eBASE

中期経営計画

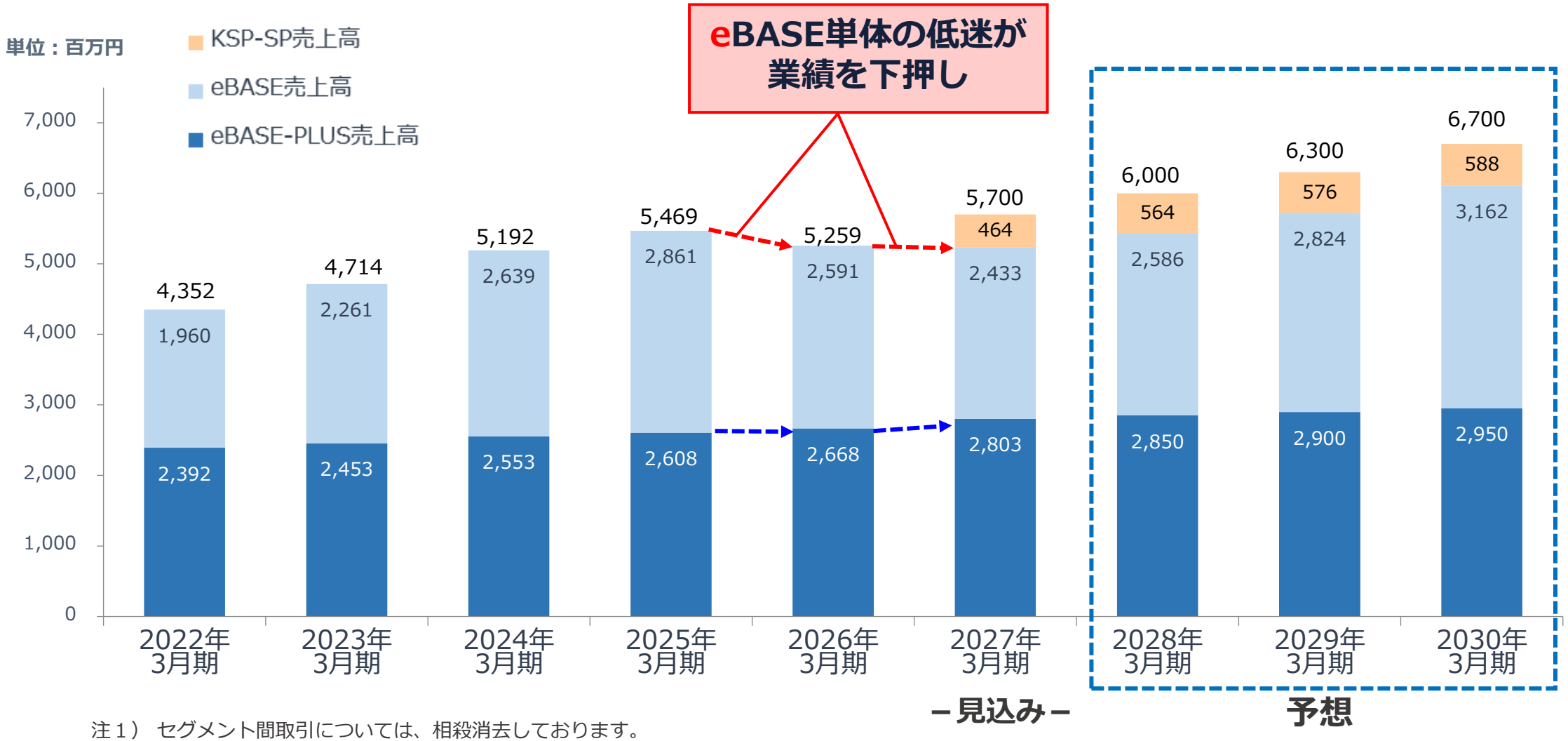
～業績回復と持続的成長に向けて～

2028年3月期～2030年3月期

eBASE株式会社（証券コード：3835）

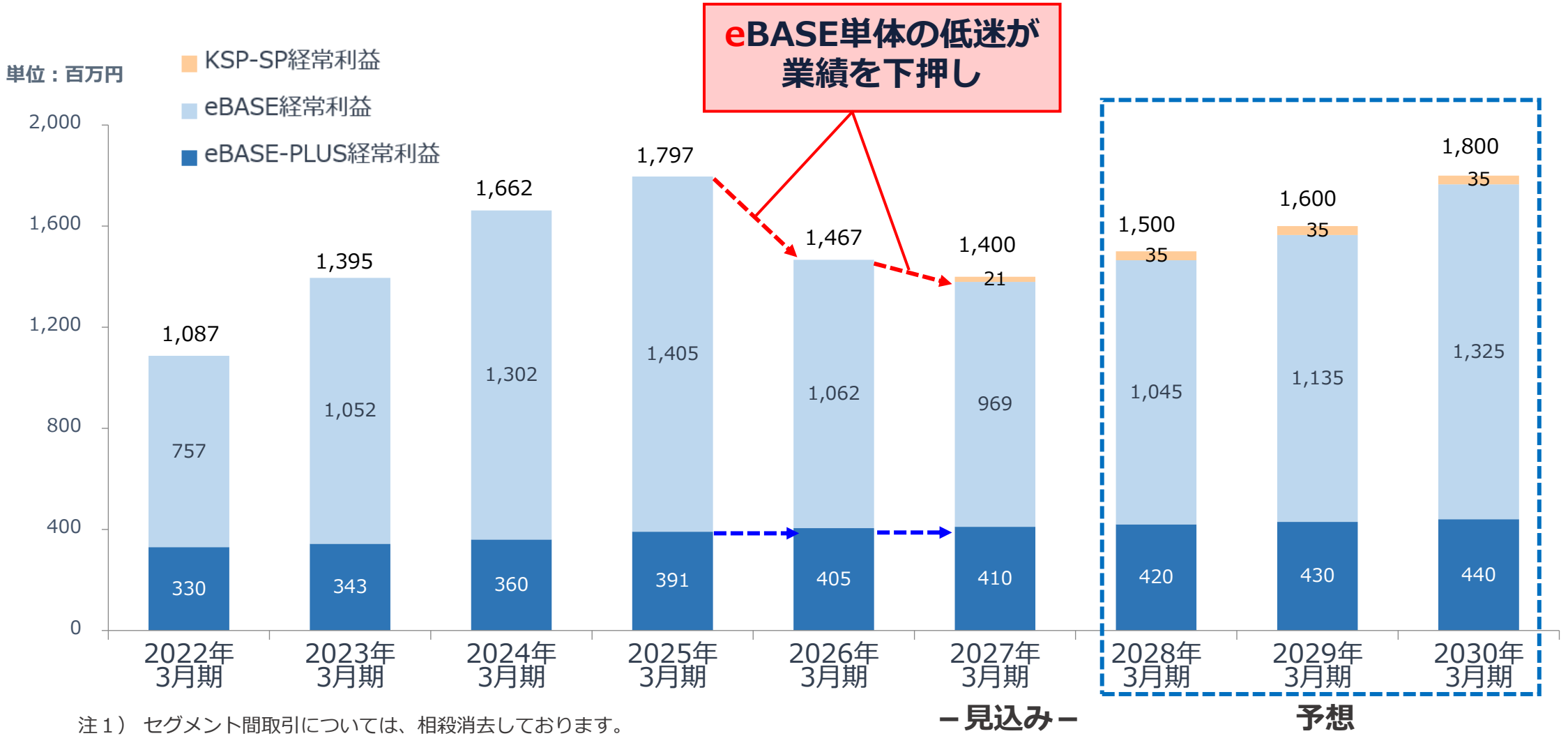
2026年10月30日

