



株式会社コマースOneホールディングス

(東証グロス：4496)

2025年3月期第3四半期

決算説明資料

2025年2月14日

2025年3月期第3四半期 サマリー

連結売上高

27.5億円

YoY

+ 1.2億円
(+ 4.7%)

連結営業利益

4.9億円

YoY

+ 0.4億円
(+ 11.0%)

連結営業利益率

18.0%

YoY

+ 1.0pts

親会社株主に帰属する
四半期純利益

1.2億円

YoY

▲ 1.9億円
(▲ 59.9%)

決算概要

サービス拡充や価格改定によって、フューチャーショップは増収増益した。
一方で、ソフトルは一部大型案件での低粗利化や各種販売費・管理費増加により増収減益となったほか、
空色では既存プロダクトの販売が終了したため売上減少。
持分法適用関連会社であるエネサイクルが先行投資したことで、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となった。

2025年3月期第3四半期 フューチャーショップ サマリー

単体 フューチャーショップ



売上高

20.6億円

YoY

+ 1.5億円
(+ 7.8%)

営業利益

6.4億円

YoY

+ 0.4億円
(+ 7.1%)

営業利益率

31.3%

YoY

▲ 0.2pts

GMV

1,554億円

YoY

+ 55.7億円
(+ 3.7%)

12月末契約件数

2,819件

FYTD

▲ 62件
(▲ 2.2%)

ARPU

80,602円

YoY

+ 7,150円
(+ 9.7%)

2025年3月期第3四半期 ソフトル サマリー

単体 ソフトル (SAMURAI TECHNOLOGY合算)



売上高 ^{※1}	営業利益 ^{※1}	営業利益率 ^{※1}
6.2億円	0.3億円	6.2%
YoY + 1.4百万円 (+ 0.2%)	YoY ▲ 4.8百万円 (▲ 11.1%)	YoY ▲ 0.8pts

※1 SAMURAI TECHNOLOGYは、ソフトルに対するSES^{※2}売上案件が今後も増大していくことに伴い、2024年3月期1Qから2025年3月期3Qまでは数値を合算し、内部取引を消去したものを開示している。

3Q 開発売上総額	1社あたり 開発売上高	3Q ストック売上	3Q累計 ストック売上比率
2.0億円	1.4百万円	2.8億円	52.5%
YoY ▲ 21.0百万円 (▲ 9.3%)	YoY + 0.1百万円 (+ 11.8%)	YoY + 12.1百万円 (+ 4.5%)	過去7年間 平均比 + 9.1pts

※2 SES：システムエンジニアリングサービス契約。システムエンジニアが行うシステム開発等に関する契約の一種で、システムエンジニアの能力を契約の対象とするもの。

目次

- | | | |
|----|--------|------|
| 1. | 会社概要 | P.06 |
| 2. | 財務サマリー | P.18 |
| 3. | 成長戦略 | P.29 |
| 4. | ビジネス概要 | P.33 |
| 5. | 関連会社 | P.43 |

1

会社概要

企業理念



わたしたちの目指す姿

テクノロジーを活用する人の力を
最大化させるプラットフォーム



わたしたちの目指す社会

誰もが自己実現を追求できる
フェアな社会の実現

コマースをトータルで支援するプロダクトを保有

コマース支援を通じた 企業のDX・生産性向上

DX(デジタルトランスフォーメーション)



各プロダクトが
保有する
テクノロジー
& データ



各社のノウハウを
統合した
コンサルティング

フロントエンドプロダクト

SaaS型Eコマースプラットフォーム



バックエンドプロダクト

販売管理・在庫管理ソフト



安心取引

信頼とあんしんのマーク

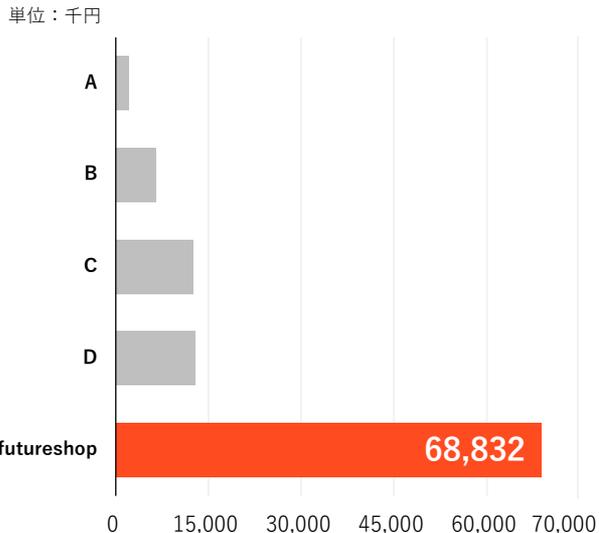


EC事業者と伴走し、堅実に成長に寄り添う **future shop**

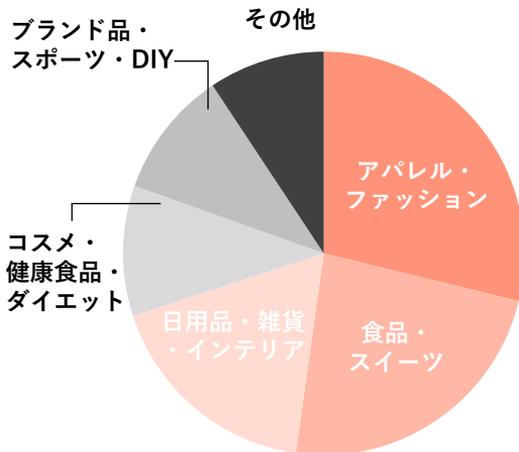
FRONT

ノンカスタマイズ提供でも圧倒的に高い1店舗あたりGMV

主要SaaS型ECプラットフォーム
1店舗あたりのGMV



futureshop顧客のジャンル比率
(2025年3月期 3Q時点)



契約を2年以上継続している顧客の売上

平均 **27.2%**増加

2025年3月期 3Q：
成長率平均^{※1}前年度同期比
+ 27.2%

2025年3月期 3Q：
成長率平均前年度同期比
+21.2%

※1 契約を2年以上継続している顧客の成長率平均=2年以上契約を継続している顧客で、毎月1円以上売上のある店舗の売上成長率の平均。立ち上げ・リニューアルから2年未満の顧客を省くことで、初期段階の急激な売上成長の値を省いたもの。

