株式会社コマースOneホールディングス

（東証グロース：4496）

2027年３月期 第２四半期（中間期）

決算説明資料

2026年11月13日

目次

1. エグゼクティブサマリー P.03
2. 2027年３月期第２四半期（中間期） 決算概況 P.07
3. 会社紹介 P.14
4. 事業詳細 P.17
5. 今後の展望 P.35
6. 「持続可能な商取引のインフラ」構築 P.40
7. Appendix P.49

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

1

エグゼクティブサマリー

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） サマリー

連結

連結売上高	連結営業利益	連結営業利益率	親会社株主に帰属する中間純利益
19.8億円	1.9億円	10.0%	1.3億円
YoY ＋ 0.7億円（＋ 4.1%）	YoY ▲ 0.1億円（▲ 3.3%）	YoY ▲ 0.8pts	YoY ▲ 0.1億円（▲ 11.4%）

決算概要

売上高 増

- FS※1　：各種オプション売上増加。また、８月の基本料金改定に伴う売上増加は今後12か月間にわたる見込み。
- ATM※2　：昨年7月より新規連結。昨年は7～9月の3か月のみの計上に対し、当期は期初から6か月間計上のため昨対で増加。

営業利益 減

- ソフテル：大型案件の受注減少、「通販する蔵」の機能改善等に関する原価増加やAIサービス活用のための支払手数料が増加。各社で増益要因はあったものの（下記参照）、受注減・支払手数料増加がそれを上回りグループ全体としては減益。
- 既読　：企業のAI活用の拡大、継続的な営業活動により、提供サービスの一部である受託制作が好調となり、増益。
- ATM※2　：当年度は事業ポートフォリオ構築などのPMIが一部完了し、増益。
- HD※3　：当年度はATM※2に関するのれん償却が無くなったため増益。
- 空色　：「future Review」の第３弾アップデート完了、新機能にかかる開発投資を継続。

純利益 減

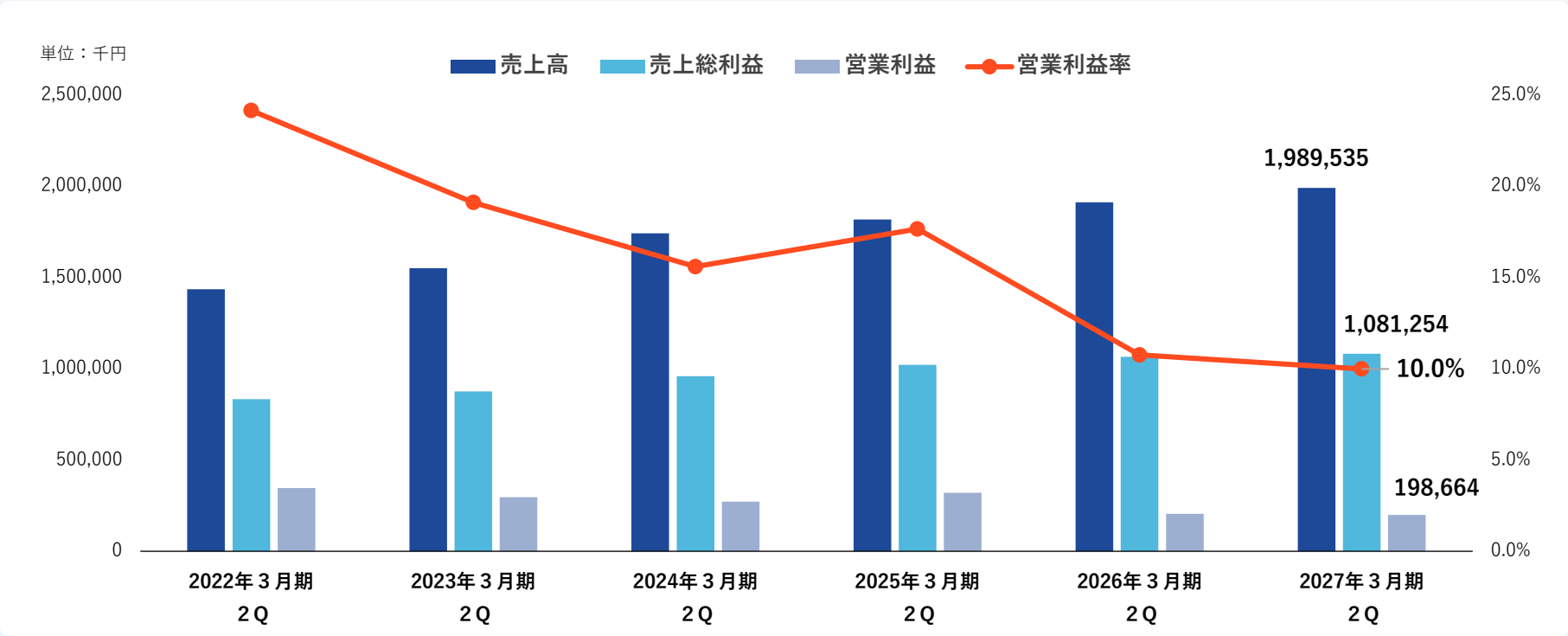
- 営業利益減少に加え為替差益の減少、「OneCredit.」の大口案件減少により、親会社株主に帰属する中間純利益は減少。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※1FS ：当グループ会社である株式会社フューチャーショップの略称　※2 ATM：当グループ会社である株式会社AttendMeの略称
※3HD：株式会社コマースOneホールディングスの略称

2027年３月期 第２四半期（中間期） 連結業績推移

継続的な売上高および売上総利益の増加を達成。一方、各社販管費増加により、前期比で減益となった。

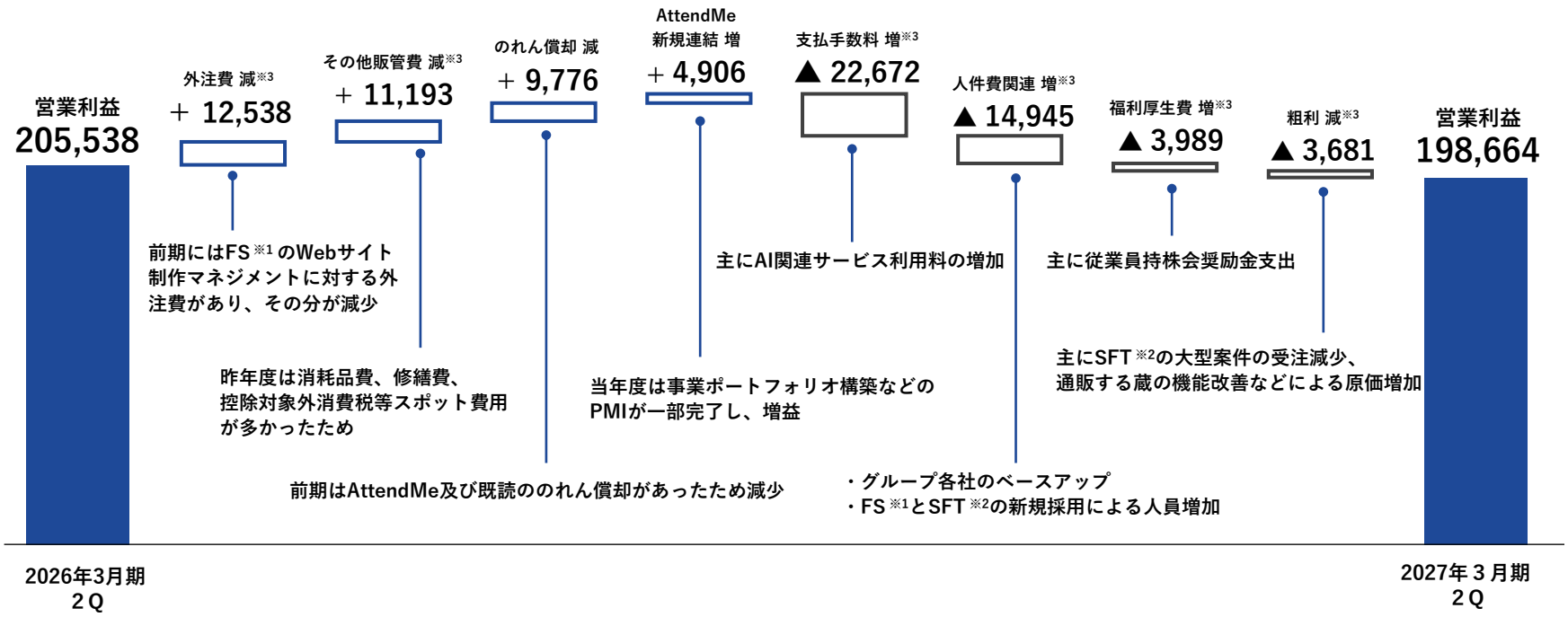


Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

前年度同期比 営業利益増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円



※1 FS ：当グループ会社である株式会社フューチャーショップの略称
※2 SFT：当グループ会社である株式会社ソフテルの略称

※3：外注費減、その他販管費減、支払手数料増、人件費関連増、福利厚生費増、粗利減は全て新規連結となったAttendMeを控除した金額

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2

2027年３月期第２四半期（中間期） 決算概況

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） 決算概要

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2026年３月期 ２Q	2027年３月期 ２Q	増減	前年度同期比
売上高	1,910,840	1,989,535	＋78,695	＋ 4.1%
営業利益	205,538	198,664	▲6,874	▲ 3.3%
経常利益	278,738	230,008	▲48,730	▲ 17.5%
税金等調整前中間純利益	278,738	230,008	▲48,730	▲ 17.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	157,623	139,582	▲18,041	▲ 11.4%

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） 営業利益～税金等調整前中間純利益の増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2026年3月期 2Q	2027年３月期 2Q	増減
営業利益	205,538	198,664	▲ 6,874
営業外収益	73,976	32,117	▲ 41,859
営業外費用	776	773	▲ 3
経常利益	278,738	230,008	▲ 48,730
特別利益	－	－	－
特別損失	－	－	－
税金等調整前中間純利益	278,738	230,008	▲ 48,730
EBITDA※	277,246	259,587	▲ 17,658

外貨預金の為替差益の減少
前期に発生していたファクタリング大口案件との差異

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） 貸借対照表前期末比

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2026年3月期 ４Q	2027年３月期 ２Q	増減
流動資産	2,472,942	2,382,716	▲ 90,226
現金及び預金	1,875,566	1,605,596	▲ 269,970
その他	175,501	329,975	＋ 154,474
：	：	：	：
固定資産	1,154,957	1,244,925	＋ 89,968
投資有価証券	433,588	495,471	＋ 61,882
：	：	：	：
流動負債	911,156	936,076	＋ 24,920
固定負債	90,841	89,144	▲ 1,697
純資産	2,625,902	2,602,420	▲ 23,482
自己株式	▲ 139,332	▲ 239,827	▲ 100,495
その他 有価証券評価差額金	192,570	212,932	＋ 20,362

