

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%	-	-	-	-	-	-
連結第3四半期累計期間 (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-3Q FY03/2020		9,240	355	383	193	-	-	-
1Q-3Q FY03/2021		9,293	12	40	(63)	-	-	-
1Q-3Q FY03/2021	前年比	0.6%	(96.4%)	(89.3%)	-	-	-	-

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4月2日)

更なる加速へ

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、「Cloud CIRCUS」に係る MRR（月次経常収益）の増加率が加速する傾向が認められる。また、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「Cloud CIRCUS」においては、中長期的な観点における MRR や ARR（年次経常収益）の持続的な拡大に向けての積極的な先行投資の本格化が始まっており、今後に向けてはここからの寄与が拡大を続けていく見通しである。2021年3月期に対する当初の会社予想（開示：2020年5月15日）の前提においては、「Cloud CIRCUS」に係る ARR に関して 1,370 百万円（前年比 7.9%増）が織り込まれている一方、第3四半期累計期間の累計 MRR は 1,030 百万円（前年同期比 13.8%増）にまで拡大している。そして、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提においては、最終年度である 2025年3月期に対して ARR を 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。即ち、同社は、中長期的な観点において SaaS 企業への着実な移行を遂げていくことを計画している。

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)

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（2020年12月末）	
発行済株式数	10,240,400株、自己株式内数82株（2020年12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364,500株を除く）	
特色	<ul style="list-style-type: none">● 成長力の大きい「Cloud CIRCUS」で先行投資● 売切り販売を廃してMRRやARRの追求に特化● 中小企業向けITインフラの構築にも中長期的な成長力	
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（株） 9.36%、財賀 明 4.88%、日本カスタディ信託 E 口 3.70%（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）	

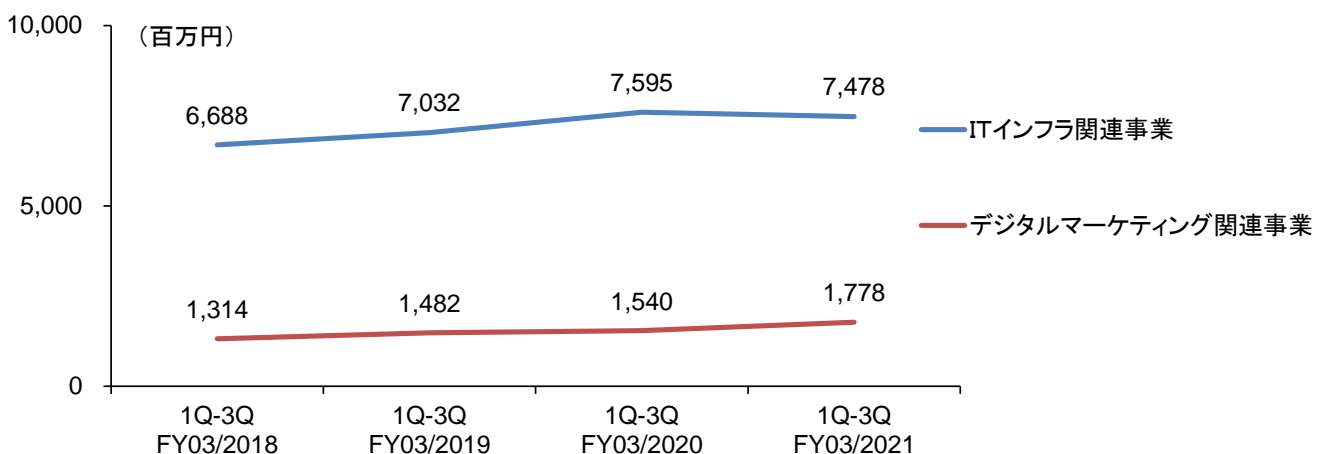
出所：会社データ

3.0 業績推移

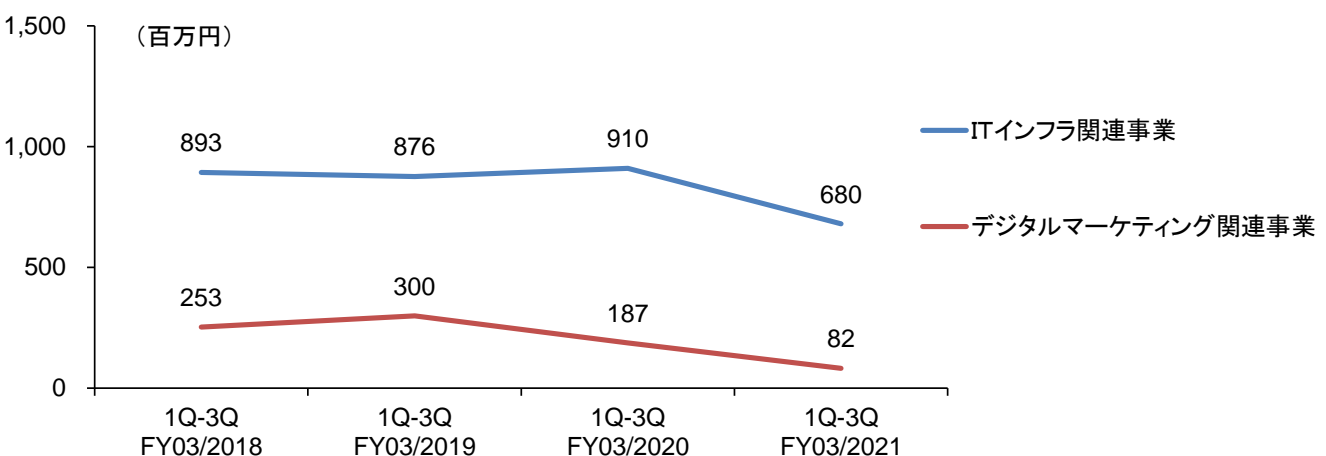
2021年3月期第3四半期累計期間

2021年3月期第3四半期累計期間は、売上高9,293百万円（前年同期比0.6%増）、営業利益12百万円（96.4%減）、経常利益40百万円（89.3%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益▲63百万円（前年同期：193百万円）での着地である。また、営業利益率0.1%（3.7%ポイント低下）である。同社によれば、2021年3月期に対する当初の会社予想（開示：2020年5月15日）の前提に沿った業績推移とのことである。デジタルマーケティング関連事業は、上振れた業績推移を示している模様だが、ITインフラ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、第2四半期まで売上高が伸び悩んだとのことである。

