証券コード：2354

株式会社 YE DIGITAL

2027年2月期 第2四半期決算説明会
（2026年3月1日～2026年8月31日）

2026.10.5

目次

- 2027年2月期 第2四半期 連結決算概要 2
- 2027年2月期 通期 連結業績見通し 9
- 株主還元 11
- 2026年度上期遂行状況 13
- トピックス 19

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(累計)　連結決算サマリー

2027年2月期 第2四半期決算　連結業績概要

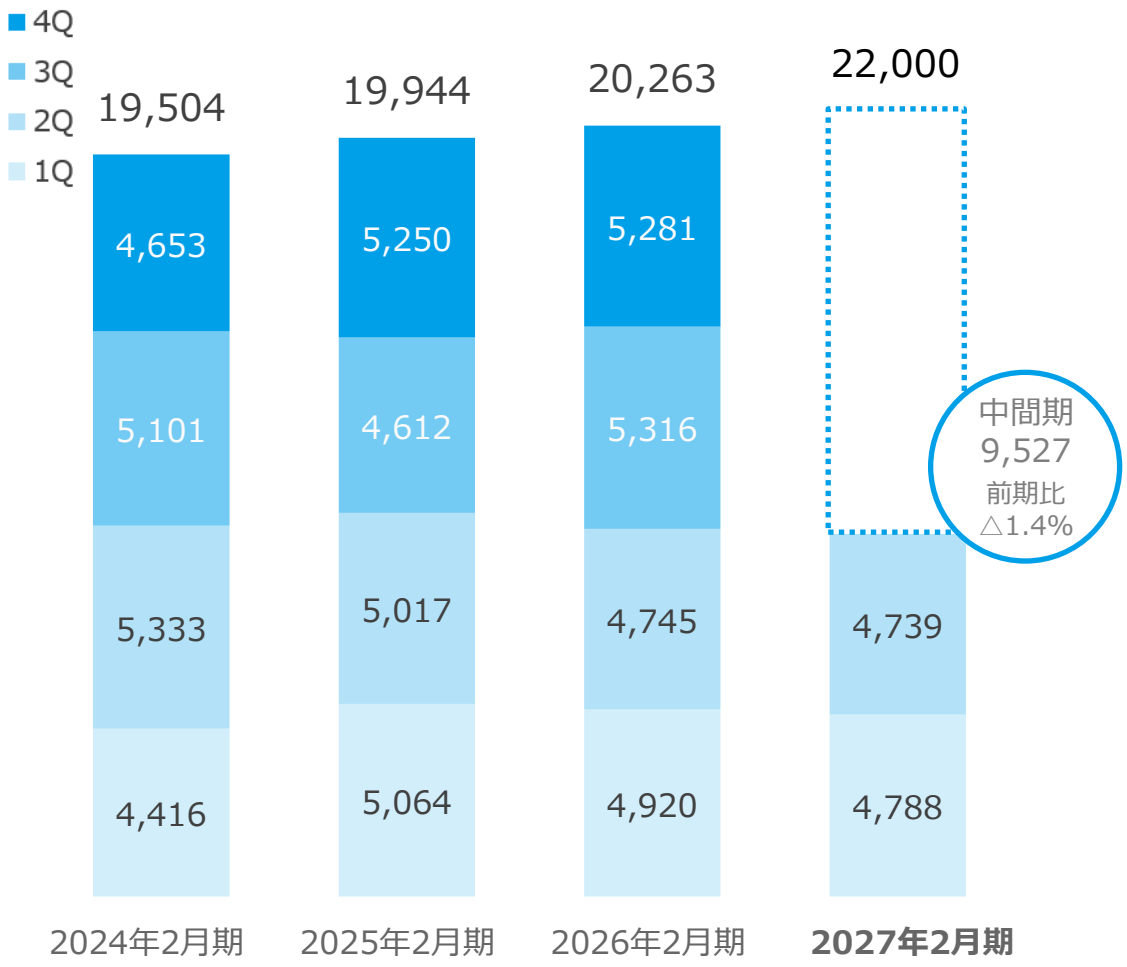
売上高	9,527 百万円 前年同期比　△1.4 %	● ＥＲＰソリューションの大規模プロジェクト案件が一巡、前年同期比で減収
営業利益	568 百万円 前年同期比　△11.7 %	● 物流DXでの好採算案件契約締結の遅延の影響により減益

