



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)

2021年3月期 第1四半期 決算補足資料

2021年3月期 第1四半期 事業報告

【事業方針】

- 中期経営計画NEXT'S 2025初年度における積極的投資を実行
- デジタルマーケティング事業のSaaSサブスクリプション型に経営資源を集中
- さらなる開発体制の強化
- マーケティング活動への投資によりシェア拡大

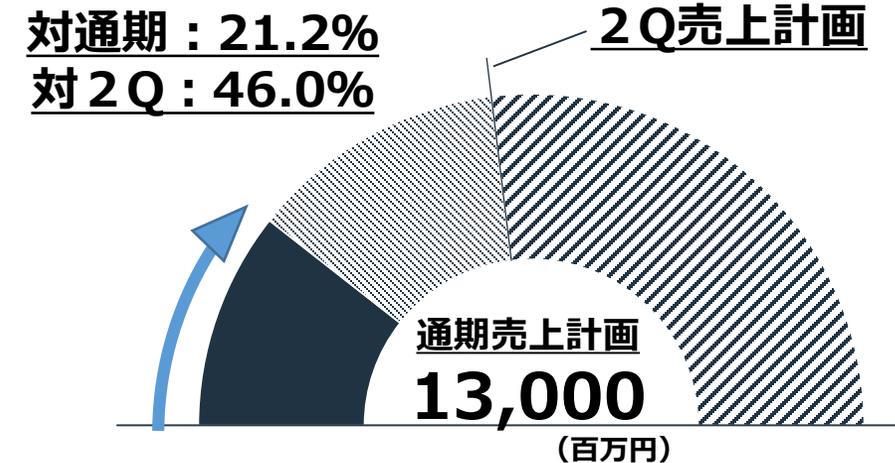
【第1四半期概況】

新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、デジタルマーケティング事業のSaaSサブスクリプションにおいてMRRが成長する一方で、ITインフラ事業においては新型コロナウイルス感染症の影響を受け、フロー商材の売上が低迷。

連結売上高は、前期比4%の減収。

期初計画に対しての進捗は、対通期計画で21%、対第2四半期計画では46%と想定内の進捗。

売上高 期初計画に対する進捗



2021年3月期 第1四半期 PLサマリー（前年同期比較）



(単位：百万円)	2021年3月期1Q	2020年3月期1Q	増減額	増減率
売上高	2,758	2,873	△115	△4.0%
売上総利益	1,160	1,232	△71	△5.8%
営業損失（△）	△ 143	△ 2	△140	—
経常損失（△）	△ 132	△ 12	△120	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△ 100	△ 31	△68	—

2021年3月期 第1四半期 BSサマリー

【BS】

単位：百万円

主な増減要因

	2020年3月期末	2021年3月期1Q
資産の部		
流動資産	6,187	5,602
固定資産	1,723	1,894
資産合計	7,910	7,497
負債の部		
流動負債	2,644	2,172
固定負債	564	722
負債合計	3,208	2,894
純資産の部		
株主資本	4,607	4,457
自己株式	△227	△215
その他	93	144
純資産合計	4,701	4,602
負債・純資産合計	7,910	7,497

受取手形および売掛金：490百万円減少
投資有価証券：71百万円増加

買掛金：248百万円減少
賞与引当金：58百万円減少

利益剰余金：161百万円減少
その他有価証券評価差額金：51百万円増加

事業拡大に向け投資先行フェーズのため増収減益の計画

(単位：百万円)	2021年3月期計画	2020年3月期実績	増減率
売上高	13,000	12,778	+1.7%
営業利益	△200	732	—
経常利益	△200	771	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△372	219	—
一株当たり 配当金 (円)	10	9	

四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、想定通りに進捗。

(単位：百万円)

