

株式会社スタートレの グループ参画について



I. 本件の目的・概要

II. スタートレ社の概要

III. 今回M&Aの意義/今後の展望

I. 本件の目的・概要

本件の背景・目的

- 新規開拓営業の拡充を目指す当社と、更なるSMB向けのビジネス拡大のための製品開発力や信用力等の強化を求めるスタートレ社の意向が合致
- 両社の成長を前提に、当社によるスタートレ社のグループ化※1が実現



- SaaSプロダクトの新規開拓インサイドセールスにおける高い知見を備えた営業チームによるrakumo製品の拡販
- スタートレ社の顧客基盤活用によるrakumo製品クロスセル
- CMS領域におけるノウハウの提供



- rakumo社の顧客基盤、販売体制※2を活用したスタートレ社製品の拡販
- SMB向けSaaSプロダクトにおける開発機能の提供
- rakumo社の基盤を活用したマネジメント力、マーケティング力、信用力強化

本件の概要

- スタートレ社の株式を7月1日に100%取得し、グループ化（完全子会社化）
- 当社連結決算においてスタートレ社の業績を3Q以降に取り込む方向

ストラクチャー

- 取得持分：100%
- 株式取得価格：1,005百万円

スケジュール

- 本日：株式譲渡契約締結
- 7月1日：クロージング予定日
- 7月1日以降：スタートレ社の損益取り込み

II. スタートレ社の概要

(会社概要、サービス/プロダクト、特徴/強み)

会社概要

創業間もない企業の「はじめの一步」をお手伝いするをスローガンに、集客を行うためのCMSの提供を中心としたIT事業を展開

会社名	株式会社スタートレ
設立	2015年2月
本社	愛知県名古屋市中区栄2丁目3-16 アーク栄広小路ビル 6F
代表	林 倫弘氏
事業内容	システム開発 Webサイト運用・管理 動画マーケティング LP制作 SEO・MEO対策
直近決算期	2025年1月期
直近財務	売上高：629百万円 営業利益：54百万円
クライアント数	累計3,100社以上（2025年2月時点）

サービス・プロダクトの概要

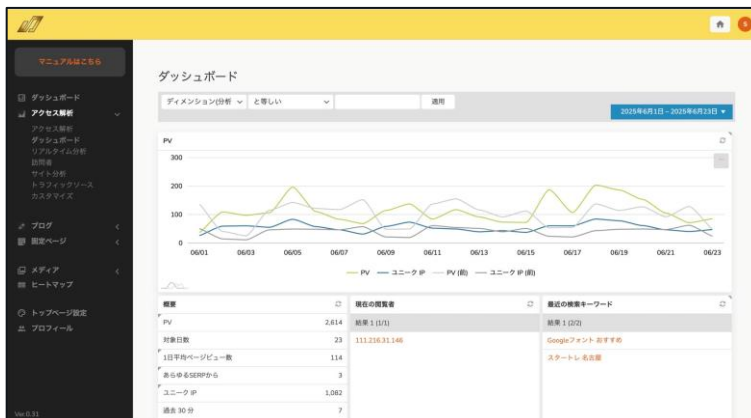
SaaSプロダクトとして独自開発のCMSを展開し、個人事業主や中小企業の集客や求人における課題解決を支援

(システムイメージ)



概要：STARTRE CMS

- 個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために効果的なホームページをCMSで構築し提供
- 自社開発したCMSは、情報更新が簡単、動画を簡単に埋め込める、Instagramとの情報連携が可能、独自のヒートマップ分析機能などが特徴
- 累計3,100社以上への導入実績



スタートレ社の特徴・強みのサマリー

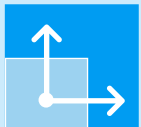
- 1 SaaSプロダクトの新規開拓インサイドセールスにおける高い知見を備えた営業手法や、営業人員の教育システムを確立
- 2 CMS領域でのビジネスノウハウ（例：個人事業主、中小企業のニーズを汲み取ったCMSによるHPデザイン制作ノウハウの確立）
- 3 魅力的な自社保有プロダクト及び当該プロダクトの成長ポテンシャル
- 4 安定的な利益創出力を含む強固な財務体制
- 5 安定性と成長性を両立させる継続収益モデル（サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル※）の確立（低解約率含む）

