

eBASE株式会社 2026年3月期 決算と事業報告

証券コード：3835

2026年5月

目次

1. 会社概要	P3
2. 個人投資家向け オンライン決算説明会のお知らせ	P4
3. 株式譲渡契約締結のお知らせ	P5
4. 上場来の売上高・経常利益推移	P6
5. 通期決算報告	P7~P9
6. 通期決算セグメント概況/eBASE事業	P10~P13
7. 通期決算セグメント概況/eBASE-PLUS事業	P14
8. 2027年3月期の連結業績予想	P15
9. 資本状況(ROE及びROA等)の推移	P16
10. eBASE事業 ビジネス戦略概要	P18~P33
11. BtoBビジネス戦略(0 th /1 st)の進捗/eBASE事業	P35~P43
12. BtoBtoCビジネス戦略(2 nd)の進捗/eBASE事業	P45
13. ビジネス概要と進捗/eBASE-PLUS事業	P47,P48
14. eBASEグループの企業理念	P49

会社概要

- 会社名：eBASE株式会社（証券コード：3835）
- 資本金：190百万円
- 本社所在地：大阪市北区豊崎5丁目4-9 商業第二ビル
- 事業内容：【eBASE事業】商品情報管理システム開発販売事業
【eBASE-PLUS事業】IT開発アウトソーシング事業
- グループ総従業員数：491名（500名/役員含む）（2026年4月現在）
- 沿革
 - 2001年10月：eBASE株式会社創業
 - 2006年12月：大阪証券取引所ヘラクレス市場へ上場
 - 2010年10月：JASDAQ市場スタンダードへ移行
 - 2017年 3月：東京証券取引所市場第二部へ市場変更
 - 2017年12月：東京証券取引所市場第一部銘柄へ指定
 - 2022年 4月：東京証券取引所プライム市場へ移行

個人投資家向け IRオンラインセミナー

2026年3月期 決算と事業報告

6月22日（月）19：00～20：00

代表取締役社長
岩田貴夫

取締役執行役員CFO
窪田勝康



お申込みは6月4日（木）～受付予定

参加無料・事前登録制・質疑応答あり

アーカイブ配信：7月末公開予定（YouTube）

株式会社KSP-SPの株式取得（子会社化）に向けた株式譲渡契約締結のお知らせ

2026年4月28日開催の取締役会において、株式会社KSP-SPの発行済株式の74.8%を取得する旨の株式譲渡契約の締結を決議いたしました。

次世代マイクロ・マーケティング事業を始動。

商品マイクロデータ

商材 **ebisu**



商品詳細
データ



eBASE株式会社



AIを
活用

購買マイクロデータ

KSP-POS

POSデータ

KSP²

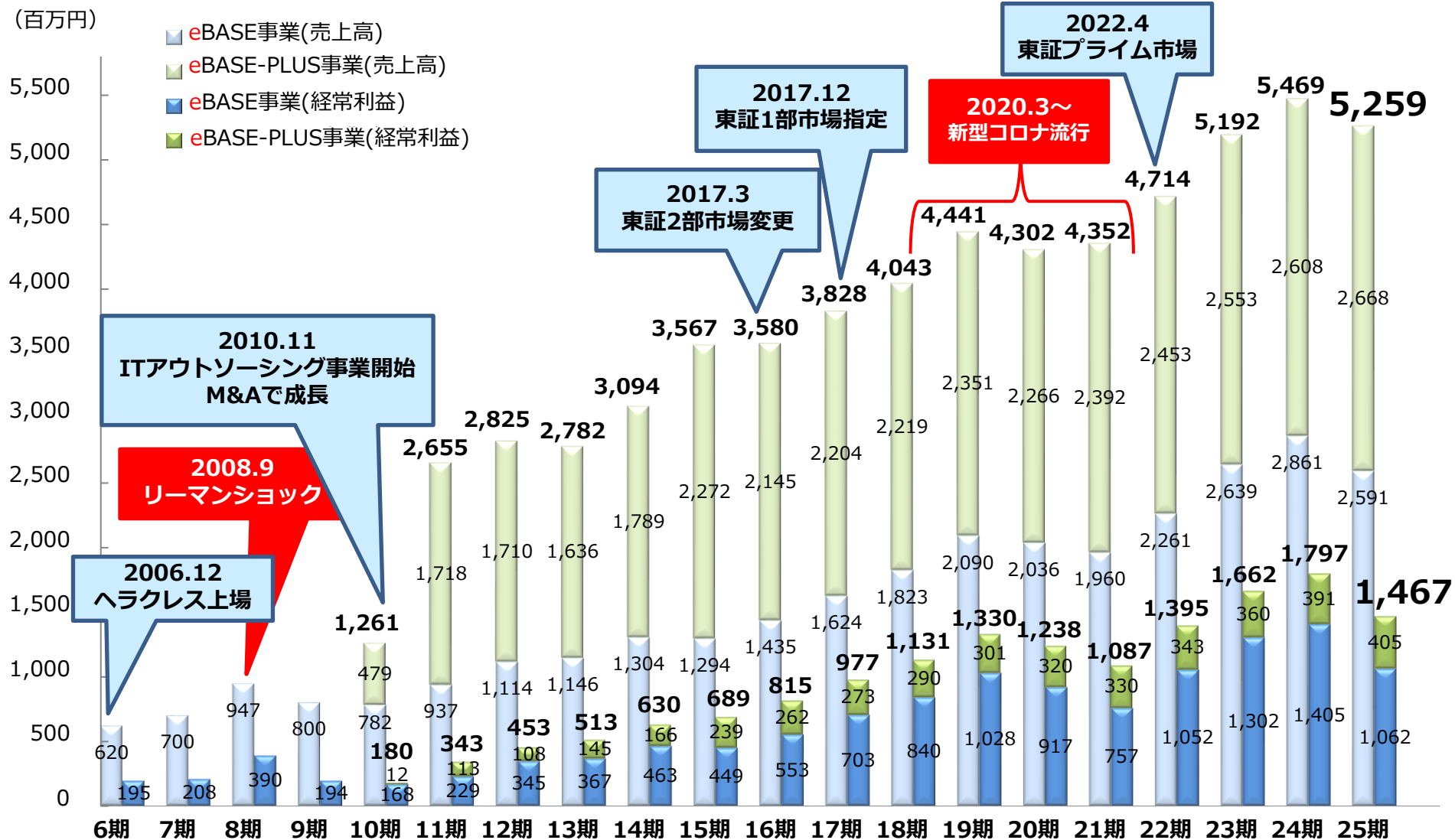


株式会社KSP-SP

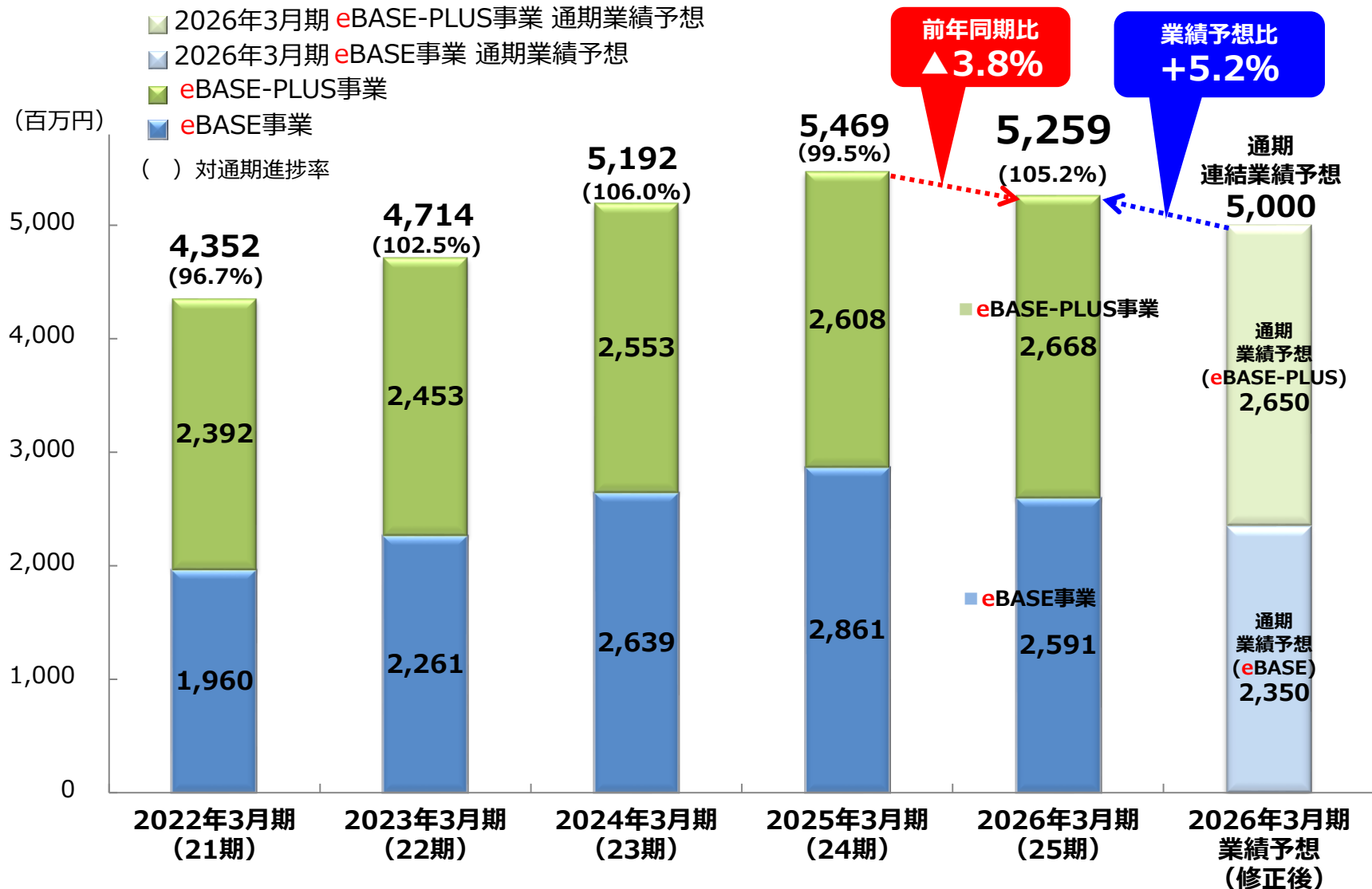
“何が売れたか” から “なぜ売れたか” へ。

eBASEとKSP-SPの統合がもたらす、商品開発・営業提案の革新

上場来の売上高・経常利益推移

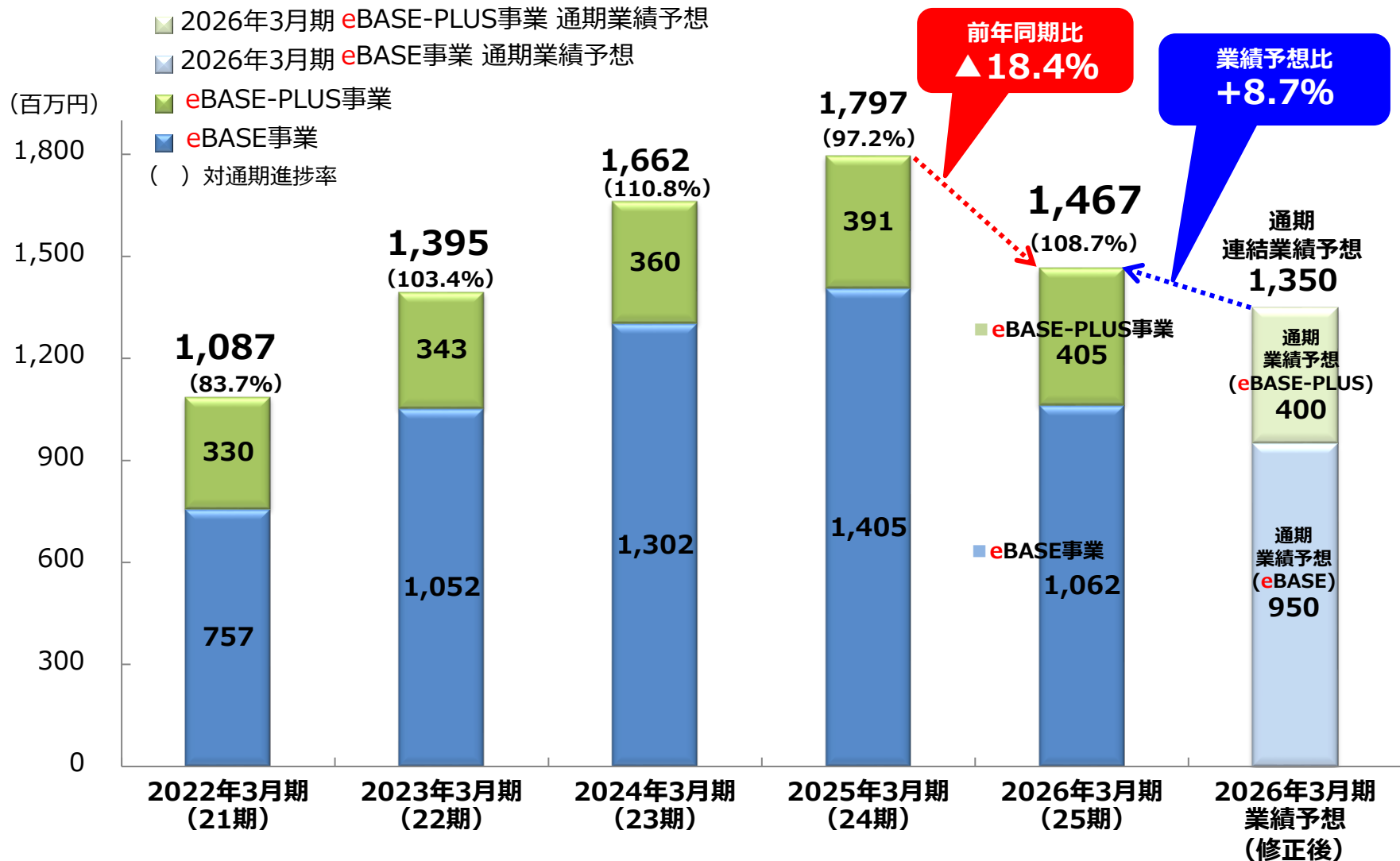


通期決算 連結売上高の推移



注) 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) セグメント間取引については、相殺消去しております。

