BUSINESS REPORT

2023年3月期　2022.4.1-2023.3.31

startia holdings　認証コード:3393

株主の皆様へ TOP MESSAGE

中小企業を最先端の技術で支えるために 事業と人材に磨きをかけていきます。

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

スターティアグループの想い

現在、当社グループの顧客である中小企業は、コロナ禍以降の社会変化にウクライナ危機の波及が加わり、厳しく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、私たちの取り組みとしてますます重要になってきています。

創業当初こそ、売上・利益を会社の目的とするのが一般的でしたが、次第に、「世の中で使命のない会社は、生き残ることができない」と自覚し、「使命は何か」「顧客は誰か」「顧客の価値は何か」という問いを経営において意識するようになりました。

そのような中、当社は、コーポレートスローガン「最先端を、人間らしく。」を定めました。高度なITは、大きな利便性をもたらすものですが、すべての人々に対して親切ではありません。商品・サービスは最先端であっても、伝え方や提供の仕方を相手に寄り添った形にすることで、すべての中小企業が取り残されずにITの価値を享受し、事業の発展と繁栄を分かち合うことができる。そうした私たちの想いを示したものがこのスローガンです。

日本経済の中核を担う中小企業には、優れたものづくりや価値提供を行う会社が多く存在します。当社グループのミッションは、そうした中小企業の存続をITの力で支え、世の中になくてはならない会社としての発展を促進することです。私たちは、ミッションの遂行に向けて事業と人材にさらなる磨きをかけていきます。

スターティアグループの強みと課題

当社グループが持つ最大の強みは、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4万社の顧客基盤です。その中には、事業規模が大きくITリテラシーが高い企業層と異なり、SNSやWEB媒体などによる広告宣伝が届かない中小企業も多く存在します。複合機、IP電話などのオフィス機器やUTM（統合脅威管理）などネットワーク機器の提供と、保守・メンテナンス対応を通じて、そうした顧客層に対する「ラストワンマイル」の直接的なアプローチ手段を有していることが、当社グループの営業展開における優位性となっています。

もう一つの強みは、将来の成長の柱となるデジタルマーケティング関連事業を有していることです。中小企業のマーケティング戦略は今後、人手不足を背景にMAツールなどのIT活用がますます拡がっていきます。当社グループは、ITインフラ関連事業を通じて獲得した収益を原資として、デジタルマーケティング関連事業への投資を実行し、シェア拡大とともに持続的成長を実現していきます。

一方で、当社グループ事業のバックボーンであるテクノロジーは、急速な進化がリスクとしての面を見せ始めています。特に最近の「ChatGPT」をはじめとするAIツールの台頭は、多くの産業分野において大規模なゲームチェンジを引き起こす可能性があり、従来のコアコンピタンスを無効化する脅威として捉えなければな

りません。そうした状況に備え、時代の変化に対応した事業モデルを構築できるような、幅広い視野と知見を持つ次世代経営陣を育成していくことが、私たちの重要な課題であると認識しています。

残り２年間を見直した中期経営計画

5ヵ年中期経営計画「NEXT'S 2025」の3年目となった2022年度は、期初の時点でコロナ禍の長期化など事業環境の悪化を鑑み、策定時の計画値を大きく下回る業績を予想していました。しかし、UTMなどのネットワーク機器や複合機の販売好調により、ITインフラ関連事業が想定以上の躍進を遂げるとともに、ストック売上が大幅に増加したことで、売上高と各利益は大幅に計画を超過し、増収増益での着地となりました。

しかし「NEXT'S 2025」については、基本方針に変更はないものの、コロナ禍前に策定した成長戦略および目標を見直す必要が生じてきました。具体的に述べますと、ITインフラ関連事業は、引き続きエリアと商材を拡大しつつ生産性を高め、売上高・利益を安定的に伸ばす成長戦略をそのまま維持していきますが、デジタルマーケティング関連事業は、ARR（年間定期収益）の伸びを重視しつつも、より利益創出に拘り、注力してまいります。

その背景として昨年来、国内・海外のIT関連業界においてSaaSの成長に鈍化傾向が生じ、収益性に対する市場の見方が変化したことが挙げられます。そうした中で当社グループは、すでにSaaS商材で24億円を超えるARRを確保していることから、IT企業としての収益成長を示すべき段階に至ったと判断しました。今後デジタルマーケティング関連事業の営業施策は、新規獲得に大きく傾注せず、MAツールの月額料金増に向けたアップセルや、MAツールの顧客にCMSやARアプリケーションを販売するクロスセルを強化することで、1社あたりのLTV（ライフタイムバリュー）を高め、利益創出につなげていきます。この方針転換に伴い、営業人員の配置を適正化し、開発投資および広告投資についても絞り込んでいく考えです。

