



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  
(東証一部 3393)

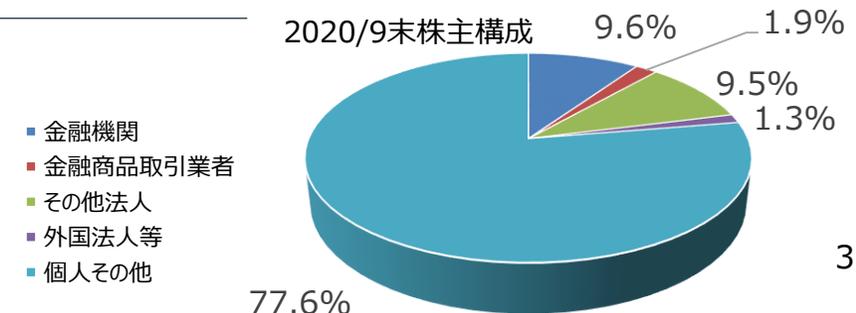
2021年3月期 第2四半期 決算補足資料

# 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：12社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結707名（2020年9月30日現在）
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2020年9月30日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2020年9月30日現在）
株主数	3,363名（2020年9月30日現在）

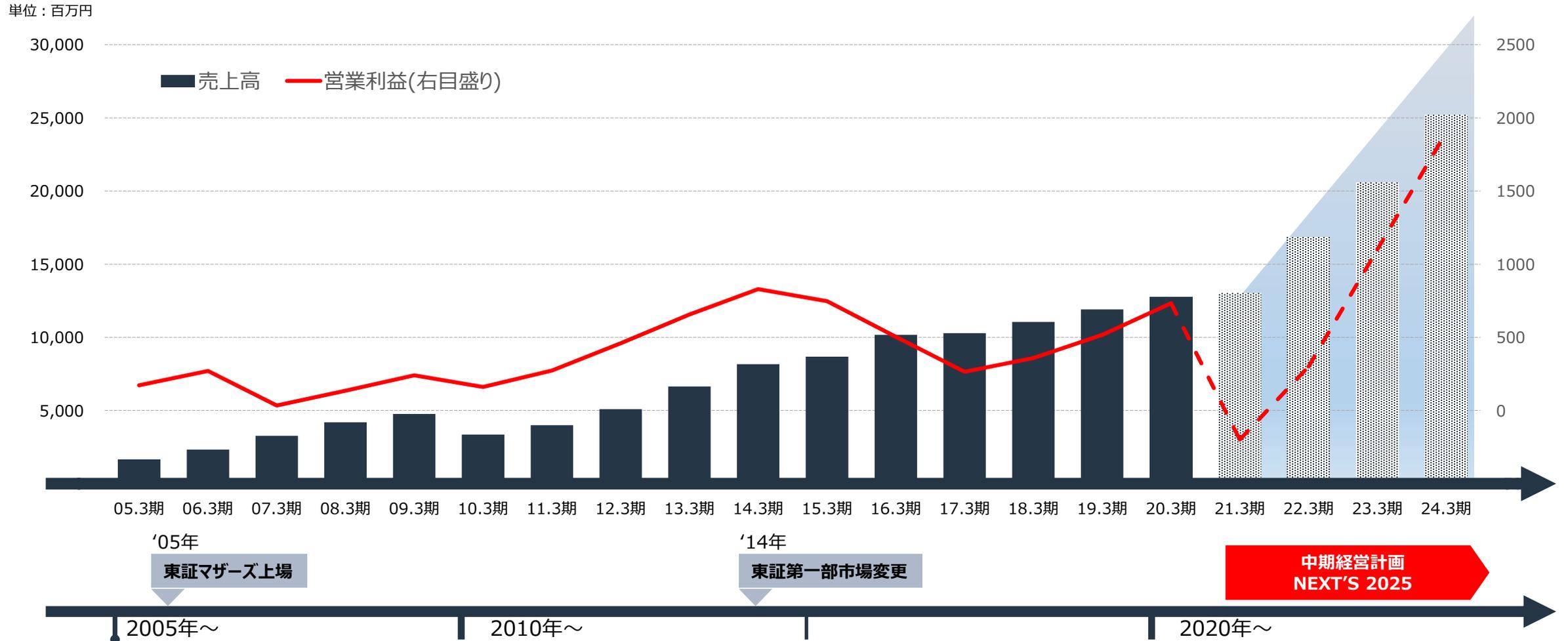


代表取締役社長  
兼 グループ最高経営責任者  
本郷 秀之  
1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有40.38%)



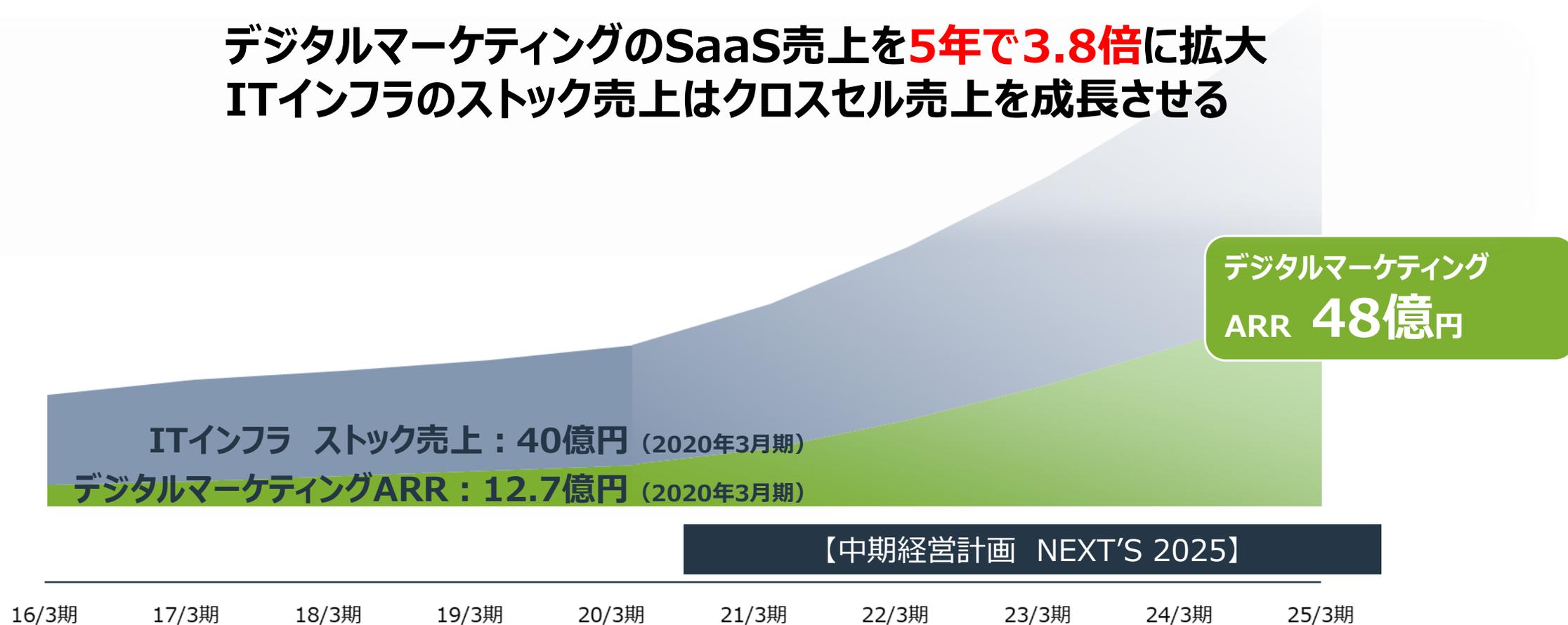
# 売上と営業利益の推移と予測

設立：1996年



## ストック型売上の拡大に注力し、安定的且つ飛躍的成長を目指す

デジタルマーケティングのSaaS売上を**5年で3.8倍**に拡大  
ITインフラのストック売上はクロスセル売上を成長させる



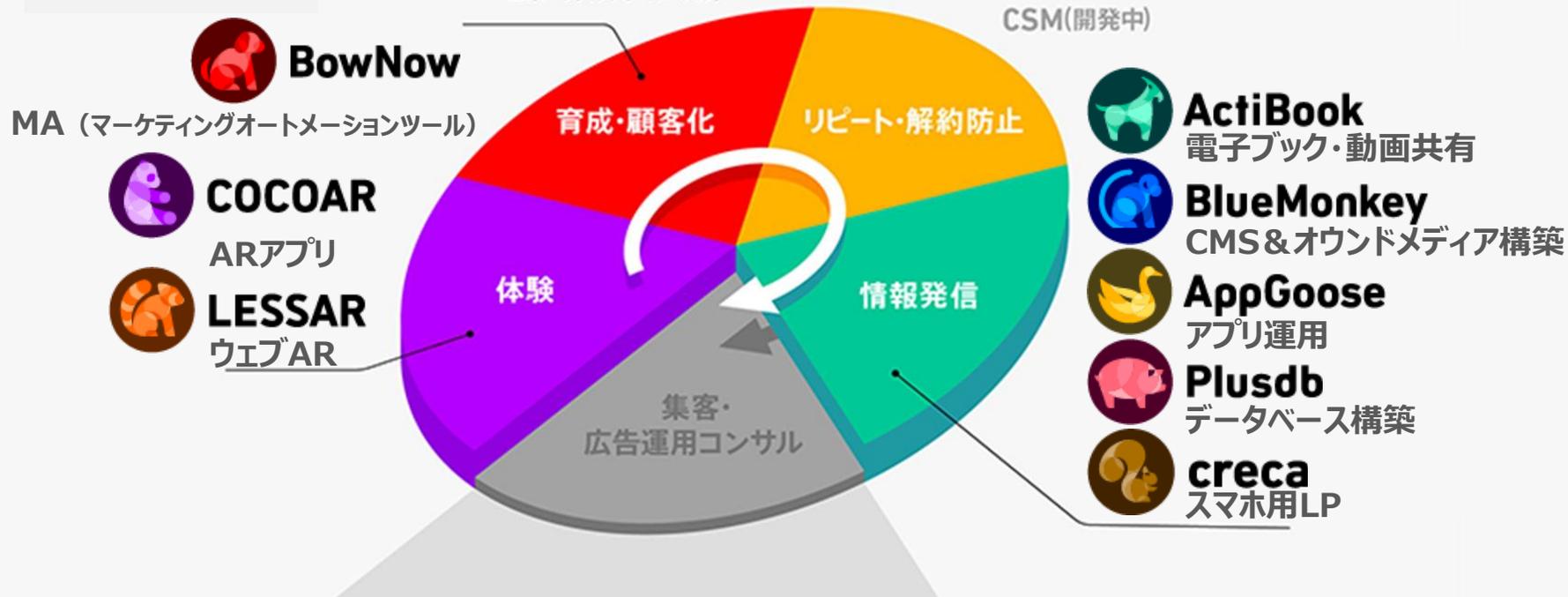
# 主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

- ・マーケティング活動におけるIT活用をサポート
- ・各種マーケティングツールの提供からコンサルティングまで対応
- ・企業が持っている情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行う

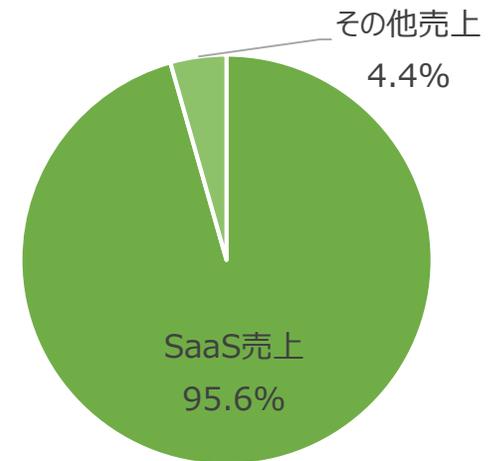
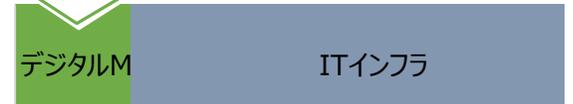


CloudCIRCUS

「Cloud CIRCUS」とは顧客を増やす5つの課題領域「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群



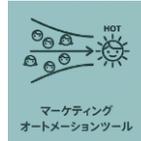
デジタルマーケティング事業  
売上高：1,131百万円  
全体売上構成比：18.9%





