

各 位



2023年5月12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 最高経営責任者 本郷 秀之

(コード番号 3393 東証プライム)

問合せ先：取締役 植松 崇夫

(TEL：03-5339-2109)

### 中期経営計画「NEXT'S 2025」の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2020年5月15日に公表いたしました『中期経営計画「NEXT'S 2025」の策定に関するお知らせ』について、2024年3月期および2025年3月期の残り2か年の中期経営計画を修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

当社グループは、2020年5月15日に公表いたしました『中期経営計画「NEXT'S 2025」の策定に関するお知らせ』（以下、「中期経営計画」といいます。）のとおり、2021年3月期を初年度とする5か年の中期経営計画を策定し、そのもとで事業やサービスにおけるDXを展開し、社内業務環境においてもDX化を推進し業務効率化による生産性向上に取り組んでまいりましたが、当社グループの事業環境において特に、電力取引価格の高騰や半導体等の供給不足の影響、更には当初中期経営計画策定時において想定していた、新型コロナウイルス感染症による影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提としていた規模を大幅に上回っていることから、この度、2024年3月期および2025年3月期の残り2か年の中期経営計画を見直いたしました。

これまで、デジタルマーケティング関連事業においては、顧客から一度に得られる収益は少額でもそれがストックとして継続的に積み上がっていくサブスクリプションモデルにビジネスモデルを転換し、経営資源を集中したことによって、前期までは利益が減少いたしました。2024年3月期より利益化に確りと繋げ、セグメント利益を生み出して参ります。

また、ITインフラ関連事業においては、M&Aによる顧客基盤の拡大やアライアンスの推進により、オーガニック成長を遂げ、2024年3月期以降も変わらずM&Aとアライアンスを強化して参ります。

当社グループの強みであるストック売上を中心とした商品・サービス間のクロスセルに注力しつつ、生産性を高め、ITの総合サービス企業として業態を進化させていくことで、引き続き中長期的な利益拡大成長を遂げてまいり所存です。

なお、詳細につきましては、『(修正)中期経営計画「NEXT'S 2025」』を添付しておりますので、ご参照ください。

※将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

以上

(修正)  
中期経営計画  
「NEXT'S 2025」

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 text "startiaholdings" in a lowercase, sans-serif font.

section

# 01

01 グループ成長戦略

02 29期・30期中期経営計画

03 株主還元策

04 会社概要

# グループ成長戦略



スターティアグループの目指すもの

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。

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

## 背景

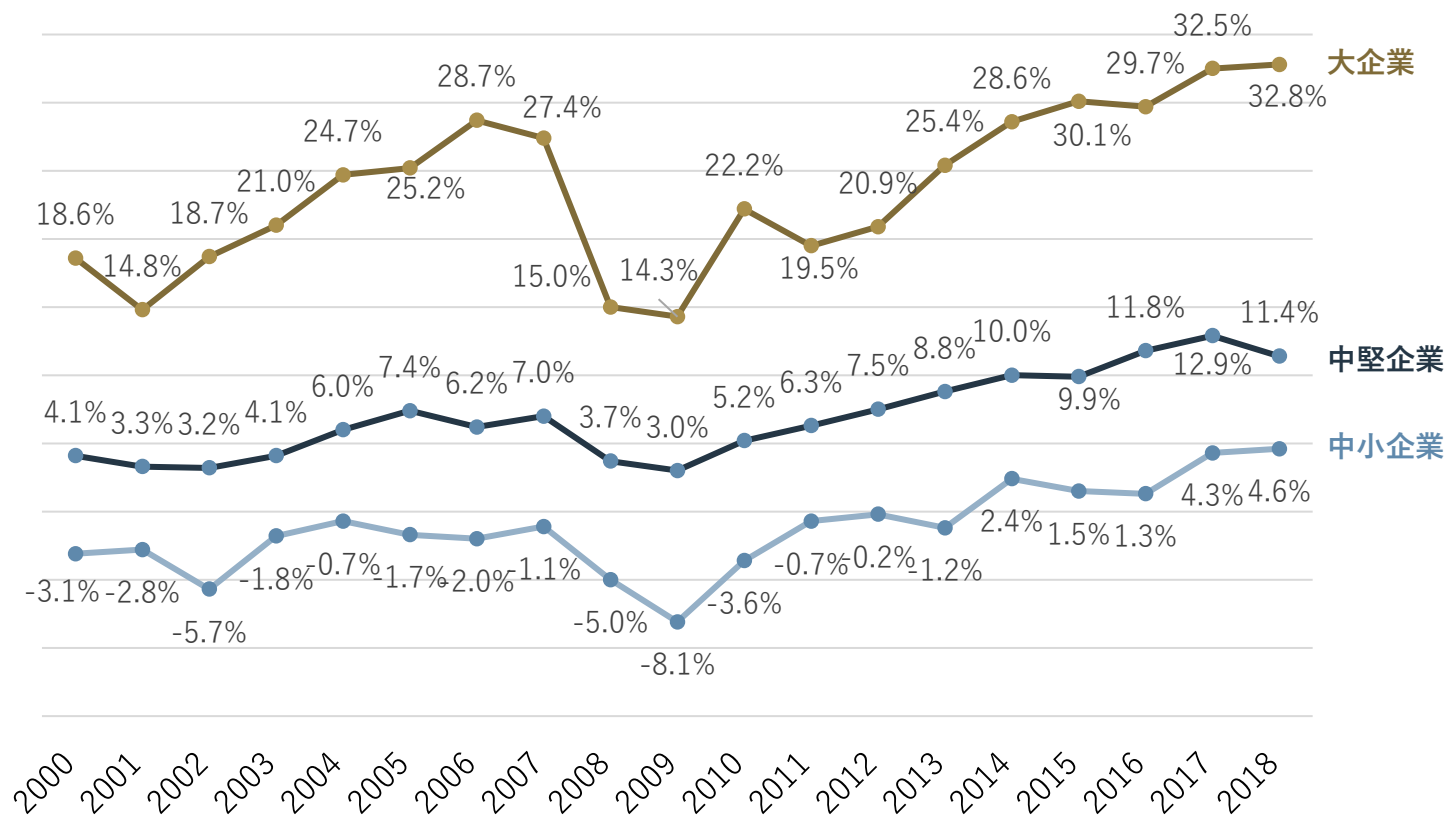
### 社会課題について

#### 数字で見る

#### 日本の生産性低下の現状①

- ・ 大企業の生産性は上がっている
- ・ 2000年以降、特に中小企業は微増の状態、大企業との格差が広がっている。

### 日本の法人 企業労働生産性 付加価値額に占める営業純益の割合の推移



(注)付加価値額 = 営業純益 (営業利益 - 支払利息等) + 人件費 (役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与 + 福利厚生費) + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課。



## 背景

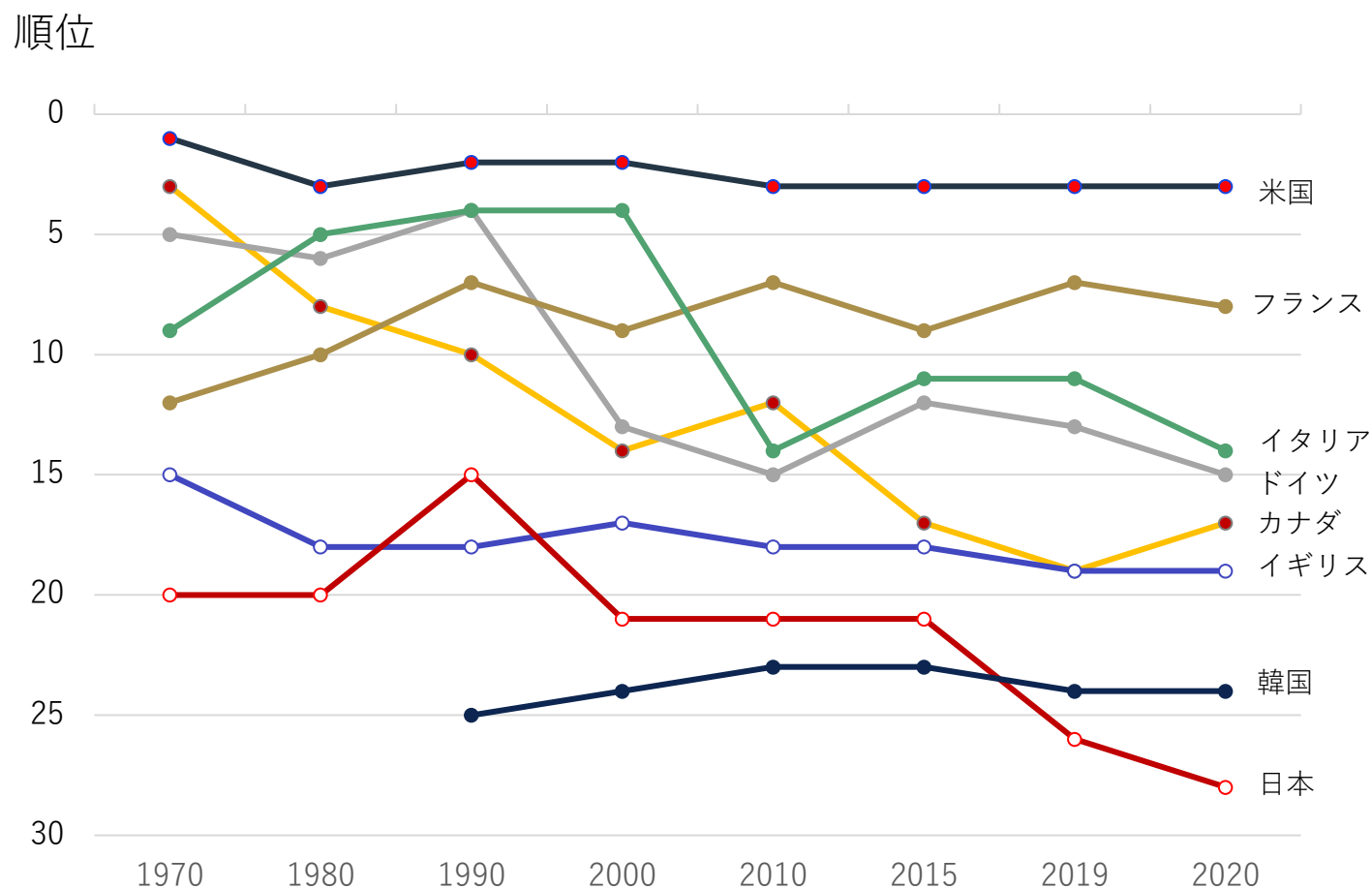
### 社会課題について

#### 数字で見る

#### 日本の生産性低下の現状②

- ・ 2000年以前は20位以内にランク
- ・ 2015年以降は下降傾向。
- ・ 2018年にはお隣韓国に抜かれ25位
- ・ その後も順位を落とし続けている