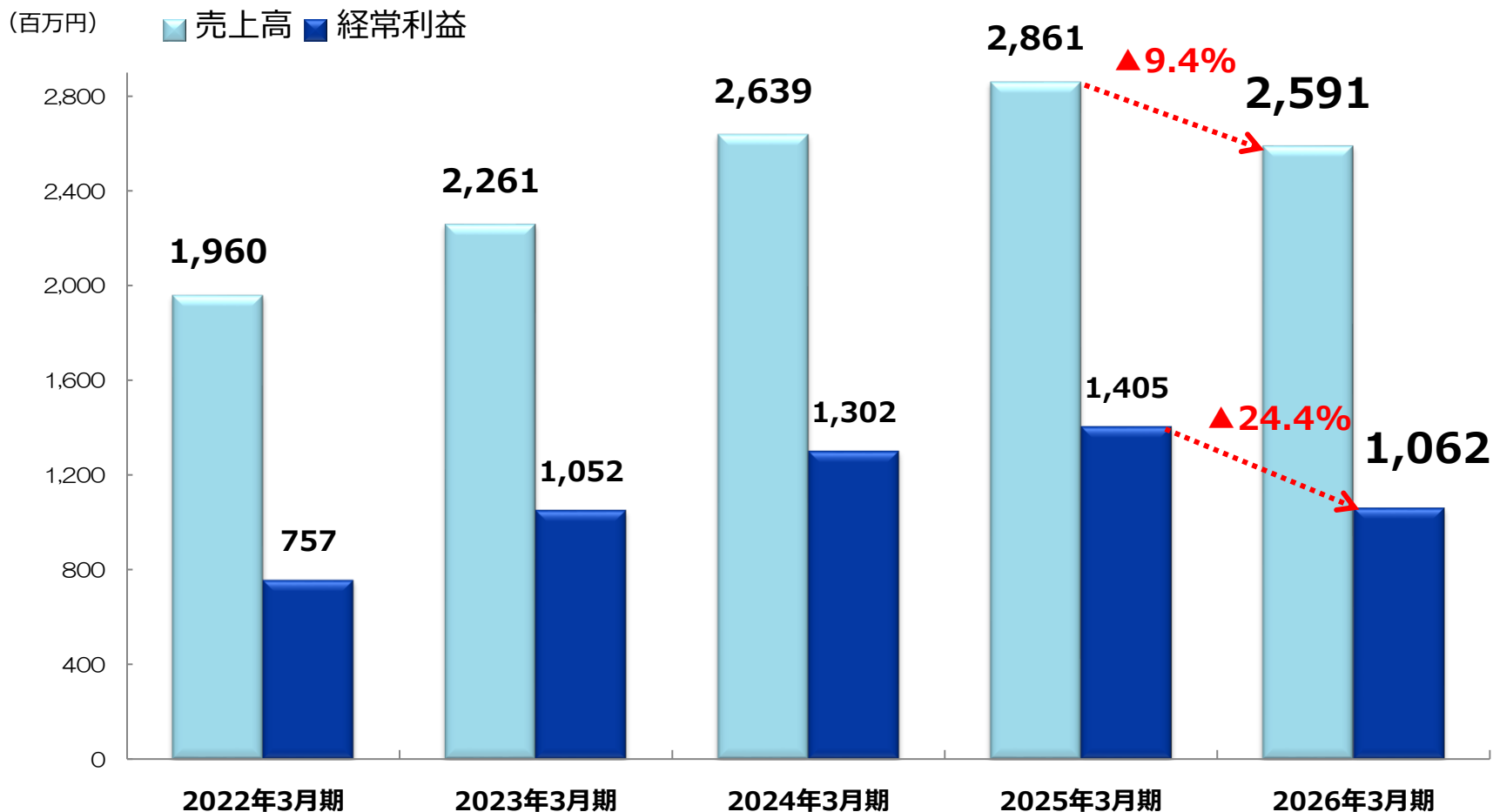
通期決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2022年3月期 (第21期)	2023年3月期 (第22期)	2024年3月期 (第23期)	2025年3月期 (第24期)	2026年3月期 (第25期)
売上高 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	4,352 (1,960) (2,394) (△2)	4,714 (2,261) (2,455) (△2)	5,192 (2,639) (2,555) (△2)	5,469 (2,861) (2,626) (△17)	5,259 (2,591) (2,679) (△10)
営業利益	1,081	1,365	1,651	1,731	1,431
経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	1,087 (757) (330) (0)	1,395 (1,052) (343) (0)	1,662 (1,302) (360) (0)	1,797 (1,405) (391) (0)	1,467 (1,062) (405) (-)
親会社株主に帰属する 当期純利益	744	890	1,144	1,250	1,026
	前期 (2025年3月末)	当期 (2026年3月末)	前期末比	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。	
流動資産	6,422	6,053	△368	現金及び預金△394,有価証券+108	
固定資産	1,690	2,044	+354		
(有形+無形資産)	(288)	(322)	(+33)		
(その他)	(1,401)	(1,721)	(+320)	投資有価証券+316	
資産合計	8,112	8,098	△14		
流動負債	745	697	△47		
負債合計	754	730	△24		
株主資本合計	7,255	7,235	△19	自己株式の取得等△420 利益剰余金+402 (配当金支払△624) (親会社株主に帰属する当期純利益の計上+1,026)	
新株予約権	2	0	△2		
純資産合計	7,357	7,368	+10		
負債・純資産合計	8,112	8,098	△14		

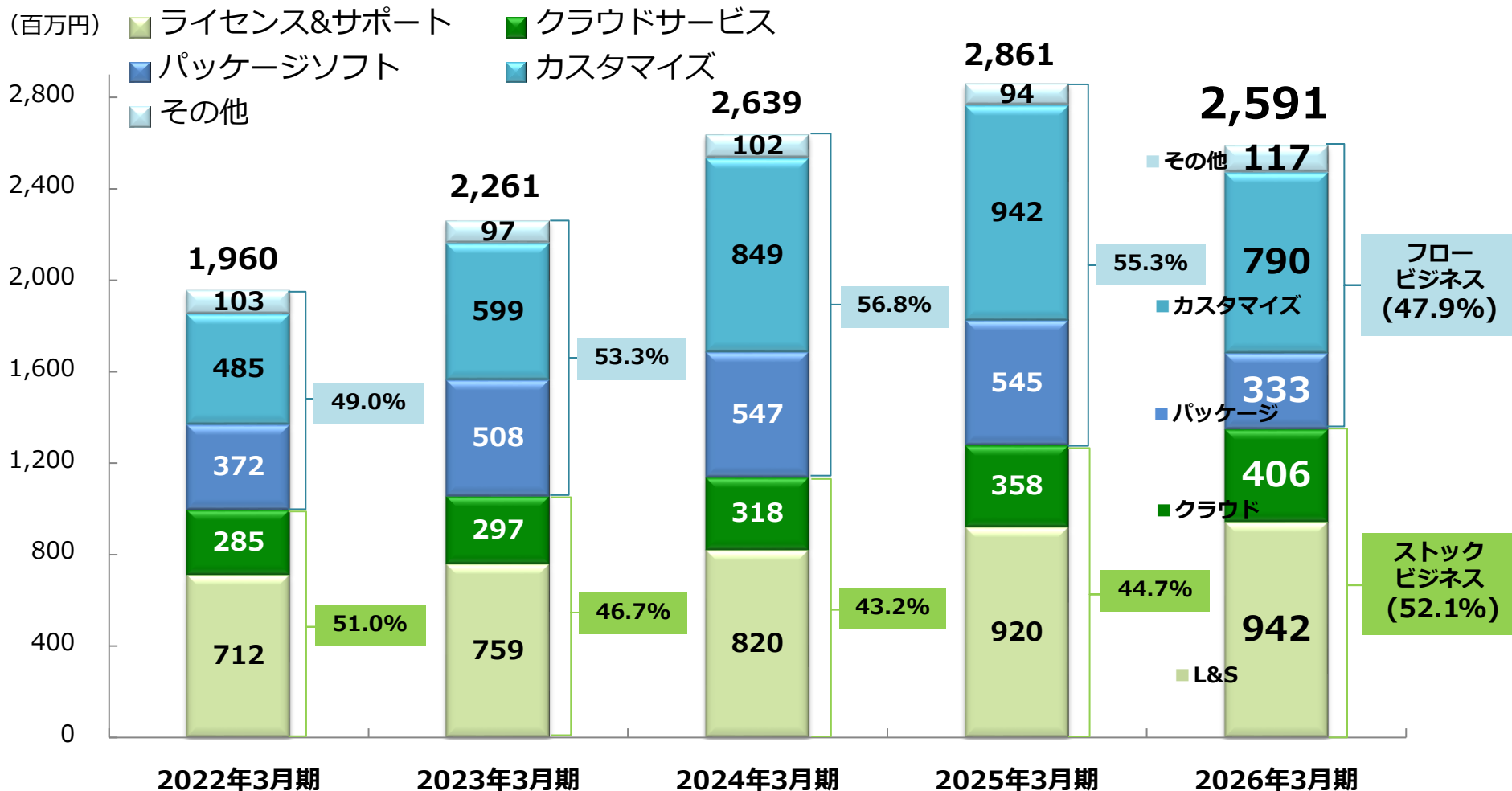
通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

