



2027年3月期 第2四半期（中間期）決算と 事業報告

eBASE株式会社

東証プライム 証券コード：3835

2026年10月

目次

01 決算サマリー

02 第2四半期（2Q）決算の詳細

03 通期見通しと資本政策

04 **e**BASE事業報告と成長(回復)戦略 (0th→1st→2nd→3rd **e**BASE)

05 **e**BASE-PLUS事業報告

補足資料 お知らせ／企業理念／本資料お取り扱い上の注意点 P.32

1 決算サマリー

1
決算サマリー

2
第2四半期
決算の詳細

3
通期見通しと
資本政策

4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

2027年3月期 通期連結業績予想の修正

KSP-SP社の連結で売上高は上方修正、eBASE事業の回復遅れで利益は下方修正
 売上高5,700百万円（前回予想比+5.6%）、経常利益1,400百万円（同▲12.5%）

通期連結業績予想の修正内容（単位：百万円）

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(参考) 前期実績 2026年3月期
売上高	5,400	5,700	+300	+5.6	5,259
経常利益	1,600	1,400	▲200	▲12.5	1,467
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,070	935	▲135	▲12.6	1,026

修正の主な要因

売上高

上方修正

- ・ KSP-SP社の損益を当第2四半期連結会計期間より取り込むことにより、前回予想を上回る見込み

経常利益

下方修正

- ・ KSP-SP社の寄与はあるものの、前期の大型カスタマイズの影響は収束に向かう一方、新規・深耕営業での回復に遅れが生じ、前回予想を下回る見込み

今後の見通しと対応

- ・ 前期の大型カスタマイズは当期末までに収束の見通し。（再発防止策を実施済み）
- ・ 収益力の回復と持続的成長を図る（詳細：中期経営計画にて）
- ・ 配当予想は変更なし：年間15.20円（中間7.60円・期末7.60円、うち記念配当3.00円）

※本資料の数値は、2026年10月30日公表の「中間期業績予想と実績値との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」に基づいております。

第2四半期 業績ハイライト

連結売上高は2,655百万円（前年同期比+8.9%）、KSP-SP社の連結とPLUS事業が牽引
経常利益は534百万円（同▲5.9%）、一時費用を除くと579百万円で前年同期を上回る

連結売上高（2Q累計）

2,655百万円
前年同期比 +8.9%

連結経常利益（2Q累計）

534百万円
前年同期比 ▲5.9%
M&A一時費用除くと 579百万円（同+2.1%）

親会社株主に帰属する中間純利益

346百万円
前年同期比 ▲10.5%

第2四半期のトピックス

M&A

KSP-SP社を子会社化

- ・ 2026年6月30日 全株式取得
（当第2四半期連結会計期間より取込）
- ・ 取得関連費用45.7百万円を
一時費用として計上
- ・ 次世代マイクロ・マーケティングへの
先行投資

新事業

「DATA eBASE」始動

- ・ 協業による環境構築が完了
- ・ 官公庁の研究機関から受注内定
- ・ リッチ商品詳細データ × POSデータ
顧客提案を開始

株主還元

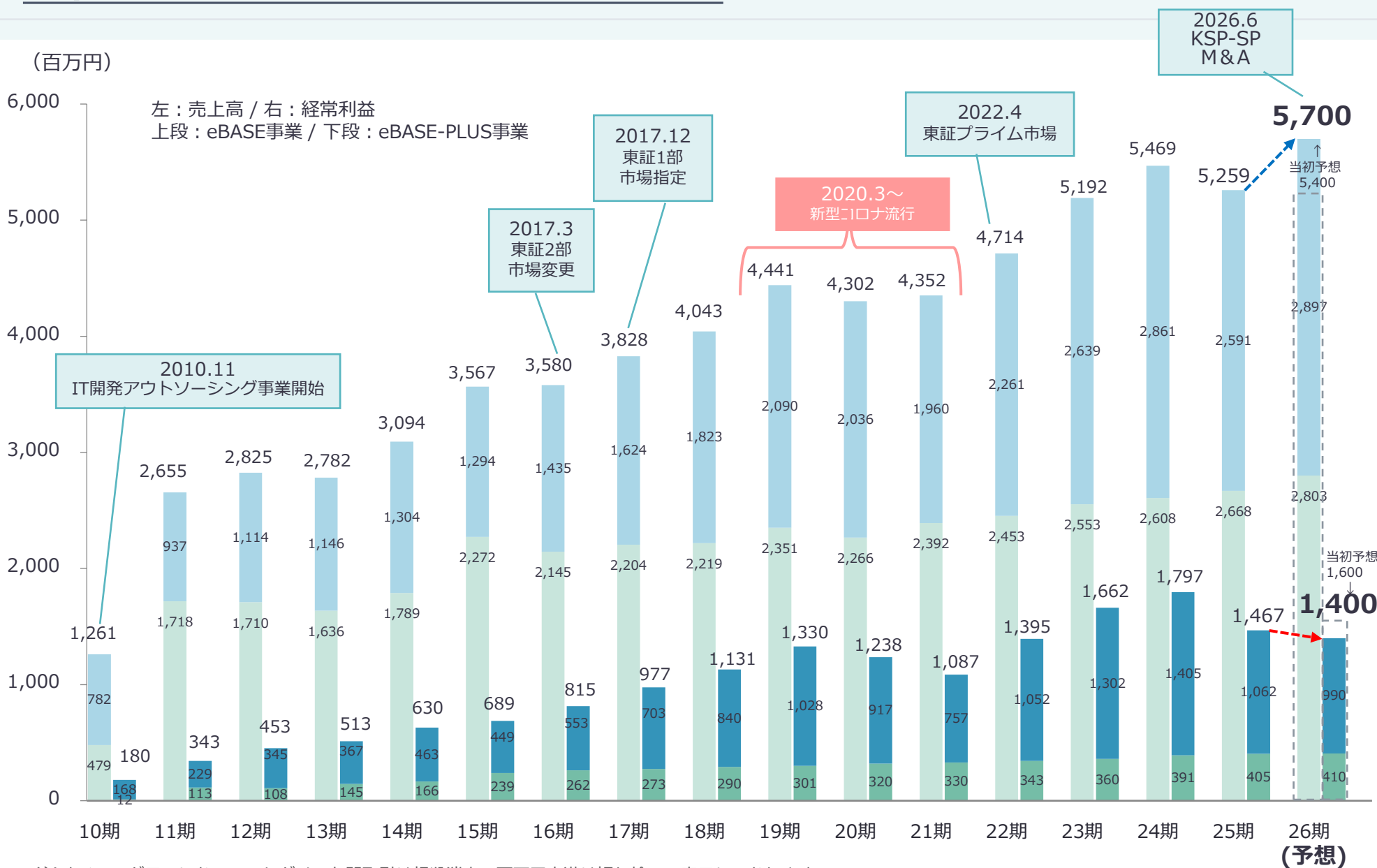
上場来初の中間配当を実施

- ・ 1株当たり7.60円
- ・ 年間配当予想15.20円（うち記念配当
3.00円）は変更なし
- ・ 配当性向50%を基準とした
還元方針を堅持

会社概要

会社名	eBASE株式会社（証券コード：3835）
本社所在地	大阪市北区豊崎5丁目4-9 商業第二ビル
創業／上場	2001年10月創業 / 2006年12月上場
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（2022年4月移行）
事業内容	【eBASE事業】パッケージソフトビジネス 【eBASE-PLUS事業】IT開発アウトソーシングビジネス
資本金・従業員数	資本金190百万円 / 従業員491名（2026年4月現在）
沿革	https://www.ebase.co.jp/company/company03/index.html

