startia holdings
最先端を、人間らしく。

個人投資家向けIR説明会

-2026年11月16日-　徳島県脇町

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

目次

1.自己紹介

2.当社グループについて

3.事業戦略
（1）M&A
（2）BPaas

4.株主還元

5.Appendix
2027年3月期 第２四半期 決算補足資料

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

1. 自己紹介

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

スターティアホールディングス株式会社　代表取締役会長

本郷 秀之（ほんごう ひでゆき）



- **1966年　熊本県 長洲町 生まれ**
  金魚が有名な町。
  父親は進学塾の経営者。
  少年時代は勉強嫌いでサッカーやバスケ、
  バンドに打ち込む。
- **県立高校卒業後、上京して専門学校へ進学**
- **専門卒業後、布団の販売会社で営業、その後IT通信業界へ**
- **1996年2月21日　当社起業**

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

熊本地震

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

2016年４月14日　平成28年熊本地震　震災が故郷と向き合うきっかけに



熊本県でM7.3の地震





出典：政府広報オンライン「特集1　平成28年熊本地震-内閣府防災情報のページ」をもとにスターティアHD株式会社作成

■死傷者数：死者211名、重傷者1,142名、

都道府県名	死者（人）	重傷（人）	軽傷（人）
福岡県	—	1	16
佐賀県	—	4	9
熊本県	208	1,123	1,552
大分県	3	11	22
宮崎県	—	3	5
合計	211	1,142	1,604

■建物被害：全壊8682棟、半壊：33600件棟

都道府県名	住宅被害（棟）			非住家被害（棟）		火災（件）
	全壊	半壊	一部損壊	公共建物	その他	
山口県			3			
福岡県		4	251			
佐賀県			1		2	
長崎県			1			
熊本県	8,673	33,432	144,402	439	10,590	15
大分県	9	222	8,070		62	
宮崎県		2	21			
合計	8,682	33,600	152,749	439	10,654	15

出典：内閣府防災情報

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

父との確執から熊本とは無縁状態であったが

ふるさと納税？



本社を熊本へ？



住民票を熊本へ？



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

熊本地震をきっかけに、ふるさと熊本に設立したふたつの団体と、取り組み



一般社団法人
熊本イノベーションベース
設立/代表理事就任：2018年9月～

- 熊本県の経営者に対する支援
- 毎月熊本市内にて勉強会開催
- 100-10-１プロジェクト

公益財団法人ほしのわ
設立/代表理事就任：2018年3月～



- 熊本県の学生に対する返済不要の奨学金支援（延べ59名に給付）



熊本大学
客員教授就任：2020年4月～

- 地方創生の講座

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.



startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

xIB JAPAN

全国に立ち上がるイノベーションベースを支援することで、日本の地域経済発展に貢献

KUIB：熊本イノベーションベース
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している団体。熊本地震からの復興という課題を前に、「県内企業が強くたくましく成長することこそが熊本の持続的発展につながる」との決意のもと設立され、自らの力で熊本を成長させていくことを使命としています。





本郷 秀之
xIB JAPAN：副代表理事
熊本イノベーションベース(KUIB)：代表理事

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

故郷を襲った２度めの地震

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

そして再び起こった2026年7月28日 令和熊本地震



出典：国土交通省九州地方整備局
（X投稿） https://x.com/mlit_Kyushu/status/2093250746078871698

■死傷者数：死者38名、重傷者34名、軽傷者334名

都道府県	人的被害						
	死者	うち災害関連死者	行方不明者	負傷者			合計
				重傷	軽傷等	小計	
福岡県				1	1	2	2
熊本県	38			33	331	364	402
大分県					1	1	1
鹿児島県					1	1	1
合　計	**38**	**0**	**0**	**34**	**334**	**368**	**406**

■住家被害等：全壊1,589棟、半壊1950棟、床下浸水17,494

都道府県	全壊	半壊	床上浸水	床下浸水	一部破損	合計
福岡県	—	—	—	8	8	8
熊本県	1,589	1,950	—	17,486	21,025	21,025
合　計	1,589	1,950	—	17,494	21,033	21,033

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

KUIBに留まらず、各IBからの寄付による復興支援










他府県のIBからの寄付金ですぐに必要な物資を調達して配布。

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

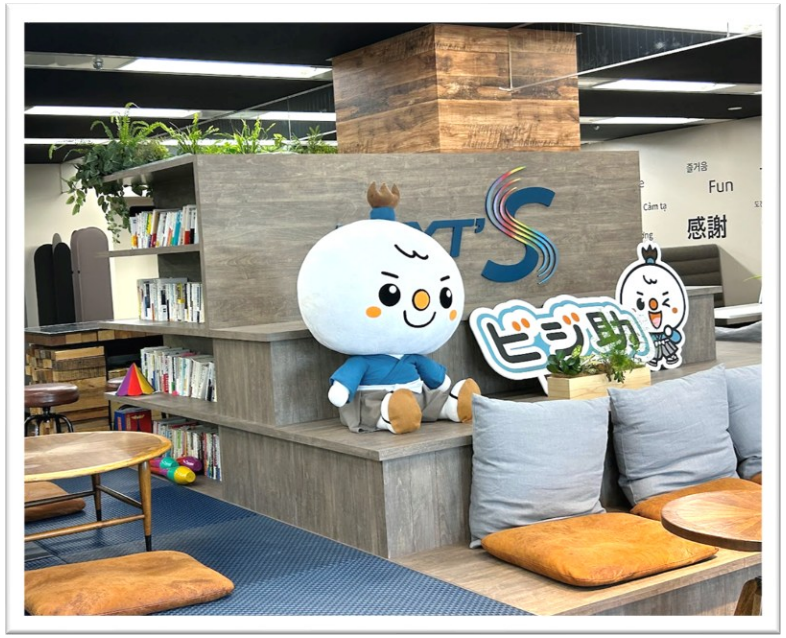
東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

2. 当社グループについて

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.



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

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

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

会社紹介

社名

startia holdings
最先端を、人間らしく。

住所

東京都新宿区西新宿

代表取締役会長



本郷 秀之

代表取締役社長



北村 健一

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)

グループ会社

連結子会社：10社
(2026年9月30日現在)

従業員

連結1,015名(2026年9月30日現在)
※取締役、派遣社員、アルバイト除く

設立

1996年2月21日

社外取締役

栗原博/社外取締役

下垣典弘/社外取締役

水野真紀子/社外取締役
(常勤監査等委員)

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)

沿革

- **1996年2月**
  有限会社テレコムネット（現当社）設立
- **2004年2月**
  スターティア株式会社に商号変更
- **2018年4月**
  持株会社体制へ移行、現商号に変更
- **2026年2月**
  創立30周年

資本金	8億2,431万円(2026年9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2026年9月30日現在)
株主数	6,682名(2026年9月30日現在) ※議決権を有する株主の総数

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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㈱

スターティアリード㈱

ビーシーメディア㈱ ※3

㈱エヌオーエス

㈱ビジネスサービス

富士フイルムBI奈良㈱

富士フイルムBI奈良株式会社
（当社G出資比率66.6%）
※富士フイルムビジネスイノベーションジャパン㈱との合弁企業

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㈱

ITインフラ×DX ※1,※2

スターティアテクノス㈱

NI/SI、DX支援/BPS/BPaaS、
ナレッジソリューションの提供

その他 ※1

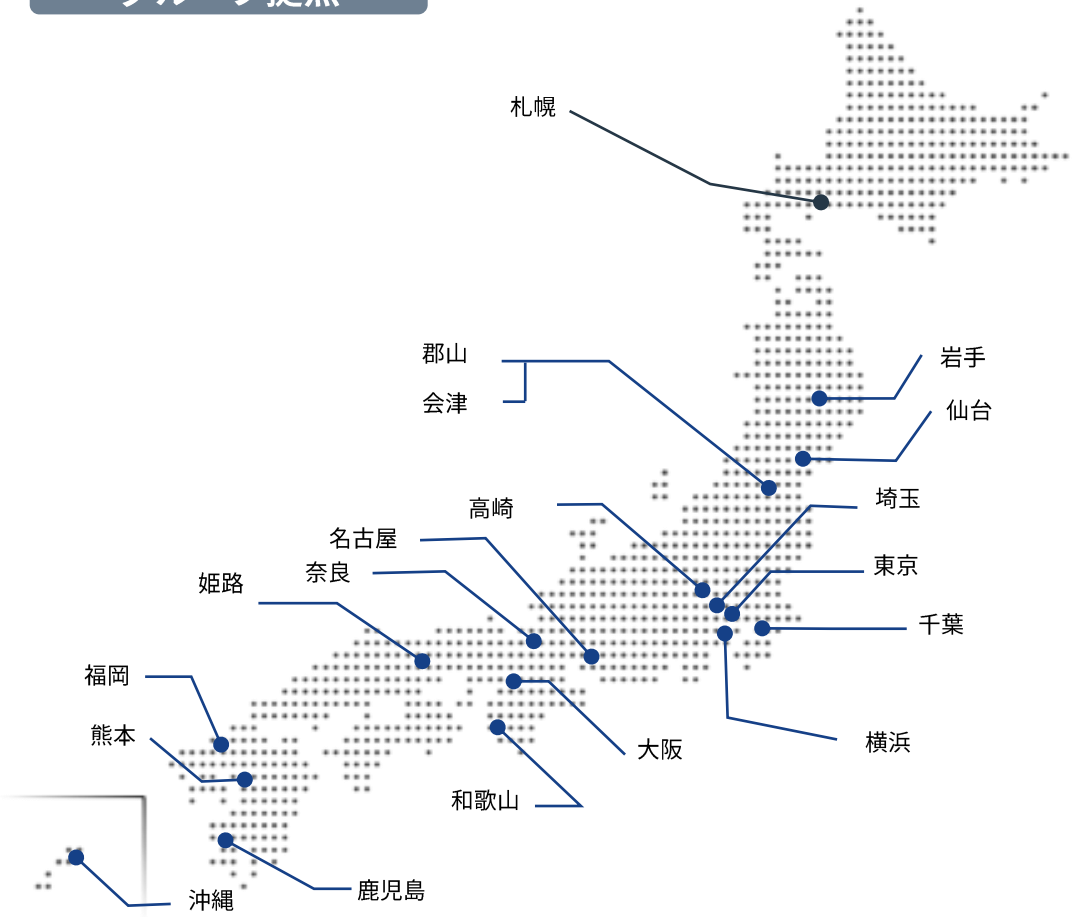
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

Startia Asia Pte.Ltd.※4

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㈱

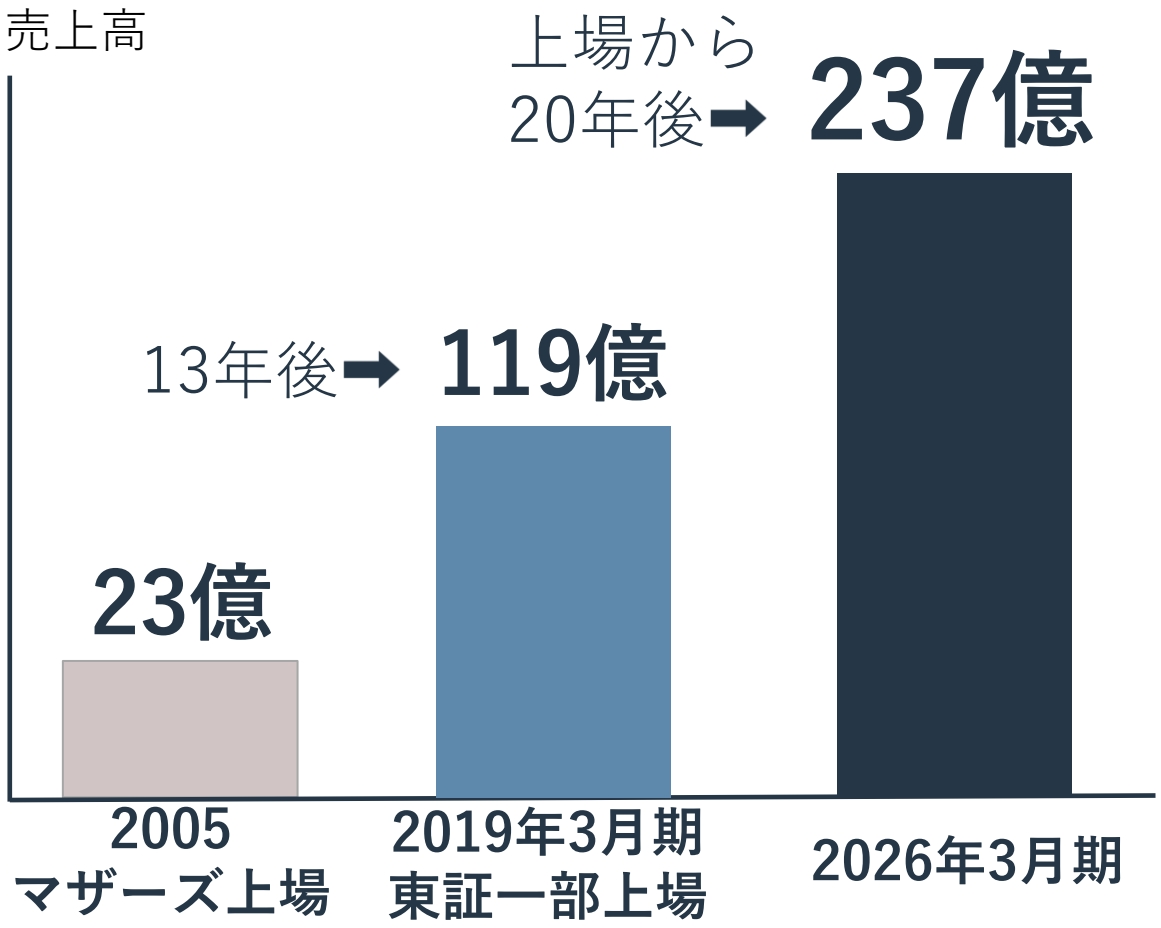
グループ拠点



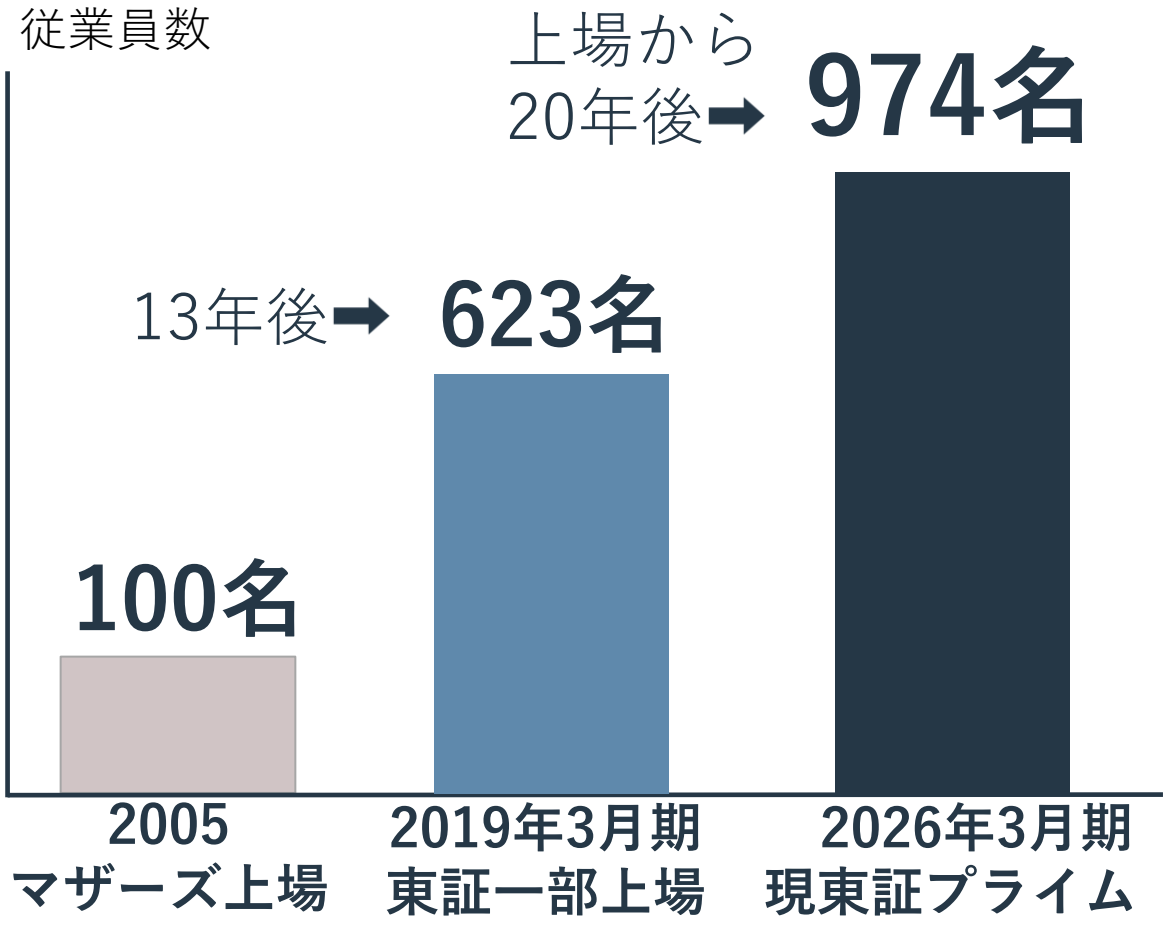
※1：連結子会社
※2：スターティアレイズ（株）は2026年4月1日付「スターティアテクノス(株)」へ社名変更いたしました。
※3：ビーシーメディア（株）は2026年10月1日付「スターティア(株)」へ吸収合併。
※4：Startia Asia Pte.Ltd. は2026年12月に閉鎖予定です。
※5：（株）花巻事務機/東北ドキュメントシステム（株）は2026年11月2日に当社グループへ加わりました。

上場後の売上・従業員推移

マザーズ上場から
売上は1,030%増↑

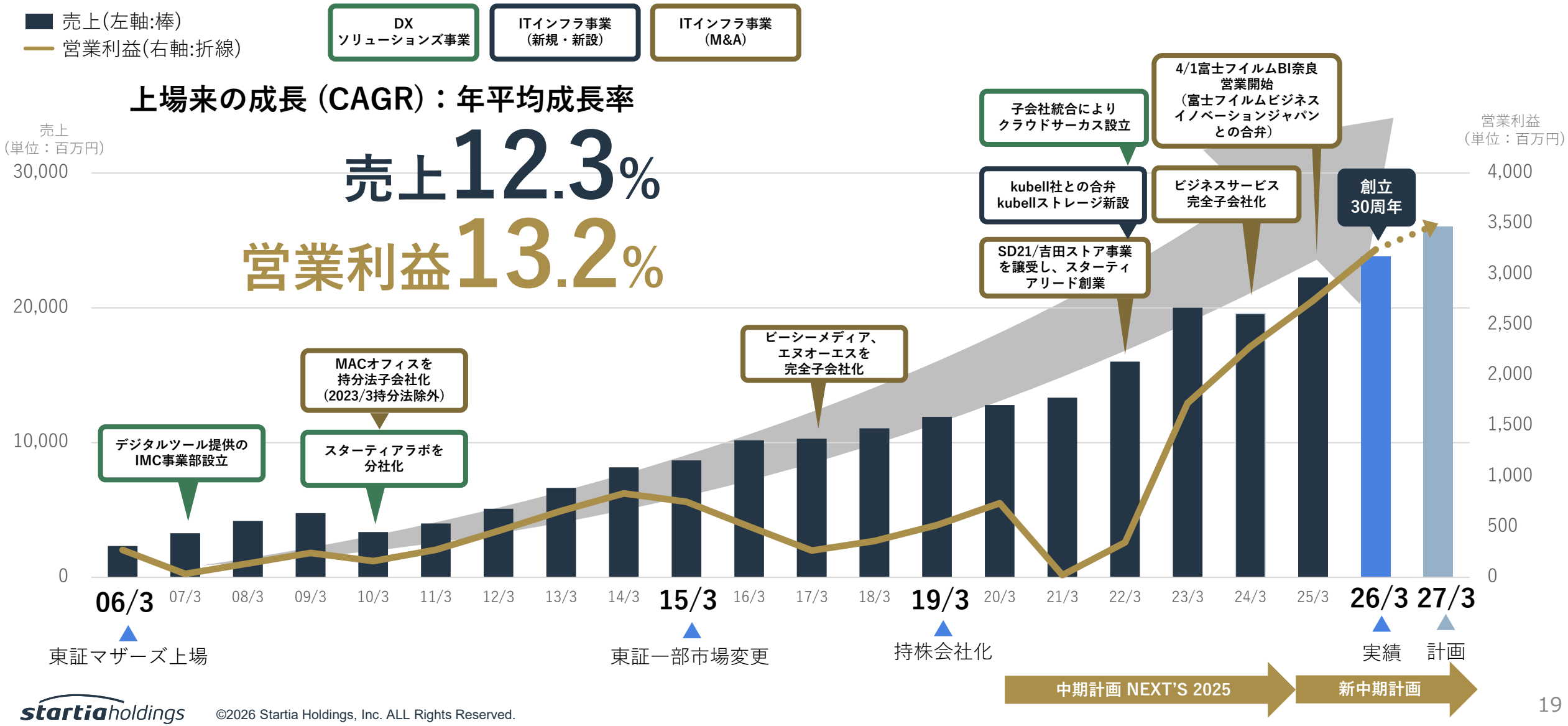


マザーズ上場から
社員数は974%増↑



startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

中小企業の不足を担い続けて成長



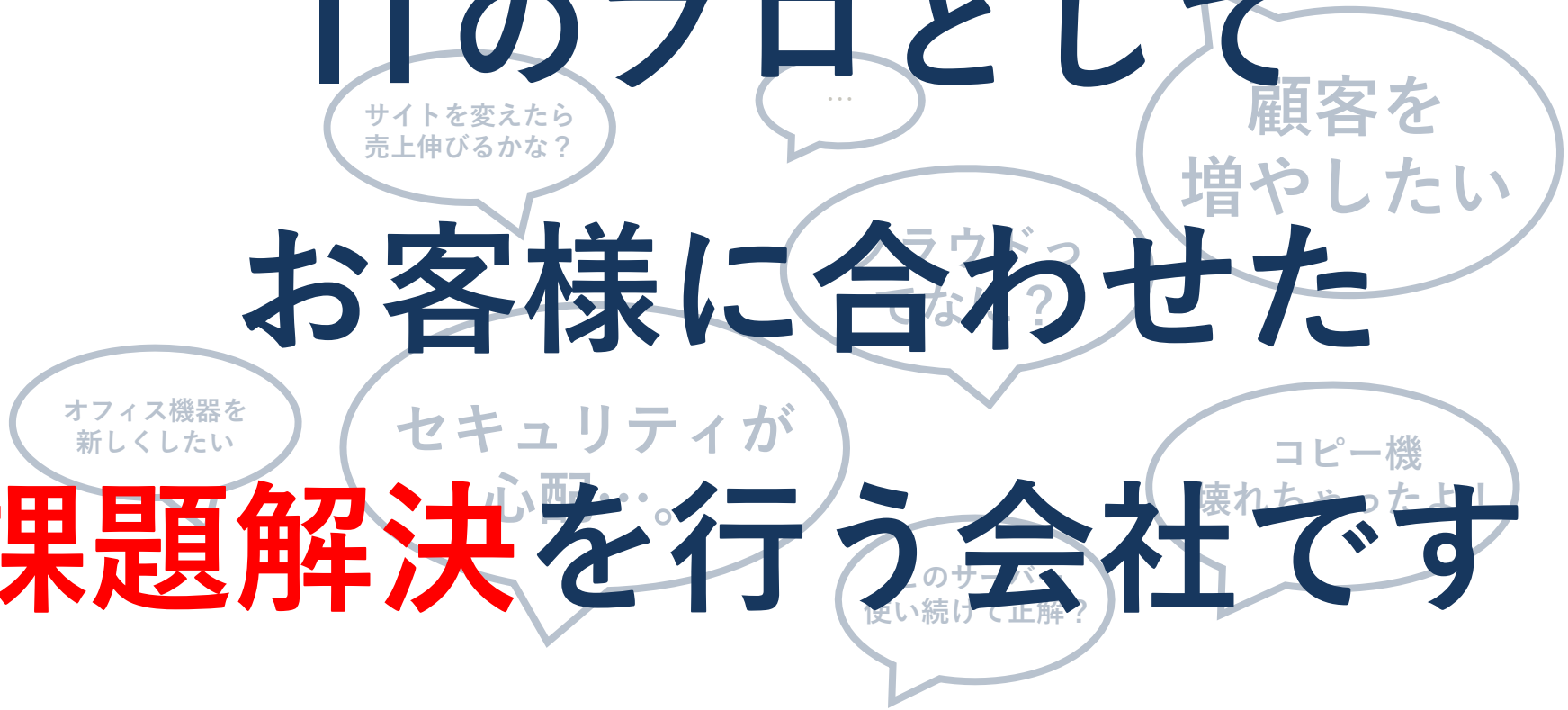
©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

当社グループの事業について



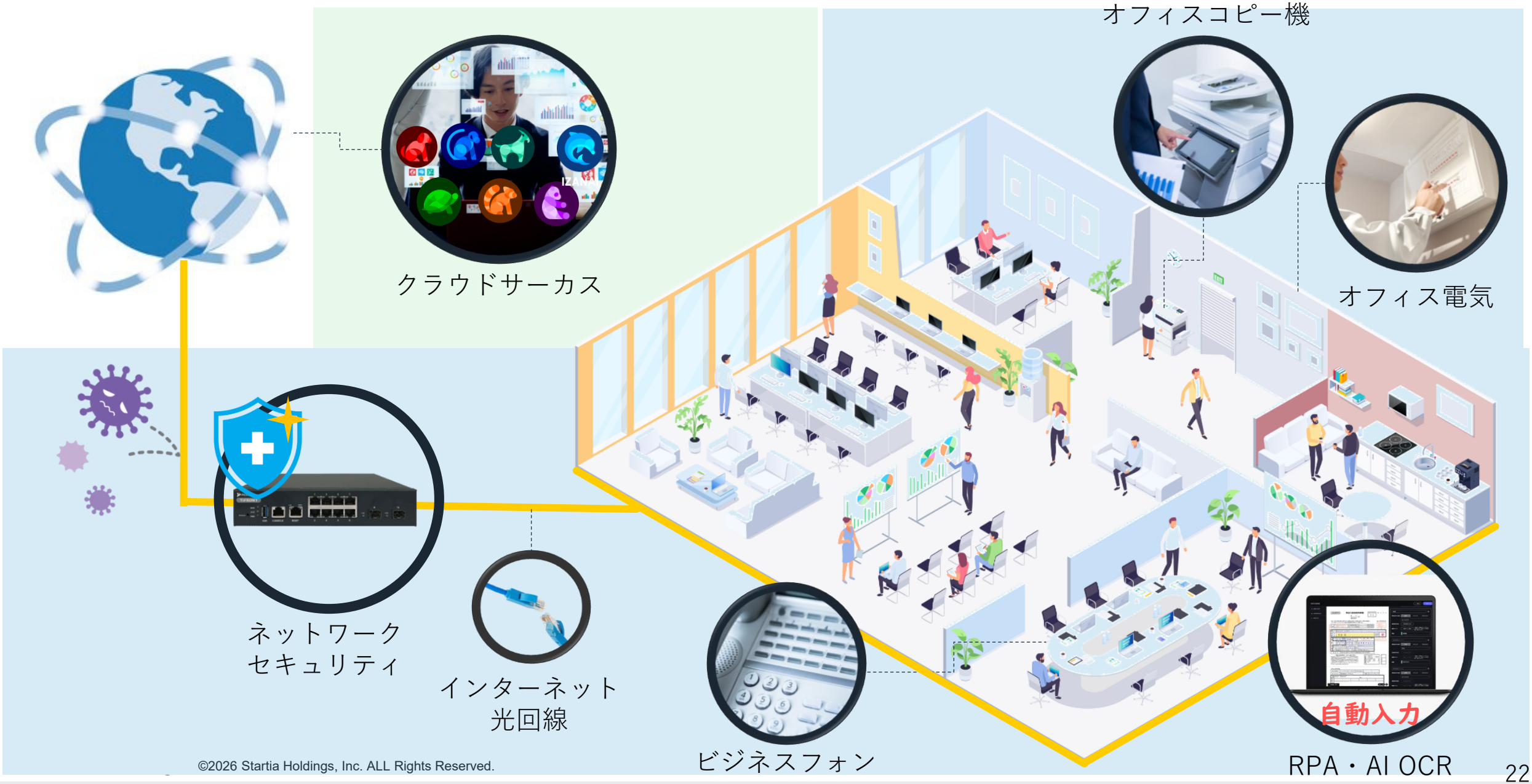
©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

