

(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 white, 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

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 the word "startia" in a bold, lowercase, sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase, sans-serif font. A white curved line arches over the text.

startiaholdings

背景

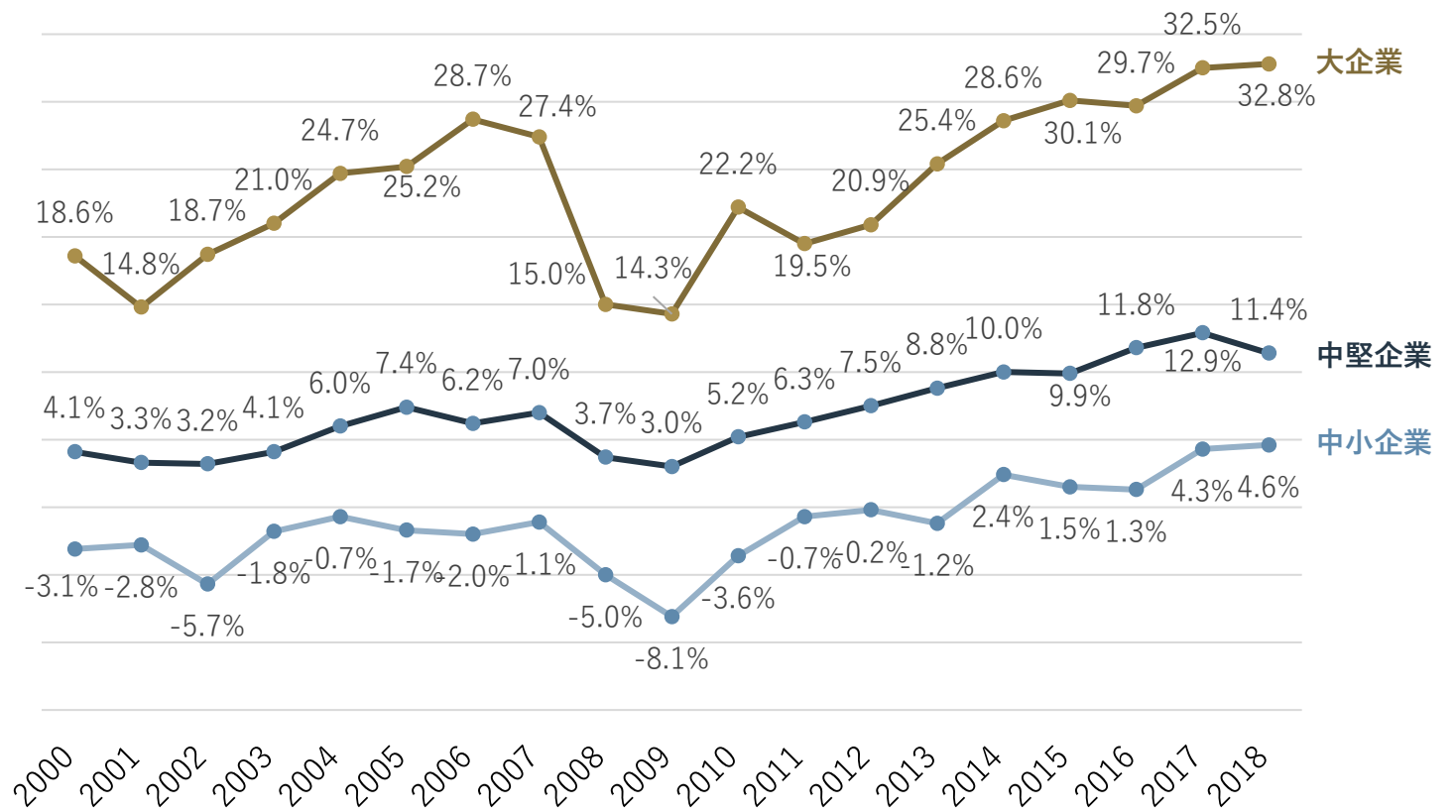
社会課題について

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

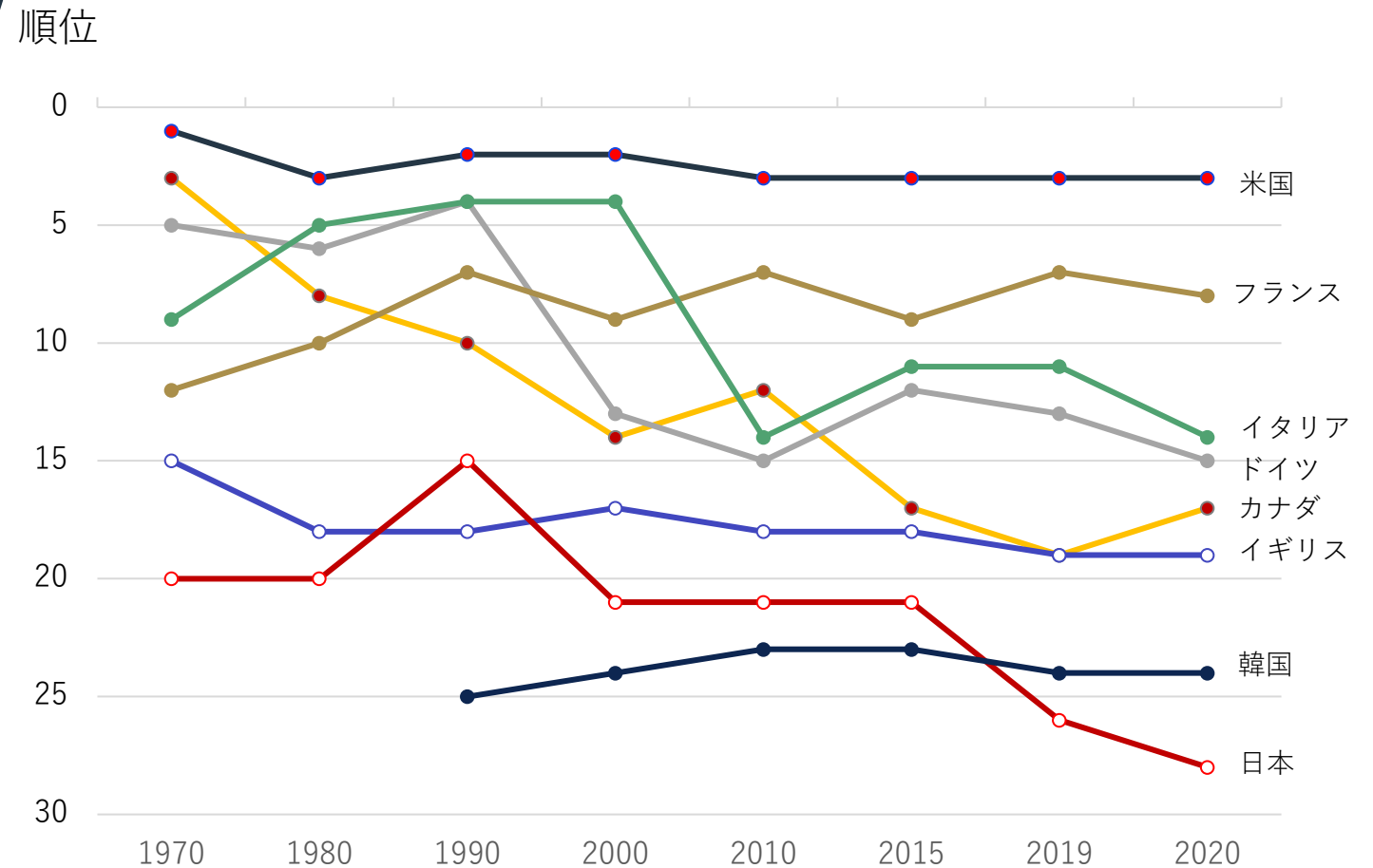
社会課題について

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

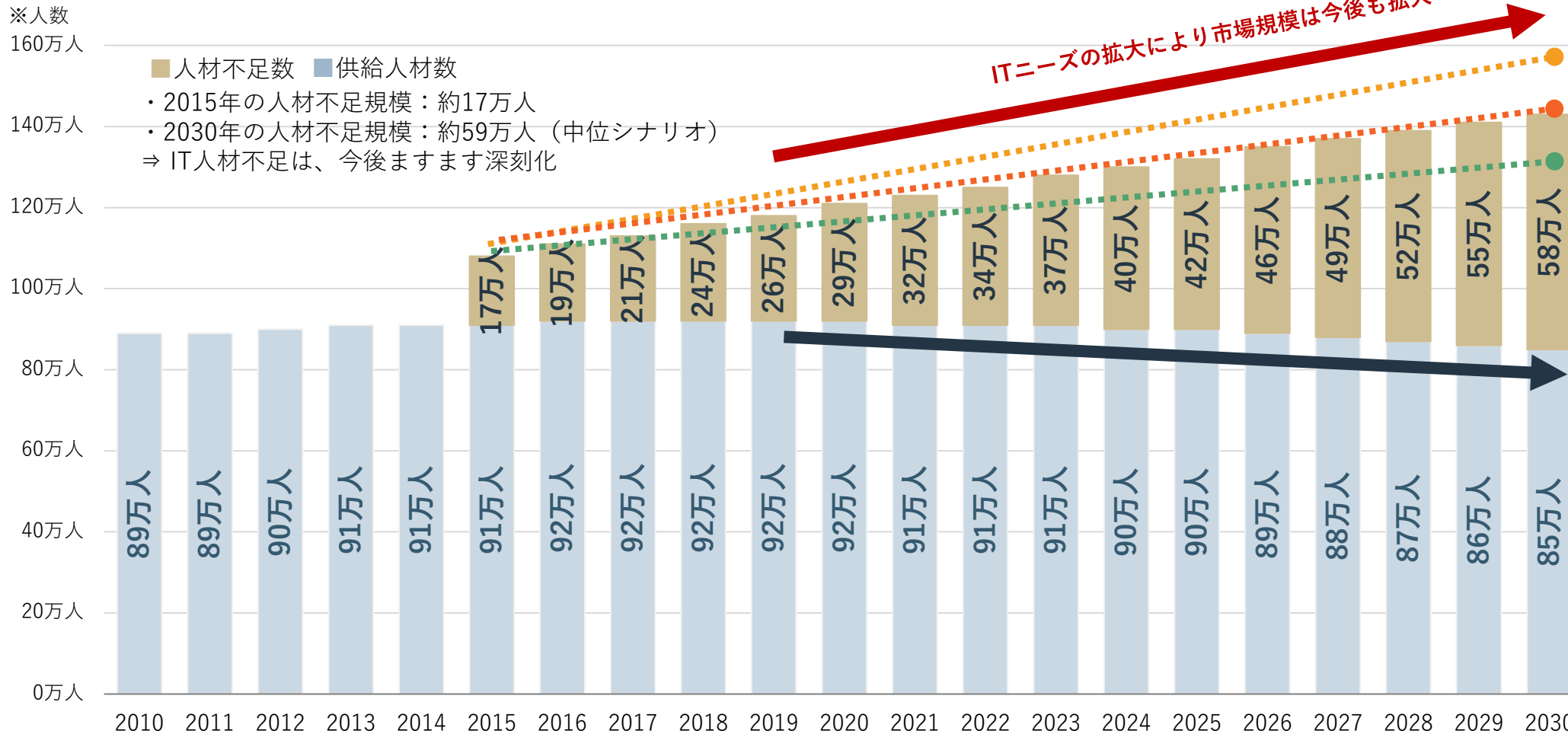
主要7カ国+韓国の国民1人当たりGDPの順位の変遷



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・・・

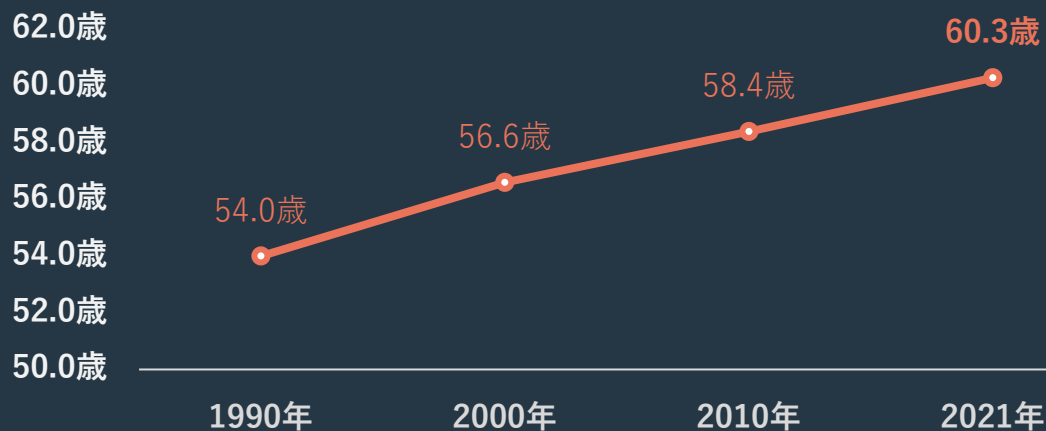