中期経営計画の全体像　eBASEグループ連結売上高　推移と予想



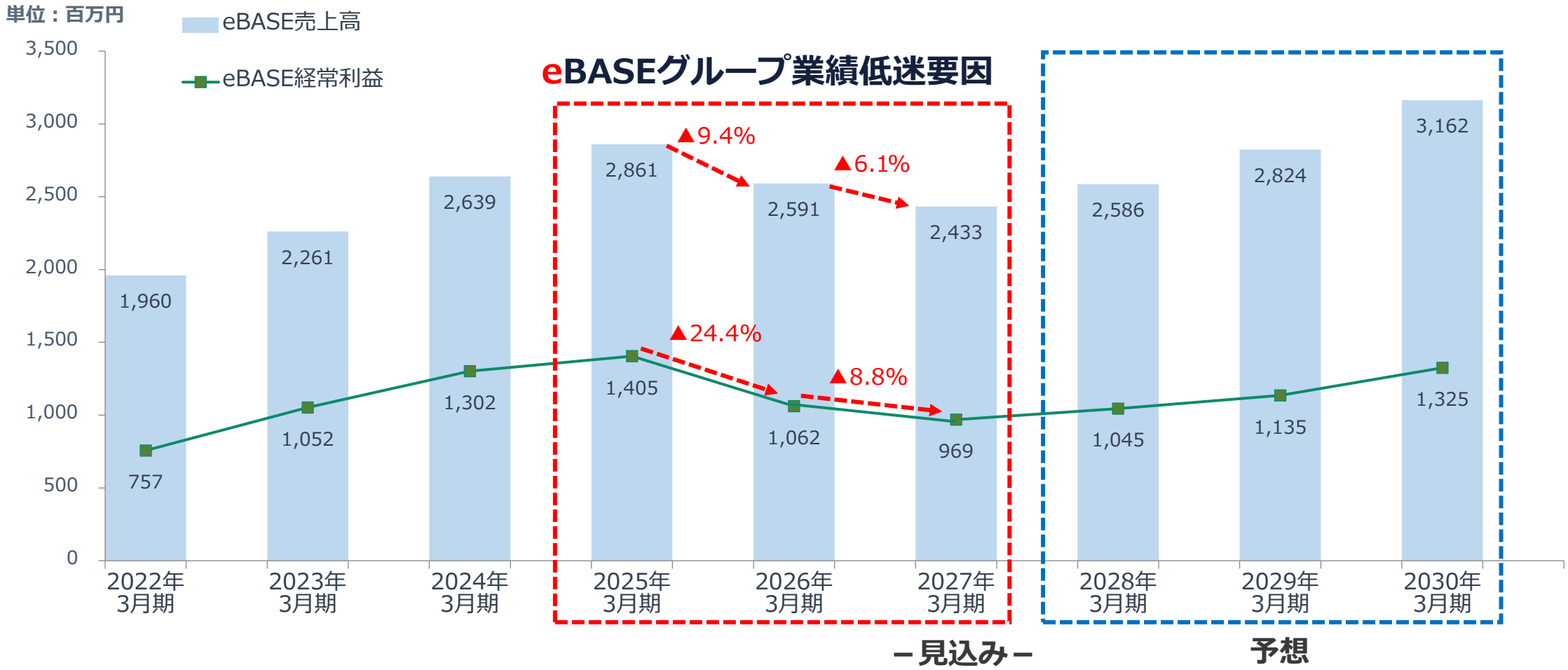
注１）セグメント間取引については、相殺消去しております。
注２）記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