また当社グループは、2023年度より全社員の給与水準を段階的に引き上げる取り組みを開始します。物価上昇への対処として社員の生活を守り、モチベーションとワークエンゲージメントを高めることで、業績の向上につなげていく狙いがあります。これを実行するためにも、「NEXT'S 2025」を通じてデジタルマーケティング関連事業の拡大とストック売上の増加を図り、しっかりした収益構造を築き上げることが重要となります。

長期的成長を実現していくために

より長期の視点に立った展望を述べますと、当社グループは国内で両事業のシェアを高めながら、将来的には東アジア市場においてもデジタルマーケティング関連事業を展開していく考えです。すでにベトナムでは、2021年よりMAツールの販売を開始しており、今後さらにアクセルを踏んでいきます。大企業を主要ターゲットとする競合他社製品と比較して、当社グループが提供するMAツールは、海外においても価格優位性があり、現地で顧客を持つ日系企業とパートナーシップを組んだ販売戦略を進めることで、事業の拡大が見込まれます。

長期的成長のKPIとしては、時価総額が会社の価値を示すものと考えており、その増大にこだわっていく方針です。将来的には、時価総額500億円を実現したいと思っています。そのためには、営業利益率を15％から20％くらいまでに改善する必要がありますし、デジタルマーケティング関連事業の拡大によって収益性向上を遂げることが必須となります。

株主の皆様へ

株主の皆様への配当は当初、2024年3月期より積極投資期間から収益化期間への移行を想定し、配当性向を30％に拡充する計画でしたが、先に述べました「NEXT'S 2025」の見直しを踏まえ、これを1年前倒し、2023年3月期の配当性向から30％としました。また2024年3月期の配当より、配当性向を35％に引き上げ、株主還元を実施していく方針です。

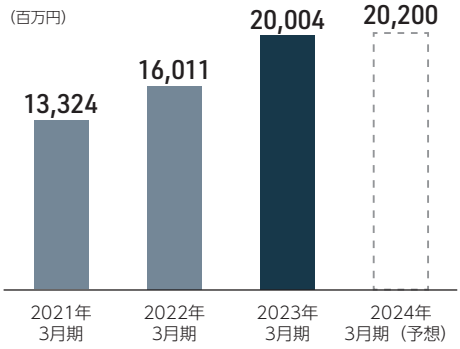
これを機に株主施策について、本当の意味で株主の皆様の視点に立った実施をあらためて考え、安心して当社株式を保有していただくとともに、そのご支援にしっかりと報いるべく、一層の改善に努めてまいります。

また当社グループは、地域社会の発展を支えるCSR活動の一環として、またSDGs実現への貢献として、2016年に発生した熊本地震の被災地を支える取り組みを私自身が率先する形で行っています。経済的理由で就学が困難な熊本県内の学生に返済不要の奨学金を支給し、就学を支援する公益財団法人「ほしのわ」を2018年に設立、また熊本県の経営者をさまざまな形で支援する一般社団法人「熊本イノベーションベース」も同年に設立し、それぞれ継続的な活動を行っています。

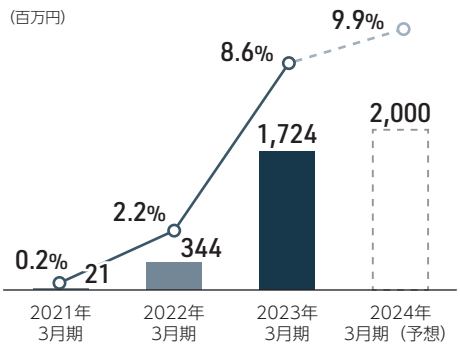
株主の皆様におかれましては、私たちのこうした取り組みにもご注目いただきながら、グループ事業のさらなる成長と発展に向けて長期的なご支援を賜りたく、何卒よろしくお願い申し上げます。

