

2026年2月期 第2四半期決算 (2025年3月1日～2025年8月31日)

2025.9.30

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2四半期 連結決算概要 4
- 2026年2月期 通期 連結業績見通し 12
- 2025-2027年度 中期経営計画 ～2025年度 上期遂行状況～ 14
- トピックス 19
- APPENDIX 22

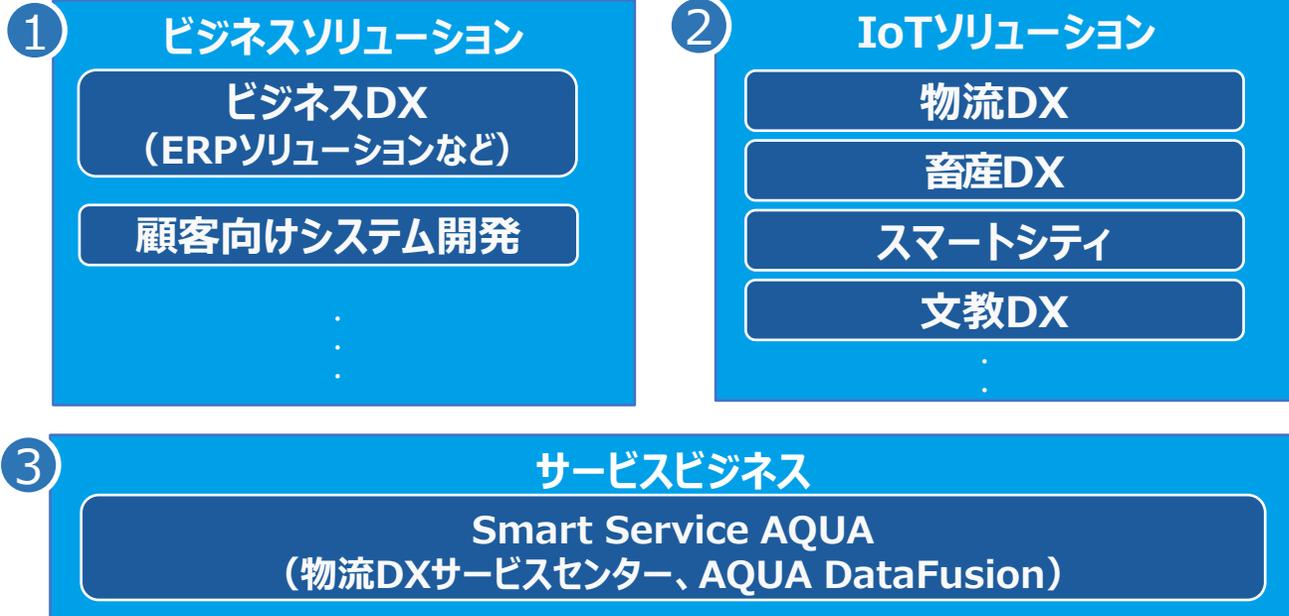
ソリューション提供モデルと経営環境

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

- 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

ソリューション

基盤

- 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

2026年2月期 第2四半期 連結決算概要

2026年2月期第2四半期(累計) 連結業績サマリー

売上高

9,665 百万円 (△4.1%)

ビジネスDXが牽引するも健康保険者向けシステムと前年度の受注減により物流DXも減少

営業利益

643 百万円 (△19.3%)

生産性向上するも売上減により減益

ROE (年換算)

13.1 % (△4.8 pt)

※()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) = (中間期純利益×2) ÷ ((期首自己資本 + 中間期期末自己資本) ÷ 2) × 100

