

# 決算説明資料

-2026年3月期 第3四半期-

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

The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase, sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase, sans-serif font. A thin, dark blue arc is positioned above the "startia" text.

最先端を、人間らしく。

**① 2026年3月期Q3  
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 Appendix** …p24

TOPICS



# ① 2026年3月期Q3 グループ連結業績概要

## (1) グループ連結

## 2026年3月期第3四半期 連結PLサマリー(前年同期比較)

売上高、各段階利益で増収増益を達成。

新卒入社員を始めとする人材投資も吸収し、Q3累計業績では過去最高を更新。

(単位：百万円)	2025年3月期Q3	2026年3月期Q3	増減	前年同期比
売上高	16,179	<b>17,312</b>	<b>+1,133</b>	<b>+7.0%</b>
売上総利益	7,196	<b>7,760</b>	<b>+563</b>	<b>+7.8%</b>
営業利益	1,902	<b>2,118</b>	<b>+216</b>	<b>+11.4%</b>
経常利益	1,956	<b>2,160</b>	<b>+203</b>	<b>+10.4%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,405	<b>1,541</b>	<b>+135</b>	<b>+9.7%</b>
EBITDA	2,270	<b>2,500</b>	<b>+230</b>	<b>+10.1%</b>

## 2026年3月期 連結業績予想（進捗）

通期連結営業利益、経常利益、当期純利益で上方修正。

ITインフラ事業：高粗利のNW機器（フロー売上）が好調。ストック売上も堅調に積み上げ。

DXソリューション事業：AIチャットボット「IZANAI」、デジタルガイド「Fullstar」がMRR寄与

(単位：百万円)	2026年3月期 第3四半期実績 (累計期間)	2026年3月期 当初通期予想	2/13時点 修正通期計画	2/13時点 修正通期計画 進捗率
売上高	17,312	24,100	23,600	+73.4%
営業利益	2,118	3,000	3,150	+67.3%
経常利益	2,160	3,000	3,190	+67.7%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	1,541	2,000	2,160	+71.4%

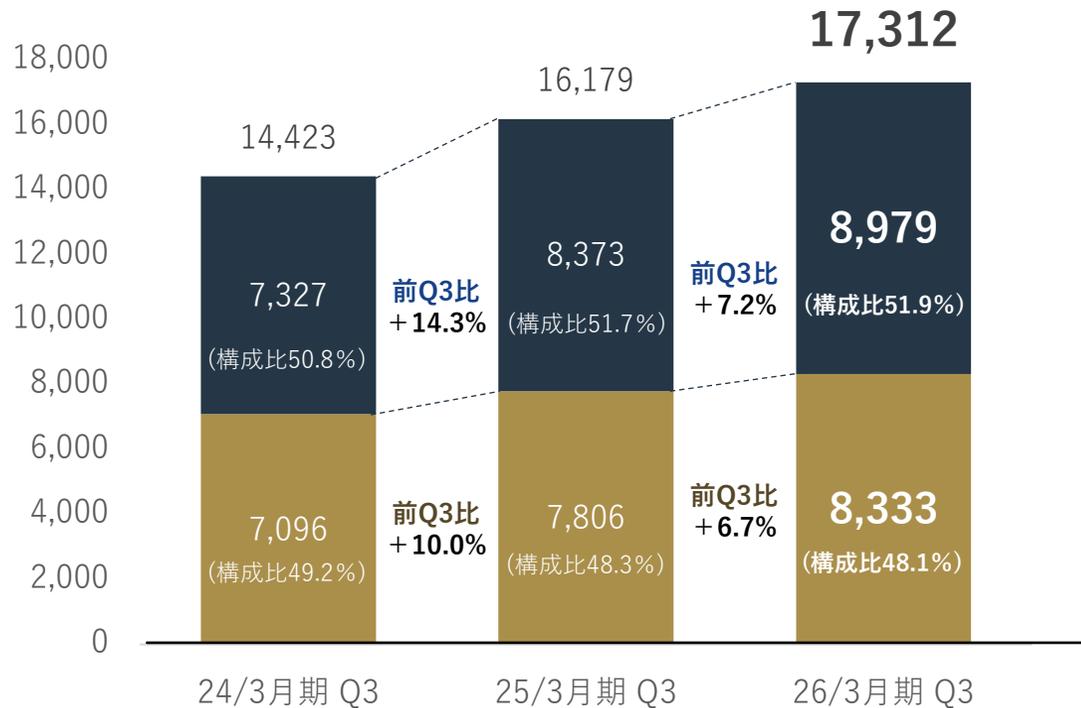
# 売上高推移・営業利益推移

第3四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)

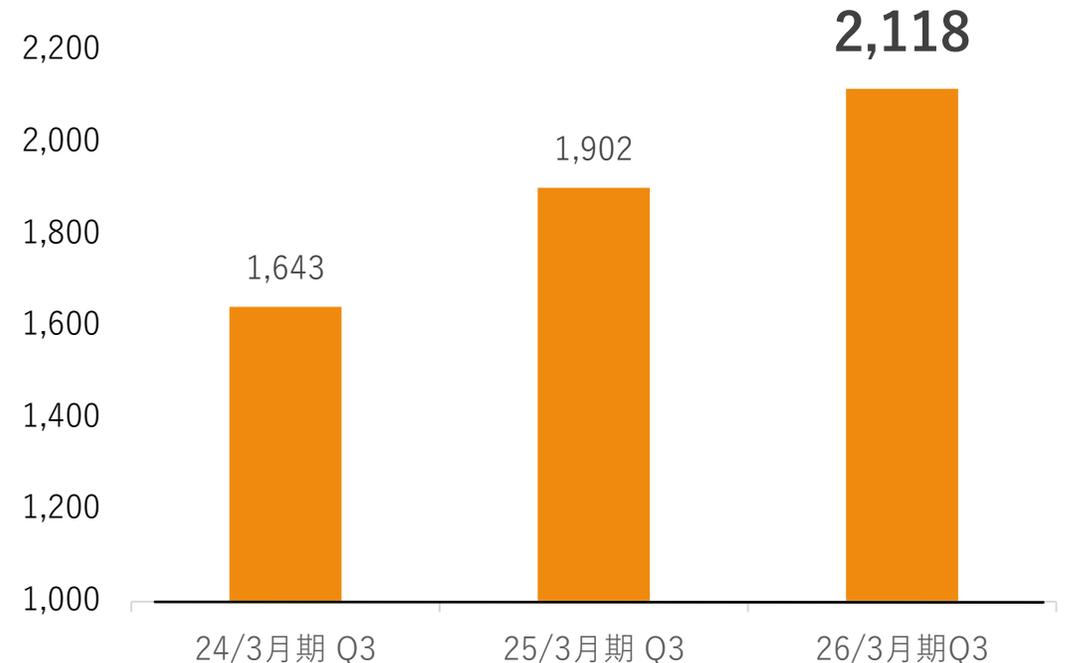
■ ストック売上高 ■ フロー売上高



## 営業利益推移

(単位：百万円)

