

もっとスターティア  
HDグループを  
知りたい方へ!

### IR Channel

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



### IR サイト

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



### IR メール配信

ご登録は  
こちらから▶



## 会社情報 / 株式情報

### 会社概要 (2026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
資本金	824,315千円
従業員数(連結)	974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)

### グループ企業一覧 (2026年4月1日現在)

#### 連結子会社 10社

スターティア株式会社 / スターティアテクノス株式会社\*  
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  
Startia Asia Pte.Ltd.  
ビーシーメディア株式会社 / 株式会社エヌオーエス  
スターティアリード株式会社 / 株式会社ビジネスサービス  
富士フィルムBI奈良株式会社

\*2026年4月1日付でスターティアレイズ株式会社は、スターティアテクノス株式会社に商号変更しました。

### 役員 (2026年6月18日現在)

代表取締役会長	本郷 秀之
代表取締役社長	北村 健一
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

### 株式の状況 (2026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	8,885名

### 大株主の状況 (2026年3月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
本郷秀之	2,489,600	25.52
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	406,089	4.16
スターティアホールディングス従業員持株会	360,641	3.70
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	232,967	2.39
財賀明	221,980	2.28
古川征且	207,100	2.12
ヨシダトモヒロ	190,600	1.95
源内悟	185,300	1.90
光通信 K K 投資事業有限責任組合 無限責任組合員光通信株式会社	177,200	1.82
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	169,400	1.74

(注) 1.当社は、自己株式484,702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-RS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
株主名義書換	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	<a href="https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html">https://www.startiaholdings.com/ir/financial/e_publicnotice.html</a>

### 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](mailto:ir@startiaholdings.com) IR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>



startiaholdings

証券コード:3393

# BUSINESS REPORT

2026年3月期 2025.4.1-2026.3.31

30th  
ANNIVERSARY

## 新会長よりご挨拶

この度、スターティアホールディングスの代表取締役社長を、当社の子会社であるクラウドサーカスの代表取締役と当社執行役員COOを歴任してきた北村健一に引き継ぐことにしました。これは、かねてより私自身が60歳で社長職を退任する意向を表明しており、当社のサクセッションプランに基づき検討を重ねながら進めてきたものです。

当社を取り巻く環境は、大きな転換期を迎えています。マーケット全体が縮小していく中で、それぞれの業界の中でも統廃合が進み、企業の上位寡占が進むと言われています。そうした中でも、扱う商品やサービスは増え、同時にIT、AIといった技術は格段に進歩を遂げています。

当社のお客さまである中小企業は、持続的な成長を続けるためにIT技術の導入を進めなければならないのですが、そのためにもSIやSaaS、OA機器、Web制作などをワンストップで提供する会社が求められていくと考えています。当社は、ITインフラから始まり、DXソリューションと、提供するサービスの幅が広いことが特徴です。さらに、幅広いサービスをワンストップで、しかもお客さまにとってラストワンマイルで提供できるのが当社の強みであり、それを可能にしているのが、担当者が顔をつきあわせて相談できる営業基盤なのです。

スターティアホールディングスは現在、中期経営計画に取り組んでいます。その中で顧客への価値実現として、「『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」ことを表明しています。社長に就任する北村は、様々な経験を積み、同時に高度な経営戦略能力を養ってきました。変化が激しく先が見通しにくい社会ですが、必ず当社が目指す価値実現に向けて、邁進してくれると信じています。

私は、代表権のある会長に就任しました。私の責務はグループ全体を統括することと同時に、M&Aによる事業戦略を進めることです。これまでの事業で培ってきた会社の基盤と信頼をもとに、

お客さまの持続可能な成長を促すための提携を、積極的に模索していきたいと考えています。

さらに先ほど申し上げた、Face to Faceによる営業基盤をさらに強固なものとするため、これからのグループを支える人材育成にもより積極的に関わります。これまでの私の経験に新しい知見を加えて、お客さまに寄り添える人材の育成に努めていきます。

