

決算補足資料

-2026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 2026年 3 月期Q1
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

② 事業戦略（M & A） …p21

③ 株主還元 …p25

④ Appendix …p27

Topics

会社概要



① 2026年3月期Q1 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

売上、営業利益は4月に新卒111名を迎えコスト増加するも、前期比で増加。
株式給付による法人税負担増により四半期純利益は前年同期比で減少

(単位：百万円)	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	5,258	5,636	+378	+7.2%
売上総利益	2,320	2,504	+183	+7.9%
営業利益	533	593	+59	+11.2%
経常利益	589	589	0	+0.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	489	402	△87	△17.9%
EBITDA	654	725	+71	+10.9%

2026年3月期 連結業績予想（進捗）

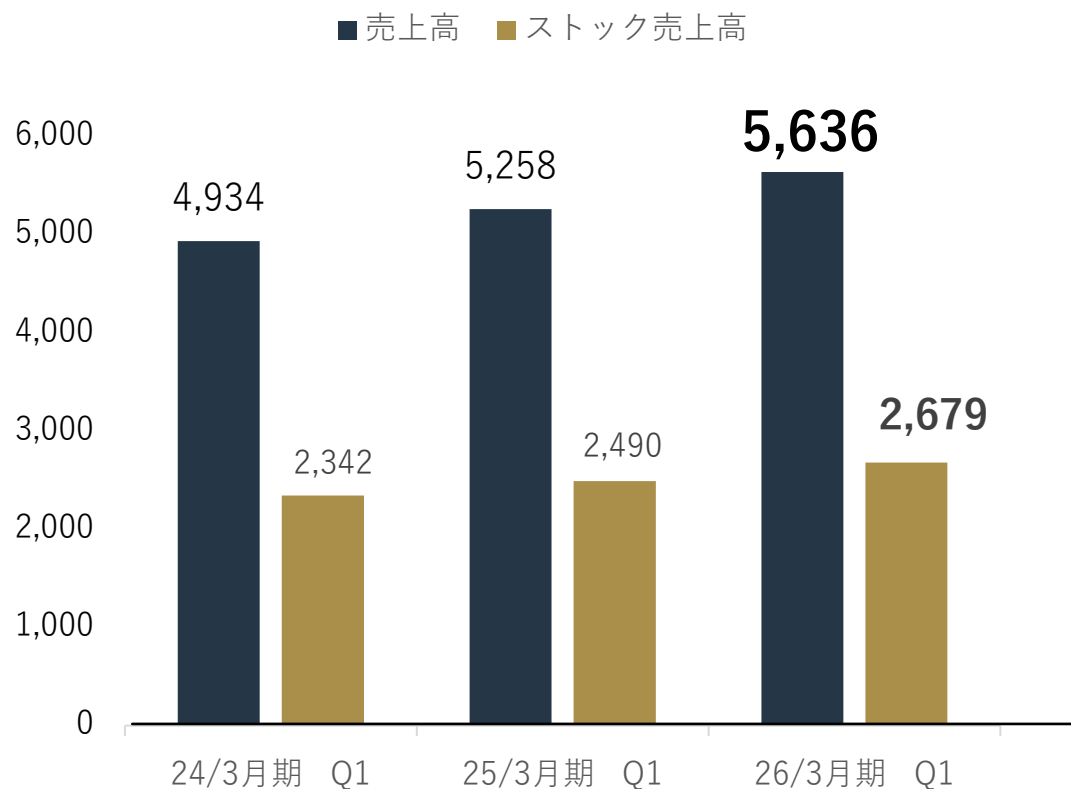
(単位：百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 第1四半期実績 (対上期予想進捗率)	2026年3月期 上期予想	2026年3月期 下期予想	2026年3月期 通期予想
売上高	22,211	5,636 (48.2%)	11,700	12,400	24,100
営業利益	2,737	593 (43.0%)	1,380	1,620	3,000
経常利益	2,784	589 (42.7%)	1,380	1,620	3,000
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,960	402 (43.7%)	920	1,080	2,000

※2025年5月22日に中期経営計画公表

第1四半期売上高は過去最高を更新し、フロー売上、ストック売上何れも順調に積み上げ。
営業利益は計画通りの進捗。

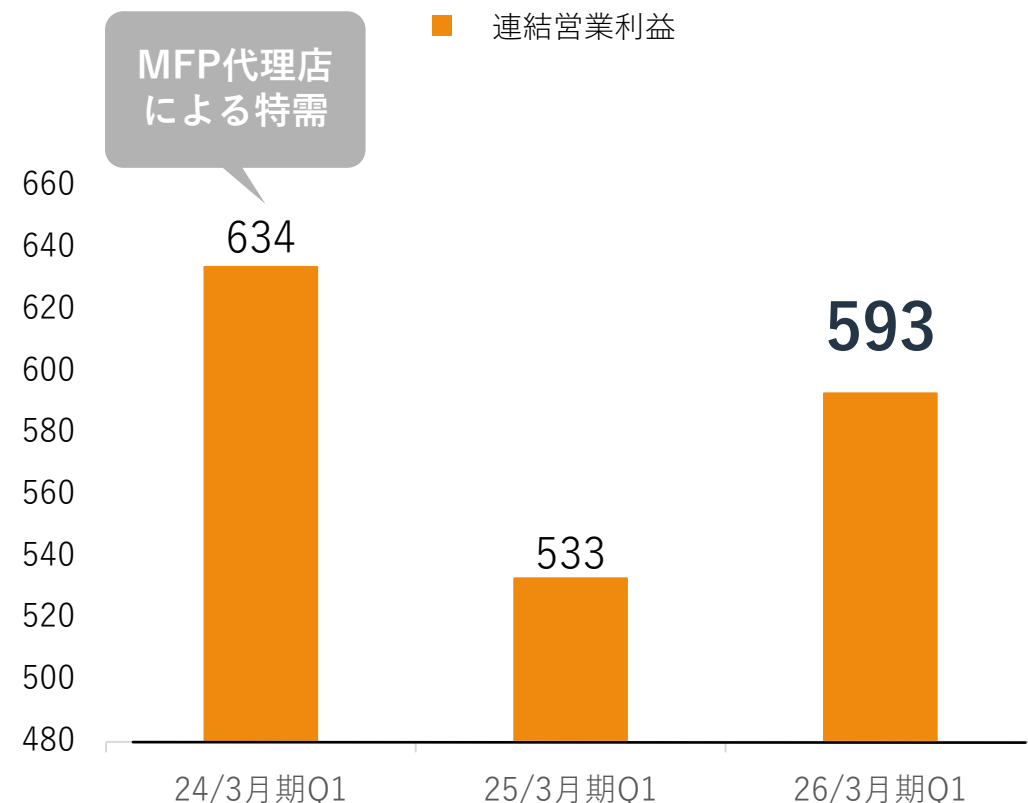
売上高推移

(単位：百万円)

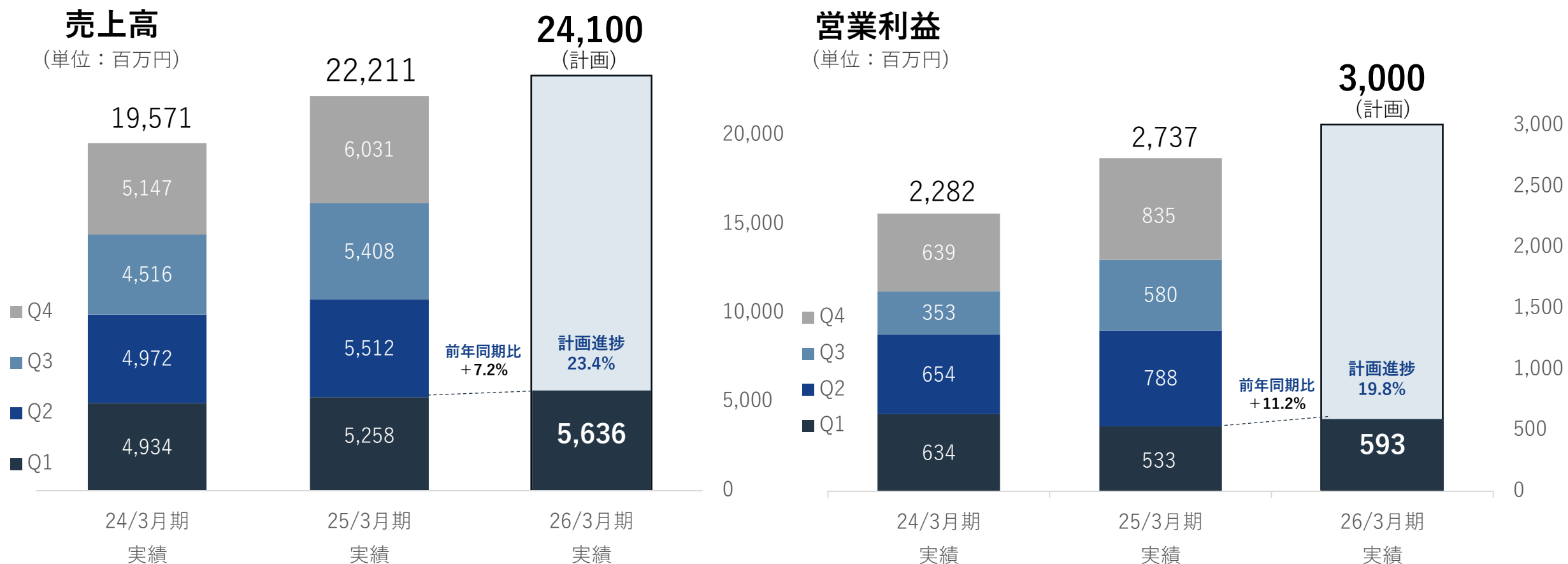


営業利益推移

(単位：百万円)

