

2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

(2026年3月1日～2026年8月31日)

2026.9.30

■ ソリューション提供モデルと経営環境	2
■ 2027年2月期 第2四半期 連結決算概要	4
■ 2027年2月期 通期 連結業績見通し	12
■ 株主還元	14
■ 2026年度 上期遂行状況	16
■ トピックス	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**

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

2027年2月期 第2四半期 連結決算概要

2027年2月期 第2四半期決算 連結業績概要

売上高

9,527 百万円

前年同期比 △1.4%

営業利益

568 百万円

前年同期比 △11.7%

- E R Pソリューションの大規模プロジェクト案件が一巡、前年同期比で減収
- 物流DXでの好採算案件契約締結の遅延の影響により減益

2027年2月期 通期連結業績見通し

売上高

22,000 百万円

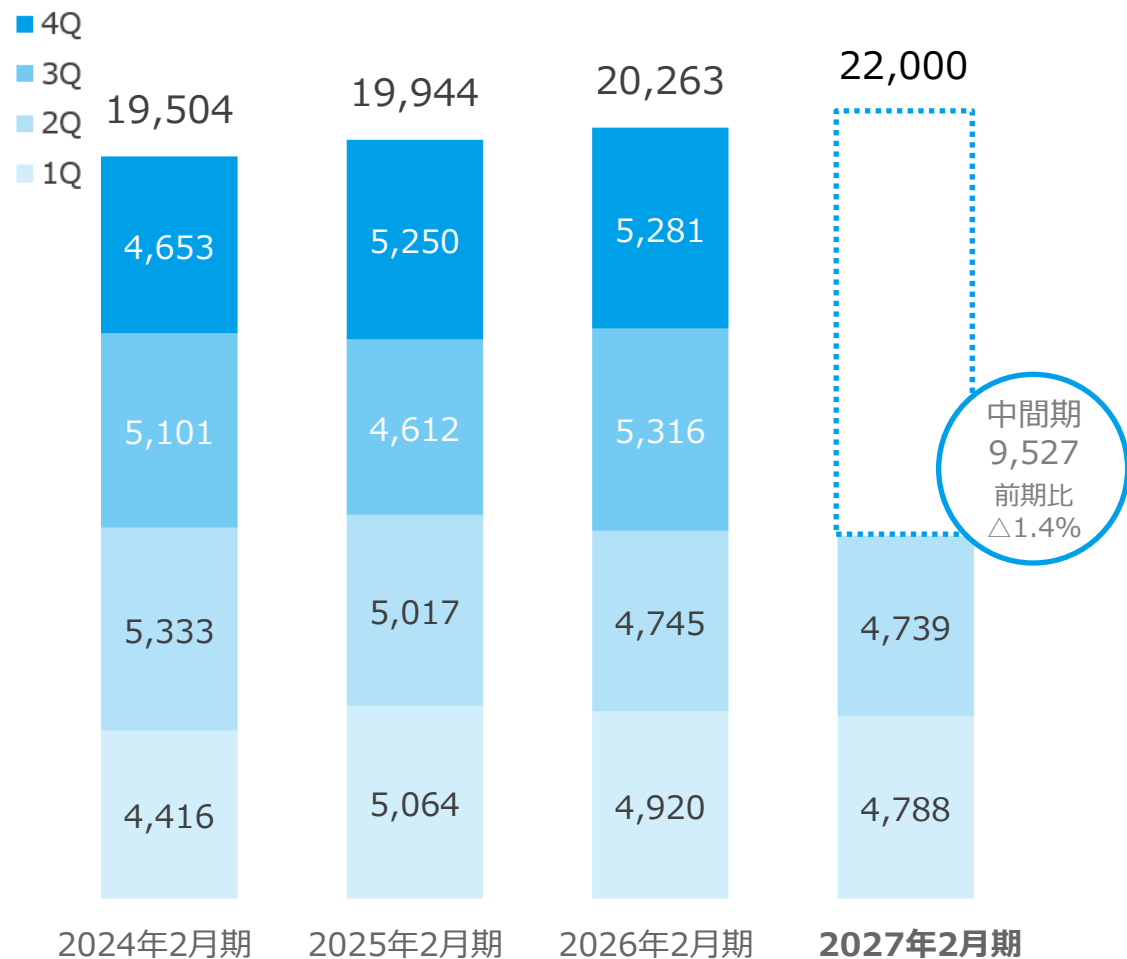
営業利益

2,200 百万円

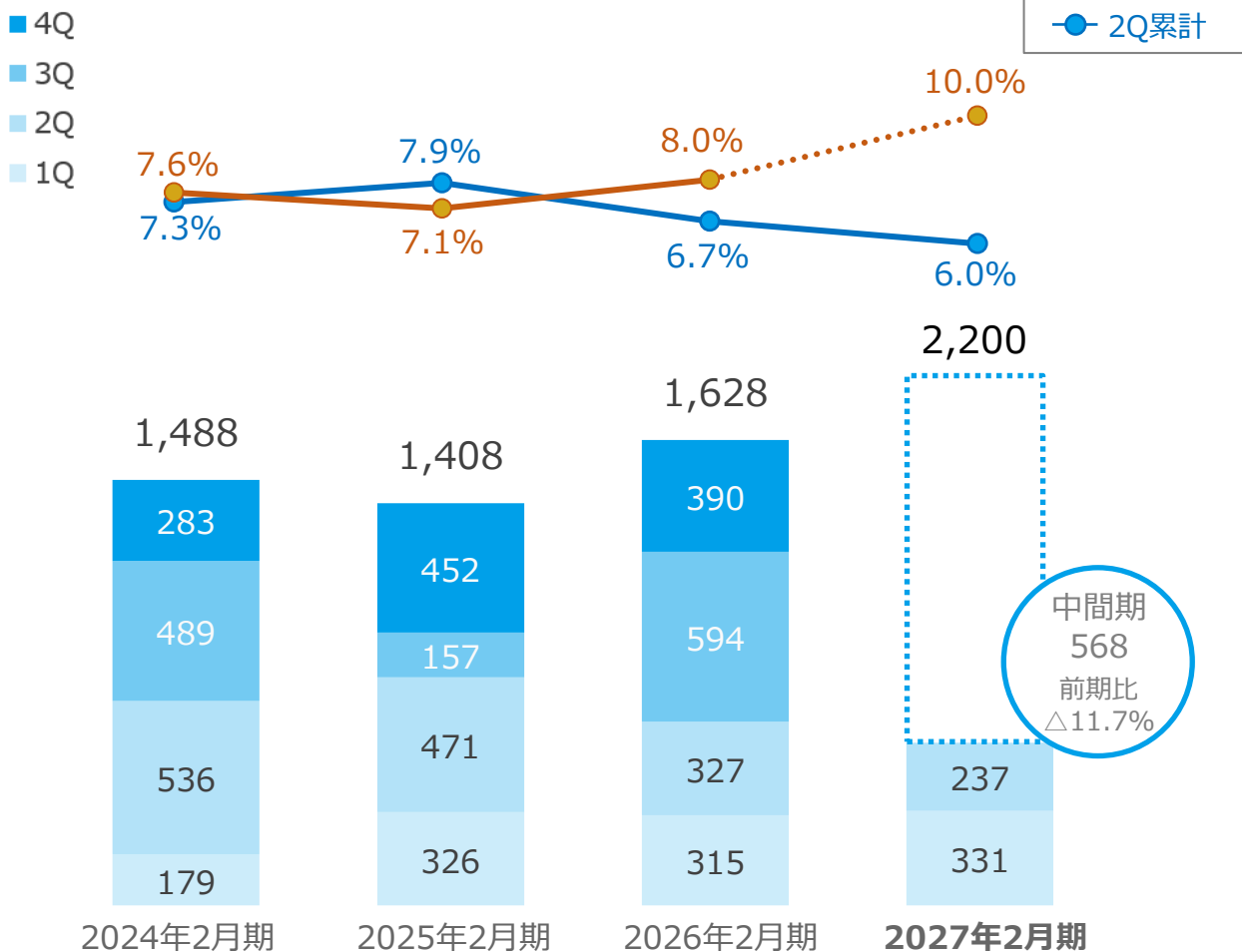
- 契約締結遅延等により上期計画未達も、通期で年度計画達成を見込む
通期業績予想に変更なし

