

eBASE株式会社
2025年3月期
第2四半期（中間期）
決算と事業報告

証券コード：3835

2024年10月

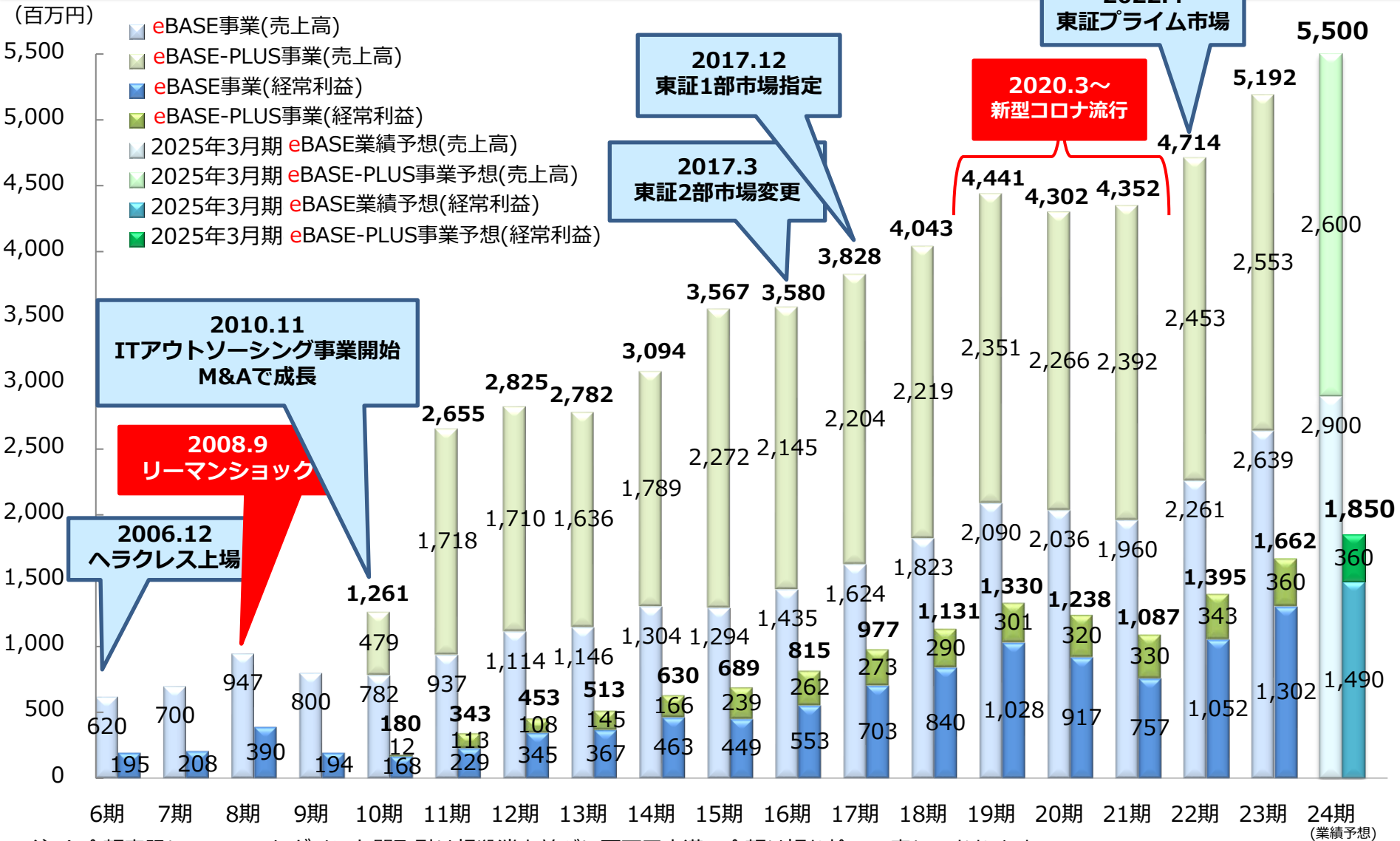
目次

1. 会社概要	P3
2. 上場来の売上高・経常利益推移	P4
3. 当期決算報告	P5~P7
4. 当期セグメント概況/eBASE事業	P8~P11
5. 当期セグメント概況/eBASE-PLUS事業	P12
6. 2025年3月期の連結業績予想	P13
7. 資本状況(ROE及びROA等)の推移	P14
8. eBASE事業 ビジネス戦略概要	P16~P27
8. BtoBビジネス戦略(0 th /1 st)の進捗/eBASE事業	P29~P33
9. BtoBtoCビジネス戦略(2 nd)の進捗/eBASE事業	P35
10. ビジネス概要と進捗/eBASE-PLUS事業	P37,P38
11. eBASEグループの企業理念	P39

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：485名（493名/役員含む）（2024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

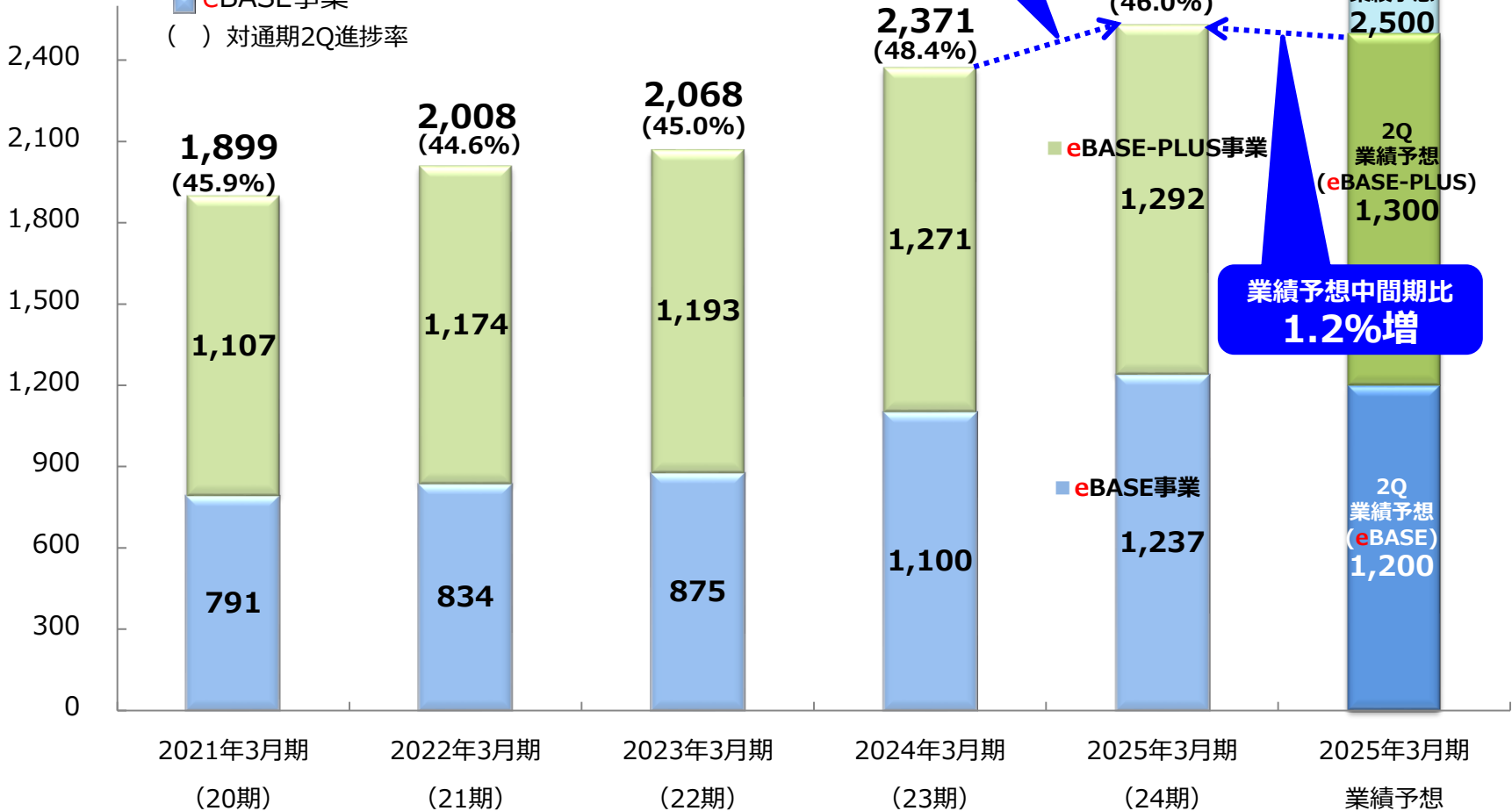
上場来の売上高・経常利益推移



第2四半期（中間期）決算 連結売上高の推移

- 2025年3月期通期連結業績予想
- 2025年3月期 eBASE-PLUS事業 2Q業績予想
- 2025年3月期 eBASE事業 2Q業績予想
- eBASE-PLUS事業
- eBASE事業
- () 対通期2Q進捗率

