

eBASE株式会社 2025年3月期 決算と事業報告

証券コード：3835

2025年5月

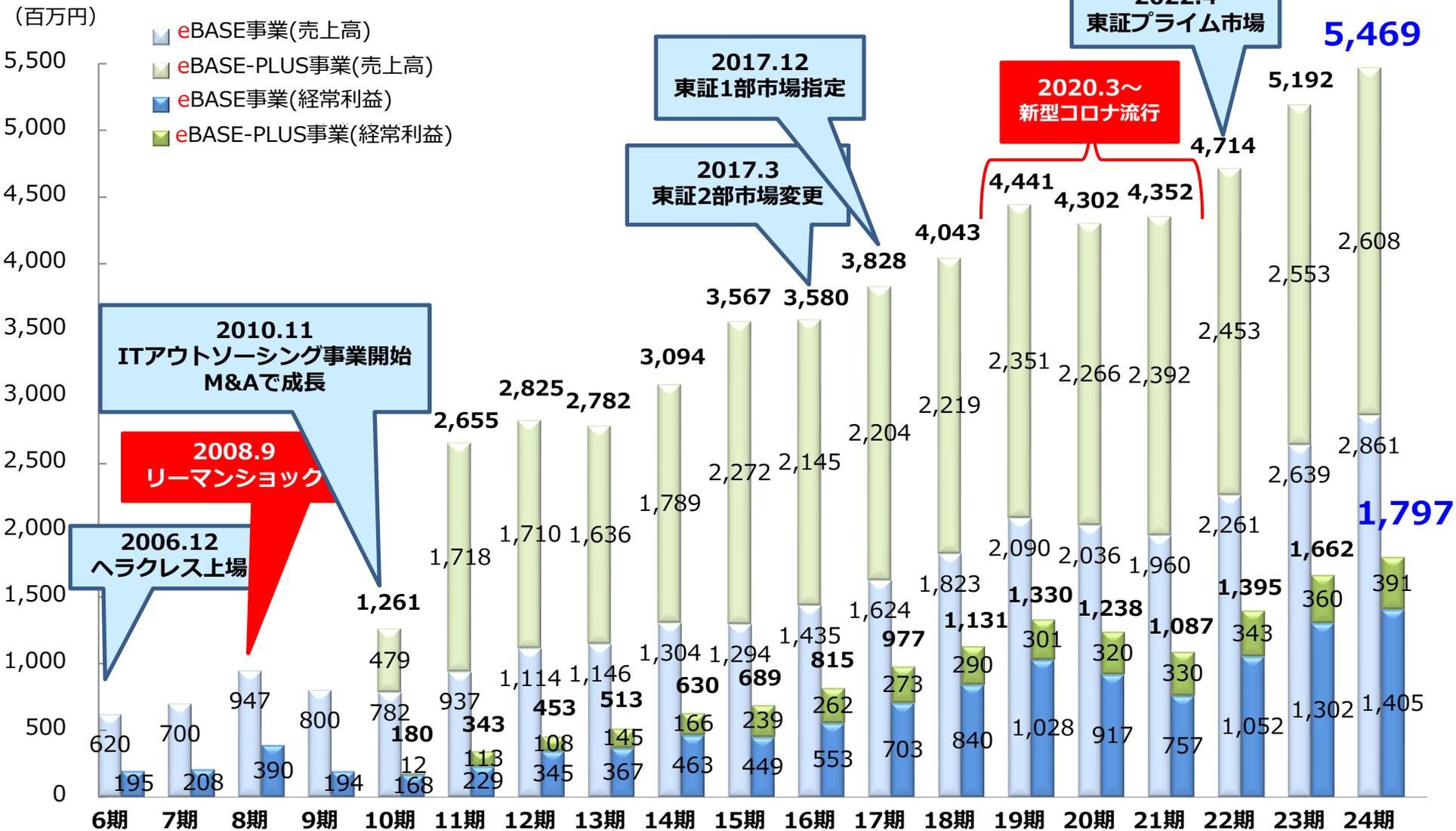
目次

1. 会社概要	P3
2. 上場来の売上高・経常利益推移	P4
3. 通期決算報告	P5~P7
4. 通期セグメント概況/eBASE事業	P8~P11
5. 通期セグメント概況/eBASE-PLUS事業	P12
6. 次期(2026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~P33
9. BtoBビジネス戦略(0 th /1 st)の進捗/eBASE事業	P35~P39
10. BtoBtoCビジネス戦略(2 nd)の進捗/eBASE事業	P41,P42
11. ビジネス概要と進捗/eBASE-PLUS事業	P44,P45
12. eBASEグループの企業理念	P46

会社概要

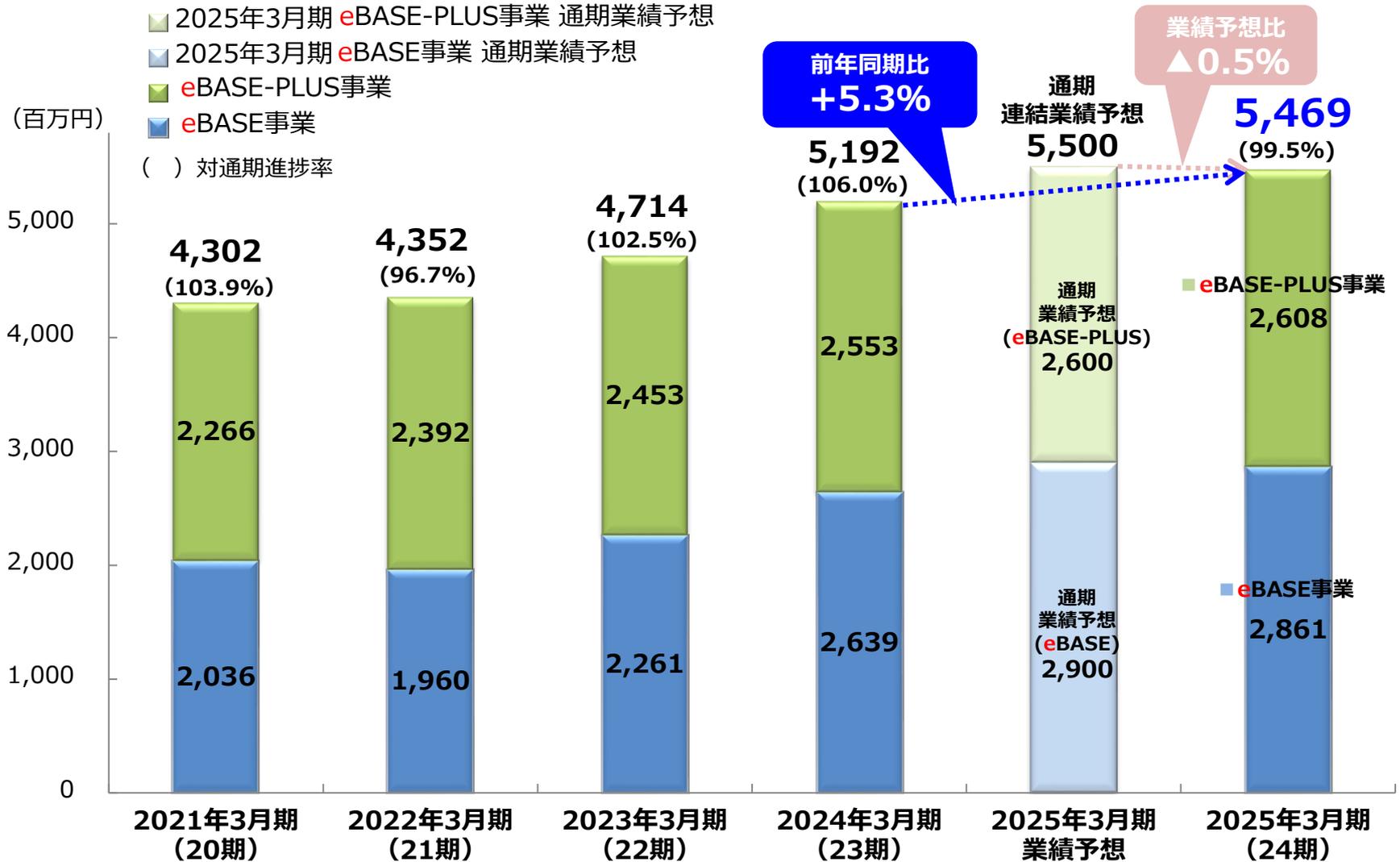
- 会社名：eBASE株式会社（証券コード：3835）
- 資本金：190百万円
- 本社所在地：大阪市北区豊崎5丁目4-9 商業第二ビル
- 事業内容：【eBASE事業】商品情報管理システム開発販売事業
【eBASE-PLUS事業】IT開発アウトソーシング事業
- グループ総従業員数：492名（501名/役員含む）（2025年4月現在）
- 沿革
 - 2001年10月：eBASE株式会社創業
 - 2006年12月：大阪証券取引所ヘラクレス市場へ上場
 - 2010年10月：JASDAQ市場スタンダードへ移行
 - 2017年 3月：東京証券取引所市場第二部へ市場変更
 - 2017年12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



