

Business Report

2021年3月期 | 2020.4.1~2021.3.31

スターティアホールディングス株式会社



■ トップメッセージ

引き続きサブスクリプションモデルに 経営資源を集中し、中長期的な 拡大成長を目指してまいります

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。

また、世界的な新型コロナウイルス感染症拡大により、亡くなられた皆様にお悔やみを申し上げると共に、健康で安心な生活の維持に尽力されているすべての方々に感謝申し上げます。

前期は新型コロナウイルス感染症の拡大による緊急事態宣言下での方針や対応を判断し、未曾有の一年となりました。そして、コロナ禍で顕在化された「デジタルデバイド」。所謂、情報通信技術を利用できる者、できない者の格差です。特に、コロナ禍前からデジタル化を進めていた企業においては緊急事態宣言下でも比較的スムーズにテレワークへ移行ができ、デジタル化を進めていなかった企業はITツールの導入、ワークフローなどデジタル化させるための環境整備に追われることになり、現代社会の問題が浮き彫りになった期でもありました。

こうしたなか、当社グループでは5か年の中期経営計画「NEXT'S 2025」の2年目を迎え、デジタルマーケティング事業においては、更なる開発と広告を中心に積極的な投資を進め、SaaSツール「Cloud CIRCUS」の機能拡充とブランディング強化に引き続き注力してまいります。

また、ITインフラ事業は、顧客への情報通信機器の販売・施工・保守並びにオフィスワーク業務自動化のRPAの導入など、顧客の働き方改革やアフターコロナ、ウィズコロナにおけるIT機器・サービスを活用した経営環境整備に一層寄与してまいります。

刻々と変化する社会への対応を厭わず、事業を通じて企業におけるデジタルデバイドを埋めるべくデジタルシフト支援に継続的に取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社事業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。

代表の本郷の動画メッセージがARで簡単にご覧頂けます。

STEP1
スマートフォンのカメラでQRコードを読み取りWebカメラを立ち上げる。または、以下URLをご入力いただき、Webカメラを立ち上げる。

STEP2
Webカメラを上部の本郷の写真にかざす。動画を観てみてください。

<https://www.less-ar.com/504a3a37-de0a-4448-9898-3d415909584c>

LESSAR
スターティアラボ社のLESSARの技術を利用しております

自動化のRPAの導入など、顧客の働き方改革やアフターコロナ、ウィズコロナにおけるIT機器・サービスを活用した経営環境整備に一層寄与してまいります。

刻々と変化する社会への対応を厭わず、事業を通じて企業におけるデジタルデバイドを埋めるべくデジタルシフト支援に継続的に取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社事業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。

ESG Topics

首里城の復興支援プロジェクトに賛同、 『首里城の観光ARアプリ』開発に向けAR技術を提供

スターティアラボ(株)は、首里城の復興支援を目的としたプロジェクト「SUPPORT Shurijo みんなで見守る首里城復興プロジェクト」に賛同し、『首里城の観光ARアプリ』開発に必要なAR技術を提供しました。本アプリには、現地で跡地に3D首里城を表示し、記念撮影ができる機能や、自宅で首里城のバーチャル体験ができる機能を搭載します。更に、首里城の火災と新型コロナウイルス感染症による自粛で打撃を受けている沖縄の観光産業をサポートする仕組みも構築し、アプリを通じて首里城復興や美術品修復への寄付、支援品の購入、復興状況の確認など、全国から首里城の復興を継続的に見守り続ける環境を整える機能も予定しています。



民間発行パートナーシップ証明書を受け入れ、 多様な家族形態が当たり前になる社会へ

家族という概念が多様化し、従来の「夫婦」「親子」「家族」に当てはまらない新しい家族の形態が可視化する一方、パートナーシップ制度を享受するには、居住者に限られるなどの課題が依然としてあります。当社としては、社会の公器としての責任と、多様な価値観を持つ従業員がいてこそ、優れた事業の創出と傑出した人材の輩出ができると考えます。そこで当社は、現在、法的には婚姻関係と認められない多様な家族形態の方々が、居住地域に制限されることなく家族関係を証明することができるよう、一般社団法人Famieeが発行する「パートナーシップ証明書」を受け入れ、慶弔をはじめとする福利厚生や社内の諸手続きに利用できるようにしました。



