

2025年3月期2Q

# 決算補足資料

-中期経営計画「NEXT'S 2025」最終年度-

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

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

section

# 01

## 01 2025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

## 02 株主還元

## 03 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

# 1. 2025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。

# 1. 2025年3月期2Q グループ<sup>o</sup>連結業績概要

## (1) グループ<sup>o</sup>連結

## 2025年3月期2Q 連結PLサマリー(前年同期比較)

**2Q(四半期) 増収増益により、2Q累計で売上高、各利益で過去最高を更新！  
株式給付引当金取り崩しによる課税所得減少により純利益も増加**

(単位：百万円)	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	増減	前年同期比
売上高	9,907	<b>10,770</b>	<b>+863</b>	<b>+8.7%</b>
売上総利益	4,732	<b>4,862</b>	<b>+129</b>	<b>+2.7%</b>
営業利益	1,289	<b>1,322</b>	<b>+32</b>	<b>+2.5%</b>
経常利益	1,309	<b>1,338</b>	<b>+29</b>	<b>+2.2%</b>
親会社株主に帰属する 中間純利益	851	<b>1,013</b>	<b>+162</b>	<b>+19.1%</b>
EBITDA	1,489	<b>1,565</b>	<b>+76</b>	<b>+5.1%</b>

## 2025年3月期2Q 連結PLサマリー(計画比較)

2Qの増収増益により、通期見通しを上方修正。  
 計画進捗は現在100%であり、修正後通期計画の達成に向け着実に進展中。

(単位：百万円)	2025年3月期 2Q 実績	2Q計画	2Q計画進捗率	通期計画	11/8時点 修正通期計画	11/8時点 修正通期計画 進捗率
売上高	<b>10,770</b>	10,520	<b>102.4%</b>	21,200	 <b>21,450</b>	<b>50.2%</b>
営業利益	<b>1,322</b>	1,200	<b>110.2%</b>	2,500	 <b>2,620</b>	<b>50.5%</b>
経常利益	<b>1,338</b>	1,200	<b>111.5%</b>	2,500	 <b>2,630</b>	<b>50.9%</b>
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	<b>1,013</b>	792	<b>127.9%</b>	1,650	 <b>1,800</b>	<b>56.3%</b>

# 売上高推移・営業利益推移

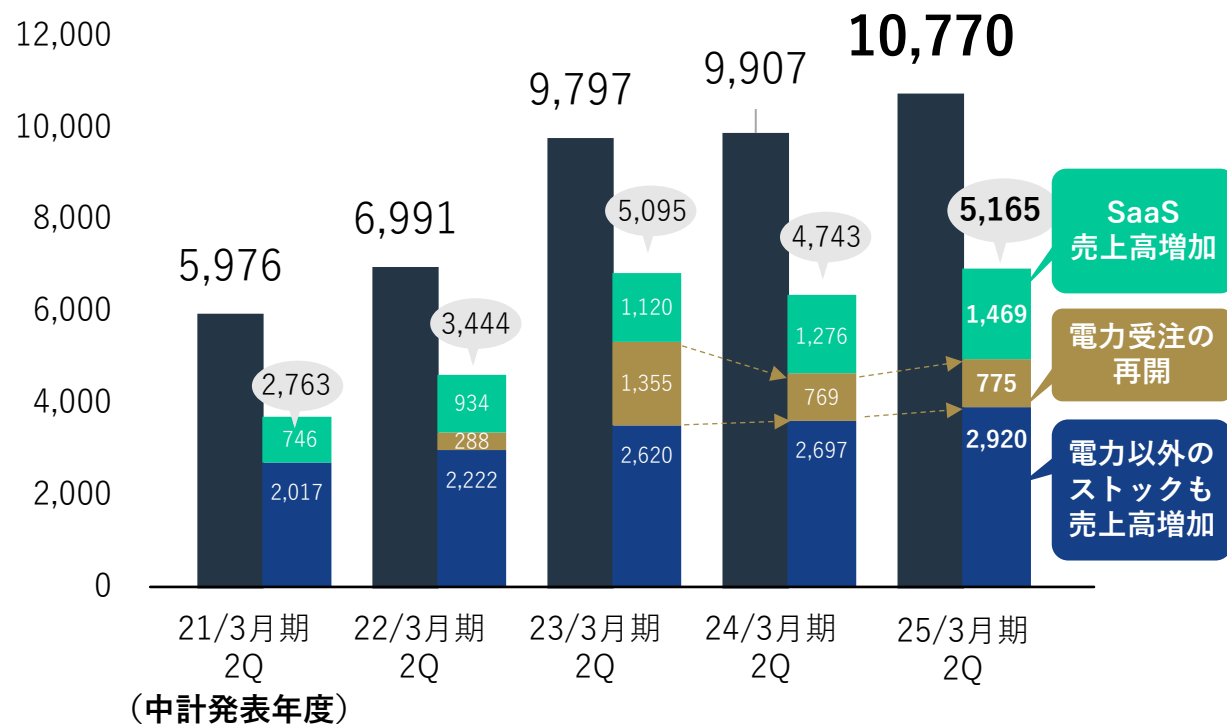
2Qは売上・利益ともに過去最高を更新！

デジタルMのSaaS純増に加え、ITインフラの光コラボ等ストック拡販によりストック売上は順調に増加。

## 2Q売上高推移

(単位：百万円)

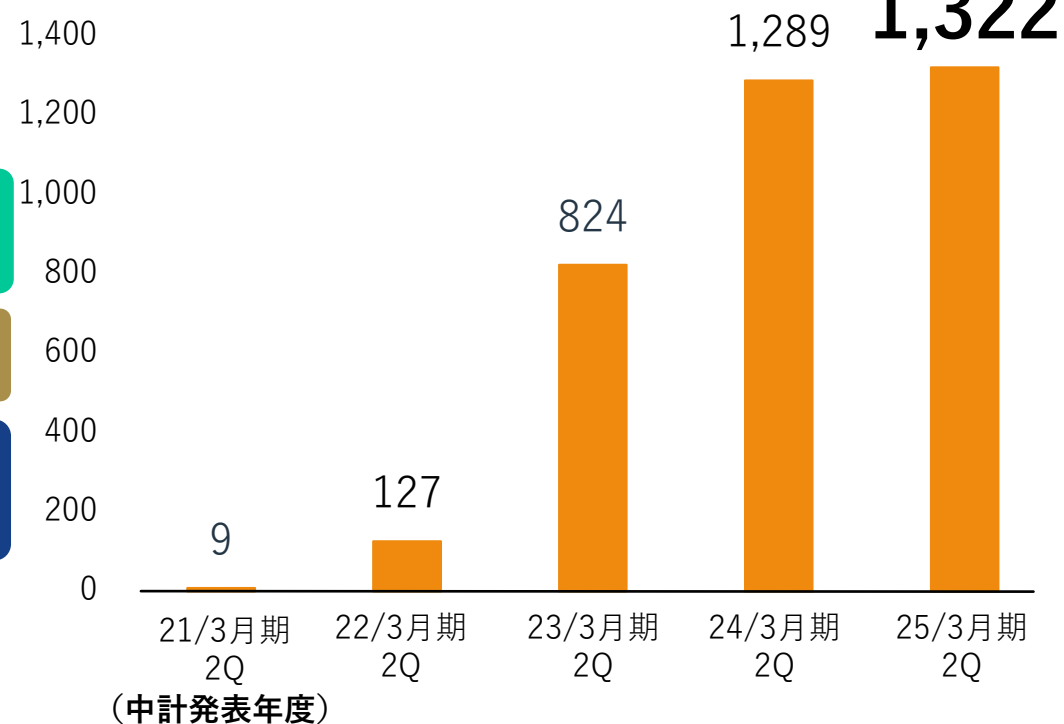
- 連結売上高
- デジタルM事業ストック売上
- ITインフラ事業電力ストック売上
- ITインフラ事業ストック売上(電力除く)



## 2Q営業利益推移

(単位：百万円)

当期は特需なくとも利益成長

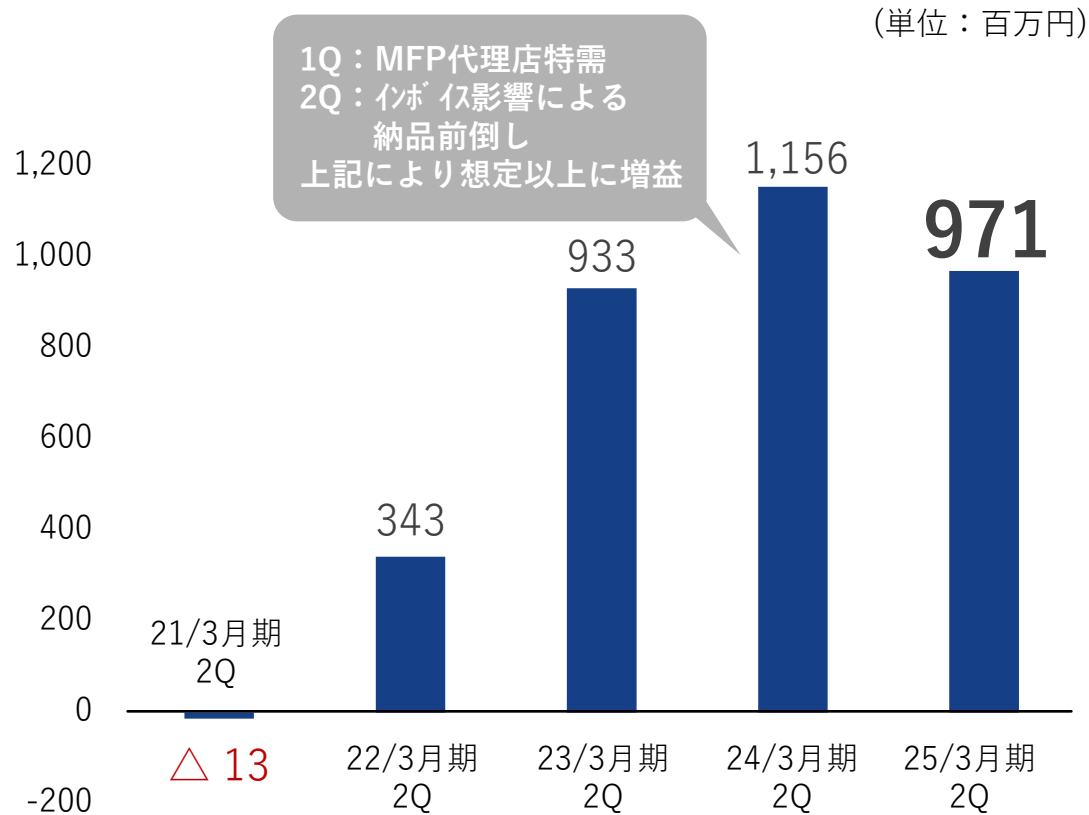


# セグメント別 セグメント利益推移

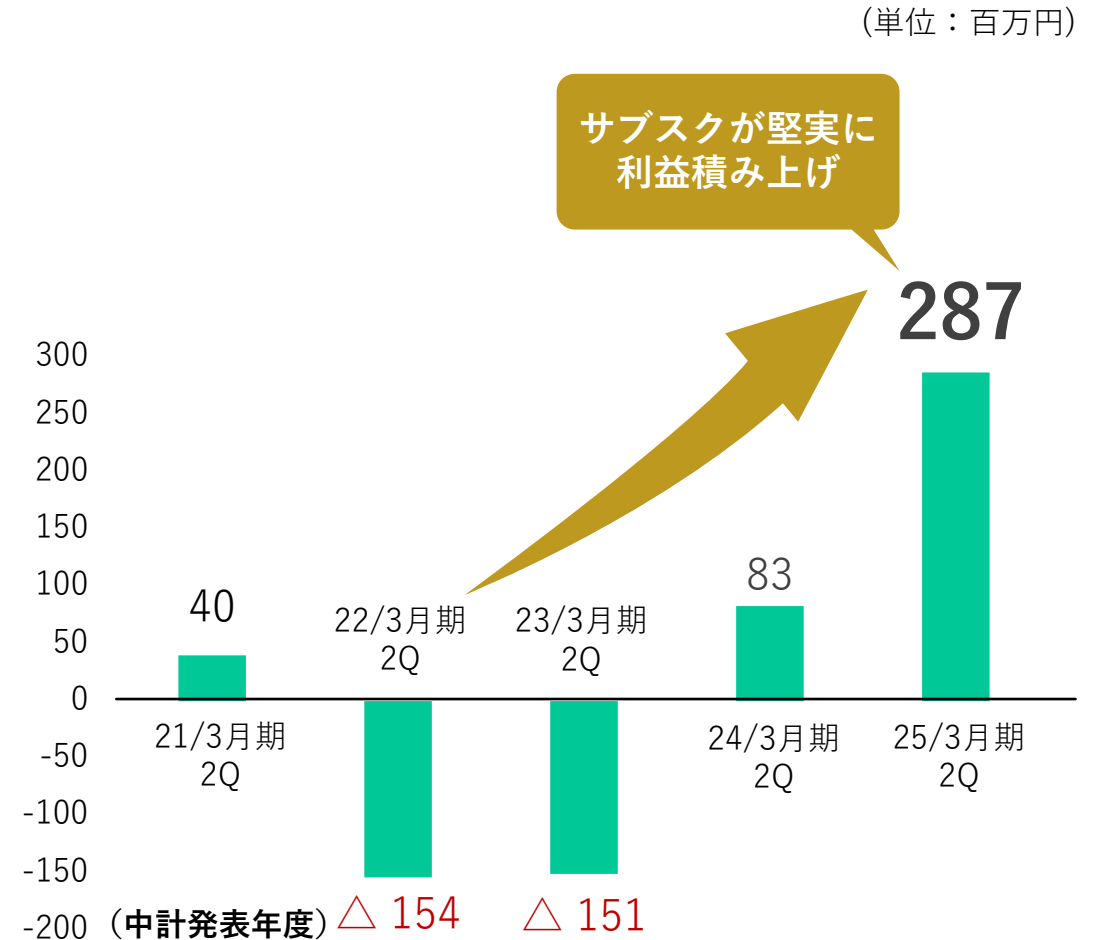
ITインフラ：前期が1QMFP代理店特需と2Qのインボイス影響による前倒し納品で想定以上の増益。

