

2024年3月期 3Q

決算説明資料

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


startiaholdings

section

01

01 グループ概要

02 2024年3月期 3Q 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

03 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

1. グループ概要

スターティアグループの目指すもの

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。

The logo for Startia Holdings, featuring a white curved line above the text "startiaholdings" in a white, lowercase, sans-serif font.

主要な商品サービス

守りのDX

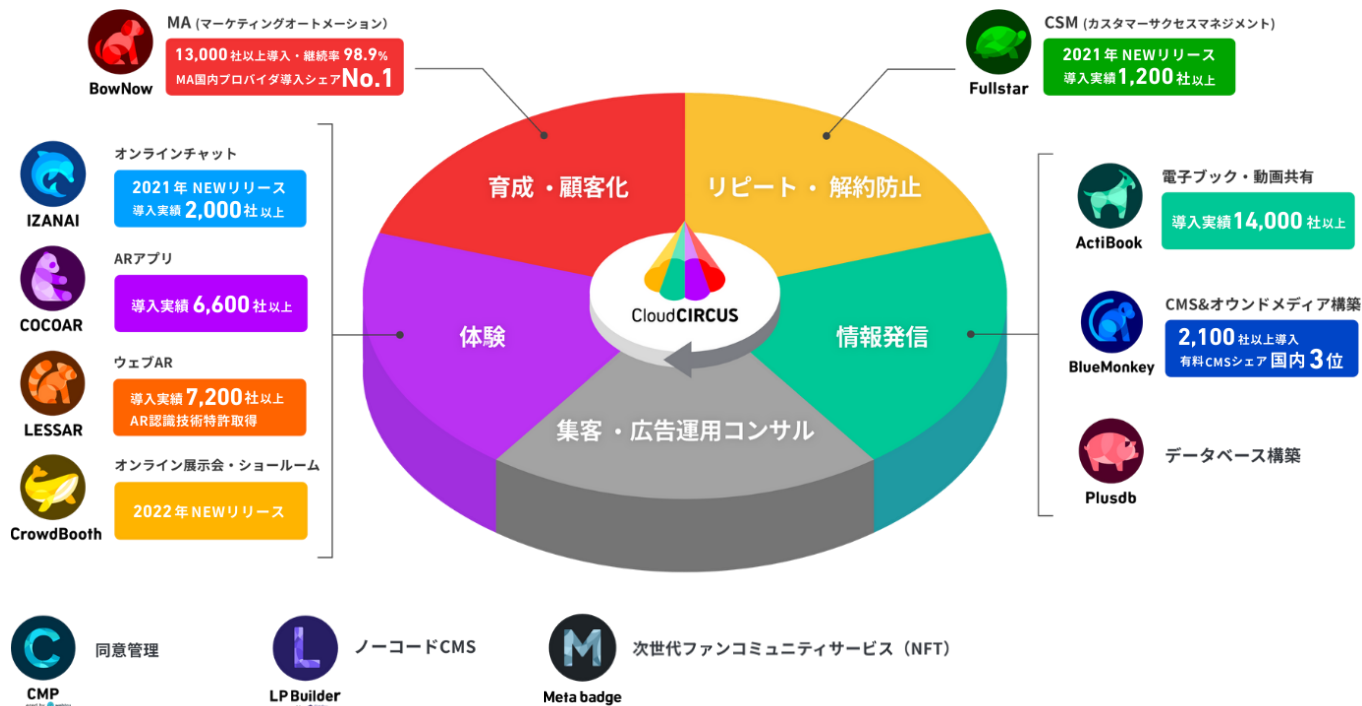
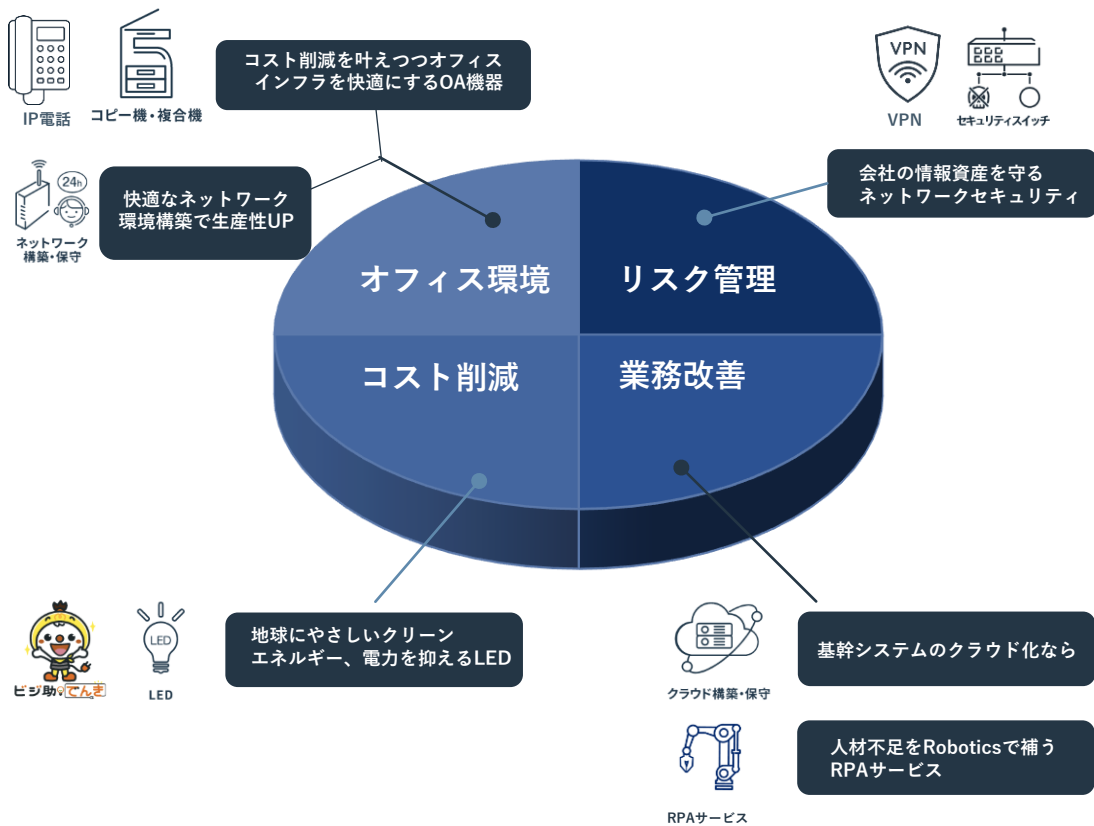
ITインフラ事業

攻めのDX

デジタルマーケティング事業

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

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



上場以降の成長の軌跡

■ 売上(左軸:棒)

— 営業利益(右軸:折線)

デジタル
マーケティング事業

ITインフラ事業
(新規・新設)

ITインフラ事業
(M&A)

上場来の成長 (CAGR)

売上 **12倍** (14.8%)

営業利益 **10倍** (13.7%)

(単位:百万円)

20,000

10,000

0

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

東証マザーズ上場

東証一部市場変更

持株会社化

前期

当期

来期

中長期計画 NEXT'S 2025

デジタルツール提供の
IMC事業部設立

スターティアラボを
分社化

MACオフィス
持分法子会社化

ビーシーメディア、
エヌオーエスを
完全子会社化

C-design設立

SD21/吉田ストア事業
を譲受し、スターティ
アリード創業

ビジネスサービス
完全子会社化

子会社統合により
クラウドサーカス設立

Chatwork社との合併
Chatworkストレージ
テクノロジーズ新設

4/1富士フィルムBI奈良
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
との合併)

section

02

01 グループ概要

02 2024年3月期 3Q
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

03 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

2. 2024年3月期 3Q グループ連結業績概要

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 3Q グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2024年3月期 3Q 連結PLサマリー(前年同期比較)

2Q同様、電力調達コスト下落により電力売上高が前期比で大幅減少も、電力以外の商材売上は堅調に推移し、各段階利益は積上げへ。

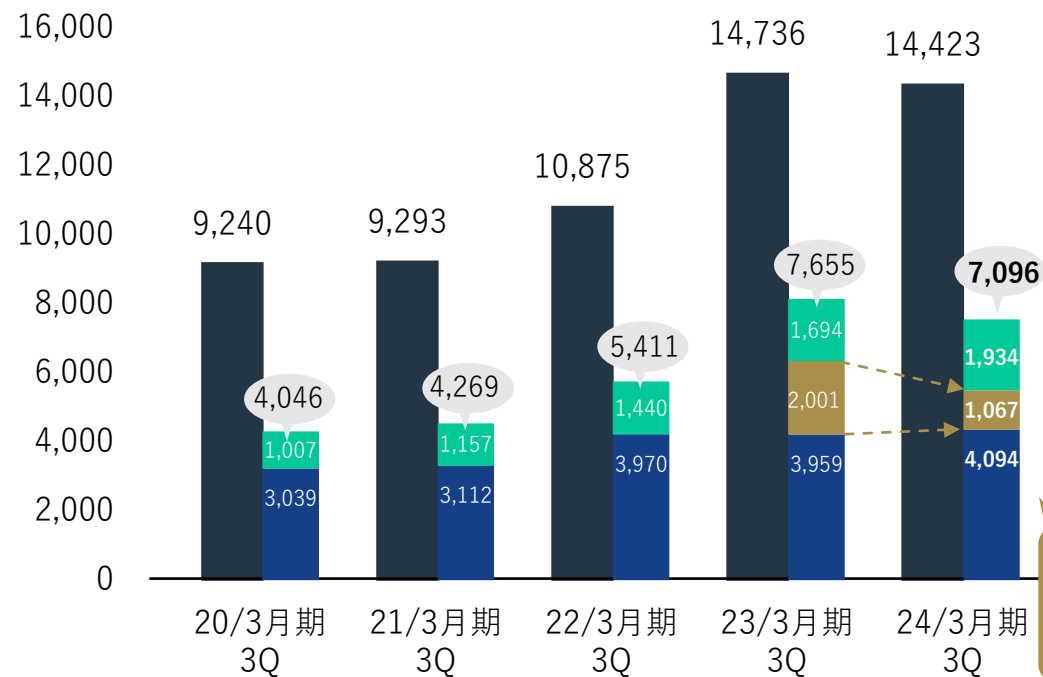
(単位：百万円)	2023年3月期3Q	2024年3月期3Q	増減	前年同期比
売上高	14,736	14,423	△312	△2.1%
売上総利益	6,090	6,735	+644	+10.6%
営業利益	1,212	1,643	+431	+35.6%
経常利益	1,329	1,624	+295	+22.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	957	1,039	+81	+8.5%
EBITDA	1,551	1,954	+403	+26.0%

