

2026年3月期 決算補足資料

2026年5月14日

INCLUSIVE Holdings株式会社
(証券コード：7078)

1. 2026年3月期決算 エグゼクティブサマリー p.3
2. 2026年3月期連結決算 p.8
通期業績予想と実績の差異について
3. 2026年3月期連結決算の概要 p.10
4. 注力事業領域の成長戦略と今後の見通し p.17
5. 免責事項 p.28

1. 2026年3月期決算 エグゼクティブサマリー

新たな成長の柱へ 事業構造の抜本的改革と「地域創生投資」へのシフト

不採算事業からの撤退・整理を完了。

高成長「食・宇宙・地域創生」領域への経営リソース集中により、2028年3月期の黒字化を目指します。

来期以降の成長へ向けて

徹底的なコスト削減と営業施策の改善
収益計画の精度を向上させ、
2028年3月期の黒字化目標達成へ



食関連(下鴨茶寮)

EC事業が**昨年比195%**と急拡大。
AI需要予測とマーケティング強化により、
EC事業の改革が完了。

宇宙関連(LAND INSIGHT)

「圃場DX」導入が**125自治体**突破
(昨年22自治体)

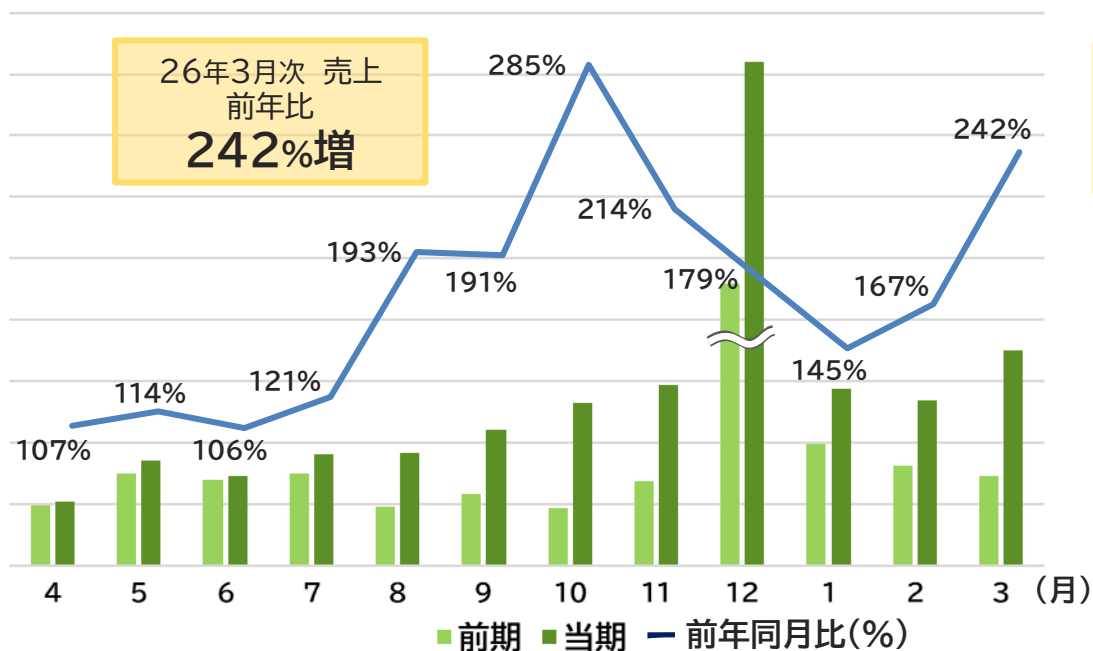
ブランドコンサルティング

大阪・関西万博関連の大型案件や
官庁事業のブランドコンサルティングを実施。

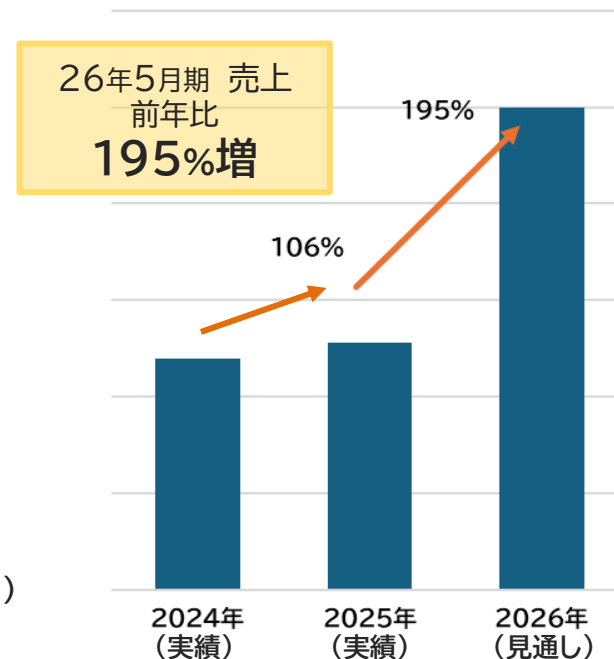
感性 × AI EC事業が前年比195%と急拡大

AIによる需要予測およびデジタルマーケティング強化など、デジタル領域での抜本的な組織強化と戦略投資を進めて、通販事業部門が急成長。料亭の価値をデジタルで最大化し、収益の柱へ。