さらに、私の出身地である熊本県をベースに立ち上げた「熊本創成企業家ネットワーク」(現・熊本イノベーションベース <IB>)にも注力しています。これは、人口減少、少子高齢化、一極集中などの問題を抱える地方都市を再生するために、企業家が自治体、マスコミ、金融機関、教育機関の4つと連携して取り組むものです。現在、全国各地に同様のIBが設立され、それぞれと連携しています。

この取り組みは、必ずしもビジネスに直結するものではありませんが、当社が目指す「持続可能な経済社会の実現への貢献」とたいへん親和性が高く、スターティアの企業価値向上に繋がると期待しています。

スターティアホールディングスは、今年創立30年を迎えましたが、まだ企業としての歩みは端緒に就いたばかりです。ステークホルダーの皆様には、中小企業、社会、社員、そして株主様への価値向上に向けての当社の取り組みに、注目していただければと思っています。



スターティアホールディングス株式会社  
代表取締役会長

本郷 秀之

# ITインフラとDXソリューションのサービスを組み合わせ、中小企業が次世代に生き残るための支援をしていきます。

## ■ 新社長よりご挨拶

この度、スターティアホールディングスの社長に就任することになりました。

本郷会長の後任ですので、たいへんな重責を担うことになったと認識しています。同時により良い会社にするというワクワク感、持続可能な会社にするというプレッシャーを感じながらも、しっかりとミッションを遂行していきたいと思っております。

私は25年前に入社して、OA機器の販売を担当していました。その後、スターティアラボ(現クラウドサーカス社)をゼロから立ち上げ、同社の代表を16年間務めてきました。DXソリューション事業を立ち上げたキャリアが、これからのスターティアグループの経営に活かせると思っています。

AIの進歩や先行きの不透明感がある中、中小企業は一人あたりの生産性を上げることが求められています。そのためにも当社の強みであるITインフラとDXソリューションのサービスを組み合わせ、生産性を上げ、地方経済も含めて中小企業が次世代に生き残るための支援をしていきたいと考えています。そのためにも、これまで以上にITインフラとDXソリューションの事業がシナジーを発揮し、かけ算となるようなビジネスにしていきたいです。

「かけ算のビジネス」とは、ITインフラで築いた信頼関係をベースに、DXソリューションを通じて、BPOやBPaaS、SaaSといったソリューションを組み合わせる戦略です。

WebやCMを通じて広く届けるSaaS企業や、機器を専門に提供するITインフラ企業など様々なアプローチがある中で、当社の強みは「顔の見える関係性」にあります。既存の顧客基盤を軸

に、伴走しながらDXソリューションを届けることで、確実な生産性向上へと導きます。

スターティアグループには5万社の顧客基盤があります。その顧客に対して、最初は1商材だけのお付き合い、たとえば、コピーであったり、そのメンテナンスであったりとの関係性を築き、次にオフィスのお困り事を解決していくようなアプローチが可能です。

私がこの25年間で培ってきた経験やノウハウを、グループ全体に浸透させ、グループの成長に繋げていきたいと考えています。

現在当社は10以上のSaaSを提供しています。繰り返し、世の中に必要な新しいプロダクトとサービスを常に生み出し続けられるのが、当社の強みです。世の中の中小企業様に必要とされるサービスは何かを常に定義し、時代にマッチしたものをお届けするのが強みであると自負しています。

特に、当社のサービスは純国産であることが最大の特徴だと考えています。当社が頑張ることで、日本のデジタル赤字の解消にも繋がるのです。国内では、海外で開発されたサービスを導入するケースが多いのですが、純国産のSaaSサービスを導入していただくことは、国益にもかなうことだと思っています。

当社のCSR活動やサステナビリティ経営は、中小企業の持続可能な成長をサポートするという当社の事業に繋がっています。ステークホルダーの皆様には、ぜひ当社を応援していただきたいと思っています。

