

**eBASE株式会社**  
**2026年3月期**  
**第3四半期決算と事業報告**

**証券コード：3835**

**2026年1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
4. 上場来の売上高・経常利益推移	P5
5. 第3四半期決算報告	P6～P8
6. 第3四半期セグメント概況/eBASE事業	P9～P12
7. 第3四半期セグメント概況/eBASE-PLUS事業	P13
8. 2026年3月期の連結業績予想	P14
9. 資本状況(ROE及びROA等)の推移	P15
10. eBASE事業 ビジネス戦略概要	P17～P32
11. BtoBビジネス戦略(0 <sup>th</sup> / 1 <sup>st</sup> )の進捗/eBASE事業	P34～P42
12. BtoBtoCビジネス戦略(2 <sup>nd</sup> )の進捗/eBASE事業	P44
13. ビジネス概要と進捗/eBASE-PLUS事業	P46, P47
14. eBASEグループの企業理念	P48

# 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 : 492名 (501名/役員含む) (2025年4月現在)
- 沿 革  
2001年10月 : **eBASE**株式会社創業  
2006年12月 : 大阪証券取引所へ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 第3四半期 決算と事業報告

第1回 2月5日 (木)  
19:00~20:30

第2回 2月14日 (土)  
14:00~15:30

※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

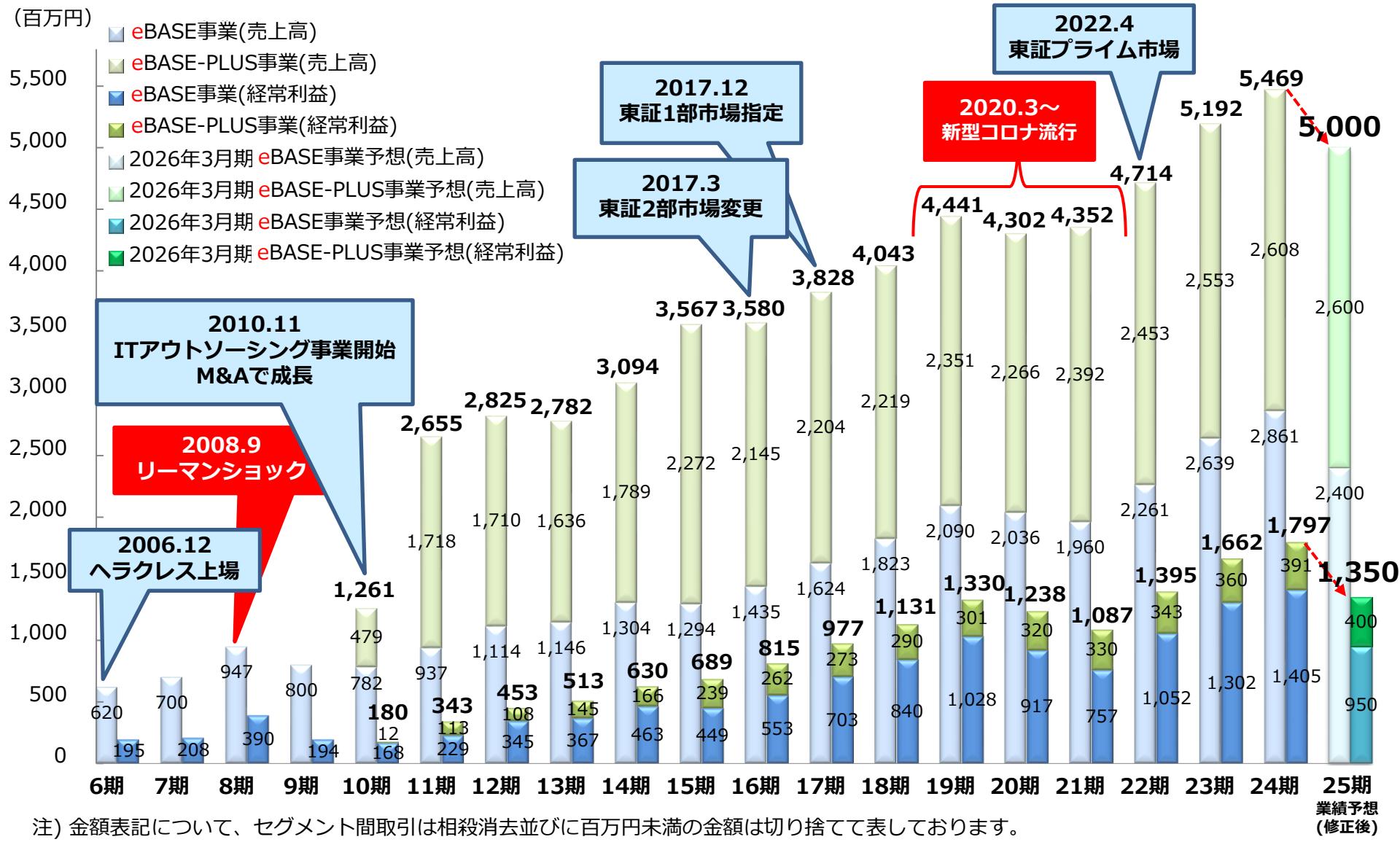
参加無料・事前登録制・質疑応答あり  
アーカイブ配信：2月末公開予定（YouTube）



