

2024年3月期 2Q

決算補足資料

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


startiaholdings

section

01

01 グループ概要

02 2024年3月期 2Q グループ連結業績概要

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

03 事業戦略

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

04 Appendix

1. グループ概要

スターティアグループの目指すもの

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。

The logo for Startia Holdings, featuring a white curved line above the text "startiaholdings" in a white, lowercase, sans-serif font.

主要な商品サービス

守りのDX

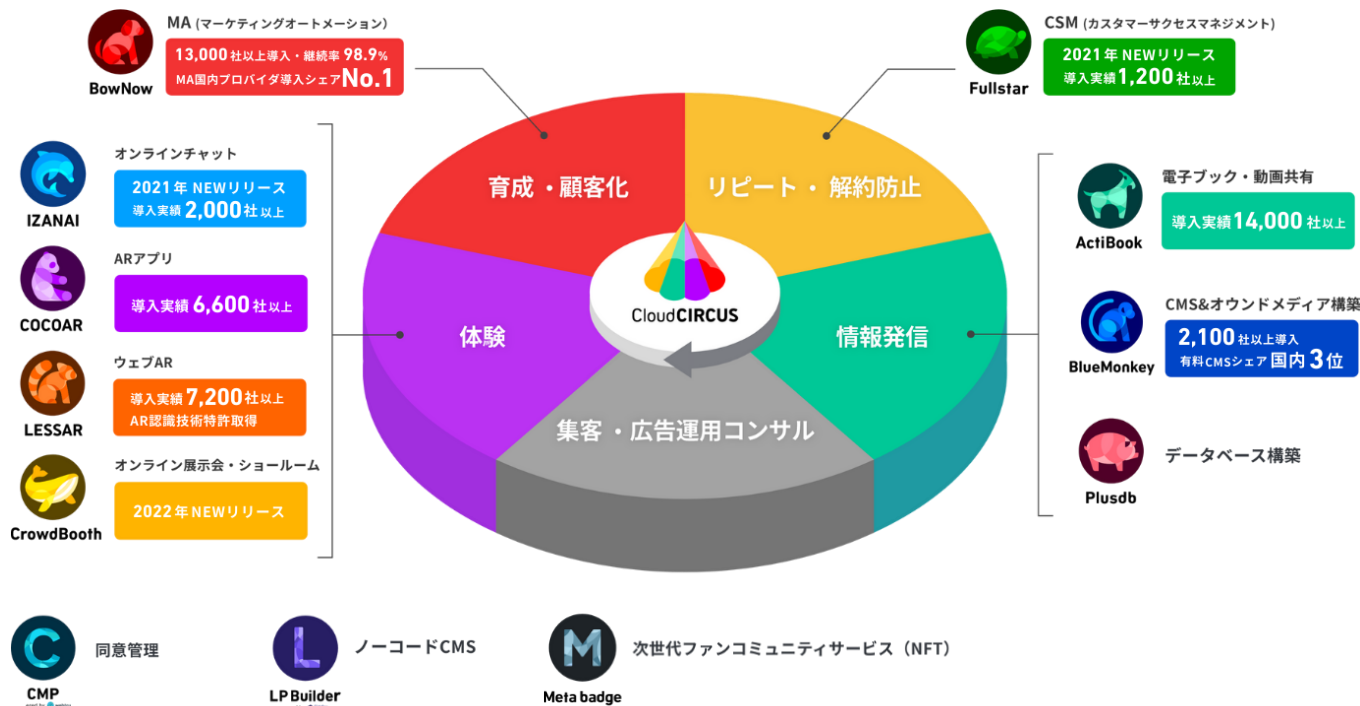
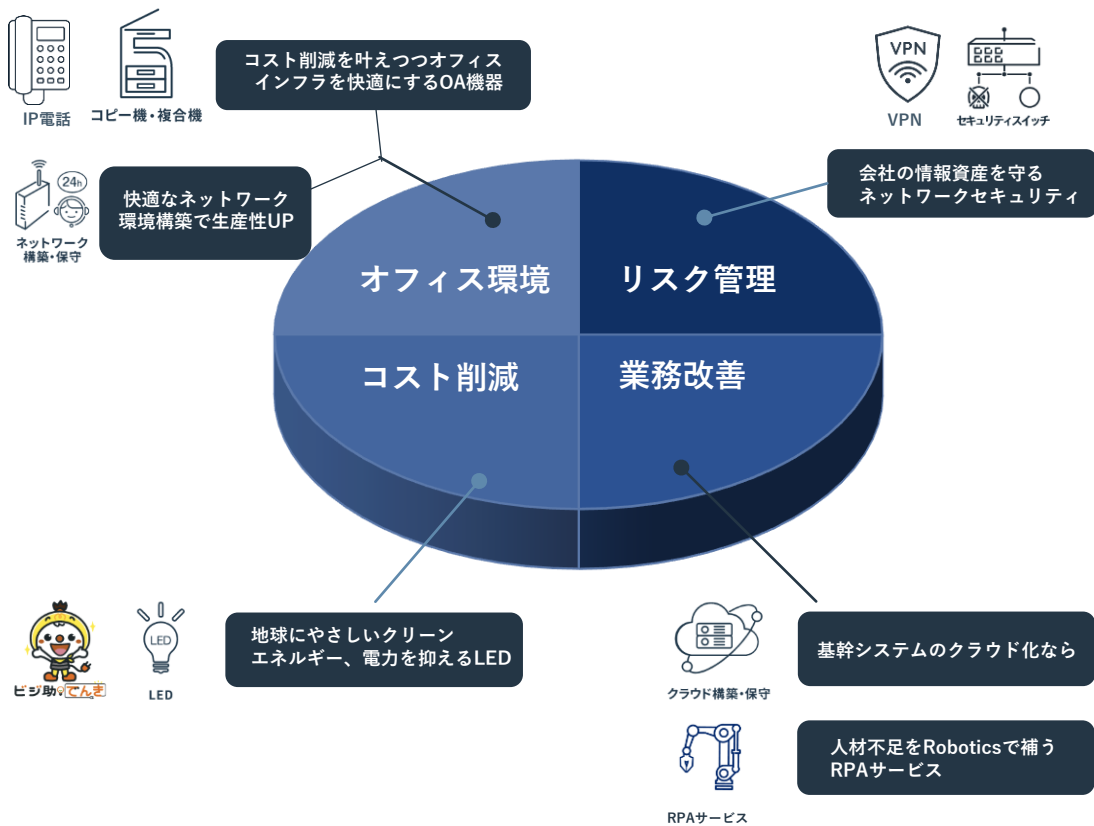
ITインフラ事業

攻めのDX

デジタルマーケティング事業

中小企業を中心に、ITに関する課題解決・DXをワンストップで対応
コスト削減・業務効率化・生産性向上

マーケティングと営業の成果を変える「Cloud CIRCUS」ツール
顧客獲得・売上拡大



上場以降の成長の軌跡

■ 売上(左軸:棒)
— 営業利益(右軸:折線)

デジタル
マーケティング事業

ITインフラ事業
(新規・新設)

ITインフラ事業
(M&A)

上場来の成長 (CAGR)

売上 **12倍** (14.8%)

営業利益 **10倍** (13.7%)

(単位:百万円)

20,000

10,000

0

0

2,000

1,000

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

東証マザーズ上場

東証一部市場変更

持株会社化

前期 当期

中長期計画 NEXT'S 2025

デジタルツール提供の
IMC事業部設立

スターティアラボを
分社化

MACオフィス
持分分子会社化

ピーシーメディア、
エヌオーエスを
完全子会社化

C-design設立

SD21/吉田ストア事業
を譲受し、スターティ
アリード創業

子会社統合により
クラウドサーカス設立

Chatwork社との合併
Chatworkストレージ
テクノロジーズ新設

ビジネスサービス
完全子会社化

section

02

01 グループ概要

02 2024年3月期 2Q
グループ連結業績概要

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

03 事業戦略

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

04 Appendix

2. 2024年3月期 2Q グループ連結業績概要

The logo for startiaholdings features the word "startia" in a bold, lowercase sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase sans-serif font. A thin black arc is positioned above the "startia" portion of the text.

最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 2Q グループ^o連結業績概要

(1) グループ^o連結

2024年3月期 2Q 連結PLサマリー(前年同期比較)

- ・売上高、利益共に前期から大幅増加。各段階利益も2Q累計では過去最高値に！
- ・インボイス制度影響による当初下期納品案件の一部9月前倒しによる寄与
- ・電力売上が調達コスト下落影響によりストック売上減少、総利益はプラスに。

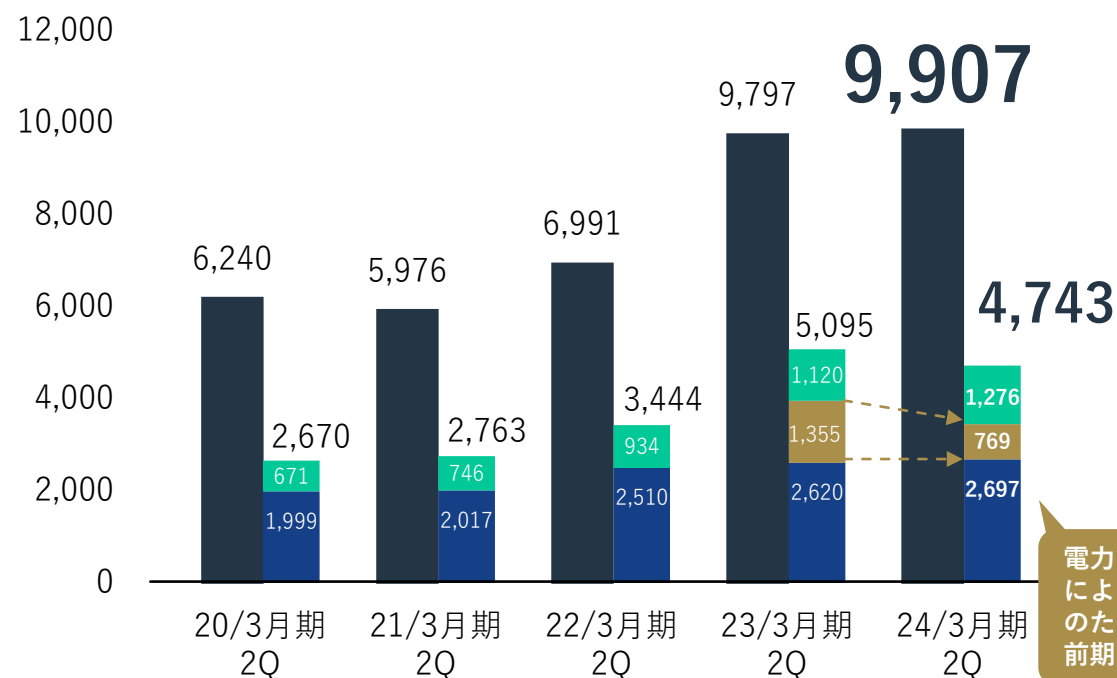
(単位：百万円)	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q	増減	前年同期比
売上高	9,797	9,907	+110	+1.1%
売上総利益	4,052	4,732	+680	+16.8%
営業利益	824	1,289	+465	+56.5%
経常利益	950	1,309	+359	+37.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	672	851	+179	+26.6%
EBITDA	1,045	1,489	+444	+42.5%

売上高と営業利益推移

電力ストック売上の減少を除いたストック売上高は堅調に拡大
営業利益は安定的に成長し、2Q累計で過去最高益を更新

第2四半期 売上高推移

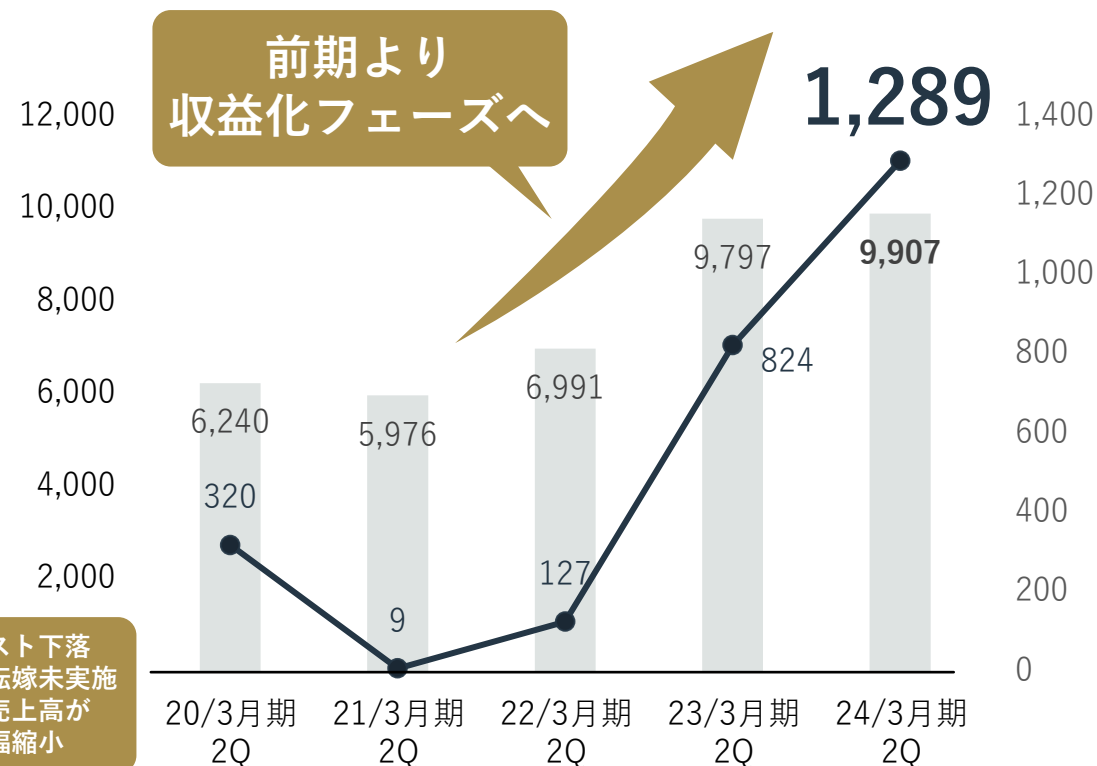
■ 連結売上高 (単位：百万円)
 ■ デジタルM事業ストック売上
 ■ ITインフラ事業電力ストック売上
 ■ ITインフラ事業ストック売上(電力除く)



電力調達コスト下落により価格転嫁未実施のため電力売上高が前期比で大幅縮小

第2四半期 営業利益推移

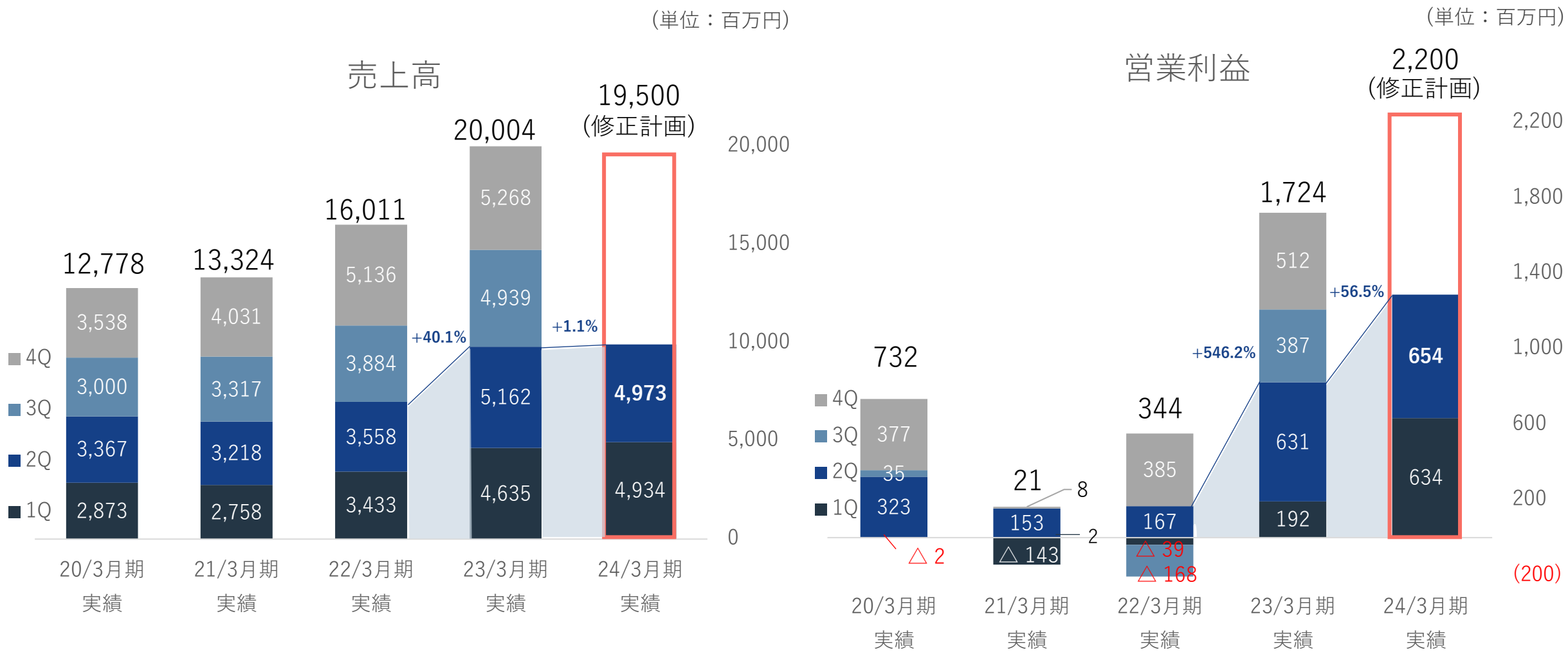
■ 連結売上高2Q (単位：百万円)
 ● 連結営業利益



前期より
収益化フェーズへ

四半期業績推移

売上は進捗通りに推移、ITインフラの好調に加え、デジタルMの収益化により営業利益増加



2024年3月期2Q BSサマリー

(百万円)	2023年3月末	2023年9月末	増減
流動資産	9,896	9,453	△443
現預金	4,868	5,055	187
有形固定資産	226	205	△21
無形固定資産	1,353	1,328	△25
ソフトウェア	955	958	3
投資その他の資産	1,436	1,399	△37
資産合計	12,912	12,386	△526
流動負債	5,953	5,349	△604
借入金	1,986	1,894	△92
固定負債	1,267	803	△464
長期借入金	1,152	800	△352
負債合計	7,220	6,153	△1,067
純資産合計	5,691	6,232	541
負債純資産合計	12,912	12,386	△526