売上高と営業利益推移

電力ストック売上の減少を除いた両セグメントのストック売上高は堅調に拡大。
3Qだけで見ればインボイス制度影響はあるも通期では影響なく、営業利益は堅調に増加。

第3四半期 売上高推移

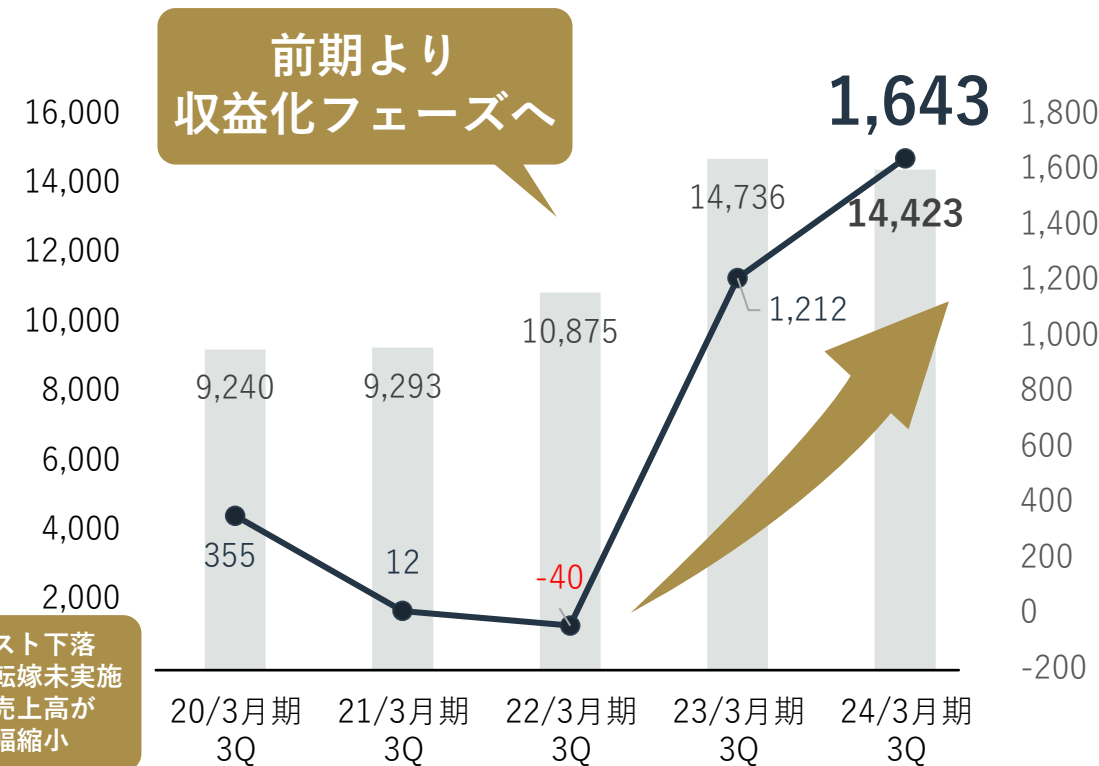
■ 連結売上高 (単位：百万円)
■ デジタルM事業ストック売上
■ ITインフラ事業電力ストック売上
■ ITインフラ事業ストック売上(電力除く)



電力調達コスト下落により価格転嫁未実施のため電力売上高が前期比で大幅縮小

第3四半期 営業利益推移

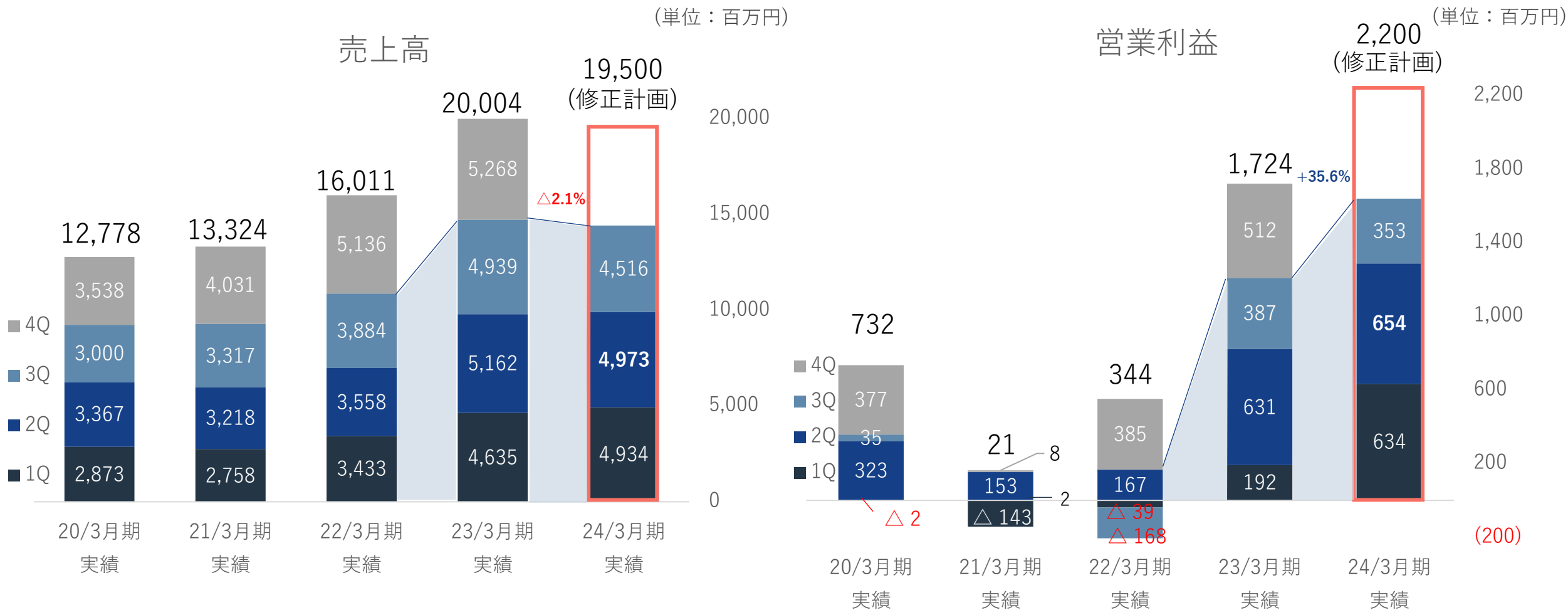
■ 連結売上高3Q (単位：百万円)
● 連結営業利益



前期より
収益化フェーズへ

四半期業績推移

3Qは毎季季節要因で軟調。加えて、当期はインボイス影響で2Q前倒しによる減少。電力の影響を受け売上高は前期比でマイナスも、ITインフラのみならず、デジタルマーケティングの利益が確りと積み上がり、通期営業利益計画22億円の達成が視野に。



2024年3月期 3Q 連結PLサマリー(計画比較)

・通期見通しについて

売上高：電力小売りの価格想定は引き続き下落基調だが、
ITインフラのその他商材及び、デジタルマーケティングは堅調に推移

利益：営業利益22億円の達成にむけ、計画どおりに進捗

(単位：百万円)	2024年3月期 3Q実績	11/10時点 修正通期計画	11/10時点 修正通期計画比進捗率
売上高	14,423	19,500	+74.0%
営業利益	1,643	2,200	+74.7%
経常利益	1,624	2,220	+73.2%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,039	1,300	+79.9%

2024年3月期3Q BSサマリー

(百万円)	2023年3月末	2023年12月末	増減
流動資産	9,896	8,389	△1,507
現預金	4,868	4,871	3
有形固定資産	226	213	△12
無形固定資産	1,353	1,528	175
ソフトウェア	955	1,040	85
投資その他の資産	1,436	1,325	△111
資産合計	12,912	11,457	△1,455
流動負債	5,953	4,636	△1,317
借入金	1,986	1,798	△187
固定負債	1,267	627	△639
長期借入金	1,152	624	△527
負債合計	7,220	5,263	△1,957
純資産合計	5,691	6,193	501
負債純資産合計	12,912	11,457	△1,455

受取手形・売掛金 : △764
 流動資産その他 : △448
 棚卸資産 : △299

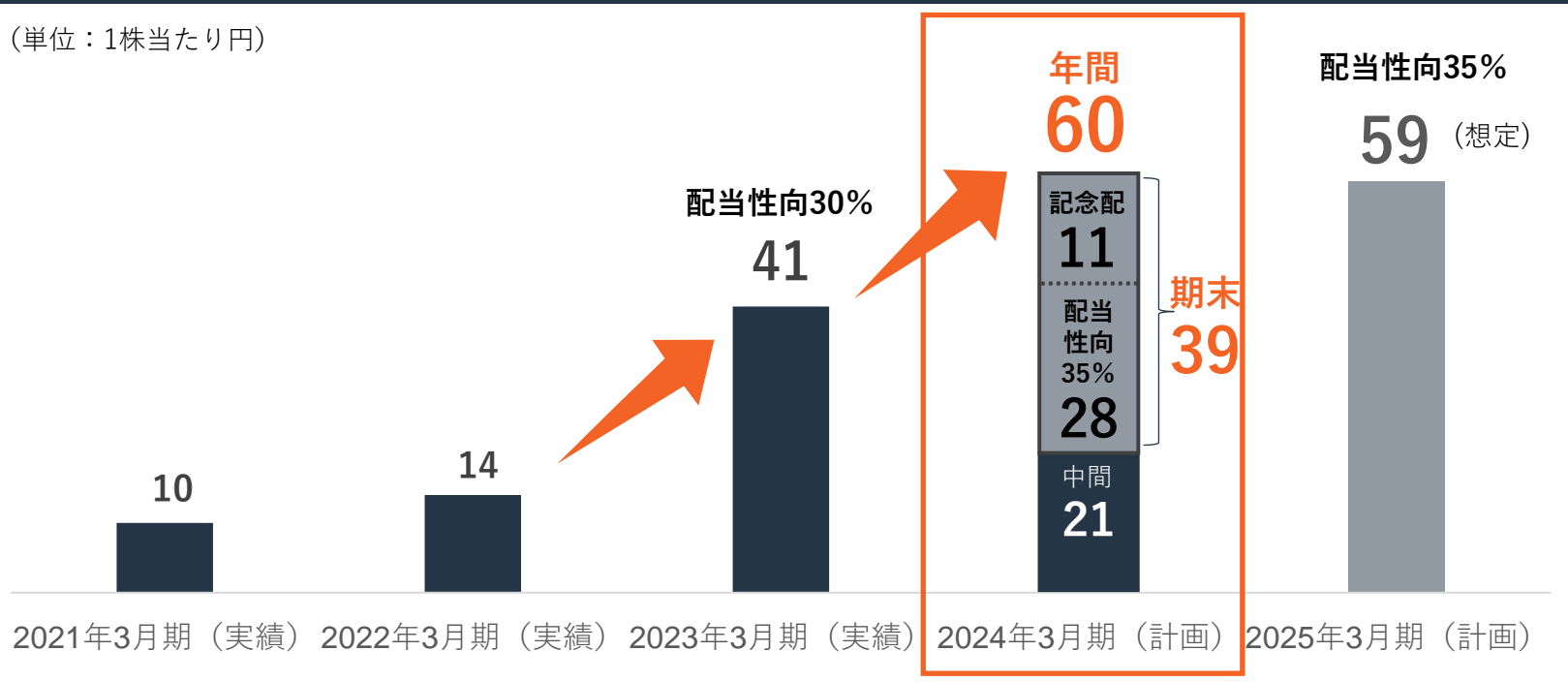
のれん : +91
 ソフトウェア : +85

買掛金 : △673
 未払法人税 : △592
 1年内返済予定長期借入金 : △287
 短期借入金 : +100

2024年3月期より配当性向35%の株主還元を実施 2024/2/9公表 記念配当 1株当たり11円追加実施！

2024年 3月期	1株当たり期末配当金	期初26円	➔ 11/10修正28円	➔ 2/9修正	39円
	1株当たり年間配当金	期初47円	➔ 11/10修正49円	➔ 2/9修正	60円

