startia holdings

最先端を、人間らしく。

2020年3月期　決算説明資料
中期経営計画 NEXT'S 2025

スターティアホールディングス株式会社
（東証一部　3393）

2020年3月期　決算説明

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

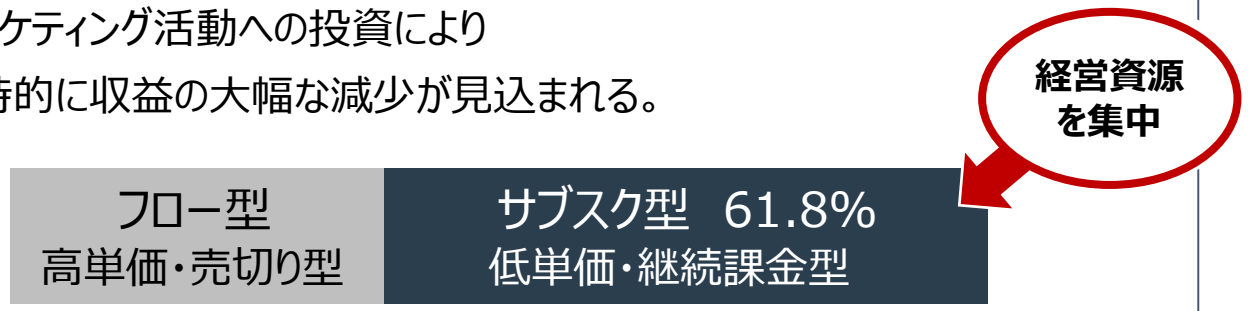
2020年3月期　総括

- **売上高はほぼ期初計画通り（対計画99.7%）**
- **営業利益は期初計画に対し144%増益**
- **デジタルマーケティング事業において154百万円の減損損失を計上**

※デジタルマーケティング事業の減損損失の計上について

2021年3月期以降、

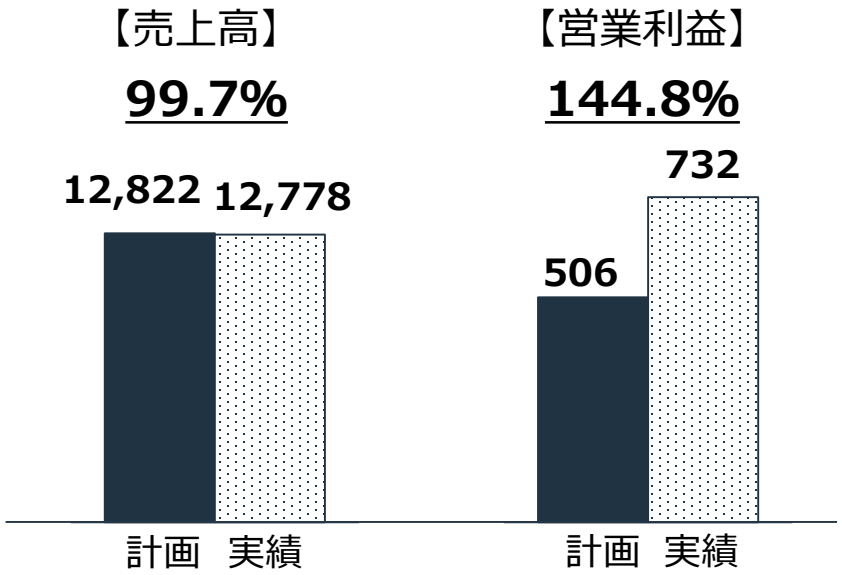
- サブスクリプション型に経営資源を集中
- さらなる開発体制の強化
- マーケティング活動への投資により
  一時的に収益の大幅な減少が見込まれる。



2020年3月期デジタルマーケティング事業売上高構成

詳細につきましては2020年5月15日発表の「減損損失の計上及び繰延税金資産の取り崩しに関するお知らせ」および「中期経営計画策定のお知らせ」をご参照ください

通期計画に対する進捗



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

2020年3月期　PLサマリー

デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともにサブスク（ストック）型の売上が好調。
ほぼ計画通りの着地となり、増収増益を達成。

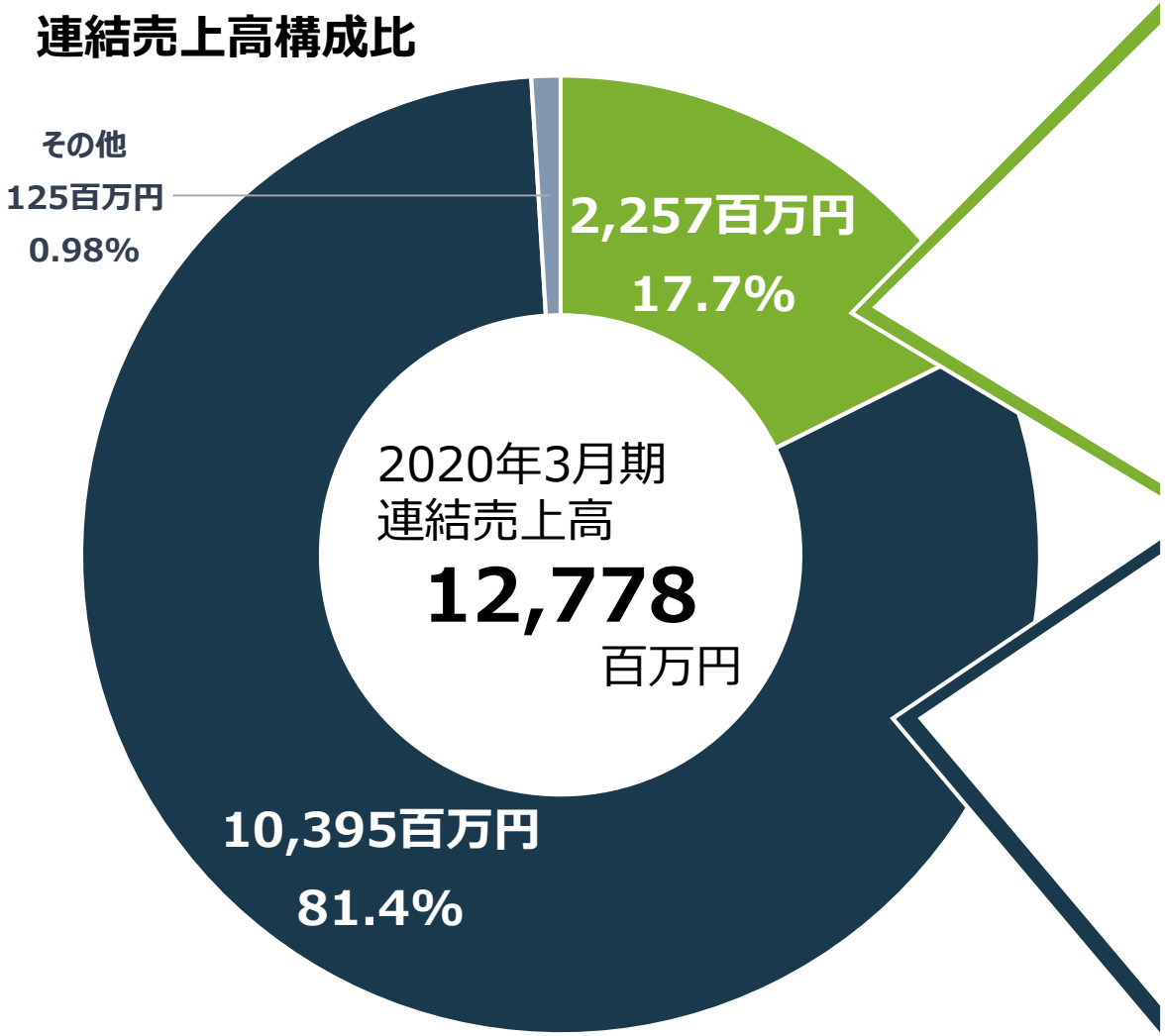
※2020年3月期においては、新型コロナウイルス（COVID-19）による目立った影響はありませんでした。

（単位：百万円）	2020年3月期	2019年3月期	前年同期比較 増減額	前年同期比較 増減率
売上高	**12,778**	**11,907**	871	+7.3%
売上総利益	**5,715**	**5,325**	390	+7.3%
営業利益	**732**	**517**	215	+41.6%
経常利益	**771**	**573**	197	+34.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	**219**	**323**	△103	△32.0%

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

セグメント別状況

連結売上高構成比



デジタルマーケティング事業
シェア拡大に注力。サブスク型（ストック）売上は前年同期比15%増と好調。面を取りに行く戦略として無料から利用できるフリーミアムプラン導入により潜在売上対象である導入社数も増加。

売上高：2,257百万円
セグメント利益：137百万円

ITインフラ事業
ネットワーク機器等の販売・施工・保守並びにシステムインテグレーションが前年に引き続き好調。「ビジネスに役に立つ」を軸として多種多様なサービスを定額で提供する「ビジ助」の導入順調。

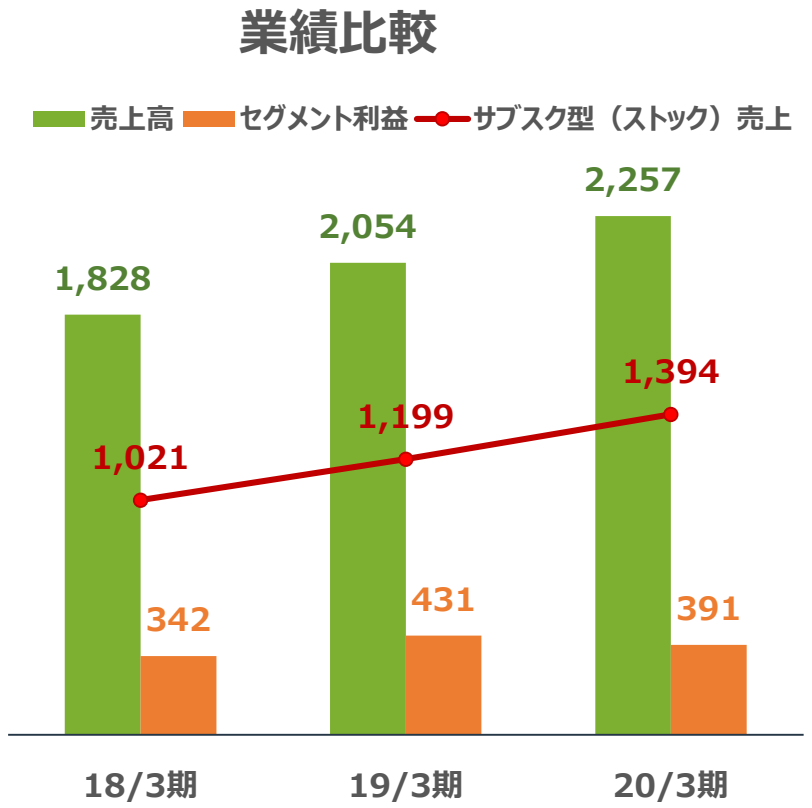
売上高：10,395百万円
セグメント利益：598百万円

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

セグメント状況：デジタルマーケティング事業

	20/3期	19/3期	前期比較	前期比（%）
売上高	2,257	2,054	+202	+9.9
サブスクリプション（ストック）	1,394	1,199	+195	+16.3
フロー	863	855	+7	+0.9
セグメント利益	137	154	△17	△11.1
本社経費等負担額	△253	△276	－	－
負担額控除前セグメント利益	391	431	△40	△9.4

単位：百万円



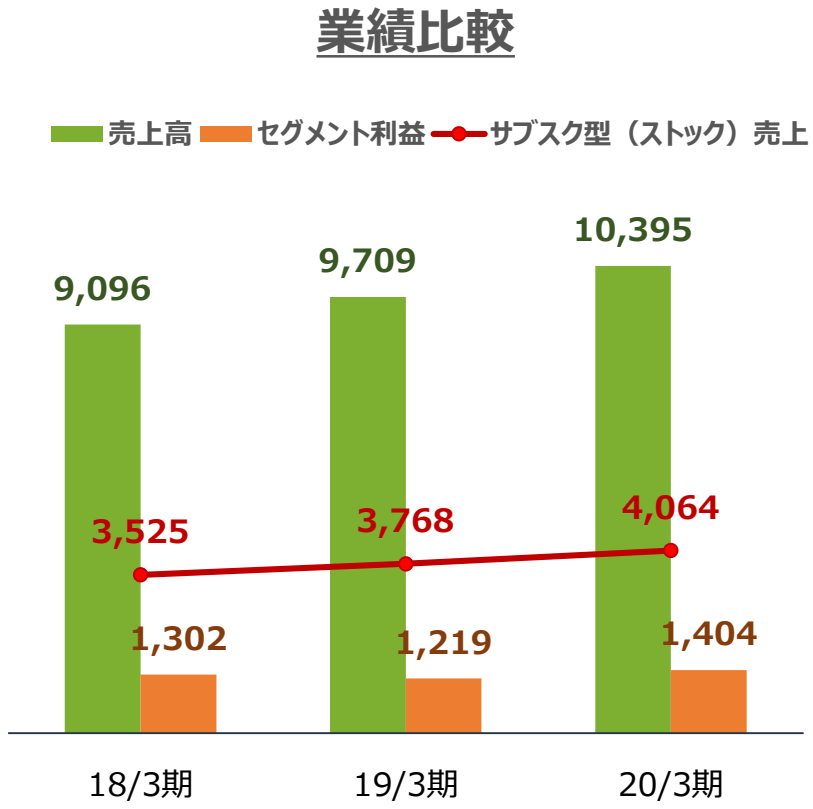
※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

