



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2四半期 決算補足資料

## Agenda

1. 2023年3月期第2四半期決算概要
  - (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) 2Q TOPICS
  - (2) 会社概要

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算概要 (1) グループ<sup>o</sup>連結

---

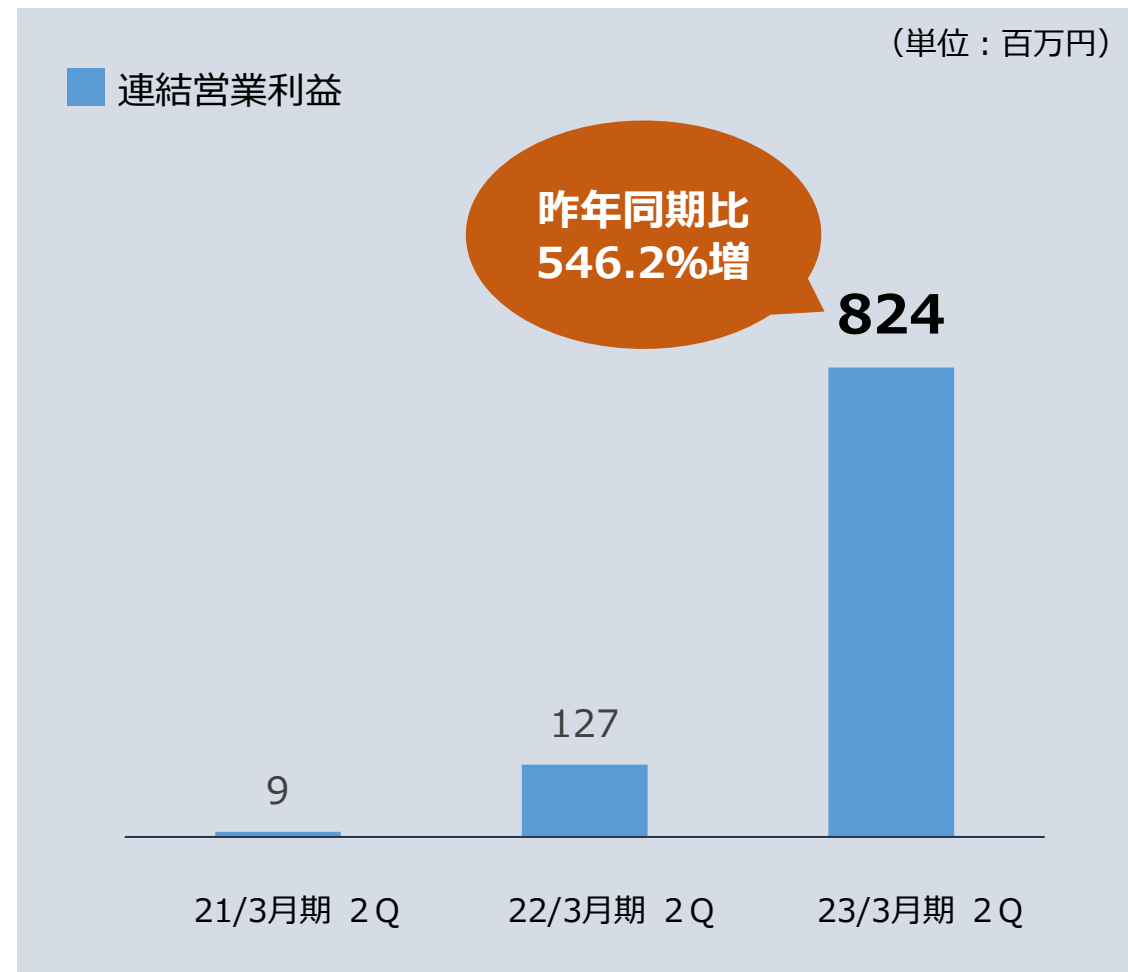
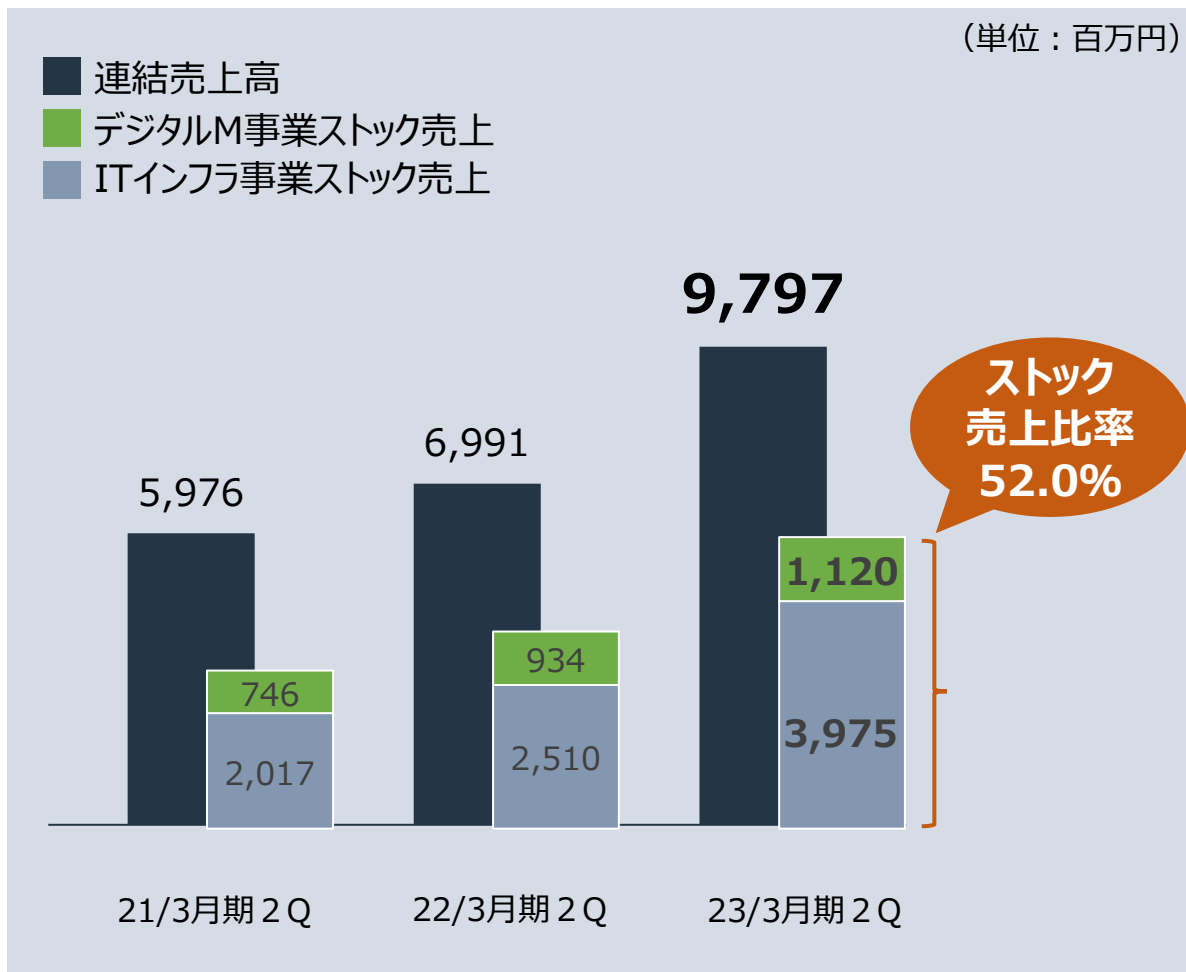
The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase sans-serif font. A thin, curved line arches over the word "startia".

最先端を、人間らしく。

## 2Qも引き続きITインフラ事業の伸びが牽引！ 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2Q	2022年3月期2Q	増減	前期比
売上高	9,797	6,991	+2,805	+40.1%
売上総利益	4,052	3,163	+888	+28.1%
営業利益	824	127	+696	+546.2%
経常利益	950	271	+678	+249.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	672	394	+277	+70.4%

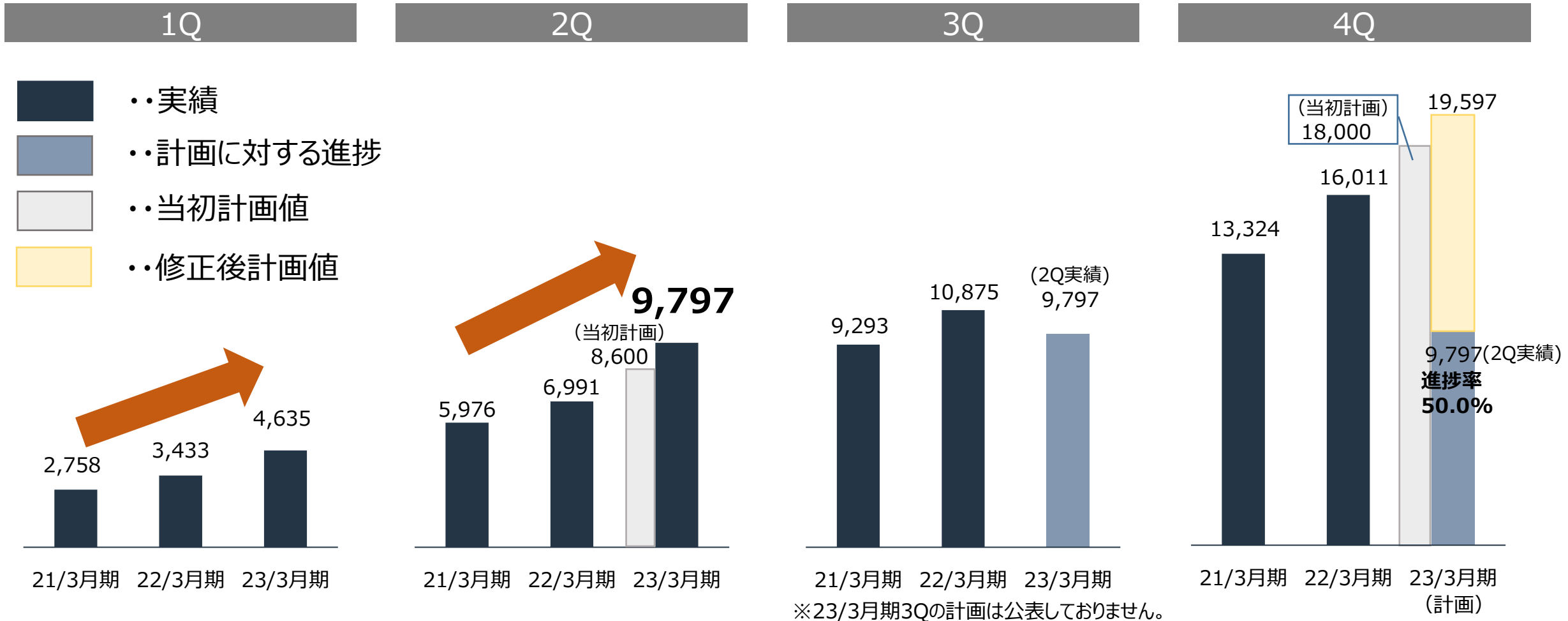
## 第2四半期累計 売上高と営業利益推移



# 四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

## ITインフラ事業が引き続き牽引し、2Q累計の売上高は過去最高値更新！

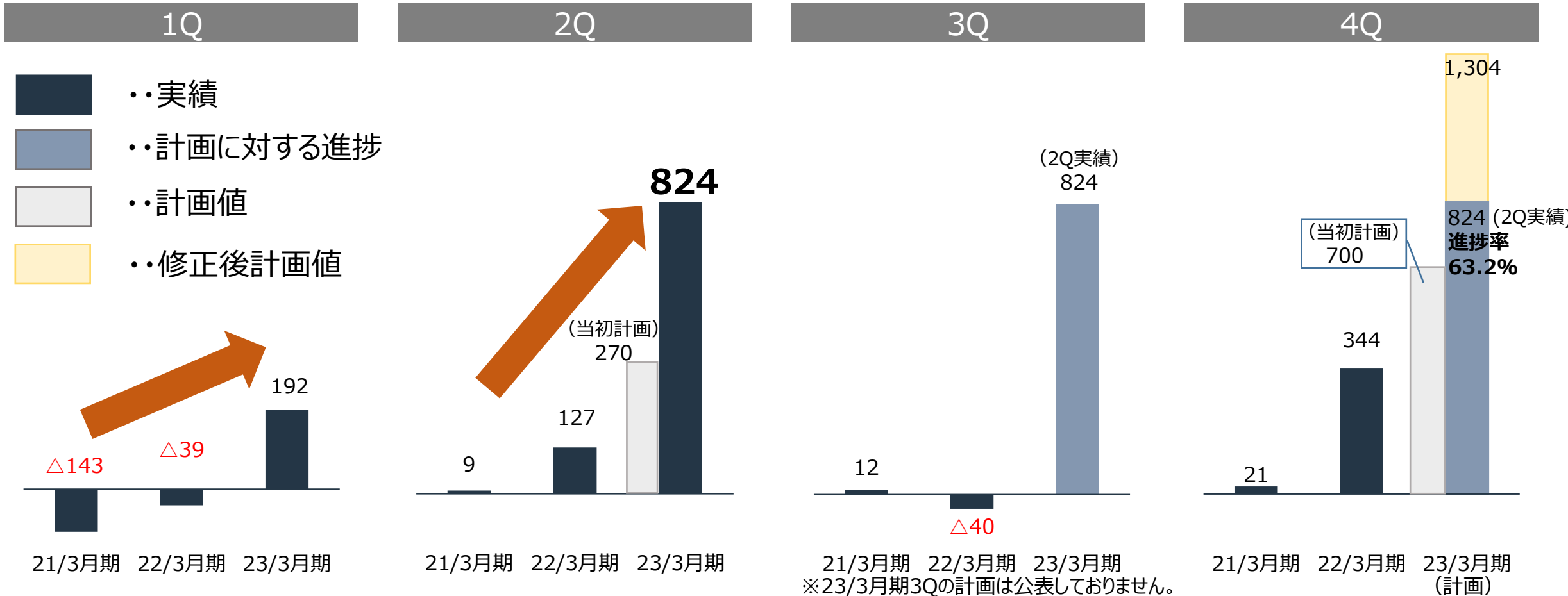
(単位：百万円)