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

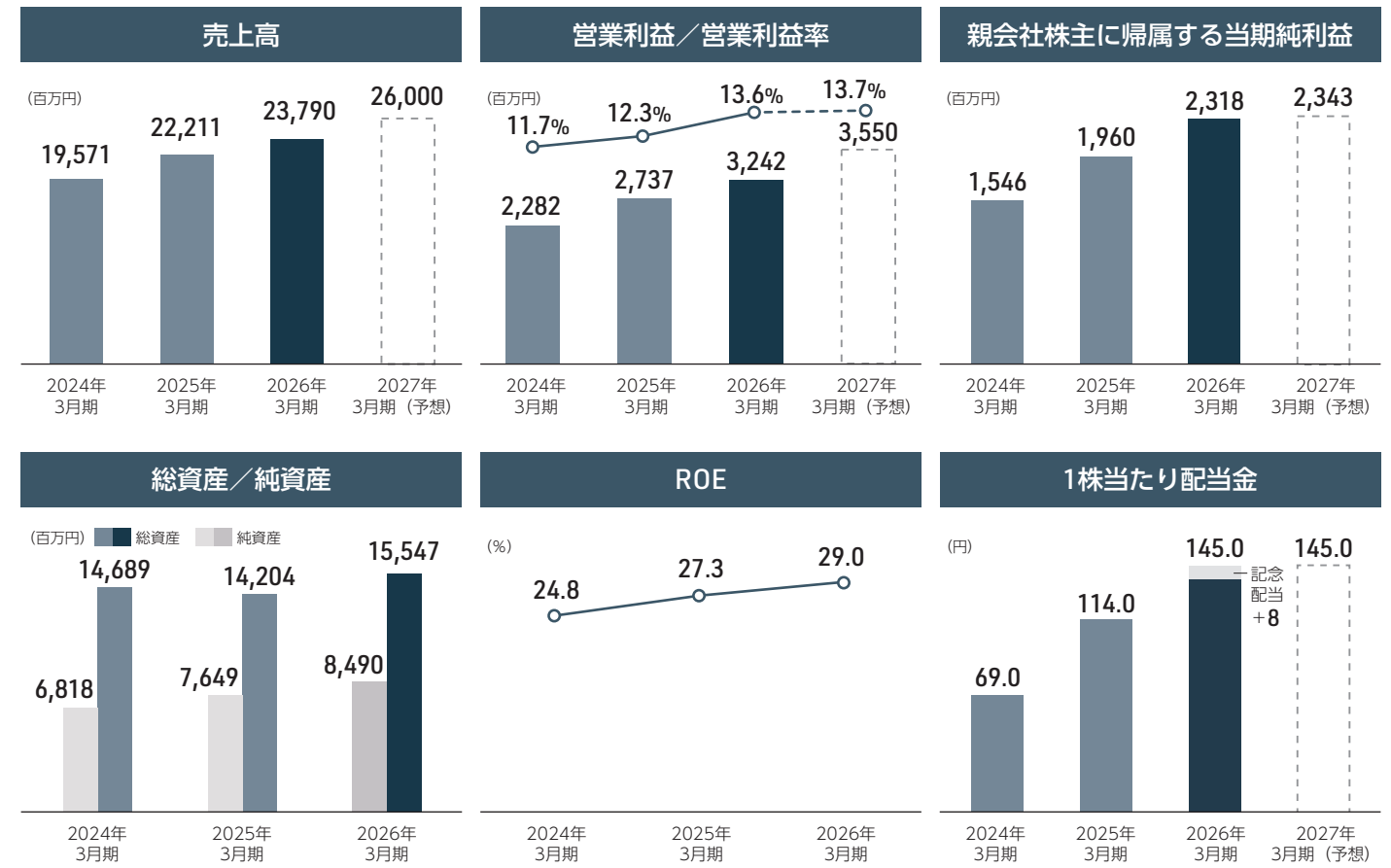
北村 健一



