

# スターティアホールディングス (3393)

連結通期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY03/2019		11,907	517	573	323	32.15	9.00	473.95
FY03/2020		12,778	732	771	219	22.45	9.00	478.24
FY03/2021会予		13,000	(200)	(200)	(372)	(37.97)	10.00	-
FY03/2020	前年比	7.3%	41.6%	34.5%	(32.0%)	-	-	-
FY03/2021会予	前年比	1.7%	-	-	-	-	-	-
連結半期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する四半期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q-2Q FY03/2020		6,240	320	335	180	-	-	-
3Q-4Q FY03/2020		6,538	412	435	39	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021		5,976	9	31	(15)	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予		7,023	(209)	(231)	(356)	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021	前年比	(4.2%)	(96.9%)	(90.5%)	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	前年比	7.4%	-	-	-	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## 1.0 エグゼクティブサマリー (2021年1月6日)

### SaaS企業への推移

「Cloud CIRCUS」への注力を進めるスターティアホールディングスは、中長期的な観点においてSaaS企業としての色彩を濃くしていく見通しである。その内容は、同社が開発した多様なSaaSツールを用いて顧客企業が持っている情報を最適化し顧客企業における収益拡大を支援するサービスである。中期経営計画「NEXT'S 2025」においては、最終年度である2025年3月期に対して、これに係る継続課金収入をARRにして4,800百万円にまで引き上げていくことが織り込まれている。2020年3月期の実績である1,270百万円との比較では、年平均成長率30.5%の達成が計画されていることになる。現在の同社は、この達成に向けた先行投資を本格的に始めており、2021年3月期に向けては営業損失の計上を余儀なくされる見込みである。ただし、2022年3月期に向けては黒字転換が見込まれている一方、2021年3月期から2025年3月期に向けての推移としては、売上高で年平均成長率19.4%、営業利益で年平均成長率35.1%が見込まれている。例えば、2020年11月14日、同社は、「Cloud CIRCUS」のブランディング強化や集客を目的として、[テレビCM](#)の放映を開始している。また、今後に向けても、同社はこういった拡販に向けての積極的な施策の実施を計画している。そして、これをもって中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提に沿った業績推移を達成していきたいとしている。

IR窓口: 取締役 兼 グループ執行役員 植松 崇夫 (03-5339-2109 / [tk.uematsu@startiaholdings.com](mailto:tk.uematsu@startiaholdings.com))

## 2.0 会社概要

最先端を、人間らしく。

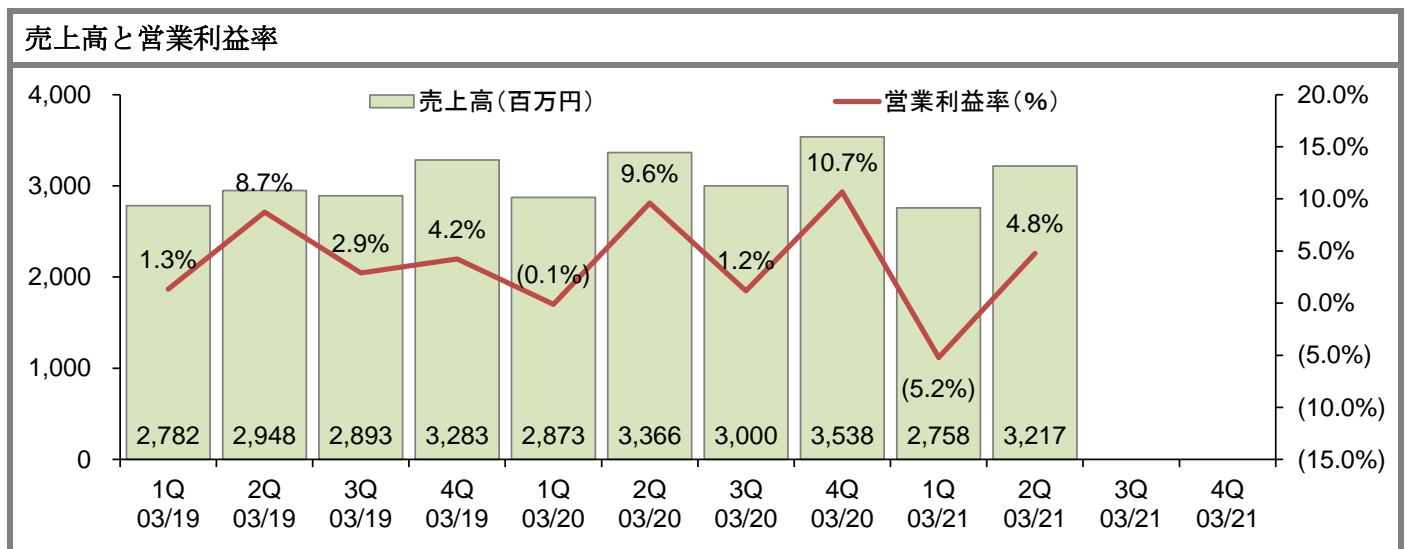
商号	スターティアホールディングス株式会社 <a href="#">Web サイト</a> <a href="#">IR 情報</a> <a href="#">最新株価</a>	
設立年月日	1996年2月21日	
上場年月日	2014年2月28日：東京証券取引所第1部（証券コード：3393） 2005年12月20日：東京証券取引所マザーズ	
資本金	824百万円（2020年9月末）	
発行済株式数	10,240,400株、自己株式内数58株（2020年9月末、自己株式内数：株式給付信託に係る信託口が保有する379,400株を除く）	
特色	<ul style="list-style-type: none"><li>● 「Cloud CIRCUS」を中心とするデジタルマーケティングで先行投資</li><li>● 売切り販売を廃して継続課金に完全転換</li><li>● 中小企業向けITインフラの構築にも中長期的な成長力</li></ul>	
事業セグメント	I. デジタルマーケティング関連事業 II. ITインフラ関連事業 III. CVC関連事業 IV. 海外関連事業	
代表者	代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者：本郷 秀之	
主要株主	本郷 秀之 40.38%、光通信 9.36%、財賀 明 4.88%（2020年9月末、自己株式を除く）	
本社	東京都新宿区	
従業員数	連結 707名、単体 38名（2020年9月末）	

出所：会社データ

## 3.0 業績推移

### 2021年3月期第2四半期累計期間

2021年3月期第2四半期累計期間は、売上高5,976百万円（前年同期比4.2%減）、営業利益9百万円（96.9%減）、経常利益31百万円（90.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益▲15百万円（前年同期：180百万円）での着地である。また、営業利益率0.2%（5.0%ポイント低下）である。当初の会社予想（開示：2020年5月15日）の前提との比較では、売上高で24百万円（0.4%）下振れ、営業利益で349百万円上振れ、経常利益で371百万円上振れ、親会社株主に帰属する四半期純利益で396百万円上振れである。

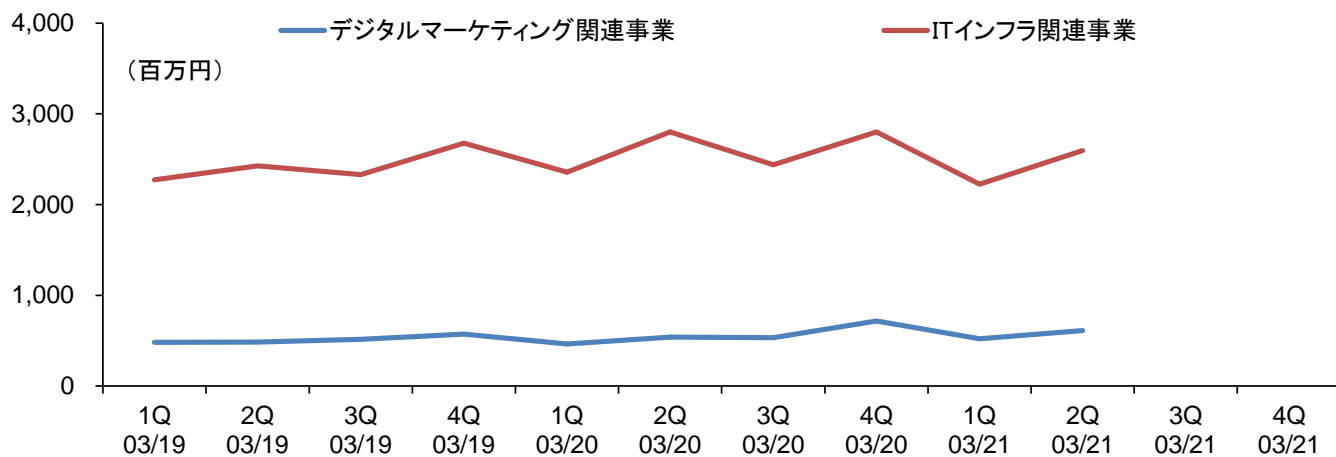


出所：会社データ、弊社計算

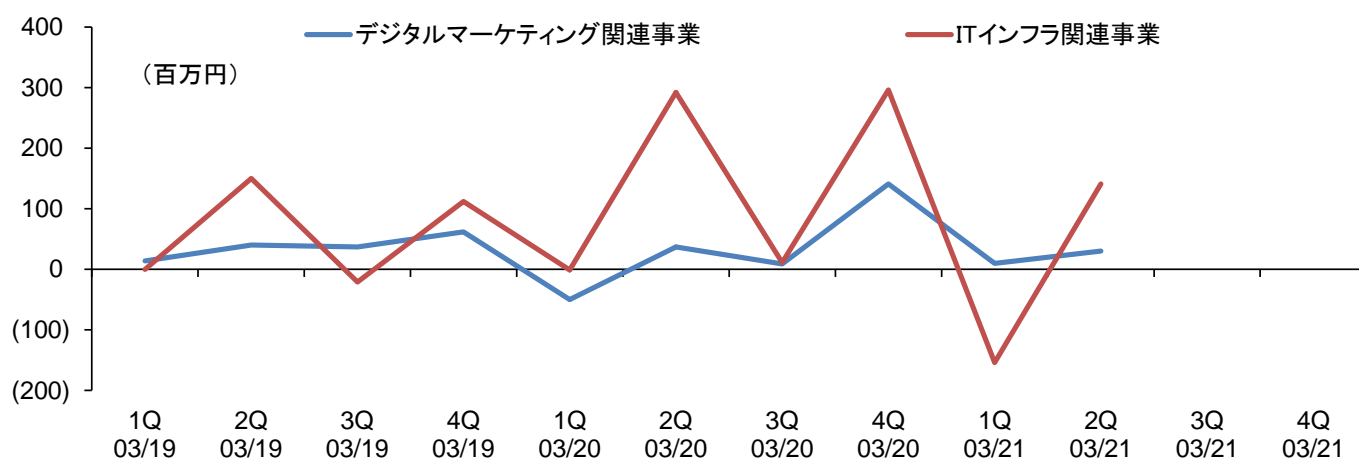
また、売上総利益2,651百万円（4.3%減）、販売管理費2,641百万円（7.8%増）での着地であり、売上総利益率44.4%（0.0%ポイント低下）、売上高販売管理費率44.2%（4.9%ポイント上昇）である。販売管理費に関しては、当初の会社予想の前提との比較で、概ね407百万円に及んで下振れており、これが損益面での大幅な上振れの主因とされている。費用圧縮分で概ね167百万円、下半期への繰越し分で概ね240百万円とのことである。また、両者においてデジタルマーケティング関連事業に係る事象が大きな影響を及ぼしているとされている。前者に関しては、計画通りの人材採用ができなかったことが主因として挙げられている一方、後者に関しては、広告費を拠出するタイミングが下半期に持ち越されたことが主因として挙げられている。また、当該広告費の具体的な拠出内容となっているのが、「Cloud CIRCUS」のブランディング強化や集客を目的としたテレビCMの放映である。