受取手形・売掛金 : △374
棚卸資産 : △193

買掛金 : △347
未払法人税 : △224
賞与引当 : +107

2024年3月期 2Q 連結PLサマリー(計画比較)

・通期見通しについて

売上高：第3四半期以降は電力小売りの価格想定を引き下げたことにより通期予想を減額

利益：ITインフラ事業において、電力小売りの利益影響はなく、インボイス制度影響による需要前倒しの影響を下期に見込むが、通期では当初予想を増額。デジタルマーケティングの利益は当初予想並みの想定。

(単位：百万円)	2024年3月期 期初2Q計画	2024年3月期 2Q実績	2Q計画比 達成率	2024年3月期 期初通期計画	11/10時点 修正通期計画	11/10時点 修正通期計画比 進捗率
売上高	10,030	9,907	+98.8%	20,200	19,500	+50.8%
営業利益	890	1,289	+144.8%	2,000	2,200	+58.6%
経常利益	890	1,309	+147.1%	2,000	2,220	+59.0%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	575	851	+148.0%	1,250	1,300	+65.5%

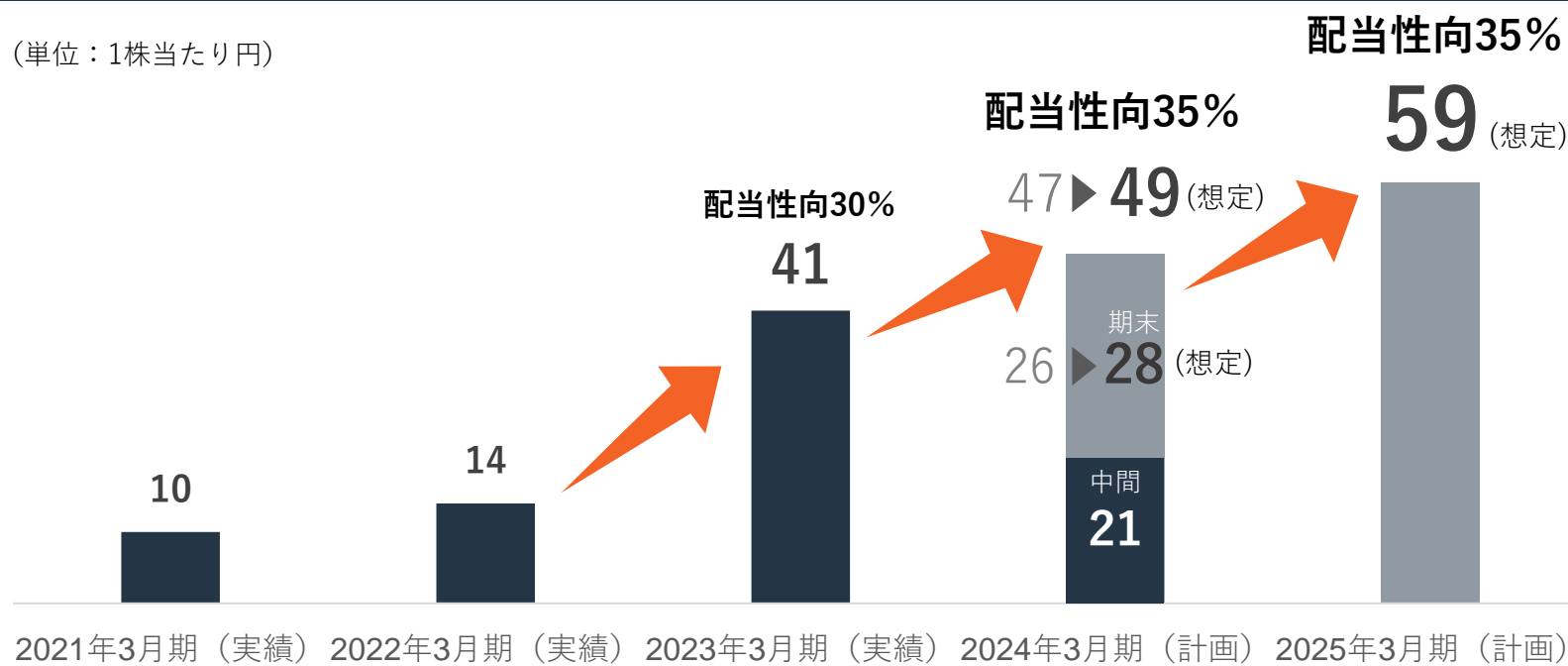
2024年3月期より配当性向35%の株主還元を実施

2024.3月期 通期利益上方修正により期末配当金増配予定

2024.3月期

1株当たり期末配当金26円 ⇒ **28円**
1株当たり年間配当は47円 ⇒ **49円**

(単位：1株当たり円)





最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 2Q グループ連結業績概要

(2) ITインフラ事業

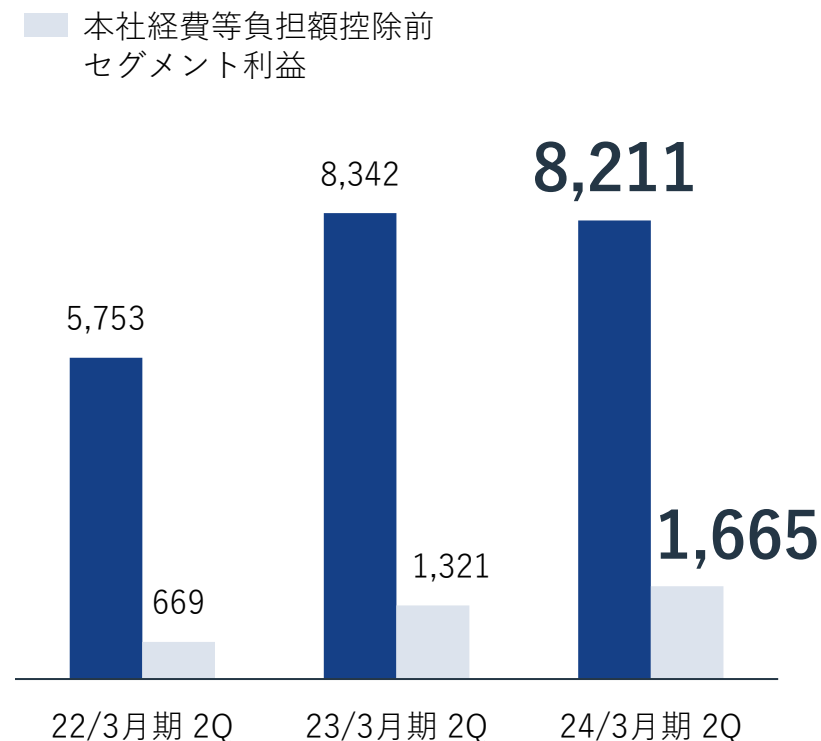
ITインフラ事業 セグメント状況

- フロー売上** : 引き続きMFPと情報セキュリティ機器が好調に推移。インボイス制度影響により10月以降納品予定案件の一部が第2四半期に前倒し納品。
- ストック売上** : 電力仕入価格減少により、電力売上は減少も電力粗利益はプラス。他のストックは前期比増加
- セグメント利益** : MFP等主要商材のフロー収益が安定的に利益寄与。インボイス影響前倒し需要プラス。

(単位：百万円)	23/3月期 2Q	24/3月期 2Q	増減	前年同期比
売上高	8,342	8,211	△132	△1.6%
フロー売上	4,366	4,744	+377	+8.6%
ストック売上 (電力を除くストック売上)	3,975 2,620	3,467 2,697	△508 +77	△12.8% +2.9%
セグメント利益	933	1,156	+222	+23.9%
本社経費等負担額	387	509	+121	+31.3%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	1,321	1,665	+344	+26.1%
EBITDA	1,009	1,220	+211	+20.9%

2Q業績比較

(単位：百万円)

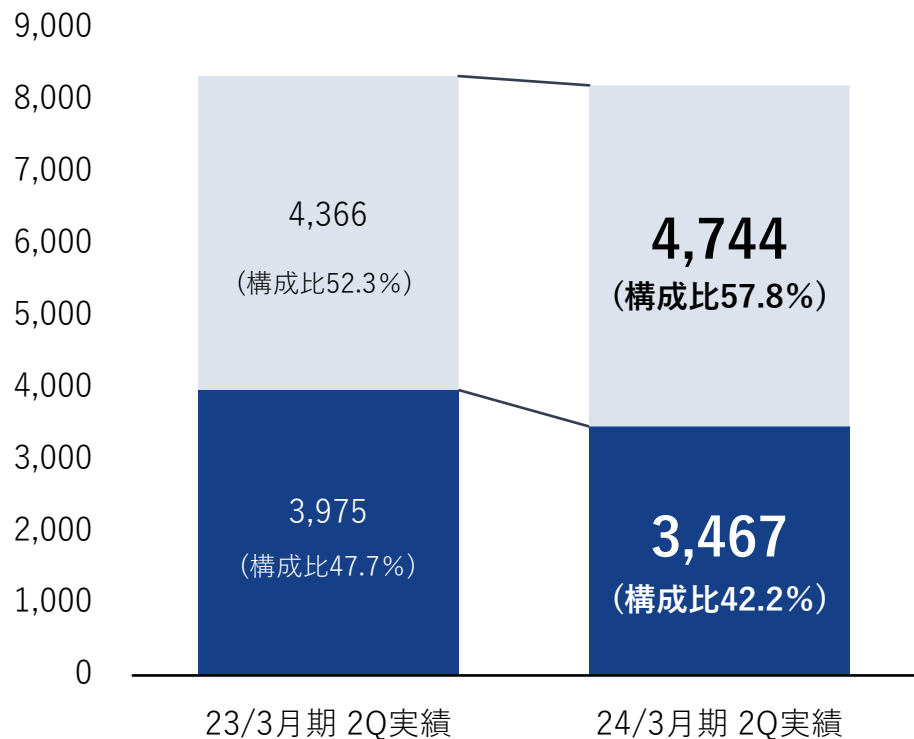


ITインフラ事業 前年同期との差異分析

売上高構成

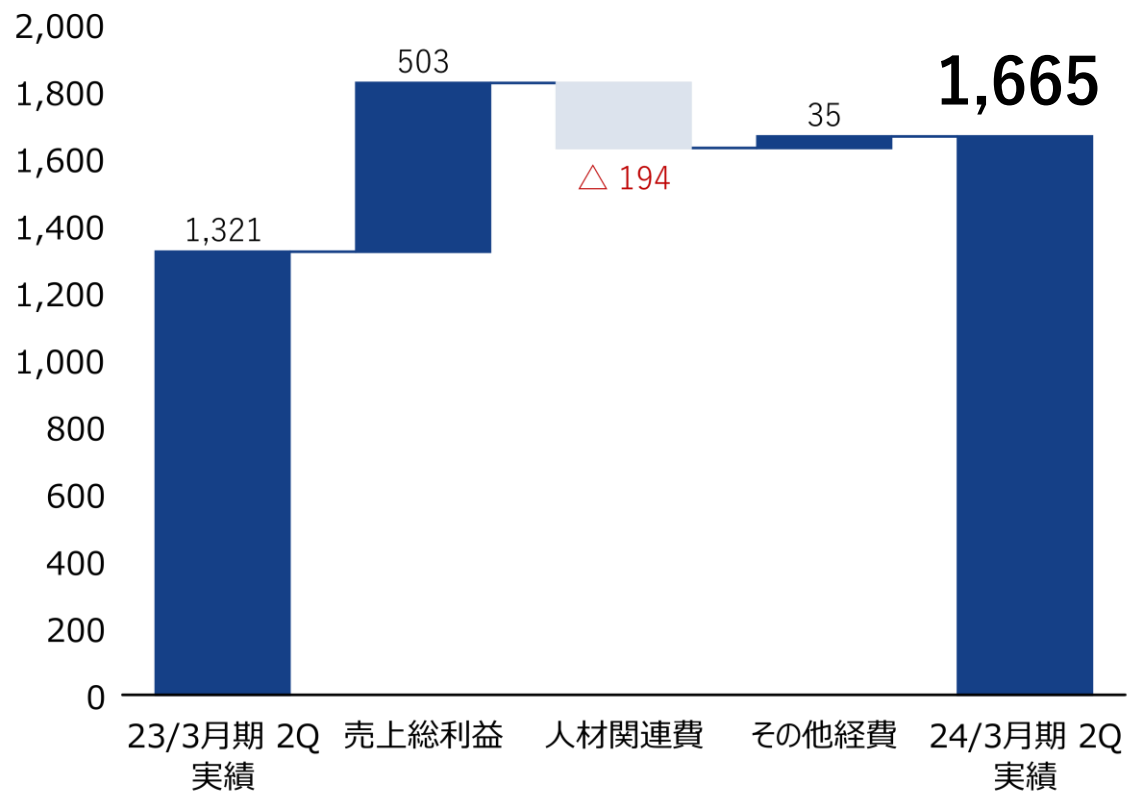
■ フロー
■ ストック

(単位：百万円)



セグメント利益増減

(単位：百万円)

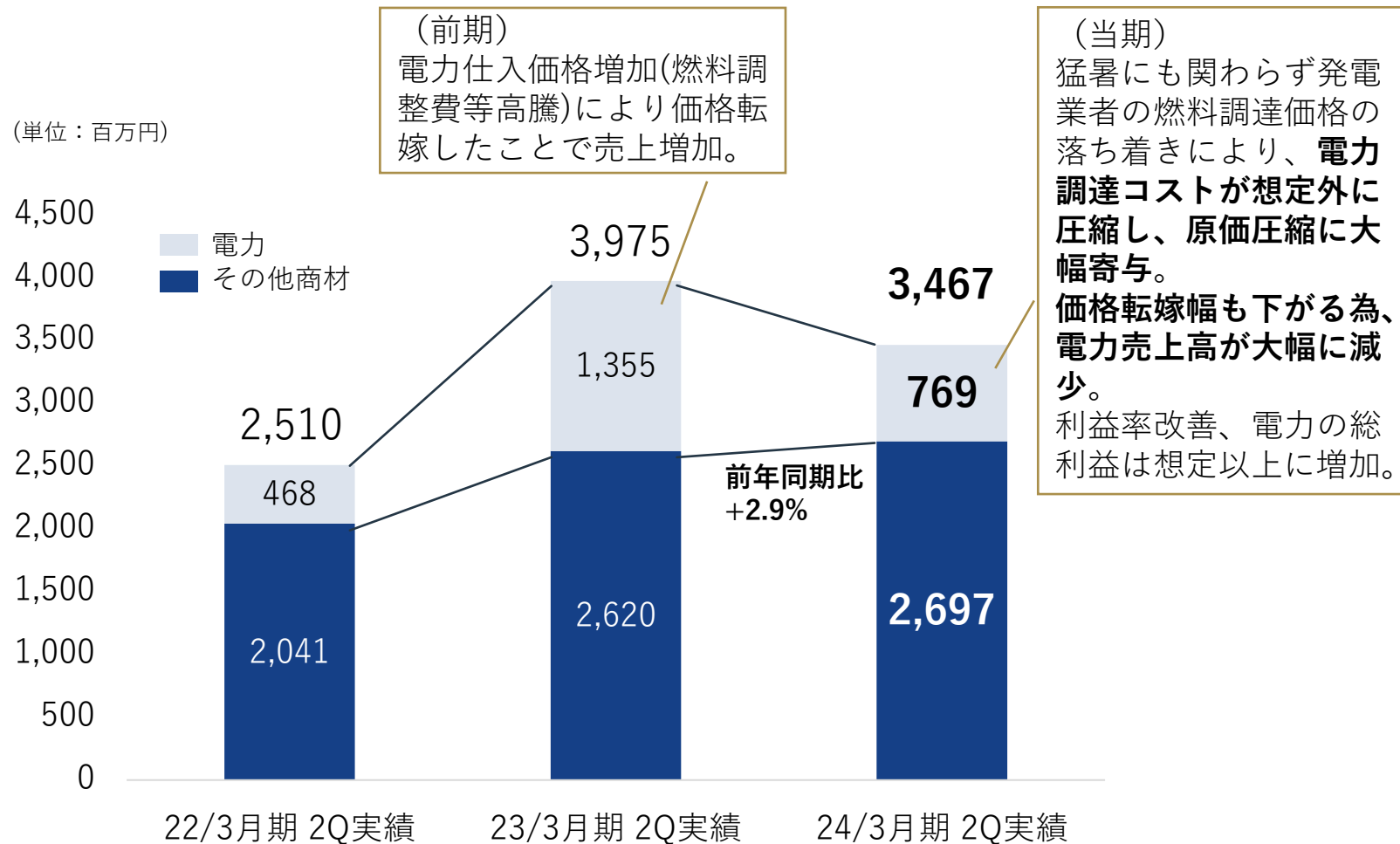


*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

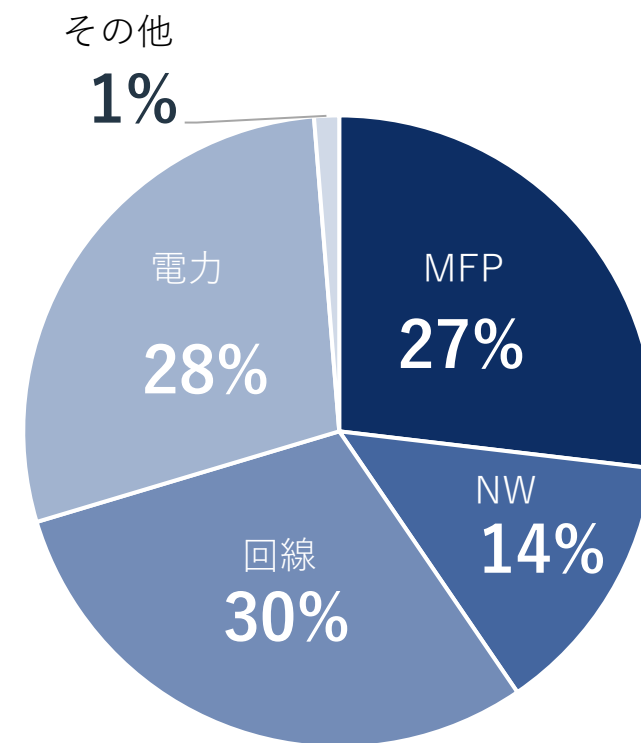
*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