中期経営計画の全体像　eBASEグループ連結経常利益　推移と予想



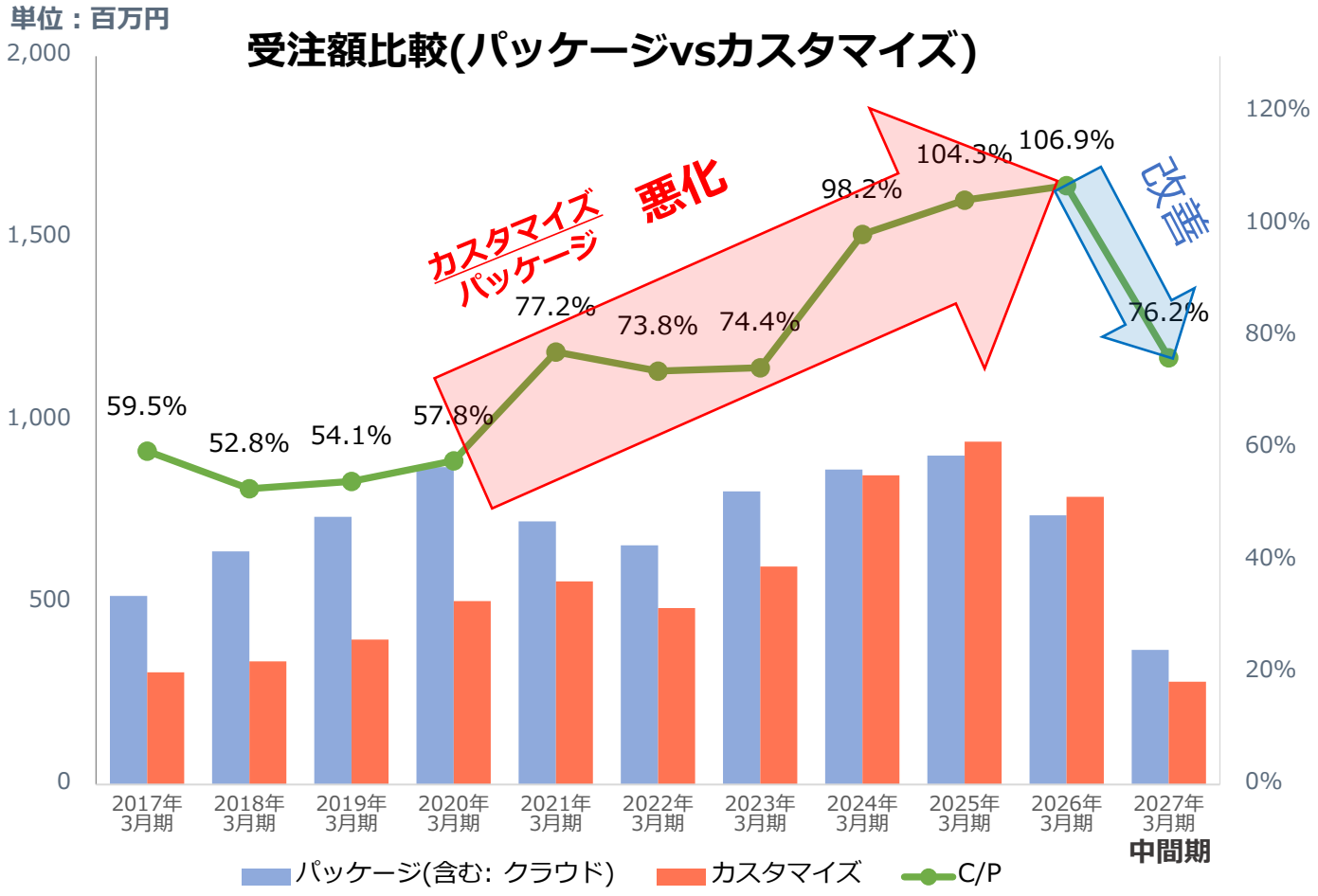
注１）セグメント間取引については、相殺消去しております。
注２）記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