EC事業 前年同月比推移

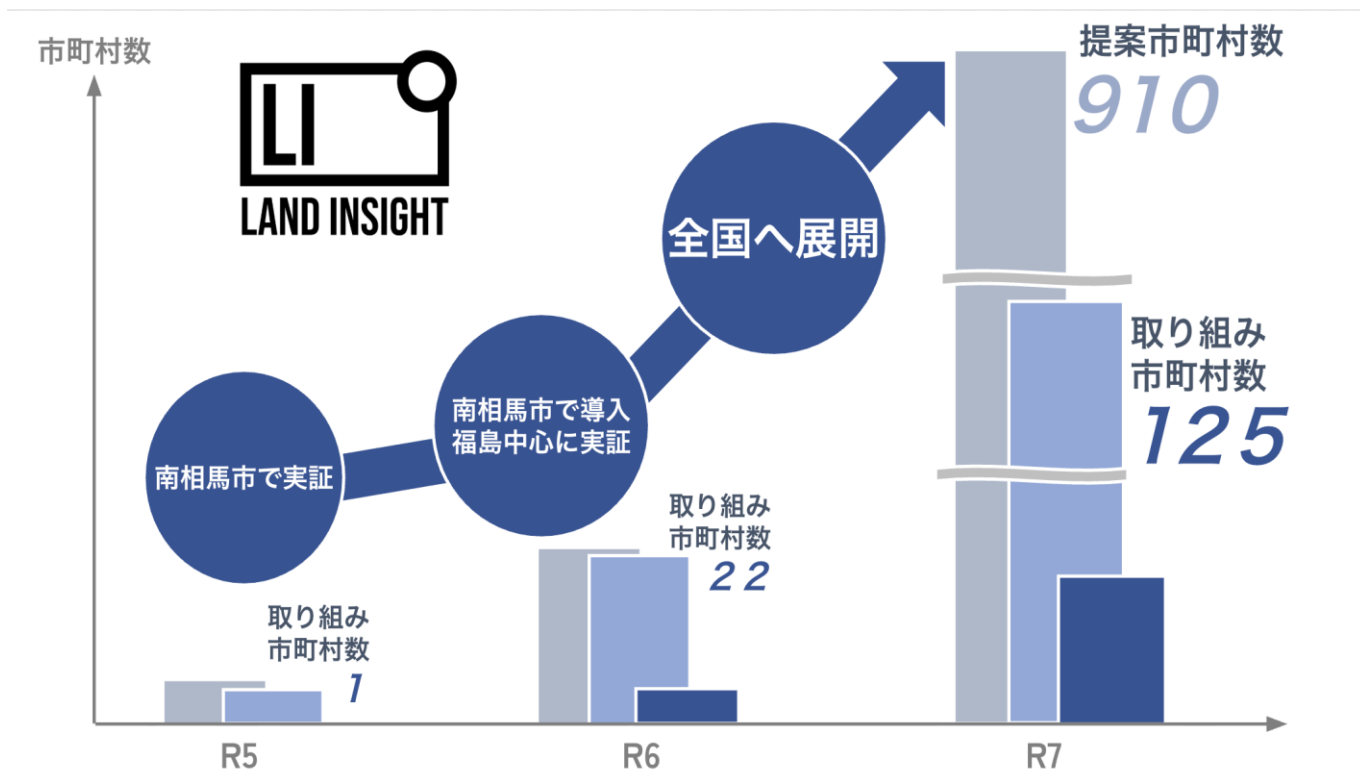


EC事業 前年比推移



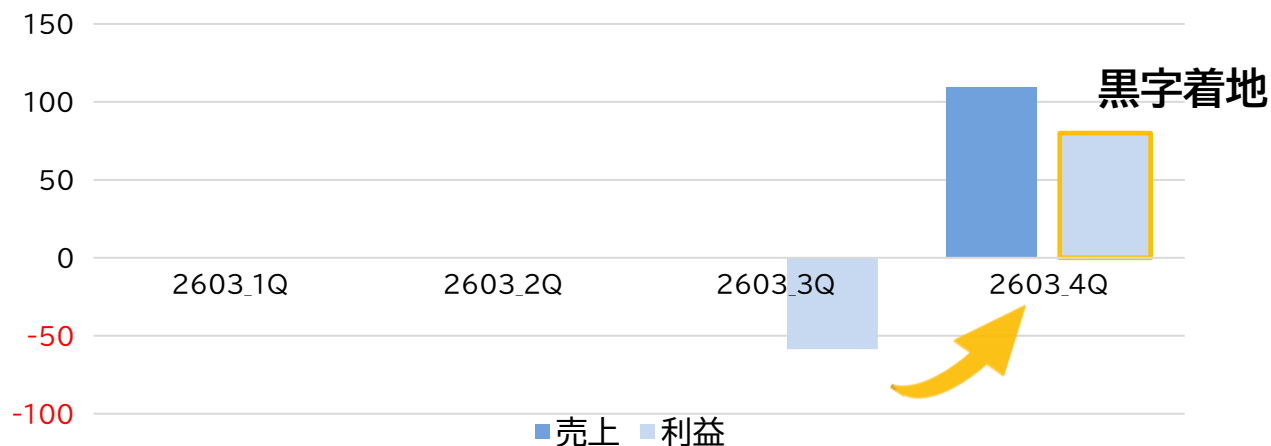
■ 実証から実装へ 取組み自治体は1年で約6倍(125市町村)に

農業行政の現地調査支援サービス「圃場（ほじょう）DX」が農林水産大臣賞を受賞。自治体DXの標準モデルとして全国展開を見込む。



「選択と集中」の実行 2026年3月期は黒字で着地

第3四半期に営業投資有価証券の減損により58百万円の損失を計上するも、第4四半期に営業投資有価証券売却により通期黒字を達成。



▶ ポートフォリオの入れ替え

成長性の高い「宇宙関連銘柄」へシフト。
資本効率を最大化する「選択と集中」の実行。



投資先企業であるSPACE COTAN株式会社が、大樹町とともに「第7回宇宙開発利用大賞」内閣府特命担当大臣（宇宙政策）賞を受賞。

2. 2026年3月期連結決算 通期業績予想と実績の差異について

2026年3月期通期業績予想と実績の差異について

- メディア部門の営業活動の不調、長期的な収益性向上のための「選択と集中」に基づいた不採算案件からの撤退、来期以降の事業拡大のための一時的な先行投資を優先したことで売上高・利益ともに大きく通期業績予想を下回る結果となった。
- ブランドコンサルティングの一部大型案件の時期見直し、生成AIを活用が急速に高まるデジタルマーケティング案件の競合激化により売上高の当初計画を下回る事となった。
- AIを活用した業務効率化を加速、組織再編による人件費の削減により、前年比の売上高の減少率に比べ、損失の拡大は最小限に留めることができた。
- 地域創生の実証実験（今期のみ発生）によりコスト増加。翌期以降コスト回収。

(単位:千円)

	2025/3期 通期 実績	2026/3期 通期 業績予想	2026/3期 実績	増減額	増減率
売上高	4,897,245	5,294,887	4,569,198	△725,689	△13.7%
調整後EBITDA (※)	△106,129	△114,796	△325,347	△210,551	-
営業利益	△366,589	△270,660	△414,597	△143,937	-
経常利益	△354,899	△277,918	△425,584	△147,666	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,073,835	△40,286	△173,649	△133,363	-

(※) 調整後EBITDA = 営業利益+減価償却費及びのれん償却費+株式報酬費用+寄付金

3. 2026年3月期連結決算の概要

2026年3月期通期業績ハイライト

売上高

4,569 百万円

前年同期比

△328百万円

EBITDA

△325 百万円

前年同期比

△219百万円

営業利益

△414 百万円

前年同期比

△48百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

△173 百万円

前年同期比

900百万円

- 不採算案件の整理による戦略的縮小

- 減収の影響と一時的な費用増による低下

- 持株会社体制移行やグループ編成などの構造改革費用(一過性)