NW、回線など堅調にストック売上高は増加

電力は調達価格の前期比での変動により、原価と売上高が前期から大幅減少も利益率改善に



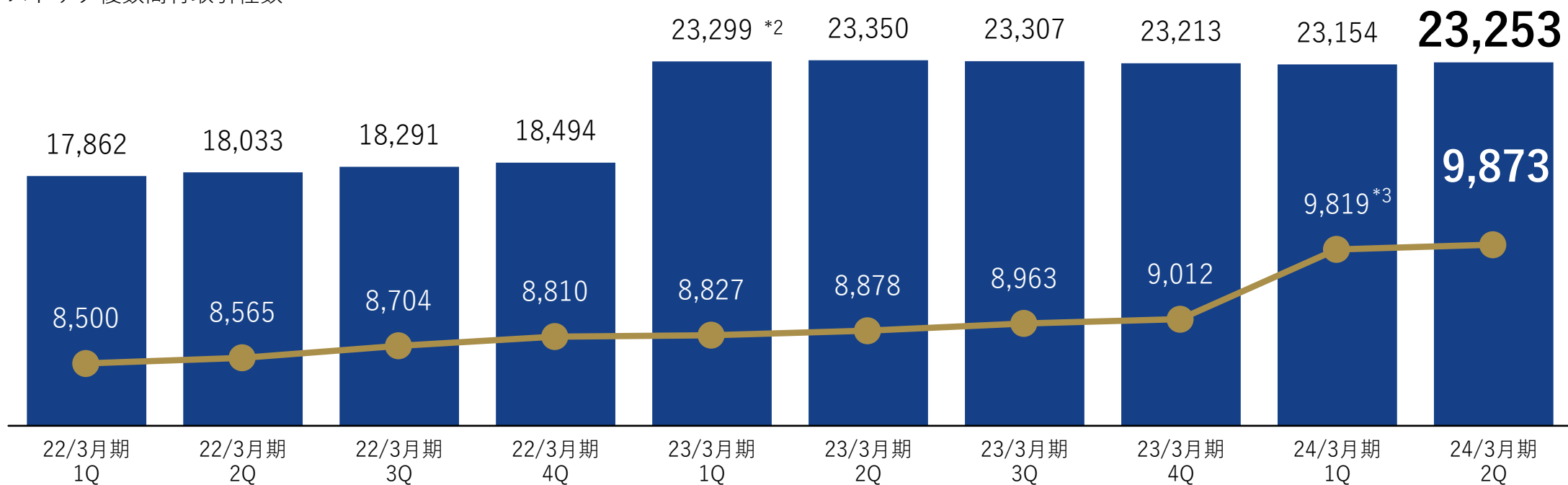
インフラ事業ストック売上高構成比



ストック商材取引社数^{*1}

電力の一部解約はあるが、ストックの取引社数、複数商材利用の取引社数は何れも増加

● ストック複数商材取引社数



*1 四半期末の請求社数と2商材以上を請求している社数を算出

*2 23/3月期1Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)

*3 24/3月期1Qから22/11月の事業譲受分の複数取引社数を加算(複数商材取引社数)



最先端を、人間らしく。

2. 2024年3月期 2Q グループ連結業績

(3) デジタルマーケティング事業

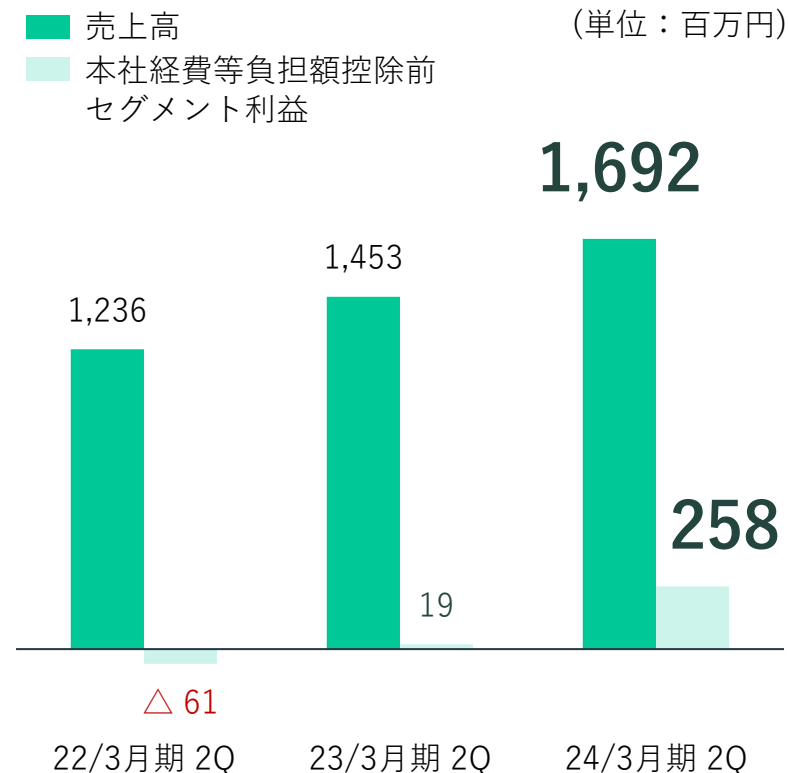
デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : フローはWEB制作がプラスに、ストックは新規・既存それぞれ好調に積み上げ！

セグメント利益 : 売上増加に伴い、利益も増加

(単位：百万円)	23/3月期 2Q	24/3月期 2Q	増減	前年同期比
売上高	1,453	1,692	+238	+16.4%
フロー売上	333	415	+81	+24.5%
ストック売上	1,120	1,276	+156	+14.0%
セグメント利益	△ 151	83	+234	—
本社経費等負担額	171	175	+4	+2.5%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	19	258	+239	+1,220.3%
EBITDA	△ 31	200	+231	—

2Q業績比較

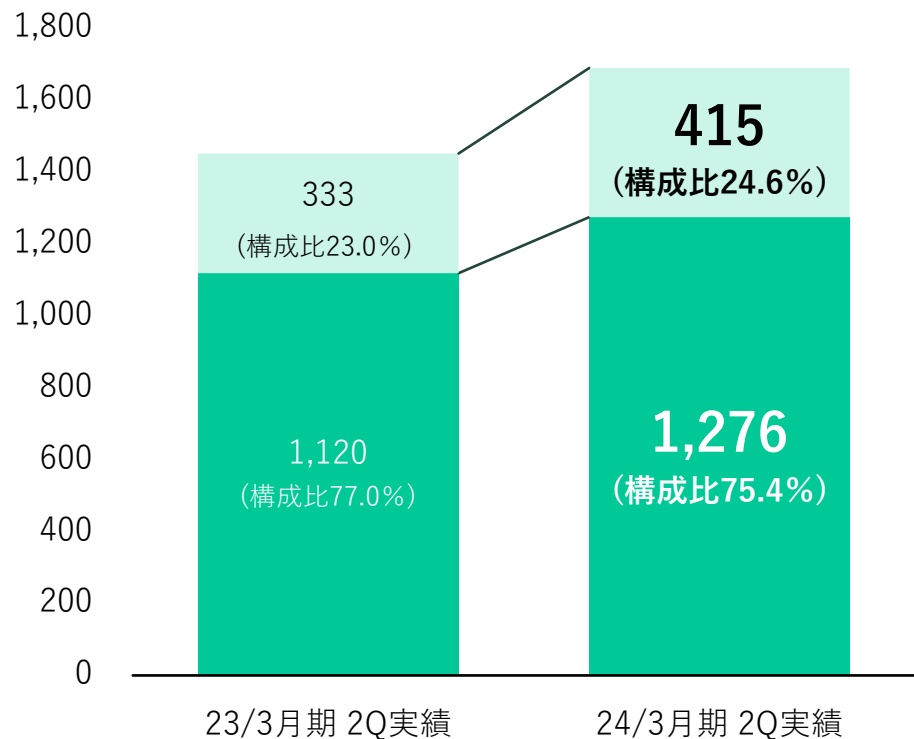


デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

売上高

（単位：百万円）

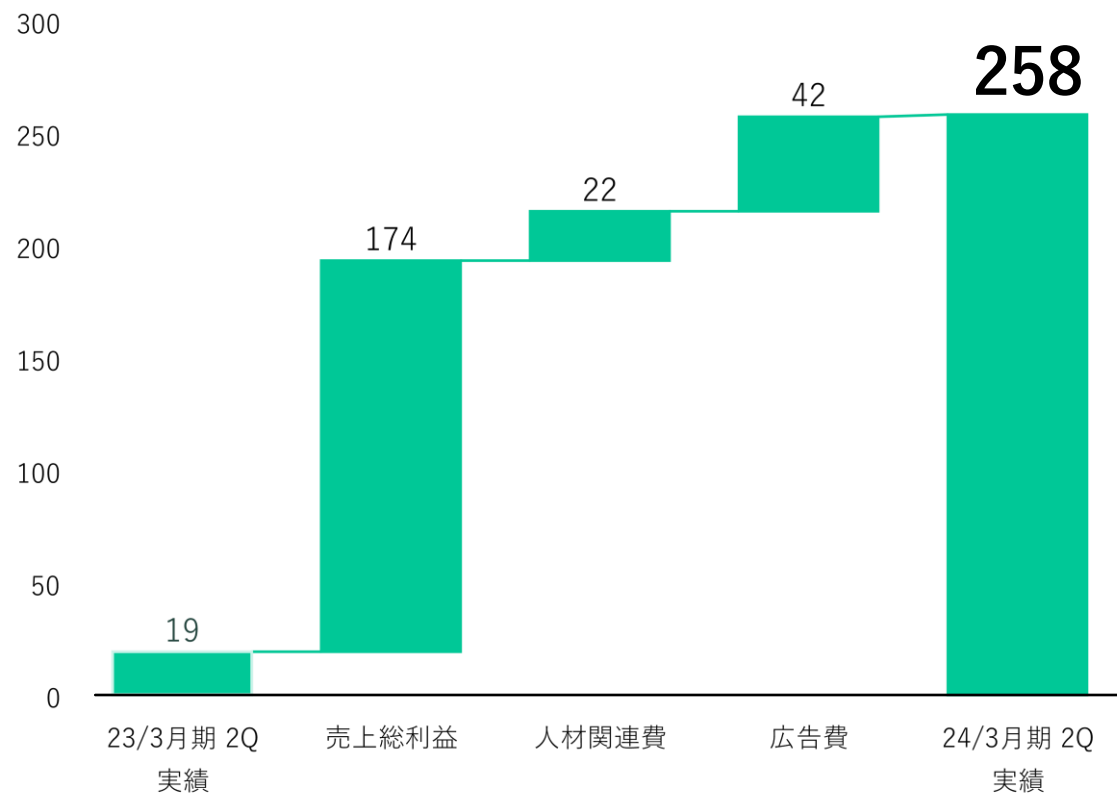
フロー
ストック



*ストック売上は、Saasツール売上、Saasツール運用支援売上、その他ストック売上(インターネット広告関連ビジネス等)で構成。

セグメント利益

（単位：百万円）



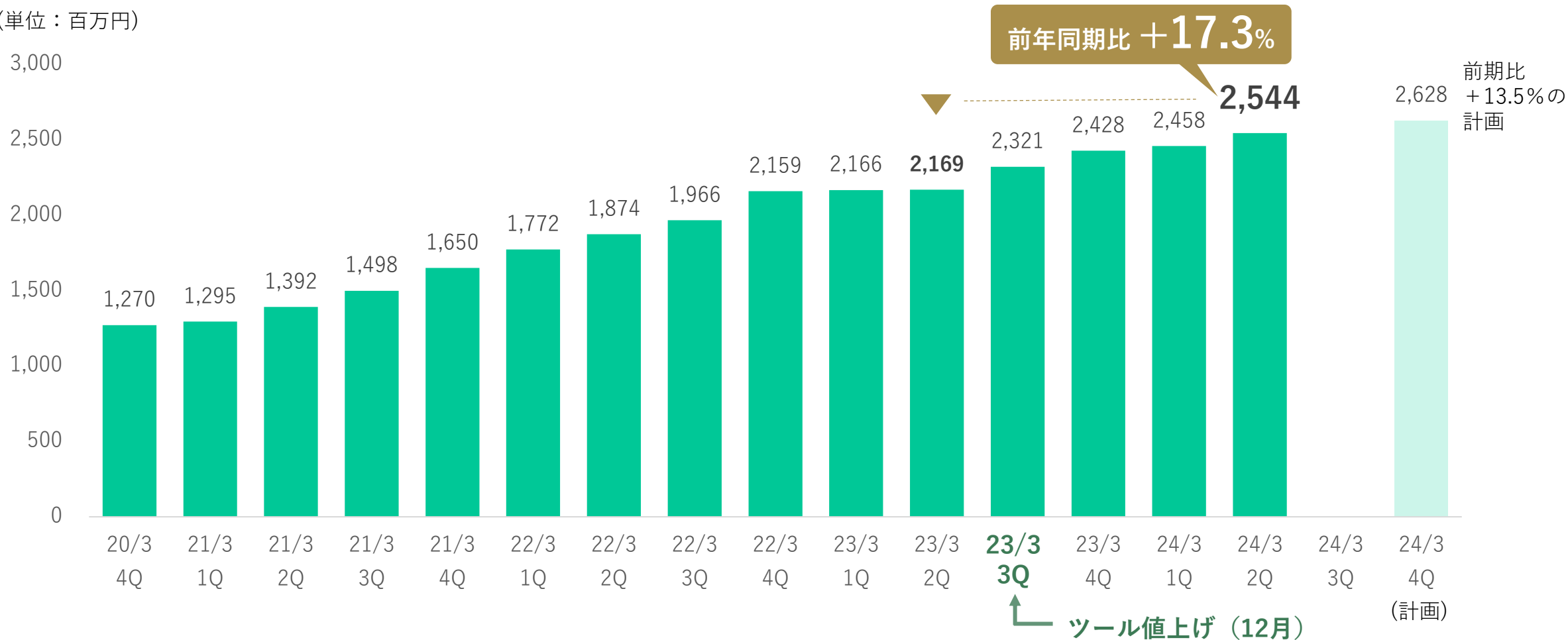
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