(単位：1株当たり円)





最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 3Q 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

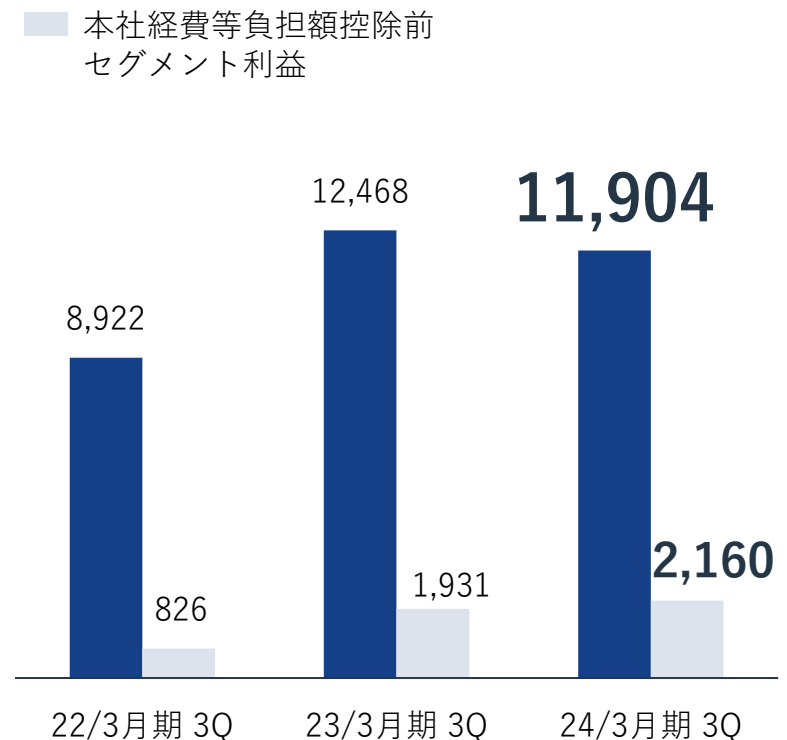
売上 : 3Qだけで見ればインボイス制度影響はあるも通期では影響なし。引き続き電力仕入れ価格大幅減で電力ストック売上高が前期比で大幅減少も、他のストック売上は前期比で増加。

セグメント利益 : 売上の減少影響はなく、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 3Q	24/3月期 3Q	増減	前年同期比
売上高	12,468	11,904	△564	△4.5%
フロー売上	6,507	6,743	+235	+3.6%
ストック売上	5,961	5,161	△800	△13.4%
(電力を除くストック売上)	3,959	4,094	+135	+3.4%
セグメント利益	1,339	1,392	+52	+3.9%
本社経費等負担額	591	767	+176	+29.9%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	1,931	2,160	+229	+11.9%
EBITDA	1,452	1,495	+43	+3.0%

3Q業績比較

(単位：百万円)

