



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 9月①

AGENDA

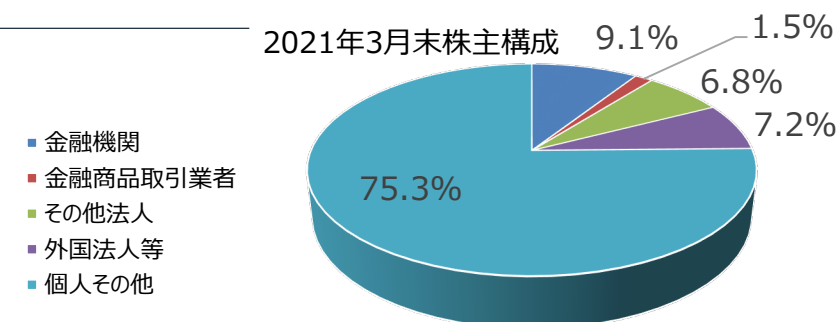
1. 会社概要
2. 中期経営計画概要

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：8社、持分法適用関連会社：3社 ※2021年7月1日現在
従 業 員	連結790名（2021年6月30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（2021年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2021年3月31日現在）
株 主 数	2,876名（2021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40.38%）



主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティングツール Cloud CIRCUS の提供

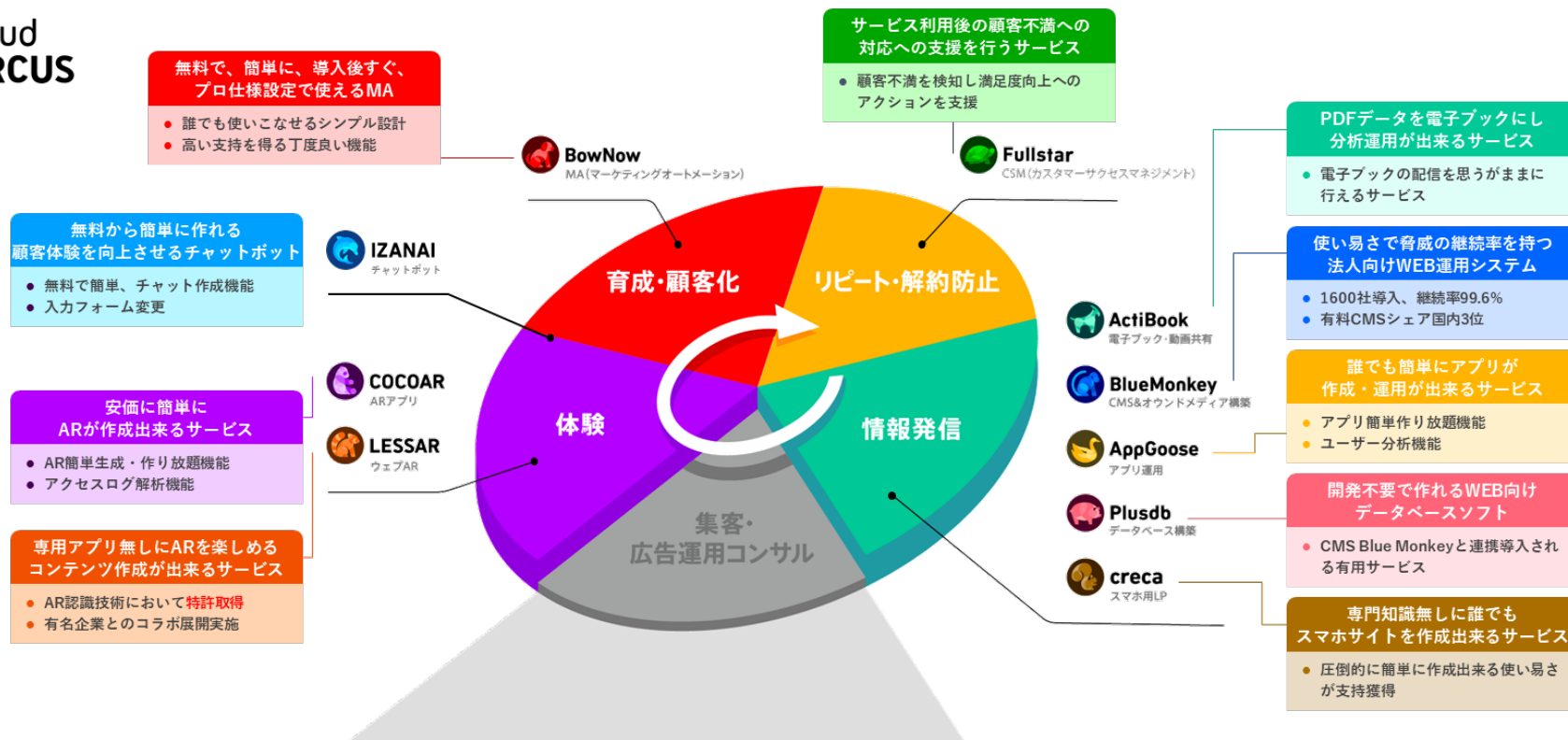
ARからMAまで、驚くほど簡単にマーケティング活動を楽しく、そして楽にしてくれるデジタルマーケティングツールの「Cloud CIRCUS」
5つの課題領域にアプローチすることで「顧客を増やす」を実現！



