

2025年3月期3Q

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 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3Q グループ連結業績概要

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

1. 2025年3月期3Q グループ^o連結業績概要

(1) グループ^o連結

2025年3月期3Q 連結PLサマリー(前年同期比較)

売上高はITインフラ、デジタルマーケティング共に前期比で増収し、
 3Q累計で売上高、各利益で過去最高を更新！
 2Qの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3Q | 2025年3月期3Q | 増減 | 前年同期比 |
|----------------------|------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 14,423 | 16,179 | +1,755 | +12.2% |
| 売上総利益 | 6,735 | 7,196 | +461 | +6.9% |
| 営業利益 | 1,643 | 1,902 | +258 | +15.7% |
| 経常利益 | 1,624 | 1,956 | +332 | +20.5% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,039 | 1,405 | +366 | +35.3% |
| EBITDA | 1,954 | 2,270 | +316 | +16.2% |

2025年3月期3Q 連結PLサマリー(計画比較)

2Qに通期見通しを上方修正。通期計画達成に向け、着実に進展中。

| (単位：百万円) | 2025年3月期 3Q 実績 | 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 | 16,179 | 21,450 | 75.4% |
| 営業利益 | 1,902 | 2,620 | 72.6% |
| 経常利益 | 1,956 | 2,630 | 74.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,405 | 1,800 | 78.1% |

売上高推移・営業利益推移

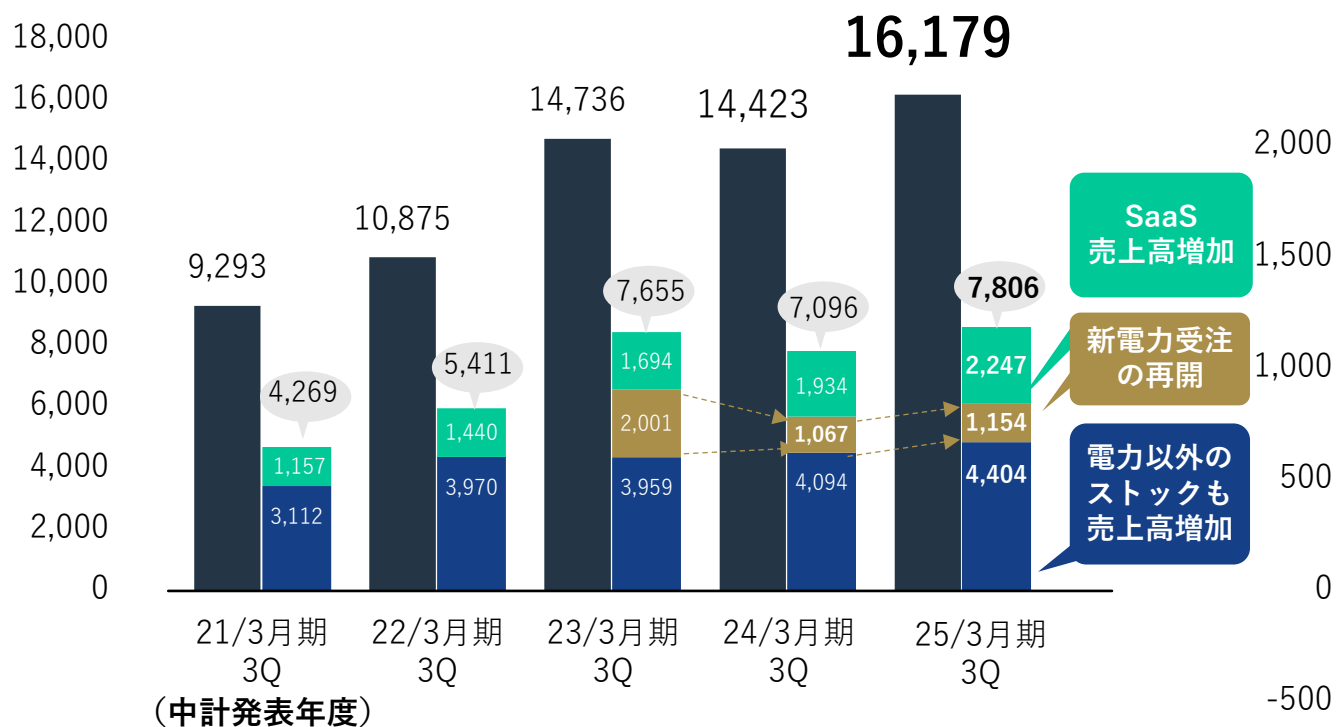
3Qも売上・利益ともに過去最高を更新！

ITインフラ、デジタルMともにストック売上が順調に増加。

3Q売上高推移

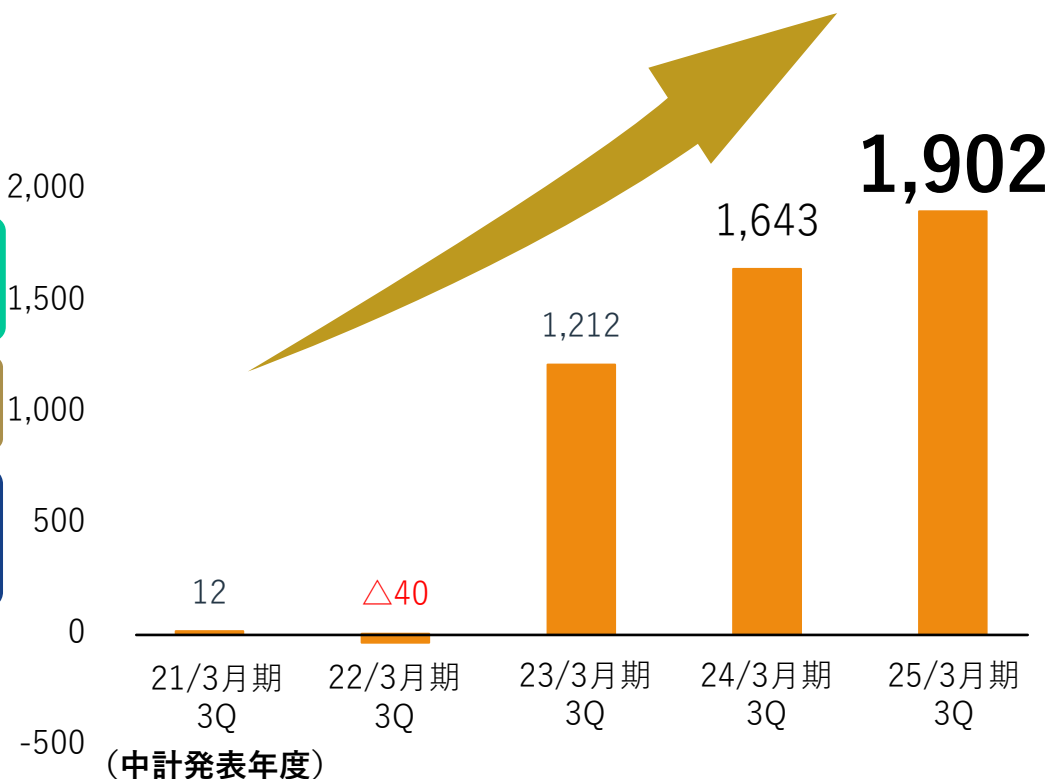
(単位：百万円)

- 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)



3Q営業利益推移

(単位：百万円)

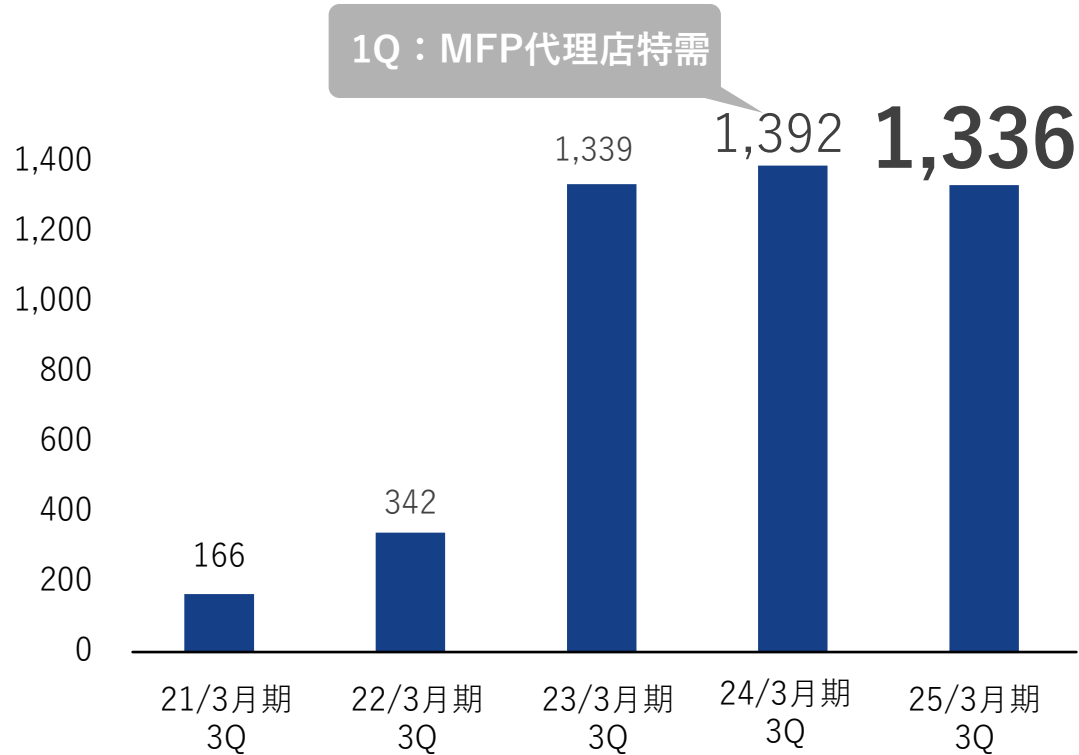


セグメント別 セグメント利益推移

ITインフラ：人件費増をカバーしつつ過年度の利益ベースにまで増加。
デジタルM：SaaSの積み上げにより、順調に利益拡大へ進展中。

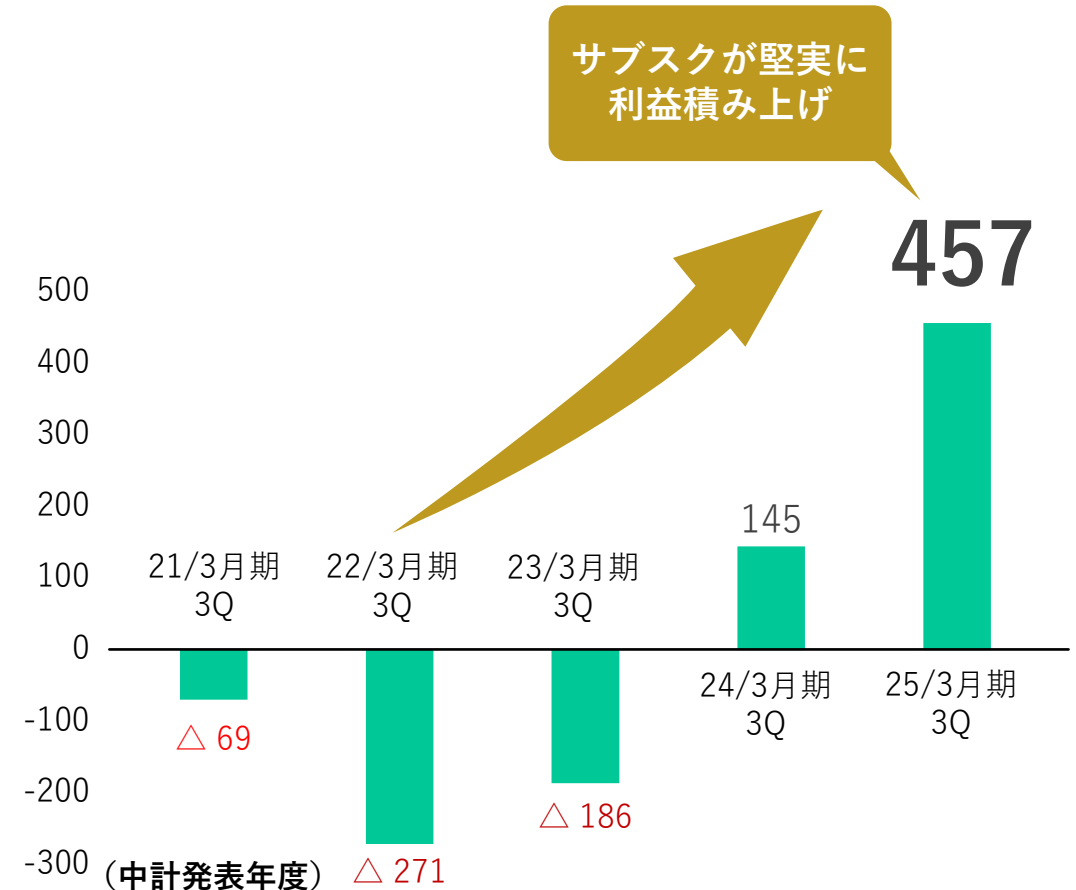
3Q ITインフラ事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