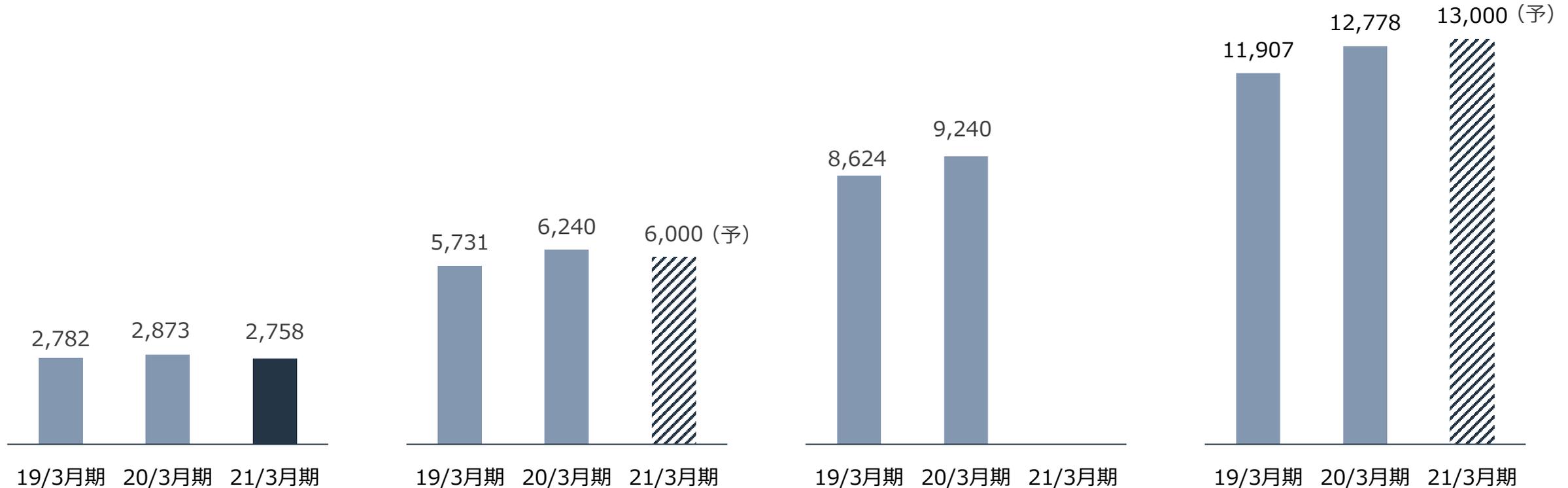
1Q

2Q

3Q

4Q

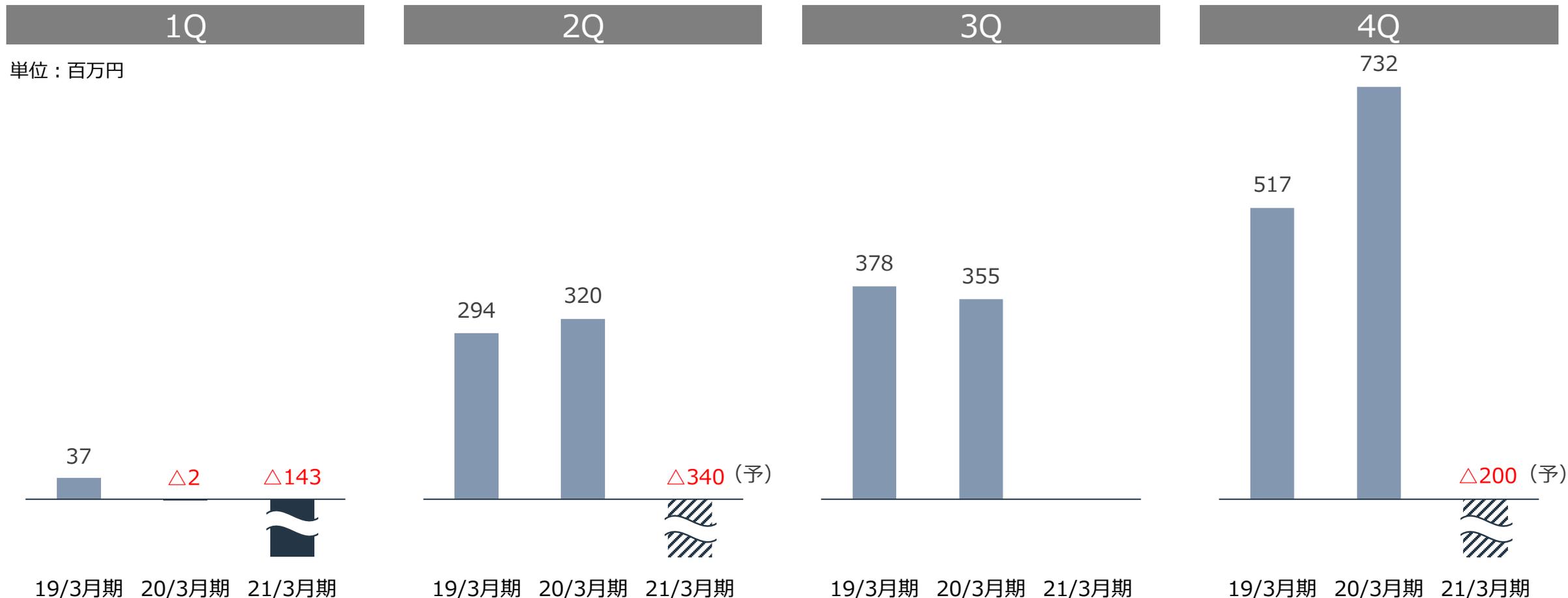
単位：百万円



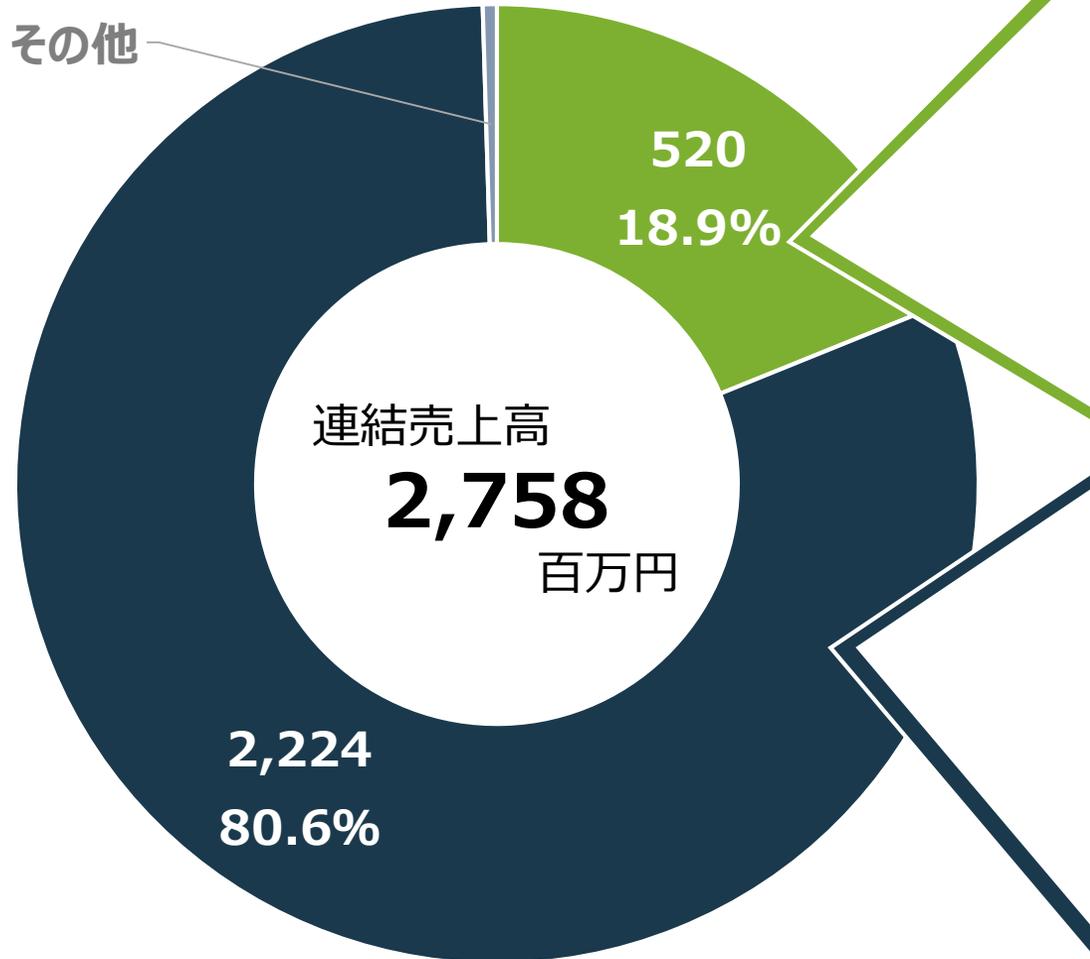
四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

前期と比べ損失幅は拡大しているが、通期計画に沿った進捗状況。

(単位：百万円)



連結売上高構成比



デジタルマーケティング事業

新型コロナウイルスの影響を受けたが、BowNow (MAツール) を核とした2商材以上のクロスセルが成長。

売上高：520百万円

セグメント利益：10百万円

ITインフラ事業

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、主要3商材 (複合機、ネットワーク機器、ビジネスフォン) の販売およびストック契約におけるカウンター (従量課金) 売上が低調だったことにより減収。

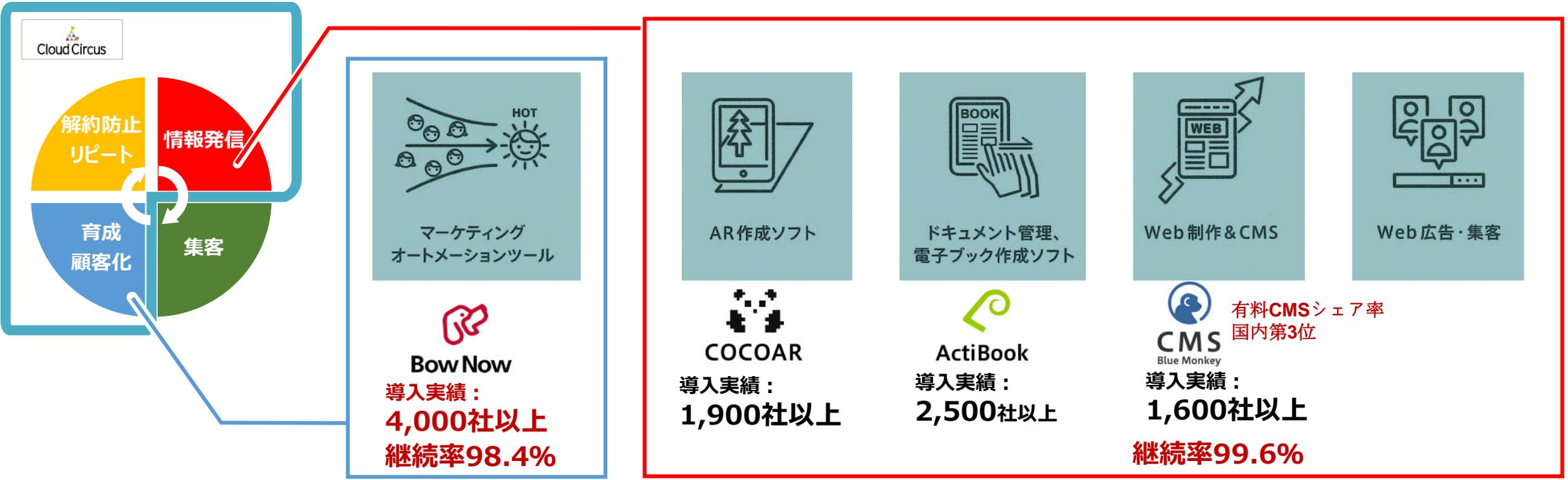
売上高：2,224百万円

セグメント損失 (△)：△154百万円

デジタルマーケティング（WEBマーケティング含む）事業・サービスを展開

2020年4月よりSaaSサブスクリプション型モデルへ完全移行し、経営資源を集中

- ・マーケティング活動におけるIT活用をサポート
- ・各種マーケティングツールの提供からコンサルティングまで対応
- ・企業が持っている情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行う