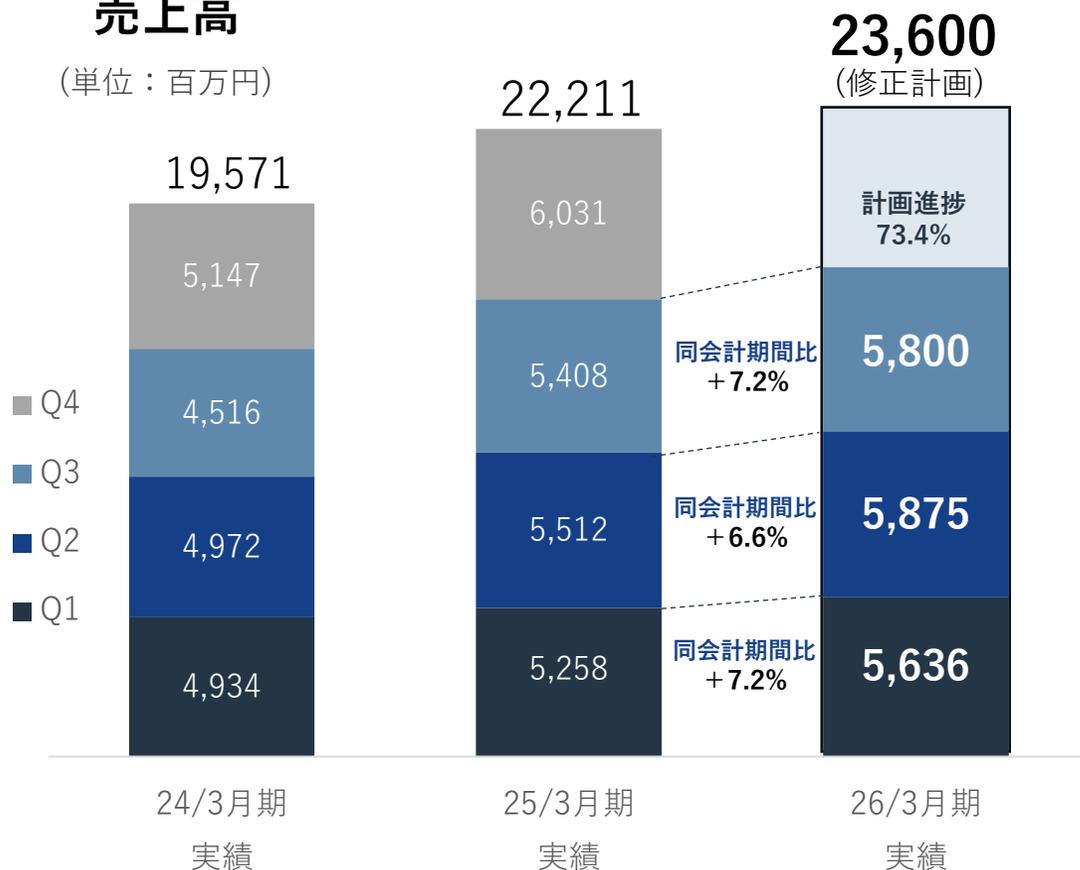
■ 連結営業利益



## 第3四半期会計期間も売上高、営業利益共に過去最高を更新

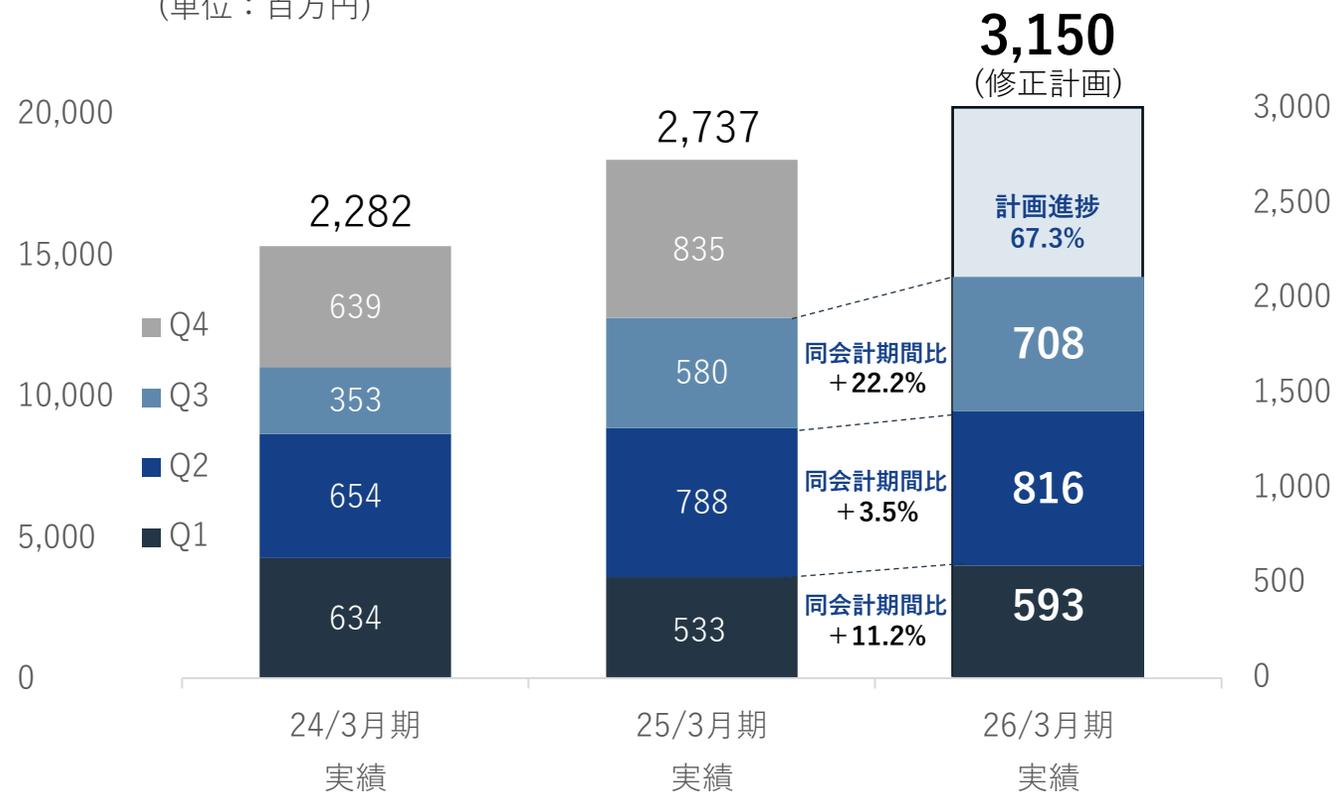
### 売上高

(単位：百万円)



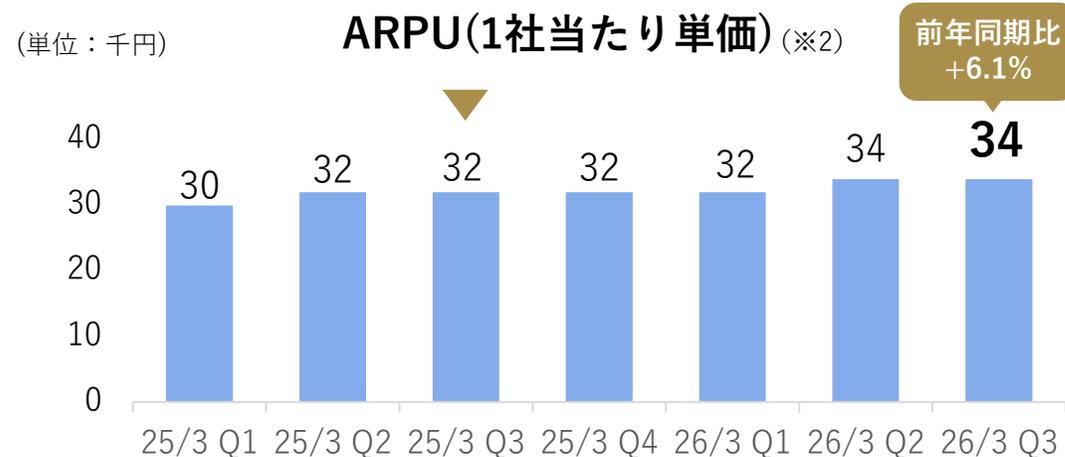
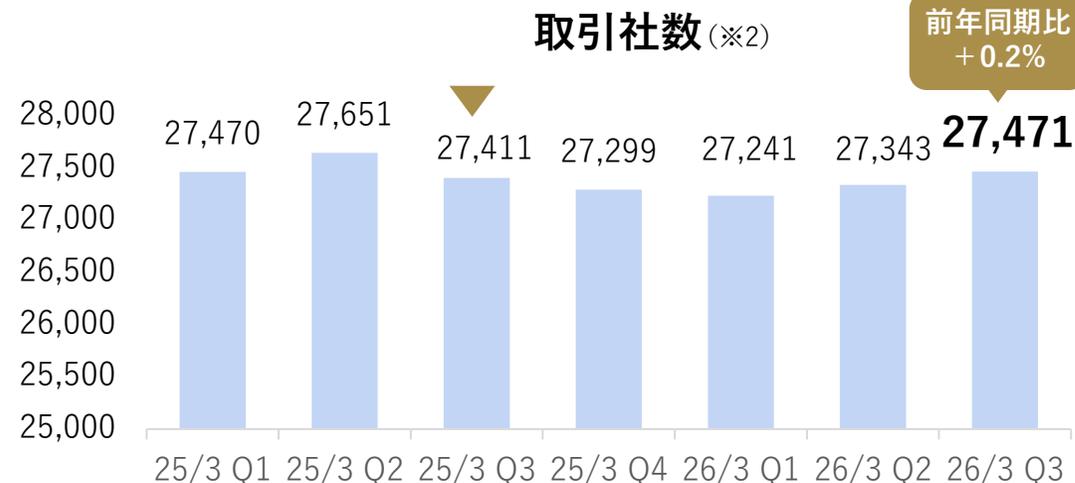
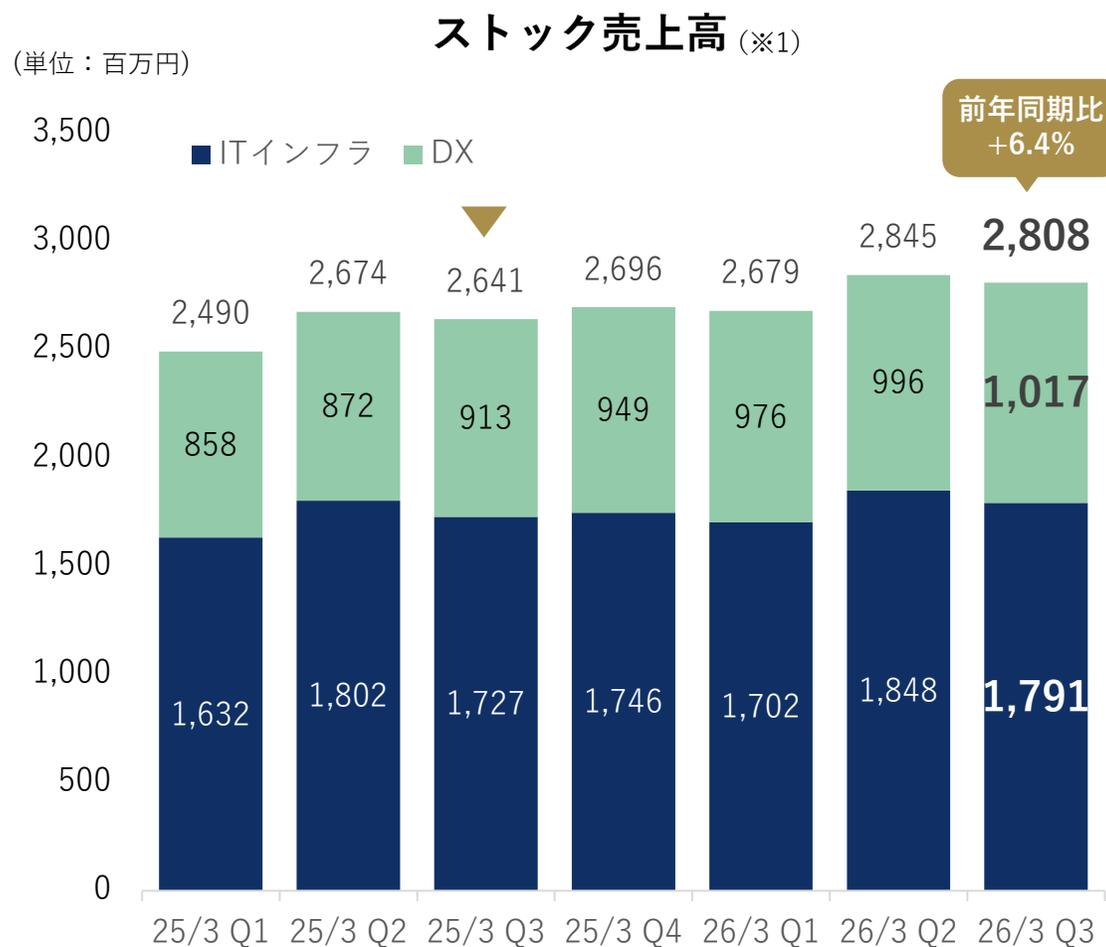
### 営業利益