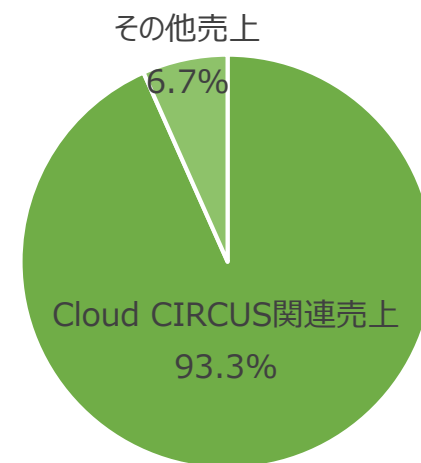
Cloud CIRCUSは、顧客を増やす5つの課題領域

「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」を実現する

SaaSツール群の総称ブランド



デジタルマーケティング事業
売上高：2,580百万円
全体売上構成比：19%

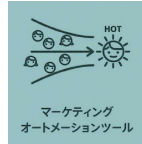


※売上高は2021年3月期4月～3月累計を記載

主要事業紹介：デジタルマーケティング事業 主なサービス

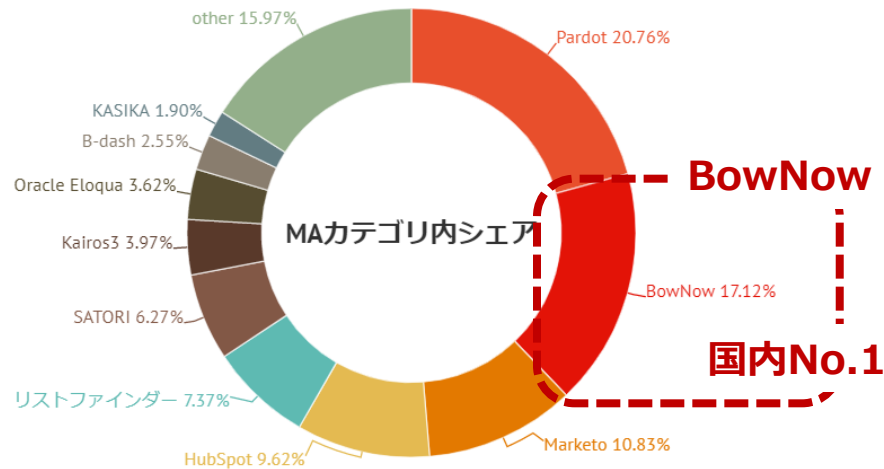


BowNow
by CloudCIRCUS



マーケティング
オートメーションツール

国内プロバイダ導入シェア**No.1**



※Data Source: DataSign社実施調査
約16万件（2021年5月末時点）を調査対象
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20210630/>



AR作成ソフト

導入実績：2,400社以上

**COCOARアプリのダウンロード数
320万突破**



COCOAR
by CloudCIRCUS



ドキュメント管理、
電子ブック作成ソフト

導入実績：7,100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
by CloudCIRCUS



Web制作&CMS

導入実績：1,700社以上

**有料CMSシェア率
国内第3位**



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

※Data Source: DataSign社実施調査
DataSign Report 上場企業 CMS調査 2019年6月版 2019年6月24日
https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms_201906/

