

BUSINESS
REPORT2024年
3月期2023.4.1-
2024.3.31

株主の皆様へ TOP MESSAGE

中小企業を最先端の技術で支え、
未来機会を創造していきます。

スターティアホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 最高経営責任者

本郷 秀之

【IT・デジタルサービスの提供で中小企業をサポート

現在、日本の社会は大きな曲がり角に立たされており、中でも中小企業を取り巻く環境は、先行きの不透明感が増えています。

国内の中小企業は、世界に誇る物づくりや価値を提供し、戦後経済を牽引してきました。まさに日本の中小企業は、日本経済の屋台骨であり、その存在そのものが国民生活を支える社会インフラであると言っても過言ではありません。

そのような中小企業には、生産性の向上や付加価値の高い商品・サービスを持つことで、事業基盤の強化を図ることが、現在は求められています。そのため、ITやデジタル技術の導入は最優先の経営課題として位置づけられています。しかし、ITやデジタルサービスの進歩は速く、資本力や人材不足などの課題を抱えている中小企業にとって、これらを導入するハードルは依然高いままです。

当社グループのミッションは「未来機会の創造」です。私たちは変わりゆく社会において、中小企業に寄り添いながら前向きな未来へと実現するチャンスを提供し続けます。そして、中小企業における人材不足や生産性の低下を克服し、会社が持続可能となり、同時に世界で戦い続けていけるようにサポートしていくことにあります。

【スターティアHDグループの3つの強み

当社グループの強みは、長年にわたるITサービスの提供を通じて築き上げてきた、中小企業約4万社の顧客基盤にあります。

そして2つ目の強みは、創業以来のITインフラ事業で収益基盤をしっかりと持ちながら、デジタルマーケティング事業という、一見すると、互換性のない事業をグループに内包している点です。

ITインフラ事業では、オフィスにかかせない基幹設備から事務サポートまで、IT分野の人材不足を解消するためのトータルソリューションを提供しています。一方、デジタルマーケティング事業では、顧客ニーズに応えるクラウドツール群を提供することで、売上と収益性の向上を図ります。

広い意味で同じIT・デジタルの分野とはいえ、「守りのDX(デジタルトランスフォーメーション)」のITインフラ事業と、「攻めのDX」のデジタルマーケティング事業の2つを提供するIT・デジタルソリューションの会社は、国内を見渡しても希有な存在なのです。

当社がデジタルマーケティングの提案を開始したのは2005年のことで、当時のサービスは電子ブック制作ソフトの販売でした。先ほど申し上げたように、IT・デジタルの分野の進歩のスピードは速く、先端ビジネスもいずれはコモディティ化していくことは想定できていました。そこで、付加価値の高いサービスをはじめ

ないと、会社の成長は続かないと考えていました。

新しい事業に取り組み、サービスの提供を拡げてこられたのは、当社の最大の資源である人材にあると考えています。その意味で人材が、当社の3つ目の強みです。

当社は、上場前から新卒採用を実施してきました。当時、業界の中でビジネス経験のない新卒者を採用する企業は珍しかったと思います。この時に採用した若手社員たちが、新しい事業領域の拡大に大きく寄与し、柔軟な思考を持ち、変化に対応していこうという企業文化の醸成に繋がっています。そして、上場前後に入社した新卒社員が中堅社員として今の当社を牽引しているのです。

この企業文化が、今の当社の成長に繋がっています。会社の成長は、働いている社員の成長とイコールです。会社の未来をつくるのは人材なのだを確信しています。

■収益へ貢献するフェーズに移行した デジタルマーケティング事業

2025年3月期は中期経営計画「NEXT'S 2025」の最終年度になります。

2024年3月期は、外部環境の影響でITインフラ事業における電力小売りの価格想定を引き下げたことで、連結売上高は195.7億円でしたが、連結営業利益は22.8億円と前年同期比で32.4%増と大幅に伸びました。

連結売上高については、その約半分がITインフラ事業のストック売上(毎月の経常売上)とデジタルマーケティング事業のサブスクリプション(毎月定額売上)による売上です。この両セグメントのストック売上により、安定的な収益を期待できる仕組みとなっています。

また、中期経営計画初年度から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へのビジネスモデルの変換に経営資源を投下したことで、計画的にセグメント損失が続いておりましたが、2024年3月期には計画以上のセグメント利益の着地となり、単一セグメントとして完全黒字化となりました。

