

2024年3月期

決算補足説明&事業戦略

-中期経営計画「NEXT'S 2025」最終年度-

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

The logo for Startia Holdings, featuring a white curved line above the company name. The word "startia" is in a bold, lowercase sans-serif font, and "holdings" is in a regular, lowercase sans-serif font.

startiaholdings

section

01

01 2024年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 当期計画 – 中期経営計画最終年度 –

03 事業戦略

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

04 株主還元

05 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

1. 2024年3月期 グループ連結業績概要



1. 2024年3月期 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2024年3月期 連結PLサマリー(前年同期比較)

通期を通して電力調達コスト下落が全体の売上高に大きく影響も、ITインフラは電力以外の商材売上で堅調に推移。デジタルMの利益化が貢献し、過去最高益更新！

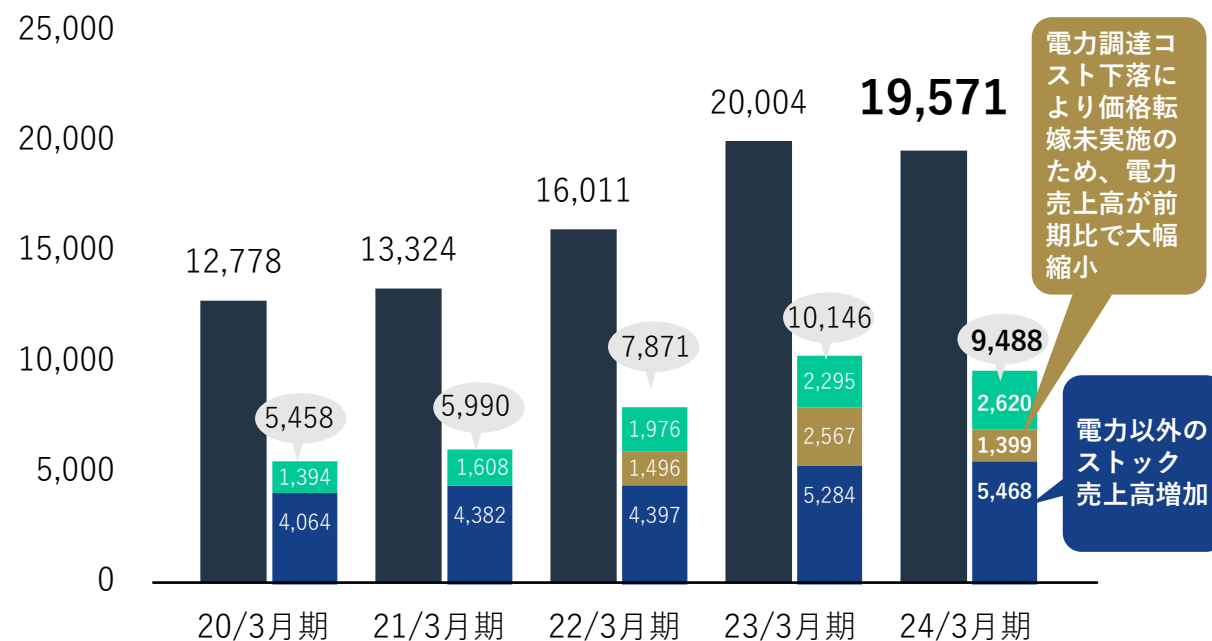
(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減	前年同期比
売上高	20,004	19,571	△433	△2.2%
売上総利益	8,454	9,176	+721	+8.5%
営業利益	1,724	2,282	+558	+32.4%
経常利益	1,844	2,253	+408	+22.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,212	1,546	+333	+27.5%
EBITDA	2,258	2,712	+454	+20.1%

売上高推移・営業利益推移

電力コスト減が売上に影響するもデジタルマーケティングが力強く成長、利益は過去最大へ。

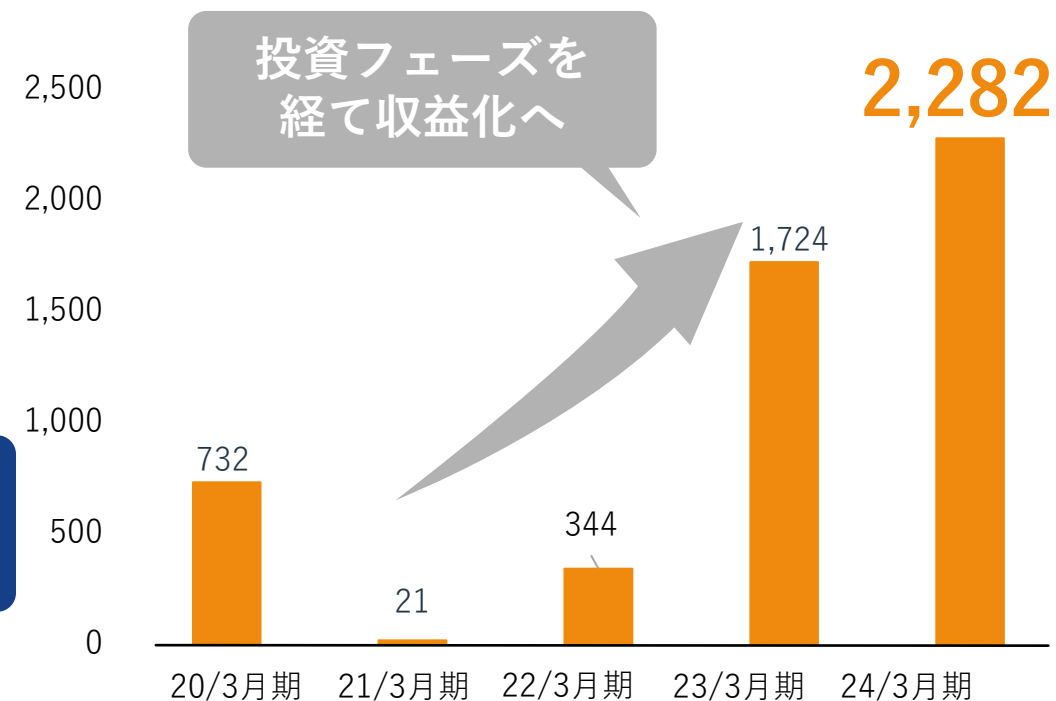
売上高推移

■ 連結売上高 (単位：百万円)
■ デジタルM事業ストック売上
■ ITインフラ事業電力ストック売上
■ ITインフラ事業ストック売上(電力除く)



営業利益推移

■ 連結売上高 (単位：百万円)
● 連結営業利益

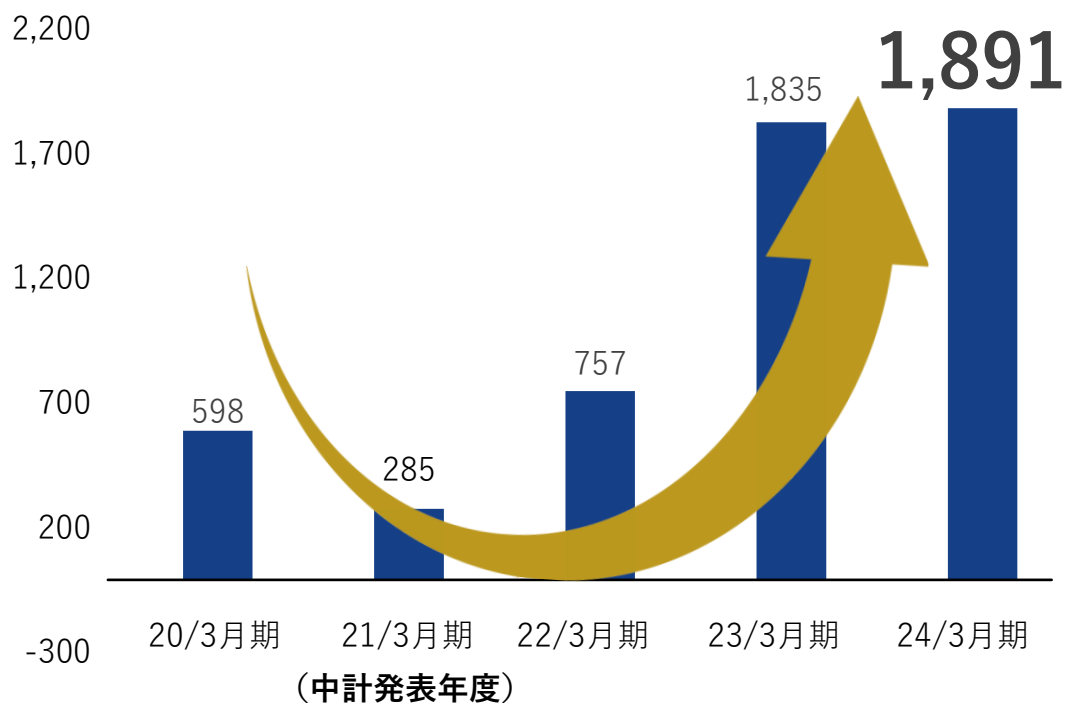


セグメント別 セグメント利益推移

中期計画当初は積極投資を実行、デジタルM事業はサブスク型ヘシフトも収益化フェーズへ

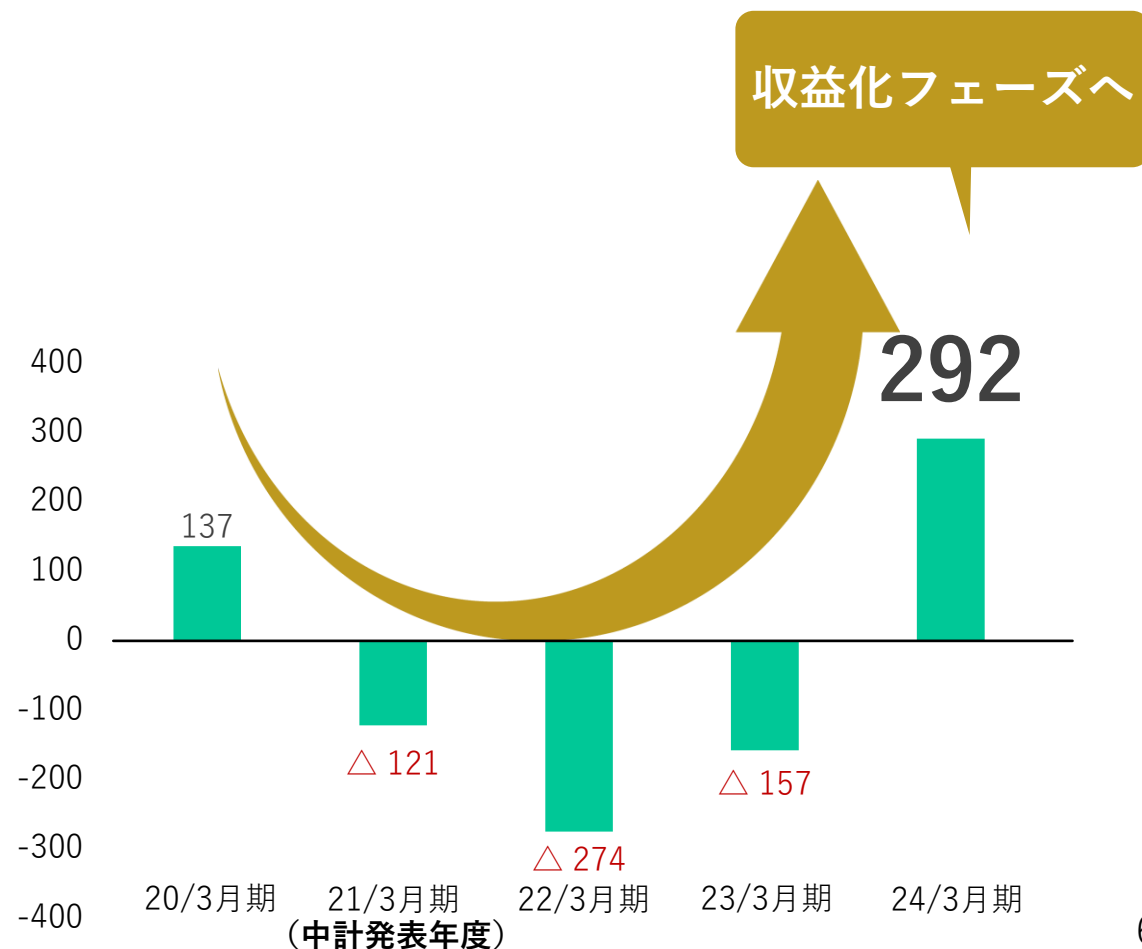
ITインフラ事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



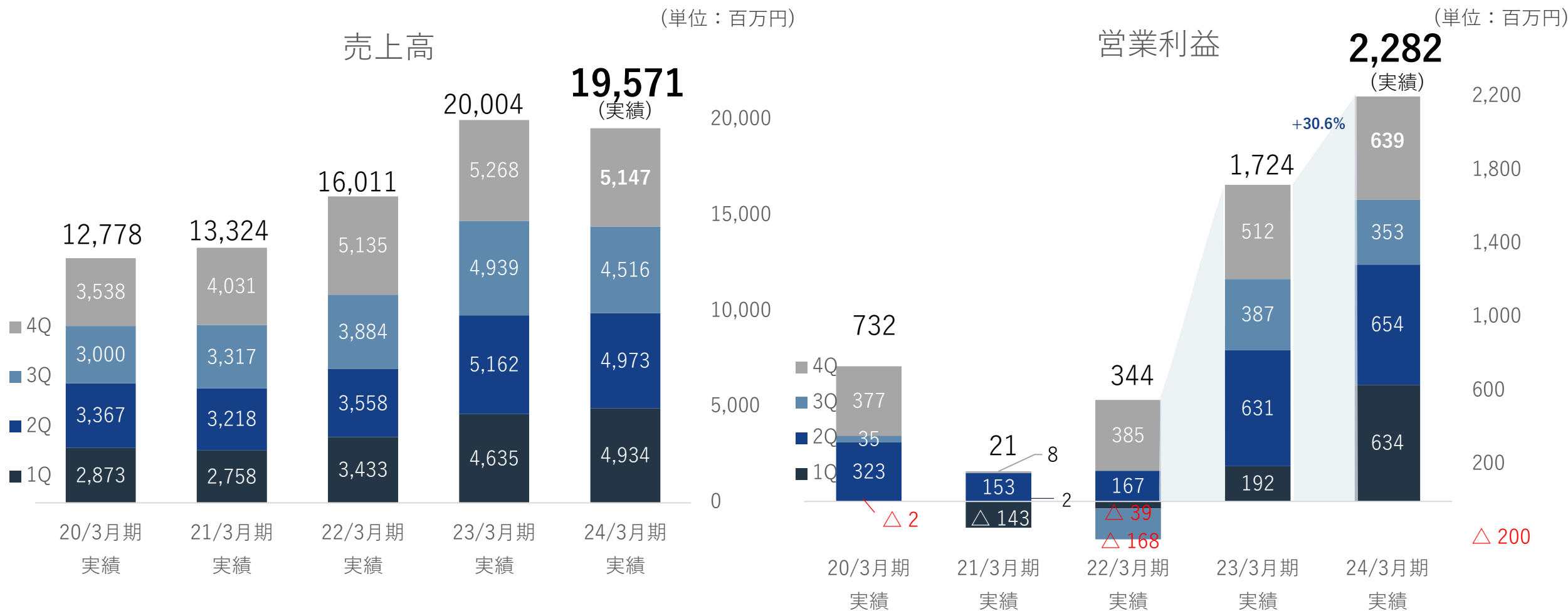
デジタルM事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



四半期業績推移

ITインフラは電力以外の商材は堅調に売上増加。
デジタルMの利益化により通期営業利益は修正計画22億円を完全達成し中計最終年度へ。



2024年3月期 連結PLサマリー(計画比較)

売上高：ITインフラのMFP、NW、ビジネスフォンが堅調に推移、
デジタルマーケティングもSaaS売上が増加

利益：修正営業利益計画22億円を完全達成し、過去最高利益更新！

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	11/10時点 修正通期計画	11/10時点 修正通期計画進捗率
売上高	19,571	19,500	+100.4%
営業利益	2,282	2,200	+103.7%
経常利益	2,253	2,220	+101.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,546	1,300	+118.9%

2024年3月期 BSサマリー

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減
流動資産	9,896	11,560	1,663
現預金	4,868	7,366	2,497
有形固定資産	226	232	6
無形固定資産	1,353	1,470	116
ソフトウェア	955	1,001	45
投資その他の資産	1,436	1,426	△9
資産合計	12,912	14,689	1,776
流動負債	5,953	6,135	181
借入金	1,986	2,436	450
固定負債	1,267	1,735	468
長期借入金	1,152	1,715	563
負債合計	7,220	7,871	650
純資産合計	5,691	6,818	1,126
負債純資産合計	12,912	14,689	1,776

受取手形・売掛金・
 契約資産 : △364
 流動資産その他 : △75
 棚卸資産 : △401

のれん : +72
 ソフトウェア : +45

買掛金 : △216
 未払法人税 : △347
 1年内返済予定長期借入金 : +250
 短期借入金 : +200
 未払金 : +164
 株式給付引当金 : +119

繰延税金負債 : +13
 株式給付引当金 : △81
 役員株式給付引当金 : △26



最先端を、人間らしく。

1. 2024年3月期 グループ連結業績概要

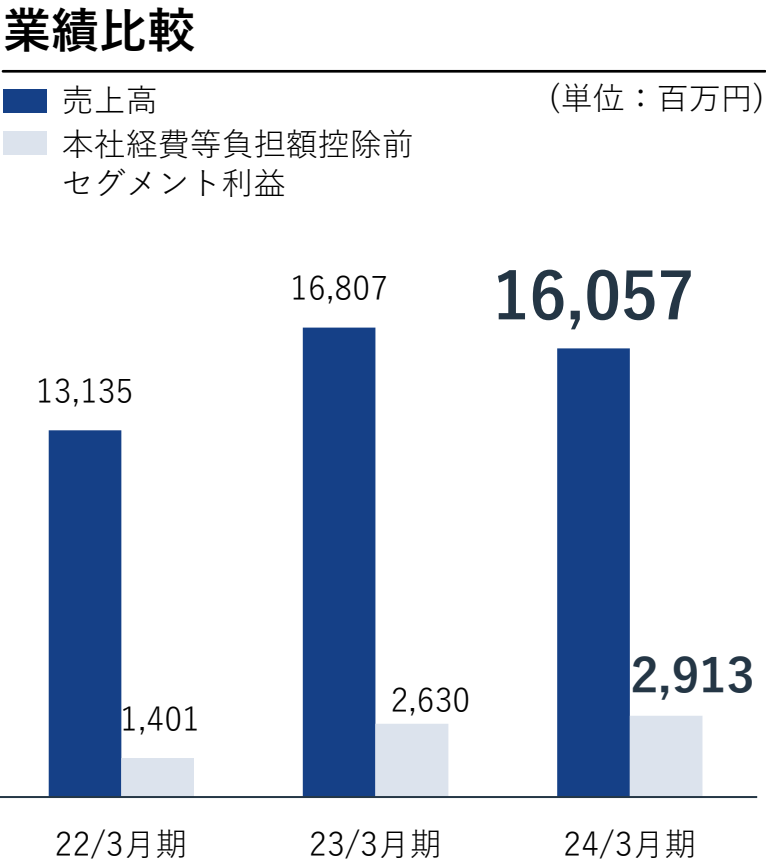
(2) ITインフラ事業

ITインフラ事業 セグメント状況

売上：フロー売上についてもメイン商材は堅調に伸び。
ストック売上は通期で電力売上減少も利益への影響はなし。他の商材ストックは確り売上積み上げ。

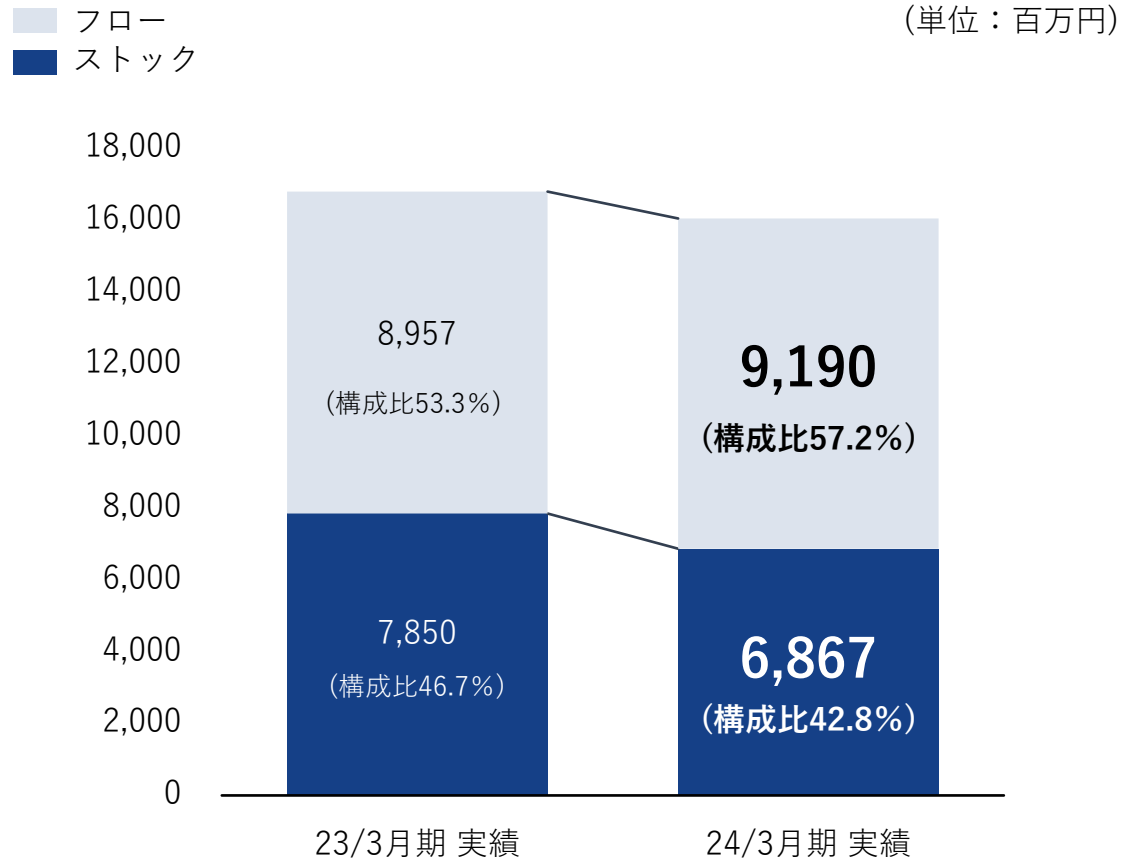
セグメント利益：フロー及びストック収益が安定的に利益寄与。

(単位：百万円)	23/3月期	24/3月期	増減	前年同期比
売上高	16,807	16,057	△751	△4.5%
フロー売上	8,957	9,190	+233	+2.6%
ストック売上	7,850	6,867	△983	△12.5%
(電力を除くストック売上)	5,284	5,468	+184	+3.5%
セグメント利益	1,835	1,891	+55	+3.0%
本社経費等負担額	794	1,022	+227	+28.6%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	2,630	2,913	+283	+10.7%
EBITDA	1,986	2,031	+45	+2.3%