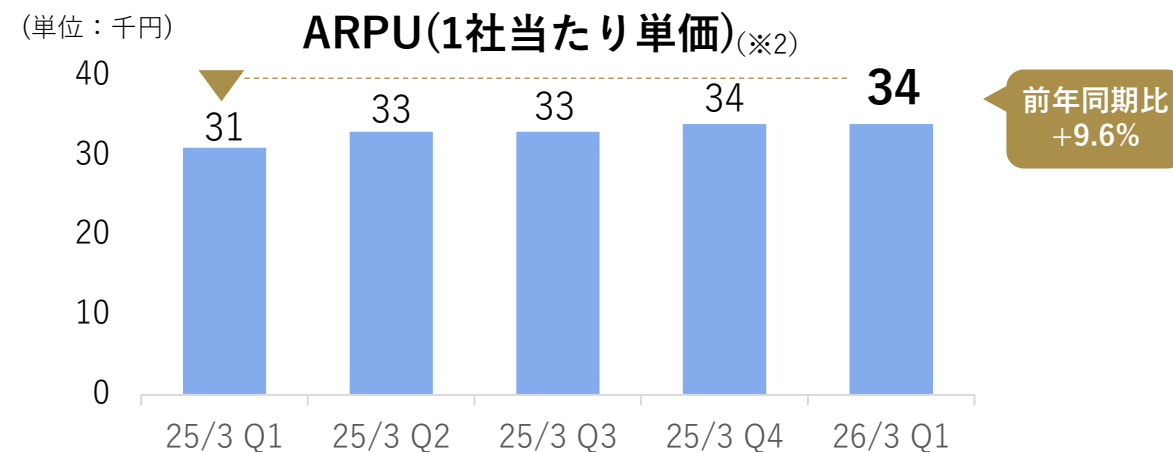
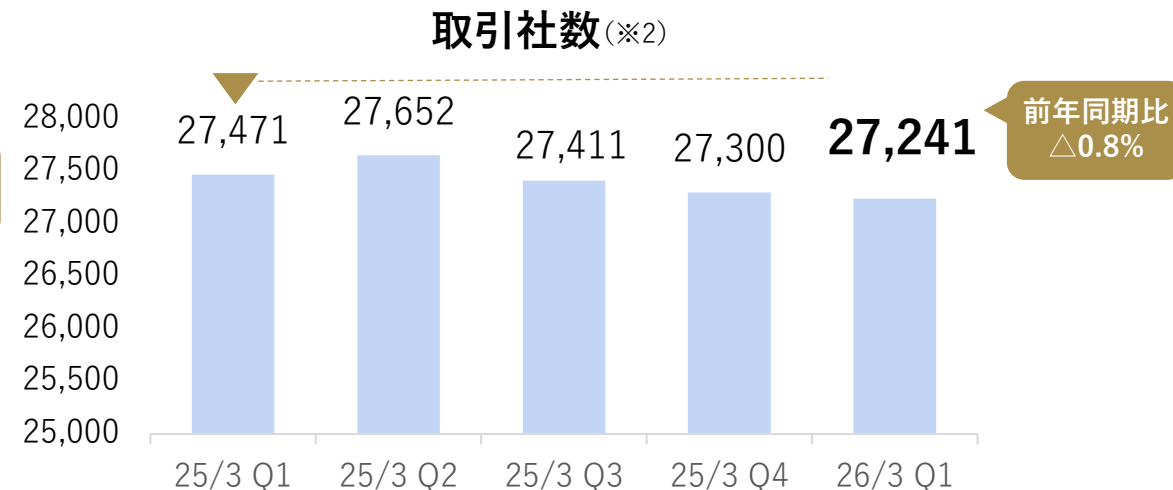
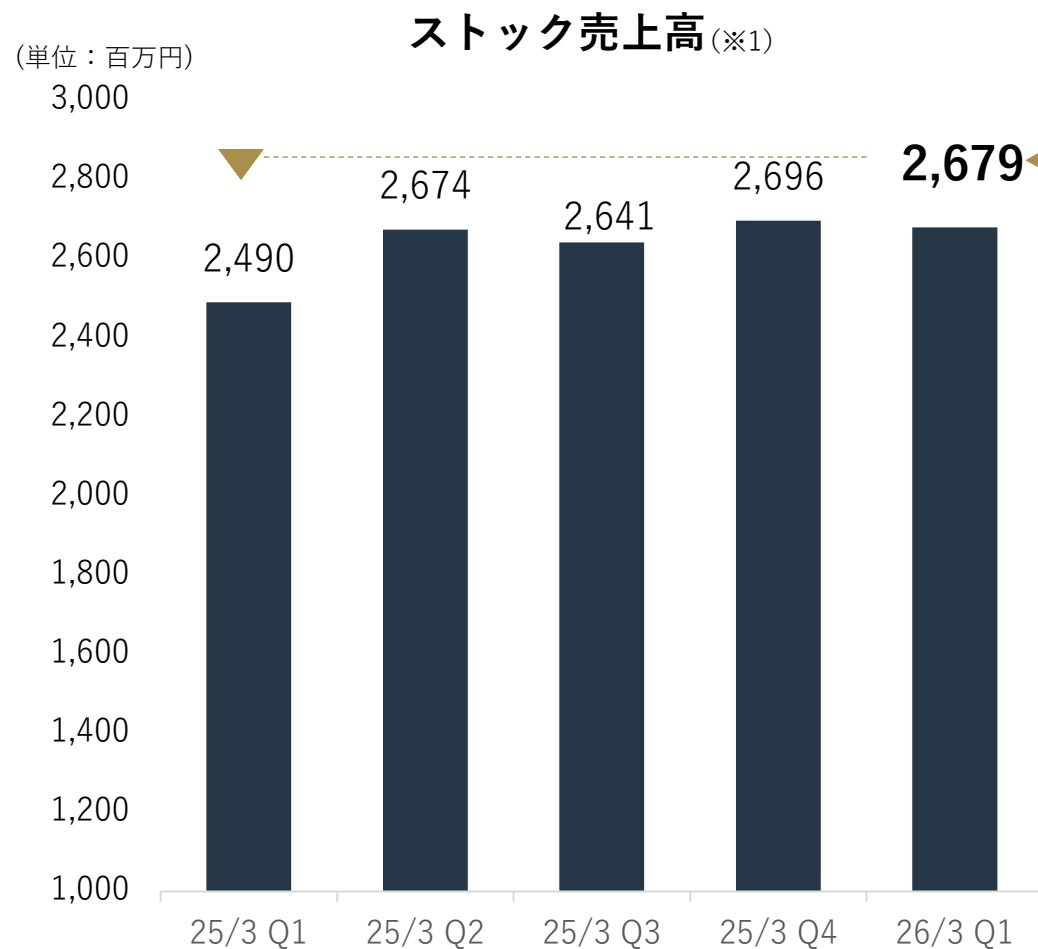


DXソリューションの前期比での大幅な利益増が全体の収益向上に貢献。



連結ストック推移

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



2026年3月期Q1 BSサマリー

(百万円)	2025年3月末	2025年6月末	増減
流動資産	11,529	10,561	△968
現預金	6,565	6,153	△412
固定資産	2,674	2,513	△160
有形固定資産	226	223	△2
無形固定資産	1,330	1,284	△46
ソフトウェア	934	906	△28
投資その他の資産	1,116	1,006	△110
資産合計	14,204	13,075	△1,128
流動負債	5,249	4,950	△299
借入金	1,810	1,688	△121
固定負債	1,304	1,063	△241
長期借入金	1,294	1,054	△240
負債合計	6,554	6,013	△540
純資産合計	7,649	7,061	△587
負債純資産合計	14,204	13,075	△1,128

現金及び預金 : △412
 受取手形・売掛金 : △362
 棚卸資産 : +128
 その他（流動資産） : △322

のれん : △18
 ソフトウェア : △28

買掛金 : +55
 1年内長期借入金 : △121
 未払金 : △100
 未払費用 : +44
 未払法人税・消費税等 : △182
 賞与引当金 : △196
 その他 : +176



最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期Q1 グループ連結業績概要

(2) ITインフラ事業

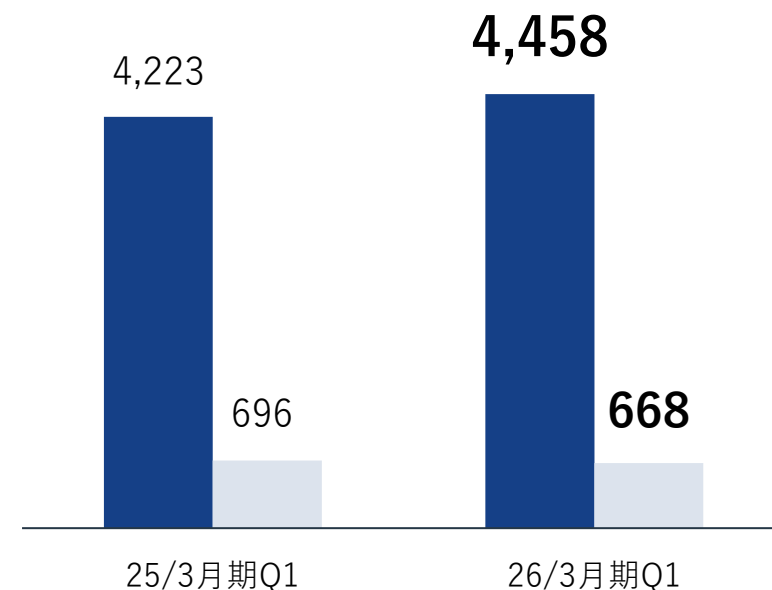
ITインフラ事業 セグメント状況

売上 : フロー売上は、引き続きセキュリティ強化とPC拡販強化が奏功しNW関連機器が堅調に推移。
 ストック売上は、新電力、Biz助（トータルサポートサービス）などが積み上げ。
 セグメント利益 : 新卒採用87名による人件費が大きく増加。

(単位：百万円)	25/3月期Q1	26/3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	4,223	4,458	+234	+5.6%
フロー売上	2,591	2,755	+164	+6.3%
ストック売上	1,632	1,702	+70	+4.3%
セグメント利益	398	374	△24	△6.1%
本社経費等負担額	297	293	△3	△1.2%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	696	668	△28	△4.0%
EBITDA	434	410	△24	△5.5%