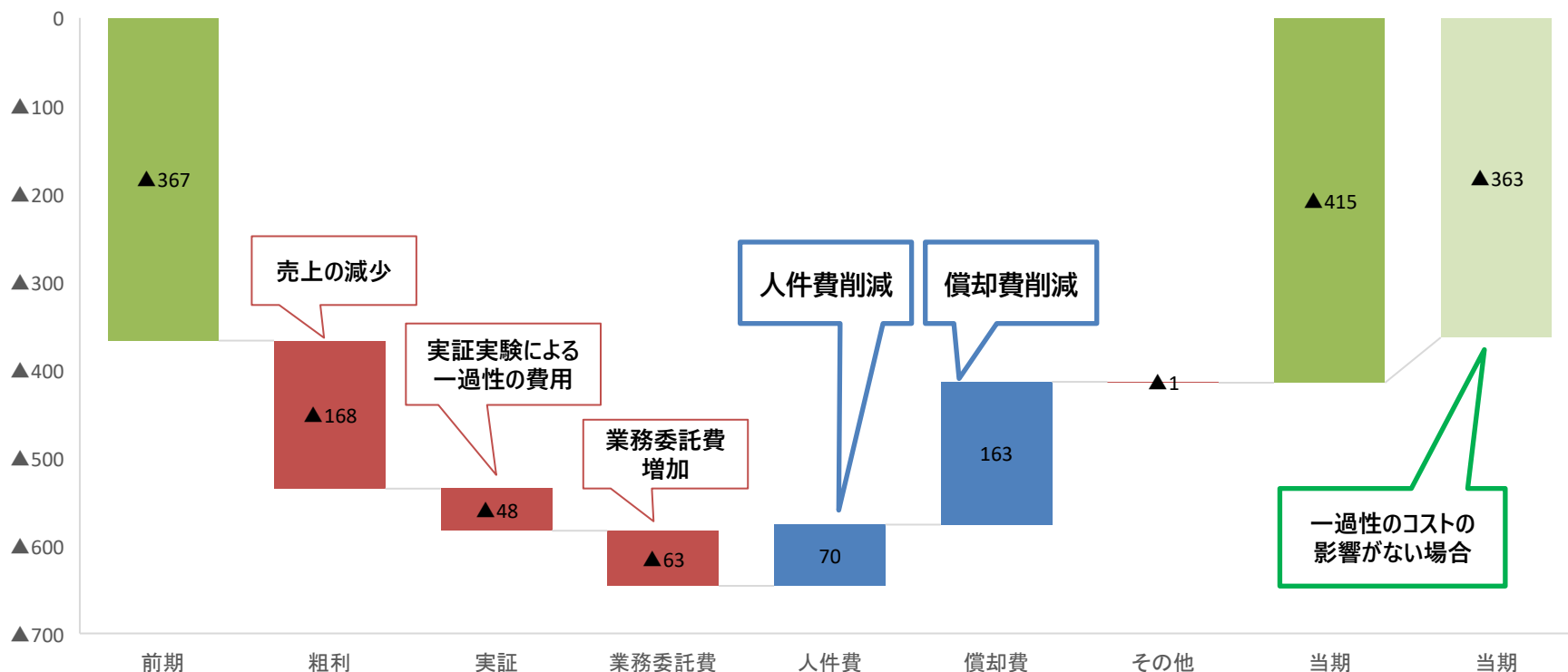
- 不採算事業の整理に伴う費用

- 実証実験費用(一過性)

- 減損損失の一巡により改善

営業損益増減要因 233百万円のコスト削減

- 収益構造の抜本的改善により、大幅減収・先行投資の影響を最小限に抑制
- 償却費・人件費を中心にコスト削減を断行
- 将来の成長に向けた実証実験を実施（当期のみの一過性費用）



(単位:千円)

セグメント別 損益計算書

		2025/3期 通期実績	2026/3期 通期実績	対前年同期	
				増減値	(%)
ブランドコンサルティング	売上高	2,802,828	2,212,815	△590,013	△21.1%
	EBITDA(※1)	△161,315	△111,589	49,726	—
	セグメント利益	△302,062	△180,754	121,308	—
食関連	売上高	2,089,638	2,216,684	127,046	6.1%
	EBITDA(※1)	66,437	96,771	30,334	45.7%
	セグメント利益	△53,528	87,285	140,813	—
宇宙関連	売上高	4,778	30,078	25,300	529.5%
	EBITDA(※1)	△10,997	△3,326	7,671	—
	セグメント利益	△10,997	△3,326	7,671	—
投資事業	売上高	—	109,620	109,620	—
	EBITDA(※1)	—	21,278	21,278	—
	セグメント利益	—	21,278	21,278	—
	セグメント利益の調整額(※2)	—	△339,080	—	—
合計	売上高	4,897,245	4,569,198	△328,047	△6.7%
	営業利益	△366,589	△414,597	△48,008	—

(※1) セグメント調整後EBITDA=営業利益+減価償却費及びのれん償却費+株式報酬費用+寄付金

(※2) 2025年10月より持株会社体制へ移行したことから、セグメント間取引消去及び各セグメントに配分していない全社費用等が含まれるセグメント利益の調整額が発生しております。全社費用は主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

