



個人投資家向けIR説明会

-2026年9月18日- 香川県観音寺

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

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1四半期 決算補足資料



1. 自己紹介

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ット、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



熊本地震



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）			非住宅被害（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

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？~~



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



代表理事 本郷 秀之
Hongo Hideyuki

〒860-0801 熊本県熊本市中央区安政町8-16 村瀬海運ビル2階
TEL : 096-288-9069 FAX : 096-288-9218
✉ info@kumamoto-cen.or.jp 🌐 <https://kumamoto-cen.or.jp/>

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～



公益財団法人ほしのわ

代表理事
本郷 秀之
Hideyuki Hongo

〒860-0805 熊本市中央区桜町3-10
SAKURA MACHI Kumamoto 5F
Eggplant KUMAMOTO
桜町総合就職プラットフォーム内
✉ info@hoshinowa.or.jp
🌐 <https://hoshinowa.or.jp>

設立者
スターティアホールディングス株式会社
(東証1部上場:証券コード3393)
<https://www.startiaholdings.com/>

- ・ 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)



熊本創生推進機構
客員教授
本郷 秀之
Hongo Hideyuki

国立大学法人 熊本大学
〒860-8555 熊本市中央区黒髪2-39-1
共用棟黒髪1 2階
Tel : 096-342-3463 / 096-342-3464
E-mail : hd_hongo@kumamoto-u.ac.jp
URL : <https://www.kumamoto-u.ac.jp/>

熊本大学 客員教授就任：2020年4月～

- ・ 地方創生の講座

×IB JAPAN

地方から日本を変えてやろう。
世界を驚かそう。

起業家を
生み出す

起業家と
伴走する

起業家を
育成する

地域と
連携する

各府県IBの目的

地方を盛り上げ、地方の未来を創ること

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。



IB 発足状況

全国 **20**



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

故郷を襲った2度めの地震



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1,950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

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。



2. 当社グループについて



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

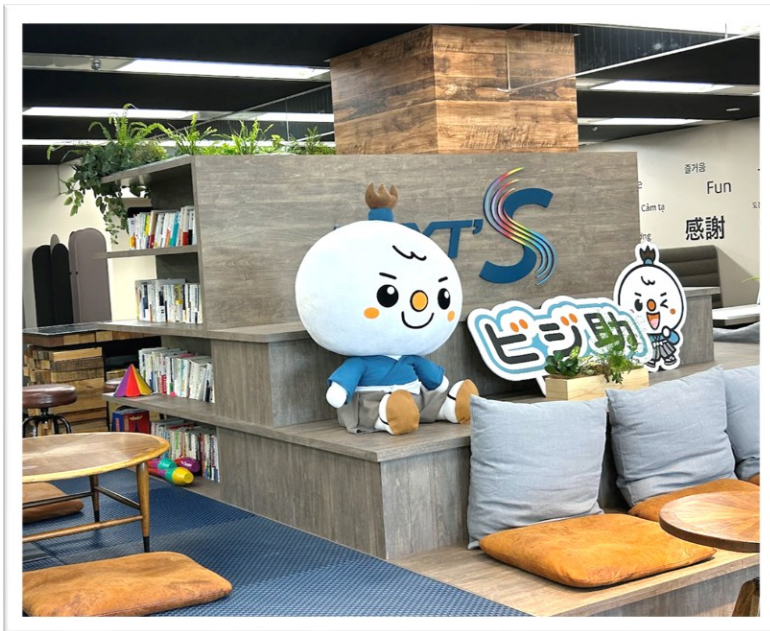
「誰もが挑戦し持続進化できる世界」

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



会社紹介

社名



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

従業員

連結1,018名(2026年6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6月30日現在)

発行済株式数

10,240,400株(2026年6月30日現在)

株主数

6,135名(2026年6月30日現在)
※議決権を有する株主の総数

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)

startia

スターティアリード(株)

startialead

ビーシーメディア(株) ※3

BCM Business
Communication
Media Corporation
ビーシーメディア株式会社

(株)エヌオーエス

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

(株)ビジネスサービス



富士フイルムBI奈良(株)

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(株)との合併企業

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(株)

CloudCIRCUS

ITインフラ × DX ※1, ※2

スターティアテクノス(株)

startiatechnos

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

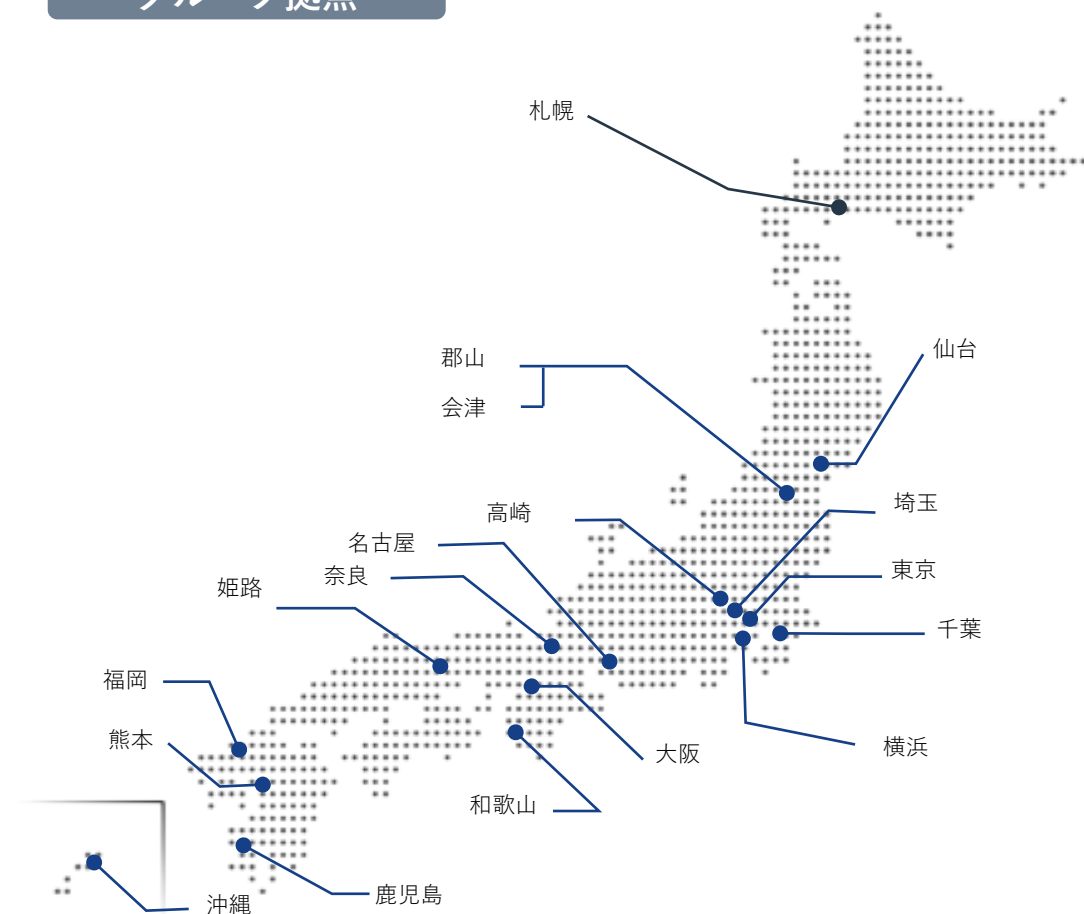
startiasia

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)

startiawill

グループ拠点



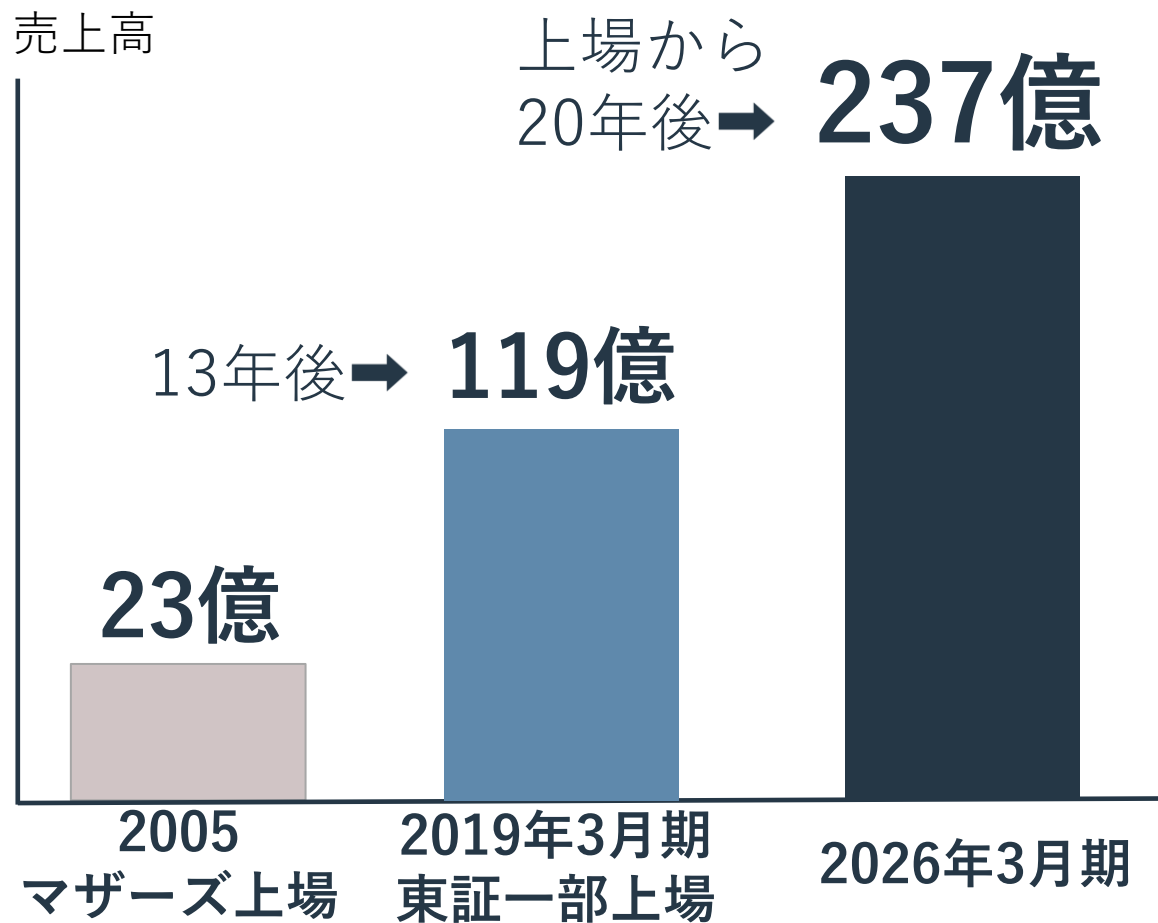
※1：連結子会社

※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。

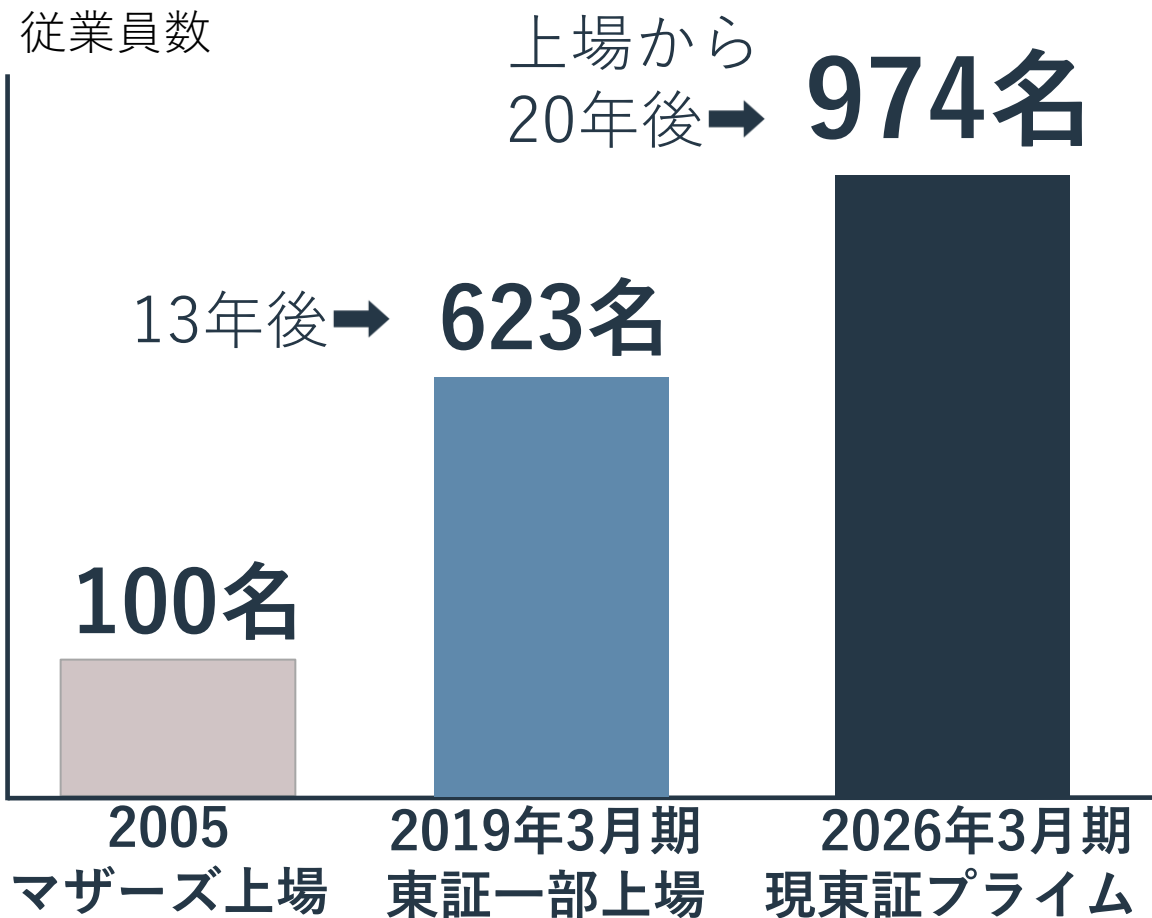
※3：ビーシーメディア(株)は2026年10月1日付「スターティア(株)」吸収合併予定です。

※4：Startia Asia Pte.Ltd. は2026年12月に閉鎖予定です。

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 ↑



中小企業の不足を担い続けて成長

■ 売上(左軸:棒)
— 営業利益(右軸:折線)

DX
ソリューションズ事業

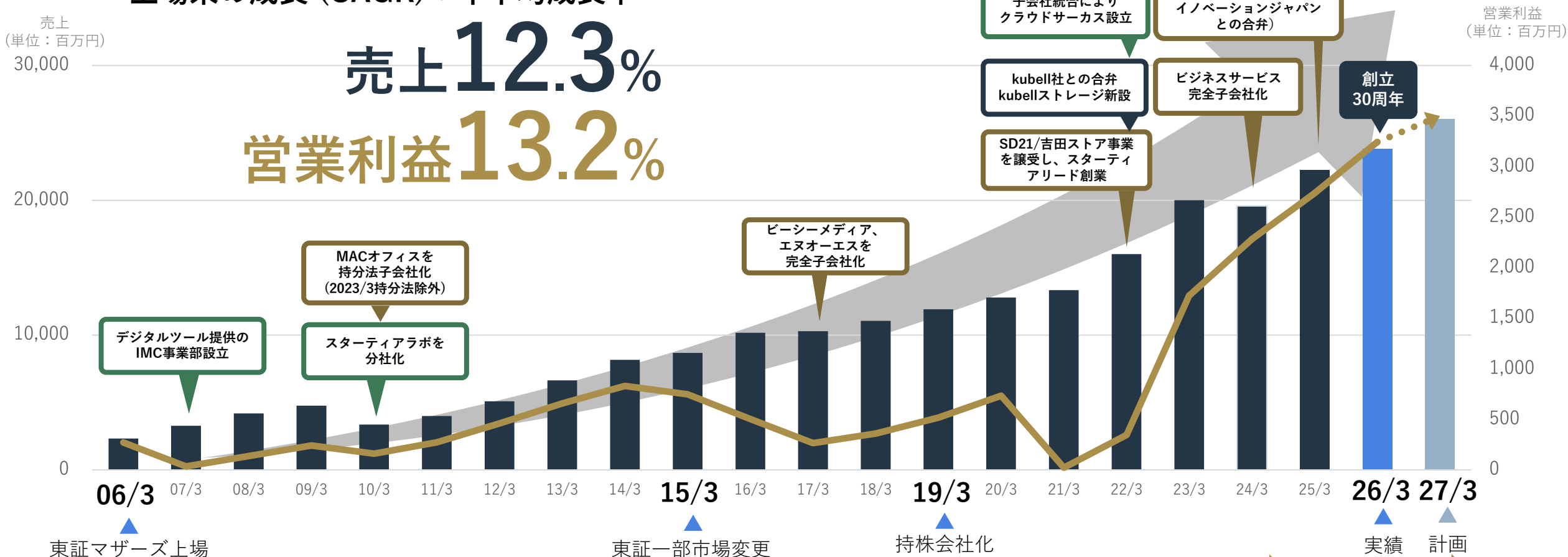
ITインフラ事業
(新規・新設)

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%**



オフィスの未来を
あらゆるITソリューションで最大化

ビジネスの“今”を加速する無限のソリューションがここにあります。
欠かせない基幹設備から、プラスをもたらす業務ツールまで、
ビジネスの可能性をあらゆるITソリューションで最大化します。

IT、無理！

セキュリティが
心配…。

サイトを変えたら
売上伸びるかな？

IT環境を整えるのは大変。

顧客を
増やしたい

オフィス機器を
新しくしたい

クラウドって
なに？

コピー機
壊れちゃったよ！

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！

サイトを変えたら
売上伸びるかな？

...

顧客を
増やしたい

クラウドってなに？

セキュリティが
心配...

コピー機
壊れちゃったよ！

このサーバ
使い続けて止解？

オフィス機器を
新しくしたい

オフィスに寄り添うスターティアGの提供サービス



クラウドサーカス

オフィスコピー機



オフィス電気



ネットワーク
セキュリティ



インターネット
光回線



ビジネスフォン



自動入力

RPA・AI OCR

デジタルマーケティングに必要なサービス一式



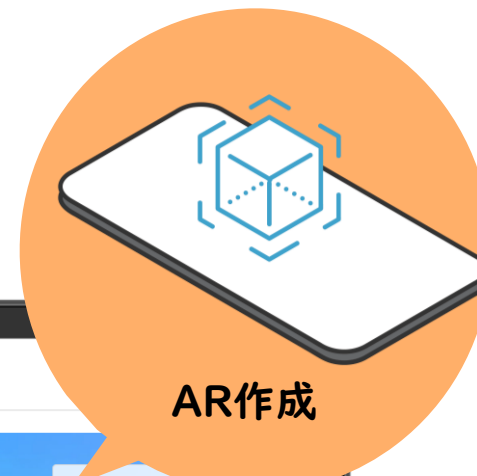
クラウドサーカス



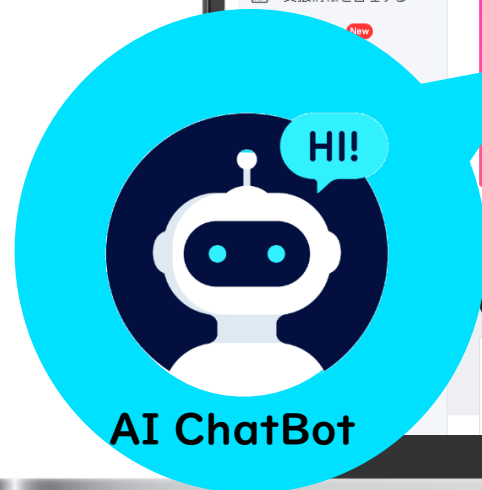
デジタル
マーケティング



SaaSツールの
課題を解消



AR作成



AI ChatBot



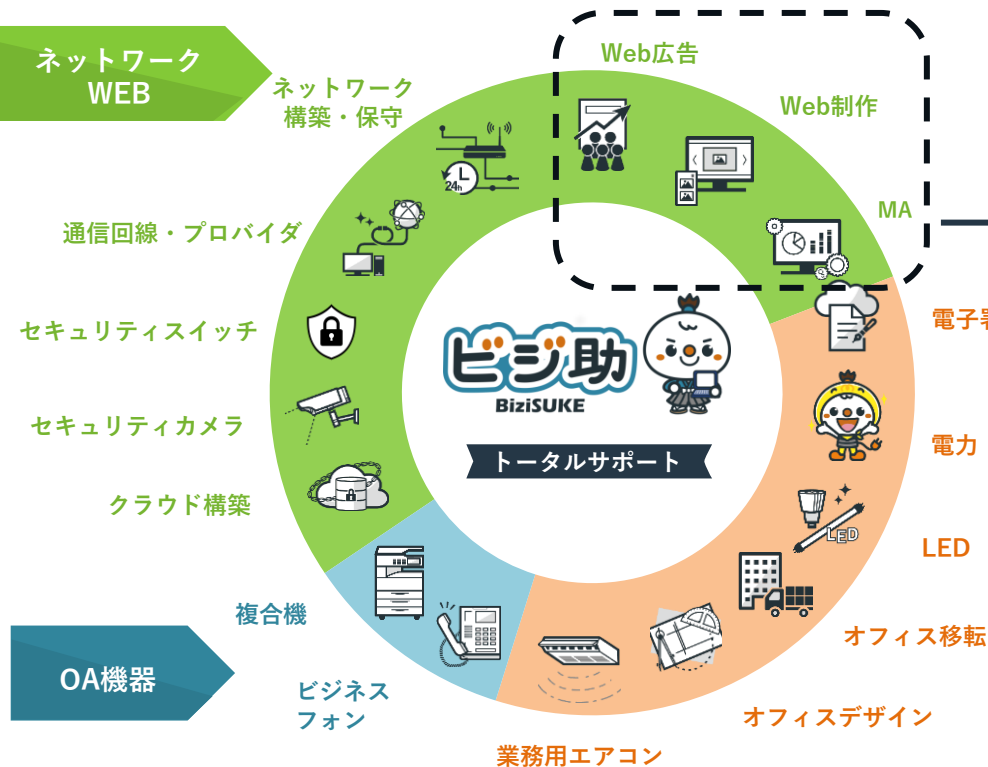
Web編集管理



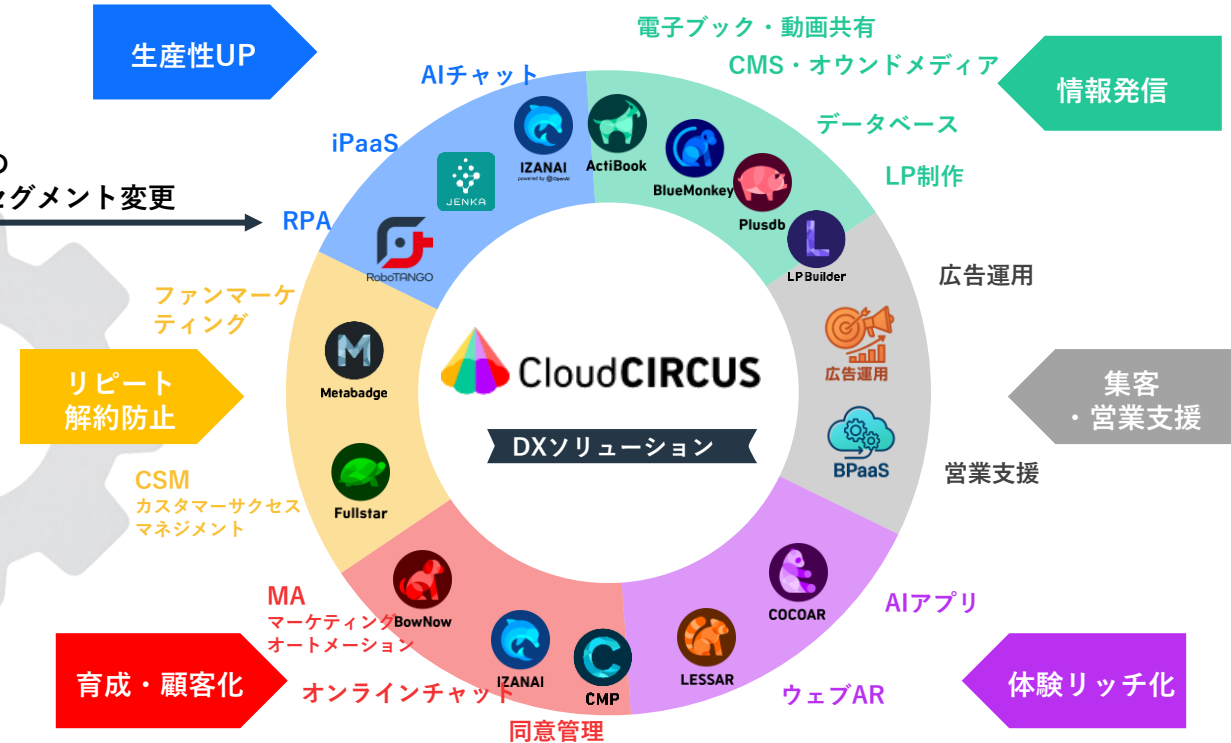
カタログサイト作成

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



DXソリューション事業





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

3,700 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。



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

サービス事例：日経AR



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



いつもの紙面に新しい世界が広がります

使い方は簡単、「日経AR」をインストールしてマーカーにかざすだけ。
紙面等では掲載しきれない情報を映像や音楽を通して発信し、新たな表現を可能にしました。
「日経AR」で楽しめる新しいコンテンツが見られます！