2026年2月期第2四半期(累計) 連結業績

■ 前年度の受注減の影響により、減収減益だが、上期予想は達成

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

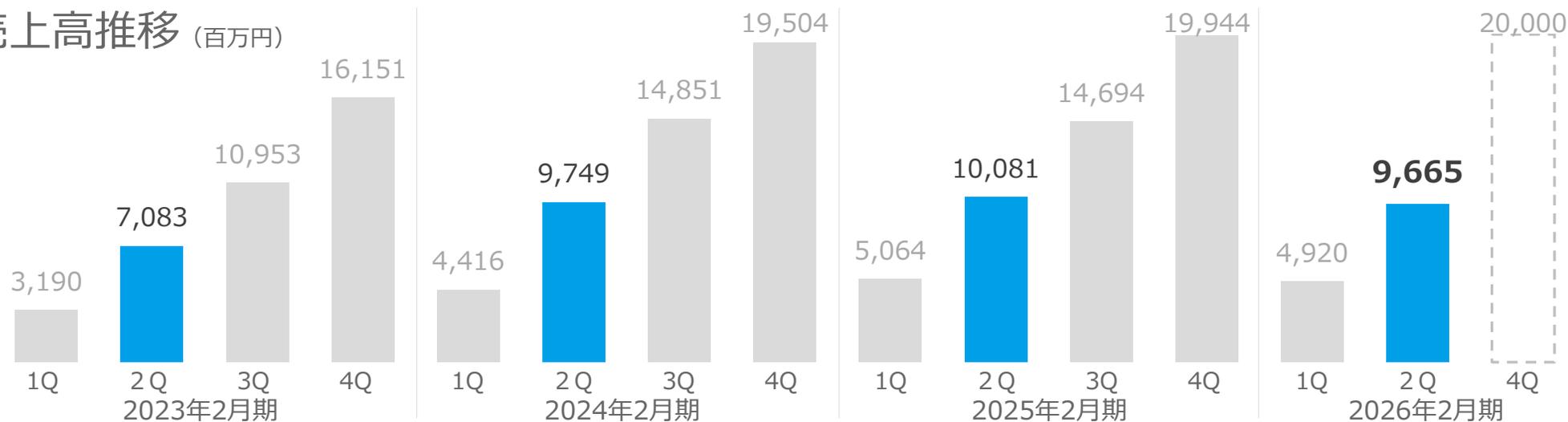
	2025年2月期 第2四半期実績	2026年2月期第2四半期		対前年同期 増減率	2026年2月期 通期 業績予想	進捗率
		予想	実績			
売上高	10,081	9,000	9,665	△4.1%	20,000	48.3%
うち ビジネスソリューション	7,933	—	7,834	△1.2%	15,000	52.2%
うち IoTソリューション	2,148	—	1,831	△14.8%	5,000	36.6%
営業利益	797	600	643	△19.3%	1,600	40.2%
経常利益	856	650	707	△17.4%	1,700	41.6%
親会社株主に帰属する 四半期・当期純利益	559	400	441	△21.1%	1,150	38.3%
1株当たり 四半期・当期純利益	30.69円	22.15円	24.46円	△20.3%	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。

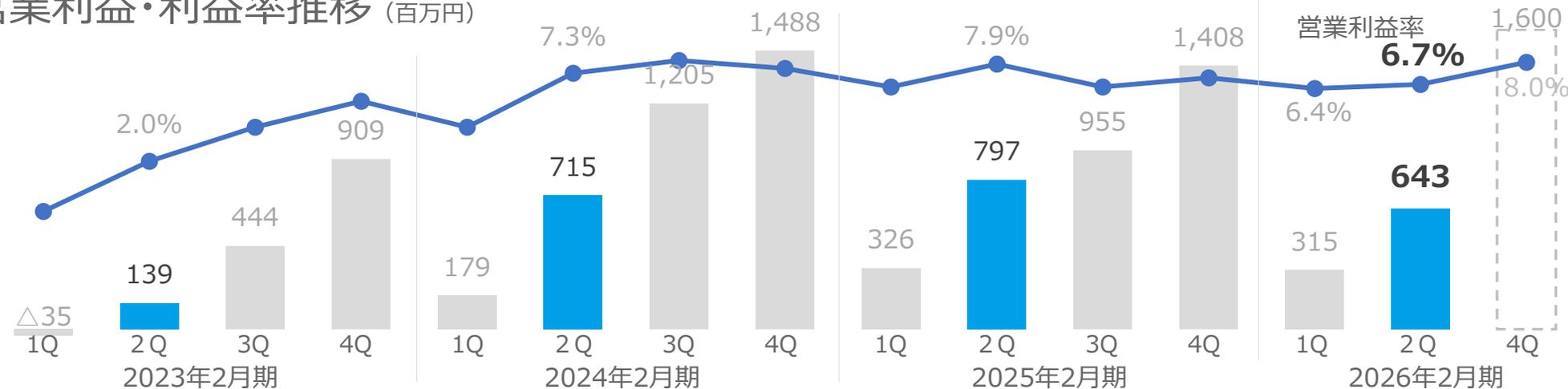
連結業績推移

前年同期を下回るも、上期予想を上回る進捗状況

■ 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2四半期(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78億34百万円 (対前年同期比1.2%減)

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も、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

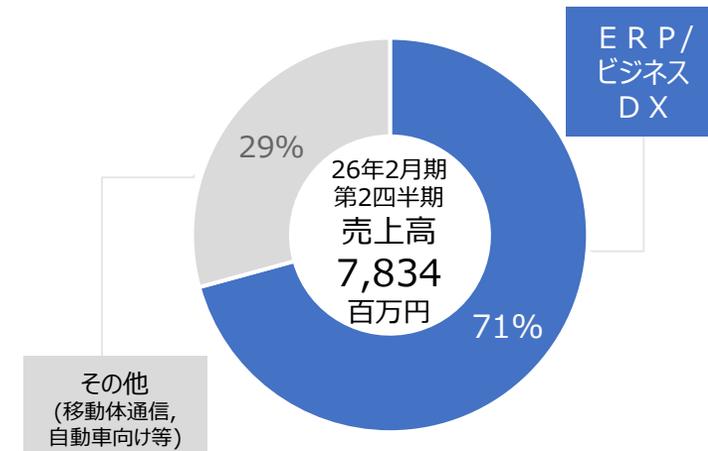
取組 状況

- 当社プライムでのビジネスDX推進・構築の継続とノウハウを活かし、新たな顧客開拓や案件獲得
 - ・ ビジネスDXプロジェクトでの顧客と連携強化し、プロジェクト完遂に向けて遂行中
 - ・ 新統合プラットフォームのファーストユーザー獲得