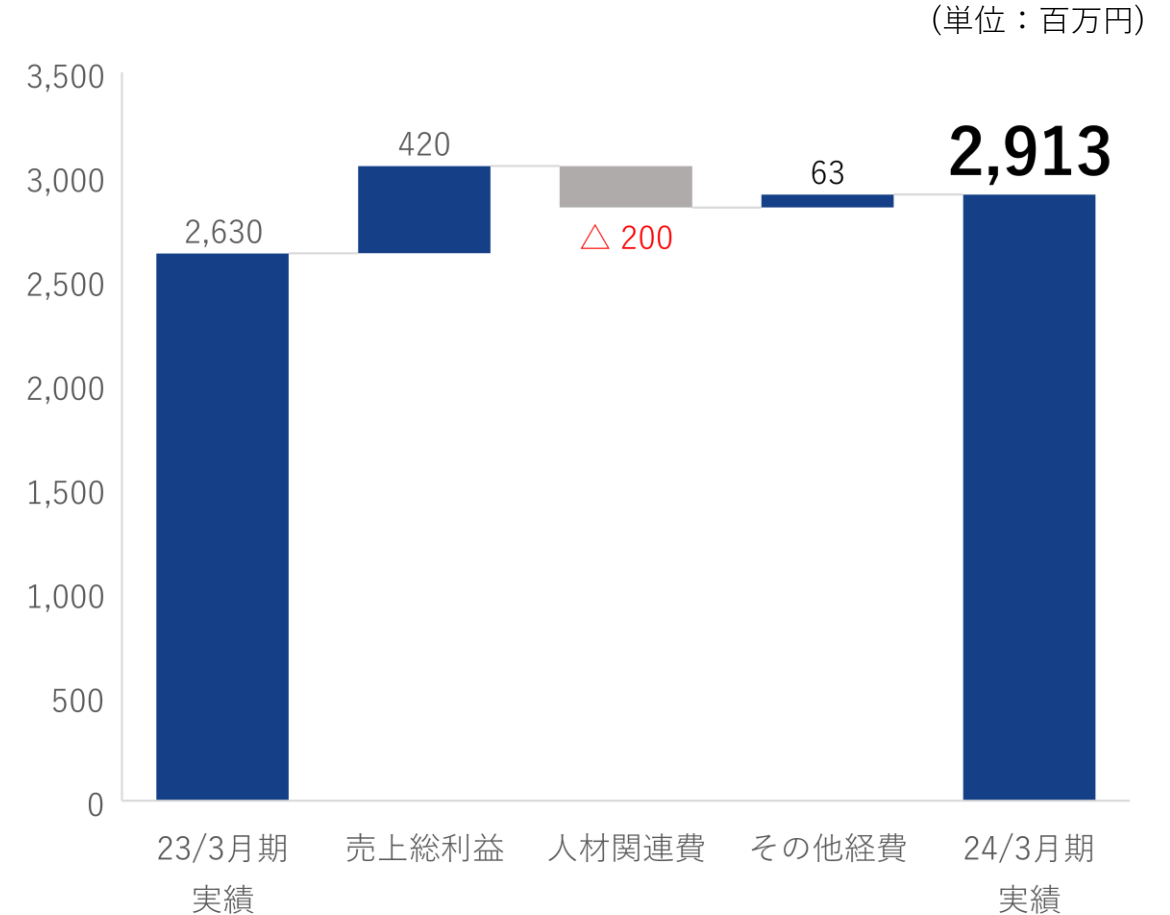


ITインフラ事業 前年同期との差異分析

売上高構成



セグメント利益増減

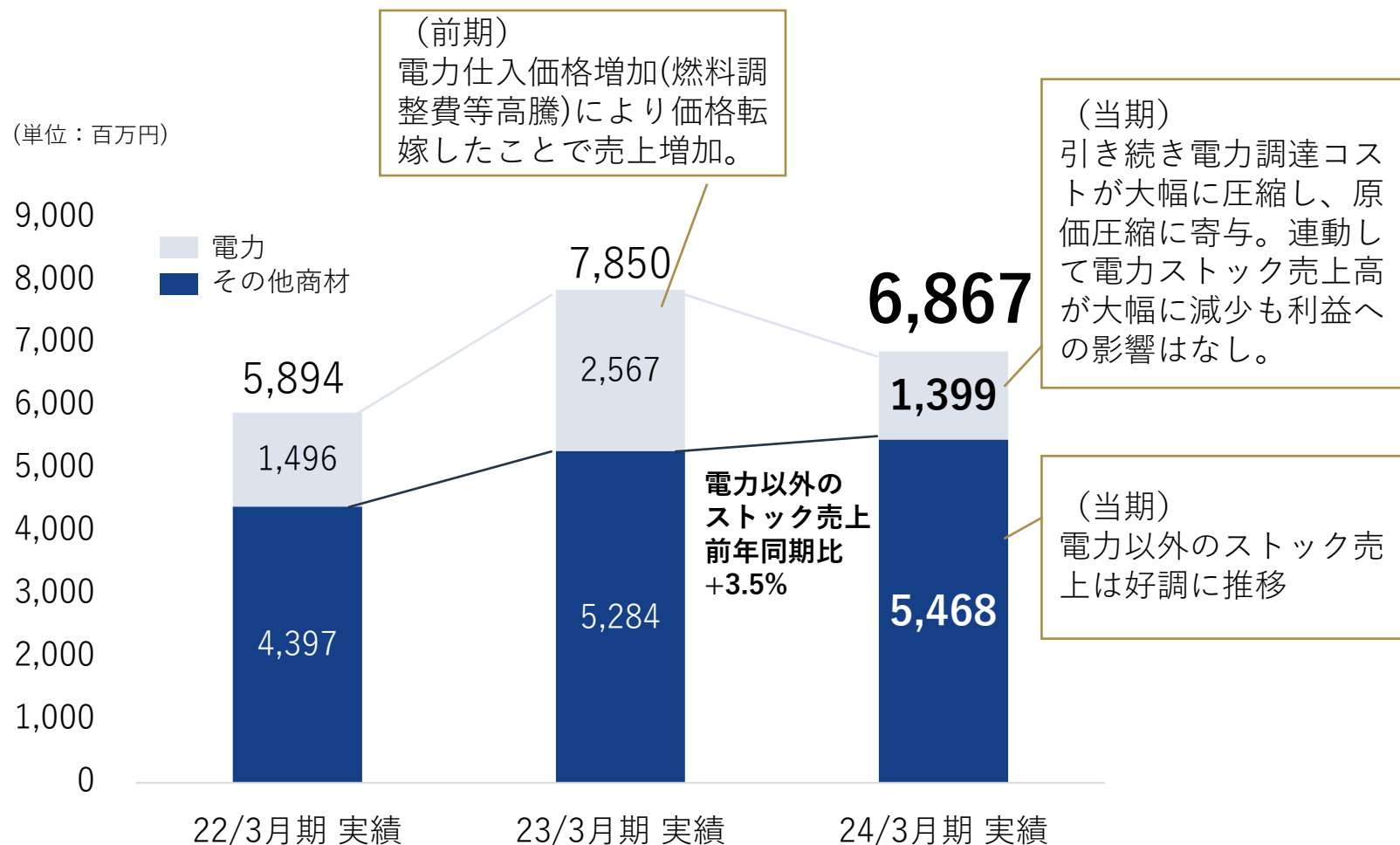


*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

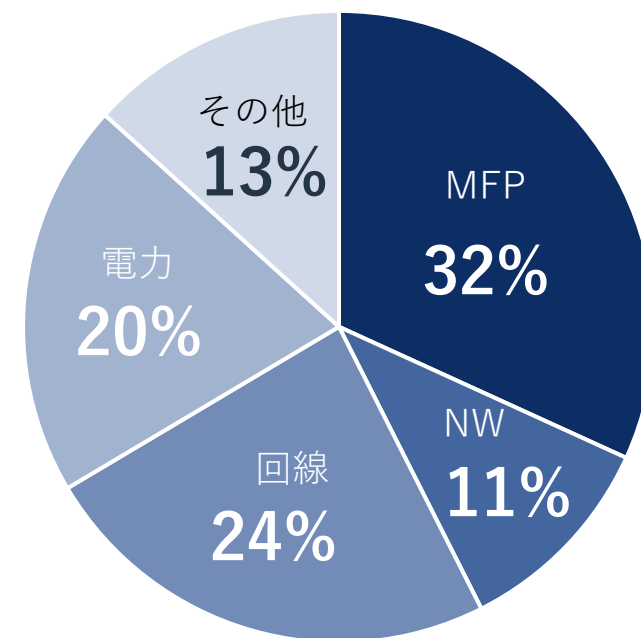
*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

NW、回線などStock売上高は堅調に増加

電力は燃料価格の大幅変動により、原価と売上高が前期から大幅減少も引き続き利益率改善



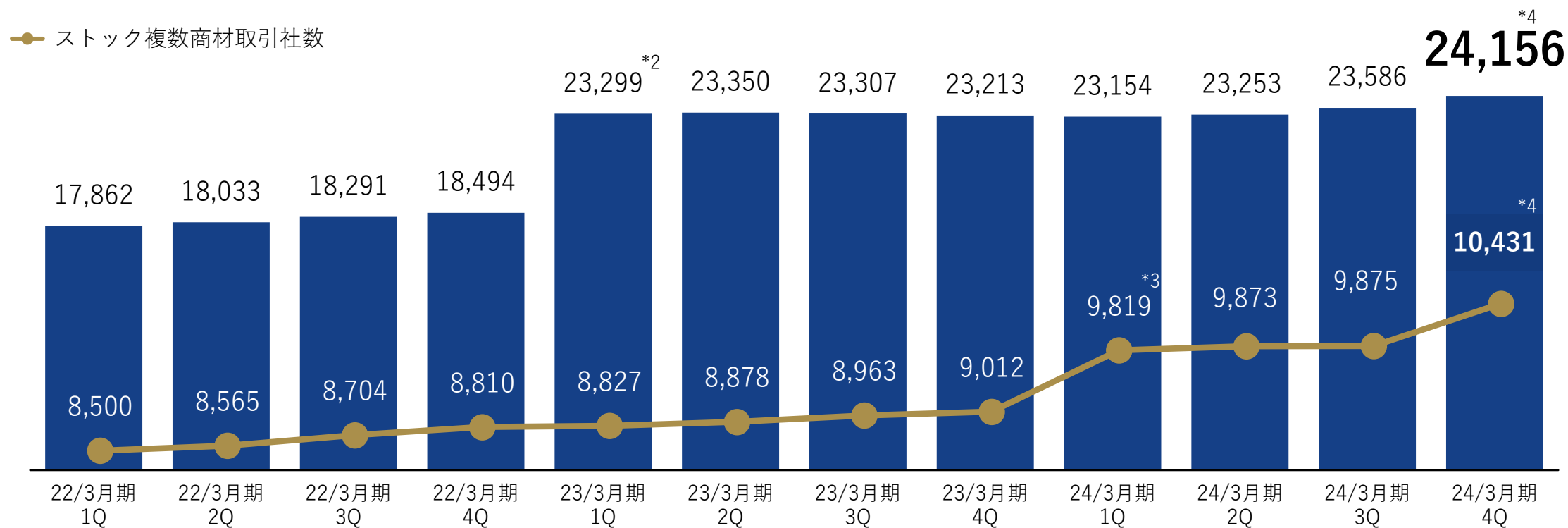
インフラ事業Stock売上高構成比



※2024年3月期実績

ストック商材取引社数^{*1}

事業譲受、M&Aにより取引社数及び複数商材取引社数共に順調に増加。



*1：四半期期末の請求社数と2商材以上を請求している社数を算出

*2：23/3月期1Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)

*3：24/3月期1Qから22/11月の事業譲受分の複数取引社数を加算(複数商材取引社数)

*4：24/3月期4Qから23/10月のM&A分の複数取引社数を加算(取引社数及び複数商材取引社数)



最先端を、人間らしく。

1. 2024年3月期 グループ連結業績

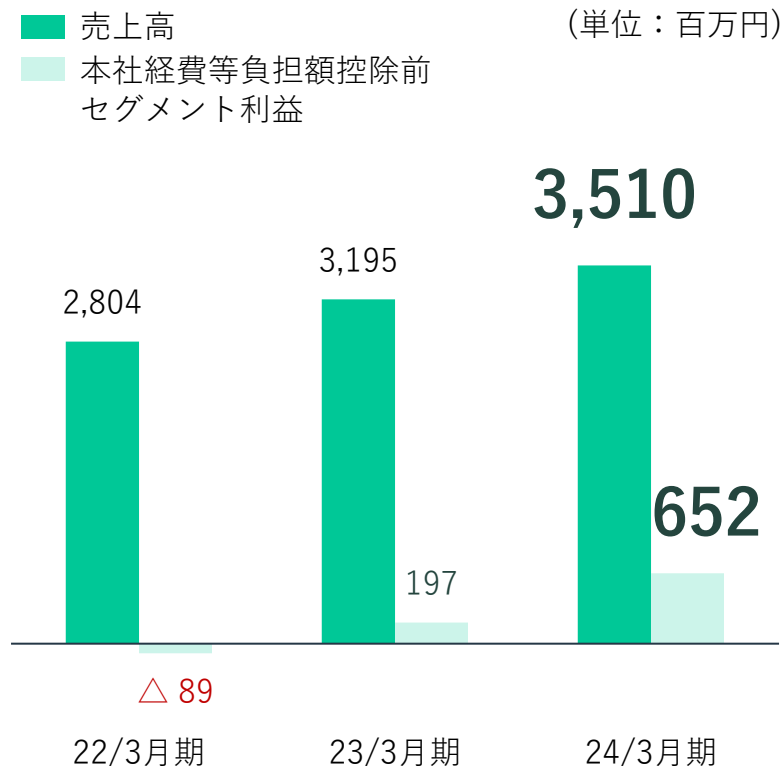
(3) デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : SaaSツールが順調に積み上げ、ストック売上高増加
セグメント利益 : EBITDAもセグメント利益も完全黒字化し、黒字幅拡大

(単位：百万円)	23/3月期	24/3月期	増減	前年同期比
売上高	3,195	3,510	+315	+9.8%
フロー売上	900	889	△11	△1.2%
ストック売上	2,295	2,620	+325	+14.2%
セグメント利益	△ 157	292	+450	—
本社経費等負担額	355	360	+5	+1.3%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	197	652	+454	+229.6%
EBITDA	177	510	+333	+188.1%

業績比較

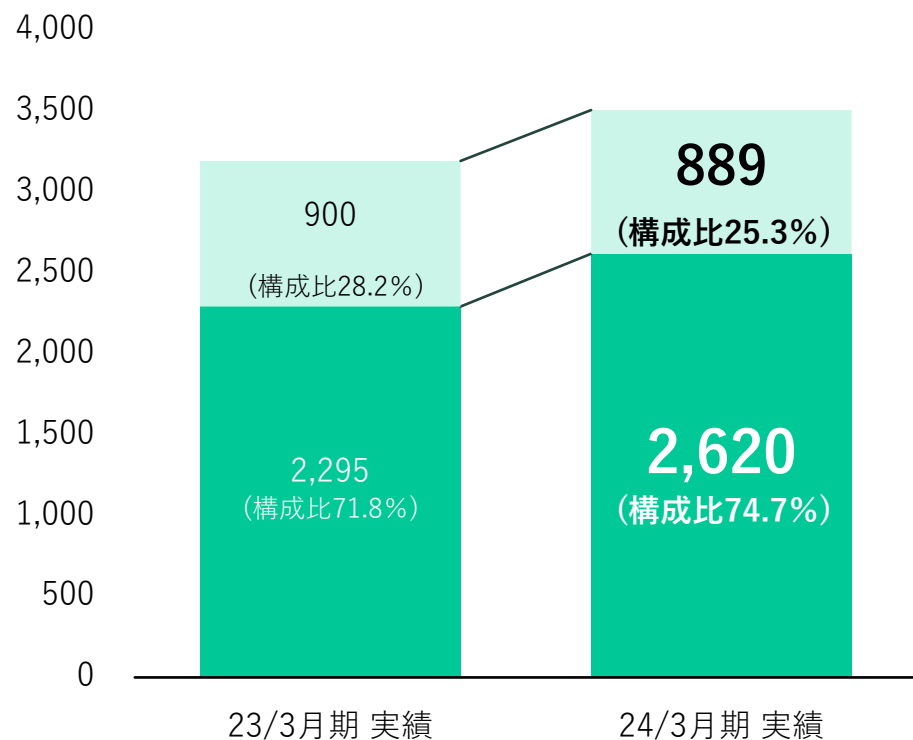


デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

売上高

フロー
ストック

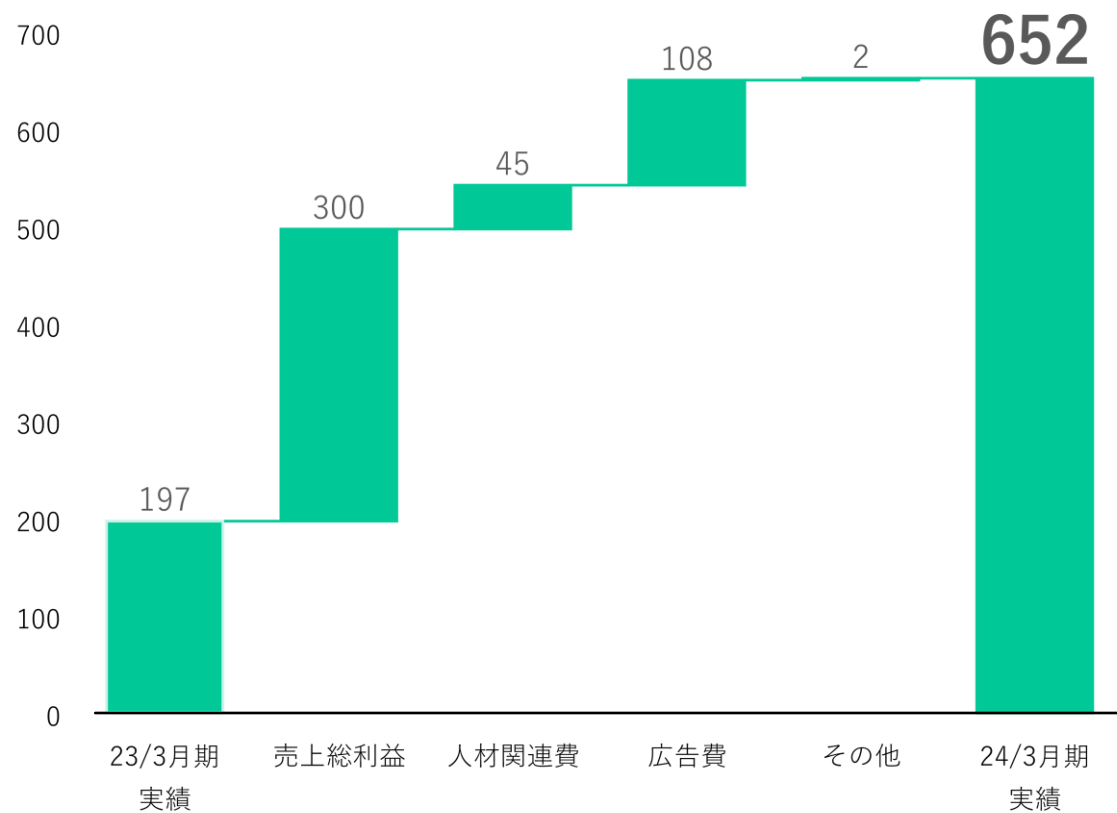
(単位：百万円)



*ストック売上は、SaaSツール売上、SaaSツール運用支援売上、その他ストック売上(インターネット広告関連ビジネス等)で構成。

セグメント利益

(単位：百万円)



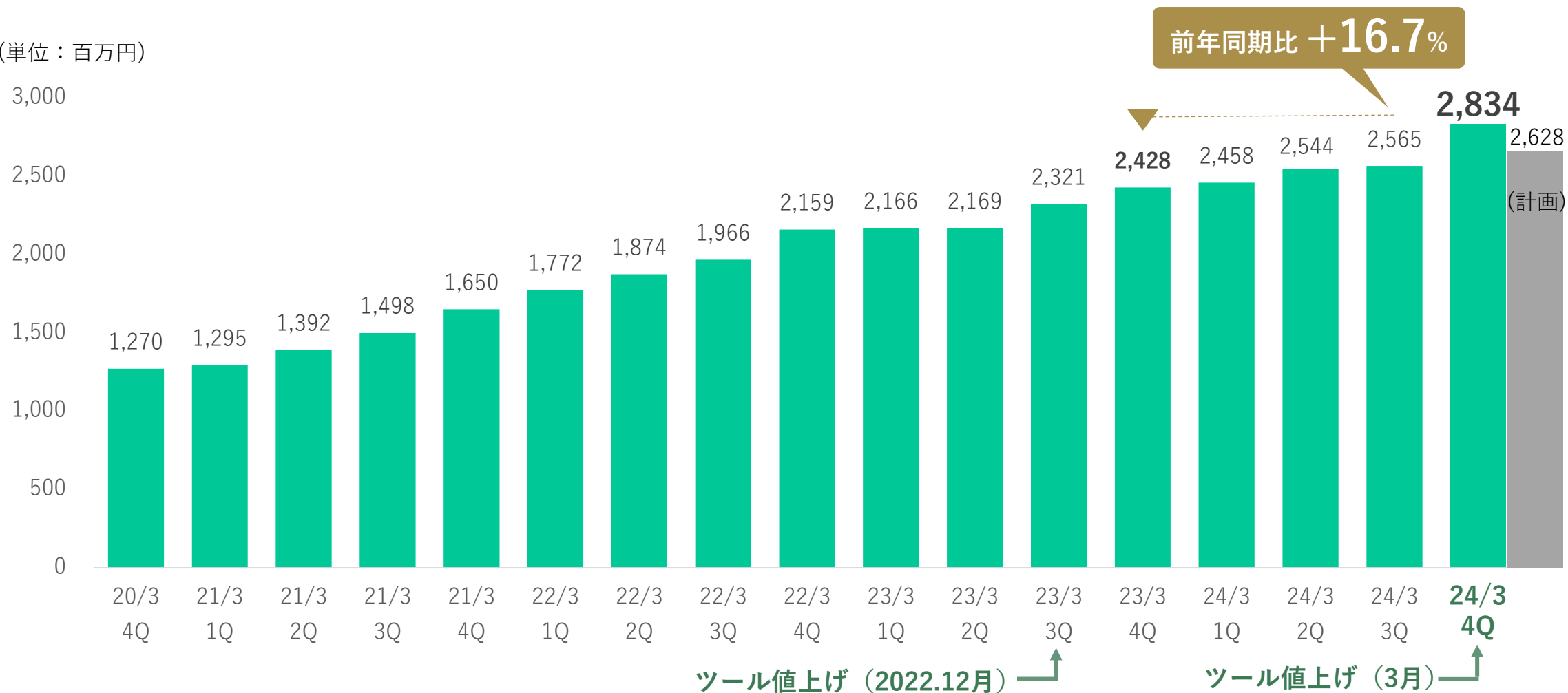
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

デジタルマーケティング事業 ARR実績

年間を通して積み上げたMRRは3月実施の一部ツール値上げにより年間目標の2,628百万円を超えて大幅達成

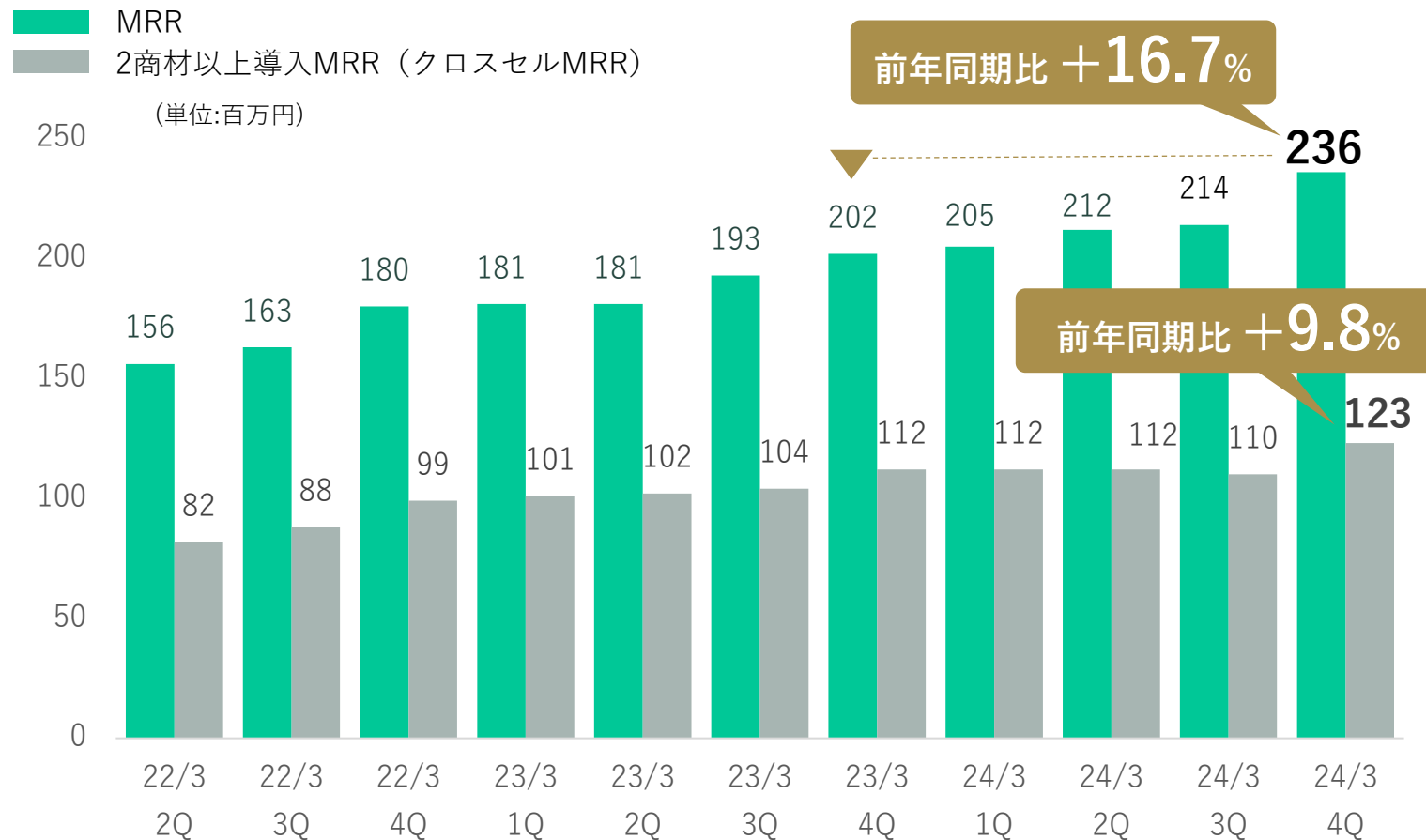
(単位：百万円)



