

2026年2月期 決算説明資料 (2025年3月1日～2026年2月28日)

2026.3.31

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 連結決算概要	4
■ 2025年度の遂行状況	13
■ 2026年度の取り組み	17
■ トピックス	19
■ 2027年2月期 通期 連結業績見通し	25
■ 株主還元	27
■ 中期経営計画 2025年度の遂行状況	29
■ APPENDIX	34

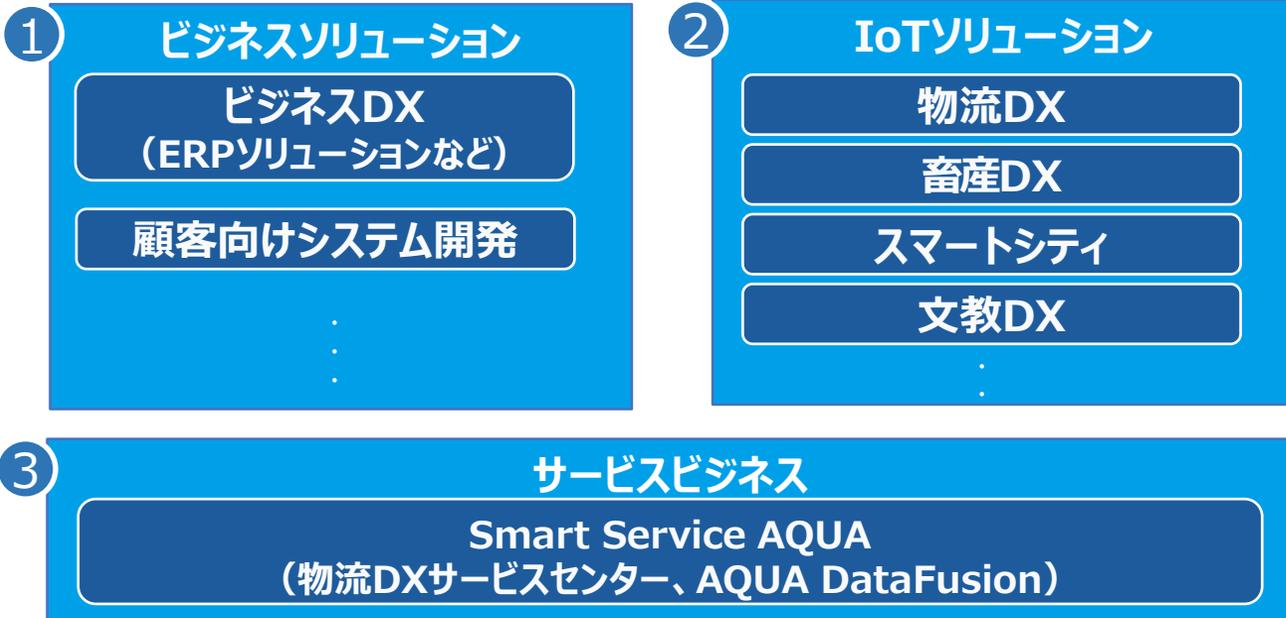
ソリューション提供モデルと経営環境

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、エンゲージメント等)
- 社内DX、業務改革の推進・強化 など

2026年2月期 連結決算概要

2026年2月期 連結業績サマリー

売上高

過去
最高

20,263 百万円 (+1.6%)

4期連続増収



ビジネスDXと物流DXが増加

営業利益

過去
最高

1,628 百万円 (+15.6%)

2期ぶり増益



売上増と昨年度の品質問題対応の解消により増益

ROE

17.9% (+1.4 pt)

増益による改善

※()内の数値は前連結会計年度比

2026年2月期 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 実績	2026年2月期 実績	増減額	増減率
売上高	19,944	★ 20,263	+ 318	+ 1.6%
うち ビジネスソリューション	15,837	15,901	+ 64	+ 0.4%
うち IoTソリューション	4,107	4,361	+ 254	+ 6.2%
営業利益	1,408	★ 1,628	+ 220	+ 15.6%
経常利益	1,529	★ 1,812	+ 282	+ 18.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,038	★ 1,282	+ 243	+ 23.4%
1株当たり当期純利益	56.84円	★ 71.41円	+ 14.57	+ 25.6%

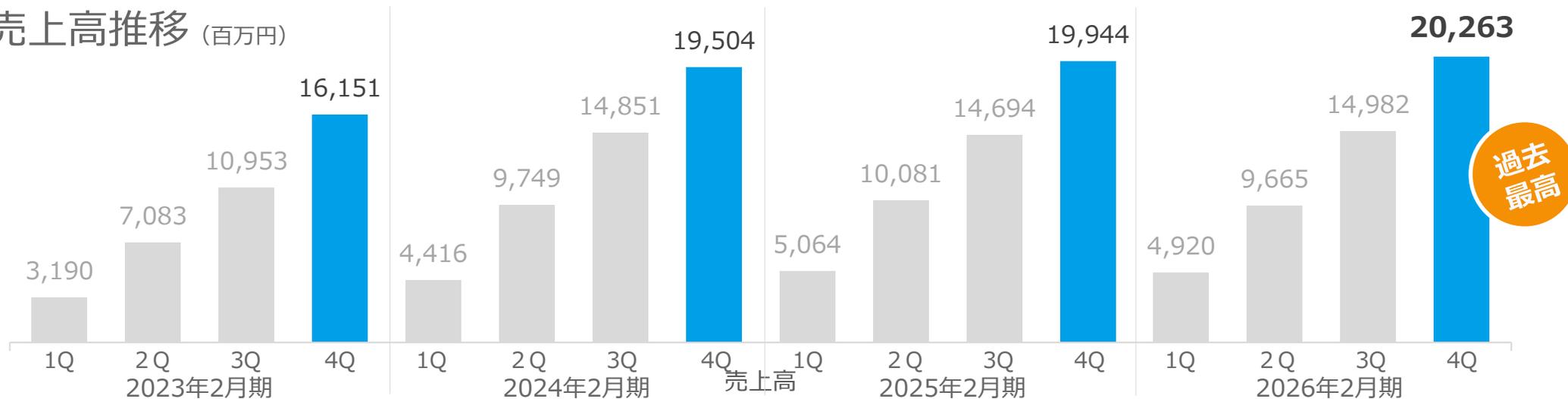
※サービスビジネスの売上は、ビジネスソリューションとIoTソリューションに含まれています。

※★は過去最高

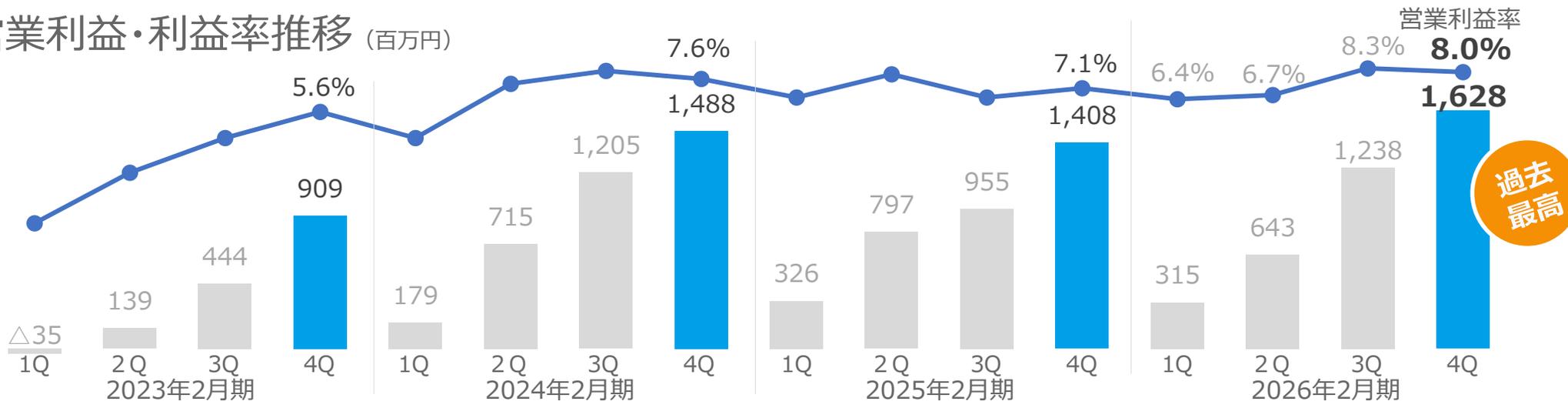
連結業績推移

売上高・営業利益ともに計画を達成し、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)



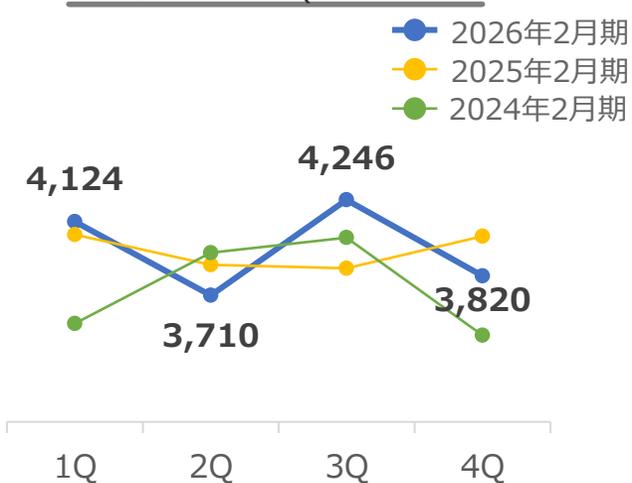
2026年2月期(連結) 事業別の概要 (ビジネスソリューション)

売上高は159億 1 百万円 (対前連結会計年度比0.4%増)

