

2025年3月期

決算補足資料

-中期経営計画「NEXT'S 2025」最終年度-

スターティアホールディングス株式会社

東証プライム 3393

The logo for Startia Holdings, featuring a white curved line above the company name in a stylized font.

startiaholdings

section

01

01 2025年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 株主還元

03 2026年3月期連結業績予想

04 Appendix

会社概要

1. 2025年3月期 グループ連結業績概要



1. 2025年3月期 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2025年3月期 連結PLサマリー(前年同期比較)

全体で第4四半期は季節要因もあり受注が増加、ITインフラ、デジタルM共に好調に推移し、連結で売上高および各段階利益の全てで過去最高を更新！

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	増減	前年同期比
売上高	19,571	22,211	+2,640	+13.5%
売上総利益	9,176	9,967	+791	+8.6%
営業利益	2,282	2,737	+455	+19.9%
経常利益	2,253	2,784	+531	+23.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,546	1,960	+413	+26.8%
EBITDA	2,712	3,235	+523	+19.3%

2024年11月 8 日に上方修正した数値をさらに上積みし、計画比で大幅達成。

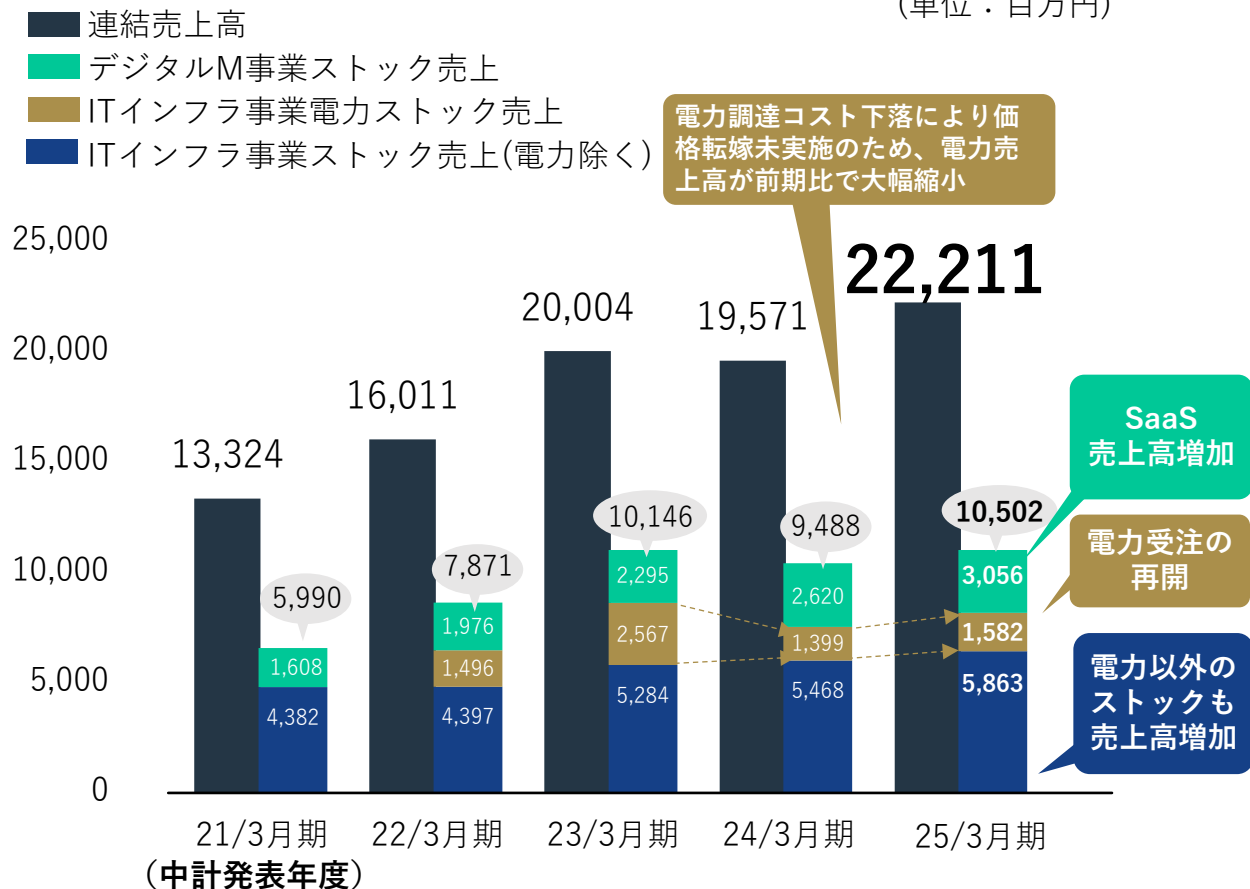
(単位：百万円)	2025年3月期実績	11/8時点 修正計画	11/8時点 修正計画進捗率
売上高	22,211	21,450	103.6%
営業利益	2,737	2,620	104.5%
経常利益	2,784	2,630	105.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,960	1,800	108.9%

売上高推移・営業利益推移

デジタルMのSaaSとコンサル純増に加え、ITインフラの光コラボ等のストック売上とNW機器拡販等により増収。

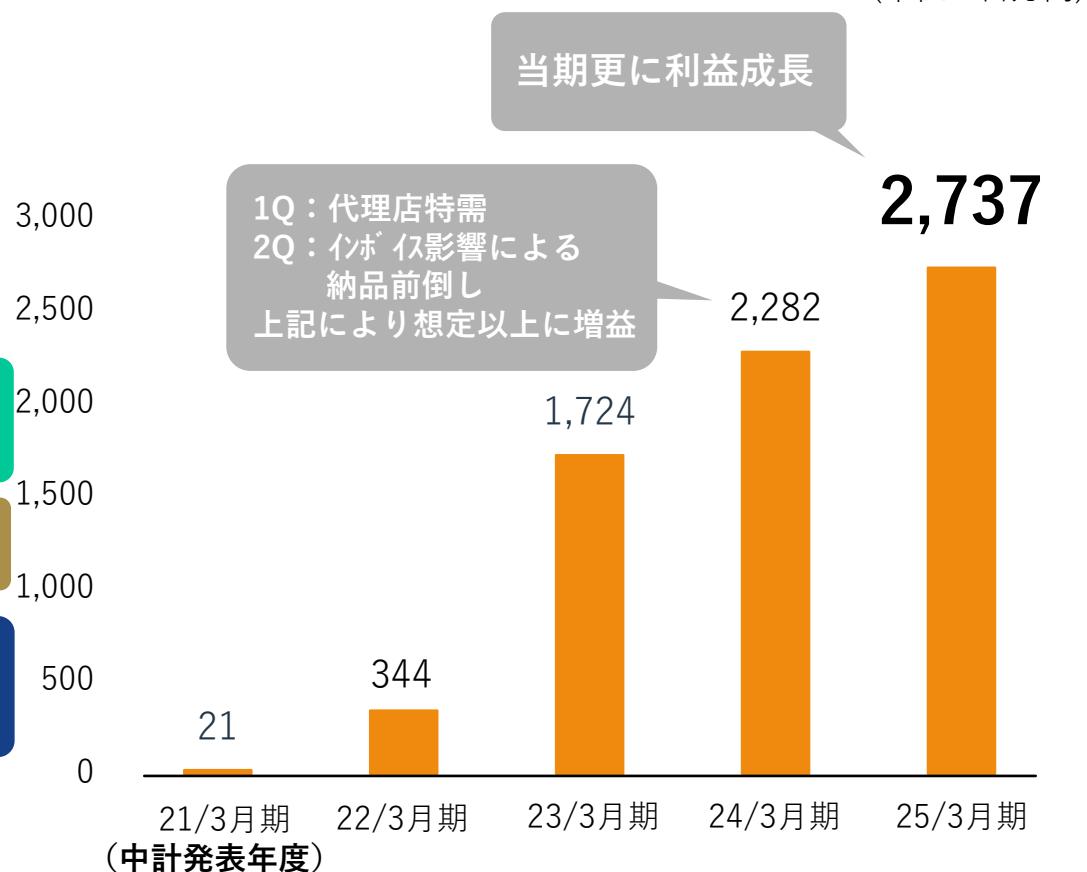
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)



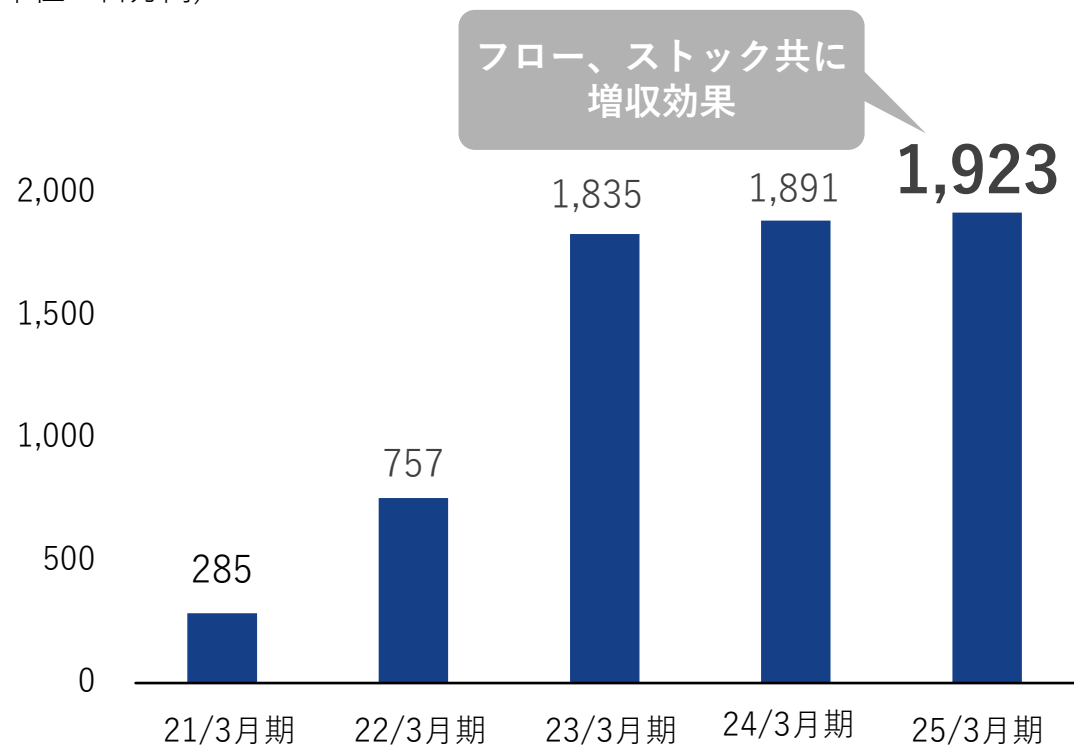
セグメント別 セグメント利益推移

ITインフラ：増収効果により利益も増益。

デジタルM：前期黒字化以降、SaaSツール純増により更に利益積み上げ。

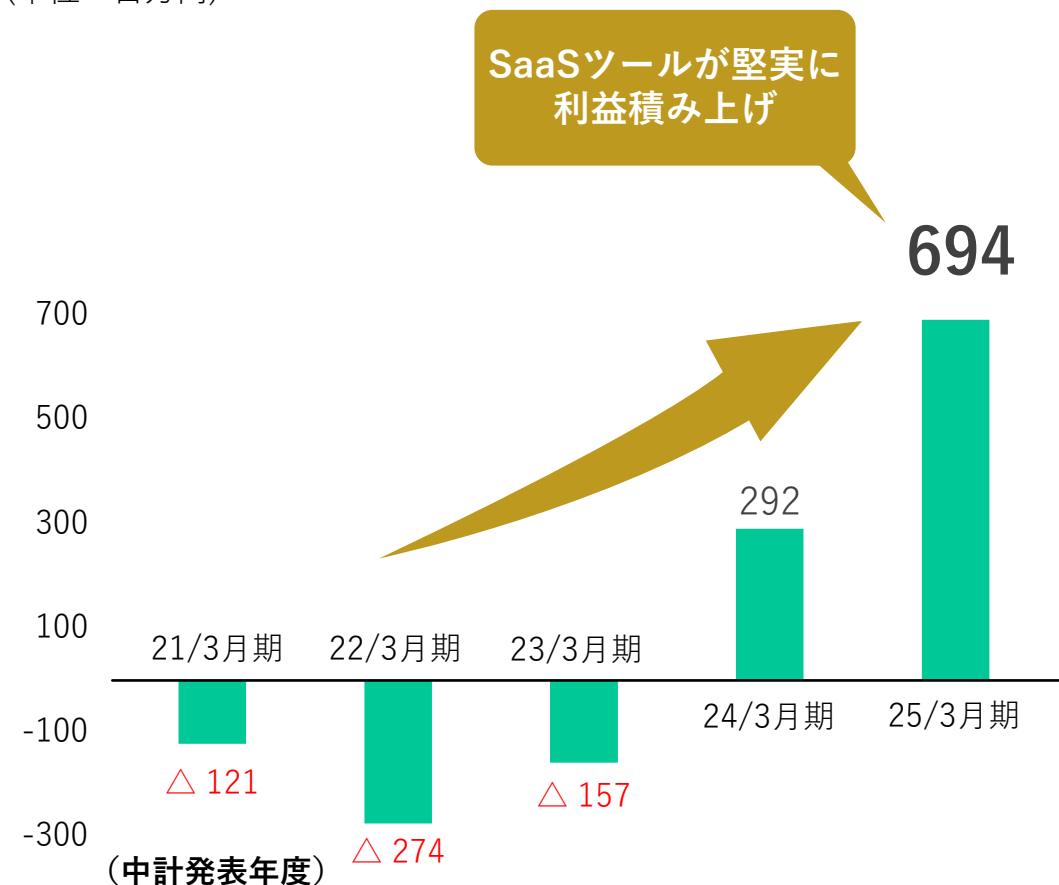
ITインフラ事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



