

各位



2021年12月20日

会社名：スターティアホールディングス株式会社

代表者名：代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者 本郷 秀之  
(コード番号 3393 東証第一部)

問合せ先：取締役 兼 グループ執行役員 植松崇夫  
(TEL：03-5339-2109)

**新市場区分「プライム市場」の選択申請  
および上場維持基準の適合に向けた計画書の提出に関するお知らせ**

当社は、本日開催の取締役会において、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して「プライム市場」を選択することを決議し、同取引所に申請書を提出いたしました。併せて、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、提出いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 上場維持基準の適合状況および計画期間

(1) プライム市場適合状況（2021年6月30日時点）

流通株式数	適合
流通株式時価総額	不適合
流通株式比率	適合
売買代金	適合

(2) 計画期間

2025年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の適合に向けた「流通株式時価総額」の向上に向けた具体的な取組内容については、添付の「新市場区分の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上



# プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月20日  
スターティアホールディングス株式会社  
(東証一部 3393)

- 上場維持基準の適合状況および計画期間
- 上場維持基準の適合にむけた取り組みの基本方針
- 上場維持基準の適合にむけた具体的な取り組み内容

# 上場維持基準の適応の状況および計画期間

## 【上場維持基準の適合状況】

「流通株式時価総額」において約30億円基準に未達

2021年7月15日 一次判定結果

	項目	基準	現状	詳細
流動性	株主数	800人以上	○	2,546人
	流通株式数	20,000単位以上	○	53,684単位
	流通株式時価総額	100億円以上	×	7,079,084,648円
	売買代金	平均売買代金0.2億円以上	○	87,573,543円
ガバナンス	流通株式比率	35%以上	○	52.4%

資本政策において（P4以降詳細記載）、流通株式時価総額100億円に向けた取り組みを進める

## 【計画期間】

2020年5月に公表した中期経営計画（2020年4月～2025年3月）の最終年度である2025年3月期末日までに上場維持基準の適合に向けた取り組みを進める

# 上場基準の適合に向けた資本政策の基本方針

資本政策およびIR活動の強化により、流通株式数の増加、株価の上昇を促し、流通株式時価総額の達成を目指す

上場維持基準適合状況に関する  
一次判定結果

流通時価総額  
約70.7億円

1

流通株式数  
5,368,400株<sup>※1</sup>

2

株価  
1,318.6円<sup>※2</sup>

上場基準の適合に向けた  
資本政策の一環として、

本日公表の「大株主からの  
自己株式取得+第三者割当  
による新株予約権発行」  
(以降、「本スキーム」)  
を実施

1

流通株式数の増加に向けた施策

大株主からの自己株式取得

+

第三者割当による新株予約権発行

×

2

株価の向上に向けた施策  
中期経営計画の進捗・達成

IR活動の強化

株主還元の強化

株式流動性の向上

2025年3月期末時点  
目標

流通株式時価総額  
100億円以上

1

流通株式数  
増加

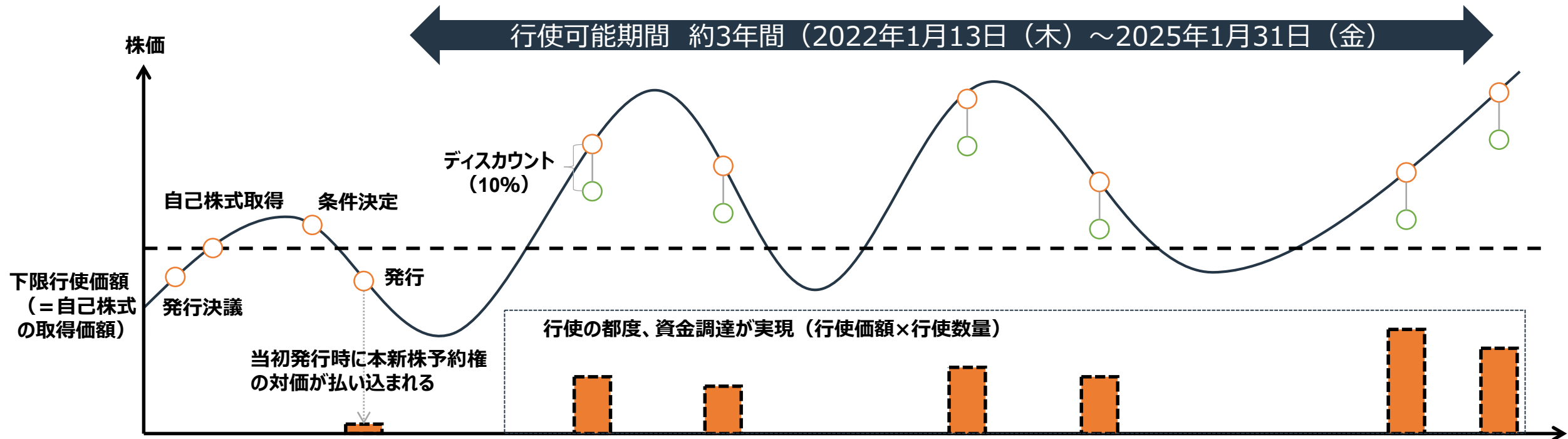
2

株価  
向上

# 本スキームによる資金調達の仕組み

SMBC日興証券を割当予定先とした第三者割当により発行される新株予約権が行使されることで資金調達を行います。また、本資金調達に加え、自己株式取得を実施し取得した自己株式の一部を本新株予約権の行使に充当する予定です。