2027年2月期 通期連結業績見通し

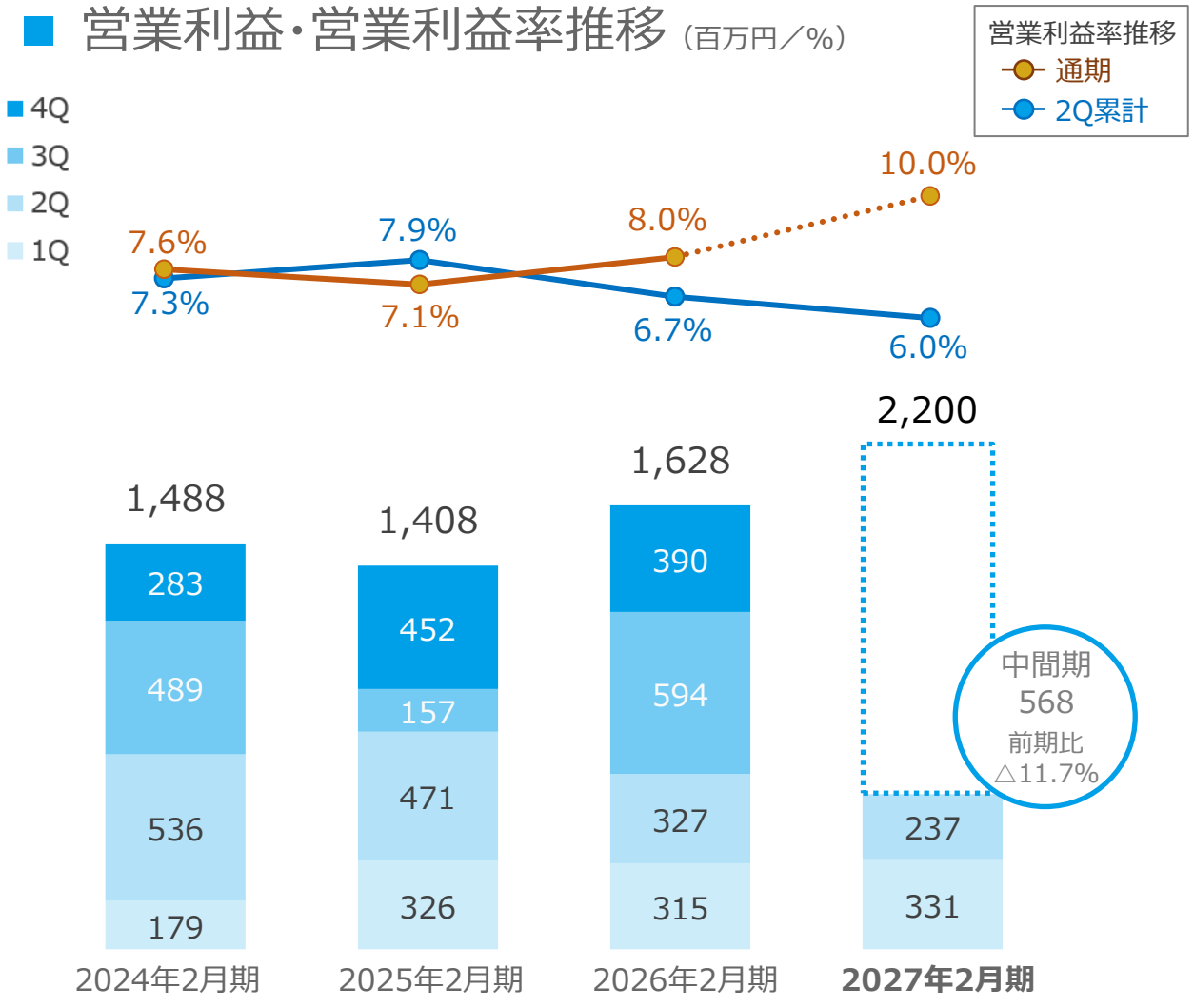
売上高	22,000 百万円	● **契約締結遅延等により上期計画未達も、通期で年度計画達成を見込む**
営業利益	2,200 百万円	通期業績予想に変更なし

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。

2027年2月期 第2四半期（連結）事業別の概要（ビジネスソリューション）

YE DIGITAL

売上高は73億２百万円（前年同期比6.8%減）

ＥＲＰ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。

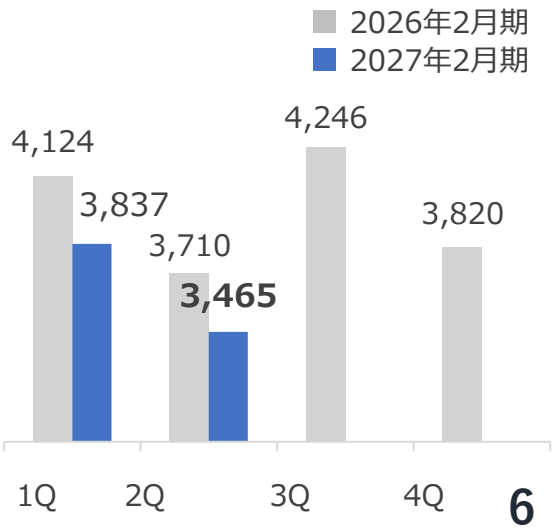
売上総利益は20億14百万円（前年同期比8.2%減）

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%	－

(単位：百万円)

売上高推移(四半期)



