

# Business Report

2022年3月期 2021.4.1～2022.3.31

証券コード：3393

**startia**holdings

## ■ トップメッセージ

### ITを通じて 中小企業の労働生産性向上に 寄与してまいります

スターティアホールディングス株式会社  
代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者

本郷 秀之



株主の皆様には、日頃より当社グループへのご理解とともに厚いご支援を賜り心より御礼申し上げます。

我が国経済は、未だ、新型コロナウイルス感染症の終息が見えない状況に加え、米国をはじめとする先進諸国の金融緩和縮小、原油価格高騰、半導体等の供給不足、さらにはウクライナ情勢の緊迫化も重なり、経済活動の先行きが不透明な状況が続いております。

こうした事業環境のもと、日本経済の中核を担う中小企業は大きく2つの課題を抱えていると考えております。1つ目は人材不足、特にIT分野における人材不足です。2つ目はIT技術の格差です。ビジネスのファーストタッチがインターネットを通じて展開される昨今、生産性を上げているのは豊富な人材とIT技術を使いこなす大企業です。

課題を抱える中小企業がITの恩恵を受けるためのラストワンマイル、それはオフラインによる人が人から安心して得られるサービスと我々は考えます。人の手で整え、オンラインへの一步をサポートし続けるため、当社グループは、中小企業のIT分野を中心とした人材不足とIT技術格差の解消に、ITインフラ事業が「守りのDX」として最新IT機器やRPA等を提供することでコスト削減だけでなく生産性向上に寄与し、デジタルマーケティング事業は「攻めのDX」としてマーケティングツールで中小企業の売上拡大に寄与してまいります。この、守りと攻めのDXを提供できる当社グループの強みを活かし、中小企業のデジタルデバインド解消に当社グループの事業を通じて取り組むことで、今後は、既に成果を挙げているITインフラ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事業の収益化に拘り、さらなる生産性向上を推進してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社グループの中長期的成長にご期待いただくとともに、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

スターティアホールディングス株式会社

# Digital Shift to the Next

## ともに デジタルシフトの 第一歩を

日本の大部分をしめる“中小企業”こそが  
取り組めるデジタルシフトを通じ、  
地域社会、顧客、パートナー、社員および株主など  
ステークホルダーの皆様にとって輝きある未来を  
創りつつけて参ります。

中小企業の成長と経済の成長の課題となっている  
生産性の課題に取り組むことを事業の軸として  
自律的で持続的な社会創生を  
スターティアホールディングスグループは  
目指しています。

IT分野含む  
人材不足

中小企業収益  
の低下

情報セキュリティ  
リスク

デジタル社会への  
急激な変化

## 【課題に取り組む2つの事業とサービス】

### ITインフラ事業戦略 【守りのDX】

ITサービス提供による  
人材難の解消



### デジタルマーケティング 事業戦略 【攻めのDX】

マーケティングで売上拡大

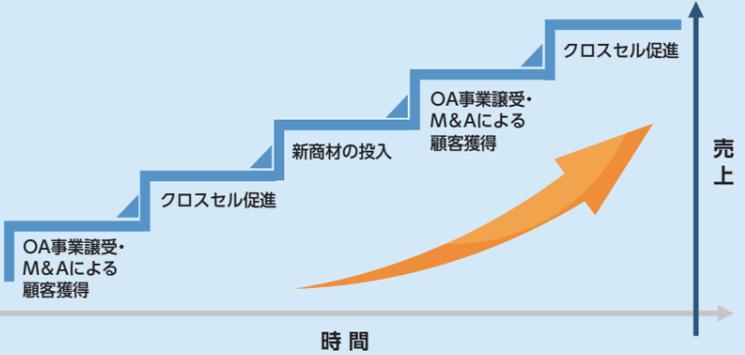


# 【2事業の成長戦略】

## ◆成長し続ける販売戦略

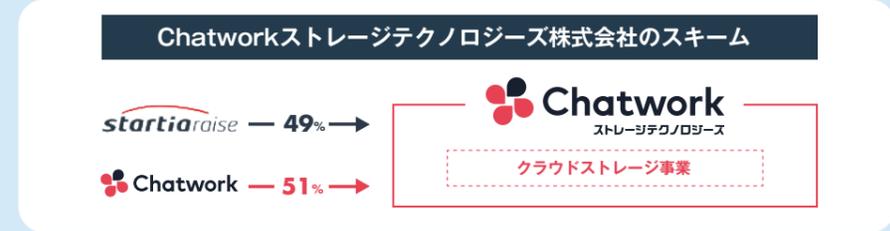
- ①1社のLTVをあげるための新規商材によるクロスセル
- ②M&Aによる顧客リード拡大