セグメント状況：ITインフラ事業

	20/3期	19/3期	前期比較	前期比（%）
売上高	10,395	9,709	+685	+7.1
サブスクリプション（ストック）	4,064	3,768	+296	+7.9
フロー	6,330	5,940	+389	+6.6
セグメント利益	598	227	+371	+163.4
本社経費等負担額	△805	△992	−	−
負担額控除前セグメント利益	1,404	1,219	+184	+15.1

単位：百万円



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

2020年3月期　BSサマリー

【BS】

	2019年3月期末	2020年3月期末
資産の部		
流動資産	6,119	6,187
固定資産	2,098	1,723
資産合計	**8,218**	**7,910**
負債の部		
流動負債	2,742	2,644
固定負債	845	564
負債合計	**3,588**	**3,208**
純資産の部		
株主資本	4,431	4,607
自己株式	△304	△227
その他	198	93
純資産合計	**4,629**	**4,701**
負債･純資産合計	**8,218**	**7,910**

単位：百万円

主な増減要因

現金および預金：121百万円増加
受取手形および売掛金：160百万円増加
営業投資有価証券：55百万円減少
その他の流動資産：236百万円減少

ソフトウェア：85百万円減少
投資有価証券：122百万円減少
繰延税金資産：86百万円減少

1年内返済予定の長期借入金：133百万円増加
未払金：85百万円減少
未払消費税等：102百万円減少
賞与引当金：82百万円減少

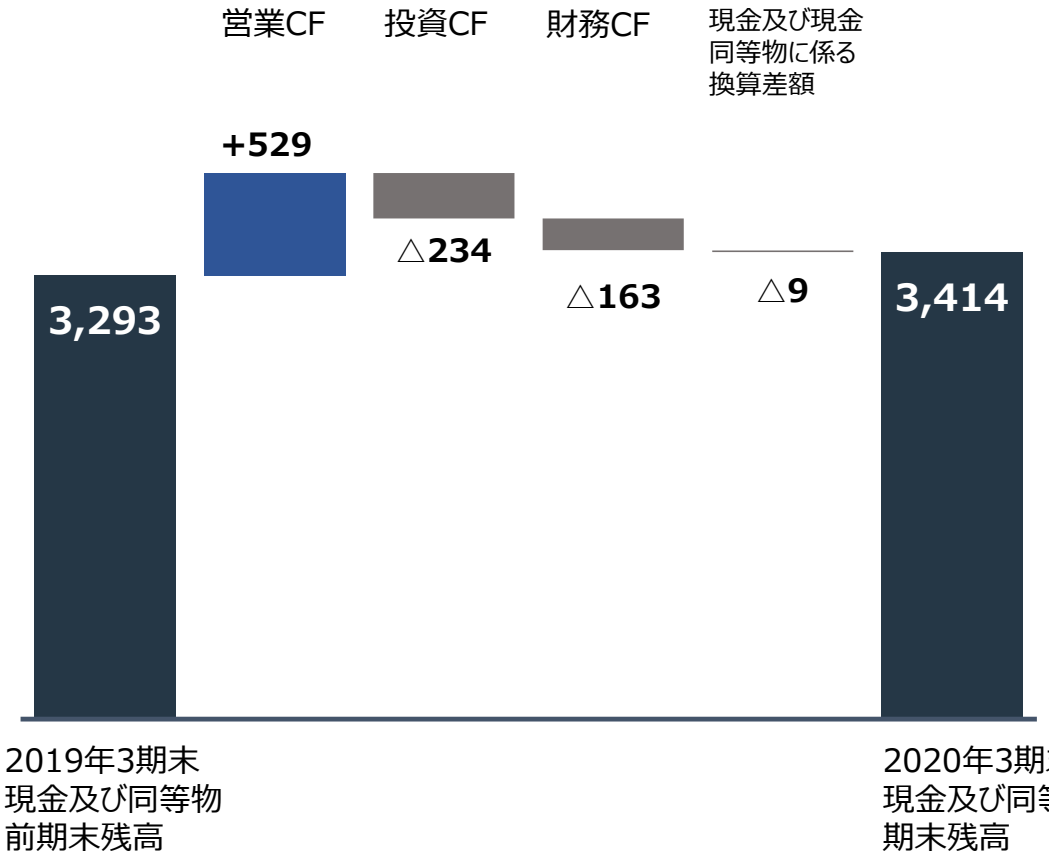
長期借入金：239百万円減少

利益剰余金：131百万円増加
その他有価証券評価差額金：96百万円減少

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

2020年3月期　CFサマリー

【2019年3月期末との比較】



単位：百万円

【営業CF】 +529百万円（前年同期+194百万円）
税金等調整前当期純利益：659百万円(+)
減価償却費：256百万円(+)
法人税等の支払額：335百万円（△）

【投資CF】 △234百万円（前年同期△537百万円）
投資有価証券の売却による収入：49百万円(+)
固定資産の取得による支出：270百万円（△）
差入保証金による支出：5百万円（△）

【財務CF】 △163百万円（前年同期△73百万円）
長期借入による収入：400百万円(+)
長期借入金の返済よる支出：505百万円(△)
配当金の支払額：90百万円(△)

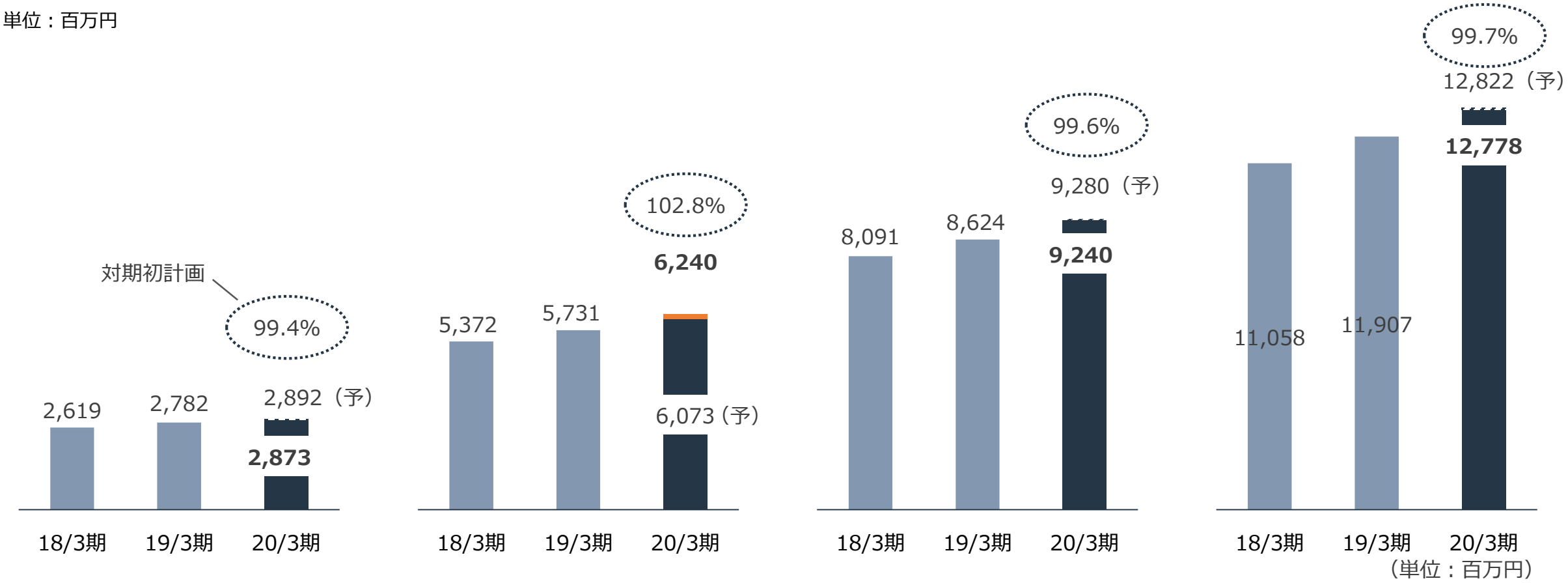
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