3Q デジタルM事業 セグメント利益推移

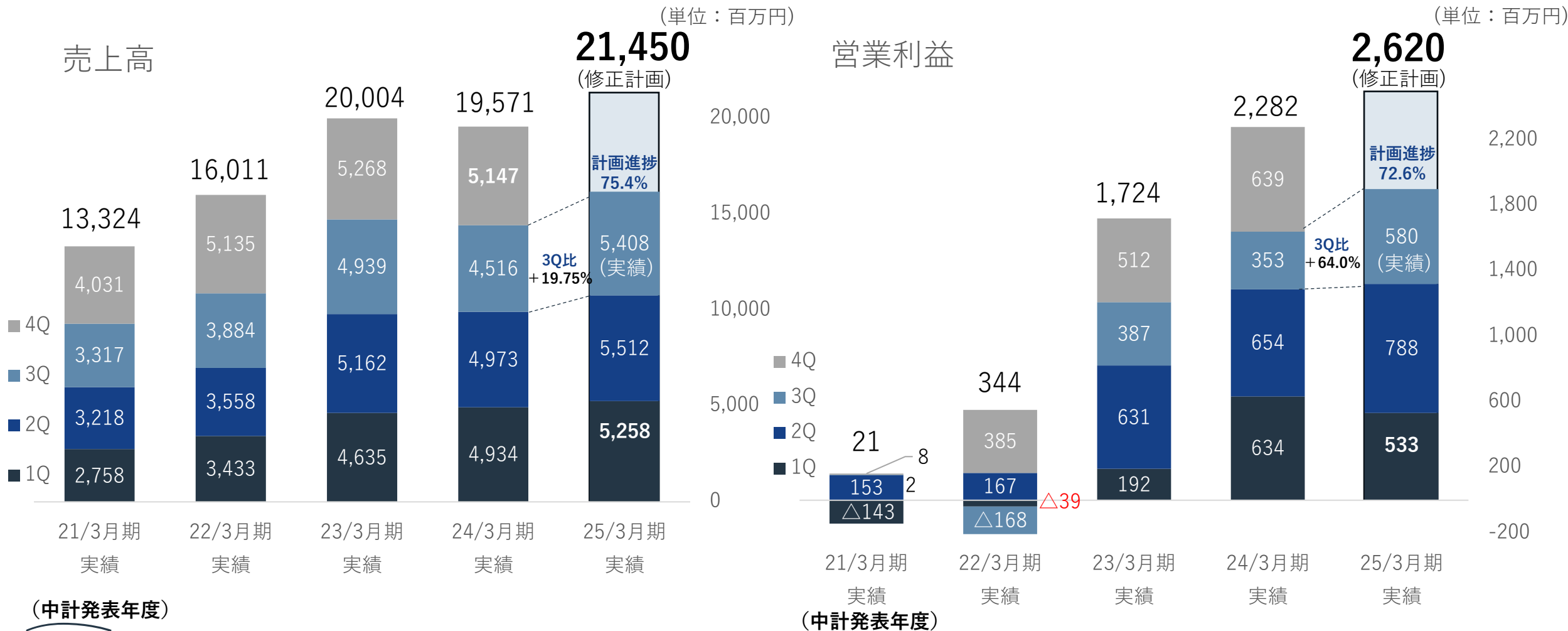
(単位：百万円)



(中計発表年度)

四半期業績推移

売上・利益ともに四半期ベースで過去最高を更新！
デジタルMの前期比での大幅な利益増が全体の収益向上に貢献。



2025年3月期3Q BSサマリー

| (百万円) | 2024年3月末 | 2024年12月末 | 増減 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 11,560 | 9,596 | △1,963 |
| 現預金 | 7,366 | 5,630 | △1,736 |
| 固定資産 | 3,129 | 2,863 | △266 |
| 有形固定資産 | 232 | 239 | +7 |
| 無形固定資産 | 1,470 | 1,358 | △112 |
| ソフトウェア | 1,001 | 943 | △57 |
| 投資その他の資産 | 1,426 | 1,265 | △161 |
| 資産合計 | 14,689 | 12,460 | △2,229 |
| 流動負債 | 6,135 | 4,365 | △1,770 |
| 借入金 | 2,436 | 1,674 | △762 |
| 固定負債 | 1,735 | 884 | △851 |
| 長期借入金 | 1,715 | 875 | △840 |
| 負債合計 | 7,871 | 5,249 | △2,621 |
| 純資産合計 | 6,818 | 7,210 | +391 |
| 負債純資産合計 | 14,689 | 12,460 | △2,229 |

現金及び預金 : △1,736
 受取手形・売掛金 : +120
 棚卸資産 : △7
 その他（流動資産） : △336

のれん : △54
 ソフトウェア : △57

買掛金 : △105
 短期借入金 : △600
 1年内長期借入金 : △162
 未払金 : △300
 未払法人税等 : △295
 株式給付引当金 : △140



最先端を、人間らしく。

1. 2025年3月期3Q 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、引き続きセキュリティ強化の需要を背景にNW関連機器とビジネスフォンのリプレイスが好調。
 ストック売上は、光コラボや新電力の受注が寄与し増加。

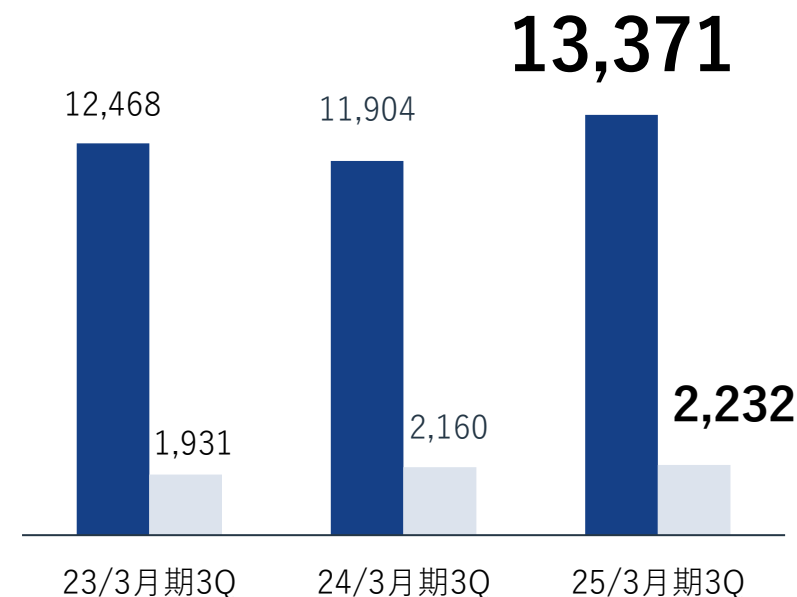
セグメント利益 : 採用費用や昇給による人件費の増加は計画の範囲内。

| (単位：百万円) | 24/3月期3Q | 25/3月期3Q | 増減 | 前年同期比 |
|-------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| 売上高 | 11,904 | 13,371 | +1,466 | +12.3% |
| フロー売上 | 6,743 | 7,812 | +1,069 | +15.9% |
| ストック売上 (電力を除くストック売上) | 5,161 4,094 | 5,558 4,404 | +397 +310 | +7.7% +7.6% |
| セグメント利益 | 1,392 | 1,336 | △55 | △4.0% |
| 本社経費等負担額 | 767 | 895 | +127 | +16.7% |
| 本社経費等負担額控除前 セグメント利益 | 2,160 | 2,232 | +72 | +3.3% |
| EBITDA | 1,495 | 1,442 | △53 | △3.5% |

業績比較

(単位：百万円)

■ 売上高
 ■ 本社経費等負担額控除前
 セグメント利益

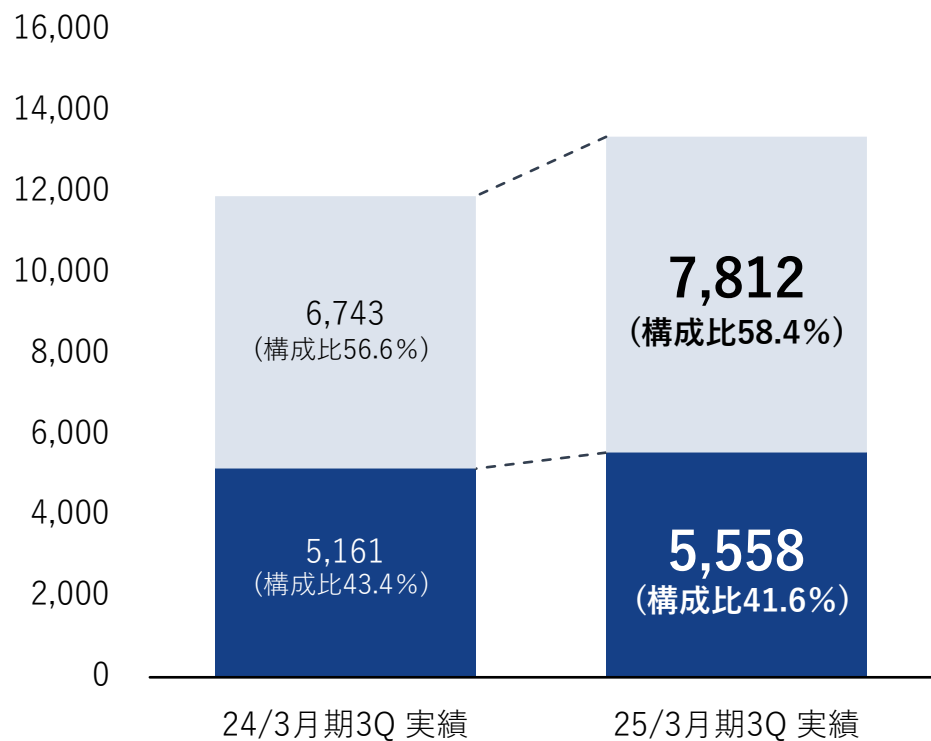


ITインフラ事業 前年同期との差異分析

3Q売上高構成

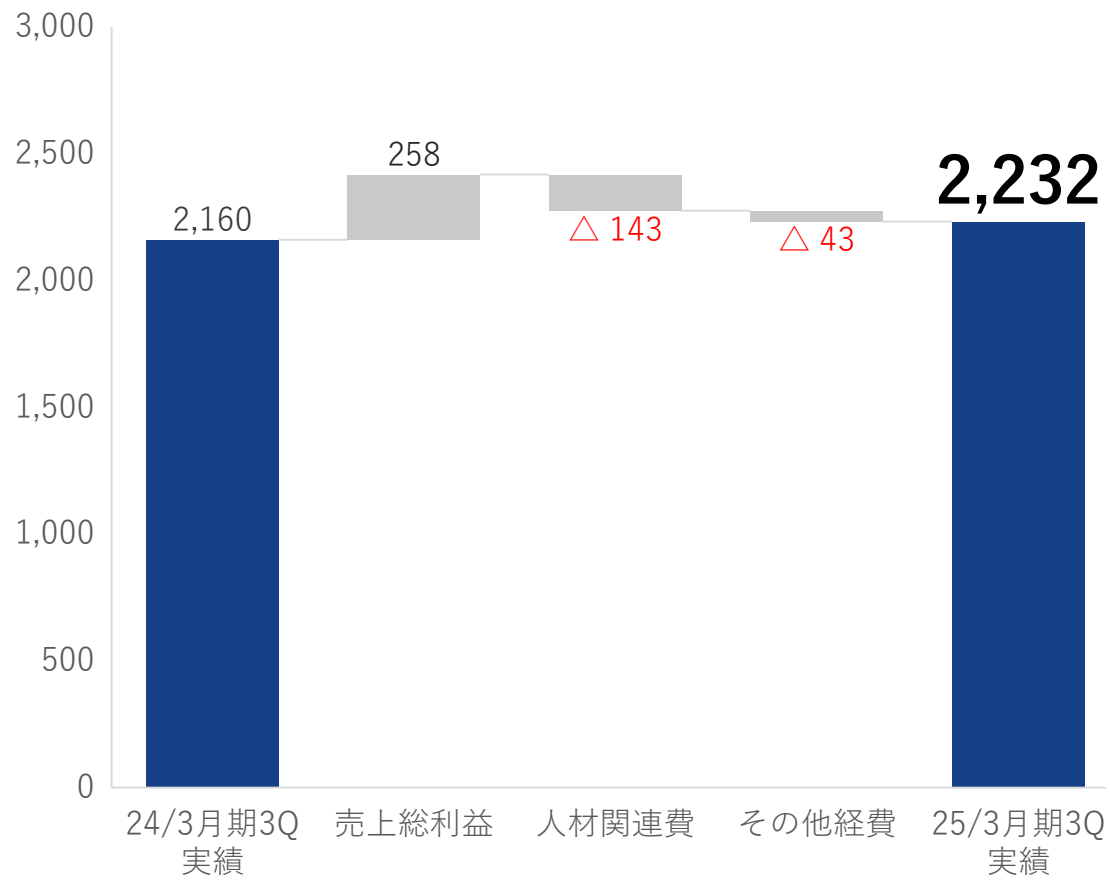
■ フロー
■ ストック

(単位：百万円)