連結 売上高・経常利益の推移と予想



2027年3月期の配当金予想

上場来初となる中間配当を実施（1株当たり7.60円）

配当性向50%を基本方針とし、年間配当は15.20円（創立25周年記念配当を含む）

上場来初

中間配当（9/30基準日）

7.60円

+

期末配当

7.60円

=

2027年3月期 年間配当予想

15.20円

普通 12.20円 + 記念 3.00円

2027年3月期 配当予想（2026年9月1日 修正）

基準日	第2四半期末 (中間・9/30基準日)	期末	年間配当金合計
前回予想 (2026年5月25日公表)	0.00円	15.20円	15.20円
今回修正予想 (2026年9月1日修正)	7.60円	7.60円	15.20円
前期実績 (2026年3月期)	0.00円	15.20円	15.20円

年2回配当へ：

中間配当を導入（毎年9/30基準）

年間は据え置き：

期初予想15.20円を等分

※記念配当：創立25周年記念

2 第2四半期（2Q）決算の詳細

1
決算サマリー

2
**第2四半期
決算の詳細**

3
通期見通しと
資本政策

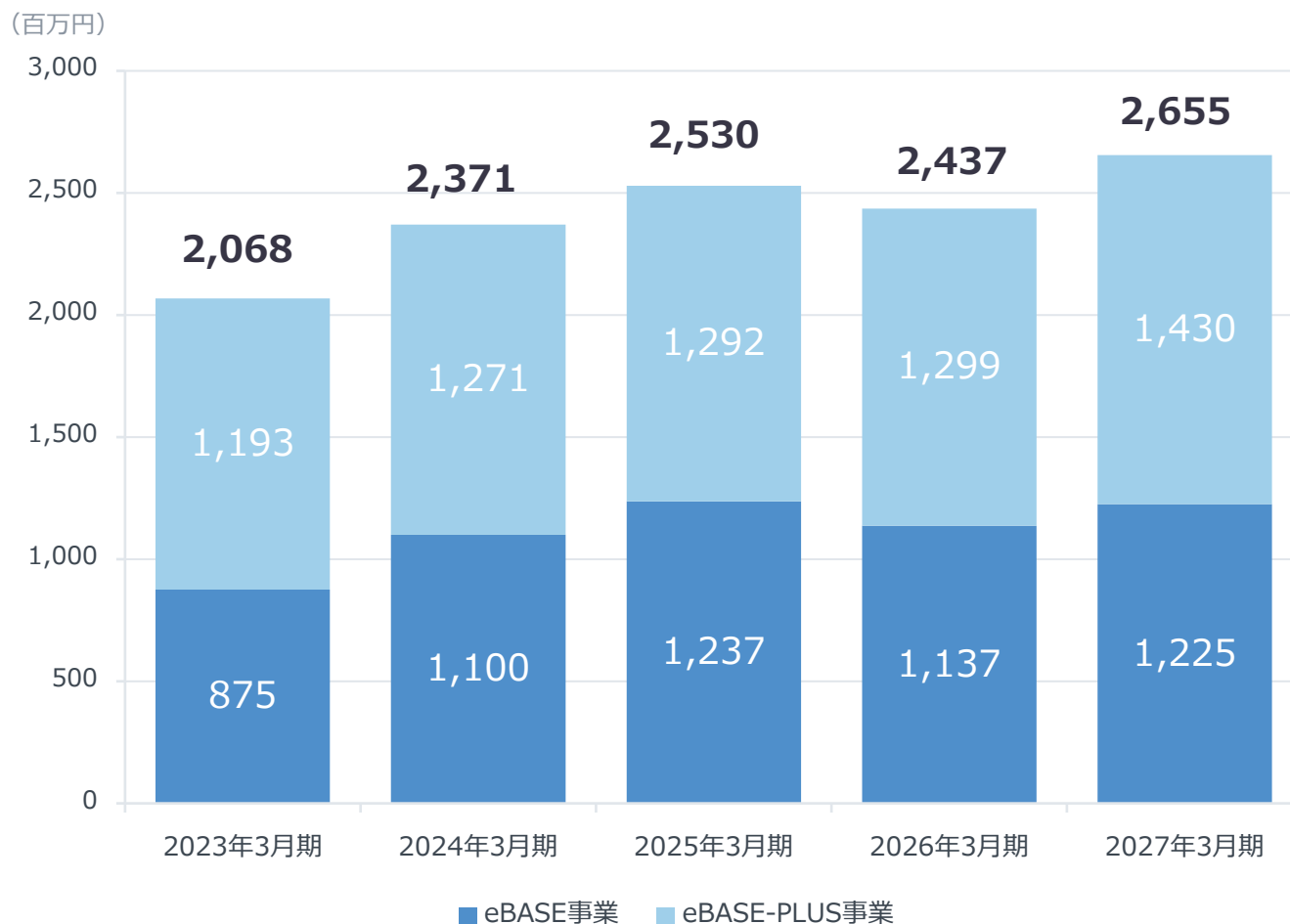
4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