セグメント売上高



セグメント利益（本社経費等負担額を除く）



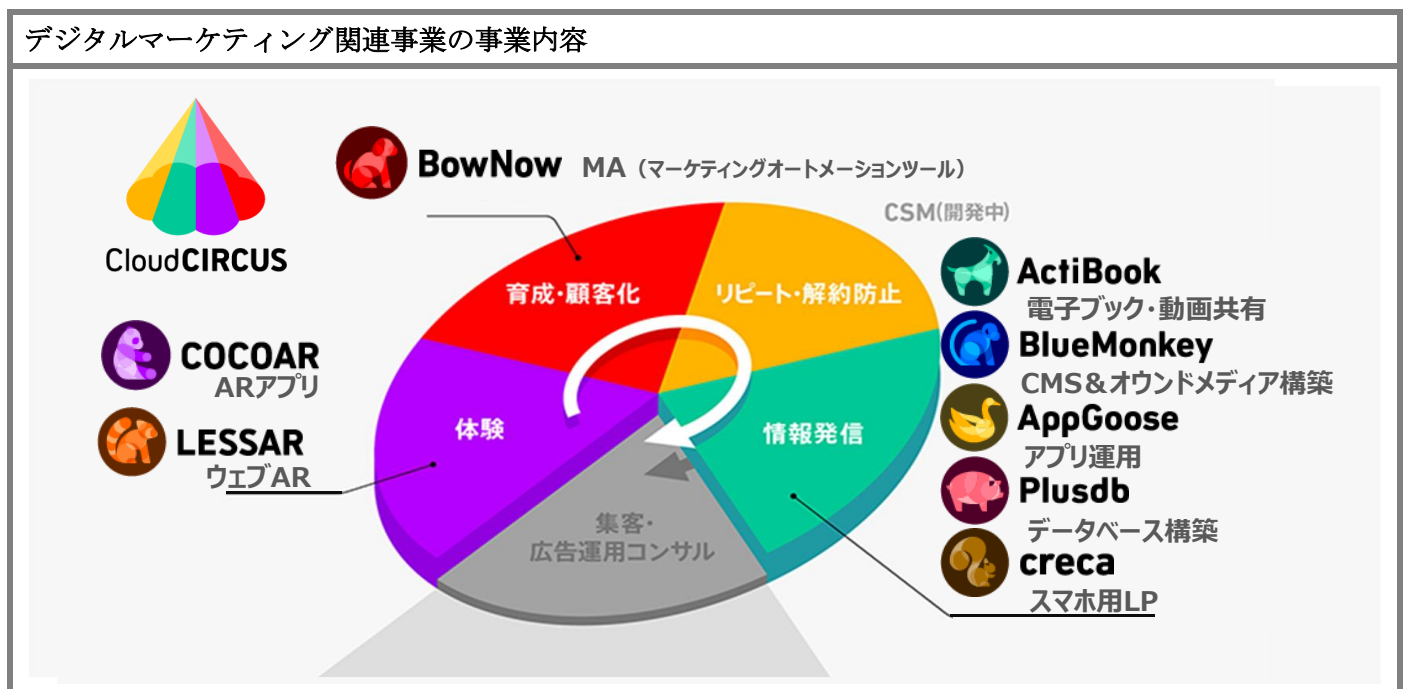
出所：会社データ、弊社計算

セグメント別では、デジタルマーケティング関連事業でセグメント売上高1,778百万円（15.4%増）、セグメント利益82百万円（56.3%減）、セグメント利益率4.6%（7.5%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7,478百万円（1.5%減）、セグメント利益680百万円（25.2%減）、セグメント利益率9.1%（2.9%ポイント低下）である。なお、上述のセグメント利益は、同社が決算補足資料で開示している本社経費等負担額を除いたデータに基づいている。また、この段階のデータに鑑みれば、新型コロナウイルス感染症の影響が大きいものの、ITインフラ関連事業は、現在の同社としての収益基盤として確立されていることが示唆されよう。一方、デジタルマーケティング関連事業においては、コロナ禍においても大幅な増収が達成されている。ただし、更なる増収に向けての先行投資が本格化しており、損益面では前年同期に対する悪化を余儀なくされている。

デジタルマーケティング関連事業

「Cloud CIRCUS」とは、デジタルマーケティング関連事業において提供される、多様な SaaS ツールの総称ブランドである。第 3 四半期累計期間においては、「Cloud CIRCUS」に係る累計 MRR で 1,030 百万円（13.8% 増）であり、売上高構成比 57.9% である。また、これに係る初期費用他で売上高 689 百万円（売上高構成比 38.8%）、その他で売上高 59 百万円（売上高構成比 3.3%）である。即ち、いわゆる SaaS 売上高としては、構成比 96.7% である。また、初期費用他の売上高は、SaaS ツールの導入に際する設置費用や使用法などの講習費用（オプション）、Web サイトの構築費用などを顧客企業に課金することから計上されている。また、その他においては、SaaS に直接関連していない、SaaS から派生した事業などに係る売上高が計上されている。

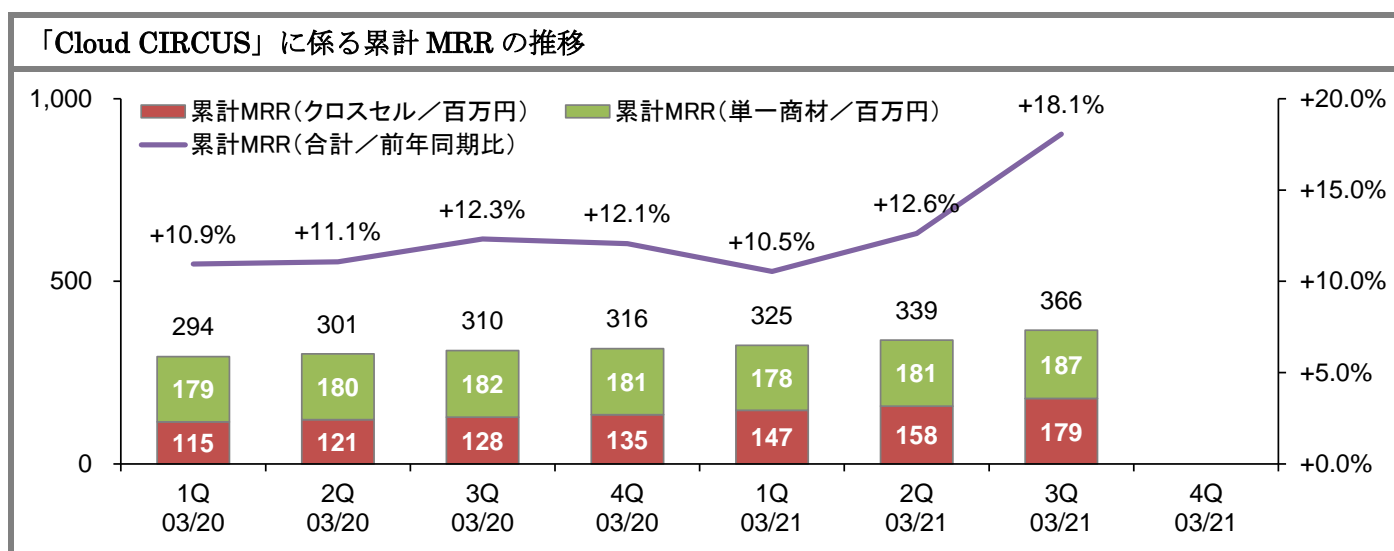
「Cloud CIRCUS」の対象となる顧客層は、主に中小企業であるとされている一方、その内容は、同社が開発した多様な SaaS ツールを用いて、顧客企業が持っている情報を最適化し顧客企業における収益拡大を支援するサービスを提供することである。より具体的には、顧客企業が新規顧客開拓を行う際に課題となる、「情報発信」などの領域においてソリューションを提供するサービスとして定義されている。



出所：会社データ

「情報発信」の領域における SaaS 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。「体験（顧客体験価値向上）」の領域における SaaS 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。「育成・顧客化（見込み顧客育成・顧客化）」の領域における SaaS 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、CSM（Customer Success Manager）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）を促している。また、2021 年 1 月より、チャットボットサービス（LAMPCHAT）が事業譲受で加わっており、現在、「Cloud CIRCUS」のプラットフォームとの連携に向けての開発を進めているとのことである。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。

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ツール）に関しては、2020年11月時点で導入実績5,000社以上が達成されている。顧客企業による評価が高く継続率は高水準を維持しているとのことである。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。