このマークのあるところ



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）



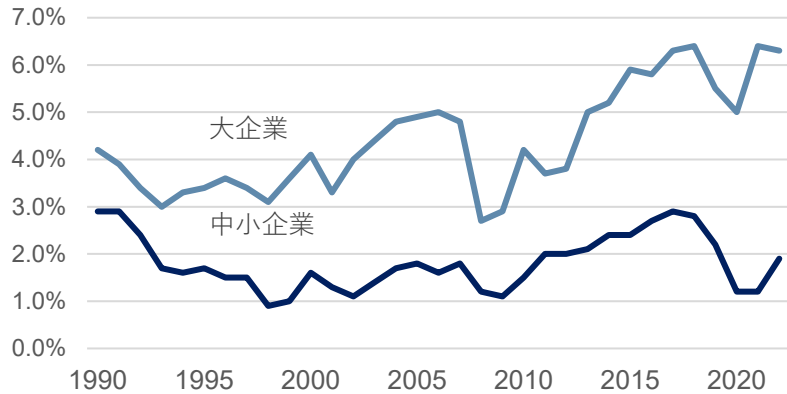
- ①導入企業：サンリオ様
- ②使用ツール：「LESSAR」「COCOAR」「IZANAI」など
- ③期間：2023/11～
- ④どんな企画：サンリオのキャラクターを活用したライセンシー向けコンテンツに対し、クラウドサーカスのAR技術・活用ノウハウおよびコンサルティング支援の提供を開始いたします。



3.事業戦略

その他、中小企業の抱える大きな問題

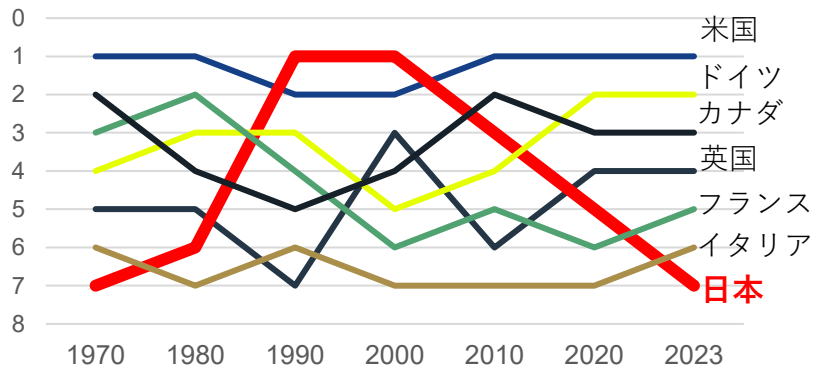
企業規模別の収益性
営業利益率の推移



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

中小企業の
利益率は
ほぼ上がらず

OECD主要7カ国 国民1人当たり
GDPの順位の変遷

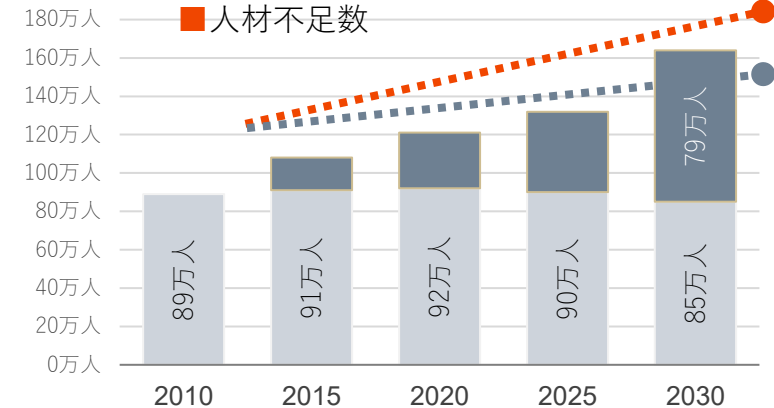


出所：World Bank per capita GDP dataより

順位下落中の
日本

拡大するIT人材不足

IT人材の最新動向 将来推計



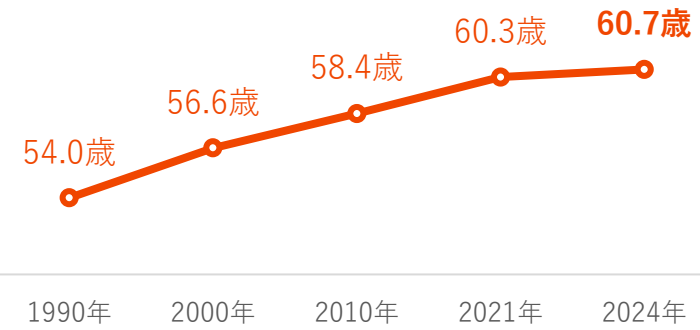
出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（みずほ情報総研委託）より

2030年の
人材不足数

最大

約79万人

日本の経営者
平均年齢推移



出所：帝国データバンク

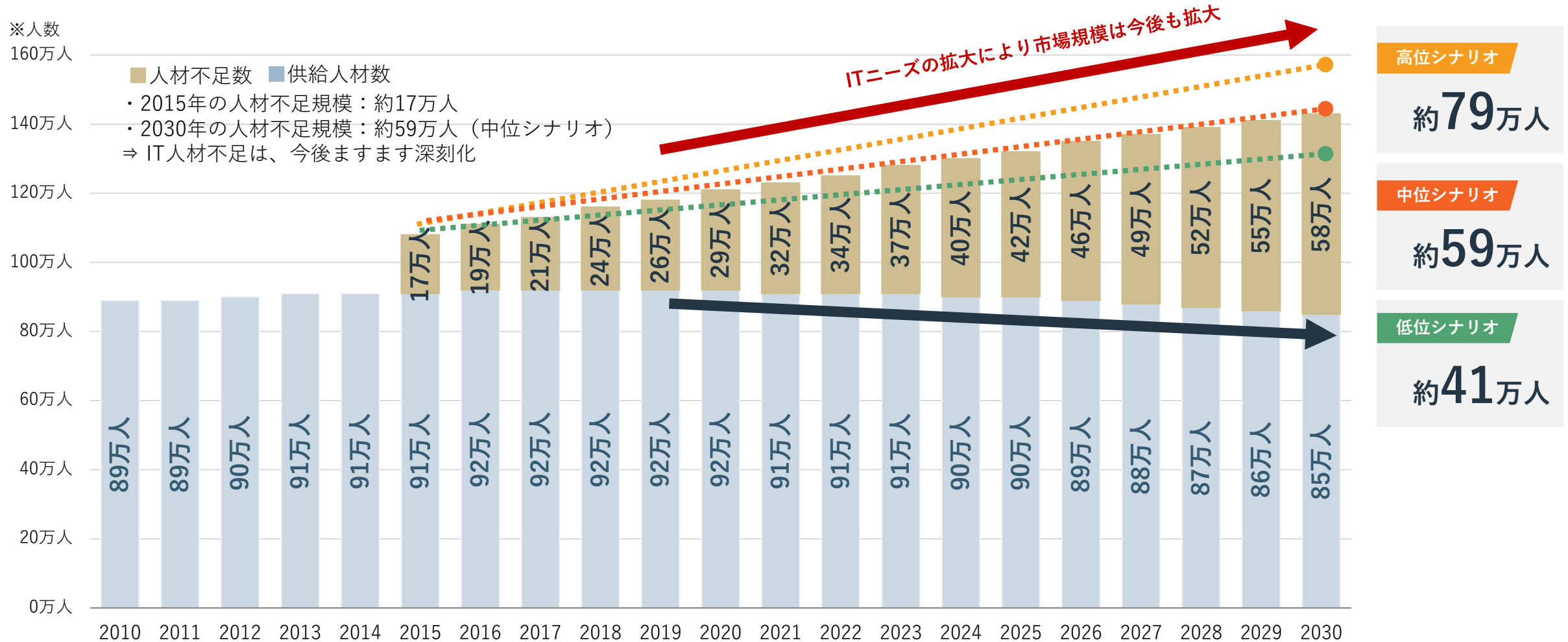
平均年齢は
年々上昇傾向

日本の中小企業の割合

IT人材不足
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）」

拡大するIT人材不足

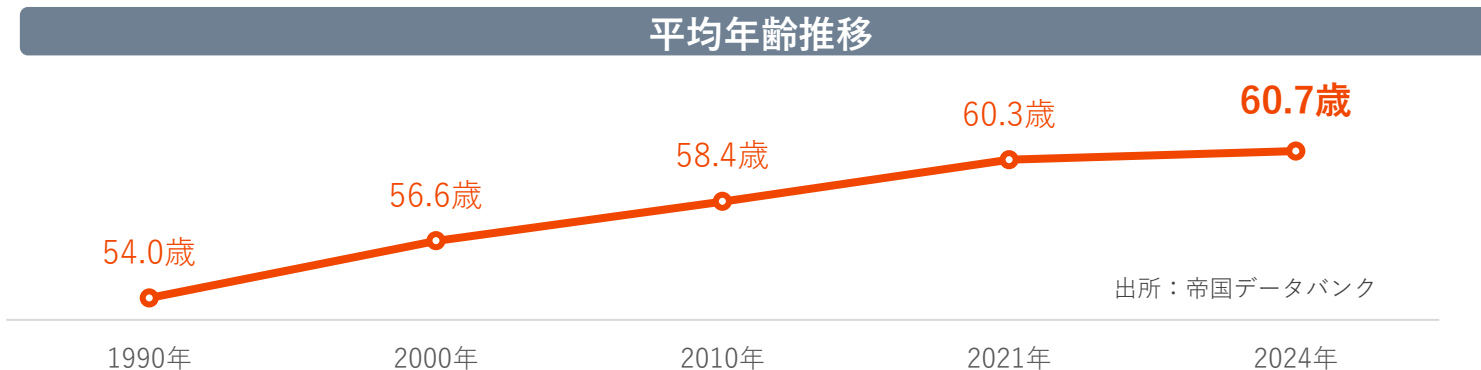


出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（みずほ情報総研委託）より

2030年には59万人のIT人材が不足

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

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
継続させた営業能力



**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)

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tock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、
6万のプレミアムユーザー
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



3. 事業戦略

(1) M & A

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

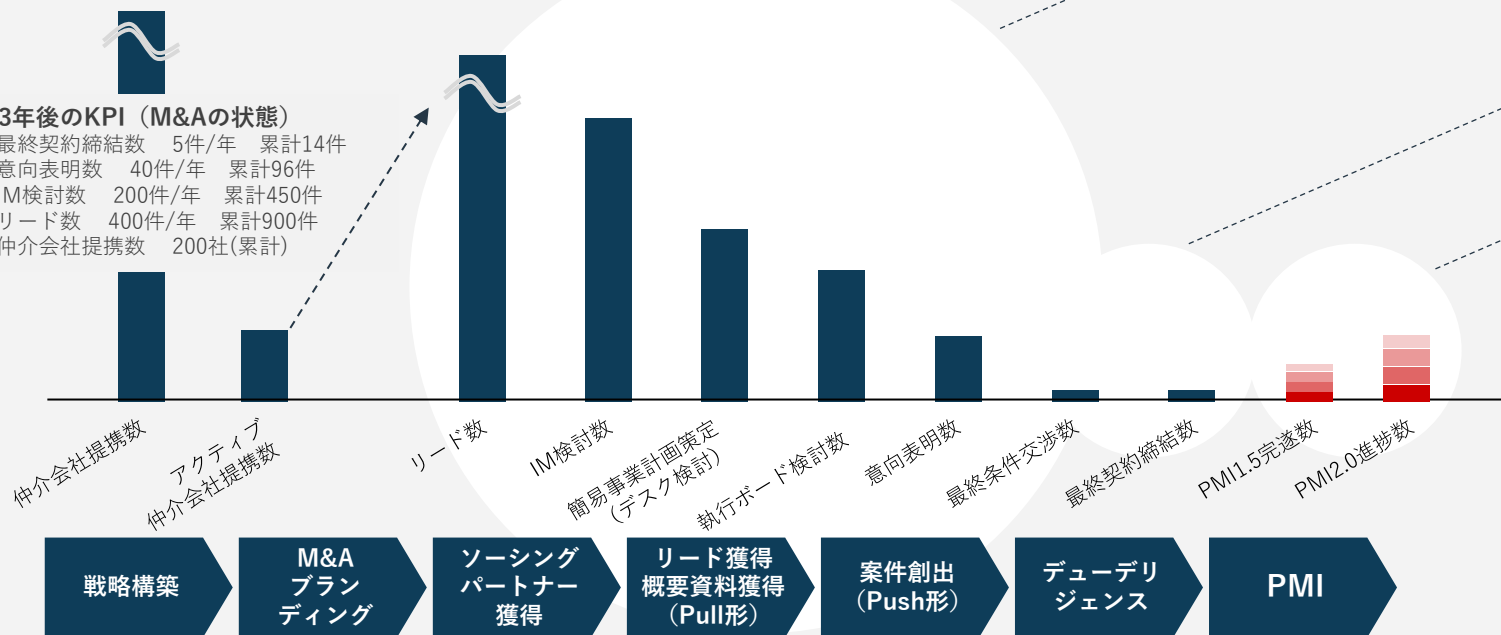
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

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

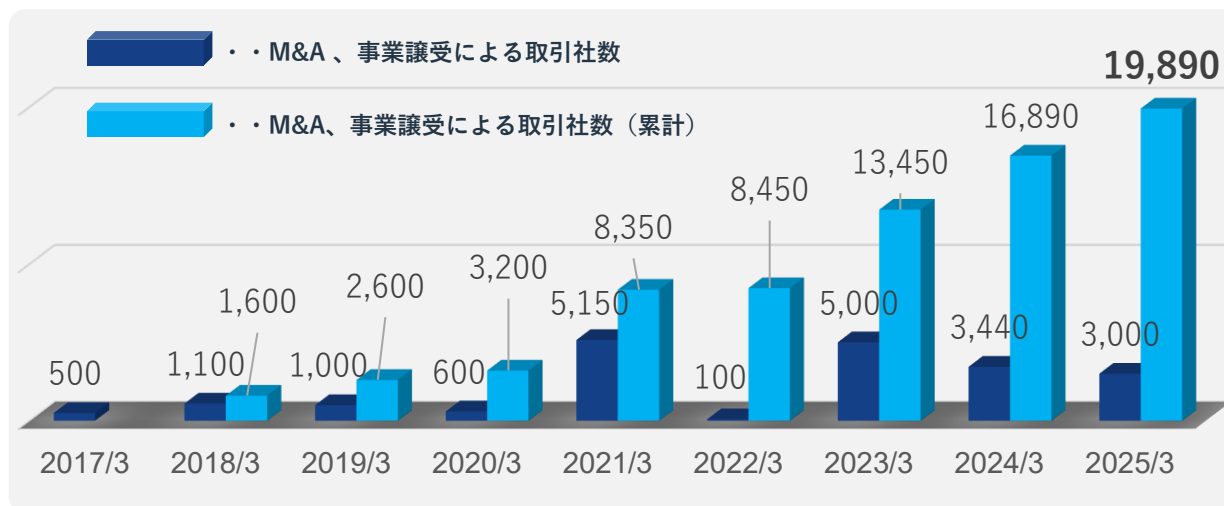
PMIチームがフォーマット化したプロジェクトとして管理

		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	ベース	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費で目指す	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会社からもアプローチができる状態にする
	自然増	顧客維持戦略		→M&A前顧客維持	→解約が低減して安定化
売上	リバート増	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	費用最適化	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
	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	↓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

