



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
(東証一部 3393)

IRTV

2021年 10月①

AGENDA

1. 2022年3月期 第1四半期 決算事業報告

売上高

34.3 億円 （ 全社ストック売上 16 億円 ）

前年同期比 +24.5%

営業利益

△ **0.3** 億円

前年同期比 -

親会社株主に帰属する四半期純利益

△ **0.3** 億円

前年同期比 -

売上CAGR

24.5 %

※2021年3月期1Q~2022年3月期1Q

時価総額

175 億円 （ 2021年3月末 127 億円 ）

※2021年6月末終値ベース

前期末比 +37.2%

ROE

—

※四半期純利益マイナスのため

売上： デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに順調に進捗

営業利益： デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに人件費が圧縮され、営業利益が好調に推移

(単位：百万円)	上期計画	1Q実績	進捗率(%)	通期計画
売上高	7,117	3,433	48.2%	14,750
営業利益	△200	△39	+160 ※	150

※計画、実績ともにマイナスのため、差異を記載

■売上

デジタルマーケティング事業： SaaSにおけるフローの売上で一部、期ズレの影響が出ているものの、サブスクの売上（MRR）が堅調に積み上がり、今後も順調に推移する見込み

ITインフラ事業： 一部の商材において乖離があるものの、和歌山コールセンターやカスタマーサクセス部門と営業との連携強化の効果が現れ、全体的には計画通りに推移

■営業利益

デジタルマーケティング事業： 採用が予定よりも遅れている影響による人件費圧縮と、CM配信が2Qにまたがる影響で広告費が四半期ずれになり、結果、1Q販管費が圧縮し、営業利益が改善。

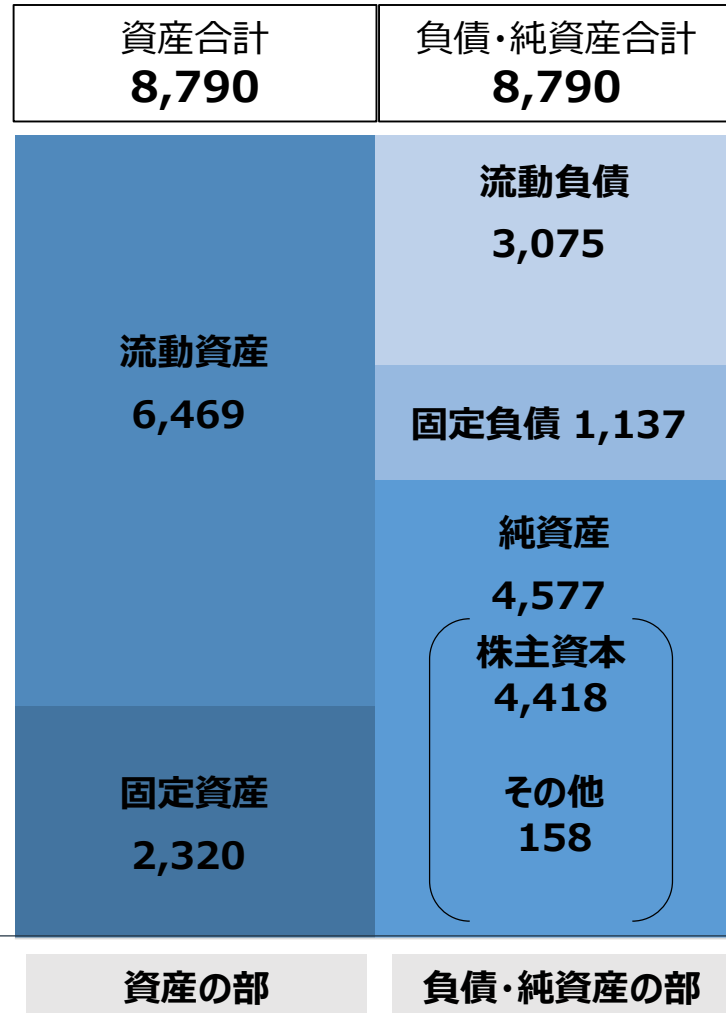
ITインフラ事業： 退職者の影響で人件費が圧縮され、営業利益が好調に推移。

2022年3月期 1Q PLサマリー（前年同期比較）

（単位：百万円）	2022年3月期 1Q	2021年3月期 1Q	増減	前年同期比
売上高	3,433	2,758	+674	+24.5%
売上総利益	1,505	1,160	+344	+29.7%
営業利益	△ 39	△143	+104	—
経常利益	10	△132	+143	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 34	△100	+65	—

2022年3月期 1Q BSサマリー

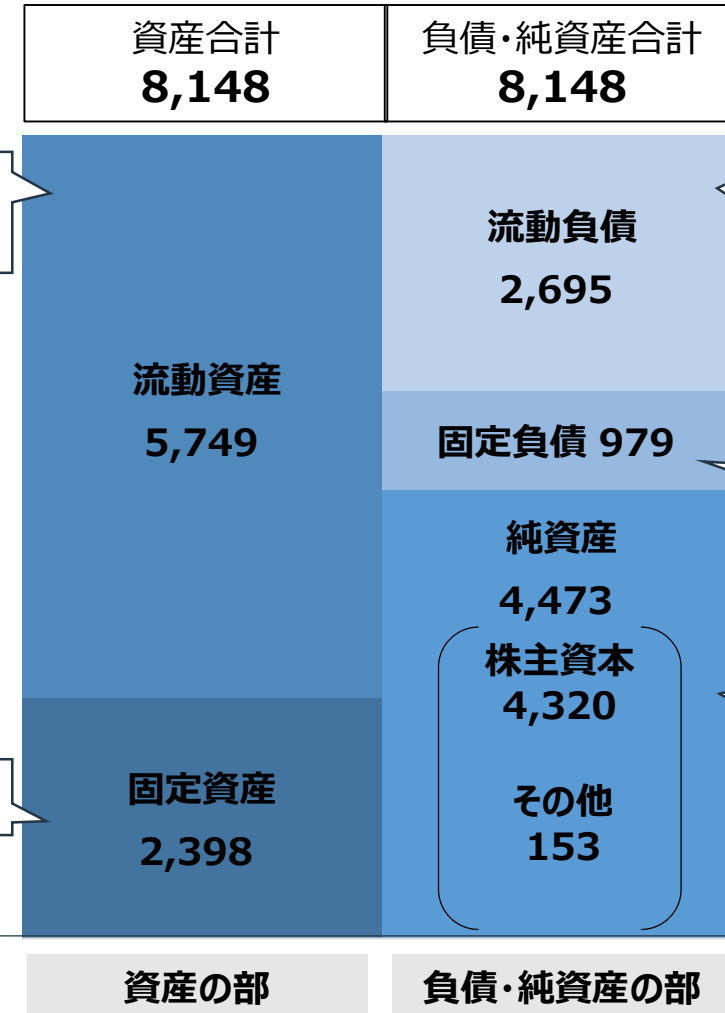
【2021年3月末】



現金及び預金：214百万円減少
 その他（流動資産）：719百万円減少

ソフトウェア：70百万円増加

【2021年6月末】



(単位：百万円)