デジタルM：前期黒字化以降、引き続き利益積み上げへ進展中。

## 2QITインフラ事業 セグメント利益推移

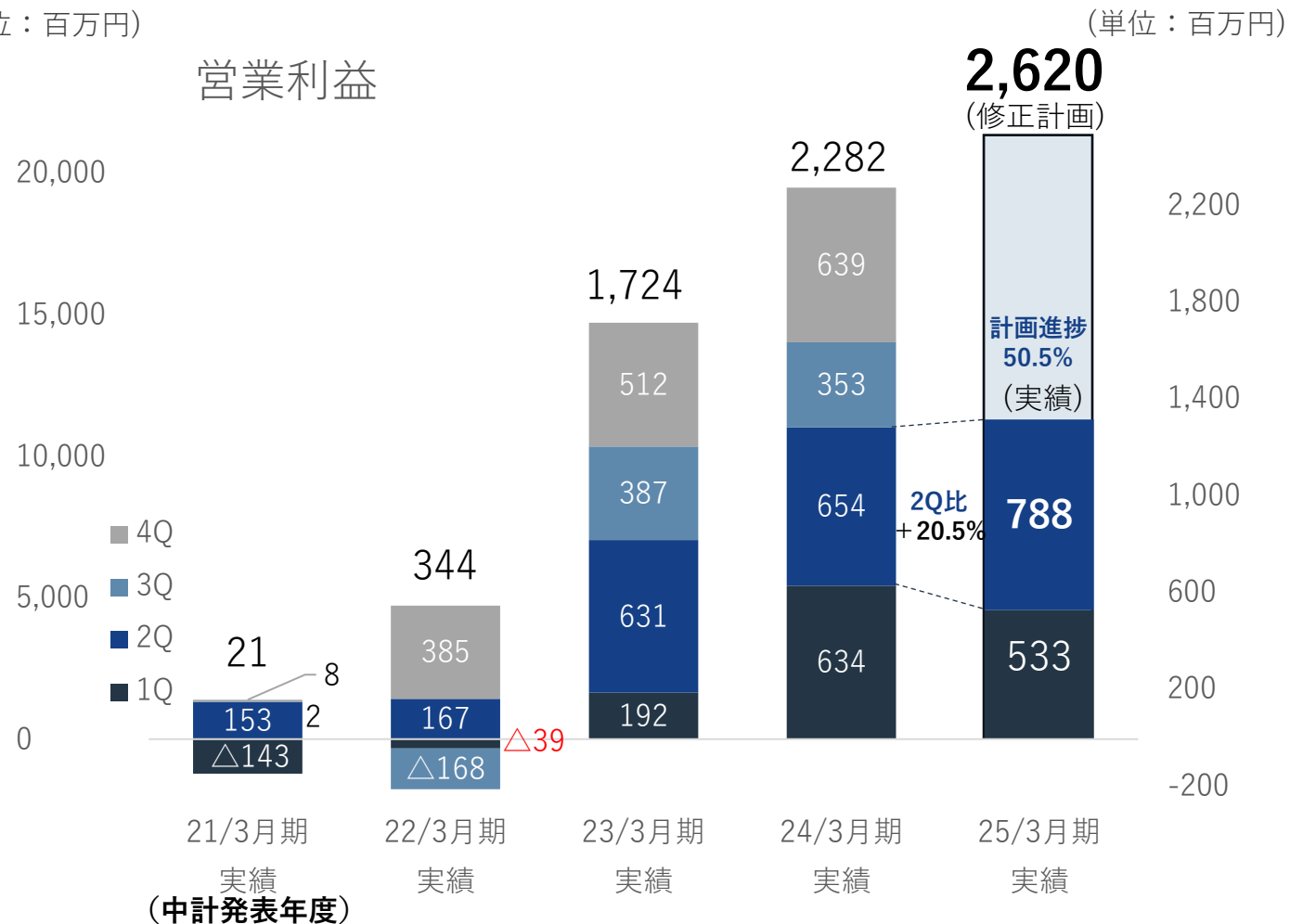
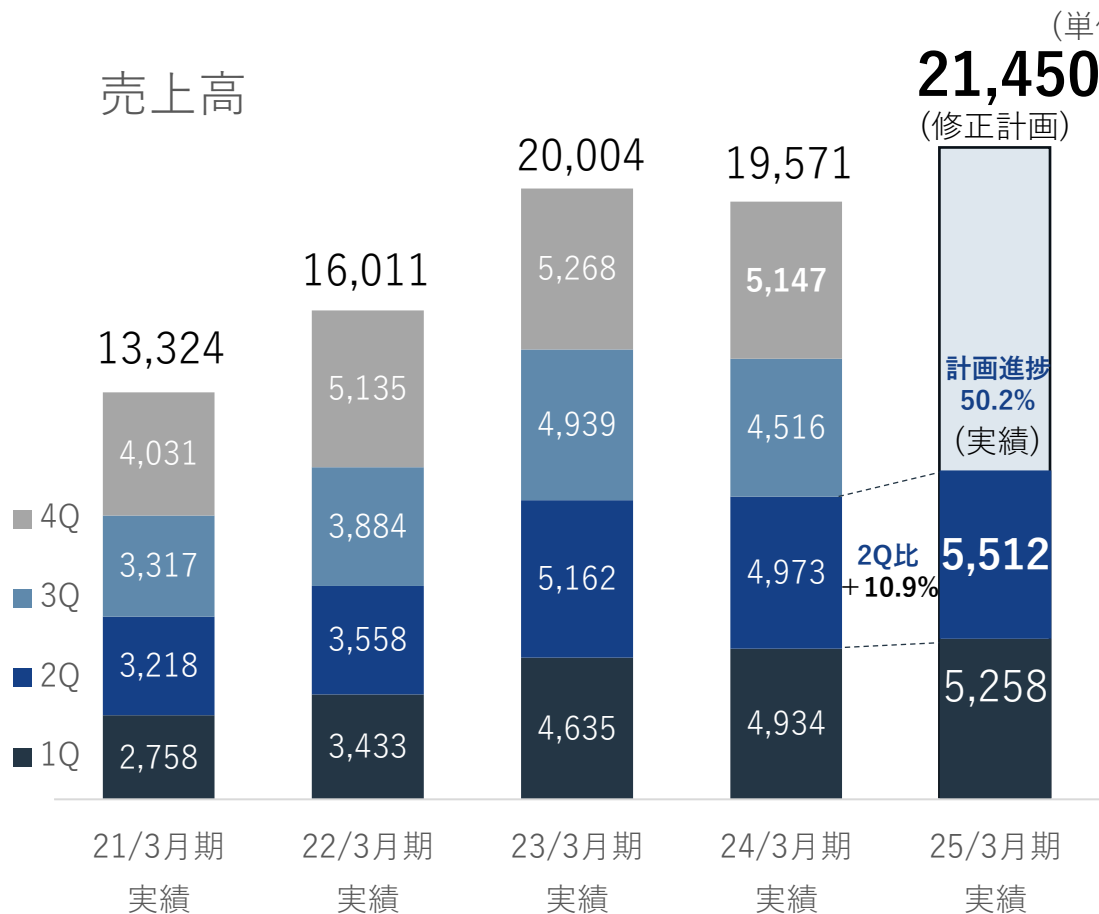


## 2QデジタルM事業 セグメント利益推移



# 四半期業績推移

2Qは売上、利益ともに四半期ベースで過去最高を更新し、2Q累計も過去最高を更新！  
デジタルMの前期比で利益大幅増が利益貢献。



(中計発表年度)



# 2025年3月期2Q BSサマリー

(百万円)	2024年3月末	2024年9月末	増減
流動資産	11,560	10,558	△1,001
現預金	7,366	6,137	△1,229
固定資産	3,129	2,880	△248
有形固定資産	232	242	+9
無形固定資産	1,470	1,396	△73
ソフトウェア	1,001	963	△37
投資その他の資産	1,426	1,242	△184
<b>資産合計</b>	14,689	13,438	△1,250
流動負債	6,135	4,699	△1,436
借入金	2,436	1,828	△608
固定負債	1,735	1,165	△570
長期借入金	1,715	1,155	△560
<b>負債合計</b>	7,871	5,864	△2,006
<b>純資産合計</b>	6,818	7,574	+756
<b>負債純資産合計</b>	14,689	13,438	△1,250

現金及び預金 : △1,229  
 受取手形・売掛金 : +322  
 棚卸資産 : △150  
 その他（流動資産） : +69

のれん : △36  
 ソフトウェア : △37

買掛金 : △92  
 短期借入金 : △500  
 1年内長期借入金 : △108  
 未払金 : △412  
 未払法人税等 : △77  
 株式給付引当金 : △140



最先端を、人間らしく。

# 1. 2025年3月期2Q グループ連結業績概要

## (2) ITインフラ事業

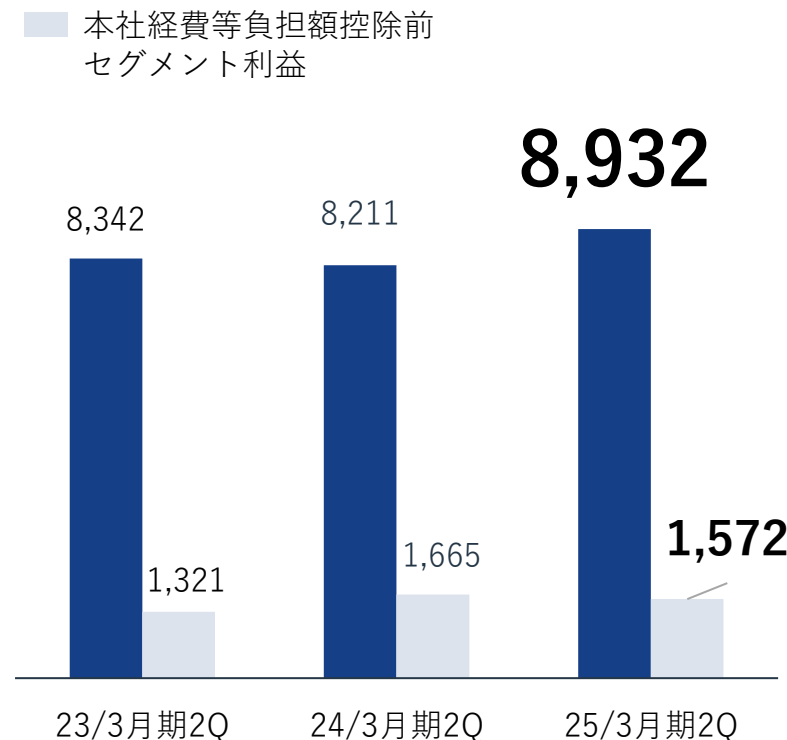
# ITインフラ事業 セグメント状況

- 売上 : フロー売上はセキュリティ強化ニーズによるNW関連機器とビジネスフォンのリプレイスにより好調に推移  
 スtock売上は光コラボや新電力受注再開などによる拡販で増加
- セグメント利益 : 計画通り新卒入社や昇給等による人材関連費のコスト増はあるが、増収効果で計画以上に利益増加。

(単位：百万円)	24/3月期2Q	25/3月期2Q	増減	前年同期比
売上高	8,211	<b>8,932</b>	<b>+720</b>	<b>+8.8%</b>
フロー売上	4,744	<b>5,236</b>	<b>+491</b>	<b>+10.4%</b>
ストック売上 (電力を除くストック売上)	3,467 2,697	<b>3,696</b> <b>2,920</b>	<b>+229</b> <b>+222</b>	<b>+6.6%</b> <b>+8.3%</b>
セグメント利益	1,156	<b>971</b>	<b>△184</b>	<b>△16.0%</b>
本社経費等負担額	509	<b>600</b>	<b>+91</b>	<b>+18.0%</b>
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	1,665	<b>1,572</b>	<b>△93</b>	<b>△5.6%</b>
EBITDA	1,220	<b>1,042</b>	<b>△178</b>	<b>△14.6%</b>