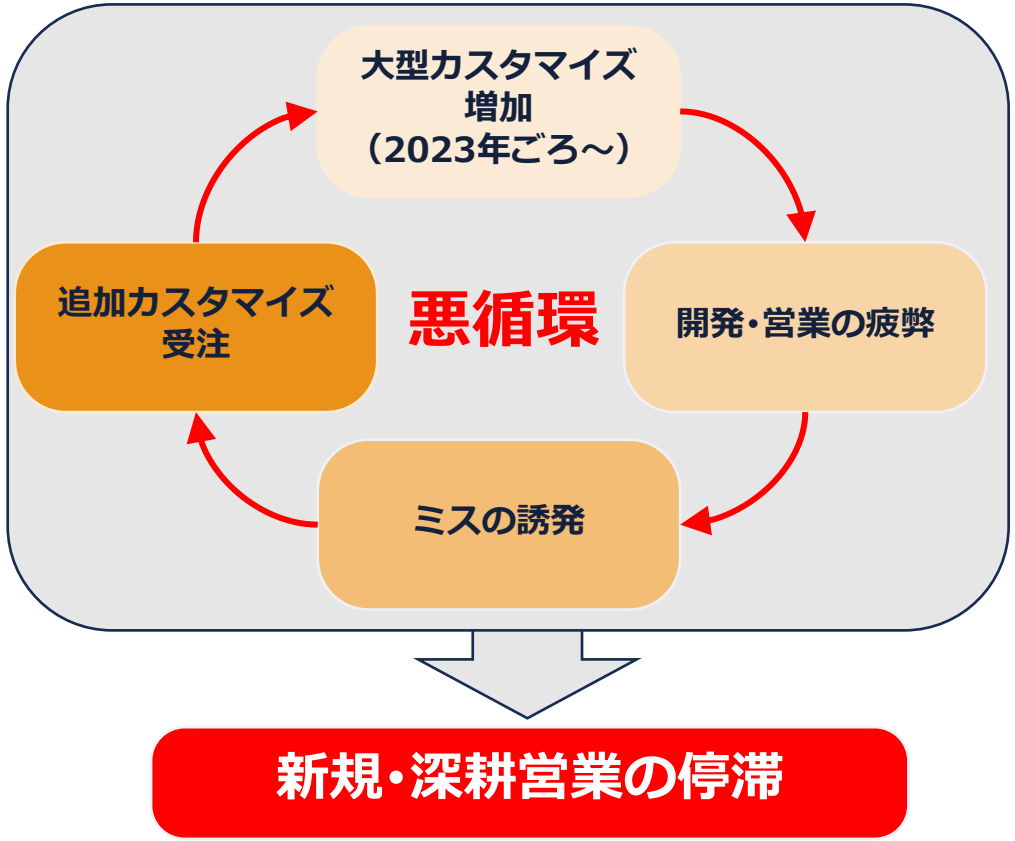
eBASE単体の売上高・経常利益　推移と予想



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。

パッケージソフトビジネスから乖離！
大型カスタマイズによる負荷増大！
「新規・深耕 営業停滞」の悪循環！





減益の要因（2026年3月期・2027年3月期中間期）

- 日雑業界における未経験業界向けの複数の大型カスタマイズの発生
- 開発負荷の増加と人的リソースの逼迫による、深耕営業の停滞と機会損失（2026年3月期、大幅な減収減益）
- 負荷増大の影響の想定以上の長期化と、KSP-SP子会社化に係る一時的な取得関連費用により、2027年3月期中間期も減益

対策と経過: パッケージソフトビジネスへの回帰！
大型カスタマイズを力業で解決し、再発防止！

対策

1 未経験業界向け複数の大型カスタマイズを力業で収束
大型カスタマイズの個別進捗管理、遅延防止
2025年10月対策開始

2 役務単価の値上げ
役務サービス単価の値上げ
大型カスタマイズの抑制

3 再発防止
ビジネスモデルの再教育
設計支援ツールによる設計審査の厳格化

経過

約97%
2027年3月期末までに収束の見通し

2026年4月 開始

現在まで再発なし
2026年9月末時点

新規・深耕営業 増強！

施策: 価格改定を皮切りに、4つの施策で成長を積み上げ！

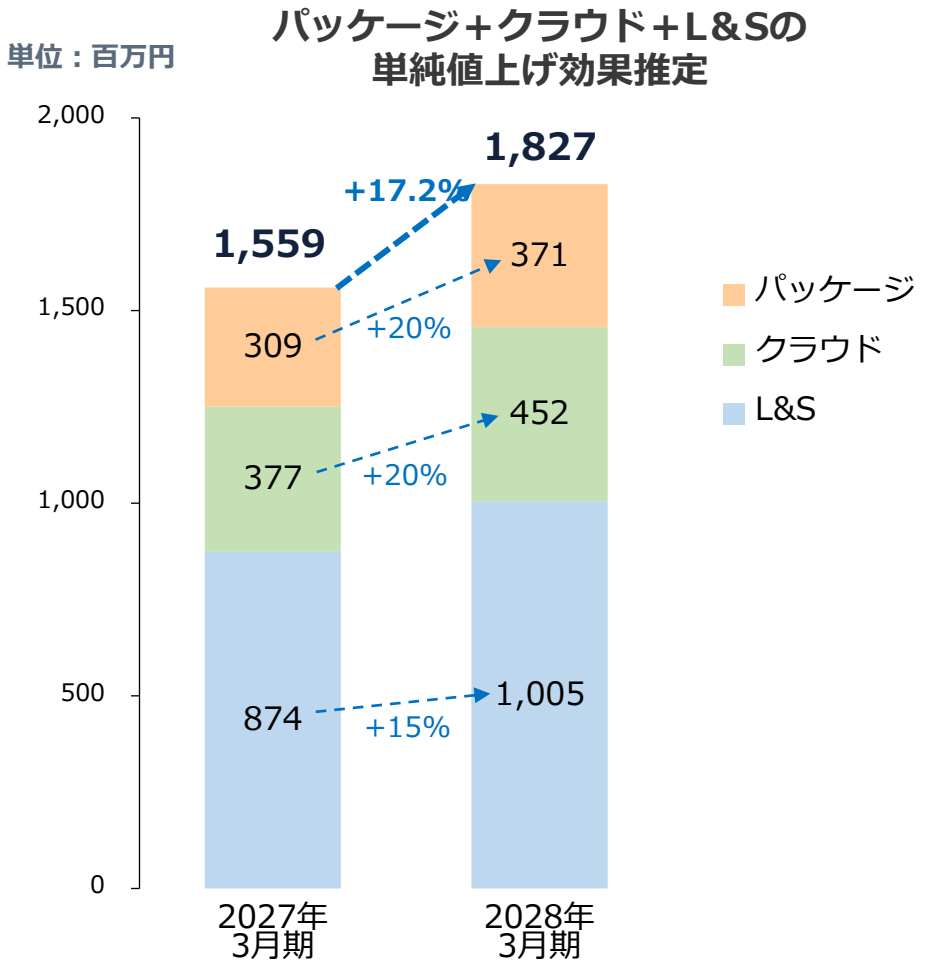
施策0：価格改定	施策1：食品メーカー攻略 （1st eBASE）	施策2：e食住シリーズ (2nd eBASE)	施策3：DATA eBASE (3rd eBASE)
パッケージ +20% L&S費 +15% 役務 +50%	**eBASEjr.を入口に 引合い～受注増加！**	**e食住ちらしTVCMを 追い風に、拡販！**	**デジタルコンテンツ販売 新事業開始！**
・創業来初、2026年4月開始 ・既存ユーザーは更新時に順次適用 ほぼ全体適用は2028年3月期 ・ビジネス強度が高く、失注･解約 極小化を想定	・食品メーカー売上の増加 年率約2%から小売並み約14%へ ・無償eBASEjr.経由でアプローチ ・営業レスでの引合い増加、 営業低負荷で有償ソフト拡販	・紙チラシに印刷のQRからの連携で 本格利用開始 ・2026年11月～TVCM放映開始 （静岡・神奈川エリア） ・他の小売へ発信と販売促進	・商材ebisuのリッチ商品詳細情報と KSP-SPのPOS情報を、AI分析 ・食品メーカー･小売PB･データ分析 会社への拡販 ・KSP-SPをM＆A（2026年6月末）

