



最先端を、人間らしく。

スターティアホールディングス株式会社  
(東証一部 3393)

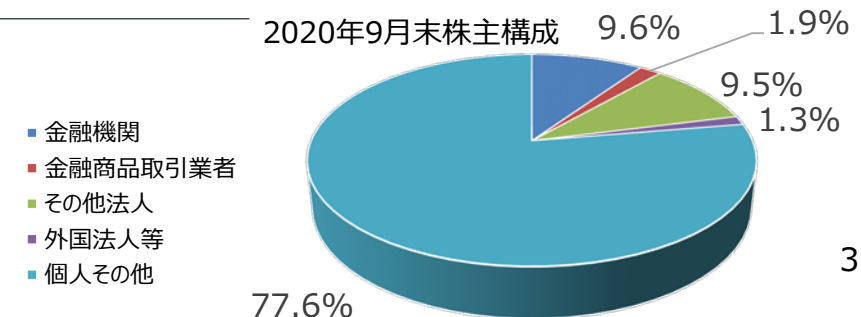
2021年3月期 第3四半期 決算補足資料

# 会社概要

社名	スターティアホールディングス株式会社
住所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階
設立	1996年2月
上場	東証一部（2014年2月28日） 東証マザーズ（2005年12月20日）
代表取締役	本郷 秀之
グループ会社	連結子会社：12社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結707名（2020年9月30日現在）
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2020年12月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2020年12月31日現在）
株主数	3,363名（2020年9月30日現在）

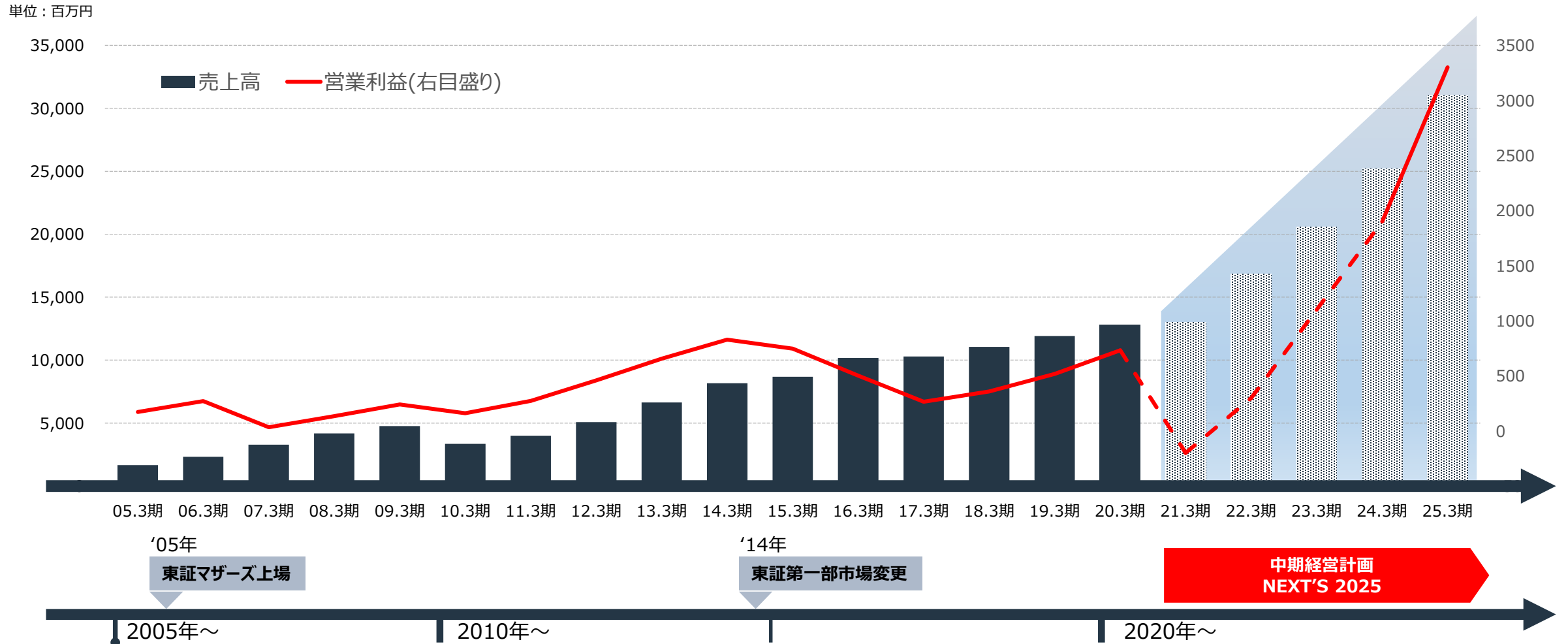


代表取締役社長  
兼 グループ最高経営責任者  
本郷 秀之  
1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有40.38%)



# 売上高と営業利益の推移と予測

設立：1996年



## ストック型の売上の拡大に注力し、安定的かつ飛躍的成長を目指す

デジタルマーケティングにおけるSaaS売上を**5年で3.8倍に拡大**  
ITインフラ事業におけるストック売上はクロスセル売上を成長させる



※ARR：年間のSaaSサブスクリプションにおける売上

# 主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

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



「Cloud CIRCUS」とは  
「情報発信」「案件育成・顧客化」「解約防止・リピート」の課題解決を実行するSaaSツール群の総称ブランド  
(※集客・広告運用コンサル除く)

CloudCIRCUS



**BowNow**  
MA (マーケティングオートメーションツール)

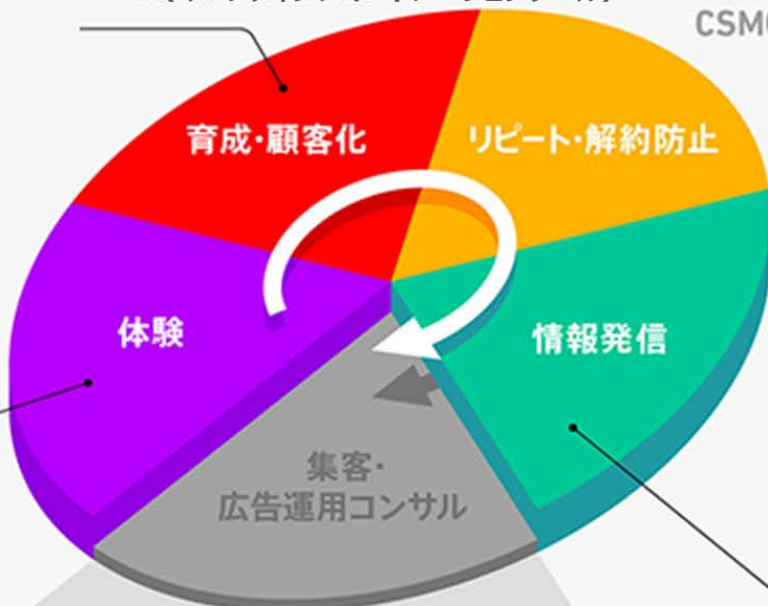
CSM(開発中)



**COCOAR**  
ARアプリ



**LESSAR**  
ウェブAR



**ActiBook**  
電子ブック・動画共有



**BlueMonkey**  
CMS&オウンドメディア構築



**AppGoose**  
アプリ運用

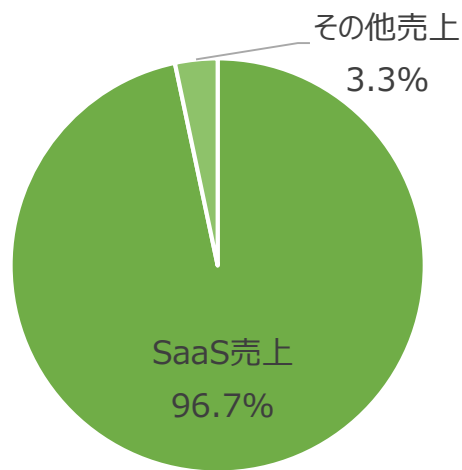


**Plusdb**  
データベース構築



**creca**  
スマホ用LP

デジタルマーケティング事業  
売上高：1,778百万円  
全体売上構成比：19.1%



※LAMPCHAT(チャットボットサービス)が21年1月より事業譲受にて加わっており、  
現在Cloud CIRCUSのプラットフォームとの連携開発を進めております

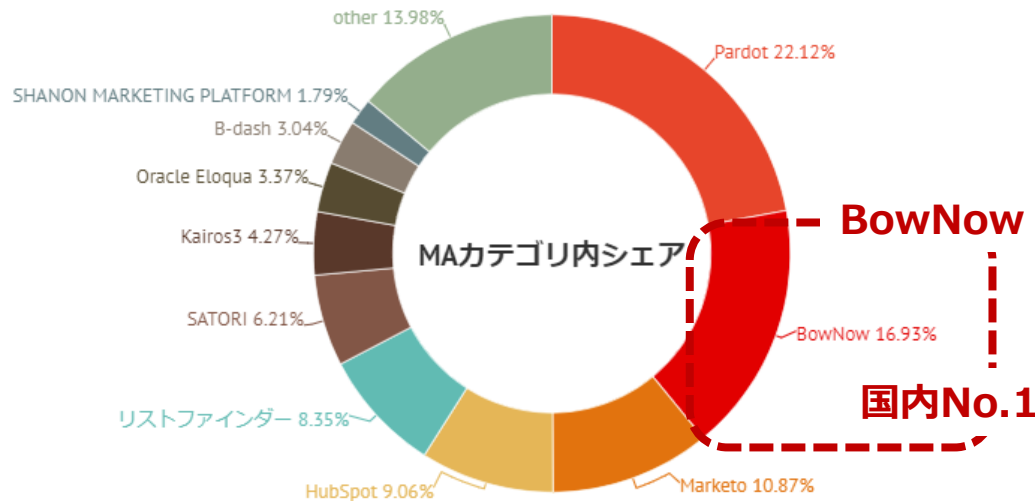


**BowNow**  
by CloudCIRCUS

導入実績：5,000社以上



20年月11月時点  
国内プロバイダ導入シェア**No.1**



※Data Source: DataSign社実施調査  
約15万件（2020年11月末時点）を調査対象  
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20201231/>



導入実績：2,000社以上

COCOARアプリのダウンロード数  
240万突破



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



導入実績：2,500社以上

70以上の業種・用途で活用  
250万ダウンロード実績



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



導入実績：1,600社以上

有料CMSシェア率  
国内第3位



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS

※Data Source: DataSign社実施調査  
DataSign Report 上場企業 CMS調査 2019年6月版 2019年6月24日  
[https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms\\_201906/](https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms_201906/)

# 主要事業紹介：ITインフラ事業

## 中小企業の「情報システム部門」を請け負う事業

ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応。

情報システム部門の負担が高まっている中小企業のお客様に

オフィスに欠かせない基幹設備から事務サポートまでトータルソリューションを提供



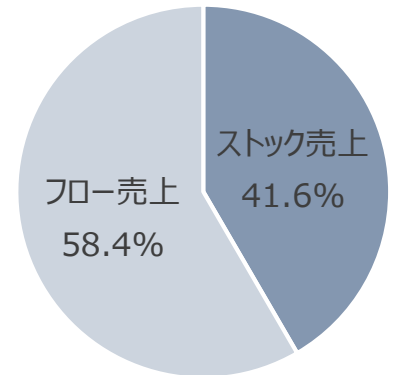
### RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