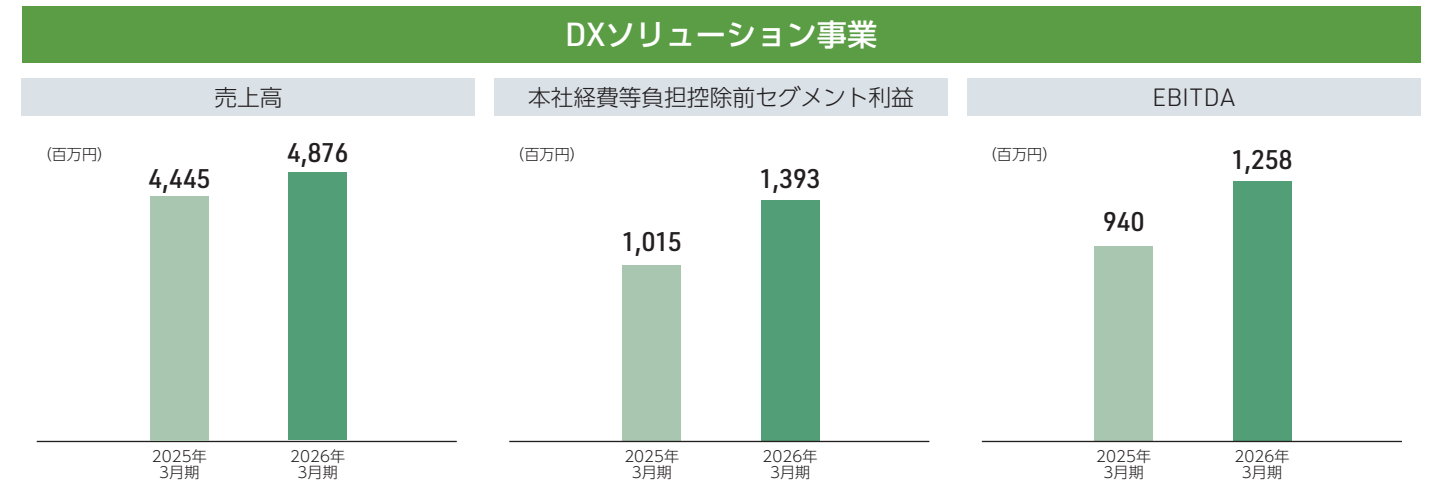
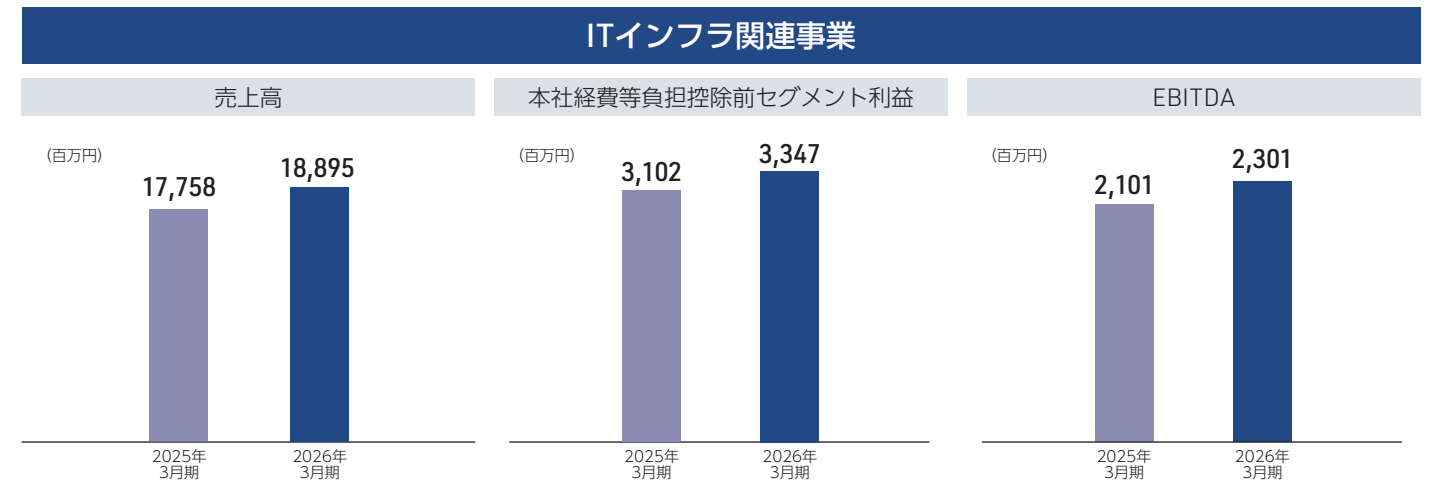
## 北村健一 プロフィール