ITのプロとして
お客様に合わせた
課題解決を行う会社です！



startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

オフィスに寄り添うスターティアGの提供サービス



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

デジタルマーケティングに必要なサービス一式



クラウドサーカス

デジタル
マーケティング

SaaSツールの
課題を解消

AR作成

AI ChatBot

Web編集管理

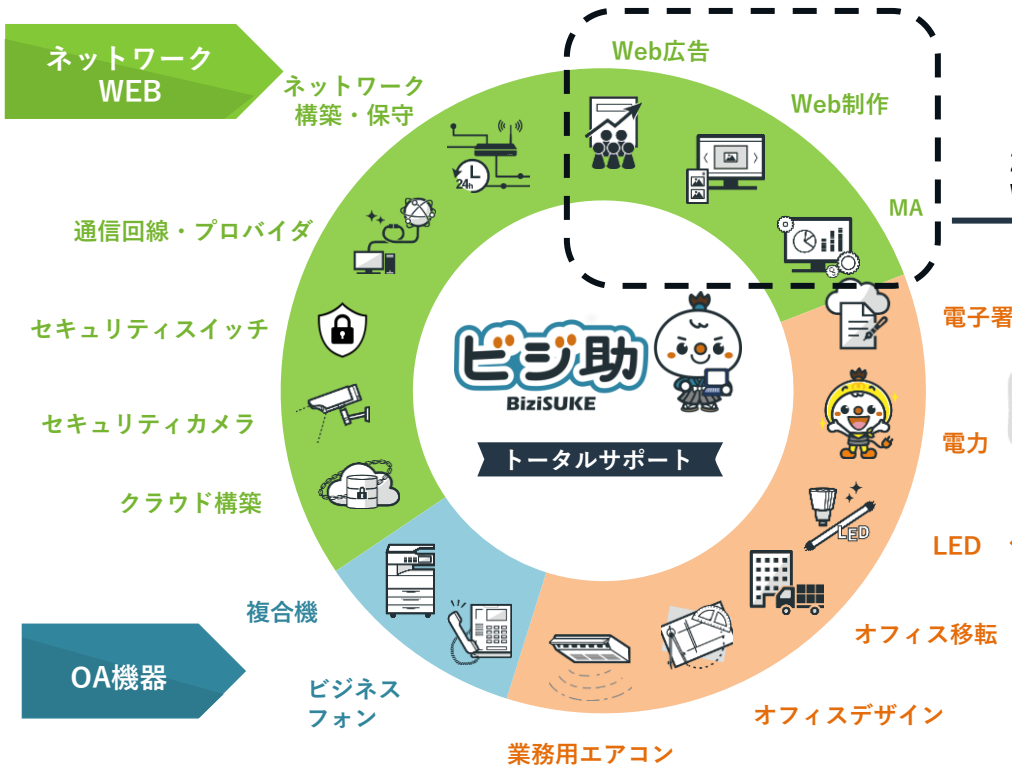
カタログサイト作成

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

当社グループのサービス群

中小企業の不足を補い支える、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



2027年3月期IT内の
Web関連、MAはセグメント変更

DXソリューション事業

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業　主要Cloud CIRCUSツールの実績

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。

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。

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。

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。

IZANAI by CloudCIRCUS

導入数 3,700 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。

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

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

サービス事例：日経AR

CloudCIRCUS

社　　名：クラウドサーカス株式会社（当社連結子会社）
事業内容：デジタルマーケティングSaaS「クラウドサーカス」の開発・販売及び、
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

「日経AR」にクラウドサーカスのAR技術が採用





このマークのあるところ



startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

キャラクター　×　ARプロモーション

クラウドサーカスの「AR他SaaSツール」が採用（2023年11月～現在）



①導入企業：サンリオ様
②使用ツール：「LESSAR」「COCOAR」「IZANAI」など
③期間：2023/11～
④どんな企画：サンリオのキャラクターを活用したライセンシー向けコンテンツに対し、クラウドサーカスのAR技術・活用ノウハウおよびコンサルティング支援の提供を開始いたします。

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

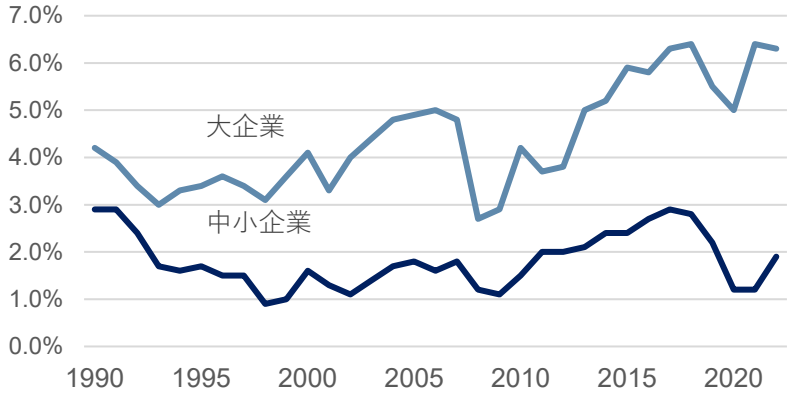
3.事業戦略

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

その他、中小企業の抱える大きな問題

企業規模別の収益性

営業利益率の推移

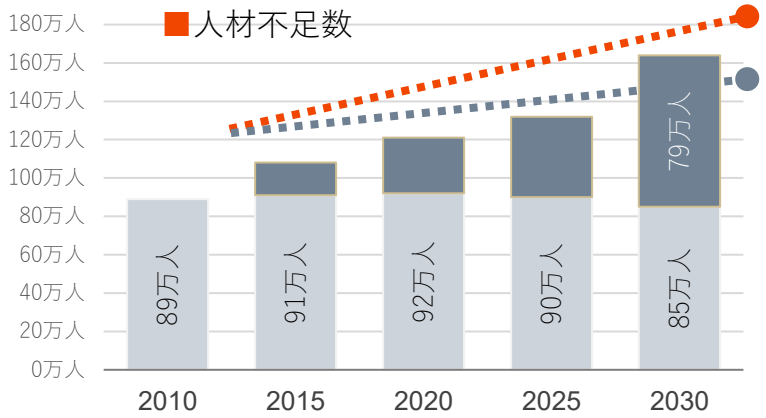


中小企業の利益率はほぼ上がらず

出所：中小企業庁　中小企業白書「企業規模別英売上高営業利益率」の推移

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

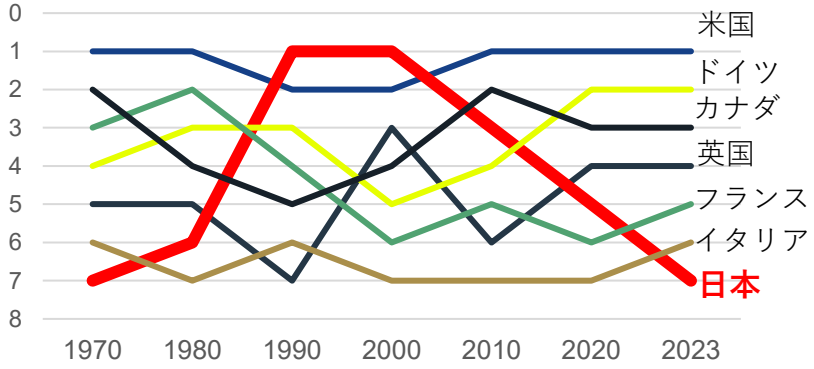
最大

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

OECD主要7カ国　国民1人当たり

GDPの順位の変遷

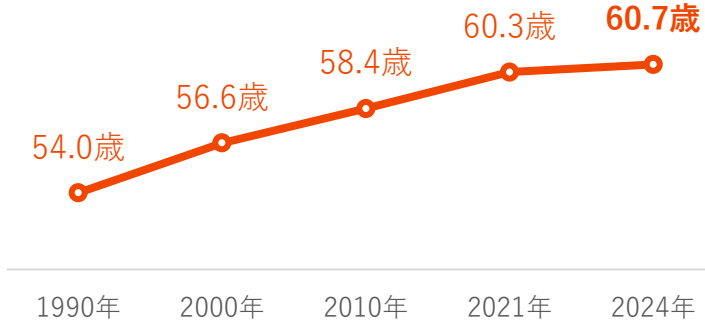


順位下落中の日本

出所：World Bank per capita GDP dataより

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

日本の中小企業の割合

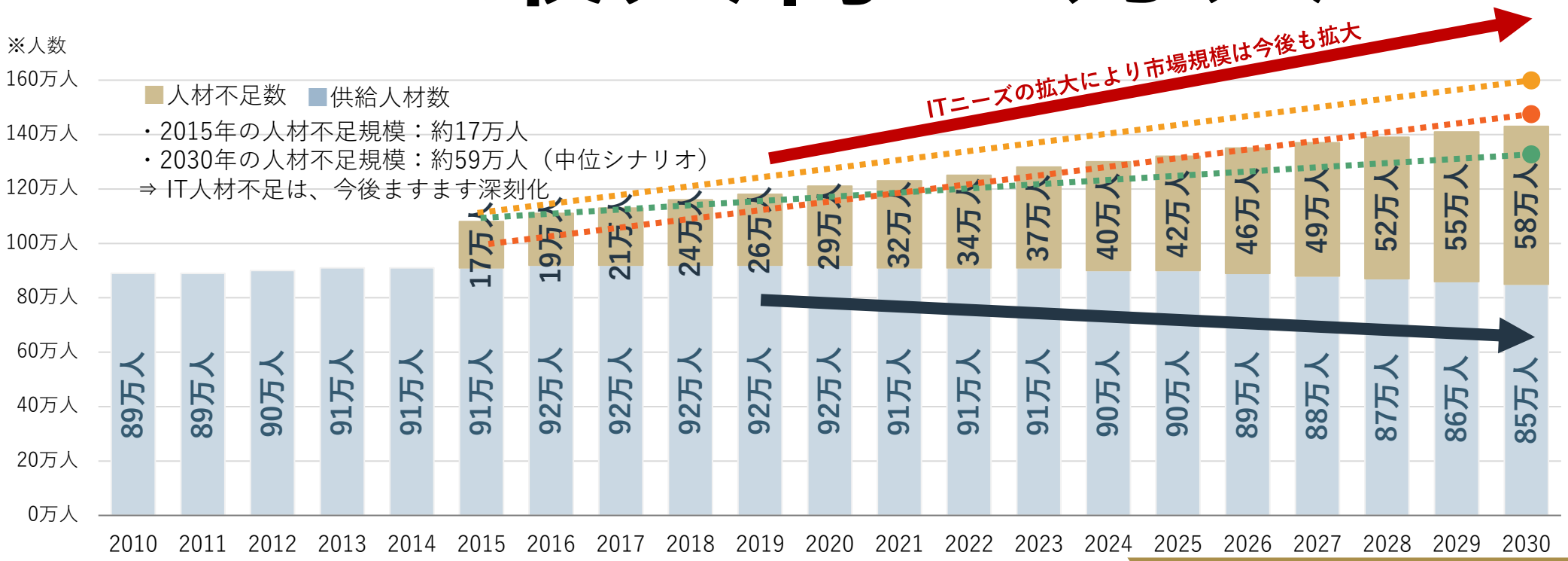
99.7%

336.5万社

出典：中小企業庁「中小企業・小規模事業者の数（2021年6月時点）」

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

IT人材不足
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

高位シナリオ 約79万人

中位シナリオ 約59万人

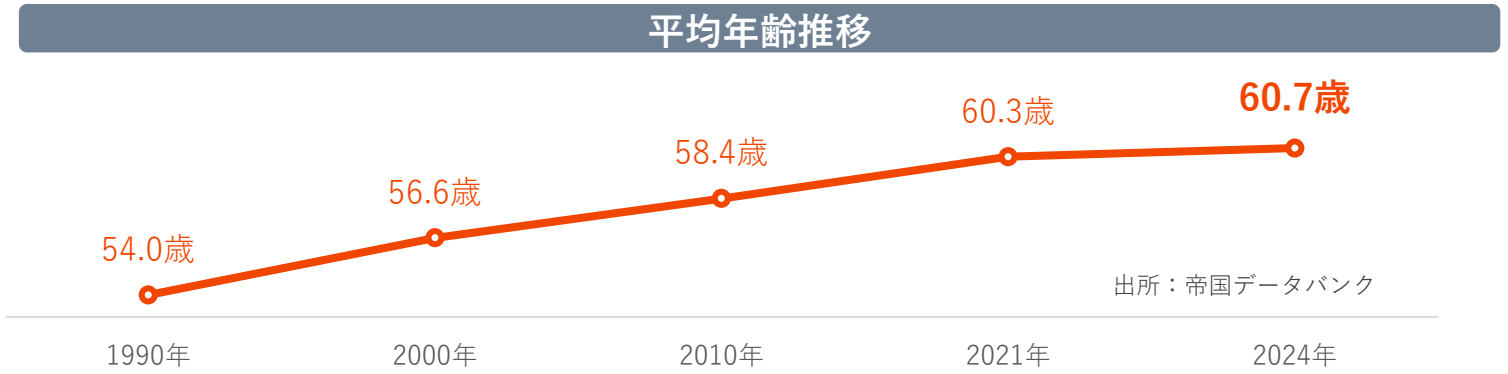
低位シナリオ 約41万人

2030年には59万人のIT人材が不足

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

日本の経営者の平均年齢

経営者高齢化
60.7歳



平均年齢は
年々上昇傾向

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

中小
顧客基盤力
20万のリード
6万のフリーミアムユーザー
約5万の顧客 *全社

×

中小向け
営業力
顧客約5万社まで成長を
継続させた営業成力

×

中小向け
開発力
使いやすいツールを
複数同時開発・保守する力

×

デジタル
活用力
社内活用・顧客支援を通じた
デジタルツール活用力

中小企業顧客への幅広いリーチ

商品力（OA × SaaS × BPaaS）

当社事業と伸びる仕組み

99.7% **が日本の中小企業。** その多くはIT専任者を置けず、複合機・回線・Web・クラウドをバラバラに、割高に契約している ―― ここがスターティアの一貫した狙いどころ。

収益の源泉 ― ビジネスモデルの三本柱

1 ワンストップ提案

複合機・回線・Webから3D・クラウドまで、営業1人が幅広く提案。顧客単価とLTVが積み上がる型。

2 ストック型収益

リース・回線・クラウドなど継続課金が中心。売上の先読みがしやすく、投資判断の精度が上がる。

3 中小企業の顧客基盤力

20万のリード、
6万のフリーミアムユーザー
約5万の既存顧客（グループ全体）

なぜ、これから伸びていくのか

ITインフラ事業
安定基盤・既存顧客接点

→

DXソリューション（Cloud CIRCUS）
SaaSで利益成長を加速

→

クロスセル
同じ顧客へ追加提案

→

M&A
仲間と販路の拡大

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings
最先端を、人間らしく。

3. 事業戦略

（1）M&A

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

M&Aの基本戦略

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

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

金融機関様・パートナー企業様 ▶ リード資料（社名非公開） ▶ 企業概要資料 ▶ M&A推進部（週２） ▶ 執行ボード（週次） ▶ スターティアHD取締役会（月次）

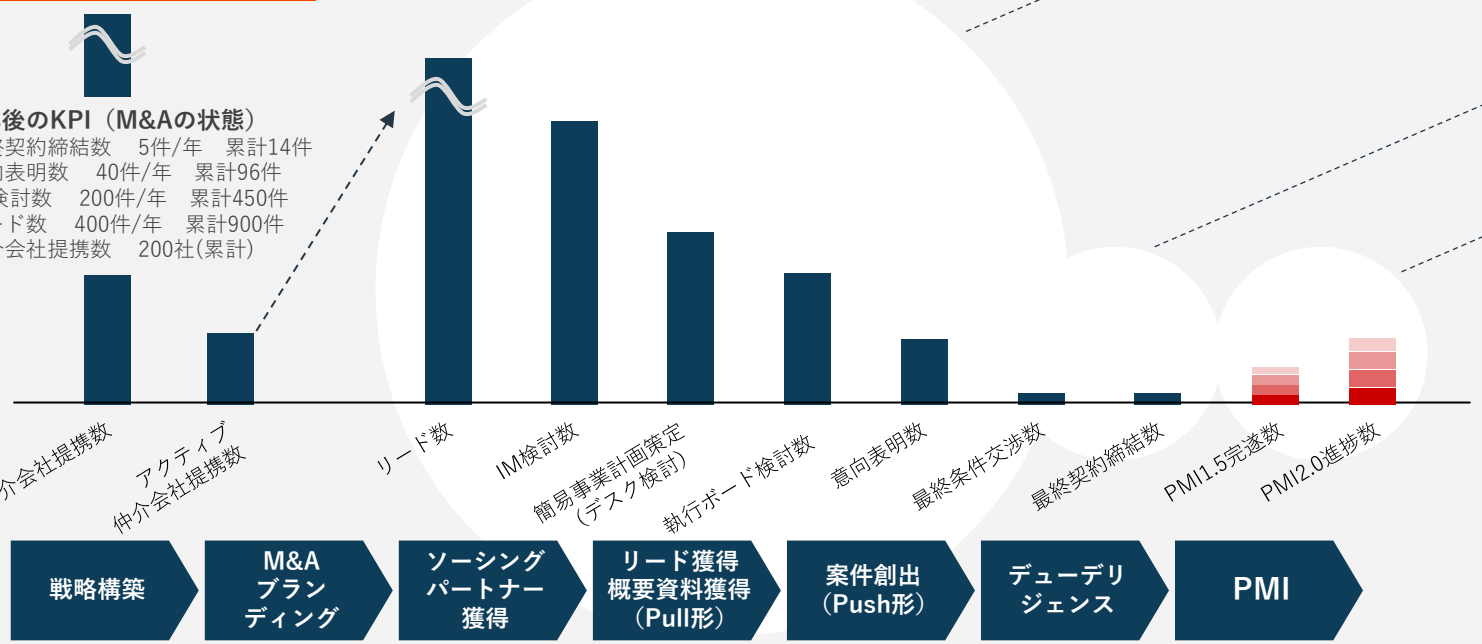
判断基準と財務規律　基本指標を策定

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

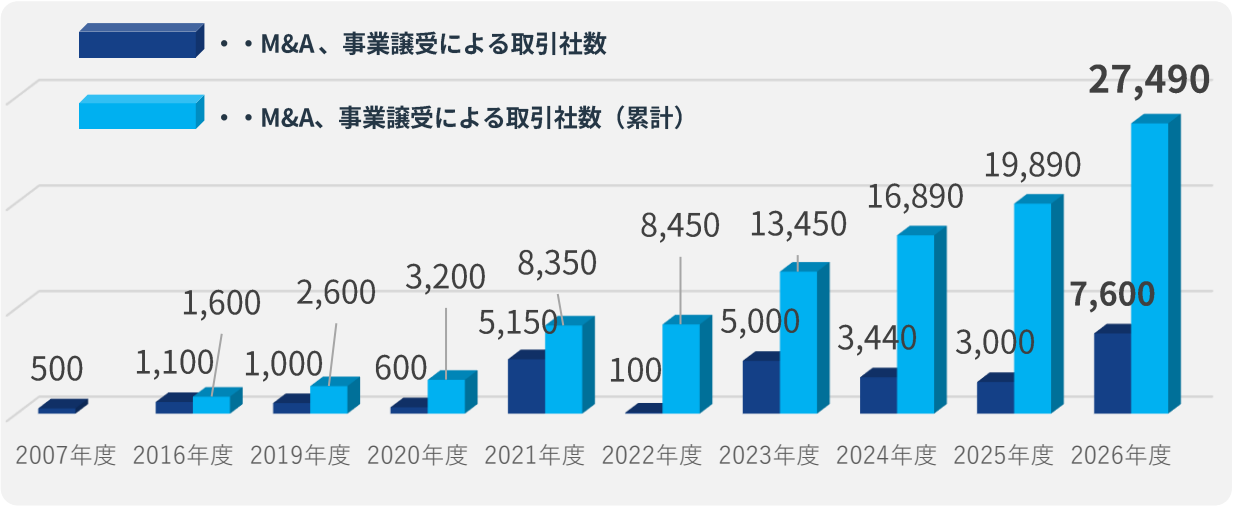
		PMI 0	PMI 1.0	PMI 1.5	PMI 2.0		
		100日～	～100日	～1年	～2年	～3年	～4年
アクションプラン		失敗しない事業計画策定	組織・社員・業務・顧客等の統合化 -100日プラン完遂 -定常運営を最速かつ最低工数で目指す	コスト最適化と安定運営化 -指導料含めて費用最適化によるシナジーを生み出す -業務の安定化	クロスセルによる売上拡大 -STHD商材の1つ目の導入～５商材導入に向けた進捗 -グループ各社からもアプローチができる状態にする		
売上	ベース	顧客維持戦略		→M&A前顧客維持	→解約が低減して安定化		
	自然増	単価UP戦略			↑単価のUP		
	リピート増	事前算定		↑顧客数次第で貢献	↑顧客数次第で貢献		
	クロスセル増	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	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	エンゲージメント	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		

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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27,000社（2026年11月時点）に上る。

「顧客を買う」M&A、事業譲受による顧客数累計



顧客を買うM&A、事業譲受の沿革

2026.11 株式譲受 （株）花巻事務機
2026.8 事業譲受 (株) セントラルグラフィックセンター
2026.7 事業譲受 昭文堂事務機(株)
2026.7 事業譲受 (有)電通システム
2024年度 合弁会社 富士フイルムBI奈良(株)
2023年度 株式譲受 (株)ビジネスサービス 事業譲受 (株)丸正事務器
2021年度 事業譲受 同業H社 事業譲受 SD21+(株)吉田ストア
2019年度 事業譲受 同業F社 事業譲受 同業G社
2016年度 株式譲受 ビーシーメディア(株)
2015年度 株式譲受 (株)エヌオーエス
2014年度 事業譲受 同業E社
2013年度 事業譲受 同業C社 事業譲受 同業D社
2011.年度 事業譲受 同業B社
2007年度 事業譲受 同業A社

過去のITインフラ事業領域の主要なM&A事例
※小さな顧客譲渡事例は除く

「顧客を買う」M&A実績の定量評価

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
売上高	539
営業利益	12
営業利益率	2.2%

FY24/3	7年CAGR
810	6.0%
85	32.4%
10.5%	

営業利益CAGR32.4%で高成長

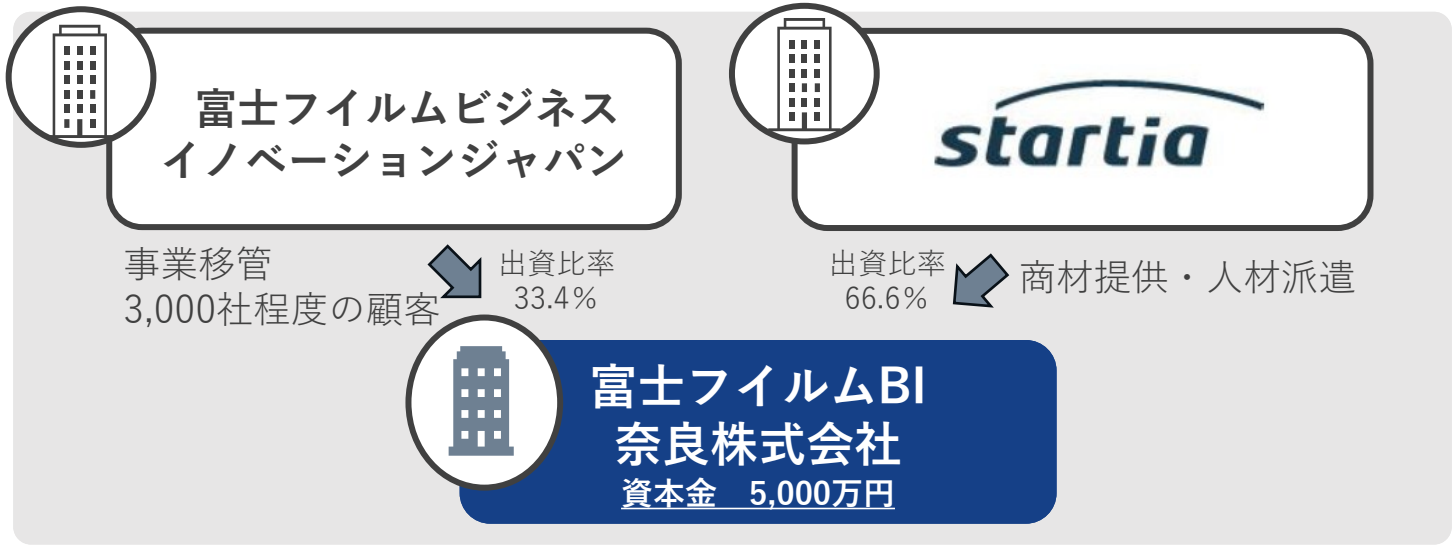
＜ 統合のメリット ＞

- 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

※2024.3月期迄の概要

「顧客を買う」新しいかたち：富士フイルムBI奈良

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社（以下、「富士フイ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富士フイルムフイ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
- 富士フイルム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