業績比較

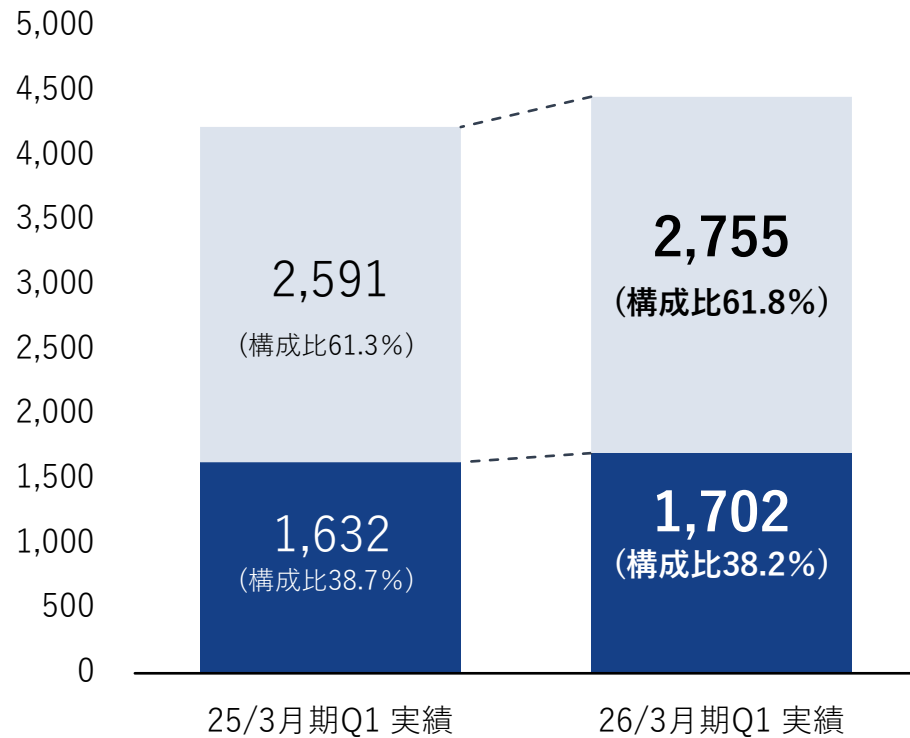
■ 売上高 (単位：百万円)
 ■ 本社経費等負担額控除前
 セグメント利益



売上高構成

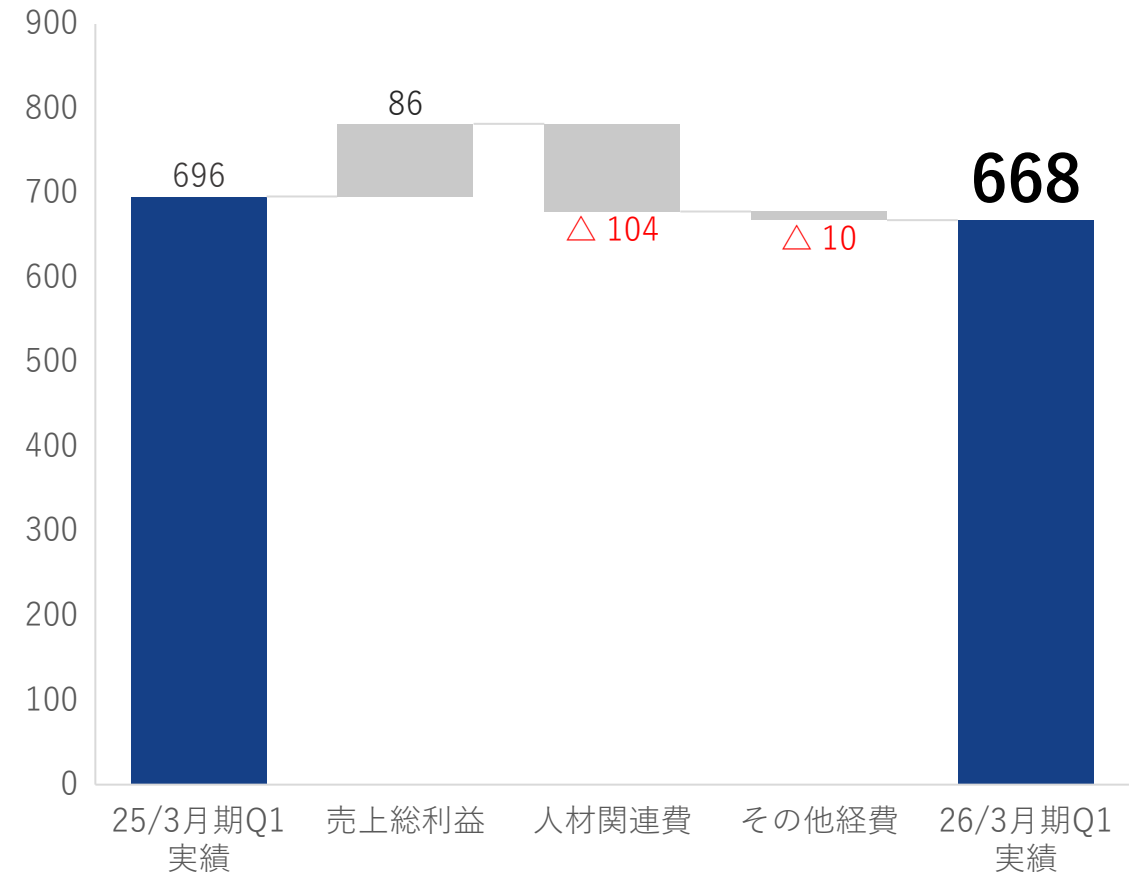
フロー
ストック

(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

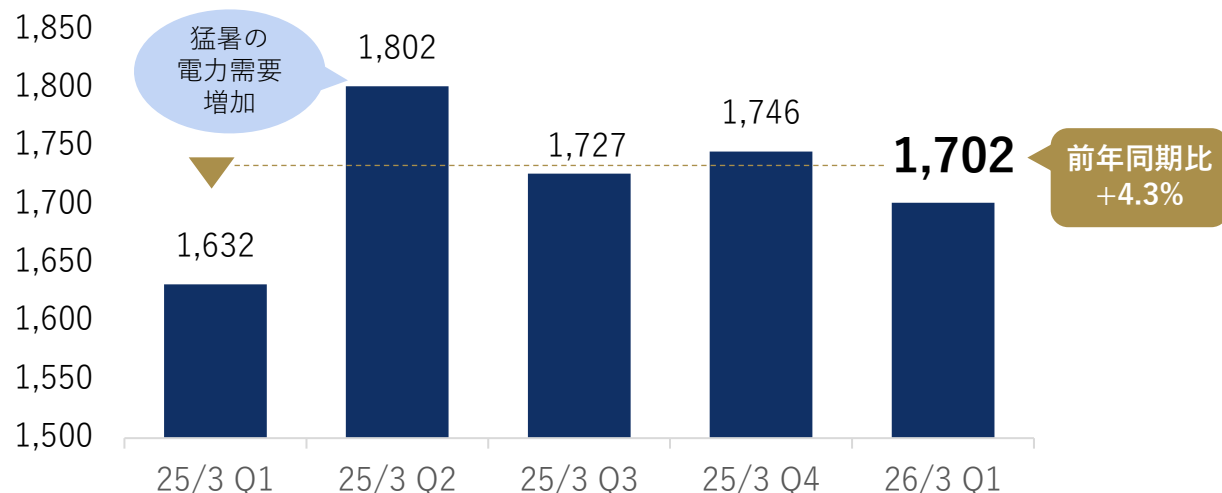
*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

ITインフラ事業 ストック売上高推移

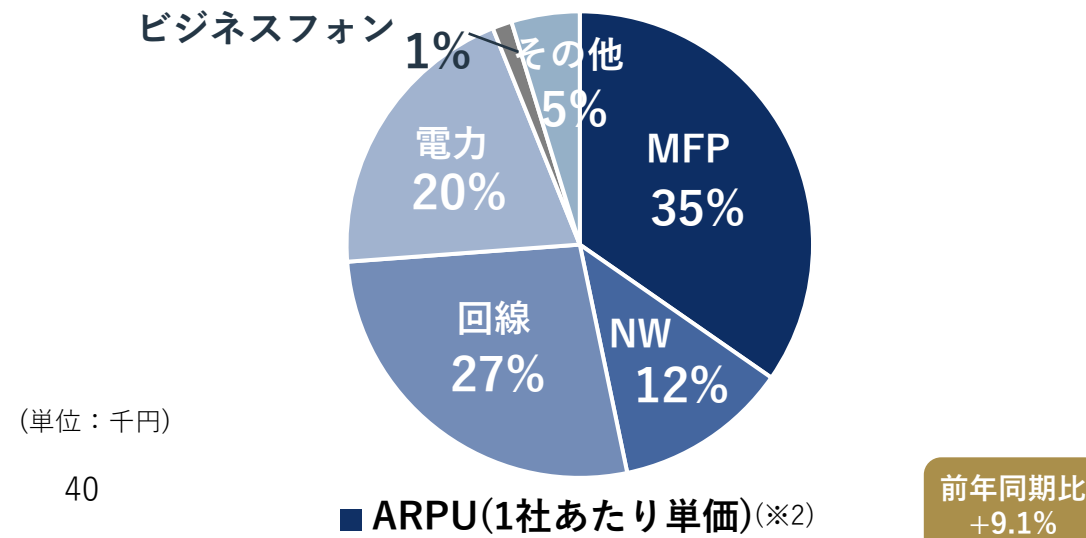
ストック型サービス	リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金）	サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金）
ITインフラ関連事業	コピーカウンター、新電力、光回線、クラウドPBXなど	ビジ助、ゲートケア、光回線、ISP、クラウドPBXなど

(単位：百万円)

■ ストック売上高 (※1)

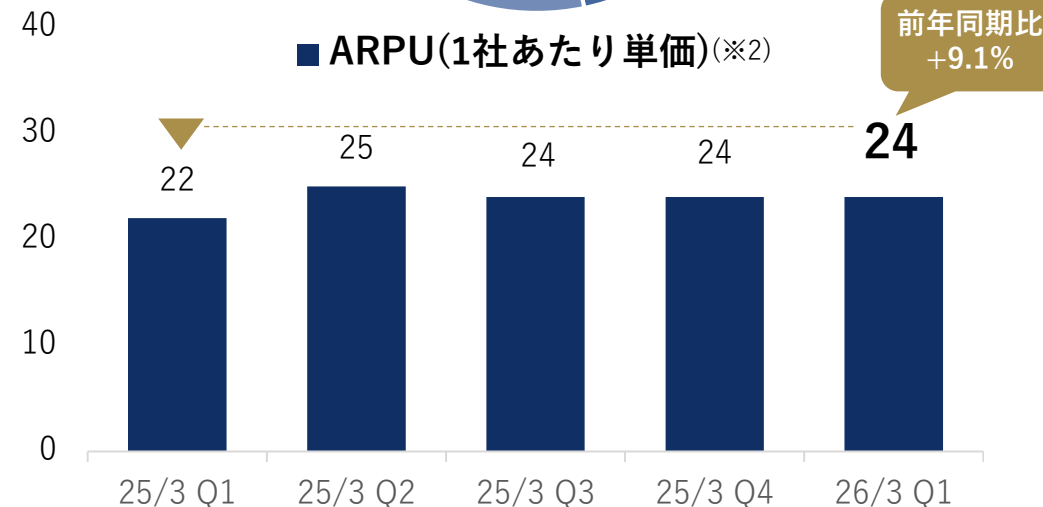
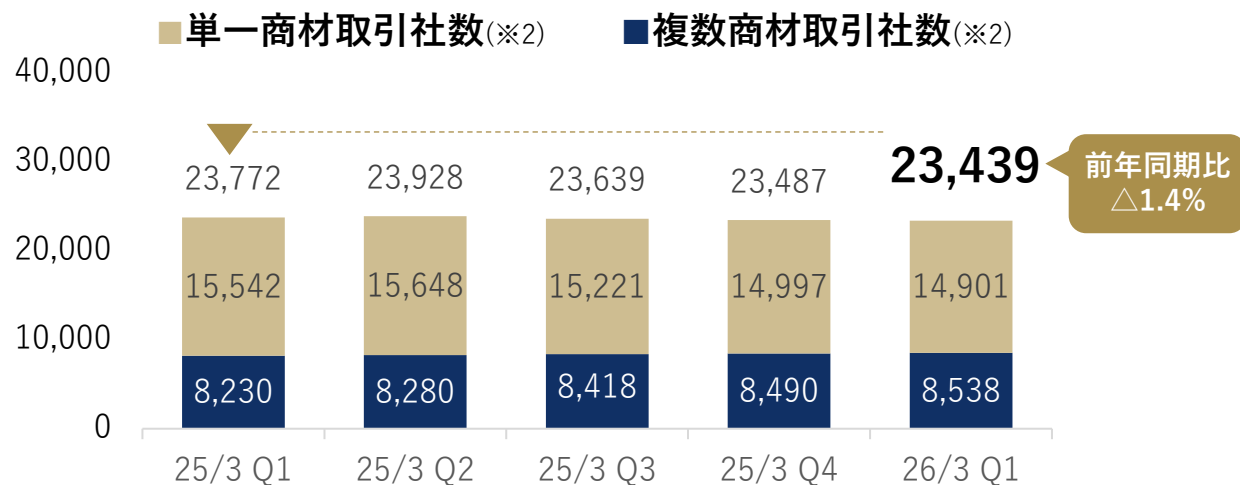


■ ストック商材構成比 (※1)



(単位：千円)

■ ARPU(1社あたり単価) (※2)





最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期Q1 グループ[°]連結業績概要

(3)DXソリューション事業

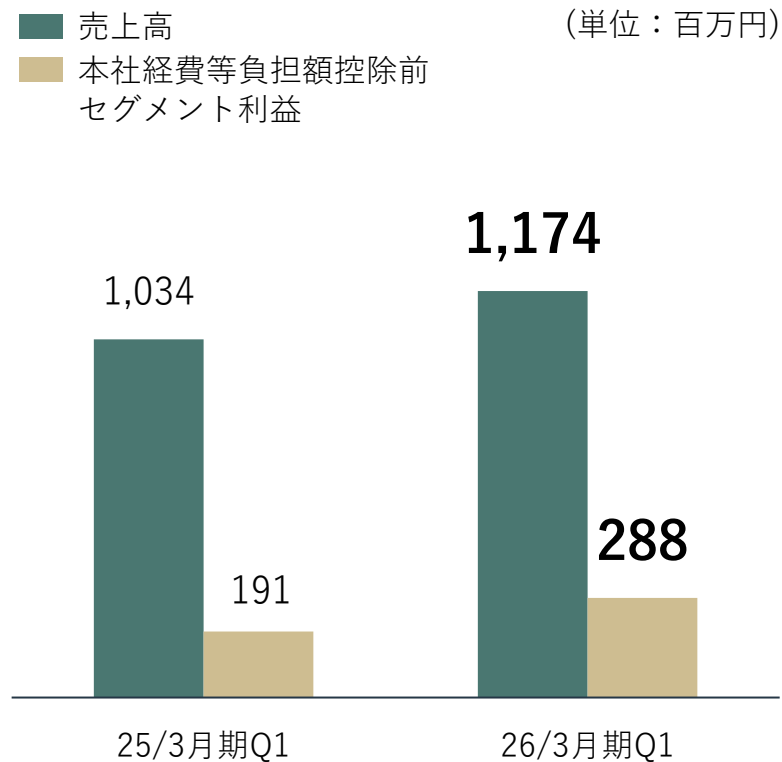
DXソリューション事業 セグメント状況

売上 : フロー売上はWEB制作、受託開発が堅調。
ストック売上はSaaSツールの新規獲得が進むも、例年Q1は季節性による解約増加。

セグメント利益 : EBITDAもセグメント利益も利益幅拡大

(単位：百万円)	25/3月期Q1	26/3月期Q1	増減	前年同期比
売上高	1,034	1,174	+139	+13.5%
フロー売上	176	197	+21	+12.2%
ストック売上	858	976	+118	+13.8%
セグメント利益	97	176	+79	+82.2%
本社経費等負担額	94	111	+16	+17.4%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	191	288	+96	+50.2%
EBITDA	164	256	+92	+56.1%