日本の経営者 平均年齢60.3歳

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。

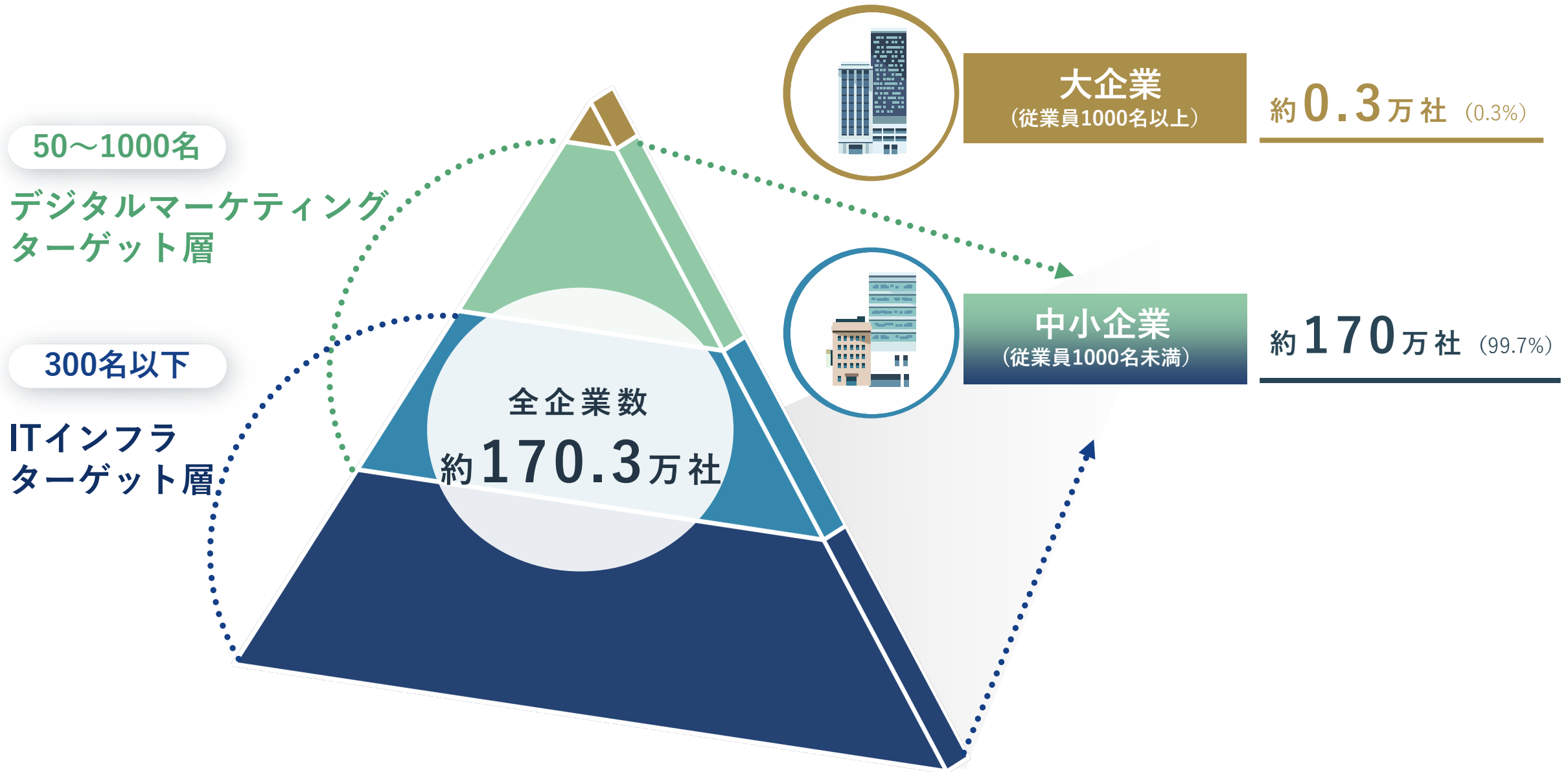


経営者の平均年齢



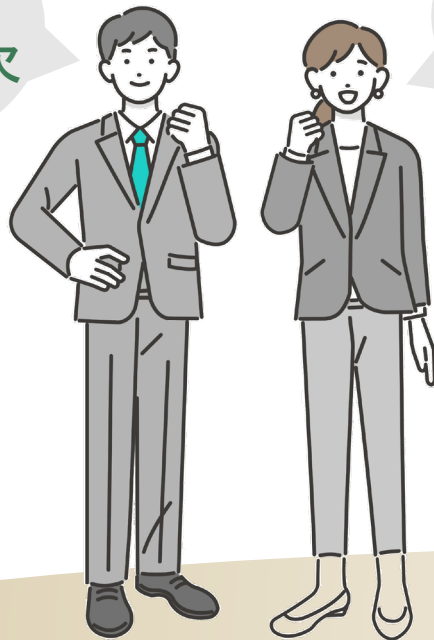
※出典：帝国データバンク

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

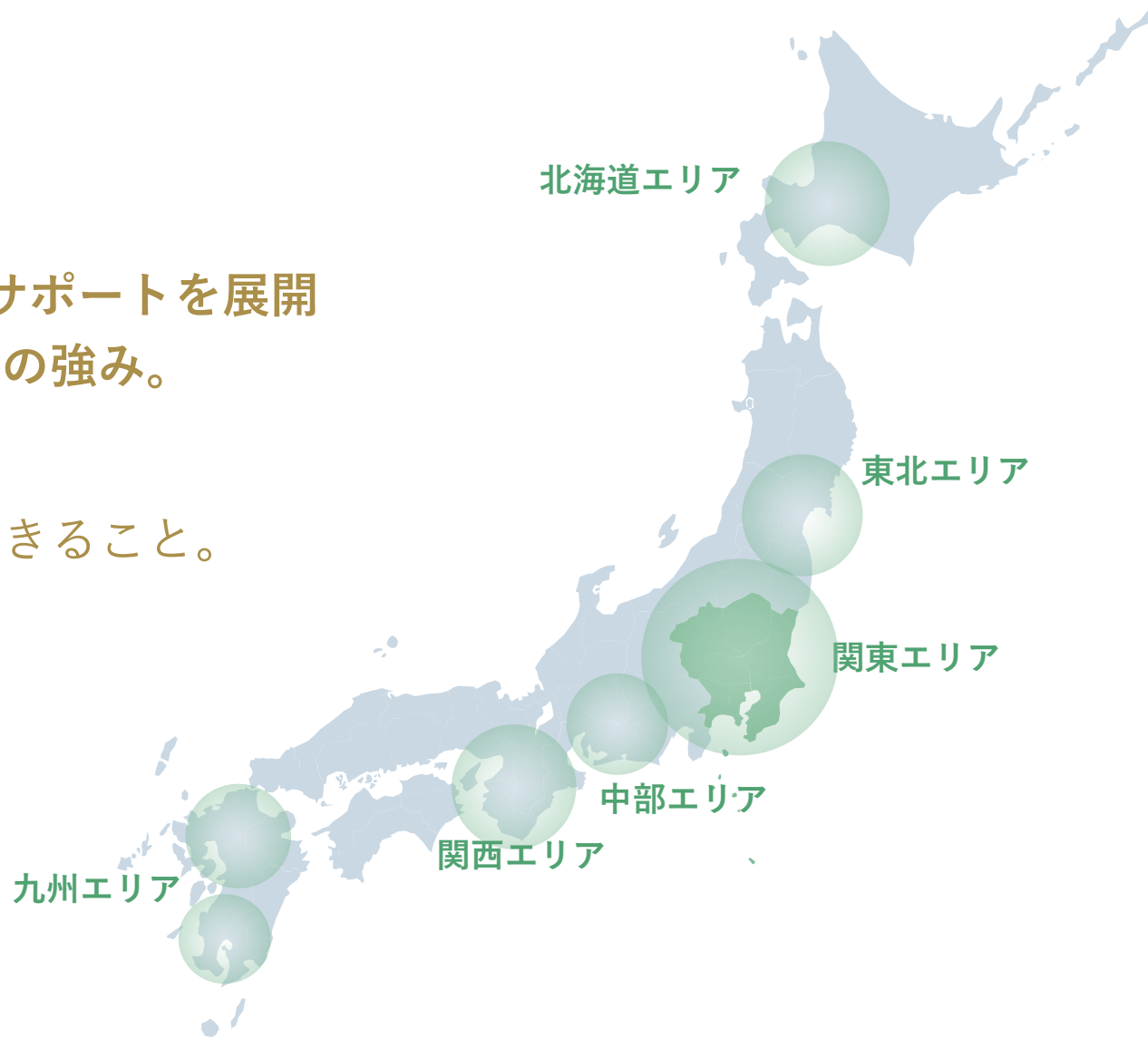
市場規模 × IT人材 × ITインフラサービス × SaaSツール



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