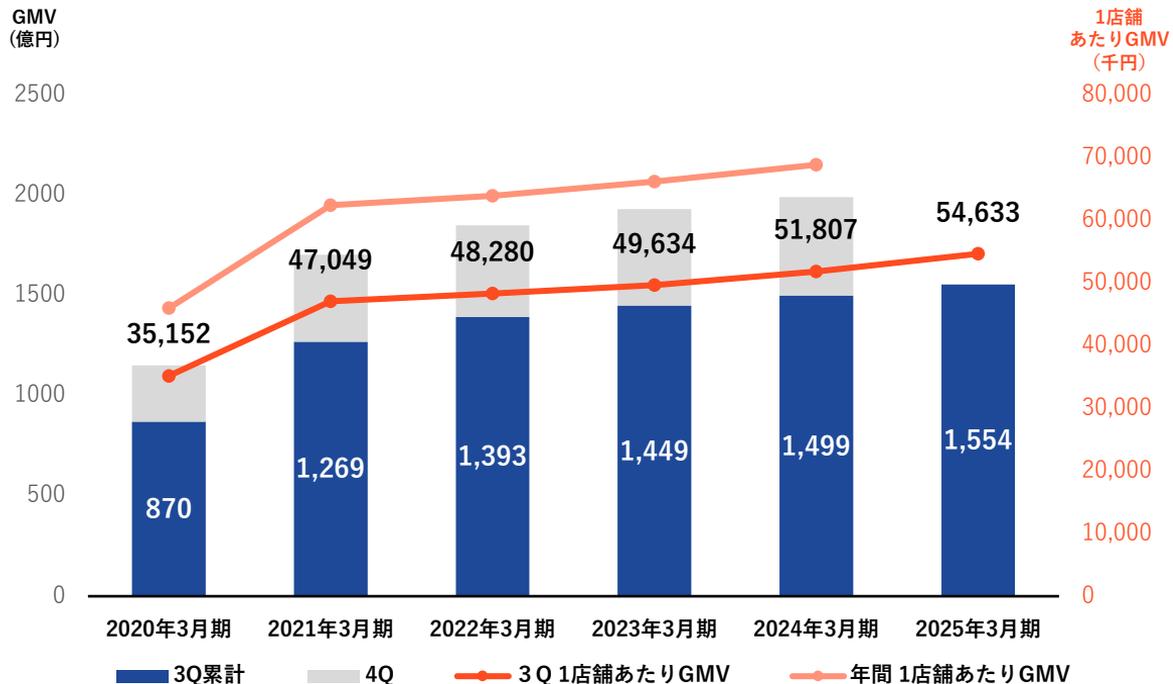
※上記グラフは2023年度国内主要SaaS型ECプラットフォーム1店舗あたりGMV推計/当社調べ
(業種・サブスクリプションコマース特化型・カスタマイズモデルは除く)

GMV推移

2025年3月期第3四半期累計

GMV **1,554億円**（前年度同期比 **3.7%増**）

1店舗あたりGMV **54,633千円**（前年度同期比 **5.5%増**）



**GMVは当第3四半期で
1,554億円
前年度同期比 +3.7%**

新規契約店舗の獲得は引き続き厳しい一方、1店舗あたりのGMVは前年比5.5%増加し、顧客の堅実な成長を実現。また、2024年6月からの料金改定の契約店舗数への影響は軽微ではあるものの、売上規模が小さい事業者のECサイト閉鎖に伴う解約が増加している傾向にある。競争環境が高度化する中で、店舗の統廃合がさらに進む。

ARPU (Average Revenue Per User)

1 店舗あたり月間売上金額推移

ARPU (Average Revenue Per User)