施策０ 価格改定（値上げ）：
創業2001年来初！2028年3月期ほぼ全体適用へ！

	値上げ	期待効果	想定危惧
パッケージ	+20%	売上増	失注
L&S費	+15%	売上増	解約
役務	+50%	大型カスタマイズ減 良悪無関係に売上増	失注

ビジネス強度の更なる強化で、上記「想定危惧」の極小化！

実施の徹底で、単純値上げ効果実現！



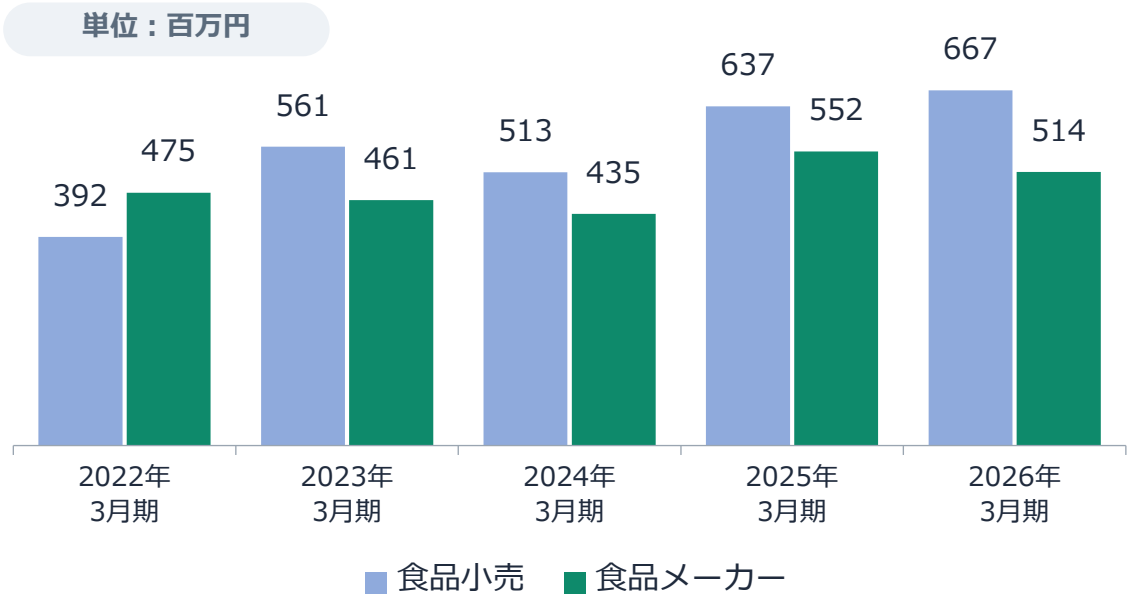
注１）パッケージ＋クラウド＋L＆Sの単純値上げで効果推定しております。
注２）役務（カスタマイズ）は、案件の増減が結果次第で見通せない為、除いております。
注３）記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

施策１ 食品メーカー攻略（1st eBASE）：
eBASEjr.を入口に、生産性高く引合い～受注増加

食品業界向け売上：小売は高成長、メーカーは伸び悩み

食品小売（積極的に攻略）
4年で約1.7倍
年平均 約14.2%の成長

食品メーカー（問合せ対応のみ）
4年で約1.08倍
年平均 約2.0%の成長



営業レスでの引合い増加、営業低負荷で有償ソフト拡販

1 **食品メーカーと繋がっている無償eBASEjr.経由でアプローチ**
eBASEjr.は約3万社の食品メーカー、ユーザーは約22万、
毎月約900ユーザーずつ増加