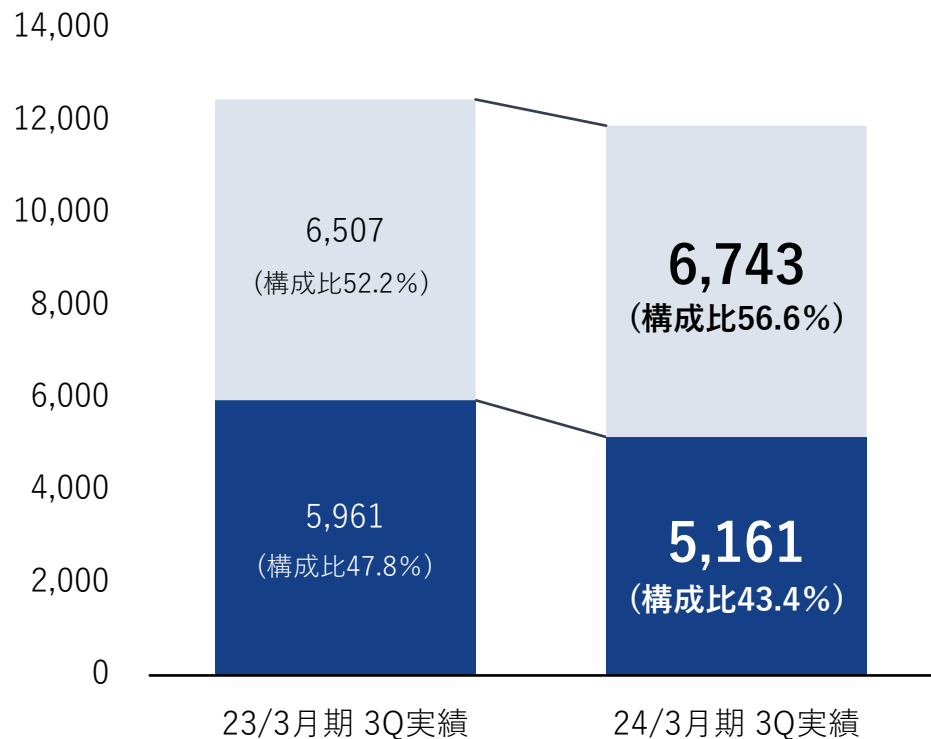


ITインフラ事業 前年同期との差異分析

売上高構成

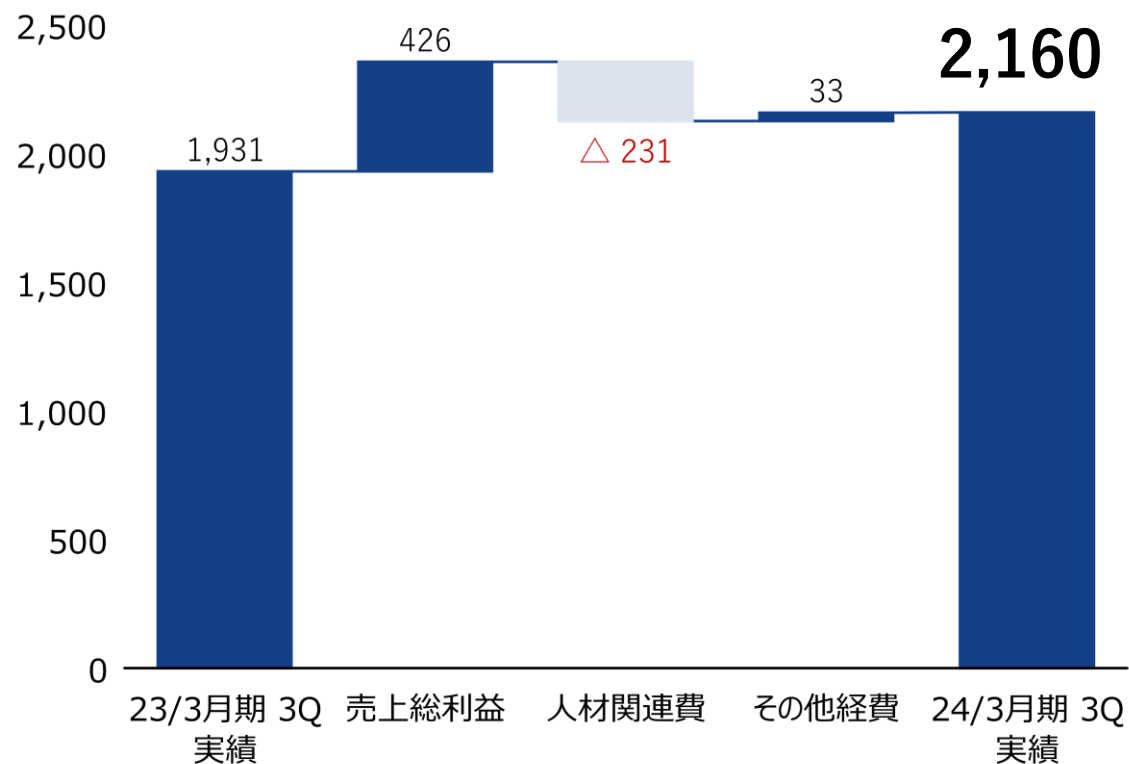
（単位：百万円）

フロー
ストック



セグメント利益増減

（単位：百万円）

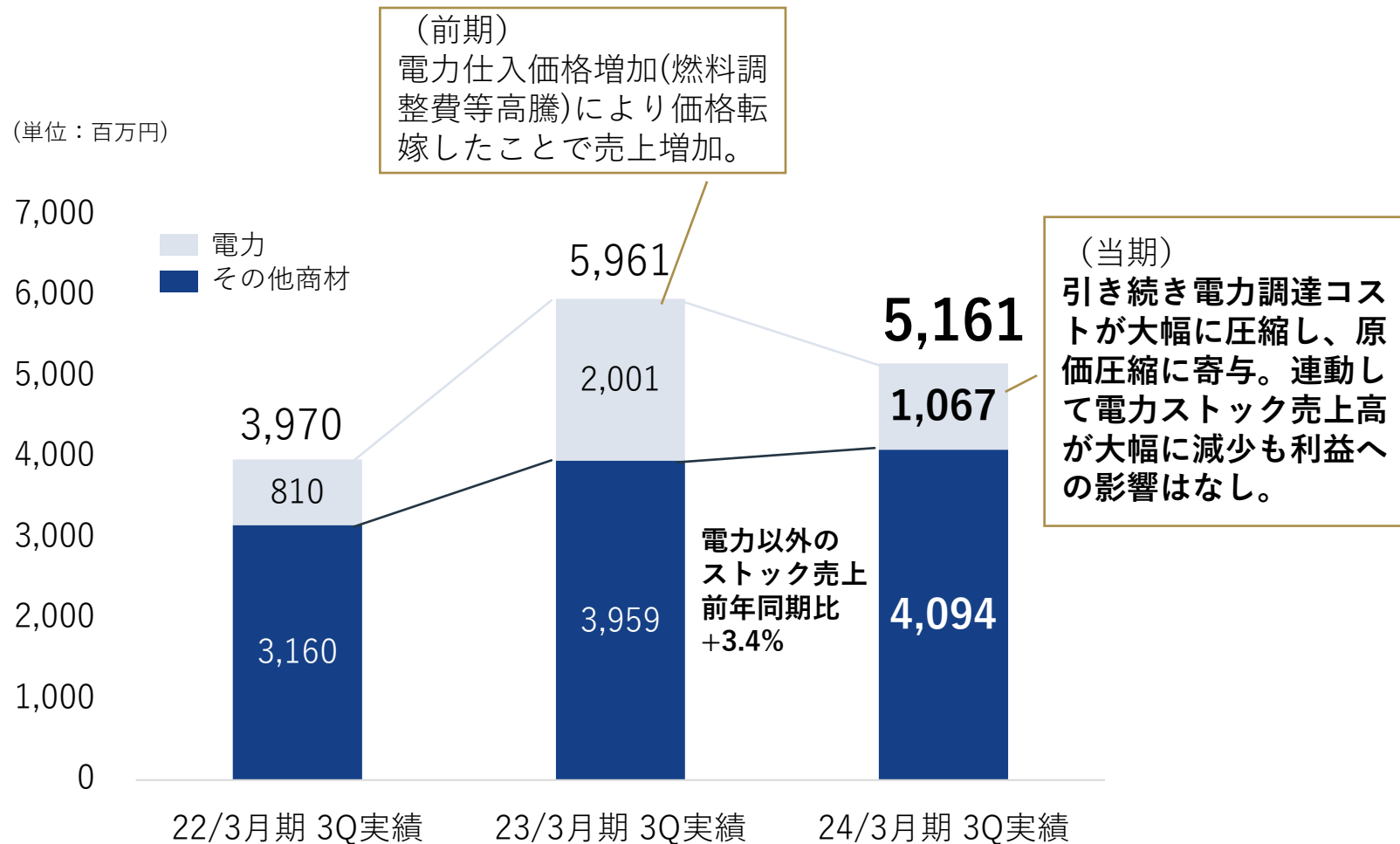


*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

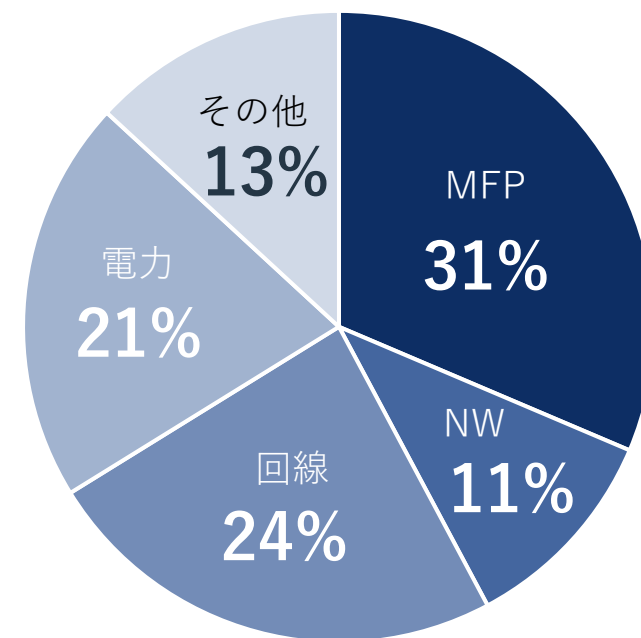
*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

NW、回線などストック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



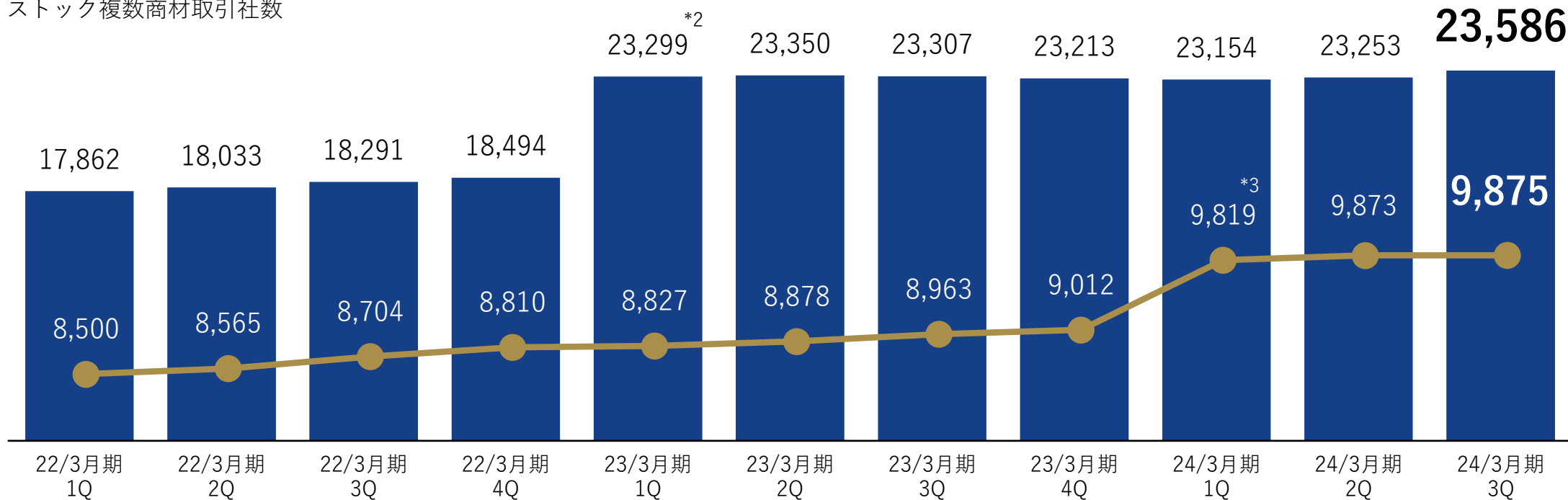
インフラ事業ストック売上高構成比



ストック商材取引社数*1

複数商材利用の取引社数は横ばいも、単一商材取引社数は増加

● ストック複数商材取引社数



*1 四半期末の請求社数と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)

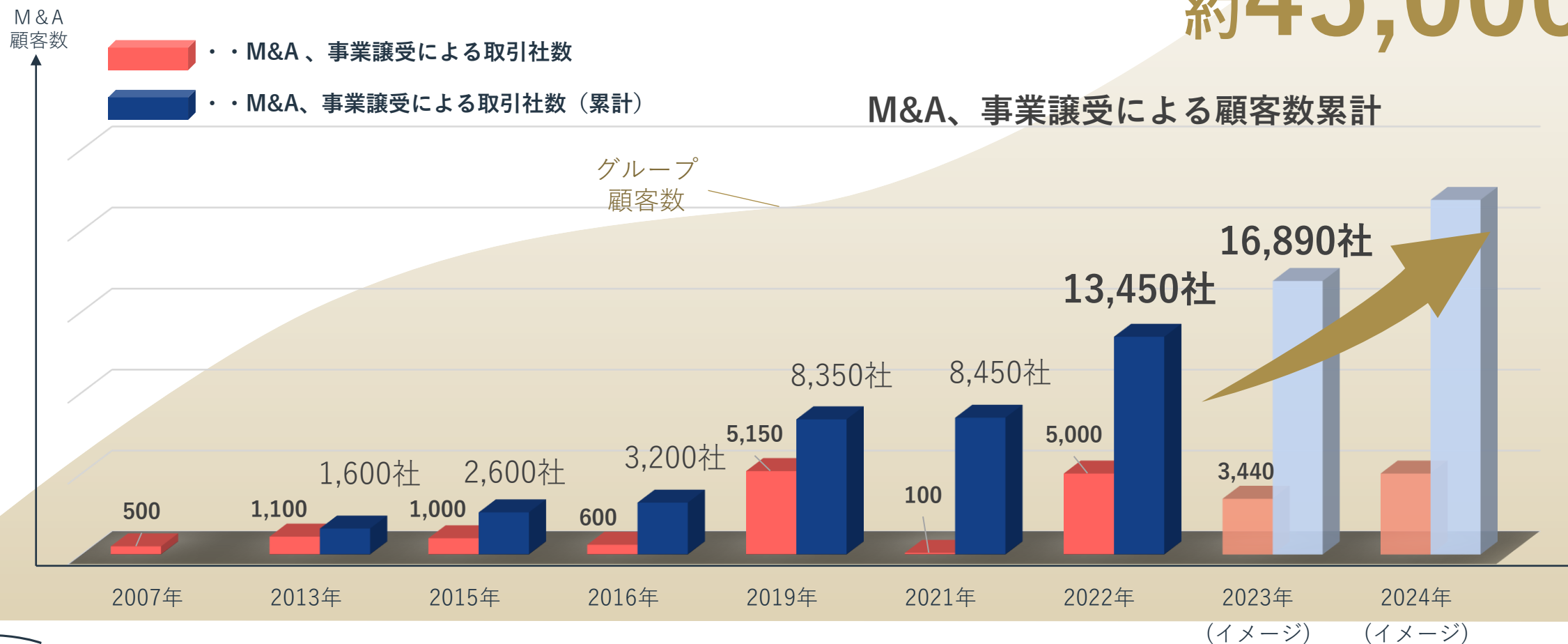
*3 24/3月期1Qから22/11月の事業譲受分の複数取引社数を加算(複数商材取引社数)

ITインフラ事業 M&Aの実績

スターティアグループではこれまでも事業承継やM&Aを実施
特に事業承継については引き継いだ企業の人材を迎え入れることで
取引先と変わらぬ信頼関係を継続していきます。

グループ顧客数累計

約45,000社





最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 3Q グループ連結業績

(3) デジタルマーケティング事業

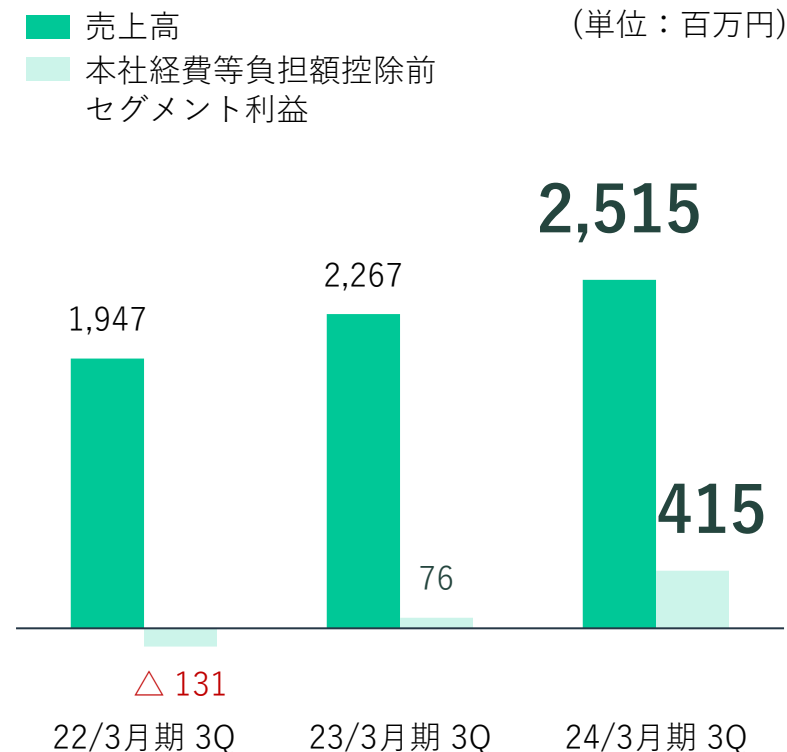
デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : 主要であるストック売上は新規・既存それぞれ好調に積み上げ！