(百万円)



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。

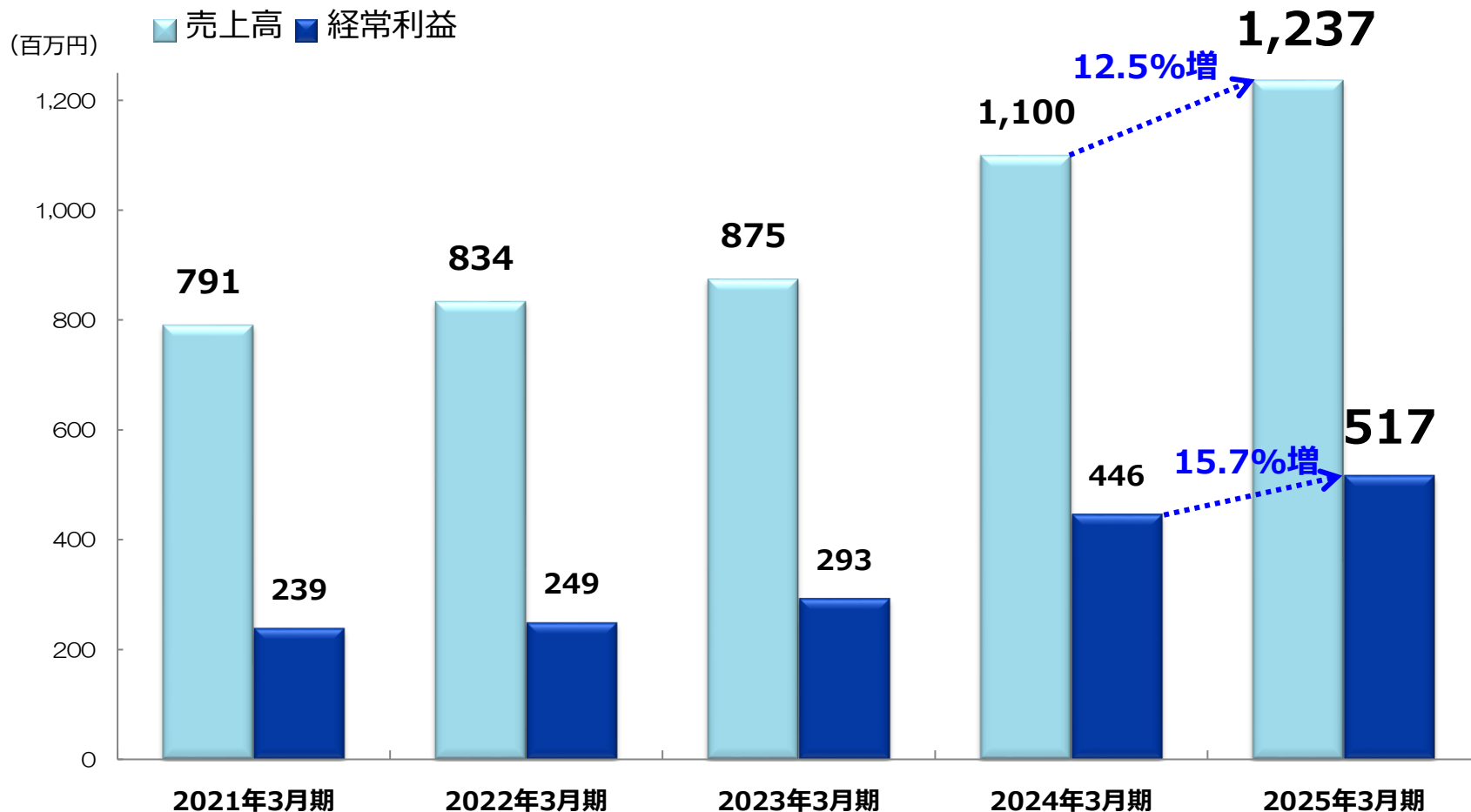
第2四半期（中間期）決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2021年3月期 (第20期)	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)
売上高 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	1,899 (791) (1,109) (△1)	2,008 (834) (1,175) (△1)	2,068 (875) (1,194) (△1)	2,371 (1,100) (1,272) (△1)	2,530 (1,237) (1,302) (△9)
営業利益	374	406	446	628	701
経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	390 (239) (151) (0)	403 (249) (154) (0)	467 (293) (173) (0)	636 (446) (189) (0)	734 (517) (217) (0)
親会社株主に帰属する 中間純利益	267	277	318	434	487
	前期 (2024年3月末)	当期 (2024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	6,015	5,773	△242	現金及び預金△284、受取手形、売掛金及び契約資産△59、その他+98	
固定資産	1,793	1,617	△176		
(有形+無形資産)	(247)	(269)	(22)		
(その他)	(1,546)	(1,347)	(△198)		
資産合計	7,809	7,390	△418		
流動負債	854	609	△244		
負債合計	867	617	△250		
株主資本合計	6,837	6,686	△151	自己株式の取得等△176 利益剰余金+28 (配当金支払△459) (親会社株主に帰属する中間純利益の計上+487)	
新株予約権	7	2	△5		
純資産合計	6,941	6,773	△168		
負債・純資産合計	7,809	7,390	△418		