デジタルM事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)

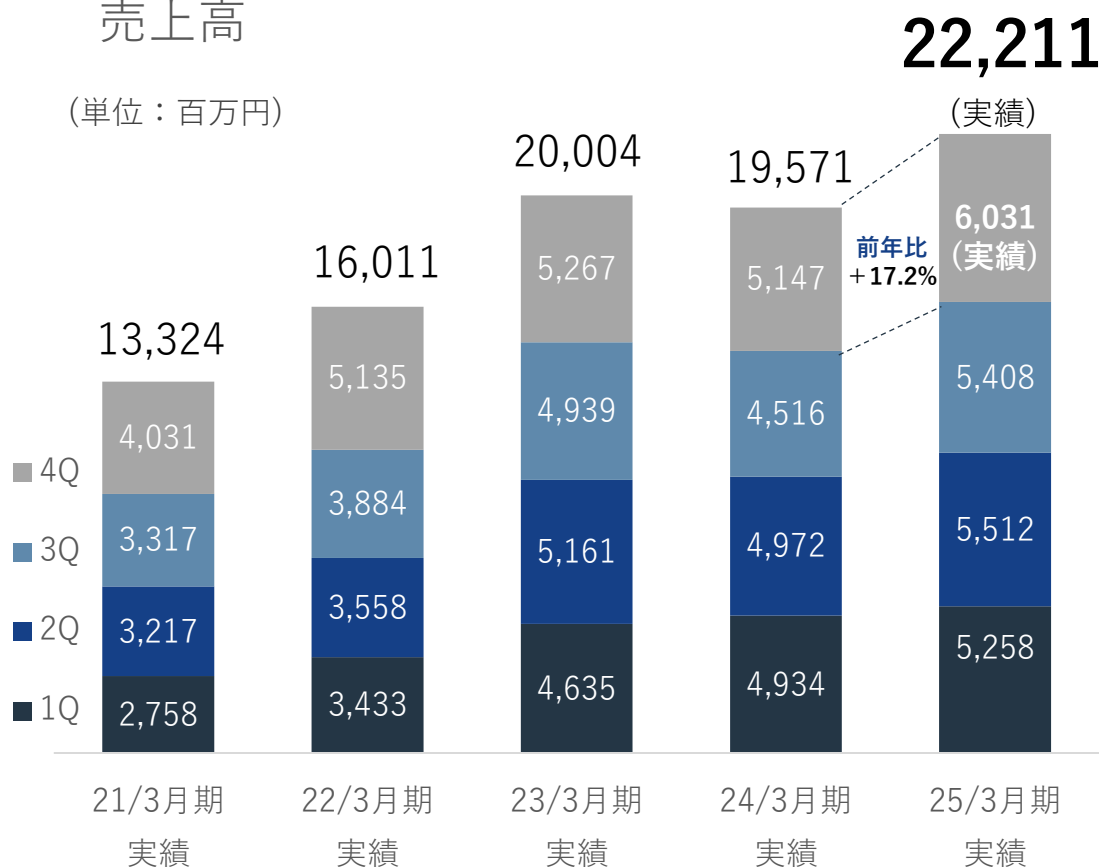


四半期業績推移

売上・利益ともに四半期ベースで過去最高を更新！
デジタルMの前期比での大幅な利益増が全体の収益向上に貢献。

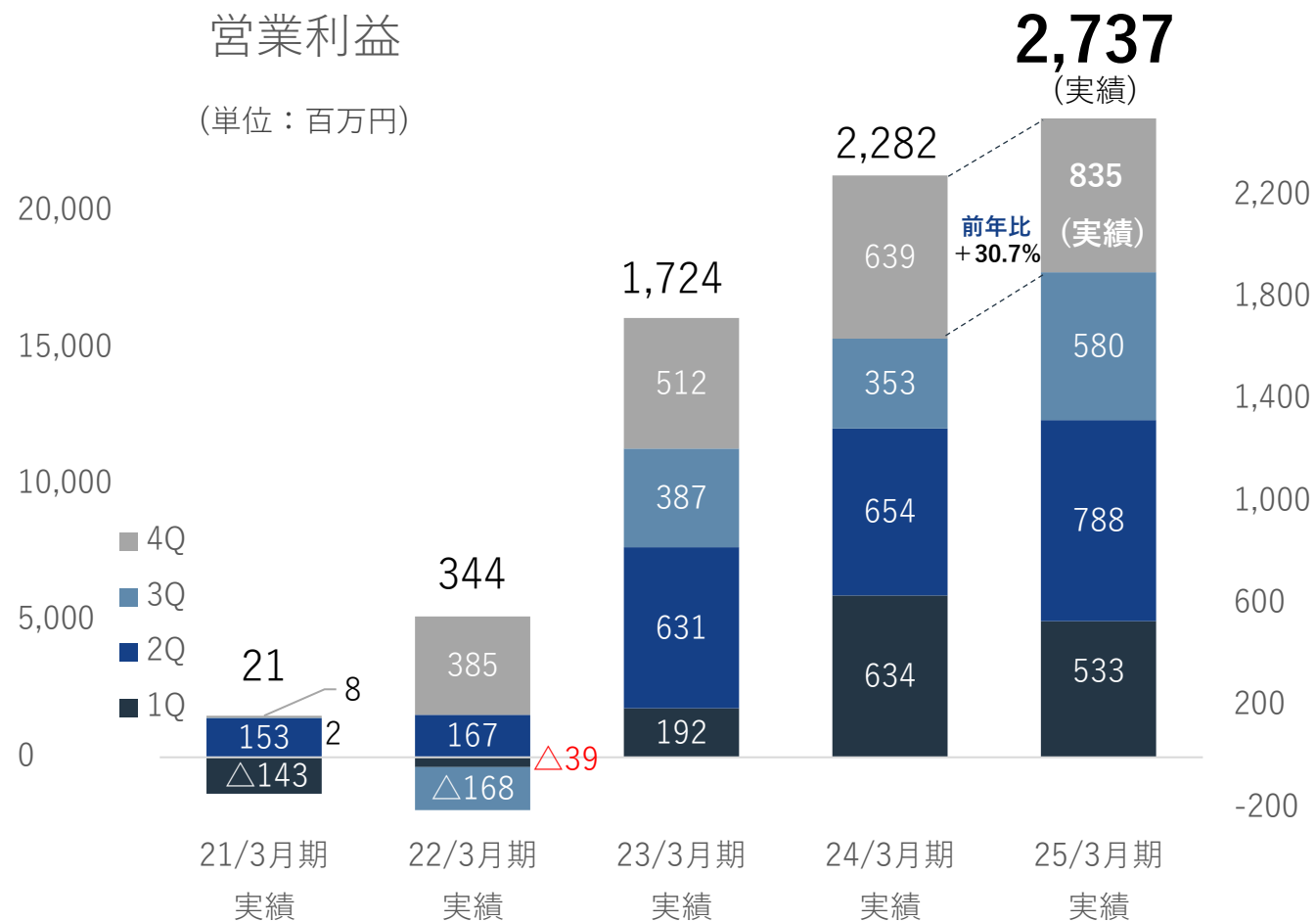
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



2025年3月期 BSサマリー

(百万円)	2024年3月末	2025年3月末	増減
流動資産	11,560	11,529	△30
現預金	7,366	6,565	△800
固定資産	3,129	2,674	△455
有形固定資産	232	226	△5
無形固定資産	1,470	1,330	△139
ソフトウェア	1,001	934	△66
投資その他の資産	1,426	1,116	△309
資産合計	14,689	14,204	△485
流動負債	6,135	5,249	△885
借入金	2,436	1,810	△626
固定負債	1,735	1,304	△430
長期借入金	1,715	1,294	△420
負債合計	7,871	6,554	△1,316
純資産合計	6,818	7,649	+831
負債純資産合計	14,689	14,204	△485

現金及び預金 : △800
 受取手形・売掛金 : +535
 棚卸資産 : +87
 その他（流動資産） : +112

のれん : △72
 ソフトウェア : △66

買掛金 : +89
 短期借入金 : △700
 1年内長期借入金 : +73
 未払金 : △195
 未払法人税等 : △50
 株式給付引当金 : △140



最先端を、人間らしく。

1. 2025年3月期 グループ連結業績概要

(2) ITインフラ事業

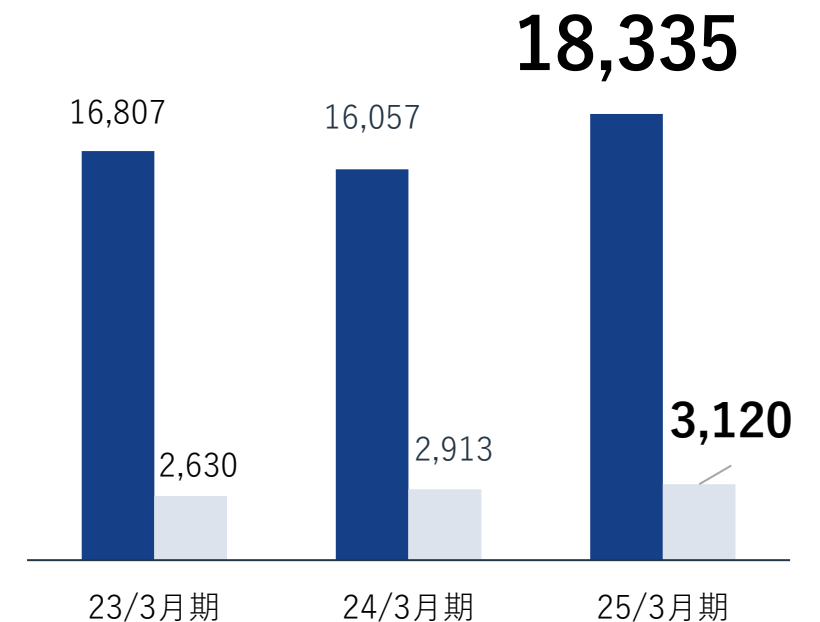
ITインフラ事業 セグメント状況

売上 : フロー売上は、引き続きセキュリティ強化の需要を背景にNW関連機器やビジネスフォンのリプレイスが進み
堅調に推移。ストック売上は、光コラボと新電力の受注再開による拡販が寄与し、増加。
セグメント利益 : 新卒採用や昇給による人件費の増加は前期比で発生しているものの、計画の範囲内。

(単位：百万円)	24/3月期	25/3月期	増減	前年同期比
売上高	16,057	18,335	+2,277	+14.2%
フロー売上	9,190	10,889	+1,699	+18.5%
ストック売上 (電力を除くストック売上)	6,867 5,468	7,445 5,863	+578 +395	+8.4% +7.2%
セグメント利益	1,891	1,923	+32	+1.7%
本社経費等負担額	1,022	1,196	+174	+17.1%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	2,913	3,120	+206	+7.1%
EBITDA	2,031	2,063	+32	+1.6%

