

決算補足資料

-2026年3月期 通期-

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 the word "startia" in a bold, lowercase, sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase, sans-serif font. A thin, dark arc is positioned above the "startia" portion of the text.

最先端を、人間らしく。

| | |
|--|------|
| ① 2026年3月期 グループ連結業績概要 (1)グループ連結 (2)ITインフラ事業 (3)DXソリューション事業 | …p3 |
| ② 2027年3月期 連結業績予想・配当予想 | …p19 |
| ③ 事業戦略 (1)M&A (2)BPaaS | …p22 |
| ④ 財務・資本方針と株主還元 (資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応) | …p33 |
| ⑤ Appendix TOPICS 会社概要 中期経営計画 | …p40 |



① 2026年3月期 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2026年3月期 連結PLサマリー(前年同期比較・予想比較)

既存顧客へのクロスセル強化と新卒社員の早期戦力化により、1人当たりの生産性が向上。
全指標で前年同期比を上回り、過去最高業績を更新！

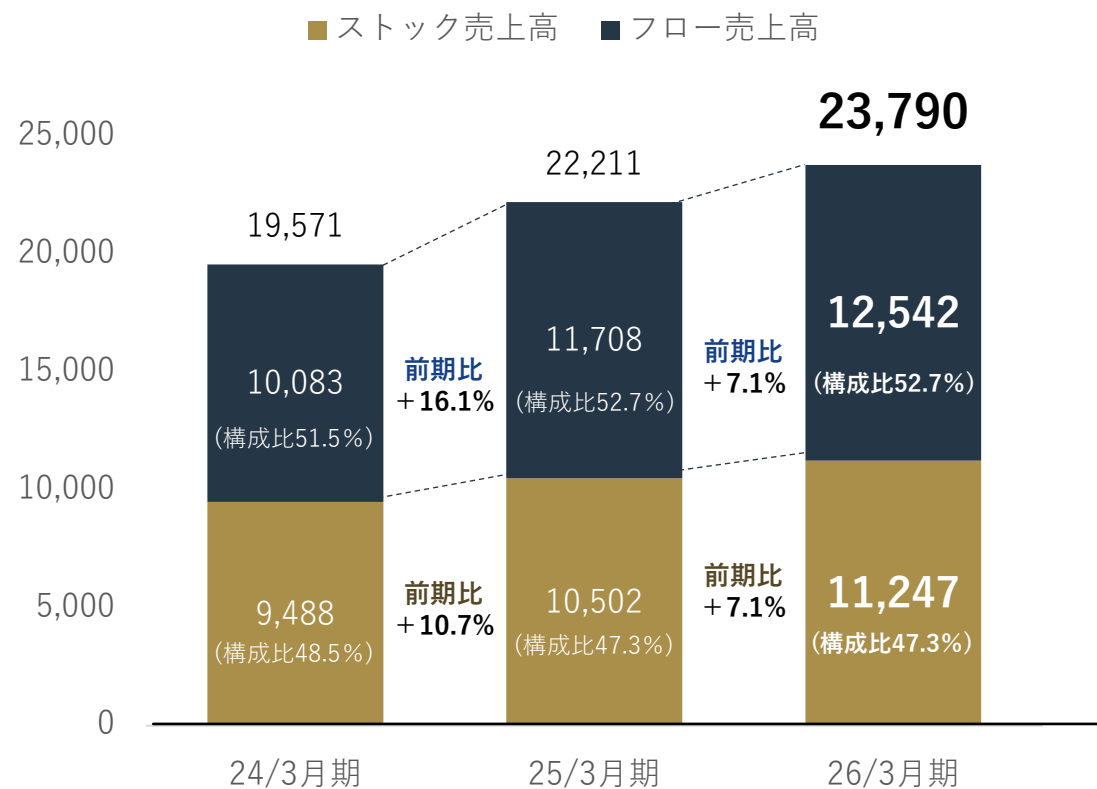
| (単位：百万円) | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 前期増減額 (対 増減率) | 2/13時点 修正通期予想 | 2/13時点 修正通期予想増減額 (対 増減率) |
|---------------------|----------|---------------|--------------------------|------------------|--------------------------------|
| 売上高 | 22,211 | 23,790 | +1,578 (+7.1%) | 23,600 | +190 (+0.8%) |
| 売上総利益 | 9,967 | 10,828 | +860 (+8.6%) | — | — |
| 営業利益 | 2,737 | 3,242 | +504 (+18.4%) | 3,150 | +92 (+2.9%) |
| 経常利益 | 2,784 | 3,294 | +509 (+18.3%) | 3,190 | +104 (+3.3%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,960 | 2,318 | +357 (+18.3%) | 2,160 | +158 (+7.3%) |
| EBITDA | 3,235 | 3,748 | +513 (+15.9%) | — | — |

売上高推移・営業利益推移

ITインフラのネットワーク機器需要が売上を牽引、両事業セグメントのストック商材が収益基盤を底上げ。両輪の成長により営業利益は3,242百万円と連続で過去最高を更新。

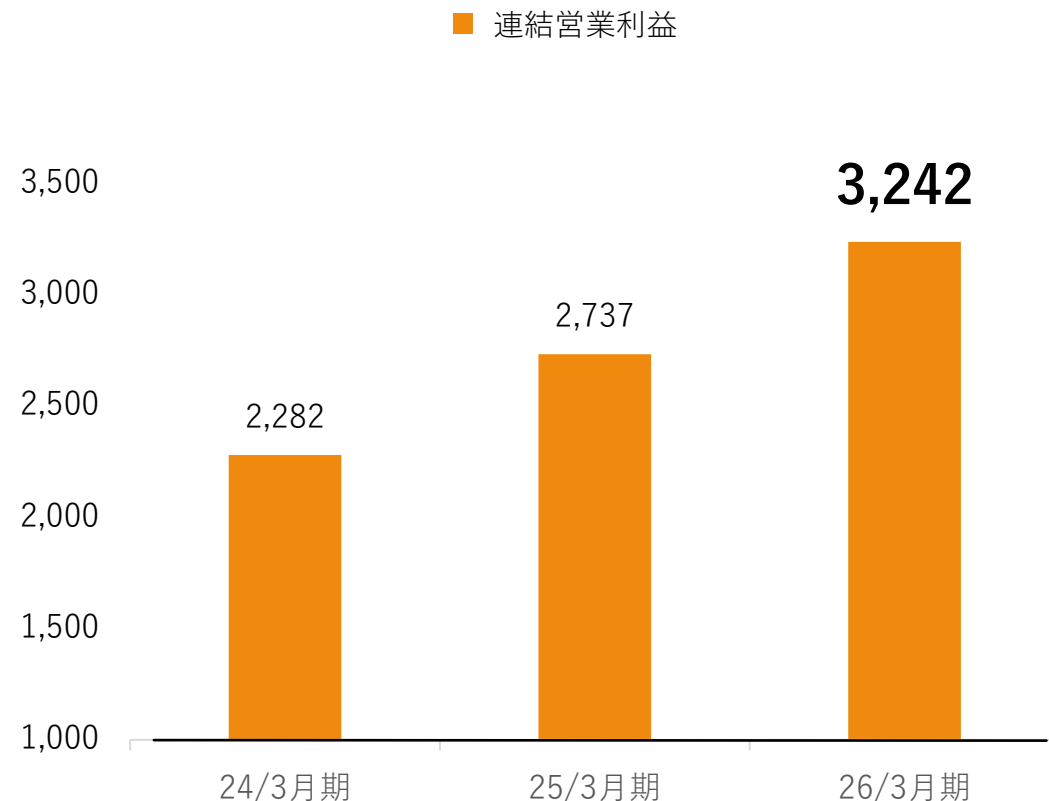
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)

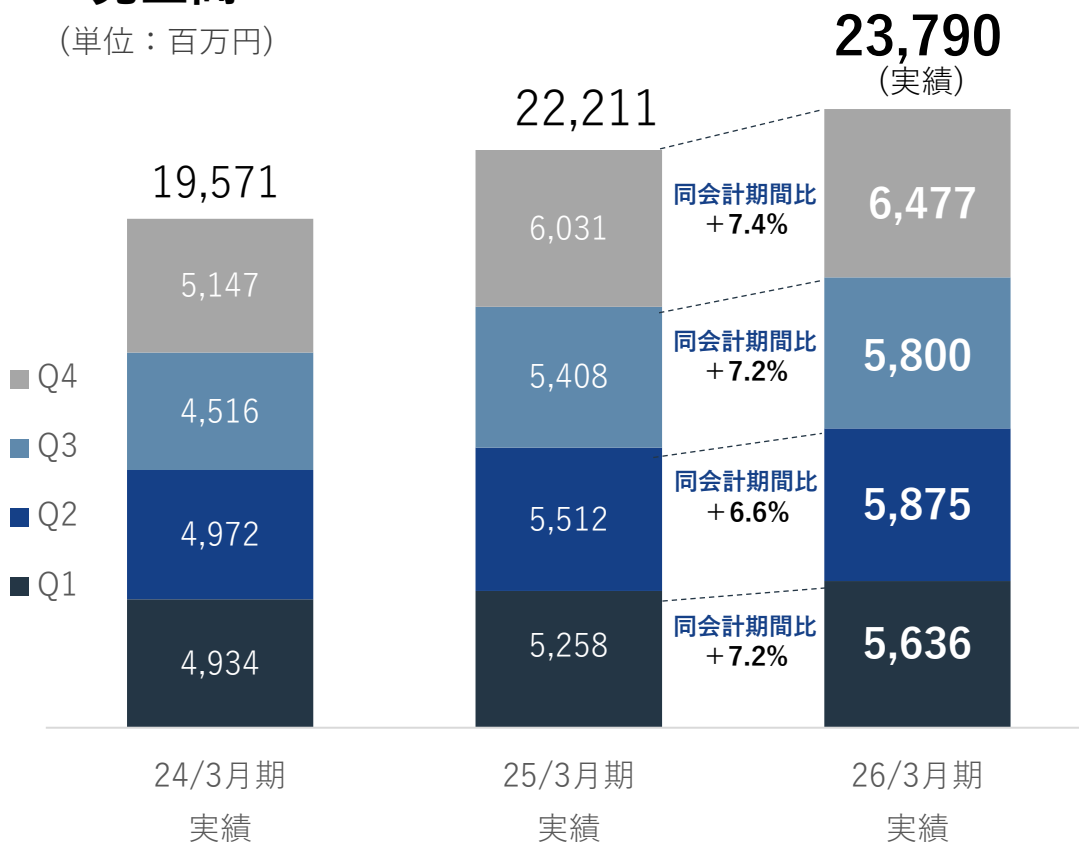


四半期業績推移

Q4は売上高6,477百万円（前期比+7.4%）、営業利益1,124百万円（前期比+34.6%）と加速。
通期も過去最高を更新し、クロスセル戦略の成果が着実に結実。

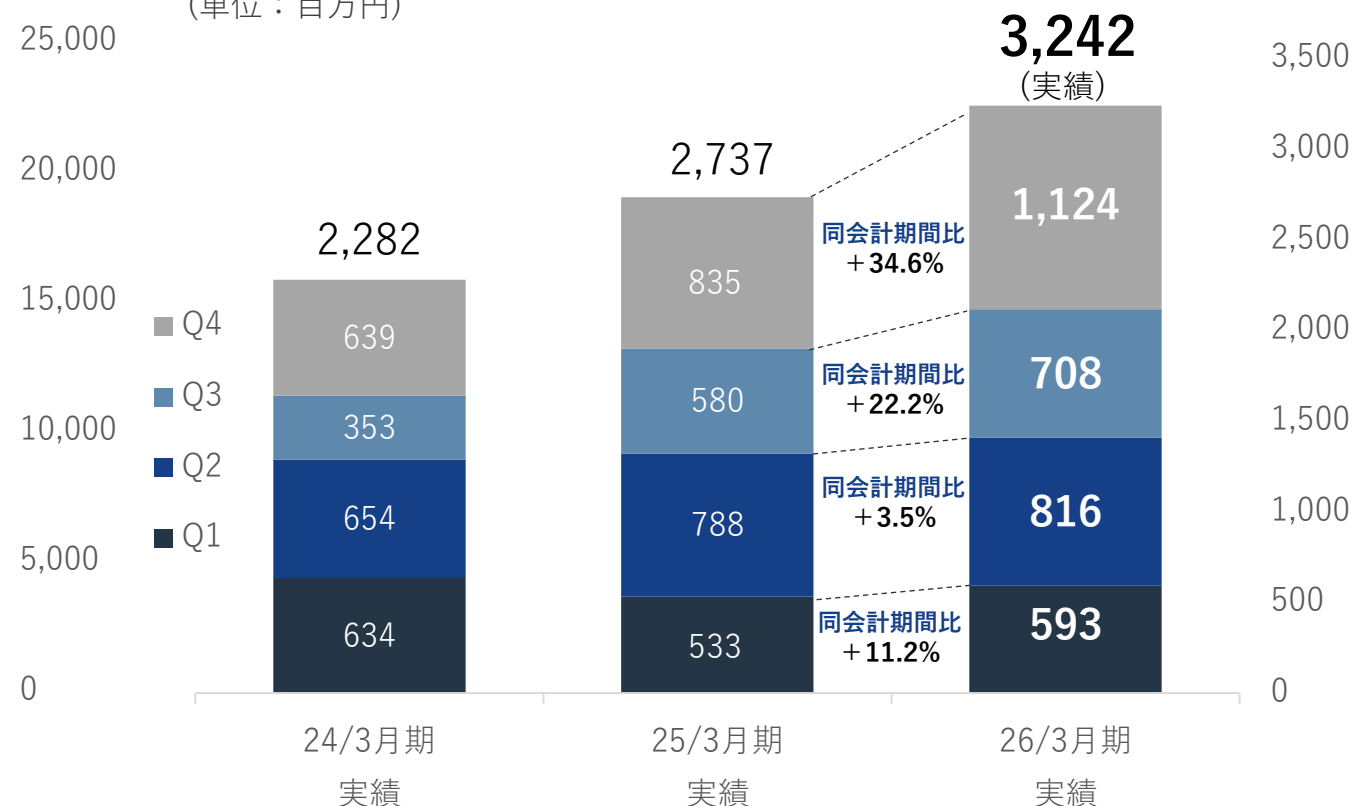
売上高

(単位：百万円)



営業利益

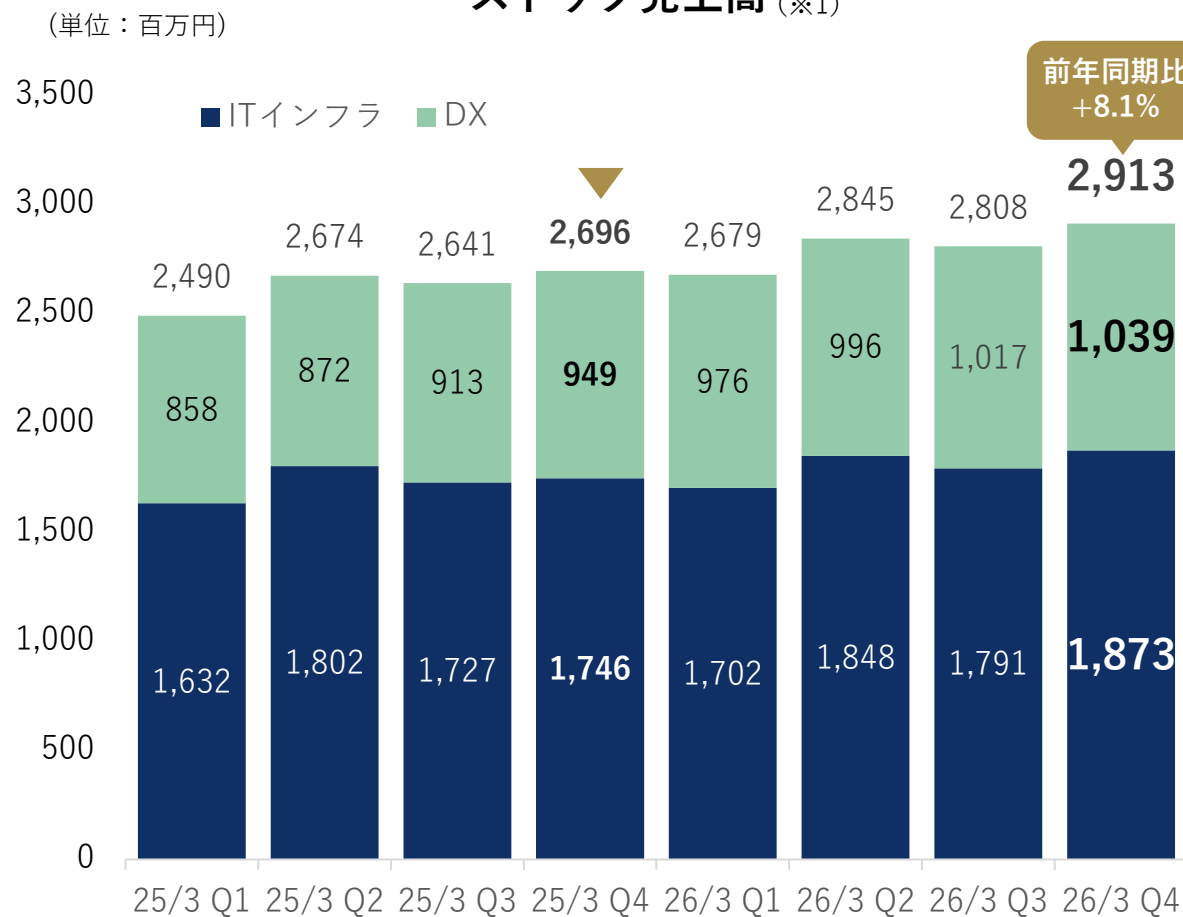
(単位：百万円)



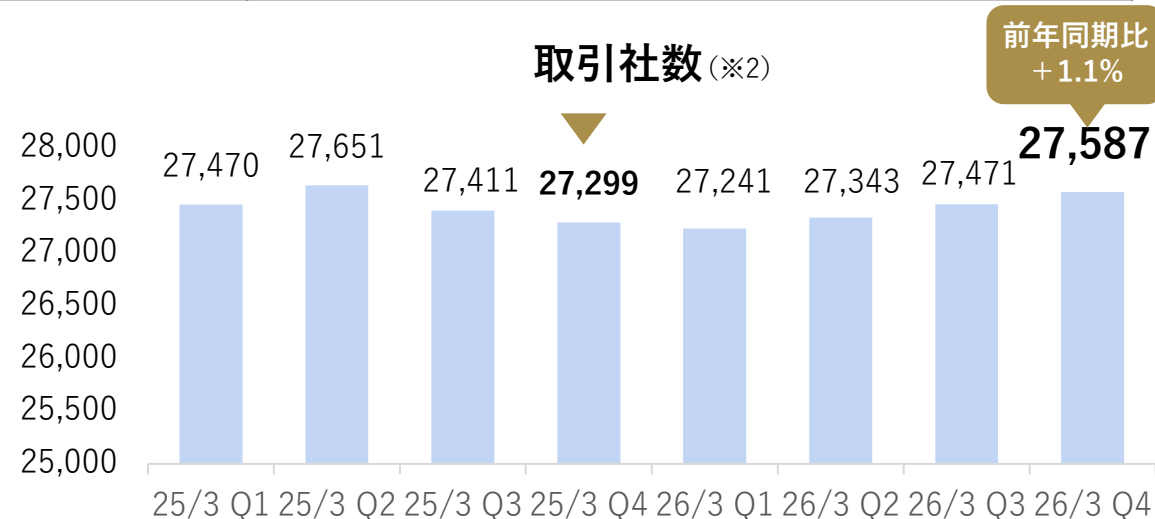
連結ストック四半期推移

| 当社グループのストック型サービス | リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金） | サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金） |
|------------------|----------------------------|-----------------------------|
| ITインフラ関連事業 | コピーカウンター、新電力、光回線、クラウドPBXなど | ビジ助、ゲートケア、光回線、ISP、クラウドPBXなど |
| DXソリューション関連事業 | 広告運用など | Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど |

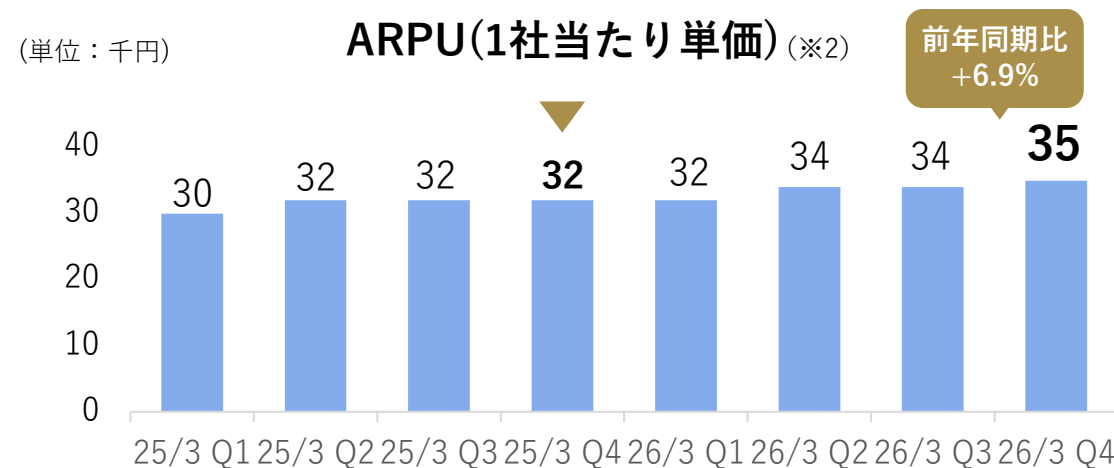
ストック売上高 (※1)



取引社数 (※2)



ARPU(1社当たり単価) (※2)



2026年3月期 BSサマリー

| (百万円) | 2025年3月末 | 2026年3月末 | 増減 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 11,529 | 13,060 | +1,530 |
| 現預金 | 6,565 | 7,670 | +1,105 |
| 固定資産 | 2,674 | 2,487 | △186 |
| 有形固定資産 | 226 | 196 | △29 |
| 無形固定資産 | 1,330 | 1,176 | △154 |
| ソフトウェア | 934 | 853 | △81 |
| 投資その他の資産 | 1,116 | 1,113 | △3 |
| 資産合計 | 14,204 | 15,547 | +1,343 |
| 流動負債 | 5,249 | 5,921 | +672 |
| 借入金 | 1,810 | 1,762 | △48 |
| 固定負債 | 1,304 | 1,135 | △169 |
| 長期借入金 | 1,294 | 1,132 | △162 |
| 負債合計 | 6,554 | 7,057 | +503 |
| 純資産合計 | 7,649 | 8,490 | +840 |
| 負債純資産合計 | 14,204 | 15,547 | +1,343 |

| | |
|----------|----------|
| 現金及び預金 | : +1,105 |
| 受取手形・売掛金 | : +280 |
| 営業投資有価証券 | : +63 |
| 棚卸資産 | : +41 |
| その他 | : +5 |
| 貸倒引当金 | : +34 |

| | |
|--------|-------|
| のれん | : △72 |
| ソフトウェア | : △81 |

| | |
|----------------|--------|
| 買掛金 | : +38 |
| 1年内長期借入金 | : △48 |
| 未払金 | : +5 |
| 未払費用 | : +34 |
| 未払法人税/未払消費税等 | : +514 |
| 前受金 | : +65 |
| 賞与引当 | : +5 |
| 株式給付/役員株式給付引当金 | : +19 |
| その他 | : +37 |



最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期 グループ連結業績概要

(2) ITインフラ事業

ITインフラ事業 セグメント状況

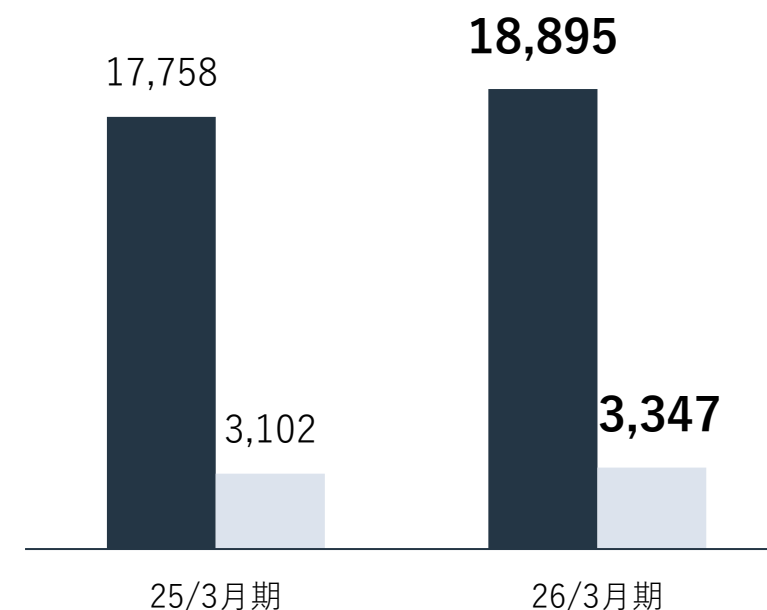
売上 : ネットワーク機器需要を軸にフロー売上が+7.6%、光コラボ・電力等のストック売上も+4.4%成長し、売上高18,895百万円（前期比+6.4%）を達成。

セグメント利益 : セグメント利益は2,177百万円（前期比+10.9%）、EBITDAも2,301百万円（前期比+9.5%）と利益が増加。

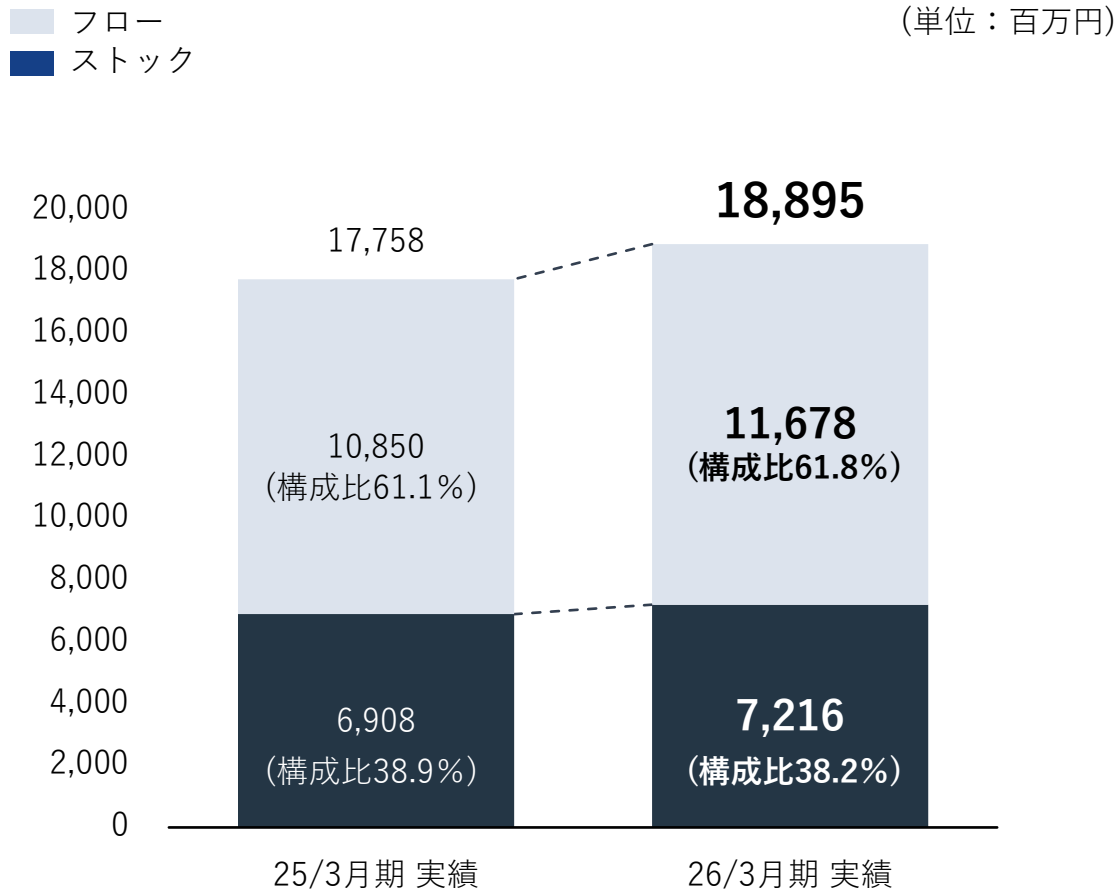
| (単位：百万円) | 25/3月期 | 26/3月期 | 増減 | 前年同期比 |
|------------------------|--------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 17,758 | 18,895 | +1,136 | +6.4% |
| フロー売上 | 10,850 | 11,678 | +828 | +7.6% |
| ストック売上 | 6,908 | 7,216 | +307 | +4.4% |
| セグメント利益 | 1,963 | 2,177 | +213 | +10.9% |
| 本社経費等負担額 | 1,138 | 1,170 | +32 | +2.8% |
| 本社経費等負担額控除前 セグメント利益 | 3,102 | 3,347 | +245 | +7.9% |
| EBITDA | 2,101 | 2,301 | +200 | +9.5% |

業績比較

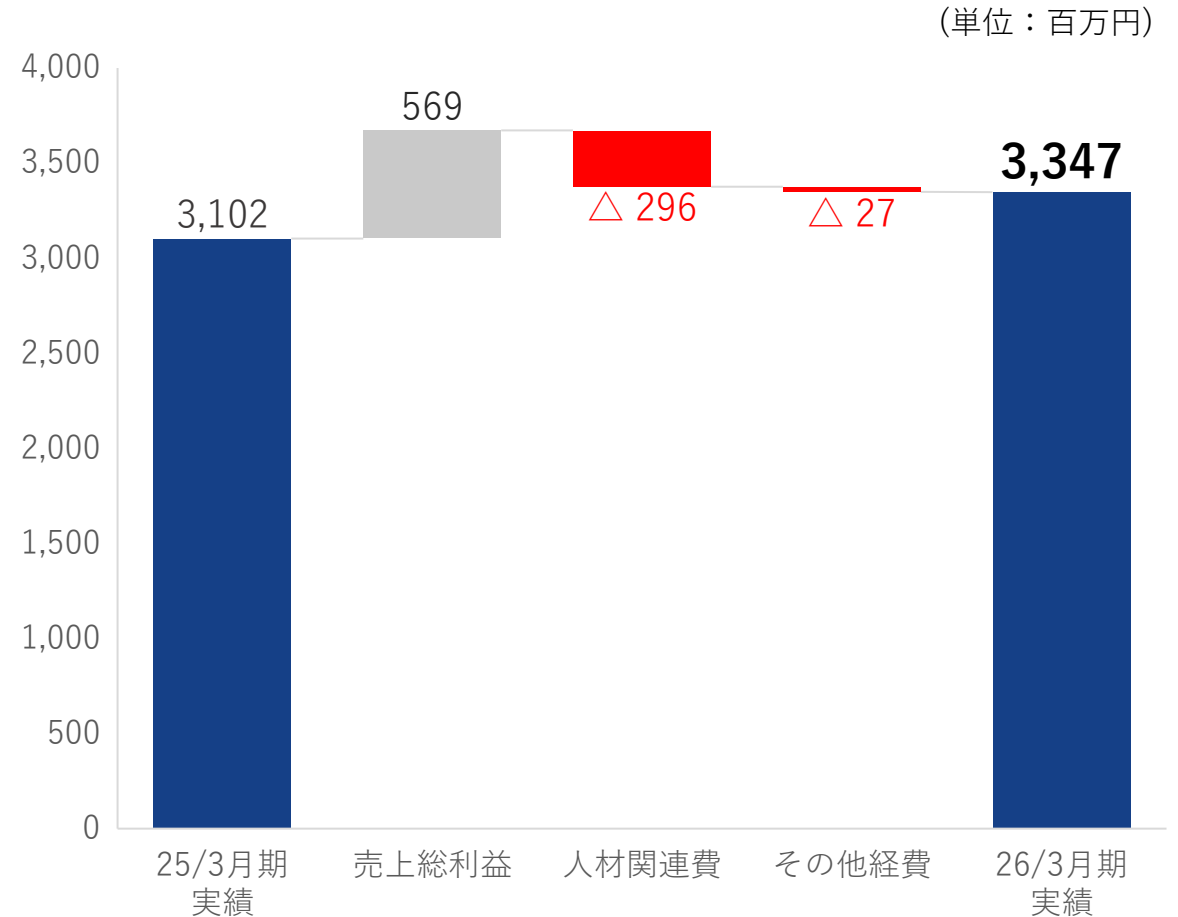
(単位：百万円)
■ 売上高
■ 本社経費等負担額控除前セグメント利益



売上高構成



セグメント利益増減



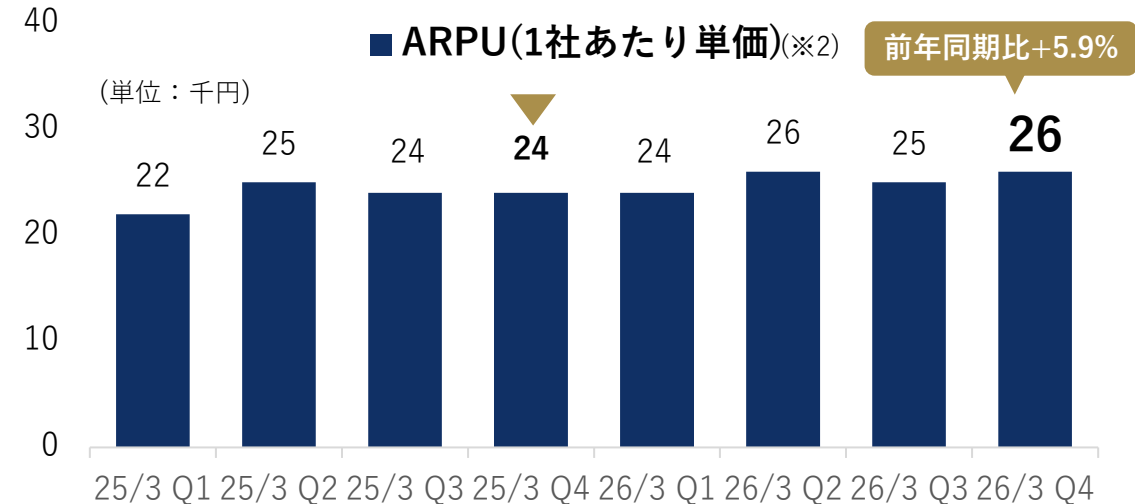
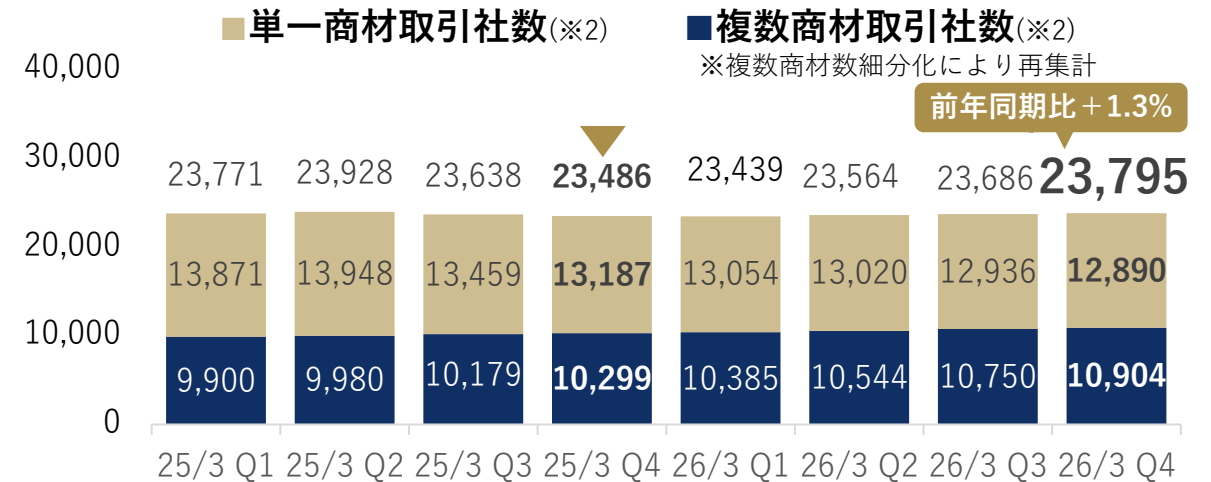
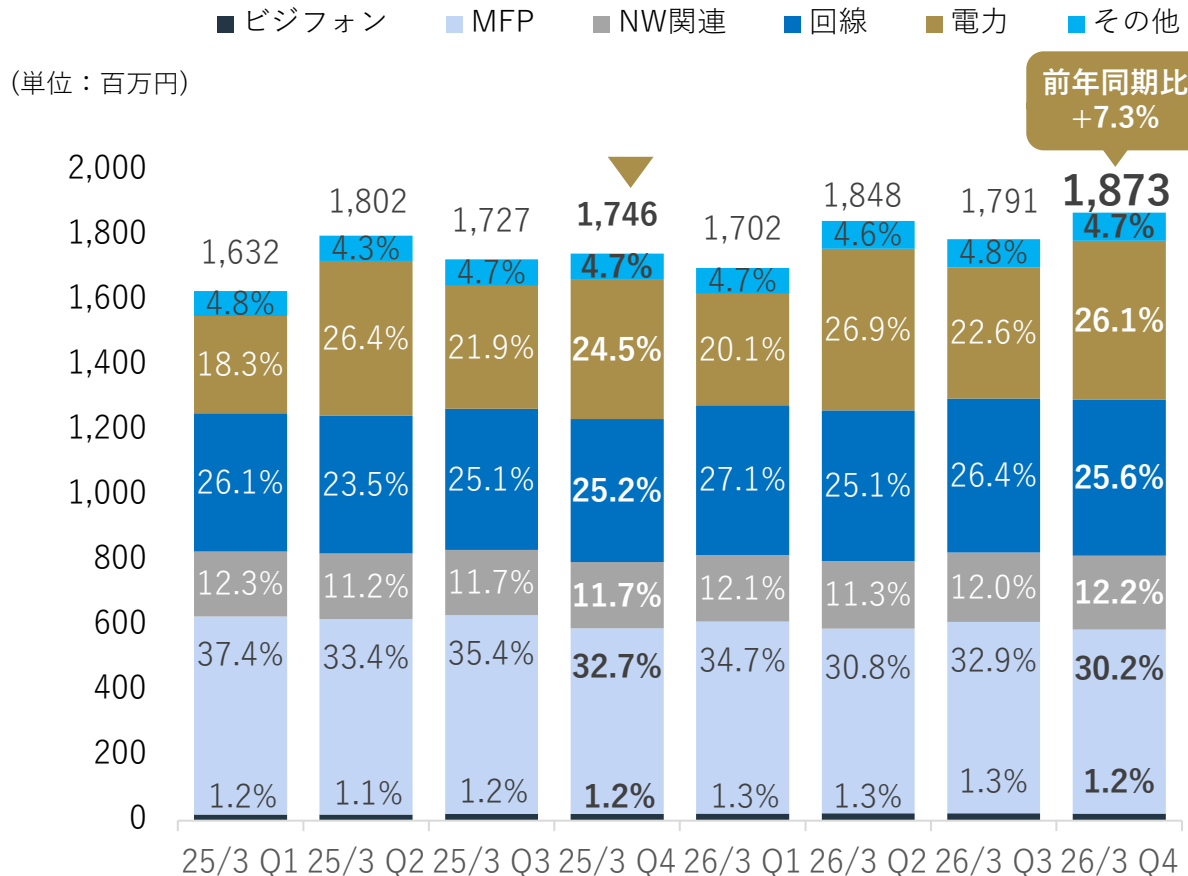
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