デジタルマーケティング事業がこれまでの投資フェーズから、収益化フェーズに移行したのは、安定的な事業基盤であるITインフラ事業からのキャッシュフローを積極的に投資できたことにあります。

2025年3月期の通期連結業績は、売上高で212億円、営業利益25億円を見込んでいますが、デジタルマーケティング事業の収益貢献度は、より増していくこと想定しています。

■長期的に成長し続けていくために

今後の課題は、社員の一人あたりの収益性を上げることにあります。経済環境に鑑み、社員の給与を大幅に引き上げていきます。販管費を上げて収益を高めるために、一人あたりの営業利益額を高めていかなければならず、そのために社員一人ひ

とりのスキルアップ、クロスセルを始めたとした提案力の向上をより一層、図っていきます。

同時にIR活動も強化していきます。株主様へのコミュニケーション力を高めて、サブスクリプションモデルの安定的な収益構造を持っていることと、デジタルマーケティング事業が収益化のフェーズに入ったことを、ご理解いただきたいと考えています。

また、2025年3月期より配当方針を変更し、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%(従来は35%)を目途とした基本方針といたしました。株主様への還元を強化しながら、中期経営計画のKPIの一つである時価総額500億円達成に向けて、企業価値の向上を目指していきます。

また、企業としての社会貢献の一つとして、当社グループが熊本で取り組んでいるCSRの活動について、一例をご紹介します。

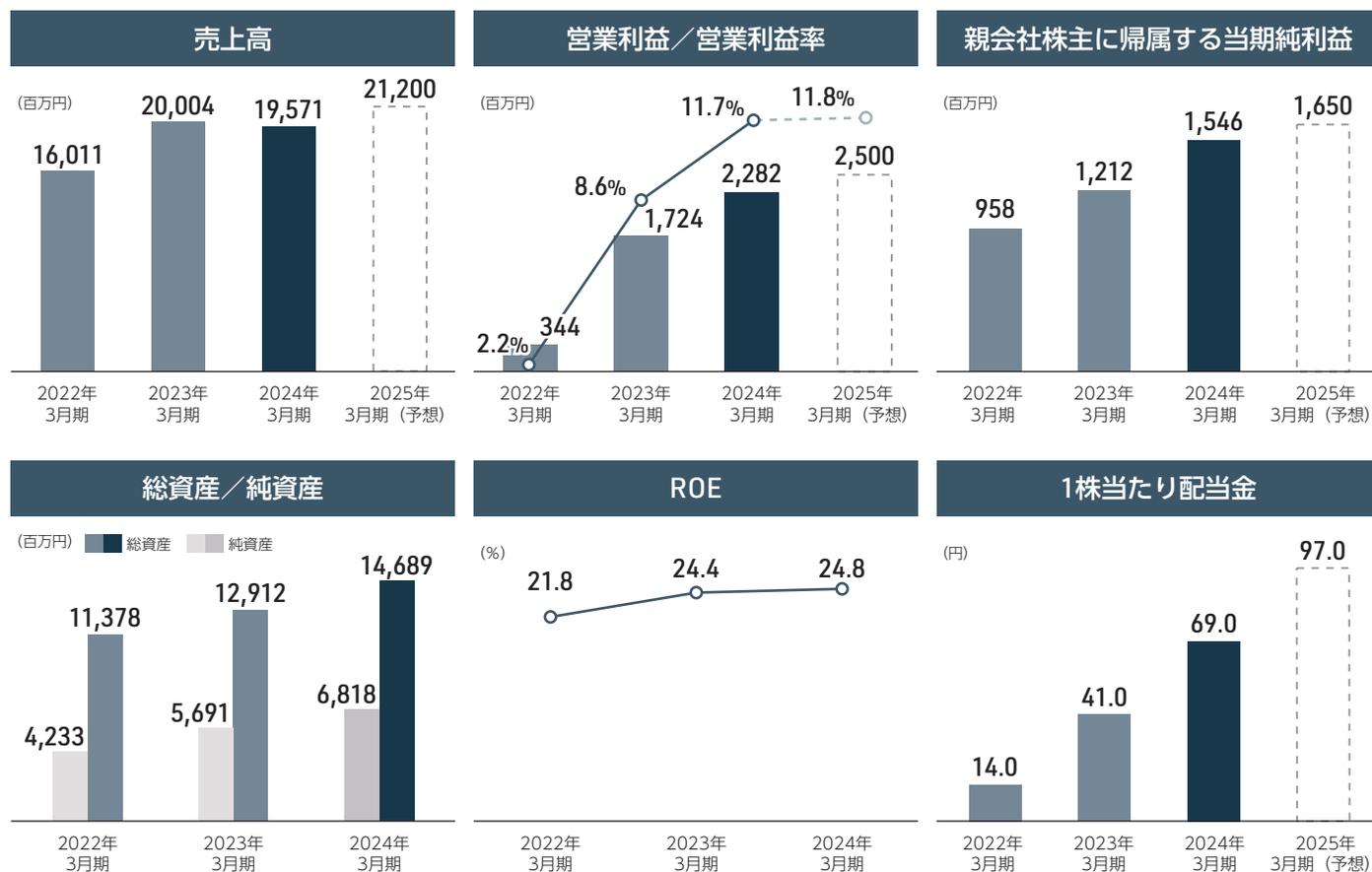
当社が設立した「公益財団法人 ほしのわ」では、熊本の学生に向けて奨学金を給付しています。地震で、苦学生のアルバイト先の飲食店などが壊滅的打撃を受けたことと、当社も毎年、奨学金という借金をして入社する社員が多くいることを知り、「ほしのわ」では返済不要の給付型としています。