主要事業紹介：ITインフラ事業

中小企業の「情報システム部門」を請け負う事業

ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応

情報システム部門の負担が高まっている中小企業のお客様に

オフィスに欠かせない基幹設備から事務サポートまでトータルソリューションを提供

startia

startia raise

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

C-design

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



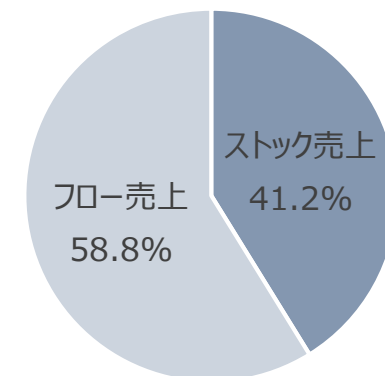
【提供サービス例】

- 複合機
- クラウドファイルサーバ
- ビジネスフォン
- RPA
- クラウド・SI
- ビジ助でんき
- ネットワーク構築・保守
- オフィスデザイン

ITインフラ事業

売上高：10,641百万円
全体売上構成比：80%

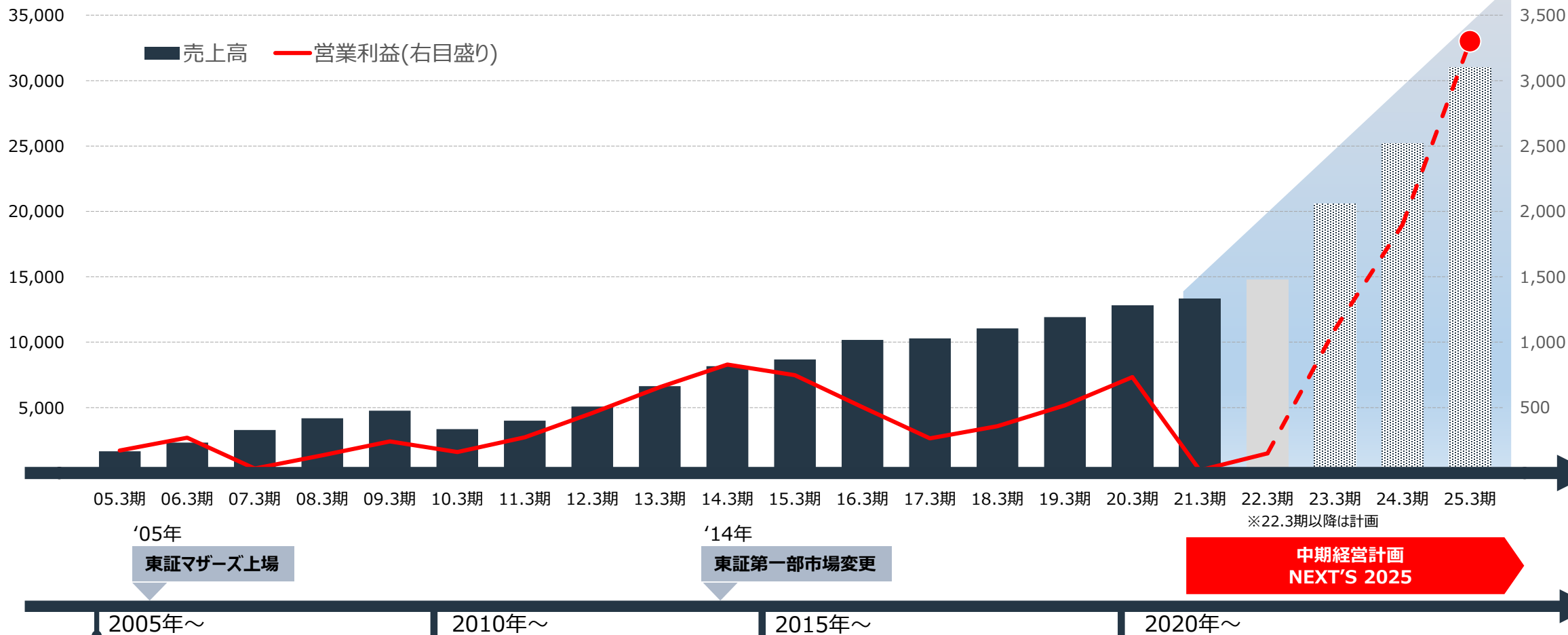