出所：会社データ、弊社計算

「Cloud CIRCUS」に係るMRRの推移においては、前年同期に対する増加率が、四半期毎に加速する傾向が認められる。四半期毎の累計MRRは、第1四半期（4-6月）で325百万円（10.5%増）、第2四半期（7-9月）で339百万円（12.6%増）、第3四半期（10-12月）で366百万円（18.1%増）である。同社が、ここでのビジネスモデルに類似性があるとしている株式会社ヤプリにおいては売上高がより大きく増加しているものの、「Cloud CIRCUS」に係るMRRは一定のタイムラグを経て、現在の株式会社ヤプリの売上高とほぼ同等の増加率を示すことが見込まれている。

[株式会社ヤプリの2020年12月期通期決算説明資料](#)によれば、当該期間の売上高は、第2四半期（4-6月）で540百万円（26%増）、第3四半期（7-9月）で619百万円（36%増）、第4四半期（10-12月）で689百万円（51%増）である。一方、同社の中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提における「Cloud CIRCUS」に係るARR（年間MRR）は、2021年3月期に対して1,370百万円（7.9%増）、2022年3月期に対して1,870百万円（36.5%増）、2023年3月期に対して2,660百万円（42.2%増）である。即ち、時間の経過と共に「Cloud CIRCUS」に係るMRRの増加率が加速していくことが想定されているのだが、上述の通り、実際の増加率はここでの前提を上回る実績を示しており、現状から1年ほど経過した段階においても、現在の株式会社ヤプリの売上高とほぼ同等の増加率を達成できる可能性があるとのことである。

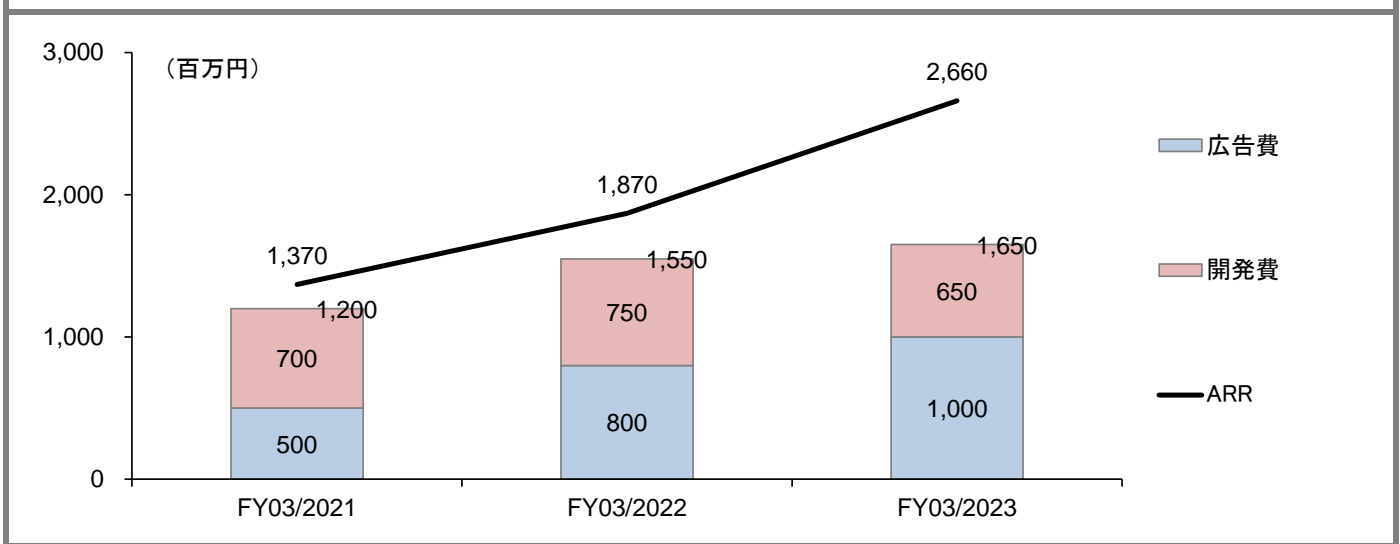
同社における MRR の概ね 60% を占めるとされる、B2B の顧客企業においては、新規獲得並びにクロスセル（親和性が高い BowNow と BlueMonkey の抱き合わせ販売など）が堅調な推移を示し続けており、当初の会社予想の前提（中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提と同じ）に沿った実績が達成されているとのことである。そもそも B2B の顧客企業においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けにくいところが多く、当初の想定との比較で「Cloud CIRCUS」の MRR の増加率が上振れているのは、新型コロナウイルス感染症の影響が大きい飲食や小売りなどを含む B2C の顧客企業やパートナー企業での上振れによるものとされている。

B2C の顧客企業においては、この領域のニーズに沿ったプロダクトの開発及び投入が進んだことに加えて販売体制が整い始めたことから、新規獲得が本格的に立ち上がり始めており、当初の会社予想の前提との比較で上振れた実績が達成されているとのことである。また、ここでは、新型コロナウイルス感染症の影響に係る反動増の動きも認められるとのことである。第 1 四半期においては、新型コロナウイルス感染症の影響が大きい飲食や小売りなどが含まれていることから解約率が高まった模様なのだが、現状に至る経緯においては、こういった領域においてもやはりデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進していくことが、生き残っていくためには必要であるという認識が芽生え始めていることが示唆されている。

そして、パートナー企業の領域においても同様に上振れた実績が達成されているとのことである。この領域での顧客企業は、印刷会社や広告代理店が中心となっている一方、「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運用しているとのことである。ここでも新規獲得が順調に進捗した一方、解約率が低下したとのことである。更には、直近の受注動向も堅調とされている。

一方、中長期的な観点における MRR の成長率の加速を目的とした先行投資が進捗している。短期的には損益悪化要因となっているのだが、この先行投資こそが中期経営計画「NEXT'S 2025」において織り込まれている高成長を同社にもたらすことになる。当初の会社予想の前提においては、広告費で 500 百万円、開発費で 700 百万円を投じることが織り込まれている一方、第 3 四半期累計期間における拠出額は、それぞれ、251 百万円（進捗率 50.2%）、520 百万円（進捗率 74.2%）である。通期においては、広告費の拠出がやや下振れる可能性があるものの、開発費の拠出は順調に進捗しているとのことである。広告費に関しては、テレビ CM の放映に係る費用の拠出は想定通りとなる方向性にある一方、新規獲得に直接影響を及ぼすネット広告の効率性が向上していることが示唆されている。また、開発費の拠出の目的として挙げられているのは、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、従来以上に充実させていくことである。