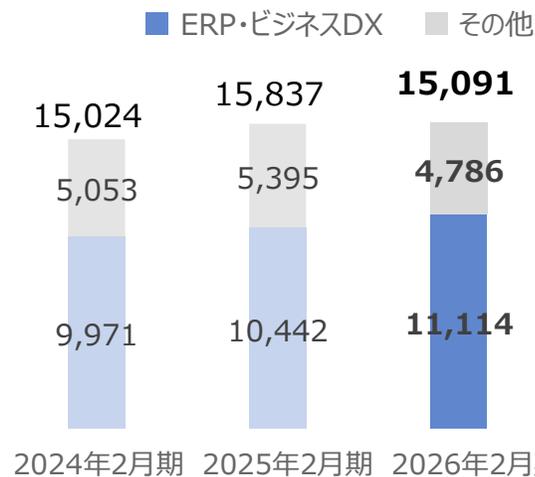
ERPソリューションは、ビジネスDX推進・構築やIT基盤などの環境整備、新たな顧客開拓や案件獲得により前年度に比べ増加

自動車製造業向けのビジネスシステム開発・移動体通信向け開発は、堅調に推移
健康保険者向けシステム構築は案件終了により減少

売上高推移(四半期)



売上高推移(年度別)



単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2025年2月期	2026年2月期			
	実績	実績	増減額	増減率	構成比
ビジネスソリューション	15,837	15,901	+64	+0.4%	—
ERP・ビジネスDX	10,442	11,114	+672	+6.4%	69.9%
その他 (移動体通信・自動車向け 等)	5,395	4,786	△608	△11.3%	30.1%

2026年2月期(連結) 事業別の概要 (IoTソリューション)

売上高は43億61百万円 (対前連結会計年度比6.2%増)

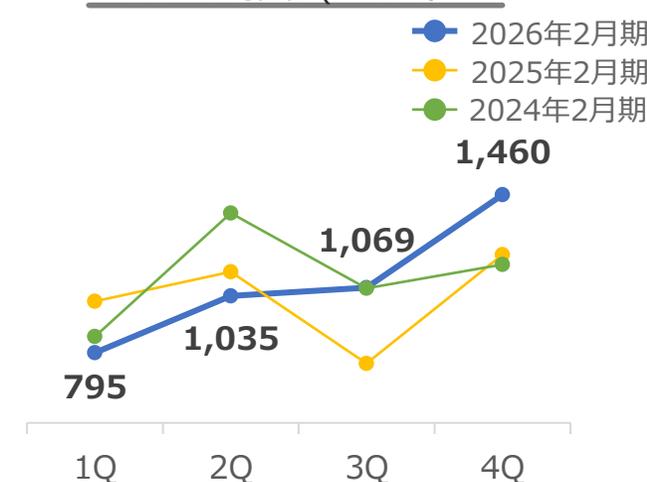
物流DX事業は、活発な引き合いや受注が続いており、特に製造業向け工場内物流などへの新展開により前年度に比べ増加

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若干減少

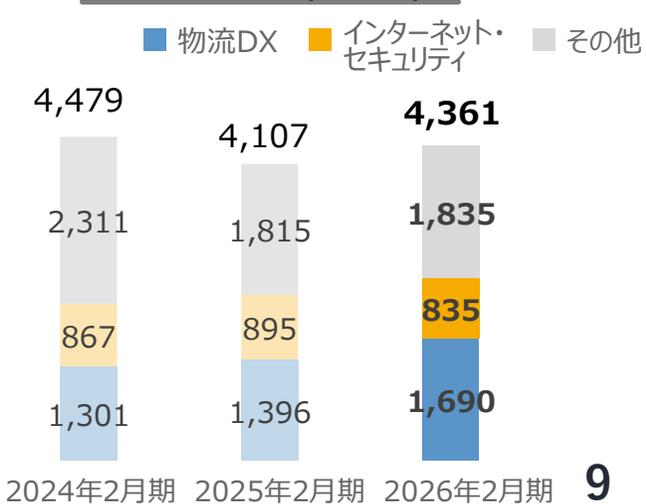
畜産DX事業、スマートシティ向けソリューションは、若干増加

情報機器などのIoT製品の販売は減少

売上高推移(四半期)



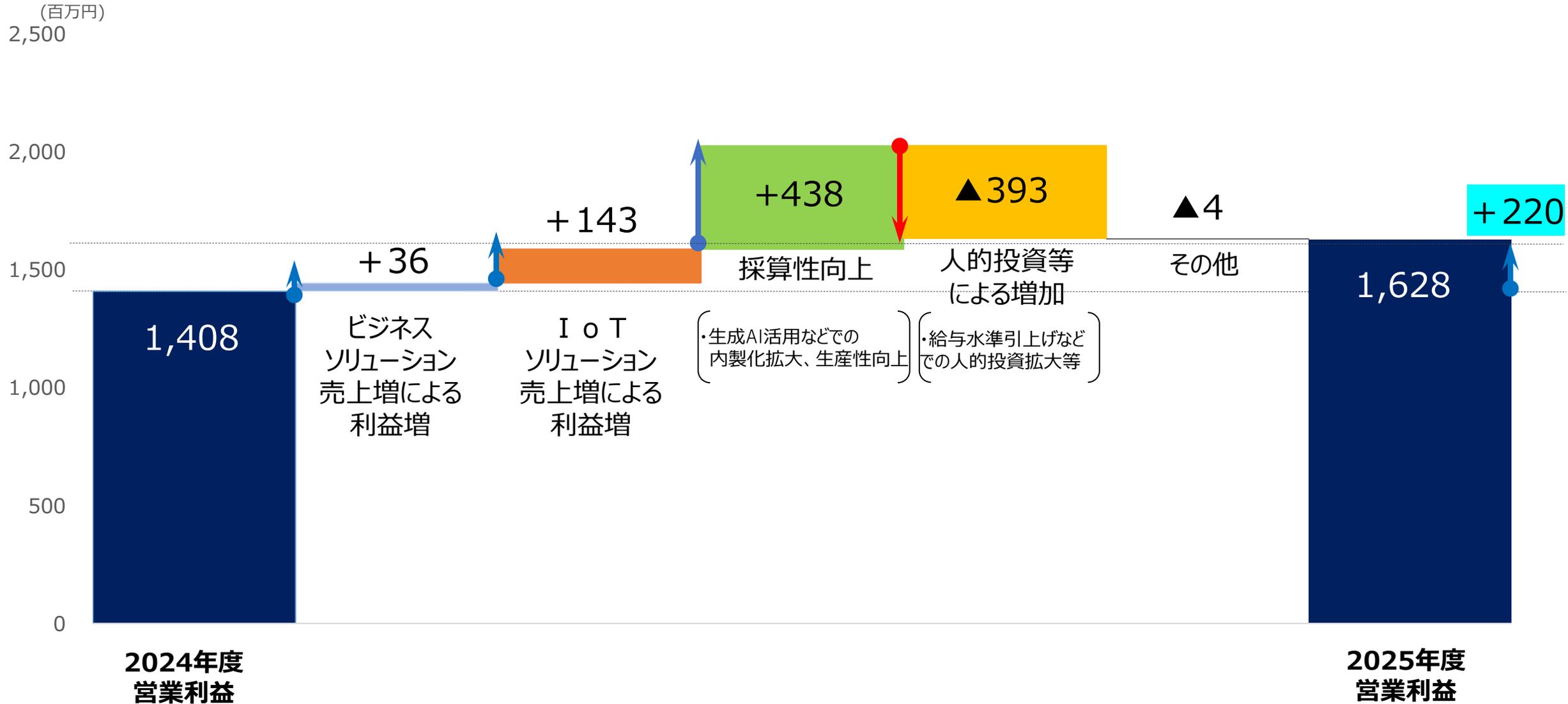
売上高推移(年度別)



単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2025年2月期	2026年2月期			
	実績	実績	増減額	増減率	構成比
IoTソリューション	4,107	4,361	+254	+6.2%	—
物流DX	1,396	1,690	+294	+21.1%	38.8%
インターネット・セキュリティ	895	835	△60	△6.7%	19.1%
その他	1,815	1,835	+20	+1.1%	42.1%

2026年2月期(連結) 営業利益増減要因分析 (前年度比)



2026年2月期 期末貸借対照表 (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 期末残高	増減額	主な内訳
流動資産	9,746	10,331	+ 584	売掛金10億74百万円増、契約資産 5 億44百万円減
固定資産	3,481	3,965	+ 484	ソフトウェア 4 億49百万円増、関係会社株式 1 億18百万円増、 建物及び構築物（純額）89百万円減
資産合計	13,228	14,297	+ 1,068	
流動負債	4,117	4,511	+ 393	未払費用 2 億98百万円増、未払法人税等 2 億15百万円増、 その他 1 億86百万円増、買掛金 2 億88百万円減
固定負債	1,863	1,653	△ 209	退職給付に係る負債 2 億10百万円減
株主資本	6,884	7,494	+ 610	
純資産	7,247	8,132	+ 885	利益剰余金 9 億20百万円増、退職給付に係る調整累計額 1 億55百万円増、新株予約権 1 億18百万円増、 自己株式取得により 3 億13百万円減
負債純資産合計	13,228	14,297	+ 1,068	
自己資本比率	51.3%	52.8%	+ 1.5%	
ROE	16.5%	17.9%	+ 1.4%	

2026年2月期 キャッシュフロー (連結)