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）

YE DIGITAL

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）

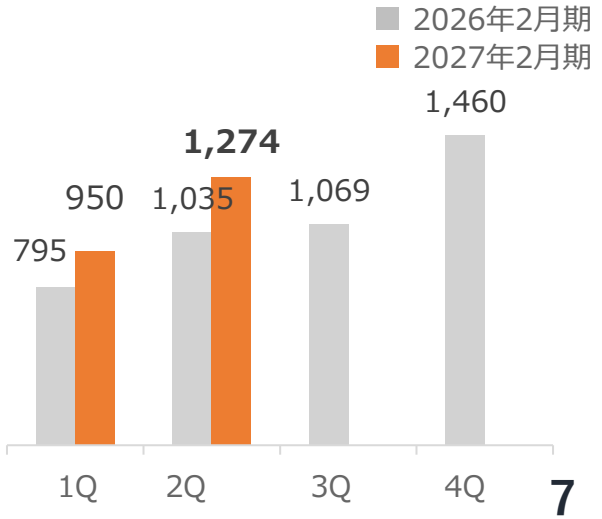
売上増およびビジネスモデル変革の効果により、前年同期比で増加。

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%	－

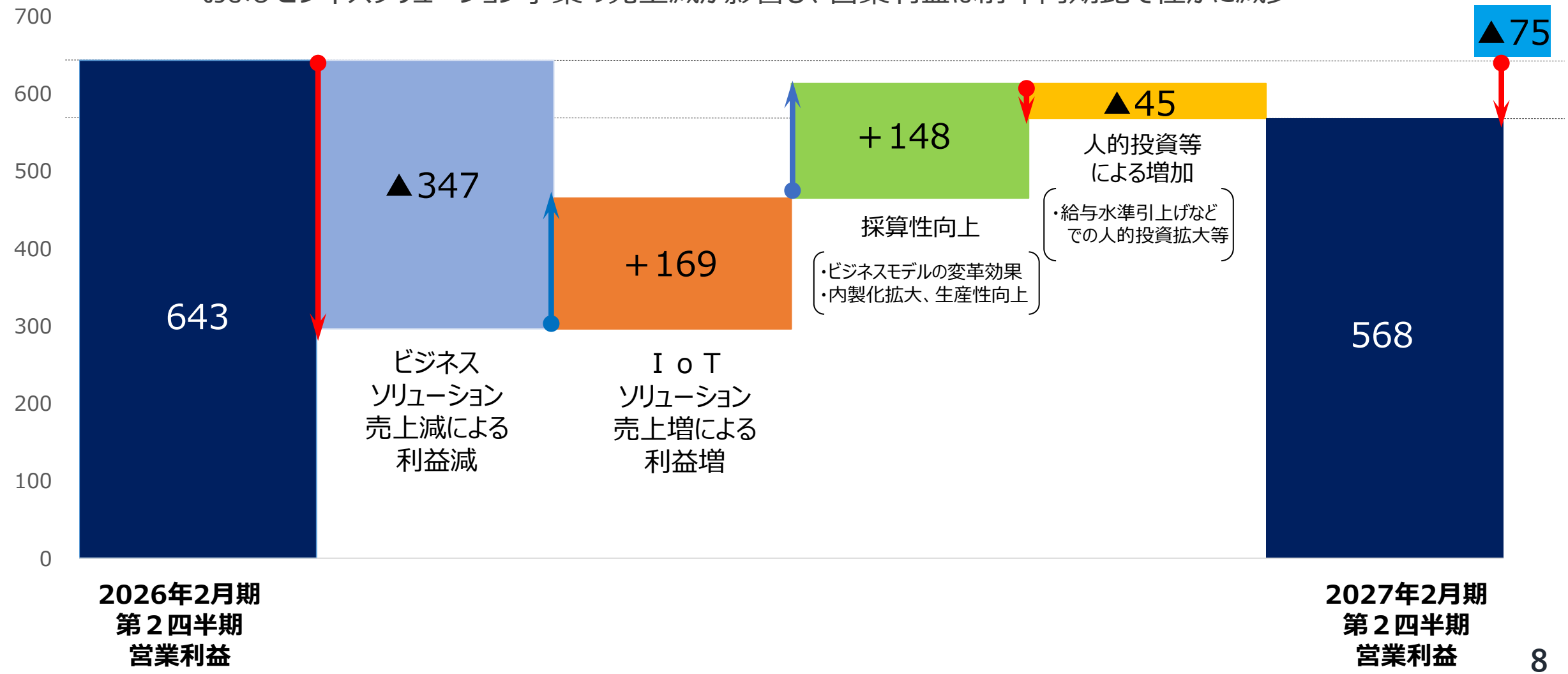
（単位：百万円）

売上高推移(四半期)



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 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