お申し込みはこちら⇒

<https://www.ebase.co.jp/individual-investor-briefing/index.html>

# 上場来の売上高・経常利益推移

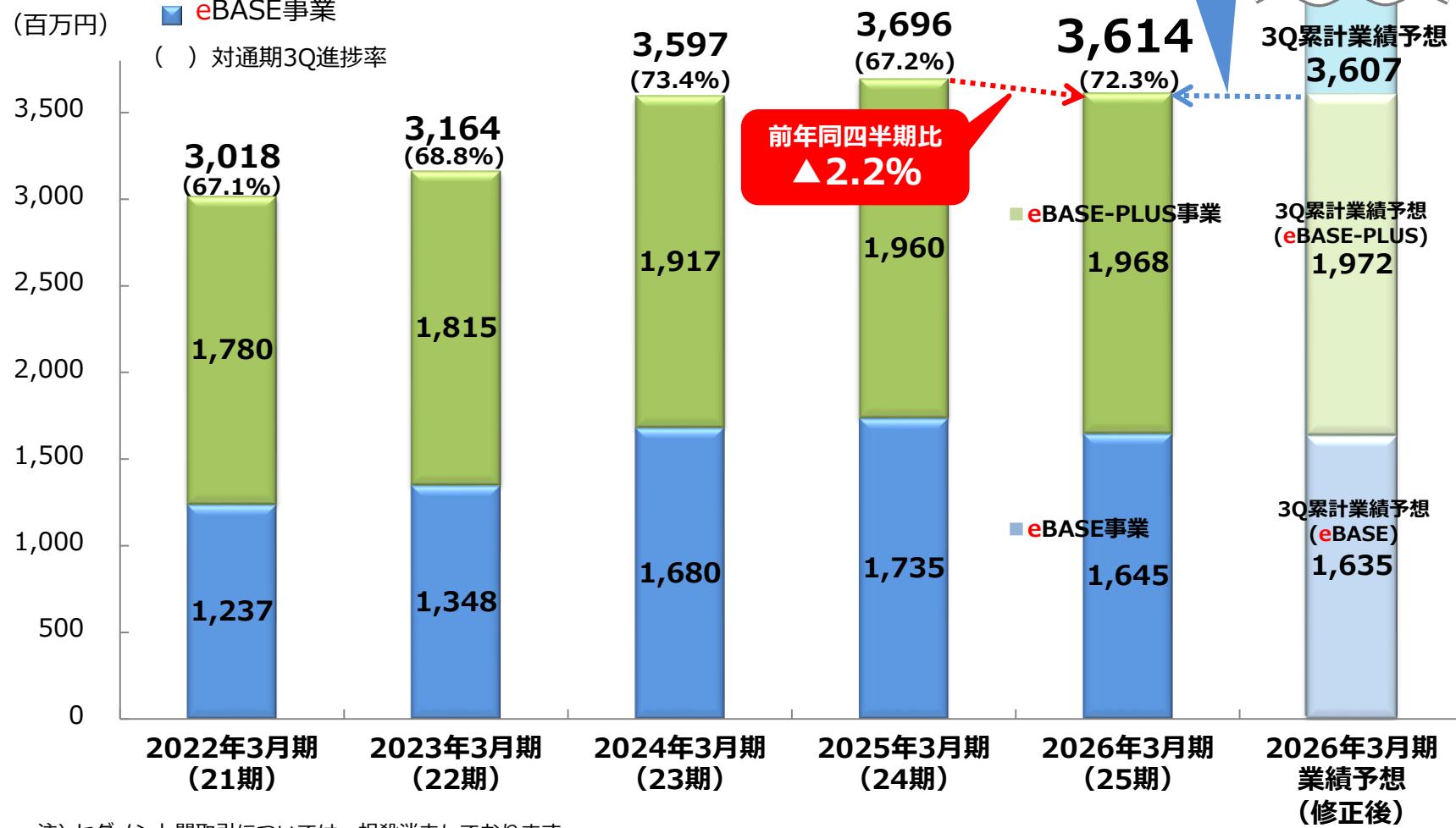


注) 金額表記について、セグメント間取引は相殺消去並びに百万円未満の金額は切り捨てて表しております。

# 第3四半期決算 連結売上高の推移

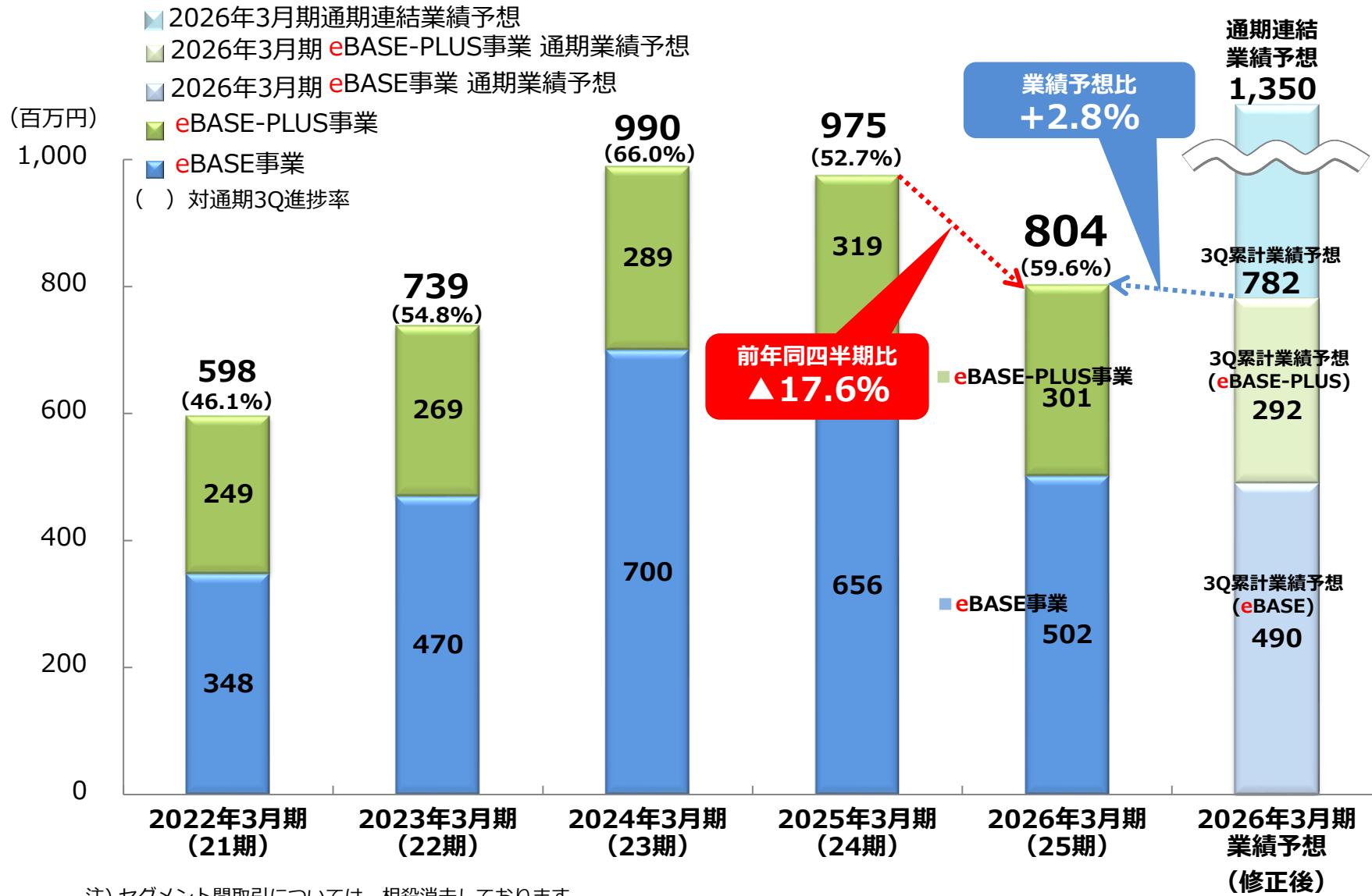
- 2026年3月期通期連結業績予想
  - 2026年3月期 eBASE-PLUS事業 通期業績予想
  - 2026年3月期 eBASE事業 通期業績予想
  - eBASE-PLUS事業
  - eBASE事業

( ) 対通期30進歩率



注) セグメント間取引については、相殺消去しております。

# 第3四半期決算 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。

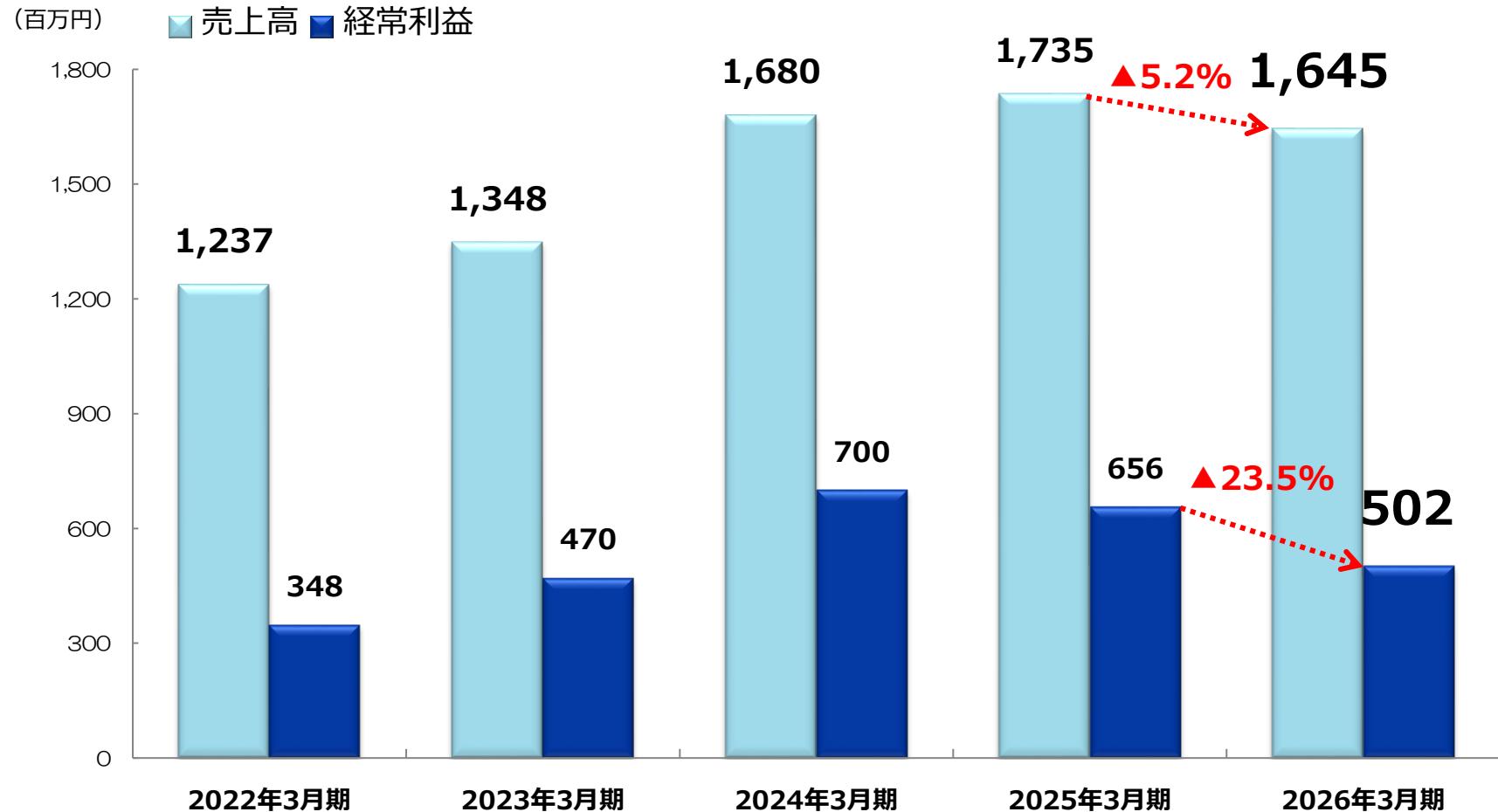
# 第3四半期決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

(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)
<b>売上高</b> (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	3,018 (1,237) (1,782) (△1)	3,164 (1,348) (1,817) (△1)	3,597 (1,680) (1,918) (△1)	3,696 (1,735) (1,975) (△14)	3,614 (1,645) (1,976) (△8)
<b>営業利益</b>	598	714	981	940	782
<b>経常利益</b> (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	598 (348) (249) (0)	739 (470) (269) (0)	990 (700) (289) (0)	975 (656) (319) (0)	804 (502) (301) (-)
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	410	504	676	650	546
	前期 (2025年3月末)	当期 (2025年12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	5,604	△818	現金及び預金△792,受取手形、売掛金及び契約資産△226, 有価証券+107, その他+127	
固定資産	1,690	2,003	+313		
(有形+無形資産)	(288)	(312)	(+23)		
(その他)	(1,401)	(1,691)	(+290)	投資有価証券+288	
資産合計	8,112	7,608	△504		
流動負債	745	496	△248		
負債合計	754	522	△231		
株主資本合計	7,255	6,948	△306	自己株式の取得等△228 利益剰余金△77 (配当金支払△624) (親会社株主に帰属する四半期純利益の計上+546)	
新株予約権	2	0	△2		
純資産合計	7,357	7,085	△272		
負債・純資産合計	8,112	7,608	△504		