次世代育成、「公益財団法人ほしのわ」を通じて 学生が抱く夢の実現を

2018年に当社が設立し、2019年12月に公益認定を受けた奨学金財団「ほしのわ」は、熊本県内の学校で工学・情報学に関する分野について学んでいる学生に対して、返済不要の奨学金を支給し、社会に貢献できる有用な人材の育成に寄与することを目的としています。当社をはじめとした多くの方からの寄附により、2019年度10名、2020年度11名、2021年度12名と、毎年採用人数を増やすことができます。また、2021年3月にはオンラインも併用し、奨学生と財団役員、熊本県内の経営者との交流会を行いました。定期的に交流できる場を設け、奨学金の支給に留まらず学生生活を支援できる団体を目指しています。



新型コロナウイルス感染症対策でテレワークを推進する 企業へ、自社開発ツールの無償提供

- ウェブAR「LESSAR」(レッサー)
既存の企業ロゴにかざすとARにてソーシャルディスタンスロゴが表示される仕組み「ARソーシャルディスタンス」を期間限定で無償提供
- 電子ブック制作「ActiBook One」
フリープランで提供している容量を期間限定で50MBから500MBへ増量して提供
- クラウドストレージ「セキュアSAMBA」
期間限定で無償提供



TOPICS

デジタルマーケティング事業



NEW

「Cloud CIRCUS」 ID 統合・連携強化

2021年5月20日から、10商材のSaaSツールで異なっていたIDを統合し、ひとつのSaaSプラットフォームとして連携を強化して提供を開始いたしました。



BowNow

MA (マーケティングオートメーション)
導入実績: 6,000社以上

2020年5月末で4,000社、2020年12月末で5,000社、2021年3月末には6,000社へ導入スピードが加速！
デジタルシフトの推進や、コロナ禍の影響でテレワークの普及が進み、顧客開拓におけるマーケティング活動を効率化・自動化するニーズが高まりました。



指原莉乃さん出演、「Cloud CIRCUS」の TVCMをARでご覧いただけます

スターティアラボは、SaaS総称サービス「Cloud CIRCUS」のTVCMを放映しています。CMでは、サーカス団の団長に扮した指原莉乃さんがアイコンとなる動物達を率いて、耳に残る歌とユニークなダンスでCloud CIRCUSを紹介しています。本ページでは、LESSAR (スターティアラボのWebAR) の技術を活用し、CMが閲覧できるように設定しています。是非ご覧くださいませ。



CM動画をARで再生してみてください

- 1 右のQRコードをスマートフォンのカメラで読み取ります
- 2 LESSAR(Web AR)が立ち上がります
- 3 上の「指原莉乃さんの写真」にかざしてください
- 4 CM動画が再生します



スターティアラボ株式会社とMtime株式会社が合併し、 「クラウドサーカス株式会社」となります。

2021年7月1日付で当社の連結子会社であるスターティアラボ(株)とMtime(株)が合併し、社名を「クラウドサーカス株式会社」に変更致します。
両社の経営資源を有効活用し、市場環境の変化や多様化する顧客ニーズへの対応力をより高める体制を構築することを目的とし、SaaSツール「Cloud CIRCUS」と同一呼称にすることでブランディング強化にも繋げてまいります。

ARからMAまで、驚くほど簡単にマーケティング活動を楽しく、そして楽にしてくれる。 それがデジタルマーケティングツールの「Cloud CIRCUS」。

5つの課題領域「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」にアプローチすることで「顧客を増やす」を実現するSaaSツール群の総称ブランドです。

NEW



IZANAI (イザナイ)

チャットボット

2021年6月7日からチャットボットサービス「IZANAI(イザナイ)」サイトのローンチ、フリープランの提供開始。
「IZANAI」は、顧客転換率(CVR)が上がるチャットボットです。Webサイトに訪れるユーザーに対して、最適なコミュニケーションを導き、顧客体験価値(CX)を向上させ、新規集客の効率を最大化します。

導入実績: 2,400社以上
COCOARアプリの
ダウンロード数280万突破



COCOAR

ARアプリ



LESSAR

ウェブAR

NEW



Fullstar (フルスタ)

CSM(カスタマーサクセスマネジメント)

リピート・解約防止ツール

カスタマーサクセスマネジメントシステム(以下、CSM)「Fullstar(フルスタ)」を2021年4月12日より提供開始。
「Fullstar」は、SaaSツールの管理画面に設置し、顧客の状況を把握することで解約防止やアップセルの活動を行い、LTV(顧客生涯価値)を最大化させるCSMです。カスタマーサクセスの立ち上げや、少人数でカスタマーサクセスを実施しているSaaSベンダーでも簡単に使いこなせることをコンセプトに、シンプルに設計し、フリープランから提供します。

