



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
(東証プライム 3393)

2022年3月期 決算補足資料

Agenda

1. 2022年3月期決算概要

- (1) グループ連結**
- (2) ITインフラ関連事業**
- (3) デジタルマーケティング関連事業**

2. 2023年3月期事業計画

3. Appendix

- (1) 2022年3月期第4四半期トピックス**
- (2) 会社概要**

1. 2022年3月期決算概要

(1) グループ連結



2022年3月期 連結PLサマリー（前年同期比較）



過去最高の売上高を更新、前期比較で大幅増収増益に

（単位：百万円）	2022年3月期	2021年3月期	増減	前期比
売上高	16,011	13,324	+2,686	+20.2%
売上総利益	6,839	5,816	+1,023	+17.6%
営業利益	344	21	+323	+1,490.6%
経常利益	553	70	+483	+687.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	958	△130	+1,089	—

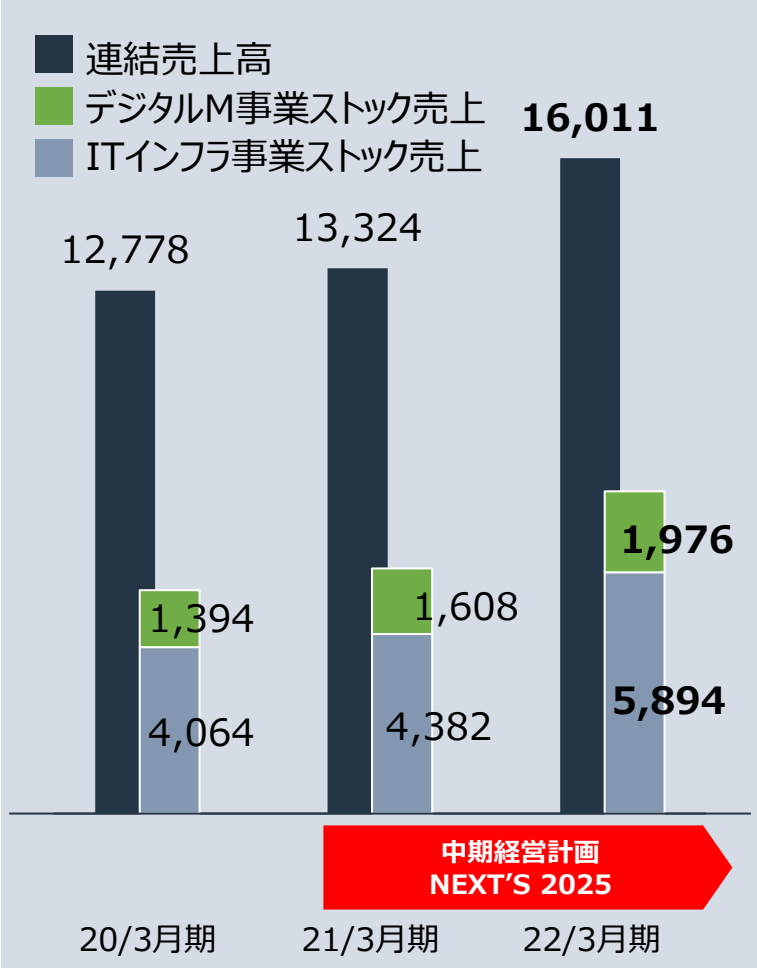
【特別利益】
投資有価証券売却益：343
関係会社株式売却益：416

【法人税等】
法人税、住民税・事業税：665
繰延税金資産計上による
法人税等調整額：△309

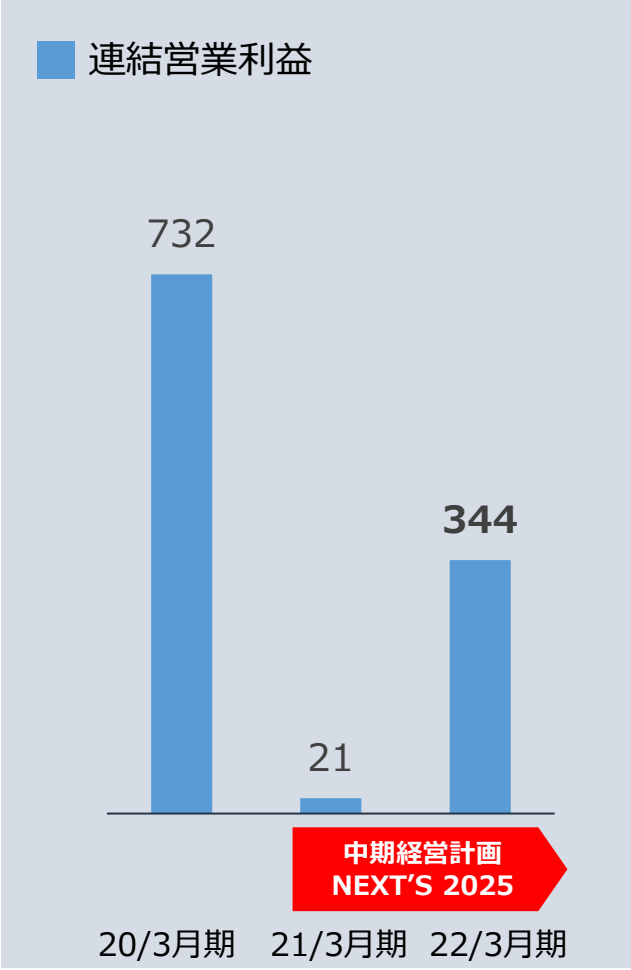
売上高と営業利益推移

売上高と営業利益推移

(単位：百万円)

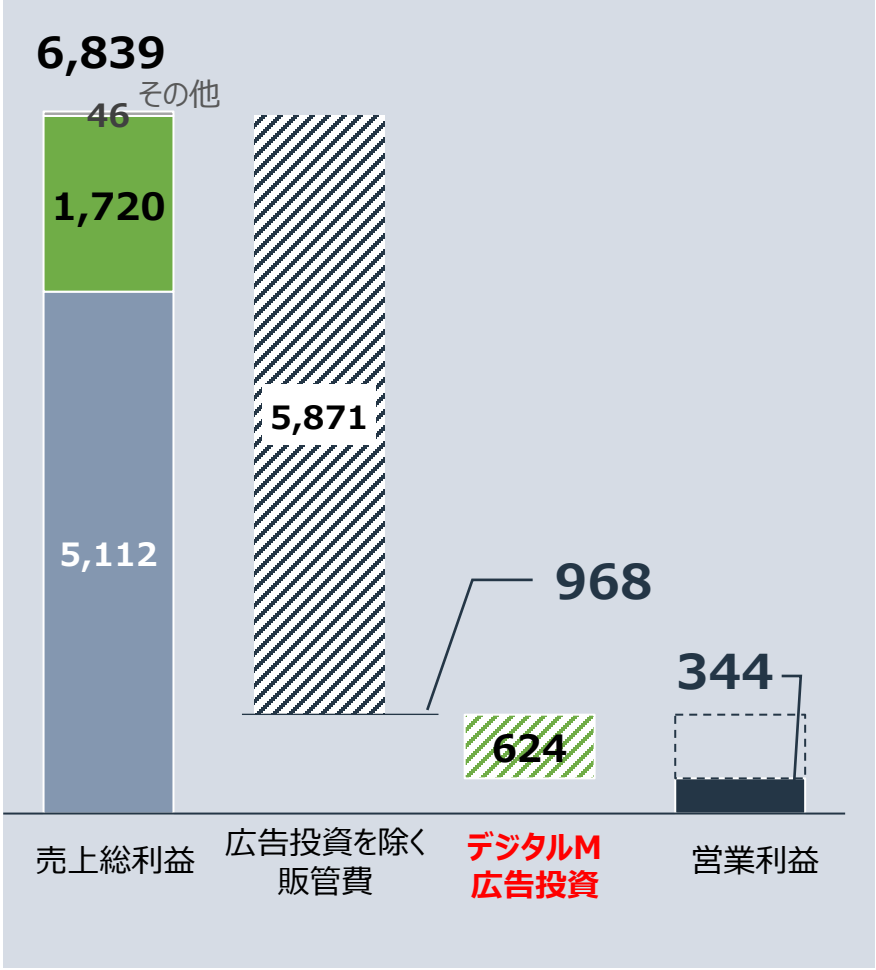


連結営業利益



2022年3月期 営業利益構造分解

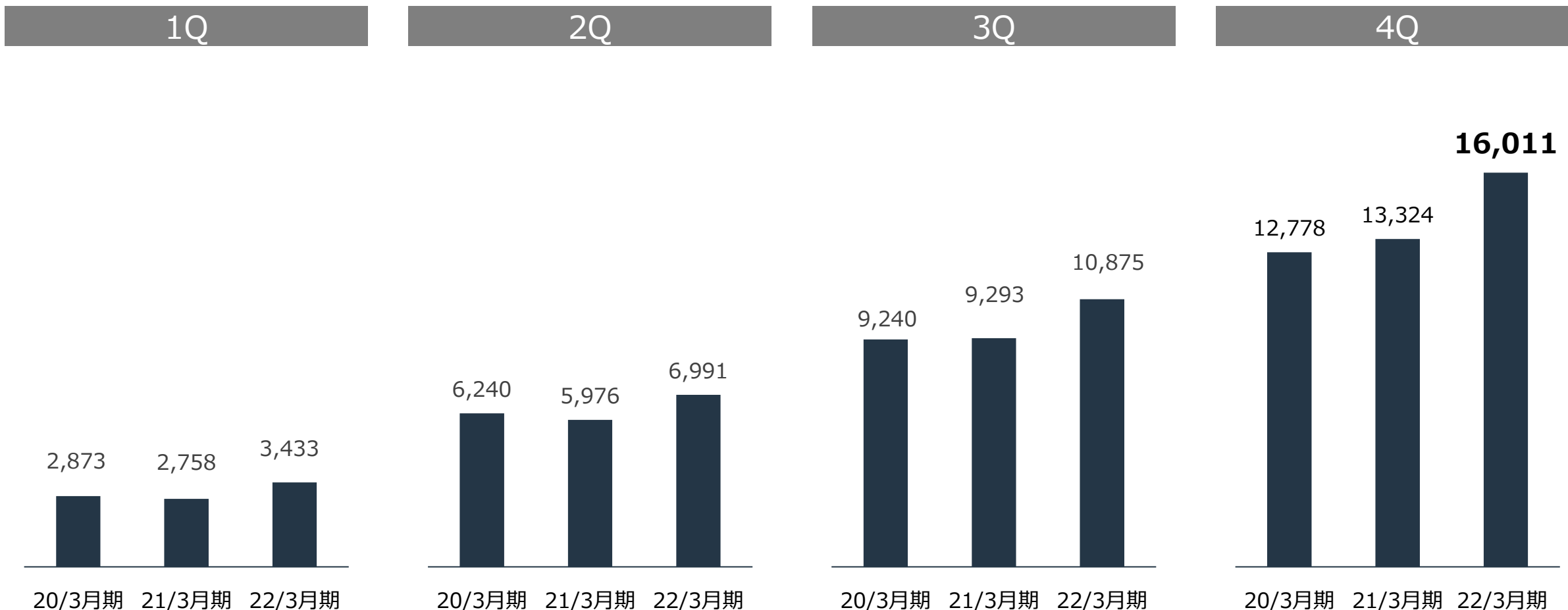
(単位：百万円)