# 四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

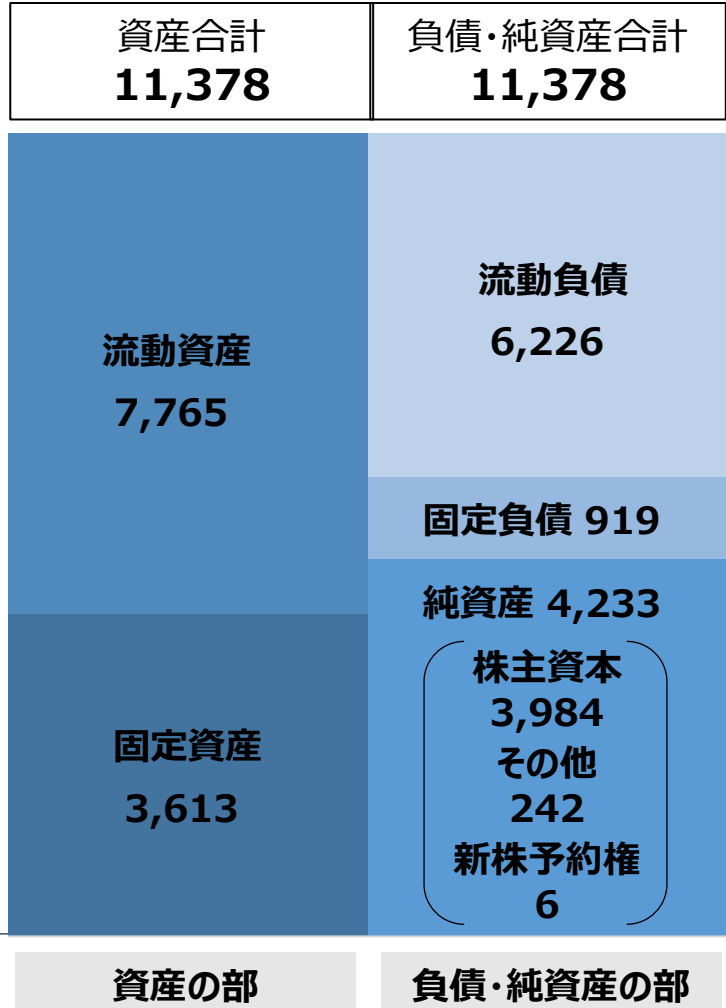
## 2Qで当初計画達成！ 通期で過去最高営業利益の更新へ

(単位：百万円)



# 2023年3月期 2Q BSサマリー

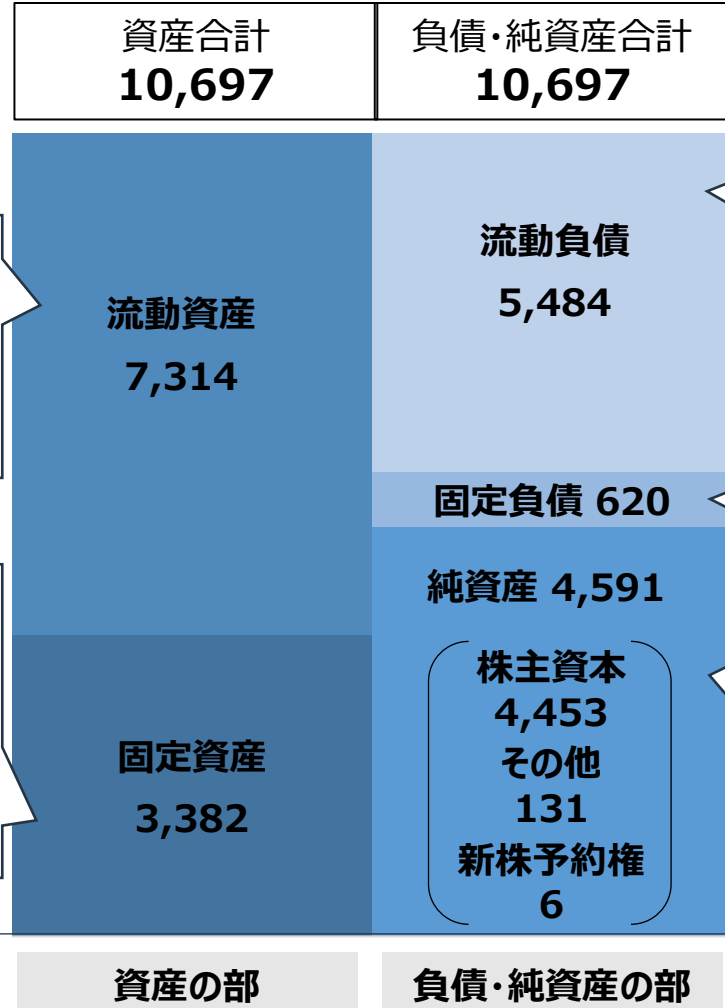
【2022年3月末】



現金及び預金：△423  
受取手形、売掛金及び契約資産：△45  
営業投資有価証券：+19  
棚卸資産：△12

ソフトウェア：+145  
のれん：△31  
投資有価証券：△425  
繰延税金資産：+52  
差入保証金：+32

【2022年9月末】



(単位：百万円)

買掛金：△235  
1年内長期借入金：△133  
未払法人税等：△279

長期借入金：△300  
繰延税金負債：△14

親会社株主に帰属する  
四半期純利益：+672  
その他有価証券評価差額金：△110  
配当金の支払：△90  
持分法適用会社の減少に伴う  
利益剰余金減少：△112



第2四半期も引き続きITインフラ事業の好調により、売上、利益共に当初計画を大幅達成。通期も上方修正し、計画達成に向けて好調に進捗。

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q累計 (計画)	2023年3月期 2Q累計 実績	2023年3月期 通期計画 (当初)	2023年3月期 通期計画 (上方修正)	通期計画 (上方修正) 進捗率
売上高	8,600	<b>9,797</b>	18,000	<b>19,597</b>	<b>50.0%</b>
営業利益	270	<b>824</b>	700	<b>1,304</b>	<b>63.2%</b>
経常利益	270	<b>950</b>	700	<b>1,430</b>	<b>66.4%</b>
親会社株主に帰属する 当期（四半期） 純利益	162	<b>672</b>	420	<b>960</b>	<b>70.0%</b>

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

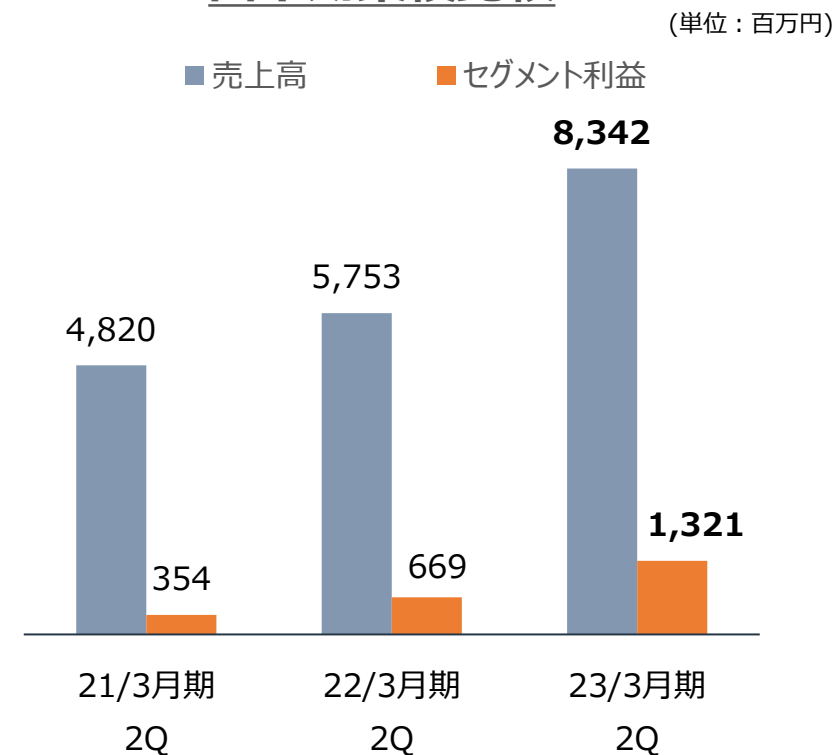
---



**売上** : NW商材、MFPの販売が好調。MFPは既存顧客に加え、パートナー販売も好調  
**セグメント利益** : 多岐にわたる商材を提案できる営業増、商談数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 2Q	22/3月期 2Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>8,342</b>	5,753	+2,588	+45.0
ストック売上	<b>3,975</b>	2,510	+1,465	+58.4
フロー売上	<b>4,366</b>	3,243	+1,123	+34.6
セグメント利益	<b>933</b>	343	+589	+171.7
本社経費等負担額	△ <b>387</b>	△326	△61	—
負担額控除前 セグメント利益	<b>1,321</b>	669	+651	+97.3

### 四半期業績比較

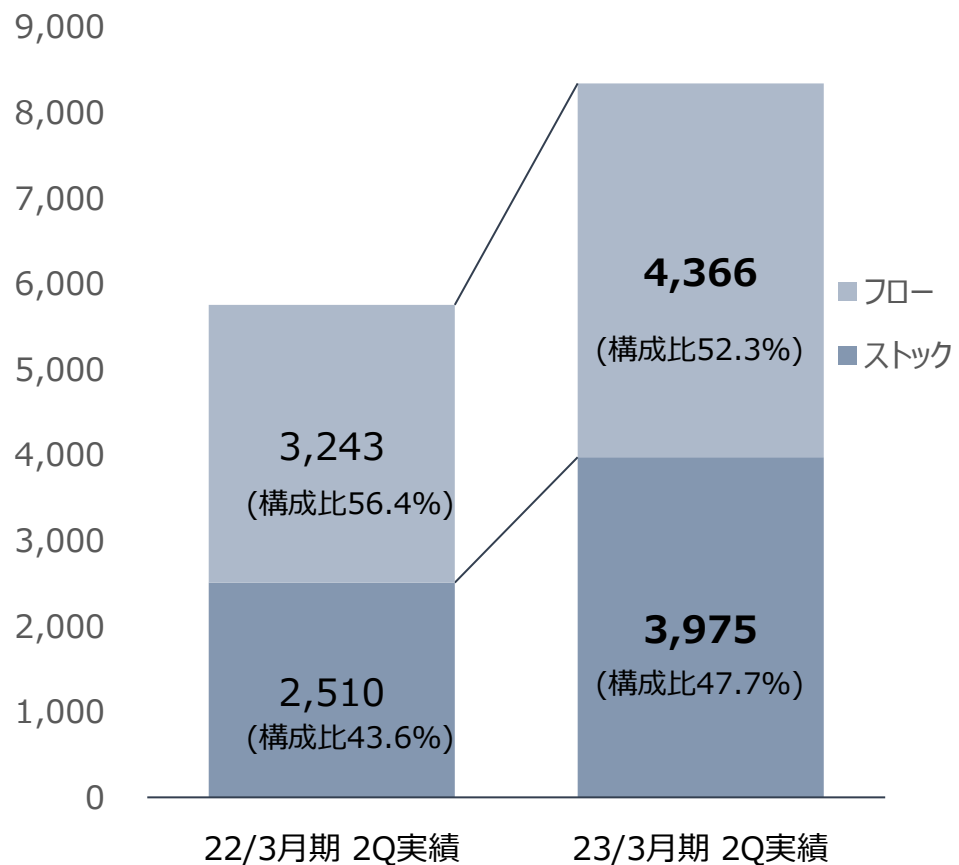


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

# ITインフラ事業 前年同期との差異分析

## 売上高

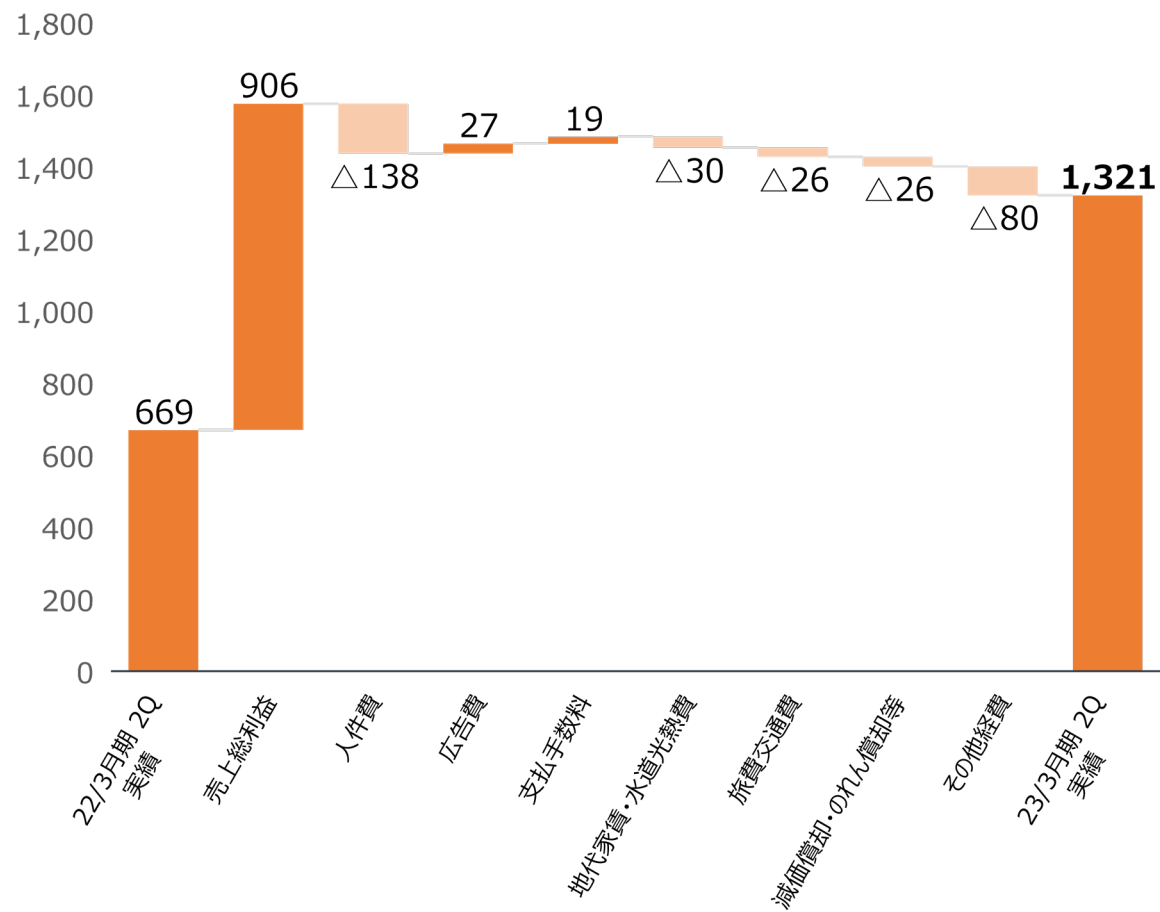
(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)