(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



# 2026年3月期Q3 BSサマリー

(百万円)	2025年3月末	2025年12月末	増減
流動資産	11,529	10,624	△905
現預金	6,565	6,287	△277
固定資産	2,674	2,531	△142
有形固定資産	226	206	△20
無形固定資産	1,330	1,205	△124
ソフトウェア	934	864	△70
投資その他の資産	1,116	1,118	+2
<b>資産合計</b>	<b>14,204</b>	<b>13,155</b>	<b>△1,048</b>
流動負債	5,249	4,884	△365
借入金	1,810	1,445	△365
固定負債	1,304	581	△723
長期借入金	1,294	573	△721
<b>負債合計</b>	<b>6,554</b>	<b>5,465</b>	<b>△1,088</b>
<b>純資産合計</b>	<b>7,649</b>	<b>7,690</b>	<b>+40</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>14,204</b>	<b>13,155</b>	<b>△1,048</b>

現金及び預金 : △277  
 受取手形・売掛金 : △219  
 棚卸資産 : +91  
 その他 : △515  
 貸倒引当金 : +14

のれん : △54  
 ソフトウェア : △70

買掛金 : △70  
 1年内長期借入金 : △365  
 未払金 : △91  
 未払費用 : +33  
 未払法人税/未払消費税等 : +49  
 前受金 : +82  
 賞与引当/役員株式給付引当 : △120  
 その他 : +117



最先端を、人間らしく。

# ① 2026年3月期Q3 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

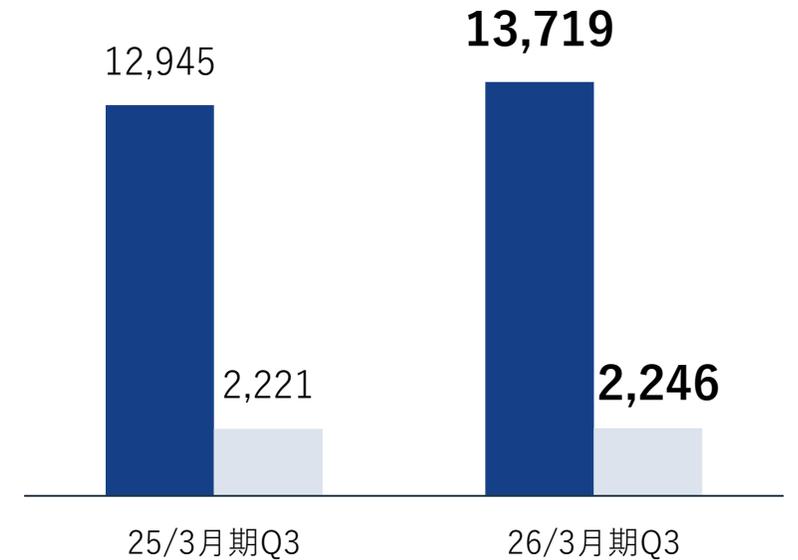
売上 : フロー売上については引き続きセキュリティニーズの高まりによりNW機器の伸長が増収に貢献。ストック売上は光コラボ、ビジ助、電力が牽引。

セグメント利益 : 利益率の高いNW機器が利益貢献。また、人材投資額が増加したものの、新卒社員の早期育成により営業1人当たりの生産性が向上。

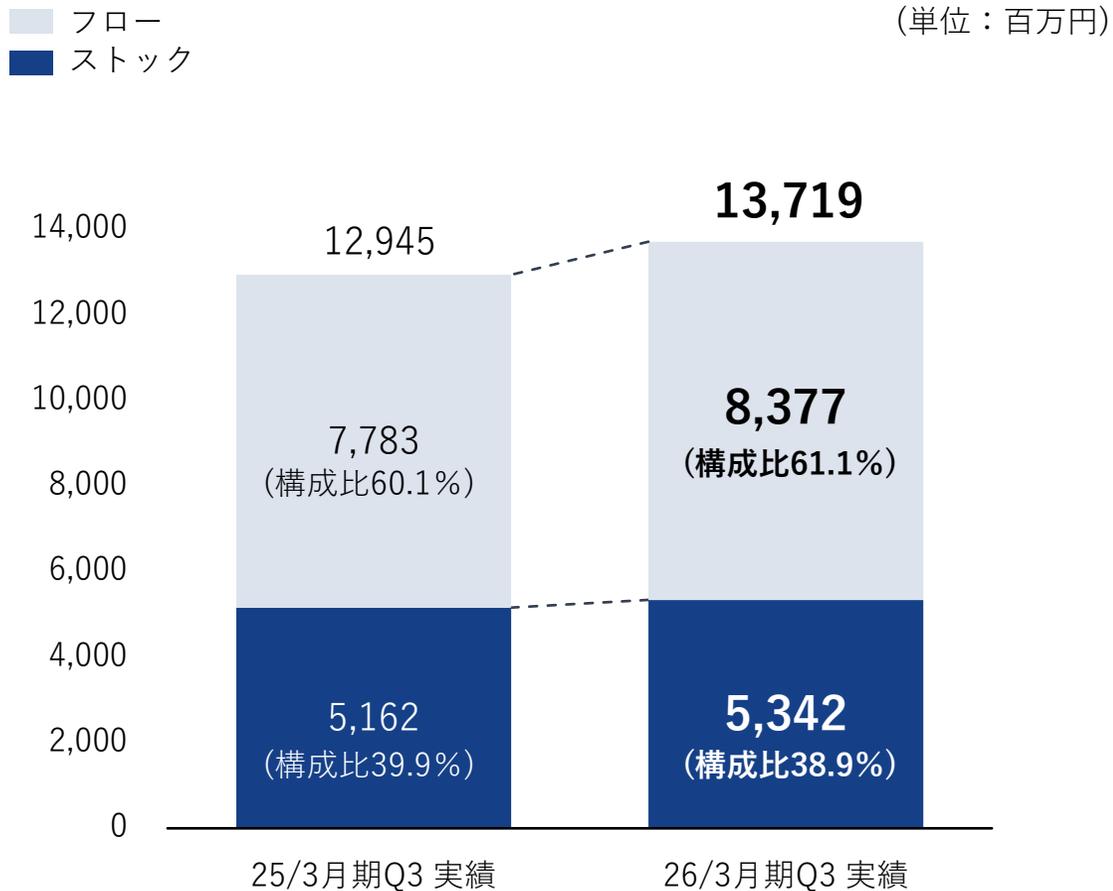
(単位：百万円)	25/3月期Q3	26/3月期Q3	増減	前年同期比
売上高	12,945	13,719	+773	+6.0%
フロー売上	7,783	8,377	+593	+7.6%
ストック売上	5,162	5,342	+179	+3.5%
セグメント利益	1,371	1,374	+3	+0.3%
本社経費等負担額	850	871	+21	+2.5%
本社経費等負担額控除前セグメント利益	2,221	2,246	+25	+1.1%
EBITDA	1,474	1,470	△4	△0.3%