デジタルマーケティング事業 ARR実績

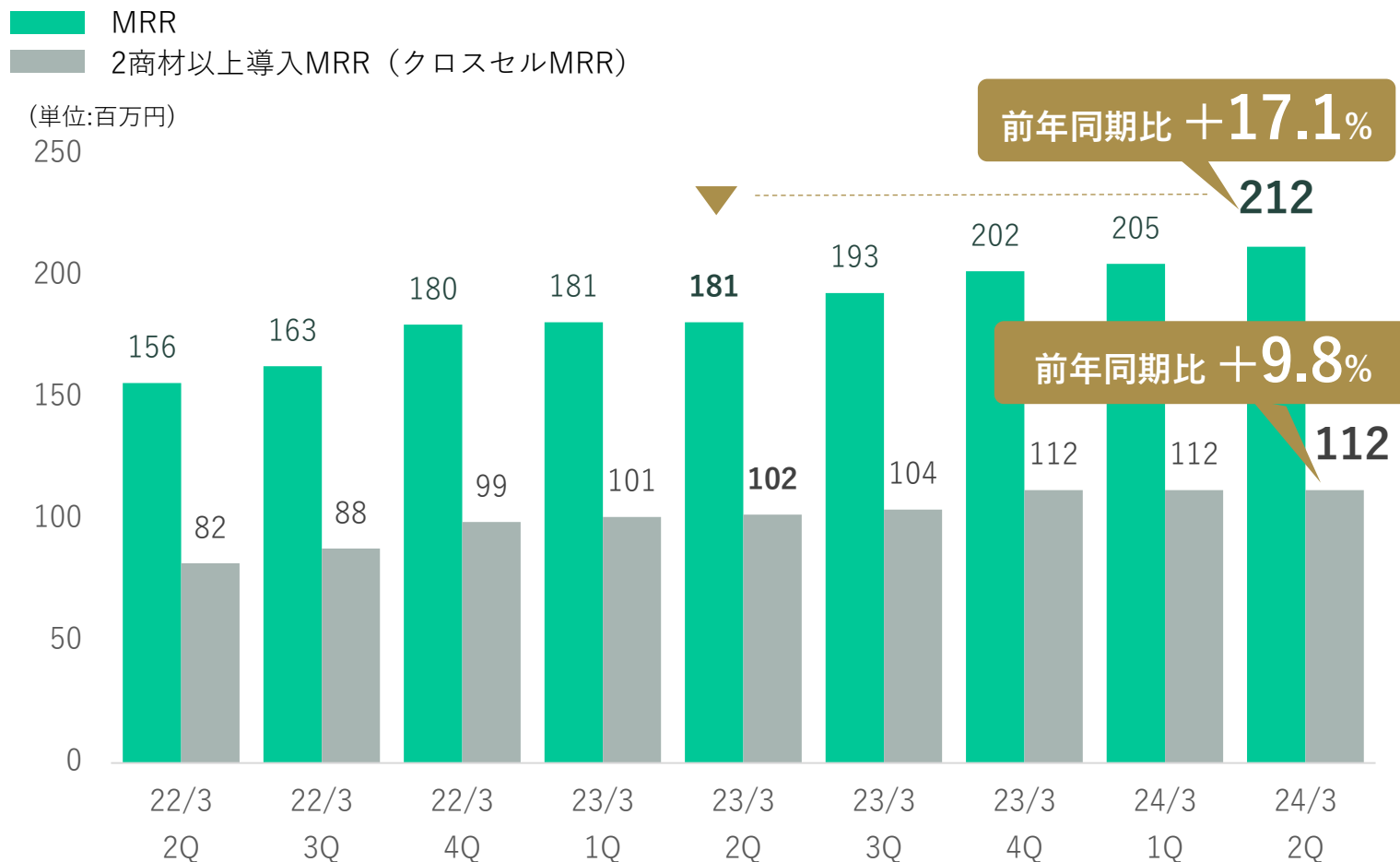
体制変更が想定を超えて立ち上がり、2Qの前四半期比ARR増は2020年以降最高水準に迫る
 昨年のツール値上げの影響も落ち着き、4Q計画2,628百万円達成に向け好調な進捗

(単位：百万円)



MAツールが牽引し、MRRは212百万円まで増加！

Cloud CIRCUS MRR*1



*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

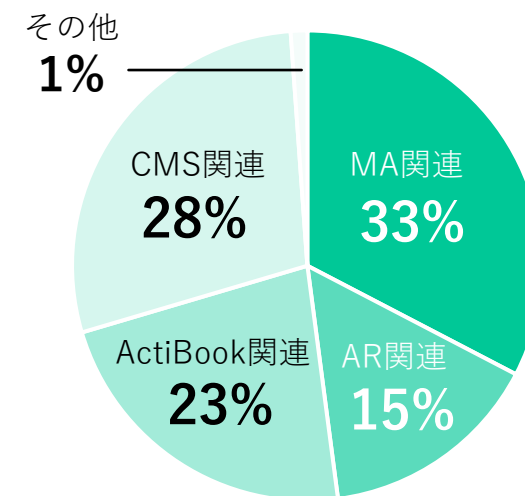
過去12ヶ月平均顧客解約率*2

当四半期末時点

1.6%

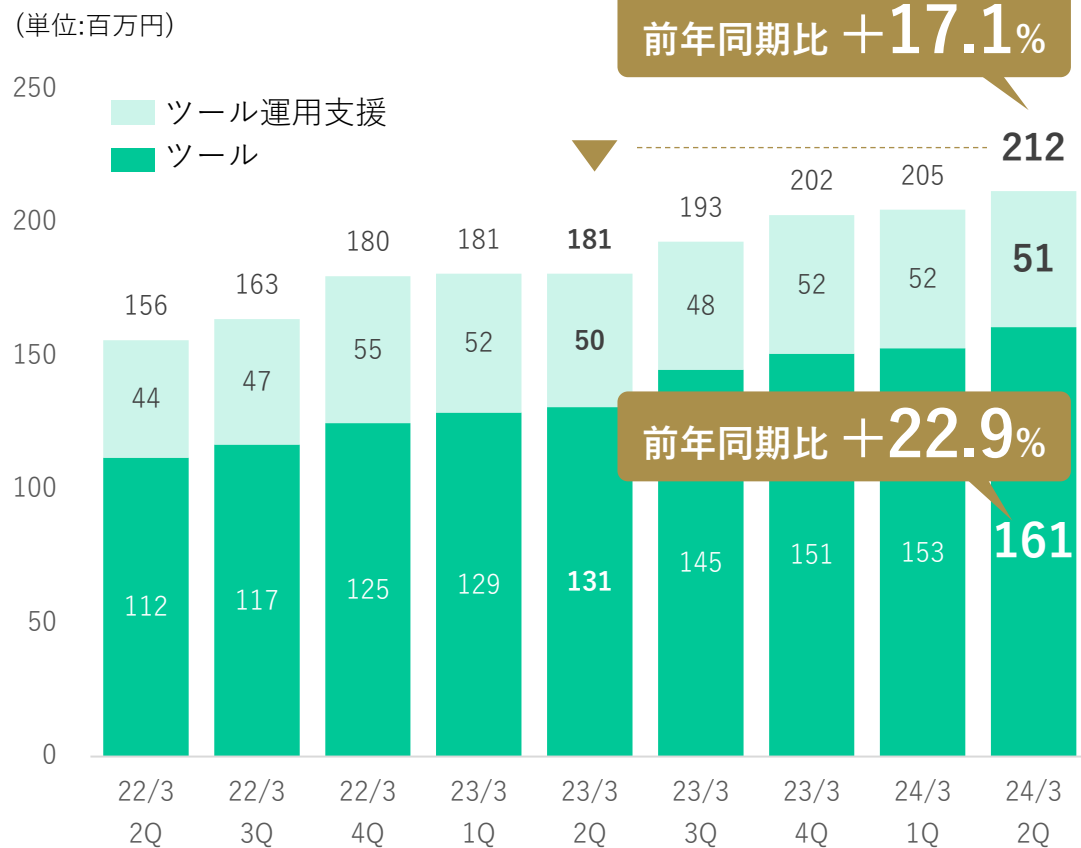
(前年同四半期末時点: 1.4%)

MRR構成比*1



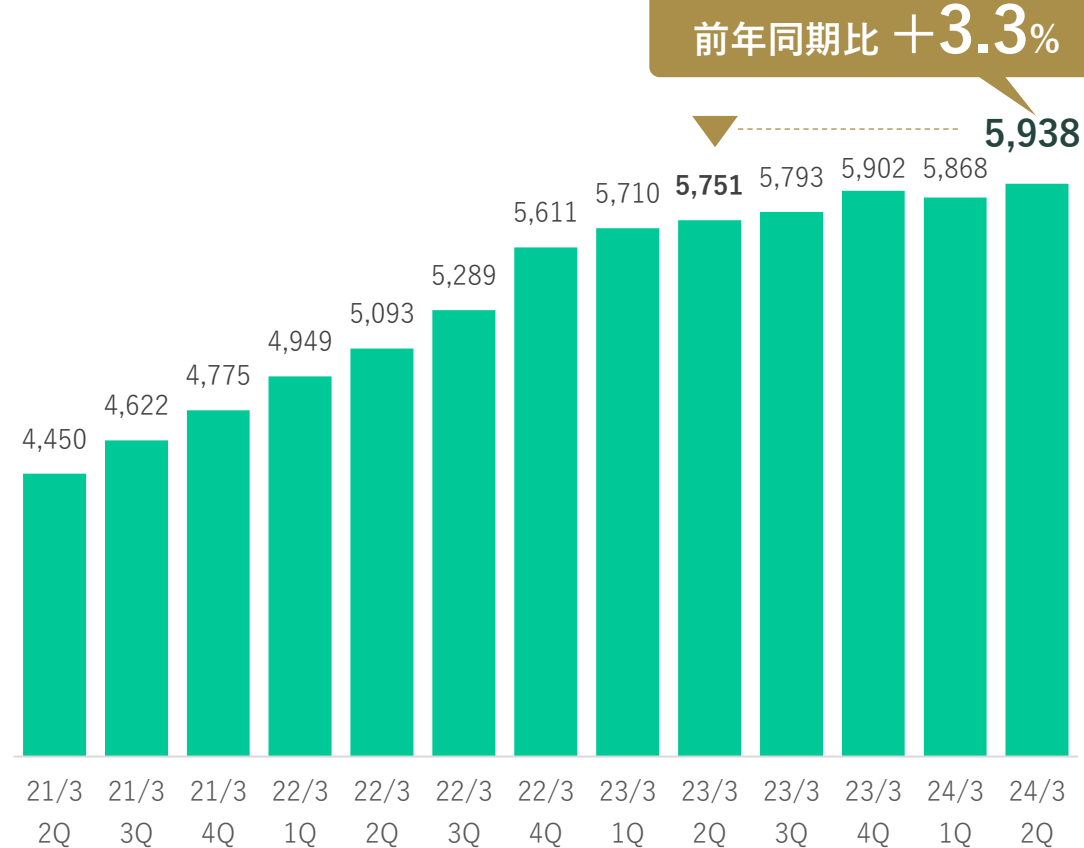
SaaSツール本体（オプションのツール運用支援を除く）のMRR 161百万円まで増加！

Cloud CIRCUS MRR内訳（ツール/運用支援）*1



*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

ライセンス数*2



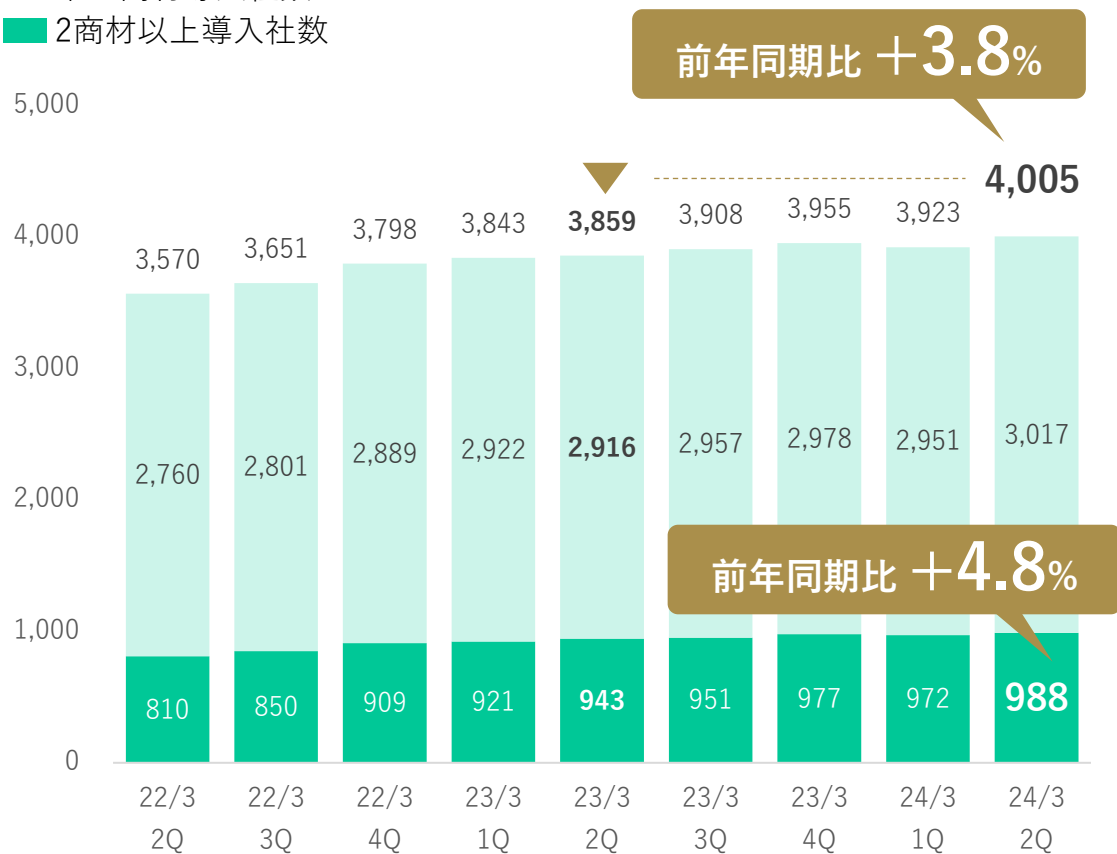
*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

新規、複数商材導入社数何れも純増。新規顧客の増加割合が大きい為、2商材以上ARPUは微減

顧客数 (有料アクティブユーザー)