一方、2021年3月期に対する当初の会社予想は据え置かれている。売上高に関しては、第2四半期累計期間において、ほぼ想定通りとなった一方、下半期に向けてもほぼ想定通りとなる模様である。販売管理費の費用圧縮分に関しては、下半期において人材採用の進捗が発生する可能性があることや新型コロナウイルス感染症の影響が不透明であり続けていることから、これを要因として会社予想を修正することは回避された模様である。下半期に向けての繰越し分に関しては、文字通り繰越されることになるため、通期の会社予想に対する影響は皆無である。

## セグメント売上高



## セグメント利益

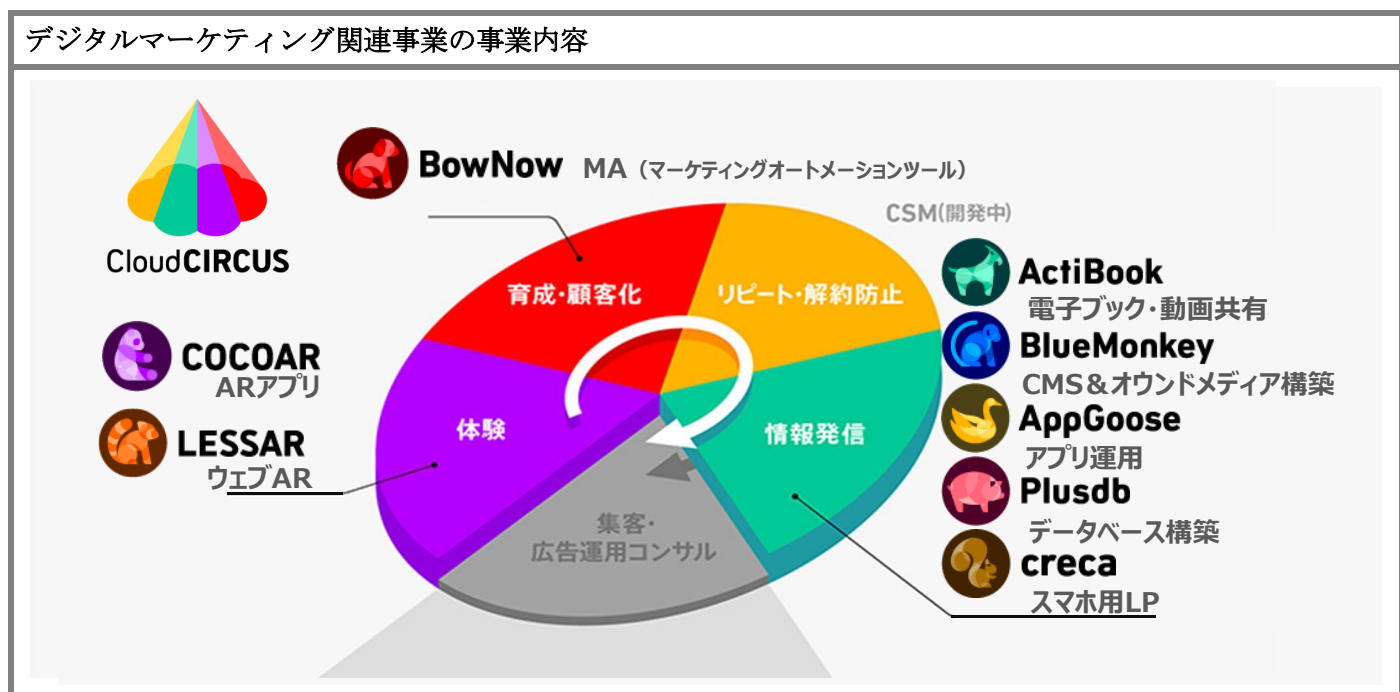


出所：会社データ、弊社計算

事業セグメント別では、デジタルマーケティング関連事業で売上高 1,131 百万円（12.4%増）、セグメント利益 40 百万円（▲13 百万円）、セグメント利益率 3.6%（5.0%ポイント上昇）である。一方、IT インフラ関連事業で売上高 4,820 百万円（6.5%減）、セグメント利益▲13 百万円（291 百万円）、セグメント利益率▲0.3%（5.9%ポイント低下）である。また、両者を併せると、同社としての売上高や損益動向のほとんどが説明される。

## デジタルマーケティング関連事業

デジタルマーケティング関連事業においては、「Cloud CIRCUS」を中心とした事業が展開されている。対象となる顧客層は、主に中小企業であるとされている一方、その内容は、同社が開発した多様な SaaS ツールを用いて、顧客企業が持っている情報を最適化し顧客企業における収益拡大を支援するサービスを提供することである。より具体的には、顧客企業が新規顧客開拓を行う際に課題となる、「情報発信」などの領域においてソリューションを提供するサービスとして定義されている。

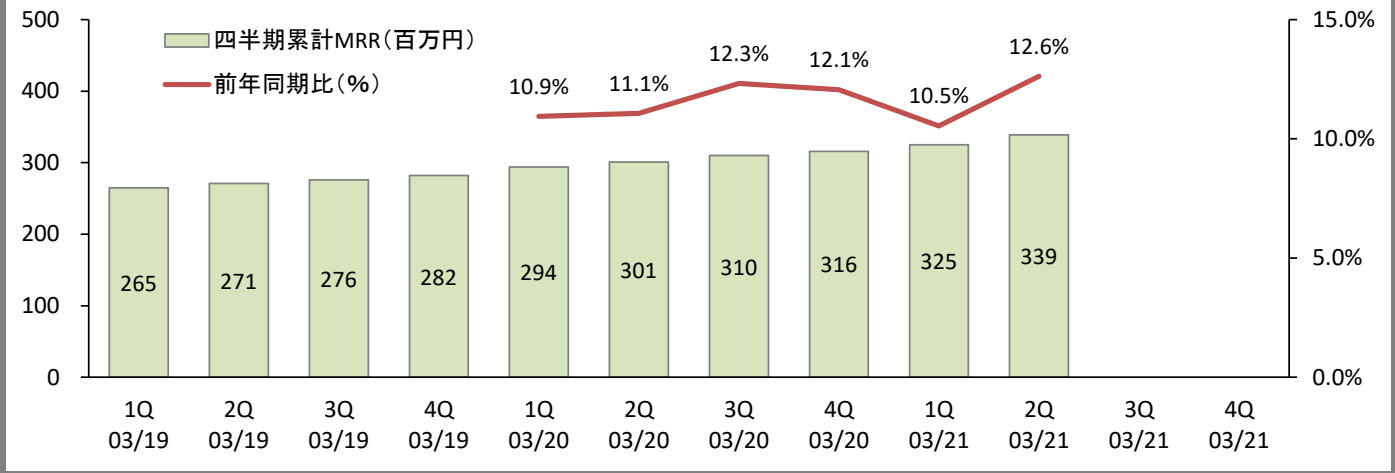


出所：会社データ

「情報発信」の領域におけるツールとしては、ActiBook（電子ブック・動画共有）や BlueMonkey（CMS&オウンドメディア構築）などが挙げられている。「顧客体験価値向上」の領域におけるツールとしては、COCOAR（ARアプリ）や LESSAR（Web ブラウザ用 AR 作成ソフト）が挙げられている。「見込み顧客育成・顧客化」の領域におけるツールとしては、BowNow（マーケティングオートメーション）が挙げられている。また、「解約防止・リピート増」の領域においては、ツールを開発中とのことである。そして、同社は、集客や広告運用に係るコンサルティングなどにも関与しており、上述の SaaS ツールと併せて積極的に顧客企業におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）を促していきたいとしている。

フリーミアムプランの提案も含めて拡販を進めてきた、BowNow（マーケティングオートメーション）に関しては、2020年9月時点で導入実績4,700社以上が達成されており、継続率98.4%と、顧客企業による評価も高いとされている。また、日本の企業における、国内プロバイダー導入シェアとしては第1位に位置しているとのことである。一方、COCOAR（ARアプリ）で導入実績2,000社以上、ActiBook（電子ブック・動画共有）で導入実績2,500社以上、BlueMonkey（CMS&オウンドメディア構築）で導入実績1,600社以上とのことで、同社の主要な SaaS ツールは、多くの顧客企業に導入されていることが示唆されている。また、BlueMonkey（CMS&オウンドメディア構築）に関しては、国内の有料 CMS で市場シェア第3位とのことである。

## 四半期累計 MRR



出所：会社データ

第 2 四半期累計期間においては、広義の SaaS 売上高で 1,084 百万円（12.9%増）、その他売上高で 47 百万円（2.2%増）である。狭義の SaaS 売上高（継続課金収入のみ）としては、第 1 四半期における MRR 累計で 325 百万円（10.5%増）、第 2 四半期における MRR 累計で 339 百万円（12.6%増）である。MRR（Monthly Recurring Revenue）は、月次の継続課金収入を意味している。また、ここでは継続性のない初期費用他の課金による売上高は除かれている。一方、広義の SaaS 売上高にはこれが含まれている。そして、年間の継続課金収入を意味するのが、ARR（Annual Recurring Revenue）であり、そもそもの SaaS（Software as a Service）とは、継続課金をもってソフトウェア（ツール）の利用を可能とならしめるサービスのことを指している。