四半期業績推移（連結売上高　累計期間）

3月の受注、納品が好調に推移し、ほぼ計画通りの着地

1Q　2Q　3Q　4Q

単位：百万円

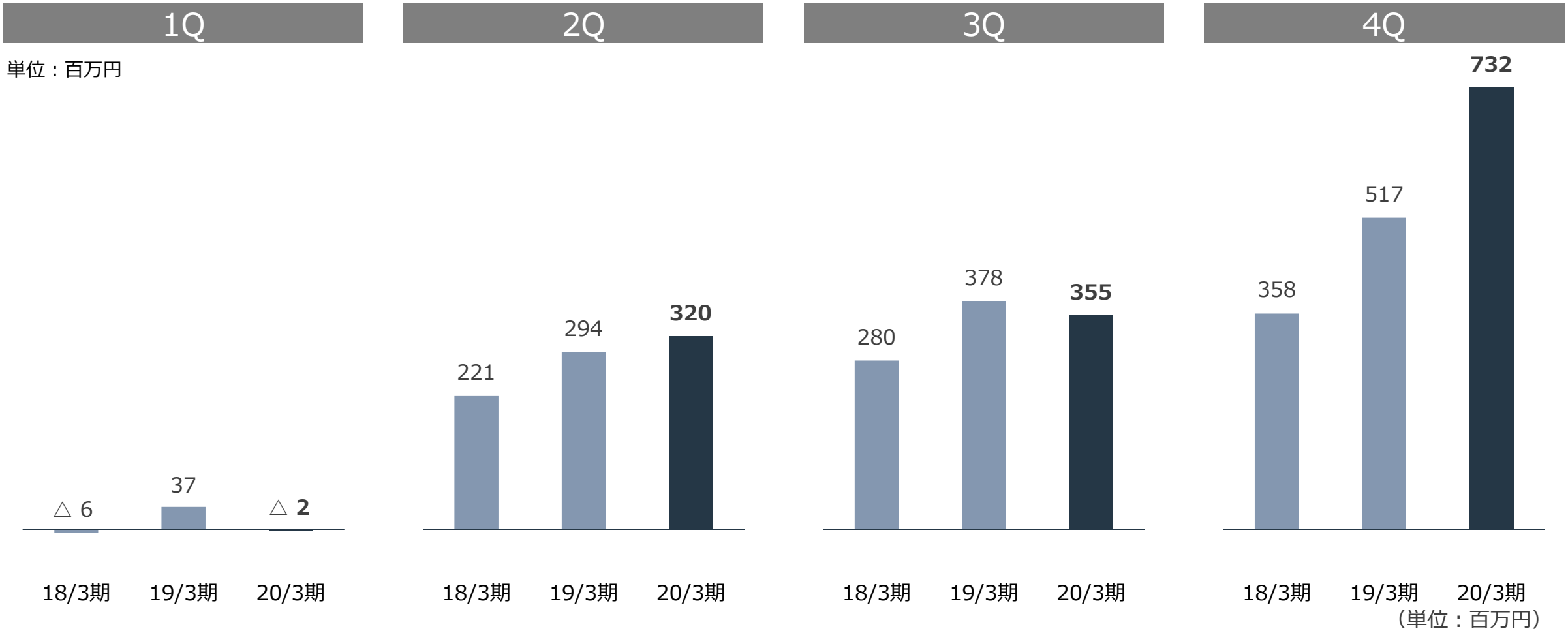


（単位：百万円）

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

四半期業績推移（連結営業利益　累計期間）

人材採用、業務効率化への投資など販管費の増加を吸収し増益を達成



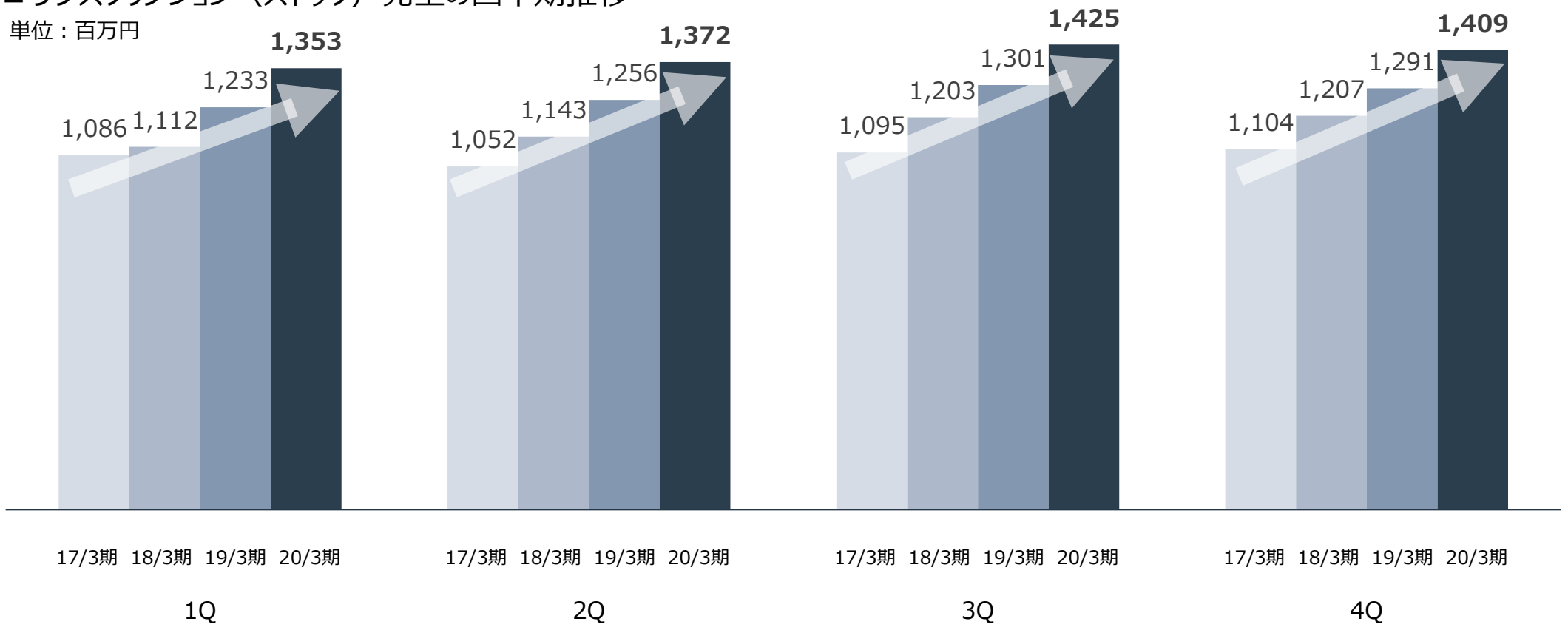
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

サブスク（ストック）売上　四半期推移（連結売上高　会計期間）

サブスクリプション型（ストック）売上は取り組み強化により順調に増加

■サブスクリプション（ストック）売上の四半期推移

単位：百万円



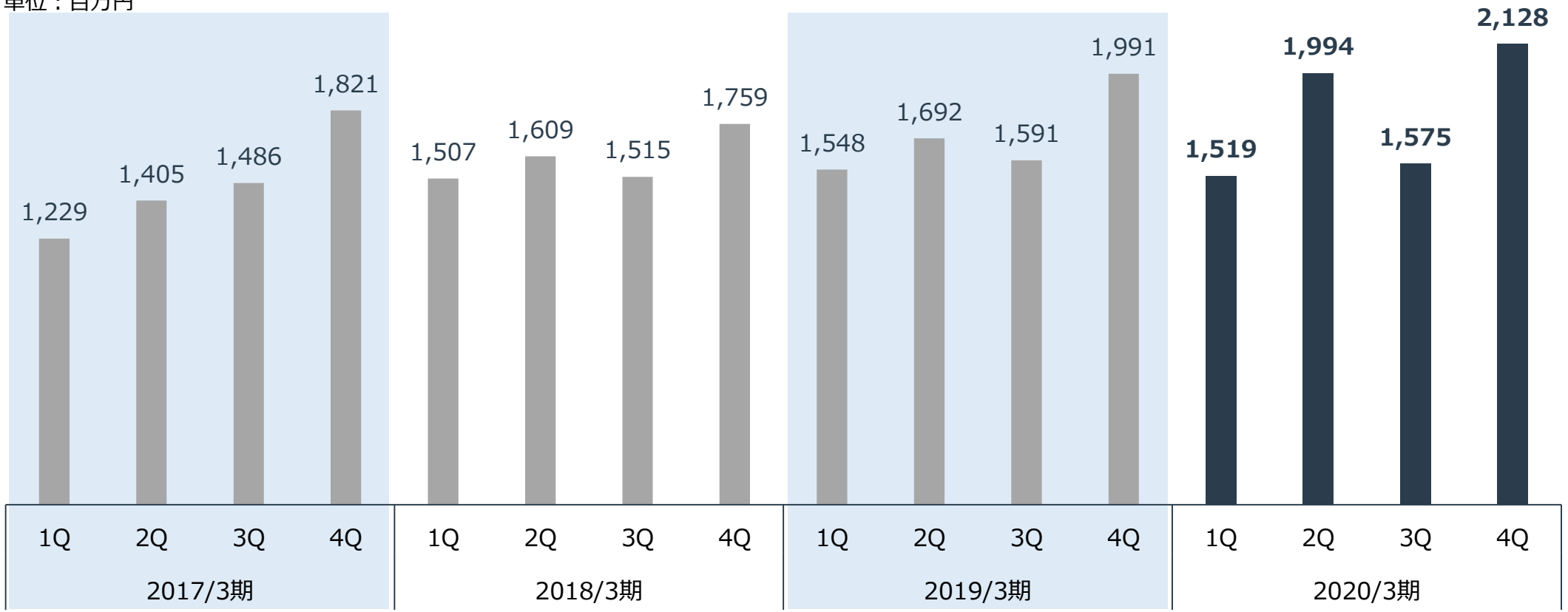
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

フロー売上　四半期推移（連結売上高　会計期間）

ITインフラのフローの売上が好調に推移

■フロー売上における四半期推移

単位：百万円

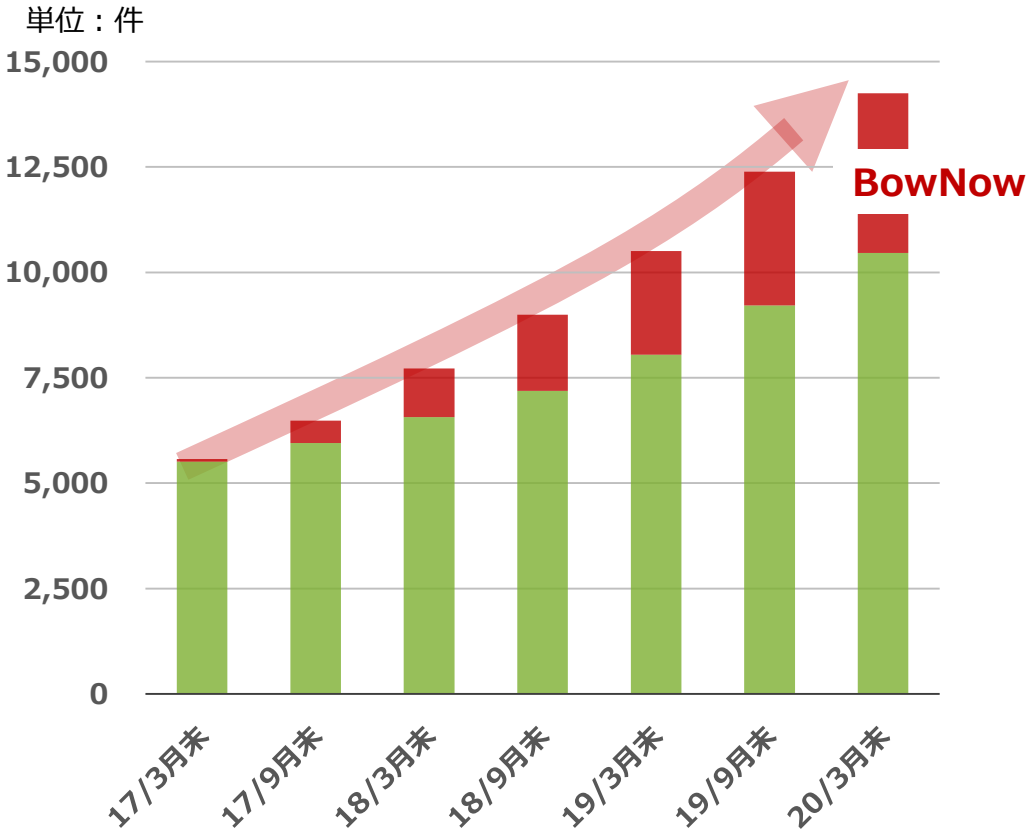


©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションアカウント数

中核商品のBowNowが高成長し、サブスクリプション全体の累計受注件数は順調拡大。

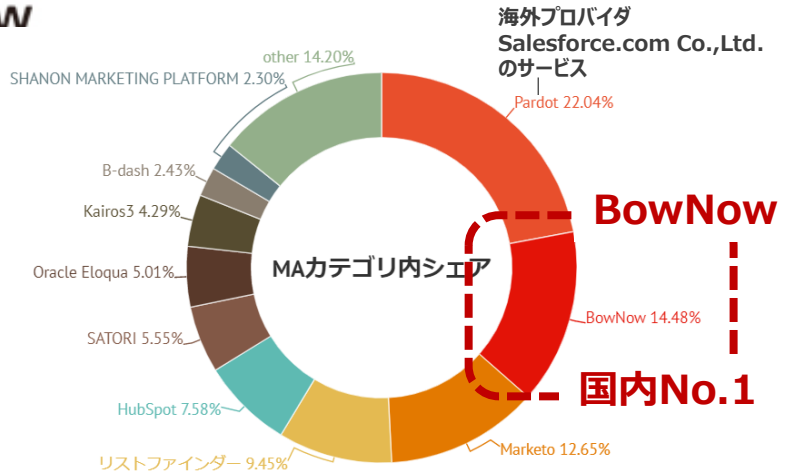
■デジタルマーケティング事業　サブスクリプションアカウント数（累計）



マーケティングオートメーション商材

Bow Now

20年3月時点
国内プロバイダ
導入シエア
No.1



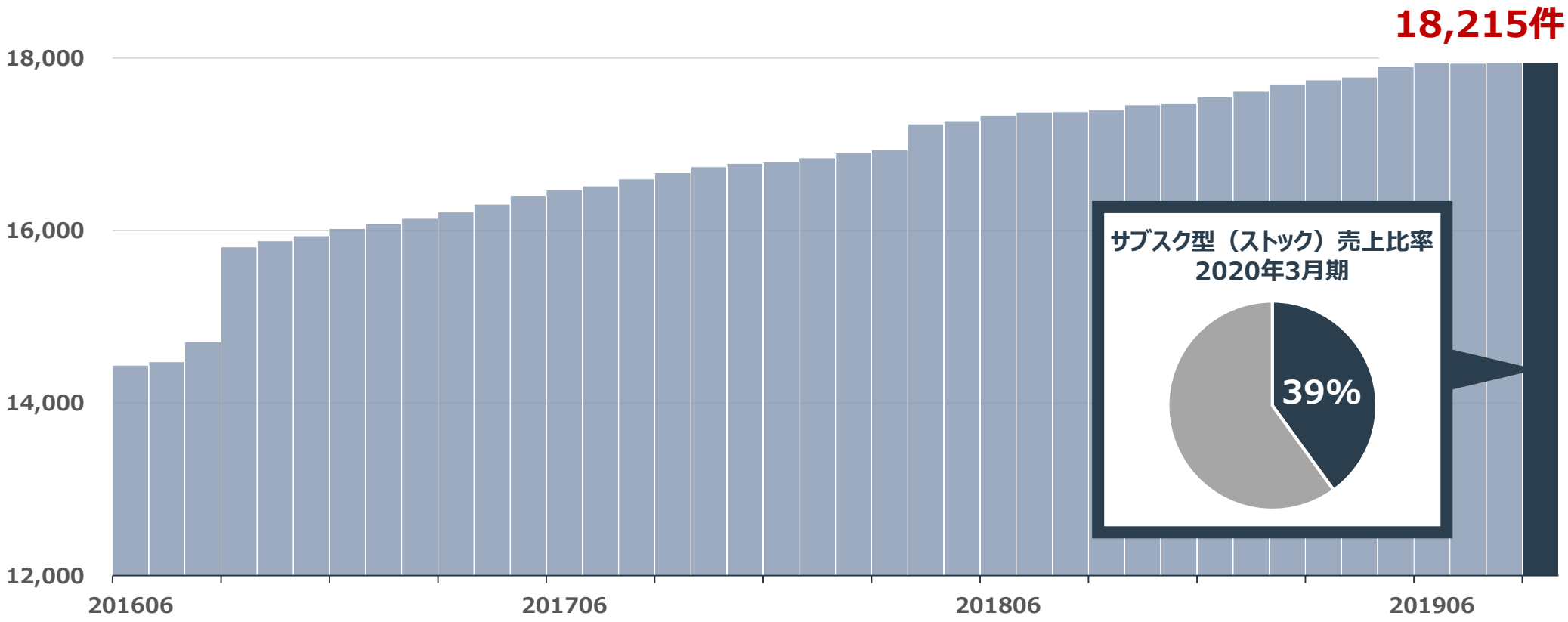
※Data Source: DataSign社実施調査
約18万件（2020年2月末時点）を調査対象　2020年3月24日 ～ 3月28日
https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20200331/

