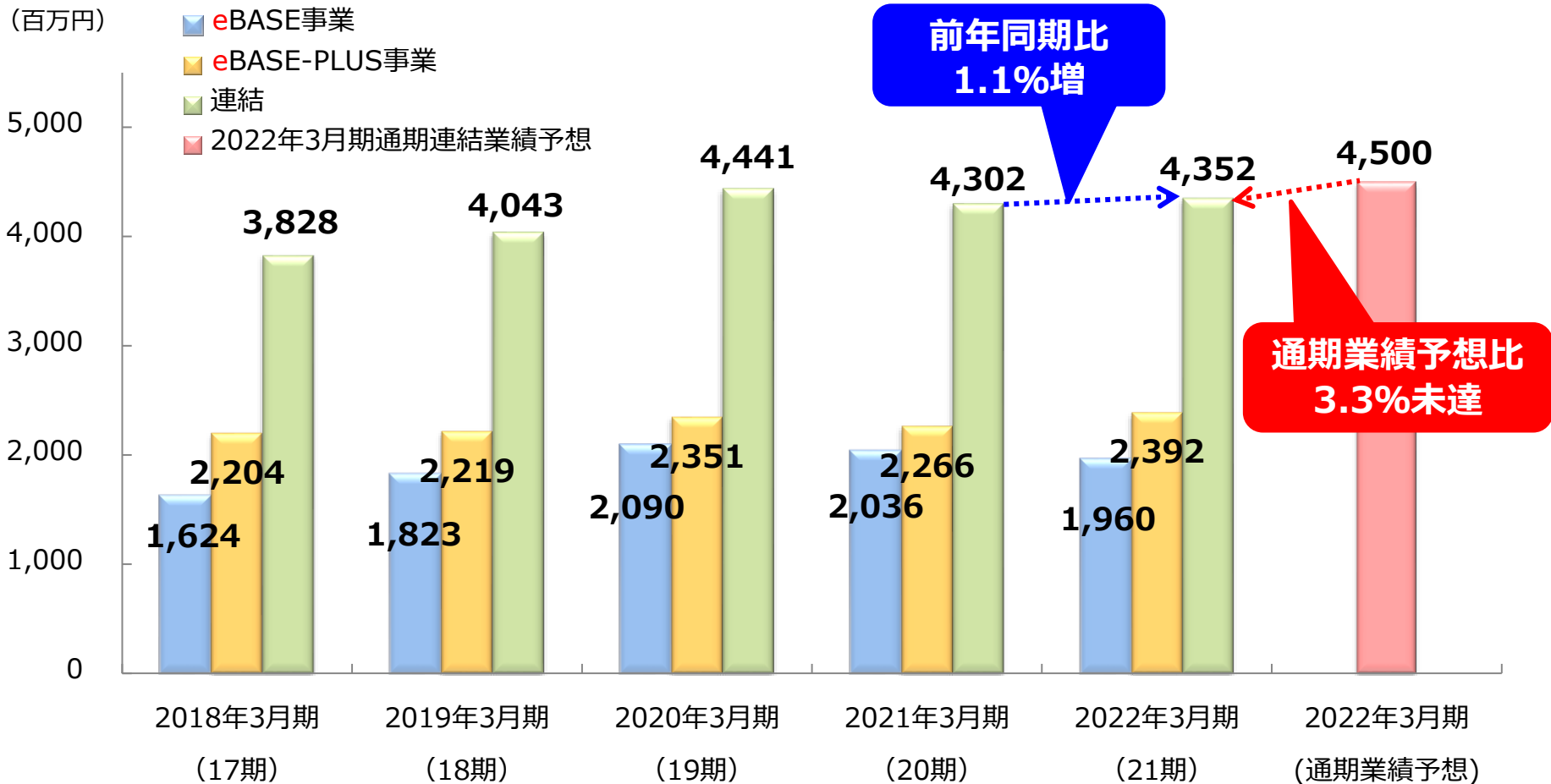


eBASE株式会社 2022年3月期 決算と事業報告

証券コード：3835

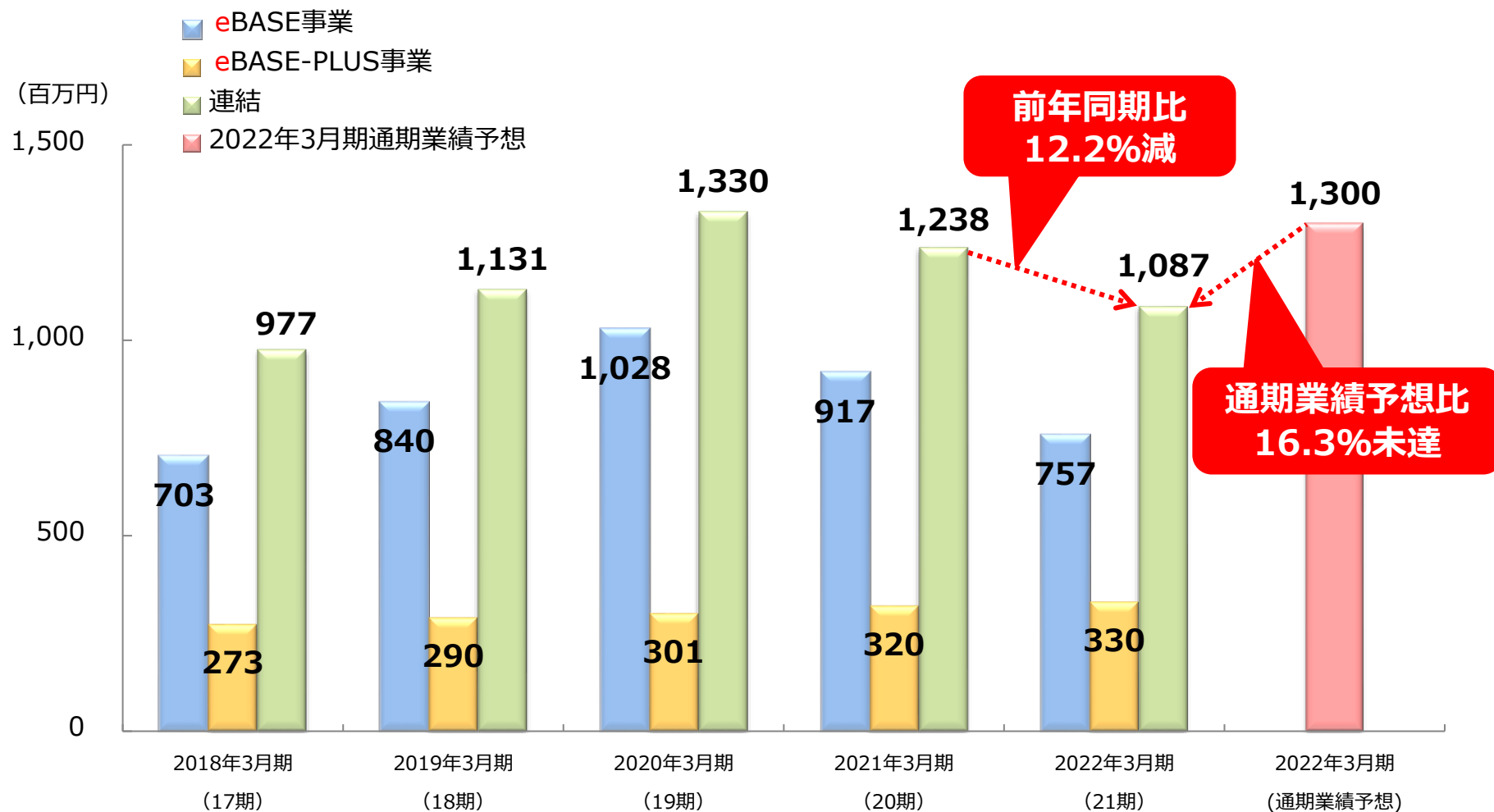
※第1四半期連結累計期間の期首より「収益認識会計基準」等を適用しております。第20期以前の数値の遡及修正はおこなっておりません。
なお、「収益認識会計基準」の詳細については、2022年5月13日付け「2022年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結) P12 (会計方針の変更)」をご確認ください。