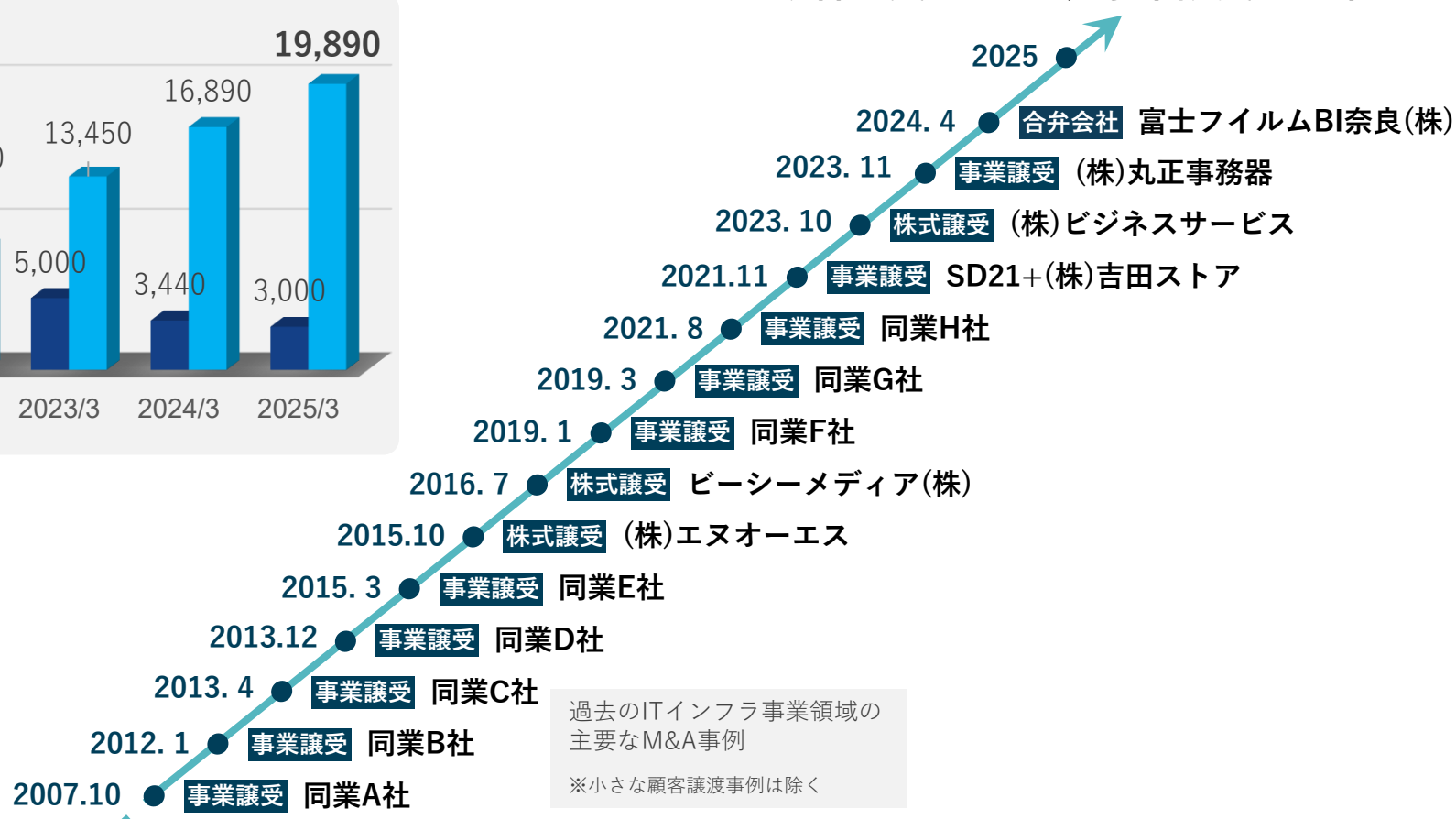
実績：「顧客を買う」M&A事例

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。

「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



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%	

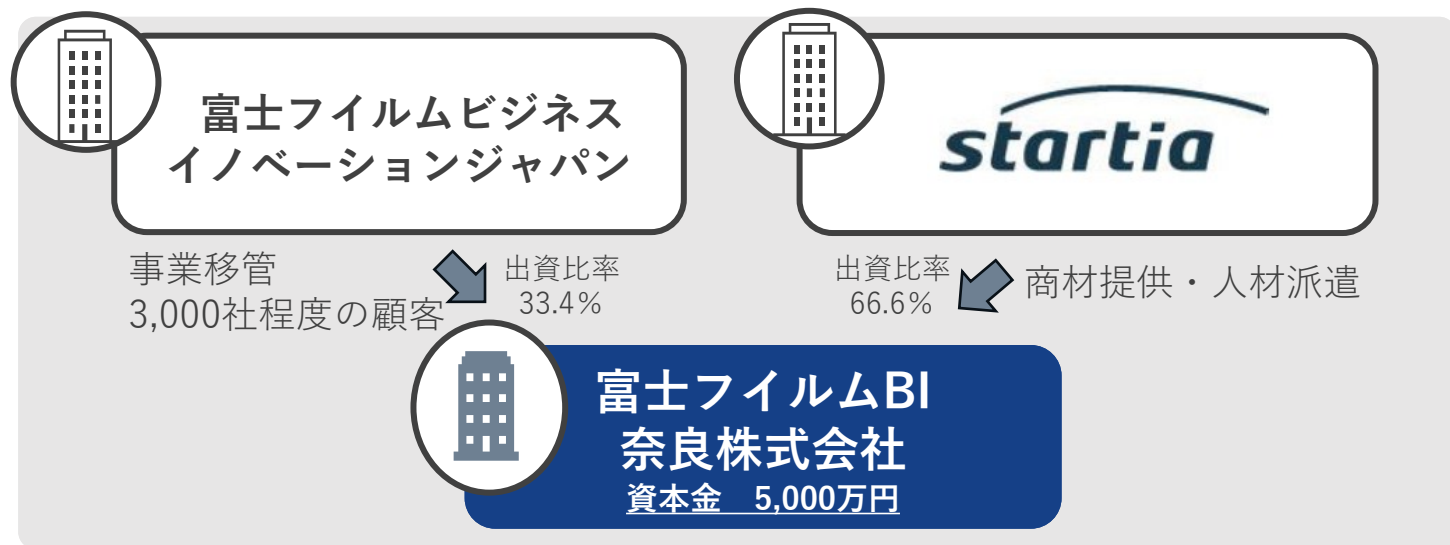
営業利益
CAGR32.4%で
高成長

< 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



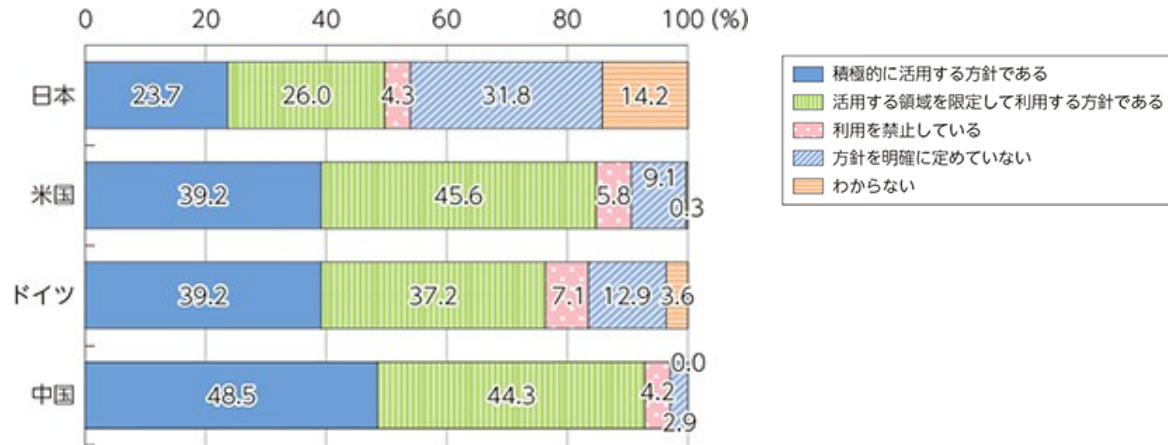
3. 事業戦略

(2) BPaaS

データで見る中小企業のAI導入の壁

世界で見る

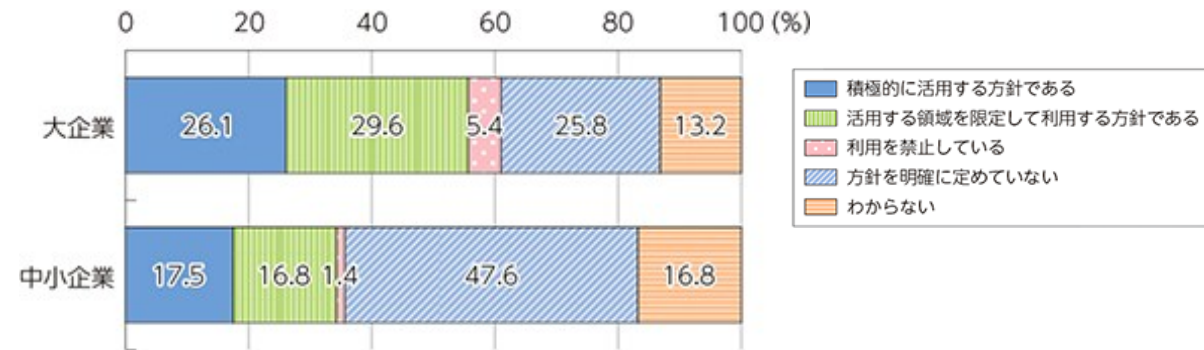
企業におけるAI利用の現状※1



※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」

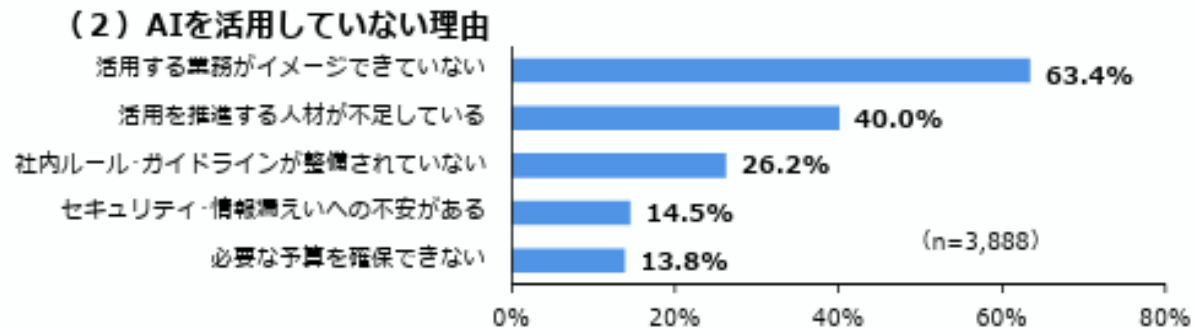
AI活用の方針

生成AIの活用方針策定状況 (企業規模別) ※1



AI導入の状況

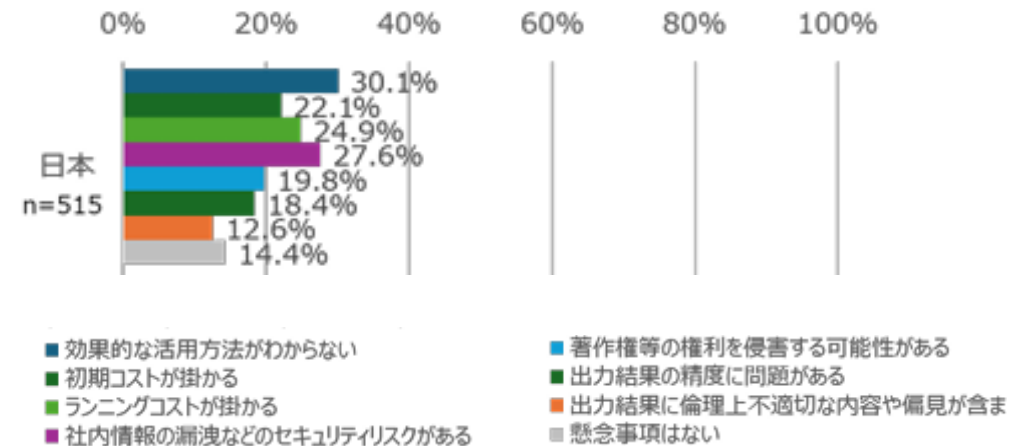
AIを活用していない理由 (中小企業) ※2



※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

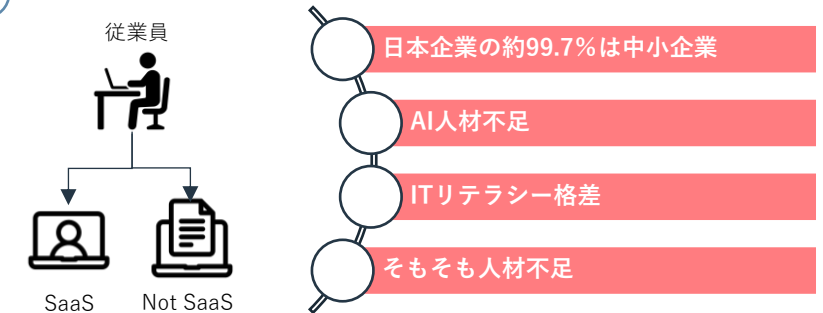


⇒ 大手企業の外部SaaSの需要減少

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

startia technos 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

startiatechnos

スターティアテクノス(株)

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。



4. 株主還元

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

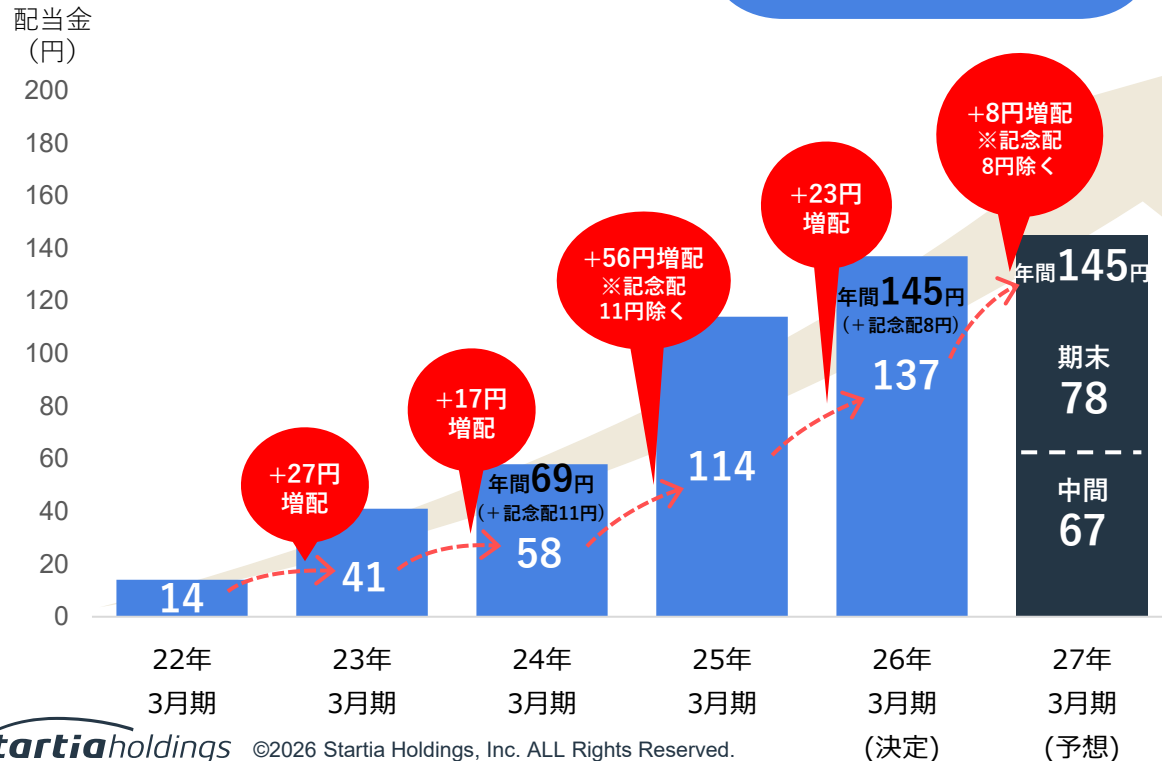
戦略的な投資を実行していく中で、成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら、より安定的・継続的な株主還元の両立を実施

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

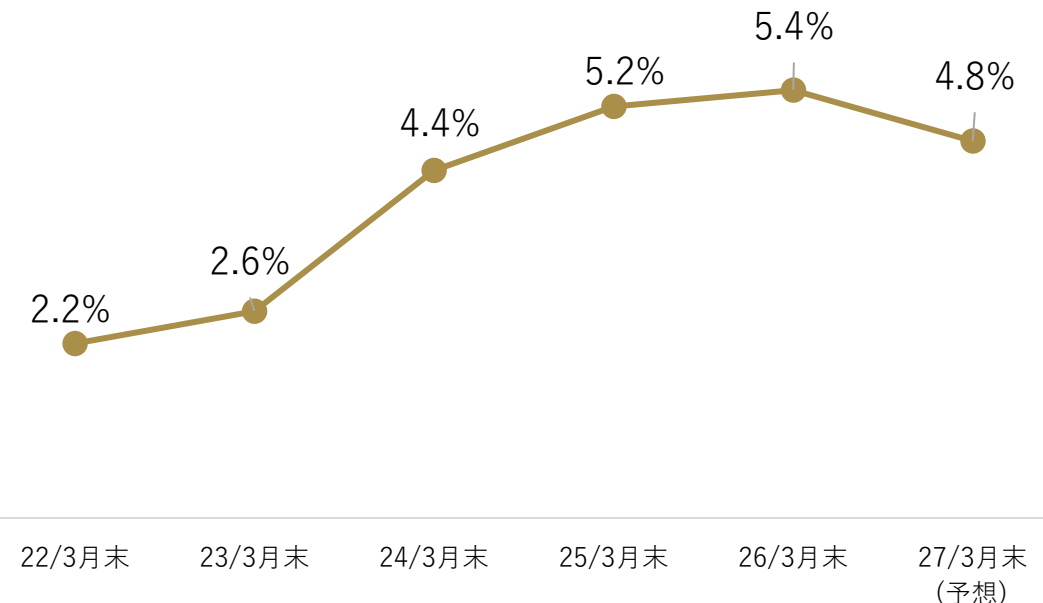


配当利回り推移

● 配当利回り

※各末日付け終値で算出

27/3月末は26/6月末株価終値で算出



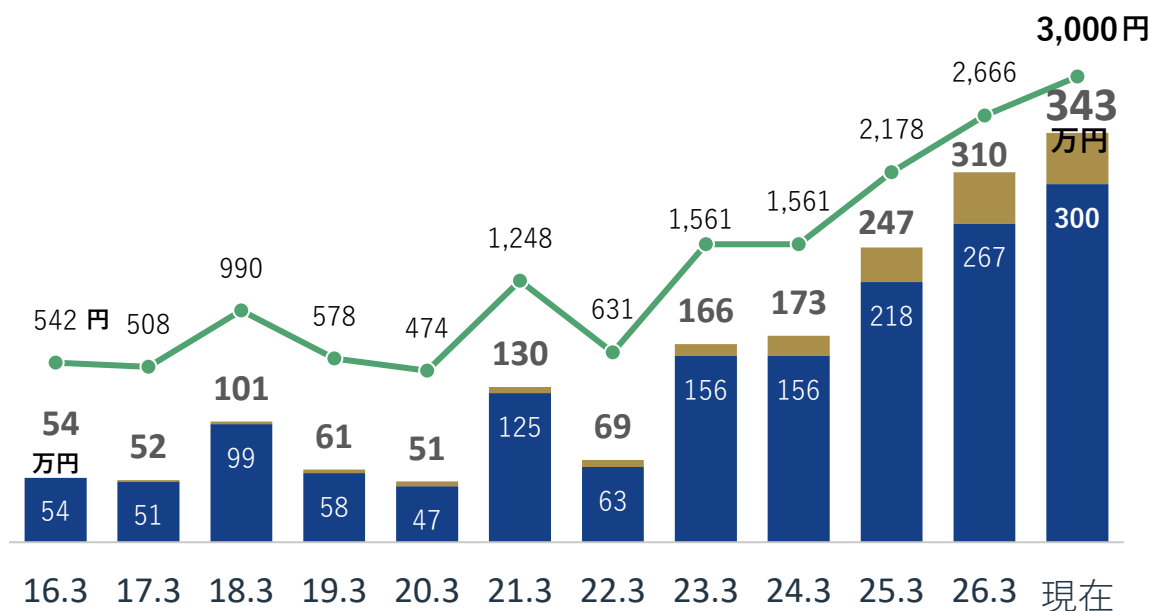
株主リターンの10年 — 1,000株を持ち続けたら

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）

■ 株式評価額 ■ 配当 ● 株価



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 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。

中期経営計画の目標

< 2027年度（28年3月期）の定量目標 >

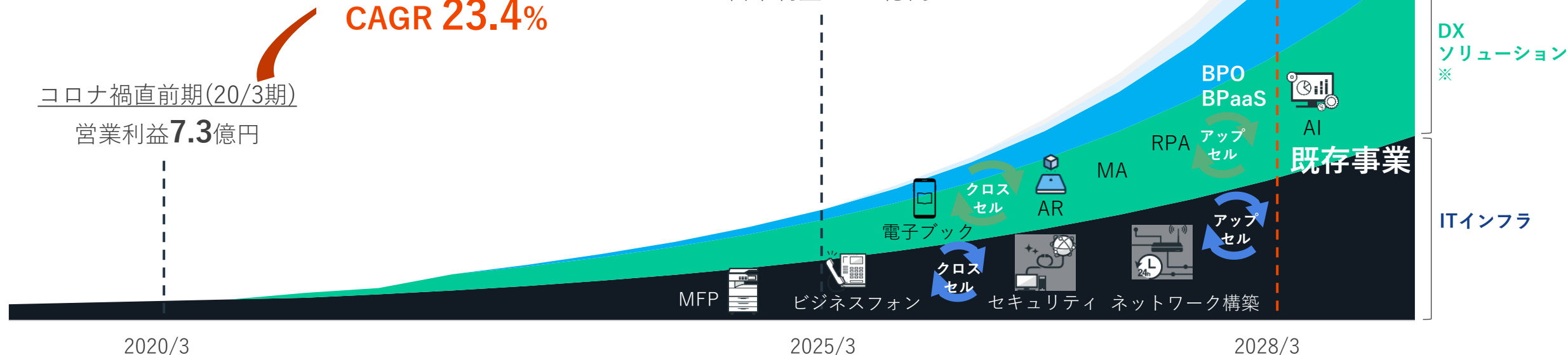
売上高 （既存事業） 290億円 + （M&A + シナジー領域による目標値） 80億円	営業利益 （既存事業） 42億円 + （M&A + シナジー領域による目標値） 8億円	ROE 20%以上 高水準を維持
--	---	--------------------------------------

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





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。



5. Appendix

2027年3月期 第1四半期 決算補足資料



startiaholdings

決算補足資料

- 2027年3月期 第1四半期 -

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

① 2027年3月期 第1四半期 …p3
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

② M&A …p20

③ Appendix …p23

- (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



① 2027年3月期 第1四半期 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2027年3月期 第1四半期 連結PLサマリー(前年同期比較)

Q1は計画通り推移し、各段階利益全てで前年同期比で増加し、Q1で過去最高を更新。
Q1は例年、新入社員入社（当期73名）に伴う人件費増加が先行するが、前期比で増収増益。

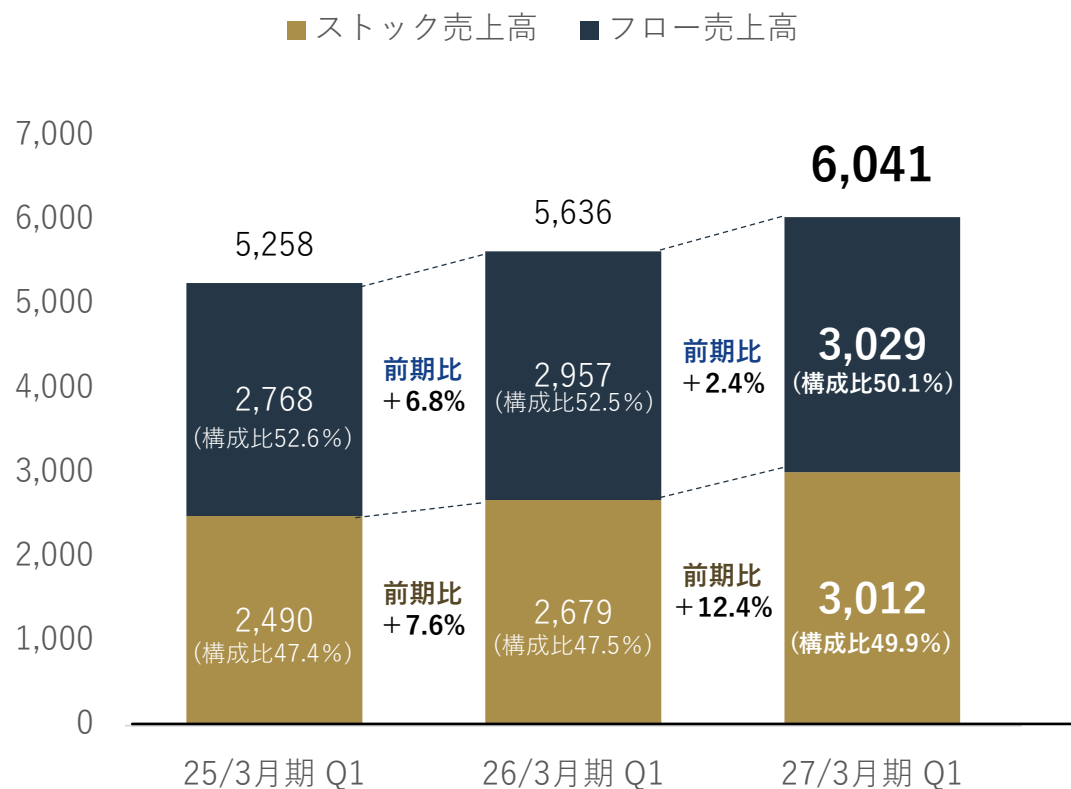
(単位：百万円)	2026年3月期Q1	2027年3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	5,636	6,041	+404	+7.2%
売上総利益	2,504	2,687	+183	+7.3%
営業利益	593	705	+112	+18.9%
経常利益	589	706	+116	+19.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	402	502	+100	+25.0%
EBITDA	724	813	+89	+12.3%

売上高推移・営業利益推移

ITインフラのストックはネットワーク・電力が継続して好調、DXは季節性により横ばい。ストック売上高は+12.4%、営業利益は705百万円と四半期として過去最高を更新。

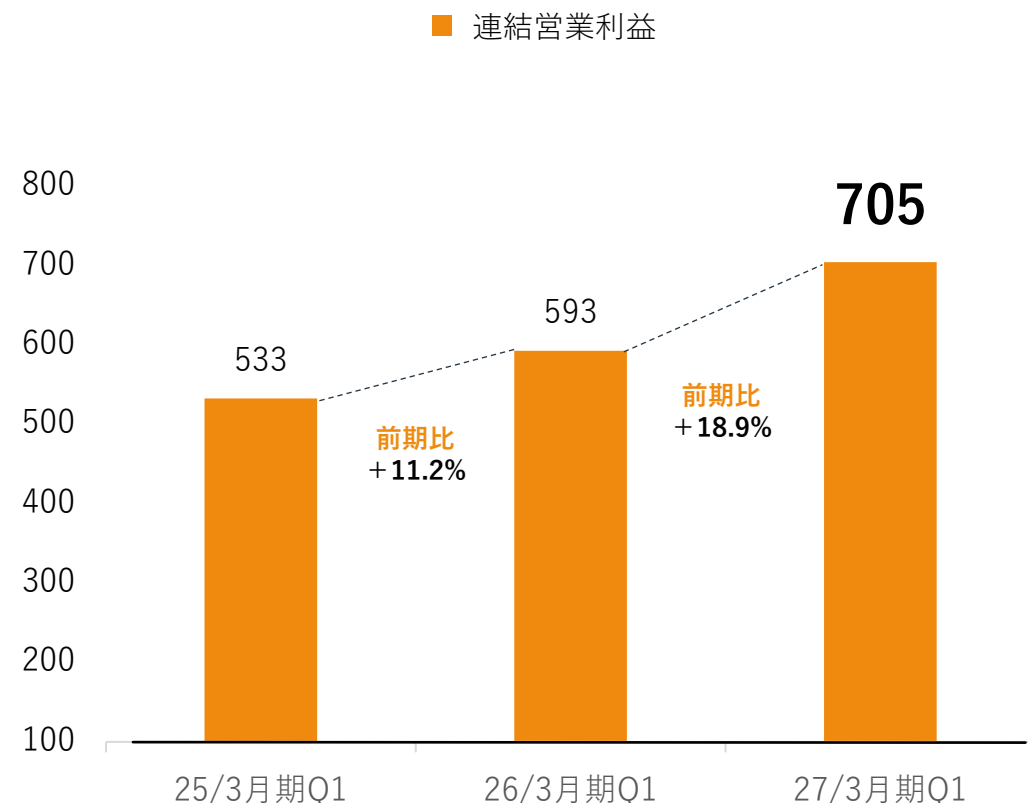
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)