買掛金：167百万円減少
 1年内返済予定の長期借入金：
 68百万円減少
 賞与引当金：84百万円減少

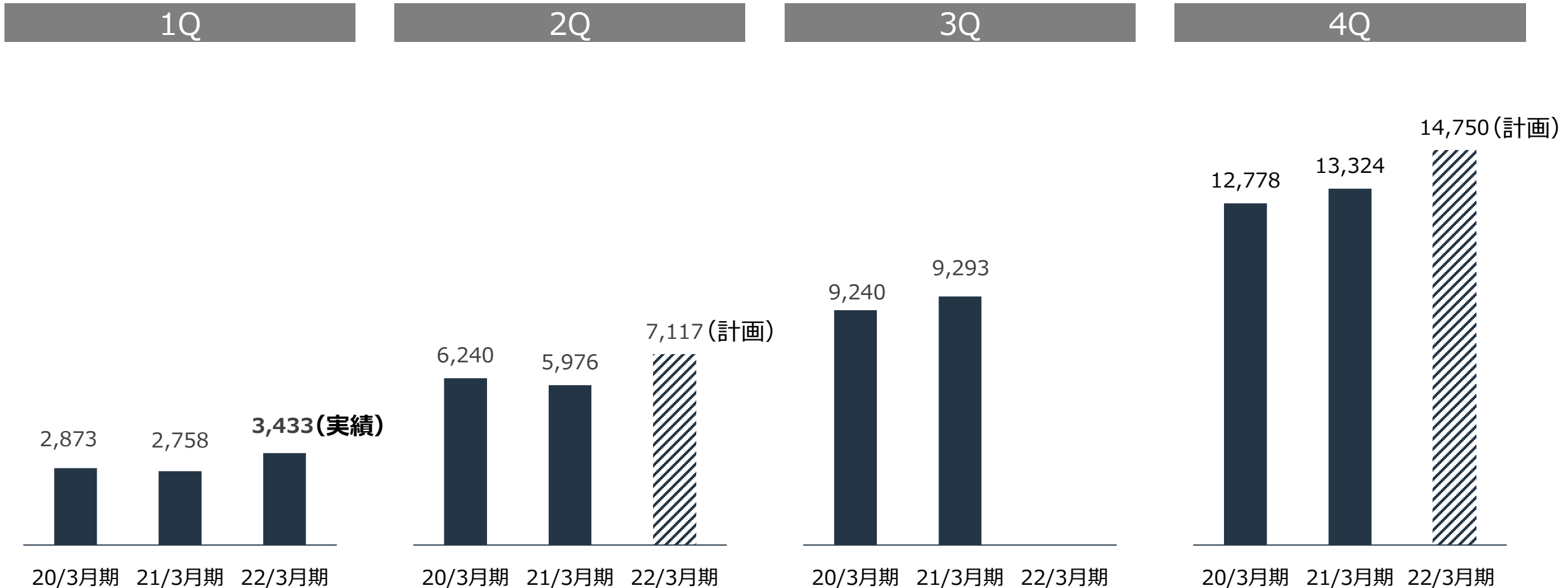
長期借入金：162百万円減少

その他有価証券評価差額金：
 4百万円減少
 利益剰余金：106百万円減少

四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに通期計画達成に向けて順調な滑り出し

(単位：百万円)

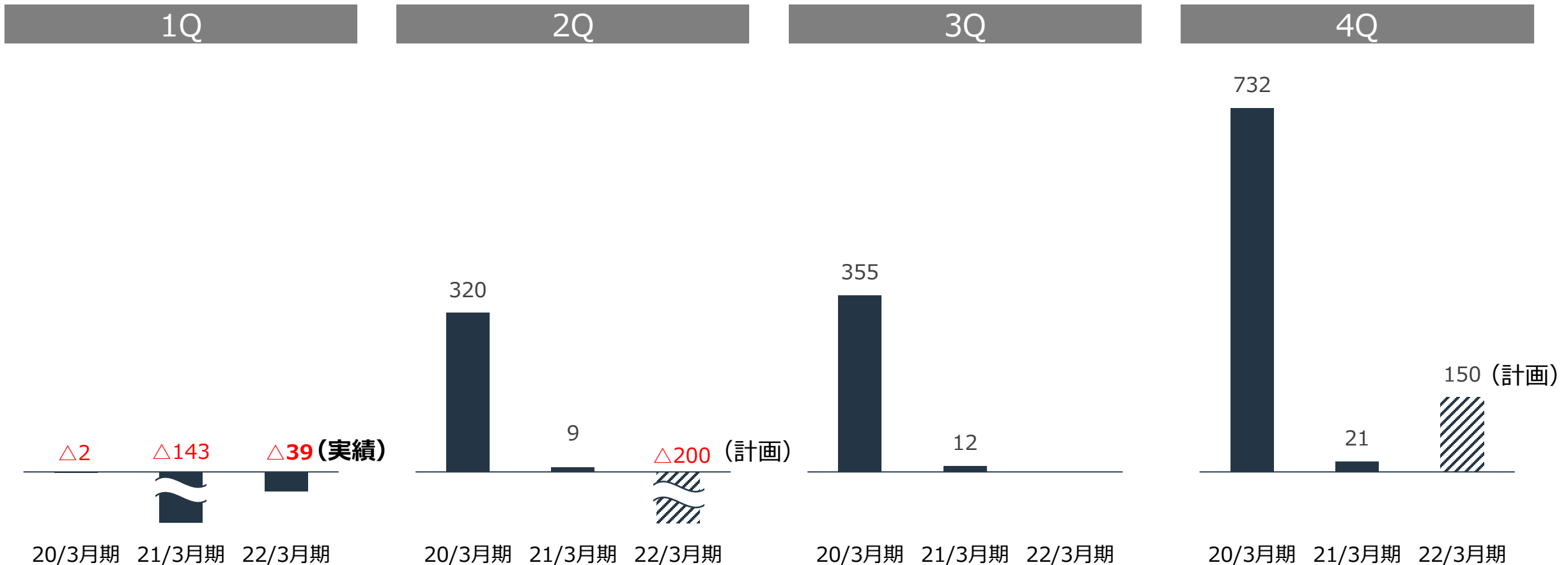


※22/3月期 3Qの計画は公表しておりません。

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を中心に積極的な投資を継続

(単位：百万円)