通期決算 連結売上高の推移



注1) セグメント間取引については、相殺消去しております。

通期決算 連結経常利益の推移



注1) セグメント間取引については、相殺消去しております。

通期決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

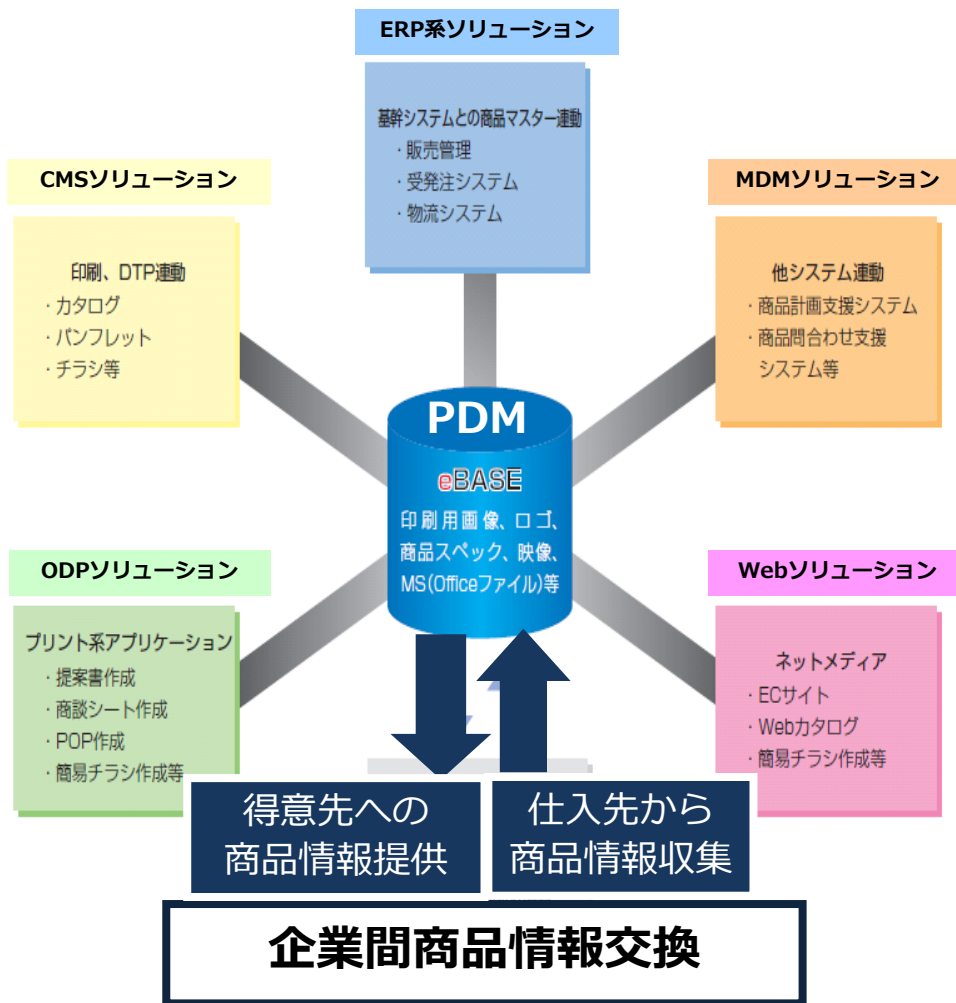
(単位：百万円)

	2018年3月期 (第17期)	2019年3月期 (第18期)	2020年3月期 (第19期)	2021年3月期 (第20期)	2022年3月期 (第21期)
売 上 高 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	3,828 (1,625) (2,209) (△6)	4,043 (1,823) (2,231) (△12)	4,441 (2,090) (2,359) (△9)	4,302 (2,036) (2,269) (△2)	4,352 (1,960) (2,394) (△2)
営業利益	958	1,099	1,291	1,211	1,081
経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	977 (703) (273) (-)	1,131 (840) (291) (1)	1,330 (1028) (301) (0)	1,238 (917) (320) (0)	1,087 (757) (330) (0)
親会社株主に帰属する 当期純利益	688	784	904	869	744

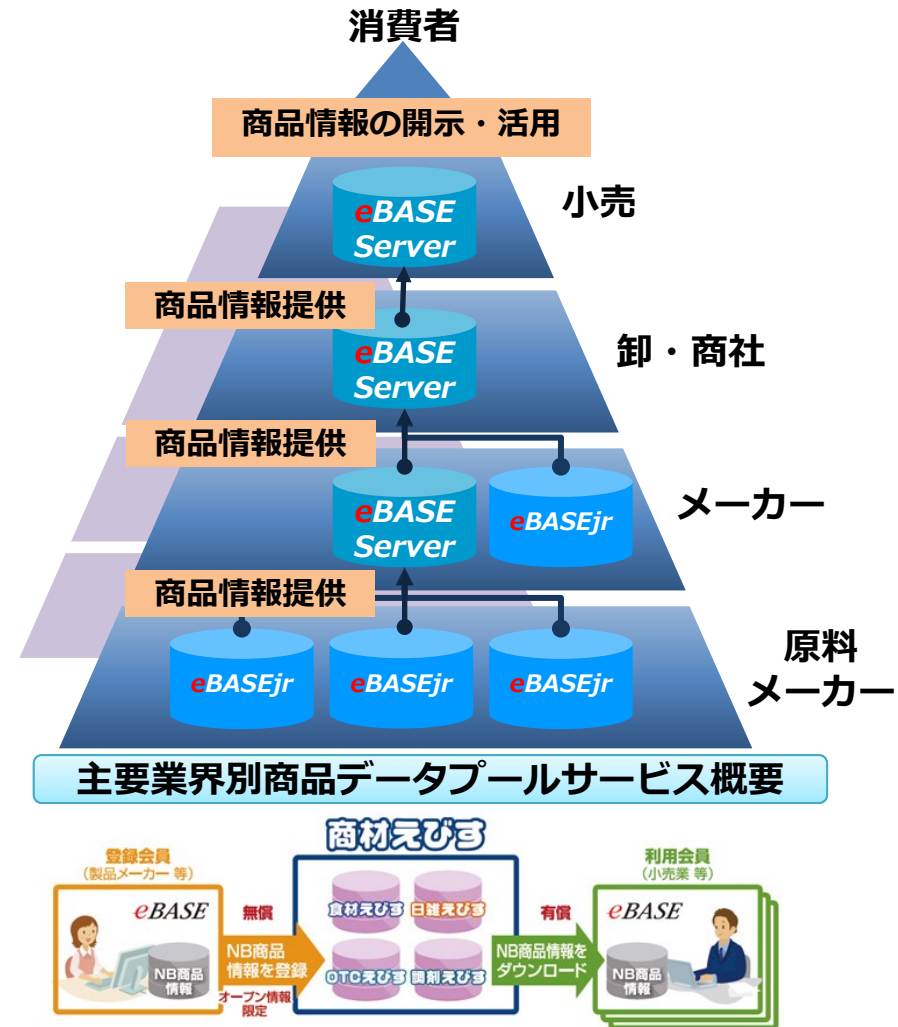
	前期 (2021年3月末)	当期 (2022年3月末)	前期末比	
流動資産	4,471	4,963	492	現金及び預金+440、受取手形及び売掛金及び契約資産△58
固定資産	1,413	1,342	△70	
(有形+無形資産)	(82)	(135)	(52)	建物+18、土地+18
(その他)	(1,330)	(1,207)	(△123)	投資有価証券△133
資産合計	5,884	6,306	421	
流動負債	470	455	△15	未払法人税等△66
負債合計	470	460	△10	
株主資本合計	5,363	5,778	414	利益剰余金+412 収益認識会計基準等を適用したことによる累積的影響額△69 (配当金支払△262) (親会社株主に帰属する当期純利益の計上+744)
新株予約権	10	11	0	
純資産合計	5,414	5,845	431	
負債・純資産合計	5,884	6,306	421	

eBASE事業概況(BtoBモデル)

