,335,276	2,638,388
受取手形及び売掛金	1,319,314	1,597,094
営業投資有価証券	—	34,058
原材料	76,985	66,252
その他	383,946	434,693
貸倒引当金	△58,207	△70,351
固定資産	1,604,934	1,828,980
有形固定資産	150,618	172,500
建物	61,707	53,435
工具、器具及び備品	87,624	115,277
その他	1,287	3,786
無形固定資産	811,624	927,655
のれん	170,157	160,272
ソフトウェア	637,234	766,843
その他	4,232	539
投資その他の資産	642,690	728,824
投資有価証券	278,837	403,350
差入保証金	229,355	228,525
その他	134,498	96,946
資産合計	5,662,248	6,529,117
負債の部		
流動負債	1,684,743	1,878,806
固定負債	—	561,630
負債合計	1,684,743	2,440,436
純資産の部		
株主資本	3,960,005	4,095,773
その他の包括利益累計額	15,407	△11,566
新株予約権	2,093	2,084
非支配株主持分	—	2,389
純資産合計	3,977,505	4,088,681
負債・純資産合計	5,662,248	6,529,117

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	第20期 (自平成26年4月1日 至平成27年3月31日)	第21期 (自平成27年4月1日 至平成28年3月31日)
売上高	8,682,336	10,171,029
売上原価	4,325,736	5,561,494
売上総利益	4,356,600	4,609,535
販売費及び一般管理費	3,609,506	4,106,012
営業利益	747,093	503,522
営業外収益	133,542	71,096
営業外費用	2,276	29,965
経常利益	878,359	544,653
特別利益	78,476	40,000
特別損失	26	73,896
税金等調整前当期純利益	956,809	510,756
法人税、住民税及び事業税	353,924	226,836
法人税等調整額	10,201	34,438
当期純利益	592,683	249,481
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	—	△3,564
親会社株主に帰属する当期純利益	592,683	253,046

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	第20期 (自平成26年4月1日 至平成27年3月31日)	第21期 (自平成27年4月1日 至平成28年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	768,840	366,738
投資活動によるキャッシュ・フロー	△595,933	△762,919
財務活動によるキャッシュ・フロー	△82,119	705,957
現金及び現金同等物に係る換算差額	48,608	△24,869
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	139,395	284,907
現金及び現金同等物の期首残高	2,195,880	2,335,276
現金及び現金同等物の期末残高	2,335,276	2,620,183

当社は2016年4月1日をもって、組織体制の変更を行いました。従来までは商材に関連付けられた部門別組織を採用しておりましたが、商材毎に販売担当が存在し、さらに担当者各々の情報の連携が十分ではないと考えたことから顧客にとって最適な体制及び仕組みではないと判断し、いま一度顧客の目線に立ち返り、顧客にとって望ましい社内体制及び仕組みにするべく、専任担当制へ移行し、定期訪問による顧客との良好な関係構築を通じて、顧客の囲い込み戦略を展開してまいります。今後は今まで以上に顧客の目線に立ち、中小企業等のニーズに対応していくため、顧客にとって望ましい体制、仕組である『カスタマー1st (ファースト)』を構築してまいります。

これに伴い、開示セグメントにつきましては2017年3月期より、従来の「ウェブソリューション関連事業」を「デジタルマーケティング関連事業」に名称を変更、「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」におきましては統合の上、「ITインフラ関連事業」に名称を変更しております。

[旧体制]

[新体制]

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 AR COCOAR)
- ・ログ解析、SEO、SEMサービスの提供
- ・O2Oソフト (AppGoose)



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 Bow Now

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



IT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製品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

当社の役割 ↓

「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

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

当社の役割 ↓

ワンストップで迅速にサービスを提供

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



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：615名 単体：445名

取締役および監査役 (平成28年6月22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 (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



左より、取締役 (社外) 新井美砂、取締役 笠井充、代表取締役 本郷秀之、取締役 古川征且、取締役 (社外) 鈴木良之

株式の状況

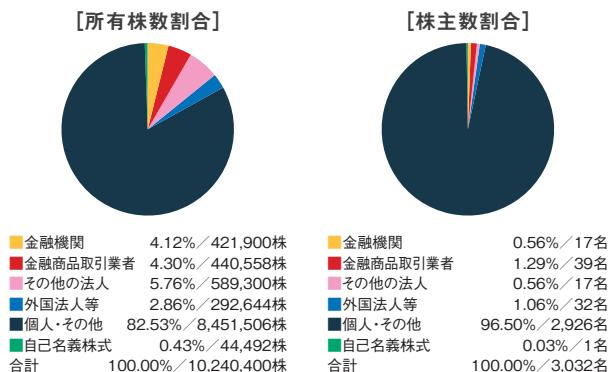
発行可能株式総数	17,600,000株
発行済株式総数 (うち自己株式44,492株含む)	10,240,400株
株主数	3,032名

大株主 (上位10名)

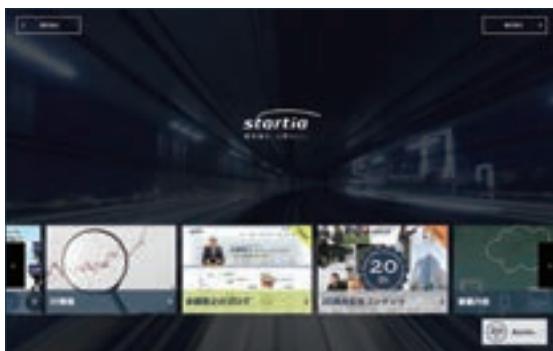
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
本郷 秀之	4,451,600	43.66
財賀 明	499,600	4.90
株式会社光通信	480,100	4.71
古川 征且	272,600	2.67
スターティア従業員持株会	262,200	2.57
源内 悟	246,400	2.42
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG / JASDEC / FIM / LUXEMBOURG FUNDS / UCITS ASSETS	155,000	1.52
松浦 一夫	143,300	1.41
株式会社SBI証券	128,800	1.26
オリックス株式会社	80,000	0.78

※持株比率は、自己株式 (44,492株) を控除して計算しております。

所有者別株主分布状況



WEBサイトのご案内



当社は、ホームページを重要な情報発信源の一つと認識しており、株主・投資家の皆様への適時・公正・公平な情報開示に努めています。どうぞご活用ください。

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



「スターティアラボ」

情報の利益化を使命とし、企業が持っている情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行います。

<https://www.startialab.co.jp/>

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 6月30日、9月30日、12月31日及び3月31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/)
------	---

本株主通信に関するお問い合わせ先

スターティア株式会社 経営企画室
〒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 03-5339-2162 FAX 03-5339-2102 <https://www.startia.co.jp/>