配当金の支払い
自己株式取得用預け金への振替

- TradeSafeの未収入金の増加
  新規事業であるファクタリング事業の将来債権買い取り
- FS※1でのサーバー利用料割引向け前払金支払額の差額。

- 投資先台湾株式の株価上昇
- 純投資目的でのファンド出資

HD※2の自己株式取得

投資先台湾株式の株価が上昇

※1 FS ：当グループ会社である株式会社フューチャーショップの略称
※2 HD：株式会社コマースOneホールディングスの略称

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） キャッシュ・フロー前年度同期比

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2026年３月期２Q	2027年３月期２Q	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	122,019	14,285	▲ 107,734	
税金等調整前中間純利益	278,738	230,008	▲ 48,730	
その他	▲ 54,018	▲ 160,627	▲ 106,609	• TradeSafeの未収入金の増加。新規事業である「OneCredit.」の将来債権買い取りの差額。 • FS※1でのサーバー利用料割引向け前払金支払額の差額。
：	：	：	：	
法人税等の支払額	▲ 116,876	▲ 124,906	▲ 8,030	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 152,025	▲ 102,326	+ 49,699	
投資有価証券の取得による支出	-	▲ 32,474	▲ 32,474	純投資目的でのファンド出資実行。
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲ 89,182	-	+ 89,182	去年取得したAttendMe株式の差分。
無形固定資産の取得による支出	▲ 67,512	▲ 68,853	▲ 1,341	
：	：	：	：	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 110,582	▲ 182,328	▲ 71,746	
自己株式の取得による支出	▲ 42,838	▲ 101,097	▲ 58,259	HD※2の自己株式取得実行。
配当金の支払額	▲ 71,317	▲ 77,104	▲ 5,787	
：	：	：	：	
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	▲ 126,042	▲ 269,969	▲ 143,927	

※1 FS ：当グループ会社である株式会社フューチャーショップの略称
※2 HD：株式会社コマースOneホールディングスの略称

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 第２四半期（中間期） 予算進捗

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2027年３月期 2Q累計	2027年３月期 通期予算	進捗	
売上高	1,989,535	4,345,026	45.8%	ソフテルの大型案件の後ろ倒し
営業利益	198,664	500,509	39.7%	• グループ各社のベースアップ、新規採用 • AIサービス利用料の増加
経常利益	230,008	511,825	44.9%	
親会社株主に帰属する中間純利益	139,582	326,792	42.7%	

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

自己株式取得

財務戦略に基づき当社における戦略的な投資機会、

財務状況や株価水準等を総合的に勘案して機動的な自己株式取得を行う。



取得に係る事項の内容

（１）取得対象株式の種類	普通株式
（２）取得し得る株式総数	50,000株（上限） （発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合0.7%）
（３）株式の取得価額の総額	45,000,000円（上限）
（４）取得期間	2026年11月24日～2027年５月13日
（５）取得方法	取引一任契約に基づく市場買付
（６）保有自己株式数	318,149株(対発行済株式総数：約4.4%)（2026年10月31日時点）

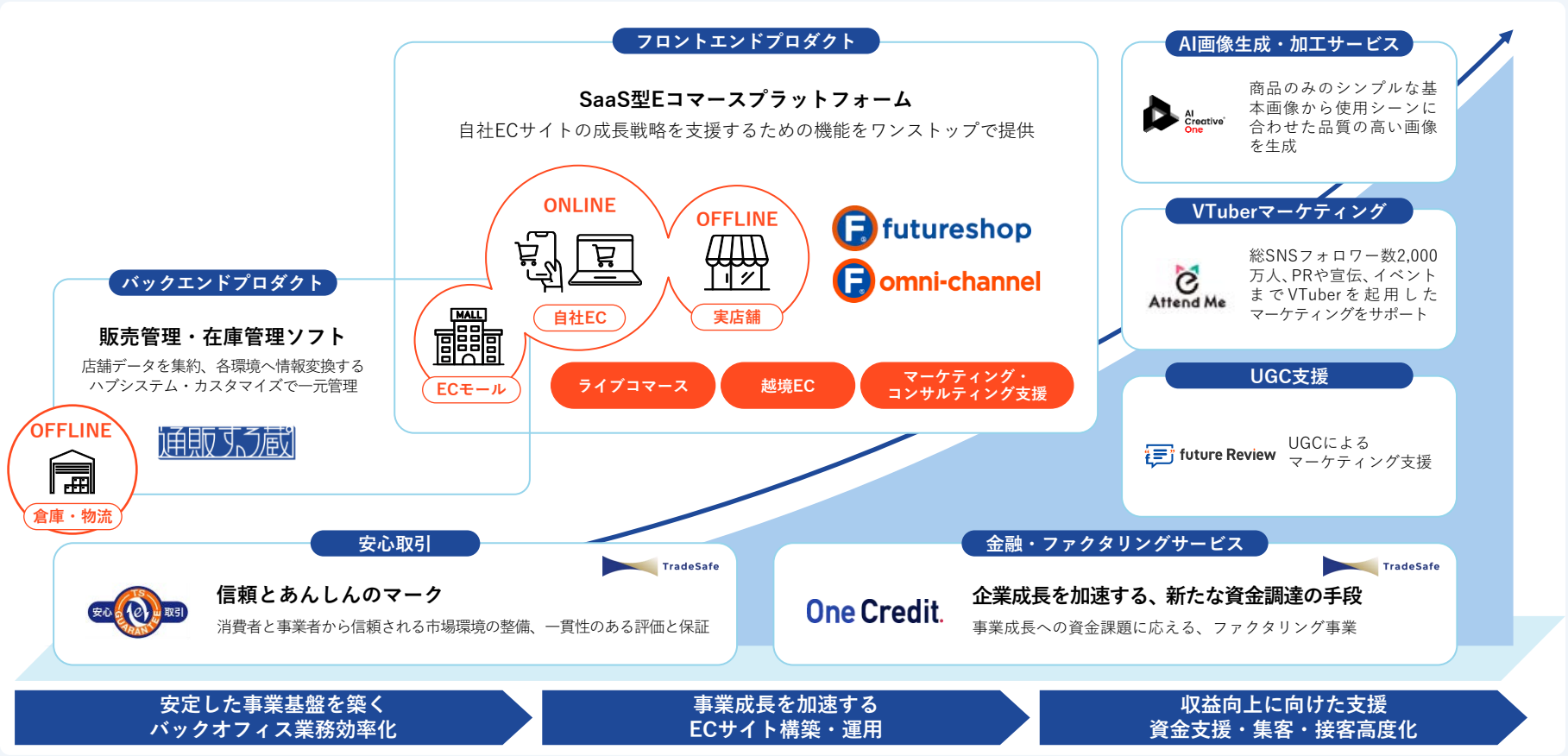
Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

3

会社紹介

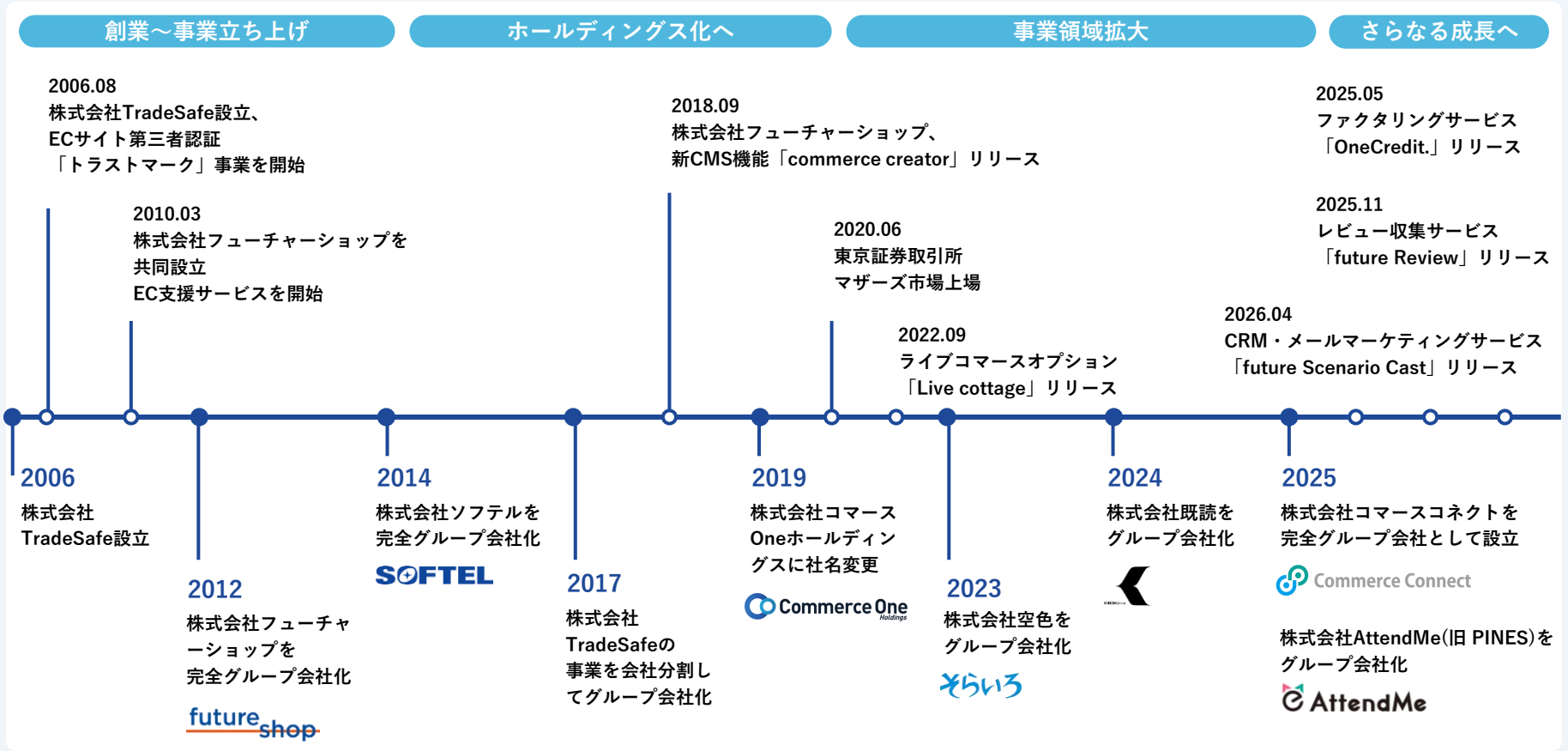
Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