単位：円

90,000

80,000

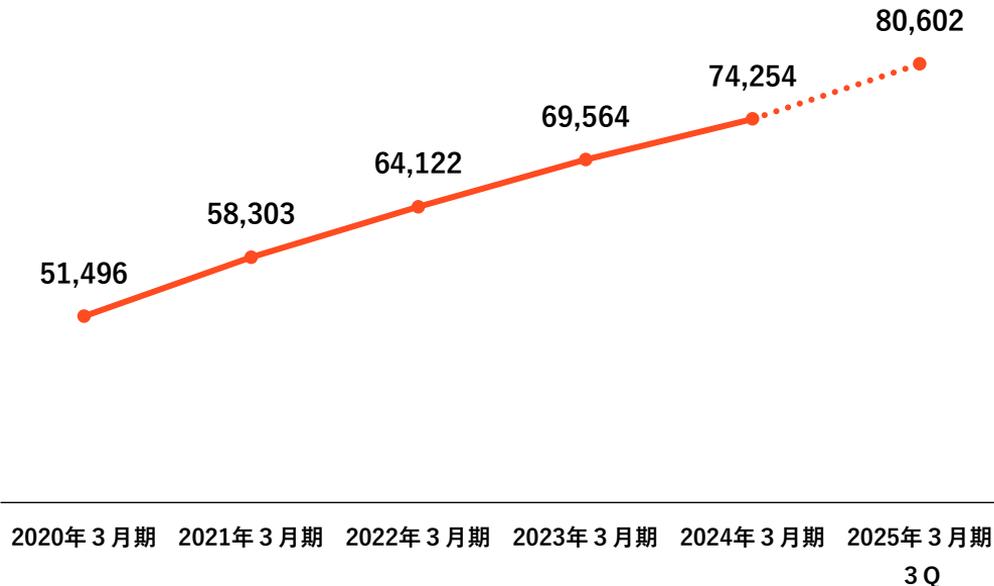
70,000

60,000

50,000

40,000

30,000



Eコマース市場拡大に伴い、
EC事業の成長に必要な機能は拡大。

上記による、
オプション機能・アライアンス連携・
マーケティングサポートの利用拡大で、
ARPUは着実に向上。

サービスの特長 - futureshop omni-channel の顧客満足度および認知度

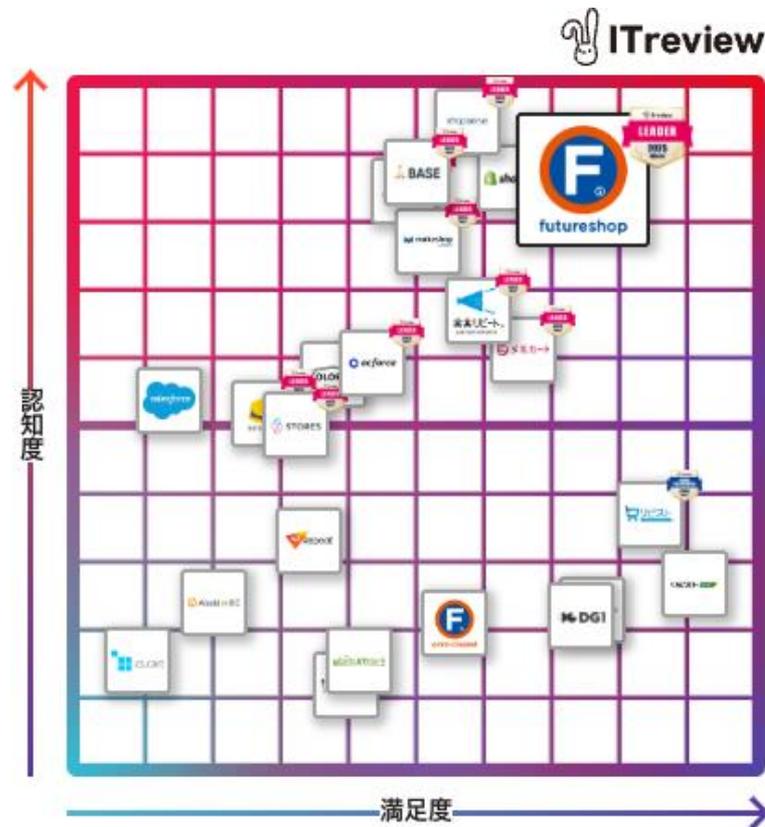


ITreview Grid Award 2025 Winter にて
ECサイト構築部門の「Leader」バッジを
22期連続(5年連続)受賞



「Leader」バッジ：

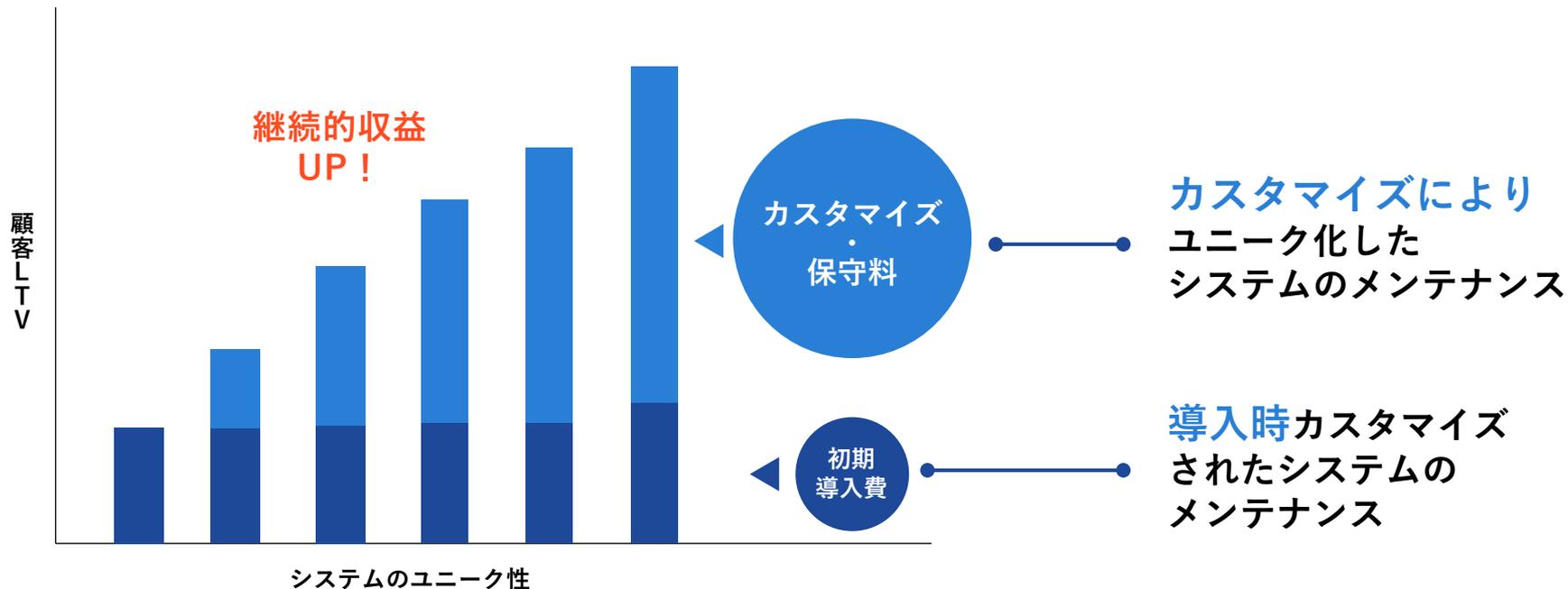
ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビューサイト ITreviewにて、顧客満足度・認知度両項目の評価が高い製品であることを表す



EC事業者と伴走し、堅実に成長に寄り添う



BACK



マーケティングとクリエイティブ支援

株式会社既読をグループ会社化



人とAIが協働し、低コストで高品質なコンテンツを生成。
マーケティングとクリエイティブの両面をサポート。

Automation

自動化で
原価抑制

Efficiency

短期間で
大量生成

Flexibility

様々なチャネル
に対応



生成AIクリエイティブで、マーケティングを加速する



時代に合わせた成長支援 生成AIプロジェクト



※1 Commerce Connect :
SaaS型 多店舗管理サービス。カスタマイズ要望が多い機能をモジュール化。グループの共創シナジーを高めることを目的に開発中。