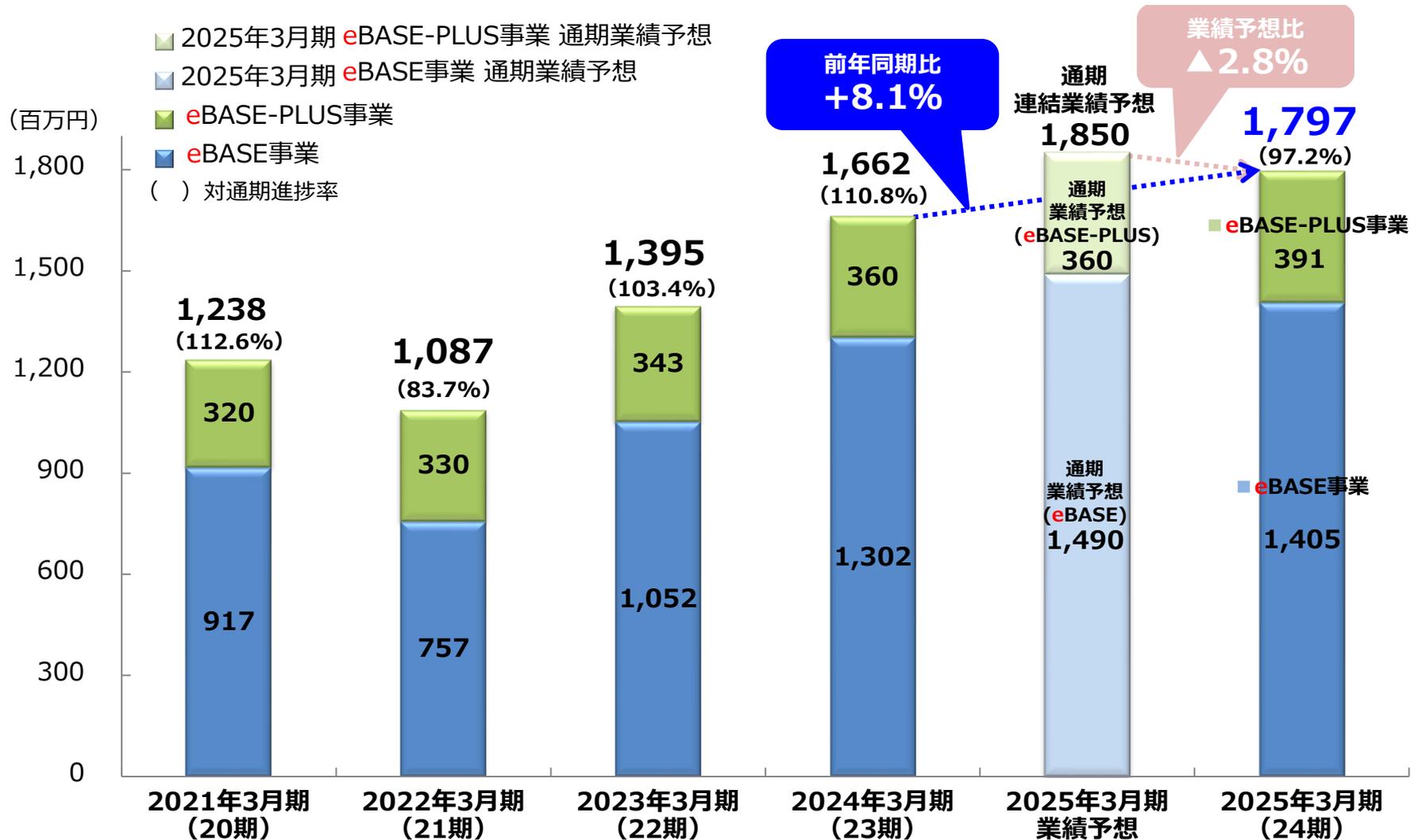
注) 金額表記について、セグメント間取引は相殺消去並びに百万円未満の金額は切り捨てて表しております。

通期決算 連結売上高の推移



注) セグメント間取引については、相殺消去しております。

通期決算 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。

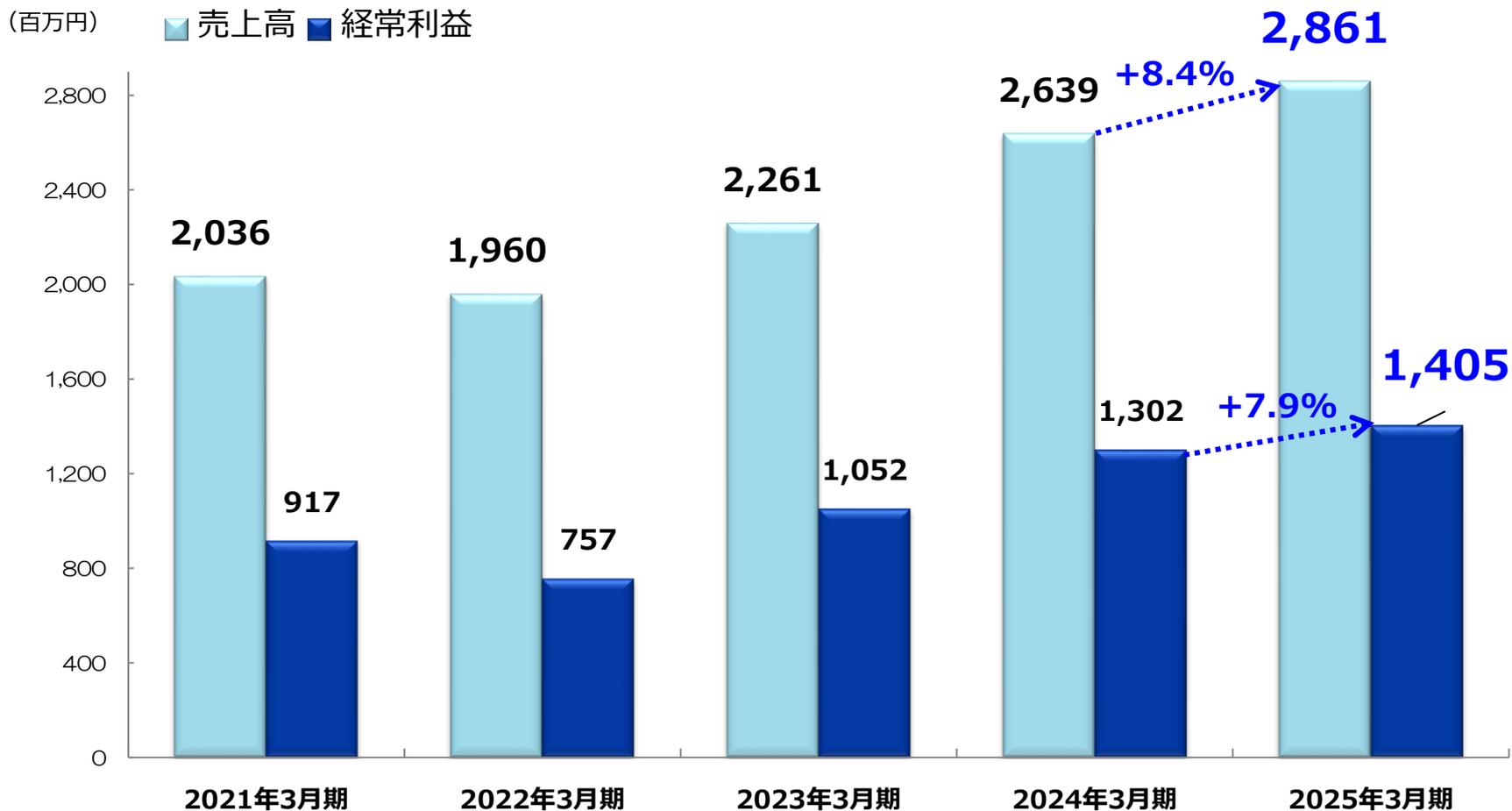
通期決算 連結業績・連結貸借対照表の推移

(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)	4,302 (2,036) (2,269) (△2)	4,352 (1,960) (2,394) (△2)	4,714 (2,261) (2,455) (△2)	5,192 (2,639) (2,555) (△2)	5,469 (2,861) (2,626) (△17)
営業利益	1,211	1,081	1,365	1,651	1,731
経常利益 (eBASE事業) (eBASE-PLUS事業) (セグメント間取引)	1,238 (917) (320) (0)	1,087 (757) (330) (0)	1,395 (1,052) (343) (0)	1,662 (1,302) (360) (0)	1,797 (1,405) (391) (0)
親会社株主に帰属する 当期純利益	869	744	890	1,144	1,250
	前期 (2024年3月末)	当期 (2025年3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	6,422	406	現金及び預金+409	
固定資産	1,793	1,690	△103	投資有価証券△113	
(有形+無形資産)	(247)	(288)	(41)		
(その他)	(1,546)	(1,401)	(△145)		
資産合計	7,809	8,112	303		
流動負債	854	745	△109		
負債合計	867	754	△113		
株主資本合計	6,837	7,255	417	利益剰余金+791 (配当金支払△459) (親会社株主に帰属する当期純利益の計上+1,250) 自己株式△370	
新株予約権	7	2	△5		
純資産合計	6,941	7,357	416		
負債・純資産合計	7,809	8,112	303		

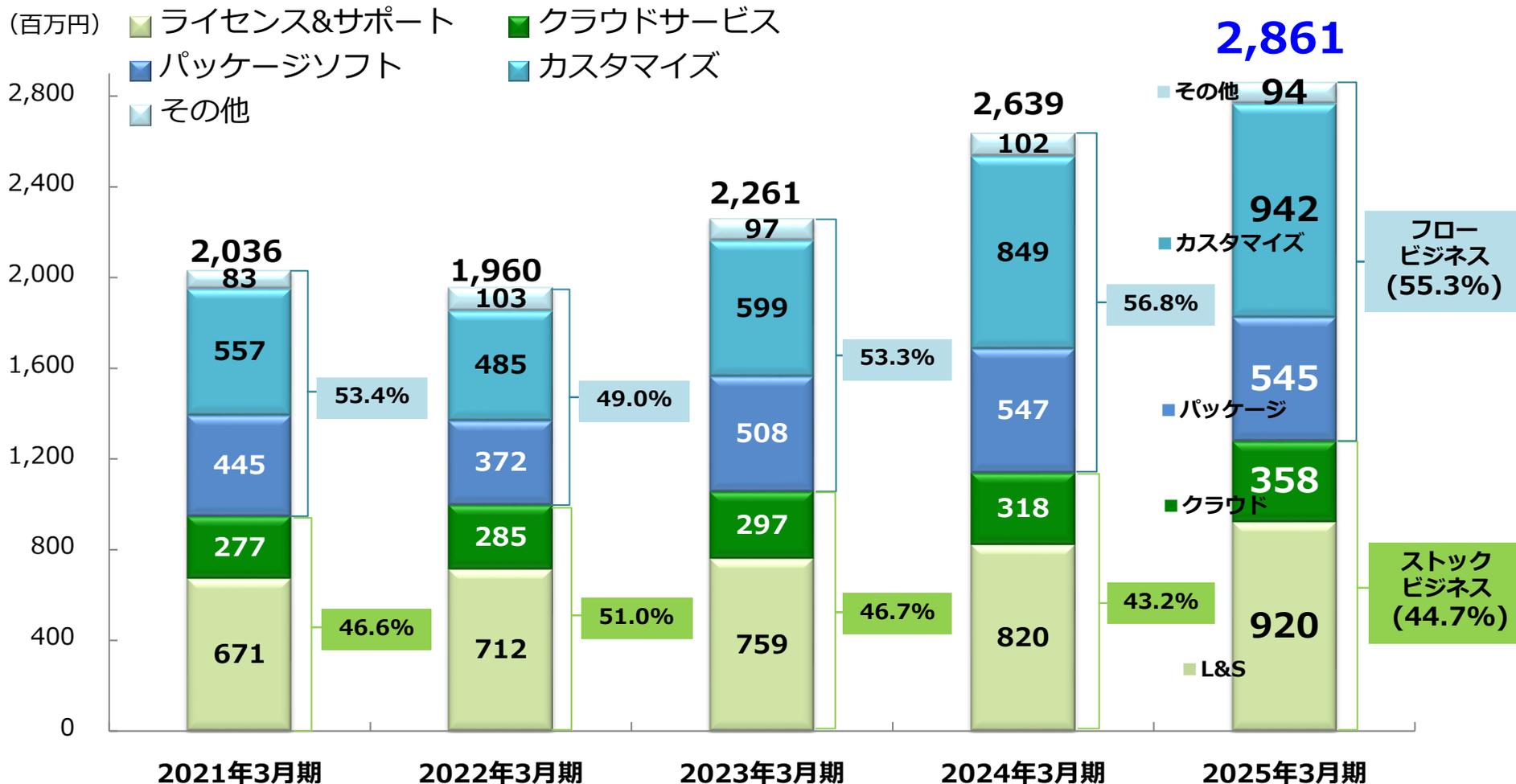
通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