商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来るように

顧客が
個別の課題に応じ
手軽かつ
自由に商品を
購入・導入
出来るように

SaaS (Cloud Circus)

「Cloud Circus」とは「情報発信」「案件育成・顧客化」「解約防止・リピート」の課題解決を実行するSaaSツール群の総称ブランド



CSM
(拡充に向け新商品開発中)

解約防止
リピート

CMS、AR、ActiBook
(コンテンツ作成)



BowNow
(MA、SFA)



育成
顧客化

集客

マーケティングコンサル
広告運用

BtoB企業へのBowNowの売上以外は全体的に新型コロナウイルスの影響を受けた

顧客区分

BtoB企業の顧客

企業向け事業を
営む企業



進捗と今後の戦略

- **新型コロナウイルスの影響を受けつつも、BowNowの売上は順調に推移。BowNow×BlueMonkyeなどのクロスセル※も成長。**
- 今後もプロダクト開発への投資、販売体制を強化し、クロスセルを中心に更なる成長を目指す。

BtoC企業の顧客

消費者向け事業を
営む企業



- **プロダクト開発および販売体制がまだ整っていないため、成果が出ていない状態。体制を整えば、今後成長が期待できる。**
- BtoB顧客セグメントのクロスセル成功パターンを活用し、プロダクト開発や営業体制を整え、MRRの向上を目指す。

パートナー企業

代理店
印刷会社等



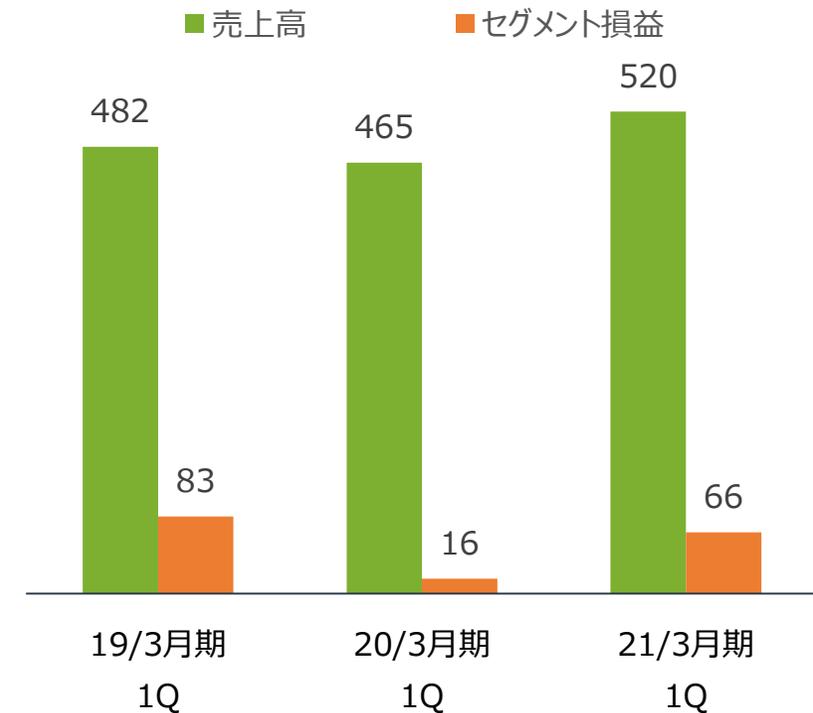
- **新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売り切り型からサブスクリプション型モデルへの移行における営業活動ができていない**
- **サブスクリプション化へ営業活動を強化し、継続的なクロスセル機会を創出する。**

デジタルマーケティング事業 1Q セグメントの状況

単位：百万円

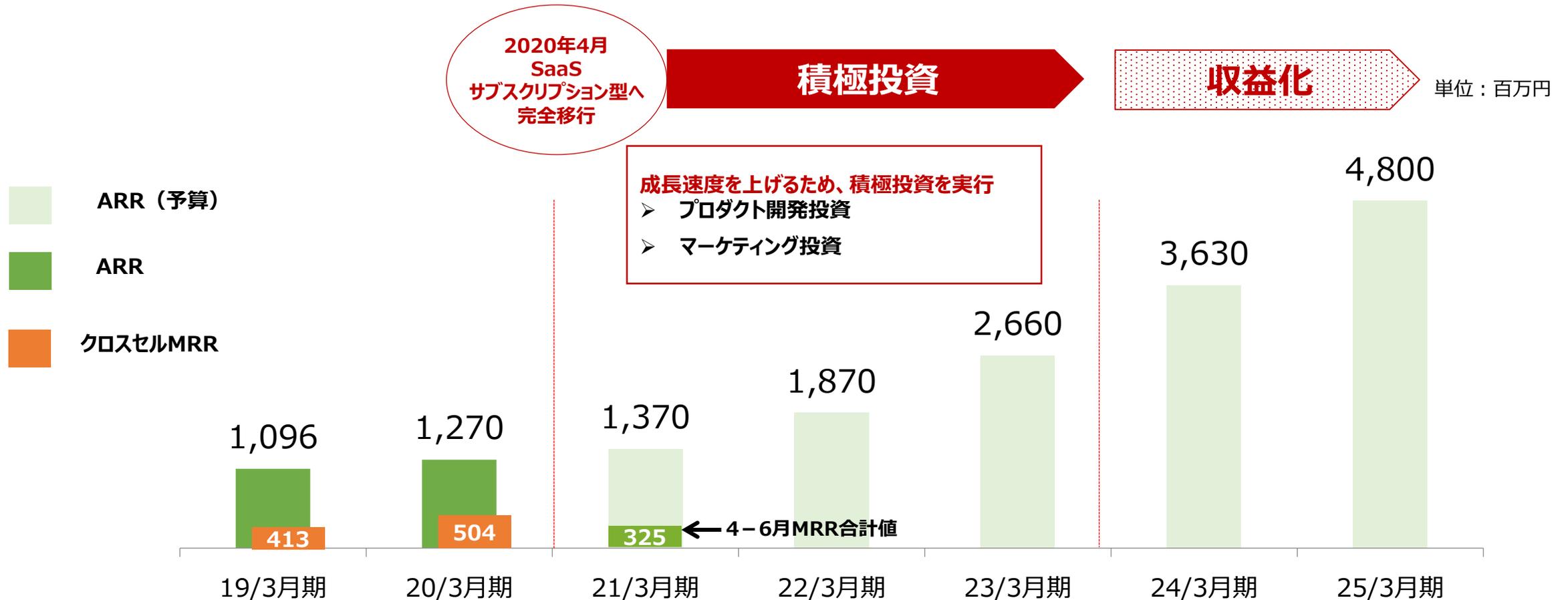
	21/3期 1Q	20/3期 1Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	520	465	+54	+11.8
セグメント利益	10	△50	+61	-
本社経費等負担額	56	67	△11	△16.7
負担額控除前 セグメント利益	66	16	+50	+305.2