- |                                              |                                                           |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 2001年 6月 株式会社エヌディーテレコム(現当社)入社                | 2020年 6月 当社取締役、スターティアラボ株式会社(現クラウドサーカス株式会社)代表取締役社長兼最高経営責任者 |
| 2008年 4月 当社執行役員 兼 インターネットメディアコンテンツ事業部長       | 2021年 7月 クラウドサーカス株式会社 代表取締役CEO                            |
| 2009年 4月 スターティアラボ株式会社(現クラウドサーカス株式会社) 代表取締役社長 | 2024年 6月 当社取締役                                            |
| 2010年 4月 当社ウェブソリューション事業部長                    | 2024年 6月 スターティアレイズ株式会社(現スターティアテクノス株式会社) 取締役               |
| 2012年 4月 当社常務執行役員                            | 2025年 4月 当社執行役員COO兼事業戦略本部長、スターティア株式会社取締役                  |
| 2019年 1月 アジアクエスト株式会社取締役                      | クラウドサーカス株式会社取締役                                           |
| 2019年 5月 当社グループ常務執行役員(DXソリューション事業管掌)         | 2026年 4月 当社執行役員副社長                                        |
|                                              | 2026年 6月 当社代表取締役社長(現任)                                    |

## 決算ハイライト



## セグメント情報



## startiaholdings 30th ANNIVERSARY

### スターティアホールディングスは 30周年を迎えました

- 1996年 2月21日 「有限会社テレコムネット」を埼玉県所沢市に設立 (現当社、スターティアホールディングス株式会社)
- 10月 「株式会社エヌディーテレコム」に組織変更 (現当社、スターティアホールディングス株式会社)
- 1997年 2月 本社を東京都新宿区に移転
- 1999年 6月 本社を東京都千代田区に移転
- 2000年 4月 株式会社ホワイトボードを設立 (2001年8月に吸収合併)
- 2001年 5月 本社を東京都豊島区に移転
- 2003年 8月 本社を東京都新宿区に移転
- 2004年 2月 商号をスターティア株式会社に変更 (現当社、スターティアホールディングス株式会社)
- 2005年 12月 東京証券取引所マザーズ上場
- 2006年 4月 「スターティアレナジー株式会社」を設立し、連結子会社化。
- 2009年 3月 「スターティアレナジー株式会社」の全株式を売却し、連結子会社から除外。
- 4月 「スターティアラボ株式会社」(2021年7月に吸収合併、商号変更)を設立し、連結子会社化。
- 5月 「株式会社MACオフィス」の株式の一部取得し、持分法適用関連会社化

- 2011年 10月 「西安思達典雅軟件有限公司 (英文名称: STARTIASOFT INC.)」を合併会社として設立し、持分法適用関連会社化。
- 2012年 1月 「株式会社アーバンプラン」の株式の一部取得し、持分法適用関連会社化。
- 2013年 1月 「上海思達典雅信息系統有限公司 (英文名称: STARTIA SHANGHAI INC.)」を設立し、連結子会社化。
- 2014年 2月 東京証券取引所市場第一部上場
- 10月 「株式会社クロスチェック」を設立し、連結子会社化。
- 2015年 10月 「株式会社エヌオーエス」(現連結子会社)の一部株式を取得し、連結子会社化。
- 2016年 6月 「株式会社クロスチェック」の株式の一部売却し、連結子会社から持分法適用関連会社へ。
- 7月 「ピーシーメディア株式会社」(現連結子会社)の全株式を取得し、連結子会社化。
- 2017年 2月 「株式会社エヌオーエス」(現連結子会社)の株式を追加取得により完全子会社化。
- 7月 「スターティアウィル株式会社」(現連結子会社)を設立し、連結子会社化。
- 7月 「上海巨現智能科技有限公司」を合併会社として設立し、連結子会社化。
- 11月 持株会社体制移行のため、スターティア分割準備株式会社(現連結子会社 スターティア株式会社)、スターティアレイズ株式会社(現連結子会社 スターティアテクノス株式会社)、Startia Asia Pte.Ltd.(現連結子会社)、Mtame株式会社(現連結子会社 クラウドサーカス株式会社)を設立