	2025年2月期 第2四半期	2026年2月期 第2四半期		
	実績	実績	増減額	増減率
ビジネスソリューション	7,933	7,834	△98	△1.2%
ERP・ビジネスDX	5,306	5,541	+235	+4.4%
その他 (移動体通信・自動車向け等)	2,627	2,292	△334	△12.7%

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

売上割合



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

売上高は18億31百万円（対前年同期比14.8%減）

物流DX事業は、活発な引き合いや受注が続くも、前年度の受注減の影響により前年同期に比べ減少
 文教（インターネット・セキュリティ関連製品）も減少
 畜産DX事業、スマートシティ向けソリューションは、微増

取組状況

物流DX

- ・ 製品価値訴求により引き合い・受注拡大し、大型案件の受注獲得

文教

- ・ セカンドGIGAネットワーク整備の1年遅れ 主要自治体の整備時期を把握

畜産DX

- ・ 販売体制見直しで重点顧客への面導入に向けた営業展開

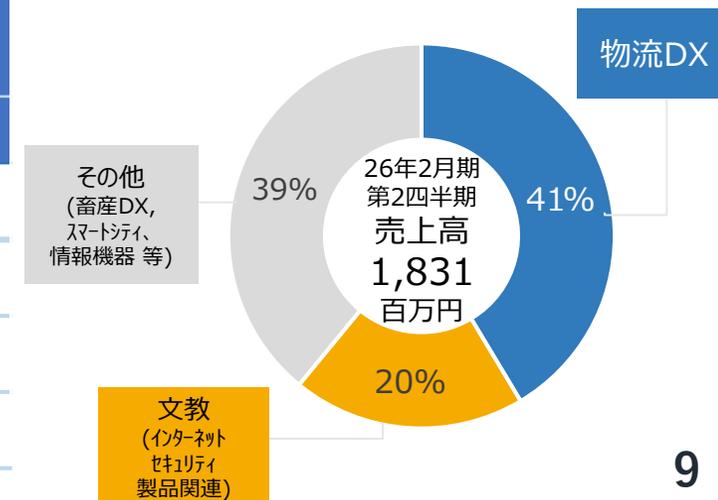
スマートシティ

- ・ 岡山市等の新規受注獲得

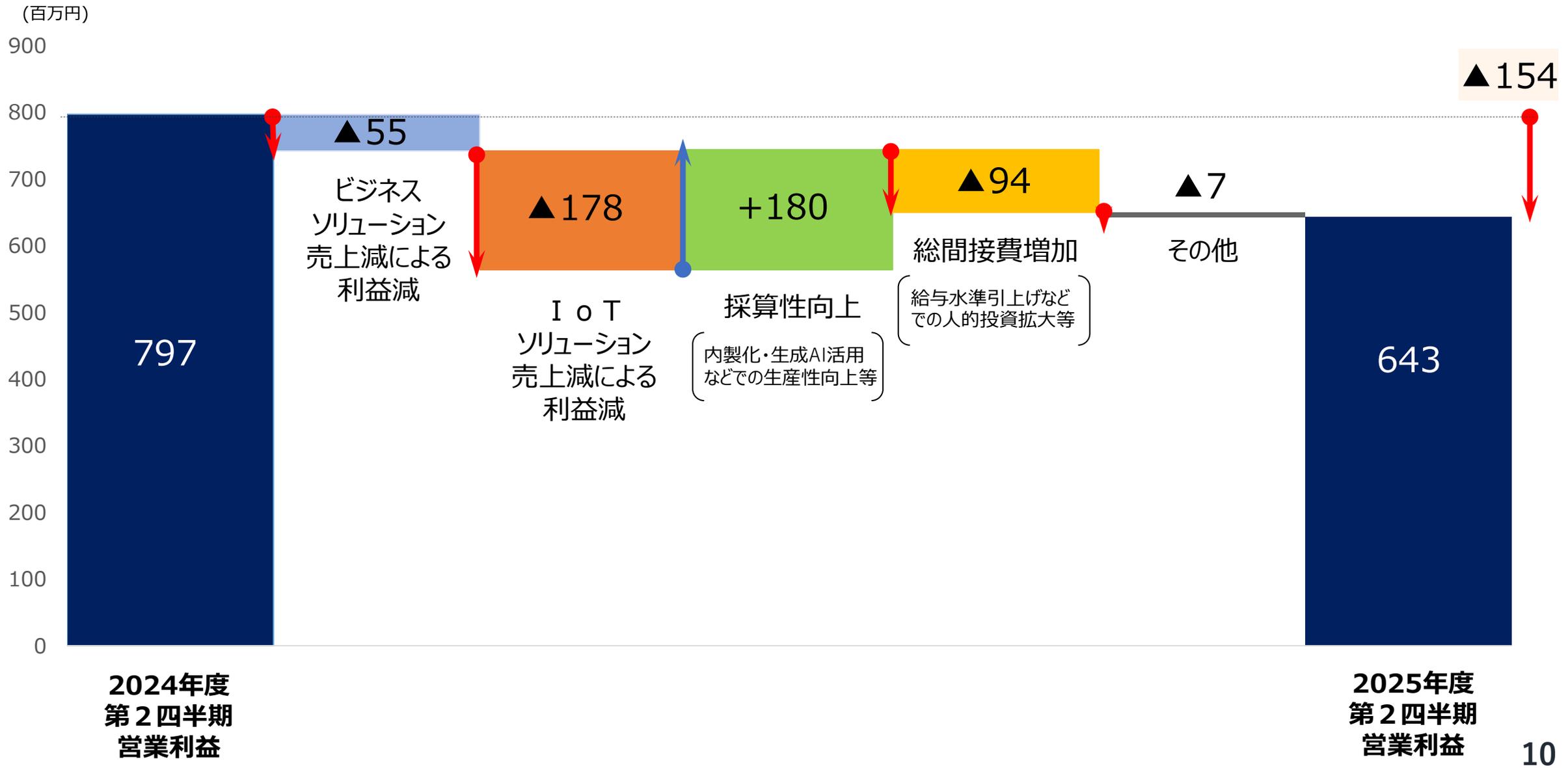
単位：百万円
 (百万円未満切捨て)