### 【提供サービス例】

- 複合機
- クラウドファイルサーバ
- ビジネスフォン
- RPA
- クラウド・SI
- Biz助でんき
- ネットワーク構築・保守
- オフィスデザイン

ITインフラ事業  
売上高：7,478百万円  
全体売上構成比：80.5%





# 2021年3月期 第3四半期 事業報告

## 【第3四半期概況】

### グループ全体

新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、売上は順調に推移し、前年同期よりも成長。

### デジタルマーケティング事業

- ◆ TVCMを中心にマーケティング活動を実施。
- ◆ SaaSサブスクリプションにおけるクロスセルが順調に進み、MRRが順調に成長。
- ◆ ライセンス数も順調に増加。

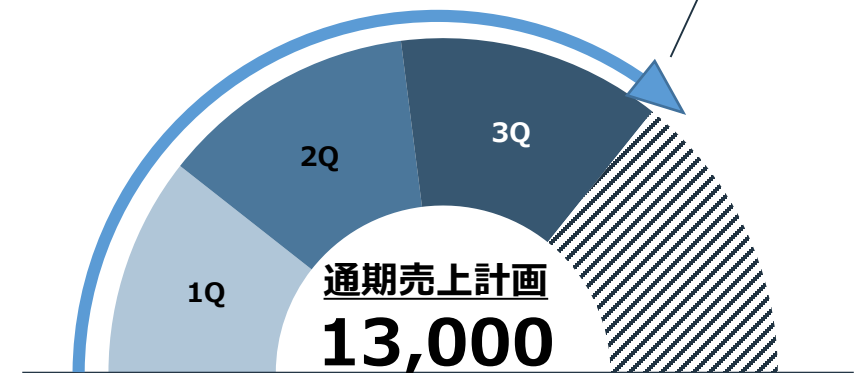
### ITインフラ事業

- ◆ ストックにおける売上が前期よりも成長。
- ◆ ストックにおける2商材以上の取引社数も増加。
- ◆ 新型コロナウイルス感染症の影響が一時よりも小さくなったが、フローの売上が苦戦。

### 期初計画に対する進捗

対通期計画：71.5%

3Q売上：9,293



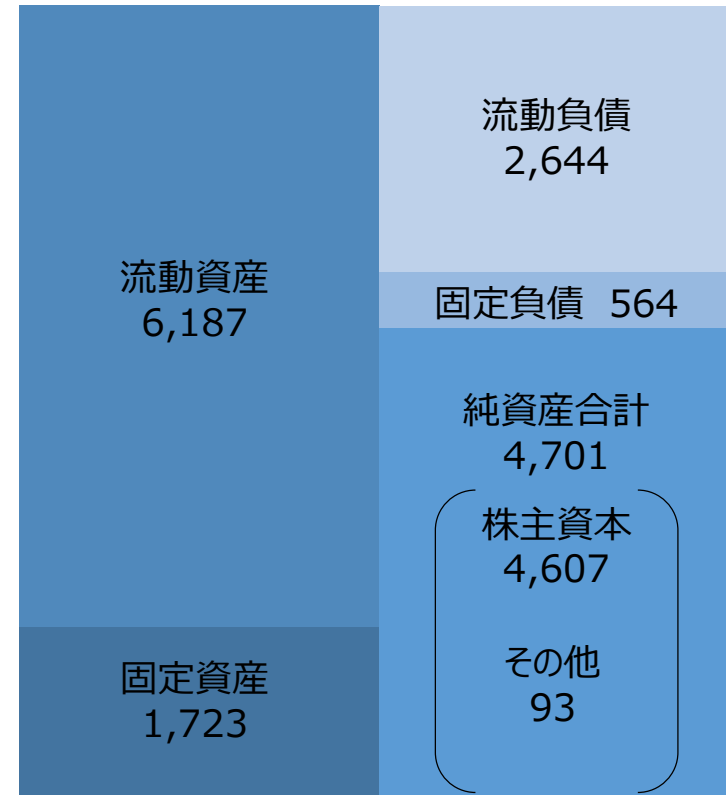
(単位：百万円)

(単位：百万円)	2021年3月期3Q	2020年3月期3Q	増減	前期比
売上高	<b>9,293</b>	9,240	+52	+0.6%
売上総利益	<b>4,145</b>	4,071	+73	+1.8%
営業利益	<b>12</b>	355	△342	△96.4%
経常利益	<b>40</b>	383	△342	△89.3%
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△ <b>63</b>	193	△256	—

# 2021年3月期 第3四半期 BSサマリー

【2020年3月末】

資産合計 <b>7,910</b>	負債・純資産合計 <b>7,910</b>
----------------------	--------------------------

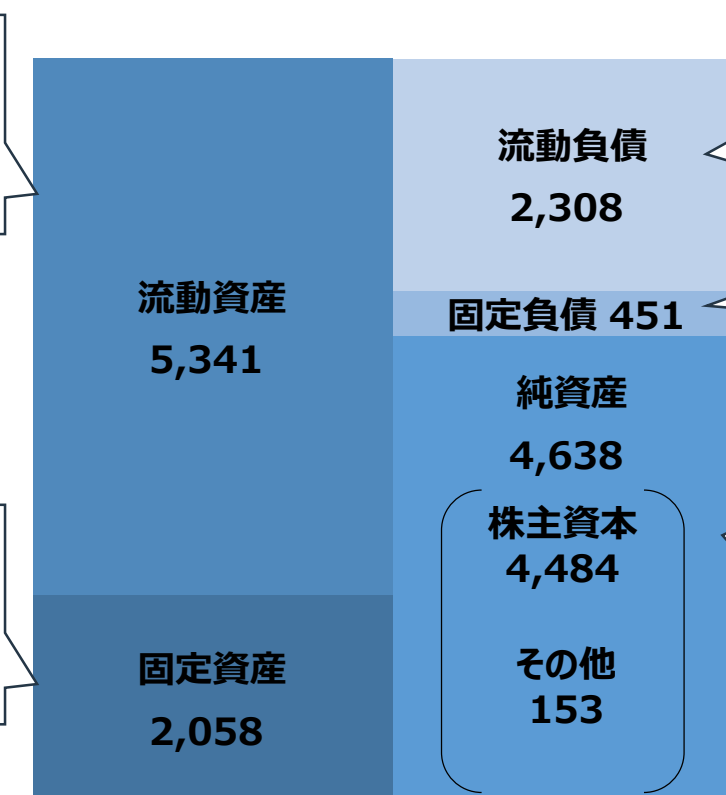


資産の部

負債・純資産の部

【2020年12月末】

資産合計 <b>7,399</b>	負債・純資産合計 <b>7,399</b>
----------------------	--------------------------



資産の部

負債・純資産の部

(単位：百万円)