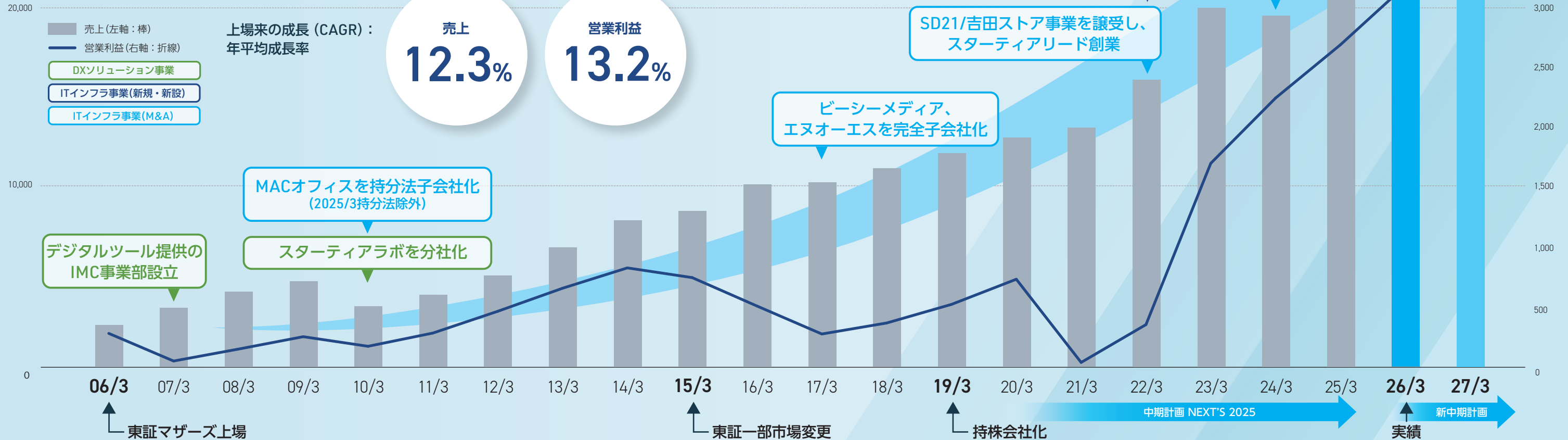
- 2018年 3月 「台湾思達典雅股份有限公司」を設立し、連結子会社化。
- 4月 「スターティアホールディングス株式会社」を親会社とする持株会社体制に移行。スターティア株式会社は「スターティアホールディングス株式会社(現当社)」に、スターティア分割準備株式会社は「スターティア株式会社」にそれぞれ商号変更。
- 4月 「Worktus株式会社」を設立し、連結子会社化。
- 5月 「株式会社クロスチェック」の株式の一部売却し、持分法適用関連会社から除外。
- 2019年 1月 「上海巨現智能科技有限公司」の株式の一部売却し、連結子会社から除外。
- 11月 「Worktus株式会社」の事業廃止決定。
- 2020年 3月 「西安思達典雅軟件有限公司」の株式の一部売却し、持分法適用関連会社から除外。
- 12月 「台湾思達典雅股份有限公司」を解散。
- 12月 「上海思達典雅信息系統有限公司」の全株式を売却し、連結子会社から除外。
- 2021年 7月 Chatwork株式会社(現 株式会社kubell)とスターティアレイズ株式会社との合併会社「Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社(現 株式会社kubellストレージ)」を新設し、持分法適用関連会社化。
- 7月 スターティアラボ株式会社、Mtame株式会社の2社を合併し、クラウドサーカス株式会社(現連結子会社)へ商号変更。

- 2021年 11月 株式会社Sharp Document 21yoshidaと株式会社吉田ストアのITインフラ事業を譲受し、「スターティアリード株式会社」(現連結子会社)として事業開始。
- 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場に移行
- 9月 株式会社アーバンプランの株式の一部売却し、持分法適用関連会社から除外。
- 2023年 10月 「株式会社ビジネスサービス」(現連結子会社)の全株式を取得し、連結子会社化。
- 2024年 4月 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とスターティア株式会社との合併会社「富士フィルムBI奈良株式会社」(現連結子会社)を2024年1月に新設し、連結子会社として事業開始。
- 2025年 1月 「株式会社MACオフィス」の株式保有割合の低下により、持分法適用関連会社から除外。
- 2026年 1月 「株式会社kubellストレージ」の全株式を売却し、持分法適用関連会社から除外。
- 2月 当社創立30周年