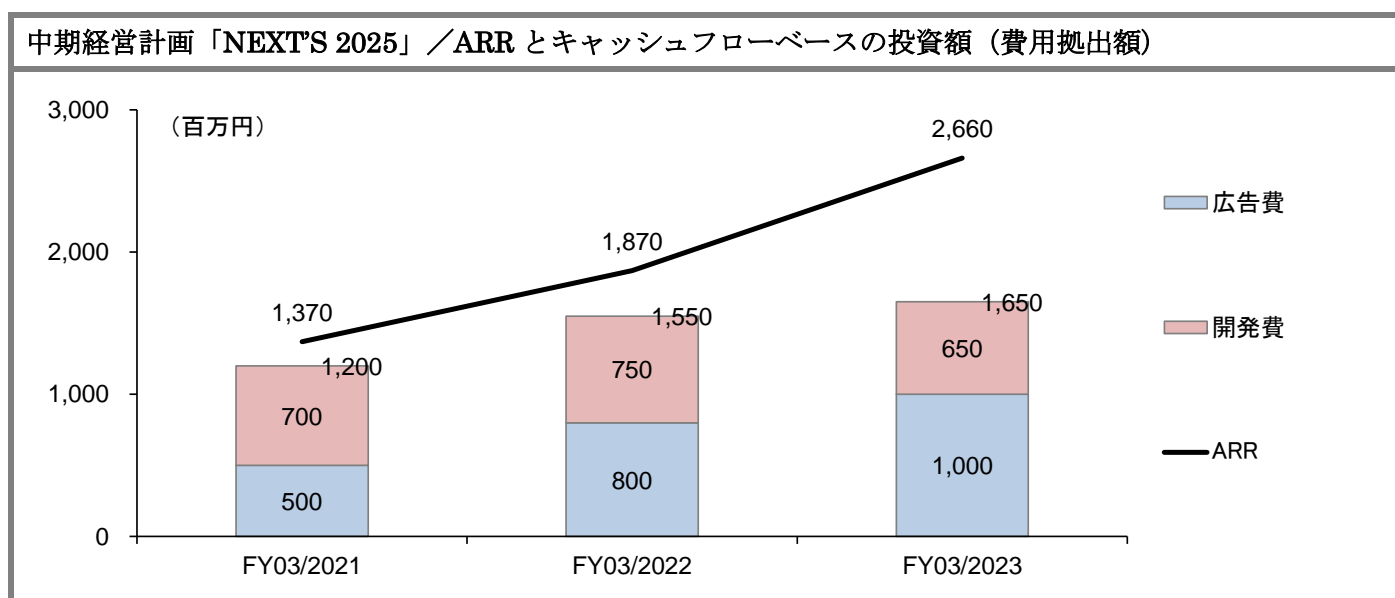
MRR の好調な推移の背景として挙げられているのは、同社の事業戦略が奏功していることである。即ち、顧客区分ごとに事業部制を敷いて、それぞれの区分における拡販に向けてそれぞれ最適な戦略が展開されている。政府による緊急事態宣言が発令された第 1 四半期（4-6 月）においては、新型コロナウイルス感染症の影響が大きい外食産業などを含む B2C 企業向け区分を中心として一定水準以上に及ぶ解約が発生したものの、第 2 四半期（7-9 月）においては早くもこれが一巡しているとされている。

B2B 企業向け区分（構成比 60%）においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、BowNow（マーケティングオートメーション）と BlueMonkey（CMS&オウンドメディア構築）のクロスセルが堅調な推移を示し続けており、同社としての MRR の増加に大きく寄与したことが示唆されている。

パートナー企業向け区分（構成比 30%）においても好調な推移が認められるとのことである。ここでは、パートナー企業（同社の販売代理店）が、主に印刷業界や広告業界に属するリアルマーケティングを行っている企業を対象とした拡販を展開している。第 1 四半期（4-6 月）においては、新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、MRR は伸び悩んだものの、第 2 四半期（7-9 月）に入ってから急激に受注状況が回復したとのことである。ここでの最終的な顧客企業においては、マーケティングにおいてもデジタルトランスフォーメーション（DX）が必須であるという認識が高まり始めていることが背景として挙げられている。また、2021 年 3 月期の期初より、売切り販売を廃して、継続課金に完全転換したことも寄与していることも指摘されている。即ち、継続課金においては、売切り販売との比較で顧客企業の費用負担のタイミングを先延ばしする側面があり、これをもって新規顧客の開拓が進捗したところがあるとされている。

B2C 企業向け区分（構成比 10%）においては、MRR が伸び悩んだことが示唆されている。ただし、下半期に向けては MRR の向上を目指せる状況にあるとのことである。そもそもこの区分においては、最近まで、当該区分向けのプロダクトの開発や販売体制の構築などが進められてきた側面が大きく、これに起因する成果が出始めたのは第 2 四半期の後半に至ってからのことである。

また、全般的な拡販に向けての戦略としては、クロスセルに注力していくことが挙げられている。先述の通り、現状の「Cloud CIRCUS」においては、「情報発信」、「顧客体験価値向上」、「見込み顧客育成・顧客化」、以上の領域に属する総計 8 種類のツールが提供されている。単一の顧客企業に対して複数のツールの販売を展開する、クロスセルは、着実な増加を示しており、ARPU（Average Revenue Per User：顧客企業当たり売上高）は増加傾向を示している。同社が開示しているデータに基づいて弊社が推測するところも含めれば、第 2 四半期における MRR 累計 339 百万円（12.6%増）は、ARPU36,000 円（12.5%増）、顧客企業数 9,417（0.1%増）によって説明される。また、後者の内数として、クロスセル顧客企業数 655（14.1%増）である。そして、現在の同社は、更なるクロスセル顧客数の増加並びに ARPU の引き上げに最も注力しているとのことである。



出所：会社データ、弊社計算

第 2 四半期累計期間における MRR の動向は、2021 年 3 月期に対する当初の会社予想の前提をやや上回る推移を示した模様である。即ち、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提との比較でも同様である。2021 年 3 月期に対して ARR1,370 百万円（前年比 7.9%増）が見込まれているのに対して、第 2 四半期累計期間においては、MRR 累計で 664 百万円（前年同期比 11.6%増）である。中長期的観点において ARR を引き上げていくための投資としては、広告費の拠出が遅れているものの、先述の通り、2021 年 3 月期の動向としては想定通りの着地となる見込みである。また、開発費の拠出に関しては想定通りの進捗とのことである一方、その目的としては、サービスラインナップの拡大や外部ソリューションとの連携強化を通して、「Cloud CIRCUS」のサービス内容を更に充実させていくことが挙げられている。

中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提においては、当初の 3 年間（2021 年 3 月期～2023 年 3 月期）において「成長を加速する積極的な投資」を行うことが想定されており、当該期間は、「高成長モデルへと移行を目指す」ためのフェーズとして位置付けられている。特に、「Cloud CIRCUS」のブランディング強化や集客を目的とした広告費の拠出が右肩上がりの推移を示すことが大きな特徴として挙げられよう。

同社によれば、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提に沿った業績推移を達成するためには、「Cloud CIRCUS」が対峙している市場における市場シェアの引き上げ並びに新たな市場の創造を促していくことが必須とされている。換言すれば、既にニーズが顕在化している企業への拡販を図るだけでは、想定通りの ARR を達成していくことは困難とのことである。従って、同社が目指しているところは、潜在的なニーズがある企業に対する啓蒙を進め、「Cloud CIRCUS」の採用こそが課題を解決するためのソリューションであるとの認知を高めていくことである。

また、同社が実施した調査によれば、「Cloud CIRCUS」が対峙している市場は、現状において、マーケティング用語のいわゆるキャズム (chasm: 割れ目) にさしかかりつつあることが示唆されており、今後に向けては、潜在的なニーズが大挙して顕在化していく可能性があるとされている。即ち、デジタルマーケティングに係るリテラシーが低く留まっていた企業においてもニーズが顕在化していく方向性が示唆されている。同社としては、これに対して、「Cloud CIRCUS」の強みを徹底的に活かして対応していくとしている。そのためには、第一段階として、ブランディング強化を通じた「Cloud CIRCUS」のサービス内容に係る認知度向上が必須であることから、これが実際に行われている。なお、「Cloud CIRCUS」の強みとして挙げられているのは、総合的なサービスであるものの、安価であることから比較的気軽に採用することができることに加えて、運用も比較的容易なところである。ニーズが顕在化したばかりの、相対的にデジタルマーケティングに係るリテラシーが低い企業にとっては、正しく最適なソリューションになるとのことである。

### IT インフラ関連事業

IT インフラ関連事業においては、人的制限から IT 部門や IT 専任者を社内に置くことが難しい、中小企業を主な対象とする、IT インフラの構築が行われている。同社は、顧客企業の健全な成長と存続に寄り添うことをミッションとして、顧客企業の目線に立った最適な IT 機器・サービスに係るオフィス環境を提案し、それに対応する商材の販売・サポートを行っている。主な取り扱い商材として挙げられているのは、MFP (複合機)、UTM (総合脅威管理)、ネットワーク機器、そして、ビジネスフォンなどの情報通信機器である。また、これらの商材に係る施工や保守にも深く関与しているとのことである。更には、サーバ構築から運用保守までの一貫したシステムインテグレーションにも関与しているとされている。

第 2 四半期累計期間においては、ストック売上高で 2,017 百万円 (0.9%増)、フロー売上高で 2,811 百万円 (10.9%減) である。ストック売上高は継続課金によって計上されている一方、フロー売上高は売切り販売によって計上されている。新型コロナウイルス感染症の影響に伴う緊急事態宣言の発令による顧客企業における休業や在宅勤務へのシフトがあったため、同社としては、営業活動における大きな制約を受けざるを得なかったとのことである。ただし、ストック契約社数の推移という観点においては、着実な増勢が引き続いているとのことである。

第 2 四半期においては、ストック契約社数 17,360 (2.1%増) である。また、内数として、複数商材契約社数 8,011 (7.9%増) であることも開示されており、ここでもクロスセルへの注力が順調に進捗していることが示唆されている。また、以上が、新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、ストック売上高が前年同期に対して漸増したことに對して大きく寄与した模様である。ただし、フロー売上高は前年同期を下回ることを余儀なくされており、同社が、IT インフラ関連事業における重要な経営指標 (KPI: Key Performance Indicator) として挙げている営業担当者 1 人当たり売上高も前年同期に対して低下することを余儀なくされている。第 2 四半期においては、営業担当者 1 人当たり売上高 26.6 百万円 (前年同期比 7.0%減) である。