EC事業の成長を全領域で支えるコマースOneグループ



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

創業からの軌跡



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

4

事業詳細

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）
事業ハイライト



future shop

- 基本料金の価格改定（2026年8月～）
- future Review第３弾リリース

SOFTEL

- 「TikTok Shop」データ連携オプションをリリース

TradeSafe

- ペイジェント請求書カード払いで業務提携
- 環境価値のデジタル認証基盤を開発、
  バイオ炭事業へ実導入

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社フューチャーショップ

SaaS型ECサイト構築プラットフォームの提供

2027年３月期 第２四半期（中間期） フューチャーショップ サマリー

単体 フューチャーショップ

future shop

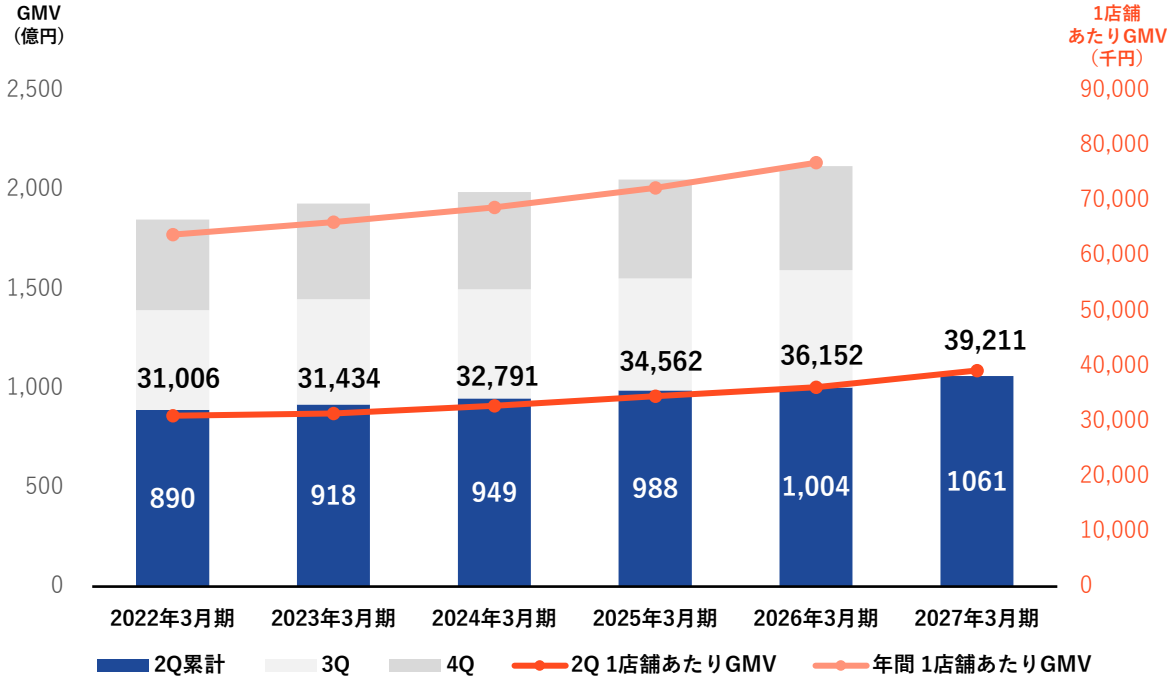
売上高	営業利益	営業利益率
14.7億円	3.5億円	24.5%
YoY ＋ 0.6億円（＋ 4.9%）	YoY ＋ 0.01億円（＋ 0.5%）	YoY ▲ 1.1pts

GMV	9月末契約件数	ARPU
1,061億円	2,690件	90,506円
YoY ＋ 57.0億円（＋ 5.7%）	FYTD ▲ 40件（▲ 1.5%）	YoY ＋ 6,421円（＋ 7.6%）

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

顧客のGMVを堅実に成長させる futureshop

2027年3月期第２四半期（中間期）累計
GMV **1,061.9億円（前年度同期比 5.7%増）**
1店舗あたりGMV **39,211千円（前年度同期比 8.5%増）**

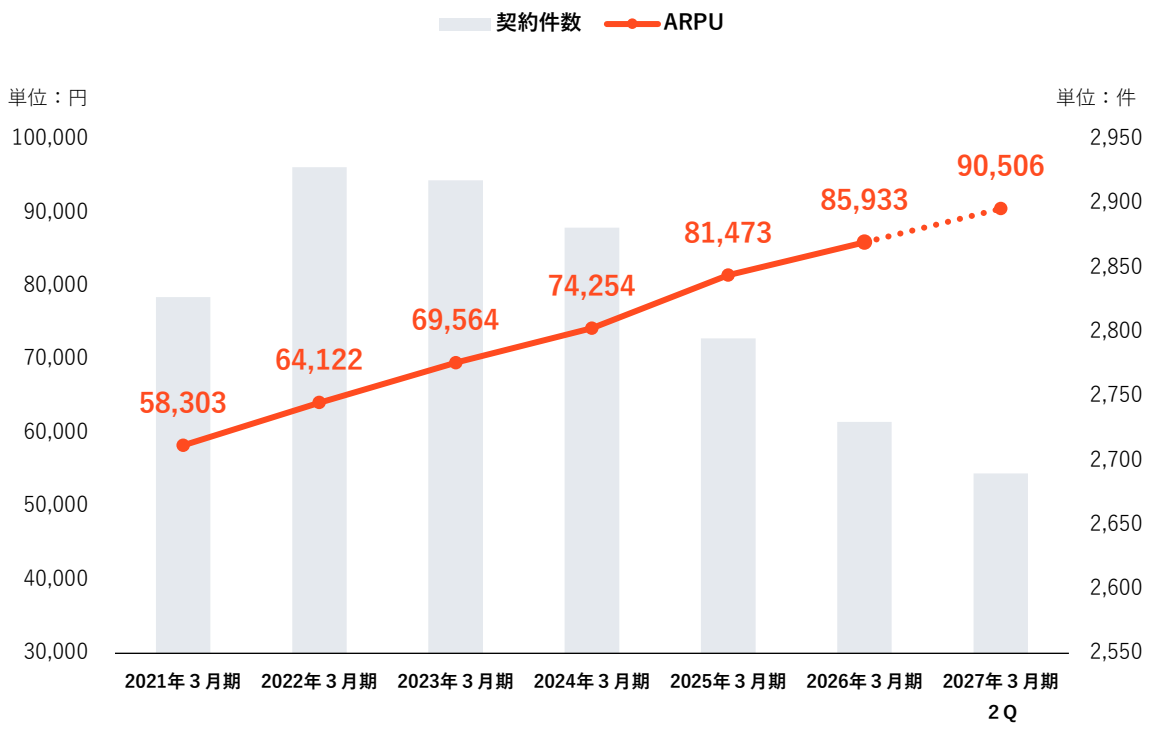


GMVは当第２四半期で
1,061.9億円
前年度同期比 ＋5.7%

新規契約店舗の獲得は引き続き厳しい状況にある一方で、1店舗あたりのGMVは前年比8.5％増加。
既存顧客は堅実に成長し、優良店舗への集中が進んでいる。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

高付加価値戦略でARPU成長を実現する futureshop



契約件数

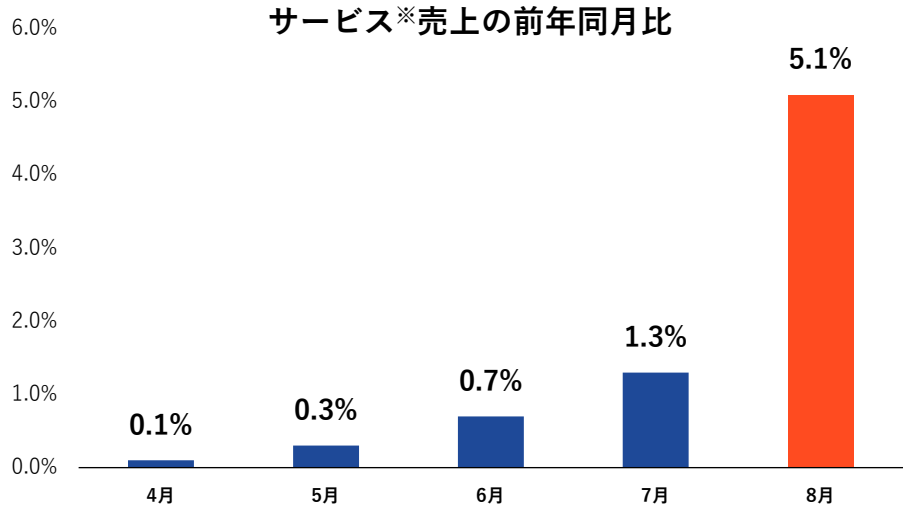
コロナ禍による急増の反動と
店舗の統廃合の影響を受ける

ARPU

サービスの高付加価値化や
アップセル戦略の効果
値上げの影響は当２Qから段階的
に数値化している

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月の料金改定による状況 futureshop



2026年8月の料金改定による状況

平均 +約11%

プランにより+10～12.5%。2026年8月ご利用分から。

対象

「futureshop」の基本料金のみ。
オプション料金・初期費用は据え置き。

改定の理由

生成AIの普及と購買チャネルの多様化に対応する機能投資、為替変動、インフラ費用の上昇。

位置づけ

1店舗あたりの価値と収益性を高める「質的成長」の一環。

解約の動き

8・9月の平均解約率は0.70%で、前年同期（0.73%）を下回る。

見極め

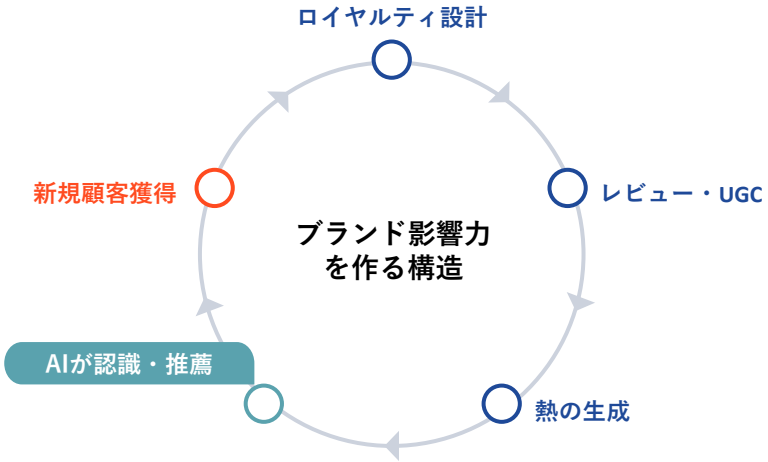
年間契約は更新時に新料金となるため、効果と解約の影響は今後12か月にわたって表れる。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※ 2026年5月13日公表。平均改定率はプラン別契約数による加重平均。omni-channelは+4.4%。サービス売上＝本体＋オプション売上（決済手数料収入を除く）