# 第3四半期決算セグメントの概況/eBASE事業

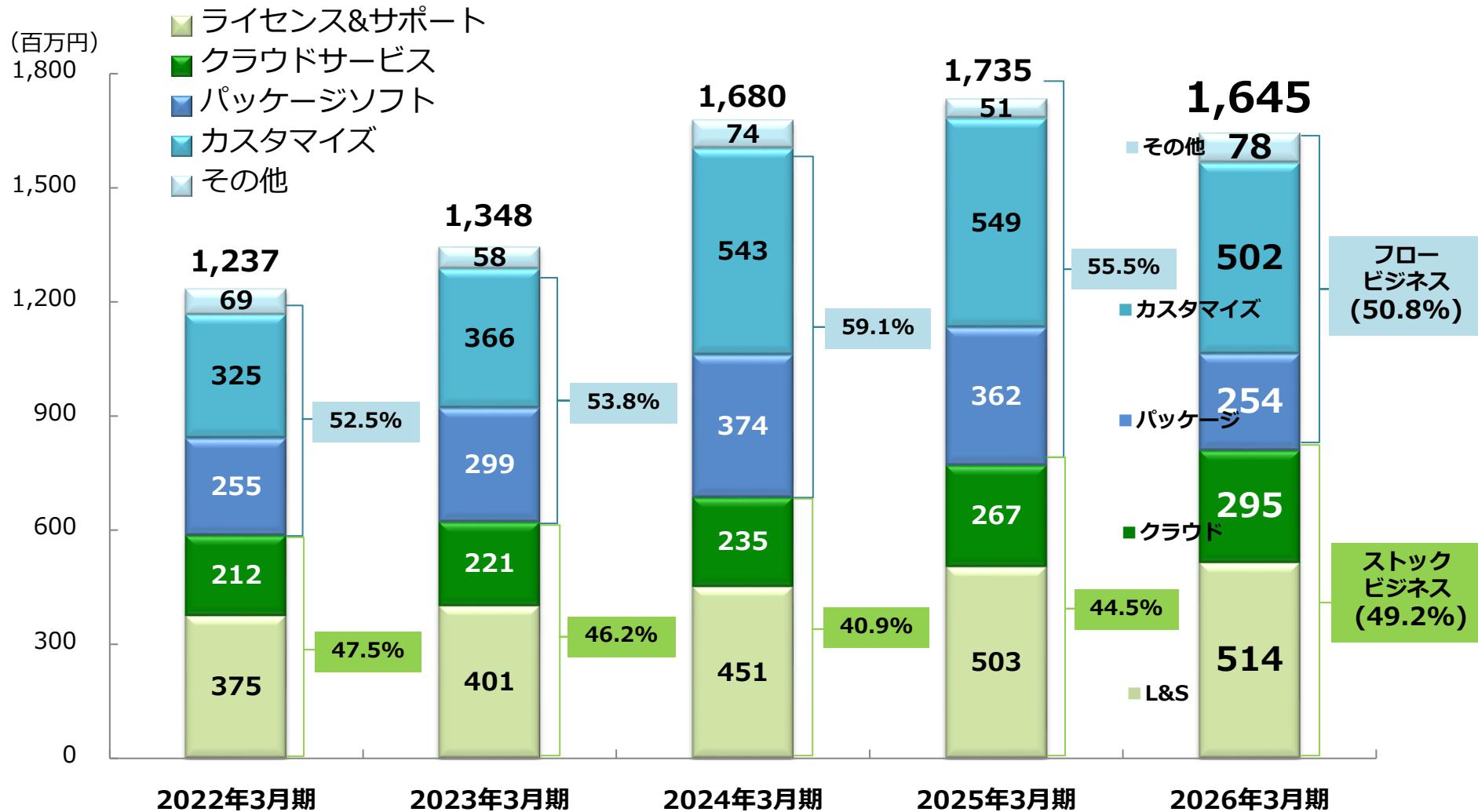
## eBASE事業（パッケージソフトビジネス）



注) セグメント間取引については、相殺消去しておりません。

# 第3四半期決算セグメントの概況/eBASE事業

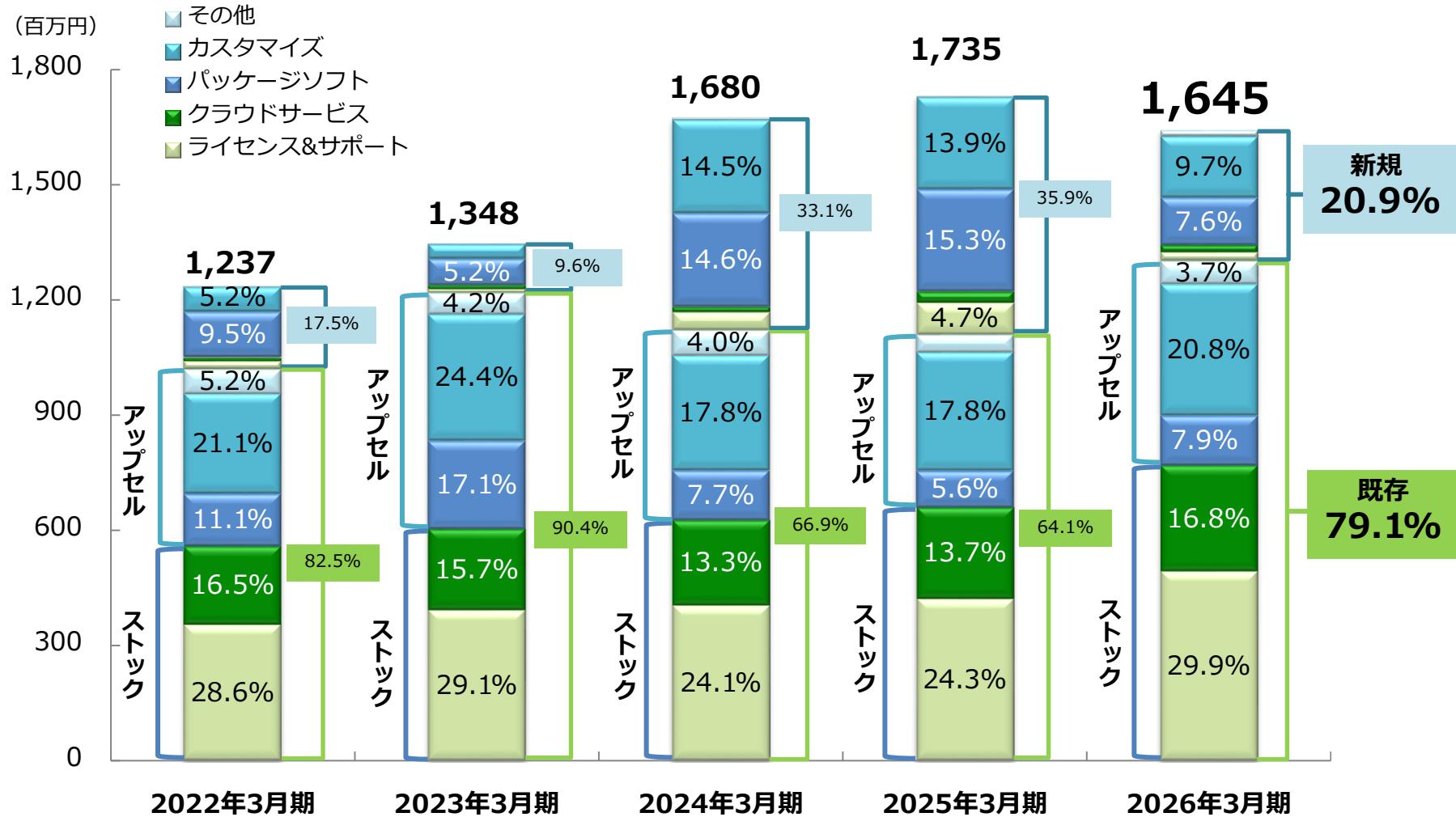
## 種類別販売実績の推移



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。

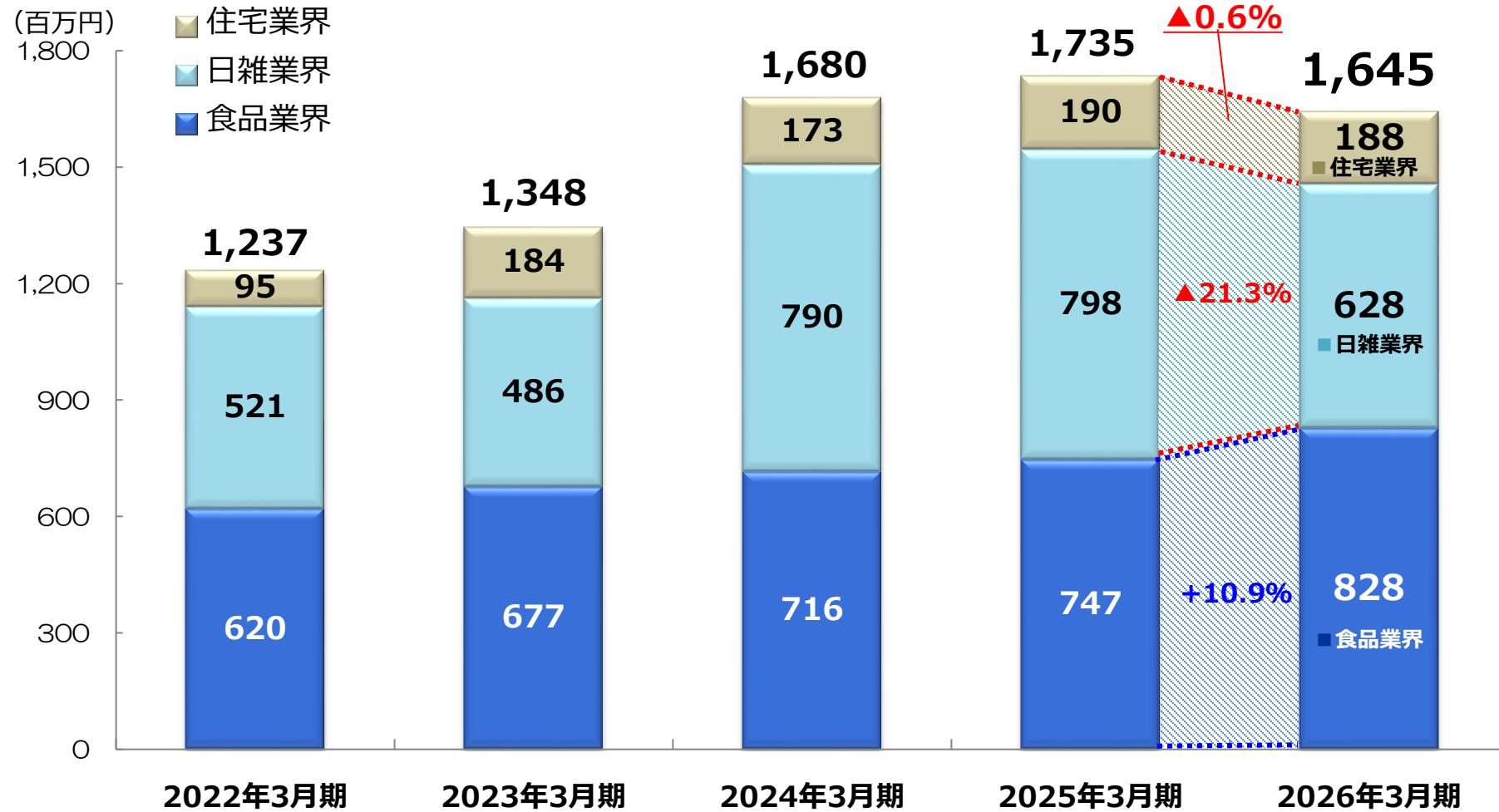
# 第3四半期決算セグメントの概況/eBASE事業

## 新規・既存別販売実績の推移



# 第3四半期決算セグメントの概況/eBASE事業

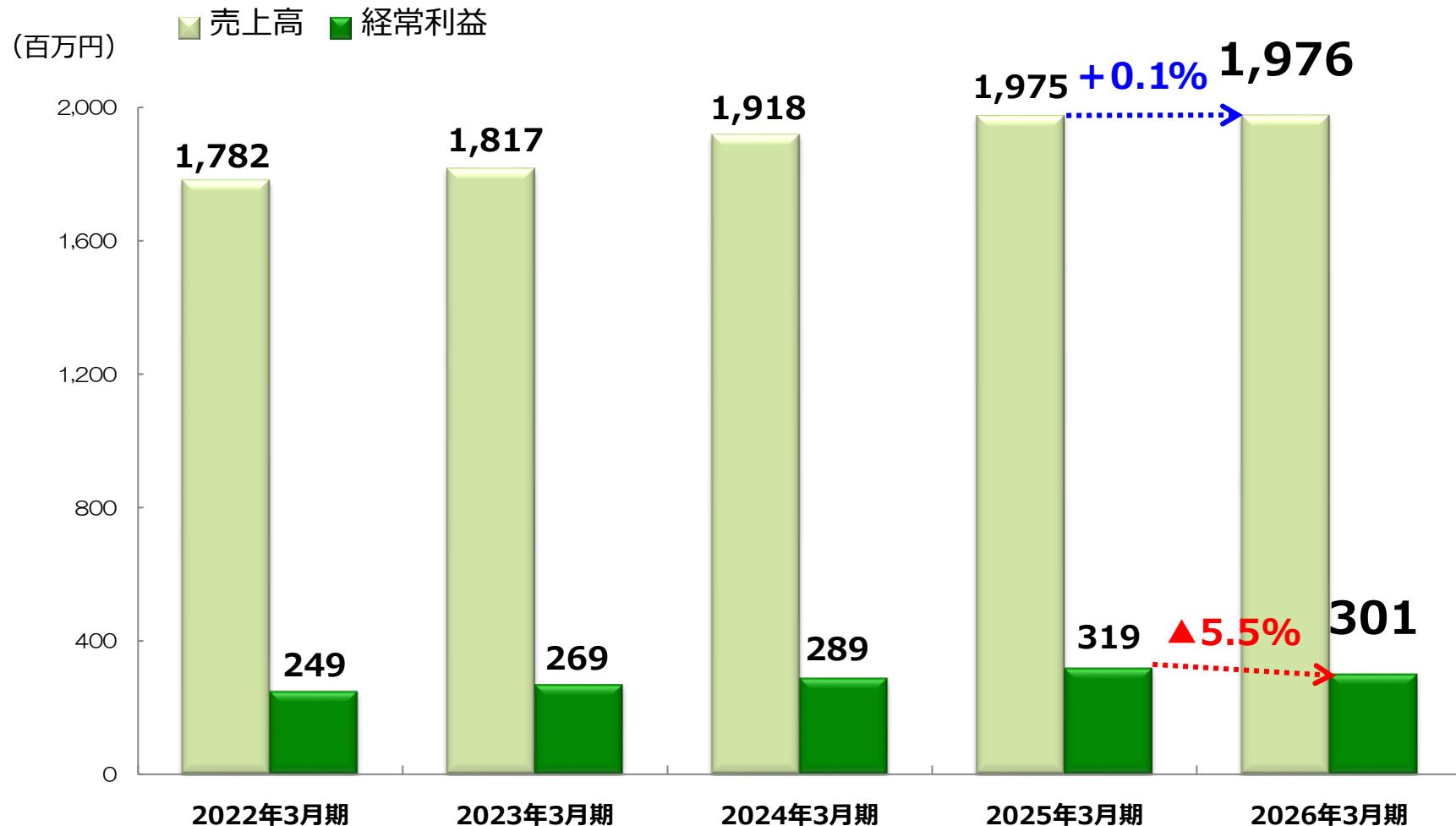
## 業界別売上実績の推移



注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