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 実績	増減	2025年度の概況
現金及び現金同等物の 期首残高	2,486	3,196	+ 710	
営業活動による キャッシュフロー	1,286	1,422	+ 136	売上債権及び契約資産の増加 4 億79百万円、 法人税等の支払額 4 億48百万円、 税金等調整前当期純利益18億12百万円、 未払費用の増加 2 億98百万円、 減価償却費 2 億83百万円
投資活動による キャッシュフロー	△238	△522	△283	無形固定資産の取得による支出 5 億94百万円、 貸付金の回収による収入50百万円
財務活動による キャッシュフロー	△323	△692	△368	配当金の支払額 3 億61百万円、 自己株式の取得による支出 3 億13百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	3,196	3,405	+ 208	

2025年度の遂行状況

踊り場を駆け抜け、再び成長軌道へ！

方針 1. パートナー連携、戦略的営業による受注拡大

戦略的かつ効率的なマーケティング・営業活動と社内外連携による最適なソリューションの提案により受注を加速・拡大

方針 2. QCDの安定化による顧客信頼性の向上

QCDの厳守・安定化により、顧客信頼性・満足度の向上と製品・サービスの品質・利益向上を追求

方針 3. 生成AIの最大活用による生産性の向上

生成AIを開発工程におけるプログラミング支援など、各業務において最大活用することにより、生産性を向上

方針 4. マネジメント基盤の再構築による経営改革の推進

経営管理システムの刷新・強化と事業ポートフォリオマネジメントの強化によるデータドリブン経営を推進

方針1. パートナー連携、戦略的営業による受注拡大

成果

- ビジネス : 安川電機様が取り組むDXプロジェクトの完遂を最優先
- IoT : 物流分野で、製造業向け大型案件獲得
- サービス : 「AQUA DataFusion」初受注

課題

- ビジネス : 「COREVIO」を軸としたビジネスDX提案活動による受注獲得
- IoT : 物流の受注リードタイム短縮、畜産・文教・スマートシティの量拡大
- サービス : 「AQUA DataFusion」拡大

方針2. QCDの安定化による顧客信頼性の向上

成果

- 現場に入り込んだ品質活動による早期問題発見と早期対応により、不採算を抑制
- 上流工程からのプロアクティブな品質チェックにより、手戻りを抑制

課題

- 品質保証活動の更なるブラッシュアップによる不採算撲滅
- 生成AI活用ツールの利用推進と効果検証

方針3. 生成AIの最大活用による生産性の向上

成果

- **生産性2倍**に向上：ビジネスソリューションでのプログラミング/試験工程における作業工数を50%削減
- **効果2億円超**：生成AI活用による生産性向上で利益貢献

課題

- 生成AI適用実績の全社展開(大規模ソースコード解析、各種エージェント、操作手順書自動生成 等)
- 要件定義、基本設計など、上位工程への活用範囲拡大

方針4. マネージメント基盤の再構築による経営改革の推進

成果

- **事業分類別の採算分析と効率分析**による、経営の効率化推進
- IT業界に適した基幹システムへの移行(2026年度本番稼働)

課題

- 事業継続判断基準に沿った着実な運用
- 基幹システム移行完了後の安定運用

2026年度の取り組み

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

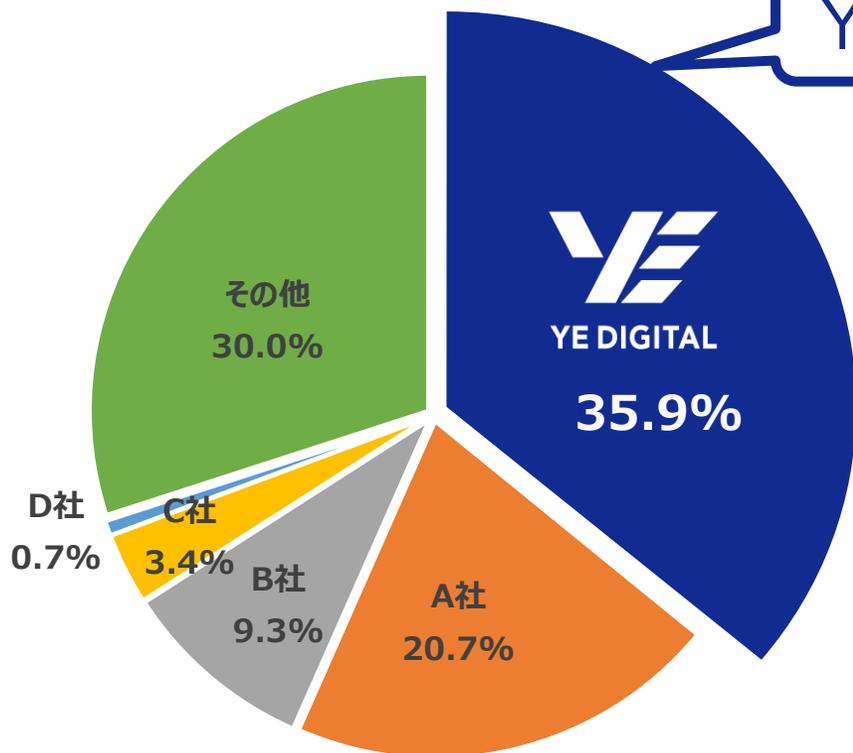
- 方針 1. クロスファンクショナルな顧客価値提案による受注拡大**
新規獲得した重点顧客とのチャネル（接点）を最大限活用し、受注拡大を推進
- 方針 2. 新サービスの立ち上げ加速による早期収益化**
新サービス「AQUA DataFusion」や「COREVIO」の立ち上げを加速し早期事業化・収益化
- 方針 3. 生成AI活用の全社展開による利益創出**
生成AIの活用の全社展開、さらなる加速により、生産性と収益性を最大化
- 方針 4. 人材価値最大化による組織力の強化**
人的資本経営の推進により、人材価値の最大化を図り、組織力を強化



トピックス

当社の倉庫自動化システム「MMLogiStation」が、デロイト トーマツ ミック経済研究所発行の市場調査レポート『スマートロジスティクス・ソリューション市場の実態と展望』（2025年度版）において、2024年度実績でWES市場シェアNo.1を獲得しました。

WES市場のベンダー別売上高
(2024年度)



YEデジタルのWES **MMLogiStation**

2022年度・2023年度に続き、
3年連続でWES市場シェアNo.1獲得！

高評価

- ✓ 自動化設備や上位のWMSメーカーを問わない柔軟な連携性
- ✓ リアルタイムな最適制御
- ✓ 倉庫内業務システムを1つのパッケージで提供できる

- 大規模物流センターから中小規模拠点において採用
- 当社が強い製造業の工場内物流において導入がさらに加速

デロイト トーマツ ミック研究所
『スマートロジスティクス・ソリューション市場の実態と展望 2025年度版』<図表VII-1-3> WESベンダーシェア(2024年度)を元に当社で作成

NTTドコモビジネスと販売パートナーとして連携し、同社が持つ地域密着の営業ネットワークの強みを生かし、飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」の全国展開を推進します。

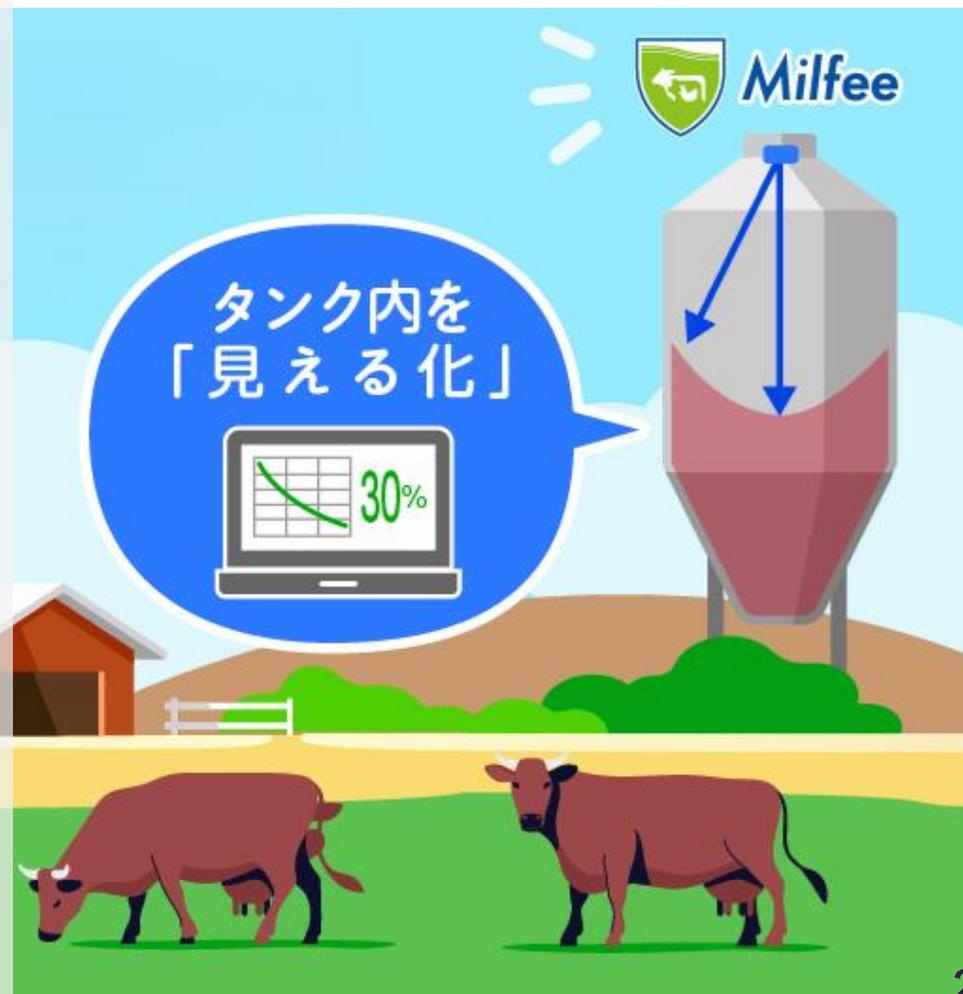
NTTドコモビジネス YE DIGITAL

両社の強み

- 畜産向け資材・ソリューションの提供
- NTTドコモビジネスの全国各地に広がる営業ネットワーク
- 地域密着型の現場対応力
- 飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」を製造・販売
- 残量を計測し見える化。危険作業からの解放と消費量を分析（畜産のスマート化）
- 1,800以上の農場に導入実績