統合商品データベースeBASE概要

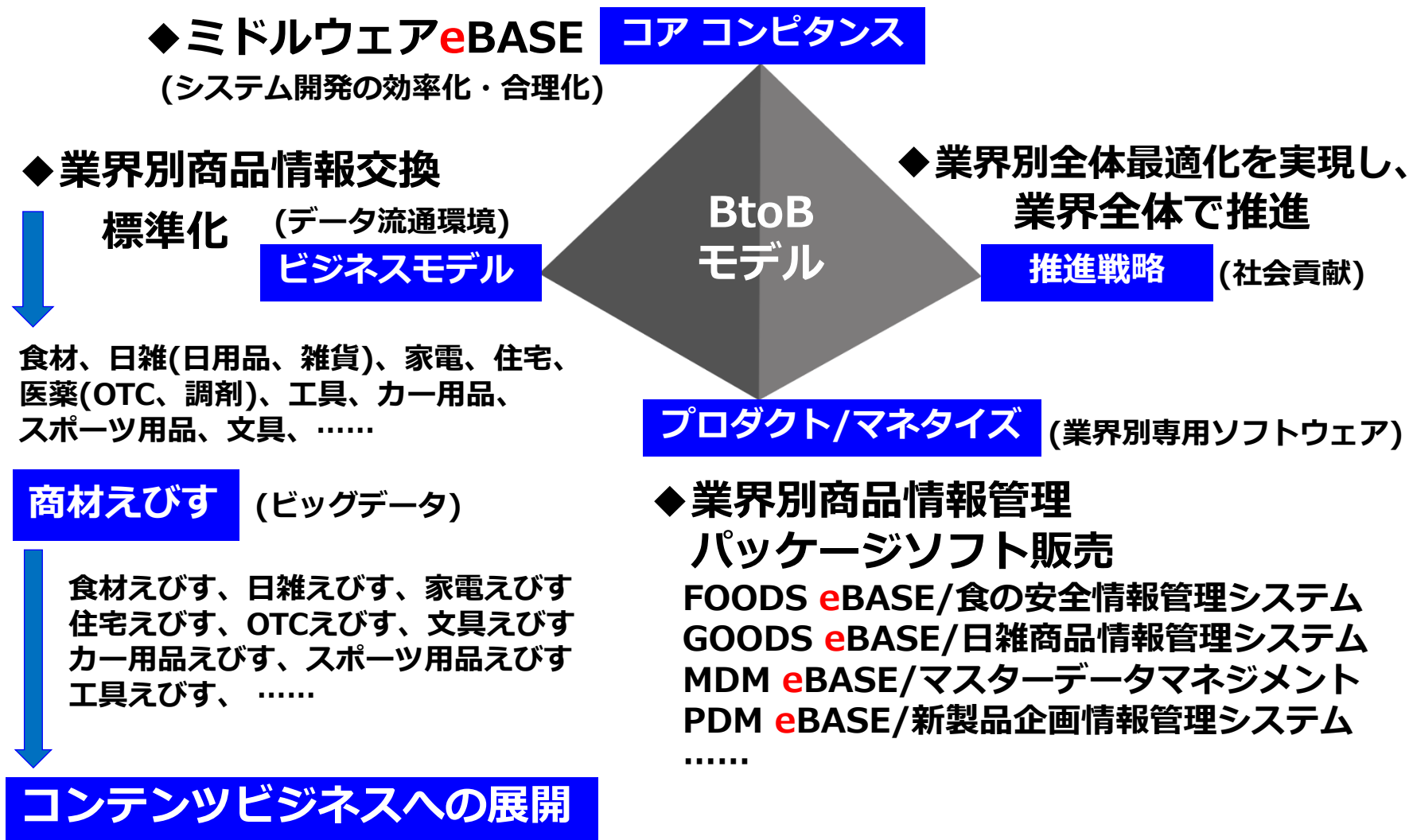


業界別の商品情報交換サービス概要



eBASE事業のビジネスシナリオの経緯と現状(1st eBASE)

「ミドルウェア eBASE」 + 「商品情報交換の全体最適化」



eBASE事業の中長期戦略(2nd eBASE)

「商材えびす」 + 「特許」 + 「ミドルウェア eBASE」で、更なるDX&OMO活用展開

※OMO=Online Merges with Offline

◆商材えびす
(ビッグデータ)

コア コンピタンス

BtoBtoC
モデル

◆小売企業(B)と消費者(C)の
商品データ利活用促進

ビジネスモデル

推進戦略

(小売企業のDX・OMO・マーケティング)

小売(B)企業の
DX支援

販促(B)効果増

採用小売が
普及促進(BtoC)

消費者 (C)
ユーザー増

プロダクト/マネタイズ (消費者ニーズ)

商品データ活用を生かした消費者向けアプリ群

e食なび、e食くいず、e食カタログ、e食ちらし
e食れしび、Drugstore Navi、e住なび、...

ミドルウェア eBASE/スマホアプリ

各種新サービスの基盤となる特許戦略

特許第6758734号

特許第6798741号

特許第6807105号

特許第6820016号

特許第6943382号

特許第7024952号.....

Personal Profileビジネスへ

OMO環境におけるDX推進で新たなUX・CXの提供 (BtoBtoC)

統合商品DB(**e**BASE/商材えびす) で、OMOを実現！

※OMO=「Offline Merges with Online」そして、「Online Merges with Offline」

新たなUX・CXの提供！

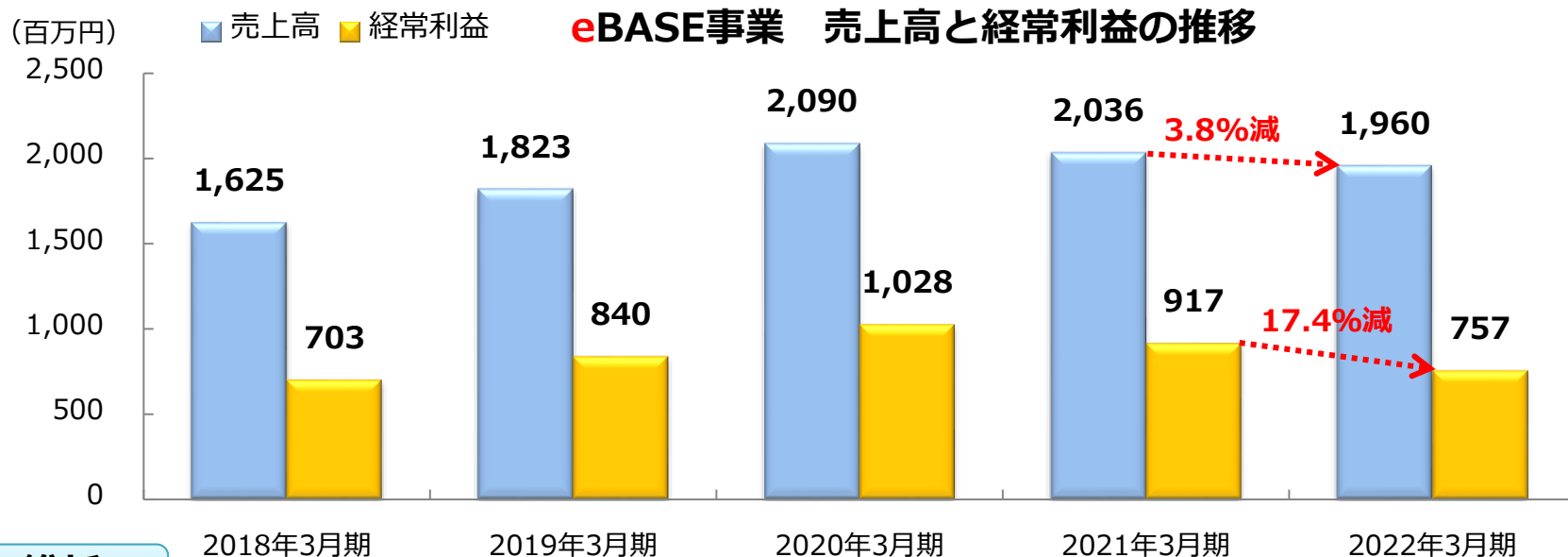
ユーザーが、何時でも何処でも、あらゆる商品の**詳細情報**閲覧可能！
店頭で、**紙チラシ/カタログ**で、**ECサイト**で、家庭で、通勤中に、・・・
パンフ、**取説**、**レシピ**も！