第2四半期 連結売上高の推移

2Q累計 連結売上高は、26.5億円（前年同期比+8.9%）

今期修正予想 5,700百万円に対する達成率46.6%



2Q 連結売上高

2,655 百万円

前年同期比 **+8.9%**

eBASE事業	1,225 百万円 +7.7%
eBASE-PLUS事業	1,430 百万円 +10.0%

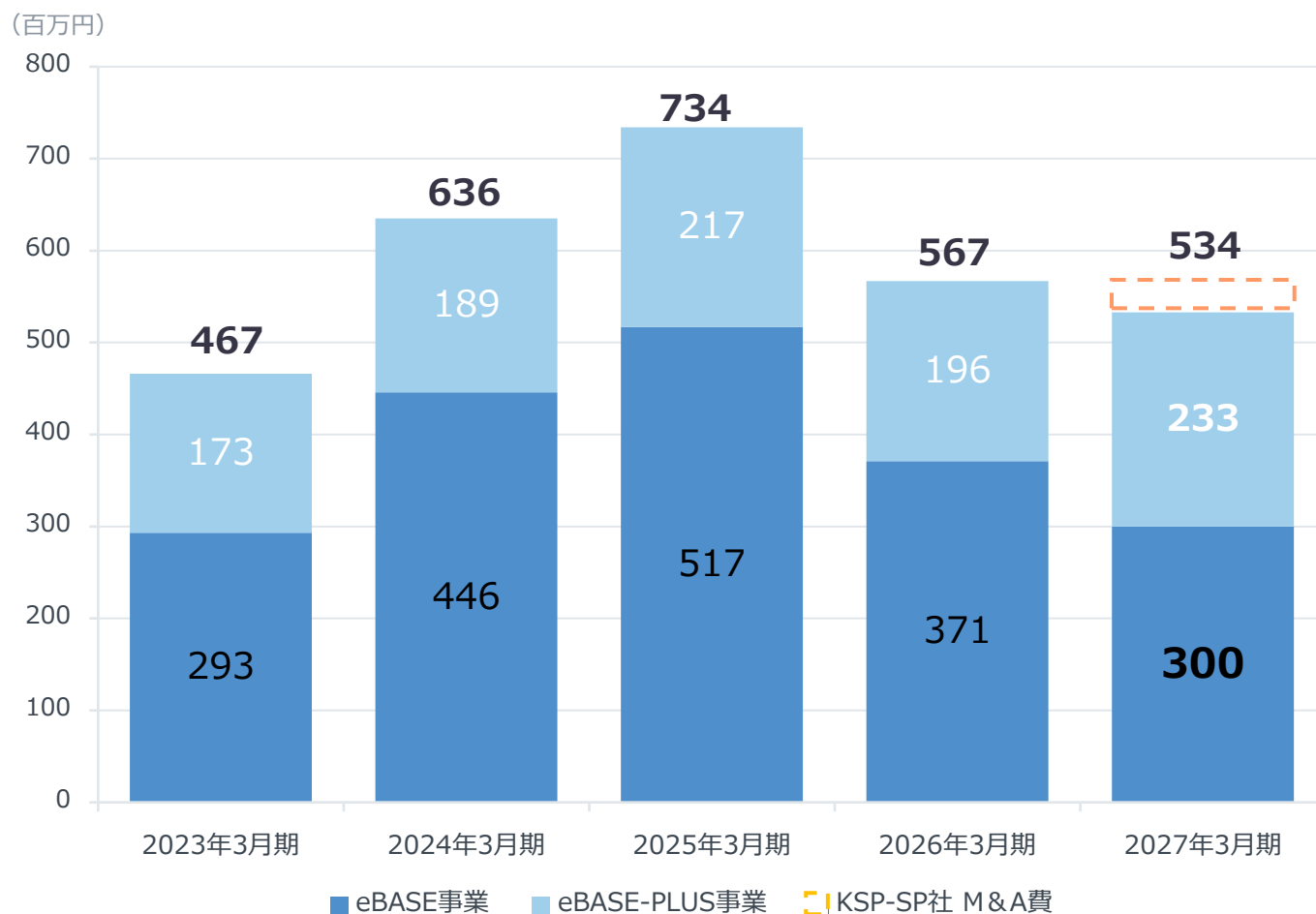
今期 通期予想との比較

連結売上高予想	5,700 百万円
達成率	46.6 %

※今期予想は2026年10月30日公表値

第2四半期 連結経常利益の推移

2Q累計 連結経常利益は、534百万円（前年同期比 ▲5.9%）
KSP-SP社 M&A費を除くと579百万円（前年同期比 +2.1%）



2Q 連結経常利益

534 百万円

前年同期比 ▲5.9%

- eBASE事業 **300** 百万円 ▲19.0%
- eBASE-PLUS事業 **233** 百万円 +18.7%

今期 通期予想との比較

連結経常利益予想 **1,400** 百万円
 進捗率 **38.2%**

※今期予想は2026年10月30日公表値

参考：経常利益（KSP-SP社 M&A費除く）

参考計算 **579** 百万円
 前年同期比 **+2.1%**

※KSP-SP社 M&A費 45.7百万円

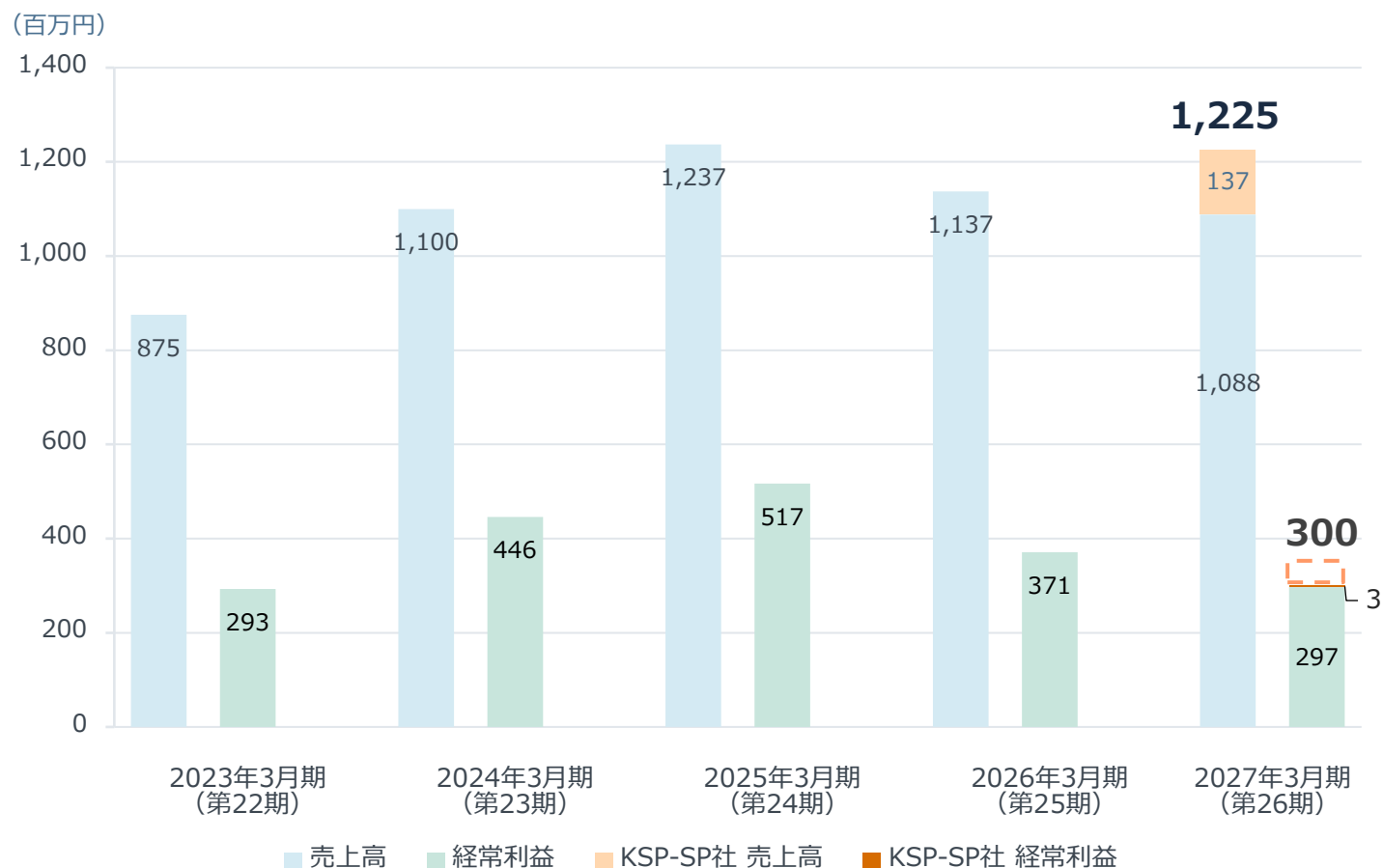
第2四半期 連結業績・連結貸借対照表の推移

（単位：百万円）

	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)	2027年3月期 (第26期)
売上高 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	2,068 (875) (1,194) (△1)	2,371 (1,100) (1,272) (△1)	2,530 (1,237) (1,302) (△9)	2,437 (1,137) (1,305) (△5)	2,655 (1,225) (1,440) (△10)
営業利益	446	628	701	550	505
経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	467 (293) (173) (0)	636 (446) (189) (0)	734 (517) (217) (0)	567 (371) (196) (-)	534 (300) (233) (-)
親会社株主に帰属する 中間純利益	318	434	487	386	346
	前期 (2026年3月末)	当期 (2026年9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	6,053	5,305	△748	現金及び預金△483,受取手形、売掛金及び契約資産△176	
固定資産	2,044	2,506	+461		
(有形+無形資産)	(322)	(785)	(+463)	のれん+291、その他+168	
(その他)	(1,721)	(1,720)	(△1)		
資産合計	8,098	7,811	△286		
流動負債	697	750	+52		
負債合計	730	783	+53		
株主資本合計	7,235	6,914	△321	利益剰余金△321 (配当金支払△667) (親会社株主に帰属する中間純利益の計上+346)	
新株予約権	0	0	0		
純資産合計	7,368	7,028	△340		
負債・純資産合計	8,098	7,811	△286		

