

証券コード:2354

株式会社 YE DIGITAL

2026年2月期 決算説明会

2026.4.7

1. 2026年2月期 決算概要

取締役執行役員 本松 隆之

2. 2027年2月期 業績見通しと株主還元

取締役執行役員 本松 隆之

3. 2025年度の遂行状況 2026年度取り組み

代表取締役社長 玉井 裕治

4. トピックス

代表取締役社長 玉井 裕治

5. 質疑応答

証券コード:2354

株式会社 YE DIGITAL

2026年2月期 決算説明会

2026.4.7

2026年2月期 連結決算概要

2026年2月期 連結業績サマリー

- 売上高は、ビジネスDXや物流DXが増加し、4期連続の**増収（過去最高）**
- 営業利益は、売上増と昨年度の品質問題対応の解消により2期ぶりの**増益（過去最高）**
- ROEは、**増益により改善**

売上高

過去
最高

20,263 百万円 (+1.6%)

4期連続増収



営業利益

過去
最高

1,628 百万円 (+15.6%)

2期ぶり増益



ROE

17.9% (+1.4 pt)



※()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%

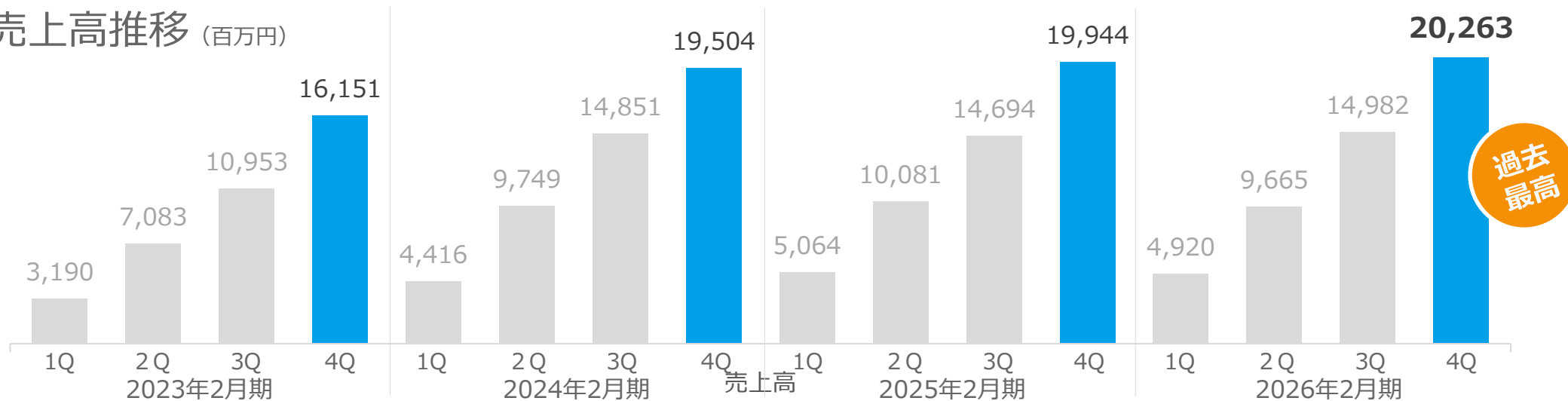
※サービスビジネスの売上は、ビジネスソリューションとIoTソリューションに含まれています。