## 業績比較

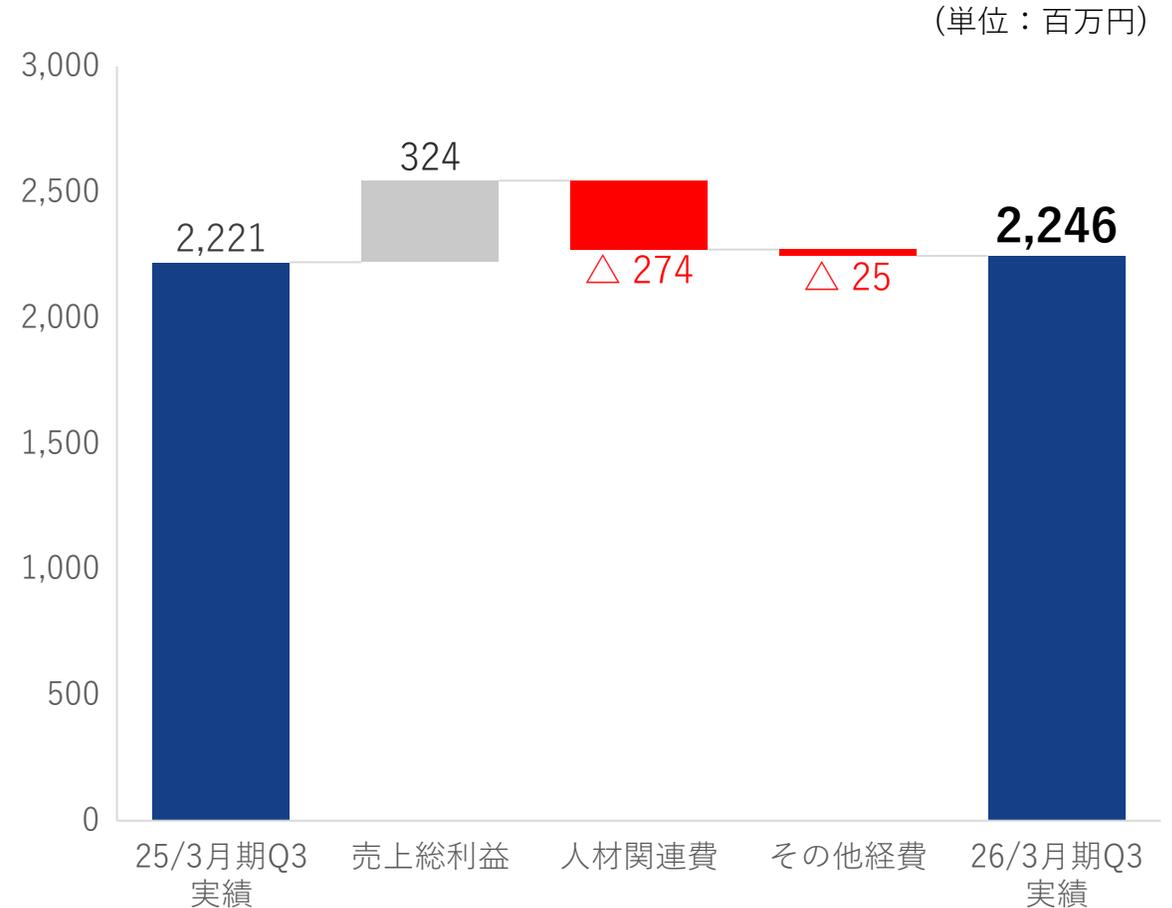
■ 売上高 (単位：百万円)  
 ■ 本社経費等負担額控除前セグメント利益



## 売上高構成



## セグメント利益増減



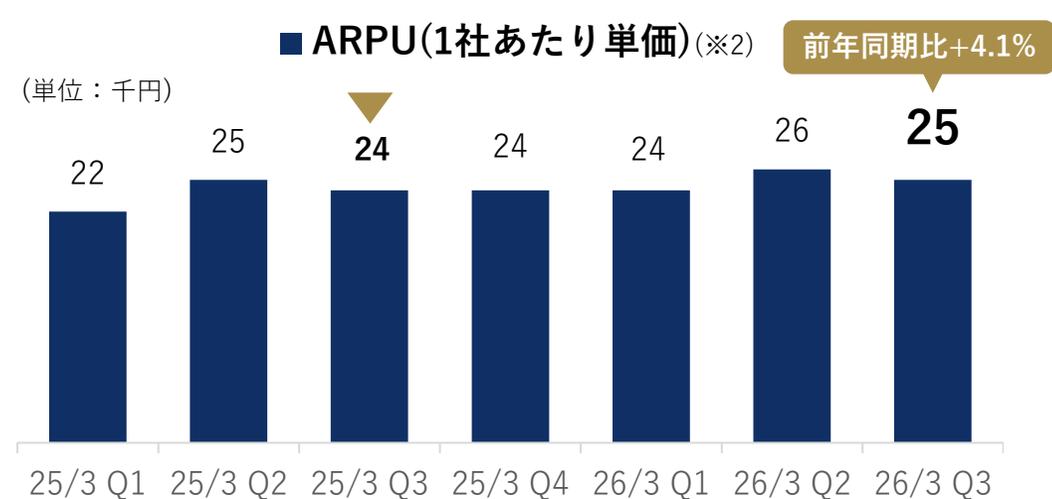
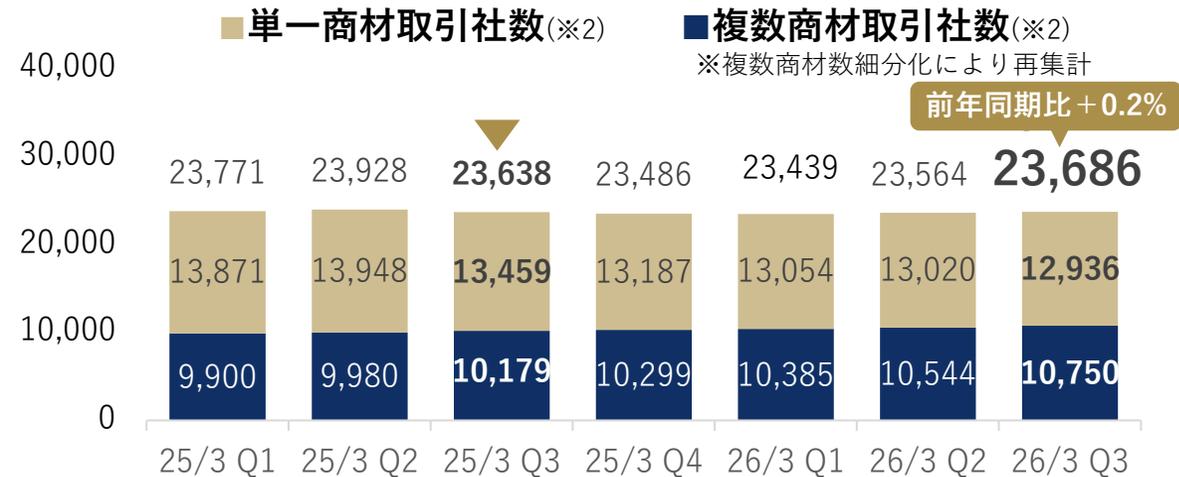
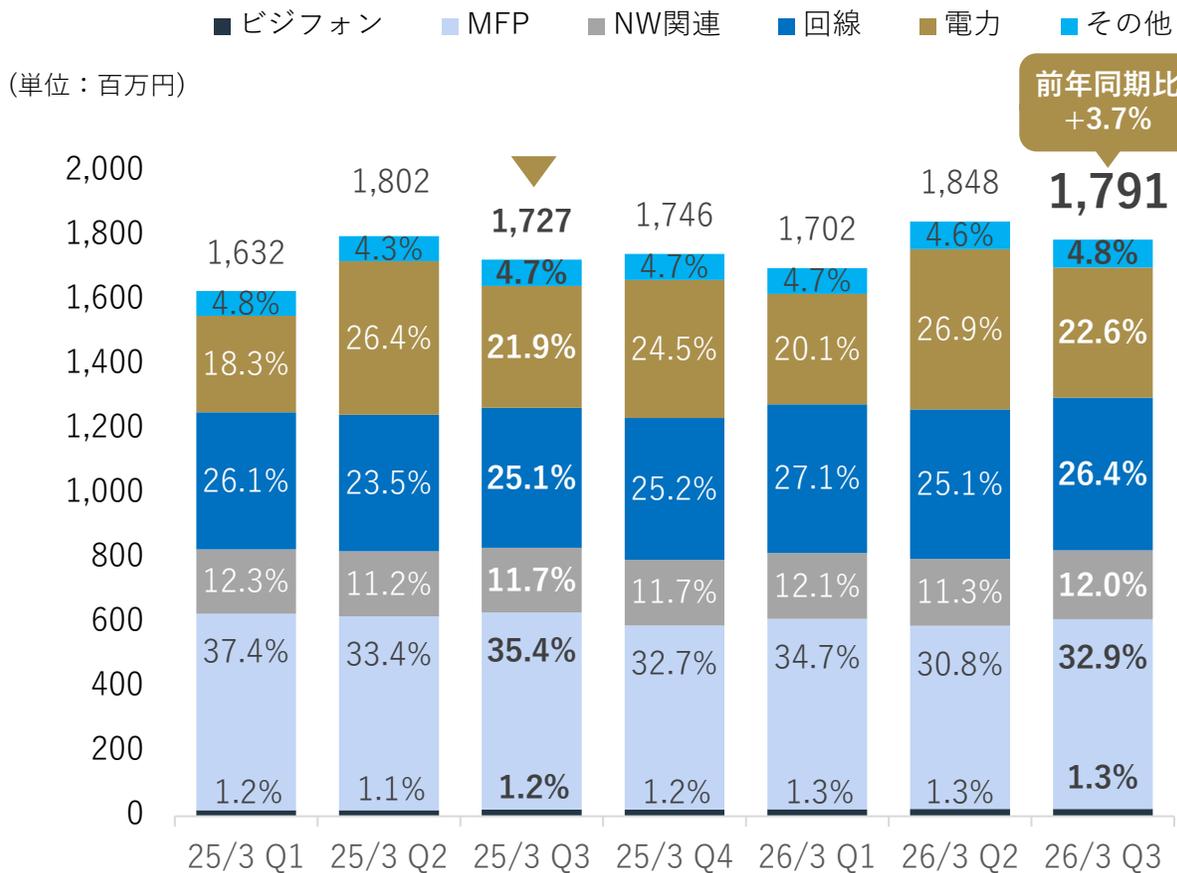
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*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

