



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  
(東証プライム 3393)

2023年3月期 第1四半期 決算補足資料

## Agenda

1. 2023年3月期第1四半期決算概要
  - (1) グループ連結
  - (2) ITインフラ関連事業
  - (3) デジタルマーケティング関連事業
  
2. Appendix
  - (1) 1Q TOPICS
  - (2) 会社概要

# 1. 2023年3月期 第1四半期決算概要 (1) グループ<sup>o</sup>連結

---

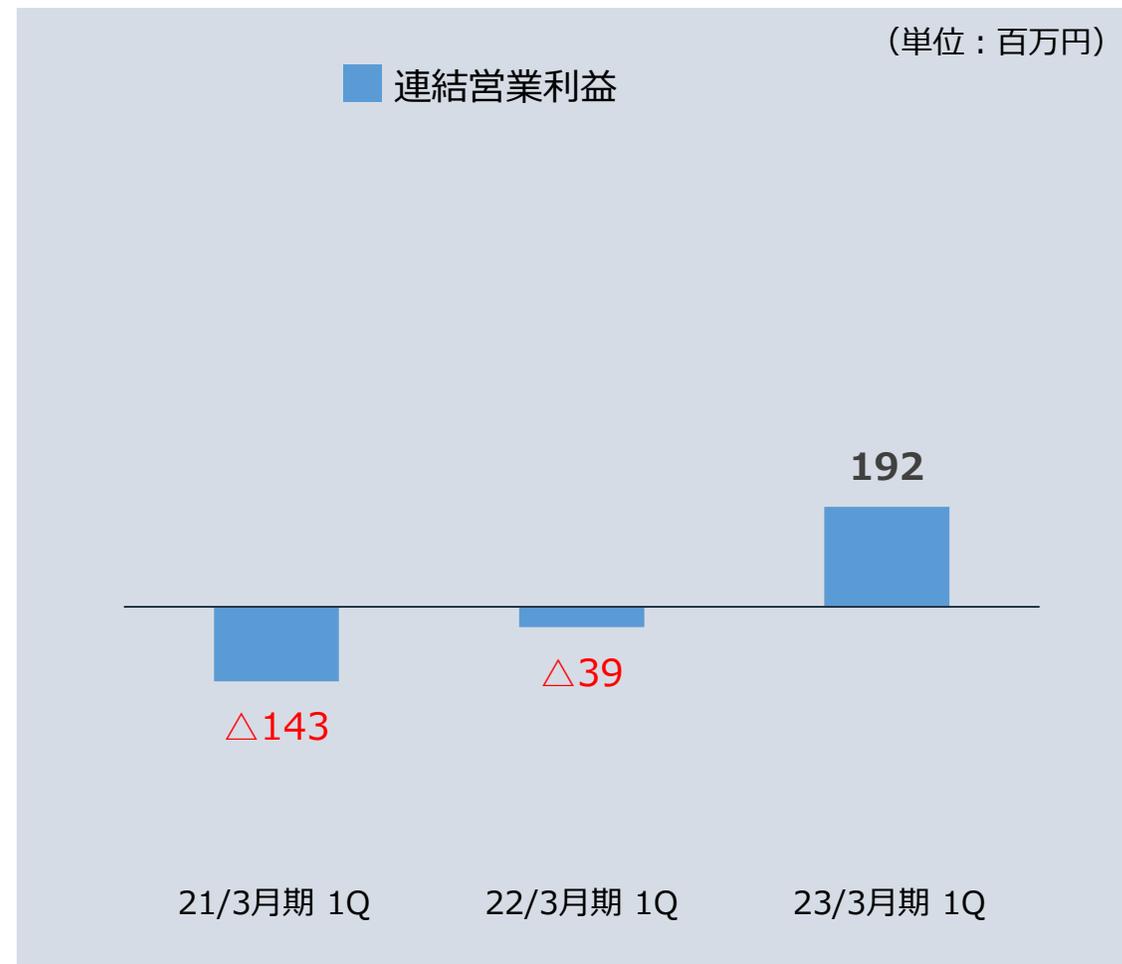
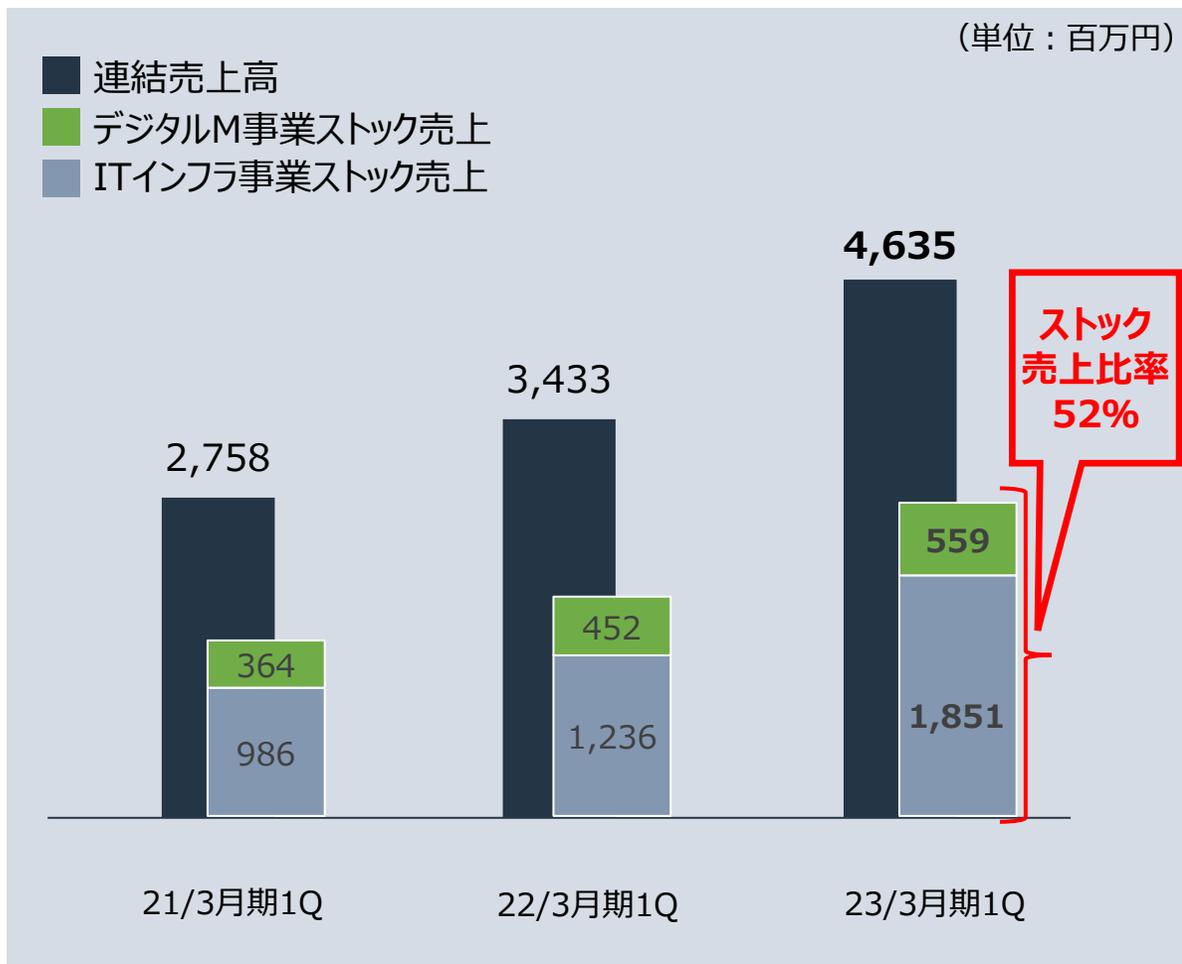
The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase sans-serif font. A thin, dark arc is positioned above the "startia" text.

最先端を、人間らしく。

## 1Qから好調なスタート！ 売上、利益共に前年同期比較で大幅増加

(単位：百万円)	2023年3月期1Q	2022年3月期1Q	増減	前期比
売上高	4,635	3,433	+1,202	+35.0%
売上総利益	1,834	1,505	+328	+21.8%
営業利益	192	△39	+232	—
経常利益	254	10	+243	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	△34	+198	—

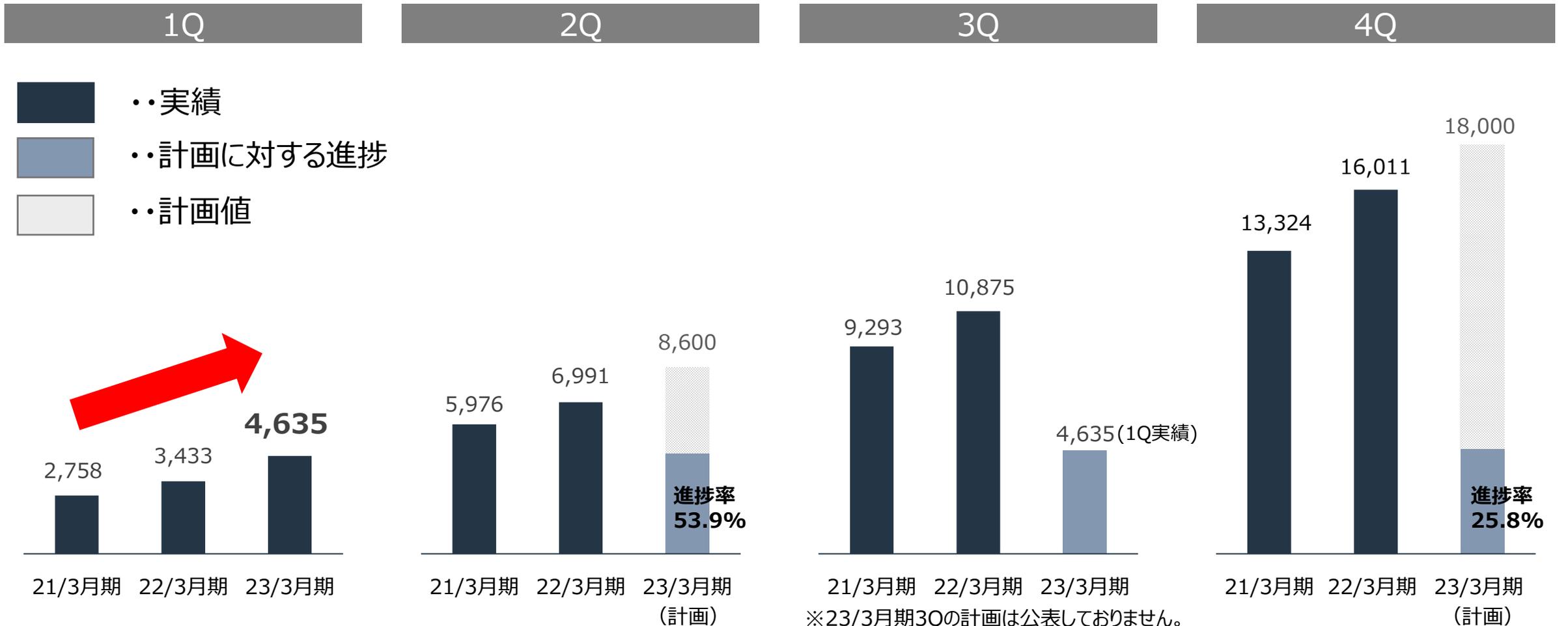
## 第1四半期 売上高と営業利益推移



# 四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

ITインフラ事業が高成長、デジタルマーケティング事業も計画通りの進捗。

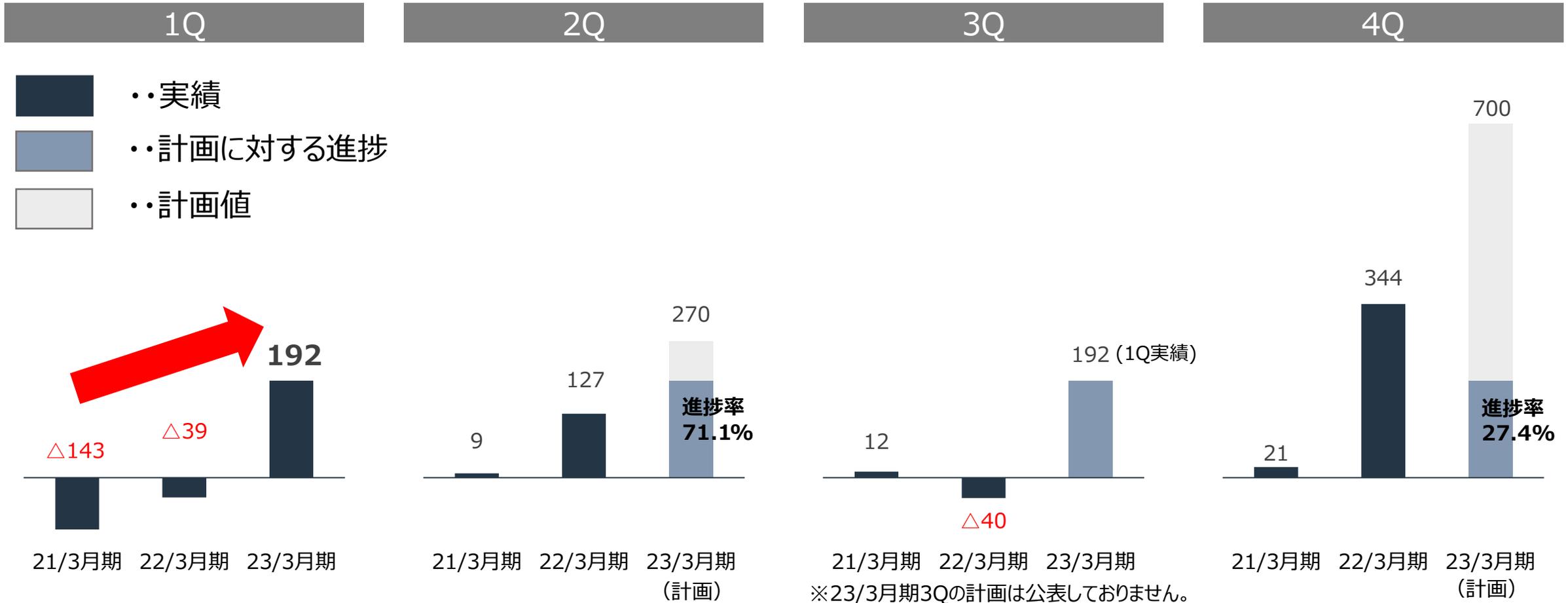
(単位：百万円)