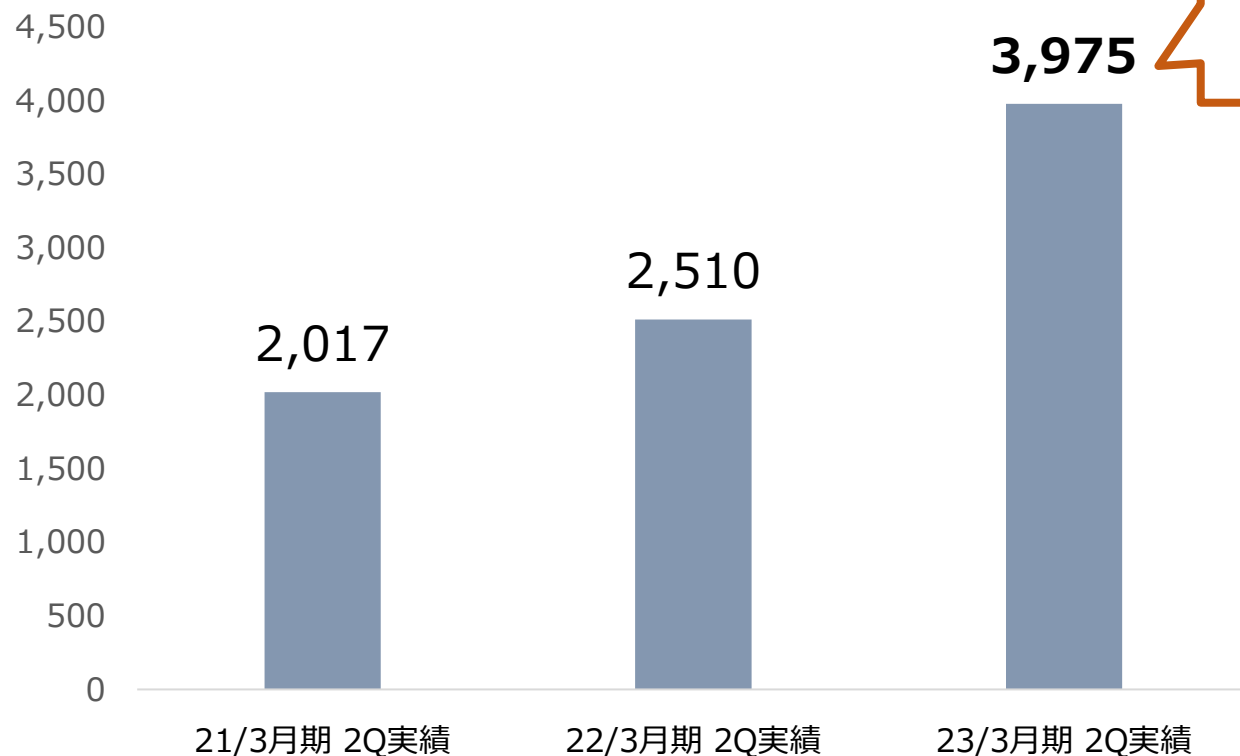
※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



## ストック売上高

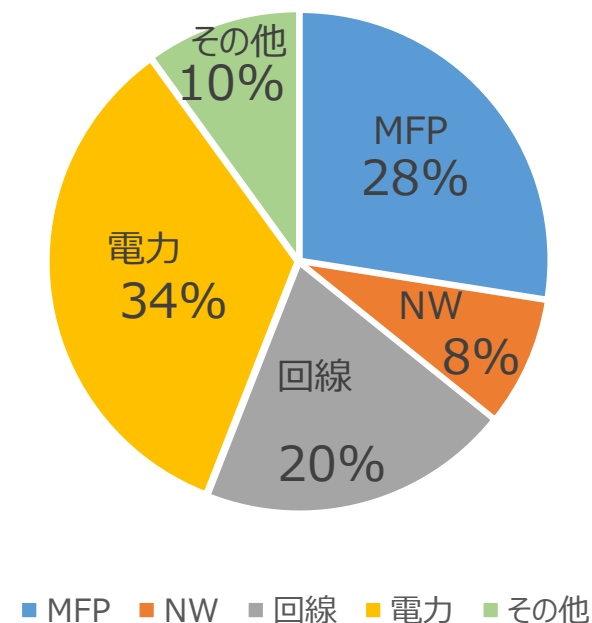
### 2Qもストック売上高が順調に増加 前期11月の事業譲受分が年度貢献

(単位：百万円)



前年同期比較  
**+1,465百万円**  
**(+58.4%)**

ITインフラ事業  
ストック売上構成比

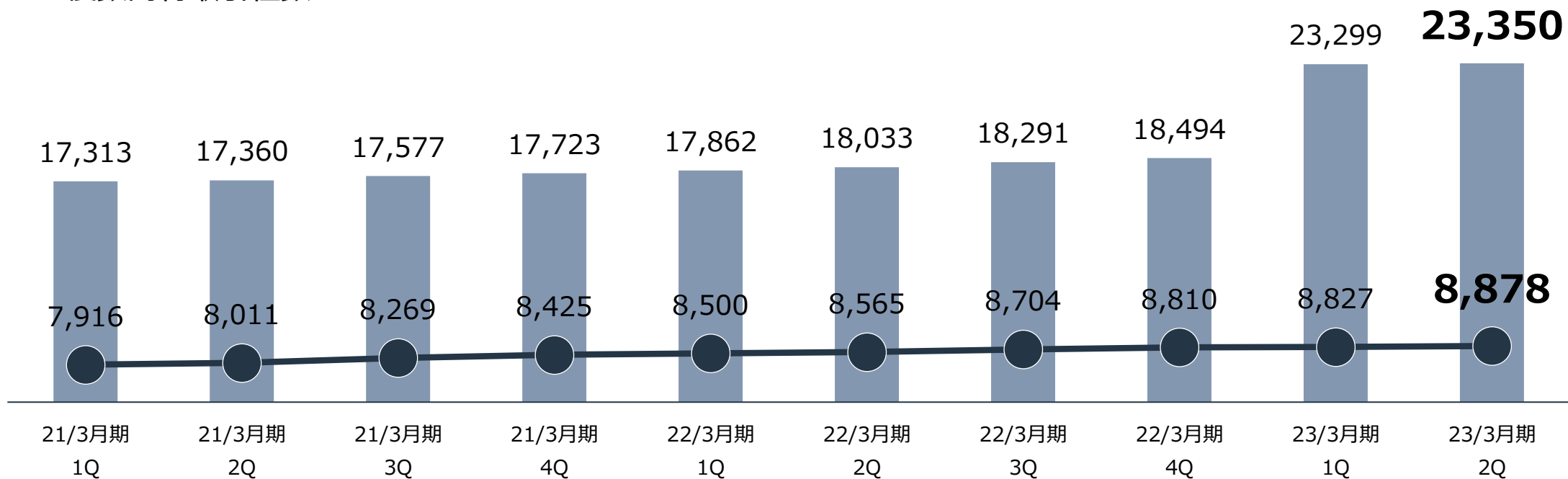


※2023年3月期 2Q実績

## ストック契約・複数商材取引社数

## ストック契約社数が堅調に推移！

●：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  
 ※23/3月期1Qから22/11月の事業譲受分加算

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算概要 (3) デジタルマーケティング関連事業

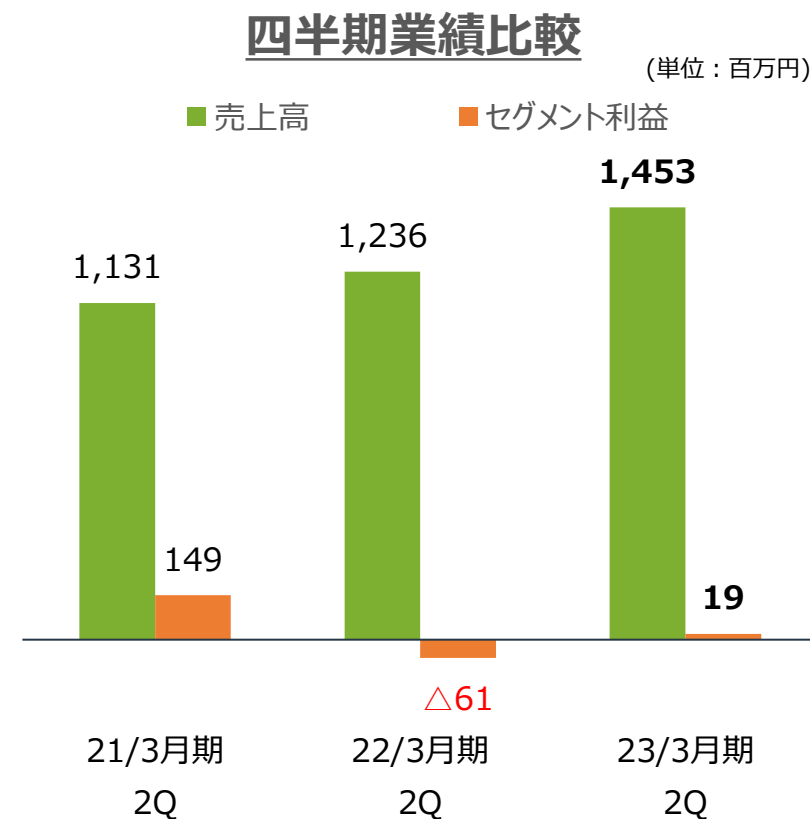


**CloudCIRCUS**

働くに樂を。

**売上** : 2QもSLG×PLG組織戦略の立ち上げに注力。SaaS売上は前年比較でしっかり積み上げ。  
**セグメント利益** : 計画通りの着地

(単位: 百万円)	23/3月期 2Q	22/3月期 2Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>1,453</b>	1,236	+216	+17.5
ストック売上	<b>1,120</b>	934	+185	+19.9
フロー売上	<b>333</b>	302	+31	+10.3
セグメント利益	△ <b>151</b>	△154	+3	-
本社経費等負担額	△ <b>171</b>	△93	△77	-
負担額控除前 セグメント利益	<b>19</b>	△61	+80	-