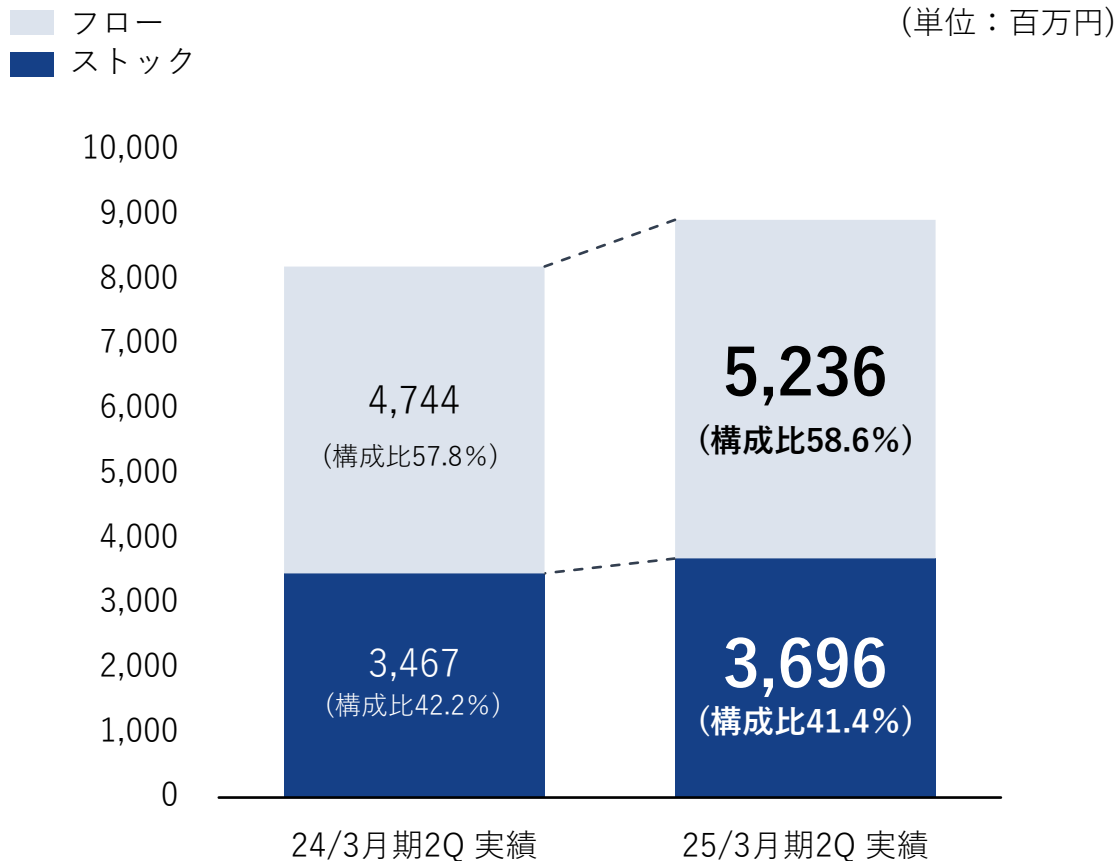
## 業績比較

(単位：百万円)

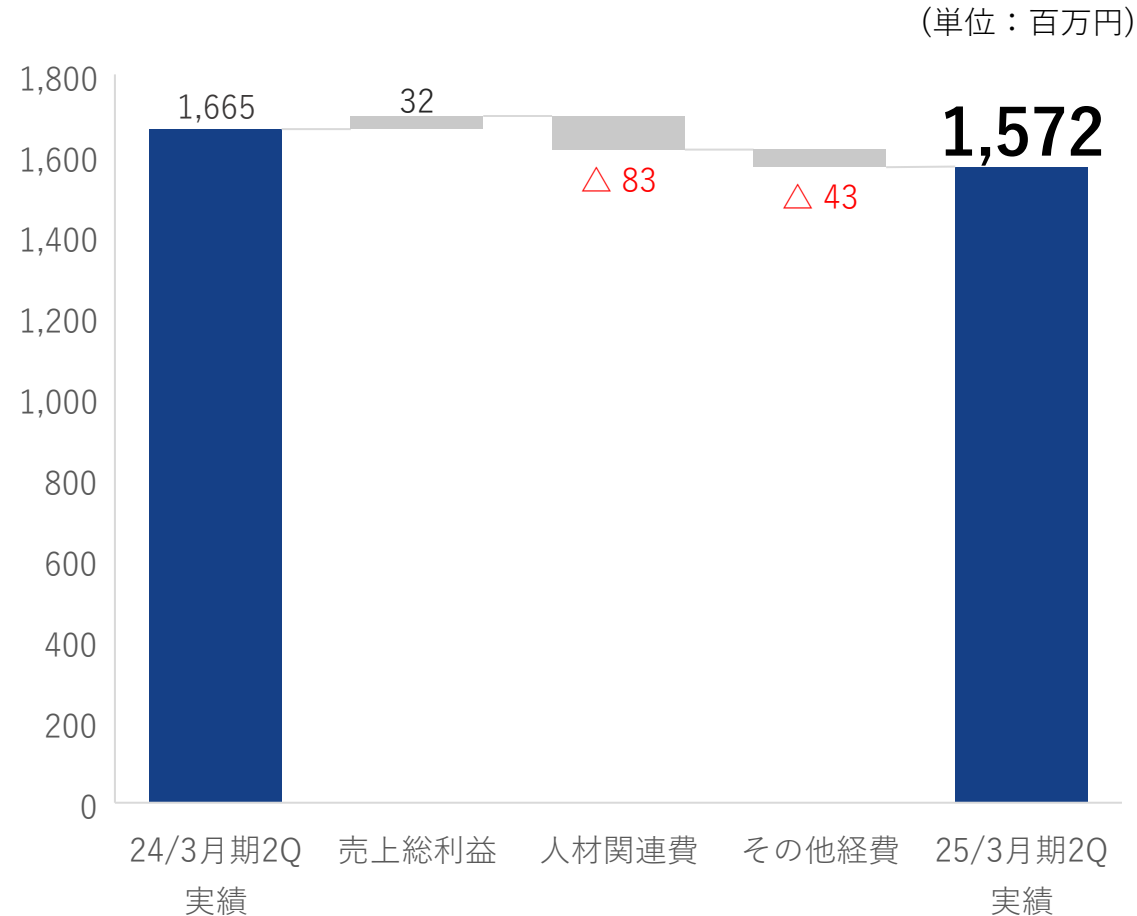


# ITインフラ事業 前年同期との差異分析

## 2Q売上高構成



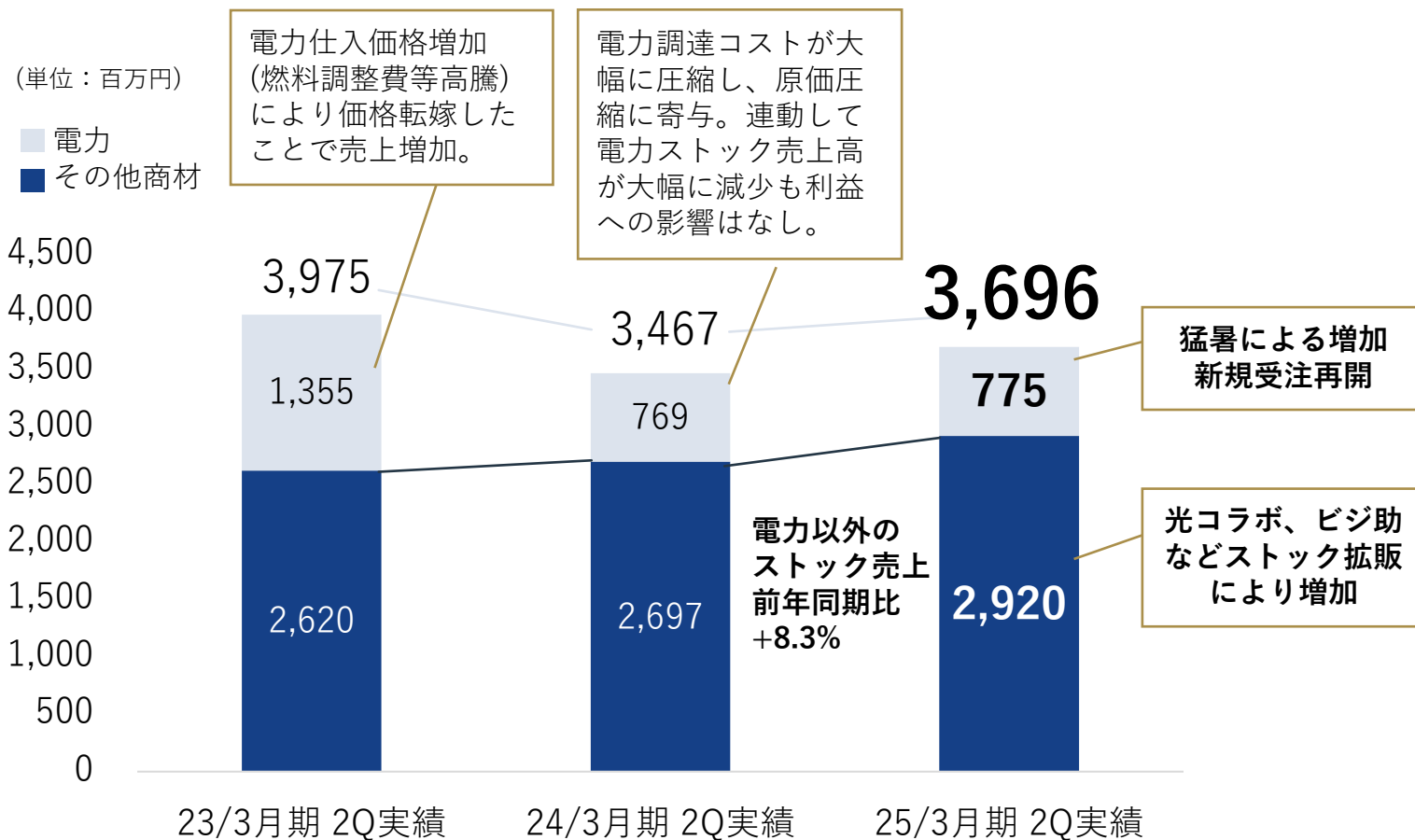
## 2Qセグメント利益増減



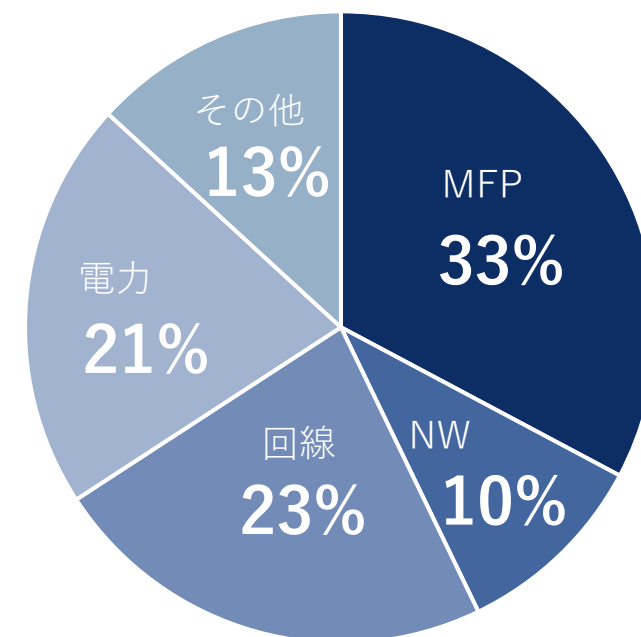
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*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

光コラボ（光回線）やビジ助サービス（コスト削減・サポートサービス）などストック商材の拡販が進んだことと猛暑により新電力売上が増加。



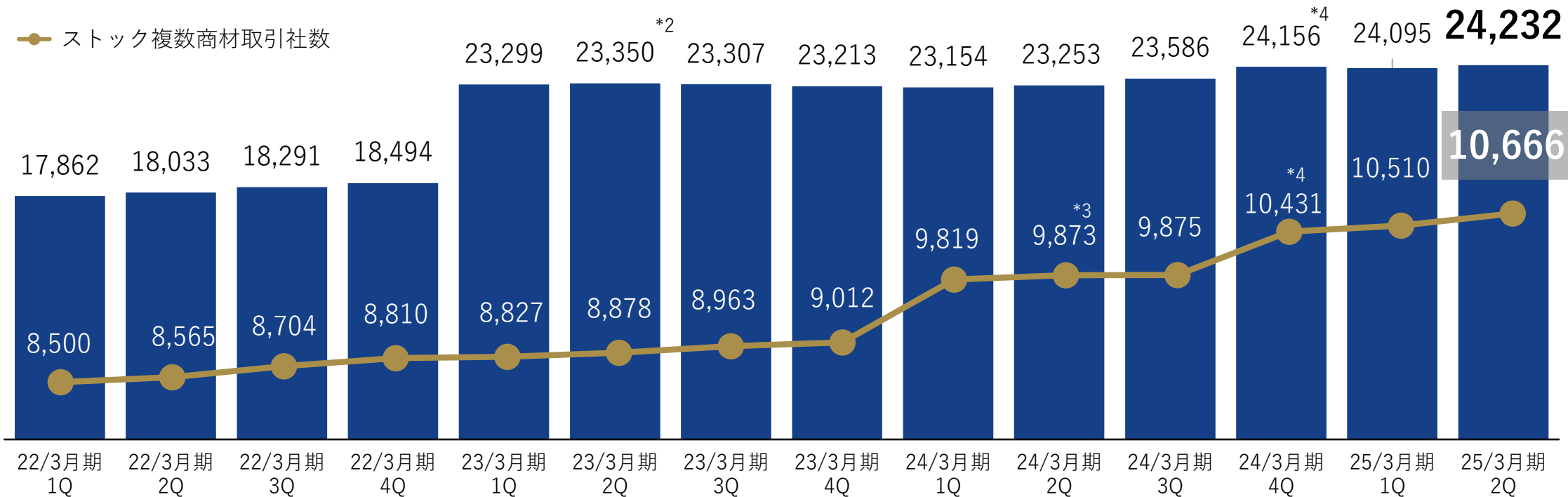
## インフラ事業ストック売上高構成比



※2025年3月期2Q実績

ストック商材取引社数\*1

今期取り組んでいるストック商材の強化により回復。  
 既存顧客へのアップセル、クロスセルを引き続き促進し複数商材取引社数も増加。



\*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2Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)

\*3 : 24/3月期2Q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)

\*4 : 24/3月期4Qから23/10月のM&A分の複数取引社数を加算(取引社数及び複数商材取引社数)