- SMBC日興証券株式会社（以下、「割当先」）は、市場動向・投資家動向を踏まえた上で行使請求を行うことができ、当該行使に係る株式の対価として代金（行使価額）を払い込む（割当先による権利行使により漸次的に当社の資金調達が実現）。
  - 行使価額は、行使請求の効力発生日の直前取引日の売買高加重平均価格（VWAP）の90%に相当する価格に修正される（行使価額修正条項）。
  - 修正後の行使価額が下限行使価額を下回った場合、下限行使価額が行使価額となる（下限行使価額以下での本新株予約権の行使はできない）。
- 割当先は本ファシリティ契約に基づき、本新株予約権の行使により交付された株式を株価動向等を勘案し適宜売却していく方針



※ 上記はイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することをお約束するものではありません。

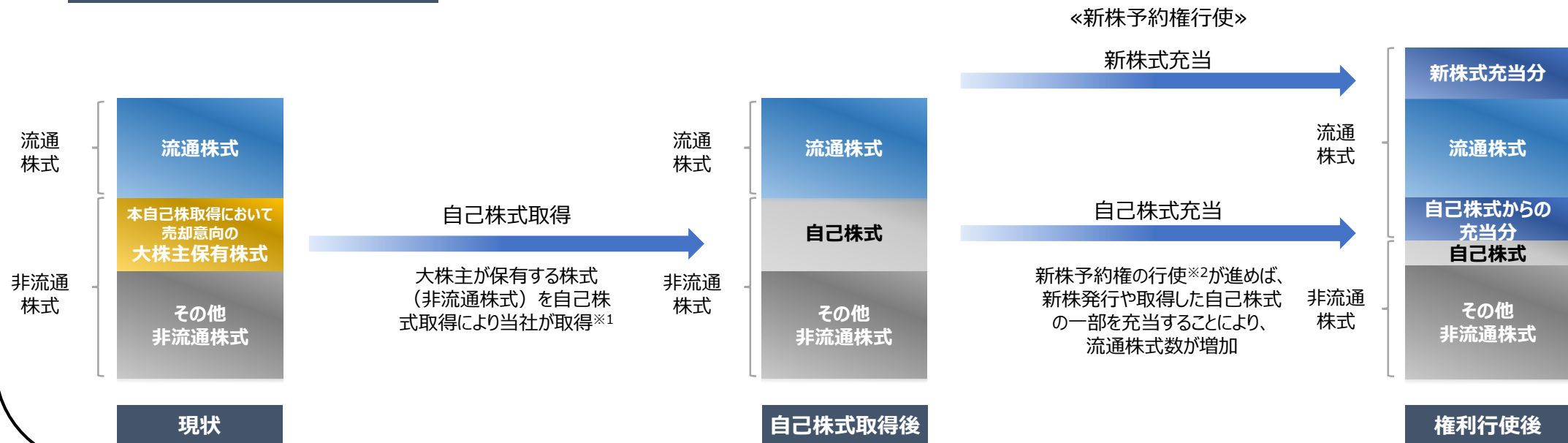
※ 新株予約権の下限行使価額は既存株主の皆様の利益に配慮し、自己株式の取得価額と同額に設定されている為、自己株式取得時より株価が上昇しなかった場合は、行使が進まず、流通株式数は増加しません。