四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

ITインフラ事業がけん引、デジタルマーケティング事業のSaaSも好調。大幅増収。

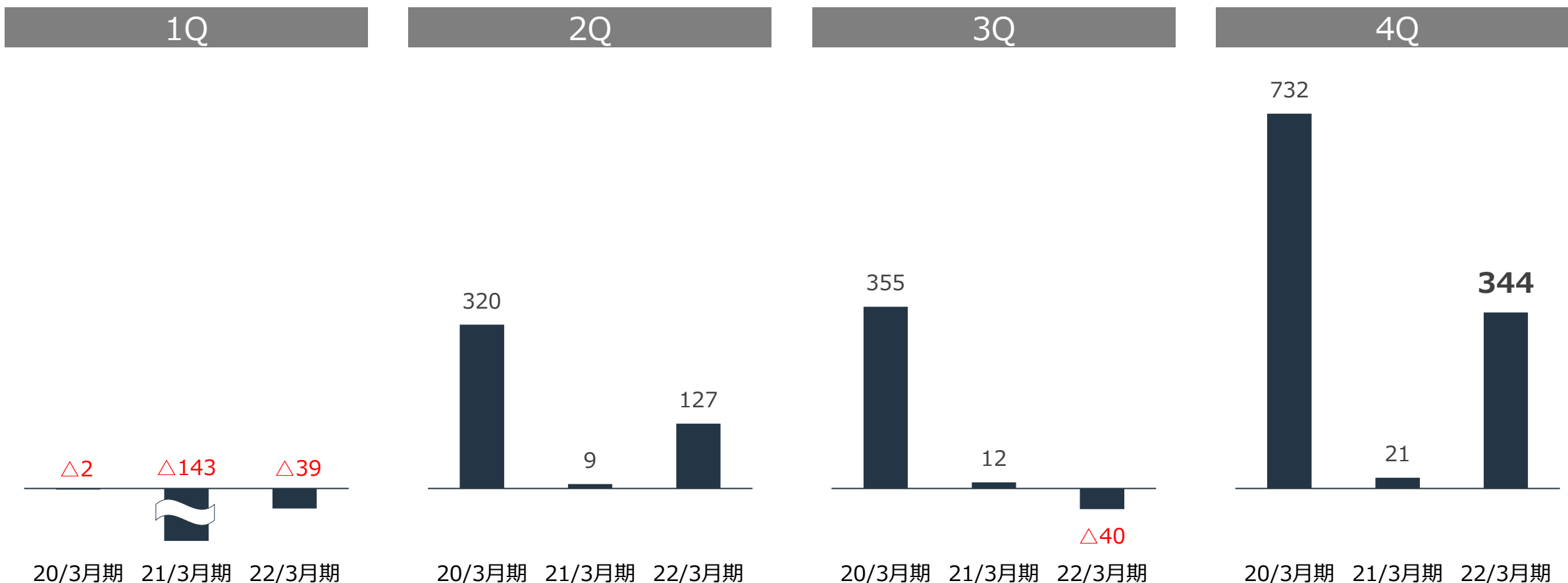
（単位：百万円）



四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

デジタルマーケティング事業の広告費の投資をITインフラ事業でカバー。計画を上回る着地。

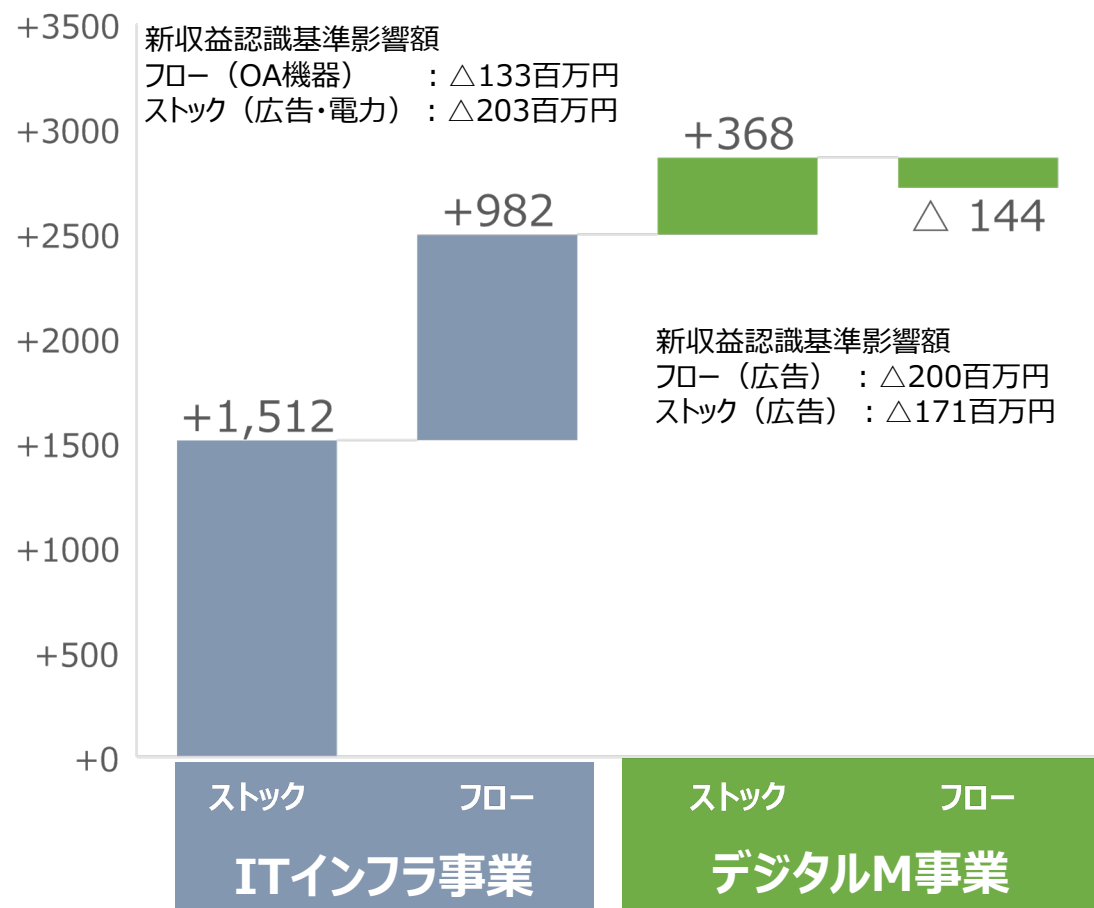
（単位：百万円）



前期との差異分析

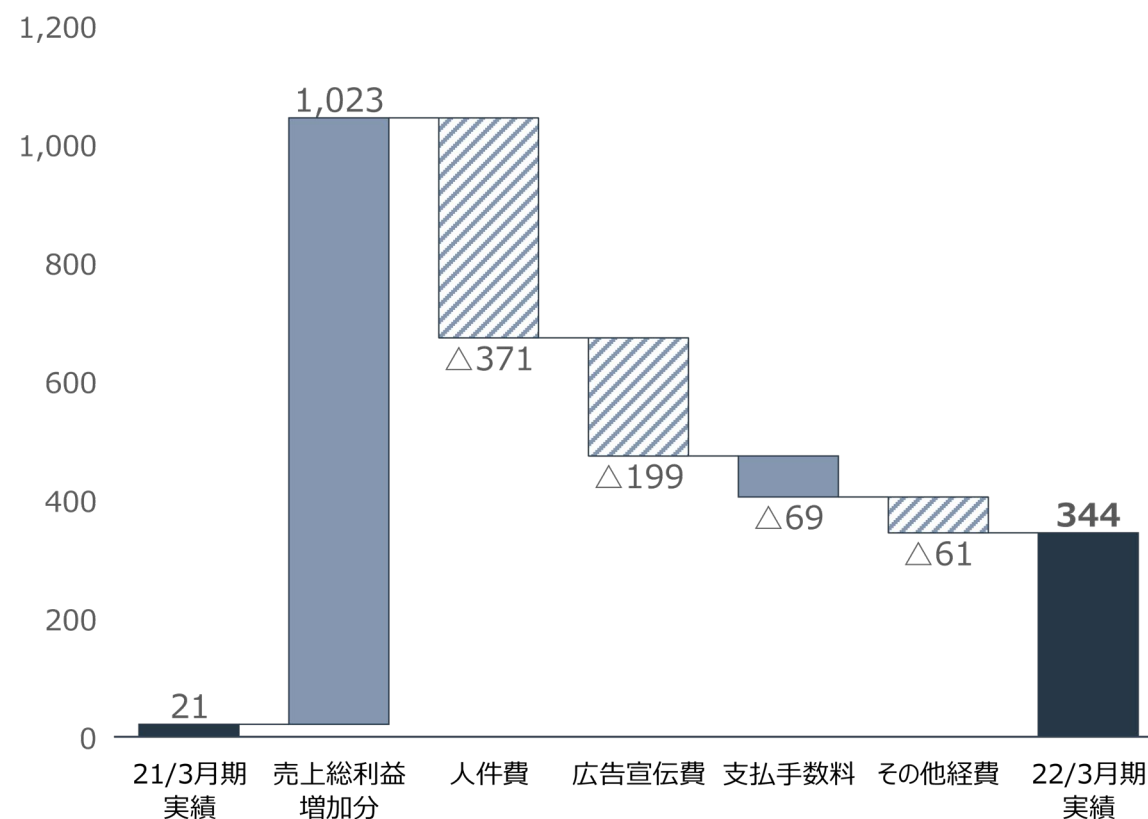
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



2022年3月期 連結PLサマリー（計画比較）

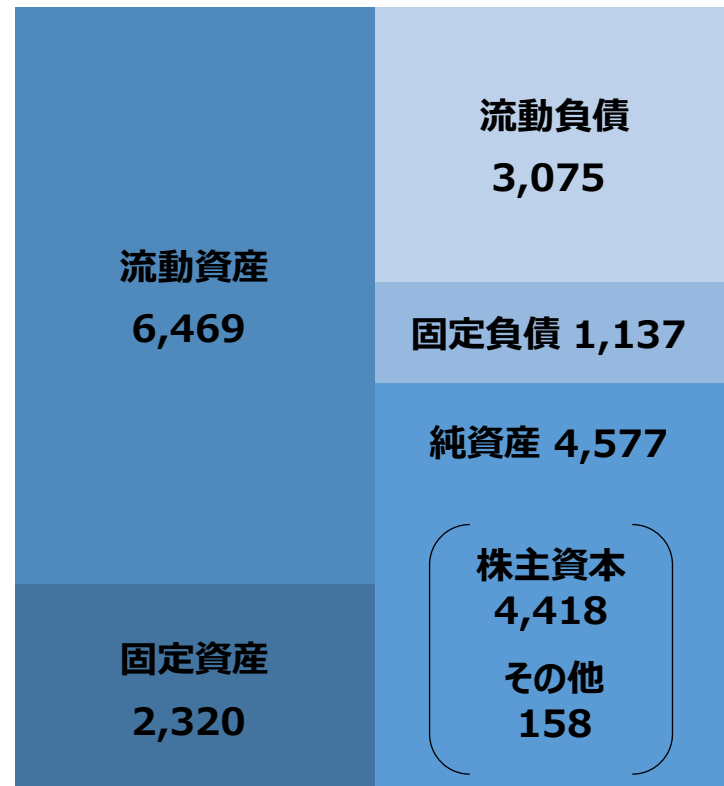
ITインフラ事業における事業譲受が寄与したことに加え、MFP（複合機）、NW機器の販売が増加
デジタルマーケティング事業は、SaaSツールが堅調に推移し、MRRに寄与

(単位：百万円)	2022年3月期	計画 ※2021/12/20修正公表値	増減	計画比
売上高	16,011	14,750	+1,261	+8.5%
営業利益	344	150	+194	+129.3%
経常利益	553	300	+253	+84.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	958	500	+458	+91.6%

2022年3月期 BSサマリー

【2021年3月末】

資産合計	負債・純資産合計
8,790	8,790

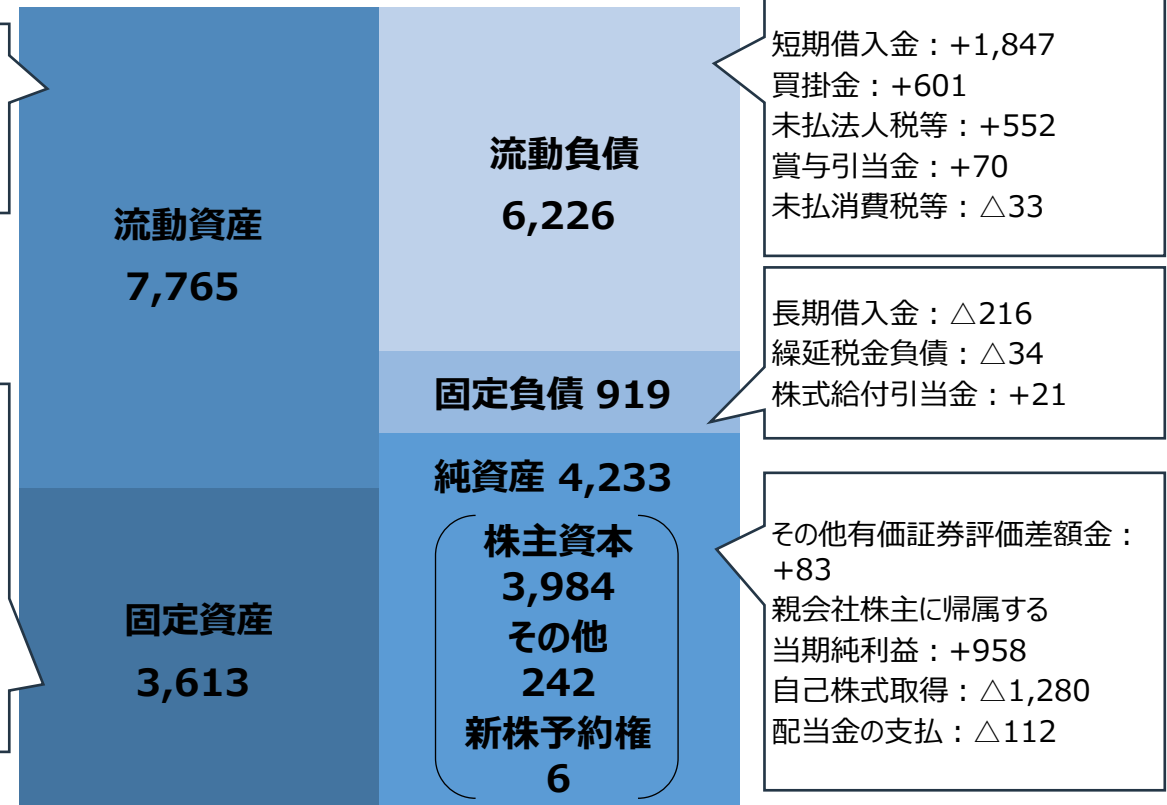


資産の部

負債・純資産の部

【2022年3月末】

資産合計	負債・純資産合計
11,378	11,378



資産の部

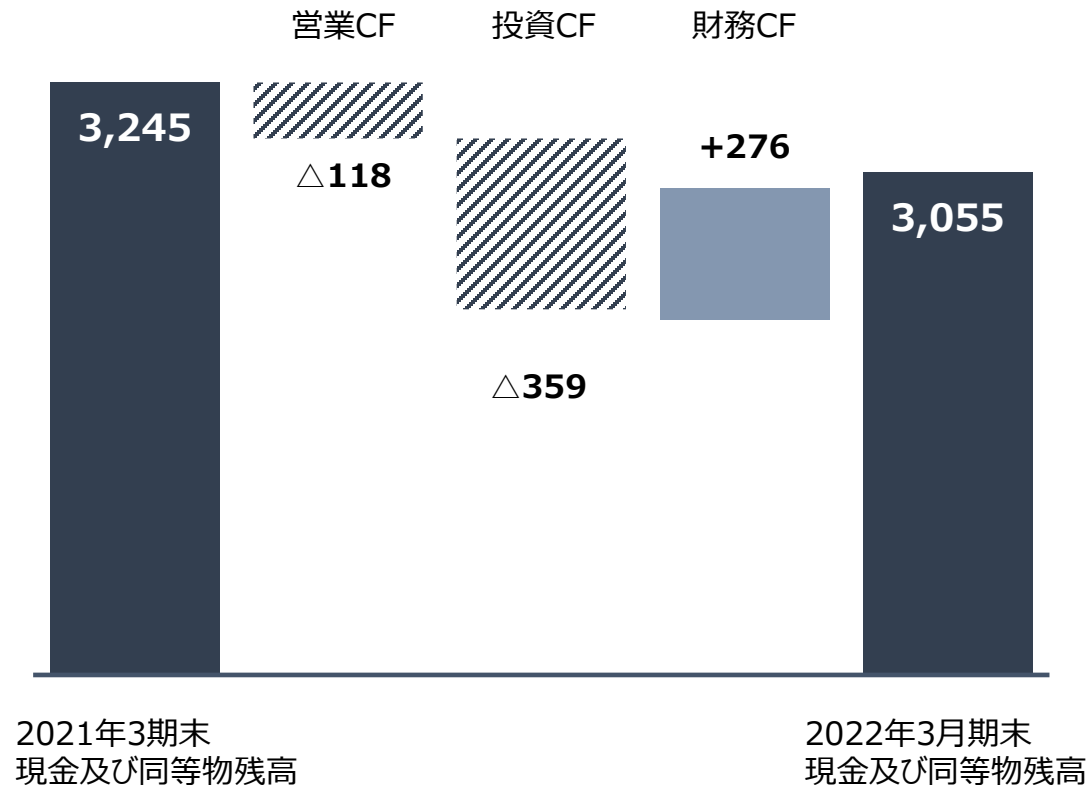
負債・純資産の部

(単位：百万円)

2022年3月期 CFサマリー

【2021年3月期末比較】

(単位：百万円)



【営業CF】 △118百万円（前年同期△189百万円）

税金等調整前当期純利益：+1,313百万円
減価償却費の計上：+282百万円
のれんの償却額の計上：+34百万円
仕入れ債務の増加：+600百万円
未払い金の増加：+64百万円
法人税等の還付額：+68百万円
売上債権の増減額：△1,034百万円
棚卸資産の増加額：△396百万円
法人税等の支払額：△132百万円

【投資CF】 △359百万円（前年同期△703百万円）

投資有価証券の売却による収入：+505百万円
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入：+453百万円
固定資産の取得による支出：△734百万円
関係会社への出資による支出：△53百万円
営業譲受による支出：△529百万円
投資有価証券の取得による支出：△32百万円

【財務CF】 +276百万円（前年同期+722百万円）

短期借入れによる収入：+1,847百万円
長期借入れによる収入：+650百万円
自己株式の処分による収入：+40百万円
自己株式の取得による支出：△1,300百万円
長期借入金の返済による支出：△855百万円
配当金の支払額：△112百万円

