

# 2026年2月期 第3四半期決算 (2025年3月1日～2025年11月30日)

2025.12.23

# 目次

■ ソリューション提供モデルと経営環境	2
■ 2026年2月期 第3四半期 連結決算概要	4
■ 2026年2月期 通期 連結業績見通し	12
■ 株主還元	14
■ トピックス	16
■ APPENDIX	19

# ソリューション提供モデルと経営環境

# ソリューション提供モデルと経営環境

## ソリューション提供モデル

## 経営環境

顧客・ユーザー

① **ビジネスソリューション**

ビジネスDX  
(ERPソリューションなど)

顧客向けシステム開発

⋮

② **IoTソリューション**

物流DX

畜産DX

スマートシティ

文教DX

⋮

③ **サービスビジネス**

Smart Service AQUA  
(物流DXサービスセンター、AQUA DataFusion)

- ・サステナビリティ経営の重要性
- ・人的資本経営の重視(人材育成、多様な人材の活用、インゲージメント等)
- ・社内DX、業務改革の推進・強化 など

### ① ビジネスソリューション

- ・データ利活用したデータドリブン経営の進展
- ・企業の日常業務改善から業務の抜本的改革へ

### ② IoTソリューション

- ・人手不足/従事者の高齢化(物流業界、畜産業界など)
- ・環境負荷等サステナブルへの対応
- ・セカンドGIGA(スクール構想)の促進

### ③ サービスビジネス

- ・クラウドサービス需要の拡大と成長
- ・生成AI等を活用したデータ利活用サービスの増大
- ・ビジネスモデルの創出と進化  
サブスク、シェアリングエコノミーなど

# 2026年2月期 第3四半期 連結決算概要

# 2026年2月期第3四半期(累計) 連結業績サマリー

## 売上高

過去  
最高

14,982 百万円 (+2.0%)

2期ぶり増収



ビジネスDXと物流DXは増加し、健康保険者向けシステムが減少

## 営業利益

過去  
最高

1,238 百万円 (+29.6%)

2期ぶり増益



売上増と生産性の改善により増益

## ROE (年換算)

16.8% (+3.0 pt)

堅調に推移

※()内の数値は前年同期比

※ROEは、下記計算式により年換算して算出しております。

ROE (年換算) = (第3四半期純利益 ÷ 3 × 4) ÷ ((期首自己資本 + 第3四半期期末自己資本) ÷ 2) × 100

# 2026年2月期第3四半期(累計) 連結業績

- ビジネスソリューション・IoTソリューションともに売上高が増加 **過去最高を更新**
- 利益も**すべて過去最高を更新**

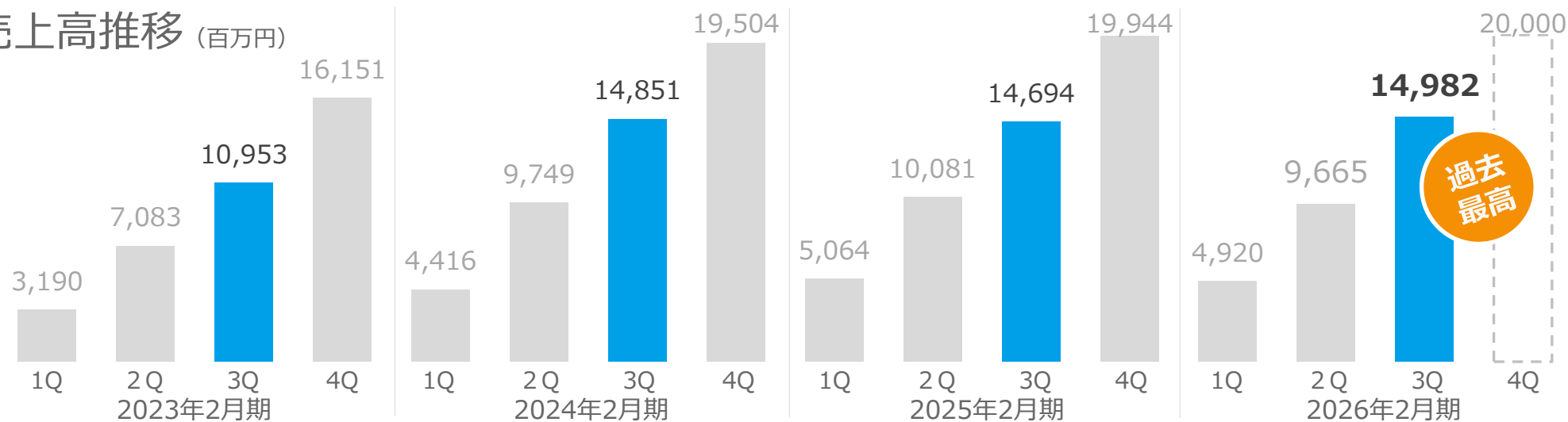
単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2025年2月期 第3四半期実績	2026年2月期 第3四半期実績	前年同期比 増減率	2026年2月期 通期 業績予想	進捗率
売上高	14,694	★ 14,982	+ 2.0%	20,000	74.9%
うち ビジネスソリューション	11,795	12,081	+ 2.4%	15,000	80.5%
うち IoTソリューション	2,898	2,900	+ 0.1%	5,000	58.0%
営業利益	955	★ 1,238	+ 29.6%	1,600	77.4%
経常利益	1,010	★ 1,327	+ 31.4%	1,700	78.1%
親会社株主に帰属する 四半期・当期純利益	643	★ 866	+ 34.7%	1,150	75.3%
1株当たり 四半期・当期純利益	35.22円	★ 48.15円	+ 36.7%	64.06円	—