中期経営計画「NEXT'S 2025」／ARR とキャッシュフローベースの投資額（費用拠出額）



出所：会社データ、弊社計算

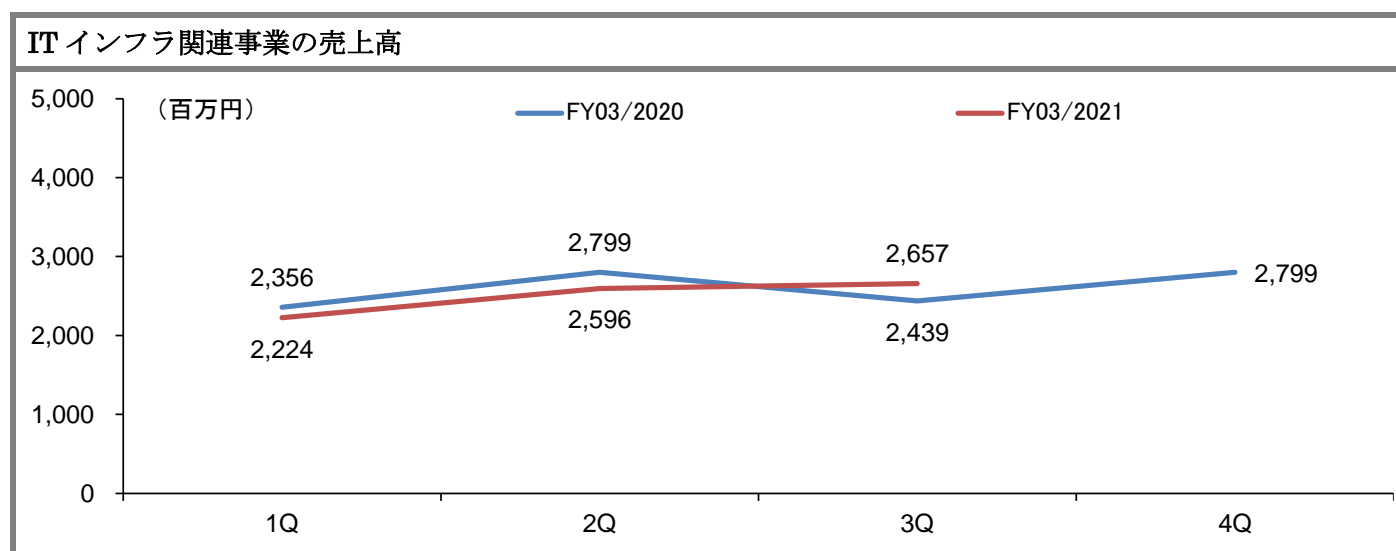
中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提においては、当初の3年間（2021年3月期～2023年3月期）において「成長を加速する積極的な投資」を行うことが想定されており、当該期間は、損益面での「高成長モデルへと移行を目指す」ためのフェーズとして位置付けられている。特に、「Cloud CIRCUS」のブランディング強化や集客を目的とした広告費の拠出が右肩上がりの推移を示すことが大きな特徴として挙げられよう。

同社によれば、中期経営計画「NEXT'S 2025」の前提に沿ったARR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のは、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。

例えば、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、一部の先進的な企業は、既にデジタルトランスフォーメーション（DX）を全般的に推進するに至っている一方、これに係るリテラシーが低く留まっている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、ブランディングの強化を通じた「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、テレビCMの放映が始まっている。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簡単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、相対的にデジタルトランスフォーメーション（DX）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（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

第 3 四半期累計期間においては、継続課金収入によって計上されるストック売上高で 3,112 百万円（2.4%増）、売切り販売で計上されるフロー売上高で 4,366 百万円（4.2%減）である。また、第 3 四半期（10-12 月）に限っては、ストック売上高で 1,095 百万円（5.3%増）、フロー売上高で 1,563 百万円（11.6%増）であり、セグメントとしては、売上高 2,657 百万円（9.0%増）である。即ち、第 2 四半期累計期間（4-9 月）においては、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う顧客企業における休業や在宅勤務へのシフトの影響を受けて IT インフラ事業の売上高は前年同期を下回る推移を余儀なくされたのだが、第 3 四半期（10-12 月）においては、新型コロナウイルス感染症の影響が弱まっているためか、ストック売上高もフロー売上高も前年同期を上回る実績を達成している。

第 4 四半期に向けてもセグメント売上高は引き続き前年同期を上回る推移を示す方向性にある模様だが、同社は、損益面での懸念材料として「カウンター収入」の減少と「ビジ助でんき」の損益悪化を挙げている。「カウンター収入」は、MFP（複合機）の修理費・トナー代を無料とする代わりに印刷した枚数分の使用料を課金する保守サービスの提供によってストック売上高として計上されるのだが、顧客企業における在宅勤務へのシフトが引き続き方向性にあることから、このサービスの利用の低迷も引き続き可能性があるとのことである。また、「ビジ助でんき」とは、ストック売上高として計上される小売電力事業者として電力を供給するサービス（2021 年 5 月に開始）のことである。ここでは、想定外の電力調達コストの上昇が発生しているため、これに呼応する分だけ損益が悪化する可能性があるとのことである。

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		
売上高	2,873	6,240	9,240	12,778	2,758	5,976	9,293	-	+52	
売上原価	1,641	3,469	5,168	7,062	1,597	3,324	5,147	-	(20)	
売上総利益	1,232	2,770	4,071	5,715	1,160	2,651	4,145	-	+73	
販売費及び一般管理費	1,235	2,450	3,716	4,982	1,304	2,641	4,132	-	+416	
営業利益	(2)	320	355	732	(143)	9	12	-	(342)	
営業外損益	(9)	15	27	38	11	22	28	-	+0	
経常利益	(12)	335	383	771	(132)	31	40	-	(342)	
特別損益	-	2	2	(111)	(10)	(13)	(1)	-	(3)	
税金等調整前純利益	(12)	338	385	659	(142)	18	39	-	(345)	
法人税等合計	20	159	193	441	(42)	34	102	-	(91)	
非支配株主に帰属する当期純利益	(1)	(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)	-	(256)	
売上高伸び率	+3.3%	+8.9%	+7.1%	+7.3%	(4.0%)	(4.2%)	+0.6%	-	-	
営業利益伸び率	-	+8.6%	(6.0%)	+41.6%	-	(96.9%)	(96.4%)	-	-	
経常利益伸び率	-	+1.5%	(7.7%)	+34.5%	-	(90.5%)	(89.3%)	-	-	
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%	-	+0.5%	
売上高販売管理費率	43.0%	39.3%	40.2%	39.0%	47.3%	44.2%	44.5%	-	+4.2%	
営業利益率	(0.1%)	5.1%	3.8%	5.7%	(5.2%)	0.2%	0.1%	-	(3.7%)	
経常利益率	(0.4%)	5.4%	4.1%	6.0%	(4.8%)	0.5%	0.4%	-	(3.7%)	
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%)	-	(2.8%)	
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%	-	+208.2%	

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		
売上高	2,873	3,366	3,000	3,538	2,758	3,217	3,317	-	+316	
売上原価	1,641	1,828	1,698	1,894	1,597	1,726	1,823	-	+124	
売上総利益	1,232	1,538	1,301	1,643	1,160	1,490	1,493	-	+191	
販売費及び一般管理費	1,235	1,214	1,266	1,266	1,304	1,337	1,490	-	+224	
営業利益	(2)	323	35	377	(143)	153	2	-	(32)	
営業外損益	(9)	24	12	11	11	10	6	-	(5)	
経常利益	(12)	347	47	388	(132)	164	8	-	(38)	
特別損益	-	2	-	(114)	(10)	(3)	12	-	+12	
税金等調整前純利益	(12)	350	47	273	(142)	161	21	-	(26)	
法人税等合計	20	139	34	247	(42)	76	68	-	+34	
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)	-	(61)	
売上高伸び率	+3.3%	+14.2%	+3.7%	+7.8%	(4.0%)	(4.4%)	+10.6%	-	-	
営業利益伸び率	-	+25.4%	(57.7%)	+170.9%	-	(52.4%)	(91.7%)	-	-	
経常利益伸び率	-	+23.7%	(44.0%)	+145.2%	-	(52.7%)	(81.1%)	-	-	
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%	-	+1.6%	
売上高販売管理費率	43.0%	36.1%	42.2%	35.8%	47.3%	41.6%	44.9%	-	+2.7%	
営業利益率	(0.1%)	9.6%	1.2%	10.7%	(5.2%)	4.8%	0.1%	-	(1.1%)	
経常利益率	(0.4%)	10.3%	1.6%	11.0%	(4.8%)	5.1%	0.3%	-	(1.3%)	
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%)	-	(1.9%)	
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%	-	+254.2%	

