

決算補足資料

-2026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



最先端を、人間らしく。

**① 2026年3月期Q2
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） …p20

③ 株主還元 …p24

④ Appendix …p26

会社概要



① 2026年3月期Q2 グループ連結業績概要

(1) グループ連結

2026年3月期第2四半期 連結PLサマリー(前年同期比較)

当第2四半期は、主力の事業領域における需要の堅調な推移により、売上高は前年同期比+6.9%、売上総利益は同+7.2%と、増収増益を達成いたしました。一方、前第1四半期にあった株式給付に伴う法人税負担圧縮が当期は給付がないため、当期中間純利益は前年同期比で減少いたしました。減少幅は圧縮しております。

(単位：百万円)	2025年3月期Q2	2026年3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	10,770	11,512	+741	+6.9%
売上総利益	4,862	5,210	+348	+7.2%
営業利益	1,322	1,409	+87	+6.6%
経常利益	1,338	1,424	+85	+6.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,013	936	△77	△7.6%
EBITDA	1,565	1,667	+102	+6.5%

2026年3月期 連結業績予想（進捗）

(単位：百万円)	2026年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 上期予想	2026年3月期 対上期予想進捗率	2026年3月期 下期予想	2026年3月期 通期予想
売上高	11,512	11,700	98.4%	12,400	24,100
営業利益	1,409	1,380	102.2%	1,620	3,000
経常利益	1,424	1,380	103.2%	1,620	3,000
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	936	920	101.8%	1,080	2,000

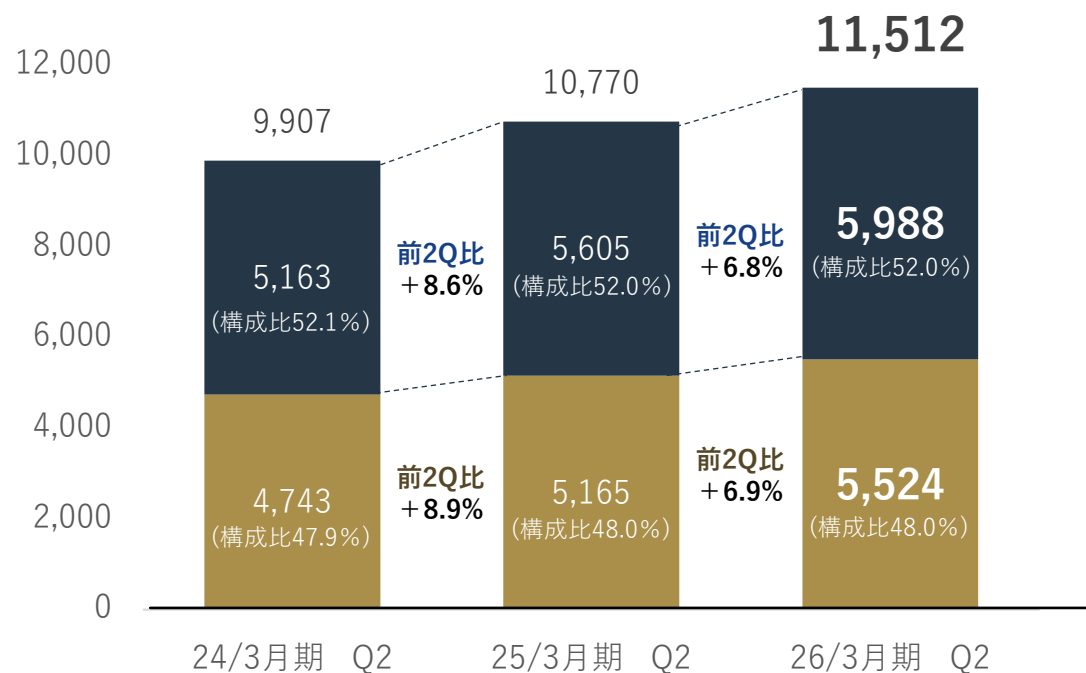
売上高推移・営業利益推移

第2四半期も引き続き前年同期比で売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、フロー売上、ストック売上いずれも順調に積み上げ。

売上高推移

(単位：百万円)

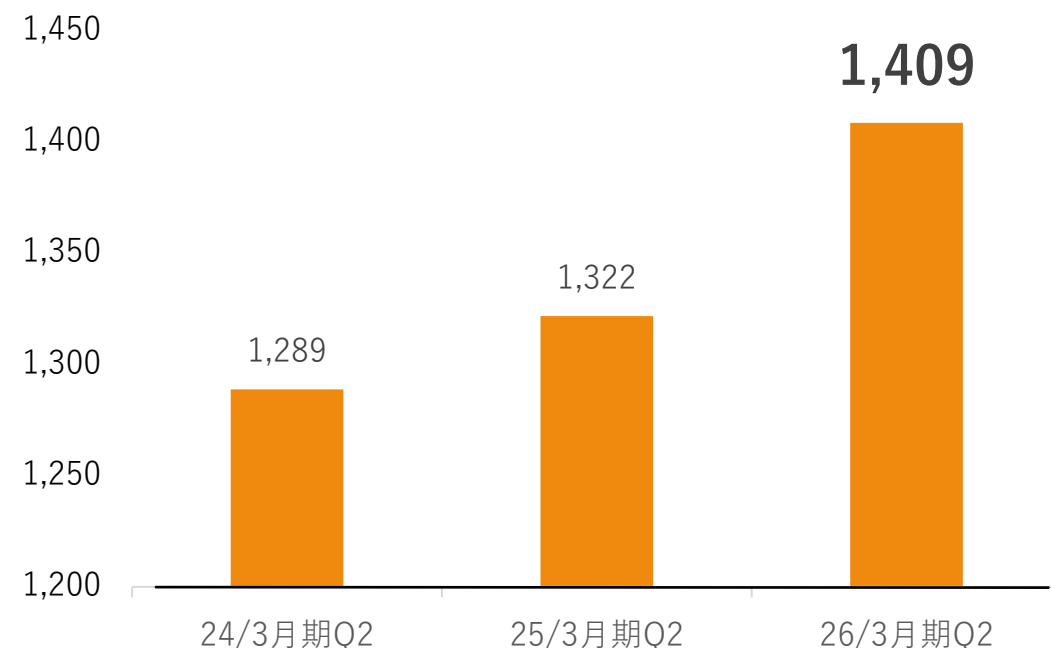
■ ストック売上高 ■ フロー売上高



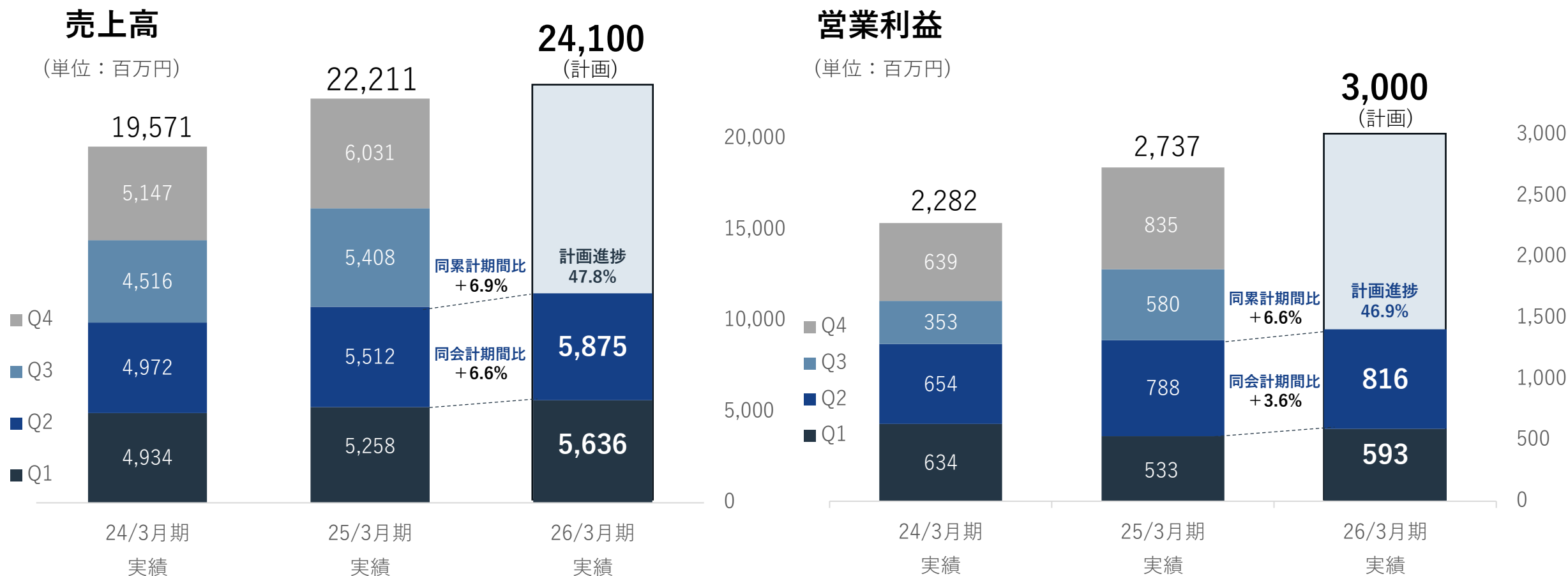
営業利益推移

(単位：百万円)

