



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 決算補足資料

AGENDA

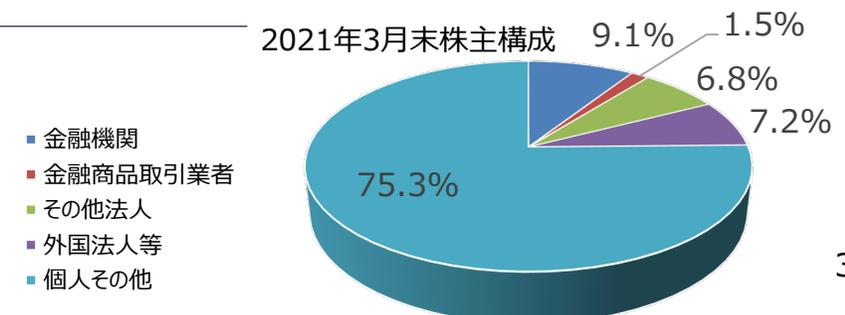
1. 会社概要
2. 2021年3月期決算事業報告
3. セグメント別概況
4. 2022年3月期事業計画
5. Appendix
中期経営計画差異
トピックス資料

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：9社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結708名（2021年3月31日現在） ※派遣社員、アルバイト除く
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2021年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2021年3月31日現在）
株主数	2,876名（2021年3月31日現在）

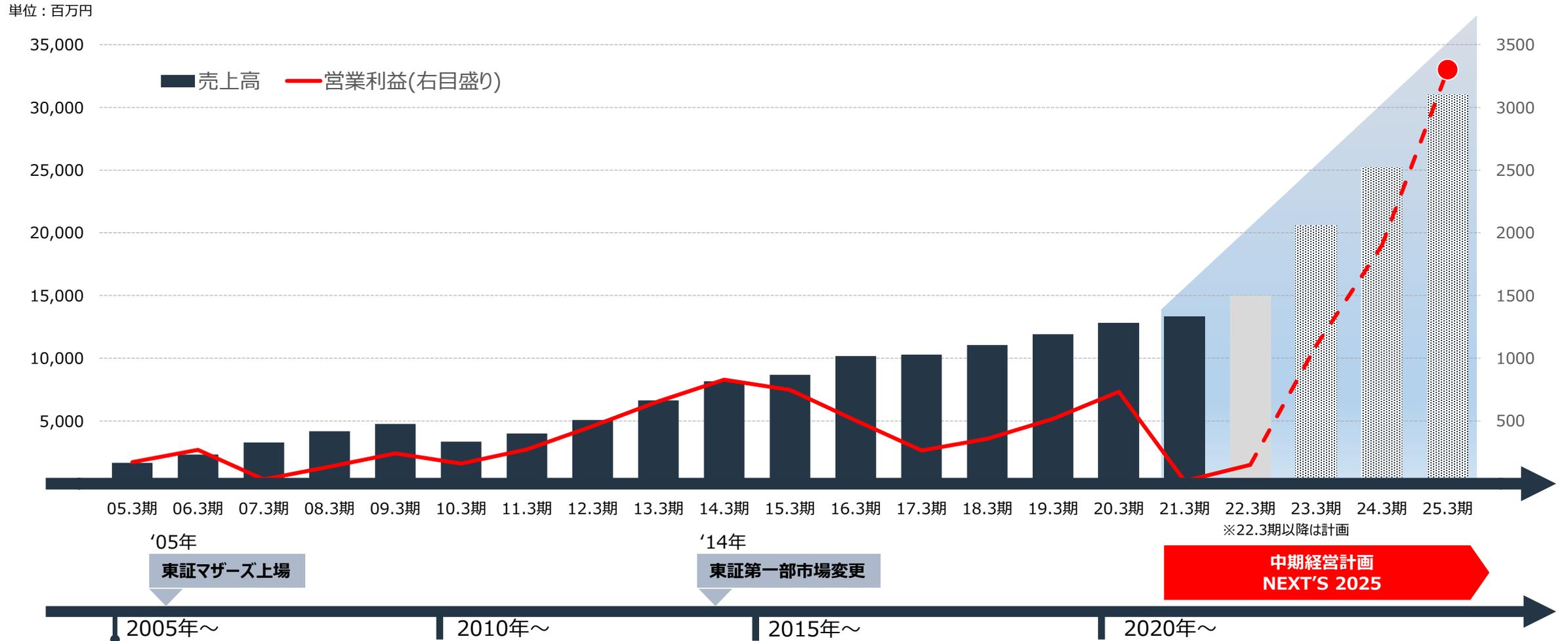


代表取締役社長
兼 グループ最高経営責任者
本郷 秀之
1966年5月生
1996年当社設立し現在に至る
(当社株式保有40.38%)



売上高と営業利益の推移と予測

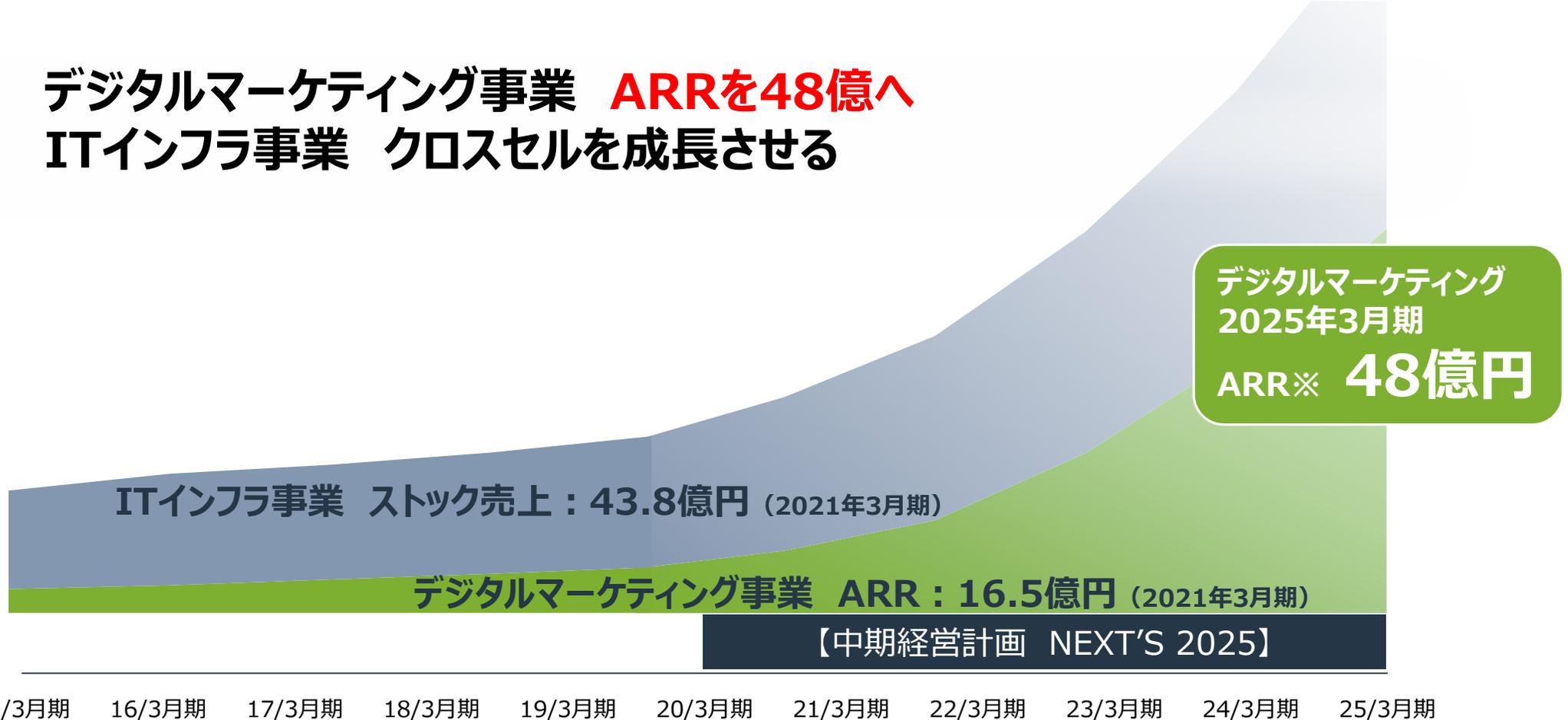
設立：1996年



※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

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事業 **ARRを48億へ**
ITインフラ事業 クロスセルを成長させる



※ARR : 2021年3月末MRR (月額サブスクリプション売上) ×12か月

主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティングツール Cloud CIRCUS の提供

ARからMAまで、驚くほど簡単にマーケティング活動を楽しく、そして楽にしてくれる。

それがデジタルマーケティングツールの「Cloud CIRCUS」。5つの課題領域にアプローチすることで「顧客を増やす」を実現！

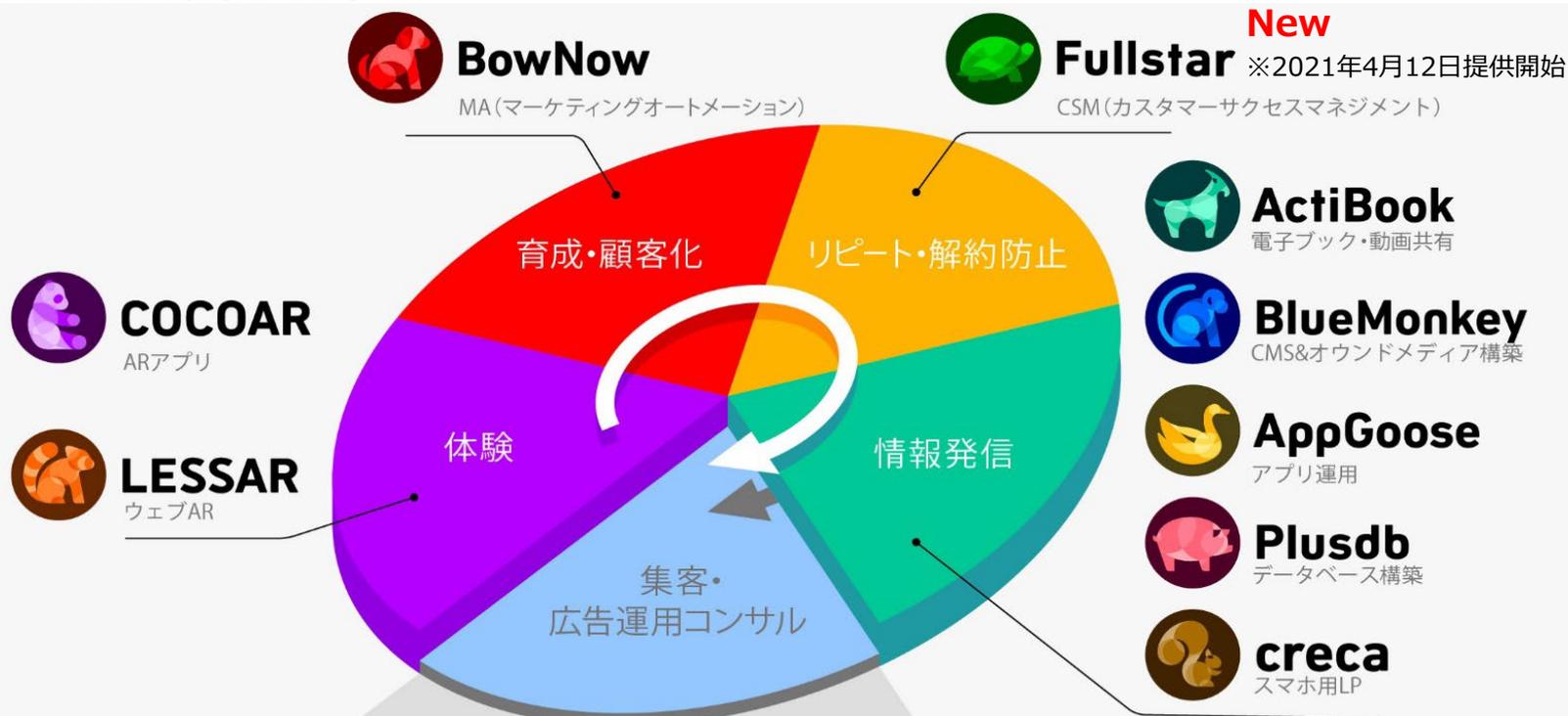


CloudCIRCUS

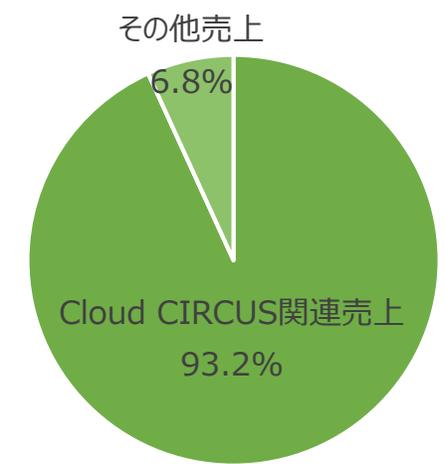
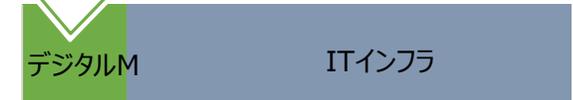
Cloud CIRCUSは、顧客を増やす5つの課題領域

「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現する

SaaSツール群の総称ブランド



デジタルマーケティング事業
売上高：2,580百万円
全体売上構成比：19%

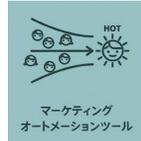


※LAMPCHAT(チャットボットサービス)が21年1月より事業譲受にて加わっており、現在Cloud CIRCUSのプラットフォームとの連携開発を進めております

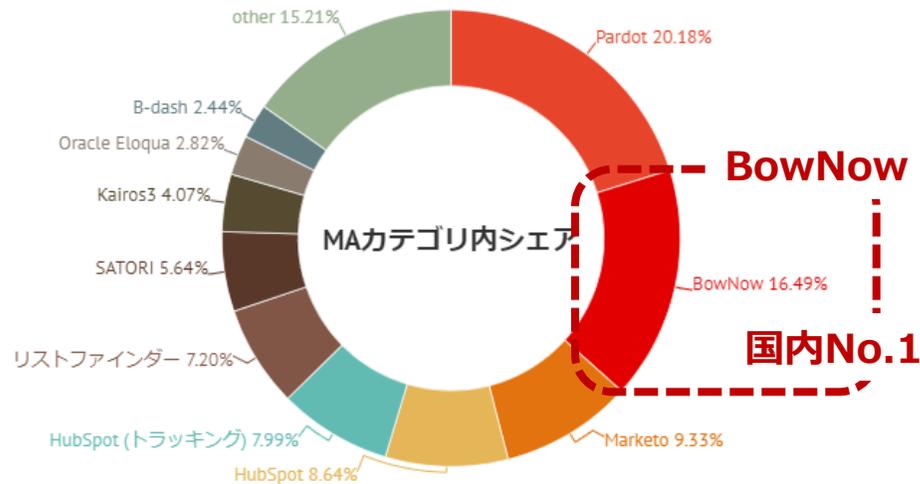


BowNow
by CloudCIRCUS

導入実績：6,000社以上



国内プロバイダ導入シェア**No.1**



※Data Source: DataSign社実施調査
約16万件（2021年2月末時点）を調査対象
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20210331/>



導入実績：2,400社以上

COCOARアプリのダウンロード数
280万突破



COCOAR
by CloudCIRCUS



導入実績：6,700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：1,700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/

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

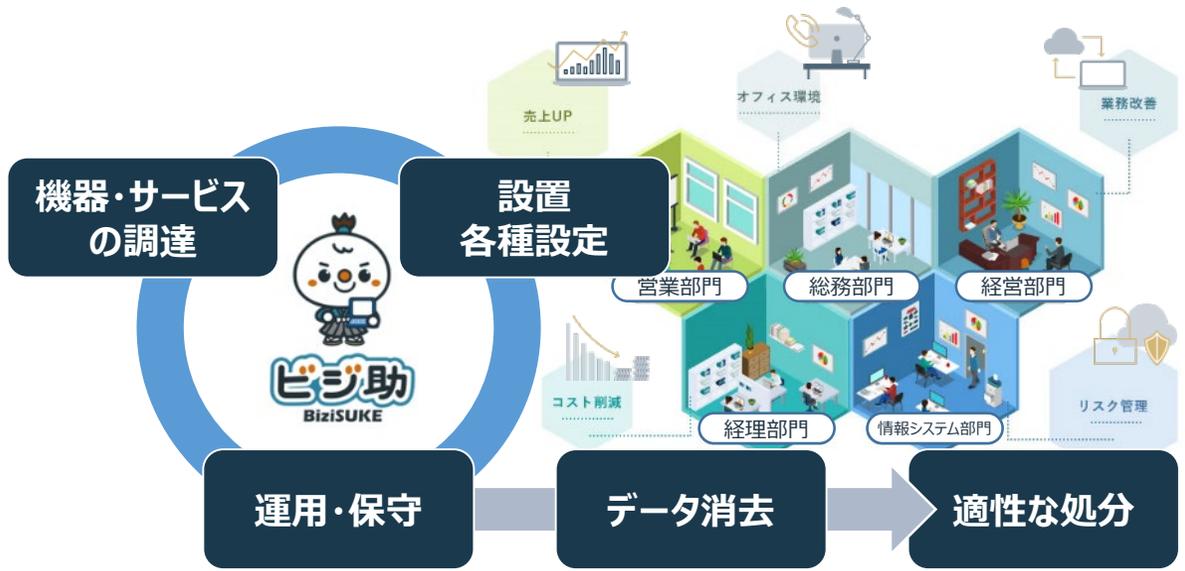
ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応。

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



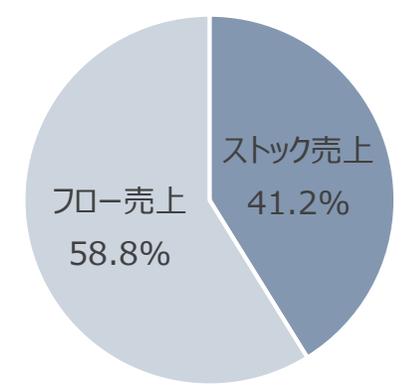
RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



【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：10,641百万円
 全体売上構成比：80%



2021年3月期 事業報告

売上高

133 億円 （ 全社ストック売上 59.8 億円 ）

前期比 +4.3%

営業利益

0.2 億円

前期比 Δ 97.0%

親会社株主に帰属する当期純利益

Δ **1.3** 億円

前期比 —

売上CAGR

4.3%

時価総額

127 億円 （ 2020年3月期末 48.5 億円 ）

※2021年3月末終値ベース
前期比 +163.3%

ROE

—

※当期純利益マイナスのため

売上高

25億円

前期比 +14.3%

セグメント利益

0.73億円

※本部経費控除前のセグメント利益

前期比 △81.2%

ARR

16.5億円

前期比 +29.9%

ライセンス数

4,775件

前期比 +8.8%

クロスセル社数

747社

前期比 +23.7%

ARPU

40千円

前期比 +21.2%

※ライセンス数、クロスセル数、ARPU：2021年3月末時点

売上高

106億円

前期比 +2.4%

セグメント利益

9.5億円

※本部経費控除前のセグメント利益
前期比 Δ 32.4%

ストック契約社数

17,723社

前期比 +3.0%

複数商材利用社数

8,425社

前期比 +9.1%

営業1人当たり売上高

54百万円

前期比 Δ 1.8%

2021年3月期 PLサマリー（前年同期比較）

(単位：百万円)	2021年3月期	2020年3月期	増減	前期比
売上高	13,324	12,778	+546	+4.3%
売上総利益	5,816	5,715	+100	+1.8%
営業利益	21	732	△711	△97.0%
経常利益	70	771	△701	△90.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 130	219	△350	—