	2025年2月期 第2四半期	2026年2月期 第2四半期		
	実績	実績	増減額	増減率
IoTソリューション	2,148	1,831	△317	△14.8%
物流DX	862	758	△104	△12.1%
文教	417	357	△59	△14.4%
その他	868	715	△152	△17.6%

売上割合



営業利益増減要因分析（前年同期比）



2026年2月期第2四半期 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2四半期末残高	増減額	主な内訳
流動資産	9,746	9,864	+117	受取手形、売掛金及び契約資産2億62百万円増、仕掛品1億32百万円増、現金及び預金2億22百万円減、その他52百万円減
固定資産	3,481	3,613	+132	無形固定資産1億53百万円増、繰延税金資産27百万円増、その他14百万円増、有形固定資産65百万円減
資産合計	13,228	13,477	+249	
流動負債	4,117	4,301	+183	支払手形及び買掛金1億30百万円増、未払費用71百万円増、未払法人税等63百万円増、その他69百万円減
固定負債	1,863	1,851	△11	退職給付に係る負債11百万円減
株主資本	6,884	6,832	△51	
純資産	7,247	7,324	+77	利益剰余金2億58百万円増、新株予約権1億18百万円増、自己株式3億13百万円増
負債純資産合計	13,228	13,477	+249	
自己資本比率	51.3%	50.1%	△1.2%	
ROE	16.5%	13.1%	△3.4%	

※2026年2月期第2四半期ROEは、ROE（年換算）＝（中間期純利益×2）÷（（期首自己資本＋中間期期末自己資本）÷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、顧客動向を踏まえた受注時期の遅れ等による受注減により、下期の営業利益は当初想定を下回る見通しだが、上期上振れにより通期計画に変更なし

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)	—	— (—)