3Qセグメント利益増減

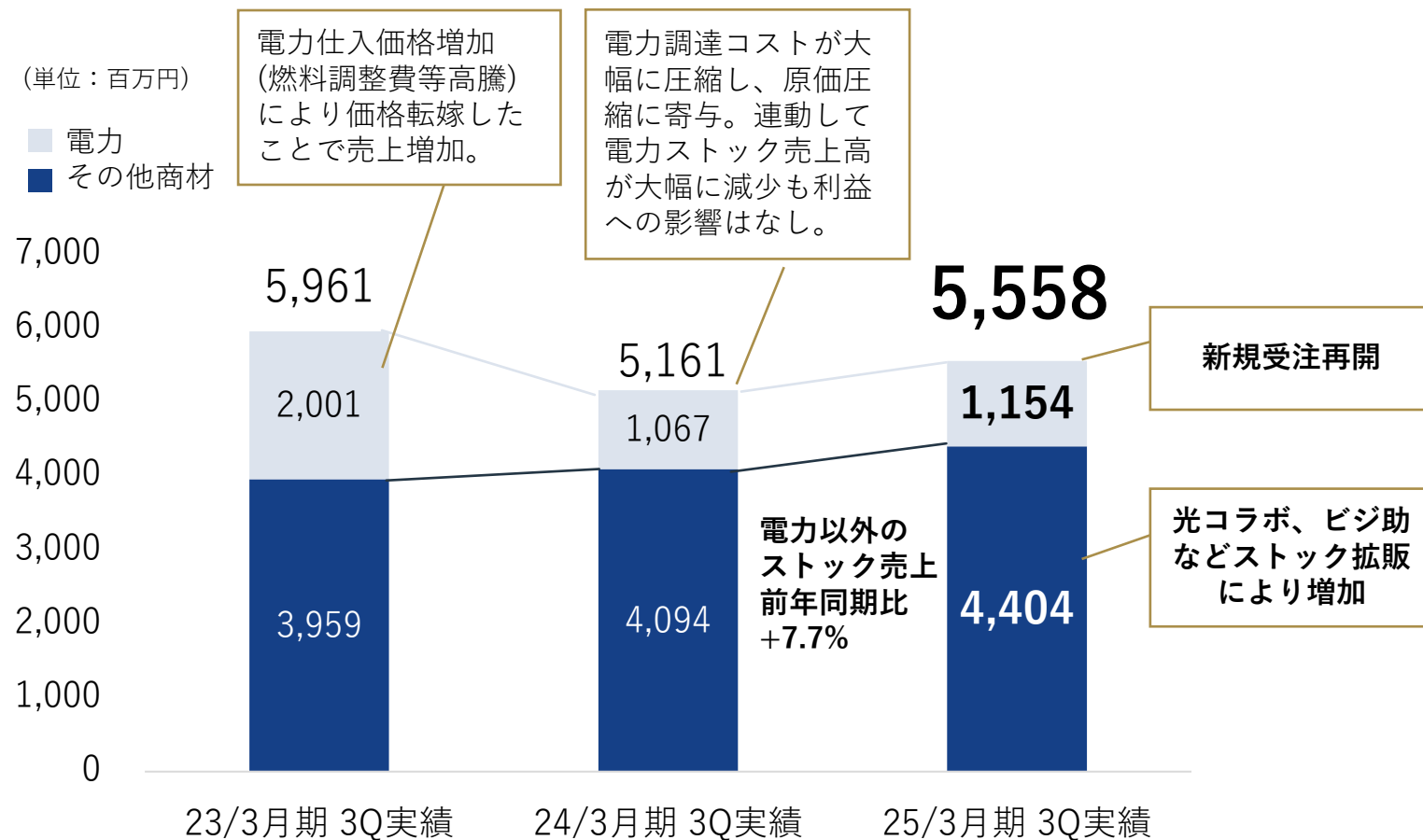
(単位：百万円)



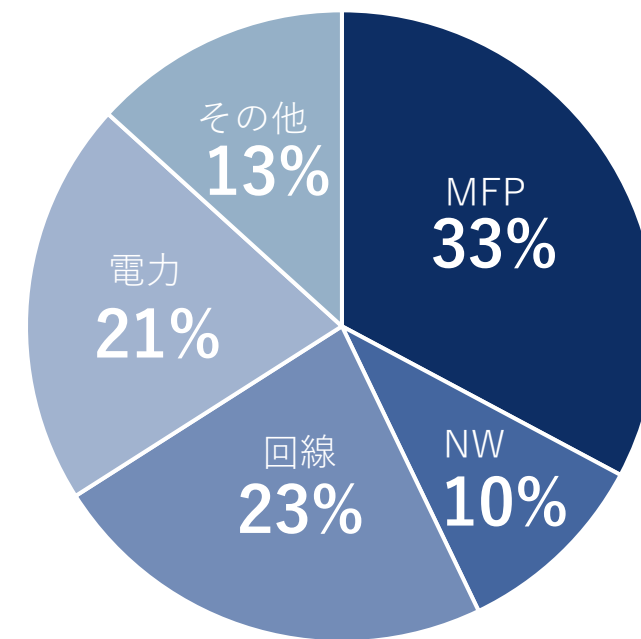
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

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）などのストック商材の拡販が進み、新電力の売上も引き続き増加。



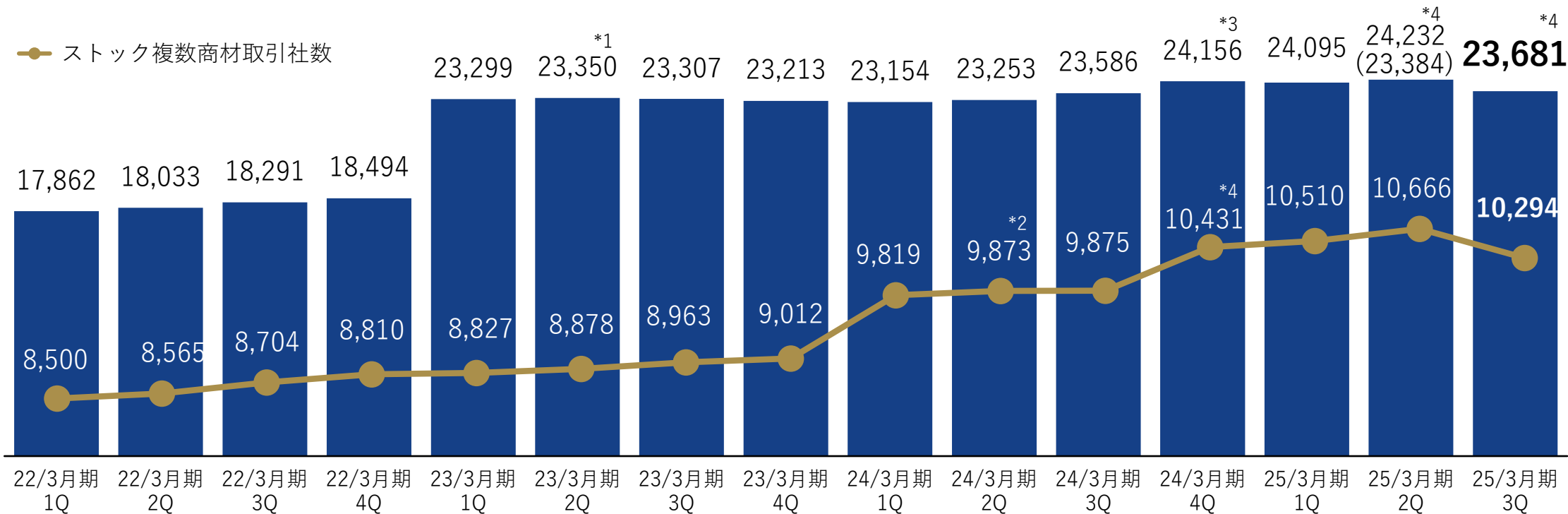
インフラ事業ストック売上高構成比



※2025年3月期3Q実績

ストック商材取引社数 (※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)

光コラボ、ビジ助、新電力の受注強化により3Q取引社数の純増は297社



*1 : 23/3月期2Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)
 *2 : 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)
 *3 : 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)
 *4 : 25/3月期3Qから子会社間のお客様移管により顧客データ整備 (名寄せ848社分減少)
 名寄せ分考慮した25/3月期2Qのストック取引社数24,232社 - 848社 = 23,384社



最先端を、人間らしく。

1. 2025年3月期3Q グループ連結業績

(3) デジタルマーケティング事業

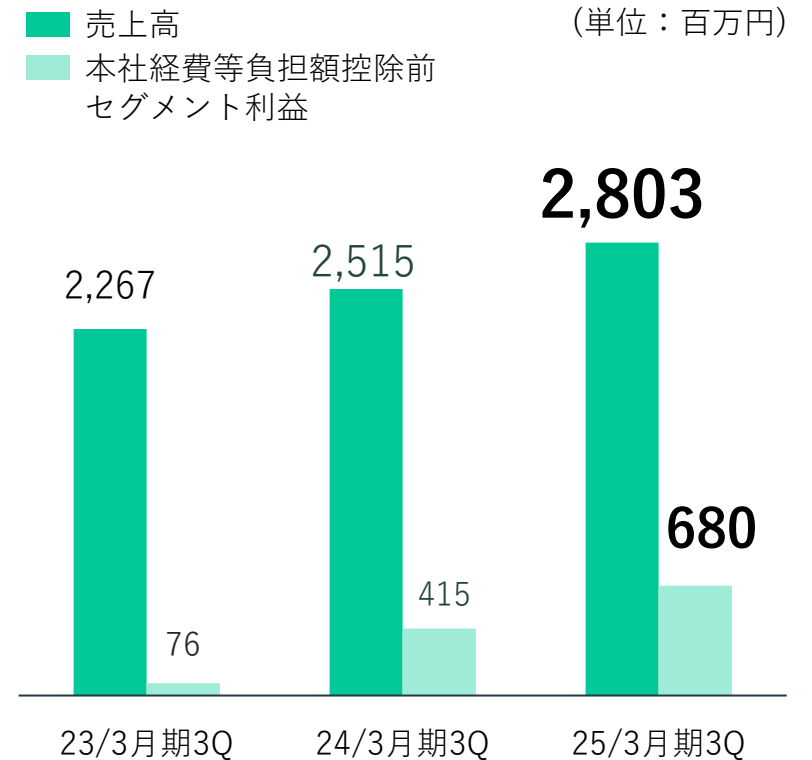
デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : フロー売上はSaaS組織への人材強化の影響により引き続きWEB制作受注の軟調続くもSaaSツールが更に積み上がりストック売上は増加。