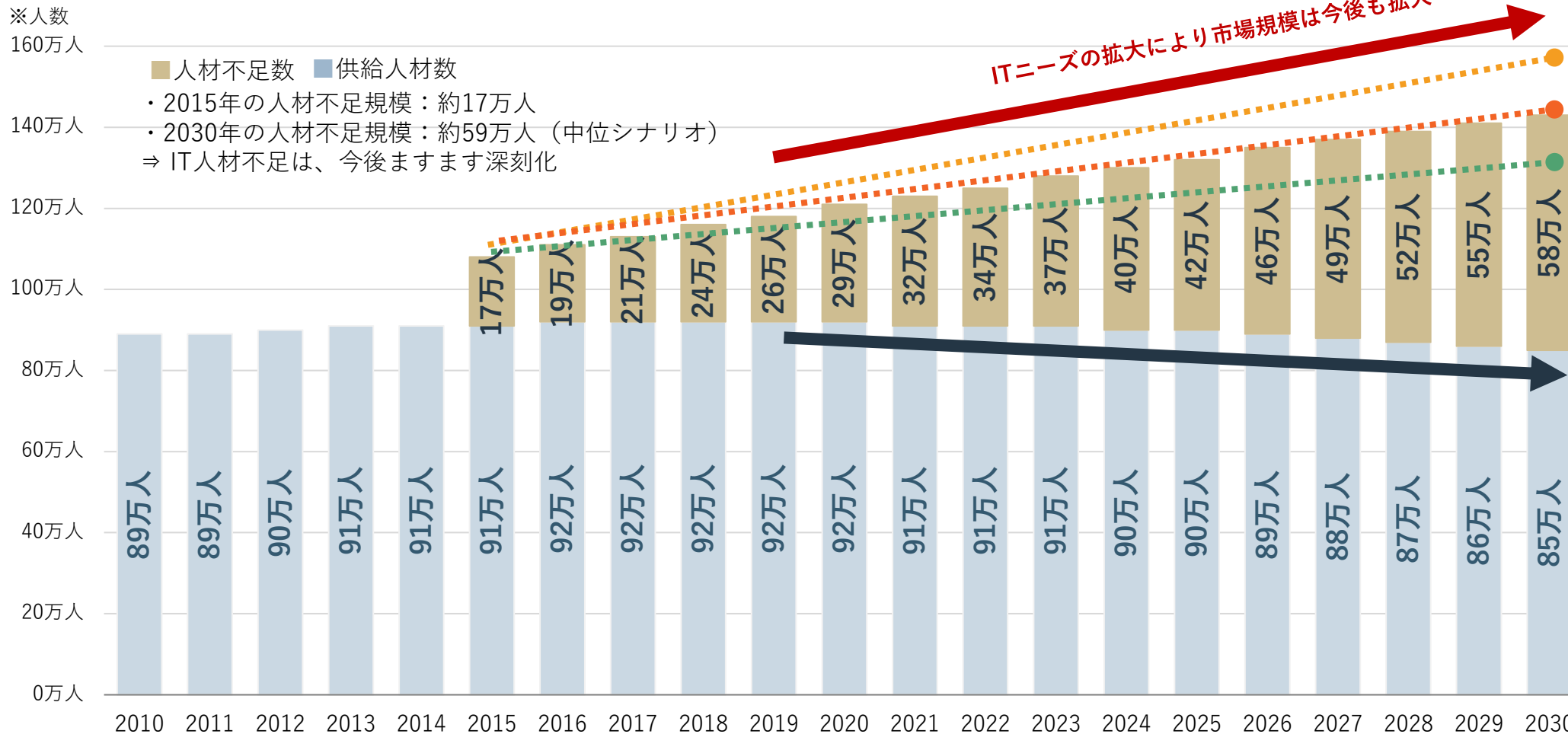
### 主要7カ国+韓国の国民1人当たりGDPの順位の変遷



資料：OECD National Accounts Database, OECD Employment and Labour Market Statisticsより