デジタルマーケティング事業 主要KPI(1)

MA^{*3}ツールが引き続き業績を牽引し、MRR^{*1}は236百万円にまで増加！

Cloud CIRCUS MRR^{*1}



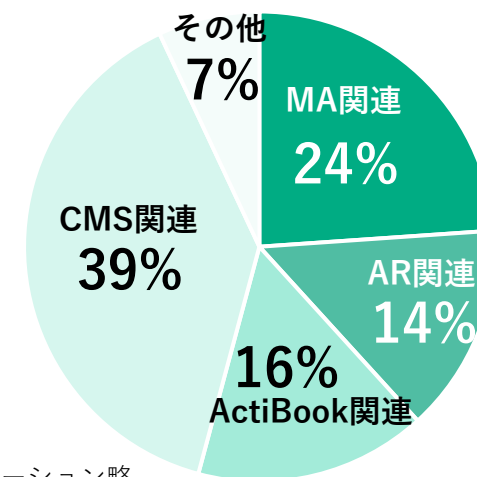
過去12ヶ月平均顧客解約率^{*2}

当期末時点

1.6%

(前年同期末時点: 1.5%)

MRR^{*1}構成比



*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

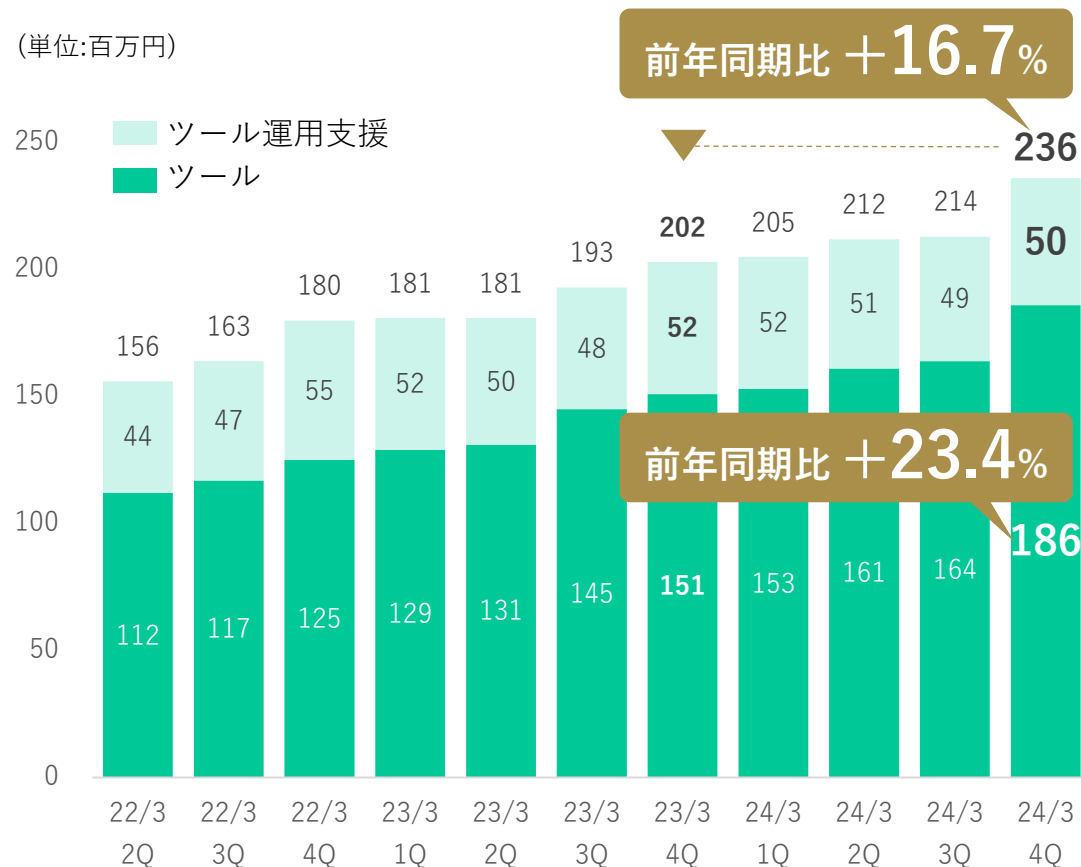
*3 マーケティングオートメーション略

デジタルマーケティング事業 主要KPI(2)

SaaSツール本体（オプションのツール運用支援を除く）のMRR*¹ 186百万円まで増加！

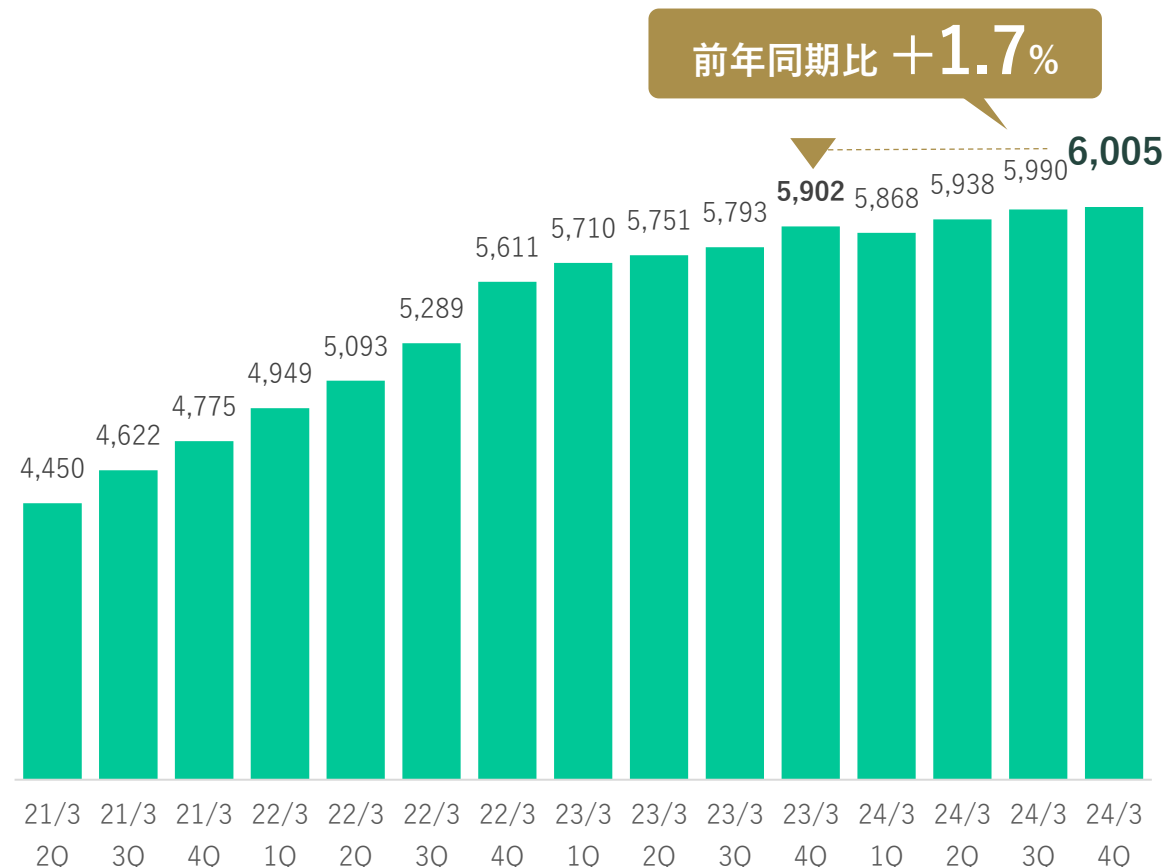
Cloud CIRCUS MRR*¹内訳（ツール/運用支援）*¹

（単位:百万円）



*¹ MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

ライセンス数*²



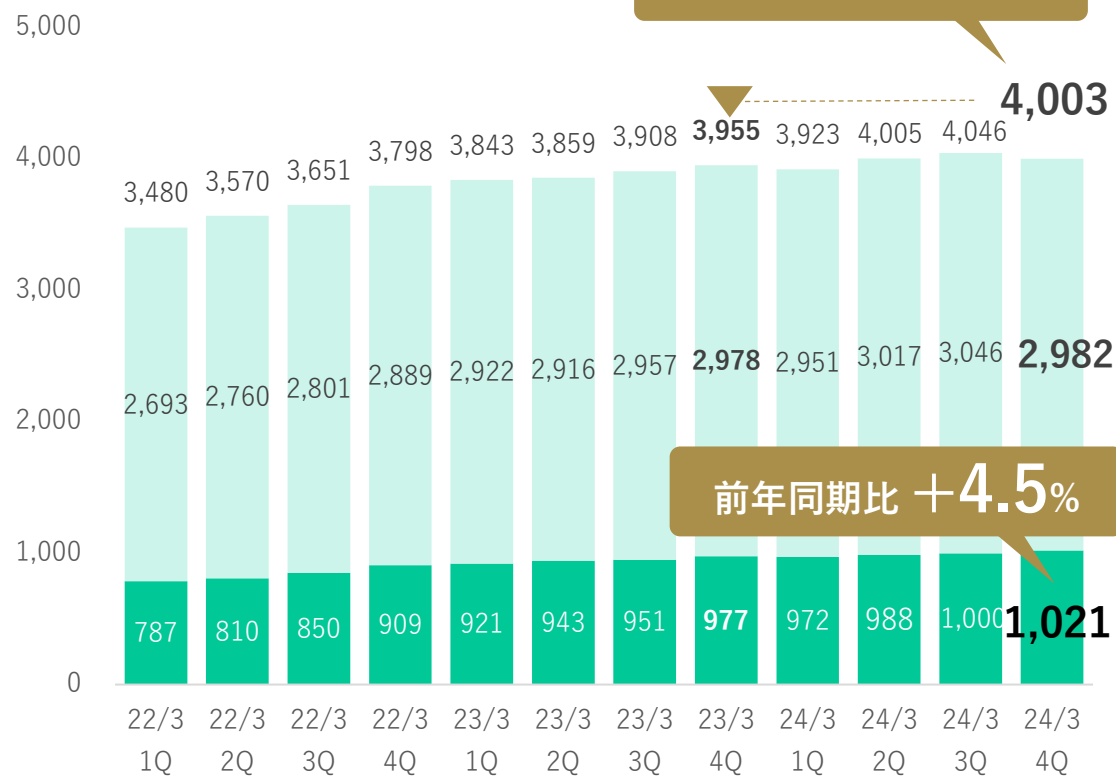
*² ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

複数商材利用顧客数は増加。一部ツール値上げにより単一導入社数は減少も想定通り。
一方、値上げと2商材以上導入社数増加でARPUは大きく向上。

顧客数（有料アクティブユーザー）

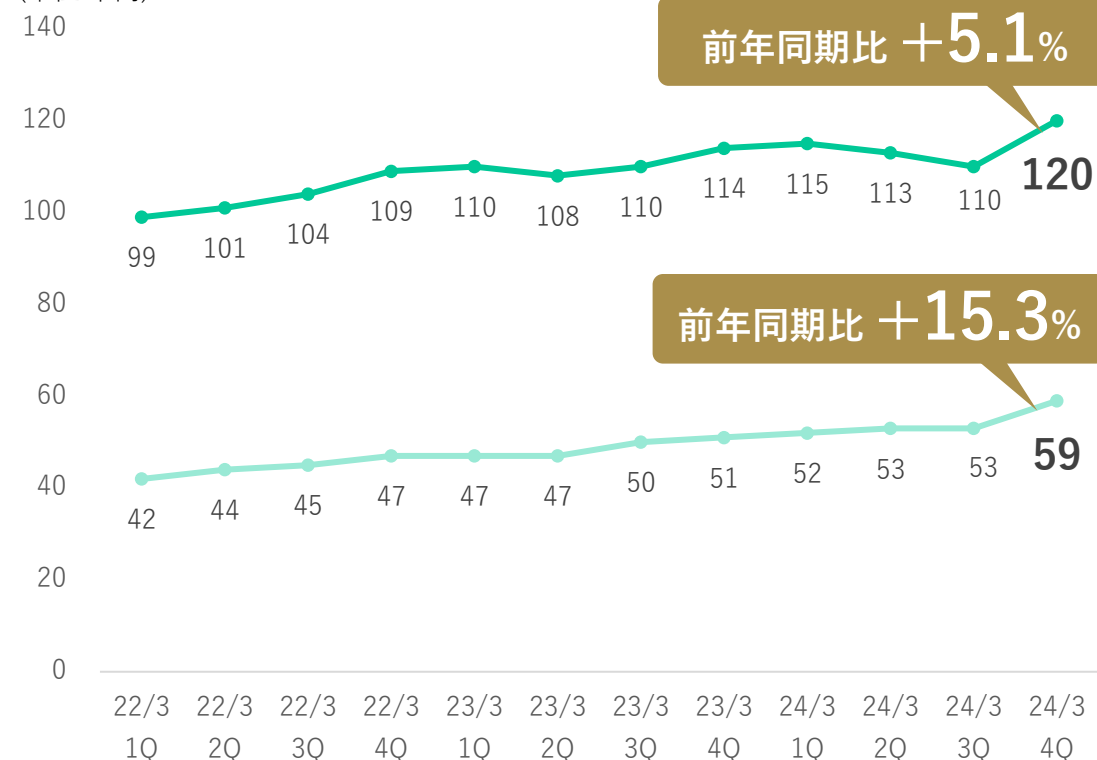
■ 単一商材導入社数
■ 2商材以上導入社数



顧客単価(ARPU)*1

● 2商材以上導入顧客ARPU
● 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

section

02

01 2024年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 当期計画 — 中期経営計画最終年度 —

03 事業戦略

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

04 株主還元

05 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

2. 当期計画

— 中期経営計画最終年度 —

中期経営計画 定量目標

- 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セグメント利益化を叶え、営業利益率を向上させる
- 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

営業利益率10%以上

ITインフラ事業の
安定した収益基盤と
デジタルマーケティング事業の
セグメント利益黒字化により
営業利益率を向上

ROE10%以上

社内のDX化を加速させ、
生産性の高い組織体制で
安定的に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

2024年3月末現在

営業利益率 **11.7%**

達成

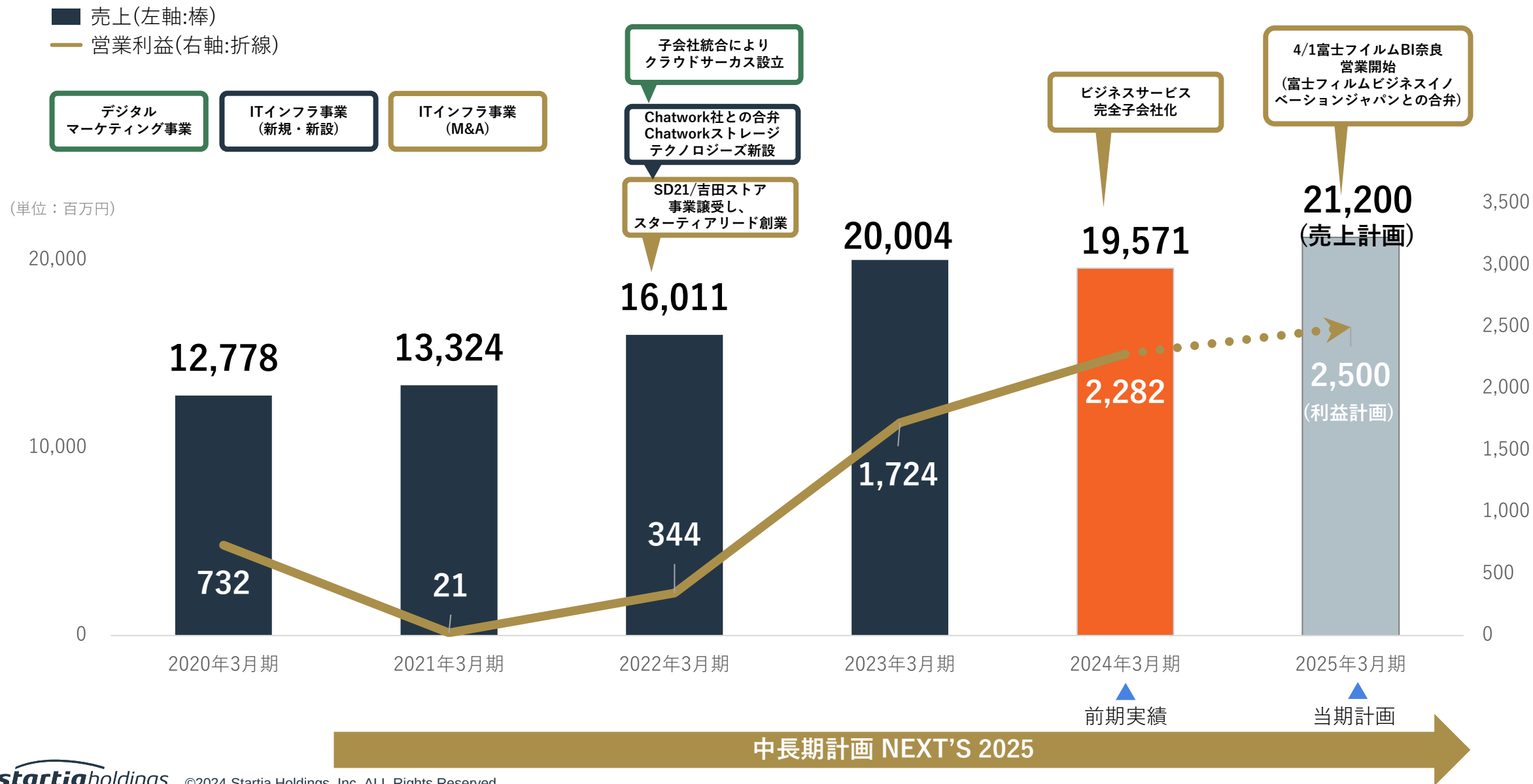
ROE **24.8%**

達成

時価総額 **159** 億円

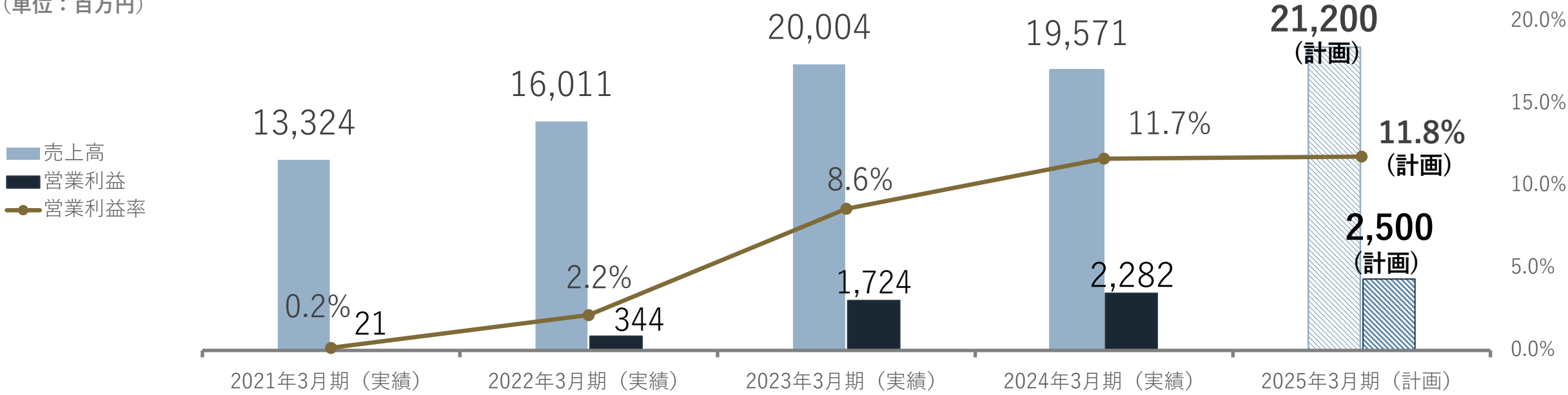
未達成

売上高推移・営業利益推移



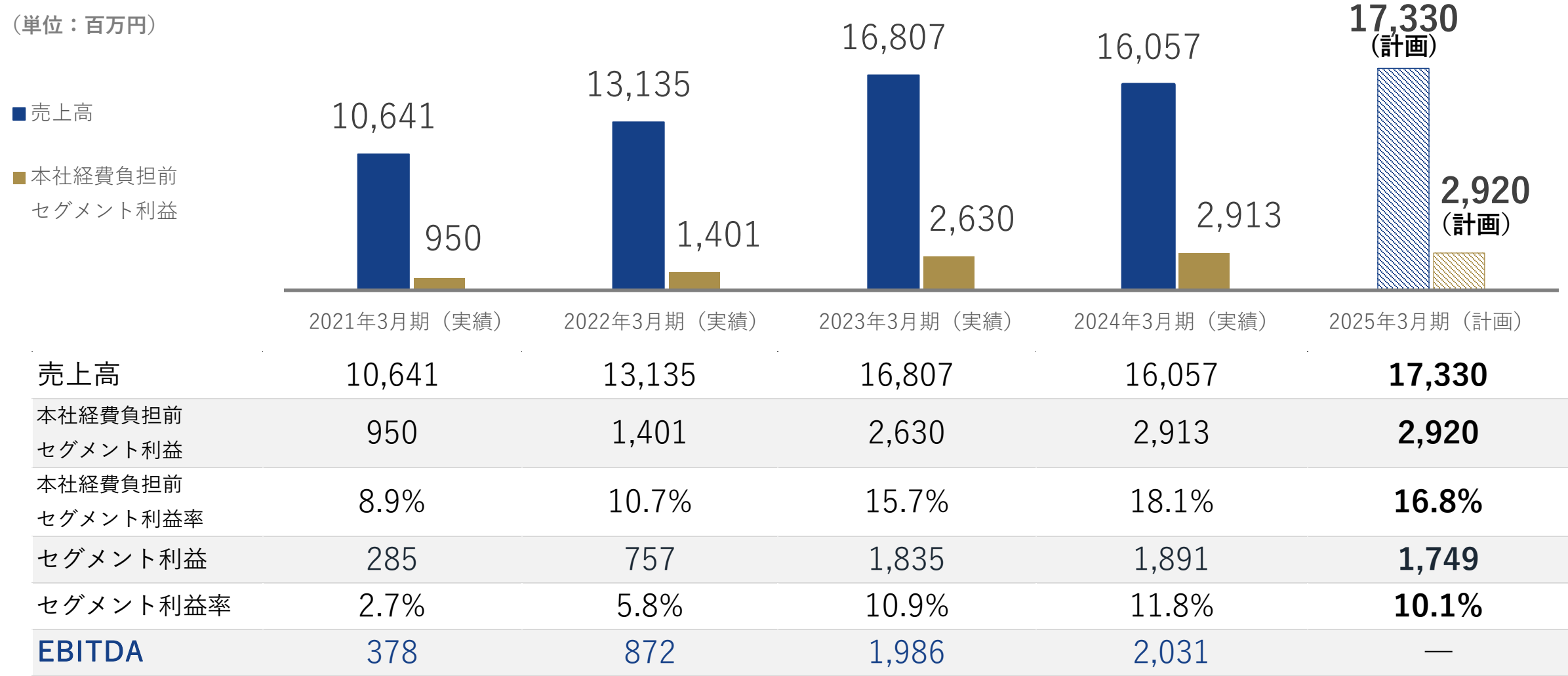
前期は過去最高営業利益更新、中計最終25/3期も最高益更新を目指す！

(単位：百万円)



売上高	13,324	16,011	20,004	19,571	21,200
営業利益	21	344	1,724	2,282	2,500
営業利益率	0.2%	2.2%	8.6%	11.7%	11.8%
EBITDA	238	662	2,258	2,712	—