セグメント利益 : EBITDAもセグメント利益も黒字拡大

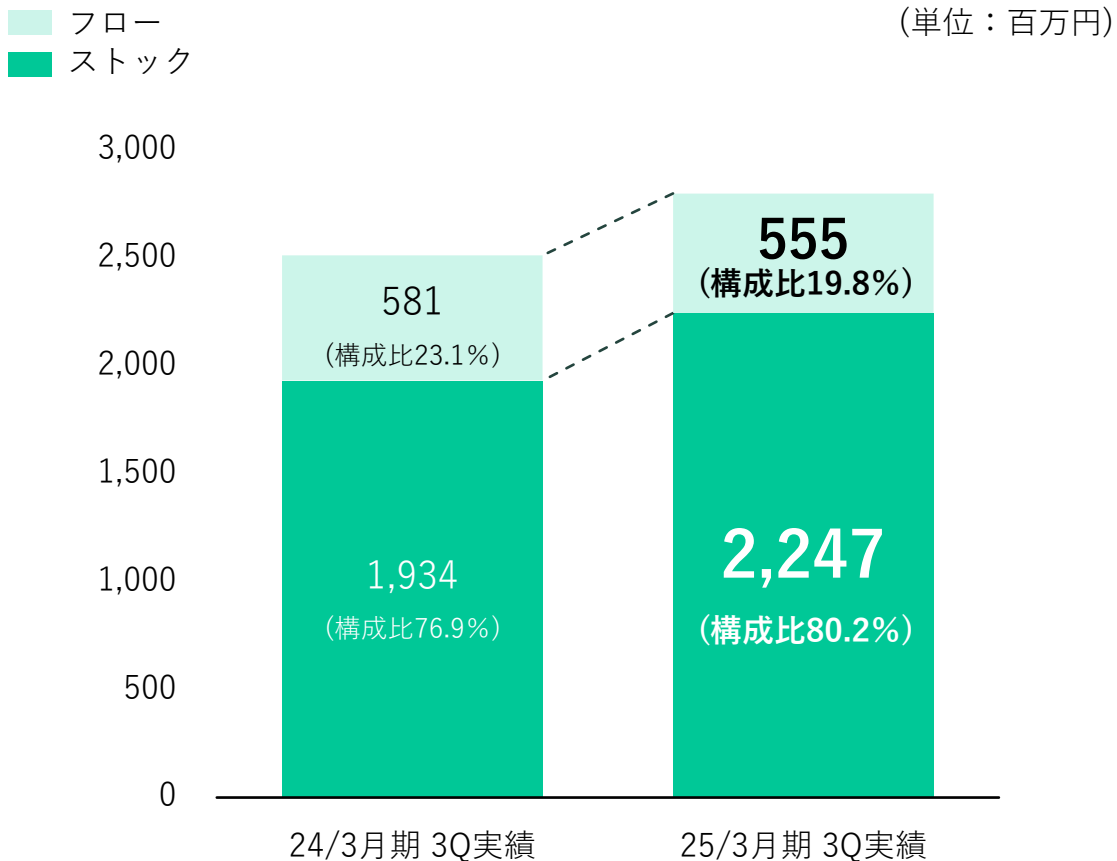
| (単位：百万円) | 24/3月期3Q | 25/3月期3Q | 増減 | 前年同期比 |
|--------------------|----------|----------|------|---------|
| 売上高 | 2,515 | 2,803 | +287 | +11.4% |
| フロー売上 | 581 | 555 | △25 | △4.4% |
| ストック売上 | 1,934 | 2,247 | +313 | +16.2% |
| セグメント利益 | 145 | 457 | +311 | +214.7% |
| 本社経費等負担額 | 269 | 222 | △46 | △17.4% |
| 本社経費等負担額控除前セグメント利益 | 415 | 680 | +265 | +63.9% |
| EBITDA | 327 | 665 | +338 | +103.4% |

業績比較



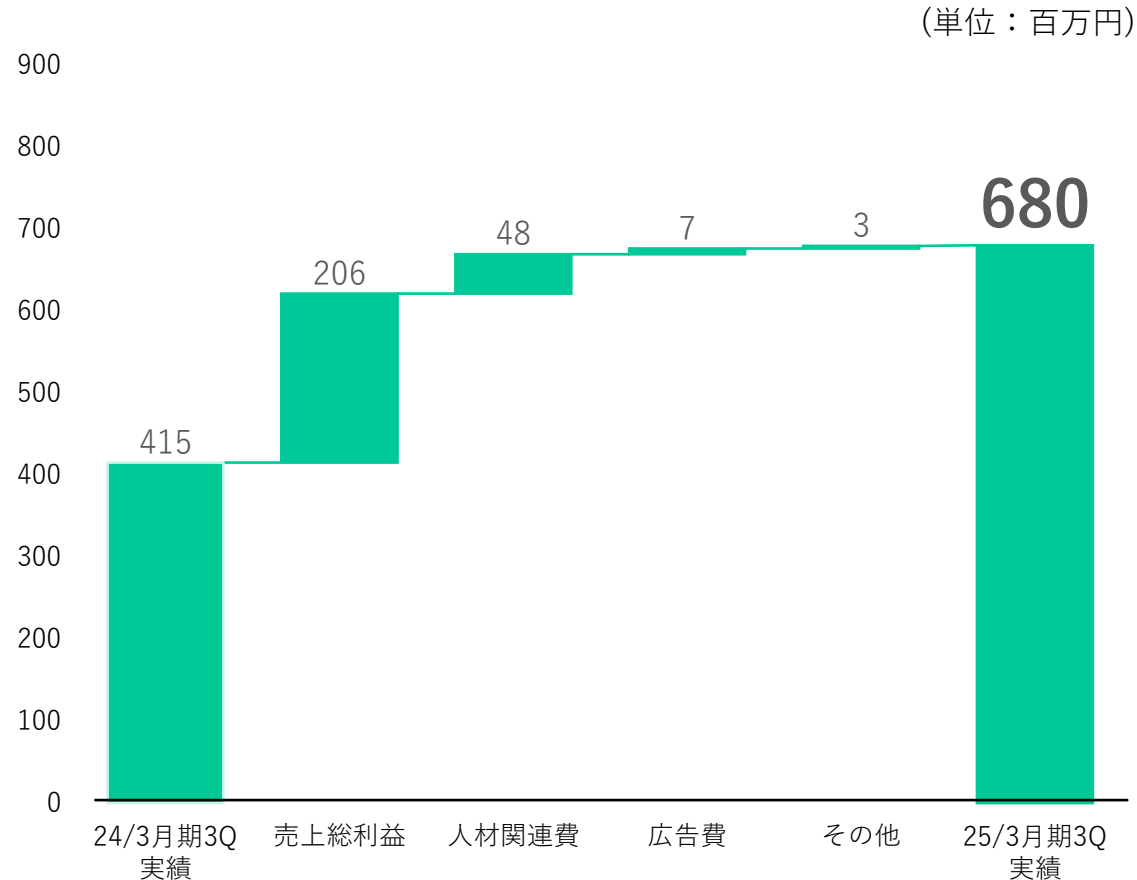
デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

3Q売上高構成



*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。

3Qセグメント利益

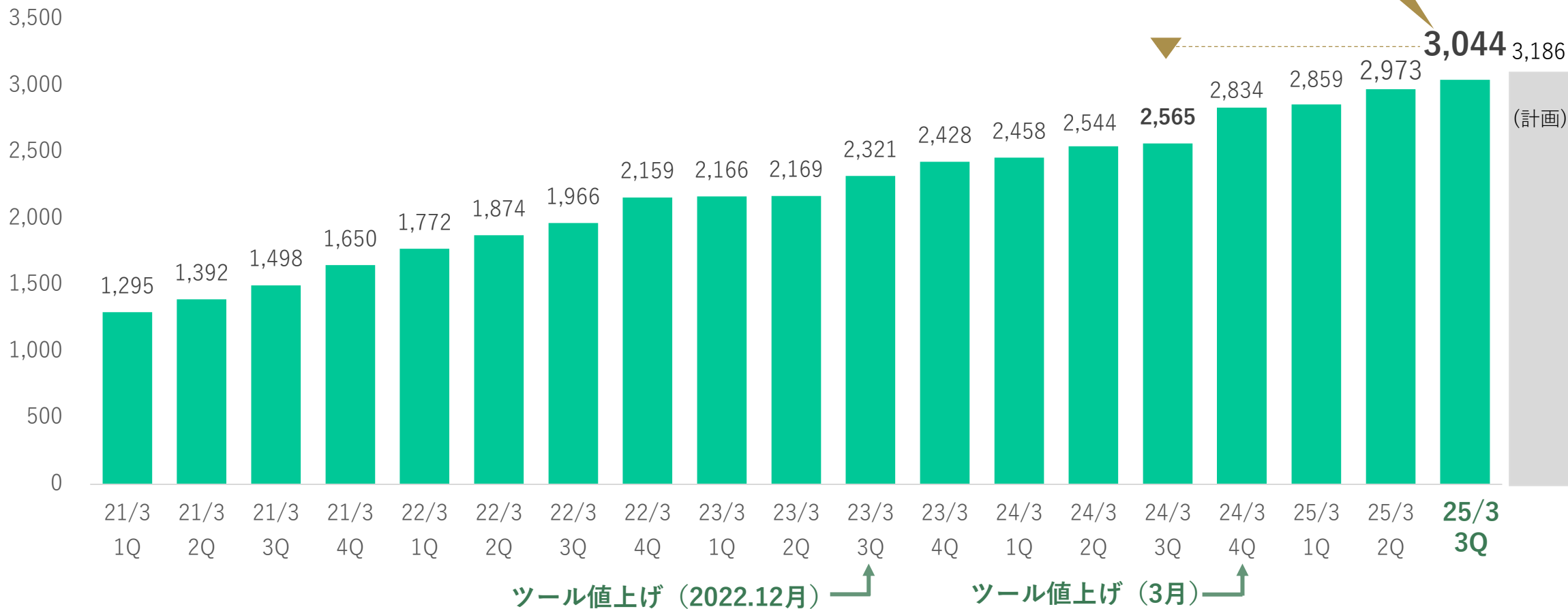


*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

MRRの増加によりARRは前年同期比で18.7%の増加

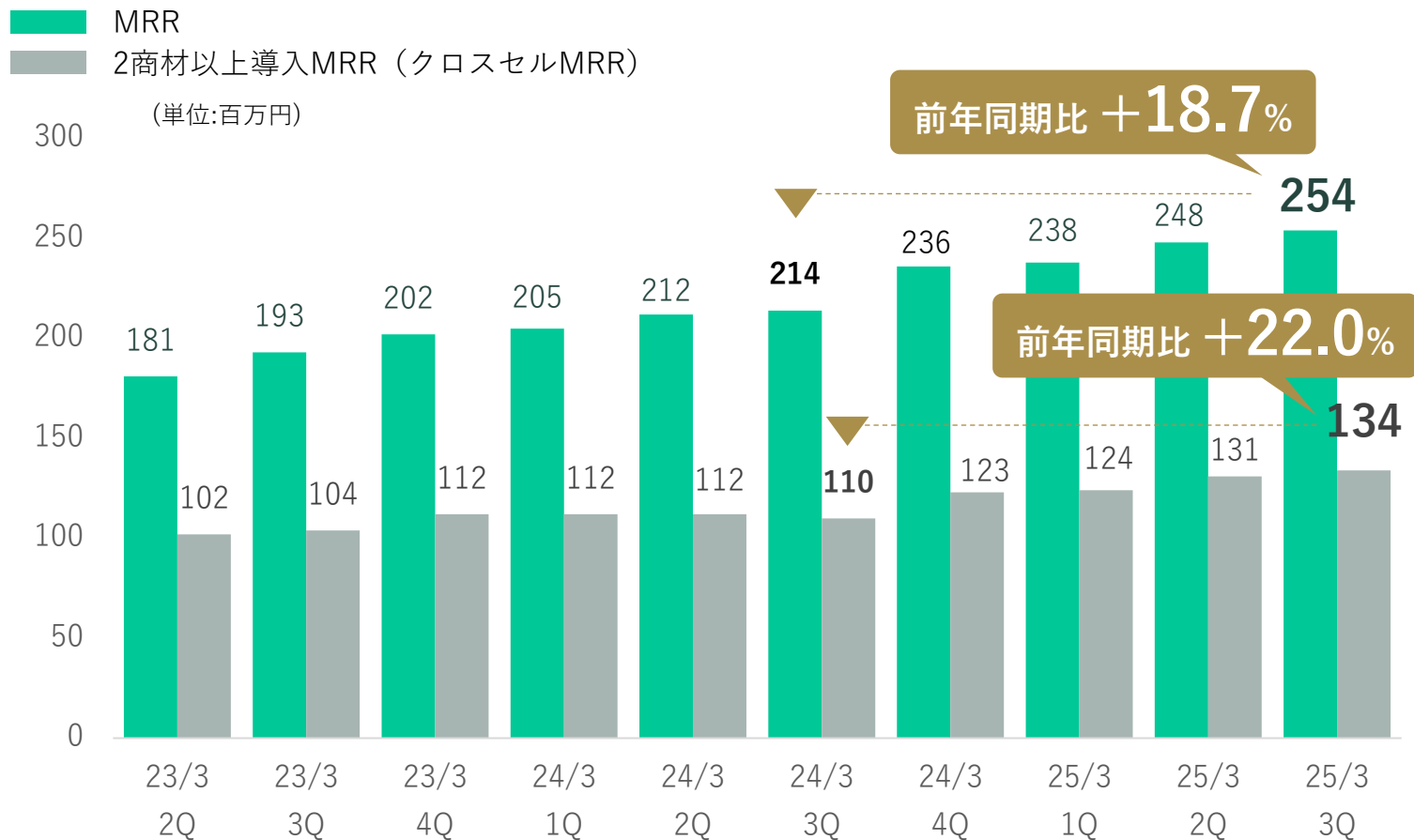
(単位：百万円)



