

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)
FY03/2020		12,778	732	771	219	22.45	9.00	478.24
FY03/2021		13,324	21	70	(130)	(13.25)	10.00	463.06
FY03/2022会予		14,750	150	150	50	5.07	11.00	-
FY03/2021	前年比	4.3%	(97.0%)	(90.9%)	-	-	-	-
FY03/2022会予	前年比	10.7%	591.9%	113.4%	-	-	-	-
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 FY03/2021		5,976	9	31	(15)	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021		7,348	11	38	(115)	-	-	-
1Q-2Q FY03/2022会予		7,117	(200)	(200)	(130)	-	-	-
3Q-4Q FY03/2022会予		7,633	350	350	180	-	-	-
1Q-2Q FY03/2022会予	前年比	19.1%	-	-	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2022会予	前年比	3.9%	-	813.5%	-	-	-	-

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6月28日)

成長率 30%

SaaS 企業への移行を進めるスターティアホールディングスでは、中期経営計画「NEXT'S 2025 (2021年3月期~2025年3月期)」の初年度である2021年3月期において「Cloud CIRCUS」に係るARRの成長率で概ね30%ほどが達成されている一方、中長期的な観点においても同等の成長率が達成される方向性にある。「Cloud CIRCUS」とは、同社が開発した多様なSaaSツール(プロダクト)などを用いて顧客企業が持っている情報を最適化することを通して、顧客企業における収益拡大を支援する統合型のマーケティングサービスである。2021年3月期においては、中長期的なARRの成長を確実なものとしていくための先行投資に伴う費用の抛出が本格化していることを1つの大きな要因として同社としての損益は悪化しているのだが、2022年3月期に向けては損益が向上する見通しである。先行投資に伴う費用の抛出は更に拡大していく方向性にあるものの、ARRの更なる伸長によるインパクトがより大きくなる模様である。一方、中期経営計画「NEXT'S 2025」においては、最終年度である2025年3月期に対して売上高31,000百万円、営業利益3,300百万円を達成することが計画されている。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%である。同社は、SaaS企業への移行を着実に進めることを通じて、持続的な高成長並びに収益性の向上を達成していく見通しである。

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)

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 Web サイト IR 情報 最新株価	
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（2021年3月末）	
発行済株式数	10,240,400株、自己株式内数82株（2021年3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355,500株を除く）	
特色	<ul style="list-style-type: none">● 成長力の大きい「Cloud CIRCUS」の拡販に向けて先行投資● 売切り販売から継続課金への移行を推進● 中小企業向けITインフラの構築にも中長期的な成長力	
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（株）6.62%、財賀 明 4.88%、JPMBL RE NOMURA INTERNATIONAL PLC 1 COLL EQUITY 4.83%、日本カスタディ信託 E 口 3.47% （2021年3月末、自己株式を除く）	
本社	東京都新宿区	
従業員数	連結708名、単体41名（2021年3月末）	

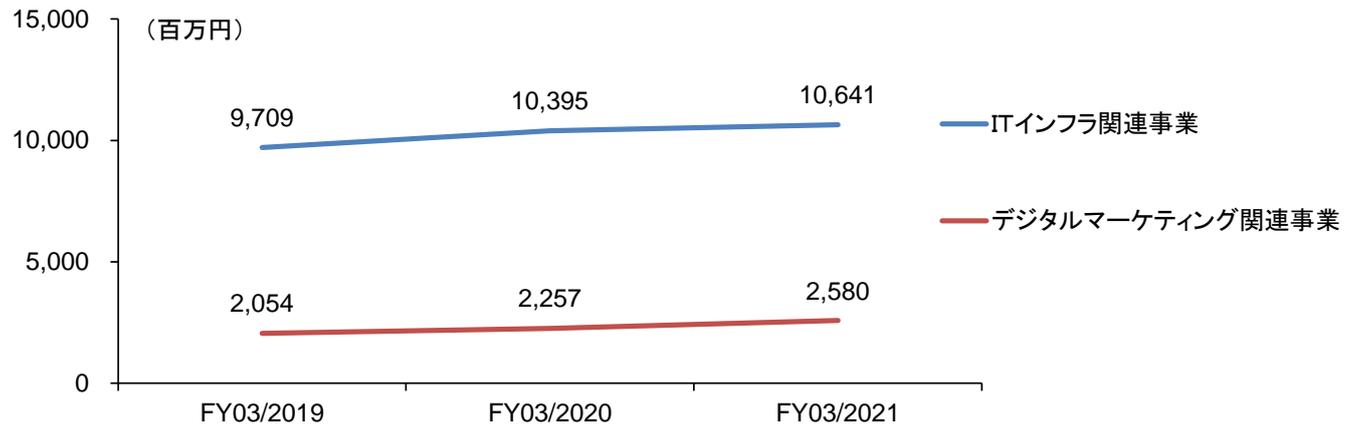
出所：会社データ

3.0 業績推移

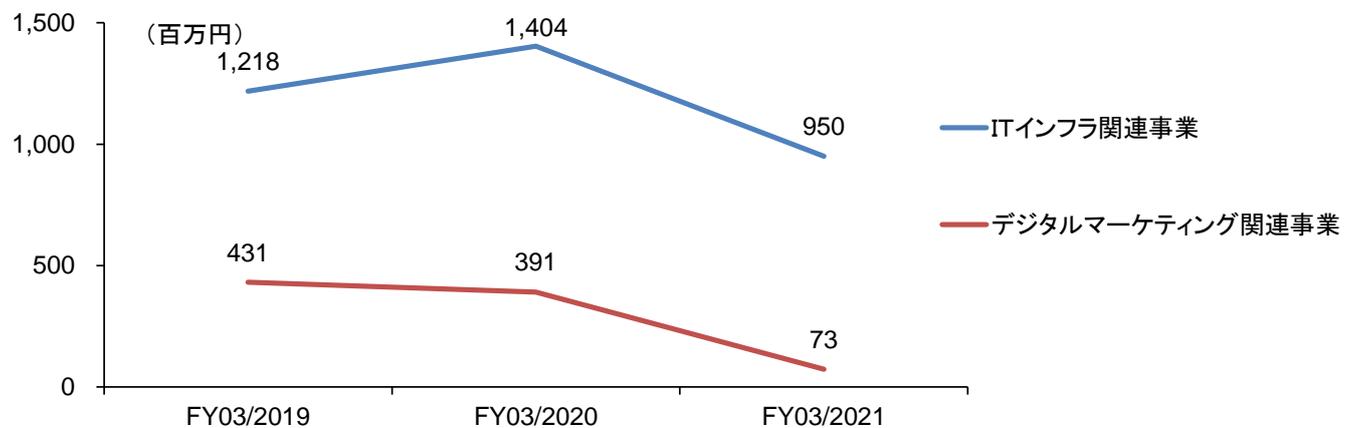
2021年3月期

2021年3月期は、売上高 13,324 百万円（前年比 4.3%増）、営業利益 21 百万円（97.0%減）、経常利益 70 百万円（90.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益▲130 百万円（前年：219 百万円）での着地である。また、営業利益率 0.2%（5.6%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 324 百万円（2.5%）上振れであり、営業利益で 221 百万円上振れである。

セグメント売上高



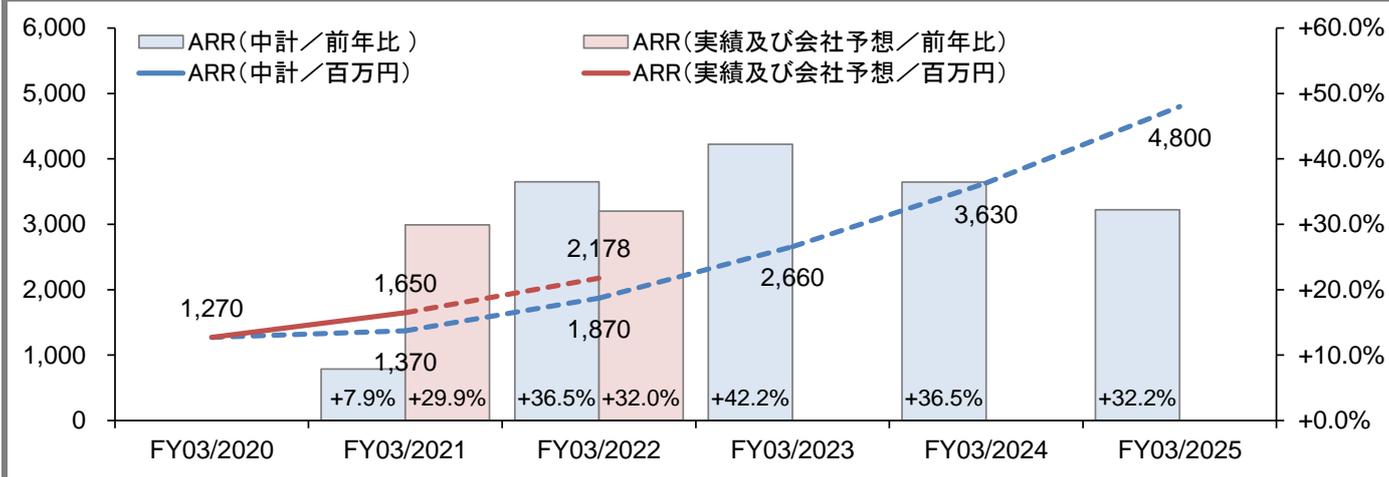
セグメント利益（本社経費等負担額前）



出所：会社データ、弊社計算

セグメント別（セグメント利益：本社経費等負担額前）では、デジタルマーケティング関連事業でセグメント売上高 2,580 百万円（14.3%増）、セグメント利益 73 百万円（81.2%減）、セグメント利益率 2.8%（14.5%ポイント低下）であり、ITインフラ関連事業でセグメント売上高 10,641 百万円（2.4%増）、セグメント利益 950 百万円（32.4%減）、セグメント利益率 8.9%（4.6%ポイント低下）である。