グループシナジー futuresshop × Commerce Connect マルチチャネルデータ活用支援

futuresshopとCommerce Connectの共創シナジーで、
進化したマーケティングサポートと戦略コンサルティングへ

futuresshop × Commerce Connect

マルチチャネル データ分析

一覧性に優れ、
一元的な確認・分析が可能な
ダッシュボード

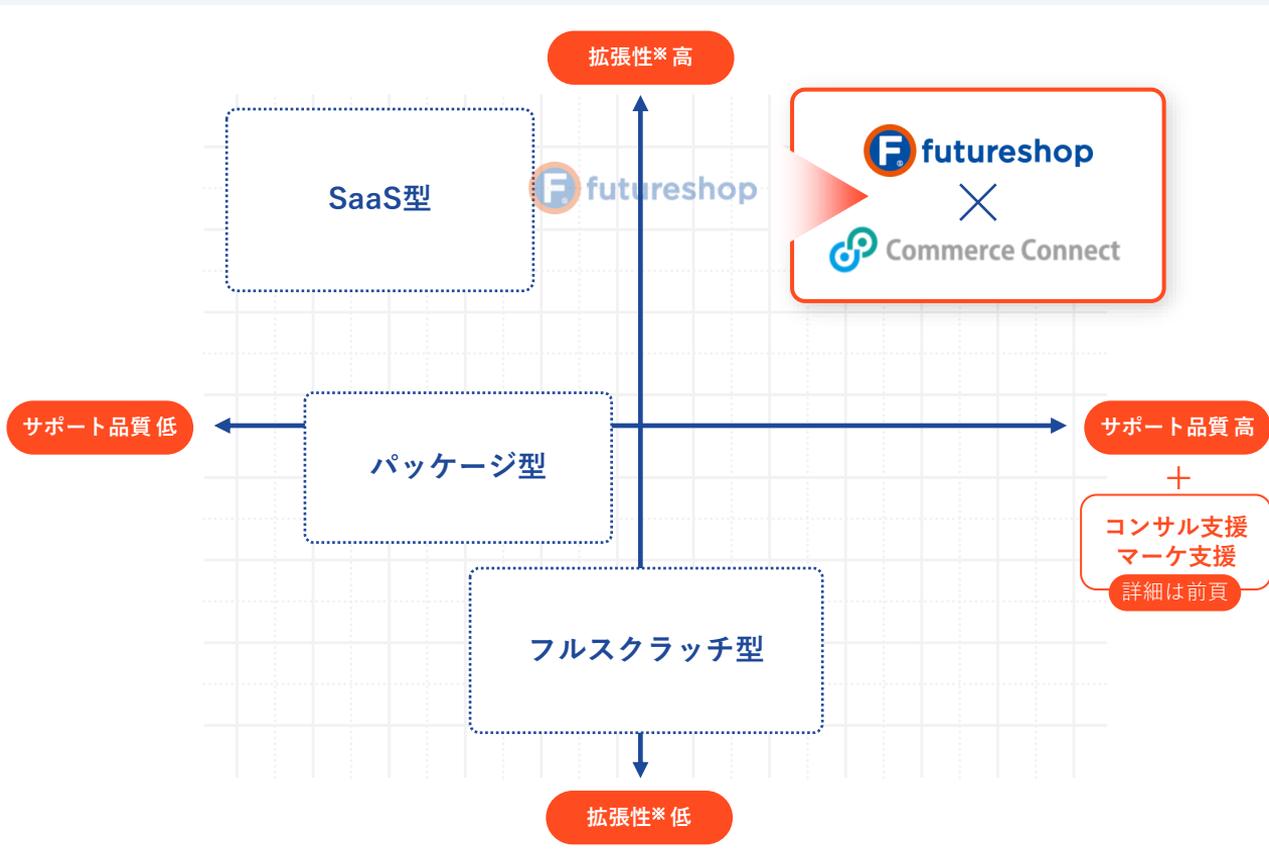
マーケティングサポート

戦略コンサルティング

- 各モール動向にあわせた動的価格設定の最適化
- 高ROIを可能にする効果的なプロモーション
- MD戦略の最適化
- 越境ECマーケティング支援



ECサイト構築サービスでのポジショニング futureshop Commerce Connect



futureshopと
Commerce Connectの
共創シナジーで、
進化したマーケティングサポートと
戦略コンサルティングへ

※ 拡張性：
連携先アライアンスサービスの数のこと。
ショップの成長フェーズに必要な機能を拡張。

2

財務サマリー

2025年3月期第3四半期 決算概要

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	増減	前年度同期比
売上高	2,628,607	2,752,305	+ 123,698	+ 4.7%
営業利益	446,427	495,384	+ 48,957	+ 11.0%
経常利益	497,349	333,301	▲ 164,048	▲ 33.0%
税金等調整前 四半期純利益	521,496	334,967	▲ 186,529	▲ 35.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	320,769	128,567	▲ 192,202	▲ 59.9%

2025年3月期第3四半期 予算進捗

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2025年3月期 3Q 実績	2025年3月期 通期 予算	進捗
売上高	2,752,305	3,815,446	72.1%
営業利益	495,384	604,956	81.9%
経常利益	333,301	683,343	48.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	128,567	454,730	28.3%

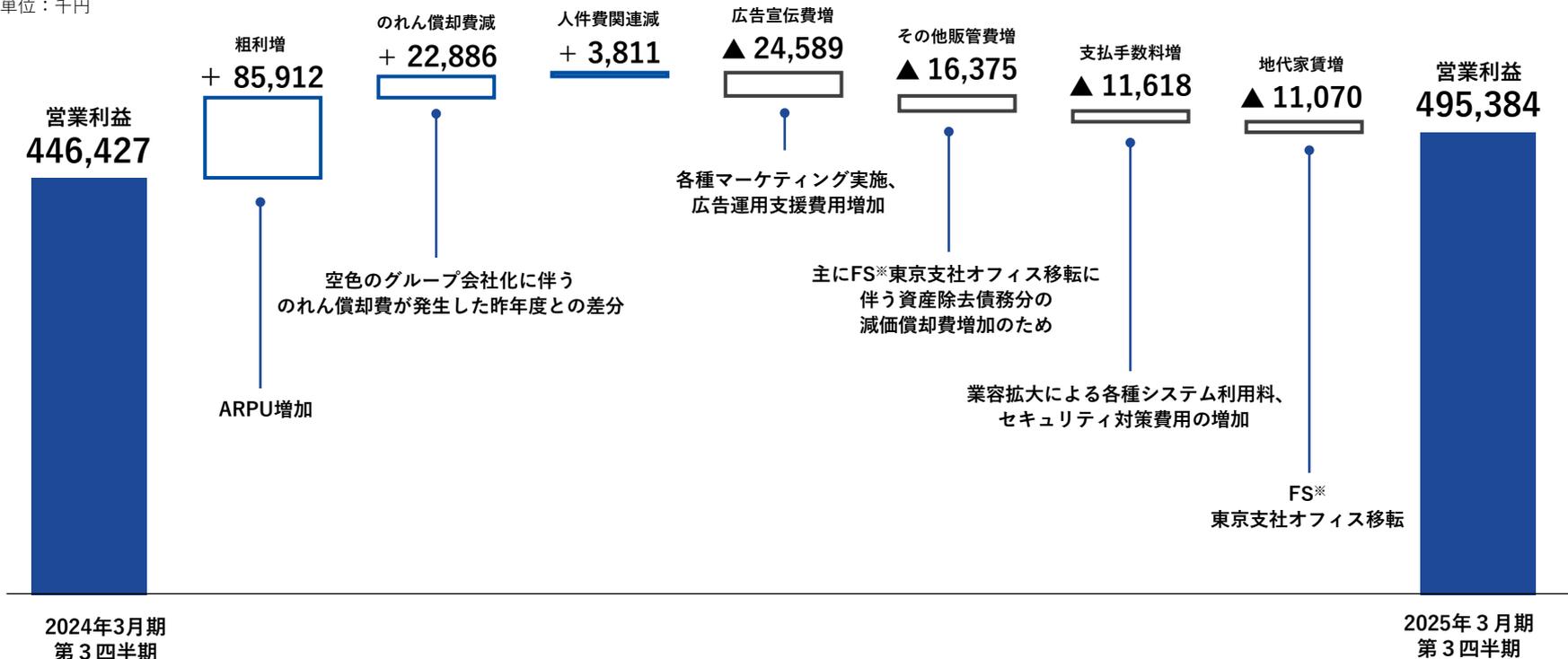
主に、持分法適用関連会社であるエネサイクルの投資損失によるもの。3Q末時点では投資分の収益化に伴う利益計上には至らず、損失計上として反映している。

なお、4Q以降、複数のプロジェクトの進展により業容拡大・収益化が見込まれ、当社利益も改善の見込み。

前年度同期比 第3四半期営業利益増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円



2025年3月期第3四半期 営業利益～税金等調整前四半期純利益の増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	増減
営業利益	446,427	495,384	+ 48,957
営業外収益	51,293	32,133	▲ 19,160
営業外費用	370	194,216	+ 193,846
経常利益	497,349	333,301	▲ 164,048
特別利益	24,146	6,176	-
特別損失	-	4,511	-
税金等調整前 四半期純利益	521,496	334,967	▲ 186,529
EBITDA*	559,665	589,687	+ 30,021

主に、持分法適用関連会社であるエネサイクルの投資損失によるもの。3Q末時点では投資分の収益化に伴う利益計上には至らず、損失計上として反映している。

なお、4Q以降、複数のプロジェクトの進展により業容拡大・収益化が見込まれ、当社利益も改善の見込み。

2025年3月期 第2四半期・第3四半期 比較

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2025年3月期 2Q	2025年3月期 3Q	増減
売上高	917,613	935,736	+ 18,123
営業利益	165,972	174,724	+ 8,752
経常利益	99,825	126,109	+ 26,284
営業利益率	18.1%	18.7%	+ 0.6pts
親会社株主に帰属する 四半期純利益	37,052	50,916	+ 13,864

2Qまでは台湾ドルレートが
為替差損であったが、
3Qでは円安が進み、為替差益
となったため増加。

2025年3月期第3四半期 貸借対照表前期末比

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期4Q	2025年3月期3Q	増減	
流動資産	2,305,885	2,257,058	▲ 48,827	
現金及び預金	1,733,879	1,631,569	▲ 102,310	
その他	128,896	168,577	+ 39,681	●—● サーバー利用料割引のための前払金支出。
:	:	:	:	
固定資産	1,576,802	1,334,252	▲ 242,550	
有形固定資産	78,489	139,655	+ 61,166	●—● FS※の東京支社オフィス移転による什器等購入。
投資有価証券	1,002,854	656,374	▲ 346,480	●—● 持分法適用関連会社であるエネサイクルの投資損失および投資先の上場株式の株価下落。
:	:	:	:	
流動負債	915,574	803,330	▲ 112,244	●—●
固定負債	122,138	110,384	▲ 11,754	●—● 2024年3月期の法人事業税等納付。
純資産	2,844,974	2,677,595	▲ 167,379	
その他 有価証券評価差額金	379,180	274,661	▲ 104,519	●—● 投資先 上場株式の株価下落。