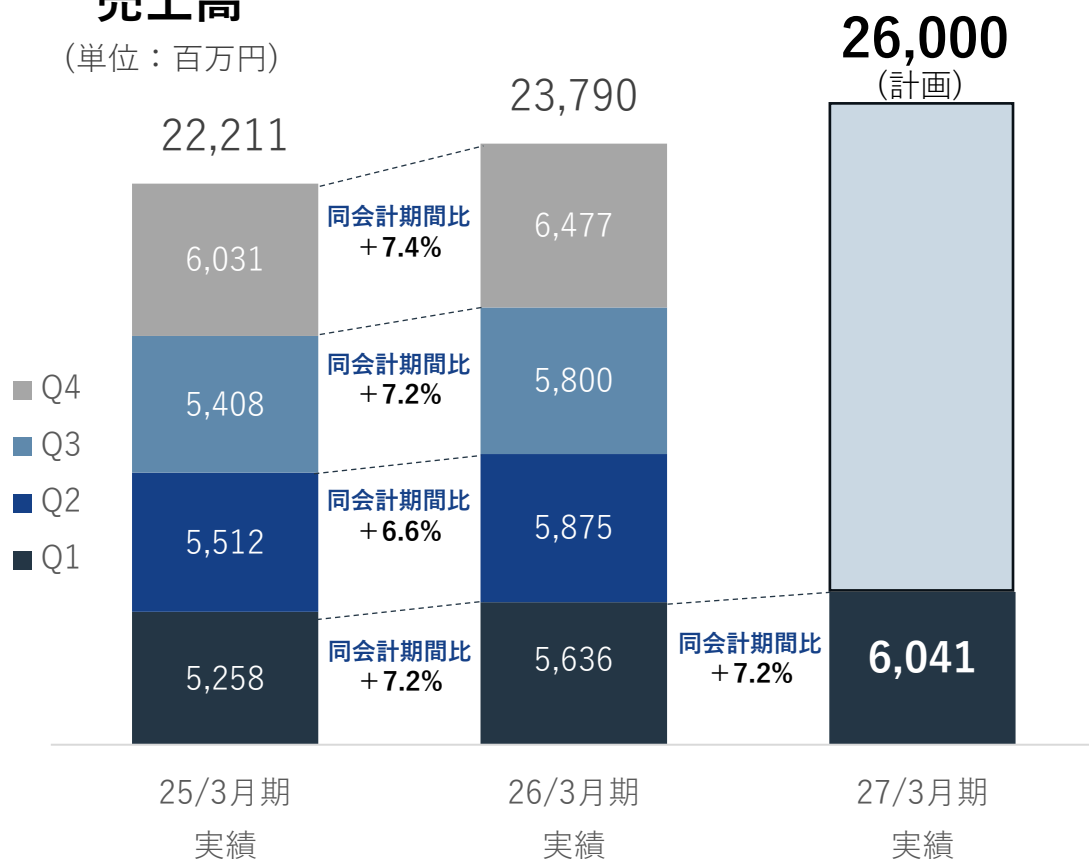


四半期業績推移

Q1は売上高6,041百万円（同会計期間比+7.2%）、
営業利益705百万円（同会計期間比+18.9%）と四半期で増収増益で立ち上がり。

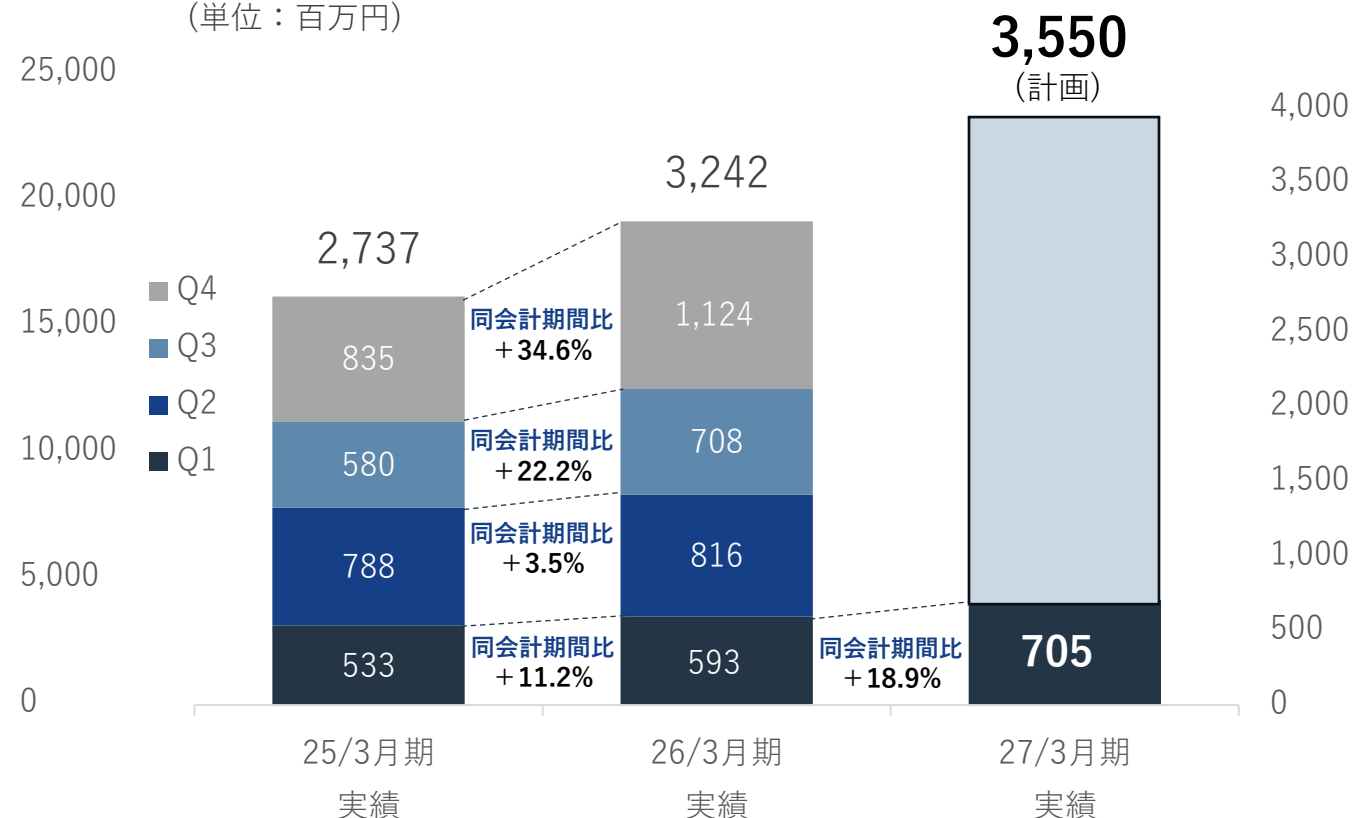
売上高

(単位：百万円)



営業利益

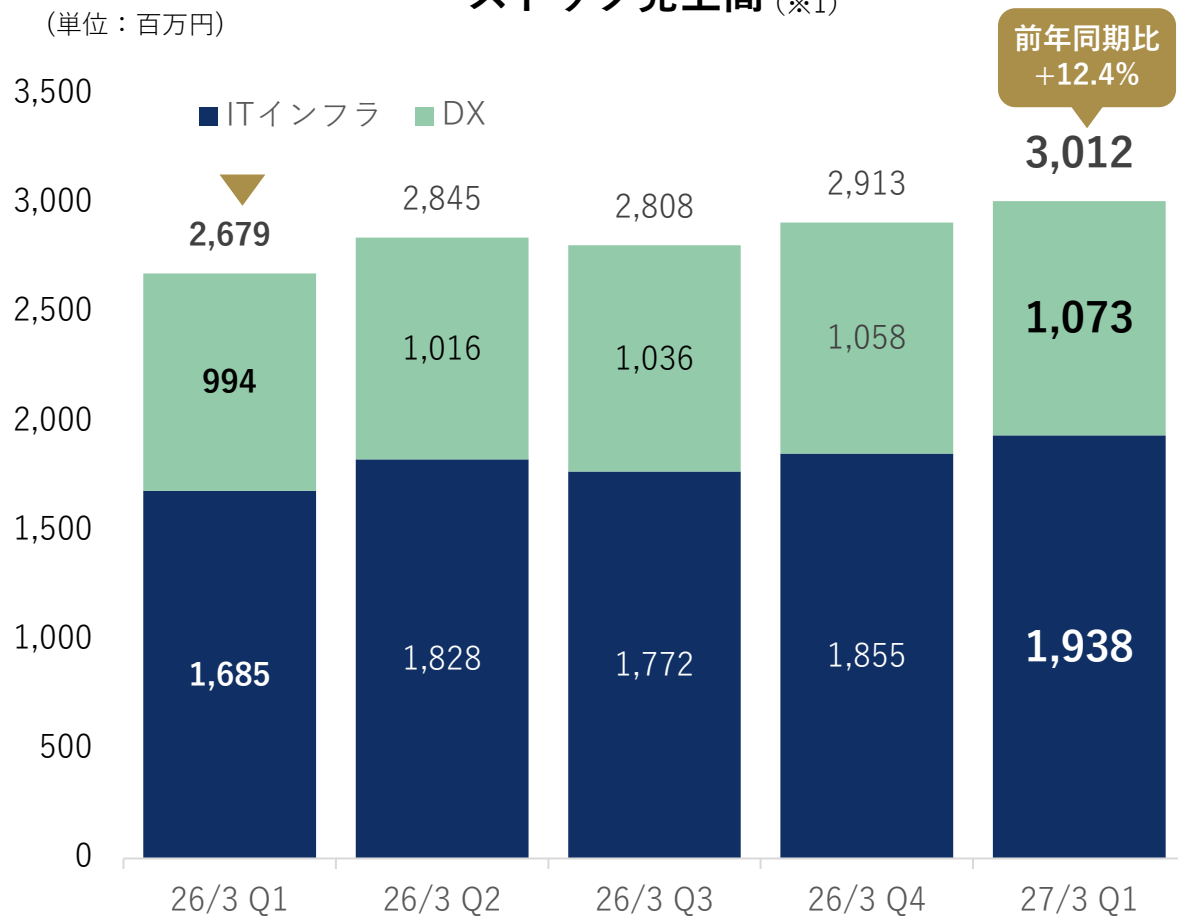
(単位：百万円)



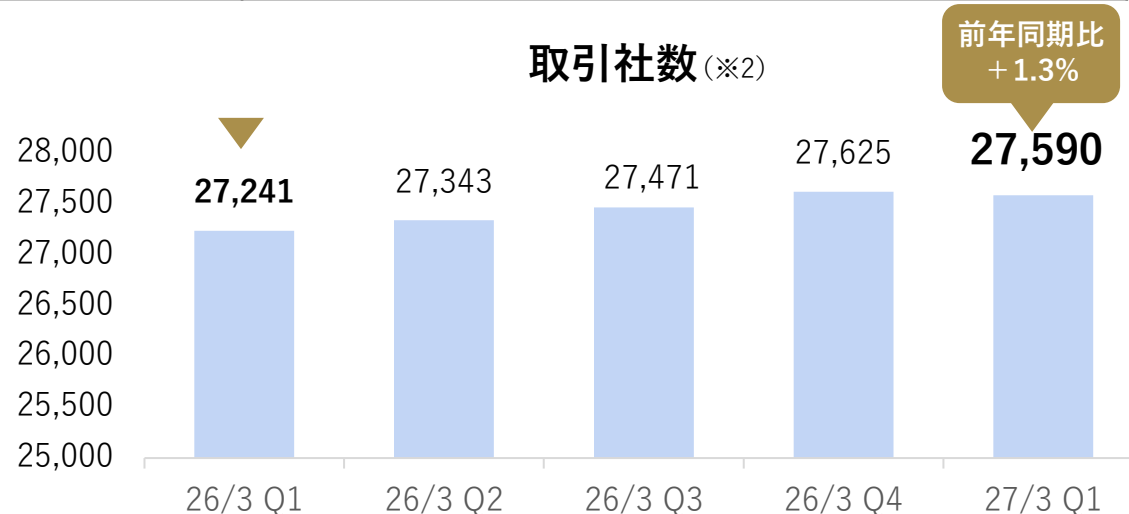
連結ストック四半期推移

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

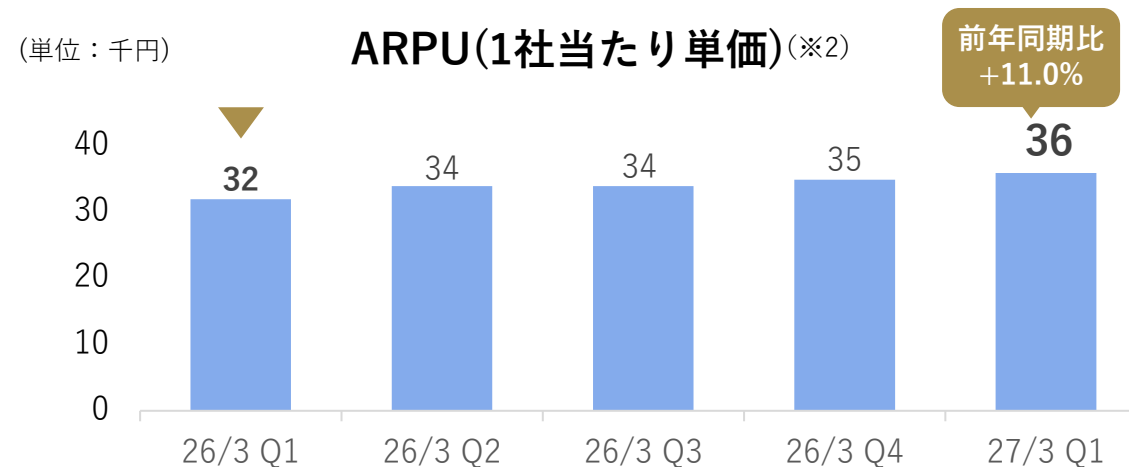
ストック売上高 ※1



取引社数 ※2



ARPU(1社当たり単価) ※2



2027年3月期Q1 BSサマリー

(百万円)	2026年3月末	2026年6月末	増減
流動資産	13,060	11,527	△1,532
現預金	7,670	6,716	△954
固定資産	2,487	2,292	△195
有形固定資産	196	190	△6
無形固定資産	1,176	1,147	△29
ソフトウェア	853	842	△11
投資その他の資産	1,113	954	△159
資産合計	15,547	13,819	△1,727
流動負債	5,921	4,730	△1,191
借入金	1,762	1,605	△157
固定負債	1,135	952	△183
長期借入金	1,132	949	△183
負債合計	7,057	5,682	△1,375
純資産合計	8,490	8,137	△352
負債純資産合計	15,547	13,819	△1,727

現金及び預金 : △954
 受取手形・売掛金 : △298
 営業投資有価証券 : +15
 棚卸資産 : +38
 その他 : △326
 貸倒引当金 : △5

のれん : △18
 ソフトウェア : △11

買掛金 : △217
 1年内長期借入金 : △157
 未払金 : △141
 未払費用 : +52
 未払法人税/未払消費税等 : △727
 前受金 : +10
 賞与引当 : △197
 株式給付/役員株式給付引当金 : △27
 その他 : +214

2027年3月期 連結業績進捗

Q1は例年、新入社員入社（当期73名）に伴う人件費増が先行するも、通期予想に沿った順調なスタート。

(単位：百万円)	2027年3月期 Q1実績	2027年3月期 上期予想	2027年3月期 上期進捗率	2027年3月期 通期予想	2027年3月期 通期進捗率
売上高	6,041	12,600	47.9%	26,000	23.2%
営業利益	705	1,630	43.3%	3,550	19.9%
経常利益	706	1,630	43.3%	3,550	19.9%
親会社株主に帰属する (四半期)当期純利益	502	1,075	46.7%	2,343	21.4%



最先端を、人間らしく。

① 2027年3月期 第1四半期 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

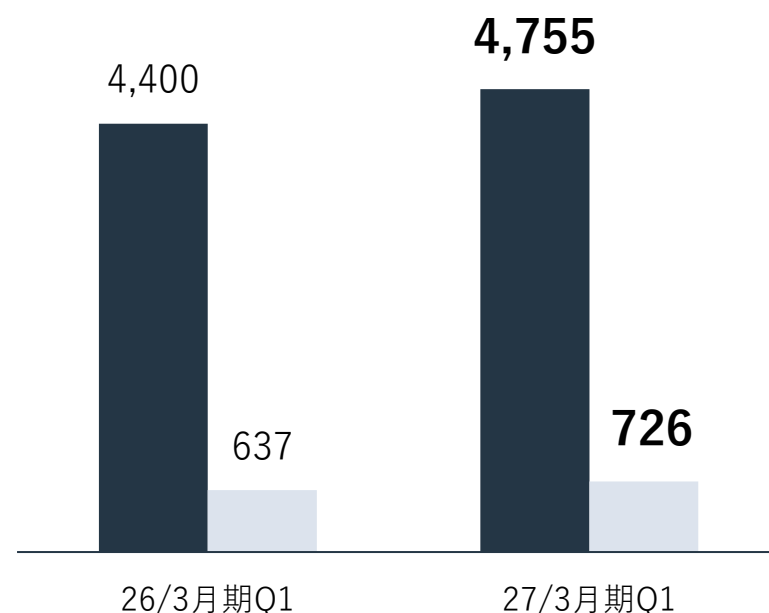
売上 : ネットワーク、電力を中心にストック売上が+15.0%と伸長し、フロー売上も+3.7%と堅調。
売上高4,755百万円（前年同期比+8.1%）を達成。

セグメント利益 : セグメント利益は398百万円（前年同期比+16.0%）、本社経費等負担額控除前でも
726百万円（同+14.0%）と増益。

（単位：百万円）	26/3月期Q1	27/3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	4,400	4,755	+355	+8.1%
フロー売上	2,715	2,817	+101	+3.7%
ストック売上	1,685	1,938	+253	+15.0%
セグメント利益	343	398	+54	+16.0%
本社経費等負担額	293	328	+34	+11.7%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	637	726	+89	+14.0%
EBITDA	379	424	+45	+12.0%

業績比較

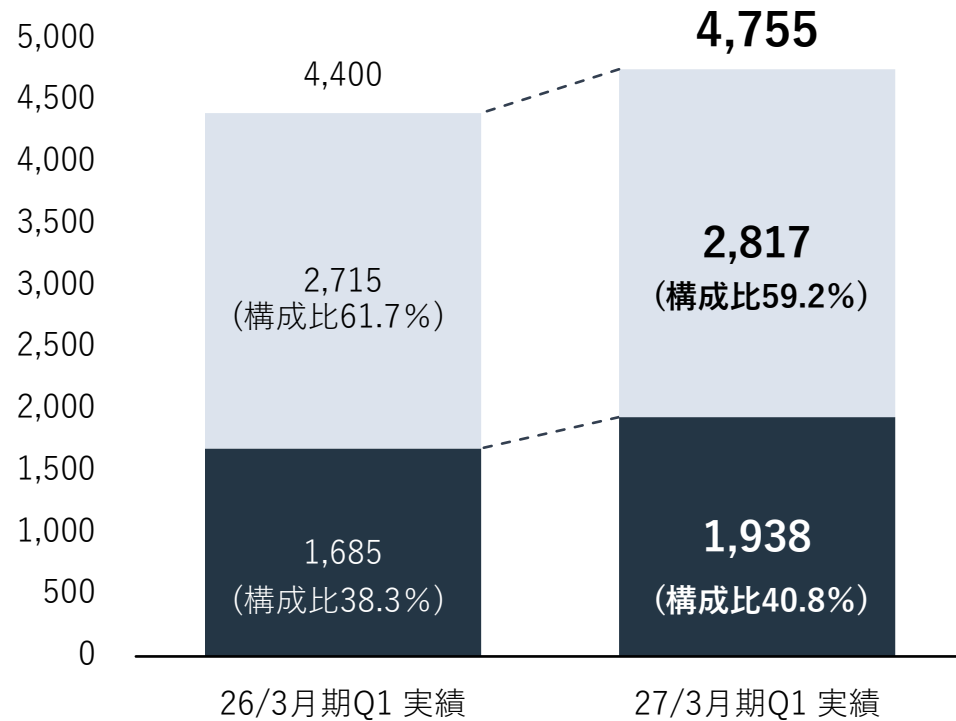
■ 売上高 (単位：百万円)
■ 本社経費等負担額控除前セグメント利益



売上高構成

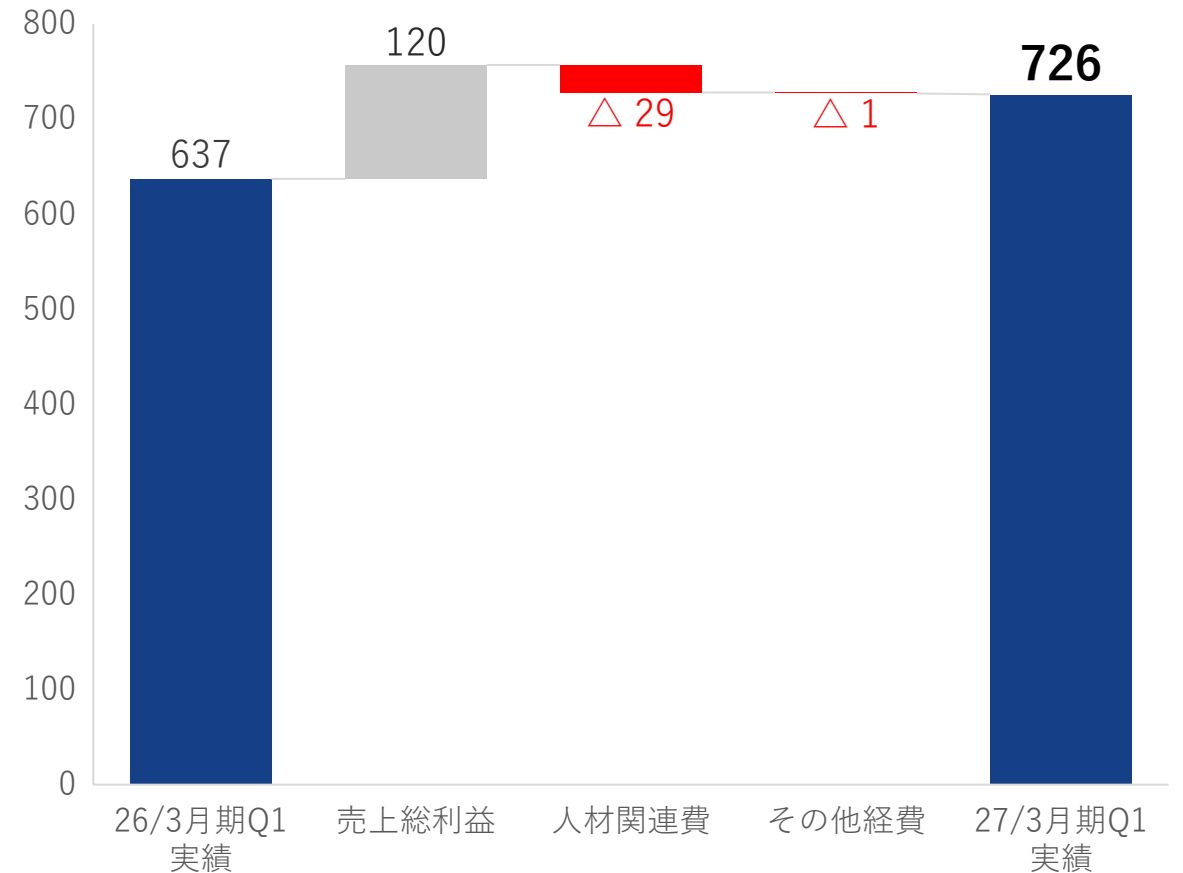
フロー
ストック

(単位：百万円)