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	-	+237	
ITインフラ関連事業	2,356	5,156	7,595	10,395	2,224	4,820	7,478	-	(117)	
CVC関連事業	-	-	0	0	-	-	0	-	+0	
海外関連事業	48	73	99	121	13	24	35	-	(64)	
その他	2	3	3	4	-	-	-	-	(3)	
売上高	2,873	6,240	9,240	12,778	2,758	5,976	9,293	-	+52	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	(13)	(3)	137	10	40	(69)	-	(65)	
ITインフラ関連事業	(1)	291	302	598	(154)	(13)	166	-	(135)	
CVC関連事業	(0)	(0)	(0)	(51)	(0)	(12)	(12)	-	(11)	
海外関連事業	20	9	7	3	(11)	(21)	(31)	-	(39)	
その他	(7)	(13)	(14)	(14)	-	-	-	-	+14	
セグメント利益	(39)	272	290	673	(155)	(6)	53	-	(237)	
調整額	36	47	64	59	11	16	(40)	-	(105)	
営業利益	(2)	320	355	732	(143)	9	12	-	(342)	
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%)	-	(3.6%)	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	5.6%	4.0%	5.8%	(7.0%)	(0.3%)	2.2%	-	(1.8%)	
CVC関連事業	-	-	(178.4%)	-	-	-	(4,285.1%)	-	(4,106.6%)	
海外関連事業	41.6%	12.7%	7.5%	2.5%	(82.6%)	(87.8%)	(89.6%)	-	(97.1%)	
その他	(290.4%)	(398.1%)	(396.8%)	(363.0%)	-	-	-	-	-	
営業利益率	(0.1%)	5.1%	3.8%	5.7%	(5.2%)	0.2%	0.1%	-	(3.7%)	

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	646	-	+112	
ITインフラ関連事業	2,356	2,799	2,439	2,799	2,224	2,596	2,657	-	+218	
CVC関連事業	-	-	0	-	-	-	0	-	+0	
海外関連事業	48	25	25	21	13	10	11	-	(14)	
その他	2	1	0	0	-	-	-	-	(0)	
売上高	2,873	3,366	3,000	3,538	2,758	3,217	3,317	-	+316	
デジタルマーケティング関連事業	(50)	37	9	141	10	30	(109)	-	(119)	
ITインフラ関連事業	(1)	292	11	296	(154)	141	180	-	+169	
CVC関連事業	(0)	(0)	0	(51)	(0)	(12)	0	-	+0	
海外関連事業	20	(10)	(1)	(4)	(11)	(10)	(10)	-	(8)	
その他	(7)	(6)	(1)	0	-	-	-	-	+1	
セグメント利益	(39)	311	18	382	(155)	148	60	-	+41	
調整額	36	11	17	(5)	11	4	(57)	-	(74)	
営業利益	(2)	323	35	377	(143)	153	2	-	(32)	
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%)	-	(18.9%)	
ITインフラ関連事業	(0.0%)	10.4%	0.5%	10.6%	(7.0%)	5.4%	6.8%	-	+6.3%	
CVC関連事業	-	-	7.1%	-	-	-	13.5%	-	+6.5%	
海外関連事業	41.6%	(43.1%)	(7.1%)	(21.1%)	(82.6%)	(94.3%)	(93.3%)	-	(86.2%)	
その他	(290.4%)	(656.6%)	(382.4%)	77.5%	-	-	-	-	-	
営業利益率	(0.1%)	9.6%	1.2%	10.7%	(5.2%)	4.8%	0.1%	-	(1.1%)	

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	2,704	-	(271)	
受取手形及び売掛金	1,615	1,984	1,671	2,079	1,588	1,855	1,842	-	+171	
たな卸資産	131	112	143	203	203	152	195	-	+51	
その他	487	523	395	489	352	488	598	-	+202	
流動資産	5,218	5,476	5,186	6,187	5,602	5,717	5,341	-	+154	
有形固定資産	124	118	111	113	112	111	110	-	(1)	
無形固定資産	476	503	502	360	410	530	656	-	+153	
投資その他の資産合計	1,437	1,420	1,372	1,249	1,371	1,362	1,290	-	(81)	
固定資産	2,038	2,043	1,986	1,723	1,894	2,004	2,058	-	+71	
資産合計	7,256	7,519	7,173	7,910	7,497	7,722	7,399	-	+225	
支払手形及び買掛金	685	725	684	763	514	659	724	-	+40	
1年内返済予定の長期借入金	466	466	466	600	675	617	558	-	+91	
その他	879	999	837	1,281	981	1,125	1,025	-	+188	
流動負債	2,031	2,191	1,988	2,644	2,172	2,401	2,308	-	+320	
長期借入金	626	498	373	512	646	509	376	-	+3	
その他	70	77	83	52	76	89	75	-	(8)	
固定負債	697	575	457	564	722	598	451	-	(5)	
負債合計	2,728	2,767	2,445	3,208	2,894	3,000	2,760	-	+314	
株主資本	4,354	4,578	4,569	4,607	4,457	4,552	4,484	-	(85)	
その他合計	173	172	157	93	144	169	153	-	(3)	
純資産	4,528	4,751	4,727	4,701	4,602	4,722	4,638	-	(88)	
負債純資産合計	7,256	7,519	7,173	7,910	7,497	7,722	7,399	-	+225	
自己資本	4,528	4,751	4,727	4,701	4,602	4,722	4,638	-	(89)	
有利子負債	1,093	965	840	1,112	1,321	1,126	935	-	+94	
ネットデット	(1,889)	(1,890)	(2,135)	(2,302)	(2,136)	(2,094)	(1,769)	-	+366	
自己資本比率	62.4%	63.2%	65.9%	59.4%	61.4%	61.1%	62.7%	-	-	
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%)	-	-	
ROE(12カ月)	5.0%	5.7%	5.4%	4.7%	3.3%	0.5%	(0.8%)	-	-	
ROA(12カ月)	7.1%	7.9%	7.3%	9.6%	8.8%	6.1%	5.9%	-	-	
当座比率	226%	221%	234%	208%	232%	211%	197%	-	-	
流動比率	257%	250%	261%	234%	258%	238%	231%	-	-	