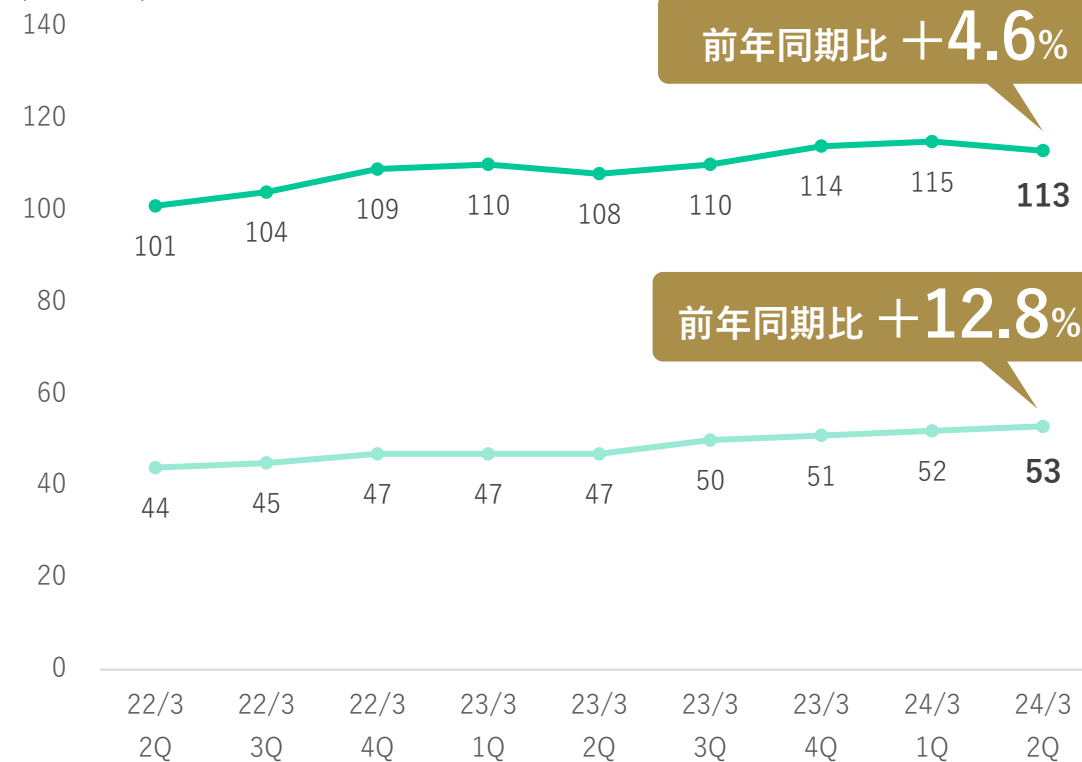
- 単一商材導入社数
- 2商材以上導入社数



顧客単価(ARPU)*1

- 2商材以上導入顧客ARPU
- 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

section

03

01 グループ概要

02 2024年3月期 2Q グループ連結業績概要

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

03 事業戦略

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

04 Appendix

3. 事業戦略

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

(1) グループ連結

背景

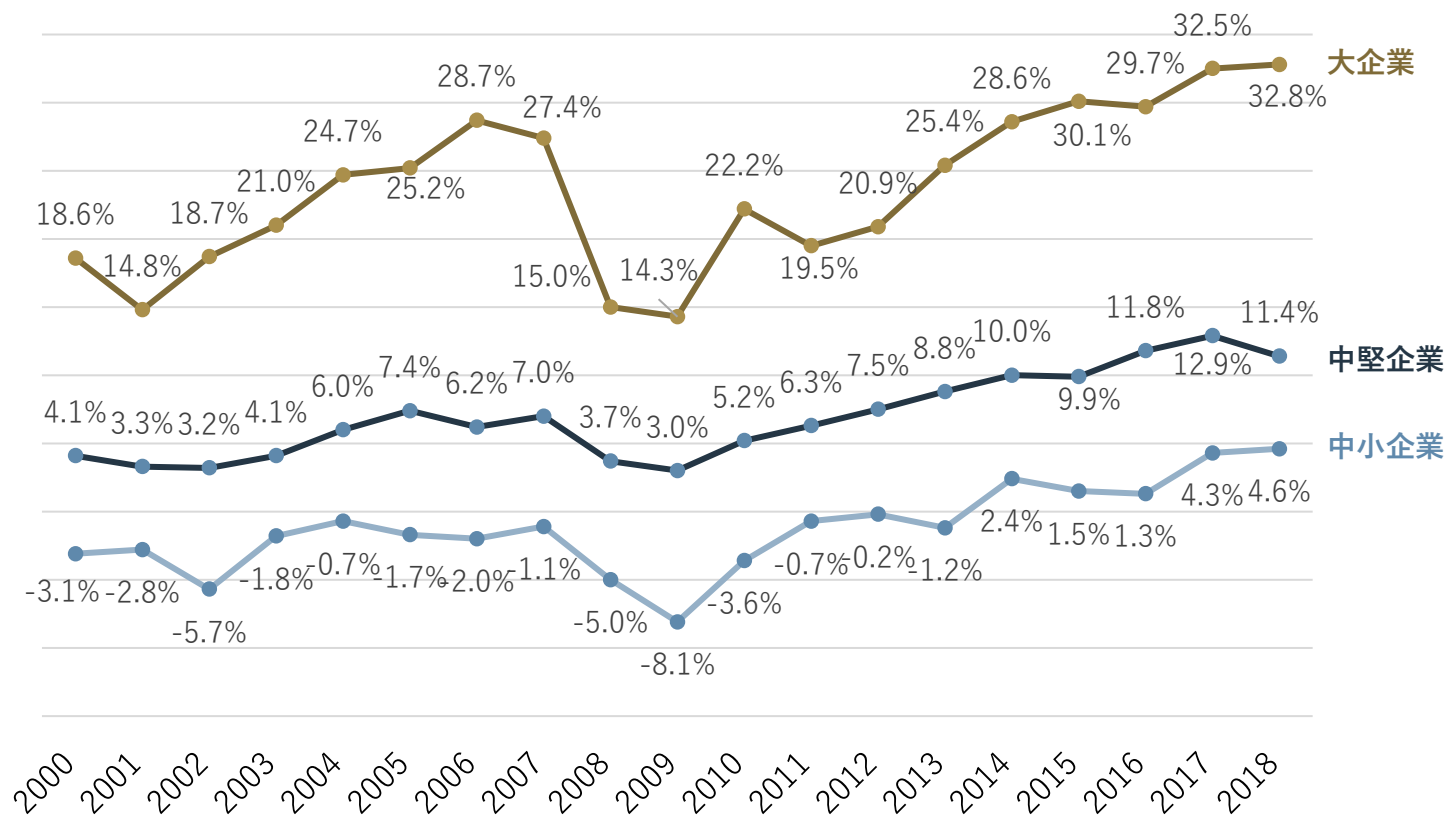
社会課題について

数字で見る

日本の生産性低下の現状

- ・ 大企業の生産性は上がっている
- ・ 2000年以降、特に中小企業は微増の状態、大企業との格差が広がっている。

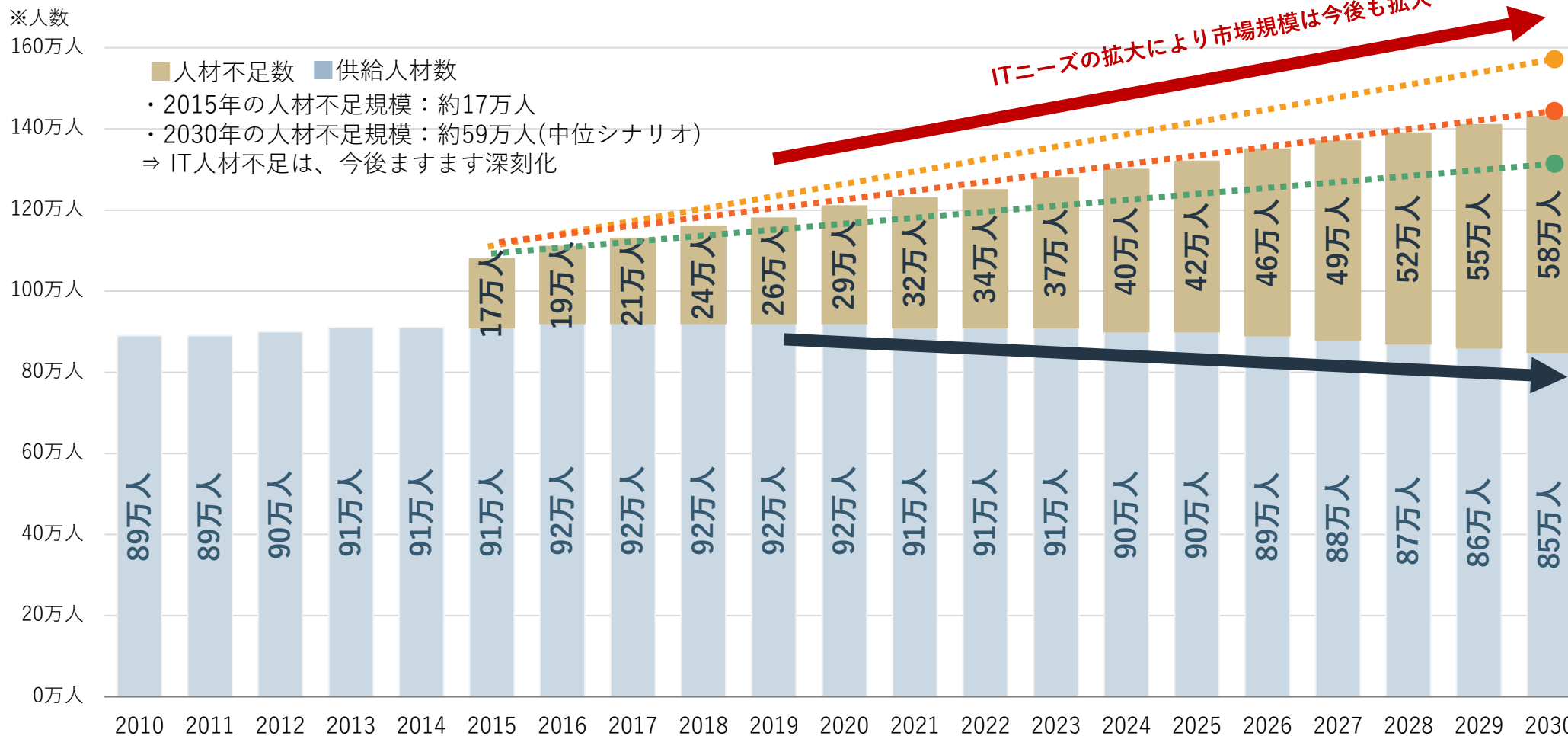
日本の法人 企業労働生産性
付加価値額に占める営業純益の割合の推移



(注)付加価値額 = 営業純益(営業利益 - 支払利息等) + 人件費(役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与 + 福利厚生費) + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課。

解決すべき社会課題 拡大するIT人材不足

2030年の 人材不足数



高位シナリオ

約**79**万人

中位シナリオ

約**59**万人

低位シナリオ

約**41**万人

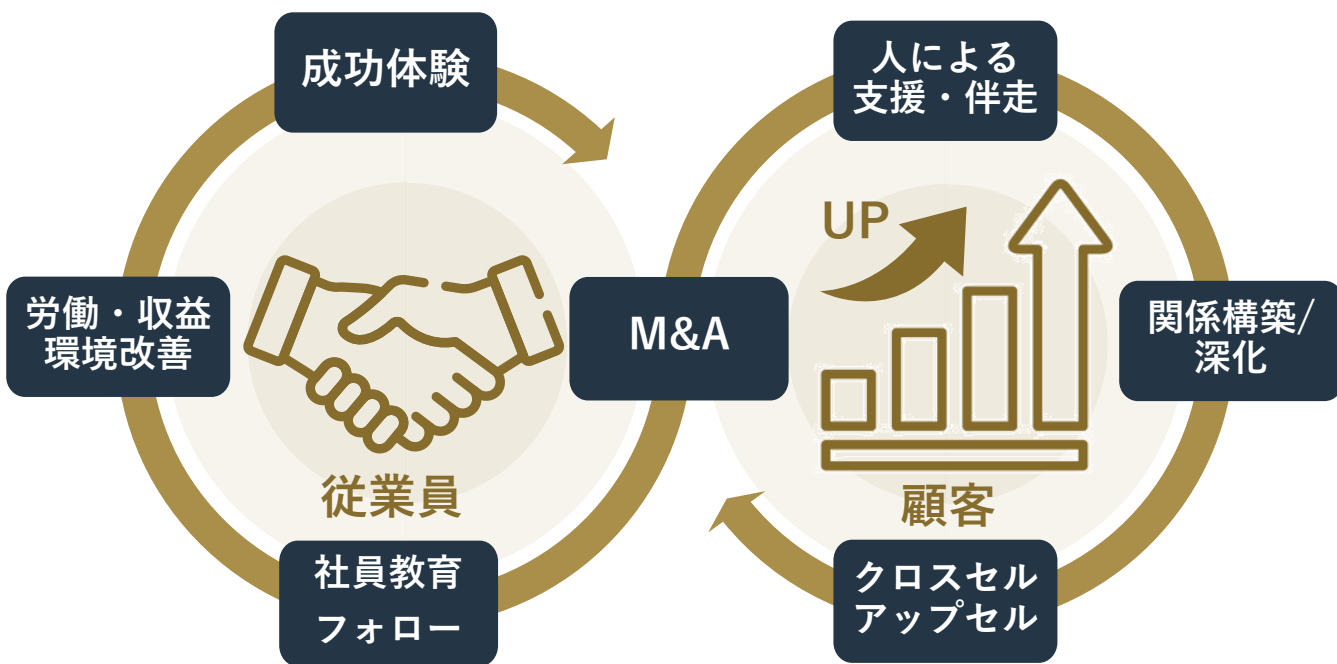
出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」(みずほ情報総研委託)より

2030年には59万人のIT人材が不足

「関係構築」×「ソリューション拡張」による成長

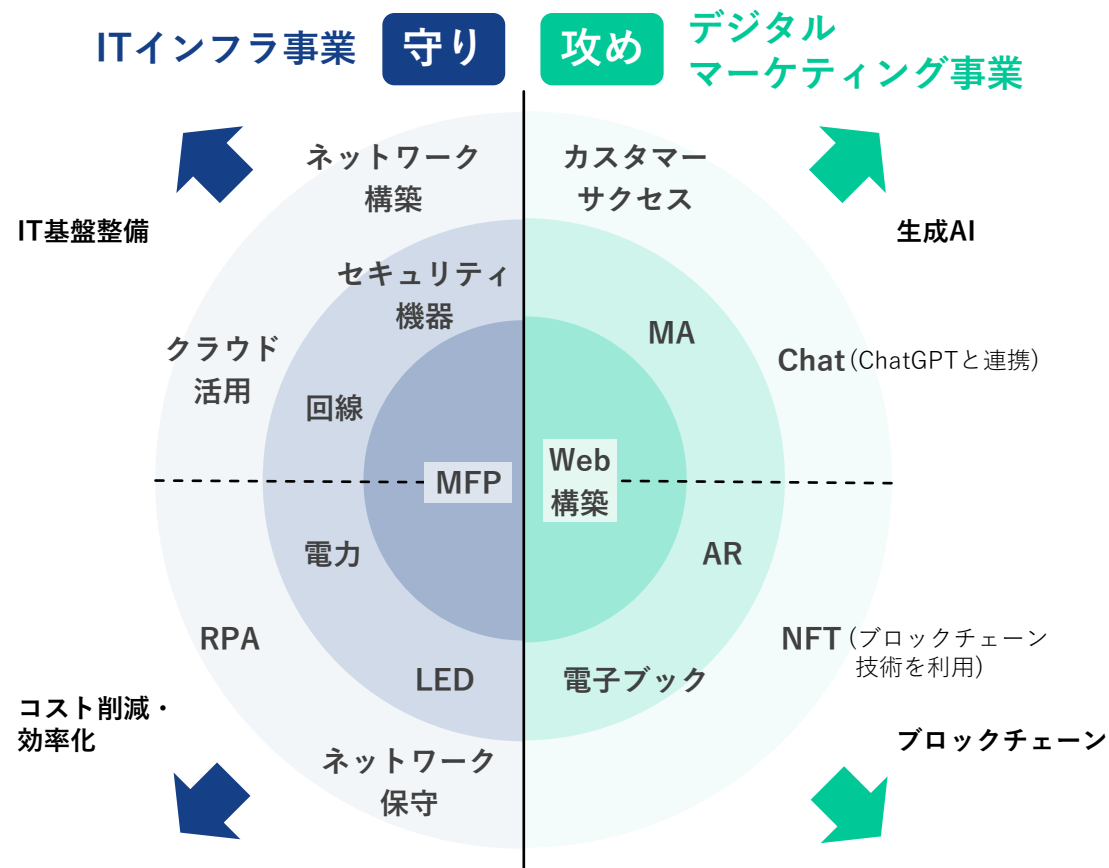
中小企業に寄り添う関係構築サイクル

IT活用に課題と不安を抱える経営者にラストワンマイルとして寄り添い、クロスセルにより成長するビジネスモデル。



時代の半歩先をゆくソリューション拡張

ストック型のソリューションを重視。



ITインフラ事業

M&A及び新商材による拡大
顧客課題に応じたクロスセル

デジタルマーケティング事業

新規顧客獲得による拡大
成功体験を得た顧客へのクロスセル

デジタル
マーケティング
事業

売上

クロス
セル

クロス
セル

OA機器

セキュリティ
機器

NW構築

アップ
セル

回線

RPA

Web

MA

アップ
セル

生成AI

カスタマー
サクセス

クロス
シナジー

ITインフラ事業

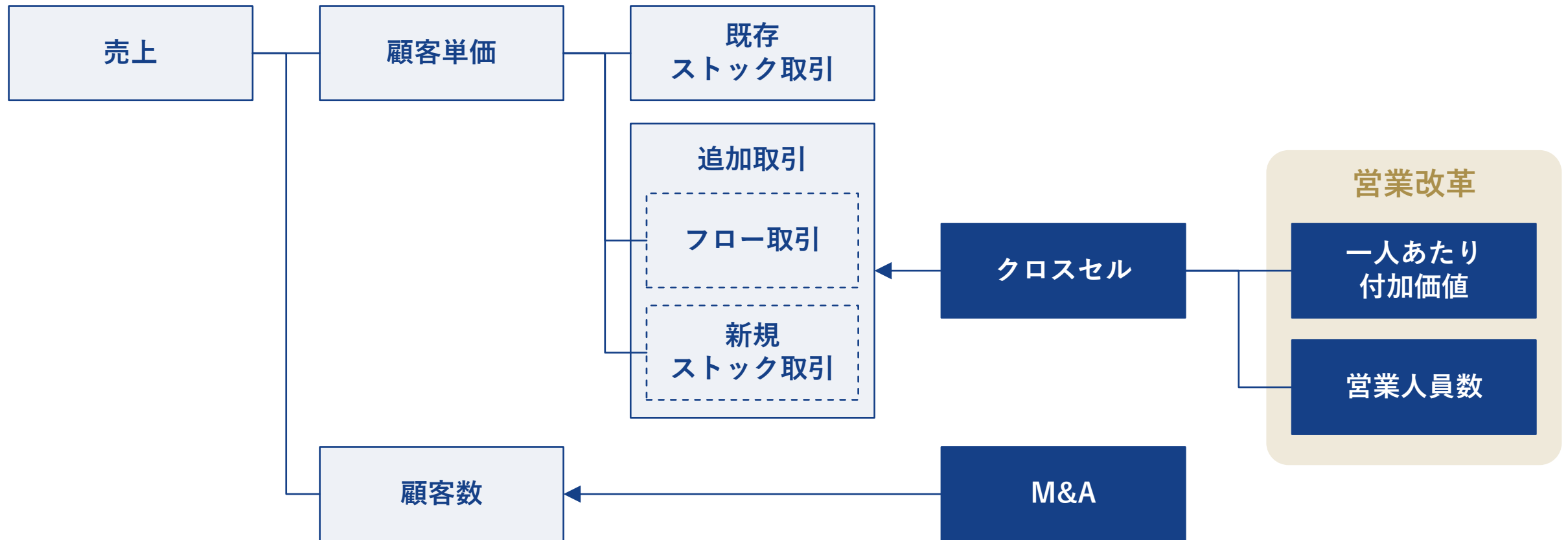


最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

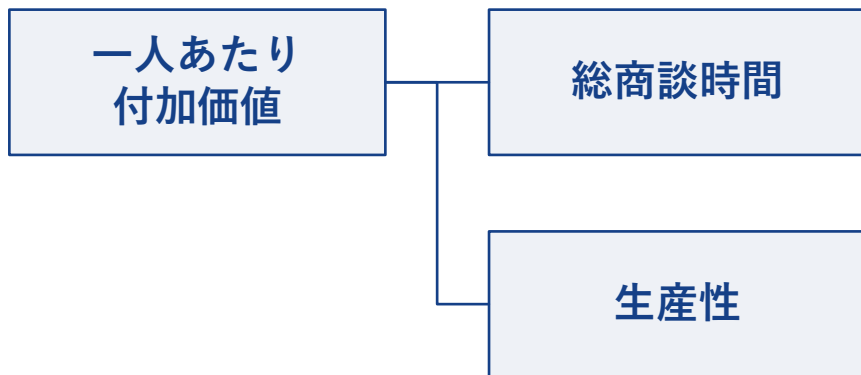
(2) ITインフラ事業

クロスセルで顧客単価を、M&Aで顧客数を伸ばす戦略。



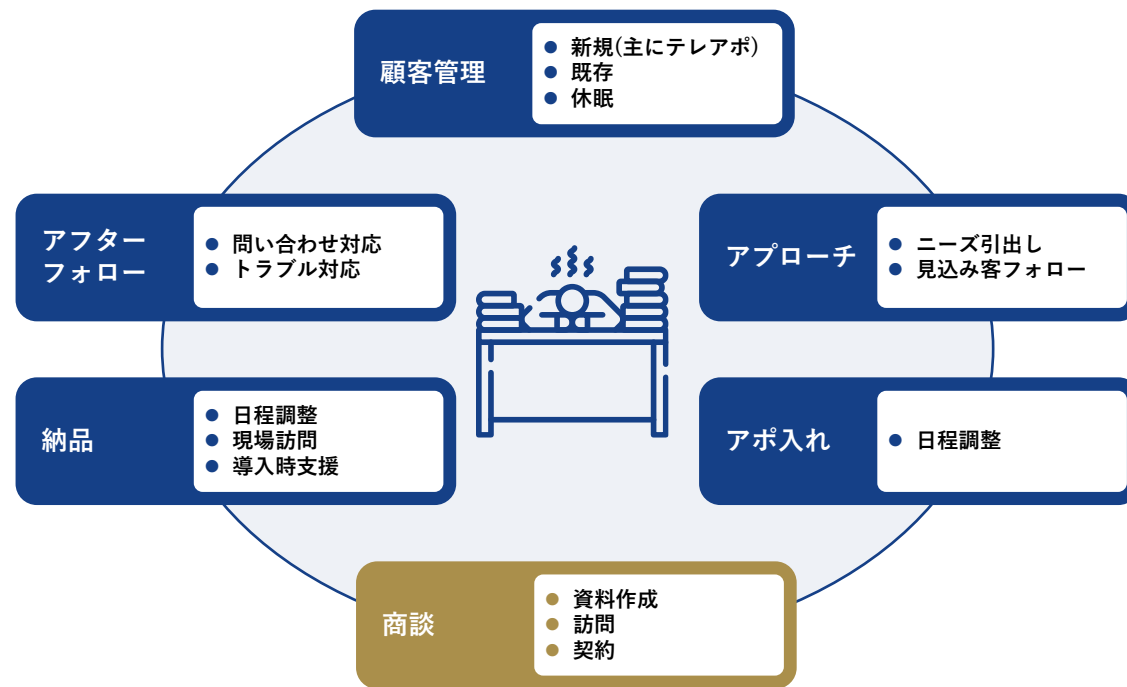
営業員一人当たり付加価値がITインフラ事業の最重要指標
以前は営業員が一人で全プロセスを行うため、総商談時間、生産性の双方に課題

