

eBASE株式会社
2025年3月期
第3四半期決算と事業報告

証券コード：3835

2025年1月

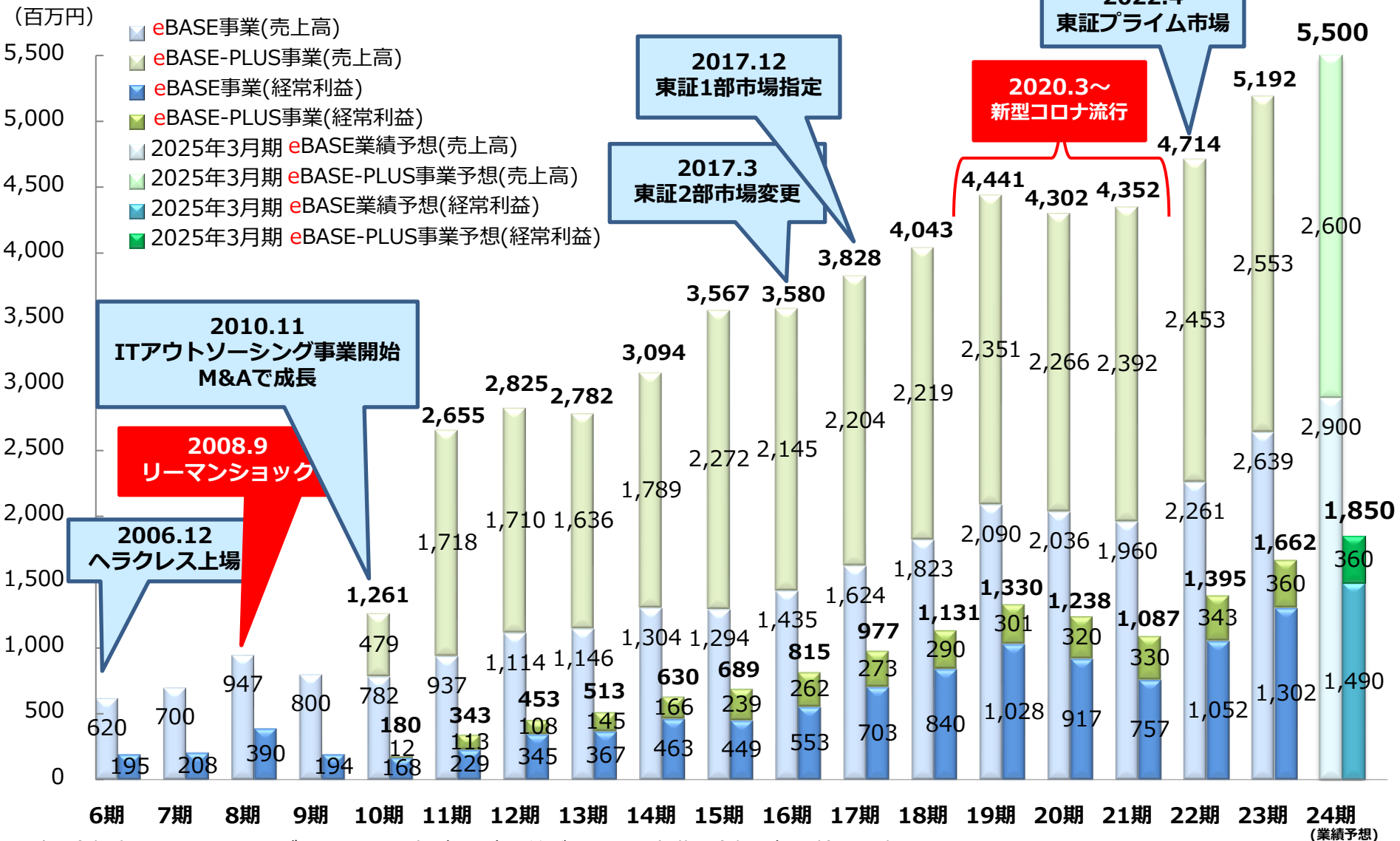
目次

| | |
|---|---------|
| 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 |
| 9. BtoBビジネス戦略(0 th /1 st)の進捗/eBASE事業 | P29~P34 |
| 10. BtoBtoCビジネス戦略(2 nd)の進捗/eBASE事業 | P36 |
| 11. ビジネス概要と進捗/eBASE-PLUS事業 | P38,P39 |
| 12. eBASEグループの企業理念 | P40 |

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

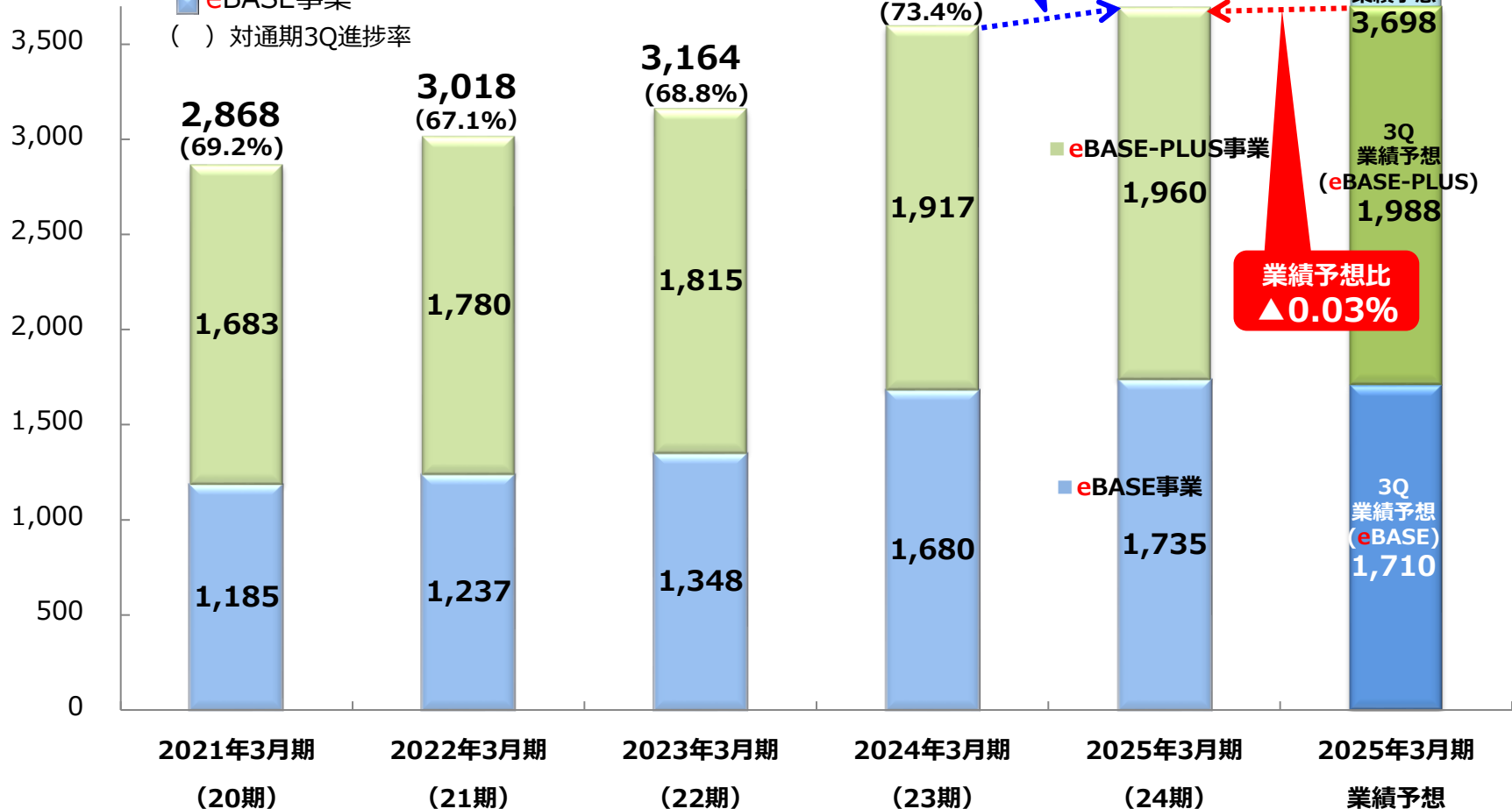


第3四半期決算 連結売上高の推移

- 2025年3月期通期連結業績予想
- 2025年3月期 eBASE-PLUS事業 3Q業績予想
- 2025年3月期 eBASE事業 3Q業績予想
- eBASE-PLUS事業
- eBASE事業

() 対通期3Q進捗率

(百万円)