■ 連結営業利益

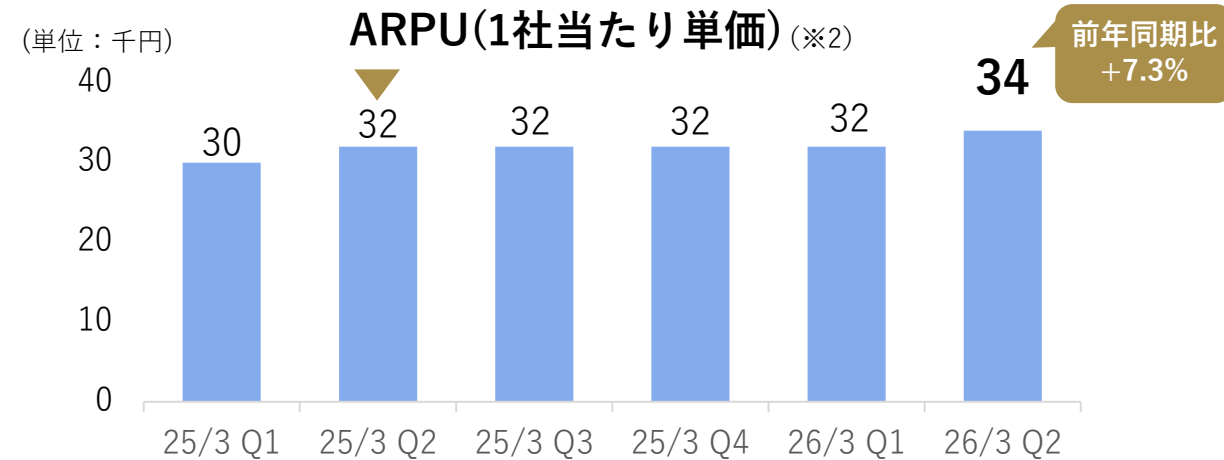
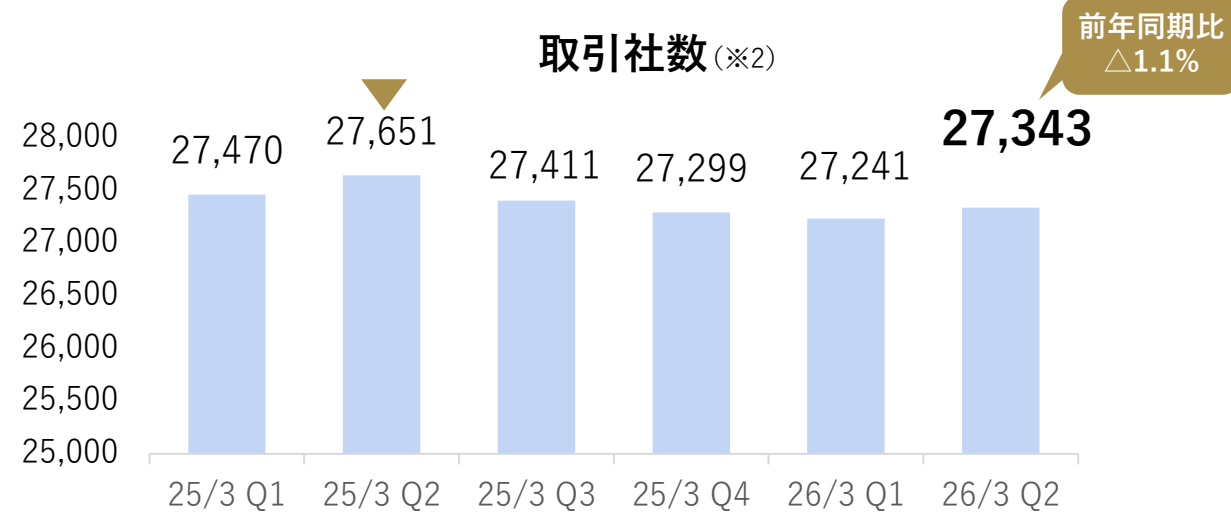
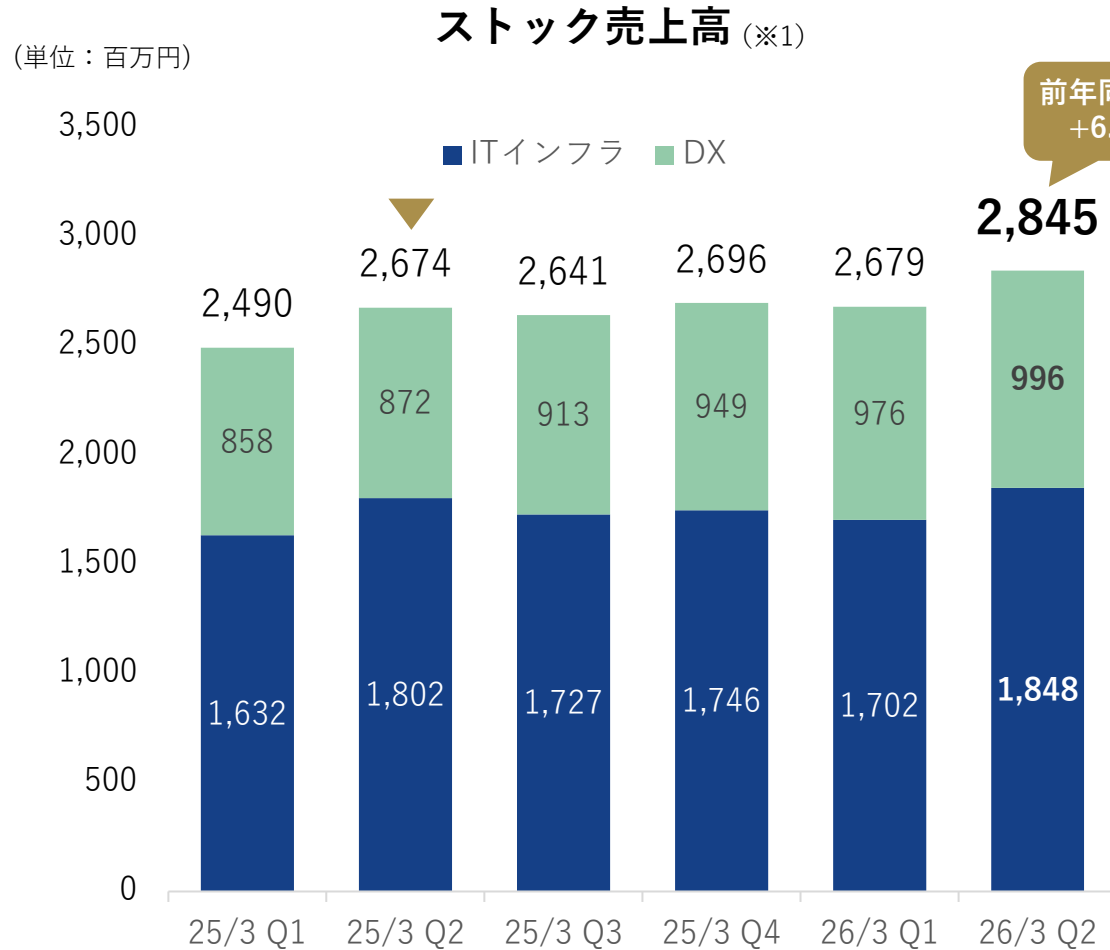


第2四半期会計期間も売上高、営業利益共に過去最高を更新



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Q2 BSサマリー

(百万円)	2025年3月末	2025年9月末	増減
流動資産	11,529	10,949	△580
現預金	6,565	5,901	△664
固定資産	2,674	2,542	△131
有形固定資産	226	216	△9
無形固定資産	1,330	1,242	△88
ソフトウェア	934	882	△51
投資その他の資産	1,116	1,083	△33
資産合計	14,204	13,492	△711
流動負債	5,249	5,067	△182
借入金	1,810	1,567	△243
固定負債	1,304	821	△482
長期借入金	1,294	814	△480
負債合計	6,554	5,889	△664
純資産合計	7,649	7,602	△47
負債純資産合計	14,204	13,492	△711

現金及び預金 : △664
 受取手形・売掛金 : △7
 棚卸資産 : +119
 その他 : △36

のれん : △36
 ソフトウェア : △51

買掛金 : △57
 1年内長期借入金 : △243
 未払金 : △164
 未払費用 : +16
 未払法人税・消費税等 : +166
 賞与引当金 : +30
 その他 : +30



最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期Q2 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

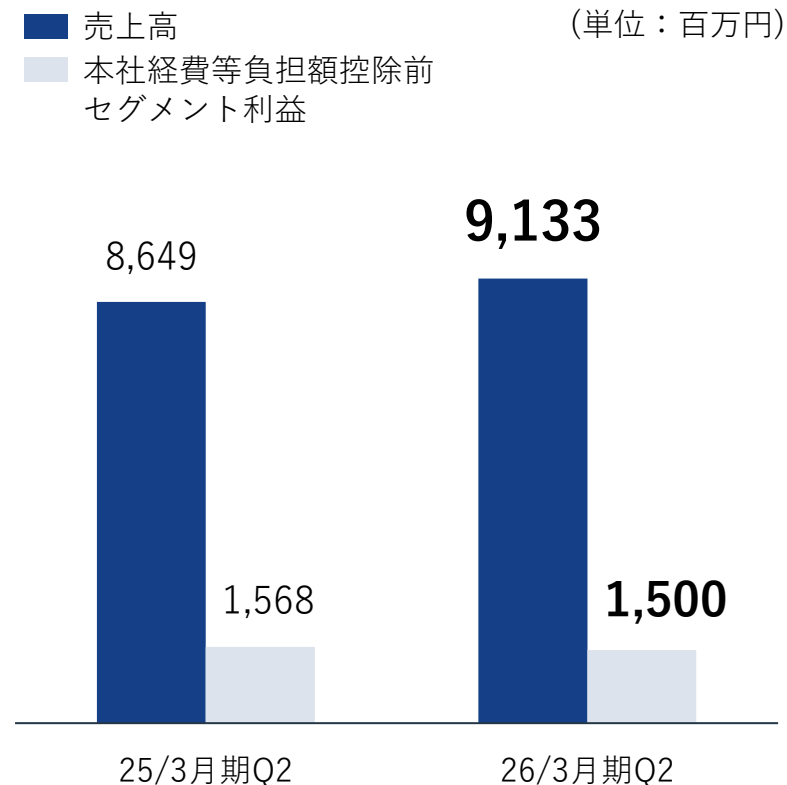
売上：フロー売上は、セキュリティ機器とPC拡販によりNW関連機器が堅調に推移。一方、MFPは仕入れ価格上昇に伴う販売価格への転嫁により、販売代理店の受注が鈍化し、売上高計画を下回る。
ストック売上は、新電力、光コラボレーション、ビジ助（トータルサポートサービス）が積み上げ。

セグメント利益：新卒社員87名の入社と既存社員への昇給による人材投資額増加により前期比で減益。

(単位：百万円)	25/3月期Q2	26/3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	8,649	9,133	+483	+5.6%
フロー売上	5,214	5,582	+367	+7.0%
ストック売上	3,434	3,551	+116	+3.4%
セグメント利益	998	930	△67	△6.8%
本社経費等負担額	570	569	△0	△0.1%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	1,568	1,500	△68	△4.3%
EBITDA	1,068	997	△71	△6.6%

業績比較

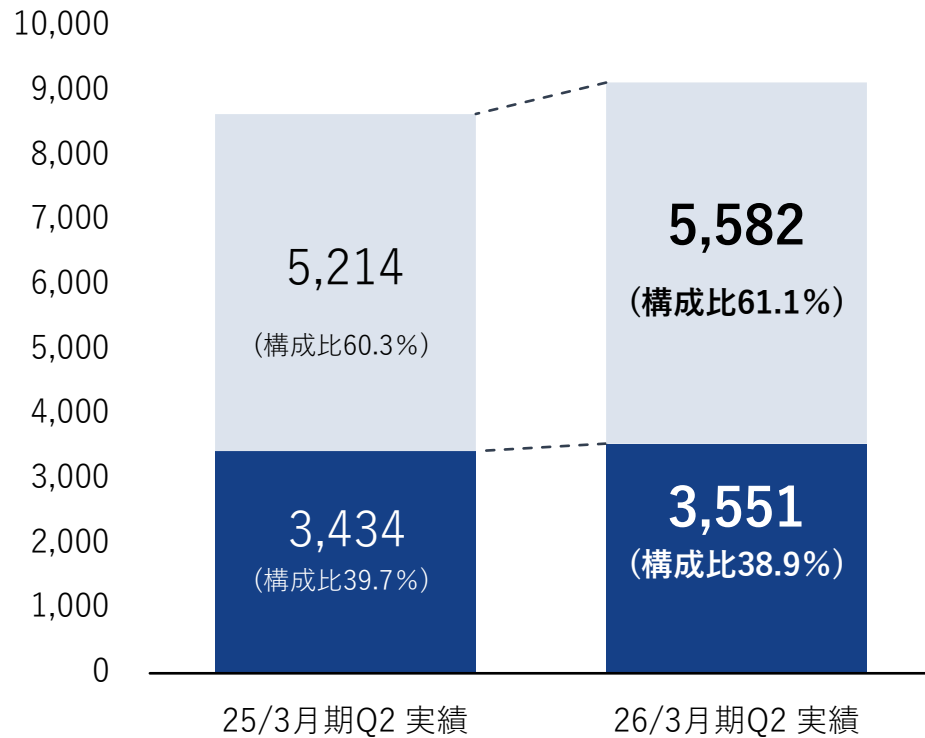
(単位：百万円)