## 解決すべき社会課題 拡大するIT人材不足

2030年の 人材不足数



高位シナリオ

約**79**万人

中位シナリオ

約**59**万人

低位シナリオ

約**41**万人

出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（みずほ情報総研委託）より

2030年には59万人のIT人材が不足



# 我々の業界にも・・・

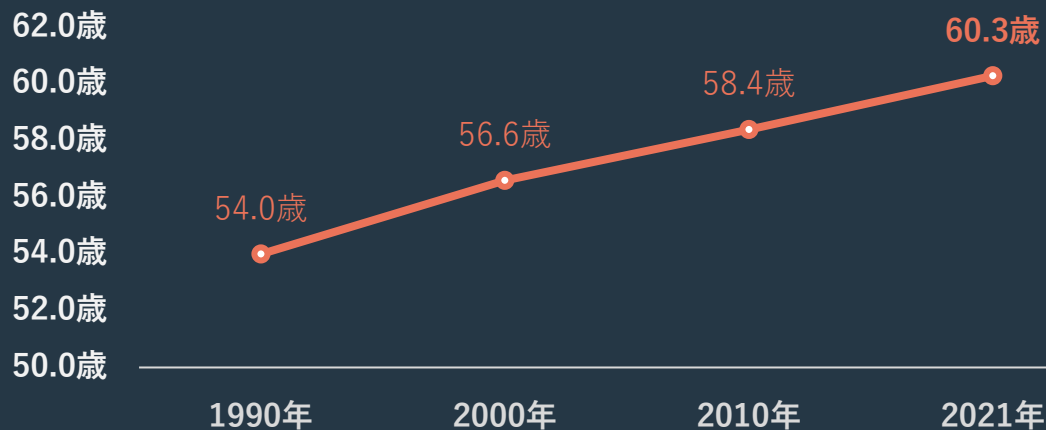
## 日本の経営者 平均年齢60.3歳

日本には大小規模は異なれど顧客を持った販売店があり  
経営者の高齢化により事業承継が急がれています。

スターティアグループでは今後も積極的に事業譲受を  
進め新たな仲間と共に成長していきます。

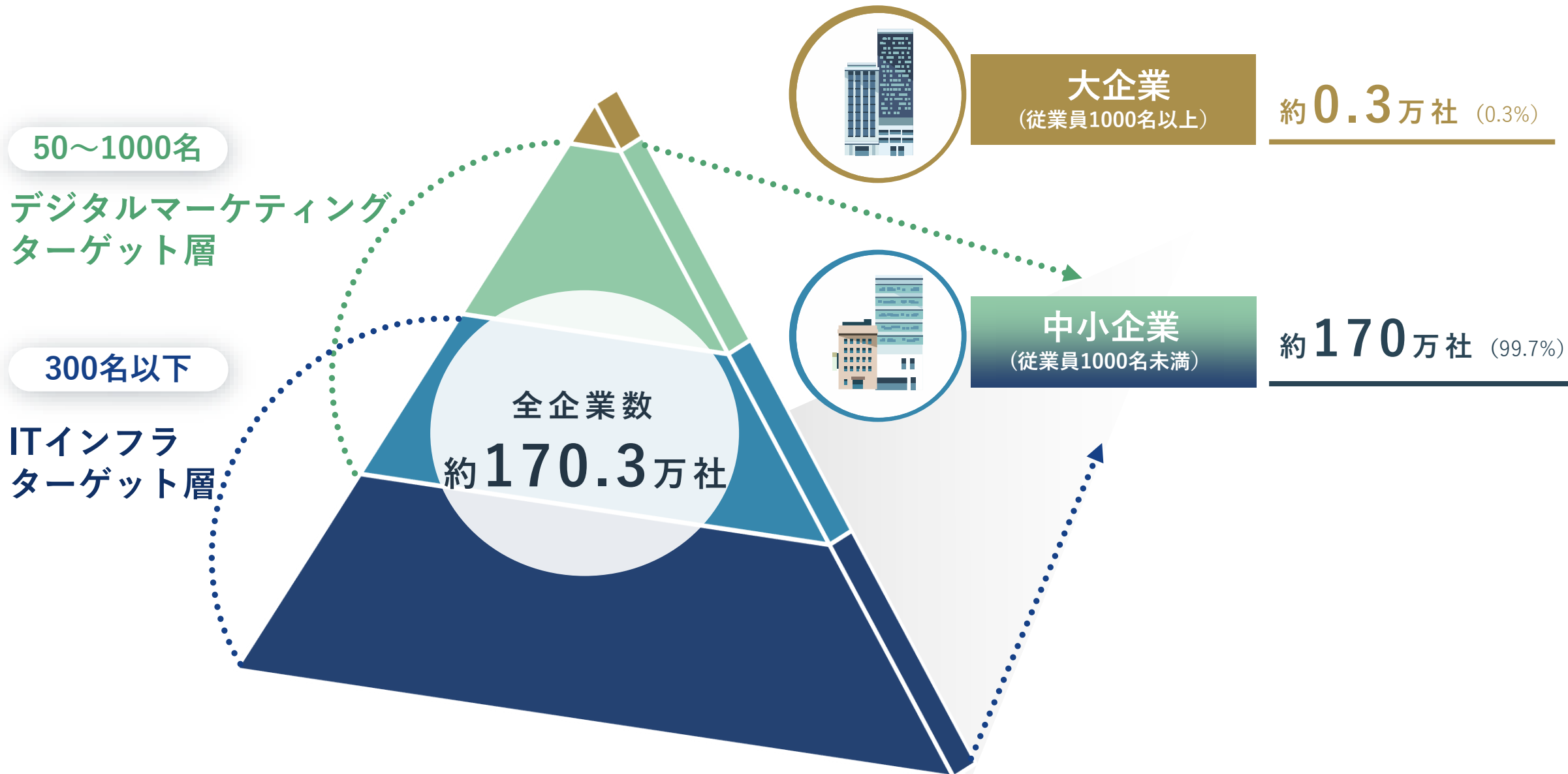


### 経営者の平均年齢



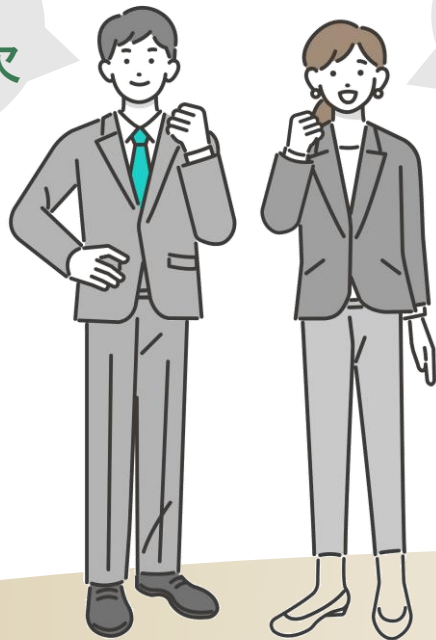
※出典：帝国データバンク

# 我々の顧客層



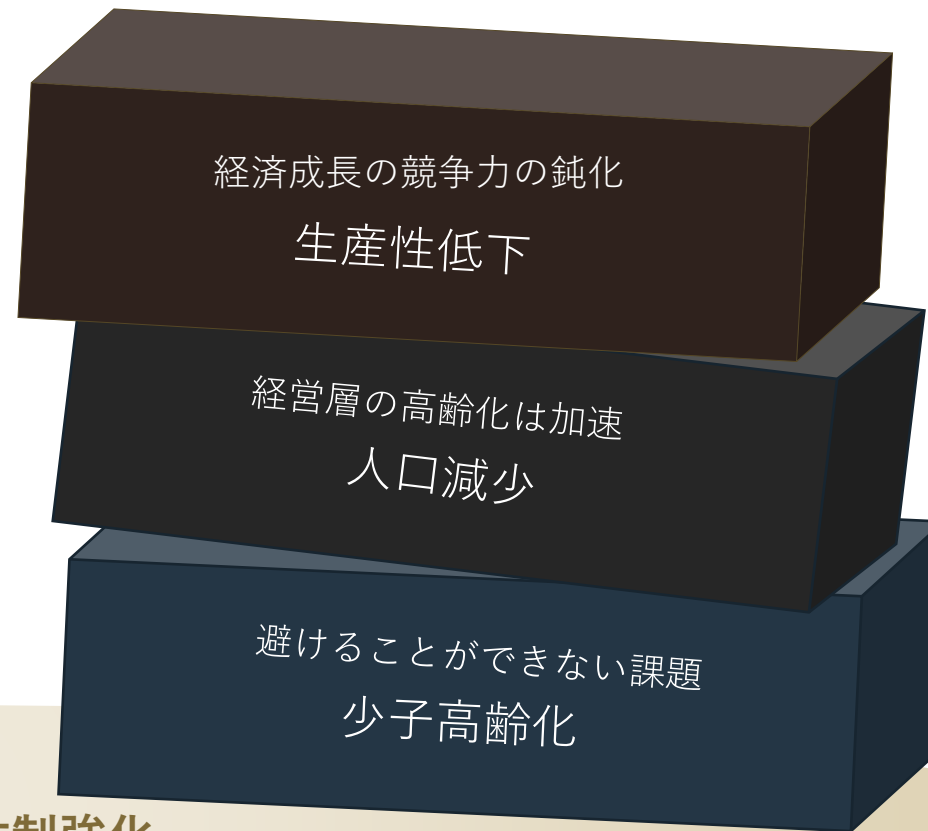
## サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、 変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

補填、代替、  
ビジネス形態の  
転換実行が不可欠



事業承継や  
サービスの  
DX展開が急務

地域共生・貢献  
働き方改革とガバナンス体制強化  
**Sustainability & SDGs**



## グループの取り組み「中小企業のデジタルデバイド解消へ」

IT分野含む人材不足

**守り**のDX  
ITインフラ事業

ITサービス提供による人材難の解消

中小企業収益の低下

**攻め**のDX  
デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティングで売上拡大

事業を通じて**社会課題（労働生産性の課題）**を解消していくことが**企業価値向上**に

# スタートティアグループ成長戦略

市場規模 × IT人材 × ITインフラサービス × SaaSツール

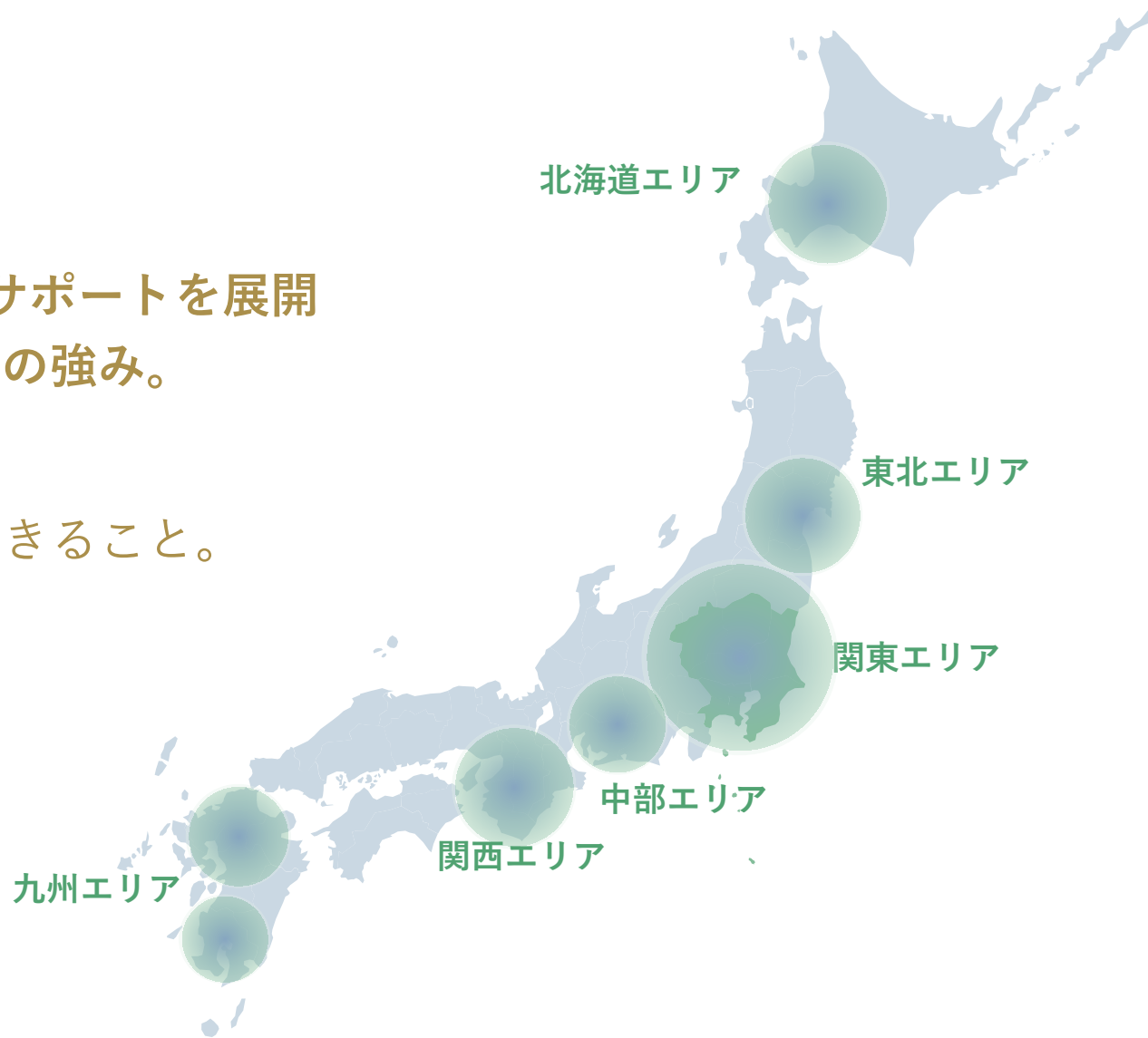




## 政令指定都市中心に ドミナント戦略を展開

営業拠点から1時間半以内に直接訪問・サポートを展開  
顧客と直接接点を持っていることが最大の強み。

➡サポートやメンテナンスのついでに、  
顧客の課題解決相談にのり、提案もできること。  
中小企業のIT格差をなくすには、  
『人』というラストワンマイルが  
必要不可欠と考えます。