デジタルM ITインフラ



売上高と営業利益の推移と予測

設立：1996年

単位：百万円



※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

ストック型の売上の拡大に注力し、安定的かつ飛躍的成長を目指す

デジタルマーケティング事業 **ARRを48億へ**
ITインフラ事業 クロスセルを成長させる



※ARR : 2021年3月末MRR (月額サブスクリプション売上) × 12か月

中期経営計画概要

サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

Innovation

新型コロナ等の外部環境変化を追い風にした
事業やサービスのDX展開

日本の生産性向上が待ったなしの命題となる中、
新型コロナを絶好機会と捉え
社内環境を一気にDX化

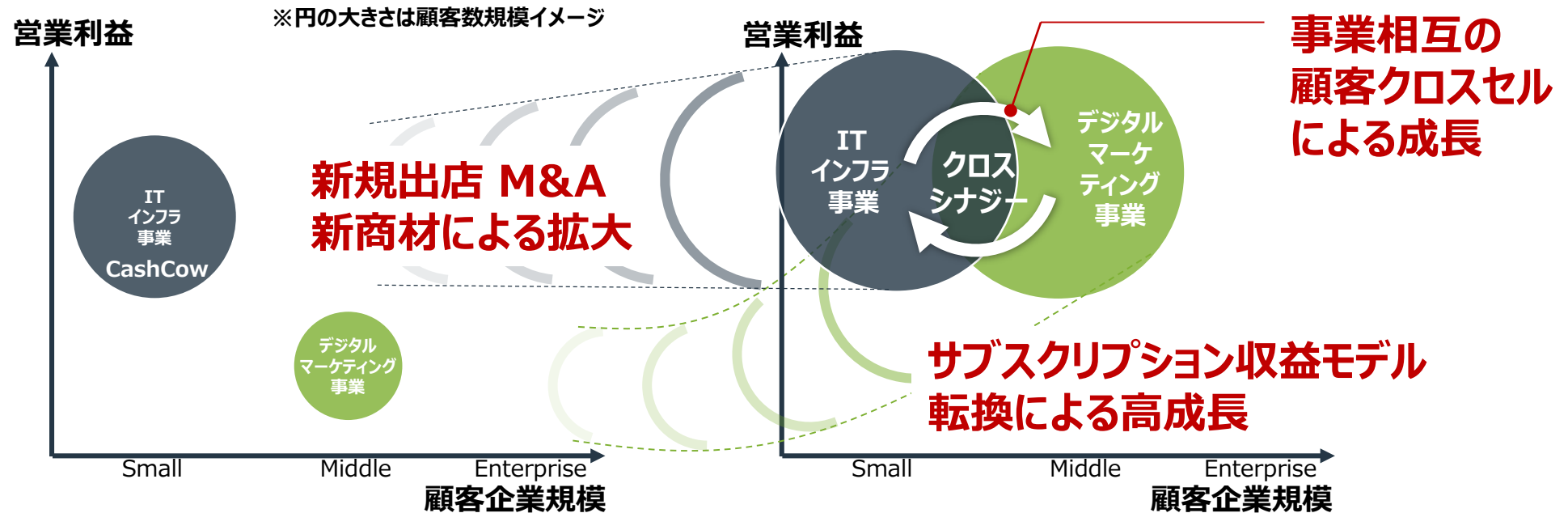
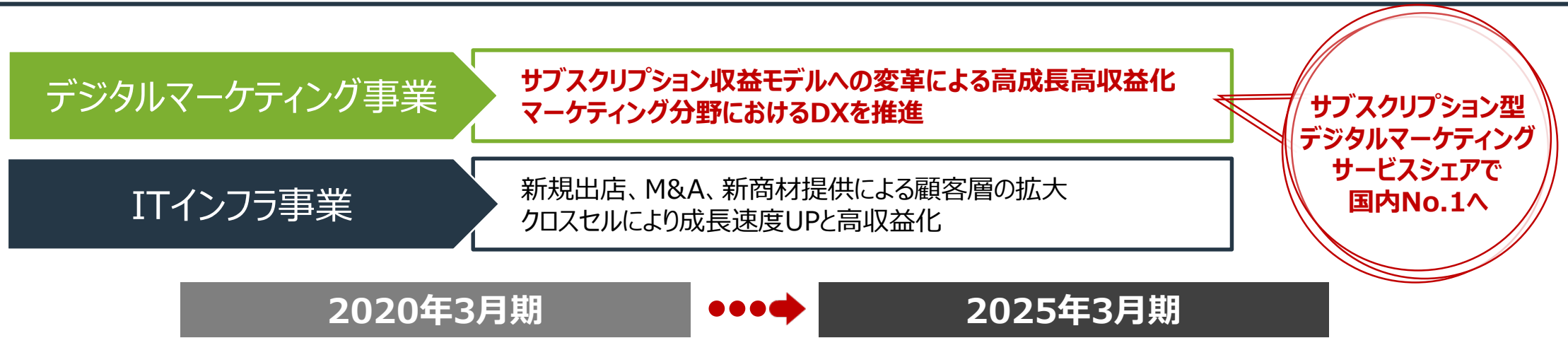
Growth