「Cloud CIRCUS」に係る ARR の推移



出所：会社データ、弊社計算

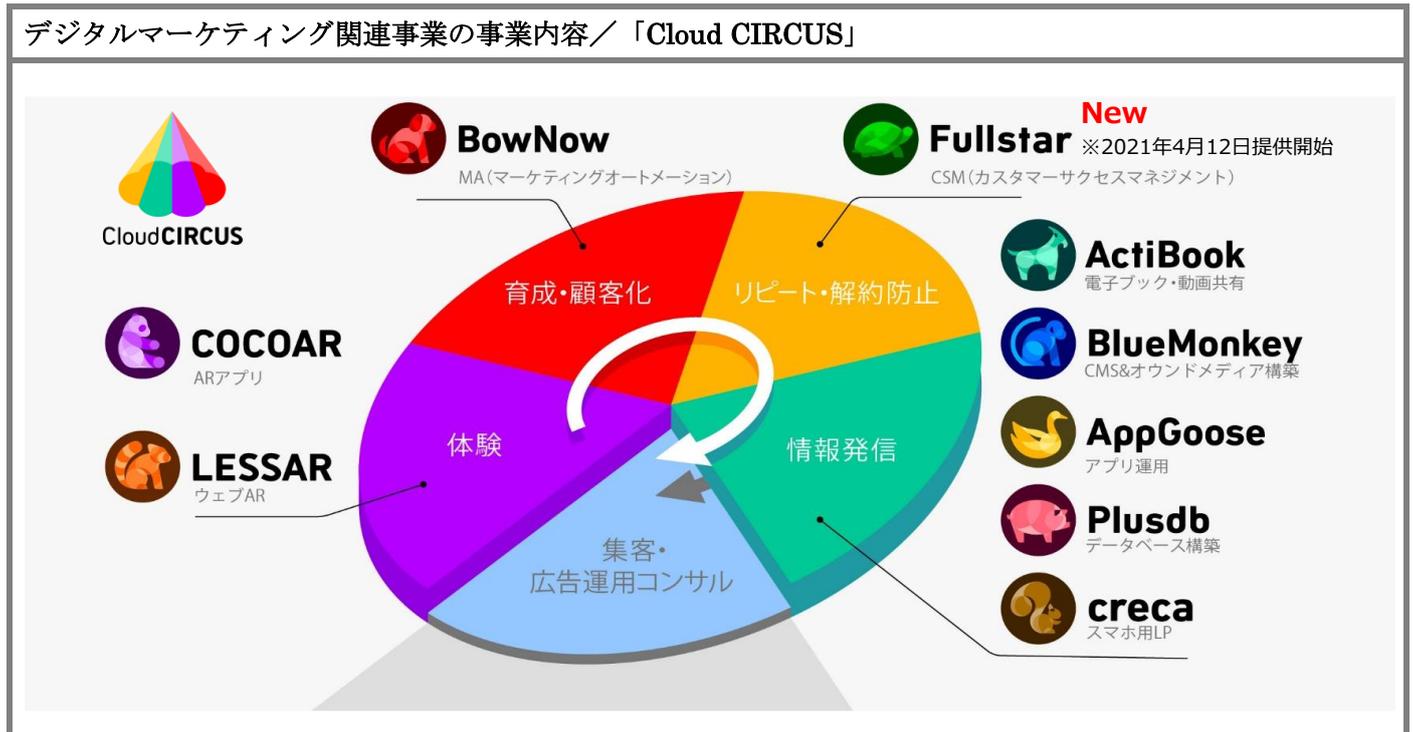
中期経営計画「NEXT'S 2025（2021年3月期～2025年3月期）」の前提においては、最終年度である2025年3月期に対して「Cloud CIRCUS」に係るARR（＝期末のMRR×12）で4,800百万円を達成することが織り込まれている。2020年3月期の実績である1,270百万円を起点とした場合のCAGRは30.5%である。初年度である2021年3月期においてはここで想定されている中長期的な将来に向けての高成長を確実なものとしていくための先行投資（広告宣伝費や開発費の積極的な拠出）の本格化が始まっているため、デジタルマーケティング関連事業のセグメント利益は前年に対して大幅に悪化している。ただし、ARRは成長率29.9%（1,650百万円）と、従来の想定値である成長率7.9%（1,370百万円）に対して絶対額で20.4%上振れた着地となっている。また、これを受けて、2022年3月期に向けてのARRの想定値は、絶対額で1,870百万円から2,178百万円（前年比32.0%増）へと16.5%増額修正されている。

代表取締役社長である本郷秀之氏によれば、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、ITインフラ関連事業では納品遅延や営業活動の制約などを余儀なくされた側面があるのだが、デジタルマーケティング関連事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、顧客企業及び見込み顧客におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）が促進された側面もあり、これが上述のARRの上振れに寄与しているとのことである。在宅勤務への移行やWeb面談の増加などによるところが大きいとされている。また、「Cloud CIRCUS」に係る受託開発案件の受注も想定以上に増加したとのことである。

また、設立後25年目に当たる2021年3月期においては、同社として初となる[テレビコマーシャル](#)を投入し、「Cloud CIRCUS」の販売促進を図ったことが1つのトピックとして挙げられている。従来においてはSNSなどのネット広告のみに留まっていたのだが、ここにきてテレビコマーシャルの有効性を改めて認識するに至っているとのことである。また、これに伴い広告宣伝費の拠出が大幅に増加しているのだが、想定していた以上に効率的な展開が達成されたため、会社予想の前提との比較においては広告宣伝費の拠出を抑制することができたとのことである。一方、ITインフラ関連事業では、「Biz助でんき」で売上総利益▲167百万円が発生したとのことである。これは、小売電力事業者として電力を供給するサービス（2020年5月に開始）のことであるが、想定外の電力調達コストの上昇が発生したため、これに呼応する分だけ損益が想定を下回ったとのことである。ただし、上述にある広告宣伝費の下振れなどによって十二分に吸収されたため、同社としては損益面でも上振れた着地となった模様である。

デジタルマーケティング関連事業

2021年3月期の実績におけるデジタルマーケティング関連事業の売上高の93.2%は、「Cloud CIRCUS」に関連しているとのことである。「Cloud CIRCUS」とは、同社が開発した多様なSaaSツール（プロダクト）などを用いて顧客企業が持っている情報を最適化することを通して、顧客企業における収益拡大を支援する統合型マーケティングサービスである。より具体的には、顧客企業（主に中小規模）が新規顧客開拓を行う際に課題となる「情報発信」など総計5領域におけるソリューションを10種類に及ぶプロダクトなどを通して提供するサービスとして定義されている。また、このように多様な領域に関与していることが同社のサービスの特徴であり、同業他社においては特定の領域に特化してサービスを提供する傾向が強いとされている。一方、同社のスローガンが標榜するところによれば、「Cloud CIRCUS」とは、「驚くほど簡単に顧客を増やせるしくみ」とのことである。