第2四半期（中間期）決算セグメントの概況/eBASE事業

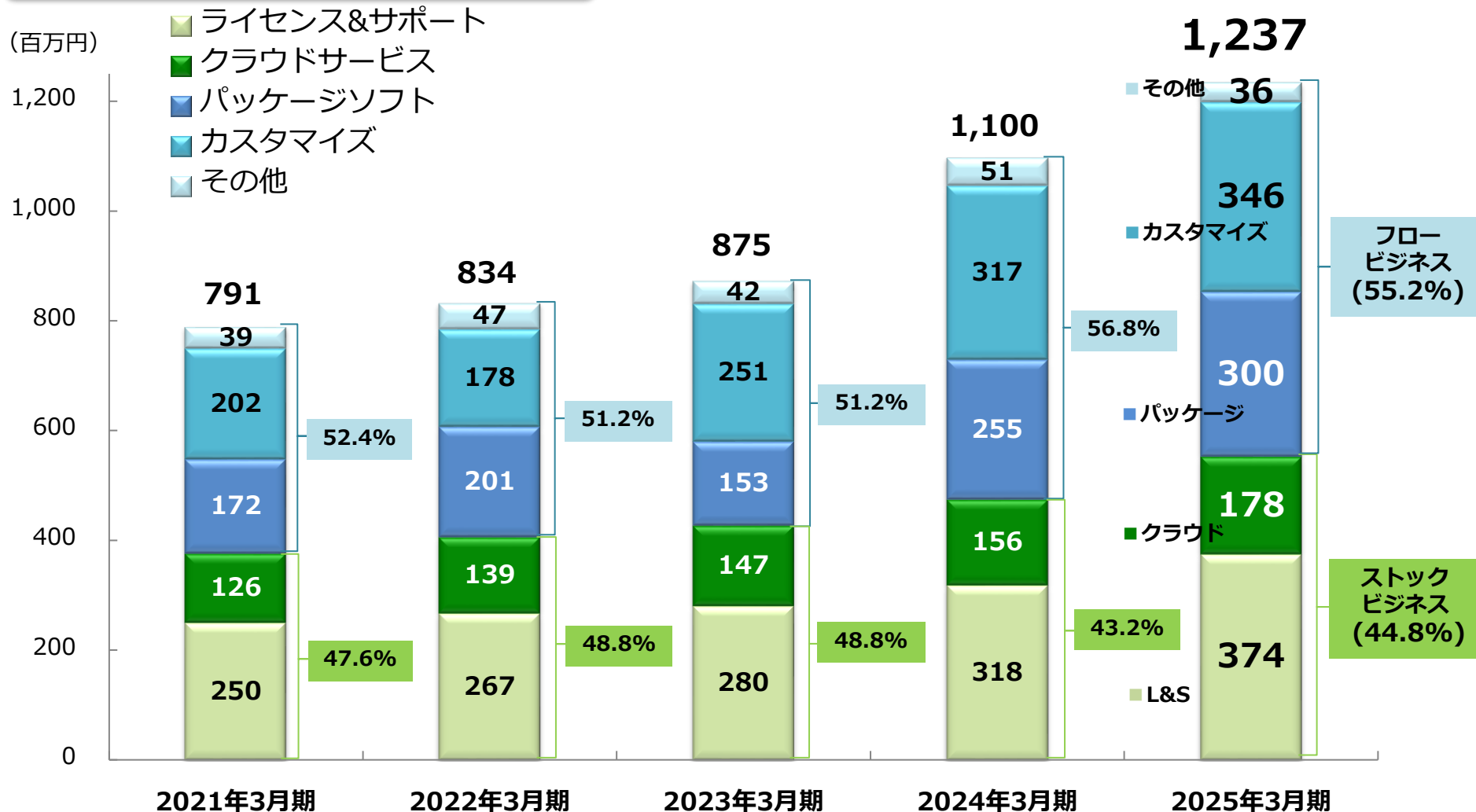
eBASE事業（パッケージソフトビジネス）



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。

第2四半期（中間期）決算セグメントの概況 / eBASE事業

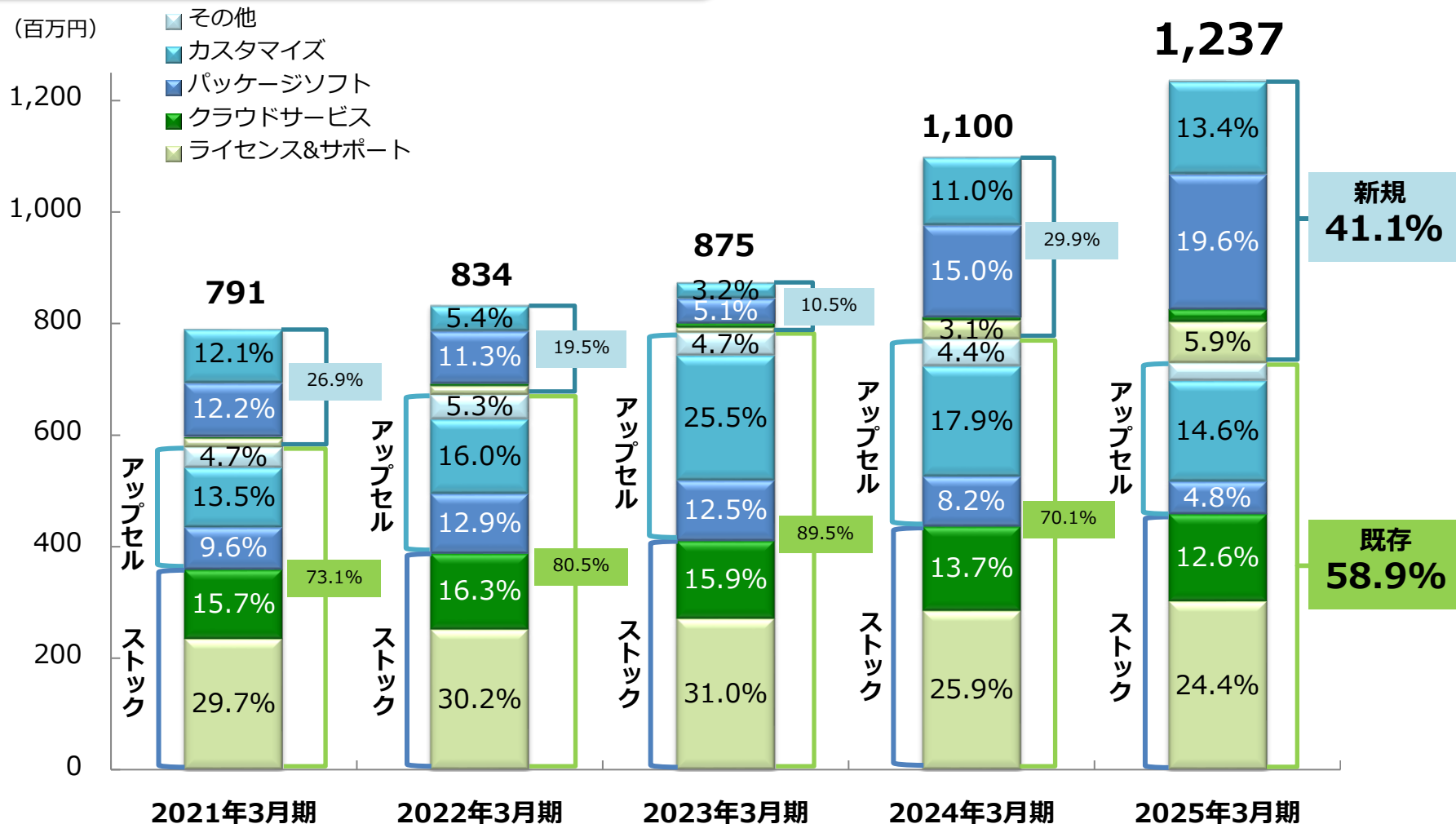
種類別販売実績の推移



注) 本資料より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。

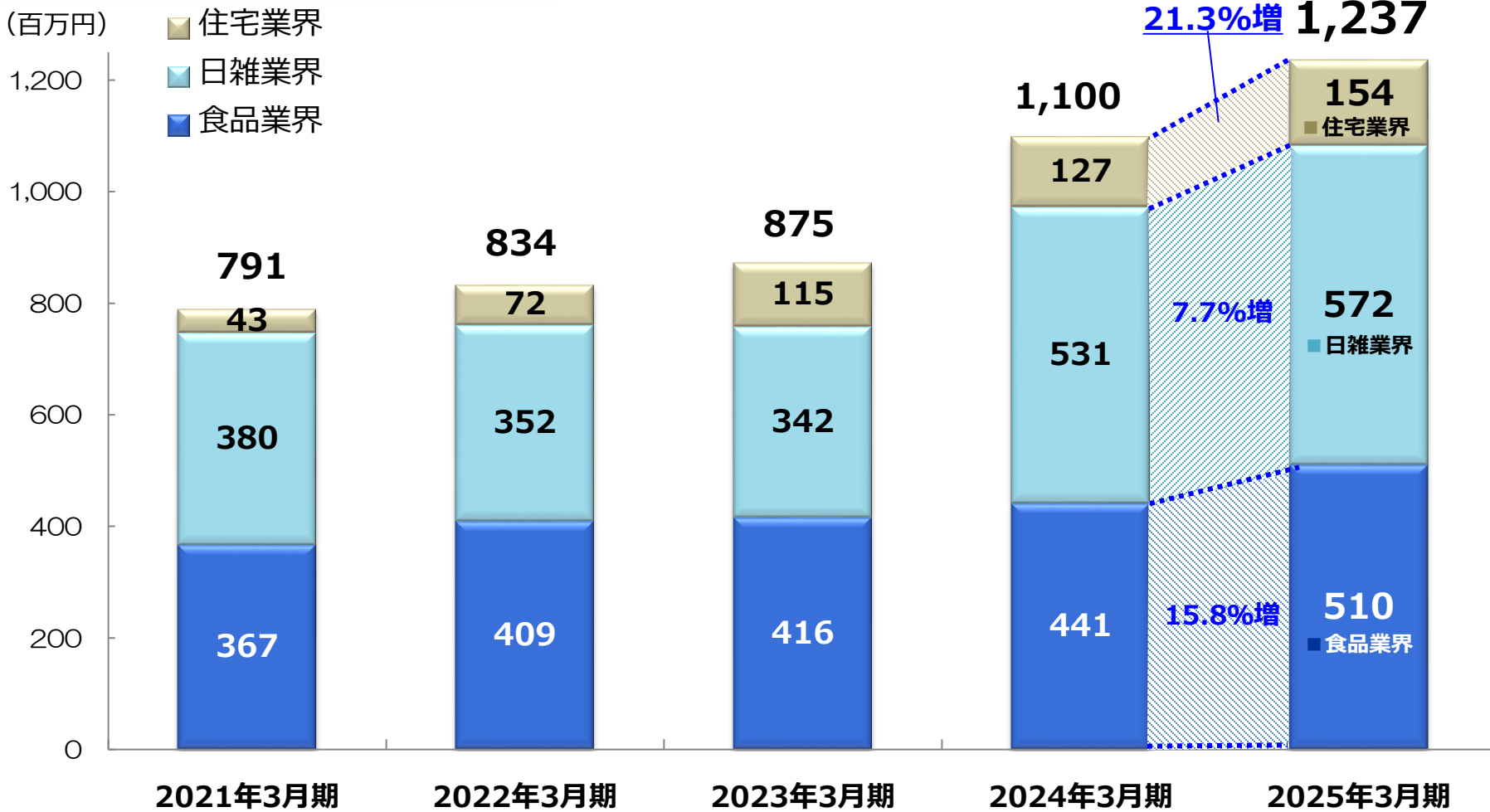
第2四半期（中間期）決算セグメントの概況 / eBASE事業

新規・既存別販売実績の推移