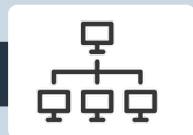
コア商材



OA機器



ネットワーク



回線



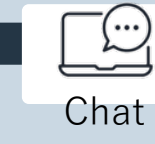
Web



MA



RPA



Chat



MA



AR



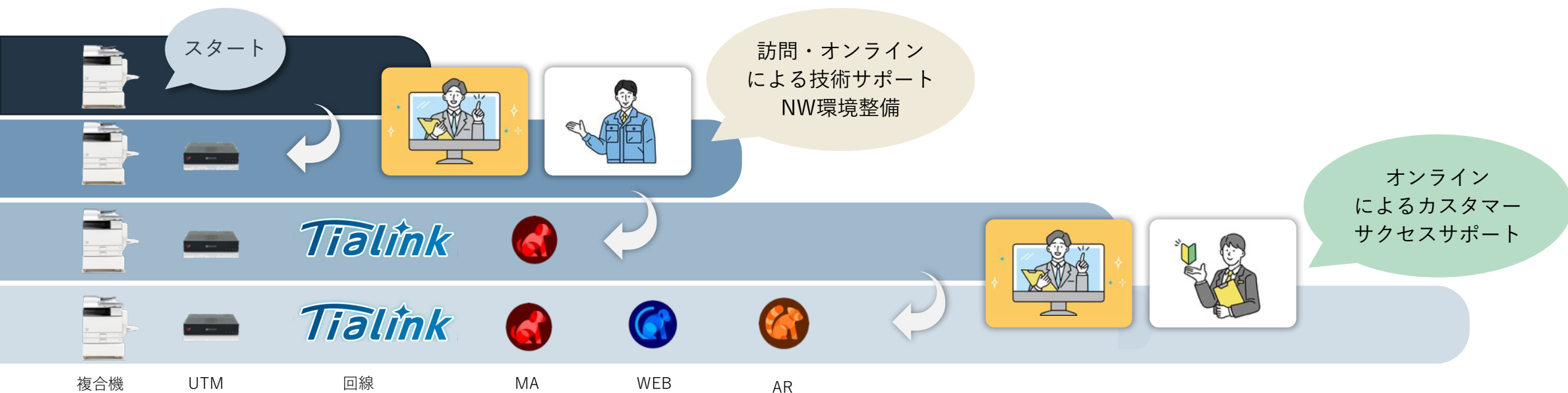
電子ブック

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。

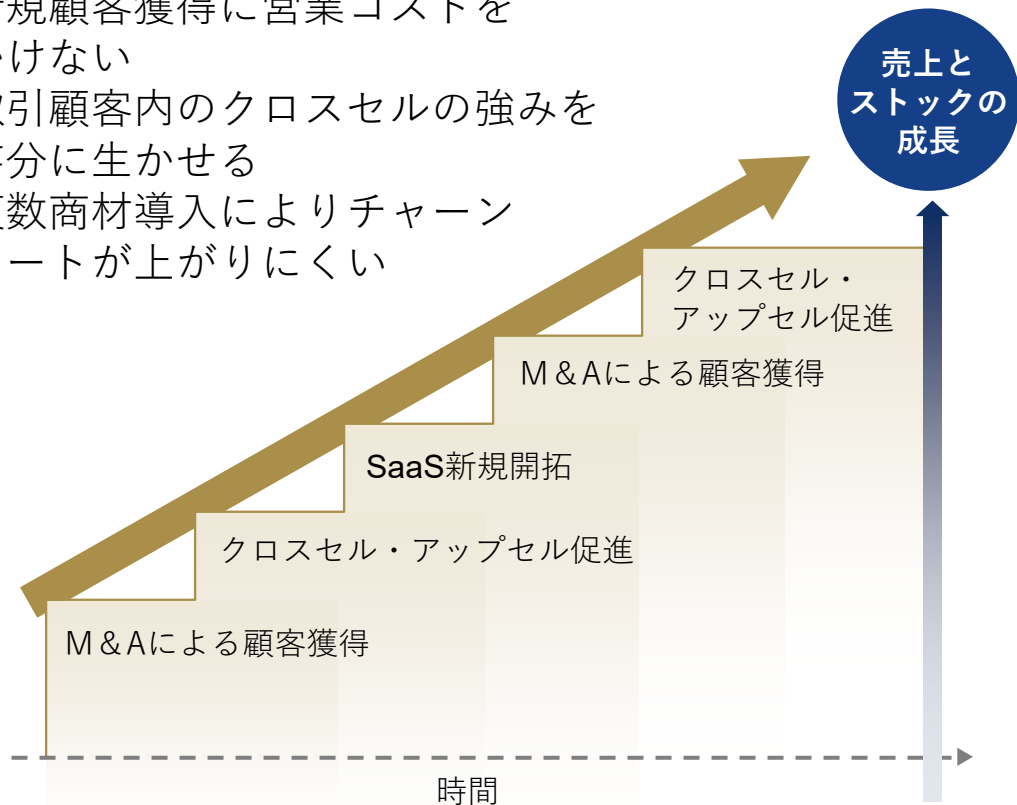
スターティアグループではこの問題にビジネスで取り組み中小企業の経済格差をなくすことを掲げ邁進します。