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業のサブスクリプション（ストック）契約件数

サブスクリプション（ストック）売上比率は39%を占め、契約件数も順調成長。

■ITインフラ事業　サブスクリプション（ストック）契約件数（累計）



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

startia holdings

新型コロナウィルス感染症について

取引関係者、株主の皆様、従業員とその家族の安全と健康を第一に
新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止に努めています。

新型コロナウィルス感染症への弊社の取り組み（１）

ITインフラ事業

■新型コロナ感染症の対策部署の立ち上げ
・中小企業のリモートワークの環境構築のサポート
・中小企業へIT関連助成金を組み合わせたサービスのご提案

■テレワークを推進のため、ファイル共有サービス「セキュアSAMBA pro」
セキュアSAMBA / ライトプラン（ユーザー数：無制限 / 容量：100GB）」を無料提供
（2020年6月30日まで）

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

新型コロナウィルス感染症への弊社の取り組み（２）

デジタルマーケティング事業

■アプリ不要のAR（拡張現実）を作成できる「LESSAR（レッサー）」を無償提供し、
新型コロナウィルス対策としての取り組み「ソーシャルディスタンス」の啓蒙を支援
「ARソーシャルディスタンス」をより深く理解していただくためのウェブセミナーを開催

■電子ブック制作ソフトActiBook Oneのフリープランの容量を
50MBから500MB（10倍）に変更し無償提供

※「ActiBook」とは、団体・企業が発行している冊子のPDFを、ドラッグアンドドロップするだけで、
電子ブックを簡単に作成・配信・管理ができるスターティアラボ開発のソフトウェア

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

新型コロナウィルス感染症への弊社の取り組み（3）

従業員における取組み

■全従業員（契約社員、アルバイト）を対象にテレワーク、時差勤務

■全従業員（契約社員、アルバイト含む）を対象にマスクを無料配布

地域における取組み

■新宿地区の病院へ医療用マスクを寄付

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

中期経営計画 NEXT’S 2025

2020年4月～2025年3月

スターティアホールディングス株式会社
（東証一部　3393）

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

目次

１．グループ中期経営戦略

２．デジタルマーケティング事業　事業戦略

３．ITインフラ事業　事業戦略

Appendix

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

１．グループ中期経営戦略
2020年4月～2025年3月

2025年3月期までの改革と成長

サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

Innovation

新型コロナ等の外部環境変化を追い風にした
事業やサービスのDX展開

日本の生産性向上が待ったなしの命題となる中、
新型コロナを絶好機会と捉え
社内環境を一気にDX化

Growth

デジタルマーケティング事業への戦略的投資によって
ブランド強化とビジネスのサブスクリプションモデルへの完全転換を実行

ITインフラ事業の**顧客基盤を活かした安定成長**と
新型コロナによる経済環境を捉えた
積極的なM&A検討により事業拡大を目指す

Sustainability & SDGs

働き方改革とガバナンス体制強化 / 地域共生・貢献

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

事業セグメント別中期ビジョン

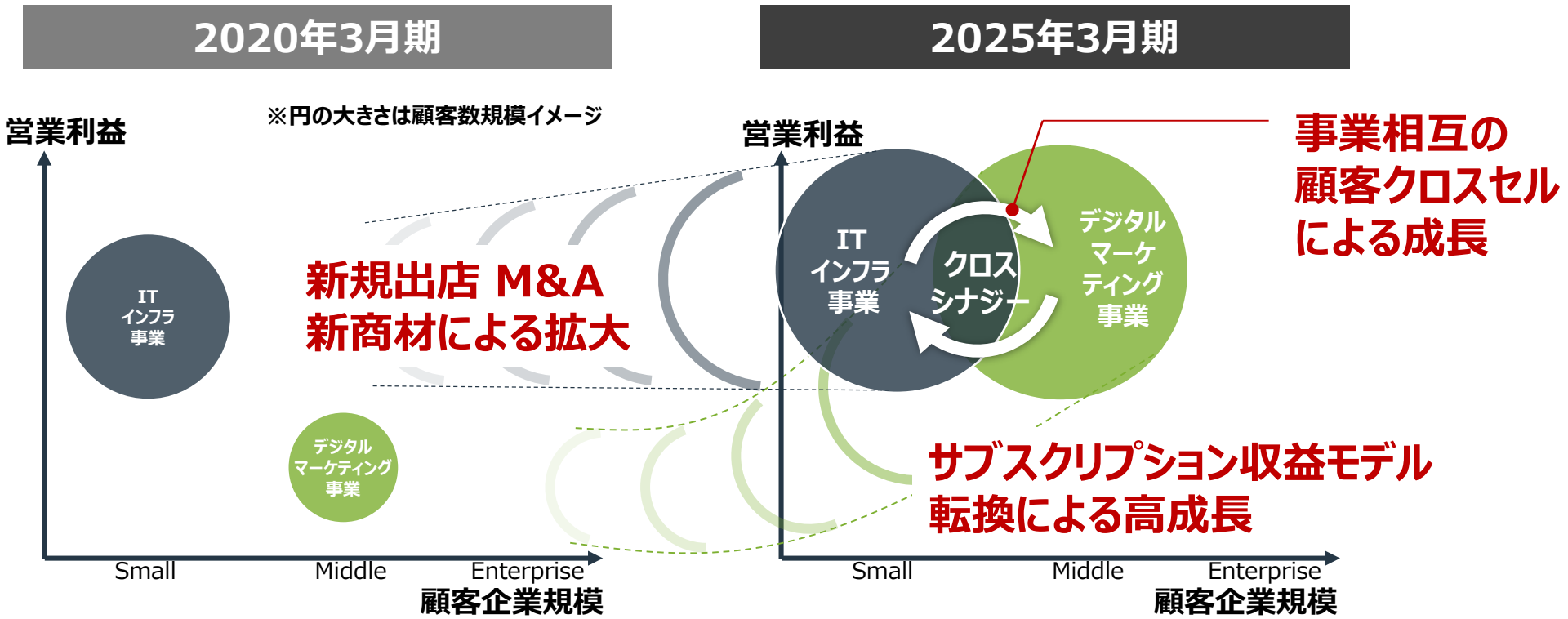
デジタルマーケティング事業

サブスクリプション収益モデルへの変革による高成長高収益化
マーケティング分野におけるDXを推進

ITインフラ事業

新規出店、M&A、新商材提供による顧客層の拡大
クロスセルにより成長速度UPと高収益化

サブスクリプション型デジタルマーケティングサービスシェアで国内No.1へ



※ Enterprise (大企業)　Middle (中企業)　Small (小企業)

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

成長モデル

安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

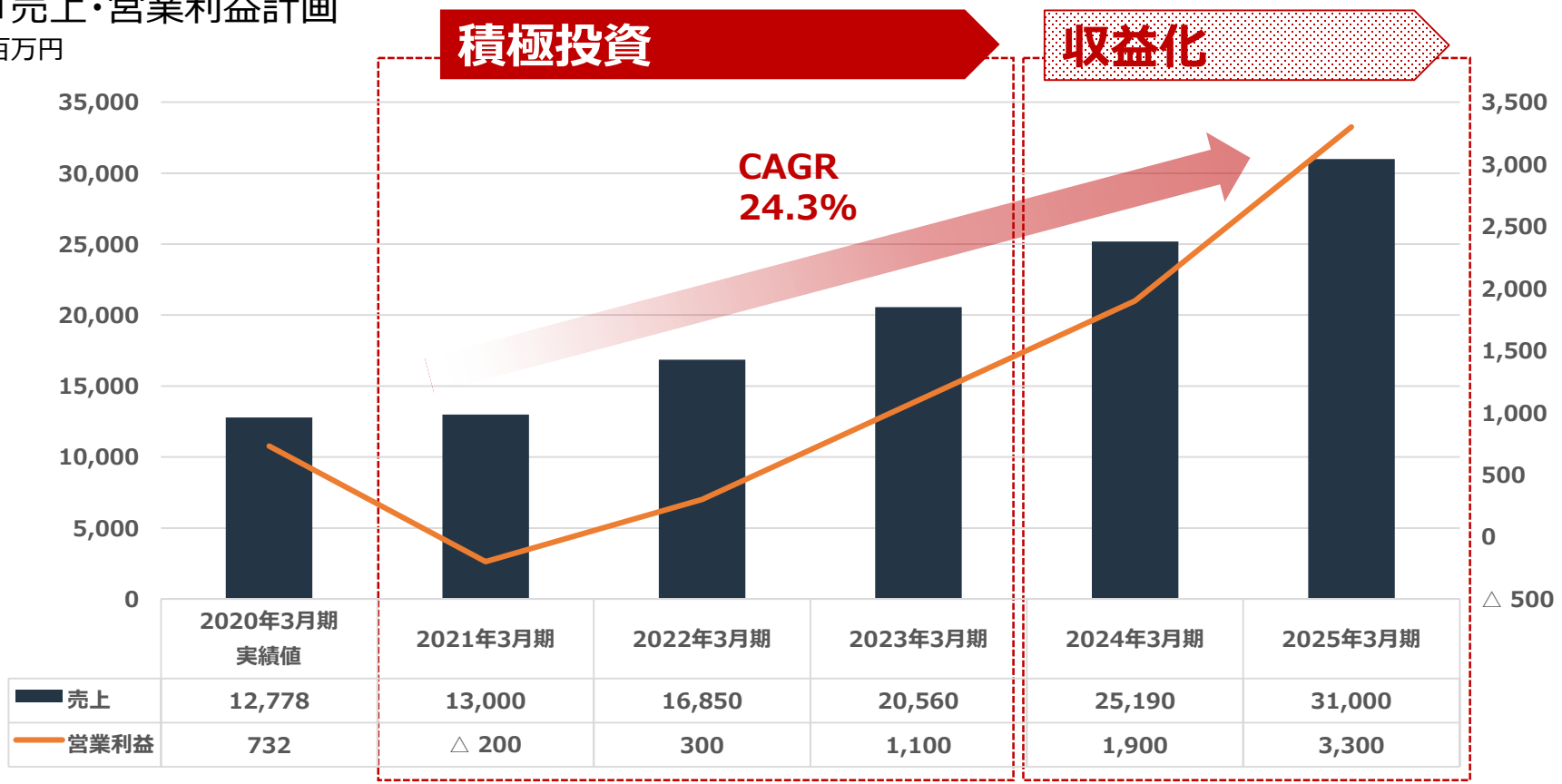
業績計画

デジタルマーケティング事業のブランド強化とサブスクモデルへの完全転換により、積極投資＆高収益化成長へ

本計画においては、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提

■売上・営業利益計画

単位：百万円



	2020年3月期 実績値	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上	12,778	13,000	16,850	20,560	25,190	31,000
営業利益	732	△ 200	300	1,100	1,900	3,300