協業効果

全国各地の畜産関連事業者へ
NTTドコモビジネスの営業力を活用し、
地域ごとのニーズに合わせて導入を拡大



全国各地域の公共交通バスの実情に応じ、バスのりばをスマート化する「スマートバス停」の導入により、公共交通の利便性、公共交通サービスの満足度向上に寄与します。

**那覇空港に「スマートバス停」新設！
2026年3月から6基が運用開始**

分かりやすい案内で
迷わずバスに乗れる空港へ

Type-A
"重塩害地域" 対策

※ 2026年3月1日から運用開始

**近江八幡市の“市民バス”停留所に
「スマートバス停」登場！**

スマホがなくても安心！バス待ちの不安軽減へ
主要バス停で3月から順次運用開始

Type-A
家庭用モデル

※ 2026年3月から順次運用開始

**金沢市モビリティハブ整備、
「スマートバス停」導入**

香林坊（アトリオ前）・金石バス停で
2/27 から運用開始

Type-A
繁華街モデル

※ 2026年2月27日から運用開始

**長野駅東口の「スマートバス停」で
もうバスに迷わない！**

お客様の声から生まれた、
分かりやすい案内と観光情報

急行バス券売所「あるよ」

Type-A
繁華街モデル

※ 2025年12月6日から運用開始



28都道府県**80**事業者へ導入
(2026年2月現在)



● :スマートバス停導入の都道府県

企業内に蓄積されたさまざまなデータを統合し、活用するデータ統合基盤「COREVIO GRID」を2026年2月25日よりサービス提供開始しました。

企業内に分断・蓄積されたさまざまなデータを統合・標準化・最適化し、必要な単位で分析可能なデータを提供することで、意思決定や現場判断のスピードを大幅に向上させます。



大手企業へのDX推進で培ったDX実現のリファレンス

テンプレート活用

『標準モデルテンプレート』でスピーディーなデータ活用



当社は、経営効率と収益性を重視した経営指標（ROE：株主資本利益率）と、安定的な株主還元の実現を両立させることを目的に、これまで配当性向のみに着目していた配当政策から、DOE（株主資本配当率）を新たに追加します。

株主還元方針の変更

変更前

配当方針

- 財政状況
- 利益水準
- 配当性向

総合的に勘案して配当実施

自己株取得

- 機動的な自己株式取得



変更後

✓ 配当性向30%目安

✓ DOE 5%以上

$$DOE = ROE \times \text{配当性向}$$

✓ 機動的な自己株式取得
変更なし



収益拡大と安定配当の両立を実現

資本効率の向上および機動的な資本政策の遂行のため柔軟に検討

当社は、ROEを意識した経営と、DOEを新たな配当指標として導入することにより、株主価値の向上に努めます

2027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

- **ビジネスDXの新規案件獲得や新サービス提供**によりビジネスソリューションは前年並みを維持、**物流DXのさらなる加速によりIoTソリューションの事業拡大**を図る
- 事業成長に向けた研究開発や人的資本への投資を継続実施

	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想	前年比	
			増減額	増減率
売上高	20,263	22,000	+1,737	+8.6%
うち ビジネスソリューション	15,901	15,500	△401	△2.5%
うち IoTソリューション	4,361	6,500	+2,139	+49.0%
営業利益	1,628	2,200	+572	+35.1%
経常利益	1,812	2,300	+488	+26.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,282	1,600	+318	+24.8%
1株当たり当期純利益	71.41円	89.76円	+18.35円	+25.7%

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

株主還元

ROE(株主資本利益率)の向上と安定的な株主還元の実現を目的として、新たにDOE(株主資本配当率)を配当政策に追加

株主還元方針

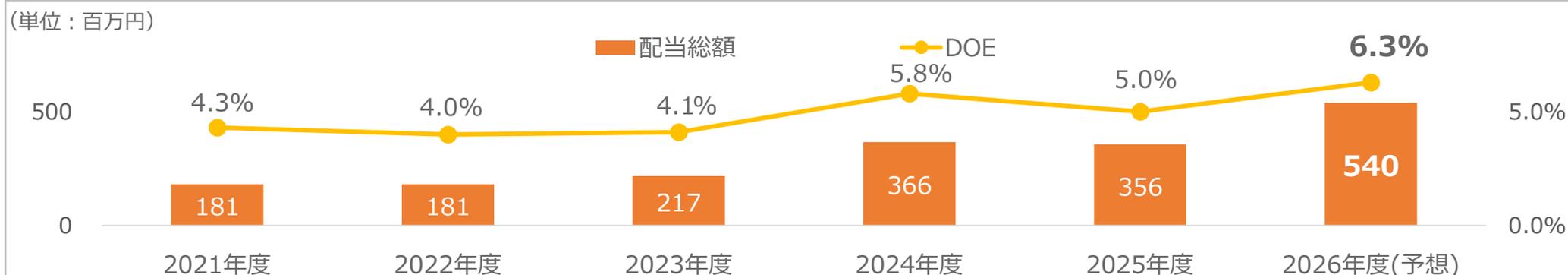
ROEを意識した経営と、DOEを配当指標として導入することにより、株主価値の向上に努める
 配当性向30%、**株主資本配当率(DOE)5.0%以上**を目標指標として、安定的な配当を継続して実施
 株主還元および資本効率を向上するため、**自己株式取得を機動的に実施**

配当予想

2027年2月期 年間配当予想額：30円（中間：15円、期末：15円） **10円増配**
 2027年2月期 配当性向：33.4% 株主資本配当率(DOE)：6.3%

	中間期	期末	年間	配当性向	株主資本配当率(DOE)*
2026年2月期	10円	10円	20円	28.0%	5.0%
2027年2月期(予想)	15円	15円	30円	33.4%	6.3%

配当推移



*：株主資本配当率(DOE)の計算式 ROE×配当性向

中期経営計画 2025年度の遂行状況

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。

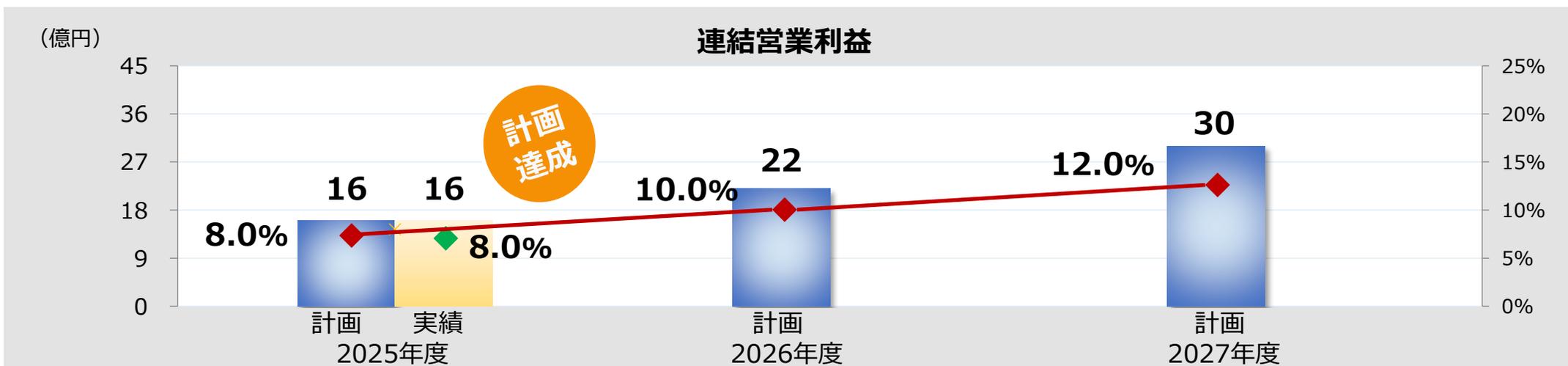
最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

- 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 2025年度遂行状況 (数値)

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

成果

- ビジネスソリューション: データ統合サービス「COREVIO SERVICES」の提供開始
- IoTソリューション: (物流DX) 製造業向け工場内物流分野への販路拡大

課題

- ビジネスソリューション: 「COREVIO」を軸としたビジネスDX提案による受注獲得
- IoTソリューション: 営業・提案活動の量と質の強化による営業リードタイムの短縮と受注拡大

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

成果

- 当社の製品・サービスのラインナップによるトータルソリューションの展開
- サービスビジネス: 運用保守データ活用サービス「AQUA DataFusion」の提供開始
- 現場に入り込んだ品質活動による早期問題発見と早期対応により、不採算を抑制

課題

- クロスファンクショナルな営業・提案活動によるトータルソリューションの拡大
- サービスビジネス: 「AQUA DataFusion」の受注拡大
- 品質保証活動の更なるブラッシュアップによる不採算撲滅