四半期業績比較



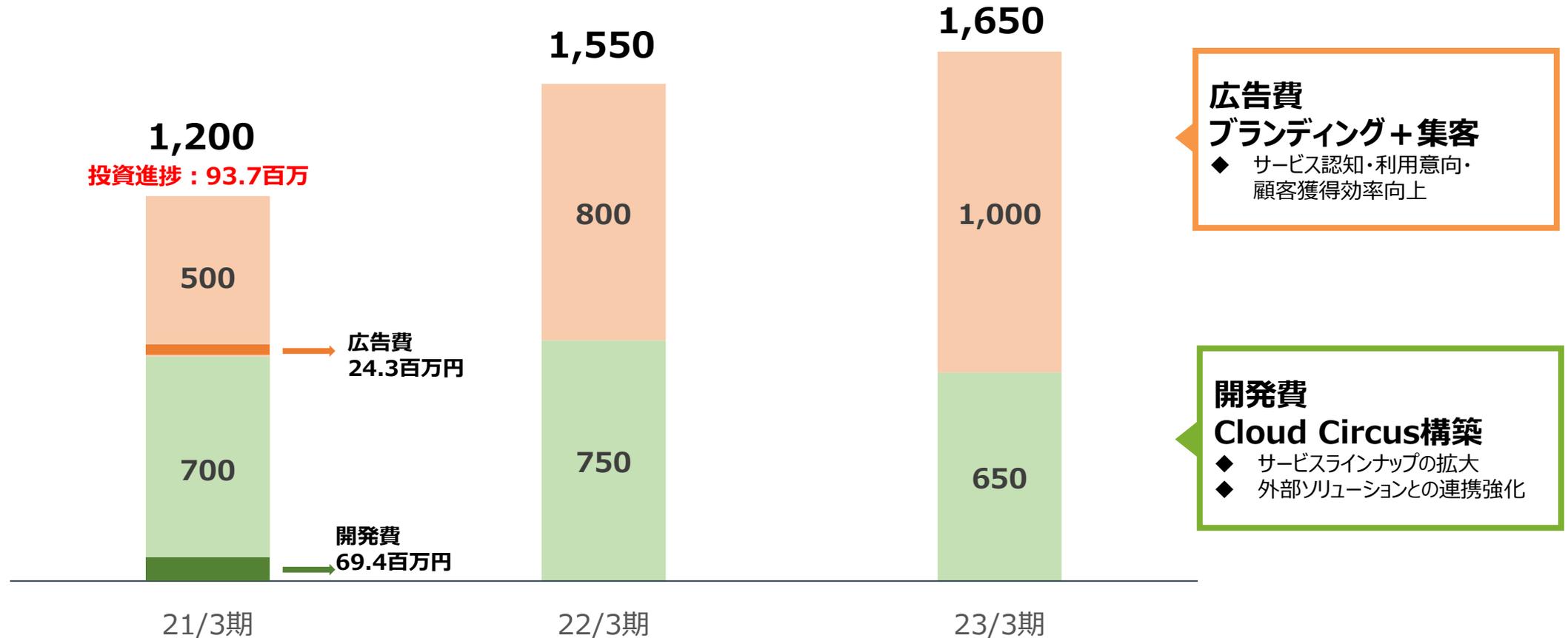
※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

新型コロナウイルスの影響を受けつつも、通期計画達成に向け順調に推移



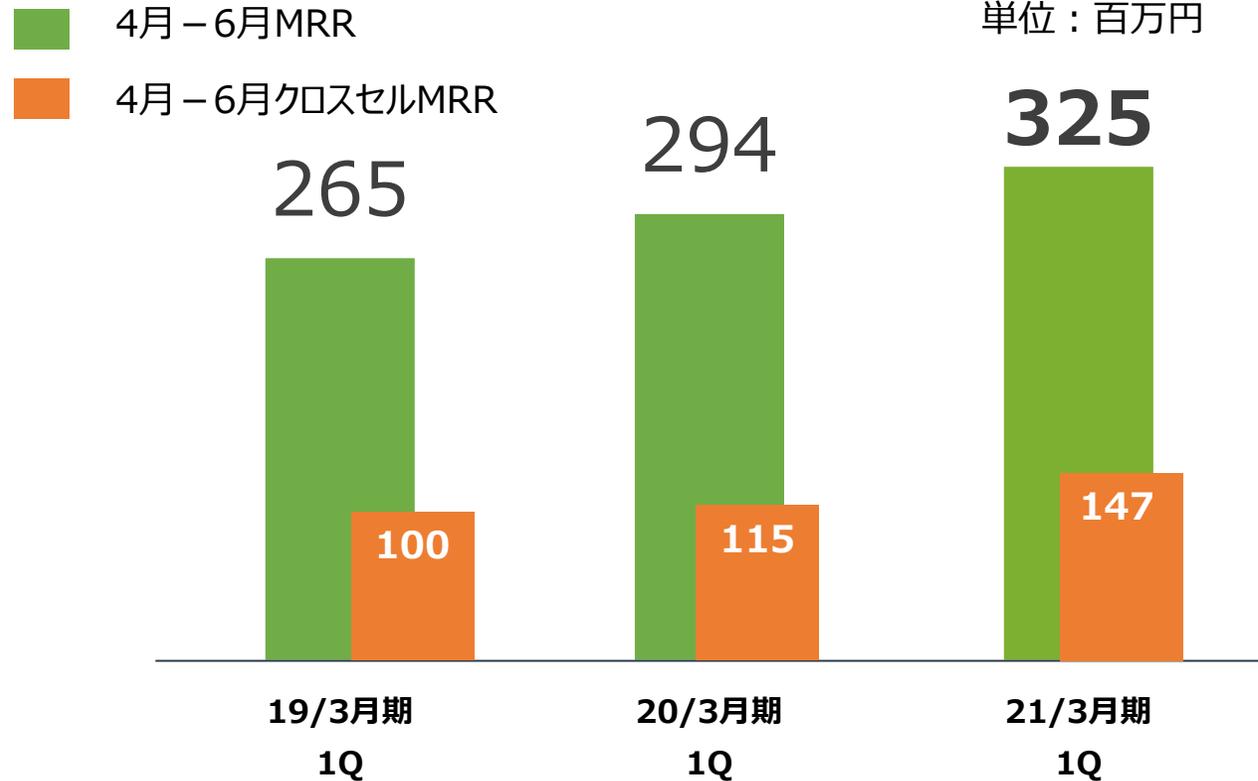
■ キャッシュフローベースの投資費用内訳

単位：百万円



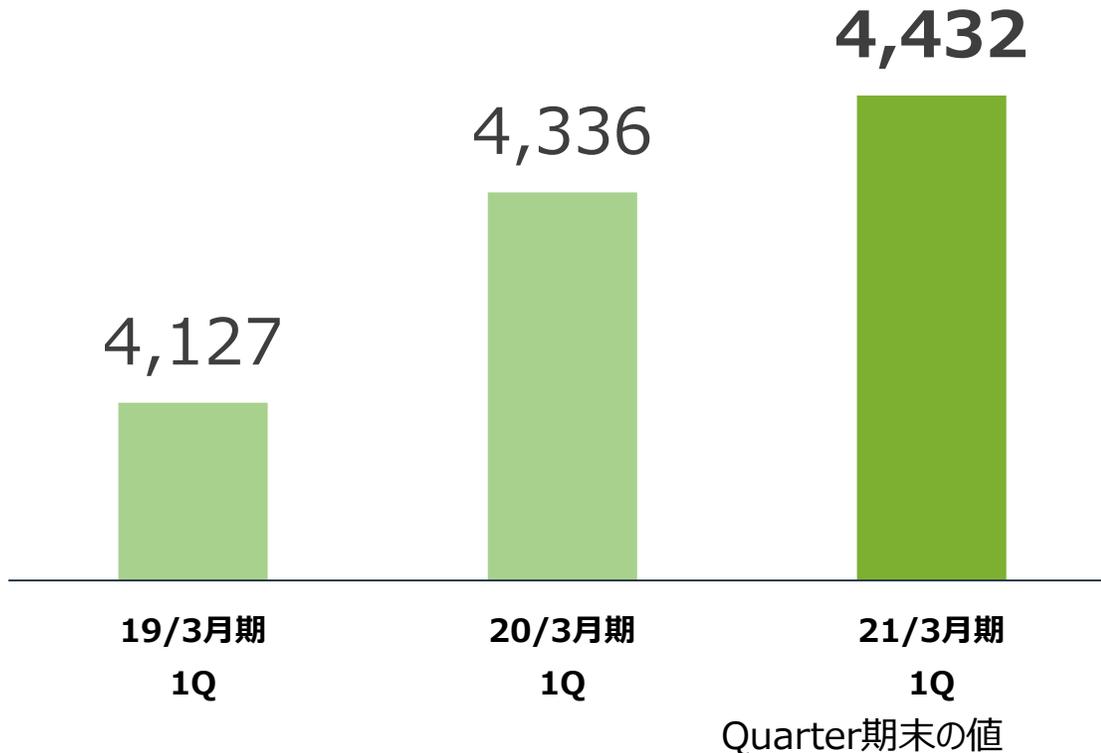
- 開発費：1Q（4月～6月）の開発コストは予算の範囲内で計画通り推移
- 広告費：マーケティング投資は新型コロナウイルス感染症の状況を見ながら2Q以降で実施予定