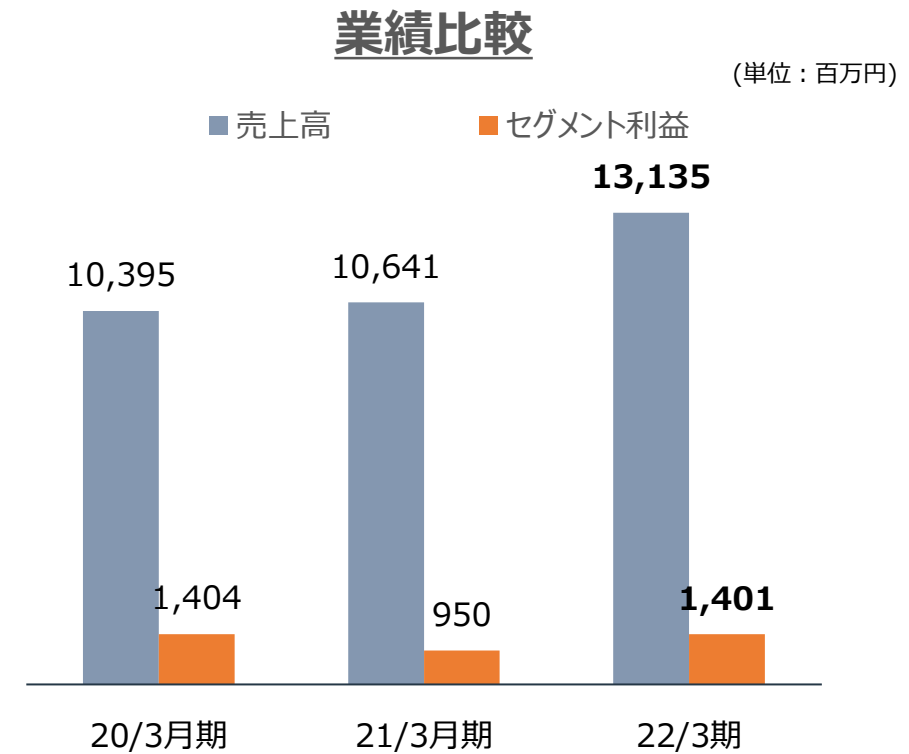
1. 2022年3月期決算概要

(2) ITインフラ関連事業



売上 : MFP、NW商材が堅調に推移、更に、11月よりM&Aによる売上拡大
セグメント利益 : 前期比増収に加え、退職の人件費圧縮影響などによりセグメント利益が増加

(単位 : 百万円)	22/3月期	21/3月期	増減	前年同期比 (%)
売上高	13,135	10,641	+2,494	+23.4
ストック売上	5,894	4,382	+1,512	+34.5
フロー売上	7,241	6,259	+982	+15.7
セグメント利益	757	285	+471	+165.0
本社経費等負担額	△ 644	△664	+20	—
負担額控除前 セグメント利益	1,401	950	+451	+47.5

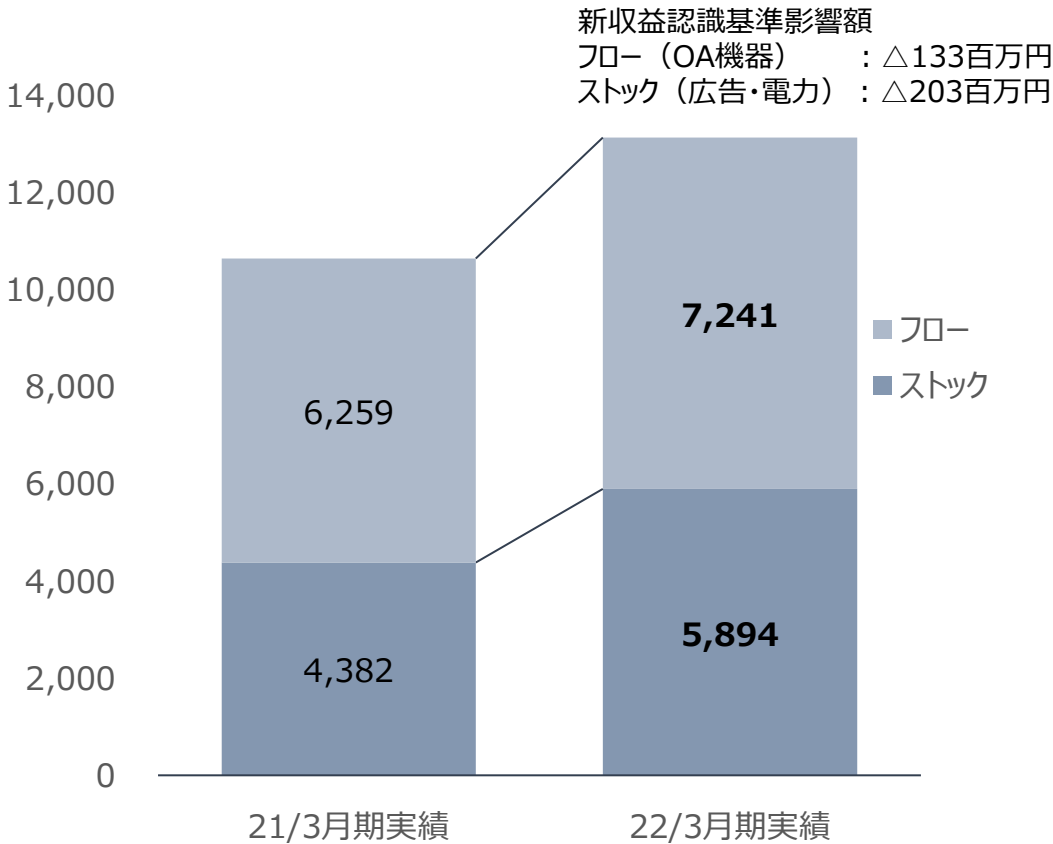


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

ITインフラ事業 前期との差異分析

売上高

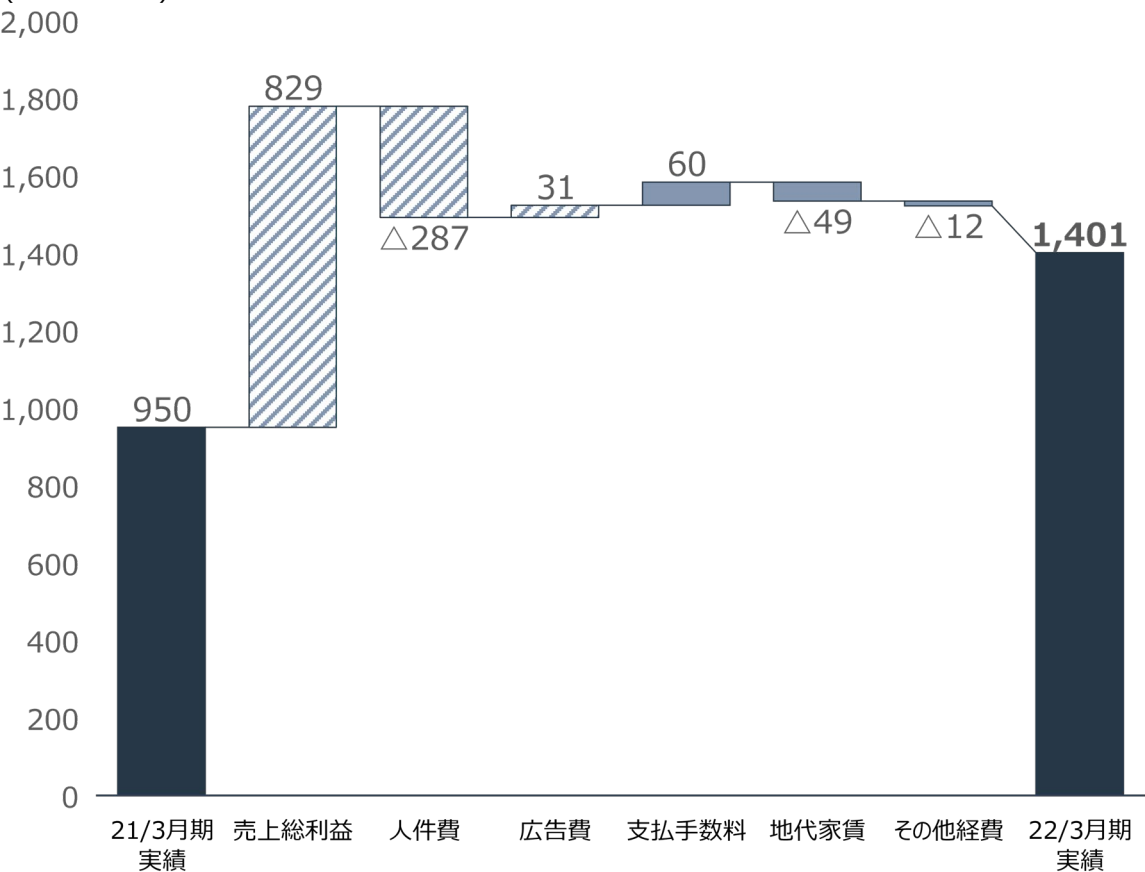
(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

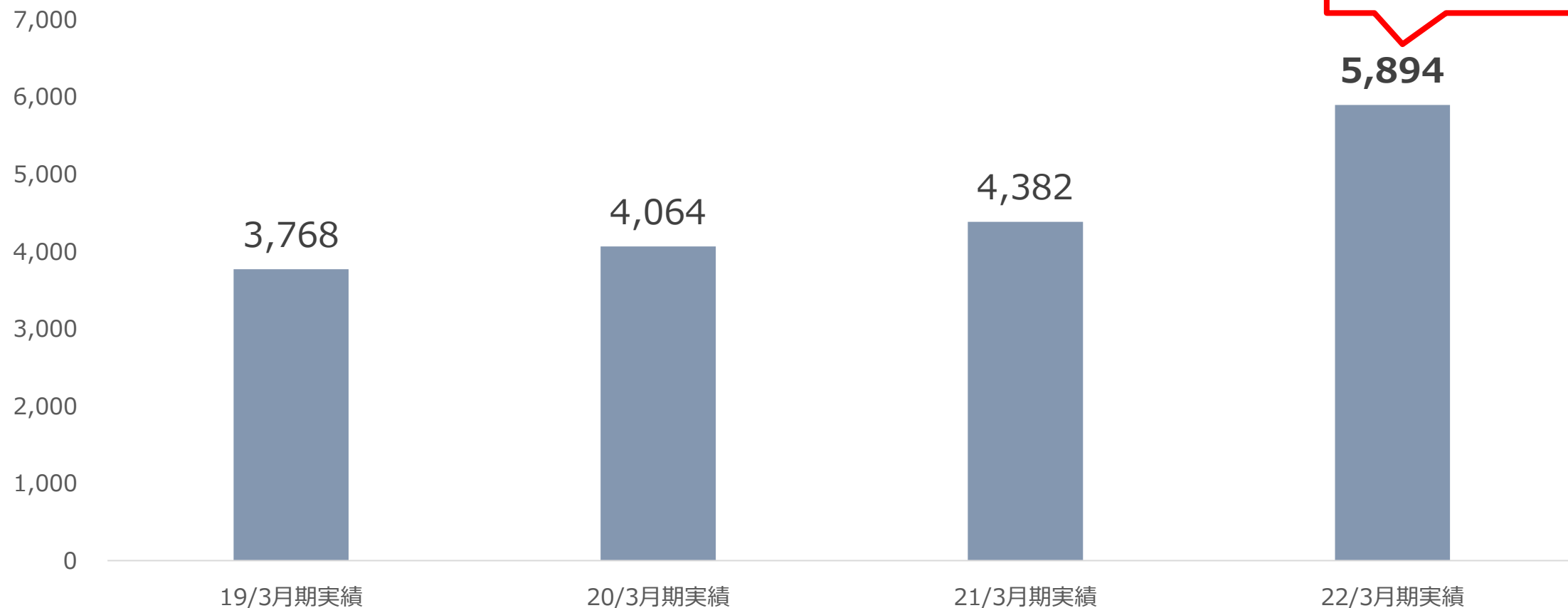
※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



ストック売上高

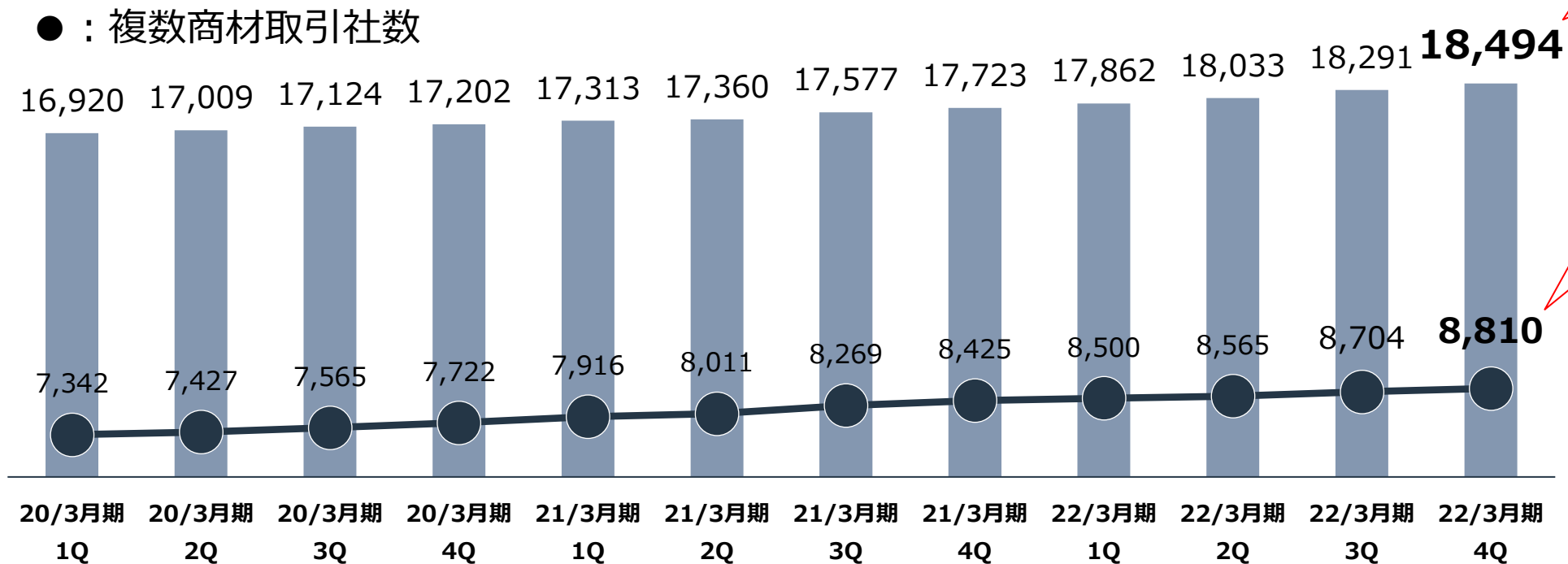
ストック売上高は每期順調に増加

(単位：百万円)



ストック契約・複数商材取引社数

ストックにおける取扱社数は順調に増加
複数商材取引社数割合 47.6%



+771社
(+4.4%)

※前年同期比

+385社
(+4.6%)