# スターティアグループ成長戦略

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

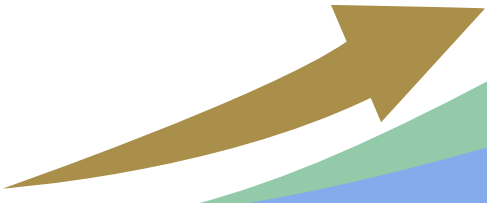
チャーンの少ないITインフラサービスの土台に  
人材不足支援、営業支援ツールを顧客に合わせて提供可能

デジタル  
マーケティング  
事業



ITインフラ事業

売上



コア商材



OA機器



ネットワーク



回線



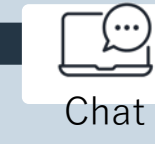
Web



MA



RPA



Chat



MA



AR



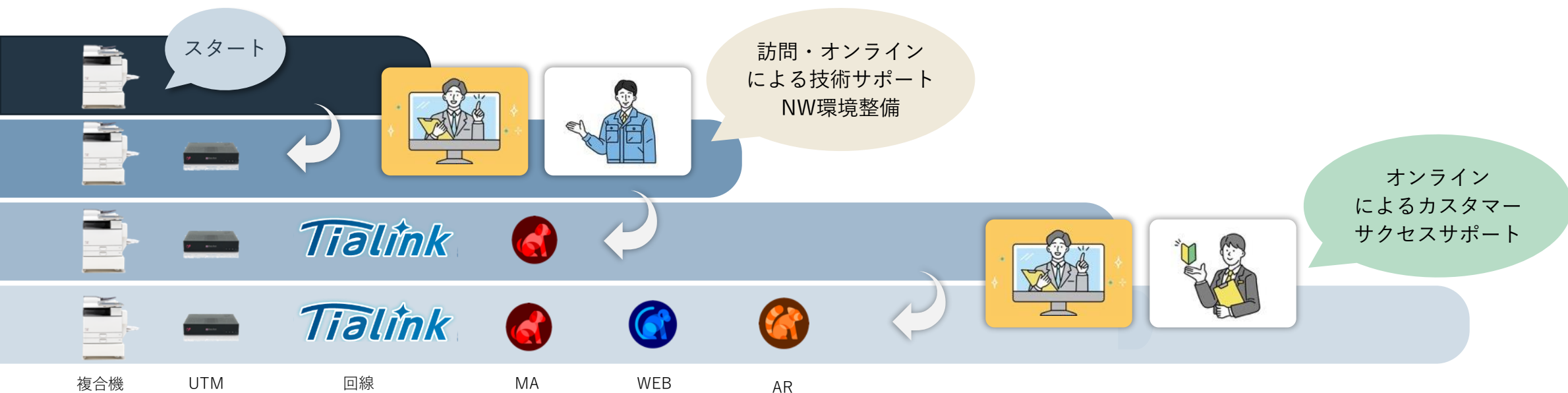
電子ブック

## 社会課題である企業の生産性に取り組む

### 中小企業のIT格差をなくすためのラストワンマイル

日本の企業の生産性低下はおよそ99%を占める中小企業において起こっています。その要因に十分な人的リソースが確保できないこと、高齢化していく経営者や従業員のITリテラシー不足などでデジタルによって効率化できるプロセスが欠如しています。

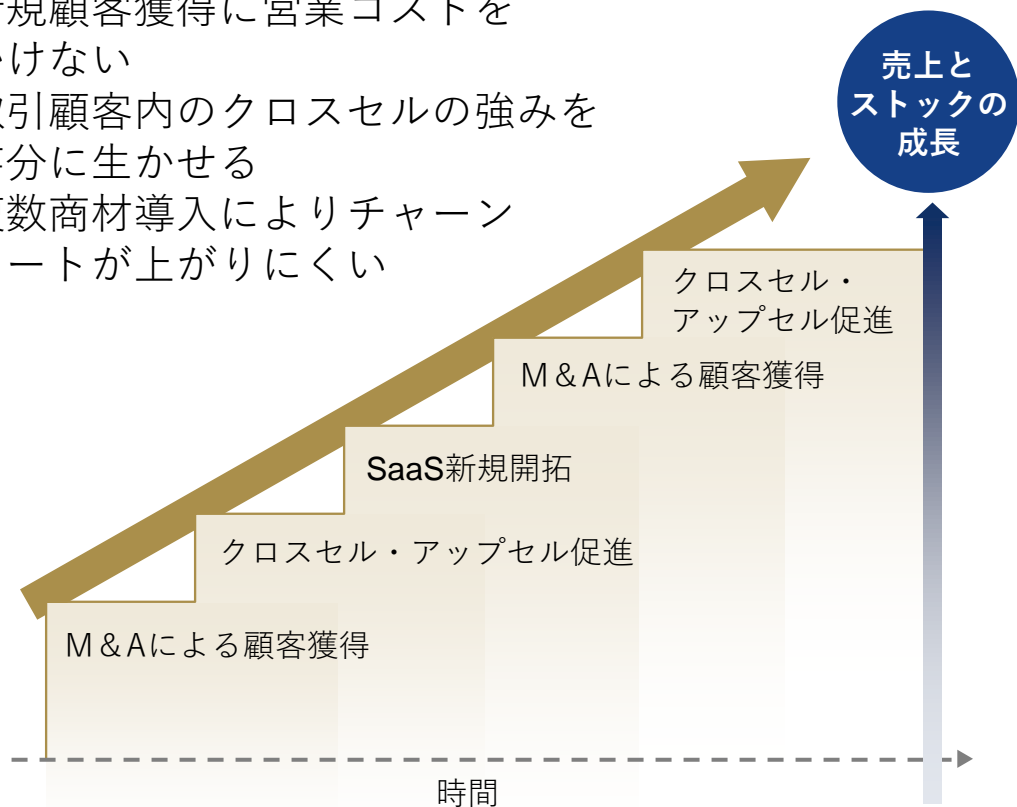
スタートティアグループではこの問題にビジネスで取り組み中小企業の経済格差をなくすことを掲げ邁進します。