※★は過去最高

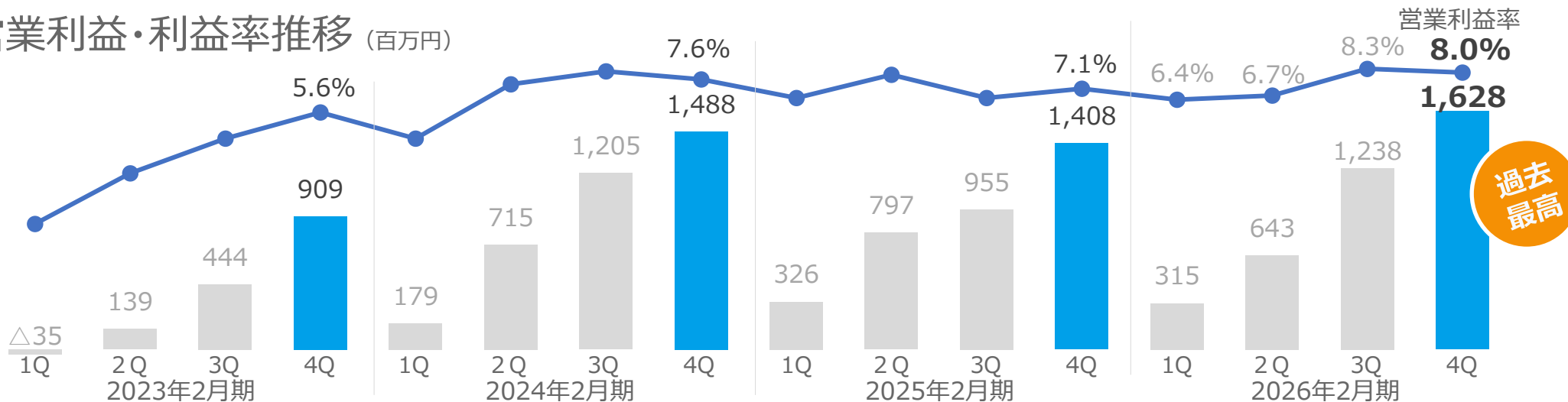
連結業績推移

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)



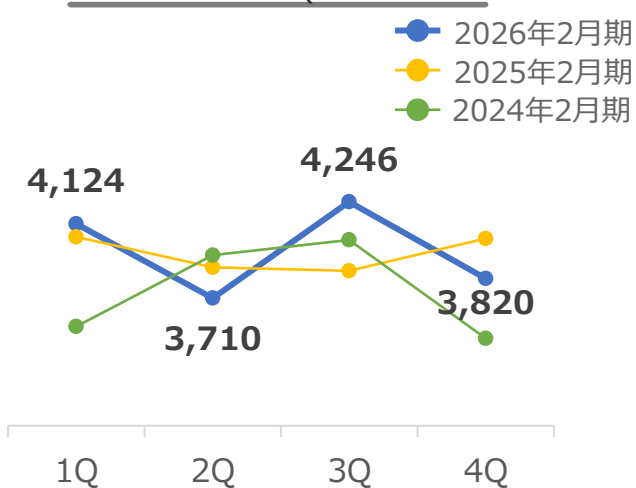
2026年2月期(連結) 事業別の概要 (ビジネスソリューション)

売上高は159億 1 百万円 (対前連結会計年度比0.4%増)

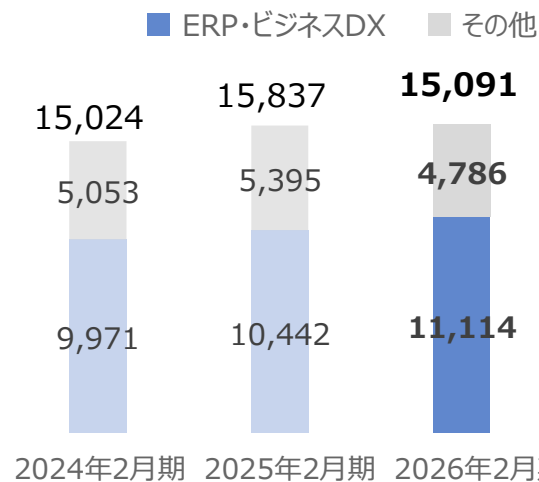
ERPソリューションは、ビジネスDX推進・構築やIT基盤などの環境整備、新たな顧客開拓や案件獲得により前年度に比べ増加

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)

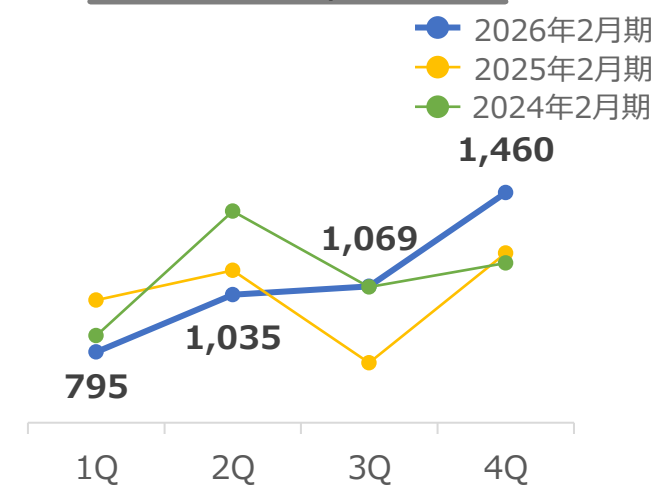
物流DX事業は、活発な引き合いや受注が続いており、特に製造業向け工場内物流などへの新展開により前年度に比べ増加