決算ハイライト

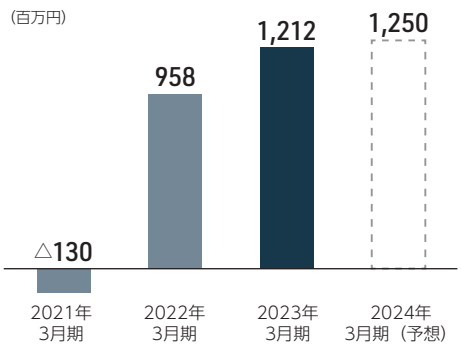
売上高



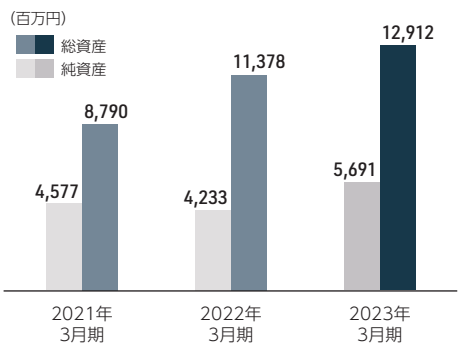
営業利益／営業利益率



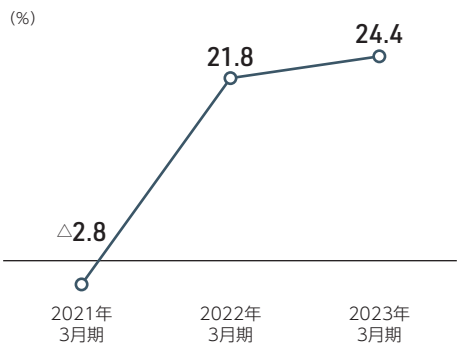
親会社株主に帰属する当期純利益



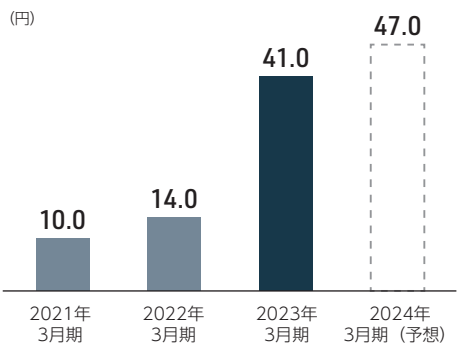
総資産／純資産



ROE



1株当たり配当金

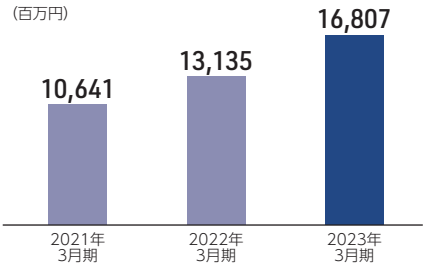


セグメント情報

ITインフラ関連事業

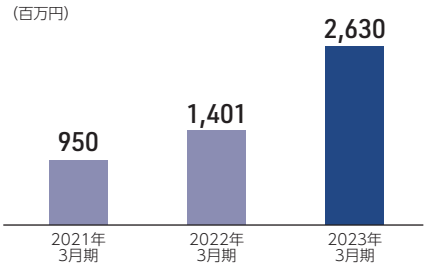
売上高

16,807百万円



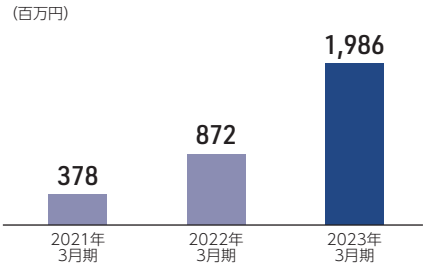
本社経費等負担控除前セグメント利益

2,630百万円



EBITDA

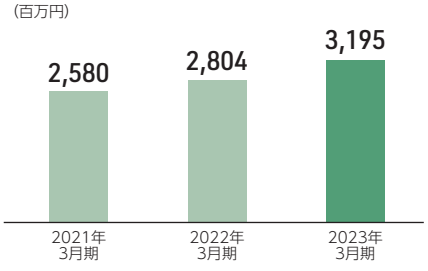
1,986百万円



デジタルマーケティング関連事業

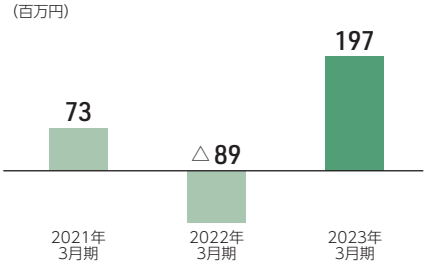
売上高

3,195百万円



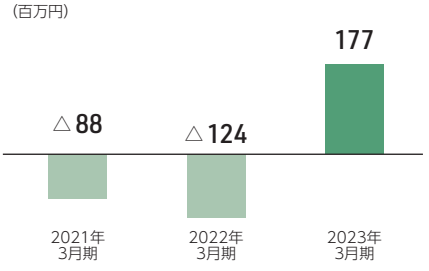
本社経費等負担控除前セグメント利益

197百万円



EBITDA

177百万円



スターティアグループの成長ストーリー

スターティアグループは、「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。」を理念として掲げ、ITソリューション分野でお客様第一の姿勢を追求し、社会課題の解決を図ることで、持続的な企業価値向上を実現していきます。

スターティアグループを取り巻く環境

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で、大企業との格差が拡がっている

日本の法人企業労働生産性
付加価値額にかける営業純益の割合の推移

2000 大企業 18.6% 中小企業 -3.1%
↓ 増 ↓ 微増
2018 大企業 32.8% 中小企業 4.6%

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年以降は下降傾向が続き、その後も順位を落とし続けている

日本の国民1人当たりGDPの順位の変遷

2000 20位 → 2019 26位

拡大するIT人材不足

・ITニーズの拡大により市場規模は今後も拡大
・人材不足は、今後ますます深刻化

IT人材の供給人数と人材不足数

2030年には59万人のIT人材が不足

日本の経営者 高齢化

・経営者年齢の高齢化は年々深刻化
・後継者のいない企業は、M&Aが事業継承のための選択肢となる

日本の経営者平均年齢

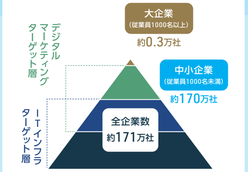
1990 54.0歳 → 2021 60.3歳

Phase 1 Back Ground

日本の社会課題に取り組む

日本経済の中核を担う中小企業は、生産性の低下、IT人材の不足、経営者の高齢化といった課題を抱えています。これは、高度なITがすべての人々に親切なものではなく、最先端のITをうまく活用することができていないためです。スターティアグループは、すべての中小企業がITの価値を享受することができ、ITを活用した生産性向上に寄与することを目指しています。

我々の顧客層



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軸でさらなる進化を目指す

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

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。

Phase 2 Goals of the Startia Group

中小企業の
デジタルデバイド解消へ

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。

スターティアグループの事業領域

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

Phase 3 Growth Strategy

スターティア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、さらなる成長を図ってまいります。

中期経営計画