営業員一人当たり付加価値



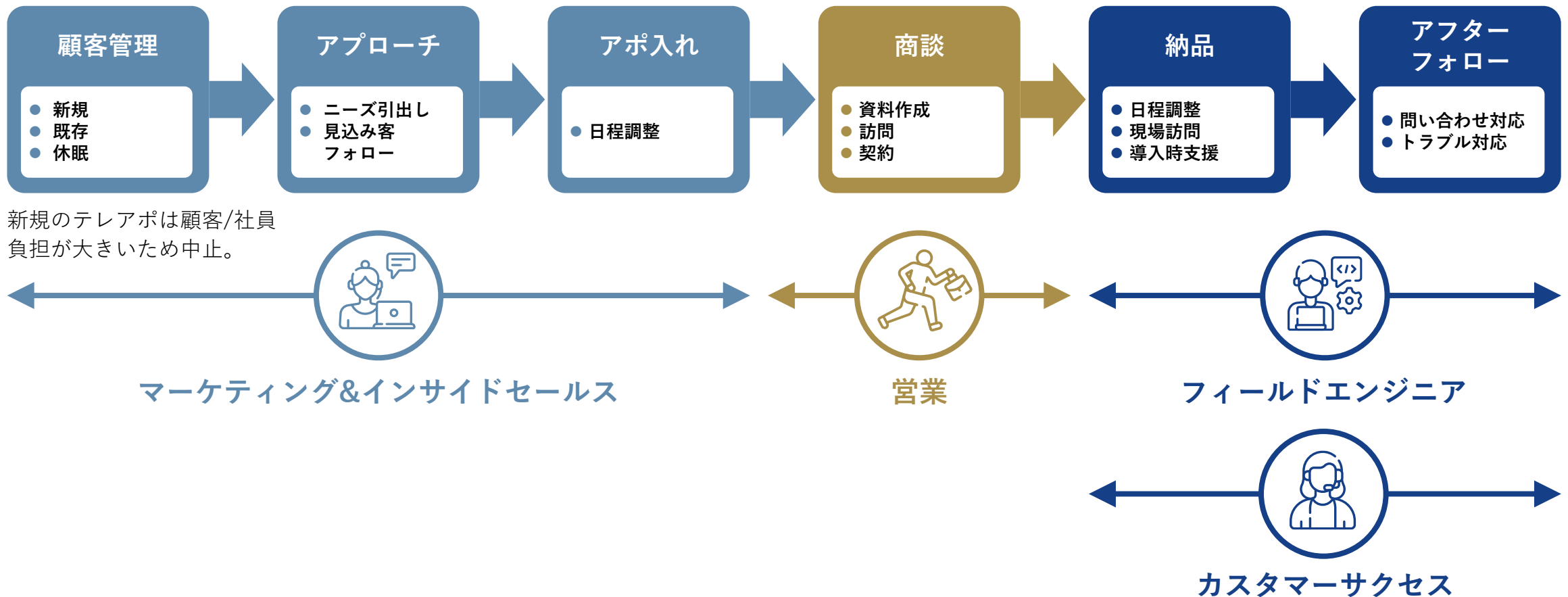
- 生産性=商談数×成約率×LTV÷総商談時間。
- LTVは成約単価と取引継続期間（解約率の逆数）が拡大することで高まる。

以前の営業プロセス



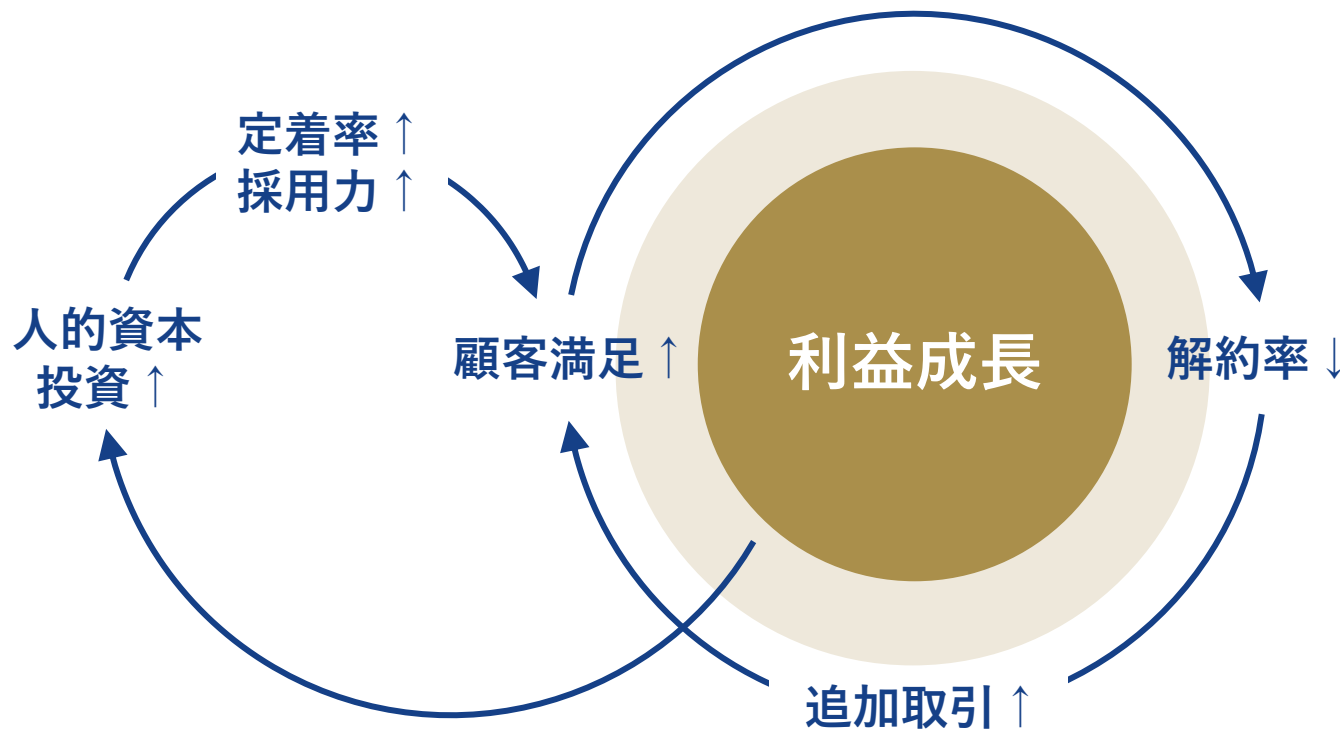
新規IT基盤導入が完了した2022年4月以降、分業に基づく新たな営業プロセスを本格導入
総商談時間、生産性双方に成果。一人当たり付加価値が増加し、昨年度来の利益成長を牽引

現在の営業プロセス



営業改革から生まれる利益増を、待遇改善と教育・研修に投資し、一層の顧客満足を追求
一人当たり付加価値の拡大と人員増に繋げ、好循環を実現する

人的資本投資と顧客満足の好循環を目指す



具体的な施策事例

営業改革による顧客満足度の向上

- 分業で、一層顧客ニーズに寄り添ったサービスの提供が可能に
- 今後の解約率低下や追加取引増加を見込む

若手社員のモチベーションアップ

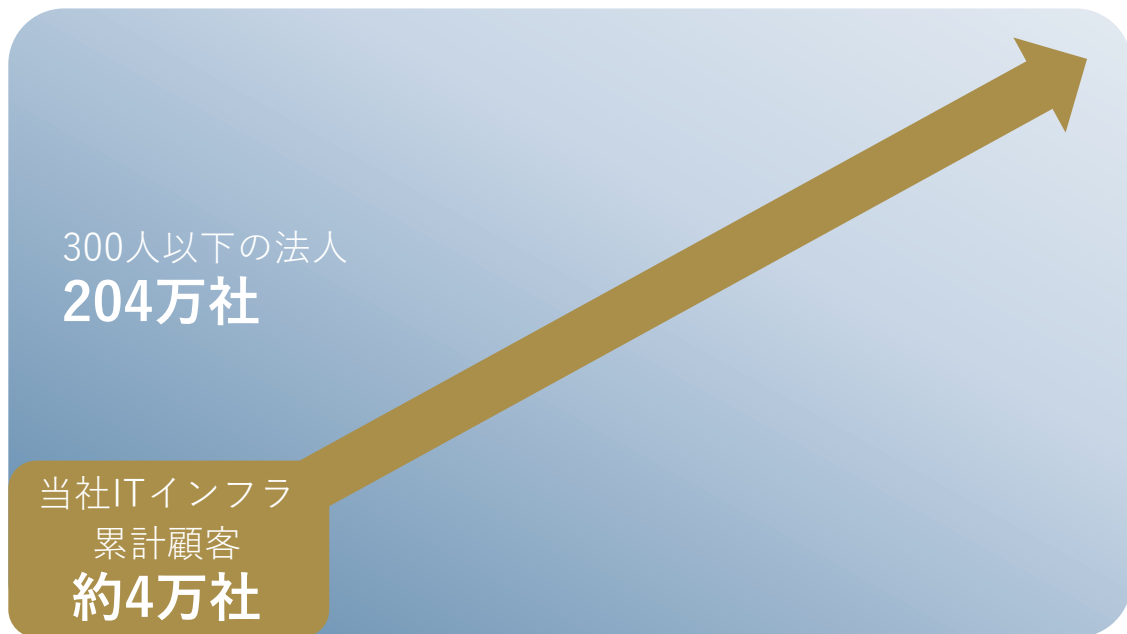
- 給与は今期実施分及び来期大幅な引き上げを計画
- パーパスの浸透

教育・研修の充実

- 幅広いWEB研修メニューによる知識習得、階層別研修制度
- 新卒は教育専門部門に配属し、半年間の教育カリキュラム実施
- 生成AIなど、ITのスペシャリストを育成するデジタル30カリキュラムを開始

潜在顧客は当社の累計顧客に比べて膨大
IT活用を進めたいが、躊躇や不安のある経営者に寄り添うことが需要開拓には必要

市場規模*1



*1 出典：令和3年経済センサス

中小企業経営者の葛藤

- 人手が足りない...
- 生産性を高める必要...
- 販路を拡大したい...

➡ IT活用は必須

- 今までのやり方を変えるのは不安...
- IT人材が社内に不足...

➡ 躊躇・不安



全国には小規模の非上場同業企業が多数存在

採用難や事業継承の課題から、当社にとってM&Aの機会が増加すると見込む

小規模事業者が多数

事務用機械器具卸売業*1

企業数	766社
事業所数	2,522
従業員数	67,067人
年間商品販売額 (一事業所あたり)	2,753億円 1.1億円

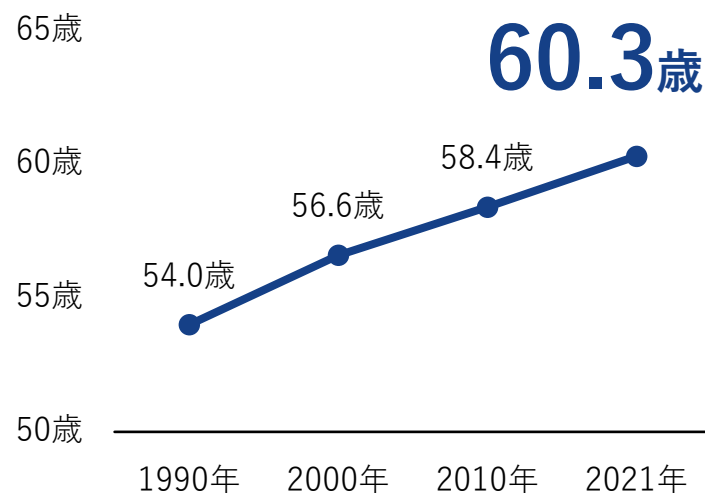
従業として営む企業を含めると上記よりも多数(3,000社超)の企業が存在

*1 出典：令和3年経済センサス。企業数は単独事業所及び本店の数の合計。

*2 出典：帝国データバンク

事業承継に直面

経営者の平均年齢*2



規模の経済の存在

メーカーによるリベート支払い

- 取り扱い商材のうち複合機や一部通信機器等においては、仕入れ代金の一部が払い戻されるリベートが存在
- メーカーによって仕組みは異なるが、リベート額は販売台数等の条件に基づいて算出され、**規模を拡大する企業の収益性が高まりやすい構造**

広域の店舗展開で顧客との直接接点を持つことが当社最大の強み
顧客関係性とストック取引への注力の結果、顧客規模とストック収益比率は他社を上回る

政令指定都市中心に拠点をドミナント展開

営業拠点から1時間半以内の顧客に
直接訪問・サポートを展開。

中小企業DXの

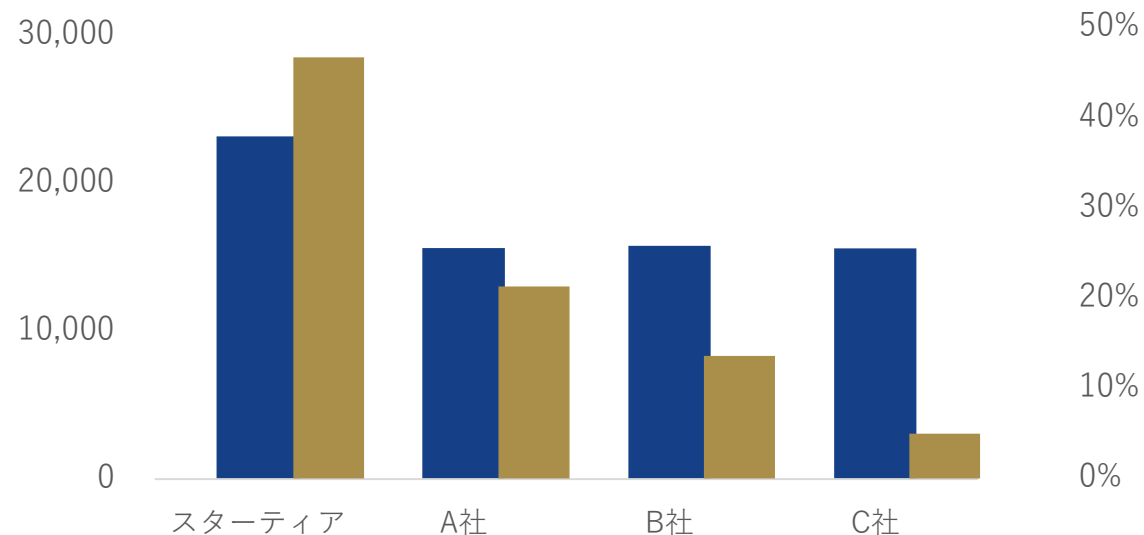
「ラストワンマイル」

を担う。



顧客基盤とストック収益比率*1

■ ストック顧客数 (左軸)
■ ストック売上比率 (右軸)