導入実績: 6,700社以上
70以上の業種・用途で活用
250万ダウンロード実績



ActiBook

電子ブック・動画共有



BlueMonkey

導入実績: 1,700社以上

CMS&オウンドメディア構築



AppGoose

アプリ運用



Plusdb

データベース構築



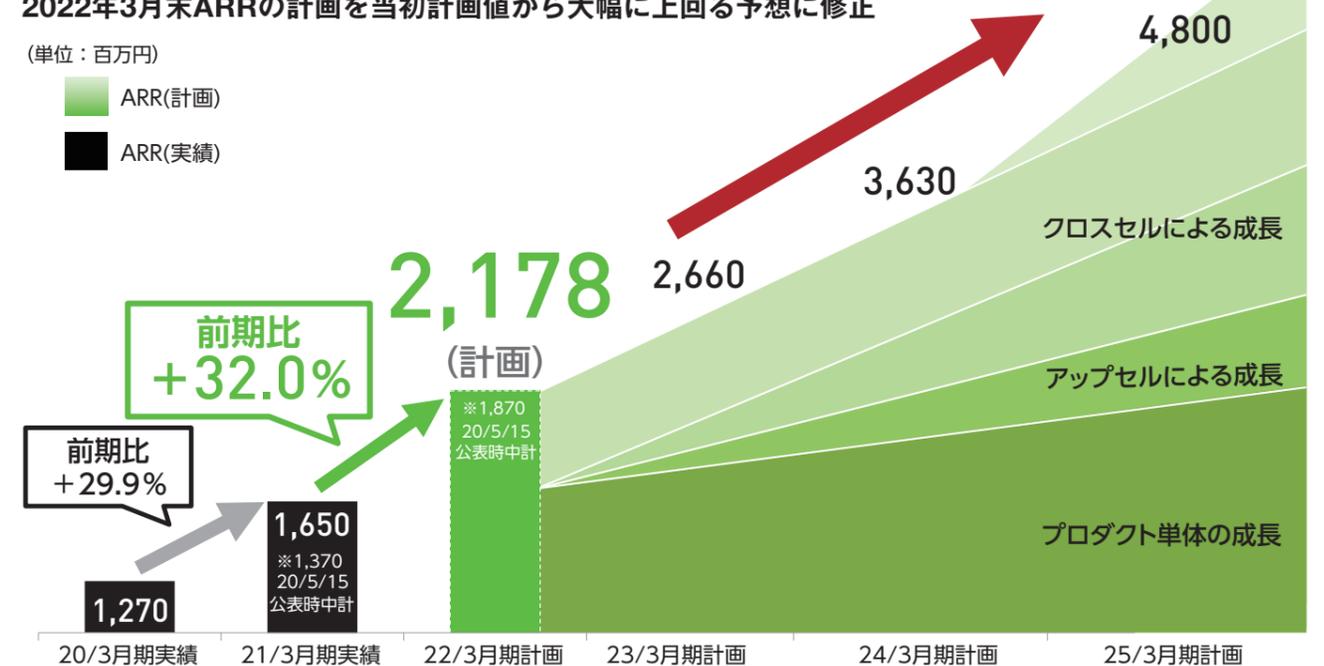
creca

スマホ用LP

デジタルマーケティング事業 ARRの推移 Cloud CIRCUSのプロジェクトによるクロスセルで成長を実現 2022年3月末ARRの計画を当初計画値から大幅に上回る予想に修正

(単位: 百万円)

- ARR(計画)
- ARR(実績)



2021年3月期実績

| ARR | ライセンス数 | クロスセル社数 | ARPU |
|------------------------------|------------------|--------------------|--------------|
| 16,5 億円 | 4,775 件 | 747 社 | 40 千円 |
| 前期比 +29.9% | 前期比 +8.8% | 前期比 +23.7% | 前期比 +21.2% |
| ※ARR: 3月末MRR(サブスクリプション売上)×12 | ライセンス数: 契約ライセンス数 | クロスセル社数: 2商材以上契約社数 | ARPU: 顧客平均単価 |