※サービスビジネスの売上は、ビジネスソリューションとIoTソリューションに含まれています。  
 ※★は過去最高

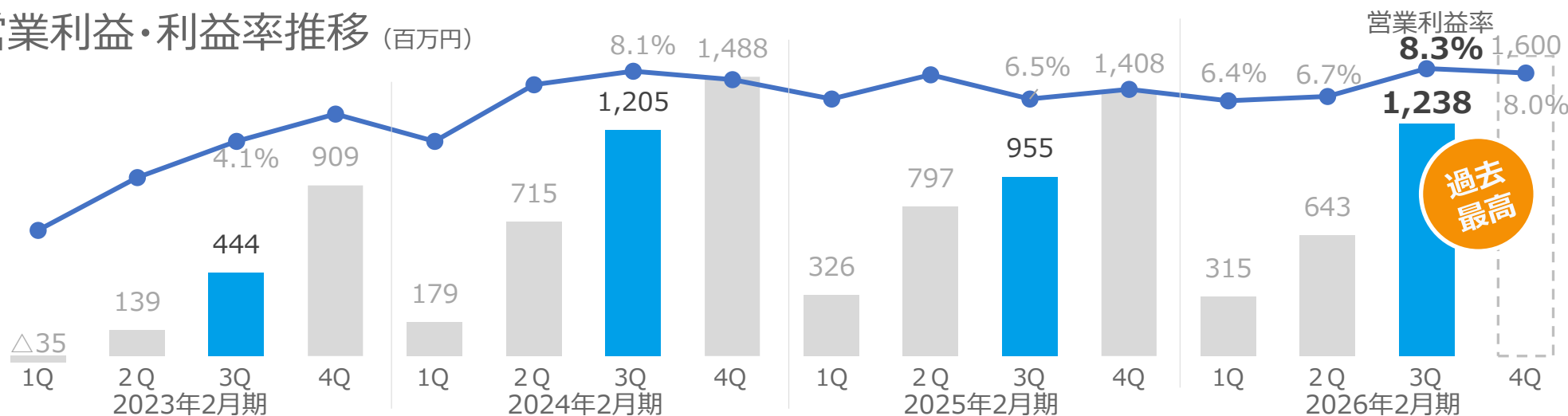
# 連結業績推移

売上高・営業利益ともに前年同期を上回る進捗で、過去最高を更新

## ■ 売上高推移 (百万円)



## ■ 営業利益・利益率推移 (百万円)





# 2026年2月期第3四半期(連結累計) 事業別の概要 (ビジネスソリューション)



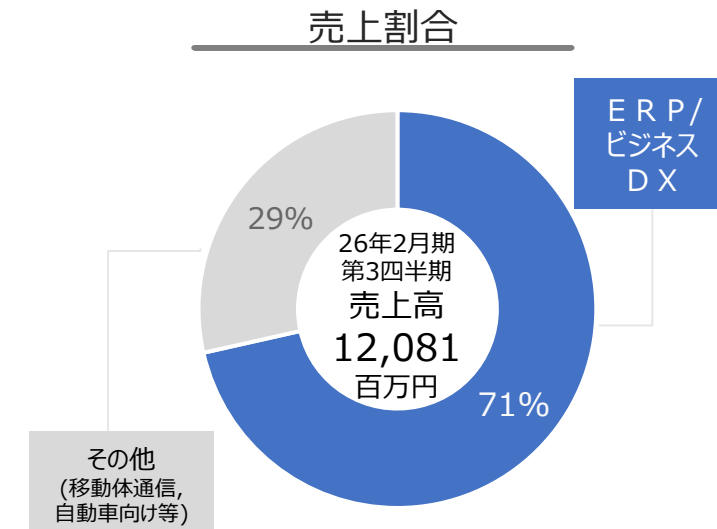
## 売上高は120億81百万円（前年同期比2.4%増）

ERPソリューションは、当社プライムでのビジネスDX推進・構築やIT基盤などの環境整備、新たな顧客開拓・案件獲得により前年同期に比べ増加

自動車製造業向けのビジネスシステム開発は、堅調に推移

健康保険者向けシステム構築は案件終了し、移動体通信向け開発も減少

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2025年2月期 第3四半期	2026年2月期 第3四半期		
	実績	実績	増減額	増減率
ビジネスソリューション	10,396	12,081	+ 286	+ 2.4%
ERP・ビジネスDX	7,796	8,634	+ 838	+ 10.7%
その他 (移動体通信・自動車向け 等)	3,998	3,446	△ 551	△ 13.8%



# 2026年2月期第3四半期(連結累計) 事業別の概要 (IoTソリューション)



## 売上高は29億00百万円（前年同期比0.1%増）

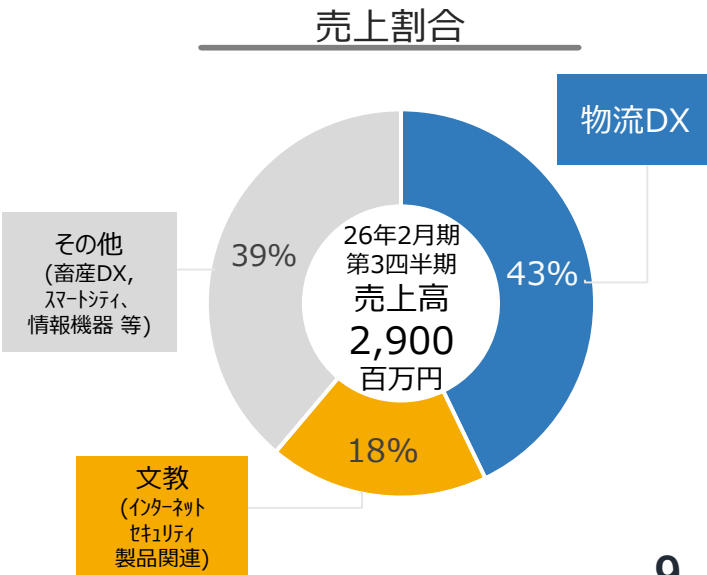
物流DX事業は、前年度の受注減の影響もあったが、活発な引き合いや受注が続いており、前年同期に比べ増加