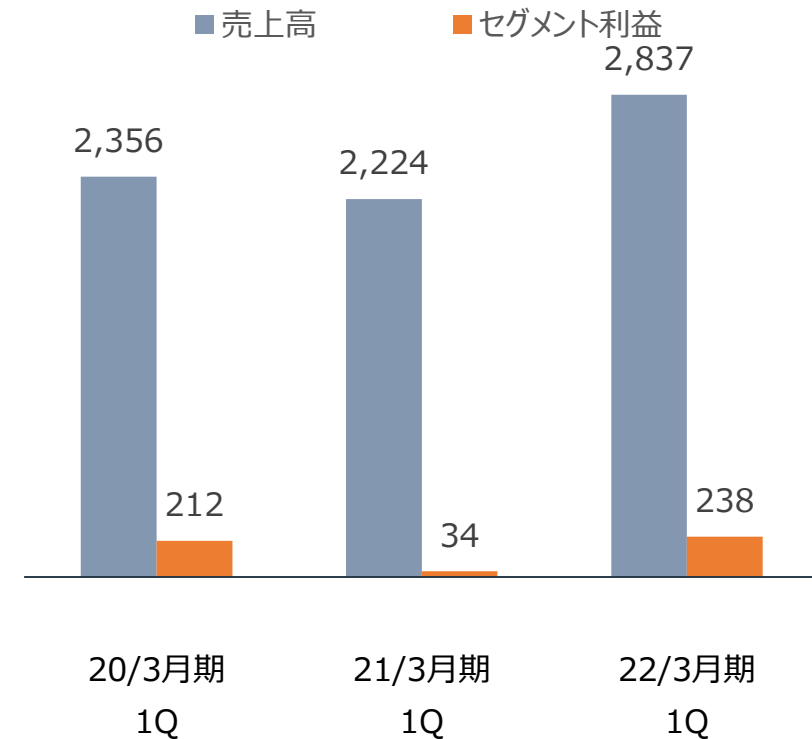
※22/3月期 3Qの計画は公表しておりません。

セグメント別概況

売上： 和歌山コールセンターやカスタマーサクセス部門と営業との連携強化により、前期よりも大幅に回復
 営業利益： 退職の影響により人件費が圧縮し、前期差異+228百万円

(単位：百万円)	22/3月期 1Q	21/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	2,837	2,224	+612	+27.6
ストック売上	1,236	986	+250	+28.0
フロー売上	1,600	1,238	+362	+29.2
セグメント利益	73	△154	+228	—
本社経費等負担額	△164	△189	△25	—
負担額控除前 セグメント利益	238	34	+203	+580.6

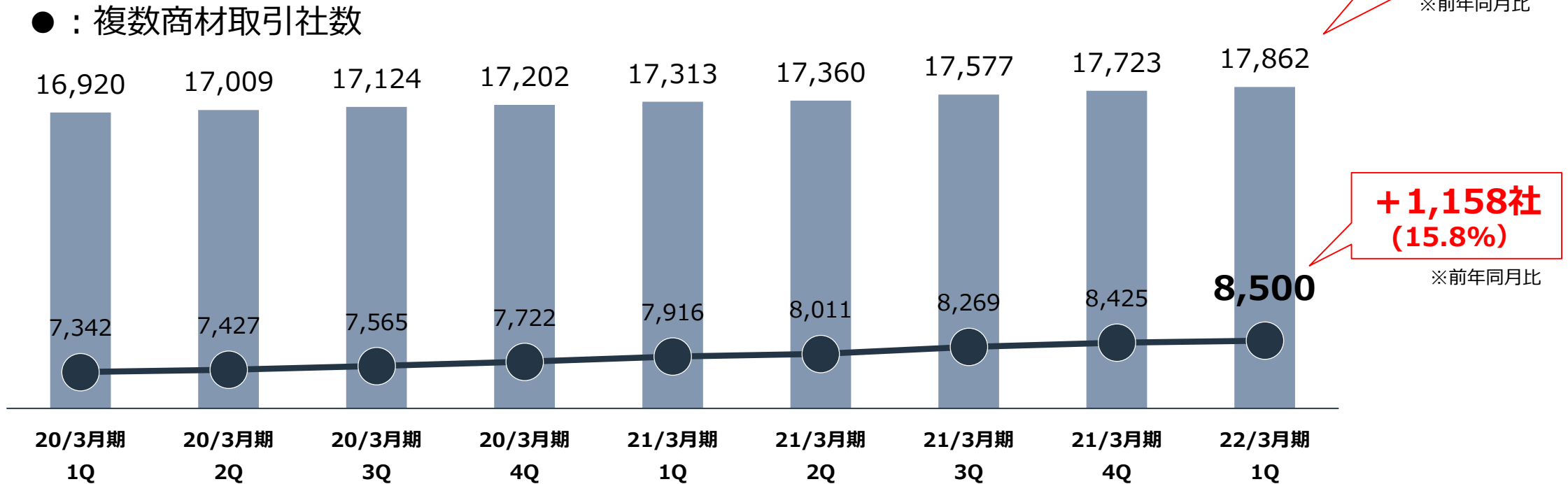
四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