eBASE事業（パッケージソフトビジネス）



通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

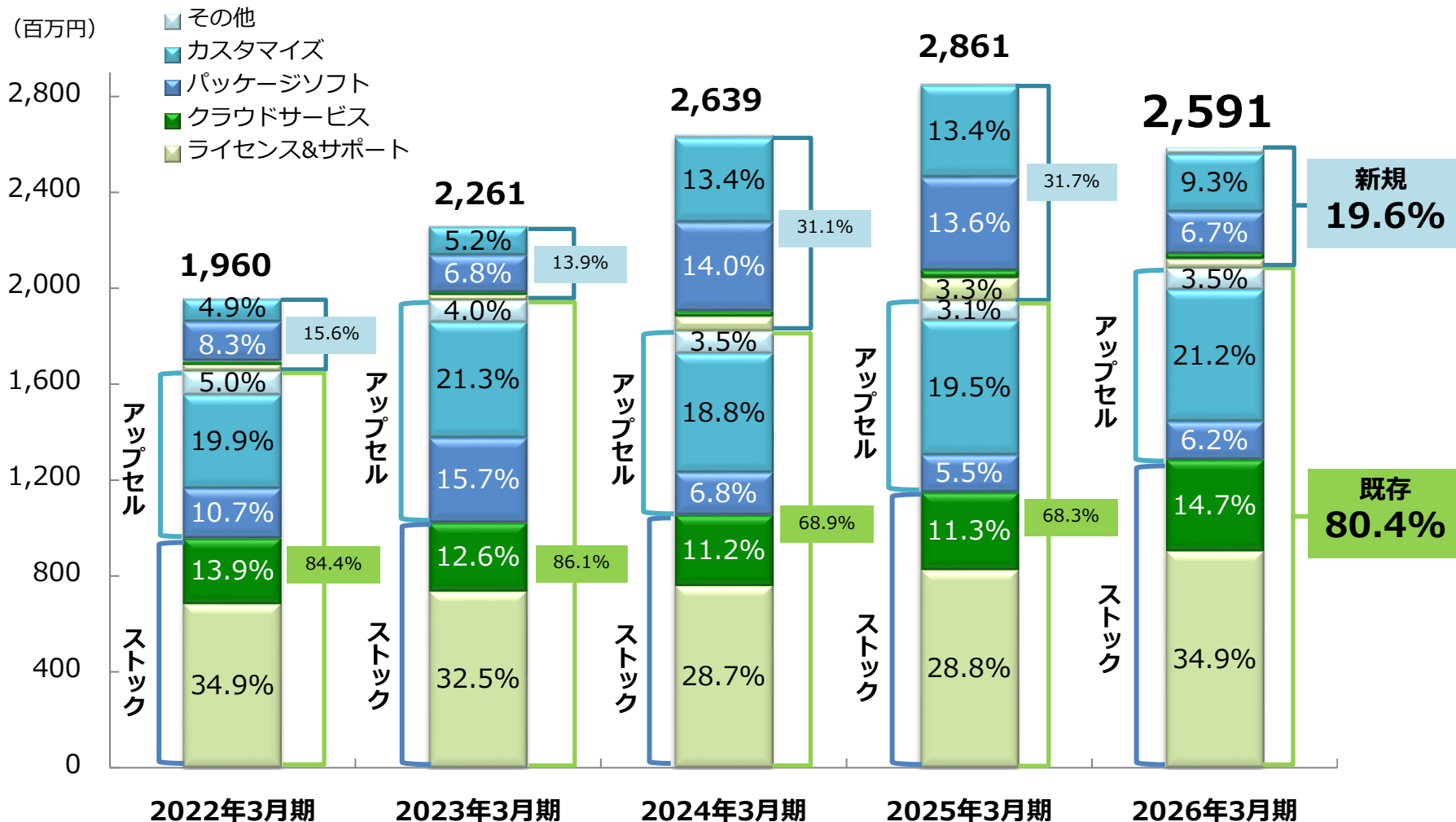
種類別販売実績の推移



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。

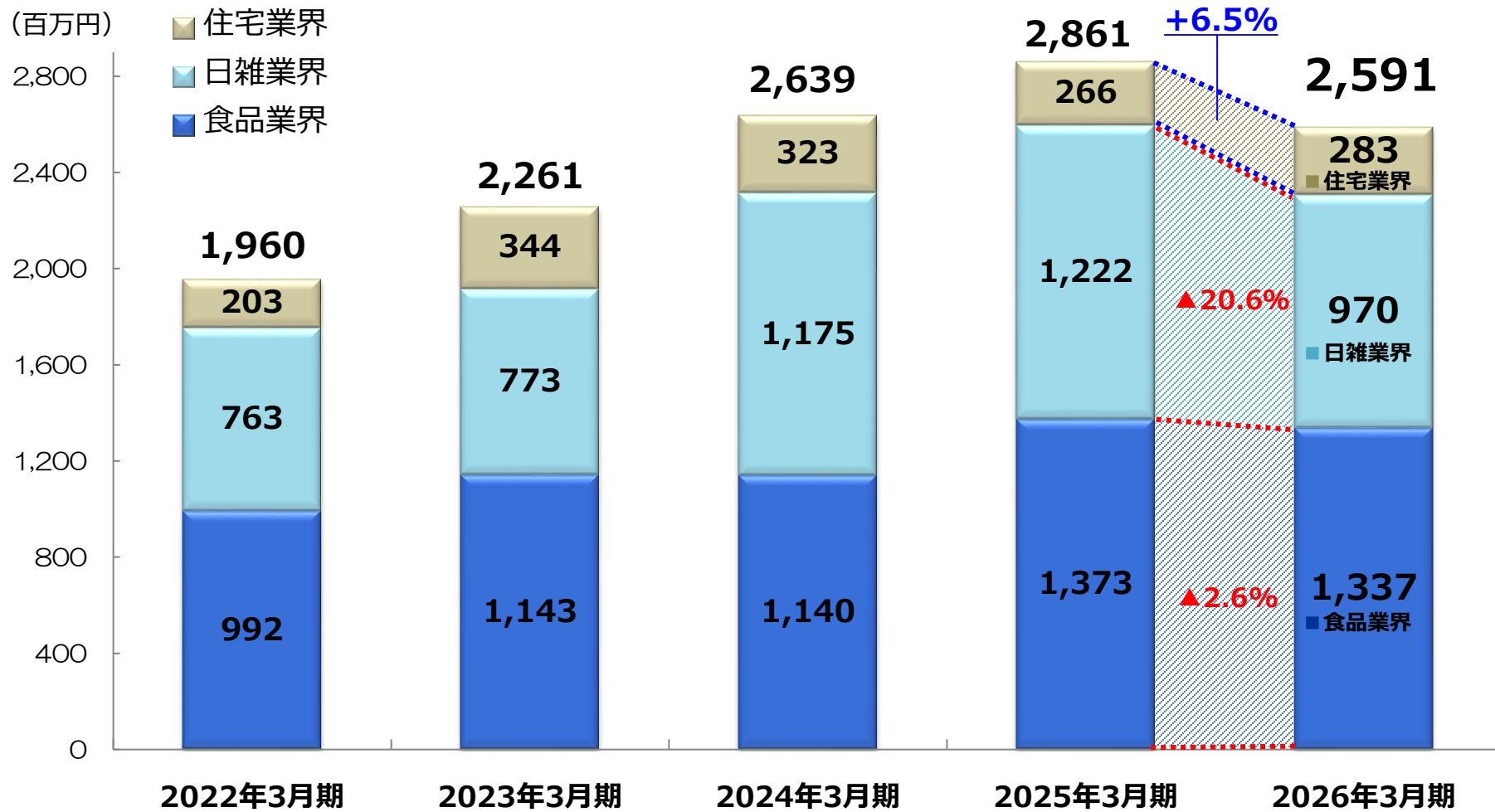
通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