最先端を、人間らしく。

# 1. 2025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

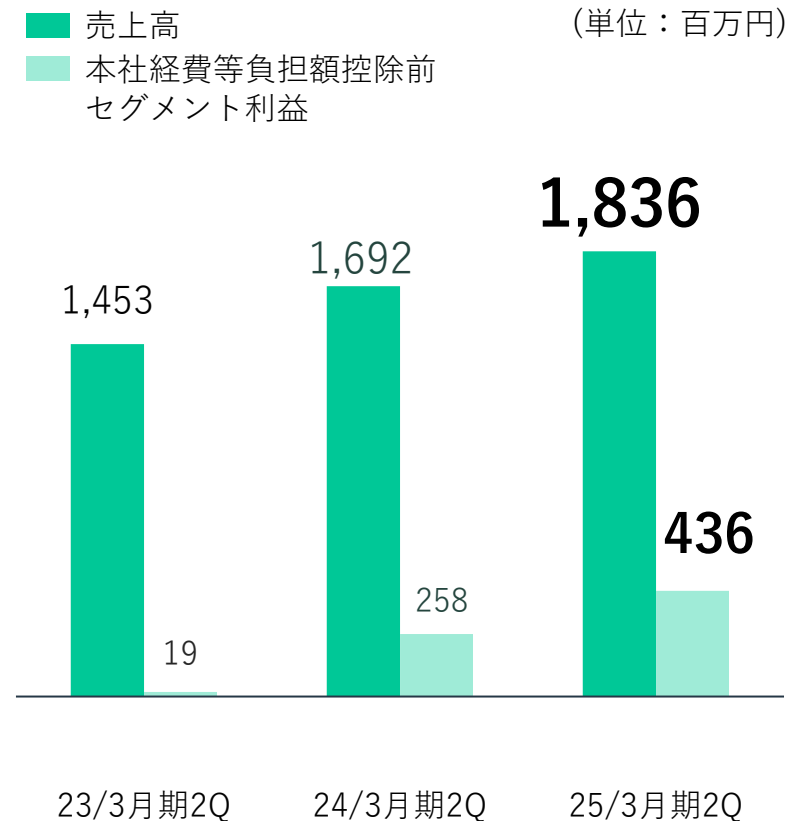
# デジタルマーケティング事業 セグメント状況

**売上** : フロー売上はSaaS組織への人材強化(一部異動)の影響によりWEB制作受注が軟調。  
 スtock売上はSaaSツールが順調に積み上がり増加。

**セグメント利益** : EBITDAもセグメント利益も2Qから黒字拡大

(単位：百万円)	24/3月期2Q	25/3月期2Q	増減	前年同期比
売上高	1,692	1,836	+144	+8.5%
フロー売上	415	367	△48	△11.7%
ストック売上	1,276	1,469	+192	+15.1%
セグメント利益	83	287	+204	+246.3%
本社経費等負担額	175	149	△26	△15.1%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	258	436	+177	+68.7%
EBITDA	200	423	+223	+111.5%

## 業績比較

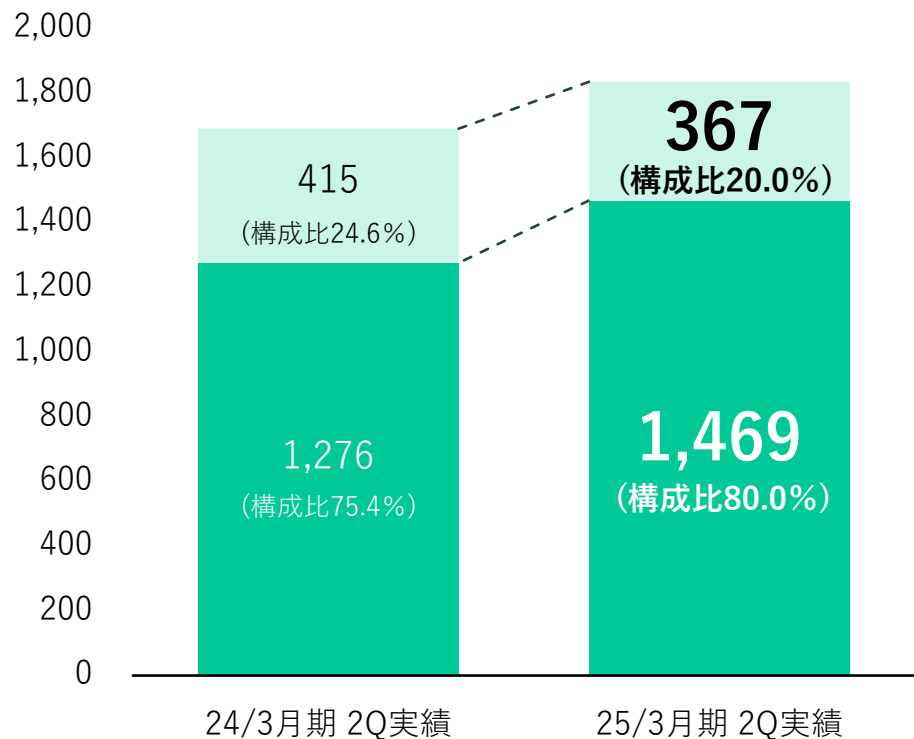




# デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

## 2Q売上高構成

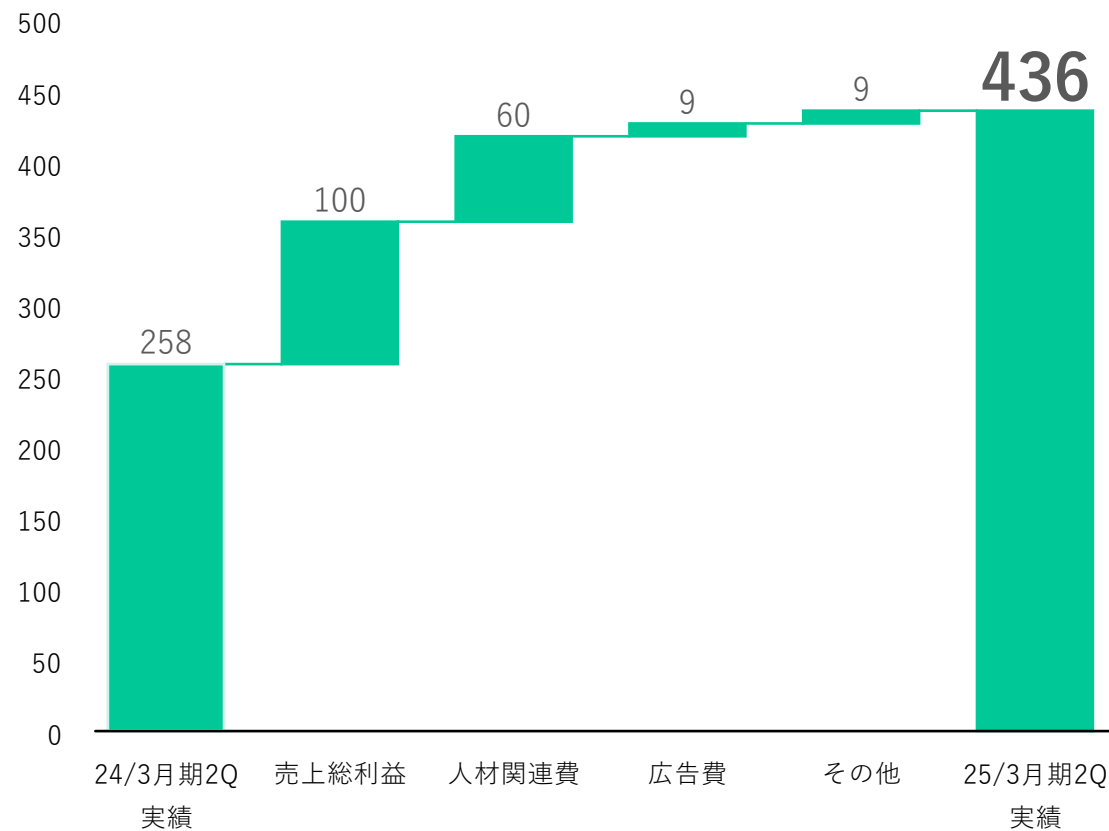
■ フロー
 ■ ストック
 (単位：百万円)



\*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。

## 2Qセグメント利益

(単位：百万円)



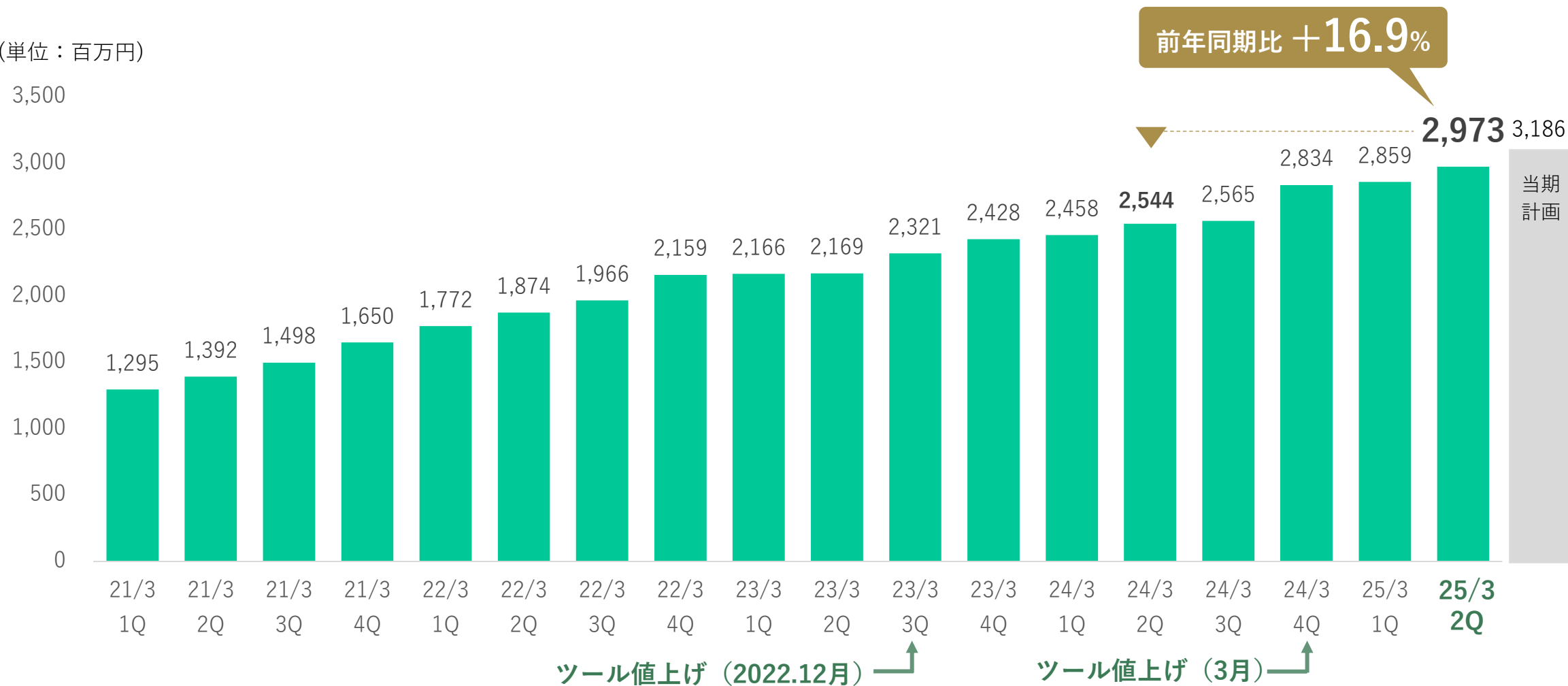
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*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

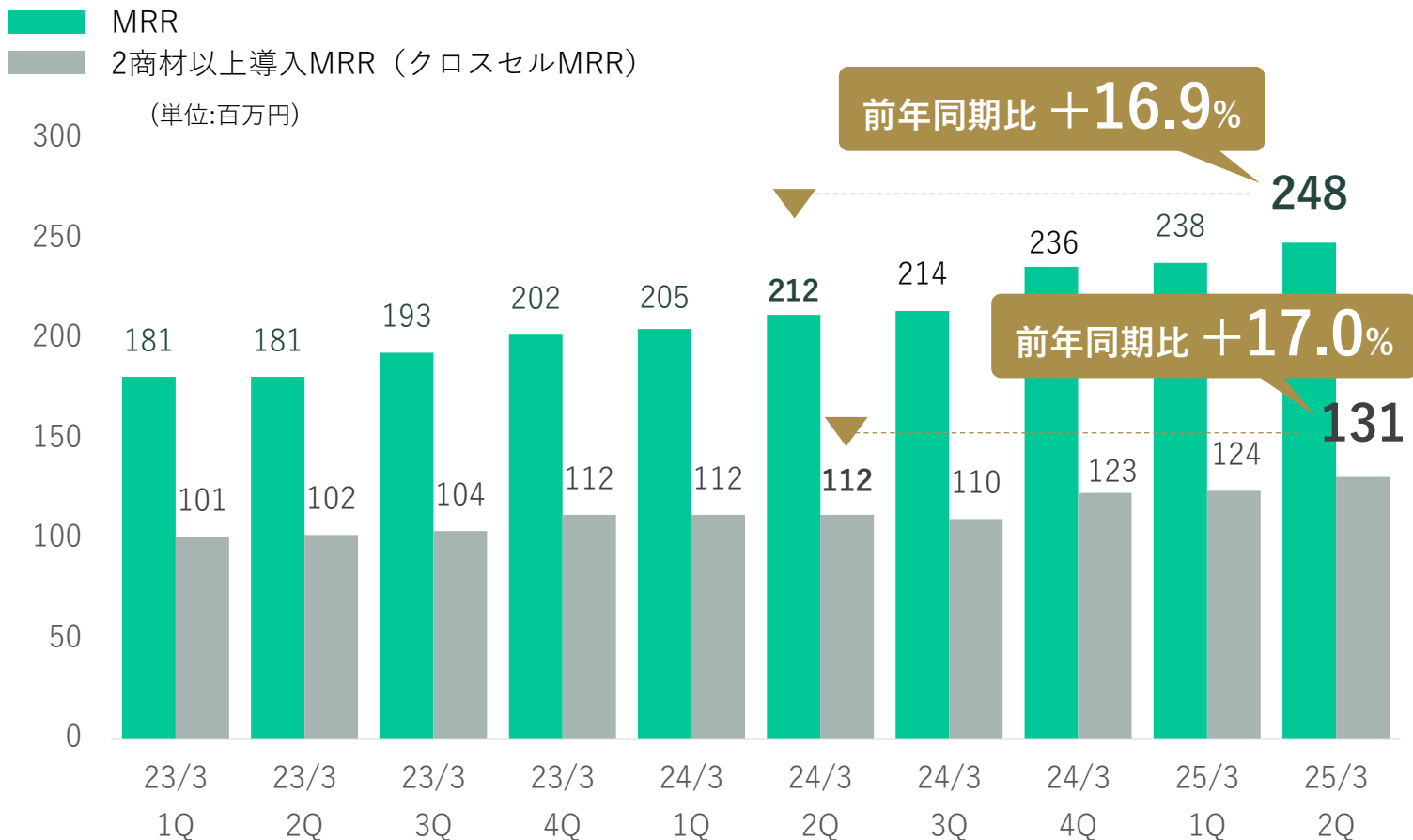
1Qに集中した値上げに伴う解約は一段落し、前年同期比で16.9%の増加

(単位：百万円)