## ストック売上高※1





最先端を、人間らしく。

# ① 2026年3月期Q3 グループ<sup>o</sup>連結業績概要

## (3)DXソリューション事業

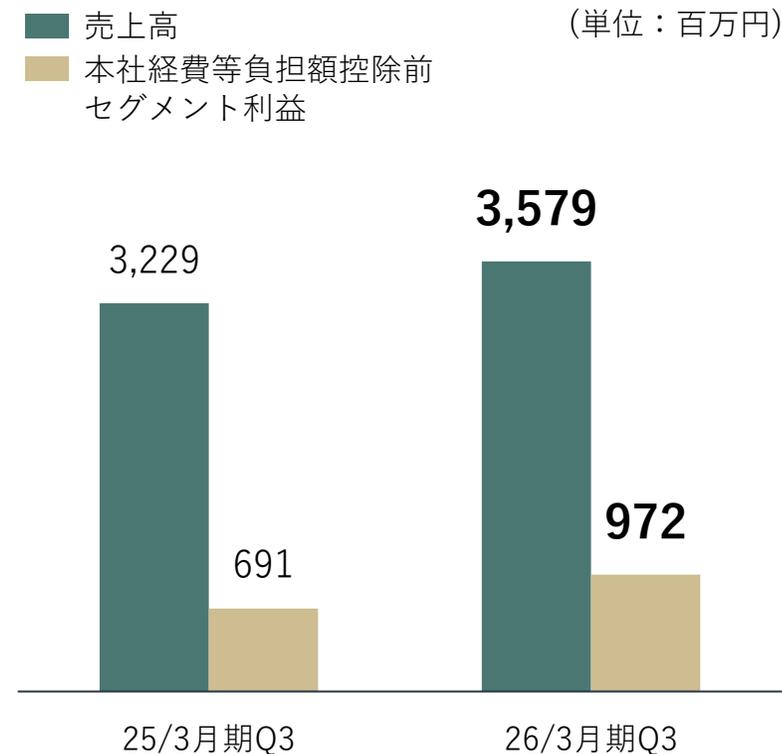
# DXソリューション事業 セグメント状況

**売上** : フロー売上は前年並み。ストック売上はAIチャットボット「IZANAI」とデジタルガイド「Fullstar」の伸長に加え、解約も抑制し、安定的なMRRに寄与。

**セグメント利益** : 確実にMRRを積み上げることで、利益も増加。

(単位：百万円)	25/3月期Q3	26/3月期Q3	増減	前年同期比
売上高	3,229	3,579	+350	+10.8%
フロー売上	584	588	+3	+0.6%
ストック売上	2,644	2,990	+346	+13.1%
セグメント利益	422	639	+217	+51.4%
本社経費等負担額	268	332	+63	+23.8%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	691	972	+281	+40.7%
EBITDA	633	876	+243	+38.4%