第2四半期 eBASE事業の業績

売上高は食品業界が堅調に推移。KSP-SP社の損益の取り込みにより増収
 経常利益は新規・深耕営業での回復の遅れと、一時的な取得関連費用の計上により減益



2Q eBASE事業

売上高 **1,225** 百万円

前年同期比 **+7.7%**

経常利益 **300** 百万円

前年同期比 **▲19.0%**

参考：経常利益 (KSP-SP社 M&A費除く)

参考計算 **346** 百万円

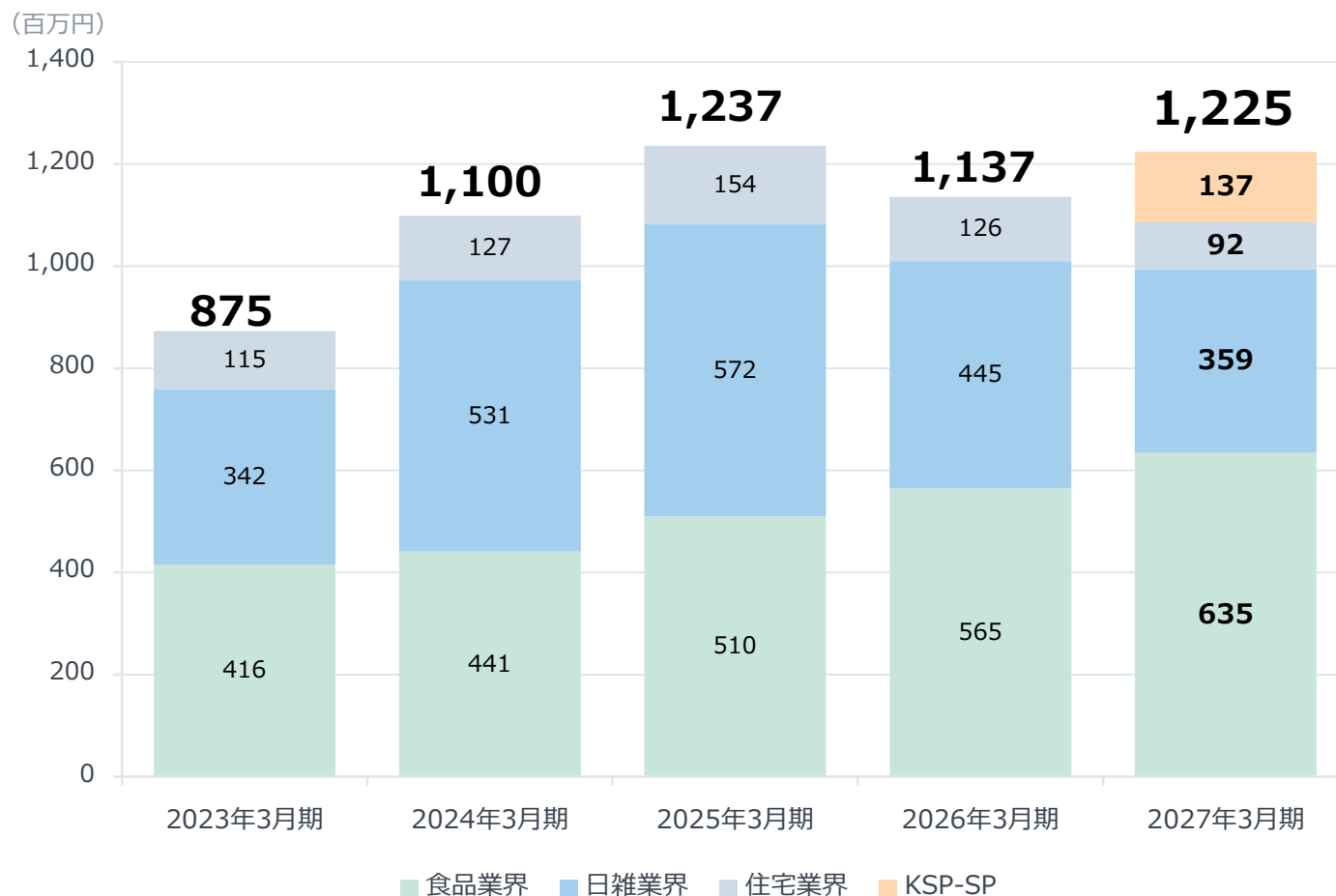
前年同期比 **▲6.6%**

※KSP-SP社 M&A費 45.7百万円

注) KSP-SP社の損益を当第2四半期連結会計期間より取り込んでおります。

第2四半期 eBASE事業／業界別売上実績の推移

主力の食品業界が前年同期比+12.5%と伸長し、増加基調が継続
構成比は58.4%に拡大、強みの食品業界を軸に成長を図る



食品業界

+12.5% (前年同期比)

日雑業界

▲19.3% (前年同期比)

住宅業界

▲27.0% (前年同期比)