# 第3四半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)

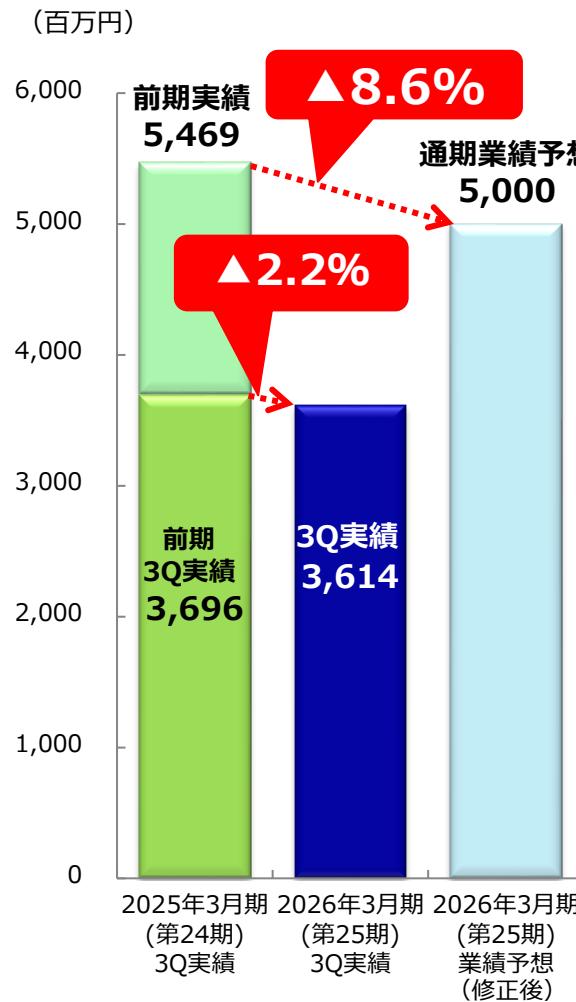


注1) セグメント間取引については、相殺消去しておりません。

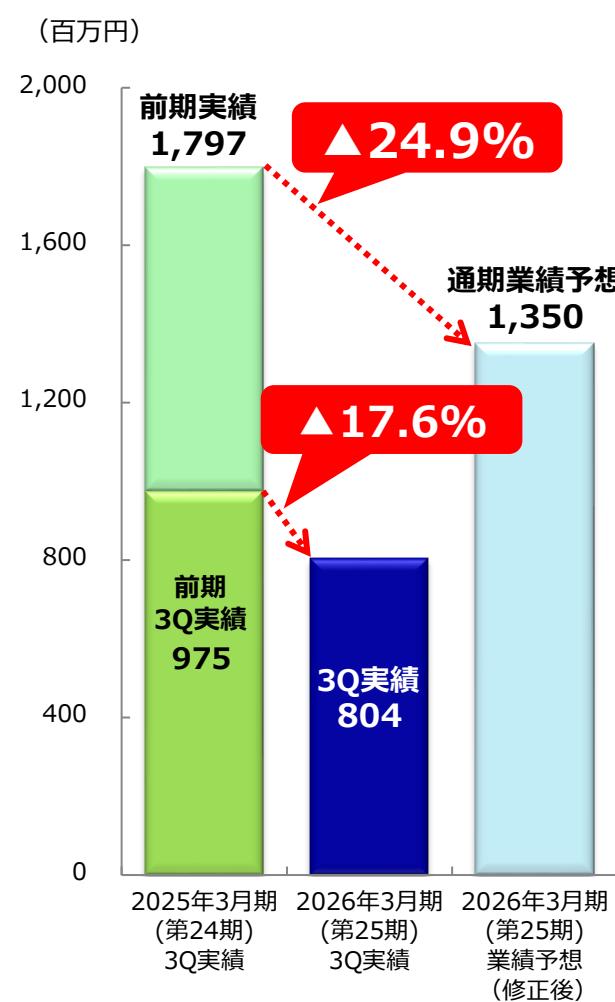
# 2026年3月期の連結業績予想

■ 2025年3月期（3Q実績） ■ 2025年3月期（通期実績） ■ 2026年3月期（3Q実績） ■ 2026年3月期（通期業績予想）

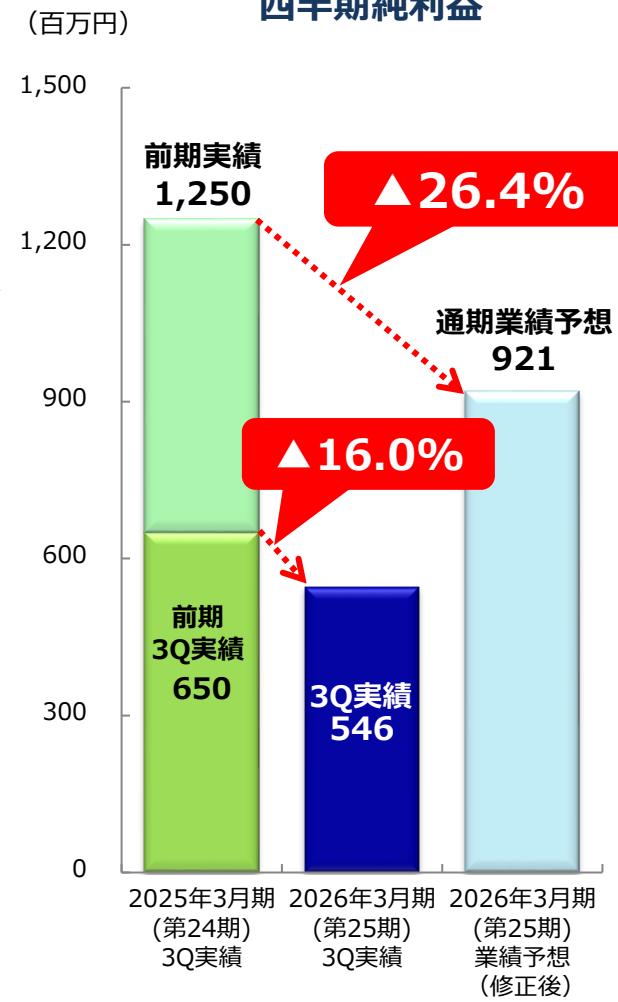
## 売上高



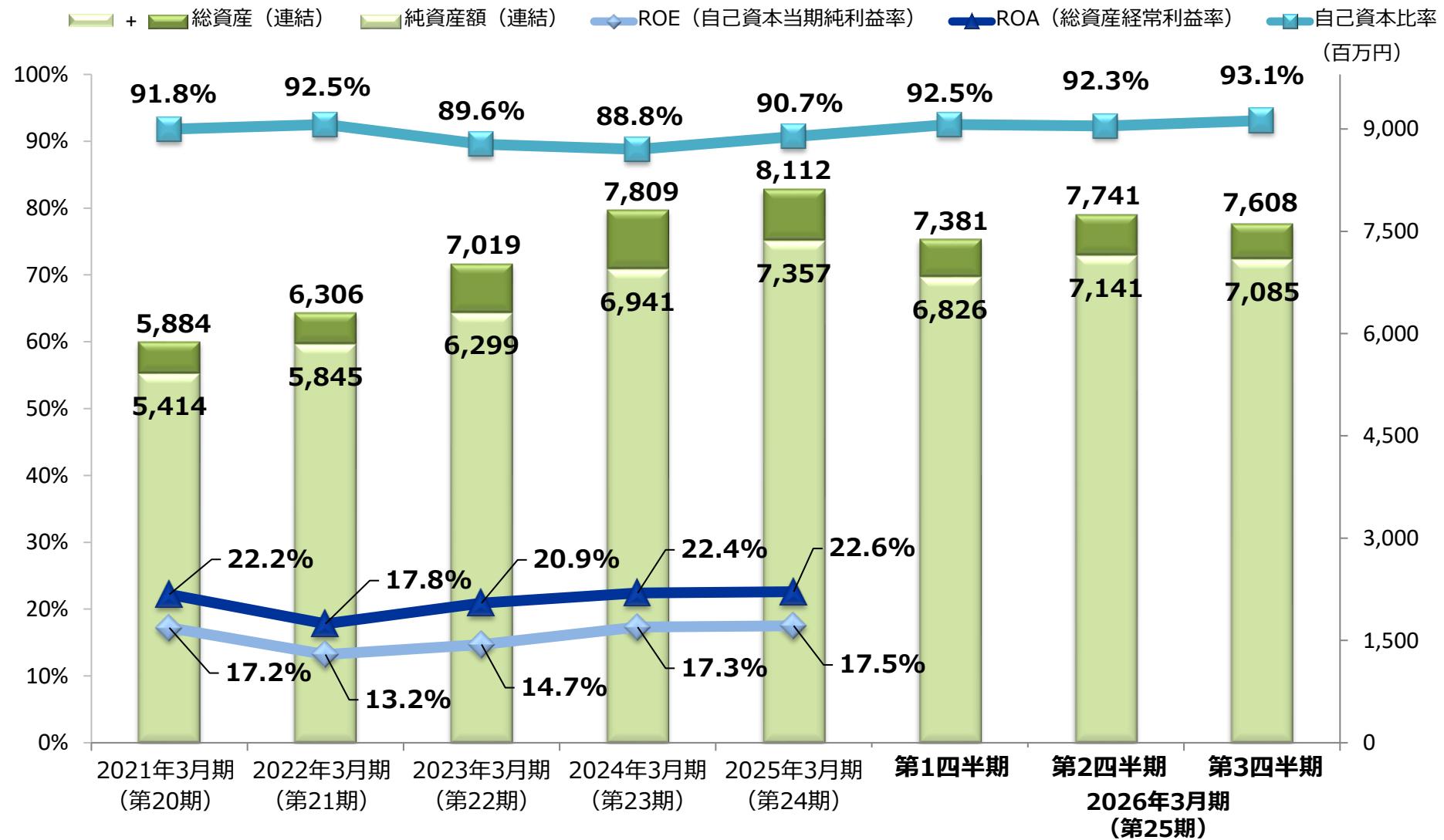
## 経常利益



## 親会社株主に帰属する四半期純利益



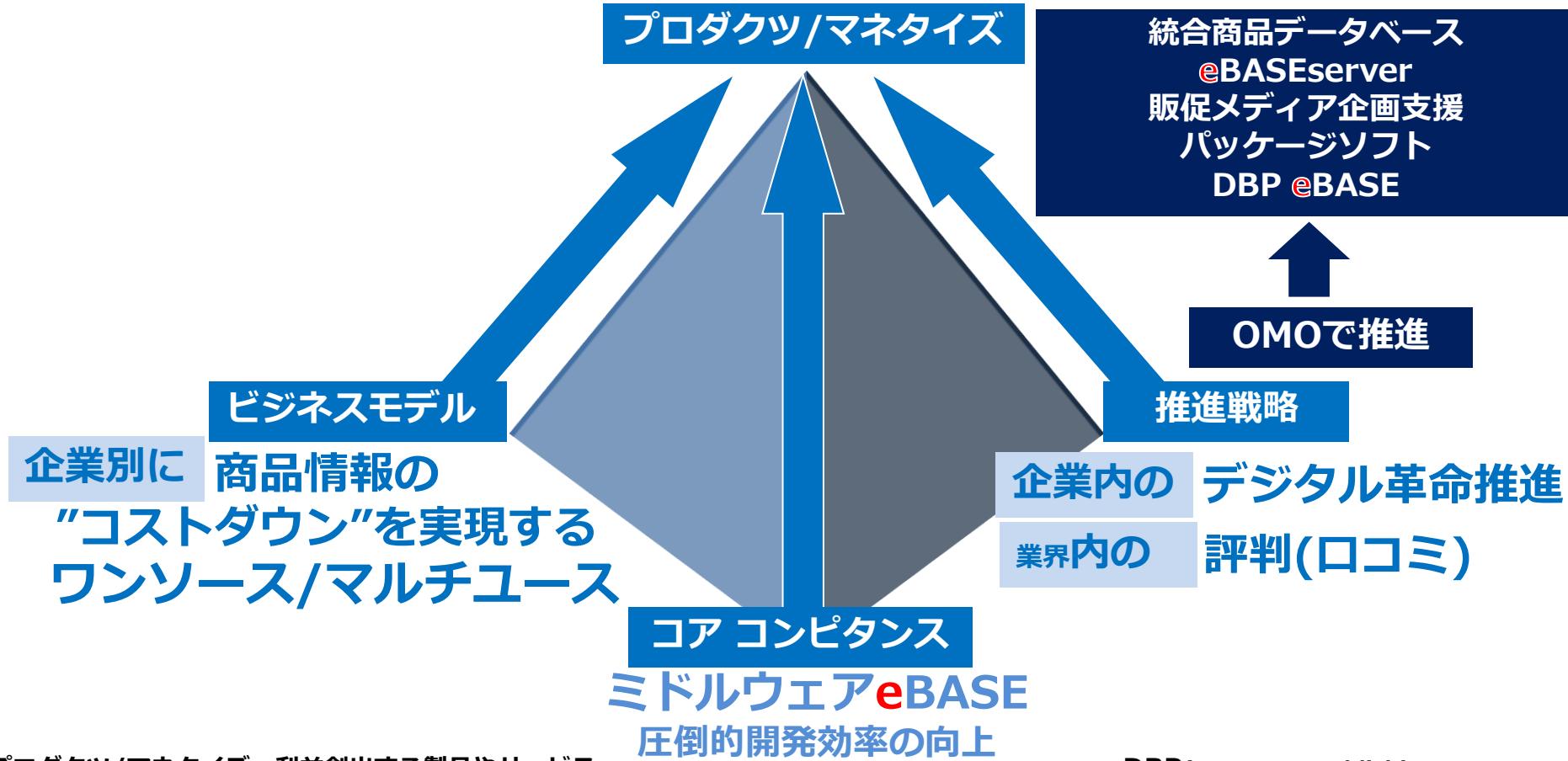
# 資本状況(ROE及びROA等)の推移



# eBASE事業 ビジネス戦略概要

- BtoBビジネス
  - 「0<sup>th</sup> eBASE」  
企業別統合商品情報管理ソリューション