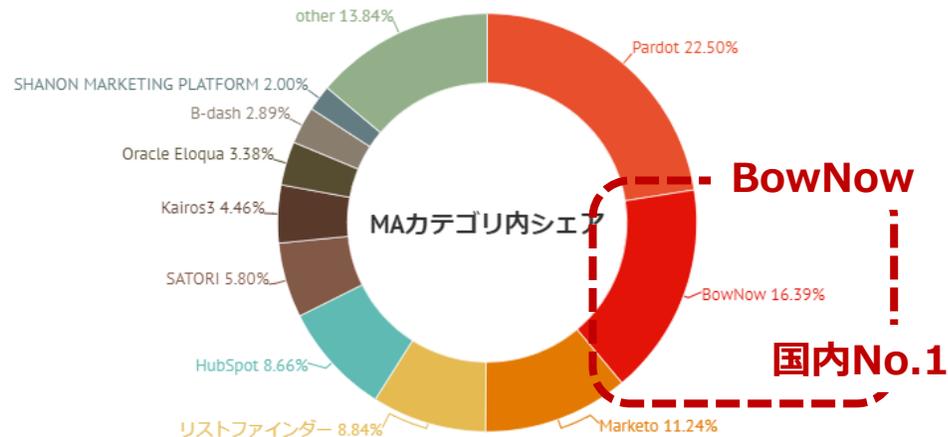
**BowNow**  
by CloudCIRCUS

**導入実績：4,700社以上**  
**継続率：98.4%**



20年月9月時点

**国内プロバイダ導入シェアNo.1**



※Data Source: DataSign社実施調査  
約15万件（2020年8月末時点）を調査対象 2020年9月26日～9月29日  
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20200930/>



**導入実績：2,000社以上**

**COCOARアプリのダウンロード数  
240万突破**



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



**導入実績：2,500社以上**

**70以上の業種・用途で活用  
250万ダウンロード実績**



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



**導入実績：1,600社以上**

**有料CMSシェア率  
国内第3位**



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS

※Data Source: DataSign社実施調査  
DataSign Report 上場企業 CMS調査 2019年6月版 2019年6月24日  
[https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms\\_201906/](https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms_201906/)

# 主要事業紹介：ITインフラ事業

## 中小企業の「情報システム部門」を請け負う事業

ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応

情報システム部門の負担が高まっている中小企業のお客様に

オフィスに欠かせない基幹設備から事務サポートまでトータルソリューションを提供



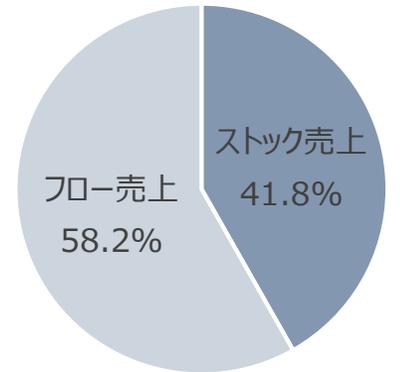
### RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



### 【提供サービス例】

- 複合機
- クラウドファイルサーバ
- ビジネスフォン
- RPA
- クラウド・SI
- Biz助でんき
- ネットワーク構築・保守
- オフィスデザイン

ITインフラ事業  
売上高：4,820百万円  
全体売上構成比：80.7%



# 2021年3月期 第2四半期 事業報告

## 【第2四半期概況】

### グループ全体

- ◆ 新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中、システム関連などの緊急性が伴わない一部費用の削減および下期へ見送った影響で営業利益 9 百万円となった。

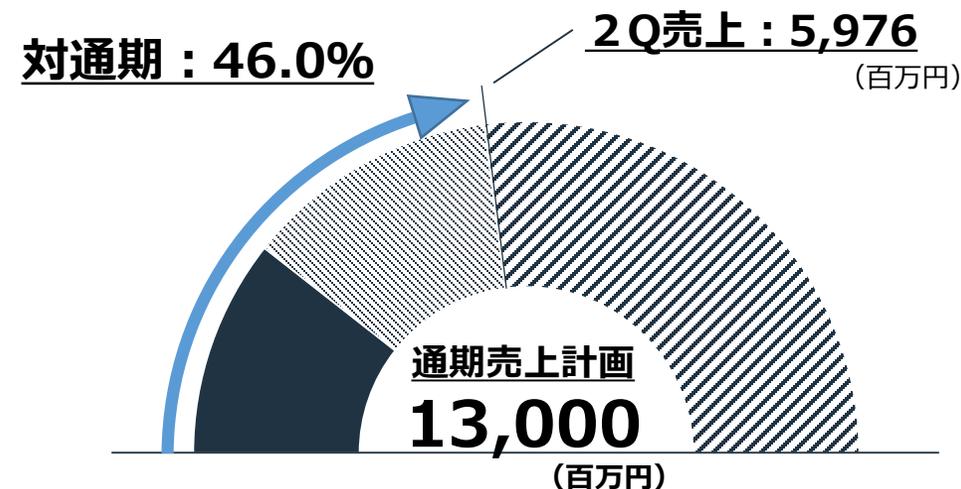
### デジタルマーケティング事業

- ◆ 当初第 2 四半期で実施を見込んでいた広告投資（TVCMを中心としたマーケティング費用）を第 3 四半期以降に変更した影響で上期収益は計画を上振れ。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響を受けたが、SaaSサブスクリプションのMRRが順調に成長。

### ITインフラ事業

- ◆ 7月より新電力サービス「ビジ助でんき」の販売を開始。好感触。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響で出社を控える動きが続く影響を受け、ストック売上の主力であるカウンター売上が苦戦。
- ◆ 複合機、ネットワーク機器等フロー商材の売上も低迷。

### 期初計画に対する進捗



(単位 : 百万円)

	2Q 期初計画	実績	差異 (期初計画)	達成率
売上高	6,000	5,976	△24	99.6%
営業利益	△340	9	+349	-

# 2021年3月期 第2四半期 PLサマリー（期初計画比較）

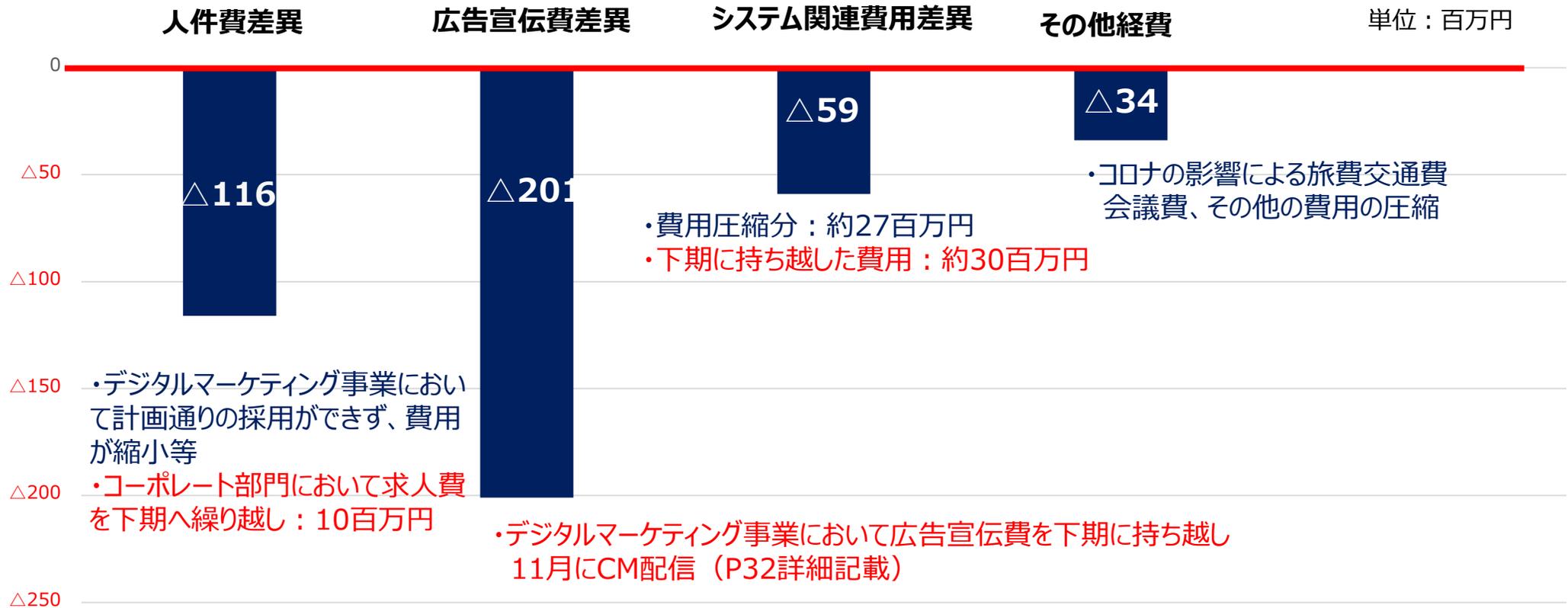
新型コロナウイルス感染症の影響を考慮しシステム関連費用などコストの削減を実施したことに加え、デジタルマーケティング事業で計画していたマーケティング投資（TVCM）の実施を第3四半期以降に変更。  
マーケティング投資は下期に実施することから通期見通しについては変更なし。

（単位：百万円）	2021年3月期2Q 実績	2021年3月期2Q 期初計画	差異（期初計画）	増減率
売上高	<b>5,976</b>	6,000	△24	△0.4%
営業利益	<b>9</b>	△340	+349	—
経常利益	<b>31</b>	△340	+371	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△ <b>15</b>	△411	+396	—

## 販管費において一部の費用の圧縮および下期へ繰り越しによる影響

**主なマイナス要因**

- 費用圧縮分 合計 約167百万円
- 下期持ち越し分 合計 約240百万円 (広告宣伝費、システム関連費用、求人費)



(単位：百万円)	2021年3月期2Q	2020年3月期2Q	増減額	増減率
売上高	<b>5,976</b>	6,240	△263	△4.2%
売上総利益	<b>2,651</b>	2,770	△118	△4.3%
営業利益	<b>9</b>	320	△310	△96.9%
経常利益	<b>31</b>	335	△303	△90.5%
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△ <b>15</b>	180	△195	—

# 2021年3月期 第2四半期 BSサマリー

【2020年3月末】

【2020年9月末】

単位：百万円

資産合計 <b>7,910</b>	負債・純資産合計 <b>7,910</b>
----------------------	--------------------------

資産合計 <b>7,722</b>	負債・純資産合計 <b>7,722</b>
----------------------	--------------------------