スターティアグループ成長戦略

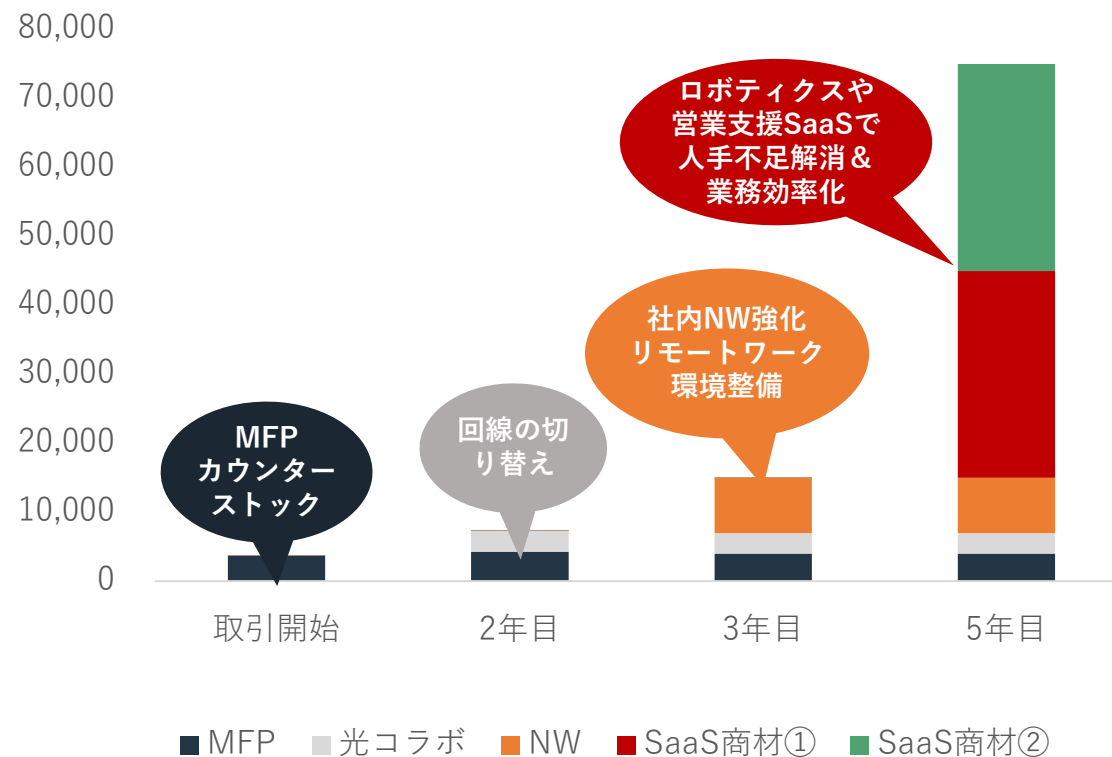
成長し続ける販売戦略

- ・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



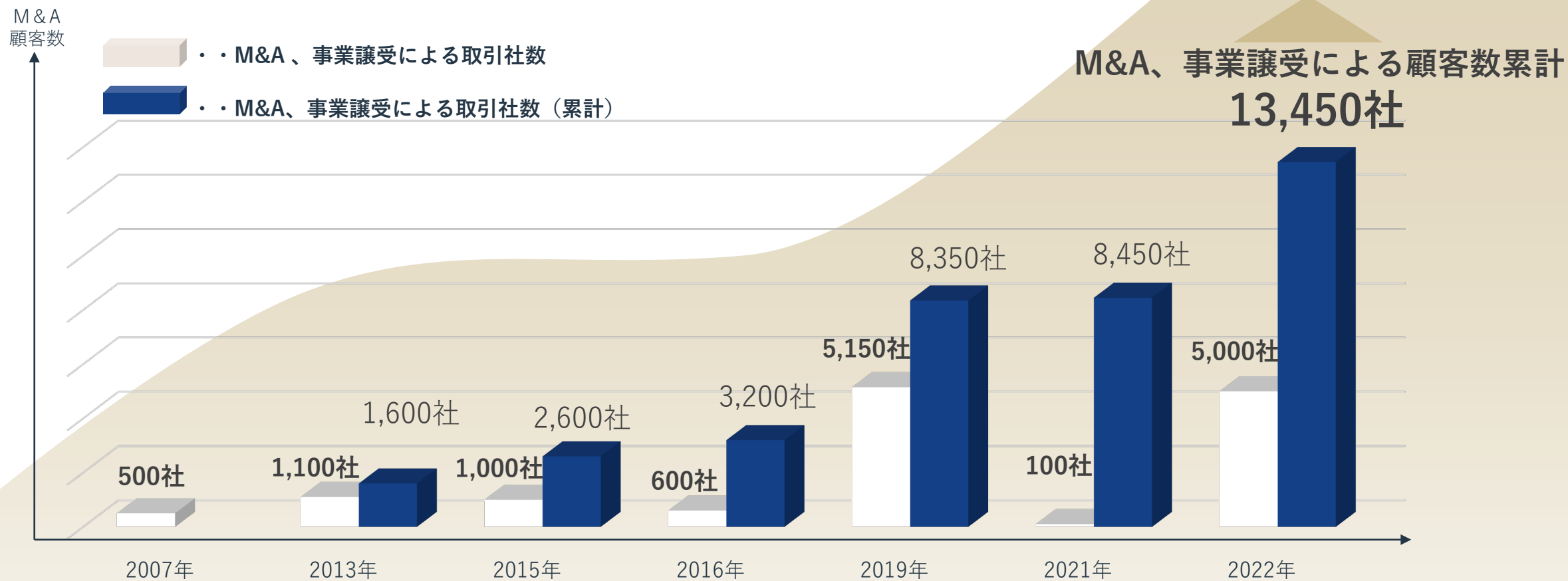
1社のLTVをあげるクロスセル戦略

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不可欠な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



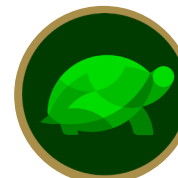
AR作成ツール



Web構築



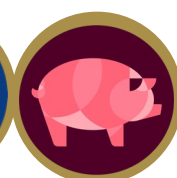
NFT



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

29期・30期中期経営計画

中期経営計画の修正について

当初計画時と大きく異なる外部環境が各セグメントにもたらした影響

<ITインフラ事業の場合>

- ◆ コロナ禍の長期化
 - ・ Face to Faceによる営業、サポート基盤の前提が一変
- ◆ 原油高・電力価格の高騰
 - ・ 電力商材の新規申込停止
- ◆ インフレ
 - ・ 商品調達価格の高騰

一方で・・・

↗大型事業譲受

- ・ 顧客基盤増によるアップセル、クロスセルで収益が大幅増

↗インサイドセールス体制確立

- ・ マーケティング戦略から効果的な商談を創出