ユーザー自身で、購入商品の**在庫管理**、使用期限管理が可能。
また、商品に係る**健康管理**・・・等



通期決算セグメント毎の概況/ eBASE事業

eBASE事業（パッケージソフトビジネス）

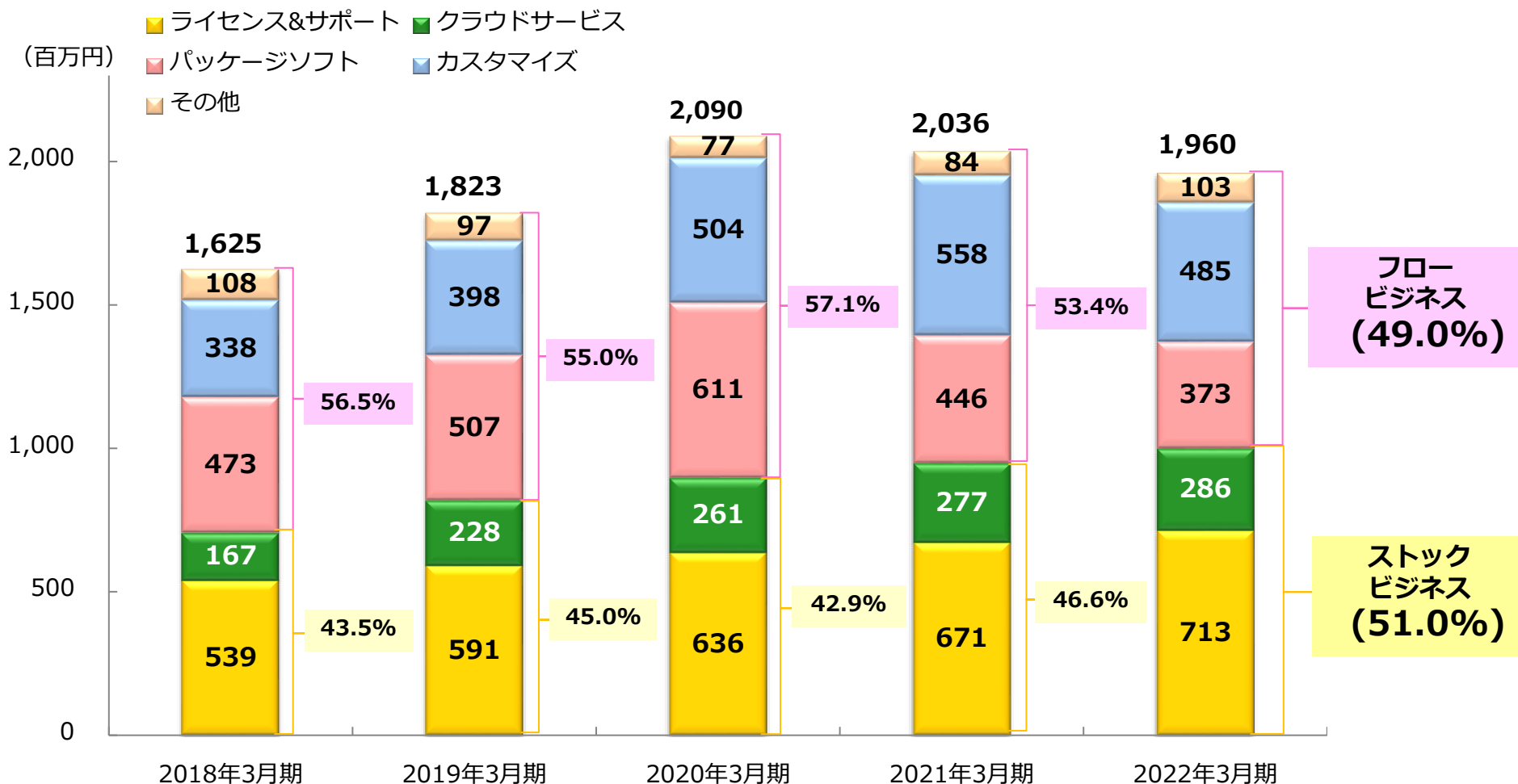


総括

- ・ 食品業界では、複数の小売企業の「ネットスーパー(ECサイト)」および「電子棚札」連携目的で「e食カタログ」が受注および内定
- ・ 日雑業界では、製品メーカーやPBベンダー向けの製品企画開発支援ソリューション「PDM eBASE」が、大手コンビニエンスストア、大手ドラッグストアで新たに受注
- ・ 住宅業界では、大手ハウスメーカーで「住宅えびす」と「e住なび」を活用した施主向け設備情報開示の本番運用が2022年2月より開始し、複数の大手ハウスメーカーや中小ハウズビルダーからの引合いが増加
- ・ 2022年1月からの新型コロナ感染再拡大による商談や検収業務の遅延や停滞の発生に加え、複数の案件で受注、納品・検収が次年度以降への先送りや見送りの発生
- ・ 第3四半期までに納品・検収済みの一部の大型案件での想定外の高負荷対応に追われ、その影響から次案件の商談も遅延(収束済み)