※「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」：サービス料金を使用期間やユーザー数等に応じて定期定額契約（サブスクリプション）として課金することで、継続的な収益（リカーリングレベニュー）を得るビジネスモデルを言います。

III. 今回M&Aの意義/今後の展望

スタートレ社のM&Aを実現した意義

1



事業領域の拡大
(CMS領域への展開)

- 中計の注力方針である「**新領域でのプロダクト展開**」に沿い、スタートレ社の買収を通して、CMS領域でプロダクトを獲得

2



顧客基盤、
開発力の活用
によるシナジー

- **相互の顧客基盤を活用したクロスセル**
 - rakumo2,480社の顧客網
 - 中部地域を中心としたスタートレ社の130社/上場クライアントが中心
- 開発力の活用 : rakumo ベトナム拠点の開発リソースによる**スタートレ社プロダクト強化**

3



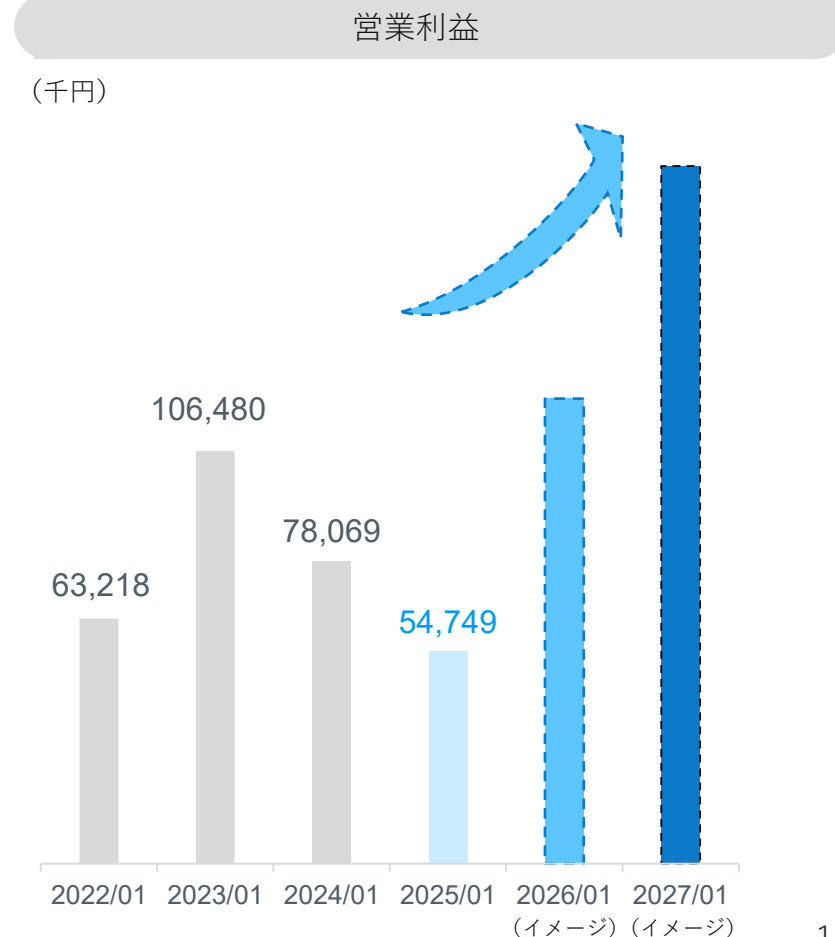
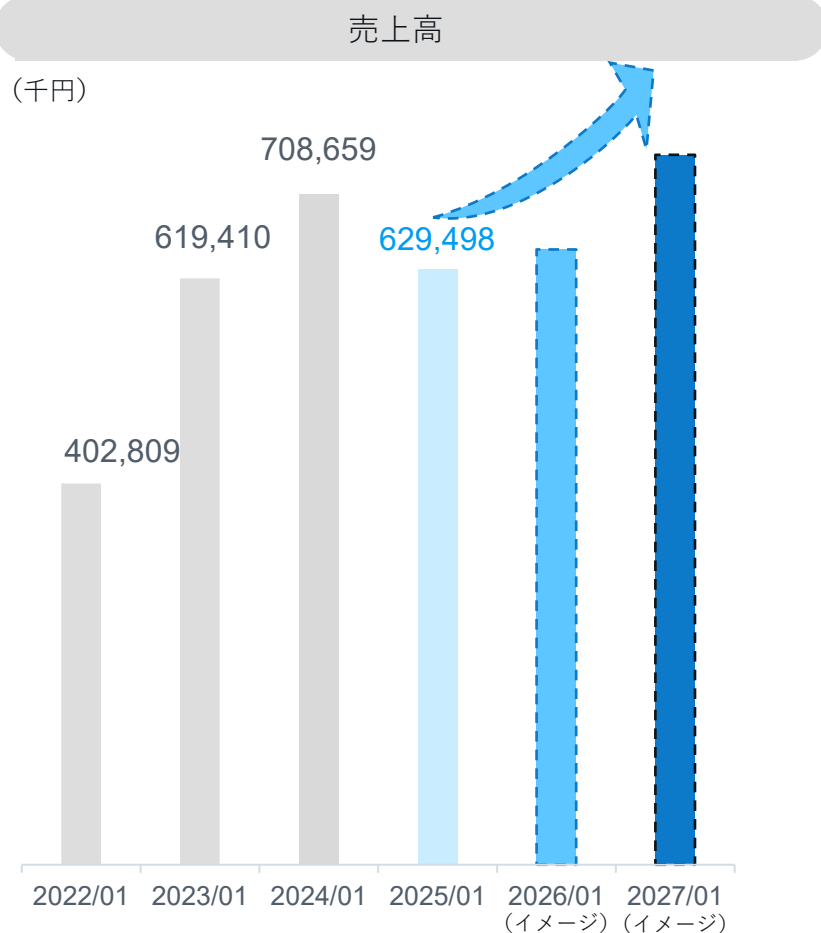
中期経営計画値
コミットメントの
着実な実現