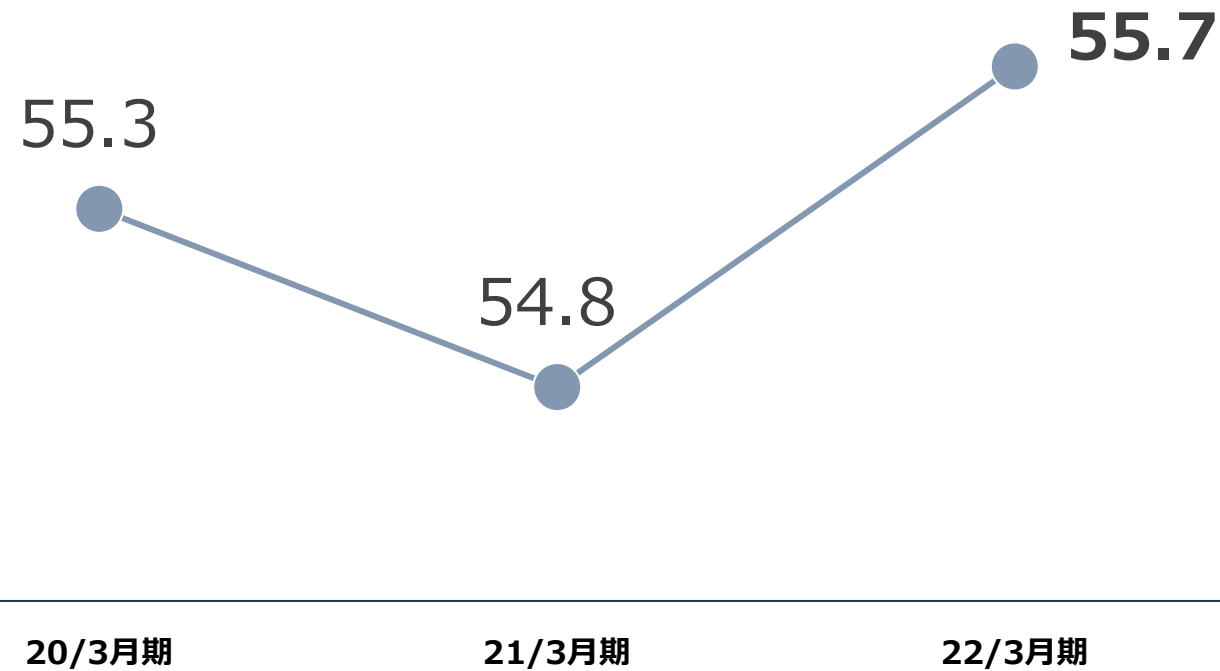
※前年同月比

※四半期期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

営業 1 人あたり売上高

新型コロナウイルス感染症の影響前の水準超え
営業一人あたりの売上高は増加（営業人員は前期比+18.8%）

（単位：百万円）



※売上高累計 / 平均人員

1. 2022年3月期決算概要

(3) デジタルマーケティング関連事業



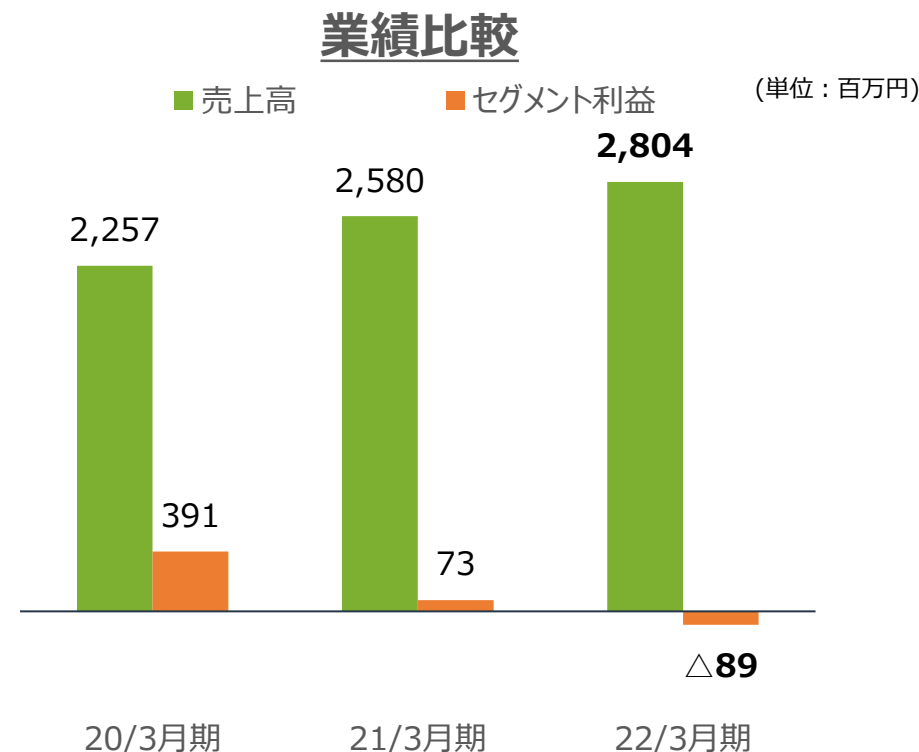
CloudCIRCUS

働くに樂を。

デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : SaaSサブスクリプションの売上において好調に推移し、ストック売上が成長。
フローの減収は当期から新収益認識基準適用による影響。
セグメント利益 : 開発費、広告費を予定通り大幅に投資し、計画通りの着地。

(単位 : 百万円)	22/3月期	21/3月期	増減	前年同期比 (%)
売上高	2,804	2,580	+224	+8.7
ストック売上	1,976	1,608	368	+22.9
フロー売上	828	972	△144	△14.8
セグメント利益	△ 274	△121	△152	—
本社経費等負担額	△ 184	△195	+11	—
負担額控除前セグメント利益	△ 89	73	△163	—

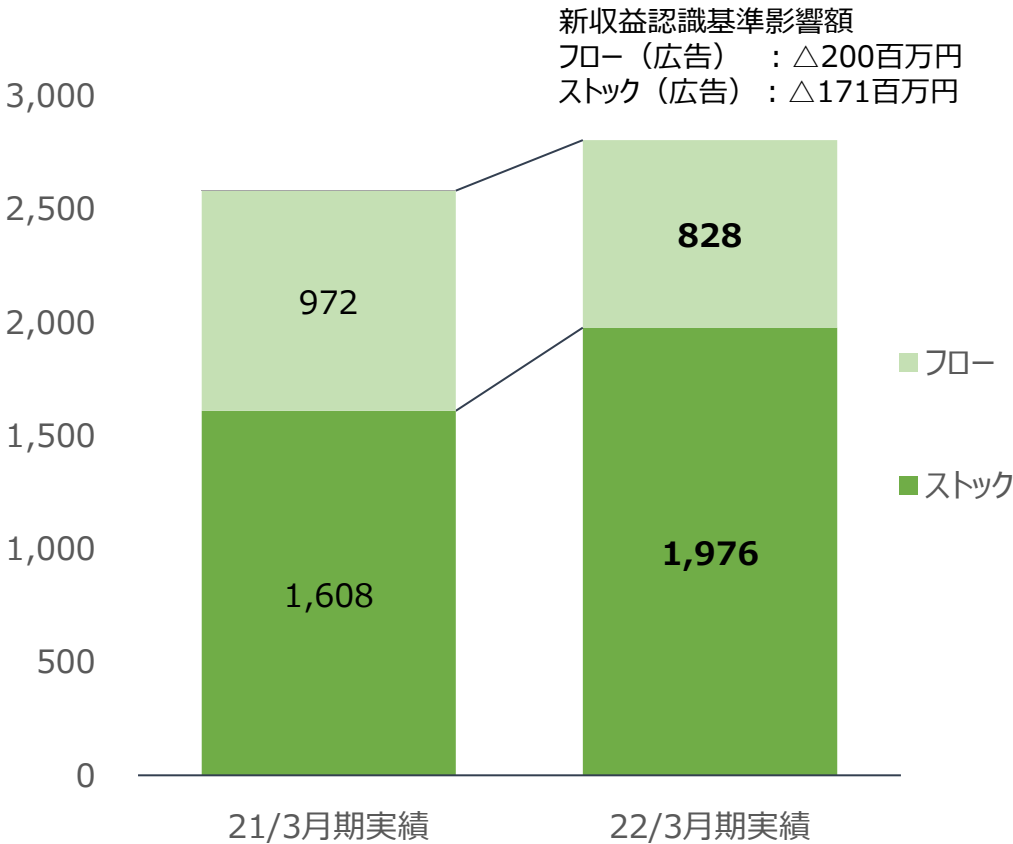


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

デジタルマーケティング事業 前期との差異分析

売上高

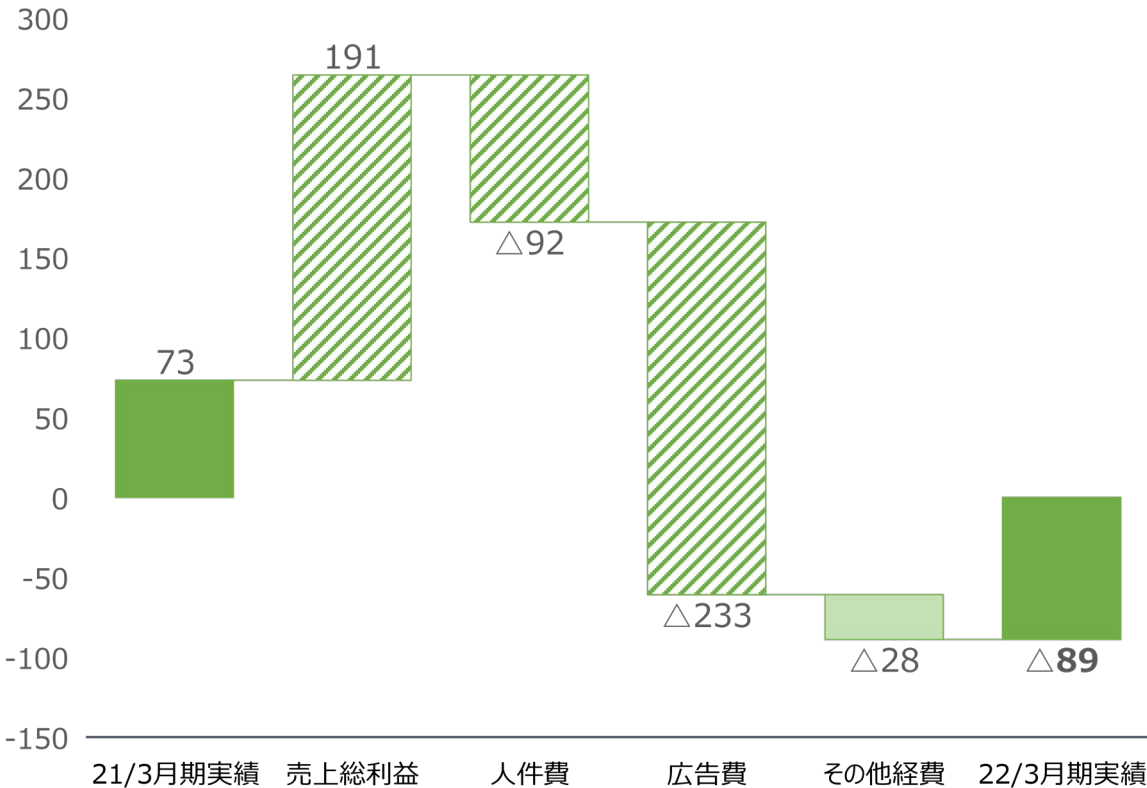
(単位：百万円)



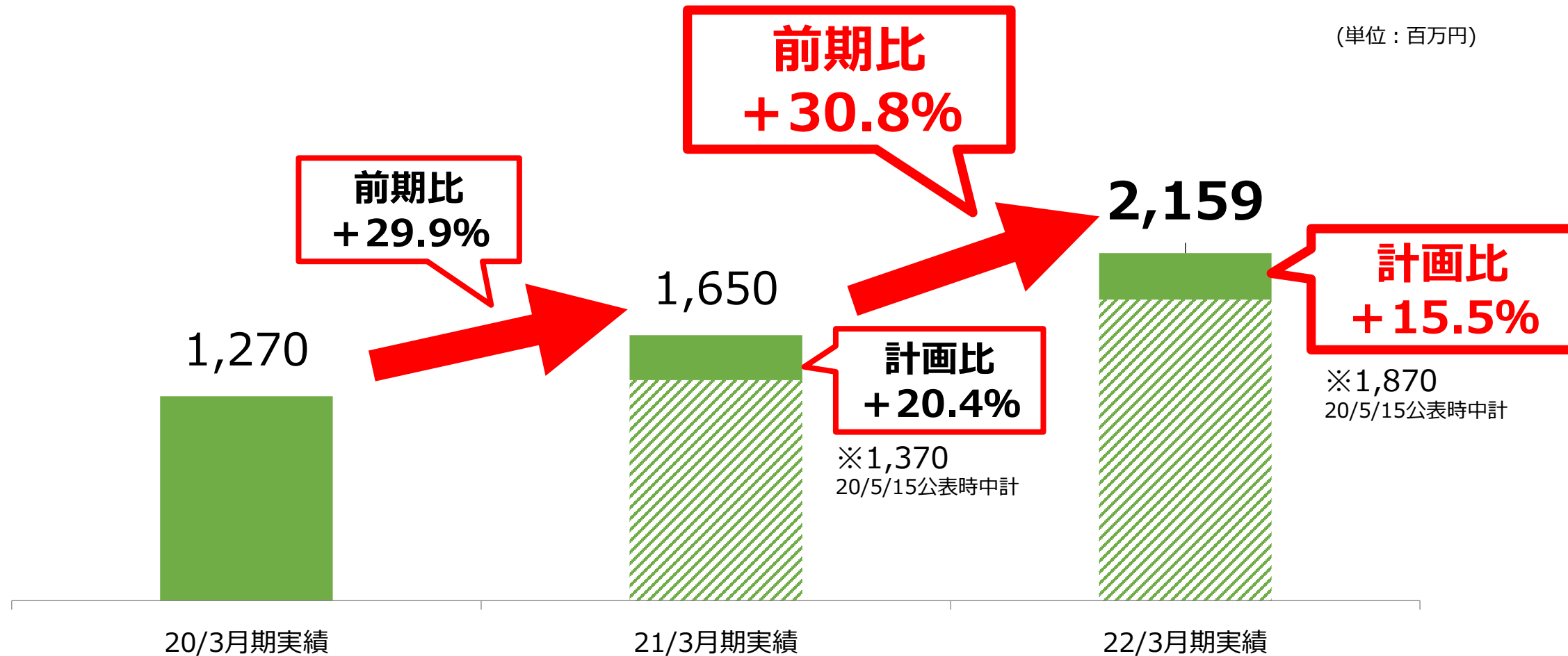
セグメント利益

(単位：百万円)

※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



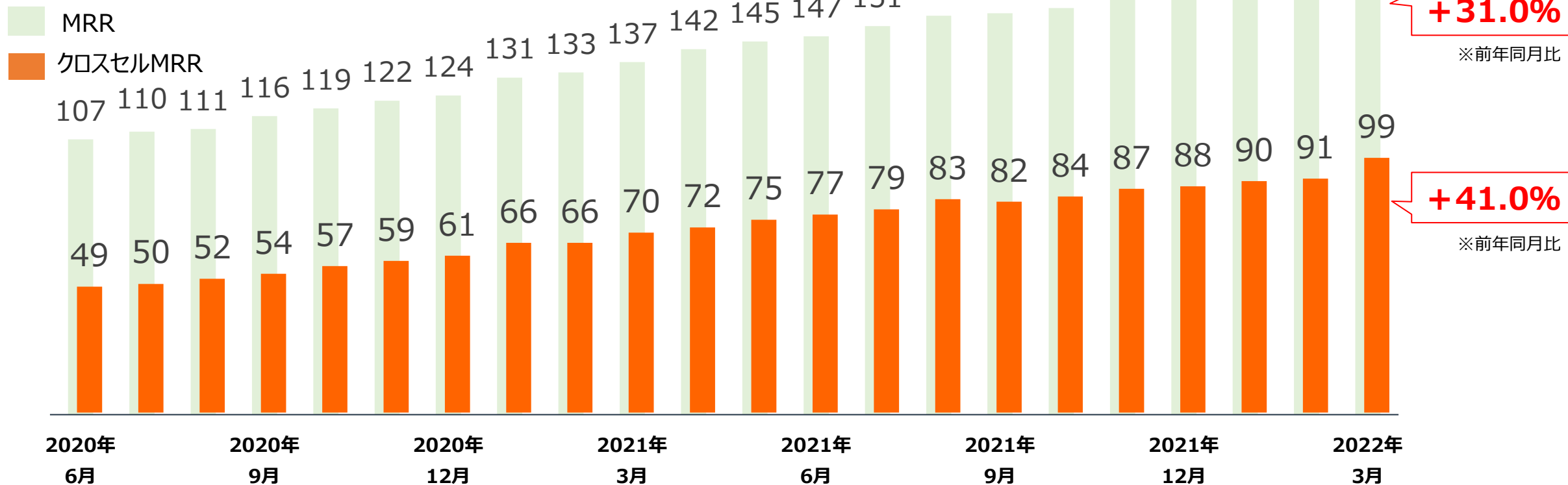
2022年3月末ARRは当初計画値を大幅に上回る成長



Cloud CIRCUSプロダクト MRR

新規受注・クロスセル共に順調に推移し、
MRRは着実に拡大

(単位：百万円)