方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

成果

- 事業ポートフォリオマネジメントの導入
- 各事業における人材ポートフォリオの作成

課題

- 事業ポートフォリオを活用した経営資源最適配分のタイムリーな討議と意思決定の徹底
- 人材ポートフォリオを起点とした人事施策の検討と実行

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

成果

- 全社リスクマネジメント体制・委員会・会議体などの基本事項を整備
- 個人投資家層を意識したIR活動の展開

課題

- サステナビリティ経営におけるマテリアリティに基づく事業活動の継続的な取り組み
- 個人投資家層向けのIR活動の継続と強化

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

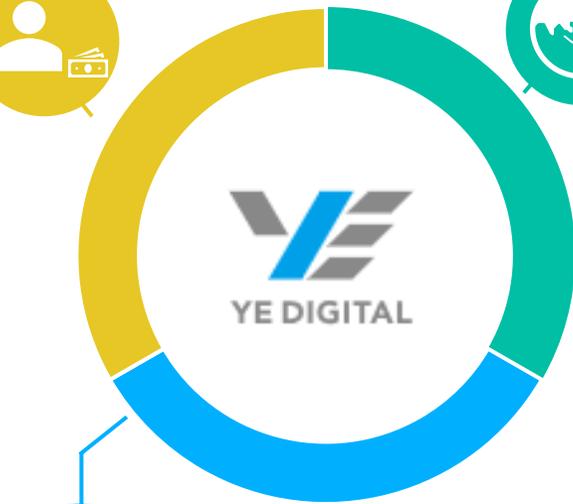
- 【社会】超スマート社会の実現
- 【顧客】デジタル化の進展とデータドリブン経営の実現



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



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の追求

CX戦略の深化によるカスタマーサクセスの実現



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

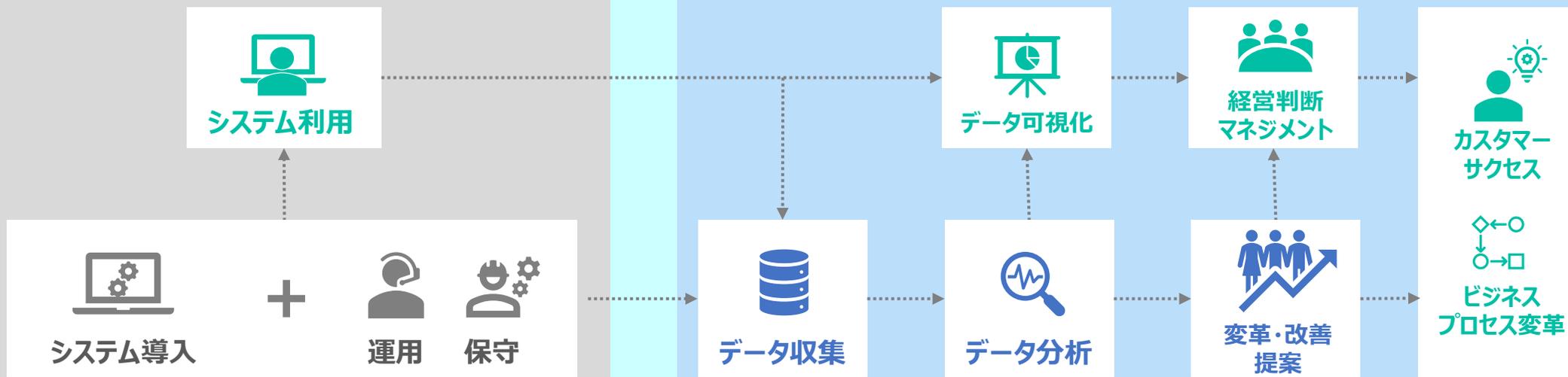
顧客DX推進の伴走型支援（システム導入～データ活用～ビジネス変革までのトータル支援）

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

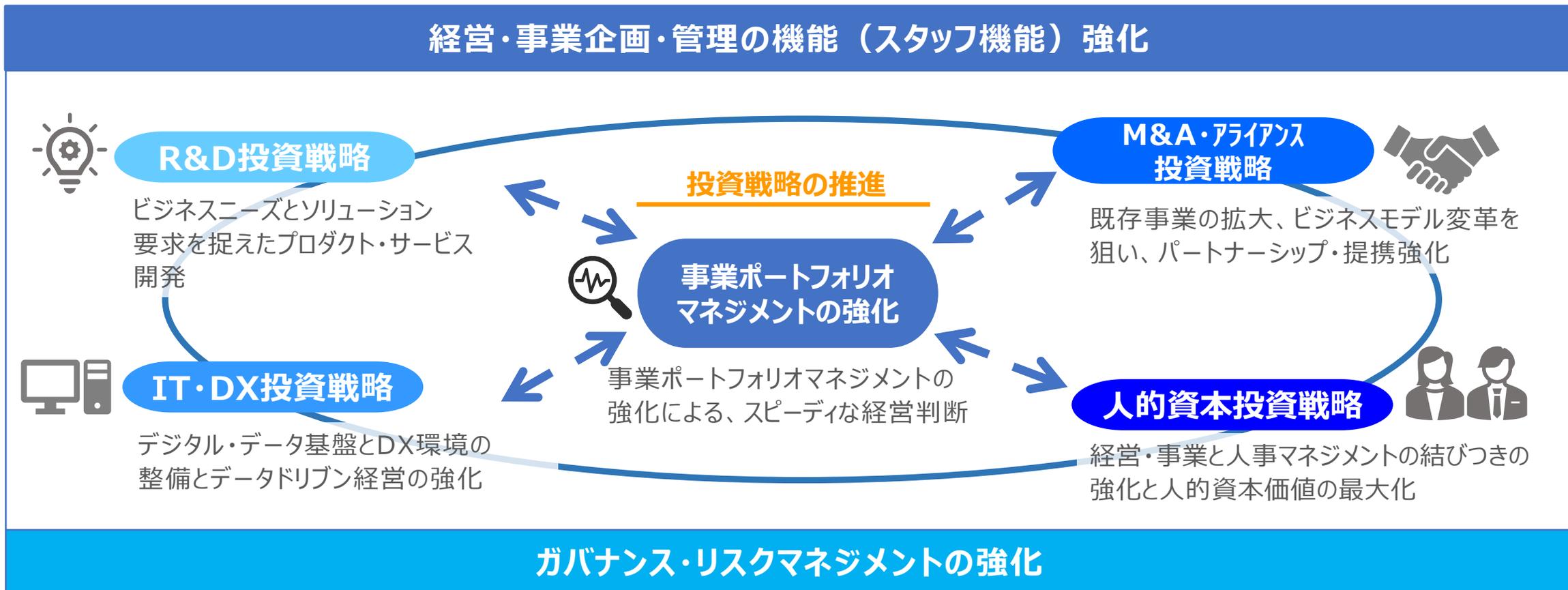
当社



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】

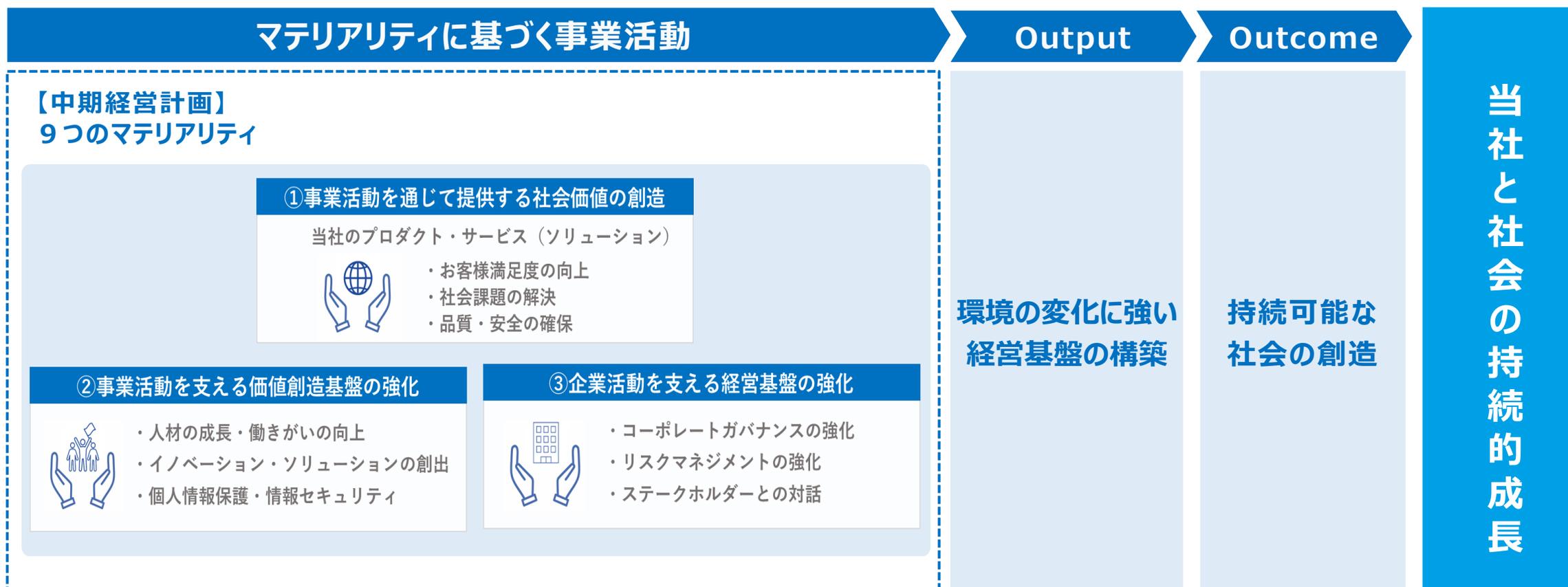
事業ポートフォリオマネジメントの強化を図るとともに、管理体制や管理手法の見直し・強化とデータを活用する人材の育成によりデータドリブン経営を推進する