連結業績推移

売上高推移 (百万円)



営業利益・営業利益率推移 (百万円/%)



2027年2月期 第2四半期(累計) 連結業績

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2026年2月期 第2四半期実績	2027年2月期 第2四半期実績	増 減 額	増 減 率	2027年2月期 通期業績予想	進 捗 率
売上高	9,665	9,527	△137	△1.4%	22,000	43.3%
売上総利益	2,683	2,660	△23	△0.9%	—	—
営業利益	643	568	△75	△11.7%	2,200	25.8%
経常利益	707	615	△92	△13.0%	2,300	26.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	441	361	△80	△18.2%	1,600	22.6%
1株当たり中間純利益	24.46円	20.07円	△4.39円	△17.9%	89.76円	—

【事業別】

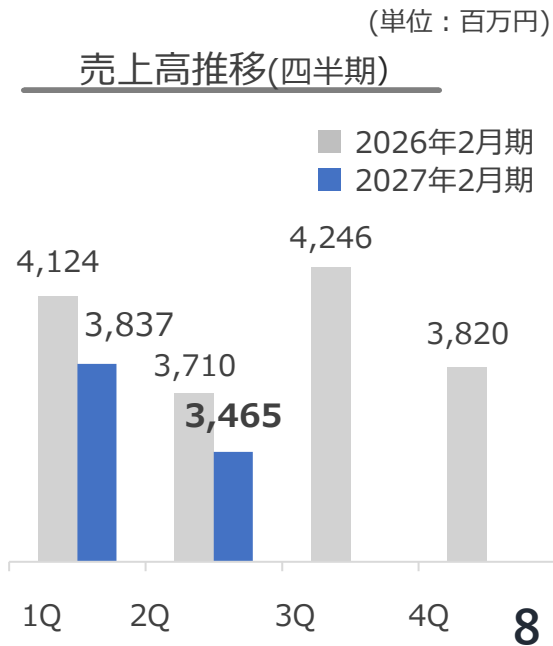
ビジネス ソリューション	売上高	7,834	7,302	△532	△6.8%	15,500	47.1%
	売上総利益	2,194	2,014	△180	△8.2%	—	—
IoT ソリューション	売上高	1,831	2,225	+394	+21.5%	6,500	34.2%
	売上総利益	489	646	+157	+32.1%	—	—

※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。

売上高は73億 2 百万円（前年同期比6.8%減）
E R Pソリューションにおける大規模プロジェクト案件の一巡により、前年同期比で減少。
移動体通信事業者向け、自動車製造業向けのビジネスシステム開発は増加。

売上総利益は20億14百万円（前年同期比8.2%減）
売上減により、前年同期比で減少。

ビジネスソリューション 単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2026年2月期 第2四半期	2027年2月期 第2四半期			
	実績	実績	増減額	増減率	構成比
売上高	7,834	7,302	△532	△6.8%	—
ERP・ビジネスDX	5,541	4,711	△830	△15.0%	64.5%
その他 (移動体通信・自動車向け 等)	2,292	2,591	+298	+13.0%	35.5%
(売上総利益率)	(28.0%)	(27.6%)			
売上総利益	2,194	2,014	△180	△8.2%	—



2027年2月期 第2四半期（連結）事業別の概要（IoTソリューション）



売上高は22億25百万円（前年同期比21.5%増）

物流DX事業では活発な需要が続くものの、売上が下期にずれ込む案件等もあり、前年同期と同水準で推移。
スマートシティ向けソリューションは大幅に増加し、インターネット・セキュリティ関連製品、畜産DX事業は増加。