ITインフラ事業 ストック売上高四半期推移

| ストック型サービス | リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金） | サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金） |
|------------|----------------------------|-----------------------------|
| ITインフラ関連事業 | コピーカウンター、新電力、光回線、クラウドPBXなど | ビジ助、ゲートケア、光回線、ISP、クラウドPBXなど |

ストック売上高(※1)





最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期 グループ^o連結業績概要

(3)DXソリューション事業

DXソリューション事業 セグメント状況

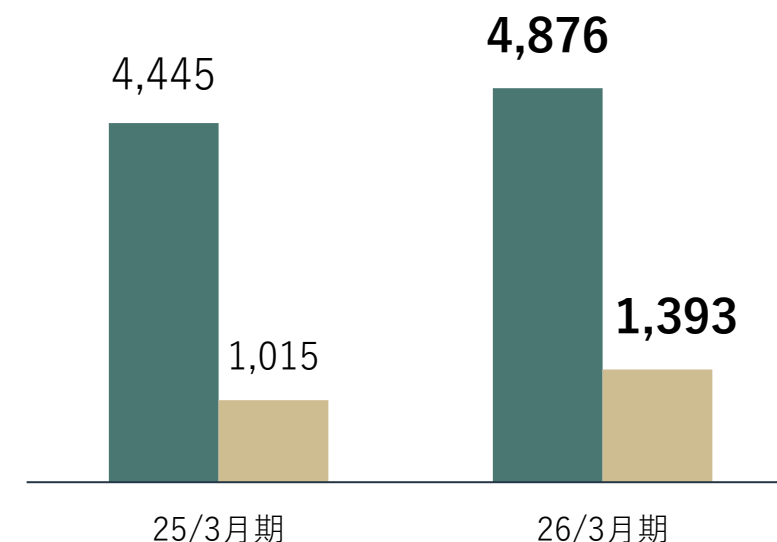
売上 : SaaSを中心としたストック売上が+12.2%と力強く拡大し、売上高4,876百万円（前期比+9.7%）を達成し、ストック型へのシフトが定着。

セグメント利益 : セグメント利益は945百万円（前期比+44.5%）と大幅増加。EBITDAも1,258百万円（前期比+33.8%）と利益構造が強化。

| (単位：百万円) | 25/3月期 | 26/3月期 | 増減 | 前年同期比 |
|--------------------|--------|--------|------|--------|
| 売上高 | 4,445 | 4,876 | +431 | +9.7% |
| フロー売上 | 851 | 846 | △5 | △0.6% |
| ストック売上 | 3,593 | 4,030 | +436 | +12.2% |
| セグメント利益 | 654 | 945 | +291 | +44.5% |
| 本社経費等負担額 | 361 | 447 | +86 | +24.0% |
| 本社経費等負担額控除前セグメント利益 | 1,015 | 1,393 | +378 | +37.2% |
| EBITDA | 940 | 1,258 | +318 | +33.8% |

業績比較

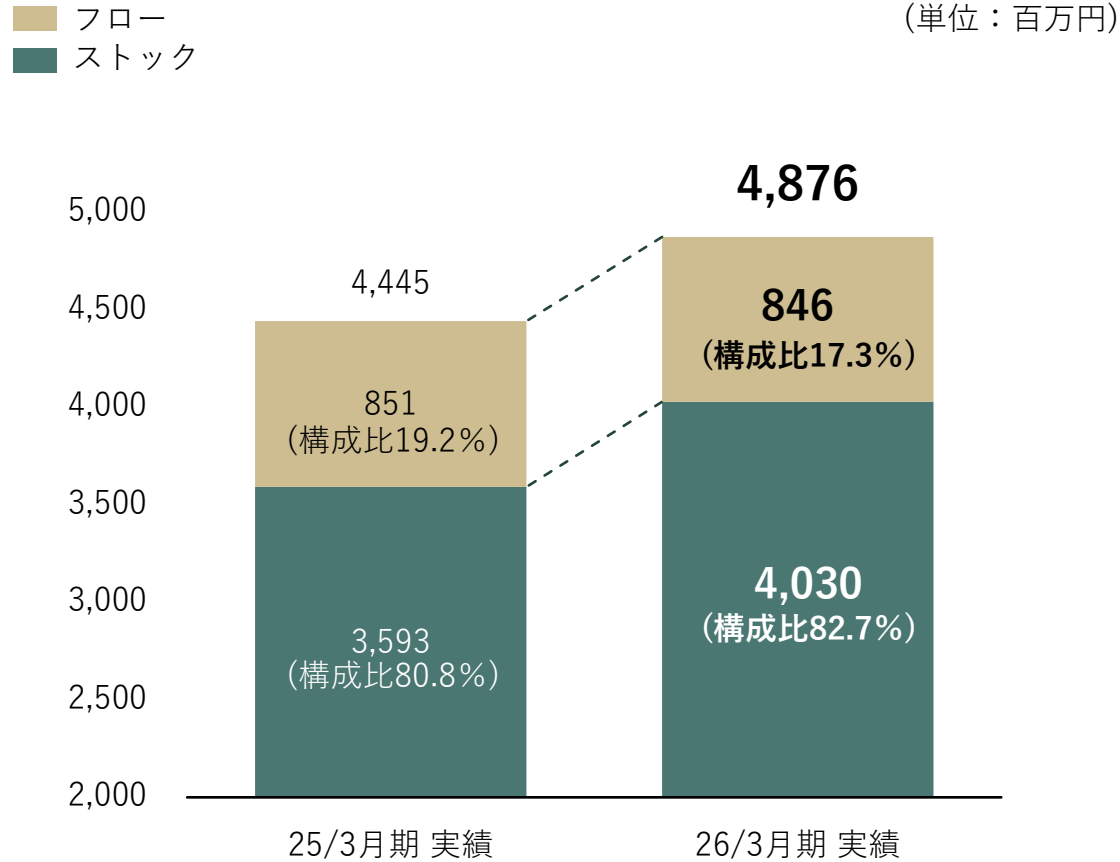
■ 売上高
■ 本社経費等負担額控除前セグメント利益
 (単位：百万円)



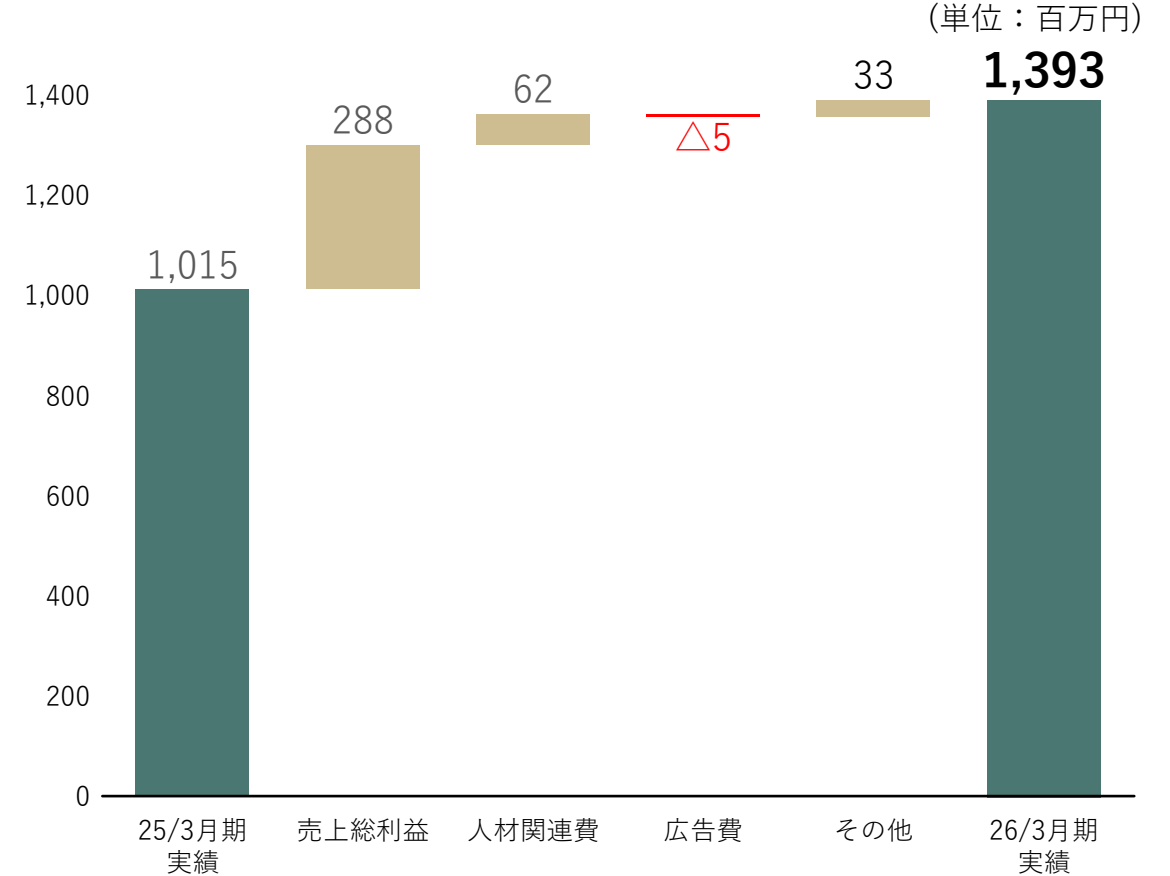
※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より「DXソリューション事業」に事業名称を変更いたしました。

DXソリューション事業 前年同期との差異分析

売上高構成



セグメント利益



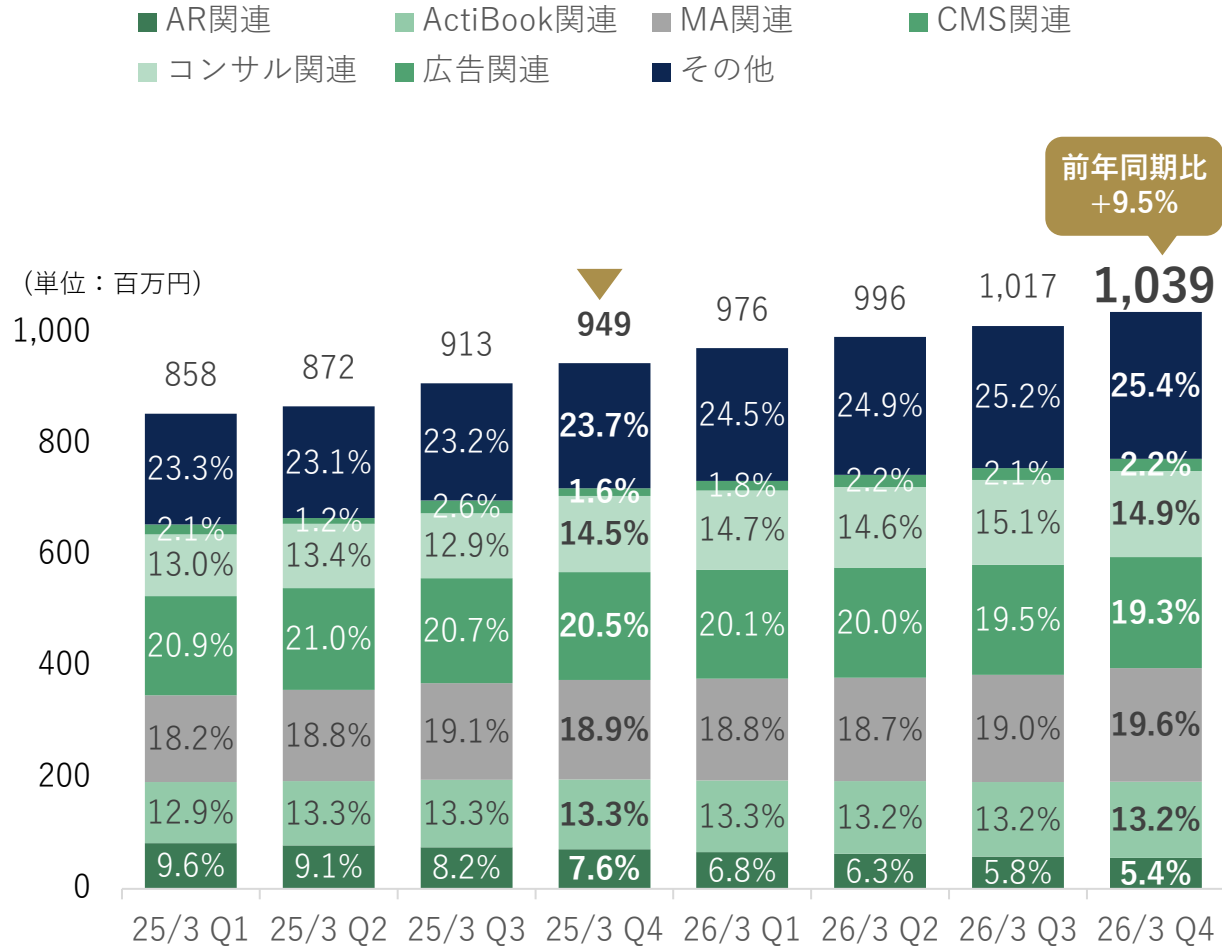
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

DXソリューション事業 ストック売上高四半期推移

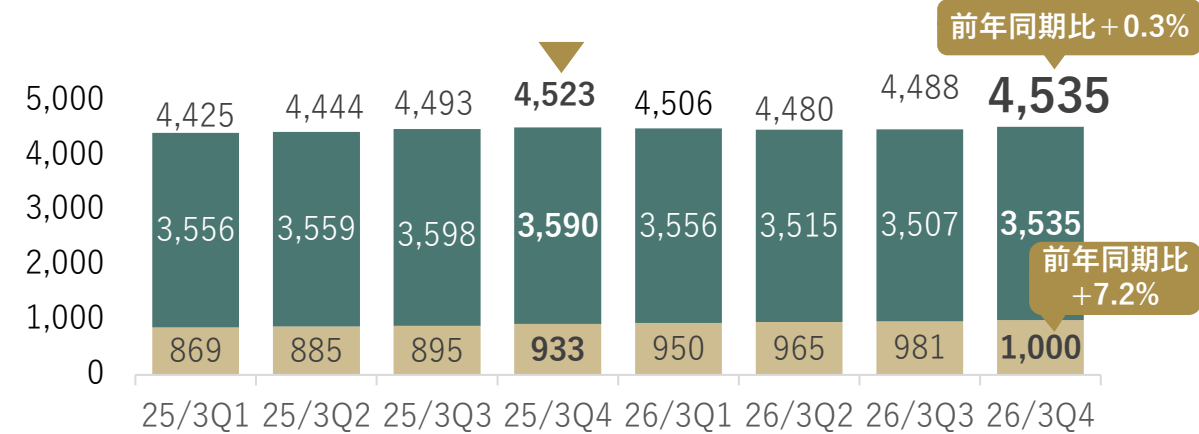
| | | |
|---------------|--------------------------|-----------------------------|
| ストック型サービス | リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金） | サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金） |
| DXソリューション関連事業 | 広告運用など | Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど |

商材別ストック売上高 ※1

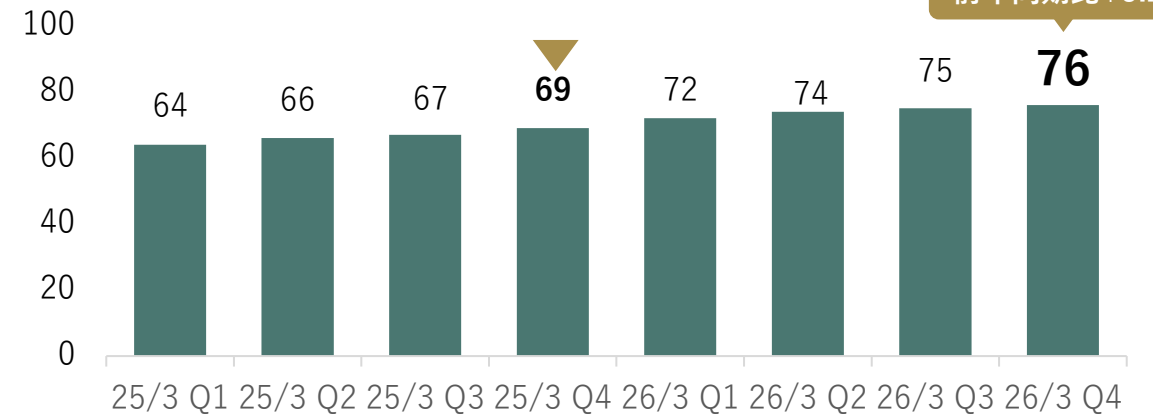


■ 単一商材取引社数 ※2 ■ 複数商材取引社数 ※2

※複数商材数細分化により再集計



■ ARPU(1社あたりの単価) ※2



MRRは287百万円（前年同期比+6.6%）、クロスセルMRRも158百万円（前年同期比+6.1%）と着実に拡大。IZANAI・Fullstarの成長が後押し。解約率は過去12ヶ月平均1.4%と前年同期末と同水準を維持。