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

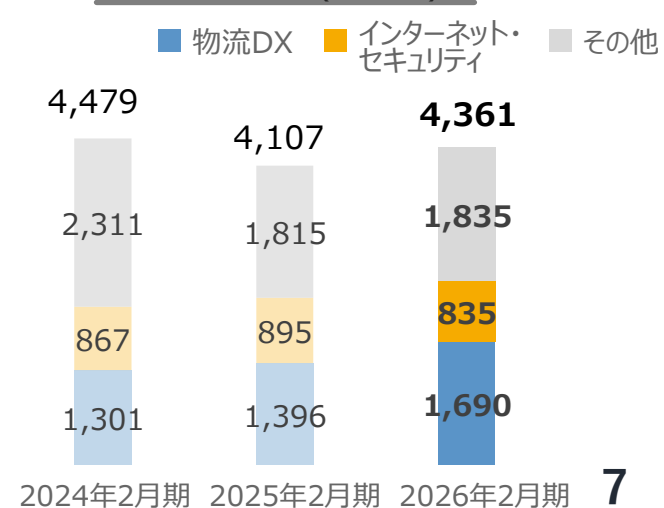
畜産DX事業、スマートシティ向けソリューションは、若干増加

情報機器などのIoT製品の販売は減少

売上高推移(四半期)



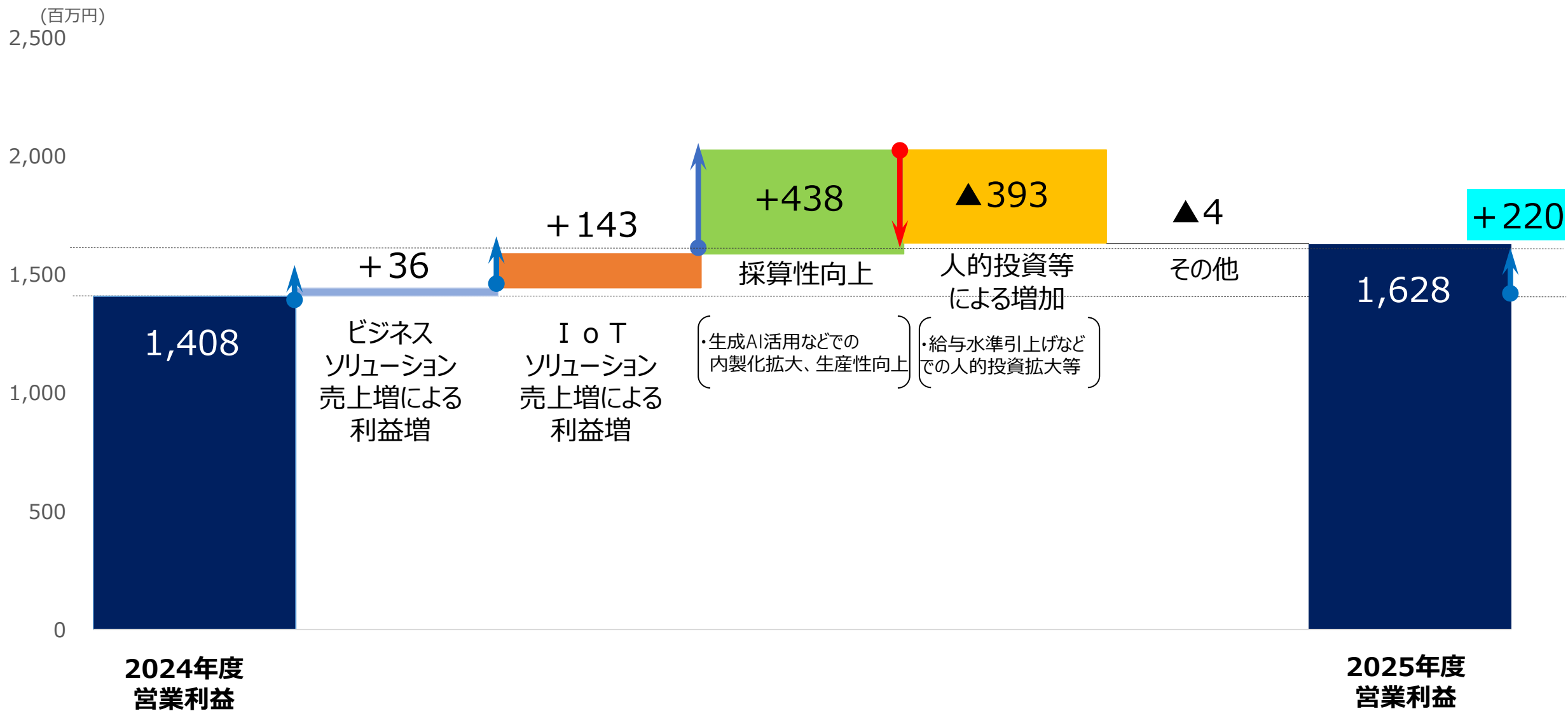
売上高推移(年度別)