※クロスMRR: 2商材以上契約のMRRを算出

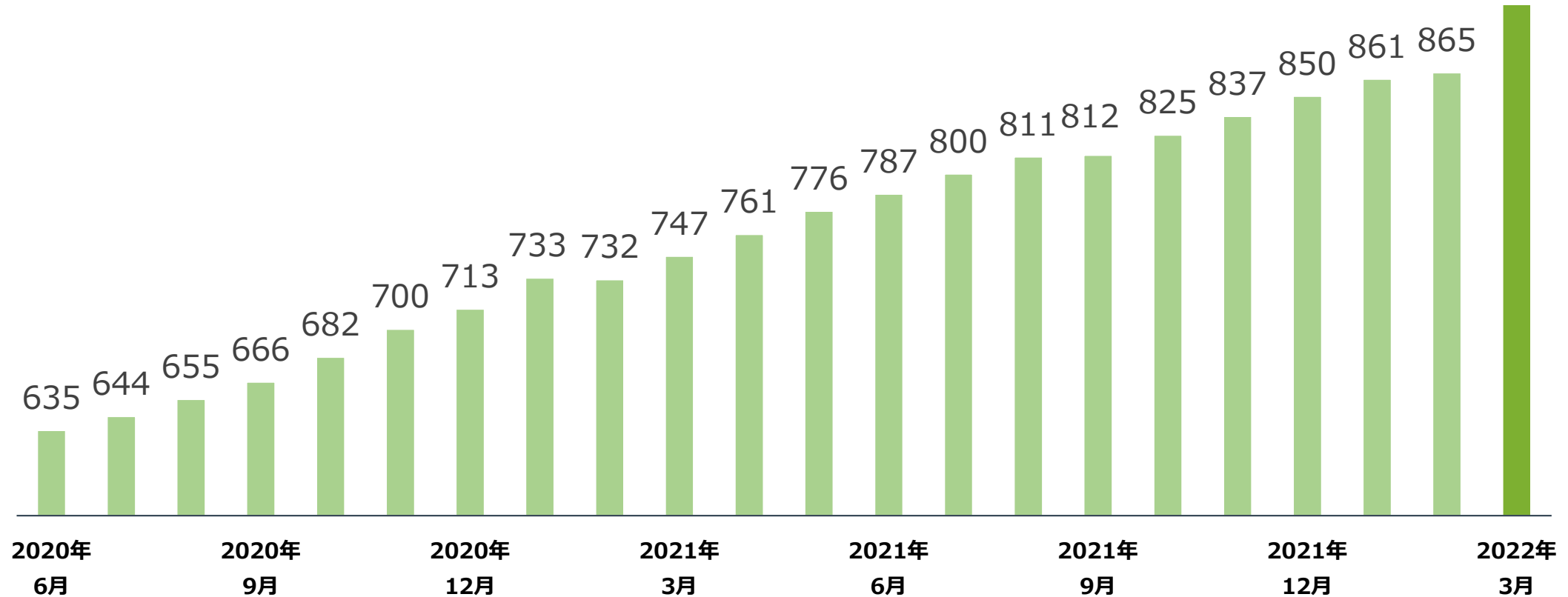
2商材以上の取引社数

クロスセルが順調に推移し、
前年同期比+21.7%

+21.7%

※前年同月比

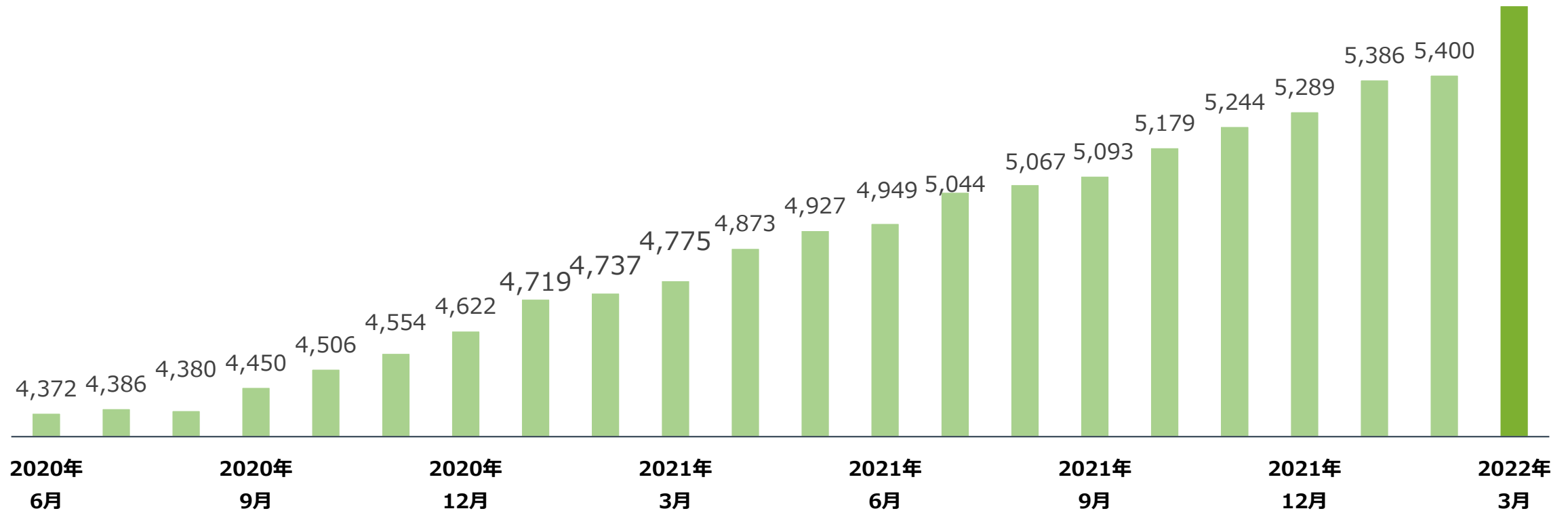
909 (社)



※2商材以上を約している社数を算出

ライセンス数

新規ライセンスが順調に推移し、
増加傾向が続く



※ライセンス数：売上が計上されたライセンス数をカウント

ARPU

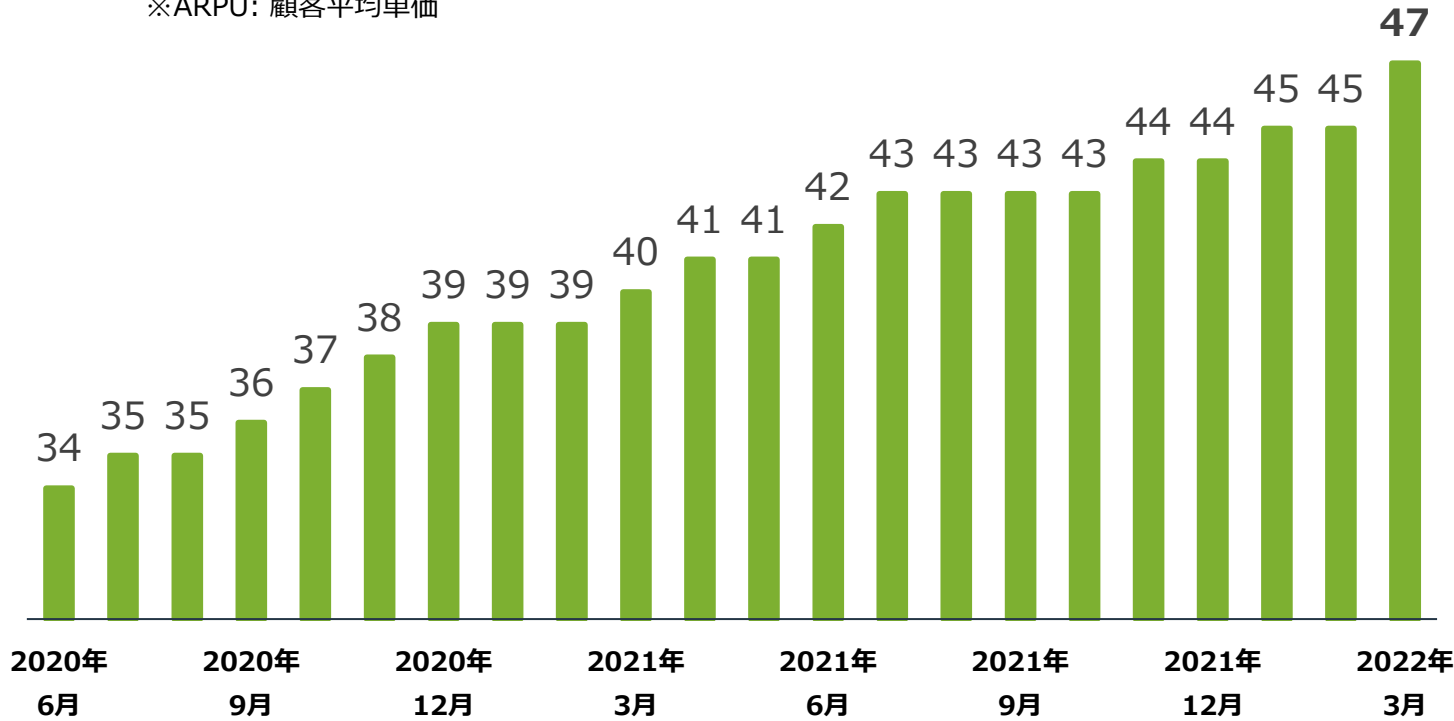
(単位：千円)

※ARPU: 顧客平均単価

新規ライセンスが増加し、安定的にARPUが推移

+17.4%

※前年同月比



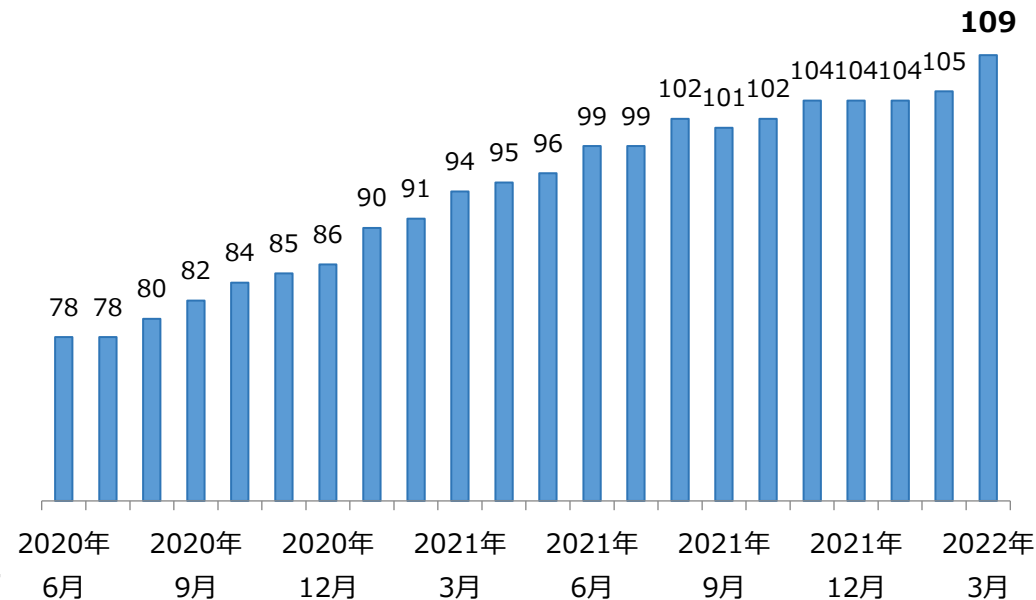
※MRR/月末契約社数

クロスセル ARPU

(単位：千円)

+15.8%

※前年同月比

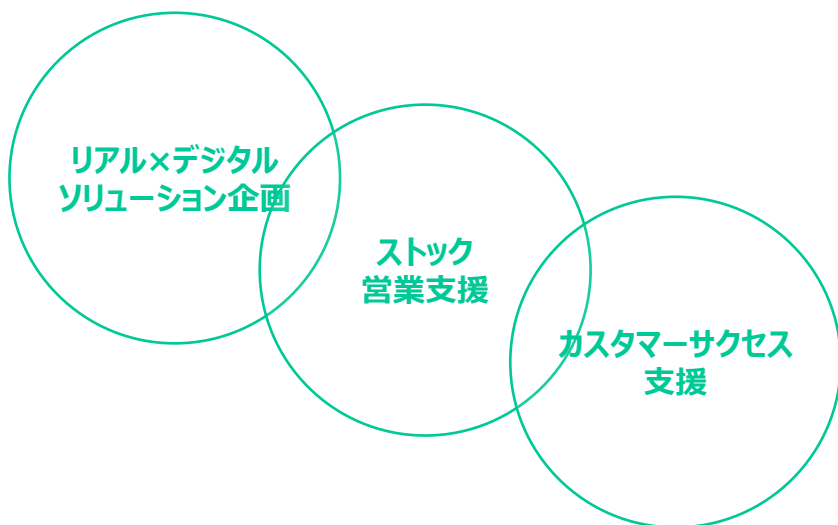


※クロスセルMRR/月末における2商材以上契約している社数

パートナーセールス事業 △

売り切り型からサブスクリプション型モデルへの移行が進んでいるものの、一部の商材の新規獲得に伸び悩む

MarketingでCreativeの価値を上げる
クリエイティブ企業のデジタル化を支援



BtoBマーケティング事業 ◎

約60%の売上比率を占め、新規獲得及びクロスセルが堅調に推移し、順調にMRRが進捗

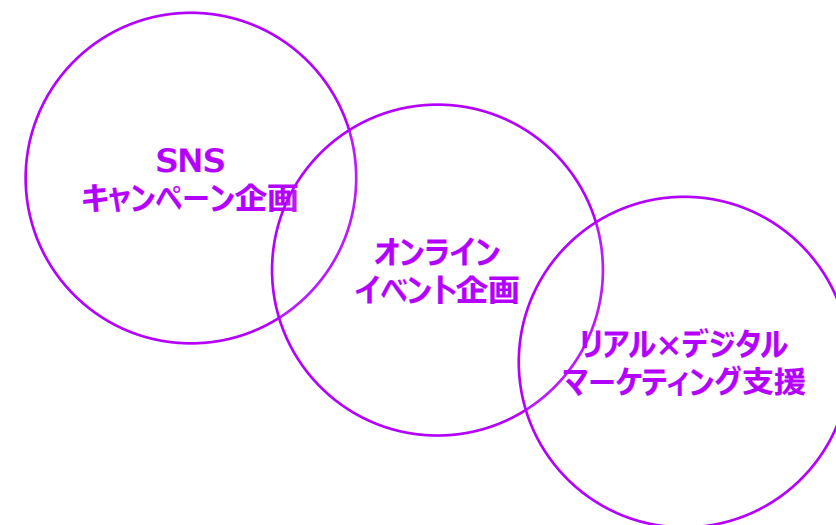
マーケティングの力で、世の中をもっと楽しく！
マーケティング×エンターテインメントを提供