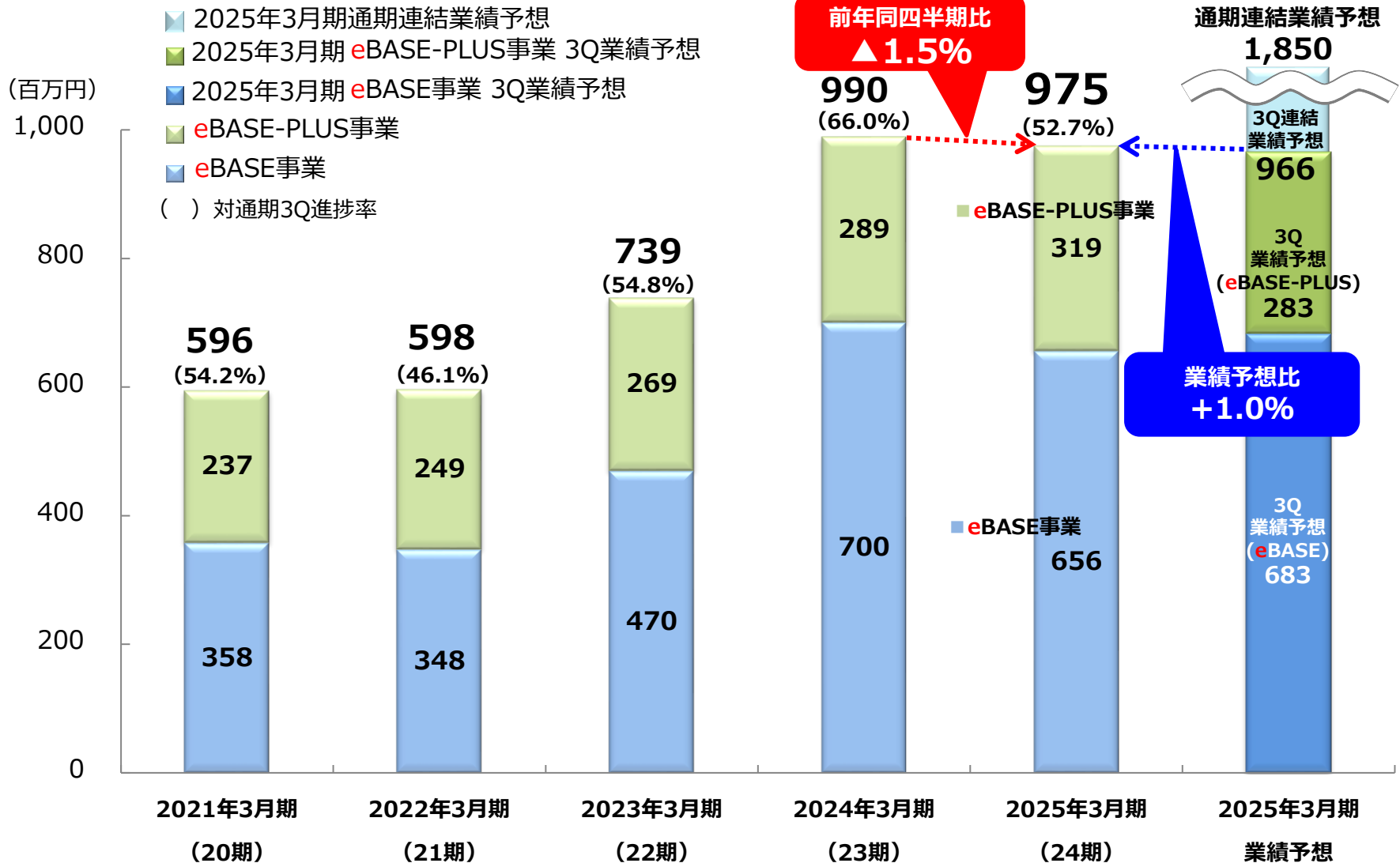


前年同四半期比 +2.7%

業績予想比 ▲0.03%

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。

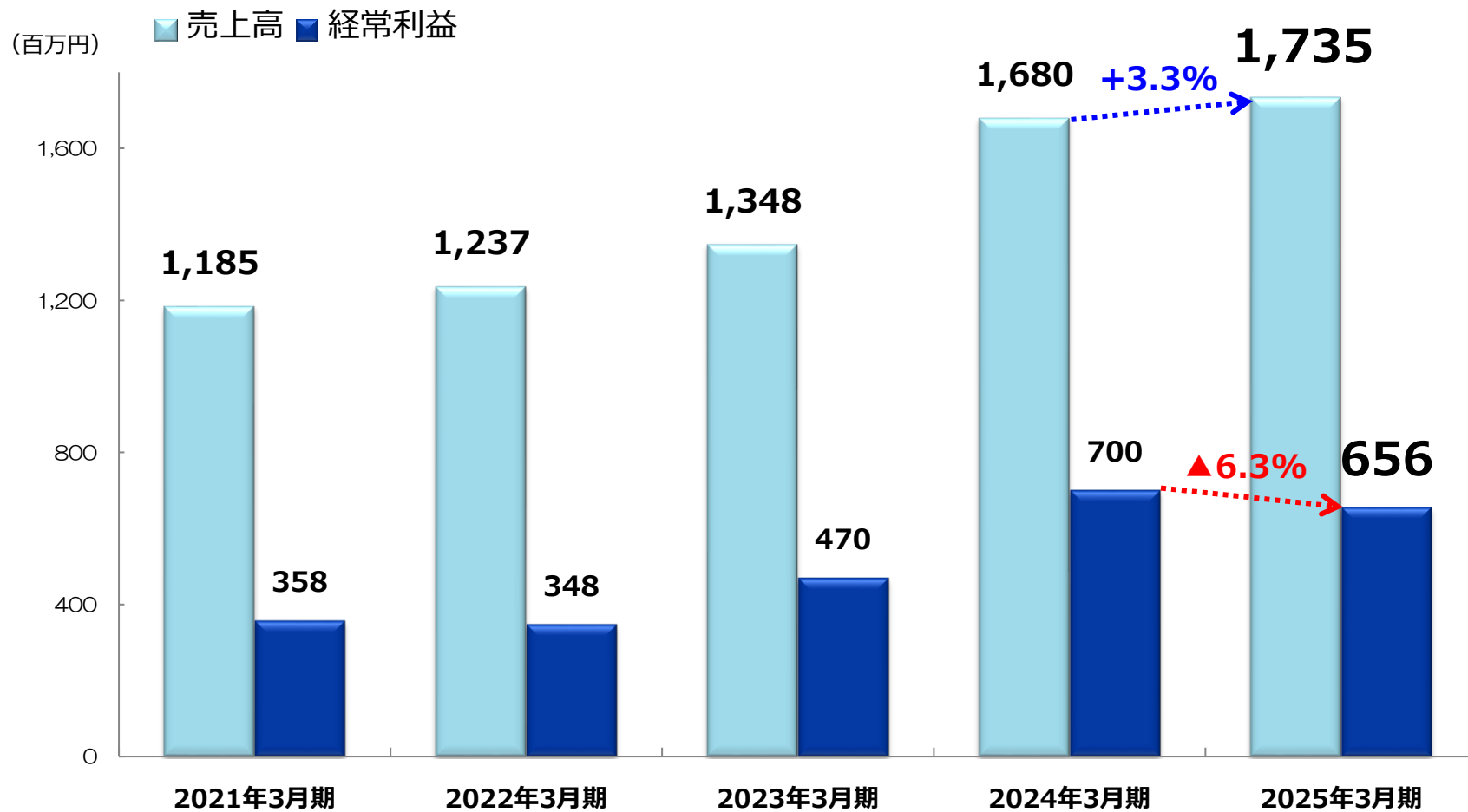
第3四半期決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

| | 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) | 2,868 (1,185) (1,685) (△2) | 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) |
| 営業利益 | 575 | 598 | 714 | 981 | 940 |
| 経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引) | 596 (358) (237) (0) | 598 (348) (249) (0) | 739 (470) (269) (0) | 990 (700) (289) (0) | 975 (656) (319) (0) |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 409 | 410 | 504 | 676 | 650 |
| | 前期 (2024年3月末) | 当期 (2024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 | 6,015 | 5,662 | △352 | 現金及び預金△115、受取手形、売掛金及び契約資産△365、その他+110 | |
| 固定資産 | 1,793 | 1,722 | △70 | | |
| (有形+無形資産) | (247) | (282) | (35) | | |
| (その他) | (1,546) | (1,440) | (△106) | | |
| 資産合計 | 7,809 | 7,385 | △423 | | |
| 流動負債 | 854 | 498 | △356 | 未払法人税等△277 | |
| 負債合計 | 867 | 519 | △348 | | |
| 株主資本合計 | 6,837 | 6,747 | △90 | 自己株式の取得等△278 利益剰余金+191 (配当金支払△459) (親会社株主に帰属する四半期純利益の計上+650) | |
| 新株予約権 | 7 | 2 | △5 | | |
| 純資産合計 | 6,941 | 6,865 | △75 | | |
| 負債・純資産合計 | 7,809 | 7,385 | △423 | | |