業績比較

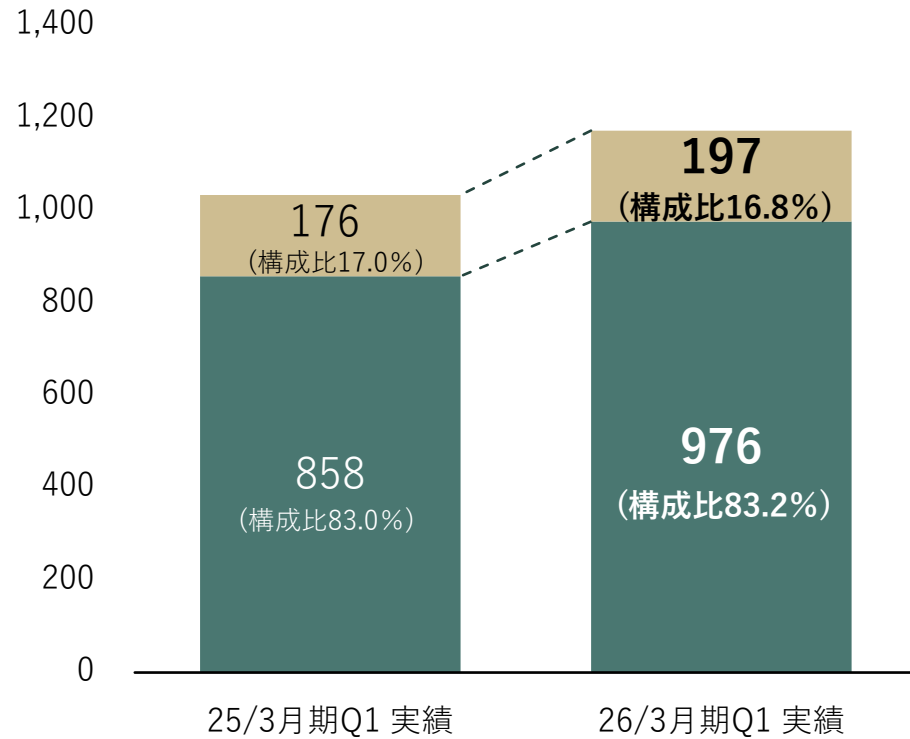


※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より「DXソリューション事業」事業名称を変更いたしました。

売上高構成

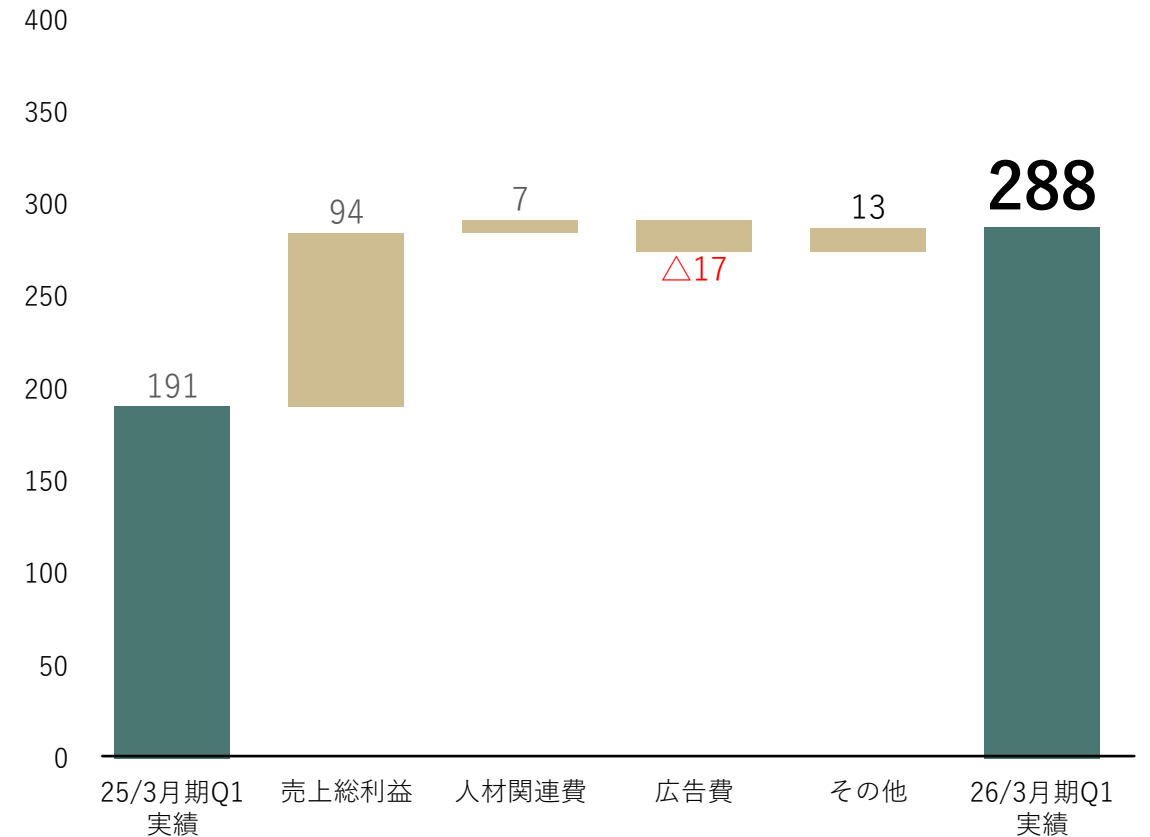
■ フロー
■ ストック

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



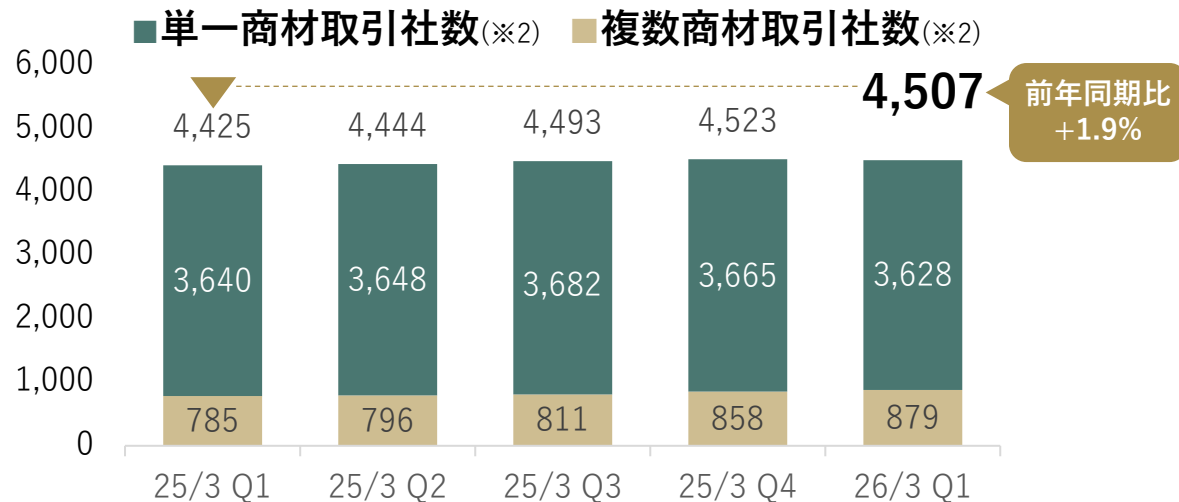
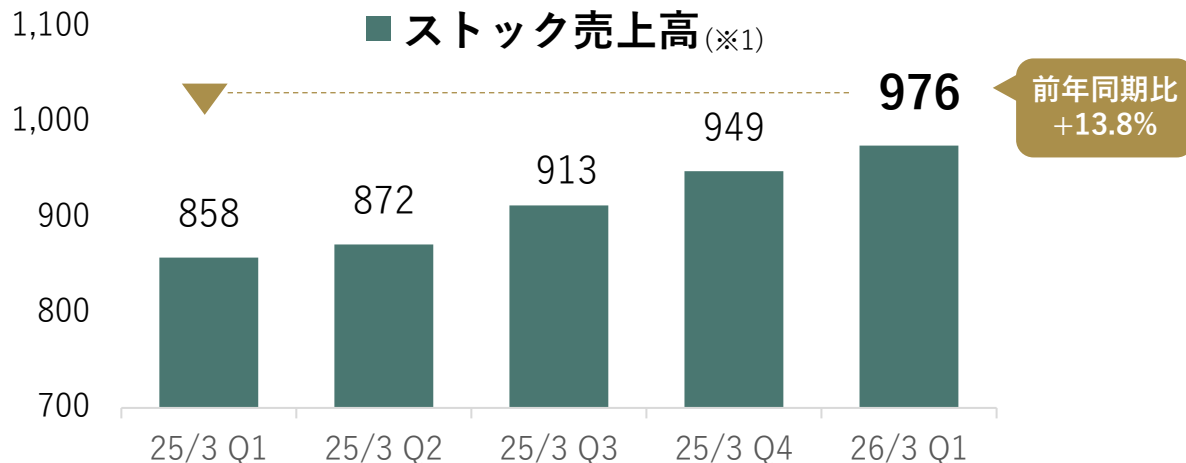
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