2 **eBASEjr.経由で有償ソリューション自動提案機能**
eBASEjr.経由で食品メーカー向けトータルソリューション
（FOODS eBASE、ExceleBASE、e食住なび等）を紹介
2027年3月期3Qから段階的に開始

3 **引合いの増加に対し、営業低負荷で受注活動**
営業活動のパターン化とマニュアル化、
AI eBASEで問合せ対応を効率化等で、営業負荷を抑制

eBASE事業の成長へ

施策２ e食住シリーズ（2nd eBASE）：
e食住ちらしTVCMを追い風に、小売企業への普及を加速！

オンリーワンソリューション強化で、トータルソリューション受注確度アップ！

eBASEトータルソリューション for 小売

メーカー
メーカー
⋮

オンリーワン（入口）

商材
ebisu

メーカー商品情報収集

小売企業（間：競合のある領域）

eBASE
統合商品DB

基幹システム
販売管理・物流管理・
ECサイト・POSレジ等

eB-DBPちらし

小売の商品・チラシ業務支援

オンリーワン（出口）

e食住なび・e食住ちらし
ビジュアルレシート

商品情報・チラシの提供

消費者

e食住ちらし採用小売での普及･展開

10月22日～
紙チラシに印刷のQRからの
e食住ちらし連携運用開始！
大量配布の紙チラシ連携で、
消費者ユーザー獲得

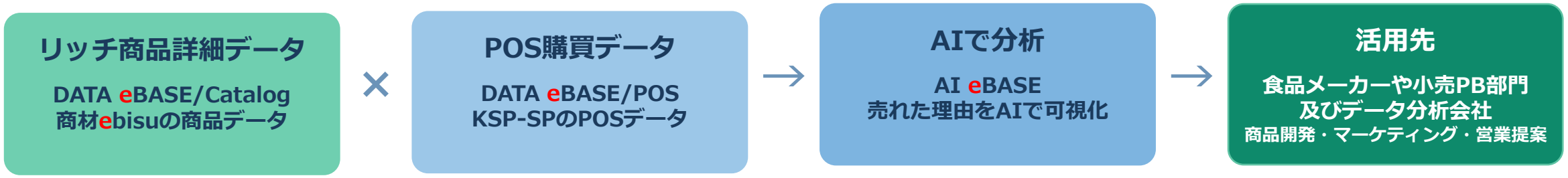
11月～
e食住ちらしTVCM放映開始
（静岡・神奈川エリア）
認知向上、更なる消費者ユーザー獲得

継続
ビジュアルレシート利用促進
購買履歴の蓄積
パーソナルチラシの実現と、
利便性・販促効率の向上

普及促進
他小売へ発信と販売促進
e食住シリーズの普及を推進

施策３ DATA eBASE（3rd eBASE）：
リッチ商品詳細情報とPOS情報でデジタルコンテンツ販売の新事業開始！

eBASEが提唱するデータ分析の方向性：「何が売れたか」から「なぜ売れたか」へ



これまでの進捗

- 商材ebisu(業界ebisu+マスタデータebisu）のリッチ商品詳細データをクレンジング・正規化し「DATA eBASE/Catalog」として販売プラットフォームの準備
- KSP-SPの株式を取得し、2026年6月30日付で100%子会社化（2026年2月期業績　売上532百万円、経常利益55百万円）「DATA eBASE/POS」の提供プラットフォームの準備
- 2027年3月期第2四半期から連結
- POS分析・AI関連の特許を9件出願・登録

計画期間の取り組み

- リッチ商品詳細データとKSP-SP社のPOS購買データを連携したデジタルコンテンツ販売サービス「DATA eBASE」を提供開始
- 食品メーカー・小売PB部門の商品企画・販促・営業部門への拡販
- KSP-SP社でのリッチ商品詳細データ「DATA eBASE/Catalog」活用による新しいデータ分析手法を成功モデルとして、他のデータ分析（POS/ID-POS）企業にも拡販
- データ「DATA eBASE」と「AI eBASE」で新サービス創出

「DATA eBASE(Catalog/POS)」利用イメージ

データ販売プラットフォーム

DATA eBASE

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　購買マイクロデータ

商材ebisu 商品詳細データ × AIを活用 KSP-POS POSデータ K-SP²

eBASE株式会社　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

DATA eBASE/ Catalog

DATA eBASE/ POS

分析用 商品詳細情報 ＋ 分析用 POS情報

eBASE社製 AI eBASE

各種データマーケティングに必要なリッチ商品詳細データ(Catalog)と購買ＰＯＳデータ（POS）を、商品カテゴリや地域エリアで抽出し、データダウンロードして、自社の分析ツールやBIツールで活用