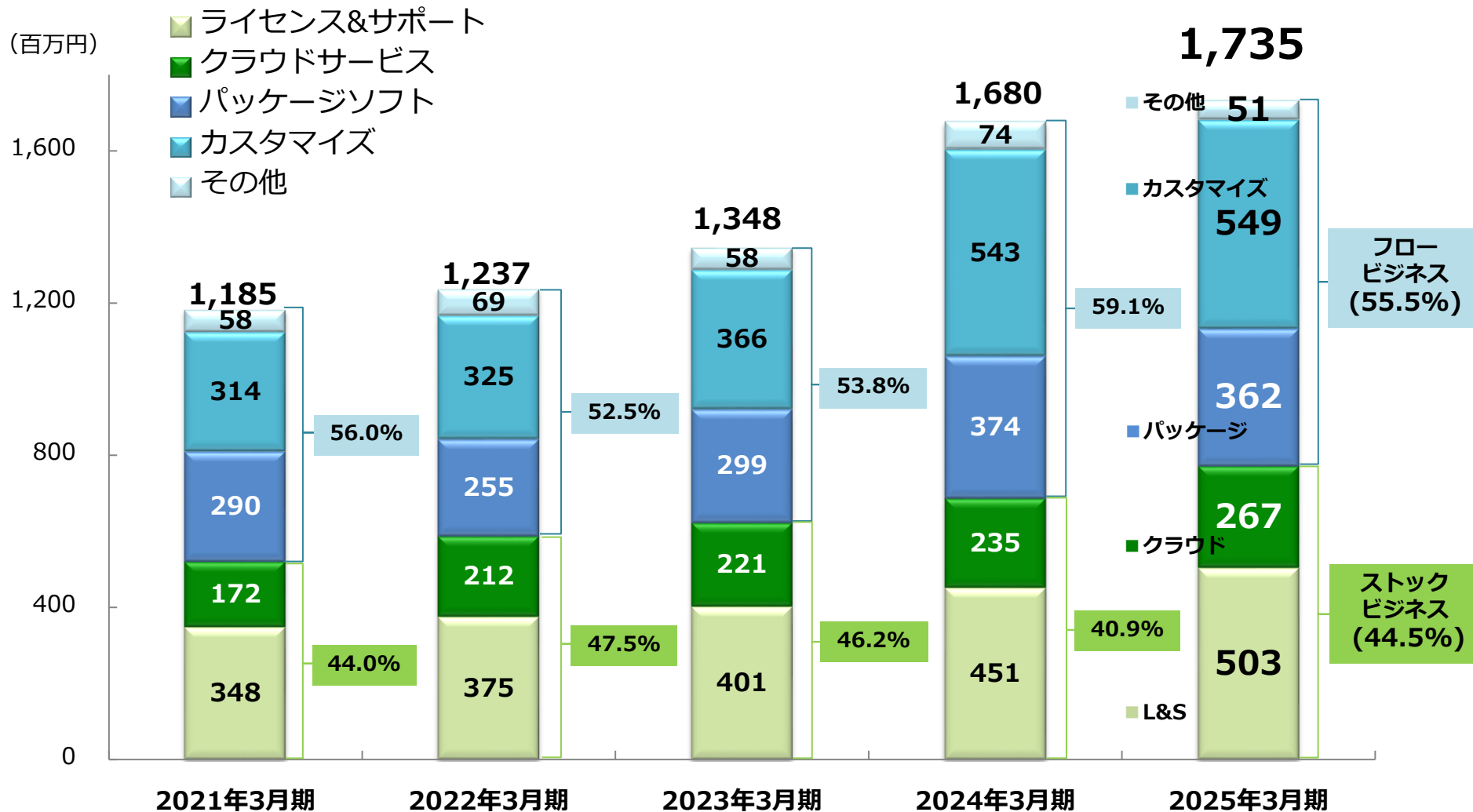
第3四半期決算セグメントの概況/eBASE事業

eBASE事業（パッケージソフトビジネス）



第3四半期決算セグメントの概況 / eBASE事業

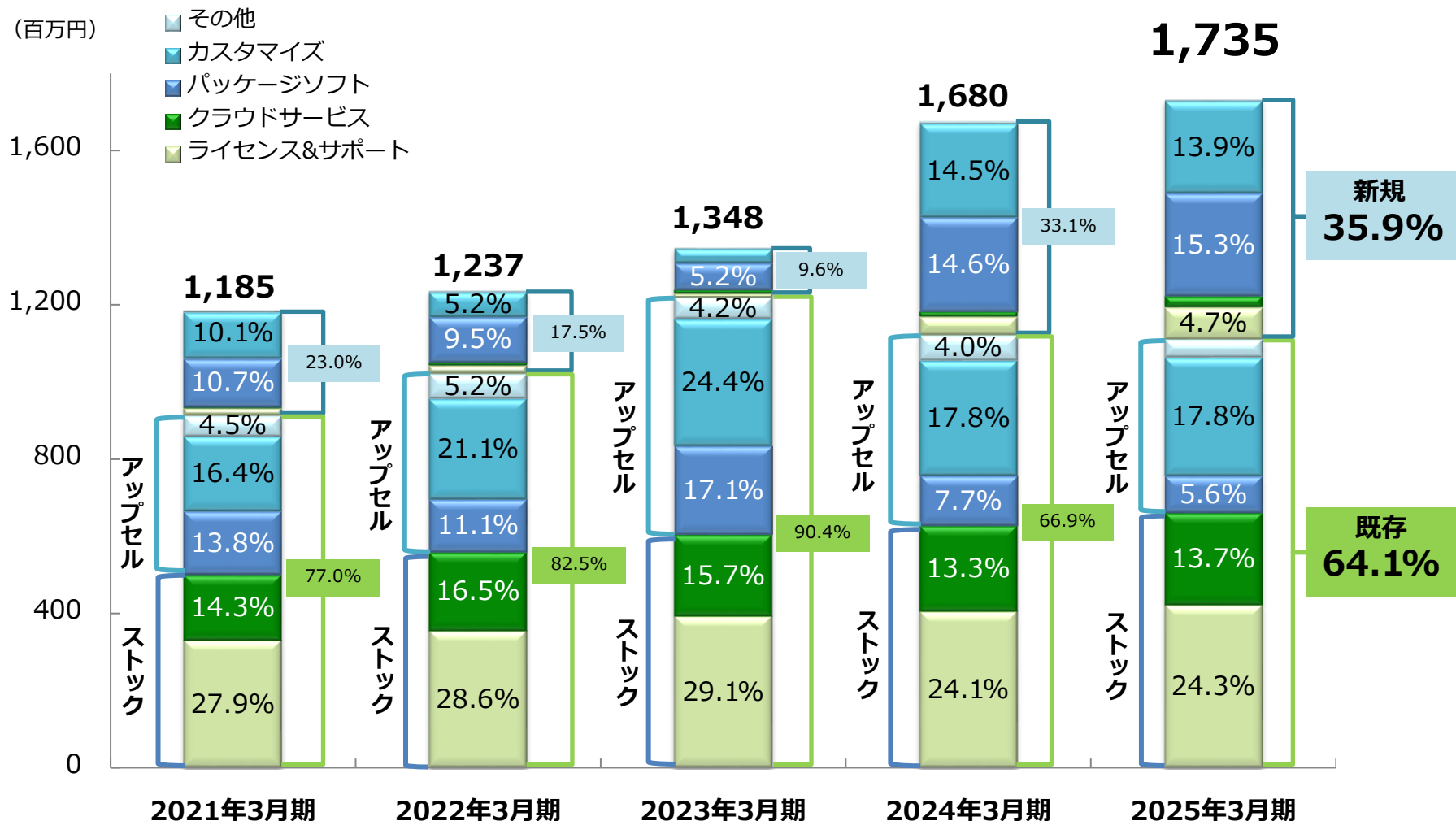
種類別販売実績の推移



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。