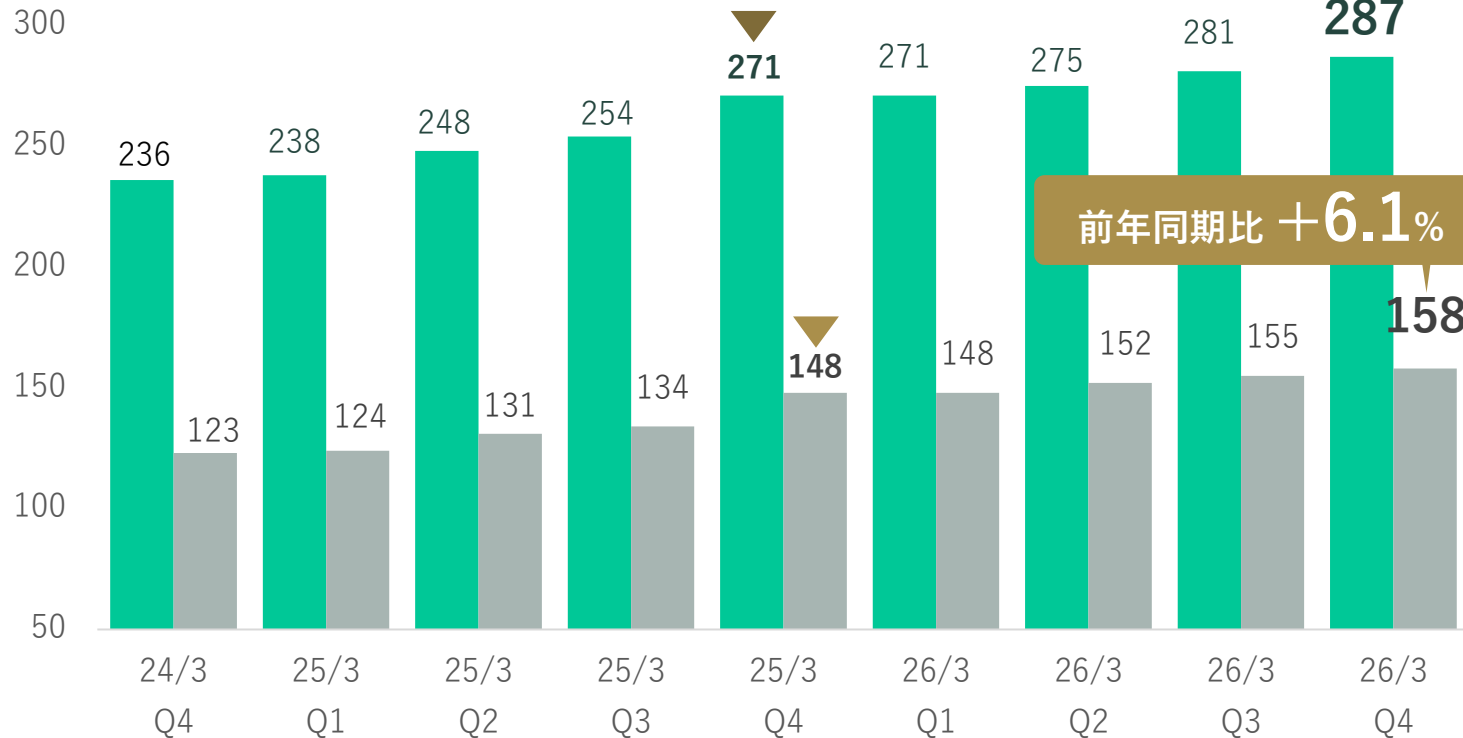
Cloud CIRCUS MRR*1

過去12ヶ月平均顧客解約率*2

MRR

2商材以上導入MRR（クロスセルMRR）

(単位:百万円)



2026年3月末時点

1.4%

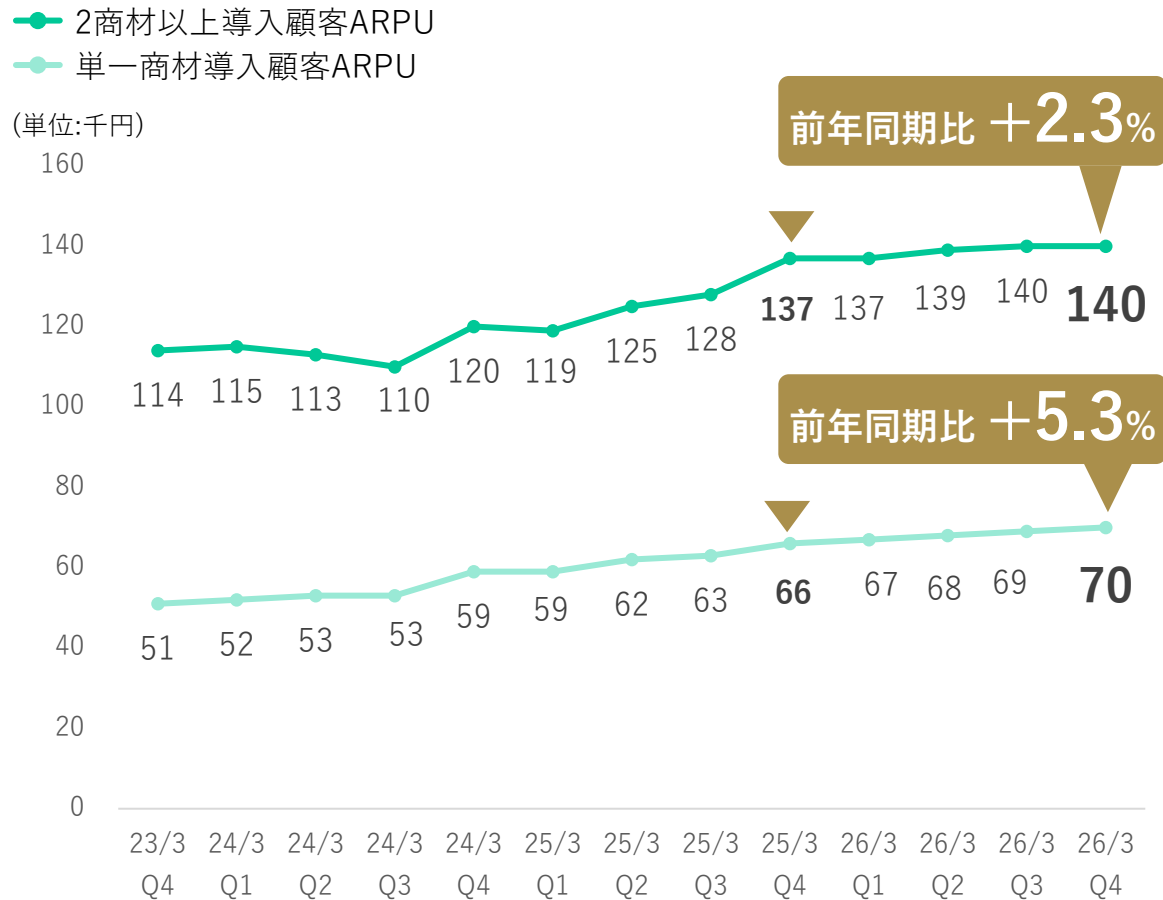
(前年同期末時点: 1.4%)

*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

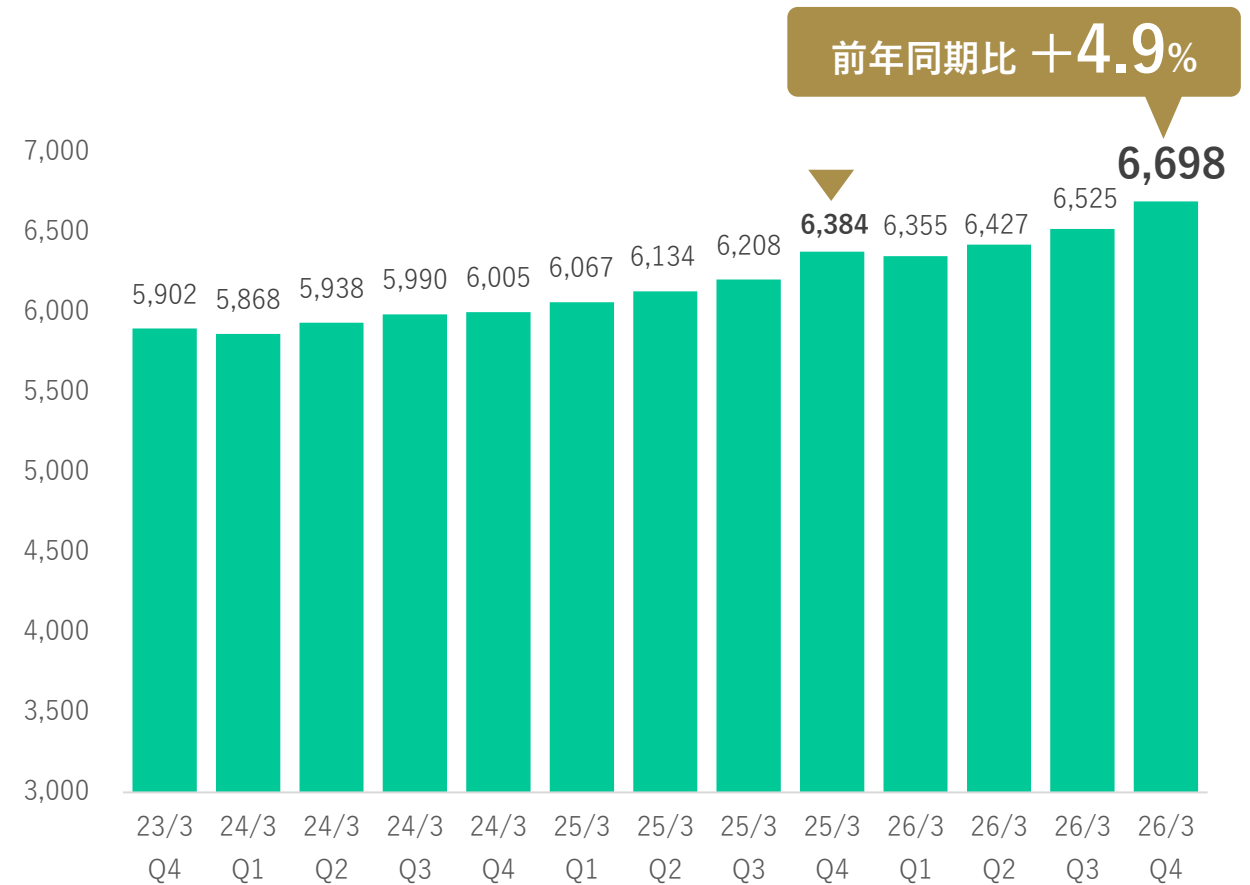
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

ライセンス数有料ライセンス数は6,698件（前年同期比+4.9%）と継続的に拡大。
顧客数の堅調な積み上げとARPU上昇の組み合わせがMRR成長の土台を形成。

ツール単価(ARPU)*1



ライセンス数*2



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数



② 2027年3月期 連結業績予想 配当予想

2027年3月期 連結業績予想

新年度も売上高、各段階利益で過去最高額の更新を目指す。

| (単位：百万円) | 2026年3月期 通期 | 2027年3月期 上期予想 | 2027年3月期 下期予想 | 2027年3月期 通期予想 | 前期比 |
|--------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|---------|
| 売上高 | 23,790 | 12,600 | 13,400 | 26,000 | +109.3% |
| 営業利益 | 3,242 | 1,630 | 1,920 | 3,550 | +109.5% |
| 経常利益 | 3,294 | 1,630 | 1,920 | 3,550 | +107.8% |
| 親会社株主に帰属する (四半期)当期純利益 | 2,318 | 1,075 | 1,267 | 2,343 | +101.1% |

2027年3月期 配当予想

株主還元策

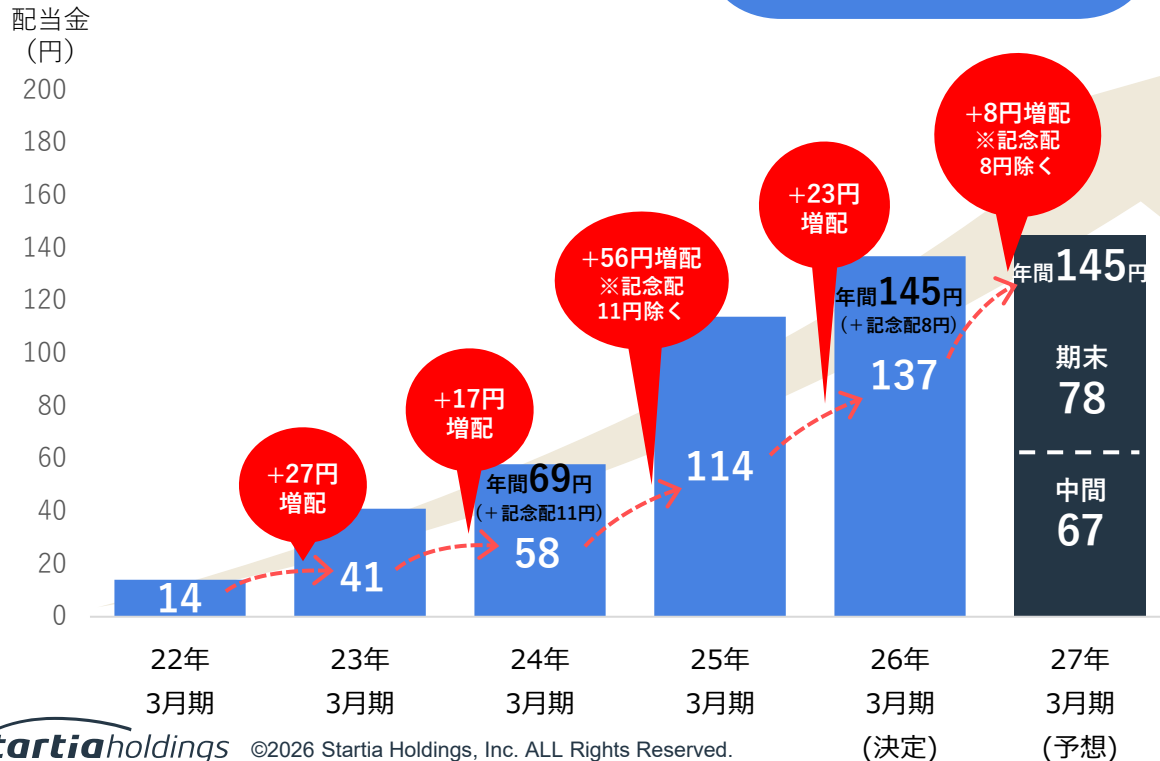
戦略的な投資を実行していく中で、成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら、より安定的・継続的な株主還元の両立を実施

旧) 2026年3月期：配当性向55% + 累進配当の還元方針 → **新) 2027年3月期：DOE 13% + 累進配当の還元方針**

・2027年3月期の1株当たり配当金は、年間145円(中間:67円 + 期末:78円)を予想
※前期記念配当8円を除き実質増配(記念配当を含む累進配当)

1株当たり配当金推移

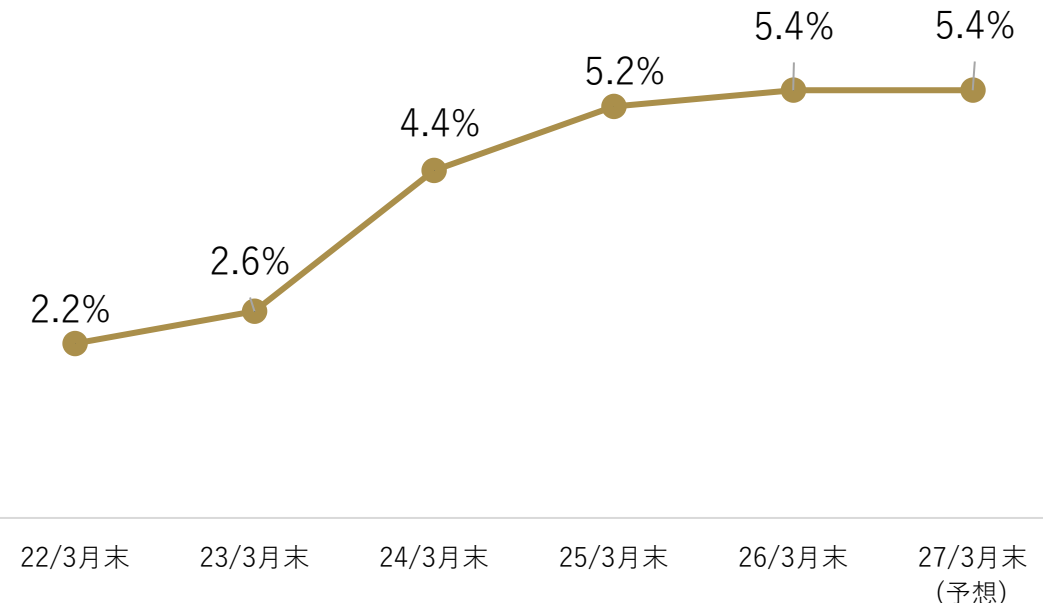
配当金は5年で約10倍強



配当利回り推移

● 配当利回り

※各末日付け終値で算出
27/3月末は26/3月末株価終値で算出

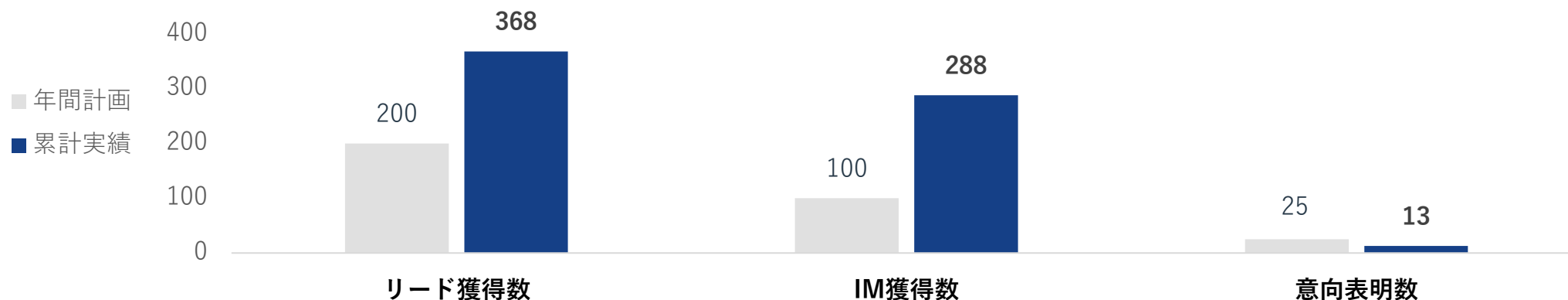




③ 事業戦略

(1) M & A

ターゲット領域のリード数・IM^(※1)数を安定継続的に創出できる状況が完成。
 意向表明提出数も創出できており、DDの仕組み化も進みつつある状況。
 引き続き最終契約に至る案件づくりに注力。



| | 実績（四半期別） | | | | 実績（年間） | | 年間計画 | | |
|--------|----------|----|----|----|------------|--------|--------|----------|----------|
| | 26年3月期 | | | | 26年3月期（Q4） | | 26年3月期 | 27年3月期 | 28年3月期 |
| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 年間累計 | 累計進捗率 | 26年累計 | 26-27年累計 | 26-28年累計 |
| リード数 | 106 | 86 | 78 | 98 | 368 | 184.0% | 200 | 500 | 900 |
| IM※検討数 | 78 | 62 | 67 | 81 | 288 | 288.0% | 100 | 250 | 450 |
| 意向表明数 | 3 | 1 | 3 | 6 | 13 | 52.0% | 25 | 56 | 96 |
| 最終契約数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.0% | 4 | 9 | 14 |

※1. IM = インフォメーション・メモランダム（企業概要資料のこと）

※2. 仲介会社提携数はQ2迄で100社を大きく超えた為、今後は案件にフォーカス

基本方針

- M&A資金を短期に回収可能な小規模対象企業の100%連結子会社化
- 中長期的なシナジーが見込める中堅・大手企業との資本業務提携
- M & A投資予算は3年間で100億円程度、調達は間接金融を前提
- 立ち上がり期は「顧客を買うM&A」を優先的に注力。
中計後半以降で「サービスを買うM&A」に着手