### 事業展開の実績と成長のトラックレコード

(単位: 百万円)



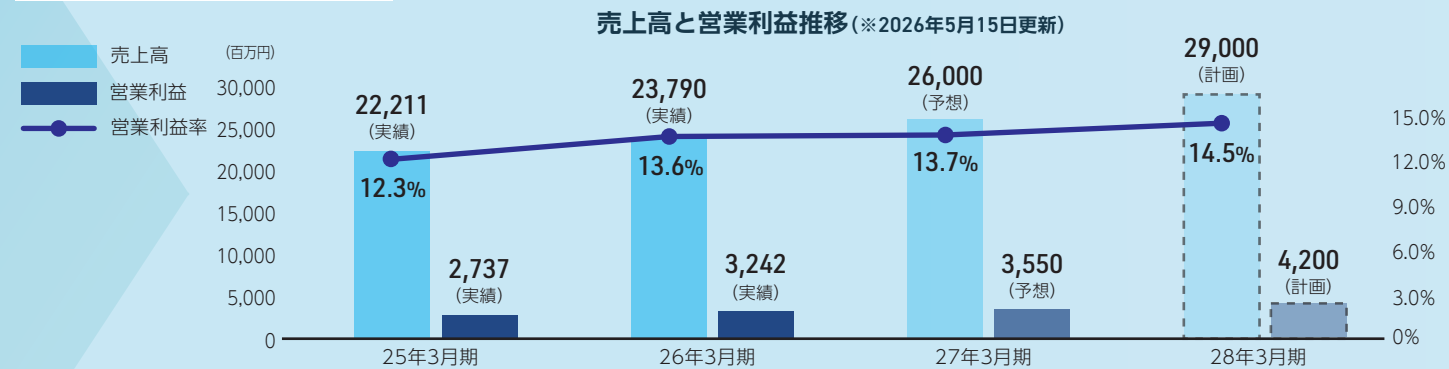
## 中期経営計画初年度振り返りと2年目の連結業績予想

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。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。

### 過去最高業績

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期増減額 (対増減率)	2027年3月期 通期予想	前期比
売上高	22,211	23,790	+1,578 (+7.1%)	26,000	109.3%
売上総利益	9,967	10,828	+860 (+8.6%)	—	—
営業利益	2,737	3,242	+504 (+18.4%)	3,550	107.8%
経常利益	2,784	3,294	+509 (+18.3%)	3,550	107.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,960	2,318	+357 (+18.3%)	2,343	101.1%
EBITDA	3,235	3,748	+513 (+15.9%)	—	—

### 3年間の計画(既存事業)



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「DXソリューション事業」に事業名称を変更いたしました。

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

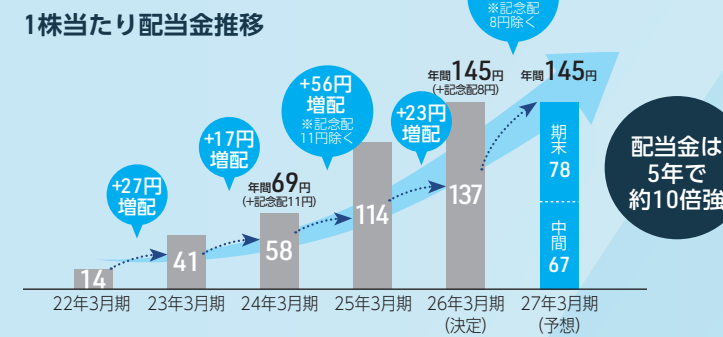
ROE

20%以上  
高水準を維持

## 株主還元

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)を予定。



「M&A」で販売エリアと顧客基盤を継続拡大し、「BPaaS」で顧客企業の業務プロセスそのものを支援。中小企業のDX浸透に貢献し、中計目標の達成と更なる成長を実現する。

— 我々の強み 顧客のビジネス成長を加速し、提供価値を増やし続ける上で、4つの力を活かした「中小企業向け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