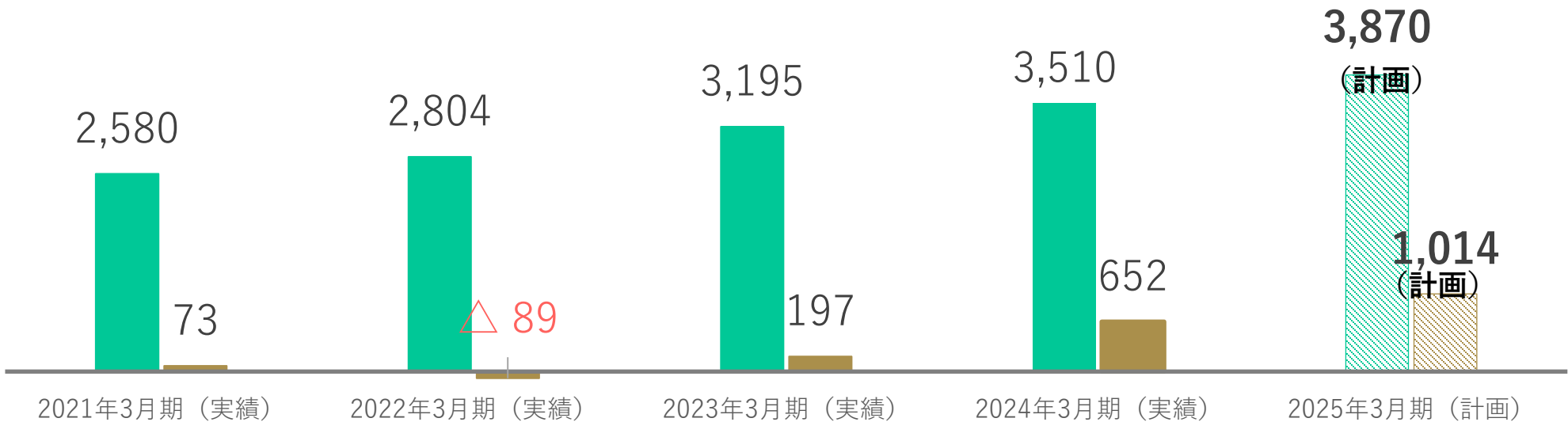
安定成長に欠かせないストックサービスを強化、より強固な顧客基盤へ



セグメント利益は黒字化し、本格的に収益化フェーズへ

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 本社経費負担前
セグメント利益

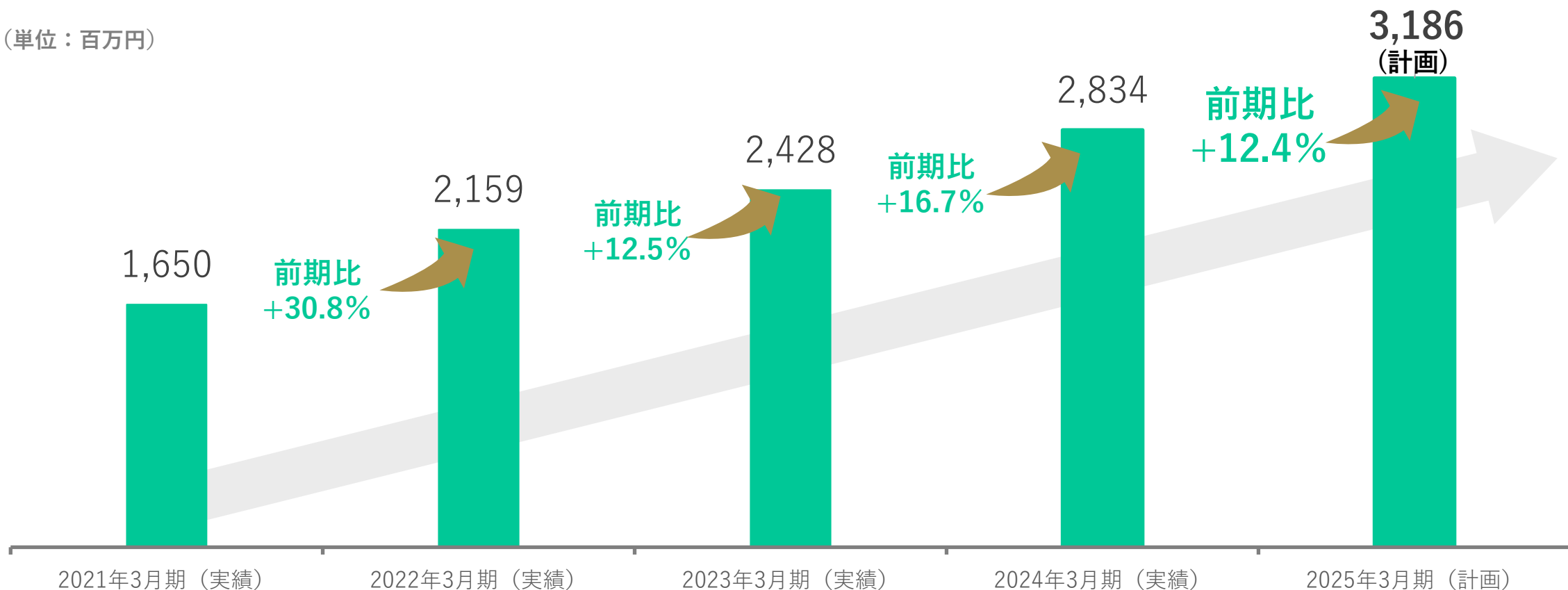


売上高	2,580	2,804	3,195	3,510	3,870
本社経費負担前セグメント利益	73	△89	197	652	1,014
本社経費負担前セグメント利益率	2.9%	—	6.2%	18.6%	26.2%
セグメント利益	△121	△274	△157	292	690
セグメント利益率	—	—	—	8.3%	17.8%
EBITDA	△88	△124	177	510	—

デジタルマーケティング事業 ARR計画

既存顧客及び複数契約取引顧客への充実したサポートとカスタマーサクセスを提供することでARPU（1社当たりの平均収益）の向上とチャーンレートの低下を実現。
→クロスセルARPUはより注力。

（単位：百万円）



section

03

01 2024年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 当期計画 – 中期経営計画最終年度 –

03 事業戦略

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

04 株主還元

05 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

3. 事業戦略



3. 事業戦略

(1) グループ連結

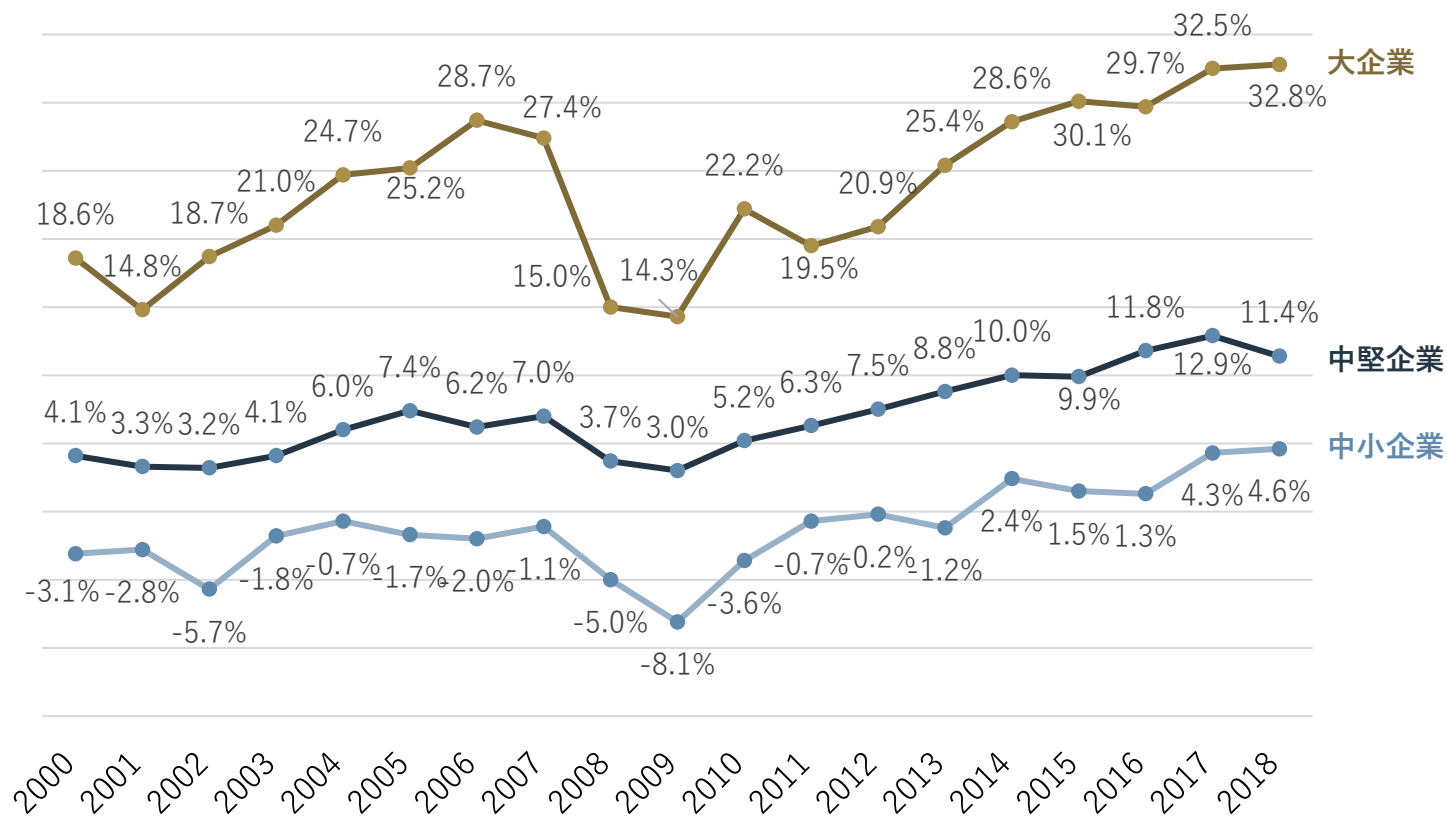
背景

社会課題について

数字で見る 日本の生産性低下の現状

- ・ 大企業の生産性は上がっている
- ・ 2000年以降、特に中小企業は微増の状態で、大企業との格差が広がっている。

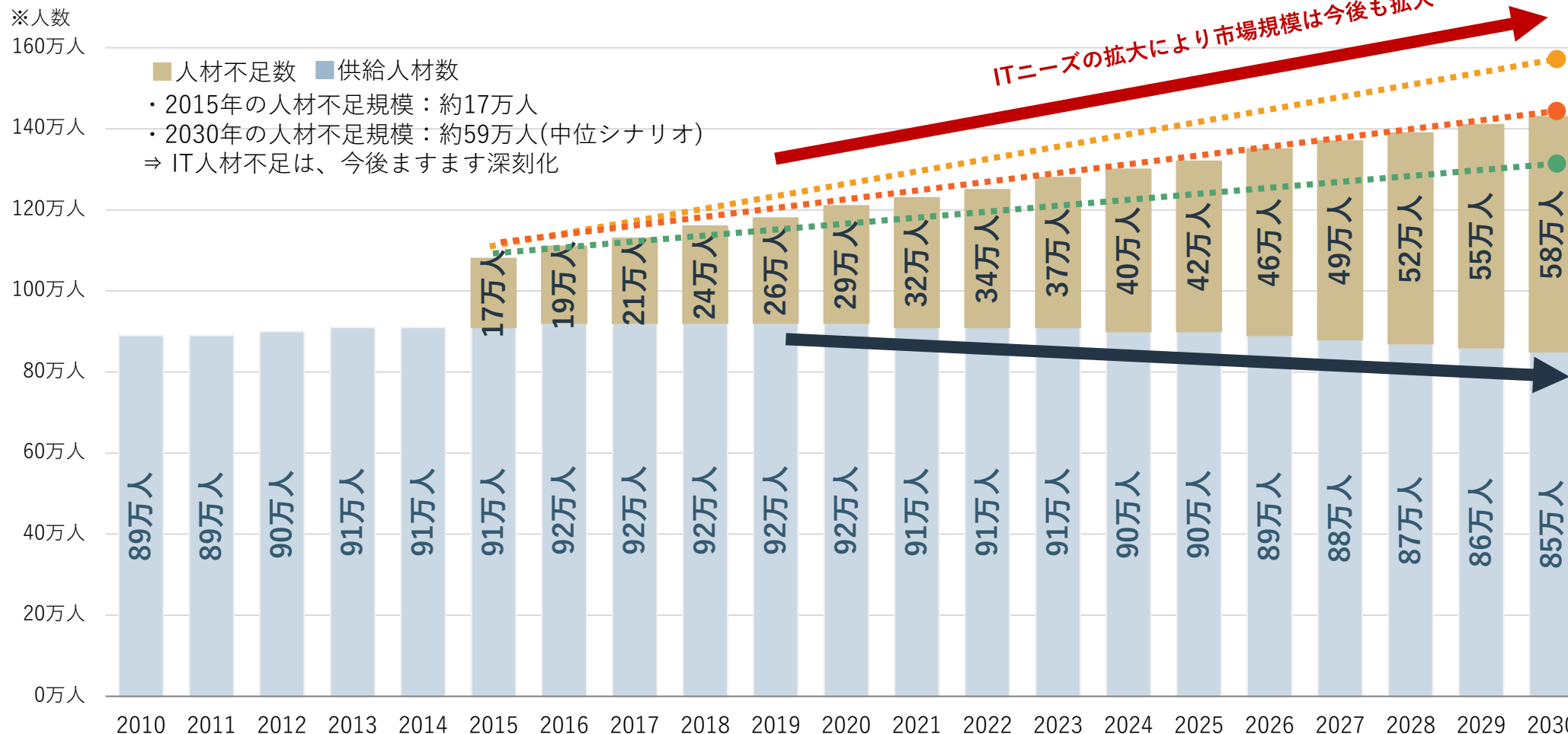
日本の法人 企業労働生産性
付加価値額に占める営業純益の割合の推移



(注)付加価値額＝営業純益(営業利益－支払利息等)＋人件費(役員給与＋役員賞与＋従業員給与＋従業員賞与＋福利厚生費)＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

解決すべき社会課題 拡大するIT人材不足

2030年の 人材不足数



高位シナリオ

約79万人

中位シナリオ

約59万人

低位シナリオ

約41万人

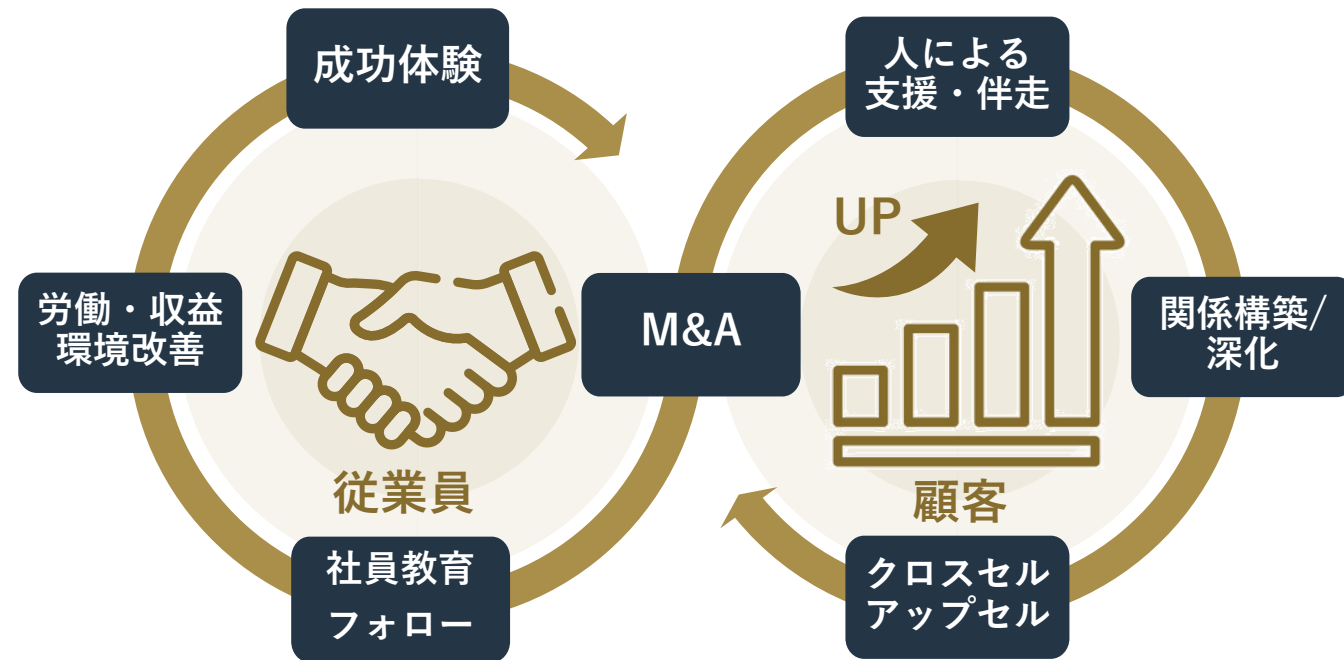
出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」(みずほ情報総研委託)より

2030年には59万人のIT人材が不足

「関係構築」×「ソリューション拡張」による成長

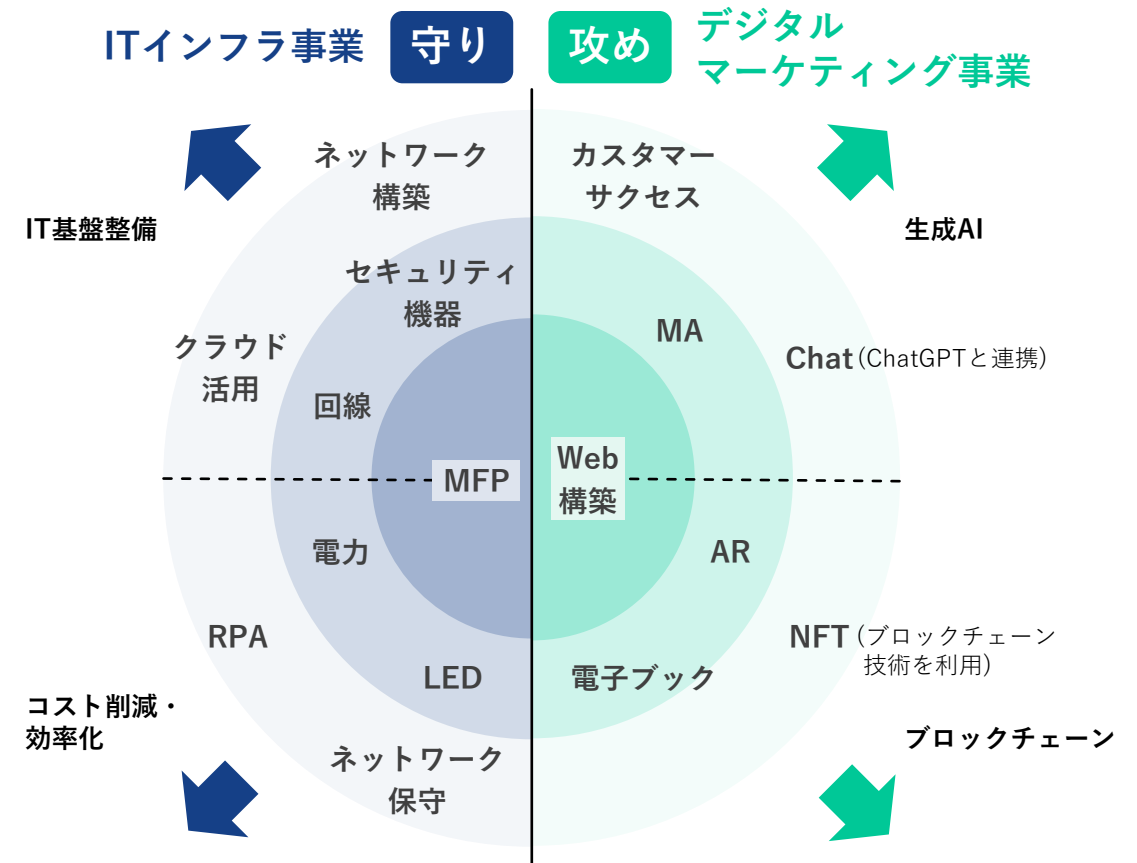
中小企業に寄り添う関係構築サイクル

IT活用に課題と不安を抱える経営者にラストワンマイルとして寄り添い、クロスセルにより成長するビジネスモデル。



時代の半歩先をゆくソリューション拡張

ストック型のソリューションを重視。



ITインフラ事業

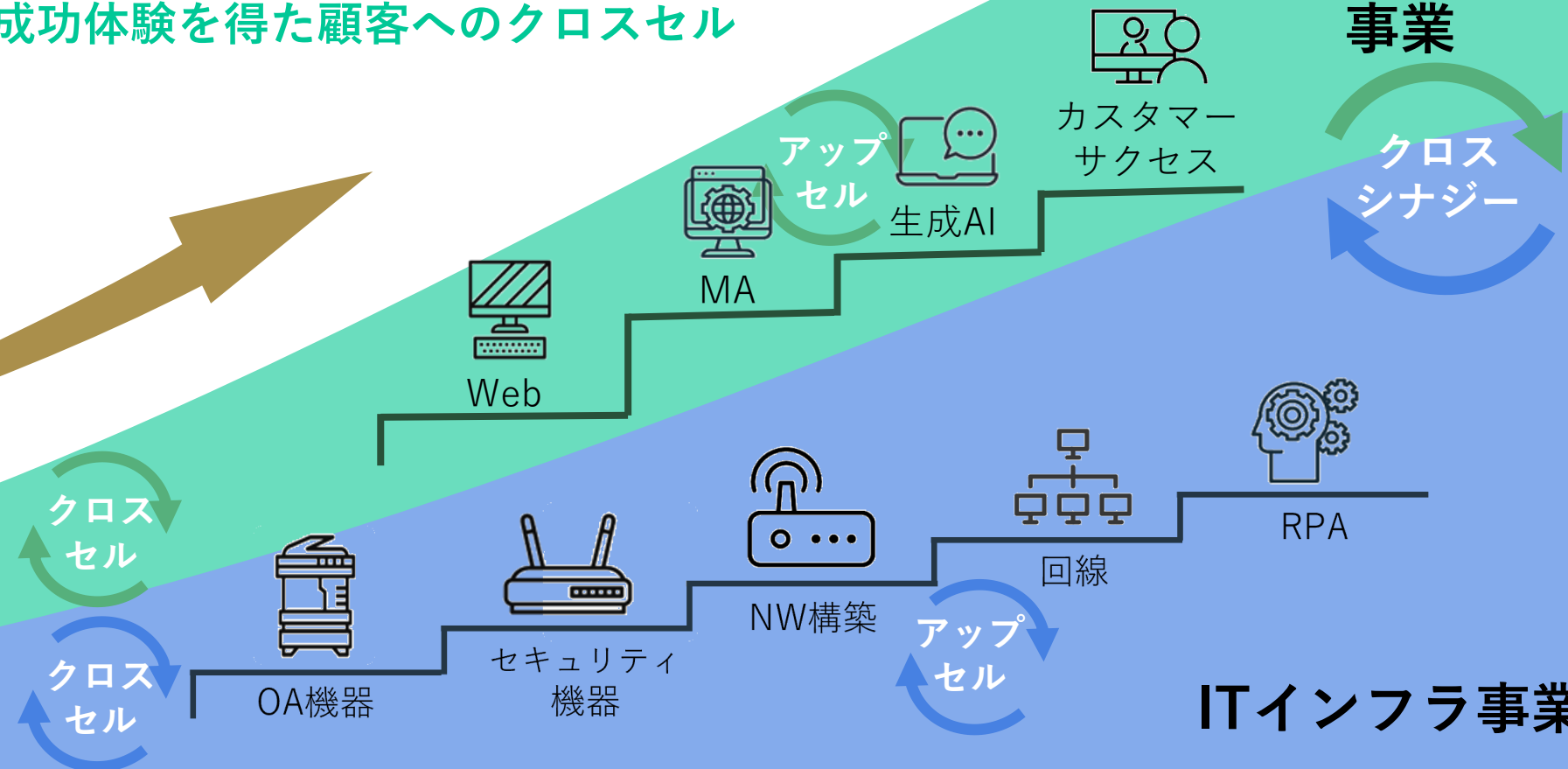
M&A及び新商材による拡大
顧客課題に応じたクロスセル

デジタルマーケティング事業

新規顧客獲得による拡大
成功体験を得た顧客へのクロスセル

デジタル
マーケティング
事業

売上





最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

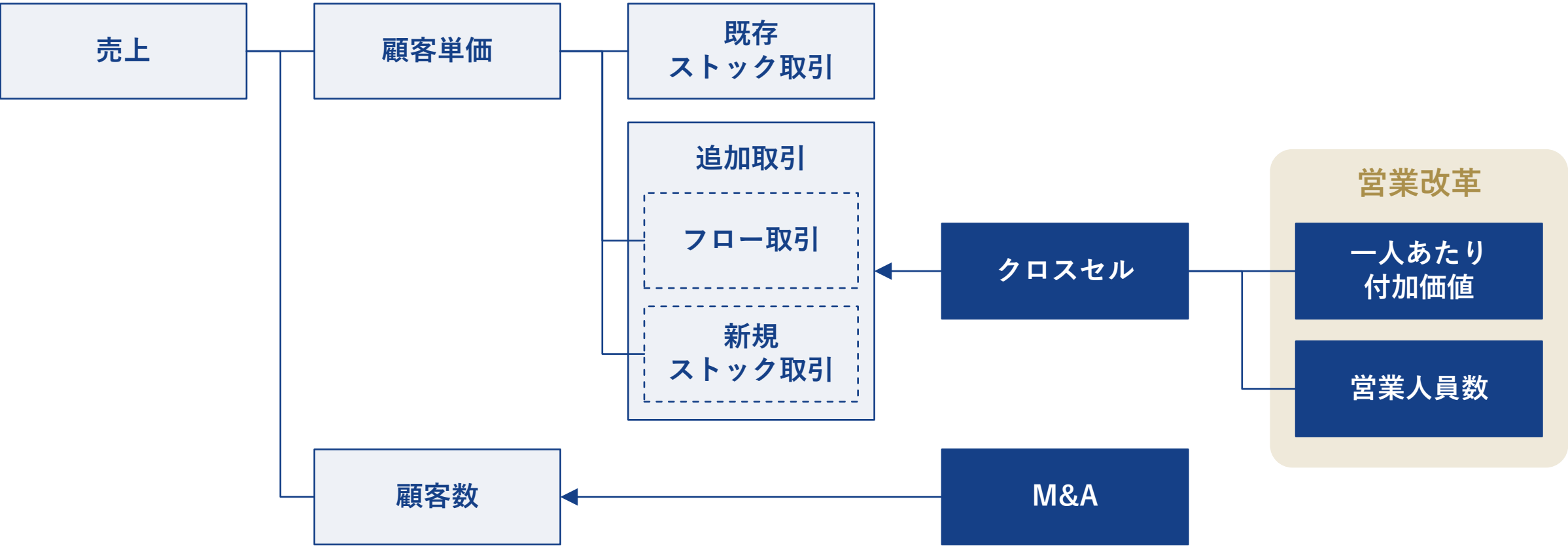
(2) ITインフラ事業

当期トピックス

- ◆ **ビジネスサービスが本格稼働**（2023年10月より連結子会社化）
- ◆ **富士フィルムBI奈良が2024年4月1日より営業開始**
富士フィルムビジネスイノベーションジャパン(株)との合併会社
- ◆ **ストック商材の強化**
- ◆ **引き続き積極的なM & Aの実施**
- ◆ **営業人員を増やす体制作り**
中途採用も積極的強化。若手人材（3年目迄）の給与引き上げ