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)



2027年2月期 通期 連結業績見通しと 株主還元

2027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

	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	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%

株主還元方針の変更

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

- 柔軟な自己株式取得



変更後

✓ 配当性向30%目安

✓ DOE 5%以上

$$DOE = ROE \times \text{配当性向}$$

✓ 柔軟な自己株式取得
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

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

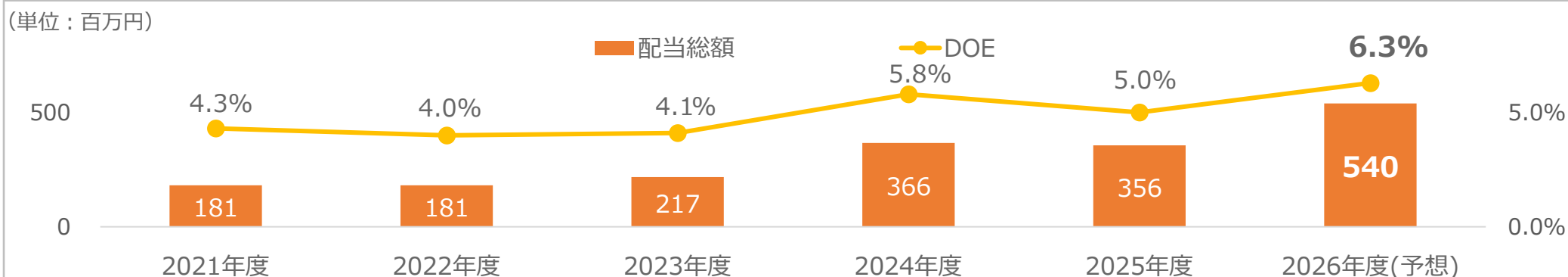
ROEを意識した経営と、DOEを配当指標として導入することにより、株主価値の向上に努める
 配当性向30%、**株主資本配当率(DOE)5.0%以上**を目標指標として、安定的な配当を継続して実施
 株主還元および資本効率を向上するため、**自己株式取得を機動的に実施**

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

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
- 方針2. 新サービスの立ち上げ加速による早期収益化
- 方針3. 生成AI活用の全社展開による利益創出
- 方針4. 人材価値最大化による組織力の強化