注) 3%未満の数字は記載を省略しております。

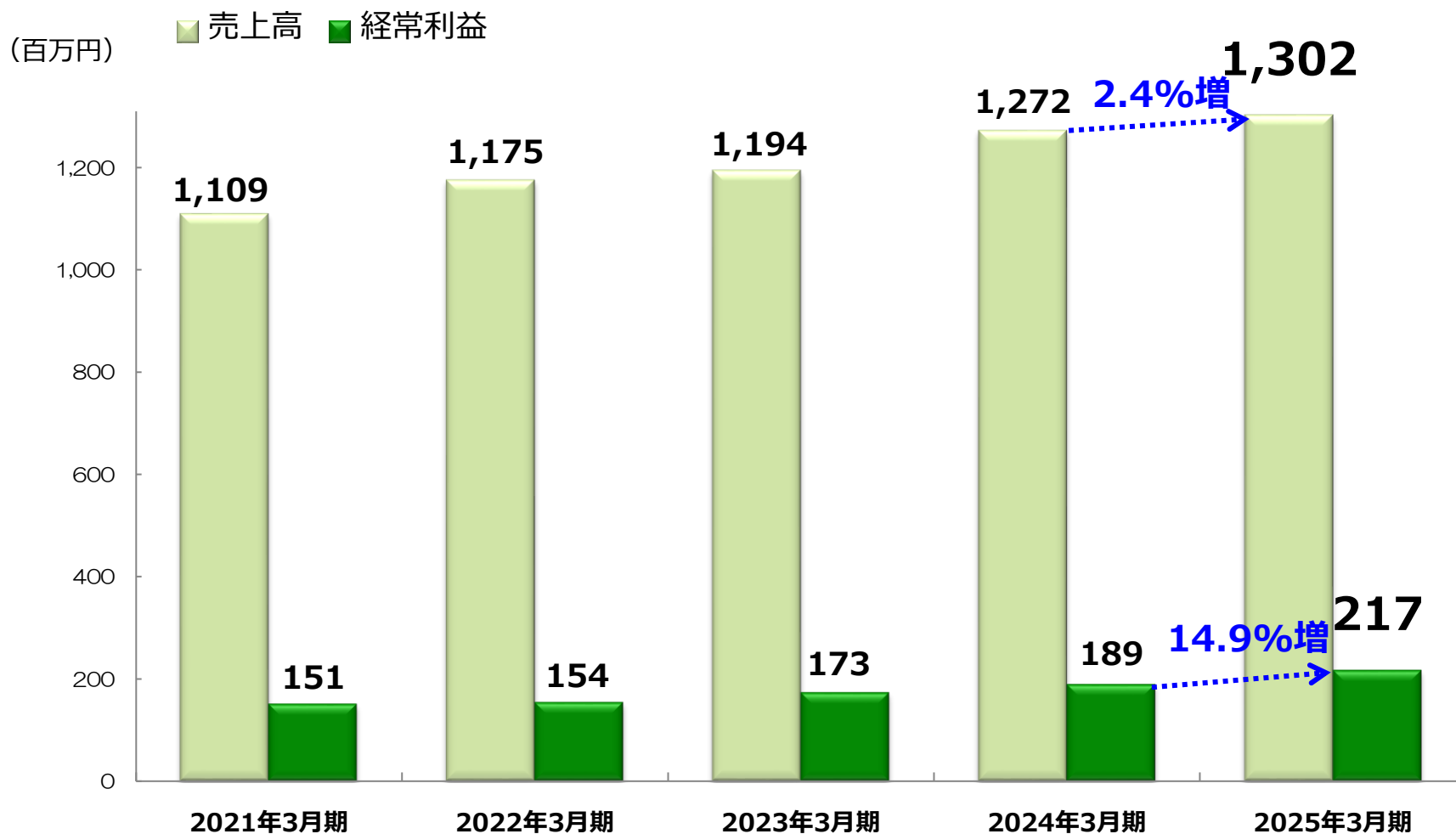
業界別売上実績の推移



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2四半期（中間期）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）

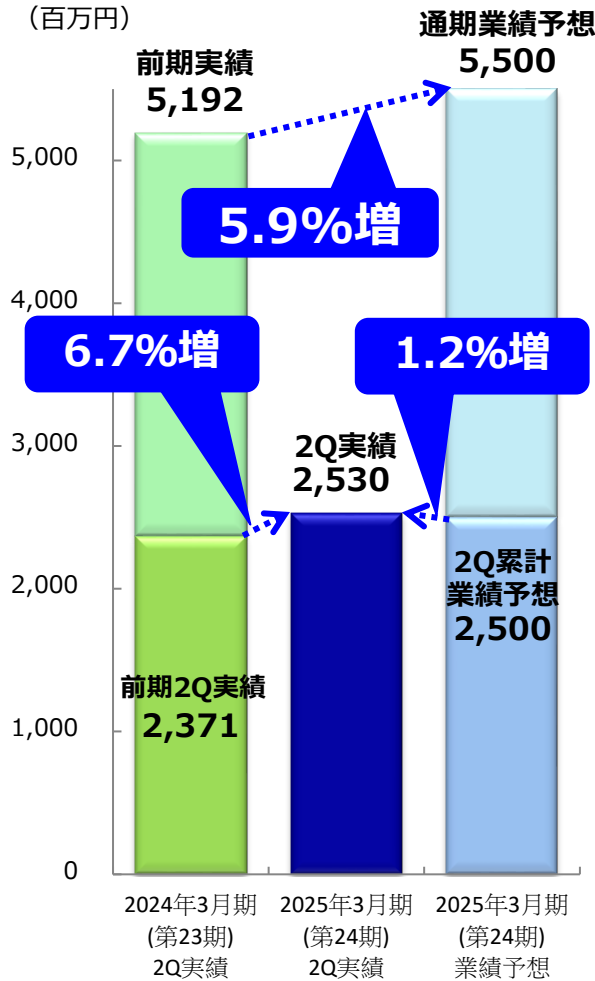


2025年3月期の連結業績予想

■ 2024年3月期 (2Q実績)
 ■ 2024年3月期 (通期実績)
 ■ 2025年3月期 (2Q実績)
 ■ 2025年3月期 (2Q累計業績予想)
 ■ 2025年3月期 (通期業績予想)

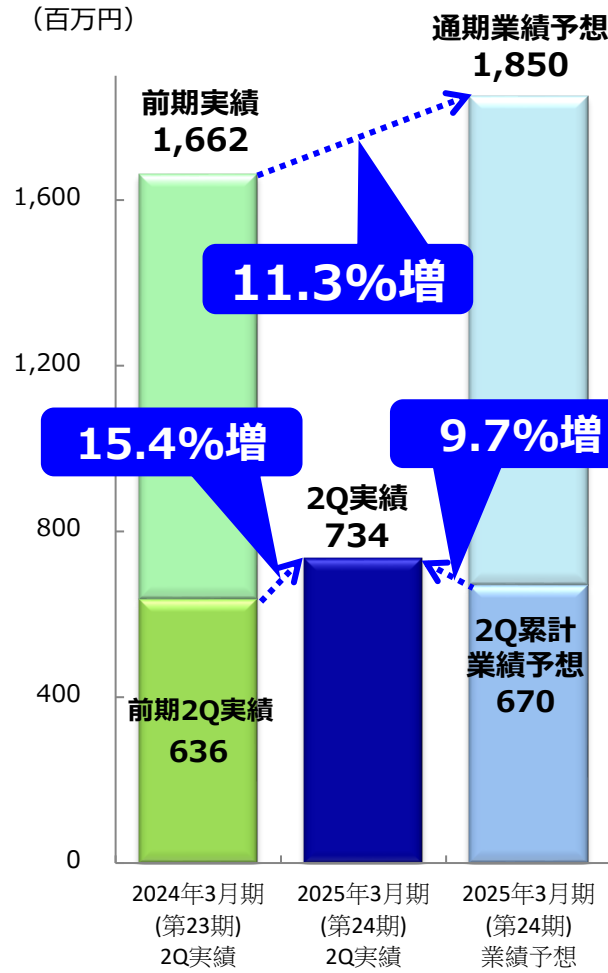
売上高

(百万円)