ブランド影響力が、EC成長を持続させる futureshop

関係を熱源に変え、推奨を資産として積み上げる。その起点となるロイヤルティ設計に、「futureshop」は強い。



「何度も買ってくれる優良顧客」にとどまらず、
「語ってくれる熱量の高いファン」がブランドを成長させる。

ロイヤルティ設計

継続的なコミュニケーションの起点

futureshop ポイント・会員ランク・クーポン・定期購入

レビュー・UGC

顧客の言葉を、資産として蓄積

future Review レビューの収集・掲載

熱の生成

熱量の高い顧客に、特別な体験を

ライブコマース 自社開発で進行中

AIが認識・推薦

蓄積された言葉をAIが読み、推薦する

AI対応基盤 構造化データ・AI接続

新規顧客獲得

推奨が積み上がるほど、認知が広がる

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

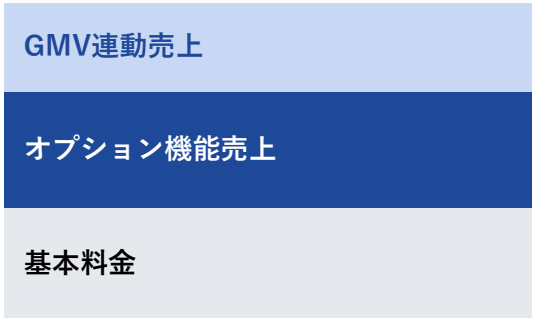
開発投資の成果を、オプションとGMV連動売上で積み上げる futureshop

2026年度（今期）
基盤を整える



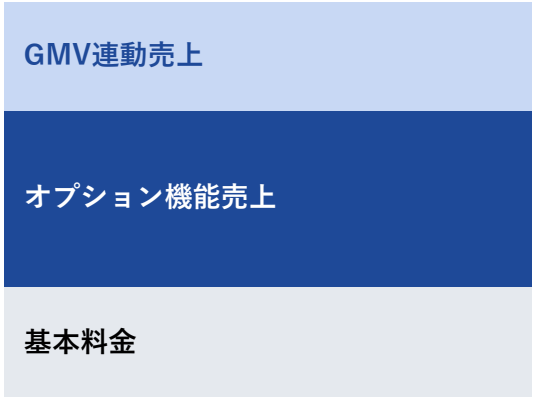
- 旧管理画面リプレイス完了（3月）
- 共通認証（2027年1月）
- 受注管理の強化（3月）

2027年度
つながりが効く



- 顧客行動の統合
- レビュー連携
- AI接続・自社開発のライブコマース

2028年度～
次の一手で伸ばす



- 状態・根拠・提案データが出る
- 関係の見える化と施策提案
- オプション機能売上の拡充

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

デジタルコマース戦略基盤へ進化 futureshop

2026年3月期は土台の再構築、2027年3月期は引き続き土台の再構築に加え、投資継続による「次の成長エンジン」着火へ。
同期中にUI全面刷新・グループ統合・AI接続を開始する次世代国産ECプラットフォームへの移行を果たし、その基盤の上で本格的な「収穫期フェーズ」へと進んでいく。

	2026年3月期 土台の再構築	2027年3月期 完成・AI接続
UI/UX基盤	商品管理画面リプレイス開発	ロイヤルティ設計・画面刷新
認証・グループ統合	新認証システム開発	複数店舗・グループサービスとの共通ID統合 セキュリティ向上
OMS・バックオフィス	「Commerce Connect」共同連携開発	モール（楽天等）＆自社ECのマルチチャネル統合 受注一元管理稼働
CRM・マーケティング	メール/LINEマーケティング 新バージョン開発	生成AIでメール制作を省力化 配信品質・開封率の向上
次世代AI接続	API強化・インフラ整備	エージェントコマース接続基盤（MCPサーバー）構築 AIがデータ直接参照・操作が可能

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

「future Review」 第３弾リリース。「収集」から「総力活用」へ future Review

レビューのサイト内外でのフル活用による購買率・集客力向上に加え、自動化による運用負荷の軽減を実現。EC事業者の課題を解決し、「futureshop」の競争力と定着率（LTV）をさらに強化。将来のエージェントコマースに向けたデータ蓄積も加速。

❶ GMV拡大ドライバー
フロント機能の進化

第３弾 新機能
- Google広告連携オプションで、Googleショッピングへの星評価・レビュー数の表示に対応
- タグによるレビュー絞り込みで、購入検討を後押し

▶ 業績貢献
EC事業者のGMV向上に寄与。
有料オプションの追加により、
当社の収益基盤を拡大

❷ 解約防止の切り札
運用自動化機能

第３弾 新機能
- レビュー返信内のURLを自動でリンク化し、FAQ等への案内を円滑に

▶ 業績貢献
業務負荷軽減→定着率向上→低解約率を維持し、ストック収益を安定化

❸ 次世代AI基盤
データ可視化機能

第３弾 新機能
- ダッシュボードを刷新し、レビュー獲得状況・累積データを一目で把握

▶ 業績貢献
中長期のエージェントコマース競争優位性を構築

「future Review」＝ GMV向上 × 解約防止 × AI基盤構築 を一体化した統合UGCソリューションへ

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社ソフテル

Eコマース事業の販売管理・在庫管理システムをカスタマイズモデルで提供

2027年３月期 第２四半期（中間期） ソフテル サマリー

単体 ソフテル

SOFTEL

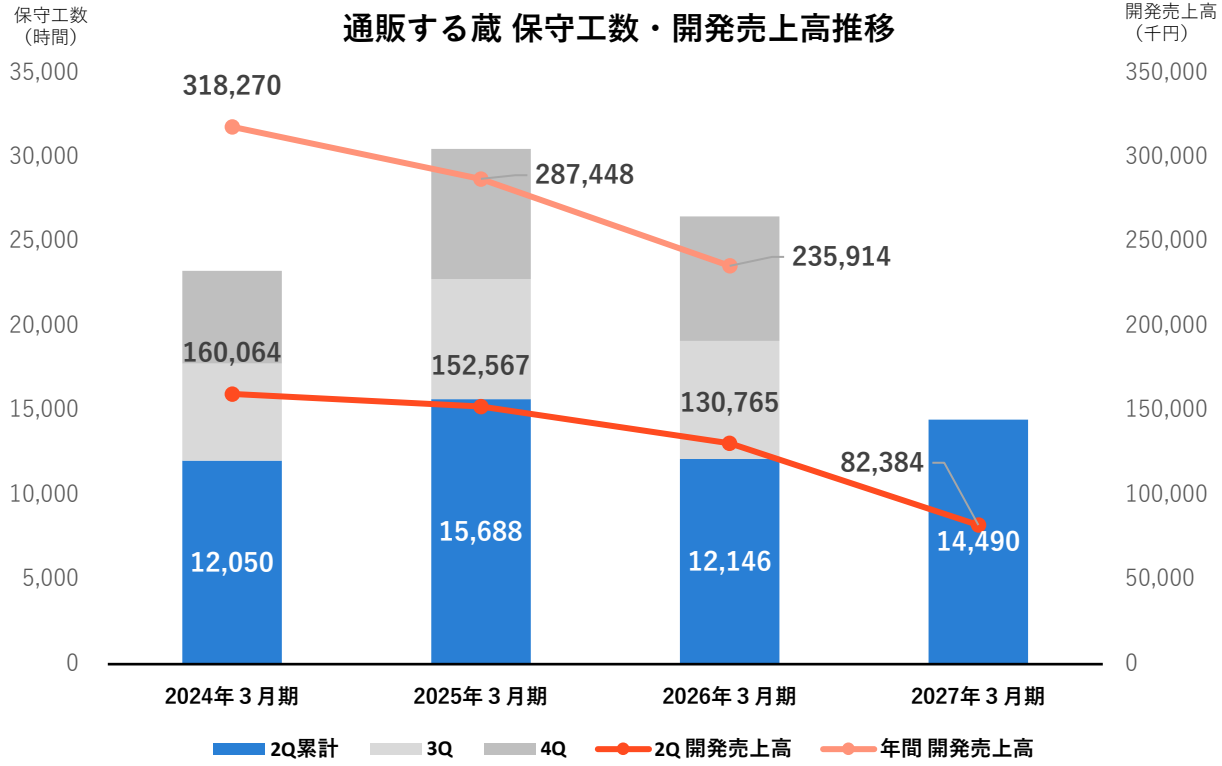
売上高	営業利益	営業利益率
434百万円	19百万円	4.5%
YoY ▲21百万円（▲4.6%）	YoY ▲31百万円（▲61.8%）	YoY ▲6.7pts

開発売上総額※	ストック売上※	その他売上※	「通販する蔵」保守工数２Q
166百万円	254百万円	13百万円	14,490時間
YoY ▲37.6百万円（▲18.5%）	YoY +16.5百万円（+6.9%）	YoY +0.06百万円（+0.5%）	YoY +2,343時間（+19.29%）

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※通販する蔵以外の製品・サービスを含む

「通販する蔵」保守工数・開発売上高 推移 SOFTEL



開発に先行する形での保守工数が嵩み、当第２四半期（中間期）は「Commerce Connect」の開発、連携仕様変更に時間を投下したものの、昨年度対比で増加となった。

その分、大型の開発案件に時間を割くことができず、売上微減、利益減となっている。

現在、AI活用の開発体制、営業力強化やコンサル育成などの構造改革に注力中。

今後、効率化を図り、収益向上に向けた体制へシフトを行っている。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

「TikTok Shop」連携によるEC運営業務の効率化

通販する蔵で受注・出荷・在庫を一元管理し、店舗運営の負担を軽減。各環境へ情報を適切につなぐ。

FRONT

NEW!



TikTok Shop



モール支店



自社EC

HUB

通販する蔵

受注の自動化

各モールの受注データを自動で取り込み、
出荷指示や在庫更新まで一気通貫で行うことで、
手作業を削減。

在庫・商品の同期

店舗ごとの在庫数や商品マスタを1つにまとめ、
在庫のズレや二重販売・欠品防止。

業務システムとの連携

POSレジや倉庫、基幹システムなどとデータを
つなぎ、店舗運営全体の業務を効率化

AI　CoBA　分析・AI支援

BACK

基幹システム

POSシステム

ショップ

物流・倉庫

メーカー(仕入れ先)

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社TradeSafe

認証・金融・脱炭素で企業の経営基盤を整備

「OneCredit. カード払い」リリース

企業の請求書支払いを保有するクレジットカードでの決済に切り替え、キャッシュアウトを最大60日繰り延べるサービス。書類・担保不要、Web完結で最短即日利用でき、中小企業の資金繰りニーズに応える。