売上高構成

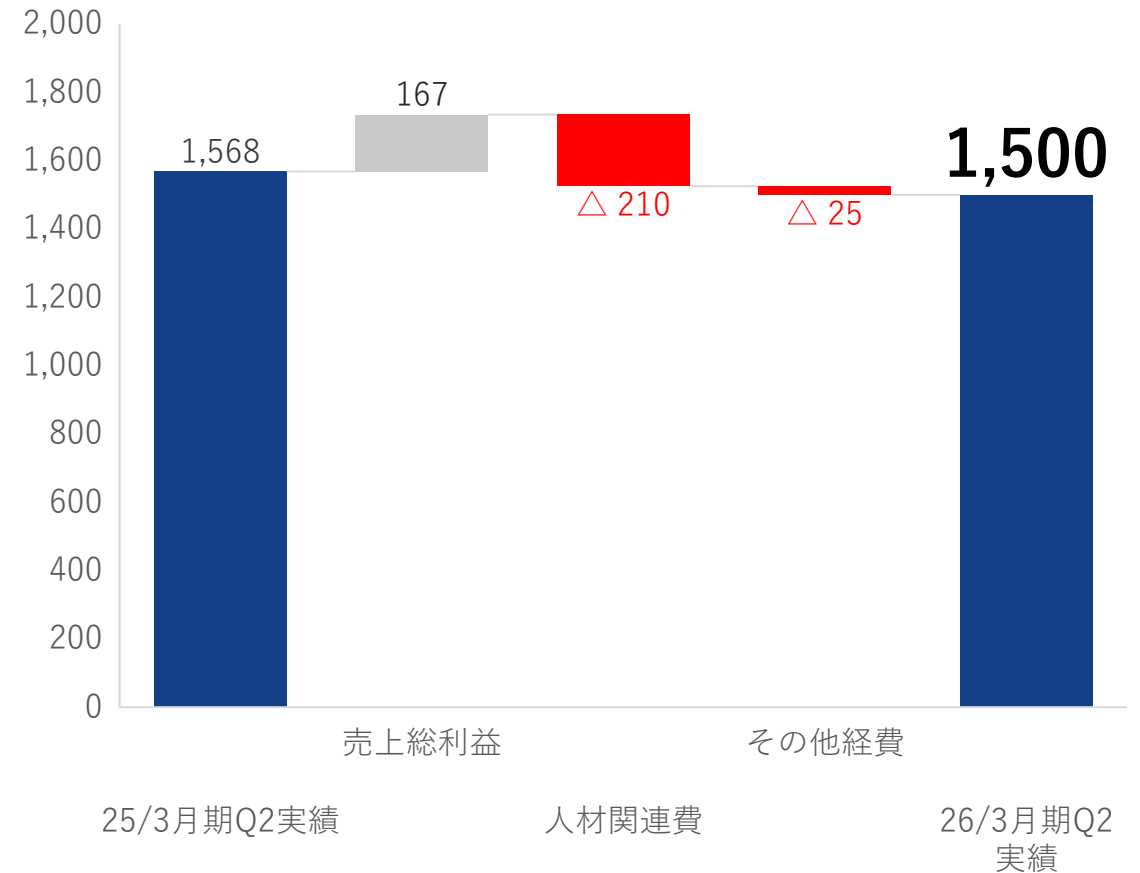
フロー
ストック

(単位：百万円)



セグメント利益増減

(単位：百万円)



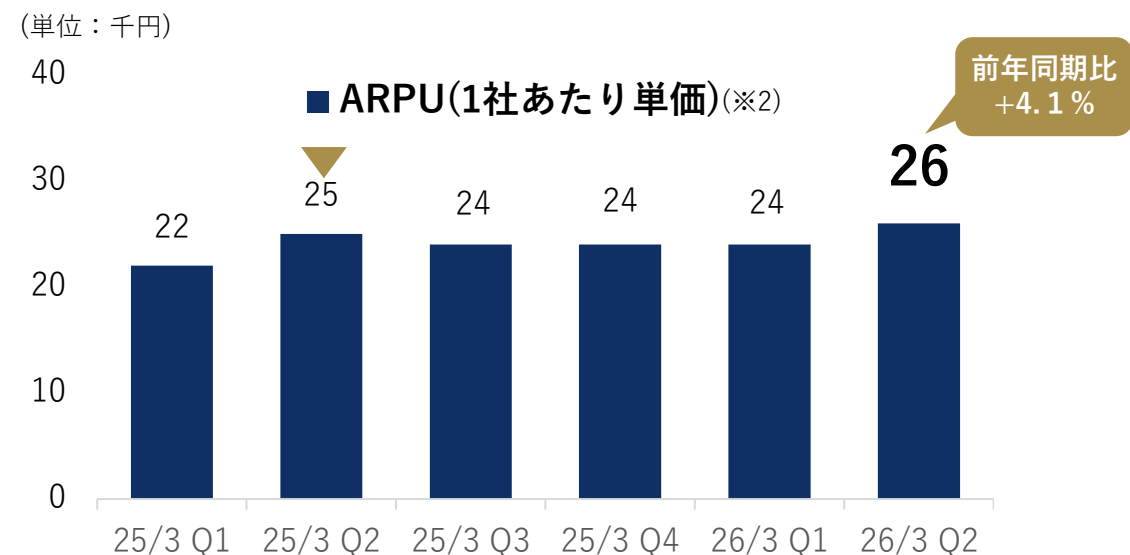
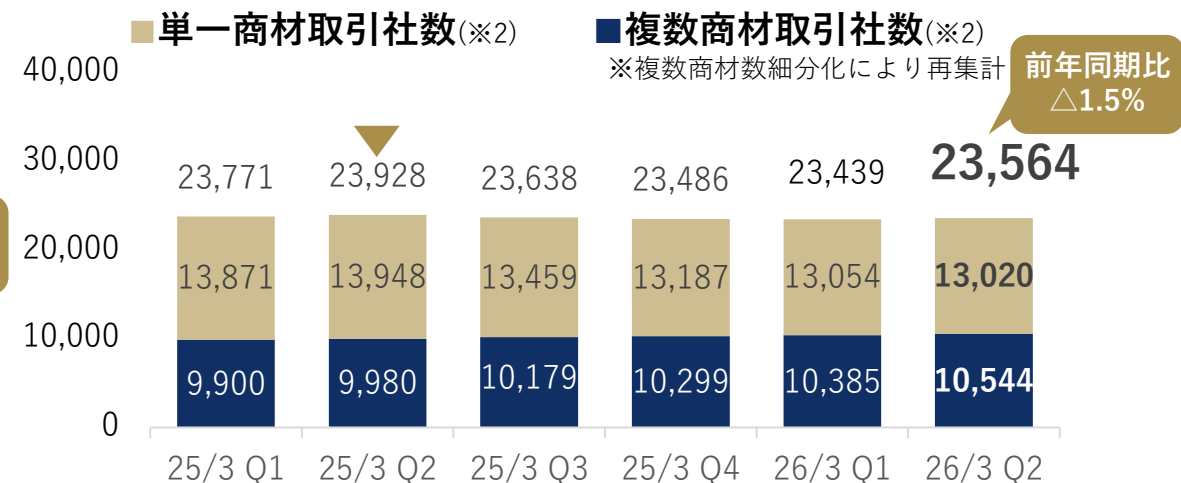
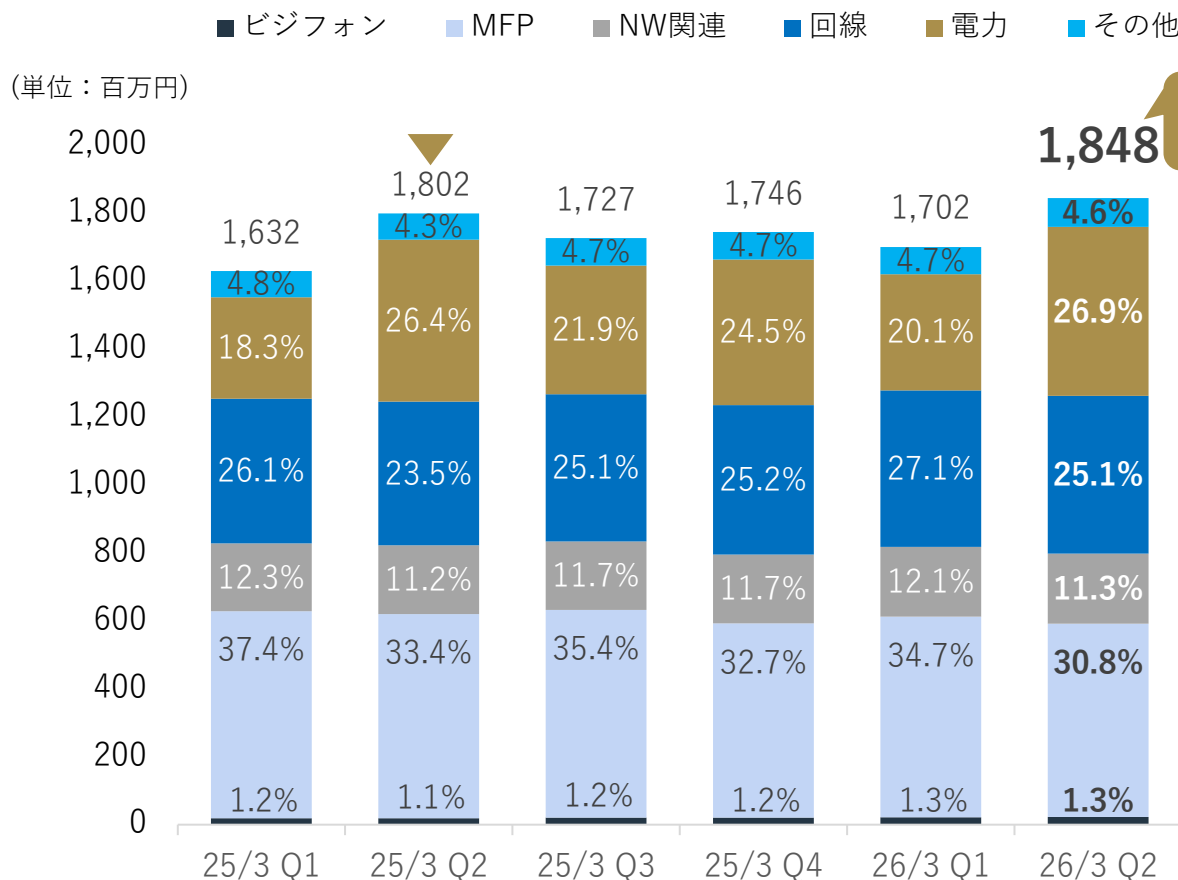
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