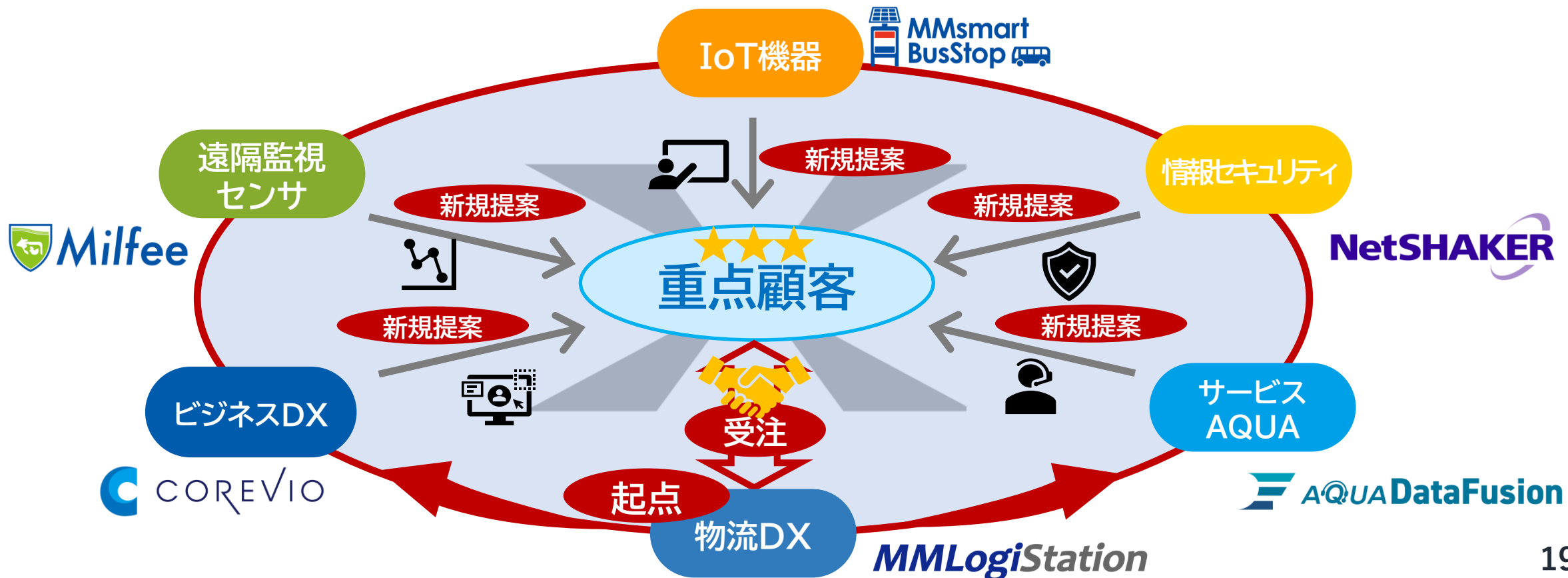


方針 1. クロスファンクショナルな顧客価値提案による受注拡大

新規獲得した重点顧客とのチャンネル(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)