2025-2027年度 中期経営計画

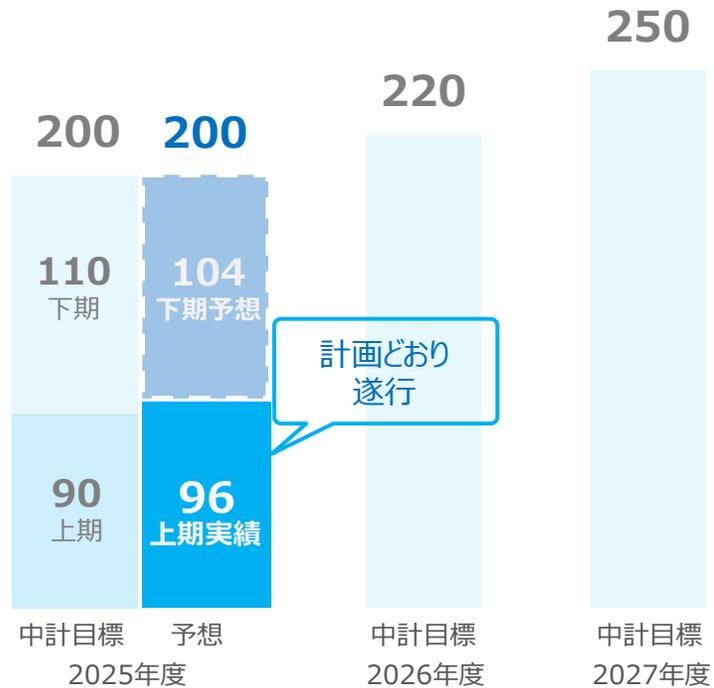
～2025年度 上期遂行状況～

2025-2027年度 中期経営計画の遂行状況

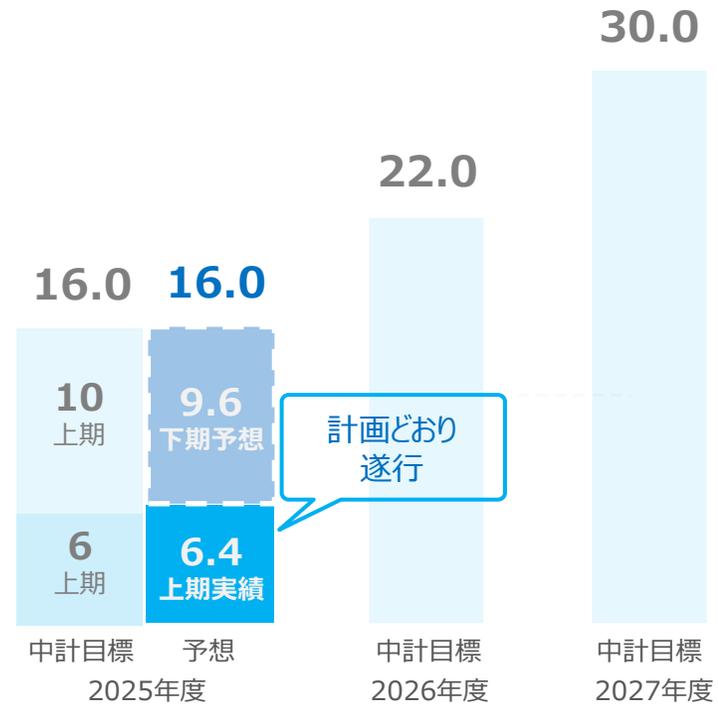
遂行状況

売上高、営業利益ともに上期目標値を達成
 下期も予想どおり見通しており、2025年度目標の達成に向けて遂行

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



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

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

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

方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

進捗

ビジネスソリューション

- プライムDXプロジェクトでの顧客との連携強化
- 戦略的パートナー富士通様とのタイムリーな連携で、新規プロジェクトへ参画

IoTソリューション

- 物流DXでは、WMS／マテハン各社との**協業拡大**
豊田自動織機様展示会で共同PR開始、ロジガード様・プラスオートメーション様と連携
- 畜産DXでは、飼料メーカーへの「点から面」への展開で、**累計導入台数8,000台超**
販売店との役割分担を明確にし、重点顧客に集中
- 文教DXでは、セカンドGIGAの需要獲得に向けて、主要自治体の**ネットワーク整備時期を把握**
重点販売パートナーへデジタル教科書等のキャッシュ機能提案方法を展開し、**連携を強化**
- スマートシティでは、岡山市等の**新規受注獲得**
データ基盤運用企業等のパートナー開拓の進展

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

進捗

- ビジネスDX新統合プラットフォームの**ファーストユーザー獲得**
- MMLogiStationパッケージ提案での製品価値訴求による引き合い・受注拡大、**大型案件の受注獲得**
- 企業のBCP対応を強化するサービス「AQUA DataFusion」 **物流倉庫でのファーストユーザー獲得**
- 品質保証本部による品質管理体制の強化
積極的かつ客観的な品質チェック推進により**品質問題を抑制**

方針 3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

進捗

- 開発工程での生成AI活用による**開発工数削減と生産性向上**
- 事業ポートフォリオマネジメントの強化により、事業視点で捉えた採算性分析の実現
- 経営管理システムのIT業界に適したERPへの移行
- 人材ポートフォリオの作成開始

方針 4. 継続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進

進捗

- コーポレートガバナンス推進室の設置、監査等委員会設置会社への移行により**ガバナンス体制を強化**
- マテリアリティに対するアクションプランの実行
- 株主還元と資本効率の向上の一環として自己株式の取得を実施
2025年7月2日までに上限の50万株（取得総額313百万円）を取得し終了

トピックス

MMLogiStation × **AQUA DataFusion**

倉庫自動化システム「MMLogiStation」の運用保守サービスに、新たに「AQUA運用監視サービス」を追加！ 12月からサービス開始

インシデント起票の自動化 + ナレッジ化・ナレッジ検索に生成AI活用

問題の早期解決

お客様

作業軽減・早期解決・分析状況把握

- ✓ 発生したアラーム情報を保守サービスへ自動連携
- ✓ 過去のインシデント、ナレッジ活用により復旧手順、復旧時間の把握が可能
- ✓ インシデント分析により不具合の発生状況や原因、問題個所の把握により恒久対策に活用

当社

物流DXサービスセンターのサービス向上

- ✓ インシデント自動起票による早期発見と早期データ化
- ✓ 過去のインシデントからナレッジへ転用することで早期復旧と問題解決時間を短縮
- ✓ 生成AI活用で問合せ対応の品質向上