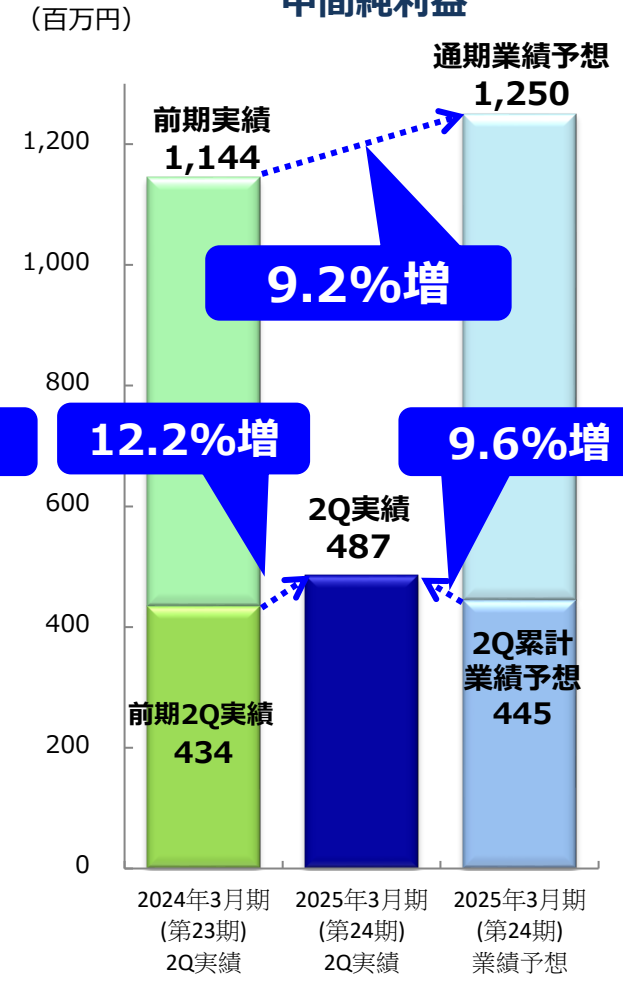
経常利益

(百万円)



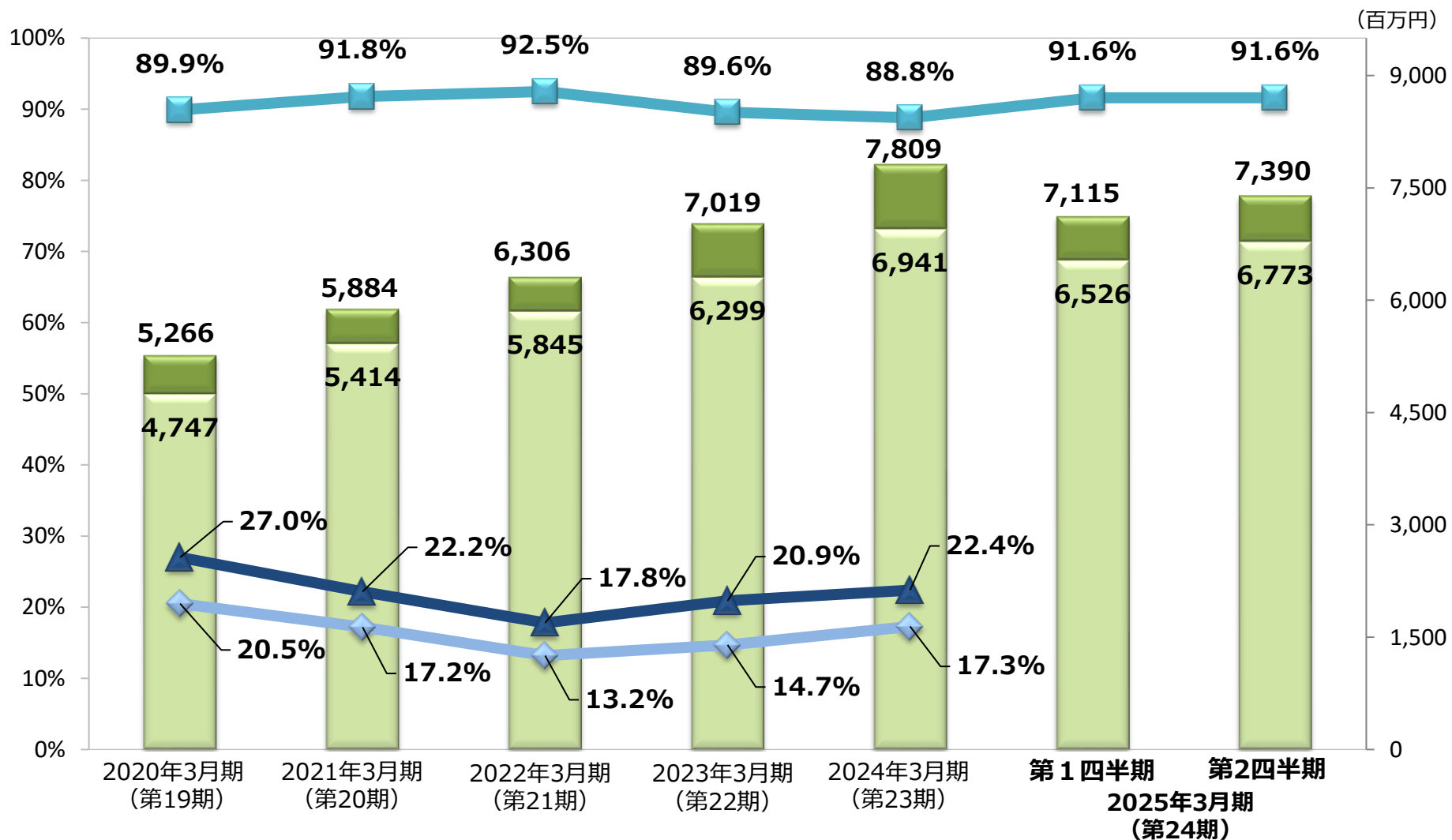
親会社株主に帰属する 中間純利益

(百万円)