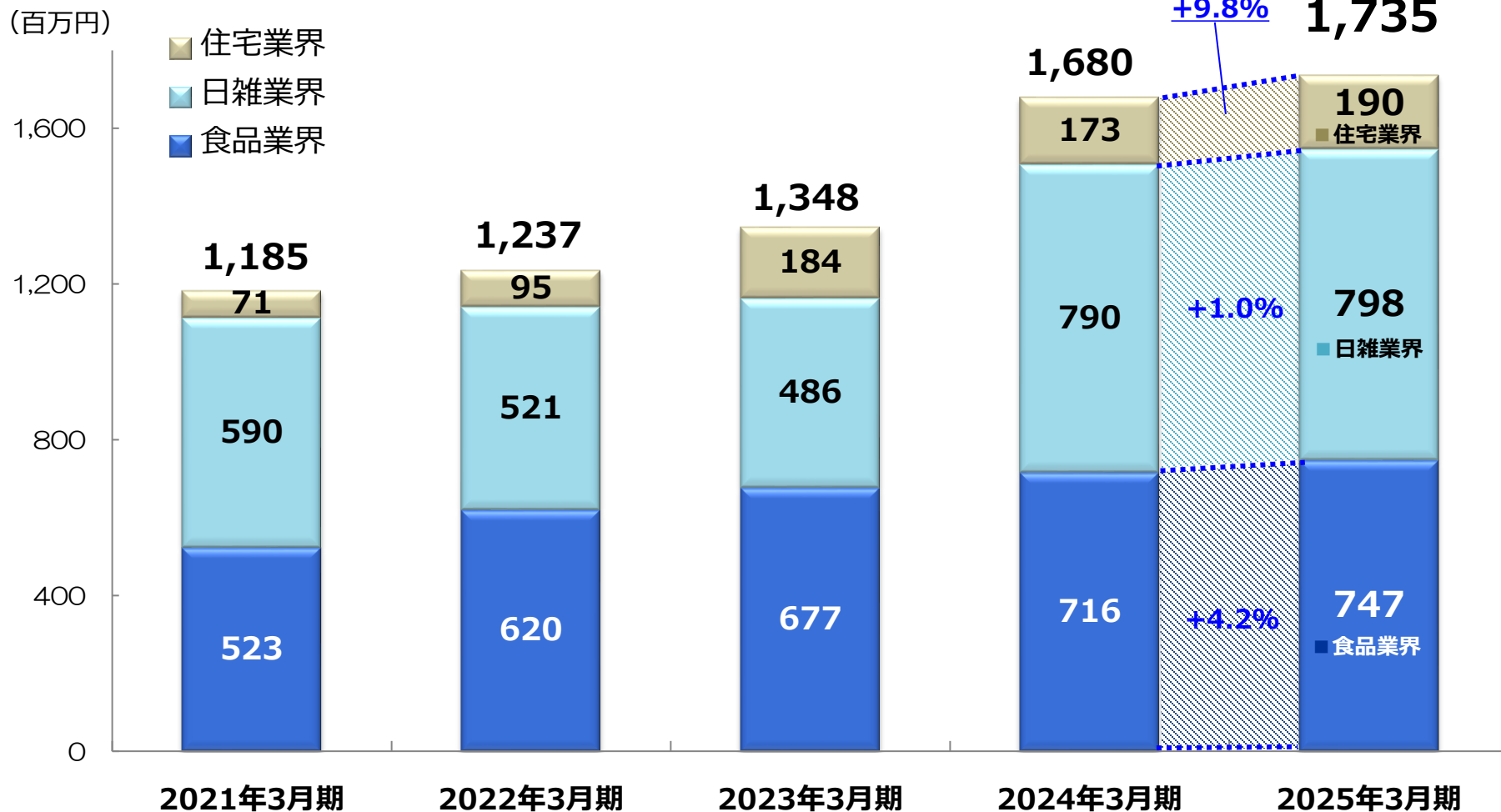
第3四半期決算セグメントの概況 / eBASE事業

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

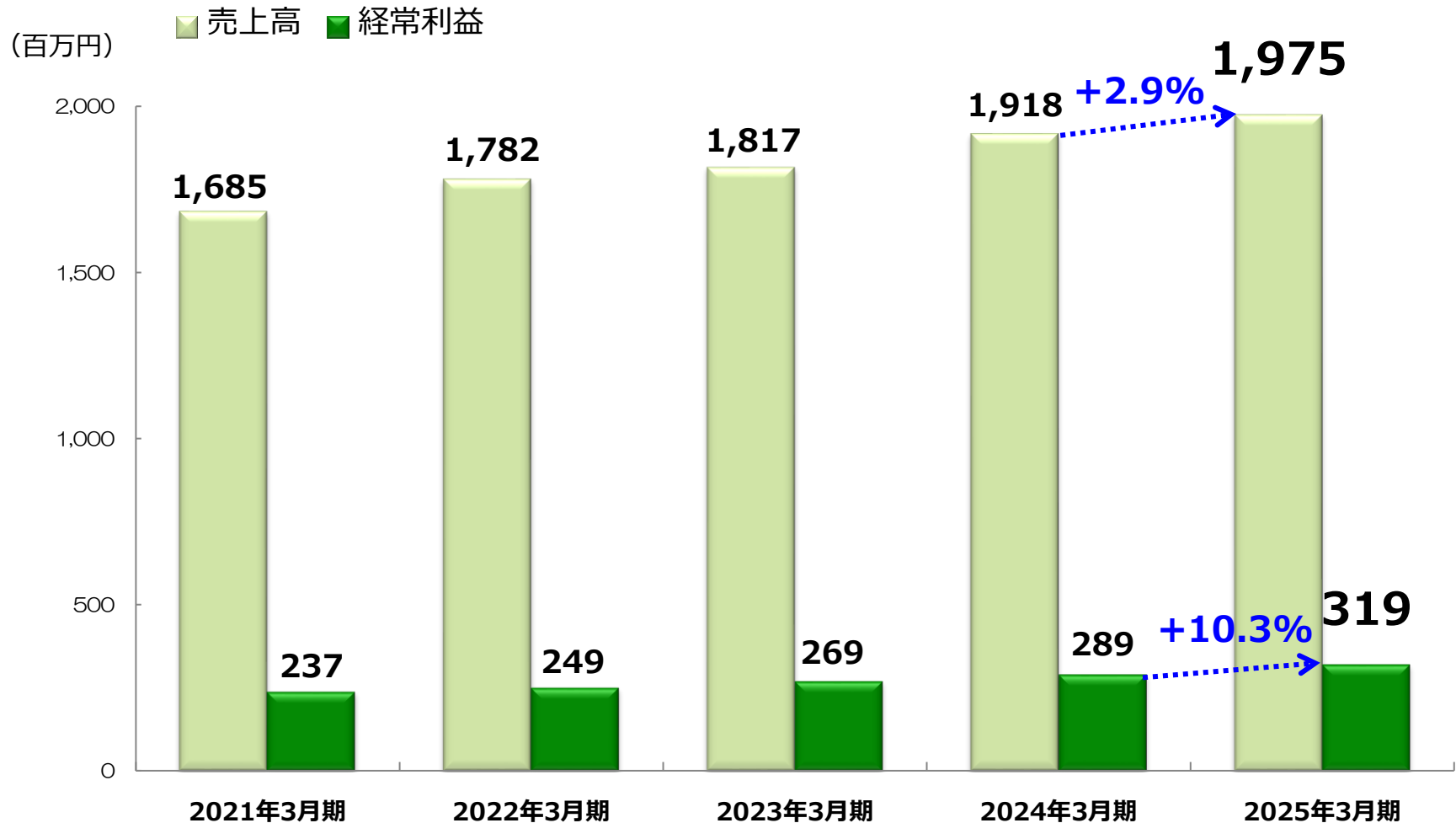
業界別売上実績の推移



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)