MRR



新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、BowNow売上、コンサル売上、クロスセルの売上が成長し、**前年同月比+10.5%**

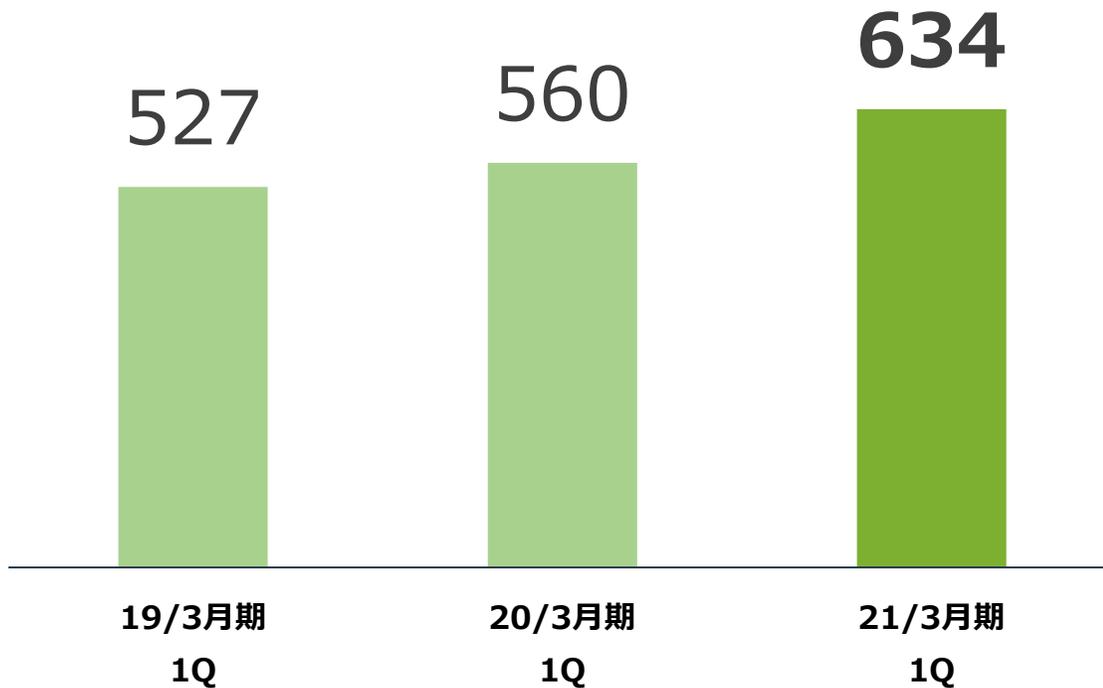
ライセンス数



**BowNowを中心にライセンス数が増加したものの、新型コロナウイルスの影響受け、ライセンス数は微増し
+96ライセンス**

※ライセンス数：該当月に売上が計上されたライセンス数をカウント

2商材以上の取引社数



※Quarter期末の値

新型コロナウイルスの影響を受けつつも強みであるクロスセル(Cloud Circus)が成長し、2商材以上の購入社数は増加傾向

前年同期比 + 13.2% (74社)

ARPU

単位：千円

※ARPU: 顧客平均単価



19/3月期
1Q

20/3月期
1Q

21/3月期
1Q

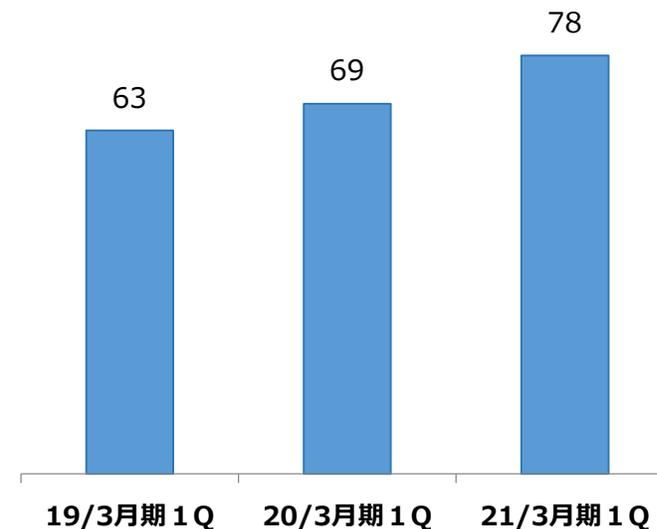
※Quarter期末の値

**BowNow、コンサル売上および
クロスセルの拡大によりARPUは
+13.3%**

クロスセル ARPU

(参考)