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

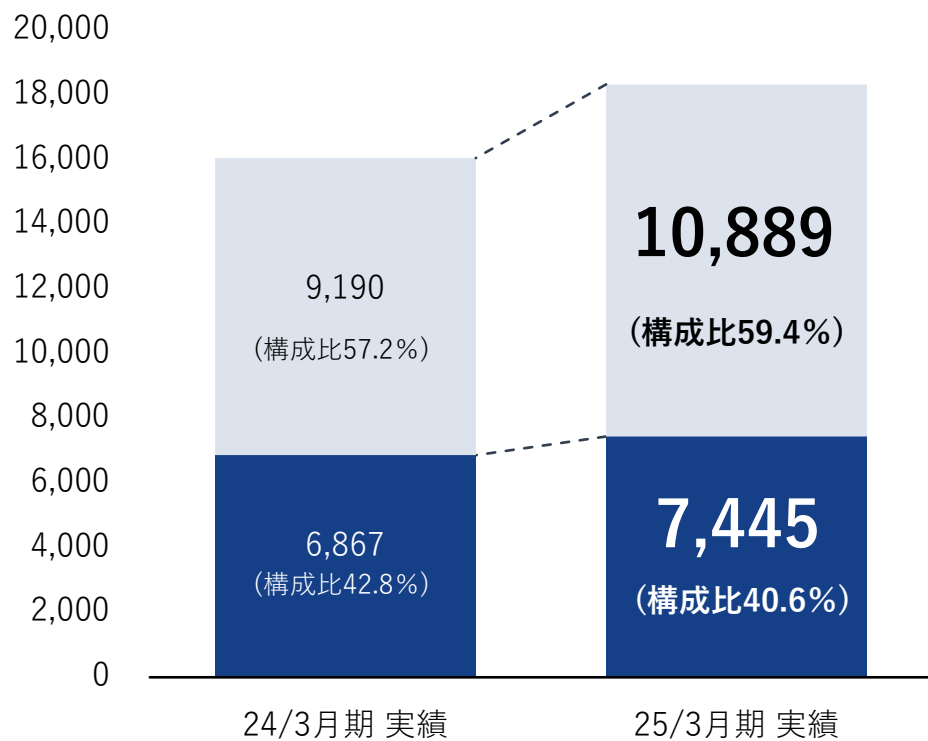


ITインフラ事業 前年同期との差異分析

売上高構成

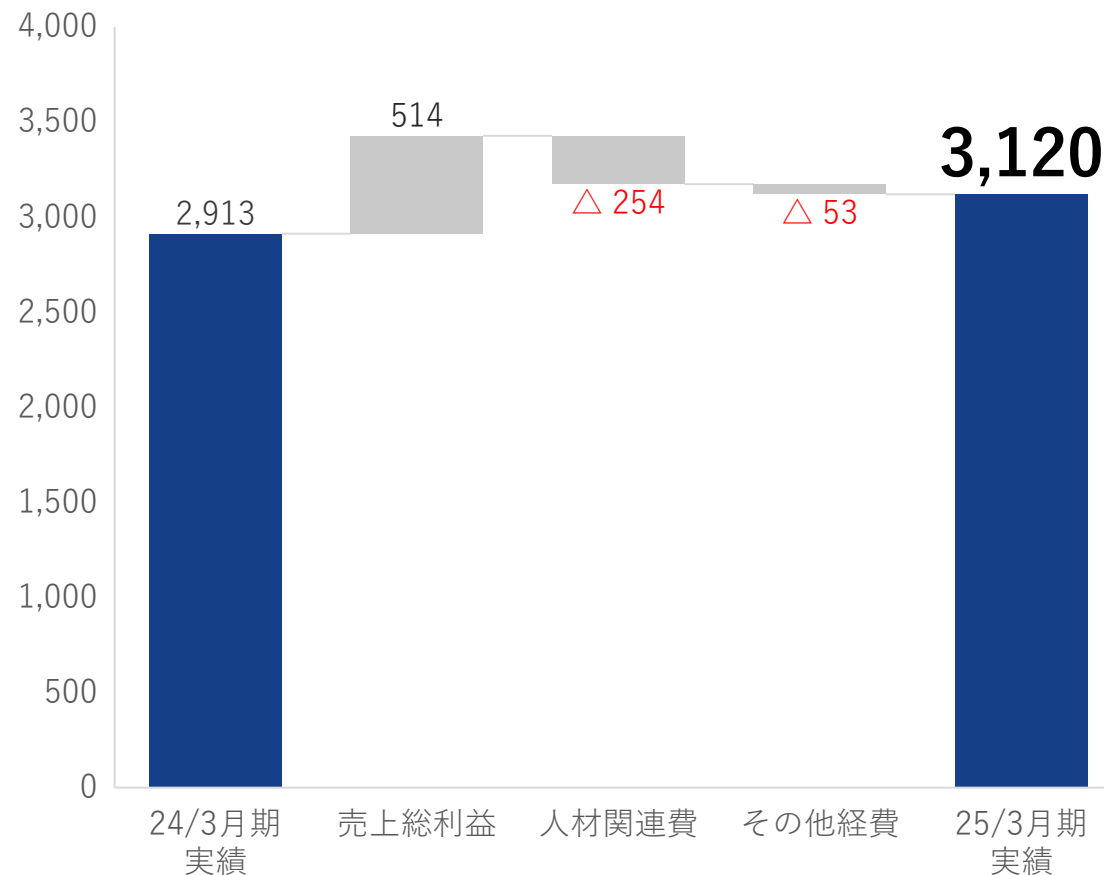
フロー
ストック

(単位：百万円)



セグメント利益増減

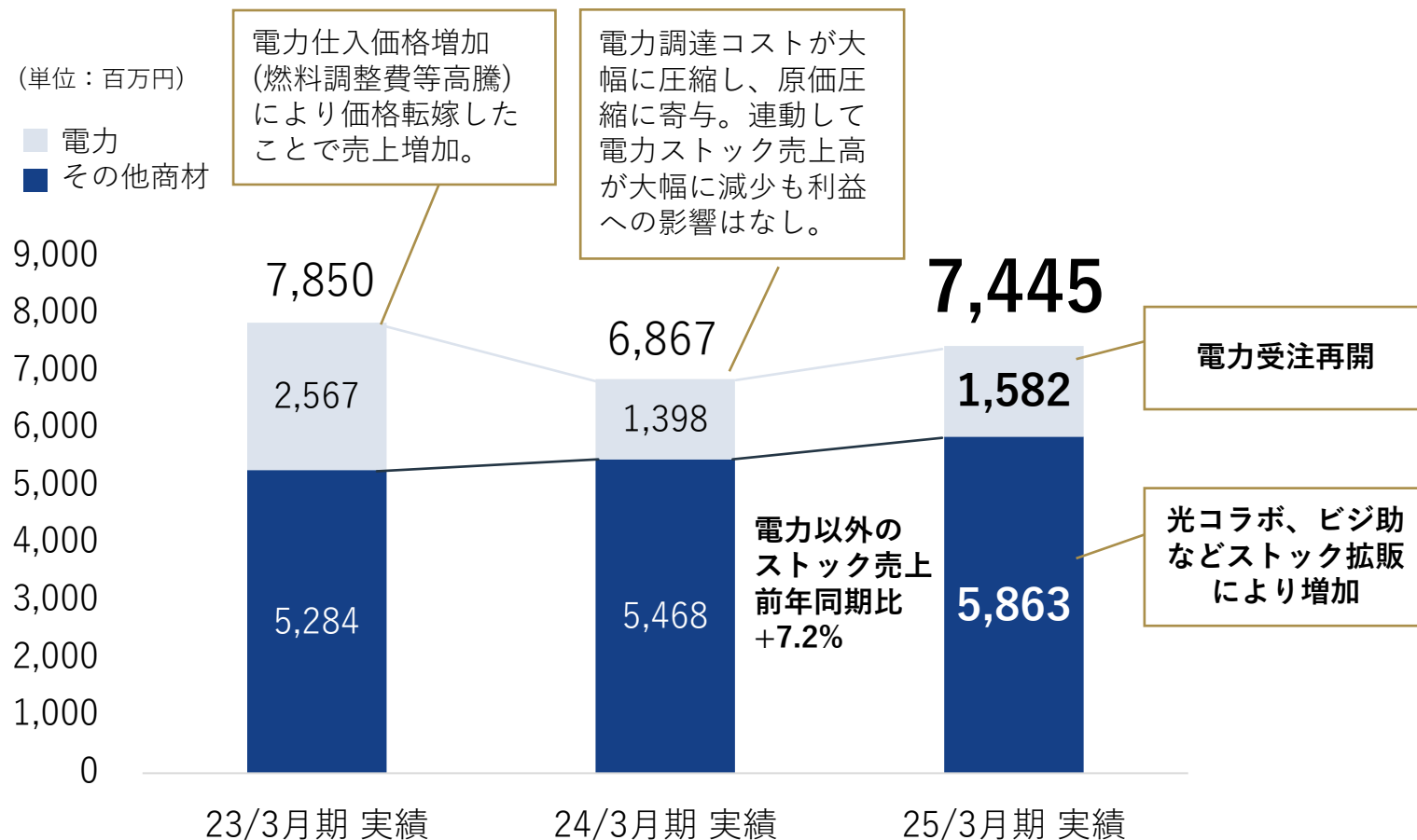
(単位：百万円)



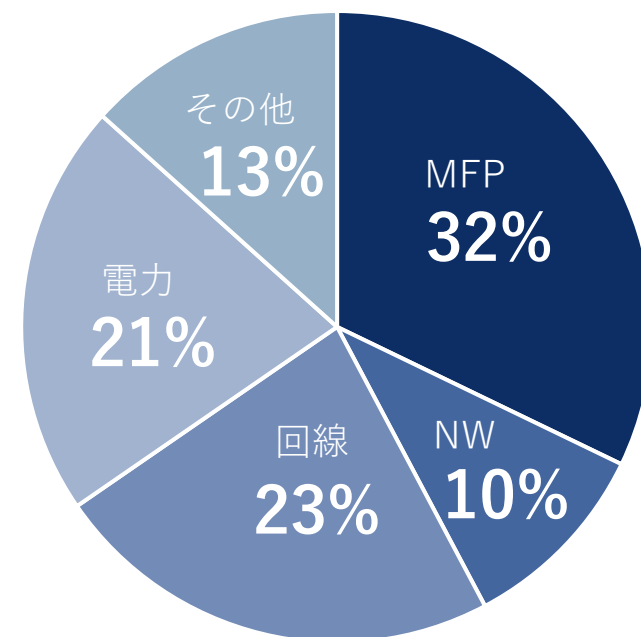
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

光コラボ（光回線）やビジ助サービス（コスト削減・サポートサービス）などのストック型商材を着実に拡販、新電力の売上も堅調に推移。



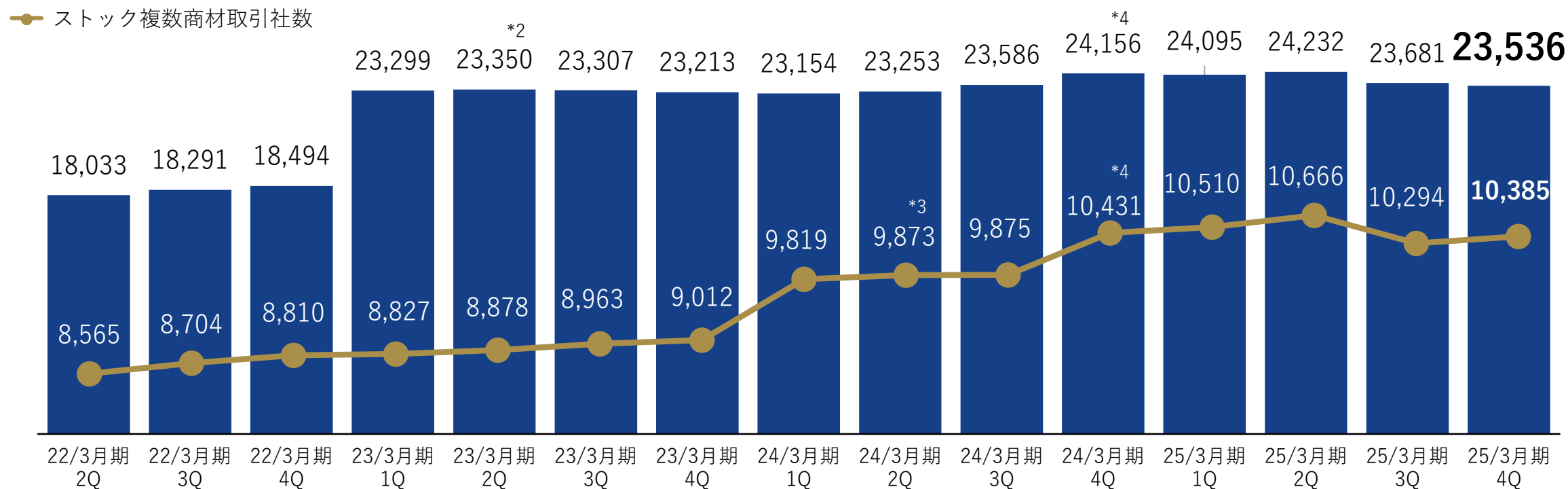
インフラ事業ストック売上高構成比



※2025年3月期実績

ストック商材取引社数*1

重点施策とした既存顧客へのアップセル、クロスセルが伸長し複数商材取引社数が堅調に増加。



*1：四半期期末の請求社数と2商材以上を請求している社数を算出

*2：23/3月期2Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)

*3：24/3月期2Qから22/11月の事業譲受分の複数取引社数を加算(複数商材取引社数)

*4：24/3月期4Qから23/10月のM&A分の複数取引社数を加算(取引社数及び複数商材取引社数)