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堅調に増加
複数商材取引社数割合 47.6%

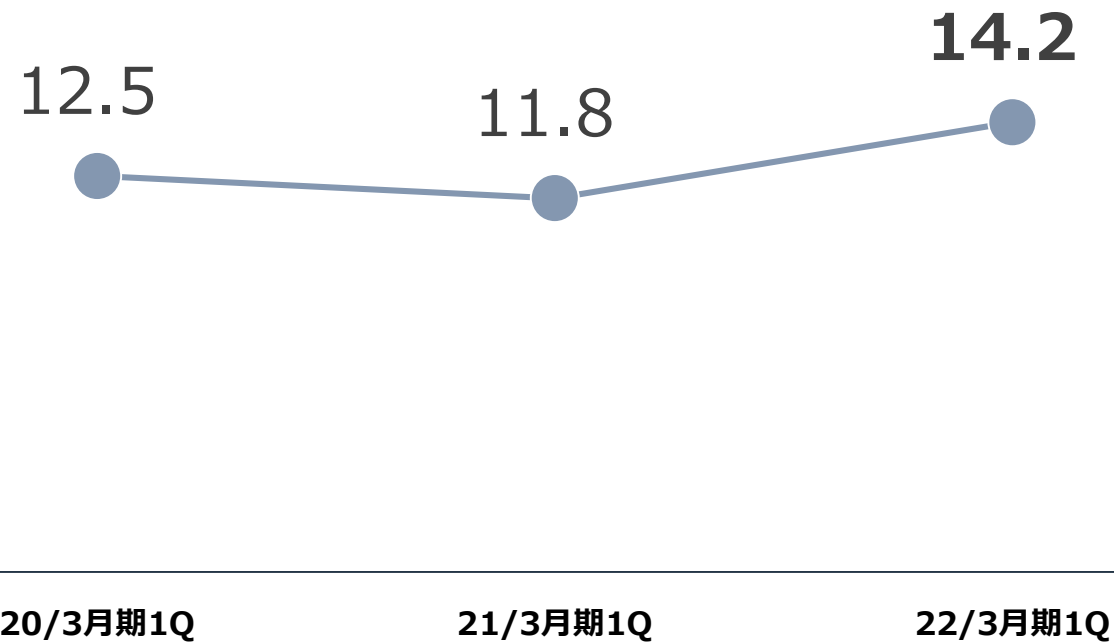


※四半期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

営業1人あたり売上高

新型コロナウイルス感染症拡大前の水準超え
営業一人あたりの売上高は増加

(単位：百万円)



売上高累計 / 平均人員数※

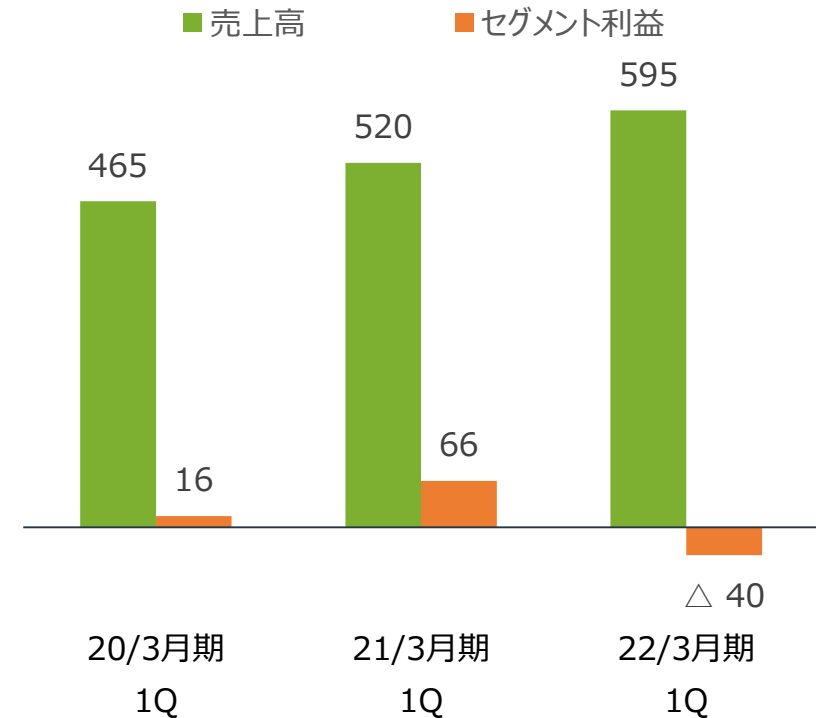
※四半期の合計人員の平均

売上： SaaSサブスクリプションの売上においてクロスセルが順調に推移

セグメント利益： 広告宣伝費、開発を前期より加速させている影響で前期差異△98百万円

(単位：百万円)	22/3月期 1Q	21/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	595	520	+74	+14.4
ストック売上	452	364	+89	+24.5
フロー売上	143	156	△14	—
セグメント利益	△87	10	△98	—
本社経費等負担額	△47	△56	+8	—
負担額控除前 セグメント利益	△40	66	△107	—

(単位：百万円) **四半期業績比較**



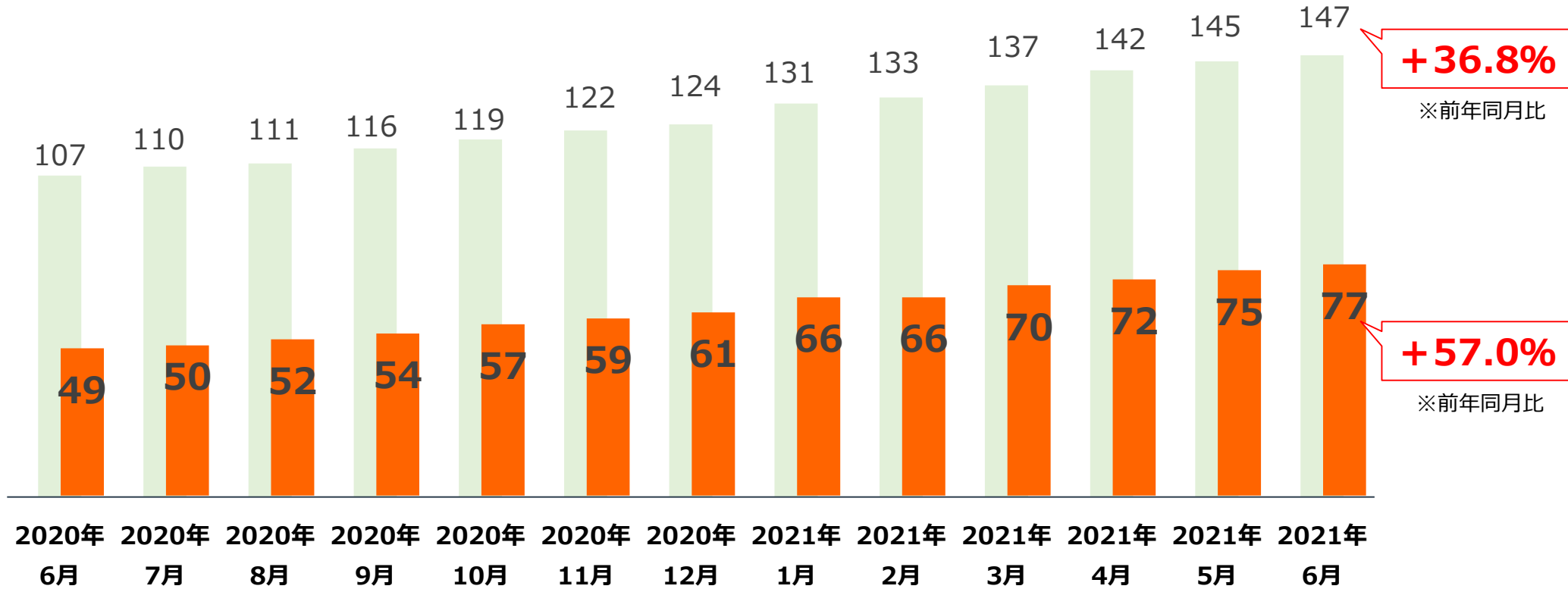
※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