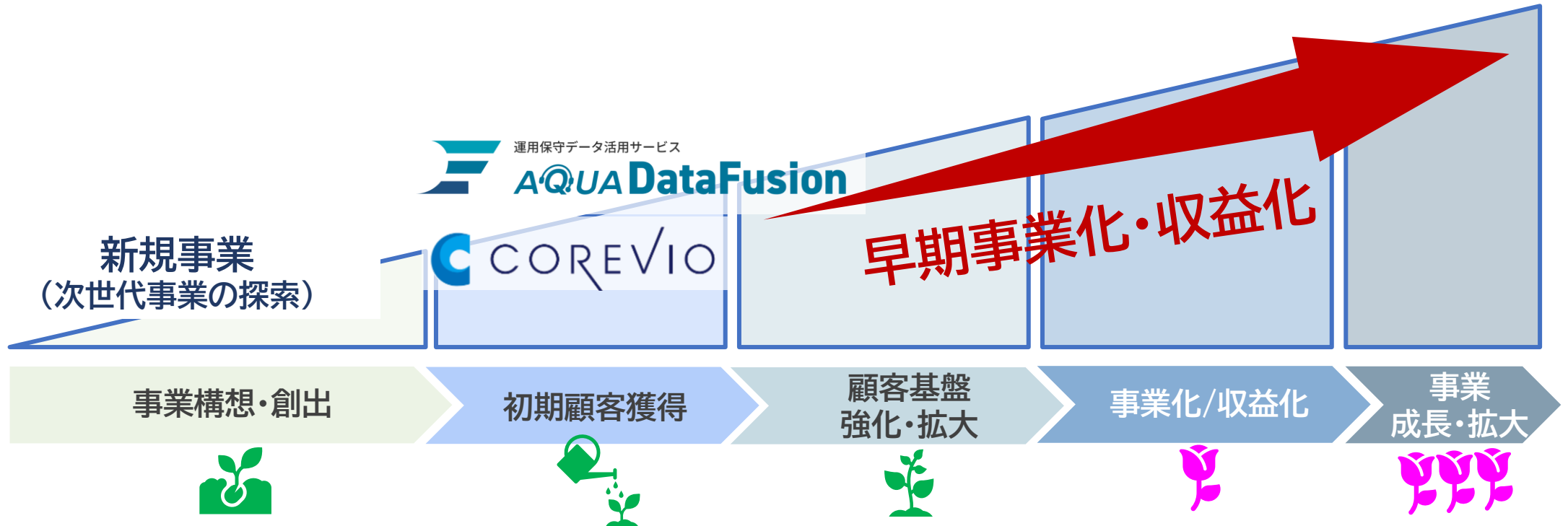
重点顧客に向けたトータルソリューション提案による受注拡大



方針 2. 新サービスの立ち上げ加速による早期収益化

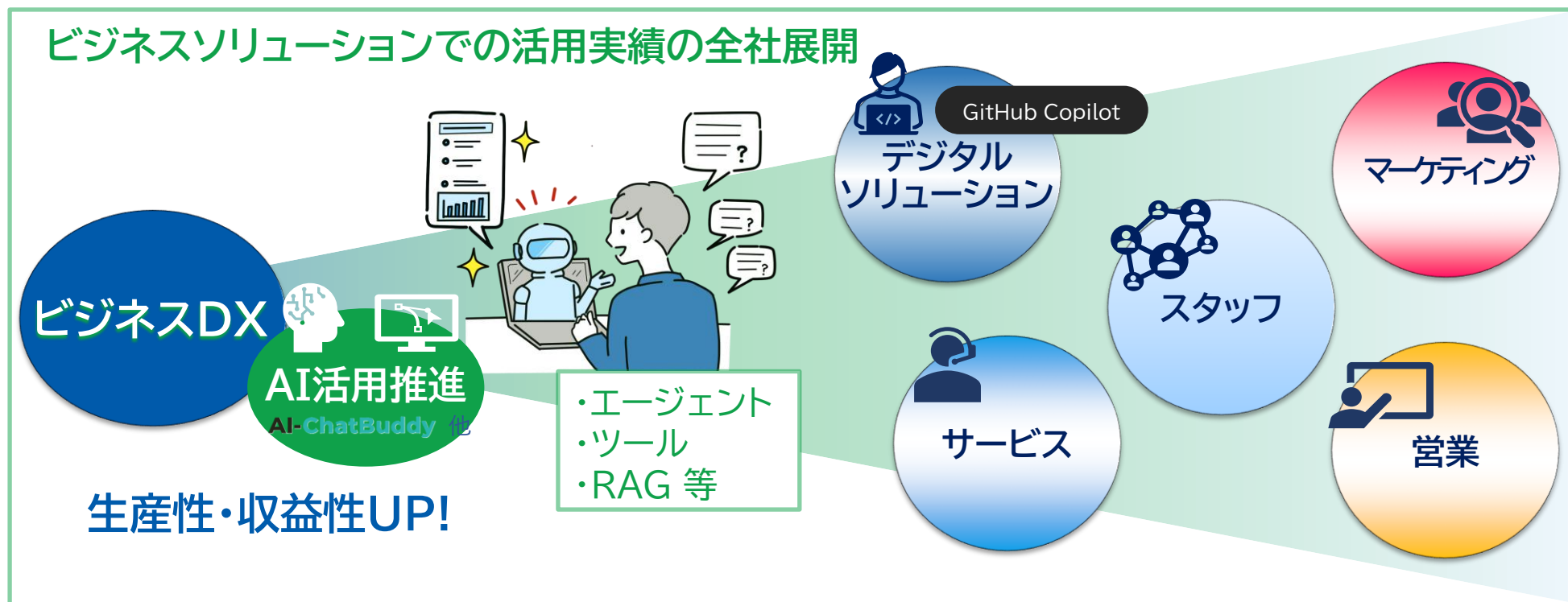
新サービス  運用保守データ活用サービス **AQUA DataFusion**  **COREVIO** 立ち上げ加速