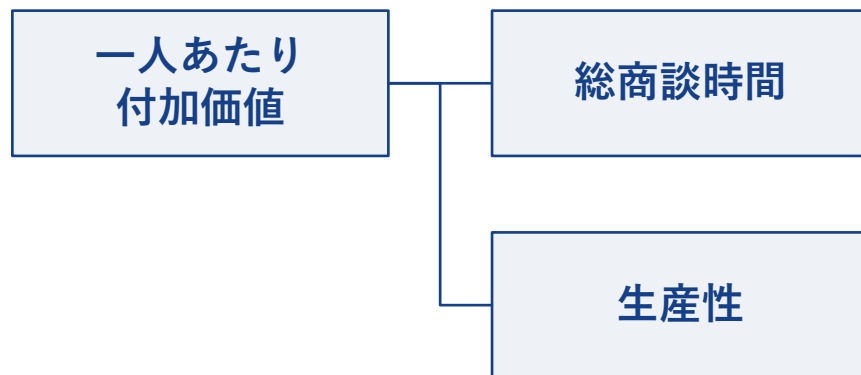
次のステップのために賃金増加と人材育成を行い、
引き続きM & Aによる顧客基盤強化に注力

クロスセルで顧客単価を、M&Aで顧客数を伸ばす戦略。



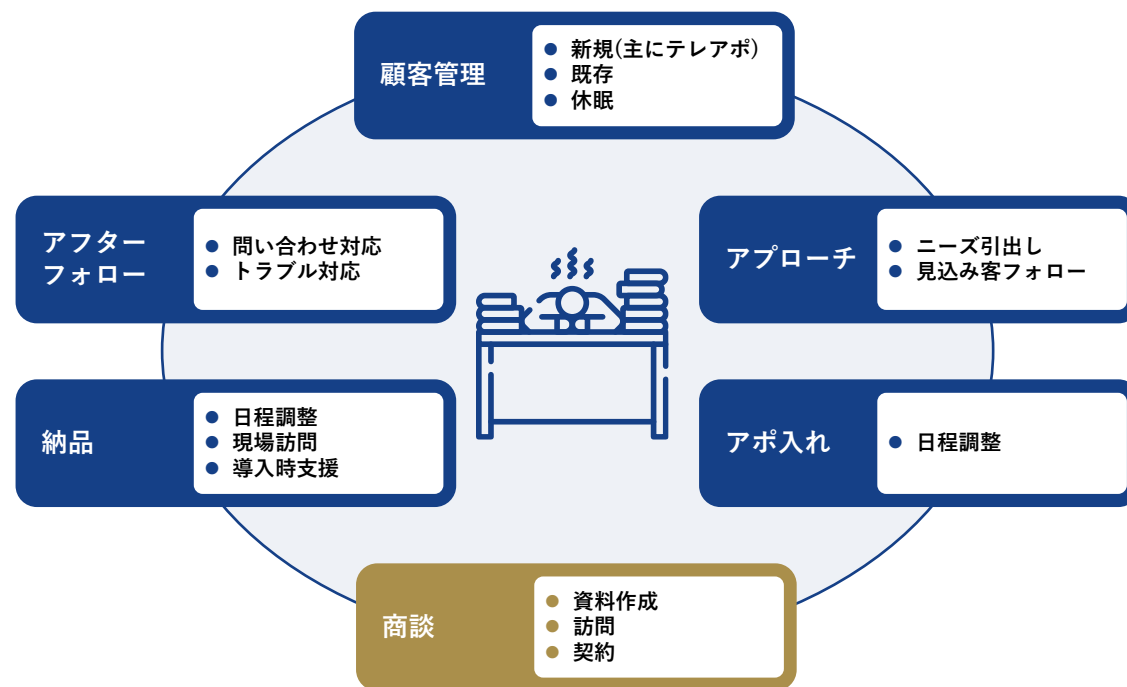
営業員一人当たり付加価値がITインフラ事業の最重要指標
以前は営業員が一人で全プロセスを行うため、総商談時間、生産性の双方に課題

営業員一人当たり付加価値



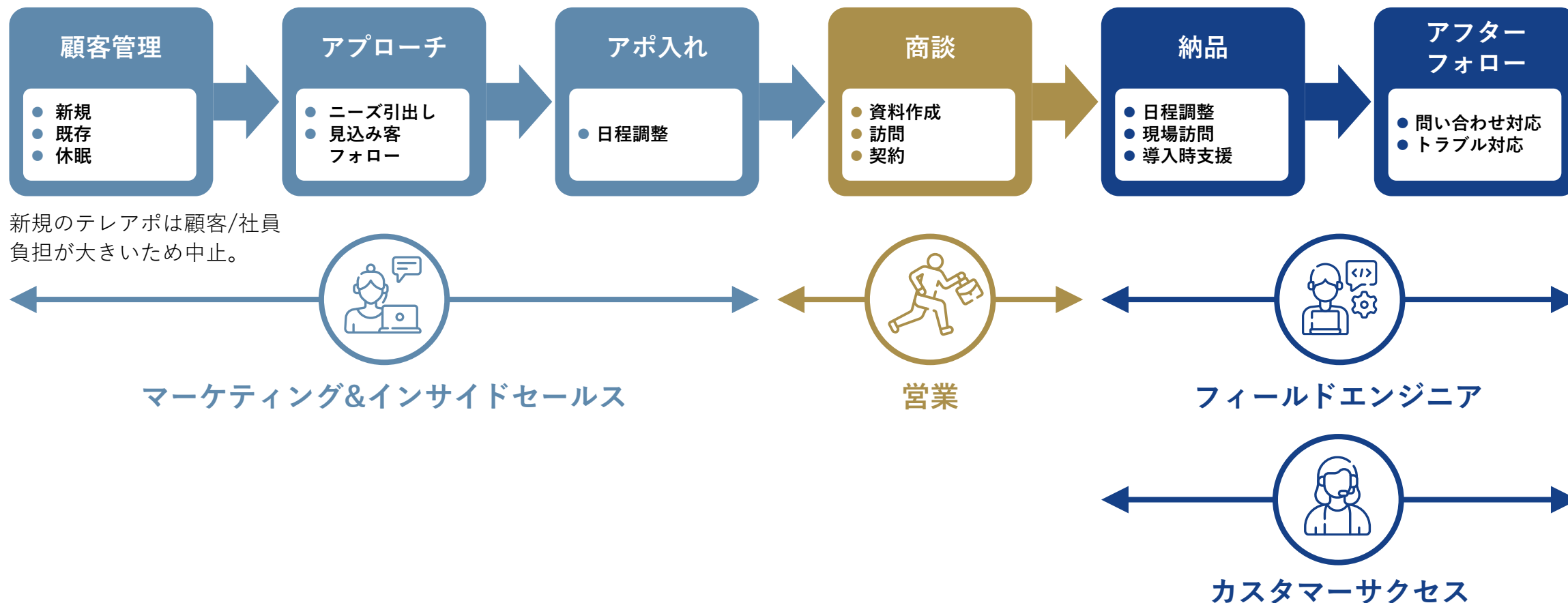
- 生産性＝商談数×成約率×LTV÷総商談時間。
- LTVは成約単価と取引継続期間（解約率の逆数）が拡大することで高まる。

以前の営業プロセス



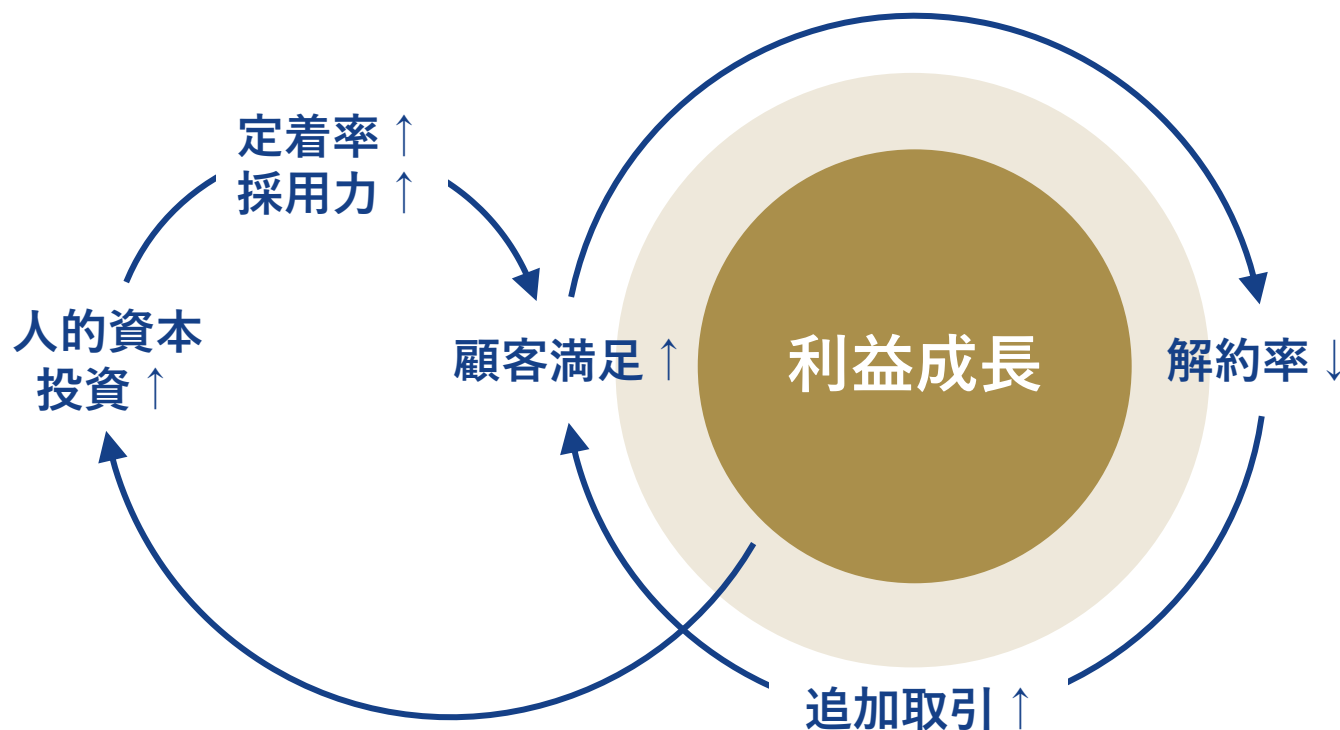
新規IT基盤導入が完了した2022年4月以降、分業に基づく新たな営業プロセスを本格導入
総商談時間、生産性双方に成果。一人当たり付加価値が増加し、昨年度来の利益成長を牽引

現在の営業プロセス



営業改革から生まれる利益増を、待遇改善と教育・研修に投資し、一層の顧客満足を追求
一人当たり付加価値の拡大と人員増に繋げ、好循環を実現する

人的資本投資と顧客満足の好循環を目指す



具体的な施策事例

営業改革による顧客満足度の向上

- 分業で、一層顧客ニーズに寄り添ったサービスの提供が可能に
- 今後の解約率低下や追加取引増加を見込む

若手社員のモチベーションアップ

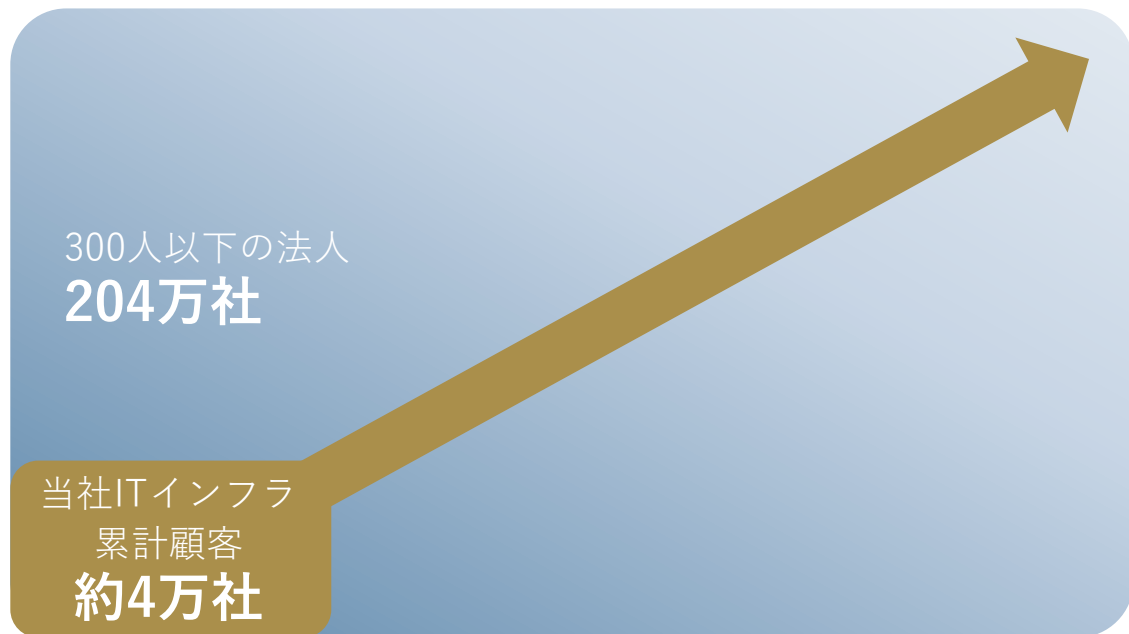
- 給与は今期実施分及び来期大幅な引き上げを計画
- ミッションの浸透

教育・研修の充実

- 幅広いWEB研修メニューによる知識習得、階層別研修制度
- 新卒は教育専門部門に配属し、半年間の教育カリキュラム実施
- 生成AIなど、ITのスペシャリストを育成するデジタル30カリキュラムを開始

潜在顧客は当社の累計顧客に比べて膨大
IT活用を進めたいが、躊躇や不安のある経営者に寄り添うことが需要開拓には必要

市場規模*1



*1 出典：令和3年経済センサス

中小企業経営者の葛藤

- 人手が足りない...
- 生産性を高める必要...
- 販路を拡大したい...

➡ IT活用は必須

- 今までのやり方を変えるのは不安...
- IT人材が社内に不足...

➡ 躊躇・不安



全国には小規模の非上場同業企業が多数存在

採用難や事業継承の課題から、当社にとってM&Aの機会が増加すると見込む

小規模事業者が多数

事務用機械器具卸売業*1

企業数	766社
事業所数	2,522
従業員数	67,067人
年間商品販売額 (一事業所あたり)	2,753億円 1.1億円

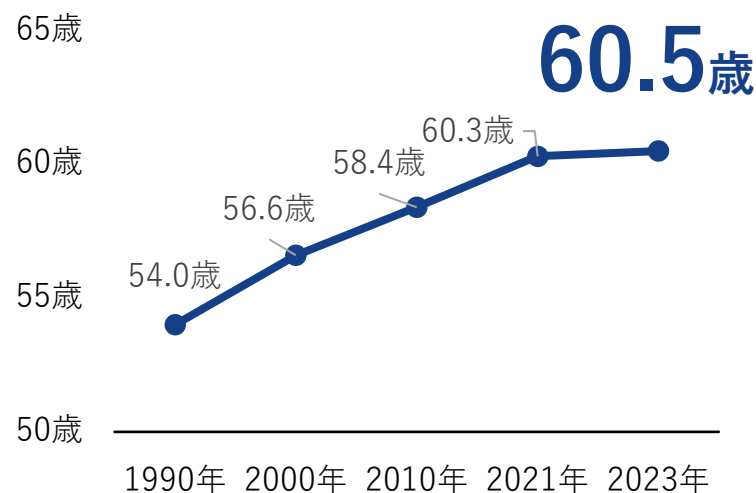
従業として営む企業を含めると上記よりも多数(3,000社超)の企業が存在

*1 出典：令和3年経済センサス。企業数は単独事業所及び本店の数の合計。

*2 出典：帝国データバンク

事業承継に直面

経営者の平均年齢*2



規模の経済の存在

メーカーによるリベート支払い

- 取り扱い商材のうち複合機や一部通信機器等においては、仕入れ代金の一部が払い戻されるリベートが存在
- メーカーによって仕組みは異なるが、リベート額は販売台数等の条件に基づいて算出され、**規模を拡大する企業の収益性が高まりやすい構造**

広域の店舗展開で顧客との直接接点を持つことが当社最大の強み
顧客関係性とストック取引への注力の結果、顧客規模とストック収益比率は他社を上回る

政令指定都市中心に拠点をドミナント展開

営業拠点から1時間半以内の顧客に
直接訪問・サポートを展開。

中小企業DXの

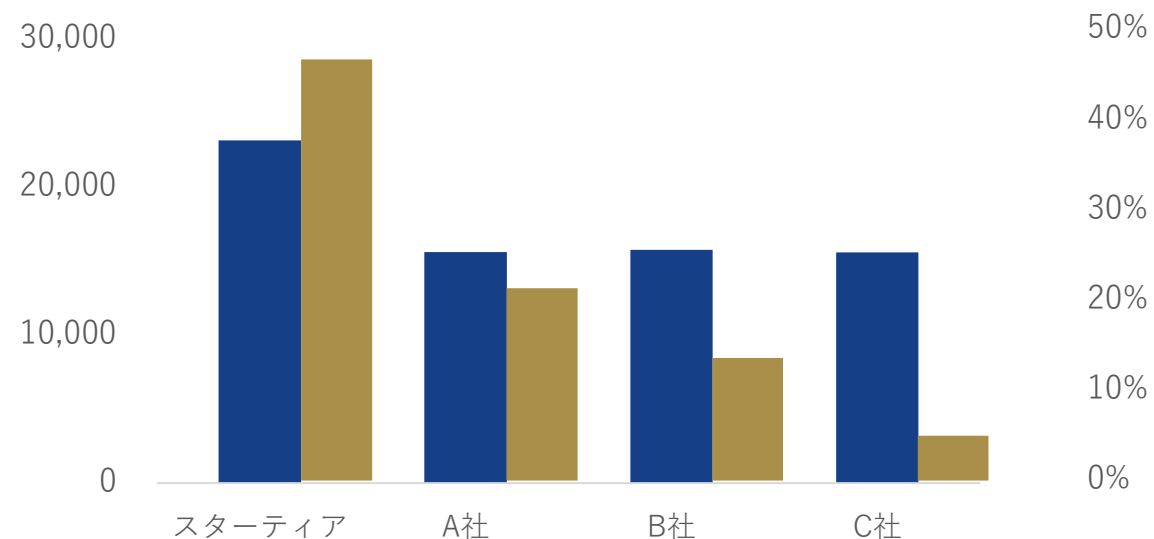
「ラストワンマイル」

を担う。



顧客基盤とストック収益比率^{*1}

■ ストック顧客数（左軸）
■ ストック売上比率（右軸）



^{*1} A社、B社、C社は上場類似企業。データは各社2022年度決算説明資料に基づく。
A社についてはストック売上比率及び顧客数が非開示のため、開示されているストック型
商材の売上及び顧客数に基づいて計算。

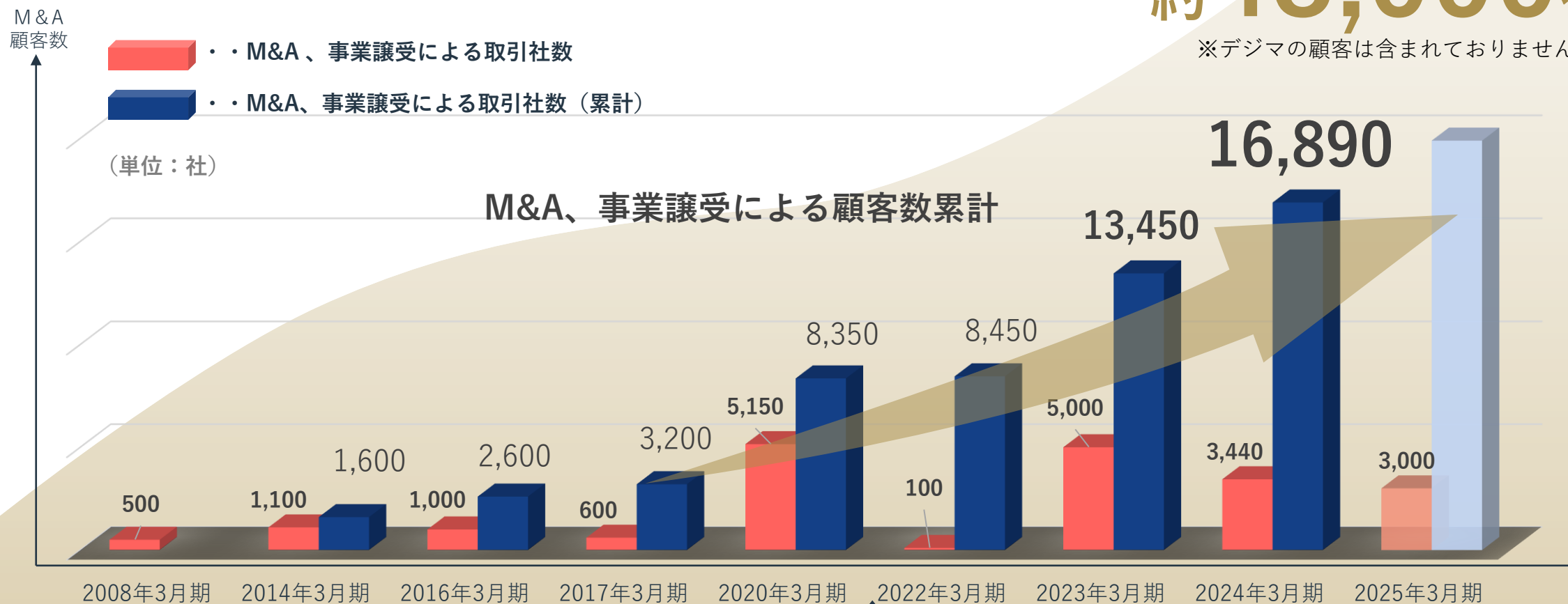
ITインフラ事業 M&Aの実績

ITインフラ事業ではこれまでも事業承継やM&Aを行ってきました。
すでに事業承継やM&Aによる顧客数はITインフラ顧客累計の3割強（2024年3月時点）
を占め、売上や収益に大きく貢献しています。

ITインフラ顧客数累計

約43,000社

※デジマの顧客は含まれておりません。



M&A対象となり得る候補先をリストアップし、当社からアプローチを進めている
過去行ったM&Aは業績拡大に着実に貢献

当社が認識する潜在的なM&A対象



M&Aによる価値向上

過去M&Aを行った4案件の投資リターンは、
平均で**2割**を超える^{*1}（下記3.の効果を除く）

1 業務改善による利益率の改善

当社の経営ノウハウを導入することで、コスト削減
及び生産性の向上を実現

2 クロスセルによる顧客単価の拡大

M&A先は単品商売中心であり、複数商材の取り扱いを
することで顧客単価を引き上げる

3 グループ全体でのスケールメリットの享受

スターティアが仕入れの窓口となることでグループ全体の
取引条件が改善（スターティア単体のPLに計上される）

^{*1} 過去のM&A4案件は、①株式会社エヌオーエス株式取得、②ビーシーメディア株式会社株式取得、③株式会社サガスの一部事業譲受、④株式会社Sharp Document 21yoshida及び株式会社吉田ストアの一部事業譲受。
投資リターンは、①から④は通期で連結となった会計年度を1年目として、3年目ののれん控除前単体営業利益額を取得金額で割って計算。④は2023年3月期ののれん控除前単体営業利益額を取得金額で割って計算。