M & Aターゲット

顧客を買うM&A

- オフィス向け OA機器販売事業（複合機・ビジネスフォン等販売）
- オフィス向け ネットワーク、セキュリティ、光回線・ISP、パソコン販売事業
- オフィス向け 電気
- Webサイト制作事業
- Microsoft、Google等のオフィスツール販売代理事業

事業規模、経営者の後継問題等当社のM&A対象となる企業は700社程度

M&A対象企業
約**700社**

事務用機器卸売業
約**3,000社超**

サービスを買うM&A

- DXソリューション領域（デジタルマーケティングツール・WEB制作・広告・コンサル・BPaaS等）
- AI関連事業（受託開発含む）
- セキュリティ

M&A実行の仕組み (KPI / 検討プロセス / 投資基準 / PMI)

検討プロセス

高速・高頻度意思決定ができる体制



判断基準と財務規律

基本指標を策定

既存事業

EBITDAを基準に比較的短期間で回収可能な案件を選定

周辺、及び新領域

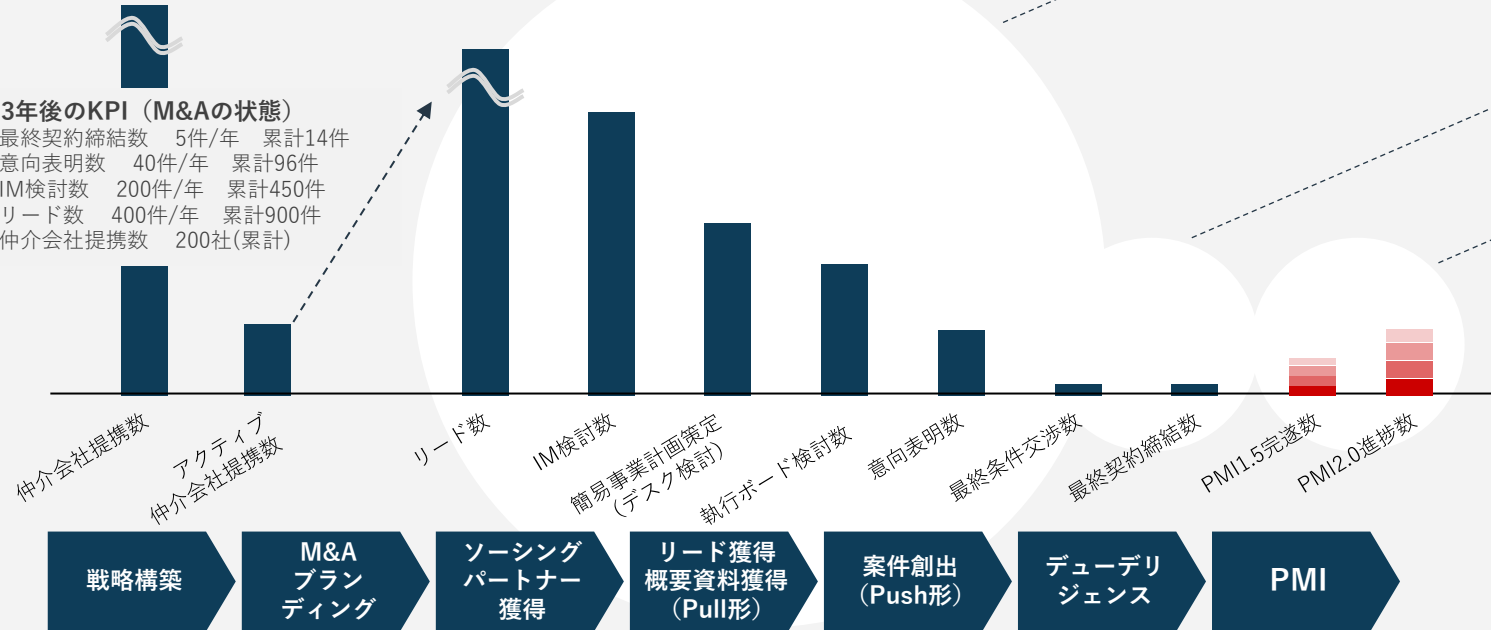
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

実行プロセスKPI

実行プロセスを分解して実行管理

■3年後のKPI (M&Aの状態)

- ・最終契約締結数 5件/年 累計14件
- ・意向表明数 40件/年 累計96件
- ・IM検討数 200件/年 累計450件
- ・リード数 400件/年 累計900件
- ・仲介会社提携数 200社(累計)



PMIとモニタリング

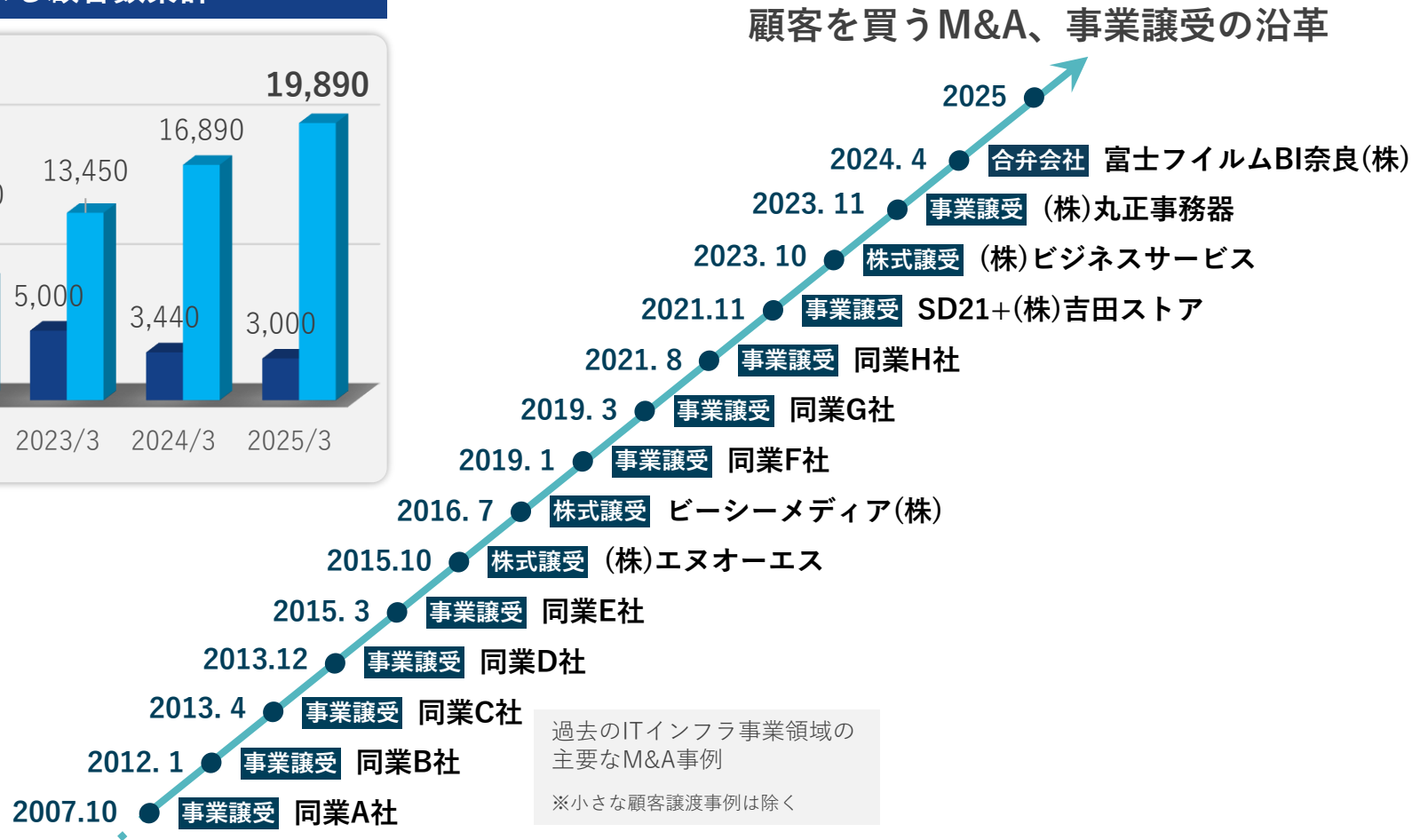
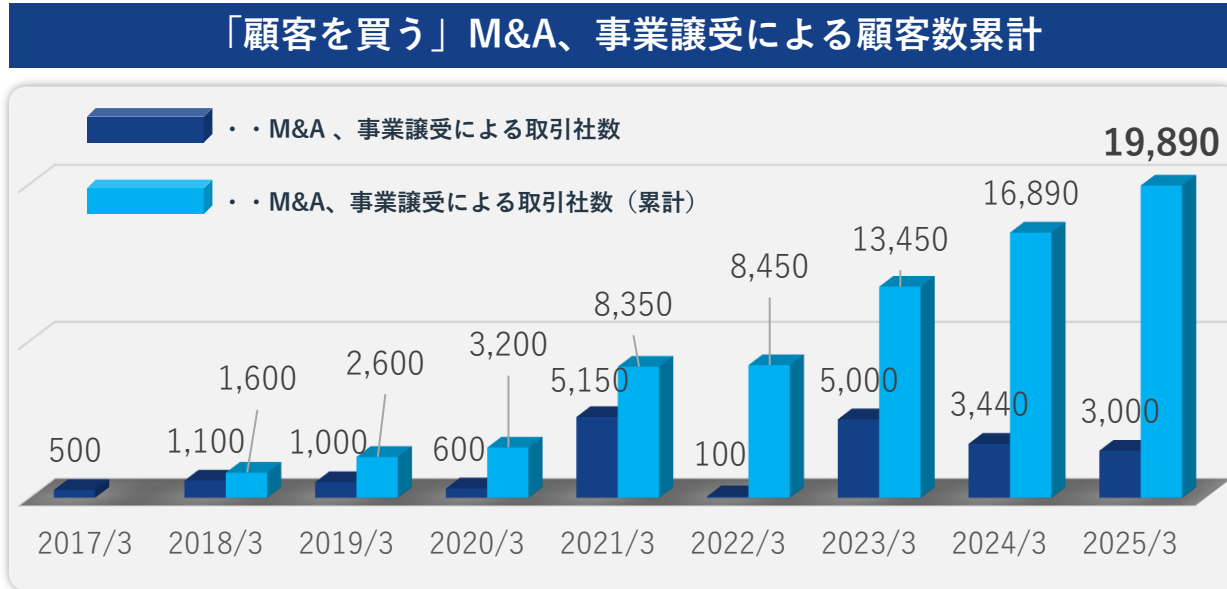
仕組化

PMIチームがフォーマット化したプロジェクトとして管理

| | PMI 0 | PMI 1.0 | PMI 1.5 | PMI 2.0 |
|----------|------------------|--|---|--|
| | 100日~ | ~100日 | ~1年 | ~2年 ~3年 ~4年 |
| アクションプラン | 失敗しない事業計画策定 | 組織・社員・業務・顧客等の統合化 -100日プラン完遂 -定期運営を最速かつ最低工率で目指す | コスト最適化と安定運営強化 -指導料を含めて費用最適化によるシナジーを生み出す -業務の安定化 | クロスセルによる売上拡大 -STHD他社の1つ目の導入~5 商材導入に向けた進捗グループを社からもアプローチができる状態にする |
| 売上 | ベース | 顧客維持戦略 | →M&A前顧客維持 | →解約が低減して安定化 |
| | 自然増 | 単価UP戦略 | | ↑単価のUP |
| クロスセル増 | 事前算定 | | ↑顧客数次第で貢献 | ↑顧客数次第で貢献 |
| 費用 | 顧客へのアプローチ時期と方法 | →顧客データの統合 | →顧客状態の完全把握 | ↑0商材から1、2、5商材へクロスセルによる売上拡大 |
| 費用最適化 | 成功確度を高める費用シナジー戦略 | ↓費用の最適化 | ↓費用の最適化 | ↑必要に応じた戦略投資 |
| 人員 | 社員の定着と文化形成 | →混乱を最終化 | ↑意識の統合化 | ↑エンゲージメント向上 |

実績：「顧客を買う」M&A事例

これまで数多くのM&A・事業譲受を実行し、
承継した顧客数はITインフラ顧客累計の4割強、約2万社（2025年3月時点）に上る。



評価可能な株式取得によるM&Aは下記の2件（その他は事業譲受）

（注：取得後1年未満のビジネスサービスと破綻事業を取得したスターティアリードを除く）

| | | |
|--|--------------|-------------|
| 【顧客を買うM&A】 OA機器、ネットワークソリューション、 セキュリティ対策 | 株式会社エヌオーエス | 2016年12月 取得 |
| | 株式会社ビーシーメディア | 2016年7月 取得 |

2社合計の財務パフォーマンス（単位：百万円）

| 投資金額 | 純資産 | のれん | EBITDA (直近3年平均) |
|------|-----|-----|--------------------|
| 173 | 59 | 114 | 90 |

投資金額は
直近EBITDA
1.9倍程度

| | 取得前 | | FY24/3 | 7年CAGR |
|-------|------|---|--------|--------|
| 売上高 | 539 | ➔ | 810 | 6.0% |
| 営業利益 | 12 | | 85 | 32.4% |
| 営業利益率 | 2.2% | | 10.5% | |

営業利益
CAGR32.4%で
高成長

< 統合のメリット >

- 調達コストの低減
- 営業効率化
- スターティア商材のクロスセル
- 人材支援・人材採用

「顧客を買う」新しいかたち：富士フィルムBI奈良

富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社（以下、「富士フィルムビジネスイノベーションジャパン」）とJVを組成（2024年4月1日より連結化）



- メリット：
 - ①優秀な社員の確保
 - ②のれんが発生しない
 - ③富士フィルムビジネスイノベーションジャパン（奈良）の顧客層へアプローチ
- 富士フィルムBI奈良の地域事業を連結に取り込み、当社グループが持つDXソリューション事業※のクロスセルを展開

< 初年度のパフォーマンス >

(2025/3期概要)

売上高 10億円

営業利益 1億円

営業利益率 10%

営業利益率はITインフラ事業の10.4%とほぼ同等



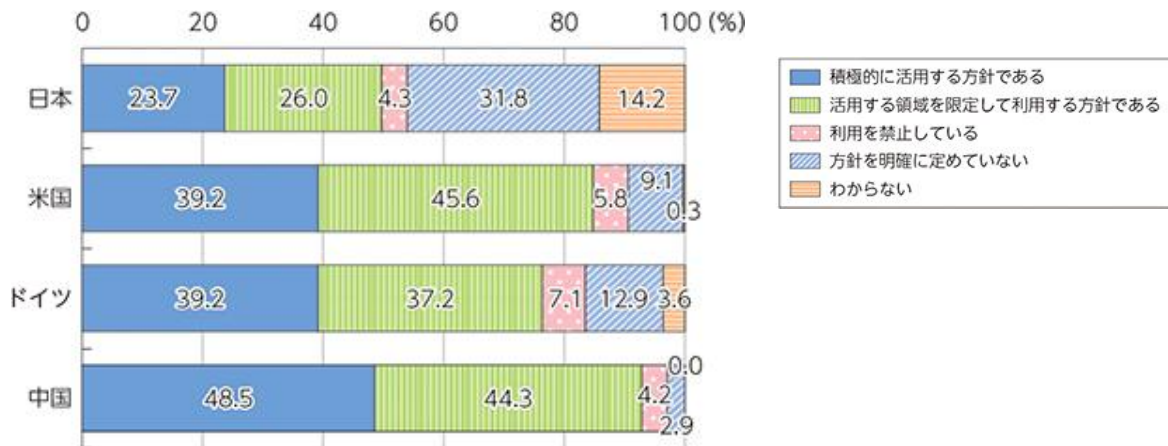
③ 事業戦略

(2) BPaaS

データで見る中小企業のAI導入の壁

世界で見る

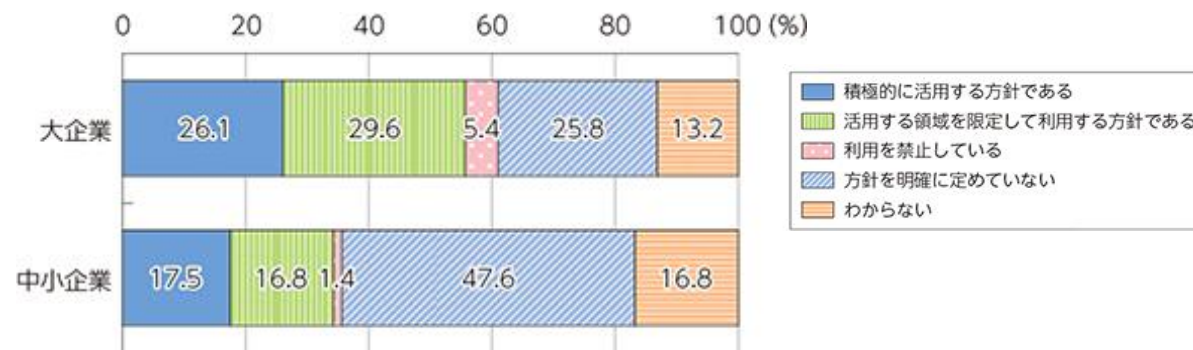
企業におけるAI利用の現状※1



※1、※3: (出典) 総務省 (2025) 「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」

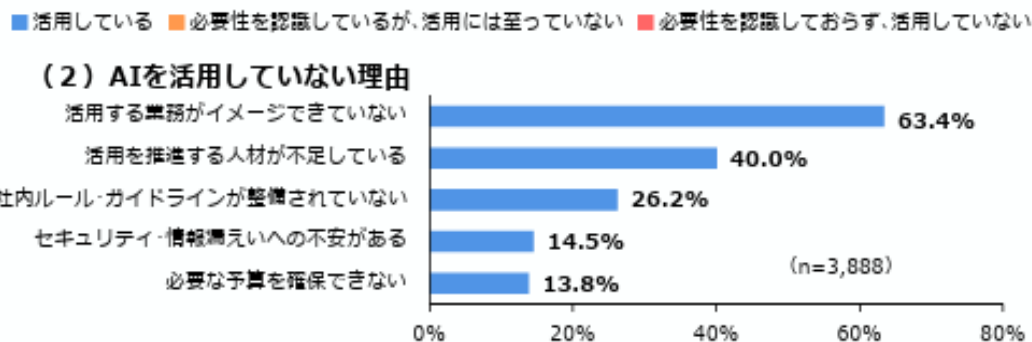
AI活用の方針

生成AIの活用方針策定状況 (企業規模別) ※1



AI導入の状況

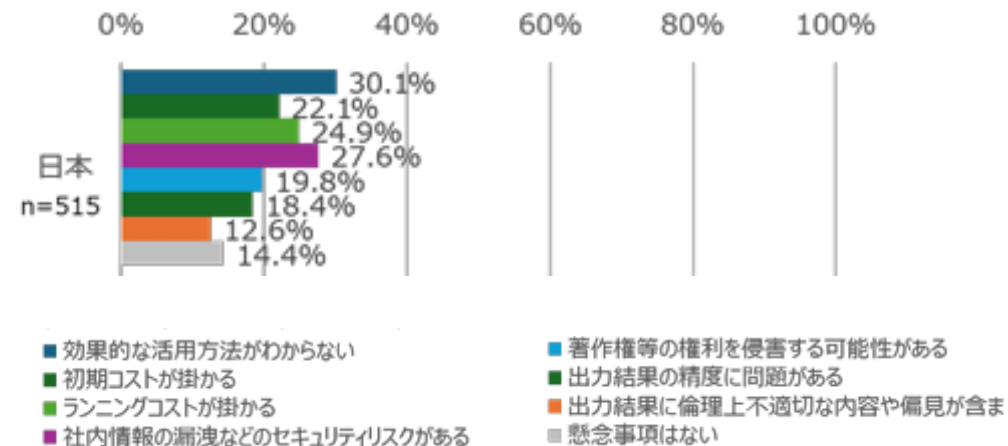
AIを活用していない理由 (中小企業) ※2



※2 出典: 経産省 2026年版中小企業白書・小規模企業白書の概要 (株) 帝国データバンク 「令和7年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