畜産DX事業、スマートシティ向けソリューションは、若干増加

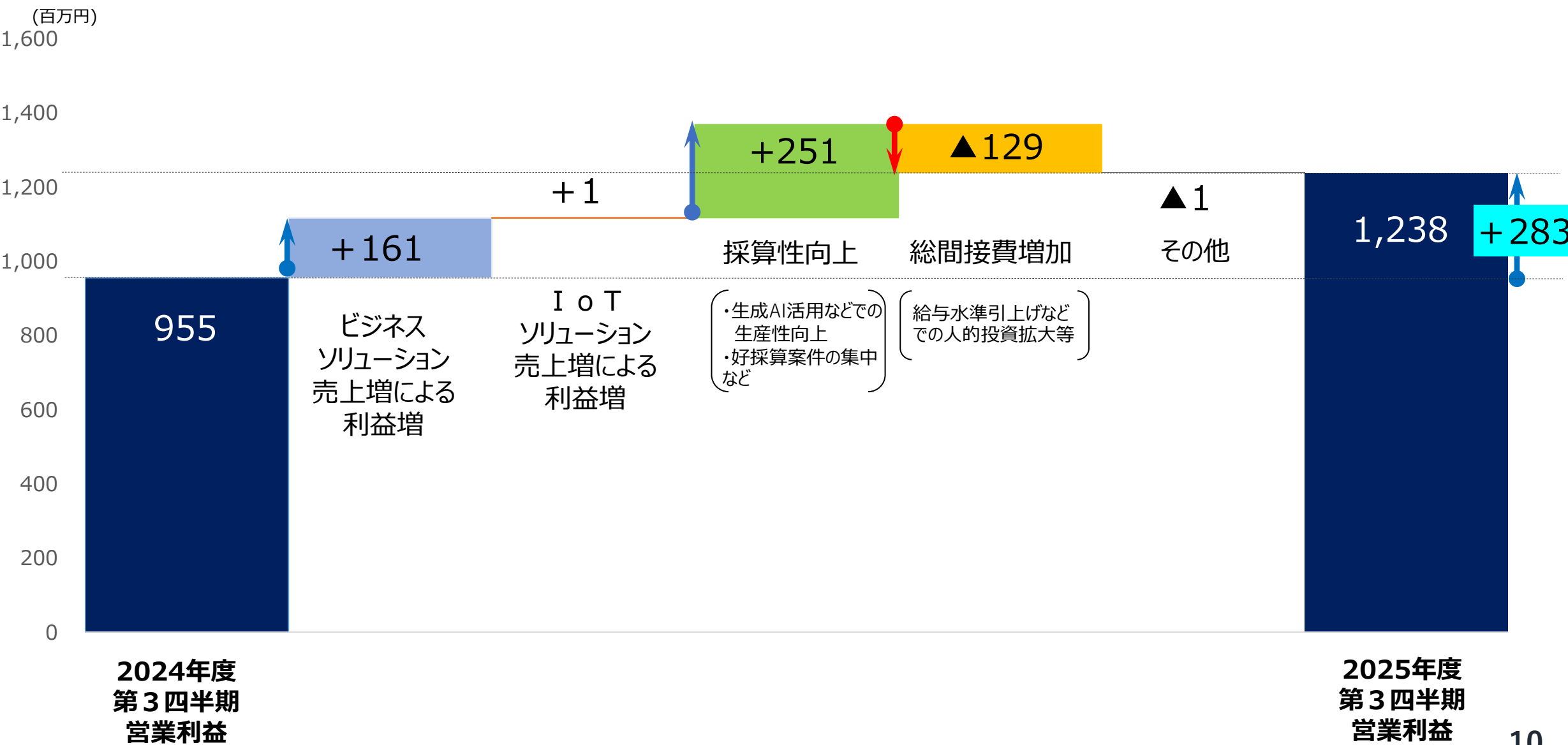
インターネット・セキュリティ関連製品は、セカンドGIGAでの需要時期のずれ込みにより減少  
情報機器などのIoT製品の販売も減少

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2025年2月期 第3四半期	2026年2月期 第3四半期		
	実績	実績	増減額	増減率
IoTソリューション	2,898	<b>2,900</b>	+ 2	+ 0.1%
物流DX	1,073	<b>1,242</b>	+ 169	+ 15.8%
文教	617	<b>531</b>	△ 86	△ 14.0%
その他	1,207	<b>1,126</b>	△ 80	△ 6.6%



# 営業利益増減要因分析（前年同期比）



# 2026年2月期第3四半期 貸借対照表（対前連結会計年度末比）

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2025年2月期 期末残高	2026年2月期 第3四半期末残高	増減額	主な内訳
流動資産	9,746	10,498	+ 751	現金及び預金 4 億45百万円増、その他 1 億95百万円増、仕掛品 1 億86百万円増、受取手形、売掛金及び契約資産74百万円減
固定資産	3,481	3,575	+ 94	無形固定資産 2 億69百万円増、その他41百万円増、繰延税金資産 1 億24百万円減、有形固定資産95百万円減
資産合計	13,228	14,074	+ 846	
流動負債	4,117	4,643	+ 525	未払費用 6 億68百万円増、未払法人税等 1 億 1 百万円減、その他49百万円減
固定負債	1,863	1,857	△ 5	退職給付に係る負債 5 百万円減
株主資本	6,884	7,078	+ 194	
純資産	7,247	7,573	+ 326	利益剰余金 5 億 4 百万円増、新株予約権 1 億18百万円増、自己株式取得による 3 億13百万円減
負債純資産合計	13,228	14,074	+ 846	
自己資本比率	51.3%	49.7%	△ 1.6%	
ROE	16.5%	16.8%	+ 0.3%	

※2026年2月期第3四半期ROEは、ROE（年換算）＝（第3四半期純利益÷3×4）÷（（期首自己資本＋第3四半期末自己資本）÷2）×100 により、年換算して算出