※「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。

東証プライム 3393

startia holdings
最先端を、人間らしく。

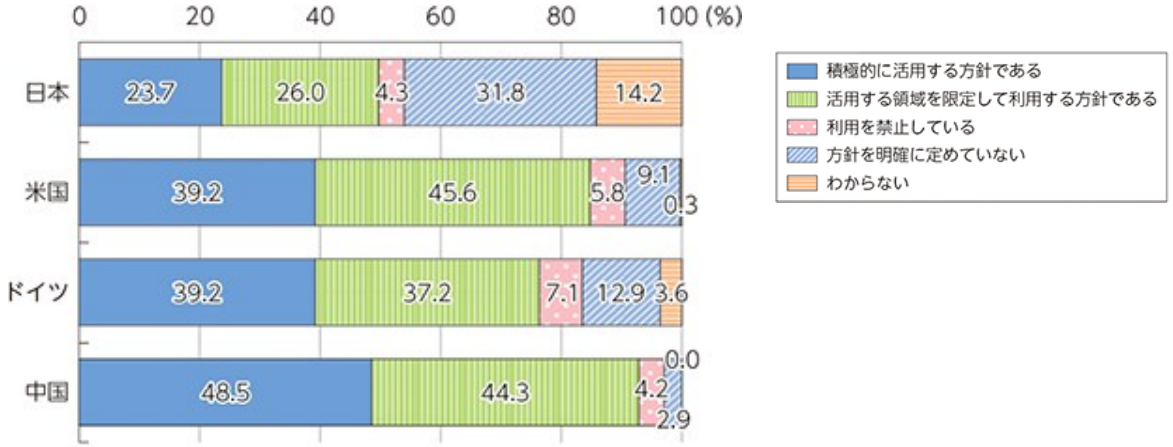
3. 事業戦略
（2）BPaaS

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

データで見る中小企業のAI導入の壁

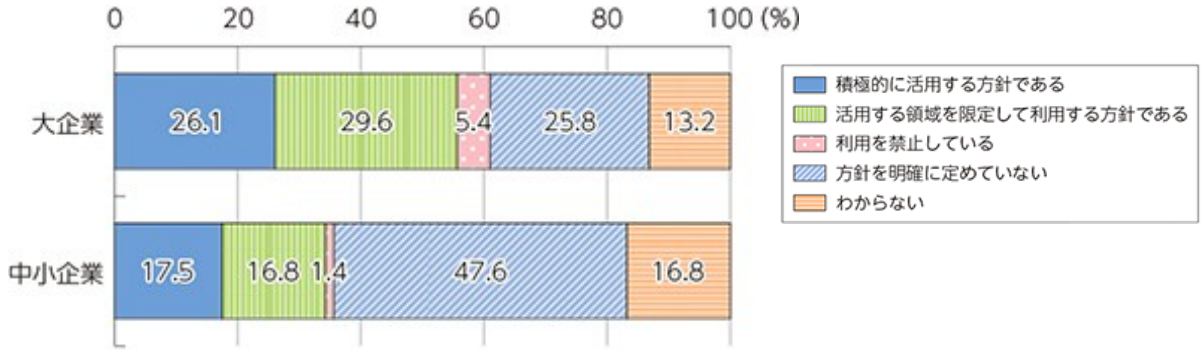
世界で見る

企業におけるAI利用の現状※1



AI活用の方針

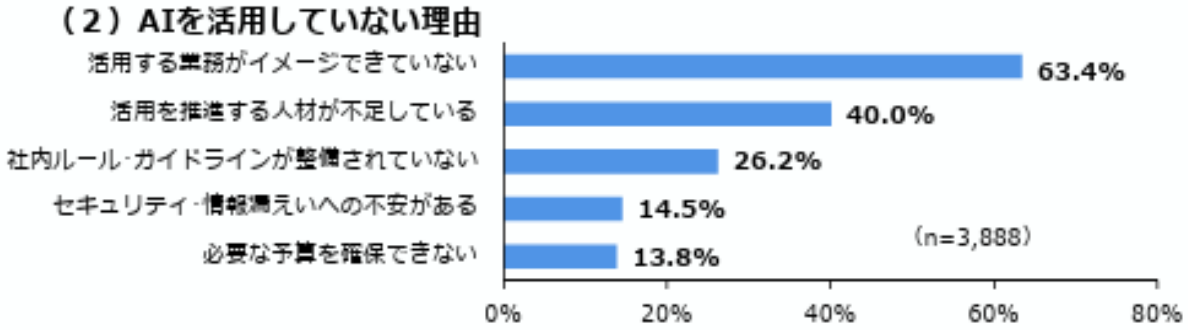
生成AIの活用方針策定状況（企業規模別）※1



※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

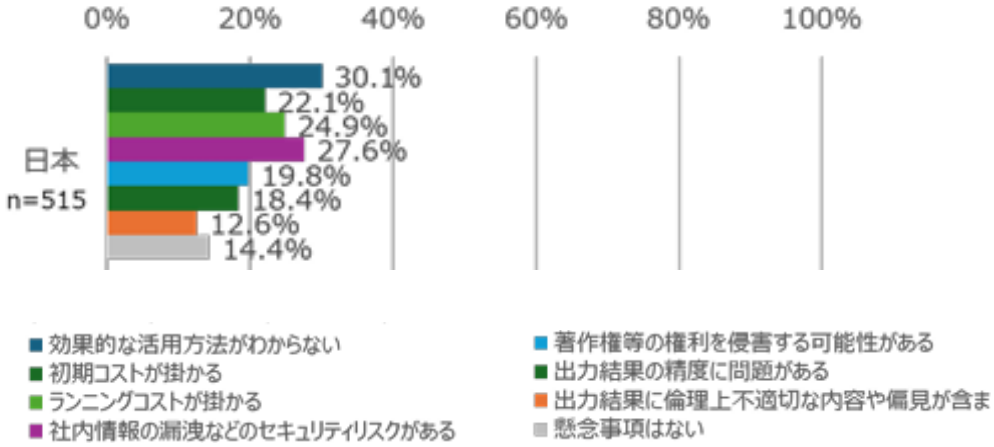
AIを活用していない理由（中小企業）※2



※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



startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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内製ソフトウエアへ

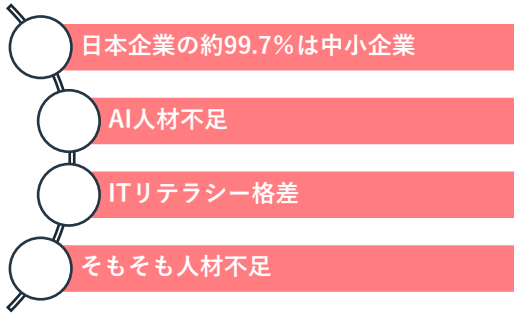


⇒大手企業の外部SaaSの需要減少

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、デジタライゼーション・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㈱

2026年4月より営業開始

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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）

startia raise → startia technos

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

startia technos スターティアテクノス㈱

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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

4. 株主還元

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

企業価値向上に向けた施策　①株主還元の強化

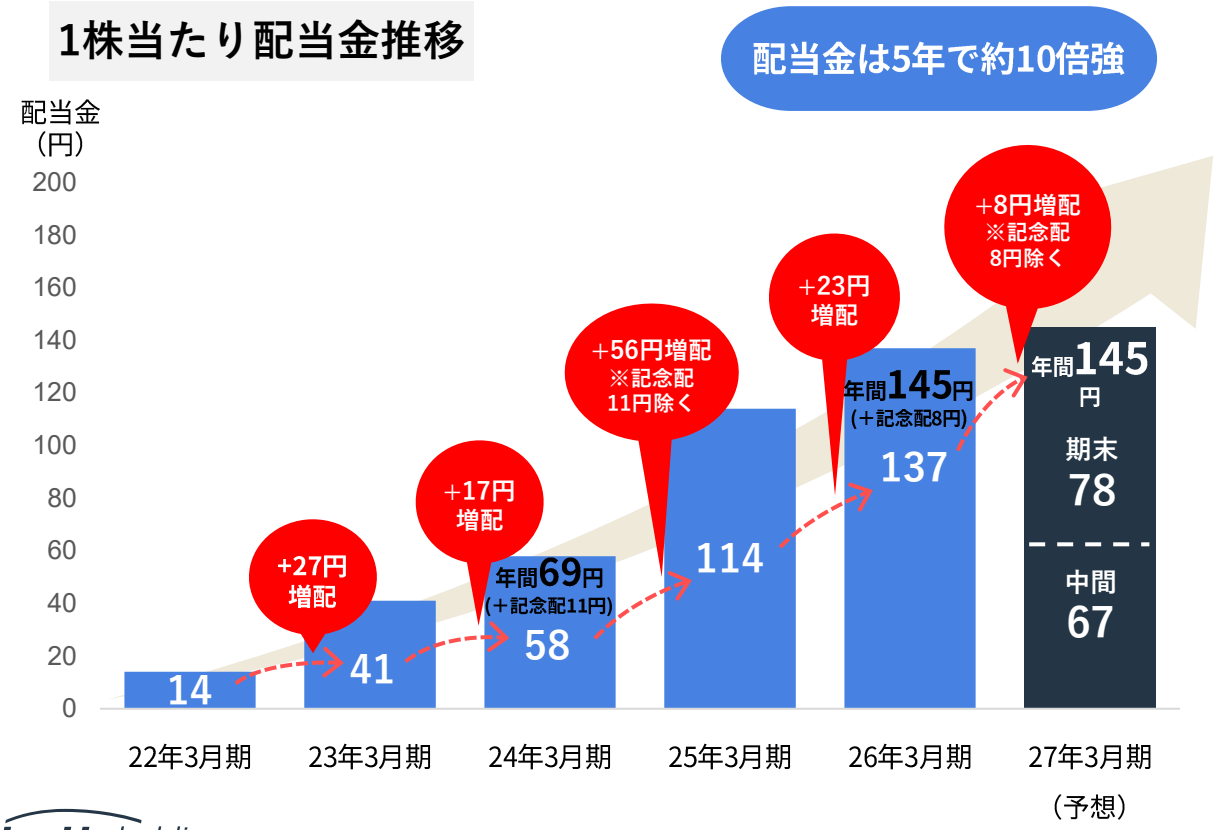
◆株主還元策

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

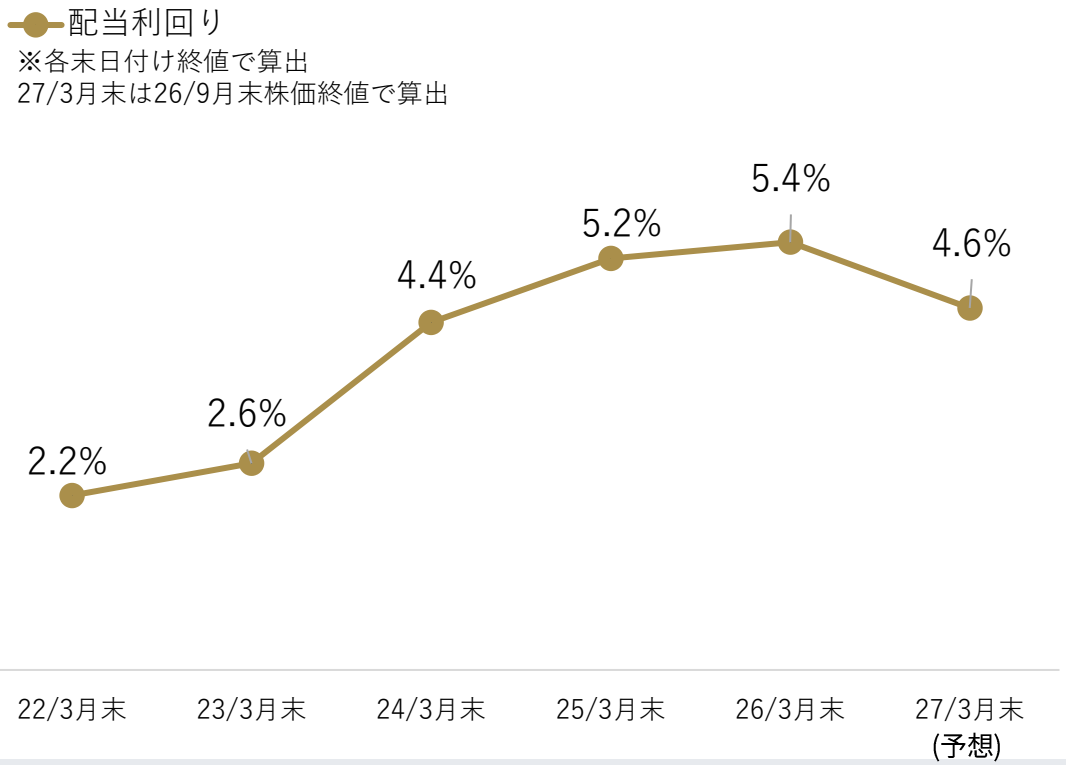
旧）2026年3月期：配当性向55%＋累進配当の還元方針 → **新）2027年3月期：DOE 13%＋累進配当の還元方針**

- **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



配当利回り推移



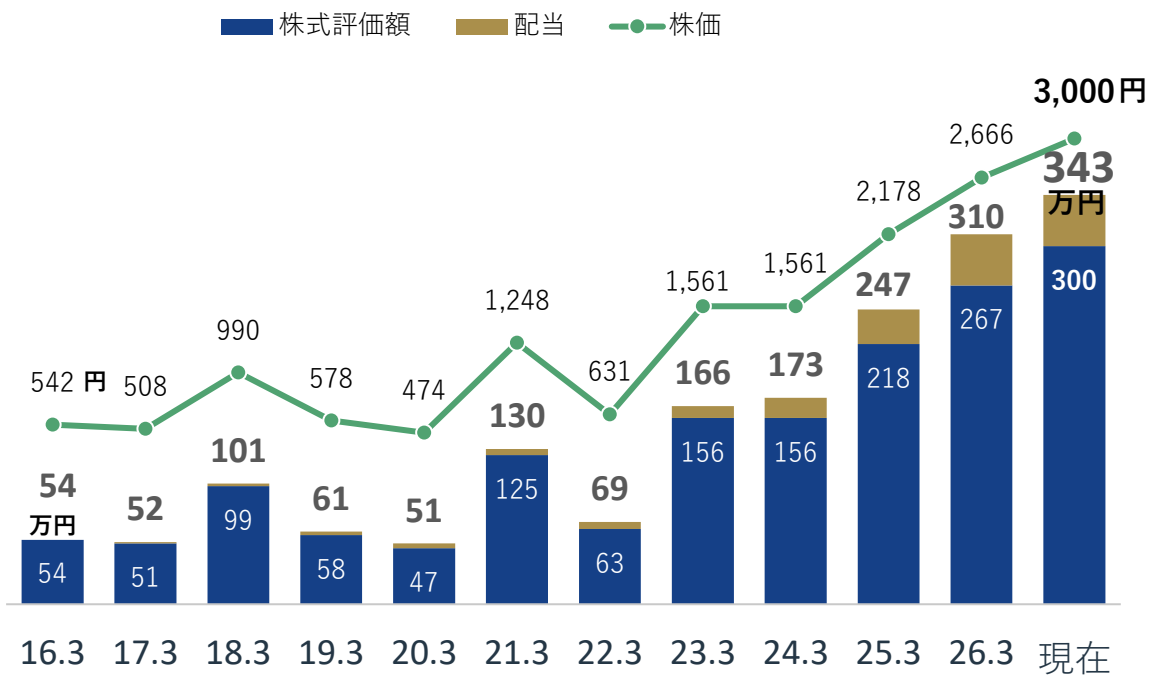
©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

株主リターンの10年 — 1,000株を持ち続けたら

株価と配当が資産形成を押し上げた10年 — 54万円が343万円に

1,000株を持ち続けた場合の資産推移

株式評価額＋配当（万円）



2016年3月末に1,000株を542,000円で取得していた場合
→ 現在 3,432,000円（6.33倍・年率20.3%）

うち受取配当は累計 432,000円 — 取得額の80%を配当だけで回収

10年前（2016年3月末・542円）に1,000株買っていたら

取得 54.2万円 → 現在 343.2万円（6.33倍）
株式評価額 300.0万円／累計配当 43.2万円
配当込みトータル +533%／年率 20.3%

いま1,000株買う場合（300.0万円）

年間配当 145,000円 → 配当利回り 4.83%
同じ配当が続けば3年で 43.5万円（取得額の14.5%）

配当145円からの逆算 — 目標利回り別の株価

利回り 3.0% → 4,833円
利回り 4.0% → 3,625円
利回り 5.0% → 2,900円　※現在値 約3,000円 = 4.83%
利回り 6.0% → 2,417円

※期末株価・年間配当は各決算期末時点。現在は2026年9月9日終値3,000円。累計配当は2017.3期〜2026.3期の年間配当合計（税引前）。
※逆算株価は年間配当145円を目標利回りで除した理論値であり、将来の業績・配当予想を含まない。2016年3月末以降の株式分割はなし。

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

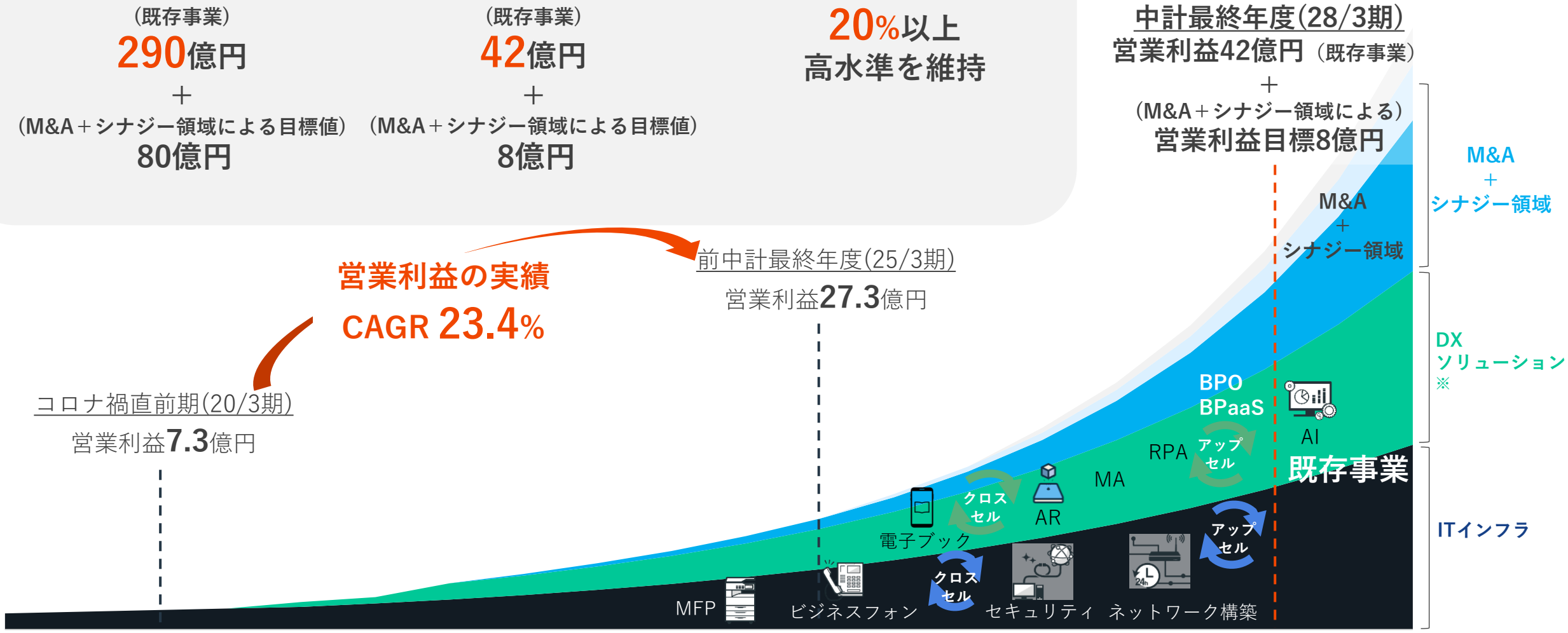
中期経営計画の目標

＜ 2027年度（28年3月期）の定量目標 ＞

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

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

ROE
20%以上
高水準を維持



※「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。

startia holdings

最先端を、人間らしく。

ご清聴ありがとうございました。

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。

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

5. Appendix

2027年3月期 第２四半期 決算補足資料

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

startia holdings

決算補足資料

- 2027年3月期 第２四半期 -

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

❶ 2027年3月期 第２四半期 グループ連結業績概要 …p3
(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

❷ M&A …p21

❸ Appendix …p26
(1)事業戦略　M&A
(2)事業戦略　BPaaS
(3)財務・資本方針と株主還元
(4)会社概要
(5)中期経営計画

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❶ 2027年3月期 第２四半期 グループ連結業績概要

(1)グループ連結

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

2027年3月期 第２四半期　連結PLサマリー(前年同期比較)

売上高（前年同期比+11.0%）、営業利益（同+26.7%）ともに上期として過去最高。
ITインフラ事業、DX事業ともに前年同期比で成長。投資有価証券売却益269百万円と子会社間吸収合併に伴う減損249百万円の特別損益は＋20百万円。

（単位：百万円）	2026年3月期Q2	2027年3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	11,512	**12,777**	**+1,265**	**+11.0%**
売上総利益	5,210	**5,781**	**+571**	**+11.0%**
営業利益	1,409	**1,785**	**+375**	**+26.7%**
経常利益	1,424	**1,772**	**+348**	**+24.5%**
親会社株主に帰属する中間純利益	936	**1,258**	**+322**	**+34.4%**
EBITDA	1,667	**2,013**	**+346**	**+20.8%**

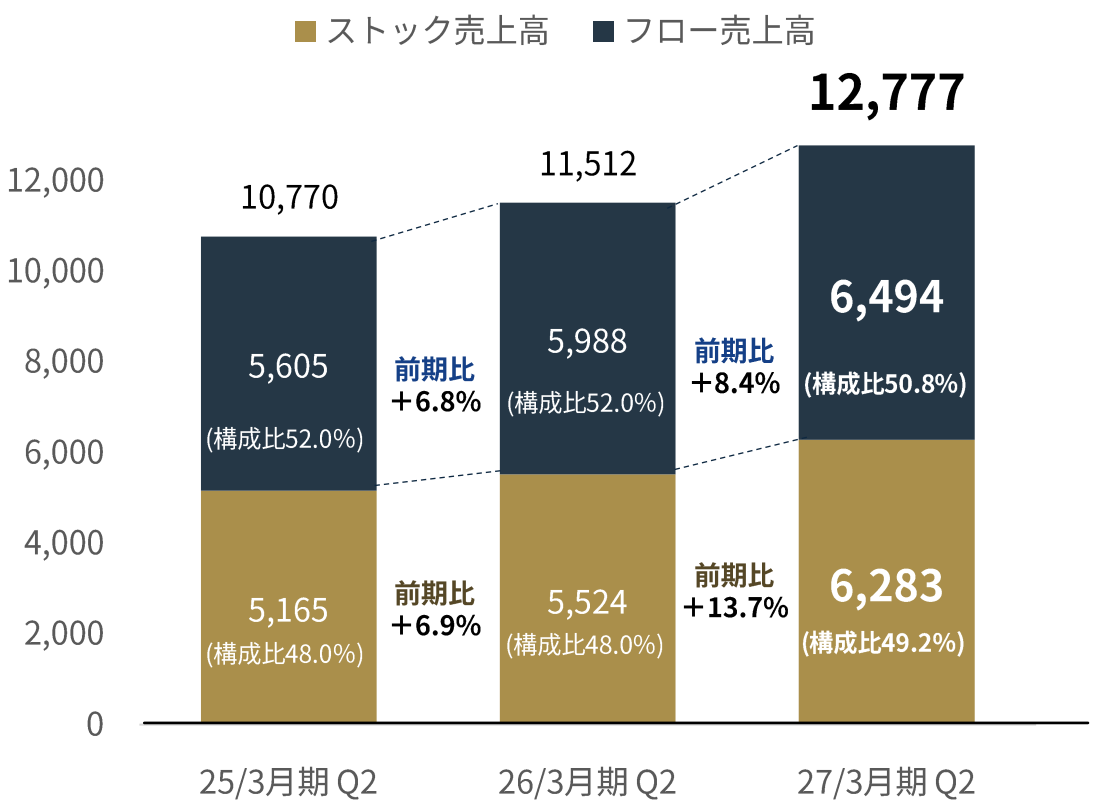
startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

売上高推移・営業利益推移

売上高12,777百万円（前年同期比+11.0%）、ストック売上高は同+13.7%と伸長。
営業利益も1,785百万円（同+26.7%）と上期として過去最高を更新。

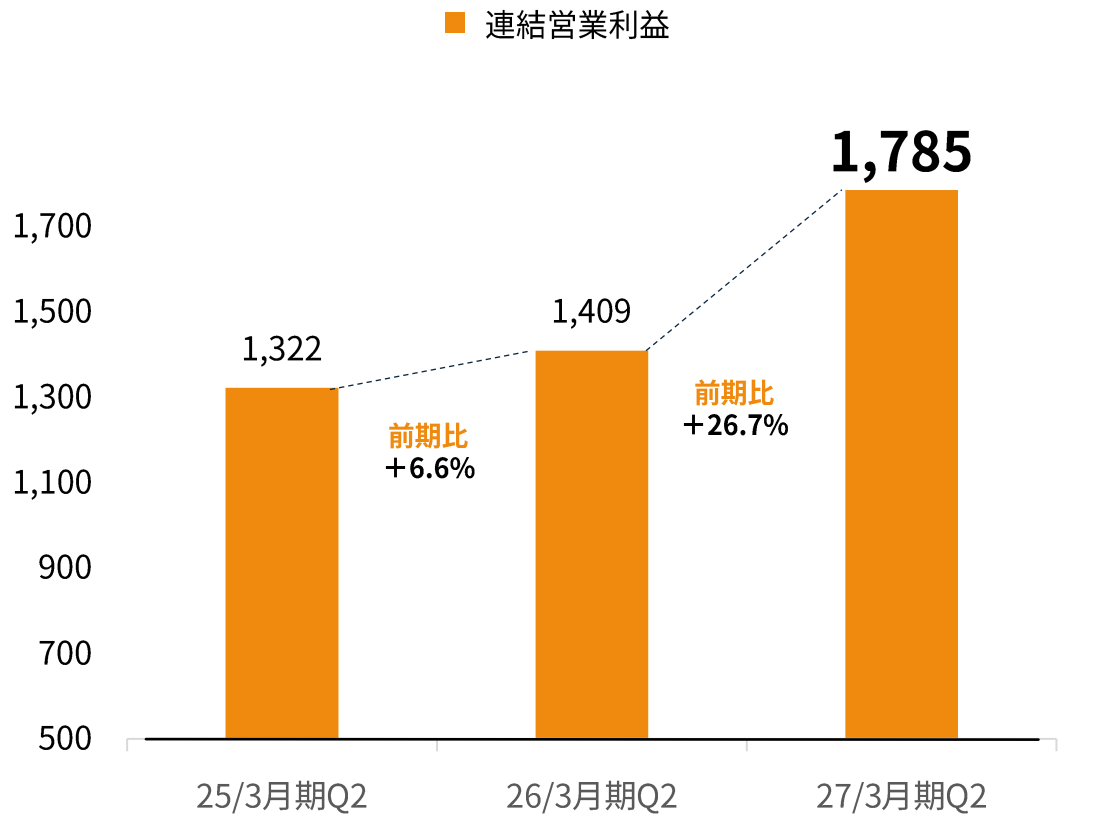
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

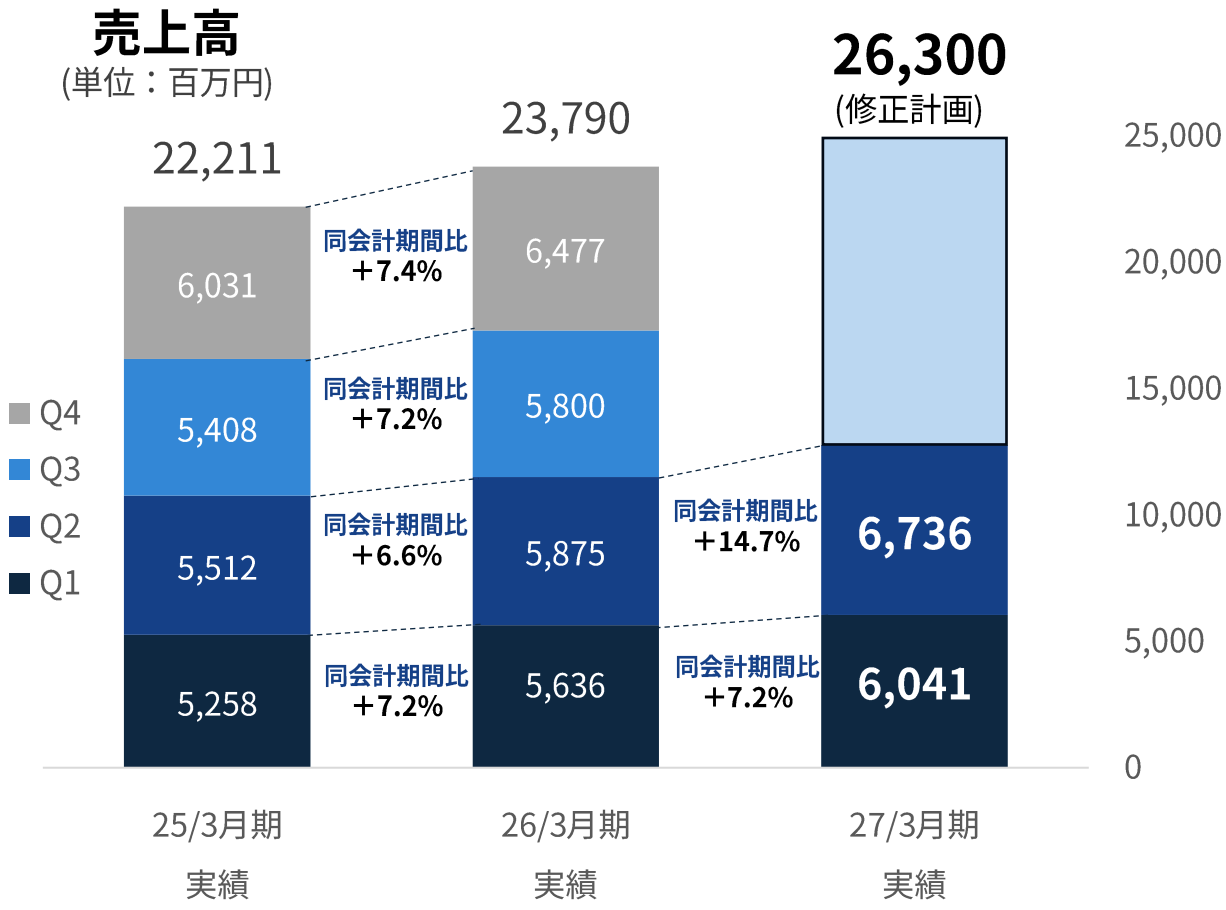
(単位：百万円)