※2021年を起点に2025年の売上におけるCAGRを算出

※CAGR:売上高年平均成長率

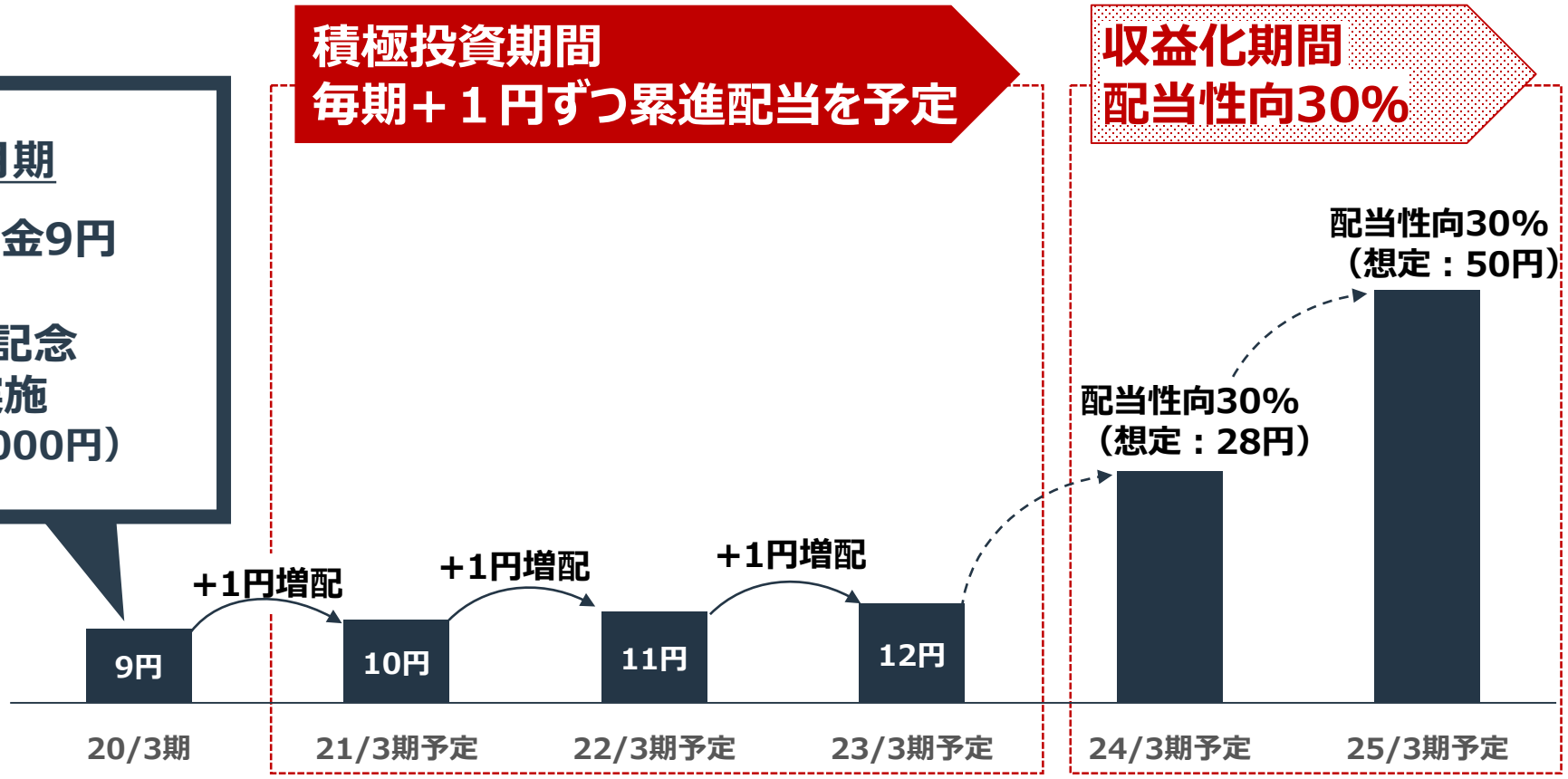
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

株主還元策

基本方針として、2023年3月期までは累進配当を実施

2020年3月期

一株当たり配当金9円
＋
創業25周年記念
株主優待実施
（Quoカード@1,000円）



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

定量目標

売上CAGR / ROE / 時価総額を目標指標と設定

■売上CAGR20%以上を目指し、ポートフォリオ戦略のもとデジタルマーケティング事業のSaaSビジネスへ注力
■ROE2桁をめざすべく、社内のDX化を加速させ、生産性が高い組織体制の構築
■上記２つを達成し、企業価値向上を目指す

売上CAGR
20%以上

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションモデル転換へ注力し達成を目指す

ROE
10%以上

社内のDX化を加速させ、生産性の高い組織体制でROE10%以上を目指す

時価総額
500億円

企業価値を向上させ、時価総額500億円を目指す

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

※CAGR:売上高年平均成長率　ROE:自己資本利益率

２．デジタルマーケティング事業
事業戦略

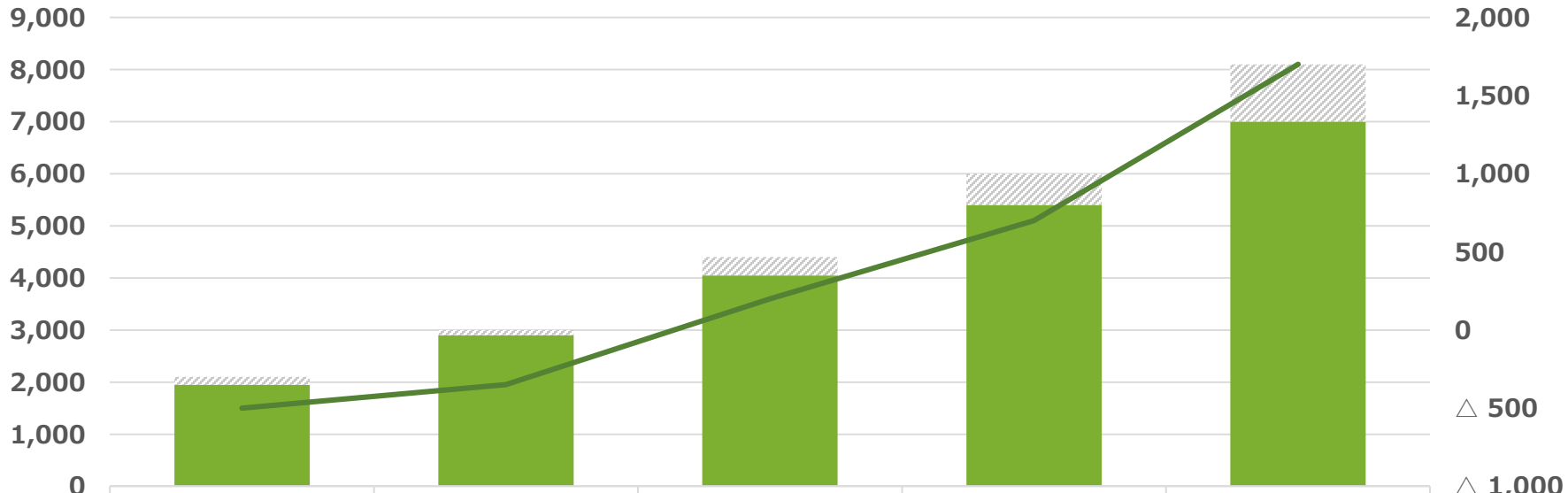
2020年4月～2025年3月

デジタルマーケティング事業5ヶ年計画

更なる事業成長に向け、SaaS売上拡大を計画

■デジタルマーケティング事業の5ヶ年の売上・営業利益計画

単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
新規ビジネス・その他売上	150	100	350	600	1,100
SaaS売上	1,950	2,900	4,050	5,400	7,000
営業利益（合計）	△ 500	△ 350	200	700	1,700

※新型コロナウイルス感染症の影響が2020年９月頃を目途に収束することを前提

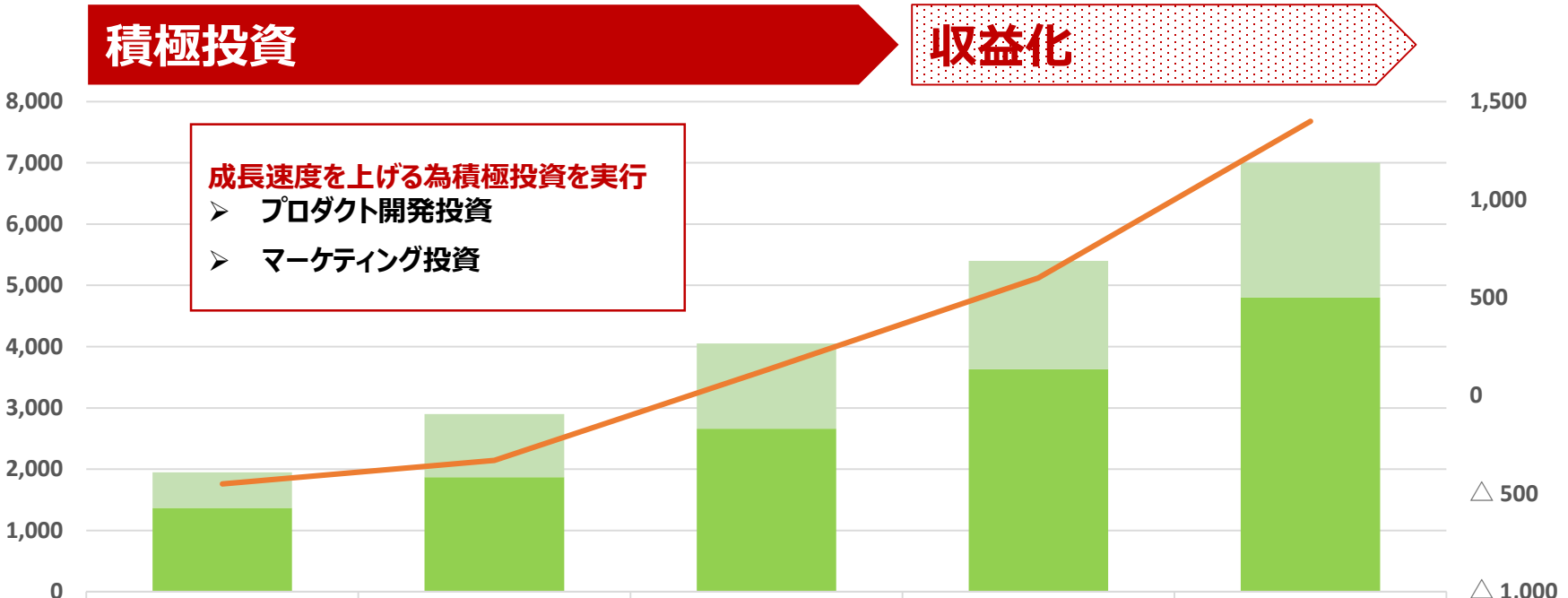
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

デジタルマーケティング　SaaS計画

2023年3月期までは成長を加速する積極投資を行い、高成長モデルへと移行を目指す

■5ヶ年のSaaSの売上と営業利益計画

単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
SaaS（サブスク以外）	580	1,030	1,390	1,770	2,200
SaaS（サブスクリプション）	1,370	1,870	2,660	3,630	4,800
営業利益	△ 450	△ 330	130	600	1,400

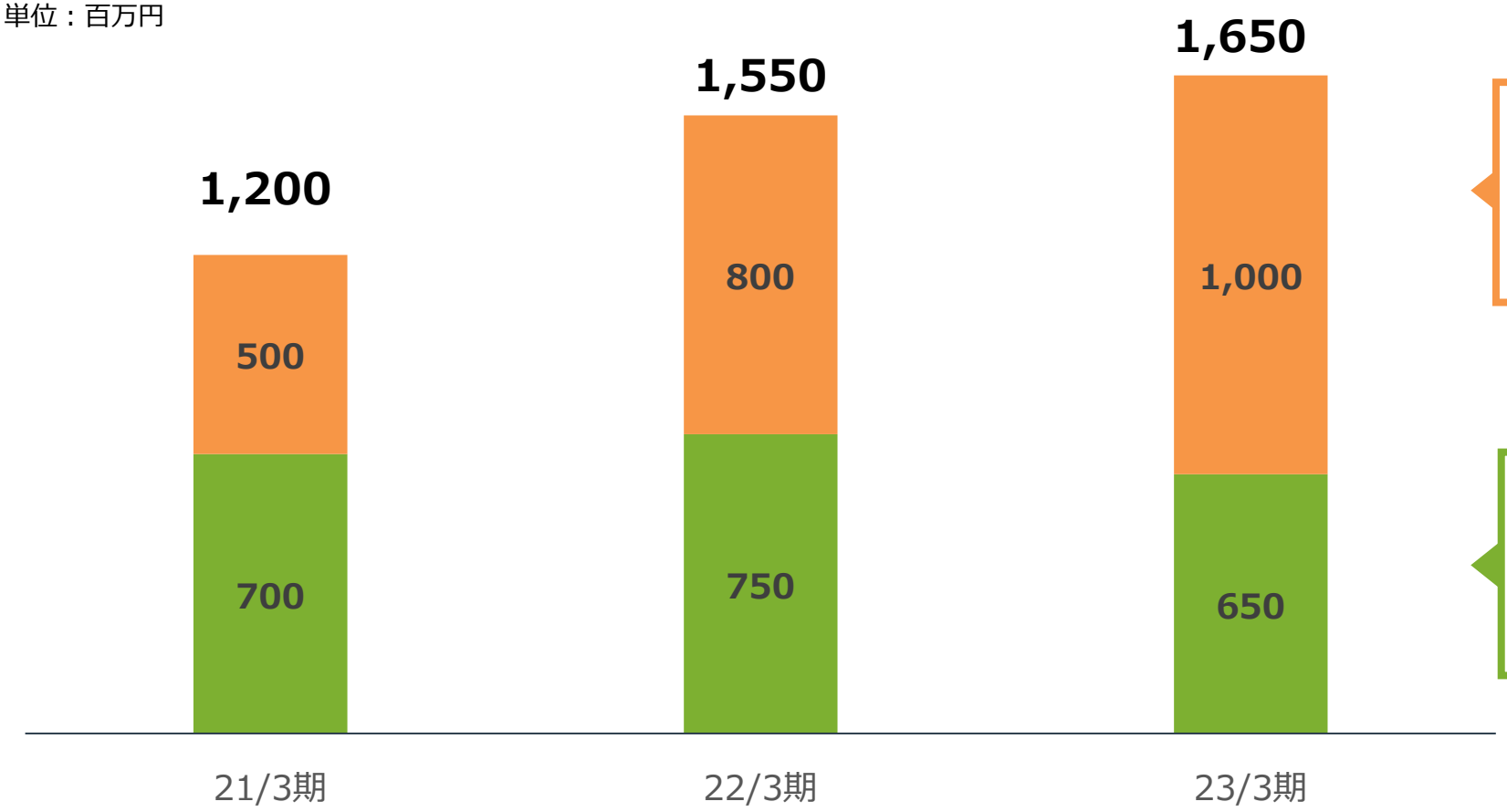
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