# 四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

ITインフラ事業のNW機器の売上が牽引し、1Qから利益化。

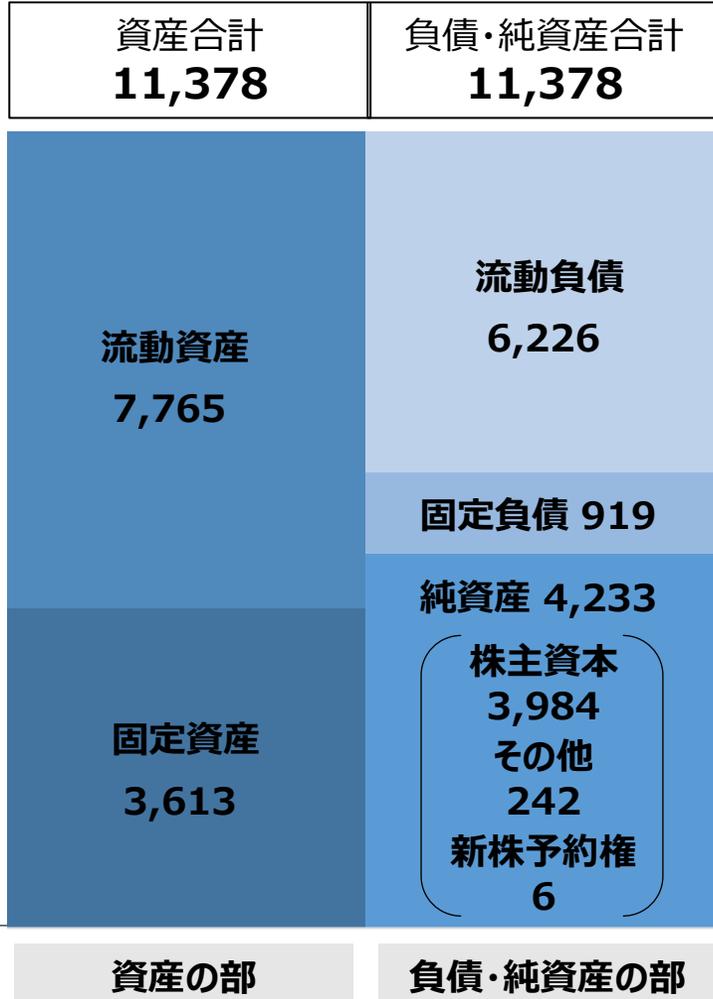
(単位：百万円)



※23/3月期3Qの計画は公表しておりません。

# 2023年3月期1Q BSサマリー

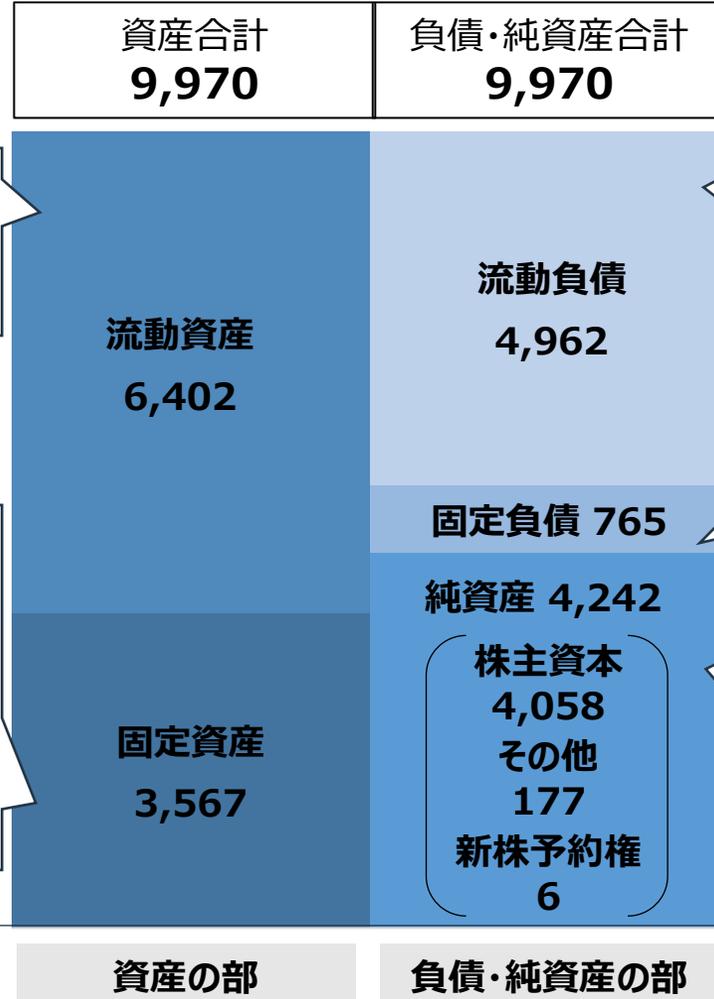
【2022年3月末】



現金及び預金：△635  
受取手形、売掛金及び契約資産：△453  
棚卸資産：+61

ソフトウェア：+52  
繰延税金資産：△27  
のれん：△17  
投資有価証券：△80  
有形固定資産：+7  
差入保証金：+20

【2022年6月末】



買掛金：△463  
1年内長期借入金：△66  
未払法人税等：△560  
賞与引当金：△118

長期借入金：△150  
繰延税金負債：△11

親会社株主に帰属する  
四半期純利益：+163  
その他有価証券評価差額金：△64  
配当金の支払：△90

(単位：百万円)

# 1. 2023年3月期 第1四半期決算概要 (2) ITインフラ関連事業

---

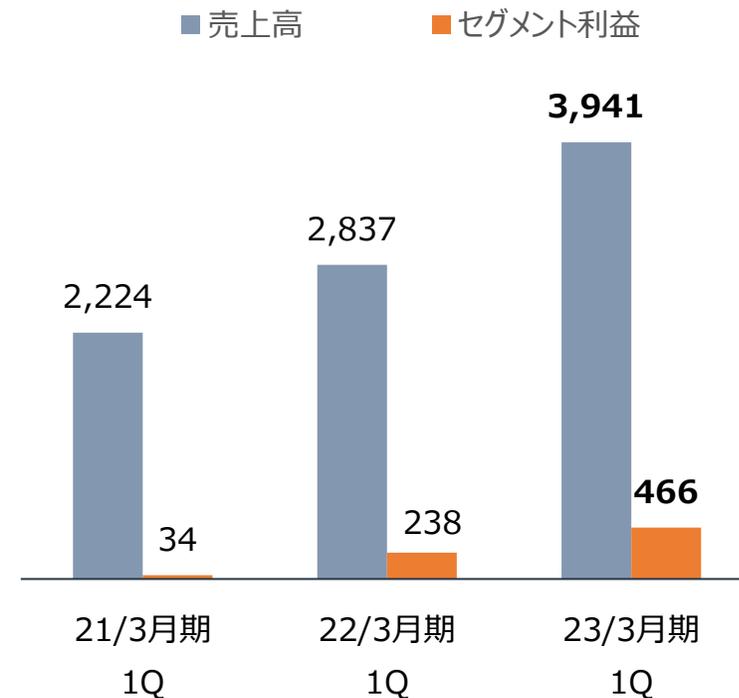


**売上** : セキュリティ対策によるNW商材が売上増、MFPもパートナー販売中心に売上拡大  
**セグメント利益** : 売上増加に伴いセグメント利益も大幅増加

(単位：百万円)	23/3月期 1Q	22/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>3,941</b>	2,837	+1,104	+38.9
ストック売上	<b>1,851</b>	1,236	+615	+49.8
フロー売上	<b>2,090</b>	1,600	+489	+30.6
セグメント利益	<b>277</b>	73	+204	+278.0
本社経費等負担額	△ <b>188</b>	△164	△24	—
負担額控除前 セグメント利益	<b>466</b>	238	+228	+95.9

## 四半期業績比較

(単位：百万円)

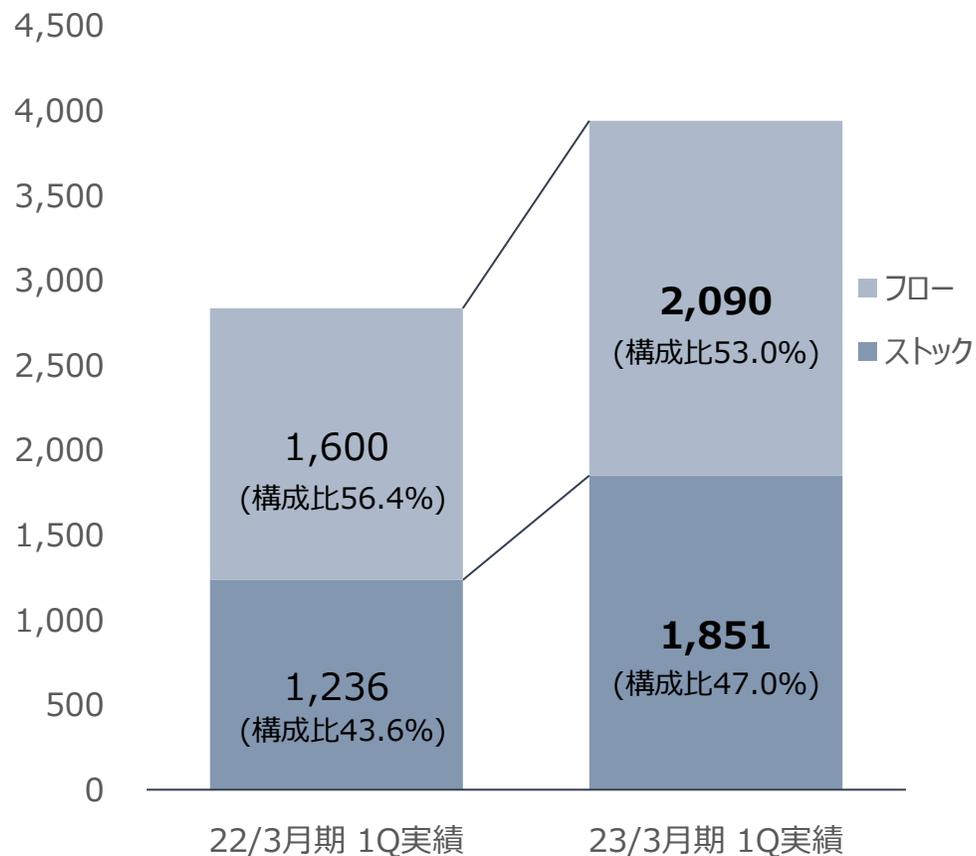


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

# ITインフラ事業 前年同期との差異分析

## 売上高

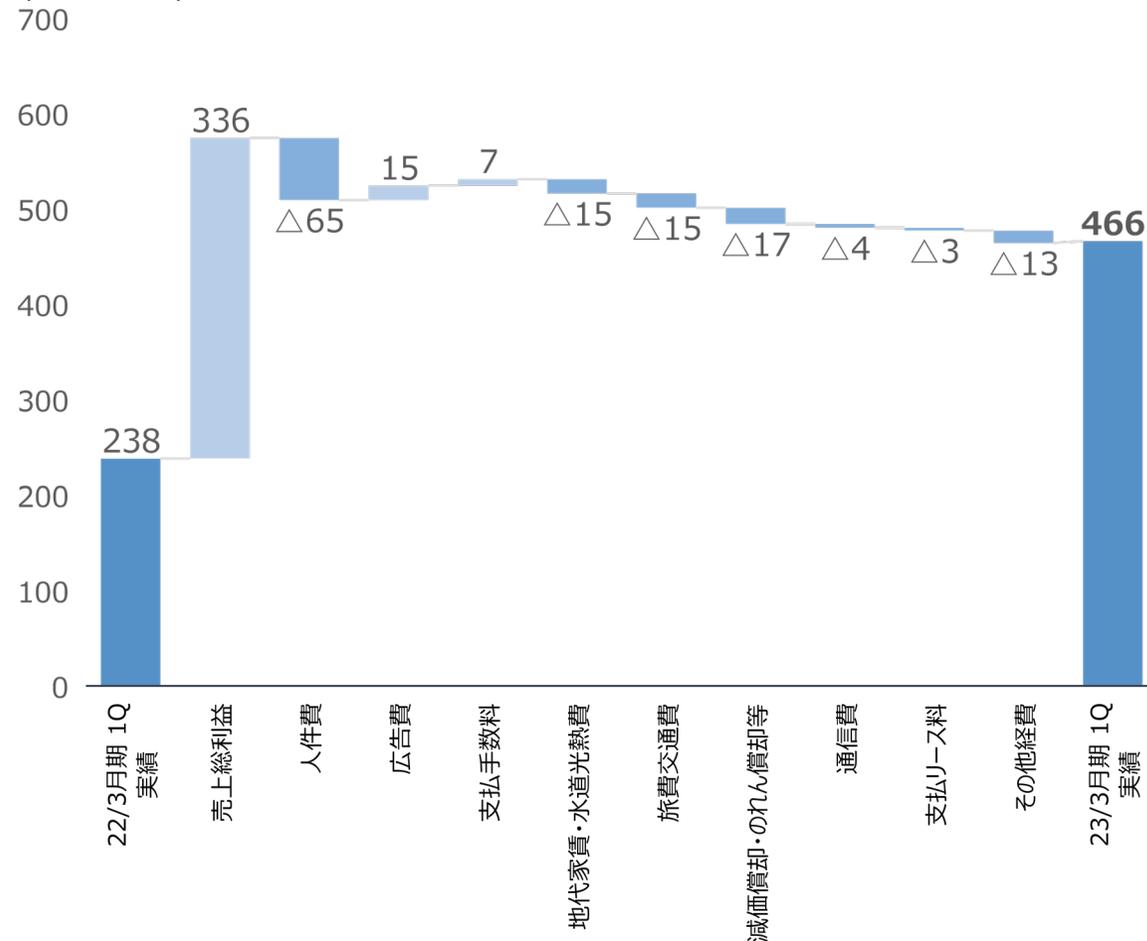
(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)

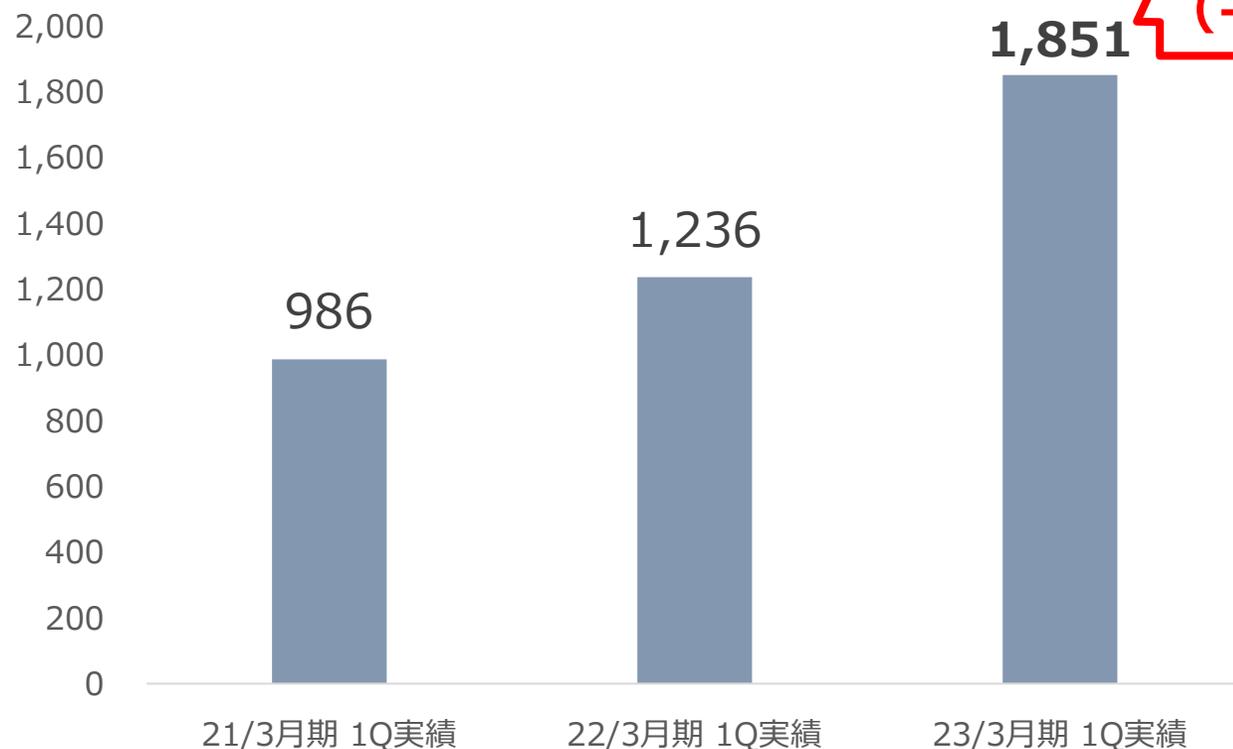
※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