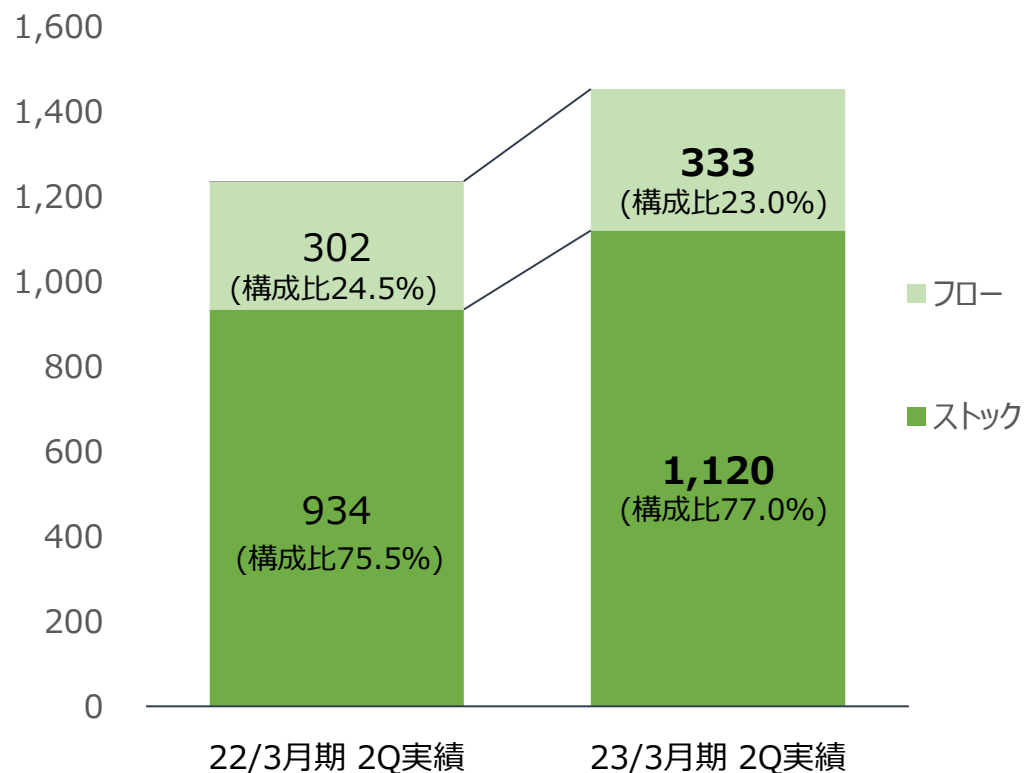


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



## 売上高

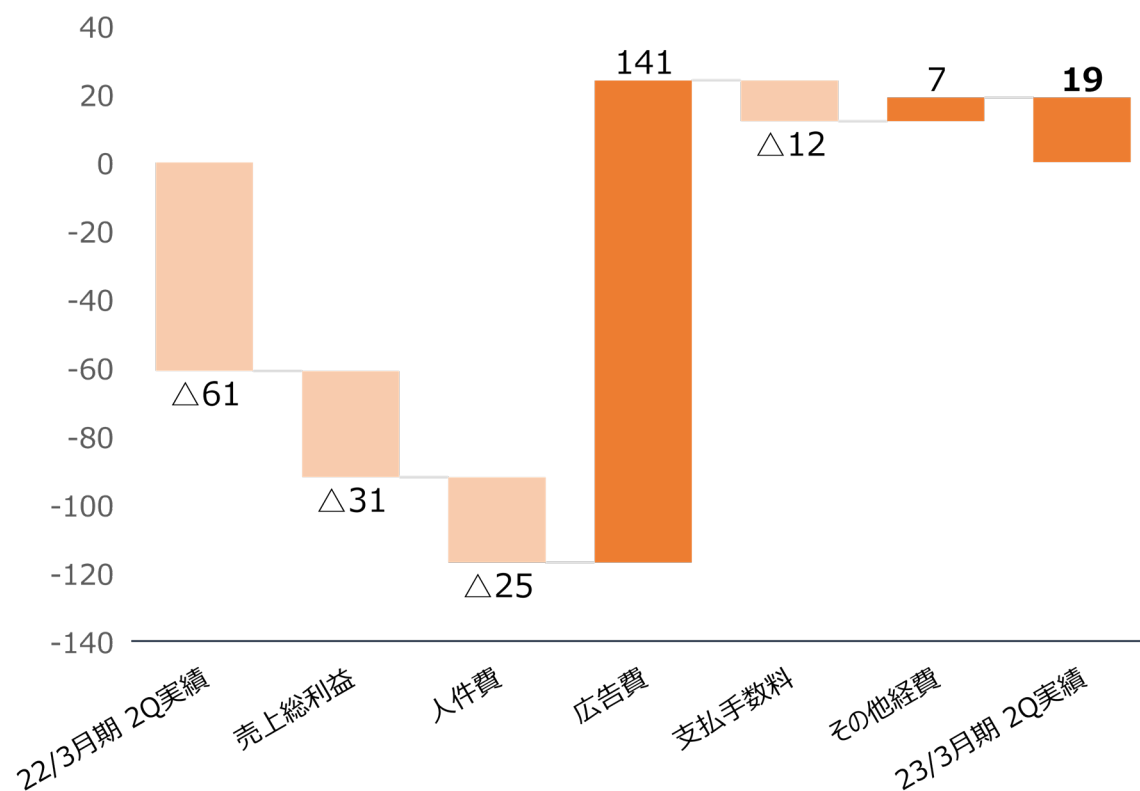
(単位：百万円)



## 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

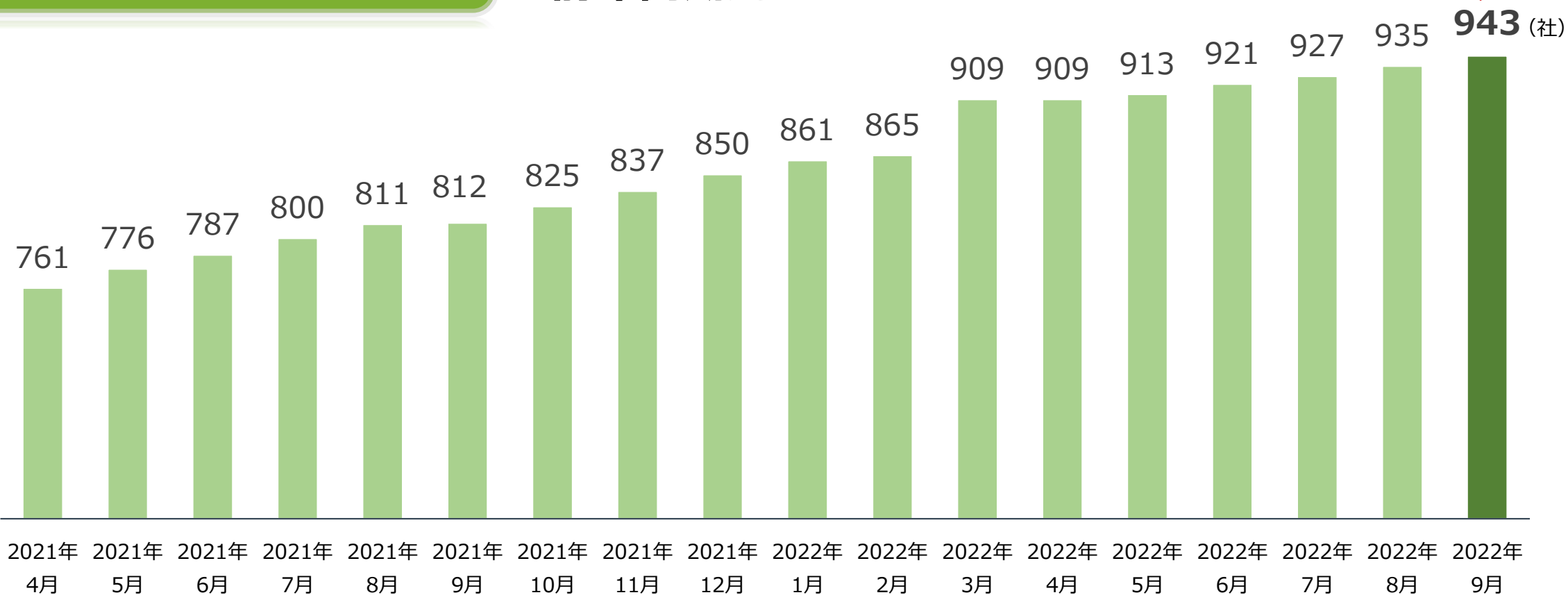


※マイナスは費用増加、プラスは費用減少

## 2商材以上の取引社数

クロスセルが順調に推移し、  
前年同期比+16.1%

※前年同月比  
**+16.1%**



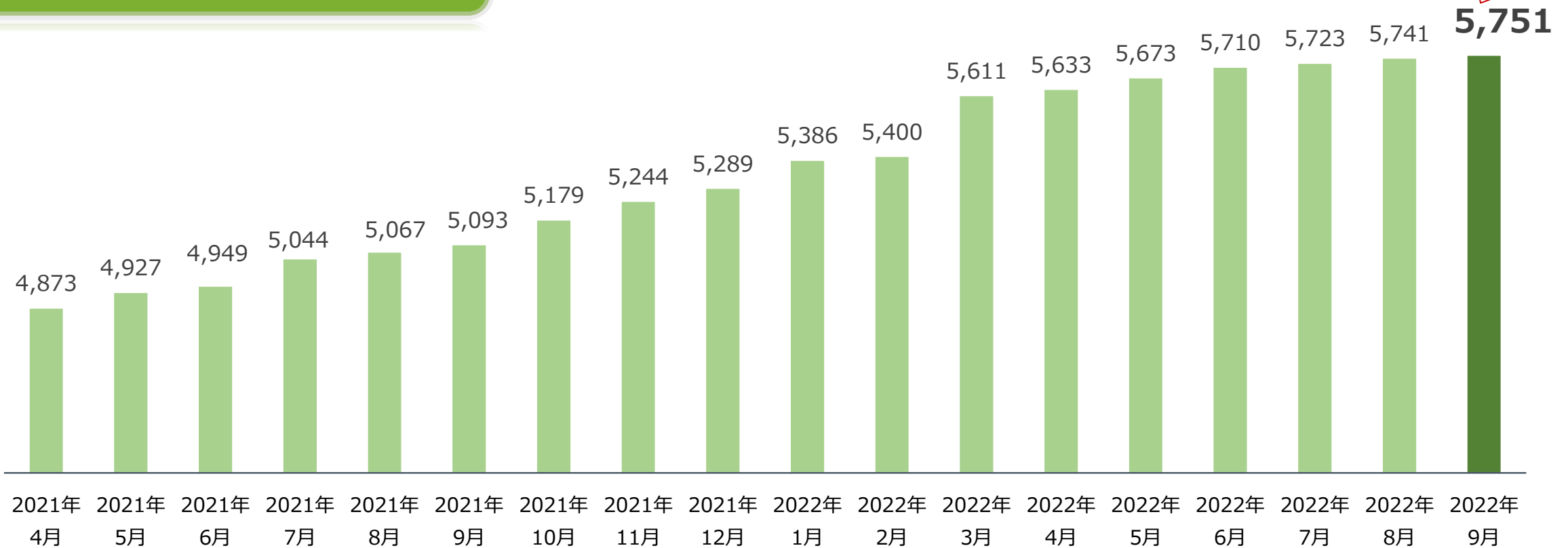
※2商材以上を契約している社数を算出

## ライセンス数

新規ライセンスが  
前年同期比12.9%増加で順調に推移

※前年同月比

+12.9%



※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

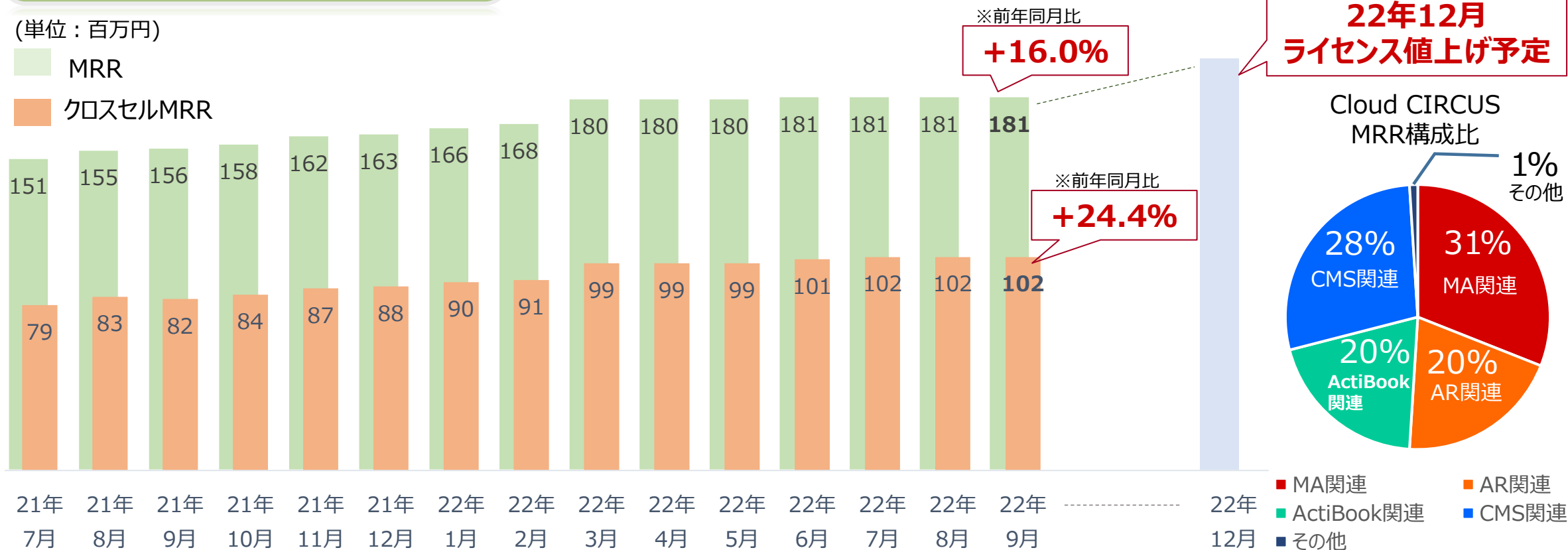
## Cloud CIRCUSプロダクト MRR

新規・クロスセル数が増加するも、一部の高単価案件の解約によりMRRは鈍化。解約への守備体制強化しつつ、12月に値上げ予定

(単位：百万円)

MRR

クロスセルMRR



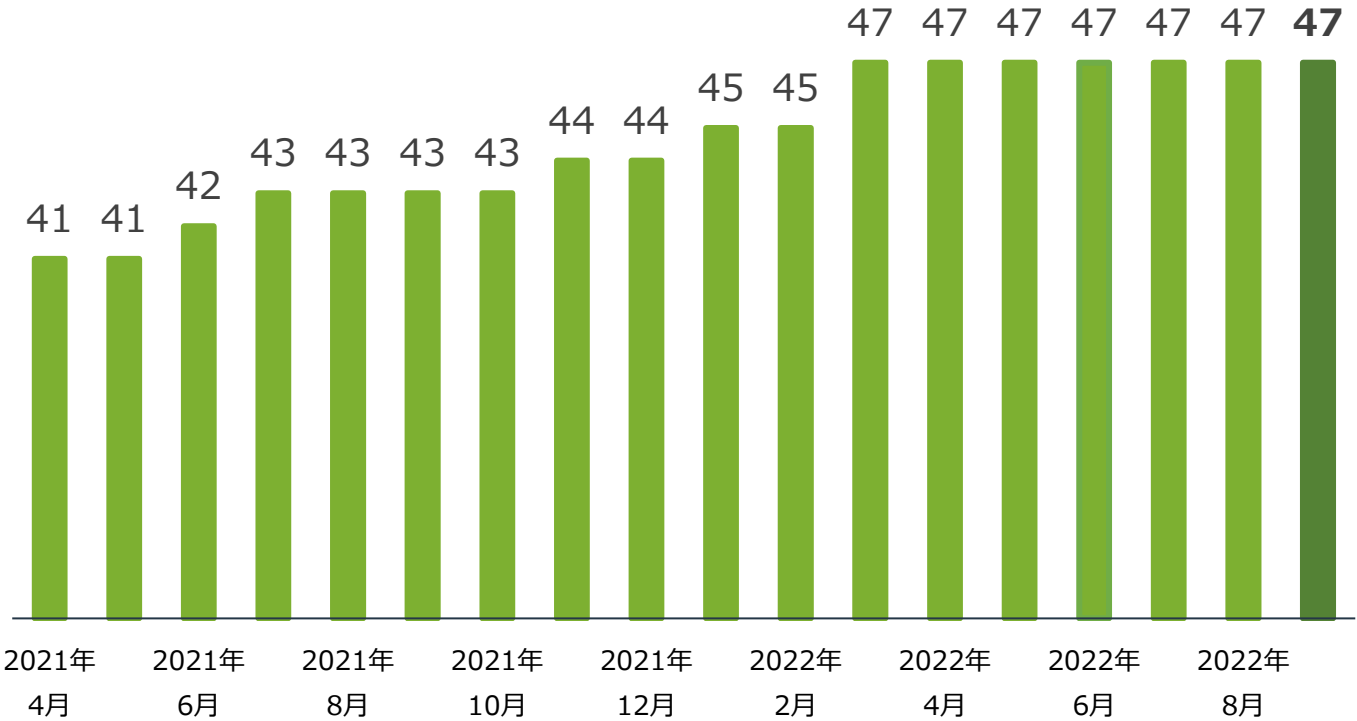
※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