ストック売上高(※1)





最先端を、人間らしく。

① 2026年3月期Q2 グループ連結業績概要

(3)DXソリューション事業

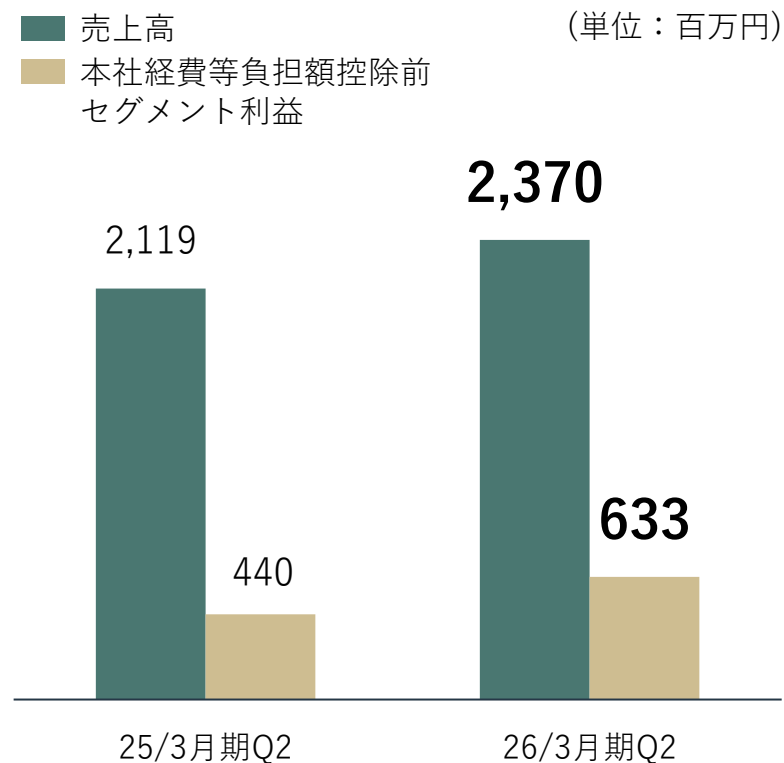
DXソリューション事業 セグメント状況

売上 : フロー売上はWEB制作が堅調。
ストック売上はクロスセル・アップセル強化により順調に積み上げ。

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Q2	26/3月期Q2	増減	前年同期比
売上高	2,119	2,370	+251	+11.9%
フロー売上	388	397	+8	+2.3%
ストック売上	1,730	1,973	+242	+14.0%
セグメント利益	260	418	+157	+60.5%
本社経費等負担額	179	215	+35	+19.9%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	440	633	+193	+44.0%
EBITDA	398	576	+178	+44.7%

業績比較

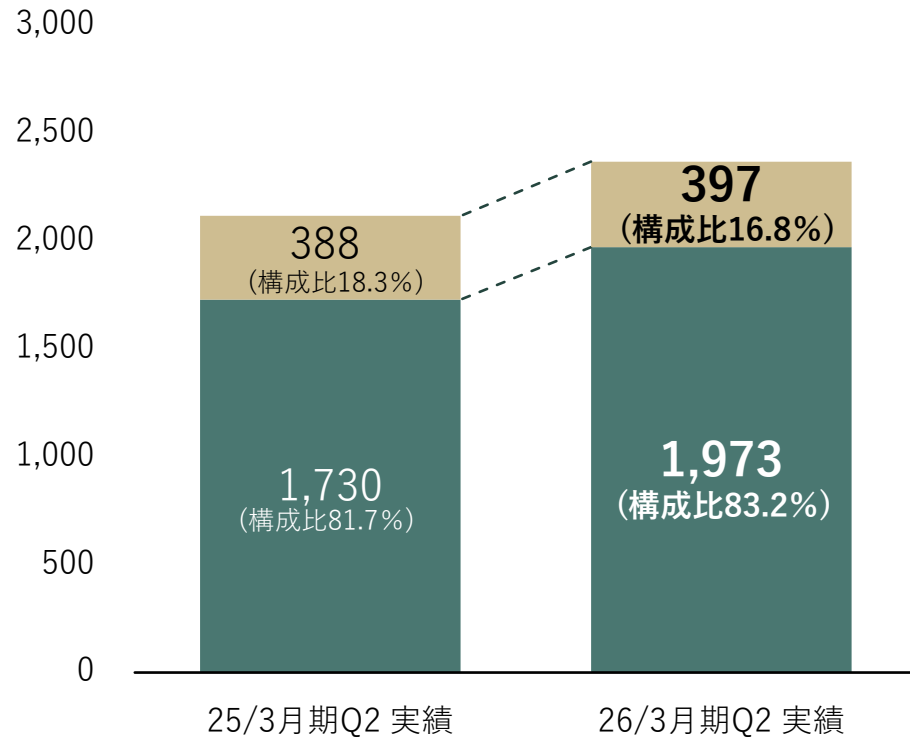


※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より「DXソリューション事業」事業名称を変更いたしました。

売上高構成

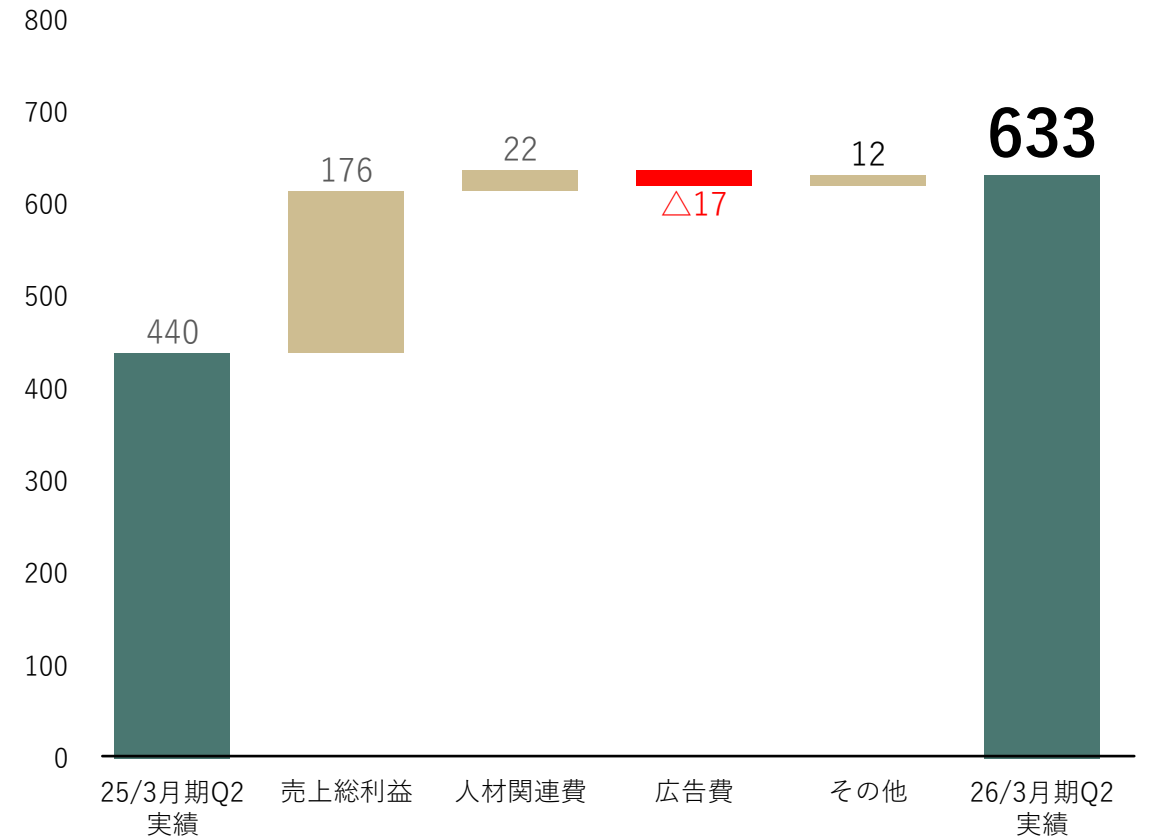
フロー
ストック

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



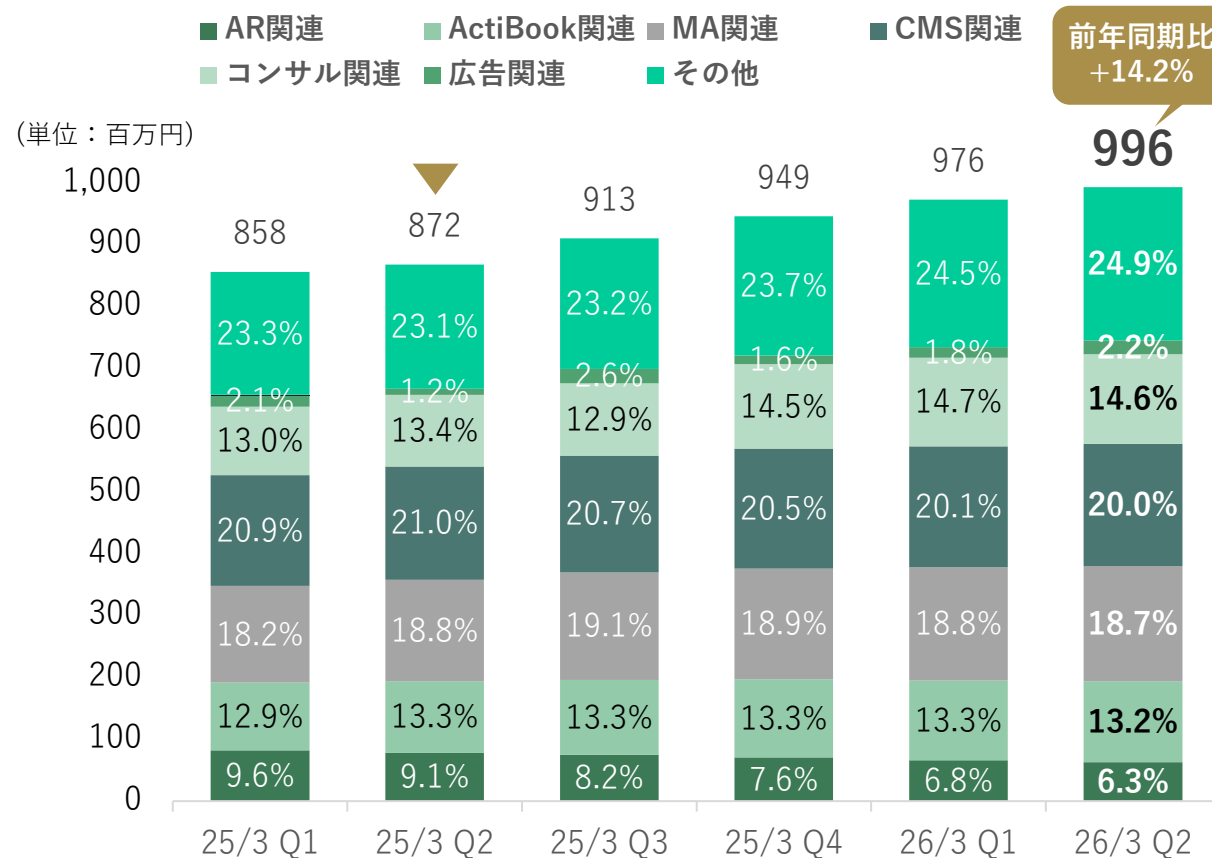
*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