現金及び預金：  
193百万円減少

受取手形および売掛金：  
224百万円減少

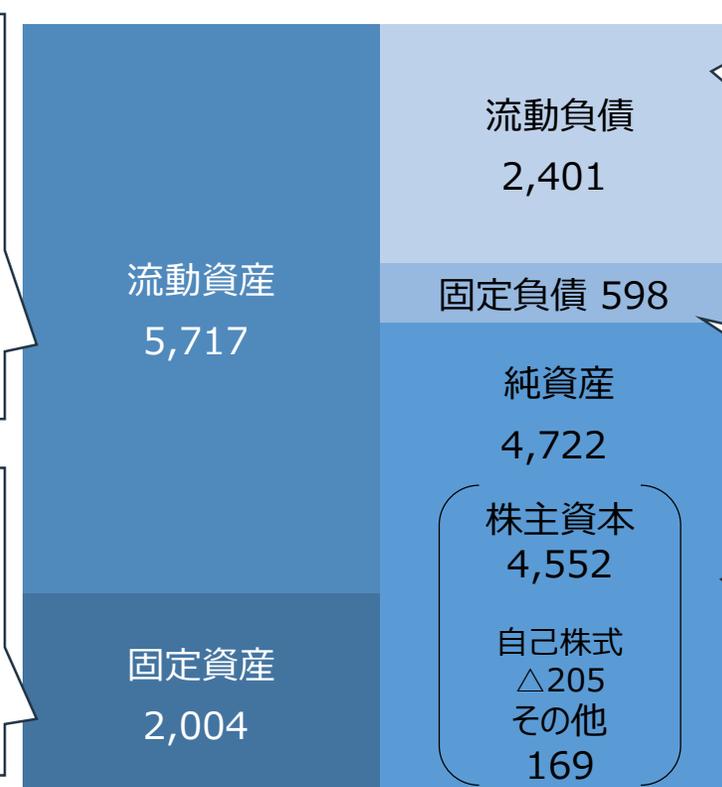
営業投資有価証券：  
15百万円減少

貸倒引当金：  
21百万円増加

ソフトウェア：  
185百万円増加

のれん：  
15百万円減少

投資有価証券：  
105百万円増加



買掛金：  
103百万円減少

未払法人税等：  
197百万円減少

賞与引当金：  
48百万円増加

繰延税金負債：  
32百万円増加

利益剰余金：  
76百万円減少  
・配当金の支払：61百万円

その他有価証券評価差額金：  
77百万円増加

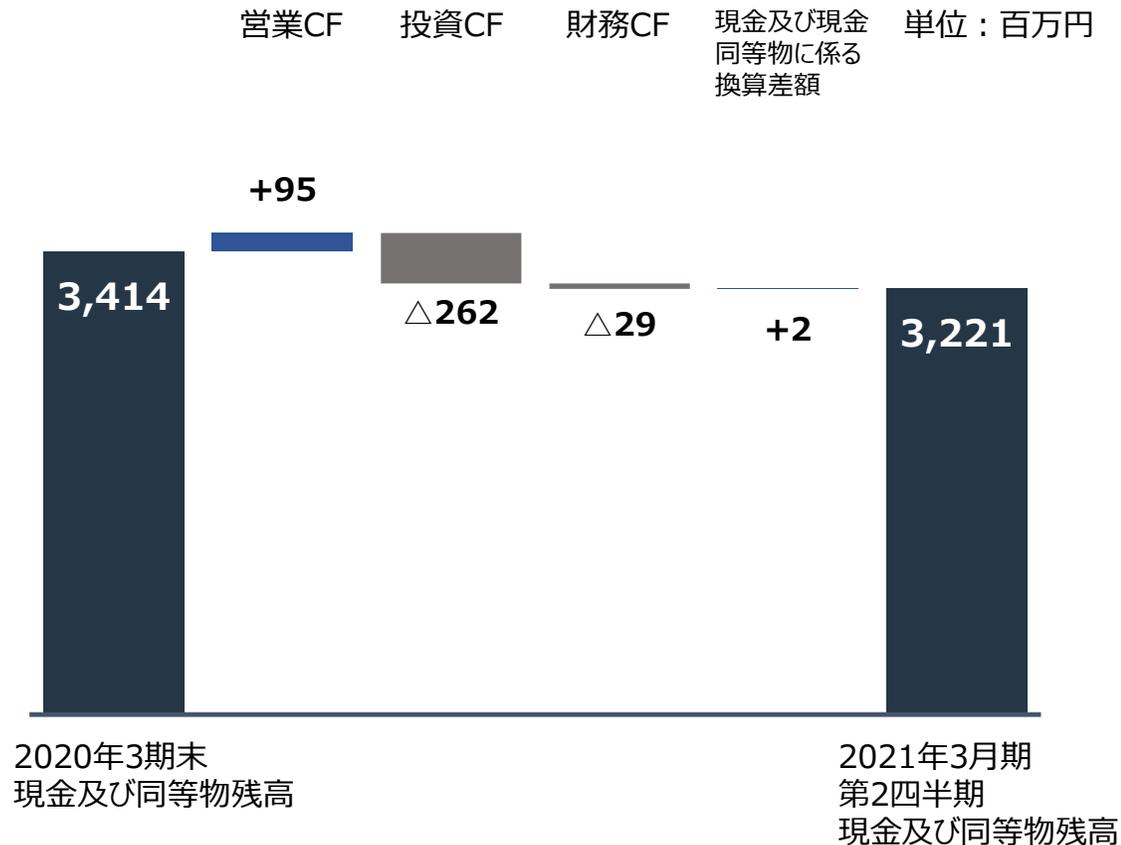
資産の部

負債・純資産の部

資産の部

負債・純資産の部

## 【2020年3月期末比較】



### 【営業CF】 +95百万円 (前年同期+49百万円)

税金等調整前四半期純利益：18百万円  
 減価償却費：91百万円  
 売上債権の減少：220百万円  
 法人税の支払額：293百万円

### 【投資CF】 △262百万円 (前年同期△178百万円)

固定資産の取得による支出：△258百万円

### 【財務CF】 △29百万円 (前年同期△294百万円)

長期借入れによる収入：400百万円  
 長期借入金の返済による支出：△385百万円  
 配当金の支払額：△61百万円

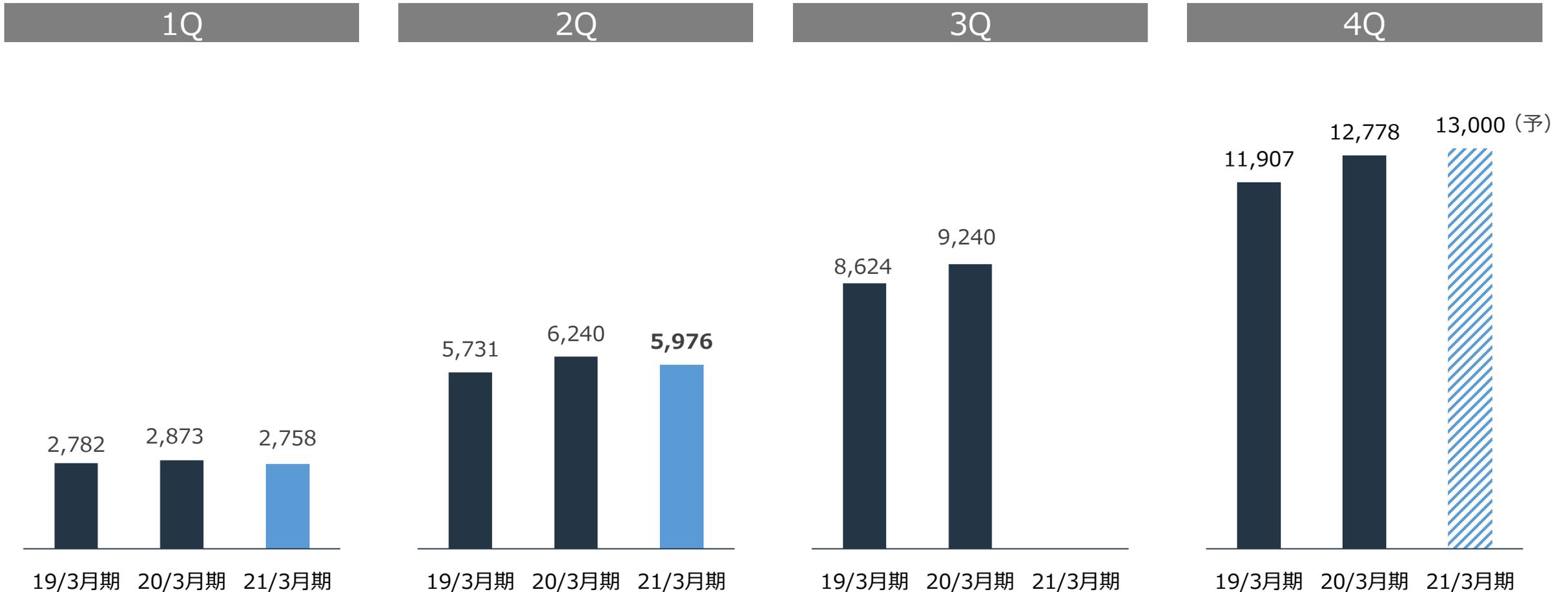
《期初計画から変更なし》  
事業拡大に向け投資先行フェーズのため減益の計画

(単位：百万円)	2021年3月期計画	2020年3月期実績	増減率
売上高	<b>13,000</b>	<b>12,778</b>	+1.7%
営業利益	<b>△200</b>	<b>732</b>	—
経常利益	<b>△200</b>	<b>771</b>	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>△372</b>	<b>219</b>	—
一株当たり 配当金 (円)	<b>10</b>	<b>9</b>	※1円増配

# 四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたが、想定通りに進捗。

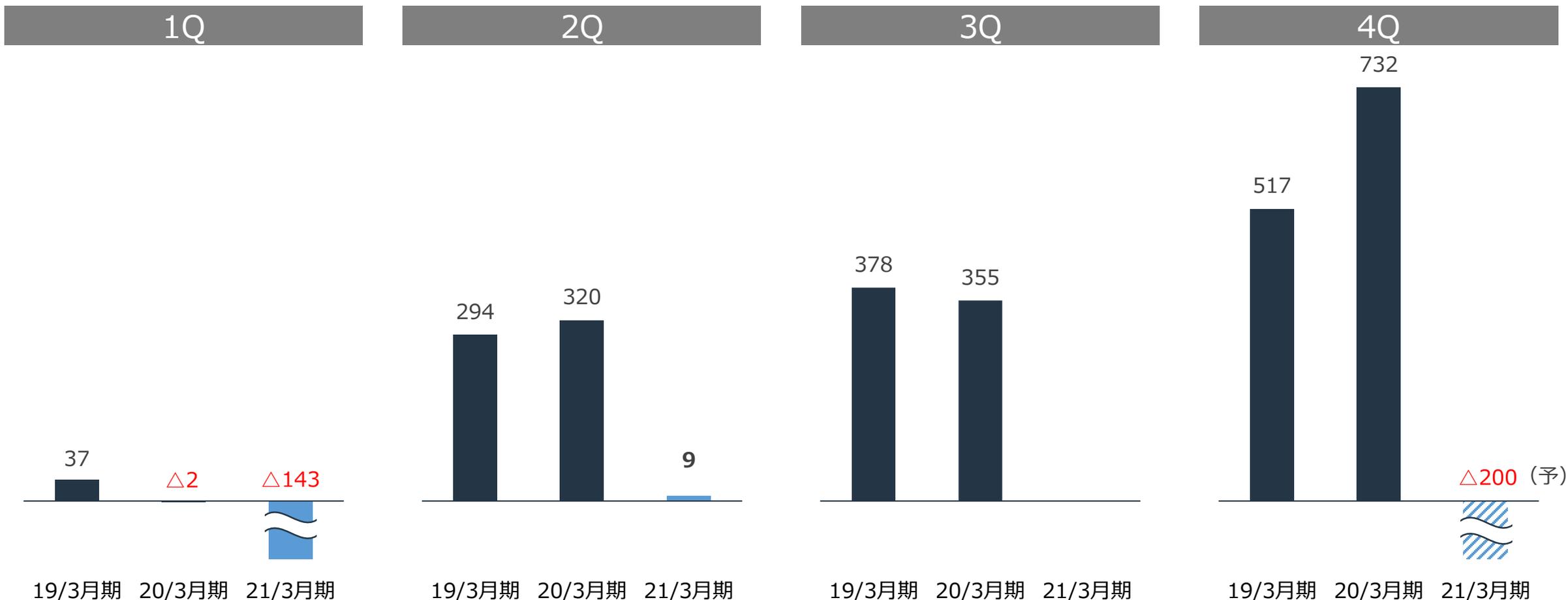
(単位：百万円)



# 四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

業務見直しによるコスト圧縮と投資計画の下期へ繰り越しにより、期初計画を上回る。

(単位：百万円)



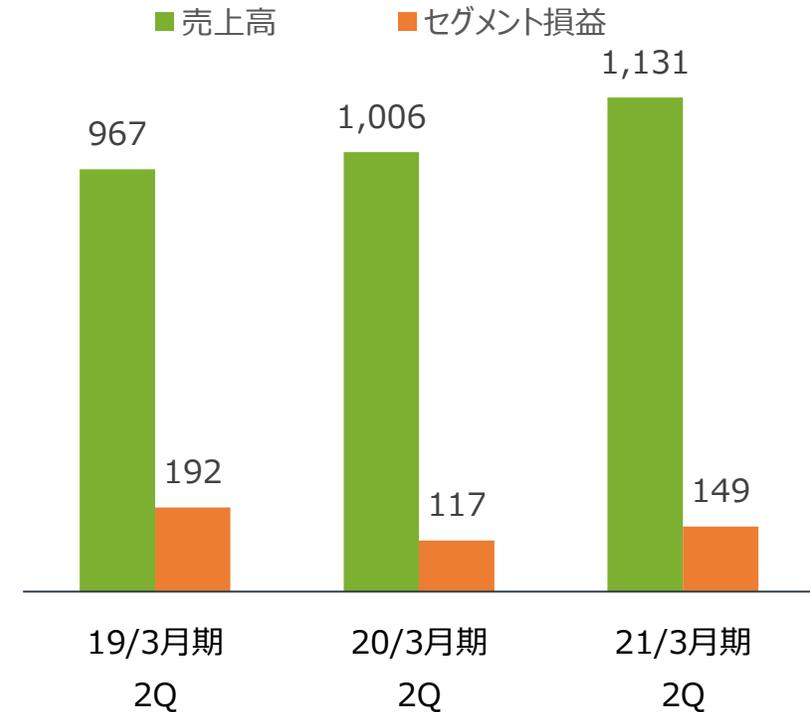
# セグメント別ハイライト

# デジタルマーケティング事業 2Q セグメント状況

単位：百万円

	21/3期 2Q	20/3期 2Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	1,131	1,006	+125	+12.4
SaaS売上	1,084	960	+124	+12.9
その他売上	47	46	+1	+2.2
セグメント利益	40	△13	+54	-
本社経費等負担額	△108	△130	△22	△16.9
負担額控除前 セグメント利益	149	117	+32	+27.4