現金及び預金：  
710百万円減少  
受取手形および売掛金：  
236百万円減少

ソフトウェア：  
318百万円増加  
投資有価証券：  
72百万円増加

1年内返済予定の長期借入金：  
41百万円減少

未払法人税等：  
244百万円減少

長期借入金：  
135百万円減少

その他有価証券評価差額金：  
61百万円増加

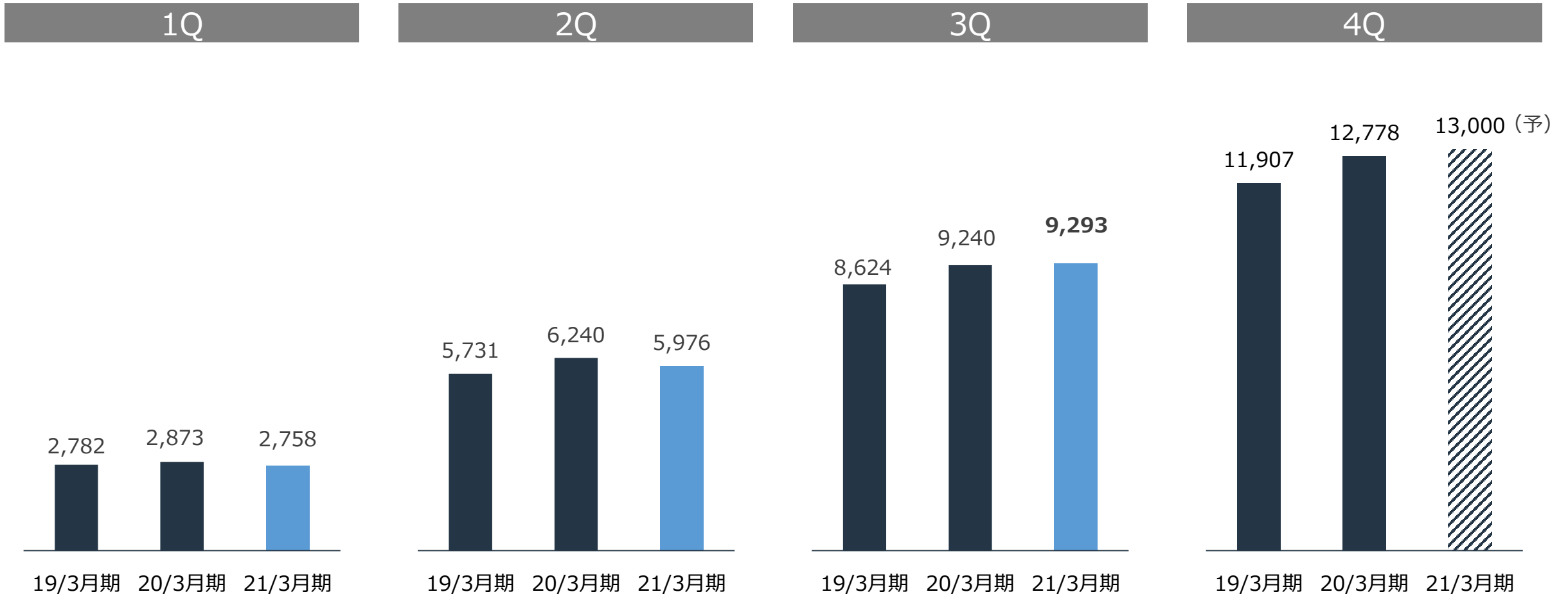
配当金支払い：92百万円

親会社株主に帰属する  
四半期純損失：63百万円

# 四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、第3四半期は堅調に推移。

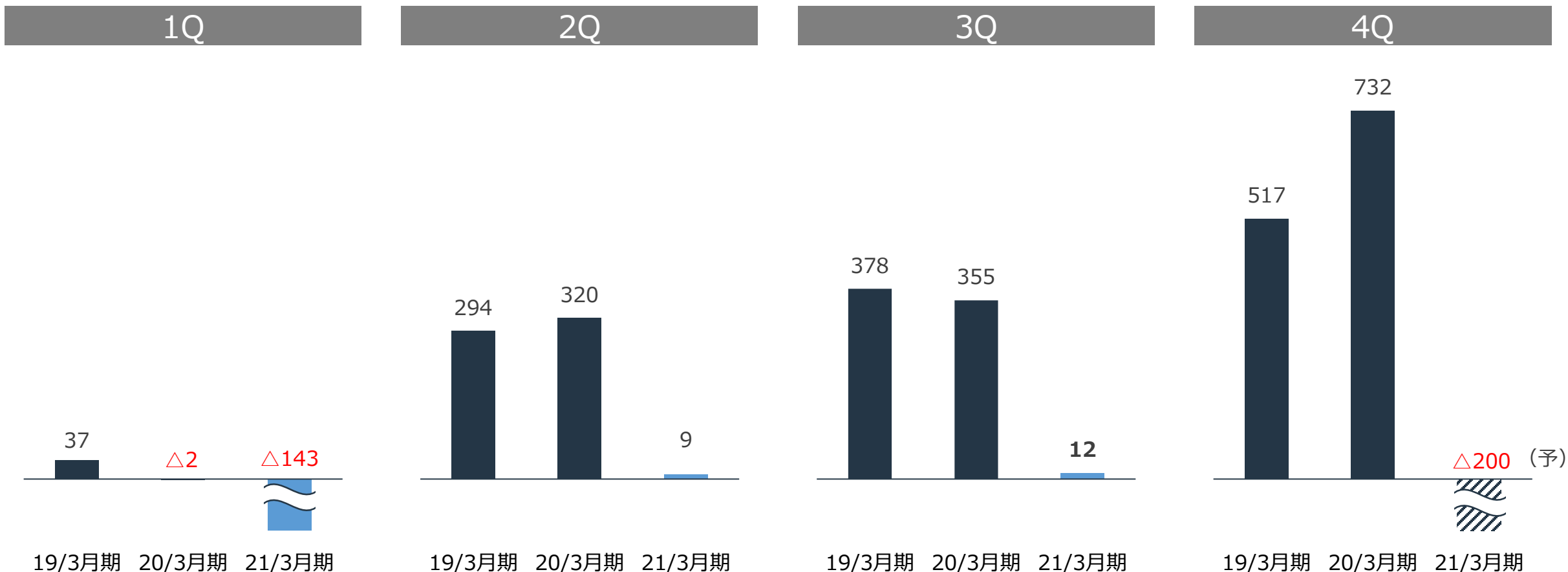
(単位：百万円)



# 四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、営業利益も第3四半期は計画通りに推移。

(単位：百万円)



# セグメント別ハイライト

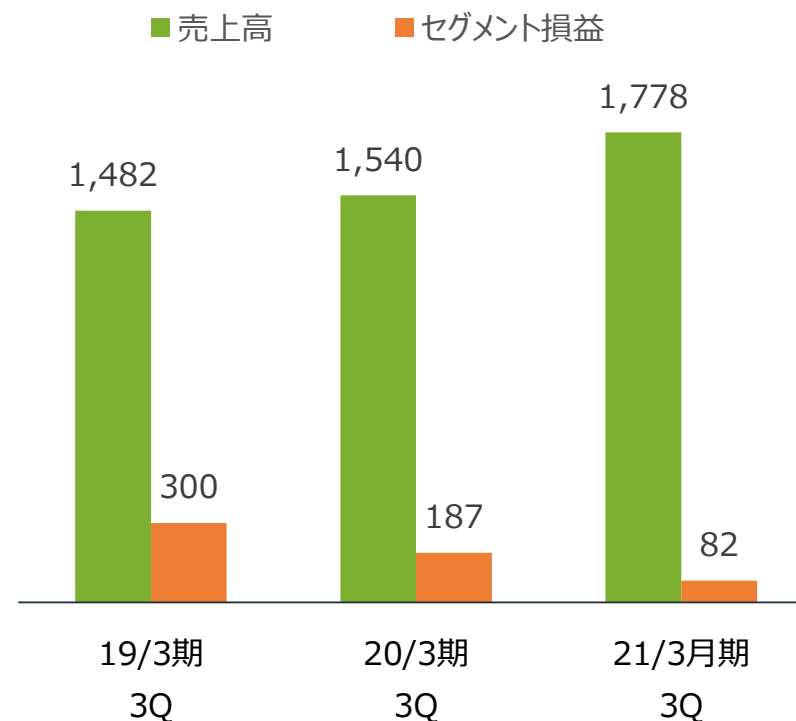
# デジタルマーケティング事業 3Q セグメント状況

(単位：百万円)

	21/3期 3Q	20/3期 3Q	増減	前期比 (%)
売上高	1,778	1,540	+237	+15.4
SaaS売上	1,719	—	—	—
その他売上	59	—	—	—
セグメント利益	△69	△3	△65	—
本社経費等負担額	△151	△191	△40	△21.1
負担額控除前 セグメント利益	82	187	△105	△56.3

※前年同期SaaS売上、その他売上においては、収益モデルがSaaSサブスクリプション型でないため記載しておりません。

## 四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前



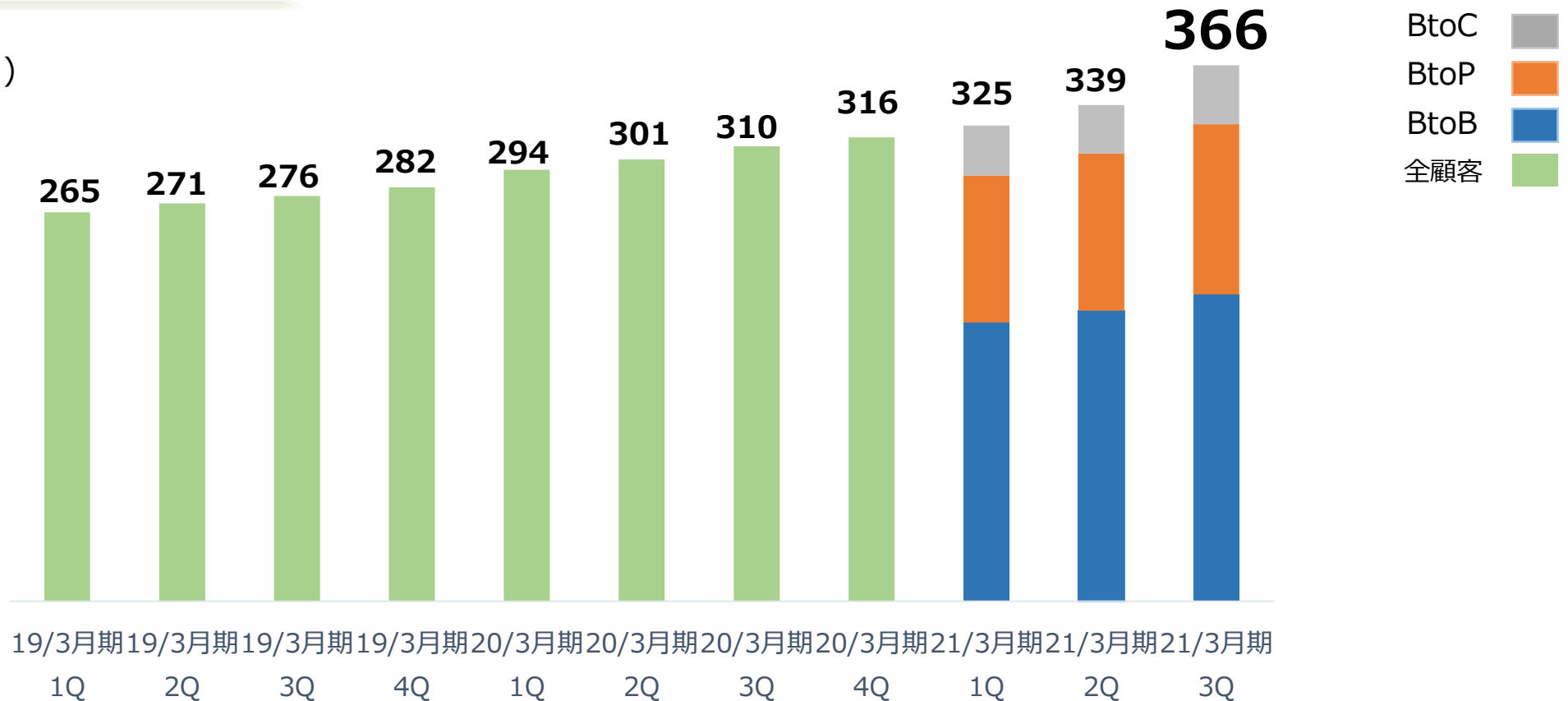
## 顧客の販売形態ごとのマーケティングソリューションを提供

顧客区分	進捗
<p><b>BtoB企業の顧客</b> 3Qの評価 企業向け事業を 営む企業 ○</p>	<p>■ SaaS事業の売上の約60%を占める。新規獲得及びクロスセルが 堅調に推移し続け、当初の計画通りに進捗。</p>
<p><b>BtoC企業の顧客</b> 3Qの評価 消費者向け事業を 営む企業 ◎</p>	<p>■ プロダクト開発および販売体制が整い始め、 新規獲得が順調に進み、当初の計画よりも大幅に純増。</p>
<p><b>パートナー企業</b> 3Qの評価 代理店 印刷会社等 ◎</p>	<p>■ 売り切り型からサブスクリプション型モデルへの移行が順調に進捗し、 特に新規獲得が順調に成長。さらに解約率も下がり、受注も好調。</p>

## MRR

顧客区分toC、toPにおいて、前四半期(2Q)と比較し、MRRが成長。  
また、全体的にクロスセルも順調に推移。

(単位：百万円)