これらは、当社のCSR活動の一環として取り組んでいます。「ほしのわ」の基金への寄付には社員にも賛同してもらい、当社を退職された方からも継続的に寄付をいただいています。このような熊本での活動を、今後は当社グループが展開する全国各地にも拡げていくことを考えており、当社の社会貢献をステークホルダーの皆様にも幅広くご理解をいただきたいと思います。

当社グループは、安定的に成長をしていく会社です。ITインフラ事業、デジタルマーケティング事業に続く新しい事業の模索も始めています。中小企業の育成と優秀な人材創出で社会貢献を図りながら、一歩ずつ、着実な成長を続けてまいります。

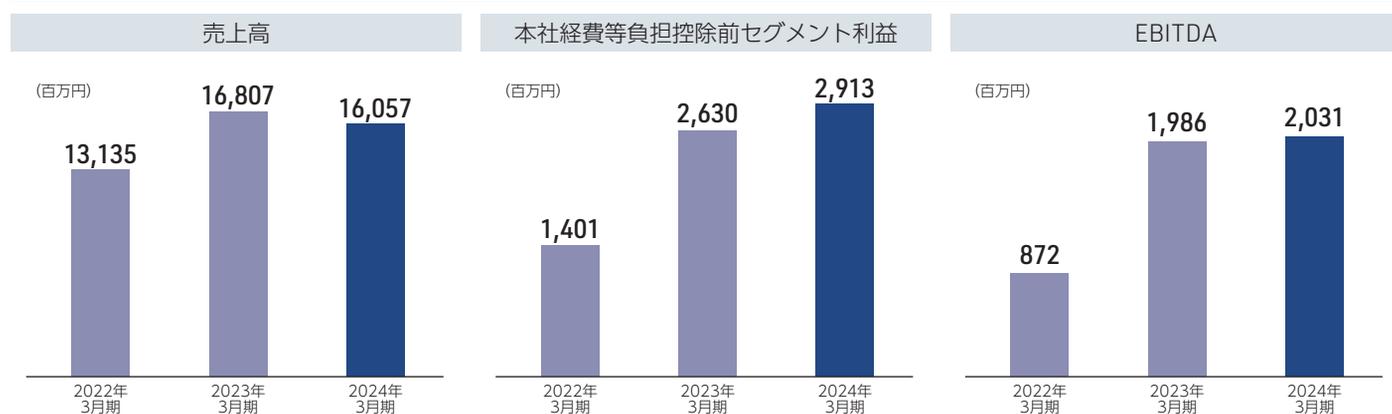


決算ハイライト

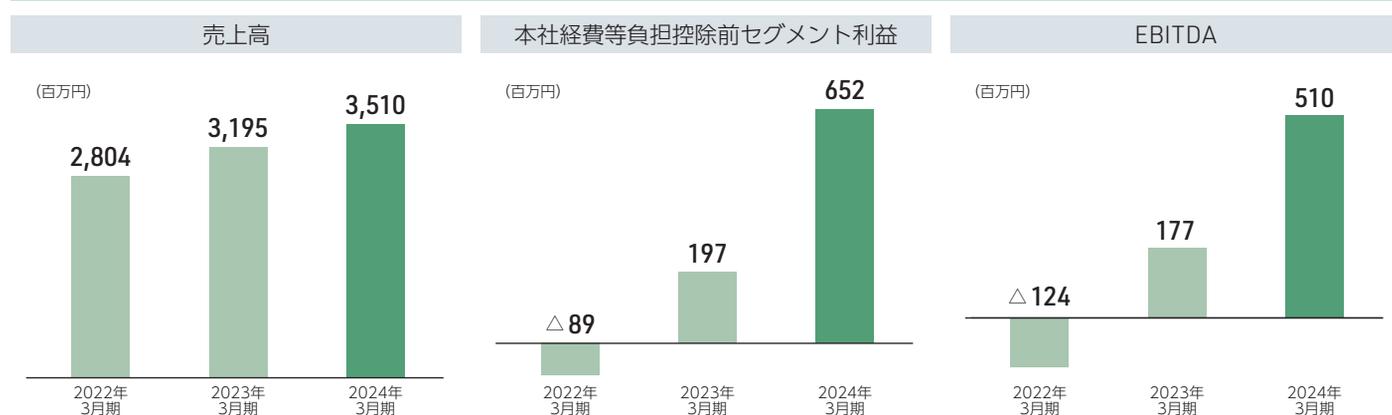


セグメント情報

ITインフラ関連事業



デジタルマーケティング関連事業



中期経営計画「NEXT'S 2025」最終年度に向けて

About スターティアHDグループ

中小企業は、先行き不透明な経営環境に置かれています。そうした状況の克服に向けて、ITを活用した生産性向上を必要とする中小企業を支えていくことが、私たちの事業内容です。

課題を抱える中小企業がITの恩恵を受けるためには、人が人から安心して得られるサービスが必要です。人の手で整え、オンラインへの一歩をサポートし続けるため、中小企業のIT分野を中心とした人材不足とIT技術格差の解消に、ITインフラ事業が「守りのDX」として最新IT機器やRPA等を提供することでコスト削減だけでなく生産性向上に寄与し、デジタルマーケティング事業は「攻めのDX」としてマーケティングツールで中小企業の売上拡大に寄与してまいります。

Startia NEXT'S 2025

事業を通じて
社会課題(労働生産性の課題)
を解消し、
企業価値向上へ