SaaSへの投資費用内訳

「ブランディングと集客」に加え、「サービス拡充」に投資し、成長を目指す

■キャシュフローベースの投資費用内訳

単位：百万円

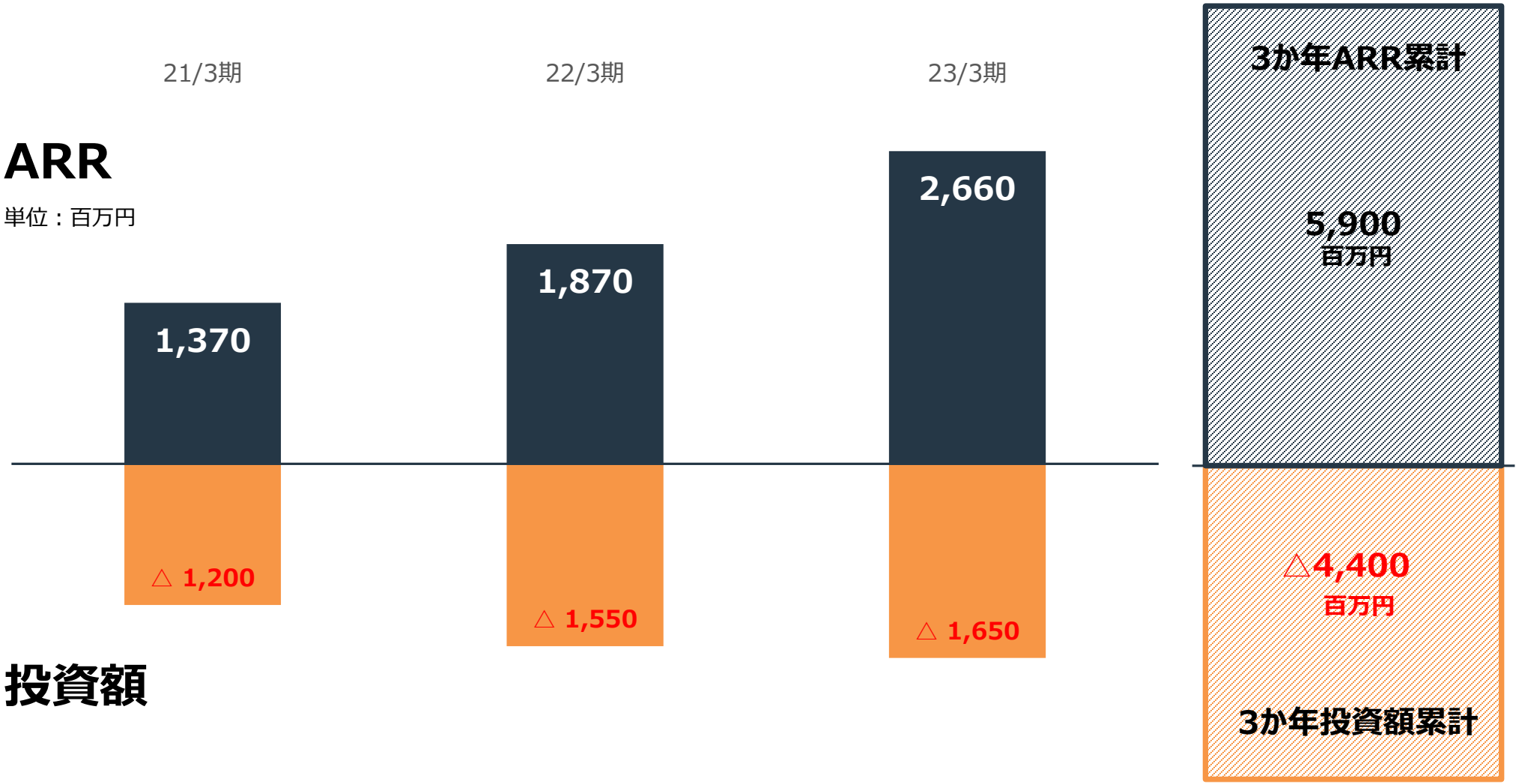


広告費
ブランディング＋集客
- サービス認知・利用意向・顧客獲得効率向上

開発費
Cloud Circus構築
- サービスラインナップの拡大
- 外部ソリューションとの連携強化

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

SaaS投資回収の見込み



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

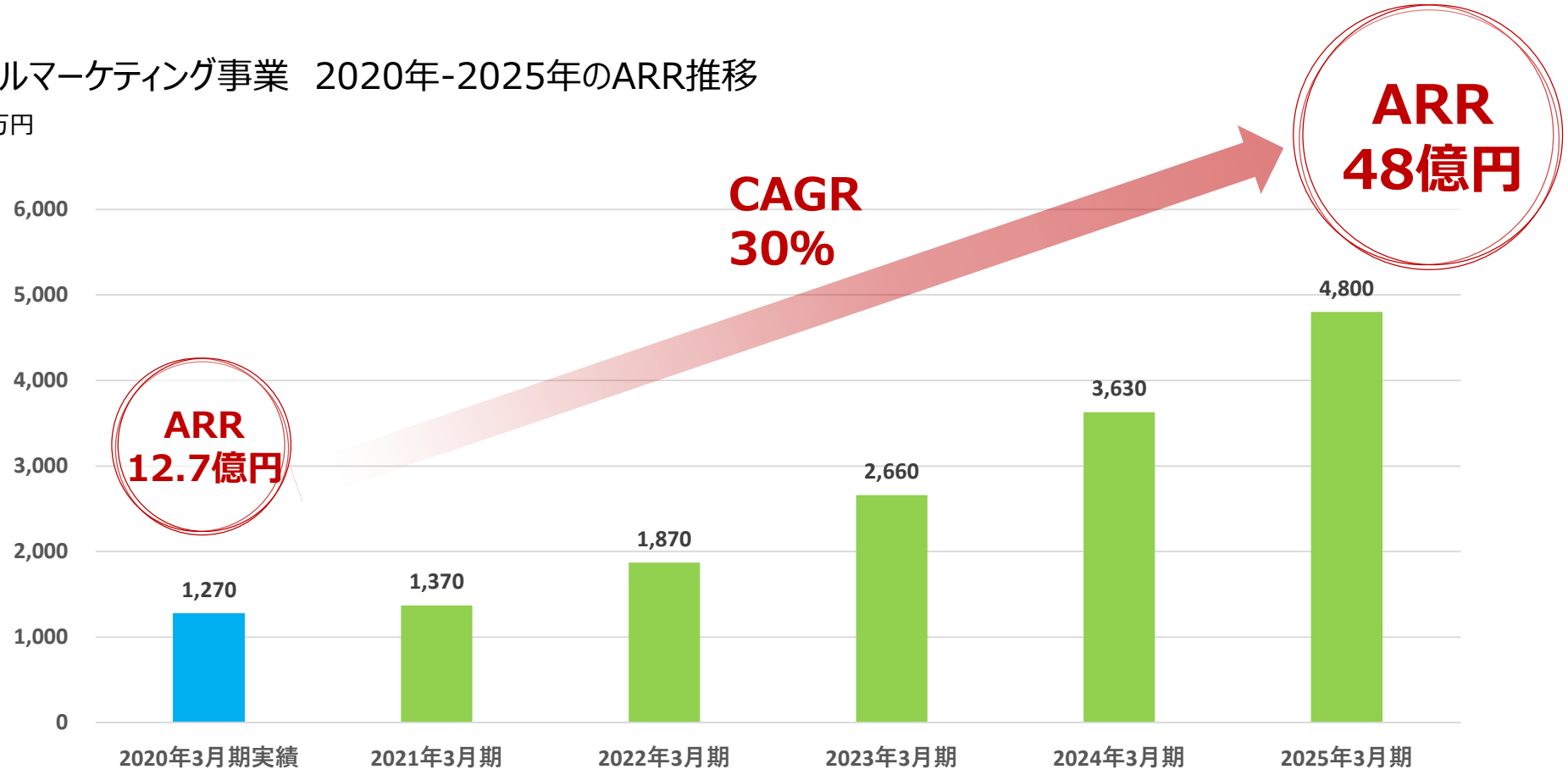
※ARR:サブスクリプション年間売上

デジタルマーケティング事業　ARRの過去の推移と今後

2020年3月時点ARR約12.7億円より、更なる成長を目指す

■デジタルマーケティング事業　2020年-2025年のARR推移

単位：百万円



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

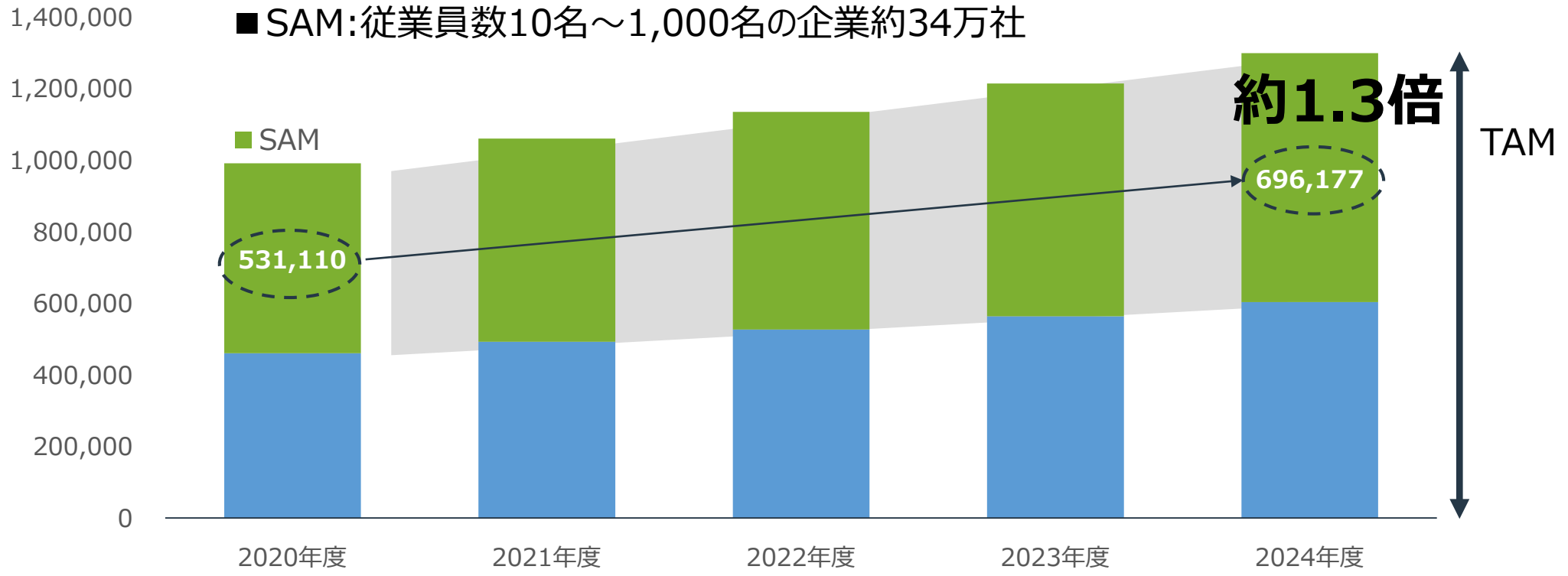
※2020年3月期を初年度とし2025年3月期のCAGRを算出　※CAGR:売上高年平均成長率　※ARR:サブスクリプション年間売上

デジタルマーケティング事業　市場規模

ターゲット市場は2024年度に約7,000億円規模となる

単位：百万円

■TAM:デジタルマーケティング市場全体
■SAM:従業員数10名～1,000名の企業約34万社



※統計局平成28年経済センサス-活動調査　確報集計(企業等に関する集計)およびをもとに当社作成

※TAM（Total Addressable Market）　SAM（Serviceable Available Market）

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

更なる成長に向けた戦略方針１：商品強化

商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来るように

顧客が
個別の課題に応じ
手軽かつ
自由に商品を
購入・導入
出来るように

SaaS (Cloud Circus)