YE DIGITAL

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**

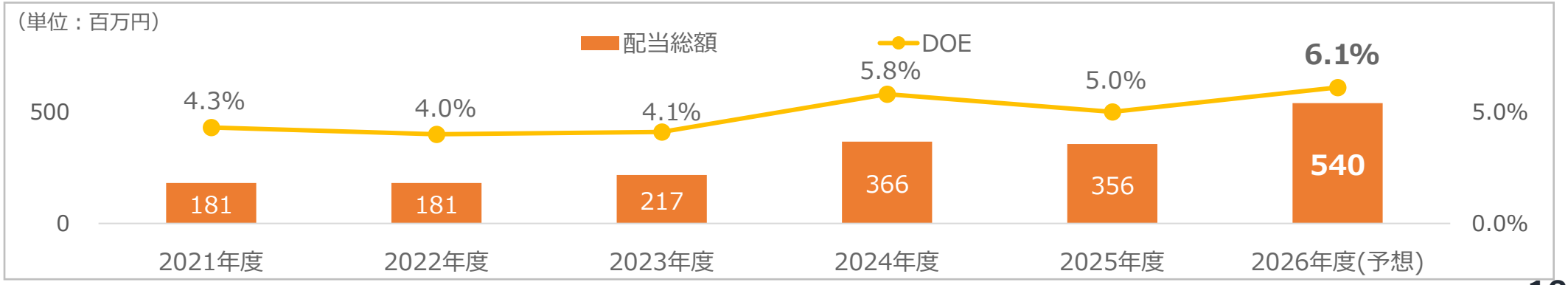
配当予想

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

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

2026年度 上期遂行状況

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

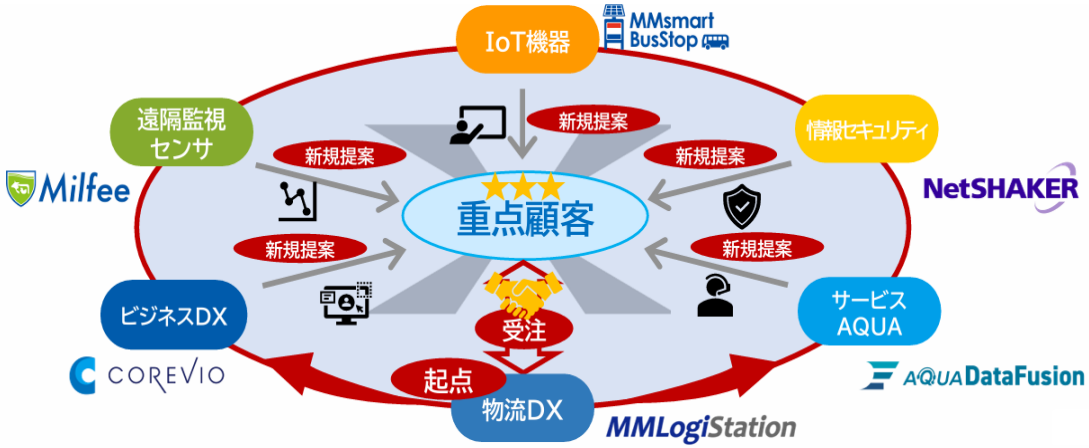
新規獲得した重点顧客とのチャネル（接点）を、最大限活用し、受注拡大を推進
（重点顧客の潜在ニーズ・課題の掘り起こし、トータルソリューション提案）

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

2026年度 上期遂行状況

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

運用保守データ活用サービス AQUA DataFusion　COREVIO

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	運用保守データ活用サービス AQUA DataFusion ● **「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 COREVIO ● **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)

2026年度 上期遂行状況

方針３． 生成AI活用の全社展開による利益創出

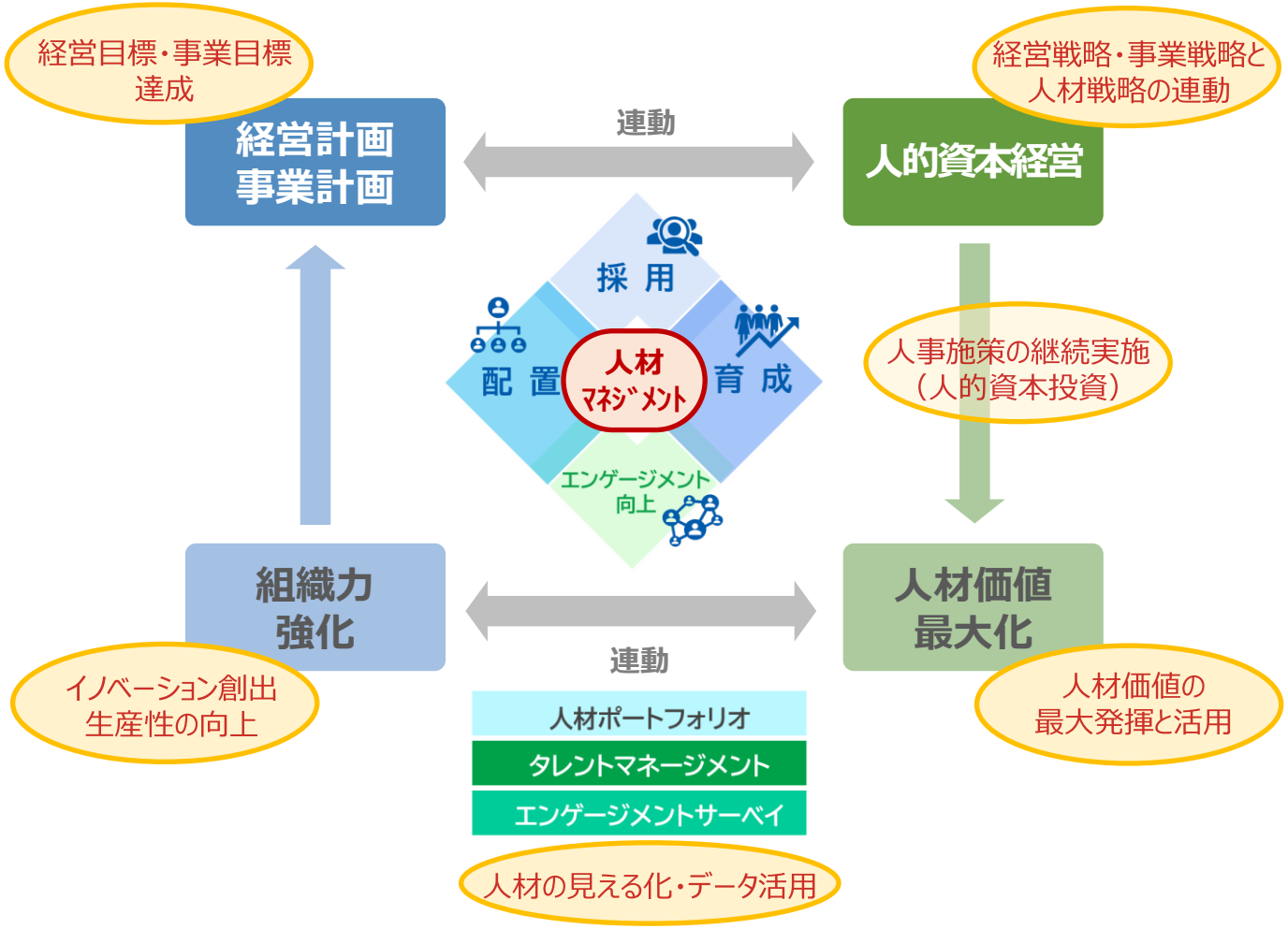
生成AIの活用を加速させ、生産性・収益性を最大化

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AIエバンジェリスト育成 ●業務におけるAI活用シーンの拡大