- ・新規顧客獲得に営業コストをかけない
- ・取引顧客内のクロスセルの強みを存分に生かせる
- ・複数商材導入によりチャーンレートが上がりにくい



# 【TOPICS】

- ▶ 2021.07 Chatwork株式会社(代表:山本正喜、コード:4448)とスターティアレイズ、合併会社を設立「Chatwork」と「セキュアSAMBA」の連携で効果的なデータ管理を実現



- ▶ 2021.07 RPA「RoboTANGO」、リモートで個別レクチャーする「リモレク」を7月1日(木)より提供開始
- ▶ 2022.02 サイバーセキュリティを強化する「TiFRONT」の提供開始
- ▶ 2022.04 高崎支店開設で全国拠点は22拠点へ



## ◆5つの重点戦略

### ①フリーミアム戦略

無料で使えることで、「デジタル化」に挑戦するハードルを圧倒的に下げ、中小企業・リテラシーの低い方でもトライアル出来るように。

### ②PLG×SLG戦略

PLGとSLGを組み合わせ、顧客獲得パイプラインを設けることで、商材単体でCACを抑えて顧客化しながら、組み合わせ商材で高単価な受注も狙う。  
※PLG:Product-Led Growth SLG:Sales-Led Growth

### ③プラットフォーム戦略

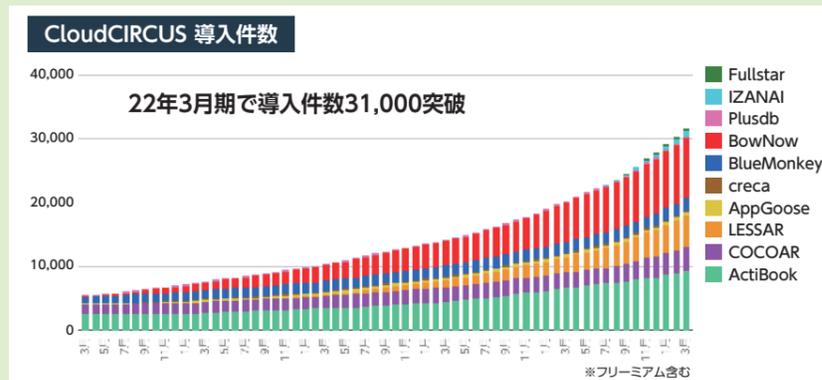
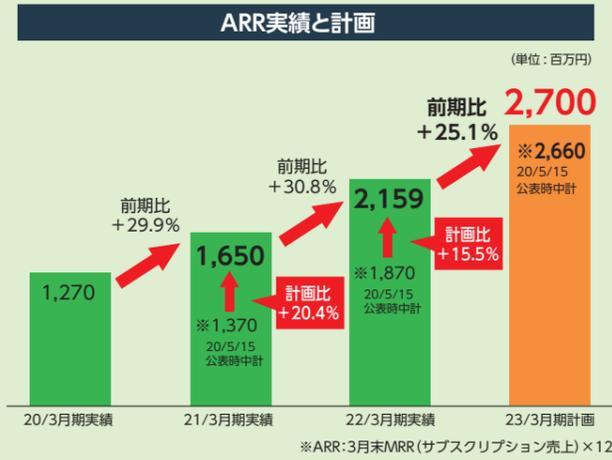
1 IDで使えるプラットフォームが使えることで、ワンクリックで気軽に様々なツールを検討・導入ができ、クロスセルが促進される。

### ④カスタマーサクセス戦略

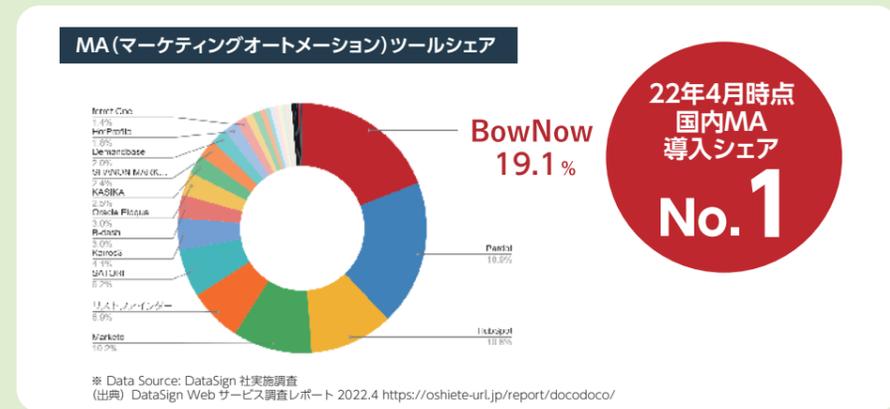
充実したカスタマーサクセス体制・プログラムによって、使いこなせないという不満と解約リスクを徹底的に下げることが出来る。