AI導入が進まない

AI導入に際しての懸念事項 ※3



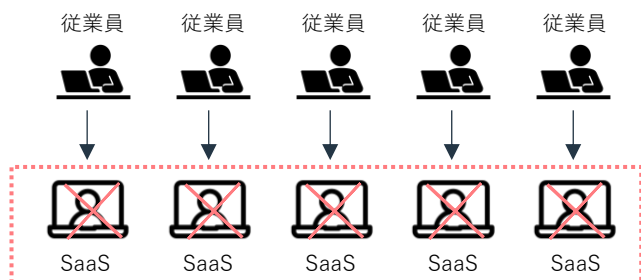
AIは脅威になるか？

AIがSaaSサービスに置き換わる？

大手企業・米国企業

外部SaaS導入
(大量ライセンス)

→ IT部門 → AI内製ソフトウェアへ

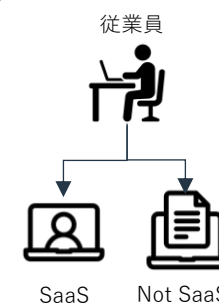


⇒ 大手企業の外部SaaSの需要減少

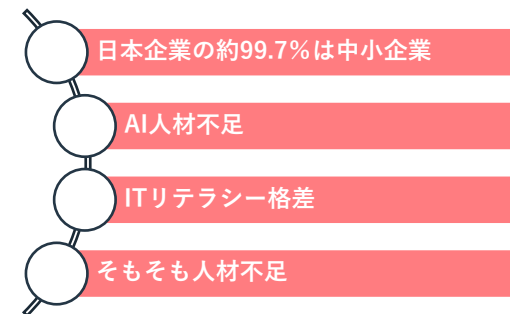
中小企業

外部SaaS導入
(少ライセンス)
又はSaaS未導入

→ IT部門なし → AI内製の見込みは少ない



⇒ 中小企業の多くはデジタルイゼーション(アナログ情報のデータ化)の段階にあり、デジタルイゼーション・DX・AXはハードルが高い。



スターティアグループのサービス

- ・ 当社顧客99%中小企業 (内SaaS導入は16%程)
- ・ ID数に縛られない多機能デジタルマーケティングSaaS
- ・ IT人材不足の企業に「ツール+人材」というBPaaSを提供
- ・ 高まるセキュリティリスクにも対応

ITインフラ × DXソリューション

業務プロセスそのものを支援
BPaaS提供企業として

startiatechnos スターティアテクノス(株)

2026年4月より営業開始

子会社の商号変更・スターティアテクノス株式会社（旧：スターティアレイズ）



| | |
|--------------|--|
| 新商号 (旧商号) | スターティアテクノス株式会社 (スターティアレイズ株式会社) |
| 新代表取締役 | 岡本 友輔 |
| 変更日 | 2026年4月1日 |
| 事業内容 | ITインフラとDXソリューションのサービス提供と、融合した包括的な支援体制を構築 |

ITインフラ × DXソリューション



事業領域拡大とBPaaSへの進化



IT基盤を網羅する包括的支援

従来のSaaS（RoboTANGO、JENKA）に加え、ニーズの高いサーバー・ネットワーク等のITインフラ構築まで領域を拡大します。



業務プロセスそのものを支援

BPaaS (Business Process as a Service)

単なるツールの提供から、ハード・インフラ面を含む業務プロセスの最適化へ。顧客の持続的成長を支えるパートナーへ進化します。



テクノロジーで挑戦をつなぐ

新商号「テクノス」には、IT基盤を支えることで、顧客企業の新たな挑戦を支援し続けたいという強い想いが込められています。



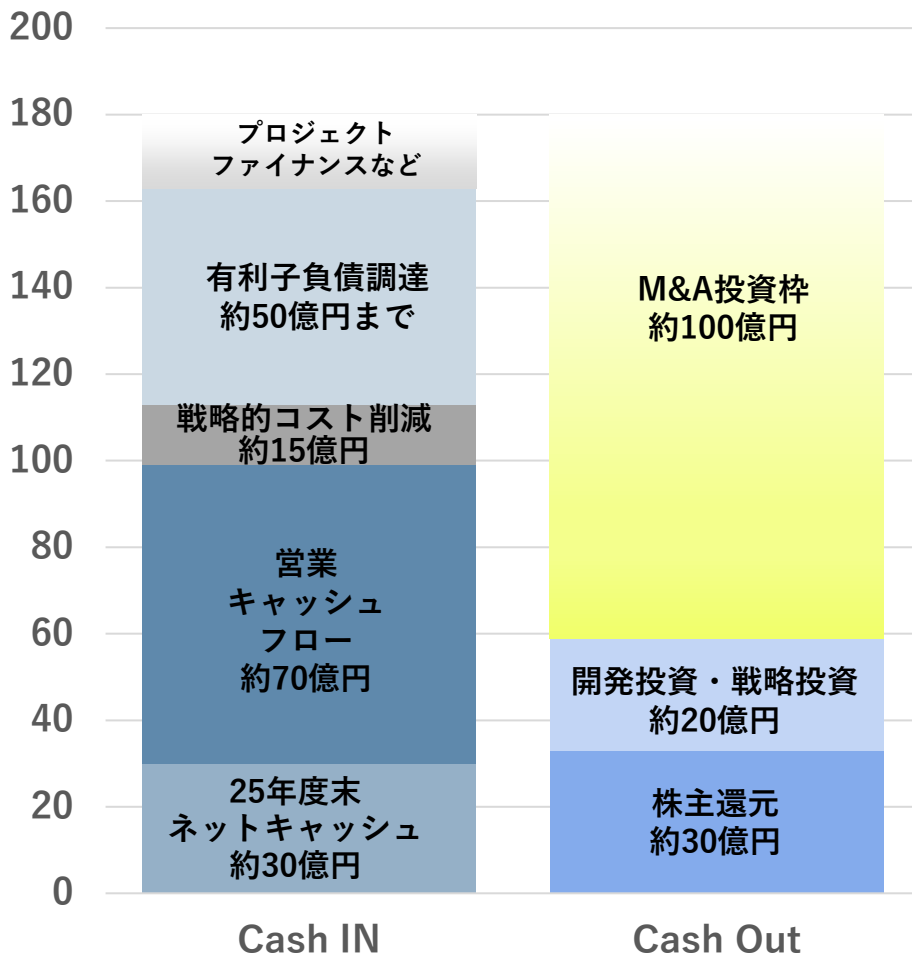
最先端を、人間らしく。

④ 財務・資本方針と株主還元

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)

財務・資本方針と株主還元 (資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)

(億円) 2025~27年度累計の資金配分計画(概算値)



- 財務健全性を確保しながら成長投資と株主還元を両立するため、高い資本収益性ならびにバランスシートの維持・改善を着実に実行
- M&A資金調達は手持ちキャッシュとデットを優先

資本収益性

2025~27年度

ROE

20%以上

財務健全性

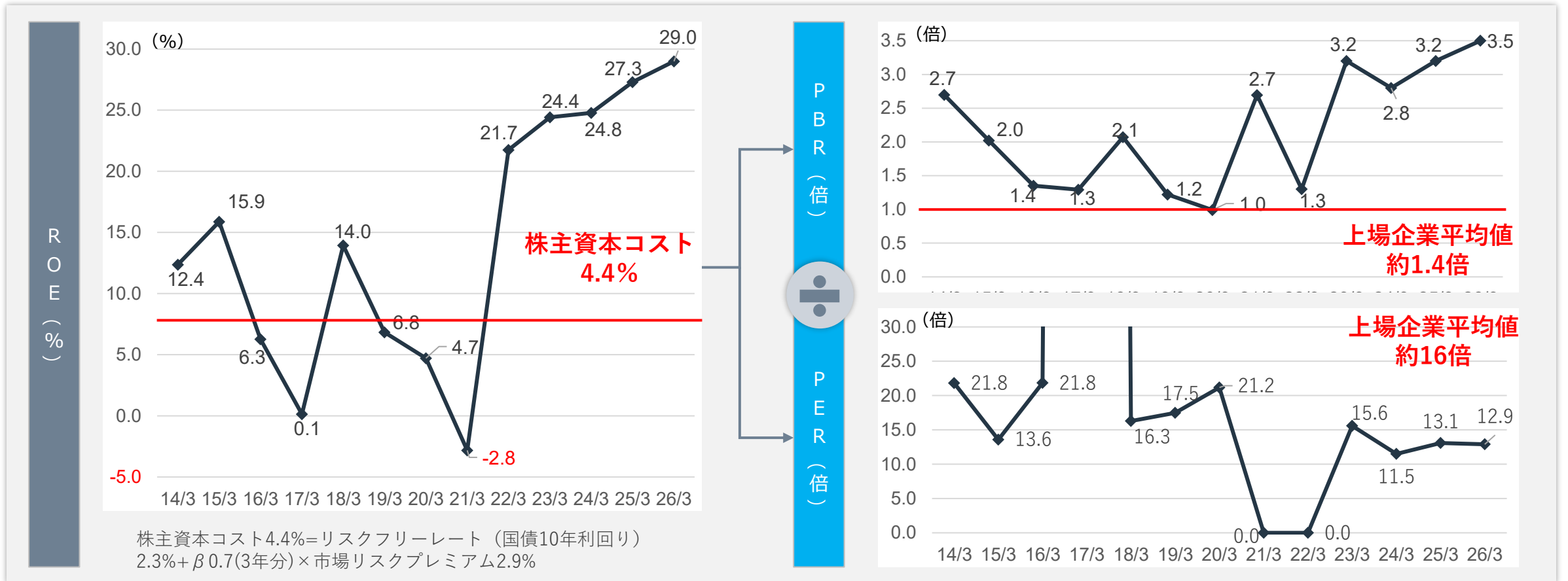
2025~27年度

自己資本比率

40~55%程度

資本効率性 - 市場評価

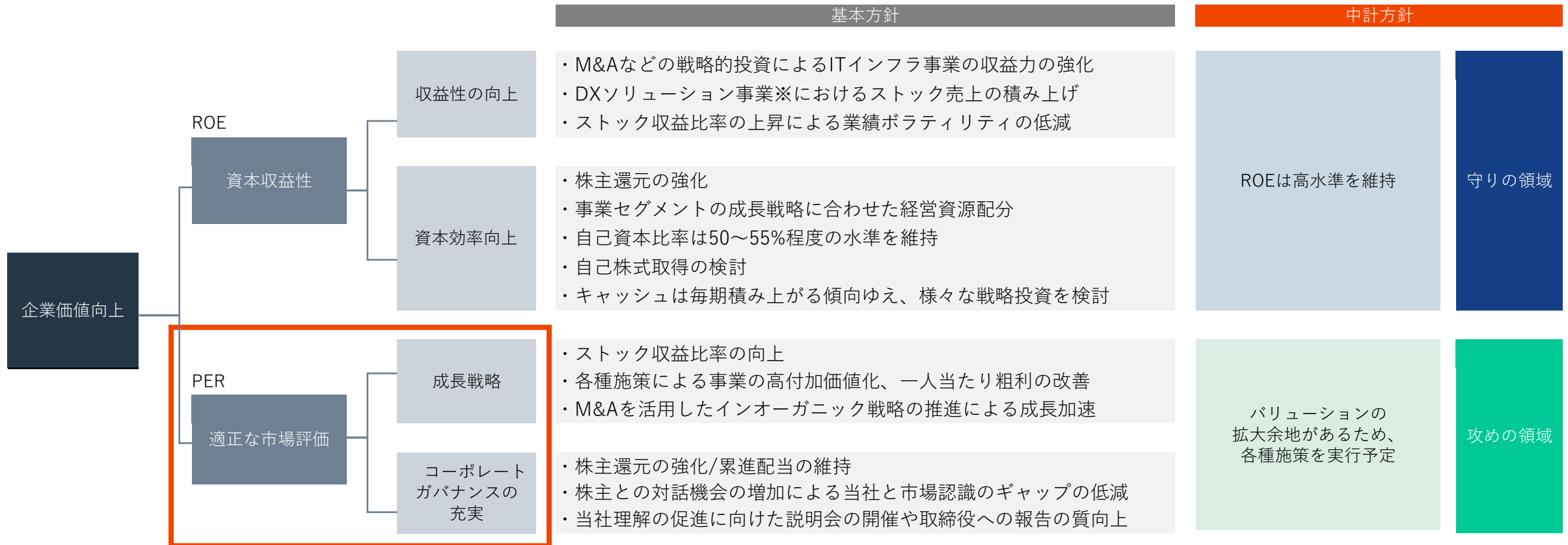
- ROEは、当社が認識する株主資本コストを大幅に上回る水準であり、PBRの1倍以上の推移に寄与
- 一方、PERはプライム市場の平均値16倍を下回る水準にあり、PERでの市場評価の底上げが引き続きの課題



取り組み：企業価値向上に向けた基本方針

- 当社のROEは29%と高水準であり、引き続き高い水準のエクイティスプレッドを維持しながら、成長投資を進めていく
- 他方、当社のPERは26/3期末に約13倍と 上場企業の平均値である16倍に対してディスカウントされている状況
- 企業価値向上に向けて、適正な市場評価（PER）の向上に注力する方針

企業価値のロジックツリーと各種方針



企業価値向上に向けた施策 ①株主還元強化

株主還元策

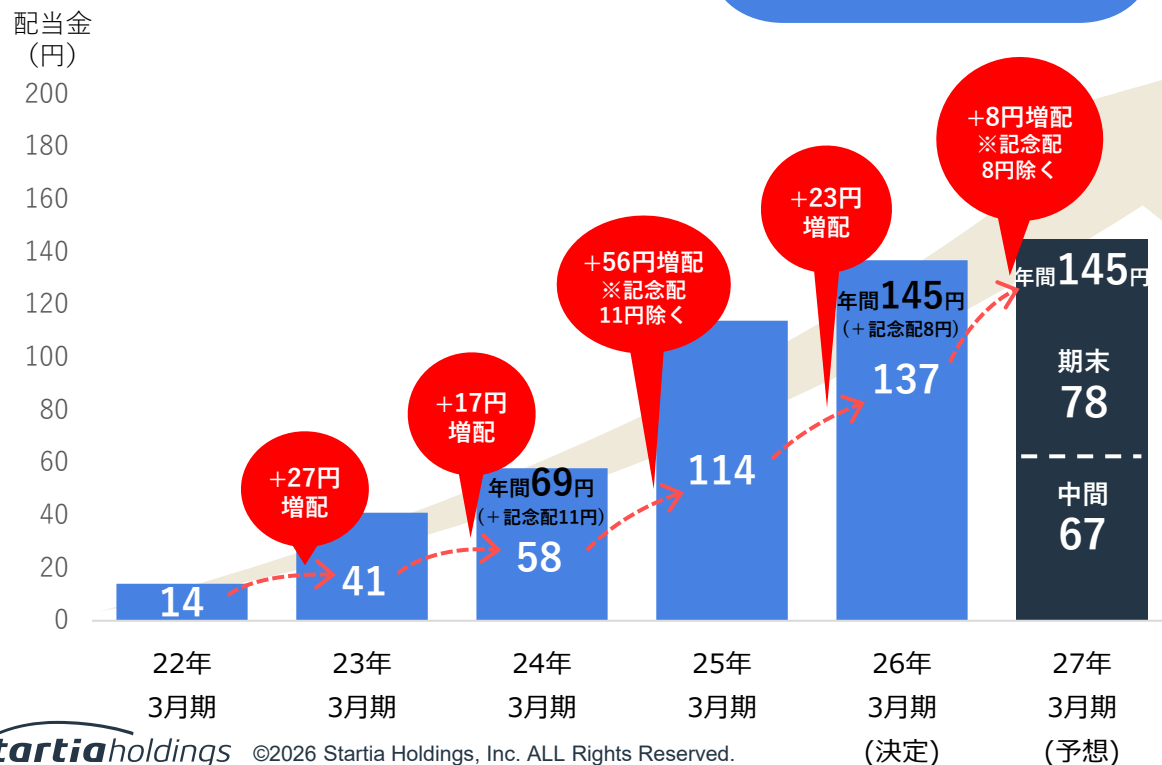
戦略的な投資を実行していく中で、成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら、より安定的・継続的な株主還元の両立を実施

旧) 2026年3月期：配当性向55% + 累進配当の還元方針 → **新) 2027年3月期：DOE 13% + 累進配当の還元方針**

・2027年3月期の1株当たり配当金は、年間145円(中間:67円+期末:78円)を予想
※前期記念配当8円を除き実質増配(記念配当を含む累進配当)