## ストック売上高

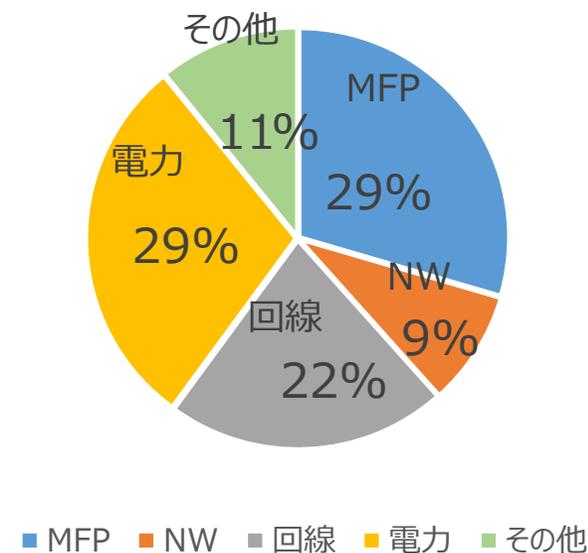
ストック売上高は每期順調に増加  
前期11月の事業譲受が当期は年度貢献

(単位：百万円)



前年同期比較  
**+615百万円**  
**(+49.8%)**

ITインフラ事業  
ストック売上構成比

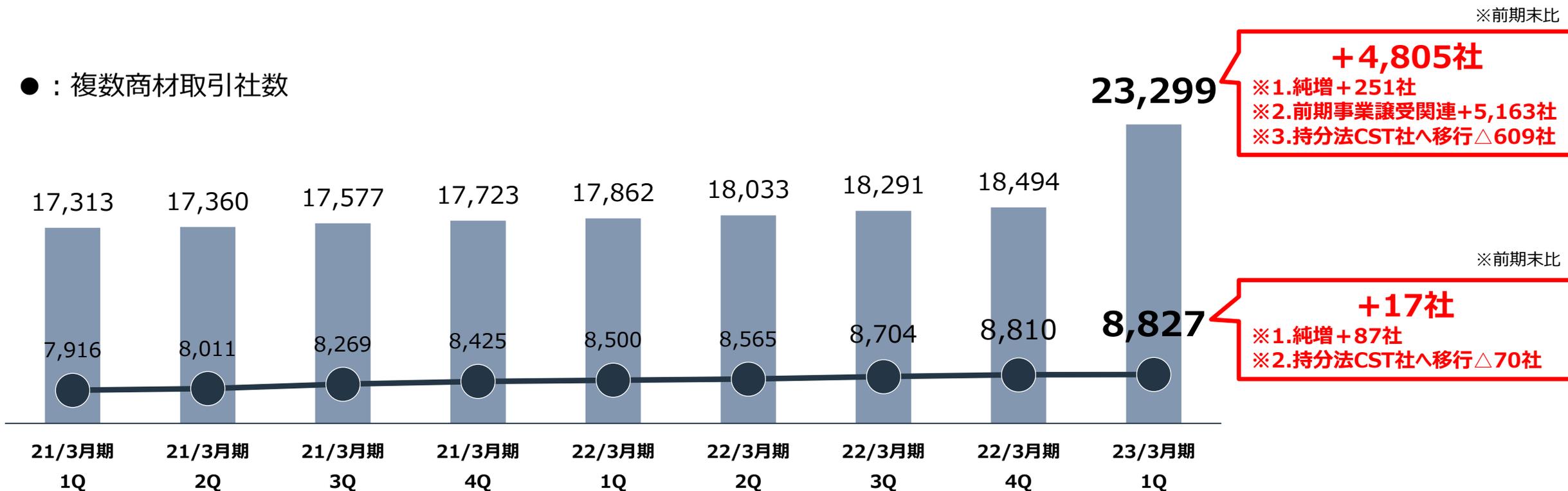


※2023年3月期 1Q実績

## ストック契約・複数商材取引社数

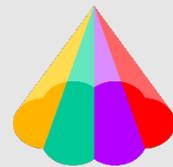
ストックにおける取扱社数は順調に増加

● : 複数商材取引社数



※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

# 1. 2023年3月期 第1四半期決算概要 (3) デジタルマーケティング関連事業



**CloudCIRCUS**

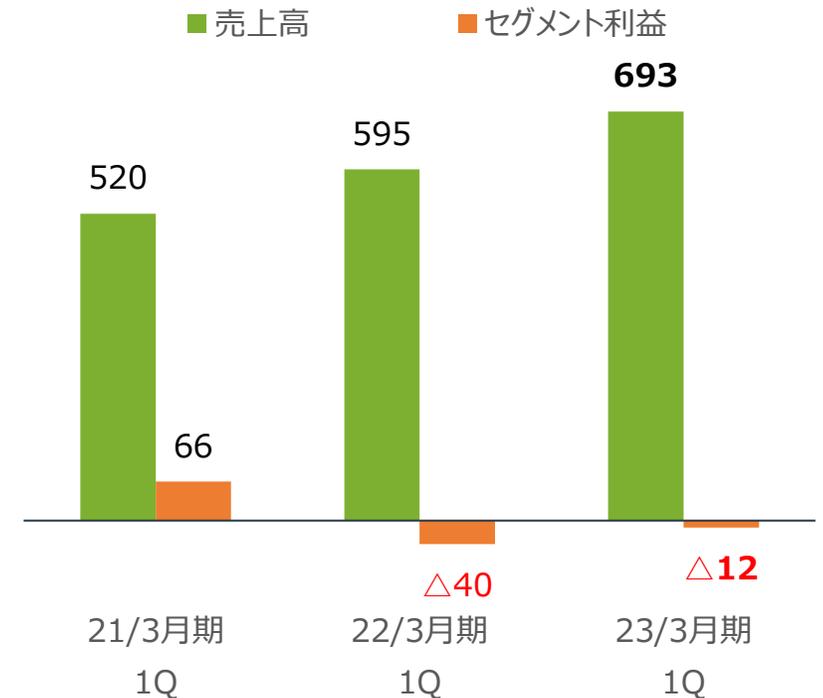
働くに樂を。

**売上** : 計画通りSLG×PLG組織戦略の立ち上げに注力。  
**SaaS売上は計画通り推移し、前年同期比でプラス成長。**  
**セグメント利益** : 計画通りの着地

(単位: 百万円)	23/3月期 1Q	22/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>693</b>	595	+98	+16.5
ストック売上	<b>559</b>	452	+107	+23.7
フロー売上	<b>134</b>	143	△9	△6.4
セグメント利益	△ <b>95</b>	△87	△7	-
本社経費等負担額	△ <b>83</b>	△47	△35	-
負担額控除前 セグメント利益	△ <b>12</b>	△40	+27	-

## 四半期業績比較

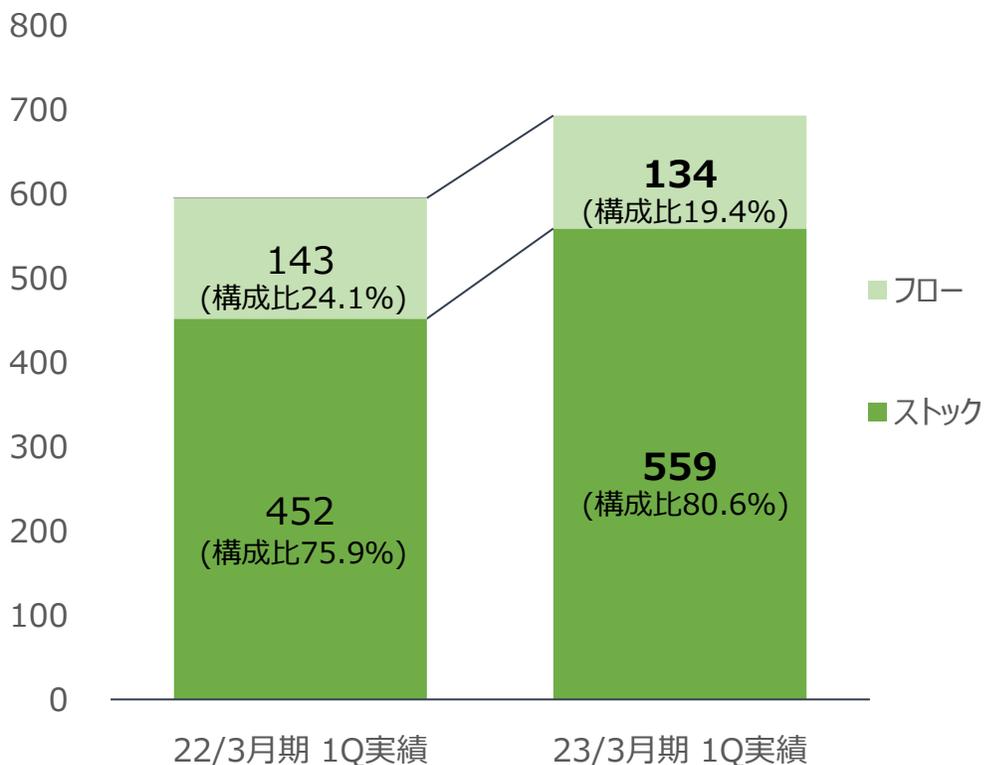
(単位: 百万円)



※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

## 売上高

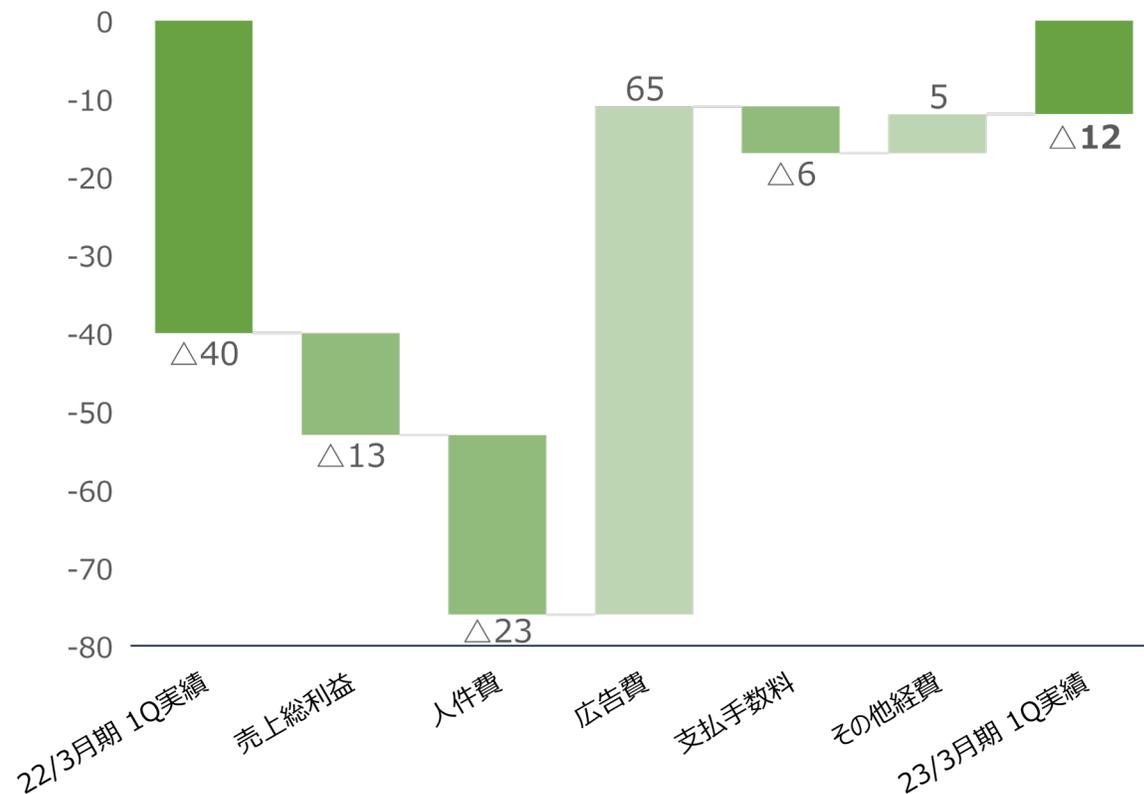
(単位：百万円)