# デジタルマーケティング事業 主要KPI (4)

## ARPU

新規・クロスセル数が増加するも  
一部の高単価案件の解約によりARPUは鈍化

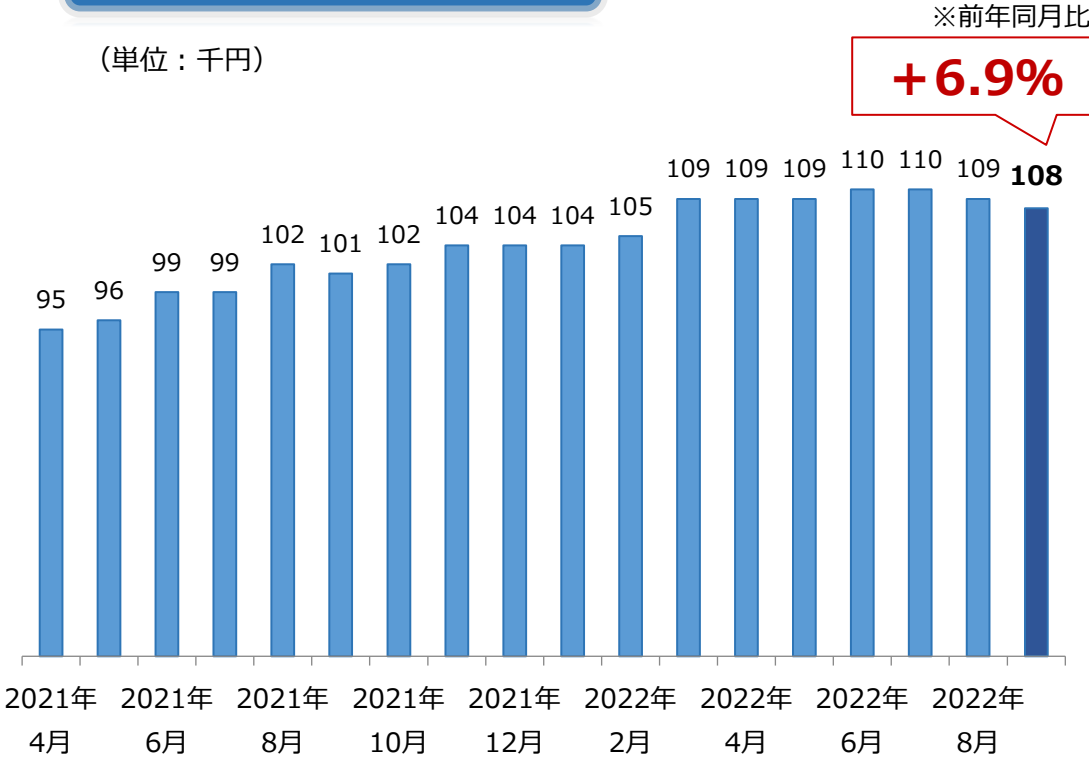
(単位：千円)  
※ARPU: 顧客平均単価



※MRR/月末契約社数

## クロスセル ARPU

(単位：千円)



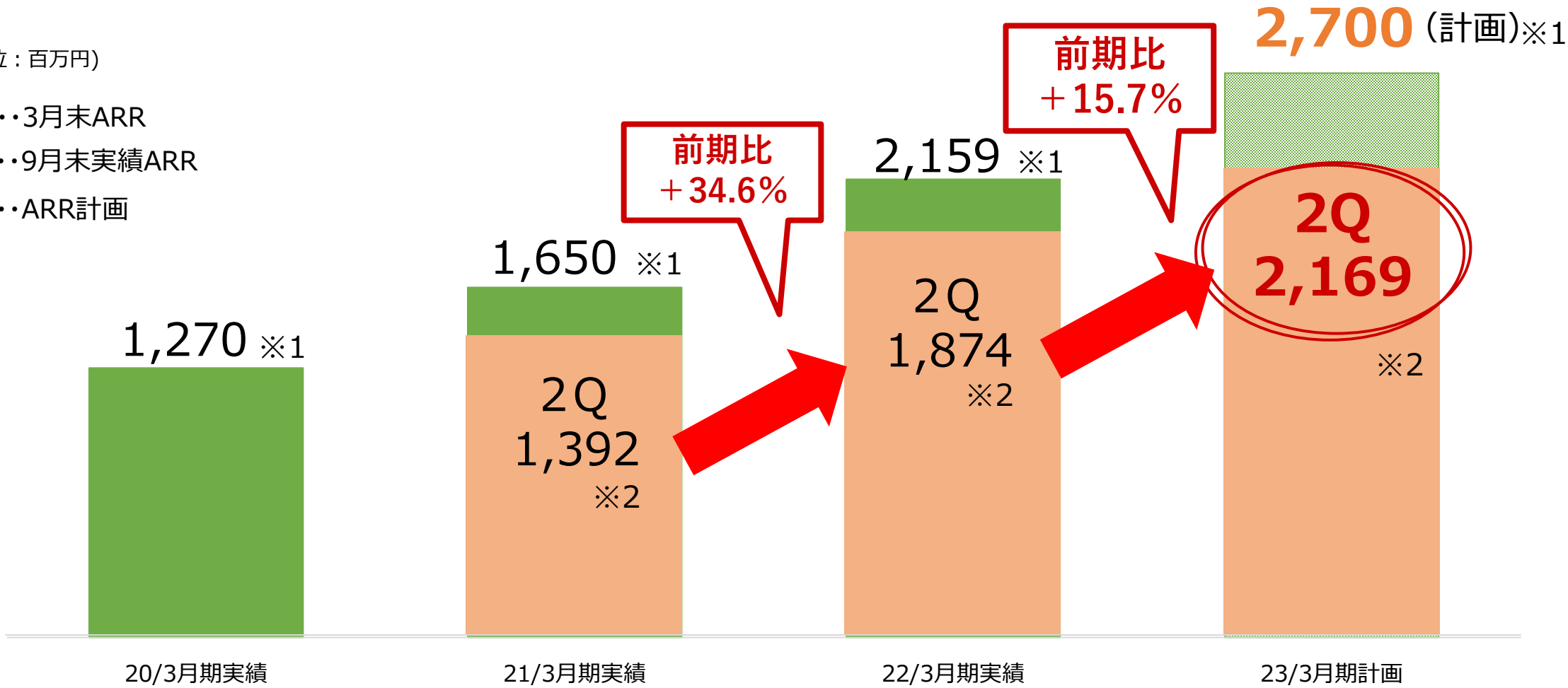
※クロスセルMRR/月末における2商材以上契約している社数

# デジタルマーケティング事業 ARR実績

2Q前年同期比で15.7%増、月次解約率は約1%で変わらず。

(単位：百万円)

- ..3月末ARR
- ..9月末実績ARR
- ..ARR計画



世の中の価格改定機運、円安による原価増の状況、  
 自社としては開発の継続投資による商品機能向上を行っている状況を踏まえ、  
 これまで本格的には実施をしてこなかった「価格改定」を実施。

顧客提供価値を向上しつづける為に  
 戦略的な価格改定を実施

＜外的環境＞

- ・世の中の価格改定機運
- ・円安による原価コスト増



＜内的環境＞

- ・年間10億弱の開発投資による商品機能の継続向上
- ・プラットフォーム画面の提供
- ・充実したカスタマーサクセス体制提供

＜戦略価格改定＞  
 22年12月から  
 ツール価格の  
 一律20%UP

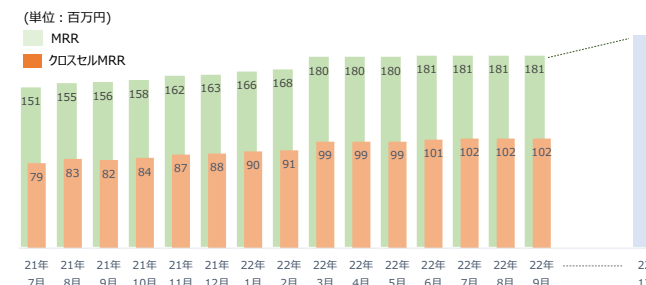
※オプション/パッケージ/  
 コンサル等は据え置き

継続的に開発・サポート体制に注力しながら  
 結果として顧客単価とMRRが向上

商品機能アップデート

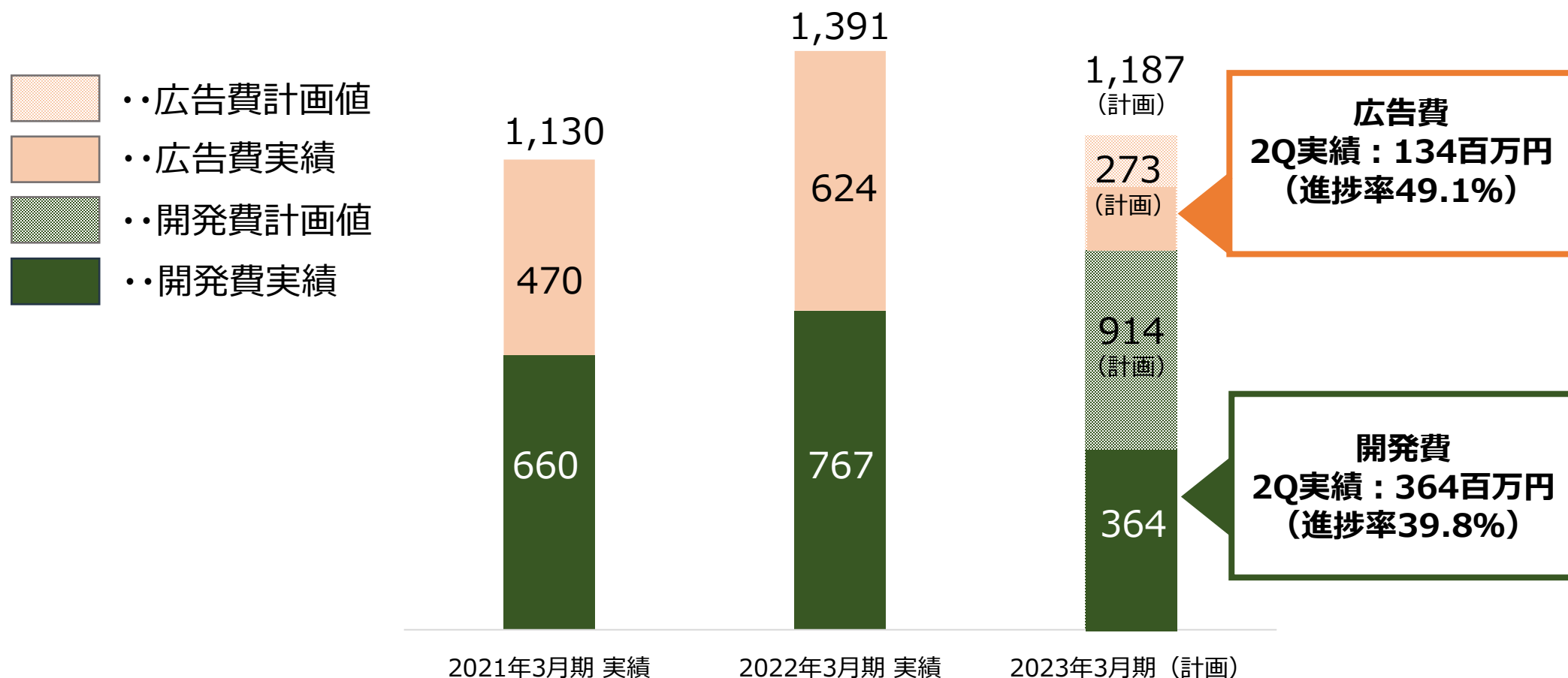


MRRの変化



**広告費は計画通り進捗。**

**開発投資は社内開発要員の不足（採用難）により進捗未達も、開発スピードは維持。**







新サービス、法人のNFT企画支援を開始！～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～



クラウドサーカスのチャットボットツール『IZANAI』は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！



MAツール『BowNow』が、サイボウズ社『kintone』と連携！  
“カンタンで効率的な”営業DX環境の提供を開始



ARプロモーションツール『COCOAR』、「仮想空間と現実の融合」が進化するVPS (ビジュアル・ポジショニング・システム)機能機能をリリース。



# 2. Appendix

## (1) 2Q TOPICS

---



7月	ITインフラ	【C-design】業務支援プラットフォーム『cocrea』、導入2,000アカウントを突破！
	ITインフラ	【スターティアレイズ】のRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2022 Summer」のRPA部門でLeaderを連続受賞
8月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】同意管理ツール『Cloud CIRCUS CMP』、8月1日から提供開始！
9月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】『BowNow』が、サイボウズ社『kintone』と連携！“カンタンで効率的な”営業DX環境の提供を開始
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】『COCOAR』、「仮想空間と現実の融合」が進化するVPS機能をリリース～9月7日(水)提供開始～
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】クラウドサーカスとテレビ東京メディアネットが、アニメ領域に特化したNFT事業を共同展開！
	ITインフラ	【スターティア】ISP Tialinkより『Tialink IPoEサービス』リリース
	ITインフラ	【C-design】電帳法への対応をサポートする文書管理システム『RAQCABI』を9月27日提供開始！