セグメント利益増減

(単位：百万円)



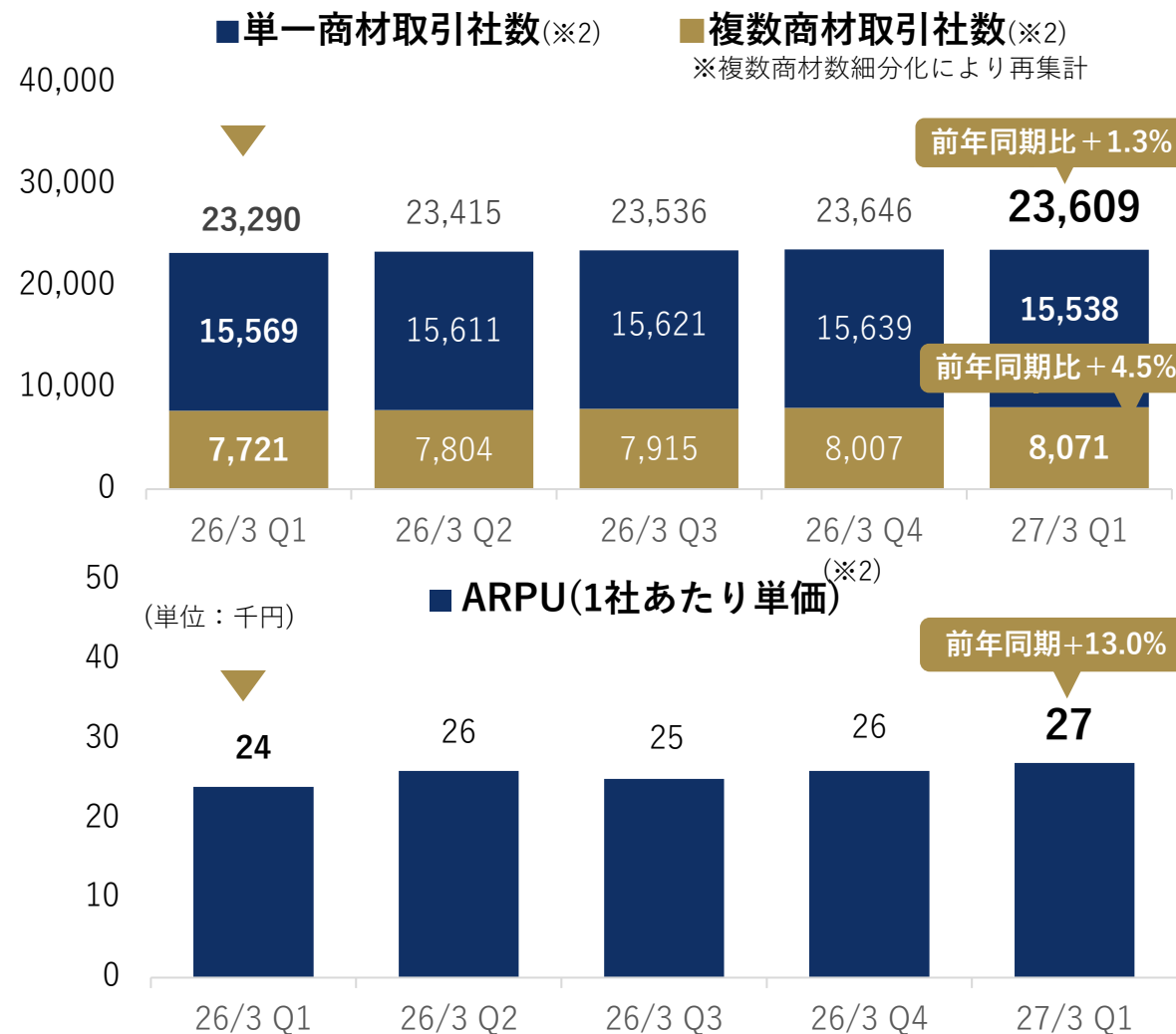
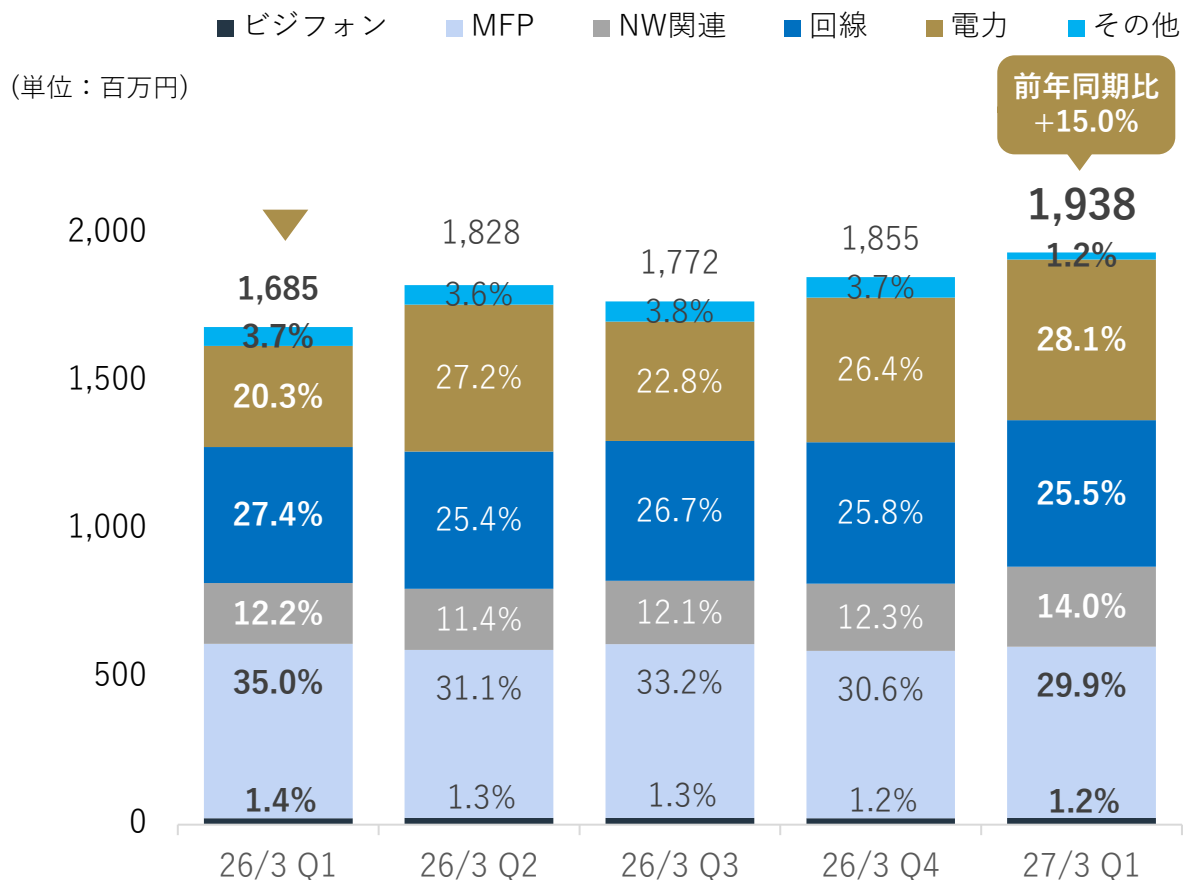
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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tock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

商材別ストック売上高(※1)





最先端を、人間らしく。

① 2027年3月期 第1四半期 グループ連結業績概要 (3)DXソリューション事業

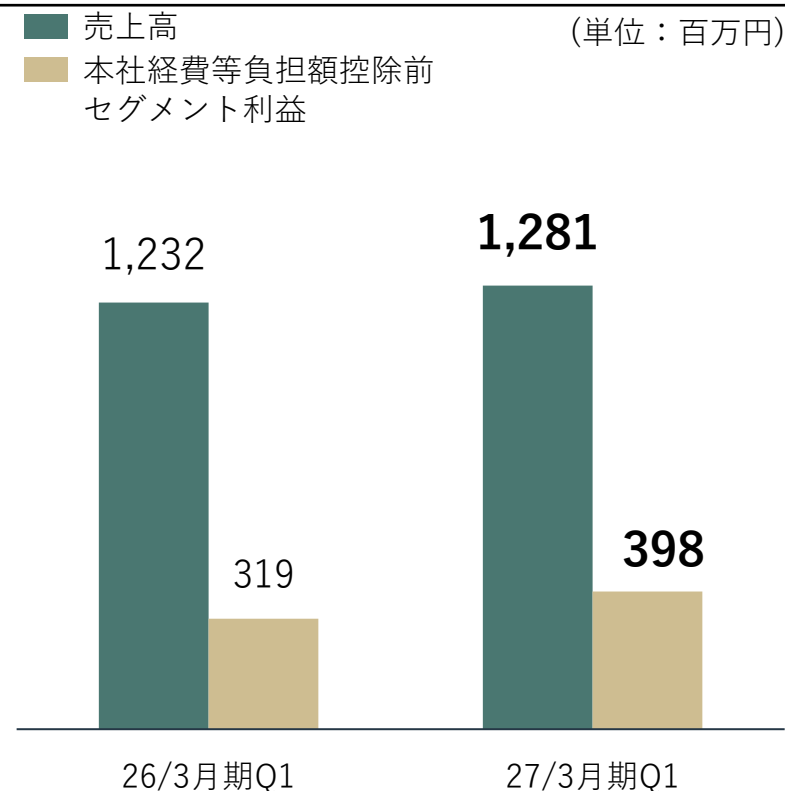
DXソリューション事業 セグメント状況

売上 : SaaSを中心としたストック売上が+8.0%と拡大する一方、フロー売上は△12.6%と減少。
売上高1,281百万円（前年同期比+4.0%）となり、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252百万円（前年同期比+21.3%）と大幅増加。
本社経費等負担額控除前でも398百万円（同+24.7%）と利益構造が強化。

（単位：百万円）	26/3月期Q1	27/3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	1,232	1,281	+49	+4.0%
フロー売上	237	207	△30	△12.6%
ストック売上	994	1,073	+79	+8.0%
セグメント利益	208	252	+44	+21.3%
本社経費等負担額	111	145	+34	+31.0%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	319	398	+78	+24.7%
EBITDA	286	321	+34	+11.9%

業績比較

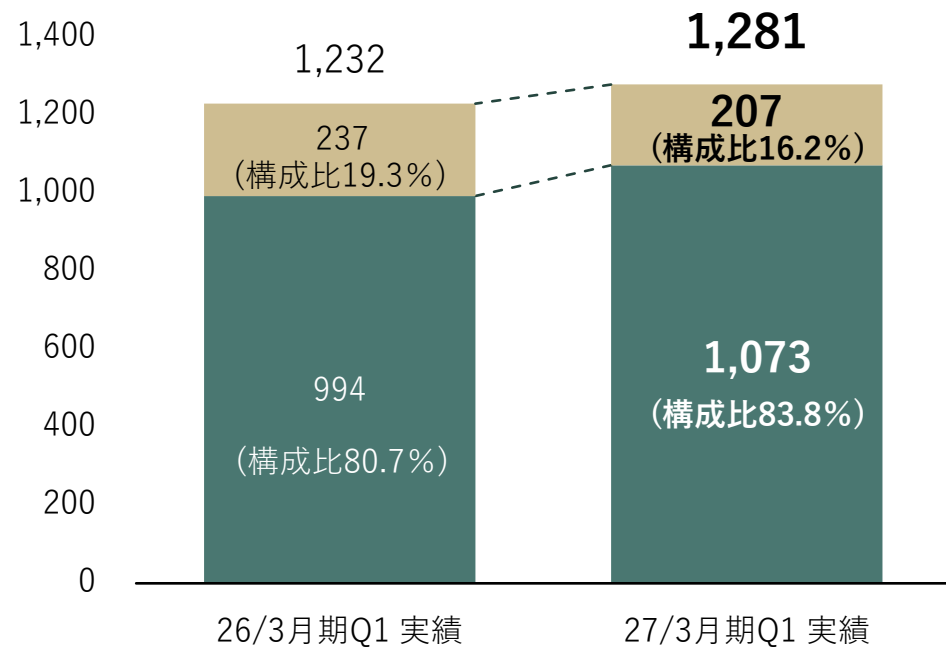


※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より「DXソリューション事業」に事業名称を変更いたしました。

売上高構成

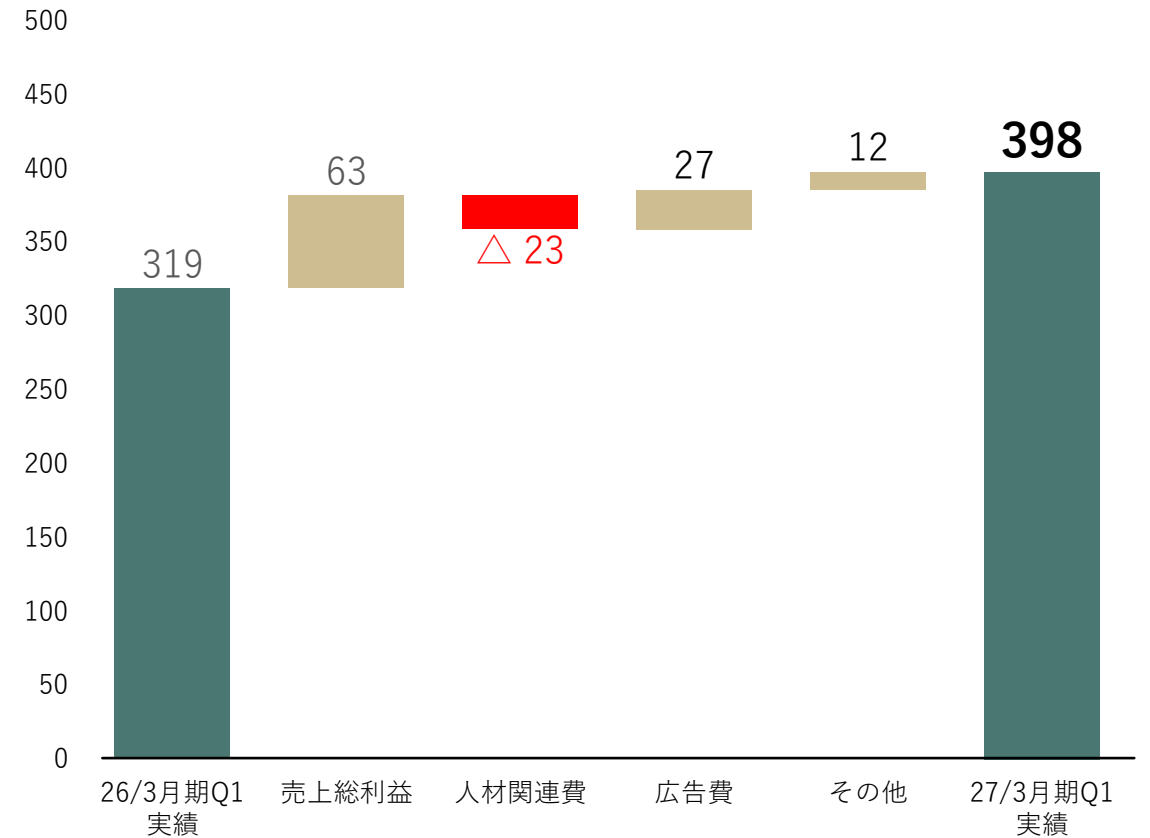
■ フロー
■ ストック

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



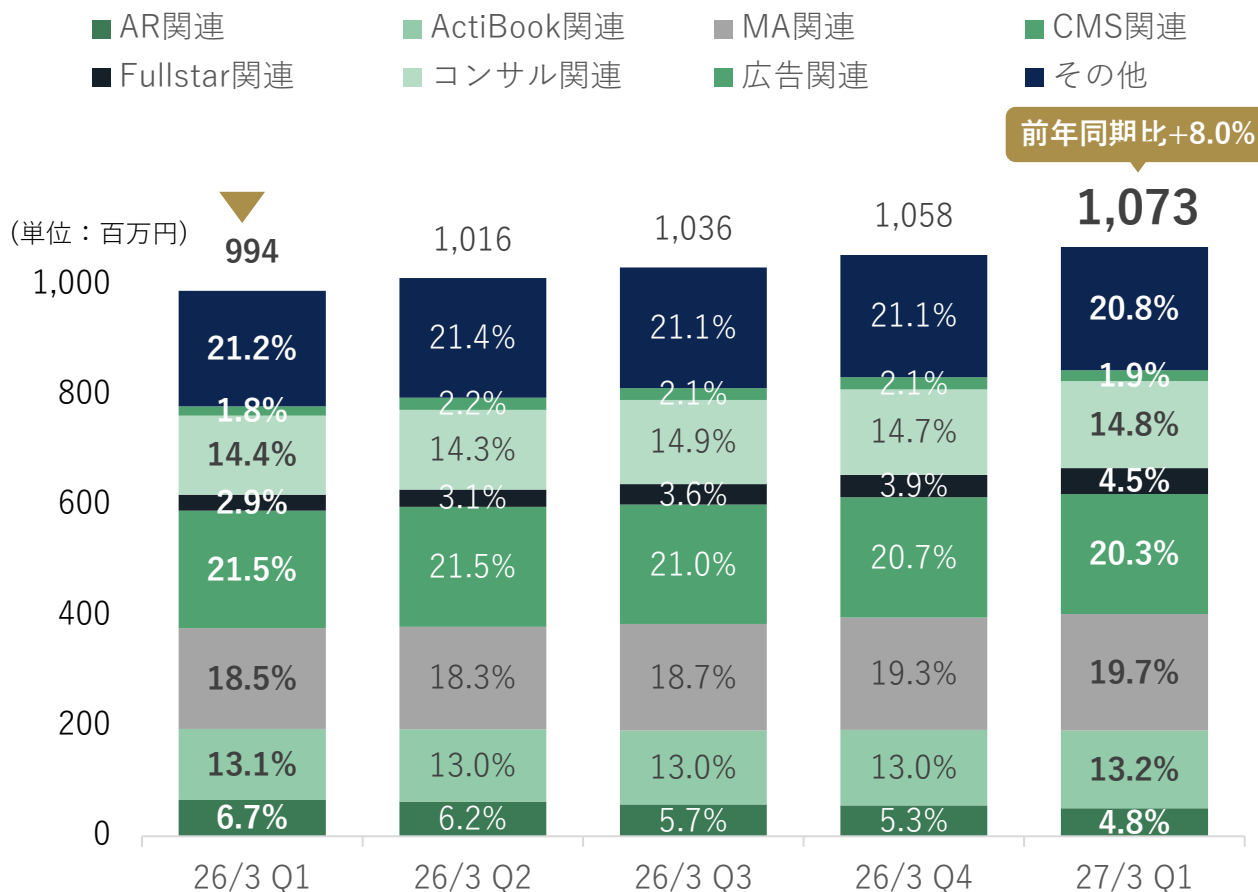
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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tock売上高四半期推移

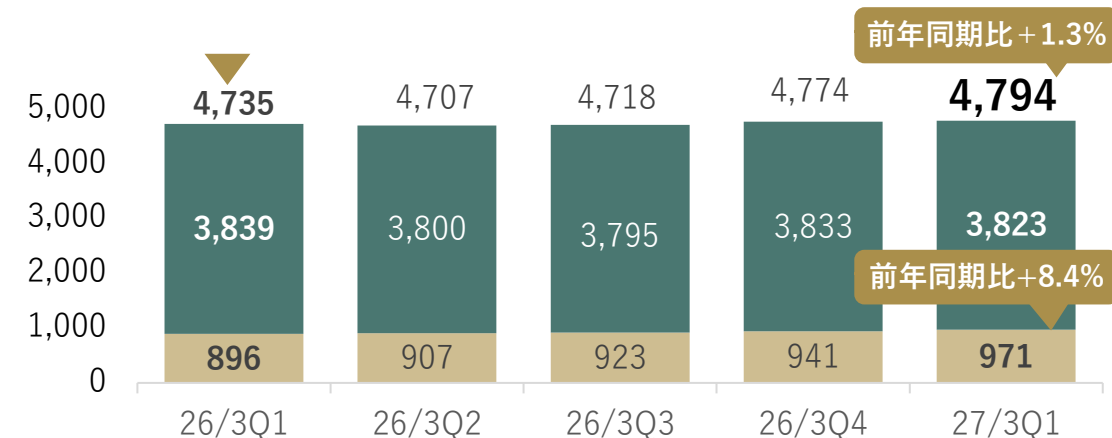
ストック型サービス	リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金）	サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金）
DXソリューション関連事業	広告運用など	Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど

商材別ストック売上高（※1）

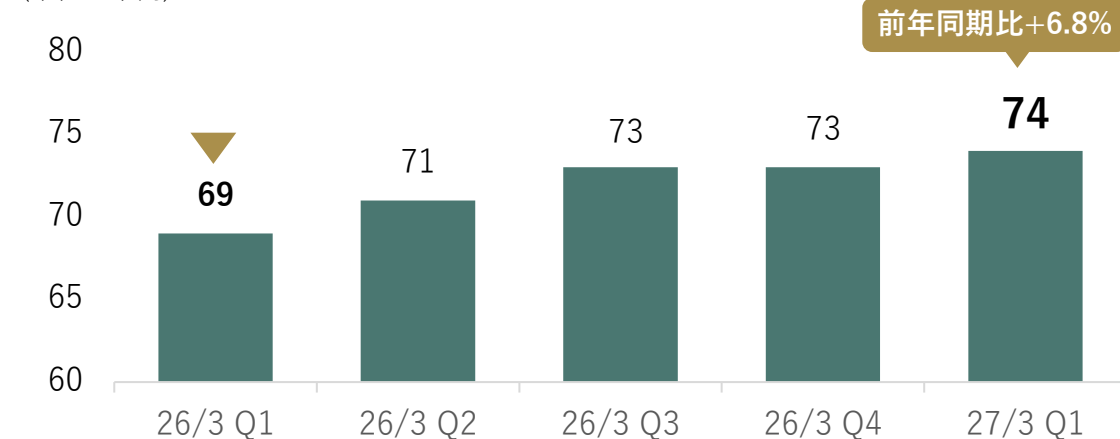


■単一商材取引社数(※2) ■複数商材取引社数(※2)

※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289百万円（前年同期比+6.6%）、クロスセルMRRも160百万円（同+7.9%）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1.2%と前年同期末の1.5%から改善。