新規・既存別販売実績の推移



通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

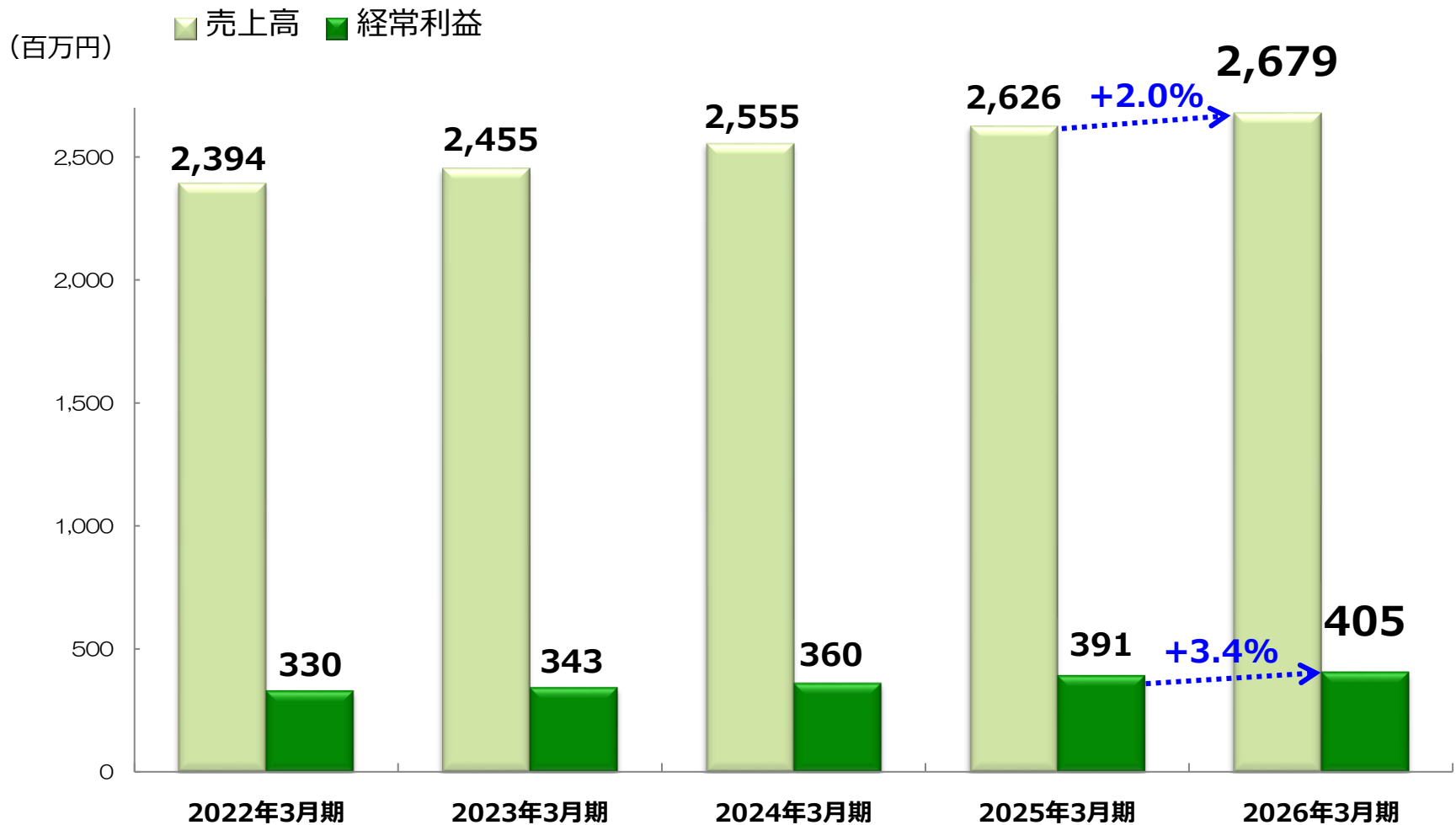
業界別売上実績の推移



注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

通期決算セグメントの概況 / eBASE-PLUS 事業

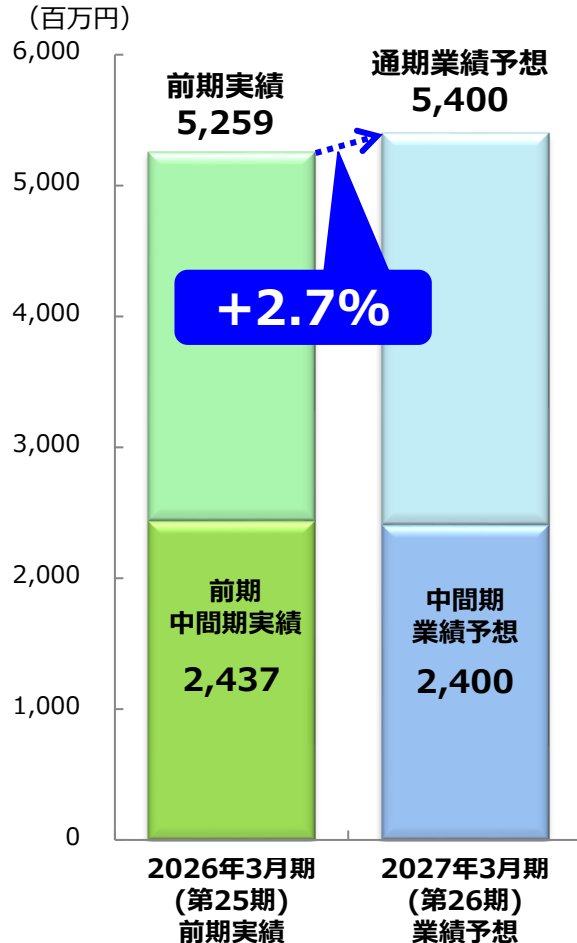
eBASE-PLUS事業（IT開発アウトソーシングビジネス）



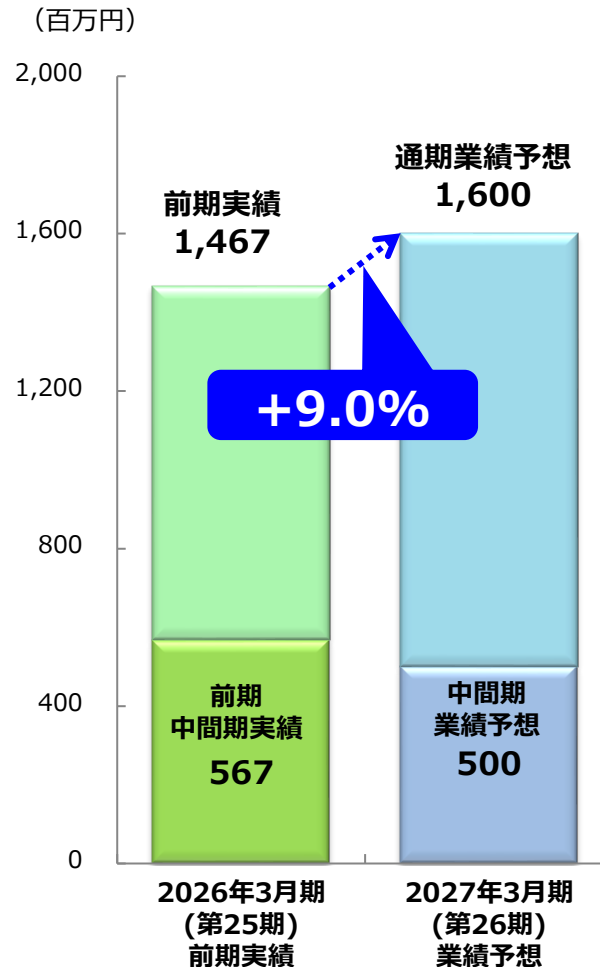
次期（2027年3月期）の連結業績予想

■ 2026年3月期（中間期実績）
 ■ 2026年3月期（通期実績）
 ■ 2027年3月期（中間期業績予想）
 ■ 2027年3月期（通期業績予想）

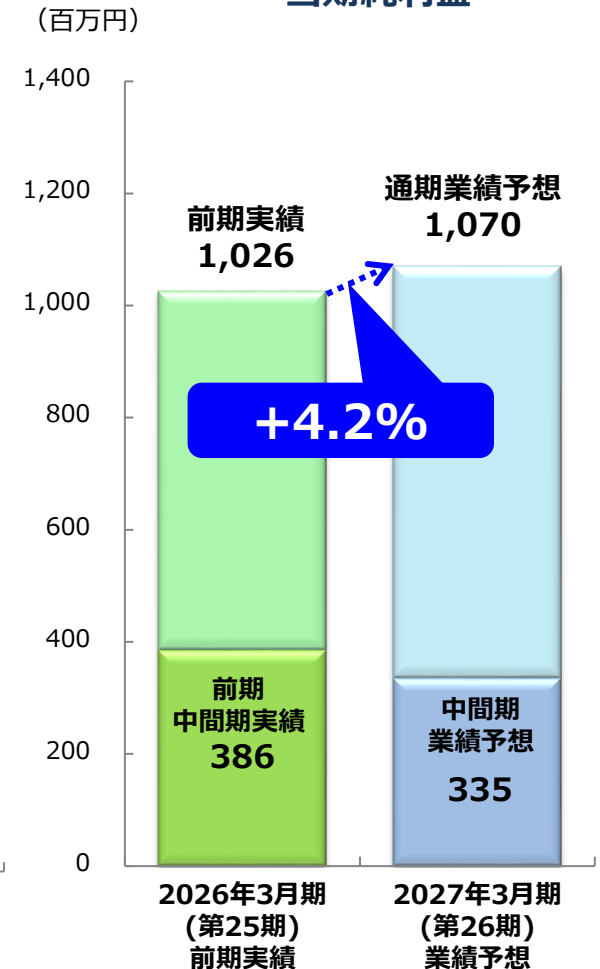
売上高



経常利益



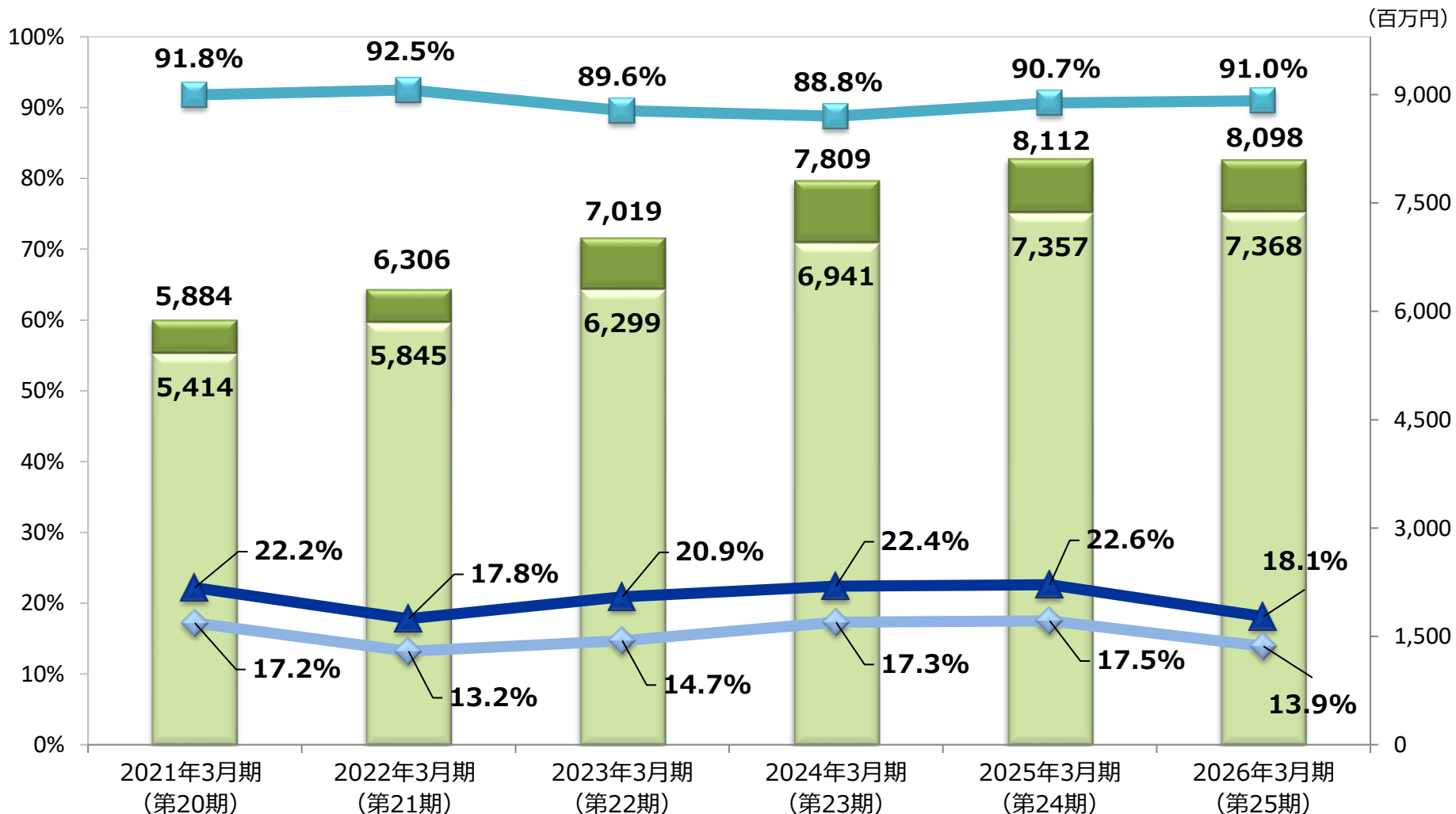
親会社株主に帰属する当期純利益



※上記の連結業績予想には、M&Aに伴う取得関連費用や、BtoBtoCビジネスの広告宣伝費について、現時点で想定される影響額を織り込んでおります。

資本状況(ROE及びROA等)の推移

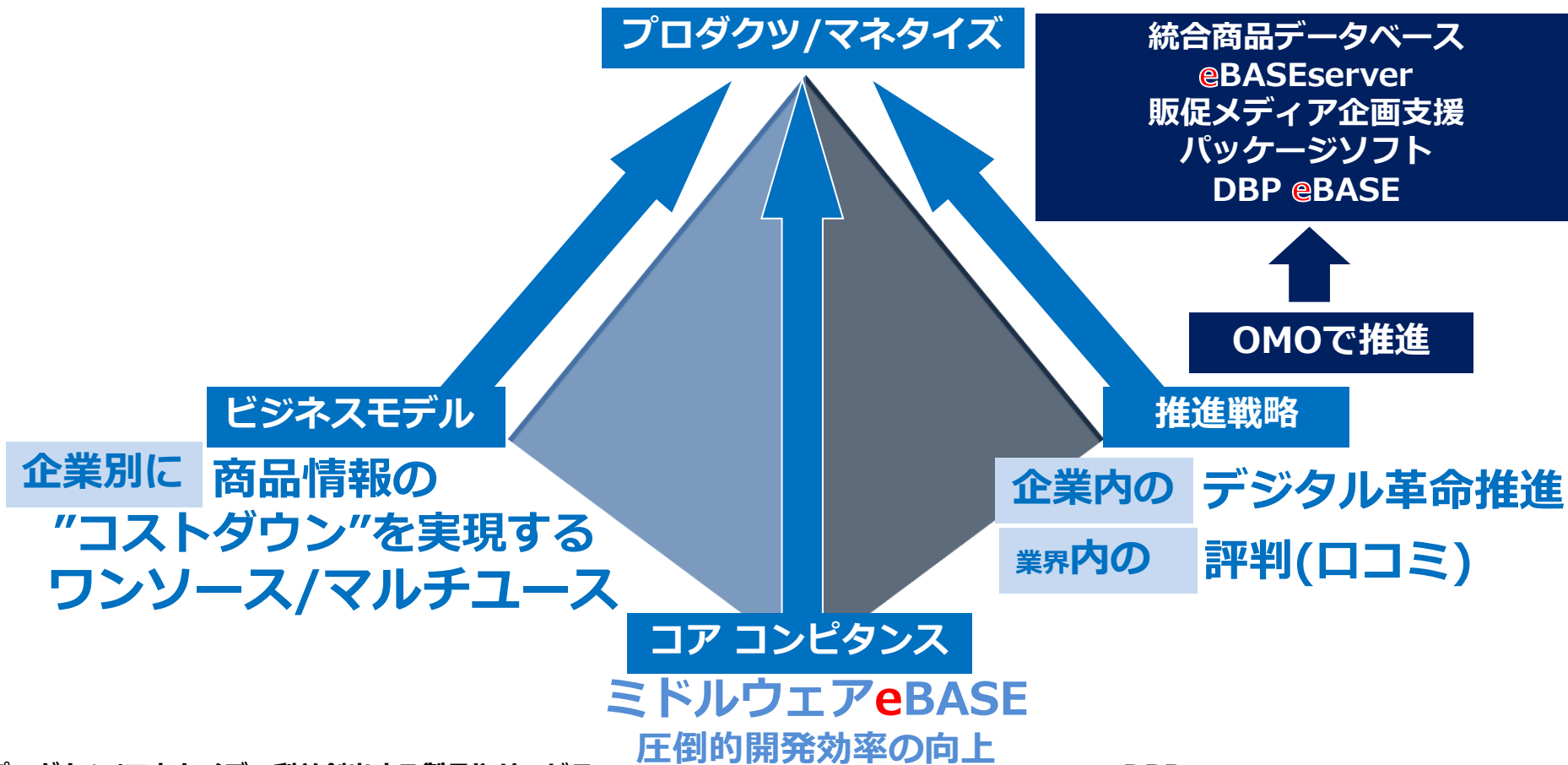
■ + ■ 総資産（連結）
 ■ 純資産額（連結）
 ◆ ROE（自己資本当期純利益率）
 ▲ ROA（総資産経常利益率）
 ■ 自己資本比率



eBASE事業 ビジネス戦略概要

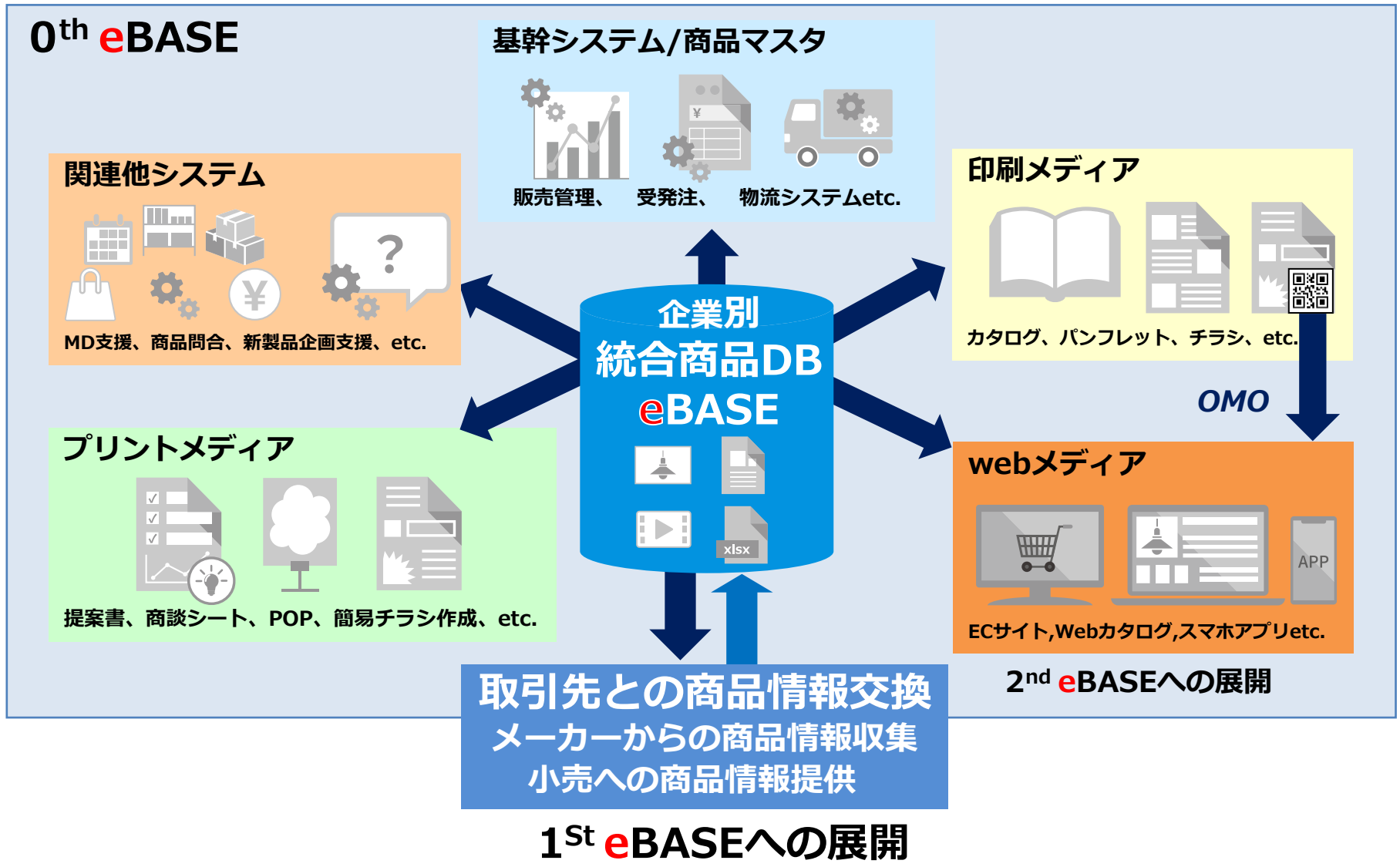
- ・ BtoBビジネス
 - 「0th eBASE」
企業別統合商品情報管理ソリューション
 - 「1st eBASE」
業界別商品情報管理ソリューション
- ・ BtoBtoCビジネス
 - 「2nd eBASE」
消費者向けスマホアプリソリューション

企業別に 統合商品データベースの開発→拡販



プロダクツ/マネタイズ : 利益創出する製品やサービス
コアコンピタンス : ビジネスの圧倒的優位性/成功への原点
ビジネスモデル : ビジネスを成功に導く枠組み
推進戦略 : ビジネスモデル加速策

※DBP(DataBase Publishing : データベースパブリッシング)
 ※OMO(Online Merges with Offline : オンラインマージズウィズオフライン)



0th eBASE

基幹システム/商品マスタ



販売管理、 受発注、 物流システムetc.

印刷メディア



カタログ、パンフレット、チラシ、etc.

OMO

webメディア



ECサイト、Webカタログ、スマホアプリetc.

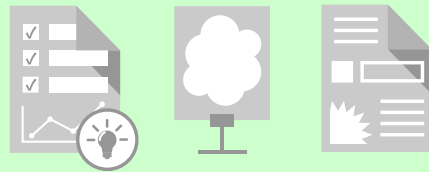
2nd eBASEへの展開

関連他システム



MD支援、商品問合、新製品企画支援、etc.

プリントメディア



提案書、商談シート、POP、簡易チラシ作成、etc.

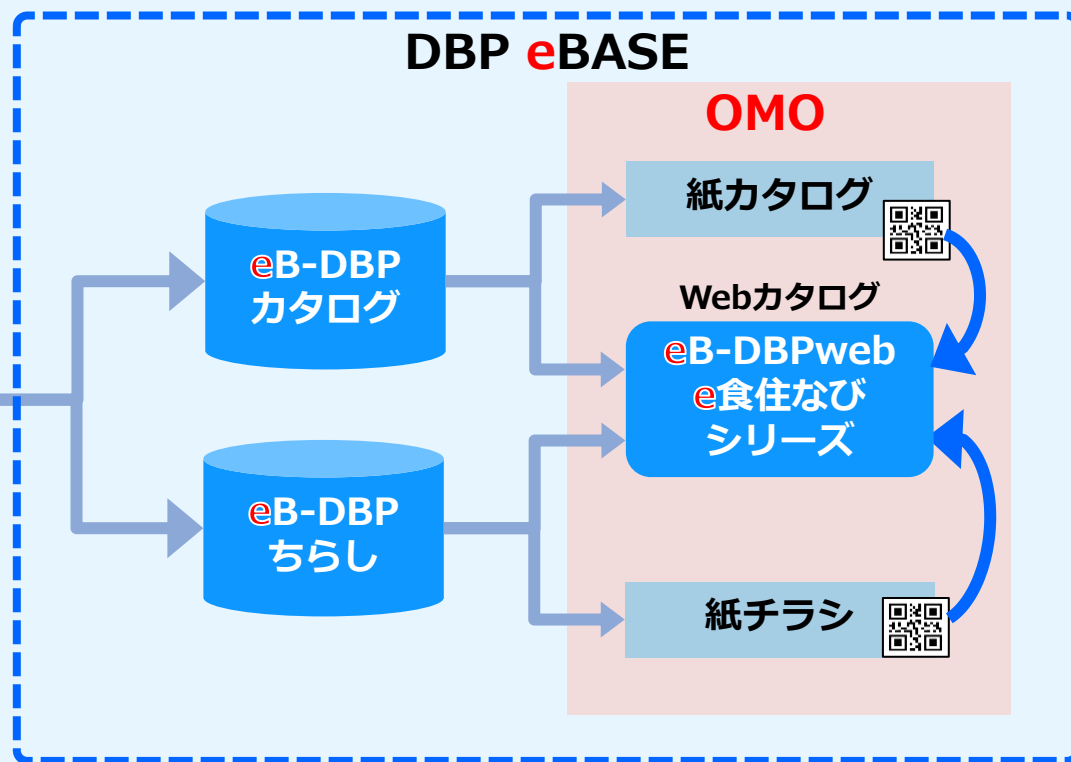
企業別
統合商品DB
eBASE

取引先との商品情報交換
メーカーからの商品情報収集
小売への商品情報提供

1st eBASEへの展開

統合商品情報DBと連携した「DataBase Publishing(DBP)」で
従来メディア企画制作のコストダウンと“同時”に次世代OMOでメディアDXを実現！

eBASE採用企業



業界別

商品データベースパッケージソフト開発→拡販

食の安全情報管理システム/FOODS eBASE、日雑商品情報管理システム/GOODS eBASE、etc

プロダクツ/マネタイズ

業界横断型パッケージソフト
MDM eBASE、PDM eBASE、
etc

マスターデータ
ebisu拡販

ビジネスモデル

推進戦略

業界別 商品情報交換標準化

食品、日用品、家電、住宅、文具、工具…

業界別 商品情報交換の

デファクト化・全体最適化

商品情報
データプール

「**商材**ebisu」

業界別

「**業界**ebisu」

業界横断型

「**マスターデータ**ebisu」

コア コンピタンス

ミドルウェア eBASE

圧倒的開発効率の向上

※MDM(Master Data Management)
PDM(Product Data Management)