既存顧客への深耕と、新規顧客開拓の両輪により、**早期事業化・収益化**につなげる



方針 3. 生成AI活用の全社展開による利益創出

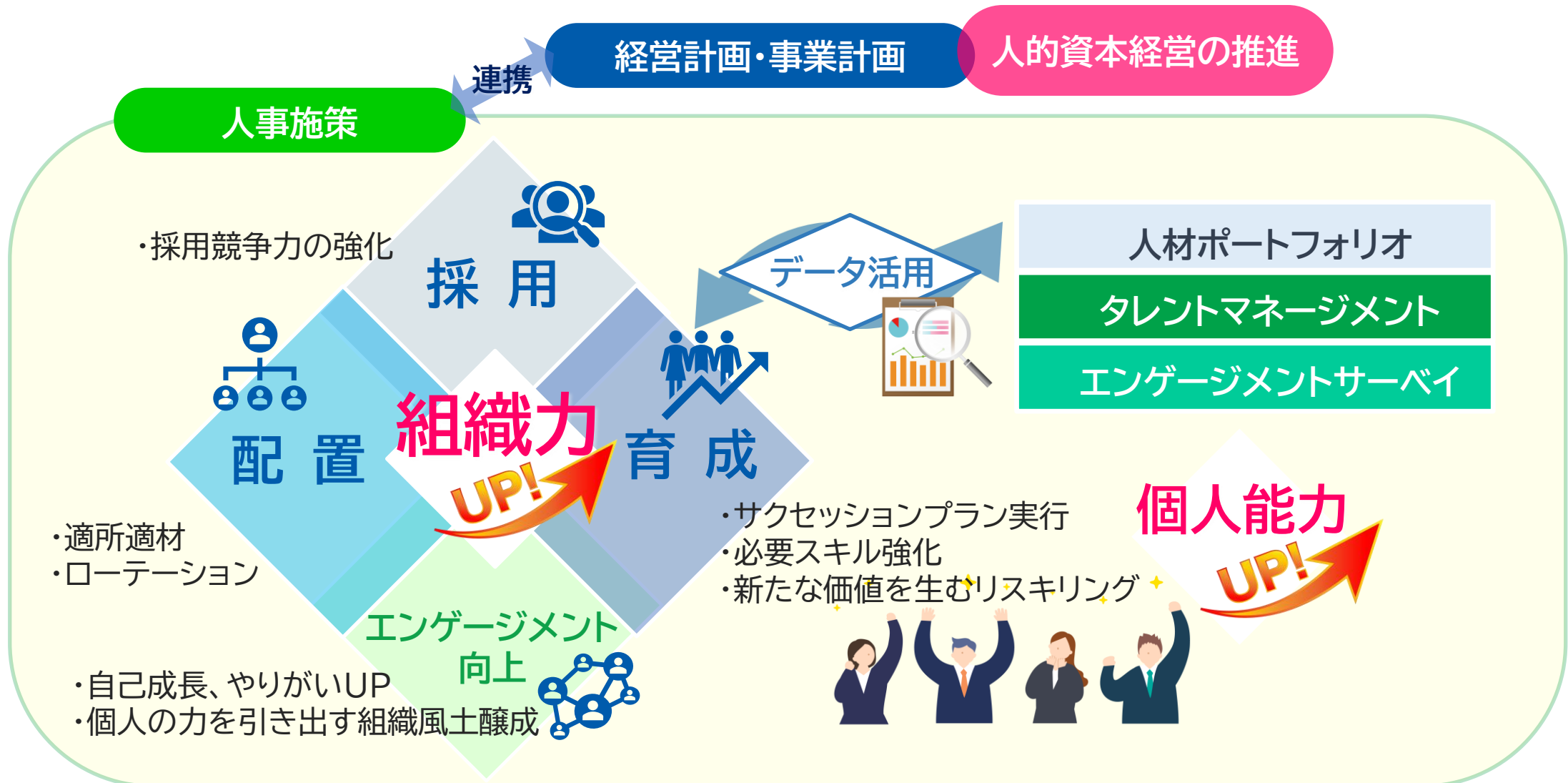
生成AIの活用をさらに加速し、生産性と収益性の最大化を目指す



※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。

方針4. 人材価値最大化による組織力の強化

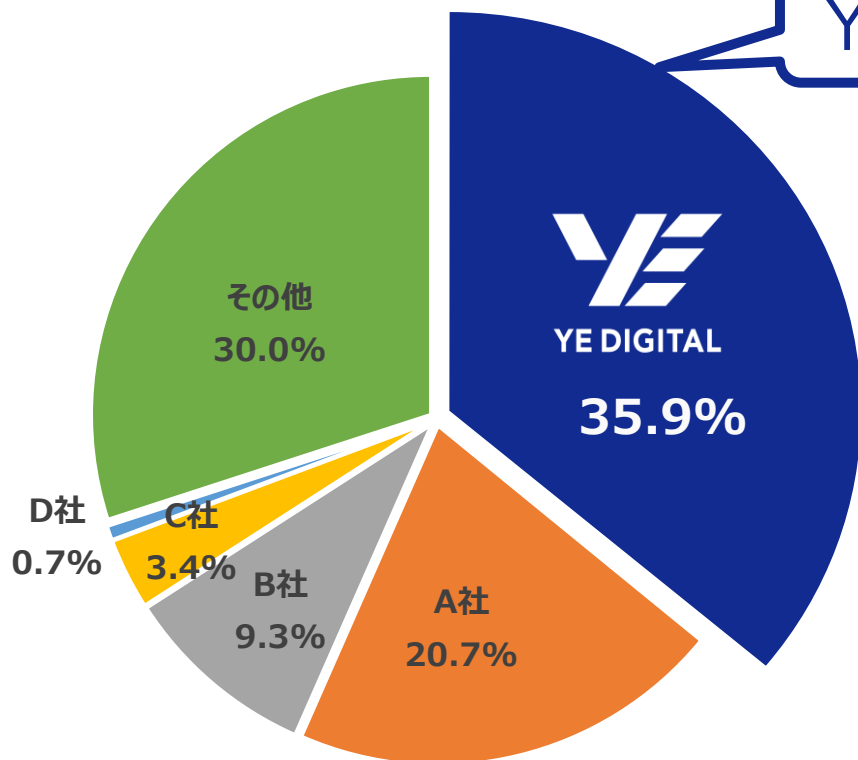