デジタルマーケティング事業 主要KPI(1)

アップセル・クロスセルに注力し、MRRは増加。Fullstarが伸長！

Cloud CIRCUS MRR*1



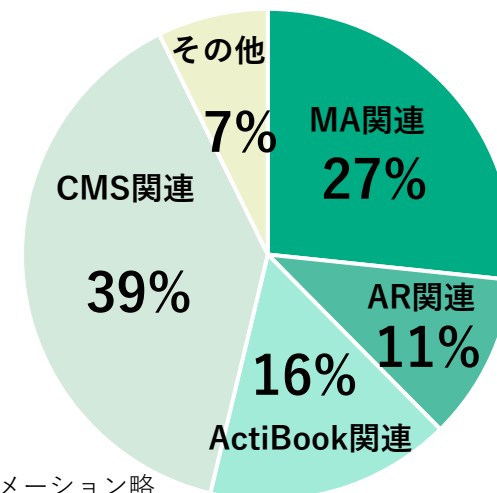
過去12ヶ月平均顧客解約率*2

3Q末時点

1.6%

(前年同期末時点: 1.6%)

MRR*1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

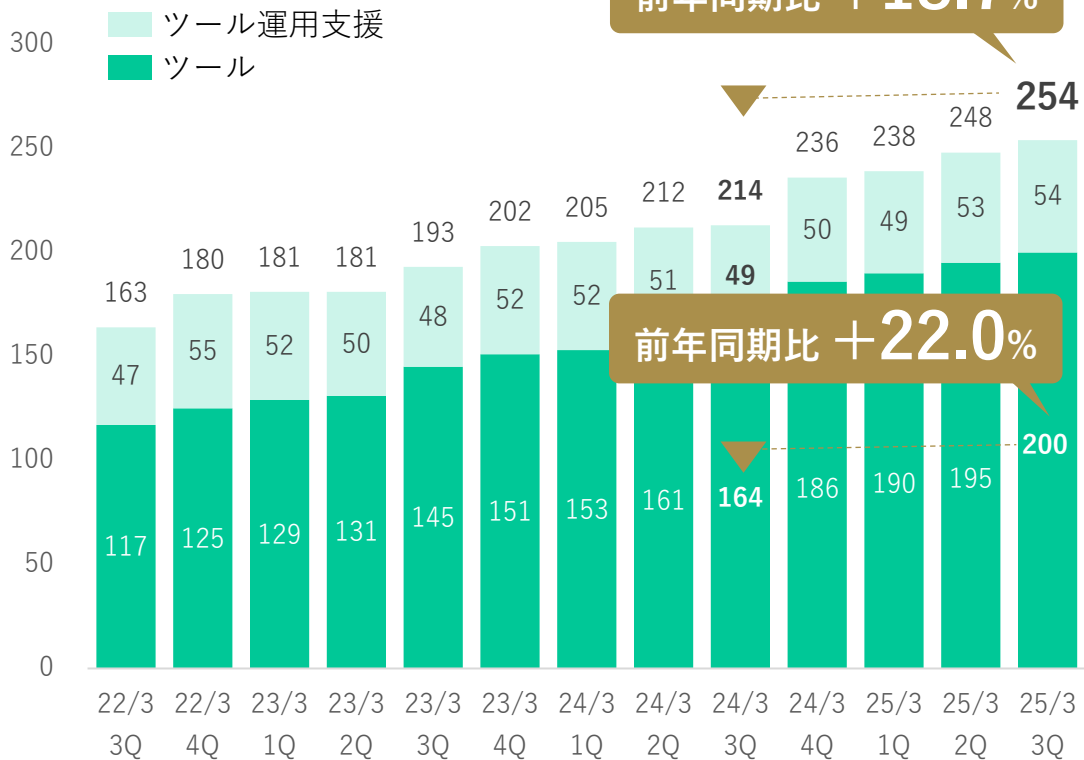
*3 マーケティングオートメーション略

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*1 254百万円まで増加！ 運用支援も堅調。
アップセル・クロスセルへの注力によりライセンス数は増加。

Cloud CIRCUS MRR*1内訳（ツール/運用支援）*1

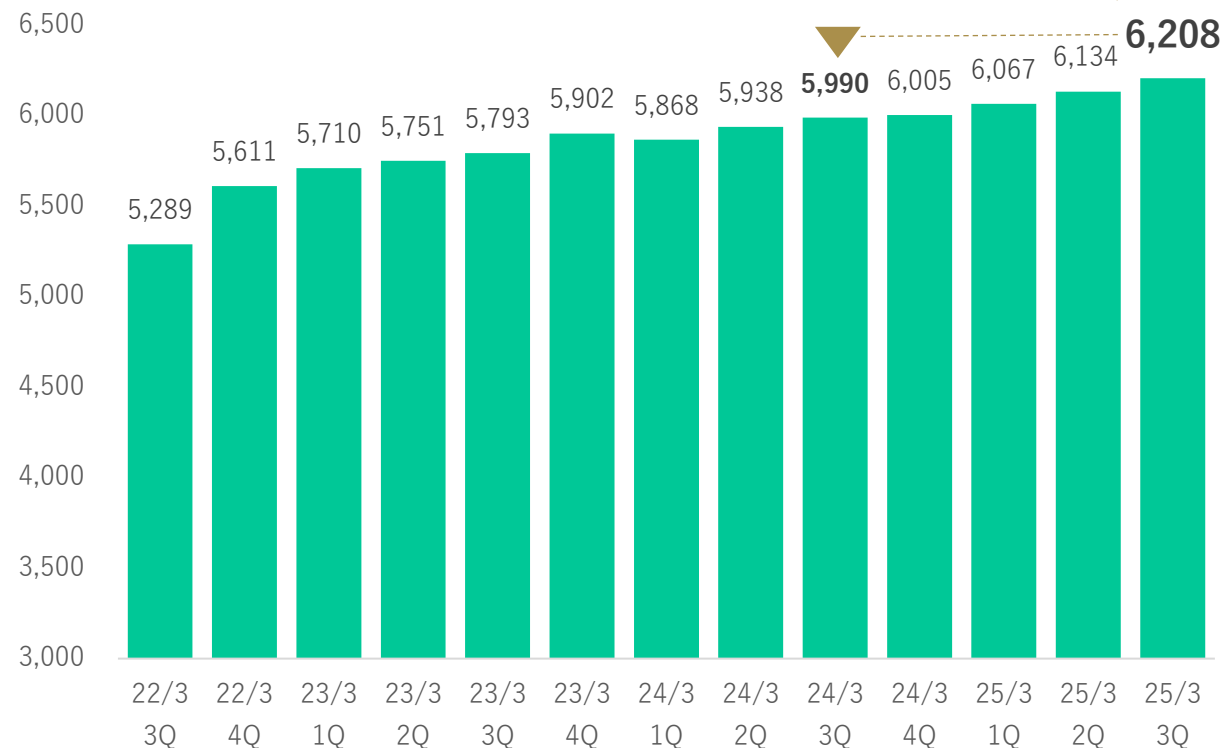
(単位:百万円)



*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

前年同期比 +3.6%



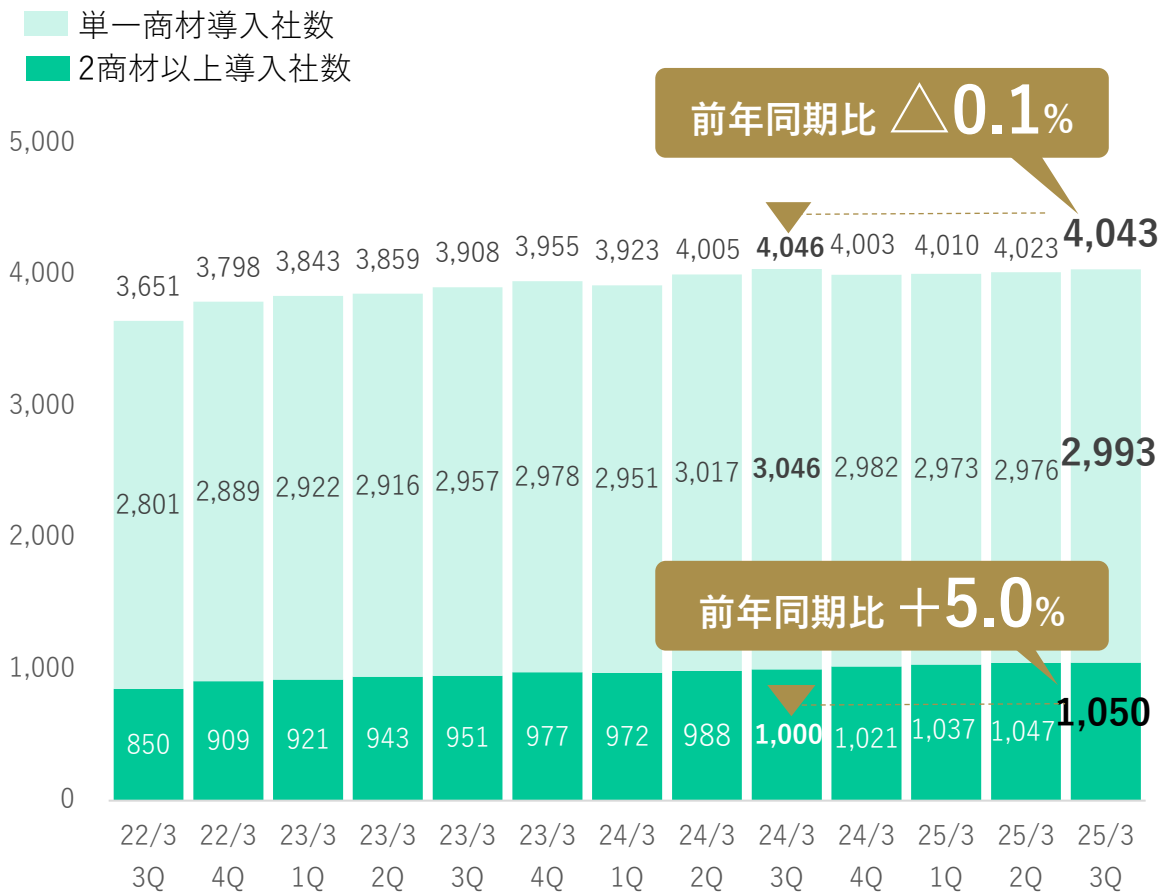
*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