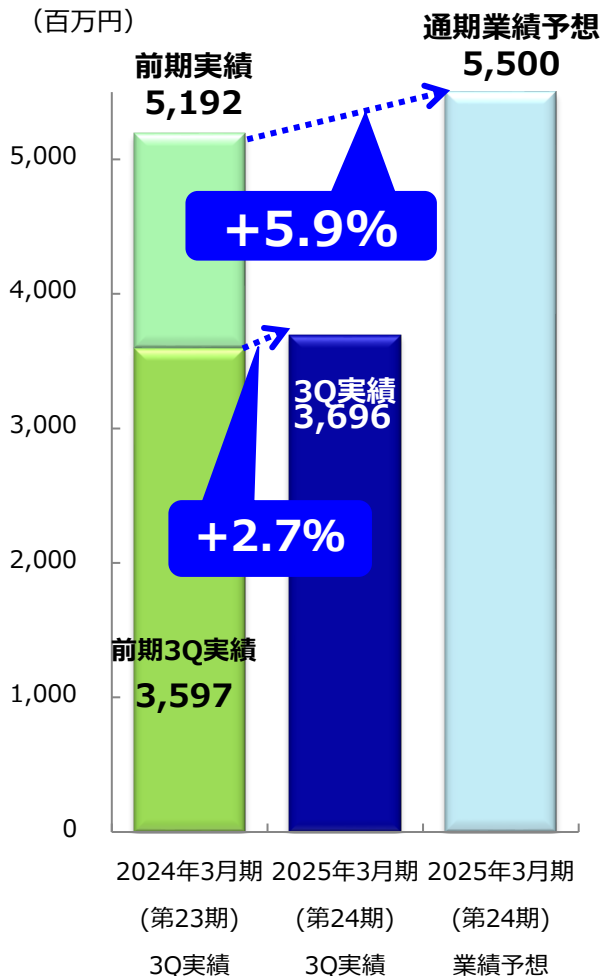


2025年3月期の連結業績予想

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

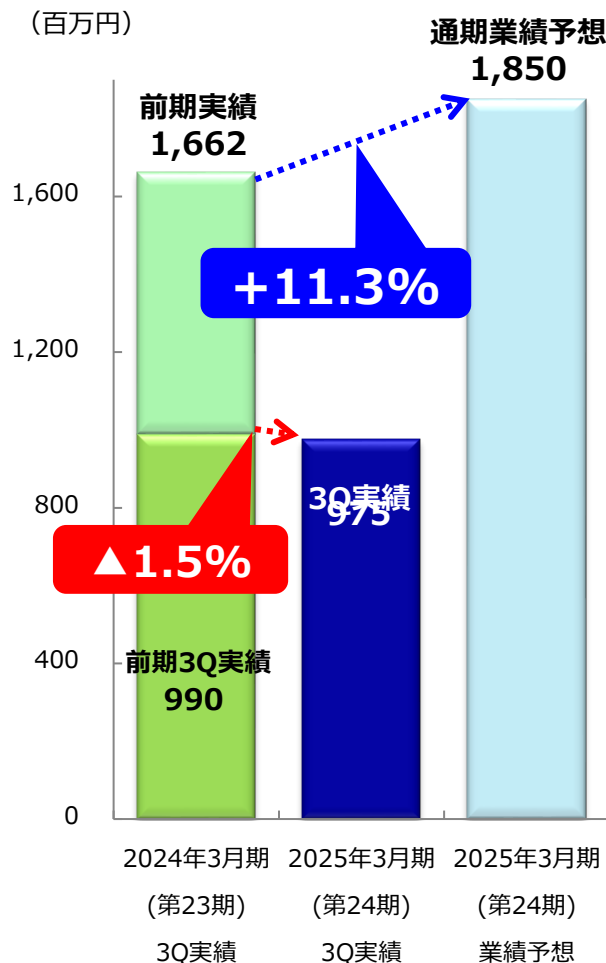
売上高

(百万円)



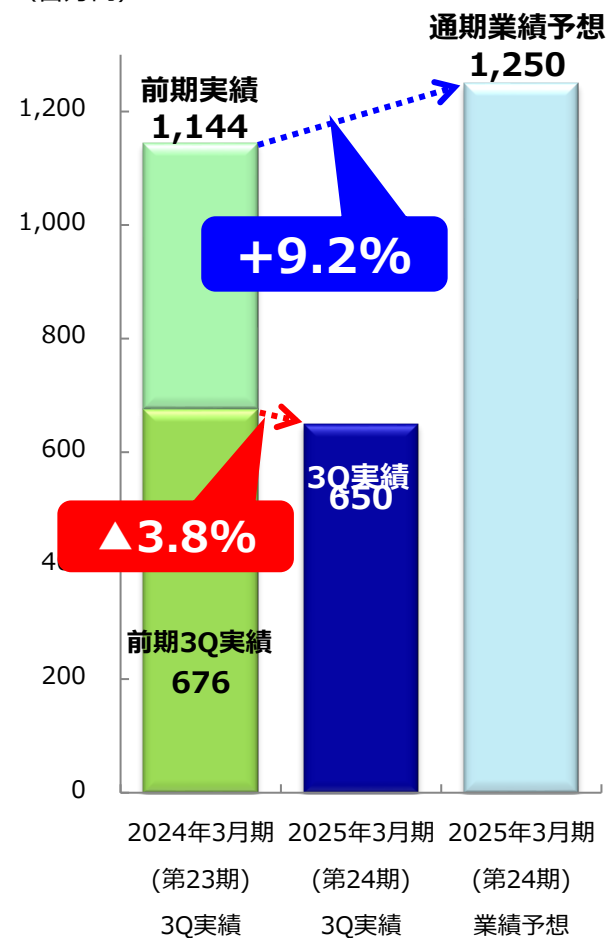
経常利益

(百万円)