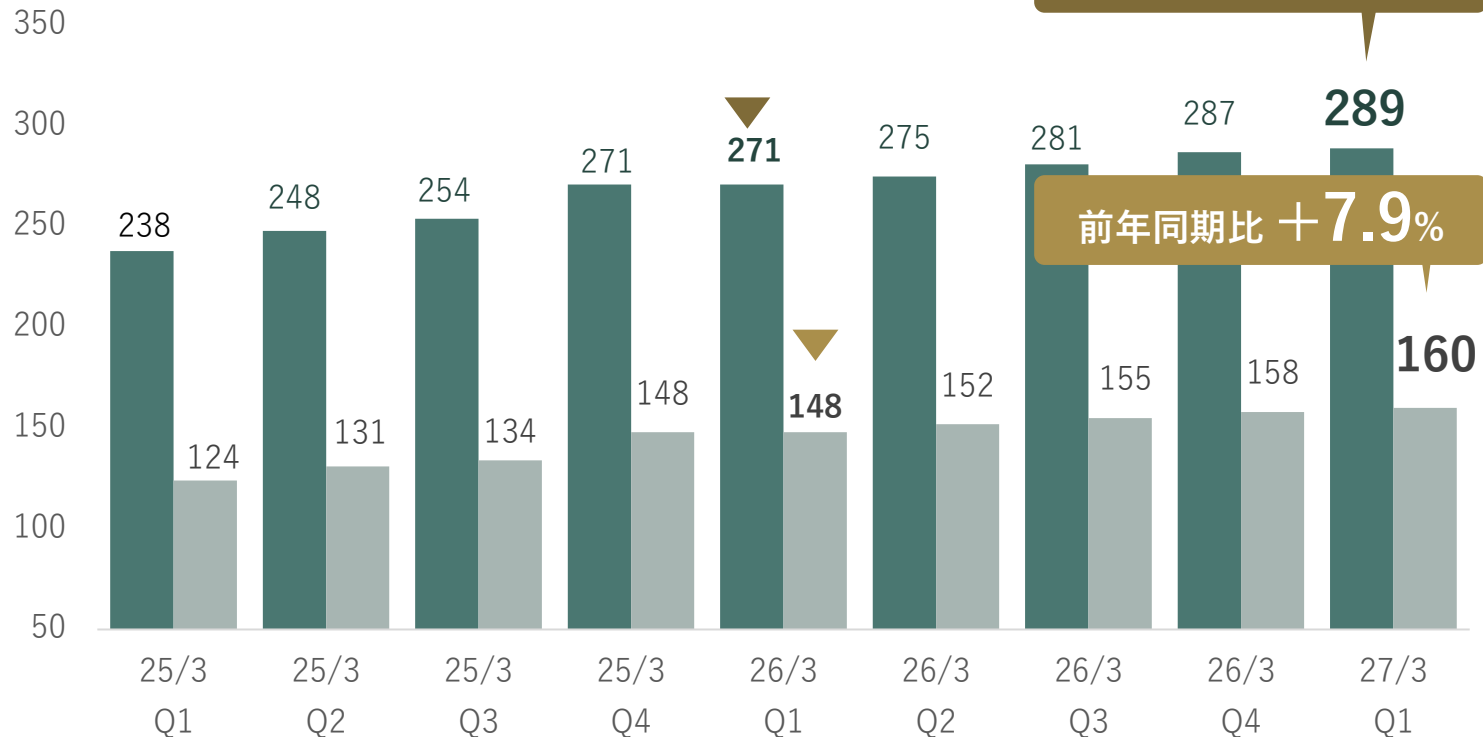
Cloud CIRCUS MRR*1

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6月末時点

1.2%

(前年同期末時点: 1.5%)

*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

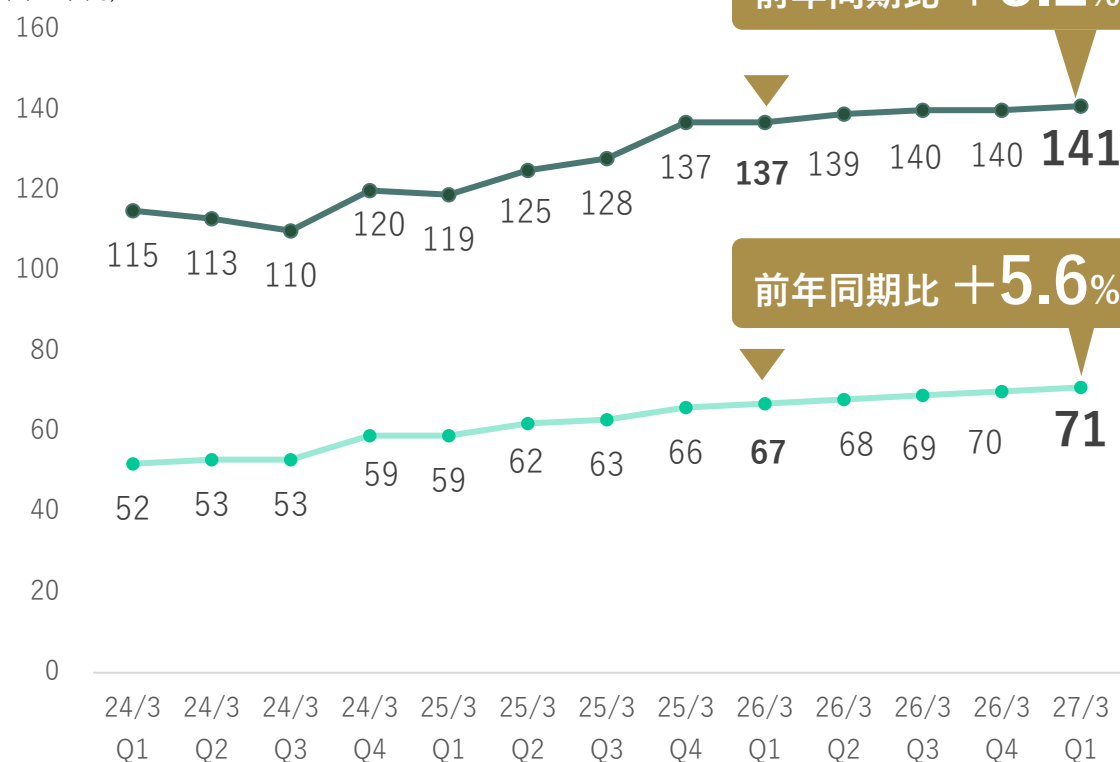
有料ライセンス数は6,730件（前年同期比+5.9%）と継続的に拡大。

ARPUも2商材以上導入顧客141千円、単一商材71千円と上昇し、MRR成長の土台を形成。

ツール単価(ARPU)*1

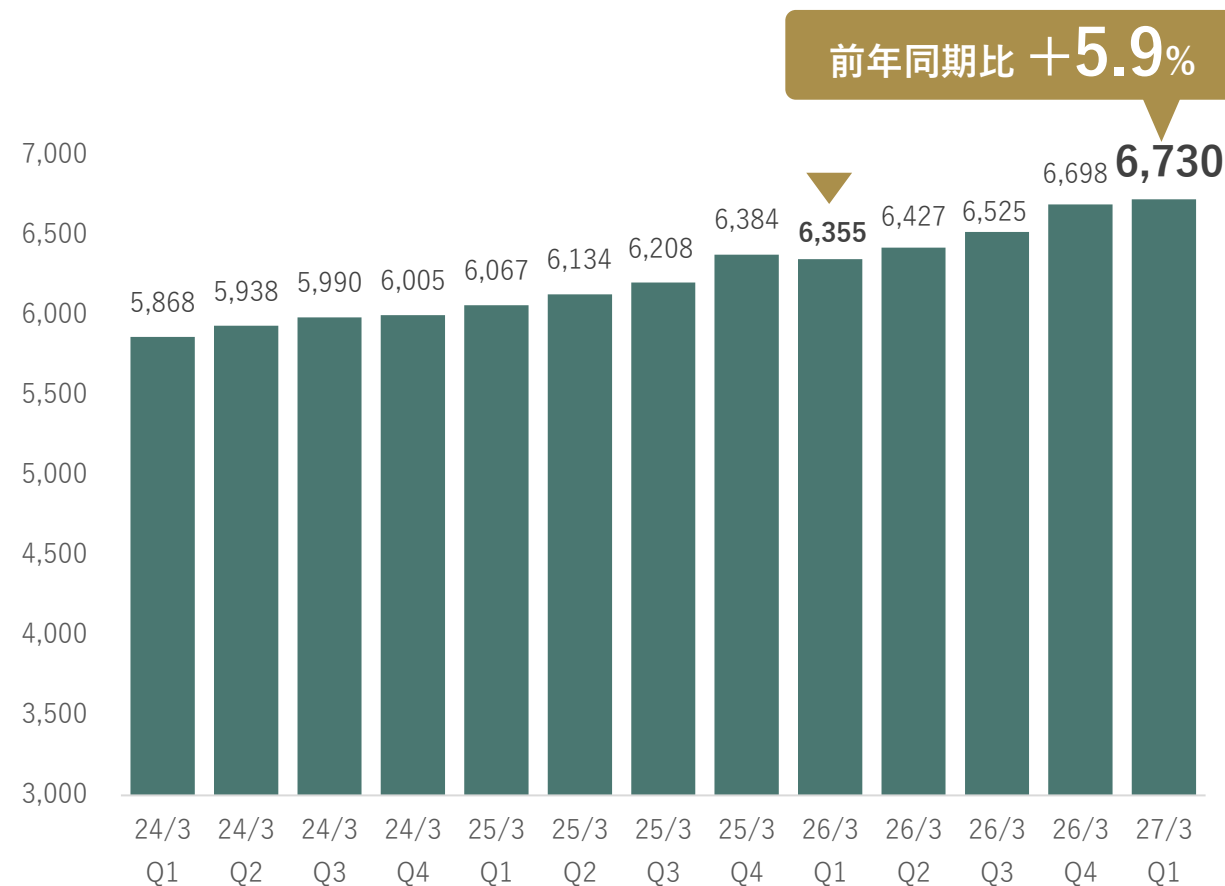
● 2商材以上導入顧客ARPU
● 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

ライセンス数*2



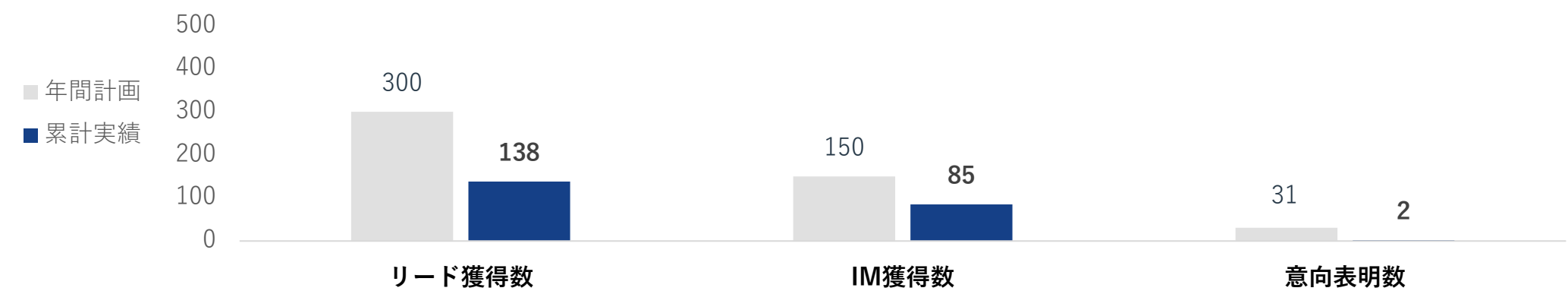
*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

東証プライム 3393



②M & A

引き続きリード・IM数は高い水準で推移。
Q1は1件の最終契約、Q2で2件の最終契約の進捗。3件ともITインフラ事業の事業譲受。



	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				138	46.0%	300	400
IM※検討数	100	288	85				85	56.7%	150	200
意向表明数	25	13	2				2	6.5%	31	40
最終契約数	4	0	1				1	20.0%	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）

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

愛知県名古屋市中区泉 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月中（予定）

事業譲受日：2026年9月1日（予定）



③Appendix

(1) 事業戦略 M & A

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

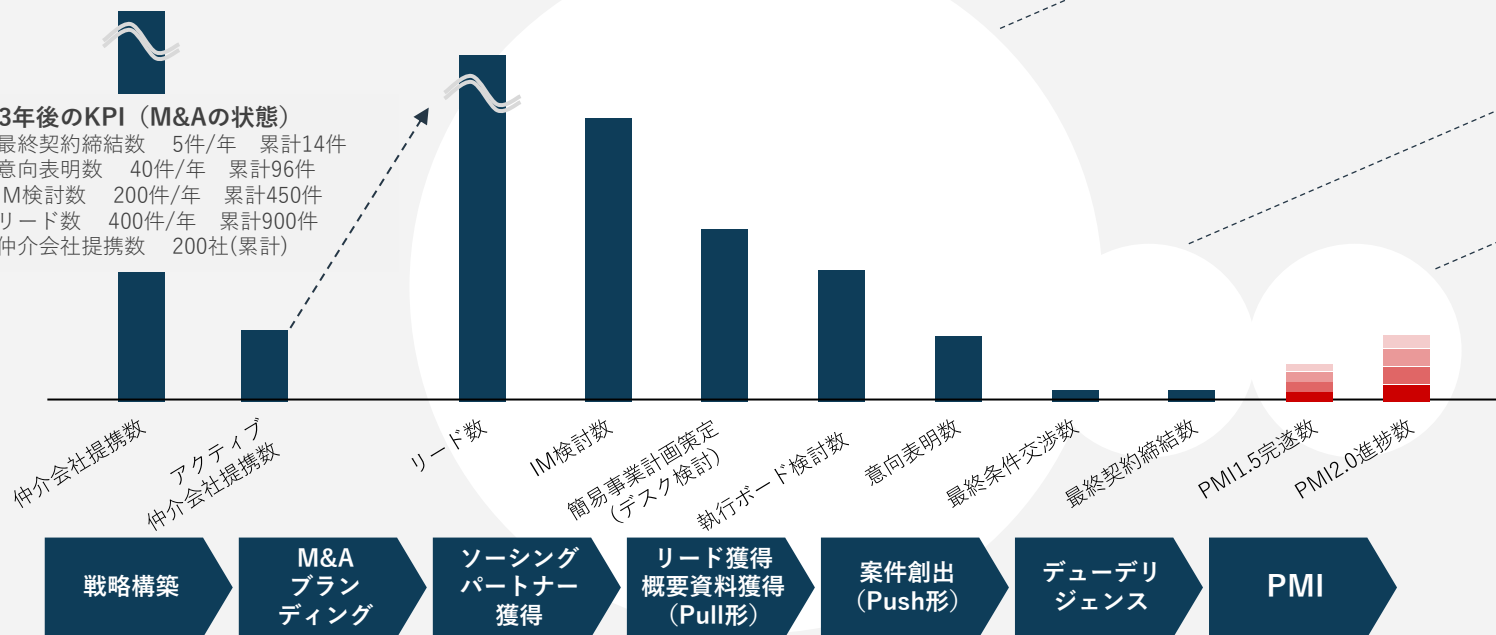
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

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

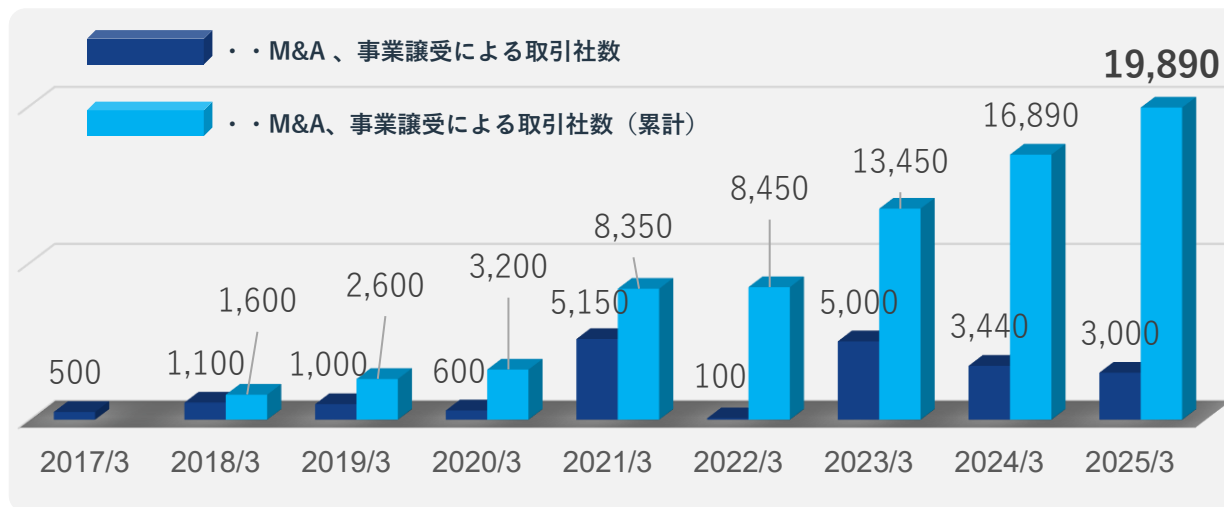
PMIチームがフォーマット化したプロジェクトとして管理

		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	ベース	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費で目指す	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会社からもアプローチができる状態にする
	自然増	顧客維持戦略		→M&A前顧客維持	→解約が低減して安定化
売上	リバート増	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	費用最適化	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
	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	↓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