最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

(3) デジタルマーケティング事業

当期トピックス

◆ 新規営業リソースを効率化し、カスタマーセールスにリソースを投下

生産性を高めることで新規獲得を維持しつつ、空いたリソースを既存獲得に投下することでアップセルクロスセルの向上を狙い、相乗効果で解約防止も図る

◆ パートナー販売を25年度以降の主力販売チャネルに

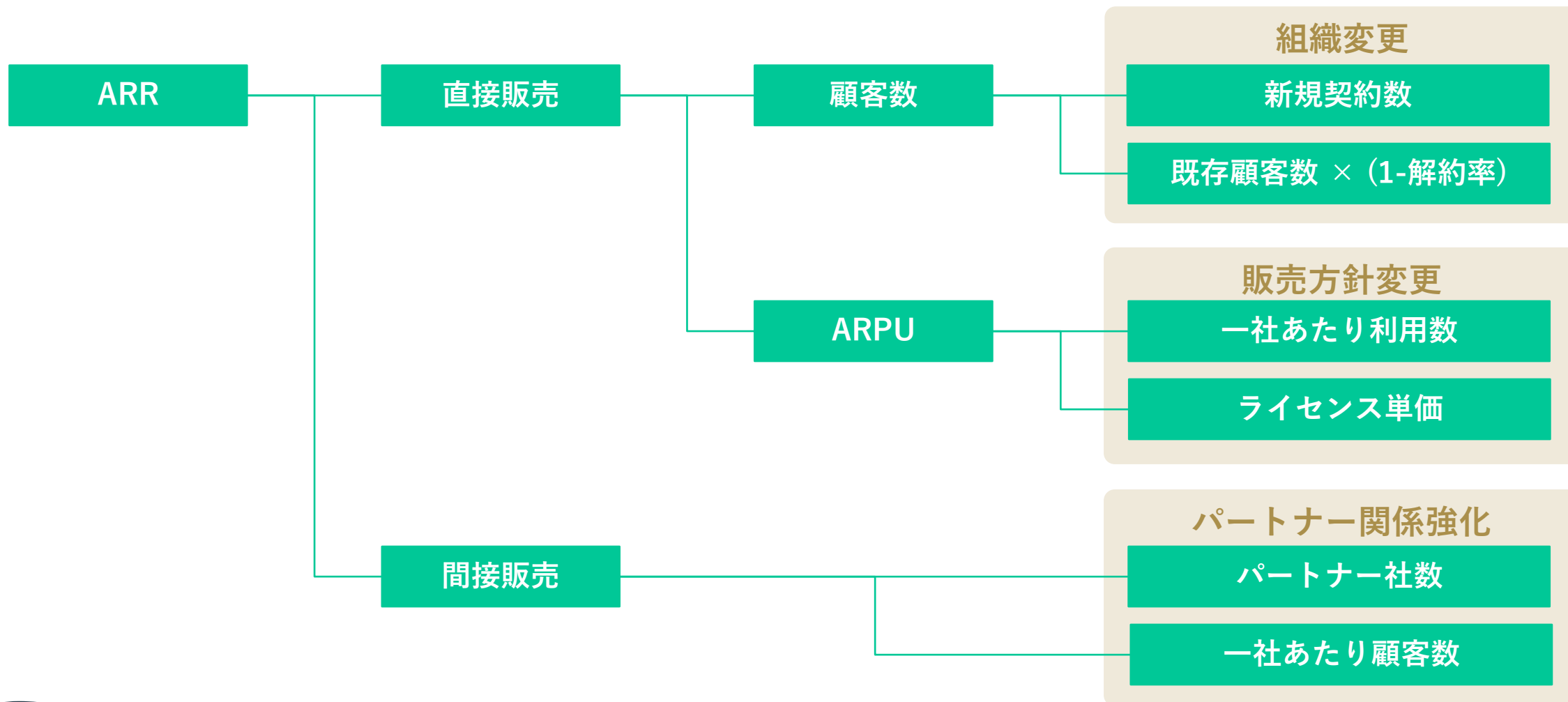
大手代理店の支援を強化していき、成果を最大化させていくフェーズに

◆ 獲得粗利の可視化を行い、評価・目標と連動させることで、より利益を追求する。

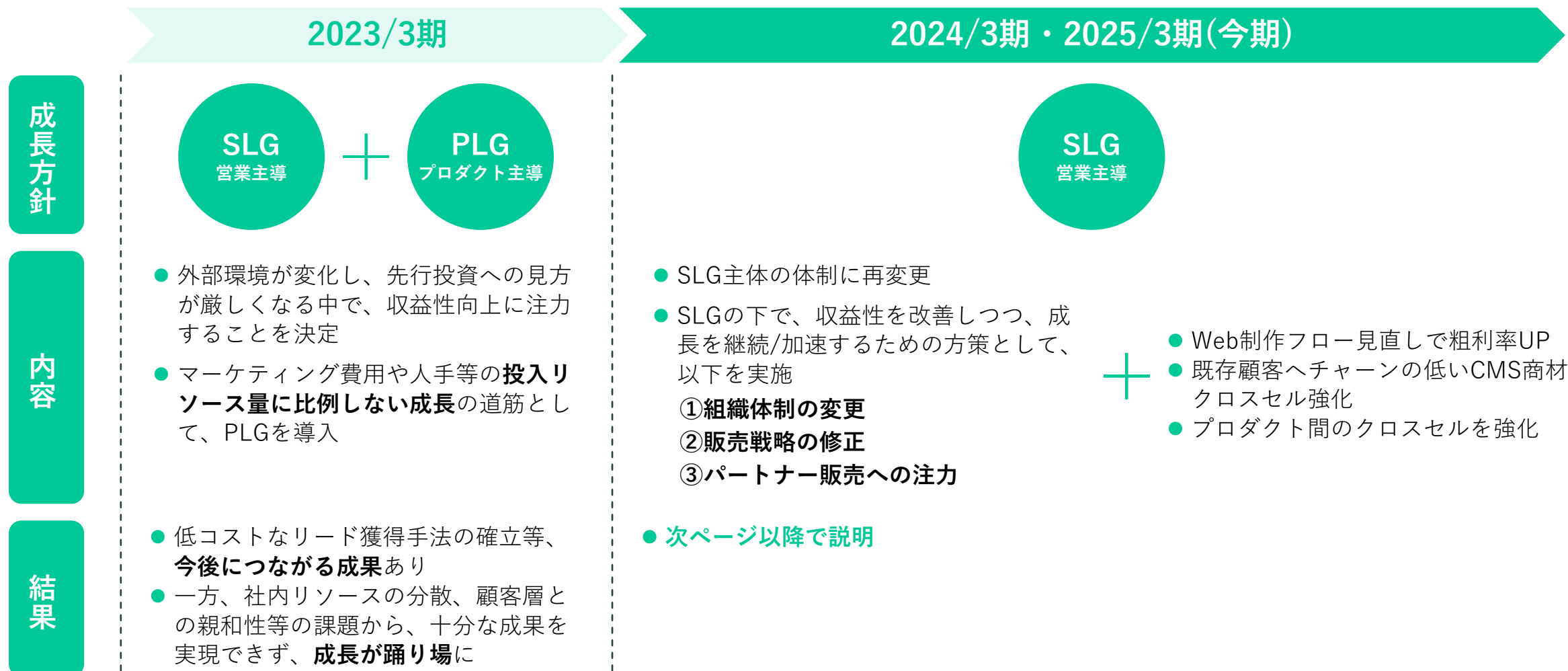
販売網の拡充と生産性向上により、
更なる営業利益額の増加、営業利益率の向上を図る

直接販売: 新たな組織体制・販売方針の下で高成長を目指す

間接販売: 全国の潜在顧客を開拓する強固なパートナー関係を構築

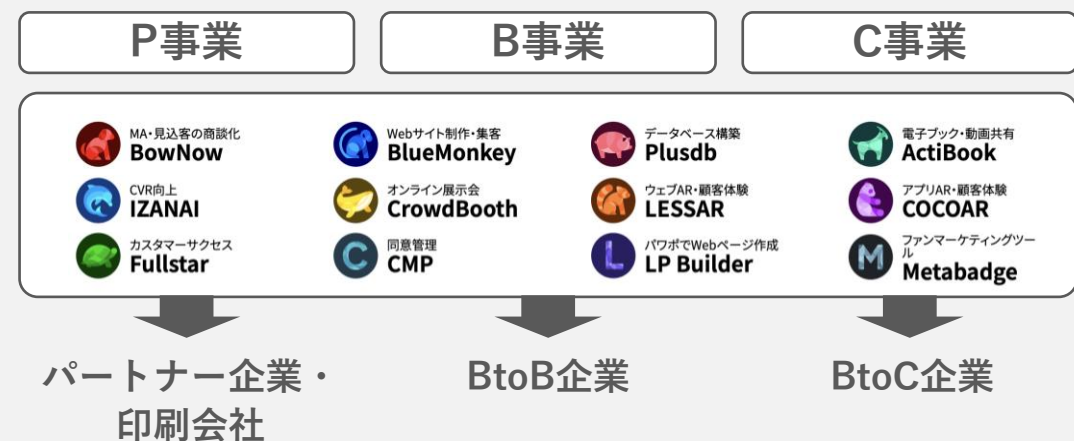


前期よりSLGの下で収益性と成長を両立させる取り組みは順調に業績を牽引



前期の取り組みが新規・複数商材契約顧客数、顧客獲得コストの改善に貢献

従来: クロスセルを重視した顧客軸の組織



- 各事業部が全てのプロダクトを取り扱い
- 営業の習熟が難しく、成約率や単価が上がりにくい
- プロダクトへの関与者が多岐に渡り、意思決定スピードに課題

現在: 注力プロダクト別の事業部に組織変更

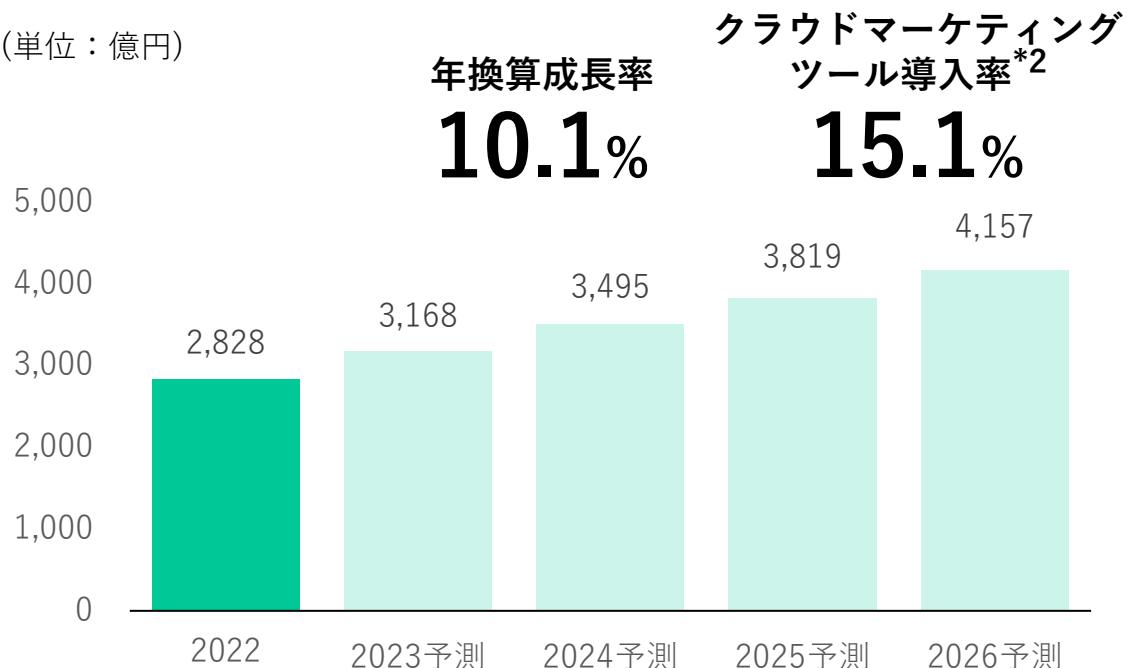


- 1プロダクトをしっかりと売ること注力
- サポートも充実し、継続率の改善も目指す
- プロダクトを利用して成果を得た顧客は、クロスセルの可能性が高まる

デジタルマーケティングツールは未だ導入率が低く、2桁成長が見込まれる
クラウドサーカスは、中小企業向け×統合型のプロダクトで独自のポジショニングを築いている

市場規模*1

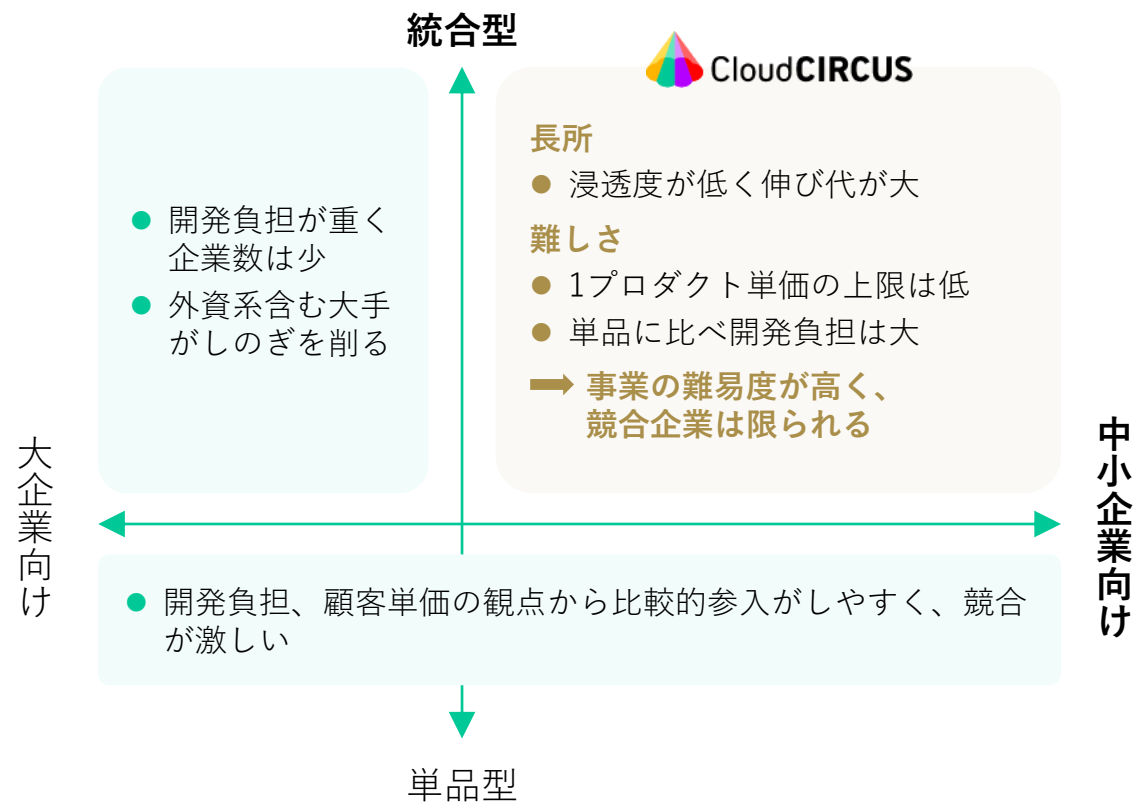
(単位：億円)



*1 出典：株式会社矢野経済研究所 デジタルマーケティング市場に関する調査を実施(2023年)。
CRM、MA、DMP、CDP、ABM、動画制作ツール市場が対象。

*2 出典：当社調査(2023年3月)

競合状況



デジタルマーケティングが初めてでも、不安なく導入できる使いやすい製品・手厚いサポート・料金体系

使いやすい製品と支援体制

- 誰もがわかりやすく使える、シンプル設定・簡単操作にこだわったプロダクト



- ノウハウや事例を元に、手厚いカスタマーサクセスを提供

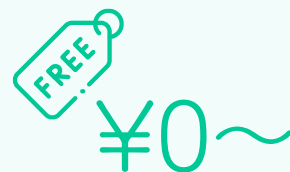


利用しやすい価格体系

- 他社製品よりも圧倒的に低価格で、充実した機能を利用可能
(詳細は「3. 事業戦略のデジタルマーケティング事業 販売戦略」参照)



- フリーミアムプランも用意し、経験を得てから本格導入するニーズにも対応



継続的な利用

- 使い始めて成果が出ると、業務の一部に組み込まれ、継続的に利用される



- 複数プロダクトが利用されると、顧客単価と継続性が更に高まる



前期からの取り組みが新規・複数取引顧客数、顧客単価、獲得コストの改善に貢献
提供価値に見合う価格設定の余地は引き続き大きい

販売戦略

従来：始めやすさを重視

- まず使ってもらうことを重視し、低価格のプランも積極的に販売

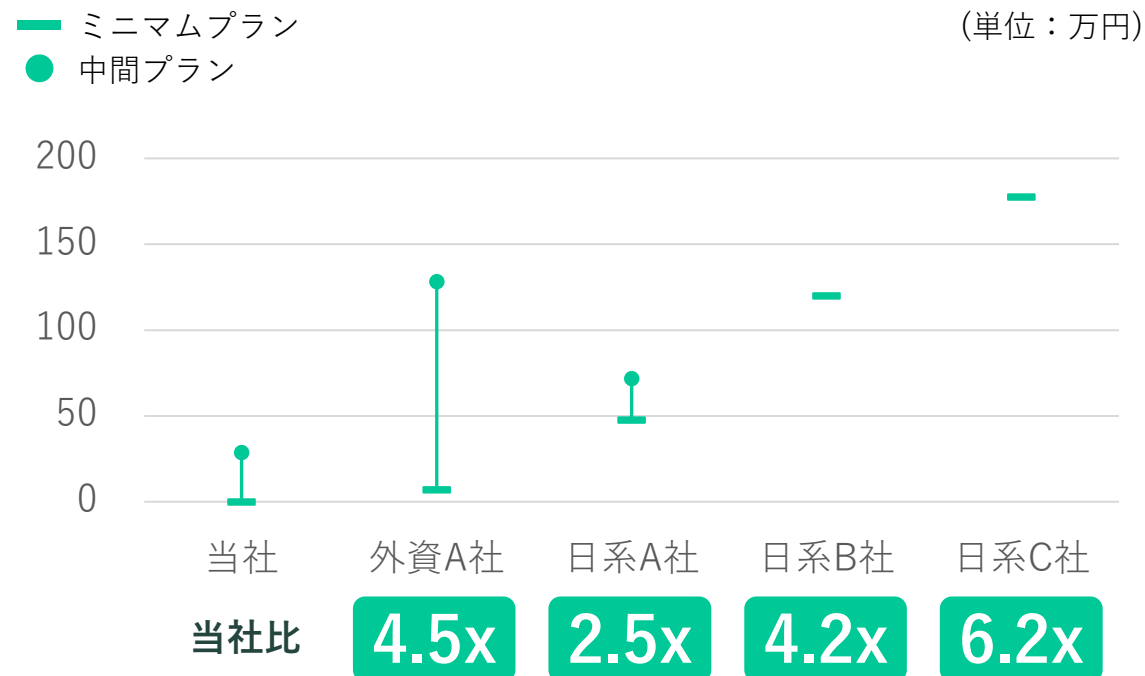
現在：顧客の成果実現と顧客単価向上に一層注力

- 低価格プランの販売を停止。
- プレミアムサポート付きでの販売に注力
(顧客の成果実現・定着と単価向上に貢献)
- 顧客属性に適した関連製品のパッケージ販売を開始



新規・複数商材取引契約数の単価が向上

各社MAツールの価格比較(年額)*1



*1 出典：当社調べ。価格の当社比については、中間プランがある場合は中間プラン同士を、ミニマムプランのみの場合は当社の中間プランとミニマムプランを比較。

大手ディストリビューターとの強固な関係を構築する一方で、全国のローカルキングを取り込み
地方の潜在ニーズを引き出し、デジタルマーケティング事業の新たな成長エンジンに育てる

パートナー販売戦略

背景

- 全国の中小企業がデジタルマーケティングを活用し、生産性を高め、「働くを楽しむ」ことを目指す
- 多くの中小企業はデジタルマーケティングへの潜在ニーズを持つ一方で、「難しそう」、「面倒」といった心理的要因から顕在化しているのはまだ一部
- 直販では困難な、潜在需要の顕在化をパートナーとともに実現する

強み

- 中小企業の使いやすさを徹底追求したプロダクト
- ITインフラ事業を通じて得た
 - ・ 地域に根差し営業する企業に対する理解
 - ・ 大手販売会社との関係性

パートナーシップ実績

大手ディストリビューター例



2023/2/17

SB C&S とディストリビューター
契約を締結

ローカルキング例



2023/9/20

鹿児島県を拠点とする総合商社、
南国殖産と顧客紹介取次契約を締結

参考：中小企業向けSaaSのパートナー販売先行企業例

- サイボウズ社
クラウド売上186億円(うちパートナー61.6%)*1
- ワークスモバイルジャパン(LINE WORKS(ビジネスチャットサービス)運営)
ARR 100億円超(2022/9)*2

*1 出所：2022年12月期 決算・事業説明会資料

*2 出所：公式note

デジタルマーケティング事業 主要サービスの実績



BowNow
by CloudCIRCUS

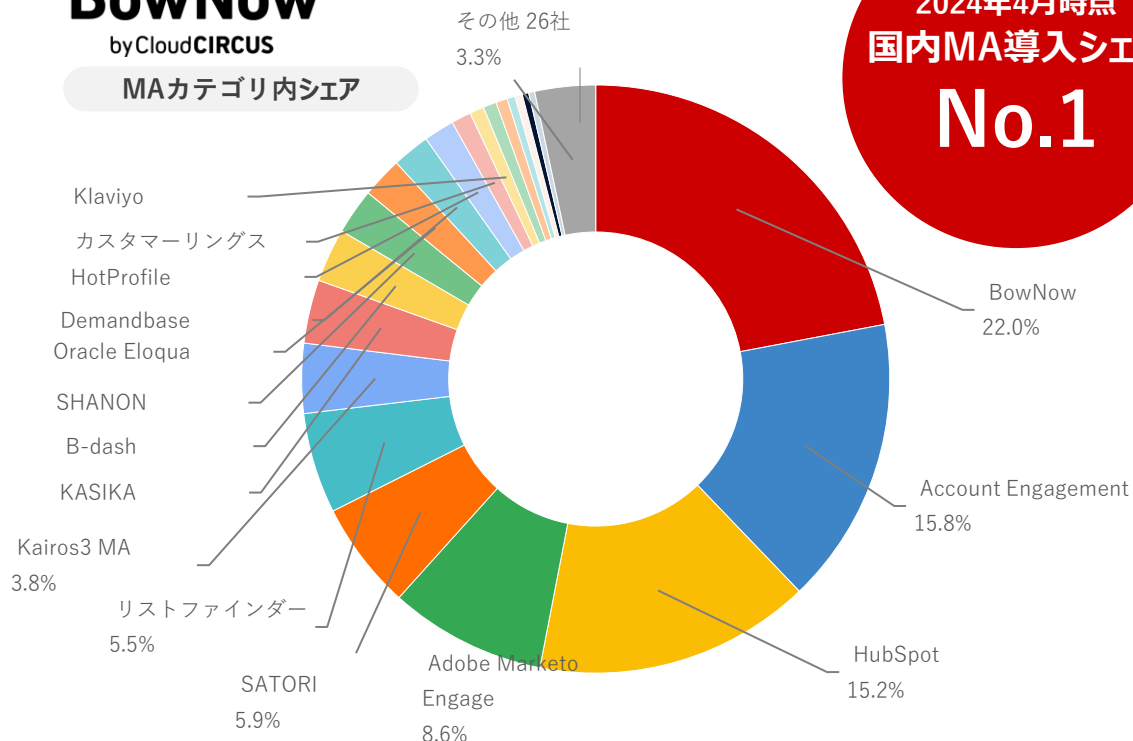
MAカテゴリ内シェア

導入数 **14,000 件以上**

手軽に使えるマーケティングオートメーション

BowNow は初めてのMA導入に必要な機能を備えたシンプル設計のMAツールです。

2024年4月時点
国内MA導入シェア
No.1



※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2024.4 https://oshiete.url.jp/report/docodoco/2024_4/#marketing_automation



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,300件



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
8,200件

ARアプリのダウンロード数**440万**突破。
VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、
商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、
ファンを育てるプロモーションを実現。

アプリなしでスマホのカメラから
手軽で直感的なAR体験が可能。
施策後はログ分析・改善活動ができ、
顧客を惹きつけるプロモーションを実現。



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：**18,000 件以上**

**3ステップで作成から配信までできる
電子ブック作成ツール**

電子ブックから動画まで、
簡単に電子コンテンツ化するツール。



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

導入実績：**2,300 件以上**

ホームページからの商談獲得を実現するCMS

使いやすい”だけ”じゃない、BtoB企業がホームページから
商談を作るための戦略・構築・ツール支援を一気通貫で
提供する国産CMS。

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

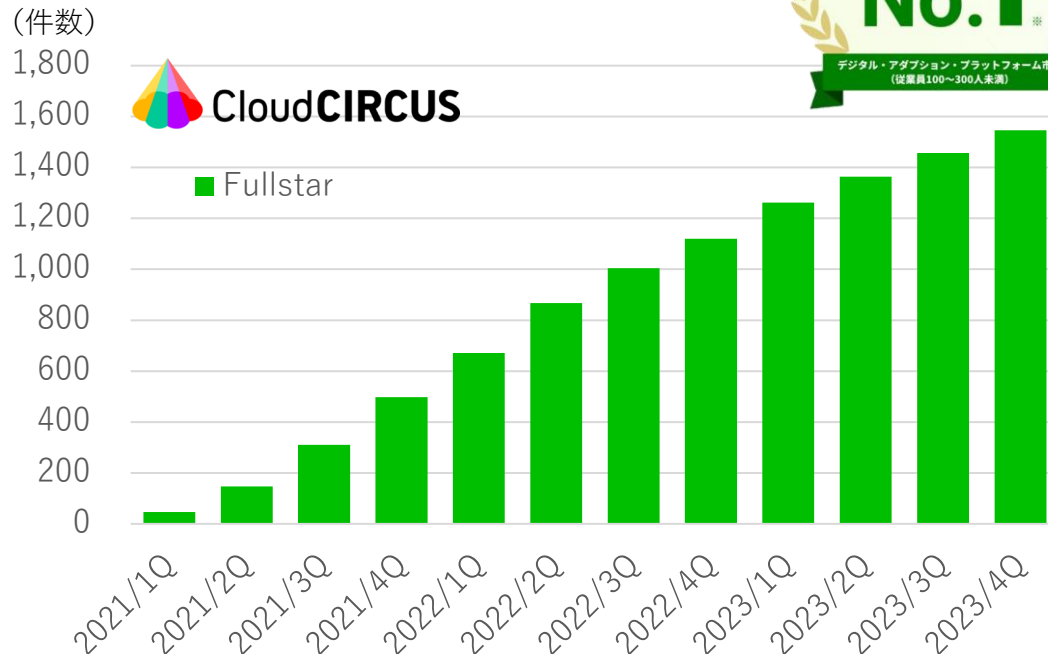


Fullstar

導入数 **1,500 件以上**

2023年度売上高予測において、市場シェア1位※

デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額推移およびシェア」において、2023年度売上高予測で市場シェア1位。



※ 引用元：ITR「ITR Market View：コミュニケーション／コラボレーション市場2023」デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額シェア（2023年度予測）

Fullstarってなに？

Fullstar はクラウドサービスを利用するユーザーがより快適に使うための「操作ガイド」を表示したり「サービスでつまづく箇所を可視化」して解消へ導くカスタマーサクセスツールです。



のココがスゴイ①

生産性向上!!