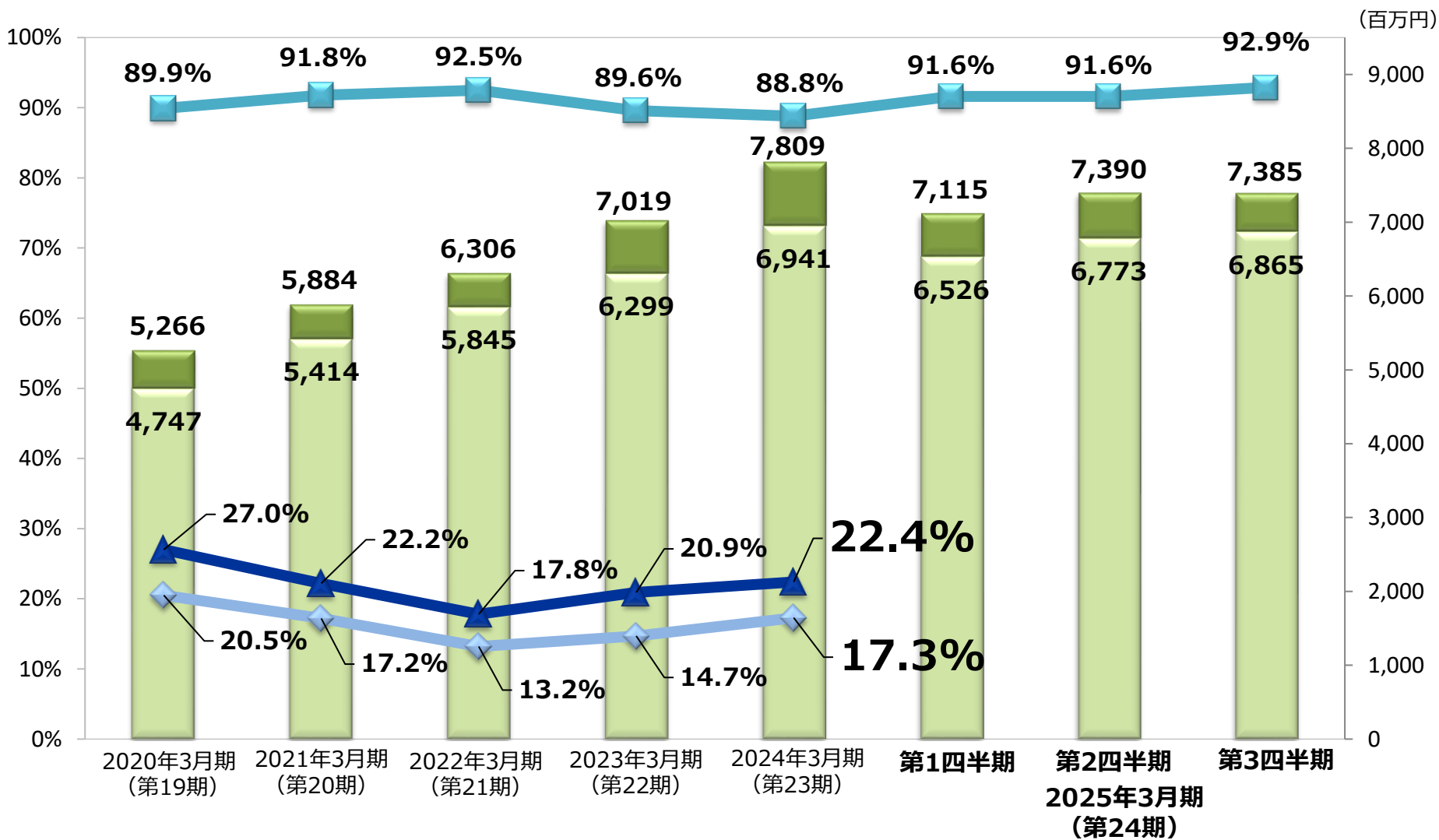
親会社株主に帰属する 四半期純利益

(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

企業別に 統合商品データベースの開発→拡販



統合商品DB活用パッケージソフト
DBP eBASE

プロダクツ/マネタイズ

ビジネスモデル

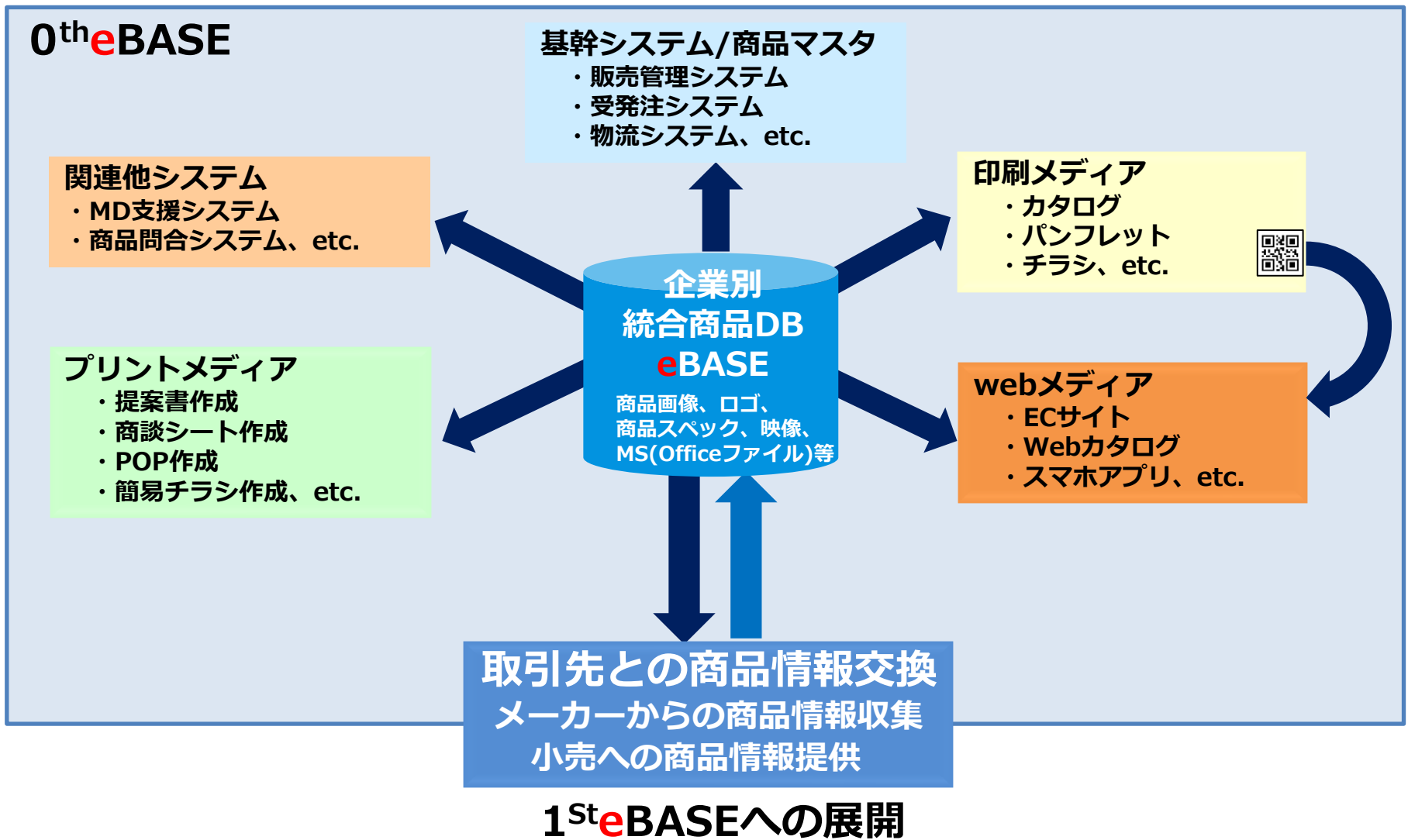
企業別に 商品情報の
ワンソース/マルチユース

推進戦略

企業内の デジタル革命推進
業界内の 評判(口コミ)

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

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…



業界別 商品情報データプール

「商材えびす」

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

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

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



**A社
フォーム**

Screenshot of a form for Company A, featuring a grid layout and a product image of a bottle.



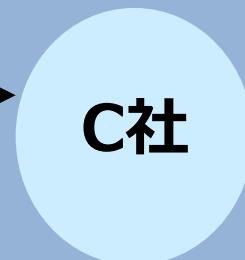
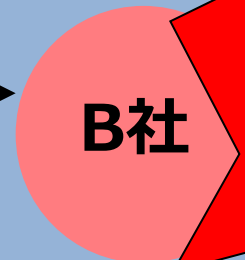
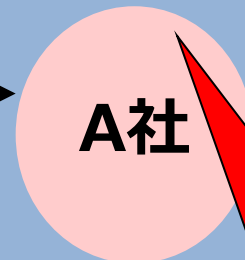
**B社
フォーム**

Screenshot of a form for Company B, featuring a grid layout and a product image of a bottle.



**C社
フォーム**

Screenshot of a form for Company C, featuring a grid layout and a product image of a bottle.



収集課題
間違い多数
遅い
探せない
再利用困難

提供負荷大

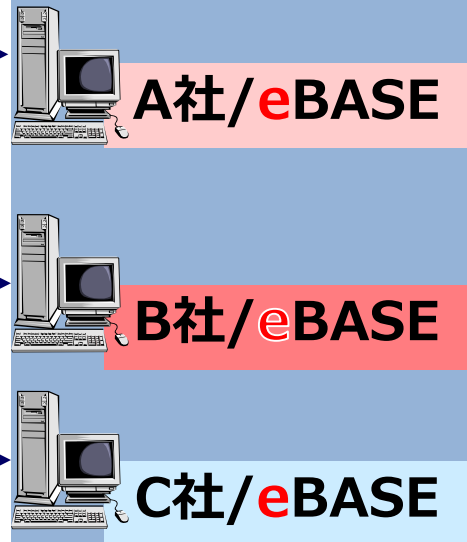
メーカー／小売間の商品情報交換の効率化を推進！

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！



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!!

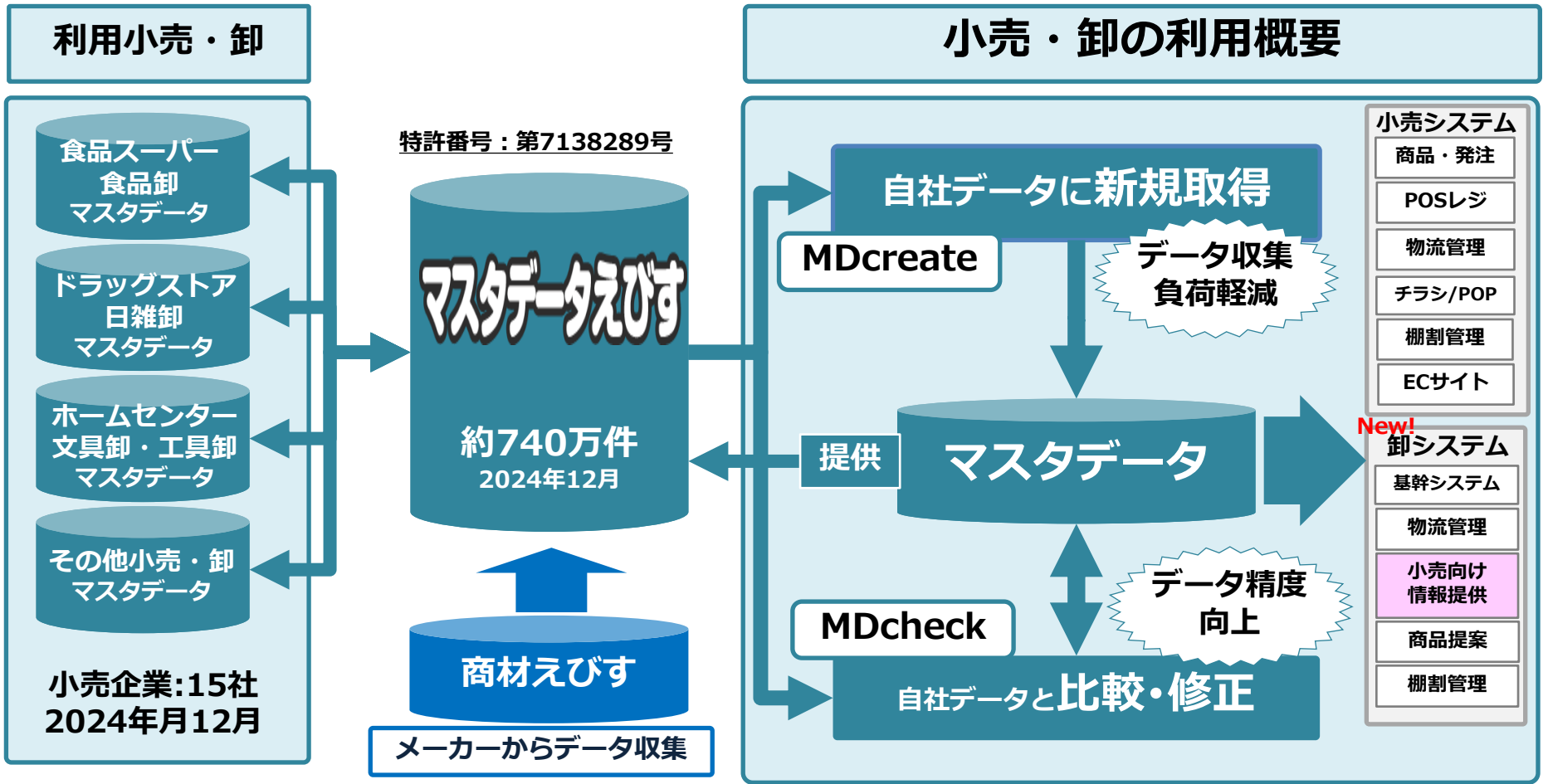
商品詳細情報の収集を効率化!