## 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等負担額控除前

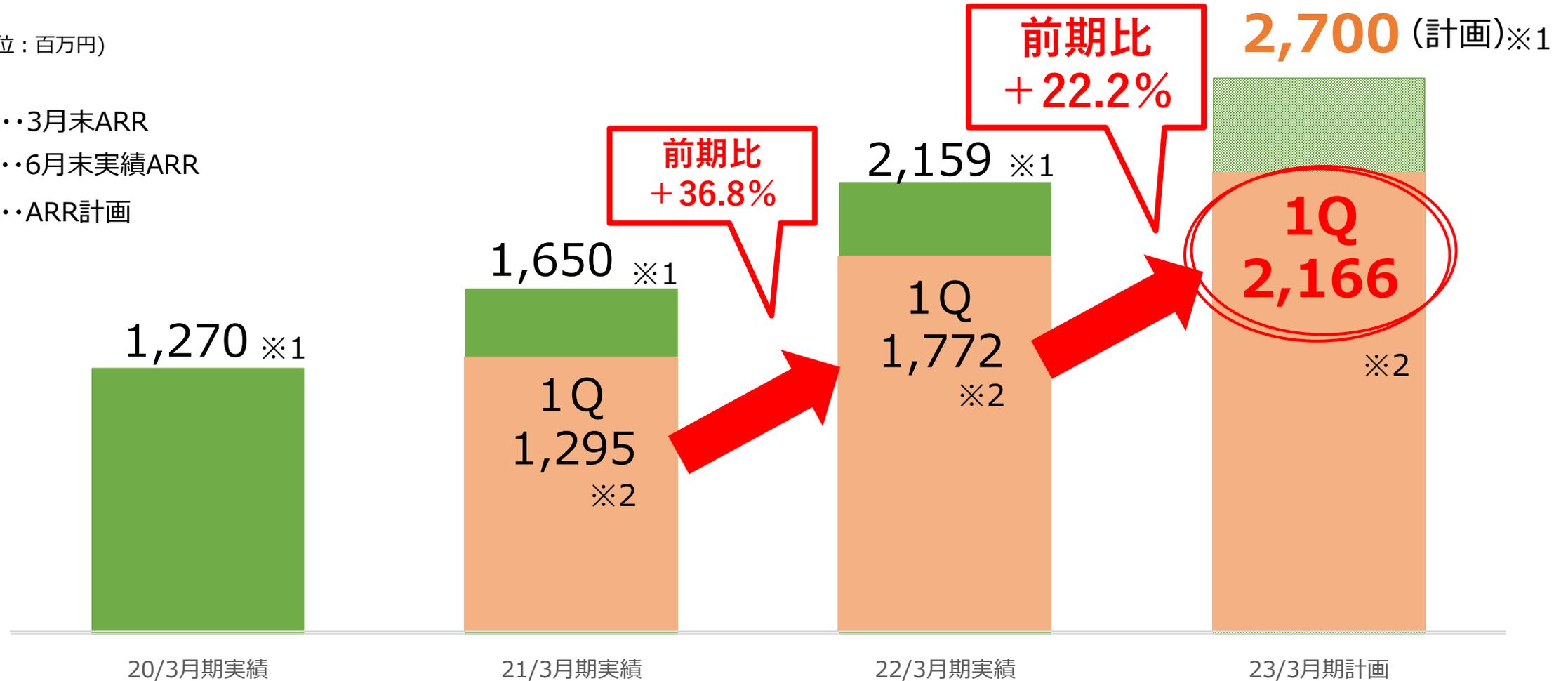


※マイナスは費用増加、プラスは費用減少

## 第1四半期は計画通り進捗

(単位：百万円)

- 3月末ARR
- 6月末実績ARR
- ARR計画



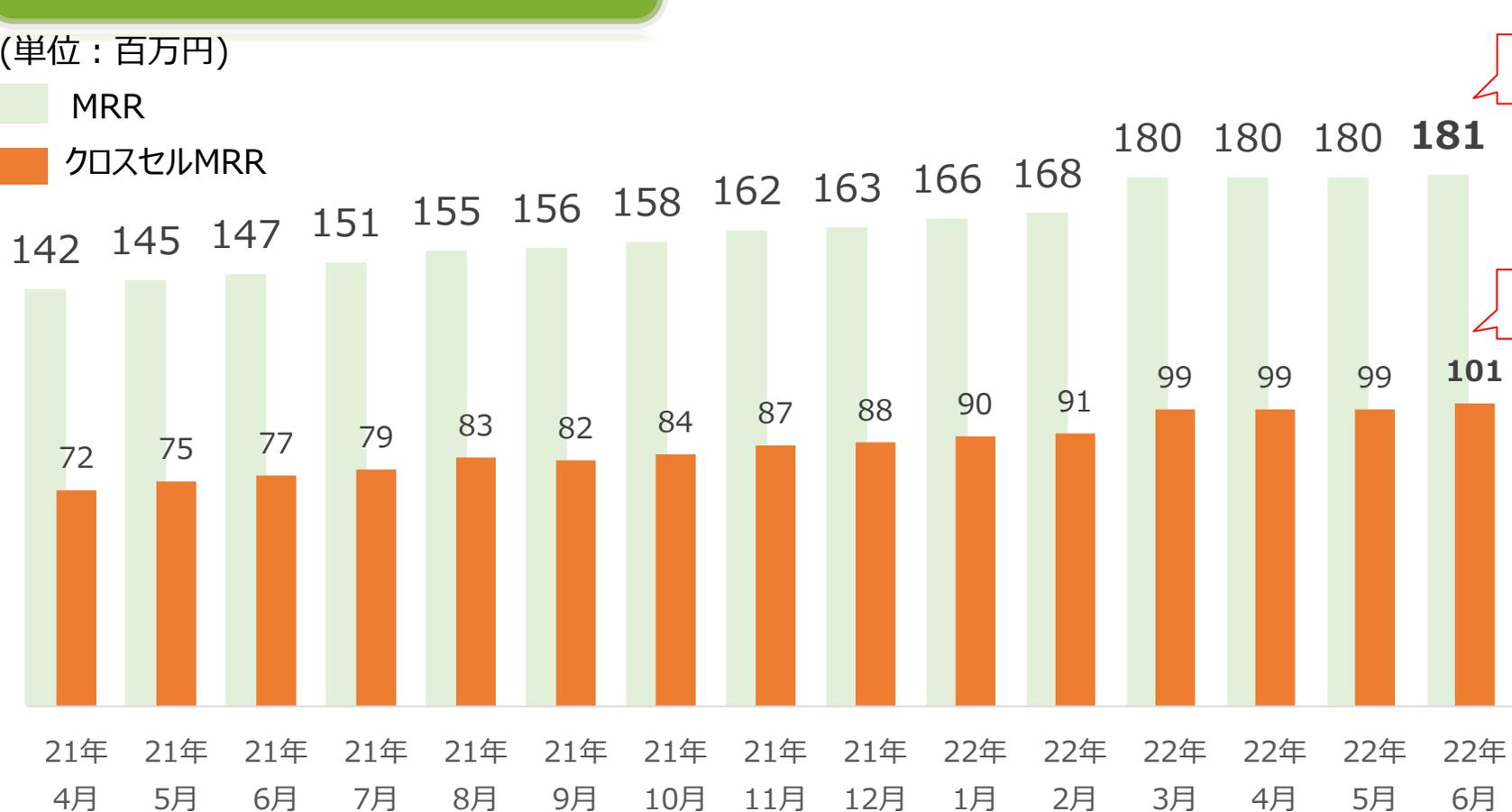
## Cloud CIRCUSプロダクト MRR

当期よりSLG+PLG戦略体制の立ち上げに注力している為、MRRは微増も計画通り。

(単位：百万円)

MRR

クロスセルMRR



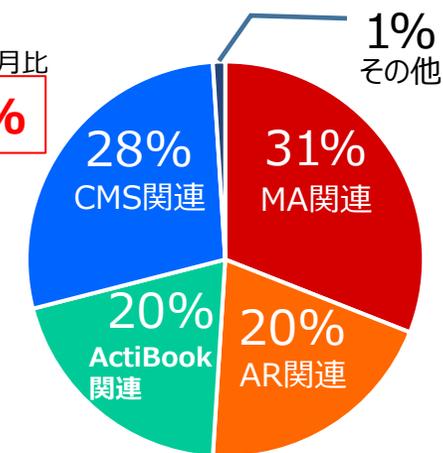
※前年同月比

+22.3%

※前年同月比

+29.2%

Cloud CIRCUS MRR構成比



- MA関連
- AR関連
- ActiBook関連
- CMS関連
- その他

※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

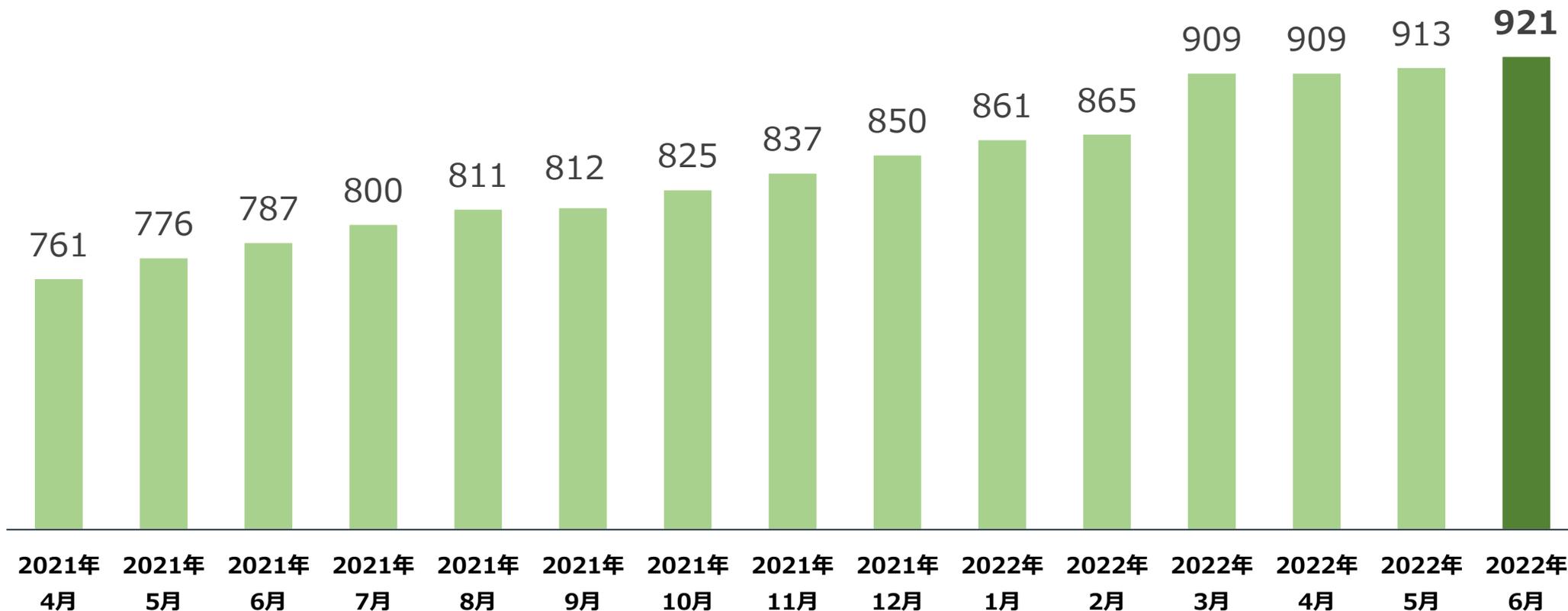
## 2商材以上の取引社数

引き続きクロスセルは順調に推移し、  
前年同期比+17.0%

※前年同月比

+17.0%

921 (社)