eBASE事業（パッケージソフトビジネス）



通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

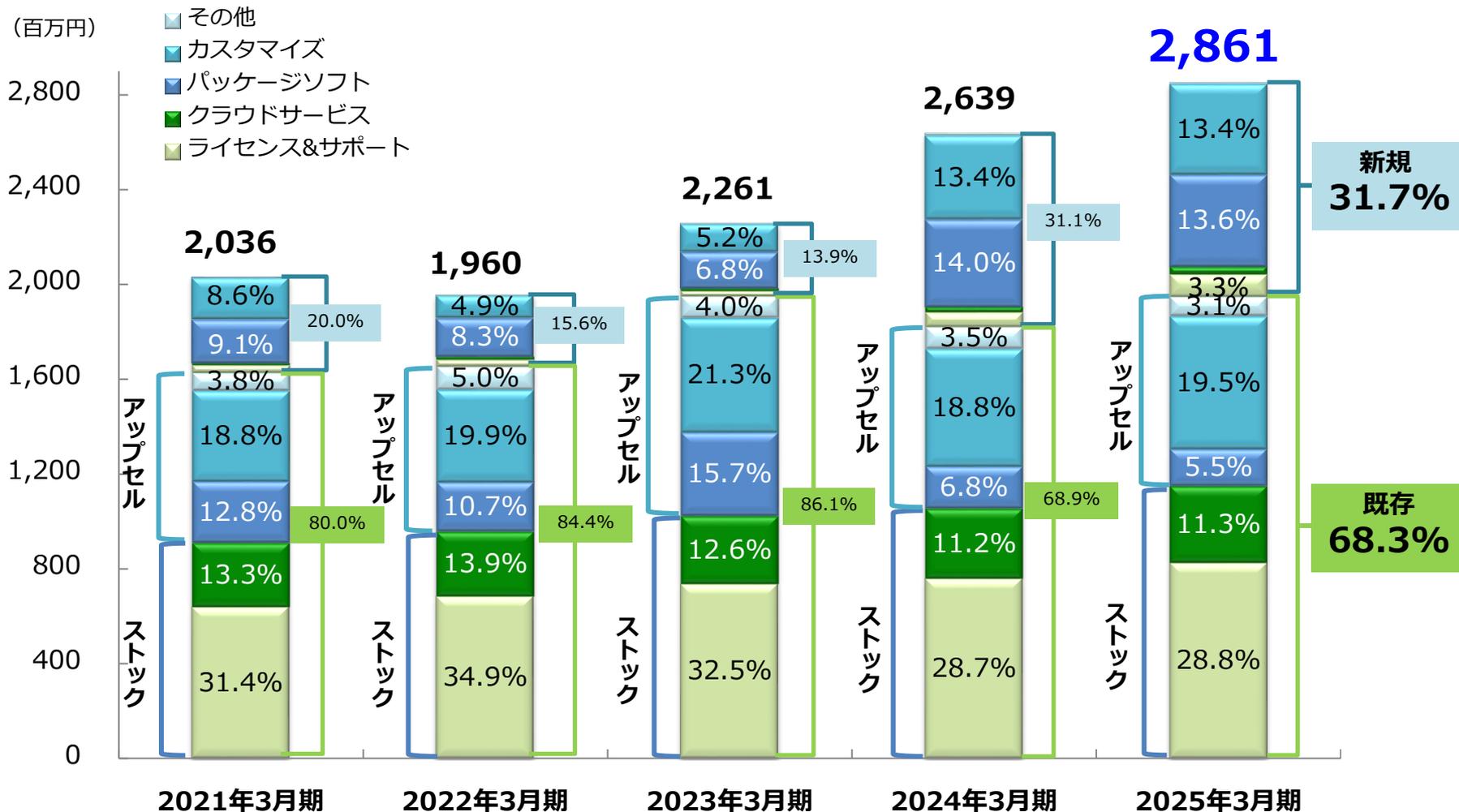
種類別販売実績の推移



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。

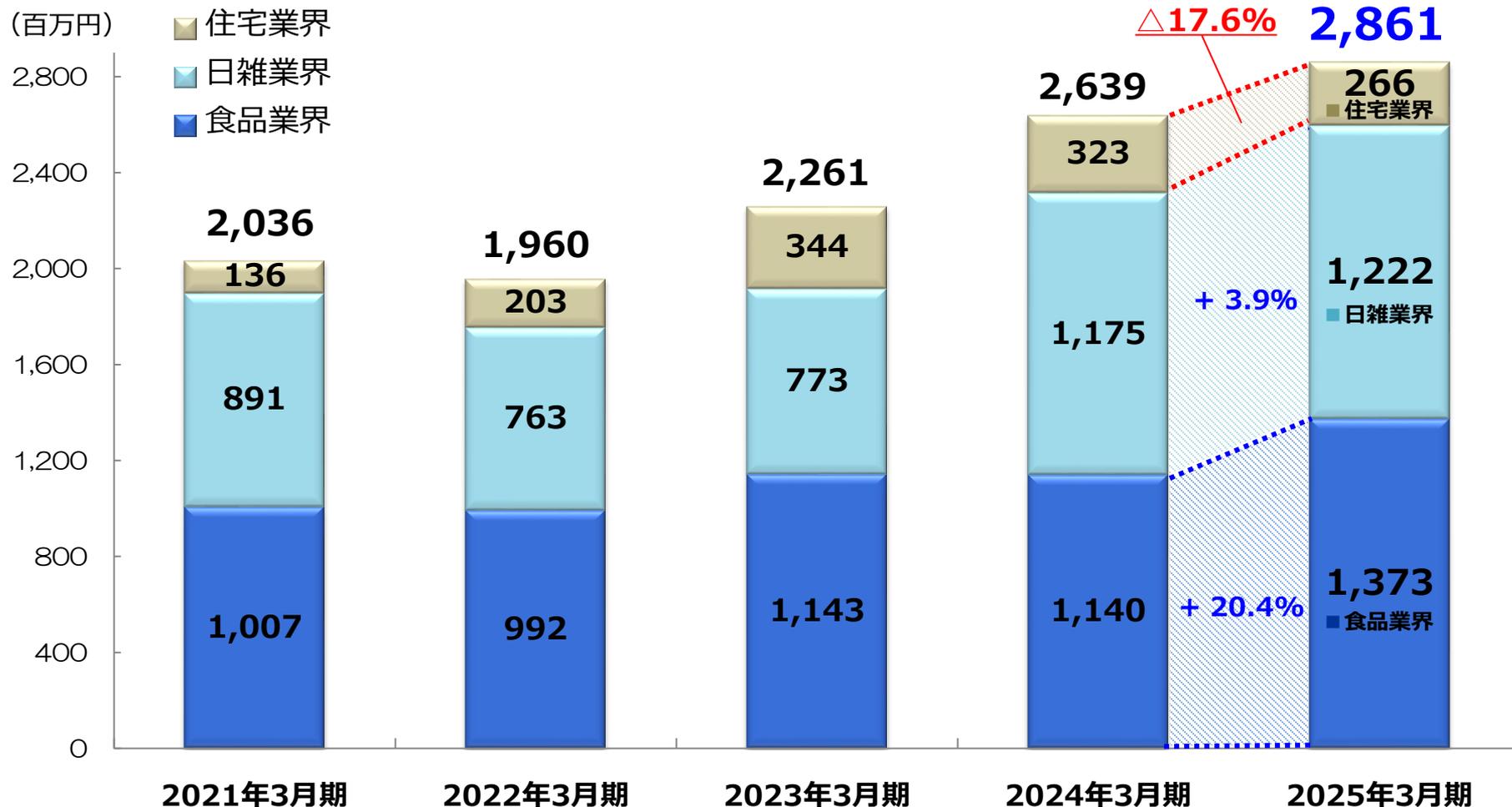
通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