ホームページ制作
記事作成
広告運用代行
SEO対策
コンテンツマーケティング支援
SNSコンサルティング
Webコンサルティング
MAコンサルティング
営業支援コンサルティング
カスタマーサクセスコンサルティング
SaaS企業特化コンサルティング
インサイドセールス支援コンサルティング
インサイドセールスBPO

BtoCマーケティング事業 ○

プロダクト開発および販売体制が整い始め、解約率が低く、MRRが順調に進捗

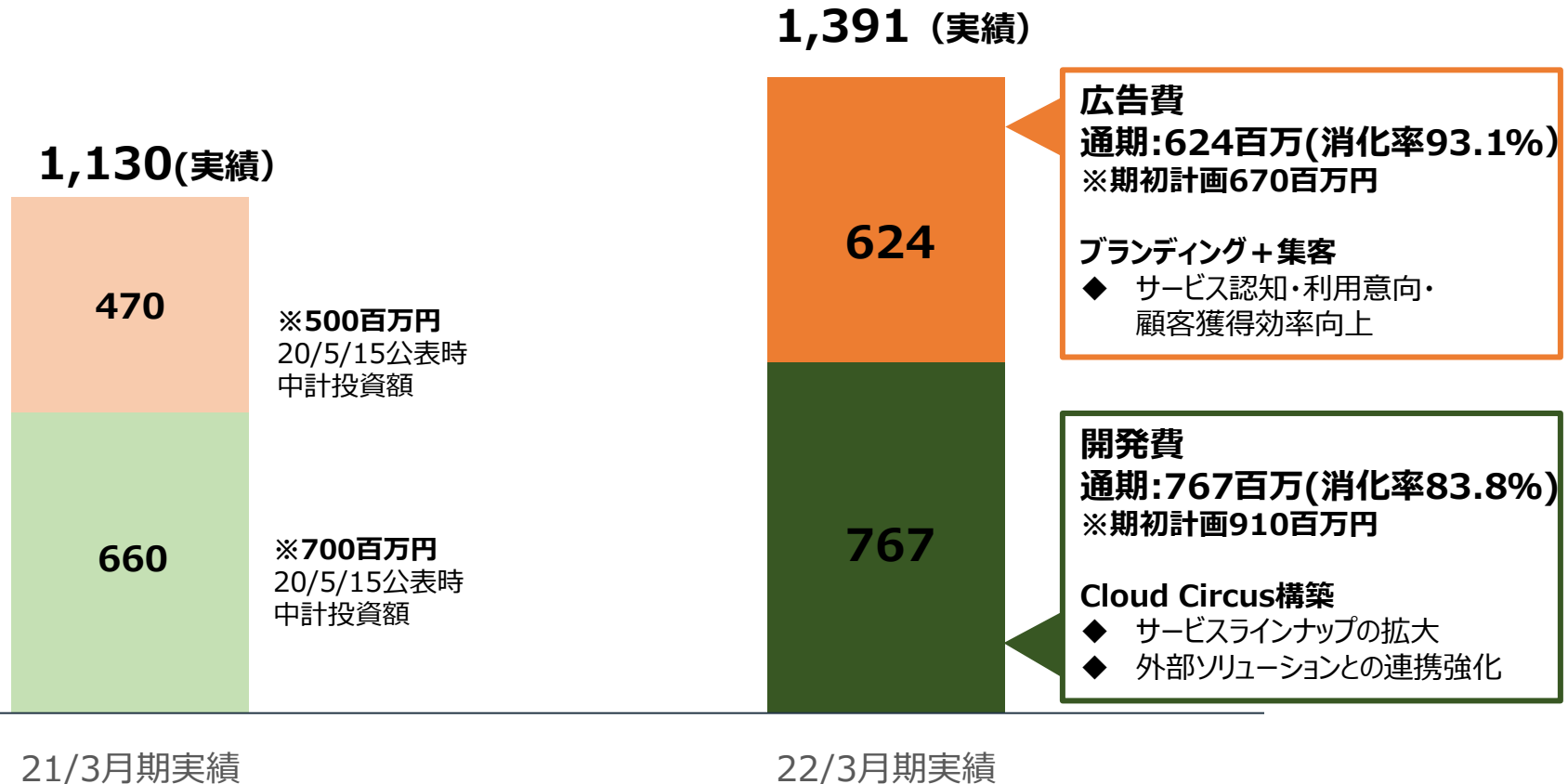
FUN MAKE FAN
支持され、愛され、長く売れ続けるために



開発のスピードを加速させる為、前期を上回る開発投資 引き続きTVCMをはじめとする広告宣伝を強化

(単位：百万円)

■ 広告費
■ 開発費



検索結果のサイト表示数は継続的に引き上がっている

「Google検索結果のサイト表示数」と「TVCM投下量」

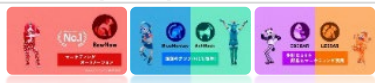
第1弾TVCM



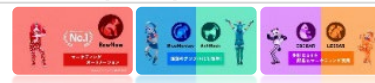
第2弾TVCM



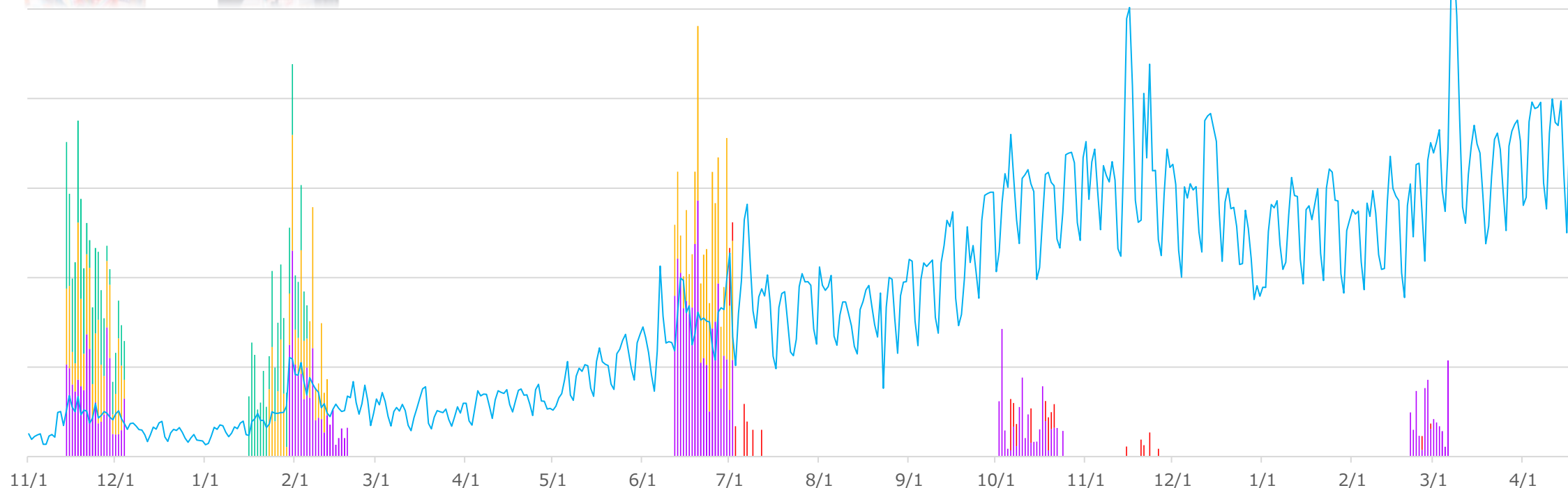
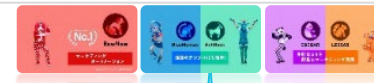
第3弾TVCM



第4弾TVCM



第5弾TVCM



「クラウドサーカスサイト」の訪問数推移

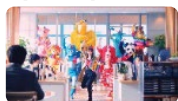
サイト自然訪問数が継続して高い水準に

「サイト自然訪問数推移」と「TVCM投下量」

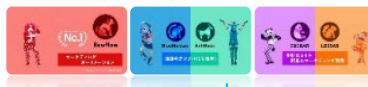
第1弾TVCM



第2弾TVCM



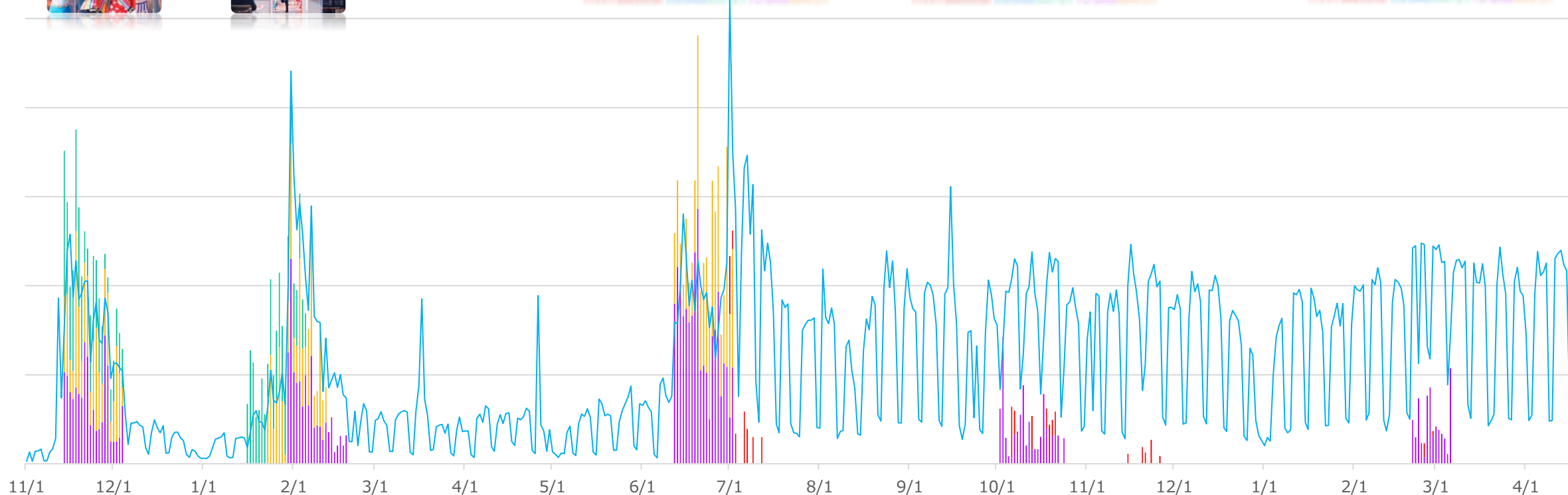
第3弾TVCM



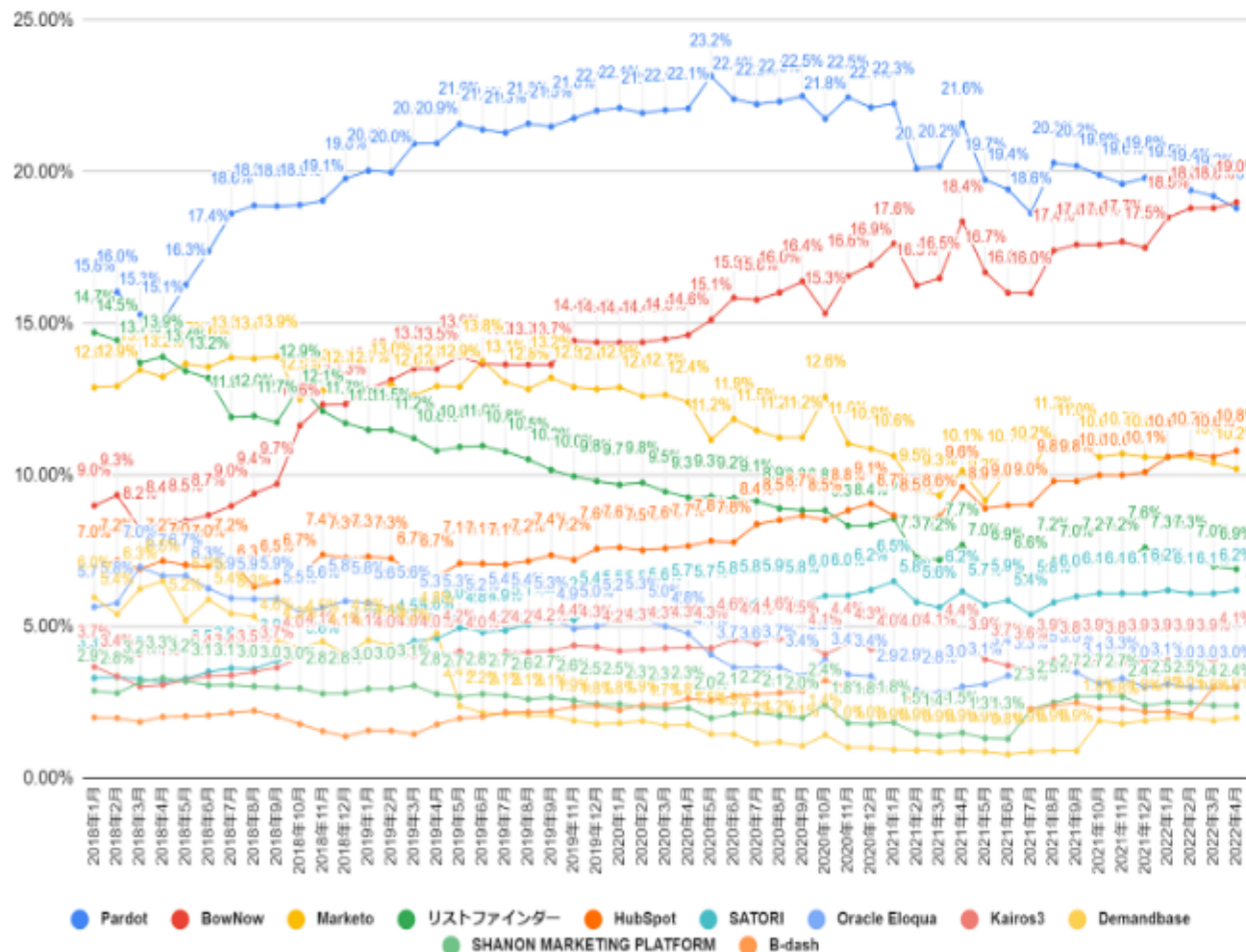
第4弾TVCM



第5弾TVCM



BowNowは2022年4月に国内シェアNo.1に！



■ 国内上位5社 2022年4月段階 (全体の約65%のシェア)

1位	 BowNow(バウナウ) https://bow-now.jp/ CloudCIRCUS株式会社が提供するMAツール。 本調査の上位3位のなかで唯一の国産MAツール。	シェア 19.0%
2位	Pardot(パードット) https://www.pardot.com/ SFA(営業支援システム)、CRM(顧客関係管理)で世界シェアトップを誇る米セールスフォース社が提供するクラウド型のMAツール。	シェア 18.8%
3位	HubSpot(ハブスポット) https://www.hubspot.com/ 世界120カ国、78,700社以上に導入。	シェア 10.8%
4位	Marketo(マルケト) https://www.marketo.com/ 米マルケト社が提供するMAツール。 世界39カ国でBtoB、BtoCを問わず6,000社の導入実績あり。	シェア 10.2%
5位	List Finder(リストファインダー) https://promote.list-finder.jp/ 「ITトレンド」「Bizトレンド」など、法人向けの比較・資料請求サイトを運営する株式会社イノベーションが提供するMAツール。	シェア 6.9%