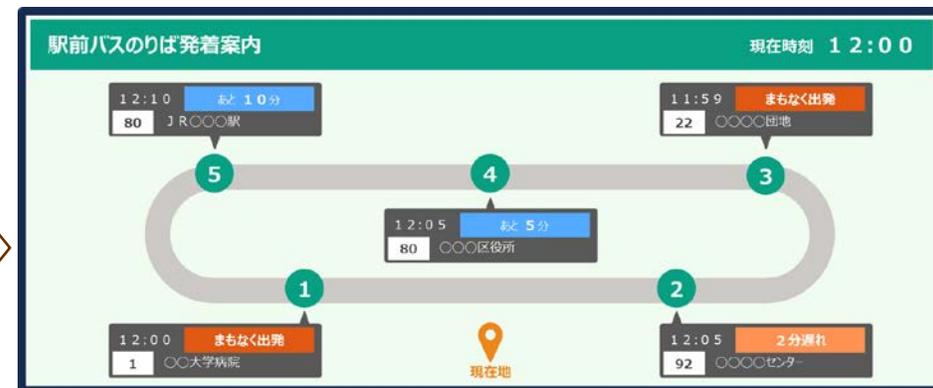
岡山市の「公共交通デジタルサイネージシステム」構築・運用保守業務を受託 (2026年4月1日から稼働開始)

受託内容

- 統合接近情報システムの構築・提供
- スマートバス停クラウドの提供
- GTFSデータ*1整備支援
- システムおよびスマートバス停保守管理

複数事業者のバス運行情報を統合！

- ✓ 駅前のバス発着状況をひと目で
- ✓ スマホからもバス接近情報を確認可能に



交通案内所内 掲示イメージ

2027年度末までに市内各所でスマートバス停を設置予定

*1：公共交通機関の時刻表やバス停の地理情報などを、誰でも利用できる共通の形式で表現するための国際的なデータ標準フォーマット

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

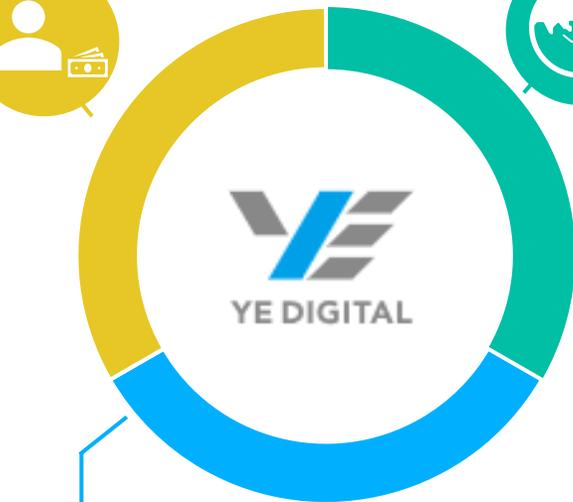
- 【社会】超スマート社会の実現
- 【顧客】デジタル化の進展とデータドリブン経営の実現



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。

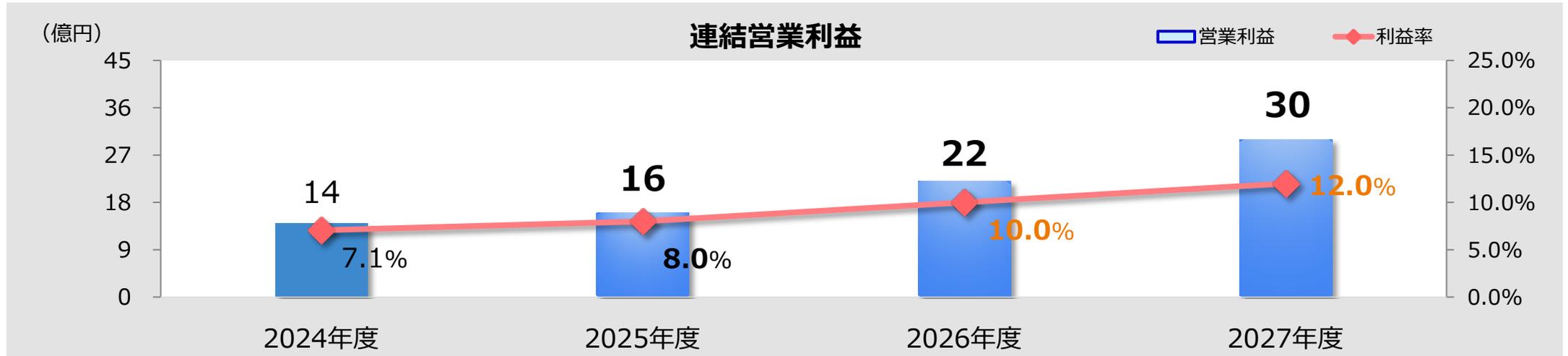
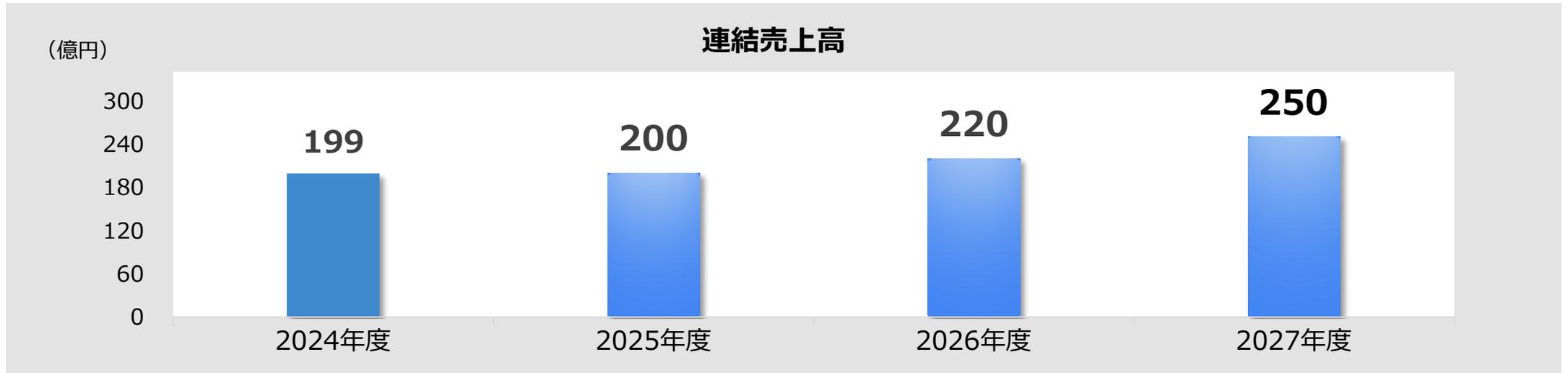
最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