開発負担なし!!

ノーコードであらゆるWebサイトに操作ガイドを設定
作成時間も従来の1/10に軽減！



のココがスゴイ②

解約防止!!

ユーザーの利用状況を可視化でき、サービス解約の
可能性が高い顧客をピックアップできる。

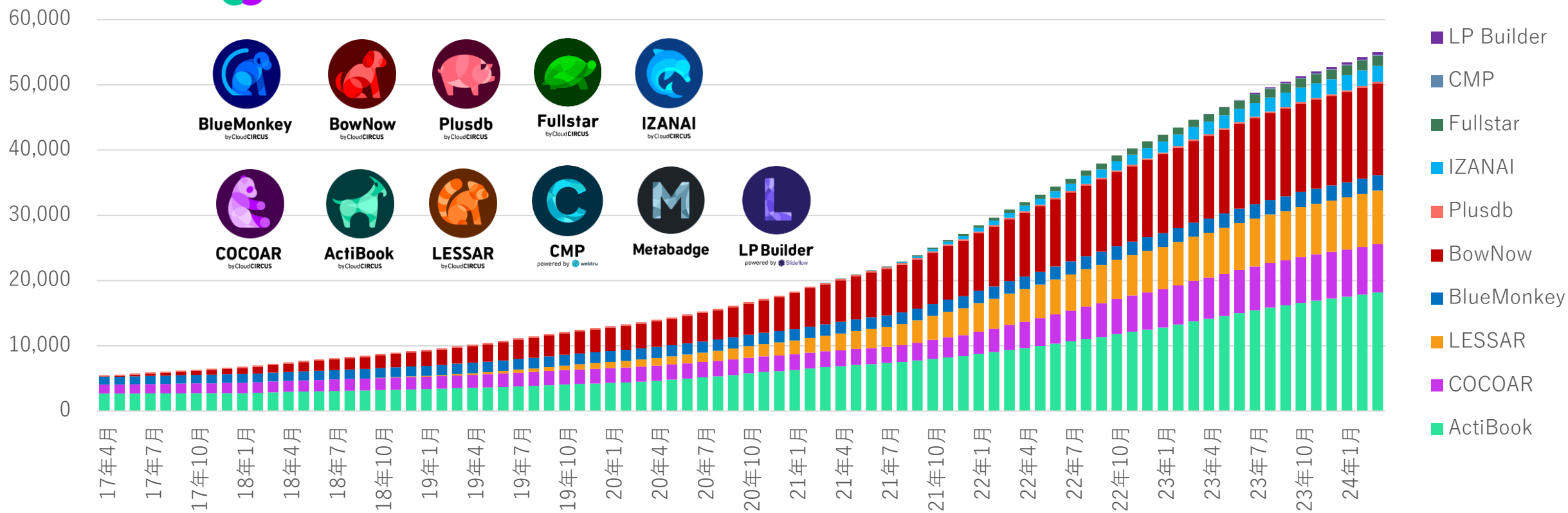


のココがスゴイ③

UX改善

ユーザーのつまづきポイントや離脱原因を分析し、
WebサービスのUX改善が可能

“ 24年3月段階で累計55,000件※導入を突破。



※フリーミアム含む

section

04

01 2024年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 当期計画 – 中期経営計画最終年度 –

03 事業戦略

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

04 株主還元

05 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

4. 株主還元



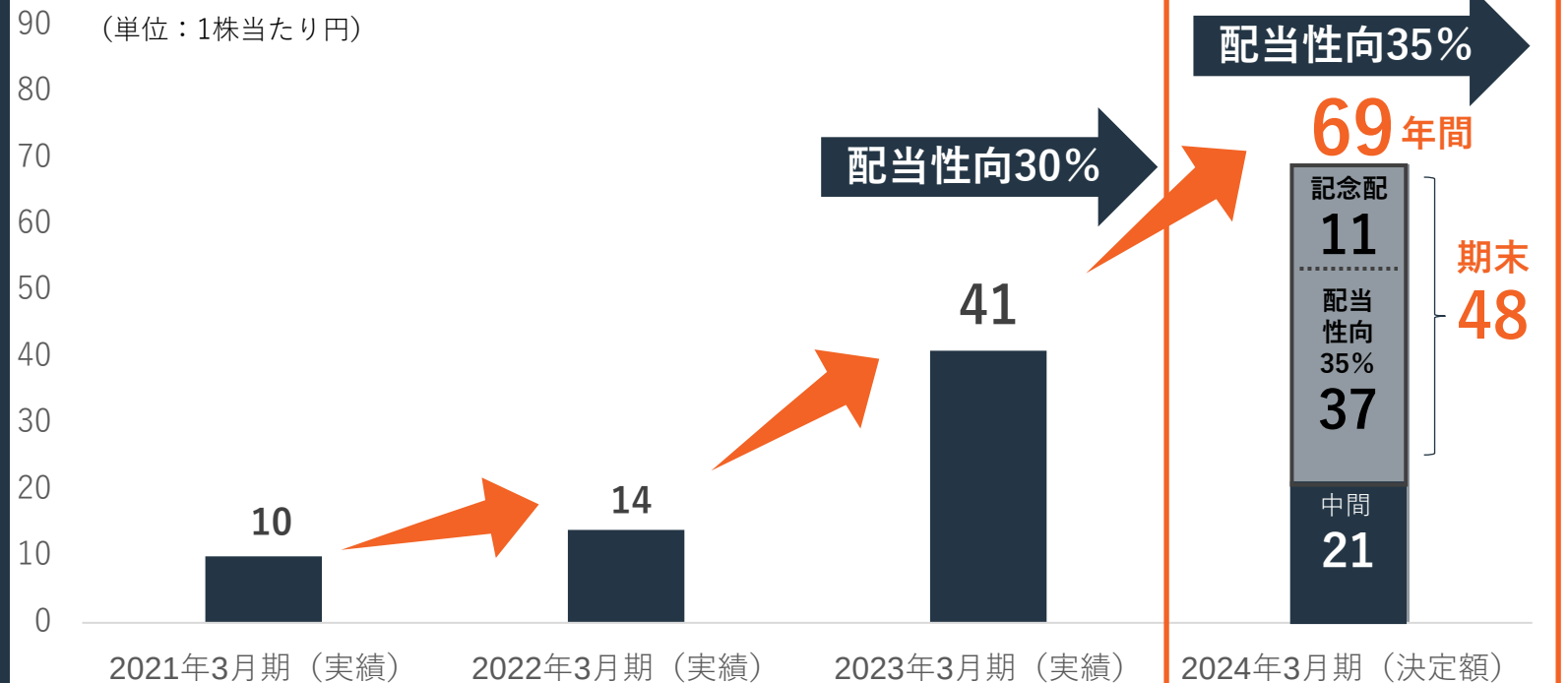
2024年3月期は配当性向35%の株主還元を実施

期末配当：48円（記念配当(業績達成)11円＋配当性向35% 37円）

2024年
3月期

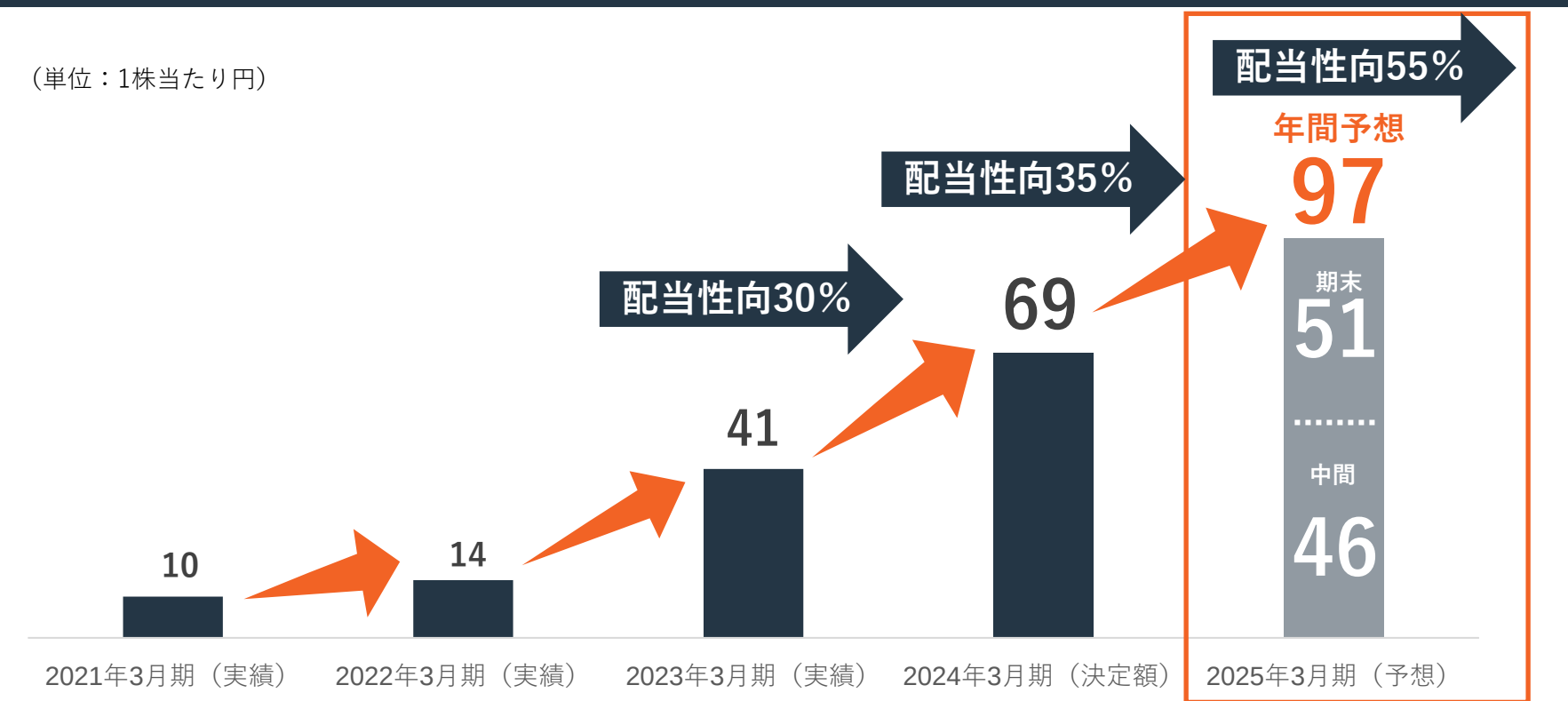
1株当たり期末配当金 期初 26円 ➡ 2/9修正 39円 ➡ 5/15修正 **48円**
1株当たり年間配当金 期初 47円 ➡ 2/9修正 60円 ➡ 5/15修正 **69円**

(単位：1株当たり円)

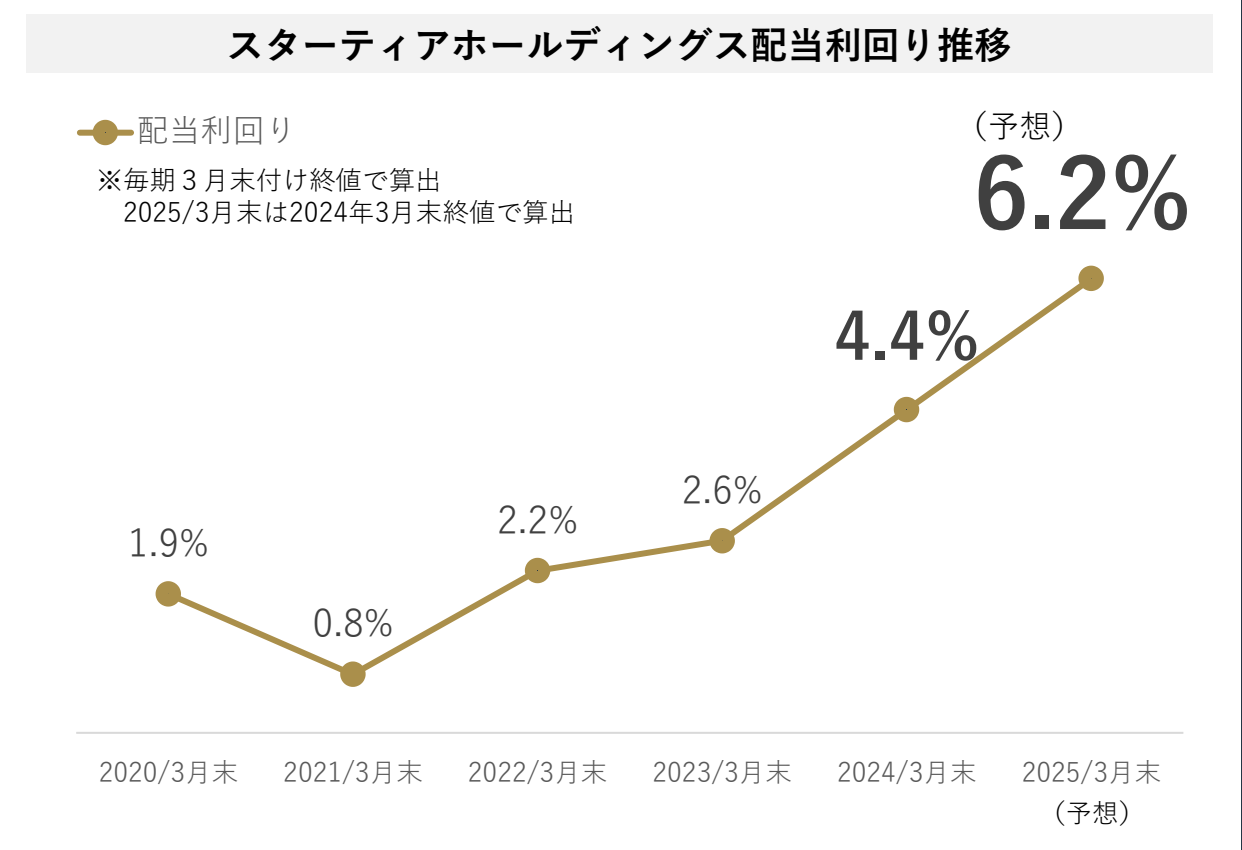
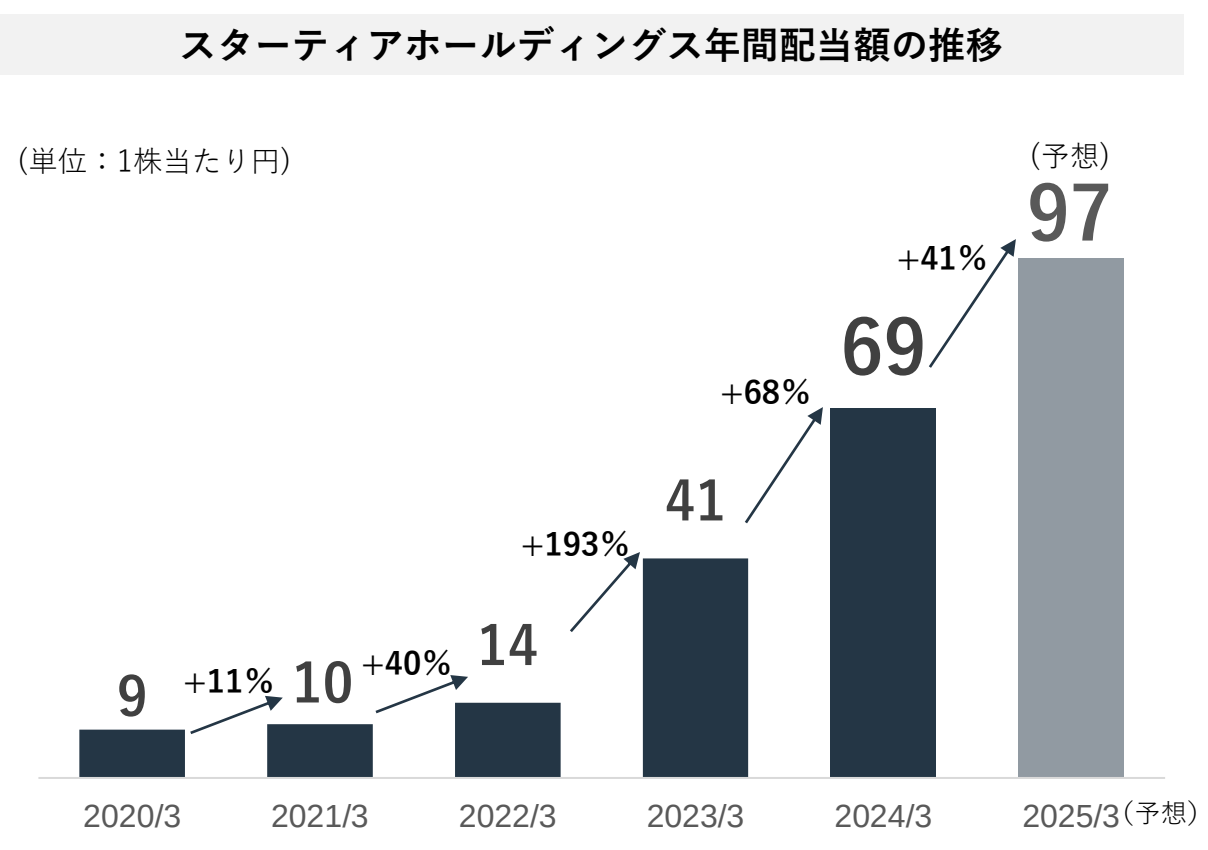


2025年3月期より 「累進配当」と「配当性向55%」の株主還元を実施

財務健全性の維持に努め、連結業績や今後の事業展開などを総合的に勘案し、累進配当を継続的に実施すると共に、連結ベースの配当性向 55% を目途とした基本方針としております。 ※累進配当とは、原則として減配せず、配当維持もしくは増配を行う配当政策をいいます。



2021年3月期の中期経営計画開始後、増配継続。
配当利回りも上昇！



section

05

01 2024年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 当期計画 – 中期経営計画最終年度 –

03 事業戦略

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

04 株主還元

05 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

5. Appendix

東証プライム 3393

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

5. Appendix

(1) Topics

2023年10月 新たに株式会社ビジネスサービスが加わり兵庫県内のフォローエリア拡大

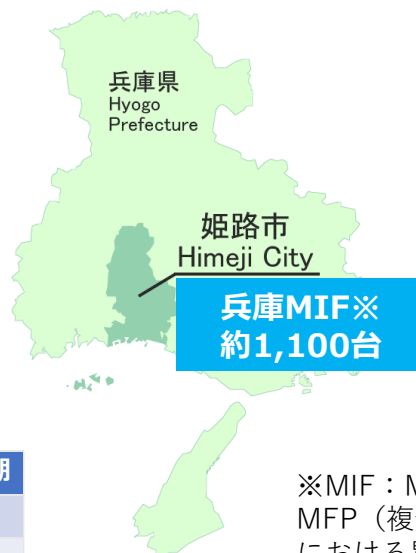


株式会社ビジネスサービス

【会社概要】

- ・社名：株式会社ビジネスサービス
- ・住所：兵庫県姫路市西今宿2-4-6
- ・設立：1980年7月17日
- ・決算期：6月
(株式譲渡後に決算期を3月に変更予定)
- ・資本金：2,000万円
- ・主な事業内容：OA機器の販売
- ・従業員数：15名

姫路市中心に約3000社にOA機器提供



ビジネスサービスは、兵庫県を中心に約3,000社の顧客基盤を有しています。今後の計画として、スターティアグループのサービスをクロスセルすることにより、新規顧客との取引を拡大することを目指しています。また、スターティア大阪支店との協業体制を構築することで、ビジネスサービス分野におけるさらなる成長を図ります。

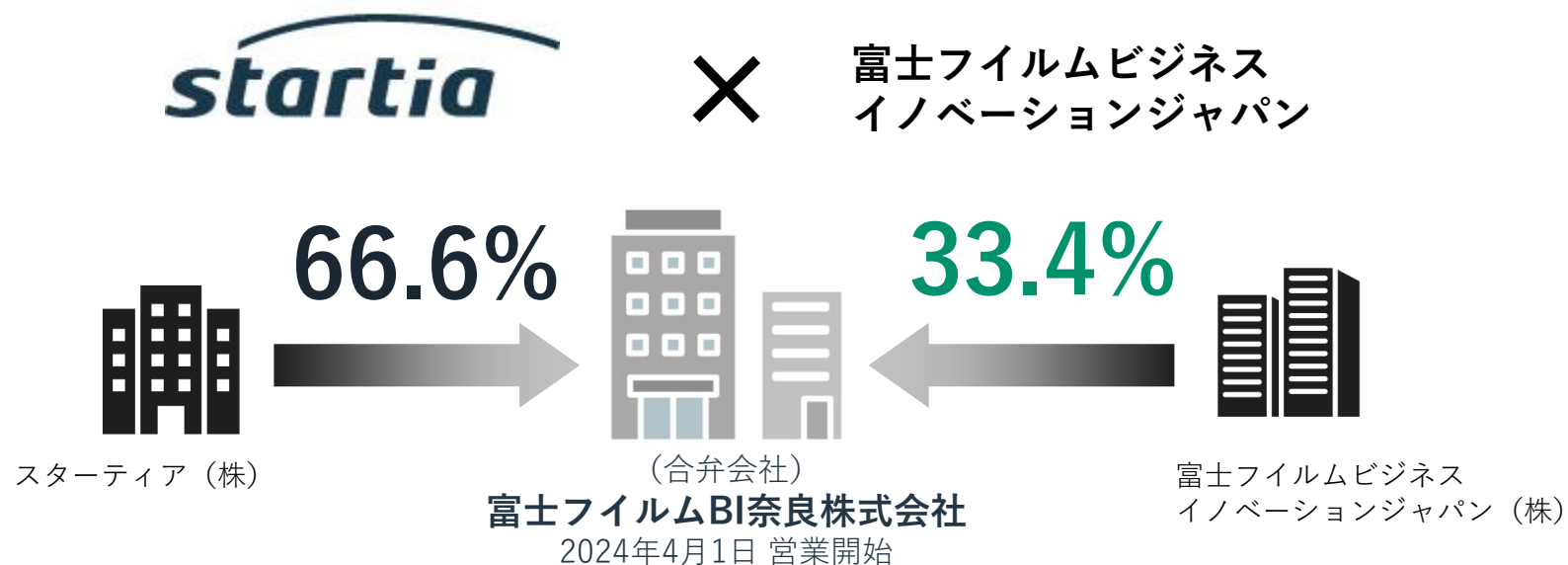
※ビジネスサービスの過去実績

(単位百万円)	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
売上高	603	552	555
営業利益	29	21	19
経常利益	35	24	22
当期純利益	14	16	15