資金繰り支援の選択肢を追加

主力の将来債権買取サービス「OneCredit.」と、ニーズに応じて使い分けられる第二の手段を整備

保有カード枠内での決済で書類・担保不要

新たな借入や担保設定を行わず、企業が保有するクレジットカードでの決済に切り替える仕組み

導入障壁の低い課金設計

初期・月額無料、利用時のサービス手数料のみの従量課金型。資金繰りに課題を持つ企業との接点の入口として機能

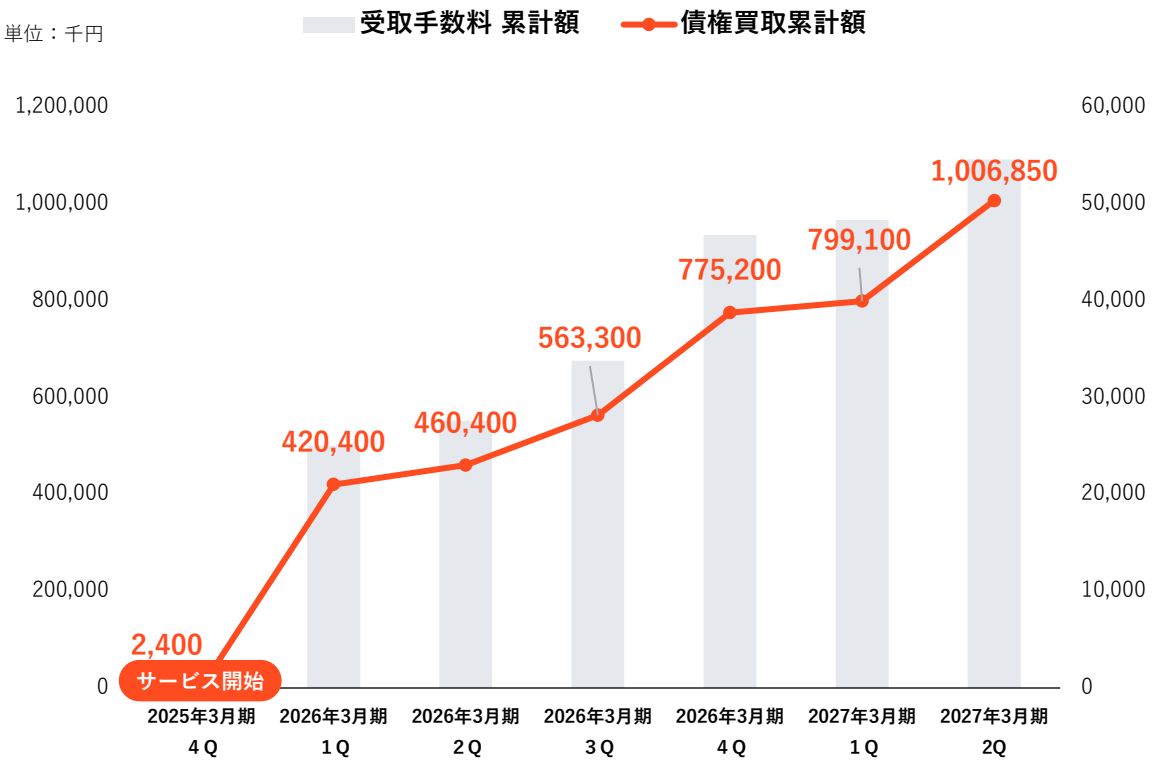
資金繰り支援の対応範囲を拡大

調達額・緊急度・財務方針など、企業ごとに異なる資金繰りニーズに対し、「債権買取」と「カード払い」を使い分けられる商品構成で対応。支援できる企業の幅を広げ、顧客基盤の拡大につなげる。

資金繰りニーズ ▶▶ 「債権買取」で対応 ● 「カード払い」で対応 ▶▶ 顧客基盤の拡大・将来の送客

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

累計の買取高・収益　推移 One Credit.



取扱高累計10億円超
対前年累計取扱高118%増
収益化フェーズへ

本事業における取引の平均的な利回りは概ね5%～6.5%水準で推移しており、リスク管理の強化を行いつつ高い収益性を確保できるビジネスモデルとして定着。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

5

今後の展望

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

顧客接点からバックヤードまで、4社で一気通貫につなぐ

顧客接点から受注・基幹連携まで、4社のサービスで一気通貫に提供。標準機能はSaaSで、企業固有の連携はEC一元管理システム「通販する蔵」で知見を培ったソフテルのプラグインで補完し、中堅～大手企業のニーズまで取り込む。



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

「AI検索時代」に選ばれるECへ ― AI戦略の進捗 futureshop

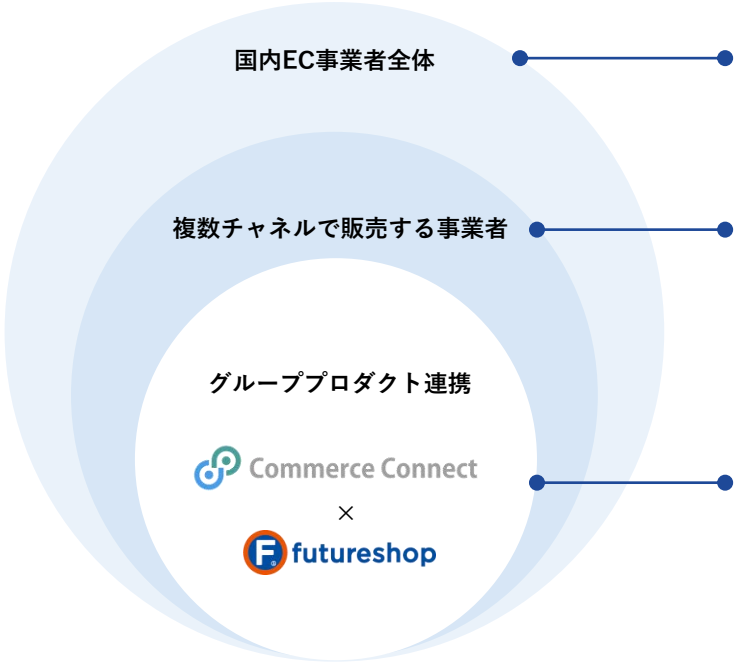
EC事業者向けに、AIを活用したショップ運営の支援機能を順次拡充



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

Commerce Connectは「商品・受注データの基盤」としてグループを成長させる

「Commerce Connect」は商品情報と受注・在庫データの基準を自ら持ち、自社サイトやモールの別を問わず提供する。
これにより、「futureshop」顧客から複数チャネルで販売する国内EC事業者へと提供対象を拡大する



長期的な伸びしろ

- 提供価値：エージェンティックコマースに直接接続
- 意義：販売形態が変わっても、データハブとして顧客を手放さない
- 機能：＋AI接続

既存の一元管理ツールからの置き換え

- 提供価値：商品マスタを軸に、各モールの在庫・受注・倉庫を一元管理する
- 獲得の筋道：既存の一元管理ツールからの置き換え
- 機能：＋商品情報管理

グループ内のクロスセルで確度高く獲得

- 提供価値：受注処理を自動化・在庫連動→運営工数削減・在庫切れ/売越し防止。受注・在庫をAIからも操作可能に。
- 意義：バックエンド機能として「futureshop」の価値向上に寄与
- 機能：受注・在庫連動

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）の進捗

future shop　SOFTEL Commerce Connect

プロダクト進捗
アップデート/リリース

開発	リリース	機能・サービス拡充
Commerce Connect	越境EC	3次アップデート future Review
	future Scenario Cast	omni-channel
		EC実践会®※ グループコンサルティングオプション
		EC分析AI機能 CoBA

*EC実践会®: フューチャーショップが提供する、6か月間の実践型ECトレーニング・コンサルティングプログラム

6

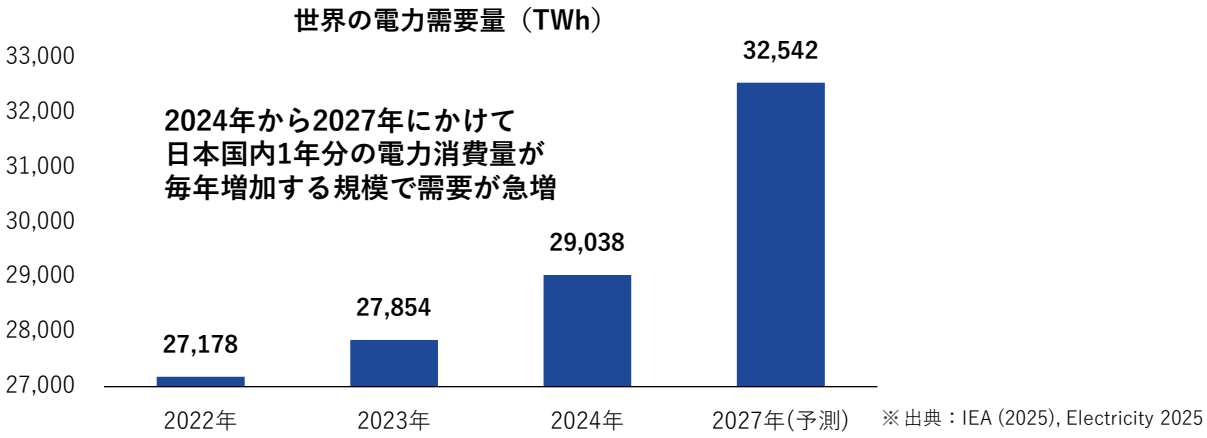
「持続可能な商取引のインフラ」構築

～環境エネルギー事業による企業成長～

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

生成AIなどのテクノロジーの進化とともに増大する電力消費

クラウドサービスや生成AIの普及にともない世界中でデータセンターの電力消費が急増。IEA※の電力レポートによると、世界の電力需要は2025年から2027年かけて平均成長率4%程度と極めて高い成長率を維持する見込み。2015年から2023年の平均成長率2.6%と比較すると、成長ペースは劇的に加速している。この電力消費の急増には気候変動にともなう世界的な気温上昇により冷房用の電力消費が急激に伸びていることも影響している。



※出典：IEA (2025), Electricity 2025

当社グループは、電力需要の増加と気候変動の両方を解決する手段として、環境負荷の少ないバイオ炭やバイオ水素を利用したバイオマス発電等を促進。
電力需要急増時代にクリーンエネルギーの供給を支援していく方針。



石狩バイオマス発電所

北海道石狩市周辺の未利用木質資源を活用し、エネサイクルが特許を保有する独自の炭化・ガス化設備でのバイオマス発電を行う。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※ IEA:（International Energy Agency：国際エネルギー機関）

既存産業から排出される、廃棄バイオマスからクリーンエネルギーを生成

エネサイクル独自技術によるバイオ炭・ガスの生成

バイオ生成物の活用企業

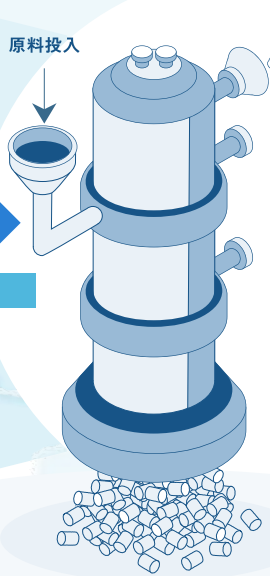

間伐材、林産廃棄物


農業廃棄物


農業副産物


その他、建築廃材等

原料投入



報酬

生成物還元

生成物/技術 電気販売

バイオ生成物の活用企業







建設・建材業　食品業

エネルギー資源業　農林・畜産業

自動車・輸送機業　電力・ガス業

鉄鋼・非鉄業　素材・化学業

※バイオ炭：木材チップ、植物残渣、糞尿、その他の農業廃棄物などのバイオマス由来の炭

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

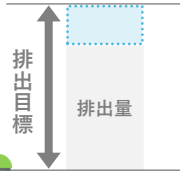
TradeSafeとエネサイクルが生成する、カーボンクレジット

カーボンクレジットとは：CO2削減や炭素固定などの環境貢献活動を定量化・証明し、取引可能な資産にしたもの。

排出企業（自治体や企業など）

クレジットを販売することで
脱炭素のための資金を調達できる





削減プロジェクト

Enecycle Inc.