メーカー/小売間の商品情報交換は、非効率！

メーカー

小売業

小売毎に、異なるフォーム、異なる手段で、情報提供！

アナログ的情報収集

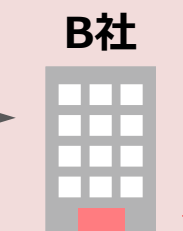
各提出先サーバへ
手作業で商品登録

提案先毎に
書類を作成

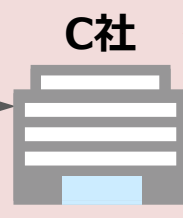


収集課題

間違い
多数



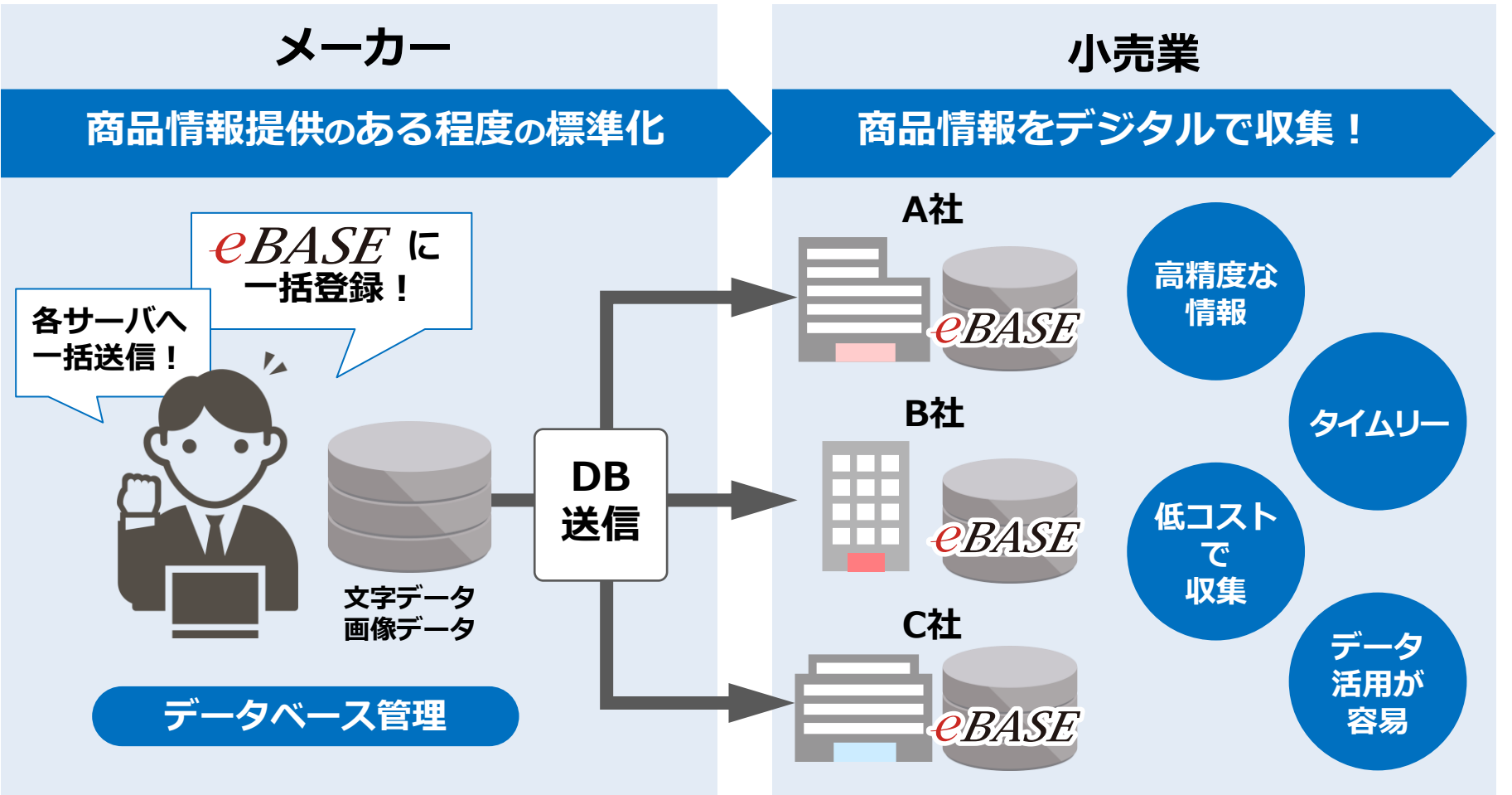
遅い



探せない

再利用
困難

メーカー/小売間の商品情報交換の、効率化を推進！



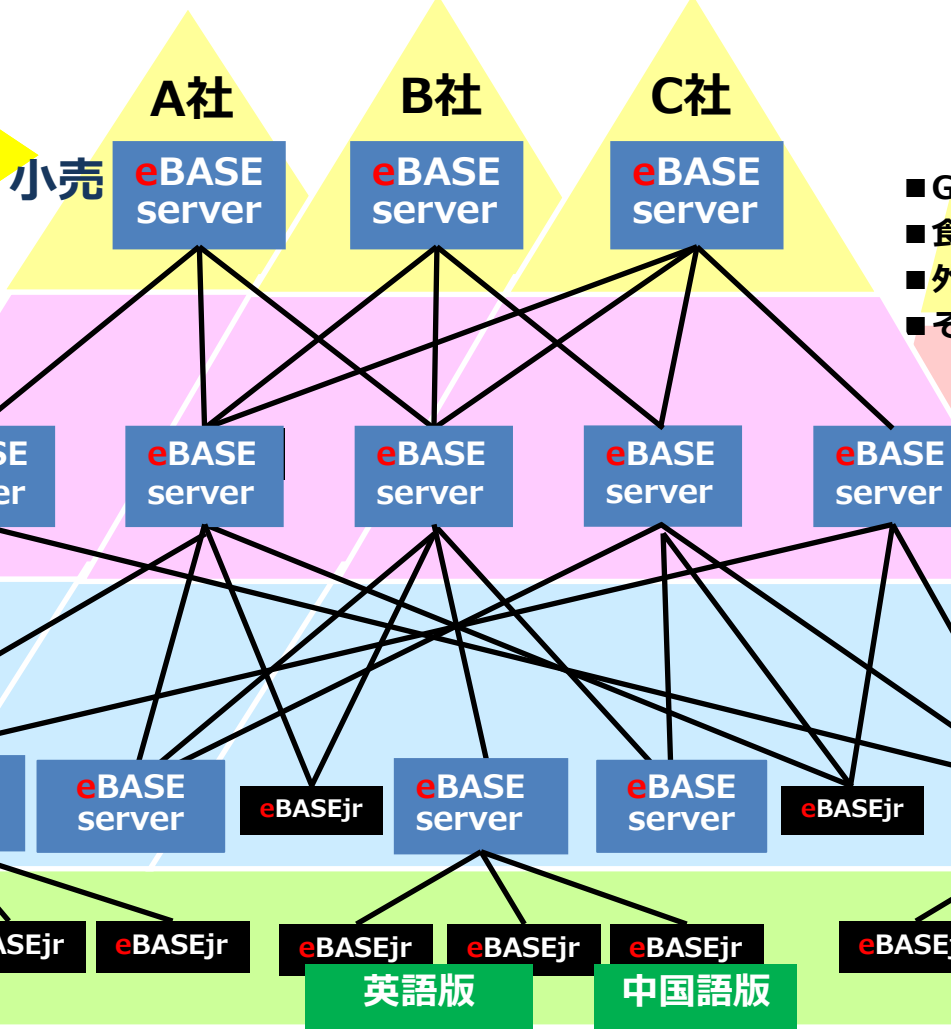
複数の小売毎に何度も送信！

多くのメーカーへ何度も依頼！

バケツリレー方式で、川上から川下へ製品情報流通！バイヤー、サプライヤー、双方の効率アップの実現！

社会ニーズ
食の安全・安心

Freemium!
ボランティア



食品系小売全体で普及

- GMS、コンビニ、食品スーパー...
- 食品スーパーボランティアチェーン
- 外食企業
- その他 給食業界、お弁当業界、...

業界
面展開

原材料
メーカー

英語版 英語版 中国語版 中国語版

商材えびす

商品詳細情報の提供を効率化!

商品情報は随時更新中!!

商品詳細情報の収集を効率化!