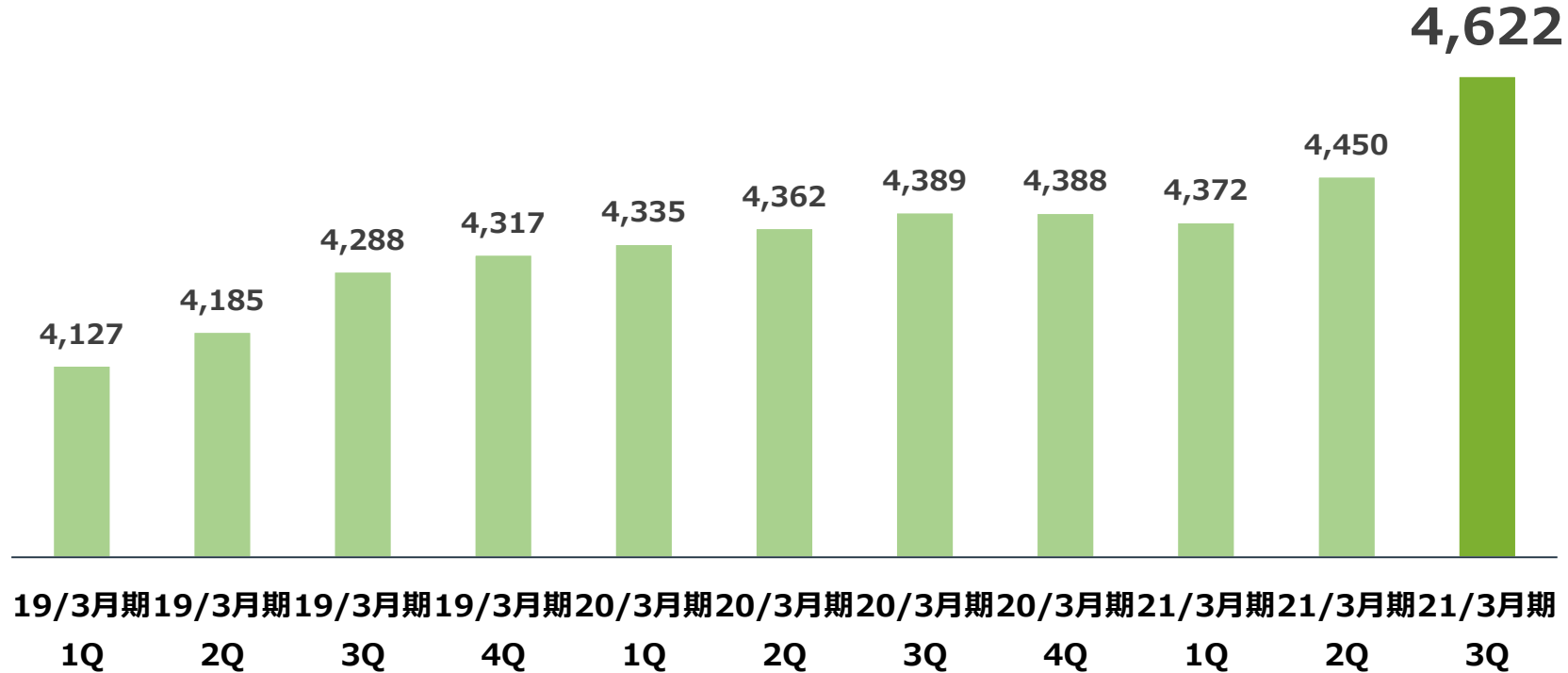


※2021年3月期より顧客区分を作成したため、2020年3月期まで全顧客で算出

※サブスクリプションの売上を四半期ごとに算出（例）1Q：4月～6月月次サブスクリプションの売上合計

## ライセンス数

1Qは新型コロナウイルスの影響を受け、一時ライセンス数が落ち込んだが、2Qより回復し始め増加傾向へ。



※ライセンス数：各四半期期末に売上が計上されたライセンス数をカウント

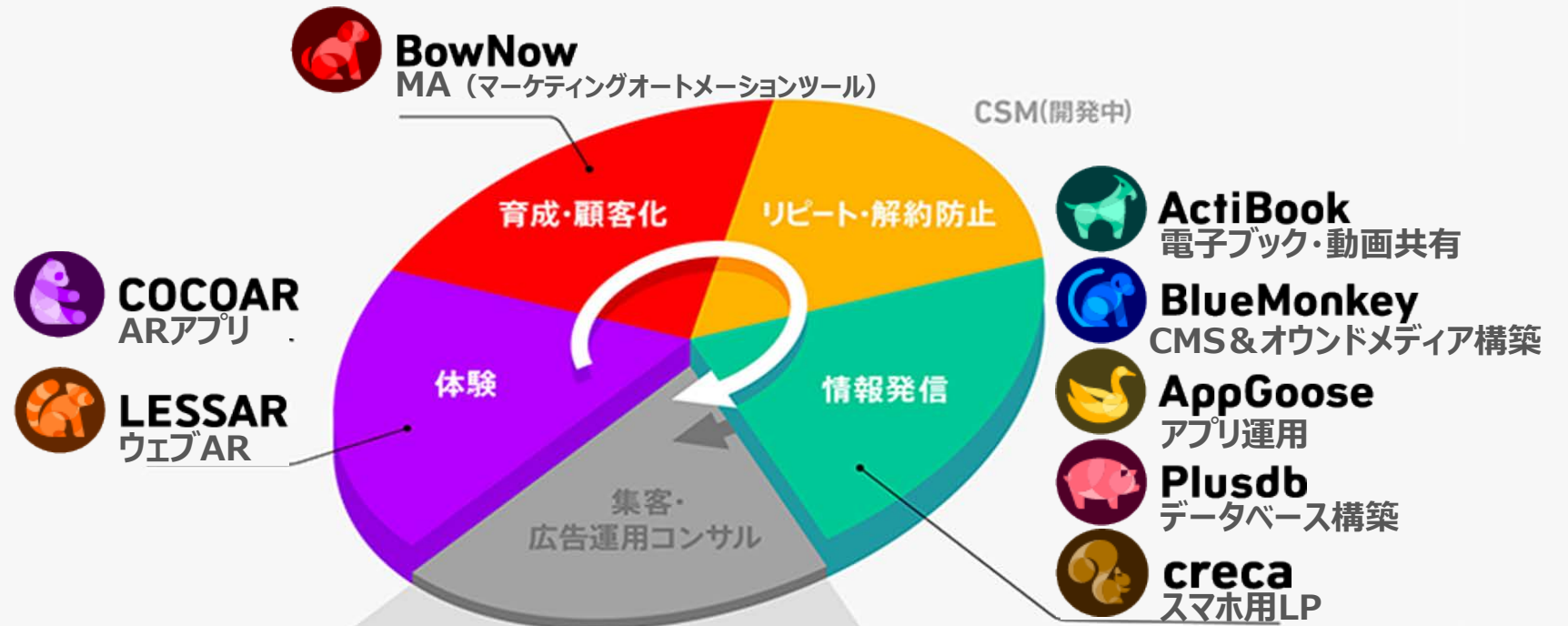
## 商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来る強みを生かしたクロスセル戦略



Cloud**CIRCUS**

「Cloud CIRCUS」とは  
「情報発信」「案件育成・顧客化」「解約防止・リピート」の課題解決を実行するSaaSツール群の総称ブラン  
(集客・広告運用コンサル除く)

顧客が  
個別の課題に応じ  
手軽かつ  
自由に商品を  
購入・導入  
出来るように



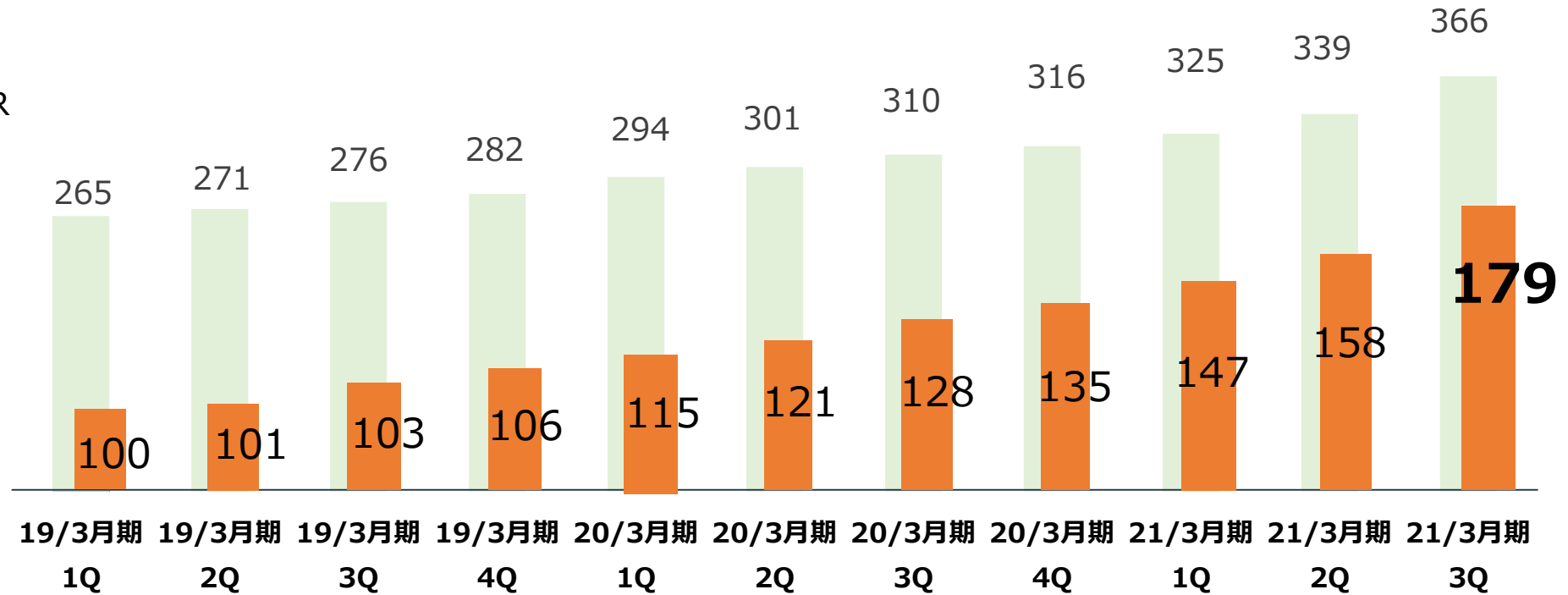
※LAMPCHAT(チャットボットサービス)が21年1月より事業譲受にて加わっており、  
現在Cloud CIRCUSのプラットフォームとの連携開発を進めております

## クロスセルMRR

Cloud CIRCUSにおけるクロス戦略が順調に推移。

(単位：百万円)