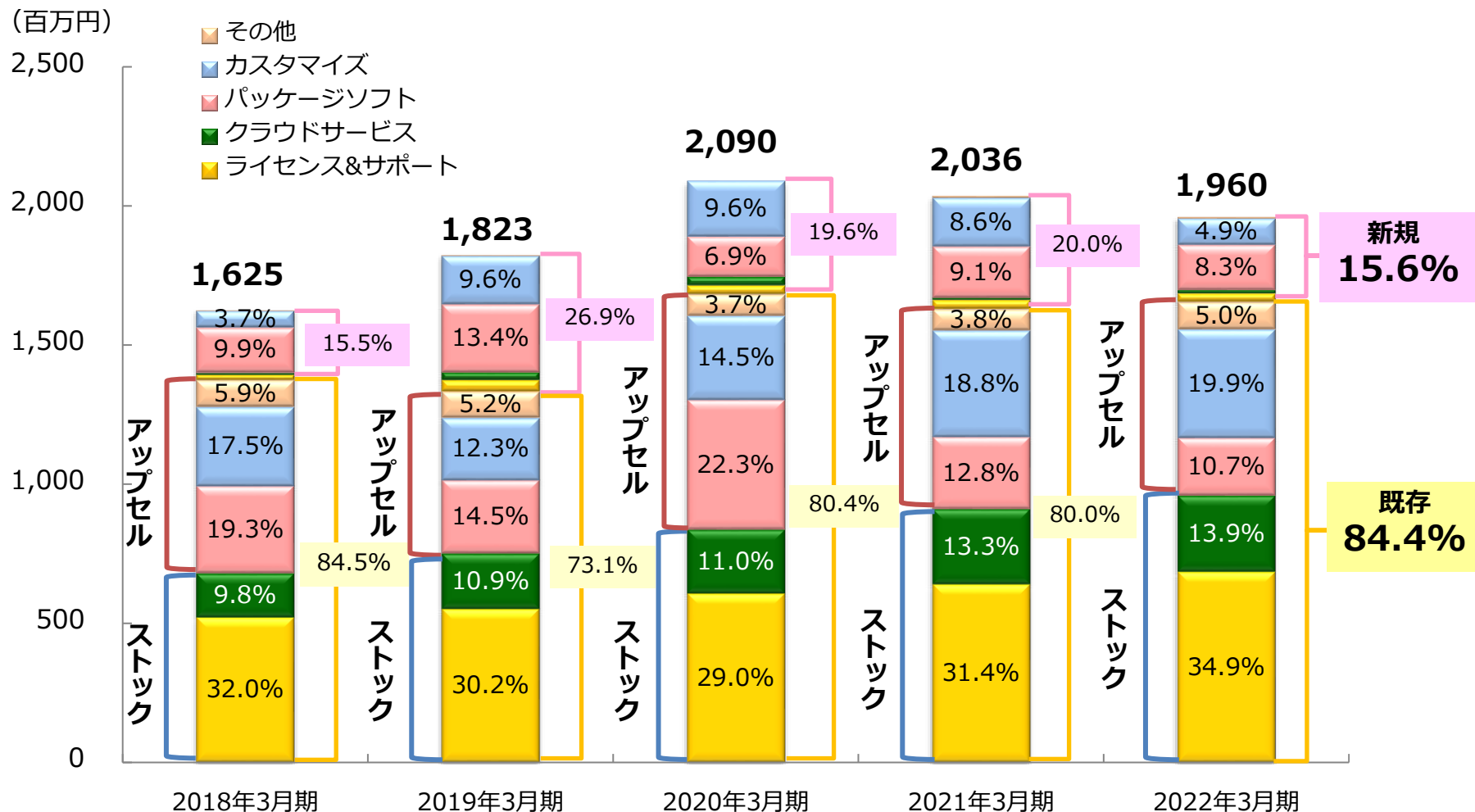
通期決算セグメント毎の概況/eBASE事業

種類別販売実績の推移



通期決算セグメント毎の概況/ eBASE事業

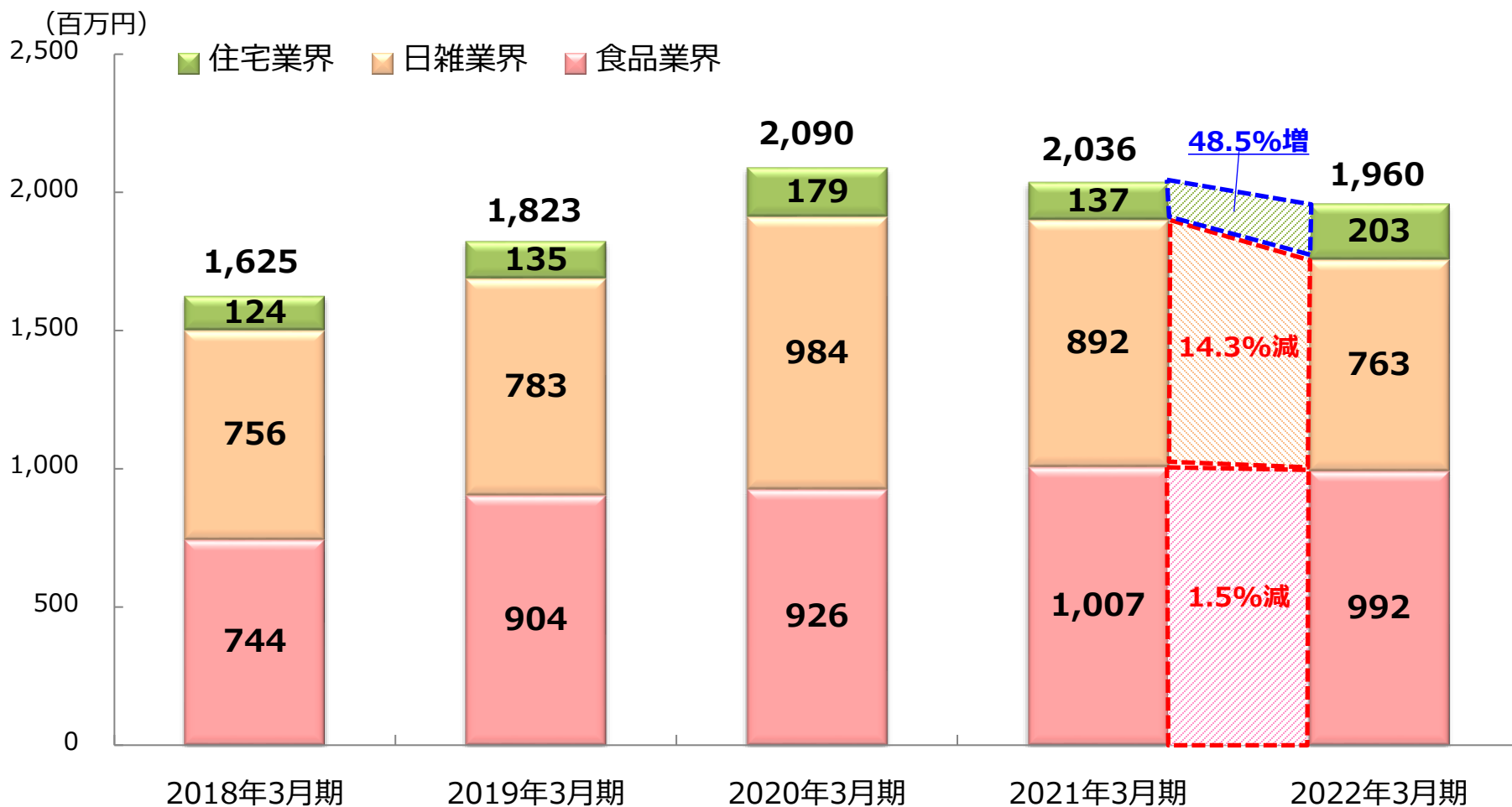
新規・既存別販売実績の推移



注1) 3%未満の数字は記載を省略しております。

通期決算セグメント毎の概況/eBASE事業

業界別売上実績の推移



注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

通期決算セグメント毎の概況/eBASE事業

食品業界 今期施策とその進捗

2022年3月期 施策

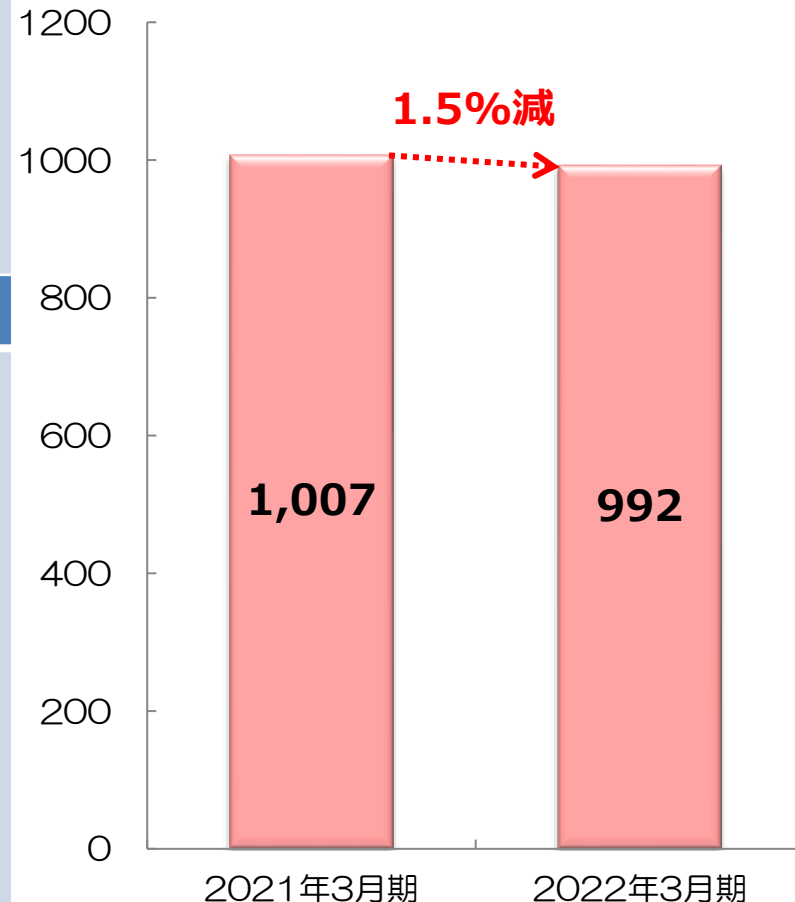
- ・ 現事業モデル「FOODSeBASE」の継続推進
- ・ 商品データプールサービス「食材えびす」のデファクト化の継続推進と販促強化
- ・ 消費者向けスマホアプリ(e食なび等)による「BtoBtoCモデル」への進出
- ・ 特許戦略に基づく各種新サービスの開発