### ⑤パートナー戦略

パートナーによるチャネル拡大によって、将来顧客がニーズが高まった瞬間に、適切なクラウドサーカス商材の提案を貰える機会を広げる。



- ▶ 2021.06 チャットボット「IZANAI(イザナイ)」ローンチ
- ▶ 2021.11 ARプロモーションツール「LESSAR(レッサー)」のオプションとして3Dモデル作成のβ版リリース
- ▶ 2022.03 MAツール「BowNow(バウナウ)」企業の分析機能を拡張!
- ▶ 2022.04 カスタマーサクセスマネジメントツール「Fullstar(フルスタ)」提供開始から1年で導入500社突破!
- ▶ 2022.04 オンライン展示会サービス「CrowdBooth(クラウドブース)」サイトローンチ・プラン提供開始
- ▶ 2022.04 MAツール「BowNow」、MAツール国内シェアNo.1に



## 業績ハイライト

デジタルマーケティング関連事業におきましては、「Cloud CIRCUS」をサブスクリプションモデル(継続課金型)として提供し、顧客獲得数の増加とARR(年間経常収益)の増加に取り組んでまいりました。

また、ITインフラ関連事業におきましては、オフィスに欠かせない基幹設備から事務サポートまでIT技術を手段として顧客に「解決」を提案・提供し、顧客の事業運営をより良い方向に変化させるべく、継続した生産性向上を支援してまいりました。

その結果、売上高は16,011百万円(前期比20.2%増)となりました。

売上原価は、売上増加に伴う売上原価の増加、特に、デジタルマーケティング関連事業における開発投資に伴う製造原価の増加などにより、9,171百万円(前期比22.1%増)となりました。

販売費及び一般管理費はデジタルマーケティング関連事業にお

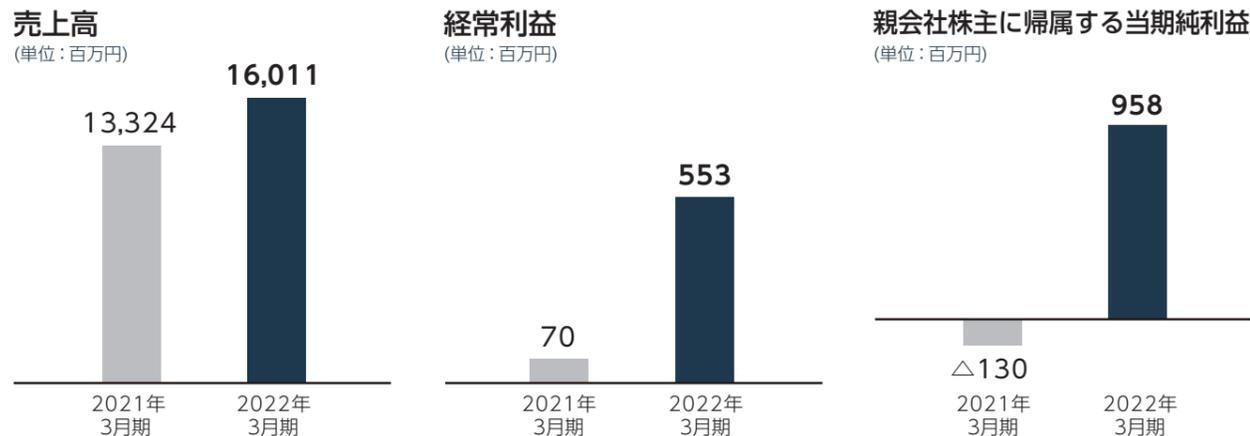
るTVCMを中心とした広告投資による費用増加と人員増加による人件費の増加、ITインフラ関連事業における人員増加による人件費の増加などにより、6,495百万円(前期比12.1%増)となりました。

その結果、営業利益は344百万円(前期は営業利益21百万円)となり、経常利益は、持分法適用関連会社の業績が好調に推移したことによる持分法による投資利益が増加したことと、出資先の投資事業組合の運用益を計上したことなどにより、553百万円(前期比687.7%増)となりました。

また、関係会社株式の一部売却と投資有価証券の一部売却などにより、特別利益760百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は、958百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失130百万円)となりました。