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



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、 etc

プロダクツ/マネタイズ

ビジネスモデル

推進戦略

BtoBtoCX

OMO/CXプラットフォーム 特許戦略

消費者に 有用な商品情報提供/CX

※OMO(Online Merges with Offline)
CX(Customer eXperience) : 顧客体験



小売販促効果

コア コンピタンス

多業界の商品情報データプールサービス 「商材えびす/マスタデータえびす」

e食住なび 商品情報ベースの 消費者向けライフスタイルアプリ

CX(Customer Experience) & DX(Digital Transformation)
小売企業会員アプリと連携利用推進



注) 「e食住なびforDX」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ジーオーダー型DX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



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

11:56

設備 (35) 建材 (6) 家電 (2)

※左上「+」から商品を追加できます。

新着

商品情報

11:57

設備詳細

スリムセラミックヒーター CH T-1537DW

高さ CHT-1537DW

メーカー名 スリーアップ

本体価格 (税別) 6,970円

標準使用燃料 -

メーカー保証期間 1年

購入店保証期間 2022年04月06日

修理用性能部品保有期間 -

法定点検の時期 -

製品品質情報の内容

購入日 2021年11月06日

購入店名 テスト購入店

設備追加情報 追加購入設備

JANコード 4589557500639

商品お問い合わせ先電話番号 -

カテゴリ 暖房機器

マイメモ

エディオン三国店で購入。

マニュアル

11:59

enavi-book.ebase-jp.com

スリムセラミックヒーター

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

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。

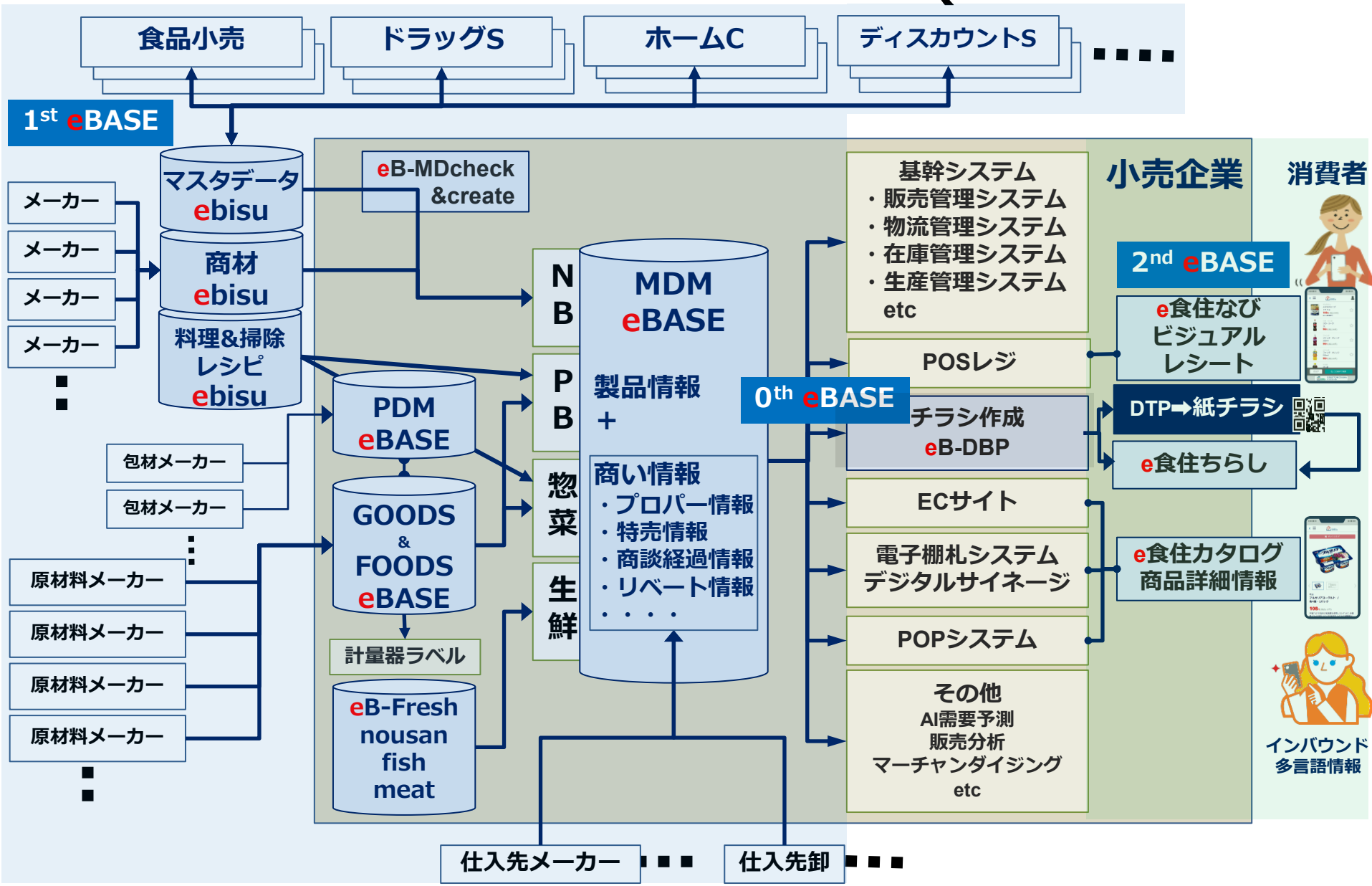
購入予定の家電チェック商品情報、取説、パンフ

「e住なび：特許第7024952号」

小売企業・ハウスメーカー
eBASE

家電えびず
住宅えびず
商材えびず

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

PM
 統合商品DB
 利用ソフト

PM
 商品情報関連
 パッケージソフト

PM
 消費者向けアプリ

BM
 ワンソース
 マルチユース

SS
 業界別普及

BM
 業界別
 商品情報交換

SS
 デファクト

BM
 BtoBtoCX

SS
 プラット
 ホーム

CC
 ミドルウェア eBASE

CC
 業界別商品データプール

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
 株式会社パ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
 株式会社八チパン
 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
株式会社工ディオン
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
デザー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】