*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

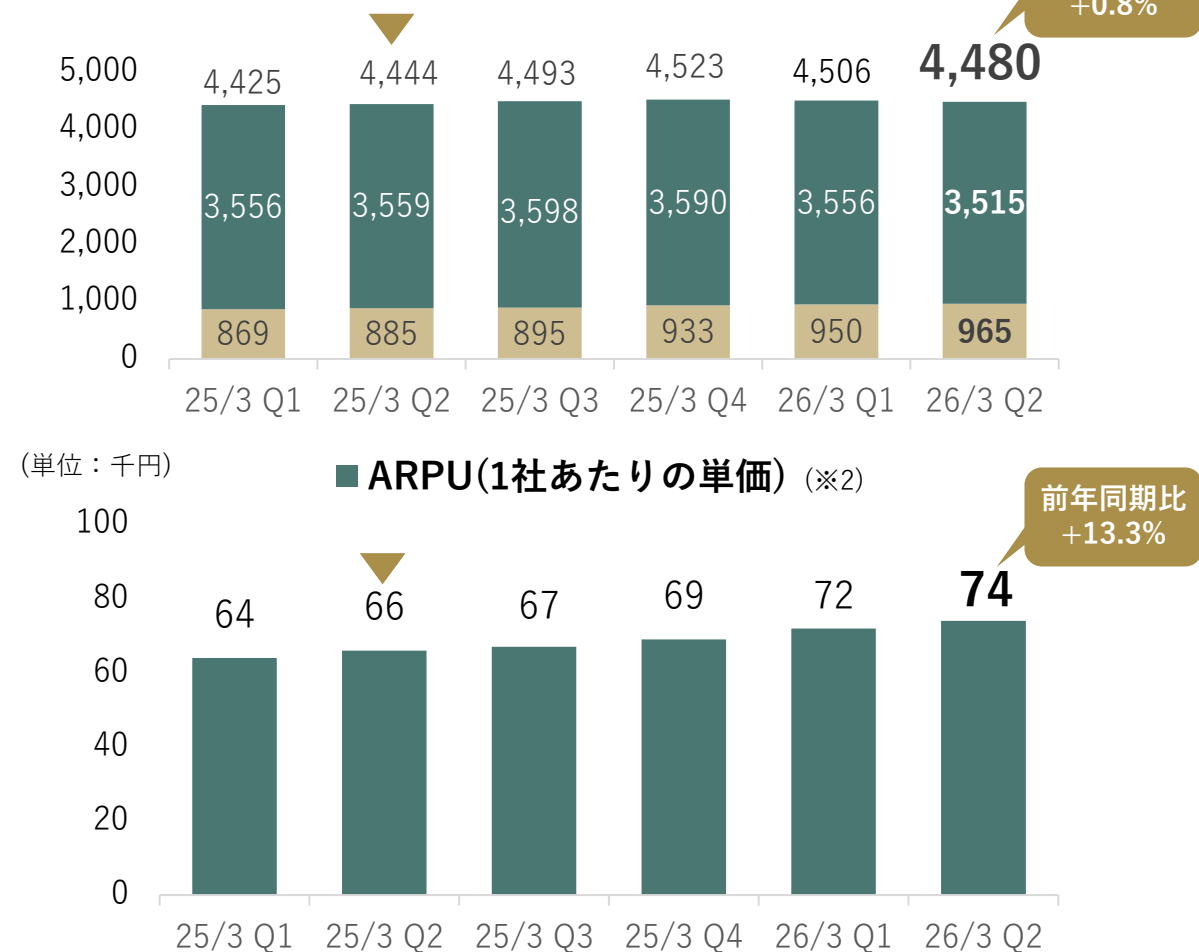
ストック型サービス	リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金）	サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金）
DXソリューション関連事業	広告運用など	Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど

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

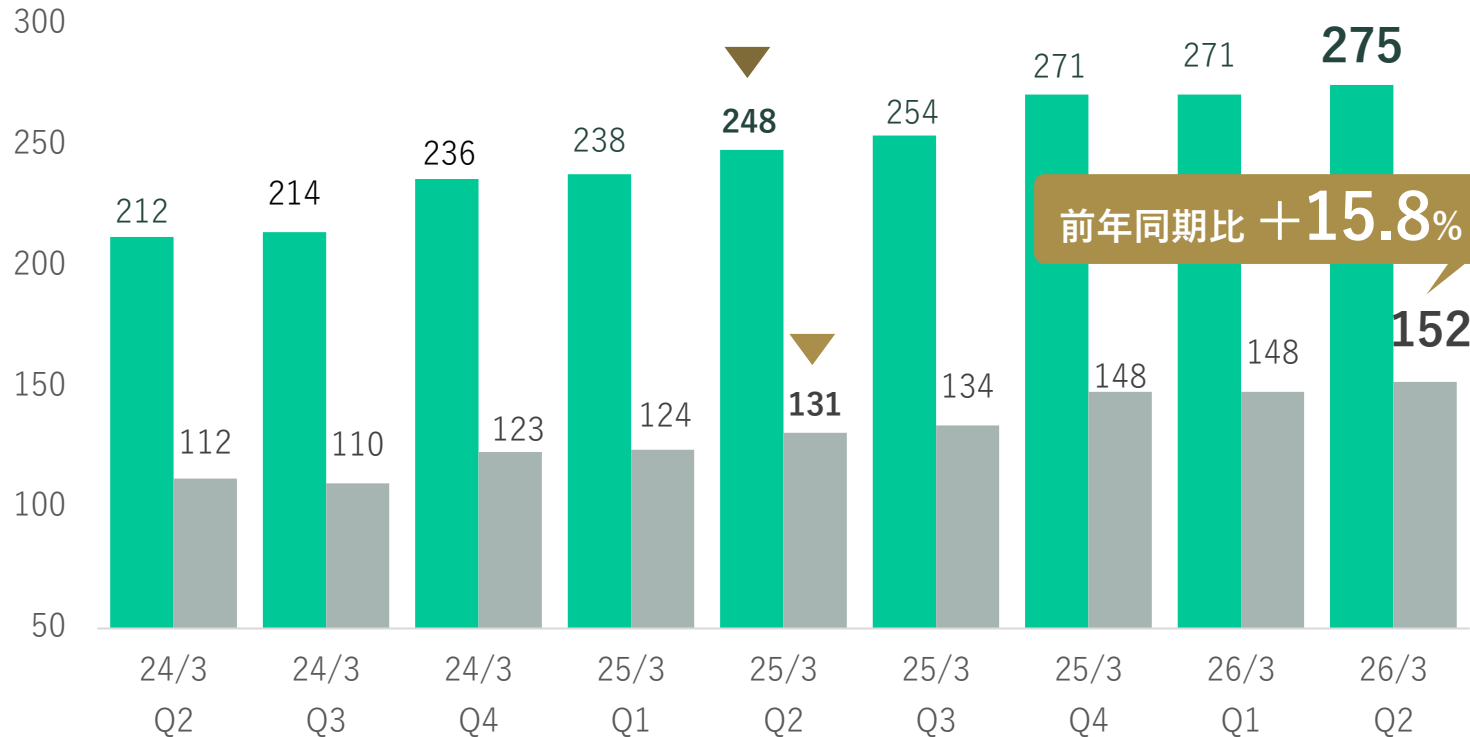


IZANAI(AIチャットボット)、Fullstar(デジタルガイド)が成長しつつ、2 商材以上導入のMRRは前年同期比+15.8%に拡大。
解約率も前期比で低水準を維持。

Cloud CIRCUS MRR*1

■ MRR
■ 2商材以上導入MRR (クロスセルMRR)

(単位:百万円)



過去12ヶ月平均顧客解約率*2

2025年9月末時点

1.4%

(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

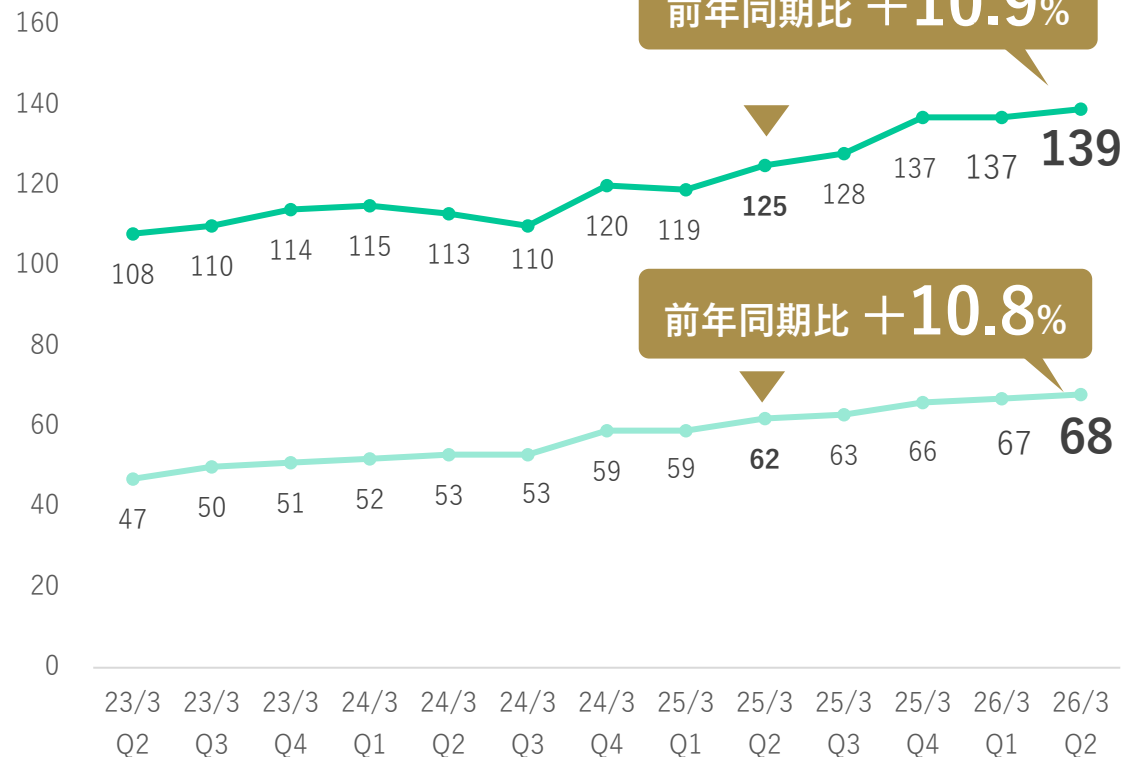
*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