## C-designの業務支援プラットフォーム『cocrea』、導入2,000アカウントを突破！ ～フリーランス・個人事業主から「土業オンライン相談」のニーズ拡大～



■C-design（シーデザイン）株式会社（本社：東京都、代表：川島雄太）が提供する業務支援プラットフォーム『cocrea(コクリエ)』において、フリーランスや個人事業主を中心に、導入されるスピードが加速している傾向にあり、2022年6月末時点で、導入アカウントが2,000を突破致しました。

『cocrea』は、経営課題を解決するコンテンツを集約した業務支援プラットフォームサービスで、C-designが創業した2020年7月から提供を開始しています。ユーザーは、経営全般の課題やPCの利用方法など各分野の専門家からサポートが受けられる他、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。導入が急増した背景には、シェアオフィス運営会社やフリーランスを支援する協会を中心としたパートナー提携を進める中、税務・法務・労務について誰に相談したらよいか分からない、セカンドオピニオンとしてアドバイスを聞いてみたい等、個人事業主やフリーランスが専門分野に関する悩みを多く抱えている状況に対し、『cocrea』の顧問契約不要で各専門家へ気軽に相談できるサービス「土業オンライン相談」は実用性が高く、ニーズが拡大しました。



『cocrea』はフリープランから始められ、シンプルな設計で簡単に使いこなせることから、導入の障壁が低く、様々な事業フェーズのユーザーにご利用いただいています。

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



■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)』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 Summer」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を連続受賞したことをお知らせします。

受賞詳細ページ▼[https://www.itreview.jp/award/2022\\_summer/rpa.html](https://www.itreview.jp/award/2022_summer/rpa.html)

### ■ITreview Grid AwardとLeaderとは

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6月までに掲載されたレビューの集計結果を2022 Summerとして発表します。ITreviewのLeaderは、既に多くの利用者から支持を得ている証であり、名誉ある称号とされています。

ITreview Grid Award 詳細ページ▼

[https://www.itreview.jp/award/2022\\_summer.html](https://www.itreview.jp/award/2022_summer.html)



## 【Cloud CIRCUS】同意管理ツール『Cloud CIRCUS CMP』、8月1日から提供開始！



8月1日(月)より、法人のお客様向けに、同意管理ツール『Cloud CIRCUS CMP(クラウドサーカス コンセント・マネジメント・プラットフォーム)』を提供開始することをお知らせします。

### ■背景と目的

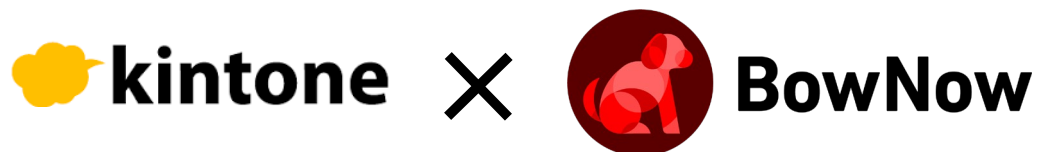
近年、世界的にプライバシー保護に関する規制、法執行が強化され、消費者のプライバシー保護に対する意識は高まり、消費者の同意に基づいた識別とマーケティング活動が一般的になっています。日本では本年6月に改正電気通信事業法が成立し、Cookieの利用にルールが課されることが決まりました。同法の適用対象は限られるが、国内における消費者のCookie利用や識別されることへの問題意識は今後さらに広がることが予想され、企業はデジタルマーケティングの法遵守の対応へ抜本的な見直しが求められます。

そこでクラウドサーカスは、これら社会的背景とニーズに応えるため、今回新たに、Cookieの同意管理ツール『Cloud CIRCUS CMP』を提供する運びとなりました。『Cloud CIRCUS CMP』は、Webサイトへ訪問したユーザー(消費者)のプライバシー対応を可視化するツールです。ユーザーは、自身のデータ(Cookieなど)が「どこの外部事業者へ送信されるのか」を個別に制御・選択することができ、Webサイトの運営者(『Cloud CIRCUS CMP』導入企業)は、ユーザーに対し、最適な手段を提供することで、信頼を獲得することが期待できます。

クラウドサーカスは、『Cloud CIRCUS CMP』をマーケティングに大きなコストがかかけられない中小企業様にもご利用いただけるよう、低価格(月額5,000円～)で提供し、中小企業のデジタルマーケティングの法遵守対応及び、デジタルシフトを推進して参ります。

■『Cloud CIRCUS CMP』の概要 <https://cloudcircus.jp/products/cmp/>

## 【Cloud CIRCUS】MAツール『BowNow』が、サイボウズ社『kintone』と連携！ “カンタンで効率的な”営業DX環境の提供を開始



■クラウドサーカス株式会社(本社:東京都新宿区、代表:北村健一)が提供する、MA(マーケティングオートメーション)ツール『BowNow(バウナウ)』は、サイボウズ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:青野慶久)の提供する『kintone(キントーン)』とシステム連携したことをお知らせします。

### ■背景と目的

中小企業におけるDX(Digital Transformationデジタルトランスフォーメーション)推進をさらに強化していく為に、多くの企業から圧倒的な支持を得ている2つのプロダクトを連携する運びとなりました。

この連携により、『BowNow』領域で取得したマーケティング情報を『kintone』上で可視化。『BowNow』を利用して獲得した顧客リストや顧客情報、商談や売り上げの管理も『kintone』上で一元化できるようになります。いくつもの管理ツールの利用で複雑になりがちな作業を集約することで、実用面はもちろん、経費削減にも貢献。一般的な他社ツールと比較しても安価に、安心してご利用いただけるサービスとなります。

## クラウドサーカスのARプロモーションツール『COCOAR』、 「仮想空間と現実の融合」が進化するVPS機能をリリース ～ 9月7日(水)提供開始 ～



クラウドサーカス株式会社(本社:東京都新宿区、代表:北村健一)が提供する、ARプロモーションツール『COCOAR(ココアル)』が、ARによるバーチャル体験をさらに進化させる「VPS(ビジュアル・ポジショニング・システム)機能」を、本年9月7日(水)より提供開始いたします。

### ■背景と目的

スマートフォンの普及とともに、メディアサイト、口コミサイト、SNSなどを通じた「ユーザー発信の情報」が重要視されています。顧客体験の価値向上は、より良い口コミの発生と企業イメージアップにつながるため、収益増加には、もはや欠かせない要素となっています。そんな中、「仮想空間」と「現実」を融合させたARは、効果的なプロモーション手法として高い評価を得ています。クラウドサーカスが提供するARプロモーションツール『COCOAR』は2013年にサービス提供を開始。中小企業を中心に4,400社以上へ導入されています。(2022年6月末時点)

そして2022年9月7日、『COCOAR』は、ARをさらに進化させるVPS機能を新搭載。エンドユーザーへ、これまで以上にリッチなプロモーション体験を気軽に提供することが可能になります。設定方法はわずか2ステップ。今すぐ簡単に、活用をスタートできます。また、エンドユーザーはマーカー等にかざす手間もなく、ダイレクトにコンテンツをお楽しみいただけます。



■▲進化した「仮想空間と現実の融合」  
『COCOAR』のVPS機能でできること動画  
<https://www.youtube.com/watch?v=P24SCz-Fv4M>



## 【Cloud CIRCUS】クラウドサーカス と テレビ東京メディアネットが、アニメ領域に特化したNFT事業を共同展開！



テレビ東京メディアネット



CloudCIRCUS

### ■ 「fancity」のサービス概要

「fancity」はアニメ領域に特化したNFTマーケットプレイスです。取り扱うNFTは主にテレビアニメの「場面写真」や「設定画」と紐づけられており、ユーザーは自身の好きな作品の1カットや設定資料に対応するNFTをクレジット決済により日本円で購入することができます。

### ■ 今後の展開

今後「fancity」では、購入したNFTを任意の場所に飾ることができる「fanroom（ファンルーム）（仮）」の開設や、NFT保有者のみが閲覧できる限定コンテンツ、NFT保有者限定の特典などを予定しております。アニメ領域に特化したNFTマーケットプレイスとして、安心安全な取引市場にとどまらず、価値あるアニメ作品とファンの結びつきを深め、さらに価値観を共有できるファン同士の交流を創出。次世代のコミュニケーションを発展させるべく、新機能・新サービスを順次拡充してまいります。



NFTについて：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、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世界各国で注目されています。今後NFTの実益と価値を押し上げる付加価値として、《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》の役割が増大すると見込まれています。

## 【スターティア】ISP Tialinkより『Tialink IPoEサービス』リリース



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、9月16日より、IPoEサービスを新しくリリースいたしました。

■これまでのインターネットの速度改善のプランとして、他社の月額18,000円～のISPを提案してまいりましたが、このたびTialinkよりIPoEサービス月額4,000円～としてご提供が可能になりました。

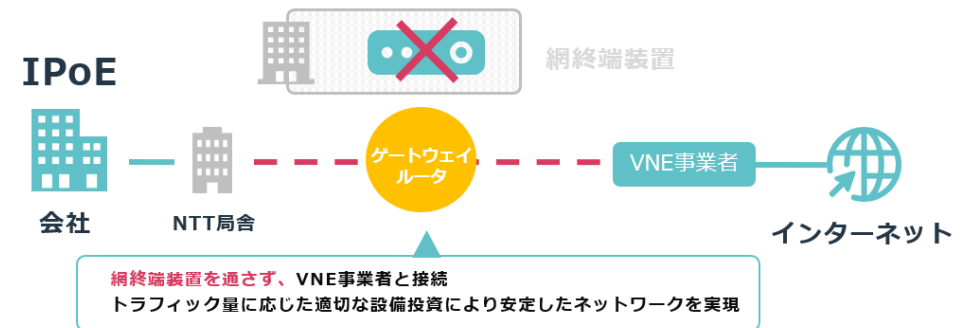
### ■背景と目的

FTTH（光回線）の契約数は、年々増加（3,500万件超え）  
大容量の動画配信のコンテンツの充実（Netflix、YouTubeなど）  
インターネットを介したサービス/システムが主流になっている（webメール、遠隔リモート）などのネット接続環境改善を目的とし、快適かつコスト削減同時に実現し提供していきます。



混雑している網終端装置を回避し、快適な環境を提供致します。

▶ ゲートウェイルータ = VNE業者に主導権がある



## C-designが、電帳法への対応をサポートする 文書管理システム『RAQCABI』を9月27日提供開始！ ～2か月間の基本料金が無料になるキャンペーン実施～

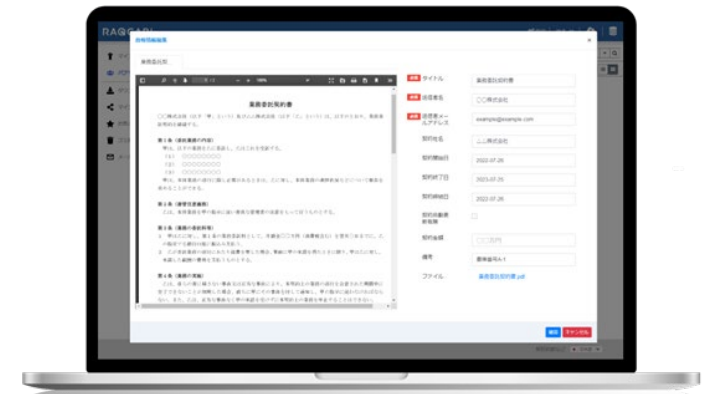
# RAQCABI

■C-design（シーデザイン）株式会社（本社：東京新宿区、代表：川島雄太）は、クラウド上で契約書を管理するツール『RAQCABI（ラクキャビ）』を本年9月27日（火）から提供開始します。

### ■背景と目的

デジタル化の進展やテレワークの浸透によって、ソフトウェアベースのソリューションを含むデジタル資産管理の市場は急速に拡大しています。一方、契約書については、「形式が統一されていない」「管理方法が定まっていない」ことによる紛失や申告漏れといった人的ミスがまだまだ生じています。

2022年1月に施行された電子帳簿保存法の改定により、電子化の自由度が増す一方で、企業における契約書の運用・管理の責任が重要視されるようになってきました。そこでC-designは、契約書管理によるペーパーレス化の促進と業務効率の向上を実現する『RAQCABI』を提供する運びとなりました。



『RAQCABI』は、契約書の電子ファイル保管や、契約管理台帳の自動作成により課題を解決。適切な権限管理によるセキュリティを確保した上で、契約書の保管、分類、活用を可能にし、電子帳簿保存法への対応を万全にサポートします。



## 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。

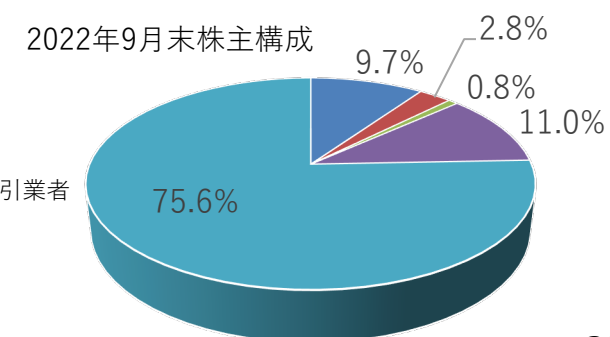
グループとして中堅・中小企業の情報格差の社会課題に取り組む

# 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：9社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結937名 (2022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 (2022年9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株 (2022年9月30日現在)
株主数	3,278名 (2022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2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