2021年3月期 PLサマリー（計画比）

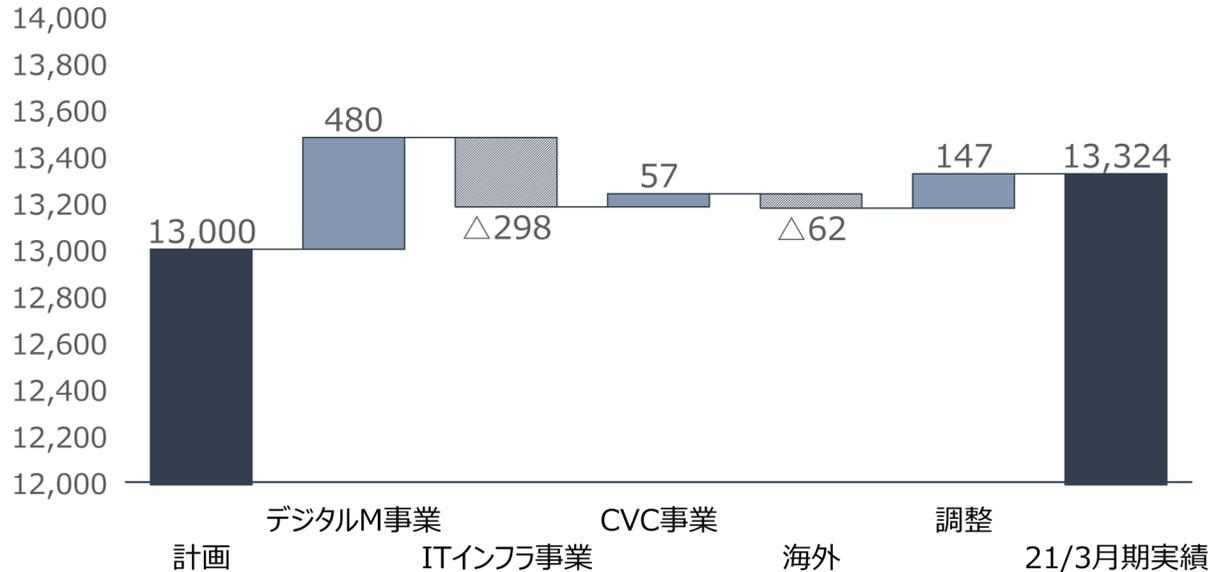
（単位：百万円）	2021年3月期	計画	増減	計画比
売上高	13,324	13,000	+324	+2.5%
営業利益	21	△200	+221	—
経常利益	70	△200	+270	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 130	△372	+242	—

2021年3月期 計画との差異

- 売上 : デジタルマーケティング事業が好調に推移。
一方、ITインフラ事業はコロナ禍の影響によりフロー商材において計画より下回った。
CVC事業において投資先1社の全株を売却した為、売上が計画を上回った。
- 営業利益 : デジタルマーケティング事業におけるTVCMがコロナ禍の影響で安価に出稿できたことやCVC事業における上記全株売却における利益上振れ影響。

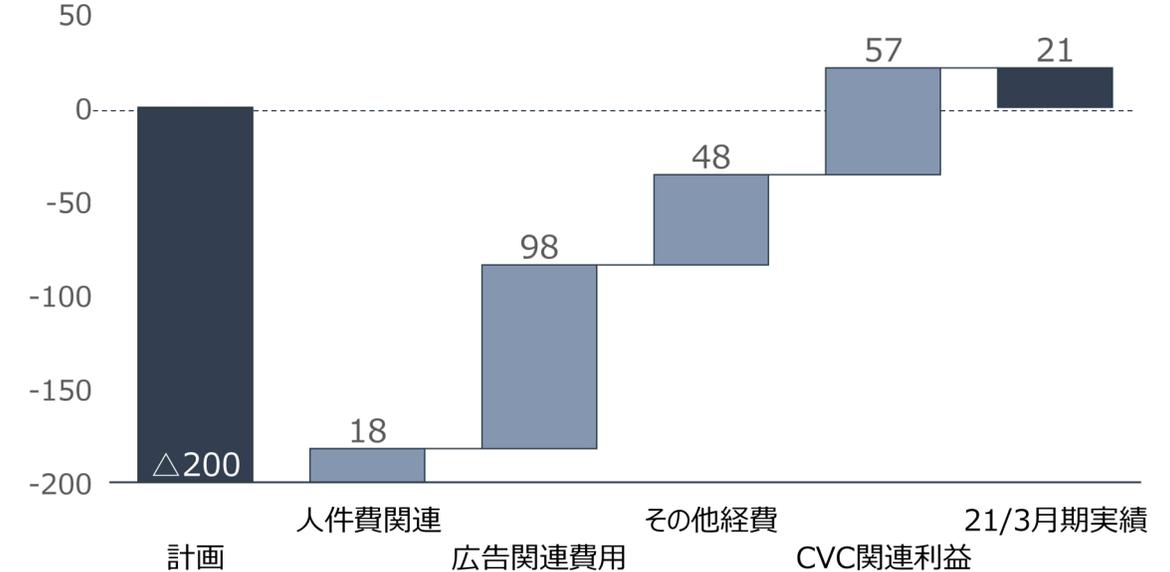
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



2021年3月期 BSサマリー

【2020年3月末】

【2021年3月末】

(単位：百万円)

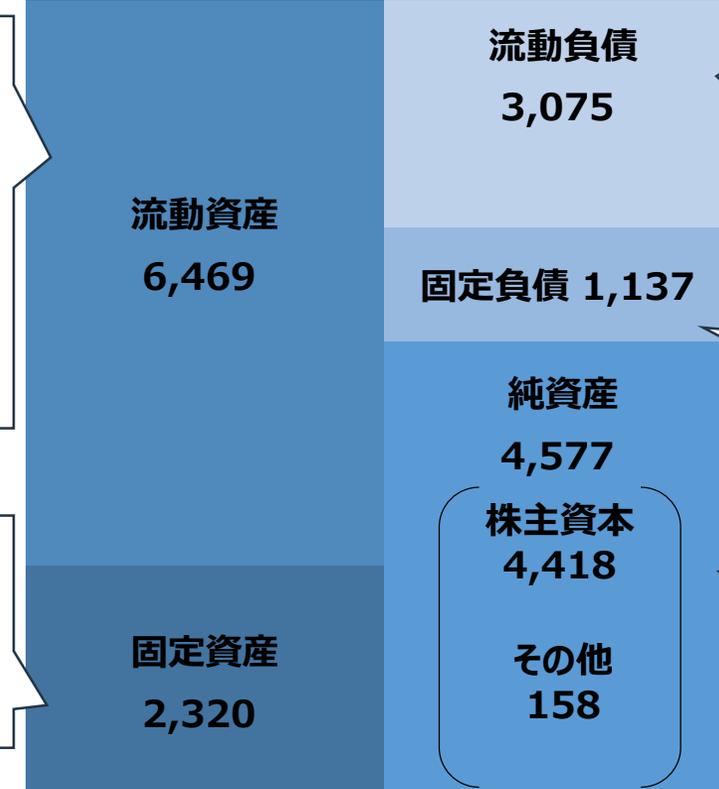
資産合計 7,910	負債・純資産合計 7,910
----------------------	--------------------------

資産合計 8,790	負債・純資産合計 8,790
----------------------	--------------------------



現金及び預金：169百万円減少
受取手形および売掛金：252百万円増加
原材料：34百万円減少
営業投資有価証券：11百万円減少
その他の流動資産：259百万円増加

のれん：27百万円減少
ソフトウェア：497百万円増加
投資有価証券：78百万円増加
繰延税金資産：7百万円増加



買掛金：138百万円増加
1年内返済予定の長期借入金：255百万円増加
未払金：141百万円増加
未払法人税等：202百万円減少
未払消費税等：10百万円減少
賞与引当金：24百万円増加

長期借入金：520百万円増加
繰延税金負債：36百万円増加

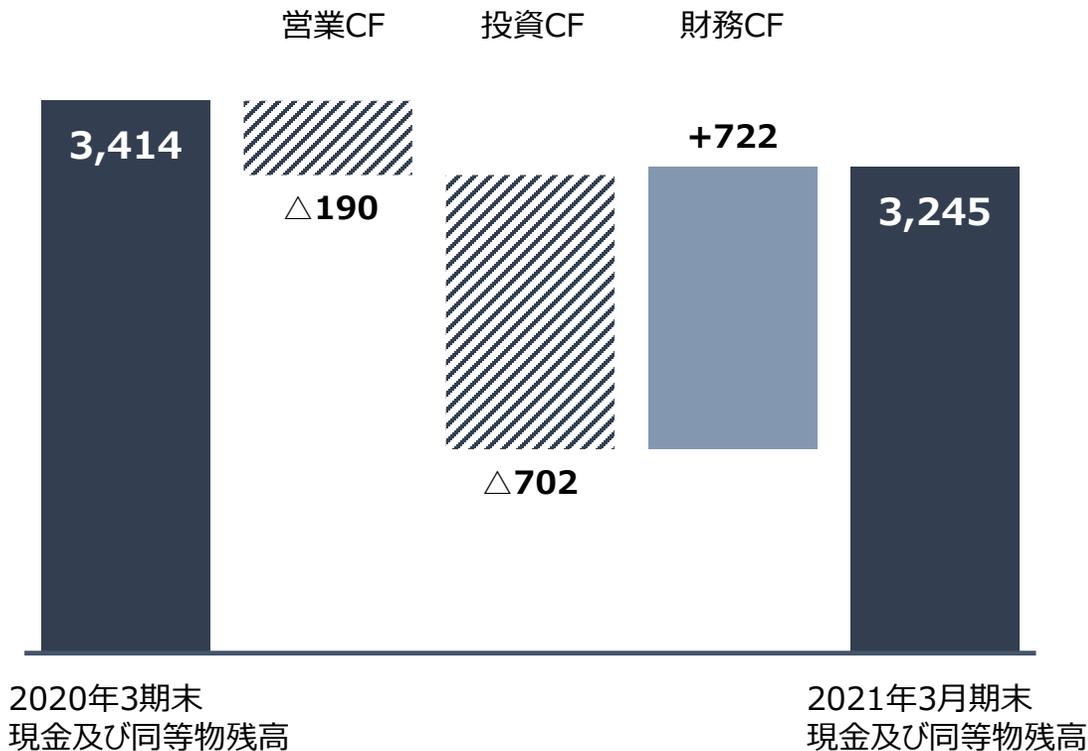
その他有価証券評価差額金：68百万円増加
配当金支払い：92百万円減少
親会社株主に帰属する当期純損失：130百万円計上（減少）

資産の部 負債・純資産の部

資産の部 負債・純資産の部

【2020年3月期末比較】

単位：百万円



【営業CF】 △190百万円 (前年同期△716百万円)

税金等調整前当期純利益：+62百万円

減価償却費：+216百万円

法人税等の支払額：△464百万円

【投資CF】 △702百万円 (前年同期△471百万円)

投資有価証券の売却による収入：+13百万円

固定資産の取得による支出：△667百万円

差入保証金の差入による支出：△36百万円

【財務CF】 +722百万円 (前年同期+885百万円)

長期借入れによる収入：+1,550百万円

自己株式の処分による収入：+41百万円

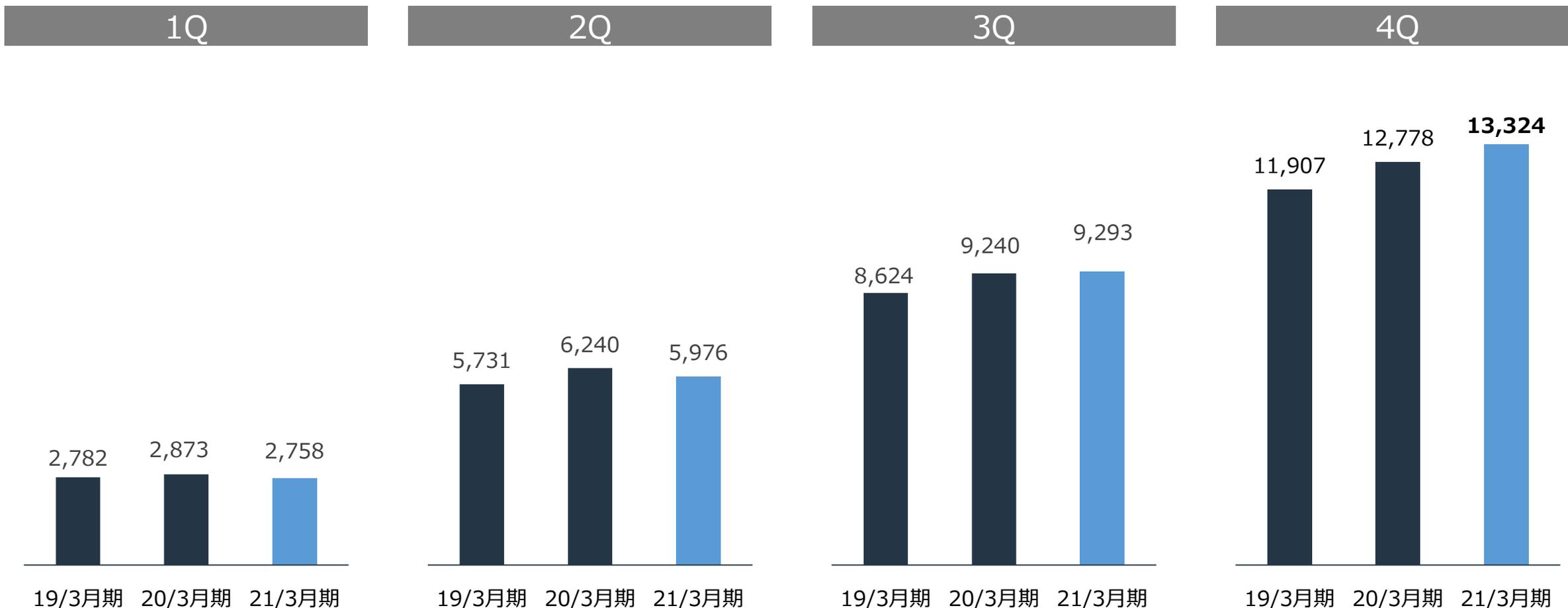
長期借入金の返済による支出：△774百万円

配当金の支払額：△92百万円

四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

上期において新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、下期堅調に推移し計画達成

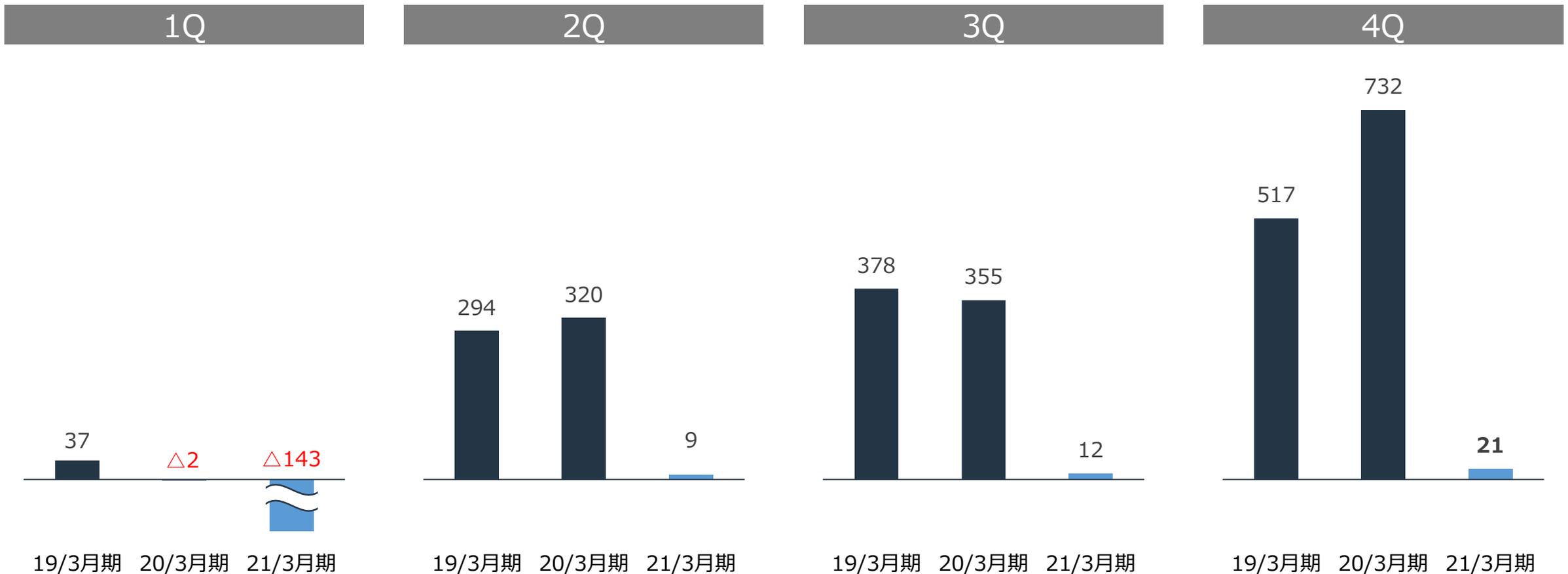
(単位：百万円)



四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

上期、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、下期回復。コロナ禍による経費圧縮等も加わり計画を達成

(単位：百万円)



セグメント別概況

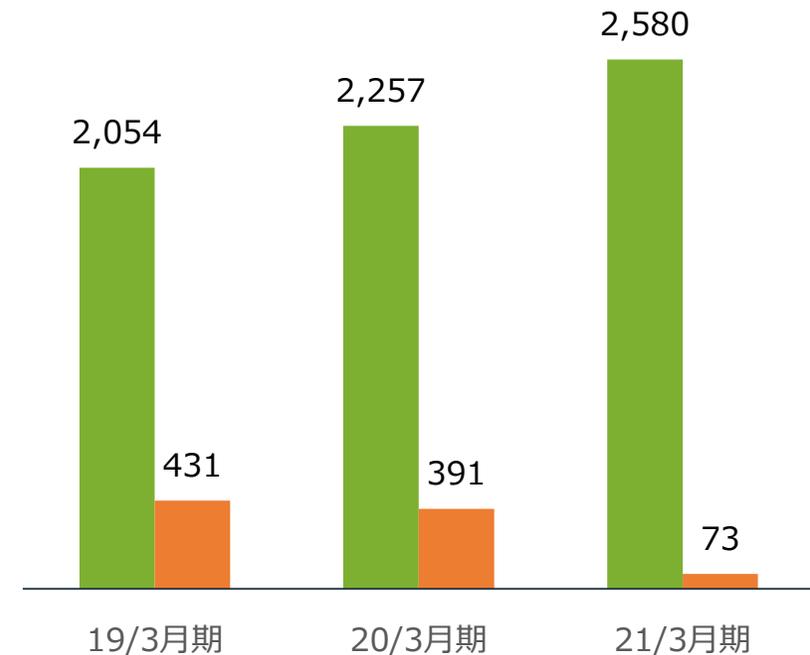
(単位：百万円)	21/3月期	20/3月期	増減	前期比 (%)
売上高	2,580	2,257	+322	+14.3
ストック売上	1,608	1,394	+214	+15.4
フロー売上	972	863	+109	+12.6
セグメント損益	△121	137	△259	—
本社経費等負担額	△195	△253	△58	—
負担額控除前セグメント利益	73	391	△317	△81.2