人的資本経営の推進により、人材価値の最大化を図り、組織力を強化する



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。

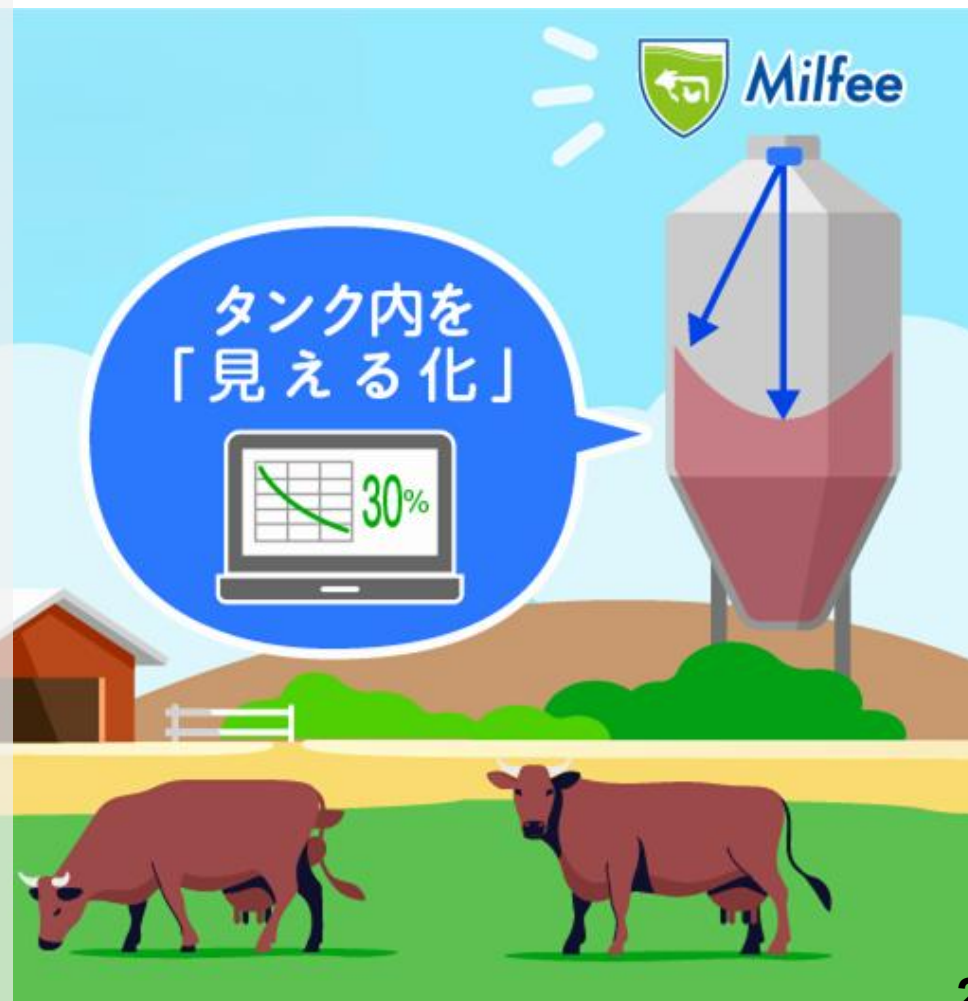
NTTドコモビジネス YE DIGITAL

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





株式会社YEデジタル
www.ye-digital.com

証券コード:2354

株式会社 YE DIGITAL

2026年2月期 決算説明会

2026.4.7