# スターティアグループ成長戦略

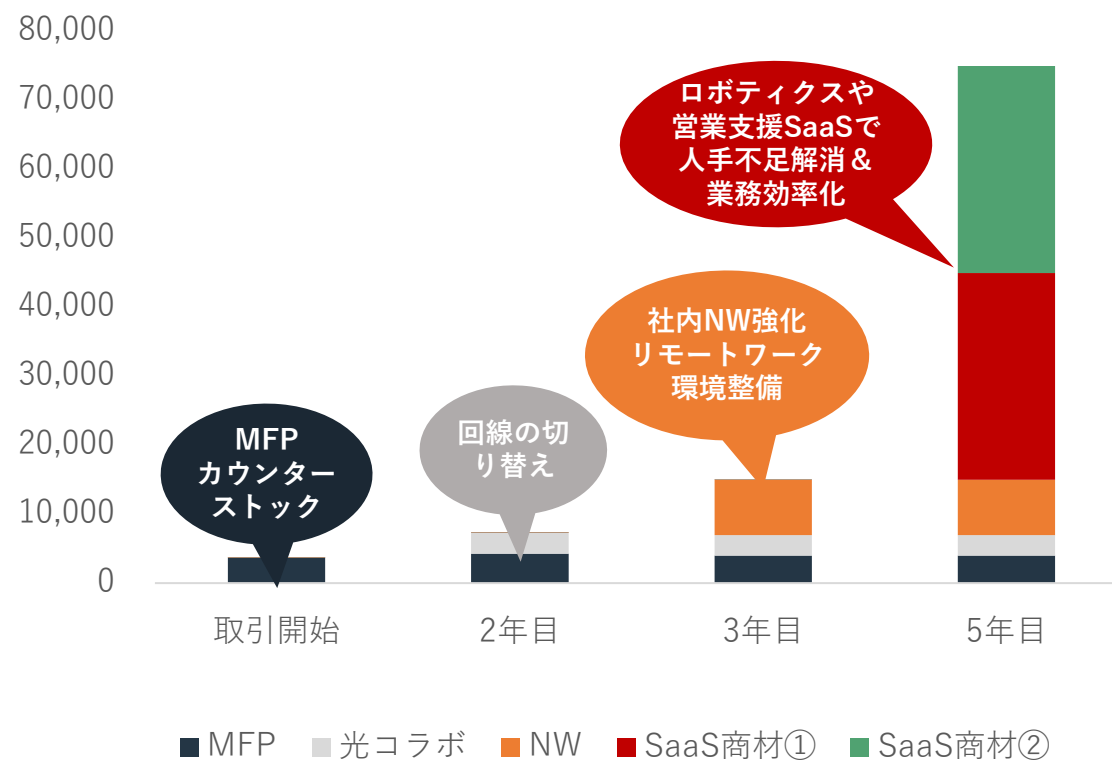
## 成長し続ける販売戦略

- ・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



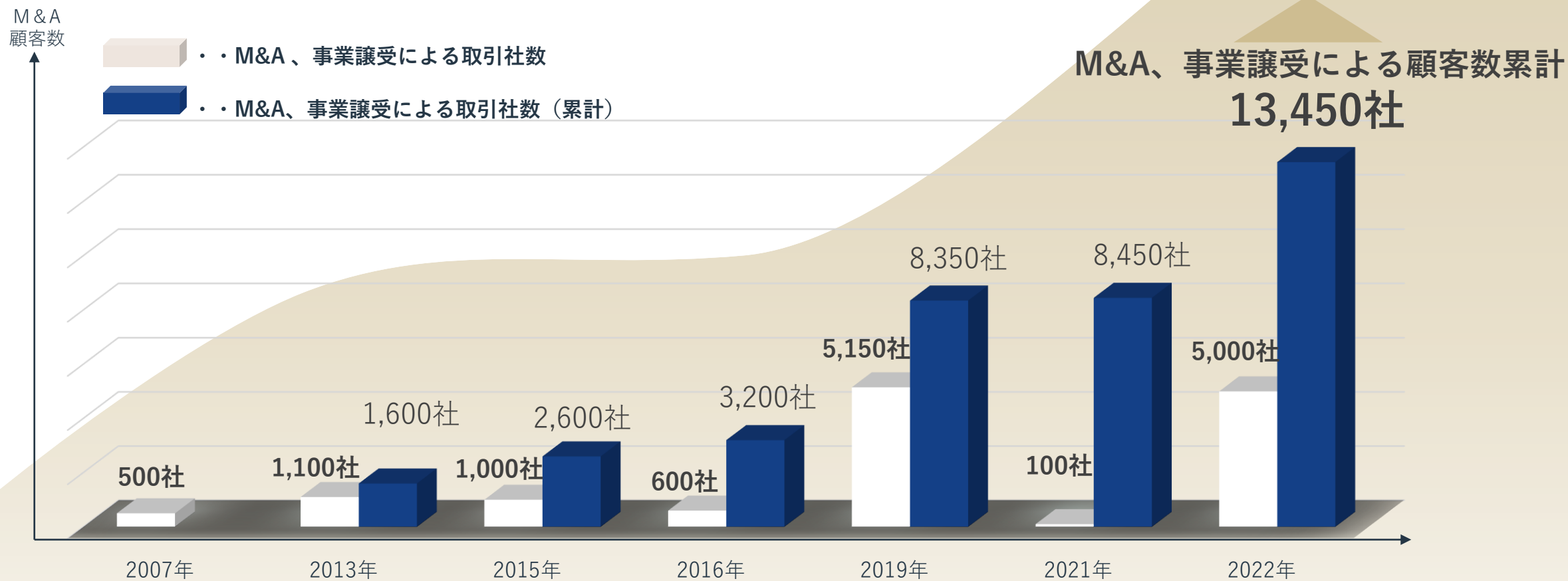
## 1社のLTVをあげるクロスセル戦略

顧客1社あたりのストック推移イメージ



# これまでのM&A実績

スターティアグループではこれまでも事業承継やM&Aを行ってきました。特に事業承継については引き継いだ企業の人材を迎え入れることで取引先と変わらぬ信頼関係を継続していきます。





# 我々の強み 入り口はアナログから

- なぜ中小企業のDX化は進まないのか？
- これには長年のやり方を大きく転換することが経営者の負担になるからだ。
- また、IT・デジタル分野において人材を確保できないことで、更に経営者をDXから遠ざけてしまう。
- 我々はこのことに着目し、まずFace to Faceでお客様との関係構築を重視し、次のステップへ伴走する。
- そして現状把握を経てそれぞれの企業にあったDX化へと寄り添います。



# スターティアグループ成長戦略における人的資本施策

## 高収益企業の実現に必要な3大施策



営業生産性を最大化する  
マーケティング部門強化

InsideSales



営業人員を増やす  
待遇と採用体制

POWER HR Department



現場の技術知識向上  
カリキュラム

education system

# 現場営業の稼働率を最大化

30以上のニーズシナリオから、顧客のステージに合わせた商談機会を創出



## 過去営業部門の課題

- ・新規テレアポなどによる営業人員の離脱
- ・無理な営業電話による企業ブランドの低下

## 課題をクリアする戦略

- ・M&A・事業譲受による顧客獲得
- ・事業譲受した顧客のサポートから営業機会を創出  
(クロスセル/アップセル)
- ・マーケティングによる顧客アプローチの仕組みを組織的に展開
- ・現場営業の行動数を最大化するためのインサイドセールス強化

営業生産性を最大化する  
マーケティング部門強化

InsideSales



新規顧客獲得はM&A、事業譲受  
顧客からのクロスセル&アップセルを強化

## 営業志向の高い人材を確保する採用体制とそれに見合った報酬を準備



営業人員を増やす  
待遇と採用体制

POWER HR Department

### 外部環境

- ・世界的なインフレ、物価高、エネルギー高など賃金が実施低下
- ・各企業も賃金の大幅な見直しに着手

### 外部環境をふまえたグループ施策

- ・新卒から給与体系を見直し
- ・新卒中心の営業採用の強化
- ・優秀なエンジニア採用
- ・ITや経営系資格を中心とした資格取得補助（スキルの向上）



待遇改善

ワークエンゲージメントの強化



# 顧客と接する社員全員の知識強化

社内教育プログラムの見直し 営業→技術部門のみに頼らず完結できる現場力を



## グループ共通

- ・ITや経営系資格を中心とした資格取得奨励（スキルの向上）

## ITインフラ事業

- ・幅広いWEB研修メニューによる知識習得、階層別研修制度
- ・社内テスト（営業→技術部門のみに頼らず完結可能な現場知識）
- ・新卒は教育専門部門に配属し、半年間の教育カリキュラム（現場OJT任せにしない）

## デジタルマーケティング事業

- ・継続的な管理職の教育カリキュラムにより成果の出る組織構築
- ・新卒教育プログラム

現場の知識向上  
段階にあわせた  
カリキュラム

Education system



教育による人材の底上げ



# 成長戦略における事業部主力商材

## 攻めのDX：デジタルマーケティングサービス



MAツール



電子ブック



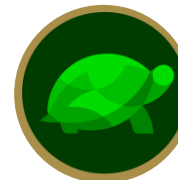
AR作成ツール



Web構築



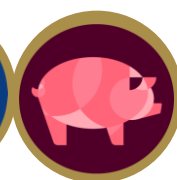
NFT



CSM



Chat



DB



ONLINE  
展示場

## 守りのDX：ITインフラサービス



複合機



NW構築



セキュリティ



回線



電話機



RPA

section

# 02

01 グループ成長戦略

02 29期・30期中期経営計画

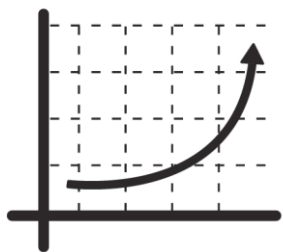
03 株主還元策

04 会社概要

# 29期・30期中期経営計画

## 定量目標

- 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セグメント利益化を叶え、営業利益率を向上させる
- 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



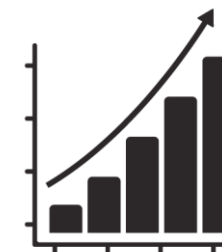
### 営業利益率10%以上

ITインフラ事業の  
安定した収益基盤と  
デジタルマーケティング事業の  
セグメント利益黒字化により  
営業利益率を向上



### ROE10%以上

社内のDX化を加速させ、  
生産性の高い組織体制で  
安定的にROE10%以上  
を目指す

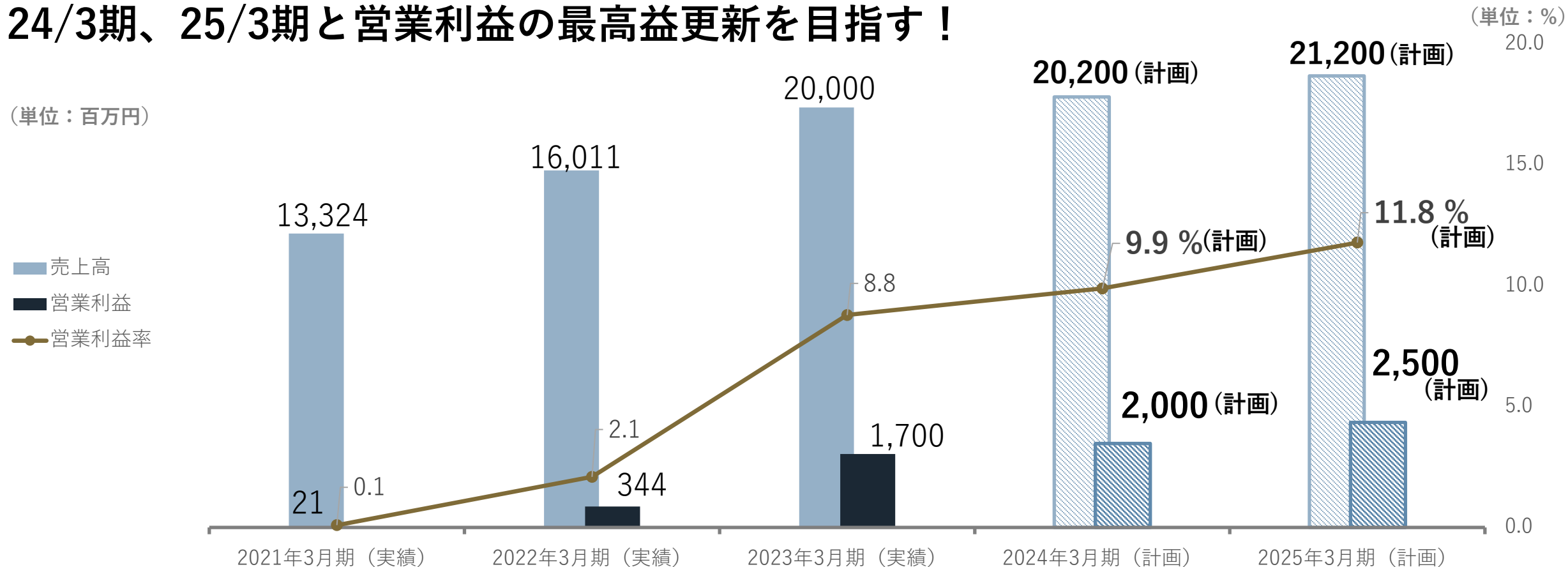


### 時価総額500億円

企業価値を向上させ、  
時価総額500億円を目指す

※当初中計では売上高CAGRとしていたが、  
収益化フェーズに入ったことで、利益率向上にシフト

## 24/3期、25/3期と営業利益の最高益更新を目指す！



売上高	13,324	16,011	20,000	20,200	21,200
営業利益	21	344	1,700	2,000	2,500
営業利益率	0.1%	2.1%	8.8%	9.9%	11.8%