2026年度 上期遂行状況

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



進捗	組織力強化に向けた人材定義と現状把握・層別化 各層における課題の明確化と人事マネジメント施策の検討
課題	●会社をリードする高度技術専門職の人材要件の定義 ●マネージャー職と技術系専門職の人材区分の明確化 ●次期経営幹部候補の要件明確化と選出・育成
強化ポイント	**●次期経営幹部候補の選抜プログラムの整備** **●プロフェッショナルキャリアコースの整備**

トピックス

Topics

フィジカルAI (デジタルツイン)で、物流・搬送工程の課題解決を加速

YE DIGITAL

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(Assesment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。

Topics

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

YE DIGITAL

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

Topics

飼料タンクの資産管理台帳のデジタル化とタンクの位置情報を一元管理する「ファームマップ」提供開始

YE DIGITAL

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

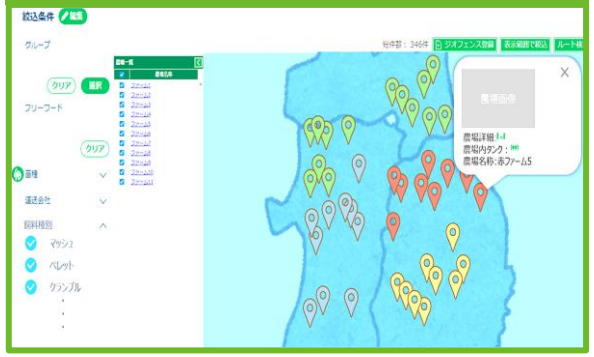
✓ 地図上で農場・タンク位置を可視化でき、ルート検索・進入経路共有

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

Milfee

「ファームマップ」農場画面イメージ



Topics

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

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

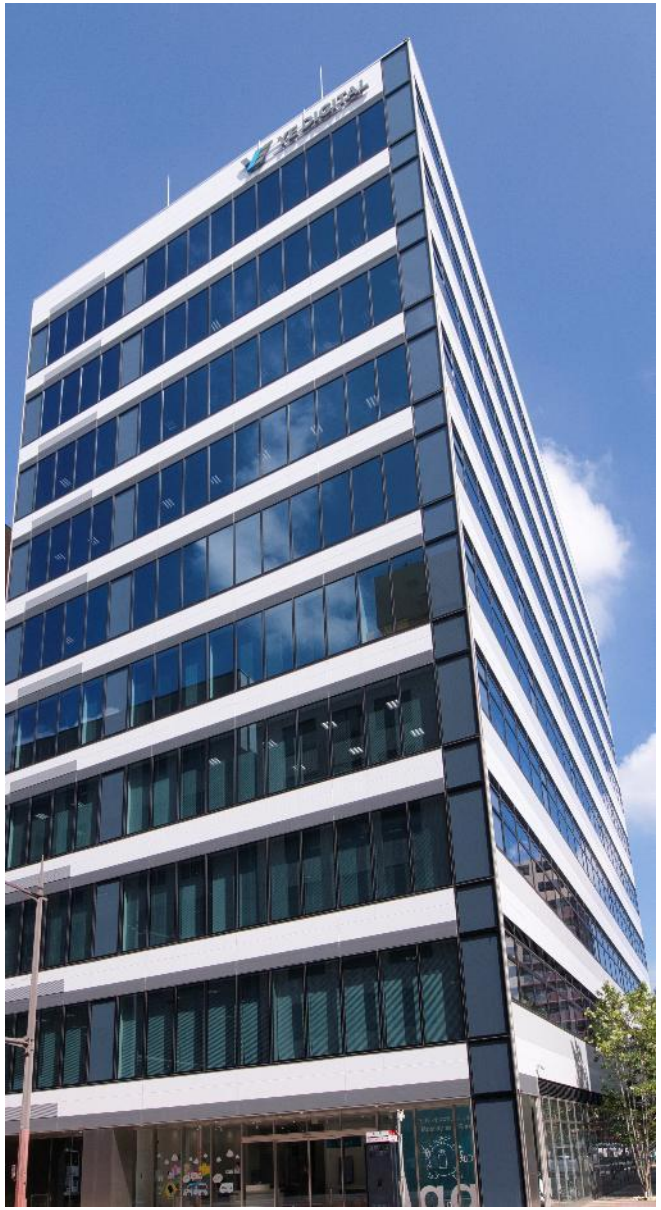
全社的なデータ連携・活用により、
迅速な意思決定と業務高度化を支援

※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。

参考資料

会社概要

商号	株式会社ＹＥ　ＤＩＧＩＴＡＬ YE DIGITAL Corporation
設立	1978年２月１日
本社所在地	福岡県北九州市小倉北区米町2-1-21 APエルテージ米町ビル
代表者	代表取締役社長　玉井　裕治
資本金	８億８百万円
事業内容	情報システムの構築・運営、情報処理ソフトウェアの開発・販売等の情報処理サービスの提供
従業員数	単独：517名　連結：676名　(2026年8月31日時点)
決算日	２月末日
上場市場	東証スタンダード市場
連結子会社	株式会社YE DIGITAL Kyushu（福岡県北九州市） 株式会社アイキューブデジタル（福岡県北九州市）



沿革

1978年に「安川情報システム」として創業以来、主に製造業のお客様の基幹システム導入・運用による経営支援や、ライン制御や製品組込などの製造現場の支援を行っており、製造業のノウハウを豊富に蓄積。