■ MRR  
■ クロスセルMRR

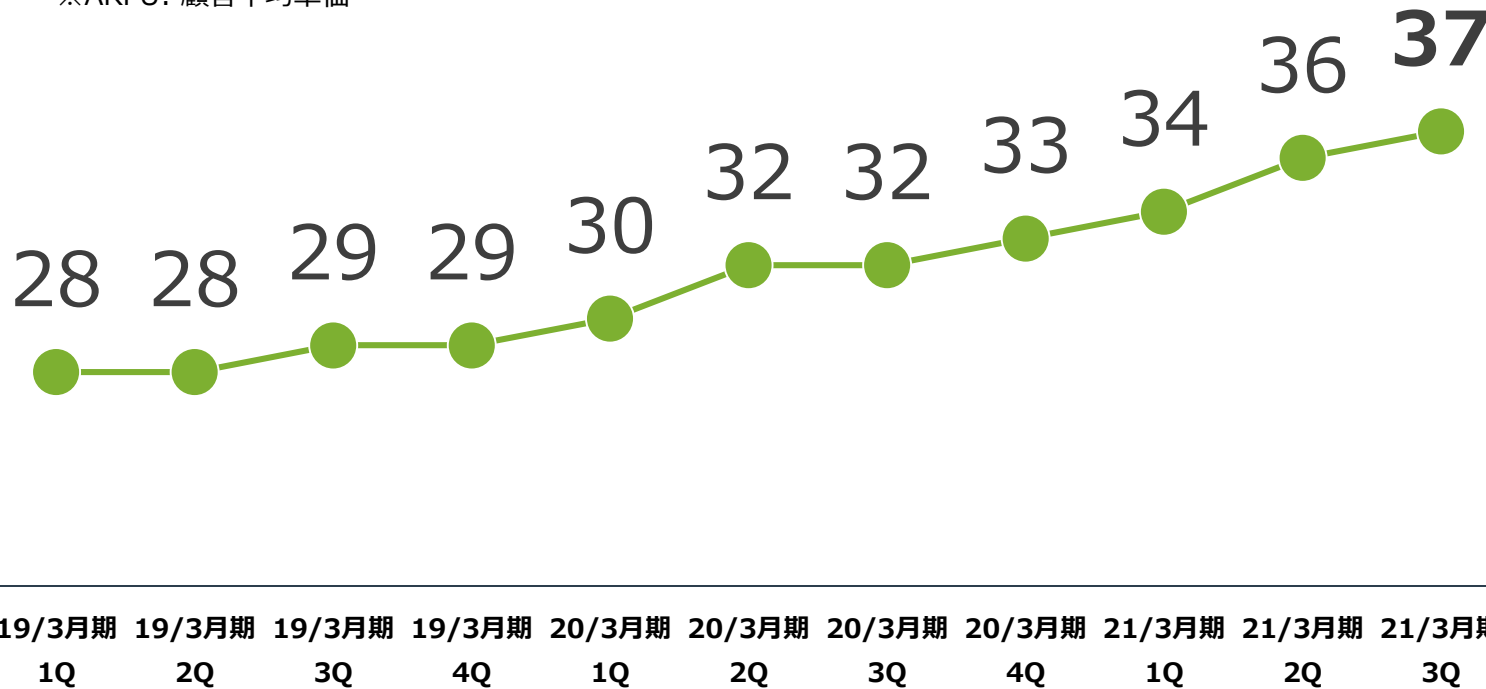


※各四半期のクロスセルの合計値（例）1Q：4月～6月までのクロスセルの合計値

## ARPU

(単位：千円)  
※ARPU: 顧客平均単価

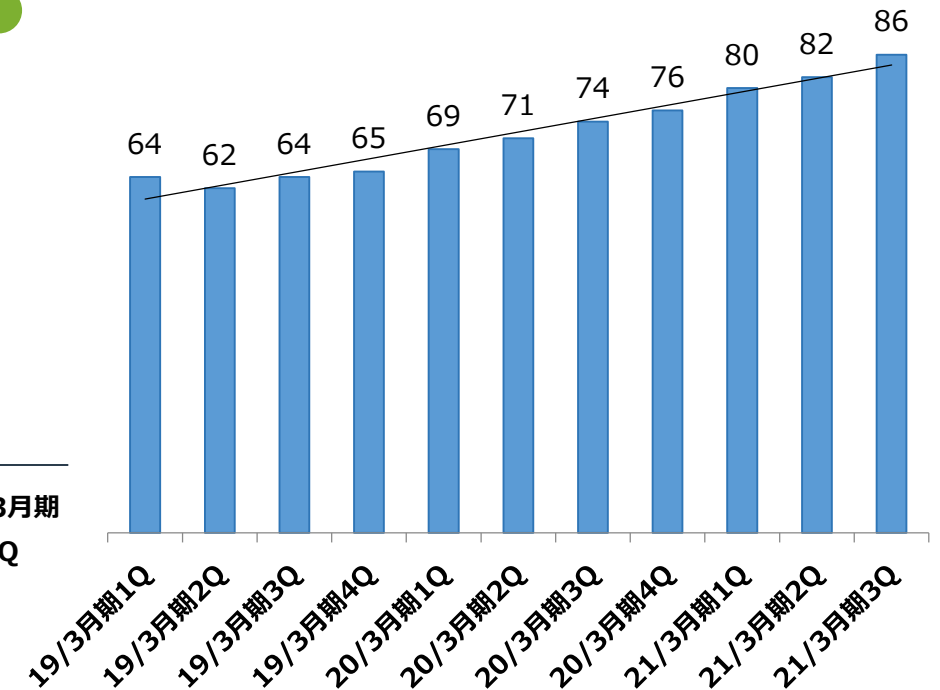
クロスセルが順調に成長し、ARPUも堅調に推移。



※各四半期期末のサブスクリプションの売上/各四半期期末の契約社数

## クロスセル ARPU

単位：千円

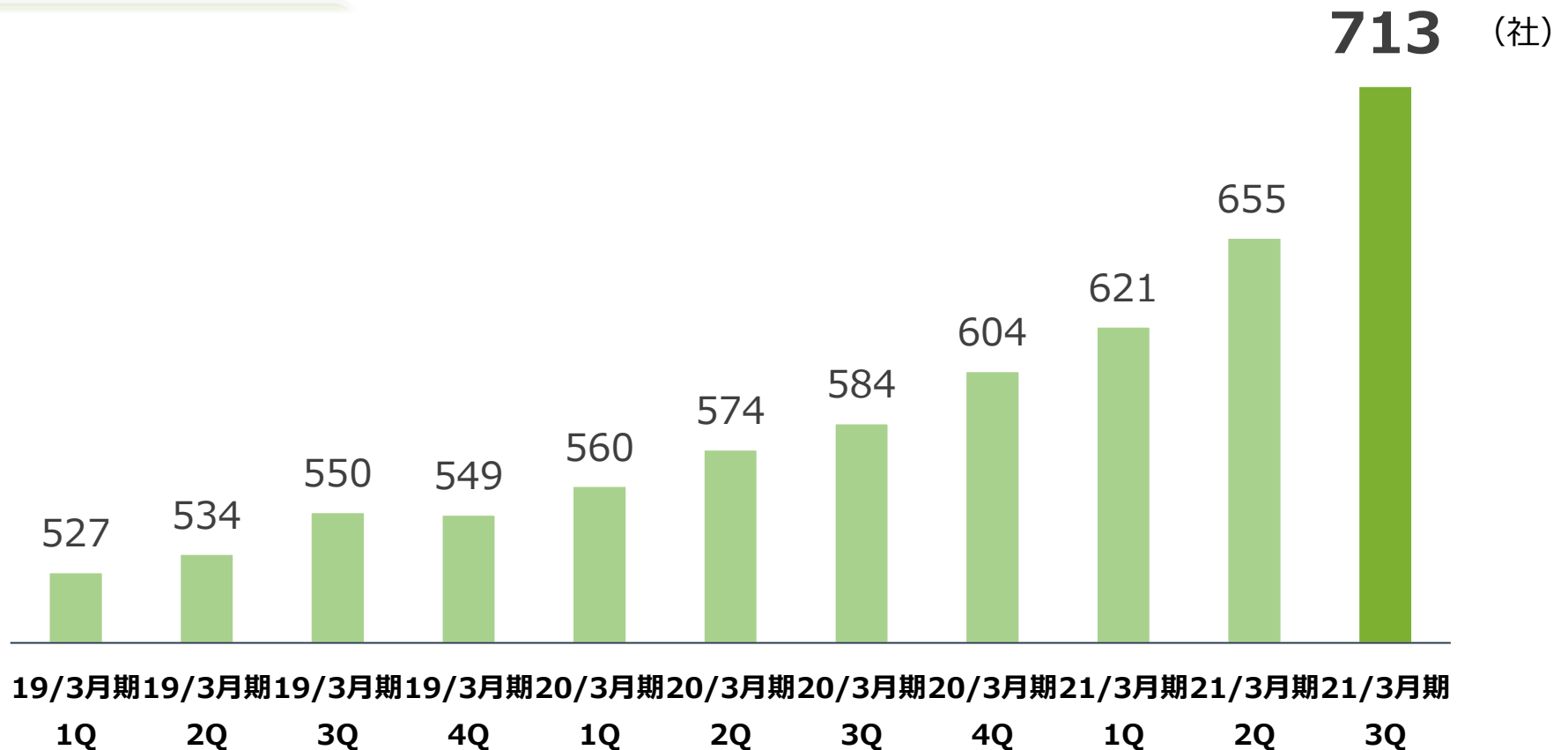


※各四半期クロスセル売上/各四半期期末の2商材以上契約している社数

## 2商材以上の取引社数

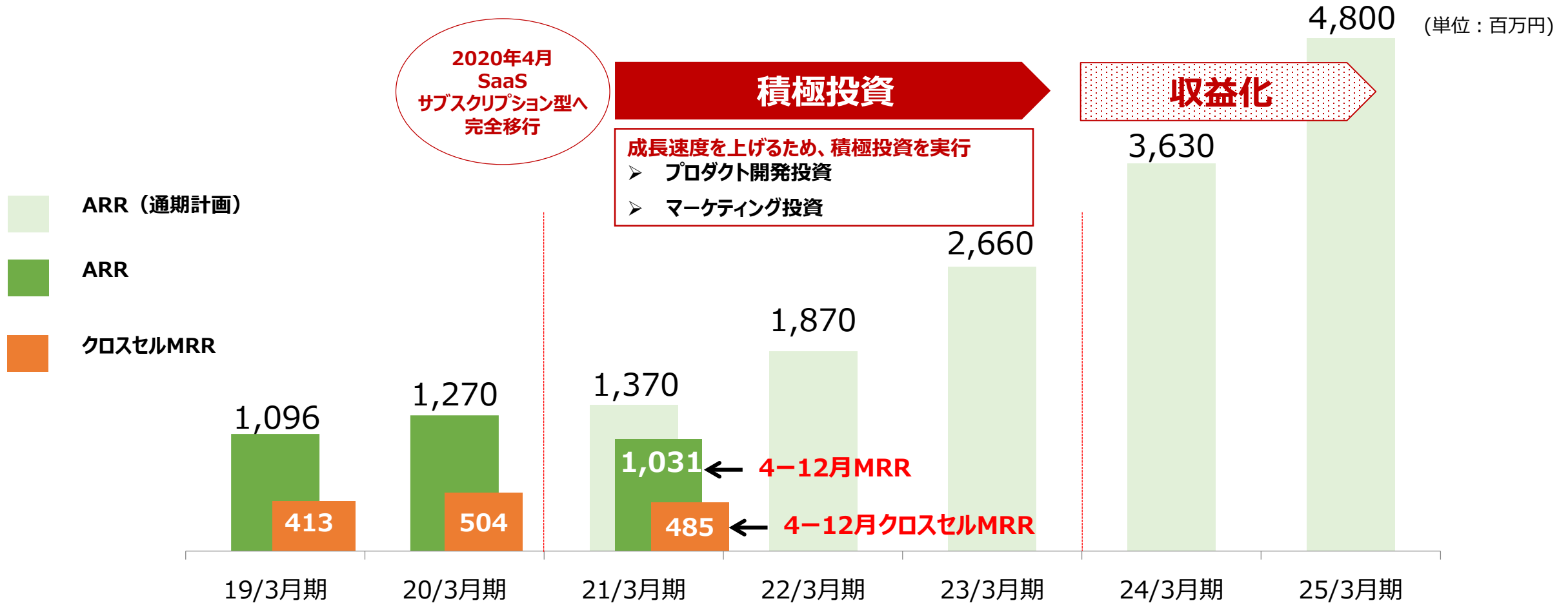
Cloud CIRCUSの強みであるクロスセルが成長し、2商材以上の  
購入社数は増加傾向。