アップセル・クロスセルに注力し、MA<sup>\*3</sup>ツール・CMSが引き続き牽引したことでMRR<sup>\*1</sup>は増加！

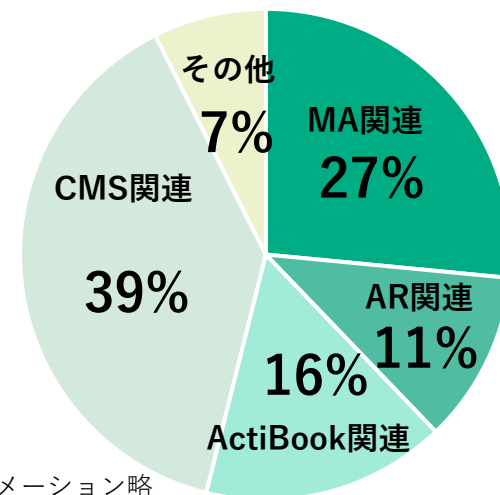
## Cloud CIRCUS MRR<sup>\*1</sup>



## 過去12ヶ月平均顧客解約率<sup>\*2</sup>

2Q末時点  
**1.6%**  
(前年同期末時点: 1.6%)

## MRR<sup>\*1</sup>構成比



\*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

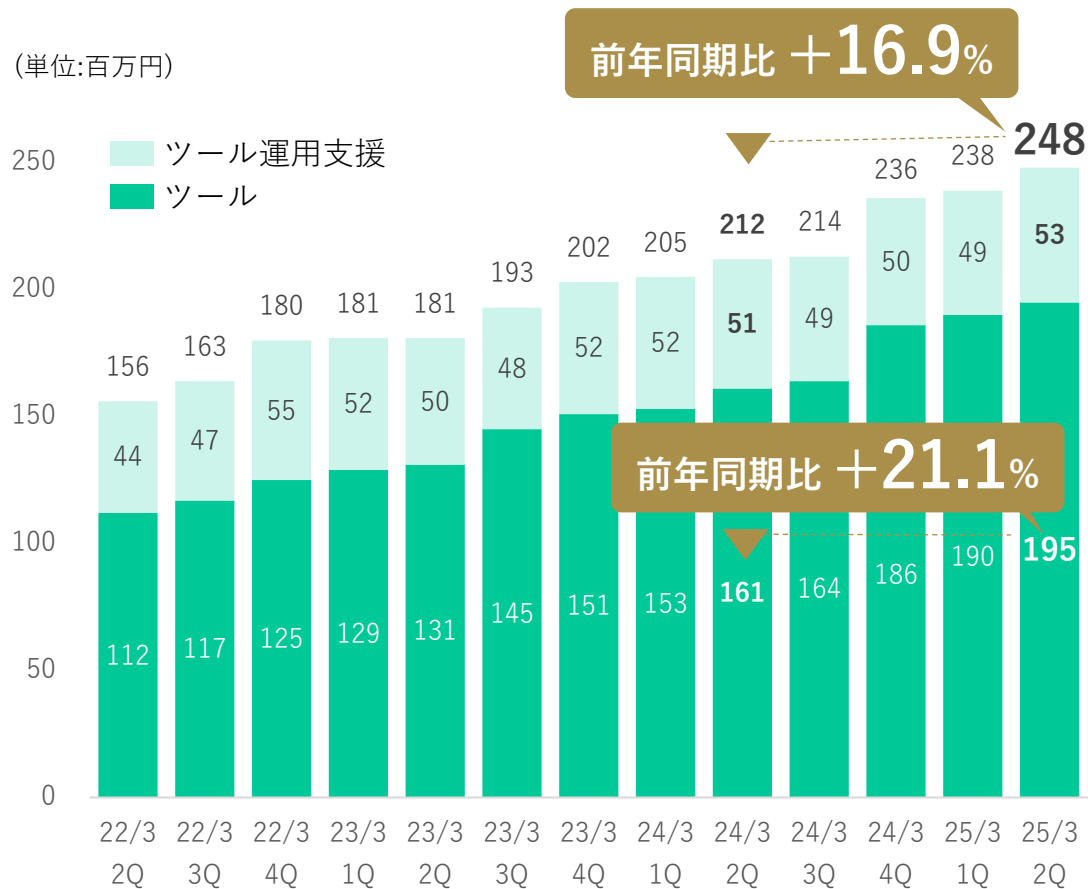
\*3 マーケティングオートメーション略

# デジタルマーケティング事業 主要KPI(2)

## SaaSツール本体（ツール運用支援を除く）のMRR\*1 195百万円まで増加！

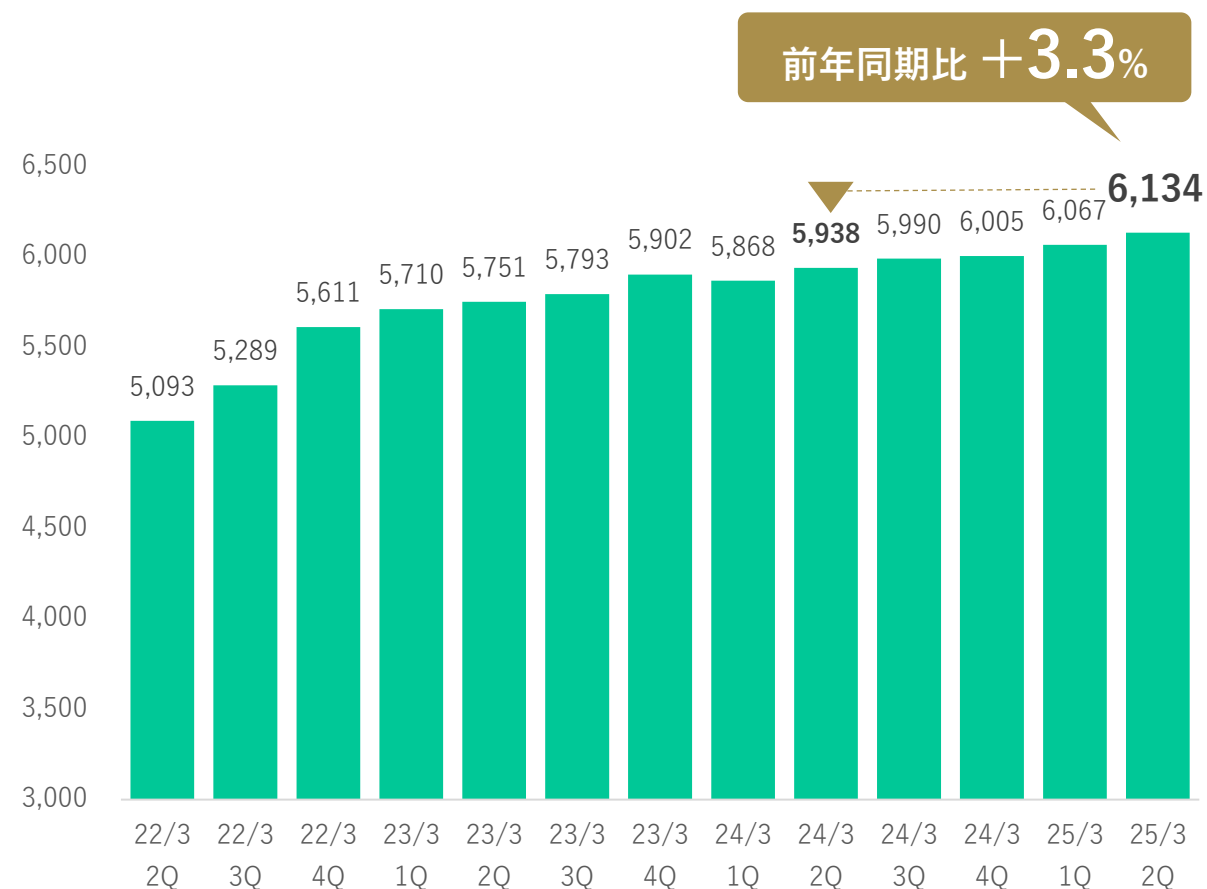
### Cloud CIRCUS MRR\*1内訳（ツール/運用支援）\*1

(単位:百万円)