新規・既存別販売実績の推移



通期決算セグメントの概況 / eBASE事業

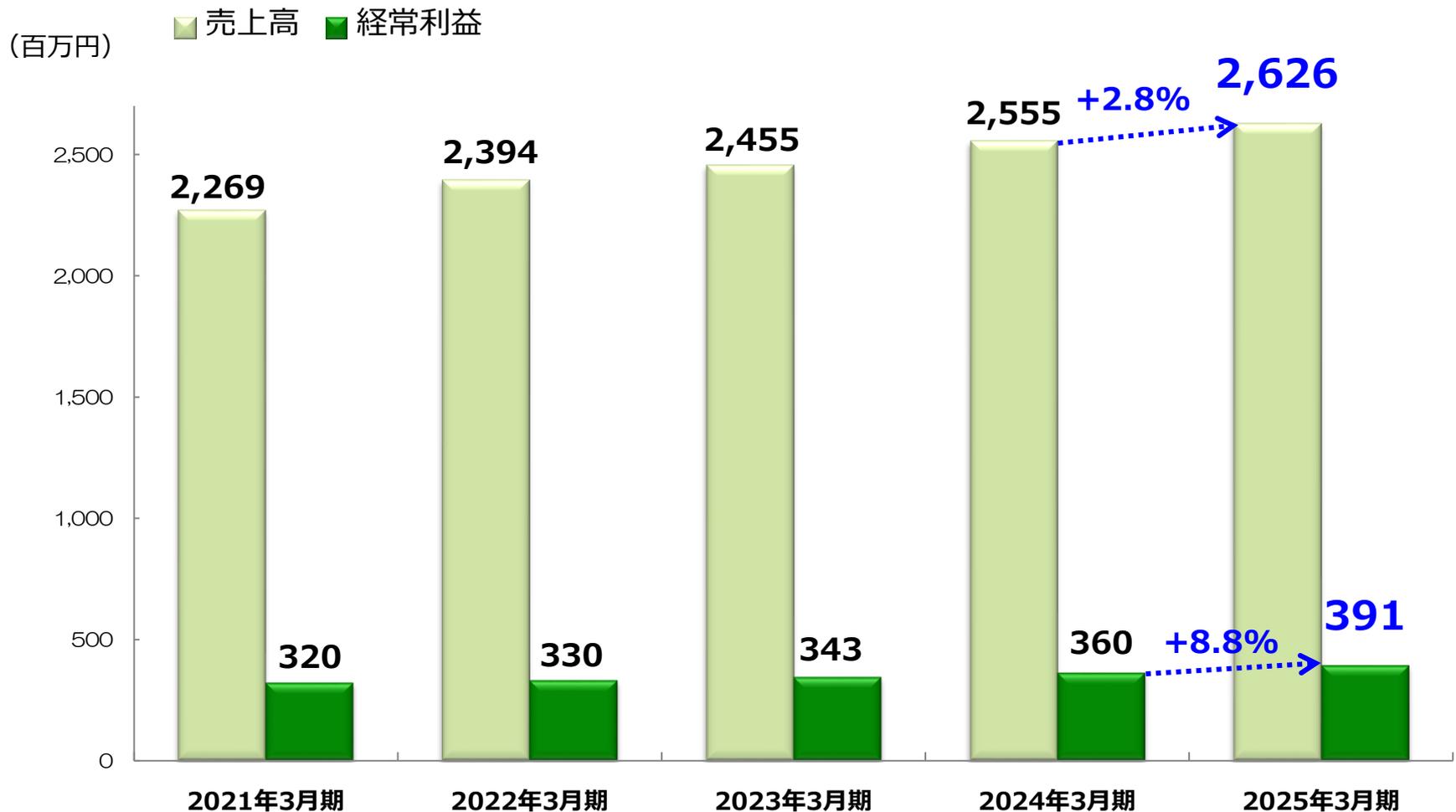
業界別売上実績の推移



注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

通期決算セグメントの概況 / eBASE-PLUS 事業

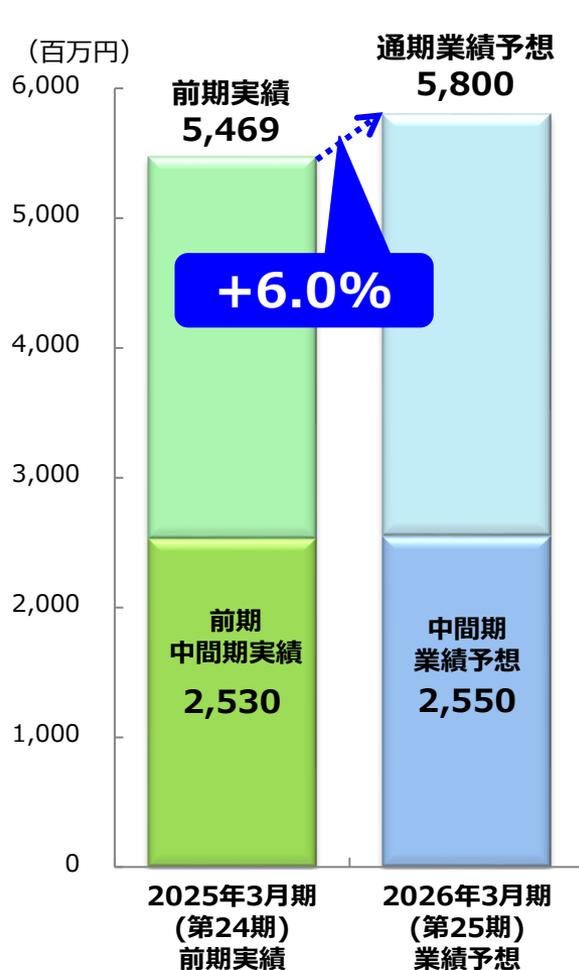
eBASE-PLUS事業 (IT開発アウトソーシングビジネス)



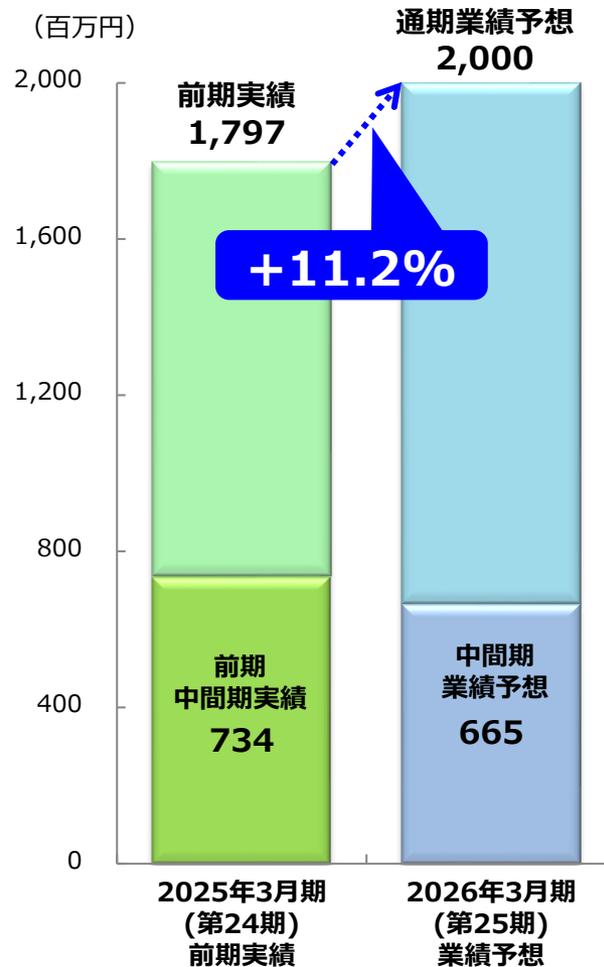
次期（2026年3月期）の連結業績予想

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

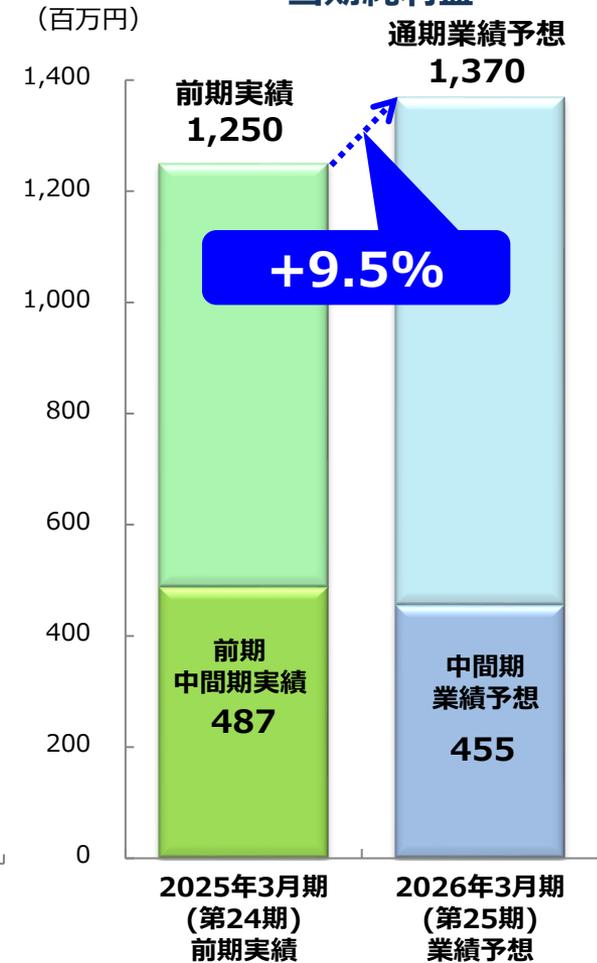
売上高



経常利益

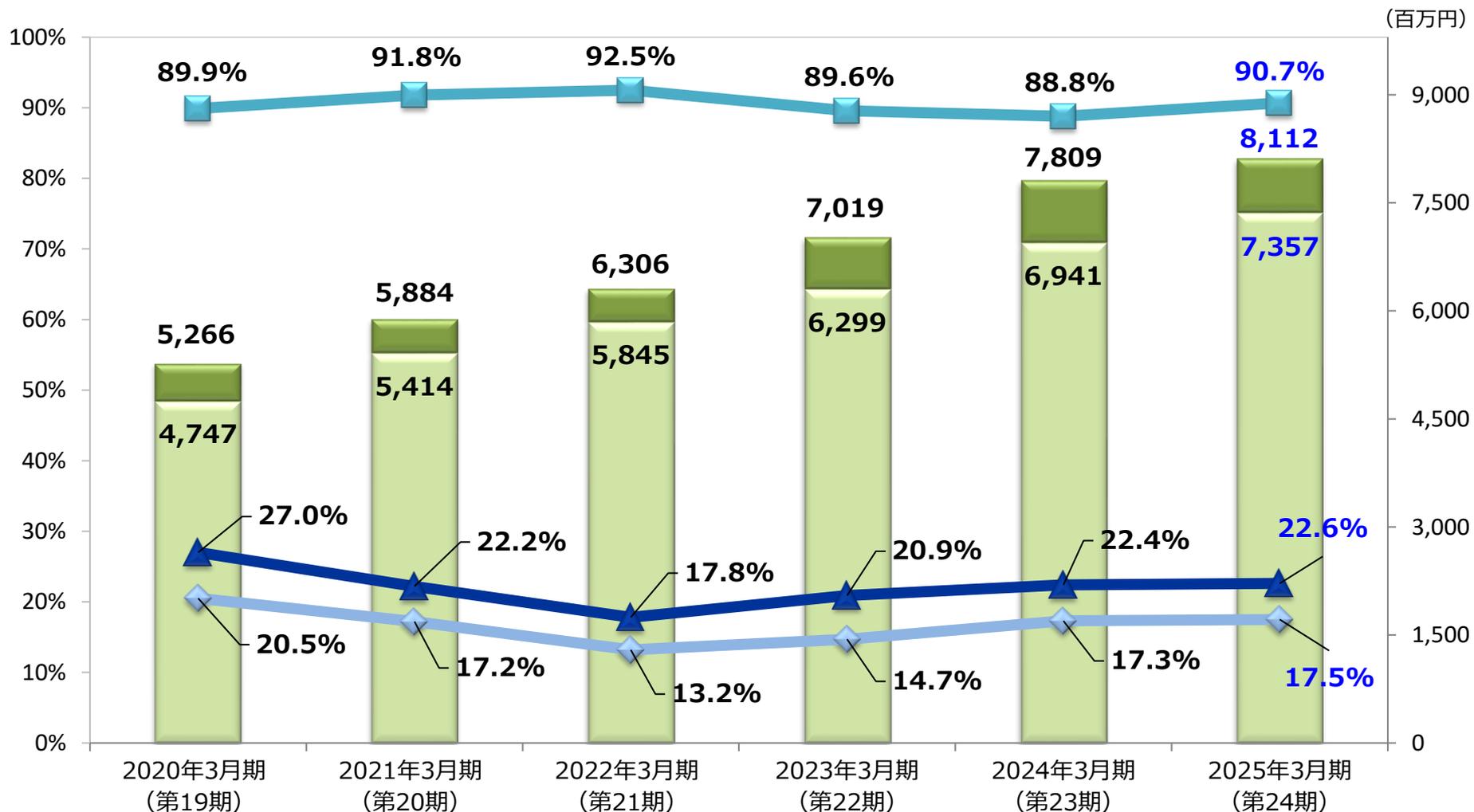


親会社株主に帰属する当期純利益



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



統合商品データベース
eBASEserver
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
"コストダウン"を実現する
ワンソース/マルチユース