その進捗

- ・ 売上実績(通期): 992百万円
- ・ 食品小売向け販売促進支援サービス「e食なび」、
「e食カタログ」、「e食ちらし」の普及推進と営業展開を継続
- ・ 小売、食品メーカー、外食企業の業態を問わず食品業界全般を対象に「レシピえびす」へのレシピ情報登録とレシピデータ生成を支援するクラウドサービス「RECIPE eBASE Cloud」提供を開始
- ・ 「e食ちらし」、「e食くいず」関連、及び、文字情報等と撮影画像を用いて商品を特定するシステムの特許権を取得
- ・ 新型コロナウイルスの急拡大等の影響で一部の新規大型案件の先送りやプロジェクトの遅延により検収時期のずれが発生
- ・ 売上高は前年同期比で微減

(百万円)

食品業界 売上実績
(前年同期比)



通期決算セグメント毎の概況/ eBASE事業

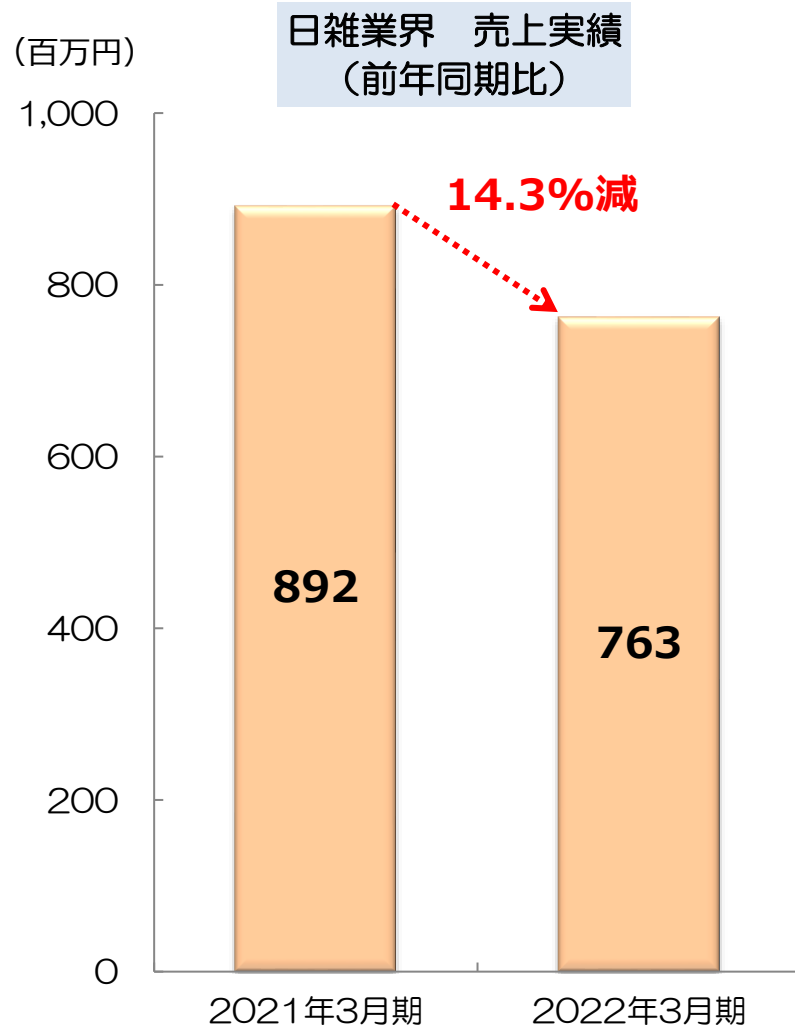
日雑業界 今期施策とその進捗

2022年3月期 施策

- ・ 日雑業界（ドラッグストア業界、ホームセンター業界、文具業界、スポーツ用品業界、カー用品業界、通販業界等）で商品情報交換環境の全体最適化を推進
- ・ 商品データプールサービス「日雑えびす」を中心に「商材えびす」の販促を推進
- ・ 顧客企業のカスタマイズ型統合商品DB受託開発の推進

その進捗

- ・ 売上実績（通期）：763百万円
- ・ 既存顧客のドラッグストアでは「商材えびす」が新たに追加採用され、ECサイトでの活用が開始
- ・ 日雑・生活関連品向け製品詳細情報管理システム「eB-goods (R)」を小売企業で新規受注、複数の日用品メーカー、大手小売でのリプレイス完了
- ・ ボディサイズ情報を高い精度で類推し、適したサイズの商品をレコメンドできる特許権を取得
- ・ 首都圏でオミクロン株の感染者が急拡大した影響で、複数案件で受注・納品・検収が次年度以降への先送りや見送りが発生
- ・ 売上高は前年同期比で減少



通期決算セグメント毎の概況/eBASE事業

住宅業界 今期施策とその進捗

2022年3月期 施策

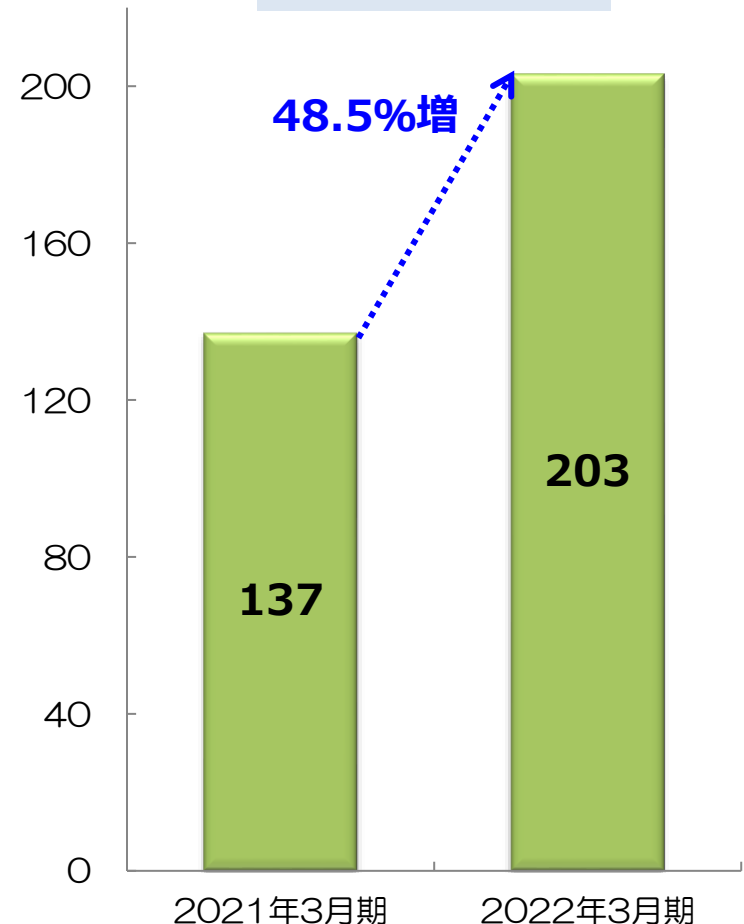
- 商品データプールサービス「住宅えびす」のデファクト化推進
- 顧客企業のカスタマイズ型統合商品DBの受託開発の推進