デジタルマーケティング事業への戦略的投資によって
ブランド強化とビジネスのサブスクリプションモデルへの
完全転換を実行

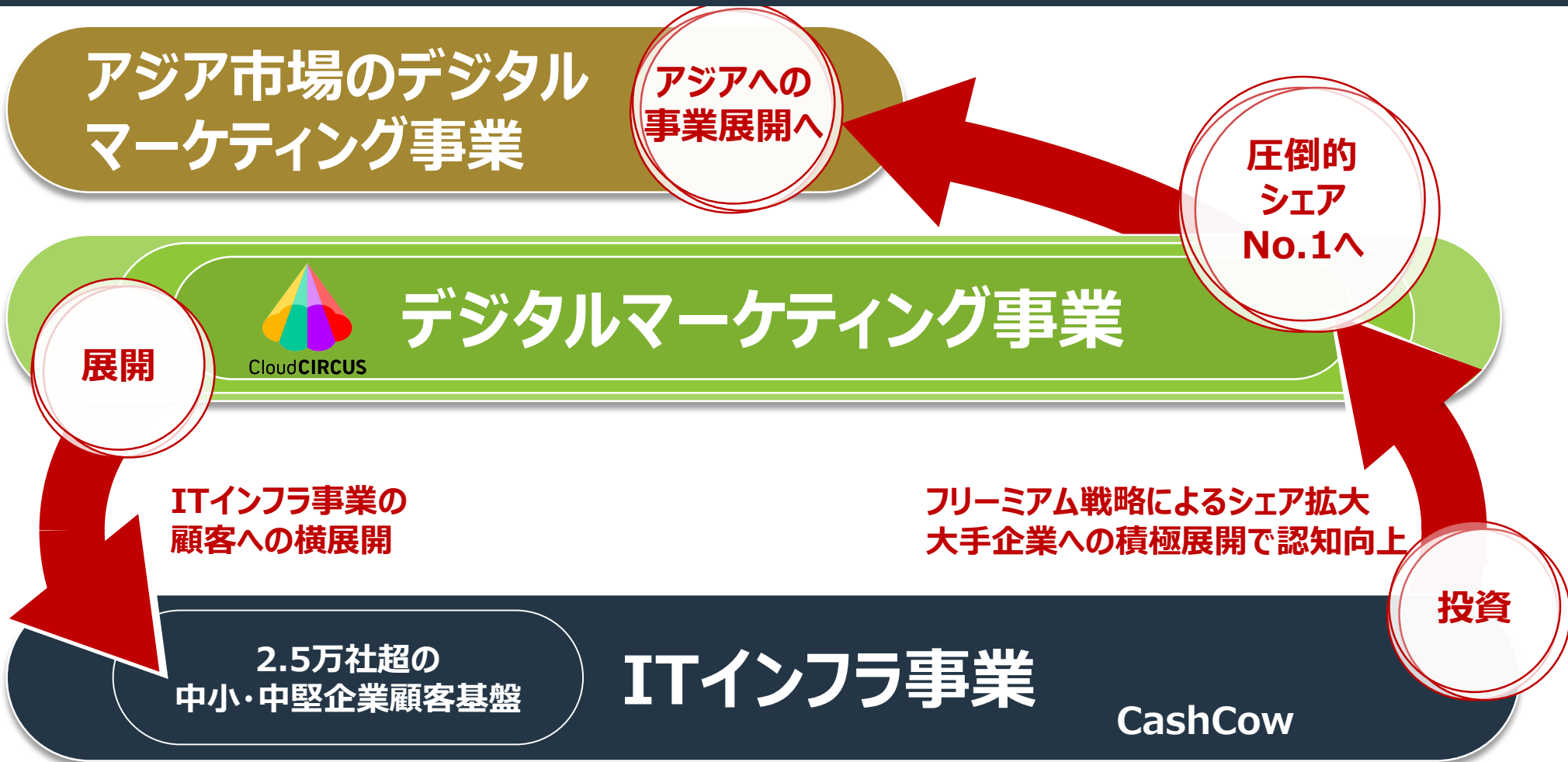
ITインフラ事業の顧客基盤を活かした安定成長と
新型コロナによる経済環境を捉えた
積極的なM&A検討により事業拡大を目指す