1株当たり配当金推移

配当金は5年で約10倍強

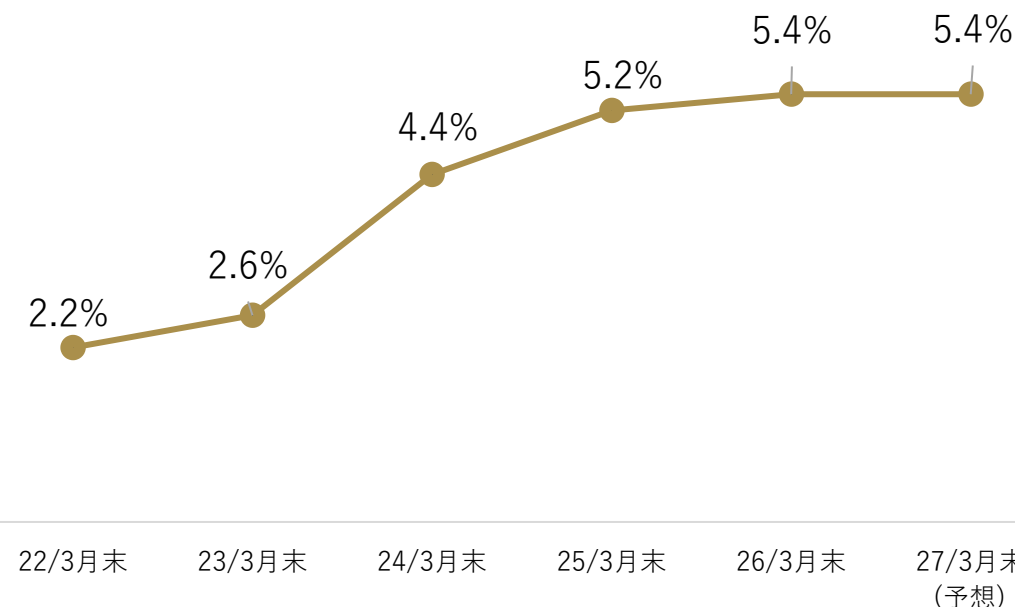


配当利回り推移

● 配当利回り

※各末日付け終値で算出

27/3月末は26/3月末株価終値で算出



企業価値向上に向けた施策 ②IR活動の強化

IR活動の強化

- 投資家面談の機会増加
- SNSを含めた様々な積極的開示

引き続きIR活動の強化を実施

- ・機関投資家との1on1ミーティングを精力的に実施、海外機関投資家へも積極的アプローチ
- ・個人投資家向け説明会を実施することで、認知度向上
- ・当社Webサイトのリニューアル、情報拡充（動画配信のIR Channel、アナリストレポート掲載等）
- ・IR、PRの積極的な開示、SNSやメール配信の実施により、WEBニュース・新聞・雑誌への記事掲載へも繋げる

| 投資家面談の機会 | 2025年4月 – 2026年3月 実績 | 面談の概要 |
|---|---|---|
| 国内・海外機関投資家ミーティング （1on1ミーティング、 スモールミーティング、決算説明会） ※同じ方との四半期毎のミーティング は重複カウントしております。 | 42名 | <ul style="list-style-type: none"> ・決算内容（NW商材好調要因、複合機動向、PC販売動向、DXのデジタルマーケティングツールの状況、売上・利益の修正確認など） ・M&A進捗、動向 ・人材採用 ・中計達成角度、見通し ・配当方針、記念配当、DOE検討状況 ・事業内容、戦略の確認（ユニークなビジネスモデル（ITインフラ×DXソリューションの組み合わせ）） ・AI脅威 ・AIO対応 ・海外機関投資家の関心が高まっている点 ・機関投資家向けIR活動の状況 ・流動性向上に関心 ・競合 ・中小型の割り安成長株に注目 ・サクセッションプラン ・事業等のリスク ・大きく変化する会社として興味 ・過去保有しており、更に株価上昇した為確認 |
| 個人投資家向け説明会 | 8回 （累計参加者数690名） ※WEBアーカイブ視聴者除く | |

| 積極的開示 | 2025年4月 – 2026年3月 実績 |
|---|-------------------------|
| IR・PR情報開示件数 ※別途、適宜SNS発信、メール配信 実施 | 92件 |

企業価値向上に向けた施策 ②IR活動の強化 株主構成推移

| | | 2025.3末 | 2025.6末 | 2025.9末 | 2025.12末 | 2026.3末 |
|----------------|----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 個人/その他 | 株主数 (名) | 5,716 | 5,741 | 7,128 | 7,222 | 8,696 |
| | 株式数 (株) | 7,130,425 | 6,740,503 | 7,239,670 | 7,020,948 | 7,101,775 |
| | 所有割合 (%) | 69.63 | 65.82 | 70.69 | 68.561 | 69.350 |
| 金融機関 | 株主数 (名) | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| | 株式数 (株) | 530,760 | 561,389 | 509,289 | 586,889 | 704,889 |
| | 所有割合 (%) | 5.18 | 5.48 | 4.97 | 5.731 | 6.883 |
| その他国内法人 | 株主数 (名) | 46 | 40 | 48 | 48 | 56 |
| | 株式数 (株) | 285,879 | 228,147 | 48,846 | 70,168 | 91,186 |
| | 所有割合 (%) | 2.79 | 2.22 | 0.47 | 0.685 | 0.890 |
| 外国法人等 | 株主数 (名) | 99 | 96 | 101 | 107 | 104 |
| | 株式数 (株) | 1,603,621 | 1,661,104 | 1,503,806 | 1,622,671 | 1,454,337 |
| | 所有割合 (%) | 15.65 | 16.22 | 14.68 | 15.845 | 14.201 |
| 証券会社 | 株主数 (名) | 22 | 20 | 21 | 20 | 24 |
| | 株式数 (株) | 355,885 | 565,427 | 454,959 | 455,894 | 403,511 |
| | 所有割合 (%) | 3.47 | 5.52 | 4.44 | 4.451 | 3.940 |
| 自己株式 | 株主数 (名) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 株式数 (株) | 333,830 | 483,830 | 483,830 | 483,830 | 484,702 |
| | 所有割合 (%) | 3.25 | 4.72 | 4.72 | 4.72 | 4.733 |
| 合計 ※単元未満株含む | 株主数 (名) | 5,888 | 5,903 | 7,303 | 7,402 | 8,885 |
| | 株式数 (株) | 10,240,400 | 10,240,400 | 10,240,400 | 10,240,400 | 10,240,400 |
| | 所有割合 (%) | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |



⑤ Appendix

- Topics
- 会社概要
- 中期経営計画

代表取締役の異動に関するお知らせ

経営体制の刷新と持続的成長

持続的な企業価値向上に向け、創業者 本郷秀之から次世代への円滑なサクセッションを実施。
新体制によりグループ経営体制をさらに強化いたします。

新 代表取締役会長

本郷 秀之 (ほんごう ひでゆき)

現：代表取締役社長

新 代表取締役社長

北村 健一 (きたむら けんいち)

現：執行役員副社長

 就任予定日：2026年6月18日

新 代表取締役社長 略歴

| | |
|----------|---|
| 氏名 / 生年月 | 北村 健一 (きたむら けんいち) / 1977年9月生 |
| 主要経歴 | <ul style="list-style-type: none"> ・2001年当社入社 ・2004年にWEB及び電子ブック事業を立ち上げ ・2009年社内ベンチャーとしてスターティアラボ (現クラウドサーカス) 設立、代表取締役就任 ・2020年から各種ツール販売を統合型デジタルマーケティング SaaSツール「CloudCIRCUS」としてリブランディングを遂行 ・2025年当社執行役員COO 兼 事業戦略本部長 ・2026年当社執行役員副社長 (現任) |

スターティアホールディングス 取締役人事 (2026年6月18日付 定時株主総会付議)

| 氏名 | 新役職名 | 氏名 | 新役職名 | 氏名 | 新役職名 |
|-------|-------------|-------|-----------|--------|------------------|
| 本郷 秀之 | 代表取締役会長 | 栗原 博 | 社外取締役 | 水野 真紀子 | 社外取締役(常勤監査等委員) |
| 北村 健一 | 代表取締役社長(新任) | 下垣 典弘 | 社外取締役(新任) | 松永 暁太 | 社外取締役(監査等委員) |
| | | | | 中本 哲宏 | 社外取締役(監査等委員)(新任) |

会社概要

| | |
|--------|---|
| 社名 | スターティアホールディングス株式会社 |
| 住所 | 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階 |
| 設立 | 1996年2月 |
| 上場 | 東証プライム(2022年4月4日) 東証一部(2014年2月28日) 東証マザーズ(2005年12月20日) |
| 代表取締役 | 本郷 秀之 |
| グループ会社 | 連結子会社：10社 |
| 従業員 | 連結974名(2026年3月31日現在) ※938名(2025年3月31日現在) ※取締役、派遣社員、アルバイト除く |
| 決算 | 3月31日 |
| 資本金 | 8億2,431万円(2026年3月31日現在) |
| 発行済株式数 | 10,240,400株(2026年3月31日現在) |
| 株主数 | 6,534名(2026年3月31日現在) ※議決権を有する株主の総数 |



代表取締役社長

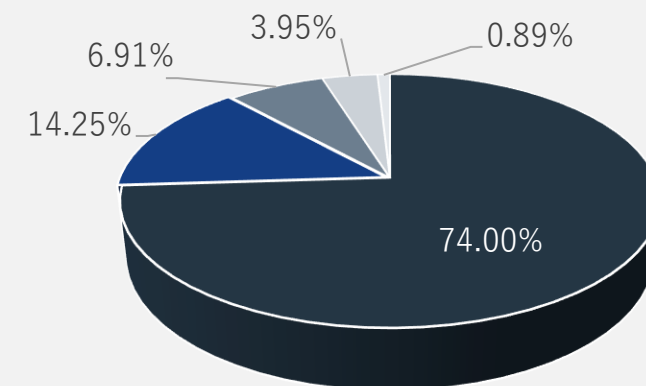
本郷 秀之

ほんごう ひでゆき

1966年5月生
1996年当社設立し現在に至る
(当社株式保有25.51%)

2026年3月末 株主構成

- 個人その他
- 外国法人等
- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他法人



主要メンバー

監査等委員会設置会社※へ移行し、議決権を持つ監査等委員が取締役会に加わったことで、職務執行の監査機能とコーポレート・ガバナンスを一層強化。



代表取締役社長/本郷秀之

- ・1996年当社創業、代表取締役社長就任(現任)
- ・2018年には返済不要の奨学金給付を行う団体として公益財団法人ほしのわ設立、代表理事就任(現任)
- ・2018年に一般社団法人熊本イノベーションベース(旧:熊本創生企業家ネットワーク)設立、代表理事就任(現任)し、故郷熊本の2016年発生の震災復興に取り組み、地方創生にも尽力



執行役員副社長/北村健一

- ・2001年当社入社
- ・2004年にWEB及び電子ブック事業を立ち上げ
- ・2009年社内ベンチャーとしてスターティアラボ(現クラウドサーカス)設立、代表取締役就任
- ・2020年から各種ツール販売を統合型デジタルマーケティング SaaSツール「CloudCIRCUS」としてリブランディングを遂行
- ・2025年当社執行役員COO 兼 事業戦略本部長
- ・2026年当社執行役員副社長(現任)



取締役/笠井充

- ・2002年当社入社
- ・2007年に複合機事業を立ち上げ、代理店の拡大及びM&Aを中心とした当社グループの顧客基盤拡大を継続遂行
- ・2018年スターティア代表取締役社長就任
- ・2021年スターティアリード代表取締役社長就任
- ・2023年当社取締役就任(現任)
- ・2025年スターティアウィル代表取締役社長就任(現任)
- ・2025年スターティア取締役会長就任(現任)
- ・2026年当社取締役 兼 専務執行役員(現任)



取締役/古川征且

- ・1996年当社創業メンバーとして参画し取締役就任
- ・1998年にネットワーク・クラウド事業を立ち上げ
- ・2018年バックオフィスDX事業を展開するスターティアレイズ代表取締役社長就任
- ・2021年には(株)kubell(旧:Chatwork(株))との合併会社である(株)kubellストレージ(旧:Chatworkストレージテクノロジーズ(株))の取締役就任
- ・2025年当社取締役就任(現任)
- ・2026年当社取締役 兼 執行役員(現任)

社外取締役 / 中本哲宏

社外取締役 / 古市優子

社外取締役 / 栗原博

社外取締役(常勤監査等委員) / 水野真紀子

社外取締役(監査等委員) / 郷農潤子

社外取締役(監査等委員) / 松永暁太

※2025年6月から監査等委員会設置会社へ移行

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

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

ビジョン

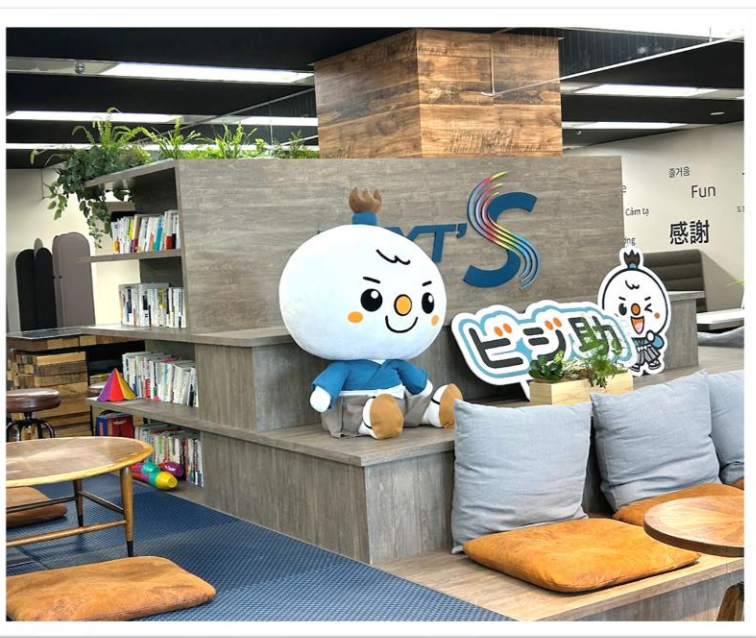
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

自らを変革しながら、多くの人と企業が、
当たり前に変化することを支えるグループ

ミッション

「未来機会の創造」

私達は多くの人と企業に前向きな未来を
実現するチャンスを提供しつづけること
で挑戦に溢れた世の中を実現します



グループ会社

・当社グループについて（連結子会社10社）

ITインフラ事業 ※1

システムインテグレーション、セキュリティ対策、
通信システム、OA機器販売

スターティア(株)



スターティアリード(株)



ビーシーメディア(株)



(株)エヌオーエス



(株)ビジネスサービス



富士フィルムBI奈良(株)

富士フィルムBI奈良株式会社

(当社G出資比率66.6%)

※富士フィルムビジネスイノベーションジャパン(株)との合併企業

ITインフラ × DX ※1, ※2

スターティアテクノス(株)



NI/SI、DX支援/BPS/BPaaS、
ナレッジソリューションの提供

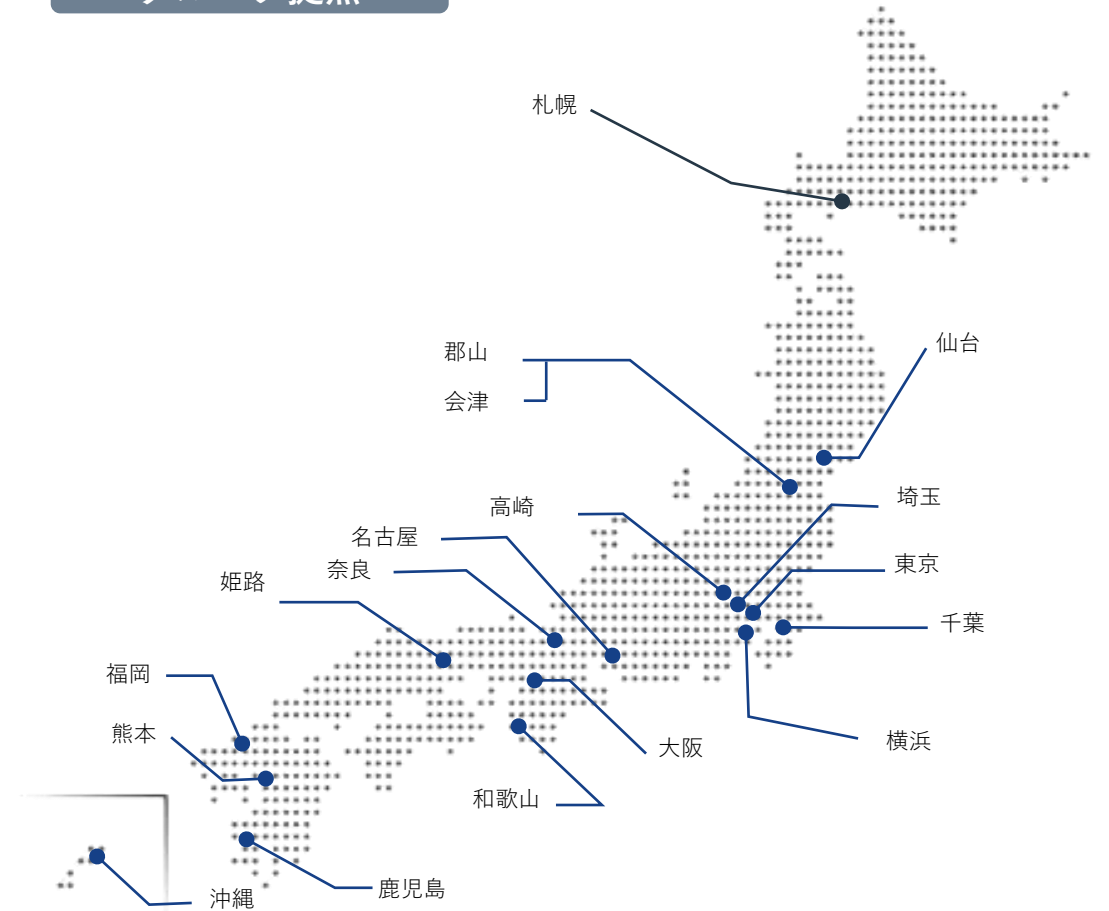
DXソリューション事業 ※1

マーケティング・営業支援
ツール「Cloud CIRCUS」の提供

クラウドサーカス(株)



グループ拠点



その他 ※1

シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

Startia Asia Pte.Ltd.



STG業務請負・障がい者雇用
のコンサルティング等

スターティアウィル(株)



※1：連結子会社

※2：スターティアレイズ(株)は2026年4月1日付で「スターティアテクノス(株)」へ社名変更いたしました。

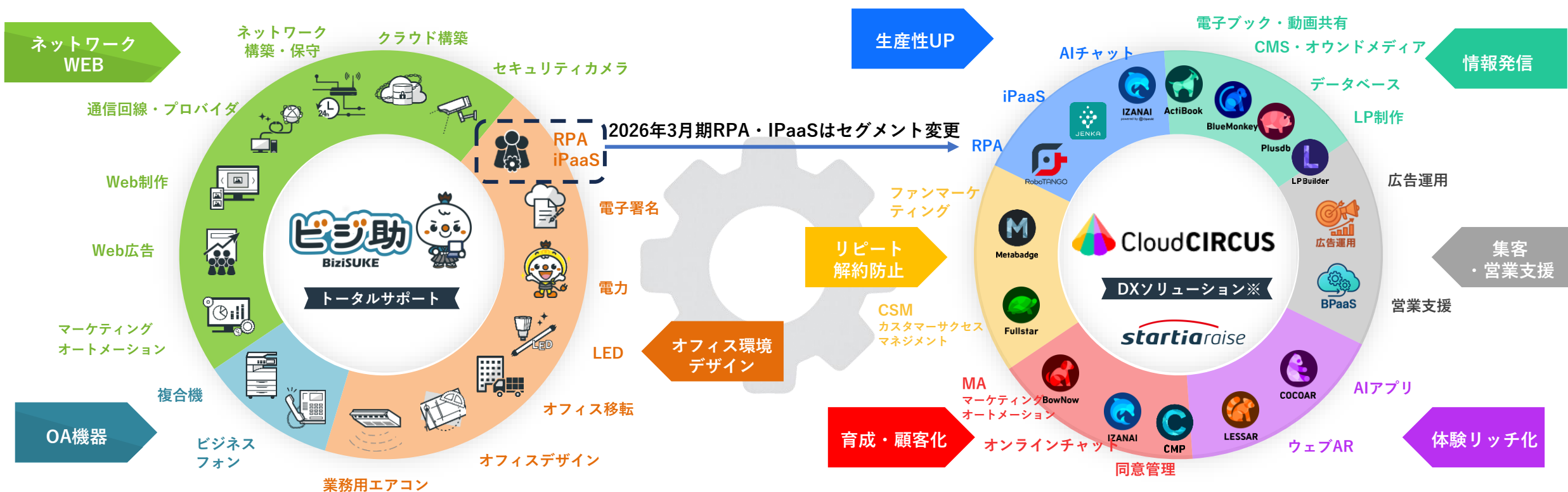
当社グループのサービス群

中小・中堅企業の成長を支える、ITインフラからDX推進までのトータルソリューション

ITインフラ事業

DXソリューション事業※

※2026年3月期より
デジタルマーケティング事業から名称変更





BowNow
by CloudCIRCUS

導入数 16,000 件以上

手軽に使えるマーケティングオートメーション

BowNow は初めてのMA導入に必要な機能を備えたシンプル設計のMAツールです。



Fullstar
by CloudCIRCUS

導入数 2,200 件以上

システムの「使いにくい」を解決！現場に浸透するDAP

「Fullstar」は、画面ガイドで操作を支援するDAPです。シェアNo.1、導入2,000社超の実績と低コストが強みです。



IZANAI
by CloudCIRCUS

導入数 3,600 件以上

シナリオ設計不要。URL登録で即運用できるAIチャット

URLやPDFを登録するだけでAIが回答を自動生成。他社の約1/3の低価格と手厚いサポートが強みです。



LESSAR
by CloudCIRCUS

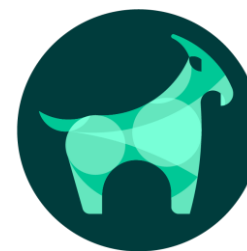


COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績：18,000 件以上

**専用アプリ不要でAR体験
アプリだからこそできるリッチなAR体験**

専用アプリ不要のWebARから高機能なアプリ型まで対応。専門知識なしでARを制作・配信でき、ログ解析による効果測定も可能。販促やイベントのDXを推進します。



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：23,000 件以上

**3ステップで作成から配信までできる
電子ブック作成ツール**

電子ブックから動画まで、簡単に電子コンテンツ化するツール。



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

導入実績：2,700 件以上

ホームページからの商談獲得を実現するCMS

使いやすい“だけ”じゃない、BtoB企業がホームページから商談を作るための戦略・構築・ツール支援を一気通貫で提供する国産CMS。

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

売上高推移・営業利益推移

■ 売上(左軸:棒)
— 営業利益(右軸:折線)