NEXT'S 2025の
詳細はこちら

成長戦略①

市場規模 × IT人材 × ITインフラサービス × SaaSツール

成長戦略②

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

成長戦略③

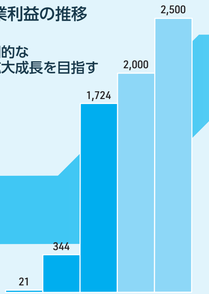
社会課題である企業の生産性に取り組む

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9%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。

■営業利益の推移

中長期的な
利益拡大成長を目指す



(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期(予想)	2025年3月期(予想)
売上高	13,324	16,011	20,004	20,200	21,200
営業利益	21	344	1,724	2,000	2,500
営業利益率	0.2%	2.2%	8.6%	9.9%	11.8%

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

定量目標

営業利益率 10%以上
ROE 10%以上
時価総額 500億円

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、さらに経営者を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。

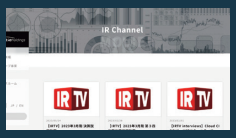
成長戦略における事業部主力商材

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

もっとスターティア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 (2023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)	893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 (2023年3月31日現在)

- **連結子会社　9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-desgin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

- **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 (2023年6月22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
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
監査役	源内 悟
社外監査役	郷農 潤子
監査役	松永 暁太

株式の状況 (2023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	3,838名

大株主の状況 (2023年3月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
本郷秀之	2,949,600	30.53
財賀明	499,600	5.17
スターティアホールディングス従業員持株会	393,738	4.07
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	393,500	4.07
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	325,600	3.37
株式会社SBI証券	278,421	2.88
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILMFE	275,086	2.85
古川征且	272,600	2.82
源内悟	246,400	2.55
MSCO CUSTOMER SECURITIES	228,600	2.37

(注) 1.当社は、自己株式578,066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・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

FSC www.fsc.org　ミックス　責任ある木質資源を使用した紙　FSC® C022915