ダウンロード

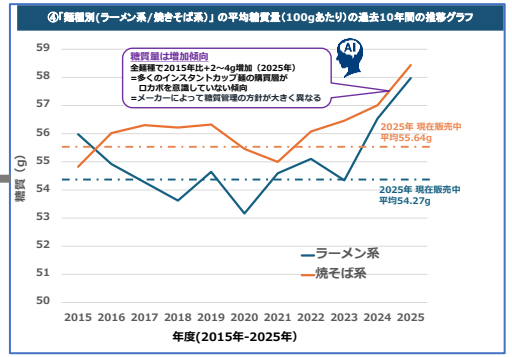
CSV

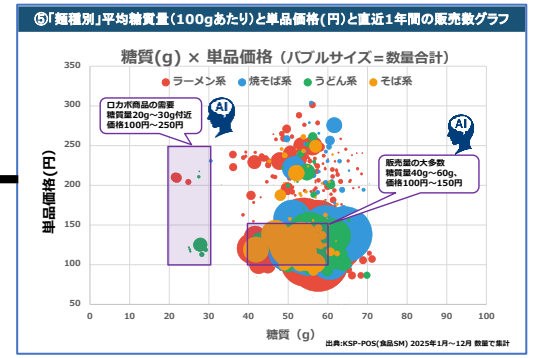
自社 データ分析ツール BIツール

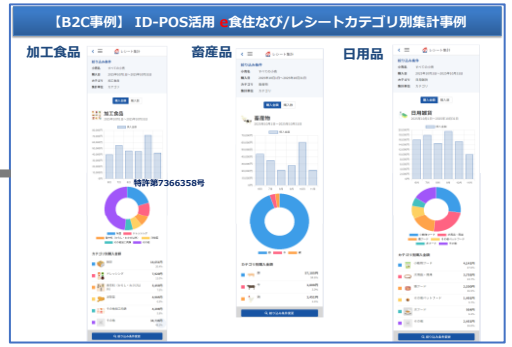
AI eBASEで多様な分析に対応！

coming soon!

各種分析レポート







eBASEグループ連結計画の全体像:
2030年3月期に、売上高6,700百万円・経常利益1,800百万円へ

財務目標	2026年3月期（実績）	2027年3月期（見込み）	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期（目標）
売上高（百万円）	5,259	5,700	6,000	6,300	6,700
経常利益（百万円）	1,467	1,400	1,500	1,600	1,800
経常利益率（%）	27.9	24.6	25.0	25.4	26.9
局面	減収減益（実績）	収束期 底（増収減益の見込み）	回復期（売上は従来の成長へ）		成長期

eBASE成長を支える4つの施策

施策０：価格改定
単価の値上げ

施策１：食品メーカー攻略
eBASEjr.を入口に
引合い～受注増加！

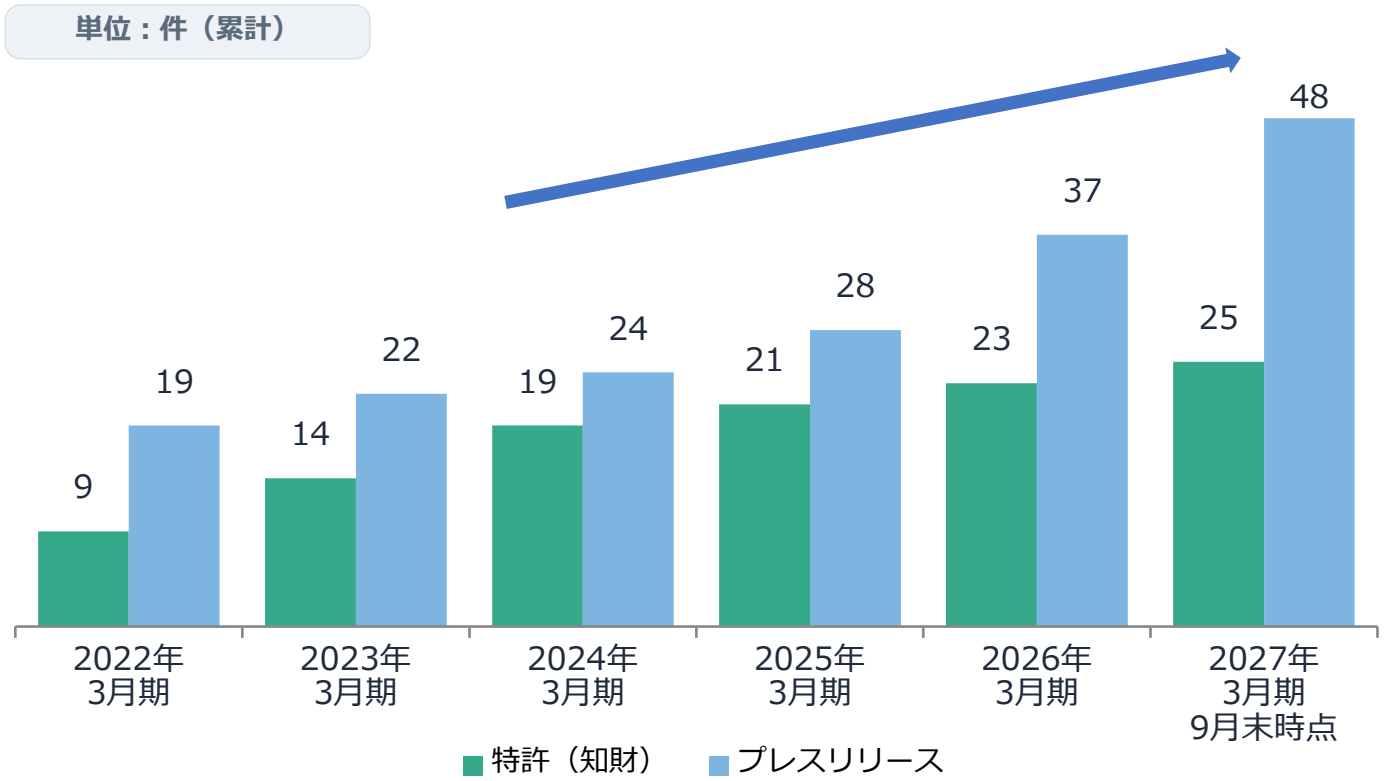
施策２：e食住シリーズ
e食住ちらしTVCMを
追い風に、拡販！

施策３：DATA eBASE
デジタルコンテンツ販売
新事業開始！

日雑業界における未経験業界向けの複数の大型カスタマイズ案件の収束と、4つの施策による、回復と持続的成長へ！

参考１：ビジネス強度
特許取得で差別化、製品力強化！
プレスリリースで知らしめて、販促力強化！

製品のプレスリリース･特許の件数（累計）



特許（知財）

- 商品情報、レシピ・食、POS分析、AIなどの領域で取得
- 取得した特許を、e食住シリーズ・DATA eBASE・AI活用の事業に生かし収益に繋ぐ
- 5年間で9件→25件（+16件）