# 2026年2月期 通期 連結業績見通し

# 2026年2月期 通期 連結業績見通し

## ■ 通期見通しに変更なし

IoTソリューション事業において、セカンドGIGAでの需要時期のズレなど発生しているが、その他は通期計画どおりに推移

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2025年2月期 実績	2026年2月期 予想		
			対前年	
			増減額	増減率
売上高	19,944	20,000	+55	+0.3%
営業利益	1,408	1,600	+191	+13.6%
経常利益	1,529	1,700	+170	+11.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,038	1,150	+111	+10.7%
1株当たり当期純利益	56.84円	64.06円	+7.22円	+12.7%
年間配当金 (うち中間配当金)	20円 (10円)	20円 (10円)	—	— (—)

# 株主還元

## 株主還元方針

株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識し、今後の事業拡大に向けた内部資金を確保しつつ、長期に渡る安定的な配当を実施  
株主還元および資本効率を向上するため、**継続的に自己株式取得を実施**<sup>\*1</sup>

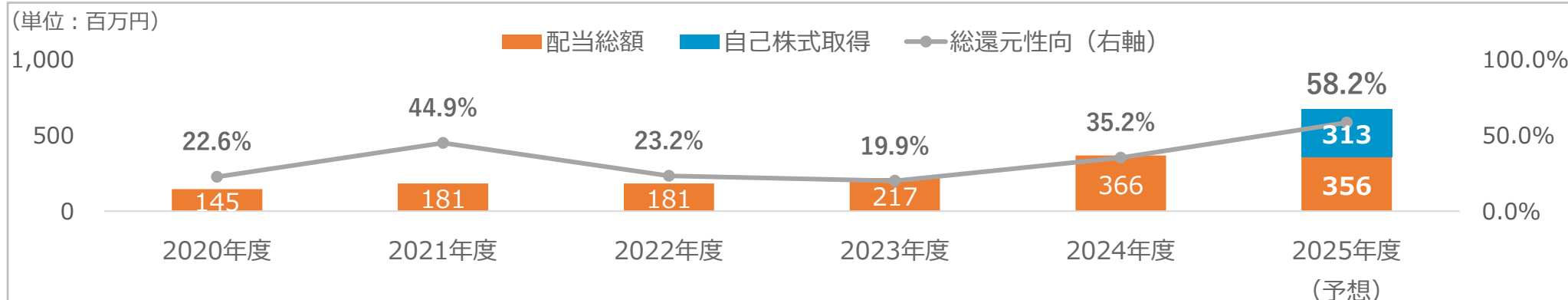
## 配当予想

2026年2月期 年間配当予想額：20円（中間：10円、期末：10円）

2026年2月期 配当性向：31.0%（総還元性向<sup>\*2</sup>：**58.2%**）

	第2四半期	期末	年間	配当性向	総還元性向
2025年2月期	10円	10円	20円	35.2%	35.2%
<b>2026年2月期(予想)</b>	<b>10円</b>	<b>10円</b>	<b>20円</b>	<b>31.0%</b>	<b>58.2%</b>

## 配当推移



\*1：自己株式取得は、2025年7月2日までに3.1億円・50万株の取得を完了しております。

\*2：総還元性向は、2025年7月2日までに取得した自己株式で計算しており、計算式は（配当総額＋自社株式取得金額）÷純利益×100です。



# トピックス

## 企業内に散在するITシステムのデータを統合・整理し、分析・活用することにより、データドリブン経営の実現を支援する新事業ブランド「COREVIO」誕生

- 「構想力×推進力」でお客様の事業変革を加速させる、YE DIGITALの新しい事業ブランド「COREVIO」
- 経営環境やビジネスの変化をデジタル・データでタイムリーに捉え、経営・現場業務の最適解を導きます

### COREVIO SERVICES



#### 1 ITコンサルティングサービス

現状のデータ活用・システム状況を整理し、全社最適する上でのシステム課題・改善ポイントをご提案。PoCによる成果確認までをクイックに行います。

#### 2 データ統合プラットフォーム

単なるデジタル化ではない、真のデジタルトランスフォーメーションを実現するデータ統合・分析基盤により、お客様業務をご支援します。

#### 3 データ活用・アフターサポート

「新しいシステム導入 ≠ ゴール」COREVIOシステムの活用が、現場業務に定着するまで、伴走支援するメニューをご用意しています。

## 倉庫業務全工程の自動化設備への対応、計画より2年前倒しで達成！

### 倉庫自動化システム「MMLogiStation」 共通コンポーネント開発で“マテハンメーカーフリー”を加速

- ✓ 設備制御機能の共通化を進め、設備連携プラグインの基盤となる共通コンポーネントを完成
- ✓ 業務別プラグインの汎用化を実施することで“マテハンメーカーフリー”を進めつつ、開発スピードを大幅に向上
- ✓ PLC接続の複数プロトコル対応と汎用化対応により、対応接続機器を拡充