**前年同期比+22.1%（129社増）**



※各四半期末における2商材以上を契約している社数を算出

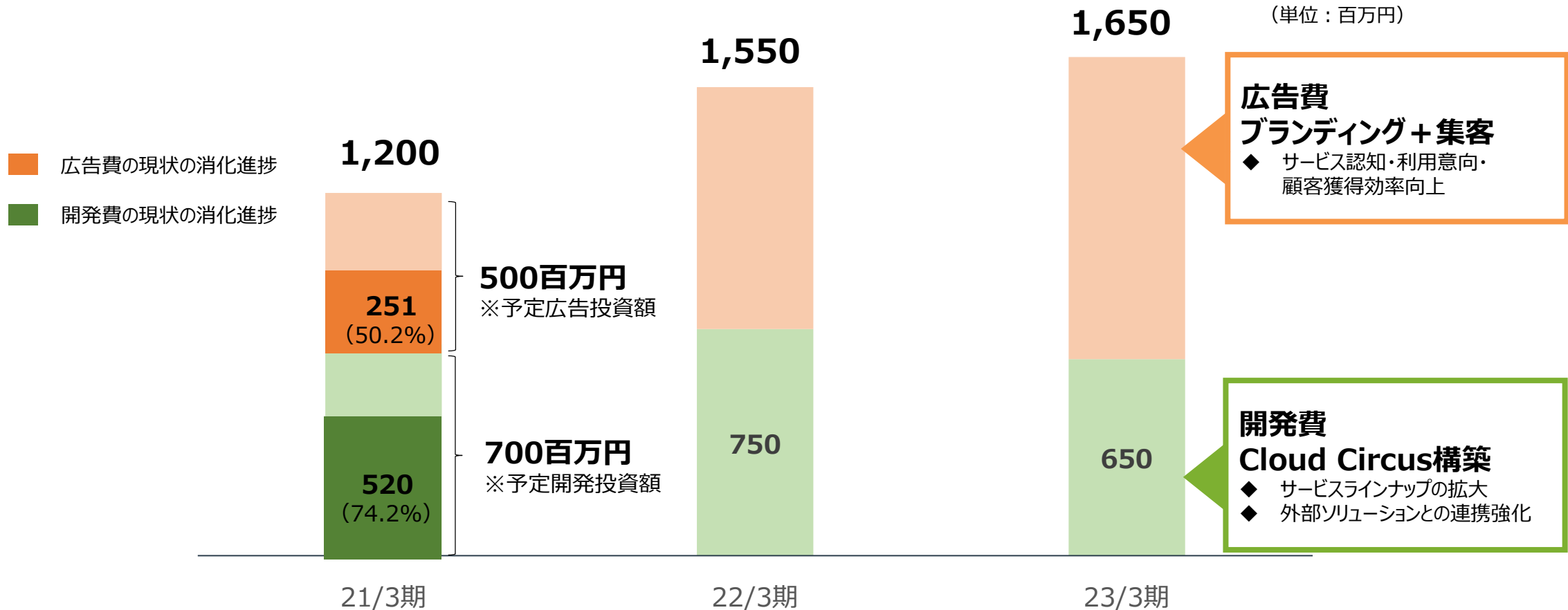
## 新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも順調に積み上げ、通期計画を上回る進捗





## ■ キャッシュフローベースの投資費用内訳

- 広告費：マーケティング投資は11月にブランディング広告としてTVCMを実施
- 開発費：ほぼ予定通りに消化

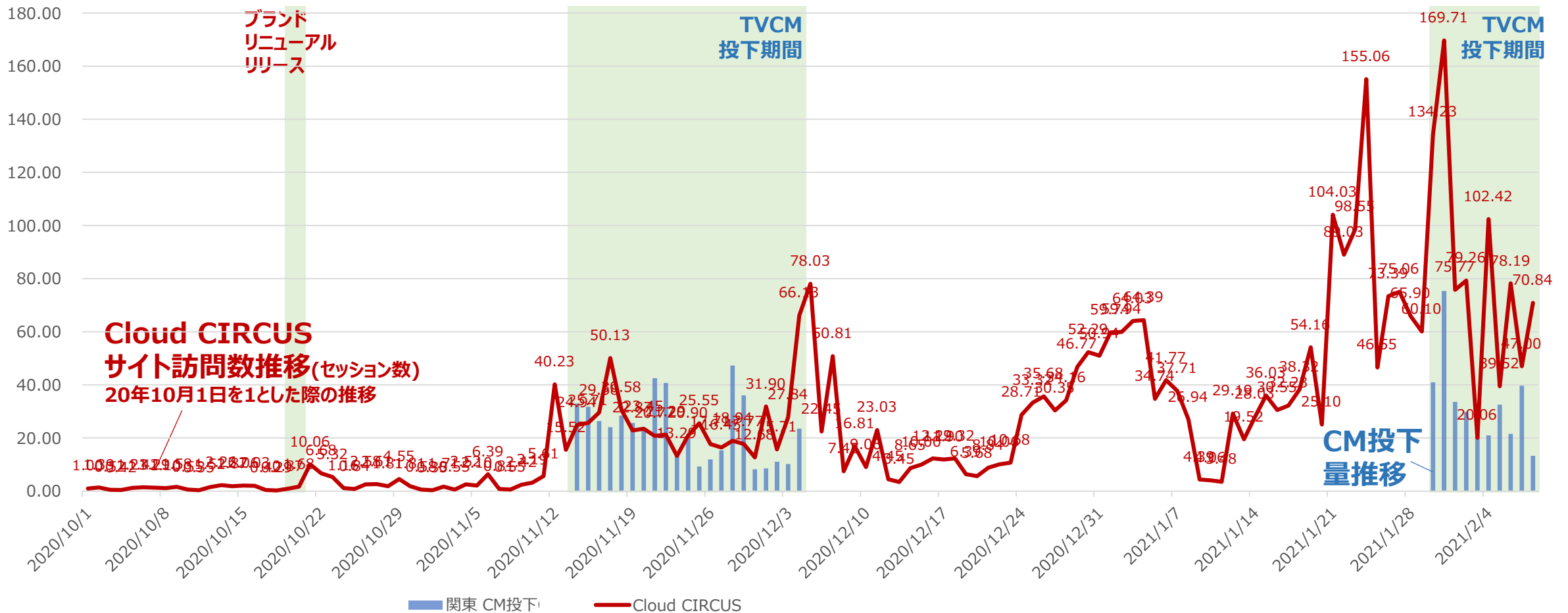


# TVCM投下によるWEBサイト訪問数推移への影響

## ブランドリニューアル・TVCM投下により、サイト訪問数は大幅に増加

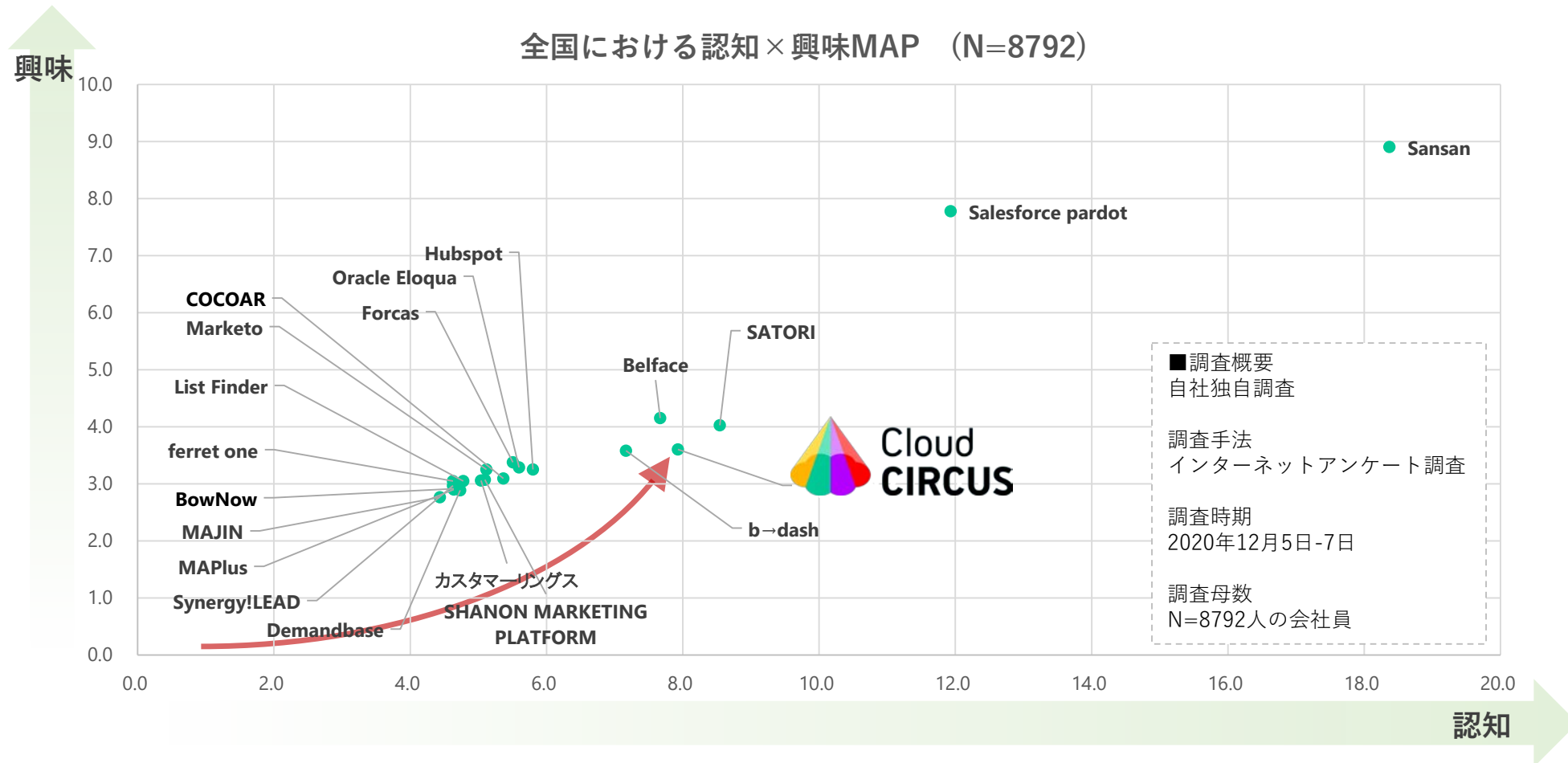
(変化指数:10/1を1とした指数)

表示期間 : 2020/10/1 - 2021/2/8



※TVCMについては2021/2/8以降の実施しているが、表示期間は2/8まで(資料作成段階まで) 表示 TVCM投下を表すグラフは、関東地区のみを“単位無し”で、投下量推移を参考表示している