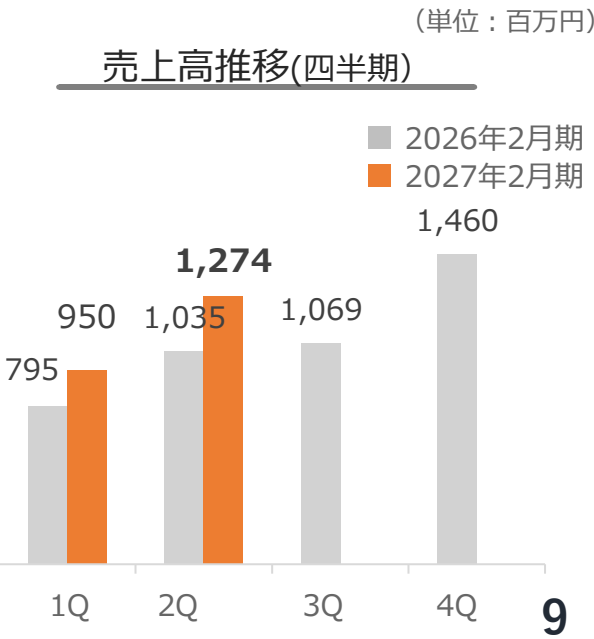
売上総利益は6億46百万円（前年同期比32.1%増）

売上増およびビジネスモデル変革の効果により、前年同期比で増加。

IoTソリューション

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

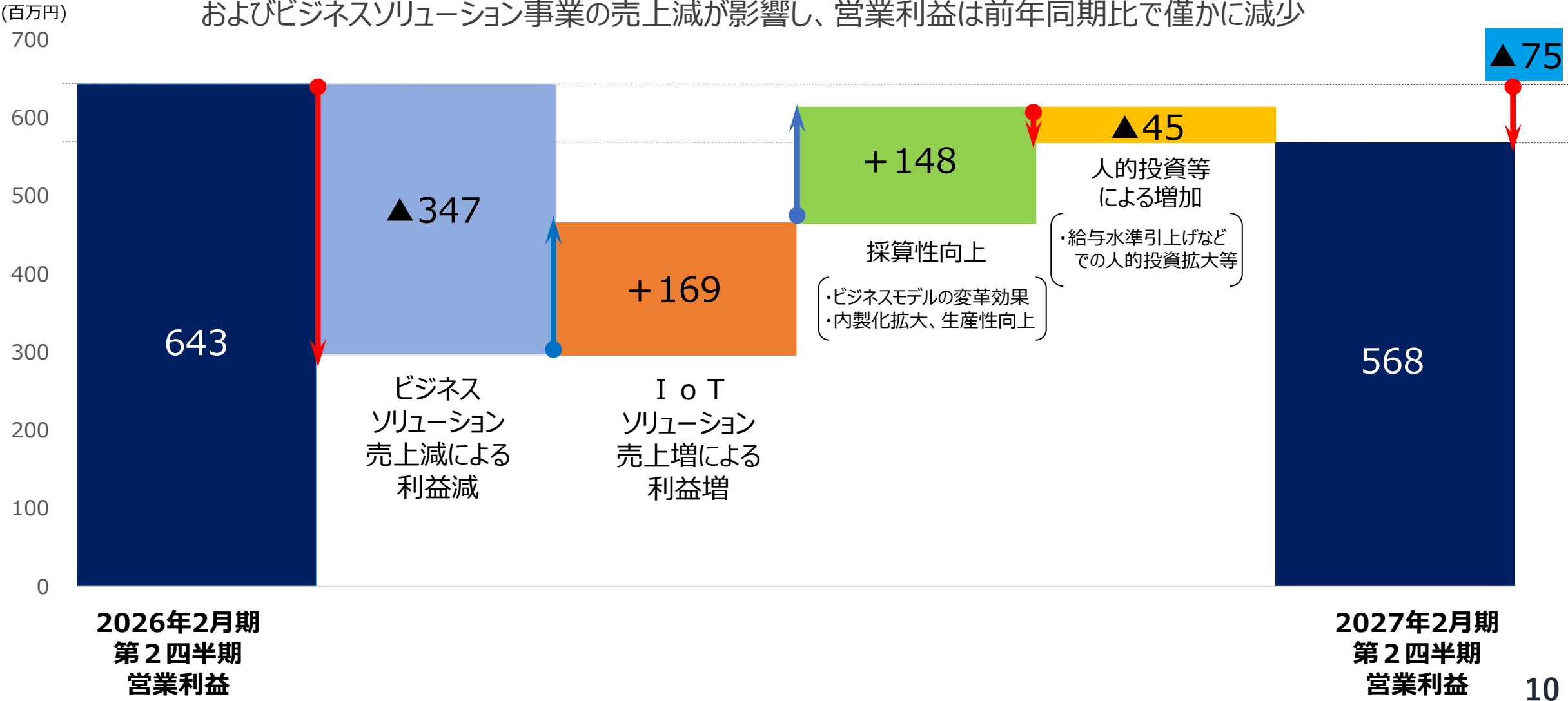
	2026年2月期 第2四半期	2027年2月期 第2四半期			
	実績	実績	増減額	増減率	構成比
売上高	1,831	2,225	+ 394	+ 21.5%	—
物流DX	758	760	+ 2	+ 0.3%	34.2%
インターネット・セキュリティ	357	455	+ 97	+ 27.2%	20.4%
その他 (情報機器、スマートシティ、畜産DX 等)	715	1,009	+ 294	+ 41.2%	45.4%
(売上総利益率)	(26.7%)	(29.0%)			
売上総利益	489	646	+ 157	+ 32.1%	—