スターティアHD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、中長期的な利益拡大成長目指し、更なる成長を図ってまいります。

スターティアHDグループの事業領域

IT分野含む人材不足 × 中小企業収益の低下

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

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

我々の顧客層

デジタルマーケティング層
ITインフラ層

大企業 (従業員1000名以上) 約0.3万社
中小企業 (従業員1000名未満) 約170万社
全企業数 約171万社

日本の社会課題に取り組む

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

生産性低下 人口減少 少子高齢化

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

スターティアHDグループ成長戦略

ITインフラ事業: M&A及び新商材による拡大顧客課題に応じたクロスセル
デジタルマーケティング事業: 新規顧客獲得による拡大成功体験を得た顧客へのクロスセル

売上 → クロスセル → Web → MA → 生成AI → カスタマーサクセス → デジタルマーケティング事業
売上 → クロスセル → OA機器 → セキュリティ機器 → RPA → ITインフラ事業

中期経営計画推移 (百万円)

年度	売上高 (計画)	売上高 (実績)	営業利益 (計画)	営業利益 (実績)	営業利益率
2021年3月期	13,000	13,324	200	21	0.2%
2022年3月期	15,000	16,011	150	344	2.2%
2023年3月期	18,000	20,004	700	1,724	8.6%
2024年3月期	20,200	19,571	2,000	2,282	11.7%
2025年3月期	21,200	-	2,500	-	11.8%