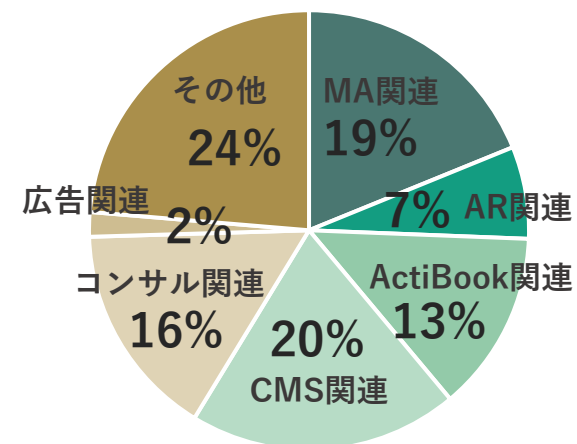
DXソリューション事業 スtock売上高推移

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

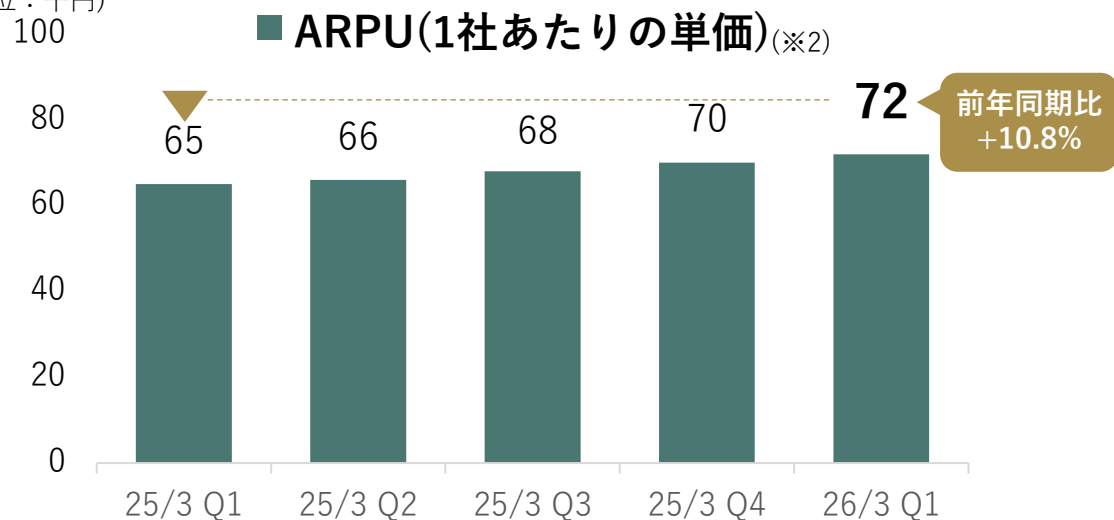
(単位：百万円)



■ スtock商材構成比 (※1)



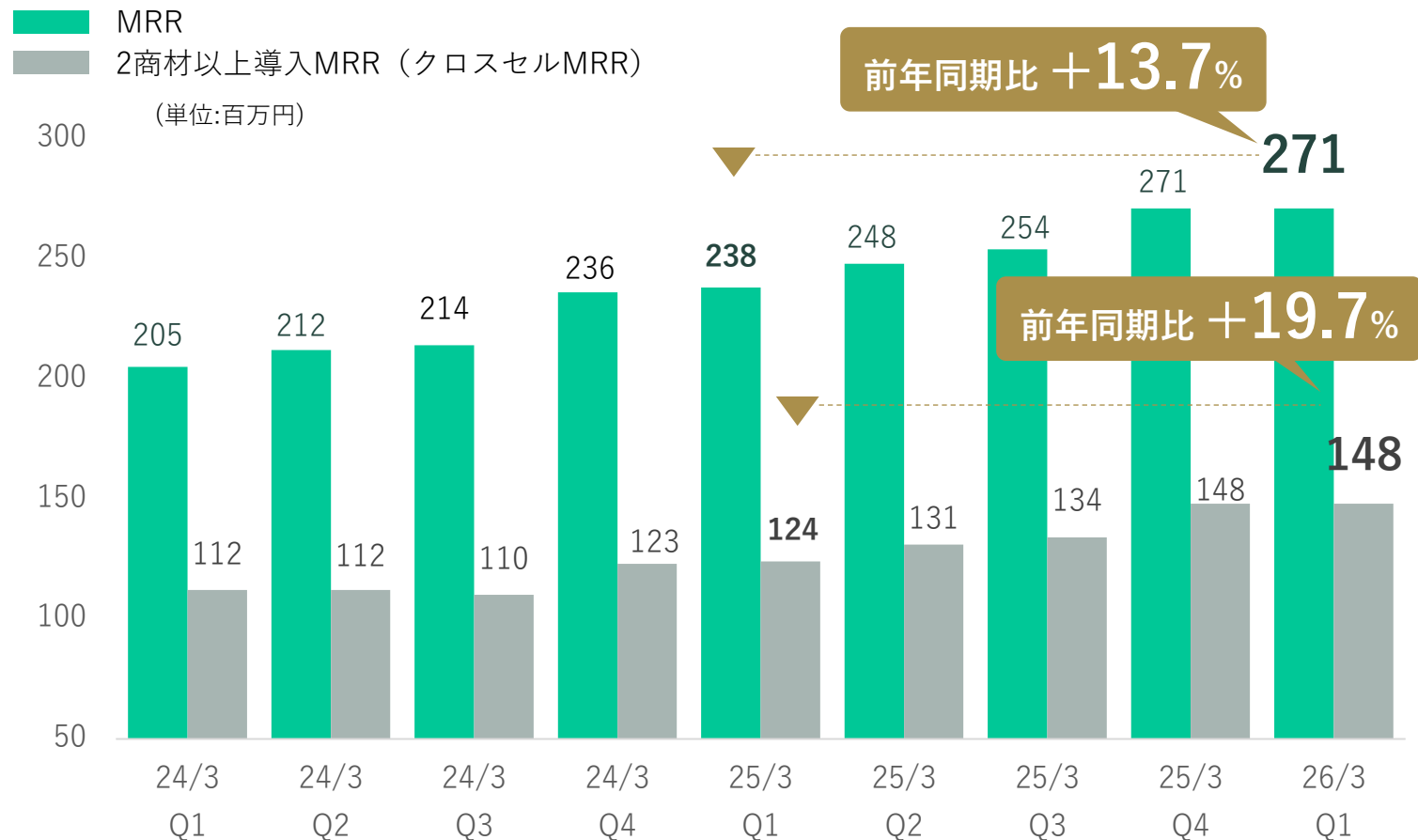
(単位：千円)



BowNowやFullstarが牽引しつつ、2商材以上導入のMRRは前年同期比+19.7%に拡大。
解約率も前期比で低水準を維持しているが、Q1は例年、過年度期末に契約した顧客の解約が増加しやすい。

Cloud CIRCUS MRR*1

過去12ヶ月平均顧客解約率*2



2025年6月末時点

1.5%

(前年同期末時点: 1.6%)

*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

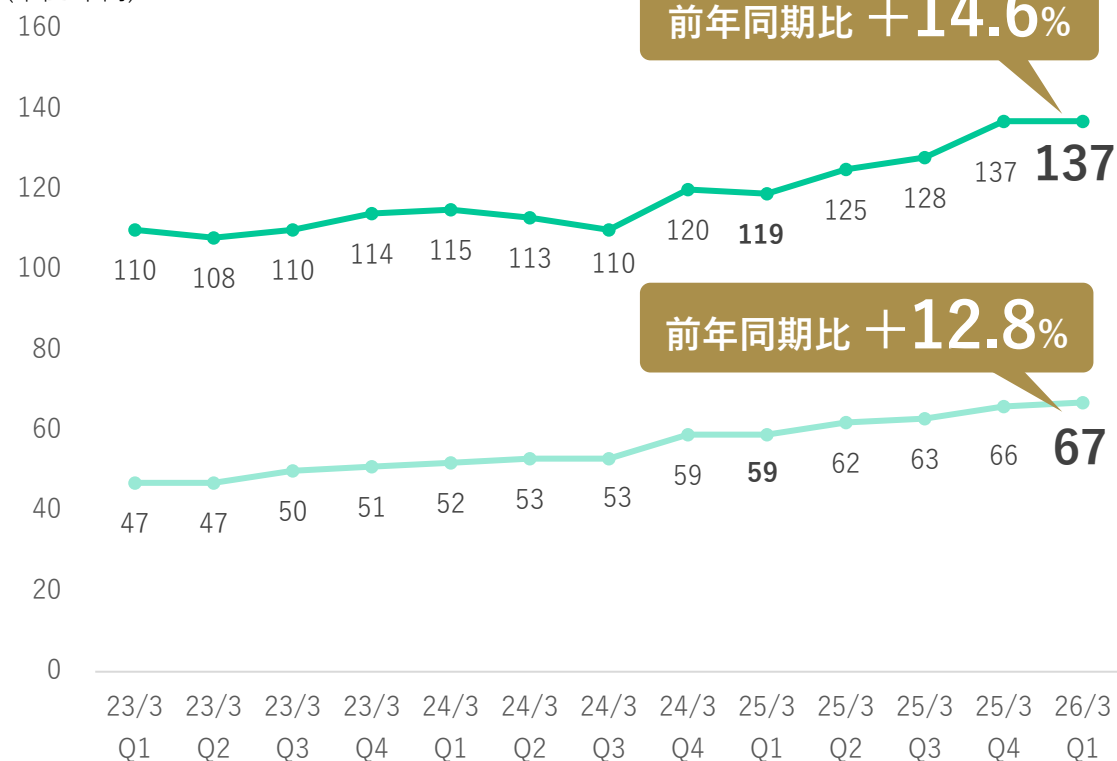
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

季節性解約の影響はあるが、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ARPUは堅調に増加。

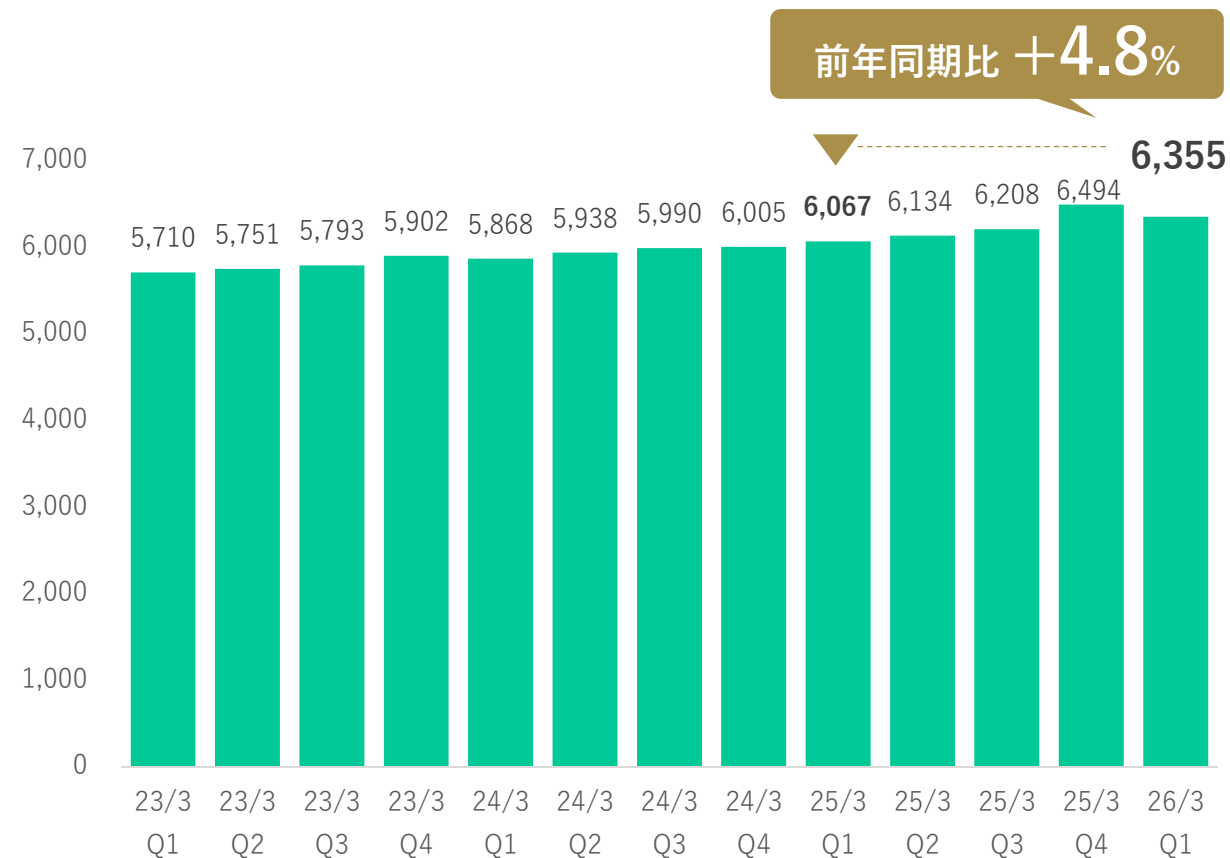
ツール単価(ARPU)*1

- 2商材以上導入顧客ARPU
- 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



ライセンス数*2



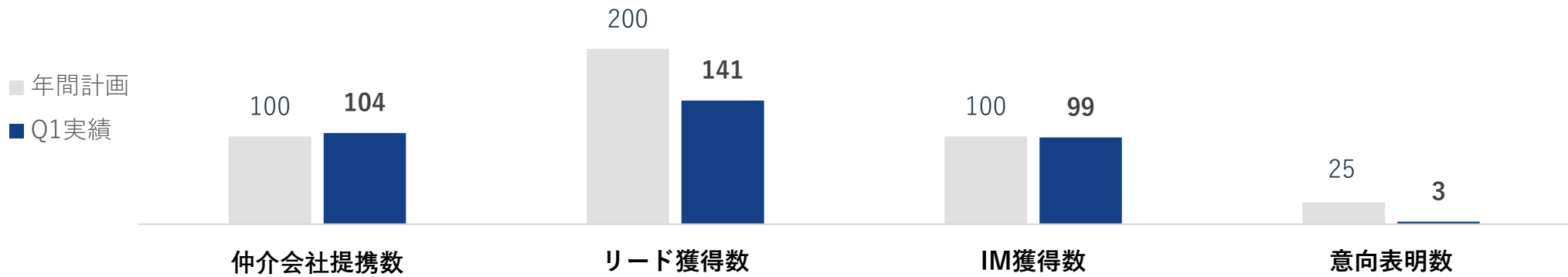
*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数