業績比較

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益

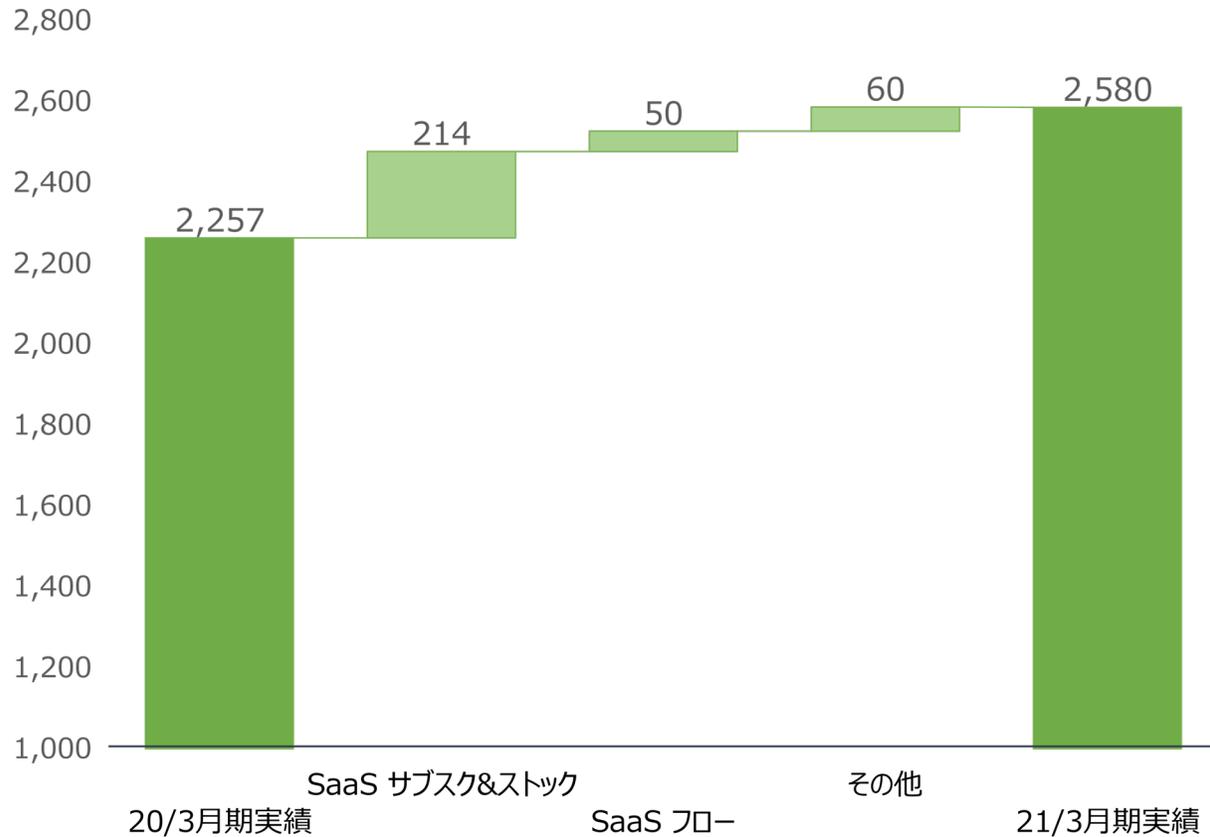


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

サブスク売上が大きく成長し、予定通りCMなどの広告宣伝費や人件費が増加し、営業利益は前期比△81.3%

売上高

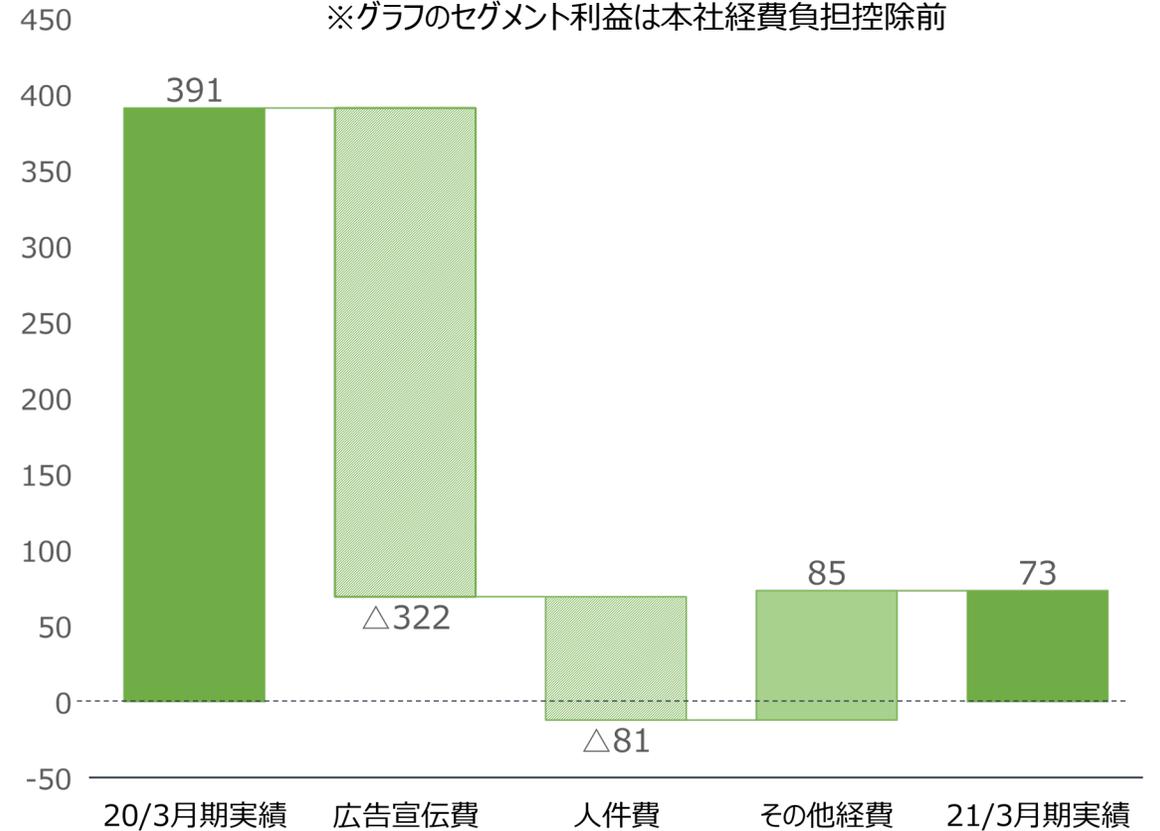
(単位:百万円)



セグメント利益

(単位:百万円)

※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前



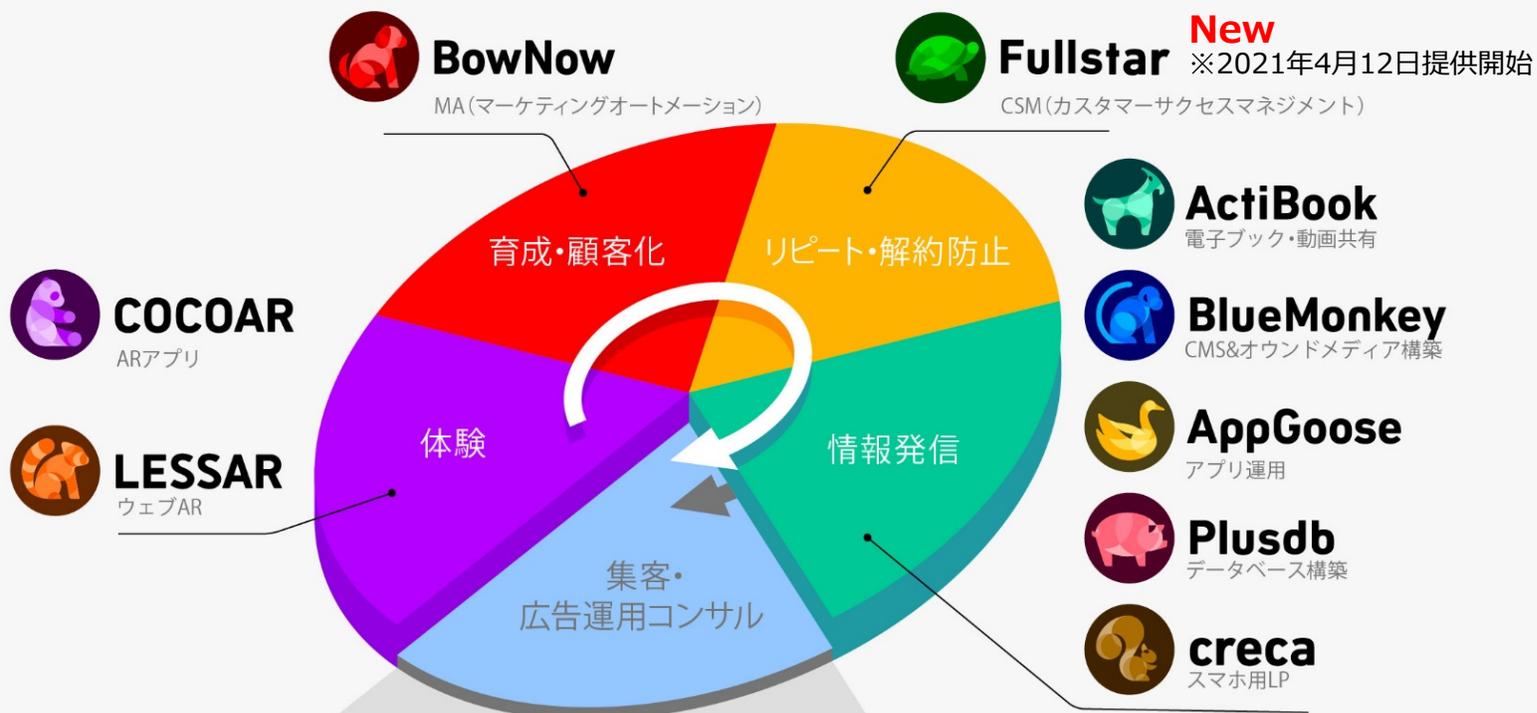
商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来る強みを生かしたクロスセル戦略



CloudCIRCUS

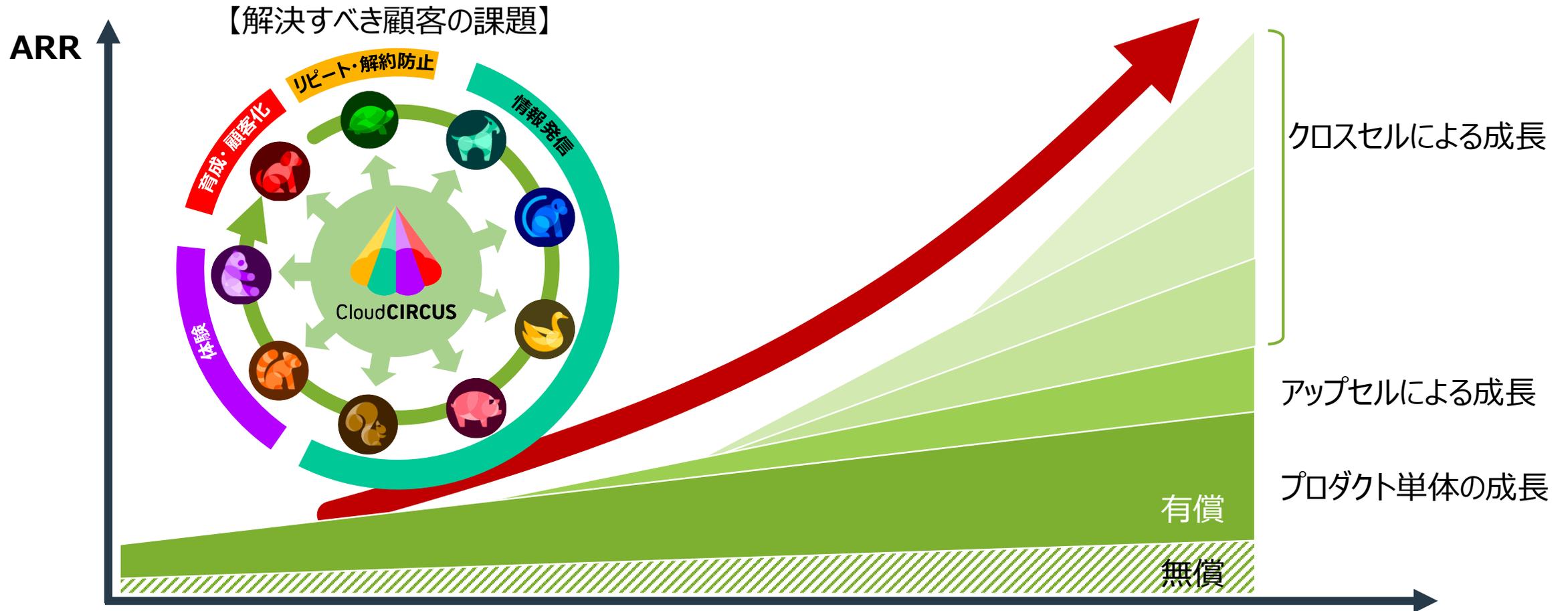
Cloud CIRCUSは、「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群の総称ブランド

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



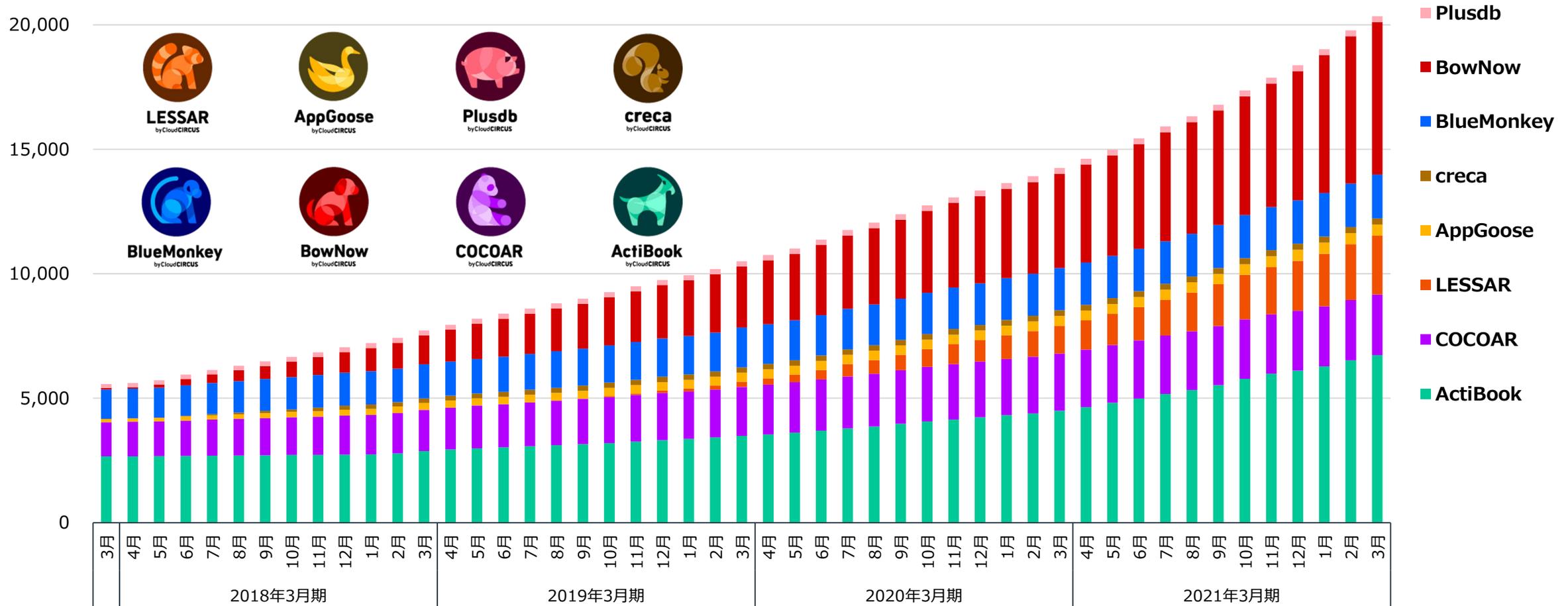
※LAMPCHAT(チャットボットサービス)が21年1月より事業譲受にて加わっており、現在Cloud CIRCUSのプラットフォームとの連携開発を進めております

Cloud CIRCUSのプロダクトによるクロスセルで成長を実現



全プロダクト導入件数（2017年3月～2021年3月）

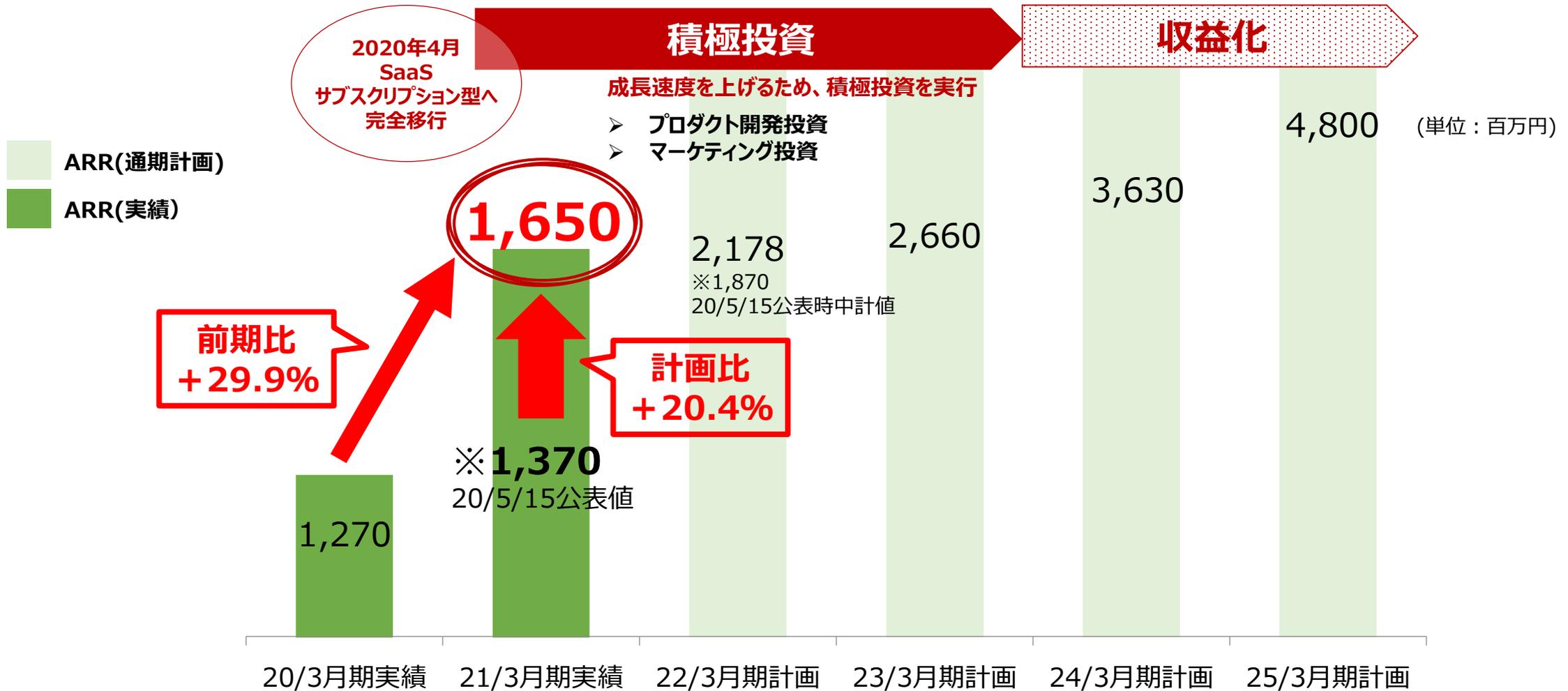
導入件数累計 20,000件以上 ※プレミアム含む



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>BtoB企業の顧客 通期評価 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、当初計画を上回る。</p>
<p>BtoC企業の顧客 通期評価 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、 当初の計画通りに着地。</p>
<p>パートナー企業 通期評価 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。</p>