また、IoTの創成期から積極的にビジネスを行う、IoTベンダーとして事業を展開。

製造業で培ってきた技術を活用し、ソーシャルIoTへ拡大することで、お客様の変革を支援しています。

1978
安川電機から分離・独立
安川情報システム設立

2003
東京証券取引所
市場第二部に上場

2018
Smart Service AQUA開設
(北九州市小倉北区)

2019
YE DIGITALに商号変更

2020
本社移転
(北九州市小倉北区)

2022
東証スタンダード市場へ移行
Smart Service AQUA移転・拡張
(北九州市小倉北区)

2024
渋谷オフィス開設
(東京都渋谷区)

2026
渋谷オフィスを東京支社に改組
(東京都渋谷区)

MMLogiStation
Analyst-DWC
Milfee
Milfeeデリバリー
Milfeeオーダー
MMEye
MMsmart BusStop
BusOne™
MMPredict
MMCloud
MMLink

デジタル化からDX化へ

受託開発からコンサルティングへ

NetSHAKER シリーズ

組込・制御
業務システム

ビジネスDX支援

COREVIO

サービス：導入システム保守

Smart Service AQUA：運用保守

AQUA DataFusion

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

顧客・ユーザー

ソリューション

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）

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、ｴﾝｹﾞｰｼﾞﾒﾝﾄ等)
- 社内DX、業務改革の推進・強化　など

経営環境

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

YE DIGITALの強み

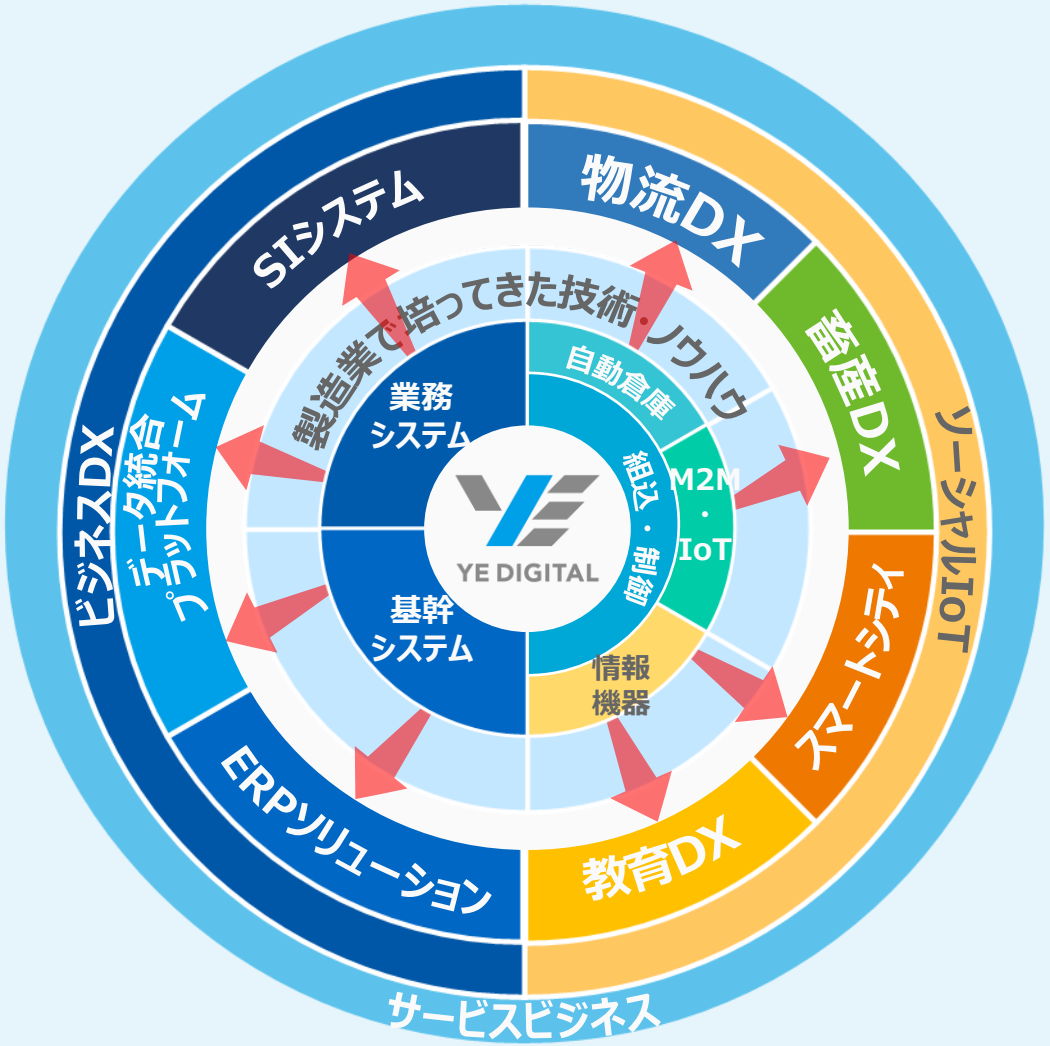
時代とともに変化し続ける社会のニーズ・シーズに対応し、製造業での長年の経験から蓄積された技術とノウハウを駆使して、ITで最適な課題解決ソリューションをご提供します。