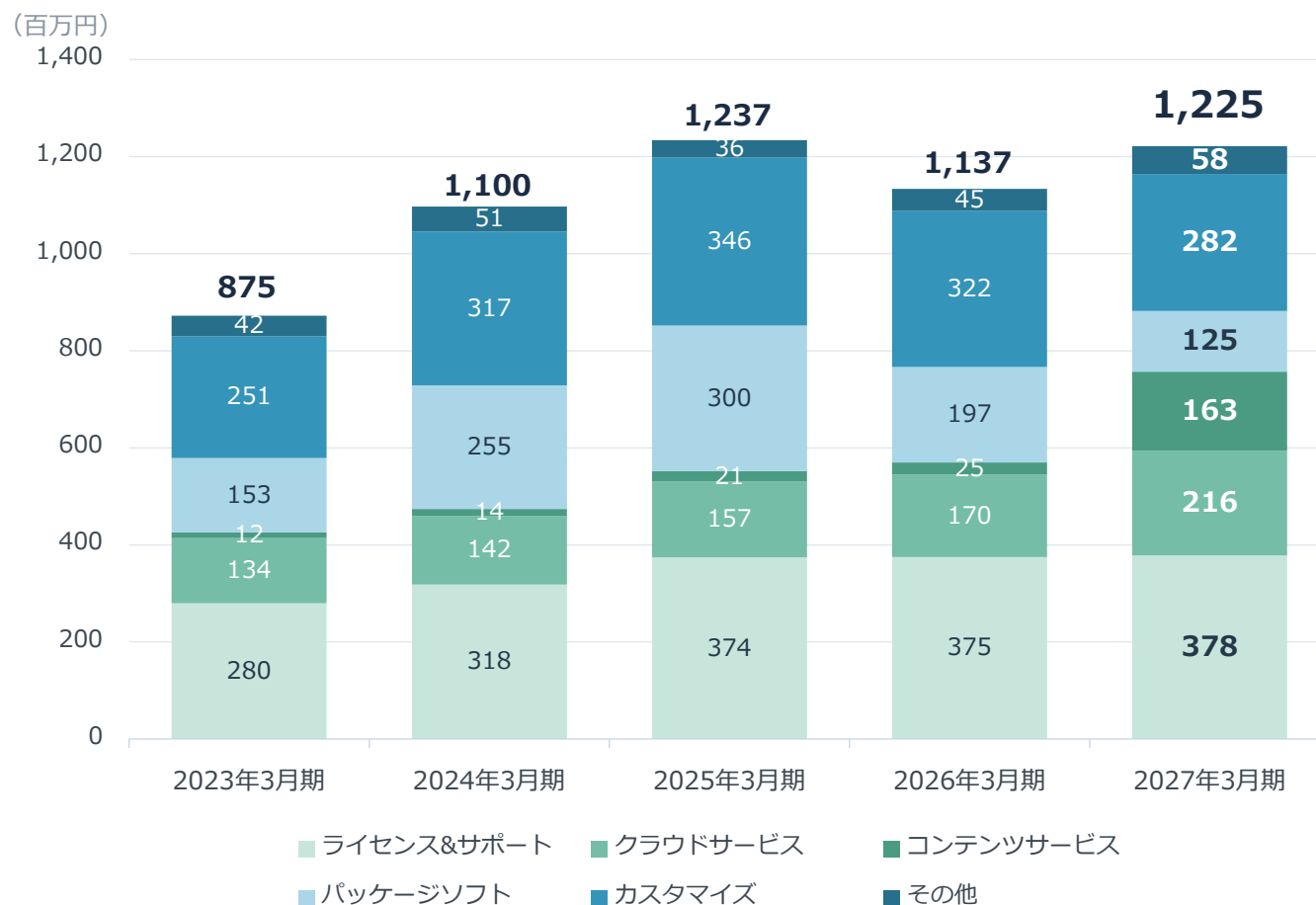
KSP-SP

137百万円
(当第2四半期連結会計期間より取込)

注1) KSP-SP社の損益を当第2四半期連結会計期間より取り込んでおります。
注2) 構成比はKSP-SP社を除くeBASE単体ベースで算出しております。

第2四半期 eBASE事業/種類別販売実績の推移

ストックは、KSP-SPが加わったことで前年同期比+32.7%、構成比61.9%に上昇
フローは、前年を下回るも、中期経営計画（3カ年）で新規深耕営業を強化し回復を図る



注) KSP-SP社の損益を当第2四半期連結会計期間より取り込んでおります。
当グラフではコンテンツサービスに分類しております。

2Q eBASE事業 ストック・フロー別売上

ストック **758** 百万円

構成比 61.9%

前年同期比 **+32.7%**

フロー **466** 百万円

構成比 38.1%

前年同期比 **▲17.6%**

区分の定義

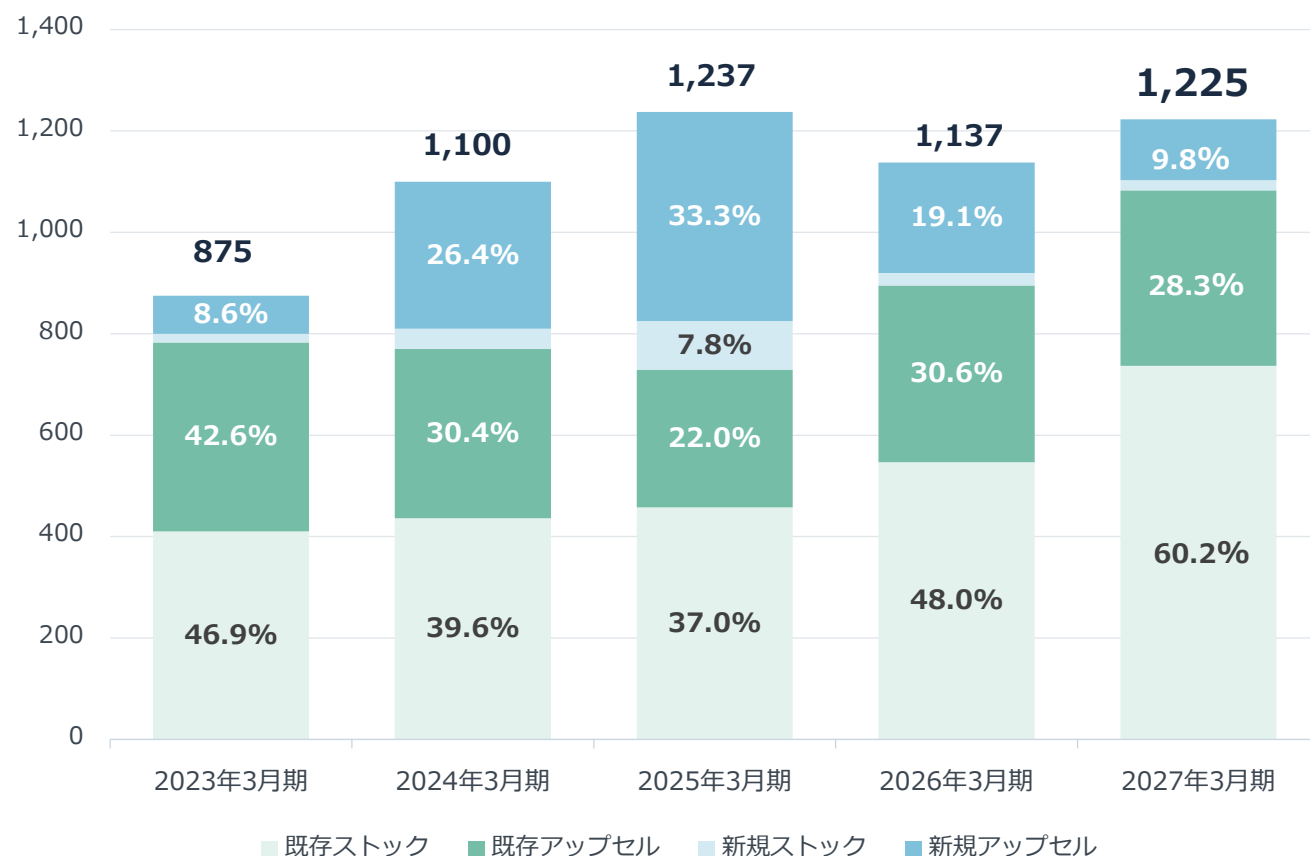
ストック：ライセンス&サポート、クラウドサービス、コンテンツサービス

フロー：パッケージソフト、カスタマイズ、その他

第2四半期 eBASE事業 新規・既存別売上の推移

既存顧客向けはKSP-SPが加わったことにより前年同期比+21.1%
新規は▲41.9%と減少、利用ユーザーを足場に新規営業の立て直しを図る

(百万円)