Cloud CIRCUSプロダクト MRR

Cloud CIRCUSにおけるクロスセル戦略が順調に推移

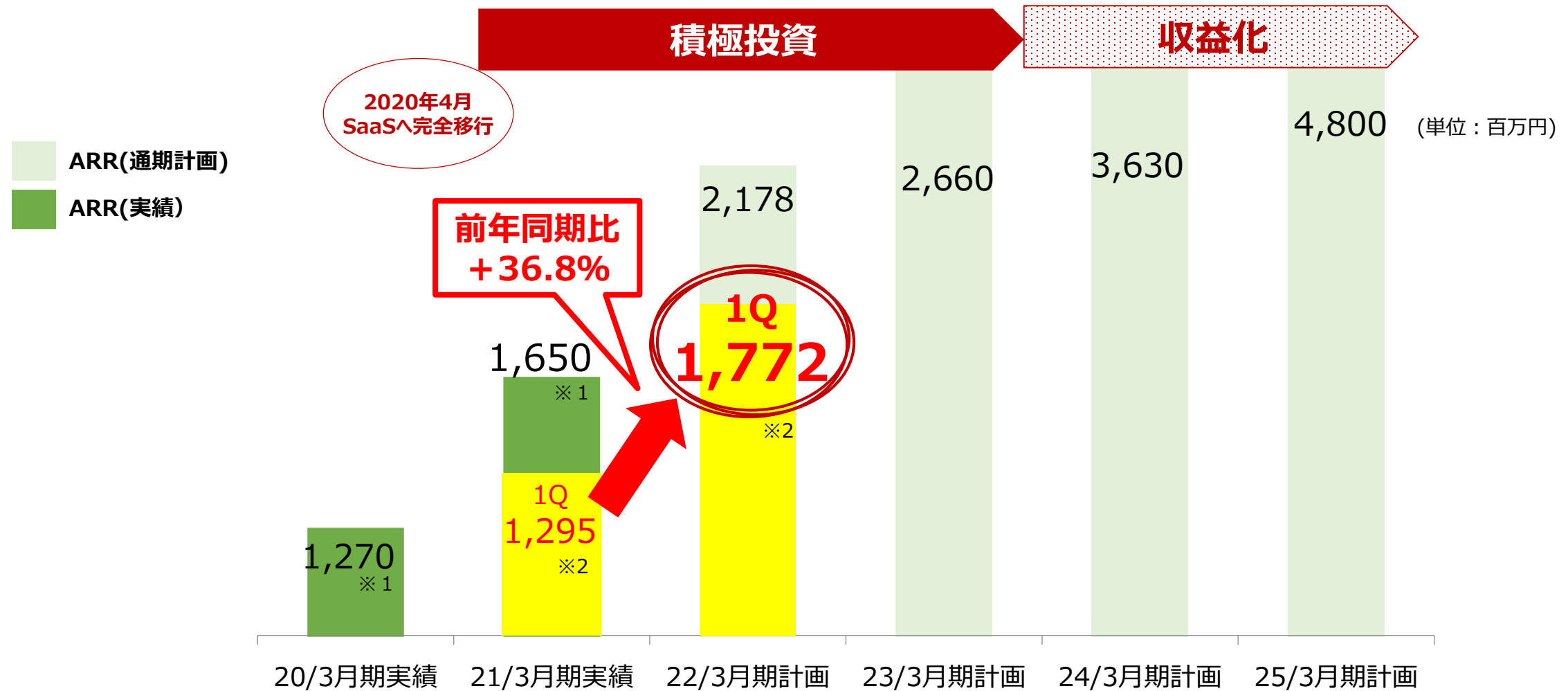
(単位：百万円)

■ MRR
■ クロスセルMRR



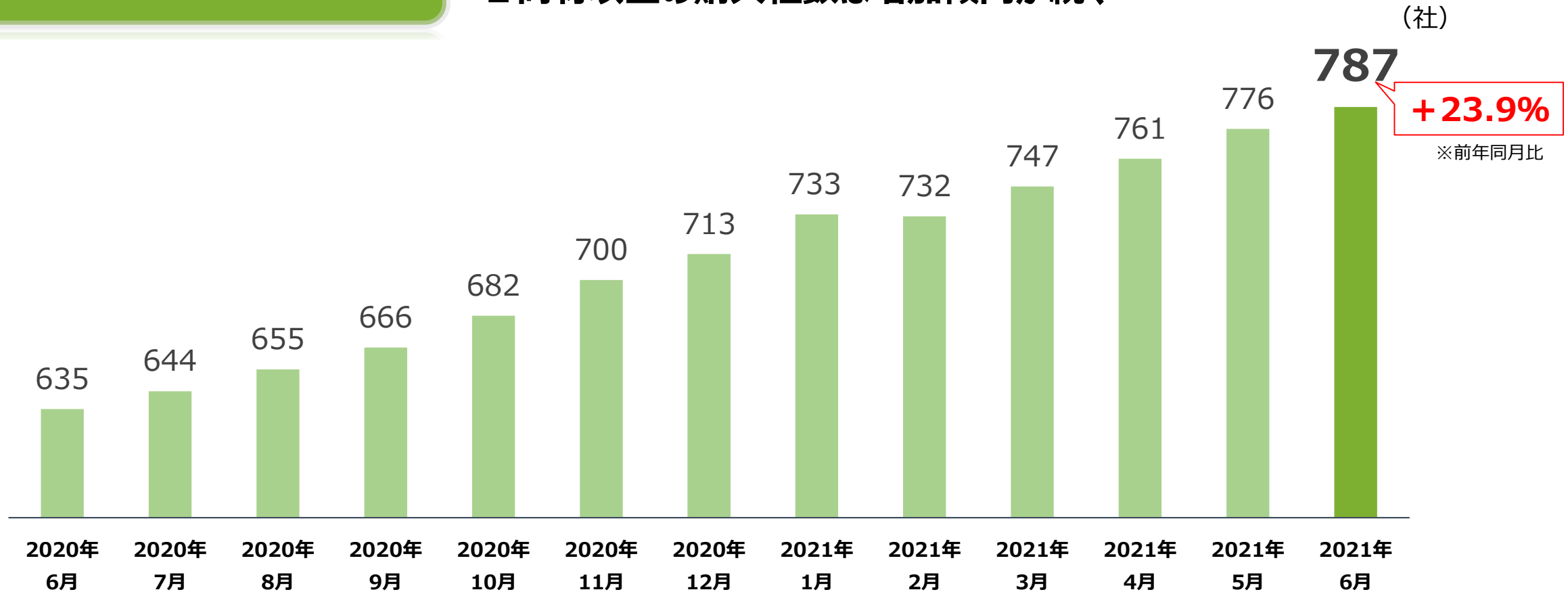
※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