## 本スキームの狙い ～流通株式数の増加～

1

「大株主からの自己株取得+第三者割当により発行される新株予約権行使」による流通株式数の増加

### 流通株式数の変化イメージ



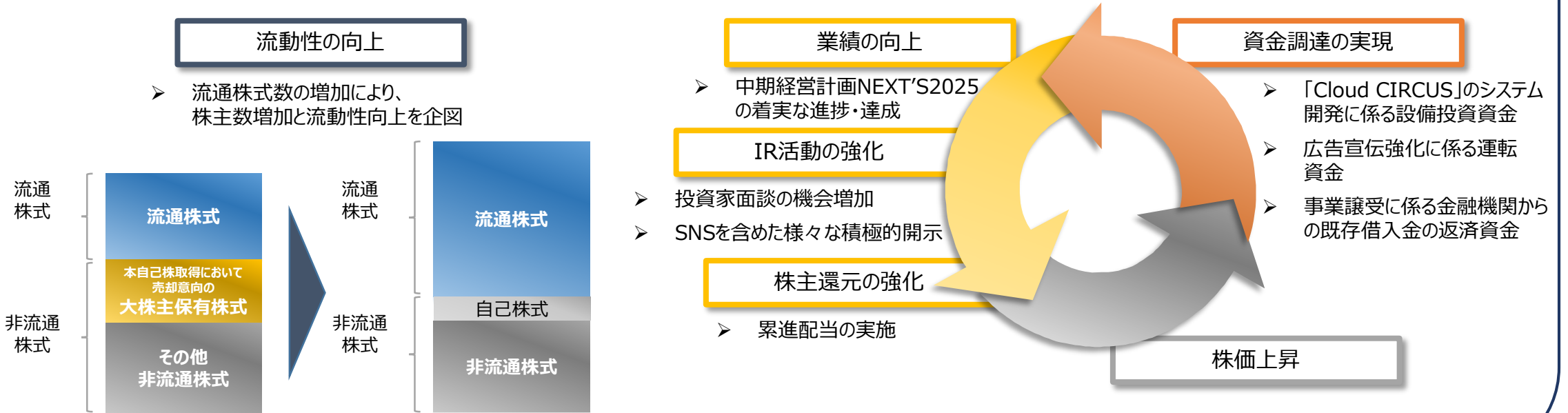
※1： ToSTNeT-3による自己株式取得を想定している為、大株主以外からの売却があった場合は、流通株式が非流通株式である自己株式に置き換わる可能性がある為、結果として、自己株式取得により、流通株式数が減少する場合がございます。

※2： 新株予約権の下限行使価額は既存株主の皆様の利益に配慮し、自己株式の取得価額と同額に設定されている為、自己株式取得時より株価が上昇しなかった場合は、行使が進まず、流通株式数は増加しません。

## 本スキームの狙い ～株価の向上～

2

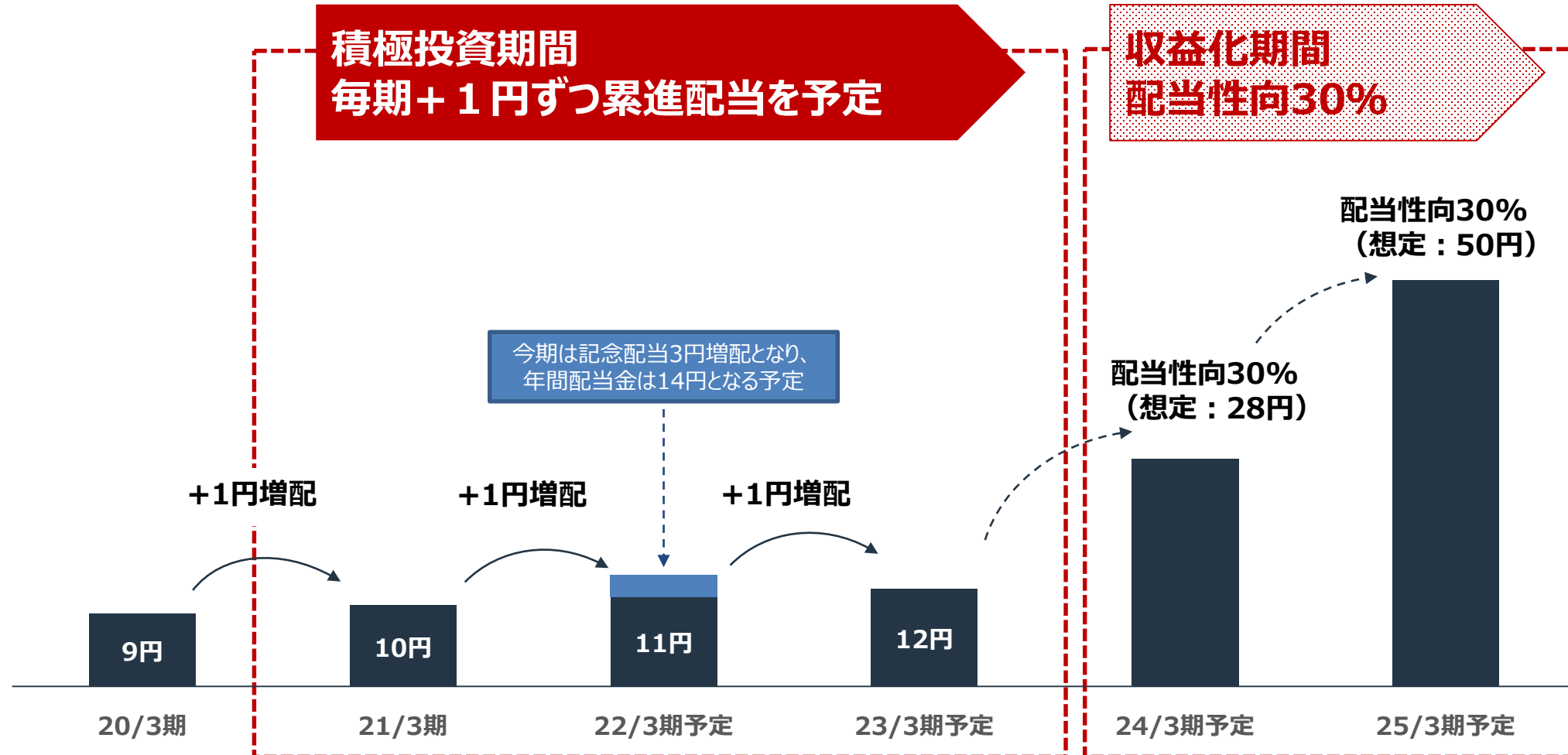
流動性向上とともに、資金調達の実現を業績向上・株価上昇へとつなげる好循環を目指す