② 事業戦略（M & A）

M&Aの新体制が開始し、3ヶ月で今期目標の仲介会社様提携数を達成。
それに伴い、ターゲット領域のリード数・IM^(※)数が大きく進捗。
意向表明は3件に留まるものの、高頻度の議論を通じて案件を進捗させられた。



	累計実績の進捗				直近進捗率	年間計画		
	26年3月期				26年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	26年累計	26-27年累計	26-28年累計
仲介会社提携数	104	-	-	-	104.0%	100	150	200
リード数	106	-	-	-	53.0%	200	500	900
IM※検討数	78	-	-	-	78.0%	100	250	450
意向表明数	3	-	-	-	12.0%	25	56	96
最終契約数	0	-	-	-	0.0%	4	9	14

(※)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）

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

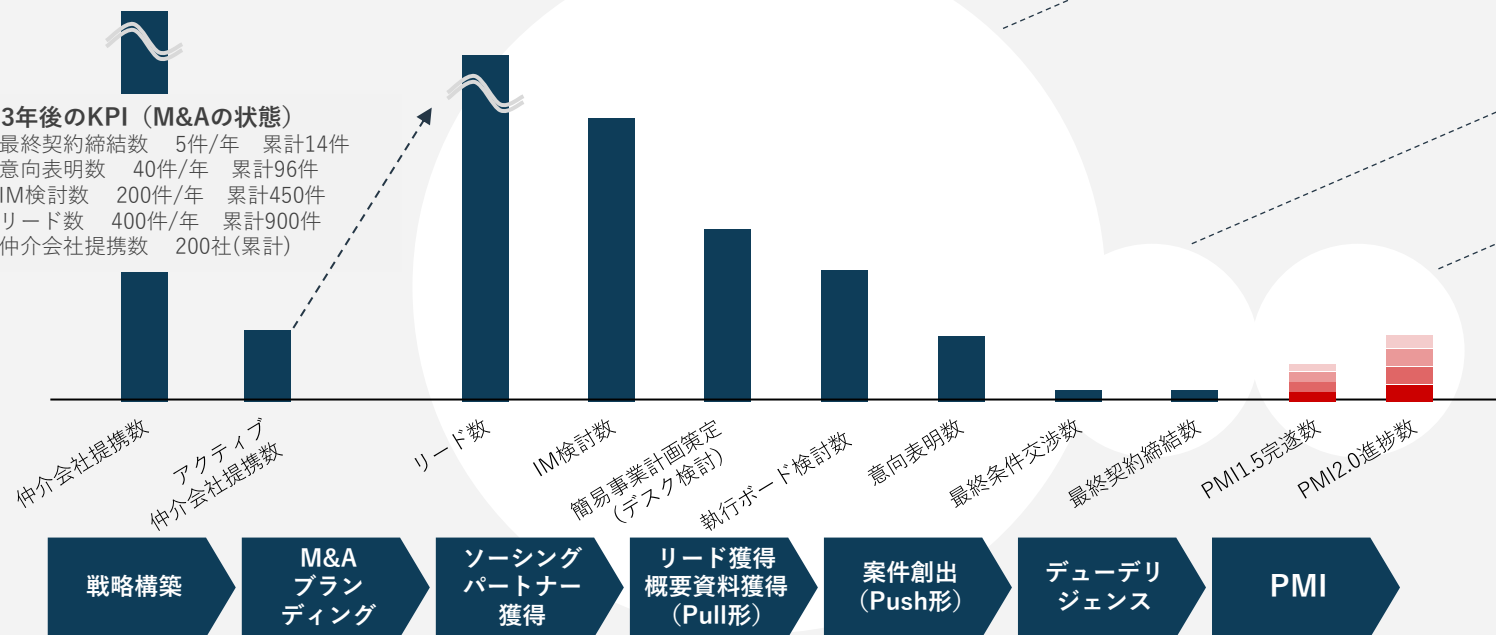
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

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

東証プライム

3393



③ 株主還元

株主還元

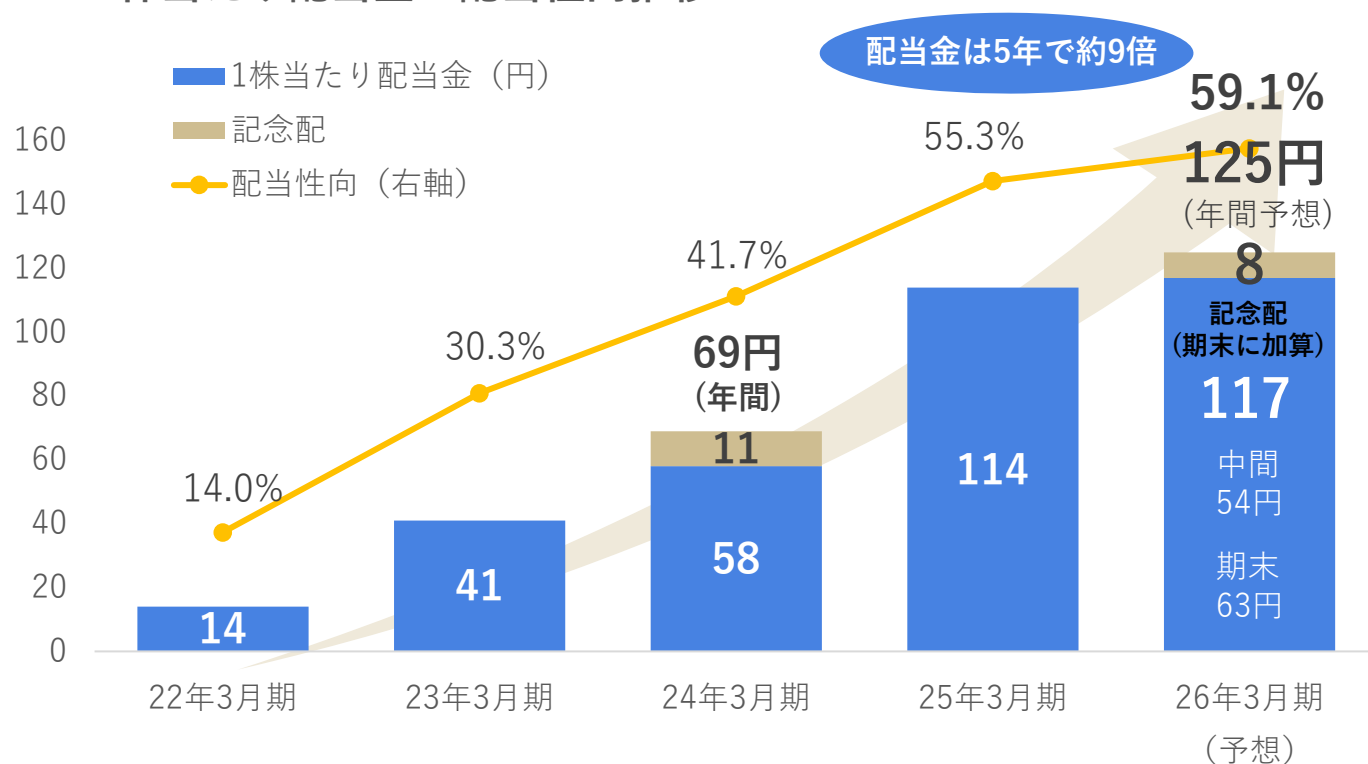
- ・ 成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら現状の還元方針を継続
「配当性向55% + 累進配当」
- ・ 将来的にDOE目標の導入を検討

- ・ 2026年3月期の1株当たり配当金予想

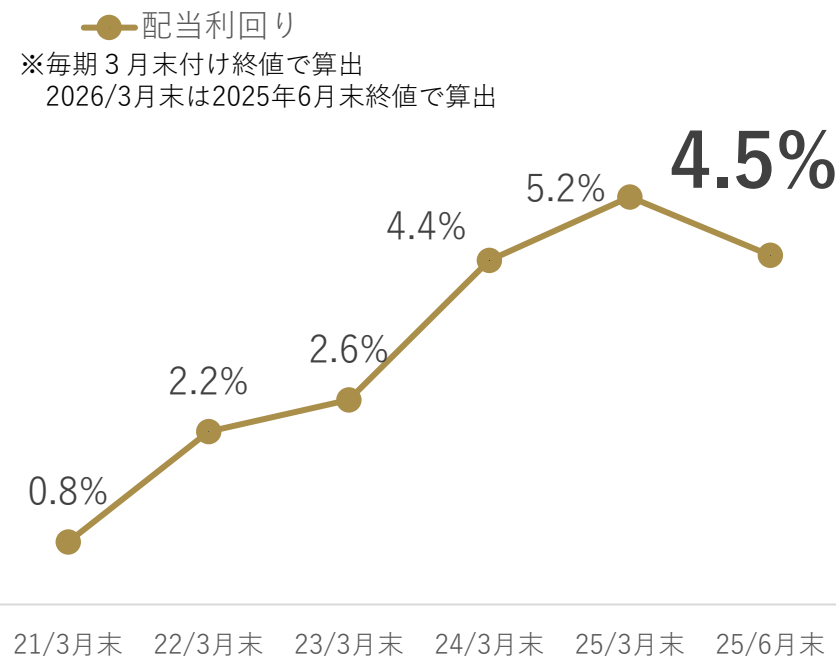
- ▶ 30周年記念配当（8円※注）実施予定
- ▶ 年間125円（中間：54円、期末71円(63+8)）

(注)記念配当8円につきましては、累進配当の対象外とさせていただきます。

1株当たり配当金と配当性向推移



配当利回り推移





④ Appendix

Topics 会社概要

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定

当社は、株式会社JPX総研および株式会社日本経済新聞社が共同で算出を行っている「JPX日経中小型株指数」の2025年度（2025年8月29日～2026年8月28日）の構成銘柄として新規選定されました。

この度の新規選定につきましては、当社経営に対する市場からの一定の評価と受け止めるとともに、幅広い投資家の方々からのさらなる注目度の高まりや同指数連動型のファンドへの組み入れ、それに伴う流動性の向上等に寄与することを期待しております。また、今後も株主及び投資家をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待にお応えできるよう、さらなる事業の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