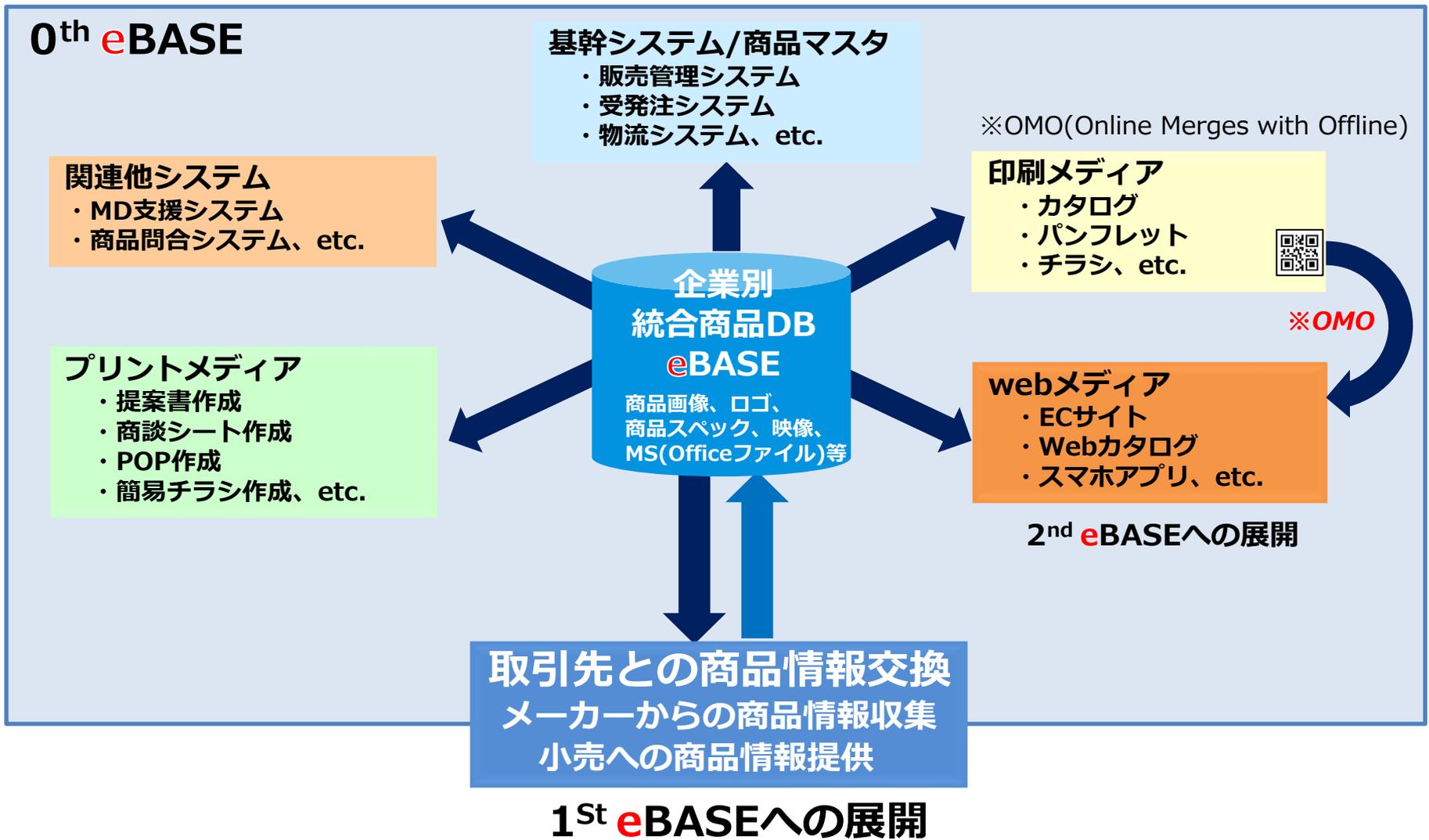
推進戦略

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

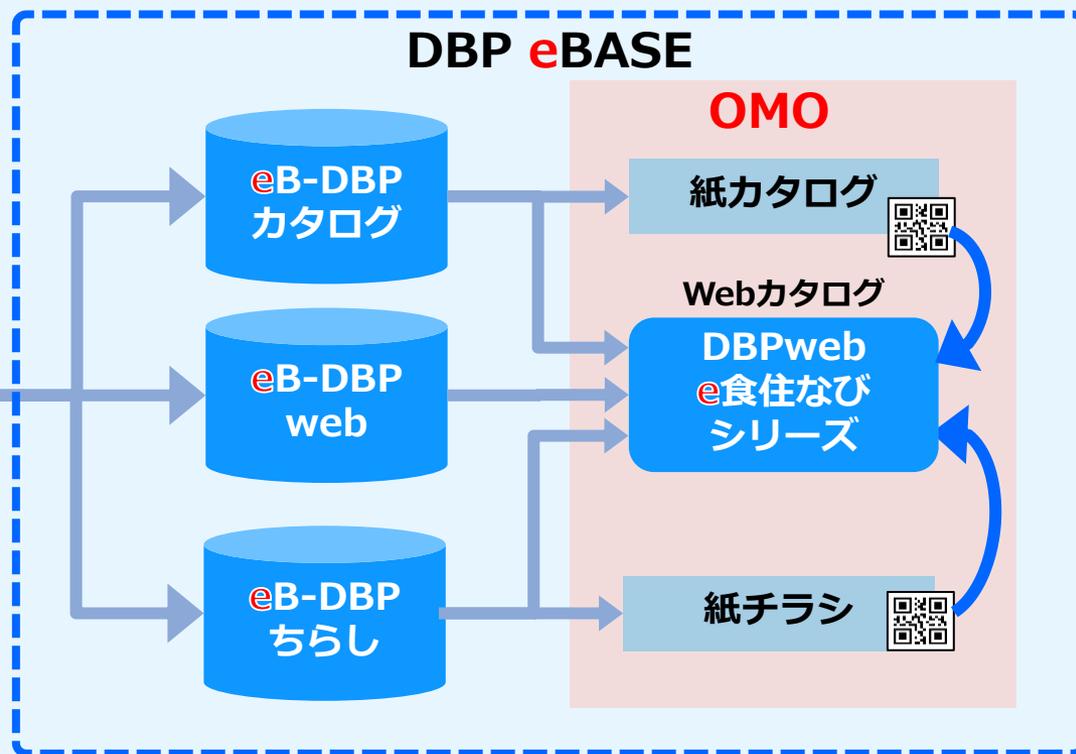
ミドルウェア eBASE
圧倒的開発効率の向上

※DBP(DataBase Publishing : データベースパブリッシング)



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

業界横断型パッケージソフト
MDM eBASE、PDM eBASE、etc

※MDM(Master Data Management)
PDM(Product Data Management)

ビジネスモデル

推進戦略

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 商品情報交換の
デファクト化・全体最適化



業界別 商品情報データプール

コア コンピタンス

「商材ebisu」

ミドルウェア eBASE

業界横断型 「マスタデータebisu」

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, showing a grid of data entry fields and a product image of a bottle.



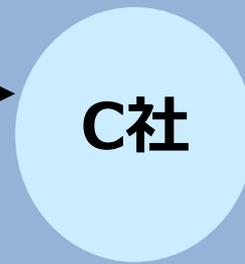
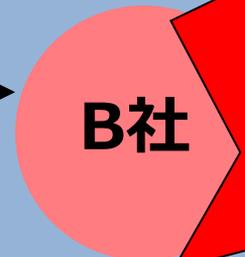
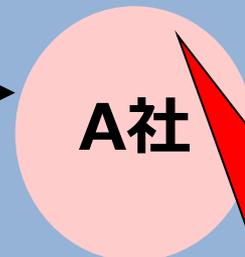
B社
フォーム

Screenshot of a form for Company B, showing a grid of data entry fields and a product image of a bottle.



C社
フォーム

Screenshot of a form for Company C, showing a grid of data entry fields 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