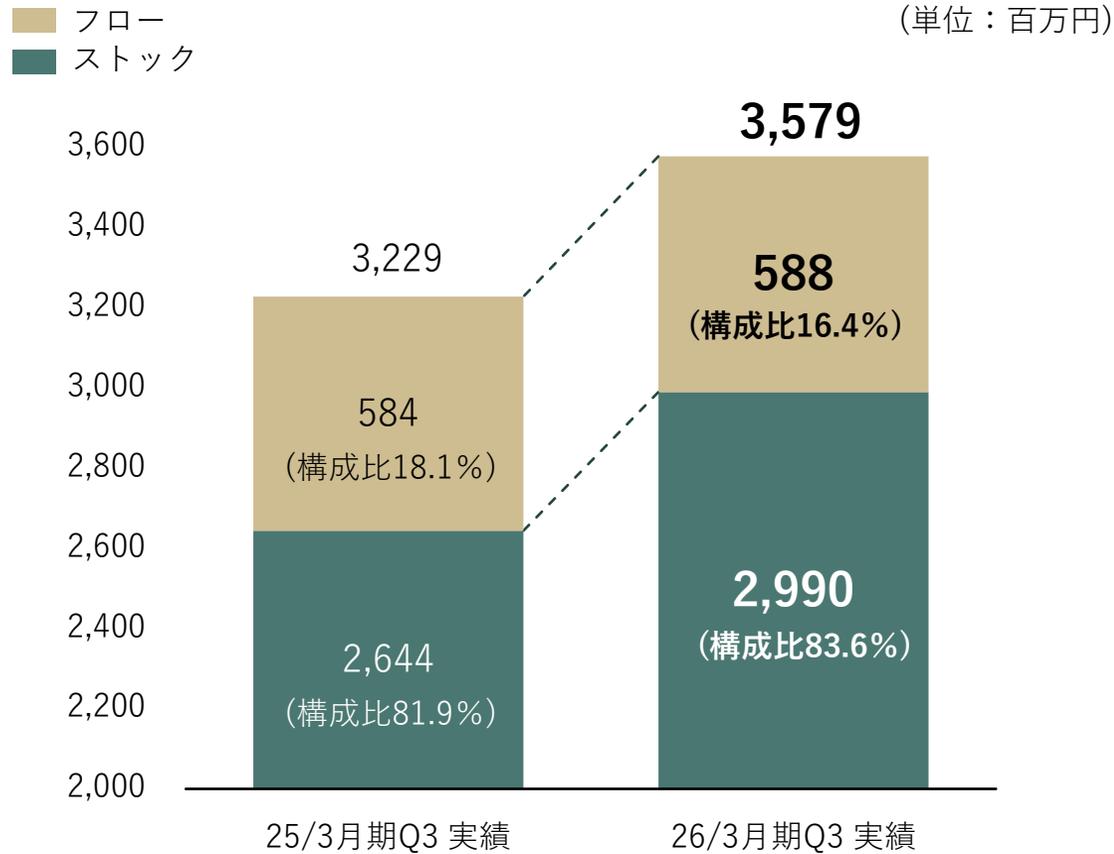
## 業績比較



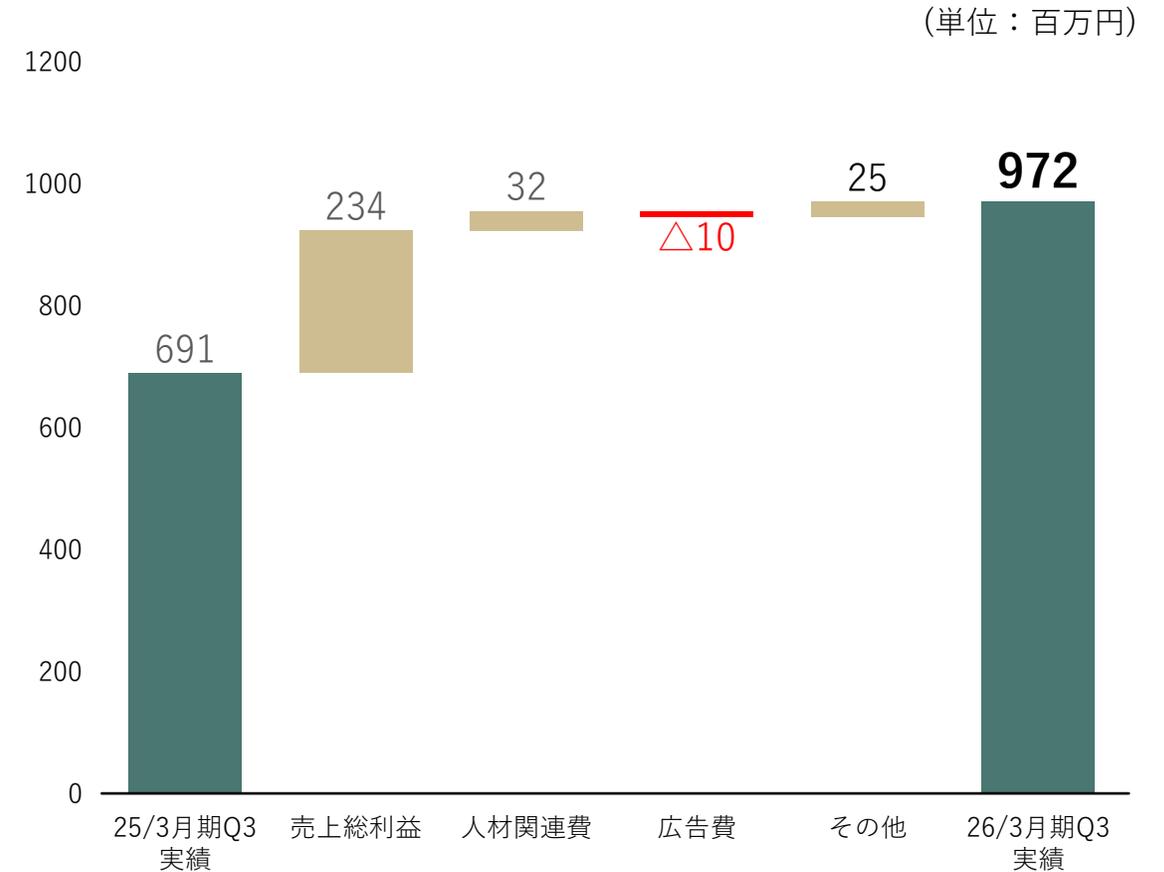
※「デジタルマーケティング事業」は、2026年3月期より「DXソリューション事業」に事業名称を変更いたしました。

# DXソリューション事業 前年同期との差異分析

## 売上高構成



## セグメント利益



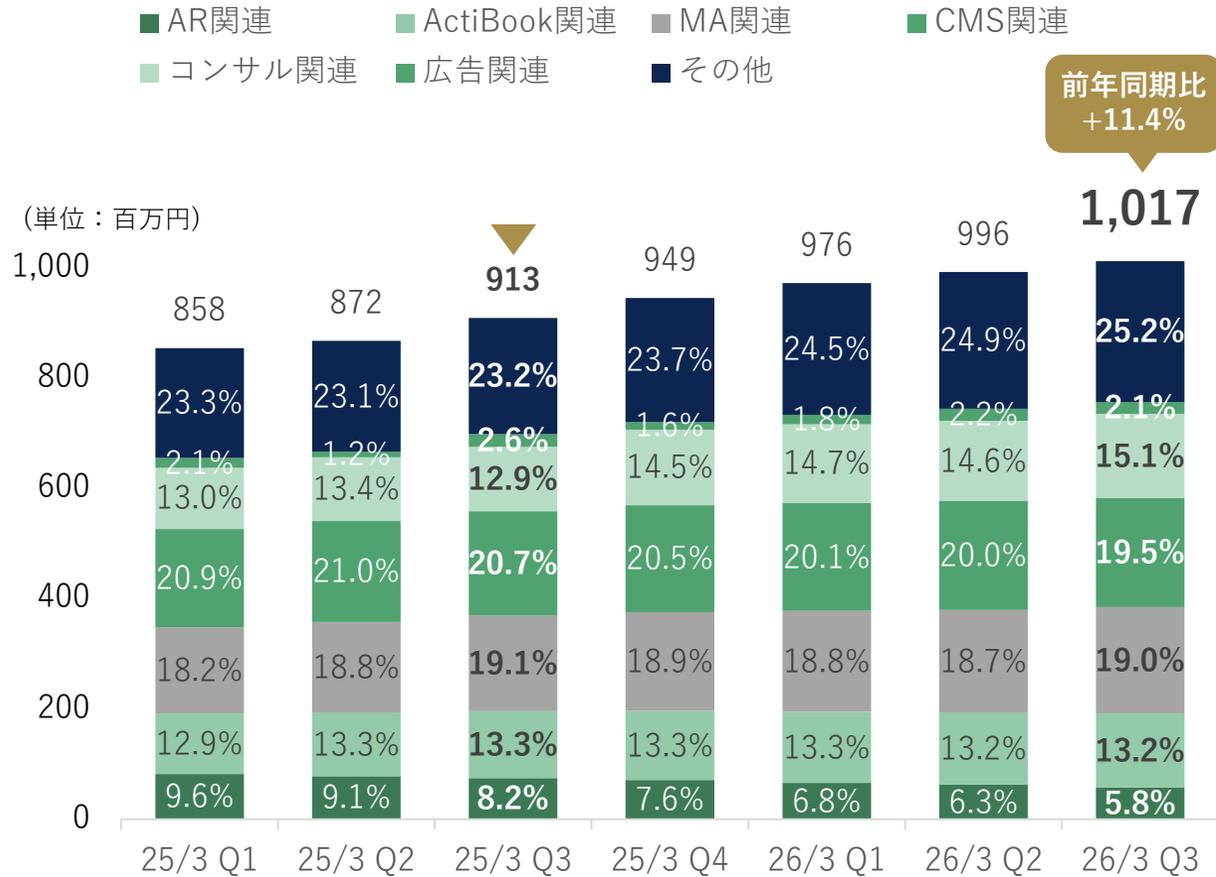
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*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

# DXソリューション事業 ストック売上高四半期推移

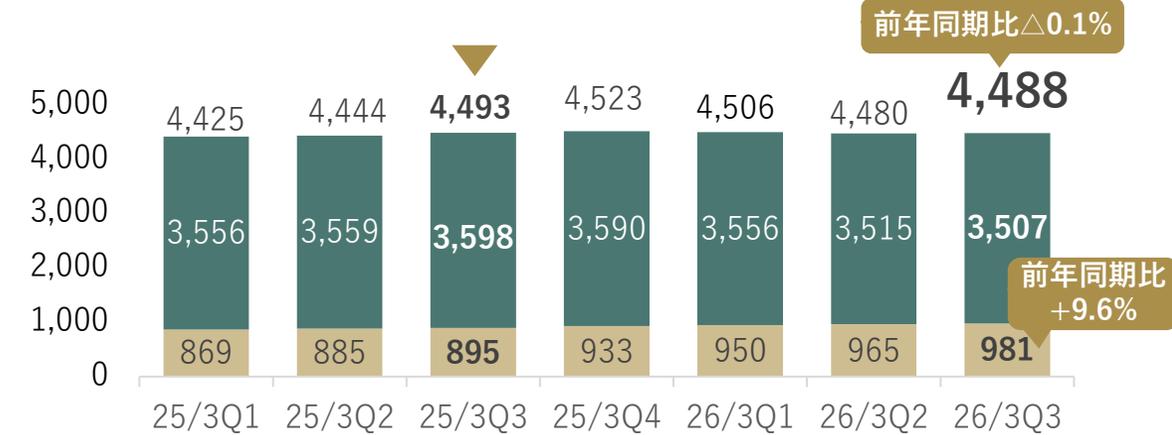
ストック型サービス	リカーリングモデル（継続的に利用量に応じて課金）	サブスクリプションモデル（継続利用における定額課金）
DXソリューション関連事業	広告運用など	Cloud CIRCUSツール、RPA、JENKAなど