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



2025-2027 中期経営計画

「方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開」 遂行状況

方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

安川電機DX(YDX)で培ったDX推進のプライム経験、知識、ノウハウを、顧客DX推進に展開しております。特に、データ統合管理・活用の分野では、新しい事業ブランド「COREVIO」を立ち上げ、拡販を進めています。

✓ 安川電機DX(YDX)で培ったDX推進のプライム経験、知識、ノウハウ



COREVIO SERVICES



システム
開発・構築

安川Gr外販ビジネス
の拡大

戦略パートナー
との共創

新規プライム
基幹刷新



データ蓄積・管理
(データレイク)

データ統合基盤
の構築

ITコンサルティング
サービス
COREVIO COMPASS

データ統合
プラットフォーム
COREVIO GRID



データ活用
運用・保守

データ活用の
定着化支援

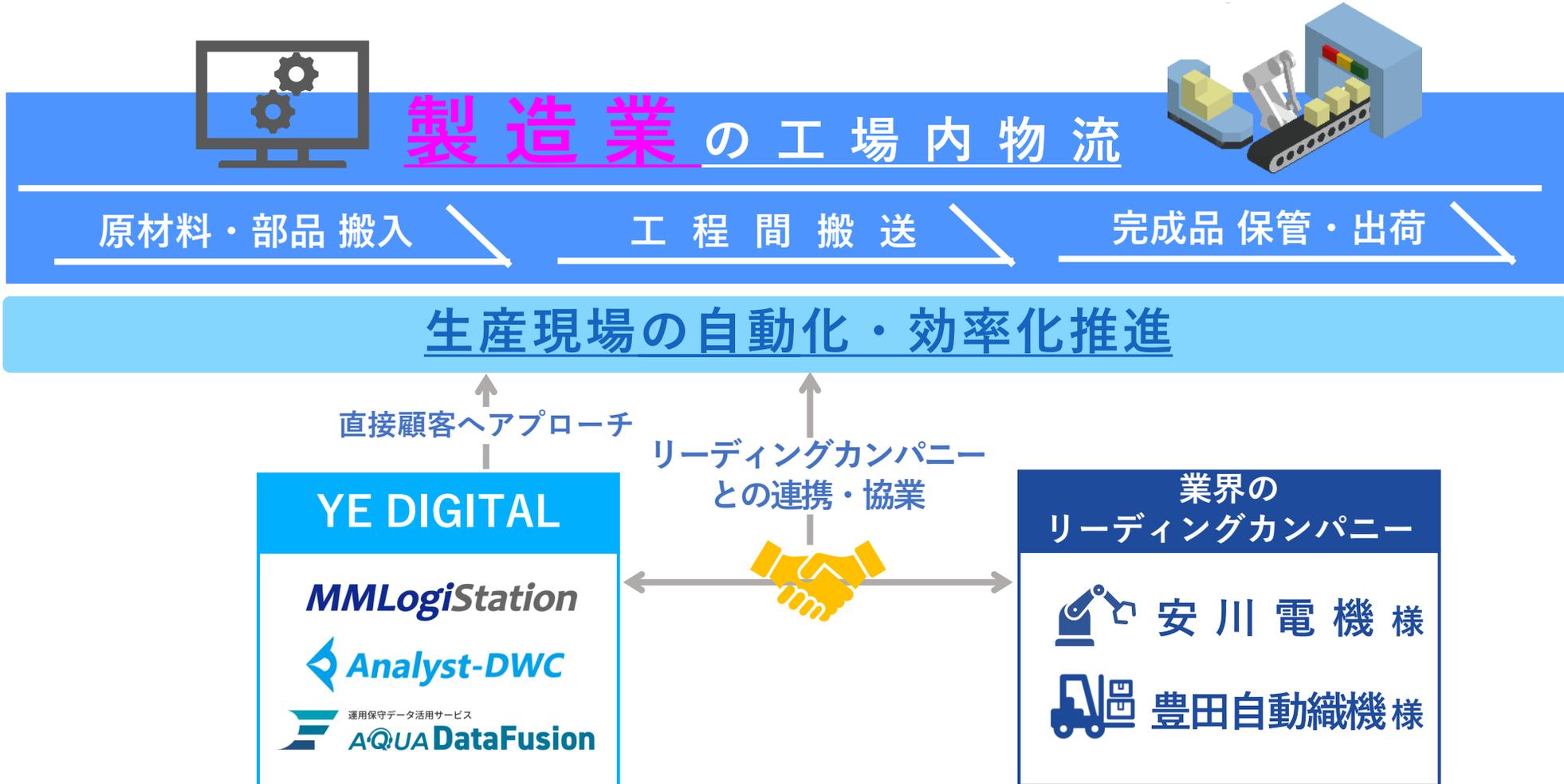
データ活用
・アフターサポート
COREVIO SUPPORT

DXの実現と
継続した
新たな価値創造

顧客DX推進（システム開発・構築～データ蓄積・管理～データ活用）を総合的にサポート

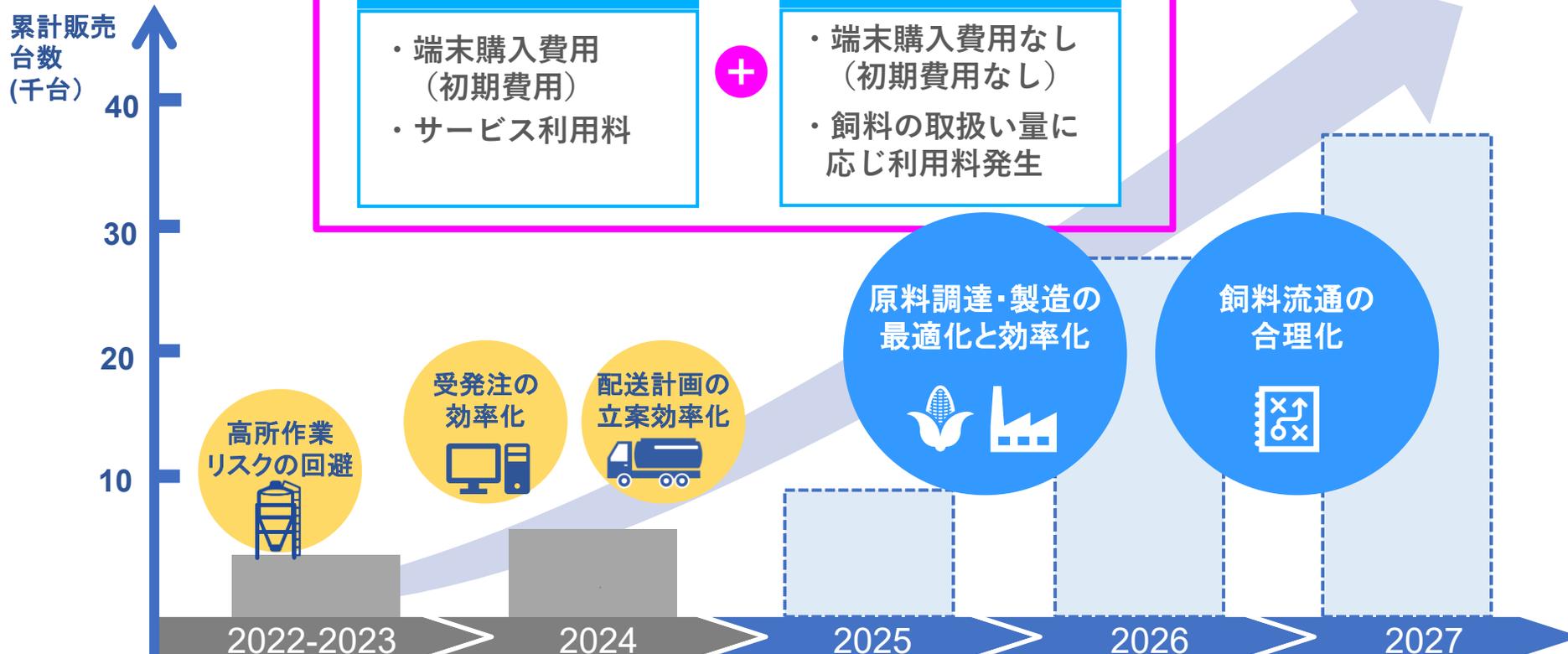
方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

当社が得意とする製造業向けの工場内物流の自動化分野へ、業界のリーディングカンパニーである豊田自動織機様や安川電機様と連携・協業し、倉庫自動化システム「MMLogiStation」等の拡販を展開しております。



方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

一括購入モデルに加え、JAや飼料メーカーなどのアカウント顧客に対して、新たに、導入ハードルの低い従量課金モデルを追加し、飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」の導入展開を加速しております。



前中期経営計画

現中期経営計画

2025年度
累計販売台数 9,000台 突破

販売モデルの多様化で導入展開の加速！

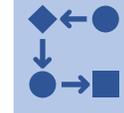
一括購入モデル

- ・ 端末購入費用 (初期費用)
- ・ サービス利用料

+

従量課金モデル

- ・ 端末購入費用なし (初期費用なし)
- ・ 飼料の取扱い量に応じ利用料発生

初期費用負担を軽減
導入ハードルを下げるサプライチェーン
全体の効率化飼料価格の
低減飼料物流費の
低減飼料輸送人員の
確保と負担軽減

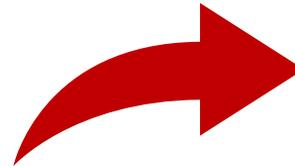
方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

駅前などの交通拠点での、乗り入れバス事業者が「スマートバス停」の共同設置・管理を行い、時刻表とリアルタイムの接近情報を統合し、一画面にまとめて表示するニーズに応えた「Bus One」を開発しました。(2026年4月リリース)