Sustainability & SDGs

働き方改革とガバナンス体制強化 / 地域共生・貢献



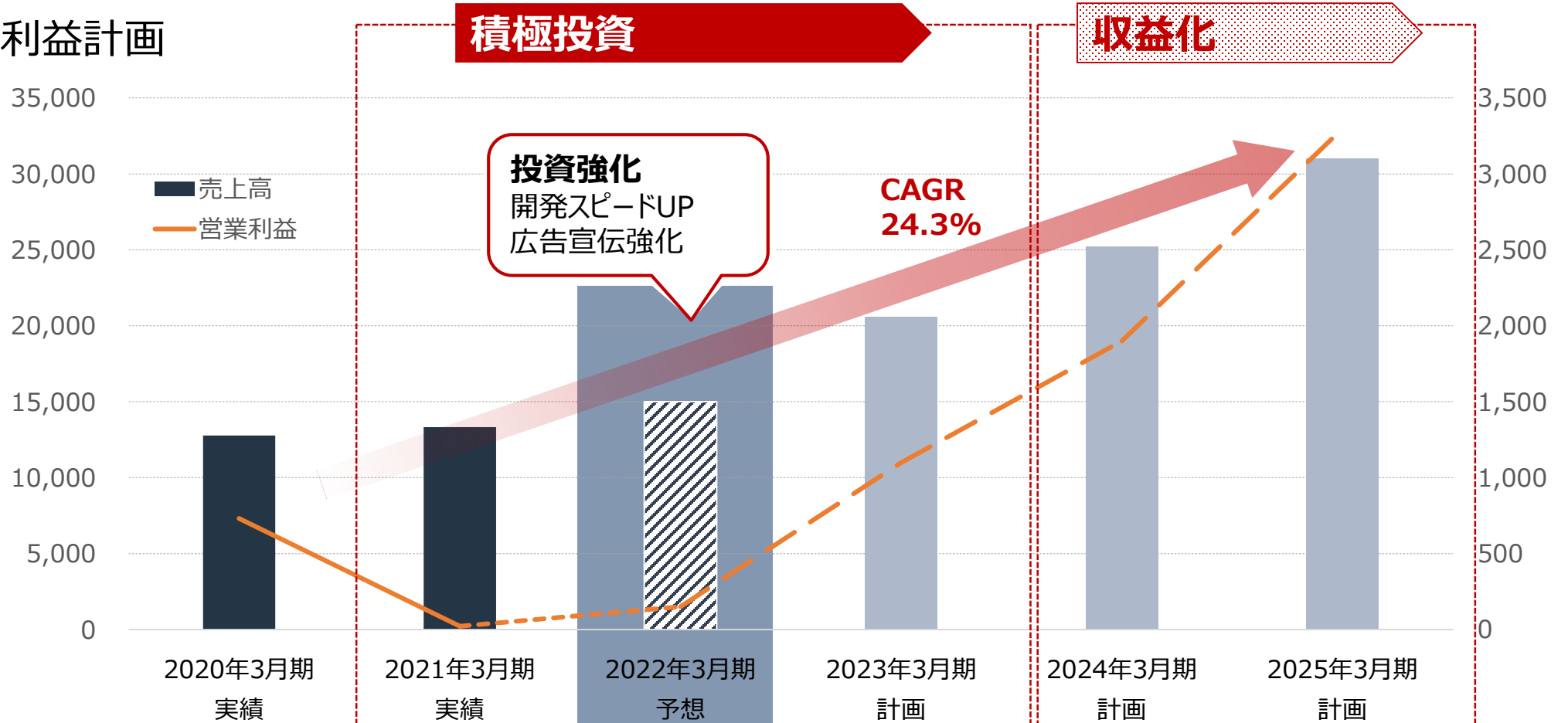
安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力