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

デジタルマーケティング事業

アジアへの
事業展開へ

圧倒的
シェア
No.1へ

2.5万社超の
中小・中堅企業
顧客基盤

ITインフラ事業

2,580
百万円

売上高
13,324
百万円

10,641
百万円

※2021年度実績

5ヶ年中期経営計画「NEXT'S 2025」の進捗についてご説明いたします。

当社グループは、2021年3月期から2025年3月期までの5か年を対象とした中期経営計画「NEXT'S 2025」を推進しております。

特に、デジタルマーケティング関連事業では、2020年4月よりビジネスモデルをサブスクリプションモデル(継続課金型)としてSaaS型へ大きく舵を切り、これまでの高単価フロー型サービスには手が出せなかった顧客への導入ハードルを下げることで、顧客獲得数とクロスセル(重ね売り)の増加に繋げ、計画以上のARR(年間経常収益)を積み上げることができ、好調なスタートを切ることができました。中期経営計画2年目の足元においても、ARRの増加を遂げるべく、更なる開発とマーケティングへの積極投資を実行してまいります。

また、ITインフラ関連事業では、中小・中堅企業の顧客基盤と強固なリレーションシップを図り、オフィスには欠かすことのできない基幹設備・事務サポートにおけるIT技術を顧客に提案・提供し、

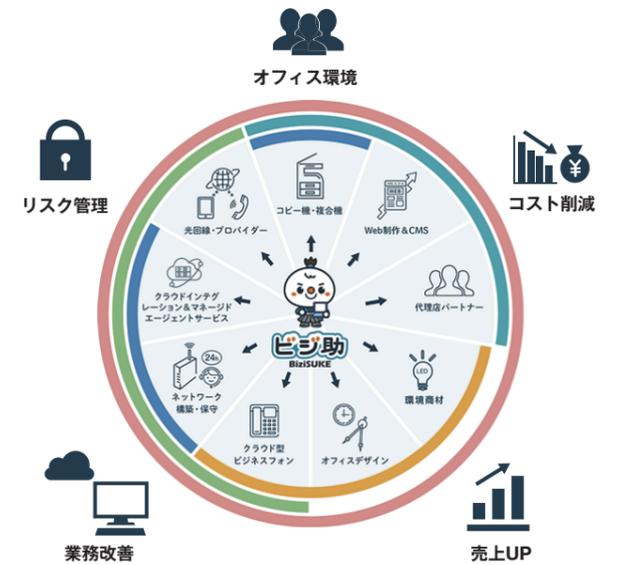
顧客の事業運営を一層良い方向に変化させるべく、継続的な生産性向上を支援してまいりました。2021年3月期はコロナ禍の影響を受けつつも、ストック契約社数、複数商材取引社数が増加し、ストック売上高を積み上げることができました。2022年3月期は、2020年4月の仙台支店開設に続き、2021年4月に麹町オフィスと熊本支店を開設し、更なるエリアと商材の拡大により安定収益の確保に繋げてまいります。また、ITインフラ関連事業の顧客にデジタルマーケティング関連事業の製品・サービスのクロスセルにより事業シナジーを創出してまいります。

最終年度2025年3月期におけるデジタルマーケティング関連事業のARRは48億円と高い目標を掲げていますが、時代の追い風だけでなく、さらなるCMの投下も予定しておりますので、掲げている目標を達成できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

ITインフラ事業

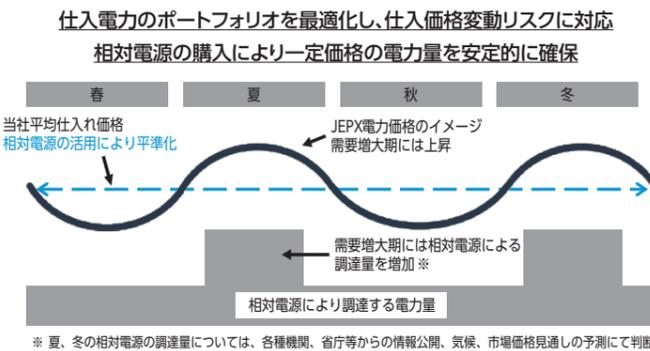
IT機器・サービスの高性能・低価格化から中小企業がこれらを活用し、自社の売上や生産性向上に役立てられる環境が整ってまいりました。しかし、中小企業では人的制約からIT部門・専任者を確保できないケースが多くこれら技術革新の恩恵を十分に活用できていません。

そのため、当社グループは、常に顧客の目線に立ち、「頼りになる、頼もしい味方」として、継続的に中小企業の実業性向上を支援するとともに、新規出店とM&Aによる顧客基盤の譲受やアライアンスのさらなる推進によりオーガニック成長を遂げてまいります。