最先端を、人間らしく。

1. 2025年3月期 グループ連結業績

(3) デジタルマーケティング事業

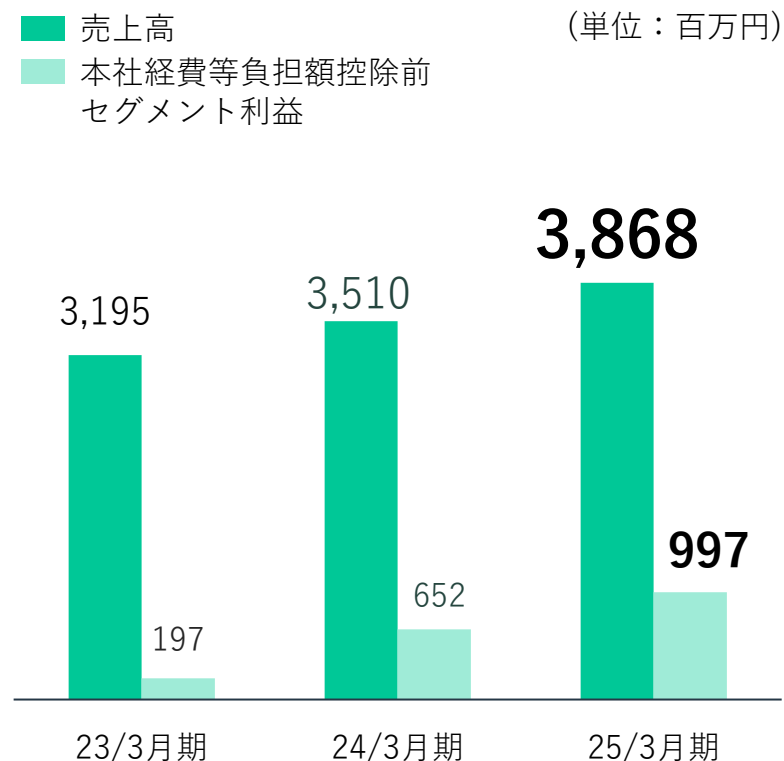
デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : フロー売上はSaaS組織への人材強化の影響により引き続きWEB制作受注が軟調。
ストック売上はMA、Fullstarのツール受注が好調に推移し、増収増益。

セグメント利益 : EBITDAもセグメント利益も黒字拡大

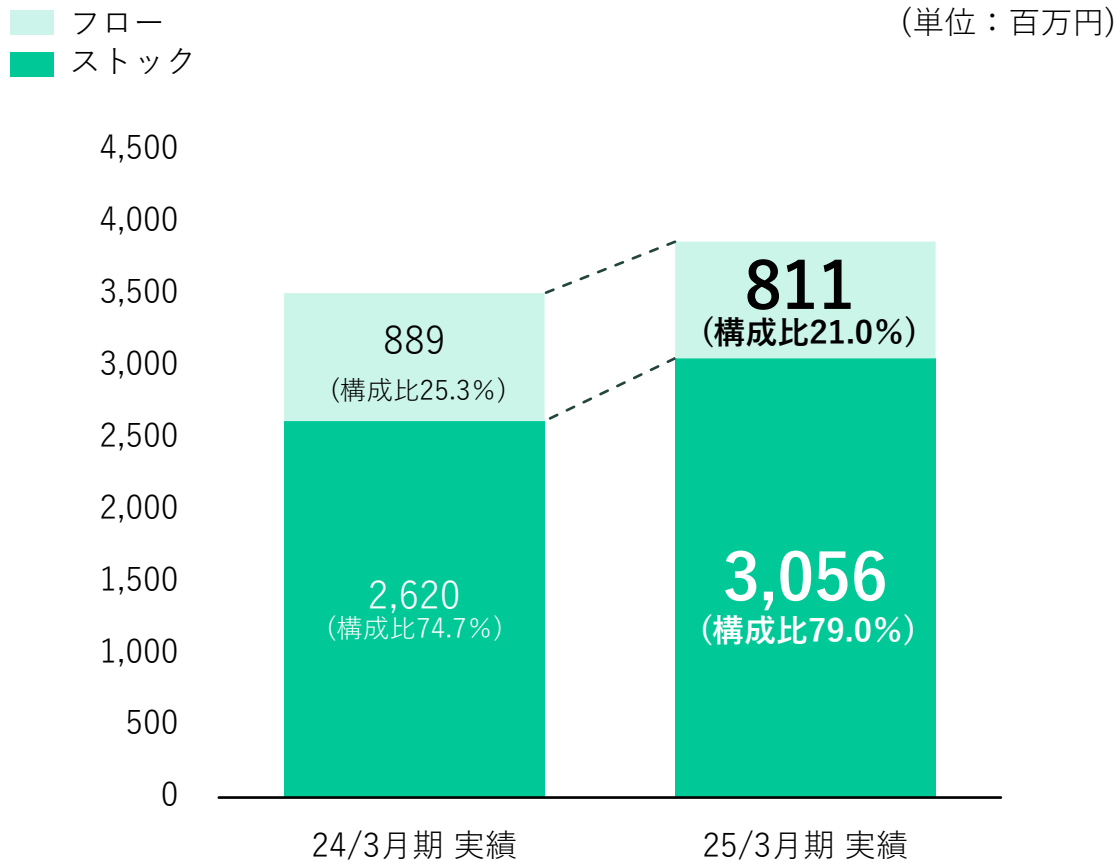
(単位：百万円)	24/3月期	25/3月期	増減	前年同期比
売上高	3,510	3,868	+358	+10.2%
フロー売上	889	811	△77	△8.7%
ストック売上	2,620	3,056	+436	+16.6%
セグメント利益	292	694	+402	+137.8%
本社経費等負担額	360	302	△57	△15.9%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	652	997	+345	+52.9%
EBITDA	510	978	+468	+91.8%

業績比較



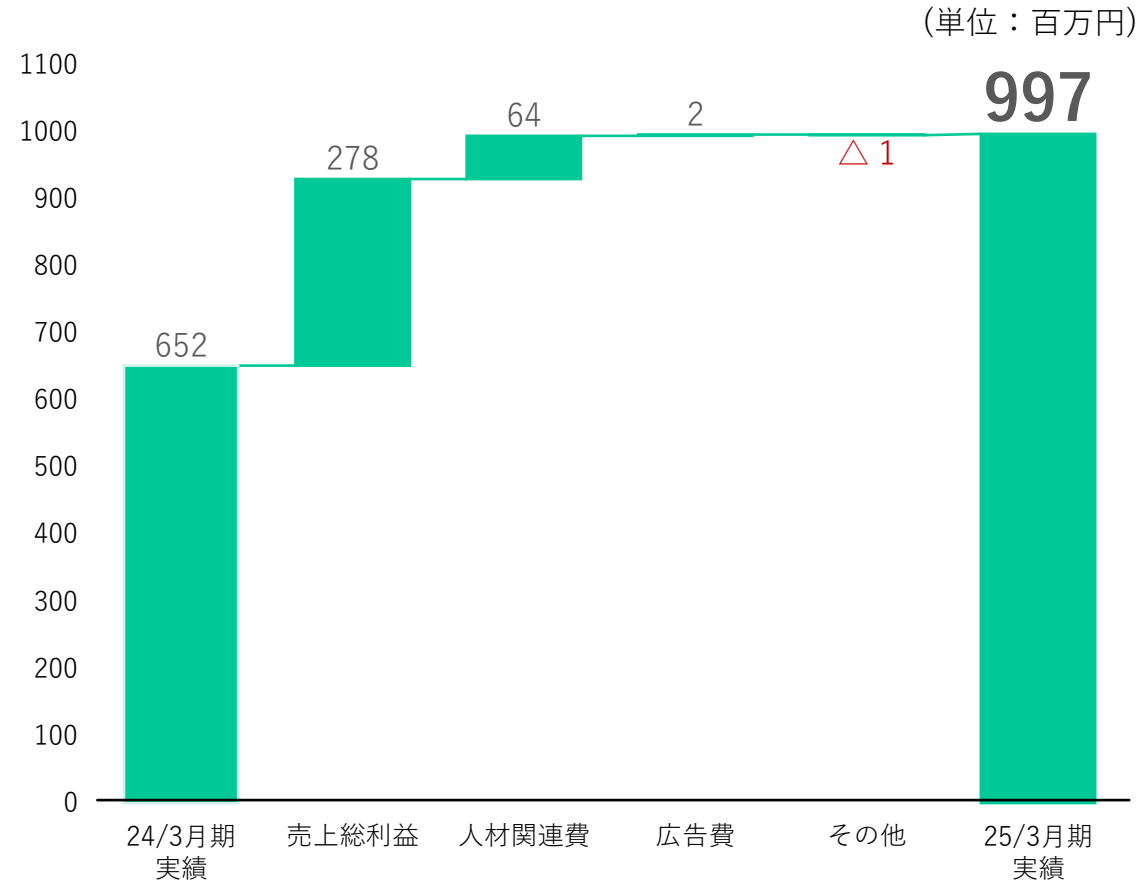
デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

売上高構成



*ストック売上は、SaaSツール売上、SaaSツール運用支援売上、その他ストック売上(インターネット広告関連ビジネス等)で構成。

セグメント利益



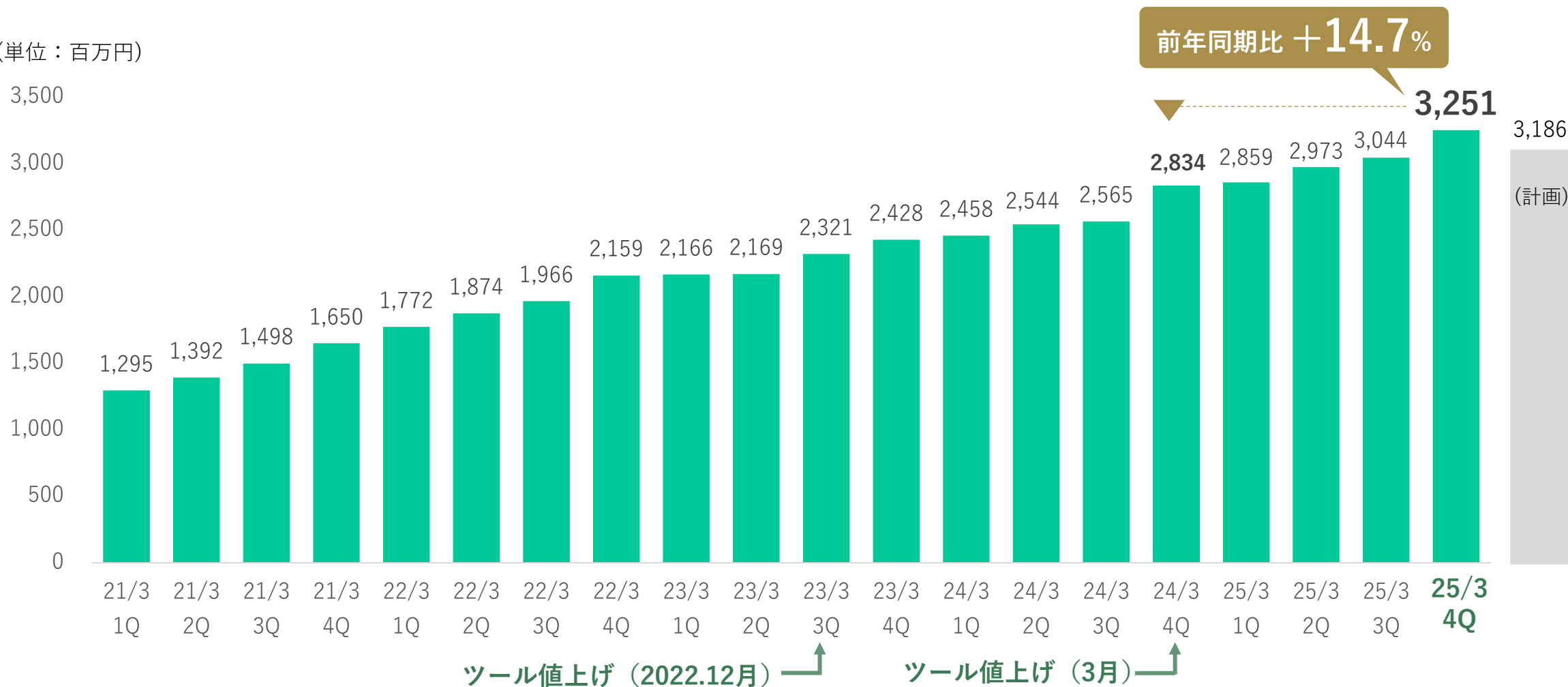
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