新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも好調調に積み上げ、通期計画を大きく上回る



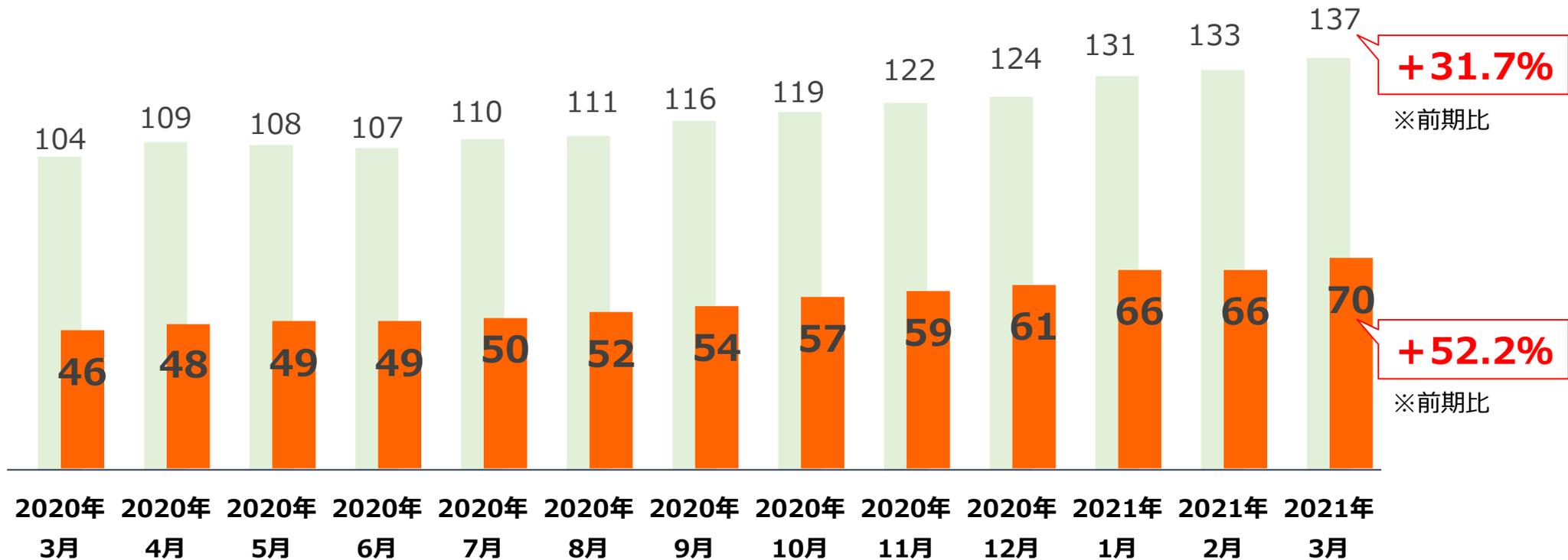
※ARR：3月末MRR（サブスクリプション売上）×12

Cloud CIRCUSプロダクト クロスセルMRR

Cloud CIRCUSにおけるクロスセル戦略が順調に推移。

(単位：百万円)

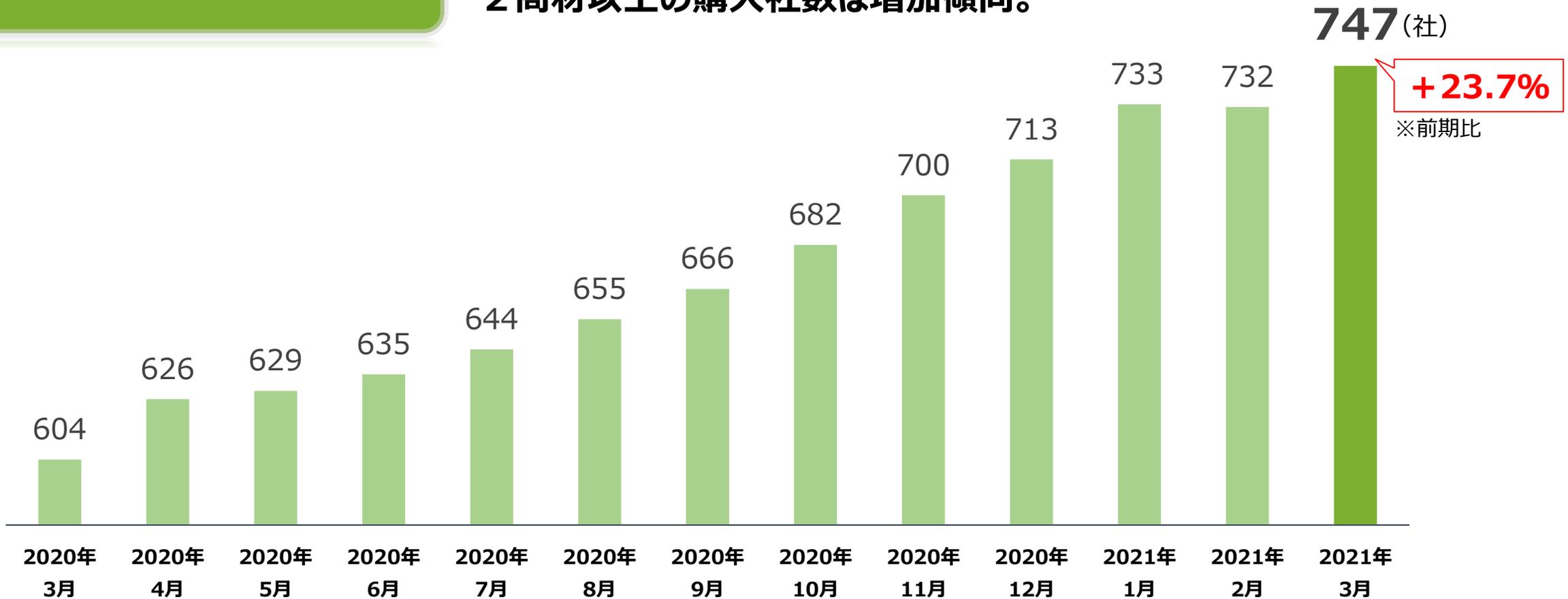
■ MRR
■ クロスセルMRR



※クロスMRR: 2商材以上契約のMRRを算出

2商材以上の取引社数

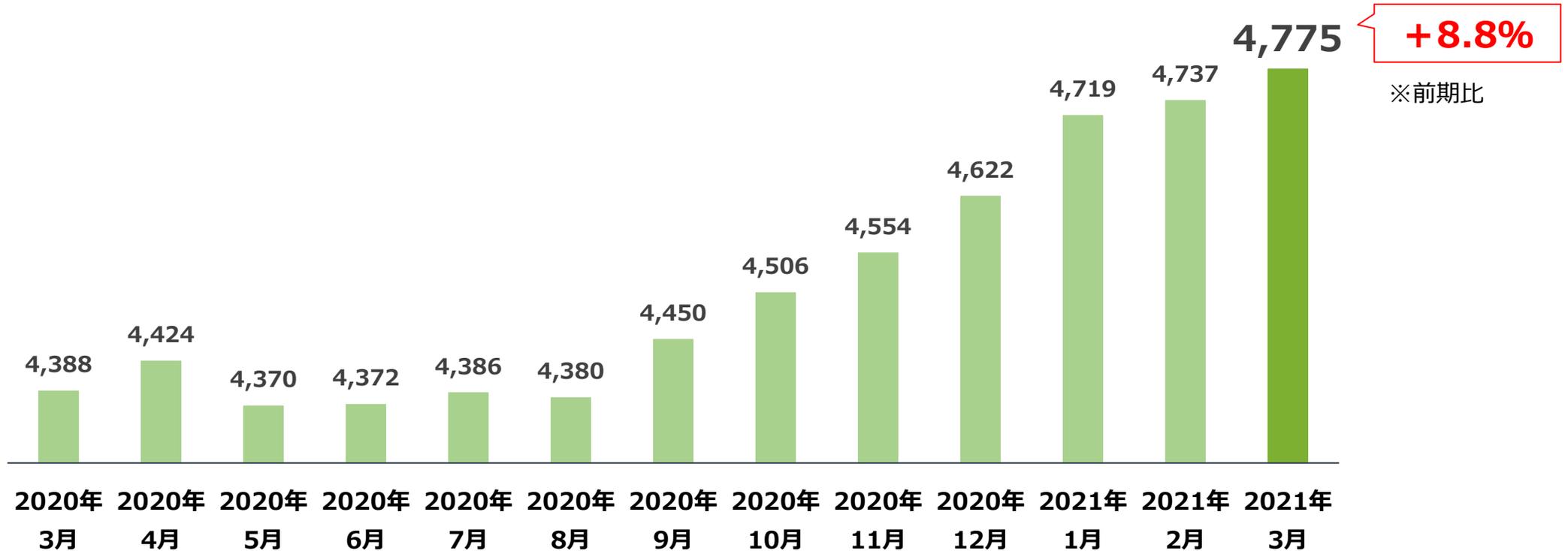
Cloud CIRCUSの強みであるクロスセルが成長し、
2商材以上の購入社数は増加傾向。