ビジネスDX

COREVIO
COREVIO COMPASS
COREVIO GRID
COREVIO SUPPORT

サービスビジネス

Smart Service AQUA
AQUA DataFusion



物流DX

MMLogiStation
MMPredict
MMEye

畜産DX

Milfee

スマートシティ

MMsmart BusStop

教育DX

NetSHAKER

YE DIGITALのマテリアリティ

当社グループは、サステナビリティに関するリスク・機会のうち、特に当社グループにとって重要なものをマテリアリティとして特定し、経営や事業戦略に組み込んでいきます。

【当社の考えるマテリアリティ】

事業活動を通じて提供する社会価値の創造

- 当社のソリューションに対するお客様満足度の向上
- 当社のプロダクト・サービスによる社会課題の解決
- 当社のプロダクト・サービスの品質・安全性の確保

事業活動を支える価値創造基盤の強化

- 人材・働きがいの成長・向上
- 社会価値を創出するイノベーションとソリューション
- 個人情報保護と情報セキュリティ確保

企業活動を支える経営基盤の強化

- コーポレートガバナンス体制の整備と運用の強化
- リスクマネジメントの体制の整備と運用の強化
- ステークホルダーとの対話

2027年度 YEデジタルの目指す姿

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

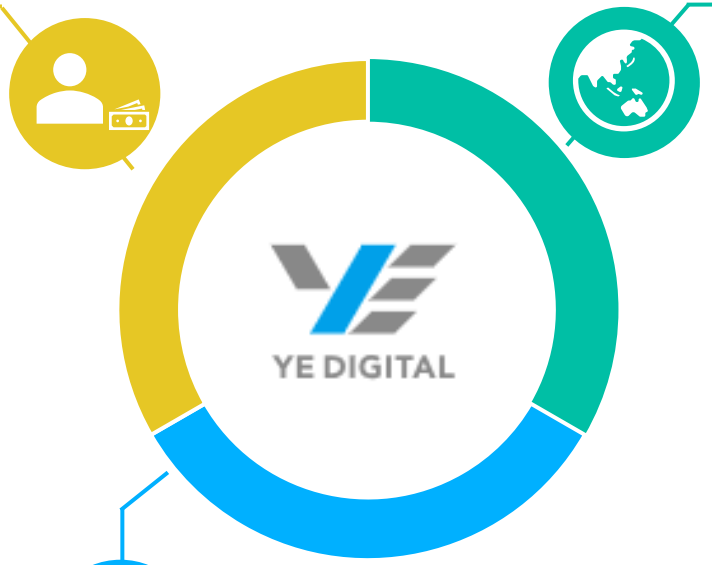
株主・投資家

- 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

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

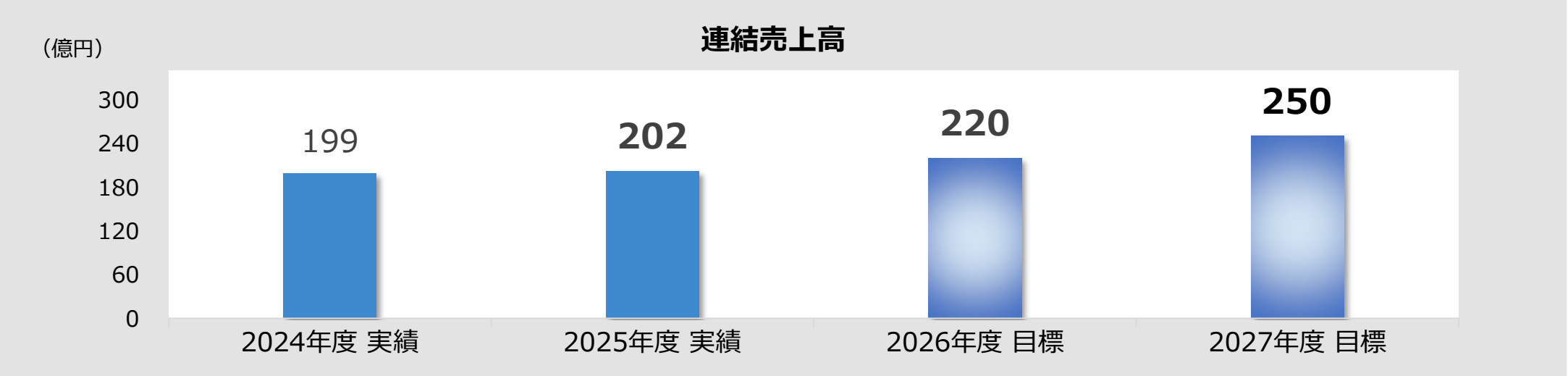
方針２．カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

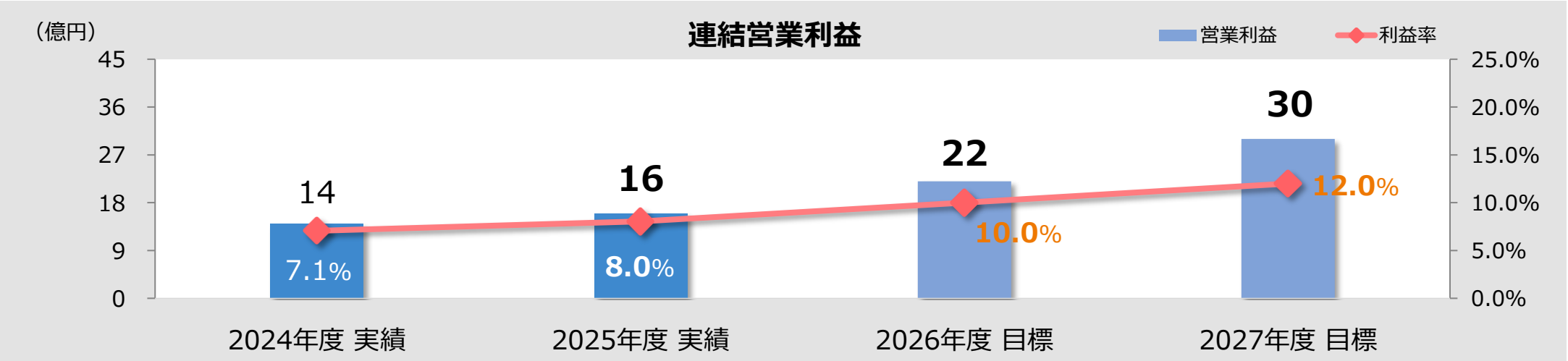
方針３．ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