※ 本スキームの詳細に関しては、本日公表の「自己株式を活用した第三者割当による第6回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約（行使停止指定条項付）の締結に関するお知らせ」をご確認ください。



## 基本方針として、2023年3月期までは累進配当を実施



## 売上CAGR / ROE / 時価総額を目標指標と設定

- 売上CAGR20%以上を目指し、ポートフォリオ戦略のもとデジタルマーケティング事業のSaaSビジネスへ注力
- ROE2桁をめざすべく、社内のDX化を加速させ、生産性が高い組織体制の構築
- 上記2つを達成し、企業価値向上を目指す

**売上CAGR  
20%以上**

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションモデル転換へ注力し達成を目指す

**ROE  
10%以上**

社内のDX化を加速させ、生産性の高い組織体制でROE10%以上を目指す

**時価総額  
500億円**

企業価値を向上させ、時価総額500億円を目指す

**(概要)**  
**中期経営計画 NEXT'S 2025**  
**2020年4月～2025年3月**

スターティアホールディングス株式会社  
(東証一部 3393)

サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

## Innovation

新型コロナ等の外部環境変化を追い風にした  
事業やサービスのDX展開

日本の生産性向上が待ったなしの命題となる中、  
新型コロナを絶好機会と捉え  
社内環境を一気にDX化

## Growth

デジタルマーケティング事業への戦略的投資によって  
ブランド強化とビジネスのサブスクリプションモデルへの  
完全転換を実行

ITインフラ事業の顧客基盤を活かした安定成長と  
新型コロナによる経済環境を捉えた  