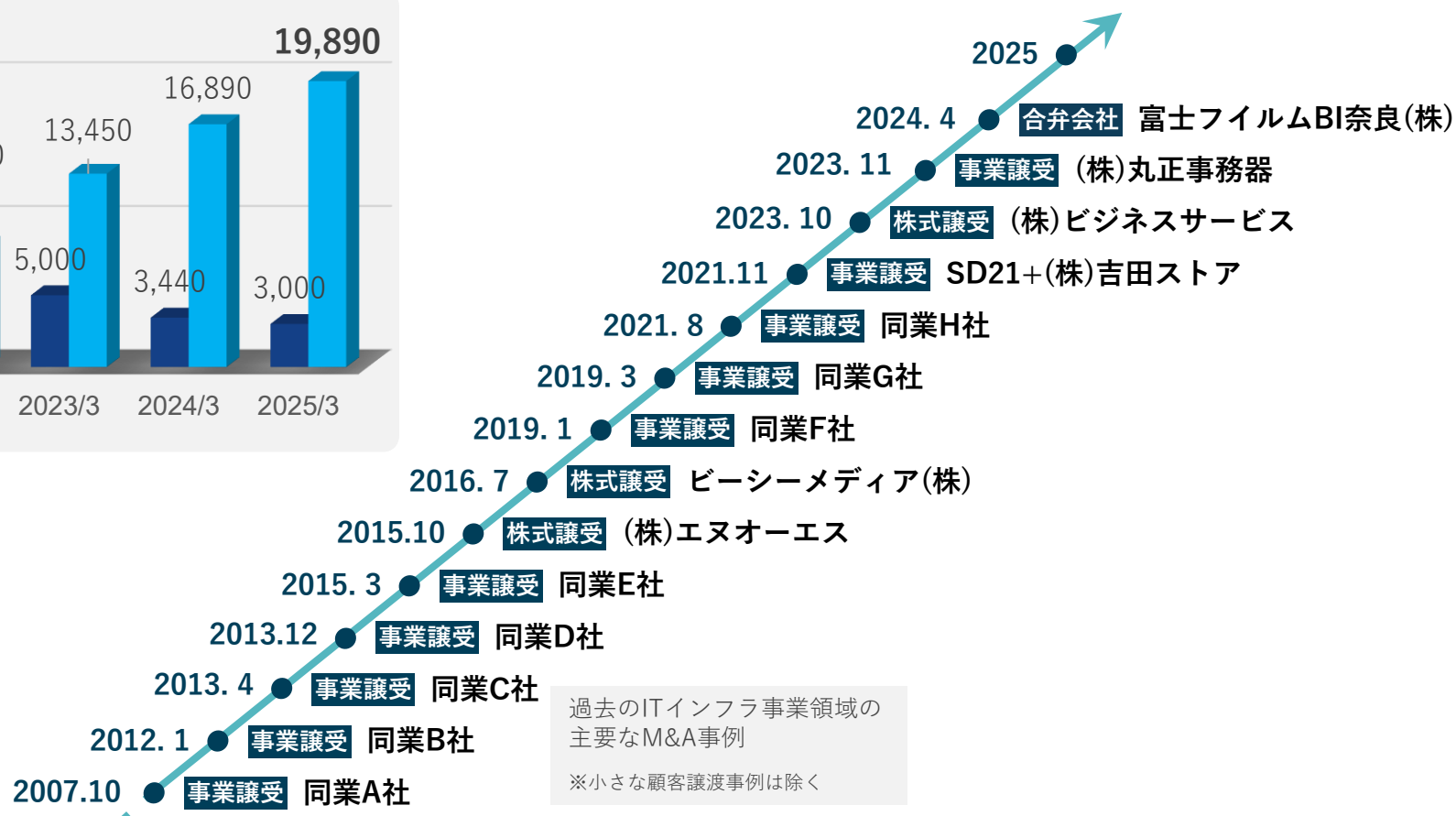
実績：「顧客を買う」M&A事例

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。

「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



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%	

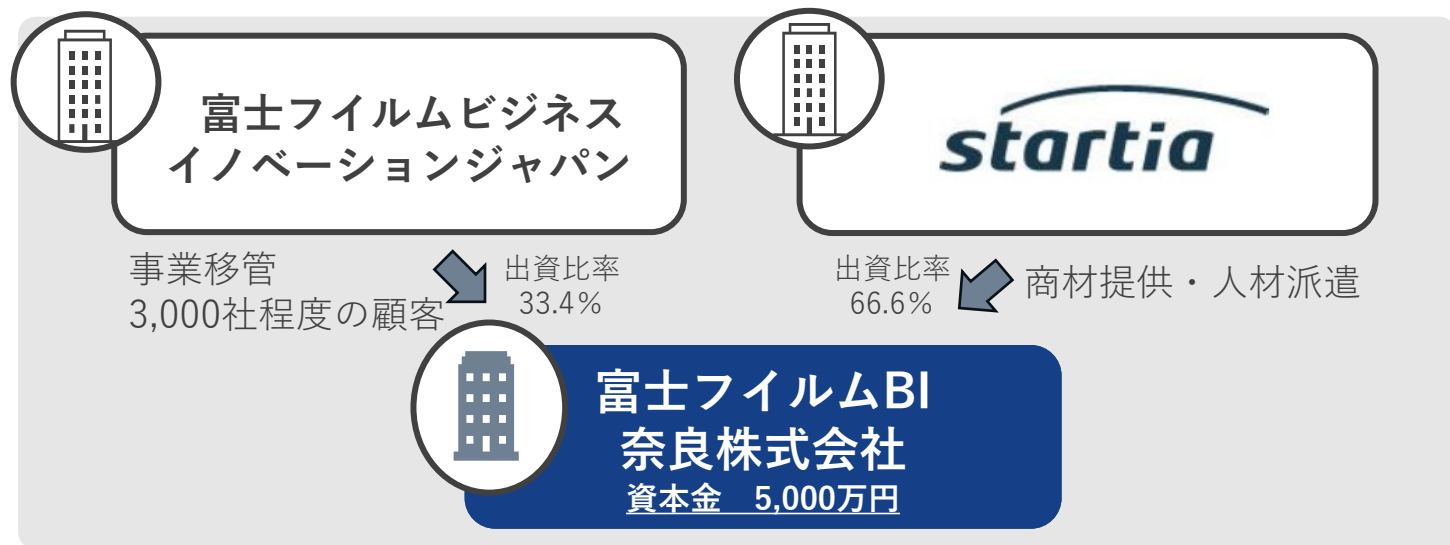
営業利益
CAGR32.4%で
高成長

< 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



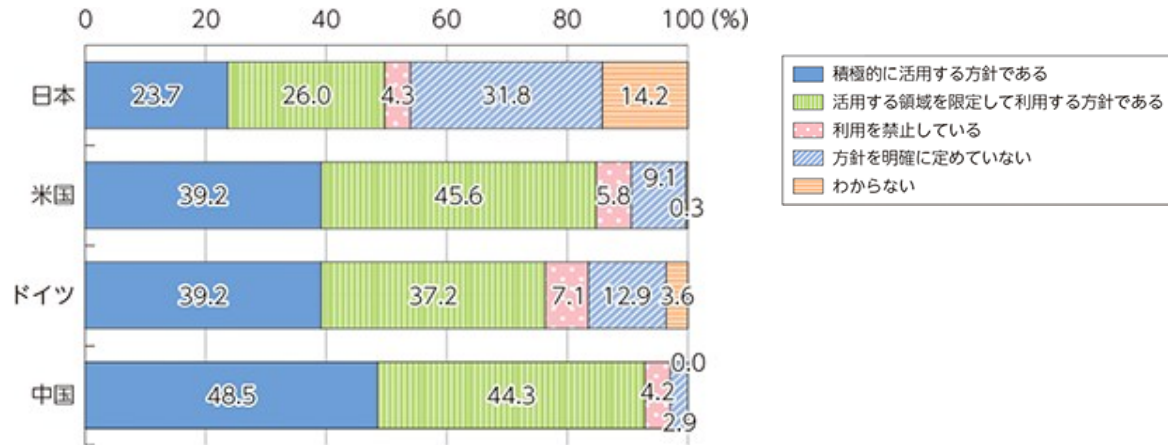
③Appendix

(2) 事業戦略 BPaaS

データで見る中小企業のAI導入の壁

世界で見る

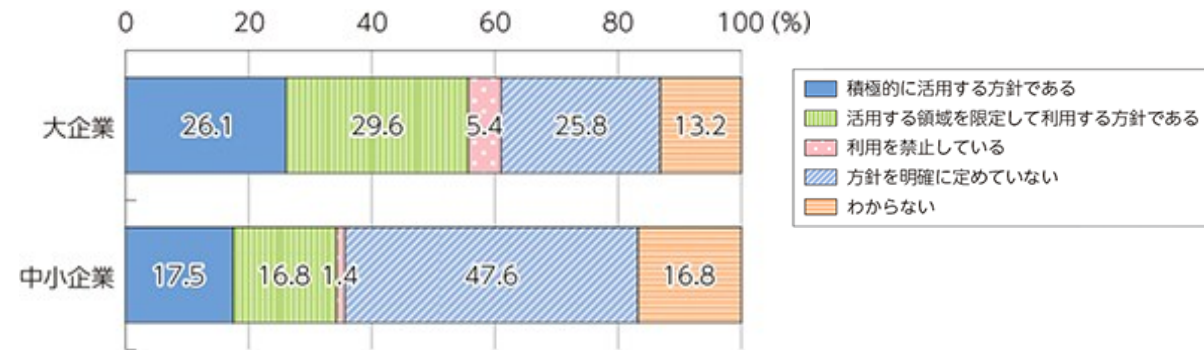
企業におけるAI利用の現状※1



※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」

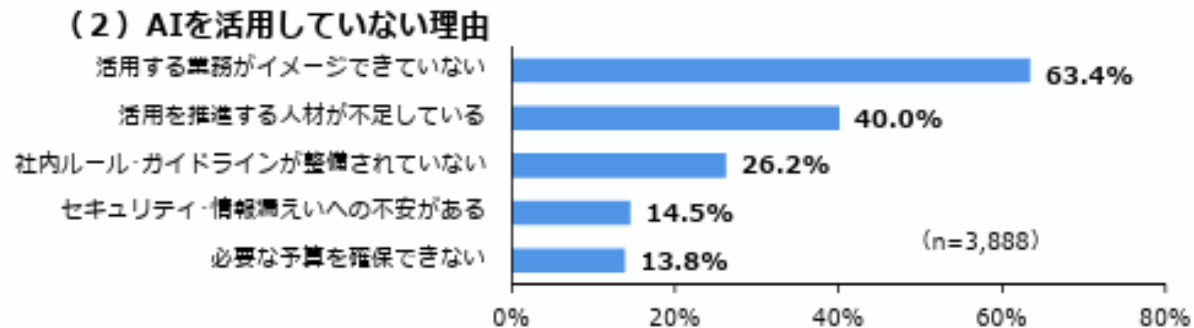
AI活用の方針

生成AIの活用方針策定状況 (企業規模別) ※1



AI導入の状況

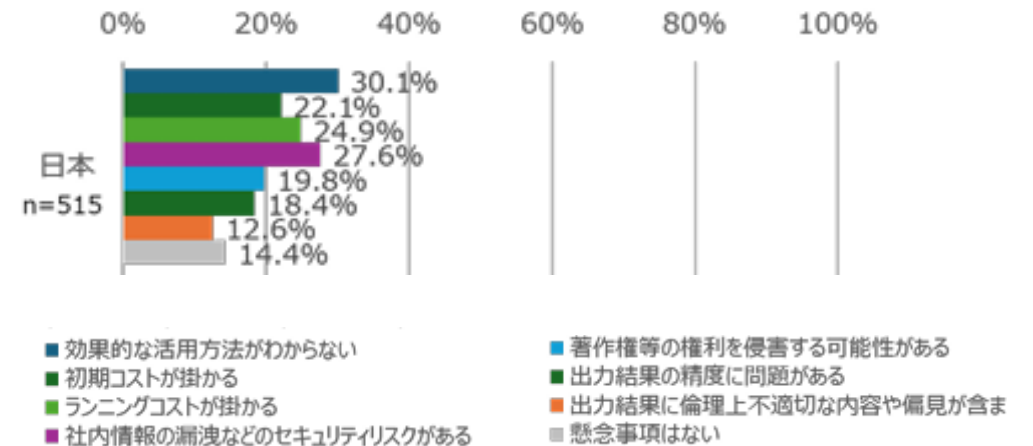
AIを活用していない理由 (中小企業) ※2



※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



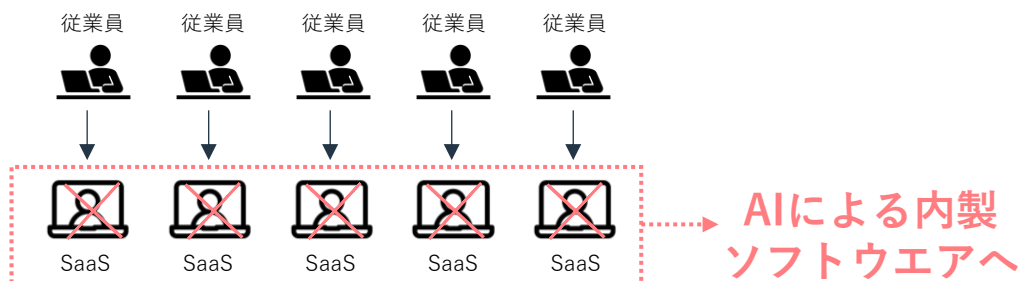
AIは脅威になるか？

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

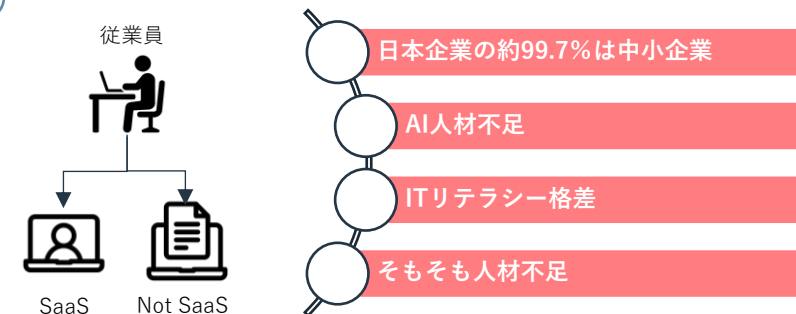


⇒ 大手企業の外部SaaSの需要減少

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

startia technos 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

startiatechnos

スターティアテクノス(株)

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。

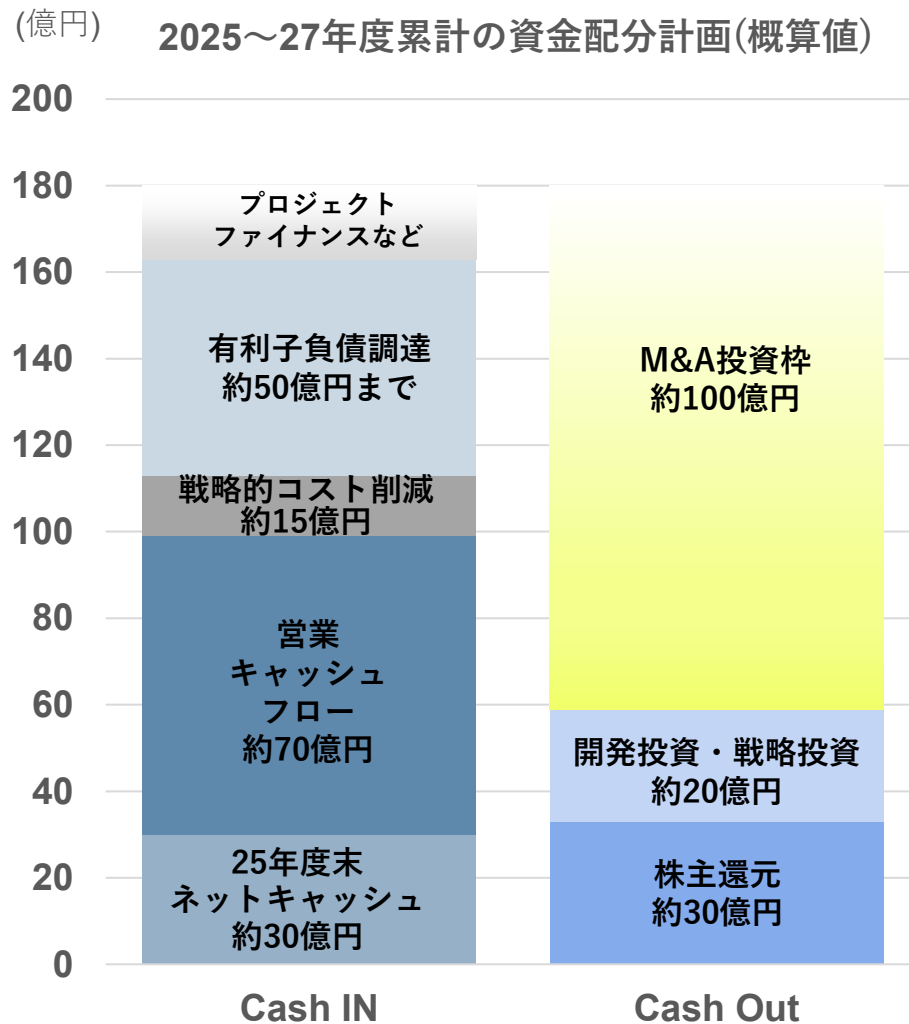


③Appendix

(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)

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

2025～27年度

ROE

20%以上

財務健全性

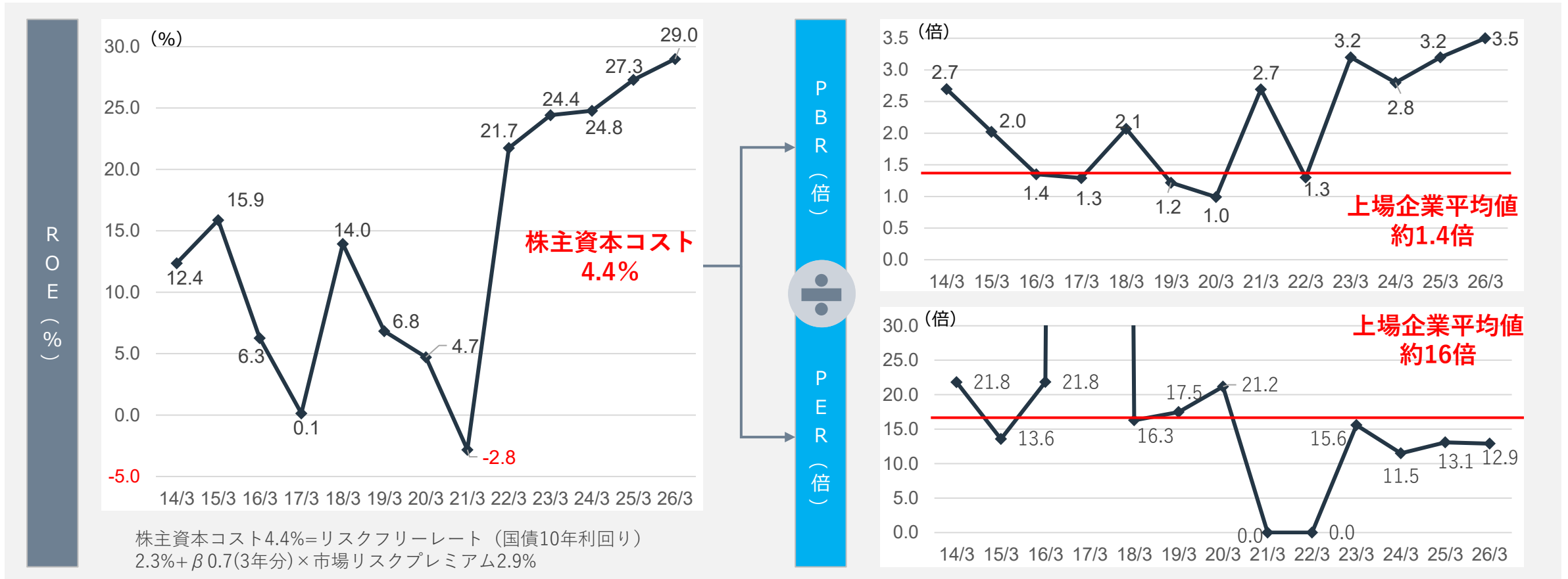
2025～27年度

自己資本比率

40～55%程度

資本効率性 - 市場評価

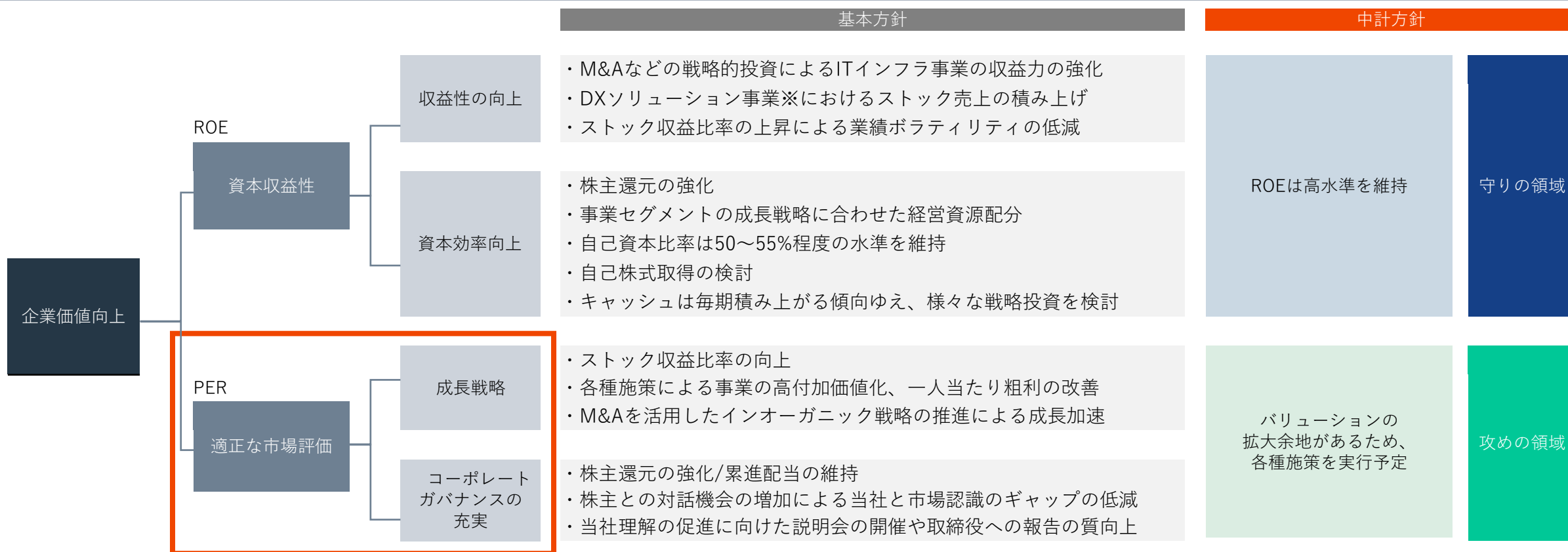
- ROEは、当社が認識する株主資本コストを大幅に上回る水準であり、PBRの1倍以上の推移に寄与
- 一方、PERはプライム市場の平均値16倍を下回る水準にあり、PERでの市場評価の底上げが引き続きの課題



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

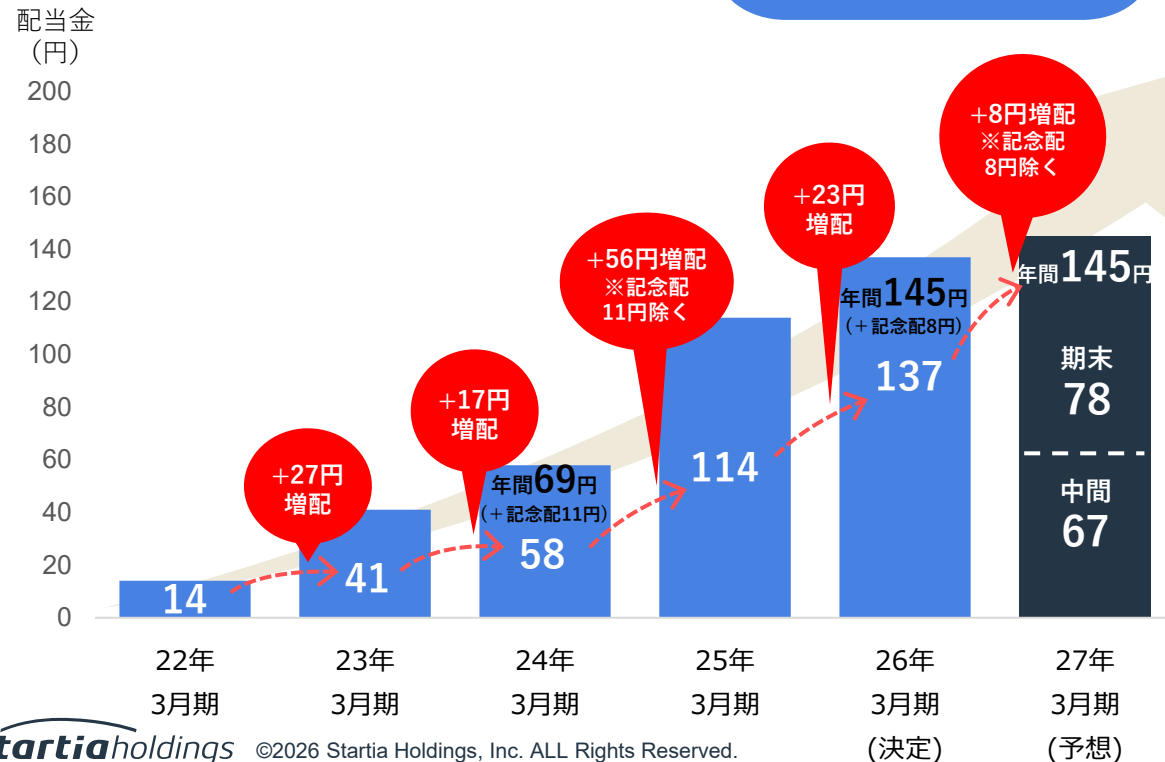
戦略的な投資を実行していく中で、成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら、より安定的・継続的な株主還元の両立を実施

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

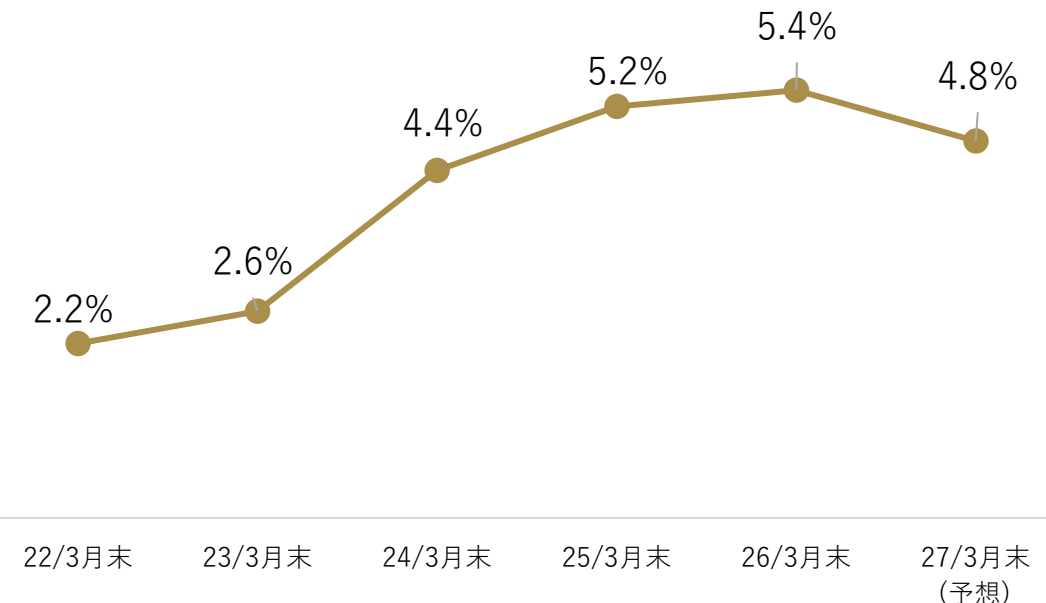


配当利回り推移

● 配当利回り

※各末日付け終値で算出

27/3月末は26/6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	・ 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	2026.6末
個人/その他	株主数（名）	5,716	5,741	7,128	7,222	8,696	8,275
	株式数（株）	7,130,425	6,740,503	7,239,670	7,020,948	7,101,775	6,947,357
	所有割合（％）	69.63	65.82	70.69	68.56	69.35	67.84
金融機関	株主数（名）	4	5	4	4	4	4
	株式数（株）	530,760	561,389	509,289	586,889	704,889	637,357
	所有割合（％）	5.18	5.48	4.97	5.73	6.88	6.22
その他国内法人	株主数（名）	46	40	48	48	56	53
	株式数（株）	285,879	228,147	48,846	70,168	91,186	72,490
	所有割合（％）	2.79	2.22	0.47	0.69	0.89	0.71
外国法人等	株主数（名）	99	96	101	107	104	119
	株式数（株）	1,603,621	1,661,104	1,503,806	1,622,671	1,454,337	1,691,948
	所有割合（％）	15.65	16.22	14.68	15.85	14.20	16.52
証券会社	株主数（名）	22	20	21	20	24	23
	株式数（株）	355,885	565,427	454,959	455,894	403,511	405,298
	所有割合（％）	3.47	5.52	4.44	4.45	3.94	3.96
自己株式	株主数（名）	1	1	1	1	1	1
	株式数（株）	333,830	483,830	483,830	483,830	484,702	485,950
	所有割合（％）	3.25	4.72	4.72	4.72	4.73	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
	株式数（株）	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



③Appendix

(4) 会社概要

会社概要

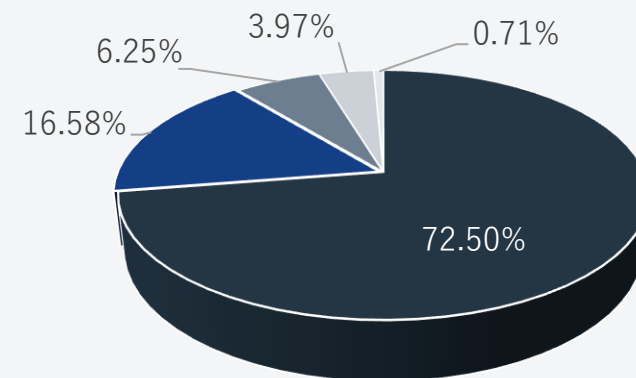
社 名	スターティアホールディングス株式会社
住 所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
設 立	1996年2月
上 場	東証プライム(2022年4月4日) 東証一部(2014年2月28日) 東証マザーズ(2005年12月20日)
代表取締役会長	本郷 秀之
代表取締役社長	北村 健一
グループ会社	連結子会社：10社
従 業 員	連結1018名(2026年6月30日現在) ※取締役、派遣社員、アルバイト除く
決 算	3月31日
資 本 金	8億2,431万円(2026年6月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2026年6月30日現在)
株 主 数	6,135名(2026年6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6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





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**



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

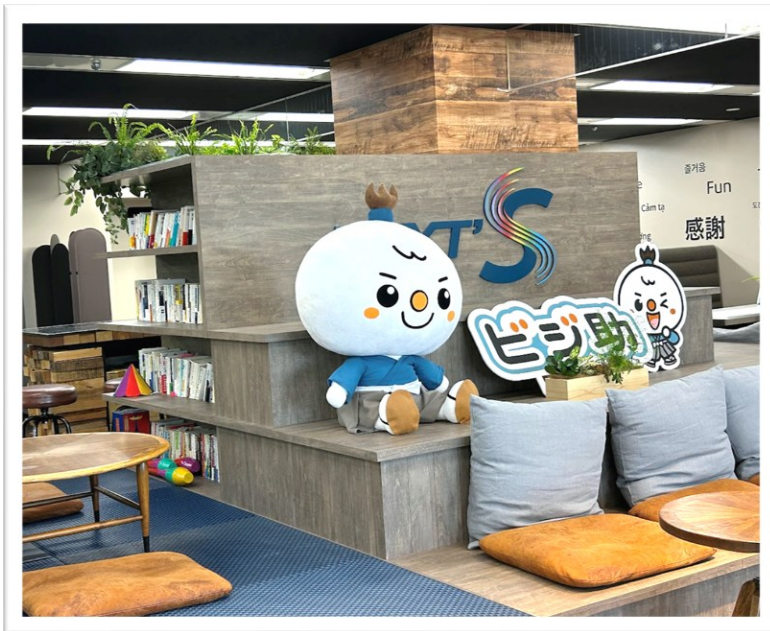
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

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)

startia

スターティアリード(株)

startialead

ビーシーメディア(株)

BCM Business
Communication
Media Corporation
ビーシーメディア株式会社

(株)エヌオーエス

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

(株)ビジネスサービス



富士フイルムBI奈良(株)

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(株)との合併企業

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(株)

CloudCIRCUS

ITインフラ × DX ※1, ※2

スターティアテクノス(株)

startiatechnos

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.