  - 「1<sup>st</sup> eBASE」  
業界別商品情報管理ソリューション
- BtoBtoCビジネス
  - 「2<sup>nd</sup> 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)

0<sup>th</sup> eBASE

## 基幹システム/商品マスター

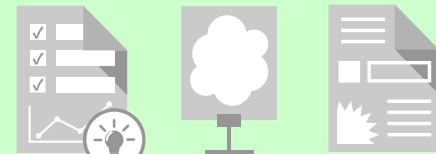
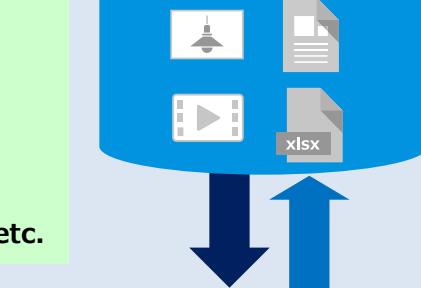
## 関連他システム



## 印刷メディア



## プリントメディア

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

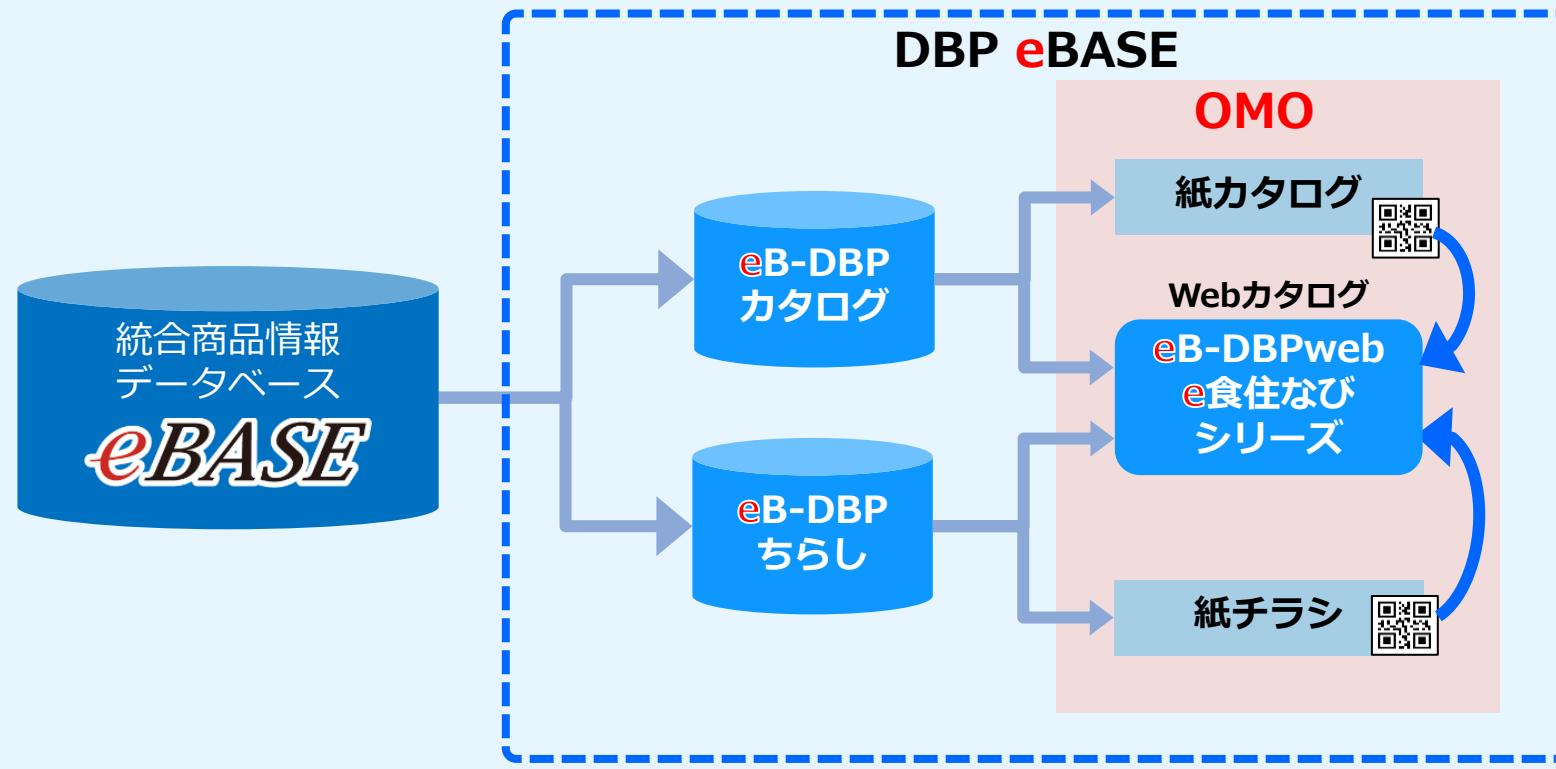
OMO

## webメディア

2<sup>nd</sup> eBASEへの展開1<sup>St</sup> 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