デジタルマーケティング事業 ARR実績

ツール値上げに伴う解約影響は一巡し、特に第4四半期には過去最高となる水準まで到達し、計画を上回り前年同期比で14.7%の増加。

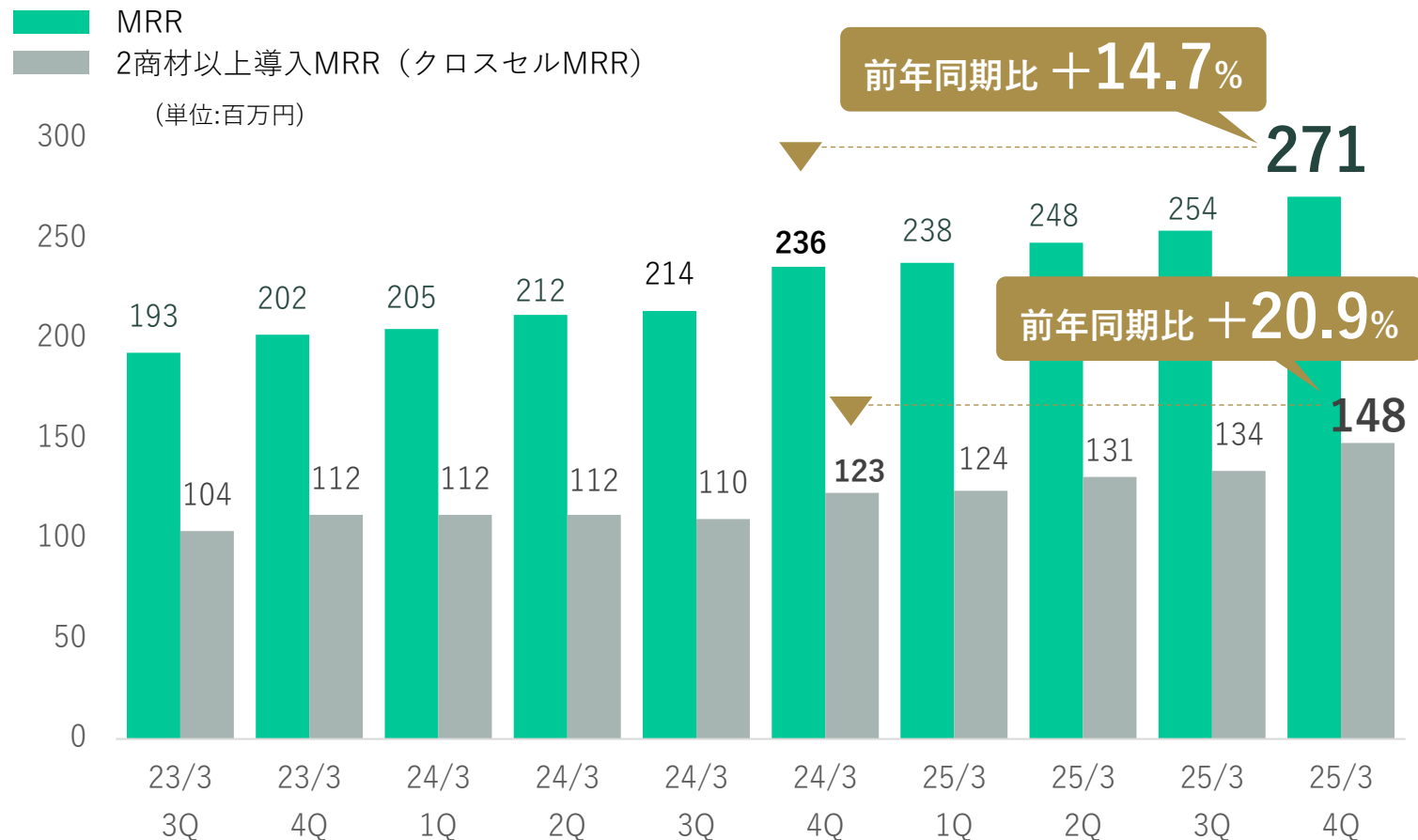
(単位：百万円)



デジタルマーケティング事業 主要KPI(1)

MAやFullstarが牽引しつつ、2商材以上導入のMRRは前年同期比+20.9%に拡大。
解約率も1.4%と低水準で安定成長を維持。

Cloud CIRCUS MRR*1



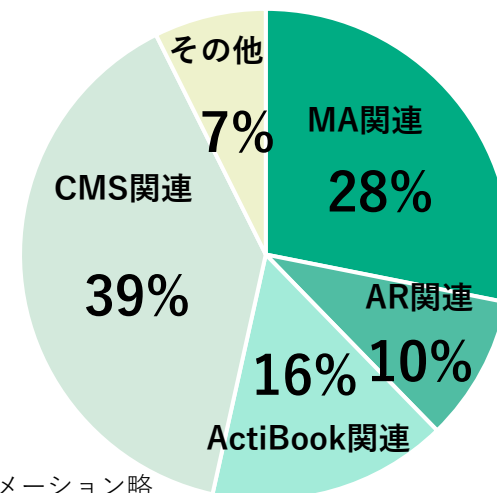
過去12ヶ月平均顧客解約率*2

3月末時点

1.4%

(前年同期末時点: 1.6%)

MRR *1構成比



*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

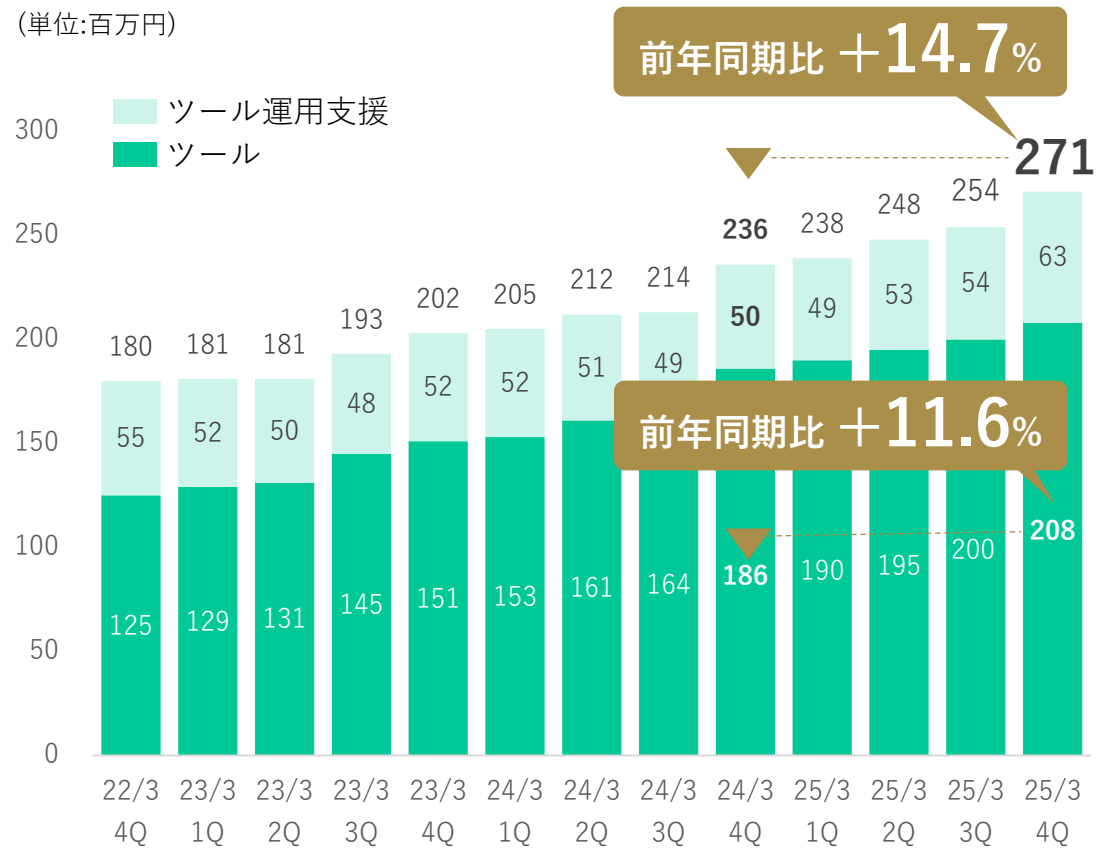
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

*3 マーケティングオートメーション略

デジタルマーケティング事業 主要KPI(2)

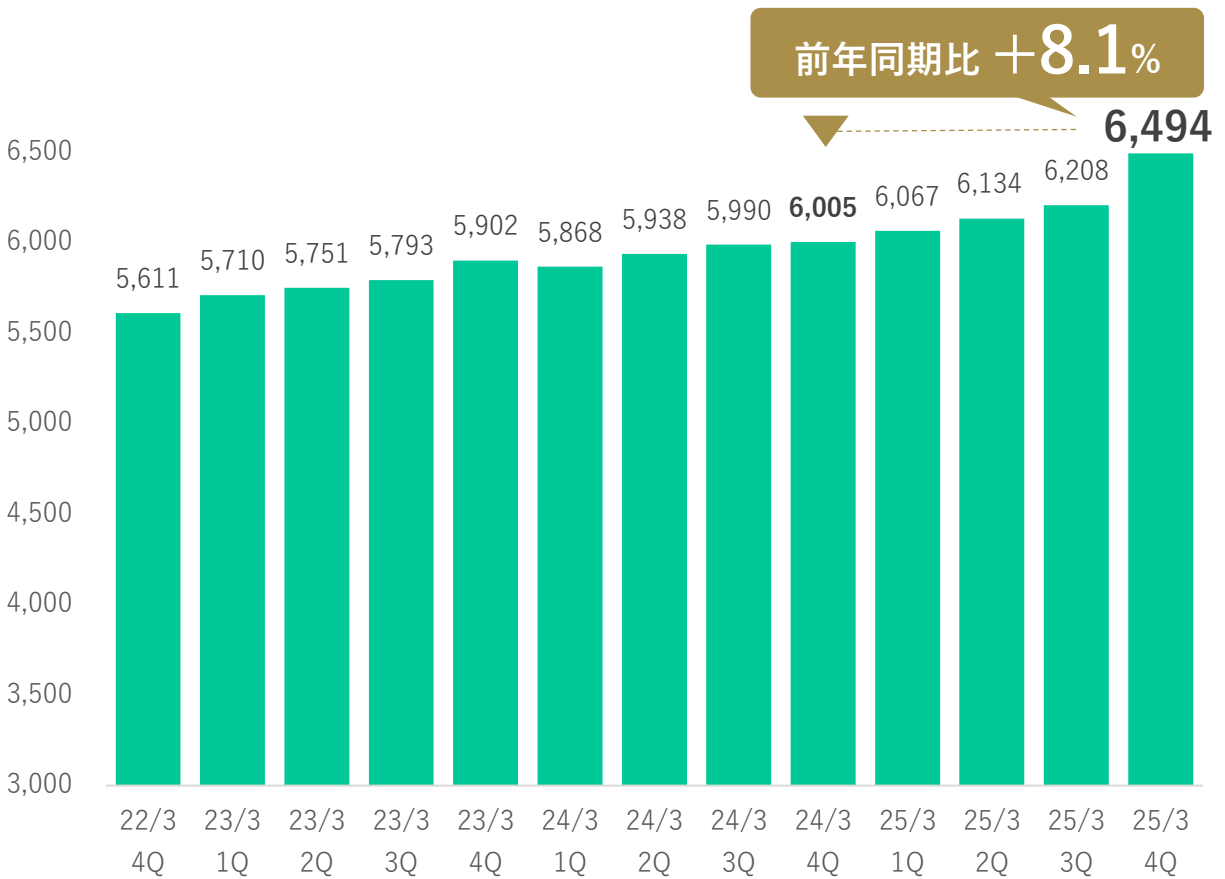
季節要因もあり4Qは受注が増加し、ツール本体のMRRは前年同期比+11.6%と引き続き伸長し、堅調なライセンス数の増加が寄与。