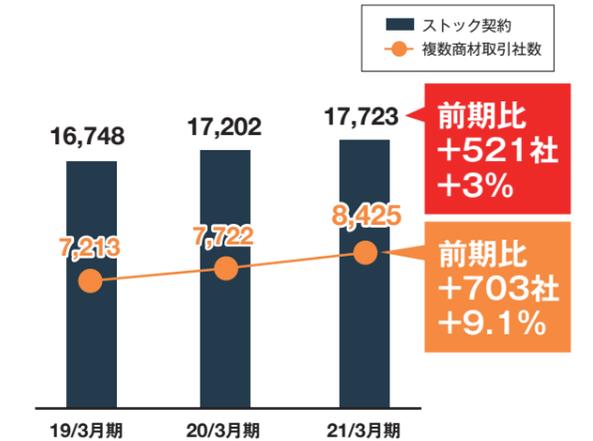
■ Biz助でんき

前期、異例の電力取引価格高騰による電力調達コストが増加。今後は対策をより万全にしてリスク対応を一層進めます。



■ スtock契約・複数商材取引社数

コロナ禍の中でも堅調に推移



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

■ 売上・営業利益計画



TOPICS

新会社設立と新規支店開設により、サービスとエリアの拡大により収益規模を拡大



業績ハイライト

デジタルマーケティング事業は、SaaSツール群「Cloud CIRCUS」の受注が好調に推移し、ARR(年間経常収益)が当初計画から大きく上振れいたしました。一方、ITインフラ事業では、生産性向上支援としてIT機器・サービスの提供を行ってまいりましたが、上期コロナ禍の影響を受け、特にフロー売上が苦戦いたしました。また、CVC事業において投資先1社の全株を売却した為、計画を上回る売上となりました。

その結果、売上高は13,324百万円(前期比4.3%増)となりました。売上原価は、主に売上増加による売上原価の増加に加え、デジタルマーケティング事業における積極的な開発投資による製造原価の増加、ITインフラ事業における電力調達コストの増加により7,508百万円となりました。

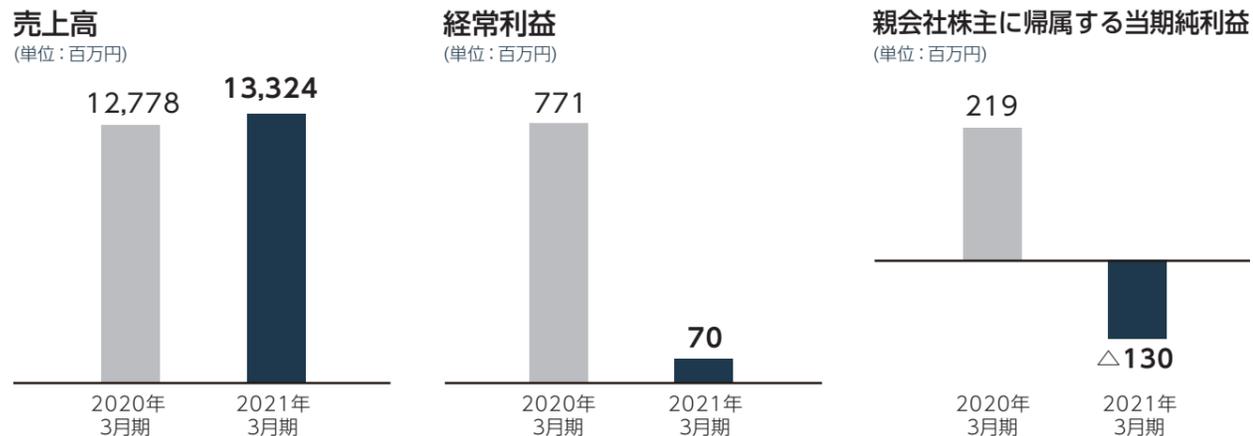
販売費及び一般管理費は、当社グループ初のTVCM配信に加え、初の自社カンファレンスを開催するなど、積極的なプロモーション活動への投資と新拠点開設と人員採用増加に伴う人件費の増加などにより5,794百万円となりました。

その結果、営業利益は21百万円(前期比97.0%減)となり、経常利益は受取配当金、助成金収入などにより70百万円(前期比90.9%減)となりました。

また、投資有価証券の売却による特別利益計上の一方で、投資有価証券評価損及び関係会社株式売却損を特別損失として計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損失は130百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純利益219百万円)となりました。