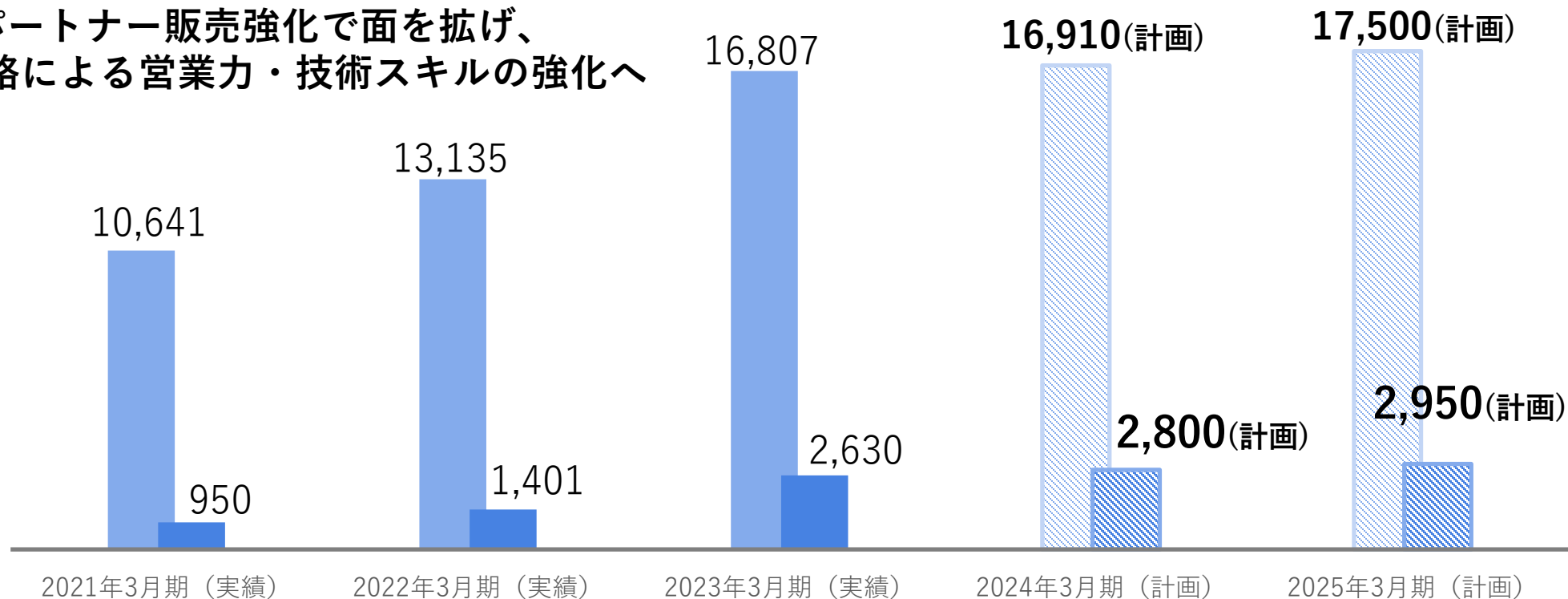
# ITインフラ事業 計画

積極的なM&A、パートナー販売強化で面を拡げ、  
マーケティング戦略による営業力・技術スキルの強化へ

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 本社経費負担前  
セグメント利益



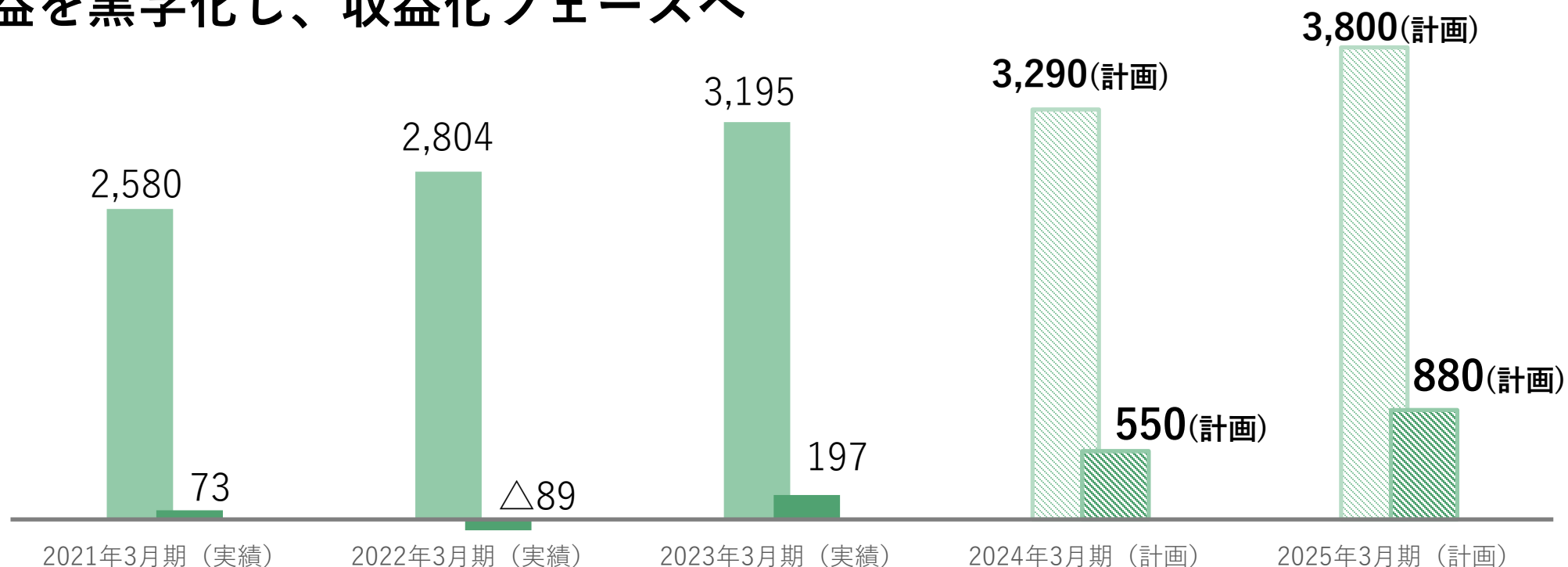
売上高	10,641	13,135	16,807	16,910	17,500
本社経費負担前セグメント利益	950	1,401	2,630	2,800	2,950
本社経費負担前セグメント利益利益率	8.9%	10.6%	15.6%	16.6%	16.9%
セグメント利益	285	757	1,835	1,800	1,960
セグメント利益率	2.6%	5.7%	10.9%	10.6%	11.2%



## セグメント利益を黒字化し、収益化フェーズへ

(単位：百万円)