## 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

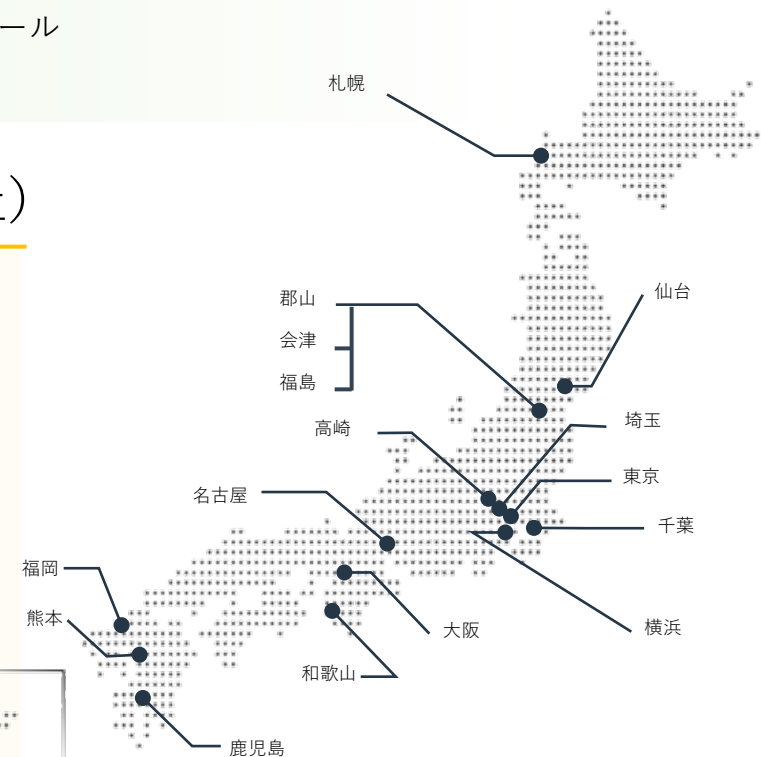
## その他 (連結子会社)



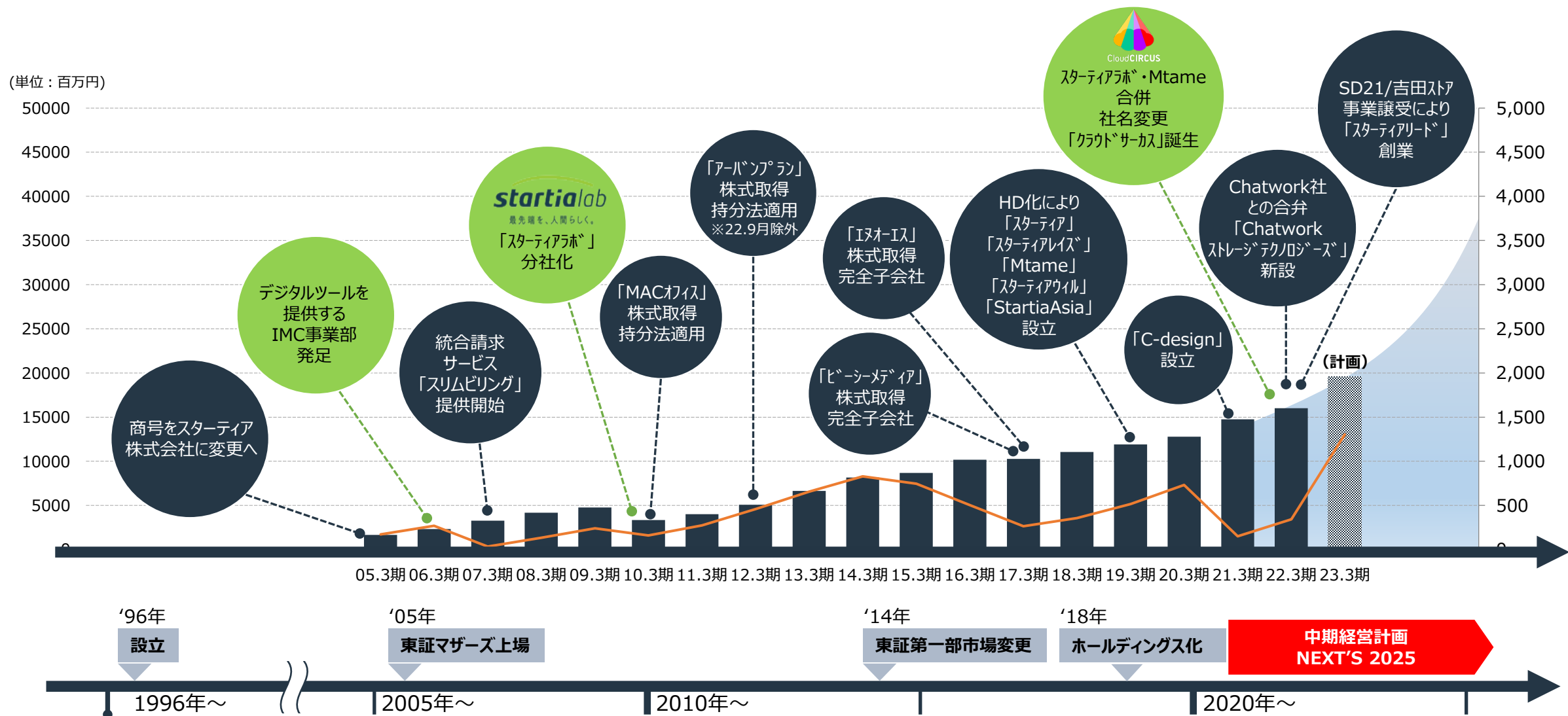
**Startia Asia Pte.Ltd.**  
シンガポール  
アジア地域の事業統括及び投資事業



