

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

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



2 中長期の経営戦略

1. デジタルマーケティング利益化

サブスクリプションモデルで事業展開。投下した広告費と開発費を売上に繋げ、セグメント利益の黒字化を達成

2. ITインフラ顧客基盤拡大

オーガニック成長に加え、新規出店とM&Aによる拡大やアライアンス推進で中小企業の生産性向上を支援

3. 社内業務デジタルシフト

社内業務環境のデジタルシフトで業務効率化と生産性向上を実現

4. 人材確保と育成

多様性を含む優秀な人材確保・育成。社員の健康、働く環境、教育に注力し個人の成長を支援



3 対処すべき課題

① 市場環境への適応

- 一部IT関連需要低迷で設備投資先送り動きがある一方、クラウドファーストやDXへの関心が高まり市場成長

② 収益性と成長の両立

- デジタルマーケティング事業の利益化実現
- ITインフラ事業の顧客基盤拡大による安定収益基盤構築

③ 人材と組織力の強化

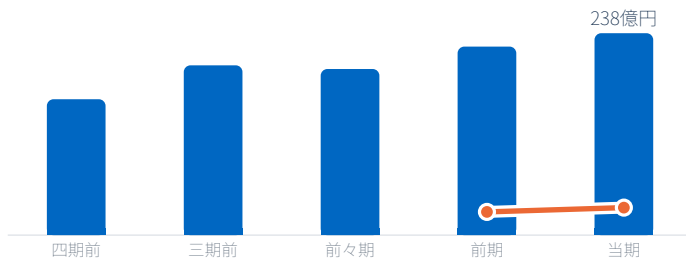
- 優秀な人材確保・育成をサステナビリティとして位置付け
- 多様性を含む人材の確保と成長支援体制構築

面接で使えるポイント

- 2021年3月期初年度の5か年中期経営計画「NEXT'S 2025」で変革と成長を両軸で推進
- クラウドファーストやDXへの関心の高まりで市場が大きく成長。自動化・省力化投資ニーズに対応
- 優秀な人材の確保・育成を企業価値向上を支える重要なサステナビリティとして位置付け

証券コード 3393

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
238億円

営業利益率
13.6%

財務健康度
69点 / 100点

要するに

東京都に本社を置く商社・卸売業の上場企業であり、プライム市場に上場している

主力事業・セグメント

- ・情報テクノロジーInfrastr 79.5%
- ・DXソリューション 20.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率13.6%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 59.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
849万円

卸売業内 52位/282社

平均年齢
41.75歳

卸売業内 166位/283社

平均勤続
8.0年

卸売業内 248位/282社

女性管理職
16.7%

卸売業内 31位/209社

男性育休
0.0%

卸売業内 172位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: スターティアホールディングス(株)【3393】：決算情報