単位：千円



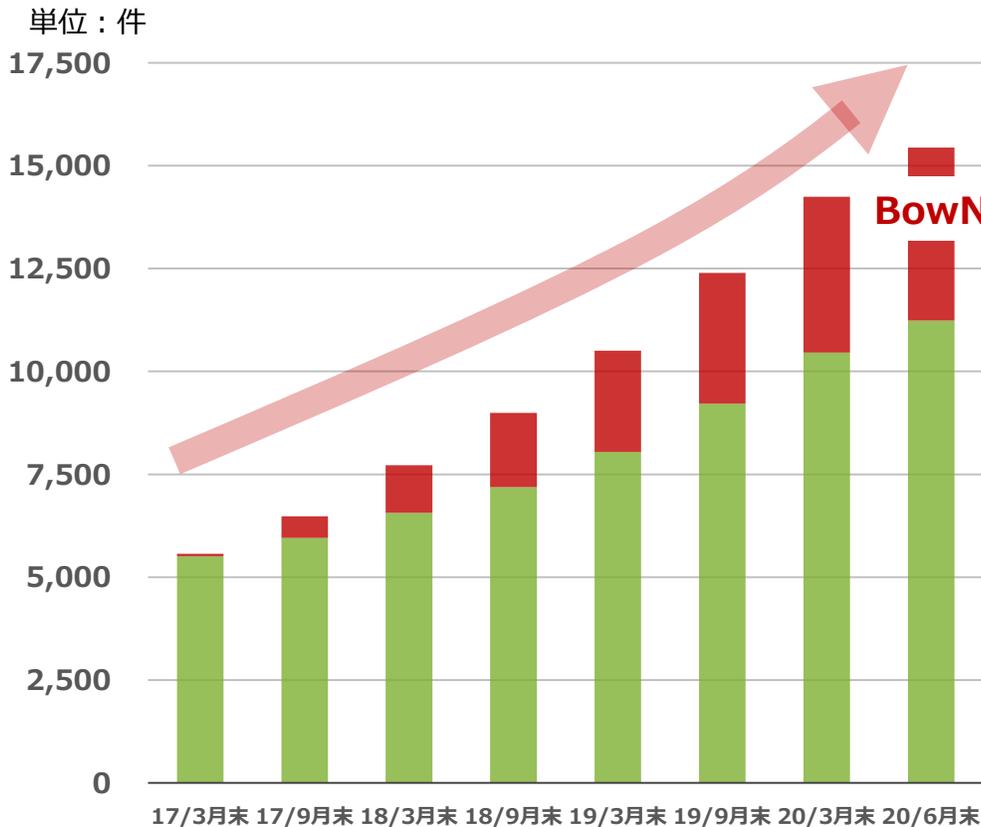
19/3月期 1Q

20/3月期 1Q

21/3月期 1Q

中核商品のBowNowが高成長し、サブスクリプション全体の累計導入件数は順調拡大。

■ デジタルマーケティング事業 サービス導入実績（累計）



マーケティングオートメーション商材

**20年5月時点
国内プロバイダ
導入シェア
No.1**

MAカテゴリ内シェア

国内No.1

海外プロバイダ
Salesforce.com Co.,Ltd.
のサービス

Pardot 22.23%

other 14.17%

SHANON MARKETING PLATFORM 2.18%

B-dash 2.77%

Oracle Eloqua 3.63%

Kairos3 4.44%

SATORI 5.81%

HubSpot 8.38%

リストファインダー 9.14%

Marketo 11.47%

BowNow 15.78%

※Data Source: DataSign社実施調査
 約15万件（2020年6月末時点）を調査対象 2020年7月26日～7月30日
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20200730/>

中小企業の「情報システム部門」を請け負う事業

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。

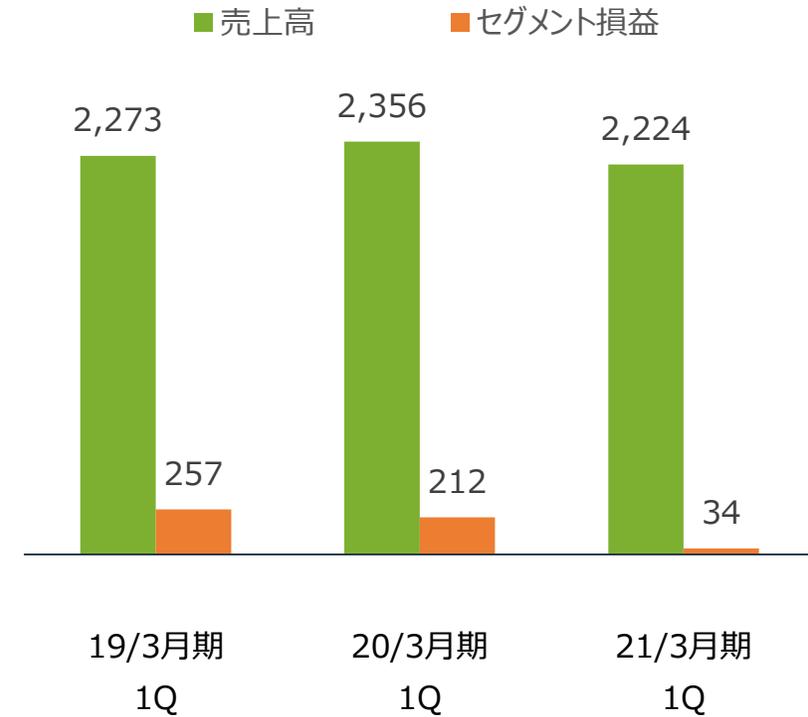


ITインフラ事業 1Qセグメント状況

単位：百万円

	21/3月期 1Q	20/3月期 1Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	2,224	2,356	△132	△5.6
セグメント利益	△154	△1	△153	—
本社経費等負担額	189	213	△23	△11.0
負担額控除前 セグメント利益	34	212	△177	△83.5

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

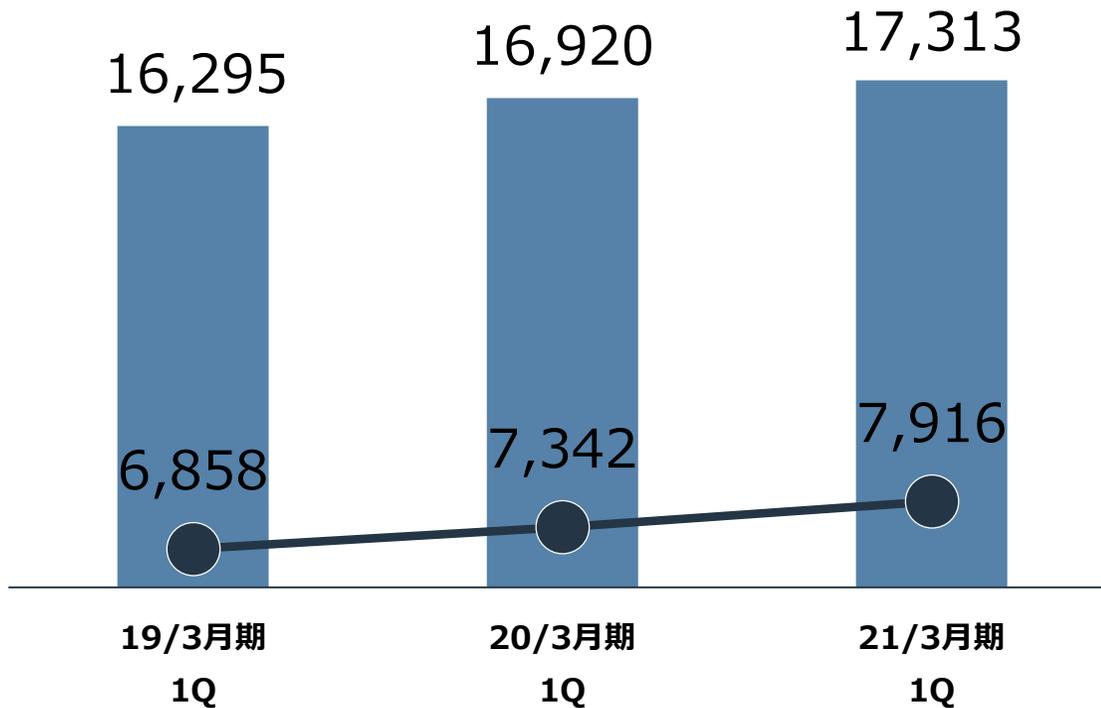
新型コロナウイルス感染症の影響

- 複合機、ビジネスフォン、ネットワーク機器におけるフロー商材の売上（初期費用等）が前年同期より低迷
 - スtock商材であるカウンター（在宅勤務等の影響）の売上が減少
- 上記が大きな要因となり、売上が前期比較△132百万円となる