その進捗

- 売上実績（通期）：203万円
- 従来のメンテナンス部品管理用途だけにとどまらず、新たに設備建材の仕様選択や初期提案用途での一般部材管理での利活用に向けてハウスメーカーで「住宅えびす」の拡販が推進
- スマホアプリ「e住なび」を開発リリース、特許権取得
- 大手ハウスメーカーでは「住宅えびす」と「e住なび」を活用した施主向け設備情報開示の本番運用が2022年2月より開始され、複数の大手ハウスメーカーや中小ハウビルダーからの引合いが増加
- 依然として継続検討中の案件での打合せ回数の減少により進捗の遅れが長期化しているものの、既存顧客への追加改修案件が増加
- 売上高は前年同期比で増加

(百万円)

住宅業界 売上実績
(前年同期比)



eBASE-PLUS事業概況

eBASE社や顧客企業からの受託開発、受託オペレーション、受託サーバー保守等の
「IT開発アウトソーシングビジネス」

◆システムソリューション

①ソフトウェア開発

企画・分析・設計・構築・導入・運用管理・保守をサポート。

②インフラ構築

サーバー、クライアント環境構築業務をサポート。

◆サポートサービス

①統合運用管理

ITシステムの運用をサポート。

②ヘルプデスク

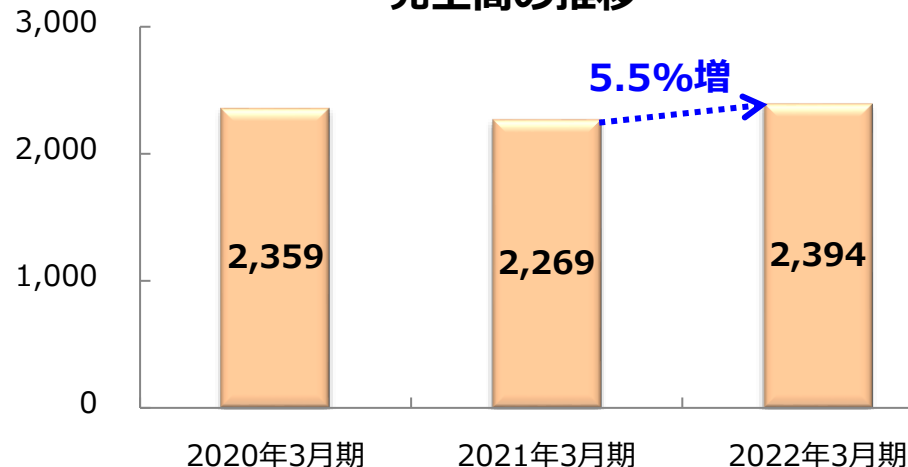
1次対応から技術スキルを要する2次対応までのヘルプデスク。

通期決算セグメント毎の概況/ eBASE-PLUS 事業

eBASE-PLUS事業（IT開発アウトソーシングビジネス）

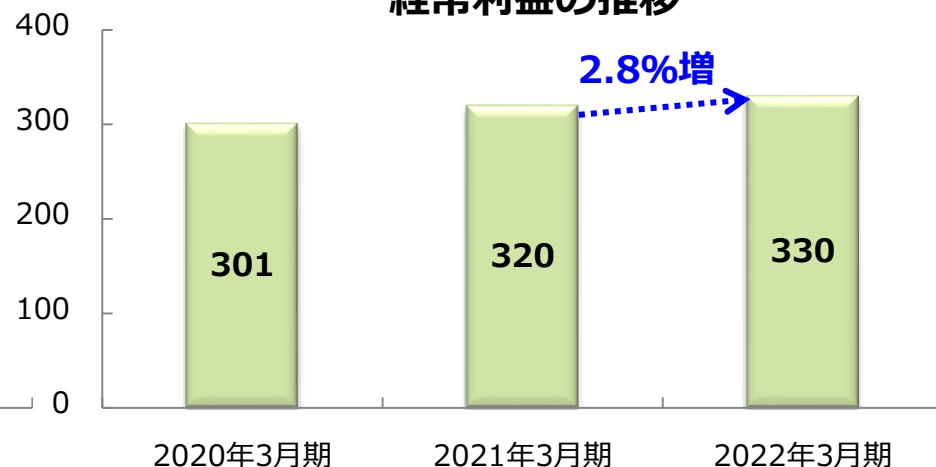
(百万円)

売上高の推移



(百万円)

経常利益の推移



総括

注1) セグメント間取引については、相殺消去しておりません。

2022年3月期 施策

- ・ 既存IT開発アウトソーシングビジネスの維持。
- ・ 安定衰退モデルから低成長モデルへの転換策検討。
- ・ eBASEビジネスとの連携。
- ・ 人材の新規採用の継続及び育成。
- ・ 優良M&A案件の推進。

その進捗

- ・ 売上実績（通期）：2,394百万円(増収)
- ・ 利益実績（通期）：330百万円(増益)
- ・ 顧客ニーズに沿った案件獲得に注力
- ・ 顧客との単価交渉も継続的に実施
- ・ 稼働工数増加のため専門知識・経験を持ち即戦力となる中途採用を推進し、人材の確保・育成・教育にも努める
- ・ 季節性が少なく四半期単位での契約ベースのストック型のビジネスモデルであることから、概ねコロナ禍の影響も小さく、ほぼ計画通りに推移