※2商材以上を約している社数を算出

ライセンス数

上期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、下期より回復し始め増加傾向。

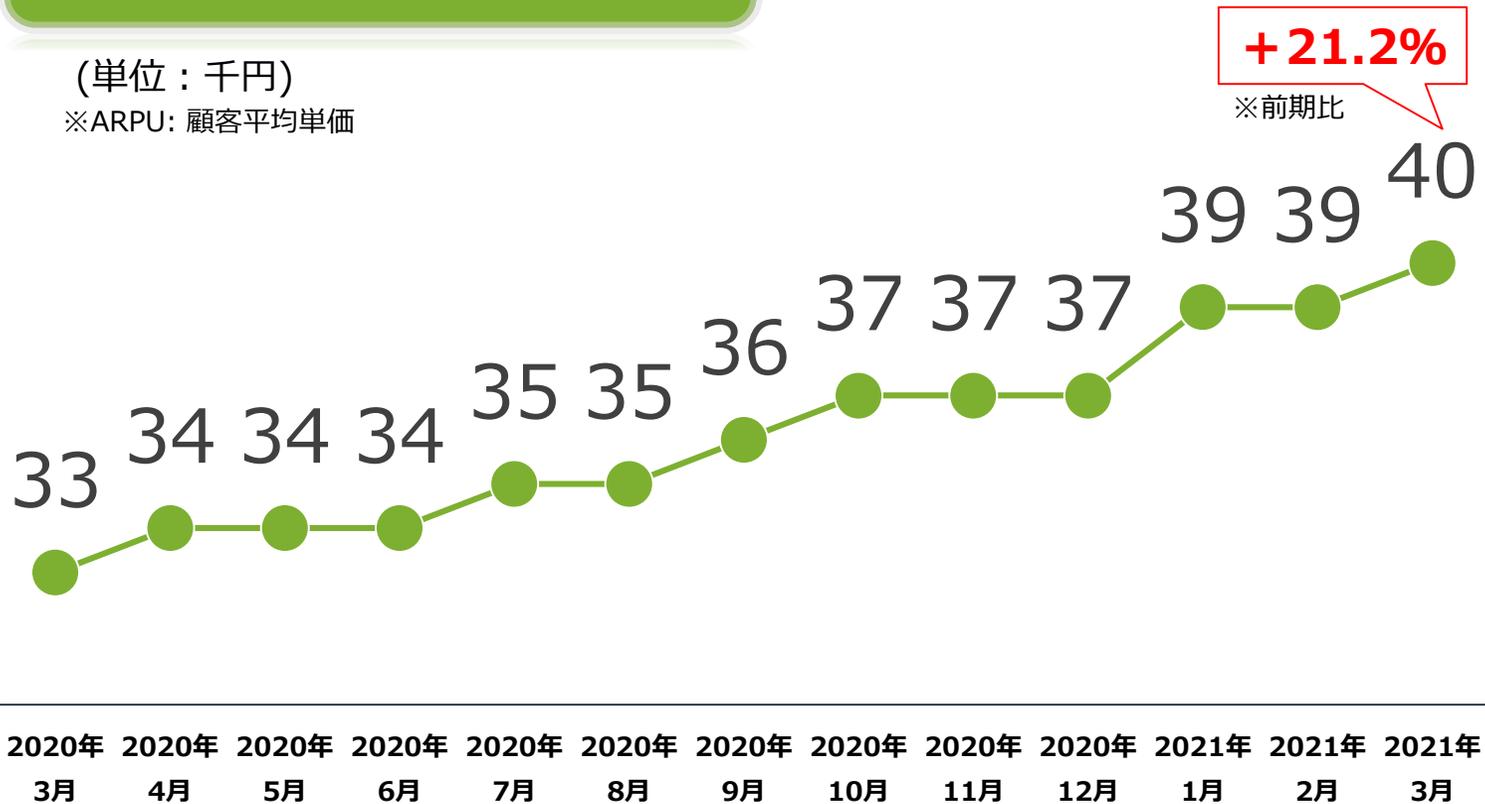


※ライセンス数：各四半期期末に売上が計上されたライセンス数をカウント

ARPU

(単位：千円)
※ARPU: 顧客平均単価

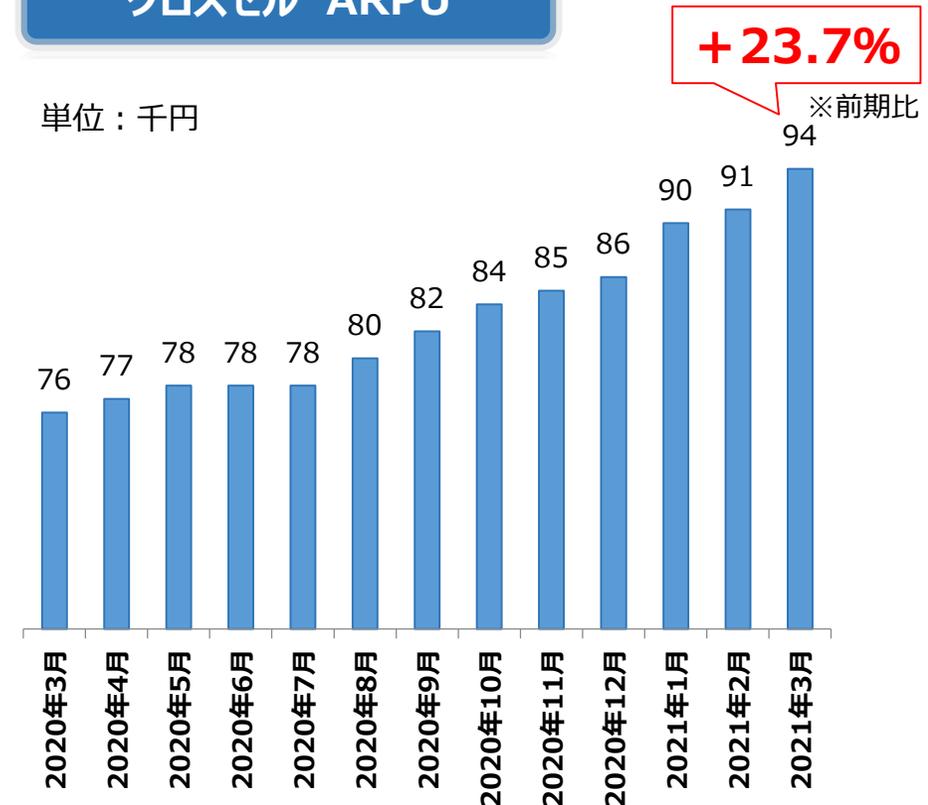
クロスセルが順調に成長し、ARPUが堅調に推移



※MRR/月末契約社数

クロスセル ARPU

単位：千円

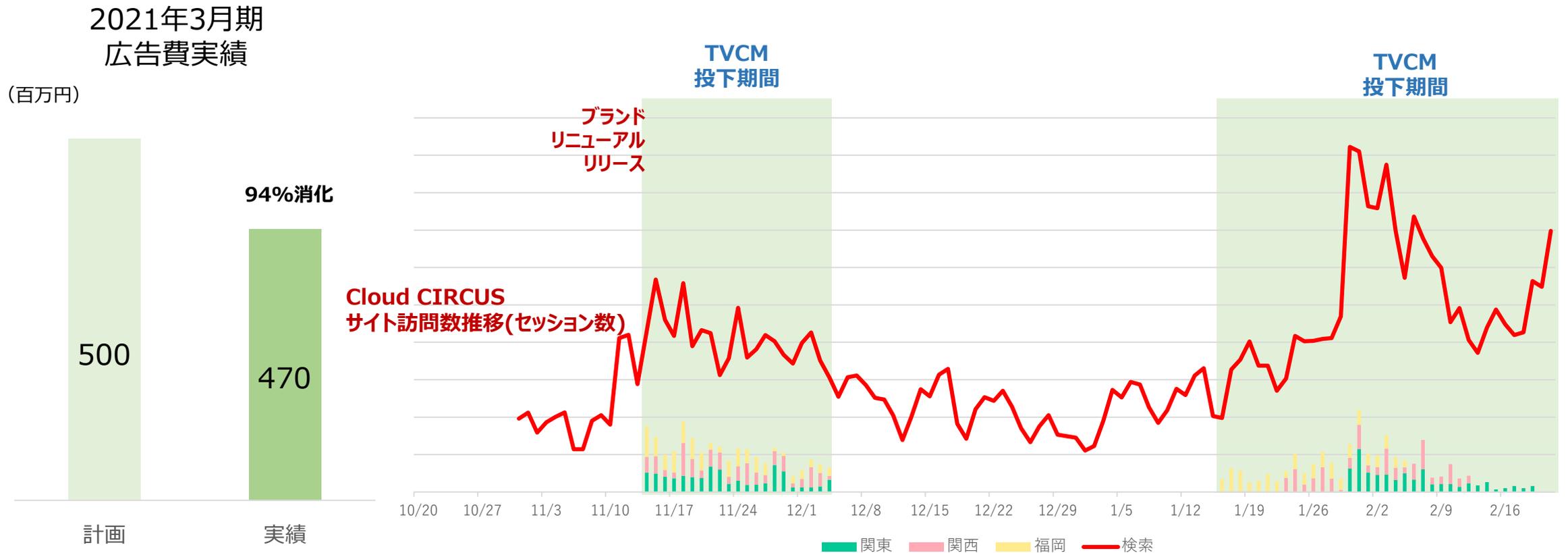


※クロスセルMRR/月末における2商材以上契約している社数

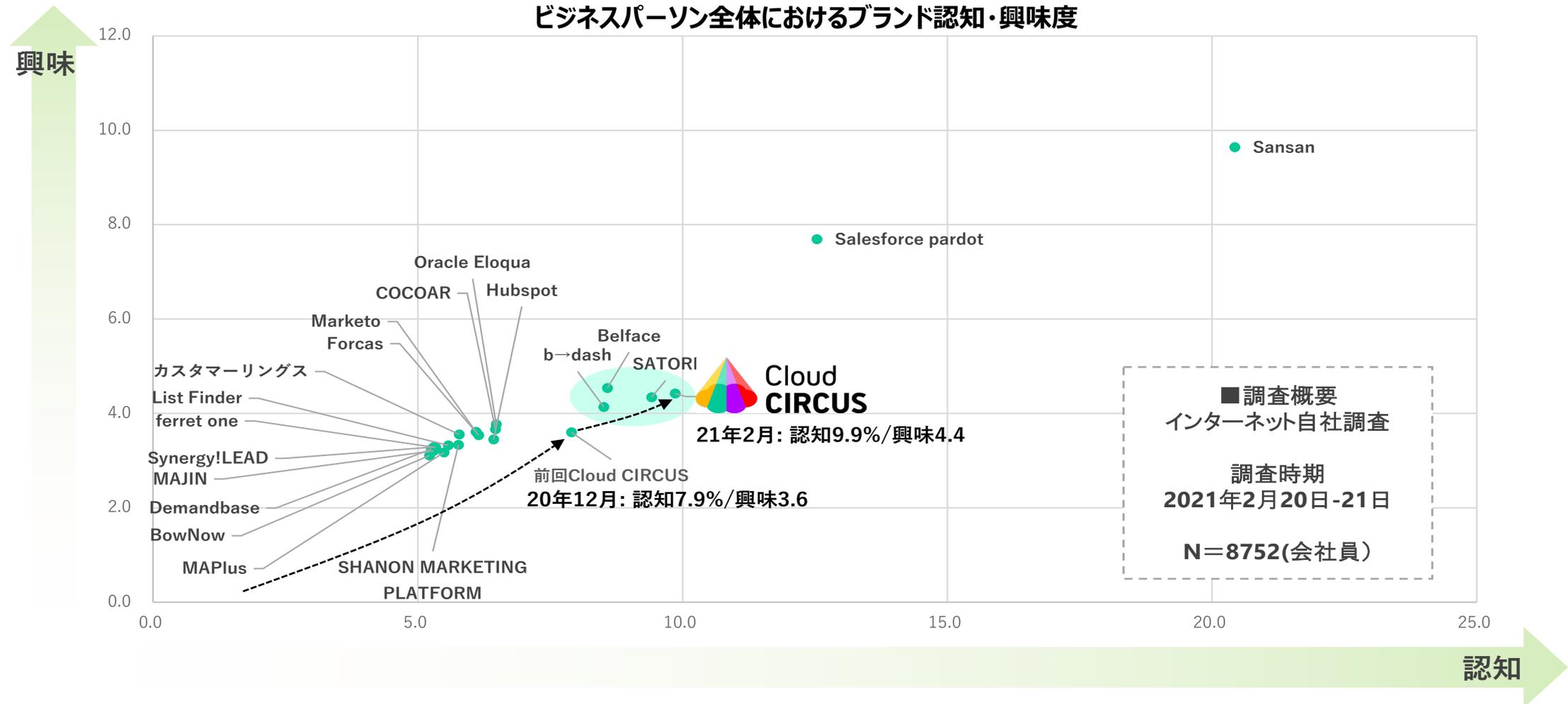
ブランドリニューアル・TVCM投下により、サイト訪問数は大幅に増加

(変化指数:10/1を1とした指数)

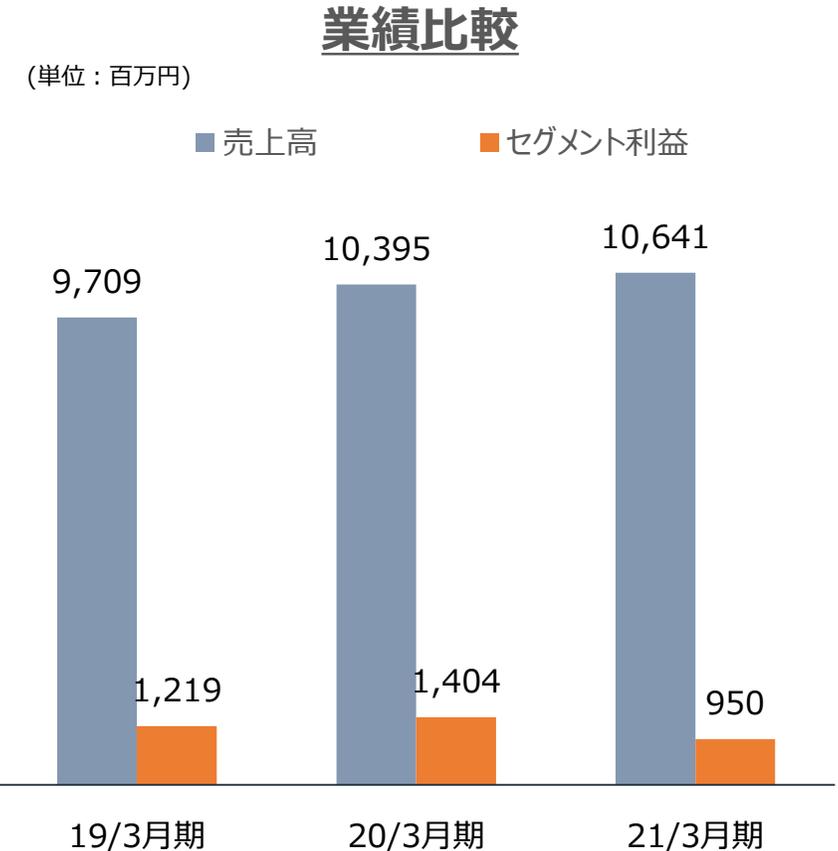
表示期間 : 2020/10/20 - 2021/2/21



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



(単位：百万円)	21/3月期	20/3月期	増減	前期比 (%)
売上高	10,641	10,395	+246	+2.4
ストック売上	4,382	4,064	+318	+7.8
フロー売上	6,259	6,331	△72	△1.1
セグメント利益	285	598	△313	△52.3
本社経費等負担額	△664	△805	△141	—
負担額控除前セグメント利益	950	1,404	△454	△32.4

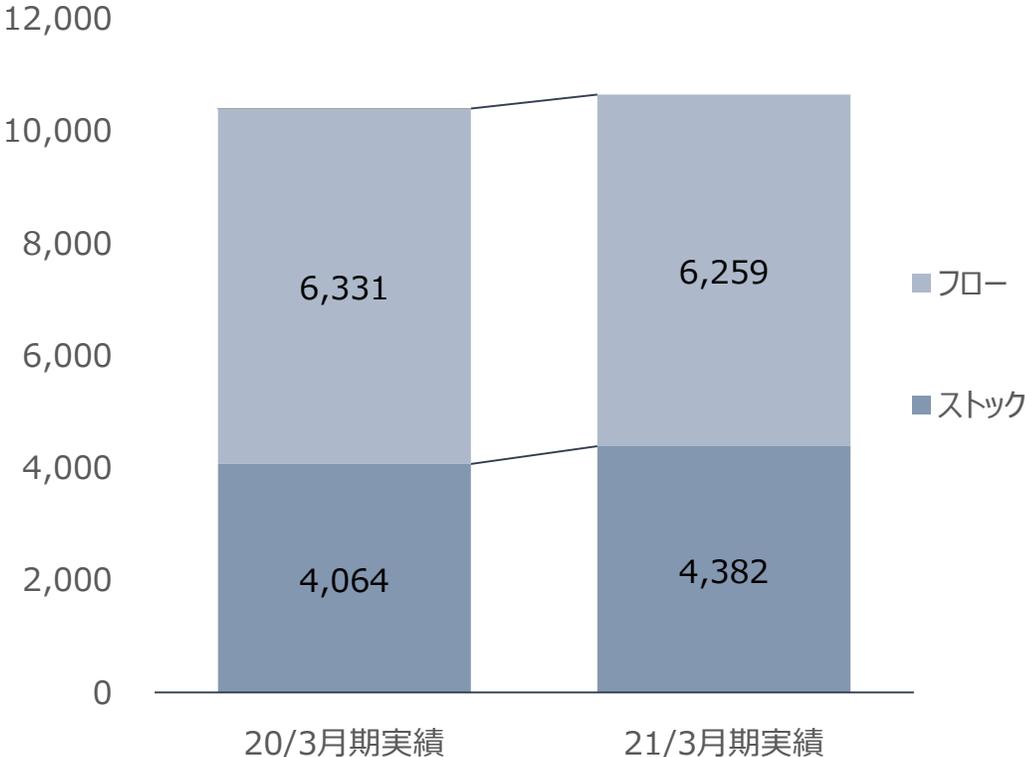


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

ITインフラ事業 前期との差異分析

売上高

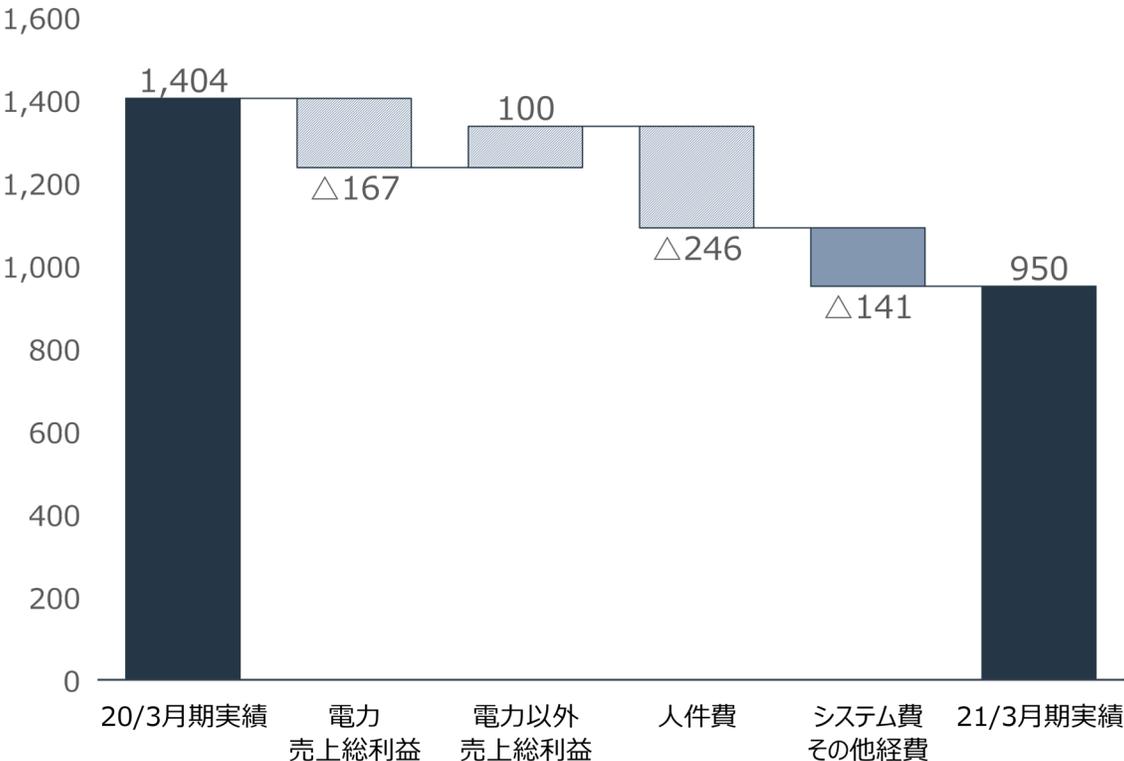
単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円

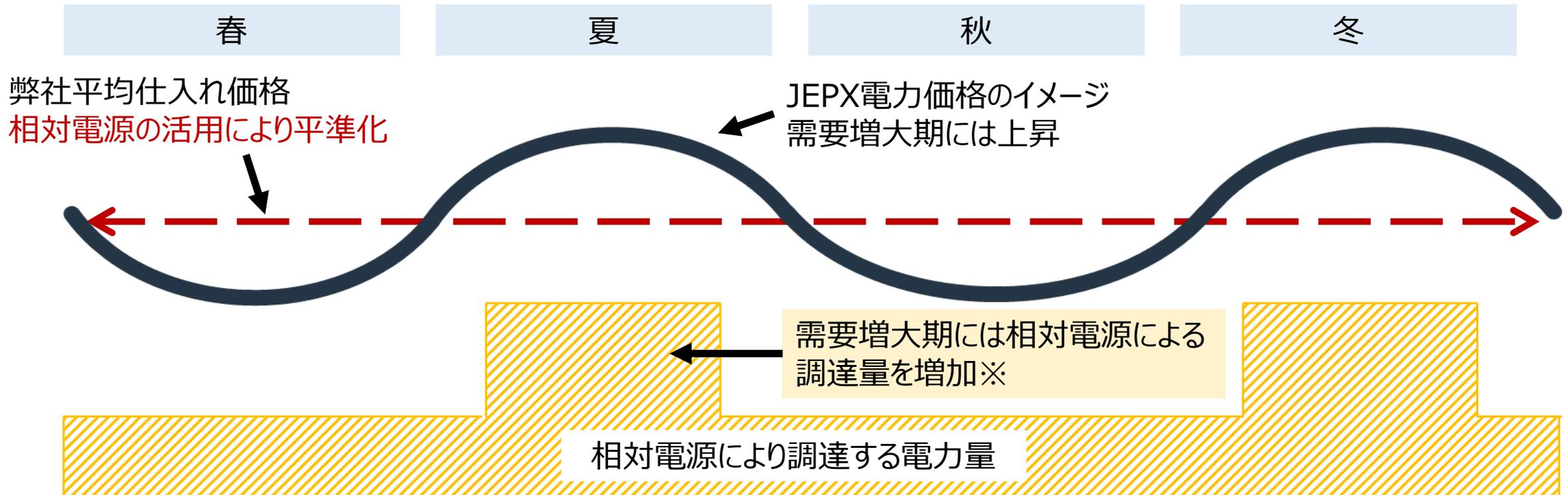
※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前



仕入電力のポートフォリオを最適化し、仕入価格変動リスクに対応

前期、異例の取引価格高騰による影響が一定程度出たものの、今後は対策をより万全にしてリスク対応を一層進めます

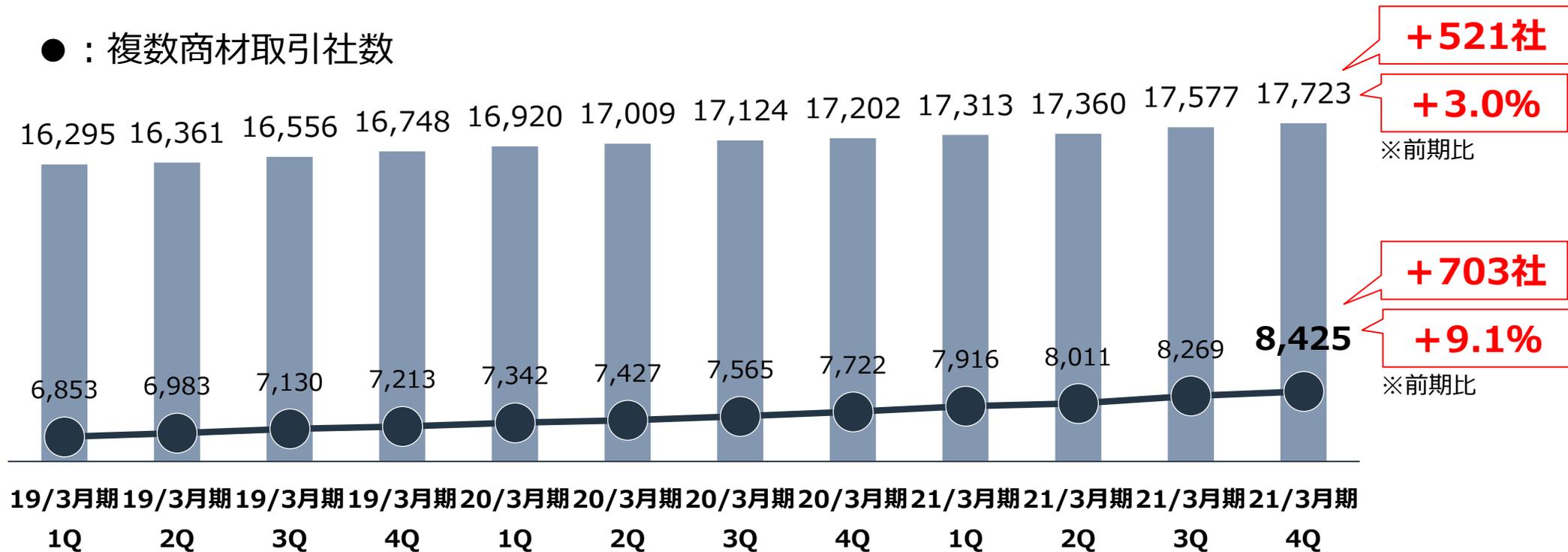
相対電源の購入により一定価格の電力量を安定的に確保



※ 夏、冬の相対電源の調達量については、各種機関、省庁等からの情報公開、気候、市場価格見通しの予測にて判断

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
複数商材取引社数割合 47.5%

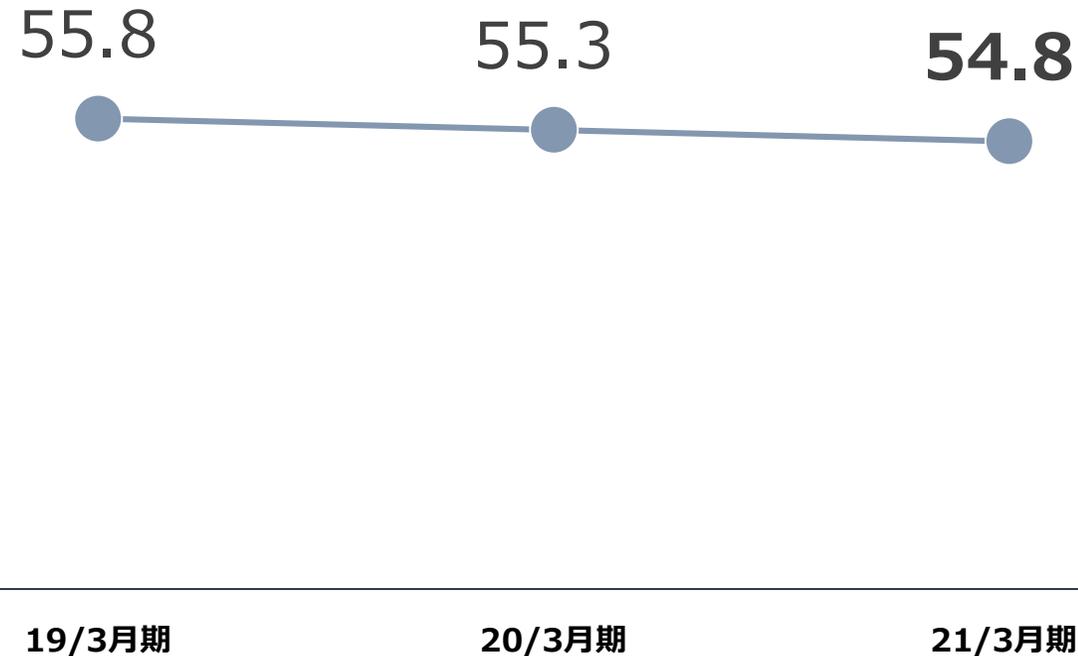


※四半期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

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)