<p><b>中小顧客基盤力</b></p> <p>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</p>	<p><b>中小向け営業力</b></p> <p>顧客約5万社まで成長を 継続させた営業力</p>	<p><b>中小向け開発力</b></p> <p>使いやすいツールを複数 同時開発・保守する力</p>	<p><b>デジタル活用力</b></p> <p>社内活用・顧客支援を通じた デジタルツール活用力</p>
------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------

中小企業顧客への幅広いリーチ × 商品力 (OA×SaaS×BPaaS)

## M&A戦略

- ロールアップ型M&Aで顧客基盤と販売エリアを拡充
- 基本方針**
- 短期回収型の小規模M&A: 100%連結子会社化
  - 投資予算3年で約100億円/間接金融を前提
  - 中堅・大手との資本業務提携でシナジー追求
  - 立上期は「顧客を買う」を優先 → 中計後半に「サービスを買う」

### M&Aターゲット領域

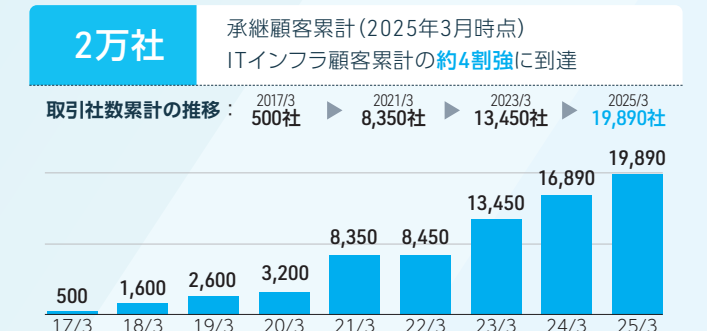
- 顧客を買うM&A**
- OA機器販売事業 (複合機・ビジネスフォン等)
  - ネットワーク、セキュリティ、光回線・ISP
  - オフィス向け電気/Webサイト制作
  - Microsoft・Google等のオフィスツール代理
- サービスを買うM&A**
- DXソリューション領域 (マーケティングツール・WEB制作・広告・BPaaS等)
  - AI関連事業 (受託開発含む)
  - セキュリティ
- M&A対象企業 約700社 / 事務用機器卸売業 約3,000社超

### 2026年3月期進捗/3年後KPI

項目	26/3実績	26計画	進捗率	26-28 累計計画
リード数	368	200	184.0%	900
IM検討数	288	100	288.0%	450
意向表明数	13	25	52.0%	96
最終契約数	0	4	0.0%	14

リード・IM創出は計画を大幅上振れ。DD仕組み化も進行中で、引き続き最終契約に至る案件づくりに注力。

### 「顧客を買う」M&A累計実績



## BPaaS戦略

グループの強みを束ね、中小企業向けBPaaSとして提供

**当社グループの強み**

- 中小顧客基盤力**  
顧客の99%が中小企業 (内SaaS導入は16%程度)  
長年の取引で築いたリレーションが強固
- 営業力**  
IDの数の縛られない多機能デジタルマーケティング  
SaaSを中小企業に届ける営業力を保有。
- セキュリティ対応力**  
高まるセキュリティリスクに対応する技術力と運用  
ノウハウで、中小企業の安心を支える。

**中小企業向けBPaaSとして提供**

業務プロセスそのものを支援するBPaaS提供企業へ

単なる商品サービス、ツール提供にとどまらず、業務プロセスそのものを支援。「BPaaS」を組み合わせた「中小企業向けBPaaS(Business Process as a Service)」として提供し、顧客企業の持続的な成長に貢献。

**ITインフラ事業**

MFP・ネットワーク・セキュリティ・電力等で  
ITインフラ環境をトータル支援

**DXソリューション事業**

Cloud CIRCUS/RoboTANGO/JENKA等の  
SaaSで業務効率化を支援

テクノロジーで挑戦をつなぐ  
新商号「テクノス」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る想いを込めて、2026年4月より開始。

startiatechnos

高LTV顧客を増やし、中小企業のDX浸透に貢献 / 顧客約5万社 → 10万社へ