2025年3月期第3四半期 キャッシュ・フロー前年度同期比

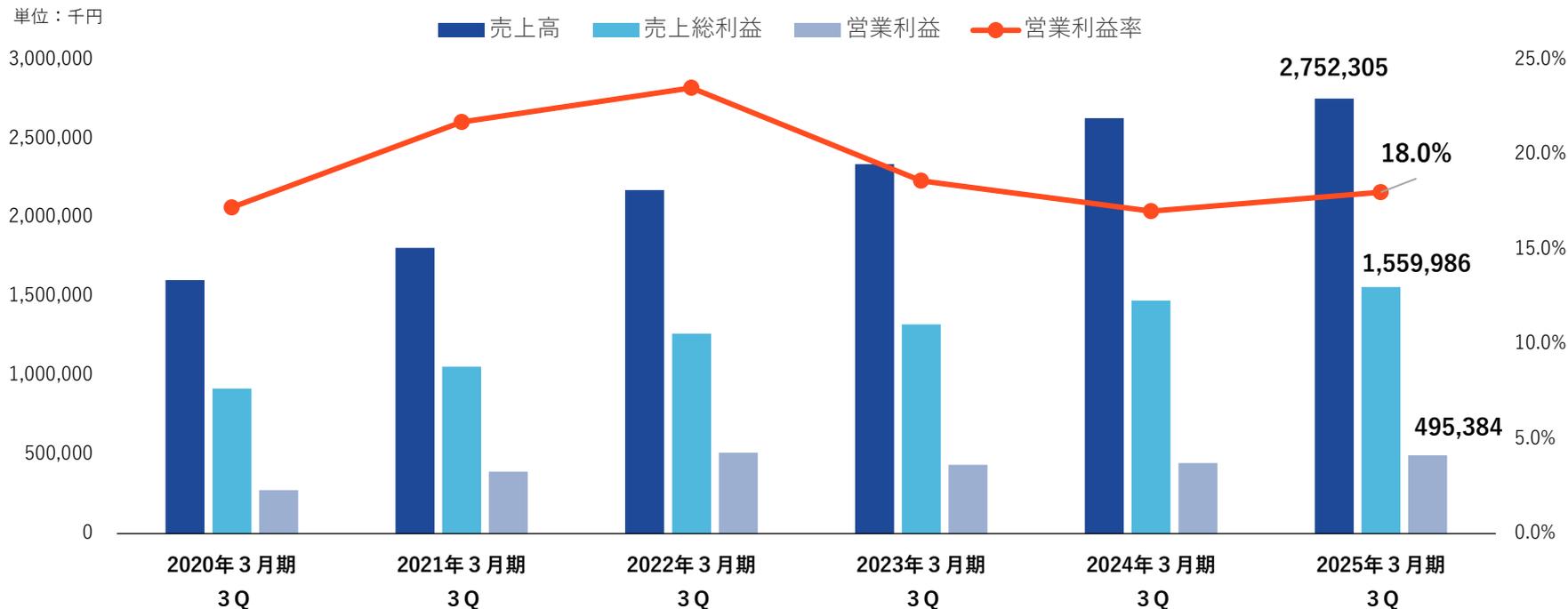
連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期3Q	2025年3月期3Q	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	424,320	249,039	▲ 175,281	
税金等調整前四半期純利益	521,496	334,967	▲ 186,529	
持分法による投資損益	-	193,050	193,050	● エネサイクルに関する持分法による損失取込
預け金の増減額 (▲は増加)	111,170	▲ 33,700	▲ 144,870	● 投資一任契約に基づく自己株式取得が昨年度期中で完了
:	:	:	:	
法人税等の支払額	▲ 201,767	▲ 261,434	▲ 59,667	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 86,319	▲ 158,749	▲ 72,430	
有形固定資産の取得による支出	▲ 1,881	▲ 48,326	▲ 46,445	● FS*東京支社オフィス移転に伴う各種設備購入のため
投資有価証券の売却による収入	32,739	8,828	▲ 23,911	● 投資先有価証券売却時の株数と株価の差分
:	:	:	:	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 300,601	▲ 195,679	104,922	
自己株式の取得による支出	▲ 109,797	▲ 41,782	68,015	● 自己株式取得実行における取得価額の差額
配当金の支払額	▲ 188,094	▲ 150,590	37,504	● 配当金における支払額の差分
:	:	:	:	
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	51,197	▲ 102,310	▲ 153,507	

2025年3月期第3四半期 連結業績推移

2025年3月期第3四半期は、過年度からの継続的な売上高や売上総利益増加を実現し、M&A関連報酬やのれん償却費等のM&A関連費用が発生しなかったこと、さらに既存事業のオーガニックな成長によって、昨年度よりも営業利益が増加した。



財務戦略（中期経営計画）

企業価値最大化を図る



株主還元

配当

配当性向30%*

自己株取得

機動的に実施

内部留保

成長投資を積極的に実施し
中長期のEPS成長を加速させる
ことで株主還元を拡大



資本構成

事業成長と企業価値向上のための
最適な資本構成を構築



成長投資

コア事業

人材投資を源泉とした
機能・プロダクト・事業領域の拡張

新規事業

積極的かつ戦略的に実施

※ 親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%

サステナブルな成長の実現

ROE 20%目標

自己株式取得

中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)において掲げる財務戦略に基づき当社における戦略的な投資機会、財務状況や株価水準等を総合的に勘案して機動的な自己株式取得を行う。