2027年2月期 第2四半期 (連結) 営業利益増減要因分析 (前年同期比)



IoTソリューション事業で売上増及び採算性向上したものの、好採算案件契約締結の下期ずれ込み、およびビジネスソリューション事業の売上減が影響し、営業利益は前年同期比で僅かに減少



2027年2月期 第2四半期 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)	2026年2月期 期末残高	2027年2月期 第2四半期末残高	増減額	主な内訳
流動資産	10,331	10,348	+ 16	現金及び預金13億49百万円増、商品及び製品1億38百万円増、 その他 2 億22百万円増、 受取手形、売掛金及び契約資産16億54百万円減、仕掛品45百万円減
固定資産	3,965	4,052	+ 86	無形固定資産 1 億39百万円増、 投資その他の資産のその他 1 億 7 百万円増、 繰延税金資産 1 億 3 百万円減、有形固定資産58百万円減
資産合計	14,297	14,400	+ 102	
流動負債	4,511	4,338	△172	未払費用 3 億32百万円減、未払法人税等 2 億45百万円減、 その他 2 億 1 百万円減、買掛金 5 億51百万円増、契約負債86百万円増
固定負債	1,653	1,616	△37	退職給付に係る負債31百万円減
株主資本	7,494	7,793	+ 299	
純資産	8,132	8,445	+ 312	利益剰余金 1 億83百万円増、資本金57百万円増、 資本剰余金57百万円増
負債純資産合計	14,297	14,400	△102	
自己資本比率	52.8%	54.6%	+ 1.8%	
ROE	17.9%	9.4%	—	

※2027年2月期第 2 四半期ROEは、ROE（年換算）＝（中間期純利益×2）÷（（中間期期首自己資本＋中間期期末自己資本）÷2）×100 により、年換算して算出

2027年2月期 通期 連結業績見通し

2027年2月期 通期 連結業績見通し

■ 通期業績予想は2026年3月31日発表の公表値（予想）から変更なし

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想		
			対前年	
			増減額	増減率
売上高	20,263	22,000	+ 1,737	+8.6%
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%

株主還元

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

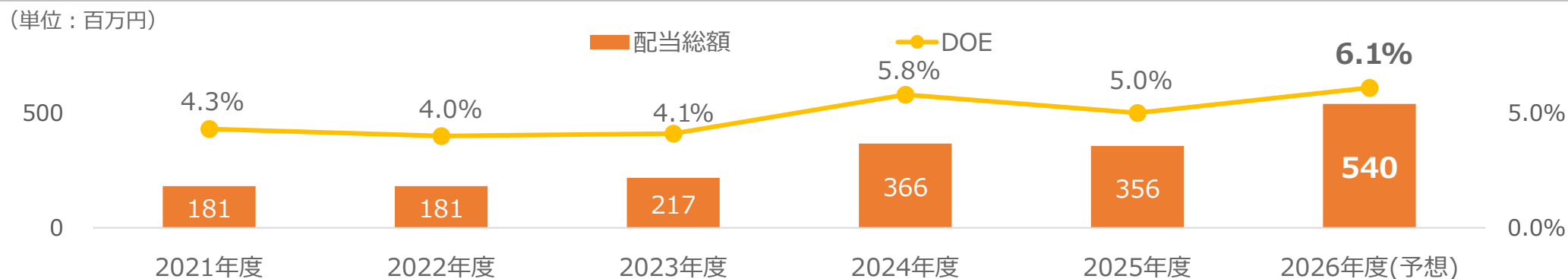
2027年2月期 年間配当予想額：30円（中間：15円、期末：15円）

2027年2月期 配当性向：33.8% 株主資本配当率(DOE)：6.1%

前期比10円増配(予想)