農業残渣等を原料としたバイオ炭を生成し利用することで化石燃料の消費を減少させる

削減量の証明・認証

TradeSafe

バイオチャー・ガス市場

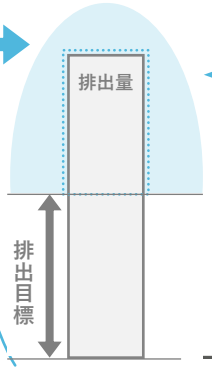
CO2削減クレジット

「環境価値認証基盤」

カーボンクレジット市場

企業など

温室効果ガスを多く排出する産業でも
カーボンクレジットの購入で
排出量をオフセットできる



排出目標の過剰分をクレジットを購入することで相殺



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

急成長するCDR市場※1：供給ギャップに応える当社の優位性

～独自の脱炭素方法論をプログラム実装した、環境価値認証基盤システムをリリース～

現状課題

137億ドルの事前購入契約があるが、2025年の持続可能なCDR償却実績は20万クレジット未満（市場全体の0.11%）に留まった

※出典: Sylvera『カーボン市場の動向2026』

高コスト	資金調達難	技術的課題
100ドル以上/トン	プロジェクトファイナンスが複雑	実現できないプロジェクトが多い

つまり、この課題をクリアできる価値をもつクレジットが

契約を実現・収益化できる。

当社技術の価値

デジタル技術による効率化

クレジット生成期間

約1/20に短縮

運用コスト

約50%削減

透明性・信頼性の確保で有利に資金調達が可能

第三者認証機関「Earthood」による」認証を受けた方法論

CO2削減量や環境貢献度を正確測定

環境価値生成プロセスの90%以上をAIが自動処理

グリーンウォッシュ※2防止

ブロックチェーン公開による改ざん・二重計上防止

技術的優位性

高炭化バイオ炭製造技術

化石資源などの外部エネルギー不使用で、食品残渣・ヤシ殻を「炭化度が非常に高い」バイオ炭に変換。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※1 CDR市場（Carbon Dioxide Removal：二酸化炭素除去市場）：大気中からCO2を直接除去・固定する技術やプロジェクト（植林、DACCS、BECCS等）から生み出された「炭素除去クレジット」を取引する市場
※2 企業が実際には環境に配慮していない、またはその度合いが低い製品や活動を、「エコ」「環境にやさしい」と見せかけてPRし、消費者の誤解を招く行為

デジタル環境価値認証基盤の仕組みと信頼性

国際第三者認証機関「Earthood」の認証を受けた算定ロジック（IPCC※1／ICVCM※2準拠）をそのままシステムに実装。
バイオ炭生成はエネサイクル、データ認証はTradeSafeと役割を分離し、改ざんやグリーンウォッシュを構造的に防止。

STEP1｜バイオ炭生成

Enecycle Inc.

外部エネルギー不要炭化技術

食品残渣やヤシ殻から高品質なバイオ炭を製造・利用する、リアルな脱炭素プロセス。

原料：食品残渣・ヤシ殻

製品：バイオ炭

データ

STEP2｜データ認証

TradeSafe

環境価値認証基盤

データ自動収集
原料・生産量・輸送などを一元収集。

AI自動算定
算定プロセスの90%以上をAIが高速処理。

ブロックチェーン記録
取引記録・証明書を改ざん不可能な形で保存、二重計上を排除。

証明

STEP3｜価値化

環境価値

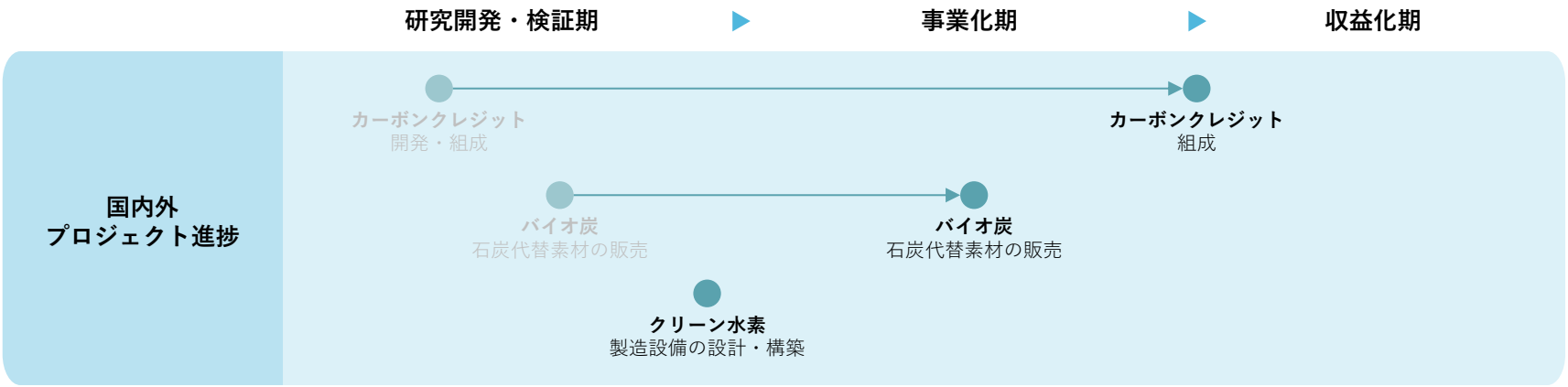
カーボンクレジットとして可視化

信頼できるデータに裏付けられ、市場で売買可能な価値に。

※1 IPCC（気候変動に関する政府間パネル）：温室効果ガス排出・吸収量の算定に関する国際的なガイドラインを策定する国連機関
※2 ICVCM（自主的炭素市場のための十全性評議会）：高品質なカーボンクレジットの国際基準「コア・カーボン原則（CCP）」を策定する独立機関

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

エネサイクルの事業進捗



進捗状況

カーボンクレジット：独自の方法論が国際第三者認証機関「Earthood」の認証を取得（詳細はこちら）。
本方法論をシステム化し、エネサイクルのバイオ炭プロジェクトへ実導入。
年度内にCO2換算260トン分のクレジットのトライアル発行および買い手探索に向けて進行中。

バイオ炭　：国内でテスト生産・販売を準備中。石炭代替素材として販売するほか、カーボンクレジットの創出源ともなる。
また、経産省FS事業（令和6年度補正）に採択され、鉄鋼業界向けバイオ炭のサプライチェーン構築に向けて東南アジアでFS調査中。

クリーン水素　：パートナー企業との連携により事業開始の準備を進めているものの、事業候補地の選定や設備設計・構築に一定の準備工数を要するため、収益化までには一定の時間を要する見込み。

2030年の脱炭素コミットメントに向け、各業界で確実な需要が顕在化。 厳しい要求水準をクリアする独自技術により、経済合理性に優れた現実的な選択肢を提供し、研究開発フェーズから具体的な「事業化・収益化フェーズ」へと移行。
この確実な需要を背景に、クリーン社会の実現に貢献するとともに、拡大するGX※市場における当社の飛躍的な事業成長と収益拡大を実現していく。

※ GX: Green Transformation（グリーントランスフォーメーション）」の略で、地球温暖化対策や脱炭素社会の実現に向けた、経済社会全体を変革する取り組み

Commerce One Holdings

https://www.cm-one.jp/

免責事項および将来見通しに関する注意事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。
本資料に記載されている業績予想および将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。
予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

7

Appendix

各社サービスの基本情報

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社フューチャーショップ

SaaS型ECサイト構築プラットフォームの提供

経済合理性の高いマルチテナント・ノンカスタマイズのSaaS型プラットフォーム futureshop

全ての顧客でソフトウェアやサーバ環境を共有するSaaS型モデル



スタートアップフェーズの顧客から
年商数十億円の顧客まで、
導入率が拡大

SaaS型モデルの３つの優位性

安心のセキュリティ

容易なシステムアップデート
最新のセキュア環境を提供

迅速なバージョンアップ

顧客個別の開発・運用なし
効率的な機能開発・バージョンアップ

満足度の高いサポートの提供

顧客固有の仕様なし
満足度の高いサポートを提供

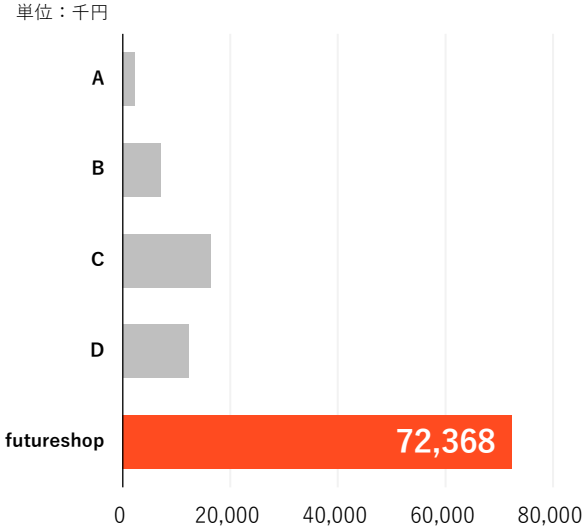
開発リソースが最大限に利益化されエンジニアをプロダクト開発に集中させられるため離職率も低い
全ての顧客が同じ環境であるため、成功パターンのナレッジを蓄積・共有がしやすく、再現性も高い

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

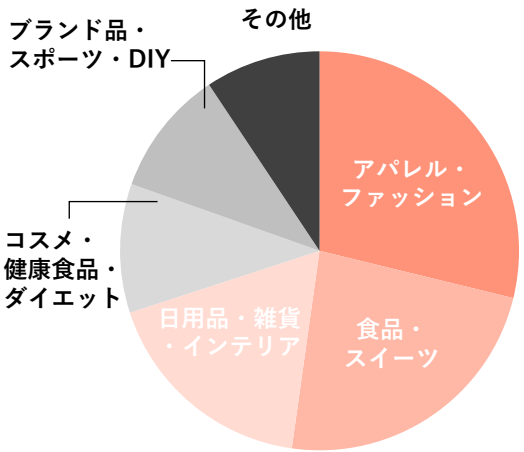
顧客と伴走し、堅実に成長に寄り添う futureshop

ノンカスタマイズ提供でも圧倒的に高い１店舗あたりGMV

主要SaaS型ECプラットフォーム １店舗あたりのGMV



futureshop顧客のジャンル比率 （2026年3月期１Q時点）



※上記グラフは2024年度国内主要SaaS型ECプラットフォーム1店舗あたりGMV推計/当社調べ （業種・サブスクリプションコマース特化型・カスタマイズモデルは除く）

成長率平均※1前年度同期比
（2025年3月期vs2026年3月期）

+25.4%

成長率平均※1前年度同期比
（2024年3月期vs2025年3月期）

+28.4%

※１ 契約を２年以上継続している顧客の成長率平均=2年以上契約を続けている顧客のうち、毎月1円以上の売上がある店舗を対象とし、その売上成長率の平均を示すもの。契約から2年未満の顧客は対象外としており、初期段階に見られる急激な成長の影響を除外している。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