アップセル・クロスセルへの注力によりツールのARPUは堅調に増加。

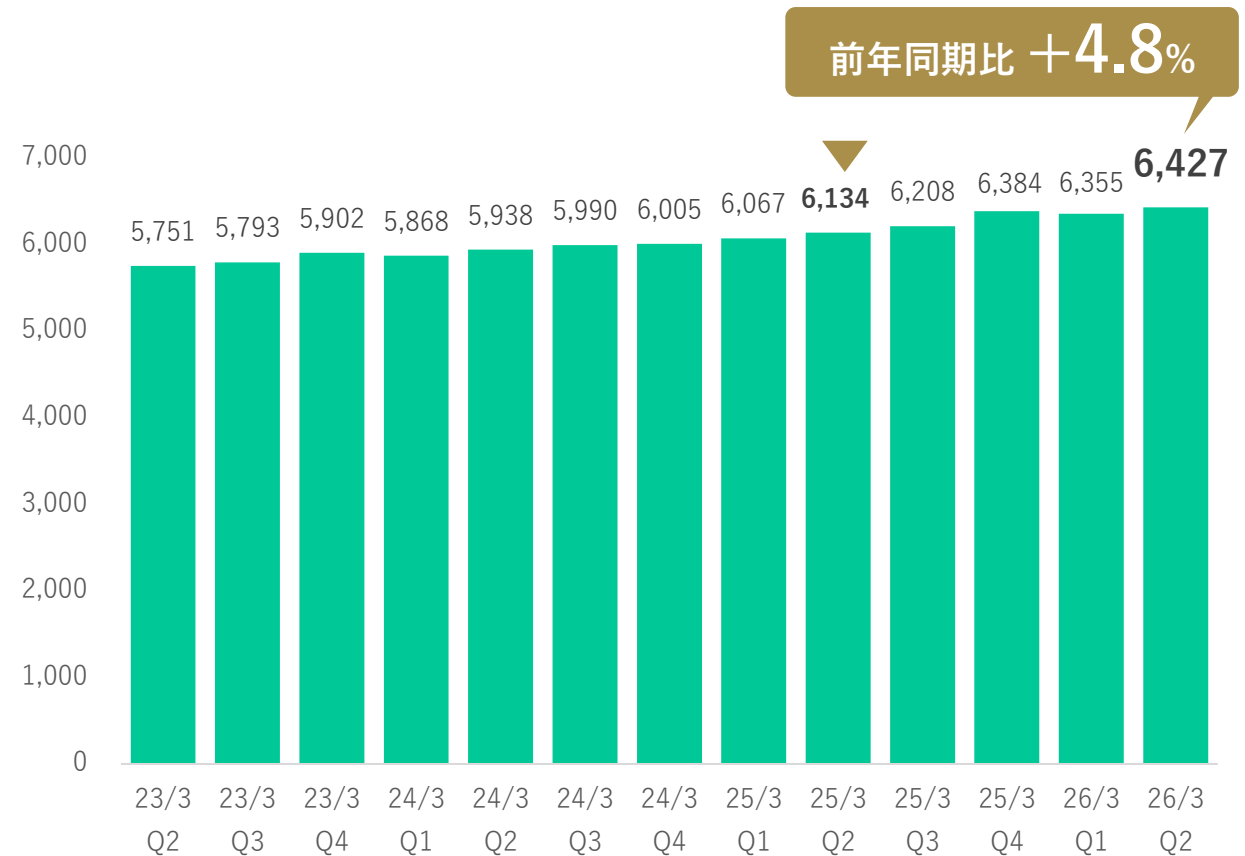
ツール単価(ARPU)*1

- 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



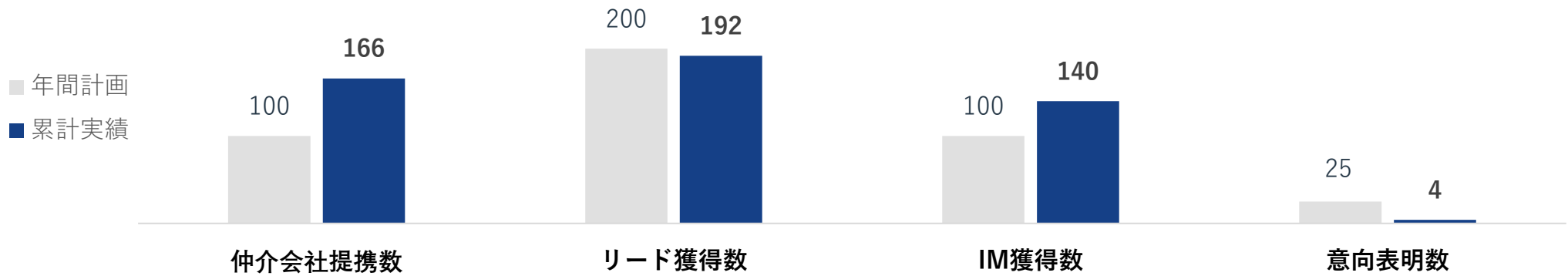
*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

*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）

仲介会社様提携数を大きく伸ばし、ターゲット領域のリード数・IM(※)数を大きく増やしているものの、意向表明より先のフェーズに進む案件を増やせていない状況。案件創出チャネルを増やすことで、最終契約に至る案件づくりに注力している。



	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	Q2	26年累計	26-27年累計	26-28年累計
仲介会社提携数	104	166	-	-	166.0%	100	150	200
リード数	106	192	-	-	96.0%	200	500	900
IM※検討数	78	140	-	-	140.0%	100	250	450
意向表明数	3	4	-	-	16.0%	25	56	96
最終契約数	0	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

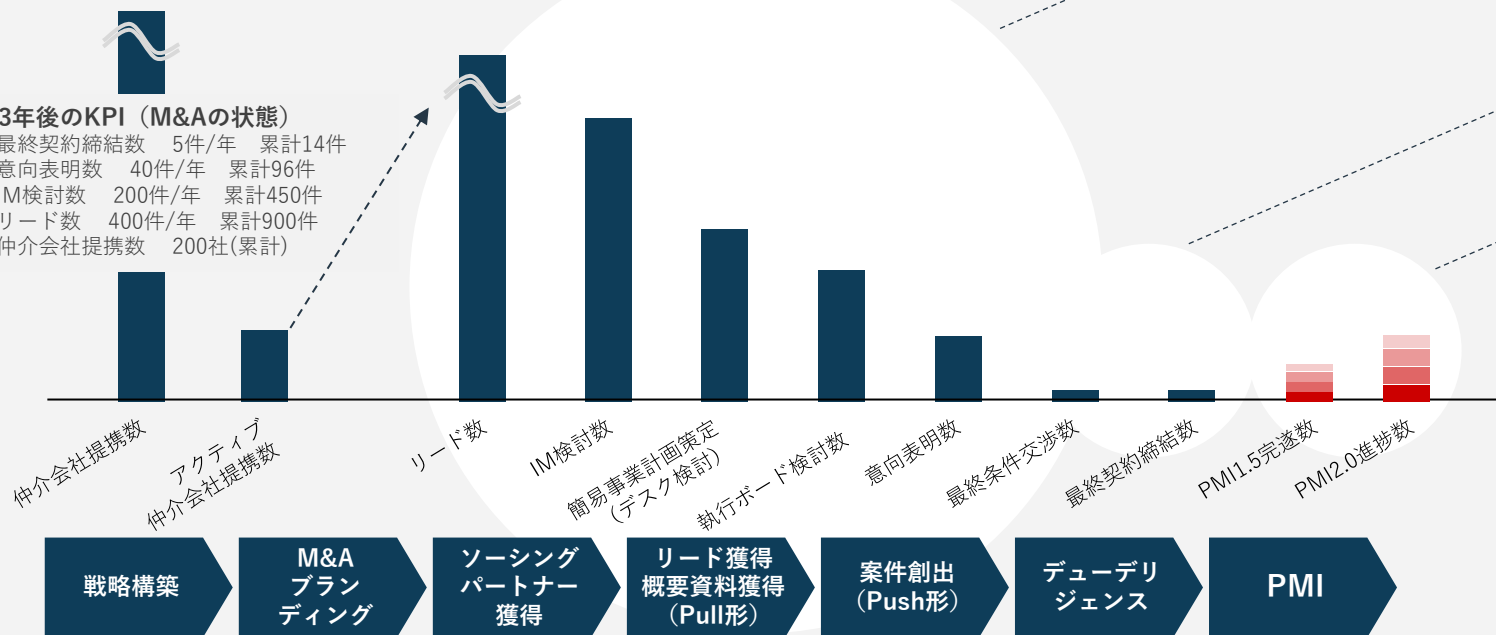
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

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



③ 株主還元

株主還元

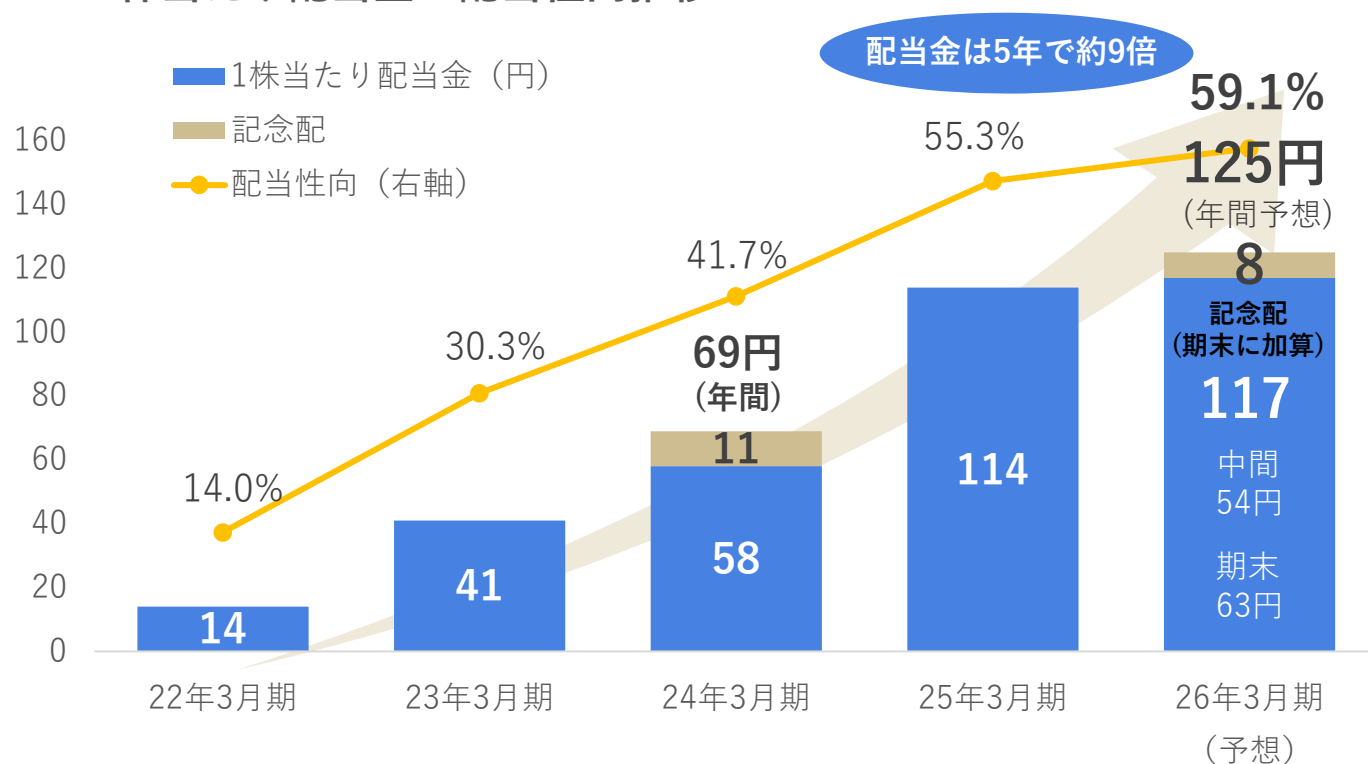
- ・ 成長投資と適切な自己資本のバランスを取りながら現状の還元方針を継続
「配当性向55% + 累進配当」
- ・ 将来的にDOE目標の導入を検討