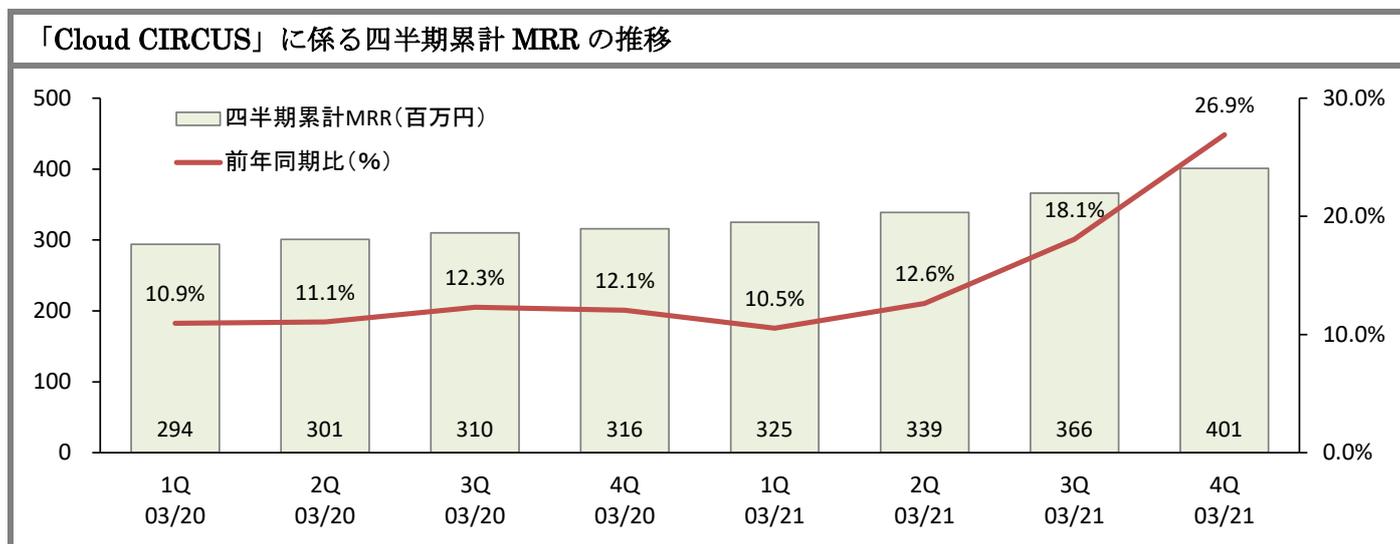


出所：会社データ

「情報発信」の領域におけるプロダクトとしては、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。「体験（顧客体験価値向上）」の領域におけるプロダクトとしては、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。「育成・顧客化（見込み顧客育成・顧客化）」の領域におけるプロダクトとしては、BowNow（マーケティングオートメーションツール）が挙げられている。また、「リピート・解約防止」の領域においては、2021年4月12日、Fullstar（CSM: カスタマーサクセスマネジメント）の提供が始まっている。同社によれば、これをもってクロスセル戦略の強化を進めていくことができるようになったとのことである。

また、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、上述のプロダクトの提供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）を促している。一方、2021年1月に事業譲受しているチャットボットサービス（LAMPCHAT）に関しては、「Cloud CIRCUS」のプラットフォームとの連携に向けての開発が完了しており、2021年6月7日、『IZANAI（イザナイ）』としてローンチされている。特に、「B2Cの顧客企業」に対する拡販に寄与することが期待されている。

主力プロダクトの1つとして挙げられている BowNow (マーケティングオートメーションツール) に関しては、現状に至る経緯において導入実績 6,000 社以上が達成されている。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 2,400 社以上、ActiBook (電子ブック・動画共有) で導入実績 6,700 社以上、BlueMonkey (CMS&オウンドメディア構築) で導入実績 1,700 社以上とのことで、以上に列挙されている「Cloud CIRCUS」の主力プロダクトは、かなり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。



出所：会社データ、弊社計算

2021年3月期においては、継続課金収入によって計上されるストック売上高で 1,608 百万円 (15.4%増)、売切り販売で計上されるフロー売上高で 972 百万円 (12.6%増) である。また、期末時点においては、プロダクト毎のライセンス数 4,775 件 (8.8%増)、クロスセル (複数のプロダクトを利用している) 社数 747 社 (23.7%増)、ARPU40 千円 (21.2%増) とのことである。そして、クロスセルが行われている顧客企業に限っては、ARPU94 千円 (23.7%増) とのことである。解約率に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響が一部の顧客企業で大きくなったものの、全般的には概ね 1%ほどに留まったとのことである。

第1四半期及び第2四半期においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けてプロダクト毎のライセンス数が低迷する局面があったものの、下半期に向けては前年同期に対する着実な増加が加速していった模様である。更には、同社が展開している拡販戦略も奏功し始めているため、第4四半期においてはストック売上高の内容である MRR が累計で 401 百万円 (26.9%増) と、これに関しても前年同期に対する成長率が時系列的な推移において大きく加速している。

同社の拡販戦略の要諦としては、クロスセルによる成長 (ARPU の引き上げ) を実現していくことが挙げられている。フリーミアムプランの提案を通じた無償でのプロダクトの提供から始めて、有償化やアップセル (より高い価格のプロダクトを薦める) を経た顧客企業に対して、クロスセル (関連プロダクトを薦める) を展開していくことを最重要視しているとのことである。上述で言及している KPI の動向に鑑みれば、現状においてこの拡販戦略が奏功していることが確認されよう。

2021年5月20日、同社は、更なるクロスセルによる成長に向けての新たな施策の実施を始めたことを明らかにしている。「Cloud CIRCUS」に係るサービス提供の基盤となっている10種類のプロダクトのIDを統合して各プロダクト間の連携強化を促すシステムをローンチしたとのことである。このシステムの管理画面においては、フリーミアムプランで利用できるプロダクト（10種類中8種類）が紹介されており、顧客企業においては、既に有償で利用しているプロダクトに加えて、無償で追加的なプロダクトの利用を開始できる仕組みが提供されるに至っている。また、この仕組みを利用するに際して必要なことは、管理画面上にある指定されているボタンを単純にクリックすることのみとのことである。

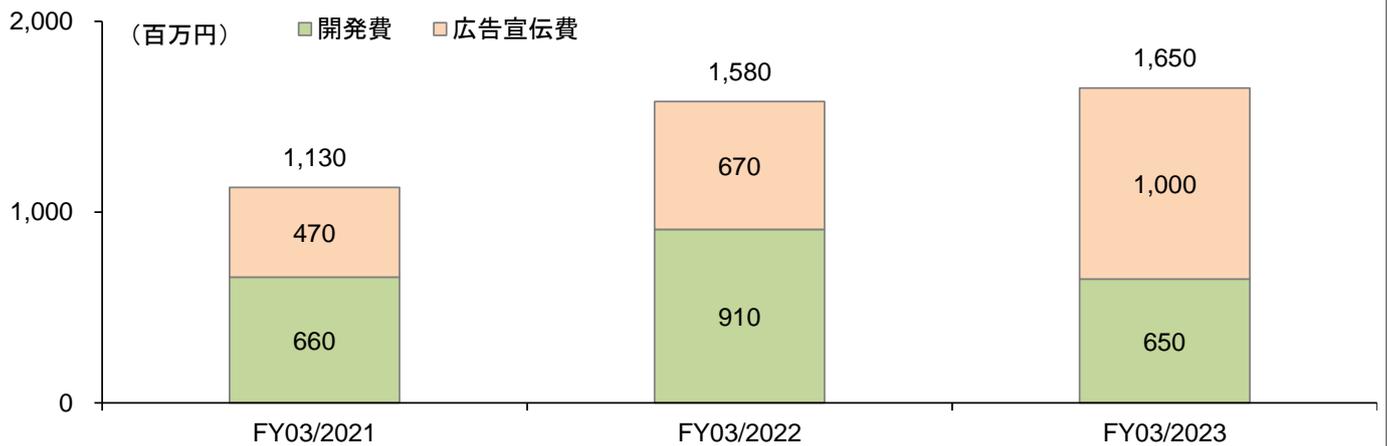
従来においては、固有のプロダクト毎にIDが設定されていた一方、基本的に営業担当者の介在を通してフリーミアムプランの採用に向けての提案が行われていたのだが、このシステムのローンチをもって営業担当者の介在が不要となると同時に従来以上の効率性をもって同提案の実施が行われることになるとされている。即ち、費用の抛出が低減される一方でより多くのフリーミアムプランの採用が発生する方向性が示唆されている。また、以上の推移の内容に鑑みれば、クロスセルによる成長は加速していく方向性にあると考えられよう。

同社が示唆するところによれば、2021年3月期の期末において、フリーミアムプランも含めた場合のプロダクトの導入件数累計は20,000件以上に及んでいるとのことである。一方、プロダクト毎のライセンス数としては、先述の通り4,775件である。これに鑑みれば、今後に向けての有償化（新規獲得）やクロスセルへの展開に関して大きなポテンシャルがあると考えられよう。また、上述の通り、フリーミアムプランの採用が将来に向けてはより多く発生する方向性にあるため、このポテンシャルは更に大きくなっていく見通しであると考えられよう。

一方、同社には、顧客区分毎の事業部制を展開することを通して「Cloud CIRCUS」における拡販を効率的に進捗させることを試みている側面もある。顧客区分毎に、最適なプロダクトやクロスセルに向けてのプロダクトの組み合わせは異なるところがあるため、同社では、これにも鑑みて拡販を進めているとのことである。2021年3月期の実績におけるARRの堅調な推移においては、各顧客区分がそれぞれ寄与しているとのことだが、特に、主力の“B2Bの顧客企業（売上高構成比概ね60%ほど）”による寄与が大きくなったとされている。