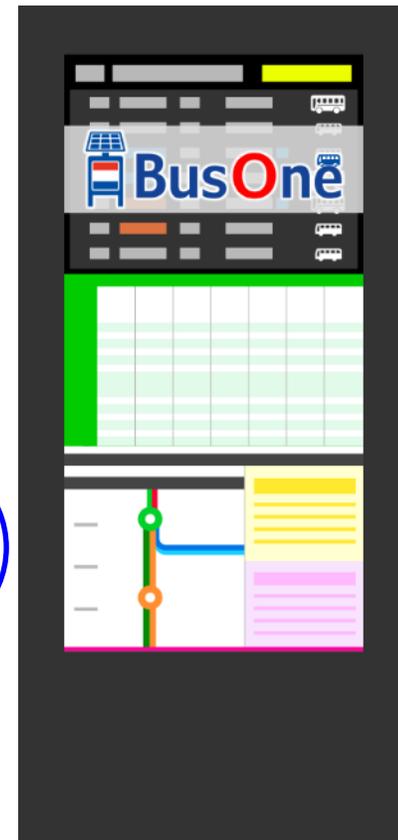
複数のバス事業者が乗り入れる
駅や観光地のバスターミナル



複数バス事業者の
時刻表情報の
統合



複数バス事業者の
接近情報の
統合



バス事業者の
垣根を越えて
バス接近情報を
統合・表示



28都道府県

80事業者へ導入
(2026年2月現在)

2025年度
岡山市、金沢市、
長野駅東口、那覇空港

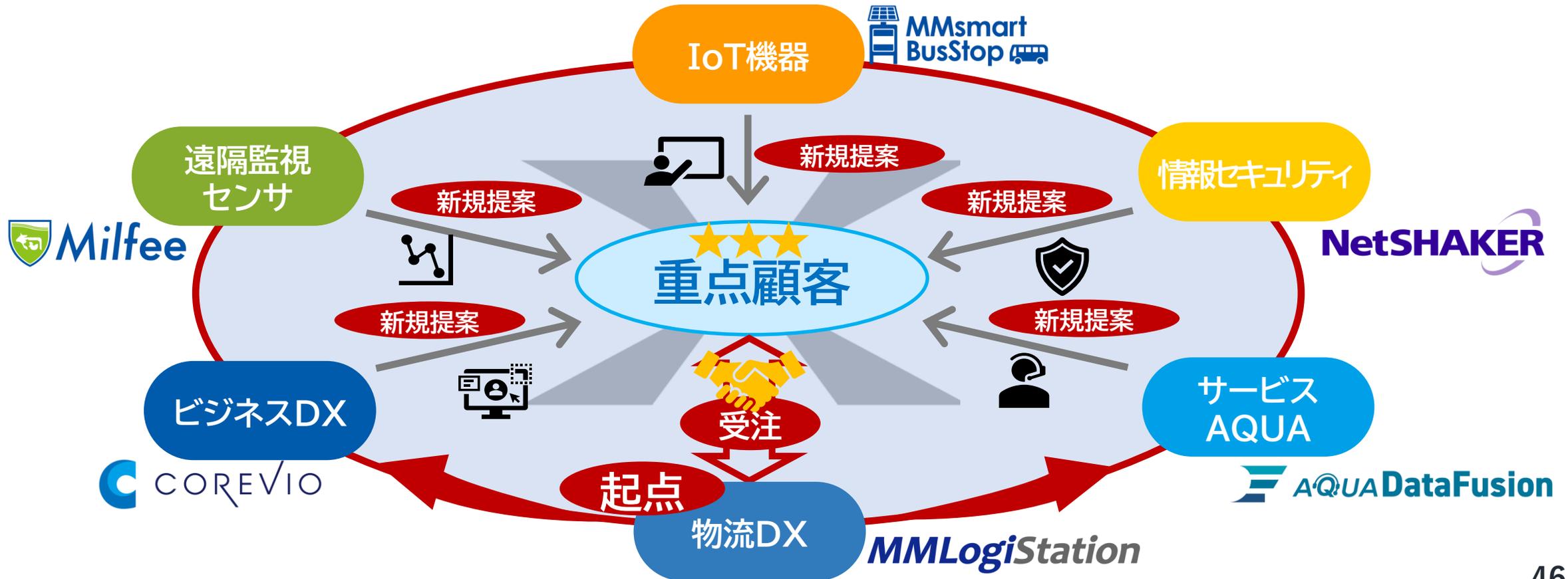
2025-2027 中期経営計画

「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」
遂行状況

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

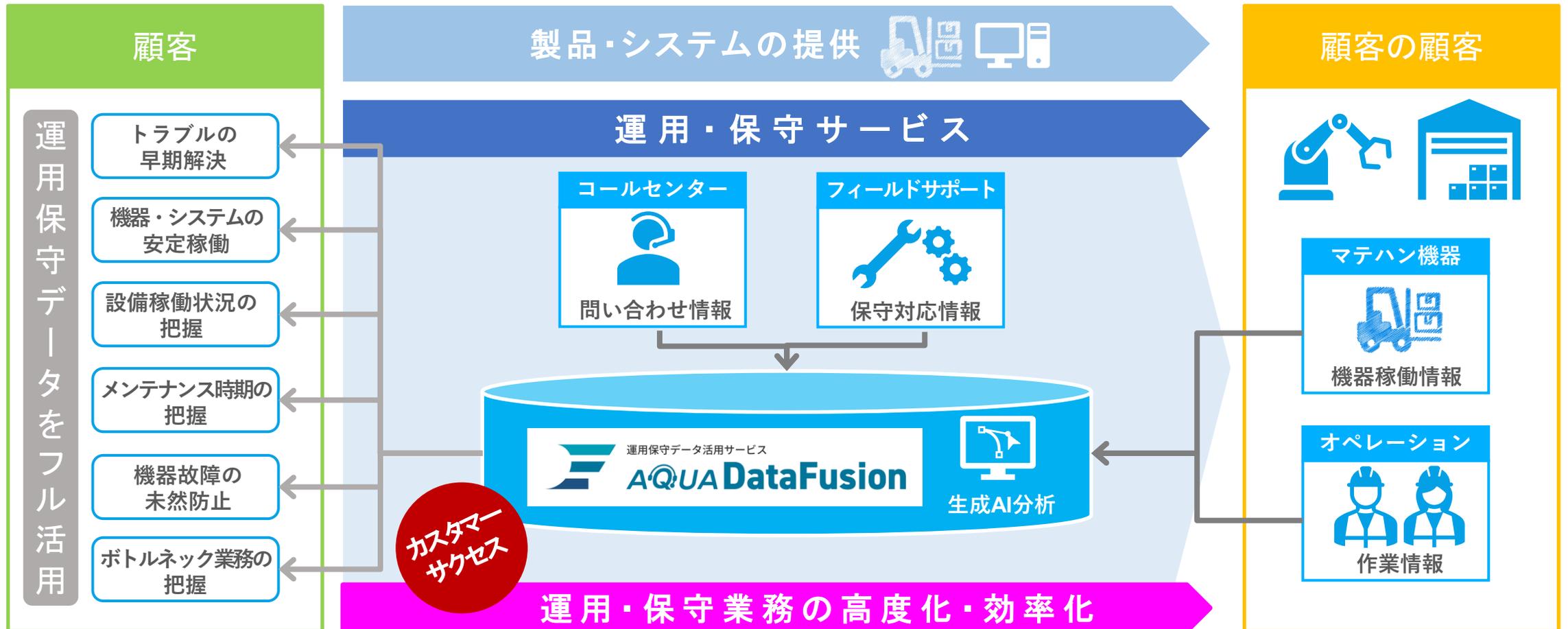
当社の持つ個々のソリューションを組み合わせた「トータルソリューション」の提案により、お客様のDX推進を伴走支援し、カスタマーサクセスに導く、営業活動展開に取り組んでおります。

重点顧客に向けたトータルソリューション提案による受注拡大



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

運用保守データ活用サービス「AQUA DataFusion」を2025年6月から提供開始しました。データ活用・分析ノウハウに最新の生成AI分析を組み合わせたサービスで、お客様の運用・保守業務の高度化・効率化の実現により、需要拡大に取り組んでおります。



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

社長直属の組織として品質保証本部を設置し、品質向上への取組みを全社レベルで推進・強化、企業の競争力を支える強固な品質基盤の構築を行い、顧客満足度とカスタマーサクセスの向上に取り組みました。