※2商材以上を約している社数を算出

# デジタルマーケティング事業 主要KPI (3)

## ライセンス数

新規ライセンスも順調に推移し、  
増加傾向が続く

※前年同月比

+15.4%



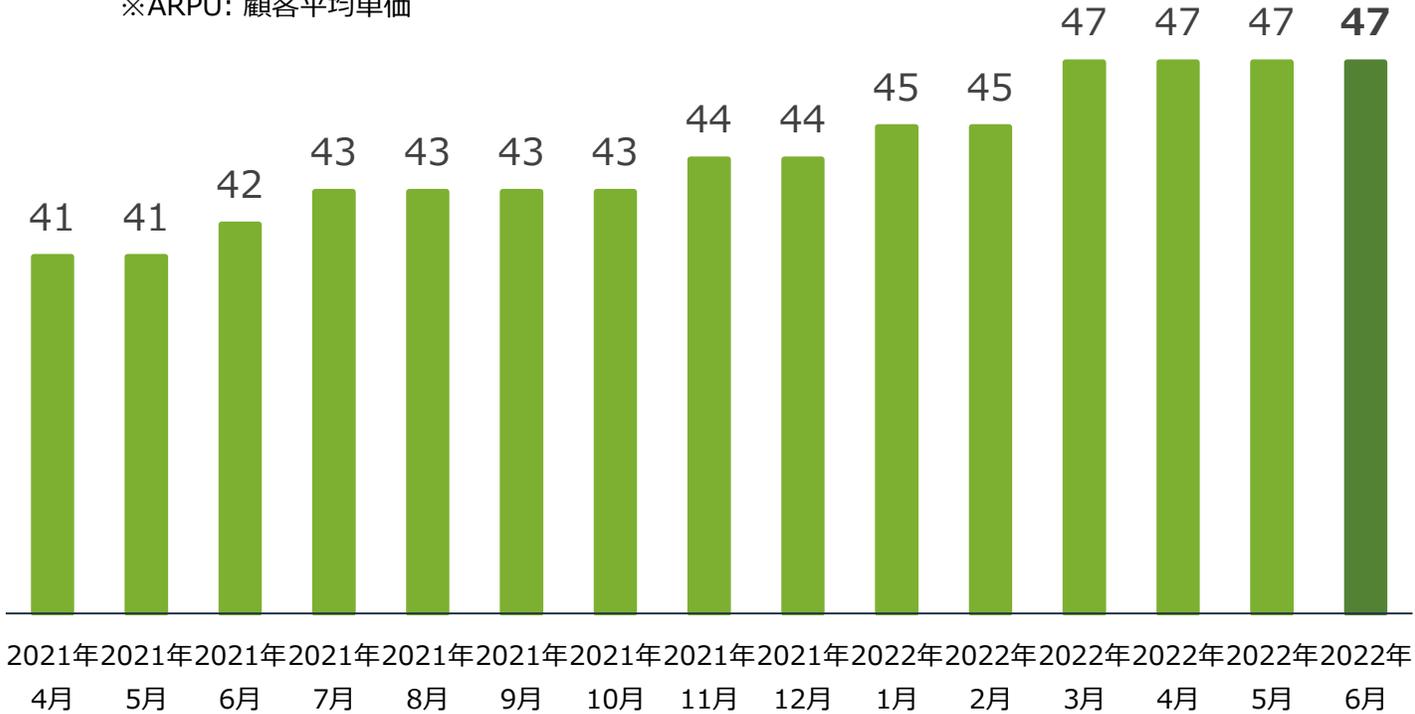
※ライセンス数：売上が計上されたライセンス数をカウント

# デジタルマーケティング事業 主要KPI (4)

## ARPU

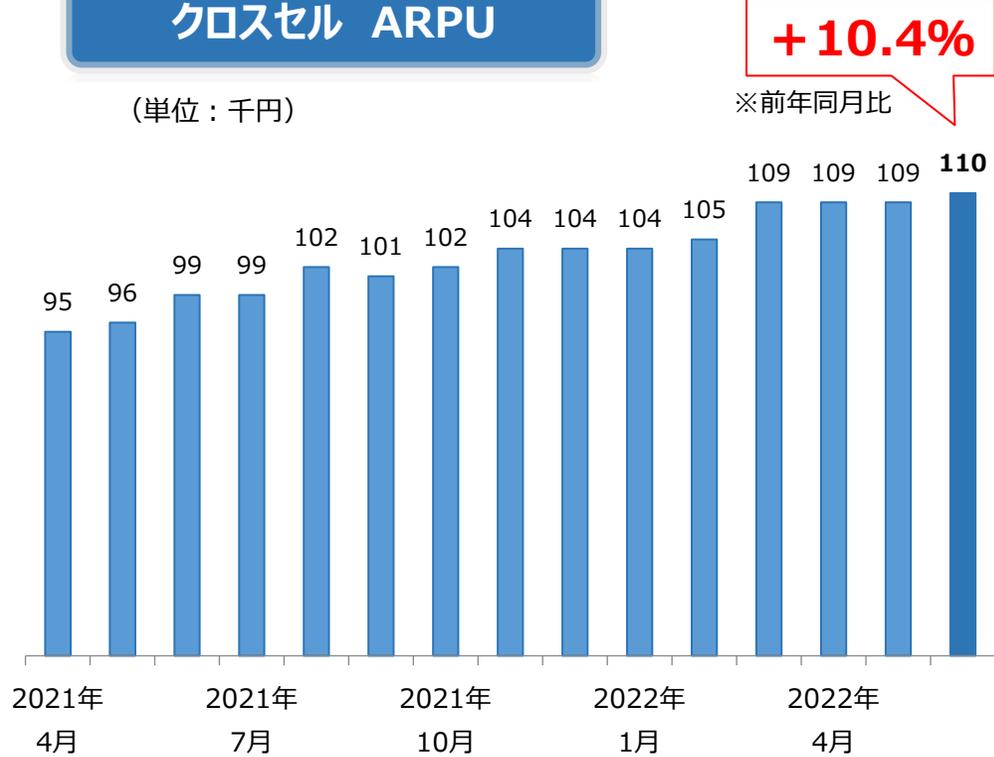
### 安定的にARPUが推移

(単位：千円)  
※ARPU: 顧客平均単価



## クロスセル ARPU

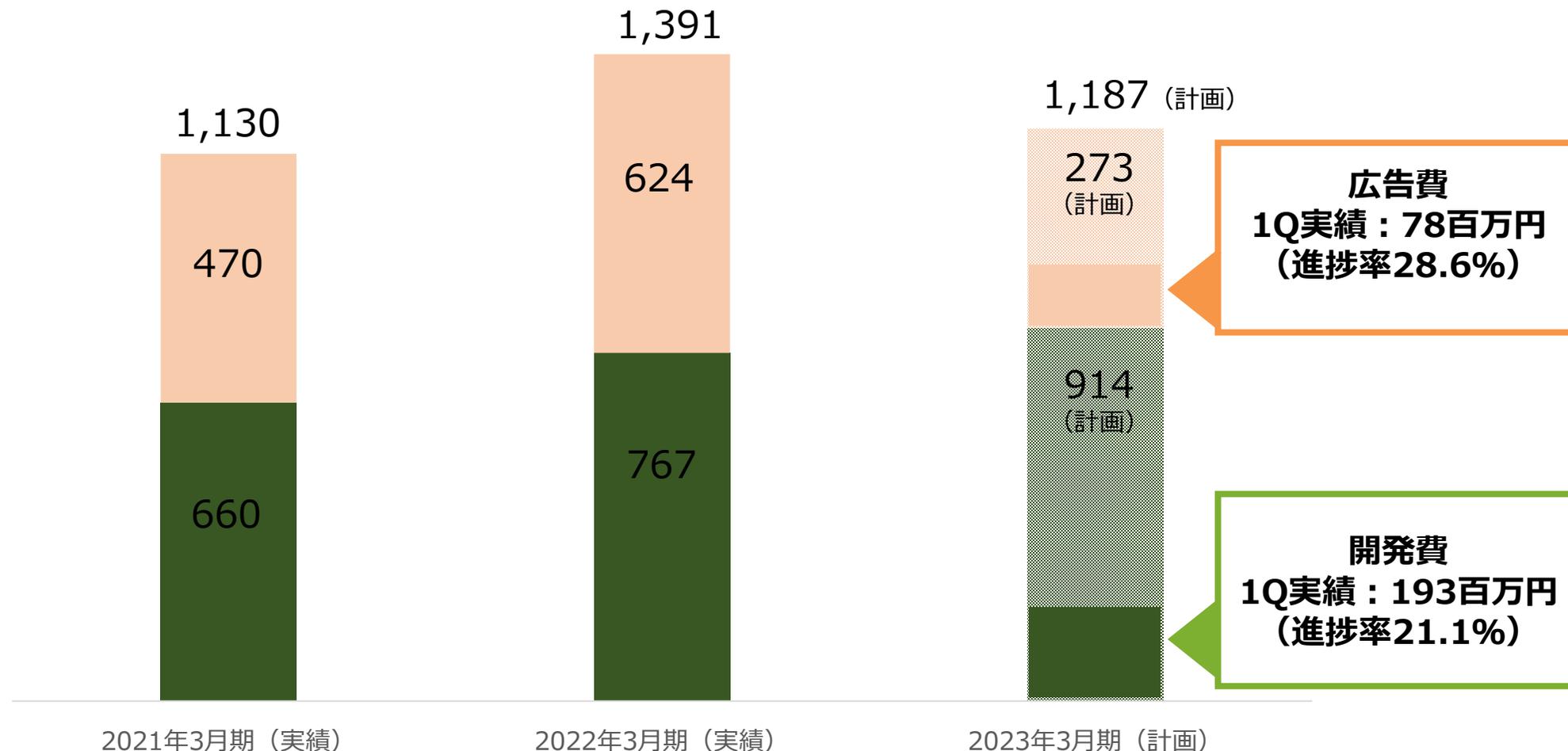
(単位：千円)



※MRR/月末契約社数

※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

1Qのデジタルマーケティング事業における広告と開発の投資は計画通り実施。  
開発スピードを上げることと、広告費においては、広告費を抑え、投資効率を上げていく。



# 『BowNow』 導入社数10,000社突破

マーケティングオートメーションツール(以下、MAツール)の『BowNow(バウナウ)』において、2022年6月末時点で、導入社数が10,000社を突破！



## ■『BowNow』について <https://bow-now.jp/>

BowNowは2016年2月にサービスを開始。マーケティングにコストが掛けられない日本の中堅中小企業を中心に提供を行っています。2017年7月より国産MAツールでは業界に先駆けてフリープランの提供を、2018年11月にはMAツールのスコアリングやシナリオ設計をテンプレート化した新機能「ABMテンプレート」の提供を開始。さらに2022年5月には無料をご利用いただけるフリープランにメール配信機能を拡張するなどのサービスを展開して参りました。

導入社数においては、提供開始から約5年後(2021年1月)に5,000社を達成し、国内メーカーにおいて1位を獲得しました。その後も好調に導入社数を増大させ、2022年6月、ついに10,000社を突破する運びとなりました。

クラウドサーカスは、今後も導入企業の普及を促進し、MAツールにおけるデファクトスタンダードとなるべく、サービスの拡充および拡販を進め、さらには日本企業のングのマーケティングの推進に貢献して参ります。

# 2023年3月期 連結PLサマリー (計画比較)

第1四半期は好調なスタートにより、計画比で高い進捗率で推移。  
新型コロナウイルス、インフレ等外部環境は厳しさが続くも、現状は第2四半期及び、通期達成に向けて確り伸張。

(単位：百万円)	2023年3月期 1Q実績	2023年3月期 2Q累計計画	2Q累計計画 進捗率	2023年3月期 通期計画	通期計画 進捗率
売上高	<b>4,635</b>	8,600	<b>53.9%</b>	18,000	<b>25.8%</b>
営業利益	<b>192</b>	270	<b>71.1%</b>	700	<b>27.4%</b>
経常利益	<b>254</b>	270	<b>94.1%</b>	700	<b>36.3%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>163</b>	162	<b>100.6%</b>	420	<b>38.8%</b>

# 2. Appendix

## (1) 1Q TOPICS

---

The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase sans-serif font. A thin, dark blue arc is positioned above the "startia" portion of the text.

最先端を、人間らしく。

4月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】ARプロモーションツール「COCOAR」「LESSAR」、フォトグラメトリ機能を4月11日(月)正式リリース、フリー版から提供
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】電子ブック作成ツール『ActiBook』とMAツール『BowNow』がAPI連携。顧客単位でより詳細なデータ分析が可能に。
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】MAツール『BowNow』、「ITreview Grid Award 2022 Spring」のMA部門とABM部門でHigh performerを受賞！
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】カスタマーサクセスマネジメントツール『Fullstar』、導入500社を突破！顧客の活用状況を可視化すべく「ダッシュボード機能」を実装
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2022 Spring」のRPA部門でLeaderを受賞
	ITインフラ	【スターティア】高崎支店 開設のお知らせ
5月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】MAツール国内シェアNo.1を誇るCloud CIRCUSの『BowNow』、無料プランでメール配信が可能に！
	コーポレート	3月期決算発表
6月	デジタルM	【新サービス発表】法人のNFT企画支援を6月23日から開始！～クラウドサーカスはNFT市場へ参入、SaaS事業に続く成長事業を構築～
	デジタルM	CloudCIRCUSのチャットボット『IZANAI』、有人チャット機能が実装。詳細な質問に対してリアルタイムで対応が可能に！6月2日(木)から
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、ビジネスチャット『Chatwork』とAPI連携～『Chatwork』からロボの実行操作が可能に。
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、導入ライセンス数300を突破！「IT導入補助金2022」の対象ツールに認定
	コーポレート	第27回定時株主総会

## 【Cloud CIRCUS】ARプロモーションツール「COCOAR」「LESSAR」、 フォトグラメトリ機能を4月11日(月)正式リリース、フリー版から提供



COCOAR  
by CloudCIRCUS



LESSAR  
by CloudCIRCUS

ARプロモーションツール「COCOAR(ココアル)」と「LESSAR(レッサー)」において、これまでβ版で提供していた写真から簡単に3Dモデルが作成できるフォトグラメトリ機能を、本年4月11日(月)より「MOSYA(モシャ)」として正式リリースすることをお知らせします。

### ■背景と目的

今回正式リリースする、フォトグラメトリ機能「MOSYA」は、被写体を様々なアングルで撮影した写真を解析し、3Dモデルを作成してAR化する機能です。β版と比べ、3Dモデルの精度を上げ、ユーザーの声を反映したUIへ改良し、より使いやすい機能へ進化しました。そして、多くの企業がご利用いただけるように「COCOAR」「LESSAR」のフリープランから提供することにしました。そのため、これまでコストや技術の問題で3DのARコンテンツの利用を見送ってきた中小企業も気軽に作成することができます。

### ■今後の展開

「COCOAR」と「LESSAR」の操作性や処理性能の向上を行い、中長期的には3Dモデルの作成手段を拡張していく予定です。そして、ARコンテンツの品質向上と機能拡充することで、ARによる体験性の高いプロモーションの実現を目指していきます。

### 3D化したい画像をアップロードするだけ



### ■活用イメージ・手法

「COCOAR」または「LESSAR」の管理画面にて、3Dモデルにする写真ファイルをアップロードします。数十分後に自動でアップロードした写真が3Dモデル化されます。余計な部分を削除、角度や大きさを調整します。

## 【Cloud CIRCUS】電子ブック作成ツール『ActiBook』と MAツール『BowNow』がAPI連携。顧客単位でより詳細なデータ分析が可能に。



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



**BowNow**  
by CloudCIRCUS

電子ブック作成ツール『ActiBook(アクティブック)』とMAツール『BowNow(バウナウ)』において、本年4月6日(水)よりAPI連携を開始したことをお知らせします。

### ■背景と目的

『ActiBook』と『BowNow』のAPI連携について

『ActiBook』には、会員登録したユーザーのみコンテンツを閲覧できる会員登録機能※があり、「氏名」「メールアドレス」を入力することで『ActiBook』のデータベースへユーザー情報が作成されます。ユーザー情報が作成されることで、「誰が」「どのコンテンツを」「どれくらい」閲覧したかを『ActiBook』のログ閲覧機能で管理することができましたが、本連携により、『ActiBook』の会員登録フォームで作成されたユーザー情報は『BowNow』のデータベースへ同期させることが可能になり、ユーザーが電子ブックを閲覧した「タイミング」や「回数」を『BowNow』で確認ができるようになりました。そのため、顧客単位でのより詳細なデータ分析が可能になり、適切なタイミングで顧客へアプローチやフォローするなど、お客様の営業・マーケティング活動へより一層役立てていただけるようになりました。

※電子ブックサイト構築機能でのみご利用いただけます。

※本機能は、『ActiBook』はLightプラン以上、『BowNow』は、フリープランからご利用いただけます。

## 【Cloud CIRCUS】MAツール『BowNow』、「ITreview Grid Award 2022 Spring」のMA部門とABM部門でHigh performerを受賞！



**BowNow**



アイティクラウド株式会社(本社:東京都、代表:黒野源太)が主催するアワード「ITreview Grid Award 2022 Spring」のMA部門とABM部門内の総合部門、中小企業部門において、満足度と認知度の双方が優れた製品であると評価。

### ■ITreview Grid Awardについて

ITreview Grid Awardとは、ITreviewで投稿されたレビューをもとに四半期に一度ユーザーに支持された製品を表彰する場です。

2022年3月までに掲載されたレビューの集計結果を2022 Springとして発表します。

※総合部門：ITreview Gridで、認知度・満足度が共に高く評価されている製品です。

※中小企業部門：従業員数100名未満の中小企業に支持された部門です。



※MA（マーケティングオートメーション）とは、営業などの現場においてリード顧客から成約までのマーケティング業務を自動化し、マーケティング活動そのものを効率化するツールを指す。Marketing Automationの頭文字をとって、通称MAと呼ばれる。

※ABM（アカウントベースドマーケティング）とは、対象企業（アカウント）を明確にし、

その企業にマーケティングおよび営業リソースを集中させ、最適化されたマーケティング活動を展開するという考え方である。

## スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2022 Spring」の RPA部門でLeaderを受賞



スターティアレイズ株式会社(本社:東京都、代表:古川征且)が提供するRPAツール「RoboTANGO(ロボタンゴ)」が、アイテッククラウド株式会社(本社:東京都、代表:黒野源太)が主催するアワード「ITreview Grid Award 2022 Spring」のRPA部門内の総合部門、中堅企業部門、中小企業部門において、満足度と認知度の双方が優れた製品であると評価され、Leaderを受賞したことをお知らせします。

### ※RPA「RoboTANGO」について

「RoboTANGO」はスターティアレイズが販売する、初心者向けのRPAツールです。2020年8月から提供開始し、中小企業を中心にこれまでに累計150ライセンスを販売しています。(2022年1月末時点) 1ライセンス5万円(税抜)、最低利用期間1か月から始められるため、はじめてのRPA導入にもおすすめです。PC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、1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。サポート体制も充実しているため、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】高崎支店 開設のお知らせ



スターティアホールディングス株式会社(本社:東京都、代表:本郷秀之、コード:3393)は、連結子会社でITインフラ事業を手掛けるスターティア株式会社(本社:東京都、代表:笠井充)が、高崎支店を開設し、本日4月18日(月)より営業を開始したことをお知らせします。