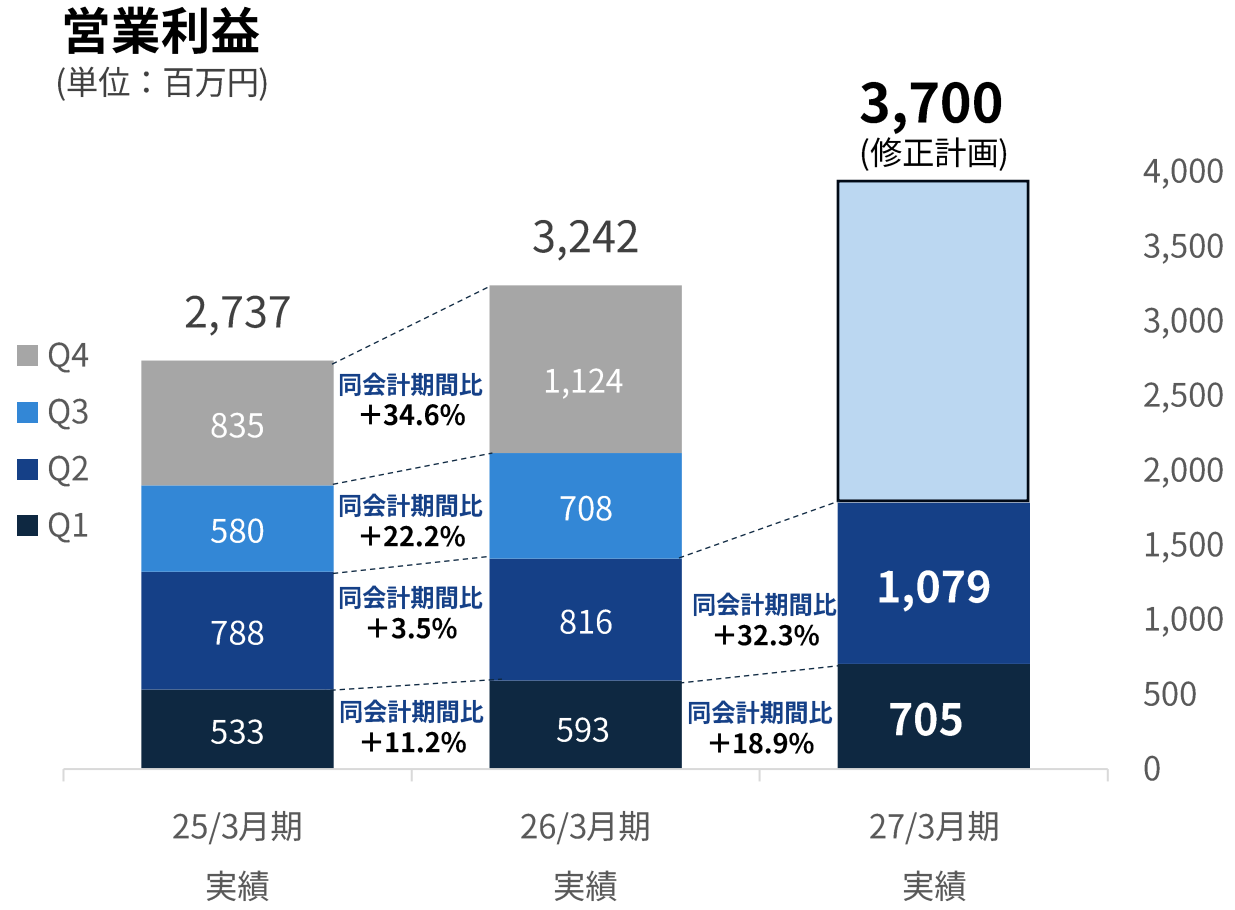


startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

四半期業績推移

Q2は売上高6,736百万円（同会計期間比+14.7%）、営業利益1,079百万円（同+32.3%）。
上方修正した通期計画に対する上期進捗率は、売上高48.6%、営業利益48.2%。



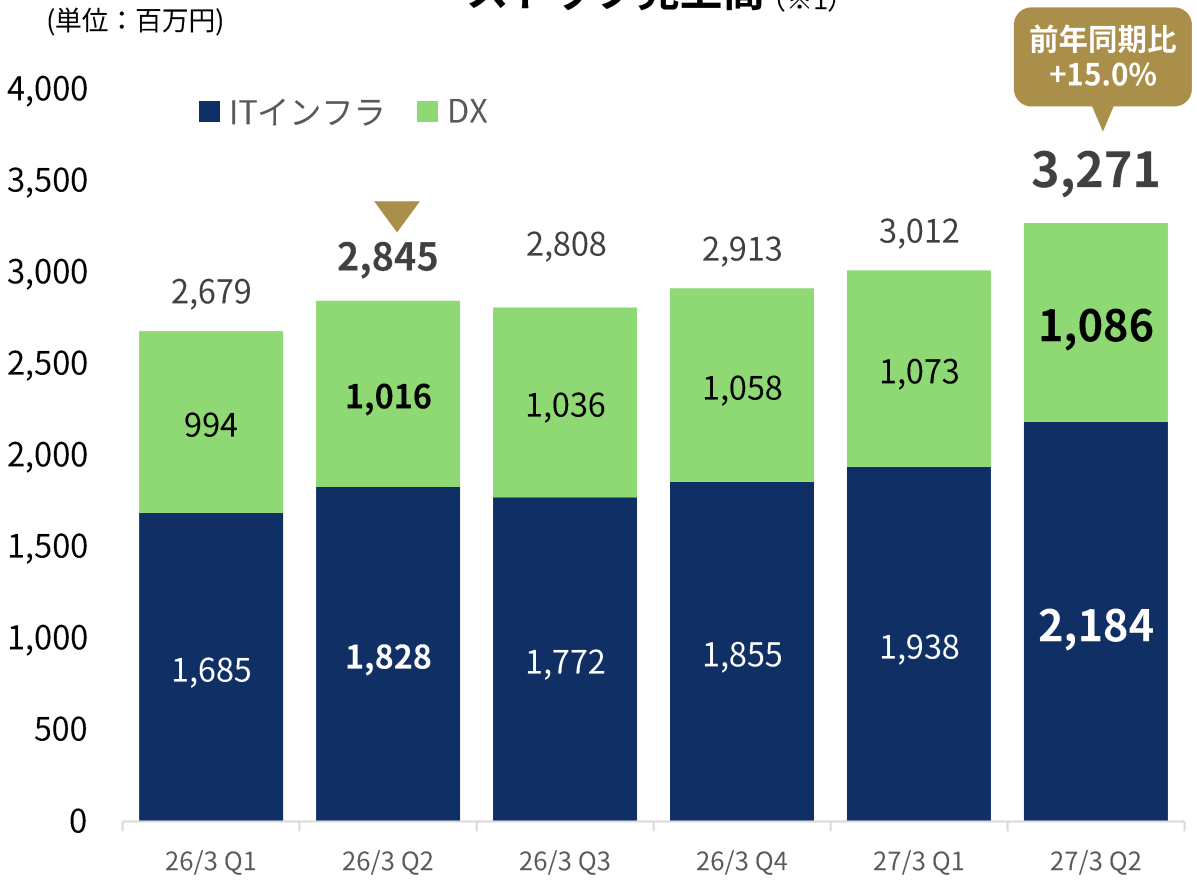


startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

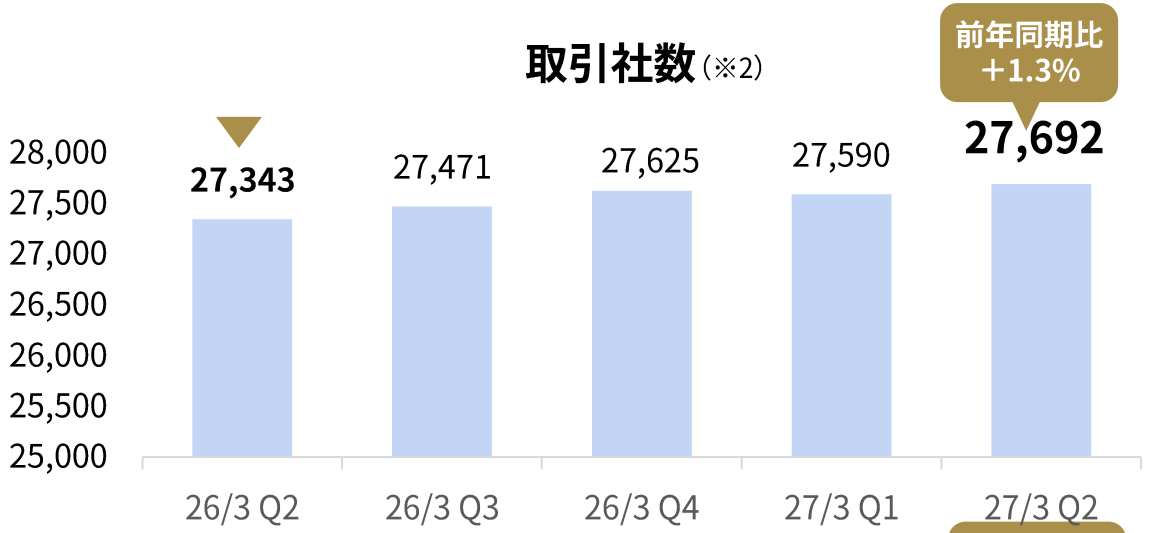
連結ストック四半期推移

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

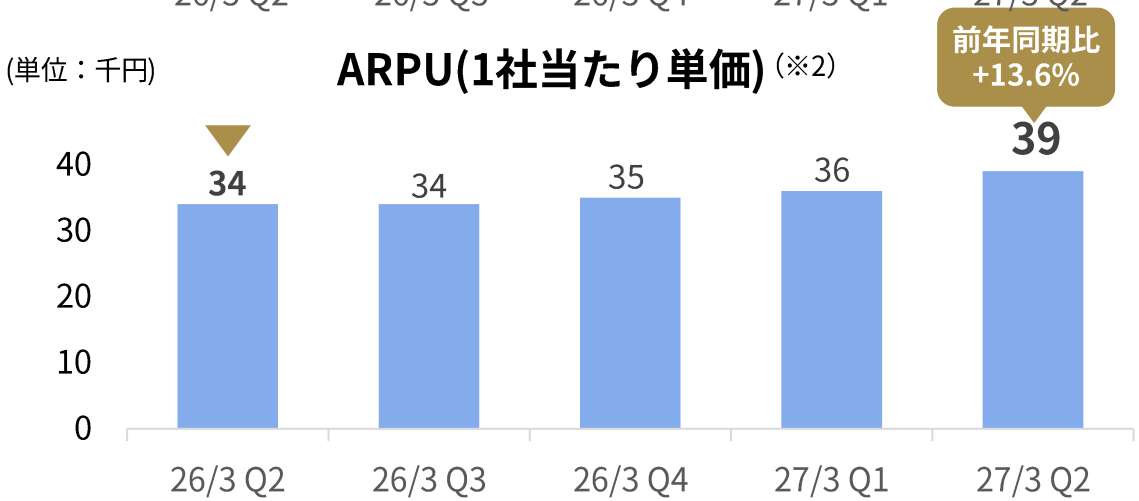
ストック売上高（※1）



取引社数（※2）



ARPU(1社当たり単価)（※2）



※1：四半期(3か月)　※2：四半期(3か月)平均

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

2027年3月期Q2 BSサマリー

(百万円)	2026年3月末	2026年9月末	増減
流動資産	13,060	12,715	△344
現預金	7,670	6,885	△785
固定資産	2,487	2,354	△132
有形固定資産	196	194	△2
無形固定資産	1,176	1,024	△151
ソフトウエア	853	822	△30
投資その他の資産	1,113	1,135	+22
資産合計	15,547	15,070	△477
流動負債	5,921	5,397	△524
借入金	1,762	1,447	△314
固定負債	1,135	769	△366
長期借入金	1,132	765	△366
負債合計	7,057	6,166	△890
純資産合計	8,490	8,903	+413
負債純資産合計	15,547	15,070	△477

現金及び預金 ：△785
受取手形・売掛金 ：＋403
営業投資有価証券 ：＋6
棚卸資産 ：△25
その他 ：＋70
貸倒引当金 ：△14

のれん ：△120
ソフトウエア ：△30

買掛金 ：＋146
１年内長期借入金 ：△314
未払金 ：△184
未払費用 ：＋41
未払法人税/未払消費税等 ：△278
前受金 ：＋29
賞与引当 ：＋44
株式給付/役員株式給付引当金 ：△25
その他 ：＋16

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

2027年３月期　連結業績予想

通期の売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益をそれぞれ上方修正

（単位：百万円）

（単位：百万円）	前回予想 Q2累計	Q2累計実績	増減額	増減率	通期前回予想	通期修正予想
売上高	12,600	12,777	+177	+1.4%	26,000	26,300
営業利益	1,630	1,785	+155	+9.5%	3,550	3,700
経常利益	1,630	1,772	+142	+8.7%	3,550	3,700
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	1,075	1,258	+183	+17.0%	2,343	2,457

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❶ 2027年3月期 第２四半期 グループ連結業績概要
(2)ITインフラ事業

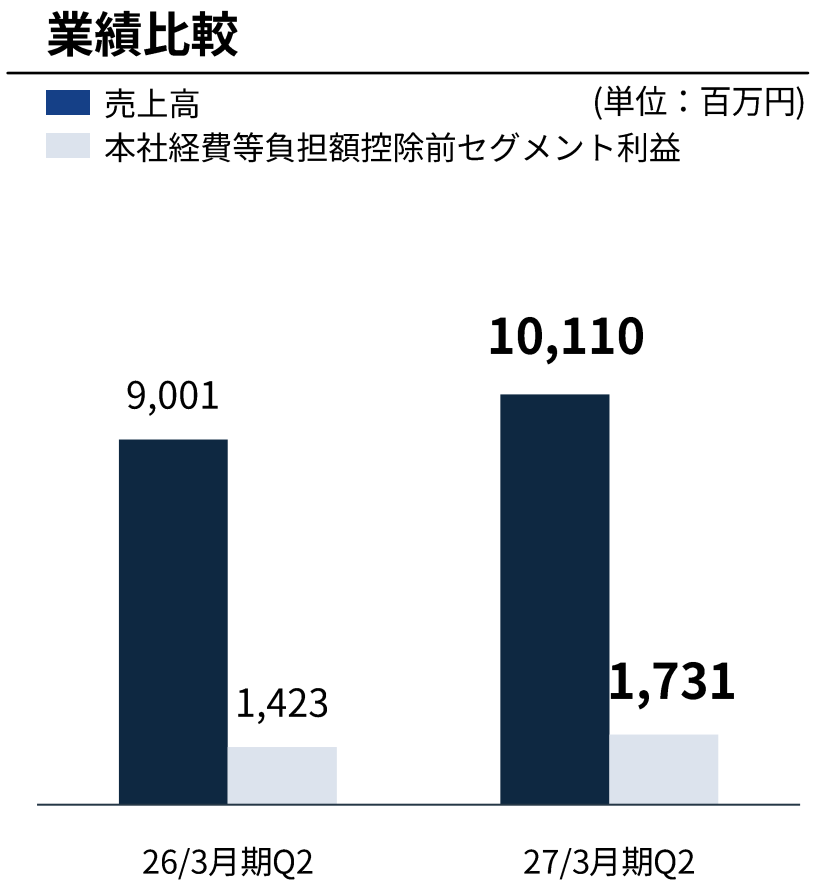
startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業　セグメント状況

売上　　：セキュリティ商材（ネットワーク）、電力を中心にストック売上が+17.3%と伸長し、フロー売上も+9.1%と堅調。売上高10,110百万円（前年同期比+12.3%）を達成。

セグメント利益：セグメント利益は1,088百万円（前年同期比+27.5%）、EBITDAは1,153百万円（同+15.7%）と増益。小規模案件含め４件の事業譲受。

（単位：百万円）	26/3月期Q2	27/3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	9,001	**10,110**	**+1,109**	**+12.3%**
フロー売上	5,487	**5,987**	**+499**	**+9.1%**
ストック売上	3,513	**4,123**	**+609**	**+17.3%**
セグメント利益	854	**1,088**	**+234**	**+27.5%**
本社経費等負担額	569	**642**	**+72**	**+12.8%**
本社経費等負担額控除前セグメント利益	1,423	**1,731**	**+307**	**+21.6%**
EBITDA	997	**1,153**	**+156**	**+15.7%**

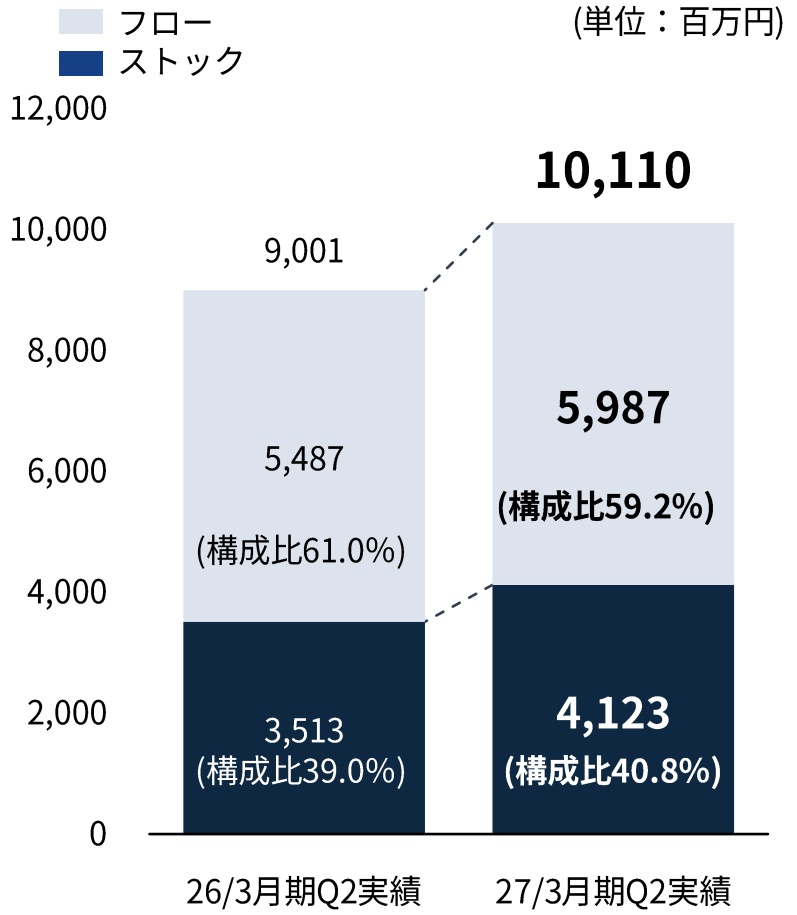


startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

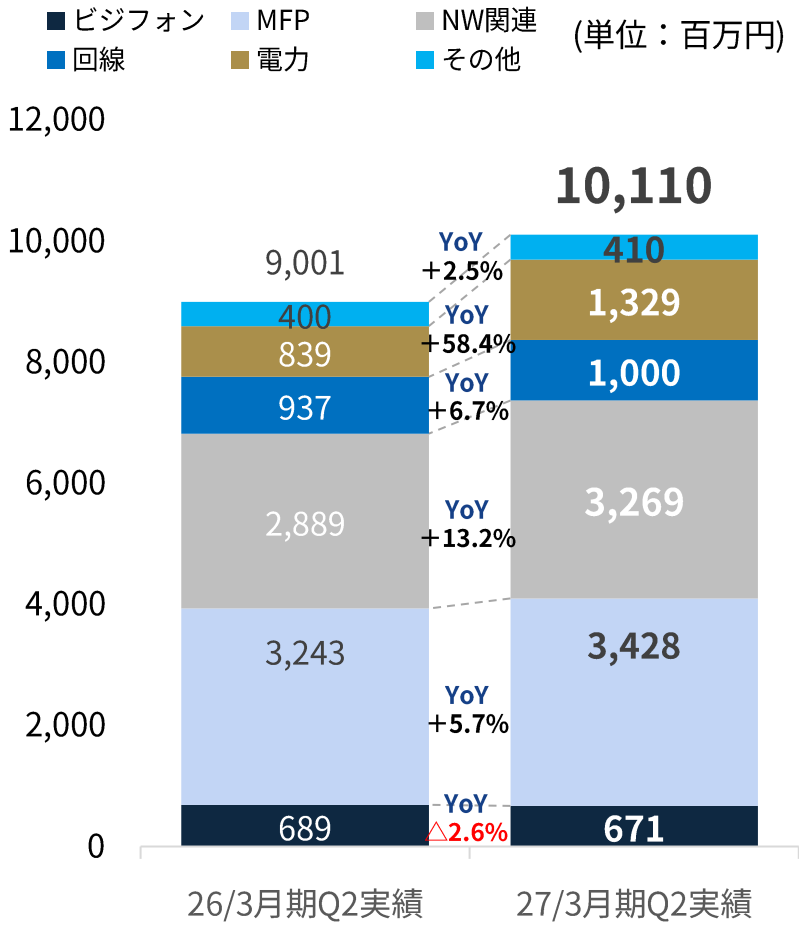
ITインフラ事業　前年同期との差異分析

商材別では、セキュリティ商材のニーズを取り込みNW関連が3,269百万円(同+13.2%)と伸長し、MFP(3,428百万円)に迫る規模へ。電力は受注も好調だが、調達価格高騰の影響も売上増に寄与(同+58.4%)。

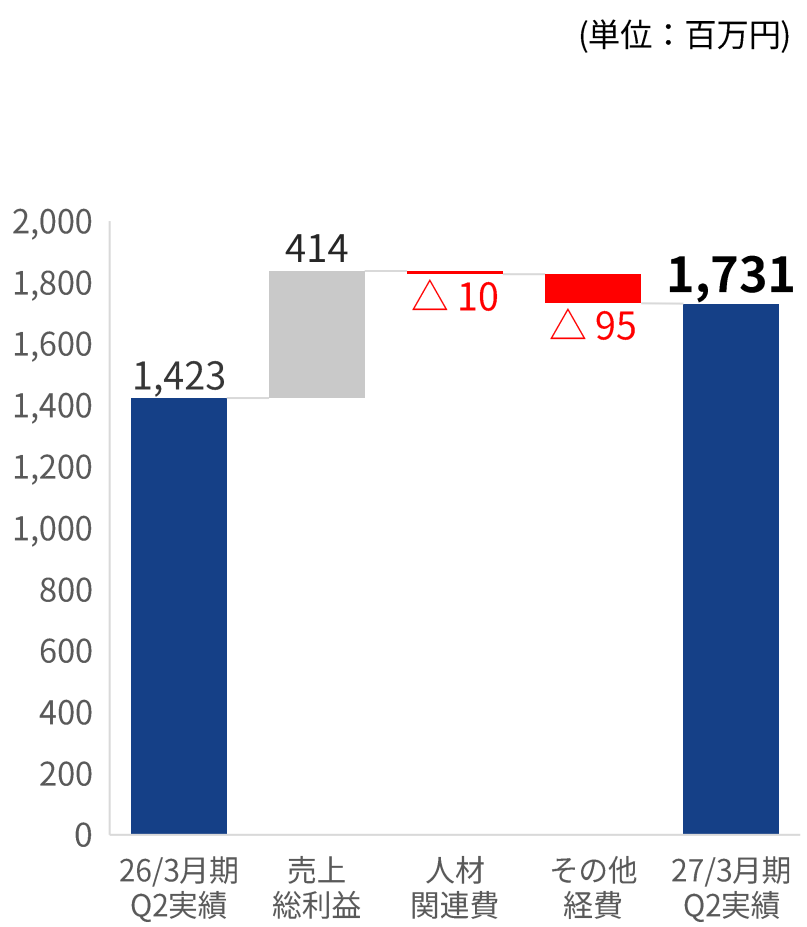
売上高構成



商材売上高構成



セグメント利益増減



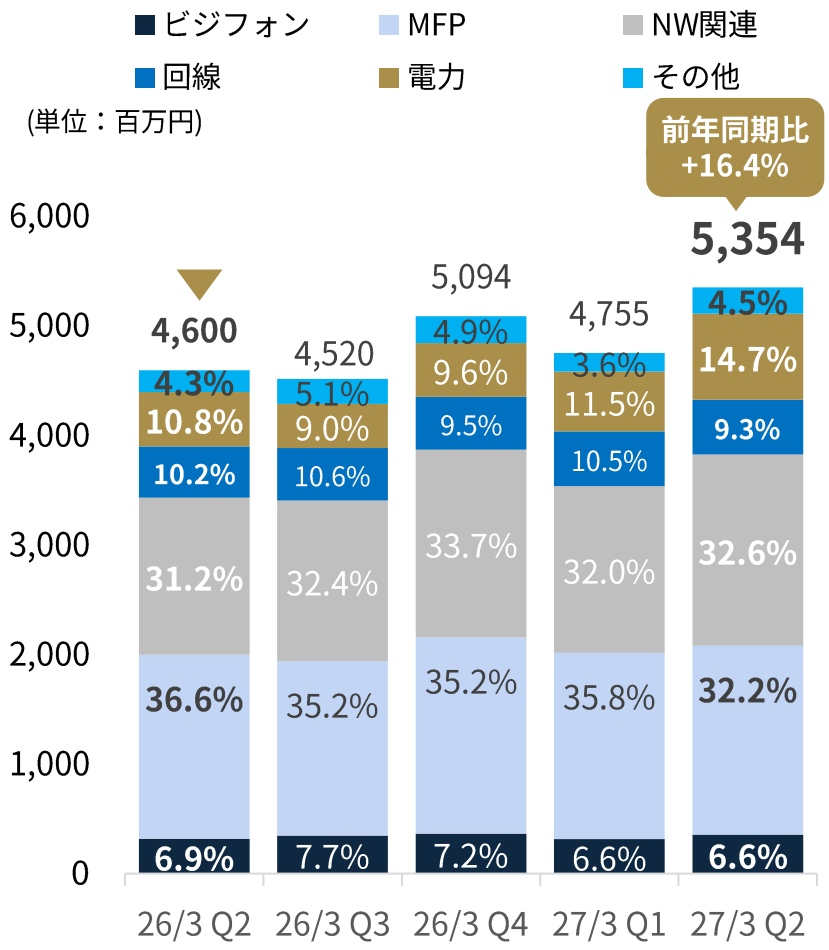
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前
*販管費の(△)マイナスは費用増加･利益圧縮、プラスは費用減少･利益増加