取得に係る事項の内容

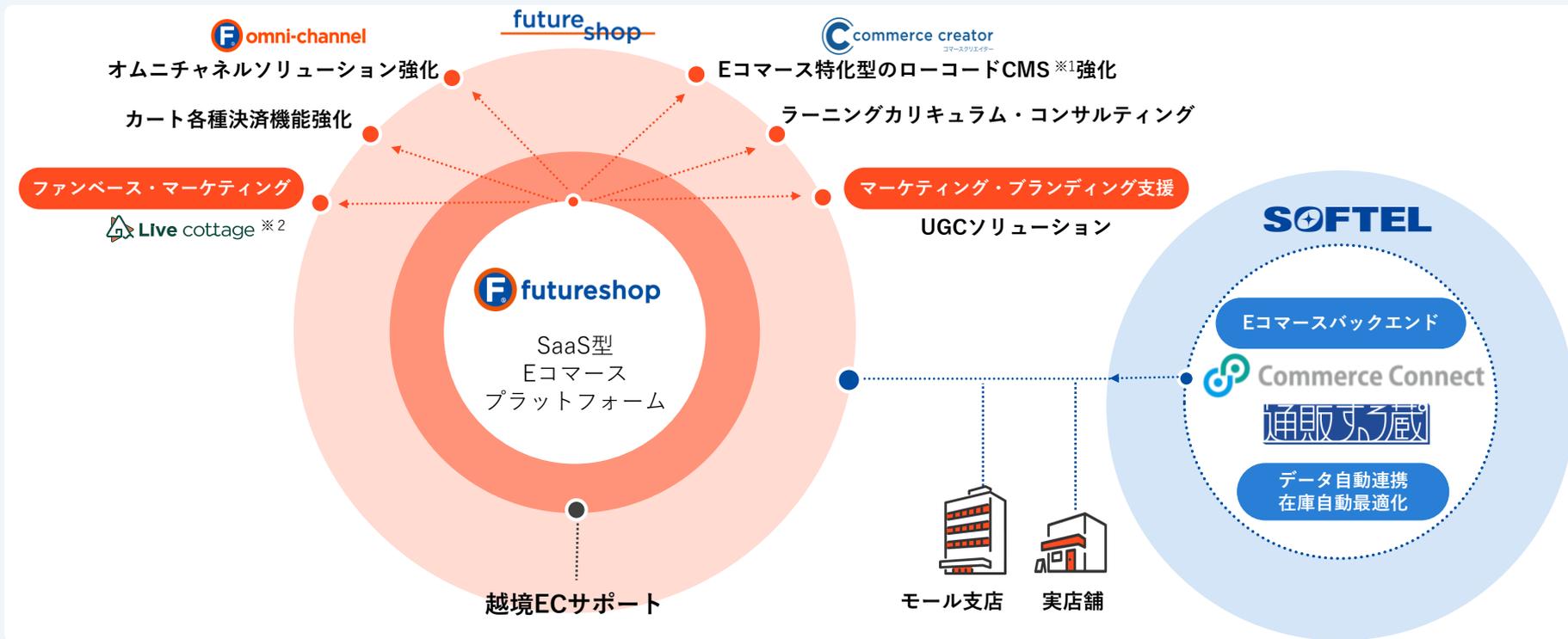
(1)取得対象株式の種類	普通株式
(2)取得し得る株式総数	100,000株 (上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.4%)
(3)株式の取得価額の総額	75,000,000円 (上限)
(4)取得期間	2024年11月15日～2025年3月31日
(5)取得方法	取引一任契約に基づく市場買付

3

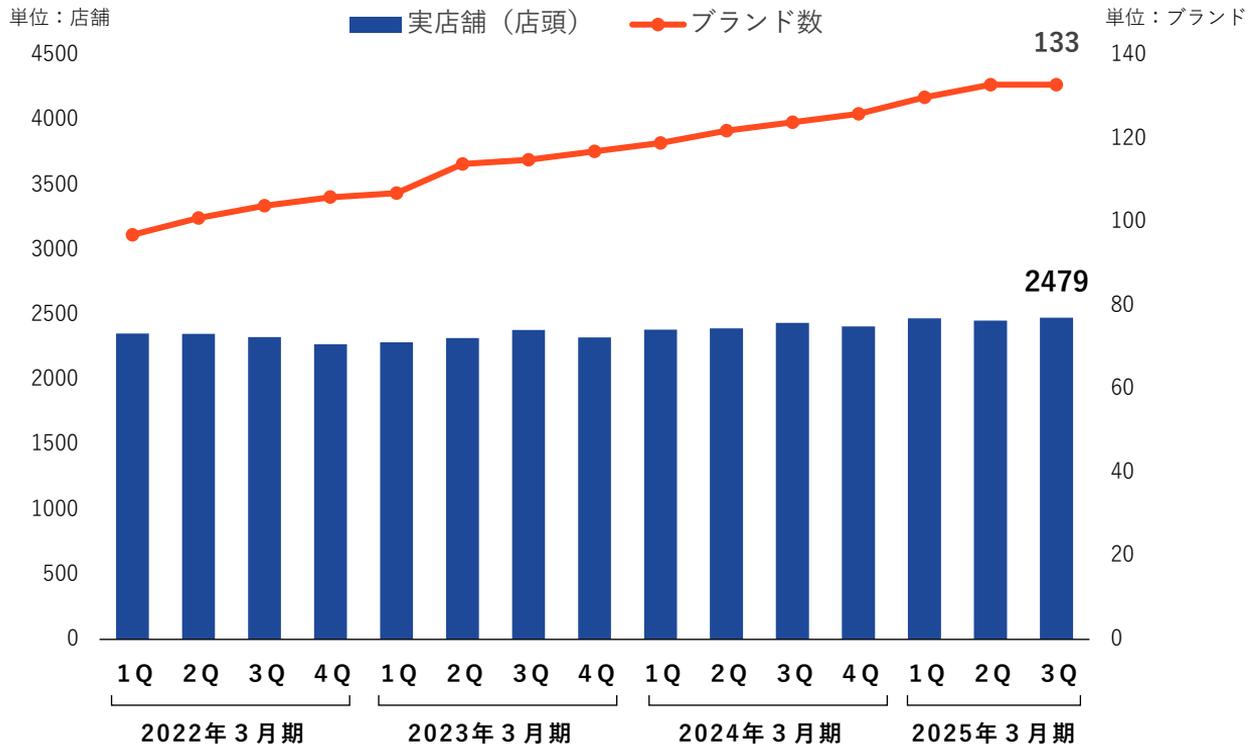
成長戰略

コア事業

グループ各社の専門性の高いサービスを「futureshop」に取り入れ、より強いプラットフォームを実現。
グループ各社は「futureshop」の顧客基盤を活用。



オムニチャネル推移



企業のOMO※・オムニチャネルへの投資は積極的な状況が続いている。

future shop

- 送料計算/配送可能日時制御機能強化
(食品系EC対応強化)
- 定期/頒布会販売機能改善
(サブスクリプション機能)
- サイト制作支援機能強化
(制作会社向け・commerce creator機能の強化)
- 管理画面UI改善
- ライブコマースプロダクト強化
- 統合ECバックエンド機能搭載
- 外部システム連携強化 (API強化)

- GMV・LTV向上 店舗支援サービスの拡充

- 認知度向上 販売促進・広告宣伝の強化

プロダクト開発
方針

カスタマーサクセス
方針

セールス・
マーケティング
方針

SOFTEL

- 「Commerce Connect」開発計画中
- AIを利用した機能のオプション提供
(生成AIソリューション「AI Creative One」提供開始)
- RSL(楽天スーパーロジスティクス)への対応
- 送り状自動発行機能

- 関東営業・開発拠点の強化
- サービス紹介動画やカスタマイズ事例集の活用

- 「通販する蔵」セミナー実施

4

ビジネス概要

future shop

株式会社フューチャーショップ

経済合理性の高いマルチテナント・ノンカスタマイズのSaaS型ビジネスモデル

全ての顧客でソフトウェアやサーバ環境を共有するSaaS型モデル



スタートアップ
フェーズの顧客
から年商数十億円の
顧客まで、全顧客が
同じ環境・同じソフト
ウェアで稼働

SaaS型モデルの3つの優位性



安心の セキュリティ

容易なシステムアップデート
最新のセキュア環境を提供



迅速な バージョンアップ

顧客個別の開発・運用なし
効率的な機能開発・バージョン
アップ



満足度の高い サポートの提供

顧客固有の仕様なし
満足度の高いサポートを提供

開発リソースが最大限に利益化されエンジニアをプロダクト開発に集中させられるため離職率も低い
全ての顧客が同じ環境であるため、成功パターンナレッジを蓄積・共有がしやすく、再現性も高い