## 商材別ストック売上高 ※1



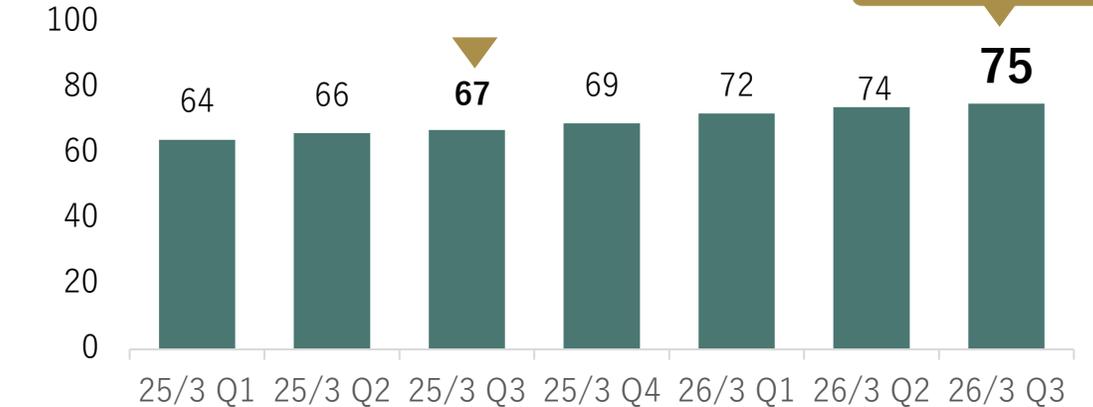
## 単一商材取引社数 ※2

■ 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

（単位：千円）



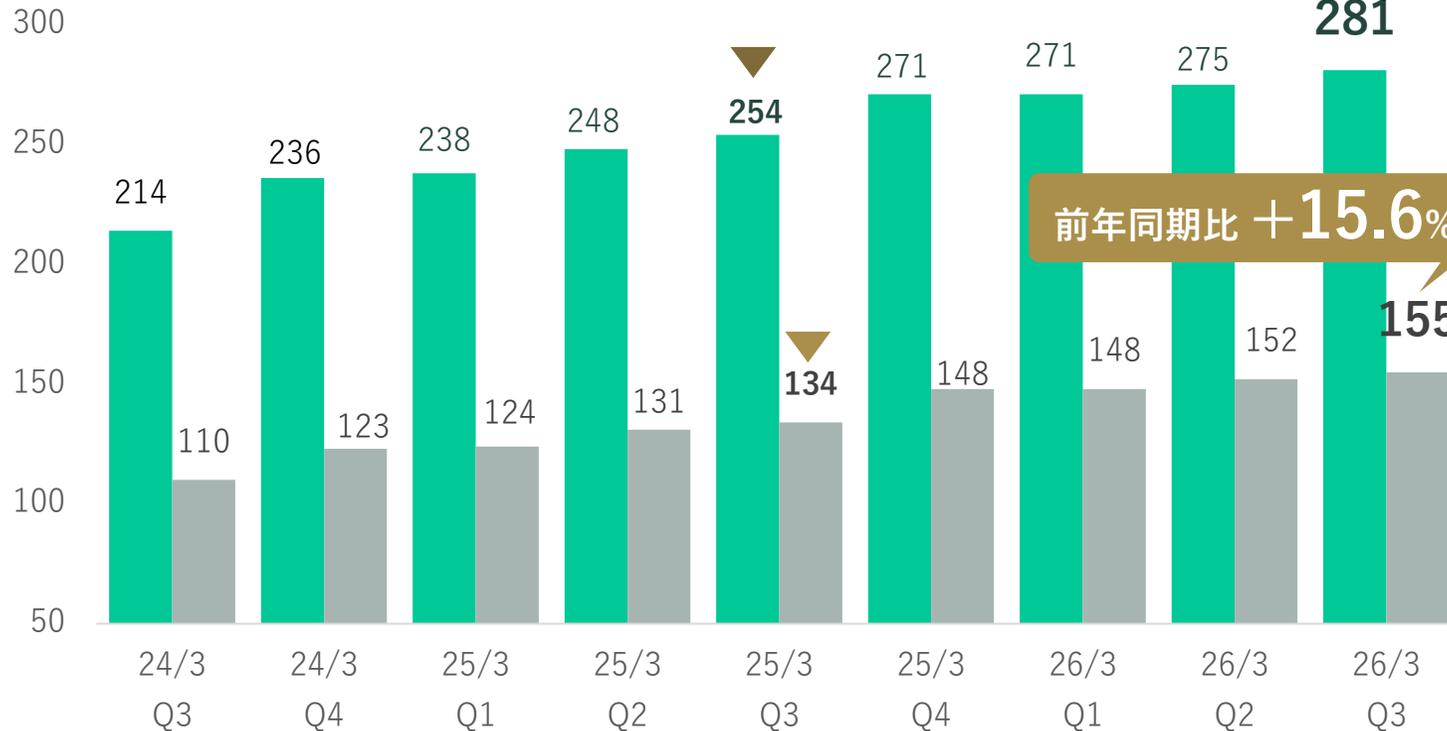
IZANAI(AIチャットボット)、Fullstar(デジタルガイド)が成長しつつ、2商材以上導入のMRRは前年同期比+15.6%に拡大。解約率も前期比で低水準を維持。

## 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12月末時点

1.2%

(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

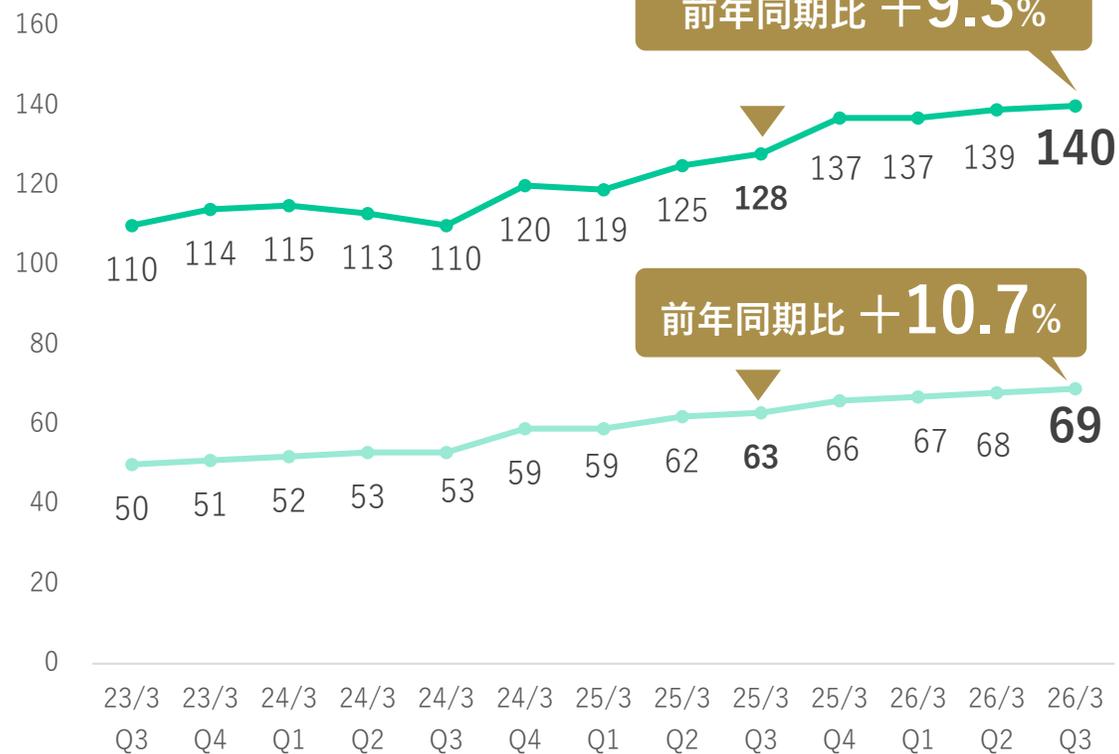
\*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