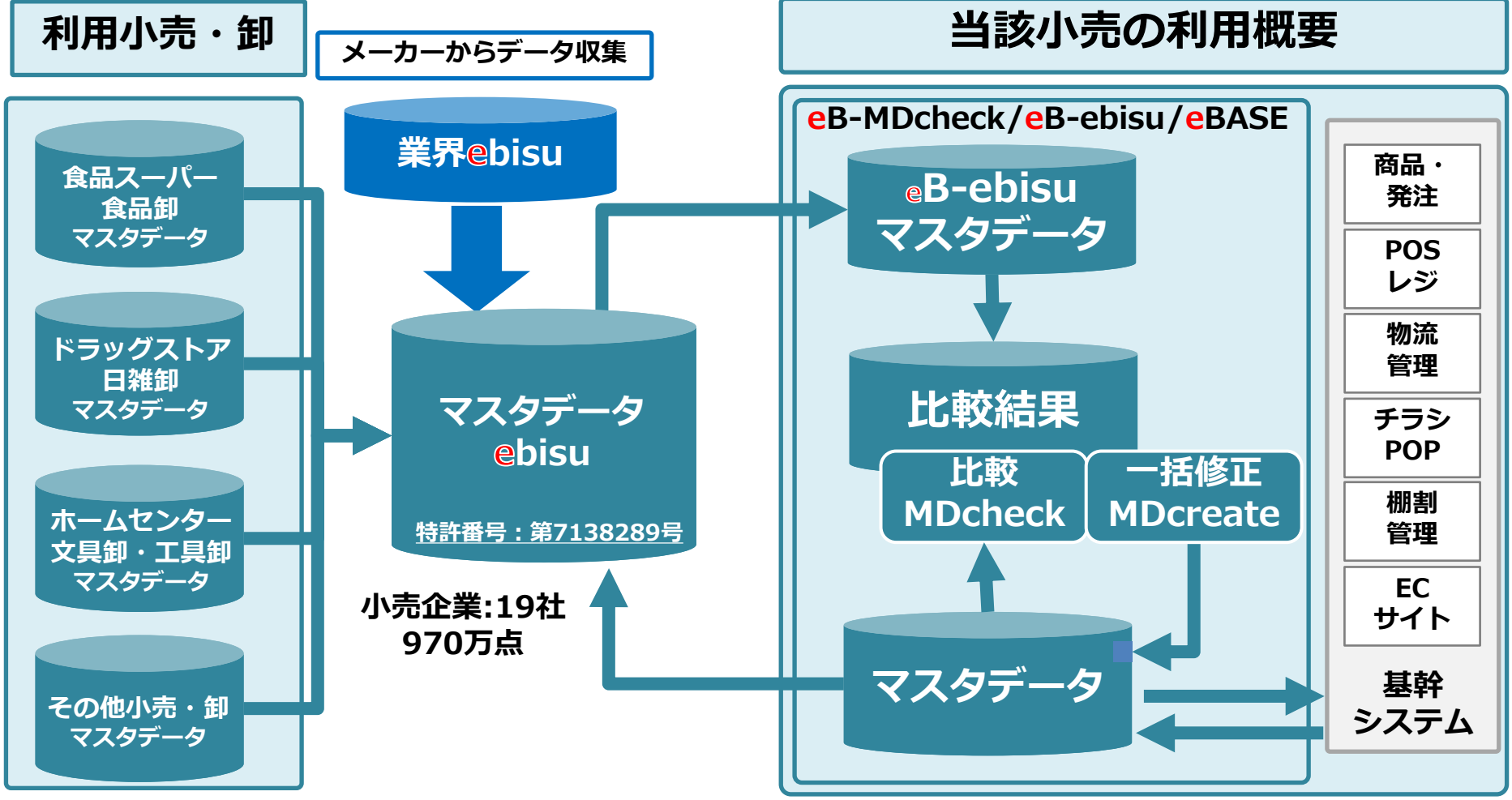


業界ebisu

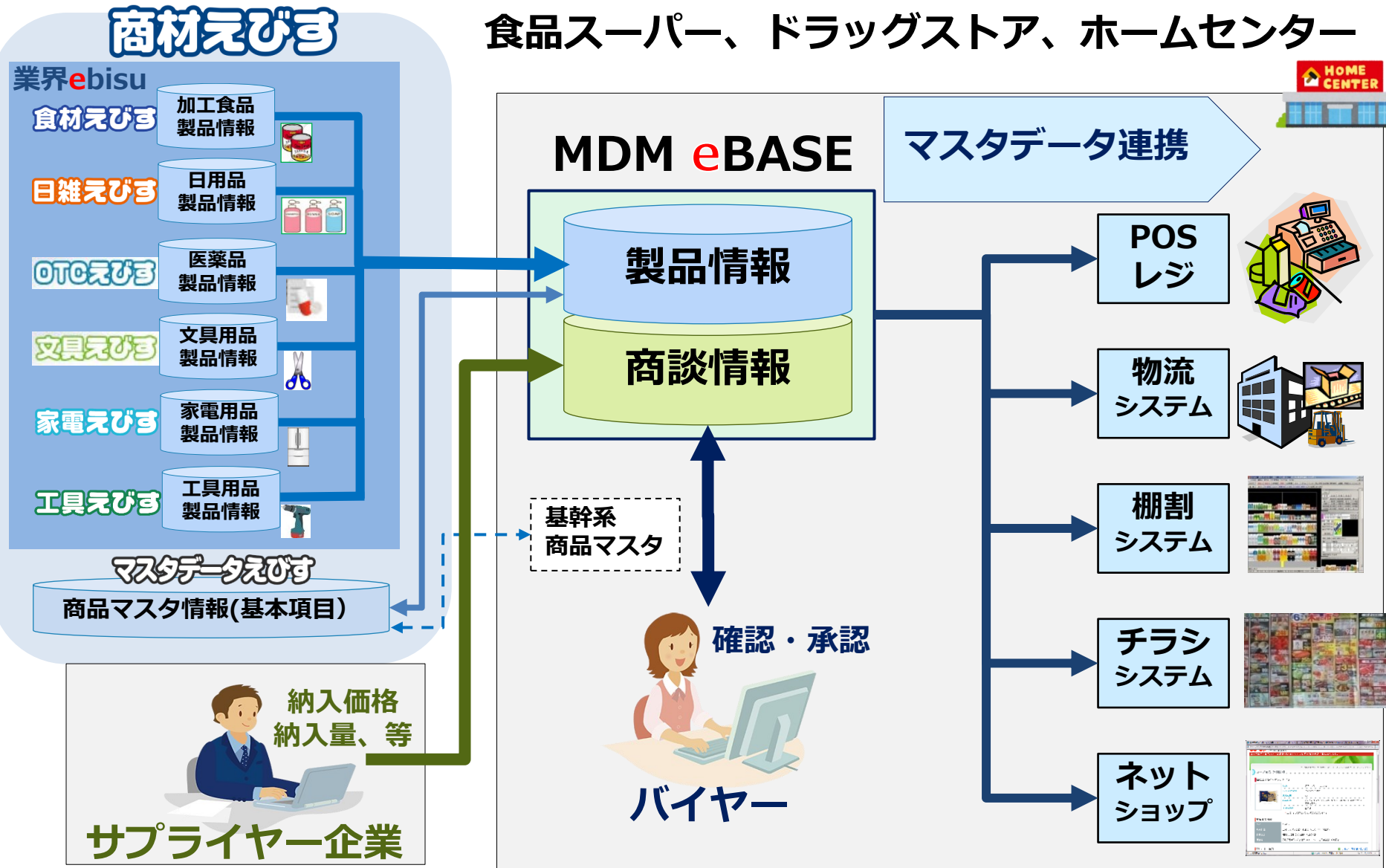
<p>日雑業界</p> <p>目雑えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>医薬品業界</p> <p>OTCえびす 調剤えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>家電業界</p> <p>家電えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>文具業界</p> <p>文具えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>住宅業界</p> <p>住宅えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>工具業界</p> <p>工具えびす</p> <p>eBASE</p>
--	---	--	--	--	--

1st eBASE 商品マスターデータプール「マスターデータebisu」と利用概要

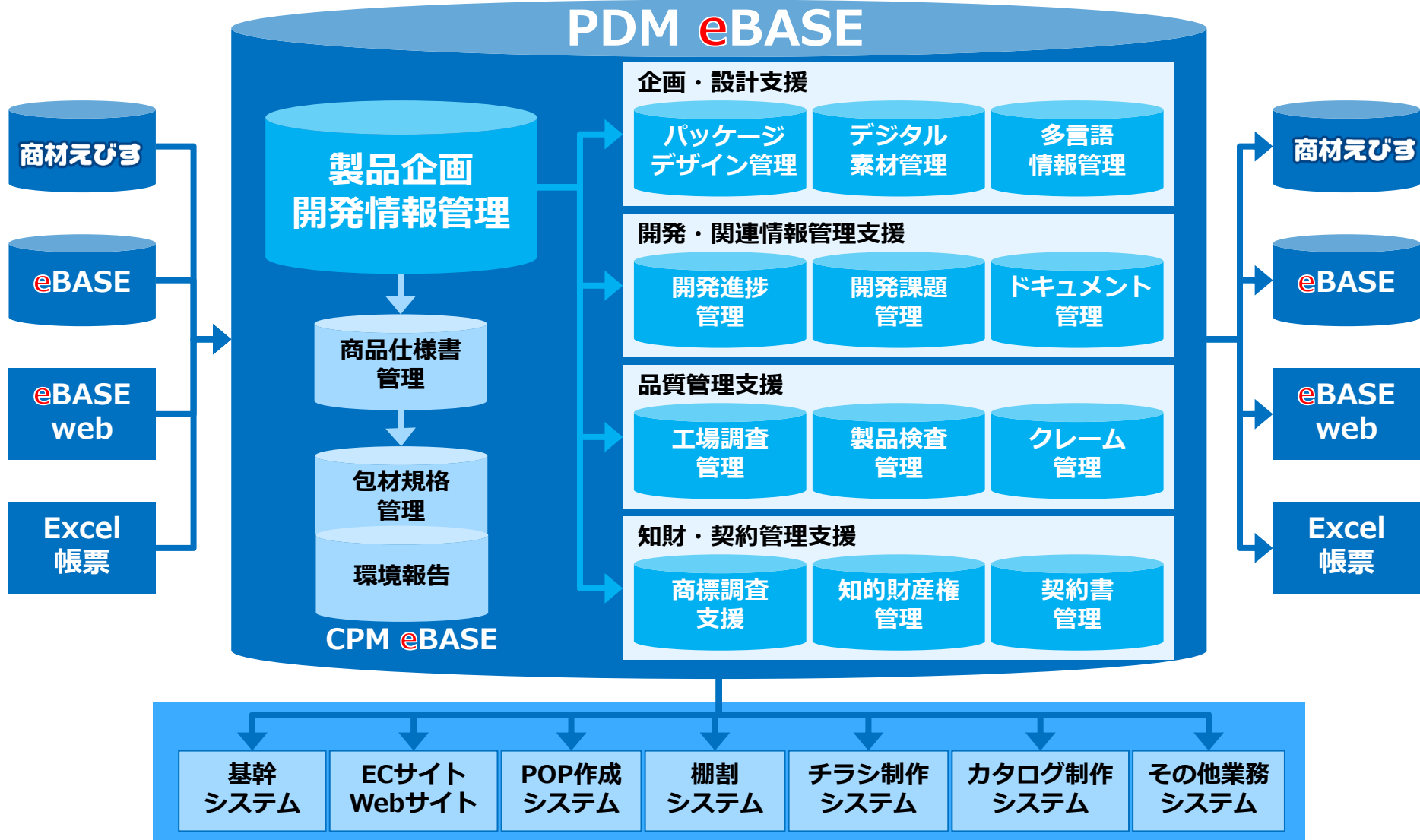
賛同小売・卸の商品マスターデータ収集・正規化後、「マスターデータebisu」構築！
 MDcheck：多数決方式のチャンピオンデータと当該小売マスターデータを比較！
 MDcreate：比較結果を確認し、当該小売マスターデータとして利用！



1st eBASE 業界横断型/小売業での商品マスタ管理「MDM eBASE」

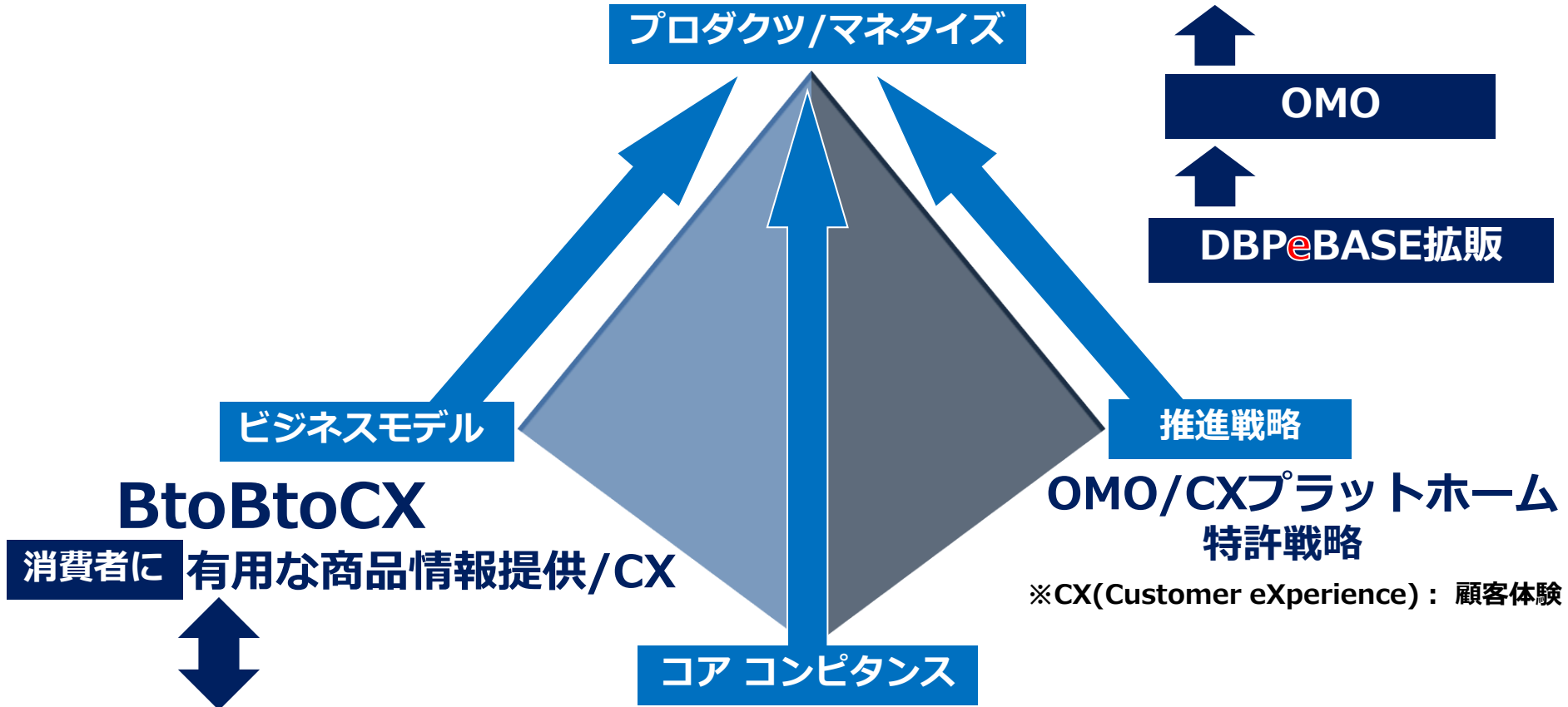


企画・設計開発工程一連の製品情報の統合管理！ 利活用促進！



消費者向け ライフスタイルアプリを小売経由で消費者に普及

e食住なび、 e食住カタログ、 e食住ビジュアルレシート、 e食住ちらし、 e住なび、 etc



※CX(Customer eXperience) : 顧客体験

多業界の商品情報データプールサービス

「商材ebisu = 業界ebisu + マスタデータebisu」

紙とデジタルのシームレスな統合！「e食住シリーズ」連携！



特許第7024952号、他

注) 「e食住なび for DX」は、小売・メーカー向けDX推進ツールで「e食住なび」の機能を自社取扱商品に限定したイーージーオーダー型CXアプリです。

「e住なび」 住設,家電の商品情報とマニュアルを消費者に一括開示

My設備を設備DBから検索・登録



ログイン用
二次元コードシート



OMO!

二次元コード
スキャンで
簡単ログイン



My設備一覧

商品情報

マニュアル

検索

My設備

設備DB

商品情報/マニュアル
+パンフレット

- ・住宅設備、建材
- ・家電製品、工具、etc

ハウスメーカーが、新築
設備は、登録済!

我家の設備マニュアルが
直ぐに探せる!

後で、購入した家電も、
検索、追加登録できる!
自動登録して欲しい!

購入レシート、保証書も
撮影、管理できる。

購入予定の家電チェック
商品情報、取説、パンフ



マニュアルを頁めくりで閲覧!
スマホでは少し小さいが..
PC,タブレットなら見易い!

マニュアル内文字検索が
できるので、探し易い!

商品スペックも簡単に
確認できる

家電えびす

住宅えびす

商材えびす

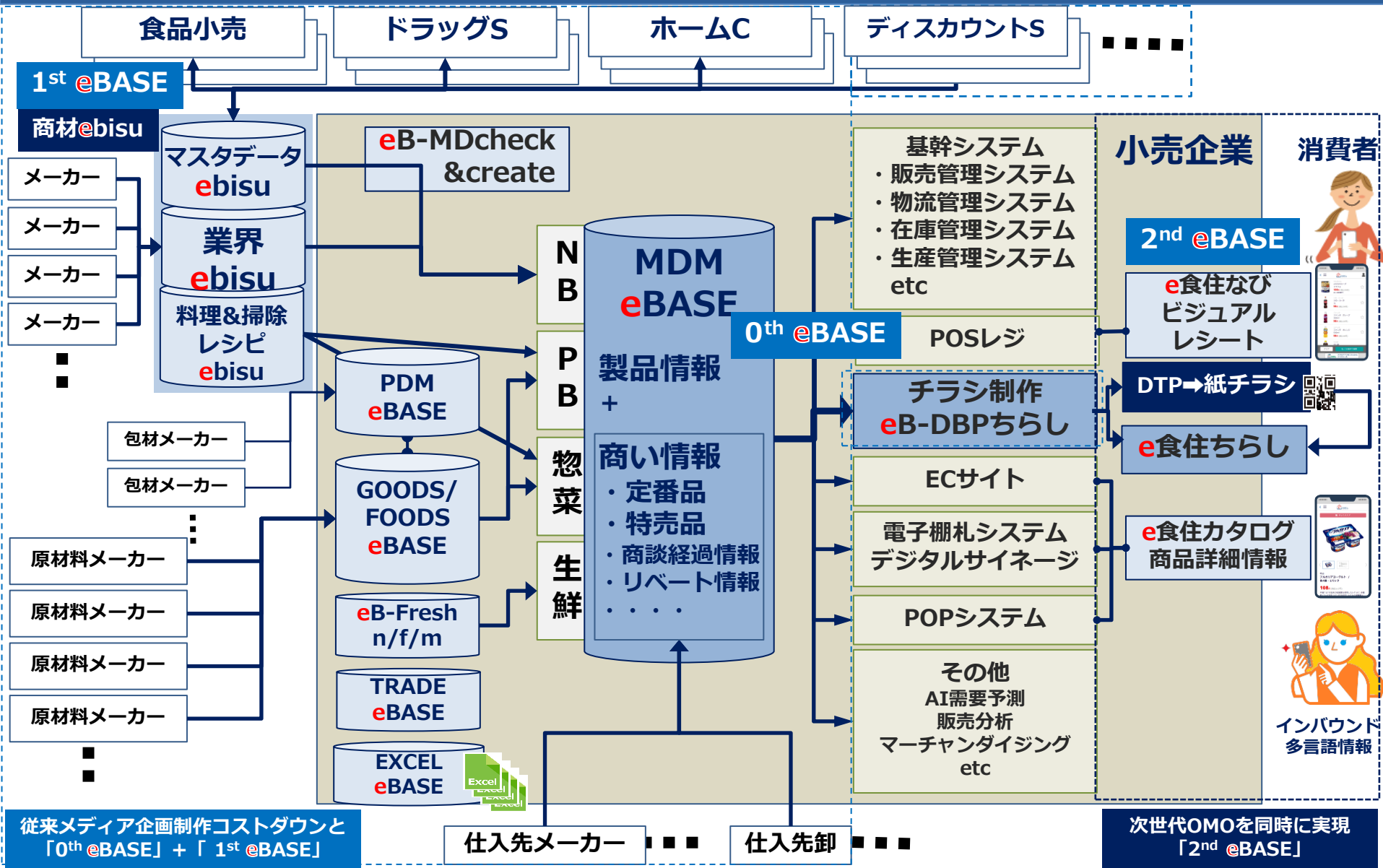
小売企業・ハウスメーカー

eBASE

「e住なび」：特許第7024952号

ログイン用二次元コードシート出力
OMO!