積極的なM&A検討により事業拡大を目指す

## Sustainability & SDGs

働き方改革とガバナンス体制強化 / 地域共生・貢献

# 事業セグメント別中期ビジョン

デジタルマーケティング事業

サブスクリプション収益モデルへの変革による高成長高収益化  
マーケティング分野におけるDXを推進

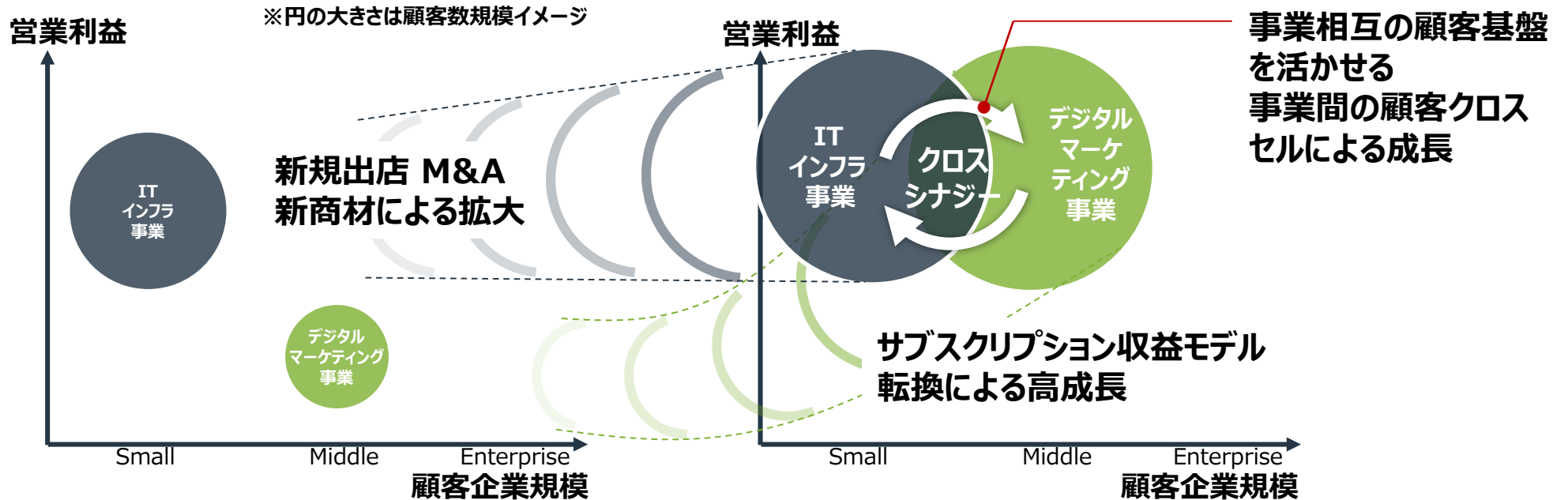
ITインフラ事業

新規出店、M&A、新商材提供による顧客層の拡大  
クロスセルにより成長速度UPと高収益化

サブスクリプション型  
デジタルマーケティング  
サービスシェアで  
国内No.1へ

2020年3月期

2025年3月期



安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力

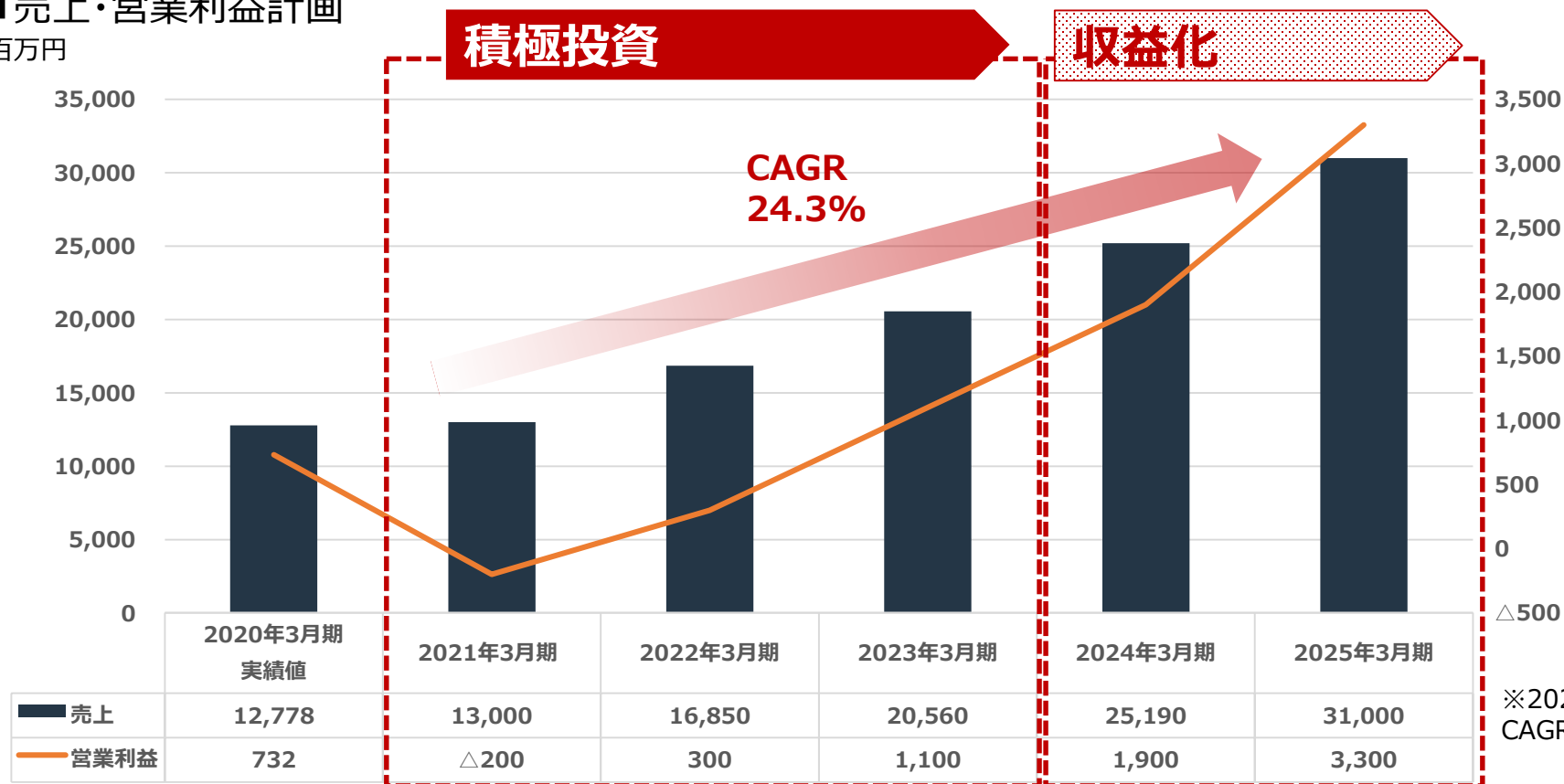


## デジタルマーケティング事業のブランド強化とサブスクモデルへの完全転換により、積極投資&高収益化成長へ

本計画においては、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提

### ■ 売上・営業利益計画

単位：百万円



※2021年を起点に2025年の売上におけるCAGR（売上高年平均成長率）を算出

※ 上記は2020年5月に公表した中期経営計画における業績計画です。

※ 2022年3月期の売上・営業利益計画については、中期経営計画公表後に算出されたより正確な数値として、2021年12月20日付「特別利益の計上および通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において、売上14,750百万円、営業利益150百万円と公表しております。また、2021年3月期実績値については、売上13,324百万円、営業利益21百万円となっております。