- 汎用PLC対応 ※1 : **2種類**
- プラグイン接続確認 : **14製品**
- 倉庫業務 **全工程における自動化設備への対応完了**

2年  
前倒しで  
達成！

※1 メーカーに依らず、当該機能を有する自動化設備との連携に対応



倉庫業務の各工程で使用される自動化設備のイメージ

# APPENDIX

# 2027年度 YEデジタルの目指す姿 【再掲】

## 最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

### 中長期的なアウトカムを実現する企業

#### 株主・投資家

- 株主価値の向上と企業の持続的成長の実現
- IR活動による透明性の向上と建設的な対話の促進



### デジタル・データで課題を解決する企業

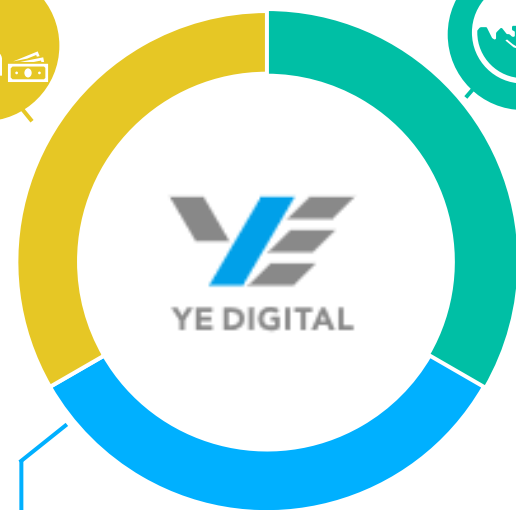
#### 社会・顧客

- 【社会】超スマート社会の実現
- 【顧客】デジタル化の進展とデータドリブン経営の実現



#### 高い誇りを持ち、働きがいのある企業 従業員

- 人材価値を最大限に発揮
- 会社や仕事を通じた自己実現
- 従業員およびその家族のウェルビーイングの実現





## 2025-2027 中期経営計画の基本方針 【再掲】

プロダクト・サービスの機能的価値から顧客体験価値を軸にした事業モデルに変革し、顧客や社会のDXやCXを加速する。

### 最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

方針 1．顧客起点のマーケティング戦略の展開

方針 2．カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

方針 3．ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

方針 4．持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進



# 2025-2027 中期経営計画（目標数値）【再掲】

2027年度(中計最終年度) 目標数値

連結売上高 **250億円** 連結営業利益 **30億円** ROE **25%**

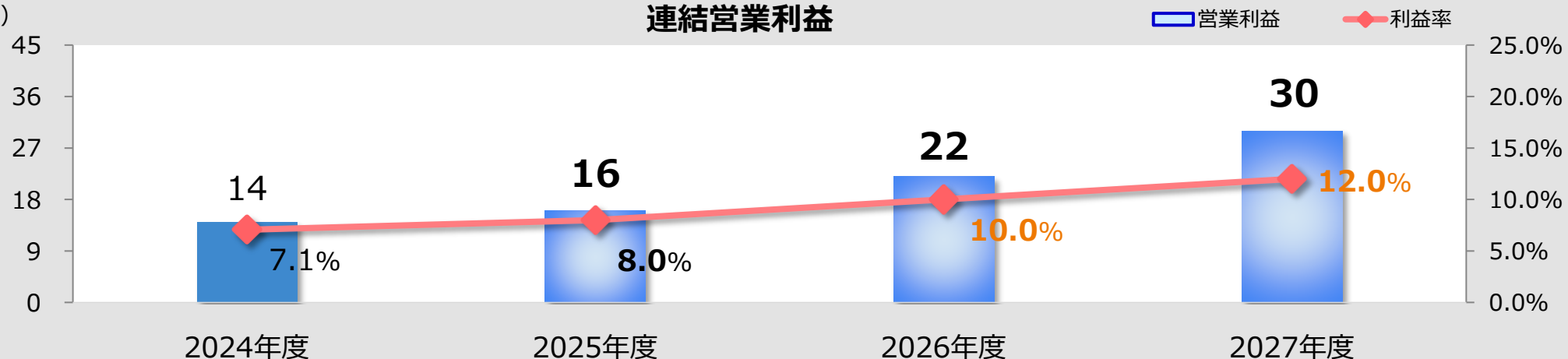
(億円)