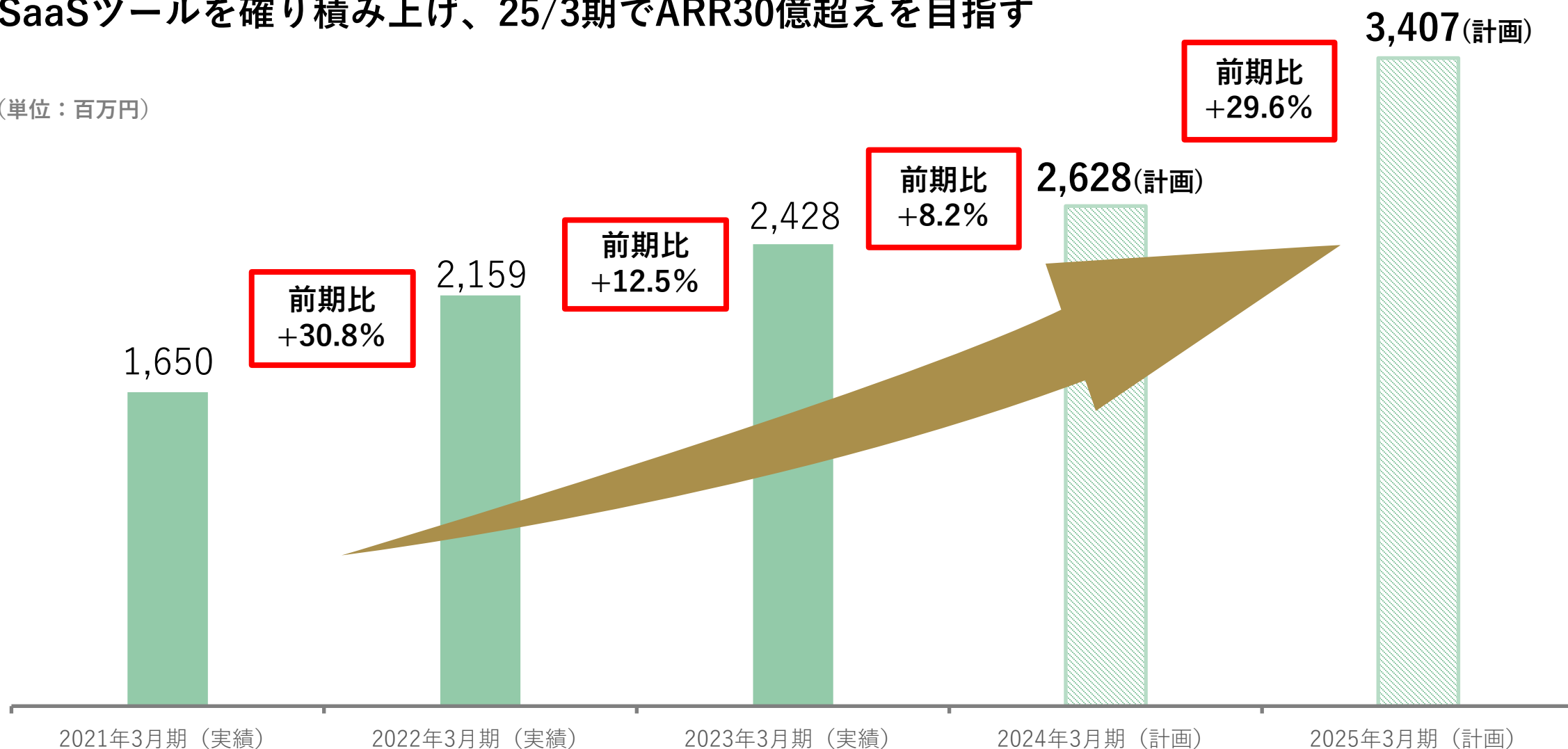
■ 売上高  
■ 本社経費負担前  
セグメント利益



売上高	2,580	2,804	3,195	3,290	3,800
本社経費負担前セグメント利益	73	△89	197	550	880
本社経費負担前セグメント利益利益率	2.8%	—	6.1%	16.7%	23.2%
セグメント利益	△121	△274	△157	160	500
セグメント利益率	—	—	—	4.9%	13.2%

## SaaSツールを確り積み上げ、25/3期でARR30億超えを目指す

(単位：百万円)



section

# 03

01 当期グループ連結業績概要

02 グループ成長戦略

03 株主還元策

04 会社概要

# 株主還元策

# 株主還元策



当初

基本方針は2023年3月期までは+1円累進配当を実施、2024年3月期より配当性向30%へ

前回変更

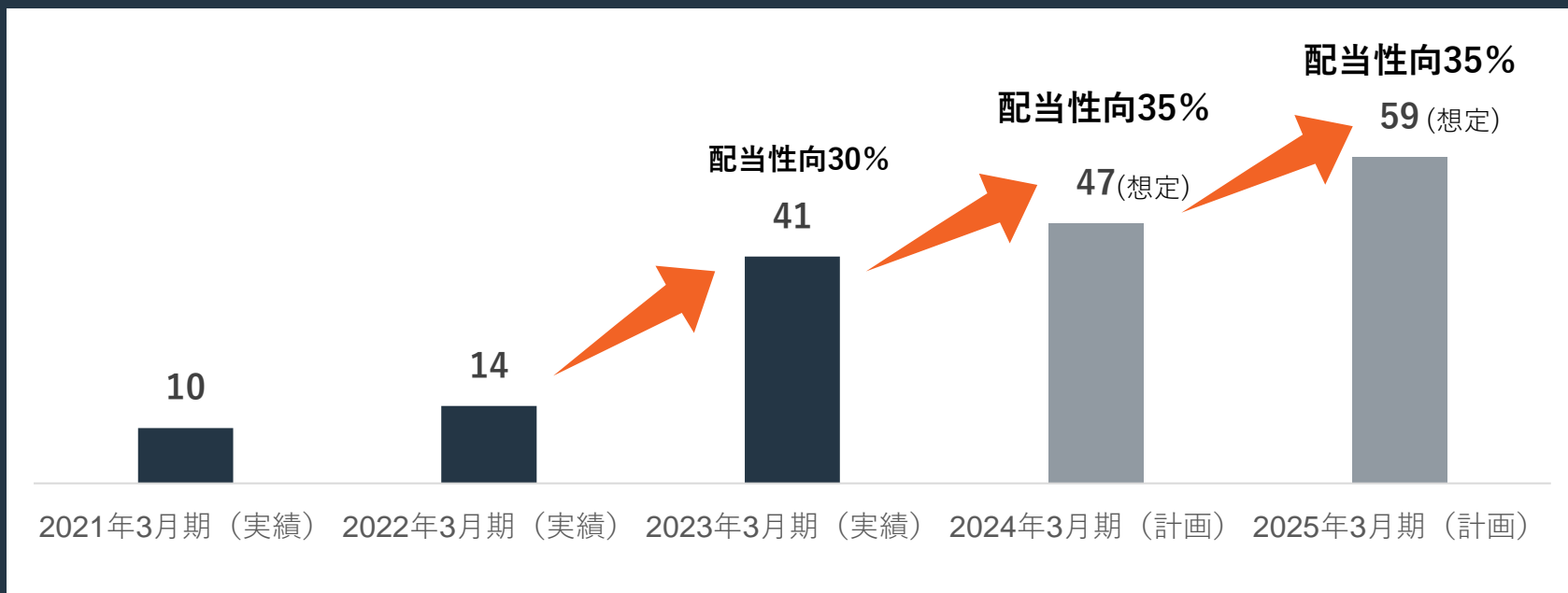
2023年  
2月時点

配当性向30%を1年前倒しし、2023年3月期より実施

変更

2023年  
5月時点

2024年3月期より配当性向35%の株主還元を実施



section

# 04

01 当期グループ連結業績概要

02 グループ成長戦略

03 株主還元策

04 会社概要

# 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。

### 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。

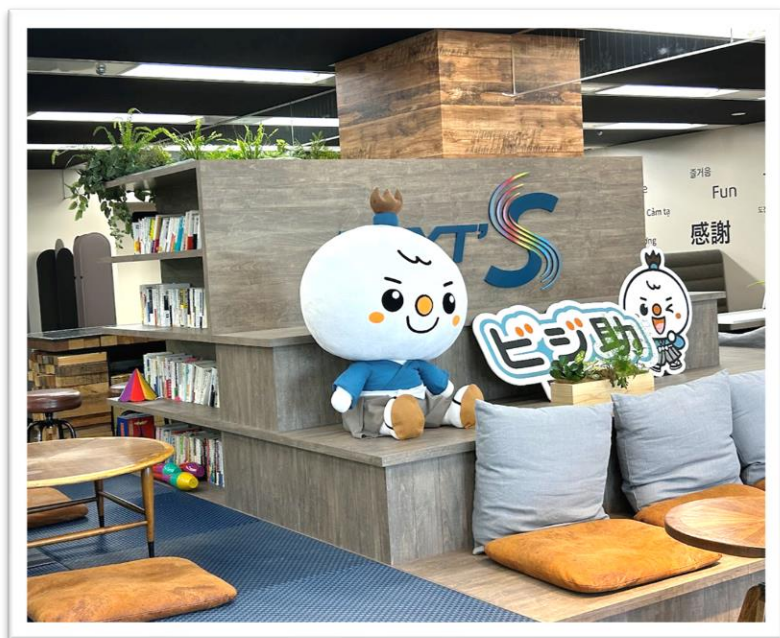
### ビジョン

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。

### 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。



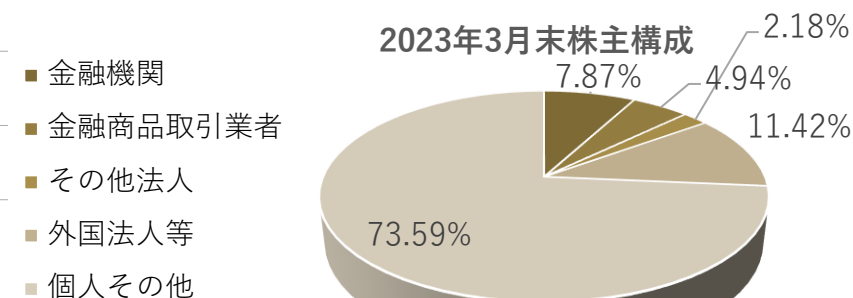
# 会社概要

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893名（2023年3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（2023年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2023年3月31日現在）
株主数	3,838名（2023年3月31日現在）