### 主要な指標の推移

#### 連結損益計算書



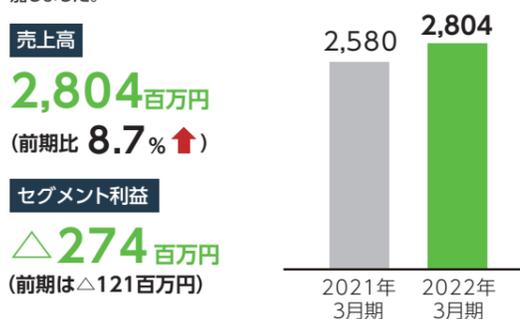
#### 連結貸借対照表



### 主なセグメント別業績

#### デジタルマーケティング関連事業

認知度向上により「Cloud CIRCUS」のクロスセルや新規受注が増加したことで、サブスクリプションモデルの売上が好調に推移したことに加え、「Cloud CIRCUS」関連の受託開発の受注やWeb制作も増加し、フロー型の売上も増加しました。



#### ITインフラ関連事業

事業譲受によりスターティアリード株式会社が顧客拡大と売上拡大に寄与したこと、また、マーケティング部門を主体とした顧客データの整理、分析を行い主要商材の積み重ねの推進により、当事業の主力商材であるMFP(複合機)、ネットワーク機器の販売が堅調に推移しました。



## 会社情報 / 株式情報

### 会社概要 (2022年3月31日現在)

商号	スターティアホールディングス株式会社 (英文名称: Startia Holdings, Inc.)
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
事業内容	グループ会社の経営管理等
設立	1996年2月21日
	2018年4月1日「スターティア株式会社」より商号変更
資本金	824,315千円
従業員数(連結)	872名
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 3393)

### 主なグループ企業一覧 (2022年3月31日現在)

#### 連結子会社 9社

スターティア株式会社/スターティアレイズ株式会社  
クラウドサーカス株式会社/スターティアウィル株式会社  
C-desgin株式会社/Startia Asia Pte.Ltd.  
ピーシーメディア株式会社/株式会社エヌオーエス  
スターティアリード株式会社

#### 持分法適用関連会社 3社

Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社/株式会社MACオフィス  
株式会社アーバンプラン

### 役員 (2022年6月23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
取締役 兼 グループ常務執行役員(デジタルマーケティング事業管掌)	北村 健一
取締役 兼 グループ執行役員(ファイナンス管掌)	植松 崇夫
社外取締役	鈴木 良之
社外取締役	森 学
社外取締役	古市 優子
常勤監査役	源内 悟
社外監査役	荒井 道夫
社外監査役	郷農 潤子
監査役	松永 晁太

### 株式の状況 (2022年3月31日現在)

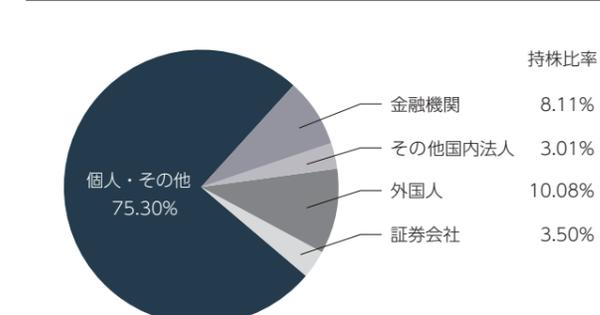
発行可能株式総数	35,200,000株
発行済株式総数	10,240,400株
株主数	3,083名

### 大株主の状況 (2022年3月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率
本郷 秀之	2,949,600	32.57%
財賀 明	499,600	5.52%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	446,200	4.93%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	410,400	4.53%
スターティアホールディングス従業員持株会	359,841	3.97%
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	326,600	3.61%
古川 征且	272,600	3.01%
上田八木短資株式会社	268,400	2.96%
源内 悟	246,400	2.72%
MSCO CUSTOMER SECURITIES	225,344	2.49%

(注)上記のほか当社所有の自己株式1,185,119株があります。なお、「株式給付信託(BBT・JESOP)」の信託財産として、株式会社日本カストディ銀行(信託E口)が所有する株主名簿上の当社株式326,600株については、自己株式には含めておりません。

### 株主分布状況 (2022年3月31日現在)



### IRサイトのご案内

さらに詳しいIR情報は  
当社のWebサイトからご覧いただけます。

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



### IRメール配信のご案内

登録いただいた皆様へプレスリリース、決算情報など、IRに関する新着情報をメールにてお届けしています(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ください。

【ご登録はこちらから】

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



### 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@startiaholdings.com](mailto:ir@startiaholdings.com) IR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>

### 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
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 〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
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 <a href="https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html">https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html</a>