## 四半期業績比較



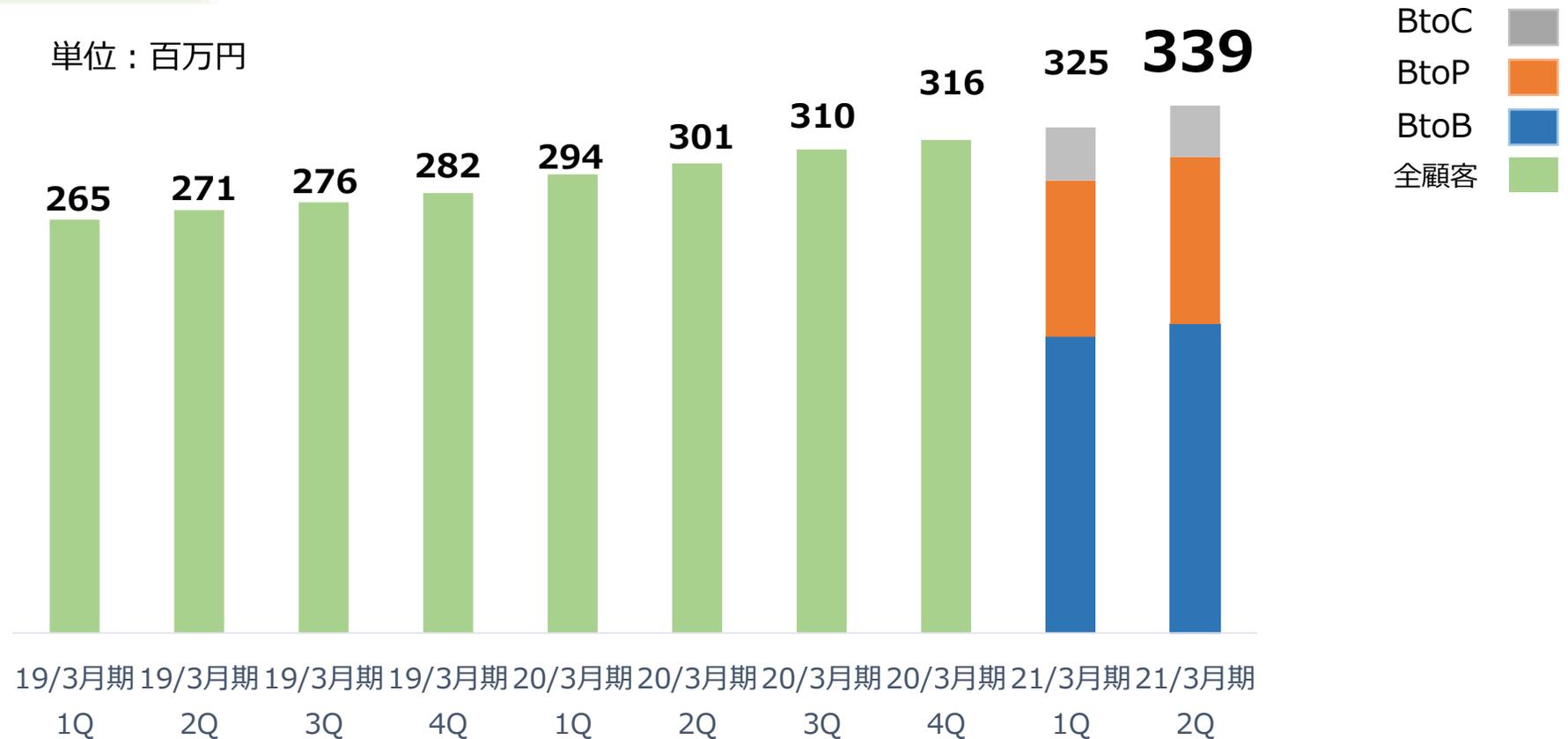
※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

## 顧客の販売形態ごとのマーケティングソリューションを提供

顧客区分	進捗と今後の戦略
<p><b>BtoB企業の顧客</b> 上期の評価</p> <p>企業向け事業を営む企業</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>新型コロナウイルスの影響を受けつつも、BowNowの売上は順調に推移。BowNow×BlueMonkeyなどのクロスセルも成長</b></li> <li>■ 今後もプロダクト開発への投資、販売体制を強化し、クロスセルを中心に更なる成長を目指す</li> </ul>
<p><b>BtoC企業の顧客</b> 上期の評価</p> <p>消費者向け事業を営む企業</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>プロダクト開発および販売体制が整い始め、第2四半期後半から成果が出始めた</b></li> <li>■ BtoB顧客セグメントのクロスセル成功パターンを活用し、プロダクト開発や営業体制を整え、MRRの向上を目指す</li> </ul>
<p><b>パートナー企業</b> 上期の評価</p> <p>代理店 印刷会社等</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、第2四半期から回復</b></li> <li>■ サブスクリプション化へ営業活動を強化し、継続的なクロスセル機会を創出する</li> </ul>

## MRR

新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、顧客区分toBにおいてBowNow売上、コンサル売上、クロスセルの売上が成長

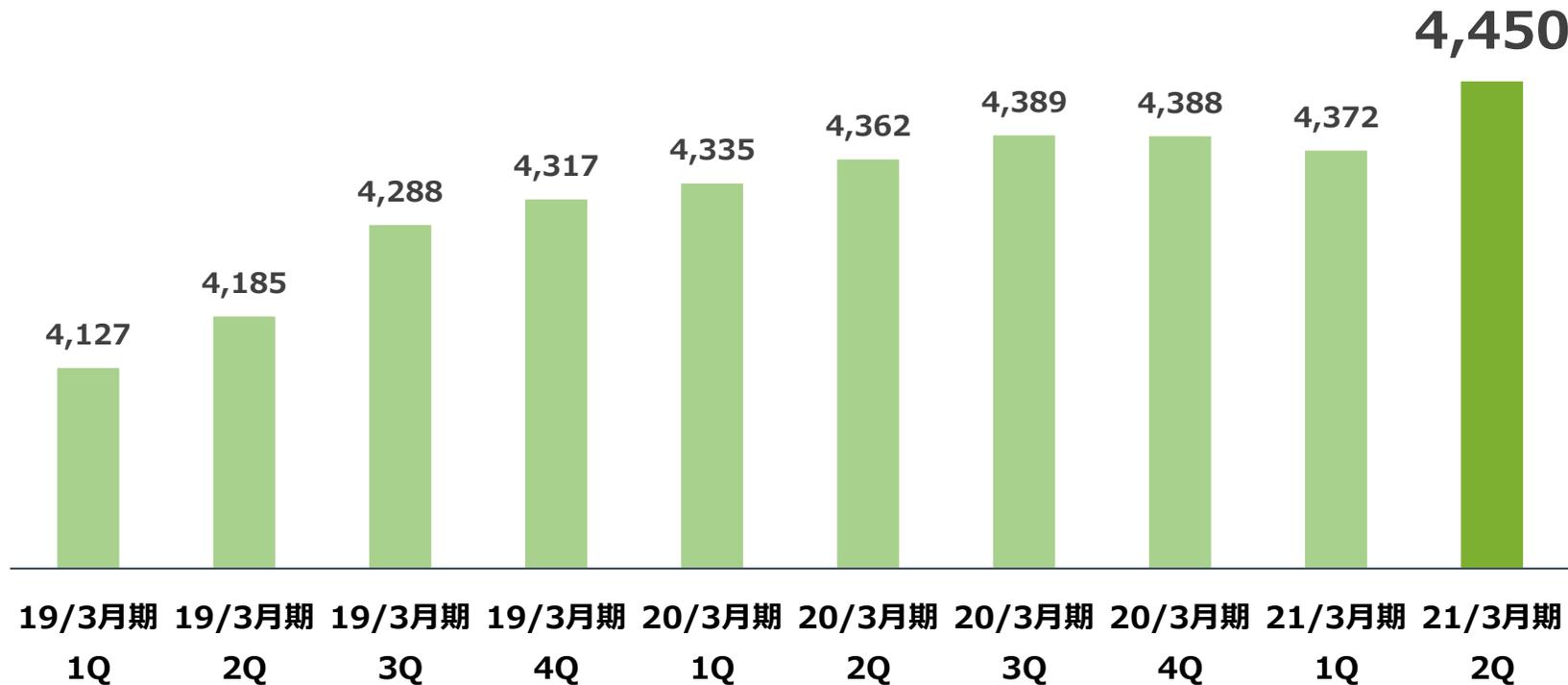


※2021年3月期より顧客区分を作成したため、2020年3月期まで全顧客で算出

※サブスクリプションの売上が四半期ごとに算出（例）1Q：4月～6月月次サブスクリプションの売上合計

## ライセンス数

1Qは新型コロナウイルスの影響を受け、一時ライセンス数が落ち込むが、2Qに入り回復し始め増加傾向へ



※ライセンス数：各四半期期末に売上が計上されたライセンス数をカウント

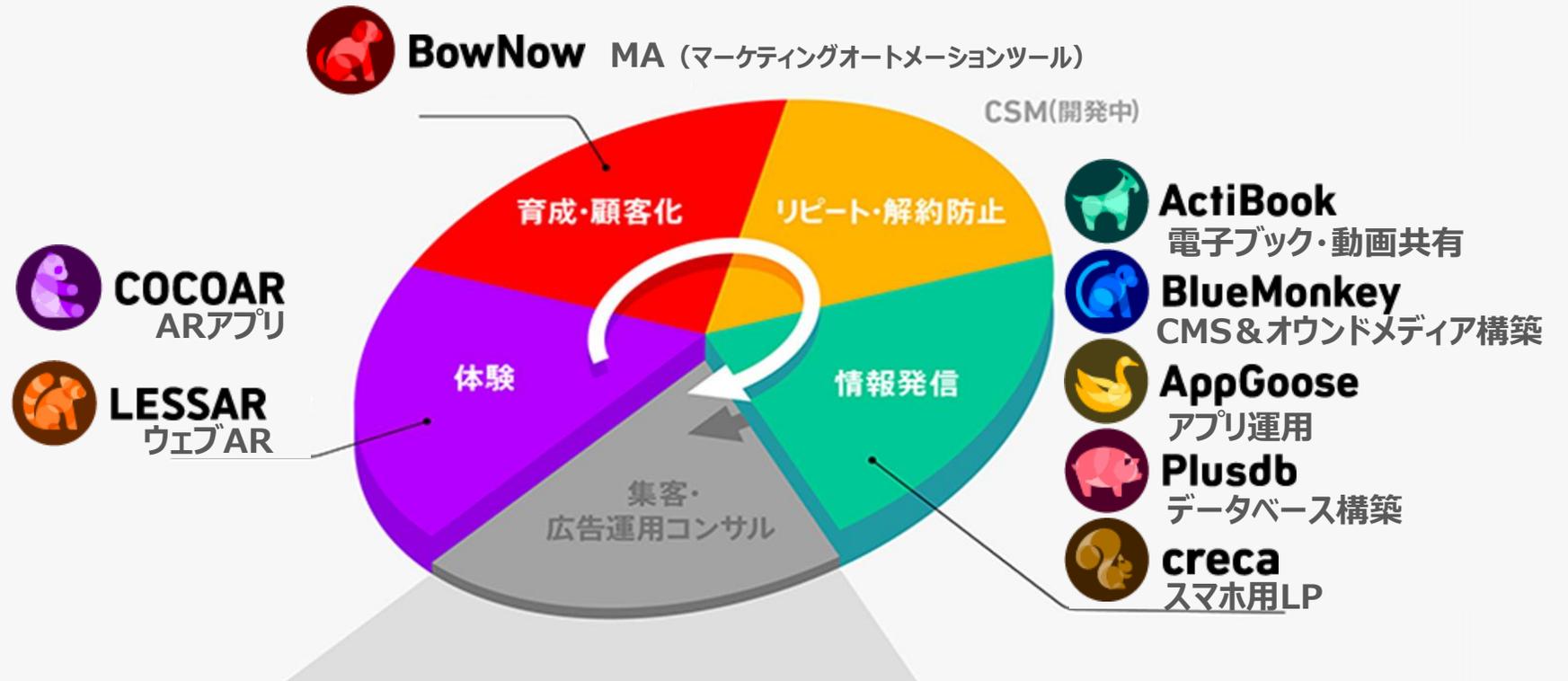
## 顧客課題に応じたツール導入を手軽にできる強みを生かしたクロスセル戦略



Cloud**CIRCUS**

「Cloud CIRCUS」とは顧客を増やす5つの課題領域「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群