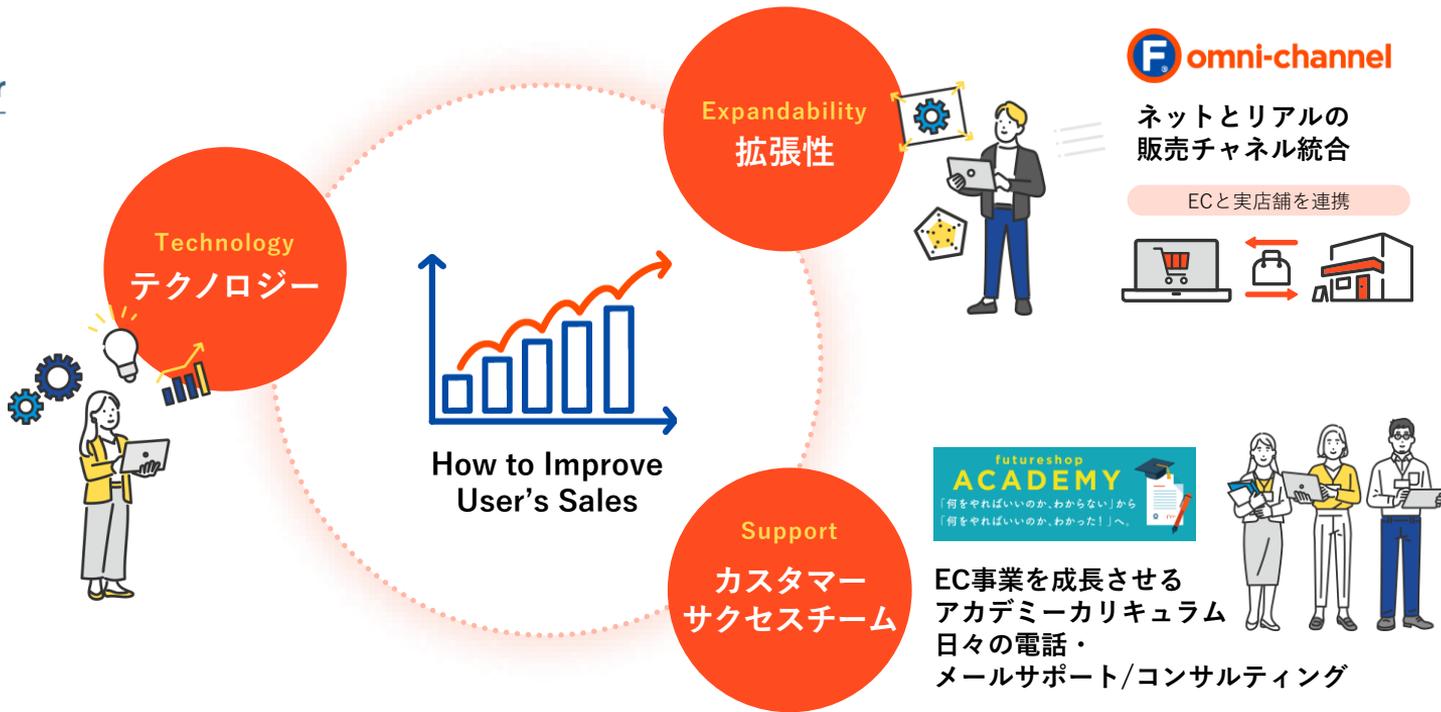
事業内容

ノンカスタマイズでありながら、カスタマイズ性を担保するプロダクトのテクノロジーと拡張性、顧客の成長を支援するカスタマーサクセスチームを有する。



(特許登録済 特許第6619478号)