セグメント別 業績ハイライト

ブランド
コンサルティング

メディア事業の不採算案件からの撤退などの事業整理を優先し売上が大きく減少するも、稼ぐ力の指標EBITDAとセグメント利益が改善、**事業収益性の改善**。

ブランドコンサルティングは、大阪・関西万博をはじめ大型案件獲得が堅調に推移。一部大型案件の時期見直しやデジタルマーケティングが競合激化が影響し、売上減少。

食関連

需要予測やデジタルマーケティングなどのAI利用による業務効率性が向上し、**EC事業が大幅に伸長**。

百貨店含む店舗事業は**海外富裕層**などのターゲット顧客への訴求が奏功し、堅調に推移。

管理面では工場から流通まで製造体制の抜本的改革により業務効率化が進んでいる。

売上・セグメント利益ともに**前年比増**で着地。引き続き原価率改善など効率的なコスト管理によりセグメント成長を目指す。

宇宙関連

地方自治体向け農業行政の現地調査支援サービス「**圃場DX**」が**好調**。

実証実験の有償導入案件移行に伴い、売上高前年比600%・セグメント損失縮小と**事業収益性が大幅改善**。

「圃場DX」が内閣府の第7回宇宙開発利用大賞において、**農林水産大臣賞**を受賞。

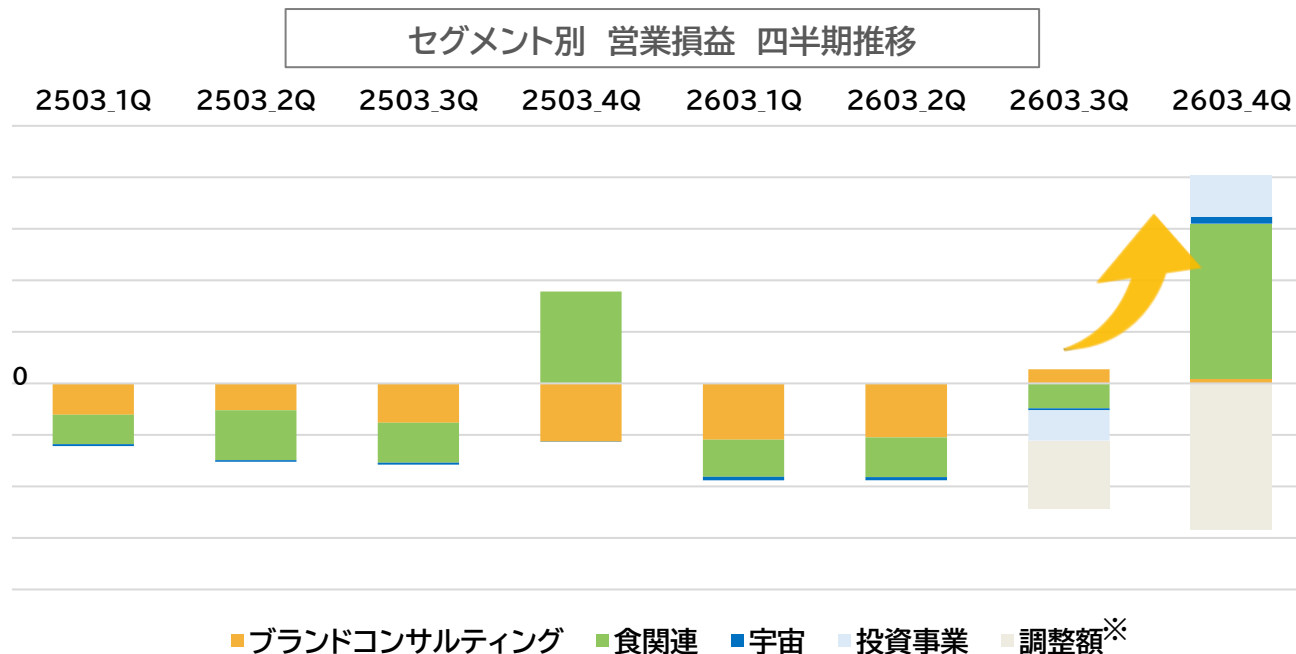
投資事業

3Qにおいて一部の保有銘柄を減損したが、4Qに営業投資有価証券を売却したことによりセグメント利益は**黒字**で着地。

ポートフォリオの入れ替えを進め、高成長率銘柄にシフトする。

セグメント別 営業損益

- 第4四半期に収益が集中
- 食関連事業のEC事業が好調で、第3四半期から第4四半期にかけての季節商戦であるおせちの販売、AIによる業務効率化が寄与し、増益となった
- ブランドコンサルティング事業はメディア関連事業の見直しが課題であり、収益性向上のための撤退を優先。



(※) セグメント利益の調整額にはセグメント間取引消去及び各セグメントに配分していない全社費用等が含まれております。全社費用は主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2027年3月期通期業績予想(連結)

- 徹底的なコスト削減と営業施策の改善・強化で業績回復を図る
- ブランドコンサルティング事業では、収益性の高い案件へ注力し、グループ連携による案件獲得の効率化を進める
- コスト削減と並行して経営リソースの最適化を進め、好調な食関連事業、宇宙関連事業の更なる成長を図る

(単位：千円)

	2025/3期 通期 実績	2026/3期 通期 実績	2027/3期 通期 業績予想	対前期実績	
				増減値	%
売上高	4,897,245	4,569,198	4,827,662	258,464	+5.7%
調整後EBITDA (※)	△106,129	△325,347	△60,702	264,645	—
営業利益	△366,589	△414,597	△152,452	262,145	—
経常利益	△354,899	△425,584	△149,866	275,718	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,073,835	△173,649	△177,612	△3,963	—

(※) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用 + 寄付金

3. 注力事業領域の成長戦略と今後の見通し

INCLUSIVE Holdings グループ戦略

地域の価値をつくり、伝え、自動化する。

経営資源の最適化と持続的な高利益体質への転換

食関連事業



食の高付加価値化

- ・感性 × AI
- ・下鴨茶寮 EC売上拡大
- ・上記モデルの他社展開

ブランドコンサルティング



場のメディア化

- ・地域ブランドIP化
- ・社会的インパクトの大きなPJの主導
- ・上記を展開し案件20%増

宇宙関連事業



宇宙・GovTech

- ・「圃場DX」全国実装
- ・行政DX=自動化
- ・防災等他の領域にも展開



投資事業

高成長銘柄へのシフト
ポートフォリオの組替

INCLUSIVE Holdings グループ戦略

地域の価値をつくり、伝え、自動化する

1. ブランドコンサルティング

- ✓ 場のメディア化の推進
- ✓ ブランドを体験する、へのブランディング構造転換
- ✓ 企画から空間デザイン、運営まで一貫受託
- ✓ 社会的インパクトの大きいPJの主導
2025大阪・関西万博 EARTH MART・
Mon高輪 総合プロデュース

2. 食関連事業

- ✓ 感性 × AI
- ✓ 需要予測とマーケティングの自動最適化
- ✓ 老舗ブランド（下鴨茶寮等）のEC売上拡大
- ✓ 高収益なブランドプロダクトへの転換
- ✓ 多様な流通チャネルに対応する商品開発

3. 宇宙関連（衛星データ）事業

- ✓ 「圃場DX」全国実装
- ✓ 自治体の課題を直接取り込み行政自動化
- ✓ 衛星データによる農業・林業・防災・固定資産調査の自治体DXの提供
- ✓ 官民連携による地域創生DX

4. 投資事業

- ✓ 地域創生に関する新規事業開発と投資等による利益の獲得
- ✓ 高成長銘柄への入替

ブランドコンサルティング

- ✓ 場のメディア化の推進
- ✓ ブランドを体験する、というブランディング構造の転換

空間プロデュースのノウハウで体験と感動を設計、場をメディアとして情報発信しブランド価値向上につなげる

新製品のターゲット層(ワーカー)にあわせ、
東京駅八重洲口・大阪駅で体験イベント
「SWITCH STATION」を実施



2026年2月~3月
PILOT 「FRIXION BALLSWITCH」
ローンチプロモーション

2025年5月開催の
「世界に字幕を添える展」を、都内全域に拡大
音声認識アプリYYSystemによって“字幕”
を添え、難聴者を中心に様々なシーンの意思
疎通をサポート。