「JPX日経中小型株指数」について

本指数は、東証のプライム市場、スタンダード市場、グロース市場を主市場とする普通株式から、適格基準、時価総額や市場流動性指標によるスクリーニング、3年平均ROE、3年累積営業利益による定量的な指標によるスコアリングに加え、独立社外取締役、女性役員選任、決算情報等の英文資料開示などの定性的な要素の加点などを基に選定された200銘柄で構成されています。なお、年1回、毎年8月に定期入れ替えが行われています。

SHARP主催のエンジニアコンテスト「第9回 S-1グランプリ」で1位・2位・3位を独占！

シャープ株式会社主催のエンジニアコンテスト「第9回 S-1グランプリ」が2025年6月20日に開催され、当社グループの社員が優秀な成績を収めましたことをご報告いたします。

本コンテストは、全国のシャープ複合機保守エンジニアが、保守技術、専門知識、顧客対応におけるコミュニケーション能力を競うものです。

当社グループは、＜広域販売店部門＞において1位、2位、3位を独占いたしました。

さらに、各部門の上位入賞者6名で競われるグランドチャンピオンシップにおいても、当社グループの社員が優勝し、

グランドチャンピオンの栄誉に輝きました。

当社はかねてより、技術力・知識力の向上はもとより、お客様に寄り添うコミュニケーション能力の育成にも注力してまいりました。

今回の結果は、こうした当社の教育体制と人材育成の成果が客観的に評価されたものと考えております。

今後も、お客様にご満足いただけるサービスを提供できるよう、人材育成に一層注力してまいります。



ITreview Grid AwardにてCloud CIRCUSのMA「BowNow」とCSM「Fullstar」が最高位「Leader」受賞

デジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：金井章浩）が提供するMA（マーケティングオートメーション）ツール『BowNow（バウナウ）』と、CSM(カスタマーサクセスマネジメント)ツール『Fullstar(フルスタ)』において、アイティクラウド株式会社（本社:東京都、代表取締役社長：黒野源太）が主催する「ITreview Grid Award 2025 Spring」にて、それぞれ、ユーザーから高い評価を得た製品に贈られる最高位の称号「Leader」を受賞いたしました。





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



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）

ITインフラ関連事業 ※1

スターティア(株)

startia

スターティアリード(株)

startialead

(株)ビジネスサービス



株式会社ビジネスサービス

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

(株)エヌオーエス

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

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

富士フイルムBI奈良(株)

(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

その他 ※1

Startia Asia Pte.Ltd.

startiaasia

シンガポール アジア地域の
事業統括及び投資事業

スターティアウィル(株)

startiawill

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

DXソリューション関連事業 ※1 ※3

クラウドサーカス(株)

CloudCIRCUS

マーケティング・営業支援
ツール「Cloud CIRCUS」
の提供

スターティアレイズ(株)

startiaraise

業務効率化ソリューション
RPA、AI-OCRの提供

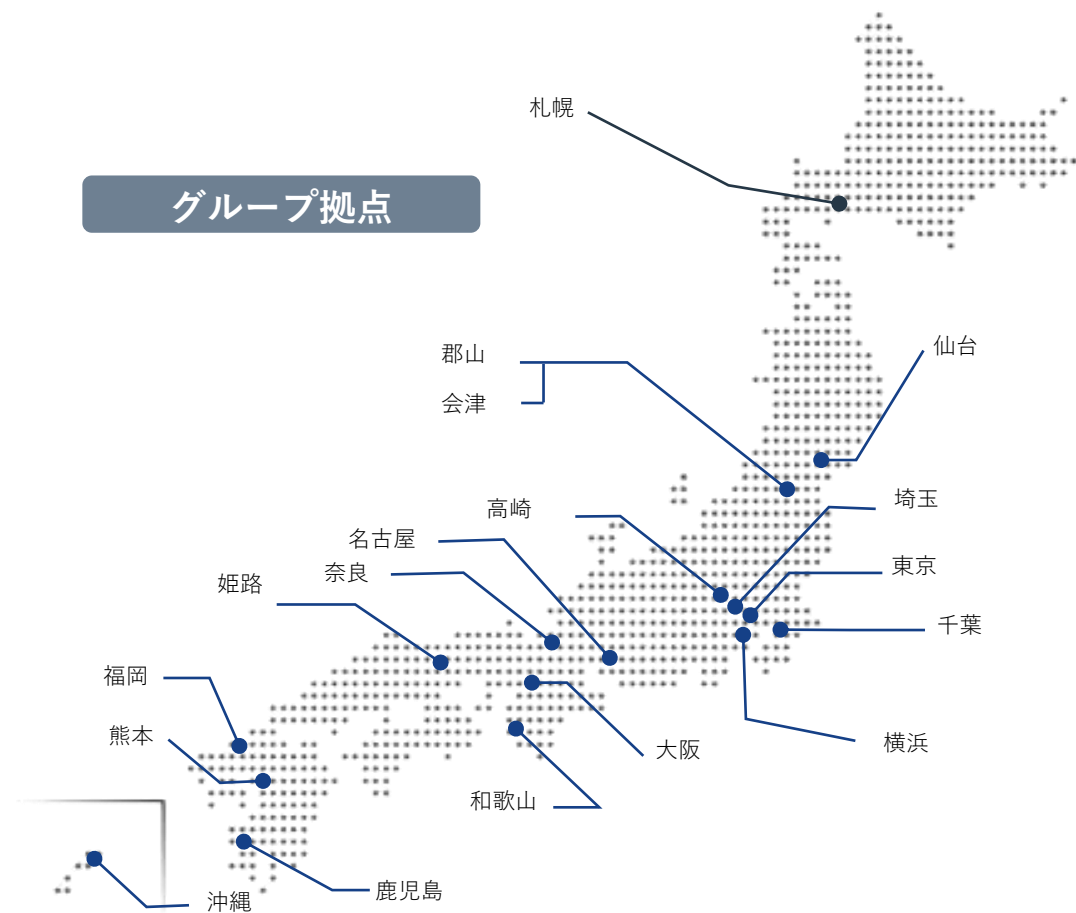
持分法適用関連会社 ※2

(株)kubellストレージ

kubell
storage

クラウドストレージ

グループ拠点



※1：連結子会社 ※2：2025年6月現在 ※3「デジタルマーケティング関連事業」は、2026年3月期より事業名称を変更いたしました。

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6月30日現在）
従 業 員	連結1,029名(2025年6月30日現在) ※938名(2025年3月31日現在) ※取締役、派遣社員、アルバイト除く
決 算	3月31日
資 本 金	8億2,431万円(2025年6月30日現在)
発 行 済 株 式 数	10,240,400株(2025年6月30日現在)
株 主 数	4,522名(2025年6月30日現在) ※議決権を有する株主の総数



代表取締役社長

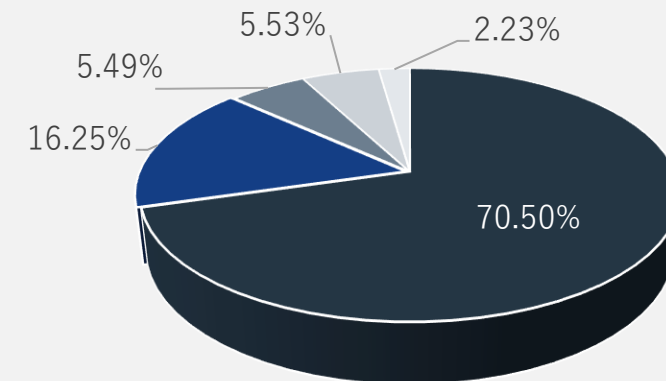
本郷 秀之

ほんごう ひでゆき

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

2025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



主要メンバー

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



代表取締役社長/本郷秀之

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



執行役員COO 兼 事業戦略本部長/北村 健一

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



取締役/笠井充

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



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(株))の取締役就任
- ・2025年当社取締役就任(現任)

社外取締役

/ 中本哲宏 古市優子

社外取締役

/ 栗原博

社外取締役(常勤監査等委員)

/ 水野真紀子

社外取締役(監査等委員)

