

グループの安定収益担う中核事業会社

スターティアホールディングス(3393)は中小企業の情報システム部門を支えるITインフラサービスを主力とする。今3月期第3四半期(3Q、昨年4~12月)の営業利益は3億7800万円(前年同期比34・7%増)、通期予想に対する進捗(しんちょく)率は94・5%と高水準に達している。なお、通期の純利益は56%減の見通しだが、これは前期に有価証券売却益を営業外で計上した反動によるもの。本業そのものは好調だ。

グループの中核となるITインフラ関連事業を担う傘下のスターティアでは、M&A(企業合併・買収)や事業譲受を通じた事業拡大を加速している。スターティア代表取締役社長 笠井充氏(写真)に今後の成長戦略を聞いた。

ミッション経営の浸透

昨年4月のホールディングス化にあたり、当社のミッションを『存続と成長に寄り添う』と再定義した。IT化や業務効率の向上によるコスト削減、次代のマーケティングへの対応など顧客に寄り添っ

たサービスを提供し、社員一丸で中小企業の経営課題を解決する存在を目指す。こうしたミッションを社内浸透させることが当社自身の成長にもつながる。

スターティアの位置付け

中核事業として、グループの成長の土台となる安定収益を生み出す役割を担っている。最近では、法人向けに必要なサービスを詰め込んだ会員制のトータルサポートサービス『ビジ助』の提供を開始。この1年で会員数は順調に増え、これから加速度的に伸びることが予



中小企業の`存続と成長に寄り添う、存在へ

想される。新たなストック収益源として、今後業績への寄与が見込まれる。

4大事業戦略

①顧客基盤の強化

現在、毎月取引のあるアクティブな顧客が2万社以上いる。戦略の中心となるのが、事業譲受などさまざまなスキームを含むM&A。これまで培ってきた強みの育成や不足部分の補完をM&Aで進め、安定収益を拡大させる。また、セミナーの開催や展示会への出席で新規顧客の獲得に取り組んでいるが、今後はアウトバウンド型の営業活動などによる顧客基盤の強

化も図る。

②採用と教育のイノベーション

人手不足下、優秀な人材の獲得に対する重要度が高まっている。人材紹介会社への依存度を低減する目的もあり、『麻雀採用』などのユニークな採用イベントを実施している。今後も新たな採用形式を自社で立ち上げ、当社のビジネスに共感する人材をどんどん引き入れていきたい。同時に社員の教育を強化し、定着率の向上や企業文化の醸成につなげる。

③マーケティングの高度化

顧客データの整理・分析・活用によるマーケティングの高度化が必要。次世代のマーケティングツールやプロモーションの研究にも積極的に取り組む。

④働き方改革への対応

生産性の向上に向け、従業員1人1人の強みを伸ばすための戦略を打ち出していく。また、就業時間外の個人の学びの場として、無償で受講できる教育プログラムや自己啓発系の研修などを用意しようと考えている。会社だけではなく個人も働き方改革に上手に対応してほしい。