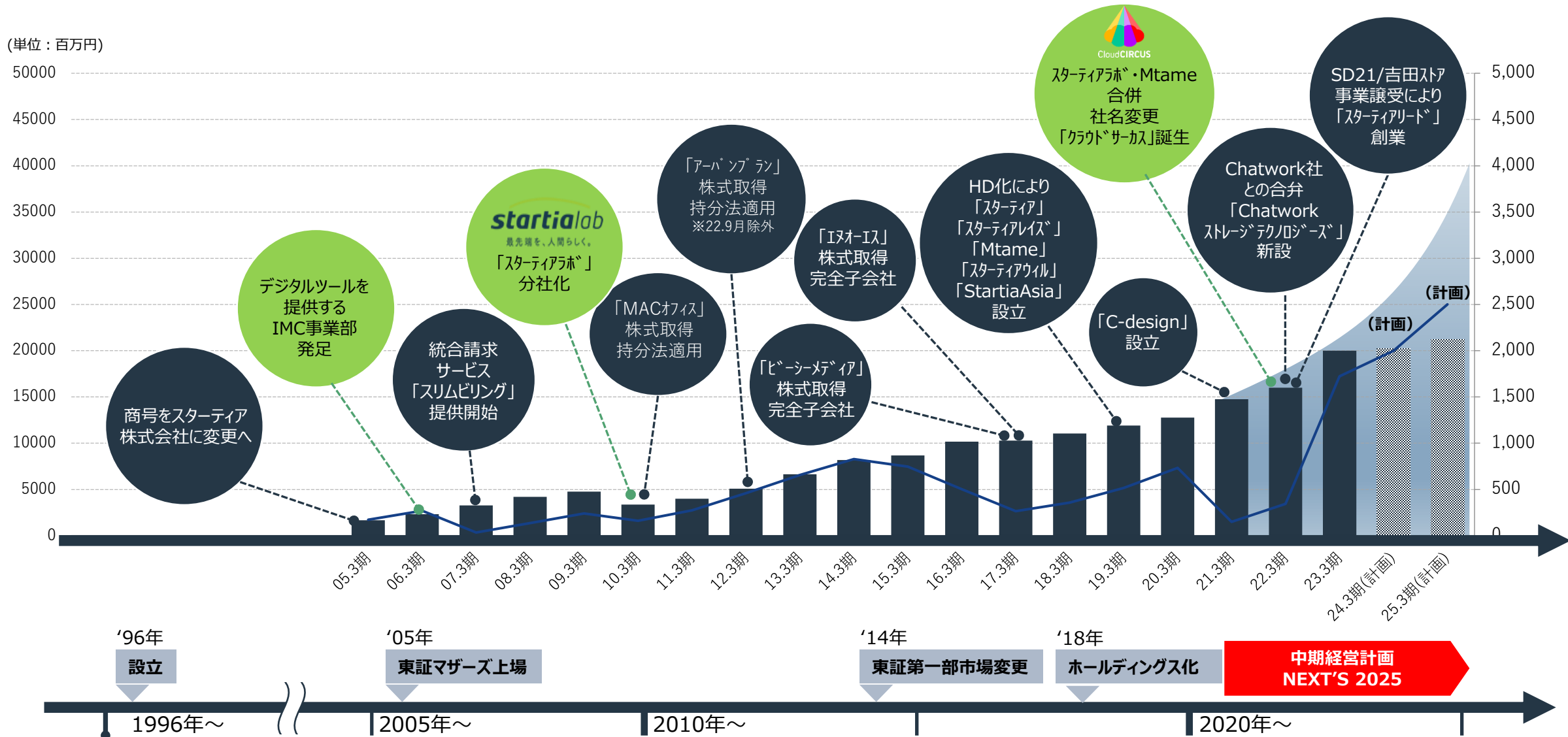


代表取締役社長 兼 最高経営責任者  
**本郷 秀之**

1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有30.52%)



# 沿革



## 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

### 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

### 持分法適用関連会社

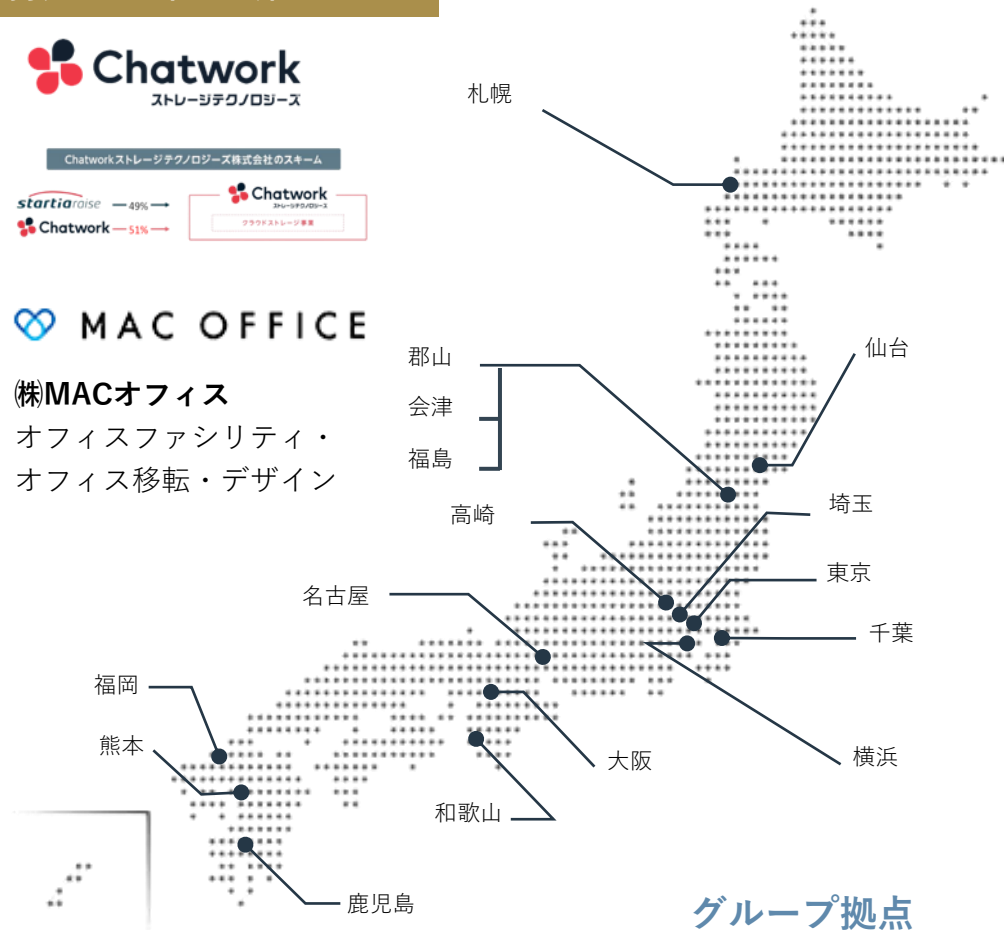


Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社のスキーム



#### (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



グループ拠点

## 守りのDXに必要なすべてがここに





# デジタルマーケティング事業：主要なサービス



**BowNow**  
by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア

導入数 **12,000**件以上

無料で使える

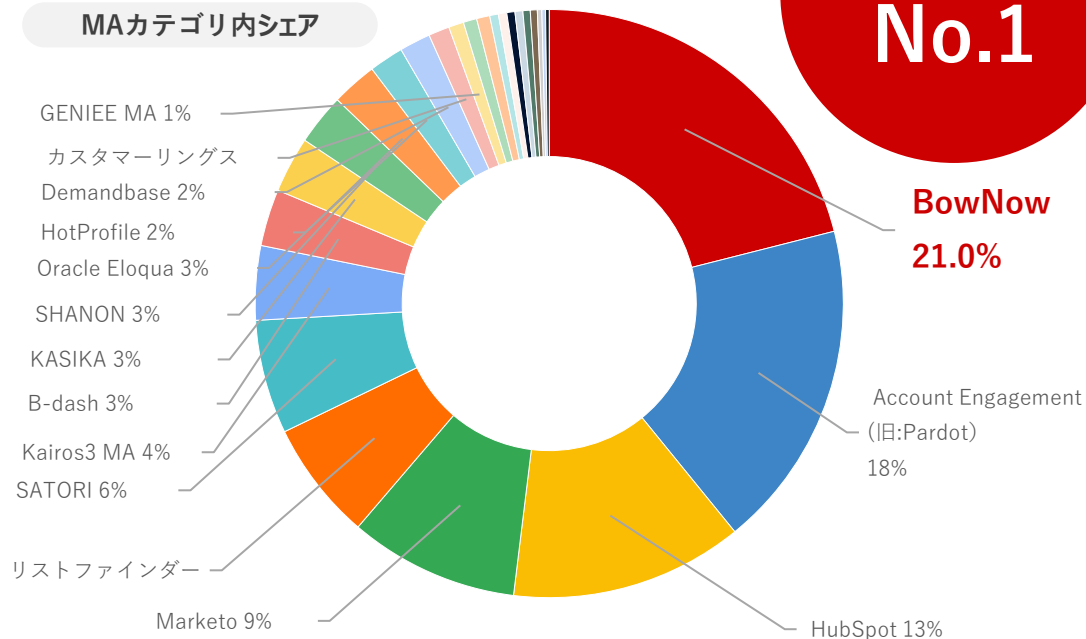
マーケティングオートメーション

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

2023年3月時点  
国産MA導入シェア

**No.1**

**BowNow**  
21.0%



※ Data Source: DataSign社実施調査  
(出典) 教えてURL 2023.3 [https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2023\\_3/](https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2023_3/)



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS

COCOAR

導入実績 **6,100**件

**ARアプリ**のダウンロード数403万突破。  
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頂いております。

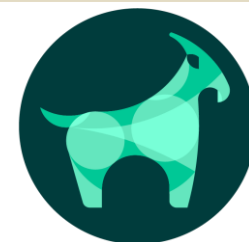


**LESSAR**  
by CloudCIRCUS

LESSAR

導入実績 **6,700**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：**13,000**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：**2,100**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





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](mailto: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。