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

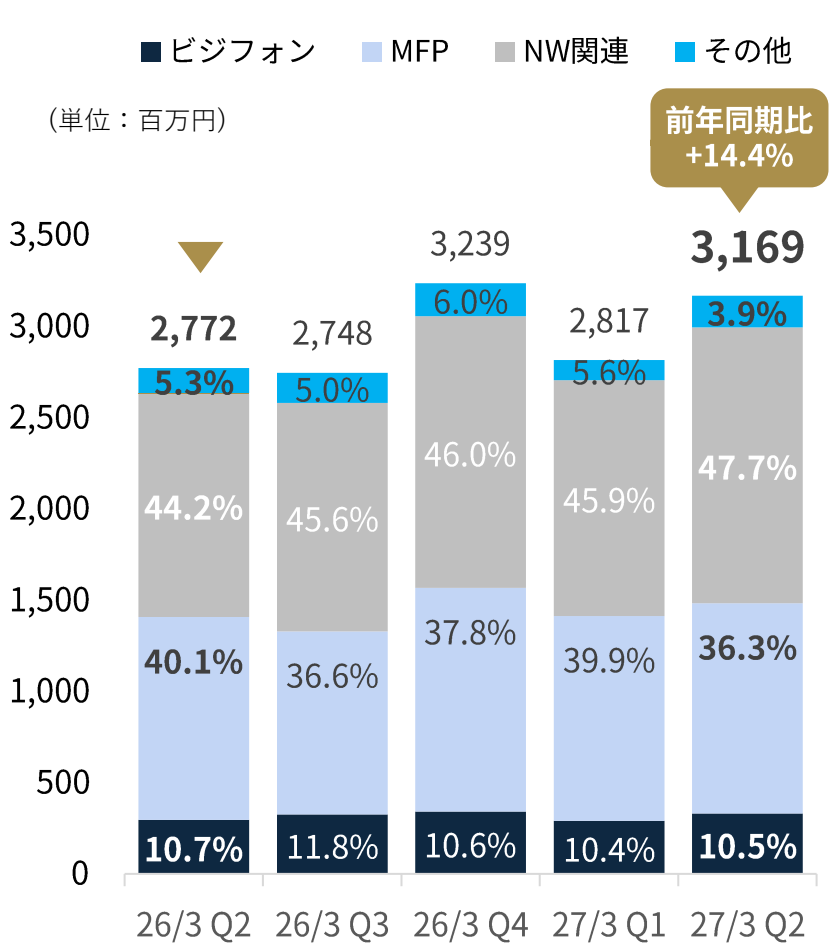
ITインフラ事業　商材別売上高四半期推移

Q2売上高は5,354百万円(前年同期比+16.4%)と拡大。
直近はセキュリティ対策のニーズの高まりにより、NW関連売上が好調で成長を牽引(同＋14.4%)。

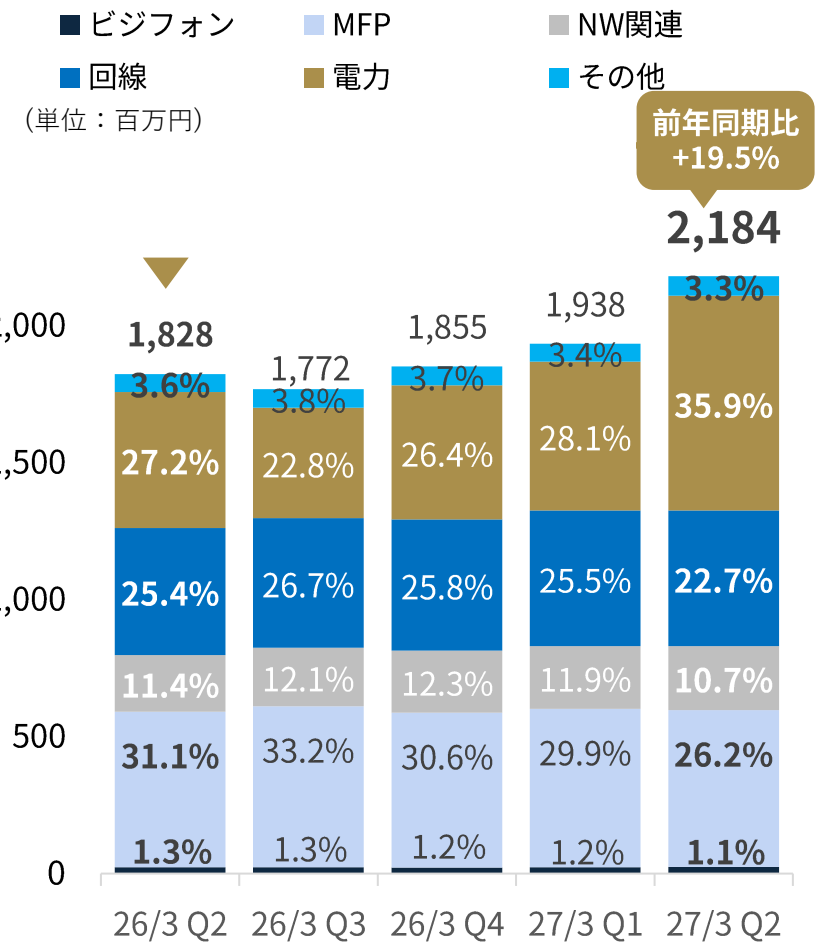
商材別売上高(※1)



商材別フロー売上高(※1)



商材別ストック売上高(※1)



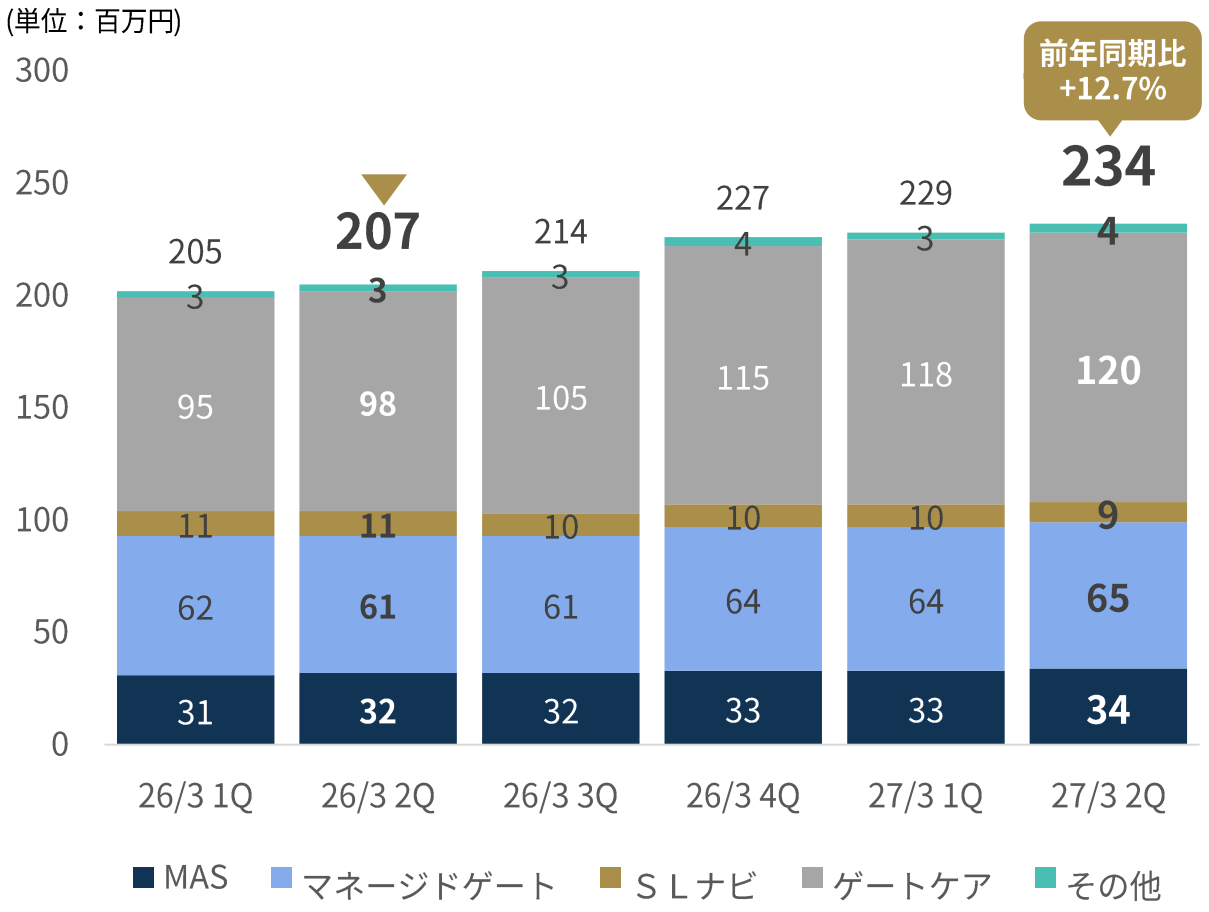
※1：四半期(3か月)　※2：四半期(3か月)平均

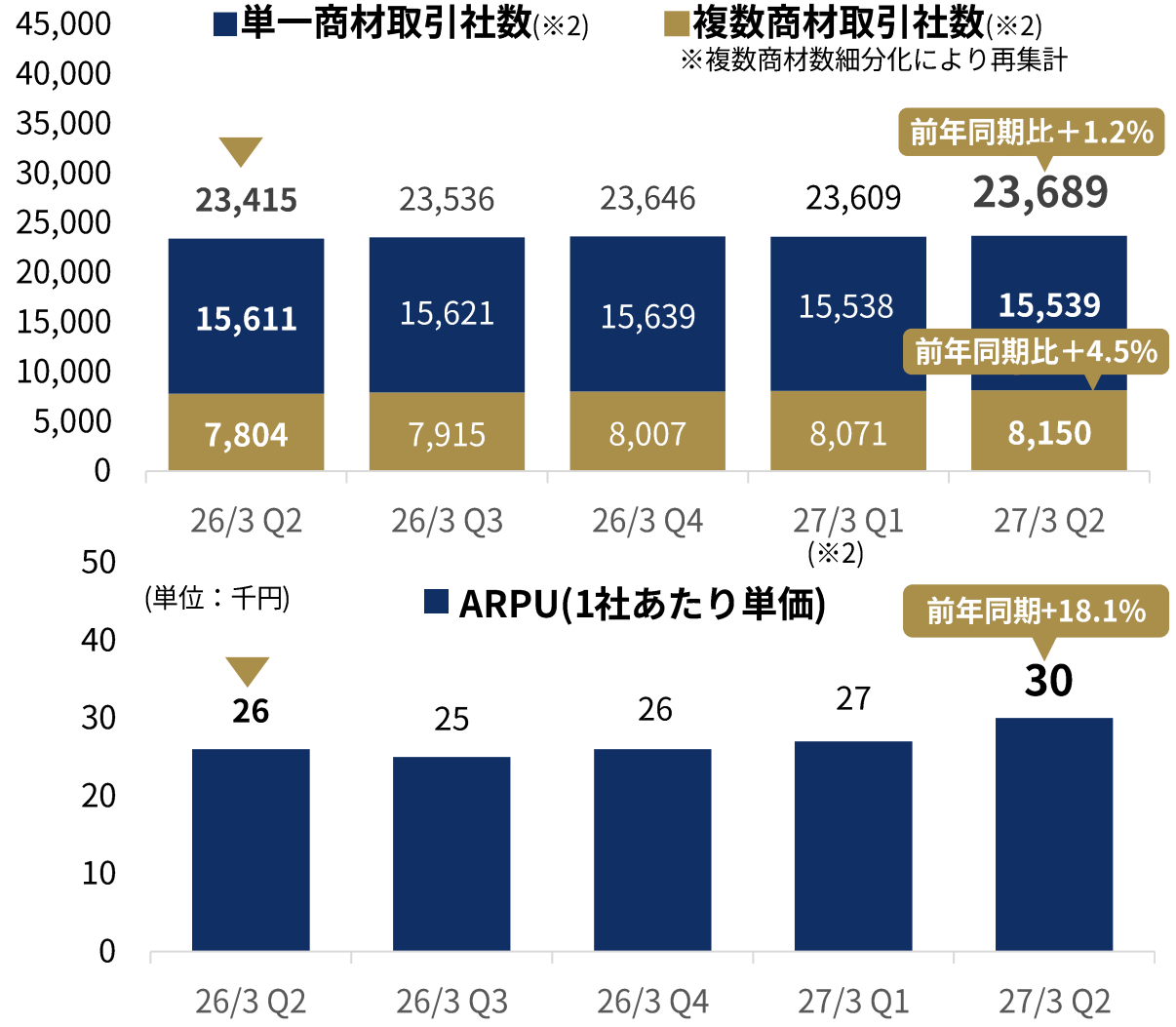
startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業　NW商材別ストック売上高四半期推移・ストック商材取引社数/ARPU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

NW商材別ストック売上高(※1)
(セキュリティ関連商材)





※1：四半期(3か月)　※2：四半期(3か月)平均

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❶ 2027年3月期 第２四半期 グループ連結業績概要

(3)DXソリューション事業

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業　セグメント状況

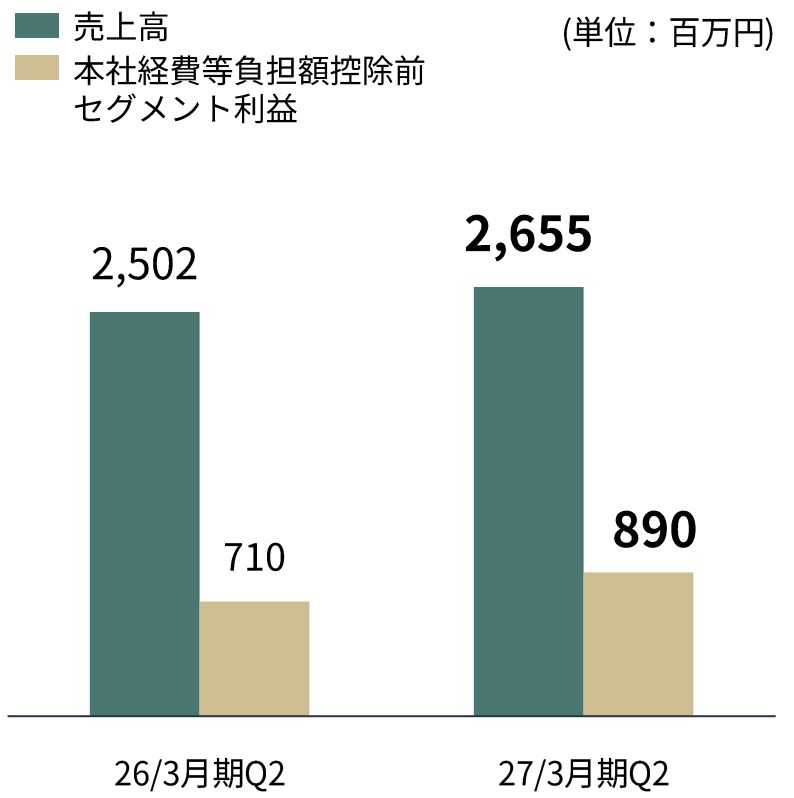
売上　：SaaSを中心としたストック売上が+7.4%と拡大し、フロー売上は+0.6%と横ばい。
売上高2,655百万円（前年同期比+6.1%）となり、引き続きストック型へのシフトが進展。

セグメント利益　：セグメント利益は612百万円（前年同期比+23.7%）と大幅増加。
EBITDAも750百万円（同+30.3%）と利益構造が強化。

（単位：百万円）	26/3月期Q2	27/3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	2,502	**2,655**	**+152**	**+6.1%**
フロー売上	491	**494**	**+3**	**+0.6%**
ストック売上	2,010	**2,160**	**+149**	**+7.4%**
セグメント利益	495	**612**	**+117**	**+23.7%**
本社経費等負担額	215	**277**	**+62**	**+29.0%**
本社経費等負担額控除前セグメント利益	710	**890**	**+180**	**+25.3%**
EBITDA	576	**750**	**+174**	**+30.3%**

※「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。

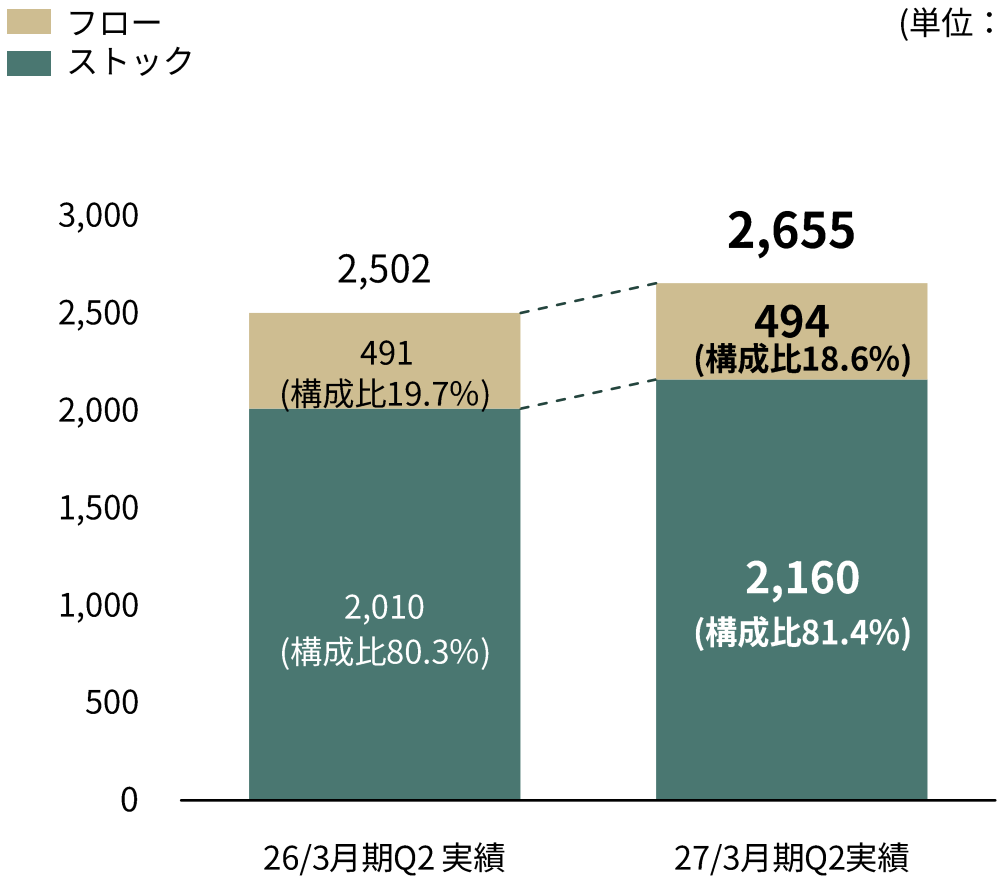
業績比較



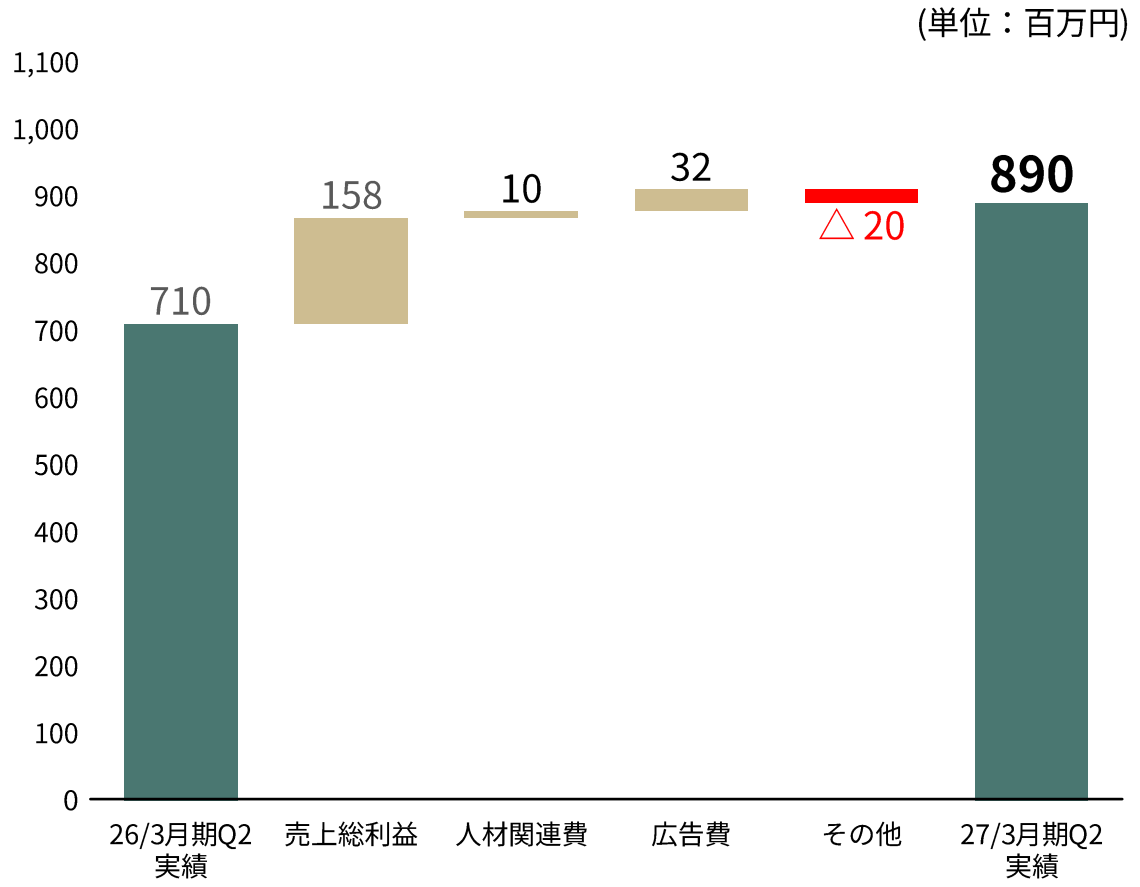
startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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



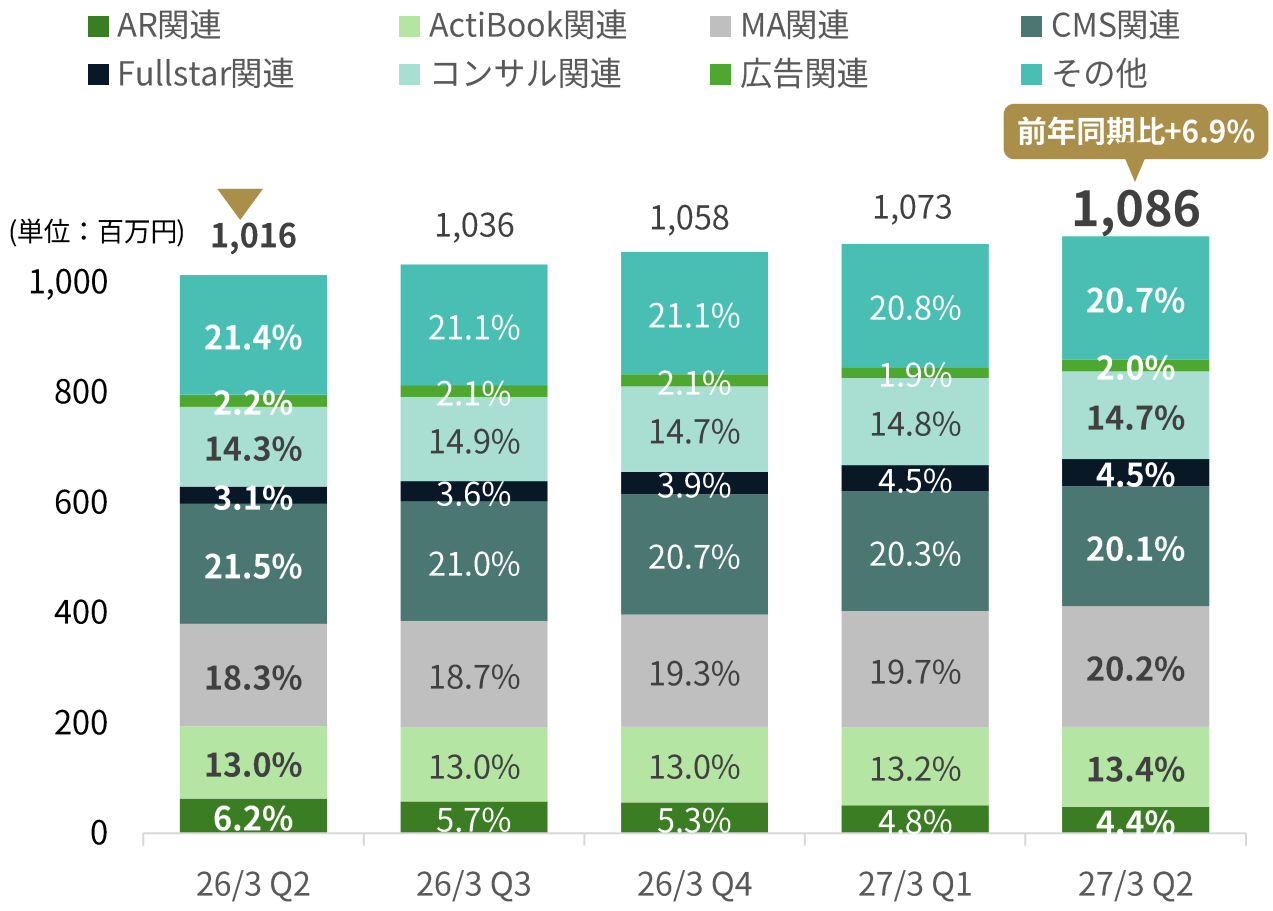
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前
*販管費の(△)マイナスは費用増加･利益圧縮、プラスは費用減少･利益増加

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業　ストック売上高四半期推移

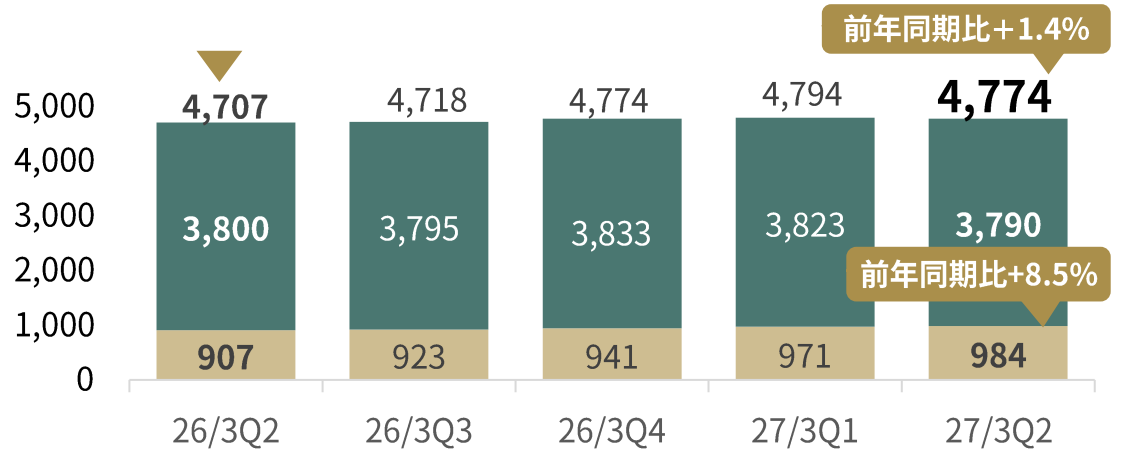
ストック型サービス	リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金）	サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金）
DXソリューション関連事業	広告運用など	Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど

商材別ストック売上高 (※1)

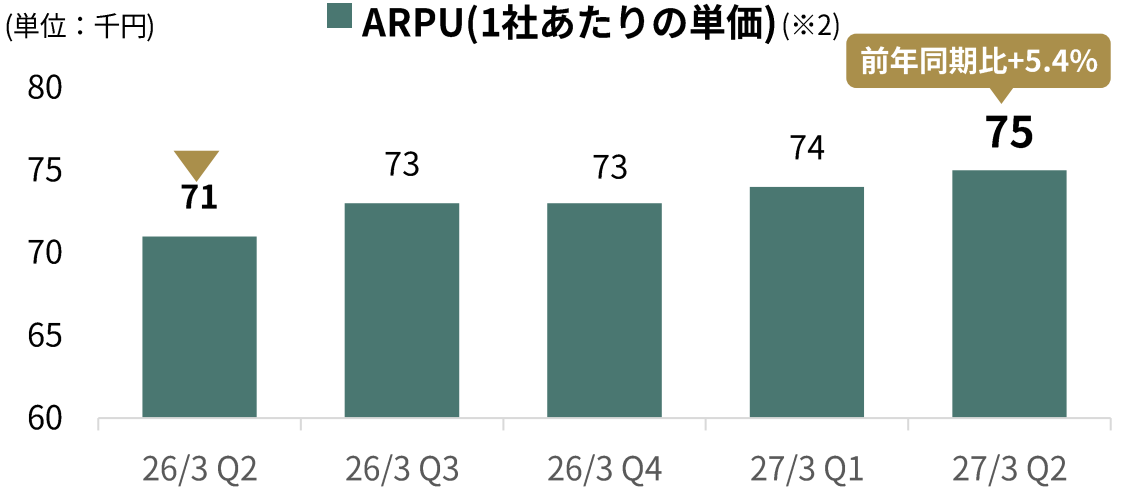


単一商材取引社数(※2)　複数商材取引社数(※2)

※複数商材数細分化により再集計



ARPU(1社あたりの単価)(※2)



