



2026年2月20日

各位

会社名 株式会社スタートライン
代表者名 代表取締役社長 西村 賢治
(コード番号: 477A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 井上 剛
(email: ir@start-line.jp)

2026年3月期 第3四半期決算に関する質疑応答集

当社の2026年3月期第3四半期決算に関して、当社で想定していました質問及び発表以降に株主・投資家などの皆様からいただいたお問い合わせ、感想及び当社からの回答をまとめましたので以下のとおりお知らせいたします。本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的としております。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

ご参考資料：2026年3月期 第3四半期決算説明資料は[こちら](#)をご覧ください。
当社の事業内容は[こちら](#)をご参照ください。

Q1：2026年3月期第3四半期業績は売上高前年同期比+23.8%、営業利益は同+32.2%と大幅増収増益の理由について教えてください。

A1：増収の主要因は、ストック売上の順調な積み上がりに加えて、主要 KPI である顧客企業数及び支援障害者数が着実に増加していることが挙げられます。顧客企業数は、25/3 期 3Q 末時点の 315 社から 26/3 期 3Q 末時点は 352 社と 37 社増加しております。支援障害者数は 25/3 期 3Q 末時点 2,097 人、26/3 期 3Q 末時点では、2,461 人と 364 人増加しています。このような背景には、法定雇用率の引き上げ等の外部環境に伴う顧客ニーズの拡大が挙げられます。

一方で営業利益は、サテライト型拠点の出店のタイミングで変動する傾向がありますが、24/3 期 3Q より各種出店コストを吸収することができるようになっており、黒字化、出店コスト回収フェーズとなっております。そのため、26/3 期 3Q においても、出店コストが吸収できており、売上高が増加したことにより、増益となっております。

なお、経常利益以下の利益率は前年同期比を下回っていますが、これは上場関連費用等の一時的な影響によるもので、計画どおりの着地となっております。

Q2：ストック型ビジネスとありますが、ストック売上比率を教えてください。

A2：ストック売上比率は、66.1%です。またアップセル（既存利用企業の同一サービスの利用拡大）比率は 35.3%、クロスセル（既存顧客の他サービス利用増）比率は 15.3%、解約率は 1.9%とネガティブチャーン（既存顧客による増収分が解約等による減収分を上回る状態）を実現できるビジネスモデルを構築しています。なお、いずれも 25/3 期の実績で、26/3 期も同様のトレンドです。

Q3：四半期毎の売上高について、年単位では右肩上がりの傾向であるが、26/3 期 2Q 売上 1,393 百万円、26/3 期 3Q 売上 1,379 百万円と減少している理由を教えてください。

A3：おっしゃるとおり年単位では右肩上がりのトレンドです。また Q2 で回答をさせていただいたとおりストック売上が順調に積み上がっております。それでも四半期ごとの売上高において、多少の変動があるのは、ストック売上以外での、コンサルティング売上や焙煎機や植物栽培装置等のワンタイムの物販売上による影響です。

Q4：通期業績予想に対する進捗はいかがでしょうか？

A4：計画どおりの進捗です。26/3期3Qまでの累計進捗は、売上高進捗70.7%、営業利益進捗61.7%となっておりますが、例年どおりの傾向です。当社は下期偏重型の業績推移で、特に第4Qに売上高が一番高くなる傾向があります。

Q5：26年5月には東海地方初出店予定とありますが、御社の出店計画について教えてください。

A5：26/3期3Q末時点におけるサテライト型拠点数は45拠点です。関東が37拠点、関西が7拠点、新潟県1拠点と、関東と関西に注力して出店してきましたが、2026年5月には東海地方（愛知県名古屋市）への初出店を計画しています。当社は、大都市圏はもちろん、人口10万人以上の市区町村へ出店エリアを拡大し、全国展開を目指しています。

Q6：業界初 障害者雇用の複合型サービス拠点“Diverse Village”とありますが、業界初について教えてください。他社が手掛けず、御社ができた理由は何でしょうか？

A6：“Diverse Village”は、当社の既存サービスであるBYSN、IBUKI、INCLUなどを1つの拠点で提供する障害者雇用の複合型サービスのサテライト拠点です。特徴としては、①植物栽培、コーヒー焙煎、オフィスワーク等の複数の業務の組み合わせが可能、②障害者のキャリアアップの選択肢が広がる、③当社支援員が常駐です。このような複合型サービス拠点を当社ができるのは、当社は障害者雇用におけるサービスラインナップを複数有しているからです。農園型等の単一サービスを提供する同業他社は一定数いるものの、当社は複数サービスラインナップを有しているからこそ、複合型サービス拠点を他社に先駆けてリリースすることができております。

Q7：業界のポジショニングについて教えてください

A7：障害者雇用支援を行う同業他社は20社以上ありますが、上場企業及び上場企業子会社が複数社あり、これらの企業で大半のシェアを占めております。その中で、当社が発起人となり業界団体「一般社団法人日本障害者雇用促進事業者協会」を設立し、当社代表西村が理事長に就任する等、業界のリーダーシップを発揮しております。

当社の特徴は、障害者雇用における複数サービスラインナップを有し、高い支援力を持つ唯一の障害者雇用支援会社である点です。同業他社の多くは、農園型等の単一サービスを提供する中で、当社は、農園やロースタリー、オフィスワーク等、様々なサービスラインナップを有しております。これは、障害者ひとりひとりの障害特性や希望する職種が様々であることと、企業側の障害者雇用の課題が多岐にわたるためです。このように複数サービスラインナップを有することから、クロスセルも促進されやすい環境です。

もう一つの特徴として「支援力」があります。これは障害者の職業リハビリテーションスキルの向上を目的とした支援を提供しております。具体的には、2014年に研究開発機関を設立し、障害者の職業リハビリテーションや支援の研究開発を重視し先行投資を行ってきました。また障害者への支援が属人的にならないように社内の体系的な教育制度はもちろん、創業以来の支援ノウハウをツールやシステムに昇華し、誰もが均一的な支援を提供できるような体制を整えてきております。

このように、当社は出店スピードよりも、障害者への「支援力」に先行投資を行ってきた結果、当社の業界内の売上規模は、業界第2位となっております。しかしながら厚生労働省による「今後の障害者雇用促進制度の在り方に関する研究会」の議事録等でも公表されているとおり、今後は障害者雇用の「質」が今まで以上に重視され、障害者雇用ビジネス実施事業者においても、「支援」がより重視されます。そのため、10年以上前から「支援力」に先行投資してきた当社の優位性が発揮しやすい事業環境となっております。

以上