2Q eBASE事業 新規・既存別売上

既存 **1,084** 百万円

構成比 88.5%

前年同期比 **+21.1%**

新規 **140** 百万円

構成比 11.5%

前年同期比 **▲41.9%**

区分の定義

ストック：ライセンス&サポート・クラウドサービス等

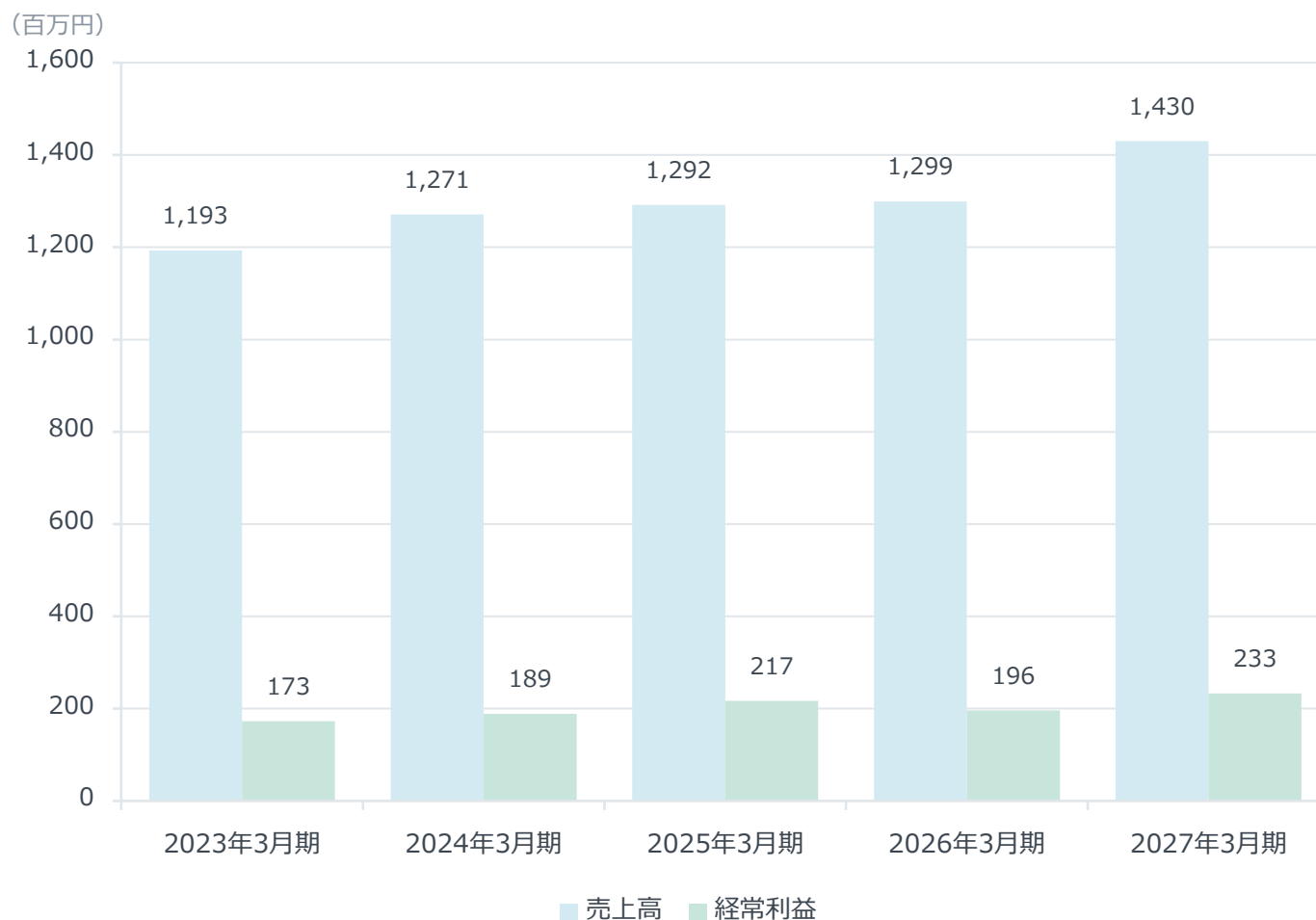
アップセル：パッケージ・カスタマイズ等

新規/既存：販売先の顧客区分

注1) 当期は3%未満、過年度は5%未満の数値の表記を省略しております。
注2) KSP-SP社の損益を当第2四半期連結会計期間より取り込んでおります。
当グラフでは既存ストックに分類しております。

第2四半期 eBASE-PLUS事業の業績

売上高は前年同期比+10.0%、経常利益は同+18.7%
IT開発アウトソーシングビジネスは堅調に拡大



注) 当期より、セグメント間取引は相殺消去後の金額で表示しており、過年度も同様に組み替えて表示しております。

2Q eBASE-PLUS事業

売上高 **1,430** 百万円

前年同期比 **+10.0%**

経常利益 **233** 百万円

前年同期比 **+18.7%**

3 通期見通しと資本政策

1
決算サマリー

2
第2四半期
決算の詳細

3
通期見通しと
資本政策

4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

2027年3月期の連結業績予想

通期予想を修正：

売上高5,700百万円、経常利益1,400百万円（前期比▲4.6%）

売上高 通期予想（修正後）

5,700百万円 前期比 +8.4%

2Q実績 2,655百万円 進捗率 46.6%

経常利益 通期予想（修正後）

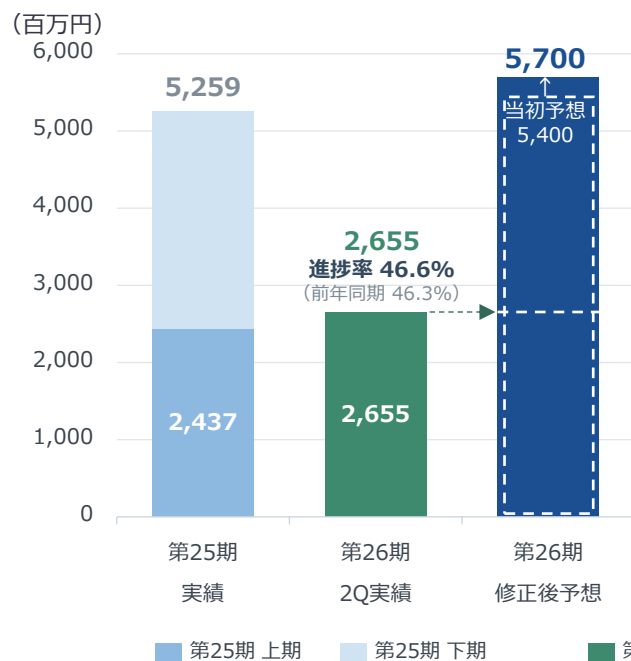
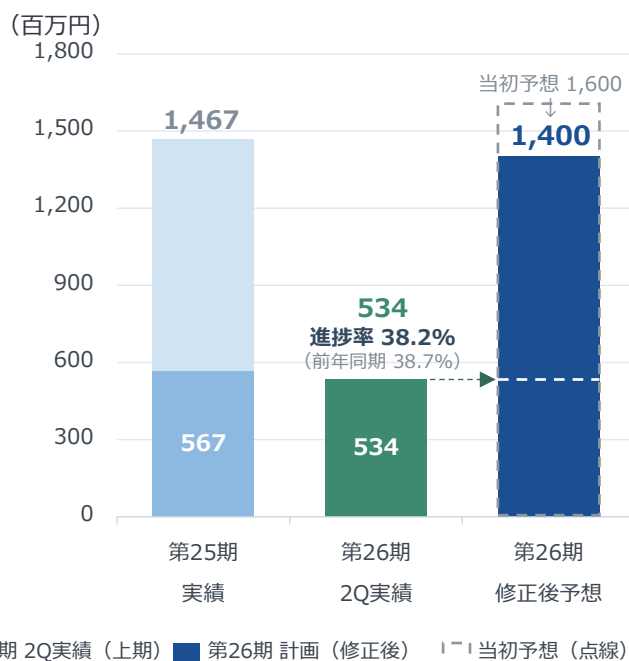
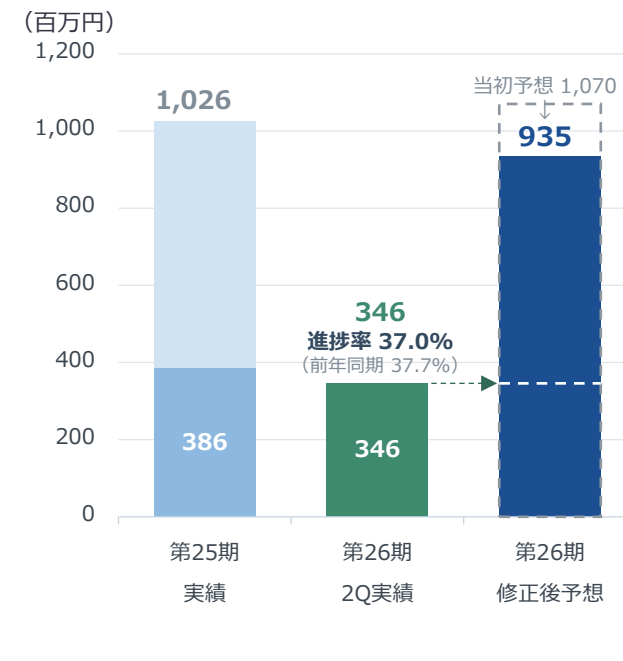
1,400百万円 前期比 ▲4.6%