- ・ 2026年3月期の1株当たり配当金予想

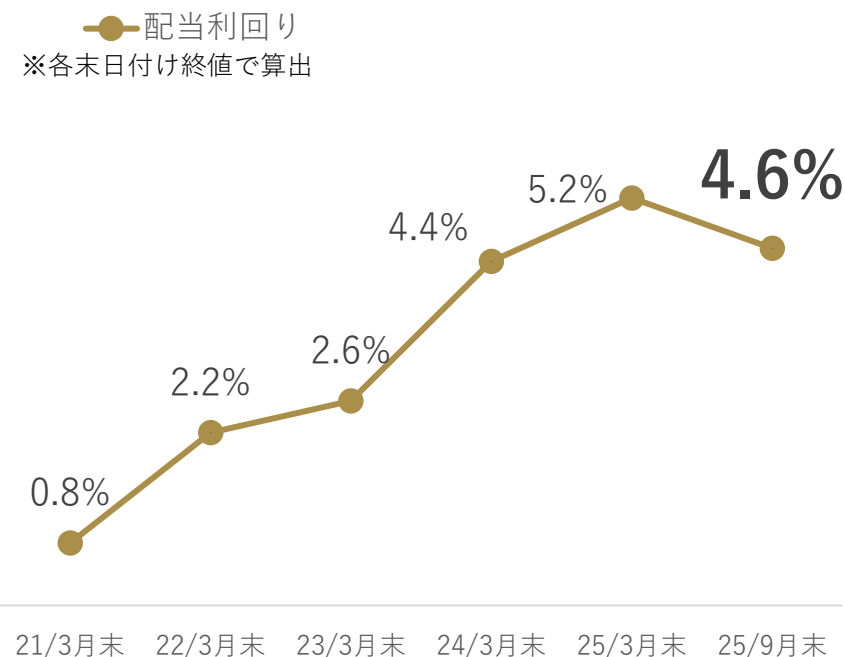
- ▶ 30周年記念配当（8円※注）実施予定
- ▶ 年間125円（中間54円、期末71円(63円+8円)）

(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

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



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

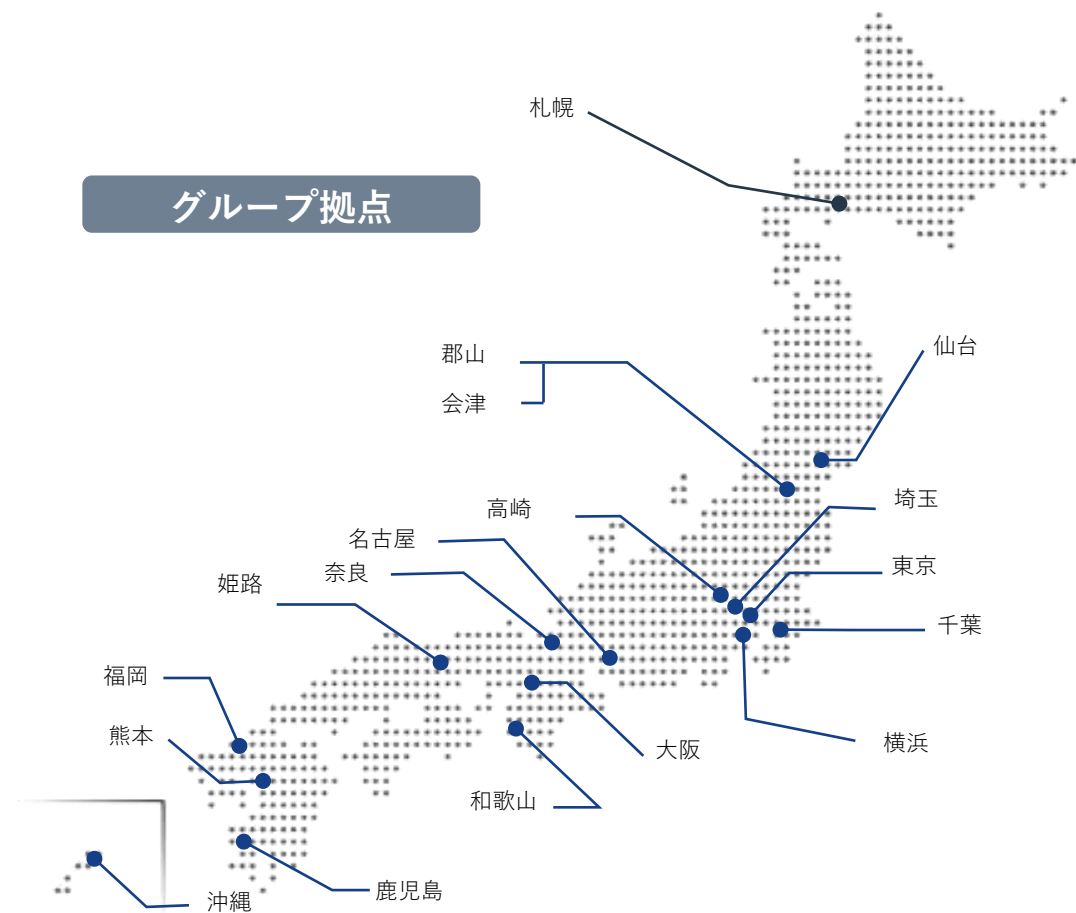
持分法適用関連会社 ※2

(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9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9月30日現在）
従 業 員	連結1,012名(2025年9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9月30日現在)
発 行 済 株 式 数	10,240,400株(2025年9月30日現在)
株 主 数	5,505名(2025年9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

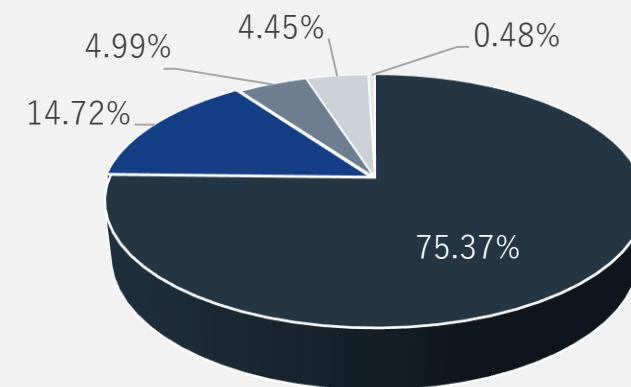
ほんごう ひでゆき

1966年5月生

1996年当社設立し現在に至る
(当社株式保有25.63%)