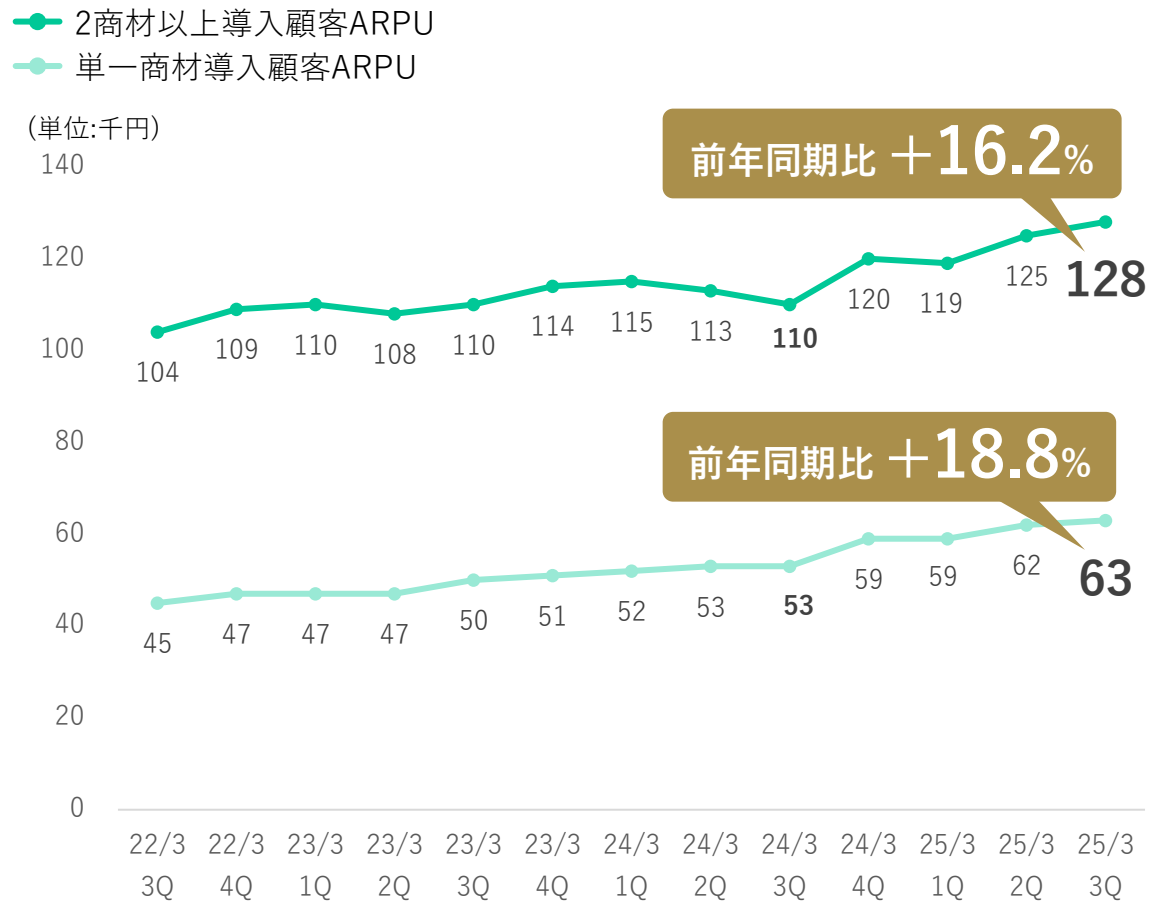
アップセル・クロスセルへの注力によりARPUは増加。

一方、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数は鈍化。

顧客数（有料アクティブユーザー）



顧客単価(ARPU)*1



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

section

02

01 2025年3月期 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

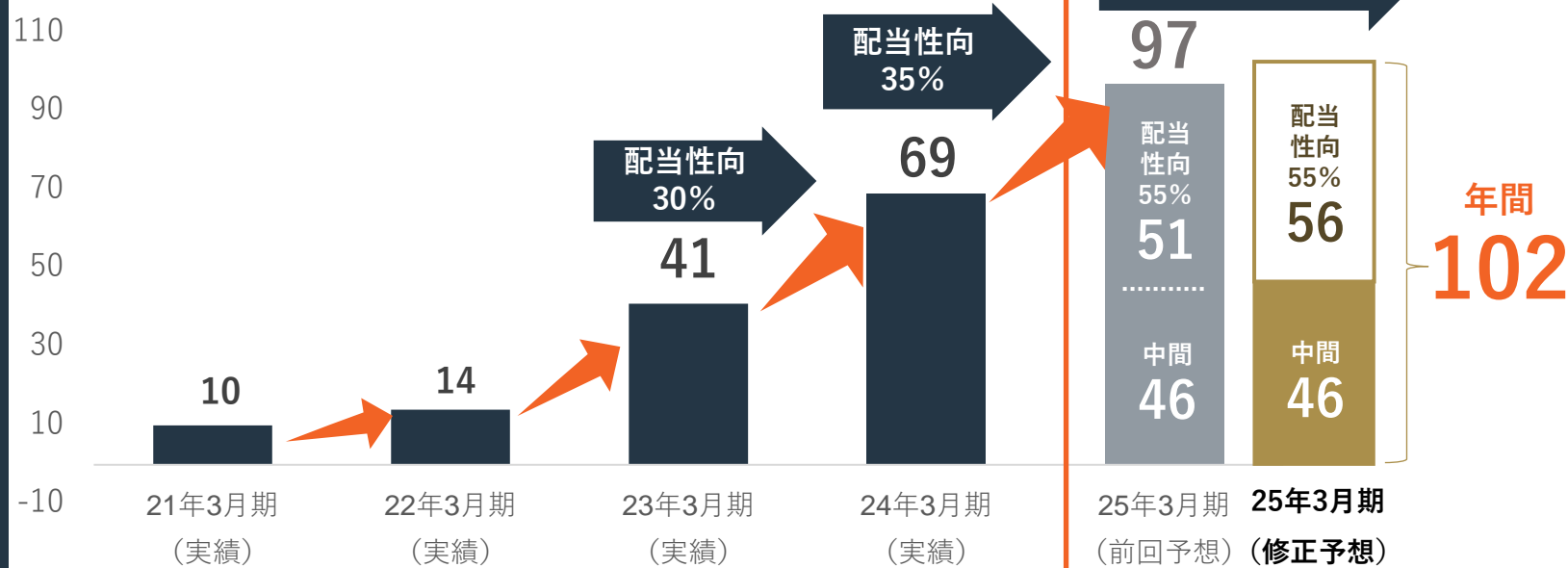
2025年3月期より 「累進配当」と「配当性向55%」の株主還元を実施

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

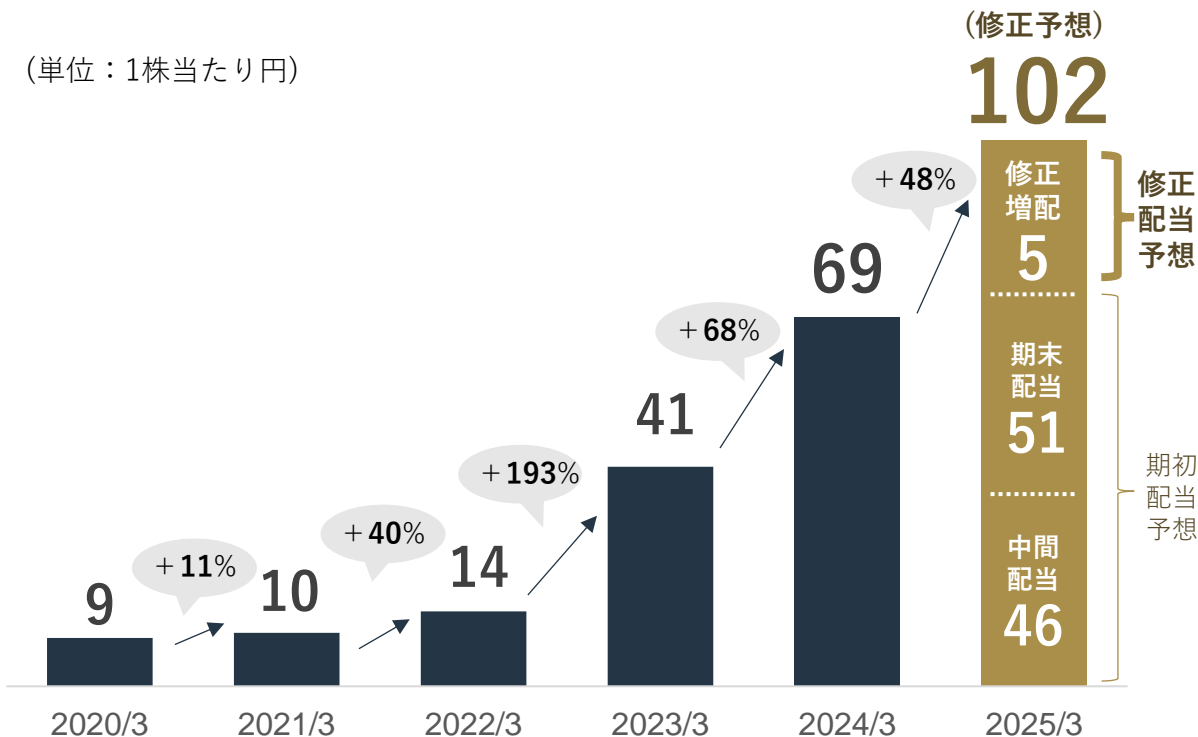
2021年3月期の中期経営計画開始後、増配継続。配当利回りも上昇！

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

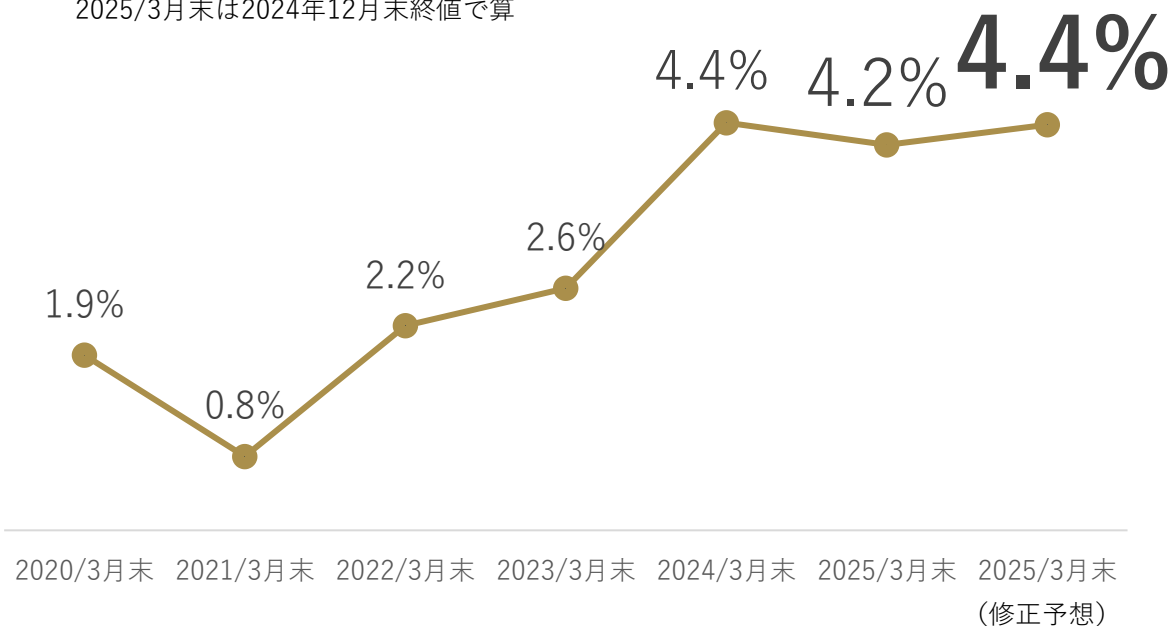
(単位：1株当たり円)



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 (修正予想)

※每期3月末付け終値で算出
2025/3月末は2024年12月末終値で算



section

03

01 2025年3月期 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

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

2. Appendix (1) Topics

Topics : 2025年3月期 第3四半期 トピックス

| | | |
|-----|--------|--|
| 10月 | デジタルM | 10/6【11/6開催】 福島銀行×東北コピー販売×クラウドサーカス共催『第2回デジタルマーケティングセミナー』のお知らせ |
| | デジタルM | 10/8『エル・ジャポン』11月号特別版、ARでBE:FIRSTが動き出す！ クラウドサーカスの『LESSAR』で実現 |
| | デジタルM | 10/17 クラウドサーカスのMAツール『BowNow』、「ITreview Grid Award 2024 Fall」のMAツール部門で High performerを受賞！ |
| | デジタルM | 10/21 クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、「ITreview Grid Award 2024 Fall」のカスタマーサクセスツール部門で 最高位の「Leader」を受賞！ |
| | その他 | 10/23【レポート】障がい者雇用促進セミナーとオフィス見学会を実施 千葉障がい者キャリアセンター×スターティアウィル |
| | HD | 10/28 富士ゼロックス元社長の栗原博氏がスターティアHDの顧問に就任 ～事業戦略及び経営体制を強化～ |
| 11月 | ITインフラ | 11/5 スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2024 Fall」にてLeaderを3部門で受賞！ |
| | デジタルM | 11/6 クラウドサーカスのファンマーケティングツール『Metabadge』、スーパーマーケット「ライフ」へ導入 |
| | デジタルM | 11/11 コクヨの新商品プロモーションにクラウドサーカスの『LESSAR』が採用！ |
| | デジタルM | 11/13 2024年「うまい棒の日」に『Metabadge』活用！ |
| | デジタルM | 11/22 クラウドサーカスの『Fullstar』、サイボウズの『kintone』とシステム連携！ |
| 12月 | デジタルM | 12/6 クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、SUPER STUDIOが提供する統合コマースプラットフォーム『ecforce』へ導入 |
| | デジタルM | 12/12 クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、オリエントコーポレーションへ導入 |
| | デジタルM | 12/20 クラウドサーカスのファンマーケティングツール『Metabadge(メタバッジ)』、アパレルブランド「サイコバニー」を展開するジョイックスコーポレーションへ導入 |