## 損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021		
<b>売上高</b>	<b>2,873</b>	<b>6,240</b>	<b>9,240</b>	<b>12,778</b>	<b>2,758</b>	<b>5,976</b>	-	-	(263)	
売上原価	1,641	3,469	5,168	7,062	1,597	3,324	-	-	(145)	
売上総利益	1,232	2,770	4,071	5,715	1,160	2,651	-	-	(118)	
販売費及び一般管理費	1,235	2,450	3,716	4,982	1,304	2,641	-	-	+191	
<b>営業利益</b>	<b>(2)</b>	<b>320</b>	<b>355</b>	<b>732</b>	<b>(143)</b>	<b>9</b>	-	-	<b>(310)</b>	
営業外損益	(9)	15	27	38	11	22	-	-	+6	
<b>経常利益</b>	<b>(12)</b>	<b>335</b>	<b>383</b>	<b>771</b>	<b>(132)</b>	<b>31</b>	-	-	<b>(303)</b>	
特別損益	-	2	2	(111)	(10)	(13)	-	-	(15)	
税金等調整前純利益	(12)	338	385	659	(142)	18	-	-	(319)	
法人税等合計	20	159	193	441	(42)	34	-	-	(125)	
非支配株主に帰属する当期純利益	(1)	(1)	(1)	(1)	-	-	-	-	+1	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>(31)</b>	<b>180</b>	<b>193</b>	<b>219</b>	<b>(100)</b>	<b>(15)</b>	-	-	<b>(195)</b>	
売上高伸び率	+3.3%	+8.9%	+7.1%	+7.3%	(4.0%)	(4.2%)	-	-	-	
営業利益伸び率	-	+8.6%	(6.0%)	+41.6%	-	(96.9%)	-	-	-	
経常利益伸び率	-	+1.5%	(7.7%)	+34.5%	-	(90.5%)	-	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	-	(21.1%)	(26.9%)	(32.0%)	-	-	-	-	-	
売上総利益率	42.9%	44.4%	44.1%	44.7%	42.1%	44.4%	-	-	(0.0%)	
売上高販売管理費率	43.0%	39.3%	40.2%	39.0%	47.3%	44.2%	-	-	+4.9%	
営業利益率	(0.1%)	5.1%	3.8%	5.7%	(5.2%)	0.2%	-	-	(5.0%)	
経常利益率	(0.4%)	5.4%	4.1%	6.0%	(4.8%)	0.5%	-	-	(4.8%)	
親会社株主に帰属する当期純利益率	(1.1%)	2.9%	2.1%	1.7%	(3.6%)	(0.3%)	-	-	(3.1%)	
法人税等合計／税金等調整前純利益	-	47.3%	50.3%	66.9%	-	182.4%	-	-	+135.2%	

損益計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021		
<b>売上高</b>	<b>2,873</b>	<b>3,366</b>	<b>3,000</b>	<b>3,538</b>	<b>2,758</b>	<b>3,217</b>	-	-	(148)	
売上原価	1,641	1,828	1,698	1,894	1,597	1,726	-	-	(101)	
売上総利益	1,232	1,538	1,301	1,643	1,160	1,490	-	-	(47)	
販売費及び一般管理費	1,235	1,214	1,266	1,266	1,304	1,337	-	-	+122	
<b>営業利益</b>	<b>(2)</b>	<b>323</b>	<b>35</b>	<b>377</b>	<b>(143)</b>	<b>153</b>	-	-	<b>(169)</b>	
営業外損益	(9)	24	12	11	11	10	-	-	(13)	
<b>経常利益</b>	<b>(12)</b>	<b>347</b>	<b>47</b>	<b>388</b>	<b>(132)</b>	<b>164</b>	-	-	<b>(183)</b>	
特別損益	-	2	-	(114)	(10)	(3)	-	-	(5)	
税金等調整前純利益	(12)	350	47	273	(142)	161	-	-	(189)	
法人税等合計	20	139	34	247	(42)	76	-	-	(62)	
非支配株主に帰属する当期純利益	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>(31)</b>	<b>211</b>	<b>13</b>	<b>26</b>	<b>(100)</b>	<b>84</b>	-	-	<b>(126)</b>	
売上高伸び率	+3.3%	+14.2%	+3.7%	+7.8%	(4.0%)	(4.4%)	-	-	-	
営業利益伸び率	-	+25.4%	(57.7%)	+170.9%	-	(52.4%)	-	-	-	
経常利益伸び率	-	+23.7%	(44.0%)	+145.2%	-	(52.7%)	-	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	-	+27.0%	(63.3%)	(54.9%)	-	(59.9%)	-	-	-	
売上総利益率	42.9%	45.7%	43.4%	46.5%	42.1%	46.3%	-	-	+0.6%	
売上高販売管理費率	43.0%	36.1%	42.2%	35.8%	47.3%	41.6%	-	-	+5.5%	
営業利益率	(0.1%)	9.6%	1.2%	10.7%	(5.2%)	4.8%	-	-	(4.8%)	
経常利益率	(0.4%)	10.3%	1.6%	11.0%	(4.8%)	5.1%	-	-	(5.2%)	
親会社株主に帰属する当期純利益率	(1.1%)	6.3%	0.4%	0.7%	(3.6%)	2.6%	-	-	(3.6%)	
法人税等合計／税金等調整前純利益	-	39.8%	71.8%	90.3%	-	47.5%	-	-	+7.8%	

出所：会社データ、弊社計算

## 報告セグメント（四半期累計／四半期）

報告セグメント (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021		
デジタルマーケティング関連事業	465	1,006	1,540	2,257	520	1,131	-	-	+124	
ITインフラ関連事業	2,356	5,156	7,595	10,395	2,224	4,820	-	-	(335)	
CVC関連事業	-	-	0	0	-	-	-	-	-	
海外関連事業	48	73	99	121	13	24	-	-	(49)	
その他	2	3	3	4	-	-	-	-	(3)	
<b>売上高</b>	<b>2,873</b>	<b>6,240</b>	<b>9,240</b>	<b>12,778</b>	<b>2,758</b>	<b>5,976</b>	-	-	<b>(263)</b>	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	(13)	(3)	137	10	40	-	-	+54	
ITインフラ関連事業	(1)	291	302	598	(154)	(13)	-	-	(304)	
CVC関連事業	(0)	(0)	(0)	(51)	(0)	(12)	-	-	(11)	
海外関連事業	20	9	7	3	(11)	(21)	-	-	(30)	
その他	(7)	(13)	(14)	(14)	-	-	-	-	+13	
<b>セグメント利益</b>	<b>(39)</b>	<b>272</b>	<b>290</b>	<b>673</b>	<b>(155)</b>	<b>(6)</b>	-	-	<b>(279)</b>	
調整額	36	47	64	59	11	16	-	-	(30)	
<b>営業利益</b>	<b>(2)</b>	<b>320</b>	<b>355</b>	<b>732</b>	<b>(143)</b>	<b>9</b>	-	-	<b>(310)</b>	
デジタルマーケティング関連事業	(10.9%)	(1.4%)	(0.2%)	6.1%	2.1%	3.6%	-	-	+5.0%	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	5.6%	4.0%	5.8%	(7.0%)	(0.3%)	-	-	(5.9%)	
CVC関連事業	-	-	(178.4%)	-	-	-	-	-	-	
海外関連事業	41.6%	12.7%	7.5%	2.5%	(82.6%)	(87.8%)	-	-	(100.5%)	
その他	(290.4%)	(398.1%)	(396.8%)	(363.0%)	-	-	-	-	-	
<b>営業利益率</b>	<b>(0.1%)</b>	<b>5.1%</b>	<b>3.8%</b>	<b>5.7%</b>	<b>(5.2%)</b>	<b>0.2%</b>	-	-	<b>(5.0%)</b>	

報告セグメント (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021		
デジタルマーケティング関連事業	465	540	534	717	520	610	-	-	+70	
ITインフラ関連事業	2,356	2,799	2,439	2,799	2,224	2,596	-	-	(203)	
CVC関連事業	-	-	0	-	-	-	-	-	-	
海外関連事業	48	25	25	21	13	10	-	-	(14)	
その他	2	1	0	0	-	-	-	-	(1)	
<b>売上高</b>	<b>2,873</b>	<b>3,366</b>	<b>3,000</b>	<b>3,538</b>	<b>2,758</b>	<b>3,217</b>	-	-	<b>(148)</b>	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	37	9	141	10	30	-	-	(7)	
ITインフラ関連事業	(1)	292	11	296	(154)	141	-	-	(151)	
CVC関連事業	(0)	(0)	0	(51)	(0)	(12)	-	-	(11)	
海外関連事業	20	(10)	(1)	(4)	(11)	(10)	-	-	+0	
その他	(7)	(6)	(1)	0	-	-	-	-	+6	
<b>セグメント利益</b>	<b>(39)</b>	<b>311</b>	<b>18</b>	<b>382</b>	<b>(155)</b>	<b>148</b>	-	-	<b>(162)</b>	
調整額	36	11	17	(5)	11	4	-	-	(6)	
<b>営業利益</b>	<b>(2)</b>	<b>323</b>	<b>35</b>	<b>377</b>	<b>(143)</b>	<b>153</b>	-	-	<b>(169)</b>	
デジタルマーケティング関連事業	(10.9%)	6.9%	1.9%	19.7%	2.1%	4.9%	-	-	(2.0%)	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	10.4%	0.5%	10.6%	(7.0%)	5.4%	-	-	(5.0%)	
CVC関連事業	-	-	7.1%	-	-	-	-	-	-	
海外関連事業	41.6%	(43.1%)	(7.1%)	(21.1%)	(82.6%)	(94.3%)	-	-	(51.3%)	
その他	(290.4%)	(656.6%)	(382.4%)	77.5%	-	-	-	-	-	
<b>営業利益率</b>	<b>(0.1%)</b>	<b>9.6%</b>	<b>1.2%</b>	<b>10.7%</b>	<b>(5.2%)</b>	<b>4.8%</b>	-	-	<b>(4.8%)</b>	

出所：会社データ、弊社計算

## 貸借対照表（四半期）

貸借対照表 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021		
現金及び預金	2,983	2,855	2,976	3,414	3,457	3,221	-	-	+365	
受取手形及び売掛金	1,615	1,984	1,671	2,079	1,588	1,855	-	-	(128)	
たな卸資産	131	112	143	203	203	152	-	-	+40	
その他	487	523	395	489	352	488	-	-	(35)	
<b>流動資産</b>	<b>5,218</b>	<b>5,476</b>	<b>5,186</b>	<b>6,187</b>	<b>5,602</b>	<b>5,717</b>	-	-	<b>+241</b>	
有形固定資産	124	118	111	113	112	111	-	-	(7)	
無形固定資産	476	503	502	360	410	530	-	-	+27	
投資その他の資産合計	1,437	1,420	1,372	1,249	1,371	1,362	-	-	(58)	
<b>固定資産</b>	<b>2,038</b>	<b>2,043</b>	<b>1,986</b>	<b>1,723</b>	<b>1,894</b>	<b>2,004</b>	-	-	<b>(38)</b>	
<b>資産合計</b>	<b>7,256</b>	<b>7,519</b>	<b>7,173</b>	<b>7,910</b>	<b>7,497</b>	<b>7,722</b>	-	-	<b>+203</b>	
支払手形及び買掛金	685	725	684	763	514	659	-	-	(65)	
1年内返済予定の長期借入金	466	466	466	600	675	617	-	-	+150	
その他	879	999	837	1,281	981	1,125	-	-	+125	
<b>流動負債</b>	<b>2,031</b>	<b>2,191</b>	<b>1,988</b>	<b>2,644</b>	<b>2,172</b>	<b>2,401</b>	-	-	<b>+209</b>	
長期借入金	626	498	373	512	646	509	-	-	+11	
その他	70	77	83	52	76	89	-	-	+11	
<b>固定負債</b>	<b>697</b>	<b>575</b>	<b>457</b>	<b>564</b>	<b>722</b>	<b>598</b>	-	-	<b>+22</b>	
<b>負債合計</b>	<b>2,728</b>	<b>2,767</b>	<b>2,445</b>	<b>3,208</b>	<b>2,894</b>	<b>3,000</b>	-	-	<b>+232</b>	
<b>株主資本</b>	<b>4,354</b>	<b>4,578</b>	<b>4,569</b>	<b>4,607</b>	<b>4,457</b>	<b>4,552</b>	-	-	<b>(25)</b>	
その他合計	173	172	157	93	144	169	-	-	(2)	
<b>純資産</b>	<b>4,528</b>	<b>4,751</b>	<b>4,727</b>	<b>4,701</b>	<b>4,602</b>	<b>4,722</b>	-	-	<b>(28)</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,256</b>	<b>7,519</b>	<b>7,173</b>	<b>7,910</b>	<b>7,497</b>	<b>7,722</b>	-	-	<b>+203</b>	
自己資本	4,528	4,751	4,727	4,701	4,602	4,722	-	-	(29)	
有利子負債	1,093	965	840	1,112	1,321	1,126	-	-	+161	
ネットデット	(1,889)	(1,890)	(2,135)	(2,302)	(2,136)	(2,094)	-	-	(203)	
自己資本比率	62.4%	63.2%	65.9%	59.4%	61.4%	61.1%	-	-	-	
ネットデットエクイティ比率	(41.7%)	(39.8%)	(45.2%)	(49.0%)	(46.4%)	(44.4%)	-	-	-	
ROE(12カ月)	5.0%	5.7%	5.4%	4.7%	3.3%	0.5%	-	-	-	
ROA(12カ月)	7.1%	7.9%	7.3%	9.6%	8.8%	6.1%	-	-	-	
当座比率	226%	221%	234%	208%	232%	211%	-	-	-	
流動比率	257%	250%	261%	234%	258%	238%	-	-	-	