- 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・サービスカの実現
- 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%



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



↑↓

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



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

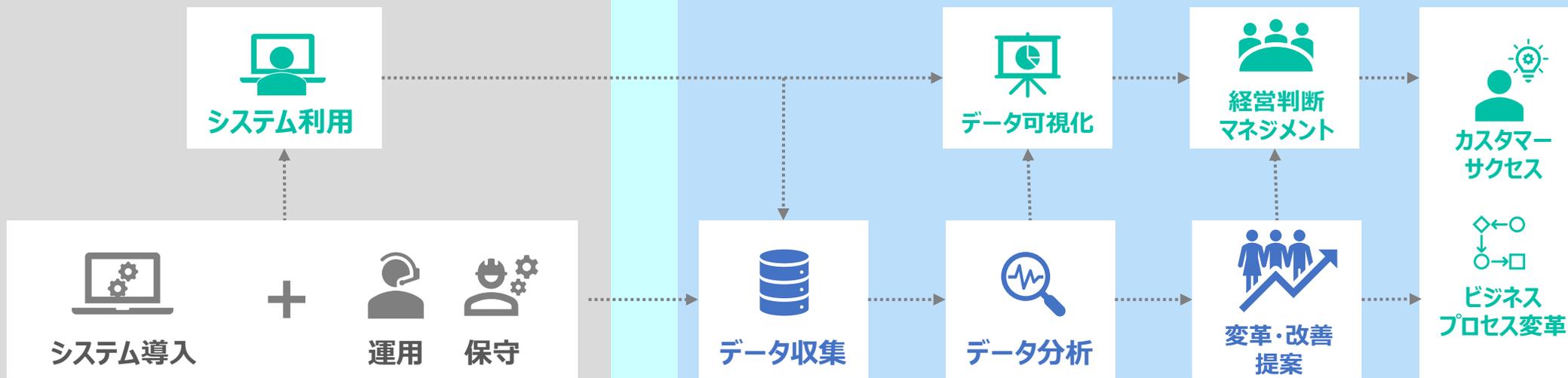
顧客DX推進の伴走型支援（システム導入～データ活用～ビジネス変革までのトータル支援）