\*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

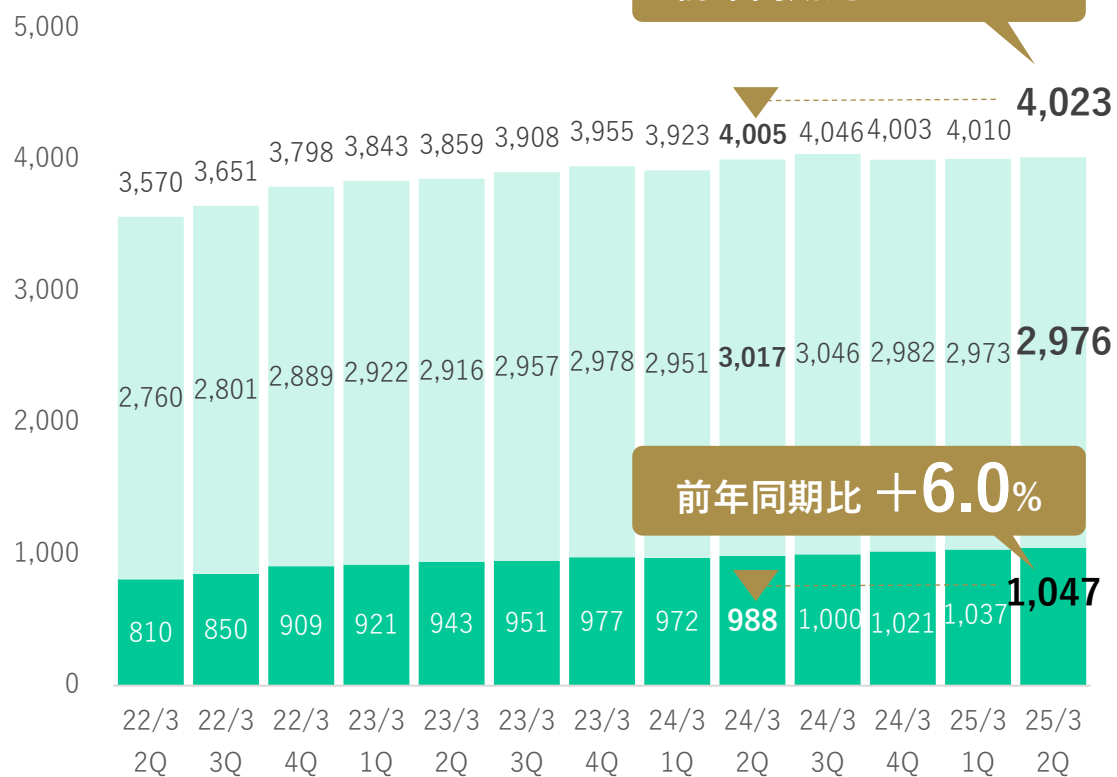


\*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

## 前期末値上げに加え、アップセル・クロスセルへの注力により顧客単価は増加

### 顧客数（有料アクティブユーザー）

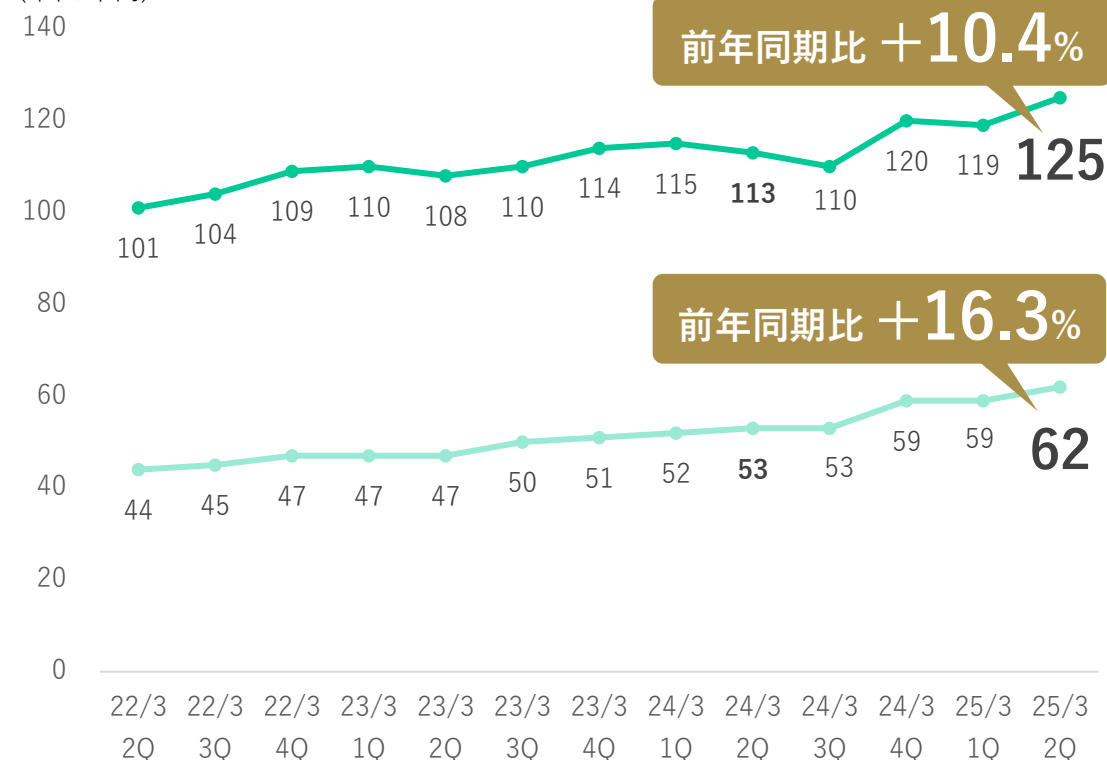
- 単一商材導入社数
- 2商材以上導入社数



### 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

# 02

## 01 2025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

## 02 株主還元

## 03 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

# 2. 株主還元

## 2025年3月期より 「累進配当」と「配当性向55%」の株主還元を実施

2025年  
3月期

1株当たり期末配当金 期初 51円

11/8 修正

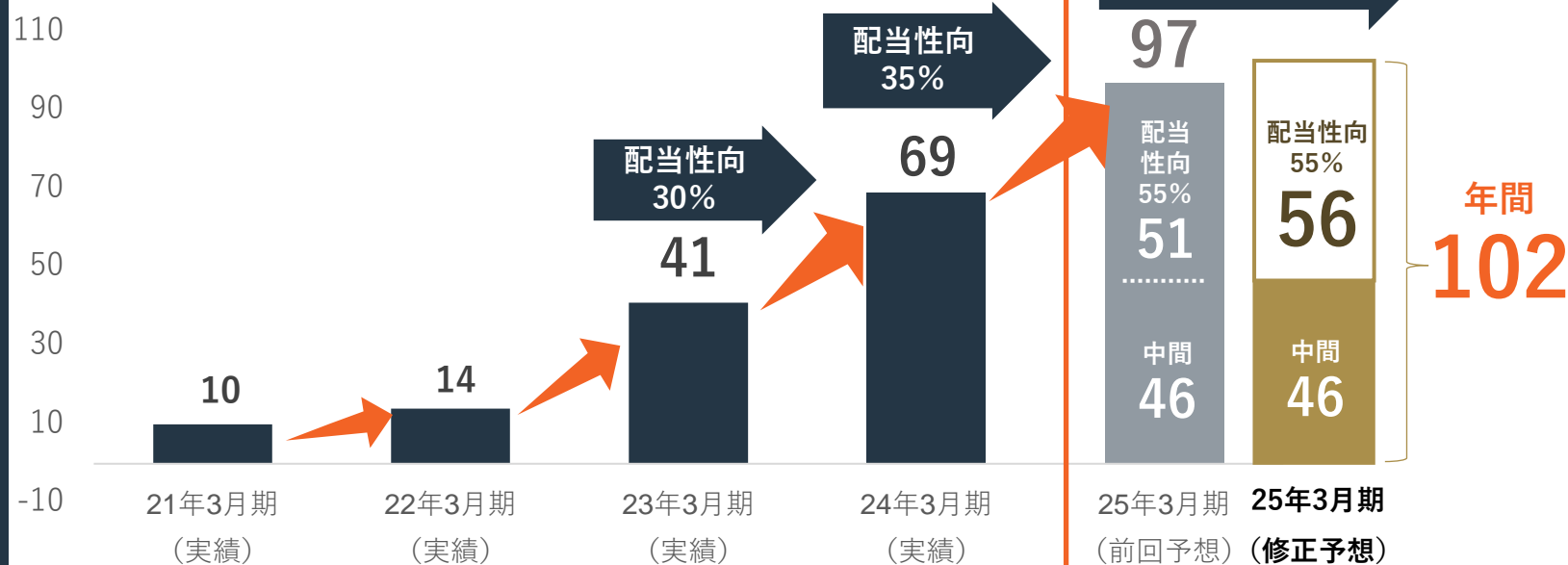
**56円**

1株当たり年間配当金 期初 97円

11/8 修正

**102円**

(単位：1株当たり円)



# 配当額及び配当利回り推移

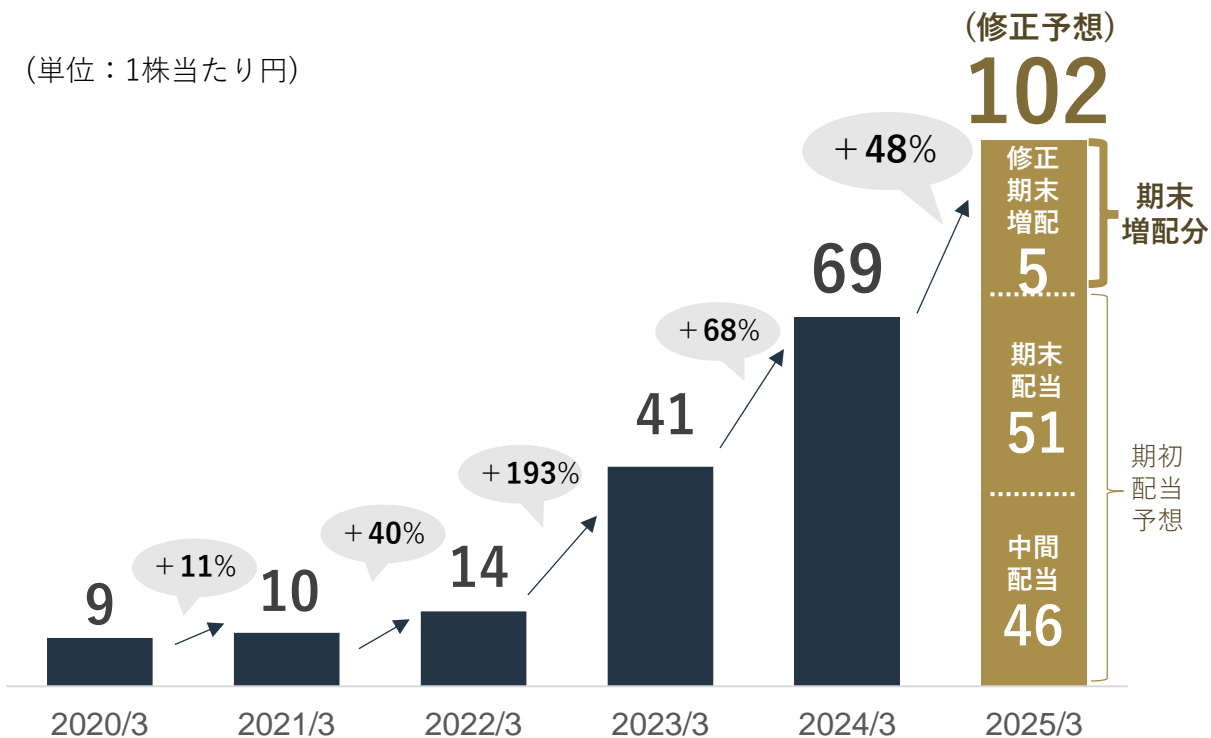
## 2021年3月期の中期経営計画開始後、増配継続。配当利回りも上昇！

財務健全性の維持に努め、連結業績や今後の事業展開などを総合的に勘案し、累進配当を継続的に実施すると共に、連結ベースの配当性向 **55%** を目途とした基本方針としております。

※累進配当とは、原則として減配せず、配当維持もしくは増配を行う配当政策をいいます。

### スターティアホールディングス年間配当額の推移

(単位：1株当たり円)

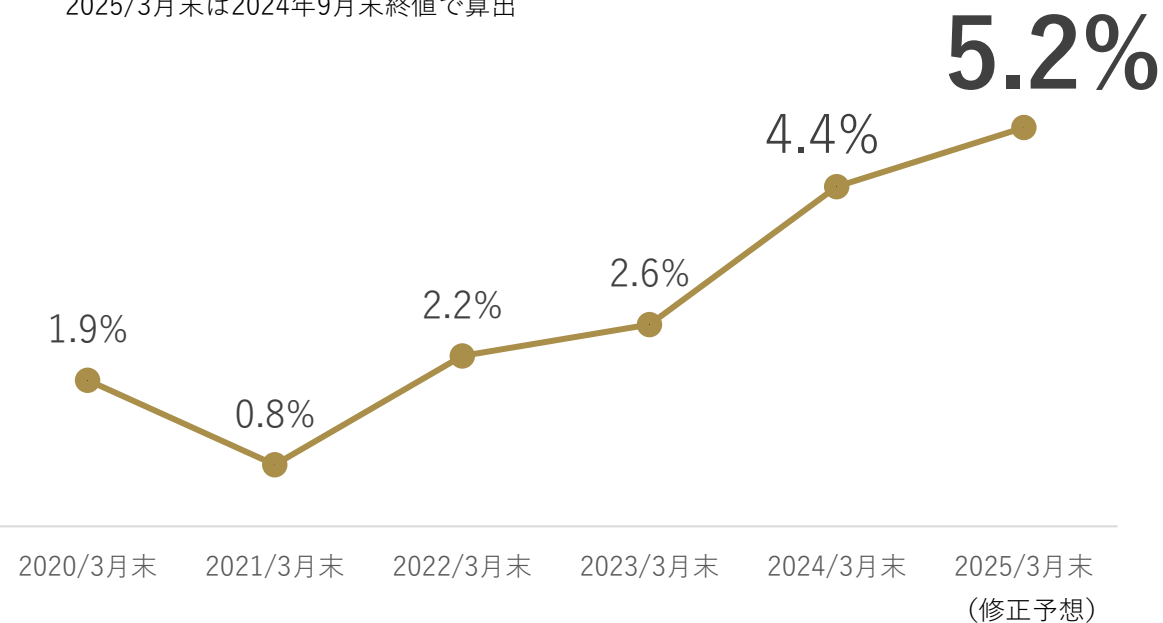


### スターティアホールディングス配当利回り推移

● 配当利回り

※每期3月末付け終値で算出  
2025/3月末は2024年9月末終値で算出

(修正予想)