そもそも「Cloud CIRCUS」の拡販を担ってきた側面が強い“B2Bの顧客企業”においては、広告宣伝の強化に伴う更なる伸長が認められるとのことである。新規獲得並びにクロスセルに関して堅調な推移が引き続いているとのことである。一方、販売体制の確立に向けての準備を進めてきた“B2Cの顧客企業”においては、当該顧客区分に最適なプロダクトの開発並びに投入が奏功し始めているとのことである。また、“パートナー企業”と呼ばれる顧客区分においても同様とのことである。ここに区分されているのは、印刷会社や広告代理店を中心とする顧客企業である一方、「Cloud CIRCUS」を自社のデジタルマーケティングに活用するのではなく、自社の顧客のデジタルマーケティングを強化するために活用しているとのことである。

中期経営計画「NEXT'S 2025」／デジタルマーケティング関連事業の投資計画（費用の拠出額）



出所：会社データ、弊社計算

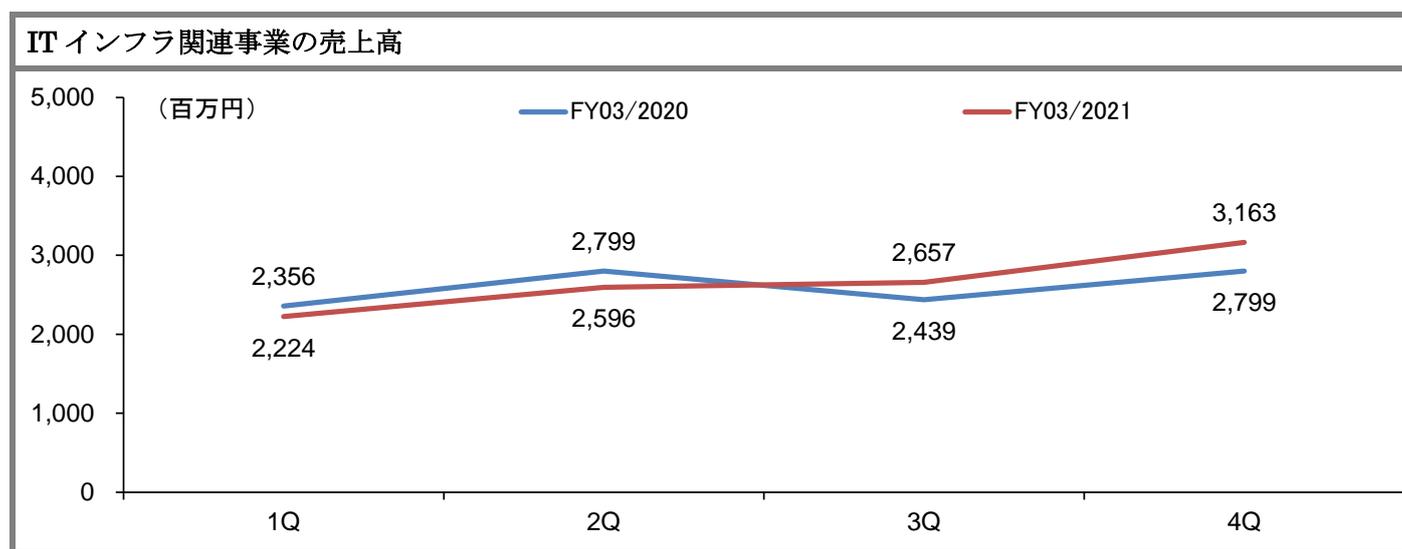
また、同社は、中長期的な観点における ARR の成長率の加速を目的とした先行投資（広告宣伝費や開発費の積極的な拠出）を、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提に沿って進めている。2021年3月期においては、想定値との比較でやや下振れたものの、2022年3月期に向けてはやや上振れる見通しである。2021年3月期の実績における費用の拠出額は、想定との比較で70百万円（5.8%）下振れた着地となっている。開発費で40百万円（5.7%）下振れであり、広告宣伝費で30百万円（6.0%）下振れである。一方、2022年3月期に向けての費用の拠出額は30百万円（1.9%）増額修正されている。開発のスピードを加速させることを目的として開発費で160百万円（21.3%）に及ぶ増額修正が行われている一方、広告宣伝費は130百万円（16.3%）下方修正されている。テレビコマーシャルの効果が確認できたことにも鑑みて、広告宣伝費においては投資効率の引き上げを試みるのとことである。また、2023年3月期に向けての想定は据え置かれている。

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、上述の通りの「成長を加速させる積極的な投資」を行うことが想定されており、当該期間は、損益面での「高成長モデルへの移行を目指す」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宣伝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。

一方、同社は、デジタルマーケティング関連事業とITインフラ関連事業とに関して事業間におけるクロスセルを展開していく方針も明らかにしている。両セグメントにおける顧客層は、いずれにおいてもいわゆる中小企業を中心となっているのだが、デジタルマーケティング関連事業の顧客層は、ITインフラ関連事業の顧客層との比較で相対的に規模が大きい傾向にあり、現状に至る経緯においては両事業間におけるクロスセルは発生していないとことである。同社としては、2022年3月期の期初よりここでのクロスセルの展開への注力を開始していくとしている一方、中期経営計画「NEXT'S 2025」の最終年度である2025年3月期においては、一定水準以上に及ぶここからの寄与を創出していくとしている。特に大きな期待が寄せられているのは、ITインフラ関連事業の顧客層（顧客企業数25,000社以上）に対して、「Cloud CIRCUS」の提供を進めていくことに伴うクロスセルの進捗である。また、「Cloud CIRCUS」に関しては、アジアへの事業展開に向けての第一歩としてベトナムで現地の代理店を通じた営業活動を開始しているとのことである。

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（顧客企業数 25,000 社以上）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・サービスに基づく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。



出所：会社データ、弊社計算

2021 年 3 月期においては、継続課金収入によって計上されるストック売上高で 4,382 百万円（7.8%増）、売切り販売で計上されるフロー売上高で 6,259 百万円（1.1%減）である。また、ストック契約社数 17,723 社（3.0%増）、複数商材利用社数 8,425 社（9.1%増）、営業担当者 1 一人当たり売上高 54.8 百万円（0.9%減）である。ストック売上高への注力が奏功している模様であるが、従来からの訪問販売などが拡販に向けての重要な要素となっているフロー売上高に関しては新型コロナウイルス感染症の影響が大きくならざるを得なかった模様である。結果、IT インフラ関連事業に係る中期経営計画「NEXT'S 2025」の最重要 KPI として挙げられている営業担当者 1 一人当たり売上高が伸び悩みを呈するに至っている。ただし、四半期毎のセグメント売上高の推移に鑑みれば、新型コロナウイルス感染症の影響は時間の経過と共に低減している模様である。第 1 四半期並びに第 2 四半期におけるセグメント売上高は前年同期を下回ることを余儀なくされたのだが、第 3 四半期においては前年同期に対して増加に転じており、第 4 四半期においても同様の着地となっている。

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)
FY03/2021会予	2021年2月12日	3Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
FY03/2021実績	2021年5月14日	4Q決算発表	13,324	21	70	(130)
		増減額	324	221	270	242
		増減率	2.5%	-	-	-
FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	13,000	(200)	(200)	(372)
FY03/2021実績	2021年5月14日	4Q決算発表	13,324	21	70	(130)
		増減額	324	221	270	242
		増減率	2.5%	-	-	-
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	2021年2月12日	3Q決算発表	7,024	(209)	(231)	(357)
3Q-4Q FY03/2021実績	2021年5月14日	4Q決算発表	7,348	12	39	(115)
		増減額	324	221	270	242
		増減率	4.6%	-	-	-
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実績	2021年5月14日	4Q決算発表	7,348	12	39	(115)
		増減額	348	(128)	(101)	(154)
		増減率	5.0%	(91.4%)	(72.1%)	-

出所：会社データ、弊社計算

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		
売上高	2,873	6,240	9,240	12,778	2,758	5,976	9,293	13,324	+546	
売上原価	1,641	3,469	5,168	7,062	1,597	3,324	5,147	7,508	+445	
売上総利益	1,232	2,770	4,071	5,715	1,160	2,651	4,145	5,816	+100	
販売費及び一般管理費	1,235	2,450	3,716	4,982	1,304	2,641	4,132	5,794	+811	
営業利益	(2)	320	355	732	(143)	9	12	21	(711)	
営業外損益	(9)	15	27	38	11	22	28	48	+10	
経常利益	(12)	335	383	771	(132)	31	40	70	(701)	
特別損益	-	2	2	(111)	(10)	(13)	(1)	(8)	+103	
税金等調整前純利益	(12)	338	385	659	(142)	18	39	62	(597)	
法人税等合計	20	159	193	441	(42)	34	102	192	(248)	
非支配株主に帰属する当期純利益	(1)	(1)	(1)	(1)	-	-	-	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	(31)	180	193	219	(100)	(15)	(63)	(130)	(350)	
売上高伸び率	+3.3%	+8.9%	+7.1%	+7.3%	(4.0%)	(4.2%)	+0.6%	+4.3%	-	
営業利益伸び率	-	+8.6%	(6.0%)	+41.6%	-	(96.9%)	(96.4%)	(97.0%)	-	
経常利益伸び率	-	+1.5%	(7.7%)	+34.5%	-	(90.5%)	(89.3%)	(90.9%)	-	
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%	44.6%	43.7%	(1.1%)	
売上高販売管理費率	43.0%	39.3%	40.2%	39.0%	47.3%	44.2%	44.5%	43.5%	+4.5%	
営業利益率	(0.1%)	5.1%	3.8%	5.7%	(5.2%)	0.2%	0.1%	0.2%	(5.6%)	
経常利益率	(0.4%)	5.4%	4.1%	6.0%	(4.8%)	0.5%	0.4%	0.5%	(5.5%)	
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%)	(0.7%)	(1.0%)	(2.7%)	
法人税等合計／税金等調整前純利益	-	47.3%	50.3%	66.9%	-	182.4%	258.4%	310.3%	+243.4%	