## 商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来る強みを生かしたクロスセル戦略



Cloud CIRCUSは、「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ツール群の総称ブランド

**無料で、簡単に、導入後すぐ、プロ仕様設定で使えるMA**

- 誰でも使いこなせるシンプル設計
- 高い支持を得る丁度良い機能

**BowNow**  
MA(マーケティングオートメーション)

サービス利用後の顧客不満への対応への支援を行うサービス

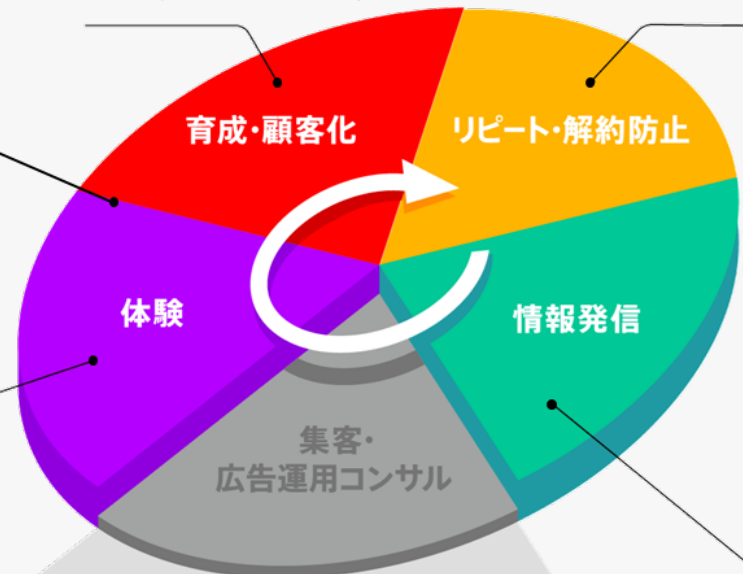
- 顧客不満を検知し満足度向上へのアクションを支援

**Fullstar**  
CSM(カスタマーサクセスマネジメント)

無料から簡単に作れる顧客体験を向上させるチャットボット

- 無料で簡単、チャット作成機能
- 入力フォーム変更

**IZANAI**  
チャットボット



安価に簡単にARが作成出来るサービス

- AR簡単生成・作り放題機能
- アクセスログ解析機能

**COCOAR**  
ARアプリ

**LESSAR**  
ウェブAR