今後の予測と対策

- 緊急事態宣言解除後、受注が回復傾向にあり、上期予算を達成する見込み
- 新型コロナウイルス感染症において納品に影響が出る可能性があるため、納品管理を徹底する

ストック契約・複数商材利用 社数



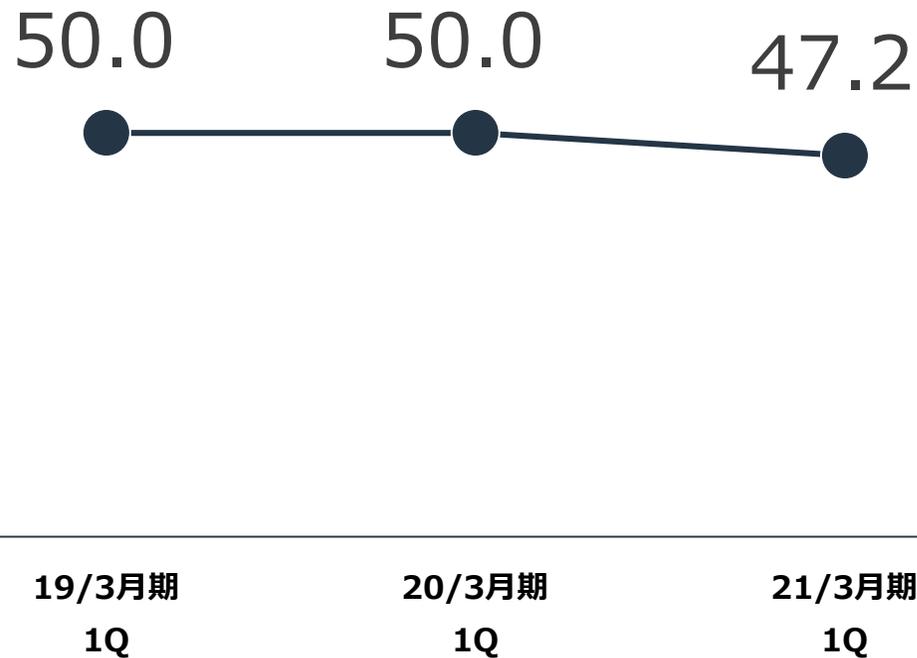
※Quarter期末の値

ストック契約社数の増加に加え、
複数商材利用顧客社数も順調に拡大
複数商材利用社数割合

42.1% (18/6月末) ⇒ 45.7% (20/6月末)

営業1人当たり売上高

単位：百万円



新型コロナウイルス感染症の影響を受け、フロー商材を中心に販売が苦戦し、営業一人あたりの売上高が減少

Appendix

トピックス資料

4月	ITインフラ	【スターティア】仙台支店開業※
	ITインフラ	【スターティアレイズ】ファイル暗号化サービスを提供するDataClasysと業務提携。※
	デジタルM	【スターティアラボ】ソーシャルディスタンス促進支援のため「LESSAR（レッサー）」を期間限定で無償提供
	デジタルM	【スターティアラボ】ActiBook Oneのフリープランでの容量を期間限定で増量
5月	ITインフラ	【スターティア】新電力サービス「ビジ助でんき」の販売を開始※
	デジタルM	【Mtame】緊急事態宣言をふまえた各企業様の マーケティング/セールス部門の活動状況についてアンケート実施※
	ITインフラ	【スターティアレイズ】テレワーク普及でクラウドストレージサービスの「セキュアSAMBA」が遂に導入社数2000社を突破※
7月	ITインフラ	【C-design株式会社】新会社設立・事業開始※
	ITインフラ	【スターティアレイズ】日本企業の生産性を向上させる「中小企業が導入しやすく、使いやすいRPA」「RoboTANGO（ロボタンゴ）」ローンチ※

※Appendixをご参照ください。

スターティア（株）仙台支店開業 東北地方初の拠点

■スターティア株式会社 仙台支店 概要

開業日：2020年4月1日

所在地：宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー10階 クロスコープ内

電話番号：022-209-5334（代表）

業務内容：

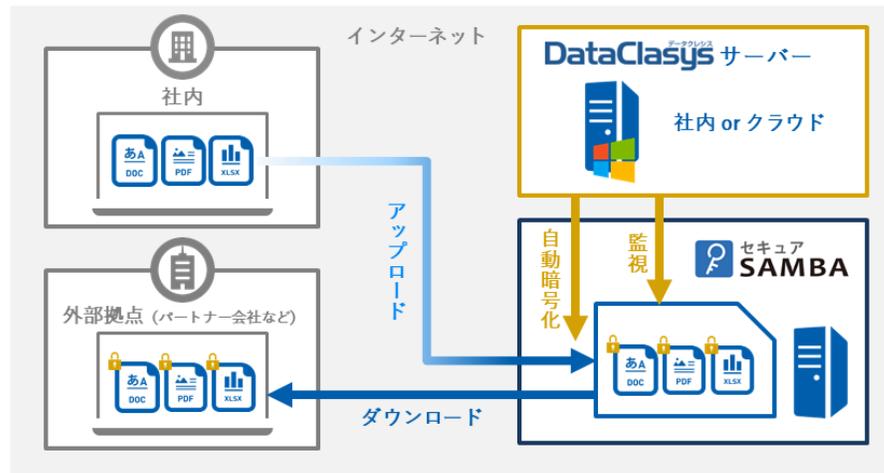
売上アップ、コスト削減、業務改善等に役立つ、オフィス・ITインフラ機器（複合機、電話システム、ネットワーク機器等）の
販売とサポート



スターティアレイズ（株）ファイル暗号化サービスを提供するDataClasysと業務提携

DataClasys社は今回の業務提携により、自社開発の暗号化・DRM製品「DataClasys（データクレシス）」と「セキュアSAMBA」を連携させ、テレワーク（モバイルワークや在宅勤務）におけるファイル共有の情報漏洩対策として、販売する事が可能に。

DataClasys×セキュアSAMBA構成



- 社内や外部拠点と、機密性の高いファイルのやり取りに使用
- 社内ファイルサーバーとして、暗号化ファイルをダウンロードせずに編集保存
- セキュアSAMBAのフォルダをDataClasysで自動暗号化監視
- ファイルが追加されると自動的に暗号化される
- 外部拠点へダウンロードされても暗号化は維持されファイルをどこまでも保護

DataClasys×セキュアSAMBAのメリット

DataClasys

暗号化後も従来通りの操作



- マクロ・リンクもそのまま利用可
暗号化してもアイコンや拡張子は変化なし
- パスワード入力不要
一度ログインすれば、暗号化したファイルは従来通りダブルクリックで閲覧可能

セキュアSAMBA

エクスプローラで操作



- 普段お使いの操作で変わらず利用
セキュアSAMBAソフトウェアにログイン後、従来通りエクスプローラでファイル利用が可能

DataClasysとセキュアSAMBAで
クラウド上のファイルを暗号化しても
従来通りの操作性を維持しながらセキュリティ強化が可能

新電力サービス「ビジ助でんき」の販売を開始
～電力品質は変わらず、電気代をもっとお得に～

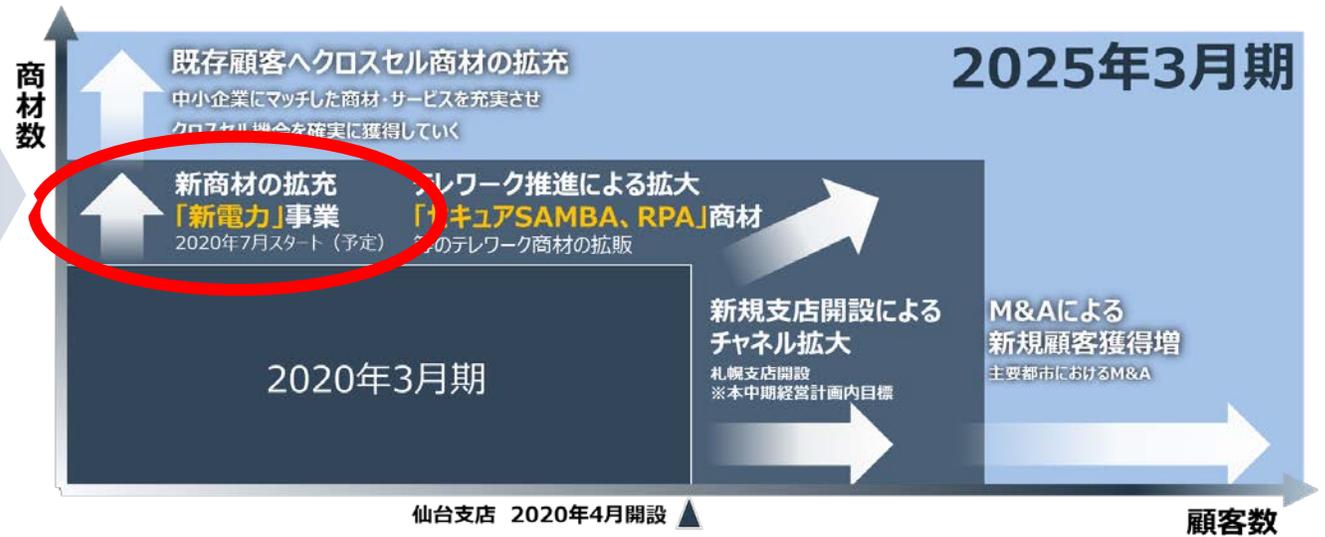
小規模のオフィスで
電気代およそ3.5%の削減

クロスセルにより
P/H売上高UP!