当社グループのITインフラ事業は、スターティアを中心に、ITインフラ機器(複合機、電話システム、ネットワーク機器等)の販売から事務サポートを行い、31,000超の中小・中堅企業のお客様と強固なリレーションシップを図り、継続した生産性向上の支援に努めています。また、昨年11月からは約5,000社の顧客を有するSD21と吉田ストアのITインフラ事業を当社連結子会社のスターティアリード株式会社(本社:東京都、代表:笠井充)が譲受、事業開始したことで、全国展開でガバレッジを広げ顧客層を拡大しています。※そのような中で、更なる営業エリアの拡大と北関東地区のサポート体制を強化するため、ITインフラ事業の柱となるスターティアにて高崎支店を開設するに至りました。



### ■スターティア高崎支店の概要

- 所在地 : 群馬県高崎市栄町16-11 高崎イーストタワー9F  
電話番号 : 027-367-3393(TEL) 027-367-3394(FAX)  
事業内容 : システムインテグレーション・セキュリティ対策  
通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス  
OA機器販売・設計・施工・保守メンテナンス  
Webサイトの企画・制作、  
Web集客のコンサルティング  
電力小売、LED照明、空調機器の販売  
営業開始日 : 2022年4月18日(月)

## 【Cloud CIRCUS】Cloud CIRCUSの『BowNow』、2022年5月23日(月)から無料プランでメール配信が可能に！



### BowNow

従来の「メール配信機能」がフリープランから利用可能に！  
見込み顧客へのナーチャリング活動がよりミニマムでスタートできるようになります。

#### ■目的と概要

これまでの『BowNow』のフリープランは、あくまで顧客の行動履歴の把握までに留まっておられ、獲得した見込み顧客へのアプローチまでは実現できませんでした。今回の機能拡張により、フリープランのユーザーでも「メール配信機能」を利用できるようになり、見込み顧客へのアプローチを始めることができるようになりました。具体的に、『BowNow』の「メール配信機能」とは、『BowNow』に登録している顧客情報に対し、メールを送ることができる機能です。例えば、1か月以内に料金ページを訪れたユーザーや、お問い合わせフォームまで来たがお問い合わせに至らなかったユーザーなど、詳細な条件で絞り込み検索し、ユーザーの行動に合わせたメールを配信できます。このたびフリープランから搭載することにより、多くの企業に『BowNow』を用いた商談創出の成功体験を積んでいただき、その成功体験から日本企業のマーケティングの推進に貢献して参ります。

カスタマーサクセスが驚くほど簡単に管理可能



## 【新サービス発表】法人のNFT企画支援を6月23日から開始！～クラウドサーカスはNFT市場へ参入、SaaS事業に続く成長事業を構築～



### ■背景と目的

NFTは、デジタルコンテンツの購入やコンテンツの保有を証明するものとして、世界各国でスタートアップからテックジャイアントまで規模を問わず注目され、市場が急速に拡大しています。一方で、NFTは、「コンテンツの保有の証明」だけではなく、「コンテンツを保有することで何が出来るのか」という実益と価値を高めるためには、NFTの発行・販売に留まらない、新しいユーザー体験のデザインとサービスを提供する個別プラットフォームのニーズが増大すると見込まれます。

そこで、クラウドサーカスは、昨年12月より、NFT発行サービス『HEXA(ヘキサ)』を運営するメディアエクイティ株式会社と資本業務提携し、NFT市場へ参入、クラウドサーカスがこれまで培ってきたソフトウェア開発の技術・サービス設計のノウハウに、メディアエクイティのNFT領域における技術とノウハウを融合することでNFTを活用した企画やサービスの構築を支援します。

### ■NFT企画支援サービスの概要

クラウドサーカスでは法人のお客様がシンプルで小規模な施策からNFTを活用出来るように、NFTの発行やコンテンツの制作など施策実施に必要な支援をワンストップで提供します。

## CloudCIRCUSのチャットボット『IZANAI』、有人チャット機能が実装。詳細な質問に対してリアルタイムで対応が可能に！6月2日(木)から



### ■背景と目的

『IZANAI』は2021年6月から提供開始し、サービスサイトでのCVR向上などを目的に、220社以上(2022年4月末時点)のお客様に導入いただいているチャットボットツールです。

これまでの『IZANAI』は、有人チャット機能が搭載されていなかったため、顧客のピンポイントな質問には瞬時に対応できず、情報収集を目的とした顧客の取りこぼしや、チャットボットで問い合わせた顧客へアプローチするまでのタイムラグが課題となっていました。

「有人チャット機能」を実装することで、Web上での詳細なヒアリング、見積もりの作成や、検討度が高い顧客へのアプローチ、サービスサイトやコーポレートサイトでの不明点の解決が、よりスピーディにできるようになるため、顧客満足度向上やCVR改善が期待できます。

### ■今後の展望

現在、『IZANAI』ではクラウドサーカス社が提供するマーケティングオートメーションツール『BowNow』とデータ連携が可能となっていますが、今後は他社が提供するマーケティングオートメーションツールとのAPI連携を強化していき、よりお客様のご要望に沿った運用を実現できるよう開発を進めて参ります。



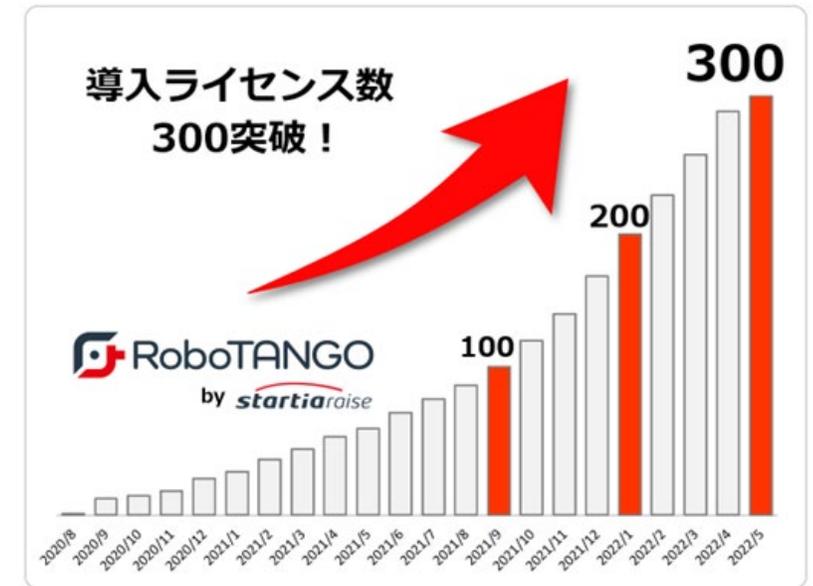
## スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、導入ライセンス数300を突破！「IT導入補助金2022」の対象ツールに認定



スターティアホールディングス株式会社(本社:東京都、代表:本郷秀之、コード:3393)は、連結子会社のスターティアレイズ株式会社(本社:東京都、代表:古川征且)が提供するRPAツール「RoboTANGO(ロボタンゴ)」において、2022年5月末時点で累計導入ライセンス数が300を突破したこと、2022年度のIT導入補助金制度の対象ツールとして認定されたことをお知らせします。

『RoboTANGO』は、2020年8月に提供を開始し、中堅中小企業を中心に展開しているRPAツールです。1ライセンス5万円(税抜)と安価に提供、1ライセンスを複数のPC端末で利用できるフローティングライセンスを搭載しているため、コストを抑えながら拠点間でも使用することができます。2021年6月からは、リモートで個別にロボの作成をサポートする「リモレク」の提供を開始し、サポート体制の強化を行いました。今回、

『RoboTANGO』がIT導入補助金の対象ツールとして認定されたことを受け、スターティアレイズは、中堅中小企業へ『RoboTANGO』を用いた最適な業務の自動化を提案し、業務効率化を図ることで、社会全体の生産性向上に貢献して参ります。



本年4月には、アイティクラウド株式会社(本社:東京都、代表:黒野源太)が主催するアワード「ITreview Grid Award 2022 Spring」のRPA部門内の総合部門、中堅中小企業部門において、満足度と認知度の双方が優れた製品であると評価され、Leaderを受賞しました。

## スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、ビジネスチャット『Chatwork』とAPI連携 ～『Chatwork』からロボの実行操作が可能に。



### ■背景と目的

従来の『RoboTANGO』におけるロボの実行操作は、認証されたPCから『RoboTANGO』の管理画面に入り、指定のボタンを押す方法と、Windowsに標準搭載されているタスクスケジューラ機能を活用し、実行時間を設定する方法の二通りでした。このような背景を受け、より柔軟にロボファイルの選択・実行が行えるように、『Chatwork』とのAPI連携機能を追加します。本機能は『RoboTANGO』に標準搭載されているため、『RoboTANGO』の管理画面に移動して指定のボタンを押すなど、ロボの実行時間を決定する必要がなく、『Chatwork』上のタスクを追加するだけでロボファイルを選択・ロボの実行操作が行えるようになります。尚、『Chatwork』のアカウントがあれば、スマホからも操作が可能です。

### ■今後の展望

RPAの導入障壁として挙げられる、ロボを構築する知識がない、ロボの管理メンテナンスが難しいなどのRPAを扱う人のスキルにおける課題を解決し、RPAの利用者層を広げていきます。そのためには、現在の『RoboTANGO』は、自分でロボを作成・実行・メンテナンスをする方向けの仕様になっていますが、今後は、作成されたロボを利用する部署の方や、ロボの管理者以外の方にも気軽に利用して頂けるような機能拡充や連携を増やしていく予定です。



## 2. Appendix (2) 会社概要

---

The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase, sans-serif font, followed by "holdings" in a smaller, lowercase, sans-serif font. A thin, dark, curved line arches over the "startia" portion of the text.

最先端を、人間らしく。

## 経営理念

社会のニーズとマーケットを見極め、人と企業の未来を創造し、優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す。

## ビジョン

顧客に愛され、社会に貢献し、自ら永続的に進化し続けるITグローバル企業を目指す。

### ITインフラでの取り組み

「存続と成長に寄り添う」ことをミッションに、中小企業の生産性向上の基盤構築に貢献する。

### デジタルマーケティングでの取り組み

デジタルマーケティングとエンターテインメントテクノロジーを追求し、人が楽しく働ける、「サステナブルなビジネス環境」を創造する。

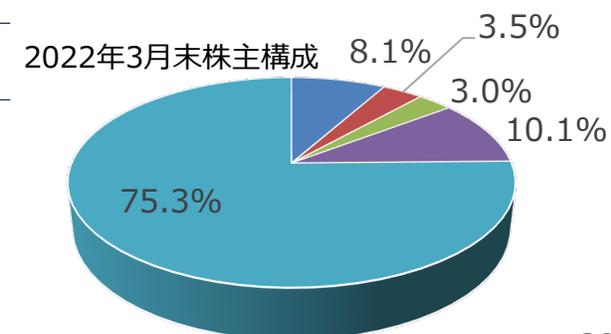
グループとして中堅・中小企業の情報格差の社会課題に取り組む

# 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	東証プライム（2022年4月4日） 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：3社
従業員	連結872名（2022年3月31日現在） ※取締役、監査役、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（2022年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2022年3月31日現在）
株主数	3,083名（2022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28.8%)



# 当社グループについて (連結子会社9社、持分法適用関連会社3社)



## ITインフラ関連事業 (連結子会社)



### スターティア(株)

システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



### ビーシーメディア(株)

システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



### (株)エヌオーエス

システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



### スターティアリード(株)

システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



### スターティアレイズ(株)

業務効率化ソリューション RPA、AI-OCRの提供



### C-desgin(株)

電子署名サービス、業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営

## 持分法適用関連会社

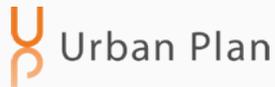


Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社のスキーム



### (株)MACオフィス

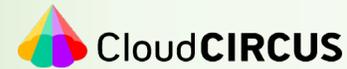
オフィスファシリティ・オフィス移転・デザイン



### (株)アーバンプラン

オフィスファシリティ・オフィス移転・デザイン

## デジタルマーケティング事業 (連結子会社)



### クラウドサーカス(株)

マーケティング・営業支援ツール「Cloud CIRCUS」の提供

## その他 (連結子会社)



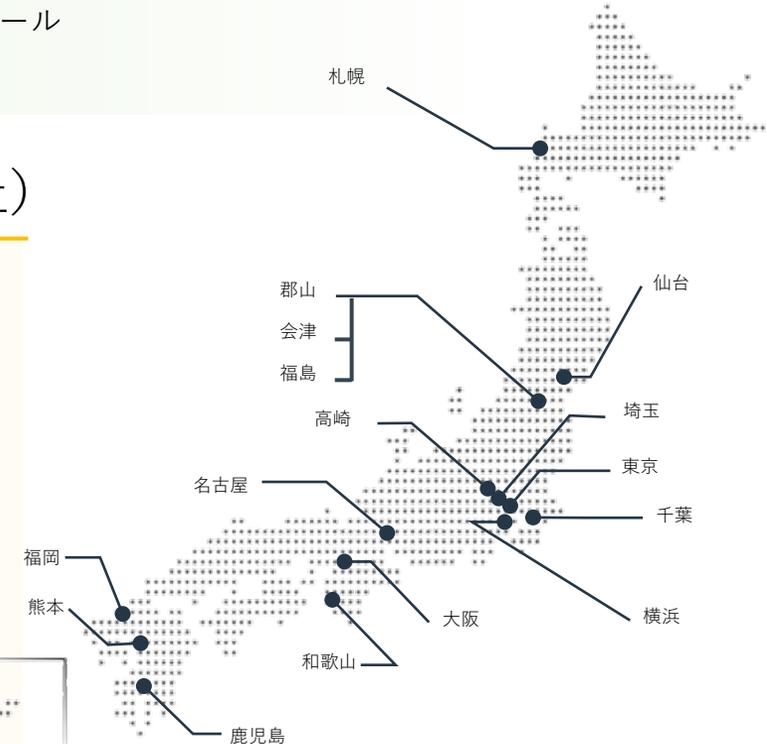
### Startia Asia Pte.Ltd.