2023年3月期時点で収益は計画値を大幅増。
次のステップのために人材育成と顧客基盤強化を注力

中期経営計画の修正について

当初計画時と大きく異なる外部環境が各セグメントにもたらした影響

<デジタルマーケティング事業>

- ◆ コロナ禍の長期化 ・ ・ レジャー産業でのAR利用低下による受注減、
リモート体制の中、販売戦略をプロダクト主体へ変更の結果、営業力減と
コロナ禍大量採用を実行の結果、人材育成に大きな支障
- ◆ エネルギー資源高騰、インフレ ・ ・ 外部サーバーの仕入れコスト増

一方で ・ ・

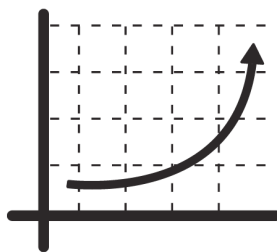
↑ Startialab、Mtameの2社がサービス名と同じ「Cloud CIRCUS」として発足

↑ 初のプライシングを実施

リモート下での採用、教育に苦戦。
成果にこだわる組織へ体制及びカリキュラムを再構築

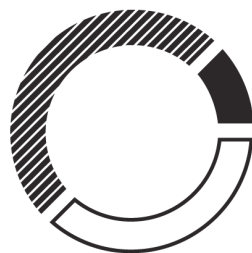
定量目標

- 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



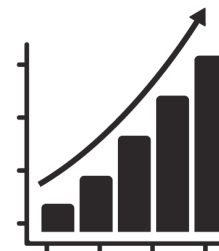
営業利益率10%以上

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



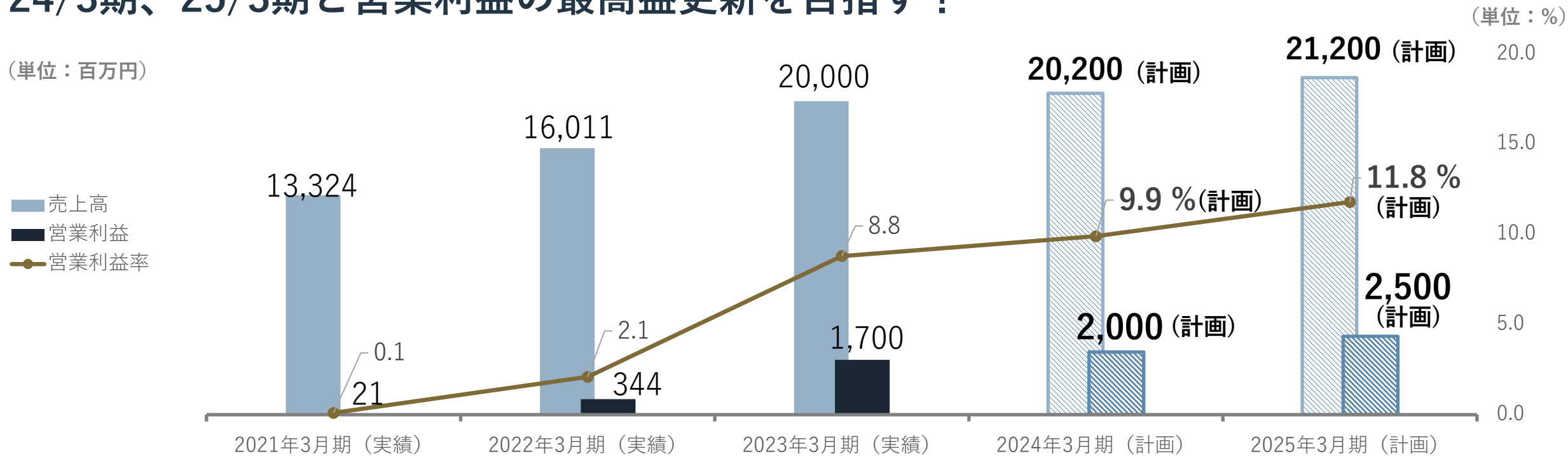
時価総額500億円

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！

(単位：百万円)