企業勤めの生活者全体における、ブランド認知・興味が大幅に引き上がった。

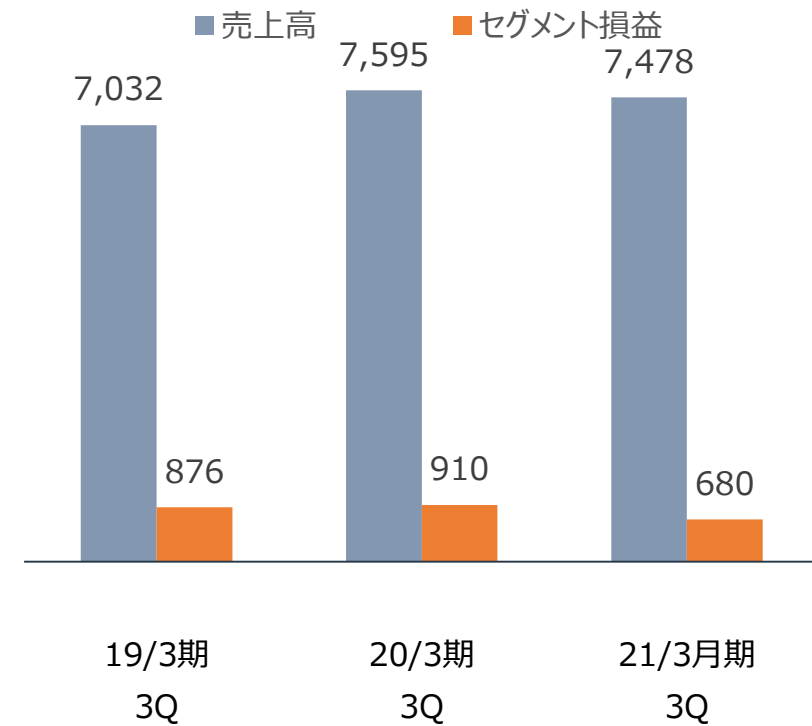


# ITインフラ事業 3Qセグメント状況

(単位：百万円)

	21/3期 3Q	20/3期 3Q	増減	前期比 (%)
売上高	7,478	7,595	△117	△1.5
ストック売上	3,112	3,039	+73	+2.4
フロー売上	4,366	4,556	△190	△4.2
セグメント利益	166	302	△135	△44.9
本社経費等負担額	△514	△608	△94	△15.5
負担額控除前 セグメント利益	680	910	△229	△25.2

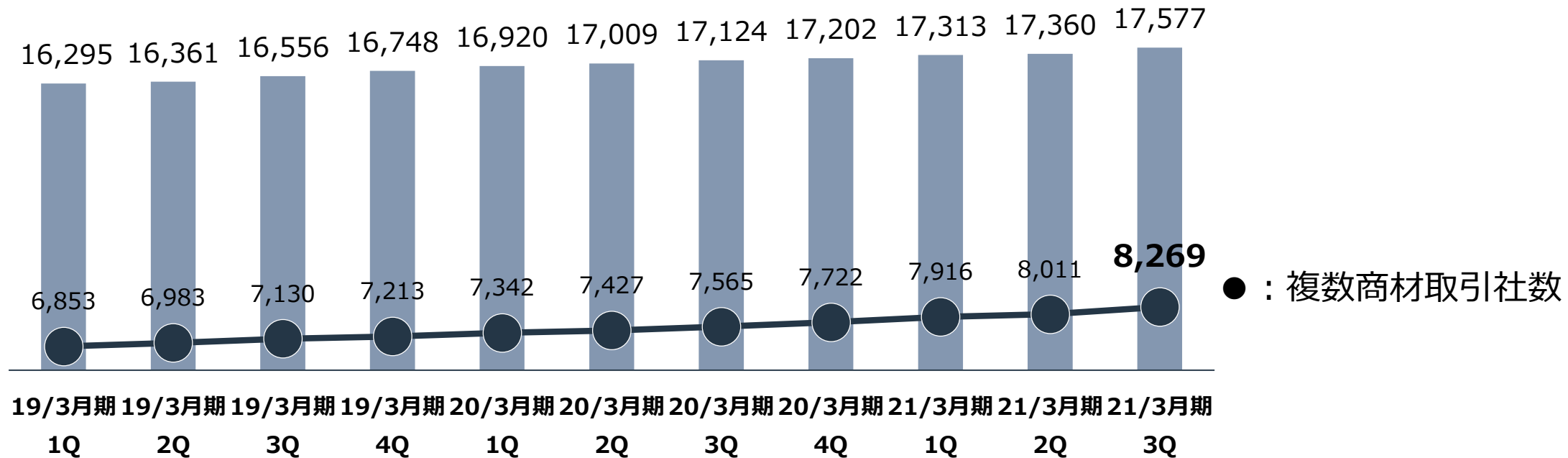
## 四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

## ストック契約・複数商材取引社数

ストックにおける取扱社数は堅調に増加  
 複数商材取引社数は前年同期比 **+9.3%** (704社増)

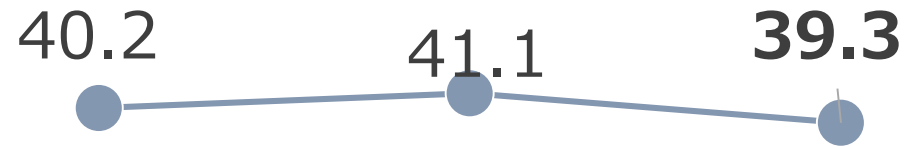


※四半期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

## 営業1人あたり売上高

新型コロナウイルス感染症の影響を受け  
営業一人あたりの売上高が減少。

単位：百万円



19/3月期  
3Q

20/3月期  
3Q

21/3月期  
3Q

※売上高累計 / 平均人員

デジタルマーケティング事業は好調に推移している一方、ITインフラ事業は新型コロナウイルス感染症および電力事業における電力調達コストの上昇により売上総利益に影響がでるものの、当初計画通りの予測。

(単位：百万円)	2021年3月期計画	2020年3月期実績	前期比
売上高	<b>13,000</b>	<b>12,778</b>	+1.7%
営業利益	<b>△200</b>	<b>732</b>	—
経常利益	<b>△200</b>	<b>771</b>	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>△372</b>	<b>219</b>	—
一株当たり 配当金 (円)	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>1円増配</b>

# Appendix

## トピックス資料



10月	ITインフラ	C-design (シーデザイン) 、ユースラッシュと業務提携
	デジタルM	ニューノーマル時代の非接触型スタンプラリー企画を実現！ エヴァンゲリオン×阪神高速コラボイベント「阪神高速2020計画」の ARスタンプラリーにARアプリ「COCOAR」が採用
	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』、導入2,500社突破！ テレワーク推進のため、最大3か月分の月額費用をキャッシュバック！
	デジタルM	デジタルマーケ、SaaSサブスクリプション型モデルへ完全移行 スターティアラボの総称サービス『Cloud CIRCUS(クラウドサーカス)』を一新！ ～ARからMAまで顧客課題に応じた商品導入が手軽にできるように～
11月	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』、テレワーク時のセキュリティ対策を強化、未登録PC端末からアクセスを禁止、11月5日(木)から
	デジタルM	スターティアラボのデジタルマーケSaaS「Cloud CIRCUS」初のTVCMが11月14日（土）から放映開始
12月	ITインフラ	C-design(シーデザイン)、法務や税務の専門家と連携、電子署名を12月7日(月)から提供開始 中小企業の脱ハンコ・ペーパーレスでテレワークを推進
	デジタルM	当社連結子会社による事業譲受に関するお知らせ（株式会社Brocanteチャットボット事業を譲受）

## C-design (シーデザイン)、ユースラッシュと業務提携

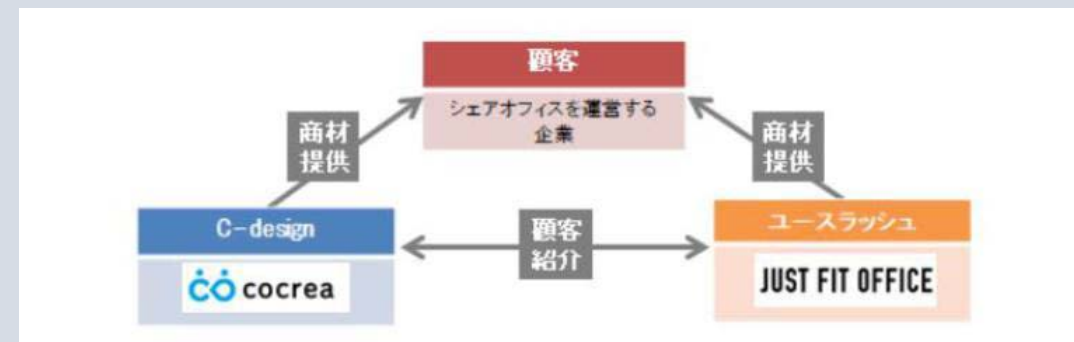
### ① 「JUST FIT OFFICE」でシェアオフィスを利用する 企業・個人向け

「JUST FIT OFFICE」を利用する企業、個人が特別価格で「cocrea」を利用が可能に。また、様々な働き方を支援するためのITツールを提供。



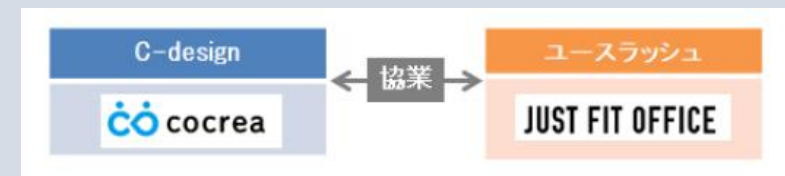
### ② シェアオフィス運営会社向け

ユースラッシュのオフィス検索サービス「JUST FIT OFFICE」に掲載しているシェアオフィス運営会社が「cocrea」を特別価格で施設利用者へ提供可能



### ③ 新たな協業サービスの検討

各社の強みを活かした新たな協業サービスの開発を検討



## エヴァンゲリオン×阪神高速コラボイベント「阪神高速2020計画」のARスタンプラリーにARアプリ「COCOAR」が採用

ニューノーマル時代の非接触型スタンプラリー企画を実現！

スタンプや  
台紙不要



イベント「阪神高速2020計画」は、『エヴァンゲリオン』の新劇場版シリーズ完結編の上映と阪神高速6号大和川線全線開通がともに2020年に行われることを記念したコラボイベントで、阪神高速道路株式会社としては、アニメ作品を起用した広報はこれまでにない試みです。「阪神高速2020計画ARスタンプラリー」は阪神高速道路の各パーキングエリアなど5カ所に設置されたキャラクターパネルのステッカーにARアプリ「COCOAR 2」をかざすと、スマートフォン上にスタンプが貯まる仕組みで、**人が触れるスタンプや台紙を使用することなく、スマートフォン等のアプリ上のみでの実施できるため、新型コロナウイルス感染症対策に考慮したスタンプラリーを実現**しました。なお、ARスタンプを2個集めて応募すると抽選で限定オリジナルグッズ（非売品）が当たります。ARスタンプラリーと同時に、抽選で限定オリジナルグッズ(非売品)が当たるリツイートキャンペーンやエヴァンゲリオン仕様パーキングエリアの登場、イベント限定グッズの販売も企画されており、スタンプラリーでエリアを回りながら『エヴァンゲリオン』の作品の世界を楽しむことができますようになっています。