2025年11月~12月
アイシン
「世界に字幕を添える展inTokyo」

能登半島地震や豪雨の記憶を風化させない

自らが震災のあった能登半島を「めぐる」よう
な気持ちで主観的に見ることができるよう
に、写真を「めぐる」展示方法を用いた。



2025年11月~12月
石川県
「写真展能登 20240101ARCHIVE
-めぐる めくる 能登-」

ブランドコンサルティング

- ✓ 企画から空間デザイン、運営まで一気通貫のプロデュース体制
- ✓ 社会的インパクトの大きいPJを主導



2026年3月 「MoN Takanawa」



「MoN Takanawa」
開業記念イベントプロデュース

JR高輪ゲートウェイ駅に誕生した複合文化施設「MoN Takanawa」
オレンジ・アンド・パートナーズ社代表・小山薫堂が総合プロデューサーに着任。
当社グループはブランド戦略アドバイザーとして館全体のブランディングに携わる。

2025大阪・関西万博 シグネチャーパビリオン EARTH MART

- WORLD EXPOLYMPICS 金賞受賞
- 日本空間デザイン賞 金賞受賞

食とブランディングの事業領域で、
場のメディア化を実現した食のパビリオン EARTH MART

世界に共有したい日本発食材「EARTH FOODS 25」を発信するなど、
EARTH MARTを足掛かりに、全国地域との連携拡大を見込む



食関連事業

- ✓ 感性 × AI
- ✓ 老舗ブランド（下鴨茶寮等）のEC売上拡大

人間の感性を軸としたAIの活用で、EC事業拡大とブランドの深化を実現

- ✓ 需要予測とマーケティングの自動最適化

EC事業のノウハウとAIによるデータ分析で海外富裕層を中心とするOTA販売を強化

- ✓ 多様な流通チャネルに対応する商品開発
- ✓ 高収益なブランドプロダクトへの転換

全販路対応型、ノウハウを集約した自社開発商品の展開を促進

- ✓ 下鴨茶寮で培ったノウハウを他社に展開



新商品 福福のごちそう膳



料亭の西京焼

宇宙関連(衛星データ)事業

- ✓ 「圃場DX」全国実装
- ✓ 自治体の課題を直接取り込み行政自動化
- ✓ 官民連携による地域創生DX

「圃場DX」が国の認める取り組みになり、国内自治体との連携が更に加速



宮崎県では当社との実証実験に参加した県内6協議会(7市町村)において、現地調査の必要がある農地数が最大8割削減されたことが確認された。
同県では令和8年度、この取り組みを更に16市町村まで拡大する方針。