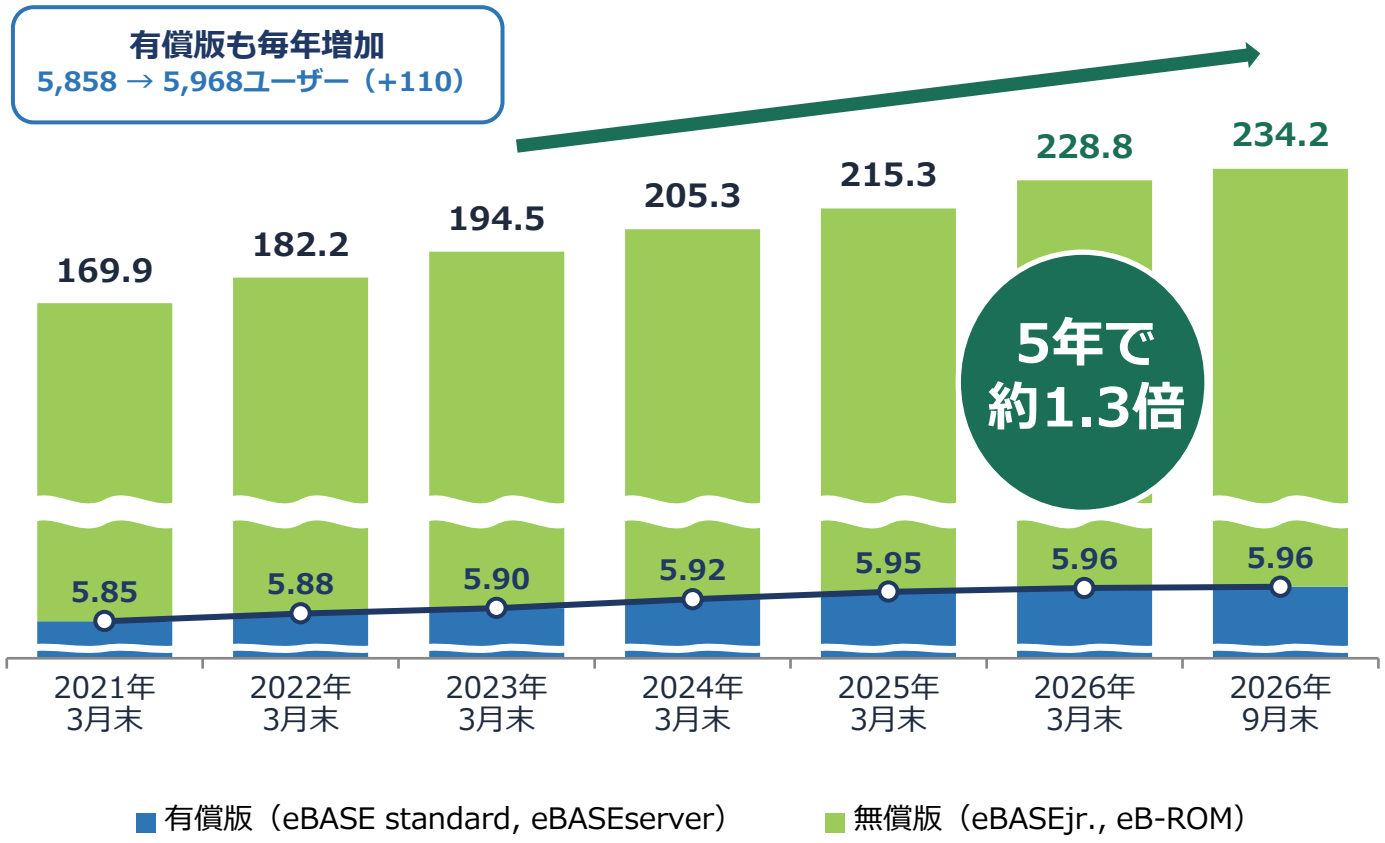
プレスリリース

- 5年間で19件→48件（+29件）
- 新製品・新サービスを継続して公表

参考２：ビジネス強度
ユーザー数は5年で約1.3倍の約23万に。毎年、着実増加！

eBASEシリーズ全体のユーザー数

単位：千（ユーザー数）



※ 波線部分は省略（有償版は5.8千未満を省略し、増加幅を拡大して表示）

年平均 約+6.1%増加

- 2021年3月末の約16.9万から2026年3月末で約22.8万へ（+34.6%）
- 毎年約1.1万ユーザー増加

2026年度も増加継続

- 2026年9月末時点で約23.4万ユーザー
- 2026年3月末から約5.3千（+2.3%）増加

将来の見通しに関する注意事項

本資料は中期経営計画の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があ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いたします。