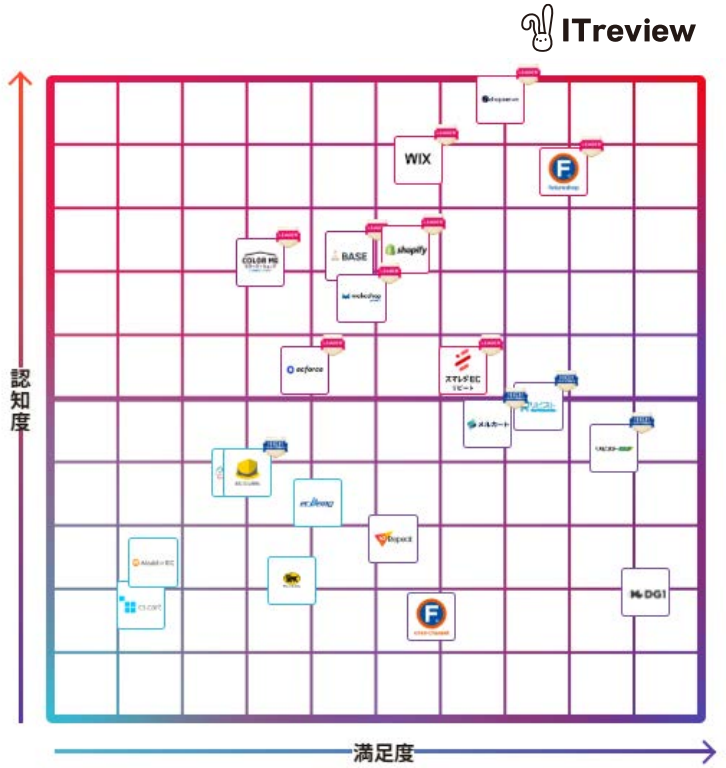
サービスの特長 – futureshop omni-channel の顧客満足度および認知度

futureshop

ITreview Grid Award 2026 Fall にて
ECサイト構築部門の「Leader」バッジを
28期連続(7年連続)受賞



「Leader」バッジ：
ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビューサイト ITreviewにて、
顧客満足度・認知度両項目の評価が高い製品であることを表す



ITreview Grid ECサイト構築サービス部門
2026年 10月末時点 満足度：相対値

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

ARPU向上を駆動する「高付加価値戦略」futureshop

Step1
定着

高い顧客満足度と
低い解約率による
基盤安定



Step2
高付加価値機能の投入

リピート売上の最大化
future Scenario Cast

購入率の向上
future Review

新規販路の創出
Live cottage

集客から購入、リピートまでを支援する機能拡張

Step3
LTV向上

1店舗あたりのGMV

当社の持続成長

ARPU前年同期比

成長の次なる起爆剤としてCRM・メールマーケティング機能
「future Scenario Cast」をリリース。
越境EC戦略「future Globalhop」をリリース

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

購入者の不安を解消し、購買意欲を高める「future Review」future Review

収集したレビューのサイト内フル活用・運用自動化・効果の可視化を実現する統合UGC※1ソリューション。購買率・集客力の向上を実現しつつ、蓄積した顧客インサイトを構造化し次世代のAIエージェント型コマースへの参入を構想。

UGC
ユーザー※2生成コンテンツ

future Review
そらいろ

投稿の促進

多様な背景を持つ
消費者からの声を資産化



投稿しやすいUX※3
ポイントプログラム

表示

企業の信頼性確保



特定のページへの
ピックアップ表示

データ構造化

検索エンジン向け
構造化データへ



※1 UGC：User Generated Contentsの略称　ユーザーによって制作・生成されたコンテンツ
※3 UX　：User Experienceの略称　ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験
※2 ユーザー：ECサイト利用者

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社ソフテル

Eコマース事業の販売管理・在庫管理システムをカスタマイズモデルで提供

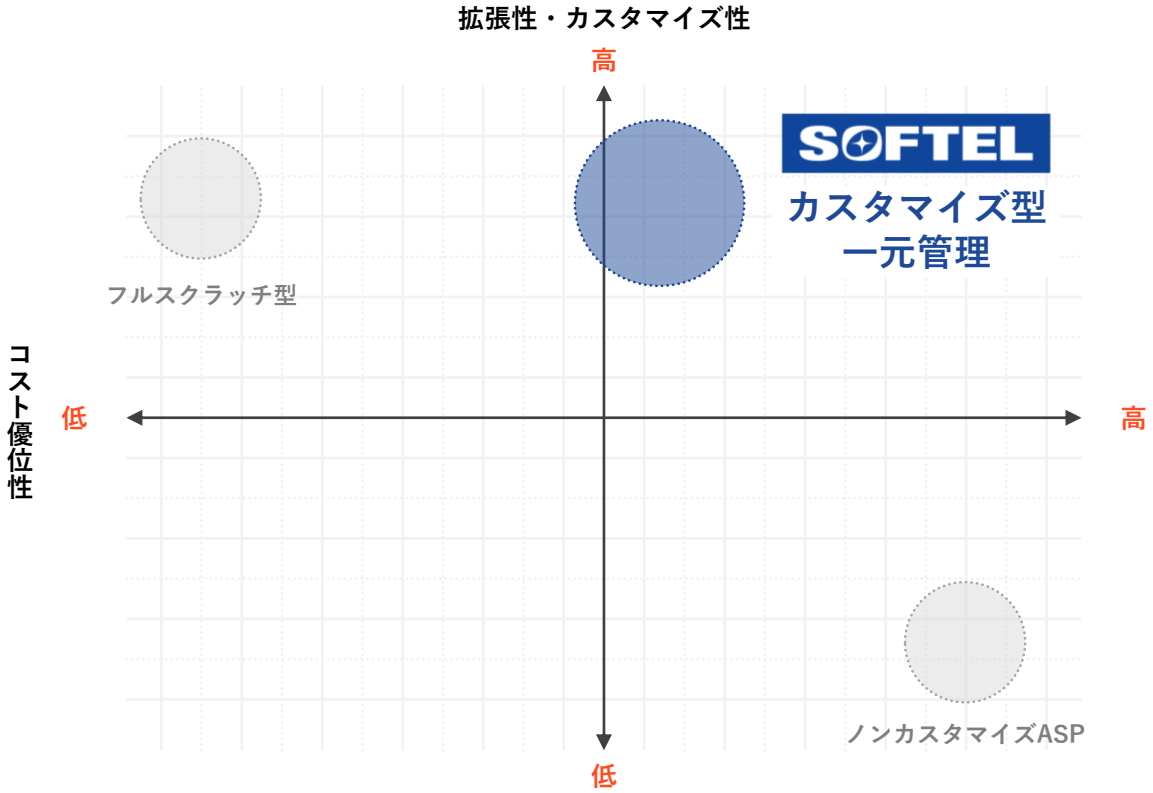
「通販する蔵」のコンセプト 通販する蔵



EC事業者の在庫管理などの
バックヤードシステムにおいて、
ノンカスタマイズ型ASPでは
実現できないECオペレーションを
カスタマイズによって一元管理する
ことで人的リソースやコストの削減
を実現し、成長に必要な経営資源を
生み出す。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

ポジショニング 通販する蔵



高いカスタマイズ性と豊富な実績で、肥大化する業務の効率化を実現。
基幹システム、POSシステムとの接続にも対応し、国内大手・中堅企業を中心に収益性向上を促進。
ベースである通販する蔵のアップデート、クライアントの継続的利用に伴う多様で高度な要望に応えてきた今までのノウハウの蓄積により、高い拡張性とカスタマイズ性がありながら、高コストとならないポジショニングを確立。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

Commerce Connect

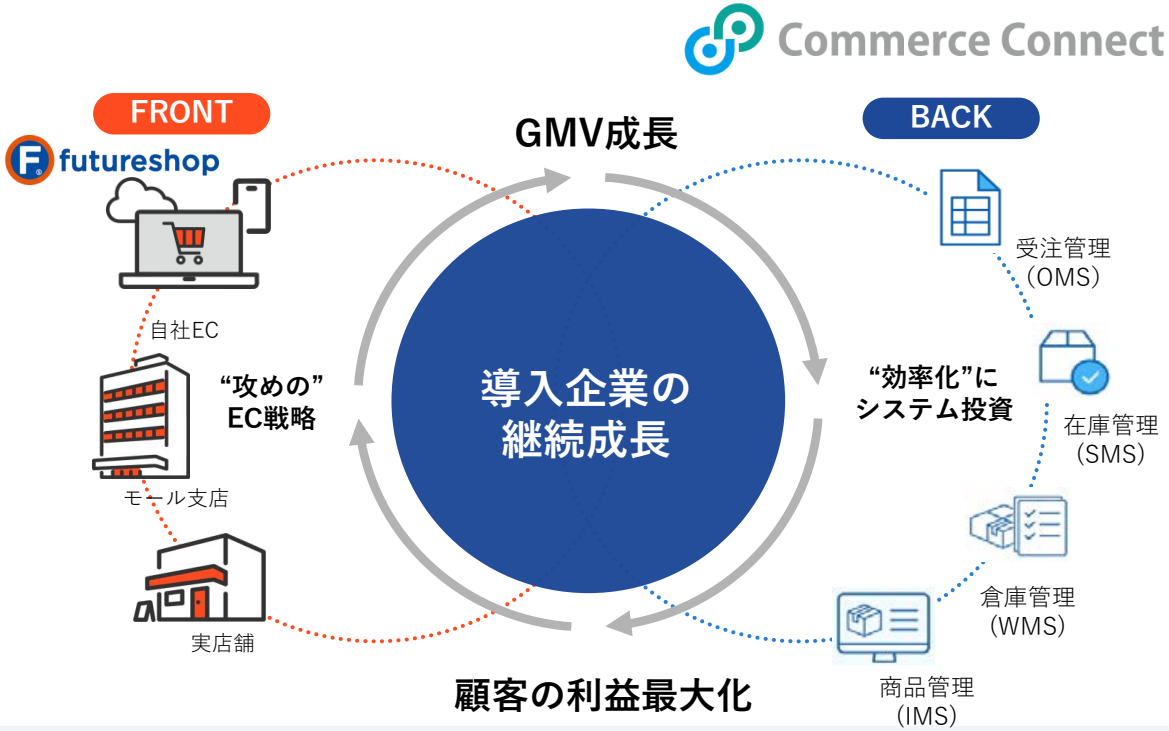
株式会社コマースコネクト

受注・在庫・商品情報をリアルタイムに一元管理するOMS

Commerce Connect

Commerce Connect

多店舗管理機能をSaaS型で提供。
カスタマイズ要望が多い機能をモジュール化することで拡張性が高まり、事業成長を促進させる。



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

Commerce Connect

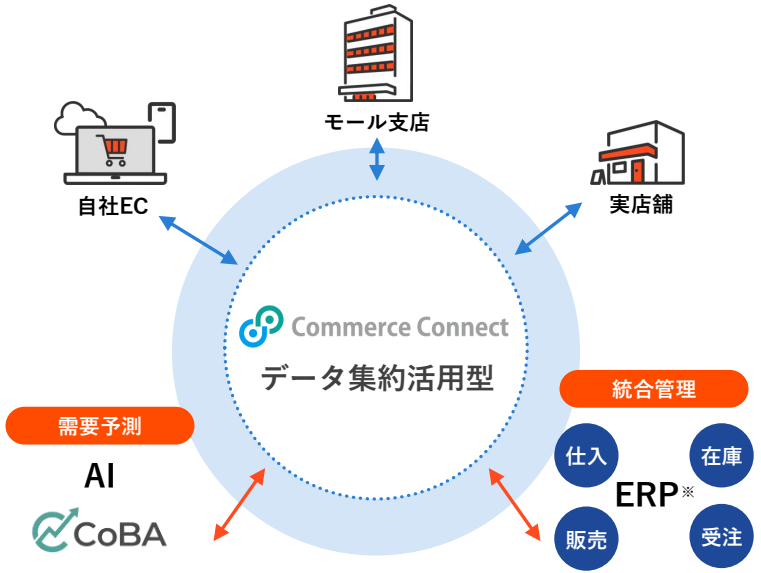
Commerce Connect

EC業界を「労働集約型」から「データ集約活用型」に変換。
AIによる需要予測からの事業拡大を実現。

チャネル統合されておらず、**EC管理が分断**



チャネル統合され、販売／管理が向上
さらに**ビッグデータで業績を引き上げる**



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※ ERP：Enterprise（企業） Resource（資源） Planning（計画）の略称