(出典) DataSign Webサービス調査レポート 2022.4 <https://oshiete-url.jp/report/docodoco/>

2. 2023年3月期事業計画



【事業方針】

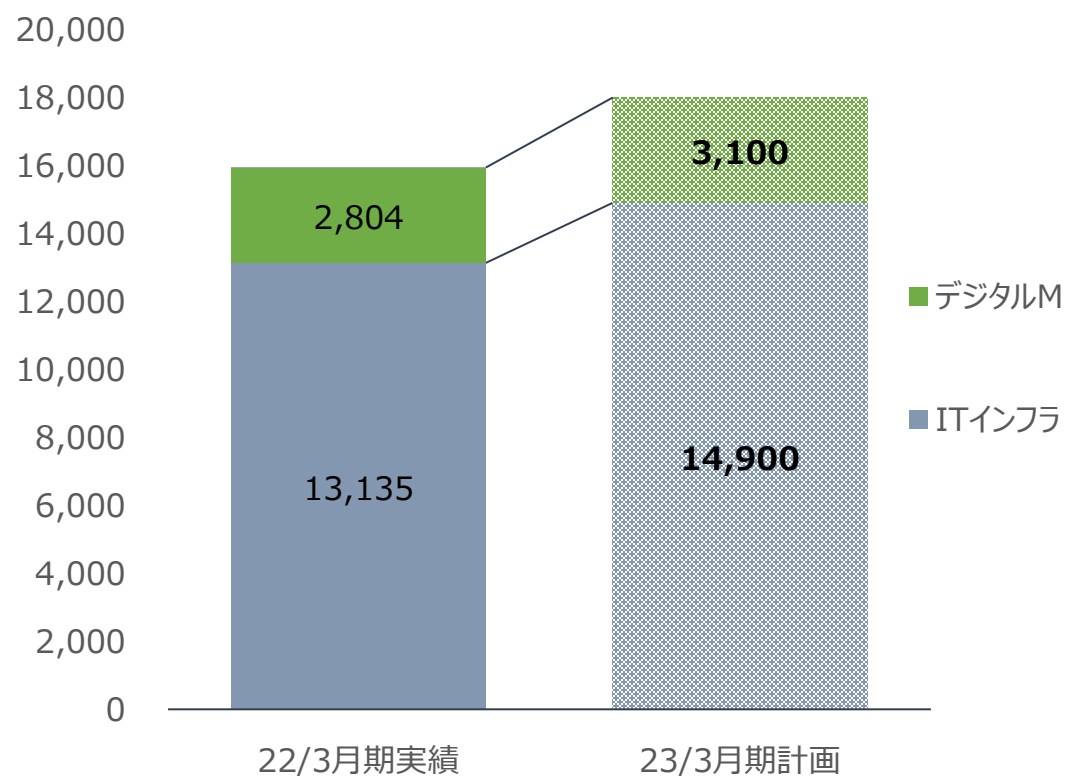
- ITインフラ事業により安定、且つ高い収益を確保し、デジタルマーケティング事業へ積極投資。
- ITインフラ事業内におけるクロスセル、CroudCIRCUS内におけるクロスセルを推進。
- 事業間クロスセルへの着手

(単位：百万円)	2023年3月期計画	2022年3月期実績	前期比
売上高	18,000	16,011	+12.4%
営業利益	700	344	+103.0%
経常利益	700	553	+26.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	958	△56.2%
1株当たり 配当金 (円)	12円	11円 + 記念配当3円 計 14円	—

前期との差異分析

売上高

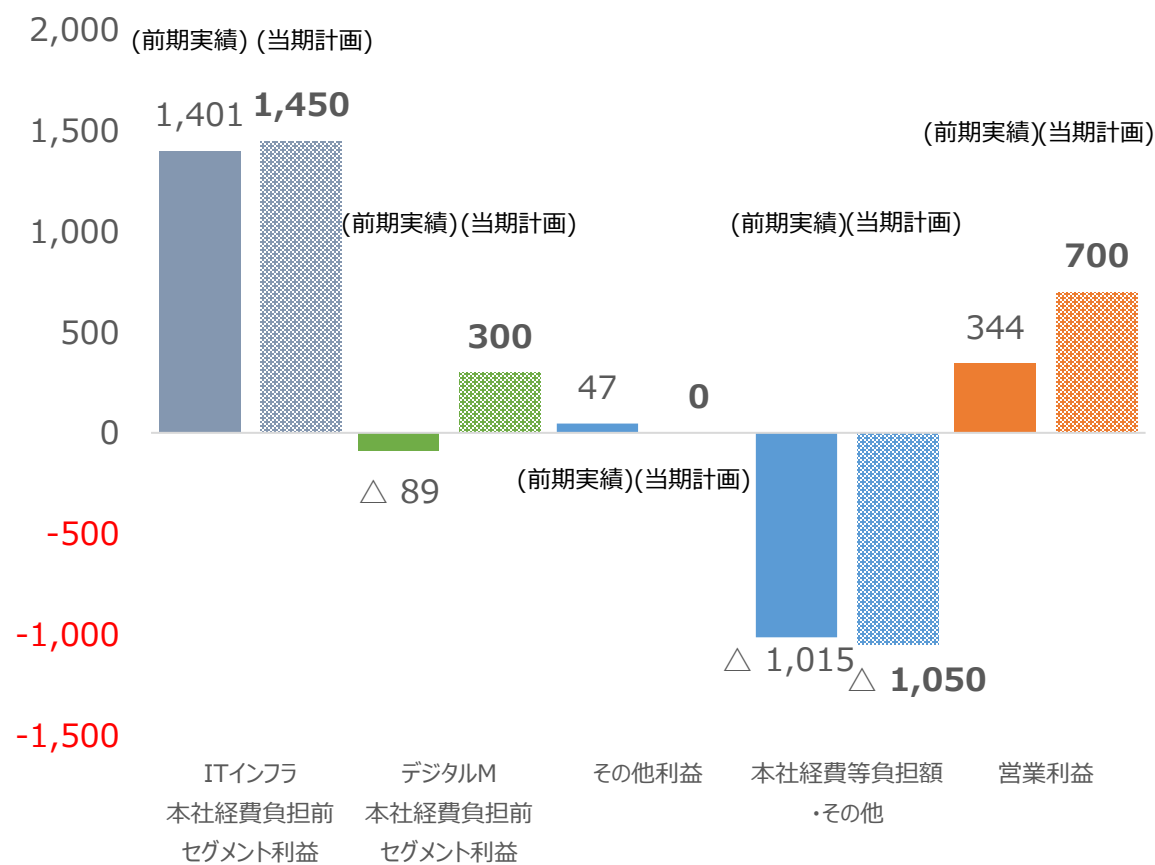
(単位：百万円)



セグメント利益

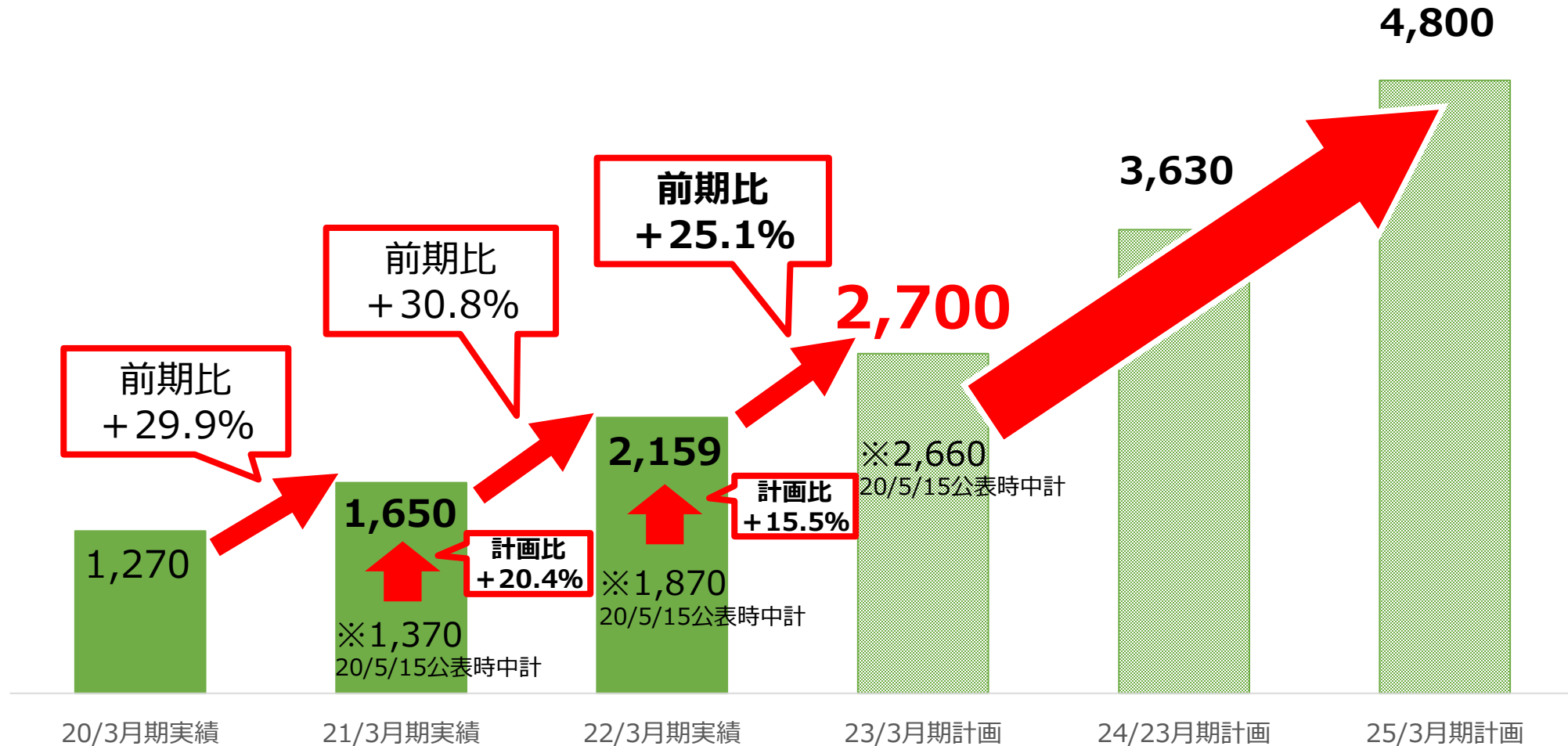
(単位：百万円)

※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



2023年3月末ARRも計画通りの成長へ

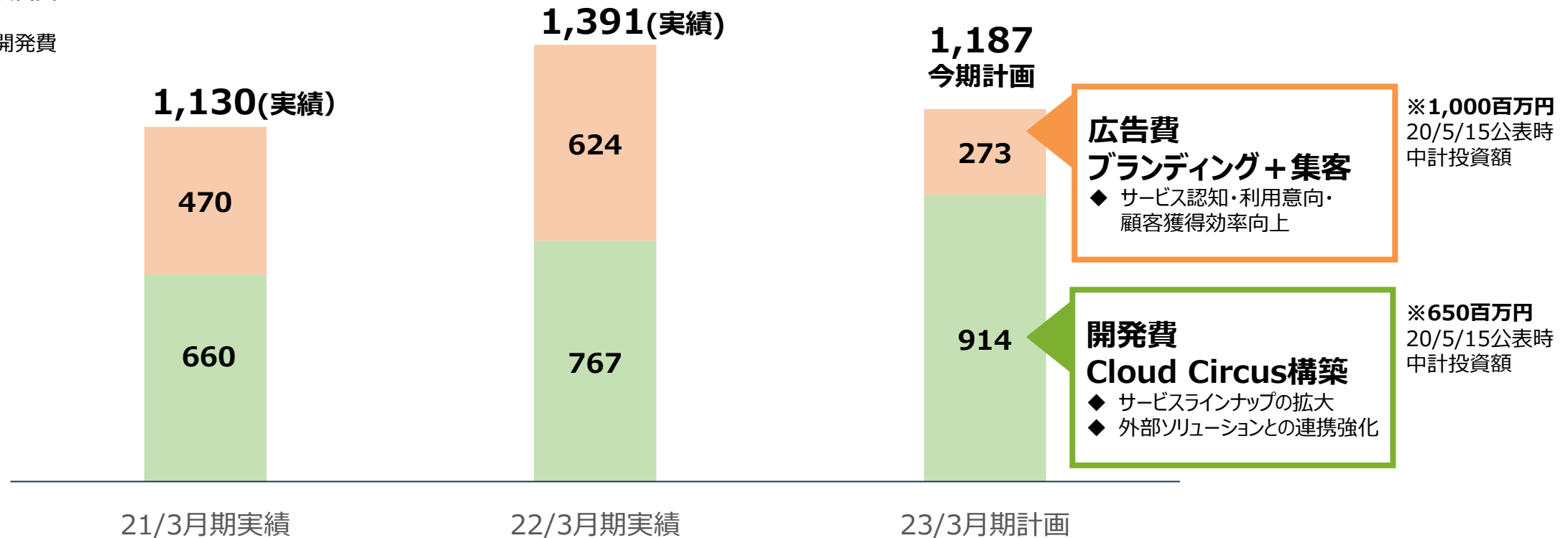
(単位：百万円)



開発のスピードを加速させる為、開発費を中期経営計画時よりさらに投資を行う
CM効果が徐々に出てきた広告費においては、広告費を抑え、投資効率を上げる

(単位：百万円)

■ 広告費
■ 開発費



当社グループでは、企業価値向上に向け、2021年3月期を初年度とする5か年の中期経営計画「NEXT'S 2025」（2020年5月15日公表）を策定し、そのもとで事業やサービスにおけるDXを展開し、社内業務環境においてもDX化を推進し業務効率化による生産性向上に取り組み、着実に進捗しております。

しかしながら、「NEXT'S 2025」における業績計画は、昨今の新型コロナウイルス感染症が未だ収束しない状況に加え、電力取引価格の高騰や半導体等の供給不足の影響が続いていることなど、中期経営計画策定時において想定していた、新型コロナウイルス感染症による影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提としていた規模を大幅に上回っていることから、この状況認識に加え、今一度堅実的な中期経営計画として見直すことにいたしました。

2024年3月期、2025年3月期の2か年の経営計画については確定次第速やかに公表いたします。

新たな経営計画におきましても、既に成果に繋げているITインフラ関連事業の顧客基盤の拡大と安定的収益獲得に加え、デジタルマーケティング関連事業におけるデジタルマーケティングツール「Cloud CIRCUS」に注力し、中期経営計画「NEXT'S 2025」の戦略をより深化させ、事業やサービスにおけるDXを展開しつつ、更なる生産性向上を推進してまいります。