### ■ イベント概要

実施期間：ARスタンプラリー 2020年10月6日（火）～2021年1月31日（日） / エヴァンゲリオン仕様パーキングエリア 2020年10月6日（火）～2021年1月31日（日）

リツイートキャンペーン 第1弾 2020年10月6日（火）～2020年10月26日（月）（第2弾・第3弾近日公開予定）

主催：阪神高速道路株式会社

イベント公式サイト：<https://www.hanshin-exp.co.jp/eva-yamatogawa2020/>

## クラウドストレージ『セキュアSAMBA』、導入2,500社突破！

中小企業のテレワーク推進のため、2020年10月14日(水)～12月29日(火)の期間にご契約いただいた企業を対象に、最大3か月分の月額費用をキャッシュバック！

### 【業界別、セキュアSAMBAの導入事例・効果】

- サービス業：本社や店舗間でのファイル共有
- 印刷、出版業：クライアントごとのサーバーに対するコストや管理工数を削減
- 公共団体：郵送や直接の受け渡しで行っていた大容量データの共有
- 医療、福祉業：情報資産の共有と閲覧履歴の管理
- 情報、通信業：外出先からの共有データの閲覧
- 製造業：本社・直営店・加盟店で分け、社内外の情報共有ツール
- 不動産業：ペーパーレス化

### ■セキュアSAMBAについて

スターティアレイズが提供する法人に特化したクラウドストレージサービスです。デスクトップアプリ、ブラウザ、スマートデバイスからアクセス可能で、他拠点や自宅・お取引先とも簡単にファイルの共有・交換を行うことができます。高セキュリティはもちろんのこと、簡単操作できめ細かなアクセス制限ができ、低価格でお客様の用途に合わせて容量をカスタマイズすることができます。

<https://securesamba.com/>



## デジタルマーケティングSaaSツールの総称サービス『Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）』を一新！

～ARからMAまで顧客課題に応じた商品導入が手軽にできるように～

### 【背景と目的】

スターティアラボは2009年4月創業、「世界標準のマーケティングエコシステム」を創ることをビジョンに、デジタルマーケティング事業として、情報発信ツール(電子ブック、CMS、AR、スマホLP、スマホアプリ、商品DB)と、集客や見込み顧客を獲得するためのツール(Webサイト制作、マーケティングコンサル、広告運用、MA)で企業の情報を最適化、収益拡大の支援を行って参りました。これまでは各種パッケージソフトとしてフロー型販売を中心で行って参りましたが、デジタルマーケティングのSaaSビジネスへのニーズの高まりと、デジタルシフトの推進から、2020年4月より、SaaS型のサブスクリプションモデル(継続課金型)へ大きく舵を切り、スターティアラボのSaaSサービスを総称するCloud CIRCUS(クラウドサーカス)に注力して、マーケティングプロセスの上流から下流までオールインワンでサポートする方針へ転換いたしました。今回、Cloud CIRCUS(クラウドサーカス)のサイトとロゴを一新することで、ブランドイメージ刷新とスターティアラボのデジタルマーケティングクラウドサービスの更なる成長を目指して参ります。

### 【リニューアルしたロゴについて】

スターティアラボが提供する計8つの商材ロゴは、各機能の特徴や商材名を連想させる動物をモチーフにしております。例えば、電子ブック作成ソフト「ActiBook(アクティブック)」は、紙を電子化する商材ということで“紙を食べるヤギ”がモチーフに、WEBサイト運用ツール「Blue Monkey」は、商材名から“青い猿”が商材ロゴになっております。今回のリニューアルでは、従来の商材ロゴの動物を活かしつつ、SaaS商材の総称Cloud CIRCUS(クラウドサーカス)を主軸に全体のサイズやフォントを統一し、すべて透き通った配色で色とりどりの商材の豊かな個性を表現しております。その個性溢れるサービス群が人間(企業)を支援してくれる、「サーカスのようなクラウドサービス」をイメージしてデザインしております。



## クラウドストレージ『セキュアSAMBA』、テレワーク時のセキュリティ対策を強化

テレワーク時のセキュリティ対策の強化を目的に、登録されていないPC端末からのアクセスを禁止するなど新たな機能を追加し、11月5日(木)より提供開始！

今回の機能拡充は、テレワークによるセキュリティ脅威増加への対応として、セキュリティ対策機能の強化と生産性向上の観点でWindowsアプリケーションソフトのUI改善です。そのためテレワークで作業をする際の情報漏洩リスクを軽減することができ、作業効率を落とすことなく、柔軟な働き方が実現できるようになります。その他、お客様から多数要望をいただき、シェアとお気に入り設定がフォルダでも可能になりました。

今後も、クラウドストレージやRPAのサービス拡充および拡販を進め、企業の業務効率化と生産性向上の支援を行い、日本のテレワークの推進や働き方改革へ貢献して参ります。

### ■セキュアSAMBAについて

スターティアレイズが提供する法人に特化したクラウドストレージサービスです。デスクトップアプリ、ブラウザ、スマートデバイスからアクセス可能で、他拠点や自宅・お取引先とも簡単にファイルの共有・交換を行うことができます。高セキュリティはもちろんのこと、簡単操作できめ細かなアクセス制限ができ、低価格でお客様の用途に合わせて容量をカスタマイズすることができます。

<https://seuresamba.com/>



(画像: 端末設定する際のセキュアSAMBA管理画面)

サーカス団長になった指原莉乃さんが愉快的仲間たちと軽快なダンスで魅せるスターティアラボのデジタルマーケティングSaaS「Cloud CIRCUS」初のTVCM「やってみなサーカス」篇が11月14日（土）から放映開始

TVCM 動画URL : <https://youtu.be/Te8pjfBvLrE>



## C-design (シーデザイン) 株式会社 法務や税務の専門家と連携、電子署名を12月7日(月)から提供開始

### 【背景と概要】

昨今、働き方改革や新型コロナウイルス感染拡大を機に、テレワークが推進される中、紙とハンコを使用したビジネスプロセスは、業務の円滑な遂行を妨げており、政府によるデジタル化普及にむけた見解と相まって、国内の電子契約の普及は加速し続けています。そこでC-designでは、契約書の署名や捺印・受け渡し・保管などをクラウド上で完結する、電子署名ツールを取り扱い、当社の業務支援プラットフォーム「cocrea(コクリエ)」の土業オンライン相談を連携させて、契約における法的面のサポート体制のもと文書の電子化ができるサービスを提供するに至りました。

尚、お客様のニーズに合わせて、過去の文書管理も一括で行うためのスキャン代行サービスもオプションで提供いたします。C-designは、本サービスで中小企業やシェアオフィス利用者が文書の電子化による成功体験を早期に感じていただけるよう支援すると同時に、デジタル技術を活用して新たな価値を創造するデジタルトランスフォーメーション (DX) を後押ししてまいります。

電子署名サービスのサイトページ▼<https://c-designinc.jp/service/contract/>

### 電子署名の場合



### 紙ベースの場合





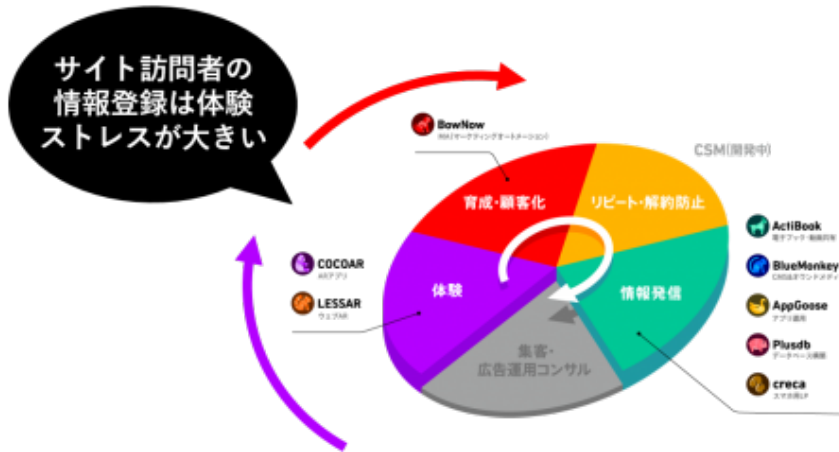
## 株式会社Brocanteのチャットボット事業を譲受

Cloud CIRCUSのコミュニケーション機能が向上！

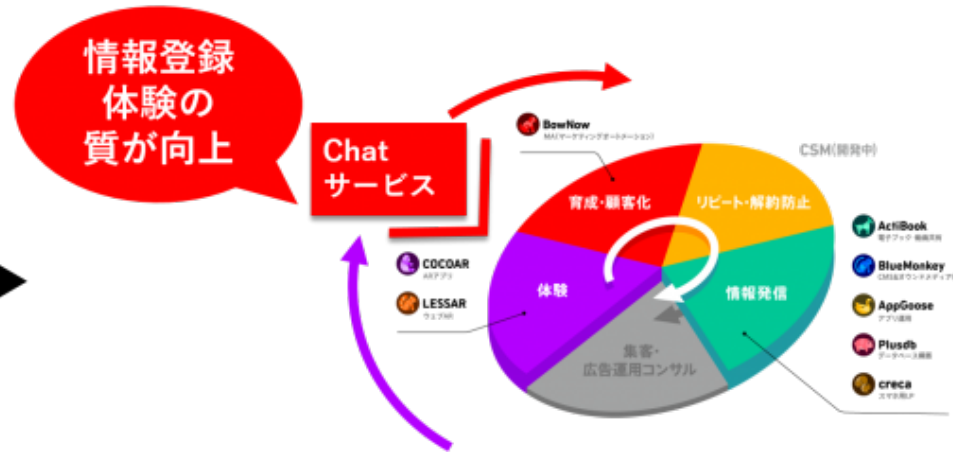
### 【背景と目的】

株式会社Brocanteのチャットボット事業（製品名：LAMPCHAT(ランプチャット)）は、スターティアラボのもつSaaSモデルである「Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）」と統合することで、顧客とのコミュニケーションを向上させ、機能強化を図ることが可能となります。

### Before



### After



### 【譲渡会社の概要】

名称	株式会社Brocante
所在地	東京都渋谷区元代々木町25-6グランクリーク207
代表者	代表取締役社長 笠間 涼
事業内容	チャットボット構築クラウド「LAMPCHAT(ランプチャット)」、フリーランス向け案件サイト「フリーランススタート」
URL	<a href="https://brocante-inc.com/">https://brocante-inc.com/</a>
資本金	300万円
設立年月日	2017年10月
当社との関係	資本関係、人的関係、取引関係はありません。

スターティアホールディングス株式会社 IR窓口

〒163-0919東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階

TEL 03-5339-2109（平日9時～18時）

MAIL : [ir@startiaholdings.com](mailto:ir@startiaholdings.com)

IR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>

当資料は、当社の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。