EC受注分析SaaS「CoBA」CoBA

複数店舗を運営するEC事業者向けに、店舗横断で売上・受注データを見える化する受注分析SaaS。
当期はAIコンシェルジュ（ベータ版）などのAI分析機能やブランド分析を拡充中。

店舗横断・多面的な分析

自社EC・楽天市場・Yahoo!・Amazon等の店舗別比較に対応。受注・顧客・商品・在庫・出荷の各領域を分析できる

AIがレポート作成を省力化

週次の推移や前年比較、単価変動に影響した商品候補などをAIが自動で整理し、示唆を提示する

導入しやすい月額制

月額5,500円（税込）/1名利用の単一プランで、分析メニューは使い放題。

コアシステムの付加価値

「通販する蔵」との連携を提供中で、受注データの自動取得から分析まで一体で利用可能。
今後は「Commerce Connect」のリリースを計画し、この体制の発展を目指す

「通販する蔵」×「CoBA」連携 ▶▶ 「Commerce Connect」へ接続（予定） ▶▶ 受注運用から分析まで一気通貫

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

将来成長を見据えたプロダクトへ転換 Commerce Connect

「通販する蔵」から次世代型流通プラットフォーム「Commerce Connect」へ段階的にシフト。
生成AI時代において、価値ある情報の蓄積を競争優位性の源泉と位置付ける。



Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.



株式会社TradeSafe

認証・金融・脱炭素で企業の経営基盤を整備

20年間にわたり日本のEC業界を支援（2006年サービス開始）

One Credit.

将来債権買取サービス

低コストの審査モデルと独自のEC売上分析を組み合わせ、
中小EC事業者の多様な資金ニーズに柔軟に対応。

EC取引の信頼を支える第三者認証

認定審査・裁判外紛争解決・あんしん補償の3つの柱で、消費者と店舗双方に安心な取引環境を提供。

ECnote

EC売上をリアルタイムで可視化

進捗・着地予想・計画比較・トレンド分析をスマホで一元管理。

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※ADR:裁判外紛争解決、トラブル解決支援

ファクタリングサービス需要の高まり One Credit.

物価高や景気変動、円安によるコスト増といった要因が、中小企業の経営を圧迫している。とくに小規模企業では「資金調達」を課題に挙げる声も多く、攻めの一手を図るうえで、柔軟な資金繰り手段が求められている※。こうした背景から、即時性の高いファクタリングへのニーズが高まっている。

One Credit.

低コストを実現する審査体制

構築済みの審査モデルを展開。
他サービスと比較して
低コストでの対応が可能。

独自分析を活かした優位性

EC売上のリアルタイム分析や
認証ナレッジを活かした審査体制。

EC事業者の増加と資金ニーズの多様化

急な受注増による仕入れや、
予期せぬトラブルへの対応が
企業を差別化。
多様なシチュエーションでの
資金調達が必要に。

※参考：PayPal Holdings Inc.「ペイパル 中小企業によるEコマース活用実態調査2024」
（https://newsroom.jp.paypal-corp.com/）

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

EC取引の不安を解消。健全な市場の基盤を支える第三者認証

安心して取引のできる豊かなEC市場を創り、持続可能なEC市場の発展に貢献することを ミッションとしたTradeSafeトラストマークを提供。

20年間にわたり日本のEC業界を支援
（2006年サービス開始）

TradeSafeトラストマークのサービスの柱は大きく3つ

ECショップの 認定審査およびマークの付与



審査に合格した店舗サイトにTradeSafeトラストマークを表示し、消費者に対して、その店舗が安全であることを示す。

裁判外紛争解決



ADR※機関の一般社団法人「ECネットワーク」と連携し、トラブル解決を支援。

あんしん補償



TradeSafe ADR※サービスでも解決できなかった場合等に適用されるサービス

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

※ADR:裁判外紛争解決、トラブル解決支援



株式会社既読

多チャネルに一貫したブランドメッセージを届け、ターゲットとの深いエンゲージメントを実現

EC画像制作の常識を変えるAI SaaS「AI Creative One」リリース

商品画像をアップロードするだけで、モデル着用画像やバナーを自動生成。EC事業者の「劇的なコスト・工数削減」と「マーケティング加速による売上向上」を両立し、当社グループの新たな成長エンジンとしてARPU向上に貢献。

業務効率化によるロックイン

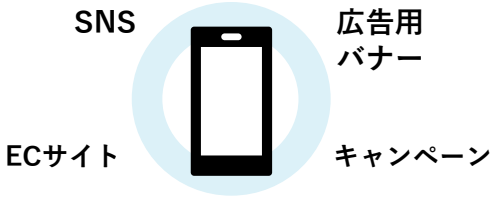
制作コスト

最大98%削減※

『人手不足』と『制作コストの高騰』を直接的に解決し、解約防止（ロックイン）を強力に後押し

※当社調べ

事業者の売上貢献



クリエイティブ制作の遅れによる『販売機会の損失』を防ぎ、スピーディに多チャネルへの施策が可能に。
EC事業者のGMV向上に直接貢献。

グループ業績への貢献

通販すき屋 × AI Creative One

クロスセルによって付加価値サービスの利用率を高め、ARPU向上と安定したストック収益の拡大に寄与

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

AttendMe

株式会社AttendMe

企業と個人VTuberをマッチングし、推し活の熱量を活かした深いファンエンゲージメントを創出

VTuberマーケティング事業 AttendMe

VTuber専門インフルエンサーマーケティング

総SNS フォロワー **3,000万人**

VTuber 総勢 **3,000名以上**

収益化している個人VTuberのみ

**上記と提携した、
インフルエンサーマーケティング事業「AttendMe」
を運営。PRや宣伝、大会イベントまで、
VTuberを起用したマーケティングをサポート。**



さらに、

オンラインイベント
オンラインイベントを毎月開催。
月100名程度のタイアップ、2,3企画を実施。

インフルエンサーコラボ オンラインガチャ「TaPrize」
人気インフルエンサーとコラボしたオンラインガチャを
2023年8月にローンチ。
商品企画からグッズの発注発送までを一括でサポート。

コラボ商品の製造販売
人気VTuberとコラボした大人気「推カン」シリーズ
累計500種類、30,000缶を超える販売実績。

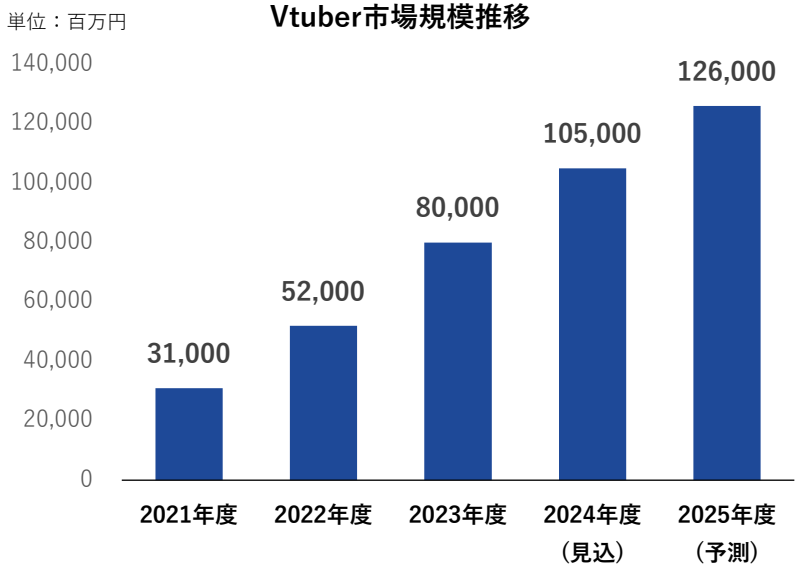


SNSマーケティング タイアップ広告
インフルエンサーチャンネルにて、
毎月約100万回の動画・SNS再生数を獲得

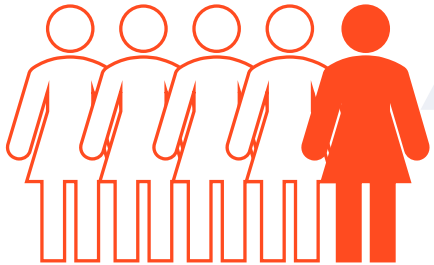
Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

“推し”の熱量が創る、次世代マーケティング AttendMe

新たな消費行動である「推し活」は、一時的な流行にとどまらず、今後も拡大が期待される。共感と親近感を起点に広がるVTuberマーケティングは、高いエンゲージメントと自然な拡がりで、顧客のさらなる成長を見込む。



出典：株式会社矢野経済研究所「VTuber市場に関する調査」（2025年4月28日発表）
注：国内のVTuberをマネジメントする事務所/プロジェクトを運営する企業の当該事業（ライブストリーミング、イベント、グッズ、BtoB）売上高（海外事業を含む）ベースで算出した。



5人に1人が
10万円/年以上
を推し活に使う

30代以下：30.4%
40代以上：14.4%

平均支出額(年間)

約19.2万円※

※16～70歳の男女397人のうち、30代以下の男女

インフレに負けない推し活

推し活にかける金額は維持する：8割超
物価高の影響なし：64.7%
他の出費を削ってでも推し活：19.9%

出典：日本経済新聞「推しにいくら使う？　年間10万円以上が2割、読者調査」（https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUA115V00R10C25A3000000/）

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.

権利を守る信頼関係×コミュニティ主導の拡散力 AttendMe

個人VTuberの権利と表現の自由を守る支援体制で、信頼度の高い関係を構築。VTuber同士のつながりと、その世界観に共感したファンによる独自のコミュニティが、ソーシャルコマースを活用した顧客のプロモーションを加速する。

必ずAttendMeによる審査後に
PR案件をアテンド。

VTuberの表現と企業戦略を両立

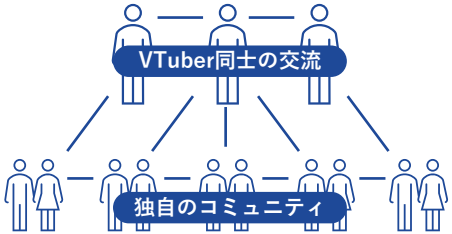
- 炎上リスク管理
- 報酬交渉
- VTuber個人情報保護

Attend Me

AttendMe
支援＆拡散
持続可能成長モデル

ロイヤル層に届く
マイクロインフルエンサーの発信。

エンゲージメントとROIを最大化





例）推カンシリーズ

売上
約3万缶

Commerce One Holdings Inc. All Rights Reserved.