MRRが堅調に積み上がり通期計画通りにARRは進捗



2商材以上の取引社数

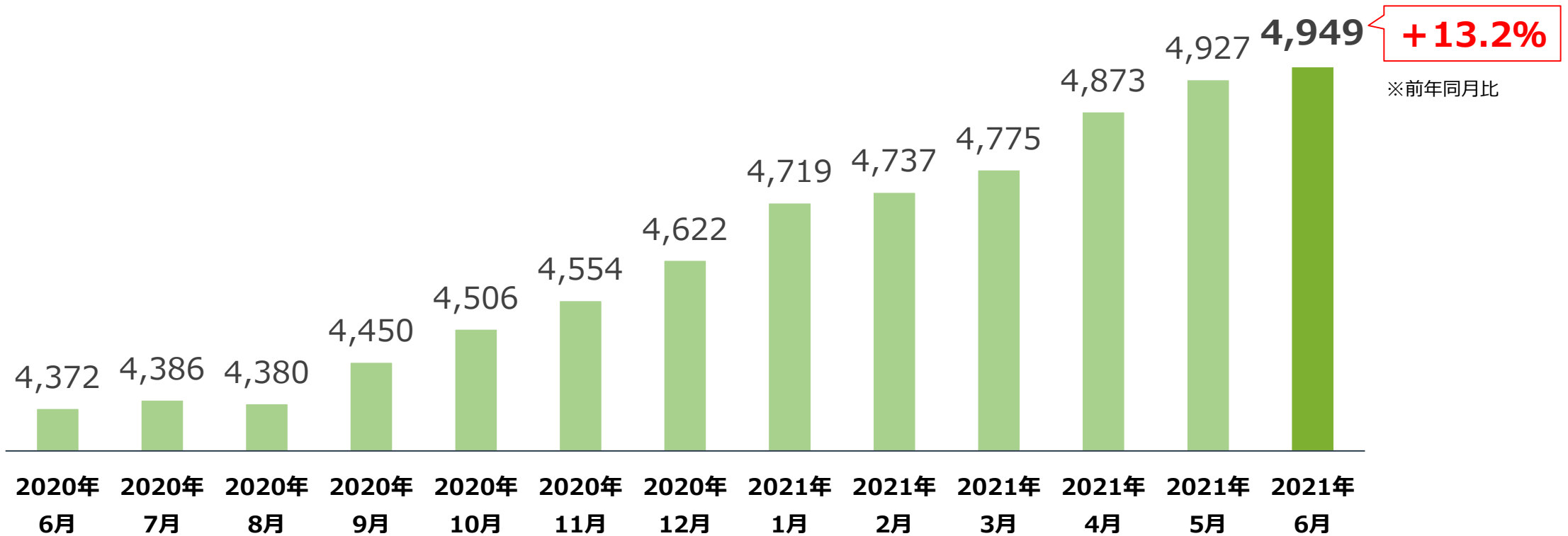
Cloud CIRCUSの強みであるクロスセルが成長し、
2商材以上の購入社数は増加傾向が続く