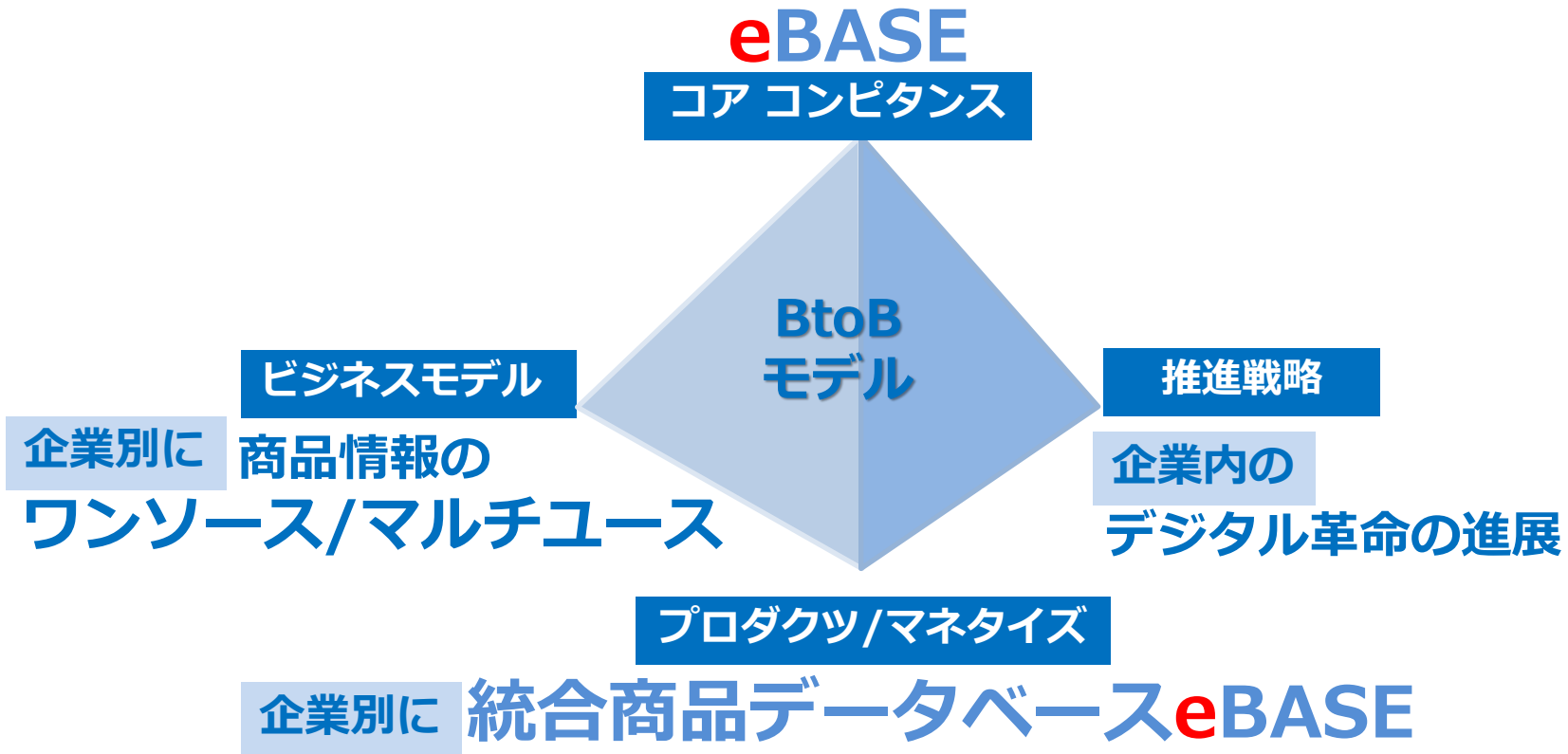
資本状況(ROE及びROA等)の推移

■ + ■ 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

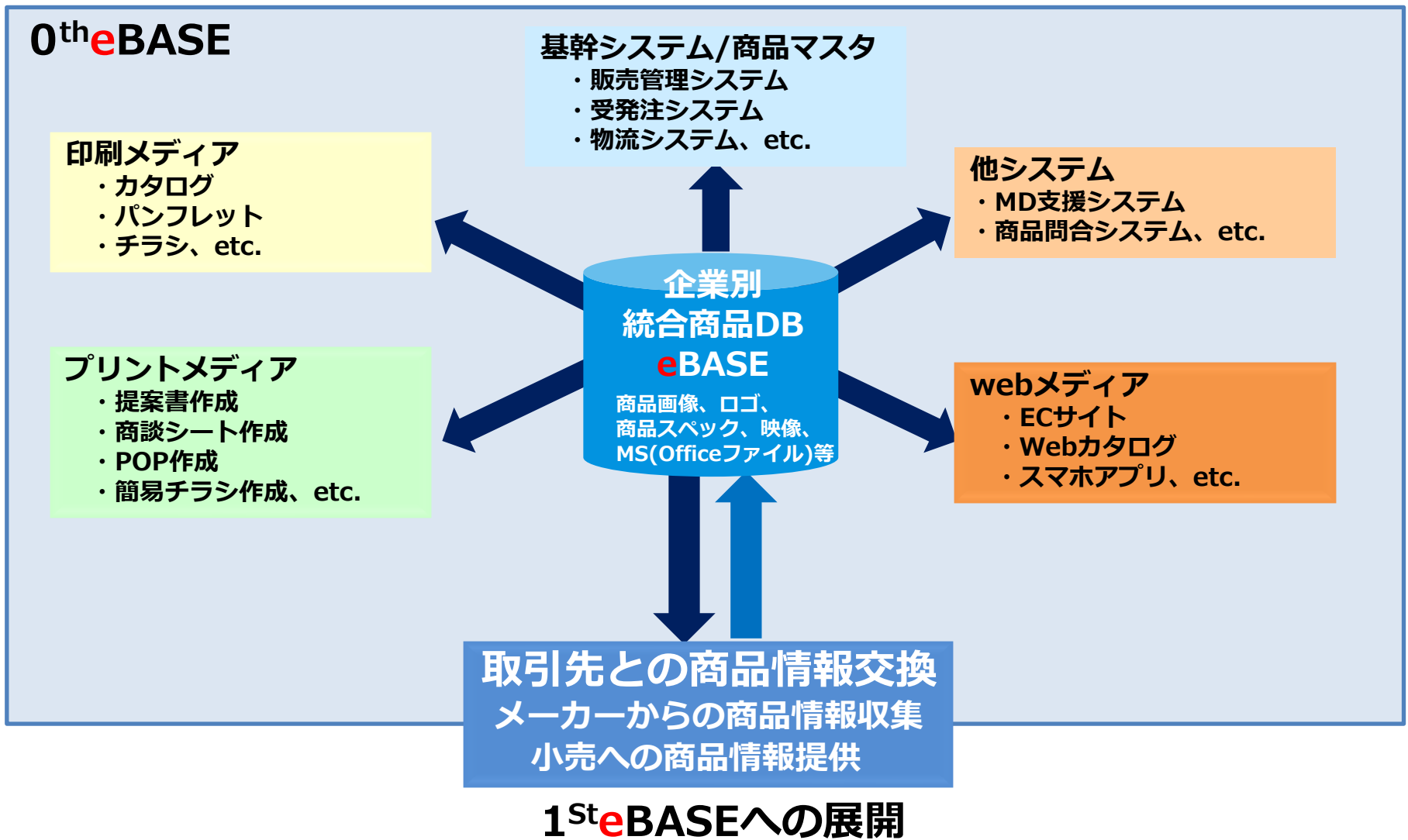
- ・ BtoBビジネス
 - 「0th eBASE」
企業別、商品情報管理ソリューション
 - 「1st eBASE」
業界別、商品情報管理ソリューション
- ・ BtoBtoCビジネス
 - 「2nd eBASE」
消費者向けスマホアプリソリューション



注1) Triangle Pyramid : eBASE社独自のビジネス戦略立案検討方法で、以下の4点を評価軸としています。

- ・コアコンピタンス：他社を圧倒的に上回る能力、優位点
- ・ビジネスモデル：どのように価値を提供し、顧客から収益を得るかを示す枠組み
- ・プロダクト/マネタイズ：プロダクトは提供する製品やサービス、マネタイズは提供するプロダクトから収益を得る方法
- ・推進戦略：製品やサービスを効果的に販売し、収益を最大化するための計画と手段

注2) 0th eBASE社創業期ビジネスモデル「ワンソースマルチユース」は、当社創業前の1990年代頃から主に印刷業界で提唱された概念です。



ミドルウェアeBASE

圧倒的開発効率の向上

コア コンピタンス

BtoB
モデル

ビジネスモデル

推進戦略

業界別 商品情報交換の
全体最適化

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 商品情報データプールサービス

「商材えびす」

食材えびす、日雑えびす、家電えびす、
住宅えびす、文具えびす、工具えびす、.....

プロダクツ/マネタイズ

業界別 統合商品データベース

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
.....

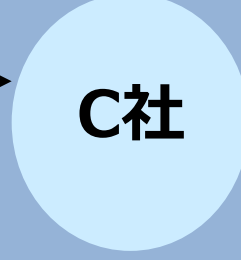
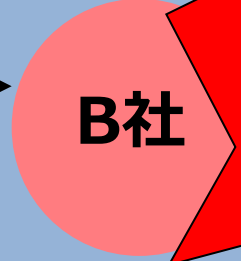
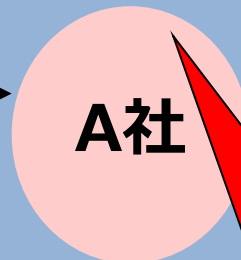
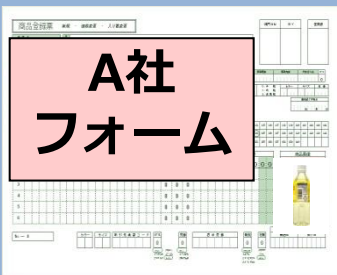
メーカー/小売間の商品情報交換は、非効率！

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



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

小売業

商品情報提供のある程度の標準化

商品情報をデジタルで収集！

画像データ
文字データ
(CSVテキスト)

e-BASEに
一括登録！

データベース管理

各サーバへ
一括送信！！

DB送信

A社/eBASE

B社/eBASE

C社/eBASE

高精度な情報が、
タイムリーに、
低コストで収集！
その利用も容易！

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！

商材えびず

商品詳細情報の提供を効率化!