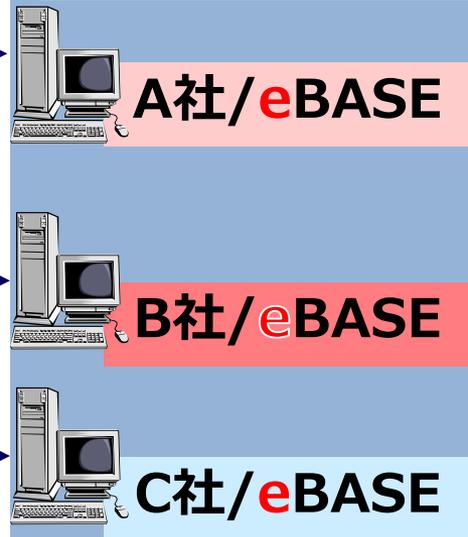
メーカー／小売間の商品情報交換の効率化を推進！

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！

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！

社会ニーズ
食の安全・安心

Freemium!
ボランティア

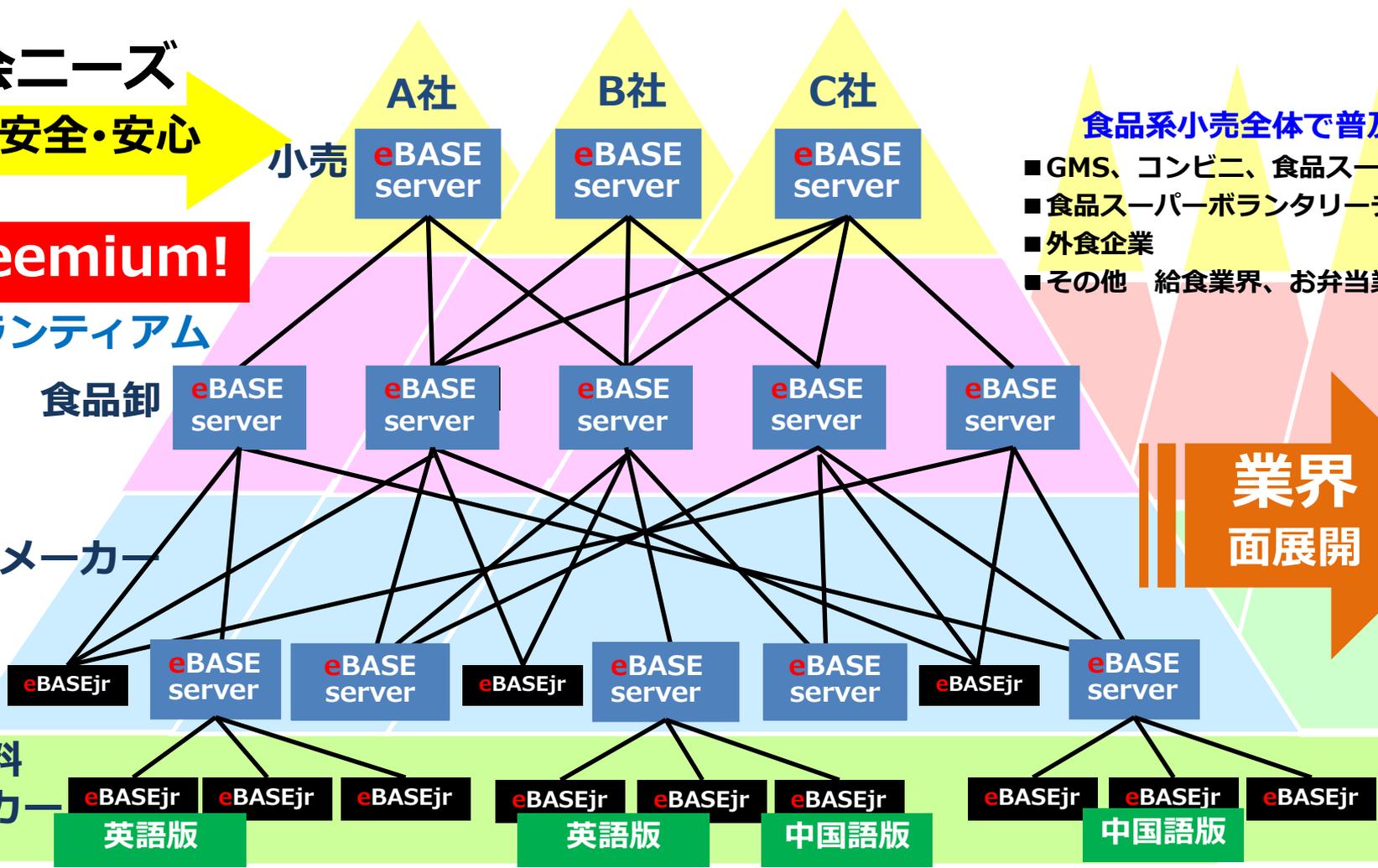
食品系小売全体で普及

- GMS、コンビニ、食品スーパー...
- 食品スーパーボランティアチェーン
- 外食企業
- その他 給食業界、お弁当業界、...

食品卸

食品メーカー

原材料
メーカー



業界
面展開

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!!

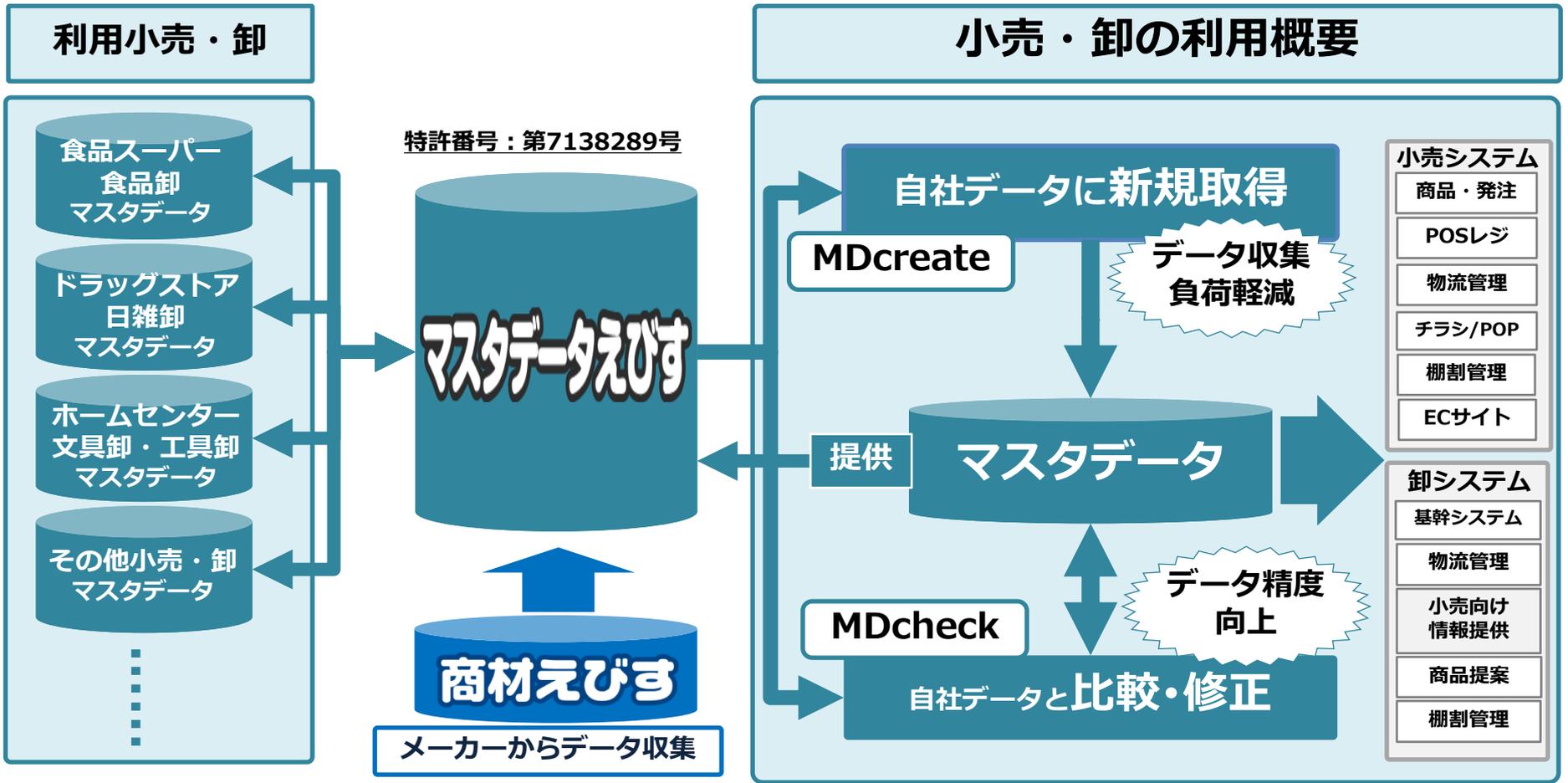
商品詳細情報の収集を効率化!



多業界へ展開

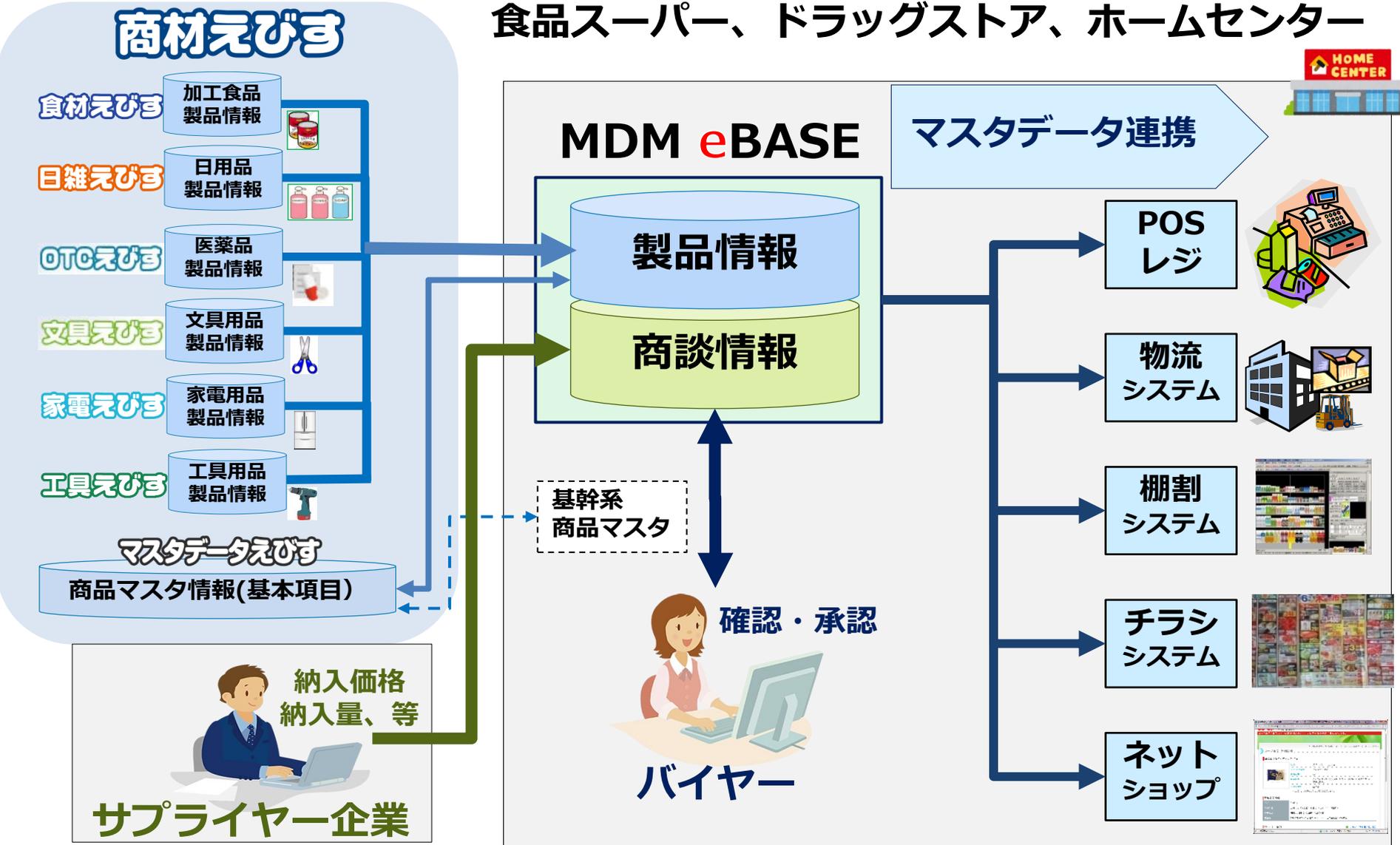
<p>日雑業界</p> <p>目雑えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>医薬品業界</p> <p>OTCえびす</p> <p>調剤えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>家電業界</p> <p>家電えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>文具業界</p> <p>文具えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>住宅業界</p> <p>住宅えびす</p> <p>eBASE</p>	<p>工具業界</p> <p>工具えびす</p> <p>eBASE</p>
---------------------------------------	--	---------------------------------------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