引き続きアップセル・クロスセルへの注力により 2 商材以上のARPUは堅調に増加。

## ツール単価(ARPU)\*1

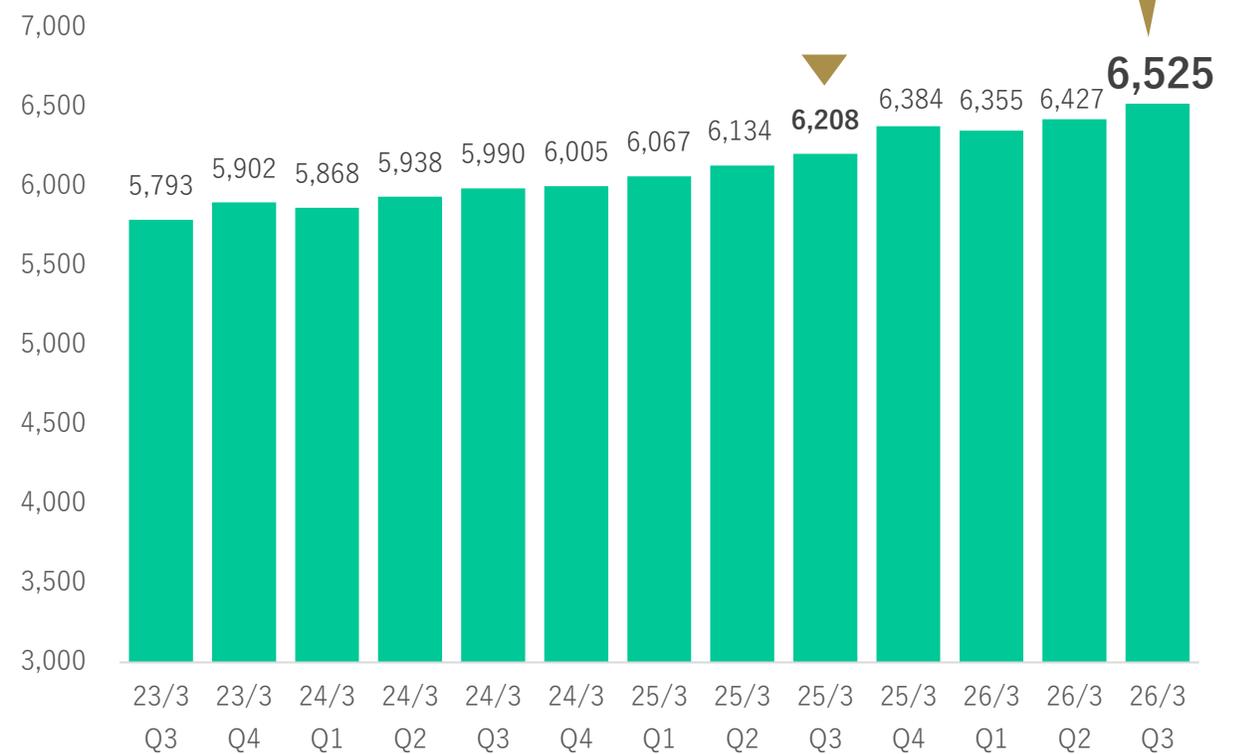
- 2商材以上導入顧客ARPU
- 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



\*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

## ライセンス数\*2



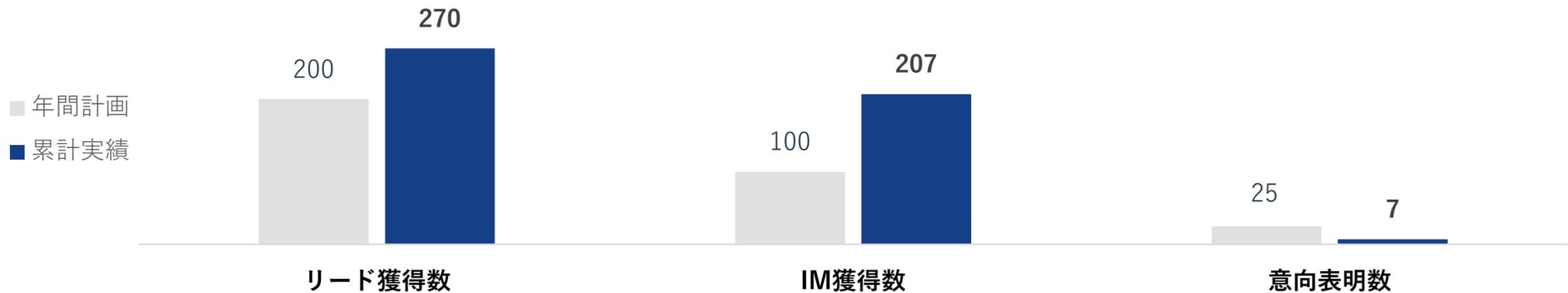
\*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

東証プライム 3393



## ② 事業戦略 (M & A)

ターゲット領域のリード数・IM(※1)数を安定継続的に創出できる状況が完成。  
 意向表明提出数も創出できており、DDの仕組み化も進みつつある状況。  
 引き続き最終契約に至る案件づくりに注力。



	実績（四半期別）				実績（年間）		年間計画		
	26年3月期				26年3月期（Q3）		26年3月期	27年3月期	28年3月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	年間累計	累計進捗率	26年累計	26-27年累計	26-28年累計
リード数	106	86	78	-	270	135.0%	200	500	900
IM※検討数	78	62	67	-	207	207.0%	100	250	450
意向表明数	3	1	3	-	7	28.0%	25	56	96
最終契約数	0	0	0	-	0	0.0%	4	9	14

※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）

※2. 仲介会社提携数はQ2迄で100社を大きく超えた為、今後は案件にフォーカス

## 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

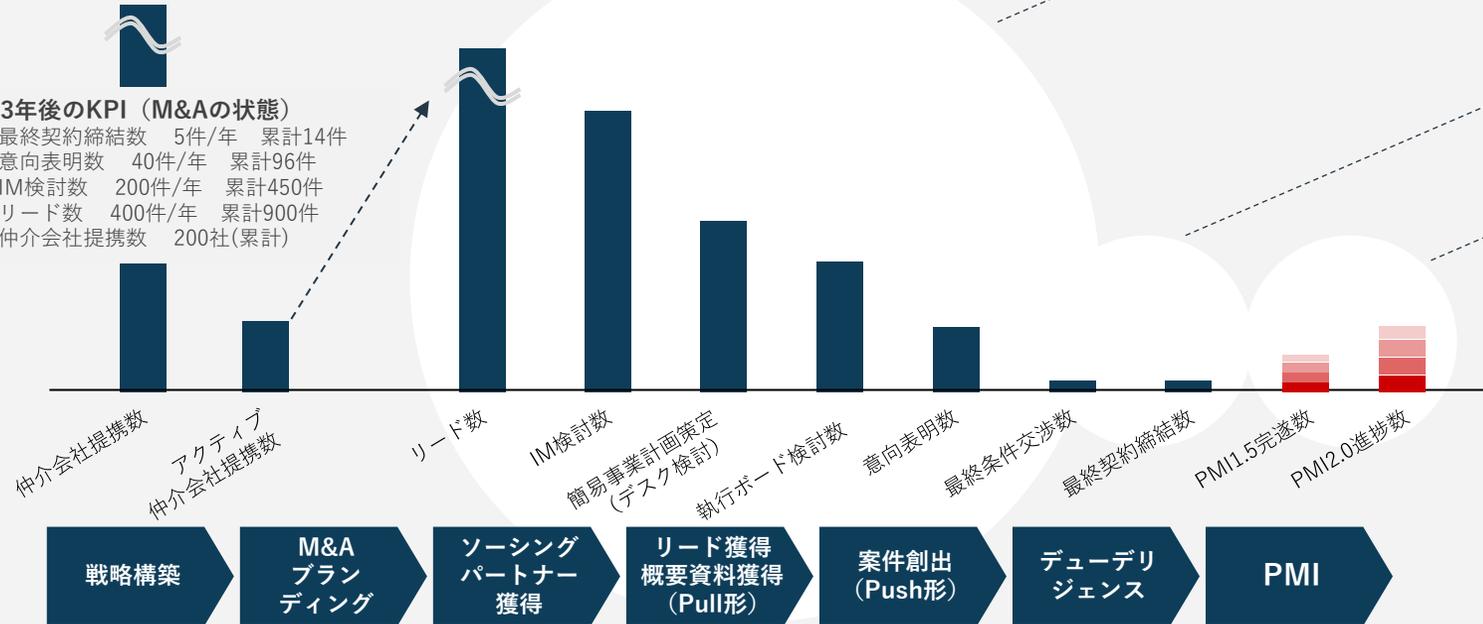
既存事業とのシナジー効果を測定し判断

## 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	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強化 -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専材の1つ目の導入～5専材導入に向けた進捗グループ専材からもアプローチができる状態にする
売上	ベース	顧客維持戦略	→M&A前顧客維持	→解約が低減して安定化
	自然増	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	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専材から1、2、5専材へクロスセルによる売上拡大
費用最適化	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	↑必要に応じた戦略投資
人員	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 Appendix Topics

## 持分法適用関連会社の異動および業務提携に関するお知らせ

当社は、連結子会社が保有する株式会社kubellストレージの全株式を株式会社kubellへ譲渡いたしました。これにより、Kubellストレージは2026年1月付で当社の持分法適用関連会社から除外されました。また、本譲渡を機にkubellグループとの関係を再構築し、新たに業務提携契約を締結しております。

### 1. 株式譲渡の背景と目的

2021年の合併設立以来、両社でクラウドストレージ事業の基盤を築いてまいりました。今般、kubellより迅速な意思決定と経営資源の集中投下による成長加速の打診を受け、譲渡価額の妥当性および当社グループの財務基盤強化に資すると判断し、譲渡を決定いたしました。

### 2. 業務提携

両社は「中堅・中小企業へのBPaaS（業務プロセスの代行・支援）の提供」という共通戦略に基づき、互いの強みを補完し合うことで、シナジーを創出することを目的としております。今後、両社の顧客基盤に対するクロスセルやマーケティング連携を推進し、さらなる顧客基盤拡大とシェア拡大に寄与できるよう進めてまいります。



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。