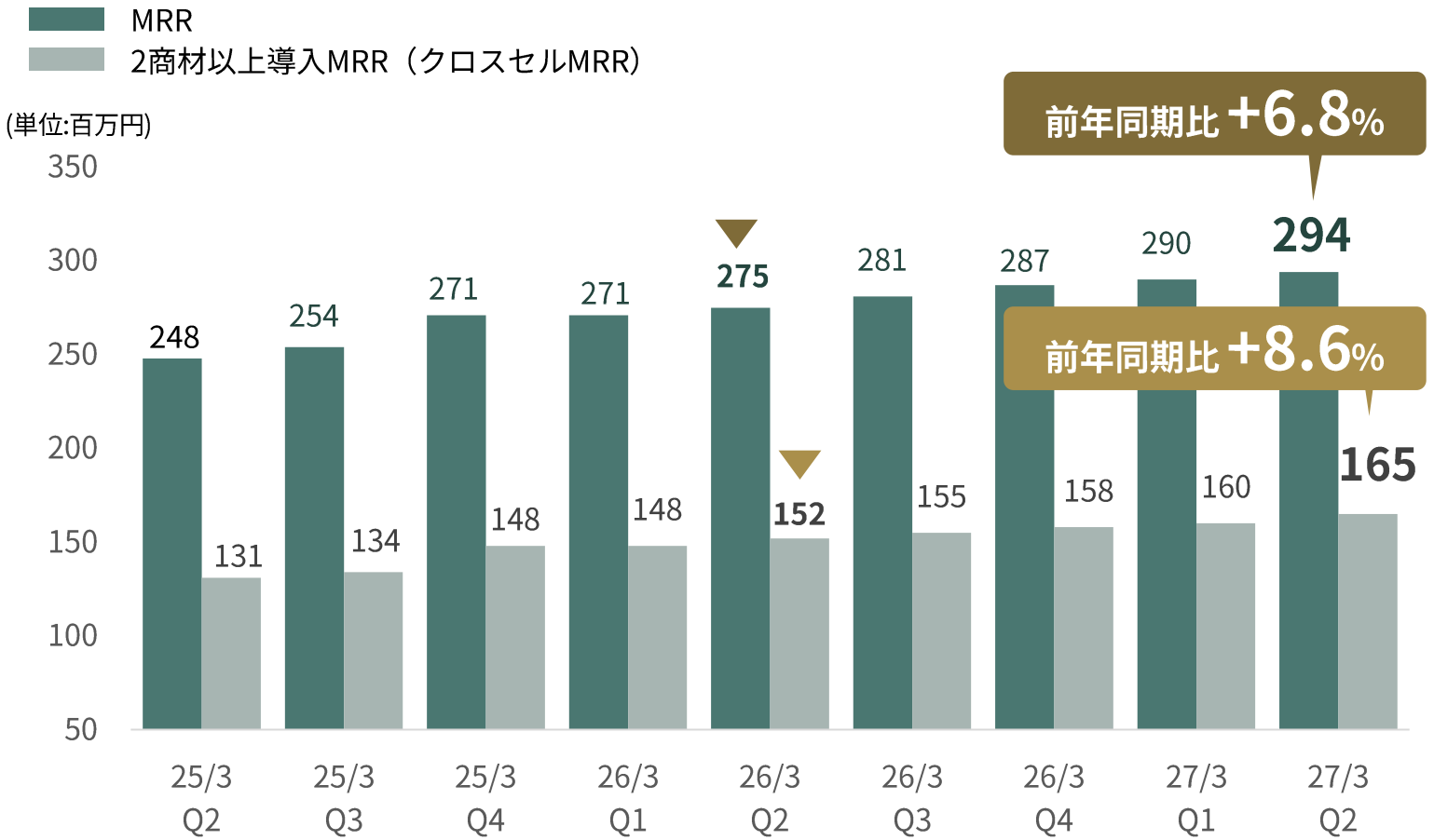
※1：四半期(3か月)　※2：四半期(3か月)平均

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業（Cloud CIRCUS）　主要KPI(1)

MRRは294百万円（前年同期比+6.8%）、クロスセルMRRも165百万円（同+8.6%）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1.3%と低水準を維持。

Cloud CIRCUS MRR*1



過去12ヶ月平均顧客解約率*2

2026年9月末時点

1.3%

(前年同期末時点: 1.4%)

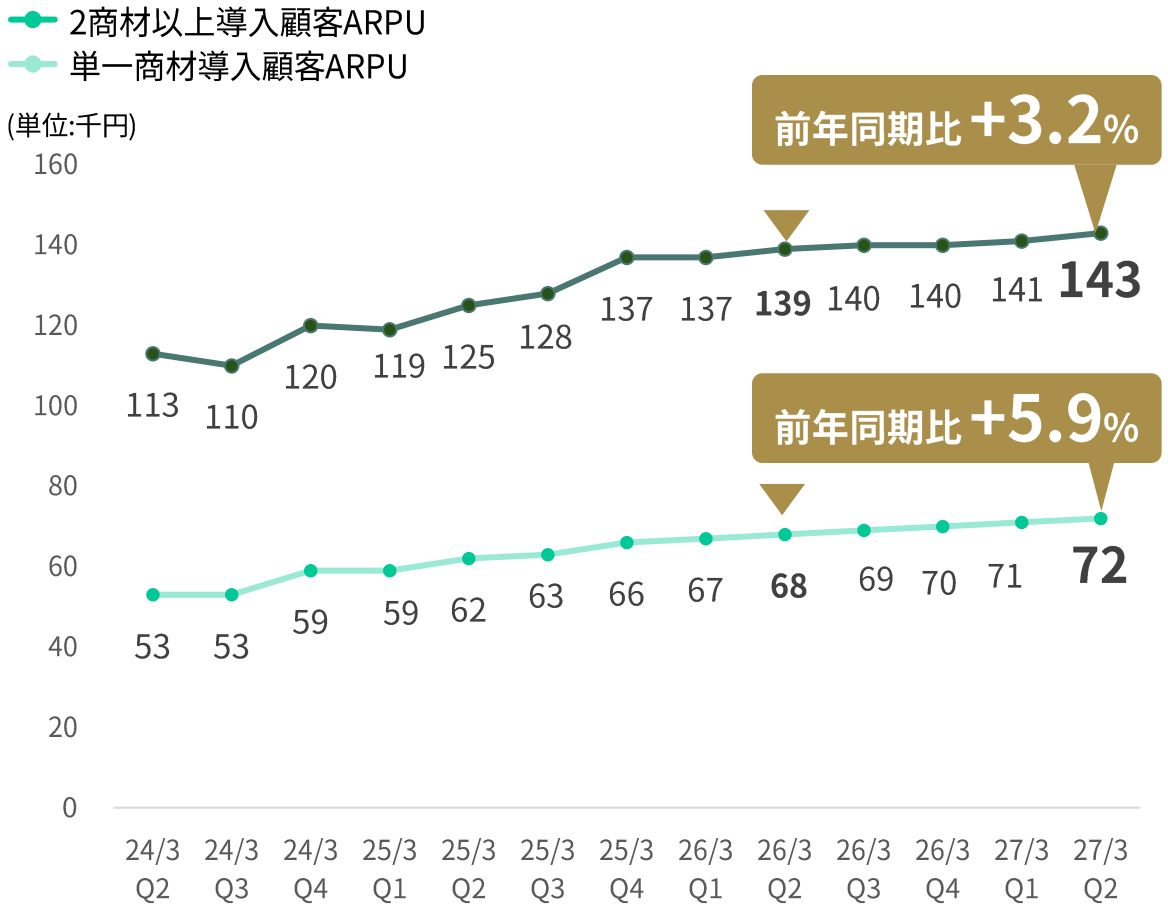
*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業（Cloud CIRCUS）　主要KPI(2)

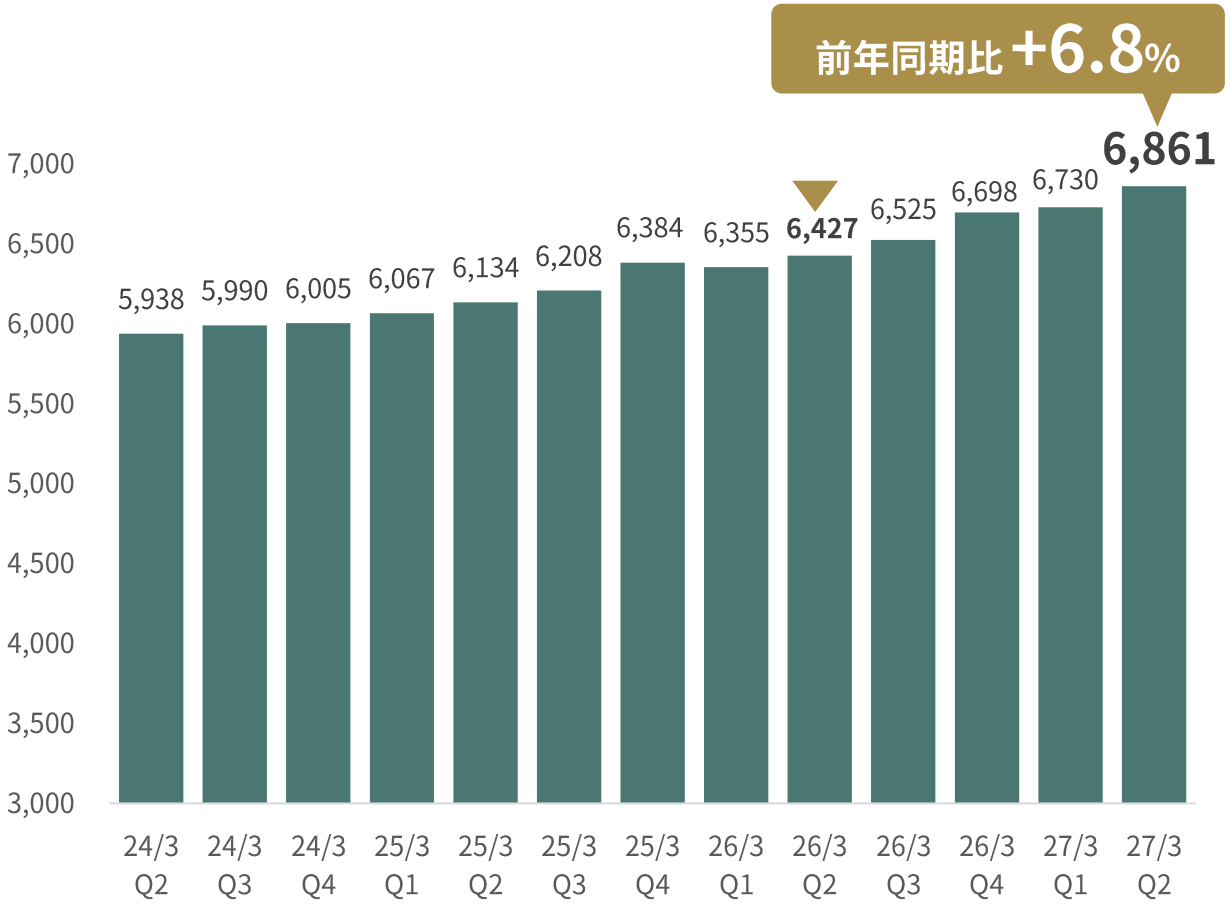
有料ライセンス数は6,861件（前年同期比+6.8%）と継続的に拡大。
ARPUも2商材以上導入顧客143千円、単一商材72千円と上昇し、MRR成長の土台を形成。

ツール単価(ARPU)*1



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

ライセンス数*2



*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

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

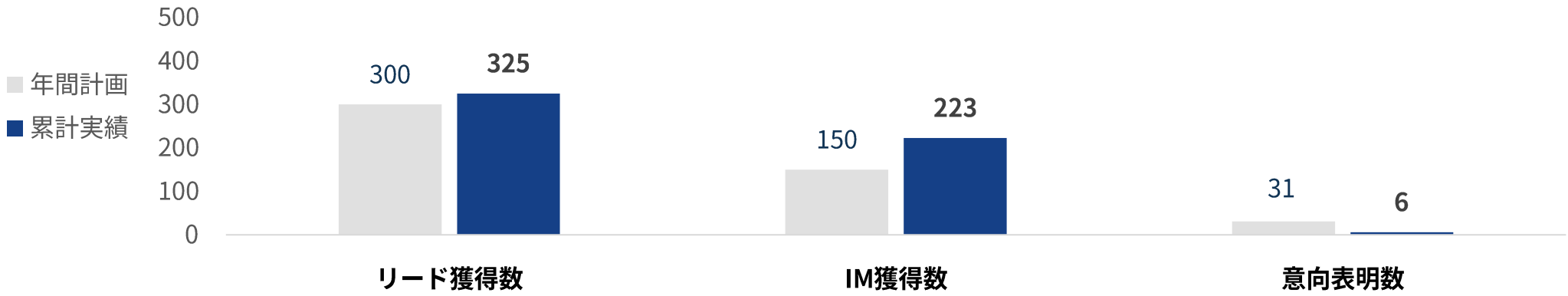
最先端を、人間らしく。

②M&A

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

2027年3月期 第２四半期　Ｍ＆Aの進捗

IM数は水準が引き上がり、月間平均40件超の高いレベルを維持している。
Q2で３件の最終契約締結が完了し、上半期４件の実行が完了。



	26年3月期		27年3月期 四半期実績				27年3月期 累計実績		27年3月期	28年3月期
	計画	実績	Q1	Q2	Q3	Q4	年間累計	累計進捗率	計画	計画
リード数	200	368	138	187			325	108.3%	300	400
IM※検討数	100	288	85	138			223	148.7%	150	200
意向表明数	25	13	2	4			6	19.4%	31	40
最終契約数	4	0	1	3			4	80.0%	5	5

※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）

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

当期の事業譲受

ITインフラ事業
スターティア　×　昭文堂事務機　×　セントラルグラフィックセンター

譲受会社

スターティア株式会社

東京都新宿区西新宿 2-3-1

事業内容

複合機・ビジネスフォン・
ネットワーク機器の販売施工保守、Web制作等

1

譲渡会社

昭文堂事務機株式会社

東京都足立区

顧客基盤：約500社

事業内容

IT インフラ関連事業（各種OA機器及び消耗品類、事務用品等の販売並びに
OA機器の保守メンテナンス）

契約締結日：2026年6月1日　　**事業譲受日：**2026年7月1日

2

譲渡会社

株式会社セントラルグラフィックセンター

愛知県名古屋市東区泉 1-13-25

顧客基盤：約1000社

事業内容

OA 機器、デザイン・製版関連機器の販売

契約締結日：2026年7月1日　　**事業譲受日：**2026年8月1日

ITインフラ事業
スターティアリード　×　電通システム

譲受会社

スターティアリード株式会社

東京都新宿区西新宿 2-3-1（福島県に支店）

事業内容

複合機・ビジネスフォン・
ネットワーク機器の販売施工保守等

3

譲渡会社

有限会社電通システム

福島県本宮市本宮字南ノ内 20

顧客基盤：福島県中心に約500社

事業内容

IT インフラ関連事業（電話設備の販売・工事、パソコン及び周辺機器、
コピー機の販売・メンテナンス、ネットワーク・光構築及び工事、
空調設備の販売・工事、電気工事全般）

契約締結日：2026年8月1日　　**事業譲受日：**2026年9月1日

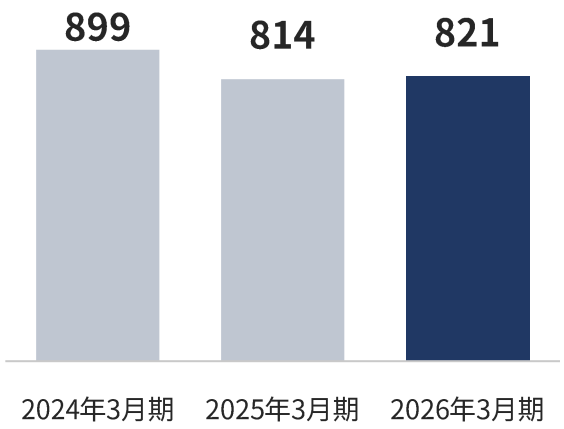
©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

新規連結子会社（株式取得）の概要　2026年11月2日付

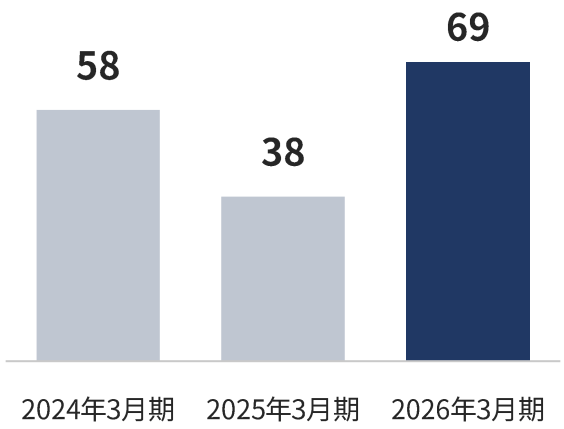
会社概要

名称	株式会社花巻事務機 ※東北ドキュメントシステム株式会社（※100%子会社）
所在地	岩手県花巻市空港南二丁目22番地
事業内容	OA機器及び消耗品類、事務用品等の販売並びに OA機器の保守メンテナンス
資本金	1,000万円
創業	1973年

売上高（百万円）

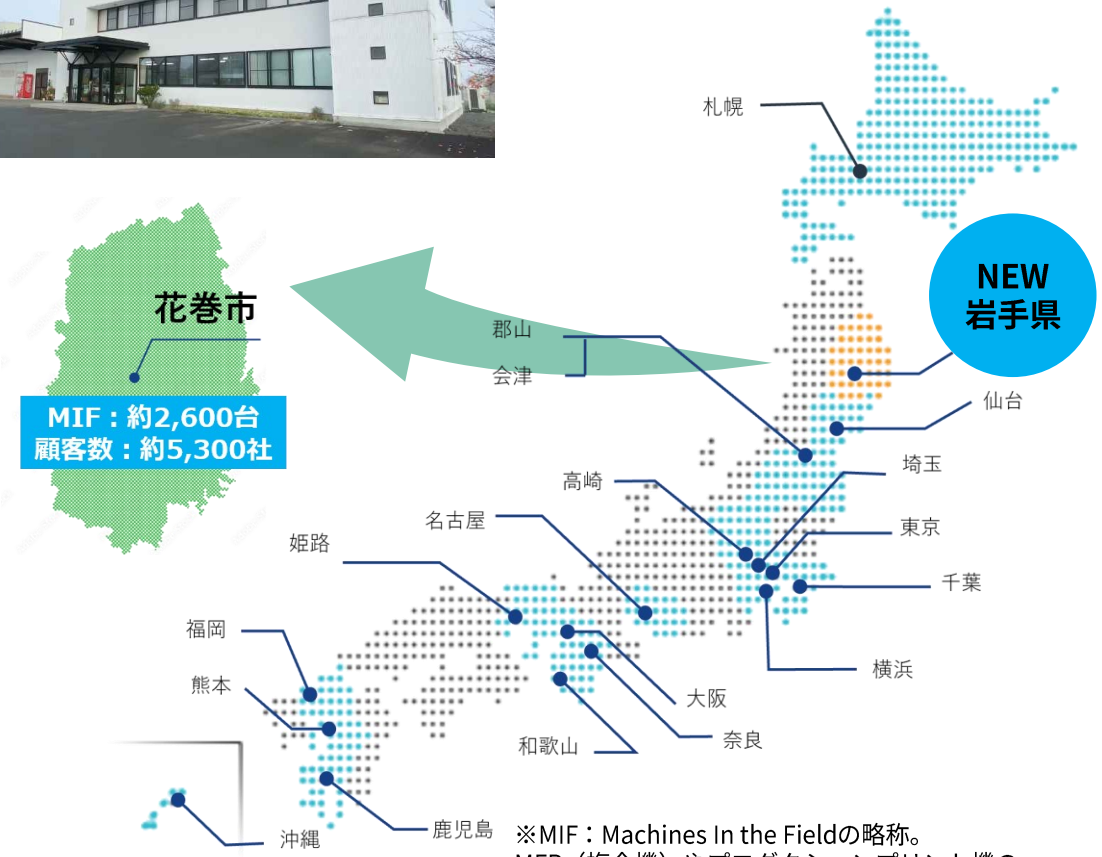


営業利益（百万円）



花巻事務機本社社屋





※MIF：Machines In the Fieldの略称。
MFP（複合機）やプロダクションプリント機の
市場における累積設置台数（稼働台数）を意味する。

©2026 Startia Holdings, Inc.ALL Rights Reserved.

株式会社花巻事務機　子会社化による効果

子会社化による効果

M&A前の状況

仕入れ価格は
値上がり傾向

OA機器（仕入れ）

複合機メーカー	PCメーカー
NW機器メーカー	他OAメーカー

二極化
大きくなる代理店
縮小していく販売店

株式会社
花巻事務機

1顧客1商材の提供

顧客　顧客　顧客　顧客　顧客



岩手地域で
複合機2600台以上

M&A後の成長戦略

複合機
(仕入れ)

回線
(仕入れ)

NW機器
(仕入れ)

自社開発

BowNow　BlueMonkey　ActiBook　LESSAR　RPA

スターティアHDG

M&A、事業承継→子会社

花巻事務機　startia　startiatechnos　CloudCIRCUS

顧客　顧客　顧客　顧客

コピー機

UTM
回線
コピー機

MA
RPA

AR
電子BOOK
CMS

M&A以前は
単一サービス

M&A後、多数のグループ商材導入でLTV向上

顧客が増えたことで
仕入価格コスト削減

NW機器や他商材のクロスセルが見込める

OA関連事業の
更なる伸長

顧客リソース拡大



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❸Appendix

（1）事業戦略　M&A

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

M&Aの基本戦略

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

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

金融機関様・パートナー企業様 ▶ リード資料（社名非公開） ▶ 企業概要資料 ▶ M&A推進部（週２） ▶ 執行ボード（週次） ▶ スターティアHD取締役会（月次）

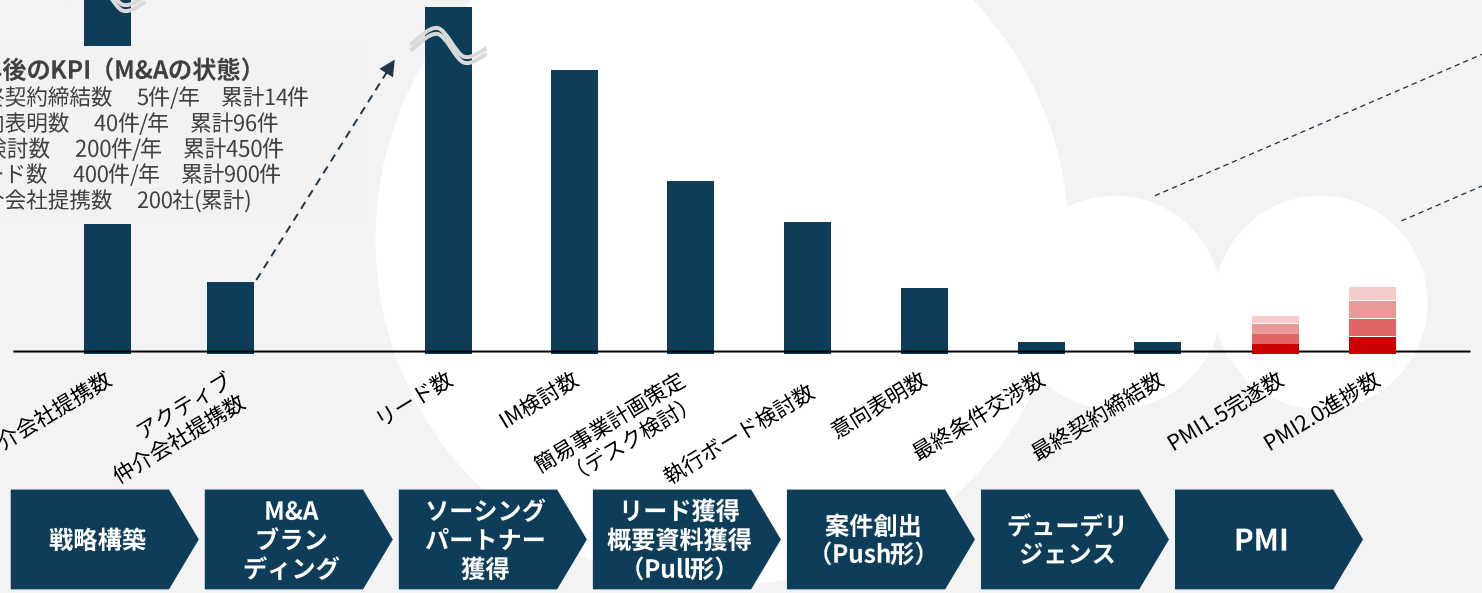
判断基準と財務規律　基本指標を策定

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

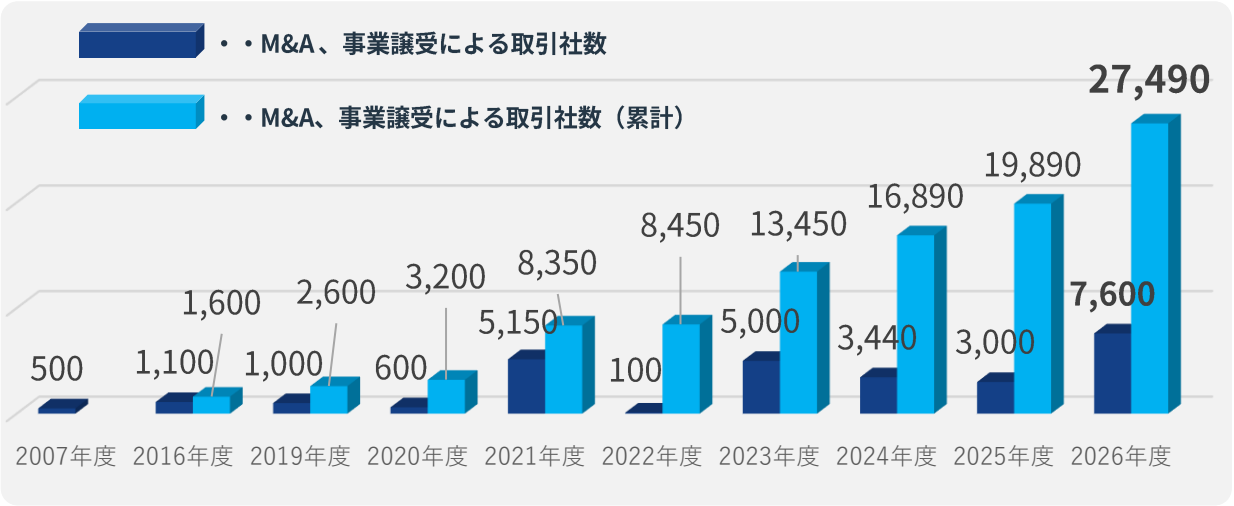
		PMI 0	PMI 1.0	PMI 1.5	PMI 2.0		
		100日～	～100日	～1年	～2年	～3年	～4年
アクションプラン		失敗しない事業計画策定	組織・社員・業務・顧客等の統合化 -100日プラン完遂 -定常運営を最速かつ最低工数で目指す	コスト最適化と安定運営化 -指導料含めて費用最適化によるシナジーを生み出す -業務の安定化	クロスセルによる売上拡大 -STHD商材の1つ目の導入～５商材導入に向けた進捗 -グループ各社からもアプローチができる状態にする		
売上	ベース	顧客維持戦略		→M&A前顧客維持	→解約が低減して安定化		
	自然増	単価UP戦略			↑単価のUP		
	リピート増	事前算定		↑顧客数次第で貢献	↑顧客数次第で貢献		
	クロスセル増	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	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	エンゲージメント	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		

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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27,000社（2026年11月時点）に上る。

「顧客を買う」M&A、事業譲受による顧客数累計



顧客を買うM&A、事業譲受の沿革

2026.11 株式譲受 （株）花巻事務機
2026.8 事業譲受 (株) セントラルグラフィックセンター
2026.7 事業譲受 昭文堂事務機(株)
2026.7 事業譲受 (有)電通システム
2024年度 合弁会社 富士フイルムBI奈良(株)
2023年度 株式譲受 (株)ビジネスサービス 事業譲受 (株)丸正事務器
2021年度 事業譲受 同業H社 事業譲受 SD21+(株)吉田ストア
2019年度 事業譲受 同業F社 事業譲受 同業G社
2016年度 株式譲受 ビーシーメディア(株)
2015年度 株式譲受 (株)エヌオーエス
2014年度 事業譲受 同業E社
2013年度 事業譲受 同業C社 事業譲受 同業D社
2011.年度 事業譲受 同業B社
2007年度 事業譲受 同業A社

過去のITインフラ事業領域の主要なM&A事例
※小さな顧客譲渡事例は除く

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

「顧客を買う」M&A実績の定量評価

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：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
売上高	539
営業利益	12
営業利益率	2.2%

FY24/3	7年CAGR
810	6.0%
85	32.4%
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

※2024.3月期迄の概要

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

「顧客を買う」新しいかたち：富士フイルムBI奈良

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社（以下、「富士フイ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）



＜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

- メリット：①優秀な社員の確保
  ②のれんが発生しない
  ③富士フイルムフイ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
- 富士フイルム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

※「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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❸Appendix