ITインフラ事業

広域の店舗展開で顧客との直接接点を持つことが当社最大の強み
顧客関係性とストック取引への注力の結果、顧客規模とストック収益比率は他社を上回る

政令指定都市中心に拠点をドミナント展開

営業拠点から1時間半以内の顧客に直接訪問・サポートを展開。中小企業DXの「ラストワンマイル」を担う。

北海道エリア 東北エリア 関東エリア 中部エリア 関西エリア 九州エリア

ITインフラ事業M&Aの実績

事業承継やM&Aによる顧客数はITインフラ顧客数累計の3割強(2024年3月時点)を占め、売上や収益に大きく貢献しています。

M&A顧客数 (単位: 社)

年度	M&Aによる顧客数	累計
2008年3月期	500	500
2014年3月期	1,600	1,100
2016年3月期	2,600	1,000
2017年3月期	3,200	600
2020年3月期	5,150	8,350
2022年3月期	8,450	11,000
2023年3月期	5,000	13,450
2024年3月期	3,440	16,890

ITインフラ顧客数累計 約43,000社

ITインフラ事業 セグメント利益推移

年度	利益 (百万円)
20/3月期	598
21/3月期	285
22/3月期	757
23/3月期	1,835
24/3月期	1,891

当期トピックス

- 次のステップのために賃金増加と人材育成を行い、引き続きM&Aによる顧客基盤強化に注力
- ビジネスサービスが本格稼働 (2023年10月より連結子会社化)
- 富士フィルムBI奈良が2024年4月1日より営業開始 富士フィルムビジネスイノベーションジャパン(株)との合併会社
- ストック商材の強化
- 引き続き積極的なM&Aの実施
- 営業人員を増やす体制作り 中途採用も積極的強化。若手人材(3年目迄)の給与引き上げ

デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティングが初めてでも、不安なく導入できる
使いやすい製品・手厚いサポート・料金体系

競合状況

統合型: 開発負担が重く、企業数は少、外資系含む大手がしのぎを削る
単品型: 開発負担、顧客単価の観点から比較的参入がしやすく、競合が激しい

長所: 浸透度が低く伸び代が大きい
難しさ: 1プロダクト単価の上限は低、単品に比べ開発負担は大、事業の難易度が高く競合企業は限られる

使いやすい製品と支援体制

誰もがわかりやすく使える、シンプル設定・簡単操作にこだわったプロダクト

ノウハウや事例を元に、手厚いカスタマーサクセスを提供

利用しやすい価格体系

他社製品よりも圧倒的に低価格で、充実した機能を利用可能

フリーミアムプランも用意し、経験を得てから本格導入するニーズにも対応

継続的な利用

使い始めて成果が出ると、業務の一部に組み込まれ、継続的に利用される

複数プロダクトが利用されると、顧客単価と継続性が更に高まる

デジタルマーケティング事業 セグメント利益推移

年度	利益 (百万円)
20/3月期	137
21/3月期	△121
22/3月期	△274
23/3月期	△157
24/3月期	292

当期トピックス

- 販売網の拡充と生産性向上により、更なる営業利益額の増加、営業利益率の向上を図る
- 新規営業リソースを効率化し、カスタマーセールスにリソースを投下 生産性を高めることで新規獲得を維持しつつ、空いたリソースを既存獲得に投下することでアップセルクロスセルの向上を狙い、相乗効果で解約防止も図る
- パートナー販売を2025年度以降の主力販売チャネルに大手代理店の支援を強化していき、成果を最大化させていくフェーズに
- 獲得粗利の可視化を行い、評価・目標と連動させることで、より利益を追求する

株主還元

デジタルマーケティング事業において、サブスクリプションモデルとして更なる利益化の礎を築くことができたことに加え、ITインフラ事業についても、安定的な利益拡大を遂げることができたことから、より一層の株主の皆様への利益還元重視の姿勢を明確にするため、累進配当を導入し、配当性向を55%に引き上げています。

2024年3月期 ▶ 年間配当金 69円

(1株当たり円)

年度	年間配当金 (円)	配当性向 (%)
2021年3月期	10	30%
2022年3月期	14	30%
2023年3月期	41	35%
2024年3月期	69	55%
2025年3月期	97 (予定)	55%

2024年3月期: 当期配当 37円 (前年比+11円), 中間配当 21円 (前年比+4円), 期末配当 11円 (前年比+4円)