セグメント利益 : 当期より着実に利益積み上げし、黒字幅拡大

(単位：百万円)	23/3月期 3Q	24/3月期 3Q	増減	前年同期比
売上高	2,267	2,515	+247	+10.9%
フロー売上	573	581	+8	+1.4%
ストック売上	1,694	1,934	+239	+14.2%
セグメント利益	△ 186	145	+331	—
本社経費等負担額	262	269	+7	+2.7%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	76	415	+338	+443.8%
EBITDA	5	327	+322	+6,440.0%

3Q業績比較

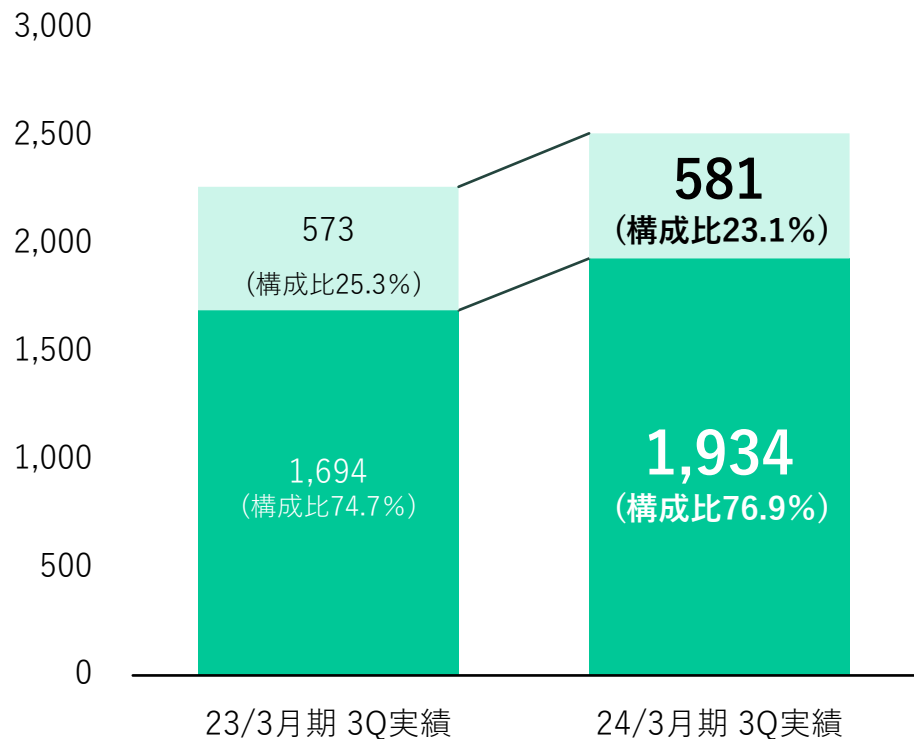


デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

売上高

（単位：百万円）

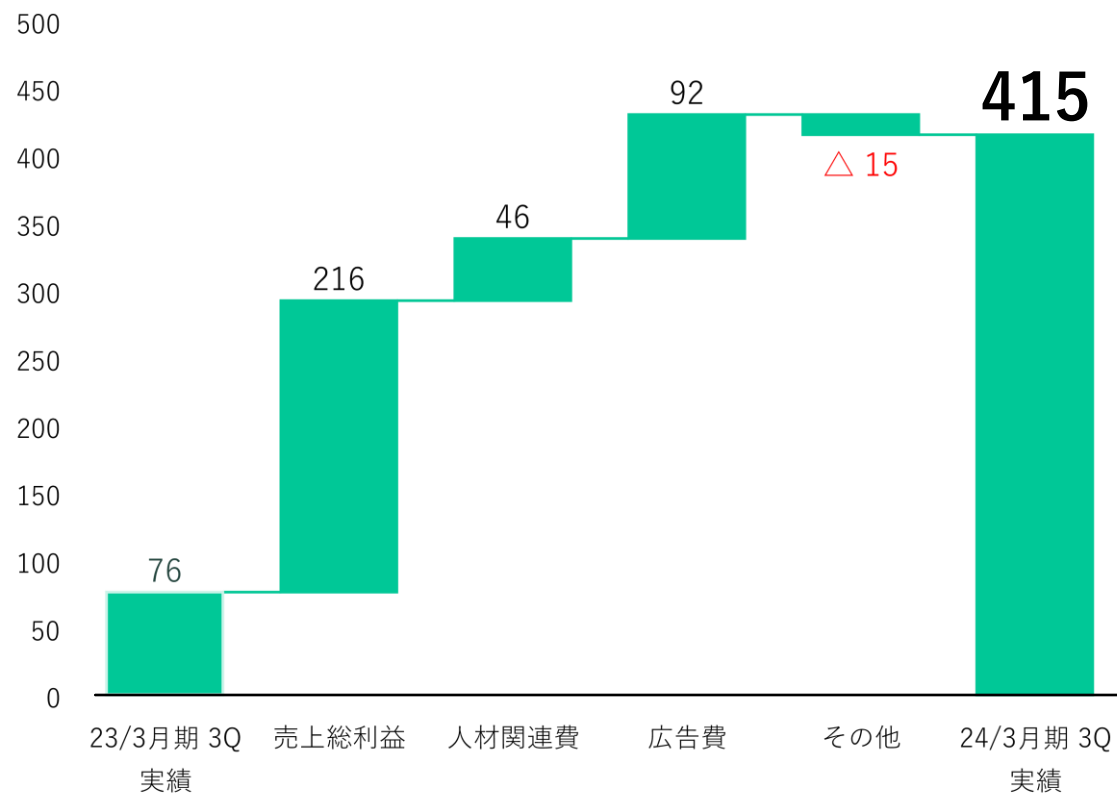
フロー
ストック



*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）

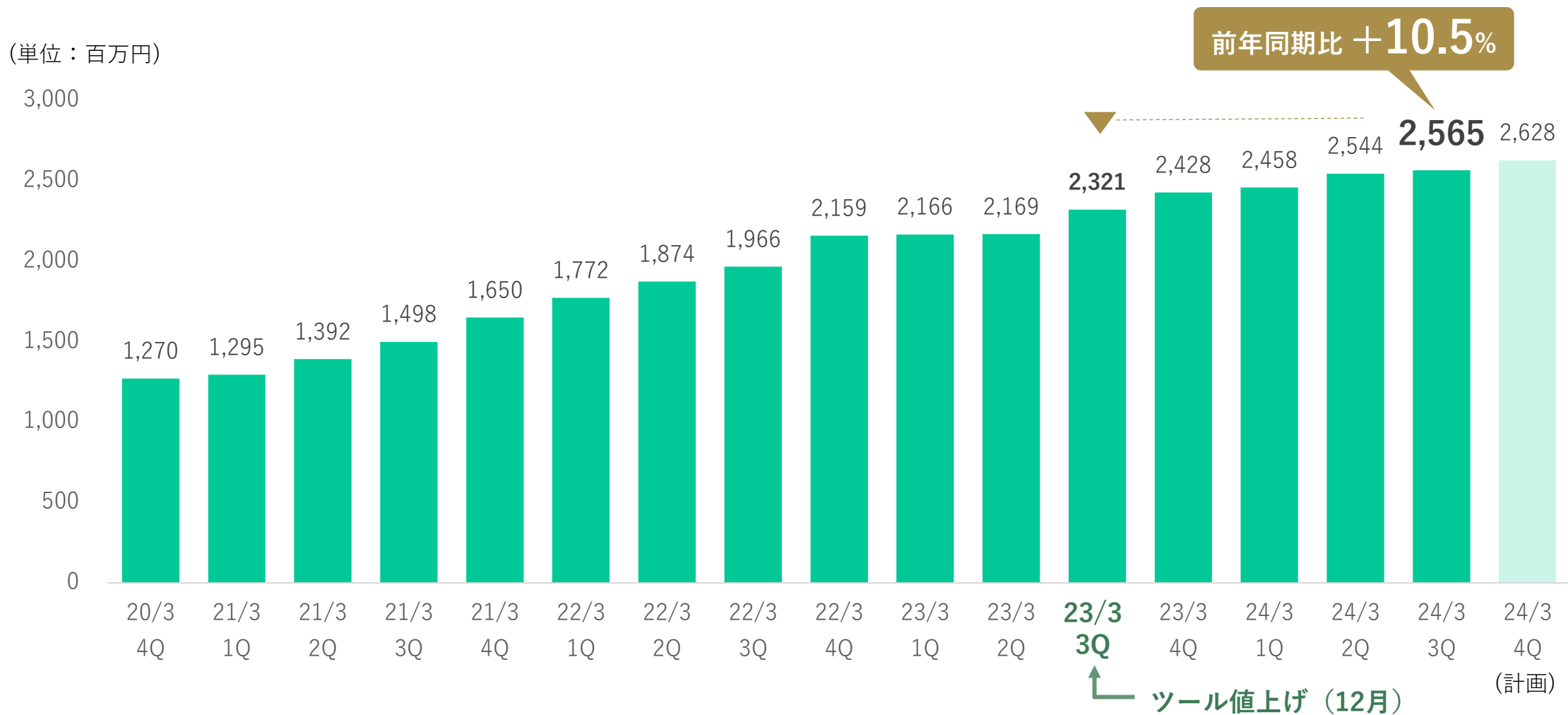


*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

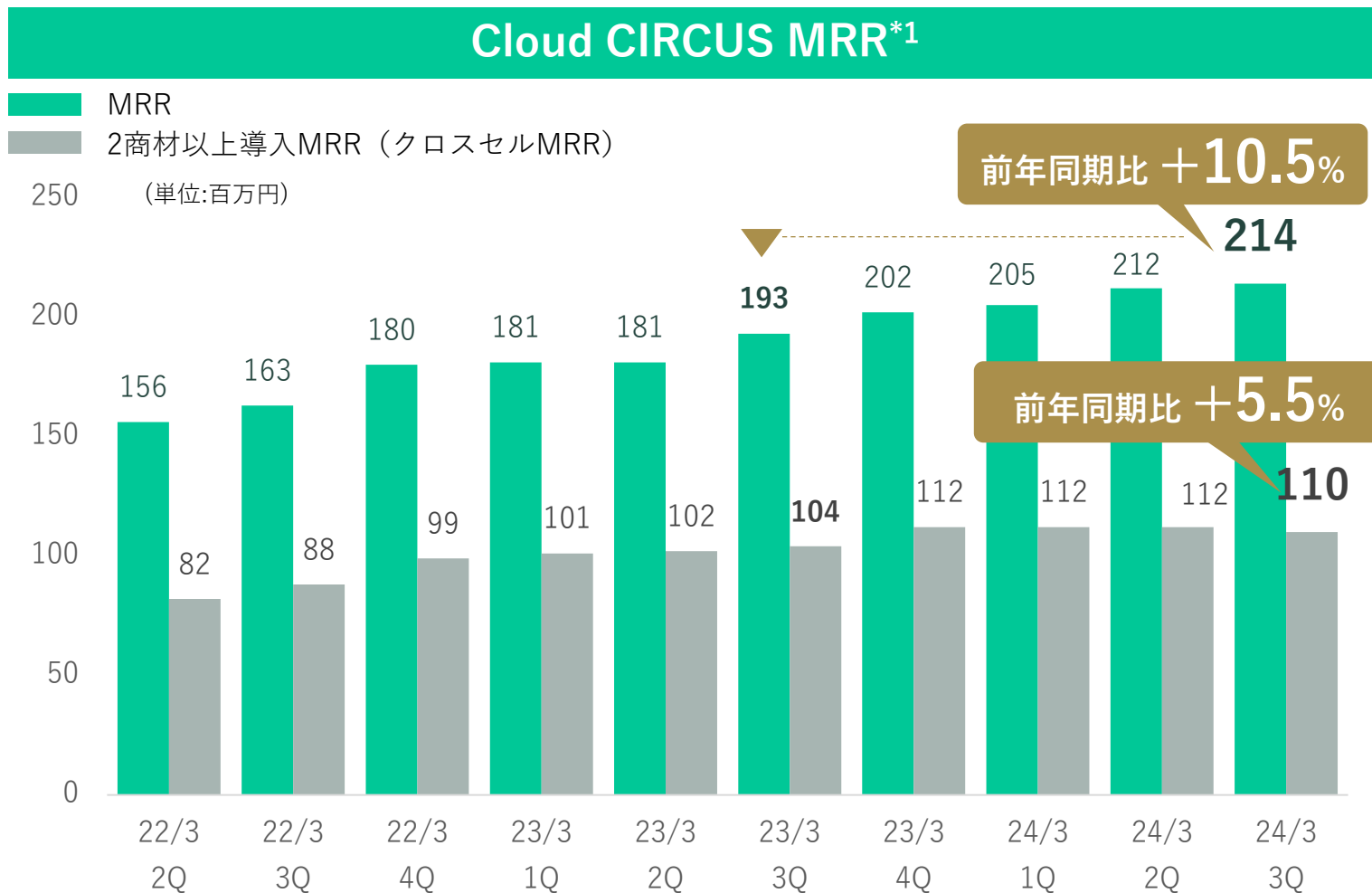