次期（2023年3月期）の連結業績予想

- 2023年3月期（通期業績予想数値）
- 2023年3月期（2Q累計業績予想数値）
- 2022年3月期（通期実績）
- 2022年3月期（2Q累計実績）

（百万円）

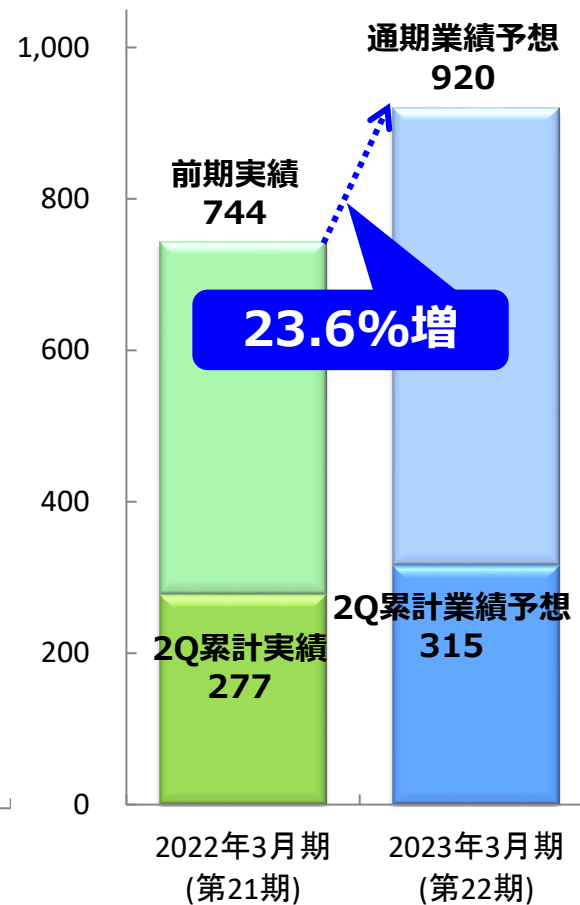
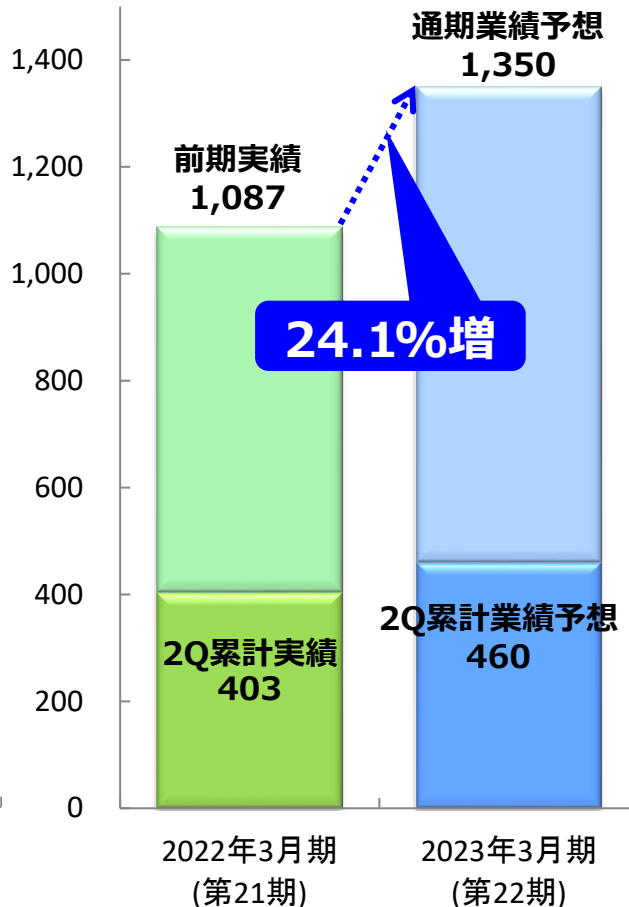
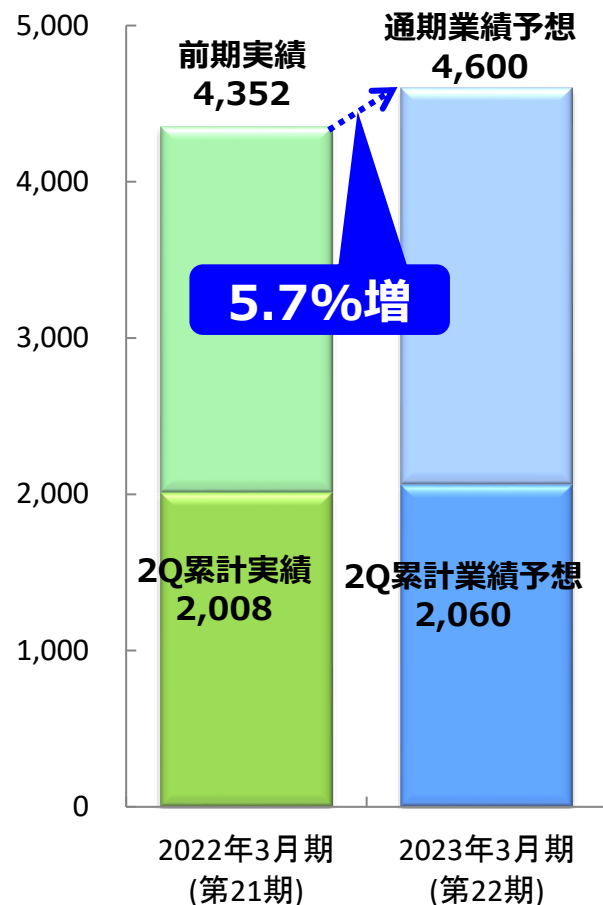
売上高

（百万円）

経常利益

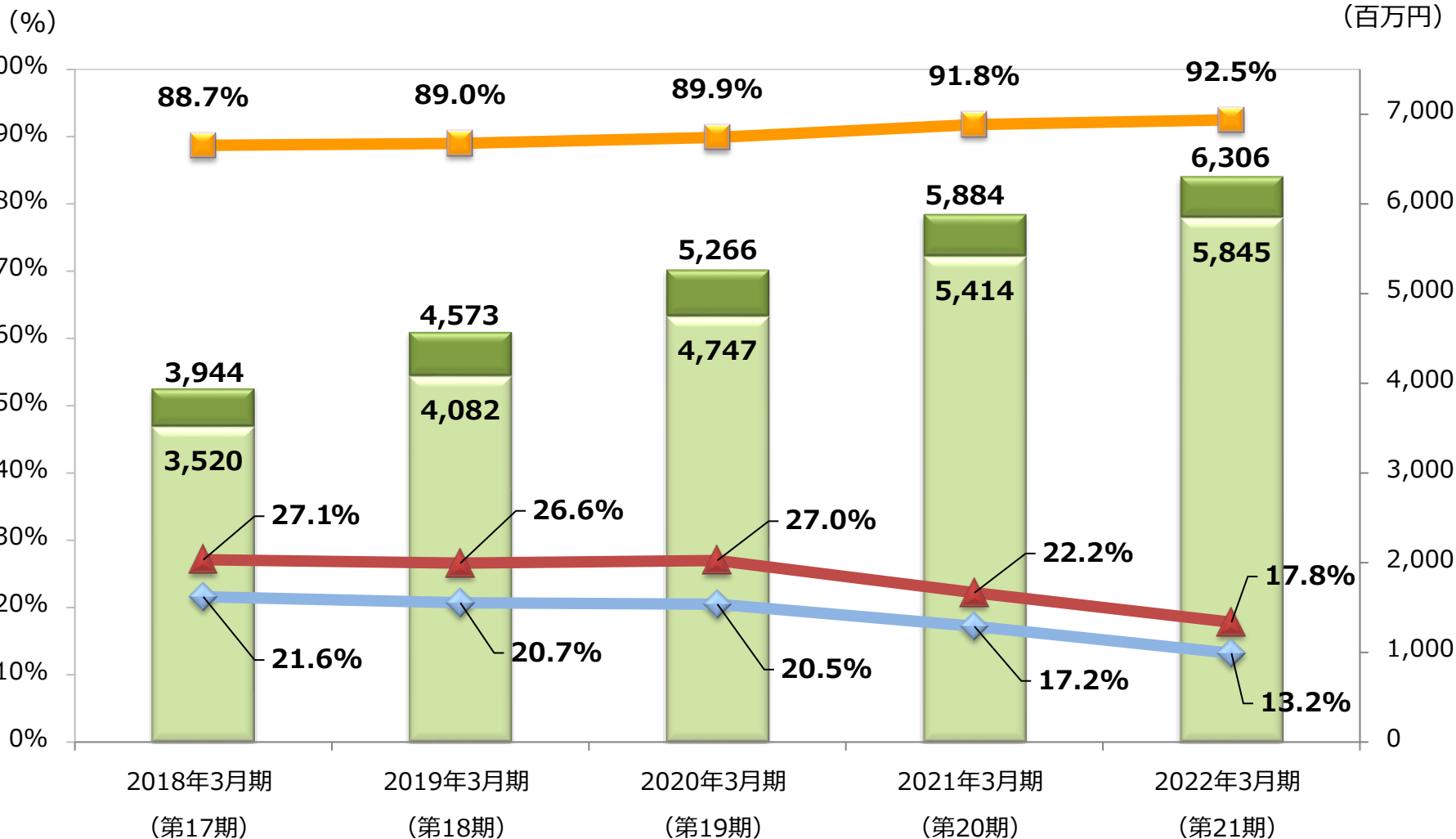
（百万円）

親会社株主に帰属する 当期純利益



資本状況(ROE及びROA等)の推移

■ + ■ 総資産（連結）
 ■ 純資産額（連結）
 ◆ ROE（自己資本当期純利益率）
 ▲ ROA（総資産経常利益率）
 ■ 自己資本比率



本資料お取扱い上の注意点

本資料は決算説明及び当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

IRに関するお問合せ
管理部 06-6486-3929
management@ebase.co.jp