出所: 会社データ、弊社計算

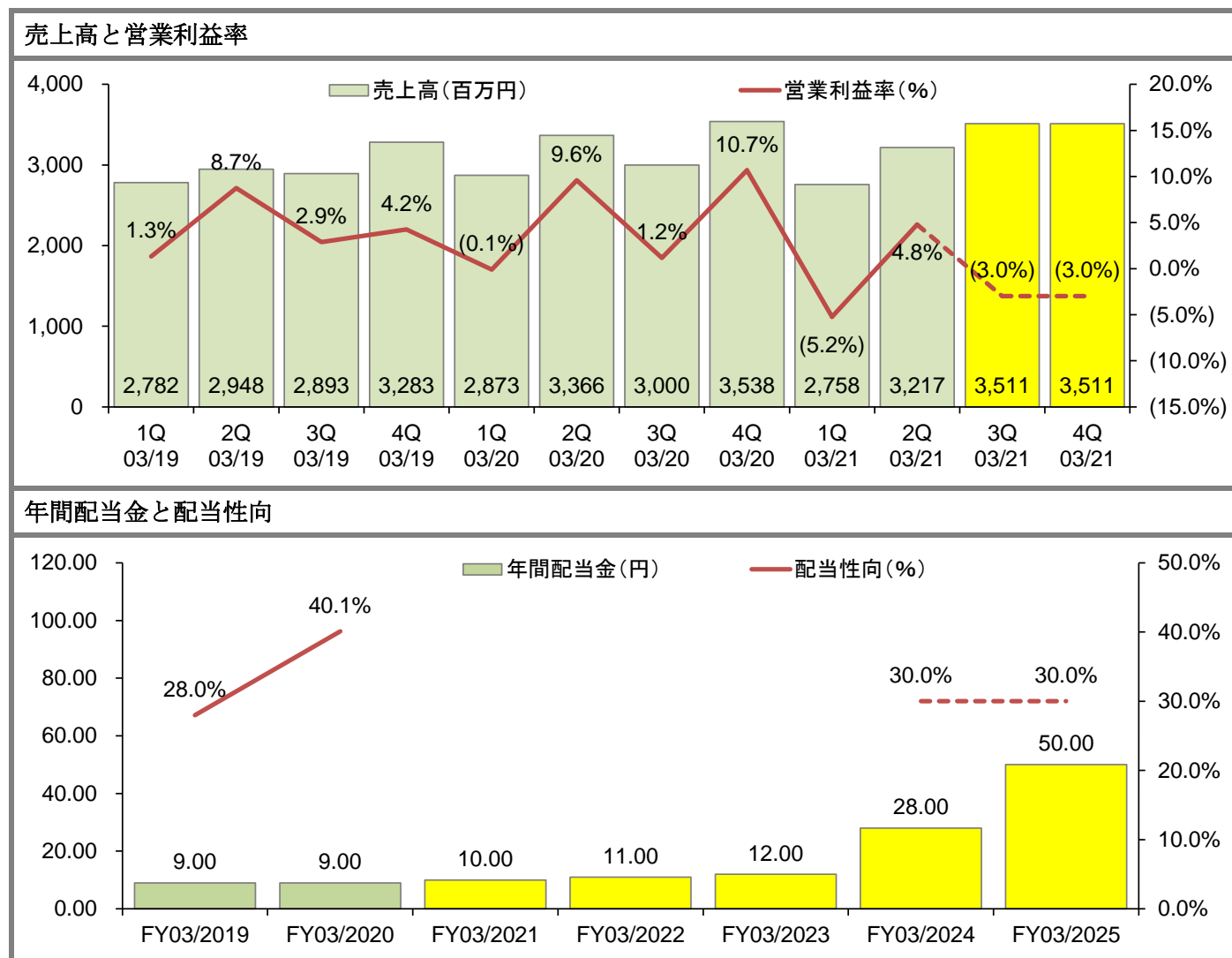
## キャッシュフロー計算書（四半期累計）

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021	
営業活動によるキャッシュフロー	-	49	-	529	-	95	-	-	+45
投資活動によるキャッシュフロー	-	(178)	-	(234)	-	(262)	-	-	(83)
<b>営業活動によるCF+投資活動によるCF</b>	<b>-</b>	<b>(128)</b>	<b>-</b>	<b>294</b>	<b>-</b>	<b>(166)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(37)</b>
財務活動によるキャッシュフロー	-	(294)	-	(163)	-	(29)	-	-	+264

出所: 会社データ、弊社計算

## 2021年3月期会社予想

2021年3月期に対する当初の会社予想（開示：2020年5月15日）は据え置かれている。売上高13,000百万円（前年比1.7%増）、営業利益▲200百万円（前年：732百万円）、経常利益▲200百万円（771百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲372百万円（219百万円）の見込みである。また、営業利益率▲1.5%（7.3%ポイント低下）の見込みである。一方、年間配当金予定10.00円である。



出所：会社データ、弊社計算（2021年3月期3Q及び4Q：下半期会社予想を均等に按分）

同社は、2019年3月期に対して年間配当金9.00円（配当性向28.0%）を実施しているのに引き続いて、減損処理のため親会社株主に帰属する当期純利益が大きく調整した2020年3月期においても年間配当金9.00円（配当性向40.1%）と、基本的に安定配当を実施することを旨としてきた。

一方、中期経営計画「NEXT'S 2025」の開示に際して同社は、配当政策に関して新たな基本方針を打ち出している。積極的な投資期間に該当する当初の3年間（2021年3月期～2023年3月期）に向けては、毎年1円の増配を続け、収益化期間に該当する最後の2年間（2024年3月期～2025年3月期）に向けては配当性向30.0%を目途とする業績連動型の配当を実施するとのことである。2021年3月期に向けては配当原資の毀損が不可避となる見通しではあるものの、同社は「NEXT'S 2025」における業績目標の達成に自信を持っていることから、2020年3月期から当初の3年間に向けての推移としては、安定配当から継続的な増配へと基本方針を変更しているとのことである。