クラウドサーカスの『Fullstar』、サイボウズの『kintone』とシステム連携！

～kintone活用を促進するチュートリアルを提供を開始～

デジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社(本社：東京都、代表取締役：北村健一)が提供するCSM(カスタマーサクセスマネジメント)ツール『Fullstar(フルスタ)』において、サイボウズ株式会社(本社：東京都、代表取締役：青野慶久)が提供する『kintone』とシステム連携したことをお知らせします。



背景と目的:『Fullstar』は中小企業のDX推進をさらに支援するため、サイボウズ社との連携を強化し、オフィシャルプロダクトパートナーに登録されました。そして今回のシステム連携により、『kintone』導入企業は『kintone』上で『Fullstar』を活用してチュートリアルの作成や自社オリジナルのマニュアルを表示できるようになりました。これにより、企業内での『kintone』の定着や活用促進が進み、業務効率化やDX推進に向けた導入効果の最大化に貢献します。クラウドサーカスは今後も、ユーザー企業のニーズに応えるサービスの提供と機能強化を図り、企業の生産性向上とDX推進に寄与してまいります。

東証プライム 3393

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

2. 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

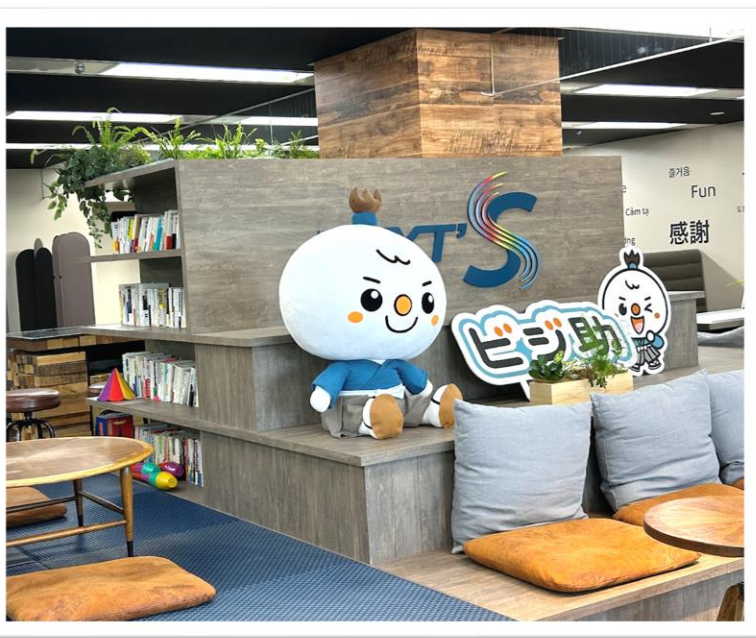
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

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

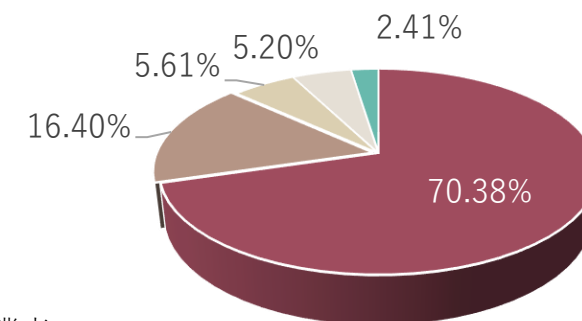
| | |
|--------|--|
| 社名 | スターティアホールディングス株式会社 |
| 住所 | 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階 |
| 設立 | 1996年2月 |
| 上場 | 東証プライム(2022年4月4日) 東証一部(2014年2月28日) 東証マザーズ(2005年12月20日) |
| 代表取締役 | 本郷 秀之 |
| グループ会社 | 連結子会社：10社、持分法適用関連会社：1社（2025年1月末現在） |
| 従業員 | 連結954名(2024年12月31日現在) ※取締役、監査役、派遣社員、アルバイト除く |
| 決算 | 3月31日 |
| 資本金 | 8億2,431万円(2024年12月31日現在) |
| 発行済株式数 | 10,240,400株(2024年12月31日現在) |
| 株主数 | 4,988名(2024年12月31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%)

- 個人その他
- 外国法人等
- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他法人



2024年12月末株主構成

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1社) ※1：連結子会社 ※2：2025年1月末現在

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
シヨンジヤパン(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