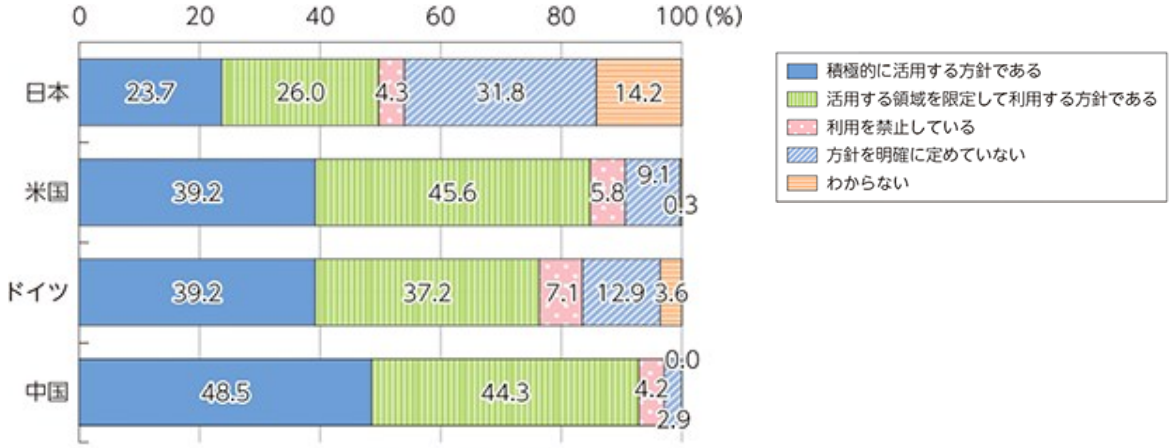
（2）事業戦略　BPaaS

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

データで見る中小企業のAI導入の壁

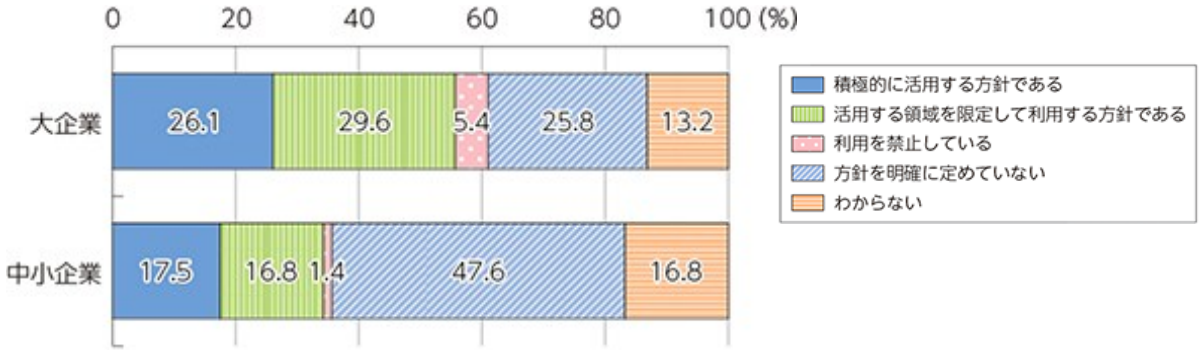
世界で見る

企業におけるAI利用の現状※1



AI活用の方針

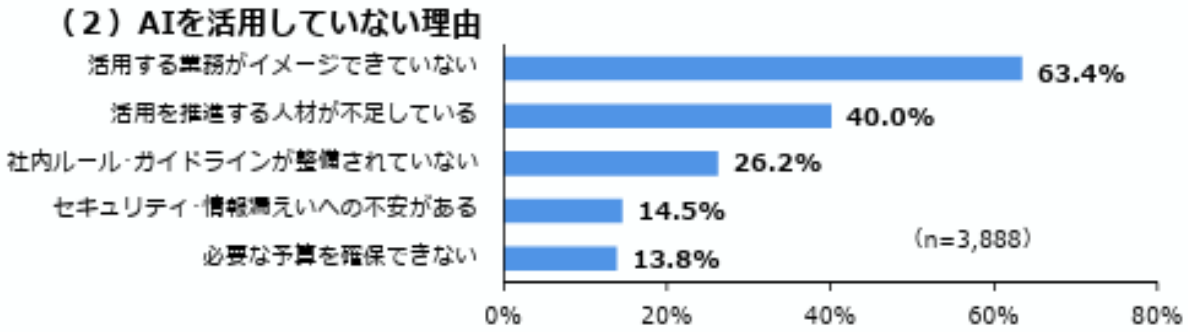
生成AIの活用方針策定状況（企業規模別）※1



※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

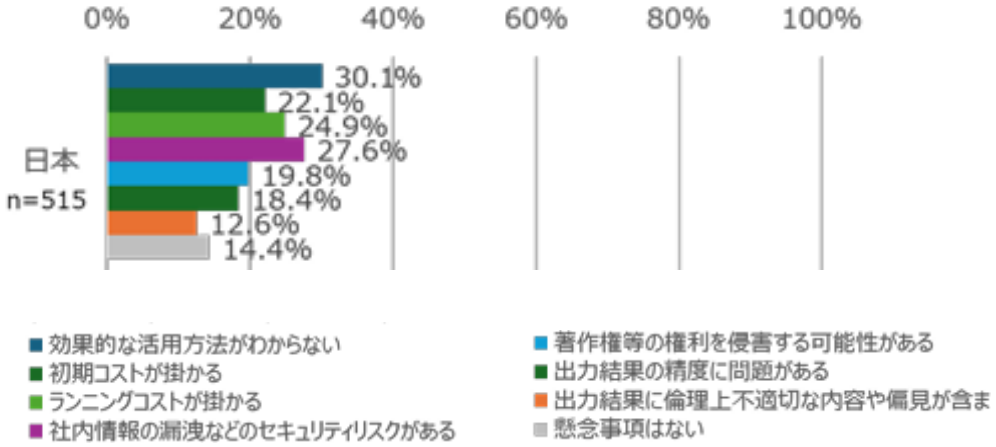
AIを活用していない理由（中小企業）※2



※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



startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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内製ソフトウエアへ

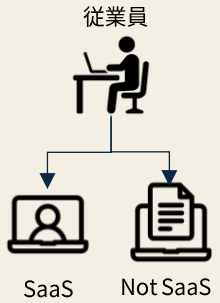


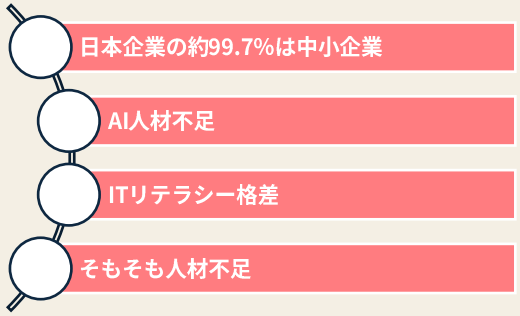
⇒大手企業の外部SaaSの需要減少

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、デジタライゼーション・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㈱

2026年4月より営業開始

startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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）

startia raise → startia technos

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

startia technos　スターティアテクノス㈱

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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

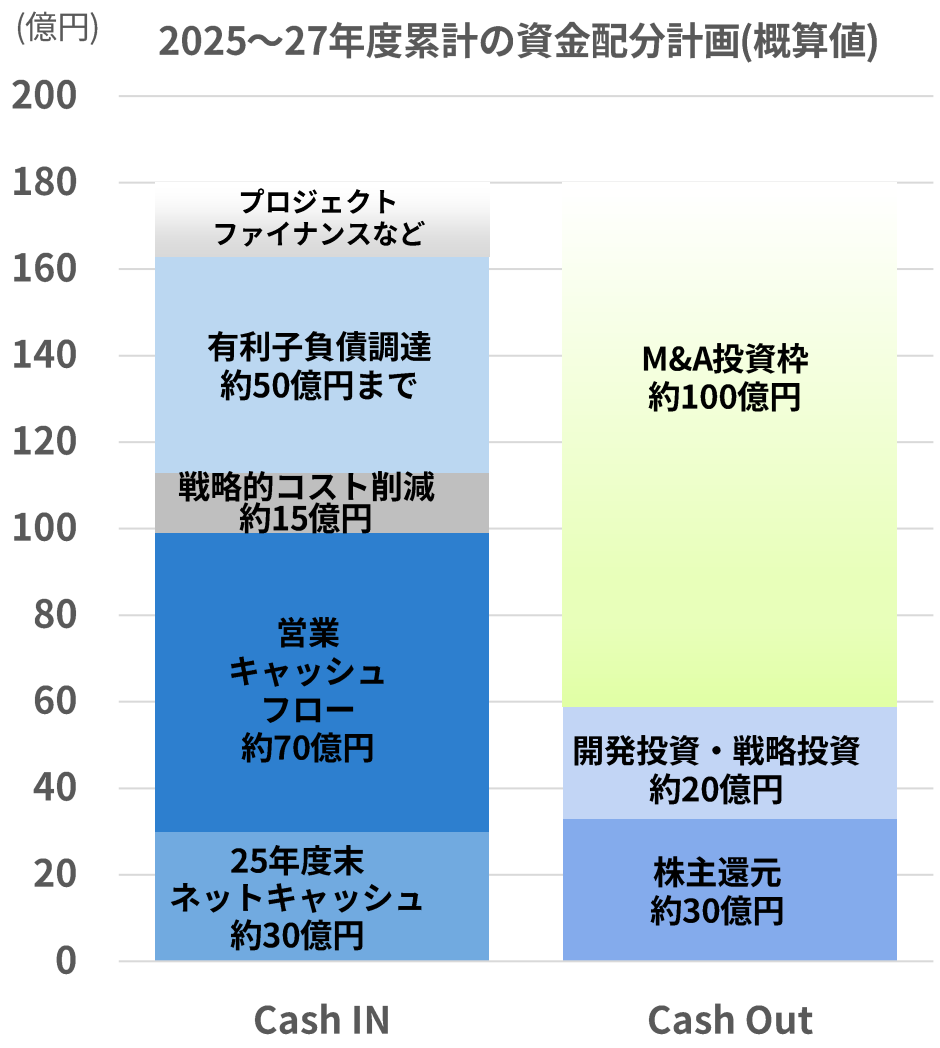
❸Appendix

（3）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）

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

ROE　2025～27年度　**20**%以上

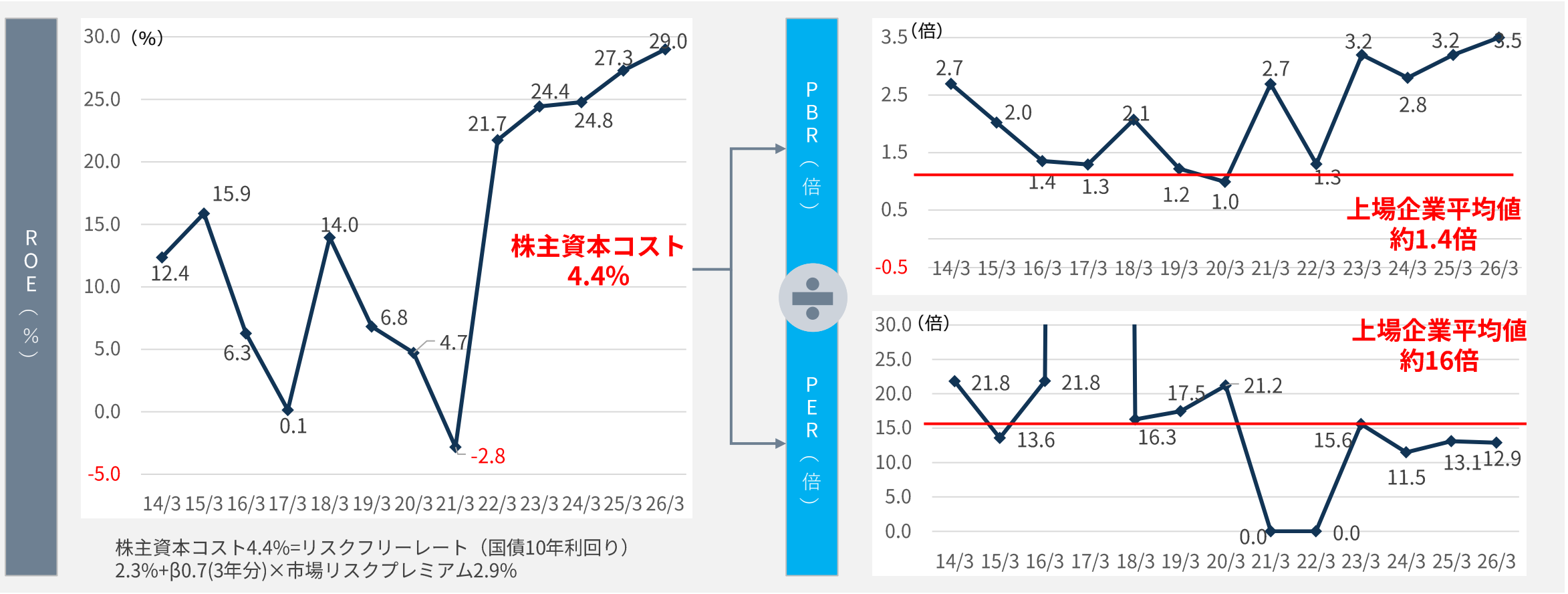
財務健全性

自己資本比率　2025～27年度　**40～55**%程度

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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**

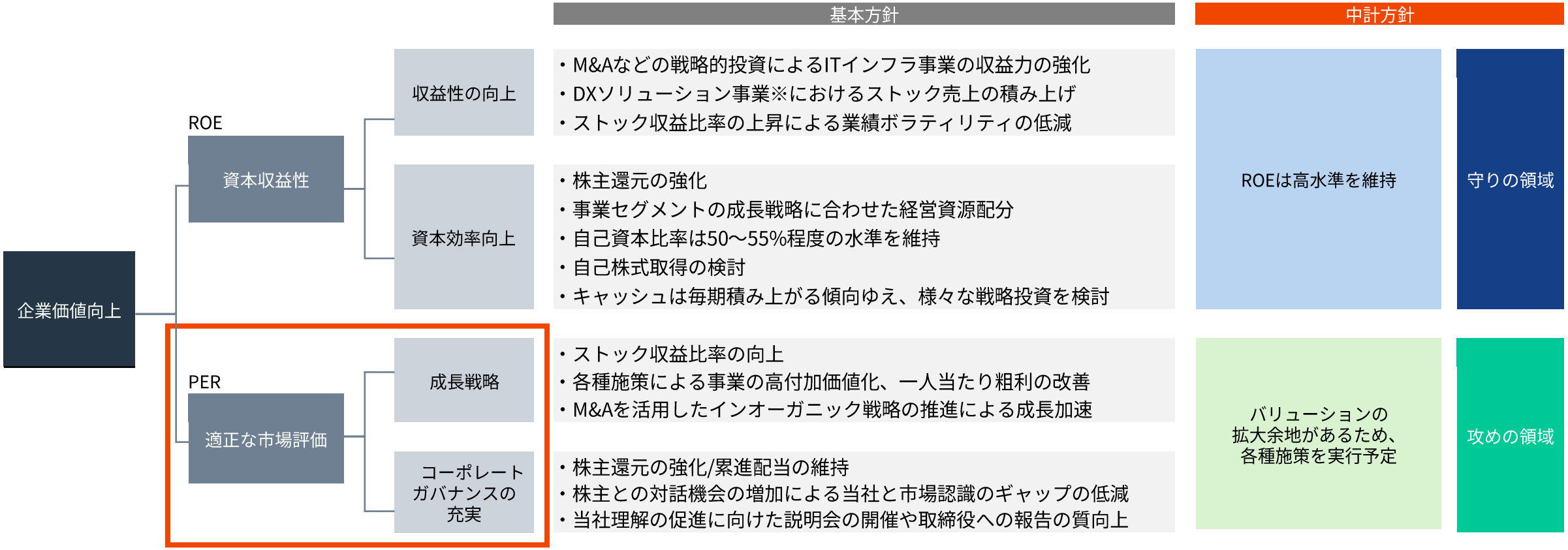


©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

企業価値向上に向けた施策　①株主還元の強化

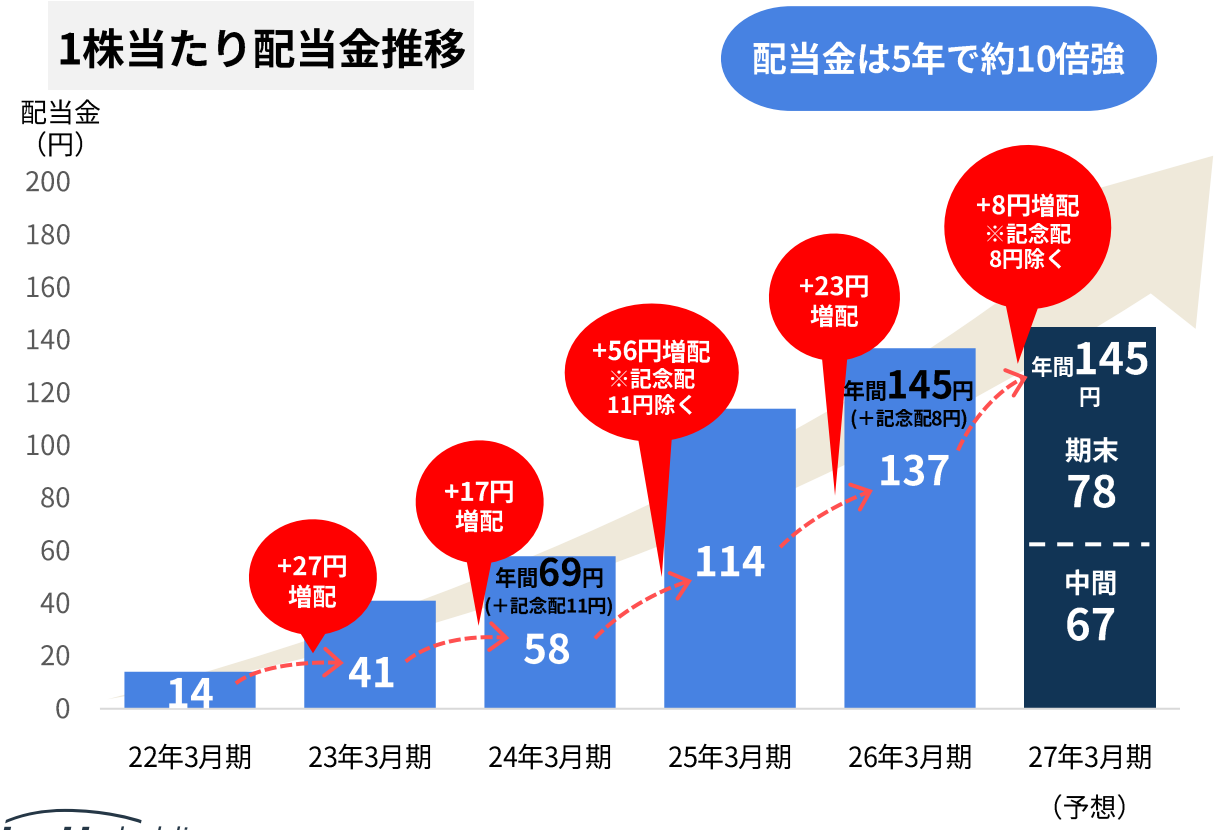
◆株主還元策

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

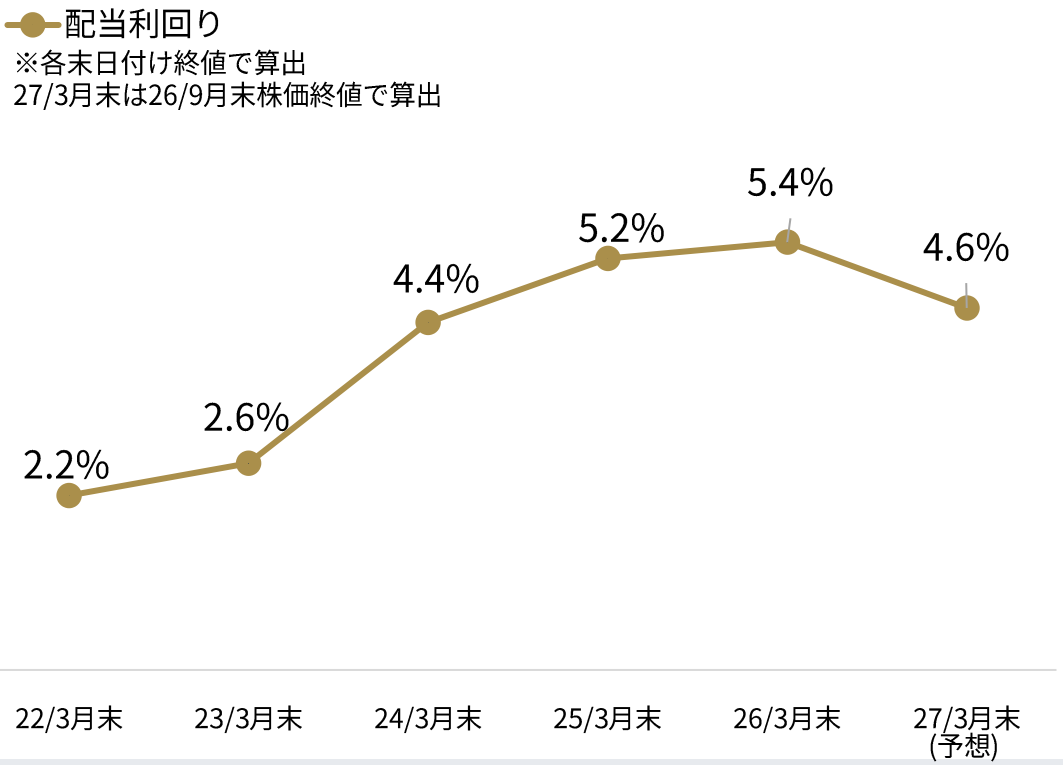
旧）2026年3月期：配当性向55%＋累進配当の還元方針 → **新）2027年3月期：DOE 13%＋累進配当の還元方針**

- **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



配当利回り推移



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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**	・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**

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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	2026.6末	2026.9末
個人/その他	株主数（名）	5,716	5,741	7,128	7,222	8,696	8,275	8,977
	株式数（株）	7,130,425	6,740,503	7,239,670	7,020,948	7,101,775	6,947,357	7,129,900
	所有割合（%）	69.63	65.82	70.69	68.56	69.35	67.84	69.63
金融機関	株主数（名）	4	5	4	4	4	4	4
	株式数（株）	530,760	561,389	509,289	586,889	704,889	637,357	582,657
	所有割合（%）	5.18	5.48	4.97	5.73	6.88	6.22	5.69
その他国内法人	株主数（名）	46	40	48	48	56	53	63
	株式数（株）	285,879	228,147	48,846	70,168	91,186	72,490	78,630
	所有割合（%）	2.79	2.22	0.47	0.69	0.89	0.71	0.77
外国法人等	株主数（名）	99	96	101	107	104	119	122
	株式数（株）	1,603,621	1,661,104	1,503,806	1,622,671	1,454,337	1,691,948	1,613,072
	所有割合（%）	15.65	16.22	14.68	15.85	14.20	16.52	15.75
証券会社	株主数（名）	22	20	21	20	24	23	24
	株式数（株）	355,885	565,427	454,959	455,894	403,511	405,298	350,191
	所有割合（%）	3.47	5.52	4.44	4.45	3.94	3.96	3.42
自己株式	株主数（名）	1	1	1	1	1	1	1
	株式数（株）	333,830	483,830	483,830	483,830	484,702	485,950	485,950
	所有割合（%）	3.25	4.72	4.72	4.72	4.73	4.75	4.75
合計 ※単元未満株含む	株主数（名）	5,888	5,903	7,303	7,402	8,885	8,475	9,191
	株式数（株）	10,240,400	10,240,400	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	100.00	100.00

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❸Appendix

（4）会社概要

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

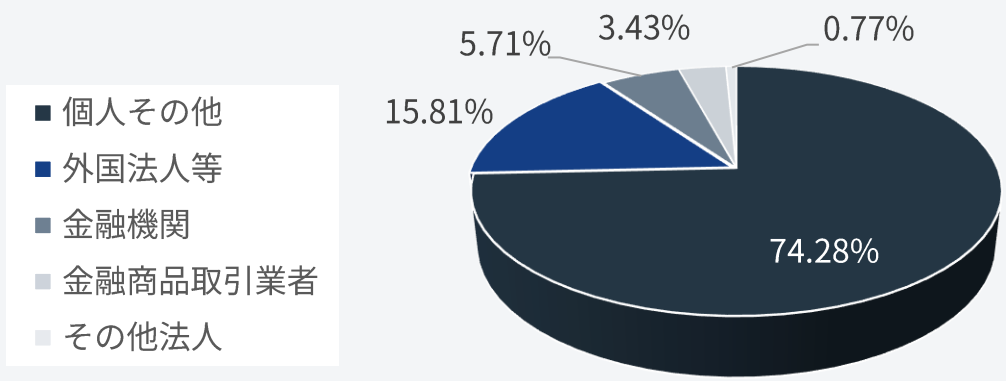
会社概要

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)
代表取締役会長	本郷　秀之
代表取締役社長	北村　健一
グループ会社	連結子会社：10社(2026年9月30日現在)
従業員	連結1,015名(2026年9月30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9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2026年9月30日現在)
株主数	6,682名(2026年9月30日現在) ※議決権を有する株主の総数

沿革

- **1996年2月**
  有限会社テレコムネット（現当社）設立
- **2004年2月**
  スターティア株式会社に商号変更
- **2018年4月**
  持株会社体制へ移行、現商号に変更
- **2026年2月**
  創立30周年

2026年9月末 株主構成



startiaholdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

取締役メンバー（監査等委員会設置会社）



代表取締役会長

本郷 秀之

ほんごう　ひでゆき

- 1966年5月生まれ
- 1996年当社創業、代表取締役社長就任
- 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
- 2026年当社代表取締役会長（現任）



代表取締役社長

北村 健一

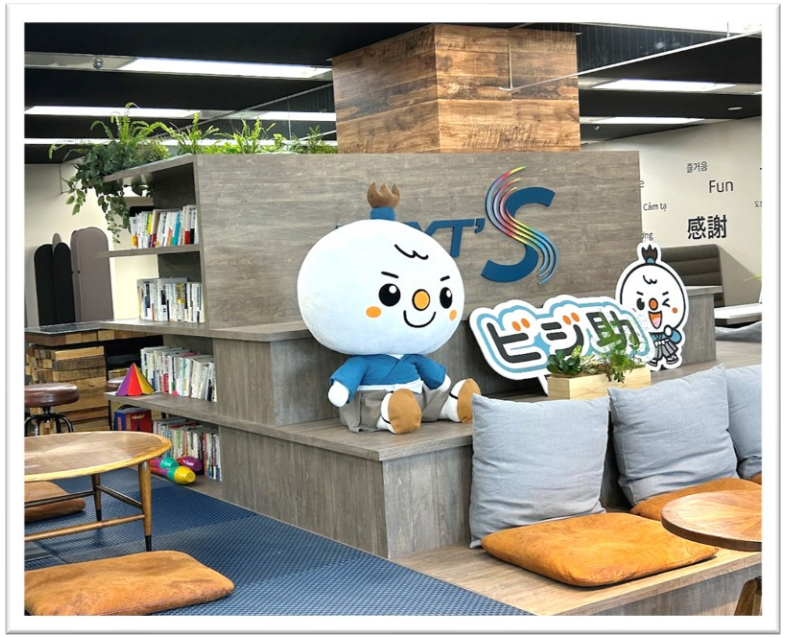
きたむら　けんいち

- 1977年9月生まれ
- 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 事業戦略本部長就任
- 2026年当社執行役員副社長就任
- 2026年当社代表取締役社長（現任）

社外取締役　/ **栗原博**
社外取締役　/ **下垣典弘**

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）　/ **松永暁太**
社外取締役（監査等委員）　/ **中本哲宏**

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.