ビジ助でんき

エリアと商材の拡大により収益規模を拡大



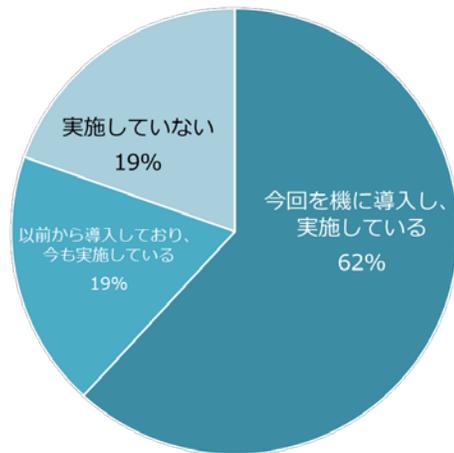
中期経営計画「NEXT'S 2025」より

Mtame 緊急事態宣言をふまえた各企業様の マーケティング/セールス部門の活動状況についてアンケート実施

新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言に対する各企業様の活動状況について、各社のマーケティング/セールス部門を対象にアンケート調査を実施し、その調査結果を公表。

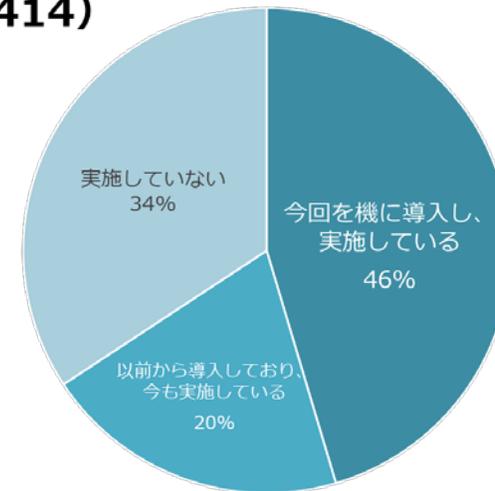
Q.現在テレワーク（在宅勤務）をおこなっていますか？

■全体（n=414）



Q.オンラインでの営業活動をおこなっていますか？

■全体（n=414）



※ 詳細な調査結果については以下よりダウンロード可能です。

https://mtame.jp/white_paper/Surveyresults_202005/

テレワーク普及により クラウドストレージサービスの「セキュアSAMBA」導入社数2000社を突破！

テレワークを導入したいが
何から始めていいのかわからない



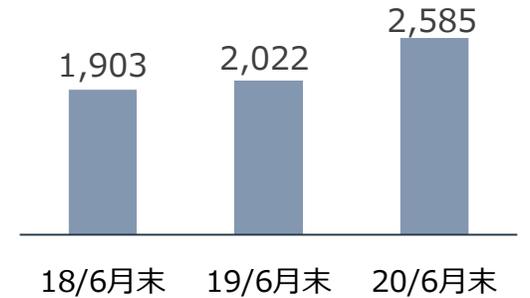
セキュアSAMBAが解決



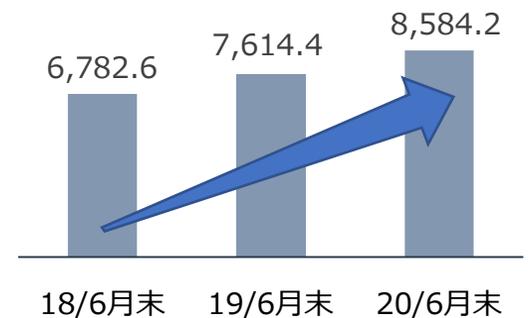
在宅勤務でも
セキュアな環境を提供



セキュアSAMBA導入社数



セキュアSAMBA・MRR



単位：万円

新会社「C-design株式会社」設立

シェアオフィスの利用者に多い「スタートアップ企業と個人事業主」において、事業成長支援に対する高いニーズを受け、C-design株式会社を設立

スターティア（株）ワークスタイルソリューション部が前身。
シェアオフィス運営に特化したITインフラ環境の構築と運営サポートを手がけ、主軸となるシェアオフィス向けの保守サービスは、250拠点以上に提供。
2020年7月からは業務支援プラットフォームサービス「cocrea（コクリエ）」の提供も始動し、スタートアップ期から成長期、成熟期まで様々なステージの企業、個人事業主の方々の成功をサポートする新たなプラットフォームサービスの創出を目指して2020年7月1日にC-design株式会社として新設。

ホームページ : <https://cocrea.design/>

【C-designの社名に込められた想い】

「ビジネスエコシステムを拡張し、未来を共創する（Co-Creation）」という想いが込められています。新しい働き方や働く場所をサポートし、多くのステークホルダーと新たな価値を創出し、より豊かな未来の実現に貢献していきます。

■ 会社概要

- ・設立年月： 2020年7月1日
- ・資本金： 30百万円
- ・代表者： 川島 雄太
- ・所在地： 東京都新宿区西新宿2-3-1
- ・事業内容：
 1. 通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス
 2. シェアオフィス関連事業のアウトソーシングサービス
 3. 業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営
 4. 戦略的アライアンス支援



【C-designの事業領域】

1. 通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス
2. シェアオフィス関連事業のアウトソーシングサービス
3. 業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営
4. 戦略的アライアンス支援

スターティアレイズ（株）「中小企業が導入しやすく、使いやすいRPA」 「RoboTANGO」（ロボタンゴ）ローンチ

簡単に使えるRPA「RoboTANGO（ロボタンゴ）」で働き方改革、業務効率化、生産性向上を支援！

- 簡単操作、低価格帯でお客様の業務効率化支援を実現。
- 価格 = 初期費用：10万円 月額費用：5万円



<https://reiworq.com/robotango/>

 <p>ネットバンクから入出金データをcsvで抽出し、加工して会計システムへインポート</p>	 <p>アンケート結果の収集後レポートを作成</p>	 <p>WEBから情報収集し加工して出力</p>	 <p>各拠点からの売上データ集計</p>	 <p>給与計算業務</p>	 <p>文書のダウンロード</p>	 <p>注文データのダウンロード、基幹システムへの取り込み</p>	 <p>商品発送後の出荷報告作業</p>
--	---	---	--	---	--	--	---

- ※ RPAとは「Robotic Process Automation /ロボティック・プロセス・オートメーション」の略語で、ホワイトカラーのデスクワーク（主に定型作業）を、パソコンの中にあるソフトウェア型のロボットが代行・自動化する概念
- ※ ReiWorQ（レイワーク）とは、スターティアレイズ株式会社をご提案する業務自動化ソリューションの総称。日本の社会問題である労働者減少に対する解決策として、RPAやAIを活用したOCRなどを中心に、オフィス業務の自動化や効率化を実現するためのコンサルティング・導入支援サービスを展開。

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 スターティアホールディングス

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。