※売上高累計 / 平均人員

2022年3月期 事業計画

サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

Innovation

新型コロナ等の外部環境変化を追い風にした
事業やサービスのDX展開

日本の生産性向上が待ったなしの命題となる中、
新型コロナを絶好機会と捉え
社内環境を一気にDX化

Growth

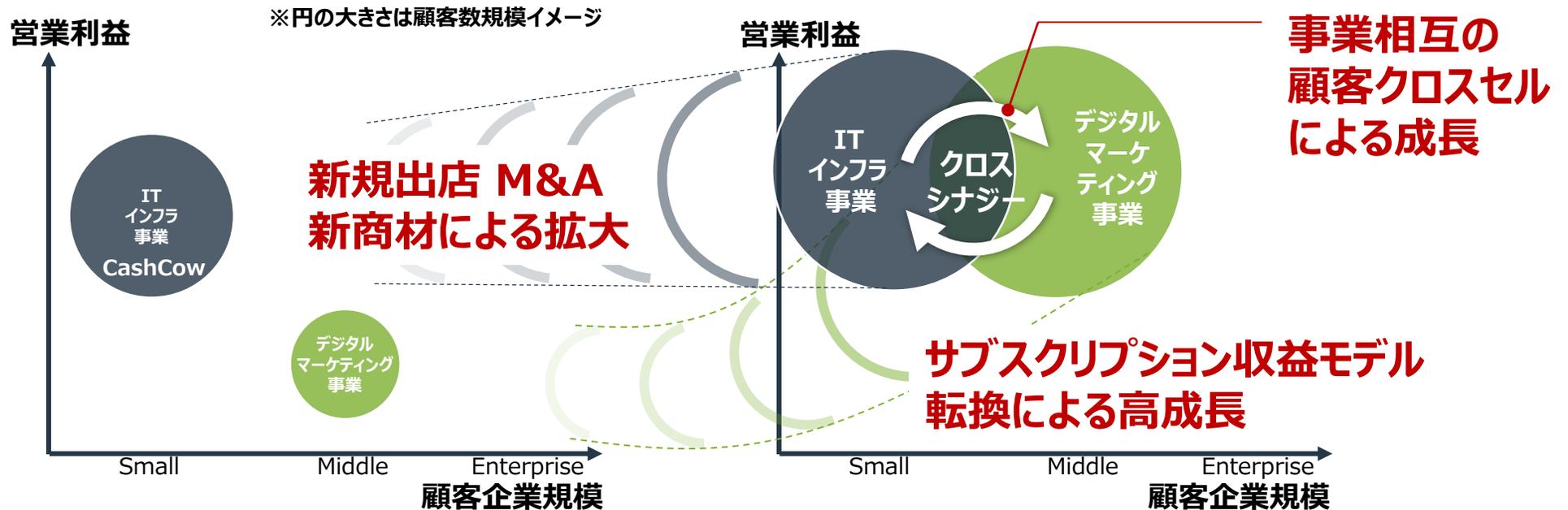
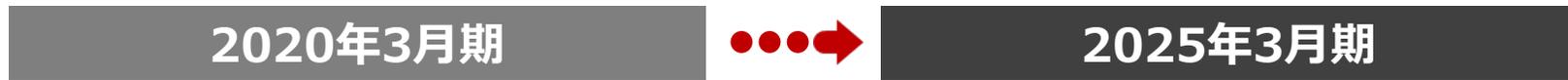
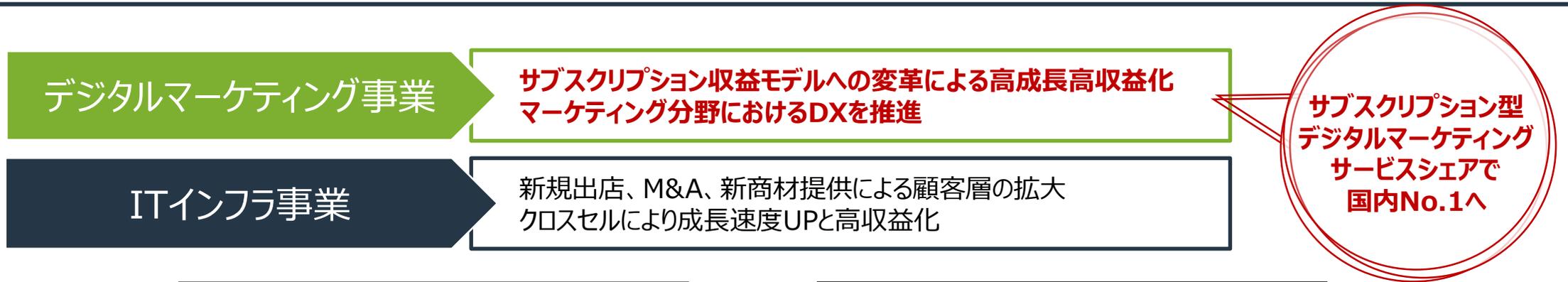
デジタルマーケティング事業への戦略的投資によって
ブランド強化とビジネスのサブスクリプションモデルへの
完全転換を実行

ITインフラ事業の顧客基盤を活かした安定成長と
新型コロナによる経済環境を捉えた
積極的なM&A検討により事業拡大を目指す

Sustainability & SDGs

働き方改革とガバナンス体制強化 / 地域共生・貢献

事業セグメント別中期ビジョン

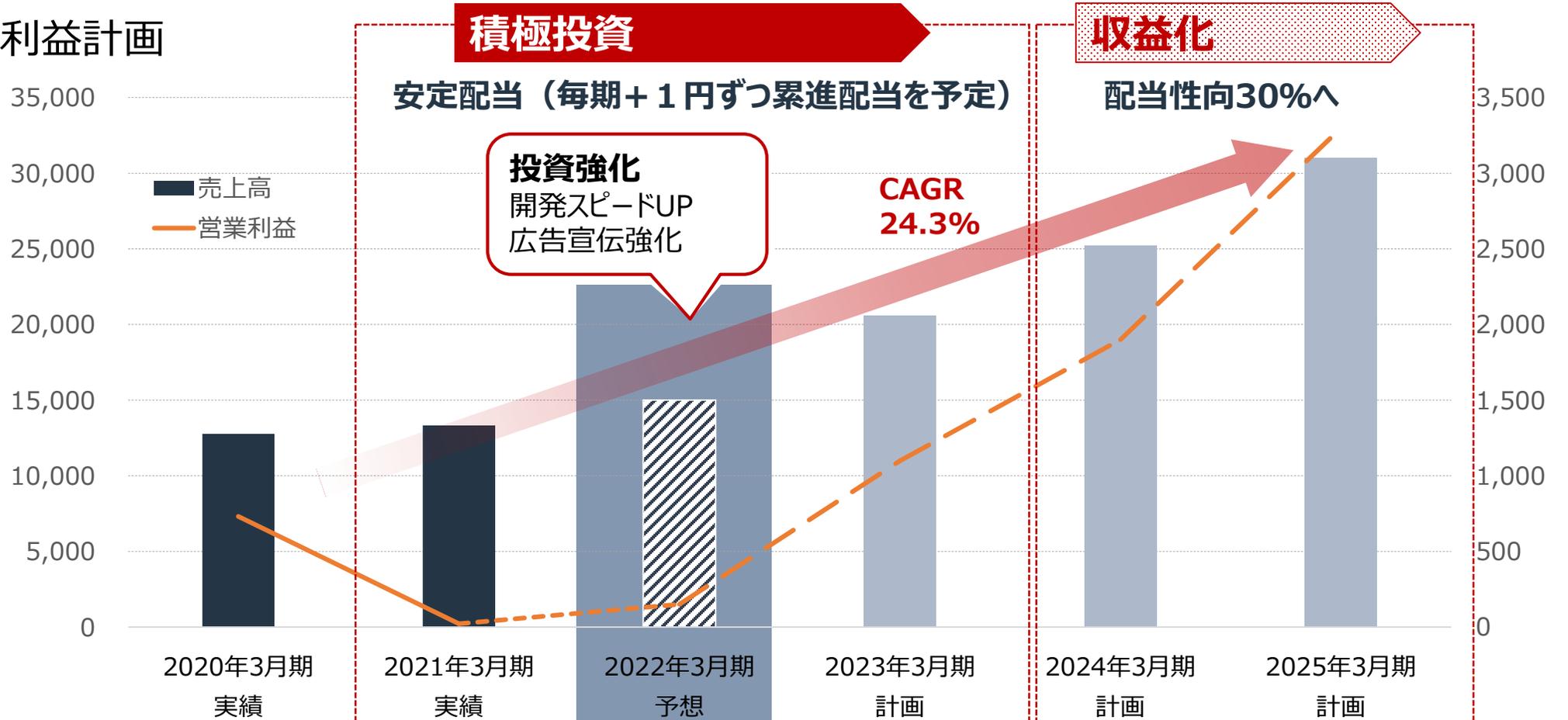


安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力



デジタルマーケティング事業のブランド強化とサブスクモデルへの完全転換により、積極投資&高収益化成長へ

■ 売上・営業利益計画



※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

売上CAGR / ROE / 時価総額を目標指標と設定

- 売上CAGR20%以上を目指し、ポートフォリオ戦略のもとデジタルマーケティング事業のSaaSビジネスへ注力
- ROE2桁をめざすべく、社内のDX化を加速させ、生産性が高い組織体制の構築
- 上記2つを達成し、企業価値向上を目指す

**売上CAGR
20%以上**

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションモデル転換へ注力し達成を目指す

**ROE
10%以上**

社内のDX化を加速させ、生産性の高い組織体制でROE10%以上を目指す

**時価総額
500億円**

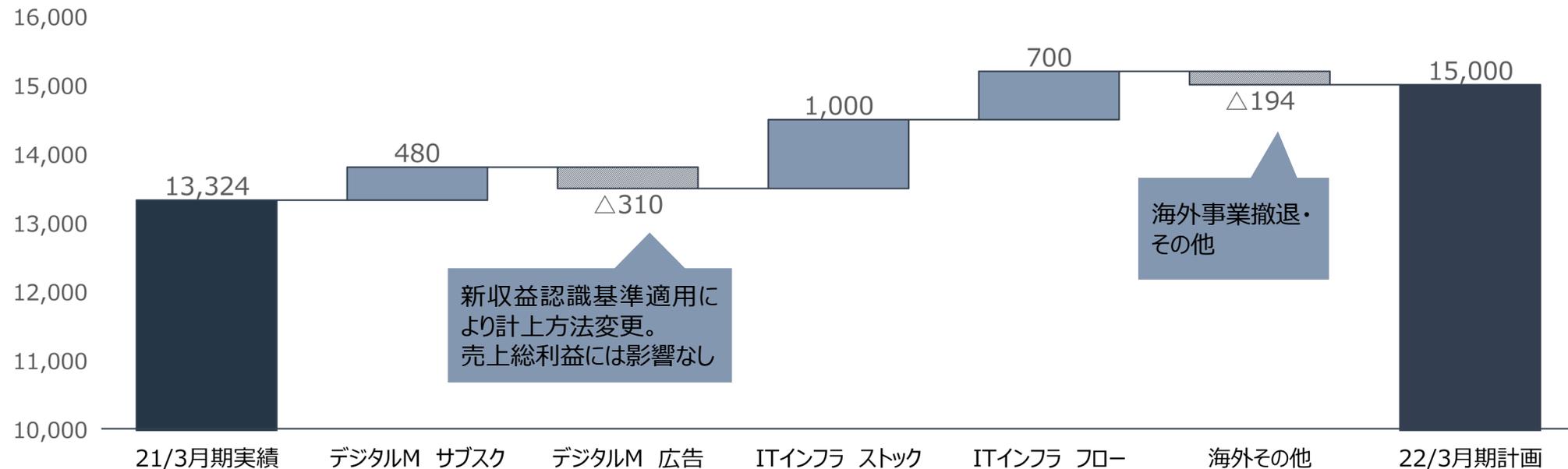
企業価値を向上させ、時価総額500億円を目指す

※CAGR:売上高年平均成長率 ROE:自己資本利益率

(単位：百万円)	2022年3月期計画	2021年3月期実績	前期比
売上高	15,000	13,324	+12.6%
営業利益	150	21	+591.9%
経常利益	150	70	+113.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△120	△130	—
1株当たり 配当金 (円)	11	10	1円増配

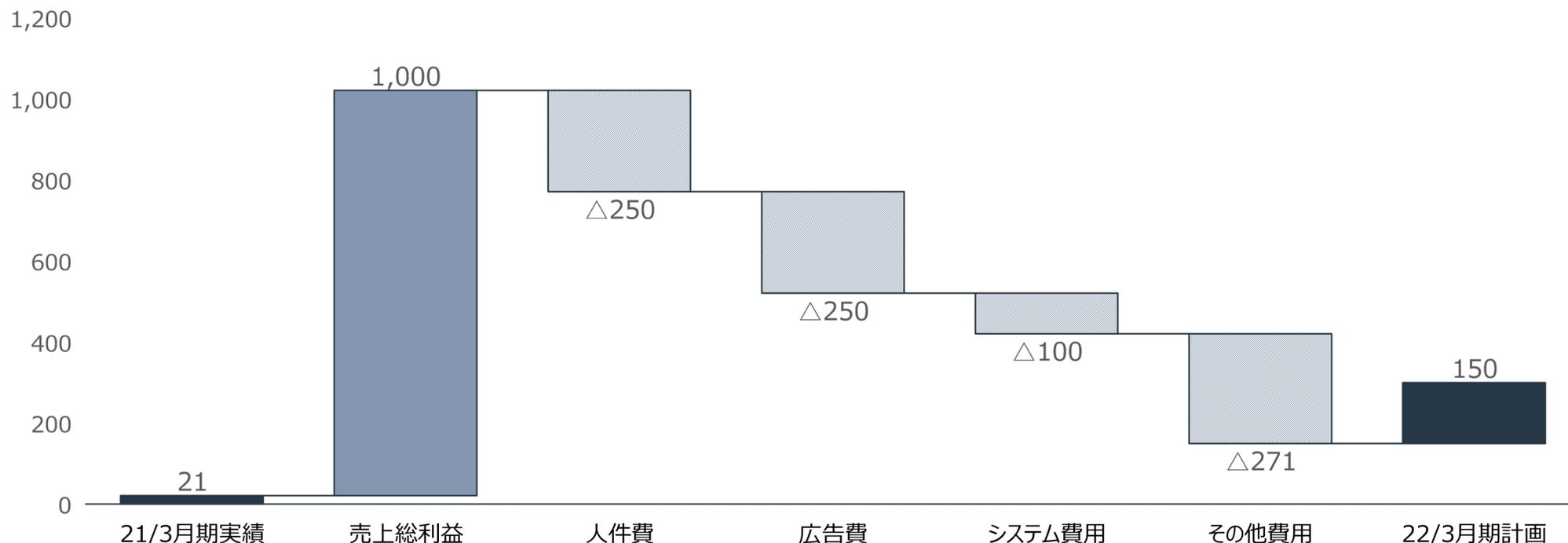
デジタルマーケティング事業はサブスクリプションが順調に推移見通し ITインフラ事業は主力商材のオーガニック成長に加え、電力事業をリスクヘッジしつつ成長へ

(単位：百万円)

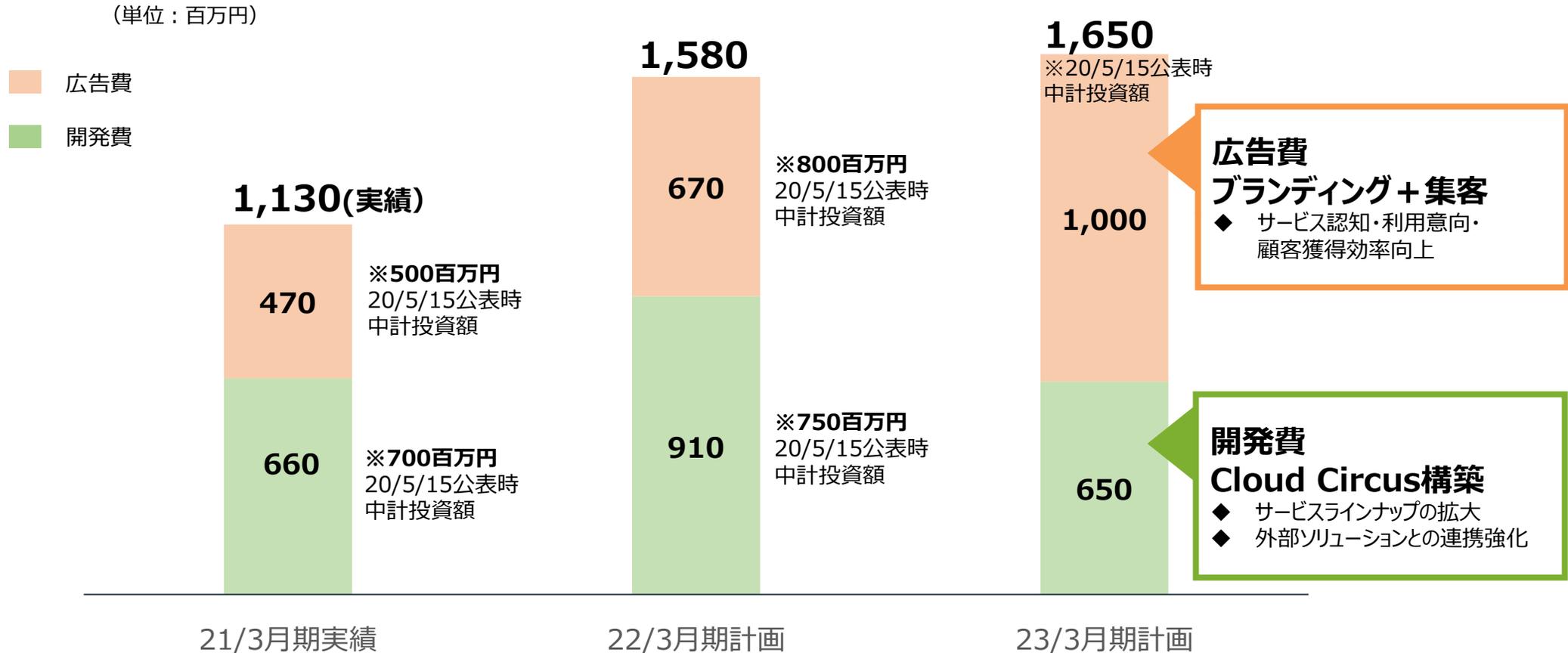


デジタルマーケティング事業にて開発スピードUPによる積極開発投資と広告宣伝への継続投資に加え、人員増加による人件費上昇により販管費は増加するが、売上総利益増加に伴い、営業利益は前期+1.29億円