section

# 03

## 01 2025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

## 02 株主還元

## 03 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

# 3. Appendix

東証プライム 3393

*startia*holdings

最先端を、人間らしく。

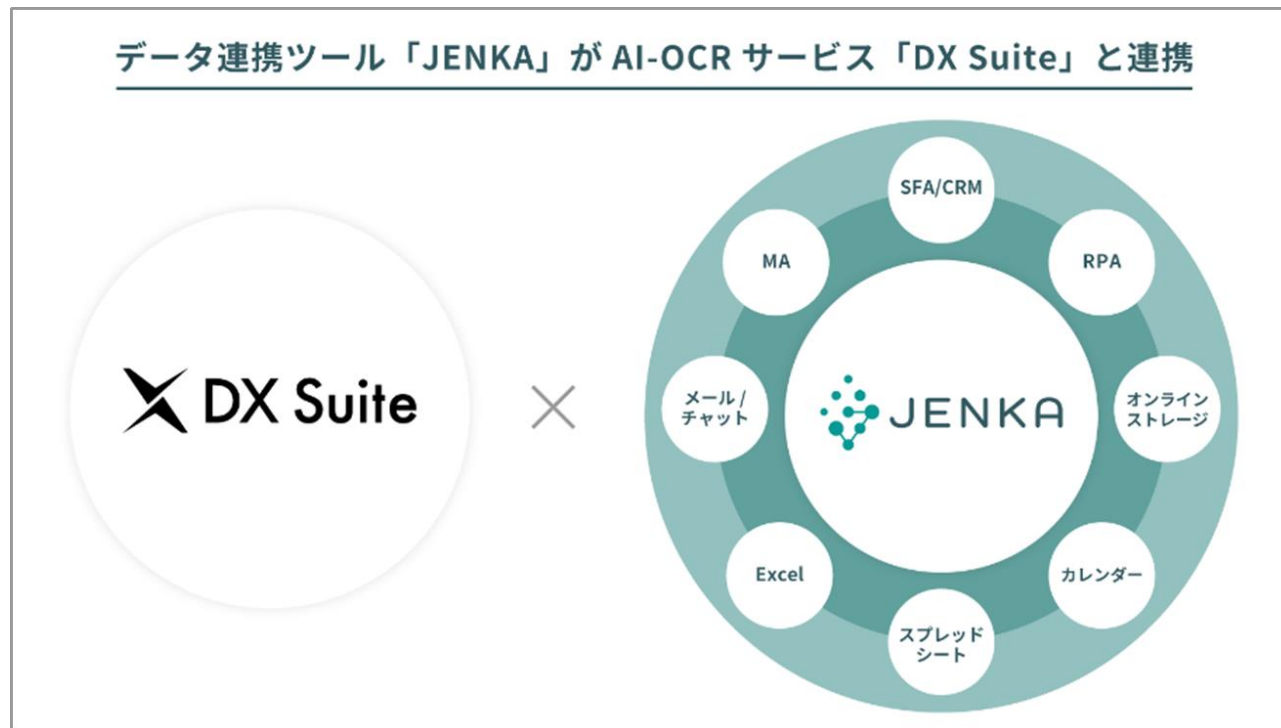
# 3. Appendix (1) Topics

# Topics : 2025年3月期 第2四半期 トピックス

7月	デジタルM	【新機能】クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、7/3より顧客管理の機能追加！
	その他	IR動画メディア「IRTV」と提携
	デジタルM	クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、スマレジに導入
	デジタルM	クラウドサーカスのMAツール『BowNow』、「ITreview Grid Award 2024 Summer」のMAツール部門でHigh performerを受賞！
	その他	【レポート】障がい者雇用促進セミナー スターティアウィル
	ITインフラ	【新サービス】中小企業向けSASEサービス『Check Point Harmony SASE』提供開始、スターティア
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2024 Summer」にて Leaderを3部門で受賞
	デジタルM	新潟県湯沢町のファン創出を目的に、クラウドサーカスとふるらぶが協業！
	デジタルM	クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、「ITreview Grid Award 2024 Summer」の「カスタマーサクセスツール部門（中小企業部門）」で 最高位の「Leader」を受賞！
8月	デジタルM	ひろしまスタジアムパークの「サンチェからの挑戦状」で、クラウドサーカスの『LESSAR』と『IZANAI』を活用中！
	デジタルM	JR東海『押し旅』×『ポケまぜ』に クラウドサーカスのARツール『LESSAR』が活用中！
	デジタルM	クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、従業員数300人未満の企業における2023年度売上高において、市場シェア1位！
	その他	ウィルズと提携し、生成AI活用の海外IR動画制作サービスを強化！
	デジタルM	識学とクラウドサーカス、セールspartner契約を締結
	ITインフラ	スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』、AI insideのAI-OCRサービス『DX Suite』と連携開始！
9月	デジタルM	【9/25開催】クラウドサーカス主催、無料オンラインカンファレンス
	ITインフラ	スターティアレイズ、RPA NEXTと業務提携 DX推進支援の強化と事業領域の拡大へ
	デジタルM	【9/25開催】クラウドサーカス主催、無料オンラインカンファレンス 第3弾『中小企業DX道場』の登壇者をご紹介！
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、操作対象を直観的に認識するエレメント機能をリリース

## スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』、AI insideのAI-OCRサービス『DX Suite』と連携開始！

スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』が、AI inside株式会社が提供するAI-OCRサービス『DX Suite』と2024年8月27日(火)から連携しました。本連携により、請求書や履歴書などの帳票をメールで受信した際やクラウドストレージにアップされた際に、『DX Suite』で帳票を読み取り、他のシステムへの登録や通知作業などの一連の流れを自動化することが可能になりました。そのため、帳票処理における対応漏れの防止や繁忙期の従業員への負担軽減につながり業務効率化を実現します。



### 識学とクラウドサーカス、セールspartner契約を締結

クラウドサーカスは株式会社識学とセールspartner契約を締結しました。本締結により、クラウドサーカスが提供するMAツール『BowNow』と、識学が持つ組織運営理論を基にした組織コンサルティングや従業員向け研修を組み合わせた、マーケティングBPOサービス『識学 Growth Marketing』を共同で提供します。両社は、今後も日本の中小企業の発展を支援し、サービスの向上と新たな価値の創出に向けて積極的に取り組んでまいります。



### IR動画メディア「IRTV」と提携 ～生成AIにより、「IRTV」動画の音声をネイティブな英語に変換～

当社は、生成AIを活用した海外IR動画の制作サービスのサービス拡充、及び販売協力を目的に、投資家と企業の架け橋となるIRリリース動画配信サービス「IRTV」を運営する株式会社IR Roboticsと業務提携しました。本業務提携により、「IRTV」の利用企業は、追加の撮影をすることなく海外投資家向けの英語IR動画を公開できるようになりました。

#### 〈提携内容〉

- 1) 「IRTV」の利用企業に対する当社の「生成AIを活用したIR動画の英語翻訳サービス」の提供
- 2) 海外IR動画の販売協力、制作協力



#### 当社代表の本郷秀之のAIアバターによる海外IRプレゼンテーション動画▼



動画URL <https://www.youtube.com/watch?v=iu6prgMJOqQ>

東証プライム 3393

**startia**holdings

最先端を、人間らしく。

# 3. Appendix (2) 会社概要

# 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

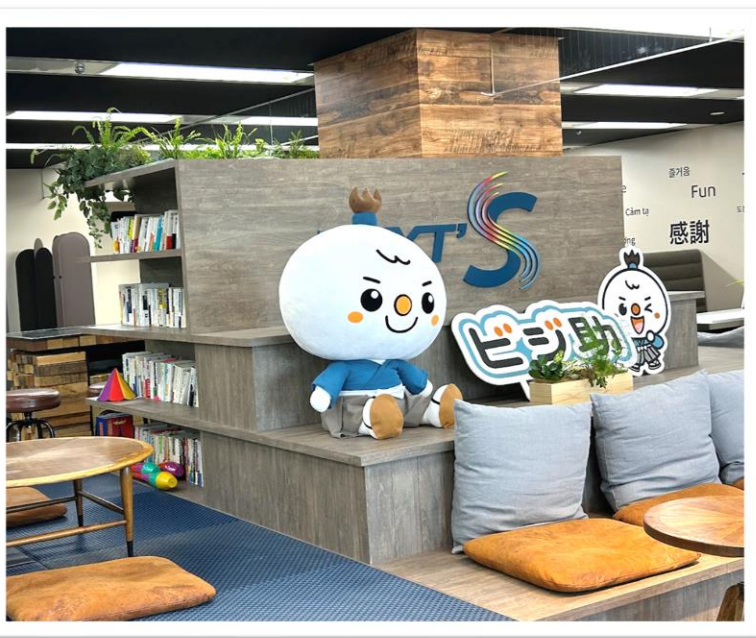
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

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





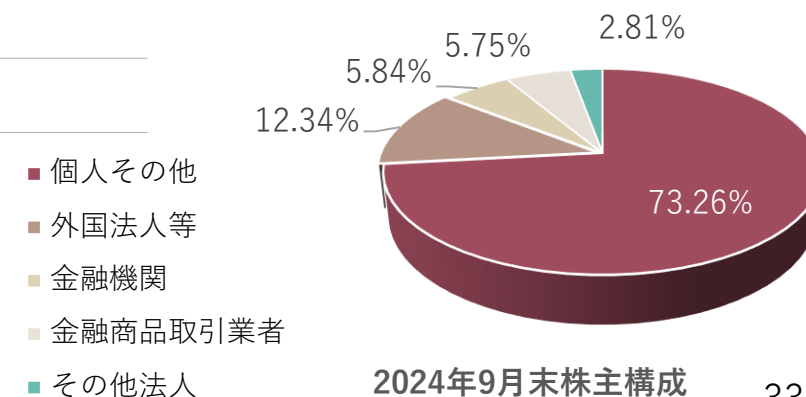
# 会社概要

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968名(2024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(2024年9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2024年9月30日現在)
株主数	5,023名(2024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25.88%)



# 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 スターティア 代表取締役社長/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



## 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



## スターティアHD 取締役 クラウドサーカス 代表取締役CEO/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(株)kubell(旧:Chatwork(株))との合併会社である(株)kubellストレージ(旧:Chatworkストレージテクノロジーズ(株))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)