顧客が  
個別の課題に応じ  
手軽かつ  
自由に商品を  
購入・導入  
出来るように

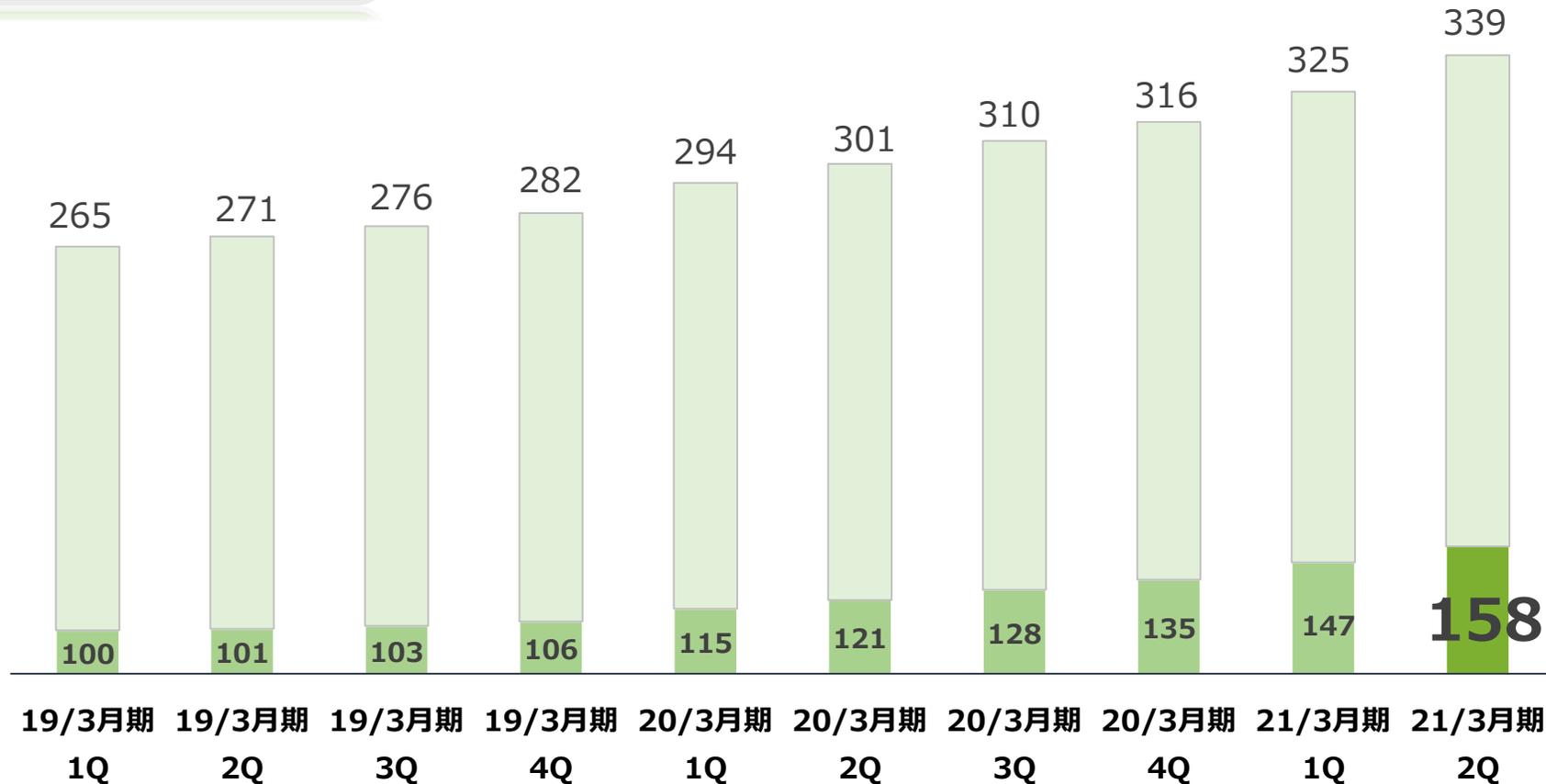


## クロスセルMRR

新型コロナウイルスの影響を受けつつも強みであるクロスセルが堅調に推移

単位：百万円

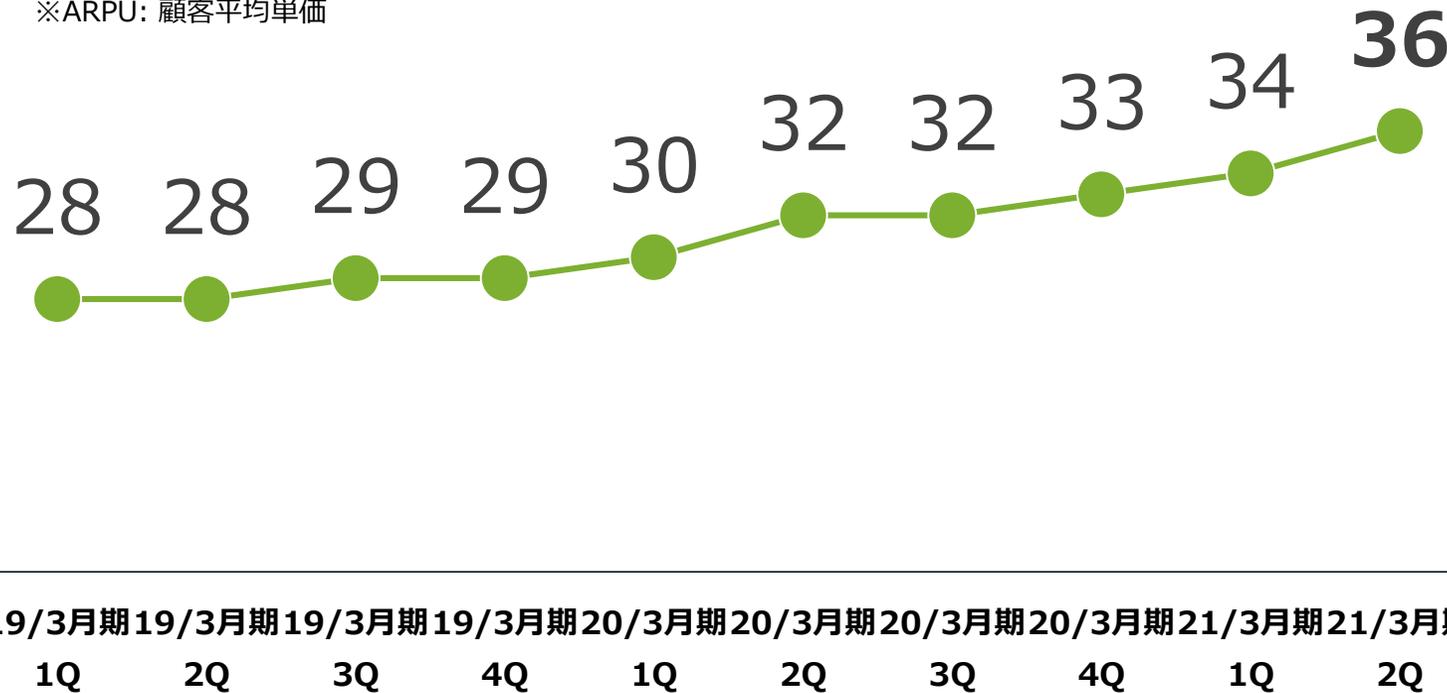
■ MRR  
■ クロスセルMRR



※各四半期のクロスセルの合計値（例）1Q：4月～6月までのクロスセルの合計値

## ARPU

単位：千円  
 ※ARPU: 顧客平均単価



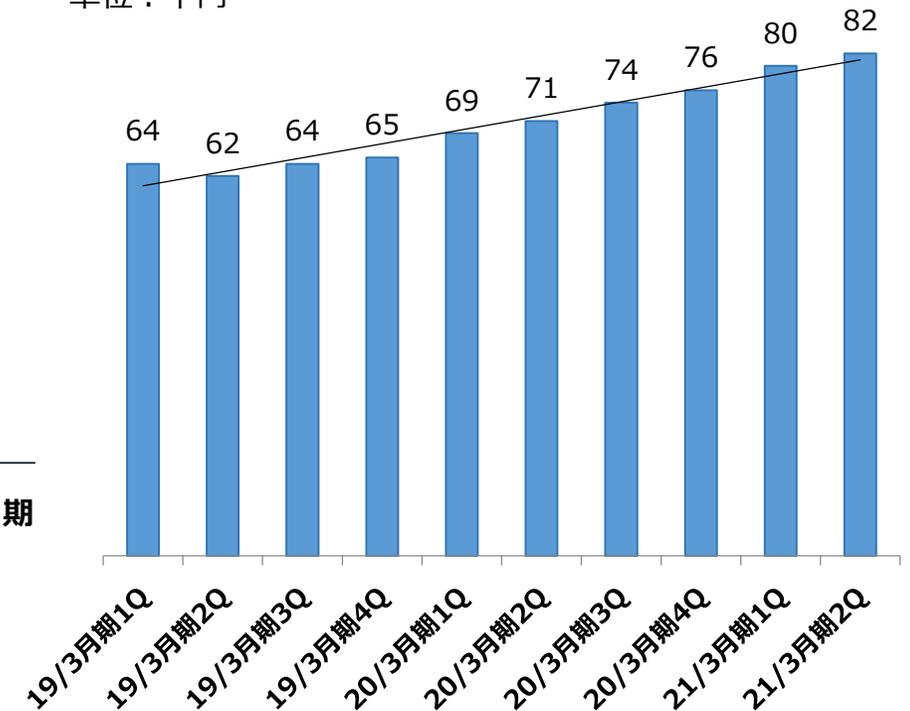
19/3月期1Q 19/3月期2Q 19/3月期3Q 19/3月期4Q 20/3月期1Q 20/3月期2Q 20/3月期3Q 20/3月期4Q 21/3月期1Q 21/3月期2Q