eBASEトータルソリューション概要（小売企業事例）



0th → 1st → 2nd eBASE ビジネス戦略と相乗効果

0th eBASE

1st eBASE

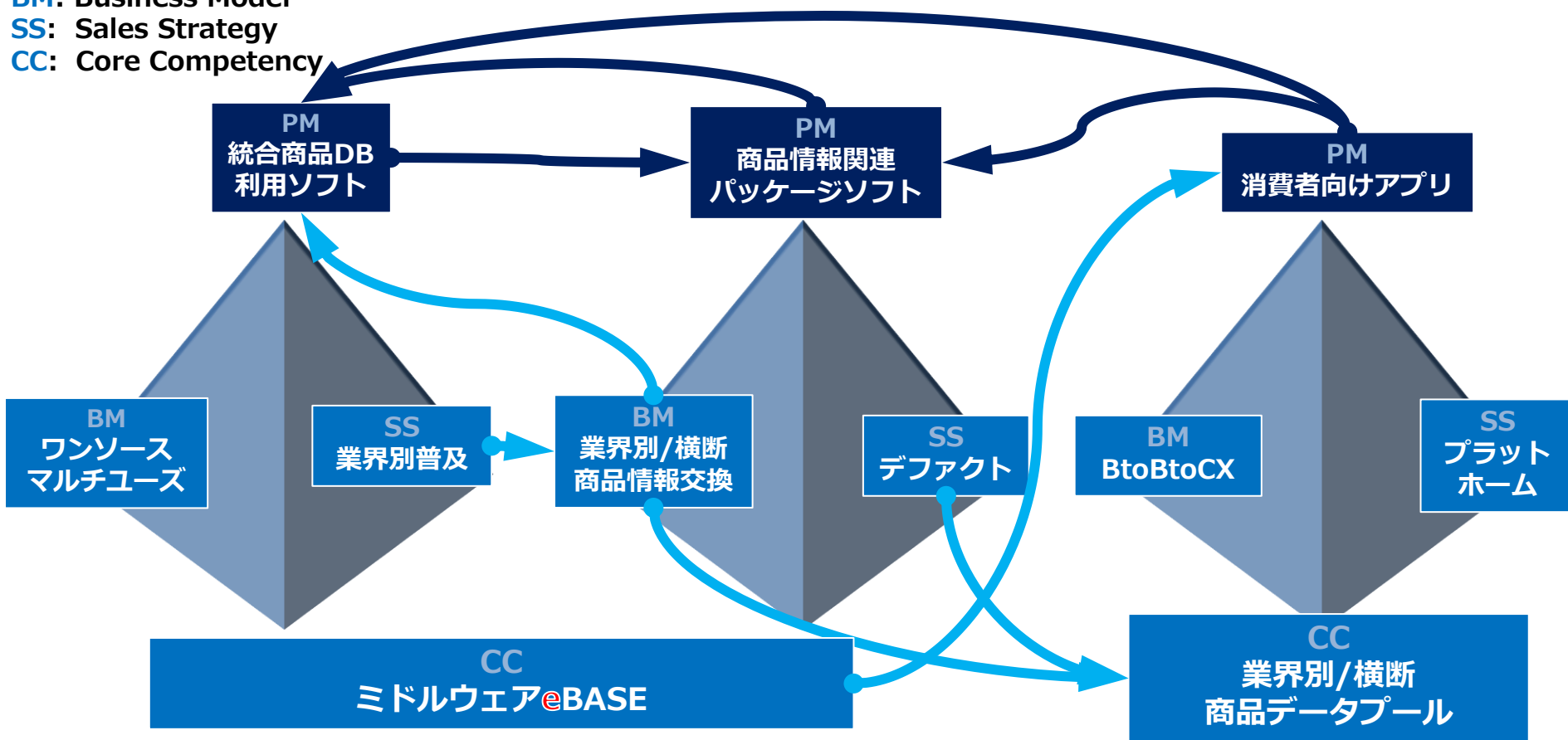
2nd eBASE

PM: Products/Monetization

BM: Business Model

SS: Sales Strategy

CC: Core Competency



eBASE事業報告

BtoBビジネス戦略 「0th / 1st eBASE」進捗

■ 食品業界

株式会社アークス
イオン株式会社
イオン九州株式会社
イオントップバリュ株式会社
株式会社イズミ
株式会社 イトーヨーカ堂
株式会社 Aコープ東日本
株式会社カスミ
株式会社関西フードマーケット
コプロ株式会社
(オール日本スーパーマーケット協会)
サミット株式会社
株式会社シジシージャパン
株式会社静鉄ストア
株式会社 西友
相鉄ローゼン株式会社
株式会社ダイエー
株式会社天満屋ストア
株式会社東武ストア
日本流通産業株式会社
株式会社ハローホールディングス
株式会社フレスタ
株式会社平和堂
株式会社ベイシア
株式会社ベルク
株式会社マルキョウ
株式会社万代
株式会社ヤオコー
株式会社 ヨークベニマル
株式会社ライフコーポレーション
株式会社セコマ
株式会社ファミリーマート
日本生活協同組合連合会
コープデリ生活協同組合連合会
東都生活協同組合
生活協同組合ユーコープ
生活協同組合連合会東海コープ事業連合
生活協同組合連合会コープ北陸事業連合

生活協同組合連合会コープきんき事業連合
生活協同組合コープこうべ
生活協同組合連合会コープ中国四国事業連合
生活協同組合連合会コープ九州事業連合
オイシックス・ラ・大地株式会社
コストコホールセールジャパン株式会社
全国農業協同組合連合会
旭食品株式会社
石川中央食品株式会社
伊藤忠食品株式会社
加藤産業株式会社
カナカン株式会社
国分グループ本社株式会社
株式会社伍魚福
シダックス株式会社
株式会社ジャパン・インフォレックス
株式会社昭和
株式会社高山
株式会社種清
株式会社トーカン
株式会社日本アクセス
株式会社東京コールドチェーン
株式会社ドウシシャ
富永貿易株式会社
株式会社ナックス
日清医療食品株式会社
株式会社日本アクセス
株式会社ノースイ
ふたば産業株式会社
三井物産リテールトレーディング株式会社
三菱食品株式会社
株式会社山星屋
UCCコーヒープロフェッショナル株式会社
赤城乳業株式会社
あづまフーズ株式会社
アル Heim フードサービス株式会社
株式会社アンデルセン
株式会社アンデルセンサービス
伊藤ハム株式会社
井村屋株式会社

井筒まい泉株式会社
エバラ食品工業株式会社
株式会社おやつカンパニー
春日井製菓株式会社
片岡物産株式会社
株式会社カネカ
カネテツデリカフーズ株式会社
カネ美食品株式会社
カバヤ食品株式会社
株式会社紀文食品
株式会社クックワン
株式会社クレストレード
株式会社コモ
株式会社コンシェルジュ
株式会社JR東海リテイリング・プラス
JA全農ミートフーズ株式会社
四国日清食品株式会社
シノフーズ株式会社
寿がきや食品株式会社
株式会社スギヨ
ガイドードリンコ株式会社
株式会社タカキベーカリー
宝酒造株式会社
東海漬物株式会社
トオカツフーズ株式会社
トーラク株式会社
株式会社ドンク
株式会社永谷園
株式会社中谷本舗
株式会社ニッキーフーズ
日清食品ホールディングス株式会社
白鶴酒造株式会社
株式会社ピクルスコーポレーション
フードリンク株式会社
株式会社ベストオーネ
株式会社ホクガン
株式会社ホテイフーズコーポレーション
丸大食品株式会社
ヤマモリ株式会社
有楽製菓株式会社

一般財団法人食品産業センター
株式会社ファイネット

■ 外食業界

株式会社壹番屋
株式会社イートアンドフーズ
日本KFCホールディングス株式会社
株式会社ハチバン
株式会社FOOD & LIFE COMPANIES
株式会社吉野家
ワタミ株式会社

約29,500社

■ ホテル業界

京阪ホテルズ&リゾート株式会社
相鉄ホテル株式会社
株式会社東武ホテルマネジメント
株式会社西新宿ホテルアンドリゾート
リゾートトラスト株式会社

■ ドラッグストア業界

エバグリーン廣甚 株式会社
株式会社サッポロドラッグストア
株式会社サンドラッグ
株式会社マツキヨココカラ&カンパニー

■ 住宅業界【約1,100社】

積水化学工業株式会社
積水ハウス株式会社
大和ハウス工業株式会社
トヨタホーム株式会社
パナソニック ホームズ株式会社
三井ホーム株式会社
株式会社 穴吹工務店
マツ六株式会社
株式会社サンゲツ
DAIKEN株式会社
東リ株式会社
住友林業情報システム株式会社
パナソニック エレクトリックワークス社
パナソニックHVAC&CC株式会社

■ 家電業界・ホームセンター

株式会社ヤマダデンキ
株式会社エディオン
株式会社カインズ
コーナン商事株式会社
株式会社ジョイフル本田
DCM株式会社
株式会社マキヤ

■ 日用品業界【約6,500社】

株式会社赤ちゃん本舗
株式会社ハーモニック
リンベル株式会社
小林製薬株式会社
大王製紙株式会社
ユニ・チャーム株式会社

■ 文具・オフィス家具業界【約1,250社】

コクヨ株式会社
株式会社サクラクレパス
シャチハタ株式会社
株式会社オカムラ
株式会社カウネット
プラス株式会社

■ 工具業界【約1,450社】

喜一工具株式会社
シマツ株式会社
株式会社NaITO
藤原産業株式会社
ホーザン株式会社
株式会社山善
和気産業株式会社
TONE株式会社

■ ファッション・アパレル業界

島田商事株式会社
株式会社ムーンスター
株式会社エイゾーコレクション
株式会社フィン
株式会社ラボ・キゴシ

■ スポーツ用品業界

株式会社メガスポーツ
ゼット株式会社
デサントジャパン株式会社
ニッキー株式会社
美津濃株式会社

■ 自動車用品・部品業界

株式会社オートバックスセブン

■ 環境・グリーン業界【約2,900社】

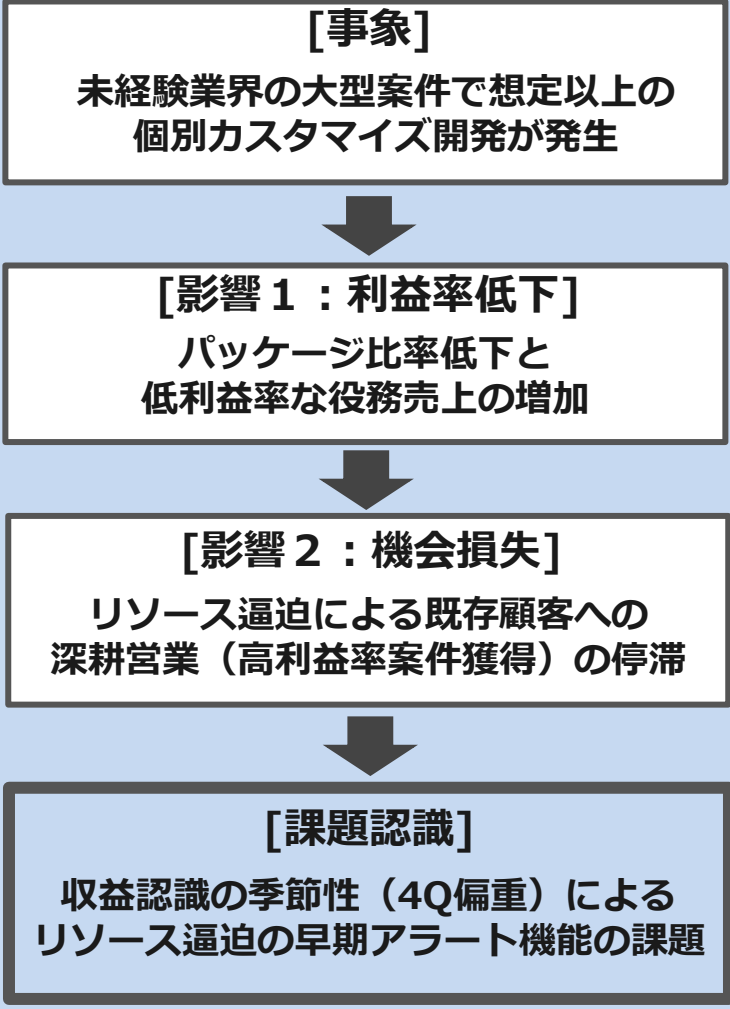
ゴムノイナキ株式会社
株式会社片山化学工業研究所
DIC株式会社

■ その他業界

佐川印刷株式会社

約13,200社

減収減益の構造的要因（経緯）



今後の対策（構造改革）

(1) パッケージ 適応率の向上 ※高利益率モデル への回帰	(2) 開発プロセス のDX化による 生産性向上	(3) プライシング 戦略と案件審査 の厳格化
<ul style="list-style-type: none"> 業界別 テンプレート 開発 (ホームセンター 対応版等) 個別案件の 汎用化・ パッケージ化 の推進 (現在2案件完了) 	<ul style="list-style-type: none"> 「Fit&Gap」 ツール導入に よる要件定義の 効率化 各種 ドキュメント 自動生成・ システム連携 による工数削減 	<ul style="list-style-type: none"> カスタマイズ 案件の収益性を 見直し、 適正価格 (価格アップ) の徹底 トップセールス を含め、 カスタマイズ レスの標準導入 を強く推奨