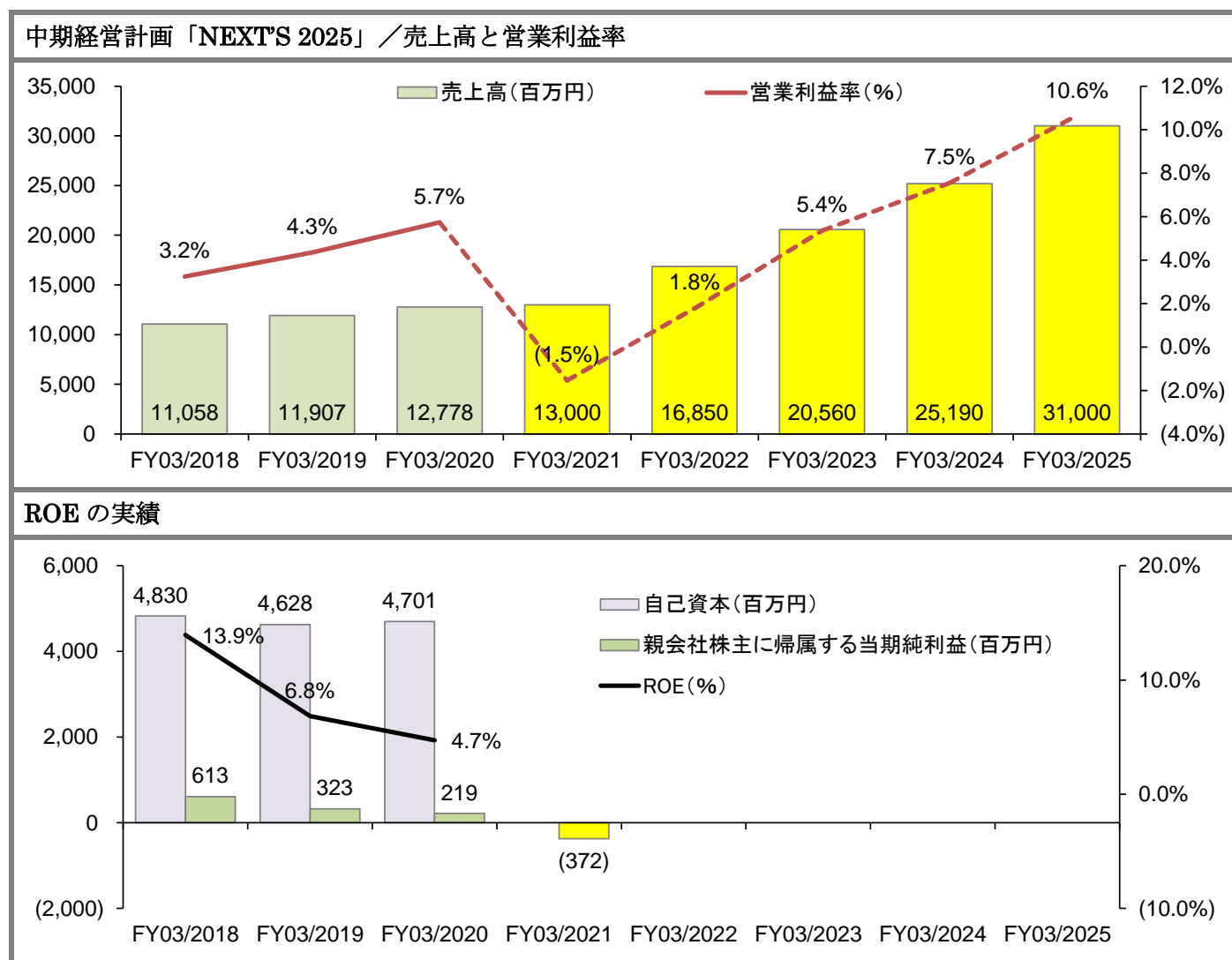
## 2021年3月期に対する会社予想と実績

連結通期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
FY03/2021会予	2020年8月7日	1Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	-	-	-
FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	-	-	-
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する四半期純利益
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	6,000	(340)	(340)	(411)
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年8月7日	1Q決算発表	6,000	(340)	(340)	(411)
1Q-2Q FY03/2021実績	2020年11月13日	2Q決算発表	5,976	9	31	(15)
		増減額	(24)	349	371	396
		増減率	(0.4%)	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	6,000	(340)	(340)	(411)
1Q-2Q FY03/2021実績	2020年11月13日	2Q決算発表	5,976	9	31	(15)
		増減額	(24)	349	371	396
		増減率	(0.4%)	-	-	-
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する四半期純利益
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	7,000	140	140	39
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年8月7日	1Q決算発表	7,000	140	140	39
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	7,024	(209)	(231)	(357)
		増減額	24	(349)	(371)	(396)
		増減率	0.3%	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	7,000	140	140	39
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	7,024	(209)	(231)	(357)
		増減額	24	(349)	(371)	(396)
		増減率	0.3%	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

## 中長期業績見通し

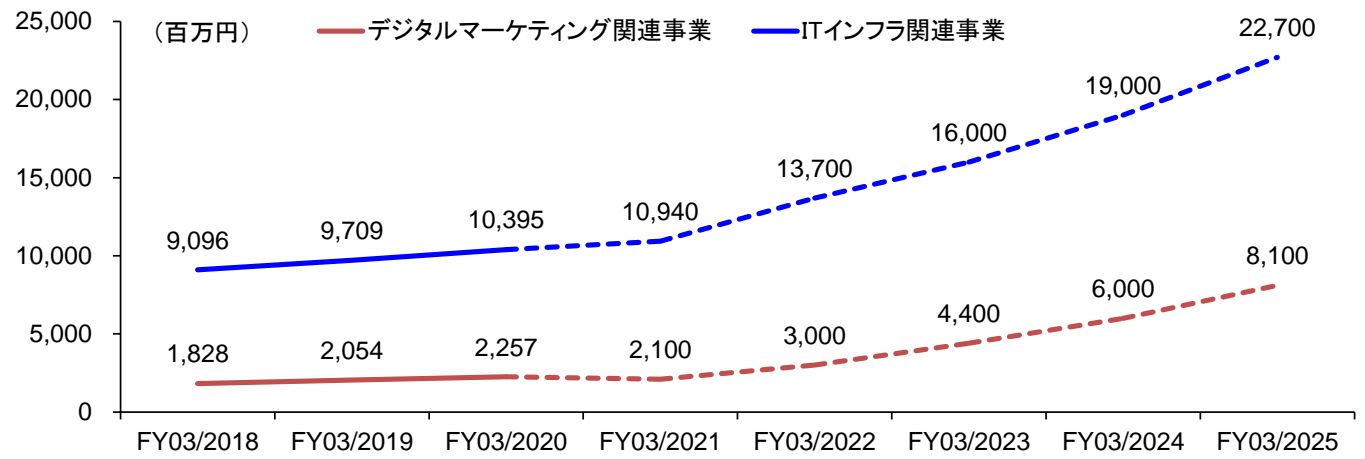
2020年5月15日、同社は、2020年3月期の実績を発表すると同時に、5カ年の中期経営計画「NEXT'S 2025」（2021年3月期～2025年3月期）を開示している。ここでは、最終年度である2025年3月期に対して売上高31,000百万円、営業利益3,300百万円、営業利益率10.6%を達成することが計画されている。また、より長期的な観点においても同等の増収率及び増益率を確保していくことが計画されている模様である。一方、2020年3月期の実績においてROE4.7%であったのに対して、できるだけ早期にROE10%以上を達成することも目標として掲げられている。2018年3月期の実績においてはROE13.9%と、ここでの目標が既に達成されているようにも考えられるのだが、これは一時的な要因によるところが大きい。投資有価証券売却益399百万円が特別利益として計上されている。



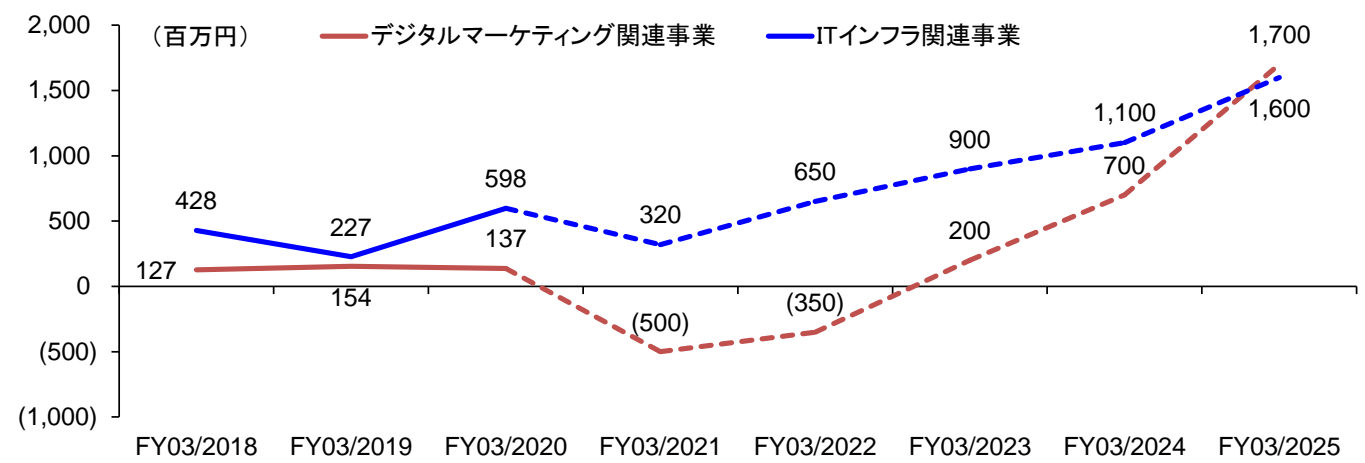
出所：会社データ、弊社計算

2020年3月期の実績を起点とした場合、2025年3月期に至る5年間に向けての年平均で増収率19.4%、増益率35.1%と、同社としての業績推移はかなり堅調に推移することになる。事業セグメント別では、デジタルマーケティング関連事業での増収率及び増益率が、ITインフラ関連事業を上回ることが見込まれている。同社は、ITインフラ事業を収益の基盤として事業を展開してきたのだが、2025年3月期においては、デジタルマーケティング関連事業のセグメント利益がITインフラ関連事業のセグメント利益を凌駕する。2025年3月期に至る5年間に向けての年平均としては、デジタルマーケティング関連事業で増収率29.1%、増益率65.3%であるのに対して、ITインフラ関連事業で増収率16.9%、増益率21.7%である。

中期経営計画「NEXT'S 2025」／セグメント売上高



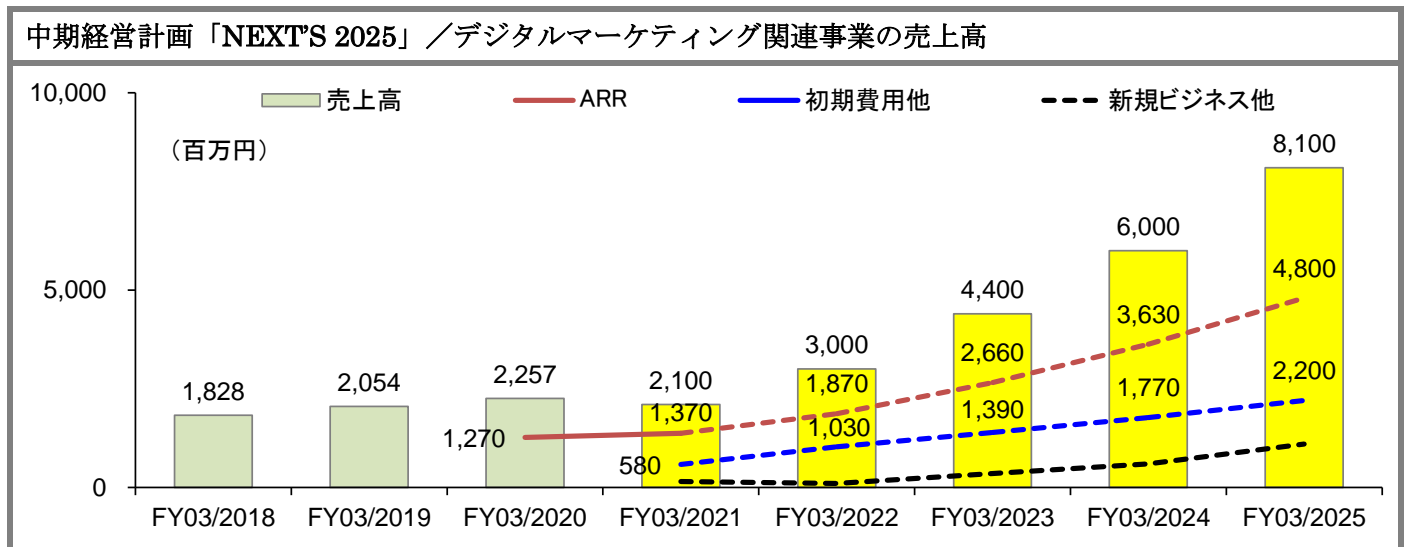
中期経営計画「NEXT'S 2025」／セグメント利益



出所：会社データ、弊社計算

### デジタルマーケティング関連事業

デジタルマーケティング関連事業の売上高を牽引するのは、継続課金収入の増加である。ARR としては、2020年3月期に対して売上高 1,270 百万円であったことが開示されている。これを起点とした場合、2025年3月期に至る5年間に向けての年平均としては増収率 30.5%が見込まれている。事業セグメントとしての増収率とほぼ同等である。また、継続課金収入の持続的な拡大に際しては、これに関連する初期費用他の課金による売上高も右肩上がりの推移を続ける見通しである。更には、2025年3月期に向けては、継続課金に関連しない領域において新規ビジネス他が立ち上がり始めていき、これも事業セグメントとしての増収に寄与していくことが想定されている。