(単位：百万円)

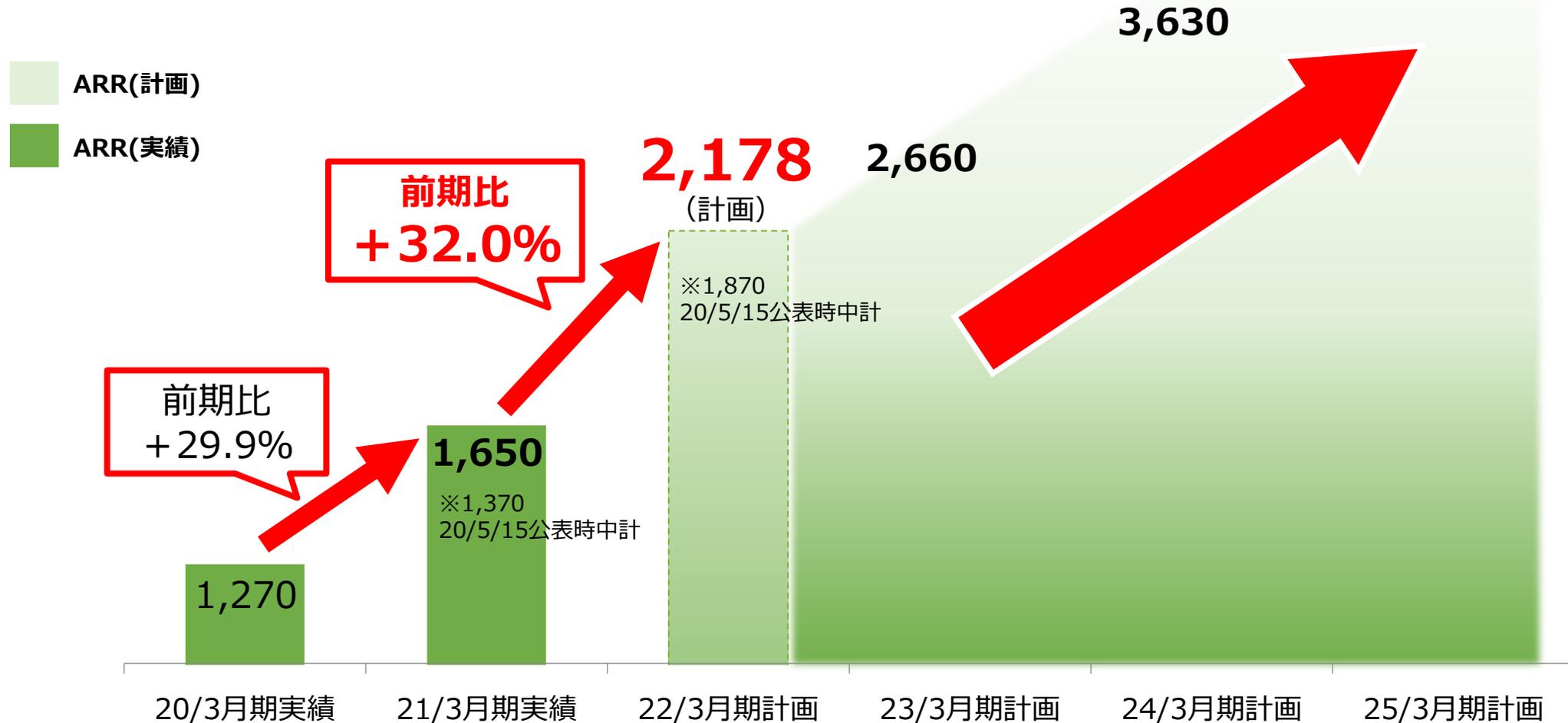


開発のスピードを加速させる為、開発費を中期経営計画時よりさらに投資を行う
CM効果が徐々に出てきた広告費においては、中期経営計画時より減少させ、投資効率を上げる



2022年3月末ARRが当初計画値を大幅に上回る成長予想

4,800 (単位：百万円)



※ARR：3月末MRR（サブスクリプション売上）×12

Appendix

中期経営計画差異

(単位：百万円)	2022年3月期計画	中期経営計画 (2020/5/15公表時)	増減	対比
売上高	15,000	16,850	△1,850	△11.0%
営業利益	150	300	△150	△50.0%

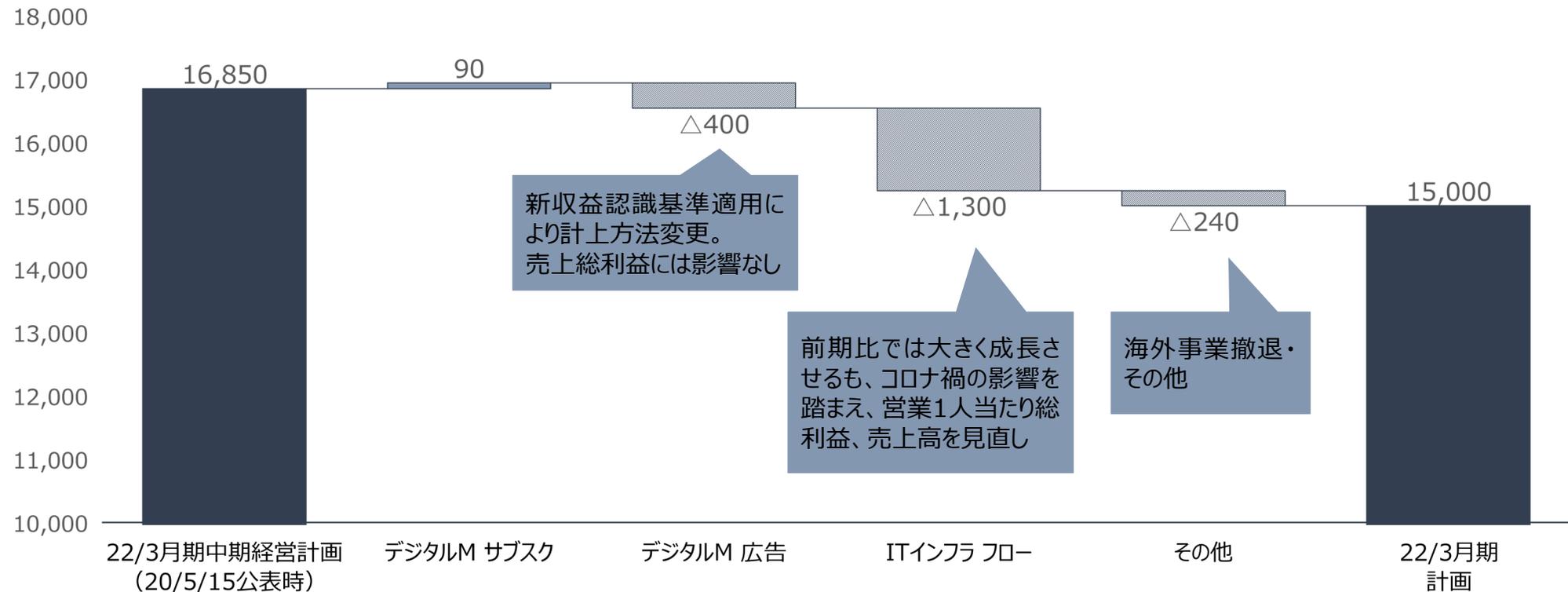
※中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表しております。

新型コロナウイルス感染症禍における2021年3月期において、デジタルマーケティング関連事業を今後の成長ドライバーと位置づけサブスクリプションモデルに舵を切り、ITインフラ関連事業においてはエリアと商材の拡大により安定収益を稼ぐ、という戦略は有効であり、中期経営計画の方向性、事業方針に変更はないものの、2023年3月期以降の中期経営計画につきましては、未だ新型コロナウイルス感染拡大の中、収束時期の遅れや感染拡大による更なる環境悪化等が不透明なことにより目標年度における定量目標が変更となる可能性があります。

2022年3月期計画（売上高） 中期経営計画との差異

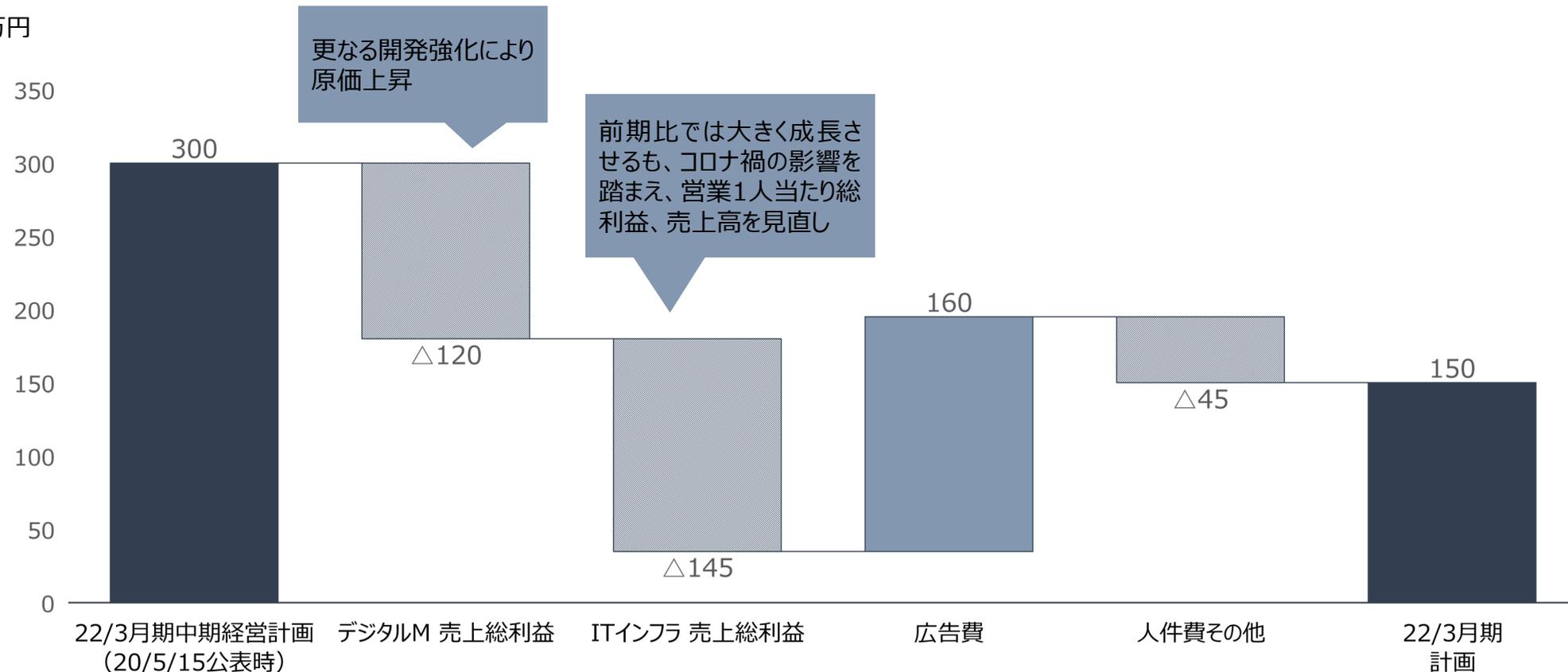
デジタルマーケティング事業における広告売上の新収益認識基準適用による計上方法変更（利益影響なし）
ITインフラ事業においては新型コロナウイルスの影響を踏まえ、中計公表時よりも大幅減少

単位：百万円



デジタルマーケティング事業の更なる開発強化による原価上昇と ITインフラ事業においては新型コロナウイルスの影響を踏まえ、中計公表時よりも減益見通し

単位：百万円



Appendix

トピックス資料

2021年3月期第4四半期 トピック

1月	デジタルM	MAツール『BowNow』、導入5,000社突破
	デジタルM	スターティアラボ、バイタリフィアジアと業務提携 国内5,000社導入のMAツール『BowNow』、初の海外展開が決定 ベトナムにて1月12日（火）より販売開始
	ITインフラ	緊急事態宣言下のテレワーク・脱ハンコ推進 C-designの電子署名サービス、2月末まで無償提供
	デジタルM	指原莉乃さん出演、スターティアラボ『Cloud CIRCUS』のTVCM「やってみなサーカス」編、1月16日(土)から30秒Verが全国放映！
	デジタルM	スターティアラボ、Brocanteのチャットボット事業を譲受 SaaS総称サービス『Cloud CIRCUS』を機能拡充
	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』とAI insideのAI-OCR『DX Suite』が連携、ファイル共有でAI-OCRがテレワークでもより使いやすく
2月	ITインフラ	電子署名における企業法務の業務効率化をAIで実現！ C-design、リセと業務提携、契約書の作成から締結・管理を一元化
	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』導入3,000社突破！ ～中小企業のテレワークを促進～
	ITインフラ	スターティア、熊本支店の設立について オフィスの地方分散化・障害者雇用の促進
3月	ITインフラ	スターティア、麴町オフィスを4月に開設。完全フリーアドレスのコワーキングスペース、新入社員の研修場として活用
	デジタルM	デジタルマーケのSaaS総称『Cloud CIRCUS』、熊本日新聞社へ導入。新阿蘇大橋の開通を記念した紙面にウェブARを活用
	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』、災害・人為的ミスの対策！ BCP(事業継続計画)のオプションサービス提供のお知らせ
	デジタルM	スターティアラボのARアプリ『COCOAR』、山崎製パンのランチパックに採用
	ITインフラ	業務支援プラットフォーム『cocrea(コクリエ)』の土業と連携して事業再構築補助金の申請支援を開始
	ITインフラ	肥後銀行のグループ企業、肥銀コンピュータサービスとスターティアレイズのRPA『RoboTANGO』における販売パートナー契約の締結

『BowNow』初の海外展開 ベトナムにて2021年1月より販売開始

ベトナムを拠点にオフショア開発を手掛ける Vitalify Asia Co.,Ltd.と業務提携

デジタルマーケティング事業を手掛けるスターティアラボ株式会社（本社：東京都新宿区、代表：北村健一）が、ベトナムを拠点にオフショア開発を手掛けるVitalify Asia Co.,Ltd.（本社：ベトナム国ホーチミン市、代表：櫻井岳幸）と業務提携に関する基本合意書を締結。

マーケティングオートメーションツール『BowNow(バウナウ)』をベトナムにて2021年1月12日(火)から販売開始。

2021年の主要な社会・経済発展目標12項目

【ベトナム】



1. **GDP成長率は約6%**
2. 1人当たりGDPは約3,700ドル
3. CPI上昇率（年平均）は約4%
4. 経済成長に対する全要素生産性（TFP）の寄与率は約45～47%
5. **労働生産性の上昇率は約4.8%**
6. 訓練を受けた労働者の割合は約66%。そのうち、訓練を受けた資格・修了証を有する労働者は約25.5%
7. 医療保険の加入率は約91%
8. 貧困率（多次元貧困の基準に基づく）は1.0～1.5ポイント減
9. 集中型給水システムを通じて清潔な水にアクセスできる都市住民の割合は90%以上
10. 都市部の日常生活における固形廃棄物の収集・処理の割合は87%以上
11. 環境標準を満たす集中型排水処理システムが整備された工業団地・輸出加工区の割合は約91%
12. 森林被覆率は約42%

※ ベトナム国会2020年11月27日公表、「2021年社会・経済発展計画」（国会決議124/2020/QH14、11月11日付）による

■ Vitalify Asia Co.,Ltd.(バイタリフィアジア)について

会社名：Vitalify Asia Co.,Ltd.

所在地：224A-224B Dien Bien Phu Street, Ward 7, District 3, Ho Chi Minh city, Vietnam

資本金：100,000USD

代表取締役：櫻井岳幸

事業内容：モバイル/Web システムおよび AI 開発/ベトナム進出支援・ソフトウェア販売事業

URL: <https://vitalify.asia/>



指原莉乃さん出演、スターティアラボ『Cloud CIRCUS』のTVCM
「やってみなサーカス」篇、1月16日(土)から30秒Verが全国放映！
1月25日(月)からはタクシーCMも開始

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



顧客を増やす、すべてがここに。



株式会社Brocanteのチャットボット事業を譲受

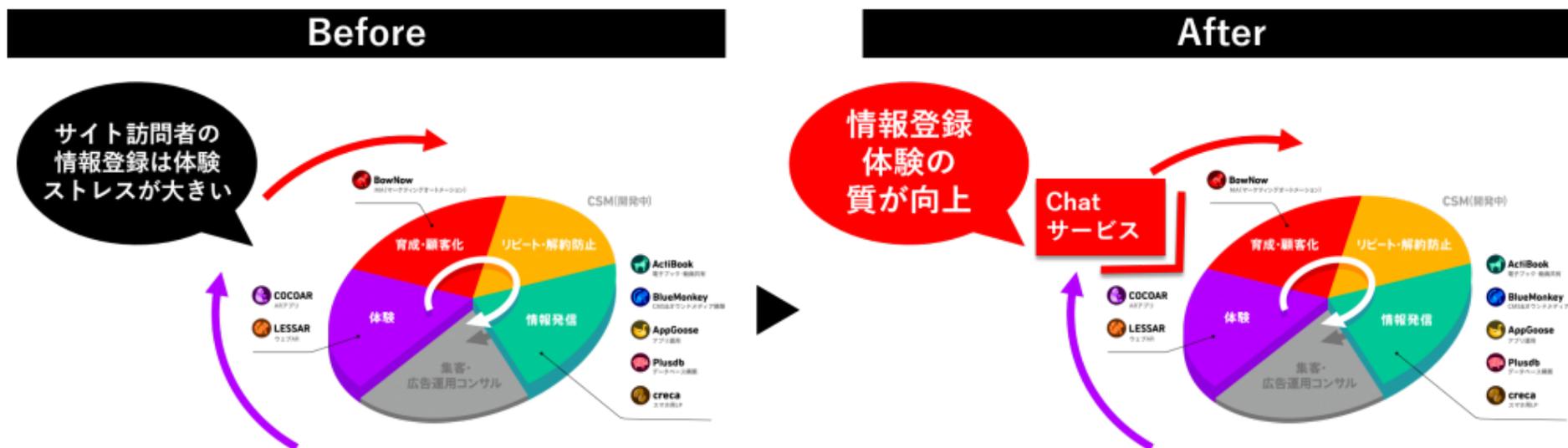
Cloud CIRCUSのコミュニケーション機能が向上！

【概要】

プロダクトの一層の充実を目的にBrocanteのチャットボット事業(製品名:ランプチャット)を譲り受けました。多くの企業が、見込み顧客の情報を取得する段階において、“情報登録体験”のハードルの高さによって、目に見えない機会損失を積み上げている問題を抱えています。その問題を解決するために、事業譲渡で拡充したチャットボット機能をCloud CIRCUS(『BowNow』)へ連携させ、見込み顧客とのコミュニケーション機能を向上させ、顧客体験の質の向上を実現させます。