Cloud CIRCUS MRR*¹内訳 (ツール/運用支援)*¹



*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

ライセンス数*²

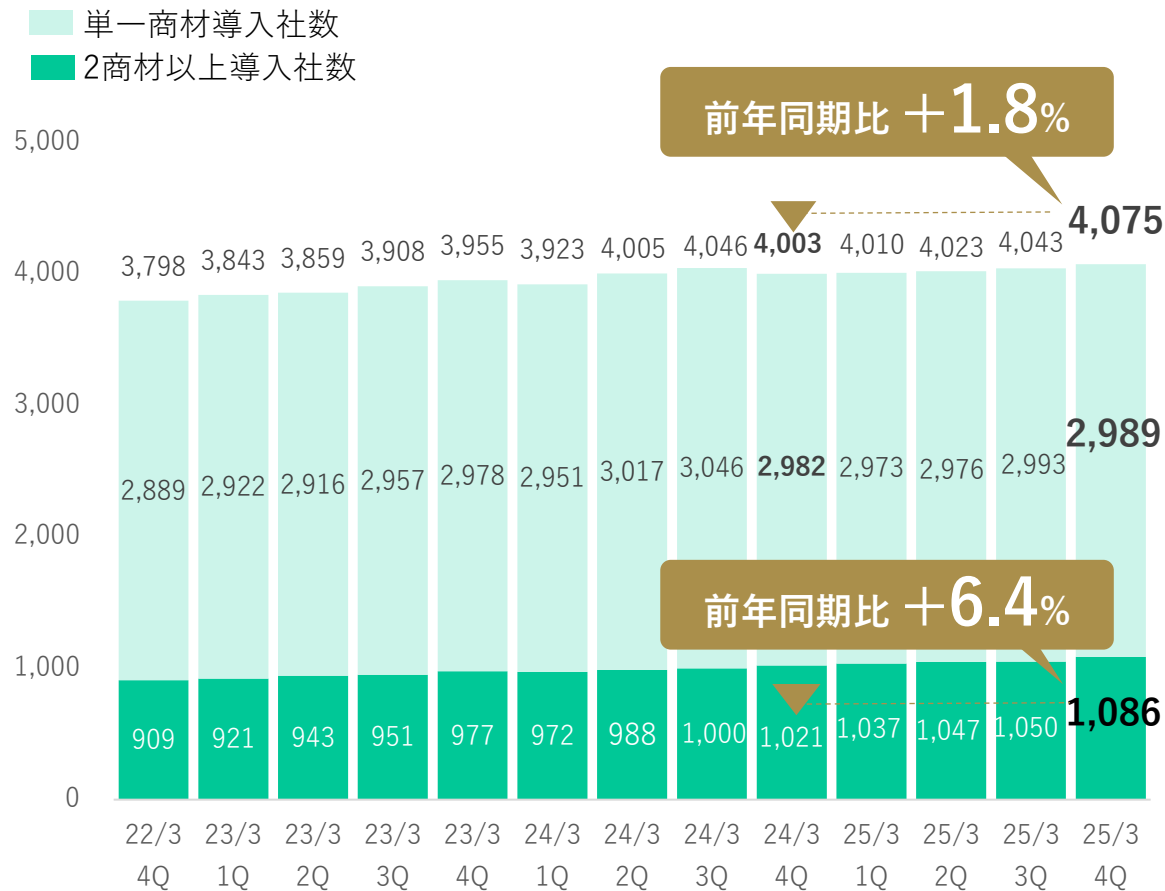


*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

重要指標としていたアップセル・クロスセルへの注力により2商材以上導入社数とARPUが堅調に増加。

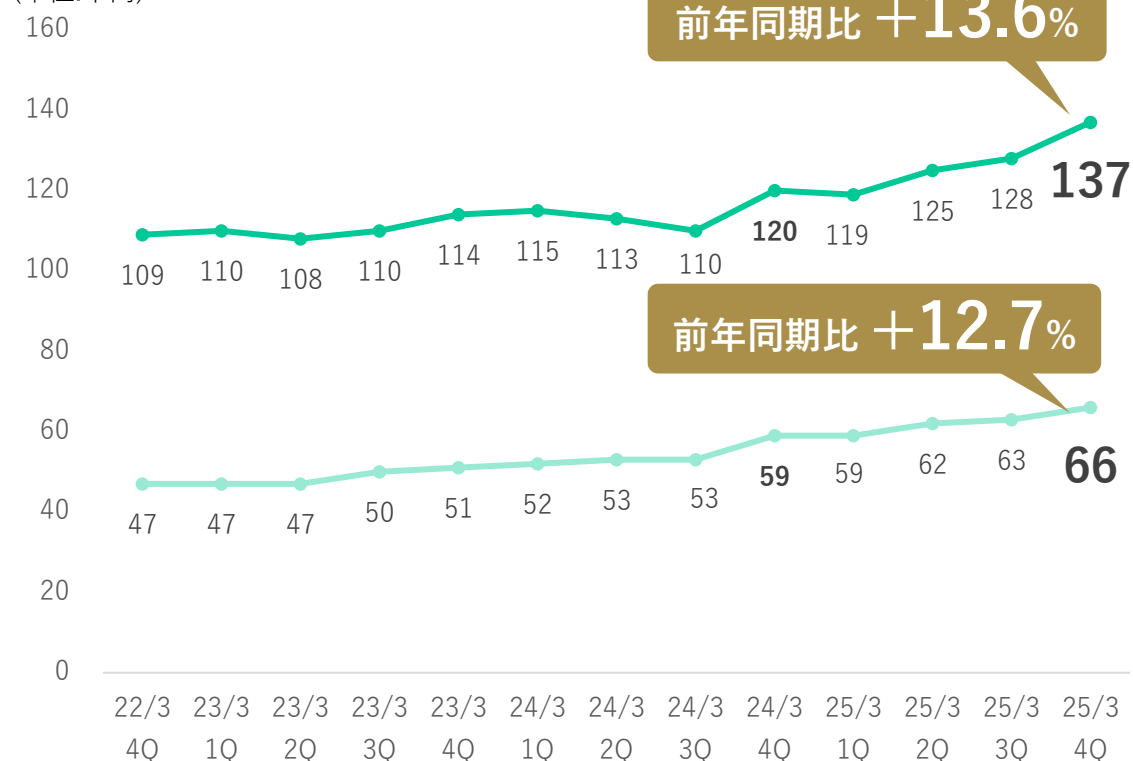
顧客数（有料アクティブユーザー）



顧客単価(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

section

02

01 2025年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 株主還元

03 2026年3月期連結業績予想

04 Appendix

会社概要

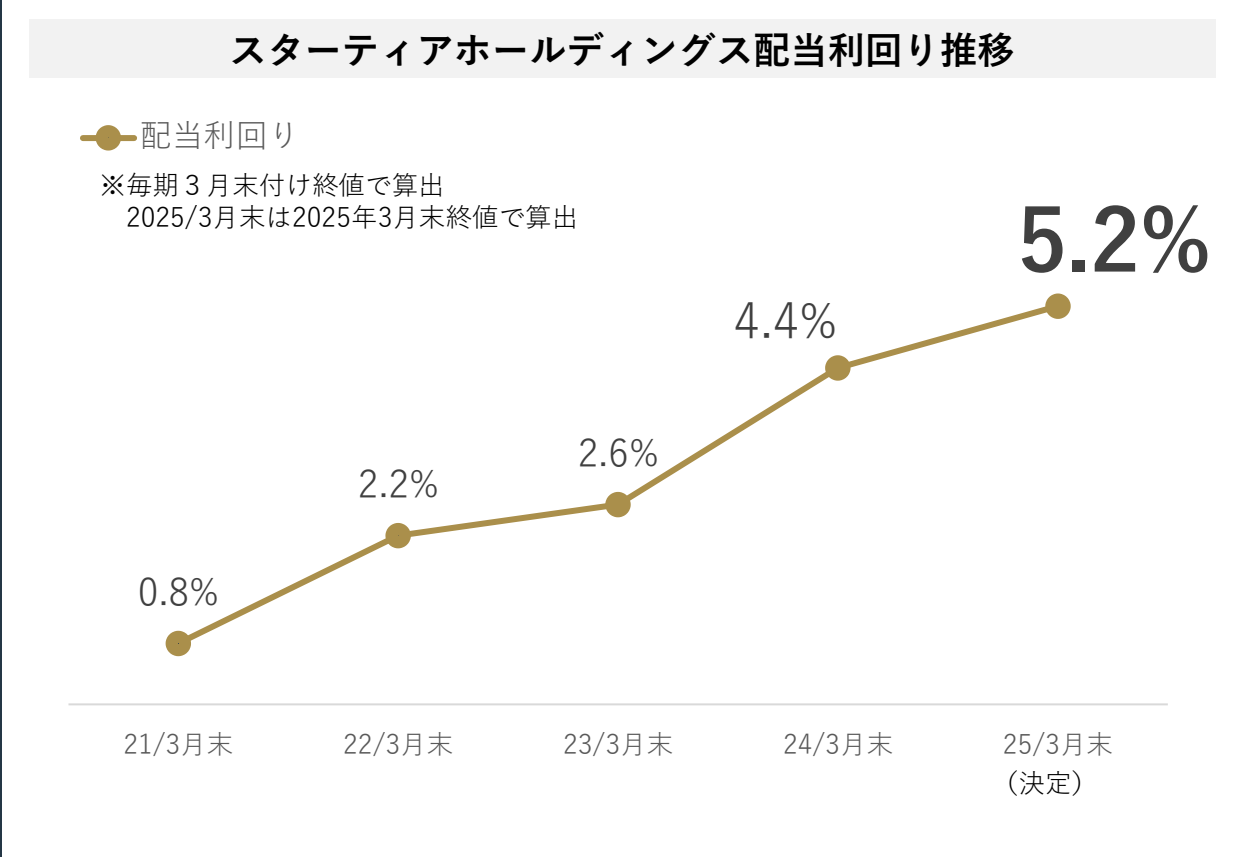
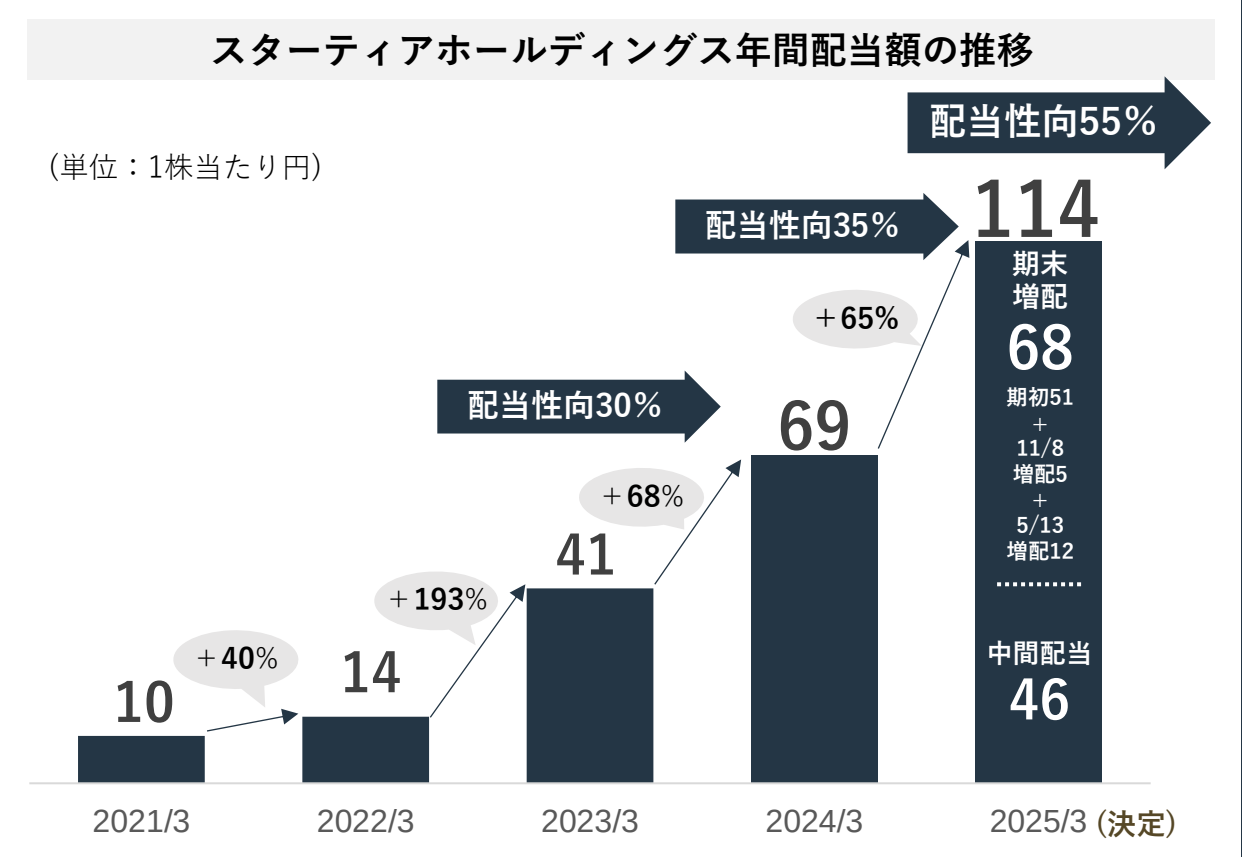
2. 株主還元

株主還元策（2025年3月期）

2025年3月期より「累進配当」と「配当性向55%」を目途とした株主還元を実施
2021年3月期の中期経営計画開始後、増配継続。配当利回りも上昇！

2025年 3月期	1株当たり期末配当金 期初 51円	➡ 3/31 修正	68円
	1株当たり年間配当金 期初 97円	➡ 3/31 修正	114円

※累進配当とは、原則として減配せず、配当維持もしくは増配を行う配当政策をいいます。



section

03

01 2025年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 株主還元

03 2026年3月期連結業績予想

04 Appendix

会社概要

3. 2026年3月期 連結業績予想

2026年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 上期予想	2026年3月期 下期予想	2026年3月期 通期予想	前期比
売上高	22,211	11,700	12,400	24,100	+108.5%
営業利益	2,737	1,380	1,620	3,000	+109.6%
経常利益	2,784	1,380	1,620	3,000	+107.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,960	920	1,080	2,000	+102.0%
1株当たり配当金 (円)	114	54	63	117	+3円

※2025年5月22日に中期経営計画公表予定。

section

04

01 2025年3月期 グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

02 株主還元

03 2026年3月期連結業績予想

04 Appendix

会社概要

4. Appendix

東証プライム 3393

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

Appendix

会社概要



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

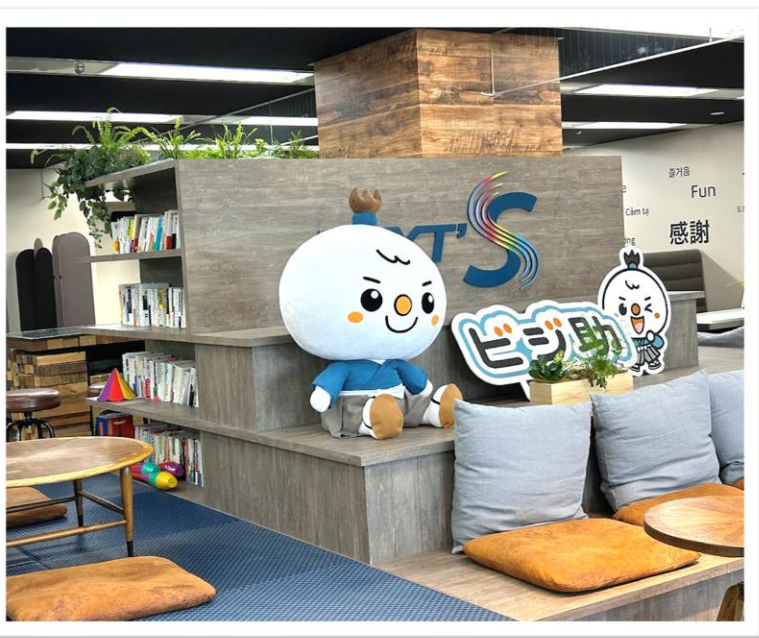
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