※各四半期期末のサブスクリプションの売上/各四半期期末の契約社数

## クロスセルが順調に成長し、ARPUも堅調に推移

## クロスセル ARPU

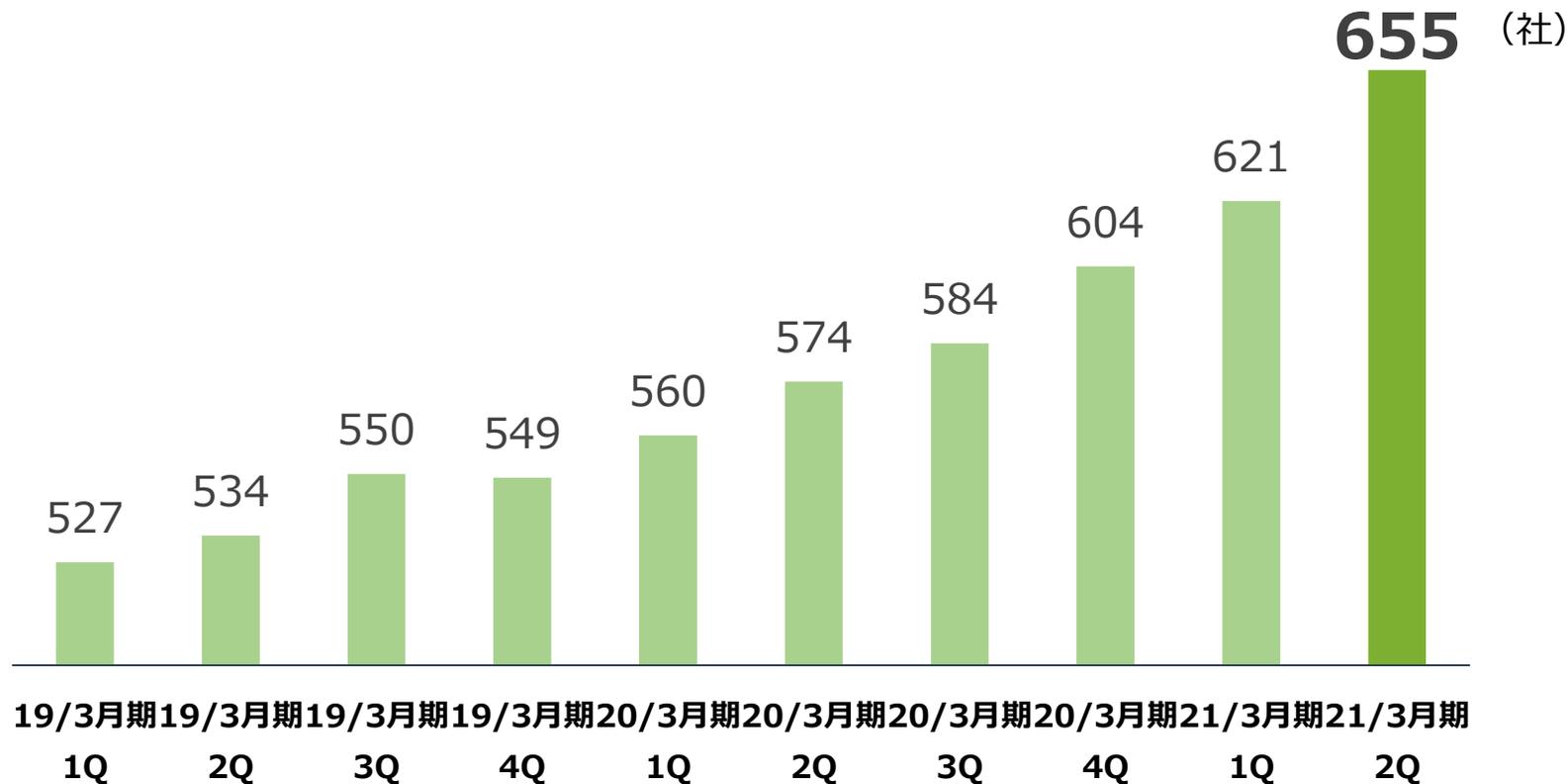
単位：千円



※各四半期クロスセル売上/各四半期期末の2商材以上契約している社数

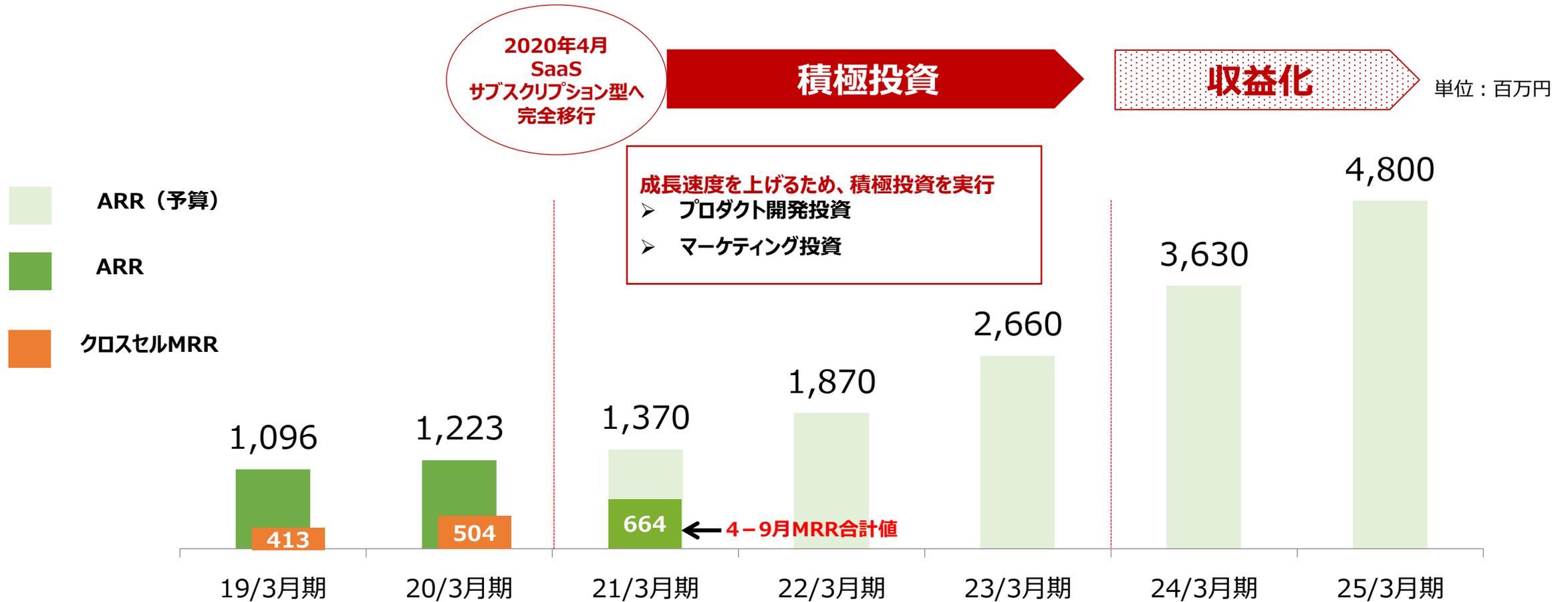
## 2商材以上の取引社数

新型コロナウイルスの影響を受けつつも強みであるクロスセルが成長し、2商材以上の購入社数は増加傾向  
**前年同期比+14.1%（81社増）**



※各四半期末における2商材以上を契約している社数を算出

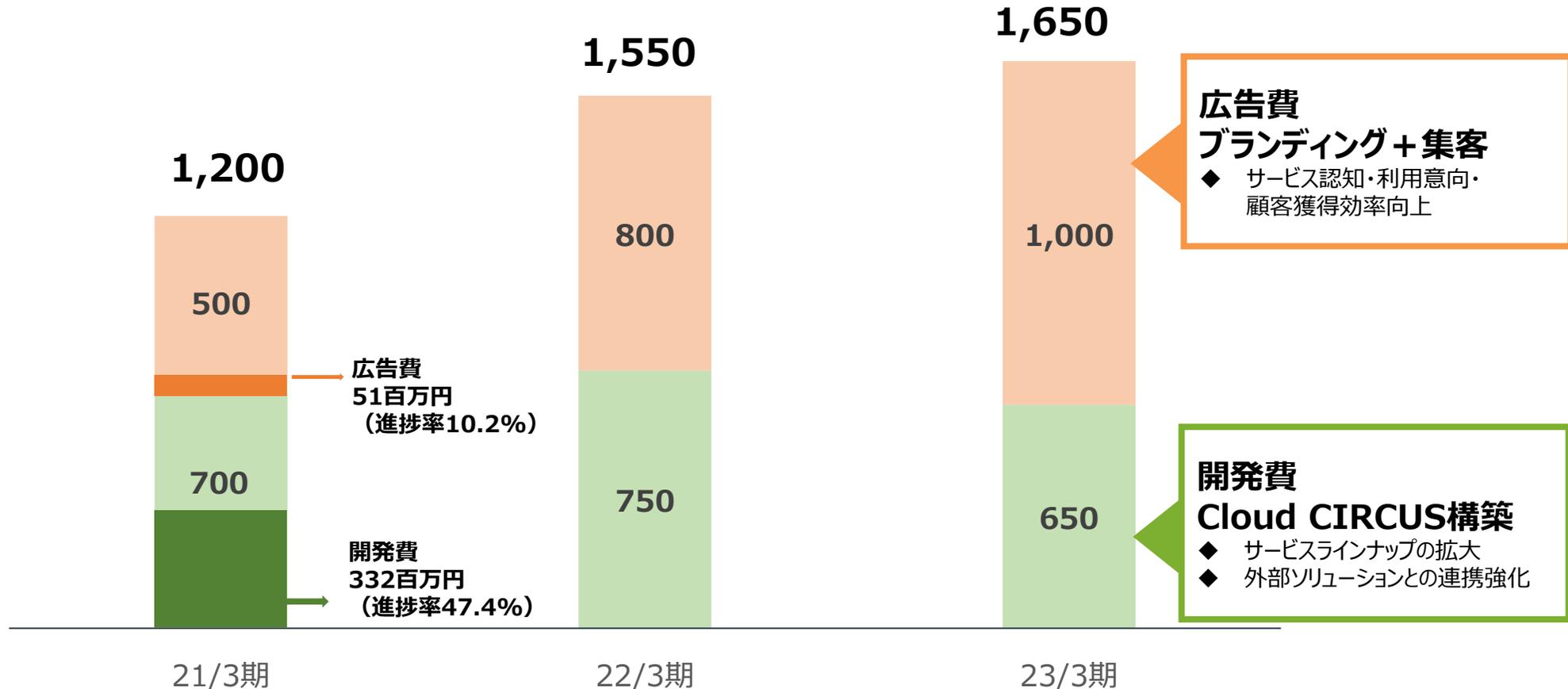
## 新型コロナウイルスの影響を受けつつも、通期計画達成に向け順調に推移



## ■ キャッシュフローベースの投資費用内訳

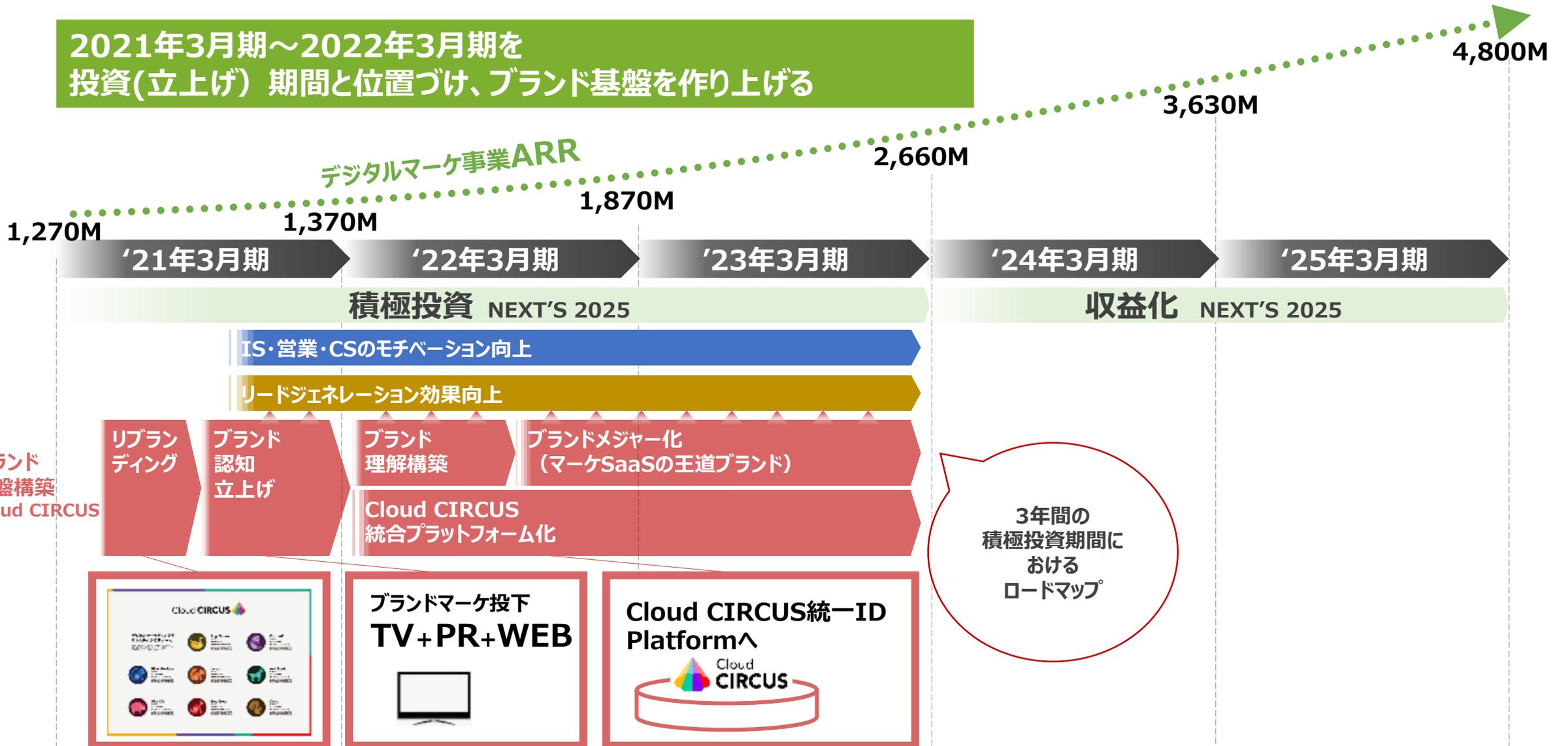
- 開発費：上期（4月～9月）における開発関連費用は計画通り
- 広告費：マーケティング投資は11月にブランディング広告を実施（P32詳細記載）

単位：百万円



# デジタルマーケティング事業 広告投資戦略

2021年3月期～2022年3月期を  
投資(立上げ) 期間と位置づけ、ブランド基盤を作り上げる



## デジタルマーケティング市場はマジョリティ普及段階入り

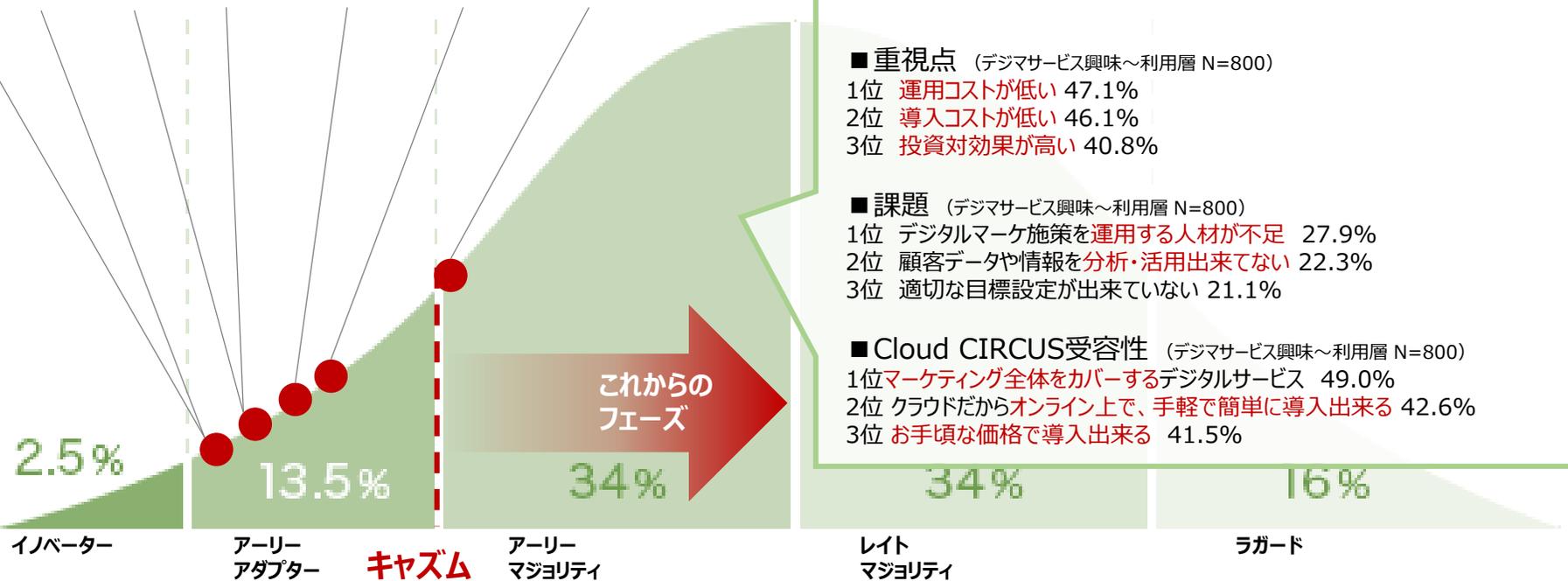
➡ 今後は専門知識のないユーザーが増え、ラボプロダクトの優位性が高まる

**調査実施**

ビジネスパーソン  
3万人市場調査

日本の縮図を作り  
企業実態を把握

- 時期 6月20-21日
- エリア 全国
- 手法 ネット調査
- 対象 公務員以外の  
ビジネスパーソン3万人



これからの市場は、デジタルマーケティングの  
リテラシーが低く悩みを抱える市場

➡ 安価で手軽に簡単運用出来る、  
総合的なサービスの需要有り

■ 重視点 (デジマサービス興味～利用層 N=800)