	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	15円	15円(予想)	30円(予想)	33.8%	6.1%

配当推移



*：株主資本配当率(DOE)の計算式 ROE×配当性向

2026年度 上期遂行状況

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



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

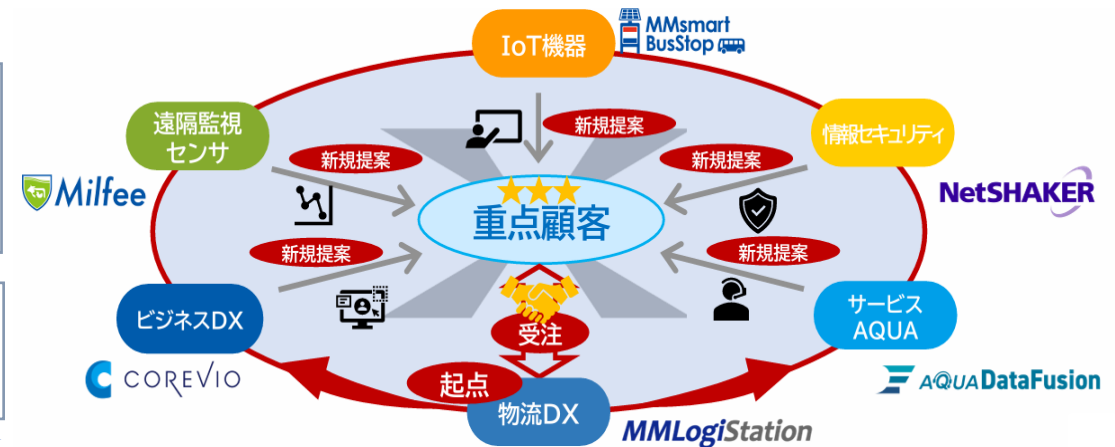
新規獲得した重点顧客とのチャネル（接点）を、最大限活用し、受注拡大を推進
（重点顧客の潜在ニーズ・課題の掘り起こし、トータルソリューション提案）

進捗

- 安川電機グループと連携した積極的な提案活動
- 製造業を中心に重点顧客の開拓

課題

- 物流DX事業の商談早期クロージング
- ビジネスDX事業の新規重点顧客の開拓



強化 ポイント

IoTソリューション

安川電機グループ・パートナー連携強化による受注獲得拡大

フィジカルAI/デジタルツイン基盤の商品化・サービス化推進
（「MMDigitalFactory」、「AQUA AI HUB」）

ビジネスソリューション

パートナー協業・コンサル連携・営業強化による**新規顧客獲得・クロスセル強化**

方針 2. 新サービスの立ち上げ加速による早期収益化

将来に向けた「新規事業創出」と今を支える「重点事業拡大」を両輪で推進

プロダクト製品の早期事業化・収益化



AQUA DataFusion



進捗

- 市場調査・ユーザー反応からニーズを把握し、ターゲット層・訴求点を明確化
- 既存顧客への展開やビジネスパートナー連携等により営業・提案活動を推進中

課題

- 顧客のニーズやROI(投資対効果)に応える製品力、顧客課題に対する訴求力・提案力の強化による受注促進

強化 ポイント



- 「AQUA AI HUB」(2027年1月開設)
AQUA DataFusion (運用保守データの分析・活用) と
MMDigitalFactory (現場の可視化・シミュレーション) との連携推進
- 営業・ITコンサルティング体制の強化
(2026年10月1日から「COREVIO推進室」を新設)