2Q実績 534百万円 進捗率 38.2%

親会社株主に帰属する当期純利益 通期予想（修正後）

935百万円 前期比 ▲8.9%

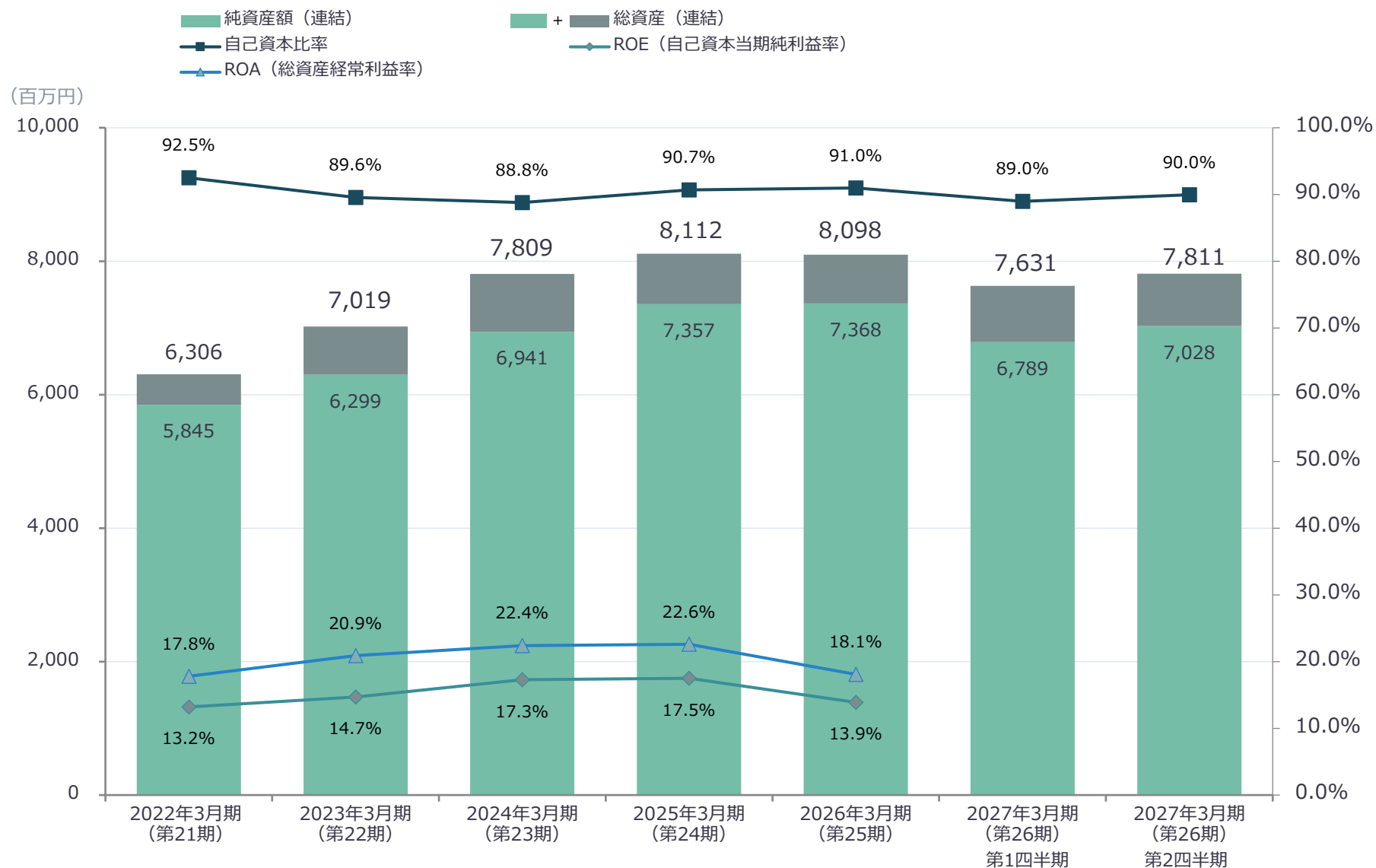
2Q実績 346百万円 進捗率 37.0%



注）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等の影響額を織り込んでおります。

資本状況の推移

自己資本比率は90.0%と高水準を維持。



4

eBASE事業報告と成長(回復)戦略 (0th→1st→2nd→3rd eBASE)

1
決算サマリー

2
第2四半期
決算の詳細

3
通期見通しと
資本政策

4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

eBASE事業報告 パッケージソフトビジネス

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

BtoBビジネス

3rd eBASE

「DATA eBASE」データ販売ソリューション



※【事業概要の詳細】

各ソリューションの詳細説明、及び
最新データは、Webで公開しています。

事業概要の詳細は、下記URLよりご確認ください。

<https://www.ebase.co.jp/investor/investor13/index.html>

主要取引先一覧は、下記URLよりご確認ください。

<https://www.ebase.co.jp/company/company04/index.html>

eBASE事業モデル比較マトリクス

4つの事業を、Triangle Pyramid（P/M・BM・CC・PS）の観点で比較

比較項目	0th eBASE 企業別 統合商品DB	1st eBASE 業界別 商品情報DB	2nd eBASE 消費者向けライフスタイルアプリ	3rd eBASE DATA販売ソリューション
事業形態	B to B	B to B	B to B to C	B to B
業界展開	全業界（汎用）	食品・日雑・住宅 など 業界別の専用パッケージ	全業界	食品業界が主軸 商品開発・競合分析・データ活用
製品・サービス (P/M)	統合商品DB「eBASE」 DBP eBASE	FOODS/GOODS eBASE 商材ebisu MDM/PDM eBASE	e食住シリーズ e住なび	DATA eBASE (商材ebisu + KSP-POS) データ販売サービス
ビジネスモデル (BM)	ワンソース・マルチユース	商品情報交換の標準化	BtoBtoCX	クローズドDATAで稼ぐ
コアコンピタ ス (CC)	ミドルウェアeBASE		商材ebisu	商材ebisu + KSP-POS
	× AI eBASE（すべてのeBASEアプリをAI化）			
推進戦略 (PS)	DX推進ニーズの活用 紙からデジタルへの移行支援	業界別標準化 → デファクト化 業界横断型マスタの普及	OMOによるCX向上 特許取得による競合差別化	現eBASEアプリのクロスセル KSP-SP社の販路活用

eBASE事業の中期経営計画における施策

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

パッケージ +20%
L&S費 +15%
役務 +50%

- ・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

施策1：食品メーカー攻略 (1st eBASE)

eBASEjr.を入口に
引合い～受注増加！

- ・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

施策2：e食住シリーズ (2nd eBASE)

e食住暮らしTVCMを
追い風に、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

施策3：DATA eBASE (3rd eBASE)