DX
ソリューションズ事業

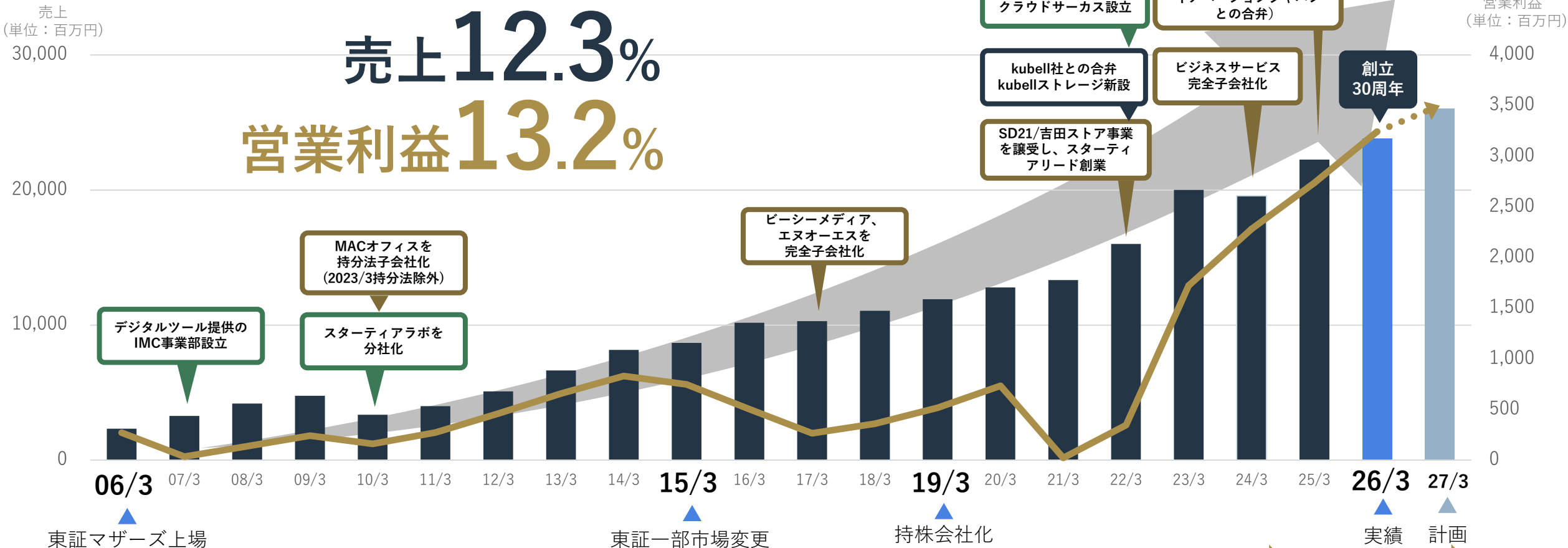
ITインフラ事業
(新規・新設)

ITインフラ事業
(M&A)

上場来の成長 (CAGR) : 年平均成長率

売上 **12.3%**

営業利益 **13.2%**



中期経営計画

-2026年3月期～2028年3月期-

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 features the word "startia" in a bold, lowercase, sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase, sans-serif font. A thin, dark blue arc is positioned above the "startia" portion of the text.

*startia*holdings

最先端を、人間らしく。

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。

Mission - ミッション -

未来機会の創造

私たちは多くの人と企業に、前向きな未来を実現するチャンスを提供し続けることで挑戦に溢れた世の中を実現します

Vision - ビジョン -

誰もが挑戦し 永続進化できる世界

自らを変革しながら、多くの人と企業が、当たり前に変化することを支えるグループ

Our stakeholders - 顧客 -

挑戦する人と企業

小さな変化から大きな進化まで健全で前向きな挑戦をする人と企業
(顧客企業、取引先、パートナーから、社員まで)

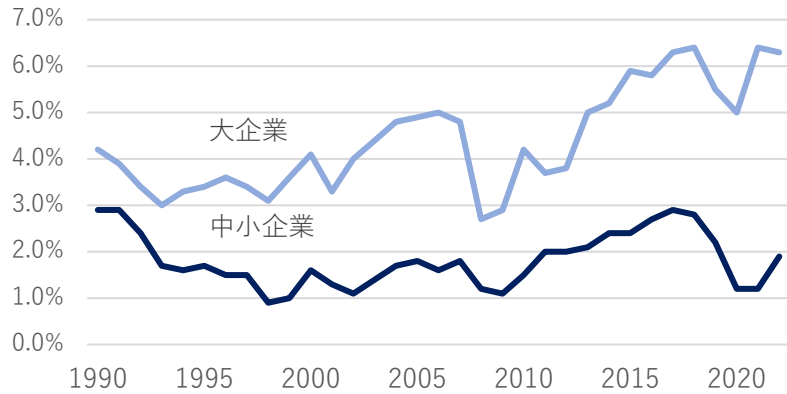
Value for customers - 顧客にとっての価値 -

半歩先への変化

今まで気が付かなかった未来に新たな提案によって連れていってくれる

私たちが考える主な社会課題

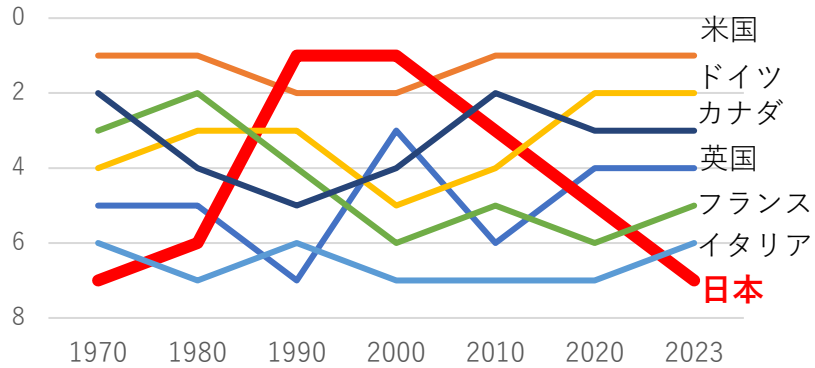
企業規模別の収益性 営業利益率の推移



中小企業の
利益率は
ほぼ上がらず

出所：中小企業庁 中小企業白書「企業規模別売上高営業利益率」の推移

OECD主要7カ国 国民1人当たり GDPの順位の変遷

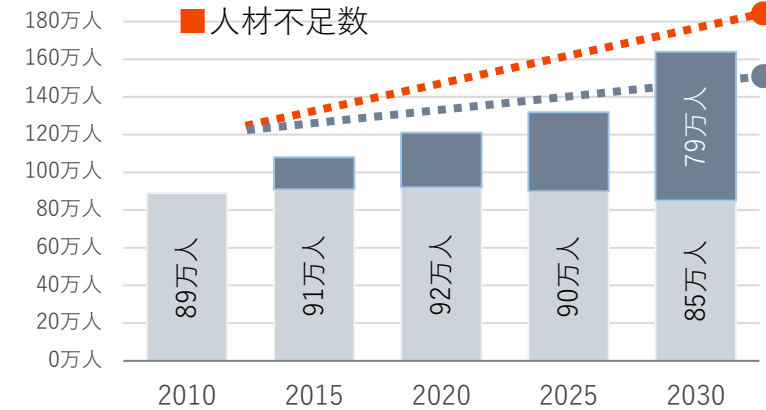


順位下落中の
日本

出所：World Bank per capita GDP dataより

拡大するIT人材不足

IT人材の最新動向 将来推計



2030年の
人材不足数

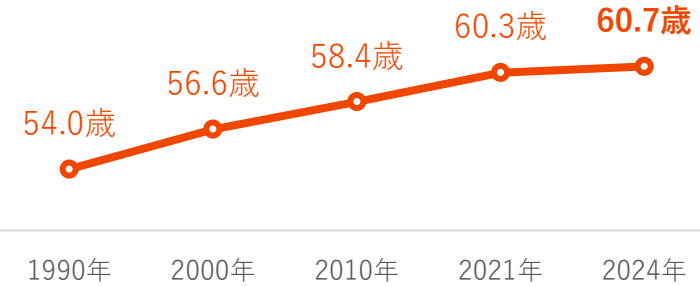
最大

約79万人

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

日本の経営者

平均年齢推移



平均年齢は
年々上昇傾向

出所：帝国データバンク

中期経営計画で実現していく価値

【中小企業を取り巻く環境変化】

- インフレによるコスト上昇
- 少子高齢化の進行による労働人口の減少
- グローバルサプライチェーンの激変
- 気候変動・エネルギーシフト

【お客様の課題】

- 労働人口の減少と、それに伴う中小企業の人材確保
- 生産性向上の波と技術進化の影響
- セキュリティ対策
- DXによるコスト削減
- リモートワーク定着

中小企業DXのエコシステムを先導し
持続可能な経済社会の実現に貢献する

「つかえるDX」で中小企業の
一人当たり生産性向上に貢献する



中期経営計画における全社戦略とビジネスサイクル

全社戦略

ロールアップM&Aで顧客基盤を強化し
提供価値を増やし続けることで
顧客LTVの向上とビジネス成長を
同時実現し続けるサイクルを回す

KPI: 年間M&A社数

資本効率の高い顧客とサービスを
保持する企業の更なる獲得

Reinvest
更なる投資で
成長を加速

SMB向けDXの
プラットフォームへ

高LTV顧客を増やし
中小企業のDX浸透に貢献する

約5万社 → 10万社

Acquire
顧客を増やす

KPI: ITインフラ事業顧客数

ITインフラ事業会社（OA機器販売事業等）
へのロールアップ型M&Aで顧客基盤強化

Expand

顧客あたり導入
商材数を増やす

KPI: 複数商材導入社数

マルチサービス（複数商材提供）による
顧客とのエンゲージメントを深耕

Elevate

BPaaS/AIで
顧客の生産性を
向上させる

KPI: 複数導入商材企業のARPU

高付加価値化による、顧客支援強化と
高マージン型ビジネスの同時実現

顧客のビジネス成長を加速し、顧客への提供価値を増やし続けていく上で4つの力を活かした「中小企業向けのBPaaS」を提供できることが強みになる。

顧客基盤・営業力・開発力・リテラシーの掛算が競争力の源泉



中期経営計画の目標

< 2027年度（28年3月期）の定量目標 >

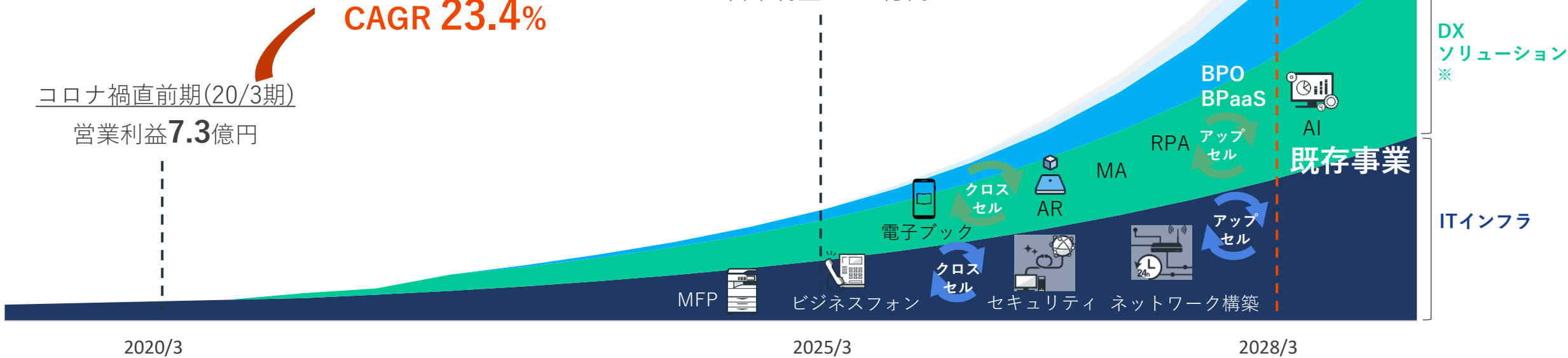
| | | |
|--|---|---|
| <p>売上高 (既存事業) 290億円 + (M&A + シナジー領域による目標値) 80億円</p> | <p>営業利益 (既存事業) 42億円 + (M&A + シナジー領域による目標値) 8億円</p> | <p>ROE 20%以上 高水準を維持</p> |
|--|---|---|

中計最終年度(28/3期)
営業利益42億円 (既存事業)
+
(M&A + シナジー領域による)
営業利益目標8億円

営業利益の実績
CAGR 23.4%

前中計最終年度(25/3期)
営業利益27.3億円

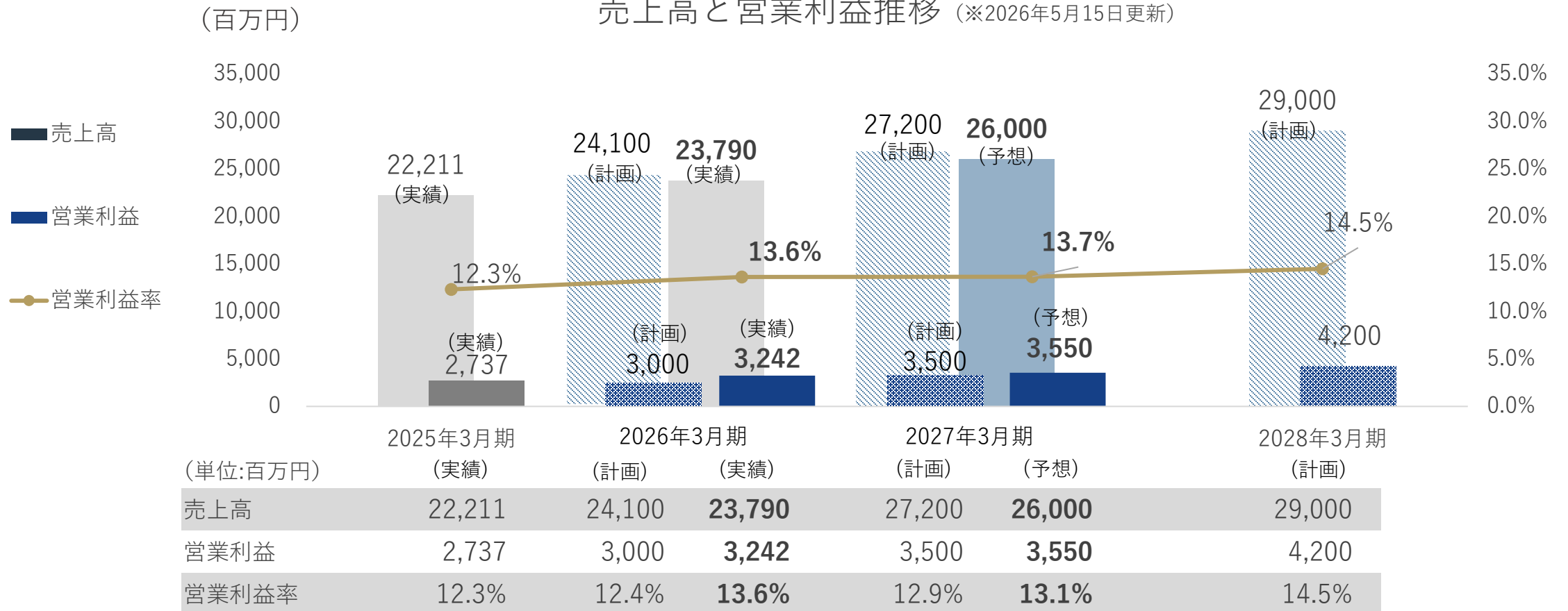
コロナ禍直前期(20/3期)
営業利益7.3億円



M&A + シナジー領域
DXソリューション
※
既存事業
ITインフラ

3年間の計画（既存事業）

売上高と営業利益推移（※2026年5月15日更新）



オーガニック成長促進策として、ITインフラ事業では複数商材を利用する顧客数の拡大を図り、DXソリューション※事業ではクロスセル・アップセルの促進によるARPUの拡大を図る。

なお、2025年3月期から当中計期間中のCAGRは売上高で9.3%、営業利益で15.1%の見通し

※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より事業名称を変更。

【基本方針】

顧客グリップとストック収益の強化

重要戦略

1. 複数商材の導入顧客の増加
2. 営業力強化

| セグメント 目標 | 目標 2026/3 (百万円) | 目標 2027/3 (百万円) | 目標 2028/3 (百万円) |
|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 19,300 | 21,000 | 22,600 |
| 営業利益 | 3,200 | 3,600 | 4,000 |

※各営業利益は本部経費控除前

アクションプラン

1. パソコン事業の立ち上げ
(Windows更新需要を取り込み)
 2. ビジ助でんきの獲得活動の再起動
 3. 次なるストックの柱創出
1. 積極採用を行い、営業人員を増強
 2. サステナブルな営業組織へ

【基本方針】

高利益率の維持と
高付加価値サービスの提供

重要戦略

1. 組織力強化
2. 高付加価値サービスの展開
3. プロダクトポートフォリオの選択と集中

| セグメント 目標 | 目標 2026/3 (百万円) | 目標 2027/3 (百万円) | 目標 2028/3 (百万円) |
|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 4,800 | 5,550 | 6,350 |
| 営業利益 | 1,340 | 1,660 | 2,175 |

※各営業利益は本部経費控除前

アクションプラン

1. CS(カスタマーサクセス)・営業の強化
2. マネジメント人材の育成・確保
1. コンサル・BPaaSの本格稼働、人員配置
1. 開発と人材投資の選択と集中
2. KPIマネジメント



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 広報IR窓口

住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス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。