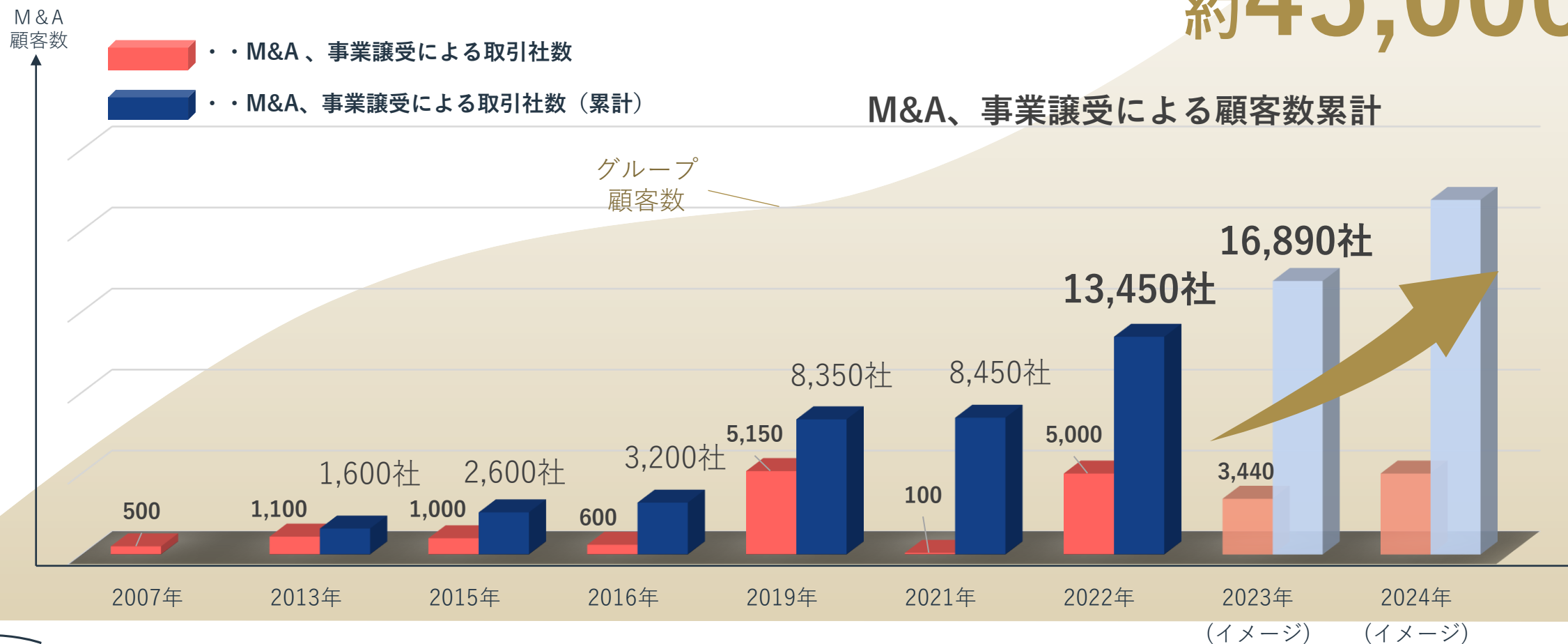
*1 A社、B社、C社は上場類似企業。データは各社2022年度決算説明資料に基づく。
A社についてはストック売上比率及び顧客数が非開示のため、開示されているストック型
商材の売上及び顧客数に基づいて計算。

ITインフラ事業 M&Aの実績

スターティアグループではこれまでも事業承継やM&Aを行ってきました。特に事業承継については引き継いだ企業の人材を迎え入れることで取引先と変わらぬ信頼関係を継続していきます。

グループ顧客数累計

約45,000社



M&A対象となり得る候補先をリストアップし、当社からアプローチを進めている
過去行ったM&Aは業績拡大に着実に貢献

当社が認識する潜在的なM&A対象

条件1：保有顧客数
条件2：従業員数
条件3：オーナーの年齢

M&A対象企業

約**700**社

事務用機械器具卸売業

約**3,000**社超

M&Aによる価値向上

過去M&Aを行った4案件の投資リターンは、
平均で**2割**を超える *1 (下記3.の効果を除く)

1 業務改善による利益率の改善

当社の経営ノウハウを導入することで、コスト削減
及び生産性の向上を実現

2 クロスセルによる顧客単価の拡大

M&A先は単品商売中心であり、複数商材の取り扱いを
することで顧客単価を引き上げる

3 グループ全体でのスケールメリットの享受

スターティアが仕入れの窓口となることでグループ全体の
取引条件が改善(スターティア単体のPLに計上される)

*1 過去のM&A4案件は、①株式会社エヌオーエス株式取得、②ビーシーメディア株式会社株式取得、③株式会社サガスの一部事業譲受、④株式会社Sharp Document 21yoshida及び株式会社吉田ストアの一部事業譲受。

投資リターンは、①から④は通期で連結となった会計年度を1年目として、3年目ののれん控除前単体営業利益額を取得金額で割って計算。④は2023年3月期ののれん控除前単体営業利益額を取得金額で割って計算。

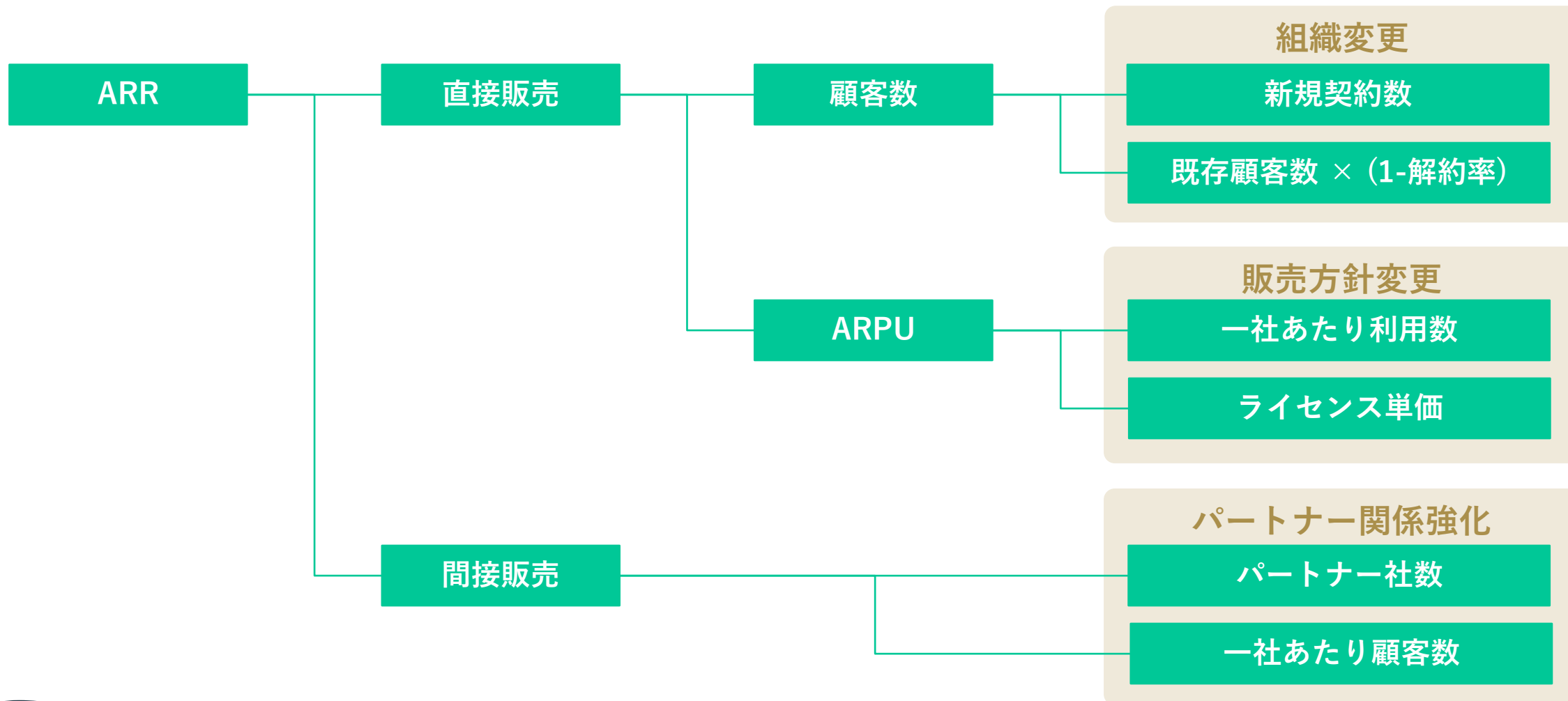


最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

(3) デジタルマーケティング事業

直接販売: 新たな組織体制・販売方針の下で高成長を目指す
間接販売: 全国の潜在顧客を開拓する強固なパートナー関係を構築



今期はSLGの下で収益性と成長を両立させる取り組みを開始



今期の取り組みが新規顧客数、顧客獲得コストの改善に貢献

従来: クロスセルを重視した顧客軸の組織



- 各事業部が全てのプロダクトを取り扱い
- 営業の習熟が難しく、成約率や単価が上がりにくい
- プロダクトへの関与者が多岐に渡り、意思決定スピードに課題

今期:注力プロダクト別の事業部に組織変更



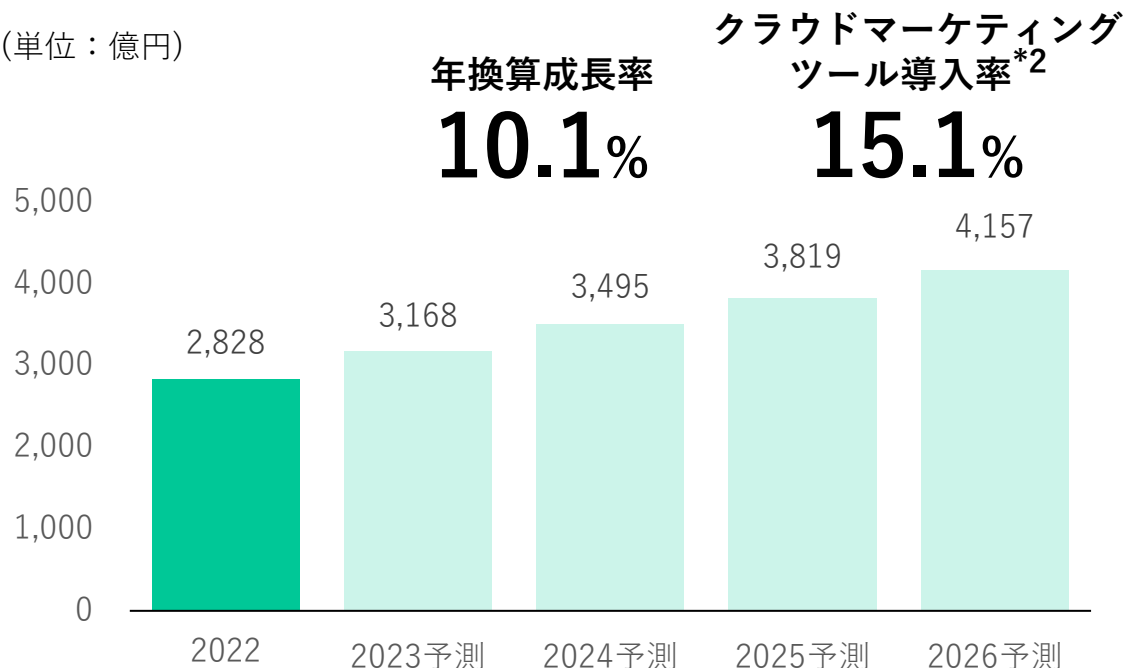
- 1プロダクトをしっかりと売ること注力
- サポートも充実し、継続率の改善も目指す
- プロダクトを利用して成果を得た顧客は、クロスセルの可能性が高まる

- 新規契約数が一昨年水準を回復(昨年12月の販売価格修正(値上げ)の影響を挽回)
- 顧客獲得コストの改善

デジタルマーケティングツールは未だ導入率が低く、2桁成長が見込まれる
クラウドサーカスは、中小企業向け×統合型のプロダクトで独自のポジショニングを築いている

市場規模*1

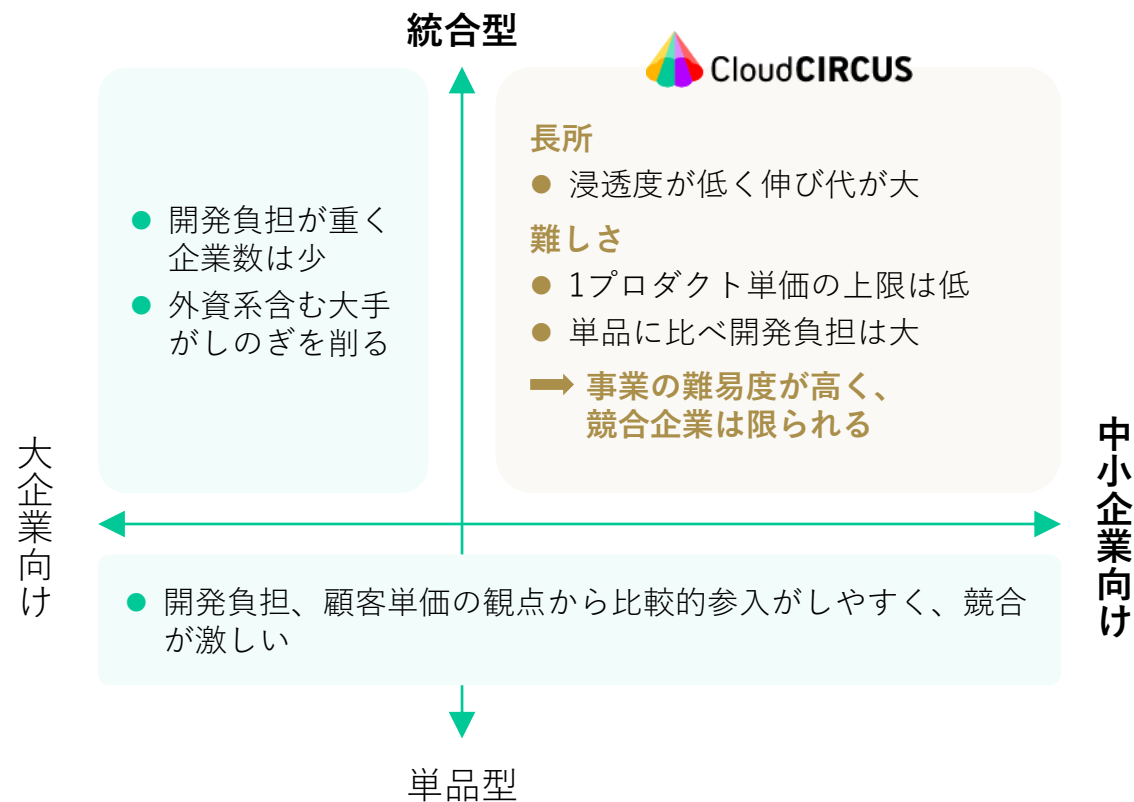
(単位：億円)



*1 出典：株式会社矢野経済研究所 デジタルマーケティング市場に関する調査を実施(2023年)。CRM、MA、DMP、CDP、ABM、動画制作ツール市場が対象。

*2 出典：当社調査(2023年3月)

競合状況



デジタルマーケティングが初めてでも、不安なく導入できる使いやすい製品・手厚いサポート・料金体系

使いやすい製品と支援体制

- 誰もがわかりやすく使える、シンプル設定・簡単操作にこだわったプロダクト



- ノウハウや事例を元に、手厚いカスタマーサクセスを提供

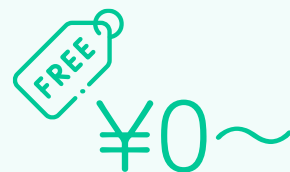


利用しやすい価格体系

- 他社製品よりも圧倒的に低価格で、充実した機能を利用可能
(詳細は「3. 事業戦略のデジタルマーケティング事業 販売戦略」参照)



- フリーミアムプランも用意し、経験を得てから本格導入するニーズにも対応



継続的な利用

- 使い始めて成果が出ると、業務の一部に組み込まれ、継続的に利用される



- 複数プロダクトが利用されると、顧客単価と継続性が更に高まる



今期の取り組みが新規顧客数、顧客単価、獲得コストの改善に貢献
提供価値に見合う価格設定の余地は引き続き大きい

販売戦略の修正

従来：始めやすさを重視

- まず使ってもらうことを重視し、低価格のプランも積極的に販売

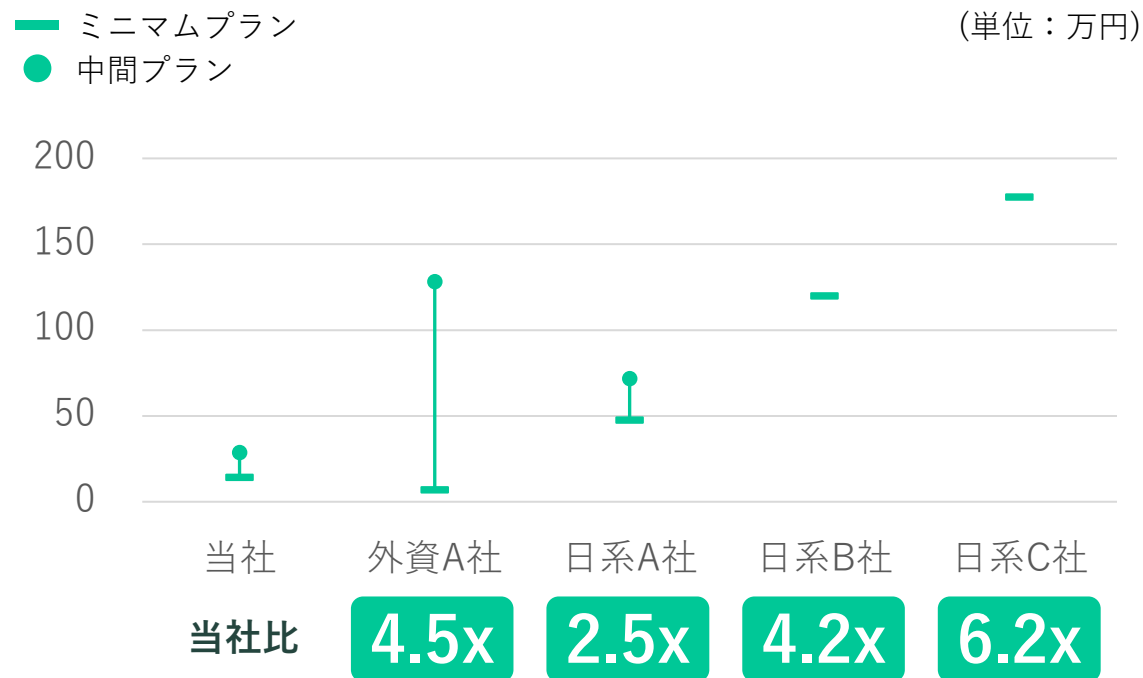
今期：顧客の成果実現と顧客単価向上に一層注力

- 低価格プランの販売を停止。
- プレミアムサポート付きでの販売に注力
(顧客の成果実現・定着と単価向上に貢献)
- 顧客属性に適した関連製品のパッケージ販売を開始