方針 3. 生成AI活用の全社展開による利益創出



生成AIの活用を加速させ、生産性・収益性を最大化

進捗

ビジネスDX事業での試験的活用から全社展開へ
全社で安全に活用できる環境を整備完了

課題

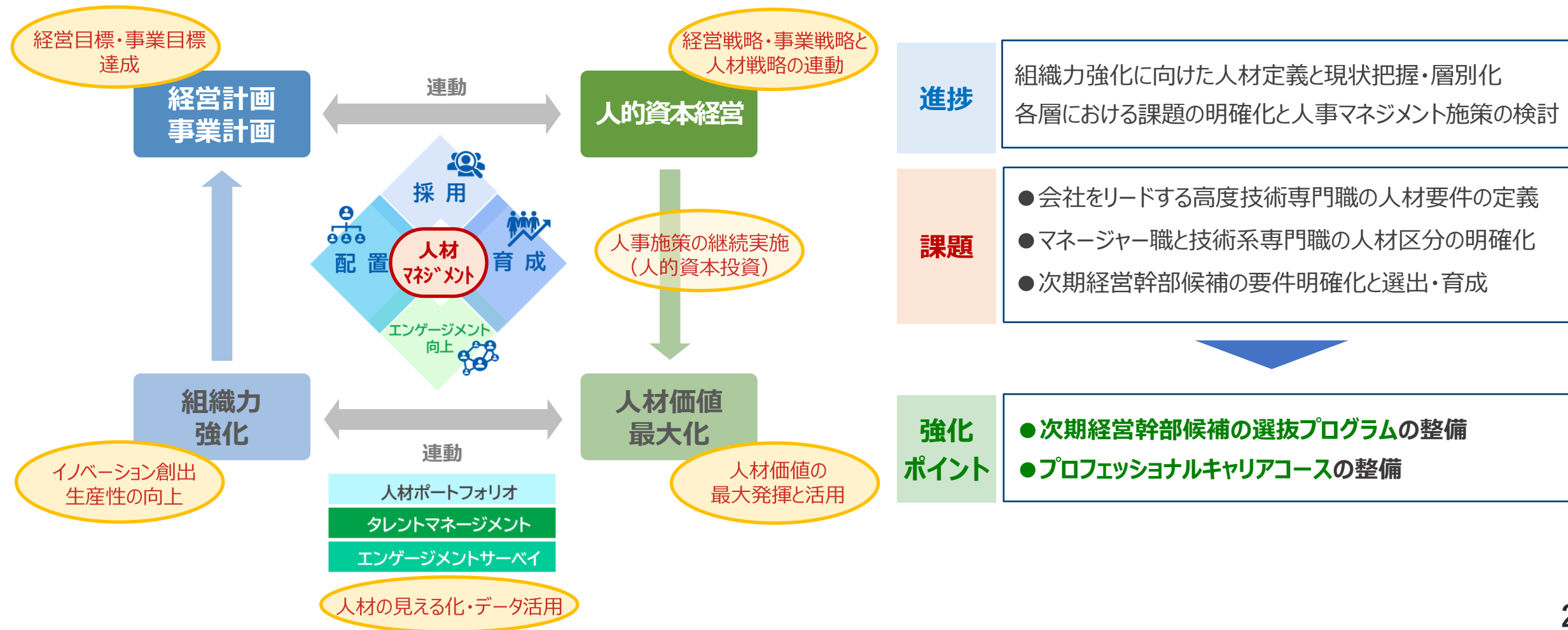
- AI導入効果の最大化
- 全社への定着と活用拡大

強化 ポイント

- AI活用度と効果指標の明確化(投資対効果)
- 日常業務での活用を推進するAIEバンジェリスト育成
- 業務におけるAI活用シーンの拡大

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・組織力強化を図る



トピックス

MMLogiStation との連携強化により工場内物流から生産現場、倉庫、
サプライチェーン全体を対象とした統合的なデジタルツインソリューションへ！

MMLogiStation

(多様な連携実績・現場実行データ)



NVIDIA Omniverseライブラリ™

(3Dシミュレーション・AI技術)

2026年夏に、安川電機八幡西事業所ロボット第5工場にて
MMLogiStation との連携検証を実施

開発・商品化



工場物流現場を再現した
デジタルツインモデル(イメージ)