専用アプリ無しにARを楽しめるコンテンツ作成出来るサービス

- AR認識技術において特許取得
- 有名企業とのコラボ展開実施

PDFデータを電子ブックにし分析運用出来るサービス

- 電子ブックの配信を思うがままに行えるサービス

使い易さで脅威の継続率を持つ法人向けWEB運用システム

- 1600社導入、継続率99.6%
- 有料CMSシェア国内3位

**ActiBook**  
電子ブック・動画共有

**BlueMonkey**  
CMS&オウンドメディア構築

誰でも簡単にアプリが作成・運用出来るサービス

- アプリ簡単作り放題機能
- ユーザー分析機能

**AppGoose**  
アプリ運用

**Plusdb**  
データベース構築

開発不要で作れるWEB向けデータベースソフト

- CMS Blue Monkeyと連携導入される有用サービス

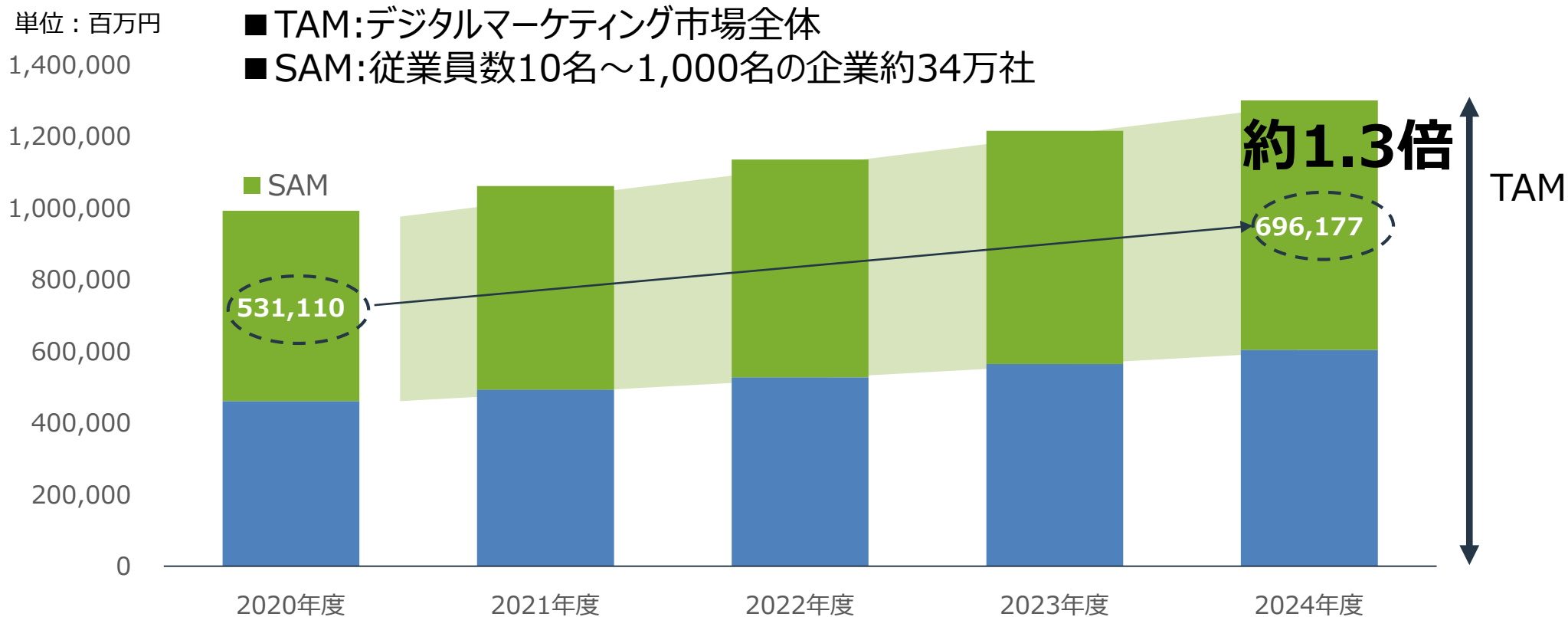
**creca**  
スマホ用LP

専門知識無しに誰でもスマホサイトを作成出来るサービス

- 圧倒的に簡単に作成出来る使い易さが支持獲得

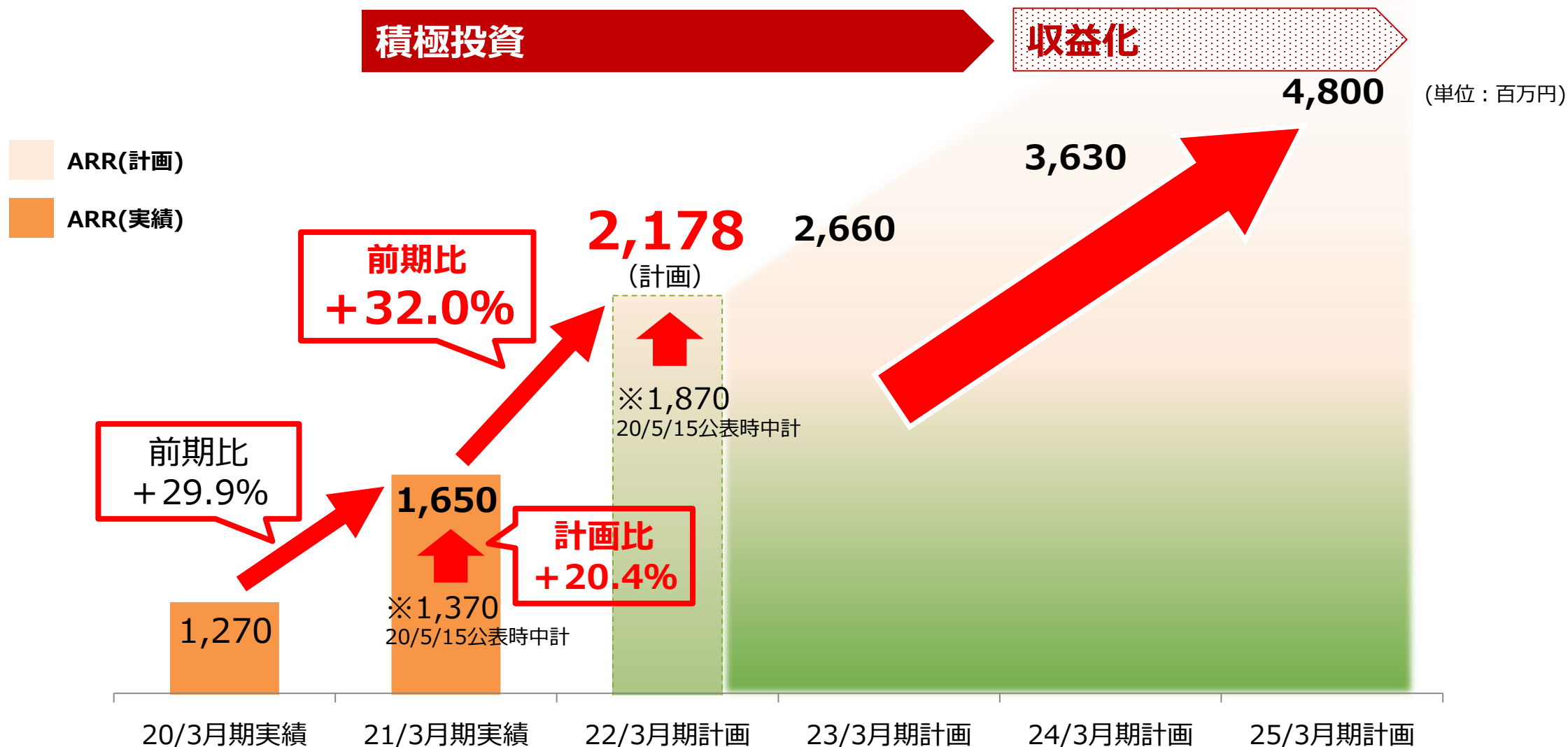