シンガポール  
アジア地域の事業統括及び投資事業

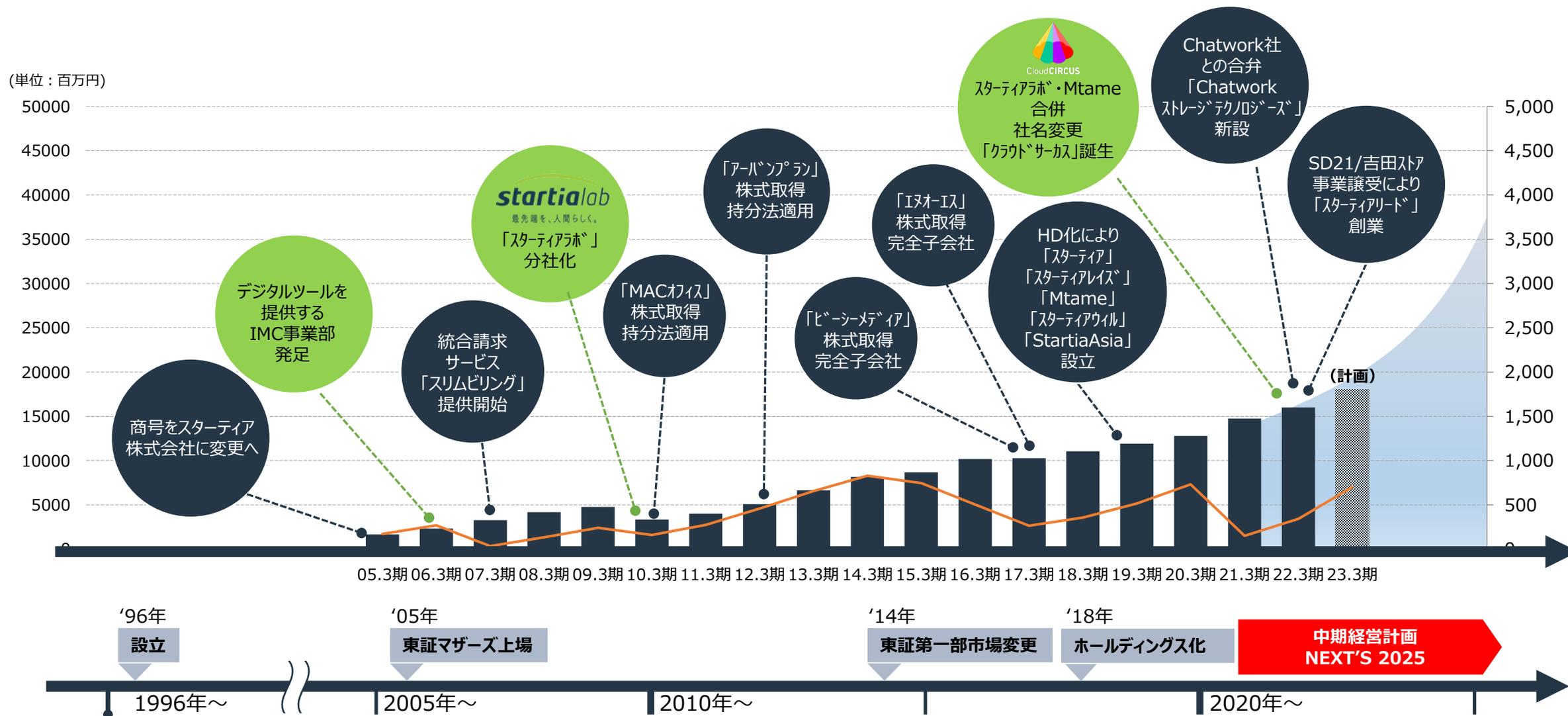


### スターティアウィル(株)

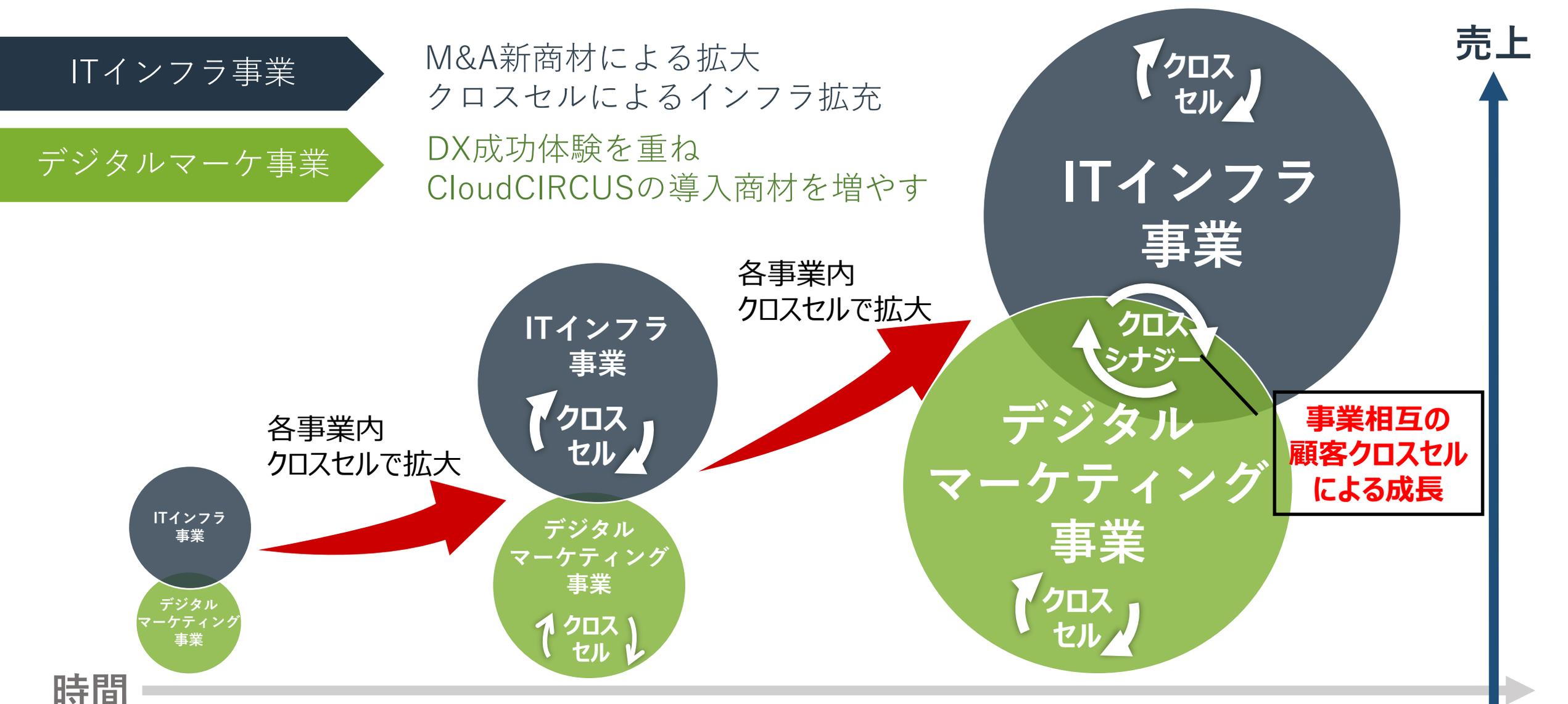
スターティアグループの業務請負・障がい者雇用のコンサルティングなど



グループ拠点



# 成長モデル



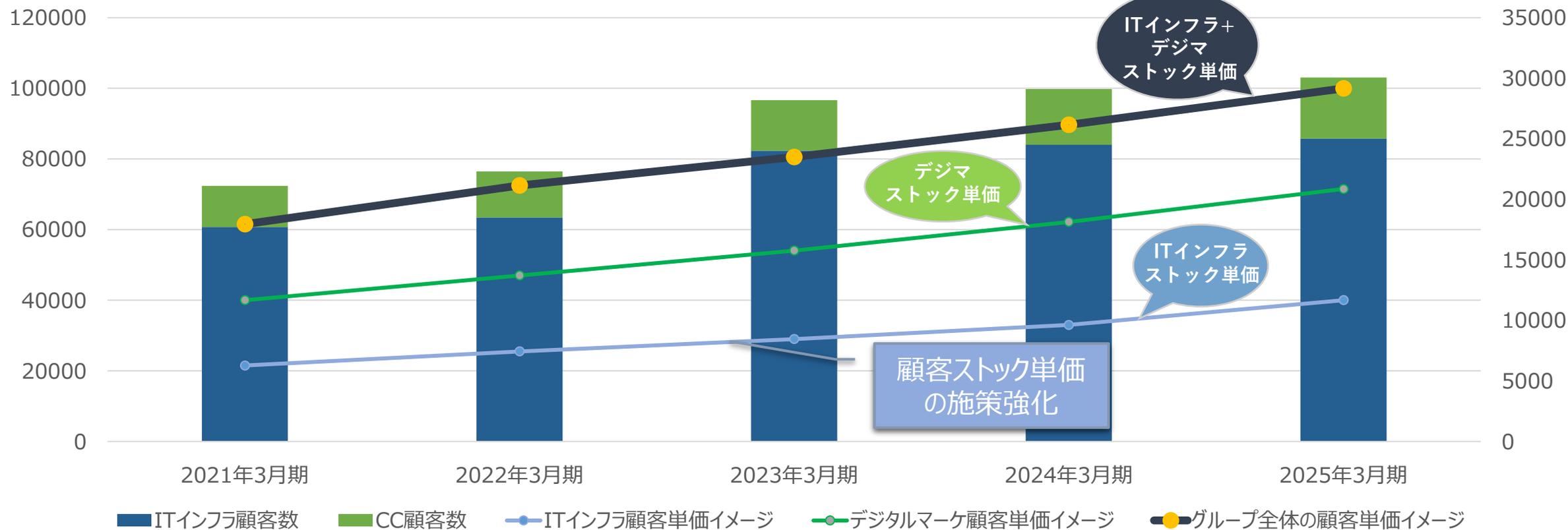
# 「守り」「攻め」DXの成長イメージ

※過去の数字を基に算出

ストック単価  
(月額)

顧客推移とストック単価推移のイメージ

ストック  
顧客数



※ITインフラ顧客数にはM&Aによる顧客獲得も含まれます。

## 守りのDXに必要なすべてがここに



## マーケティング

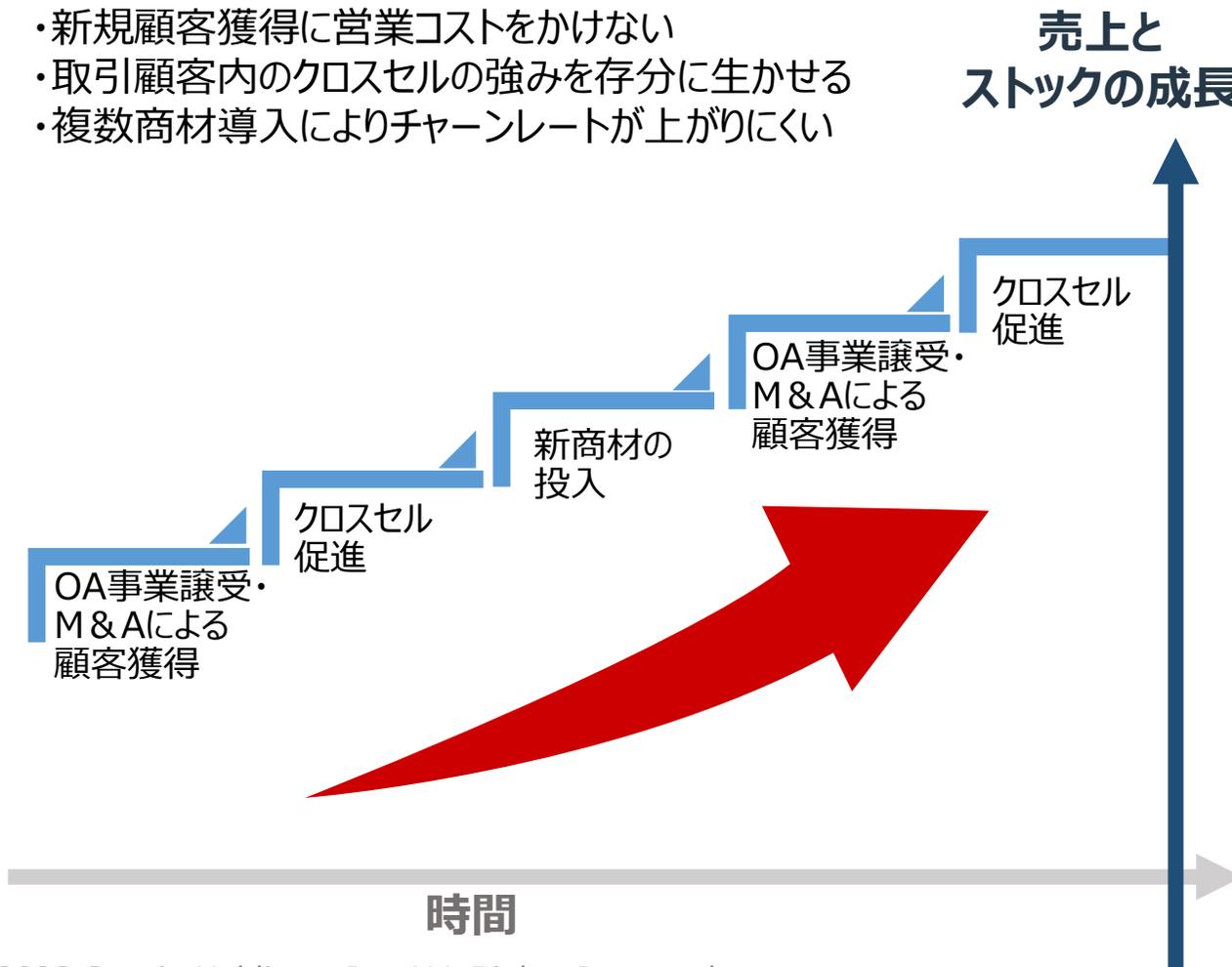
- ◆ 顧客基盤の面の拡大と高さ積み上げ
  - ・ 1社のLTVをあげるための新規商材によるクロスセル
  - ・ M&Aによる顧客リード拡大
  - ・ メーカー協業の推進
  - ・ アライアンス先とのパートナー施策（顧客数拡大）
- ◆ マーケティング人員強化による顧客データの整理と分析・活用
- ◆ インサイドセールスによる営業活動の効率化
- ◆ 地方アウトバウンド（和歌山）の連携強化