出所: 会社データ、弊社計算

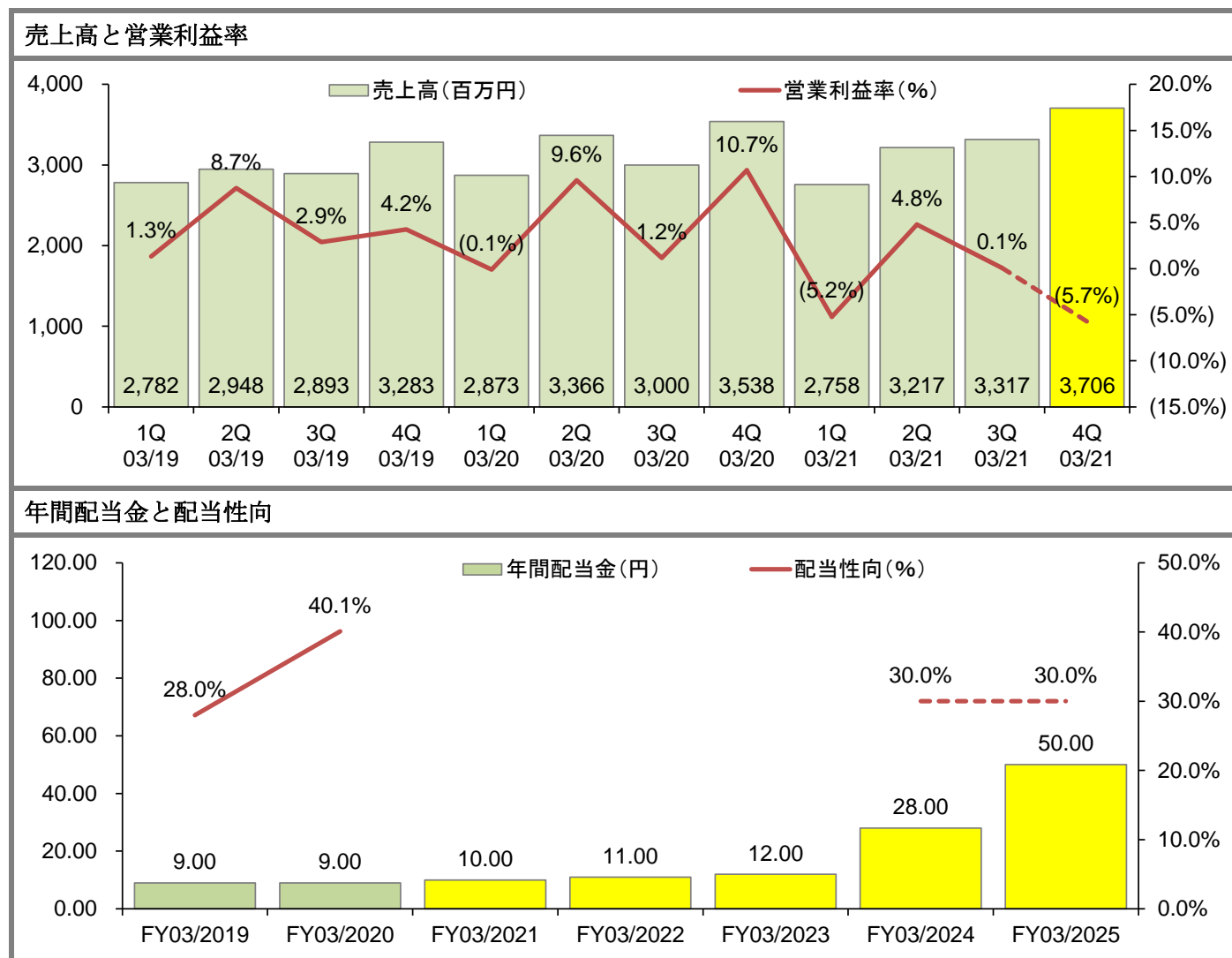
キャッシュフロー計算書（四半期累計）

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	-	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	-	(178)	-	(234)	-	(262)	-	-	-
営業活動によるCF+投資活動によるCF	-	(128)	-	294	-	(166)	-	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	-	(294)	-	(163)	-	(29)	-	-	-

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円も据え置かれている。



出所：会社データ、弊社計算

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。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月期の実績との対比で増配を実施するとしている。

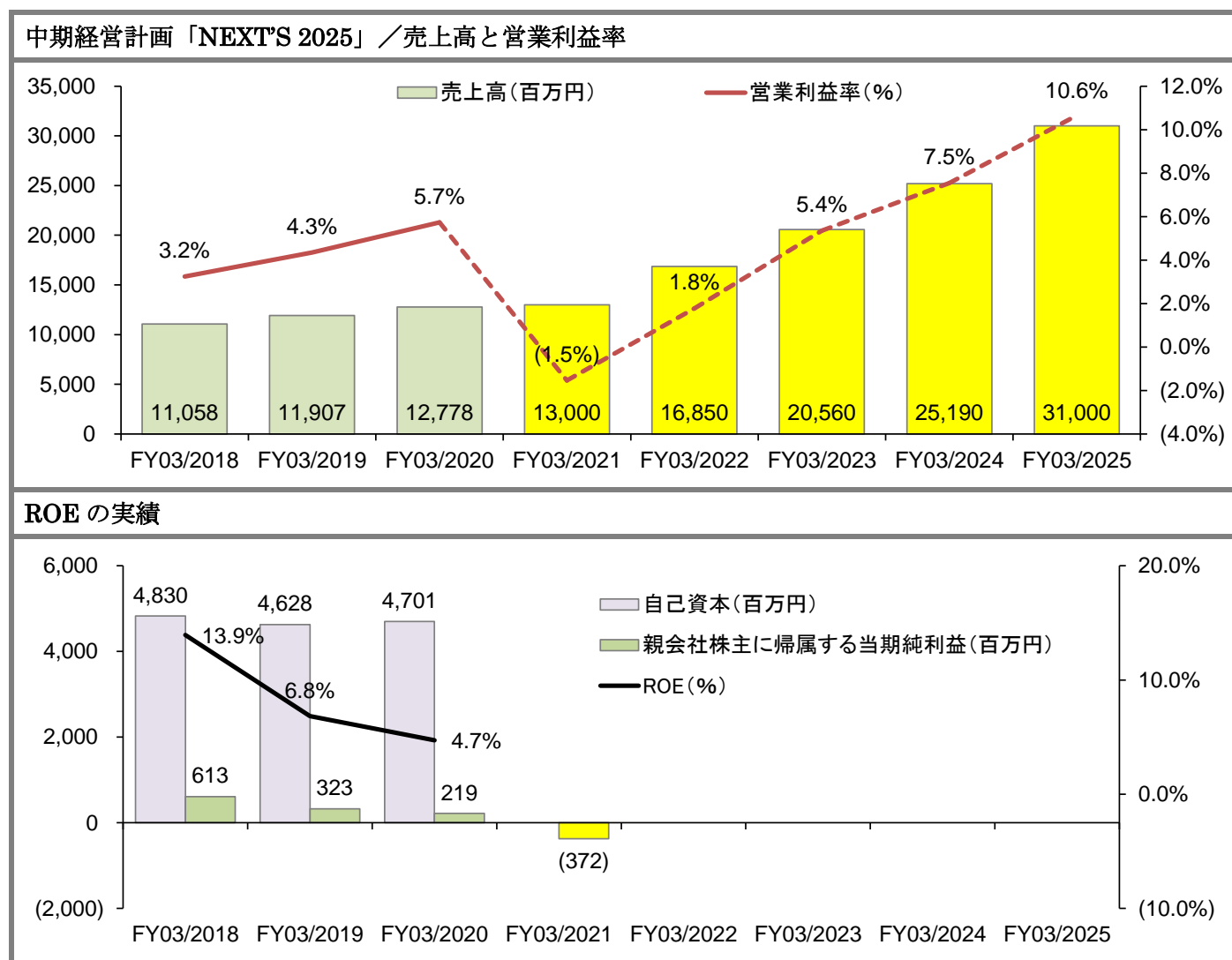
2021年3月期に対する会社予想と実績

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)
		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	2021年2月12日	3Q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	2021年2月12日	3Q決算発表	7,024	(209)	(231)	(357)
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	-	-	-
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	2021年2月12日	3Q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