出所：会社データ、弊社計算

### IT インフラ関連事業

IT インフラ関連事業における拡販に向けては、ストック契約社数、複数商材契約社数、営業担当者 1 人当たり売上高といった KPI を引き上げていき、「NEXT'S 2025」の業績目標を達成していくとのことである。営業担当者 1 人当たり売上高に関しては、2021年3月期に向けては、通期で 43.8 百万円が見込まれているのに対して、2025年3月期に向けて 51.9 百万円が見込まれている。また、これの実現を通して事業セグメントとしての業績推移が大きく引き上げられるとのことである。

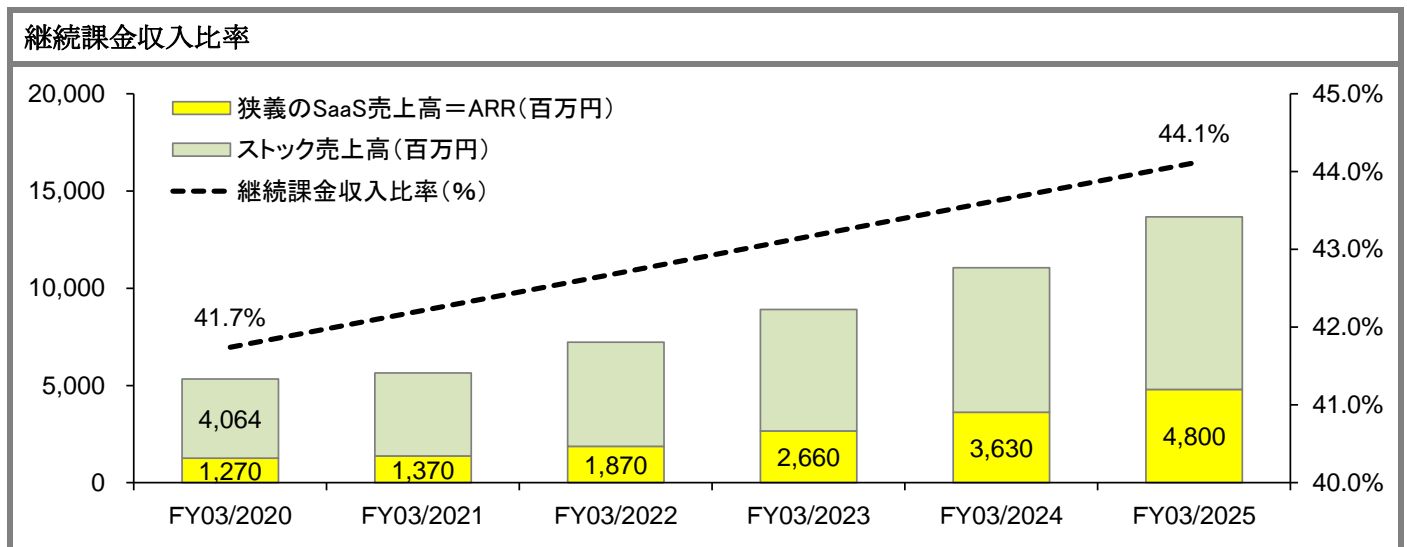
また、営業担当者 1 人当たり売上高の引き上げに向けては、そもそもの取扱商材の拡充を進めることに加えて、新たな支店開設や企業買収を通じた新規顧客の獲得も進めるとのことである。従来と同様に、規模の小さい同業他社の顧客を引き継ぐことを目的とする企業買収のオファーは常に存在しているとされている。同社としては、これに対応していくことも、拡販に向けての一助としていくとのことである。



## 4.0 ビジネスモデル

### 継続課金収入比率の上昇

同社は、2018年4月の持株会社体制への移行に際して、安定成長を続けるITインフラ関連事業の収益を基盤としてデジタルマーケティング関連事業を育成していくことを基本的な成長モデルとしていく方針を打ち出している。また、現状に至る経緯においては、特に、「Cloud CIRCUS」に係る継続課金収入の拡大に向けての注力を強化していくことが最重要視されている。一方、同社は、ITインフラ関連事業においても継続課金収入に対して一定のエクスポージャーを有している。前者が、いわゆる狭義のSaaS売上高(=ARR)であり、後者が、いわゆるストック売上高である。2020年3月期の実績においては、両者の絶対額が開示されている。これに鑑みて、単純に両者を合算して、同社としての売上高と比較すれば、売上高構成比(=継続課金収入比率)41.7%である。

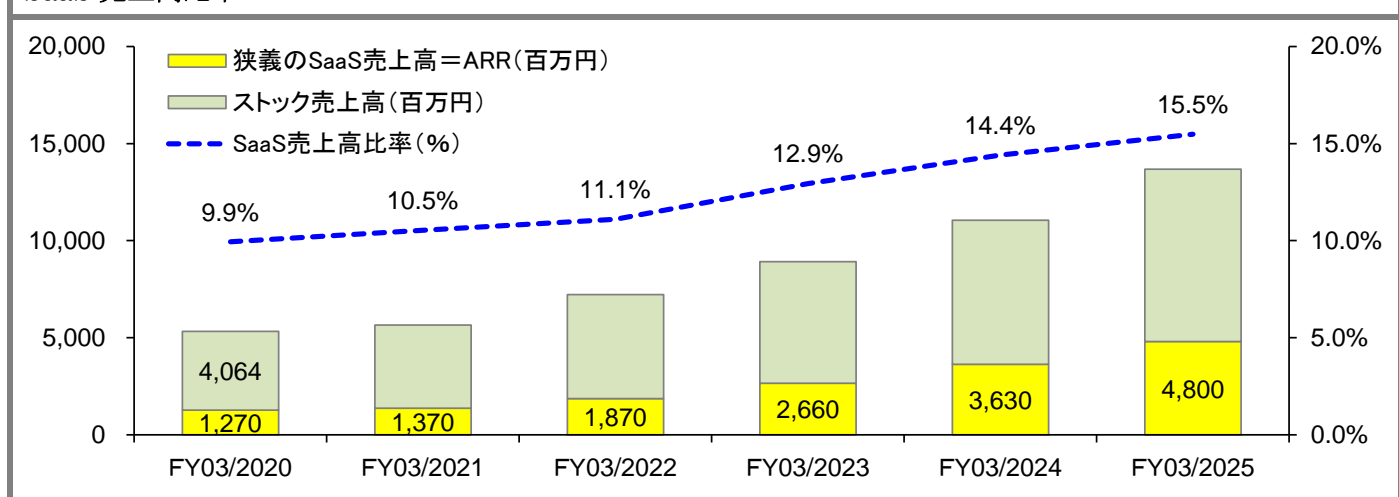


出所：会社データ、弊社計算

一方、弊社が推測するところによれば、2025年3月期に向けて継続課金収入比率44.1%（2020年3月期との比較で2.4%ポイント上昇）と、中期経営計画「NEXT'S 2025」の期間における同社は、継続課金収入に対するエクスポージャーを着実に引き上げていくことを計画している模様である。狭義のSaaS売上高(=ARR)の見通しは開示されているのだが、ストック売上高の見通しは開示されていない。ただし、ITインフラ関連事業の事業セグメントとしての売上高の見通しは開示されている。弊社の推測においては、ITインフラ関連事業における増収率が、ストック売上高の増加率に一致することを想定している。また、2020年3月期から2025年3月期に向けての継続課金収入比率は、リニアに上昇していくことも想定している。

そもそもITインフラ関連事業を基盤として事業を展開してきた同社は、「Cloud CIRCUS」を中心とするデジタルマーケティング関連事業へと経営の軸足を移す過程にあり、現状においては、狭義のSaaS売上高(=ARR)が、同社としての売上高に占める比率は限定的に留まっている。ただし、ストック売上高も含めた場合、同社は、継続課金収入に深く関与していることが特徴となっていると考えられよう。また、将来に向けての継続課金収入においては、狭義のSaaS売上高(=ARR)の増加率が、ストック売上高の増加率を上回ることが想定されている模様であり、同社は、中長期的な観点において、SaaS企業としての色彩を濃くしていく見通しである。

## SaaS 売上高比率



出所：会社データ、弊社計算

同社の開示に基づけば、2020年3月期の実績における狭義のSaaS売上高(=ARR)は、同社としての売上高に対して構成比(=SaaS売上高比率)9.9%である。また、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提として開示されているデータに鑑みれば、2025年3月期に対してSaaS売上高比率15.5%(2020年3月期との比較で5.5%ポイント上昇)と、狭義のSaaS売上高(=ARR)の増加が、同社における継続課金収入の増加を牽引していくことが想定されている模様である。ARRが10,000百万円を超えている、いわゆる大手SaaS企業との比較では、2025年3月期における同社においてもARRの規模は限定的に留まる模様である。ただし、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提においては、先述の通り、年平均で成長率概ね30%が見込まれている。これに鑑みれば、成長率としてはほぼ遜色がないとも考えられよう。

## 5.0 財務諸表

### 損益計算書

損益計算書 (百万円)	連結実績 通期 03/2016	連結実績 通期 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結予想 通期 03/2021	前年比 純増減
<b>売上高</b>	<b>10,171</b>	<b>10,282</b>	<b>11,058</b>	<b>11,907</b>	<b>12,778</b>	<b>13,000</b>	<b>+221</b>
売上原価	5,561	5,745	6,144	6,582	7,062	-	-
売上総利益	4,609	4,536	4,914	5,325	5,715	-	-
販売費及び一般管理費	4,106	4,271	4,555	4,807	4,982	-	-
<b>営業利益</b>	<b>503</b>	<b>265</b>	<b>358</b>	<b>517</b>	<b>732</b>	<b>(200)</b>	<b>(932)</b>
営業外損益	41	20	18	55	38	-	(38)
<b>経常利益</b>	<b>544</b>	<b>285</b>	<b>376</b>	<b>573</b>	<b>771</b>	<b>(200)</b>	<b>(971)</b>
特別損益	(33)	(103)	389	25	(111)	-	-
税金等調整前純利益	510	182	766	598	659	-	-
法人税等合計	261	174	169	289	441	-	-
非支配株主に帰属する当期純利益	(3)	2	(16)	(13)	(1)	-	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>253</b>	<b>5</b>	<b>613</b>	<b>323</b>	<b>219</b>	<b>(372)</b>	<b>(591)</b>
売上高伸び率	+17.1%	+1.1%	+7.5%	+7.7%	+7.3%	+1.7%	-
営業利益伸び率	(32.6%)	(47.3%)	+35.1%	+44.4%	+41.6%	-	-
経常利益伸び率	(38.0%)	(47.6%)	+31.9%	+52.3%	+34.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	(57.3%)	(97.7%)	-	(47.3%)	(32.0%)	-	-
売上総利益率	45.3%	44.1%	44.4%	44.7%	44.7%	-	-
売上高販売管理費率	40.4%	41.5%	41.2%	40.4%	39.0%	-	-
営業利益率	5.0%	2.6%	3.2%	4.3%	5.7%	(1.5%)	(7.3%)
経常利益率	5.4%	2.8%	3.4%	4.8%	6.0%	(1.5%)	(7.6%)
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.5%	0.1%	5.5%	2.7%	1.7%	(2.9%)	(4.6%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	51.2%	95.5%	22.1%	48.3%	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