宮崎県庁「衛星画像を活用した
転作作物の現地調査省力化実証事業」
成果報告会

福島県南相馬市との「圃場DX」の開発
「農林水産大臣賞」受賞

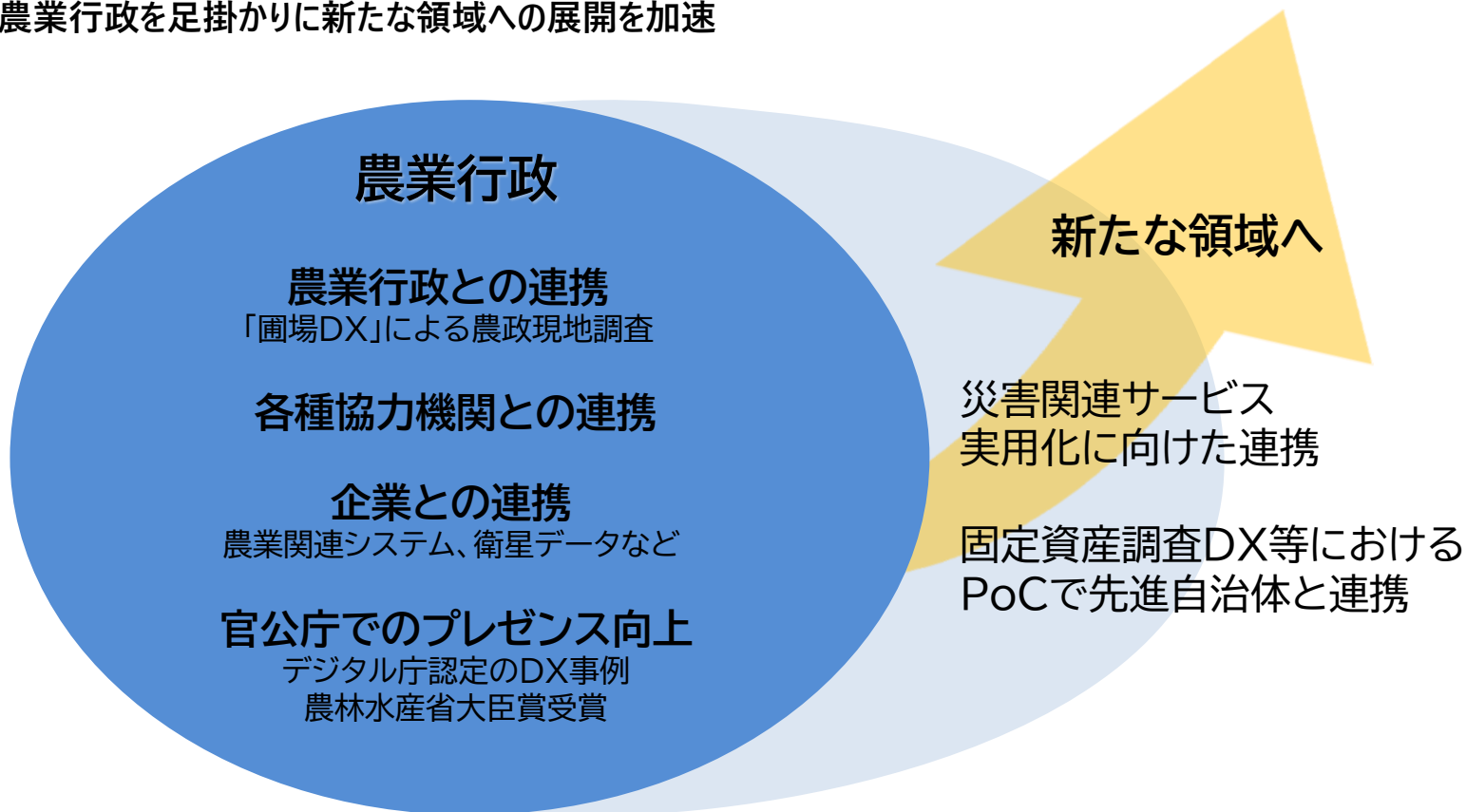