/ 郷農潤子 松永暁太

執行役員CFO 兼 コーポレート本部長

/ 植松崇夫

情報システム部 執行役員CDO

/ 日永博久

人事総務部 執行役員CHRO

/ 石井心平

法務部 執行役員

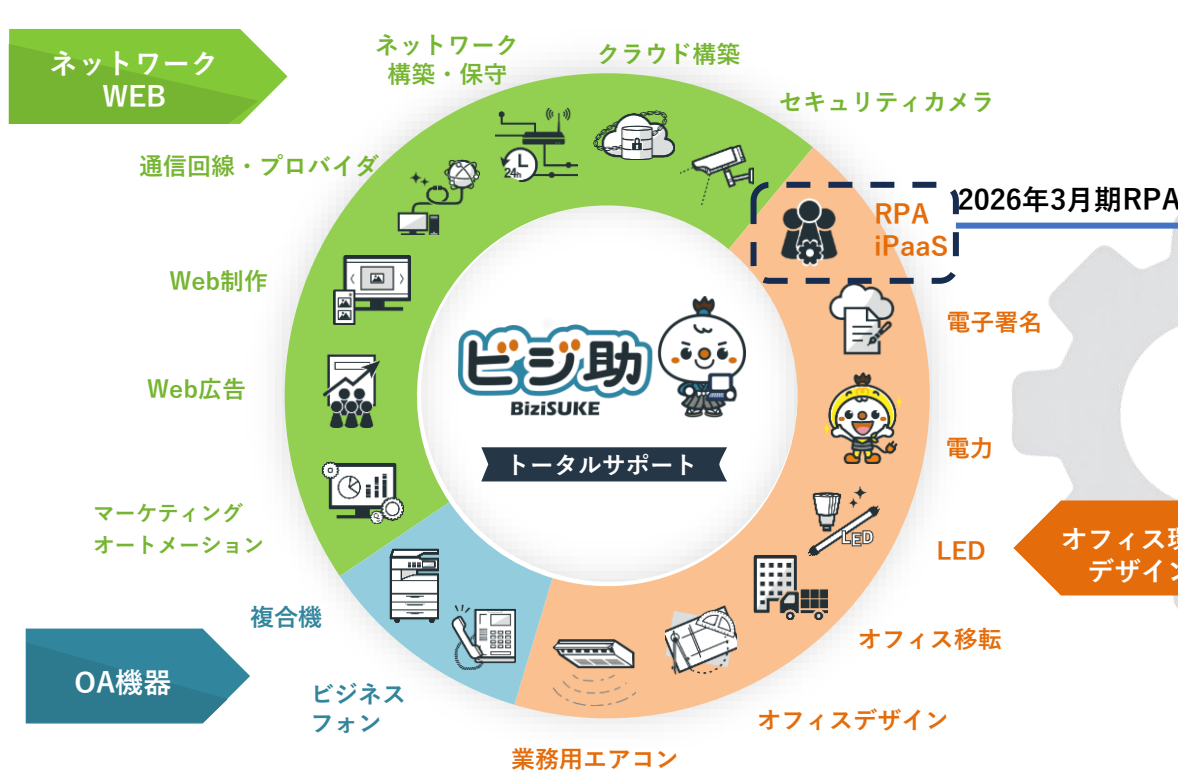
/ 杉山浩司

※監査等委員会設置会社への移行は、2025年6月開催の当社定時株主総会にて決議

当社グループのサービス群

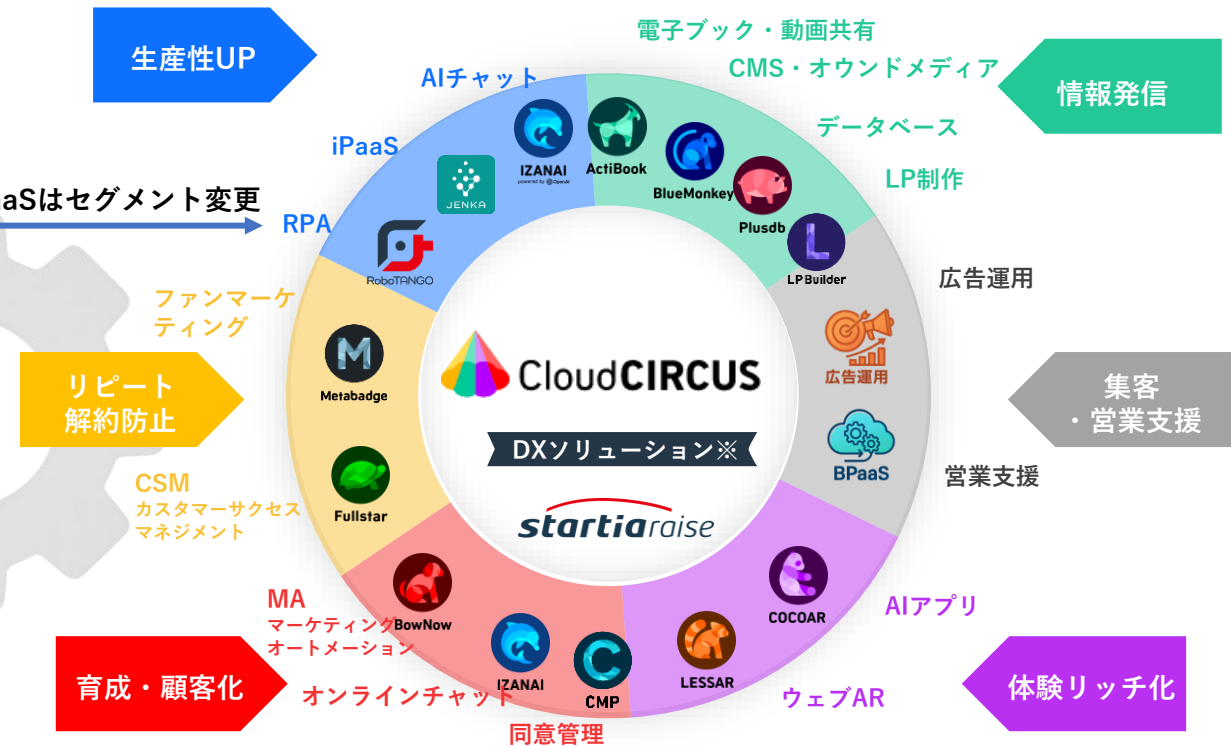
中小・中堅企業の成長を支える、ITインフラからDX推進までのトータルソリューション

ITインフラ事業



DXソリューション事業※

※2026年3月期より
デジタルマーケティング事業から名称変更





導入数

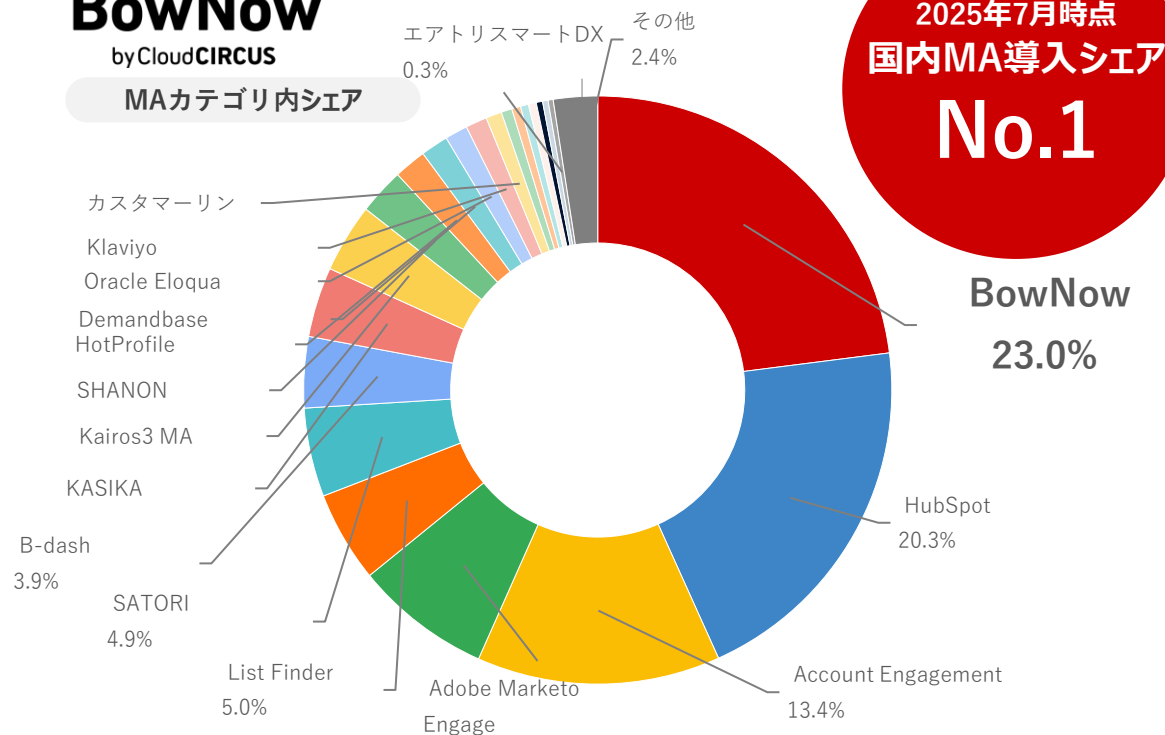
15,000 件以上

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



2025年7月時点
国内MA導入シェア
No.1

BowNow
23.0%

※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2025.7 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2025_7/#marketing_automation



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
8,000件

ARアプリのダウンロード数511万突破。
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。



LESSAR
by CloudCIRCUS

導入実績
9,400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

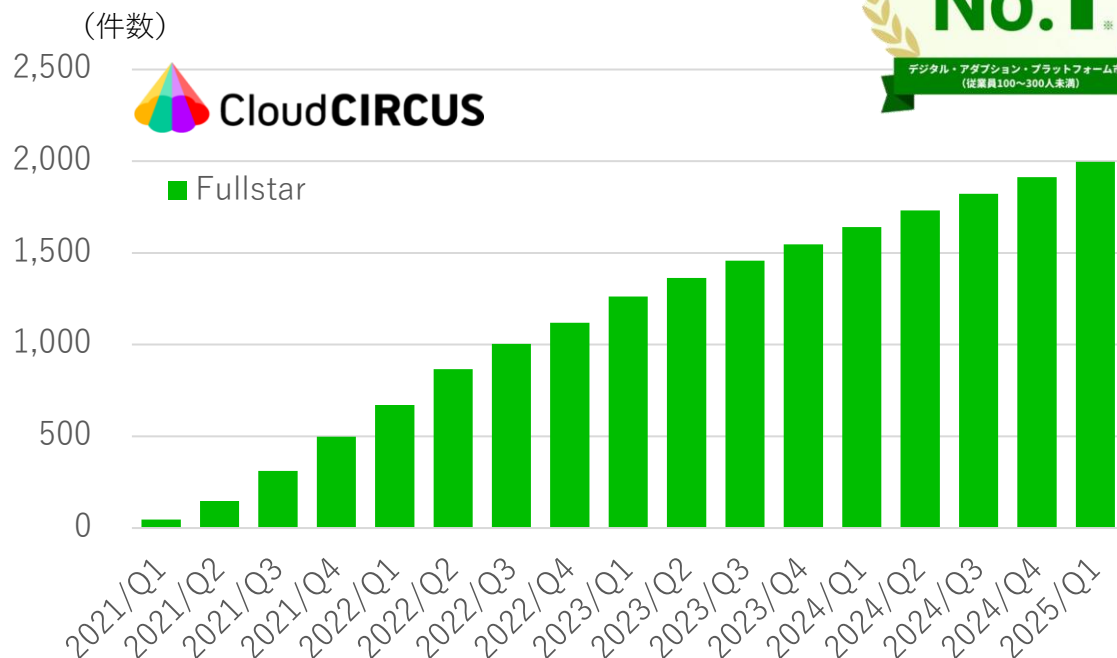


Fullstar

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

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)

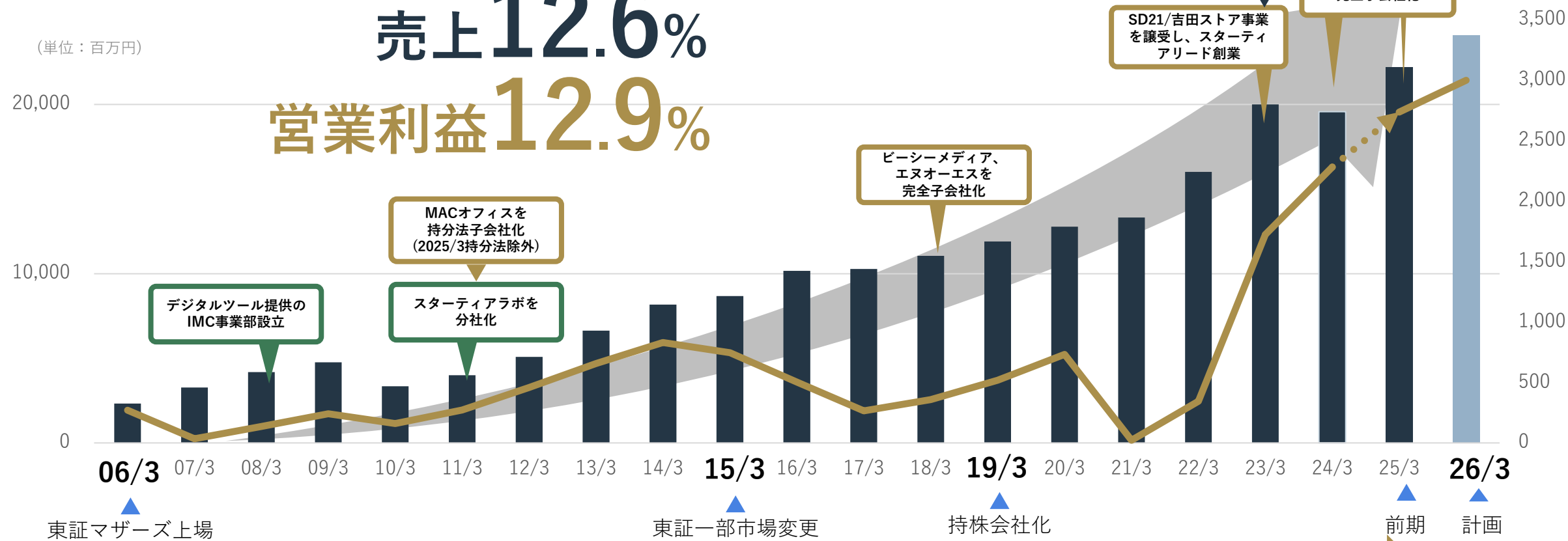
ITインフラ事業
(M&A)

上場来の成長 (CAGR) : 年平均成長率

売上 **12.6%**

営業利益 **12.9%**

(単位: 百万円)





スターティアホールディングス株式会社 広報IR窓口

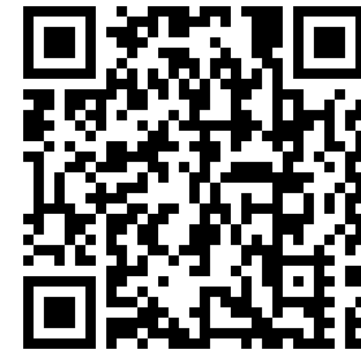
住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階

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。