損益計算書 (百万円)	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		
売上高	2,873	3,366	3,000	3,538	2,758	3,217	3,317	4,031	+493	
売上原価	1,641	1,828	1,698	1,894	1,597	1,726	1,823	2,360	+466	
売上総利益	1,232	1,538	1,301	1,643	1,160	1,490	1,493	1,670	+27	
販売費及び一般管理費	1,235	1,214	1,266	1,266	1,304	1,337	1,490	1,662	+395	
営業利益	(2)	323	35	377	(143)	153	2	8	(368)	
営業外損益	(9)	24	12	11	11	10	6	20	+9	
経常利益	(12)	347	47	388	(132)	164	8	29	(358)	
特別損益	-	2	-	(114)	(10)	(3)	12	(7)	+107	
税金等調整前純利益	(12)	350	47	273	(142)	161	21	22	(251)	
法人税等合計	20	139	34	247	(42)	76	68	89	(157)	
非支配株主に帰属する当期純利益	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	(31)	211	13	26	(100)	84	(47)	(67)	(93)	
売上高伸び率	+3.3%	+14.2%	+3.7%	+7.8%	(4.0%)	(4.4%)	+10.6%	+13.9%	-	
営業利益伸び率	-	+25.4%	(57.7%)	+170.9%	-	(52.4%)	(91.7%)	(97.7%)	-	
経常利益伸び率	-	+23.7%	(44.0%)	+145.2%	-	(52.7%)	(81.1%)	(92.4%)	-	
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%	45.0%	41.4%	(5.0%)	
売上高販売管理費率	43.0%	36.1%	42.2%	35.8%	47.3%	41.6%	44.9%	41.2%	+5.4%	
営業利益率	(0.1%)	9.6%	1.2%	10.7%	(5.2%)	4.8%	0.1%	0.2%	(10.4%)	
経常利益率	(0.4%)	10.3%	1.6%	11.0%	(4.8%)	5.1%	0.3%	0.7%	(10.2%)	
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%	(1.4%)	(1.7%)	(2.4%)	
法人税等合計／税金等調整前純利益	-	39.8%	71.8%	90.3%	-	47.5%	326.0%	403.2%	+312.9%	

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	1,778	2,580	+322	
ITインフラ関連事業	2,356	5,156	7,595	10,395	2,224	4,820	7,478	10,641	+246	
CVC関連事業	-	-	0	0	-	-	0	57	+57	
海外関連事業	48	73	99	121	13	24	35	43	(77)	
その他	2	3	3	4	-	-	-	0	(3)	
売上高	2,873	6,240	9,240	12,778	2,758	5,976	9,293	13,324	+546	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	(13)	(3)	137	10	40	(69)	(121)	(259)	
ITインフラ関連事業	(1)	291	302	598	(154)	(13)	166	285	(313)	
CVC関連事業	(0)	(0)	(0)	(51)	(0)	(12)	(12)	44	+96	
海外関連事業	20	9	7	3	(11)	(21)	(31)	(52)	(55)	
その他	(7)	(13)	(14)	(14)	-	-	-	-	+14	
セグメント利益	(39)	272	290	673	(155)	(6)	53	157	(516)	
調整額	36	47	64	59	11	16	(40)	(135)	(194)	
営業利益	(2)	320	355	732	(143)	9	12	21	(711)	
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%	(3.9%)	(4.7%)	(10.8%)	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	5.6%	4.0%	5.8%	(7.0%)	(0.3%)	2.2%	2.7%	(3.1%)	
CVC関連事業	-	-	(178.4%)	-	-	-	-	77.7%	-	
海外関連事業	41.6%	12.7%	7.5%	2.5%	(82.6%)	(87.8%)	(89.6%)	(119.9%)	(122.4%)	
その他	(290.4%)	(398.1%)	(396.8%)	(363.0%)	-	-	-	0.0%	+363.0%	
営業利益率	(0.1%)	5.1%	3.8%	5.7%	(5.2%)	0.2%	0.1%	0.2%	(5.6%)	

報告セグメント (百万円)	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	646	802	+85	
ITインフラ関連事業	2,356	2,799	2,439	2,799	2,224	2,596	2,657	3,163	+363	
CVC関連事業	-	-	0	-	-	-	0	57	+57	
海外関連事業	48	25	25	21	13	10	11	7	(13)	
その他	2	1	0	0	-	-	-	0	+0	
売上高	2,873	3,366	3,000	3,538	2,758	3,217	3,317	4,031	+493	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	37	9	141	10	30	(109)	(52)	(193)	
ITインフラ関連事業	(1)	292	11	296	(154)	141	180	119	(177)	
CVC関連事業	(0)	(0)	0	(51)	(0)	(12)	0	57	+108	
海外関連事業	20	(10)	(1)	(4)	(11)	(10)	(10)	(20)	(15)	
その他	(7)	(6)	(1)	0	-	-	-	-	(0)	
セグメント利益	(39)	311	18	382	(155)	148	60	103	(278)	
調整額	36	11	17	(5)	11	4	(57)	(94)	(89)	
営業利益	(2)	323	35	377	(143)	153	2	8	(368)	
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%	(17.0%)	(6.5%)	(26.3%)	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	10.4%	0.5%	10.6%	(7.0%)	5.4%	6.8%	3.8%	(6.8%)	
CVC関連事業	-	-	7.1%	-	-	-	13.5%	99.6%	-	
海外関連事業	41.6%	(43.1%)	(7.1%)	(21.1%)	(82.6%)	(94.3%)	(93.3%)	(257.0%)	(235.9%)	
その他	(290.4%)	(656.6%)	(382.4%)	77.5%	-	-	-	0.0%	(77.5%)	
営業利益率	(0.1%)	9.6%	1.2%	10.7%	(5.2%)	4.8%	0.1%	0.2%	(10.4%)	

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	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	2,704	3,245	(169)	
受取手形及び売掛金	1,615	1,984	1,671	2,079	1,588	1,855	1,842	2,331	+252	
たな卸資産	131	112	143	203	203	152	195	168	(34)	
その他	487	523	395	489	352	488	598	724	+234	
流動資産	5,218	5,476	5,186	6,187	5,602	5,717	5,341	6,469	+282	
有形固定資産	124	118	111	113	112	111	110	137	+24	
無形固定資産	476	503	502	360	410	530	656	837	+477	
投資その他の資産合計	1,437	1,420	1,372	1,249	1,371	1,362	1,290	1,345	+95	
固定資産	2,038	2,043	1,986	1,723	1,894	2,004	2,058	2,320	+597	
資産合計	7,256	7,519	7,173	7,910	7,497	7,722	7,399	8,790	+879	
支払手形及び買掛金	685	725	684	763	514	659	724	901	+138	
1年内返済予定の長期借入金	466	466	466	600	675	617	558	855	+255	
その他	879	999	837	1,281	981	1,125	1,025	1,318	+37	
流動負債	2,031	2,191	1,988	2,644	2,172	2,401	2,308	3,075	+431	
長期借入金	626	498	373	512	646	509	376	1,032	+520	
その他	70	77	83	52	76	89	75	104	+52	
固定負債	697	575	457	564	722	598	451	1,137	+572	
負債合計	2,728	2,767	2,445	3,208	2,894	3,000	2,760	4,213	+1,004	
株主資本	4,354	4,578	4,569	4,607	4,457	4,552	4,484	4,418	(188)	
その他合計	173	172	157	93	144	169	153	158	+64	
純資産	4,528	4,751	4,727	4,701	4,602	4,722	4,638	4,577	(124)	
負債純資産合計	7,256	7,519	7,173	7,910	7,497	7,722	7,399	8,790	+879	
自己資本	4,528	4,751	4,727	4,701	4,602	4,722	4,638	4,577	(124)	
有利子負債	1,093	965	840	1,112	1,321	1,126	935	1,888	+775	
ネットデット	(1,889)	(1,890)	(2,135)	(2,302)	(2,136)	(2,094)	(1,769)	(1,356)	+945	
自己資本比率	62.4%	63.2%	65.9%	59.4%	61.4%	61.1%	62.7%	52.1%	-	
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%)	(38.2%)	(29.6%)	-	
ROE(12カ月)	5.0%	5.7%	5.4%	4.7%	3.3%	0.5%	(0.8%)	(2.8%)	-	
ROA(12カ月)	7.1%	7.9%	7.3%	9.6%	8.8%	6.1%	5.9%	0.8%	-	
当座比率	226%	221%	234%	208%	232%	211%	197%	181%	-	
流動比率	257%	250%	261%	234%	258%	238%	231%	210%	-	