中期経営計画における2022年3月期計画

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

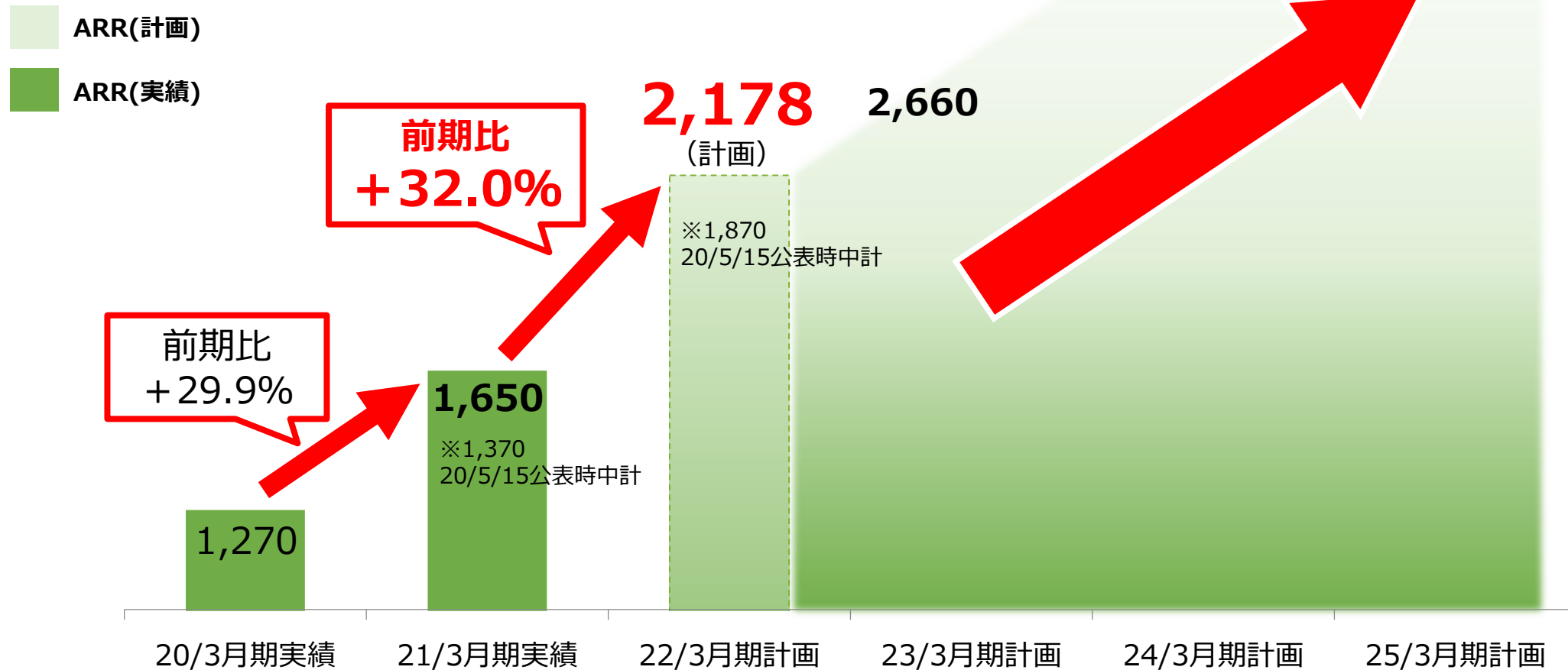
■ 売上・営業利益計画



※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

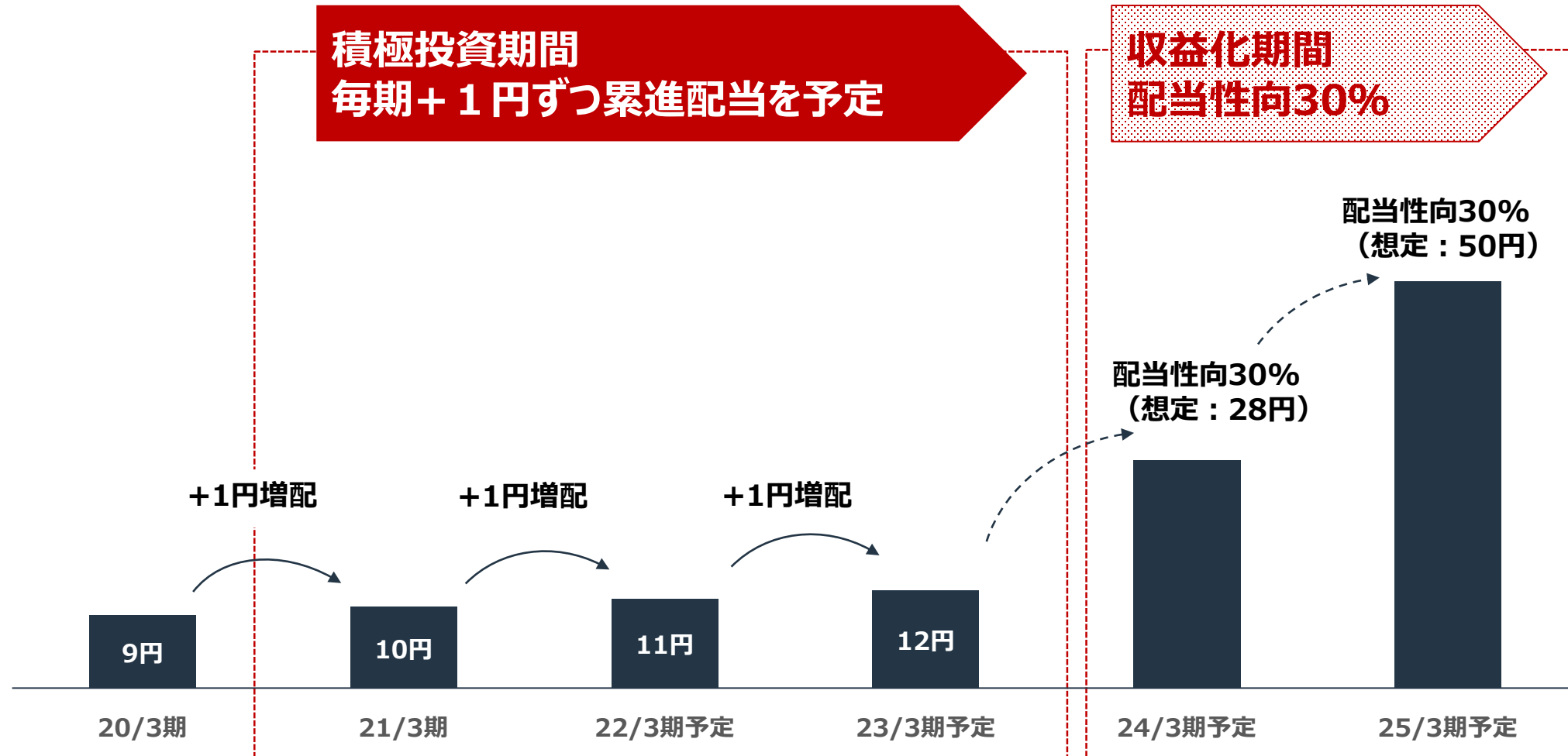
2022年3月末ARRが当初計画値を大幅に上回る成長予想

4,800 (単位：百万円)



※ARR：3月末MRR（サブスクリプション売上）×12

基本方針として、2023年3月期までは累進配当を実施



売上CAGR / ROE / 時価総額を目標指標と設定

- 売上CAGR20%以上を目指し、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SaaSビジネスへ注力
- 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

**売上CAGR
20%以上**

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションモデル転換へ注力し達成を目指す

**ROE
10%以上**

社内のDX化を加速させ、生産性の高い組織体制で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

※CAGR:売上高年平均成長率 ROE:自己資本利益率

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。