デジタルマーケティング事業 ARR実績

3Qは季節要因があるも年間目標である2,628百万円達成に向け堅調に推移



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214百万円にまで増加！



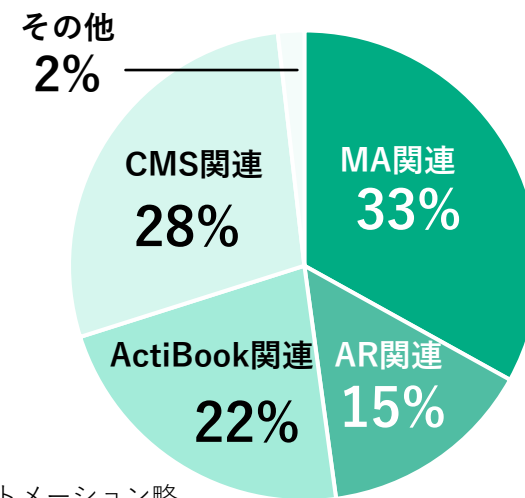
過去12ヶ月平均顧客解約率*2

当四半期末時点

1.6%

(前年同四半期末時点: 1.4%)

MRR構成比*1



*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

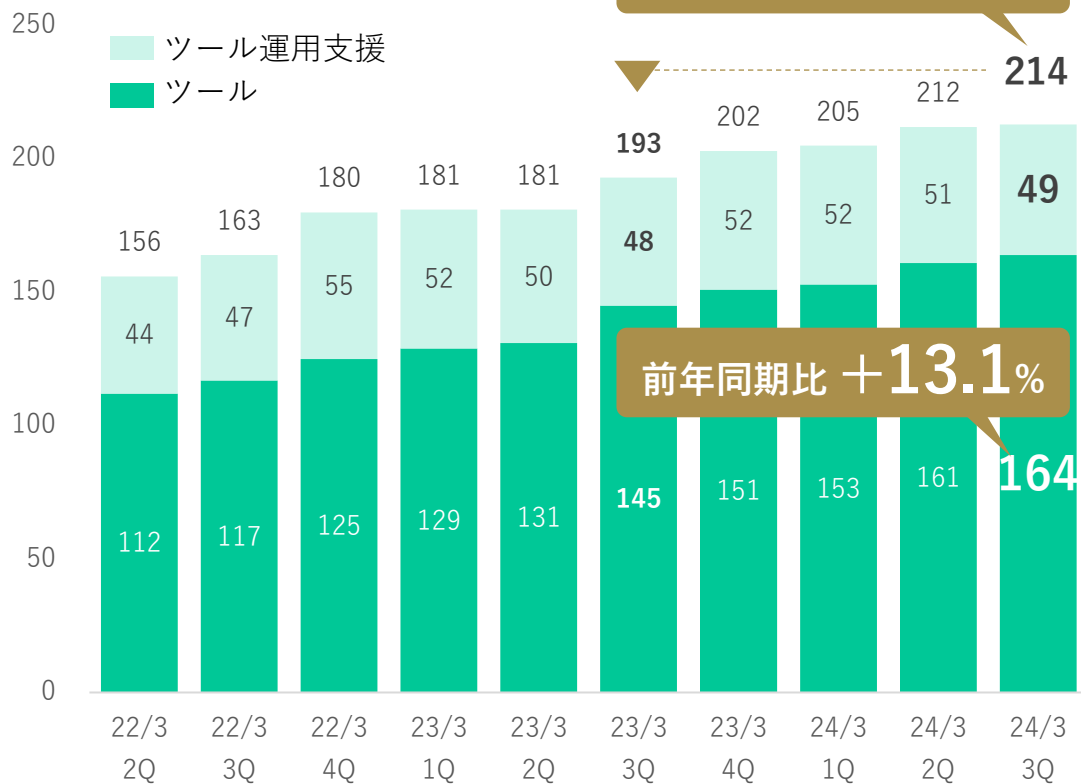
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

*3 マーケティングオートメーション略

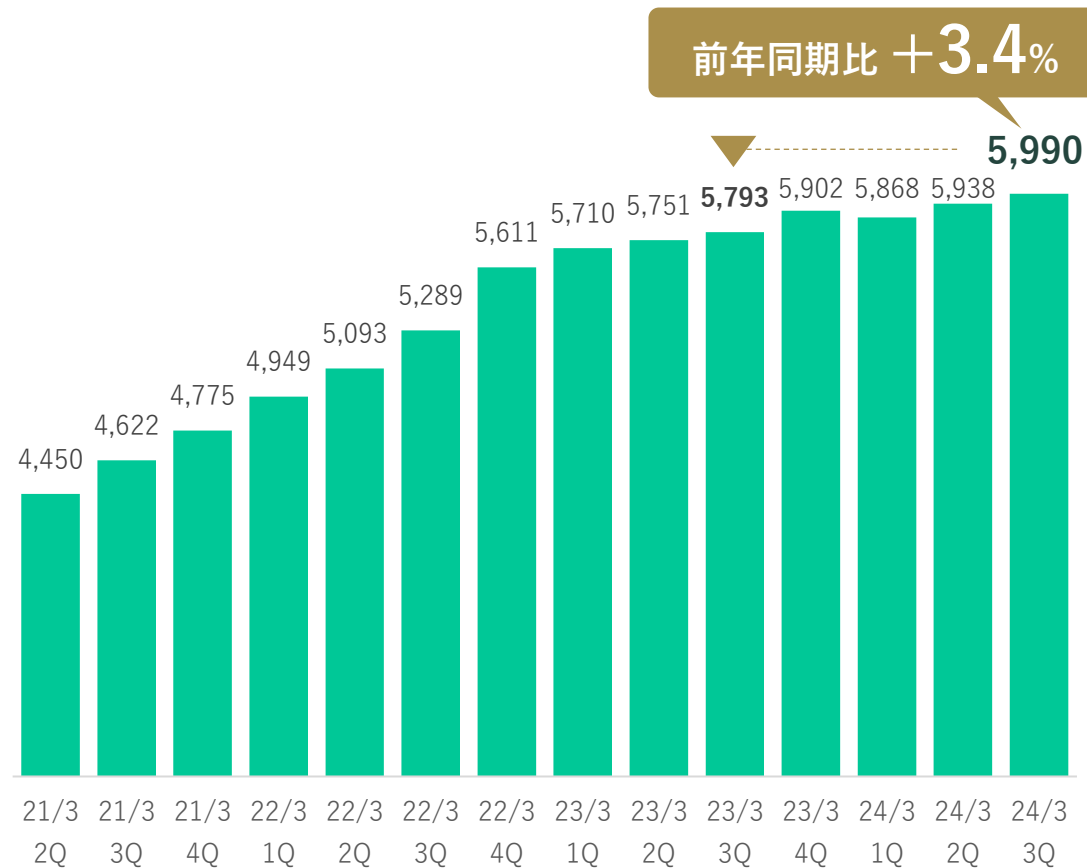
SaaSツール本体（オプションのツール運用支援を除く）のMRR 164百万円まで増加！

Cloud CIRCUS MRR内訳（ツール/運用支援）*1

(単位:百万円)



ライセンス数*2



*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 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