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

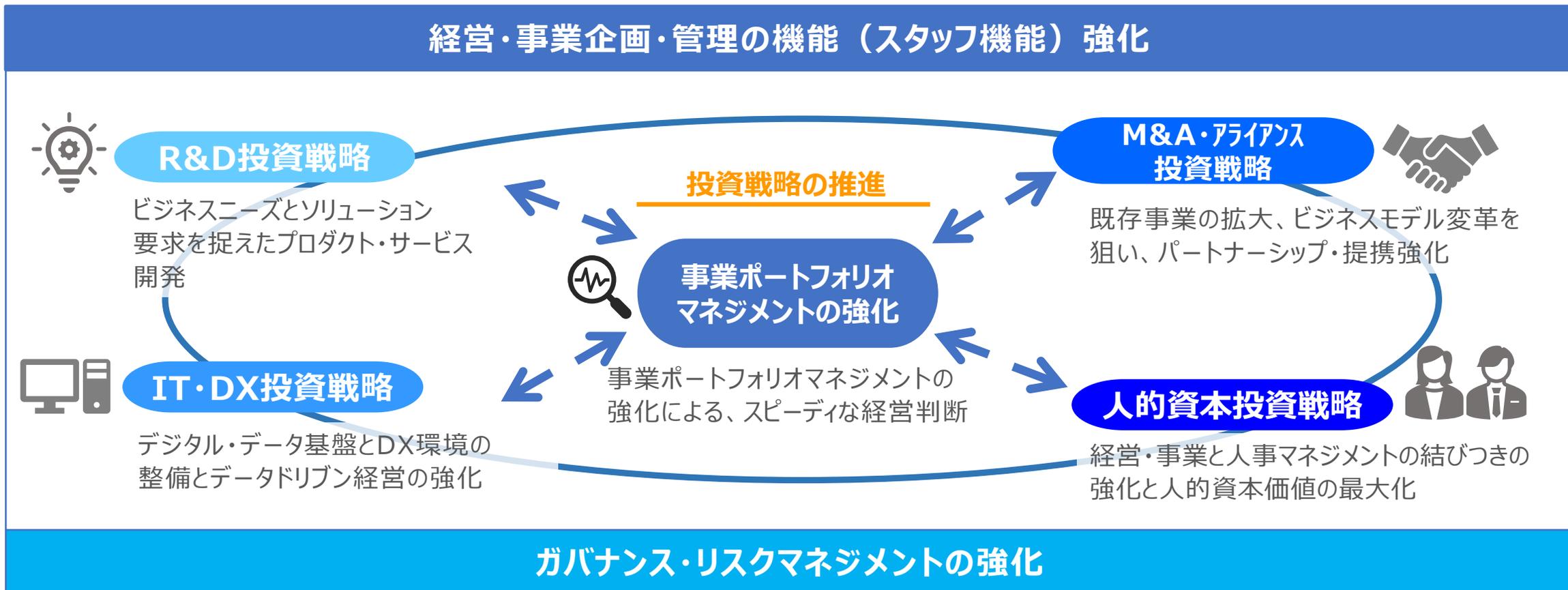
当社



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】

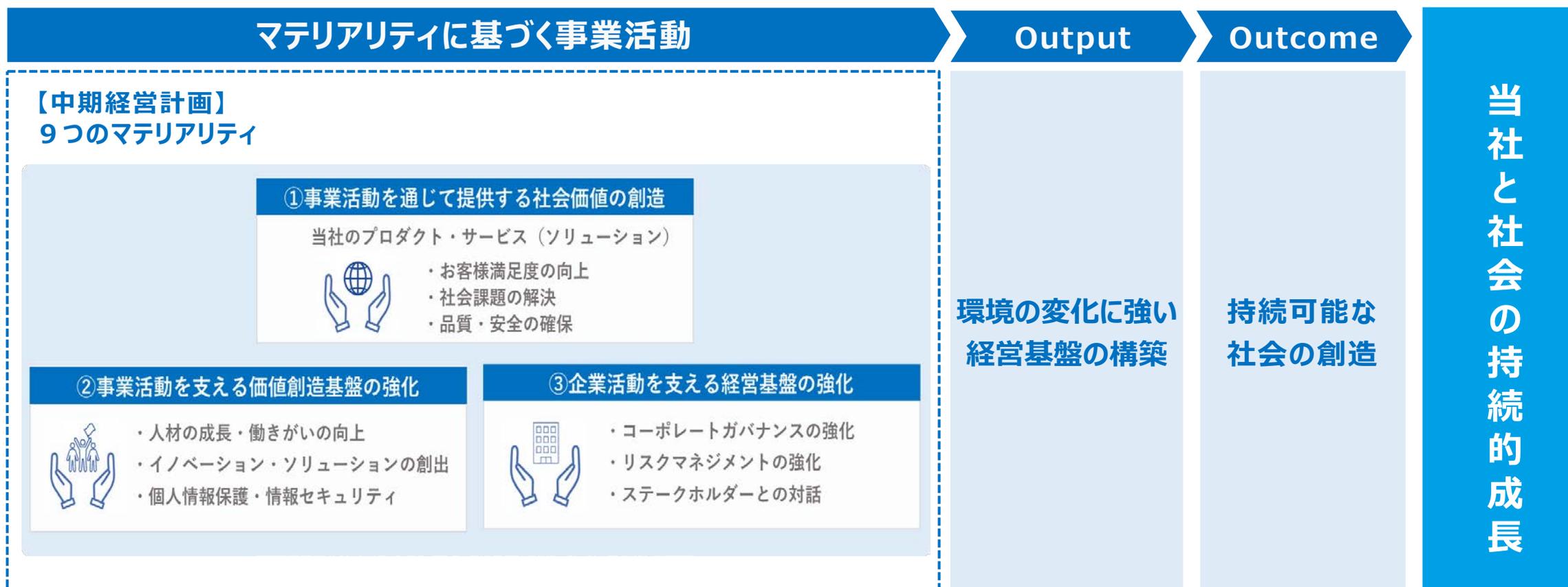
事業ポートフォリオマネジメントの強化を図るとともに、管理体制や管理手法の見直し・強化とデータを活用する人材の育成によりデータドリブン経営を推進する



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