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



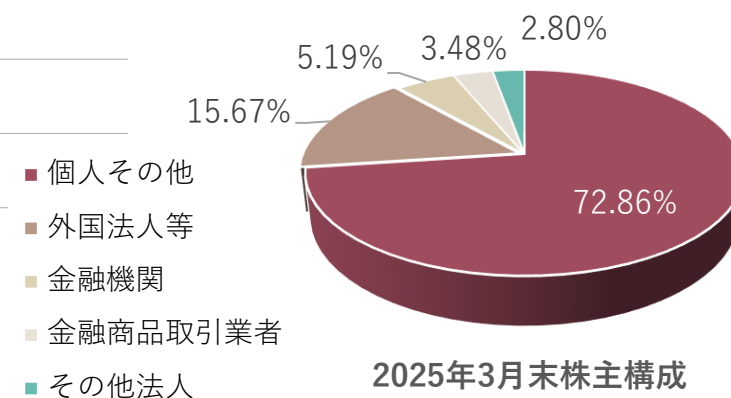
会社概要

社名	スターティアホールディングス株式会社
住所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
設立	1996年2月
上場	東証プライム(2022年4月4日) 東証一部(2014年2月28日) 東証マザーズ(2005年12月20日)
代表取締役	本郷 秀之
グループ会社	連結子会社：10社、持分法適用関連会社：1社（2025年3月末現在）
従業員	連結1,053名(2025年3月31日現在) ※取締役、監査役、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(2025年3月31日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2025年3月31日現在)
株主数	4,703名(2025年3月31日現在) ※議決権を有する株主の総数



代表取締役社長
本郷 秀之

1966年5月生
1996年当社設立し現在に至る
(当社株式保有25.88%)





スターティアHD 代表取締役社長/本郷秀之

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



スターティアHD 取締役 兼 執行役員CFO 兼 コーポレート本部長/植松崇夫

- ・2004年当社入社
入社以来、主に財務・会計業務に従事し、財務経理部門を筆頭に各種コーポレート部門の責任者を歴任。
- ・2018年に取締役就任(現任)、
当社グループCFOとして広報/IRにも従事



スターティアレイズ 取締役/古川征且

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



スターティアHD 取締役 スターティア 取締役会長/笠井充

- ・2002年当社入社
- ・2007年に複合機事業を立ち上げ、代理店の拡大及びM&Aを中心とした当社グループの顧客基盤拡大を継続遂行
- ・2018年ITインフラ事業の軸であるスターティア代表取締役社長就任
- ・2021年スターティアリード代表取締役社長就任
- ・2025年スターティア 取締役会長就任(現任)



スターティアHD 取締役 兼 執行役員COO 兼 事業戦略本部長 クラウドサーカス 取締役/北村健一

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

グループ会社

当社グループについて(連結子会社10社、持分法適用関連会社1社) ※1：連結子会社

ITインフラ関連事業 ※1

startia
スターティア(株)

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

startialead
スターティアリード(株)

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



株式会社ビジネスサービス
(株)ビジネスサービス

富士フィルムBI奈良(株)
(当社G出資比率66.6%)
※富士フィルムビジネスイノベーションジャパン(株)との合併企業

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

バックオフィスDX事業※1

startiaraise

スターティアレイズ(株)
業務効率化ソリューション
RPA、AI-OCRの提供

デジタルマーケティング事業 ※1

CloudCIRCUS
クラウドサーカス(株)
マーケティング・営業支援
ツール「Cloud CIRCUS」の
提供

その他 ※1

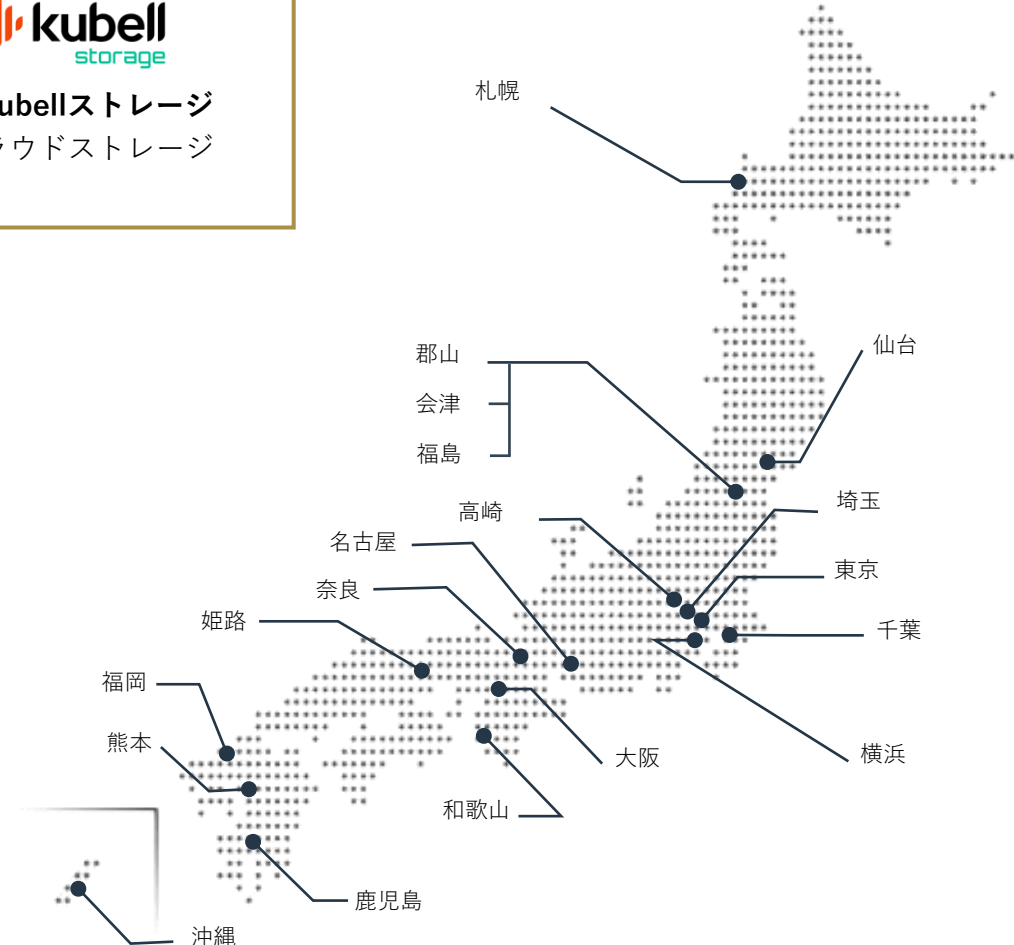
startiasia
Startia Asia Pte.Ltd.
シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