**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



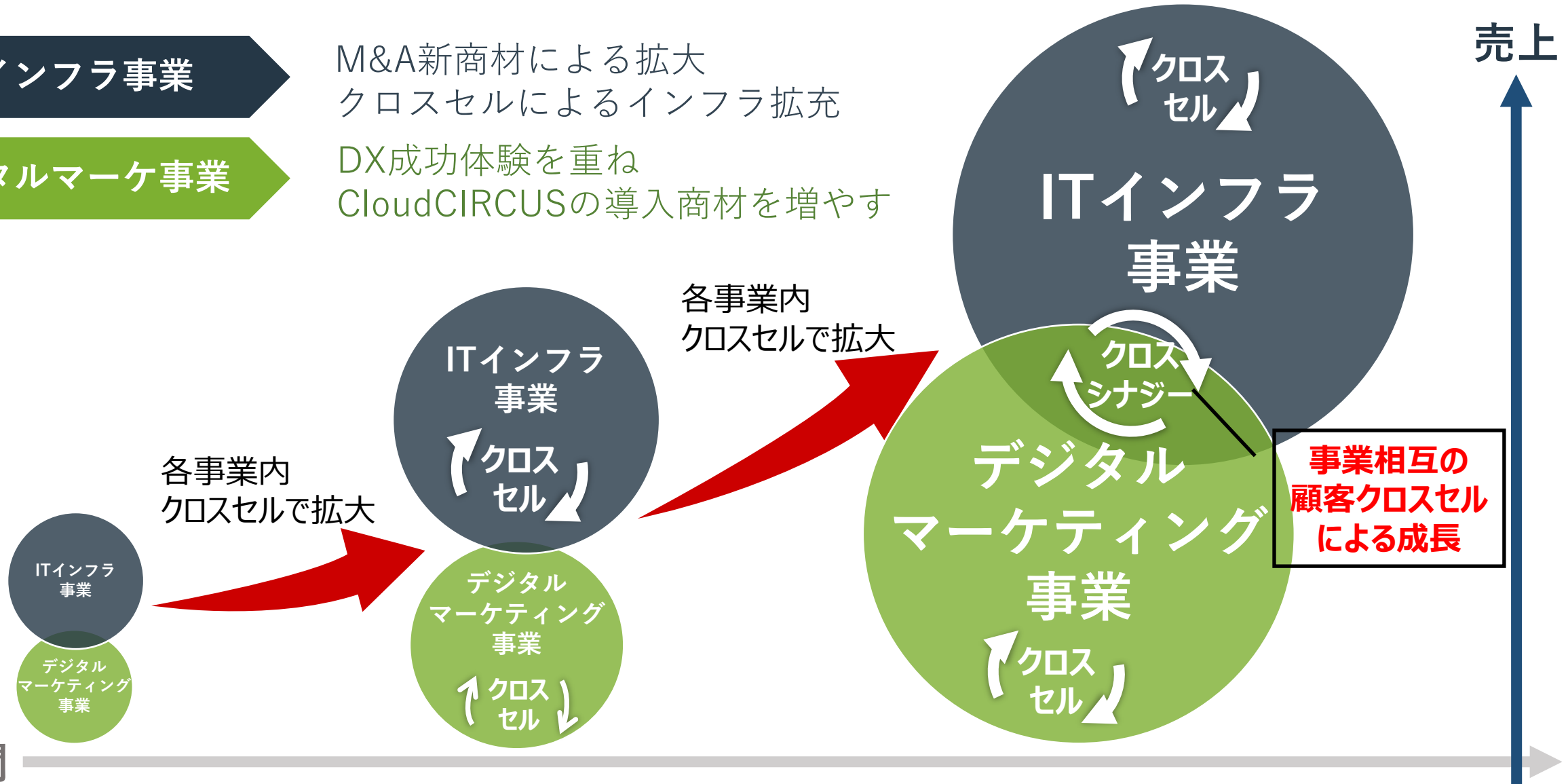


## ITインフラ事業

M&A新商材による拡大  
クロスセルによるインフラ拡充

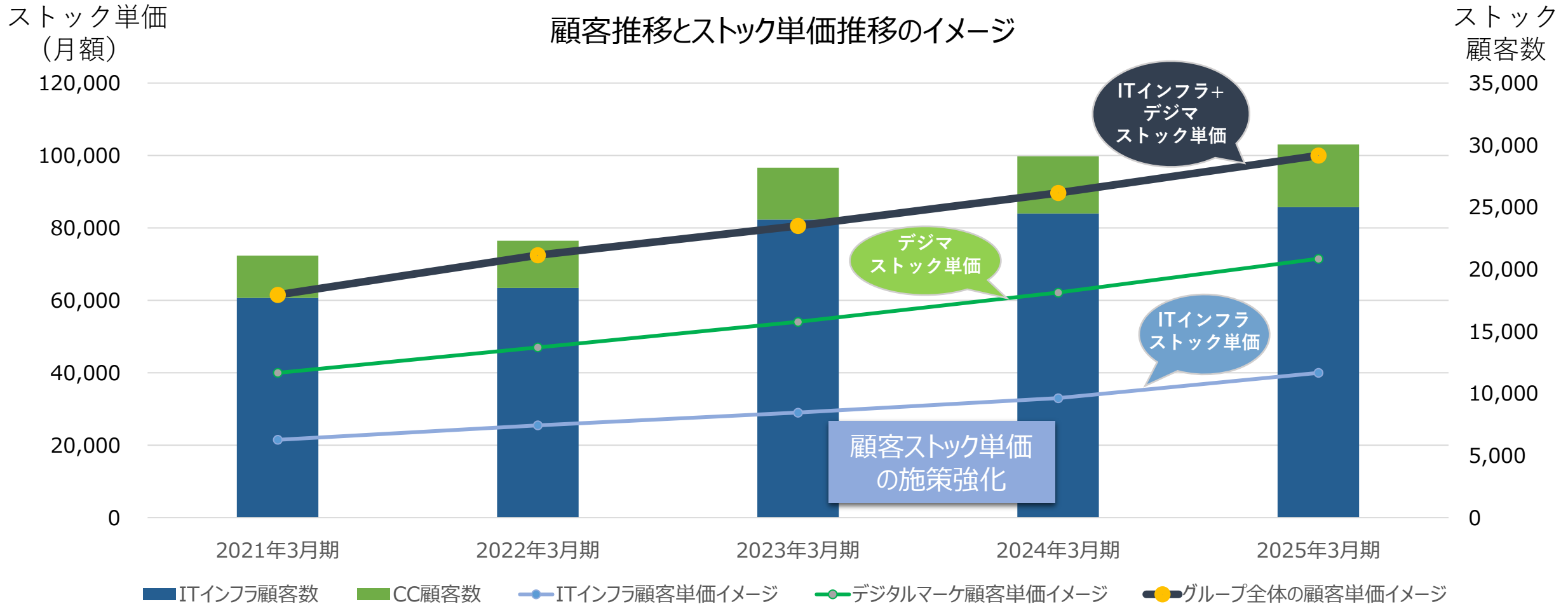
## デジタルマーケティング事業

DX成功体験を重ね  
CloudCIRCUSの導入商材を増やす



時間

# 「守り」 「攻め」 DXの成長イメージ



※過去の数字を基にイメージ算出  
 ※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

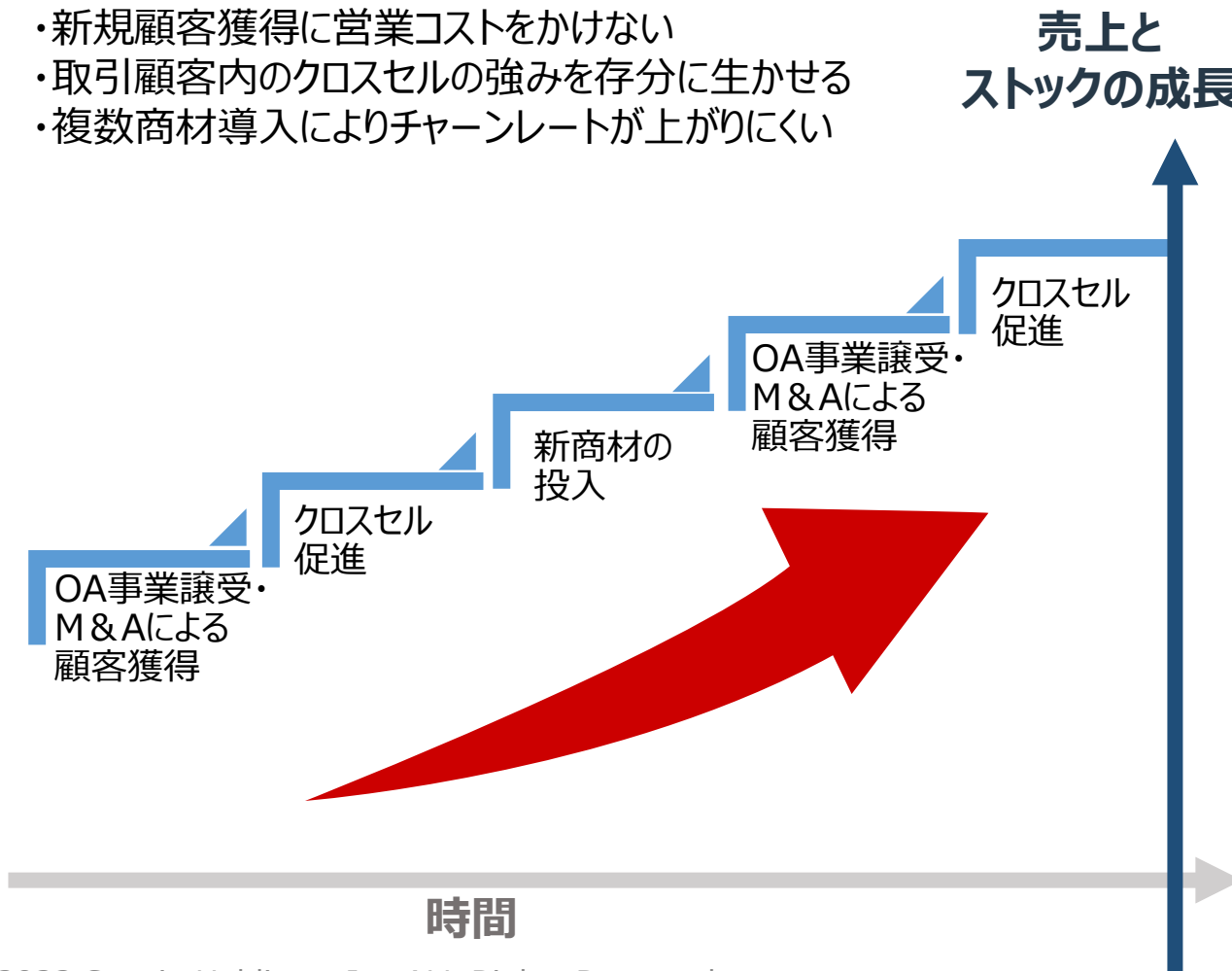
- ◆ 顧客基盤の面の拡大と高さ積み上げ
  - ・ 1社のLTVをあげるための新規商材によるクロスセル
  - ・ M&Aによる顧客リード拡大
  - ・ メーカー協業の推進
  - ・ アライアンス先とのパートナー施策（顧客数拡大）
- ◆ マーケティング人員強化による顧客データの整理と分析・活用
- ◆ インサイドセールスによる営業活動の効率化
- ◆ 地方アウトバウンド（和歌山）の連携強化

## 人的資本

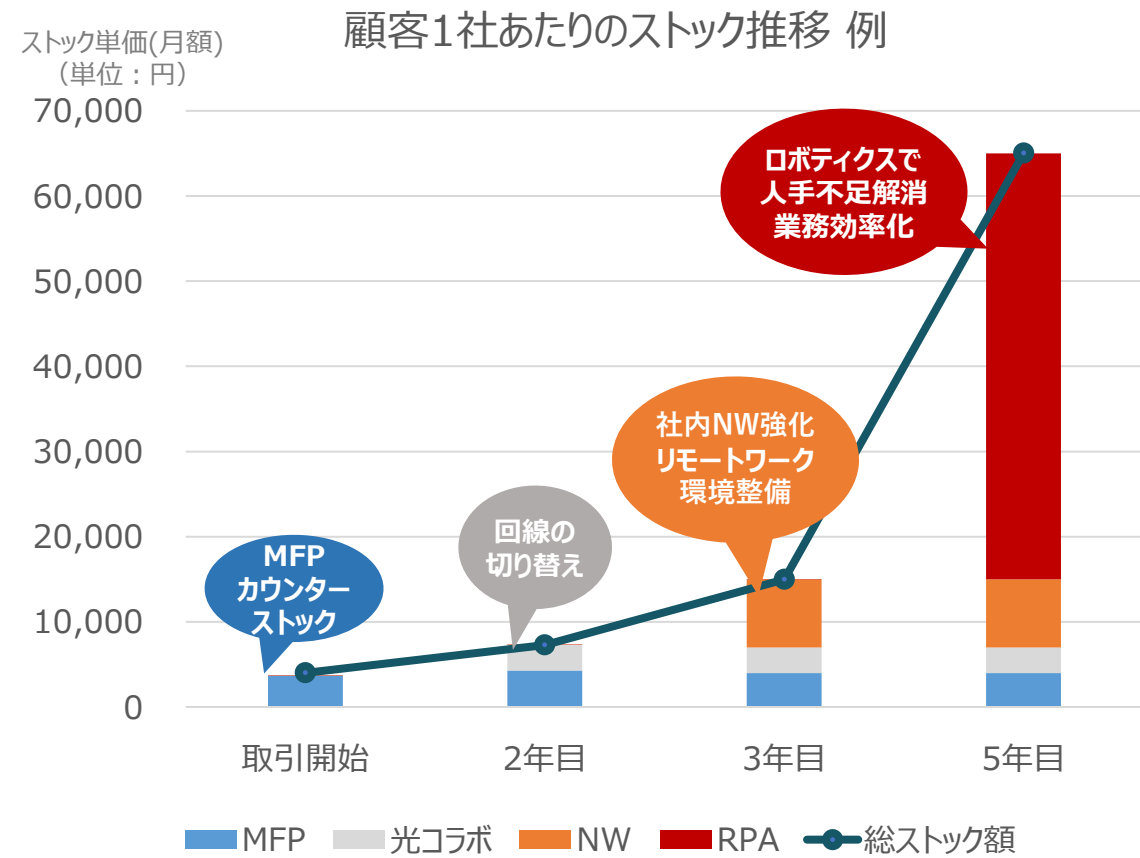
- ◆ カスタマーサクセスの強化
- ◆ 学ぶ制度の拡充・抜擢人事
- ◆ 新人事制度を投入
- ◆ 地域とのコラボレーションによる地方企業活性化
- ◆ 海外人材の活用

## 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



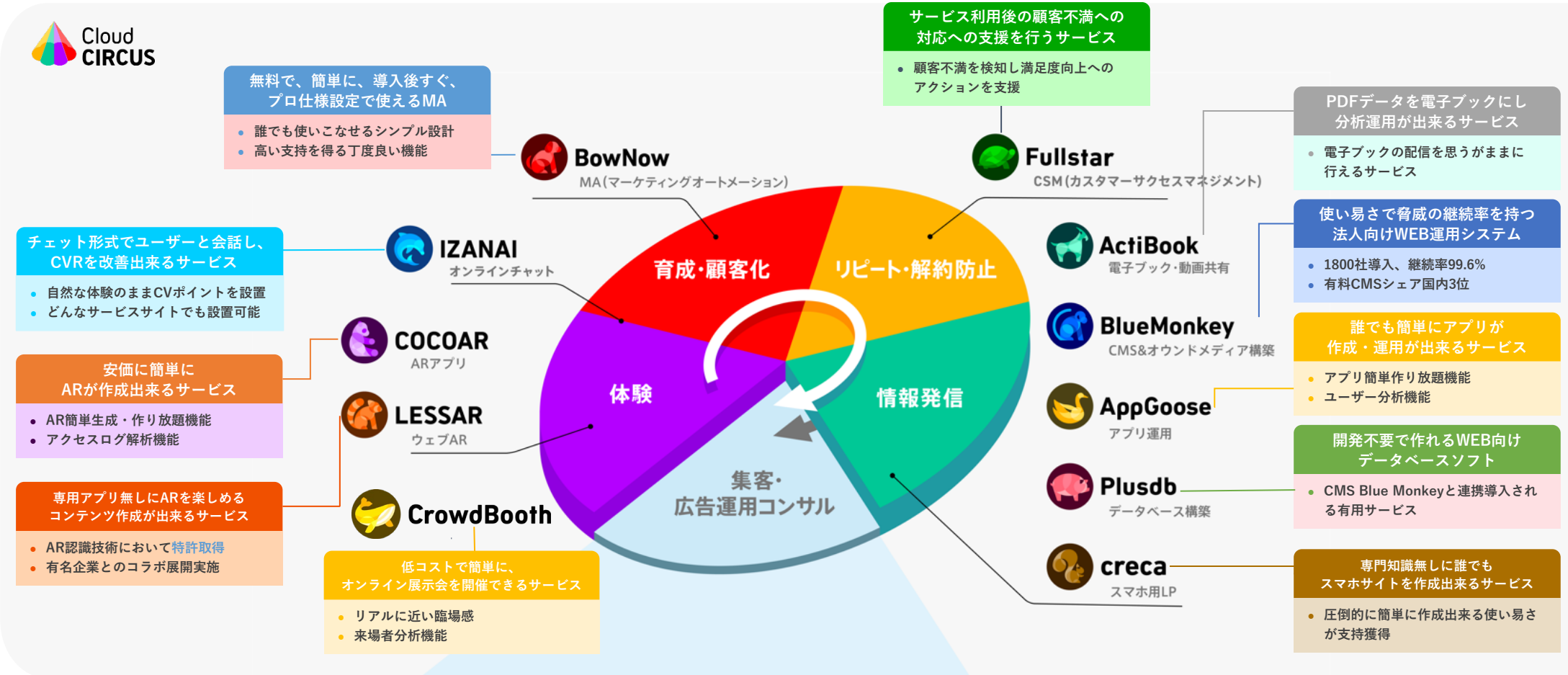
## 1社のLTVをあげるクロスセル戦略

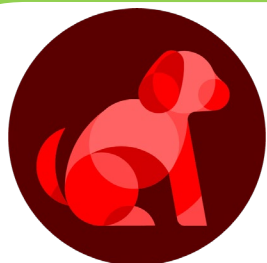


# デジタルマーケティング事業： Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）全体像

“

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 **11,000**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%  
(現 Account Engagement)

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) 教えてURL 2022.4 <https://oshiete-url.jp/report/docodoco/>



COCOAR  
by CloudCIRCUS

## COCOAR

導入実績 **5,100**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。

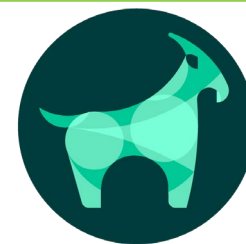


LESSAR  
by CloudCIRCUS

## LESSAR

導入実績 **5,800**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：**11,000**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：**2,000**件以上

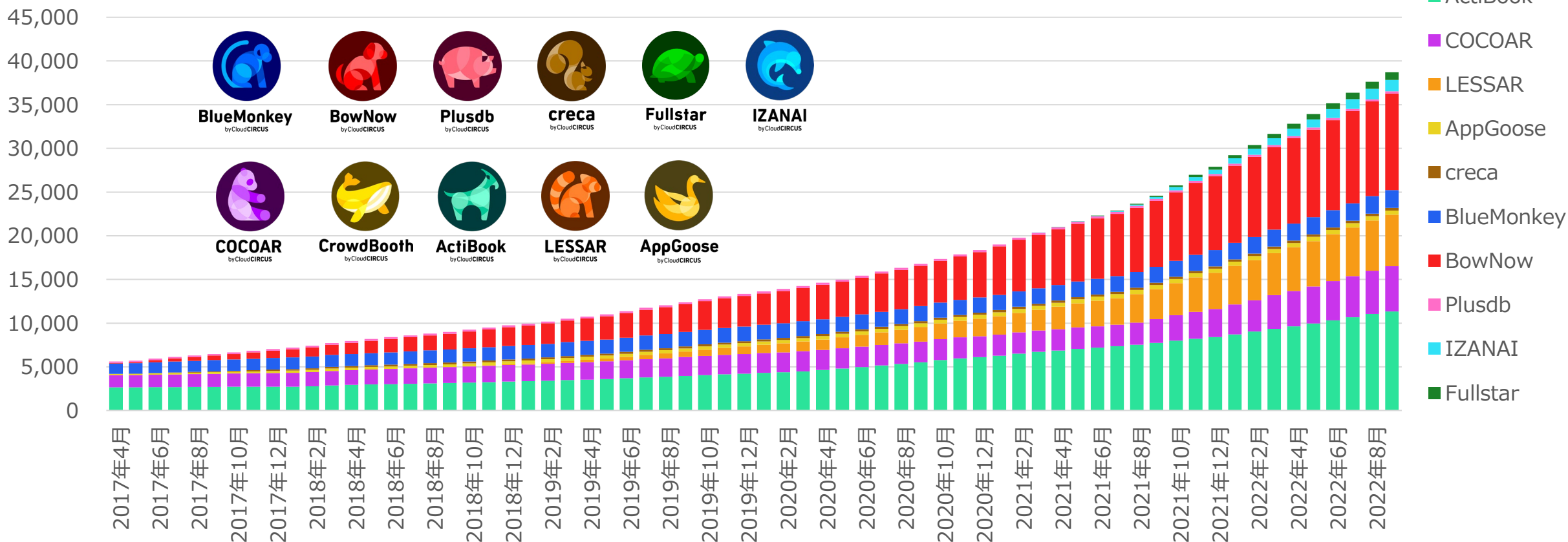
中小企業にちょうどいい国産CMS

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9月段階で**38,000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。



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

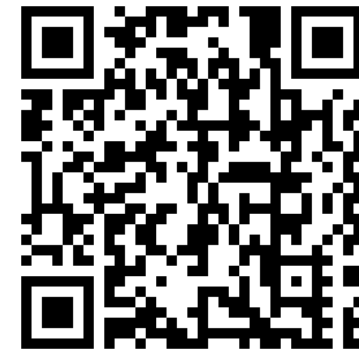
TEL : 03-5339-2109 (平日9時~18時)

MAIL : ir@startiaholdings.com

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。