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

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

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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㈱

スターティアリード㈱

ビーシーメディア㈱ ※3

㈱エヌオーエス

㈱ビジネスサービス

富士フイルムBI奈良㈱

富士フイルムBI奈良株式会社
（当社G出資比率66.6%）
※富士フイルムビジネスイノベーションジャパン㈱との合弁企業

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㈱

ITインフラ×DX ※1,※2

スターティアテクノス㈱

NI/SI、DX支援/BPS/BPaaS、
ナレッジソリューションの提供

その他 ※1

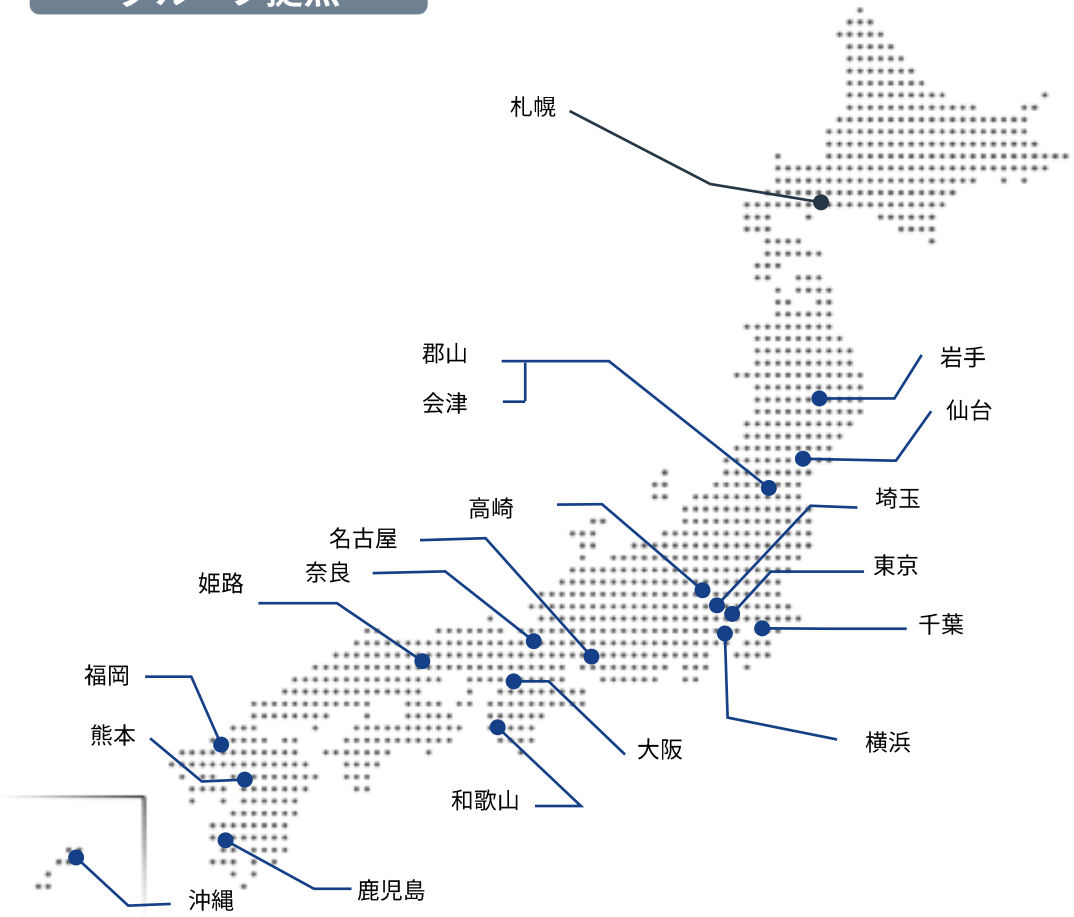
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

Startia Asia Pte.Ltd.※4

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㈱

グループ拠点

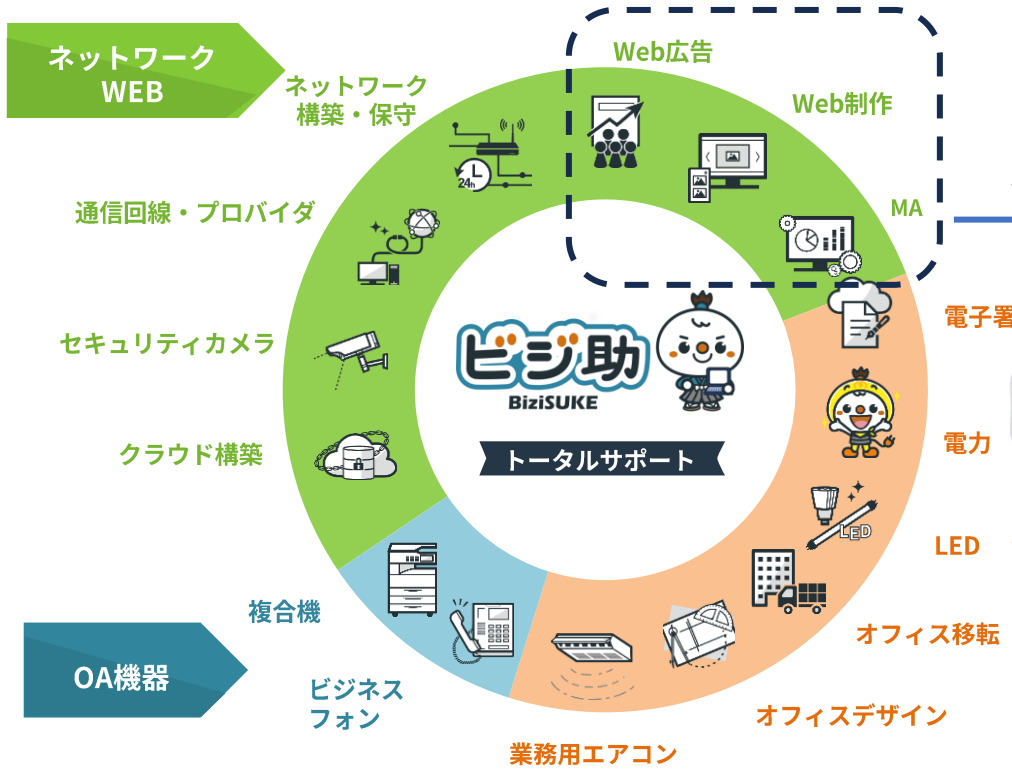


※1：連結子会社
※2：スターティアレイズ（株）は2026年4月1日付「スターティアテクノス(株)」へ社名変更いたしました。
※3：ビーシーメディア（株）は2026年10月1日付「スターティア(株)」へ吸収合併。
※4：Startia Asia Pte.Ltd. は2026年12月に閉鎖予定です。
※5：（株）花巻事務機/東北ドキュメントシステム（株）は2026年11月2日に当社グループへ加わりました。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

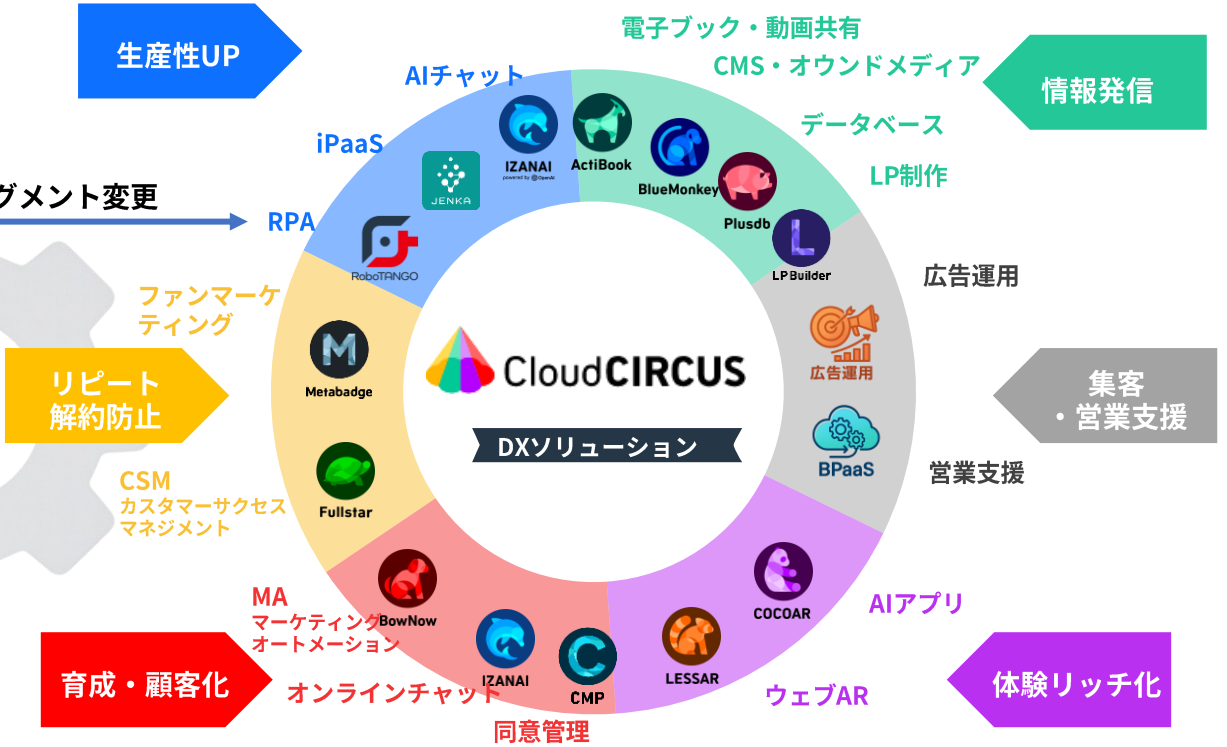
中小・中堅企業の成長を支える、ITインフラからDX推進までのトータルソリューション

ITインフラ事業



2027年3月期IT内の
Web関連、MAはセグメント変更

DXソリューション事業



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業　主要Cloud CIRCUSツールの実績

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。

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。

Fullstar
by CloudCIRCUS

導入数 2,300 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。

ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：24,000 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。

IZANAI
by CloudCIRCUS

導入数 3,800 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。

BlueMonkey
by CloudCIRCUS

導入実績：2,800 件以上

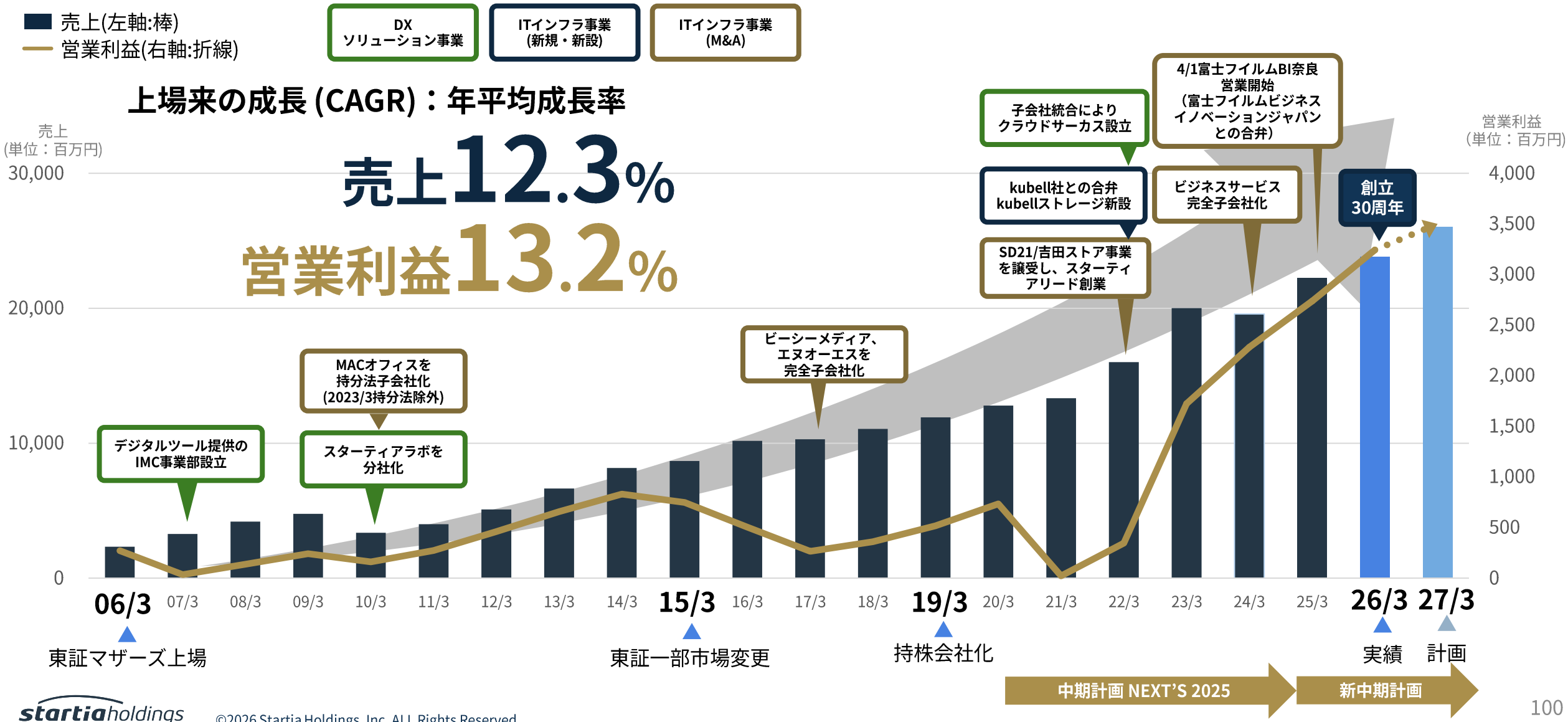
ホームページからの商談獲得を実現するCMS

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

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

売上高推移・営業利益推移



©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

東証プライム 3393

startia holdings

最先端を、人間らしく。

❸Appendix

（5）中期経営計画

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

グループ経営理念とミッション・ビジョン

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

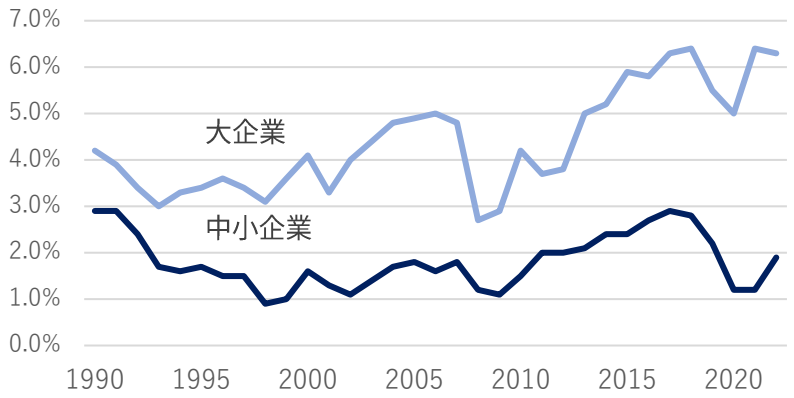
今まで気が付かなかった未来に
新たな提案によって連れていってくれる

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

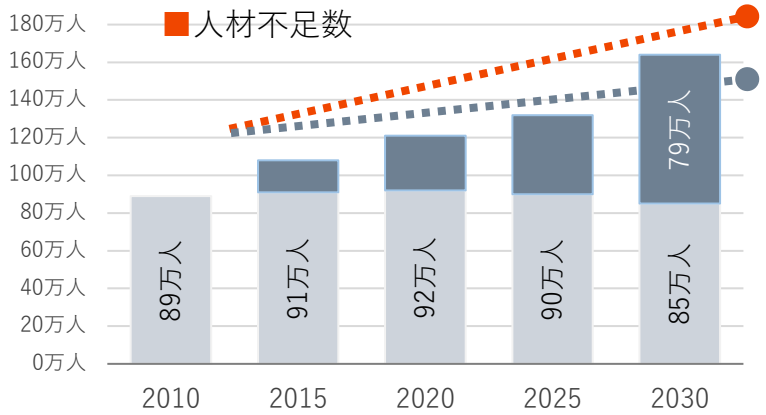


中小企業の利益率はほぼ上がらず

出所：中小企業庁　中小企業白書「企業規模別英売上高営業利益率」の推移

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

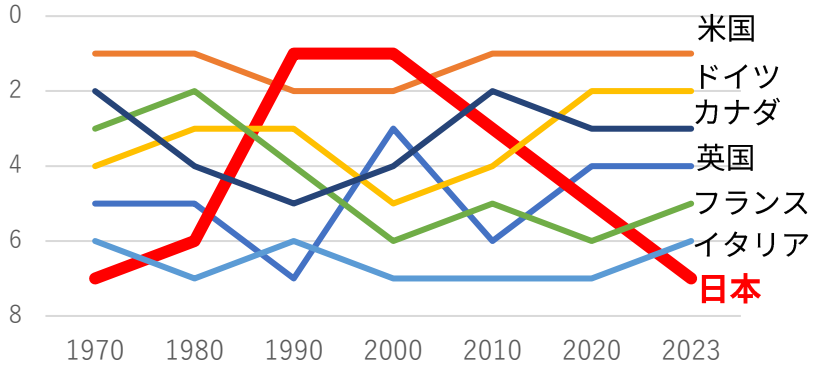
最大

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

OECD主要7カ国 国民1人当たり

GDPの順位の変遷

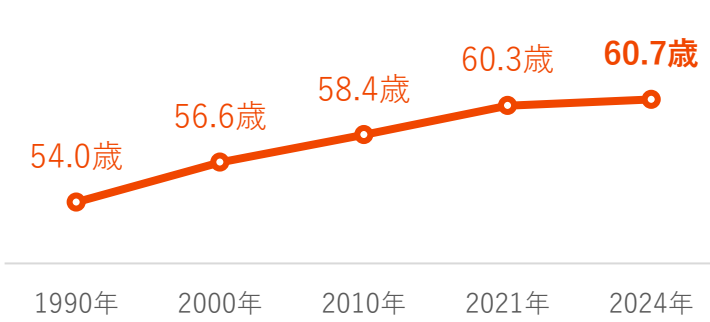


順位下落中の日本

出所：World Bank per capita GDP dataより

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

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

課題解決し実現する価値提供とは？

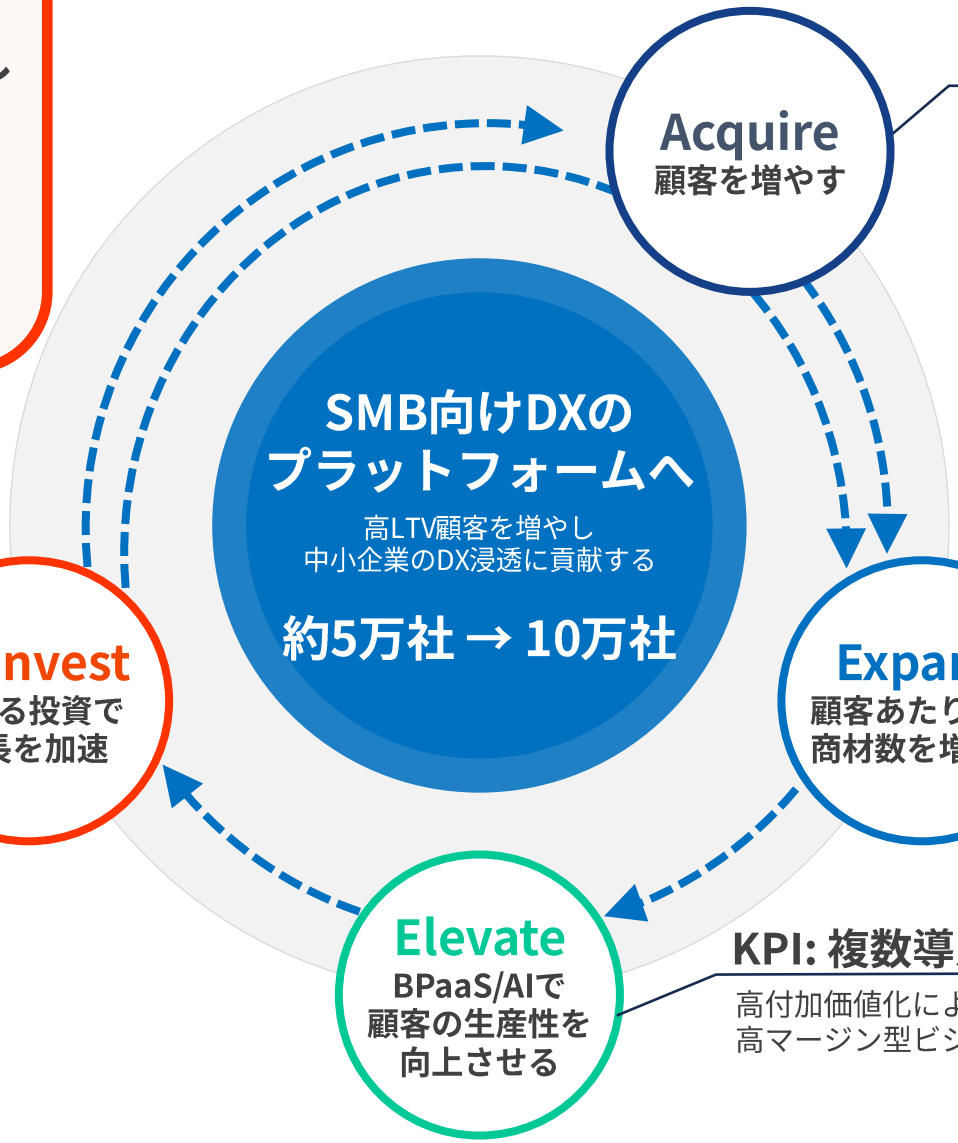


©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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: 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

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

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

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

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

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

中小 顧客基盤力
20万のリード
6万のフリーミアムユーザー
約5万の顧客 *全社

×

中小向け 営業力
顧客約5万社まで成長を
継続させた営業成力

×

中小向け 開発力
使いやすいツールを
複数同時開発・保守する力

×

デジタル 活用力
社内活用・顧客支援を通じた
デジタルツール活用力

中小企業顧客への幅広いリーチ

商品力（OA × SaaS × BPaaS）

startia holdings ©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

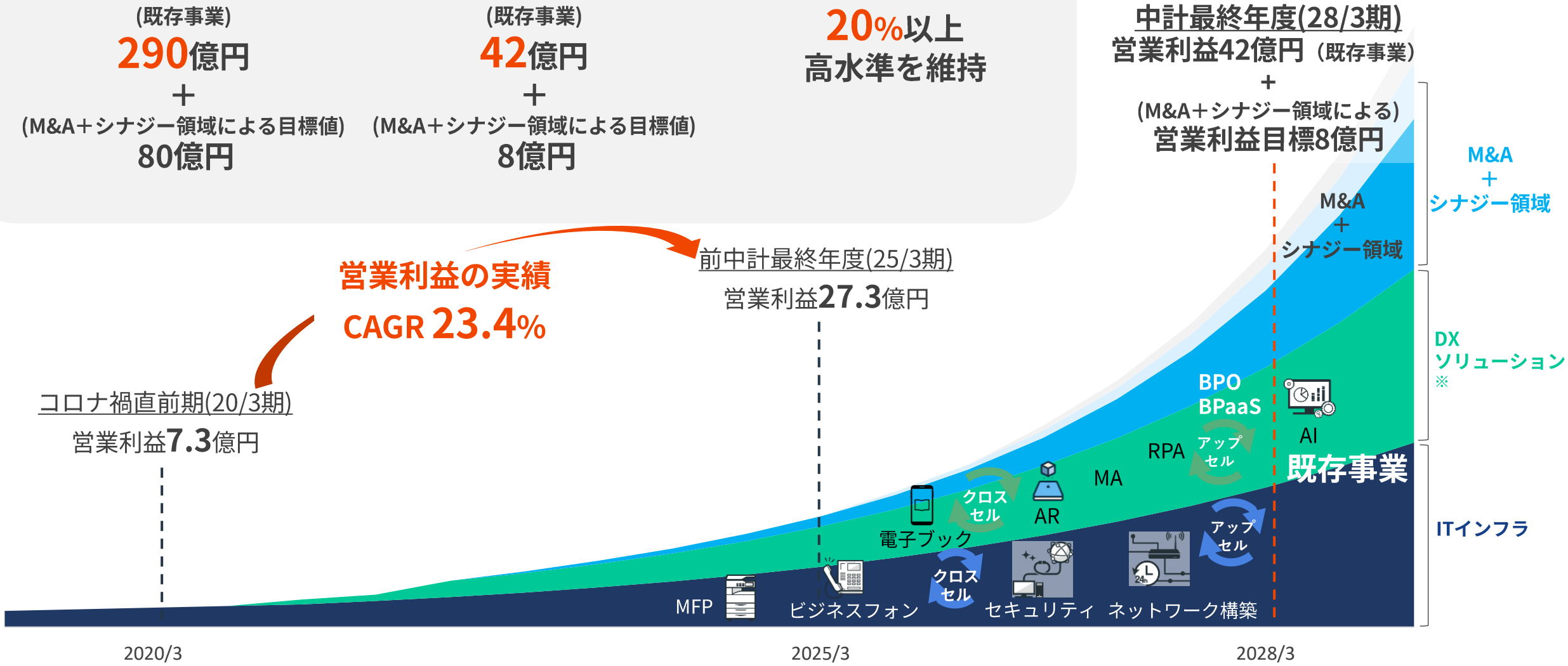
中期経営計画の目標

＜2027年度（28年3月期）の定量目標＞

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

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

ROE
20%以上
高水準を維持

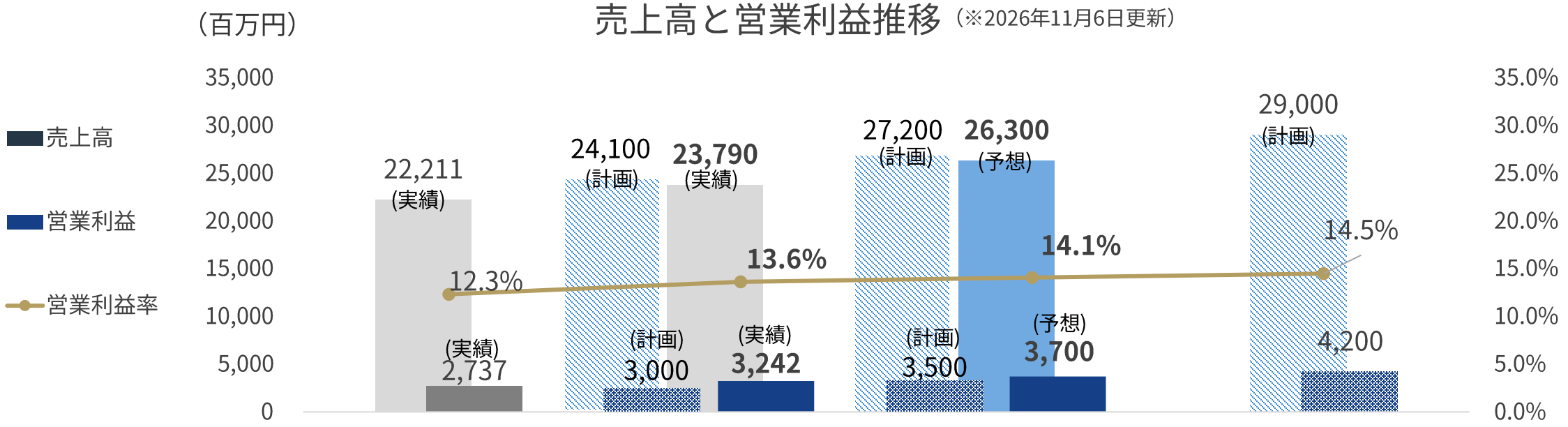


※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より事業名称を変更。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

３年間の計画（既存事業）

売上高と営業利益推移（※2026年11月6日更新）



（単位:百万円）	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (計画)
売上高	22,211	24,100	**23,790**	27,200	**26,300**	29,000
営業利益	2,737	3,000	**3,242**	3,500	**3,700**	4,200
営業利益率	12.3%	12.4%	**13.6%**	12.9%	**14.1%**	14.5%

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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

ITインフラ事業 - 新中計

【基本方針】

顧客グリップとストック収益の強化

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

重要戦略	アクションプラン
1. 複数商材の導入顧客の増加	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
2. 営業力強化	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

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

DXソリューション事業※ - 新中計

【基本方針】

高利益率の維持と
高付加価値サービスの提供

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

重要戦略	アクションプラン
1. 組織力強化	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
2. 高付加価値サービスの展開	1. コンサル・BPaaSの本格稼働、人員配置
3. プロダクトポートフォリオの選択と集中	1. 開発と人材投資の選択と集中
	2. KPIマネジメント

※「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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.

startia holdings

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。

©2026 Startia Holdings, Inc. ALL Rights Reserved.