- 1位 運用コストが低い 47.1%
- 2位 導入コストが低い 46.1%
- 3位 投資対効果が高い 40.8%

■ 課題 (デジマサービス興味～利用層 N=800)

- 1位 デジタルマーケティング施策を運用する人材が不足 27.9%
- 2位 顧客データや情報を分析・活用出来ていない 22.3%
- 3位 適切な目標設定が出来ていない 21.1%

■ Cloud CIRCUS受容性 (デジマサービス興味～利用層 N=800)

- 1位 マーケティング全体をカバーするデジタルサービス 49.0%
- 2位 クラウドだからオンライン上で、手軽で簡単に導入出来る 42.6%
- 3位 お手頃な価格で導入出来る 41.5%

※イノベーター理論にもとづき、調査上での市場利用（非継続+継続）利用経験率をマッピング

## TVCMにより「Cloud CIRCUS」の認知度向上を図り、早期にシェアNo.1の確立を目指す

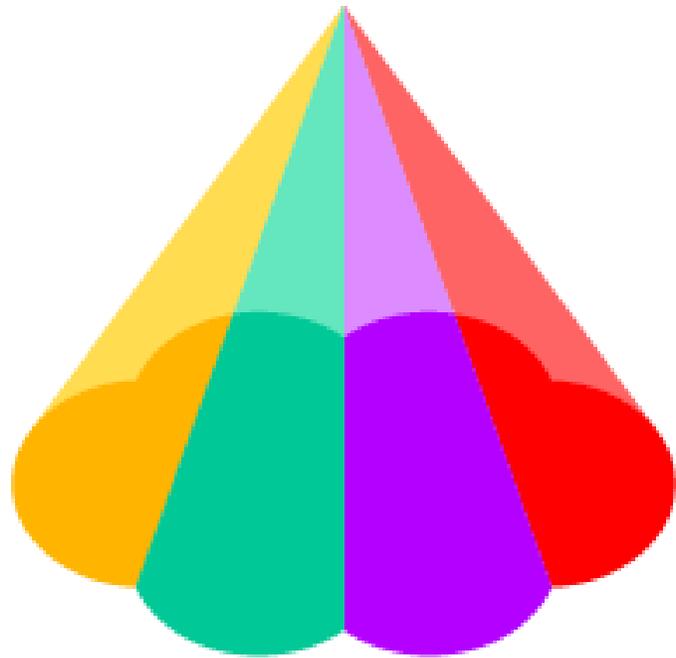
タレントの指原莉乃さんを起用させて頂いたTVCMを展開。  
Cloud CIRCUSブランドの認知向上を目指し、2020年11月14日より、関東圏・関西圏・福岡圏にて放映。

TVCM 動画URL : <https://youtu.be/Te8pjfBvLrE>



顧客を増やす、すべてがここに。





**CloudCIRCUS**



**LESSAR**  
by CloudCIRCUS



**AppGoose**  
by CloudCIRCUS



**Plusdb**  
by CloudCIRCUS



**creca**  
by CloudCIRCUS



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS



**BowNow**  
by CloudCIRCUS



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS

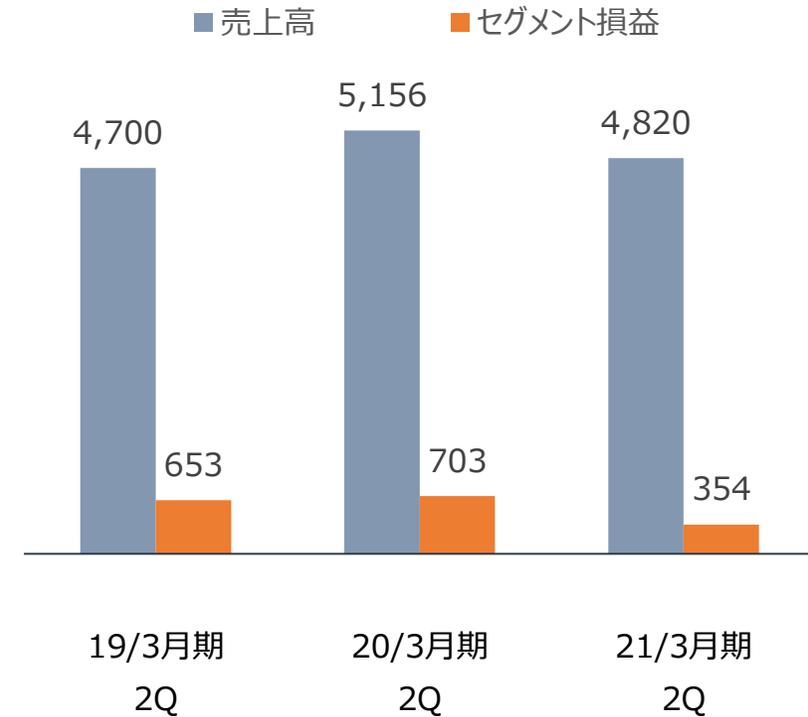
CloudCIRCUS(クラウドサーカス)サイト URL : <https://cloudcircus.jp/>

# ITインフラ事業 2Qセグメント状況

単位：百万円

	21/3月期 2Q	20/3月期 2Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	4,820	5,156	△335	△6.5
ストック売上	2,017	1,999	+18	+0.9
フロー売上	2,811	3,156	△345	△10.9
セグメント利益	△13	291	△304	—
本社経費等負担額	△360	△412	△51	△12.5
負担額控除前 セグメント利益	354	703	△349	△49.6

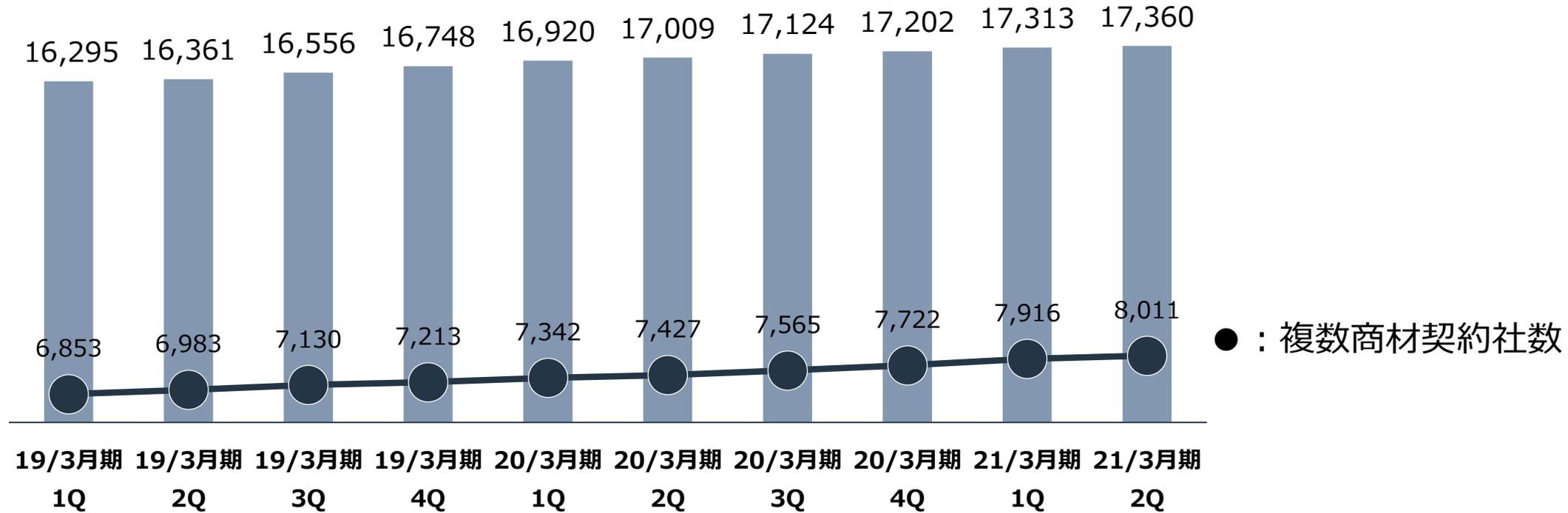
## 四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

## ストック契約・複数商材利用 社数

## ストックにおける取扱社数は堅調に増加

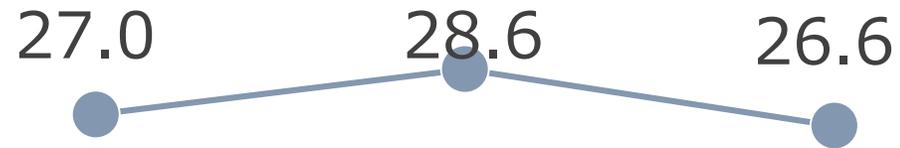


※四半期末の契約社数と2商材以上を契約している社数を算出

## 営業1人当たり売上高

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、フロー商材を中心に販売が苦戦し、営業一人あたりの売上高が減少

単位：百万円



19/3月期  
2Q

20/3月期  
2Q

21/3月期  
2Q

※上期売上高累計 / 上期平均人員

## 新電力サービス導入により中小企業のコスト削減を支援

新電力サービス「ビジ助でんき」**2020年5月スタート**  
 ～電力品質は変わらず、電気代をもっとお得に～

小規模のオフィスで  
 電気代およそ3.5%の削減

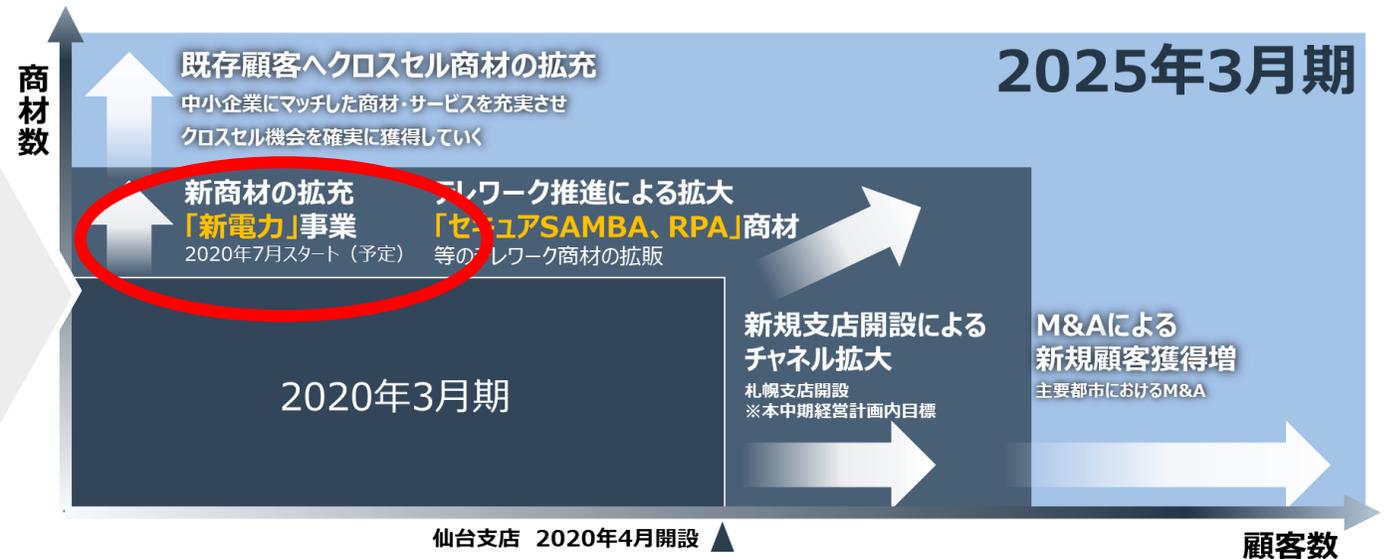
### エリアと商材の拡大により収益規模を拡大

出足好調！

7月～9月売上1,000万円突破



ビジ助でんき



# Appendix

## トピックス資料

7月	ITインフラ	【C-design株式会社】新会社設立・事業開始	
	ITインフラ	【スターティアレイズ】日本企業の生産性を向上させる中小企業が導入しやすく、使いやすいRPA「RoboTANGO（ロボタンゴ）」をサービスイン	
	デジタルM	ODKソリューションズ、スターティアラボ、Mtameが3社で協業、基本合意書を締結	
8月	ITインフラ	【C-design】『ワークスペース・マネジメントサービス』開始 ～ICT活用したシェアオフィス利用を支援～	
	コーポレート	【スターティアウィル】障がい者雇用の促進活動を実施	
9月	デジタルM	【スターティアラボ】電子書籍出版事業「ごきげんビジネス出版」ウィズコロナ時代に必須のプレゼンスキルが身につく紙版の書籍、『絶対失敗しない！ササるプレゼン』を刊行	
	ITインフラ	クラウドストレージ『セキュアSAMBA』 ITR調査、SaaS型コンテンツ・コラボレーション市場（従業員100人未満）にて、3年連続シェアNo.1を獲得！	
	コーポレート	【スターティアウィル】企業向け障がい者雇用促進セミナー実施	
10月	ITインフラ	C-design（シーデザイン）、ユースラッシュと業務提携	