プロダクト/マネタイズ

ビジネスモデル

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…

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

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

マスターebisu拡販

推進戦略

業界別

商品情報交換の

デファクト化・全体最適化

※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

小売毎に、異なるフォーム、異なる手段で、情報提供！

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



文字情報

写真・画像

PNG  
PSD  
JPG

提供  
負荷大

A社フォーム



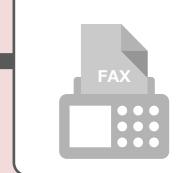
B社フォーム



C社フォーム



FAX送信



Eメール



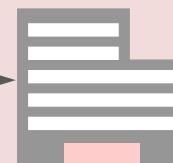
WEB入力



### 小売業

アナログ的情報収集

A社



収集課題

間違い  
多数

B社



遅い

C社



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！

### メーカー

商品情報提供のある程度の標準化

各サーバへ一括送信！

eBASE に一括登録！



データベース管理

DB  
送信

### 小売業

商品情報をデジタルで収集！

A社



B社



C社



高精度な  
情報

タイムリー

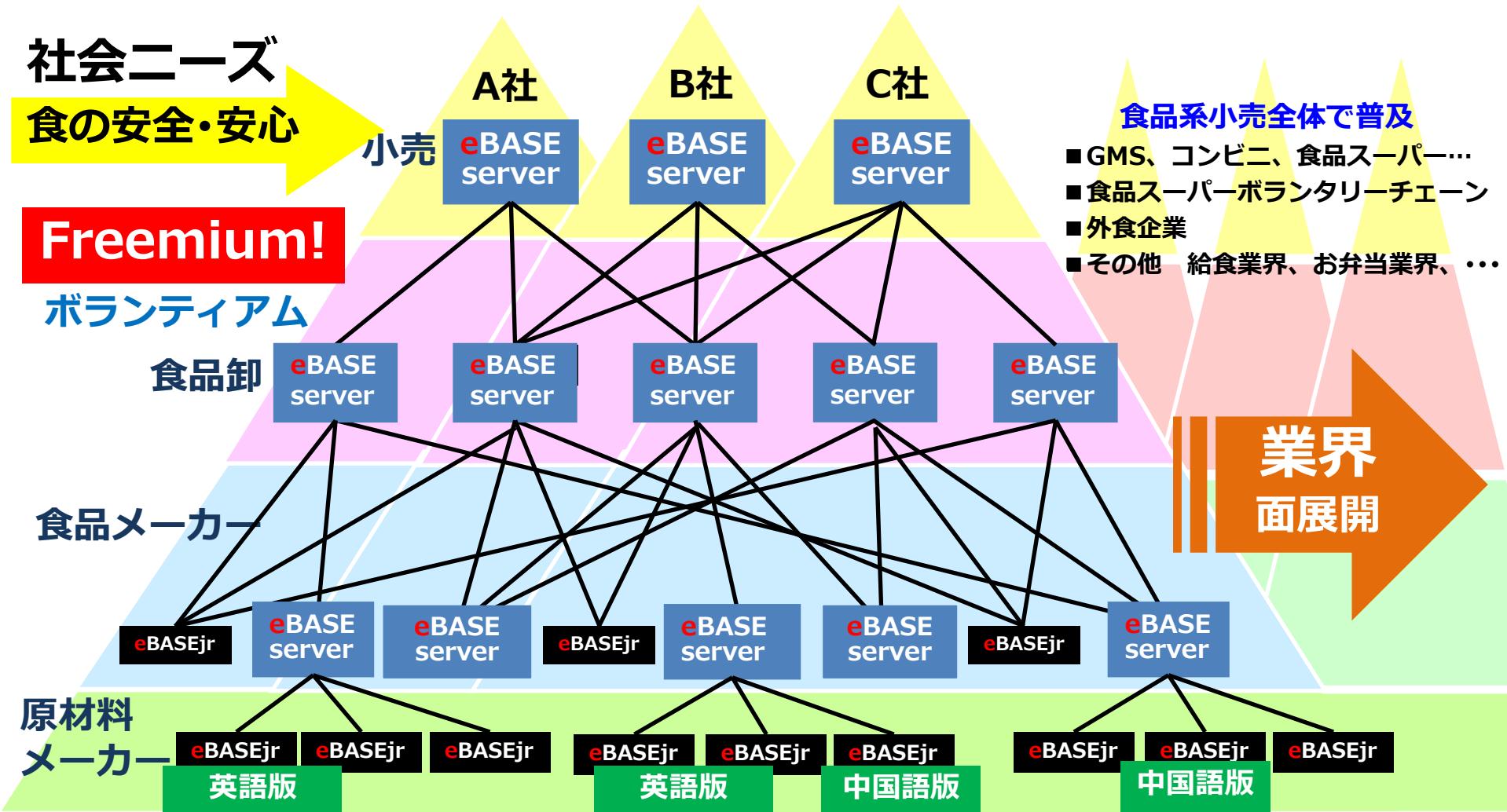
低コスト  
で  
収集

データ  
活用が  
容易

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！



## 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！

登録会員  
(食品メーカー 等)

FOODS eBASE



無償

商品詳細  
情報を登録  
オープン情報  
限定

業界ebisu

食材ebisu



有償

商品詳細情報を  
ダウンロード

利用会員  
(食品小売業 等)

FOODS eBASE



多業界へ展開  
業界ebisu

マスタデータebisu

※商品基本情報

業界ebisu

日雑業界

日雑えびす



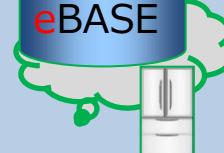
医薬品業界

OTCえびす  
調剤えびす



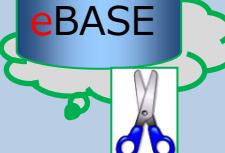
家電業界

家電えびす



文具業界

文具えびす



住宅業界

住宅えびす



工具業界

工具えびす

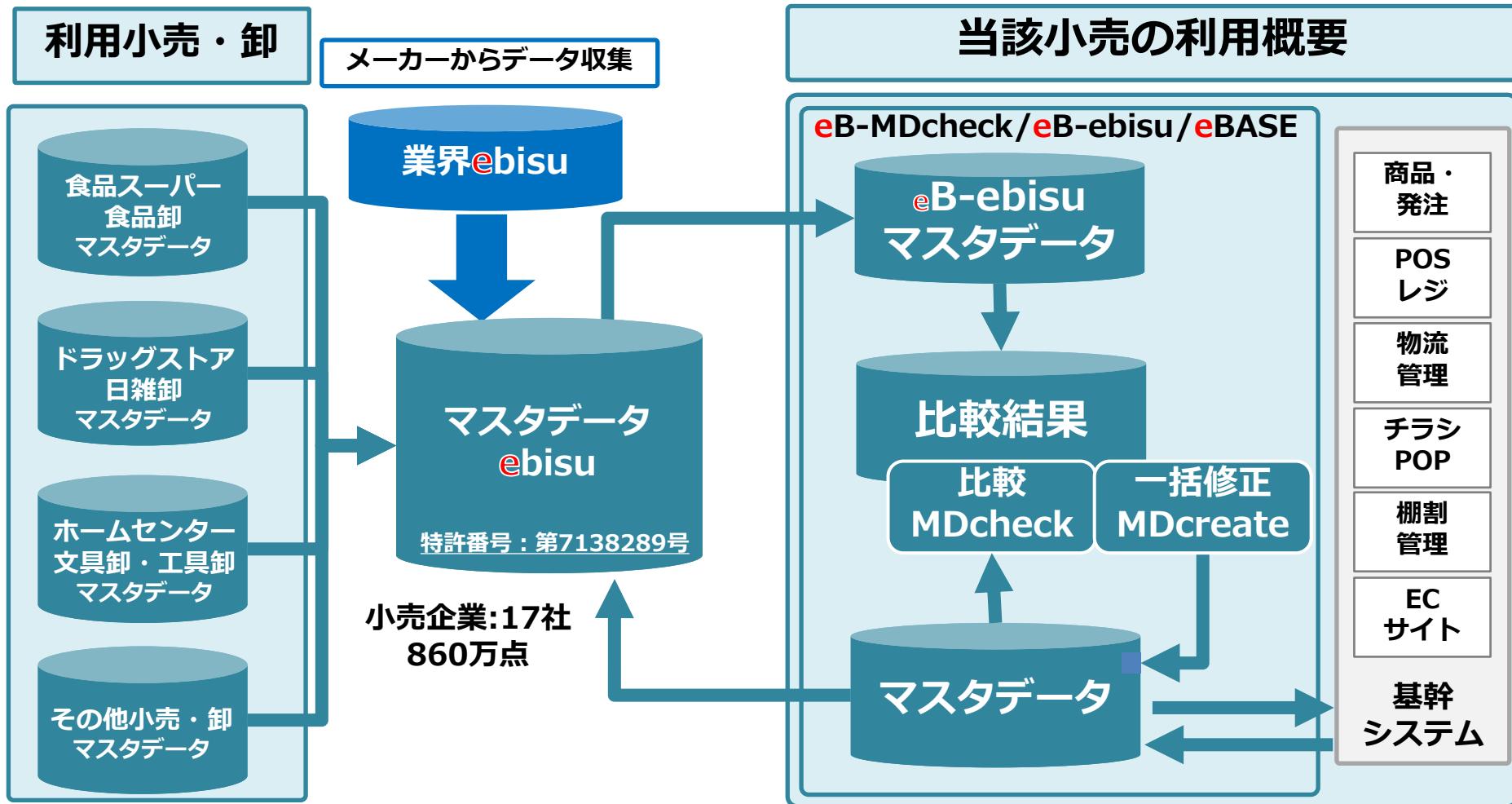


# 1st eBASE 商品マスタデータプール「マスタデータebisu」 と利用概要

賛同小売・卸の商品マスタデータ収集・正規化後、「マスタデータ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データを比較！

MDcreate：比較結果を確認し、当該小売マスタデータとして利用！



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

## 商材えびす

業界ebisu

食材えびす

加工食品  
製品情報



日雑えびす

日用品  
製品情報



OTCえびす

医薬品  
製品情報



文具えびす

文具用品  
製品情報



家電えびす

家電用品  
製品情報



工具えびす

工具用品  
製品情報



マスタデータえびす

商品マスタ情報(基本項目)



サプライヤー企業

食品スーパー、ドラッグストア、ホームセンター

## MDM eBASE

製品情報

商談情報

基幹系  
商品マスタ

確認・承認

バイヤー

## マスタデータ連携

POS  
レジ



物流  
システム



棚割  
システム



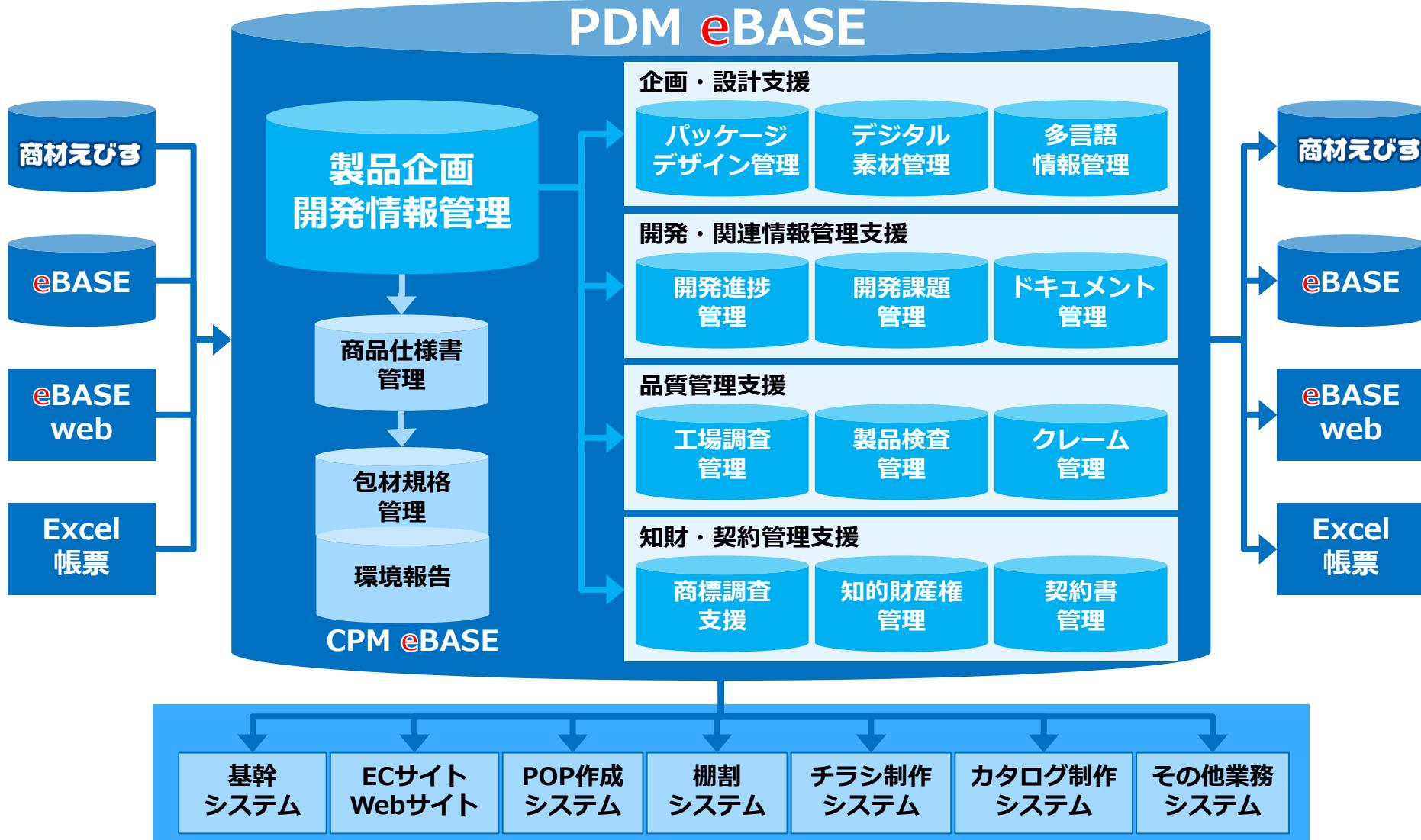
チラシ  
システム



ネット  
ショップ



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

プロダクト/マネタイズ



ビジネスモデル

BtoBtoCX

消費者に 有用な商品情報提供/CX



小売販促効果

コア コンピタンス

OMO/CXプラットホーム  
特許戦略

※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 + マスターデータ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！



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」の機能を個社取扱商品に限定したイージーオーダー型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