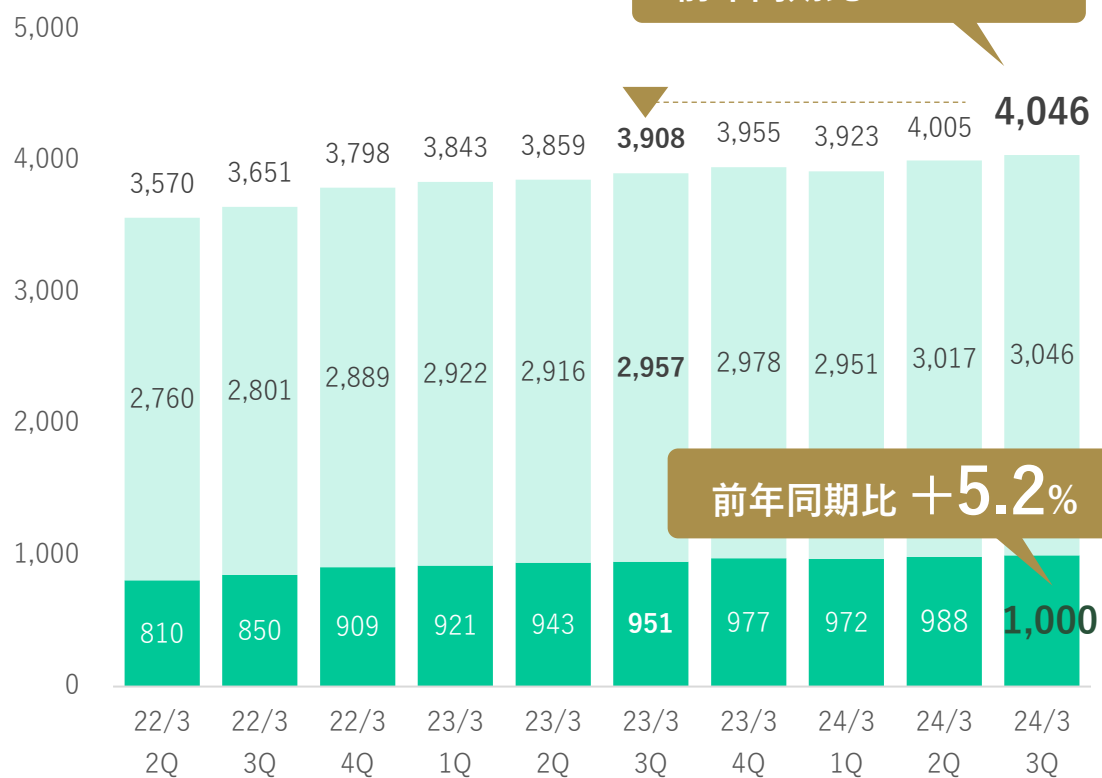
デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

新規顧客および複数商材利用顧客数は増加

一方、高単価のActiBookの解約により2商材以上ARPUが減少するも、単価価格帯としては安定

顧客数（有料アクティブユーザー）

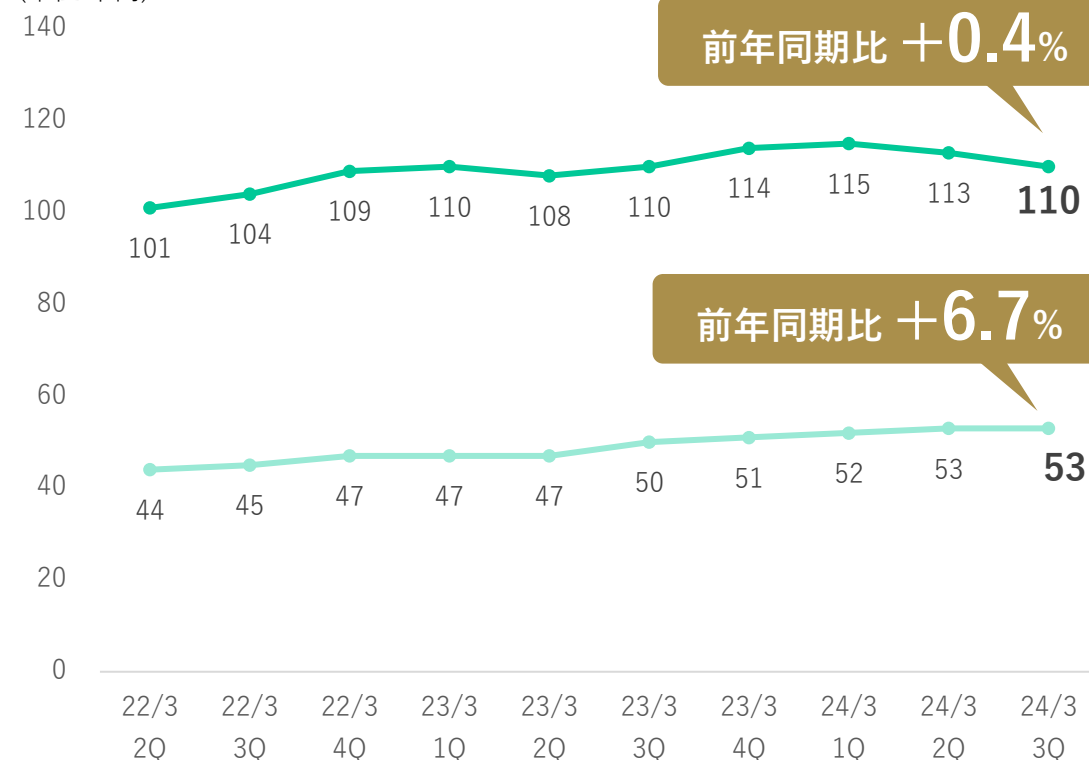
- 単一商材導入社数
- 2商材以上導入社数



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

デジタルマーケティング事業 主要サービスの実績



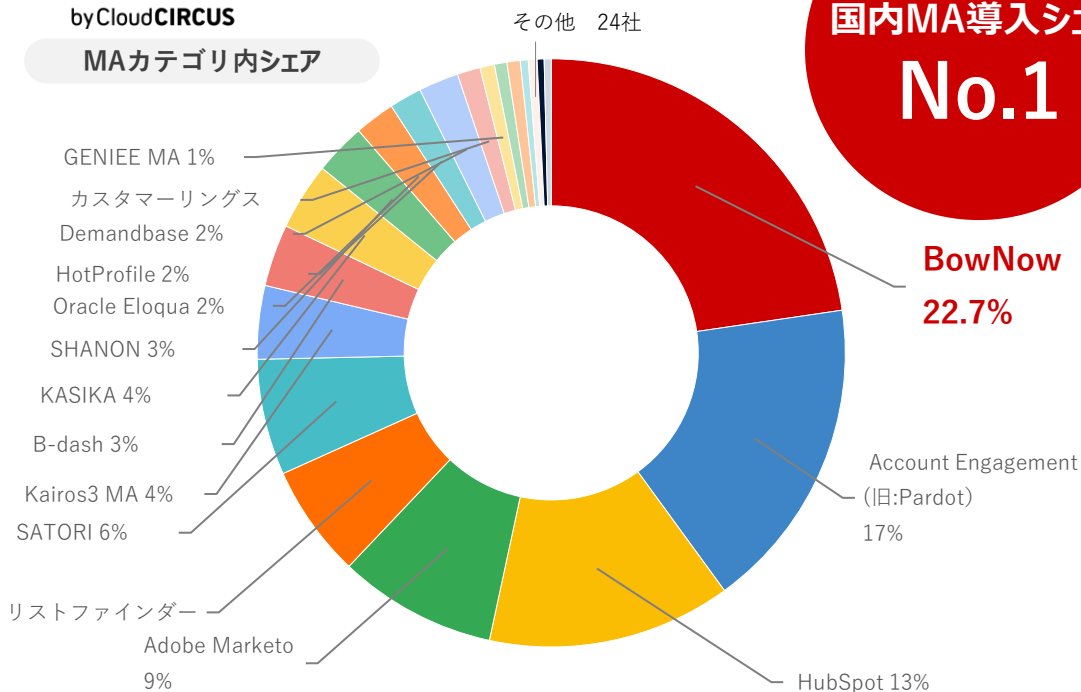
導入数 **13,000 件以上**

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。

BowNow
by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア



2024年1月時点
国内MA導入シェア
No.1

BowNow
22.7%

※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2024.1 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024_1/



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,100件

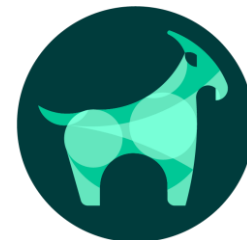
ARアプリのダウンロード数**440万**突破。
VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、
商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、
ファンを育てるプロモーションを実現。



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,800件

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：**17,000 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