## 人的資本

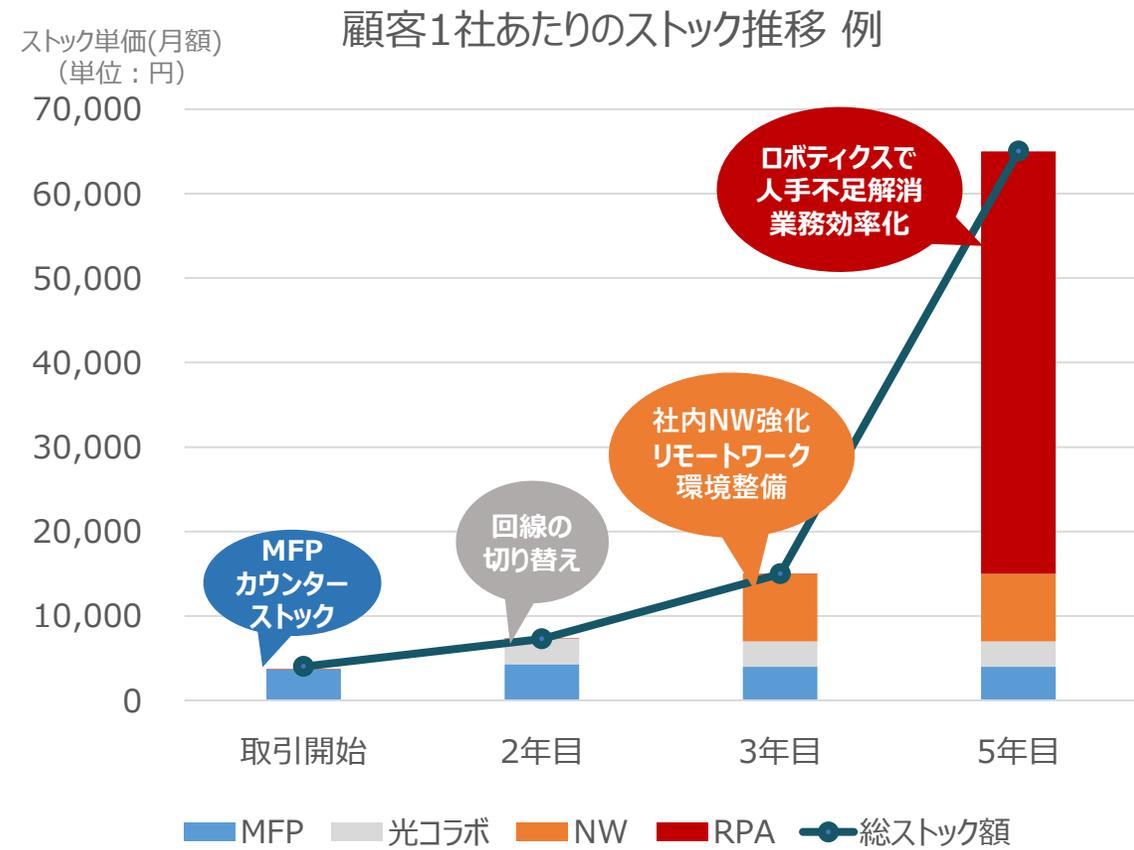
- ◆ カスタマーサクセスの強化
- ◆ 学ぶ制度の拡充・抜擢人事
- ◆ 新人事制度を投入
- ◆ 地域とのコラボレーションによる地方企業活性化
- ◆ 海外人材の活用

## 成長し続ける販売戦略

- ・新規顧客獲得に営業コストをかけない
- ・取引顧客内のクロスセルの強みを存分に生かせる
- ・複数商材導入によりチャーンレートが上がりにくい

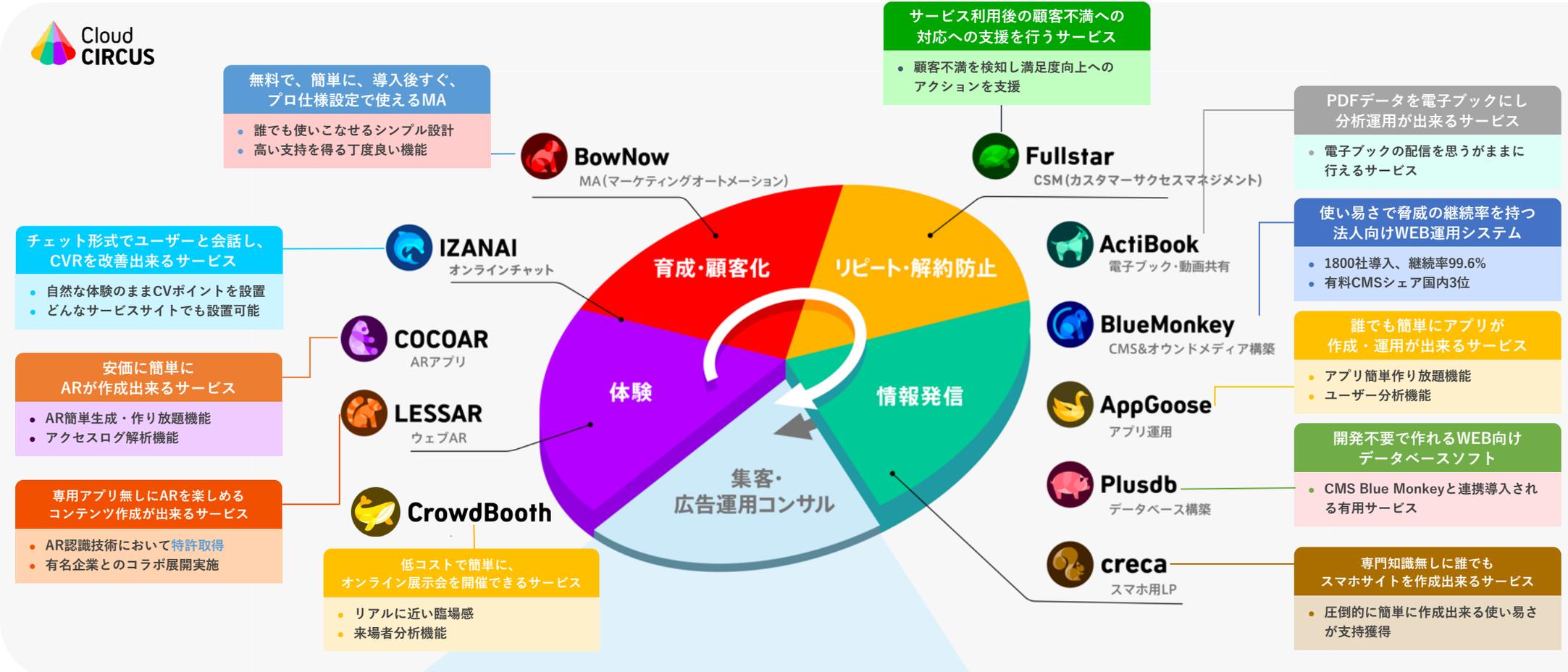


## 1社のLTVをあげるクロスセル戦略



# デジタルマーケティング事業： Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）全体像

“ 安価で、簡単に、使いこなせる、11の商材からなるSaaSツール群。





## BowNow

by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア

導入数 **10,000**件以上

無料で使える

マーケティングオートメーション

MA導入初期のハードルを顧客視点のサービス設計で軽減

22年4月時点  
国産MA導入シェア

**No.1**

BowNow  
19.1%

海外プロバイダ  
Salesforce.com  
Co.,Ltd.のサービス

Pardot  
18.9%

HubSpot  
10.8%

ferret One

1.4%

HotProfile

1.8%

Demandbase

2.0%

SHANON MARK...

2.4%

KASIKA

2.5%

Oracle Eloqua

3.0%

B-dash

3.0%

Kairos3

4.1%

SATORI

6.2%

リストファインダー

6.9%

Marketo

10.2%

※ Data Source: DataSign社実施調査  
(出典) DataSign Webサービス調査レポート2022.4 <https://oshiete-url.jp/report/docodoco/>



COCOAR

by CloudCIRCUS

COCOAR  
導入実績 **2,700**件

ARアプリのダウンロード数240万突破。地方自治体や学校をはじめ、テーマパーク、商業施設、メーカー、リテール業界まで幅広い分野でご利用いただいております。



LESSAR

by CloudCIRCUS

LESSAR  
導入実績 **4,800**件

アプリを使わずスマホのカメラ機能でARを体験できる。SNSやネット上からシームレスなAR体験が可能に。



## ActiBook

by CloudCIRCUS

導入実績：**7,700**件以上

無料でフリーマガジンを  
電子化配信も会員管理も¥0～

電子ブックから動画まで、  
無料で簡単に電子コンテンツ化するツール。



## BlueMonkey

by CloudCIRCUS

導入実績：**1,900**件以上

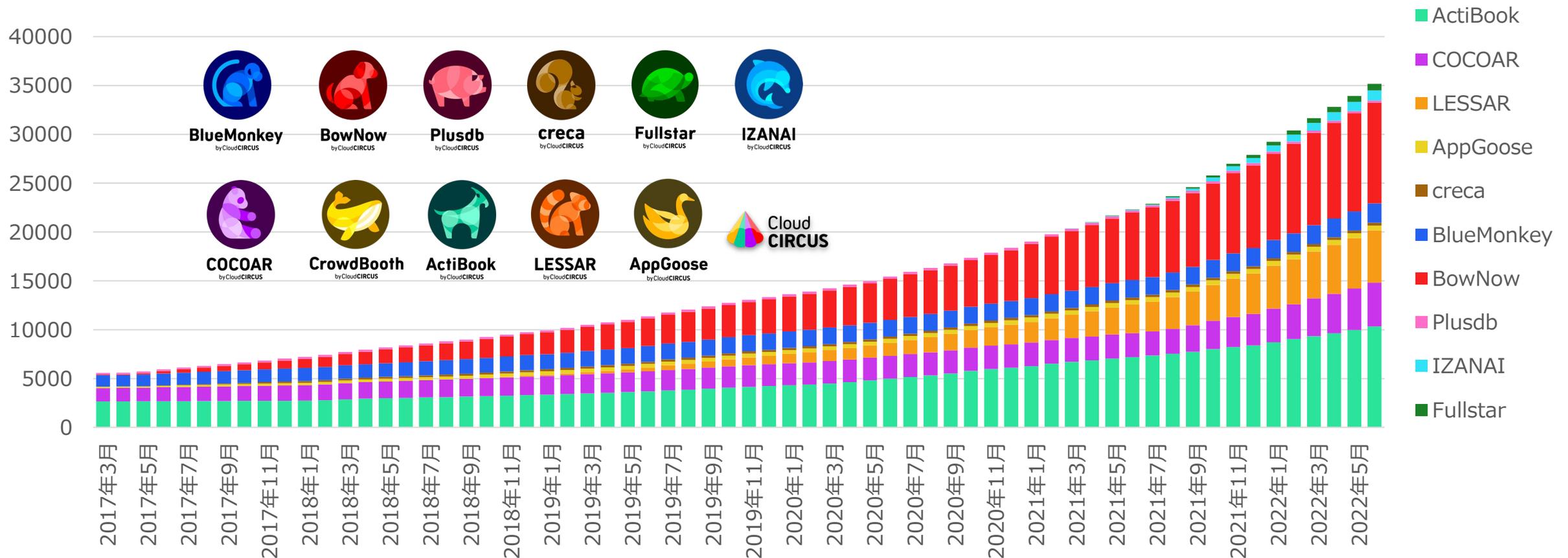
中小企業にちょうどいい国産CMS

日本の中小企業の利用シーンを前提に開発されとても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで非常に高い継続率を誇るCMS

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

# Cloud CIRCUSの成長軌跡

“ 22年6月段階で**35,000件導入**を突破。中小企業の支持を大きく広げて成長。



※フリーミアム含む

## ①フリーミアム戦略

**無料**で使えることで、“デジタル化”に挑戦するハードルを圧倒的に下げ、中小企業・リテラシーの低い方でもトライアル出来るように。

## ②PLG×SLG戦略

**PLG**と**SLG**を組み合わせた、顧客獲得パイプラインを設けることで、商材単体でCACを抑えて顧客化しながら、組み合わせ商材で高単価な受注も狙う。

※PLG : Product-Led Growth SLG : Sales-Led Growth

## ③プラットフォーム戦略

**1 IDで使えるプラットフォーム**が使えることで、ワンクリックで気軽に様々なツールを検討・導入ができ、クロスセルが促進される。

## ④カスタマーサクセス戦略

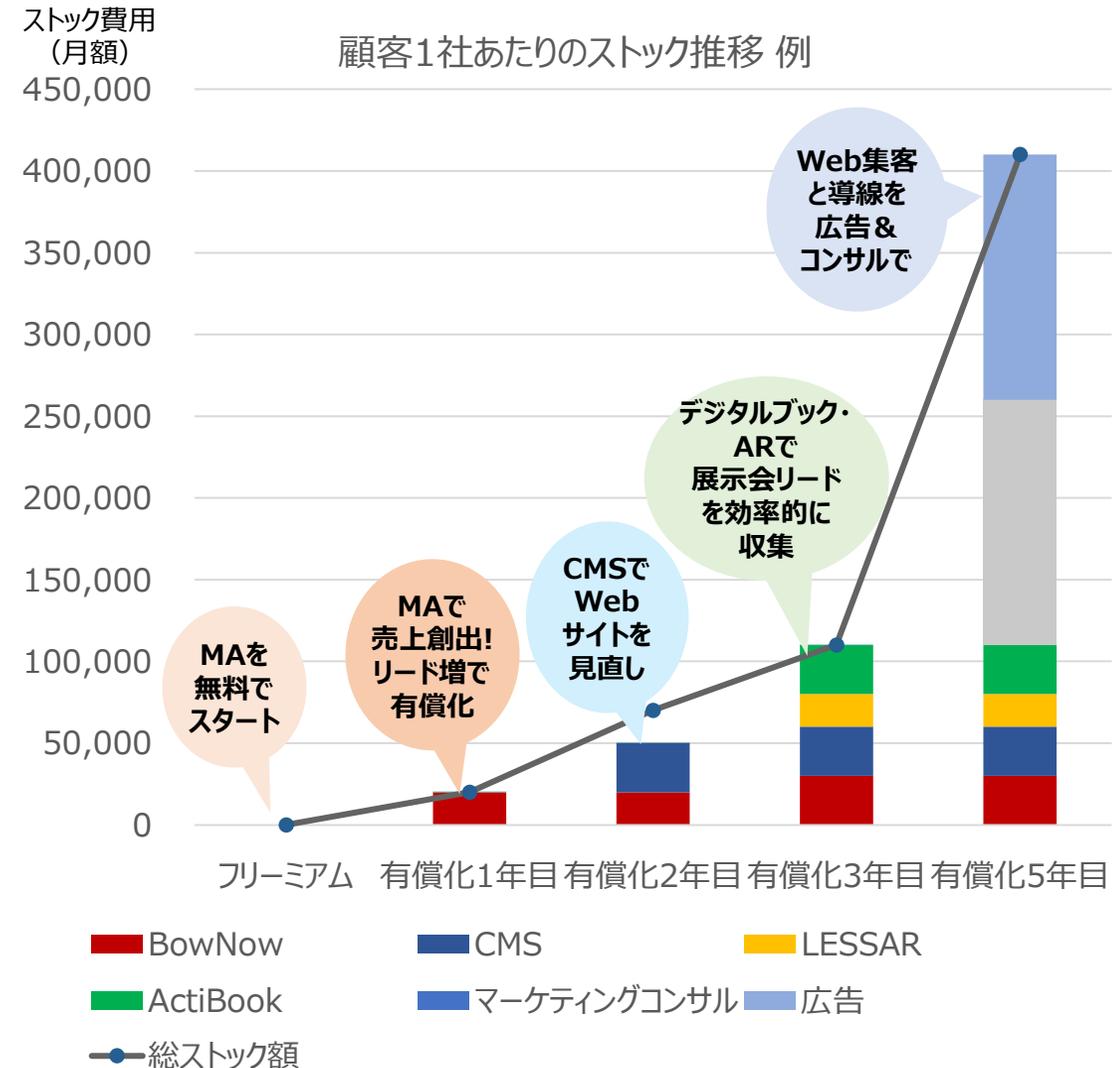
**充実したカスタマーサクセス体制・プログラム**によって、使いこなせないという不満と解約リスクを徹底的に下げることが出来る。

## ⑤パートナー戦略

**パートナーによるチャネル拡大**によって、将来顧客がニーズが高まった瞬間に、適切なクラウドサーカス商材の提案を貰える機会を広げる。

## 1社あたりのストックを最大化

顧客1社あたりのストック推移 例





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 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。