デザインカスタマイズ性と
更新性の両立を実現する
Eコマース特化型CMS



SOFTTEL

株式会社ソフテル

「通販する蔵」のコンセプト

カスタマイズされた
一元管理システム

実店舗



自社EC



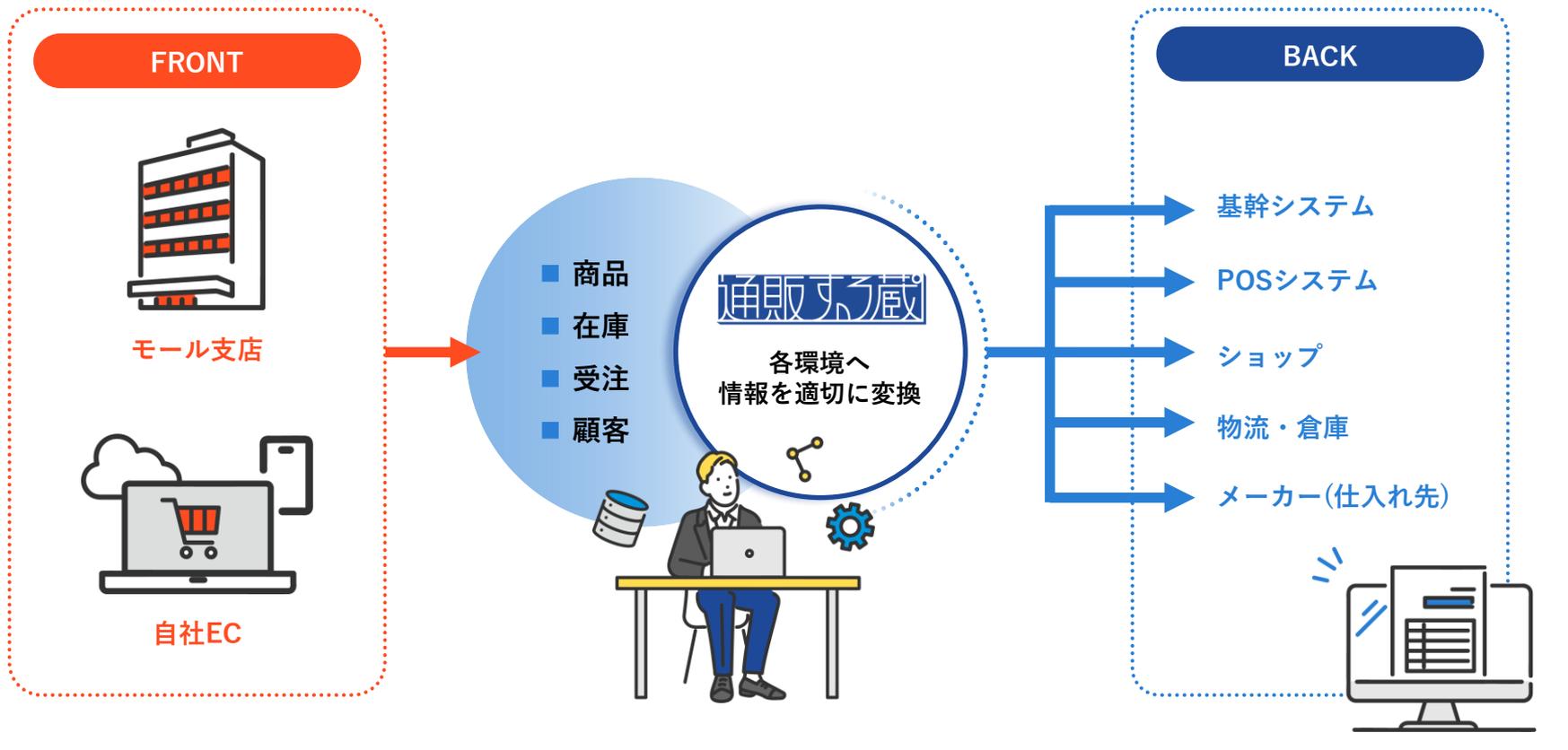
モール支店A



モール支店B

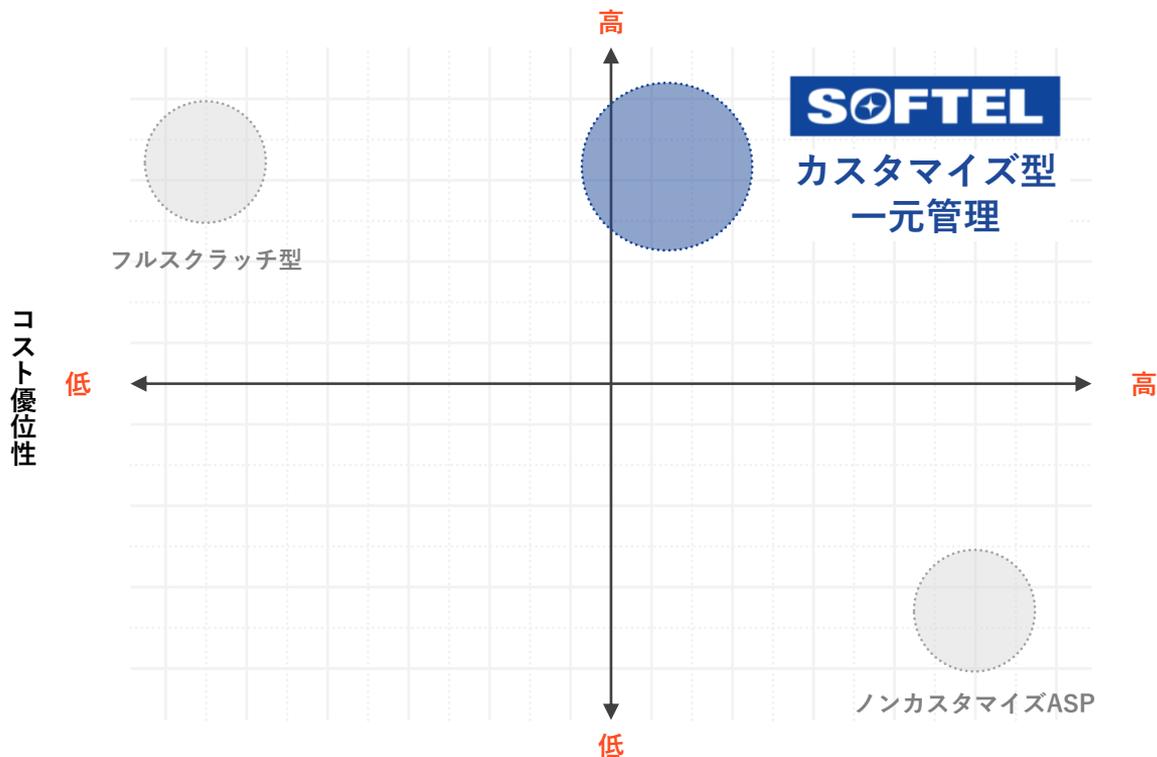
EC事業者の在庫管理などのバックヤードシステムにおいて、ノンカスタマイズ型ASPでは実現できないECオペレーションをカスタマイズによって一元管理することで人的リソースやコストの削減を実現し、成長に必要な経営資源を生み出す。

事業内容



ポジショニング

拡張性・カスタマイズ性



高いカスタマイズ性と豊富な実績で、**肥大化する業務の効率化**を実現。基幹システム、POSシステムとの接続にも対応し、**国内大手・中堅企業を中心に収益性向上を促進**。ベースである通販する蔵のアップデート、クライアントの継続的利用に伴う多様で高度な要望に答えてきた今までのノウハウの蓄積により、**高い拡張性とカスタマイズ性**がありながら、**高コストとまらないポジショニング**を確立。



株式会社TradeSafe

TradeSafeトラストマークのコンセプトと事業内容

安心して取引のできる豊かなEC市場を創り、持続可能なEC市場の発展に貢献しすることをミッションとしたTradeSafeトラストマークを提供。

19年間にわたり日本のEC業界を支援 (2006年サービス開始)

ECショップの 認定審査およびマークの付与



審査に合格した店舗サイトにTradeSafeトラストマークを表示しであり、消費者に対して、その店舗が安全であることを示す。

裁判外紛争解決



ADR※機関の一般社団法人「ECネットワーク」と連携し、トラブル解決を支援。

あんしん補償



TradeSafe ADR※サービスでも解決できなかった場合等に適用されるサービス

TradeSafeトラストマークのサービスの柱は大きく3つ

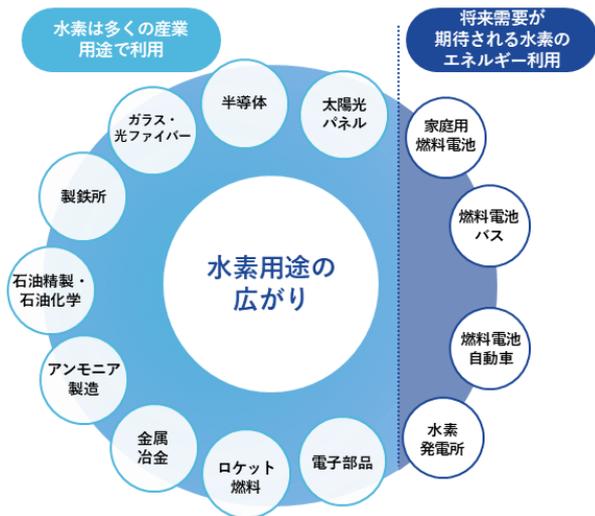
5

—
関連会社

エネサイクル株式会社への出資の背景（脱炭素市場へのアプローチ）

当社グループは社会の健全な発展を支えるビジネスインフラ企業として、グローバルな脱炭素市場へのタッチポイントを構築するエネサイクル株式会社(以下、エネサイクル)のビジネスへの投資を通じ、持続可能な社会の発展に貢献し、長期的な企業価値の向上を目指す。

水素需要の現状とこれから



半導体ウエハ、太陽電池シリコン、液晶などの製造には、高純度の水素が不可欠である。

また、水素ガスの世界市場は2040年度に53兆8,297億円[※]と予測される。現時点では産業原料・工業ガス向けが大部分を占め、燃料電池車向けは徐々に増加すると見込まれる。

企業が担うべき環境への責任



グローバル市場における新産業の創造

- ・雇用創出
- ・地域活性



TradeSafeとのシナジー

- ・カーボンクレジット市場向け原料のトレーサビリティ確保
- ・安心安全の認証サービスの検討



内部からみた企業信頼性

創業当初から代表取締役岡本がファウンダーとして関与、確かな成長性を認識



免責事項および将来見通しに関する注意事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想および将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。

予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。



<https://www.cm-one.jp/>