- スタートレ社の参加により、グループとして**ARR 6億円**規模、**調整後EBITA※ 1.5億円**規模の増加効果を期待

※ 「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費及びDD費用）」として算出しております。

スタートレ社の売上高の推移及び営業損益の推移

- 主にCMSによるWEB制作サービスが每期堅調に推移（24年1月期の売上高はWEB制作サービス以外の臨時的な事由による影響あり）
- 進行期（2026年1月期）は増収増益を見込む。来期（27年1月期）は、PMIを適時適切に進めることで特に利益面での成長を企図



※ 上場会社基準（収益認識基準や発生主義の適用等）の適用や、収益及び損益の正常化等を反映する前の数値となります。

今後の展望

引き続き、中期経営計画での注力領域の取組みを進め、FY27の目標数値の達成を目指します

中計達成に向けたアクション

- 1**
既存rakumoのグロース
 - ユーザー1人当たり単価の増加に向けた機能・付加価値強化 (AI機能への取組み)
 - 付加価値に見合う価格ポジションの見直し
- 2**
新領域でのプロダクト展開
 - 有望市場へのターゲティング (例 HR Tech領域)
 - M&Aをレバーとして活用：“時間を買う”
- 3**
M&Aの加速
 - 連続的なM&Aの実現へ、外部ネットワークを活用し取組加速 (M&A仲介企業、アドバンテッジパートナーズグループ他)
 - アウトバウンドM&Aの強化に向けた専門人材による体制強化

中期経営計画目標数値

成長性	ARR
30億円 (24年度比+179%)	
収益規模	調整後EBITA
10億円 (27年度)	
収益規模	営業利益
7億円 (27年度)	
成長投資	M&A投資枠
30億円 (25~27年度合計)	
株主還元	配当性向
30% (27年度)	

※ 調整後EBITA = 連結営業利益 + のれん償却費 (PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む) + 株式報酬費用 + 一過性のM&A関連費用 (仲介費及びDD費用)

ディスクレーマー

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。