## ターゲット市場は2024年度に約7,000億円規模となる



※統計局平成28年経済センサス-活動調査 確報集計(企業等に関する集計)およびをもとに当社作成

## 2020年3月時点ARR約12.7億円より更なる成長を目指す



SaaS  
売上

SaaS売上の  
拡大を目指す

アカウント  
数

利用アカウント数  
自体の増加を  
目指す

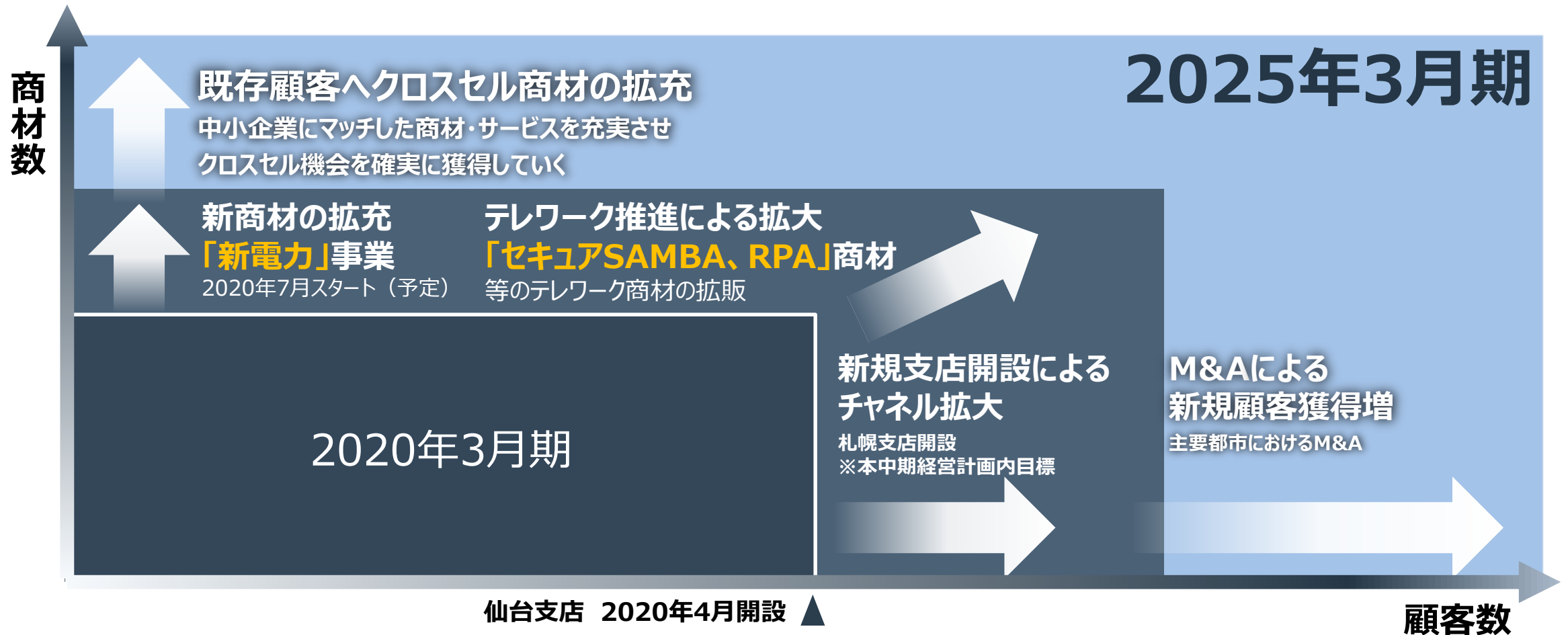
クロスセル  
社数

2商材以上を利用する  
社数を増やし、1社当  
たり売上増を目指す

ARPU  
(顧客平均単価)

1社あたりの  
平均売上単価を増やし  
売上増構造を目指す

## エリアと商材の拡大により収益規模を拡大



支店新設によりカバレッジを広げ、更に大都市におけるM&Aをすることで顧客層を拡大



## ストック契約 社数

新規支店出店やM&Aを  
ドライバーに契約社数全体を  
継続的に成長させていく

## 複数商材 利用社数

2商材以上を契約  
している社数を増やす  
※ストック売上における

## 営業1人当たり 売上高

生産性を向上し、  
営業1人当たりの  
売上高を高める

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。