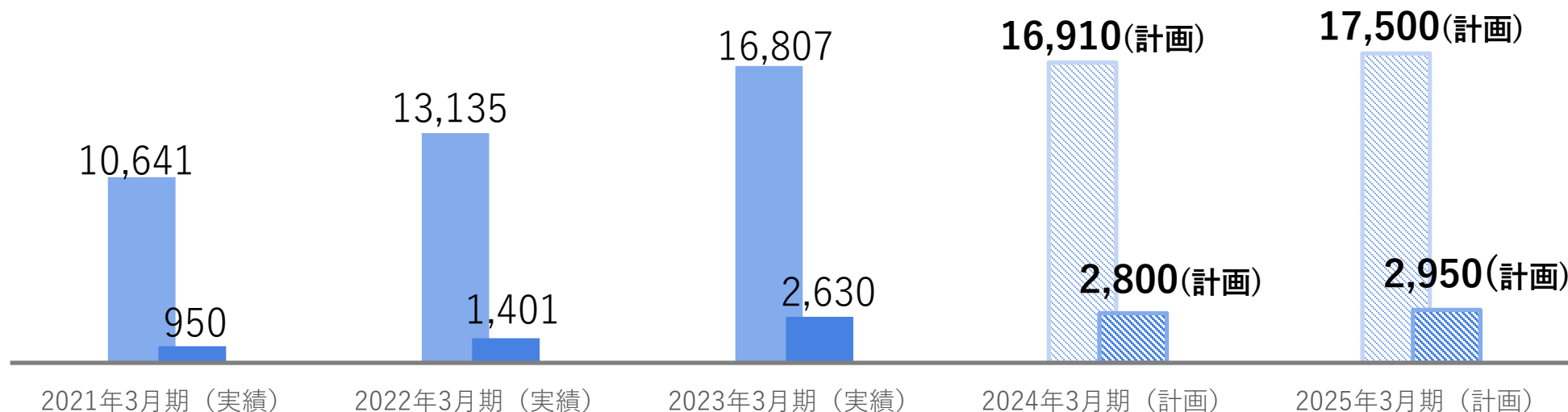


売上高	13,324	16,011	20,000	20,200	21,200
営業利益	21	344	1,700	2,000	2,500
営業利益率	0.1%	2.1%	8.8%	9.9%	11.8%
EBITDA	238	662	2,268	—	—

今後の成長を見据え盤石な顧客基盤づくりに徹底注力

(単位：百万円)