商品情報は随時更新中!!

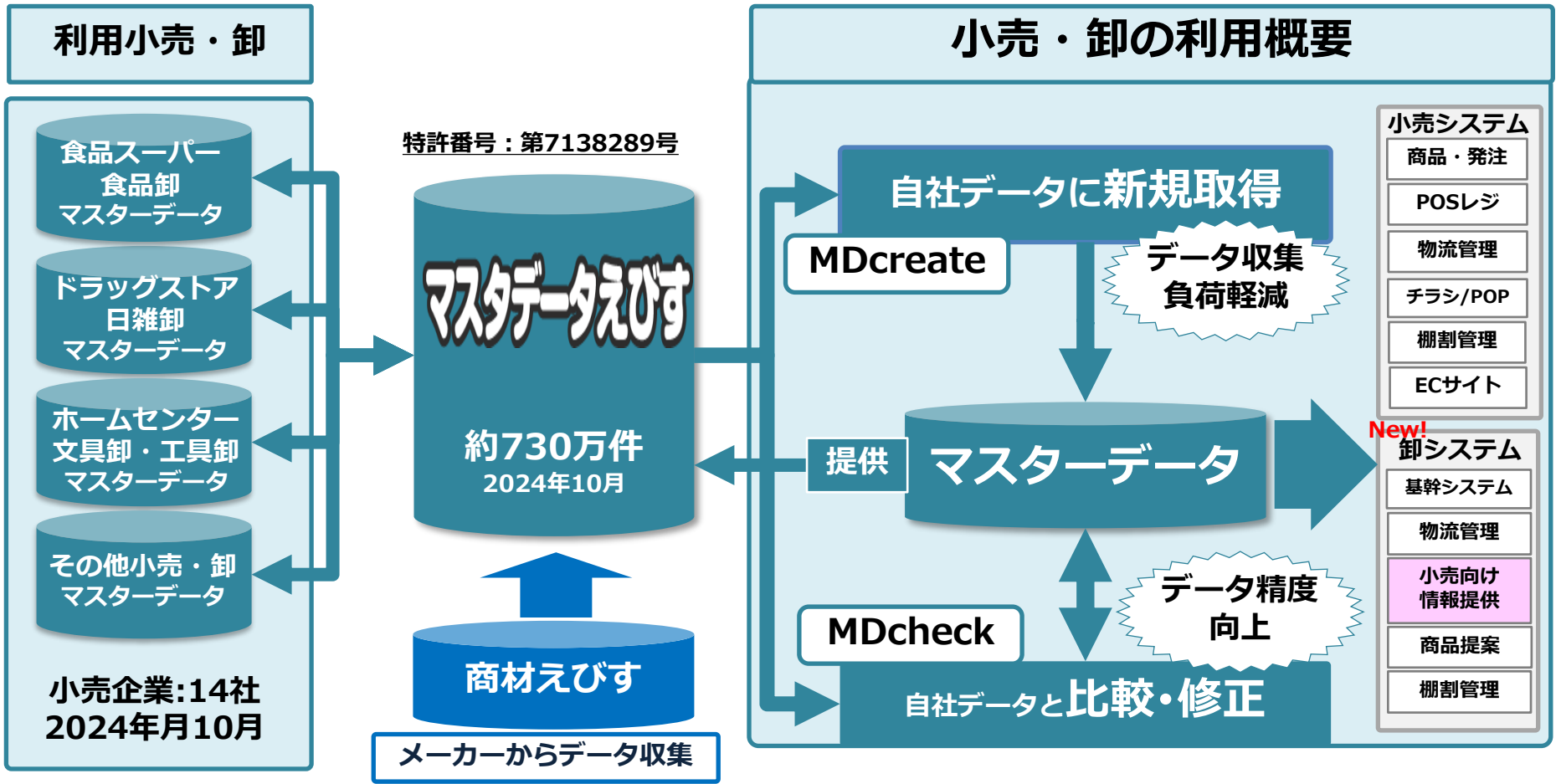
商品詳細情報の収集を効率化!



多業界へ展開

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

賛同小売・卸の商品マスタデータ収集・正規化後、「マスタデータえびす」構築！
 MDcreate：多数決方式のチャンピオンデータを自社マスタデータとして利用！
 MDcheck：自社マスタデータを多数決方式で比較、確認して修正！



商品情報データプールサービス 「商材えびす」 コアコンピタンス

BtoBtoC

消費者の 利便性向上/CX

ビジネスモデル

eBASE(B)
消費者向けアプリ企画・開発・提供

小売企業(B)
消費者向けアプリ採用・配布

販促効果

消費者(C)
消費者向けアプリ利用・利便性向上

BtoBtoC
モデル

エコシステム

推進戦略



プロダクツ/マネタイズ

消費者向け **ライフスタイルアプリ**

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

BtoBtoCサービス関連特許

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 第6758734号 | 第6798741号 | 第6807105号 |
| 第6820016号 | 第6857373号 | 第6884355号 |
| 第6901742号 | 第6943382号 | 第7024952号 |
| 第7089251号 | 第7089252号 | 第7096562号 |
| 第7487910号 | | |

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



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



My設備一覧

商品情報

マニュアル

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

マニュアルを頁めぐりで閲覧! 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!

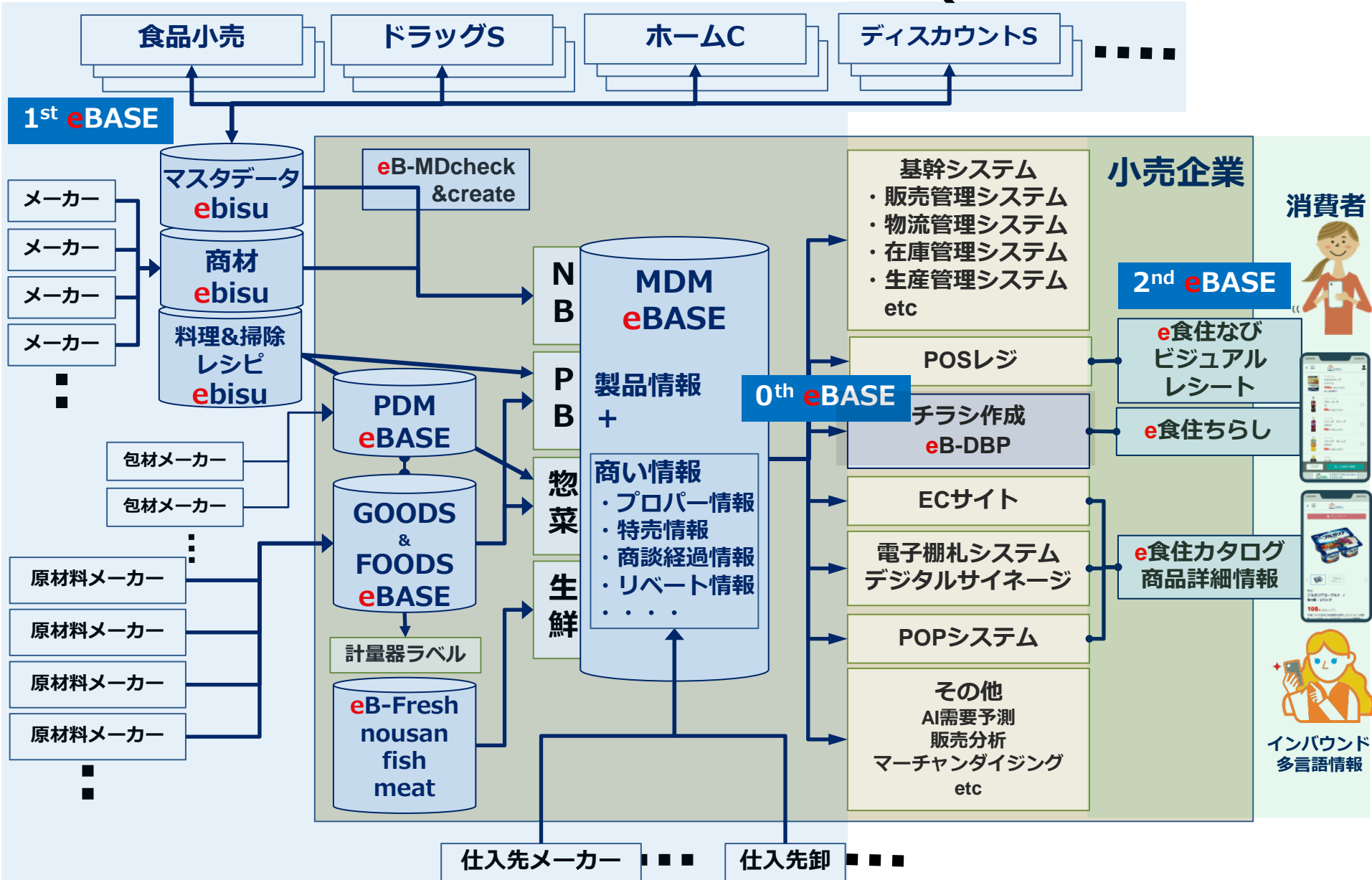
商品スペックも簡単に確認できる

家電えびず
住宅えびず
商材えびず

小売企業・ハウスメーカー
eBASE

「e住なび：特許第7024952号」

eBASEトータルソリューション概要(小売企業事例)