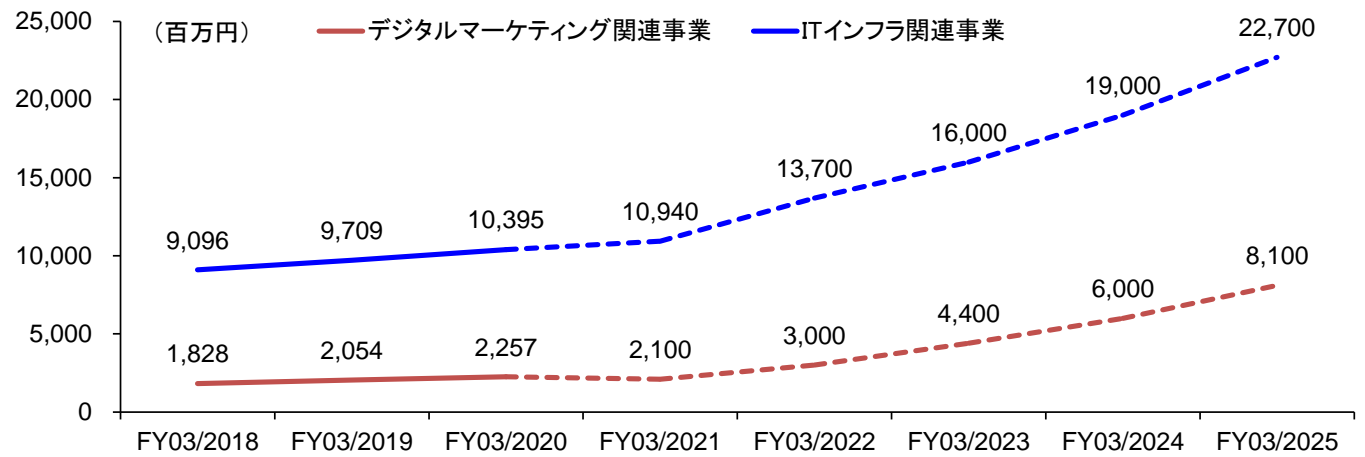
2020年5月15日、同社は、2020年3月期の実績を発表すると同時に、5カ年の中期経営計画「NEXT'S 2025」（2021年3月期～2025年3月期）を開示している。ここでは、最終年度である2025年3月期に対して売上高31,000百万円、営業利益3,300百万円、営業利益率10.6%を達成することが計画されている。また、より長期的な観点においても同等の増収率及び増益率を確保していくことが計画されている模様である。一方、2020年3月期の実績においてROE4.7%であったのに対して、できるだけ早期にROE10%以上を達成することも目標として掲げられている。2018年3月期の実績においてはROE13.9%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。



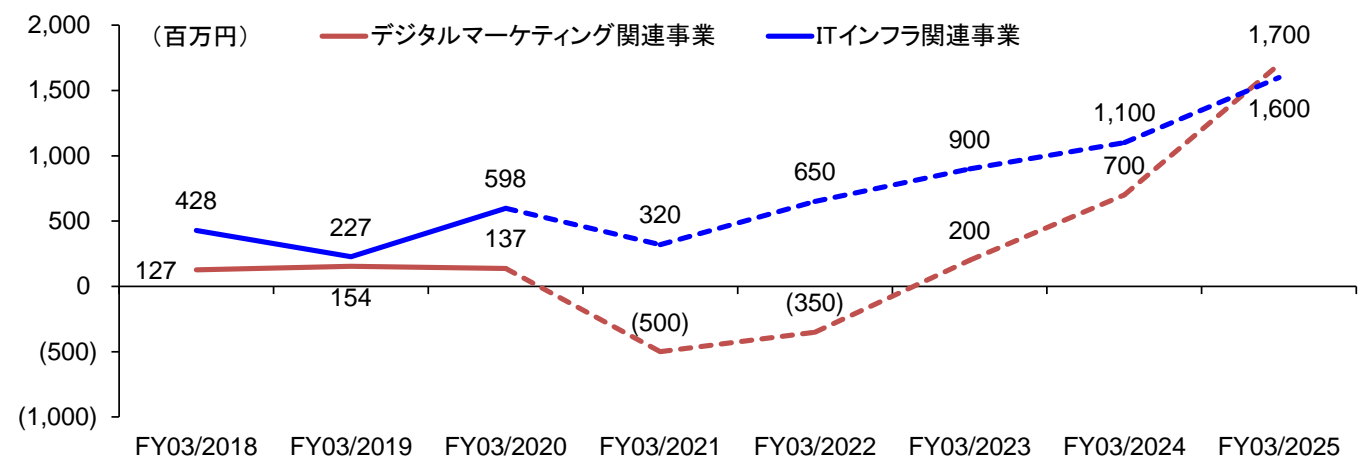
出所：会社データ、弊社計算

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。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

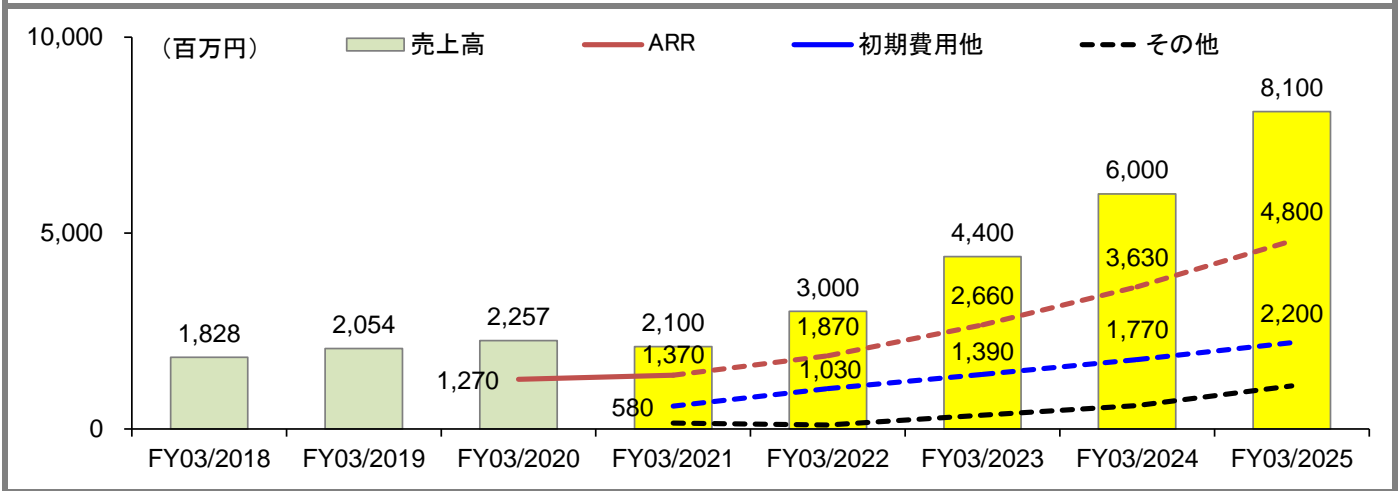


出所：会社データ、弊社計算

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、ARR の拡大である。2020 年 3 月期の実績である ARR1,270 百万円を起点とした場合、2025 年 3 月期に至る 5 年間に向けての年平均としては増加率 30.5%が見込まれている。セグメントとしての増収率とほぼ同等である。また、ARR の持続的な拡大に際しては、ARR に関連する初期費用他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、ARR に直接関連しない領域（その他）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。