持分法適用関連会社※2

kubell
storage

(株)kubellストレージ
クラウドストレージ

その他 ※1

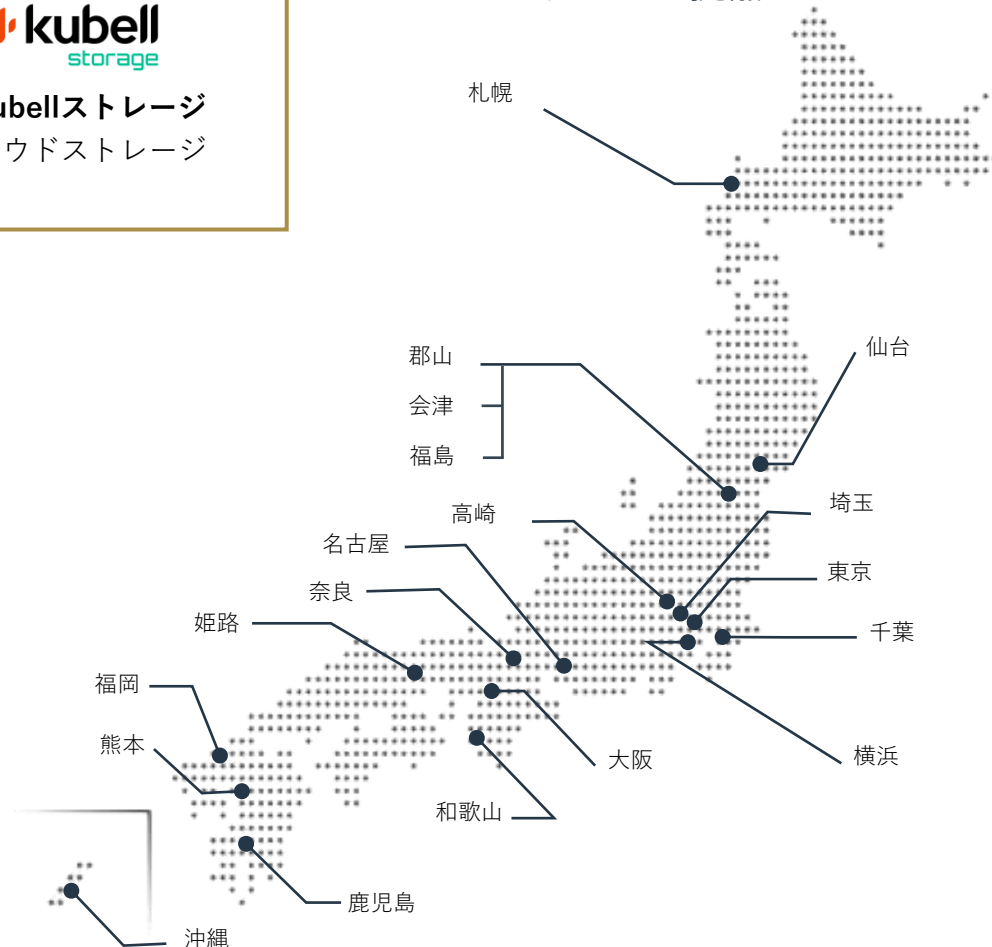
startiasia

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

グループ拠点



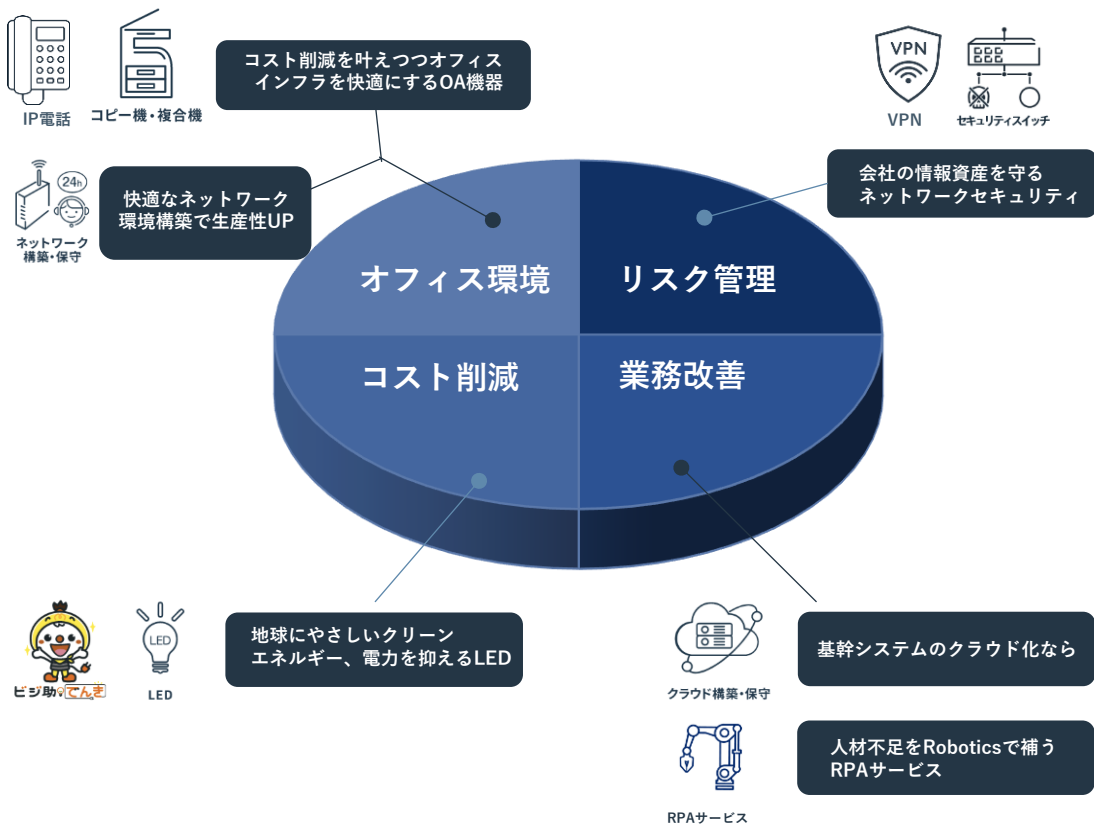
主要な商品サービス

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

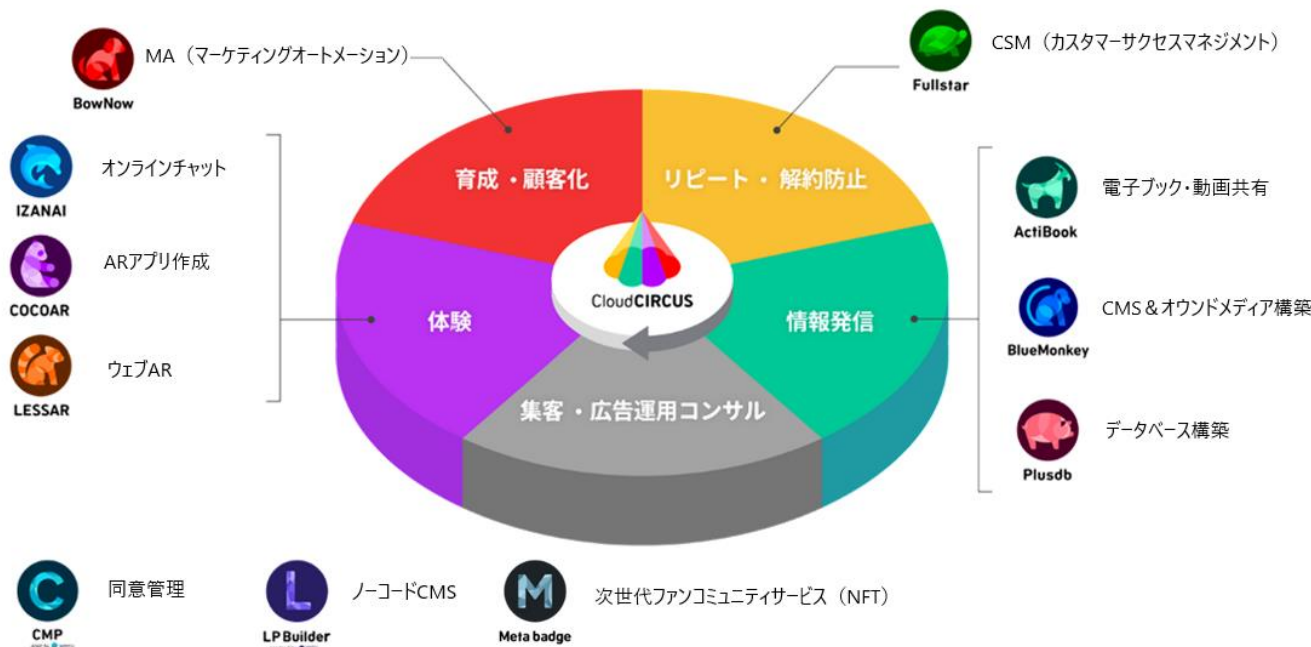


攻めのDX

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



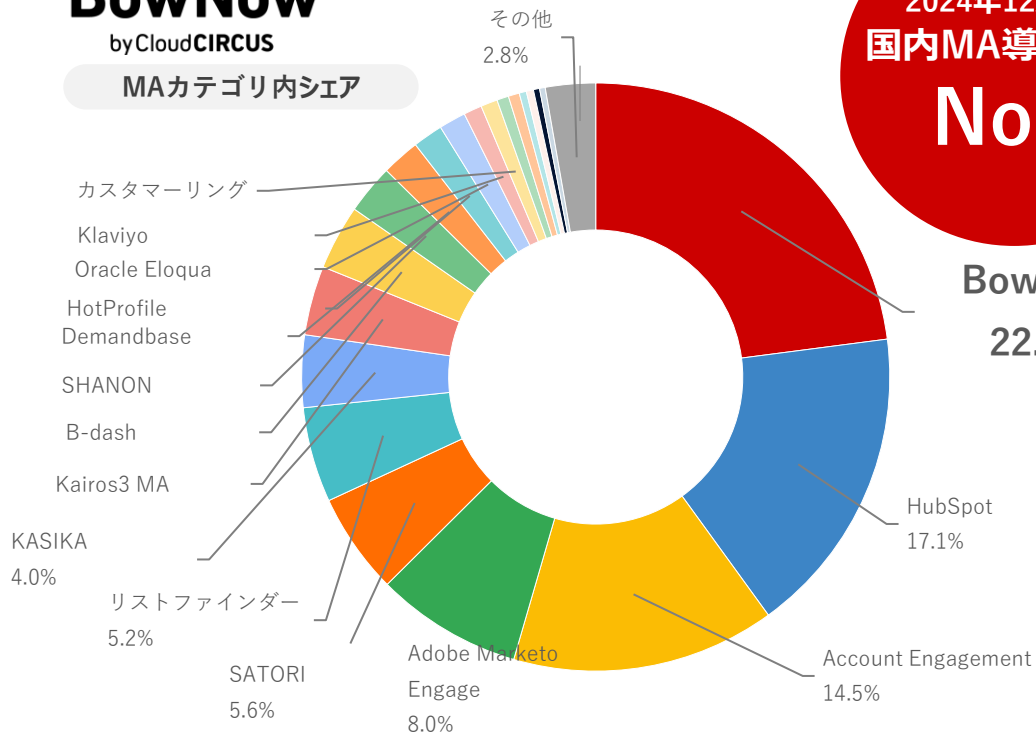
BowNow
by CloudCIRCUS

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。

2024年12月時点
国内MA導入シェア
No.1



※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2024.12 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024_12/#marketing_automation



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,800件

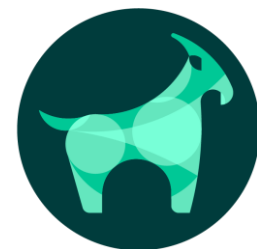
ARアプリのダウンロード数**483万**突破。
VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、
商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、
ファンを育てるプロモーションを実現。



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
9,000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：**20,000 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

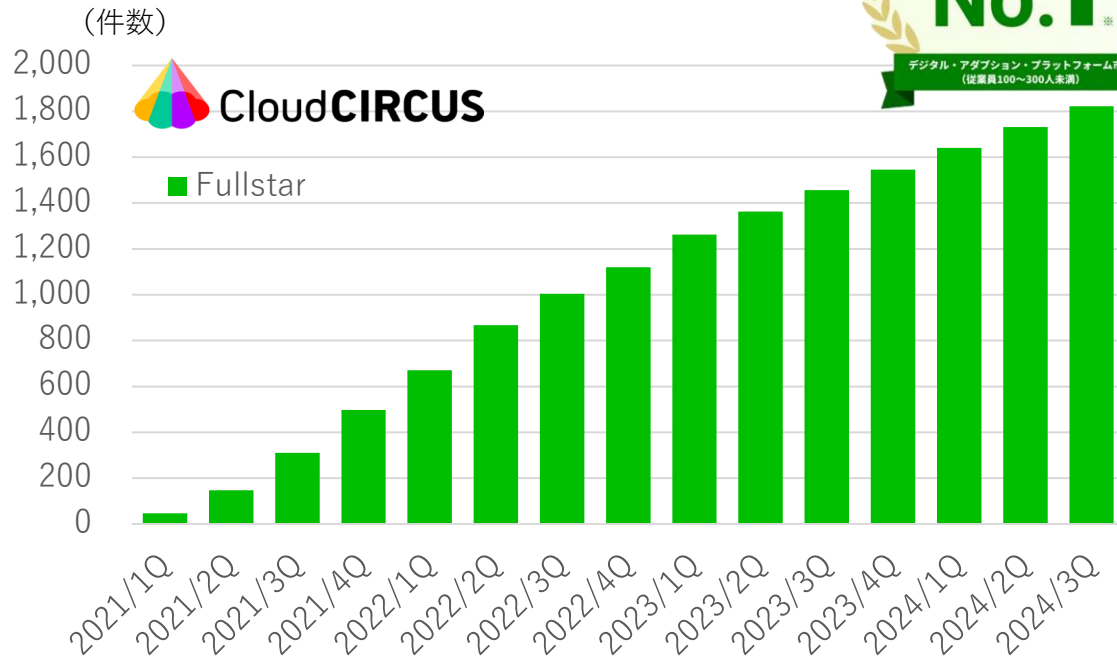


Fullstar

導入数 1,800 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：バ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：バ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

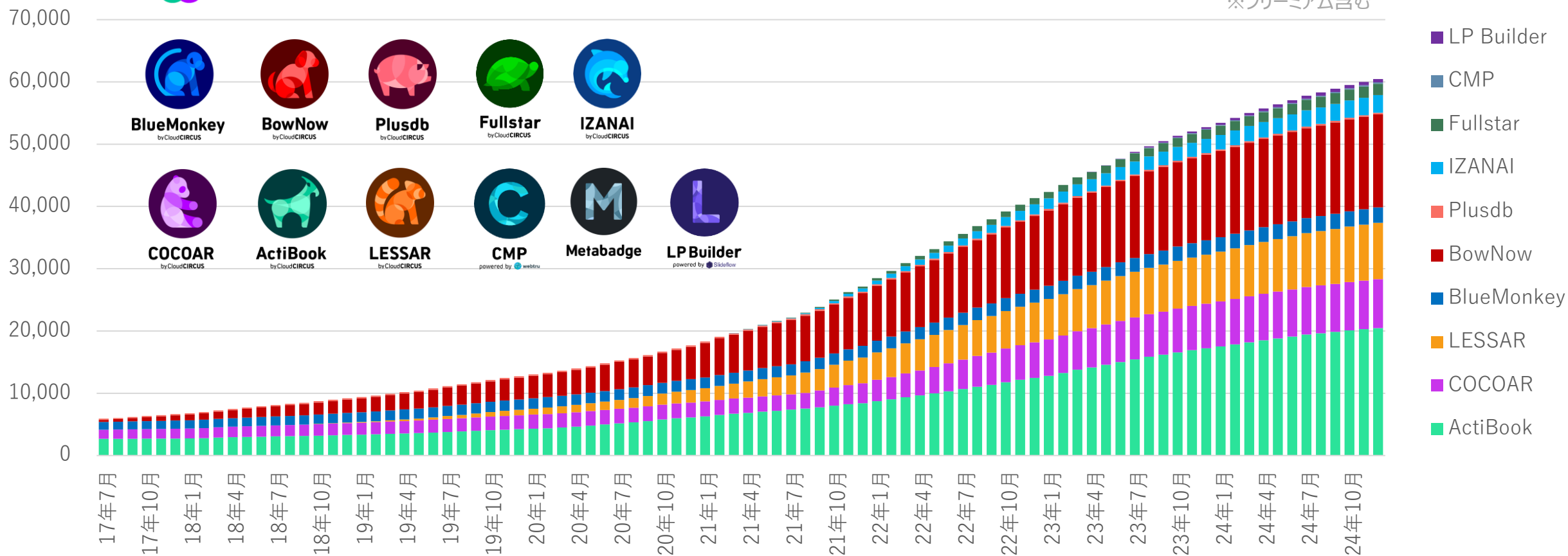
UX改善

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12月段階で累計61,000件※導入を突破。



※フリーミアム含む



売上高推移・営業利益推移

■ 売上(左軸:棒)
— 営業利益(右軸:折線)

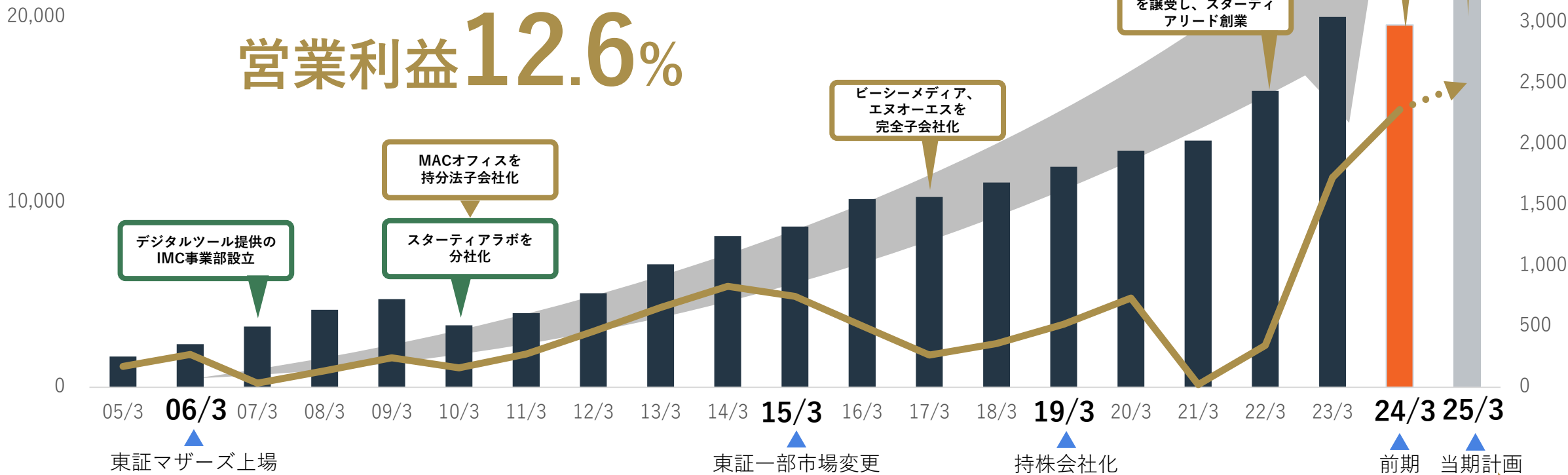
デジタルマーケティング事業
ITインフラ事業(新規・新設)
ITインフラ事業(M&A)

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)





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。