福島県知事を表敬訪問



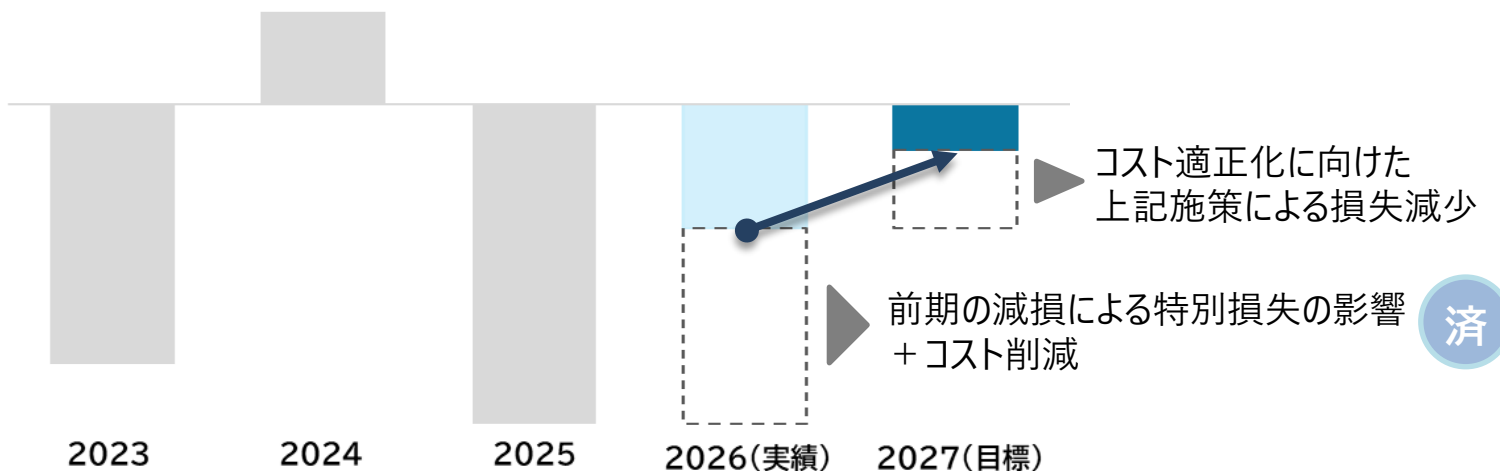
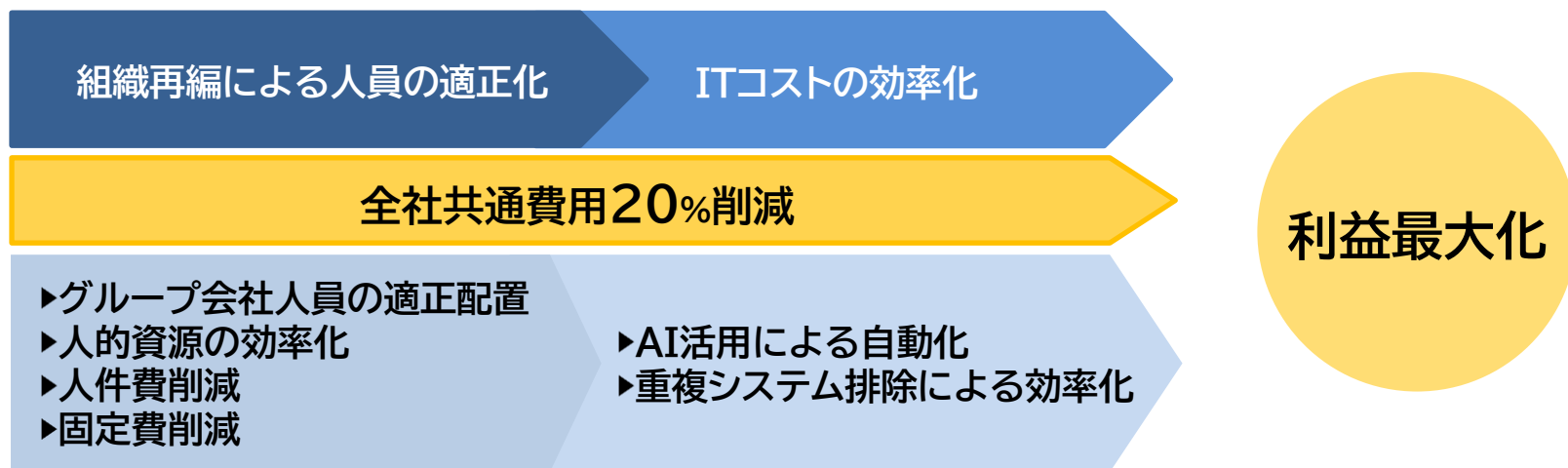
宇宙関連(衛星データ)事業