収益性改善に向けたプライシング戦略（価格改定）の進捗と今後の貢献

外部環境の変化に対応し、サービス品質維持・向上のため創業以来初の価格改定を実施

	現価格	新価格
基本ソフトライセンス単価	1,000,000円	1,200,000円
オプションソフトライセンス単価	700,000円	800,000円
役務サービス単価/日	60,000円	90,000円

価格改定に対する進捗

顧客の受容状況

- ・ 既存顧客への説明を順次実施中。
製品の重要性・付加価値をご理解いただき概ね良好に受け入れられている。
- ・ 価格改定を契機にアップセル・クロスセルの新たな新規提案機会として深耕営業を計画的に推進。
- ・ 価格改定を理由とした解約・離脱リスクは、現時点で極めて限定的。



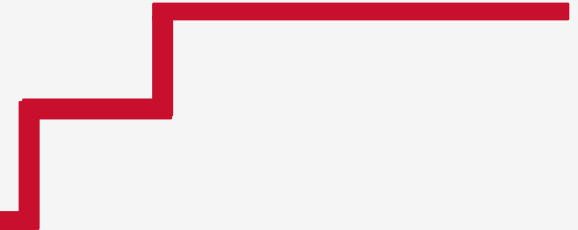
業績へのインパクト見通し

【既存保守費等】

2027年3月期以降、更新タイミングから順次適用となり、段階的かつ着実に全社の営業利益率を押し上げる見込み。

【新規契約】

2026年4月より新価格適用し、即時貢献。



食品業界

2026年3月期 施策

- ・ 食の安全情報に加え、商い情報、販促情報、等、広く深い商品情報交換の全体最適化を推進
- ・ 食品の品質管理(製品仕様書情報管理)システム「FOODS eBASE」の継続推進
- ・ 商品データプールサービス「商材ebisu = 業界ebisu(食材ebisu)+マスタデータebisu」の普及推進
- ・ 「商材ebisu」と連動する小売向け商品マスタ管理システム「MDM eBASE」の展開
- ・ 小売PBやメーカー向け製品企画開発支援システム「PDM eBASE」の展開
- ・ OMOを実現するデータベースパブリッシングソリューション「DBP eBASE(eB-DBPちらし)」の展開
- ・ 「2nd eBASE(BtoBtoC)」:「e食住なび」シリーズへの連携展開

その進捗

- ・ 売上実績(通期) : 1,337百万円(前年同期比▲2.6%、▲35百万円)
- ・ 売上高は、eBASE事業全体において既存顧客への深耕営業が減少した影響もあり、食品業界にも影響が及び前年同期比で微減

【売上面】

- ・ 大手総合小売PB子会社から基幹系システムと連携する「FOODS eBASE」の追加・改修案件を売上計上
- ・ 大手コンビニエンスストアから「商材ebisu」と連動する仕入先向け「MDM eBASE」の検証環境構築・追加開発案件を売上計上
- ・ ハム・ソーセージ関連の大手加工食品メーカーから仕様書管理「FOODS eBASE」サーバリプレイス案件を売上計上
- ・ 新規顧客の私鉄系スーパー複数社による共同出資食品卸から自社PB品仕様書管理「FOODS eBASE」案件を売上計上

【受注面】

- ・ 前述と同じ大手コンビニエンスストアから、ファストフード厨房向けレシピ管理「FOODS eBASE」の改修・構築と「MDM eBASE」から基幹連携システム構築に向けた移行・教育フェーズを受注

日雑業界

2026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、家電業界、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
- ・日用品・雑貨の製品仕様書情報管理データベース「GOODS eBASE」の継続推進
- ・商品データプールサービス「業界ebisu(日雑ebisu)」を中心に「商材ebisu」販促推進
- ・「商材ebisu」と連動する「MDM/PDM/DBP eBASE(eB-DBPカタログ)」の展開
- ・OMOを実現するデータベースパブリッシングソリューション「DBP eBASE」の強化展開
- ・顧客別カスタマイズ型eBASE統合商品DB受託開発、及び大型の商品DB型Webサイト「DBP eBASE(eB-DBPweb)」構築の展開
- ・「2nd eBASE(BtoBtoC)」：「e食住なび」シリーズへの連携展開

その進捗

- ・売上実績（通期）：970百万円(前年同期比▲20.6%、▲251百万円)
- ・売上高は、未経験業界向けの大型「MDM eBASE」カスタマイズ開発案件の負荷増大により、人的リソースが逼迫し深耕営業が減り、前年同期比で大幅に減少

【売上面】

- ・大手家電量販店から「MDM eBASE」を活用した統合商品DB構築に伴う商品マスタ登録支援機能・追加開発案件を売上計上
- ・大手ドラッグストアから導入済み「MDM eBASE」への新機能追加、及びPB仕様書管理「GOODS/FOODS eBASE」への追加・改修案件を売上計上
- ・新規顧客の東海・北陸・近畿展開のドラッグストアから「商材ebisu」と連携する「MDM eBASE」大型案件を全体検収し売上計上

【受注面】

- ・既存顧客のホームセンターから導入済み「MDM eBASE」案件の保守及び改修開発案件を継続受注

【取組面】

- ・既存顧客の大手家電量販店にて「商材ebisu」と連携する「MDM eBASE」の本番稼働を2026年4月開始予定に向けて運用環境の整備を実施
- ・2026年1月施行の中小受託取引適正化法に対応した製造委託取引管理システム「eB-for 取適法」を新たに開発し、リリース

住宅業界

2026年3月期 施策

- ・商品データプールサービス「商材ebisu(業界ebisu(住宅ebisu))」のデファクト化推進
- ・「住宅ebisu」と連動する「HOUSING eBASE」を中心に、継続的に販促推進
- ・住設・建材メーカー、等から、eBASE統合商品DBと商品情報webサイトの受注促進
- ・2nd eBASE(BtoBtoC):「e住なび」への連携展開
- ・住宅メーカーに加え、住設建材メーカーにも2nd eBASE「e住なび」販促

その進捗

- ・売上実績（通期）：283百万円(前年同期比+6.5%、+17百万円)
- ・売上高は、前年同期比で微増

【売上面】

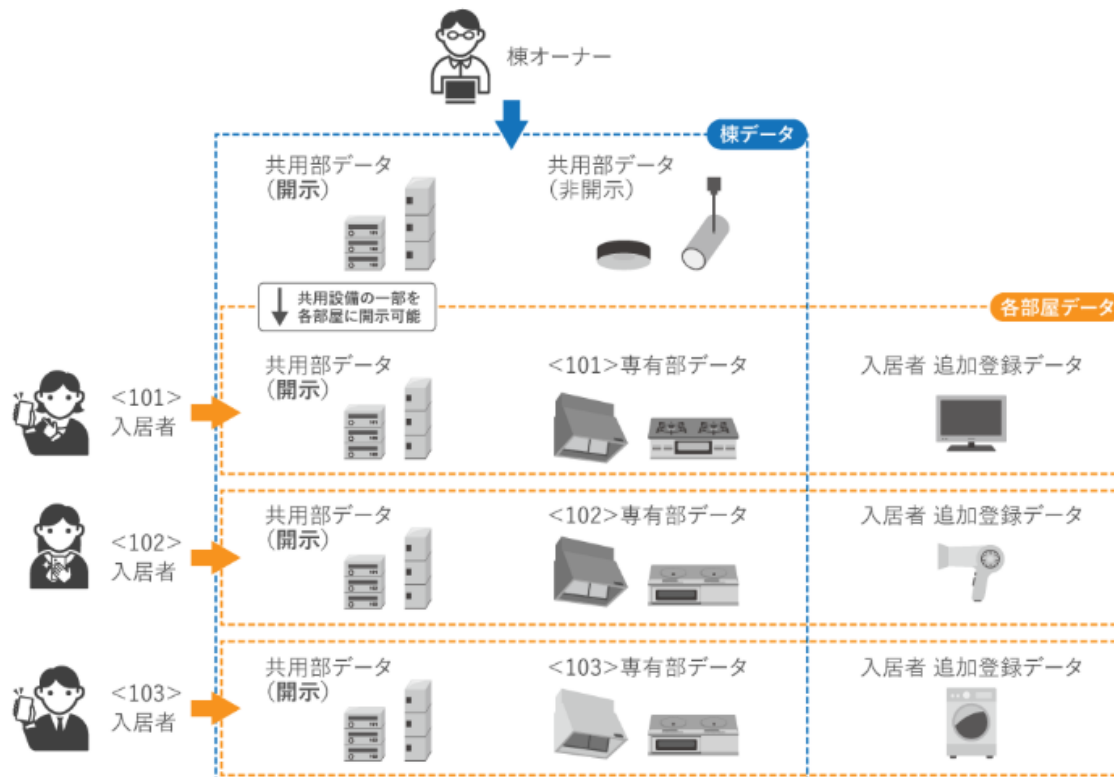
- ・床材・壁材製品を中心とした大手建材メーカーから「PDM eBASE」を用いた製品企画・開発情報システム構築の大型案件を売上計上
- ・大手照明家電メーカーから照明器具検索サイトのデータ更新案件を売上計上
- ・地図提供会社から「HOUSING eBASE」に関連した大手ハウスメーカー向け地図連携機能の追加開発を売上計上
- ・新規顧客の準大手ゼネコンから「HOUSING eBASE」を用いた分譲マンション専有部分の製品仕様管理PoCのためのシステム構築を売上計上

住設・家電の取扱説明書管理アプリ 「e住なび」の集合住宅対応版リリース

集合住宅（特に賃貸）で発生する、入退去時の取扱説明書の紛失・汚損に伴う再収集の業務負担・コストを大幅に削減！

穴吹工務店にて新リリースの集合住宅版アプリ「e住なび」と「HOUSING eBASE Cloud」採用

集合住宅の場合



●顧客満足度向上

入居者はスマホ・PCからいつでも取説やメンテナンス情報を確認可能。管理会社とのコミュニケーションも円滑化。

●ユーザーに応じた柔軟な閲覧権限管理

オーナー：マンション全体の共有設備 + 全戸の専有設備を閲覧可能
 入居者：自室の専有設備 + 共有設備のみ閲覧可能

●入退去に連動したデータ管理（賃貸向け）

入居者が自身で追加した家電等のデータは退去後も継続してアプリで利用可能。
 入居時にもともとあった専有設備データは退去時に自動で非表示・削除。

eBASE事業報告

BtoBtoCビジネス戦略 「2nd eBASE」進捗

- ・業界横断型の「商材ebisu」の商品情報コンテンツを活用したOMOを実現する消費者向けライフスタイルアプリ「e食住シリーズ」の普及推進・営業展開を継続
- ・株式会社マキヤが、LINEミニアプリメニューから「e食住ビジュアルレシート」活用のPoCを開始
- ・株式会社穴吹工務店が、分譲マンションの顧客向けとして、集合住宅版アプリ「e住なび」、及び邸別住設建材管理システム/住設建材情報DBのクラウドサービス「HOUSING(ハウジング) eBASE Cloud」を採用
- ・「e住なび」導入中の大手ハウスメーカーにて新規物件について“紙の”取扱説明書の配布を中止
- ・「2nd eBASE」は改善型「DBP eBASE(0th eBASE)」連携することで具体的に複数案件で導入が進捗



マキヤのLINEアプリ経由で
PoC開始(2026/4/1~)



「e住なび(集合住宅版)」
穴吹工務店の
分譲マンション向けに採用

住設・家電の取説管理アプリ e住なび

「集合住宅版」を新たにリリース

穴吹工務店が分譲マンション向けに採用

- ・LINEミニアプリ「e食住なび for DX」(商品検索/レシート/チラシ)
 - ・レシート一覧
 - ・レシート詳細
 - ・レシート集計分析
- ※各種レシピ連携、多言語対応
※「e食住カタログ/e食住ちらし」連携

カテゴリを選択(設備) → カテゴリを選択(台所設備) → 「取扱説明書」をタップ → 取扱説明書表示

eBASE-PLUS事業報告

「IT開発アウトソーシング」 ビジネス概要と進捗

eBASE-PLUS事業概要

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。

eBASE-PLUS / 今期施策とその進捗

eBASE-PLUS事業（IT開発アウトソーシングビジネス）

2026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
- ・ 安定低成長モデルとして既存施策の継続を推進
- ・ 人材の新規採用の継続及び自社開発オンライン教育システム「eB-learning」による育成
- ・ eBASEビジネスとの連携
- ・ 優良M&A案件の推進

その進捗

- ・ 売上実績（通期）：2,679百万円(前年同期比+2.0%、+52百万円)
- ・ 利益実績（通期）：405百万円(前年同期比+3.4%、+13百万円)
- ・ 売上高は、前年同期比で概ね計画通りに推移
- ・ 経常利益は、前年の投資活動による一過性の営業外収益の影響もあり前年同期比で微増

- ・ 顧客ニーズに沿った案件獲得に注力
- ・ 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
- ・ 継続して自社開発(eBASE基盤)のオンライン教育システム「eB-learning(Javaプログラミング/ITインフラ 教育/IT運用サポート等)」の強化と展開を行う
- ・ 採用、新入社員、及び既存社員の教育に注力し、スキルアップによるハイスキルな高単価案件へのシフトを図る
- ・ 物価高、人件費高騰のトレンドに合わせて顧客と単価交渉を継続的に実施

eBASEグループの企業理念

1

企業理念

貢献なくして利益なし

社会貢献できる事業でないと、
利益を得る事はできない。



2

利益なくして継続なし

利益を得られる事業でないと、
継続する事はできない。

3

継続なくして貢献なし

継続できる事業でないと、
社会貢献にはならない。

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に関するお問い合わせは、弊社HPの「IRに関するお問い合わせ」フォームよりお願い致します。