※ インシデントコマンダー：障害（インシデント）を解決に導く指揮官（コマンダー）

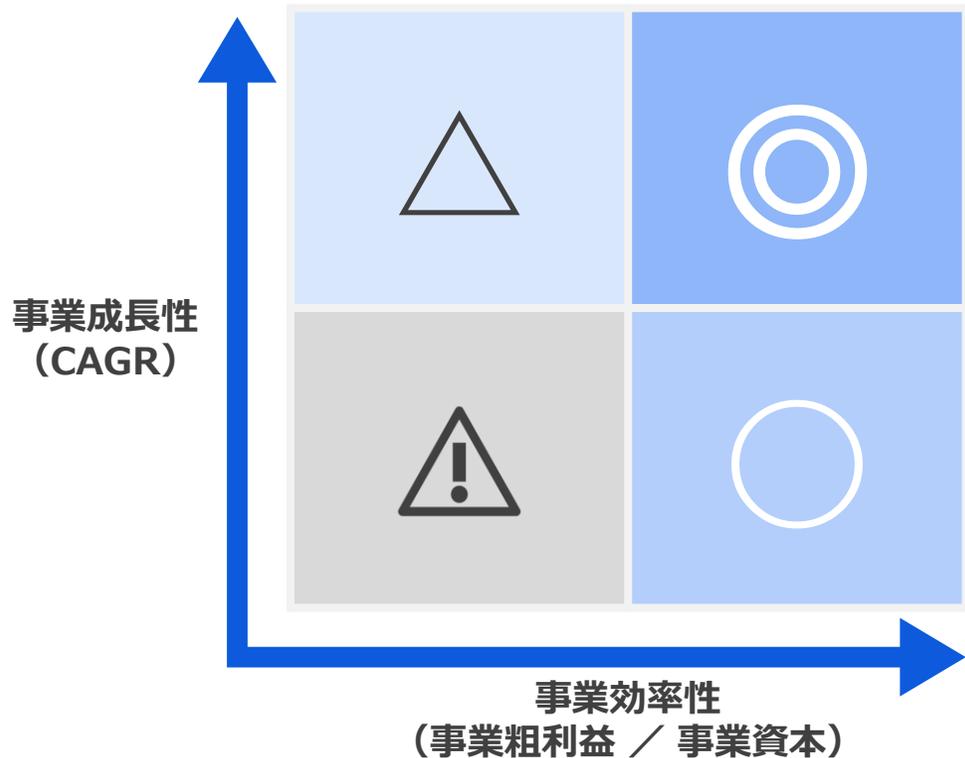
2025-2027 中期経営計画

「方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進」 遂行状況

方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進

経営資源の最適配分のためのタイムリーな討議と意思決定のため、事業ポートフォリオマネジメントを導入し、ポートフォリオに対する評価基準と仕組みを策定し、中長期的な資本の効率性に取り組んでおります。

事業ポートフォリオの最適化



③ モニタリング
・新規/既存事業のレビュー
・モニタリング

② 投資判断
・新規/追加投資の判定

① 可視化
・事業戦略の方向づけ
・投資配分の優先度づけ

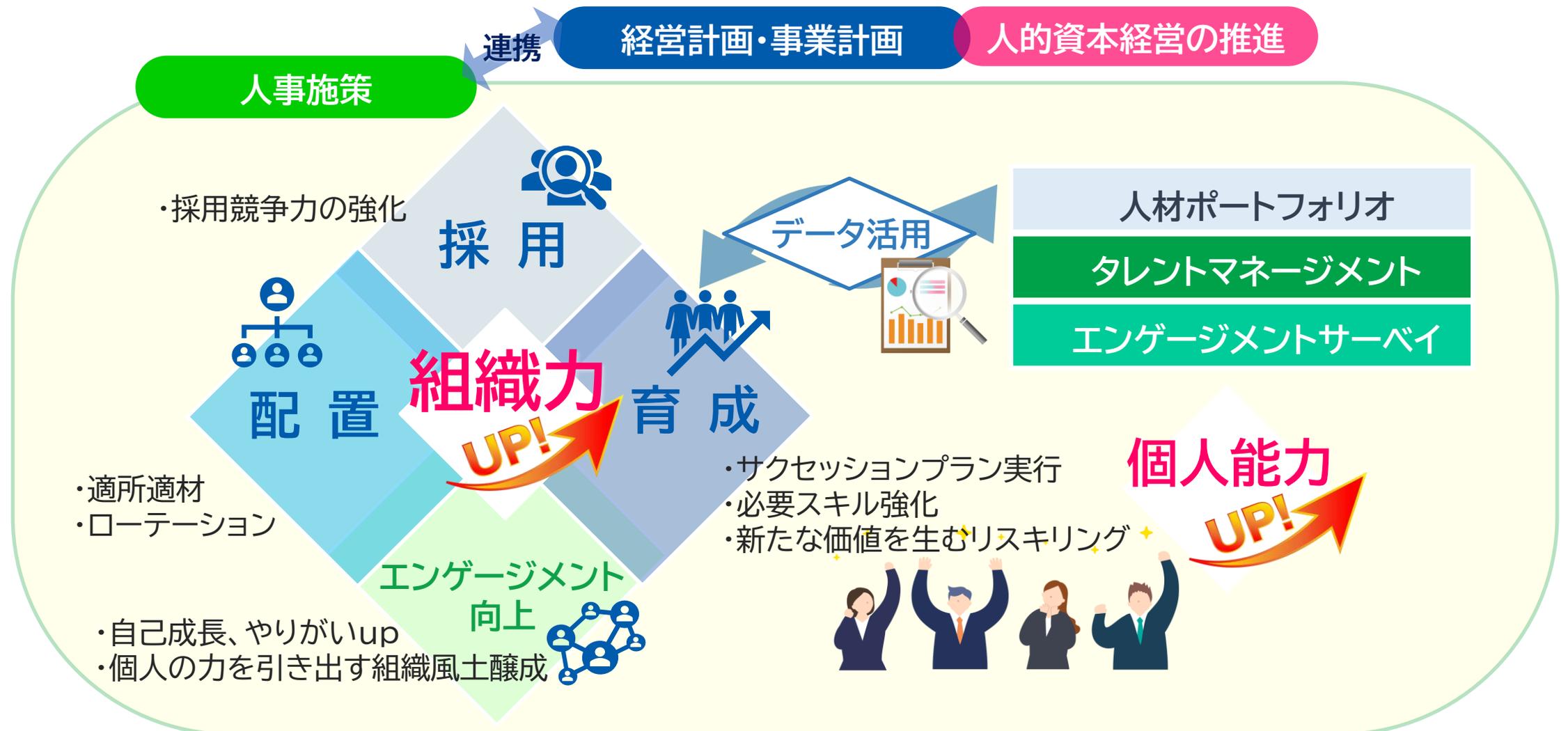


④ 撤退等判断
・継続/既存事業の判定

⑤ 見直し
・ポートフォリオの見直し

方針 3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進

人的資本経営の取り組みとして、2025年度、事業別の「人材ポートフォリオ」を作成しました。
2026年度は「人材ポートフォリオ」を活用し、人材育成などの人事施策を行い、人的資本経営に取り組みます。



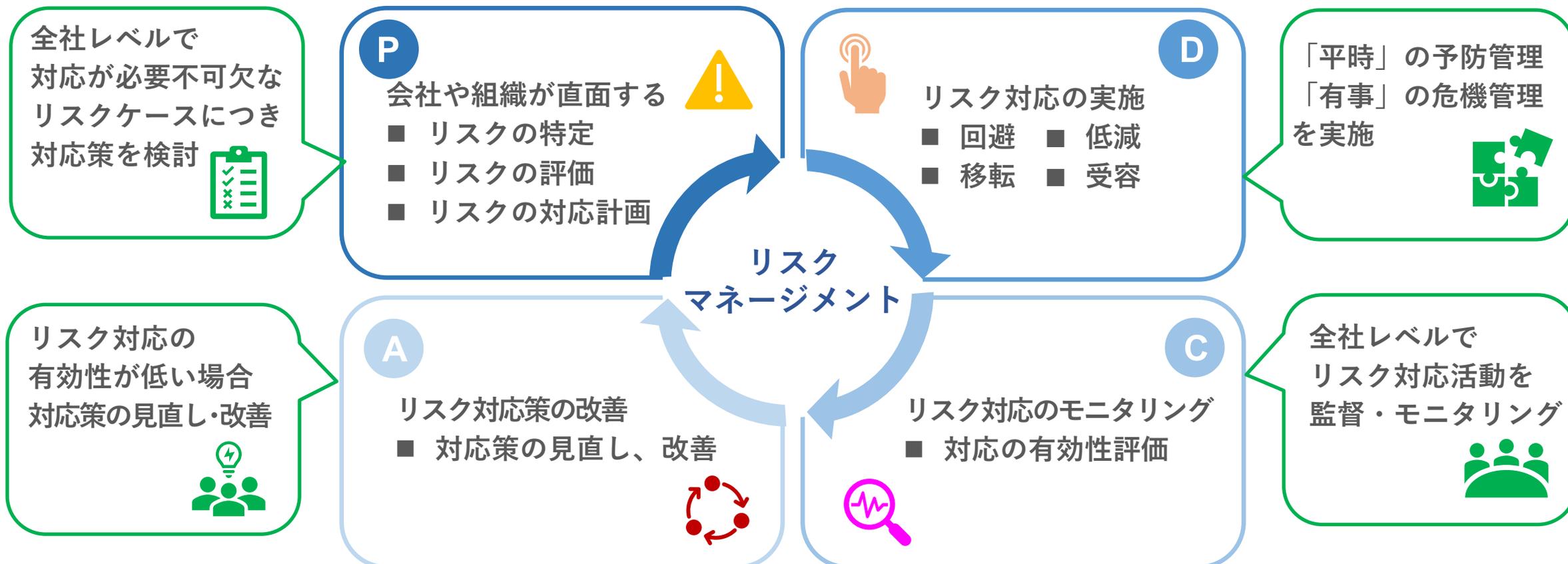
2025-2027 中期経営計画

「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」 遂行状況

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

当社が直面するさまざまなリスクを体系的に認識し、評価し、適切に対処するプロセスを確立し、全社リスクマネジメント体制・委員会・会議体などの基本事項を整備し、全社レベルでリスクマネジメントに取り組んでおります。

全社リスクマネジメント（リスクを一気通貫で管理）



当社の主要な投資家層である個人投資家の投資意欲を高め、長期的投資を行っていただくため、個人投資家層を意識したIR活動の展開を行ってきました。

主要な投資家層の特定

個人投資家



ペルソナ分析



フェーズ移行

認知拡大 → 投資意欲

短期投資思考 → 長期投資思考

具体的なIR活動の展開

IRサイトのリニューアル

- 個人投資家の投資意欲、長期投資思考を意識した内容にリニューアル



株主アンケートの実施

- 経営やIR活動に対する意見や期待について株主アンケートを実施
- 投資家や株主の経営やIR活動に対する信頼度向上につなげる

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