2025年9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



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

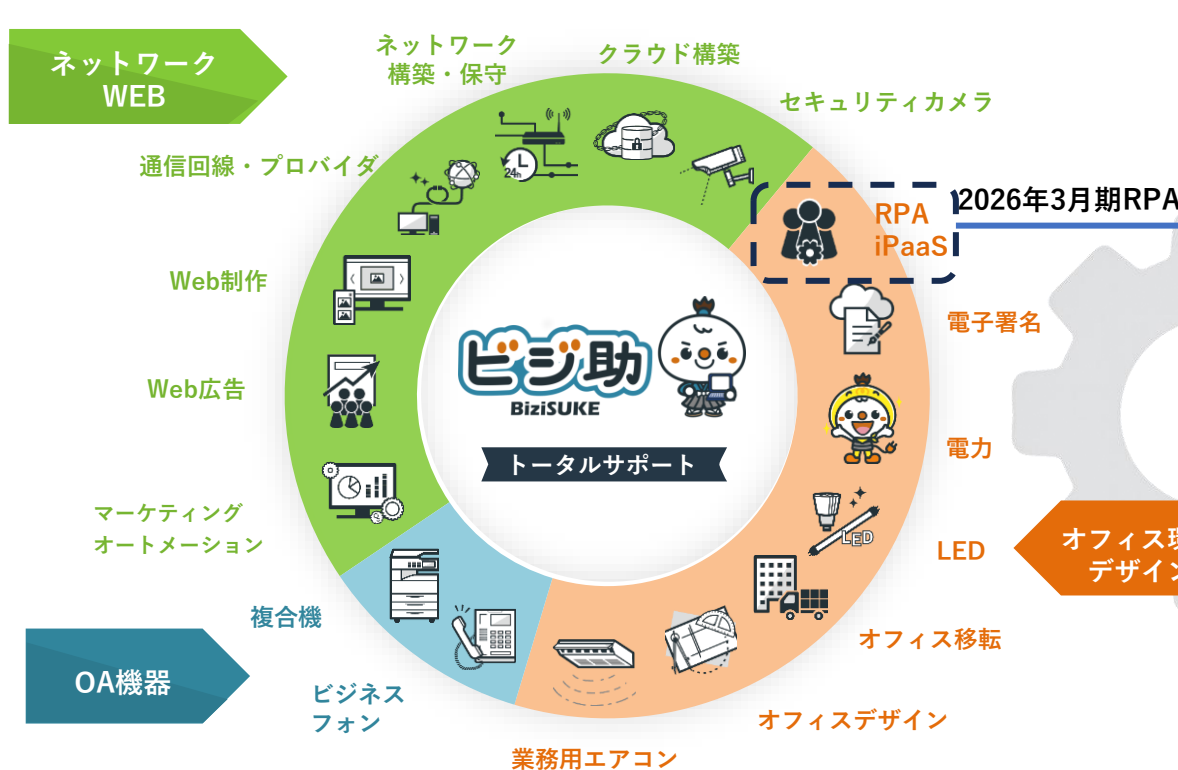
/ 杉山浩司

※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

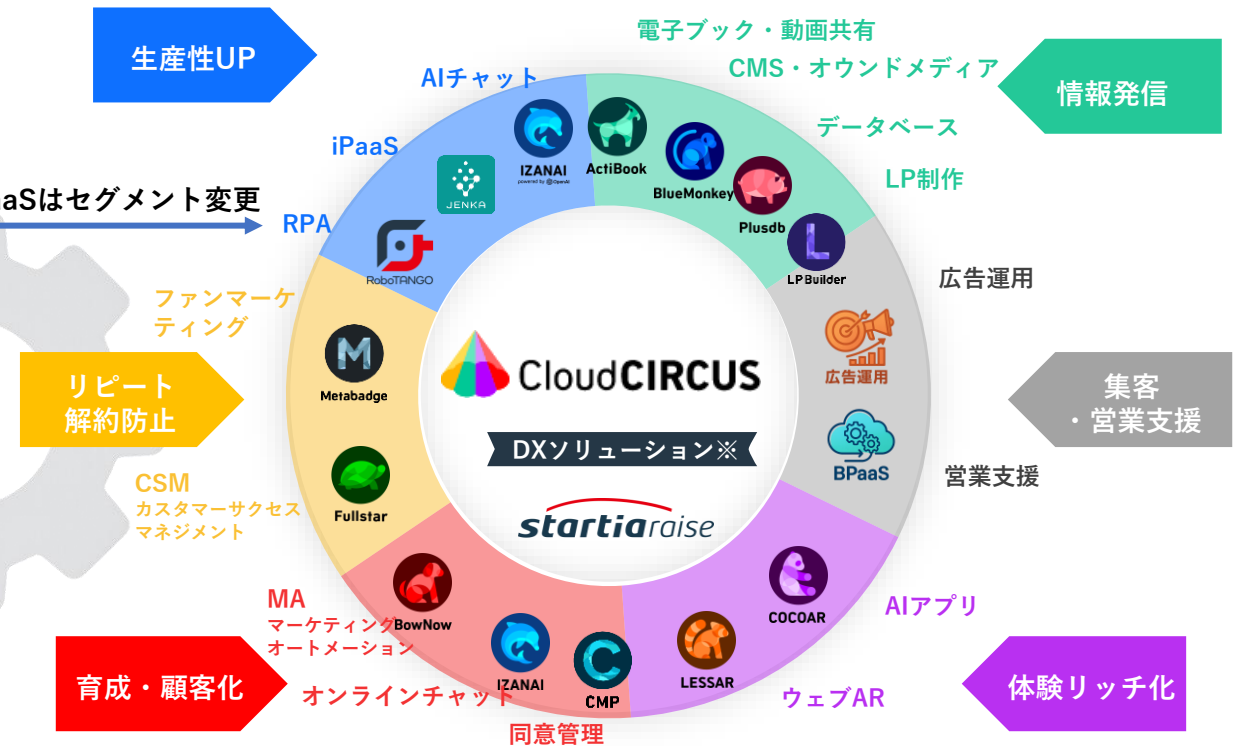
中小・中堅企業の成長を支える、ITインフラからDX推進までのトータルソリューション

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





BowNow
by CloudCIRCUS

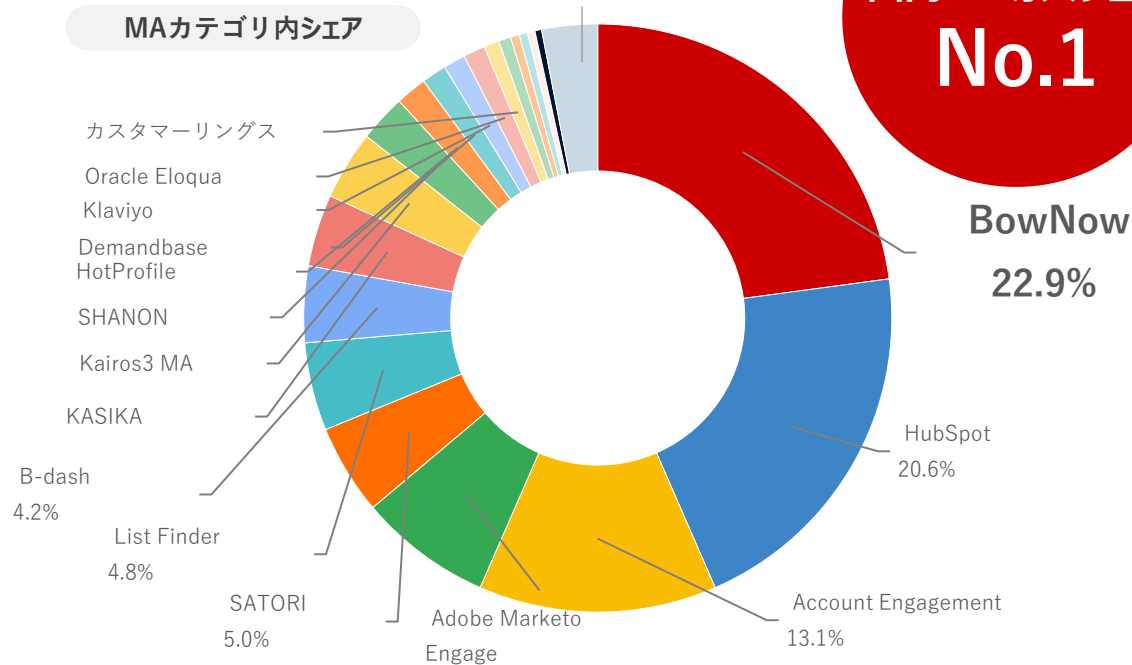
MAカテゴリ内シェア

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。

2025年9月時点
国内MA導入シェア
No.1



※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典)教えてURL 2025.7 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2025_9/#marketing_automation



COCOAR
by CloudCIRCUS

導入実績
8,000件

ARアプリのダウンロード数**520万**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
9,600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：**22,000 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：**2,600 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

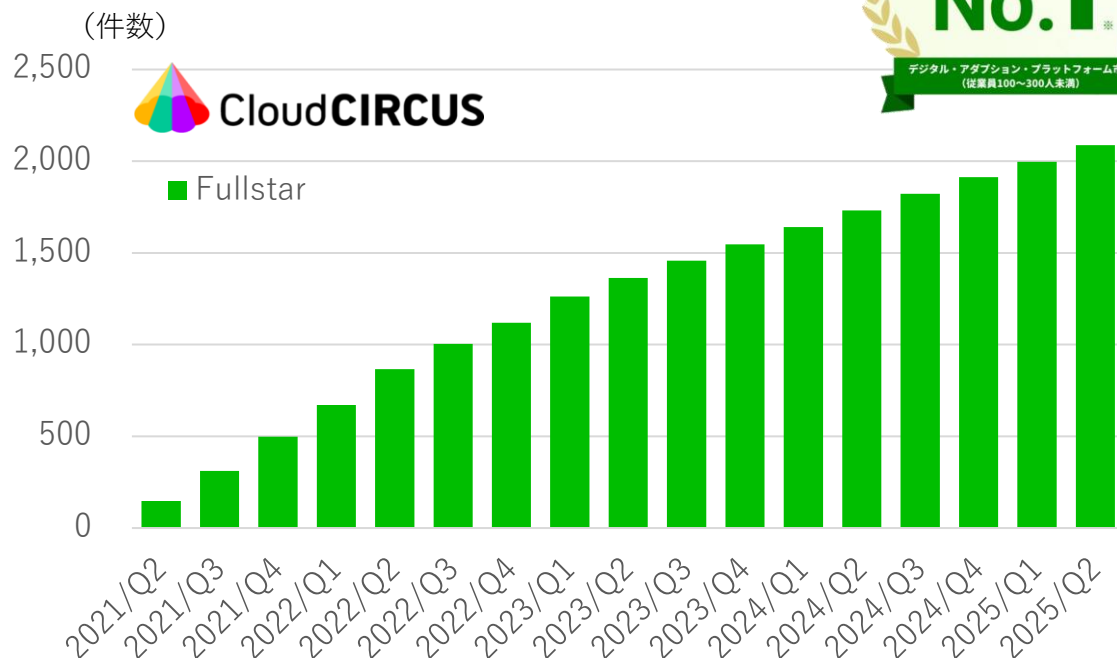


Fullstar

導入数 **2,000 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)

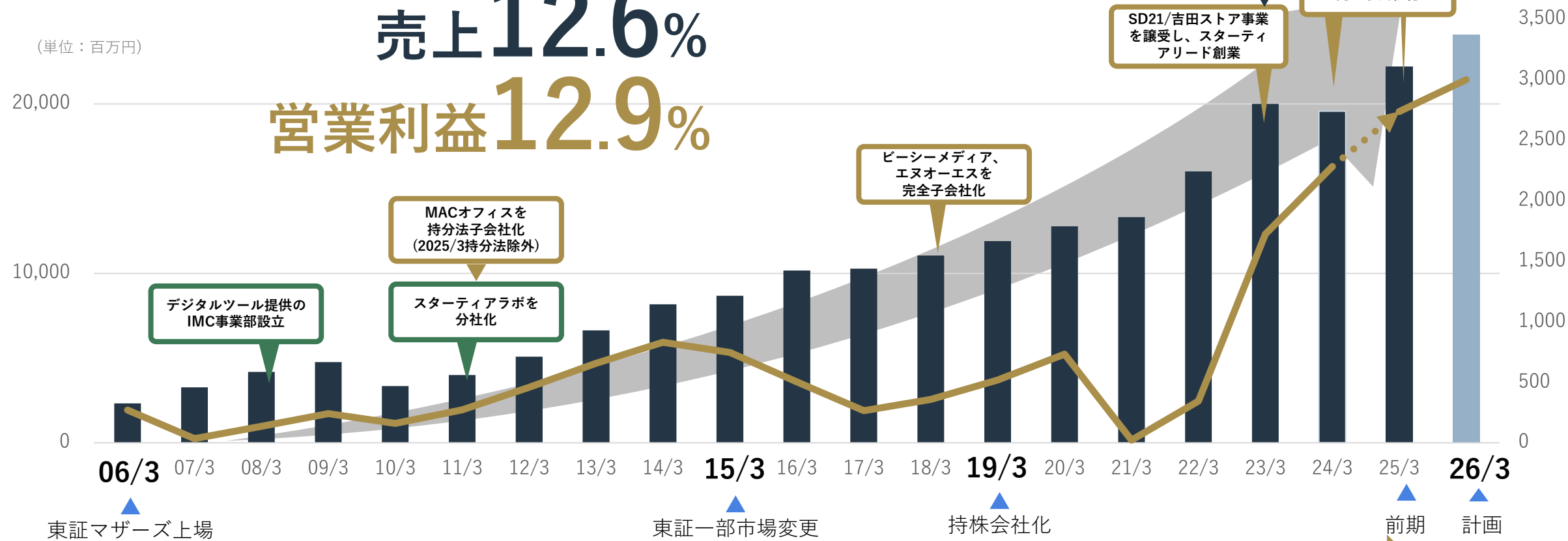
ITインフラ事業
(M&A)

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)





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。