- ✓ 衛星データによる農業・林業・防災・固定資産調査の自治体DXの提供
農業行政を足掛かりに新たな領域への展開を加速



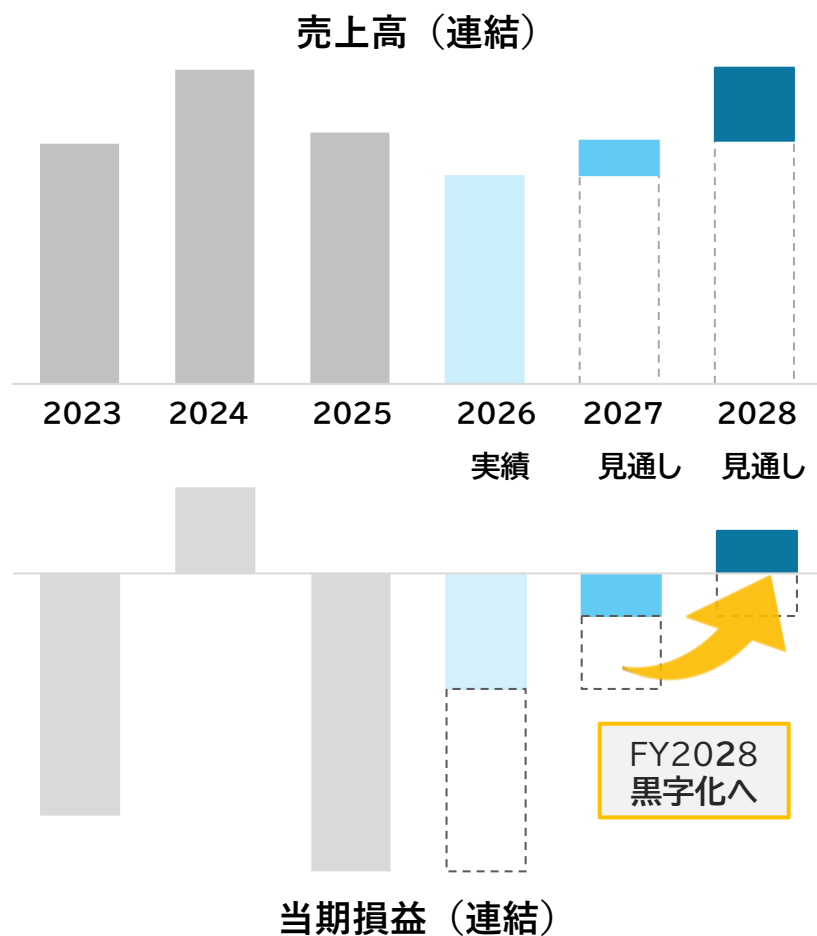
収益構造の抜本的改革 コスト最適化へ

経営資源を最適化し、持続的な高利益体質への転換を図る



事業構造の抜本的改革 黒字化へ

地域創生領域へのシフトによって、増収増益を図り、黒字化をめざす。



1. 事業の構造改革

収益性向上を最優先に案件の「選択と集中」を推進。グループの横連携を活用し、顧客企業のブランドコンサルティング・プロモーション等、大型案件を獲得。官公庁事業へ参入開始。

2. AI × 感性の力でEC事業を拡大

下鴨茶寮におけるEC事業が好調。AI利用による売上拡大、業務効率化を引き続き実施。今期大きな成果を残した商品開発を積極的に推進し、多様な流通に対応し拡販を図る。

3. 宇宙関連事業

地方自治体からの引き合い増加を受け、衛星データを活用した自治体向けDXビジネスモデル確立を加速。導入地方自治体の拡大とともに、更なる課題の取り込み、サービス向上を図る。

■ 連結黒字化ロードマップ

2026
構造改革の完遂

不採算案件の整理
経営資源の最適配置
財務健全性の確保

2027
収益化フェーズ

食・宇宙事業の利益貢献
場のメディア化戦略の本格稼働
コストの大幅削減

2028
連結黒字化の達成

全セグメント黒字化
持続的な高利益体質への転換

収益性向上を最優先に、
不採算案件の整理と注力セグメント拡大を推進する再成長シナリオ

Disclaimer

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績は記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、当社グループの財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

INCLUSIVE

HOLDINGS