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ebisu」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！

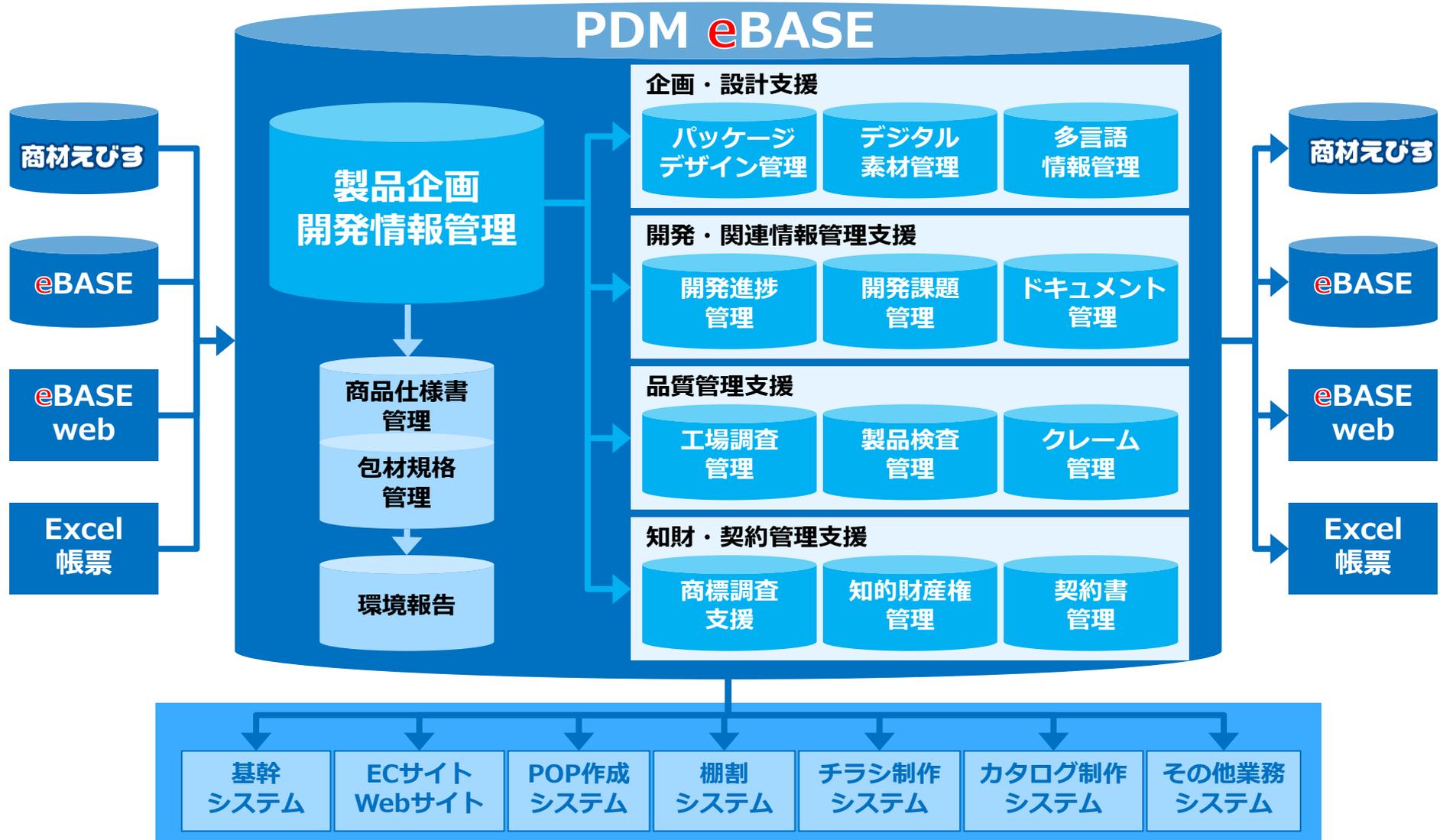


1st eBASE 業界横断型/小売業での商品マスタ管理 MDM eBASE

食品スーパー、ドラッグストア、ホームセンター



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！



2nd eBASE BtoBtoC/消費者向け商品情報活用ビジネス戦略

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



従来メディア企画制作コストダウンと
次世代OMOを同時に実現
「0th eBASE」 + 「1st eBASE」

プロダクツ/マネタイズ

ビジネスモデル

推進戦略

BtoBtoCX

OMO/CXプラットホーム
特許戦略

消費者に 有用な商品情報提供/CX

※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ebisu/マスタデータebisu」

2nd eBASE BtoBtoC/紙チラシとデジタルチラシ「e食住らし」の融合

消費者の利便性/CXを向上させ、デジタルチラシ利用促進！



消費者

スマホで、お買得情報が探せる、見つかる！

ユニットプライス表示で比較し易い

特売品のレシピも見れる
献立作りが楽に

アレルギーや栄養素もわかる！

限定品もある

簡単便利！

最新チラシも見たい！
お気に入り店舗登録しよう！

小売

店舗



来店促進

ECサイト
ネットスーパー

利用促進

e食住らしは紙面サイズを 無限に拡大でき、CX向上も可能。今のうちに限定商品や特典付与等で、普及促進しておこう！

e食住らし



紙チラシサイズ縮小や発行頻度減を試行し、チラシコスト削減！



店別、チラシ別、商品別閲覧ログ取得

小売販促部門



e食住ちらしの閲覧数が増えてきたぞ！

特に〇〇店は、増えている！
来店数、売上もアップだ！

発行頻度を減らし、紙なし週は
e食住ちらしで補完しよう！

チラシサイズを縮小し、掲載できない
商品は、e食住ちらしで補完しよう！

CX/消費者利便性向上！ 消費者リーチ・集客力アップ！

更なるDX！

※DX(Digital Transformation)

紙とデジタルのシームレスな統合！e食住シリーズ連携！



特許第7024952号、他

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

My設備を設備DBから検索・登録



ログイン用
二次元コードシート



二次元コード
スキャンで
簡単ログイン



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

家電えびす

住宅えびす

商材えびす

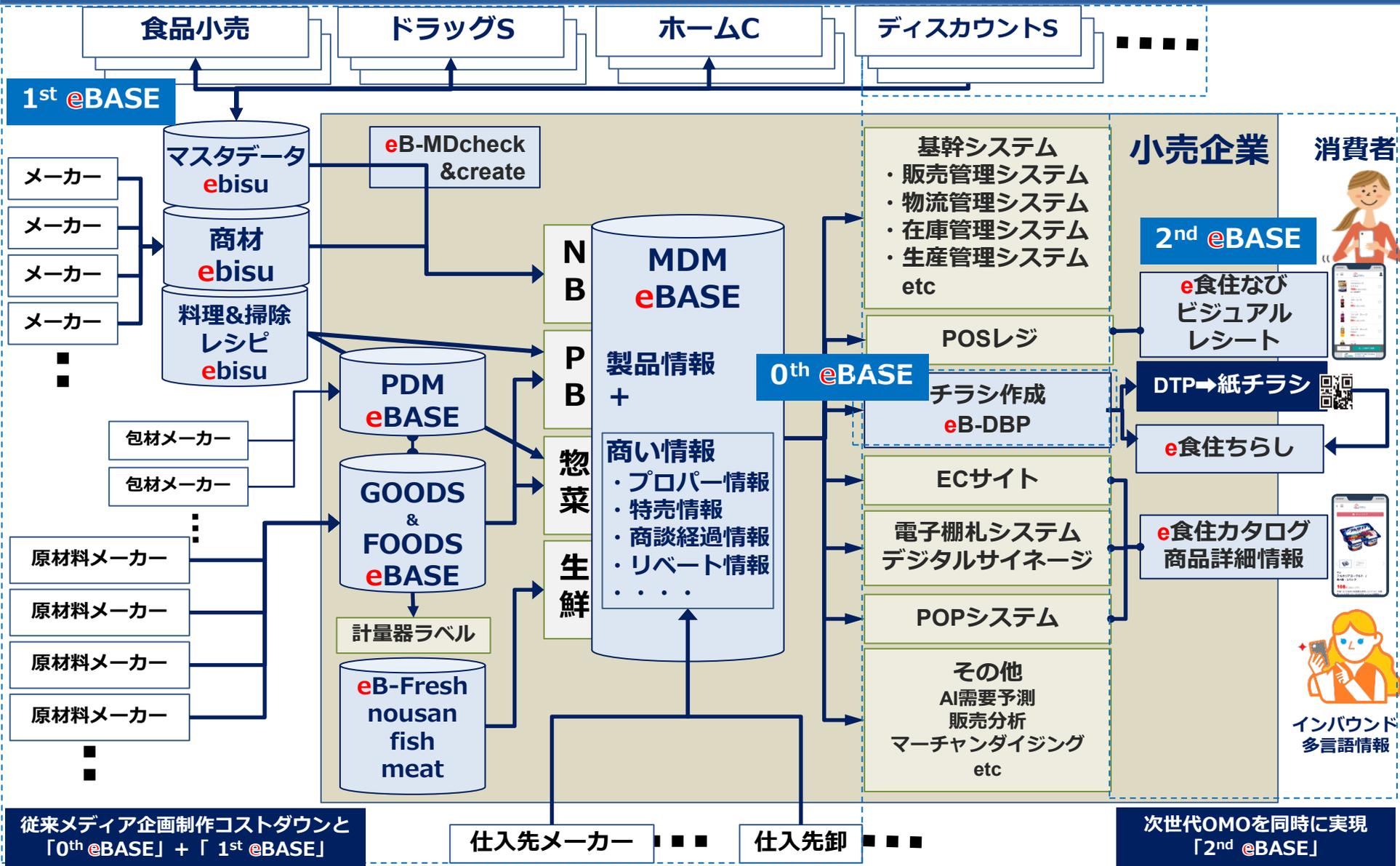
小売企業・ハウスメーカー

eBASE

「e住なび：特許第7024952号」

ログイン用二次元コードシート出力

eBASEトータルソリューション概要(小売企業事例)