※ビジネスサービスの消費税等の会計処理は税込方式を採用しております

※MIF：MIF. Machines In the Fieldの略称。
MFP（複合機）やプロダクションプリント機の市場における累積設置台数（稼働台数）を意味する。

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社との合併会社設立



■背景と目的

当社グループは、2021年3月期から2025年3月期までの5ヵ年を対象とした中期経営計画を達成すべく、事業を推進しております。ITインフラ関連事業においては、オーガニック成長に加え、M&Aによる顧客基盤の拡大やアライアンスの推進による更なる成長を遂げて参ります。当社グループの強みであるストック売上を中心とした商品・サービス間のクロスセルに注力しつつ、生産性を高め、ITの総合サービス企業として業態を進化させていくことで、引き続き中長期的な利益拡大成長を目指しております。今般、奈良県内における新規顧客獲得による県内複合機販売シェアの拡大、DX支援を通じた関係性強化による既存顧客基盤の維持・拡大を目的とし、スターティアは富士フイルムビジネスイノベーションジャパンと合併会社「富士フイルムBI奈良株式会社」を設立するための株主間協定書を締結いたしました。



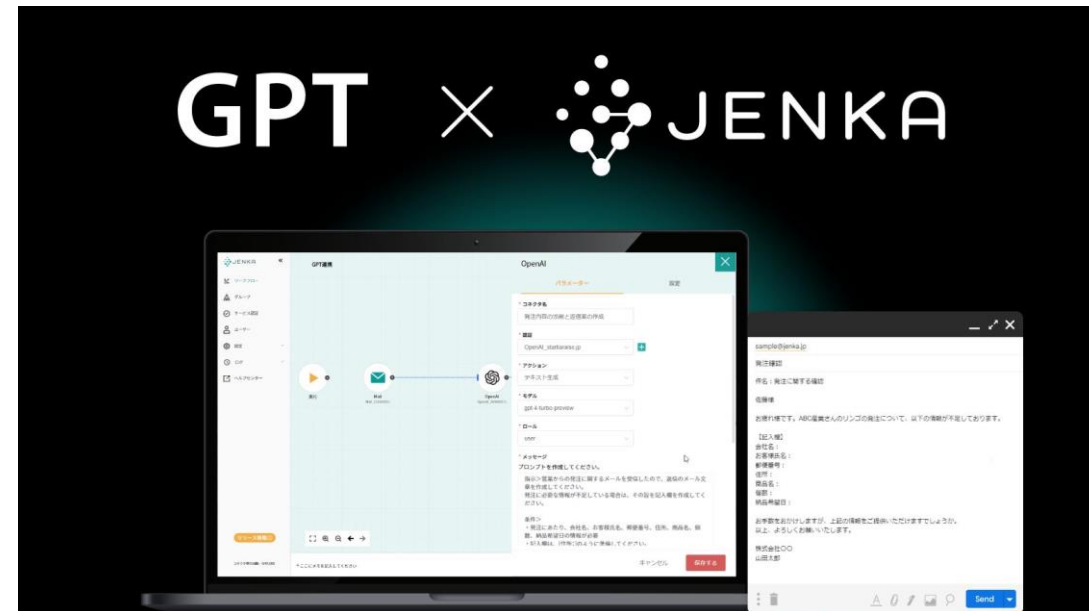
奈良県内全域が販売エリア

スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』、OpenAI社の「GPT-4 Turbo」と連携開始！



■概要

2024年4月、スターティアレイズ株式会社(本社:東京都、代表:古川征且)において、データ連携ツール『JENKA』にてOpenAI社の「GPT-4 Turbo」と連携開始。今回リリースしたOpenAI社の「GPT-4 Turbo」と各種クラウドサービスを連携するコネクタの実装により、さらにバックオフィス業務の効率化が可能になります。受信したメール本文の翻訳や要約、その後のデータ整理などを自動化することが可能になり、業務をスムーズに進めることができます。



クラウドサーカス、福島銀行、東北コピー販売と中小企業のDX支援を目的とした業務提携を締結



■背景と目的

地方の中小企業では、優れた製品やサービスを提供しながらも、適切な顧客に届けることが難しい現状があり、売上向上の課題を抱えています。また、デジタルトランスフォーメーション（DX）を自社で進める中で、デジタルツールの選定、導入、活用には専門知識が必要となり、外部からのサポートが求められています。このような状況の中、**2024年1月**、福島銀行様が中小企業やスタートアップへの支援を、東北コピー販売様がDXノウハウを提供し、クラウドサーカスのデジタルマーケティングツールを通じて、福島県の中小企業やスタートアップのマーケティングDXを促進し、成長企業の創出に寄与することを目的として、本提携に至りました。



2024年2月1日 締結式にて

【スターティアウィル】就労移行支援事業所 ウィルチャレンジを4月1日より営業開始



■背景と目的

スターティアウィル株式会社(本社:千葉県、代表取締役: 西田博)は2024年3月1日、熊本市より「指定障害福祉サービス事業者」の承認を受け、同年4月1日より就労移行支援事業所 ウィルチャレンジの営業を開始いたしました。

当営業所は障がいのある方が就労先の戦力として長期で働くために、必要なスキルや知識を身につけてもらうことを目的として就労移行支援を行なっています。



東証プライム 3393

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

5. Appendix

(2)会社概要



最先端を、人間らしく。

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

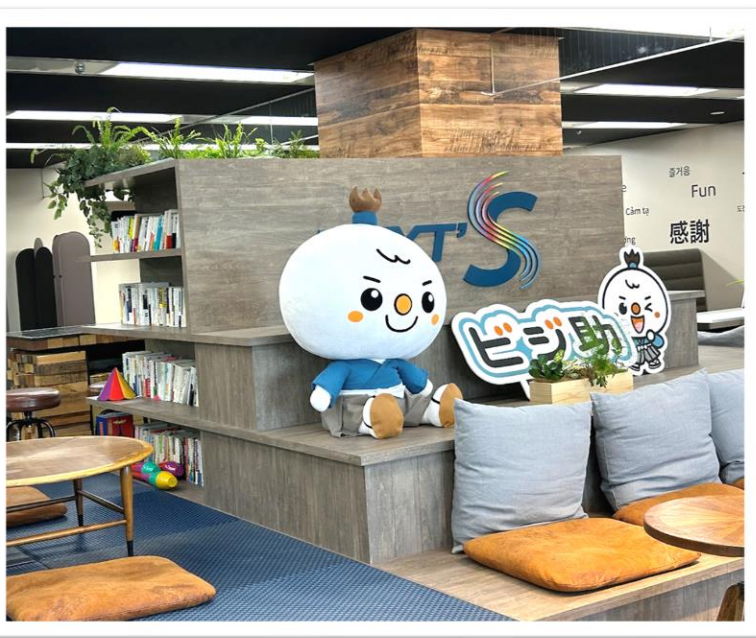
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

自らを変革しながら、多くの人と企業が、
当たり前に変化することを支える
グループ

ミッション

「未来機会の創造」

私達は多くの人と企業に前向きな未来
を実現するチャンスを提供しつづける
ことで挑戦に溢れた世の中を実現しま
す



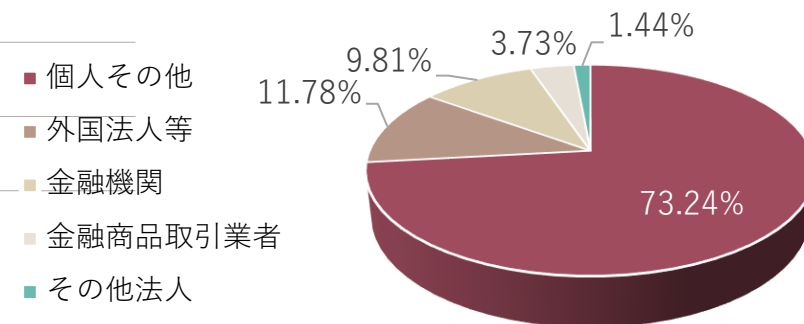
会社概要

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：11社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結908名(2024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(2024年3月31日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2024年3月31日現在)
株主数	4,189名(2024年3月31日現在)



代表取締役社長 兼 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29.28%)



主要メンバー



スターティアHD 代表取締役社長/本郷秀之

- ・ 1996年当社創業、代表取締役社長就任(現任)
- ・ 2018年には返済不要の奨学金給付を行う団体として公益財団法人ほしのわ設立、代表理事就任(現任)
- ・ 2018年に一般社団法人熊本イノベーションベース(旧：熊本創生企業家ネットワーク)設立、代表理事就任(現任)し、故郷熊本の2016年発生の震災復興に取り組み、地方創生にも尽力



スターティアHD 取締役/笠井充

- ・ 2002年当社入社
- ・ 2007年に複合機事業を立ち上げその後、代理店の拡大及びM&Aを中心とした当社グループの顧客基盤拡大を継続遂行
- ・ 2018年ITインフラ事業の軸であるスターティア代表取締役社長就任(現任)
- ・ 2021年スターティアリード代表取締役社長就任



スターティアHD 取締役/植松崇夫

- ・ 2004年当社入社
入社以来、主に財務・会計業務に従事し、財務経理部門を筆頭に各種コーポレート部門の責任者を歴任。
- ・ 2018年に取締役就任(現任)、
当社グループCFOとして広報/IRにも従事



クラウドサーカス 代表取締役CEO/北村健一

- ・ 2001年当社入社
2004年にWEB及び電子ブック事業を立ち上げ
- ・ 2009年社内ベンチャーとしてスターティアラボ(現クラウドサーカス)設立、代表取締役就任(現任)
- ・ 2020年から各種ツール販売を統合型デジタルマーケティング SaaSツール「CloudCIRCUS」としてリブランディングを遂行



スターティアレイズ 代表取締役社長/古川征且

- ・ 1996年当社創業メンバーとして参画し取締役就任
- ・ 1998年にネットワーク・クラウド事業を立ち上げ
- ・ 2018年バックオフィスDX事業を展開するスターティアレイズ代表取締役社長就任(現任)
- ・ 2021年にはChatwork(株)との合併会社であるChatworkストレージテクノロジーズの取締役就任(現任)

グループ会社

当社グループについて(連結子会社11社、持分法適用関連会社2社) ※1：連結子会社

ITインフラ関連事業 ※1

startia

スターティア(株)

startialead

スターティアリード(株)



株式会社ビジネスサービス
(株)ビジネスサービス

システムインテグレーション、セキュリティ対策、
通信システム、OA機器販売

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス
(株)エヌオーエス

BCM Business Communication Media Corporation
ビーシーメディア株式会社
ビーシーメディア(株)

富士フィルムBI奈良(株)
(当社G出資比率66.6%)
※富士フィルムビジネスイノベーション
ジャパン(株)との合併企業

バックオフィスDX事業※1

startiaraise

スターティアレイズ(株)

業務効率化ソリューション
RPA、AI-OCRの提供

C-design

C-desgin(株)

電子署名サービス、業務支援
プラットフォームサービス
「cocrea」の運営

デジタルマーケティング事業 ※1

CloudCIRCUS

クラウドサーカス(株)
マーケティング・営業支援
ツール「Cloud CIRCUS」の
提供

その他 ※1

startiasia

Startia Asia Pte.Ltd.
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

startiawill

スターティアウィル(株)
スターティアグループの業務請
負・障がい者雇用のコンサル
ティングなど

持分法適用関連会社

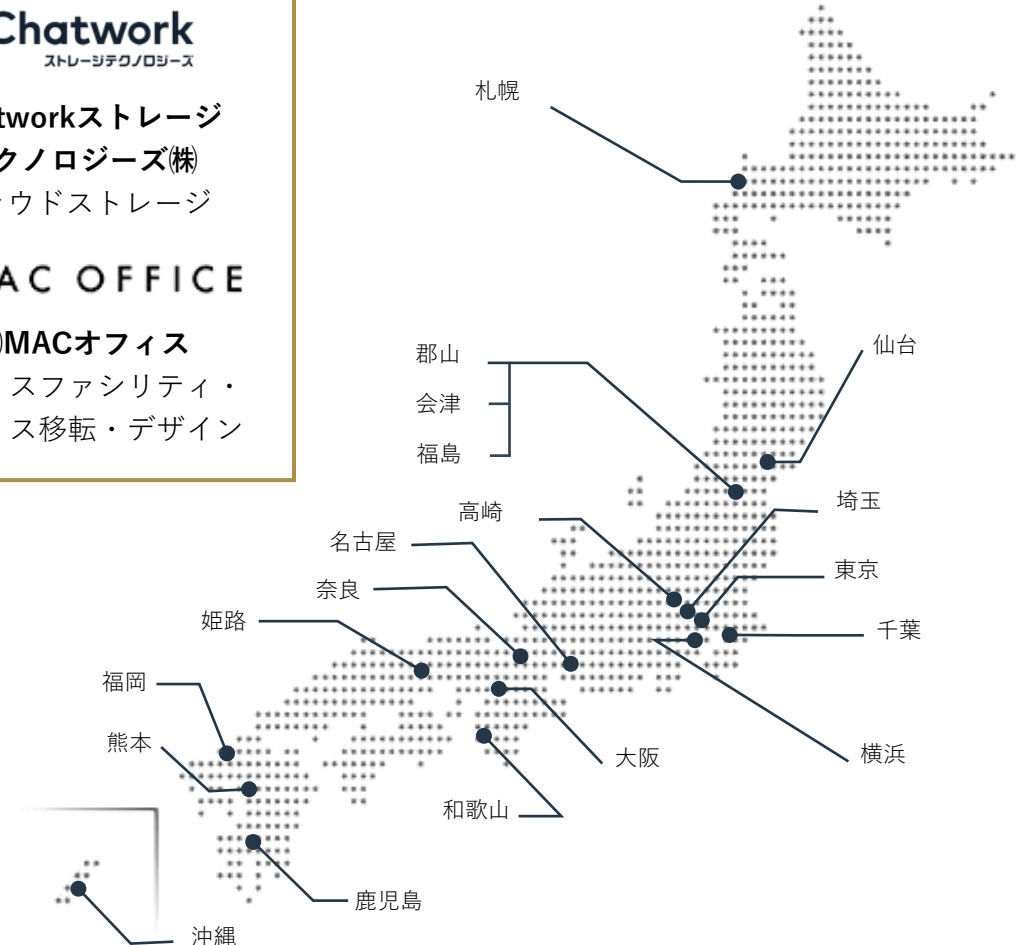
Chatwork
ストレージテクノロジー

Chatworkストレージ
テクノロジー(株)
クラウドストレージ

MAC OFFICE

(株)MACオフィス
オフィスファシリティ・
オフィス移転・デザイン

グループ拠点



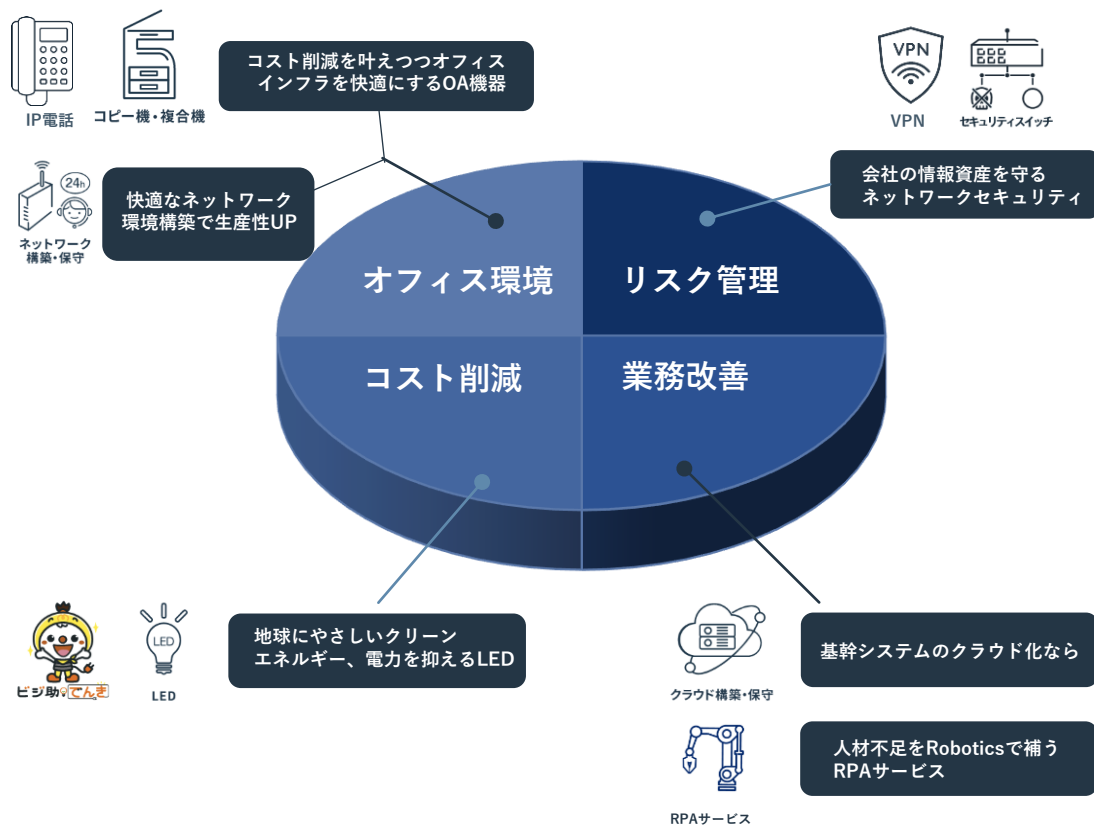
主要な商品サービス

守りのDX

ITインフラ事業

中小企業を中心に、ITに関する課題解決・DXをワンストップで対応

コスト削減・業務効率化・生産性向上

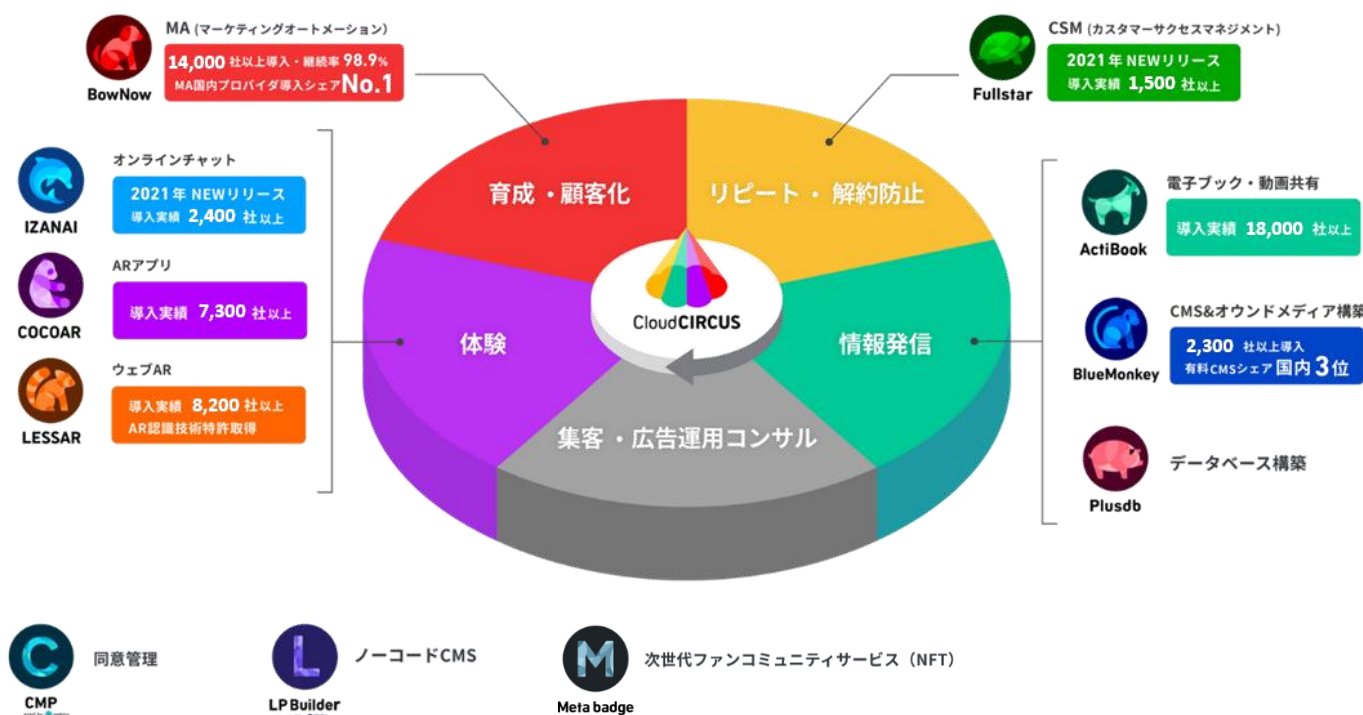


攻めのDX

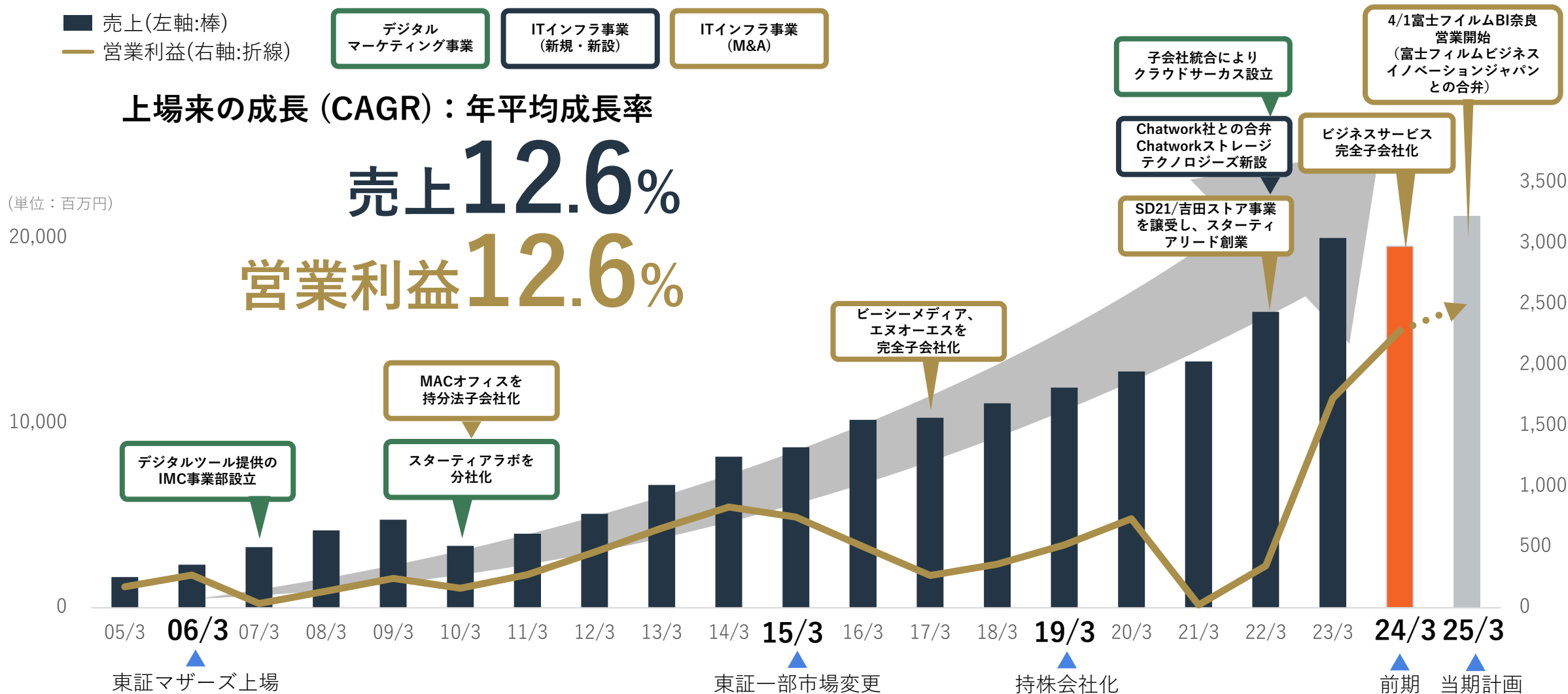
デジタルマーケティング事業

マーケティングと営業の成果を変える「Cloud CIRCUS」ツール

顧客獲得・売上拡大



売上高推移・営業利益推移





スターティアホールディングス株式会社 広報IR窓口

〒163-0919東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階

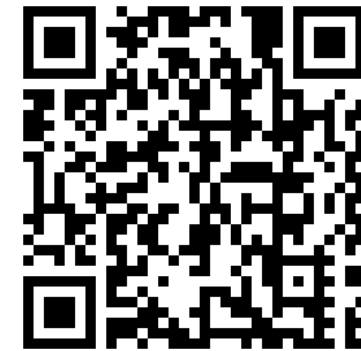
TEL : 03-5339-2109(平日9時～18時)

MAIL : ir@startiaholdings.com

IR情報ホームページ

<https://www.startiaholdings.com/ir.html>

※IRメール配信登録QRコード
ご登録いただいた皆様にニュースリリース、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。



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。