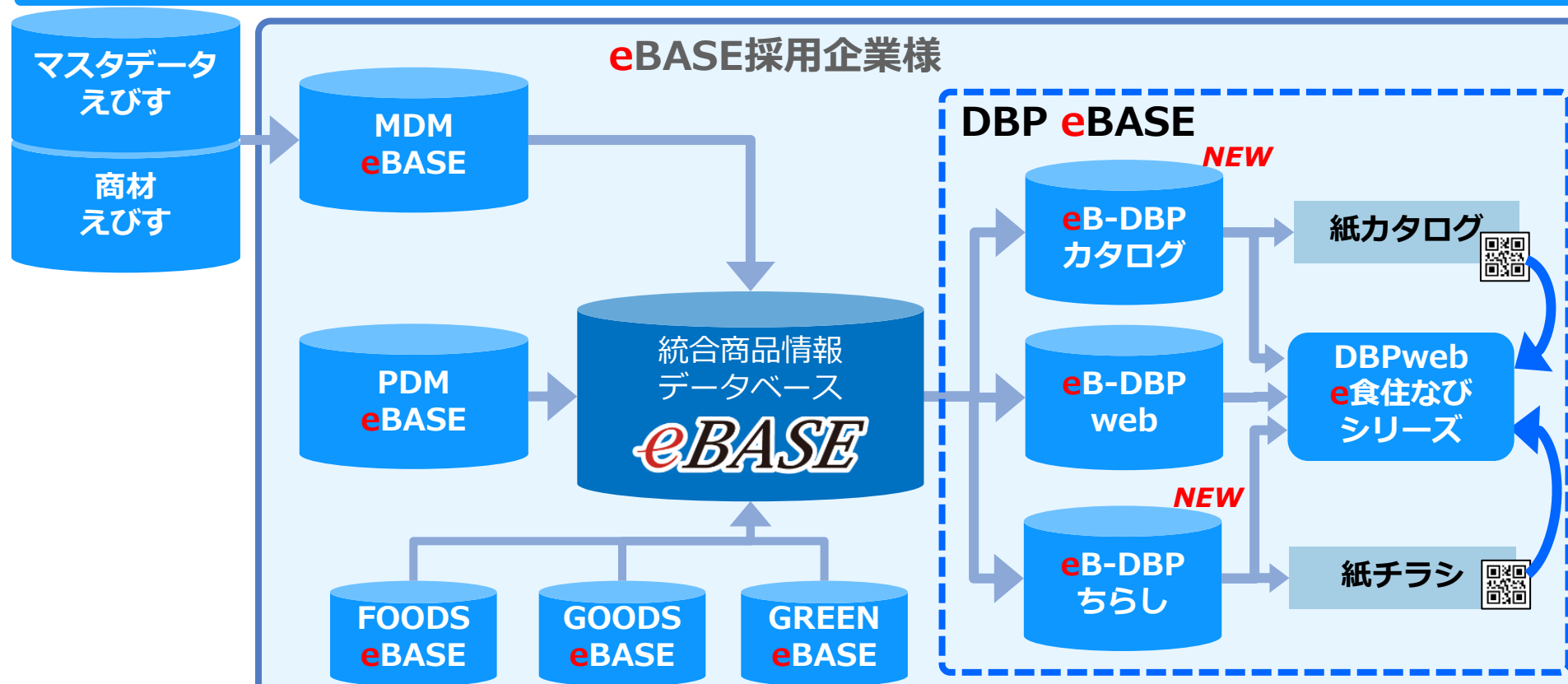
ゴムノイナキ株式会社
株式会社片山化学工業研究所
DIC株式会社

■ 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

統合商品情報DB eBASEと連携したDataBase PublishingとOMOでメディアDXを実現！



- ☞ ワンソース・マルチユースで複数チャンネルのオウンドメディアに展開可能！
- ☞ オンラインとオフラインの垣根を超えたシームレスな連携を実現！
- ☞ マーケティング戦略の強化、DX推進及び、CX向上を支援！

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/マスタデータえびす」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/「MDM/PDM/DBP eBASE」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 (3Q累計) : 747百万円(前年同四半期比+4.2%)
- ・ 売上高は、前年同四半期比で微増

【売上面】

- ・ 既存顧客である東北地域の食品スーパーから「商材えびす/マスタデータえびす」と連動した「MDM eBASE」を用いた特売商品マスタ登録、及び「eB-DBPちらし」によるチラシ作成業務効率化とOMO(Online Merges with Offline)展開への大型案件の一部を売上計上
- ・ 既存顧客の大手生協から「商材えびす/マスタデータえびす」と連動した「MDM eBASE」を活用した大型の他システム連携案件の一部を売上計上

【受注面】

- ・ 既存顧客の大手総合小売のPB子会社から「FOODS eBASE」を基盤にした食品原材料、アレルギー管理の機能強化、及び情報システム子会社からもクラウドサーバ移行の大型アップセル案件を受注

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/マスタデータえびす」の販促を推進
- ・ 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（3Q累計）：798百万円(前年同四半期比+1.0%)
- ・ 売上高は、前年同四半期比で微増

【売上面】

- ・ 既存顧客のオフィス家具メーカーから簡易見積作成サイト構築案件、及びその簡易見積作成サイトと連携する提案書・見積書作成システムの大型アップセル案件を売上計上
- ・ 新規顧客の大手家電量販店から「商材えびす/マスタデータえびす」と連携する「MDM eBASE」の大型案件を売上計上
- ・ 新規顧客の大手総合筆記具メーカーから商品DB型Webカタログ構築の大型案件を売上計上

【受注面】

- ・ 既存顧客の切削工具卸から商品DB型Web検索サイトの大型再構築案件をアップセル受注

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」と連動する「HOUSING eBASE」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」活用を展開

その進捗

- ・売上実績（3Q累計）：190百万円(前年同四半期比+9.8%)
- ・売上高は、前年同四半期比で微増

【売上面】

- ・既存顧客の大手建材メーカーから商品DB型Webカタログを活用した社内向けデータ公開サイトの大型アップセル案件を前倒しで売上計上
- ・既存顧客の大手照明機器メーカーの商品DB型照明器具検索サイトの大型データメンテナンス案件を売上計上

【受注面】

- ・新規顧客の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」の利用が内定

eBASE事業報告

BtoBtoCビジネス戦略(2nd) 進捗

【BtoBtoCモデル】


- ・OMOを実現する消費者向けライフスタイルアプリ「e食住なび/カタログ/ちらし/ビジュアルレシート、e住なび」等を継続的に普及推進・営業展開継続。
- ・2024年11月8日にeBASE採用小売20社が参加する「DX by DB勉強会」を開催。デジタルマーケティングに関する取組みについて「2nd eBASE」の普及活動を促進。
- ・前述の中堅マンションビルダーにて「e住なび」による施主向けの取扱説明書開示と情報管理環境としてクラウドサービス「HOUSING eBASE Cloud」の利用が内定。
- ・近畿、東海拠点の食品小売では「e食住カタログ for 店舗」のPoCを継続実施中。
- ・株式会社マキヤが「e食住なび for DX」の本番運用中に加えて「e食住ちらし」のPoCの多店舗展開、さらに「e食住ビジュアルレシート」のPoCも準備中。

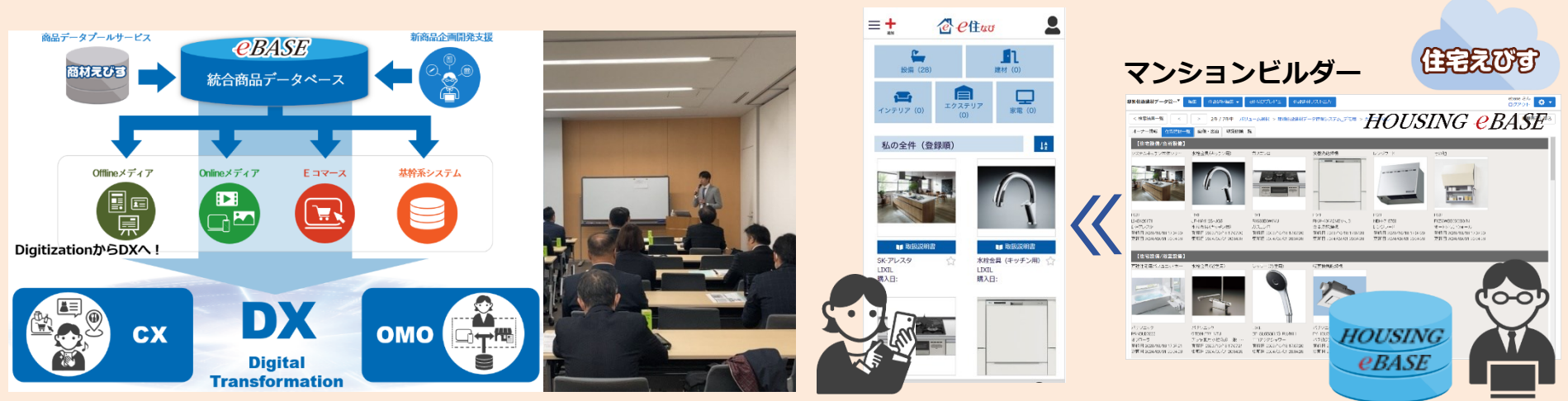
※PoC(Proof of Concept:概念実証)

【特許戦略】

- ・店舗単位で、販売したい特定商品を、特定顧客に割引販売する販促システム（第7575749号）

DX by DB ※2024/11/8「DX by DB 勉強会」

 ※e住なび+HOUSING eBASE Cloud事例



The composite image illustrates the eBASE ecosystem. On the left, a diagram shows '商品データベース' (Product Database) and 'eBASE 統合商品データベース' (eBASE Integrated Product Database) at the center, supported by '商品データベースサービス' (Product Database Service) and '新商品企画開発支援' (New Product Planning Development Support). The database feeds into 'Offlineメディア', 'Onlineメディア', 'Eコマース', and '基幹システム' (Core System). Below this, 'DX Digital Transformation' is shown as the bridge between 'CX' and 'OMO'. In the center, a photo shows a seminar titled 'DX by DB 勉強会' (DX by DB Study Session) with participants seated at desks. On the right, a smartphone app interface for 'e住なび' displays various home appliances like refrigerators and air purifiers. Further right, a website interface for 'HOUSING eBASE' shows a 'マンションビルダー' (Mansion Builder) section with '住宅えびす' (Ebisu Housing) branding, featuring product listings and a user profile.

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（3Q累計）：1,975百万円(前年同四半期比+2.9%)
- ・ 利益実績（3Q累計）： 319百万円(前年同四半期比+10.3%)
- ・ 売上・利益は前年同四半期比で増加

- ・ 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。