「Cloud Circus」とは「情報発信」「案件育成・顧客化」「解約防止・リピート」の課題解決を実行するSaaSツール群の総称ブランド

Cloud Circus

CSM
（拡充に向け新商品開発中）

解約防止
リピート

情報発信

CMS、AR、ActiBook
（コンテンツ作成）

BowNow
（MA、SFA）

育成
顧客化

集客

マーケティングコンサル
広告運用

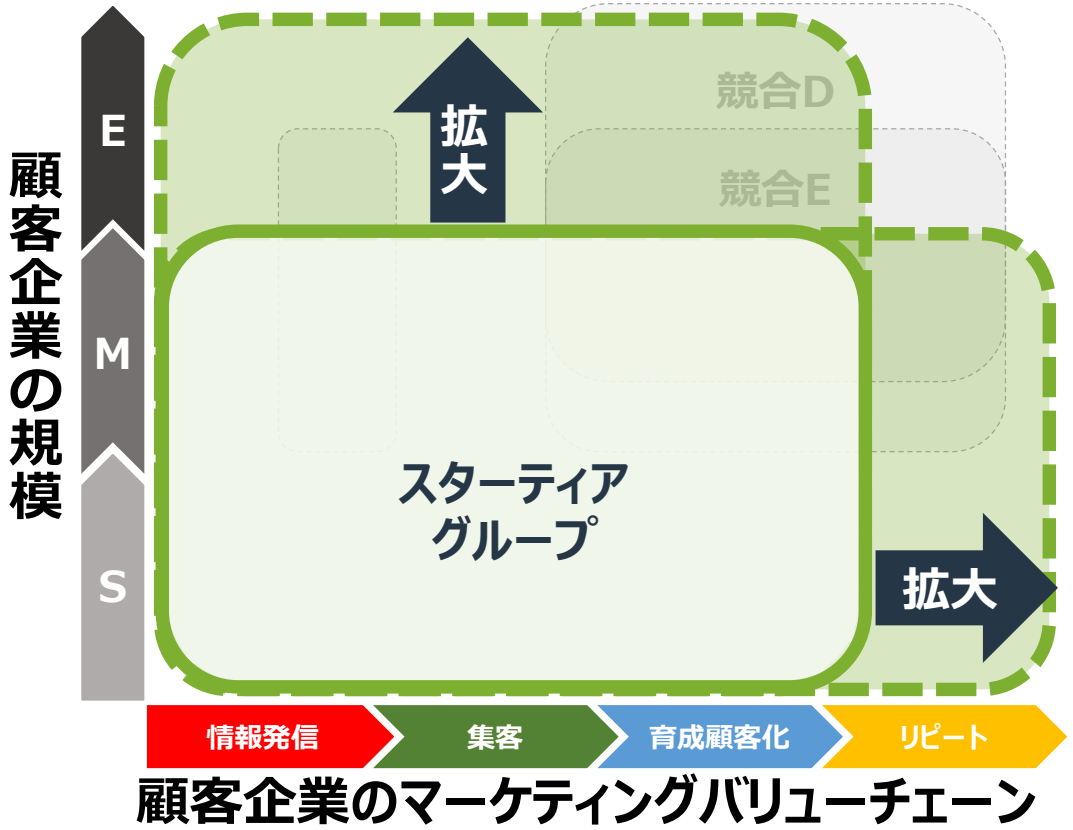
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

※MA: マーケティングオートメーション　SFA: セールスフォースオートメーション　CSM:カスタマーサクセスマネジメント

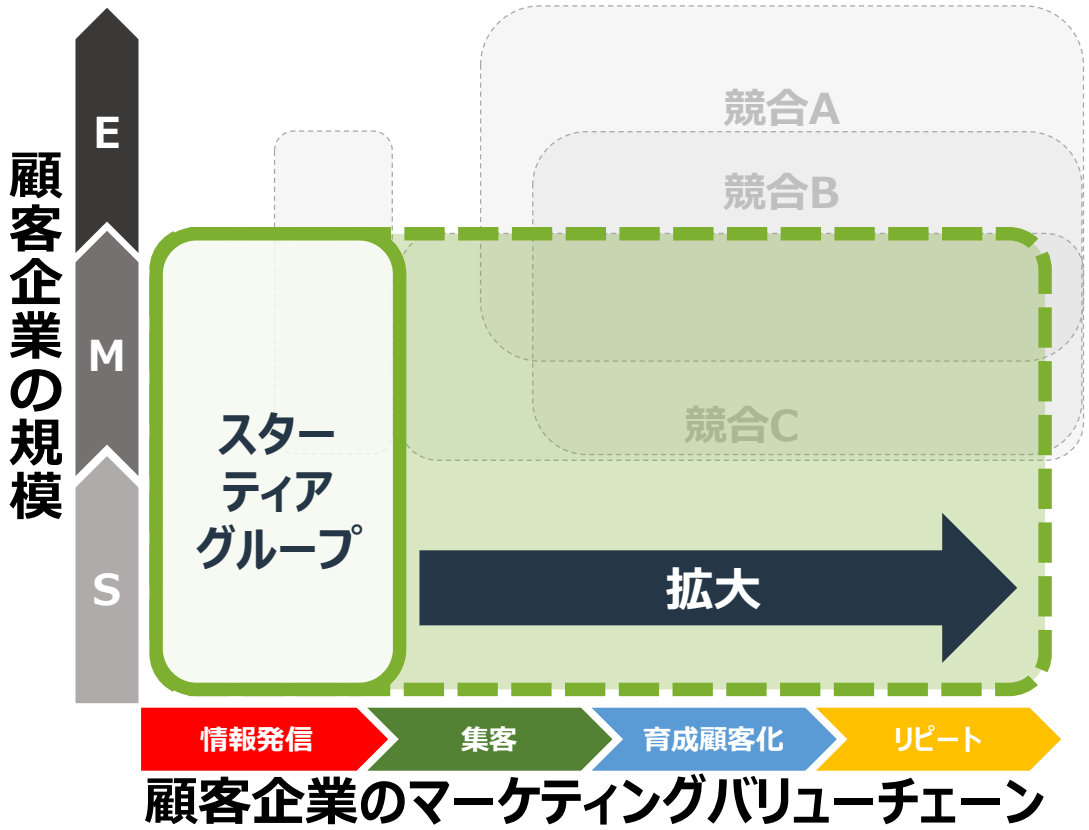
更なる成長に向けた戦略方針２：競争力強化

「顧客規模」や「顧客ニーズ」に対するカバレッジを拡張し、競争力を高める

「BtoB企業の顧客」向けのデジタルマーケティング商材カバー領域
※消費者向けの事業を営む企業



「BtoC企業の顧客」向けのデジタルマーケティング商材カバー領域
※企業向けの事業を営む企業



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

※E: Enterprise (大企業)　M: Middle (中企業)　S: Small (小企業)

更なる成長に向けた戦略方針３：実行力強化

顧客区分ごとに社内営業体制を分け、最適な戦略アクションプランを実行する

現状		今後：最適な戦略を実行
BtoB企業の顧客 企業向け事業を営む企業 クロスセルに成功し成長著しい領域 ○	▶	**更なる投資で成長を加速** ◎ 更なる人的投資＋マーケティング投資によって解約率低下とクロスセル率増による成長速度向上を狙う
BtoC企業の顧客 消費者向け事業を営む企業 営業成果がまだ低い領域 △	▶	**BtoB企業向け営業の成功パターン移植** ◎ BtoB顧客セグメントのクロスセル成功パターンを、BtoC顧客にも活用
パートナー企業 代理店 印刷会社等 フロー販売がまだ残る領域 △	▶	**フロー商材のサブスクリプション化を加速** ◎ 売り切りモデルからの脱出により、継続的なクロスセル機会を創出する

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

デジタルマーケティング事業　主要KPI

SaaS売上

SaaS売上の拡大を目指す

アカウント数

利用アカウント数自体の増加を目指す

クロスセル社数

2商材以上を利用する社数を増やし、1社当たり売上増を目指す

ARPU（顧客平均単価）

1社あたりの平均売上単価を増やし売上増構造を目指す

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

※ARPU: 顧客平均単価

３．ITインフラ事業
事業戦略

2020年4月～2025年3月

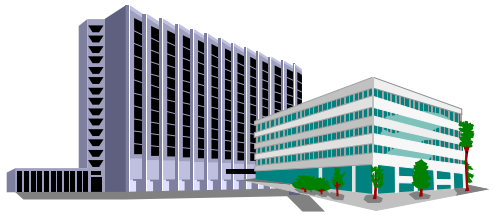
外部環境認識

働き方改革の対応
労働時間の減少

労働人口の減少

新卒の高退職率

経営者の高齢化
後継者不足



事業再編の加速

【当社にとっての直接的課題】
採用の強化と生産性の向上が必須

【当社のチャンス】
中小企業の後継者不足、事業再編の波の中で、M&A機会の増加

【顧客(エンドユーザー)の課題】
同様の経営課題があり、本業にますます専念するためスターティアが寄り添う価値が高まる

社会環境・国の政策

業界・事業環境

デジタルトランスフォーメーション（DX）の重要性が益々増大

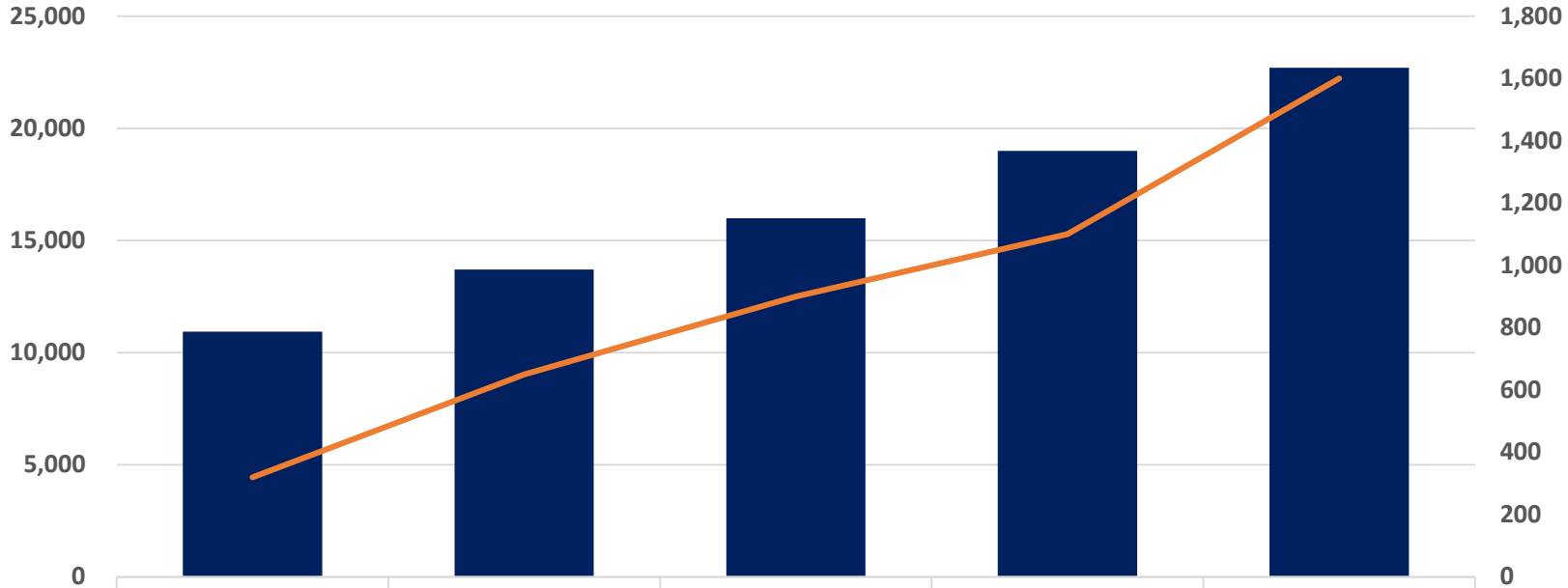
©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業　業績計画

売上、利益ともに安定的に伸長

■ITインフラ事業　5ヶ年の売上・営業利益計画

単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上	10,940	13,700	16,000	19,000	22,700
営業利益	320	650	900	1,100	1,600