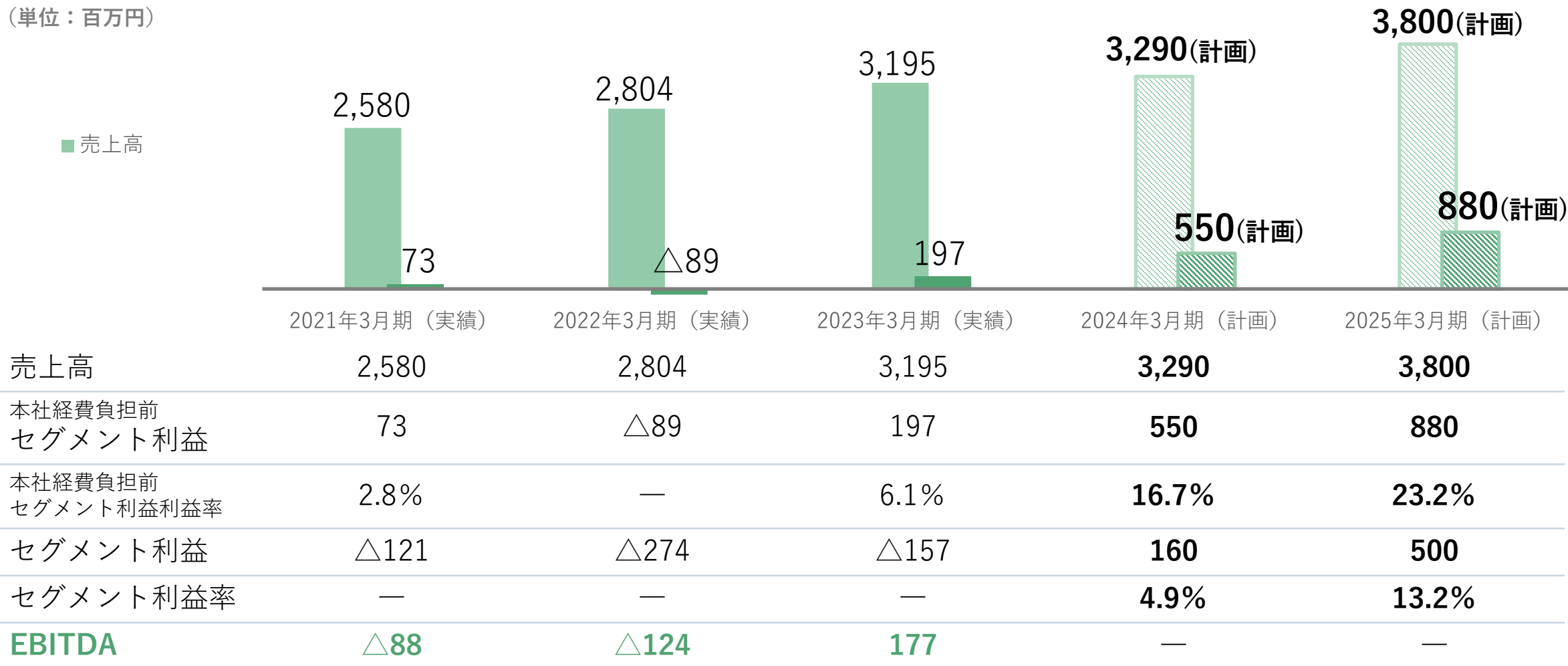
■ 売上高



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%
EBITDA	378	872	1,986	—	—

セグメント利益を黒字化し、収益化フェーズへ

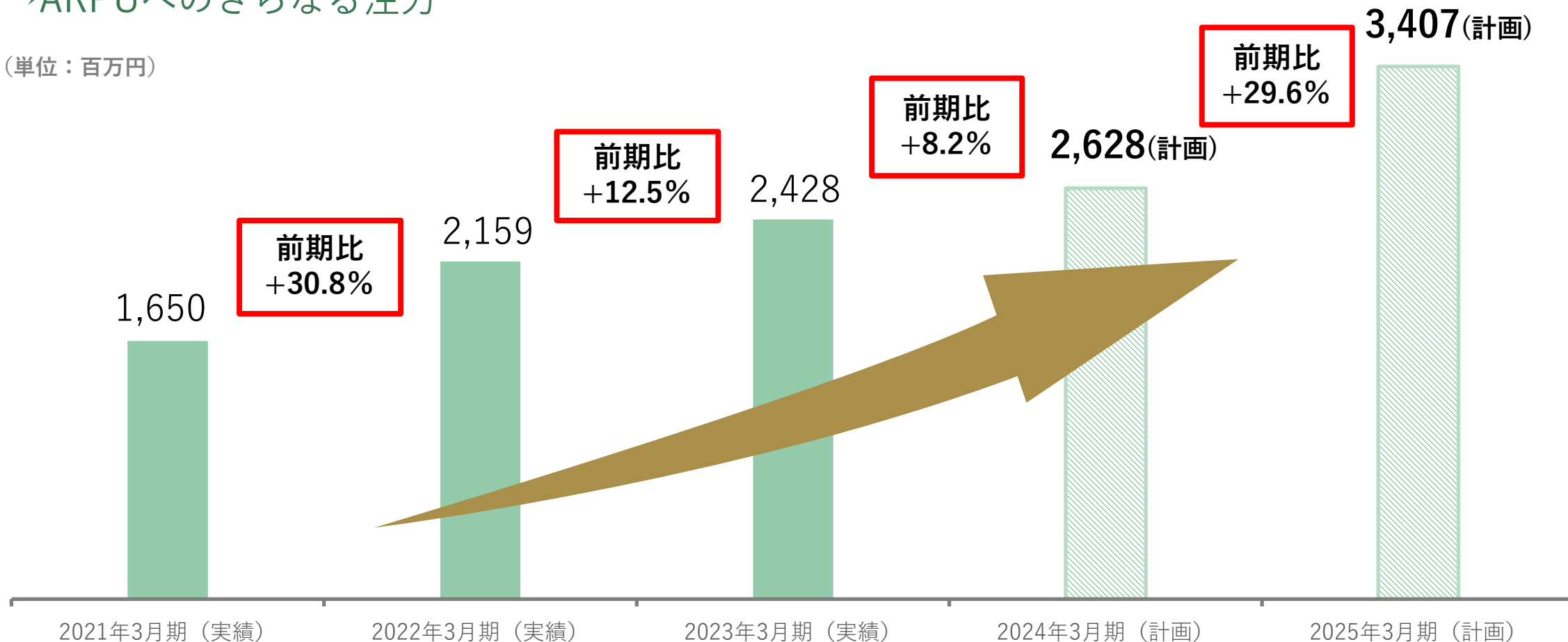
(単位：百万円)



デジタルマーケティング事業 ARR計画

既存顧客利用のフリーミアムをCSにより加速、有償化への仕込み
営業力強化へ販売戦略を再変換、単一商材を特化させることで最短成果へ
→ARPUへのさらなる注力

(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

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

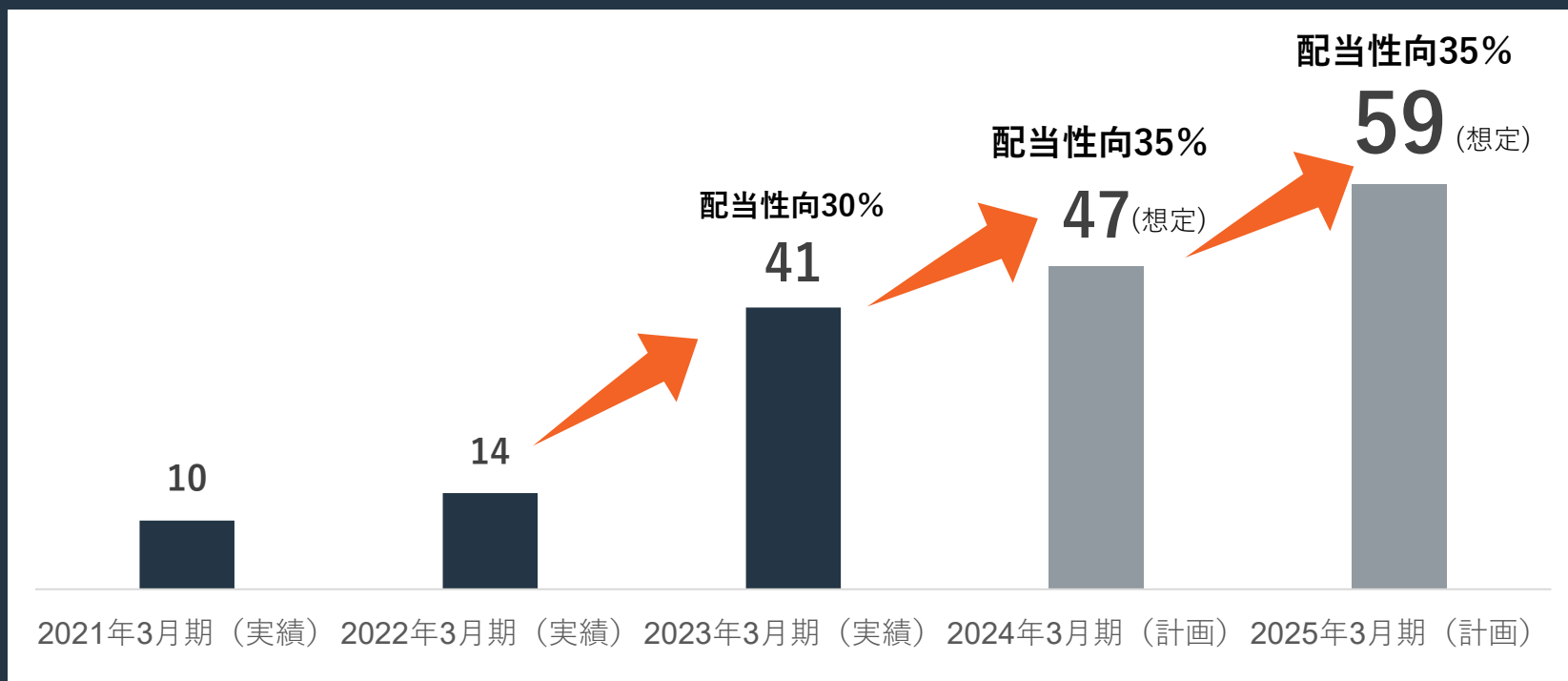
2023年
2月時点

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





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

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。