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売上高



出所：会社データ、弊社計算

IT インフラ関連事業

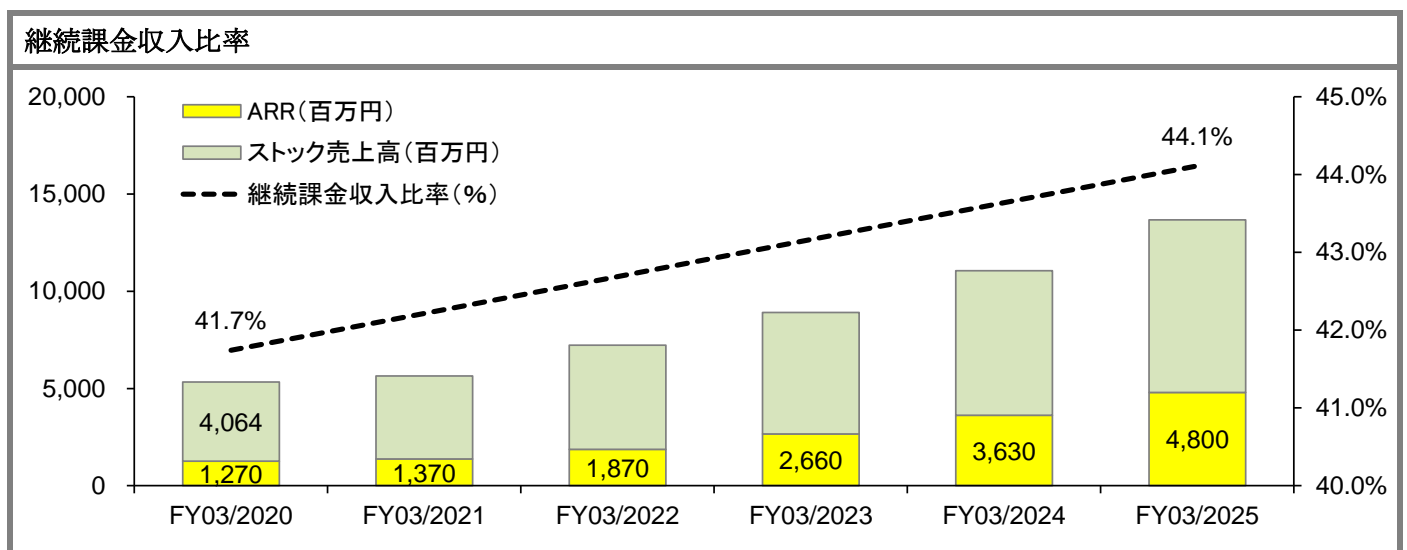
IT インフラ関連事業における拡販に向けては、ストック契約社数、複数商材契約社数、営業担当者 1 人当たり売上高といった KPI を引き上げていき、「NEXT'S 2025」の業績目標を達成していくとのことである。営業担当者 1 人当たり売上高に関しては、2021 年 3 月期に対する当初の会社予想（開示：2020 年 5 月 15 日）の前提において 43.8 百万円が織り込まれている一方、2025 年 3 月期に向けては 51.9 百万円が見込まれている。また、これの実現を通してセグメントとしての業績推移が大きく引き上げられるとのことである。

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や提供するサービス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。また、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（ARR）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（ストック売上高）に対して一定のエクスポージャーを有している。また、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。

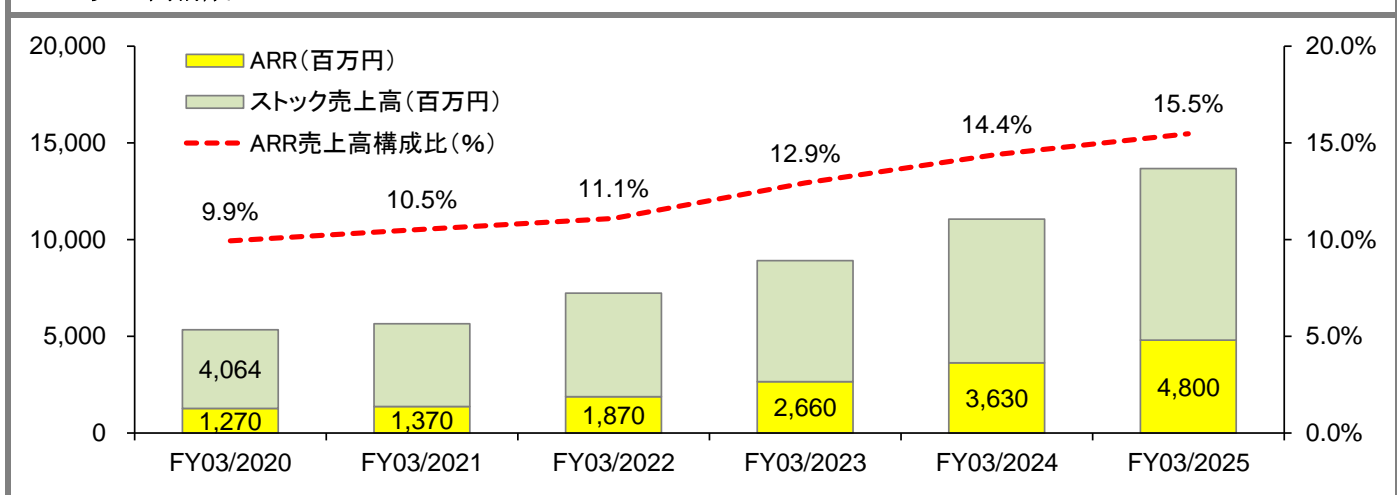


出所：会社データ、弊社計算

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。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セグメントとしての売上高の見通しは開示されている。上述の弊社の推測においては、ストック売上高の増加率がITインフラ関連事業の増収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月期に向けてのストック売上高は、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、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、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、ARRを収益の基盤とするSaaS企業としての色彩を次第に濃くしていく見通しである。

ARR 売上高構成比



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ARRは、同社としての売上高に対して構成比（＝ARR売上高構成比）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ARR売上高構成比15.5%（2020年3月期との比較で5.5%ポイント上昇）と、ARRの増加が、同社としての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30.5%が見込まれている。即ち、ARRの成長率としては大手SaaS企業との比較でも遜色がない水準が達成される見通しである。

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 03/2016	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
売上高	10,171	10,282	11,058	11,907	12,778	13,000	+221
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	-	-
営業利益	503	265	358	517	732	(200)	(932)
営業外損益	41	20	18	55	38	-	(38)
経常利益	544	285	376	573	771	(200)	(971)
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)	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	253	5	613	323	219	(372)	(591)
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	-	-
売上高	10,171	10,282	11,058	11,907	12,778	13,000	+221
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)	-	-
セグメント利益	-	-	524	335	673	-	-
調整額	-	-	(165)	181	59	-	-
営業利益	503	265	358	517	732	(200)	(932)
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%)	-	-
営業利益率	5.0%	2.6%	3.2%	4.3%	5.7%	(1.5%)	(7.3%)

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	-	-
流動資産	4,700	4,498	5,927	6,119	6,187	-	-
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	-	-
固定資産	1,828	1,396	1,819	2,098	1,723	-	-
資産合計	6,529	5,894	7,747	8,218	7,910	-	-
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	-	-
流動負債	1,878	1,712	2,388	2,742	2,644	-	-
長期借入金	559	200	466	751	512	-	-
その他	1	11	26	93	52	-	-
固定負債	561	211	493	845	564	-	-
負債合計	2,440	1,923	2,881	3,588	3,208	-	-
株主資本	4,095	3,932	4,455	4,431	4,607	-	-
その他合計	(7)	38	409	198	93	-	-
純資産	4,088	3,970	4,865	4,629	4,701	-	-
負債純資産合計	6,529	5,894	7,747	8,218	7,910	-	-
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)	-	-
営業活動によるCF+投資活動によるCF	(396)	(10)	1,248	(343)	294	-	-
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MRR/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

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