出所: 会社データ、弊社計算

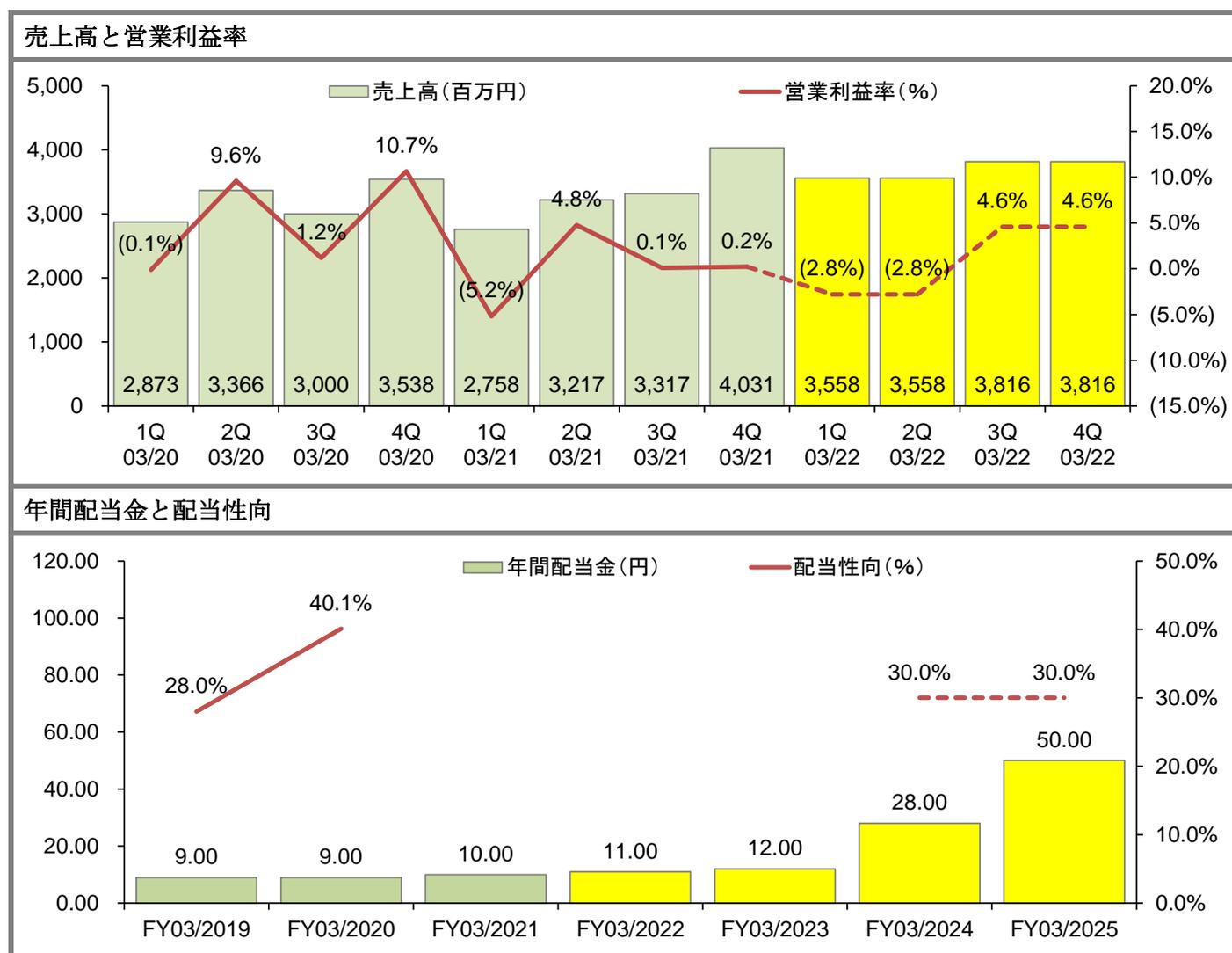
キャッシュフロー計算書（四半期累計）

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	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	-	525	-	95	-	(189)	(715)	
投資活動によるキャッシュフロー	-	(178)	-	(231)	-	(262)	-	(703)	(472)	
営業活動によるCF+投資活動によるCF	-	(128)	-	294	-	(166)	-	(892)	(1,187)	
財務活動によるキャッシュフロー	-	(294)	-	(163)	-	(29)	-	722	+885	

出所: 会社データ、弊社計算

2022年3月期会社予想

2022年3月期に対する会社予想（開示：2021年6月22日）では、売上高14,750百万円（前年比10.7%増）、営業利益150百万円（591.9%増）、経常利益150百万円（113.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益50百万円（前年：▲130百万円）が見込まれている。また、営業利益率1.0%（0.9%ポイント上昇）が見込まれている。



出所：会社データ、弊社計算（2022年3月期の四半期：半期会社予想を均等に按分）

当初の会社予想（開示：2021年5月14日）との比較では、売上高で250百万円（1.7%）の下方修正が行われている一方で親会社株主に帰属する当期純利益では170百万円の増額修正が行われている。また、営業利益及び経常利益に関しては、現在精査中とのことで会社予想は据え置かれている。年間配当金予定11.00円についても当初の会社予想の前提が据え置かれている。背景として挙げられているのは、クラウドストレージ事業を展開する100%連結子会社の株式の51.0%を売却することになったため、2021年7月1日より持分法適用関連会社で当該事業が展開されることになったことである。また、当該株式の売却に際しては、第2四半期累計期間に対して関係会社株式売却益415百万円を計上するとのことである。

一方、当初の会社予想の前提においては下記の通りであった。

デジタルマーケティング関連事業並びに IT インフラ関連事業に関して売上高が拡大することが織り込まれている。前者に関しては、ARR の引き続き高成長を背景としてストック売上高が大幅な増加を示す一方、新収益認識基準の適用に際してフロー売上高は目減りすることが織り込まれているが、売上総利益の段階においては影響を及ぼさないとされている。一方、後者に関しては、ストック売上高とフロー売上高の両方が堅調に推移することが織り込まれている。また、引き続き先行投資に伴い費用の拠出の拡大も引き続き、同社としての販売管理費の増加幅が大きくなることが織り込まれている。ただし、増収に伴う売上総利益の増加幅がより大きくなることから、同社としての損益は大幅に向上することが織り込まれている。