eBASE ビジネス戦略とその展開

ビジネス戦略 0th eBASE → 1st eBASE → 2nd eBASE → 3rd eBASE

0th eBASE

コアコンピタンス

eBASE

ビジネス
モデル

商品情報DB
ワンソース
マルチユース

推進戦略

DX
進展

プロダクト/マネタイズ

企業別統合商品DB/eBASE
+
eBASE/webカタログ
eB-DataBasePublishing

展開

1st eBASE

コアコンピタンス

ミドルウェアeBASE

ビジネス
モデル

商品情報
交換標準化

推進戦略

業界
全体
最適化

プロダクト/マネタイズ

FOODSeBASE
GOODSeBASE
GREENeBASE
+
MDMeBASE
PDMeBASE

展開

2nd eBASE

コアコンピタンス

商材えびす

ビジネス
モデル

B
to
B
to
C

推進戦略

USER
数

プロダクト/マネタイズ

e食住なび
e食住ちらし
e食住カタログ
e食住ビジュアルレシート

展開

既存ビジネス戦略の更なる展開、その強度アップ

eBASE事業報告

BtoBビジネス戦略(0th / 1st) 進捗

■ 食品業界【約28,000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コープ東日本
 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
 株式会社ハ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
 株式会社東京コールドチェーン
 株式会社ドウシヤ
 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
 三菱食品株式会社
 株式会社山屋
 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
 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
 株式会社クレストレード
 株式会社コモ
 株式会社JR東海リテイリング・プラス
 シノフフーズ株式会社
 寿がきや食品株式会社
 株式会社スギヨ
 ダイードリンク株式会社
 株式会社タカキベーカーリー
 宝酒造株式会社
 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
 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
 株式会社マーメイドベーカーリーパートナーズ
 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

株式会社吉番屋
 株式会社イトアンドフーズ
 日本KFCホールディングス株式会社
 株式会社ハチバン
 株式会社吉野家
 ワタミ株式会社

約28,000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】

株式会社スウェーデンハウス
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
マツ六株式会社
株式会社サンゲツ
大建工業株式会社
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
クリエイツ株式会社

■ ホームセンター・家電業界

株式会社カインズ
コーナン商事株式会社
DCM株式会社
株式会社マキヤ
株式会社エディオン
タイガー魔法瓶株式会社

■ 日用品業界【約5,950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
株式会社プラネット

■ 文具・オフィス家具業界【約1,250社】

コクヨ株式会社
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
株式会社 ジーネット
株式会社NaITO
株式会社ヒシヒラ
藤原産業株式会社
株式会社山善
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
株式会社消費科学研究所
ホリアキ株式会社
和気産業株式会社

約12,000社

食品業界

2025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
- ・ 現事業モデル(1st eBASE) 「FOODS eBASE」の継続推進
- ・ 商品データプールサービス「食材えびす」のデファクト化継続推進と販促強化
- ・ 食品小売業の非食品系えびす運用の推進
- ・ 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(2Q累計) : 510百万円(前年同中間期比15.8%増)
- ・ 売上高は、中間期計画の想定内で推移し、前年同中間期比で増加

【売上面】

- ・ 新規顧客である関東地域の食品スーパーに「FOODS eBASE」による品質表示作成システムの大型案件を売上計上
- ・ 総合食品卸に「FOODS eBASE」を基盤にしたPB商品情報収集管理システムの一部を売上計上
- ・ 大手総合外食チェーンから「FOODS eBASE」と連動する原価シミュレーションシステムの大型案件を売上計上

【受注面】

- ・ 既存顧客である東北地域の食品スーパーから「MDM eBASE」を用いた特売商品マスタ管理システム、及びチラシ制作支援システムの大型案件をアップセル受注

日雑業界

2025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
- ・ 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受託開発及び大型の商品DB型Webサイト構築の展開
- ・ 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（2Q累計）：572百万円(前年同中間期比7.7%増)
- ・ 売上高は、中間期計画の想定内で推移し、前年同中間期比で増加

【売上面】

- ・ カタログギフト事業者向けに商品マスタシステム「MDM eBASE」を活用した統合商品DB構築とカタログ制作支援システムの継続案件を売上計上
- ・ 新規の生花・園芸資材メーカーに「eB-DAM」を活用した統合商品DB構築の大型案件売上計上
- ・ 新規の家庭用品、生活雑貨等のメーカーに「PDM eBASE」を活用した統合製品情報管理システムを受注し売上計上
- ・ 既存のスポーツ用品メーカーからの統合商品DB構築の大型案件を売上計上

【受注面】

- ・ オフィス家具メーカーから簡易見積作成サイト構築の大型アップセル案件を継続受注
- ・ 教育系出版社の統合商品DB構築の大型案件を受注

住宅業界

2025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
- ・「住宅えびす」を中心に「商材えびす」の販促を推進
- ・建材メーカーや部材メーカー等のカスタマイズ型統合商品DBの受託開発、及び大型の商品DB型Webサイト構築の展開
- ・2nd eBASE(BtoBtoC): 「e住なび」への連携展開
→ 「住宅えびす」を一般部材用途で「e住なび」を展開

その進捗

- ・売上実績（2Q累計）：154百万円(前年同中間期比21.3%増)
- ・売上高は、主に「0th eBASE」の商品DB型Webサイト構築大型案件の検収が前倒しで進捗したことにより、前年同中間期比で増加

【売上面】

- ・大手空調設備メーカーの技術情報検索サイトを統合製品情報DBと商品DB型Webカタログで構築し、継続して売上計上
- ・大手建材メーカーでも、商品DB型Webカタログを活用した社内向け製品情報公開サイトの構築案件を売上計上

【受注面】

- ・前述の大手空調設備メーカーにて技術情報検索サイト構築案件の第3四半期分を前倒しで受注

eBASE事業報告

BtoBtoCビジネス戦略(2nd) 進捗

【BtoBtoCモデル】

- ・あらゆる商品カテゴリを統合した消費者向けライフスタイルアプリ「e食住なび」の普及推進、及び営業展開継続。
- ・小売業態の店舗DX推進、CX向上への新たな取組として、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」に注力し継続推進。
- ・総合小売の一部店舗や食品小売にて「e食カタログ（電子棚札連携）/for 店舗」のPoCを継続中。
- ・株式会社マキヤがディスカウントストア事業でLINEミニアプリと連携した「e食住なびforDX」継続的運用。更なる展開として「e食住ちらし」も一部店舗にてPoCを開始。
- ・大手家電量販店にて好調なインバウンド需要獲得に向けた「e食住カタログ多言語版」の活用展開を推進。
- ・既存大手ハウスメーカーにて「e住なび」利用者アカウント数が順調に推移し、当初計画の累計数を達成。
- ・中堅マンションビルダーにて、施主向けの取扱説明書開示に向けたクラウドサービス「HOUSING eBASE Cloud」の利用に向けたPoCを開始。

※PoC(Proof of Concept:概念実証)

※e食住ちらし:マキヤ/ESPOTにてPoC実施中

今日のお得な商品を確認できる

掲載食材のレシピが見れる

スマホでチラシが見れる

※e住なび:積水ハウスにて取扱説明書開示中

紙での閲覧

PCやスマートフォンでの閲覧

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）

2025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教育システムによる育成
- ・ 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（2Q累計）：1,302百万円(前年同中間期比2.4%増)
- ・ 利益実績（2Q累計）：217百万円(前年同中間期比14.9%増)
- ・ 売上・利益は前年同中間期比で増加

- ・ 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
- ・ 継続して自社のオンライン教育システムの強化と展開を行い、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の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。