※2商材以上を約している社数を算出

ライセンス数

前期上期は新型コロナウイルスの影響を受け、一時ライセンス数が落ち込んだが、回復し増加傾向



※ライセンス数：各四半期期末に売上が計上されたライセンス数をカウント

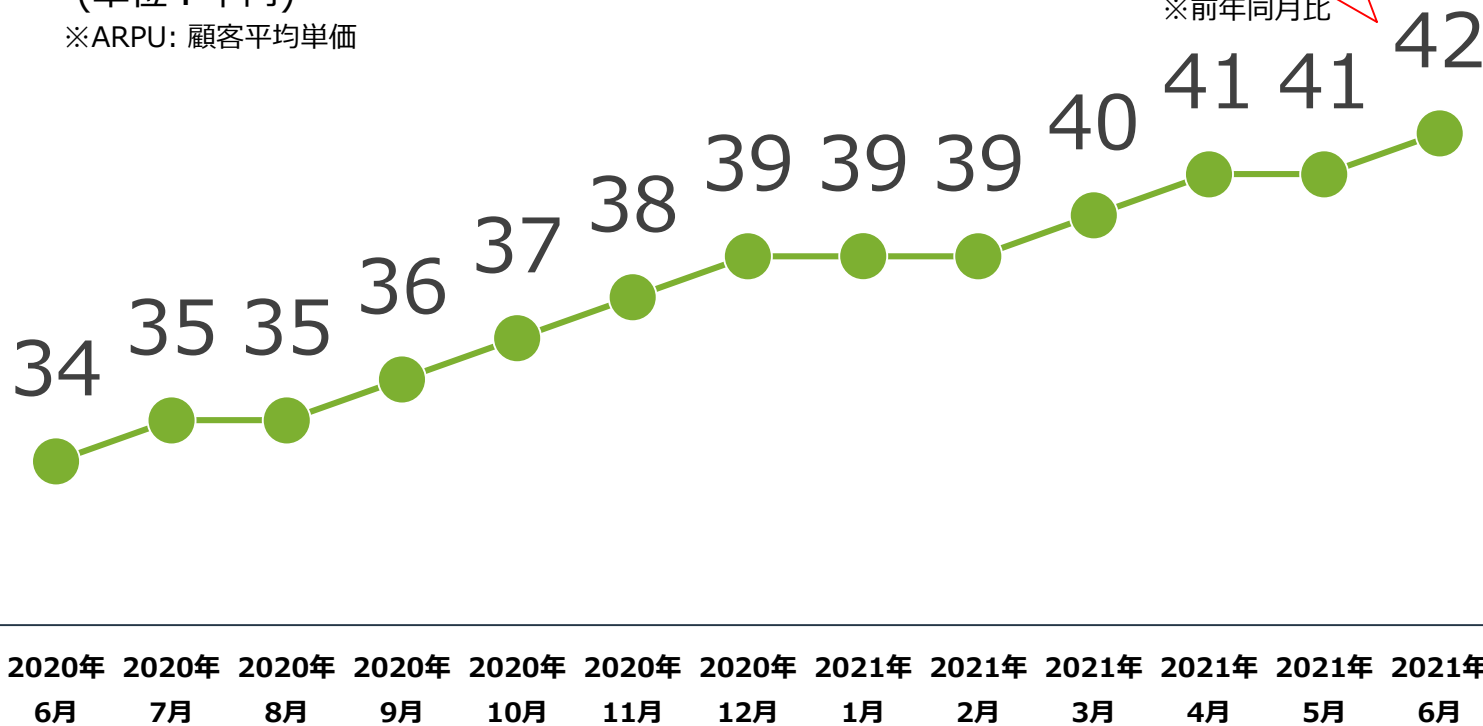
ARPU

(単位：千円)
※ARPU: 顧客平均単価

クロスセルが順調に成長し、ARPUが堅調に推移

+23.6%

※前年同月比



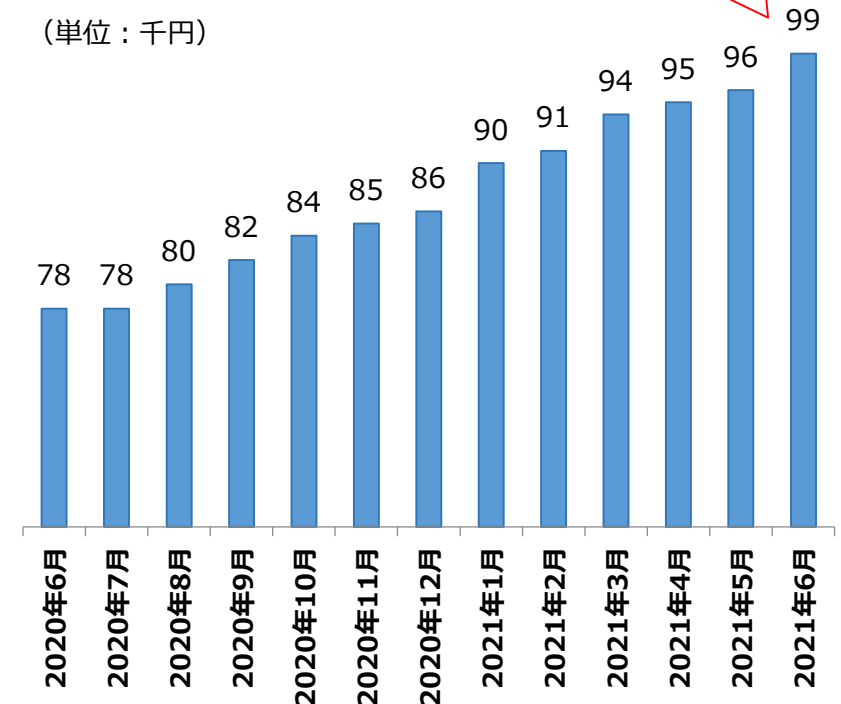
※MRR/月末契約社数

クロスセル ARPU

(単位：千円)