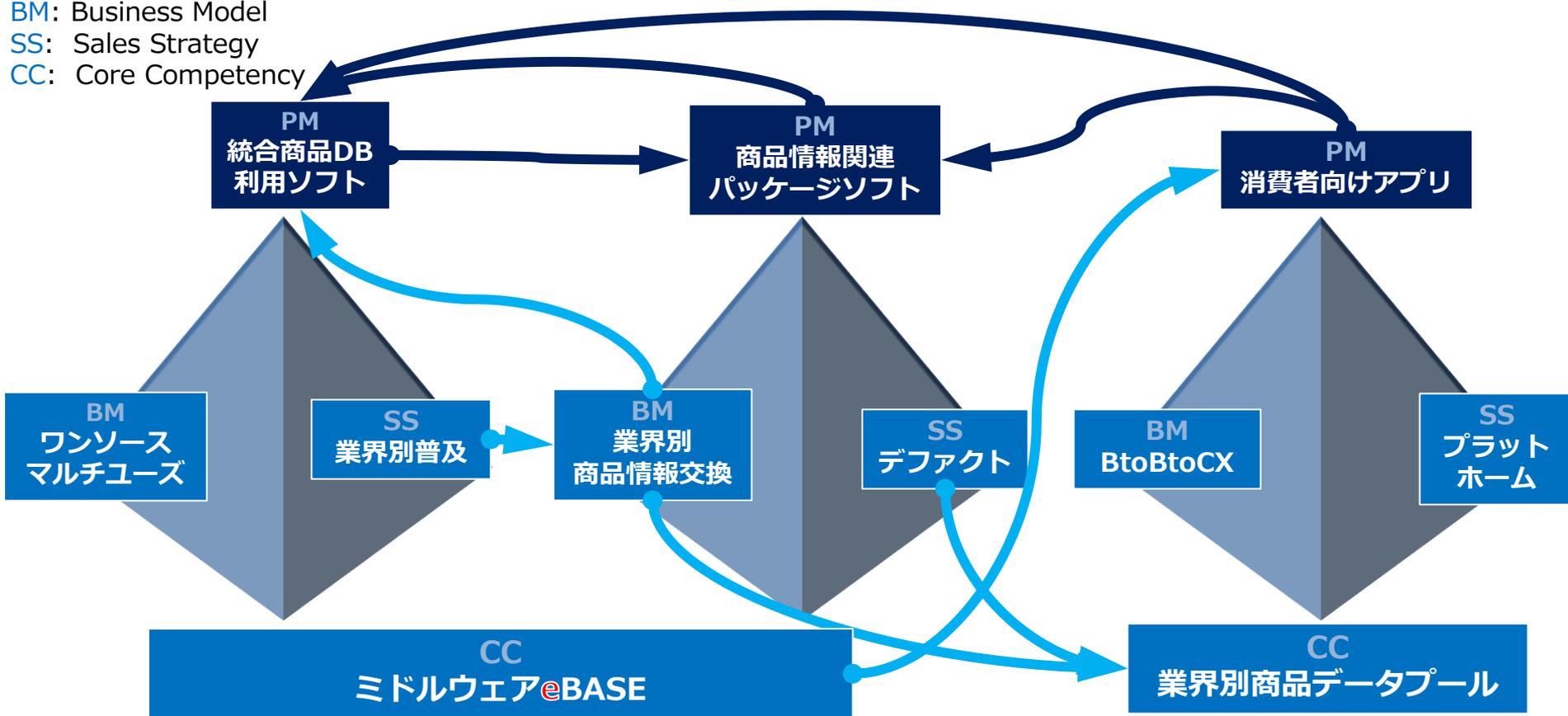
0th → 1st → 2nd eBASE ビジネス戦略と相乗効果

0th eBASE

1st eBASE

2nd eBASE

PM: Products/Monetization
 BM: Business Model
 SS: Sales Strategy
 CC: Core Competency



eBASE事業報告

BtoBビジネス戦略(0th / 1st) 進捗

■食品業界【約28,500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
 株式会社ハチパン
 株式会社FOOD & LIFE COMPANIES
 株式会社吉野家
 ワタミ株式会社

約28,500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】

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
パナソニック株式会社 空質空調社
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

■ 家電業界・ホームセンター

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

■ 日用品業界【約6,000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
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12,600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ebisu/マスタデータebisu」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ebisu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（通期）：1,373百万円(前年同期比+20.4%、+233百万円)
- ・ 売上高は、大型案件の検収が順調に進み前年同期比で増加

【売上面】

- ・ 既存顧客の大手総合小売PB子会社から「FOODS eBASE」原材料とアレルギー管理の機能強化とサーバ増強の大型案件を売上計上
- ・ 前記、大手総合小売の情報システム子会社からクラウドサーバ移行の大型アップセル案件を売上計上
- ・ 既存顧客の東北地域の食品スーパーからは「MDM eBASE」を用いた特売商品マスタ登録、及び「DBP eBASE/eB-DBPちらし」チラシ作成効率化とOMO展開を同時実現する大型案件を売上計上
- ・ 新規の米穀加工食品メーカー、及び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】

- ・ 既存顧客の総合スーパーから新たに「商材ebisu/マスタデータebisu」と連動した「MDM eBASE」による商品マスタエントリーシステムの大型案件を受注
- ・ 大手食品小売から「FOODS eBASE」によるインスタ商品の品質表示ラベル作成業務の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eBisu」を中心に「商材eBisu/マスタデータeBisu」販促推進
- ・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（通期）：1,222百万円(前年同期比+3.9%、+46百万円)
- ・売上高は、概ね計画内で推移し前年同期比で微増

【売上面】

- ・既存顧客の切削工具卸から商品DB型Web検索サイトを再構築する大型アップセル案件を売上計上
- ・新規に大手家電量販店から「商材eBisu/マスタデータeBisu」連携の「MDM eBASE」案件を売上計上
- ・新規に繊維専門商社から新ソリューション/海運業者の輸出入ドキュメント管理システム案件を売上計上

【受注面】

- ・新規顧客の塗装用具卸、及びスポーツ用品総合卸の基幹システムと連携する統合商品情報DB構築を受注
- ・前記、同じ新規顧客の大手家電量販店から「商材eBisu/マスタデータeBisu」と連携する「MDM eBASE」案件の機能拡張によるアップセルを継続受注

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
- ・2nd 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2nd eBASE「e住なび」販促

その進捗

- ・売上実績（通期）：266百万円(前年同期比△17.6%、△56百万円)
- ・売上高は、2nd eBASE「e住なび」の普及展開の遅れもあり後半期減速、前年同期比で減少

【売上面】

- ・既存顧客の大手建材メーカーで統合商品DBのサーバリプレイスによるアップセル案件、及び商品DB型Webカタログを活用したセット商品対応の中型アップセル案件を売上計上

【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」を受注

eBASE事業報告

BtoBtoCビジネス戦略(2nd) 進捗

2025年3月期 施策

以下の特徴を有する消費者向けスマホアプリ「**e**食住シリーズ」の普及促進。

- ・ 食品、日用品、家電、等の「商品データプール/商材**e**bisu、マスタデータ**e**bisu」を活用！
- ・ 消費者に、購入対象の商品詳細情報や、使い方、等の当該商品の関連情報を提供！
- ・ 食品系サービスの「**e**食住レシピ」や「**e**食ログ」等の特徴的CX視点の新サービスの提供！
- ・ 小売のチラシ情報や購入履歴情報、等、消費者に価値有るサービスをビジュアルに提供！
- ・ それらの商品を取扱う小売の消費者向け販促ツールとして、小売経由で普及促進！
- ・ 新たに、紙チラシや紙レシート、等のOfflineMediaと融合/OMOを目指す！
- ・ 別途、住宅系サービスとして「住宅・家電系の取説管理サービス/**e**住なび」も提供！

総括

【推進状況】

- ・ 小売を含め全体的に高評価、大きな潜在ニーズを確信！
- ・ 先例無き斬新なDX、CX提案に多くの小売は、先陣に躊躇気味！
- ・ 結果、リスクヘッジを意識した小規模な手探り導入だけ。

【対策】

- ・ 小規模な手探り導入の推進と、そのCX、DX効果の証明を継続。
- ・ 新たに、紙チラシ制作業務改善&OMO化で大幅コストダウン提案。
- ・ 改善型コストダウンからの、改革型CX売上アップの実証へ！

- ・消費者向けライフスタイルアプリ「e食住なび」を、新たに「OMO」として普及推進
- ・既存顧客/大手ホームセンターで、海外店舗活用目的で「e食住なび」採用内定
- ・パートナーの大手計量・包装機メーカーが「e食住カタログfor電子棚札/多言語表示」を展示
- ・ユーザー操作性向上を目指し検索UIの改善。食品メーカーの「メーカー料理レシピ」提供開始
- ・住宅系アプリ「e住なび」を、既存顧客大手ハウスメーカーが新築戸建・集合住宅の全戸に提供
- ・新規の中堅マンションビルダーが「e住なび」採用決定、2025年4月より本番稼働開始予定
- ・当該ビルダーが当該マンションのオーナー別設備管理「HOUSING eBASE Cloud」受注
- ・「e住なび」の商品情報、取説情報に加え、「お家のお掃除情報/お掃除レシピ」をリリース



メーカー食品を使ったレシピを確認

トッピングパリュ / 150g

【やさしごはん】野菜もりもりパスタ入りラタトゥイユ

野菜たっぷり、発芽玄米でつくったショートパスタが、濃厚なトマトクリームにしっかりからんで、あとひくうまで



家庭のお掃除エリアを網羅

FRP設備のお掃除

FRP（繊維強化プラスチック）は、手入れが比較的容易ですが、定期的な清掃が必要です。汚れがたまると見た目が悪くなるだけでなく、劣化の原因にもなります。定期的な清掃で、長持ちさせましょう。

FRP設備の清掃方法

1. 清掃の準備（清掃機、清掃剤、清掃用ブラシ、清掃用スポンジ、清掃用バケツ、清掃用タオル）

2. 清掃の開始（FRP設備の汚れを拭き取る）

3. 清掃の完了（清掃機、清掃剤、清掃用ブラシ、清掃用スポンジ、清掃用バケツ、清掃用タオルを片付ける）

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（通期）：2,626百万円(前年同期比+2.8%、+70百万円)
- ・ 利益実績（通期）：391百万円(前年同期比+8.8%、+31百万円)
- ・ 売上は前年同期比で増加
- ・ 経常利益は投資活動による一過性の営業外収益により前年同期比で増加

- ・ 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
- ・ 継続して自社開発のオンライン教育システム「eB-learning」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

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。