サステナビリティ

地方創生

KUIB KUMAMOTO INNOVATION BASE 熊本のイノベーションベース

- 一般社団法人 熊本イノベーションベース: 熊本イノベーションベースは、2018年設立、当社代表の本郷が代表理事を務め、熊本県の経営者が集い、互いに切磋琢磨しながら事業成長を目指す団体です。月に一度、経営の本質を学ぶための様々なコンテンツ(講演会・勉強会・メンター制度)を実施し、起業して間もない経営者や上場を目指す企業に対し、各界で活躍する経営者がアドバイスをを行うなど、実践的なコンテンツを提供し、地方創生につなげております。
- 公益財団法人 ほしのわ: 「ほしのわ」は、熊本県内の学校で情報学等に関する分野について学んでいる学生に対して、返済不要の奨学金を支給し、社会に貢献できる有用な人材の育成に寄与することを目的としています。当社をはじめとした多くの方からの寄附により、毎年採用人数を増やすことができます。また、奨学生と財団役員、熊本県内の経営者との交流会を行いました。定期的な交流できる場を設け、奨学金の支給に留まらず学生生活を支援できる団体を目指しています。

ダイバーシティ

startiawill Will Challenge

- 障がい者の雇用促進: スターティアHDグループは自社だけでなく、社会的に障がい者雇用を増やすことはスターティアHDグループの社会貢献の一環と考えています。特別子会社のスターティアウィルでは、就労移行所と連携し、障がい者や企業向けに就労へのバックアップと雇用管理のノウハウをお伝えする講演会を定期的に開催しています。また、2024年4月1日からは、障がいのある方が就労先の戦力として長期就労ができるよう、必要なスキルや知識を身につけてもらうことを目的とした就労移行支援事業所「ウィルチャレンジ」を開業しました。

もっとスターティア
HDグループを
知りたい方へ!

IR Channel

<https://www.startiaholdings.com/ir/movie.html>



IR サイト

<https://www.startiaholdings.com/ir.html>



IR メール配信

ご登録は
こちらから▶



会社情報 / 株式情報

会社概要 (2024年3月31日現在)

商号	スターティアホールディングス株式会社 (英文名称: Startia Holdings, Inc.)
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
事業内容	グループ会社の経営管理等
設立	1996年2月21日 2018年4月1日「スターティア株式会社」より商号変更
資本金	824,315千円
従業員数(連結)	908名
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場(証券コード:3393)

主なグループ企業一覧 (2024年6月21日現在)

・連結子会社 11社

スターティア株式会社 / スターティアレイズ株式会社
クラウドサーカス株式会社 / スターティアウィル株式会社
C-design株式会社 / Startia Asia Pte.Ltd.
ビーシーメディア株式会社 / 株式会社エヌオーエス
スターティアリード株式会社 / 株式会社ビジネスサービス
富士フィルムBI奈良株式会社

・持分法適用関連会社 2社

Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社 / 株式会社MACオフィス

役員 (2024年6月21日現在)

代表取締役社長 兼 最高経営責任者	本郷 秀之
取締役	笠井 充
取締役	植松 崇夫
取締役	北村 健一
社外取締役	中本 哲宏
社外取締役	古市 優子
常勤社外監査役	荒井 道夫
社外監査役	郷農 潤子
監査役	松永 暁太

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	35,200,000株
発行済株式総数	10,240,400株
株主数	4,189名

大株主の状況 (2024年3月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
本郷秀之	2,946,700	29.28
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	692,660	6.88
財賀明	500,560	4.97
スターティアホールディングス従業員持株会	374,018	3.72
古川征目	272,600	2.71
源内悟	255,300	2.54
J.P.MORGAN SECURITIES PLC FOR AND ON BEHALF OF ITS CLIENTS JPMSP RE CLIENT ASSETS-SETT ACCT	202,674	2.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	178,600	1.77
株式会社SBI証券	158,662	1.58
笠井充	133,200	1.32

(注) 1.当社は、自己株式178,110株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。
2.持株比率は、自己株式を控除して計算しております。
3.自己株式数には、「株式給付信託 (BBT及びBBT-RS・J-ESOP及びJ-ESOP-RS)」にかかる信託口が保有する株式は含まれておりません。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年の3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日
配当金	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株式名義書換	株主名簿管理人 〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
公告方法	電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL	https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html

本ビジネスレポートに関するお問い合わせ先

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丁目3番1号 新宿モノリス19F 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>