デジタルコンテンツ販売
新事業開始！

- ・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）

※詳細は2026年10月30日公表の

「中期経営計画～業績回復と持続的成長に向けて～」を
ご参照ください。



eBASE事業 第2四半期 各ビジネスモデルの導入進捗

0th eBASE

企業別統合商品DB

- ・ 統合商品DB
- ・ DBP eBASE

10社

(108百万円)

当2Q 売上計上社数

1st eBASE

業界別商品情報DB

- ・ FOODS eBASE
- ・ GOODS eBASE
- ・ MDM eBASE

12社

(118百万円)

当2Q 売上計上社数

2nd eBASE

消費者向けアプリ

- ・ e食住シリーズ
- ・ e住なび

13社

累積採用社数（採用時点から）

3rd eBASE

データ販売

- ・ Catalog/POS
- ・ for ACADEMIA

1社

累積採用社数（採用時点から）

中期経営計画 施策の進捗

- ・ 【施策1】 無償「eBASEjr.」経由で食品メーカー向け自動提案機能を開発完了（3Qから開始）
- ・ 【施策2】 紙チラシ印刷のQRからのe食住ちらし連携を本格運用開始、11月からTVCM放映
- ・ 【施策3】 2026年6月30日付でKSP-SP社を完全子会社化（第2四半期より連結対象）
「DATA eBASE(Catalog/POS)」の顧客提案を両社でスタート
POSデータ分析技術の特許を取得（特許第7918590号）

注1）0th eBASE、1st eBASE：当第2四半期会計期間（2026年7月～9月）において、ストック売上を除く計上額が3百万円以上の得意先の社数。
括弧内は当該得意先の売上計上額の合計。

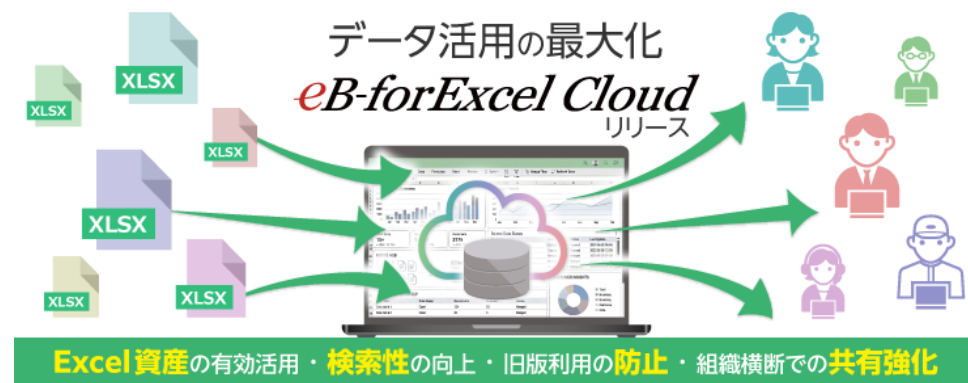
当第2四半期より集計基準を変更しております（第1四半期は主な実績を記載）。

注2）経常利益には、KSP-SP株式取得に係る一時的な取得関連費用45.7百万円を含んでおります。

第2四半期（7月～9月）のニュースリリース

2026年9月24日

Excel帳票ファイルの散在やバージョン管理の悩みを解消！
データベースサービス「eB-forExcel Cloud」をリリース



2026年8月6日

BtoBtoCソリューション
「e食住なびforメーカー／パッケージeQR」を本格提供開始



2026年8月27日

DIY用品専門商社の和気産業が
「e食住なびforメーカー／パッケージeQR」を運用開始



2026年9月10日

生活協同組合コープこうべが
「e食住なびforDX」を採用・運用を開始



DATA eBASE（商材ebisu+KSP-POS）データ販売事業

『DATA eBASE』は「商材ebisu」で蓄積された商品マスタ・原材料・栄養成分・パッケージ情報など数百項目の「商品マイクロデータ」に加え、KSP-SP社の購買POSデータ（KSP-POS）も提供するデータ販売サービスです。
食品メーカー等の商品開発・競合分析や、POSデータ分析会社のサービス強化を即座に支援し、「AI eBASE」との連携で多様なマイクロマーケティングを実現します。

“何が売れたか” から “なぜ売れたか” へ

必要な商品&購買マイクロデータを、必要なカタチで届けるデータ提供サービス

DATA eBASE 始動



エネルギー 234 kcal
糖質 25.7g
アレルギー物質 カシューナッツ
原産国 日本
商品サイズ 120×80×23mm

1,000万件の商品マイクロデータ × 全国1,500店舗の購買POSデータ

第2四半期（7月～9月）の特許取得

2026年08月18日 買い物データで“見えない在庫”がわかる情報処理システムの特許を取得
 特許第7900863号 https://www.ebase.co.jp/news/news2026/news_2026_08_18.html

買い物データで「見えない在庫」がわかる！

特許取得

外出先で
食品・日用品の残量が
スマホでわかる
在庫推定システム

特許第 **7900863** 号



2026年09月17日 商品の栄養素・食塩量など数値情報を活用したPOSデータ分析技術の特許を取得
 特許第7918590号 https://www.ebase.co.jp/news/news2026/news_2026_09_17.html

商品の「数値情報」でPOS分析をもっと正確に

特許取得

商品の栄養素や
食塩量など
数値情報を活用した
POSデータ分析技術

特許第 **7918590** 号



5

eBASE-PLUS事業報告

1
決算サマリー

2
第2四半期
決算の詳細

3
通期見通しと
資本政策

4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

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。

第2四半期 eBASE-PLUS事業の施策と進捗

売上: 1,430百万円
経常利益: 233百万円

IT開発アウトソーシングビジネス

採用強化・自社教育システム活用・高単価化の3施策を柱に、既存顧客への単価交渉と高単価案件の獲得を推進

取組内容		施策
(人材育成面) 教育	採用強化	<ul style="list-style-type: none"> ・即戦力となる中途採用、及びBP活用 ・採用時、新入社員獲得時の差別化
	システム化	<ul style="list-style-type: none"> ・自社開発オンラインシステム「eB-learning」強化 ・既存社員の教育に活用
	高単価化	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイスキルな高単価案件へのローテーション
(売上利益面) 顧客単価Up等		<ul style="list-style-type: none"> ・既存顧客への単価交渉 ・顧客ニーズに沿った新規の高単価案件獲得 ・社員売上における超過精算の発生 ・採用広告費の執行が下期に期ズレ

補足資料

お知らせ／企業理念／お取り扱い上の注意点

1
決算サマリー

2
第2四半期
決算の詳細

3
通期見通しと
資本政策

4
eBASE事業報告と
成長(回復)戦略

5
eBASE-PLUS
事業報告

【決算・中期経営計画 説明会 開催のお知らせ】

機関投資家・アナリスト・個人投資家向け

2027年3月期 第2四半期(中間期)

決算・中期経営計画 説明会

第1回

11月2日(月)
14:00-16:00

第2回

11月3日(火)
14:00-16:00

申込み期限：10/30(金)17:00まで

※どちらかの日程を選んで参加（同内容）

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10月30日（金）17時まで
参加無料・事前登録制・質疑応答あり

アーカイブ配信：後日公開予定（YouTube）

eBASEグループの企業理念



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。