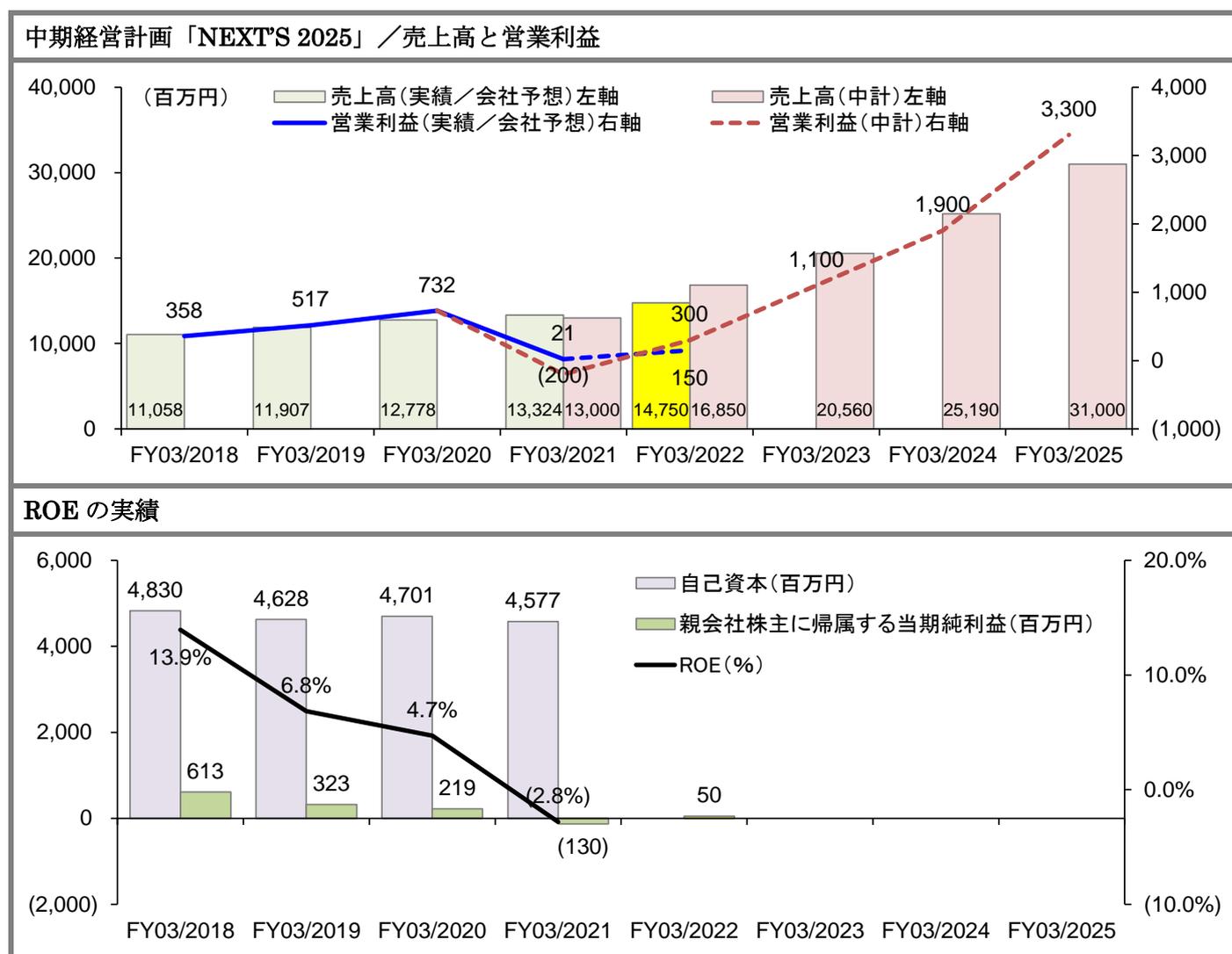
また、当初の会社予想の前提と中期経営計画「NEXT'S 2025」（開示：2020年5月15日）の前提との比較では下記の通りであった。

売上高で 1,850 百万円（11.0%）下振れであり、営業利益で 150 百万円（50.0%）下振れである。IT インフラ関連事業におけるフロー売上高が下振れることが大きな影響を及ぼしていることが示唆されている。この領域においては、新型コロナウイルス感染症の影響が特に大きくなったことが背景として挙げられよう。上述の通り、2021年3月期の実績との比較では、増収を確保できる見通しではあるのだが、その比較の対象となる 2021年3月期における売上高の水準がここでの想定に対して下振れている模様である。

一方、2022年3月期に対しては、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提通りの配当が実施される見込みである。中期経営計画「NEXT'S 2025」の開示に際して同社は、配当政策に係る基本方針を改めている。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円の増配を続ける一方、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。

中長期業績見通し

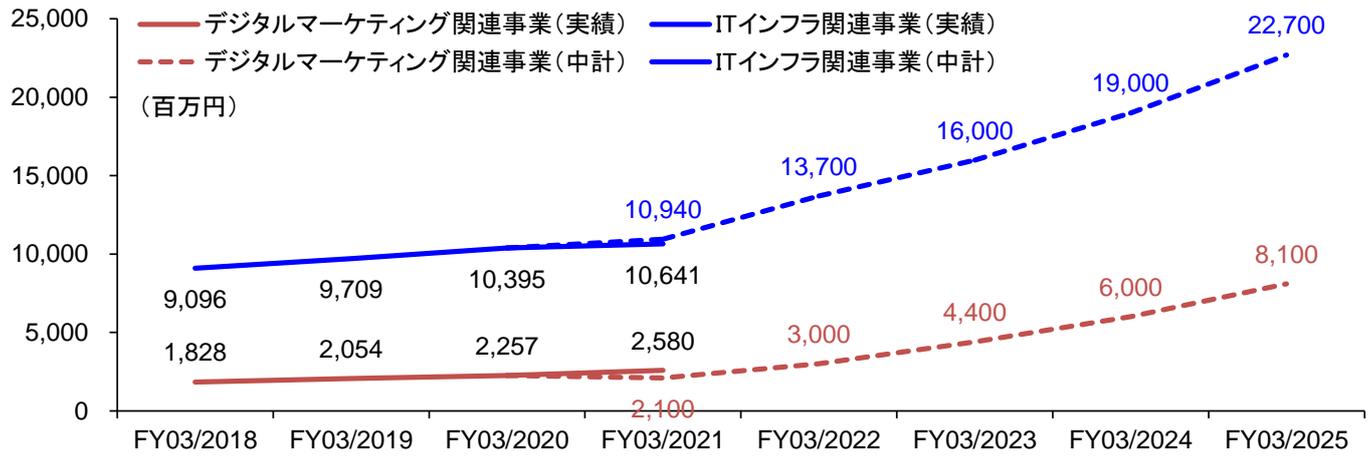
2020年5月15日、同社は、2020年3月期の実績を発表すると同時に、5カ年の中期経営計画「NEXT'S 2025」(2021年3月期～2025年3月期)を開示している。ここでは、最終年度である2025年3月期に対して売上高31,000百万円、営業利益3,300百万円、営業利益率10.6%を達成することが計画されている。一方、2020年3月期の実績においてROE4.7%であったのに対して、できるだけ早期にROE10%以上を達成することも目標として掲げられている。2018年3月期の実績においてはROE13.9%と、ここでの目標が既に達成されているようにも見受けられるのだが、これには一時的な要因が大きな影響を及ぼしている。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。



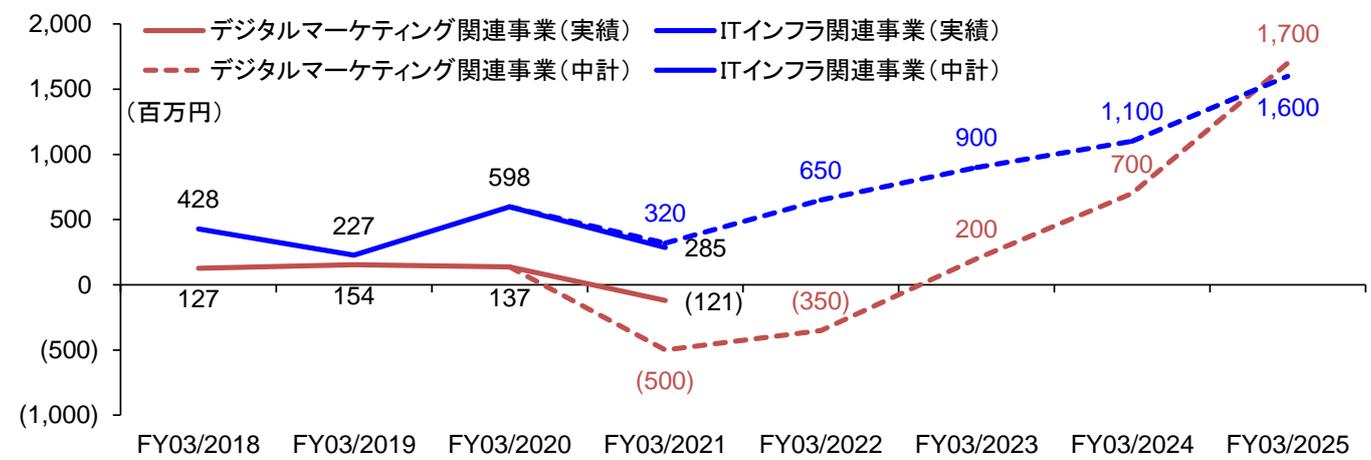
出所：会社データ、弊社計算

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。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。また、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



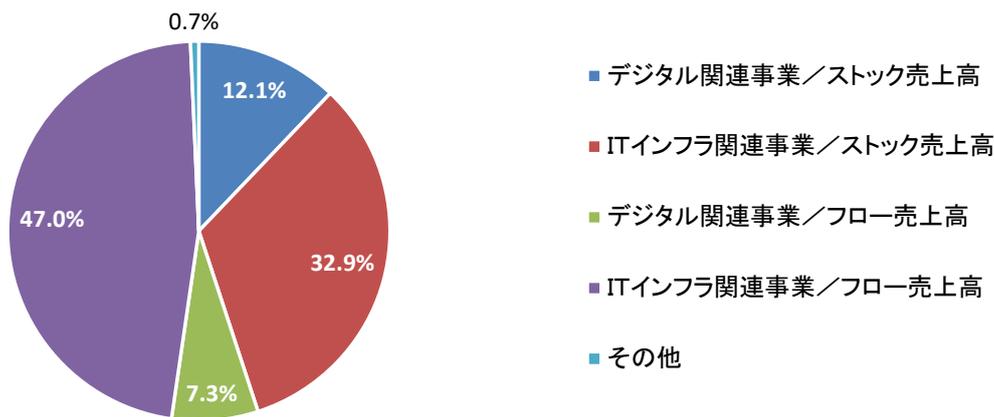
出所：会社データ、弊社計算

4.0 ビジネスモデル

ストック売上高への注力

同社は、ストック売上高への注力を強化していく方針を明らかにしている。また、これをもって安定的かつ飛躍的な成長を中長期的に達成していくことを目指しているとのことである。一方、2018年4月の持株会社体制への移行に際して、同社は、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。ストック売上高に関しても、デジタルマーケティング関連事業が同社としての成長を促す側面が強い模様である。