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（目標数値）

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

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・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

DXビジョンの明確化 → 分析 → 実行計画・準備 → 選定 → 実行・アフターサービス → 効果検証 → 改善 → 分析

DXの実現と継続した新たな価値創造

↑↓

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

グループ間横断
YEデジタルKyushu ⟷ YEデジタル ⟷ アイキューブデジタル

×

部門間横断
ビジネス ⟷ IoT ⟷ サービス

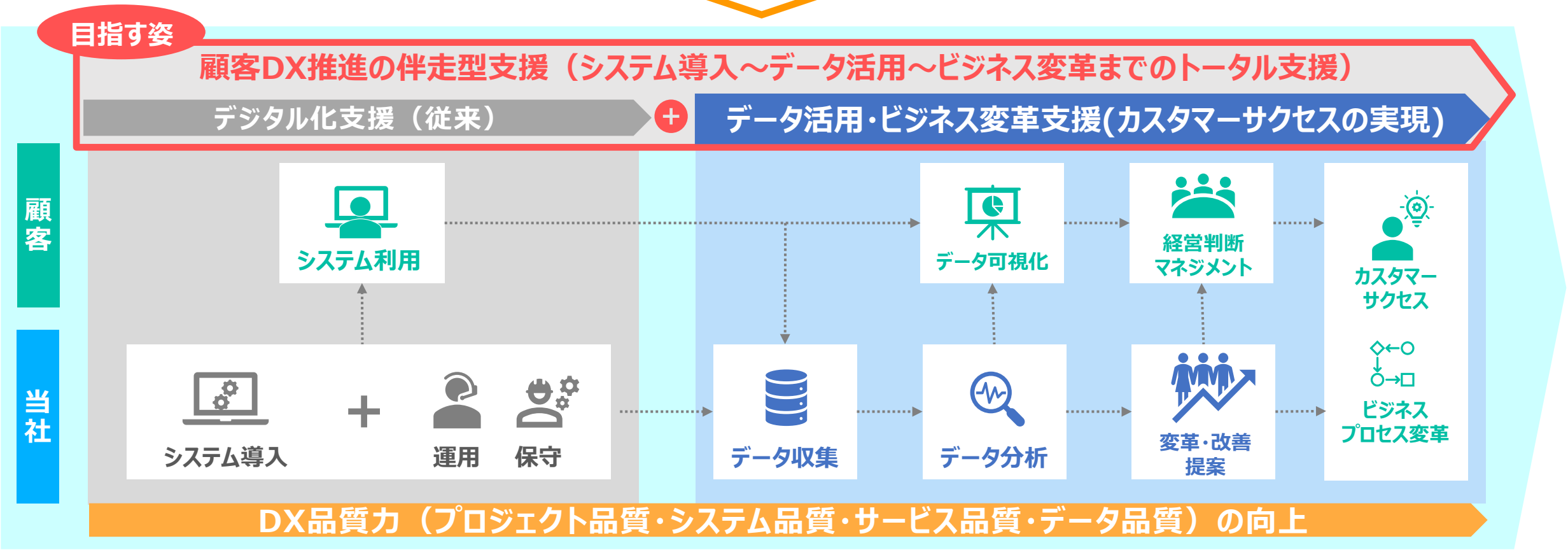
×

企業間横断
重点顧客 ⟷ YEデジタル ⟷ パートナー

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

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



方針３．ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

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

経営・事業企画・管理の機能（スタッフ機能）強化

R&D投資戦略

ビジネスニーズとソリューション
要求を捉えたプロダクト・サービス
開発

M&A・ｱﾗｲｱﾝｽ 投資戦略

既存事業の拡大、ビジネスモデル変革を
狙い、パートナーシップ・提携強化

投資戦略の推進

事業ポートフォリオ マネジメントの強化

事業ポートフォリオマネジメントの
強化による、スピーディな経営判断

IT・DX投資戦略

デジタル・データ基盤とDX環境の
整備とデータドリブン経営の強化

人的資本投資戦略

経営・事業と人事マネジメントの結びつきの
強化と人的資本価値の最大化

ガバナンス・リスクマネジメントの強化

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

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

マテリアリティに基づく事業活動 → **Output** → **Outcome** → **当社と社会の持続的成長**

【中期経営計画】
９つのマテリアリティ

①事業活動を通じて提供する社会価値の創造

当社のプロダクト・サービス（ソリューション）

- お客様満足度の向上
- 社会課題の解決
- 品質・安全の確保

②事業活動を支える価値創造基盤の強化

- 人材の成長・働きがいの向上
- イノベーション・ソリューションの創出
- 個人情報保護・情報セキュリティ

③企業活動を支える経営基盤の強化

- コーポレートガバナンスの強化
- リスクマネジメントの強化
- ステークホルダーとの対話

Output：環境の変化に強い経営基盤の構築

Outcome：持続可能な社会の創造

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 ＩＲ担当
URL:https://www.ye-digital.com/ir/

株式会社YEデジタル
www.ye-digital.com

本資料の著作権は全て当社に帰属します。| 記載している会社名・製品名は、各社の商標または登録商標です。| 本掲載内容は、予告なく変更することがあります。