新規契約の単価が向上

各社MAツールの価格比較(年額)*1



*1 出典：当社調べ。価格の当社比については、中間プランがある場合は中間プラン同士を、
ミニマムプランのみの場合は当社の中間プランとミニマムプランを比較。

デジタルマーケティング事業 主要サービスの実績



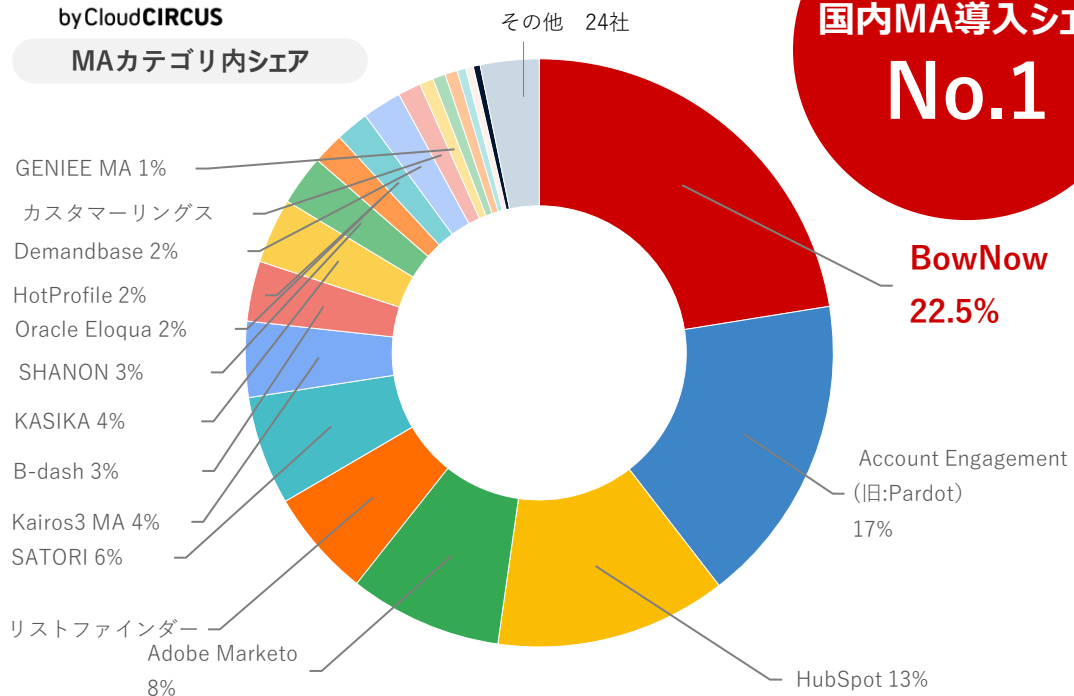
導入数 **13,000 件以上**

手軽に使えるマーケティングオートメーション

BowNow は初めてのMA導入に必要な機能を備えたシンプル設計のMAツールです。

BowNow
by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア



2023年10月時点
国内MA導入シェア
No.1

BowNow
22.5%

※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2023.10 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2023_10/



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
6,600件

ARアプリのダウンロード数**440万**突破。
VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、
商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、
ファンを育てるプロモーションを実現。



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,200件

アプリなしでスマホのカメラから
手軽で直感的なAR体験が可能。
施策後はログ分析・改善活動ができ、
顧客を惹きつけるプロモーションを実現。



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：**16,000 件以上**

3ステップで作成から配信までできる 電子ブック作成ツール

電子ブックから動画まで、
簡単に電子コンテンツ化するツール。



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

導入実績：**2,200 件以上**

ホームページからの商談獲得を実現するCMS

使いやすい”だけ”じゃない、BtoB企業がホームページから
商談を作るための戦略・構築・ツール支援を一気通貫で
提供する国産CMS。

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

大手ディストリビューターとの強固な関係を構築する一方で、全国のローカルキングを取り込み地方の潜在ニーズを引き出し、デジタルマーケティング事業の新たな成長エンジンに育てる

パートナー販売戦略

背景

- 全国の中小企業がデジタルマーケティングを活用し、生産性を高め、「働くを楽にする」ことを目指す
- 多くの中小企業はデジタルマーケティングへの潜在ニーズを持つ一方で、「難しそう」、「面倒」といった心理的要因から顕在化しているのはまだ一部
- 直販では困難な、潜在需要の顕在化をパートナーとともに実現する

強み

- 中小企業の使いやすさを徹底追求したプロダクト
- ITインフラ事業を通じて得た
 - 地域に根差し営業する企業に対する理解
 - 大手販売会社との関係性

パートナーシップ実績

大手ディストリビューター例



2023/2/17

SB C&S とディストリビューター契約を締結

ローカルキング例



2023/9/20

鹿児島県を拠点とする総合商社、南国殖産と顧客紹介取次契約を締結

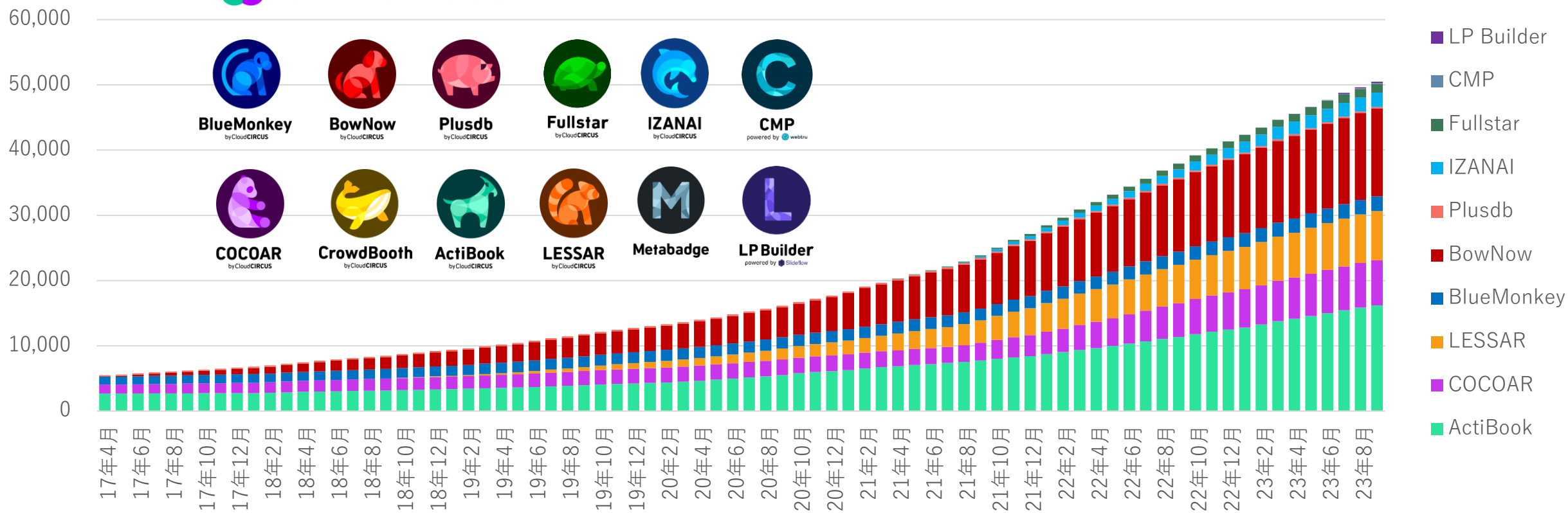
参考：中小企業向けSaaSのパートナー販売先行企業例

- サイボウズ社
クラウド売上186億円(うちパートナー61.6%)*1
- ワークスモバイルジャパン(LINE WORKS(ビジネスチャットサービス)運営)
ARR 100億円超(2022/9)*2

*1 出所：2022年12月期 決算・事業説明会資料

*2 出所：公式note

“ 23年9月段階で累計51,000件導入を突破。新たなラインナップ追加。



※フリーミアム含む

section

04

01 グループ概要

02 2024年3月期 2Q グループ連結業績概要

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

03 事業戦略

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

04 Appendix

4. Appendix

startiaholdings

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

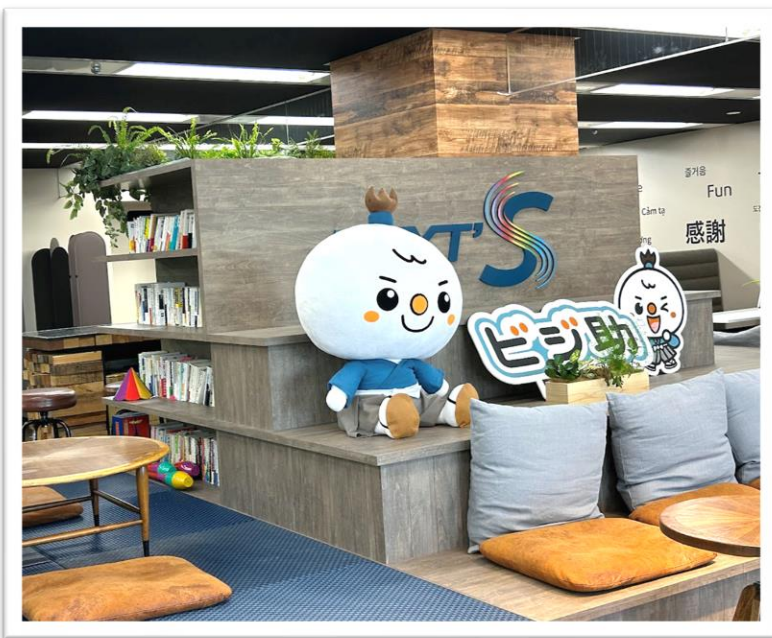
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

自らを変革しながら、多くの人と企業が、
当たり前に変化することを支えるグループ

ミッション

「未来機会の創造」

私達は多くの人と企業に前向きな未来を実現する
チャンスを提供しつづけることで挑戦に溢れた世の中を実現します



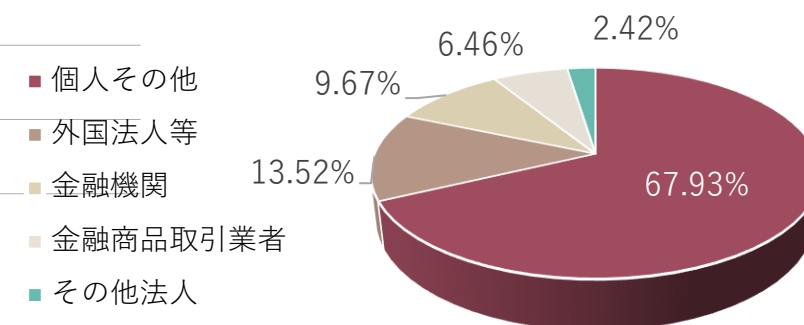
会社概要

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 新宿モノリス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：10社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結937名(2023年9月30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(2023年9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2023年9月30日現在)
株主数	3,512名(2023年9月30日現在)



代表取締役社長 兼 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29.32%)



主要メンバー



スターティアHD 代表取締役社長/本郷秀之

- ・1996年当社創業、代表取締役社長就任(現任)
- ・2018年には返済不要の奨学金給付を行う団体として公益財団法人ほしのお設立、代表理事就任(現任)
- ・2018年に一般社団法人熊本イノベーションベース(旧:熊本創生企業家ネットワーク)設立、代表理事就任(現任)し、故郷熊本の2016年発生の震災復興に取り組み、地方創生にも尽力



スターティアHD 取締役/笠井充

- ・2002年当社入社
- ・2007年に複合機事業を立ち上げその後、代理店の拡大及びM&Aを中心とした当社グループの顧客基盤拡大を継続遂行
- ・2018年ITインフラ事業の軸であるスターティア代表取締役社長就任(現任)
- ・2021年スターティアリード代表取締役社長就任(現任)



スターティアHD 取締役/植松崇夫

- ・2004年当社入社
入社以来、主に財務・会計業務に従事し、財務経理部門を筆頭に各種コーポレート部門の責任者を歴任。
- ・2018年に取締役就任(現任)、
当社グループCFOとして広報/IRにも従事



クラウドサーカス 代表取締役社長/北村健一

- ・2001年当社入社
2004年にWEB及び電子ブック事業を立ち上げ
- ・2009年社内ベンチャーとしてスターティアラボ(現クラウドサーカス)設立、代表取締役就任(現任)
- ・2020年から各種ツール販売を統合型デジタルマーケティング SaaSツール「CloudCIRCUS」としてリブランディングを遂行



スターティアレイズ 代表取締役社長/古川征且

- ・1996年当社創業メンバーとして参画し取締役就任
- ・1998年にネットワーク・クラウド事業を立ち上げ
- ・2018年バックオフィスDX事業を展開するスターティアレイズ代表取締役社長就任(現任)
- ・2021年にはChatwork(株)との合併会社であるChatworkストレージテクノロジーズの取締役就任(現任)

グループ会社

当社グループについて(連結子会社10社、持分法適用関連会社2社) ※1：連結子会社

ITインフラ関連事業 ※1

startia
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

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス
(株)エヌオーエス

startialead
スターティアリード(株)

ECM Business Communication Media Corporation
ビーシーメディア株式会社
ビーシーメディア(株)

株式会社ビジネスサービス
(株)ビジネスサービス

バックオフィスDX事業※1

startiaraise
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-design
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

デジタルマーケティング事業 ※1

CloudCIRCUS
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 ※1

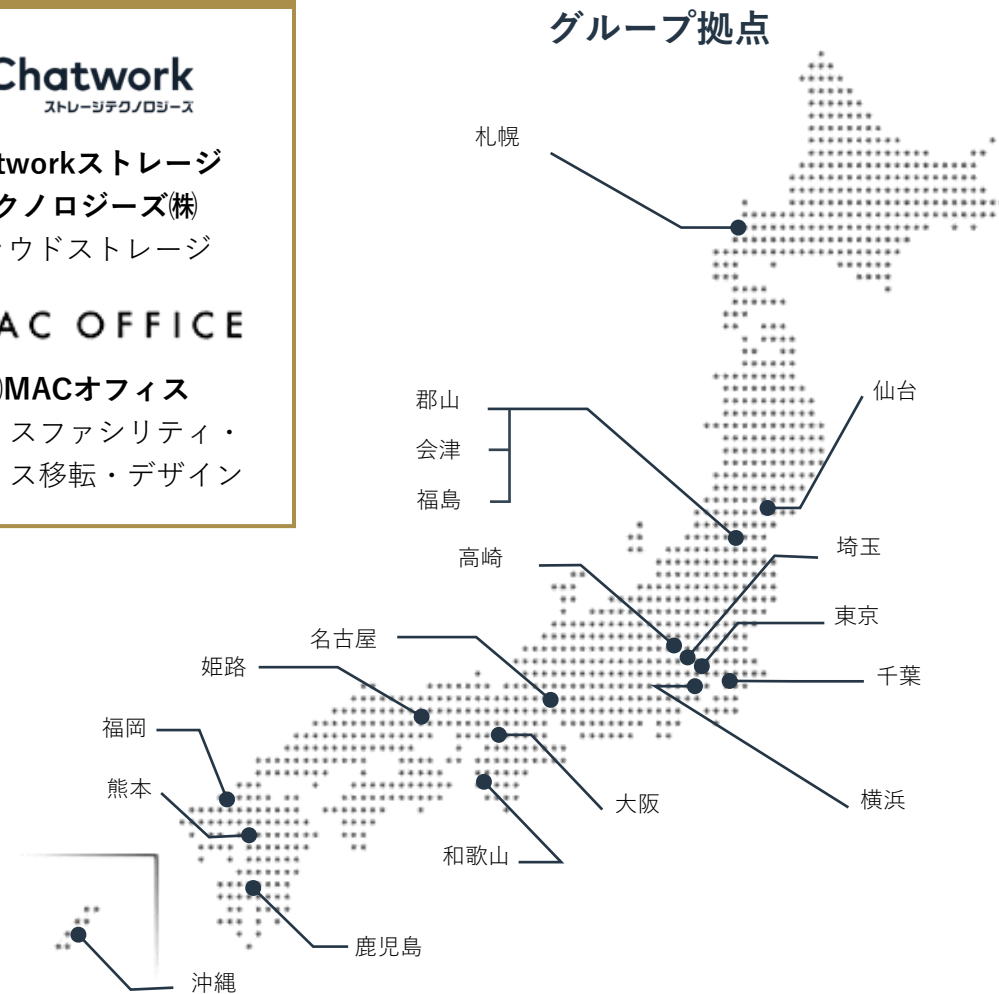
startiasia
Startia Asia Pte.Ltd.
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

startiawill
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

持分法適用関連会社

Chatwork
ストレージテクノロジー
Chatworkストレージ
テクノロジーズ(株)
クラウドストレージ

MAC OFFICE
(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





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 広報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>

※IRメール配信登録QRコード
ご登録いただいた皆様にニュースリリース、決算情報など、
IRに関する新着情報をメールにてお届けいたします。



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。