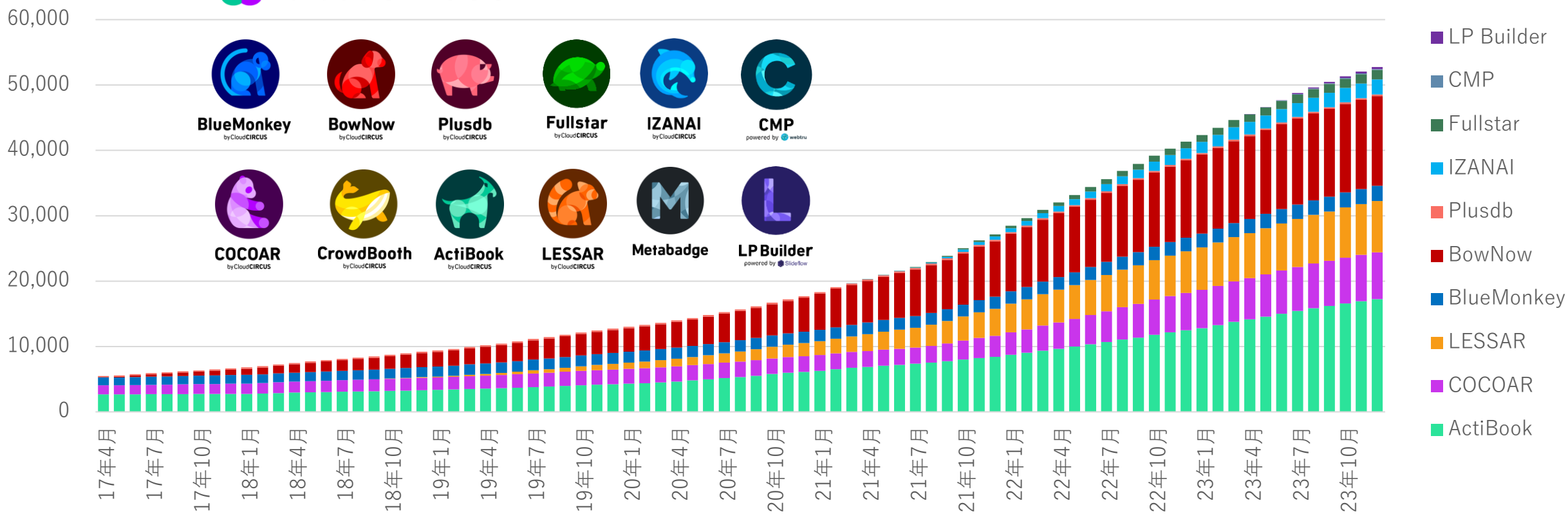
導入実績：**2,300 件以上**

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

“ 23年12月段階で累計53,000件※導入を突破。



※フリーミアム含む

section

03

01 グループ概要

02 2024年3月期 3Q 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

03 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

3. Appendix

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。

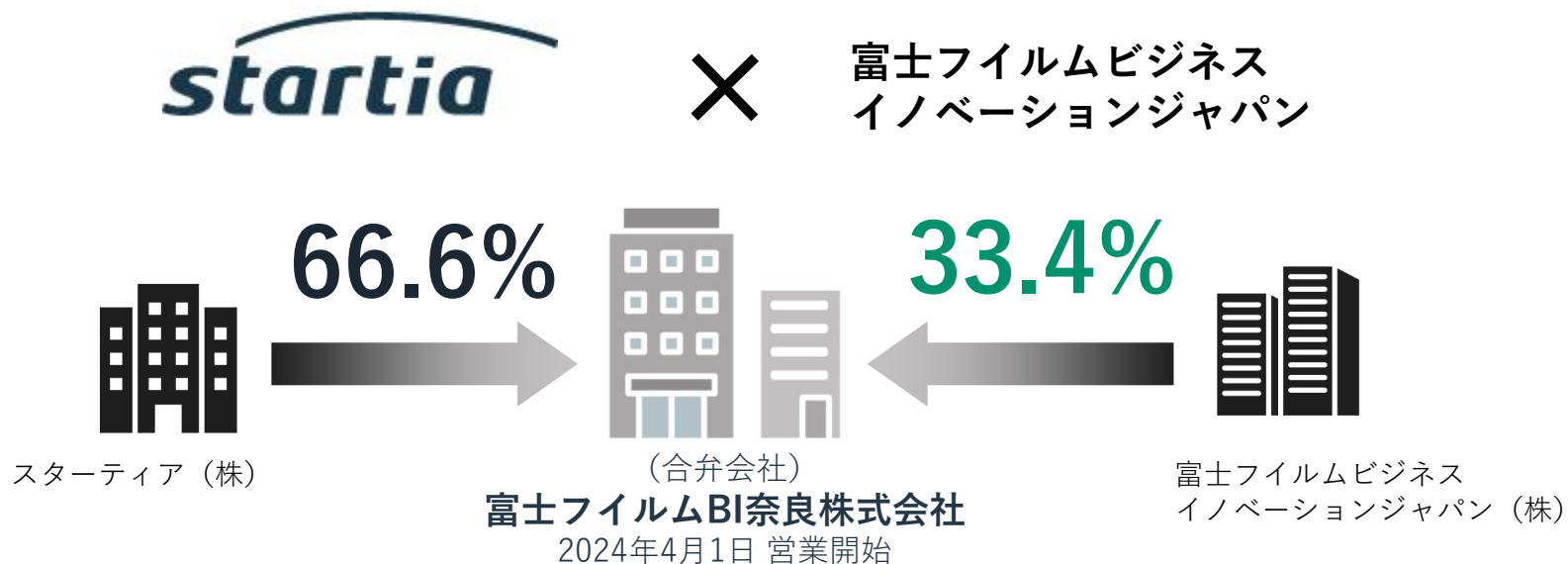
※MIF：MIF. Machines In the Fieldの略称。
MFP（複合機）やプロダクションプリント機の市場における累積設置台数（稼働台数）を意味する。

※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

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



奈良県内全域が販売エリア

■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。

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、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

クラウドサーカス、24年3月から一部プランの料金改定のお知らせ

■Cloud CIRCUSについて

クラウドサーカス社のマーケティングツールは、2023年12月時点で、全商品の利用件数が累計53,000件を超えるなど、多くの企業様からの支持を得ています。

2020年からは、より使いやすいツールを目指して開発投資を加速してきました。

しかし、サーバー費用の増加、エンジニア獲得の競争激化、さらに人件費を含む運営管理コストの増加といった課題に直面しています。これらの課題を乗り越え、さらに使いやすく充実したサービスを提供し続けるため、そして安全かつ安心してご利用いただける運営基盤を強化するために、料金の改定を行うことといたしました。



■料金改定の概要

対象となるプランは、クラウドサーカスが提供するサービスの一部のプランとなり、24年3月より改訂を行います。
※同一プランにおいても、ご利用開始時期によってお客様のご利用金額が異なります。

■改定時期

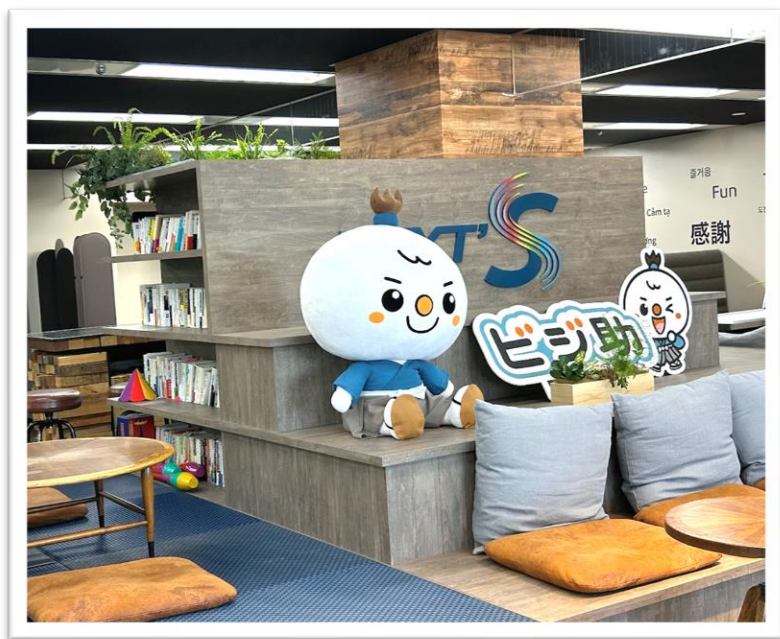
2024年3月の利用分より

※価格改定の一時的免除となる対象について（1年経過後に変更価格が適応されます）

- ・ご契約から1年が経過していない商品 / プラン変更等で価格上昇変更となってから1年が経過していない商品
- ・パッケージプラン等へ変更導入頂いてから1年が経過していない商品
- ・22年12月の価格改定による価格変更から1年が経過していない商品

startiaholdings

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

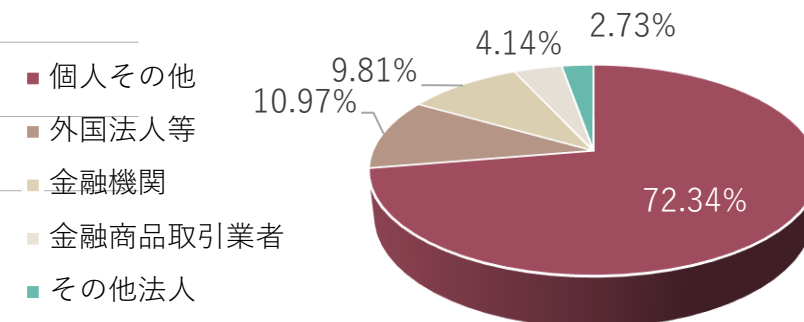
会社概要

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：10社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結937名(2023年12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(2023年12月31日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2023年12月31日現在)
株主数	3,906名(2023年12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29.32%)



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お設立、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(現任)



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10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)
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

startialead
スターティアリード(株)

ECM 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)

株式会社ビジネスサービス
(株)ビジネスサービス

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

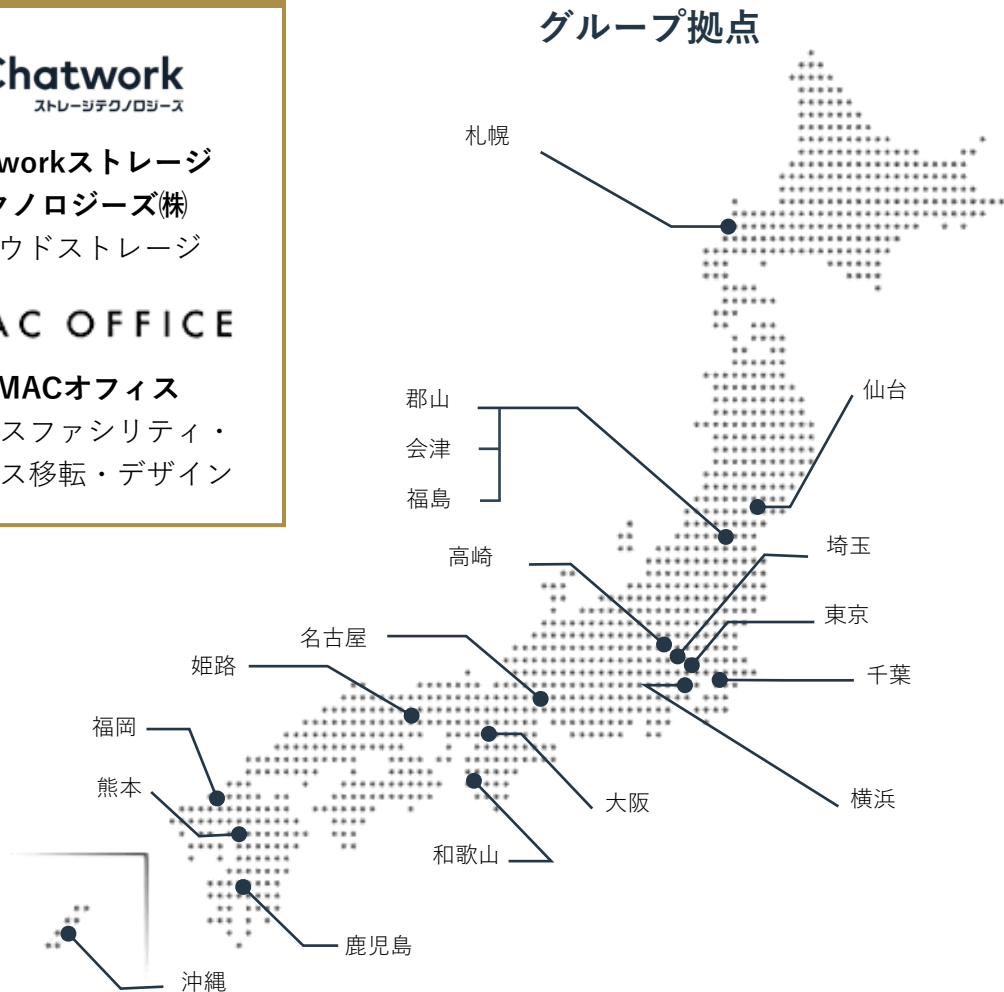
startiasia
Startia Asia Pte.Ltd.
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

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
テクノロジーズ(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





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 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。