NVIDIA Omniverseライブラリを活用したデジタルツイン基盤「MMDigitalFactory」

2027年1月から提供開始予定

工場・物流センターをデジタル空間上に再現して現場全体を可視化(Assessment機能)

※掲載されている会社名、商品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

最先端AIサービスの体験・実証・運用を支える拠点 「AQUA AI HUB」を2027年1月に開設

お客様の最先端AIサービスの現場実装を支援する拠点「AQUA AI HUB」をITカスタマサービスセンター「Smart Service AQUA」内に開設

AQUA AI HUB とは？

最先端AIサービス（デジタルツイン・フィジカルAI）導入・運用・改善をワンストップで支援



①最先端AIサービスを体験する（感動）



②お客様の課題を実証・検証する（納得）



③導入後の運用を支援する（安心）



今後の展開

製造業・物流業を中心に、最先端AIサービスの展開

- 先進技術（フィジカルAI・生成AI・予測AIなど）を活用したAIサービスメニューの拡充
- AIサービスの体験から実証・運用までワンストップで支援、お客様の業務成果創出とAI活用の定着化に貢献
- 物流領域で培った運用ノウハウを製造領域へ展開し、お客様のAIサービス活用を継続的に支援

飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」シリーズの新サービスとして、飼料配送先の農場マップ情報と飼料タンクの資産管理台帳を一元管理できる、飼料タンク位置・情報共有システム「ファームマップ」を2026年9月より提供開始しました。

飼料供給関係者の課題 (メーカー・配送業者など)

- ・農場マップ情報や飼料タンク資産情報が複数システムや紙台帳に分散
- ・飼料メーカーと配送業者間の情報共有に多くの工数が発生
- ・配送業務や保守管理の効率化ニーズの高まり

ファームマップで 解決！

①

分散管理されていたアナログ情報の電子化

- ✓ 設置場所、容量、更新履歴等をマップ上で管理実現

②

誤配送防止による飼料配送の効率化

- ✓ 地図上で農場・タンク位置を可視化でき、ルート検索・進入経路共有

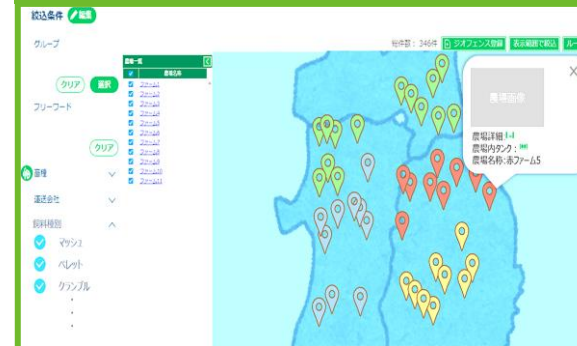
③

飼料タンクの資産情報を電子化

- ✓ 点検・修繕履歴を一元管理し、計画的な設備投資、故障・事故の予防



「ファームマップ」農場画面イメージ



NTTデータ・ビズインテグラルと ERPパッケージ「Biz/」販売パートナー契約を締結

製造業や商社・卸業向けを中心に、NTTデータビズインテグラル「Biz/」と、
当社「COREVIO SERVICES」を組合せたサービス提供を強化してまいります。

企業における課題

- ・ERP導入後に個別の業務システムとの連携が進まず、全社横断でのデータが活用が不十分。
- ・現場システムの老朽化や複雑化、部門ごとに管理されているデータの活用が不十分。

今後の展開

業務の統合・標準化は「Biz/」、データ連携・活用は「COREVIO SERVICES」の組合せで、
企業の迅速な意思決定を支援し、事業価値の向上を支援

NTTデータ・ビズインテグラル

「Biz/（ビズインテグラル）」

- ・基幹/共通業務アプリケーション
会計、販売、購買、人事、
ワークフロー、他システム連携など



バックオフィス業務の統合・標準化により
円滑なシステム導入・刷新と業務標準化を支援



お客様



業務高度化 × 事業価値向上

YE DIGITAL

「COREVIO SERVICES」

- ・ITコンサルティングサービス
- ・データエンジンサービス
- ・定着化支援



全社的なデータ連携・活用により、
迅速な意思決定と業務高度化を支援

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