ストック売上高とフロー売上高の構成比（2021年3月期の実績）



出所：会社データ、弊社計算

2021年3月期の実績においては、デジタルマーケティング関連事業で売上高構成比19.4%（ストック売上高で12.1%、フロー売上高で7.3%）であり、ITインフラ関連事業で売上高構成比79.9%（ストック売上高で32.9%、フロー売上高で47.0%）である。また、両セグメントを併せた場合、ストック売上高構成比45.0%、フロー売上高で54.3%である。残る0.7%はその他の売上高である。

デジタルマーケティング関連事業のストック売上高の内容である「Cloud CIRCUS」に係るARRに関しては、先述の通り中長期的にも概ね30%ほどに及ぶ成長を達成していく見通しであり、同社としての安定的かつ飛躍的な成長に大きく寄与していくとのことである。一方、ITインフラ関連事業のストック売上高に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、2021年3月期において増加したことは既に述べた通りである。ITインフラ関連事業においては、フロー売上高が重要視される領域もあるのだが、上述にある同社の方針に鑑みた場合、基本的にはストック売上高の構成比が増加していく方向性にある模様である。

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 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結実績 通期 03/2021	連結予想 通期 03/2022	前年比 純増減
売上高	10,282	11,058	11,907	12,778	13,324	14,750	+1,425
売上原価	5,745	6,144	6,582	7,062	7,508	-	-
売上総利益	4,536	4,914	5,325	5,715	5,816	-	-
販売費及び一般管理費	4,271	4,555	4,807	4,982	5,794	-	-
営業利益	265	358	517	732	21	150	+128
営業外損益	20	18	55	38	48	-	(48)
経常利益	285	376	573	771	70	150	+79
特別損益	(103)	389	25	(111)	(8)	-	-
税金等調整前純利益	182	766	598	659	62	-	-
法人税等合計	174	169	289	441	192	-	-
非支配株主に帰属する当期純利益	2	(16)	(13)	(1)	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	5	613	323	219	(130)	50	+180
売上高伸び率	+1.1%	+7.5%	+7.7%	+7.3%	+4.3%	+10.7%	-
営業利益伸び率	(47.3%)	+35.1%	+44.4%	+41.6%	(97.0%)	+591.9%	-
経常利益伸び率	(47.6%)	+31.9%	+52.3%	+34.5%	(90.9%)	+113.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	(97.7%)	-	(47.3%)	(32.0%)	-	-	-
売上総利益率	44.1%	44.4%	44.7%	44.7%	43.7%	-	-
売上高販売管理費率	41.5%	41.2%	40.4%	39.0%	43.5%	-	-
営業利益率	2.6%	3.2%	4.3%	5.7%	0.2%	1.0%	+0.9%
経常利益率	2.8%	3.4%	4.8%	6.0%	0.5%	1.0%	+0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.1%	5.5%	2.7%	1.7%	(1.0%)	0.3%	+1.3%
法人税等合計／税金等調整前純利益	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 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結実績 通期 03/2021	連結予想 通期 03/2022	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	2,580	-	-
ITインフラ関連事業	-	9,096	9,709	10,395	10,641	-	-
CVC関連事業	-	1	-	0	57	-	-
海外関連事業	-	132	141	121	43	-	-
その他	-	-	1	4	0	-	-
売上高	10,282	11,058	11,907	12,778	13,324	14,750	+1,425
デジタルマーケティング関連事業	-	127	154	137	(121)	-	-
ITインフラ関連事業	-	428	227	598	285	-	-
CVC関連事業	-	(45)	(30)	(51)	44	-	-
海外関連事業	-	14	(11)	3	(52)	-	-
その他	-	-	(4)	(14)	-	-	-
セグメント利益	-	524	335	673	157	-	-
調整額	-	(165)	181	59	(135)	-	-
営業利益	265	358	517	732	21	150	+128
デジタルマーケティング関連事業	-	7.0%	7.5%	6.1%	(4.7%)	-	-
ITインフラ関連事業	-	4.7%	2.3%	5.8%	2.7%	-	-
CVC関連事業	-	-	-	-	77.7%	-	-
海外関連事業	-	10.8%	(8.2%)	2.5%	(119.9%)	-	-
その他	-	-	-	(363.0%)	0.0%	-	-
営業利益率	2.6%	3.2%	4.3%	5.7%	0.2%	1.0%	+0.9%

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 03/2017	連結実績 通期 03/2018	連結実績 通期 03/2019	連結実績 通期 03/2020	連結実績 通期 03/2021	連結予想 通期 03/2022	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)	10,193	10,101	10,060	9,797	9,855	-	-
期末自己株式数(千株)	139	139	475	409	336	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	0.58	60.74	32.15	22.45	(13.25)	5.07	-
1株当たり純資産	393.04	478.21	473.95	478.24	478.24	-	-
1株当たり配当金	9.00	12.00	9.00	9.00	10.00	11.00	-
1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	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	連結実績 通期 03/2021	連結予想 通期 03/2022	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	0.58	60.74	32.15	22.45	(13.25)	5.07	-
1株当たり純資産	393.04	478.21	473.95	478.24	478.24	-	-
1株当たり配当金	9.00	12.00	9.00	9.00	10.00	11.00	-
配当性向	1,551.7%	19.8%	28.0%	40.1%	-	217.0%	-

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 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	通期 03/2022	
現金及び預金	2,221	3,718	3,293	3,414	3,245	-	-
受取手形及び売掛金	1,772	1,684	1,918	2,079	2,331	-	-
たな卸資産	89	104	106	203	168	-	-
その他	416	420	801	489	724	-	-
流動資産	4,498	5,927	6,119	6,187	6,469	-	-
有形固定資産	108	99	116	113	137	-	-
無形固定資産	531	398	499	360	837	-	-
投資その他の資産合計	756	1,320	1,482	1,249	1,345	-	-
固定資産	1,396	1,819	2,098	1,723	2,320	-	-
資産合計	5,894	7,747	8,218	7,910	8,790	-	-
支払手形及び買掛金	681	766	810	763	901	-	-
1年内返済予定の長期借入金	346	400	466	600	855	-	-
その他	684	1,222	1,465	1,281	1,318	-	-
流動負債	1,712	2,388	2,742	2,644	3,075	-	-
長期借入金	200	466	751	512	1,032	-	-
その他	11	26	93	52	104	-	-
固定負債	211	493	845	564	1,137	-	-
負債合計	1,923	2,881	3,588	3,208	4,213	-	-
株主資本	3,932	4,455	4,431	4,607	4,418	-	-
その他合計	38	409	198	93	158	-	-
純資産	3,970	4,865	4,629	4,701	4,577	-	-
負債純資産合計	5,894	7,747	8,218	7,910	8,790	-	-
自己資本	3,970	4,830	4,628	4,701	4,577	-	-
有利子負債	546	866	1,218	1,112	1,888	-	-
ネットデット	(1,674)	(2,852)	(2,075)	(2,302)	(1,356)	-	-
自己資本比率	67.3%	62.3%	56.3%	59.4%	52.1%	-	-
ネットデットエクイティ比率	(42.2%)	(59.1%)	(44.8%)	(49.0%)	(29.6%)	-	-
ROE(12カ月)	0.1%	13.9%	6.8%	4.7%	(2.8%)	-	-
ROA(12カ月)	4.6%	5.5%	7.2%	9.6%	0.8%	-	-
当座比率	233%	226%	190%	208%	181%	-	-
流動比率	263%	248%	223%	234%	210%	-	-

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 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	通期 03/2022	
営業活動によるキャッシュフロー	155	846	194	525	(189)	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	(165)	401	(537)	(231)	(703)	-	-
営業活動によるCF+投資活動によるCF	(10)	1,248	(343)	294	(892)	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	(403)	276	(73)	(163)	722	-	-

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の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軸での展開を通じた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）の推進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けるARR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も同様であり、フロー売上高の追求をしつつも、中長期的かつ継続的な右肩上がりの成長が期待できるストック売上高への注力を強化する方針が打ち出されている。

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	西安思達典雅軟件有限公司（英文名称：STARTIASOFT INC.）を設立（西安世維軟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	台灣思達典雅股份有限公司を設立
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	西安思達典雅軟件有限公司（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
2020年12月	台灣思達典雅股份有限公司を解散
同上	上海思達典雅信息系統有限公司の全株式を売却、連結の範囲から除外

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、即ち、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

E-mail：info@walden.co.jp

Tel: 03-3553-3769