3. Appendix

(1) 2022年3月期第4四半期トピックス



1月	ITインフラ	C-design、アウトソーシングサービス「cocrea accounting」1月13日(木)から提供開始 クラウド会計ソフトの導入・給与計算の運用支援で、業務の効率化を実現
	ITインフラ	中小企業の「RPAの導入」実態調査【スターティアレイズ調べ】 導入率は9.6%、導入企業は「価格」を重視、ロボ作成は外部委託が半数超える
2月	デジタルM	デジタルマーケティングSaaS『Cloud CIRCUS』、導入累計30,000件突破 指原莉乃さん出演CM、2月21日(月)から全国テレビ & 都内タクシーにて再開！
3月	ITインフラ	C-design、奈良市の起業支援へ参画！ 3月15日(火)開設、コワーキングスペース「YAMATO BASE」へ業務支援プラットフォーム「cocrea」を無償提供
	デジタルM	Cloud CIRCUSのMAツール『BowNow』、企業の分析機能を拡張！ サイト訪問者だけではなく、保有リストへも200種以上の企業情報が付与可能に
	ITインフラ	ボルテックスセイゲンがスターティアレイズのRPA「RoboTANGO」を導入！ 物流業務の大幅増加に伴う、業務プロセス改善およびサービス向上へ
	デジタルM	『WebマーケティングとCMS意識調査』CMS導入率40.9%、Webマーケティングで成果を実感する企業の半数以上はCMSを導入！ Cloud CIRCUS調べ
	ITインフラ	C-design、フリーランス協会と業務提携！ 会員1万人超のフリーランスへ 業務支援プラットフォーム「cocrea」を無償提供、4月20日(水)から

【C-design】アウトソーシングサービス「cocrea accounting」提供開始 (2022年1月13日)

クラウド会計ソフトの導入・給与計算の運用支援で、業務の効率化を実現



■ クラウド会計ソフト導入支援

お客様がすぐに使い始められるように、お客様仕様に初期設定を行います。(開始残高、勘定科目の設定・仕訳自動処理及び基本操作の説明、クレジットカード・ネットバンキングの仕訳登録など)

■ 記帳・給与計算の運用サポート

請求書・納品書・領収書の起票や、会計ソフトへの入力・仕訳をワンストップで対応します。

↳ 支払処理 (請求書とりまとめ、未払費用計上、振込と未払費用の消込)

↳ 月次処理 (月次決算のフロー作成・月次締め処理)

■ 決算申告・株主総会資料の作成

「コクリエ」の士業オンライン相談に登録する税理士資格を保有する専門スタッフへ決算申告や株主総会資料の作成や相談が行います。

■ 「cocrea accounting」サービス概要 URL : <https://c-designinc.jp/accounting/>

「cocrea accounting」は、経理業務を C-design 及び業務支援プラットフォーム「コクリエ」に登録する税理士資格を保有する専門スタッフが代行することで、経理担当者の業務支援を行うサービスです。クラウド会計ソフトの導入支援や、記帳・給与計算の運用サポートから決算申告の作成まで日々の経理業務をサポートすることで、業務の効率化を実現します。

『Cloud CIRCUS』、導入累計30,000件突破
指原莉乃さん出演CM、2月21日(月)から全国テレビ&都内タクシーにて再開！

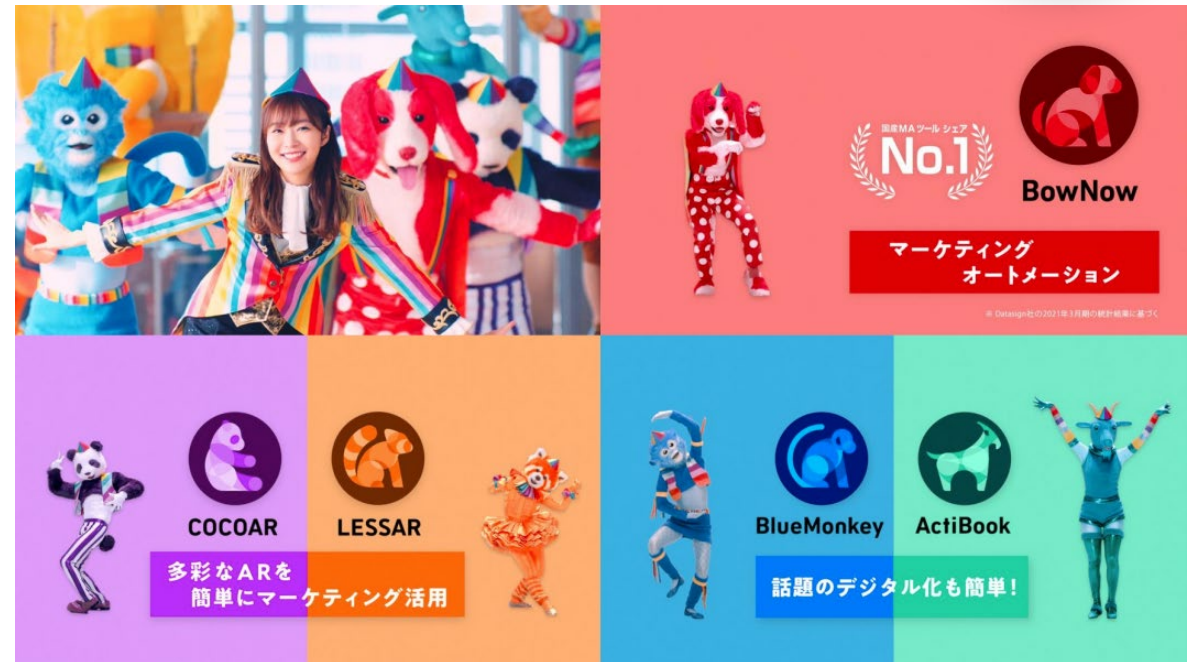


CloudCIRCUS

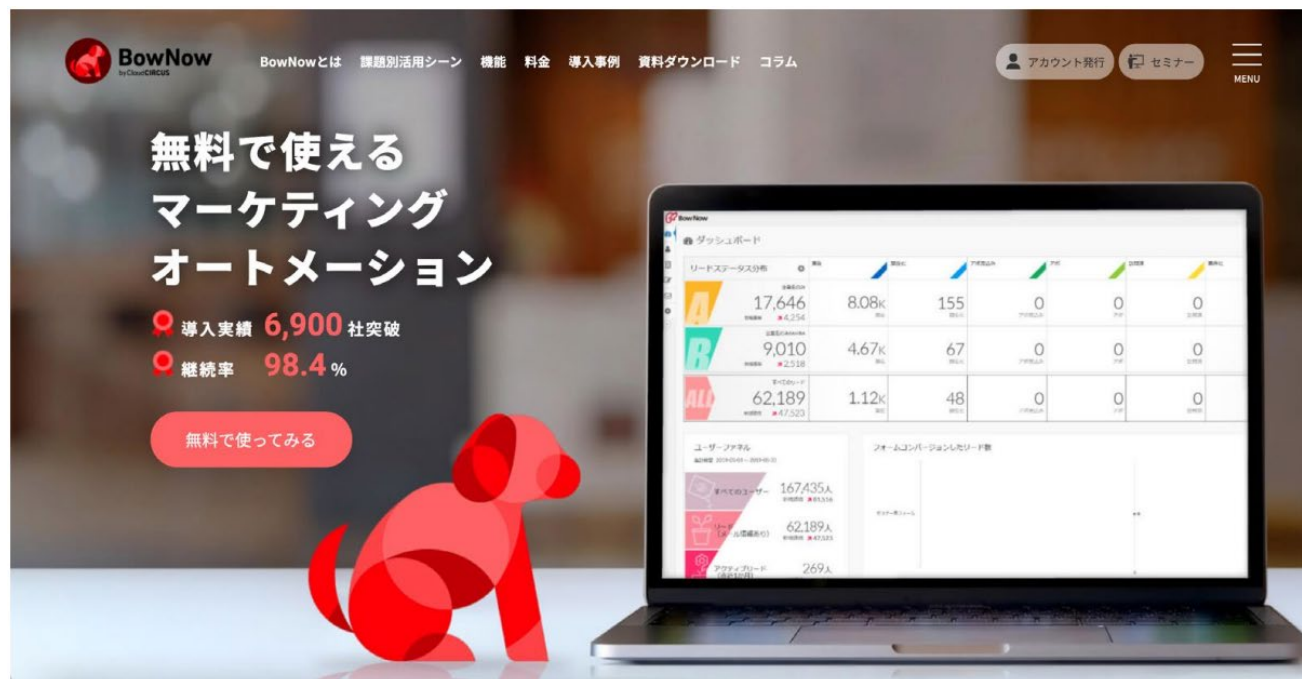
全プロダクトの累計導入が **30,000**件を突破
(2022年3月末時点)



- 『Cloud CIRCUS』の全プロダクト導入の推移について
クラウドサーカスでは 2021年12月時点において、全10商材のマーケティングSaaSツールを展開しています。
「新規顧客を増やしたい」「顧客情報・名刺データを管理したい」「効果的な販売促進の方法を取り入れたい」などお客様のニーズに合わせてご利用いただいています。2017年4月に5,000件超えで進捗していた導入件数は、2019年2月に10,000件を超え、2020年11月以降、TVCMを開始してからは、導入件数は加速し、2021年3月には 20,000件を突破しました。そして、新たに2つの商材が加わり、2021年5月には、全10商材のSaaS ツールを1つのIDで使えるようIDの統合と連携強化を行うなど進化を加速させ、この度、晴れて2022年3月末に30,000件突破を発表できることになりました。



Cloud CIRCUSのMAツール『BowNow』、企業の分析機能を拡張！ サイト訪問者だけではなく、保有リストへも200種以上の企業情報が付与可能に



■ 『BowNow』の企業の分析機能と拡張について

『BowNow』の主な機能のひとつである「企業分析」では、『BowNow』を設置したサイトへ訪問したユーザーの IPアドレスを分析し企業情報を付与していましたが、今回のアップデートで『BowNow』にインポートしたリストにも同じく企業情報を付与できるようになりました。これにより、サイト訪問者だけではなく保有リストにも企業情報が付与できるようになります。

また、付与できる情報は、サイト訪問者に付与できる情報と同じく、会社名、業種、従業員数などに加え、企業の活動内容や事業分野(製品・サービスの分類)など 200 種以上です。

保有リストに企業情報が付与できることで、見込み顧客へのアプローチ精度が上がり、効率よく商談創出することが期待でき、より一層お客様の営業・マーケティング活動の支援ができるようになりました。



3. Appendix

(2) 会社概要



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。

ITインフラでの取り組み

「存続と成長に寄り添う」ことをミッションに、
中小企業の生産性向上の基盤構築に貢献する。

デジタルマーケティングでの取り組み

デジタルマーケティングとエンターテインメントテクノロジーを
追求し、人が楽しく働ける、
「サステナブルなビジネス環境」を創造する。

グループとして中堅・中小企業の情報格差の社会課題に取り組む

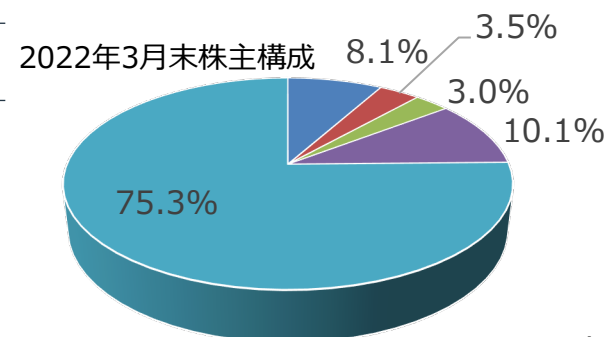
会社概要

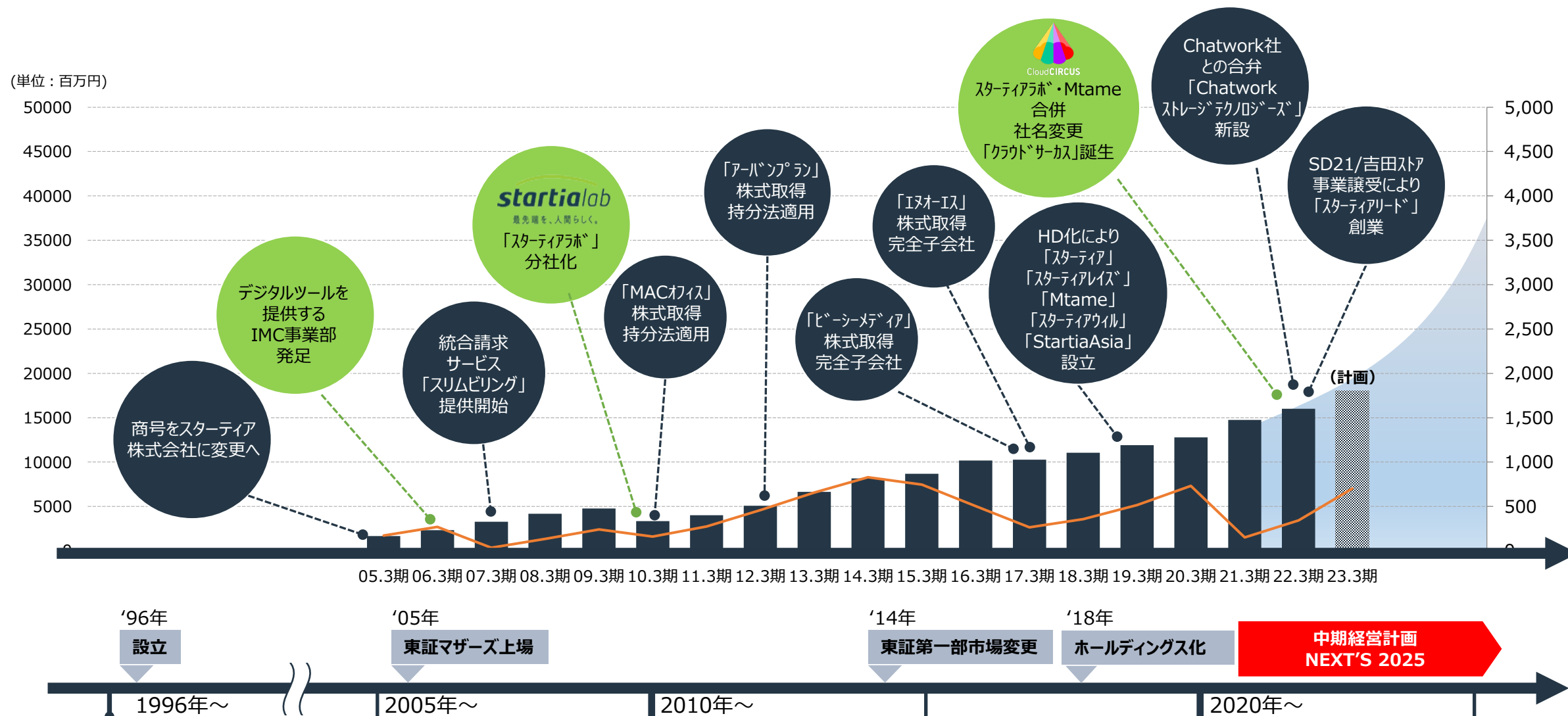
社名	スターティアホールディングス株式会社
住所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階
設立	1996年2月
上場	東証プライム（2022年4月4日） 東証一部（2014年2月28日） 東証マザーズ（2005年12月20日）
代表取締役	本郷 秀之
グループ会社	連結子会社：9社、持分法適用関連会社：3社
従業員	連結872名（2022年3月31日現在）※取締役、監査役、派遣社員、アルバイト除く
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2022年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2022年3月31日現在）
株主数	3,083名（2022年3月31日現在）



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28.8%）

- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他法人
- 外国法人等
- 個人その他







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 新宿モリス19階

TEL 03-5339-2109（平日9時～18時）

MAIL : ir@startiaholdings.com

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。