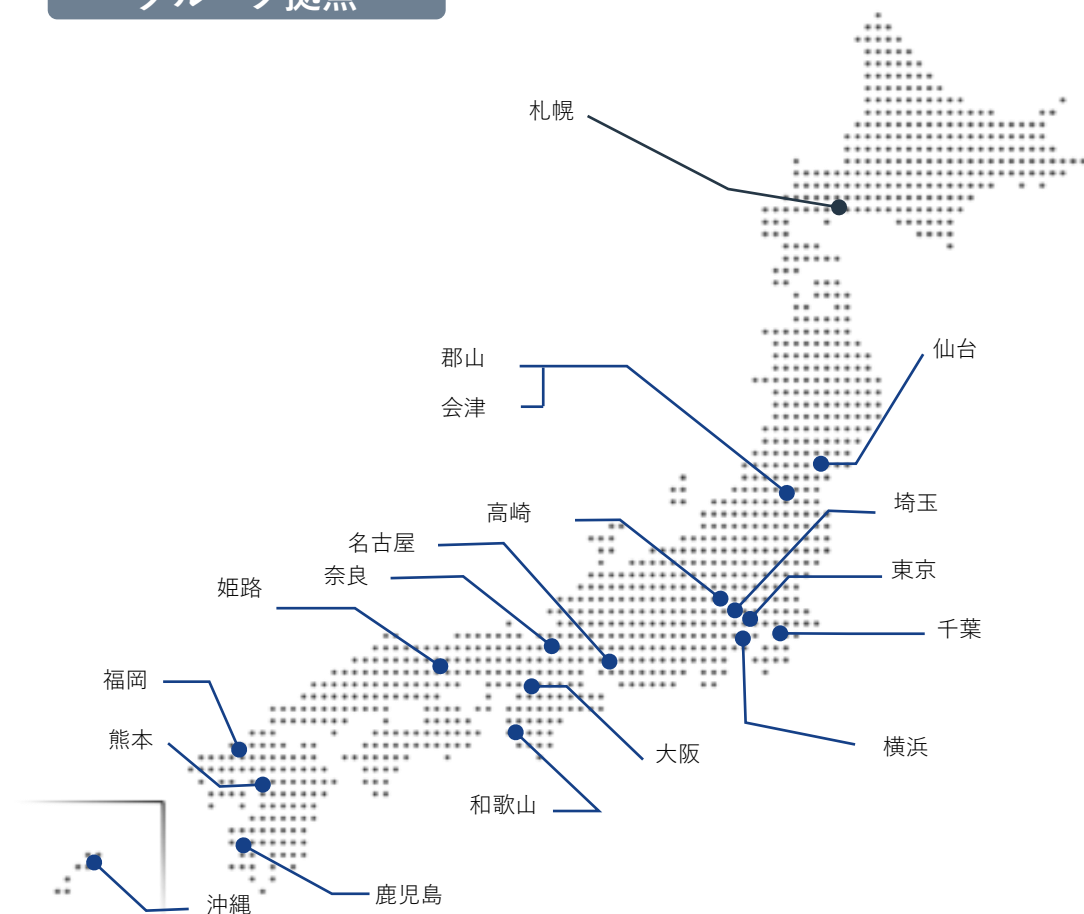
startiaasia

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)

startiawill

グループ拠点

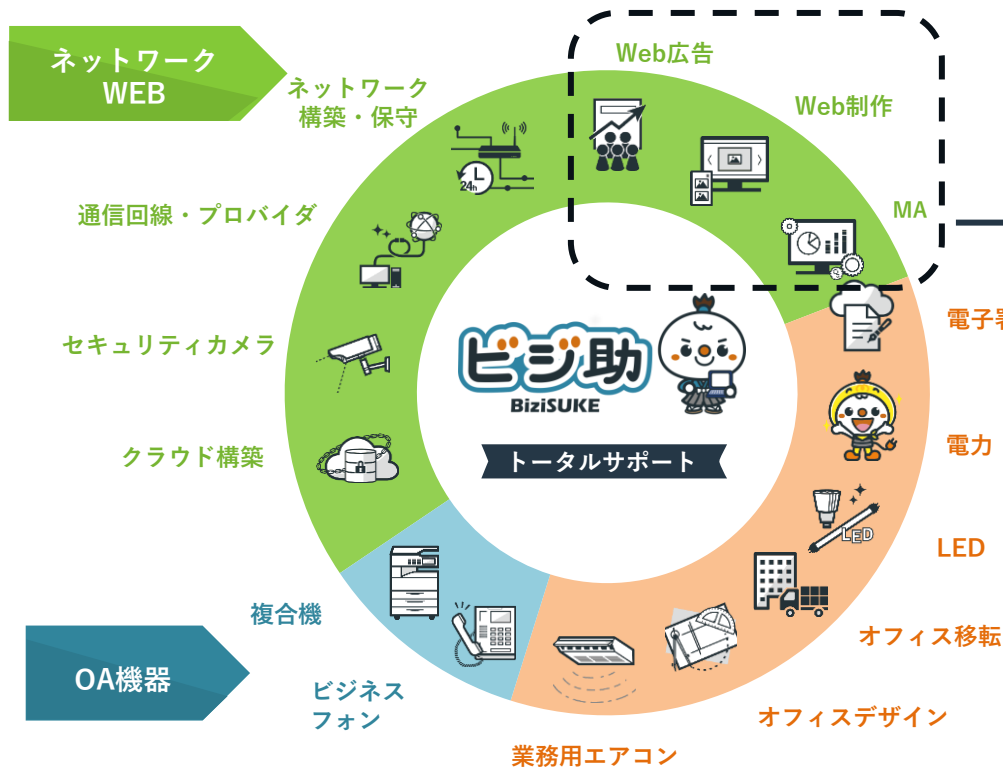


※1：連結子会社

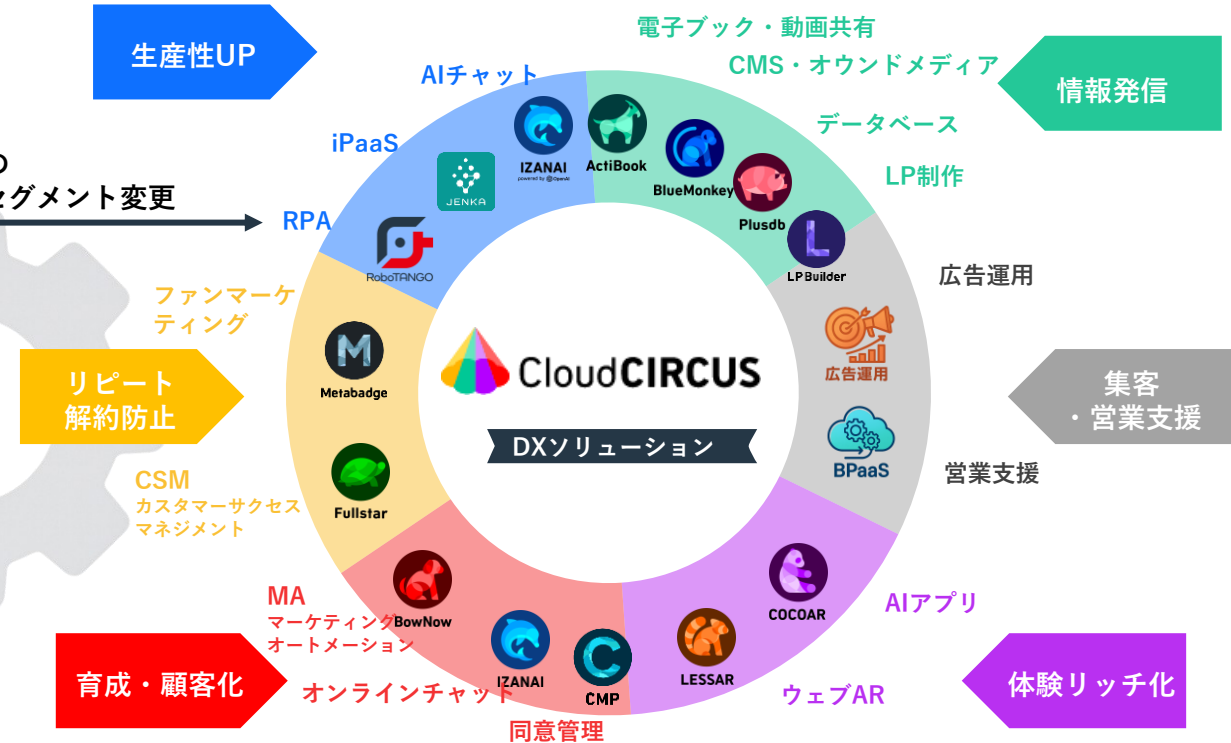
※2：スターティアレイズ（株）は2026年4月1日付で「スターティアテクノス(株）」へ社名変更いたしました。

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





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

3,700 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。



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

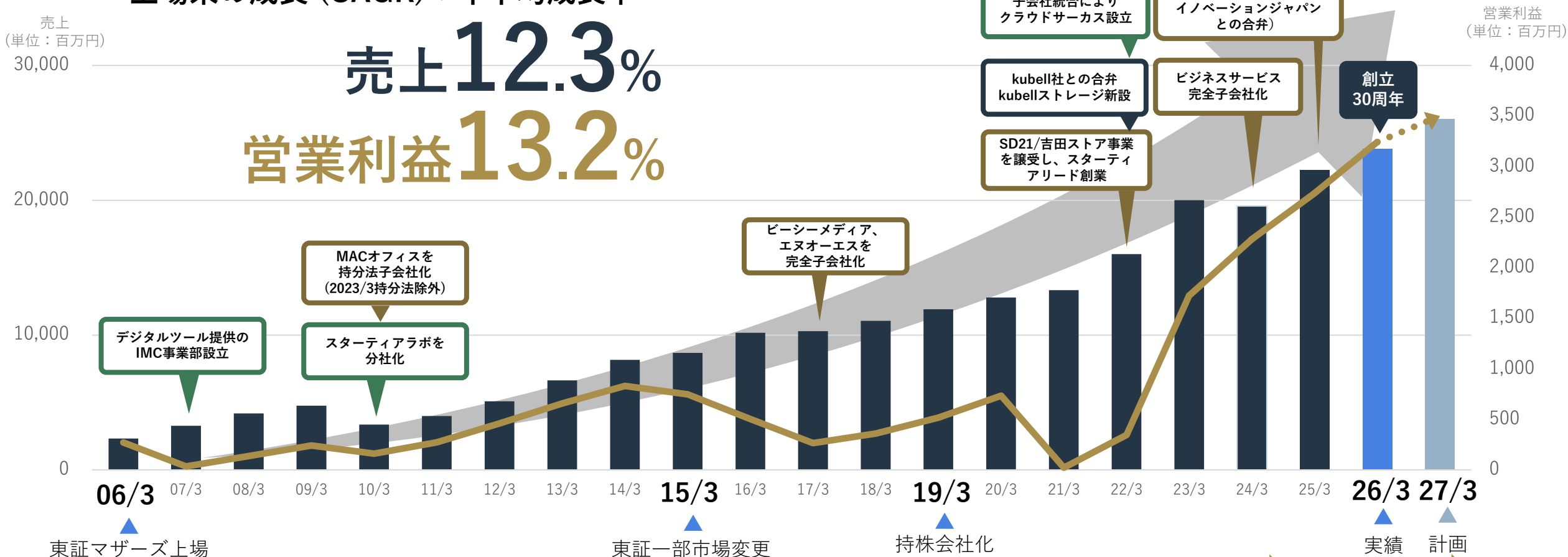
ITインフラ事業
(新規・新設)

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

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

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)

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

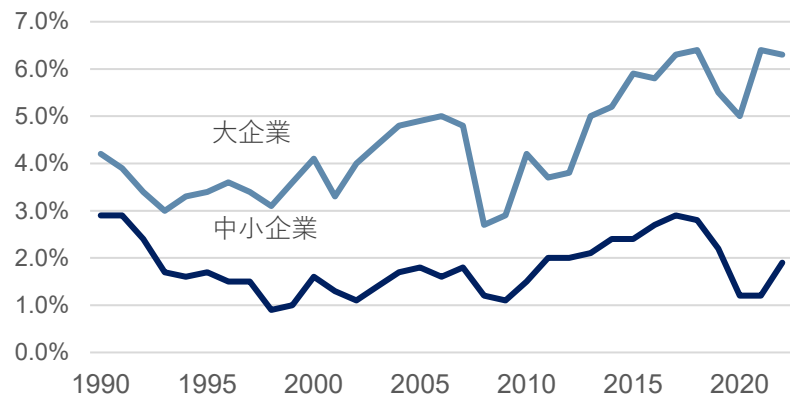
Value for customers - 顧客にとっての価値 -

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

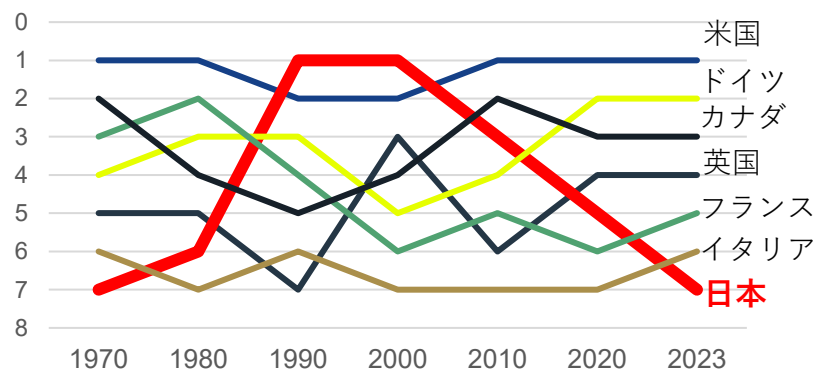
企業規模別の収益性
営業利益率の推移



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

中小企業の
利益率は
ほぼ上がらず

OECD主要7カ国 国民1人当たり
GDPの順位の変遷

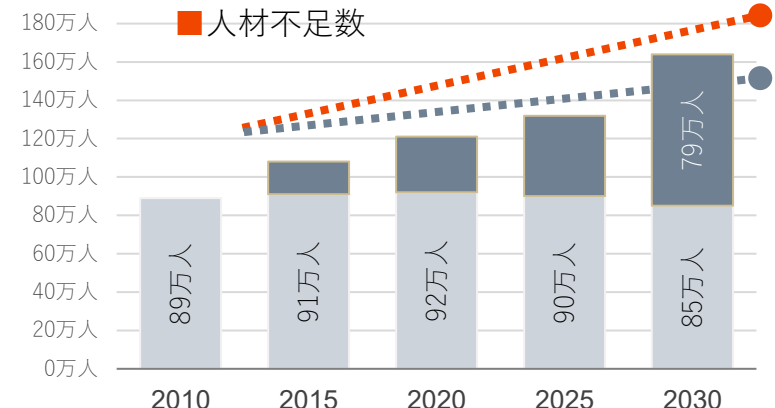


出所：World Bank per capita GDP dataより

順位下落中の
日本

拡大するIT人材不足

IT人材の最新動向 将来推計

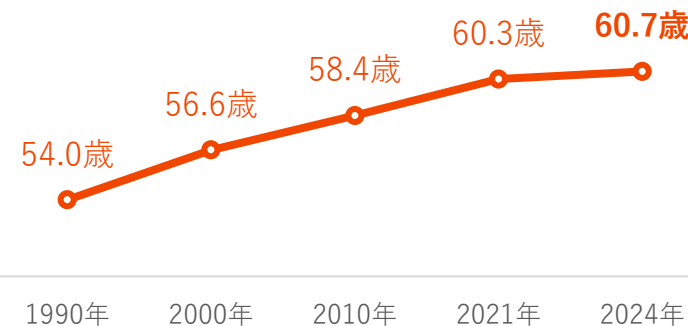


出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（みずほ情報総研委託）より

2030年の
人材不足数

最大
約79万人

日本の経営者
平均年齢推移



出所：帝国データバンク

平均年齢は
年々上昇傾向

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

課題解決し
実現する
価値提供とは？



人間力とDXスキルを融合し、
貢献できる人材への成長を支援する

経済的成長と社会的インパクトを創出し
持続的で高いリターンを提供する

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
継続させた営業能力



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)

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
---	--	-------------------------------

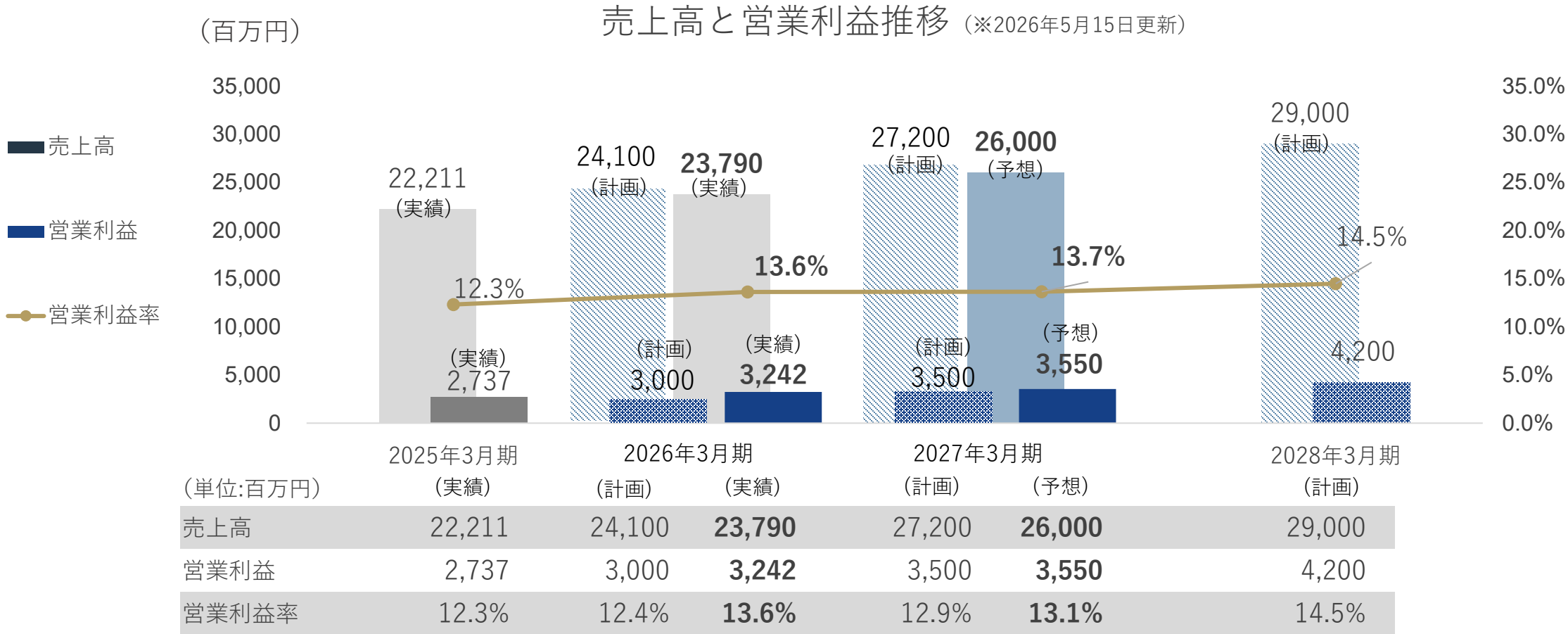
中計最終年度(28/3期)
営業利益42億円 (既存事業)
+
(M&A + シナジー領域による)
営業利益目標8億円

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

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

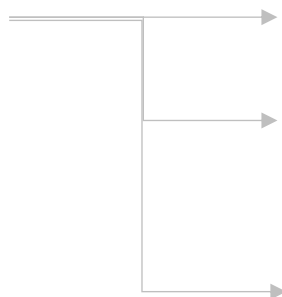
※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より事業名称を変更。

【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

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

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

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



スターティアホールディングス株式会社 広報IR窓口

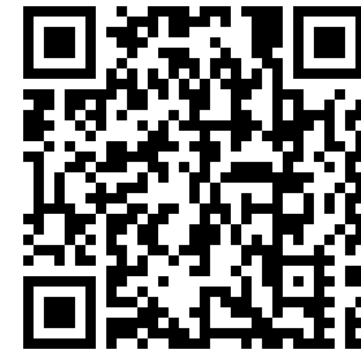
住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階

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。