## 新会社「C-design株式会社」設立

シェアオフィスの利用者に多い「スタートアップ企業と個人事業主」において、事業成長支援に対する高いニーズを受け、C-design株式会社を設立

スターティア（株）ワークスタイルソリューション部が前身。  
シェアオフィス運営に特化したITインフラ環境の構築と運営サポートを手がけ、主軸となるシェアオフィス向けの保守サービスは、250拠点以上に提供。  
2020年7月からは業務支援プラットフォームサービス「cocrea（コクリエ）」の提供も始動し、スタートアップ期から成長期、成熟期まで様々なステージの企業、個人事業主の方々の成功をサポートする新たなプラットフォームサービスの創出を目指して2020年7月1日にC-design株式会社として新設。

ホームページ : <https://cocrea.design/>

### 【C-designの社名に込められた想い】

「ビジネスエコシステムを拡張し、未来を共創する（Co-Creation）」という想いが込められています。新しい働き方や働く場所をサポートし、多くのステークホルダーと新たな価値を創出し、より豊かな未来の実現に貢献していきます。

### ■ 会社概要

- ・設立年月： 2020年7月1日
- ・資本金： 30百万円
- ・代表者： 川島 雄太
- ・所在地： 東京都新宿区西新宿2-3-1
- ・事業内容：
  1. 通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス
  2. シェアオフィス関連事業のアウトソーシングサービス
  3. 業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営
  4. 戦略的アライアンス支援



### 【C-designの事業領域】

1. 通信システム機器販売・設計・施工・保守メンテナンス
2. シェアオフィス関連事業のアウトソーシングサービス
3. 業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営
4. 戦略的アライアンス支援

## スターティアレイズ（株）中小企業が導入しやすく、使いやすいRPA「RoboTANGO」（ロボタンゴ）サービスイン

簡単に使えるRPA「RoboTANGO（ロボタンゴ）」で働き方改革、業務効率化、生産性向上を支援！

- 簡単操作、低価格帯でお客様の業務効率化支援を実現。
- 価格 = 初期費用：10万円 月額費用：5万円



<https://reiworq.com/robotango/>

 <p>ネットバンクから入出金データをcsvで抽出し、加工して会計システムへインポート</p>	 <p>アンケート結果の収集後レポートを作成</p>	 <p>WEBから情報収集し加工して出力</p>	 <p>各拠点からの売上データ集計</p>	 <p>給与計算業務</p>	 <p>文書のダウンロード</p>	 <p>注文データのダウンロード、基幹システムへの取り込み</p>	 <p>商品発送後の出荷報告作業</p>
--	---	---	--	---	--	--	---

- ※ RPAとは「Robotic Process Automation /ロボティック・プロセス・オートメーション」の略語で、ホワイトカラーのデスクワーク（主に定型作業）を、パソコンの中にあるソフトウェア型のロボットが代行・自動化する概念
- ※ ReiWorQ（レイワーク）とは、スターティアレイズ株式会社をご提案する業務自動化ソリューションの総称。日本の社会問題である労働者減少に対する解決策として、RPAやAIを活用したOCRなどを中心に、オフィス業務の自動化や効率化を実現するためのコンサルティング・導入支援サービスを展開。

## ODKソリューションズ、スターティアラボ、Mtameが3社で協業、基本合意書を締結

得意とする顧客市場において各社で相互補完関係にあり、各社の事業企画力・システム開発力・営業マーケティング力・顧客販売網を相互に活かすことで、更なる商材拡販と協業事業 創造を見込む

### ① 商材提供

スターティアラボの電子ブック作成ソフト『ActiBook』を、学校法人へ『UCARO®』ブランドで提供



### ② 代理販売

Mtameによる『pottos』の代理販売及び導入支援



### ③ 新たな協業サービスの検討

各社の強みを活かした新たな協業サービスの開発



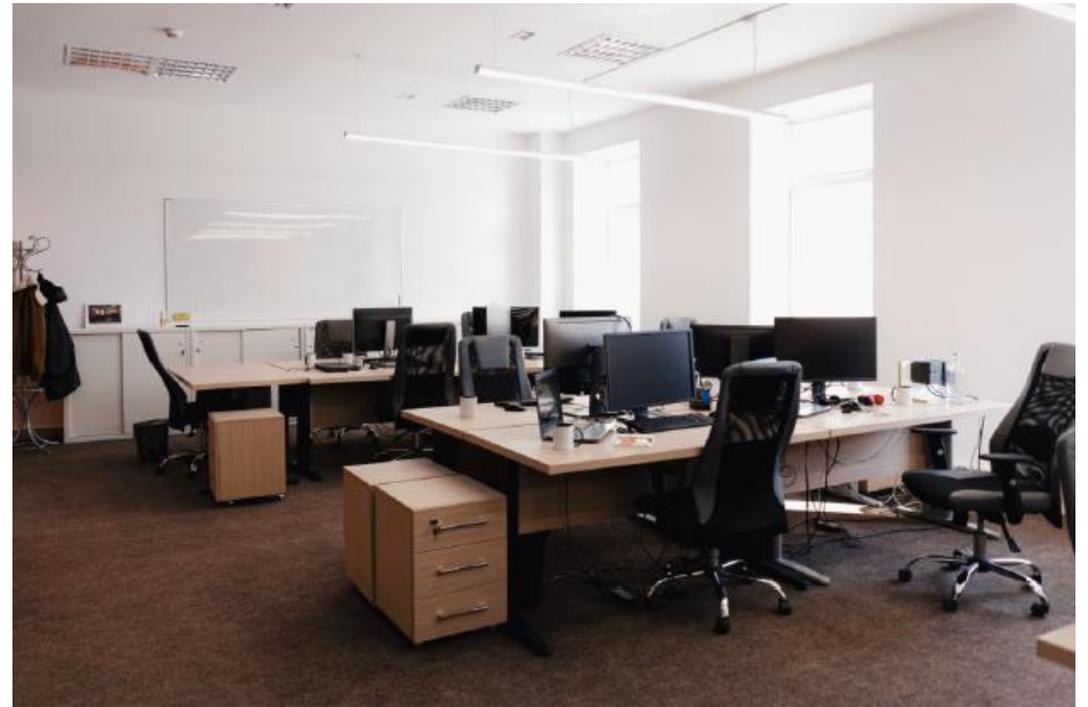
## ICT活用したシェアオフィス利用を支援『ワークスペース・マネジメントサービス』開始

オフィスの適正坪数のシミュレーションから、働き方にそくしたコワーキングオフィスやサテライトオフィスのご紹介、家具などの備品を一時的に保管及び買取のサポートを行うほか、テレワークに対応したICTツール（オンラインストレージサービス/ビジネスフォンの主装置のクラウド化等）の提供を組み合わせでご提案

### ■ワークスペース・マネジメントサービスについて

#### <主な提供サービス>

- オフィス設計デザイン及びプロジェクトマネジメント業務
  - テレワークに対応したICTツール・サービスの販売
  - テレワーク用家具の販売及びレンタル
  - 備品などの一時預かり業務
  - 不要什器の買取廃棄業務
  - コワーキングオフィス、サテライトオフィス紹介業務
- ※ 一部パートナー企業からのサービス提供となります。



## 電子書籍出版事業「ごきげんビジネス出版」ウィズコロナ時代に必須のプレゼンスキルが身につく紙版の書籍、『絶対失敗しない！ササるプレゼン』を刊行

本書は、ビジネスシーンのみならず、あらゆる現場で必須のスキルであるプレゼンが、相手の心に《ササる》ことで成果を上げるための方法を、わかりやすく解説しています。新型コロナウイルス感染の拡大を契機に、ウィズコロナ・アフターコロナ時代に欠かせない、オンラインと対面それぞれの特徴・使い分けを踏まえたあらゆるプレゼン技法を網羅。さらに特別編として、プレゼンの基本となる「1分トーク」と「10分プレゼン」を誌上で実践。初心者の方でも無理なくプレゼンスキルが身につくように構成されています。

### ■書籍概要

書名：『絶対失敗しない！ササるプレゼン — 成果を上げるプレゼンテーションのすべて—【オンライン完全対応】』

著者：長谷川孝幸

定価：1,500円（税別）

発売日：2020年9月10日（木）

仕様：四六判288ページ

ISBN：978-4-8014-9752-8

発行：ごきげんビジネス出版（スターティアラボ）／発売：サンクチュアリ出版

取扱：全国書店及びオンライン書店

（書籍紹介ページ：[https://gb-books.net/sp\\_sasaruprezen.html](https://gb-books.net/sp_sasaruprezen.html)）



クラウドストレージ『セキュアSAMBA』 ITR調査、SaaS型コンテンツ・コラボレーション市場 (従業員100人未満)にて、3年連続シェアNo. 1 を獲得！

クラウドストレージやRPAで、企業の業務効率化と生産性向上の支援を行い、日本のテレワークの推進や働き方改革へ貢献

**3**年連続  
シェアNo. **1**

SaaS型コンテンツ・コラボレーション市場  
(従業員100人未満)



セキュア  
**SAMBA**

※出典 ITR 「ITR Market View:コラボレーション市場2020」 SaaS型コンテンツ・コラボレーション市場  
—従業員100人未満:ベンダー別売上金額推移およびシェア(2018~2020年度予測)

## C-design (シーデザイン)、ユースラッシュと業務提携

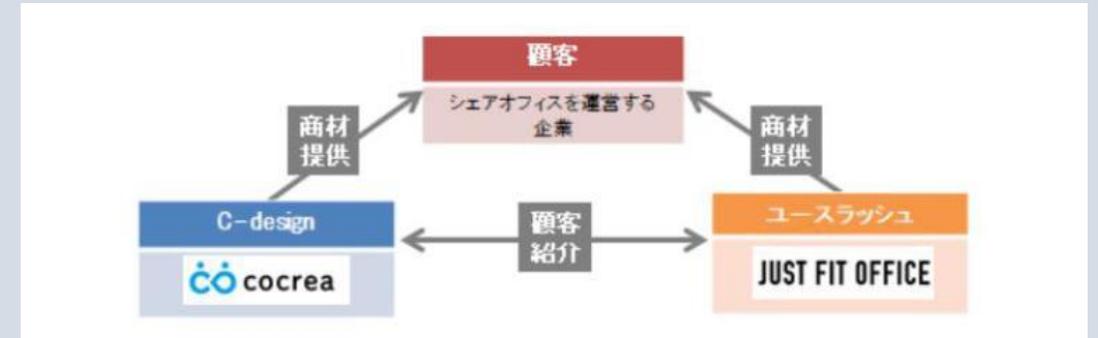
### ① 「JUST FIT OFFICE」でシェアオフィスを利用する 企業・個人向け

「JUST FIT OFFICE」を利用する企業、個人が特別価格で「cocrea」を利用が可能に。また、様々な働き方を支援するためのITツールを提供。



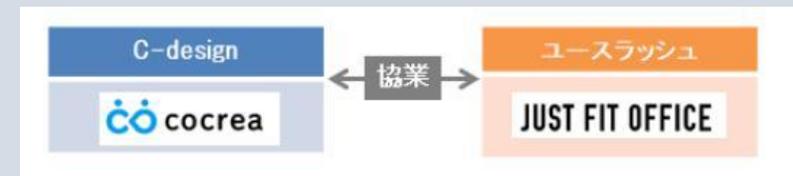
### ② シェアオフィス運営会社向け

ユースラッシュのオフィス検索サービス「JUST FIT OFFICE」に掲載しているシェアオフィス運営会社が「cocrea」を特別価格で施設利用者へ提供可能



### ③ 新たな協業サービスの検討

各社の強みを活かした新たな協業サービスの開発を検討



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 スターティアホールディングス

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。