※前年同月比

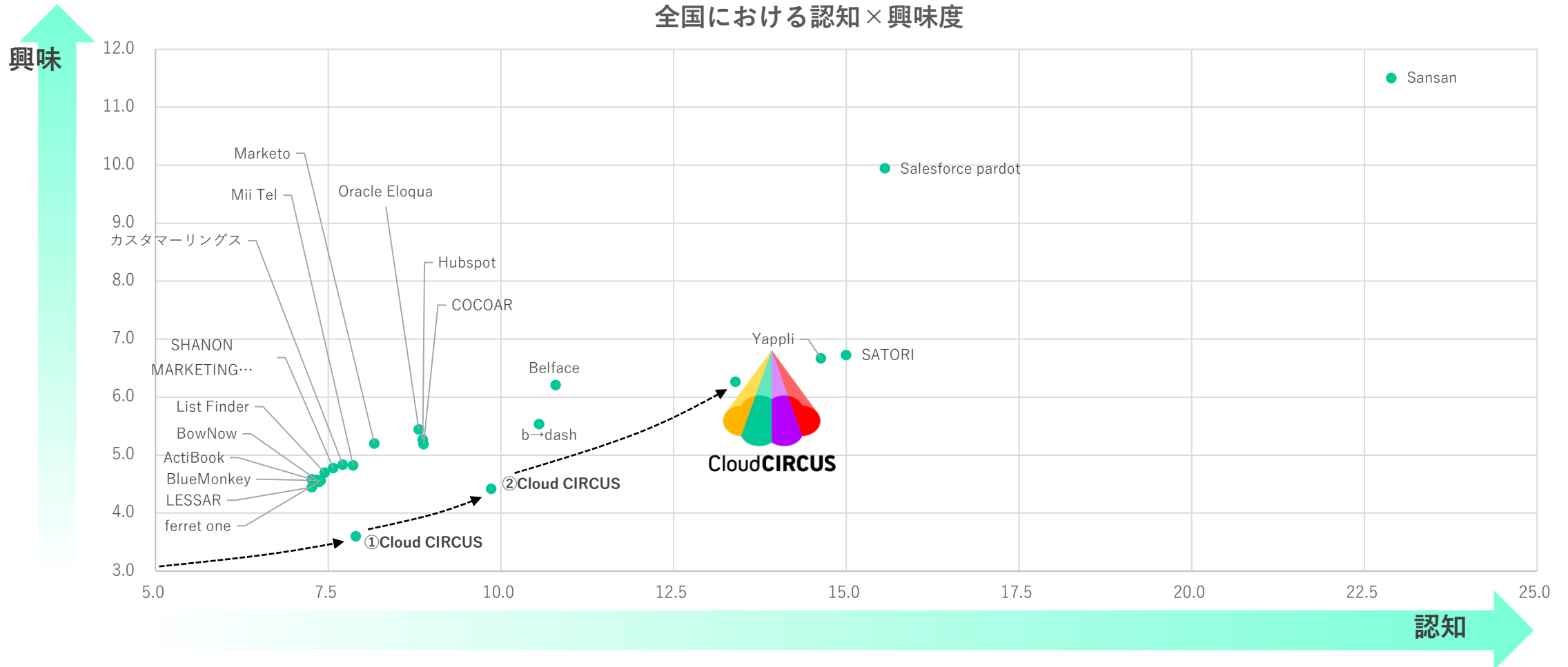
+26.7%



※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

ブランド認知・興味ポジションの進捗

全国における認知×興味度



調査日21年7月5日-6日 N=10000 人に調査を実施し、N=8728人の会社員を調査母数とする

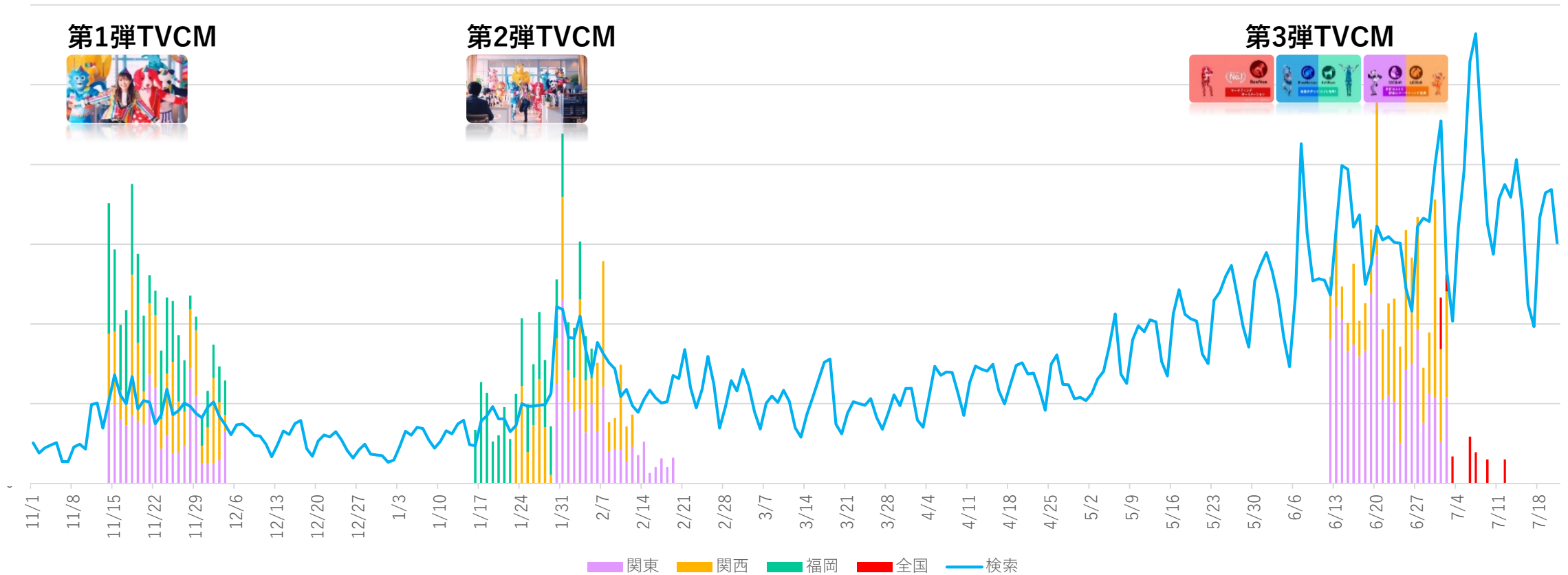
「検索によるサイト表示数」推移

第3弾TVCMを6月12日～7月2日に関東・関西に、また全国放映も実施。
検索時サイト表示数は大きく増加傾向

(GRP)

TVCM投下量/検索によるサイト表示数推移

(表示数)

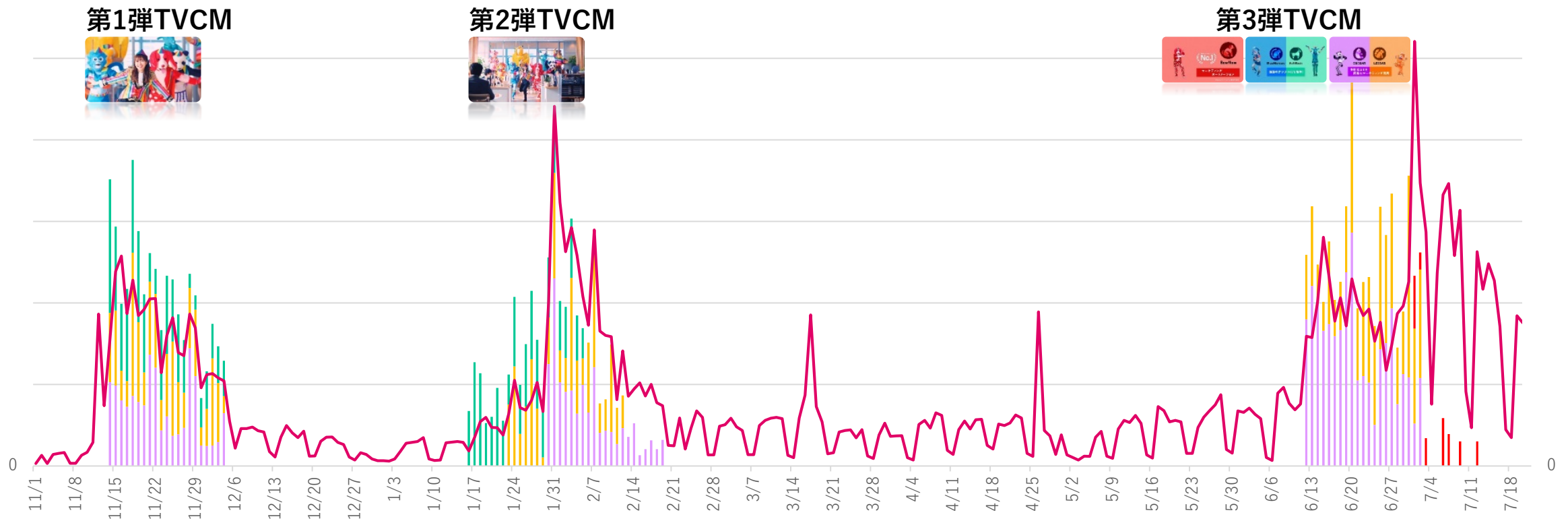


サイト自然訪問数の水準も第三弾投下中、投下後ともに大きく引き上がっている

(GRP)

TVCM投下量/サイト自然訪問数推移

(訪問数)



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。