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

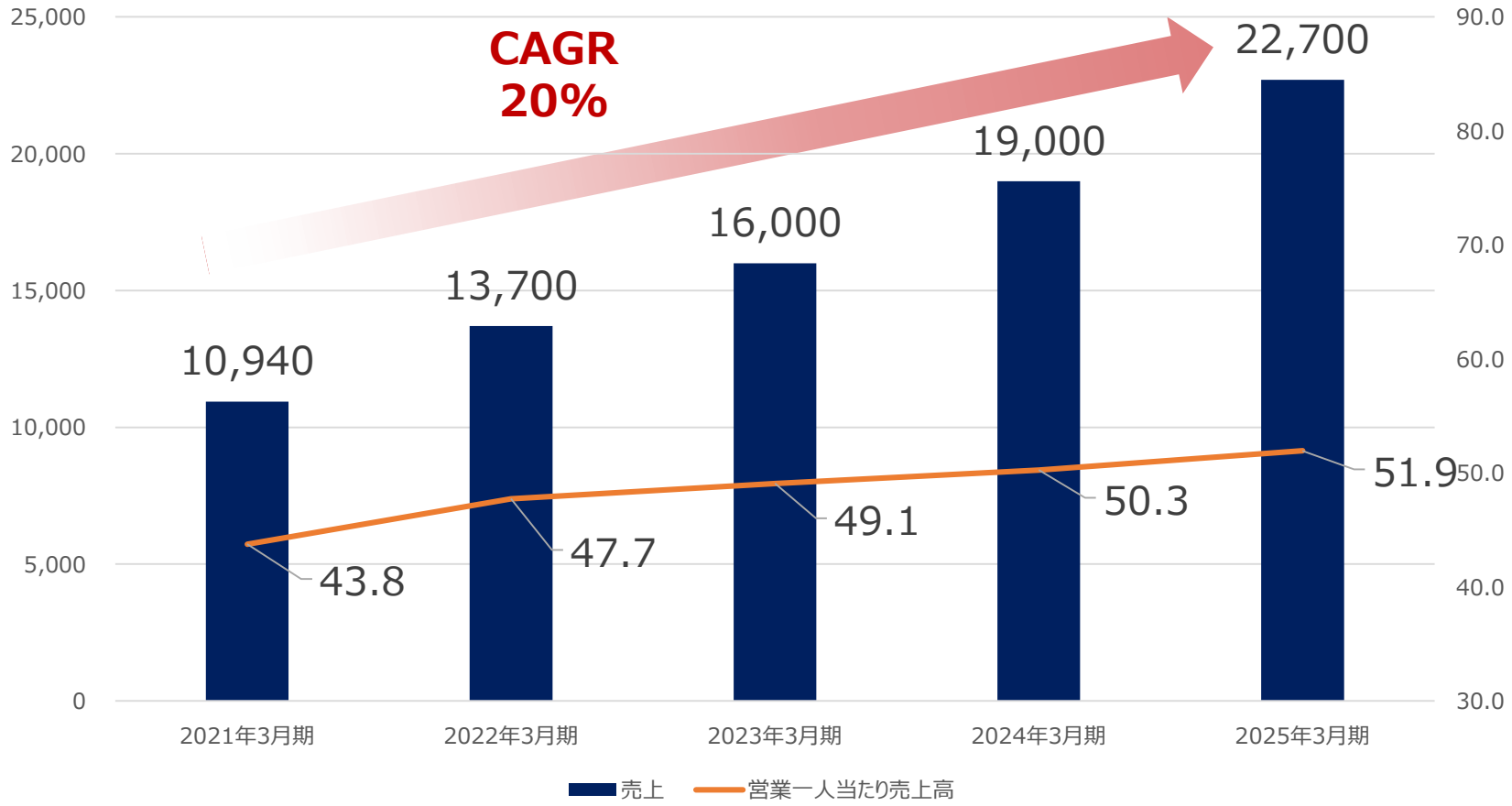
※新型コロナウイルス感染症の影響が2020年９月頃を目途に収束することを前提

生産性の向上

生産性を向上させ、売上のCAGRの成長を目指す

■ITインフラ事業　売上と営業一人当たり売上高計画

単位：百万円

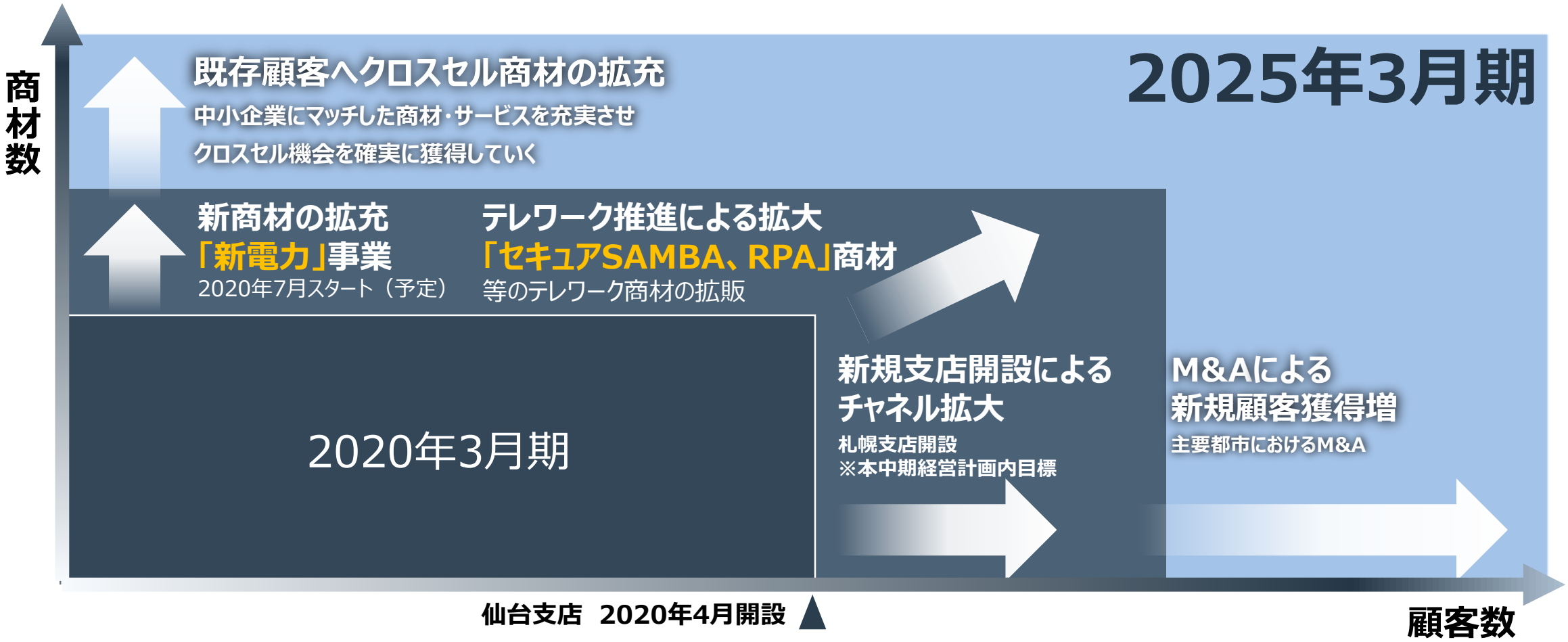


©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

※2021年3月期を初年度とし2025年3月期のCAGRを算出　※CAGR:売上高年平均成長率

エリアと商材の拡大

エリアと商材の拡大により収益規模を拡大



ITインフラ事業　アクションプラン

新規顧客 獲得施策	商材の強化・拡充 電力/ビジ助＆ビジ助エンタープライズ ネットワークカメラ/ネットワーク(DH Box等)	新規顧客 獲得活動の強化
ITインフラ整備	セールスフォース導入による顧客情報整備	
生産性向上施策	営業プロセス改革 カスタマーサクセスの 組織展開	和歌山CCの本格拡充 アウトバウンド
組織の強みの 更なる強化施策	採用と教育の イノベーション	新人事制度導入 セールス・インセンティブ

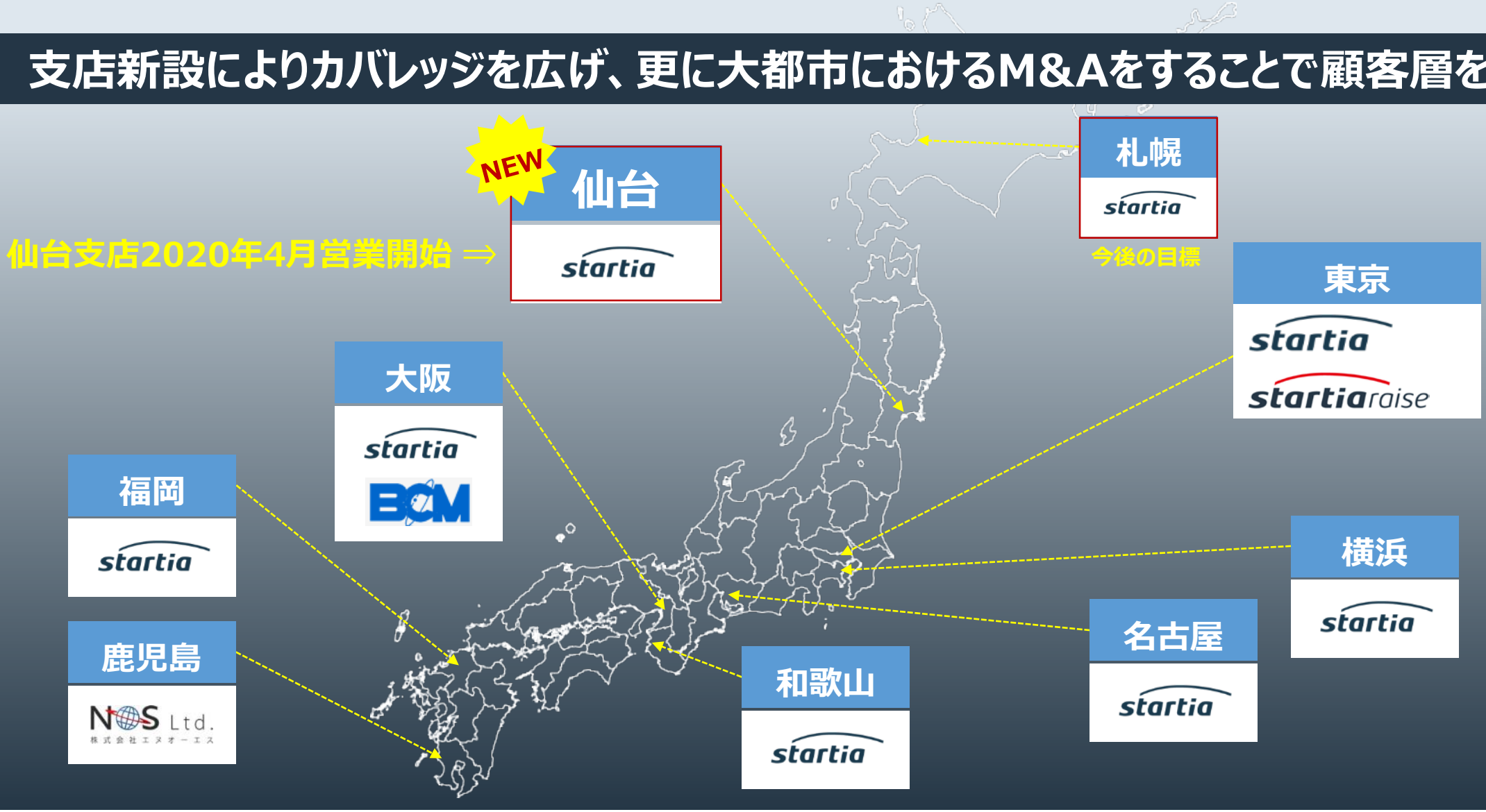
収益成長
アップ

収益率
アップ

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

全国カバレッジ計画

支店新設によりカバレッジを広げ、更に大都市におけるM&Aをすることで顧客層を拡大



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業　主要KPI

ストック契約社数

新規支店出店やM&Aを
ドライバーに契約社数全体を
継続的に成長させていく

複数商材利用社数

2商材以上を契約
している社数を増やす
※ストック売上における

営業１人当たり売上高

生産性を向上し、
営業1人当たりの
売上高を高める

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

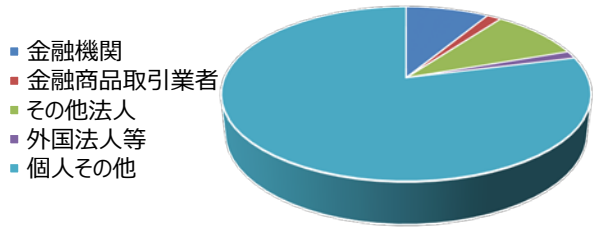
Appendix
会社概要

会社概要

社　　名	スターティアホールディングス株式会社
住　　所	東京都新宿区西新宿2-3-1　新宿モノリス19階
設　　立	1996年2月
上　　場	東証一部（2014年2月28日） 東証マザーズ（2005年12月20日）
代表取締役	本郷　秀之
グループ会社	連結子会社：11社、持分法適用関連会社：2社
従　業　員	連結637名（2020年3月31日現在）
決　　算	3月31日
資　本　金	8億2,431万円（2020年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2020年3月31日現在）
株　主　数	4, 377名（2020年3月31日現在）

代表取締役社長
兼　グループ最高経営責任者
本郷 秀之
1966年5月生
1996年当社設立し現在に至る
（当社株式保有40.38%）

2020/3末株主構成



©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

経営理念とビジョン

■経営理念
社会のニーズとマーケットを見極め
人と企業の未来を創造し
優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す。

■ビジョン
顧客に愛され、社会に貢献し、自ら永続的に進化し続ける
ITグローバル企業を目指す。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

「スターティアグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています」

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

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

当資料は、当社の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

©2020 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.