## 報告セグメント

報告セグメント (百万円)	連結実績 通期 03/2016	連結実績 通期 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結予想 通期 03/2021	前年比 純増減
デジタルマーケティング関連事業	-	-	1,828	2,054	2,257	2,100	(157)
ITインフラ関連事業	-	-	9,096	9,709	10,395	10,940	+544
CVC関連事業	-	-	1	-	0	-	-
海外関連事業	-	-	132	141	121	-	-
その他	-	-	-	1	4	-	-
<b>売上高</b>	<b>10,171</b>	<b>10,282</b>	<b>11,058</b>	<b>11,907</b>	<b>12,778</b>	<b>13,000</b>	<b>+221</b>
デジタルマーケティング関連事業	-	-	127	154	137	(500)	(637)
ITインフラ関連事業	-	-	428	227	598	320	(278)
CVC関連事業	-	-	(45)	(30)	(51)	-	-
海外関連事業	-	-	14	(11)	3	-	-
その他	-	-	-	(4)	(14)	-	-
<b>セグメント利益</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>524</b>	<b>335</b>	<b>673</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
調整額	-	-	(165)	181	59	-	-
<b>営業利益</b>	<b>503</b>	<b>265</b>	<b>358</b>	<b>517</b>	<b>732</b>	<b>(200)</b>	<b>(932)</b>
デジタルマーケティング関連事業	-	-	7.0%	7.5%	6.1%	(23.8%)	(29.9%)
ITインフラ関連事業	-	-	4.7%	2.3%	5.8%	2.9%	(2.8%)
CVC関連事業	-	-	-	-	-	-	-
海外関連事業	-	-	10.8%	(8.2%)	2.5%	-	-
その他	-	-	-	-	(363.0%)	-	-
<b>営業利益率</b>	<b>5.0%</b>	<b>2.6%</b>	<b>3.2%</b>	<b>4.3%</b>	<b>5.7%</b>	<b>(1.5%)</b>	<b>(7.3%)</b>

出所: 会社データ、弊社計算

## 1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	連結実績 通期 03/2016	連結実績 通期 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結予想 通期 03/2021	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	10,240	10,240	10,240	10,240	10,240	-	-
当期純利益/EPS(千株)	10,195	10,193	10,101	10,060	9,797	-	-
期末自己株式数(千株)	44	139	139	475	409	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	24.82	0.58	60.74	32.15	22.45	(37.97)	-
1株当たり純資産	400.57	393.04	478.21	473.95	478.24	-	-
1株当たり配当金	9.00	9.00	12.00	9.00	9.00	10.00	-
1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	連結実績 通期 03/2016	連結実績 通期 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結予想 通期 03/2021	前年比 純増減
株式分割ファクター	1	1	1	1	1	1	-
1株当たり当期純利益	24.82	0.58	60.74	32.15	22.45	(37.97)	-
1株当たり純資産	400.57	393.04	478.21	473.95	478.24	-	-
1株当たり配当金	9.00	9.00	12.00	9.00	9.00	10.00	-
配当性向	36.3%	1,551.7%	19.8%	28.0%	40.1%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## 貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結予想	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
現金及び預金	2,638	2,221	3,718	3,293	3,414	-	-
受取手形及び売掛金	1,597	1,772	1,684	1,918	2,079	-	-
たな卸資産	66	89	104	106	203	-	-
その他	398	416	420	801	489	-	-
<b>流動資産</b>	<b>4,700</b>	<b>4,498</b>	<b>5,927</b>	<b>6,119</b>	<b>6,187</b>	-	-
有形固定資産	172	108	99	116	113	-	-
無形固定資産	927	531	398	499	360	-	-
投資その他の資産合計	728	756	1,320	1,482	1,249	-	-
<b>固定資産</b>	<b>1,828</b>	<b>1,396</b>	<b>1,819</b>	<b>2,098</b>	<b>1,723</b>	-	-
<b>資産合計</b>	<b>6,529</b>	<b>5,894</b>	<b>7,747</b>	<b>8,218</b>	<b>7,910</b>	-	-
支払手形及び買掛金	640	681	766	810	763	-	-
1年内返済予定の長期借入金	333	346	400	466	600	-	-
その他	904	684	1,222	1,465	1,281	-	-
<b>流動負債</b>	<b>1,878</b>	<b>1,712</b>	<b>2,388</b>	<b>2,742</b>	<b>2,644</b>	-	-
長期借入金	559	200	466	751	512	-	-
その他	1	11	26	93	52	-	-
<b>固定負債</b>	<b>561</b>	<b>211</b>	<b>493</b>	<b>845</b>	<b>564</b>	-	-
<b>負債合計</b>	<b>2,440</b>	<b>1,923</b>	<b>2,881</b>	<b>3,588</b>	<b>3,208</b>	-	-
<b>株主資本</b>	<b>4,095</b>	<b>3,932</b>	<b>4,455</b>	<b>4,431</b>	<b>4,607</b>	-	-
その他合計	(7)	38	409	198	93	-	-
<b>純資産</b>	<b>4,088</b>	<b>3,970</b>	<b>4,865</b>	<b>4,629</b>	<b>4,701</b>	-	-
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,529</b>	<b>5,894</b>	<b>7,747</b>	<b>8,218</b>	<b>7,910</b>	-	-
自己資本	4,084	3,970	4,830	4,628	4,701	-	-
有利子負債	893	546	866	1,218	1,112	-	-
ネットデット	(1,745)	(1,674)	(2,852)	(2,075)	(2,302)	-	-
自己資本比率	62.6%	67.3%	62.3%	56.3%	59.4%	-	-
ネットデットエクイティ比率	(42.7%)	(42.2%)	(59.1%)	(44.8%)	(49.0%)	-	-
ROE(12カ月)	6.3%	0.1%	13.9%	6.8%	4.7%	-	-
ROA(12カ月)	8.9%	4.6%	5.5%	7.2%	9.6%	-	-
当座比率	225%	233%	226%	190%	208%	-	-
流動比率	250%	263%	248%	223%	234%	-	-

出所:会社データ、弊社計算

## キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結予想	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
営業活動によるキャッシュフロー	366	155	846	194	529	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	(762)	(165)	401	(537)	(234)	-	-
<b>営業活動によるCF+投資活動によるCF</b>	<b>(396)</b>	<b>(10)</b>	<b>1,248</b>	<b>(343)</b>	<b>294</b>	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	705	(403)	276	(73)	(163)	-	-

出所:会社データ、弊社計算

## 6.0 その他の情報

### 最先端を、人間らしく。

1996年2月21日、同社の前身である有限会社テレコムネットが、現代表取締役社長である本郷秀之氏によって設立されている。また、2004年2月のスターティア株式会社への商号変更を引き続いて翌年12月には東京証券取引所マザーズへの上場、そして、2014年2月には東京証券取引所第1部への指定替えが行われている。また、同年5月9日には、「2ヶ年経常利益計画」（2015年3月期～2016年3月期）が開示されている。更には、2018年4月の持株会社体制への移行を経て、同社にとって初となる中期経営計画である「NEXT'S 2025」（2021年3月期～2025年3月期）が開示されるに至っている。また、本郷氏によれば、今般の「NEXT'S 2025」は、持株会社体制に移行する2年ほど前より、同社の強みを活かした成長戦略をどうしていくのかを社内で相当議論してかなり緻密な計算を行ったうえで満を持して公表されており、それだけに業績目標の達成に向けて自信を持っているとのことである。

一方、「最先端を、人間らしく。」と標榜する同社は、サステナビリティ経営の実施も標榜している。SDGsの実現を前提として変革(Innovation)と成長(Growth)の2軸で進化を目指すとのことである。変革(Innovation)としては、社内のデジタルトランスフォーメーション(DX)を徹底し、その実績をもって顧客企業におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)の展開を支援していくとのことである。成長(Growth)としては、デジタルマーケティング関連事業において継続課金の特徴である中長期的かつ継続的な右肩上がりの成長の実現を目指すとのことである。一方、ITインフラ関連事業においては、ストック売上高とフロー売上高の両方における拡販に対してリソースが配分されたかたちでの成長を目指すとのことである。

## 沿革

年月	変遷の内容
1996年2月	有限会社テレコムネットを設立（埼玉県所沢市山口3丁目2番）
1996年10月	株式会社エヌディーテレコムに組織変更
2003年8月	本社を東京都新宿区に移転
2004年2月	商号をスターティア株式会社に変更
2005年12月	東京証券取引所マザーズ上場
2006年6月	電子ブック作成ソフト「Digit@Link ActiBook」の提供開始
2008年2月	法人向けクラウドストレージ「セキュア SAMBA」の提供開始
2009年4月	スターティアラボ株式会社（現連結子会社）を設立
2009年5月	株式会社 MAC オフィス（現持分法適用関連会社）の株式を取得
2011年10月	西安思達典雅软件有限公司（英文名称：STARTIASOFT INC.）を設立（西安世維软件有限公司との合弁会社）
2012年1月	株式会社アーバンプラン（現持分法適用関連会社）の株式を取得
2012年9月	社内 IT ネットワーク保守サービス「ネットレス Q」の提供開始
2012年11月	AR コンテンツ作成サービス「ActiBook AR COCOAR」の提供開始
2014年2月	東京証券取引所市場第1部上場
2015年10月	株式会社エヌオーエス（現連結子会社）の株式を取得
2016年7月	ビーシーメディア株式会社（現連結子会社）の株式を取得
2017年2月	株式会社エヌオーエス（現連結子会社）の株式を追加取得により完全子会社化
2017年7月	スターティアウィル株式会社（現連結子会社）を設立
2017年11月	スターティア分割準備株式会社（現連結子会社 スターティア株式会社）を設立
同上	スターティアレイズ株式会社（現連結子会社）を設立
同上	Startia Asia Pte.Ltd.（現連結子会社）を設立
同上	Mtame 株式会社（現連結子会社）を設立
2018年3月	台湾思達典雅股份有限公司（現連結子会社）を設立
2018年4月	スターティア分割準備株式会社及びスターティアレイズ株式会社に吸収分割を行い、持株会社体制に移行
同上	同社は、スターティアホールディングス株式会社に、スターティア分割準備株式会社はスターティア株式会社に商号変更
2020年3月	西安思達典雅软件有限公司（英文名称：STARTIASOFT INC.）の株式を一部売却し、持分法適用関連会社から除外

---

## Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR 情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR 情報」とは、すなわち当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 8 号 銀座石井ビル 4 階

URL：[www.walden.co.jp](http://www.walden.co.jp)

E-mail：[info@walden.co.jp](mailto:info@walden.co.jp)

Tel: 03-3553-3769