**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)



**BCM**  
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

富士フィルムBI奈良(株)  
(当社G出資比率66.6%)  
※富士フィルムビジネスイノベーション  
ジョンジャパン(株)との合弁企業

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

**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

**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

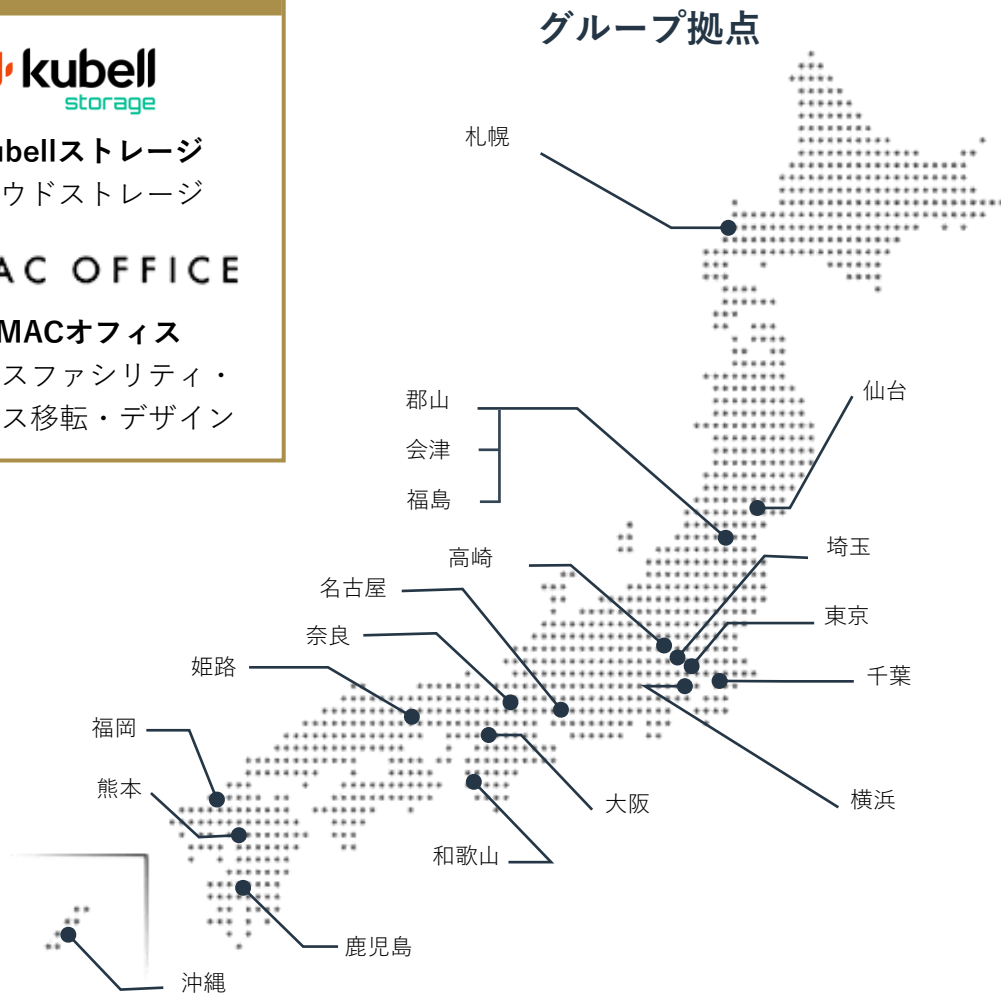
**持分法適用関連会社**



**kubell**  
storage  
(株)kubellストレージ  
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



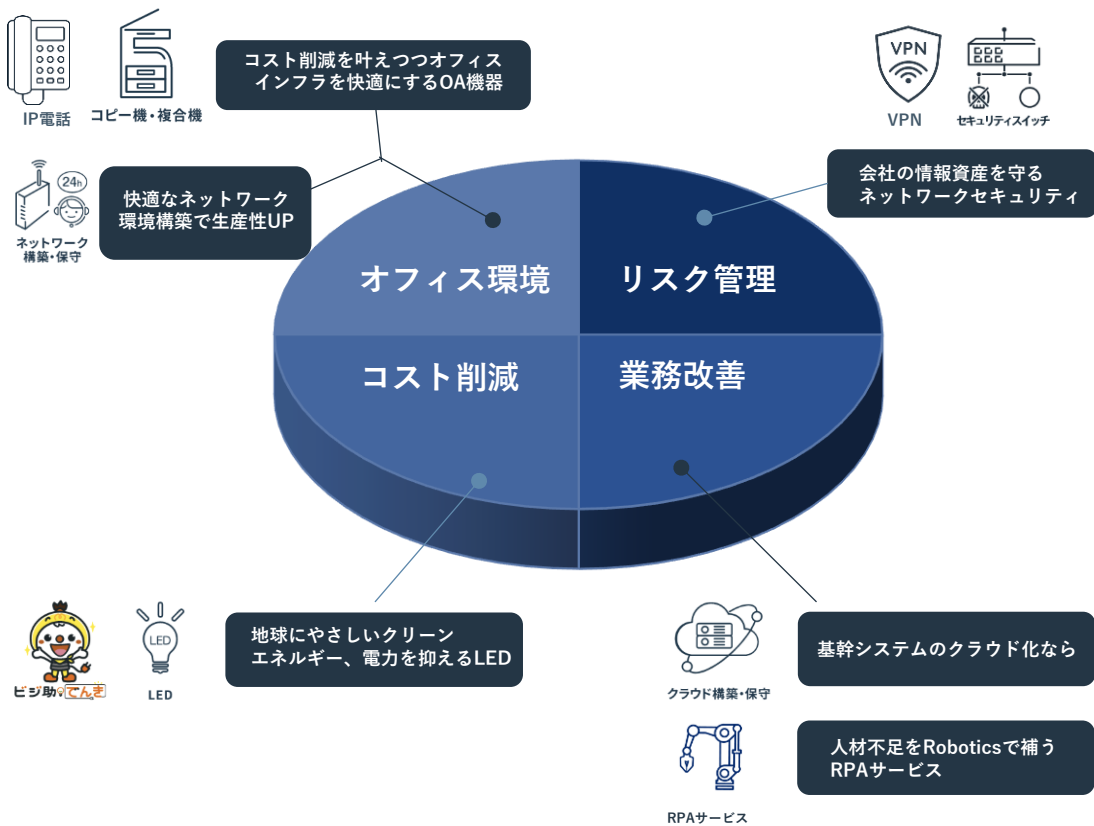
# 主要な商品サービス

## 守りのDX

## ITインフラ事業

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

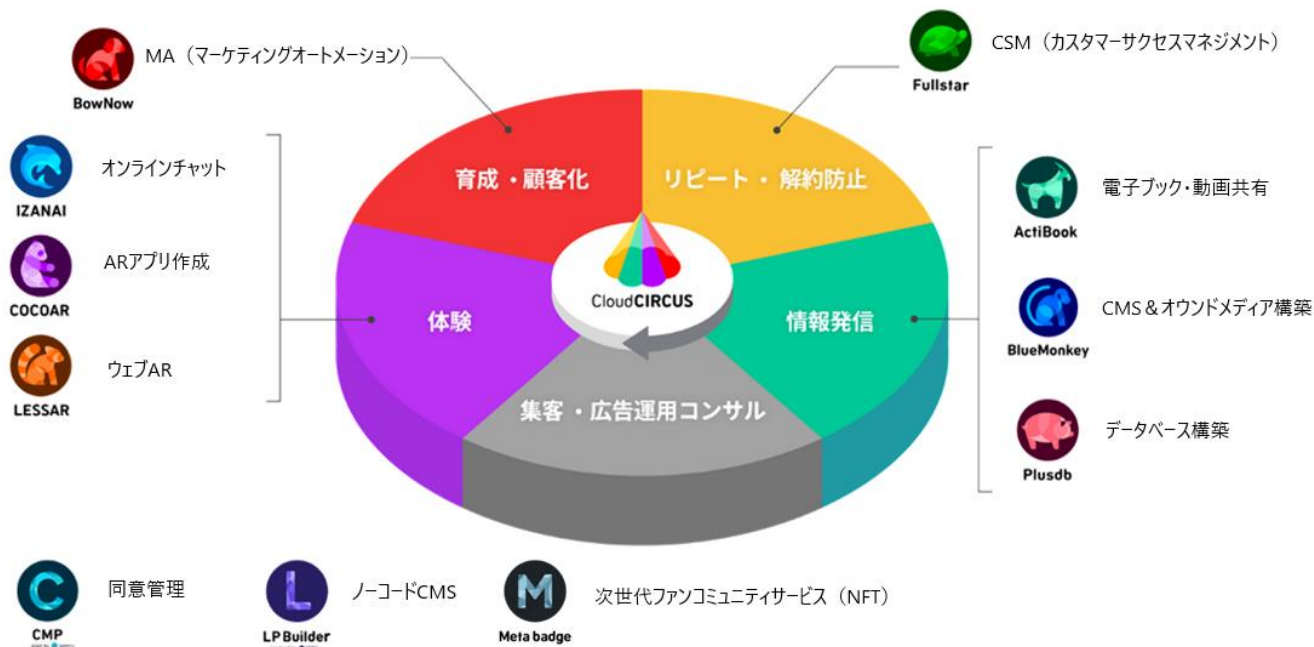


## 攻めのDX

## デジタルマーケティング事業

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



# 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 **14,000 件以上**

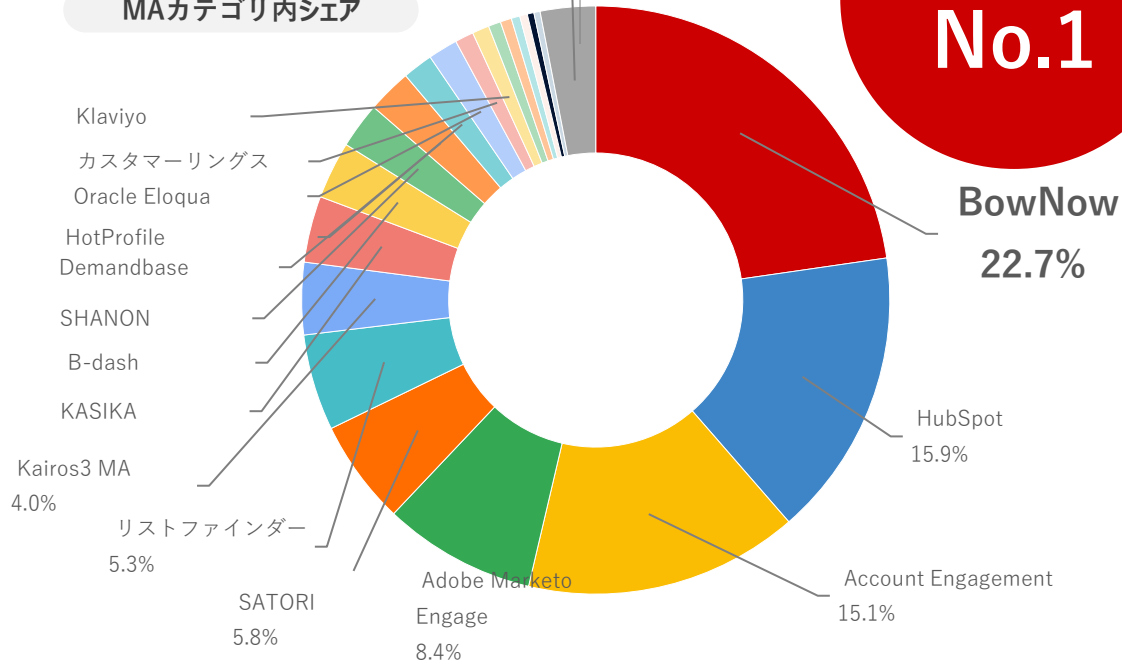
**手軽に使えるマーケティングオートメーション**

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

その他  
3.0%



2024年7月時点  
国内MA導入シェア  
**No.1**

**BowNow**  
22.7%

※ Data Source: DataSign社実施調査  
(出典)教えてURL 2024.10 [https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024\\_10/#marketing\\_automation](https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024_10/#marketing_automation)



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS

導入実績  
**7,700件**

**ARアプリ**のダウンロード数**483万**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  
**8,800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：**19,000 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：**2,400 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

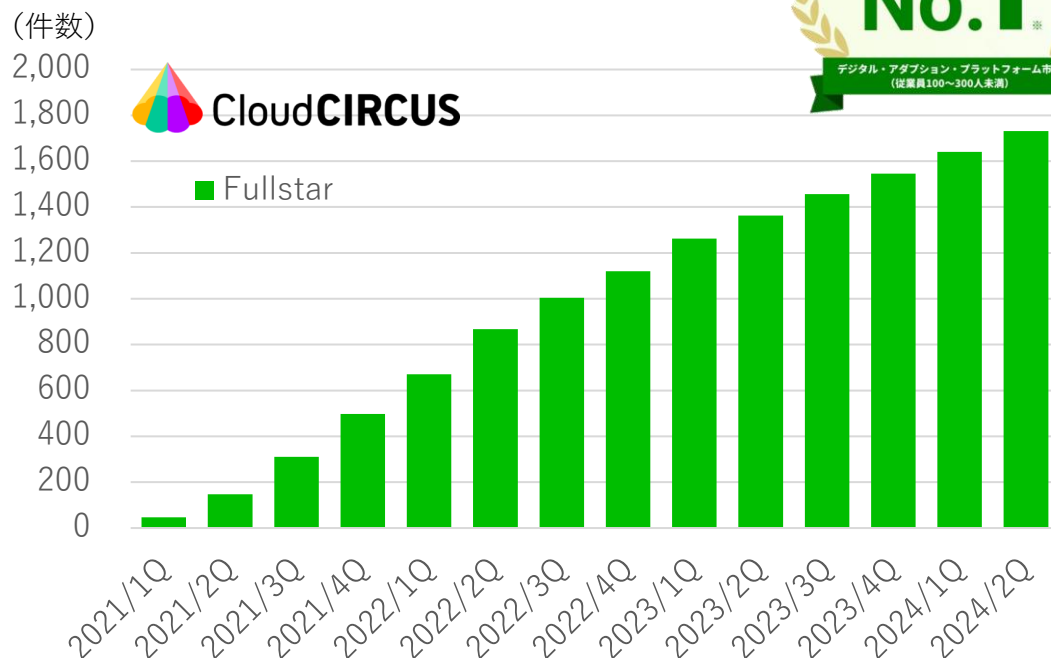


## Fullstar

導入数 **1,700 件以上**

**2023年度売上高予測において、市場シェア1位※**

デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額推移およびシェア」において、2023年度売上高予測で市場シェア1位。



※引用元：ITR「ITR Market View：コミュニケーション／コラボレーション市場2023」デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額シェア（2023年度予測）

## Fullstarってなに？

Fullstar はクラウドサービスを利用するユーザーがより快適に使うための「操作ガイド」を表示したり「サービスでつまづく箇所を可視化」して解消へ導くカスタマーサクセスツールです。



のココがスゴイ①

生産性向上!!

開発負担なし!!

ノーコードであらゆるWebサイトに操作ガイドを設定  
作成時間も従来の1/10に軽減！



のココがスゴイ②

解約防止!!

ユーザーの利用状況を可視化でき、サービス解約の  
可能性が高い顧客をピックアップできる。

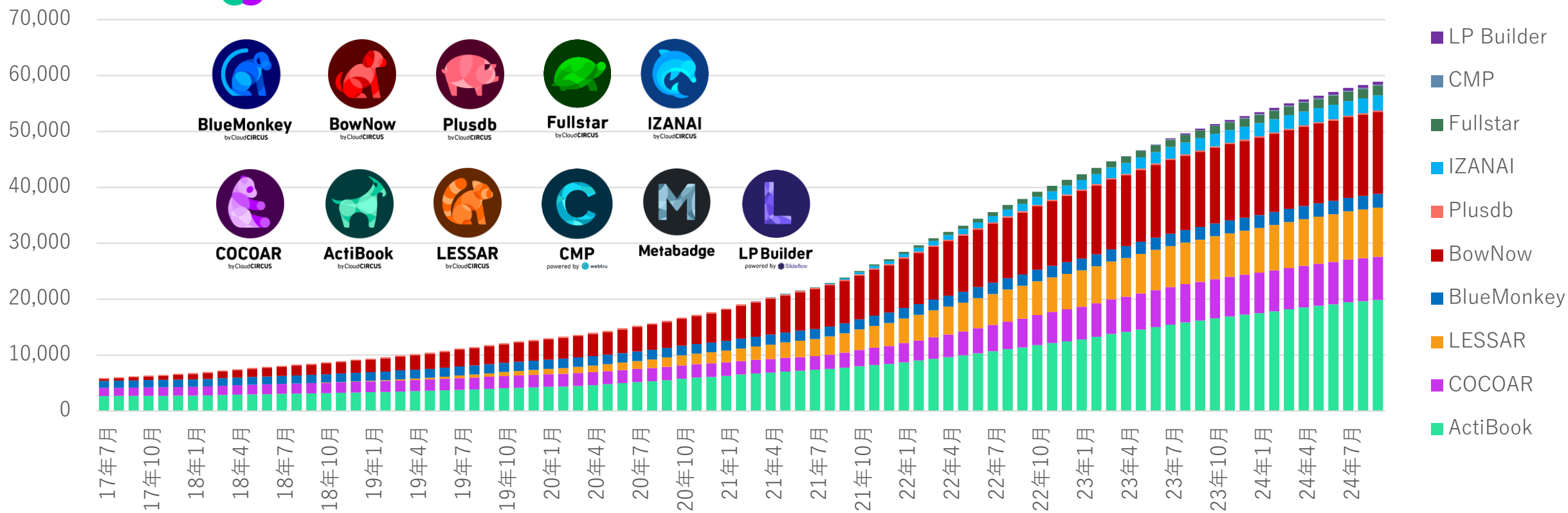


のココがスゴイ③

UX改善

ユーザーのつまづきポイントや離脱原因を分析し、  
WebサービスのUX改善が可能

“ 24年9月段階で累計59,000件※導入を突破。



※プレミアム含む

# 売上高推移・営業利益推移

■ 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) : 年平均成長率

売上 **12.6%**

営業利益 **12.6%**

(単位: 百万円)

20,000

10,000

0

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

05/3 06/3 07/3 08/3 09/3 10/3 11/3 12/3 13/3 14/3 15/3 16/3 17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3 23/3 24/3 25/3

東証マザーズ上場

東証一部市場変更

持株会社化

前期 修正計画  
(2024/11/08)

デジタルツール提供の  
IMC事業部設立

MACオフィスを持分法子会社化

スターティアラボを  
分社化

ピーシーメディア、  
エヌオーエスを  
完全子会社化

子会社統合により  
クラウドサーカス設立

kubell (旧Chatwork)  
社との合併  
kubellストレージ新設

SD21/吉田ストア事業  
を譲受し、スターティ  
アリード創業

ビジネスサービス  
完全子会社化

4/1富士フィルムBI奈良  
営業開始  
(富士フィルムビジネス  
イノベーションジャパン  
との合併)





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

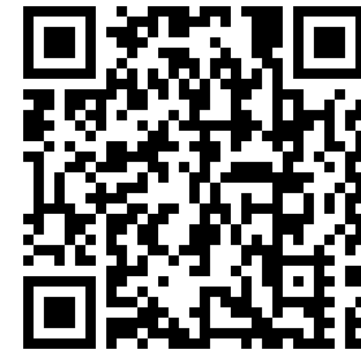
住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階

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。