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

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

My設備を設備DBから検索・登録

My設備一覧

商品情報

マニュアル





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

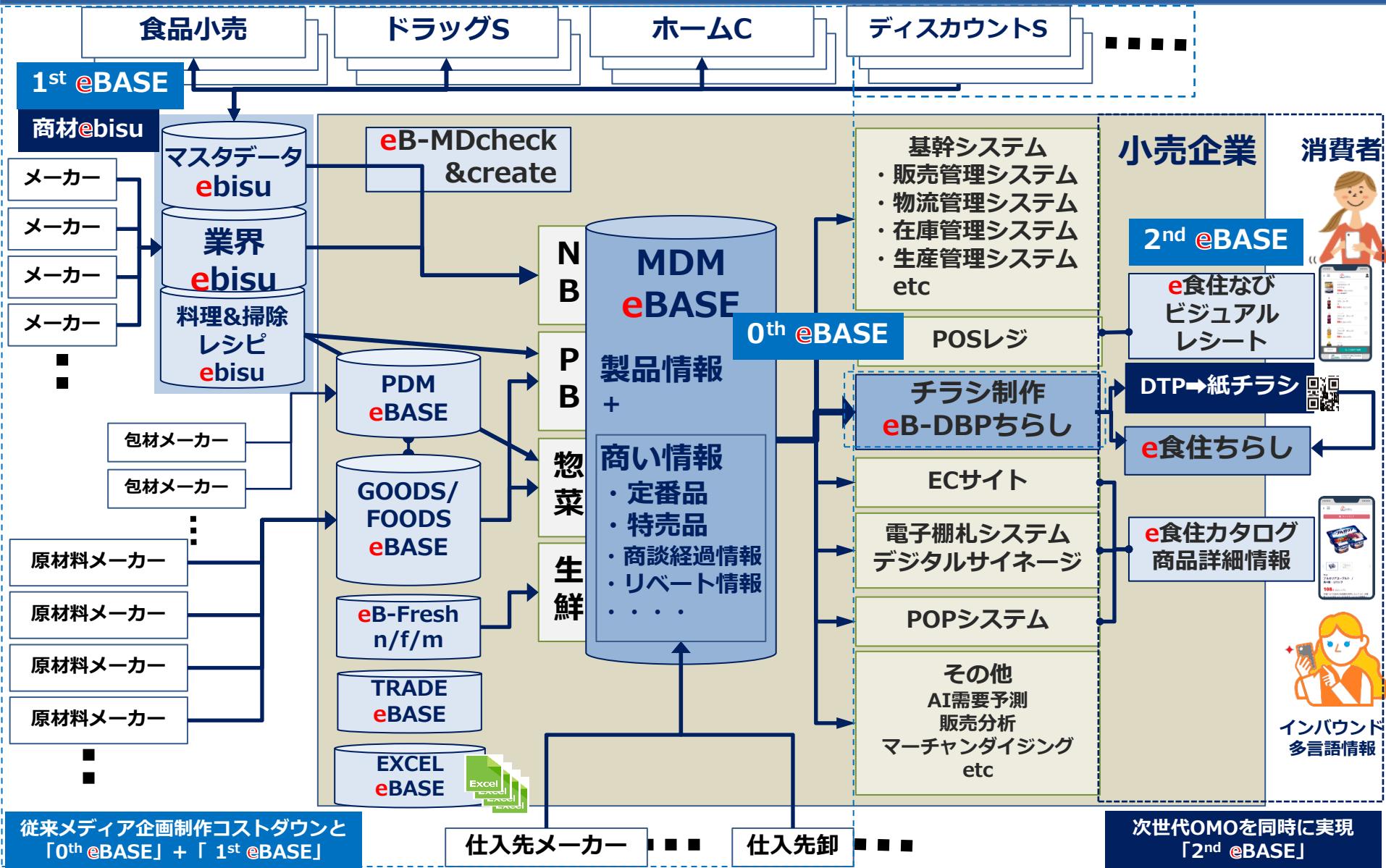
マニュアル内文字検索が  
できるので、探し易い！

商品スペックも簡単に  
確認できる

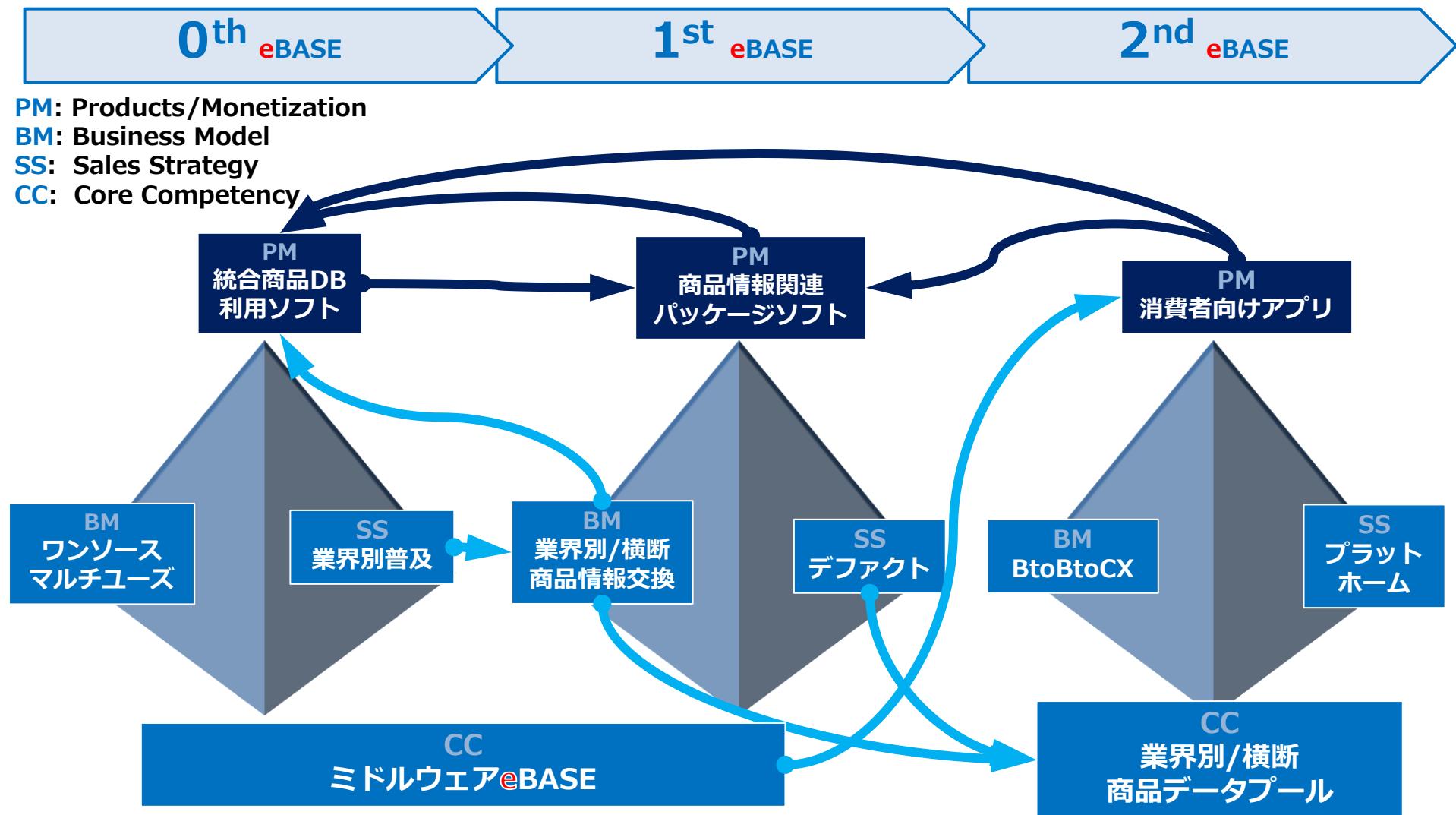
ログイン用二次元コードシート出力  
OMO!

小売企業・ハウスメーカー  
**eBASE**

# 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



# eBASE事業報告

## BtoBビジネス戦略(0<sup>th</sup> / 1<sup>st</sup> ) 進捗

## ■食品業界【約29,000社】

株式会社アークス  
イオン株式会社  
イオントップバリュ株式会社  
株式会社イズミ  
イズミヤ株式会社  
株式会社イトーヨーカ堂  
株式会社Aコーポ東日本  
株式会社カスミ  
株式会社関西スーパー・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  
株式会社バロー・ホールディングス  
株式会社阪急オアシス  
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  
アルヘイム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  
シノブフーズ株式会社  
寿がきや食品株式会社  
株式会社スギヨ  
ダ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  
株式会社ピックルスコーポレーション  
フードリンク株式会社  
株式会社ベストーネ  
株式会社ホクガン  
株式会社ホティフーズコーポレーション  
株式会社マーメイドベーカリーパートナーズ  
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

株式会社壱番屋  
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29,000社

## ■ ホテル業界

京阪ホテルズ&リゾーツ株式会社  
相鉄ホテル株式会社  
株式会社東武ホテルマネジメント  
株式会社ホテル小田急  
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  
パナソニック株式会社 空質空調社

## ■ 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  
D C M株式会社  
株式会社マキヤ

## ■ 日用品業界【約6,400社】

株式会社赤ちゃん本舗  
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  
シヤチハタ株式会社  
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  
株式会社山善  
T O N E 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  
株式会社フイン  
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  
株式会社消費科学研究所  
和気産業株式会社

約13,100社

# 2026年3月期における減収減益の要因分析と対策

## ◆減収減益要因発覚の経緯

期初  
(1Q)

過去受注の「MDM eBASE」案件で、  
“未経験業界”の大型案件継続カスタマイズ開発を継続受注！

※順調に受注面が  
拡大していると想定

2Q初

カスタマイズ開発故に、役務量が圧倒的に増え、  
役務受注金額は増加！

※1Q/2Q/3Qでは  
カスタマイズ費は少なく季節性  
により4Qに一気に計上の傾向  
→発見と判断が遅れる

2Q  
中旬

人的リソースが大幅に枯渇。深耕営業が減り、**減収**に陥る！  
→ 状況分析/各種対策を実施中

※昨年度に人員補強(+20人) していたにも関わらず

3Q以降の  
対策実施へ

## ◆対処と対策の方向性

1Q→2Qを通じて

複数の新規業界・未経験業界と  
高負荷カスタマイズを乗り越えることで  
解決の目途が立つ

改善/成長

「MDM eBASE」案件の  
・経験業界の増加  
・営業・開発知見レベルアップ

新規案件比率増！=  
全体戦略強度も増！

対策  
実施

## 2Q半ばから3Q以降の対策

### ①パッケージの強化

- 業界別テンプレート
- カスタマイズ機能のパッケージ化
- 次の次を見定めた機能強化

### ②設計支援ツールの強化

- Fit&Gap～機能要件定義の効率化
- 他システム連携/eB-SystemLink
- 各種ドキュメント作成支援/eB-FRD

### ③カスタマイズ減の指導

- 営業・SE・開発社員への徹底
- 顧客へのカスタマイズレスの提案
- カスタマイズ費の価格Up(値上)