startiawill
スターティアウィル(株)
スターティアグループの業務請
負・障がい者雇用のコンサル
ティングなど

持分法適用関連会社

kubell
storage
(株)kubellストレージ
クラウドストレージ

グループ拠点



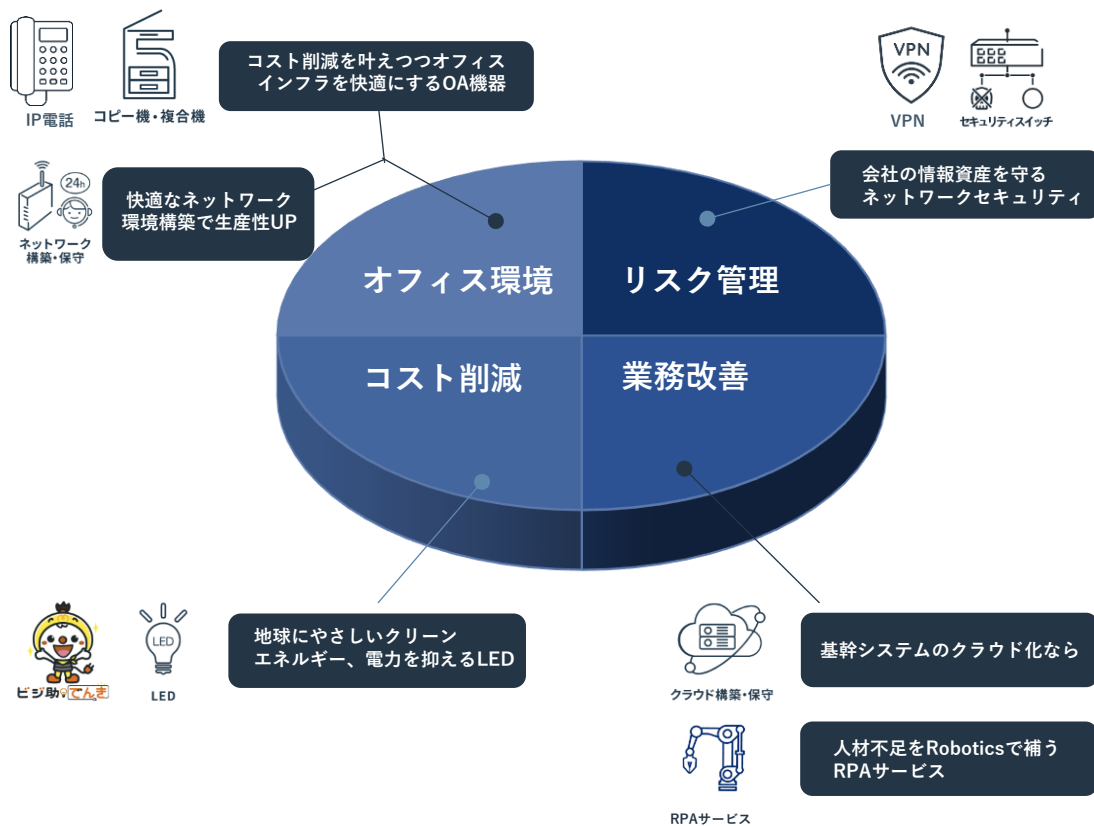
主要な商品サービス

守りのDX

ITインフラ事業

中小企業を中心に、ITに関する課題解決・DXをワンストップで対応

コスト削減・業務効率化・生産性向上

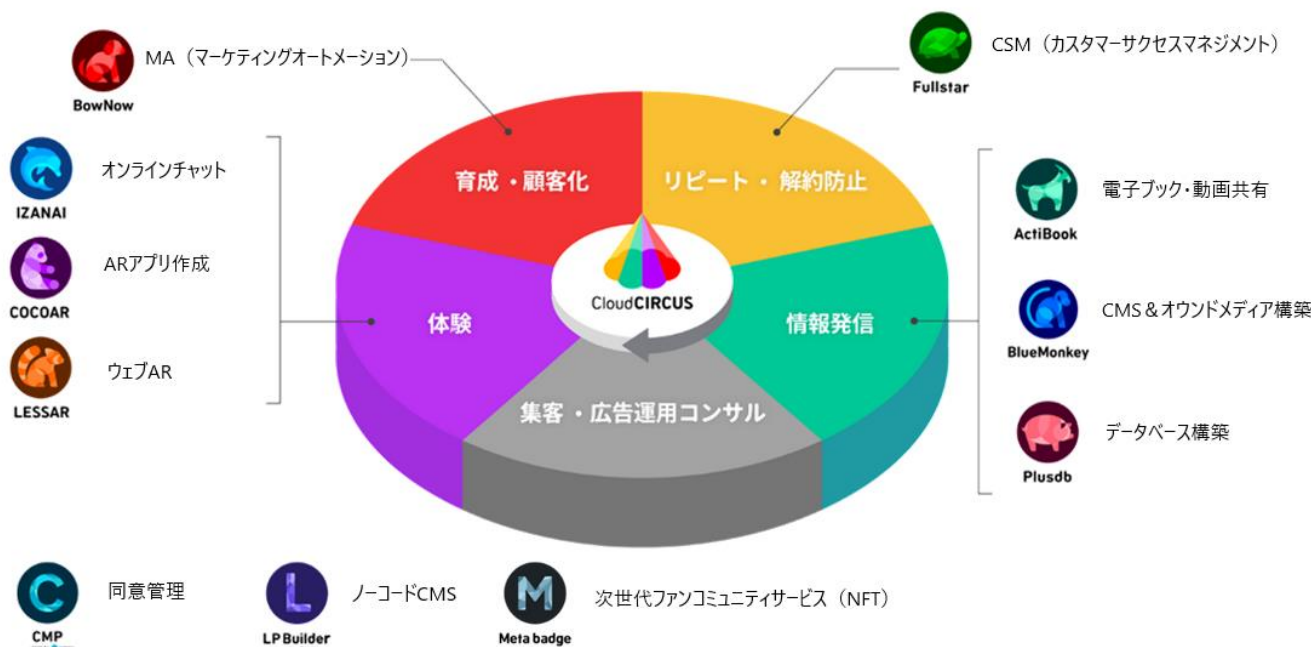


攻めのDX

デジタルマーケティング事業

マーケティングと営業の成果を変える「Cloud CIRCUS」ツール

顧客獲得・売上拡大



デジタルマーケティング事業 主要サービスの実績



導入数

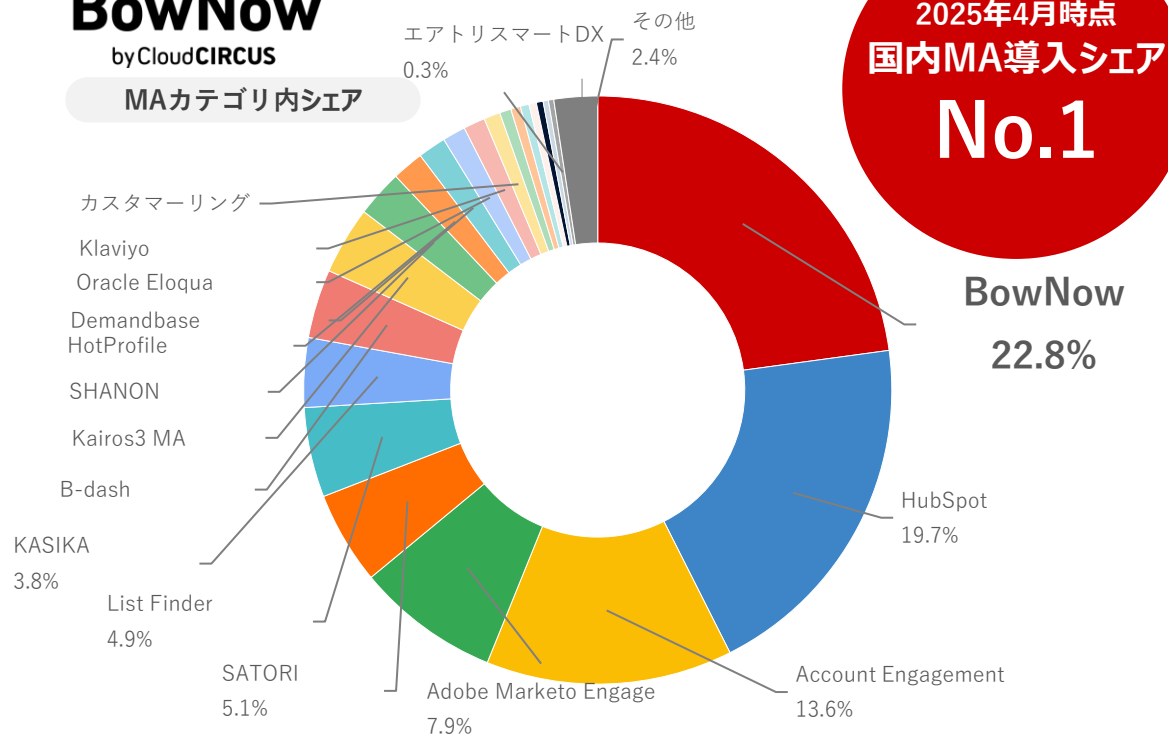
15,000 件以上

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。

BowNow
by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア



※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2025.4 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2025_4/#marketing_automation



COCOAR
by CloudCIRCUS



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
7,900件

ARアプリのダウンロード数483万突破。
VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、
商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、
ファンを育てるプロモーションを実現。

導入実績
9,200件

アプリなしでスマホのカメラから
手軽で直感的なAR体験が可能。
施策後はログ分析・改善活動ができ、
顧客を惹きつけるプロモーションを実現。



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：21,000 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：2,500 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

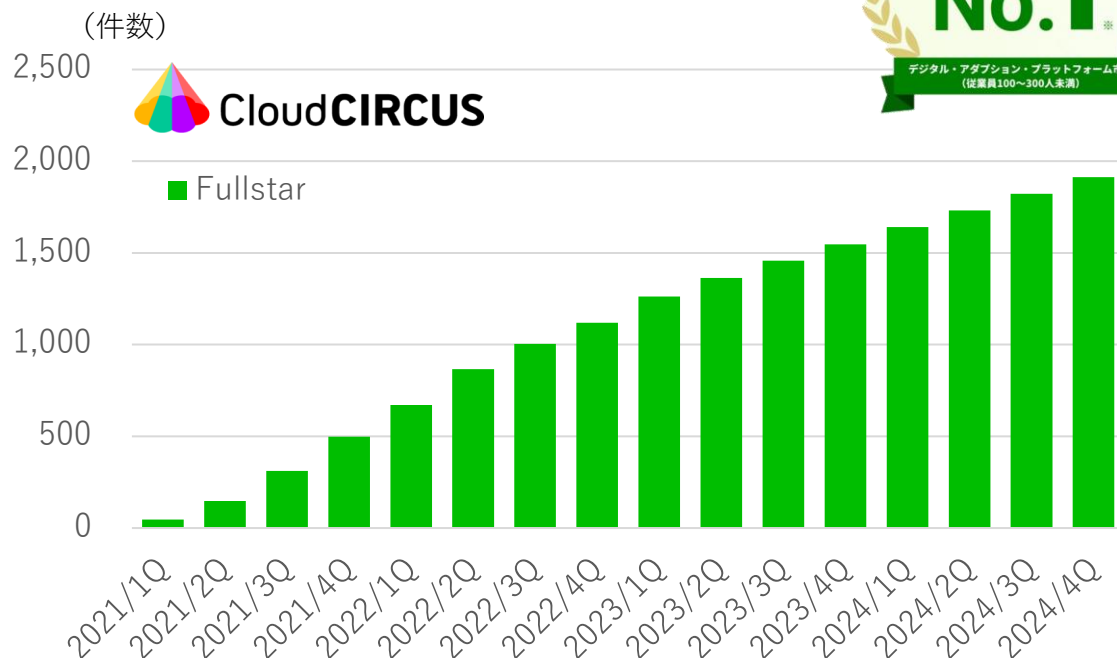


Fullstar

導入数 **1,900 件以上**

2023年度売上高予測において、市場シェア1位※

デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額推移およびシェア」において、2023年度売上高予測で市場シェア1位。



※引用元：ITR「ITR Market View：コミュニケーション／コラボレーション市場2023」デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額シェア（2023年度予測）

Fullstarってなに？

Fullstar はクラウドサービスを利用するユーザーがより快適に使うための「操作ガイド」を表示したり「サービスでつまづく箇所を可視化」して解消へ導くカスタマーサクセスツールです。



のココがスゴイ①

生産性向上!!

開発負担なし!!

ノーコードであらゆるWebサイトに操作ガイドを設定
作成時間も従来の1/10に軽減！



のココがスゴイ②

解約防止!!

ユーザーの利用状況を可視化でき、サービス解約の
可能性が高い顧客をピックアップできる。



のココがスゴイ③

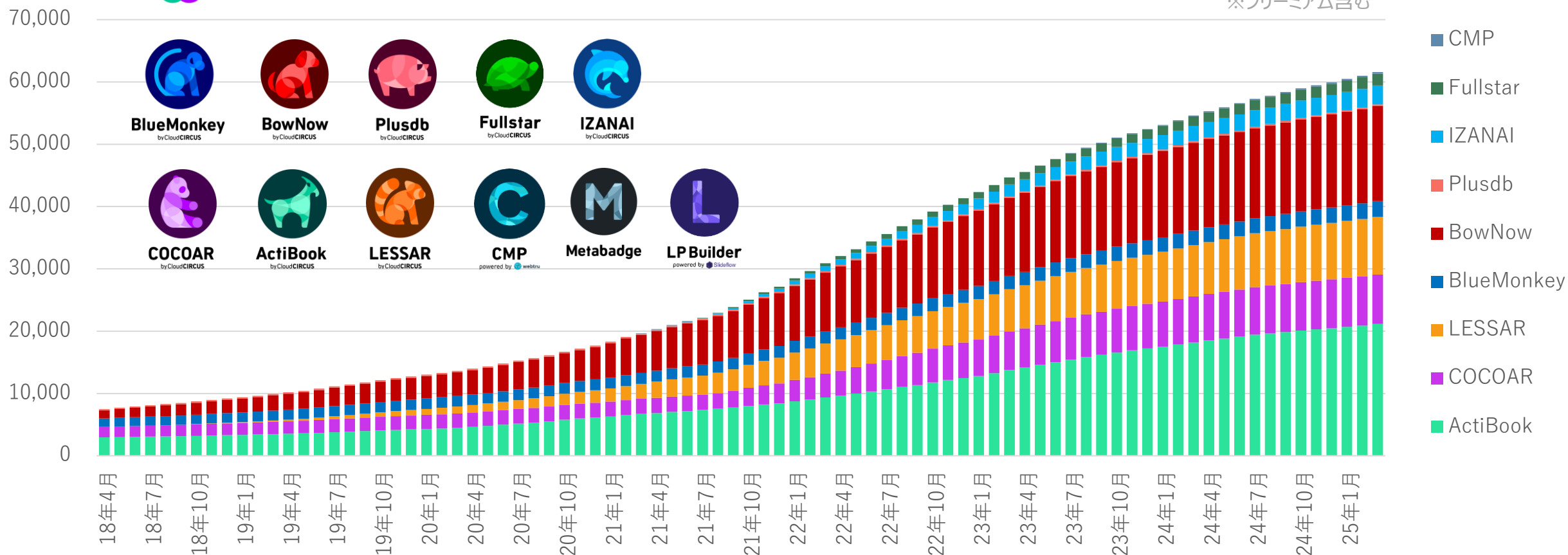
UX改善

ユーザーのつまづきポイントや離脱原因を分析し、
WebサービスのUX改善が可能

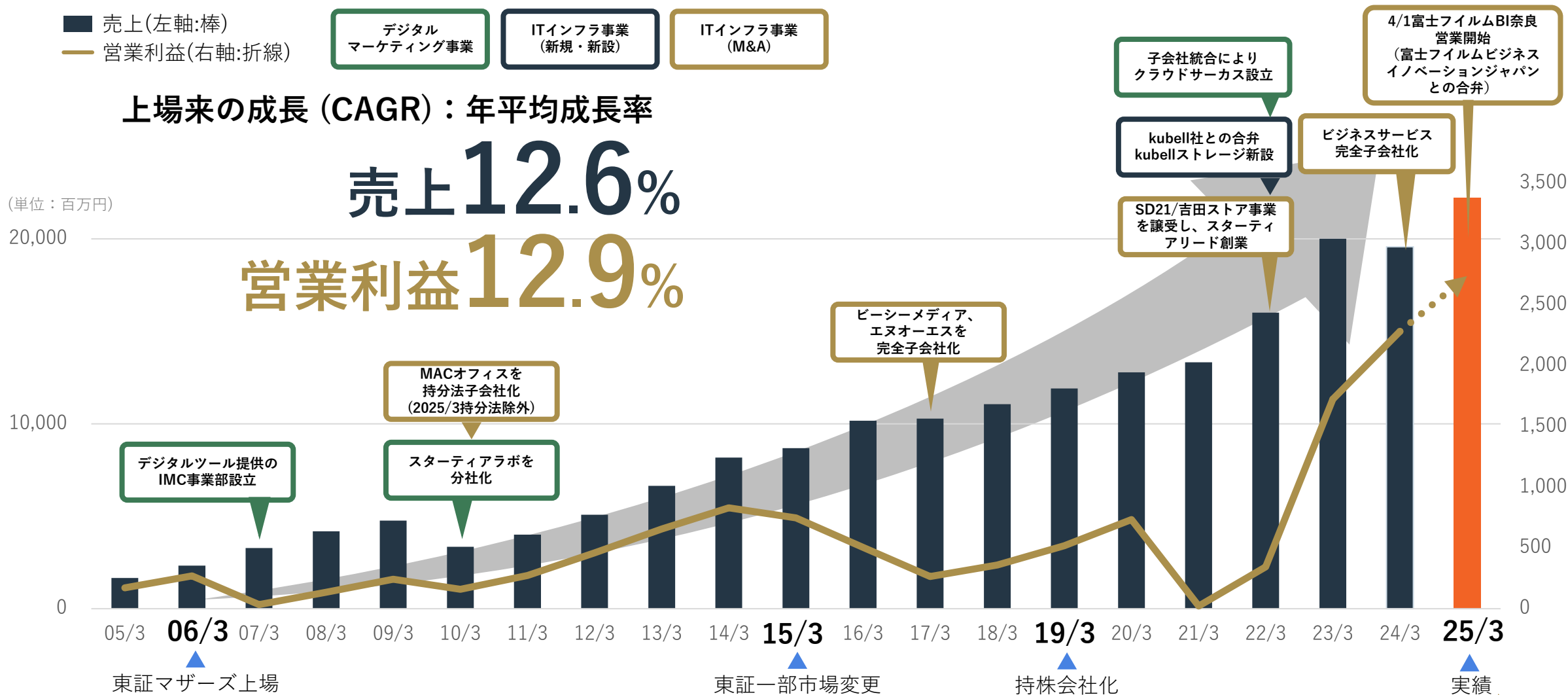
“ 25年3月段階で累計63,000件※導入を突破。



※フリーミアム含む



売上高推移・営業利益推移





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

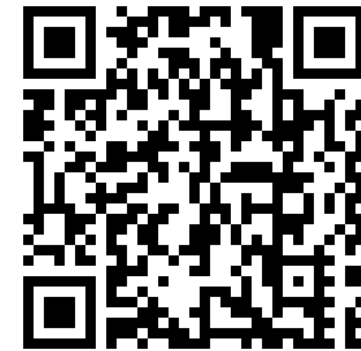
住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階

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。