連結売上高



(億円)

連結営業利益



# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開 【再掲】

顧客ニーズ・課題を起点として、部門・他社を超えて様々な手法や形態で連携し、DX（デジタルプロダクトやサービスの提供）を通じて顧客の期待を超える体験や価値を追求することで、カスタマーサクセスを実現する

## 顧客ニーズ・課題起点のビジネス展開

### CX戦略の深化によるカスタマーサクセスの実現

CX  
の  
追  
求



従来のカスタマーサクセス

プロダクトやサービスが持つ  
具体的な機能や品質から得られる利益



今後目指すカスタマーサクセス

プロダクト・サービスの利用を通じて顧客が  
自己実現することによる利益・満足・感動

↑↓

DX  
の  
推  
進

### システム導入やデータ基盤構築などの実行およびPDCAサイクルによるDXの実現

DXビジョンの  
明確化

分析

実行計画・準備

選定

改善

効果検証

実行・アフターサービス

DXの実現と  
継続した  
新たな価値創造

↑↓

デ  
ジ  
タ  
ル  
共  
創

### 重点顧客との成長戦略や組織内外とのデジタル共創戦略の推進

グループ間横断



部門間横断



企業間横断





## 方針 2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現 【再掲】

システム導入から、データ活用、ビジネス変革までのトータル支援により、継続的に顧客のDXを支援する  
また、支援チャンネル全体で品質向上を図り、継続した伴走型DX支援を通じてカスタマーサクセスを実現する

顧客のニーズ・課題のキャッチアップ



プロダクトアウトからマーケットインへの転換

目指す姿

顧客DX推進の伴走型支援（システム導入～データ活用～ビジネス変革までのトータル支援）

デジタル化支援（従来）



データ活用・ビジネス変革支援(カスタマーサクセスの実現)