主要な指標の推移

連結損益計算書



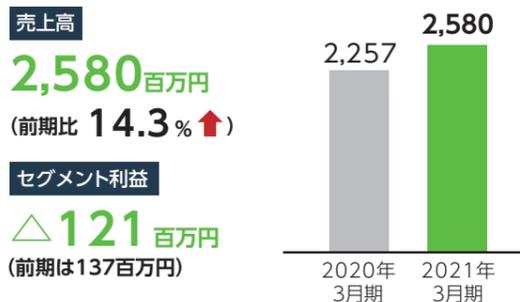
連結貸借対照表



主なセグメント別業績

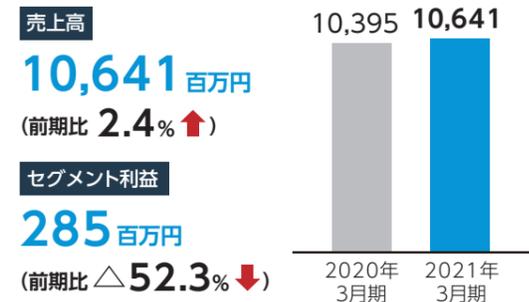
デジタルマーケティング関連事業

アフターコロナにおける企業のデジタル化ニーズが後押しし、SaaSツール群「Cloud CIRCUS」のクロスセルと新規受注が増加し、サブスクリプション(継続課金)の売上、利益が好調に推移したことに加え、Cloud CIRCUS関連の受託開発によるフロー型の売上、利益も増加しました。



ITインフラ関連事業

新型コロナウイルス感染症拡大により上期は苦戦しましたが、徐々に顧客の営業活動の回復の兆しが見え始め、下期売上が回復しました。しかし、2020年12月下旬から2021年1月にかけて日本卸電力取引所において電力取引価格が高騰したことで、電力調達コストが増加し、売上総利益が減少しました。



会社情報 / 株式情報

会社概要 (2021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) | 690名 |
| 上場取引所 | 東京証券取引所 市場第一部 (証券コード: 3393) |

主なグループ企業一覧 (2021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
スターティアラボ株式会社/Mtame株式会社
スターティアウィル株式会社/C-design株式会社
Startia Asia Pte.Ltd./ビーシーメディア株式会社
株式会社エヌオーエス

※スターティアラボ株式会社とMtame株式会社は、2021年7月1日をもって合併し、クラウドサーカス株式会社に社名変更致します。

持分法適用関連会社 2社

株式会社MACオフィス/株式会社アーバンプラン

役員 (2021年6月25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 暁太 |

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にプレスリリース、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 IR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>

株式の状況 (2021年3月31日現在)

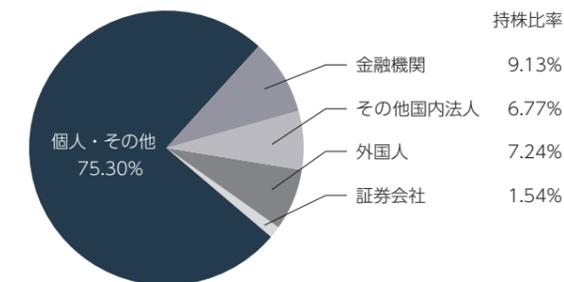
| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 35,200,000株 |
| 発行済株式総数 | 10,240,400株 |
| 株主数 | 2,876名 |

大株主の状況 (2021年3月31日現在)

| 株主名 | 所有株式数(株) | 持株比率 |
|--|-----------|--------|
| 本郷 秀之 | 4,134,600 | 40.38% |
| 光通信株式会社 | 678,200 | 6.62% |
| 財賀 明 | 499,600 | 4.88% |
| JPMRE NOMURA INTERNATIONAL PLC 1 COLL EQUITY | 494,600 | 4.83% |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託E口) | 355,500 | 3.47% |
| スターティアホールディングス従業員持株会 | 334,892 | 3.27% |
| 古川 征且 | 272,600 | 2.66% |
| 源内 悟 | 246,400 | 2.41% |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 219,900 | 2.15% |
| 引字 圭祐 | 155,800 | 1.52% |

(注)1.当社は自己株式82株を保有しておりますが、持株比率は自己株式を控除して計算しております。
2.自己株式数には、「株式給付信託(BBT-J-ESOP)」及び「株式給付信託(従業員持株会処分型)」にかかる信託口が保有する株式は含まれておりません。

株主分布状況 (2021年3月31日現在)



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 https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html |