#### <販促・営業面>

- ①イベントプロモーション
- eBASEカンファレンス
- DXbyDB勉強会

#### ②プレスリリース等

- プレスリリース
- 特許IR

#### ③トップセールス活動

- 社長商談ツアー実施
- パートナー連携強化

# eBASE製品の価格改定について (2026年1月5日付 発表)

外部コスト増に対応して創業以来初の価格改定を行い、  
利益確保とサービス品質の強化で持続的成長と株主還元を目指します。

» 改定日 **2026年4月1日 (水)**

※既存ユーザーの年額L&S(保守費)、及びクラウドサービス等は2027年度更新時から順次適用。

» 対象 **全製品ライセンス/年額L&S/クラウドサービス、及び役務サービス**

※一部コンテンツサービス系を除く。

» 改定幅 **eBASEライセンス体系は下記の「基本ライセンス単価」の価格改定により、各製品・サービスの改定価格は算出されます。年額L&S(保守費)は価格改定後の年額20%になります。**

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

※詳細はこちらのURLからご確認ください。 ⇒ [https://www.ebase.co.jp/news/price\\_revision/index.html](https://www.ebase.co.jp/news/price_revision/index.html)

## 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
- ・ 「2<sup>nd</sup> 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(3Q累計) : 828百万円(前年同四半期比+10.9%、+81百万円)
- ・ 売上高は、未経験業界での「MDM eBASE」の大型案件で担当者の負荷増加により、eBASE事業全体に影響
- ・ しかし、食品小売への販売は概ね想定通り推移した為、前年同四半期比では増加

## 【売上面】

- ・ 大手コンビニエンスストア向けに「商材ebisu」+「MDM eBASE」+「FOODS/GOODS eBASE」を連動するシステム構築の大型案件を継続して売上計上
- ・ 1都12県の170万人会員の生協連合会向けに「FOODS eBASE」のアップセルの追加導入案件を売上計上

## 【受注面】

- ・ 関東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品の仕様書管理システム「FOODS eBASE」案件を受注

## 【取組面】

- ・ 自社セミナー「eBASEカンファレンス2025」を6年ぶりに会場とオンラインのハイブリッド開催

## 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
- ・「2<sup>nd</sup> 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（3Q累計）：628百万円(前年同四半期比▲21.3%、▲170百万円)
- ・売上高は、中間期までの「MDM eBASE」の未経験業界向けの複数の大型案件でのカスタマイズ開発の大幅な増加の影響で、人的リソースが大幅に枯渇して深耕営業が減り、前年同四半期比で大幅に減少

## 【売上面】

- ・大手筆記具メーカーからのWebカタログ構築のアップセル大型案件を売上計上
- ・オフィス家具メーカーからのWeb見積システムのアップセル改修案件を売上計上

## 【受注面/取組面】

- ・カタログギフト企業のハーモニックの統合商品メディアDBをeBASEソリューション「MDM/DBP eBASE」で構築し、追加アップセル継続案件を受注、及び事例としてプレスリリース

## 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
- ・2<sup>nd</sup> 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2<sup>nd</sup> eBASE「e住なび」販促

## その進捗

- ・売上実績（3Q累計）：188百万円(前年同四半期比▲0.6%、▲1百万円)
- ・売上高は、前年同四半期比で微減

## 【売上面】

- ・既存顧客の大手空調設備メーカーの住宅設備Webカタログの大型構築案件を売上計上

## 【受注面】

- ・準大手ゼネコンから分譲マンション製品仕様管理「HOUSING eBASE」のPoCシステム構築を受注

## 【取組面】

- ・「2nd eBASE」普及推進のため、住宅業界向けに自社セミナー「DX by DB勉強会」を初開催

# 販売代理店毎にパラメトリックに変化するOMOカタログシステム

## 二次元コード経由で閲覧者を識別し、代理店ごとに最適化された Webカタログを表示する仕組み

### ワイン商社

販売代理店配布用  
パンフレット  
(大量印刷=低成本)



販売代理店別  
二次元コード印刷



配布

### 販売代理店



#### 販売代理店別属性情報

- ・過去販売実績情報
- ・販売代理店の顧客属性  
(酒販店、ネット販売、デパート等)
- ・販売地域、etc

二次元コード  
発行



eB-DBPweb

### 顧客

営業

eB-DBPweb



#### 商品一覧

#### 商品詳細



#### 関連レシピ

#### 属性に則ったweb

当該販売代理店が  
過去に多く購買した商品、  
価格帯、タイプを優先表示!

当該販売代理店の  
営業地域で  
売れ筋商品を優先表示!

競合の販売代理店も  
同じパンフレットを配布しているが、  
webで閲覧できる情報が異なるので、  
当社特徴が出せる!

もちろん、  
ワイン商社が  
売りたい商品も  
優先表示!

### ●自動識別機能

ログインID等による認証を行わずとも、  
パンフレット経由の閲覧者を特定の販売代理店の顧客として識別。

### ●パラメトリック表示

各販売代理店の過去の商品別販売データ  
や地域別販売データを活用し、自動的に最適化されたWebページを動的に生成。

### ●差別化促進

同じパンフレットを使用する近隣の競合販売代理店との間で、表示される情報に差異を生じさせることで、独自性を訴求

### ●コスト効率

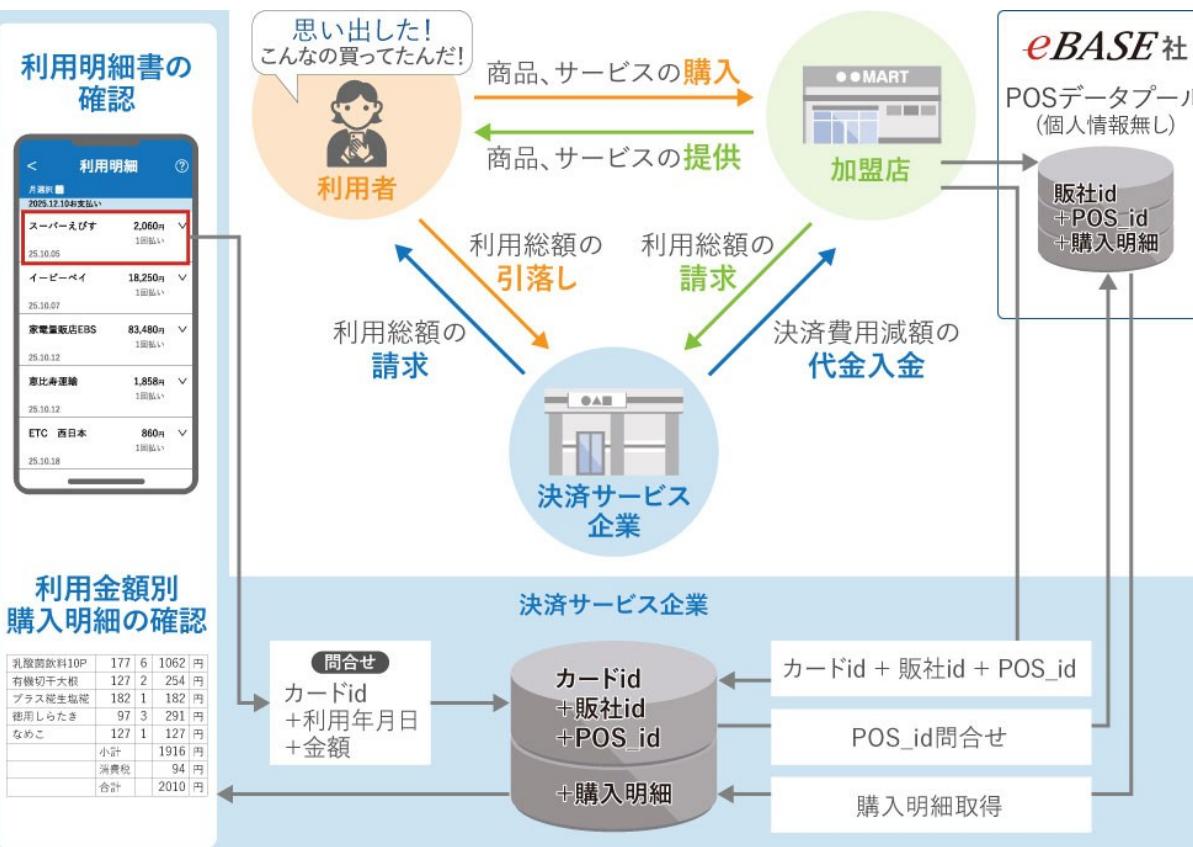
物理的なパンフレットは共通化しつつ、  
デジタル部分で個別対応を実現し、コストを抑制

※パートナーセールスモデルを実施しているワイン商社の事例イメージ

# 【特許取得】特許第7777843号

## キャッシュレス決済企業のPOS情報管理

決済情報（商品名・数量・単価）と商品詳細情報（品名・数量等）を自動紐付けし、より詳細なデジタル利用明細を提供



### ●一目瞭然の利用内容

明細に「いつ・どこで・いくら」だけでなく、購入した商品名（例：ABCパン、AAA牛乳）が同時に表示されるため、決済の内容をより明確に思い出すことが可能。

### ●詳細な情報提供

購入した商品によっては、その商品に紐づいた詳細情報（例：食品の栄養素やアレルギー情報、家電製品の取扱説明書やスペック）などを併せて受け取ることが可能。購入後の商品の管理や活用がより便利に！

### ●不正利用の早期発見

見覚えのない決済があった場合、その決済に紐づく商品情報を見ることで、「これは自分が買ったものではない」と不正利用かどうかを容易に判断できる。

# eBASE事業報告

## BtoBtoCビジネス戦略(2<sup>nd</sup>) 進捗

- ・業界横断型の「商材ebisu」の商品情報コンテンツを利用した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
- ・「2nd eBASE」の普及を促進する会場イベントのプロモーション活動「DXbyDB勉強会(第3回小売2025/10/24、第1回住宅11/27)」、及び「eBASEカンファレンス2025(2025/11/28)」を積極開催
- ・料理レシピサービス「e食住なび/AI献立提案サービス」をリリース！AI活用で週間献立提案が可能
- ・株式会社寺岡精工とレシート情報ビジュアル化サービス「e食住ビジュアルレシート」における協業に合意
- ・「2nd eBASE」の普及は遅れ、改革型（DX型）「e食住なび」の具体的実行手順が見えず、進行が停滞しかし改善型「DBP eBASE(0th eBASE)」連携することで複数の小売企業への具体的導入が進みつつある

DX by DB

※2025/10/24 「第3回 DX by DB 勉強会/小売企業向け」  
 ※2025/11/27 「第1回 DX by DB 勉強会/住宅企業向け」

eBASE 食品業界向け  
カンファレンス 2025

※2025/11/28 「eBASEカンファレンス2025」



「e食住なび/AI献立提案サービス」  
 AI活用で週間献立提案が可能  
 2025/10/30



生成AIのレシピ提案

AIが秋の季節感を認識し、手軽に作れるレシピを優先しています。美味しい時間をお楽しみください！

特売食材や自宅在庫食材を利用したレシピを優先提案

AIが特売品や在庫食材を認識し、それを優先して提案します。



株式会社寺岡精工とレシート情報ビジュアル化サービス  
 「e食住ビジュアルレシート」における協業に合意  
 2025/12/18



e食住ビジュアルレシート®

# 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（3Q累計）：1,976百万円(前年同四半期比+0.1%、+1百万円)
- ・利益実績（3Q累計）：301百万円(前年同四半期比▲5.5%、▲17百万円)
- ・売上高は、前年同四半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四半期比で減少
- ・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



# 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があるご承知ください。

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。