【譲渡会社の概要】

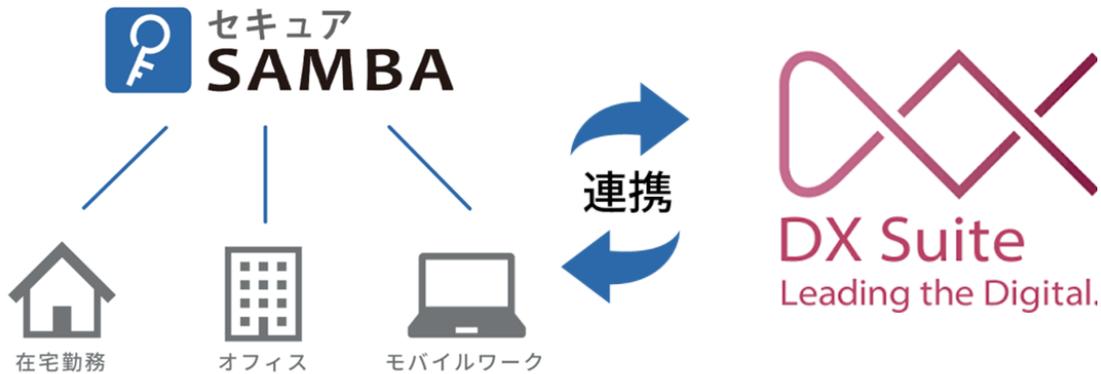
名称	株式会社Brocante
所在地	東京都渋谷区元代々木町25-6グランクリーク207
代表者	代表取締役社長 笠間 涼
事業内容	チャットボット構築クラウド「LAMPCHAT(ランプチャット)」、フリーランス向け案件サイト「フリーランススタート」
URL	https://brocante-inc.com/
資本金	300万円
設立年月日	2017年10月
当社との関係	資本関係、人的関係、取引関係はありません。



クラウドストレージ『セキュアSAMBA』とAI insideのAI-OCR『DX Suite』が連携

ファイル共有で AI-OCR がテレワークでもより使いやすく

場所を選ばず、利用シーンを増やします



セキュアなデータのやりとりとファイル管理しながらデータ活用
複数の読み取った文字ファイルを1つにまとめてダウンロード

【概要】

本連携により、セキュアSAMBAをご利用のお客様は、セキュアSAMBAに保管されているPDFデータの文書を「DX Suite」によってAI-OCR処理を実行することができるようになりました。また、これまでは複数の文書データをAI-OCRで読み取る際に、ひとつひとつのファイルをアップロードし、読み取ったデータ（個別のCSVファイル）を一括化させる人的操作が必要でしたが、セキュアSAMBA内のフォルダから、読み取ったデータを一つのCSVファイルにまとめてダウンロードすることが可能になりました。これにより、外出やテレワーク時の業務を最適化することができます。

※ 本連携サービスをご利用いただくには、「セキュアSAMBA」の有料版をご利用いただき、別途オプションサービスとして「DX Suite」のお申し込みが必要です。

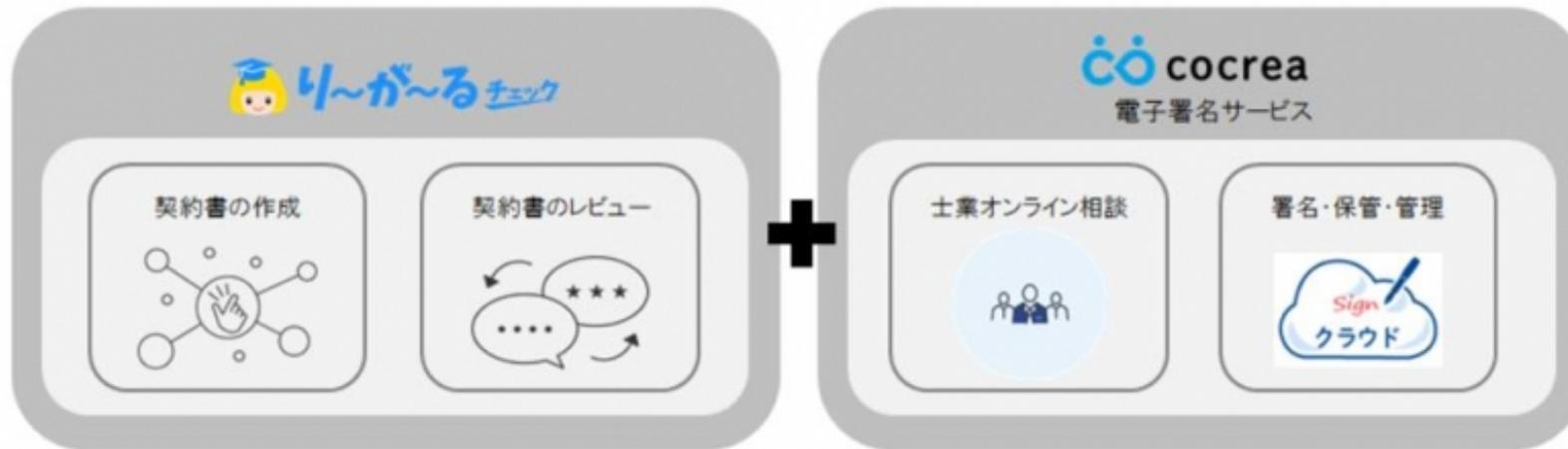
■ AI inside 社について (<https://inside.ai>)

- ・ 社名：AI inside 株式会社
- ・ 所在地：東京都渋谷区渋谷 3-8-12 渋谷第一生命ビルディング 4 階
- ・ 代表者：代表取締役社長 CEO 渡久地 択
- ・ 設立：2015 年 8 月
- ・ 事業内容：人工知能および関連する情報サービスの開発・提供
- ・ 「DX Suite」は、AI inside 株式会社の AI-OCR 製品および登録商標です。

C-design、リセと業務提携、契約書の作成から締結・管理を一元化

電子署名における企業法務の業務効率化をAIで実現！

リセが開発・提供しているAIで契約書の作成・レビューを支援するサービス『り〜が〜るチェック』における販売提携。C-designが取り扱うことで、契約書の作成・レビュー、締結から管理まで一元化してお客様へ提供することが可能に。



- リセ株式会社について
 - 会社名 : 株式会社リセ
 - URL : <https://lisse-law.com/>
 - 所在地 : 東京都渋谷区桜丘町 4-17
 - 代表者 : 代表取締役社長 藤田美樹
 - 資本金 : 3億3,020万円 (2020年11月)
 - 設立 : 2018年6月
 - 事業内容 : 企業の法務業務支援システム開発

クラウドストレージ『セキュアSAMBA』導入3,000社突破！（2021年2月時点）

中小企業のテレワークを促進



■セキュアSAMBAについて

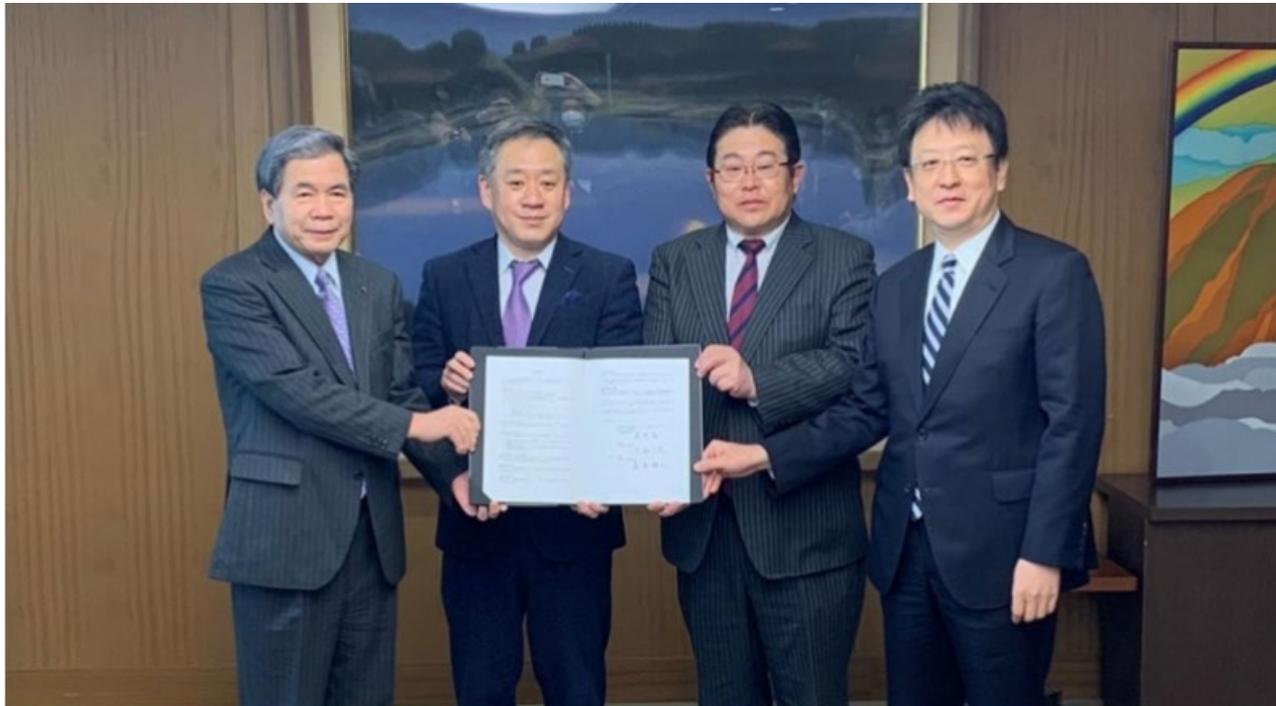
2007年12月
主に中小企業向けに提供を開始

2019年8月
シングルサインオン、ファイルの全文検索、AIを用いた画像検索機能を実装シンプルなUIにより使いやすさを強化

2021年1月
AI inside社のAI-OCR「DX Suite」とAPI連携、セキュアSAMBAに保管されているPDFデータの文書を「DX Suite」によってAI-OCR処理を実行することが可能。

スターティア熊本支店設立 2021年4月1日(木)営業開始

オフィスの地方分散化・障害者雇用の促進



スターティア熊本支店、設立の目的

九州地方においては、福岡支店より対応して参りましたが、昨今の新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、新常態に向けた施策としてオフィスの分散化を図り、熊本県内における事業活動の強化のため熊本支店を新設します。また、当年3月より障害者法定雇用率が2.2%から2.3%へ引き上げられることに伴い、当グループとしても障害者の採用を強化する必要があります。当グループには、精神障害者を中心に雇用する特例子会社のスターティアウィル株式会社(本社:千葉県千葉市、代表:飯田和一)がごさいますが、スターティアウィルのオフィスでは更なるスペースの確保が難しく、採用の難易度が高まっています。熊本県ではこれから精神障害者の雇用を促進するため、当グループが得意とする精神障害者の採用が高く見込めると判断し、スターティア熊本支店にて障害者の雇用も行います。

■ スターティア熊本支店の概要

事業所名	スターティア株式会社 熊本支店
所在地	熊本県熊本市中央区安政町8-16 村瀬海運ビル2階
事業内容	インターネット付随サービス業等
営業開始	2021年4月1日(木)
従業員数	5名(うち障害者:3名)※従業員数は2022年3月期(2021年4月~2022年3月)の計画です。

デジタルマーケのSaaS総称『Cloud CIRCUS』 熊本日日新聞社へ導入。新阿蘇大橋の開通を記念した紙面にウェブARを活用



【概要】

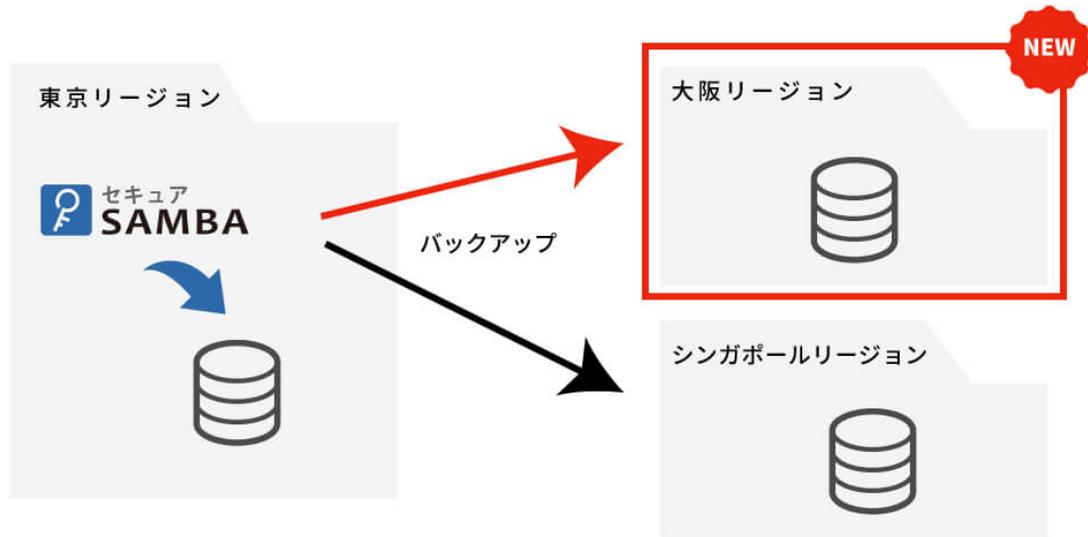
熊本日日新聞社には、オンラインやオフラインをつなぐためのイベント企画や朝刊とARなどをセットにした商品企画、キャンペーンなど、新常态に対応した施策が見込めるとして Cloud CIRCUS を導入いただきました。導入後、初の施策として 2016 年 4 月の熊本地震で崩落して架け替えた新阿蘇大橋の開通を記念した紙面(2021 年3月7日(日)熊本日日新聞、朝刊、ラッピング紙面)へ Cloud CIRCUS のプロダクトのひとつ、ウェブAR「LESSAR」を活用しました。仕組みは、スマホで指定の QR コードを読み取り、スマホの画面に紙面全体を入れてかざすと、紙面上にくまモンが現れ、新阿蘇大橋の開通を祝福する映像やメッセージが AR 動画で自動再生されます。



クラウドストレージ『セキュアSAMBA』 災害・人為的ミスの対策！ BCP（事業継続計画）のオプションサービス提供開始

AWS、大阪フルリージョン化に伴い、高い耐久性を実現

ディザスタリカバリ / 災害対策



■セキュアSAMBA、BCP(事業継続計画)オプションサービス 概要

- セキュアSAMBAのBCPオプションサービスは、AWSを基盤としています。災害・人為的ミスの対策として、お客様がご利用するアカウントのファイルバックアップを高い可用性で実現します。
- 対象：セキュアSAMBAの有料版をご利用のお客様
- 受付開始日：2021年3月22日(月)
- 提供開始日：2021年4月15日(木)

■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/>

ARアプリ『COCOAR』、山崎製パンのランチパックに採用

商品のパッケージを COCOAR で読み込むと、こども本の森にちなんだAR コンテンツを表示



アプリの採用は朋和産業株式会社(本社:千葉県船橋市、代表:小澤善孝)を通じて行われ、山崎製パンと大阪府大阪市が運営する施設「こども本の森 中之島(以下、こども本の森)」が実施しているコラボレーション企画のランチパック「4種のおいしさ(焼きそば・たまご・ナポリタン・ソーセージ)」にCOCOARが活用されました。本企画では、商品のパッケージをCOCOARで読み込むと、こども本の森にちなんだフォトフレームや動く絵本などのARコンテンツが表示される仕組みになっています。コロナウイルス感染拡大の影響で施設に遊びに行けない子供たちが、自宅でも絵本のワンシーンをフォトフレームとして楽しめるコンテンツです。

尚、本商品は、3月1日(月)から4月30日(金)の期間、近畿2府4県のスーパーマーケットやコンビニエンスストア等のヤマザキ製品取扱店にて販売されました。また、商品の一つ購入すると、代金のうち1円が大阪府に寄付される仕組みで、寄付金はコロナウイルス感染拡大の影響で利用・入場制限がかかっているこども本の森の運営に活用されます。

業務支援プラットフォーム『cocrea(コクリエ)』の士業と連携、 事業再構築補助金の申請支援を開始

事業再構築補助金の申請支援



- 『cocrea』の事業再構築補助金の申請支援
cocreaに登録している士業へオンライン上で事業再構築補助金の申請に関する相談ができます。士業に対してQ&Aフォームにて相談内容を記入、翌営業日を目安に専門の士業が回答します。価格については、cocreaの会員利用料として月額2,980円(税抜)となります。※個別相談を希望し、事業計画書の策定等、実際に業務が発生する場合は、別途費用が発生します。
- 「cocrea (コクリエ)」について
cocreaは、C-designが提供する「業務支援プラットフォームサービス」です。プラットフォーム上で法人と個人がつながり、経営課題を解決するコンテンツを集約しています。経営全般の相談からPCの利用方法をサポートする他、共創パートナーを募集する自社PRやマッチング申請を行うことができます。

肥後銀行のグループ企業、肥銀コンピュータサービスとRPA『RoboTANGO』における販売パートナー契約の締結

■ 肥銀コンピュータサービスについて

(<https://higincs.co.jp>)

肥銀コンピュータサービスは、肥後銀行グループのICTソリューション会社として、銀行のシステム開発等で培っ

てきたノウハウを活用し、ICTで地域のお客様の経営をトータルにサポートしています。お客様の課題を解決する

オーダーメイドの「システム開発」をはじめとして、「収納代行サービス」や「事務支援サービス」等の決済ソリュー

ーションサービスの提供を通じ、地域社会に貢献しています。

- 設立年月: 1988年9月5日
- 資本金: 2,000万円
- 代表者: 竹下 信之
- 所在地: 熊本市西区二本木5丁目1番8号
- 事業内容: ITソリューション・収納代行サービス・事務支援サービス



■ RPA『RoboTANGO(ロボタンゴ)』について

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

RoboTANGO(ロボタンゴ)とはスターティアレイズ株式会社が販売する初心者向けRPAツールです。パソコン画面の録画によるロボ作成が中心のため複雑な操作や専門の知識が不要です。1つのライセンスを複数のPC端末(5台迄)で使えるフローティングライセンスが標準搭載なので、離れた拠点や部署間でも使え、コスト削減にもなります。現場で実際の業務を行う方がロボ作成を行うのに最適なツールです。

■ スターティアレイズについて (<https://www.startiaraise.co.jp/>)

国内労働力減少を社会課題と捉え、「働き方改革」として労働生産性の向上やダイバーシティの対応として、クラウドストレージサービス「セキュアSAMBA(サンバ)」及び業務自動化ソリューション事業「ReiWorQ(レイワーク)」を中心に展開しております。新たに取り組む領域では、PC作業の自動化支援をはじめ、人工知能を使ったファイル自動識別での検索サポートなど、労働者の作業効率を向上させるサービスを他事業者とのアライアンスを駆使して、新しい価値のITツールを市場に先駆けて展開して参ります。

- 設立年月: 2017年11月
- 資本金: 90百万円
- 代表者: 古川征且
- 所在地: 新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階
- 事業内容: クラウドストレージ・RPA関連事業



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

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。