顧客

当社



システム利用



システム導入



運用



保守



データ収集



データ可視化



データ分析



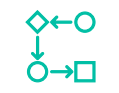
経営判断  
マネジメント



変革・改善  
提案



カスタマー  
サクセス

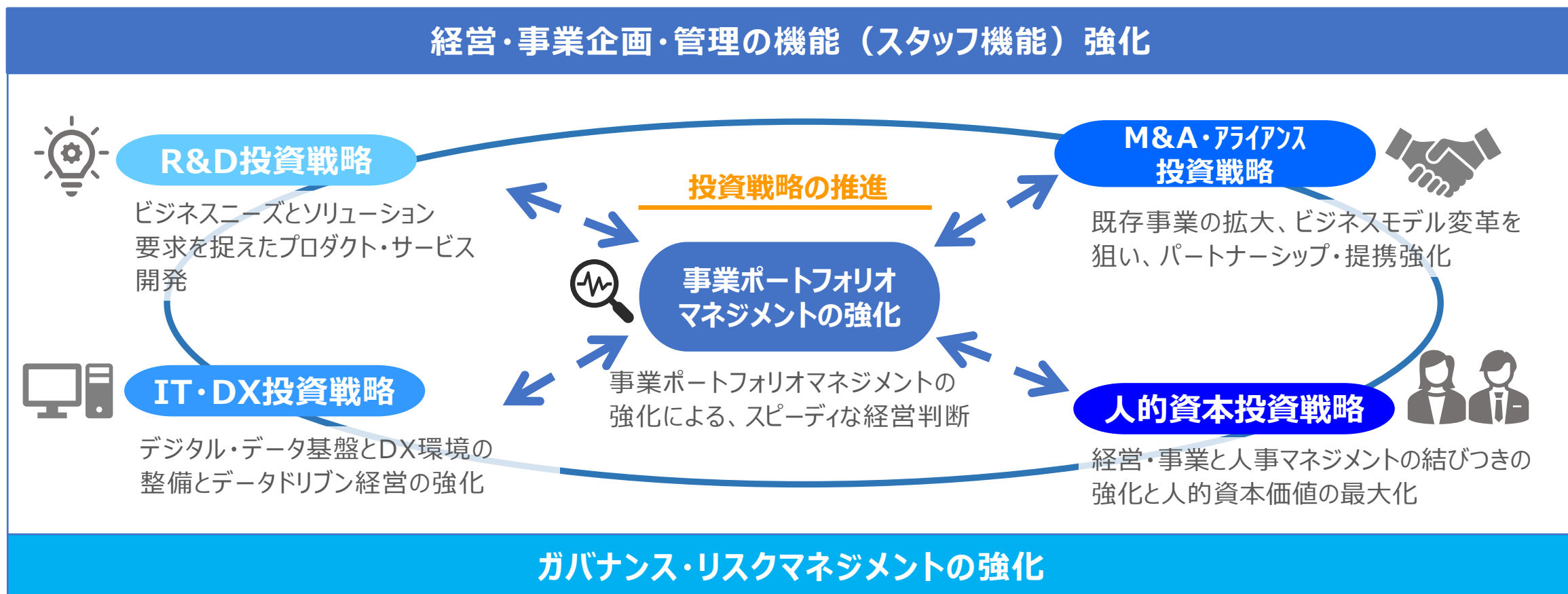


ビジネス  
プロセス変革

DX品質力（プロジェクト品質・システム品質・サービス品質・データ品質）の向上

## 方針 3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進 【再掲】

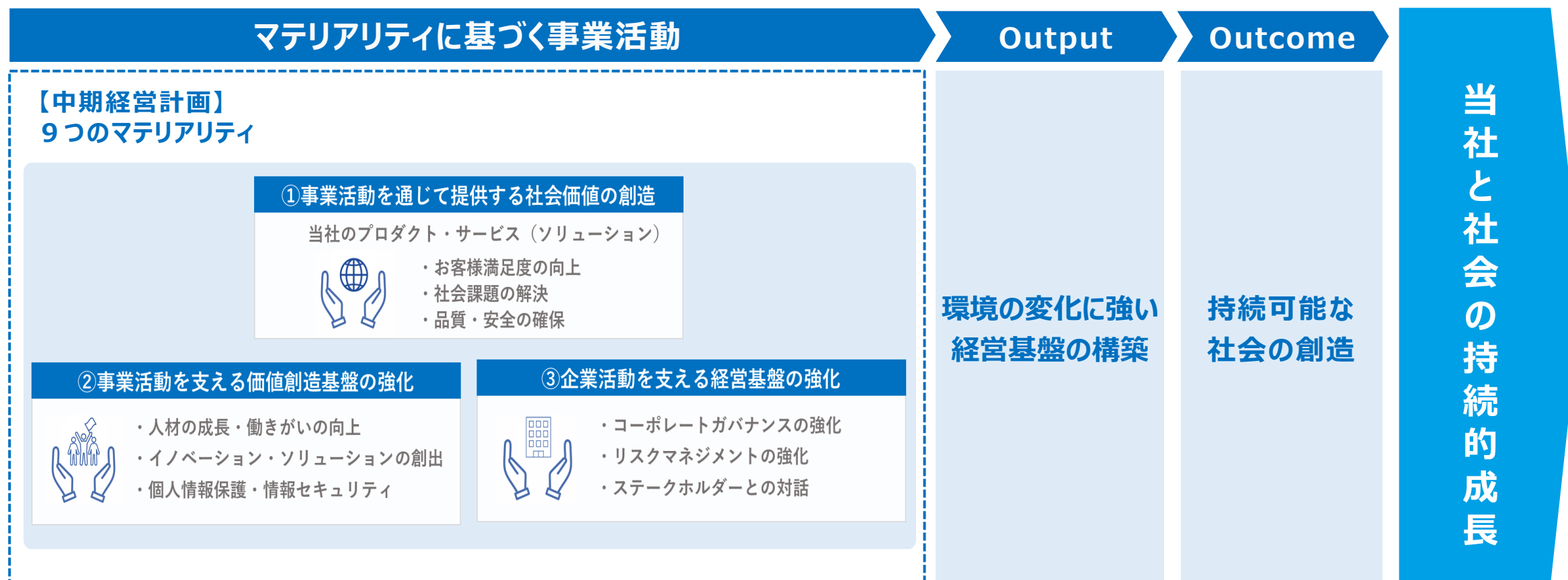
事業ポートフォリオマネジメントの強化を図るとともに、管理体制や管理手法の見直し・強化とデータを活用する人材の育成によりデータドリブン経営を推進する



## 方針 4．持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進 【再掲】

サステナビリティ経営を強く推し進めることで持続可能な社会に貢献し、社会と共に成長を続けることを目指す

### サステナビリティ経営の推進



# 本資料について

本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載されています。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。

従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おきください。

【お問い合わせ先】

 **YE DIGITAL**

管理本部 企画部 I R 担当

URL: <https://www.ye-digital.com/ir/>



株式会社YEデジタル  
[www.ye-digital.com](http://www.ye-digital.com)