

# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

---

株式会社プロシップ (証券コード：3763 東証プライム市場)

2025年2月14日

**PS Pro-Ship**

2025年3月期  
第3四半期 決算説明資料

1

2025年3月期  
第3四半期 連結業績

2

2025年3月期  
連結業績予想

3

中期経営計画  
Be Hybrid 2028

# 2025年3月期 第3四半期決算ハイライト

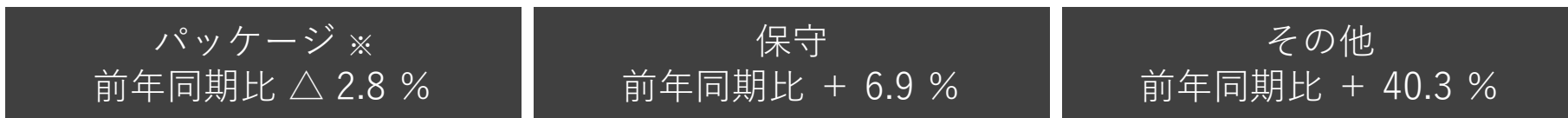
- 新リース会計基準の追い風はあるものの、売上・利益への貢献は来期以降となる見通し
- 研究開発や人財の育成に人的リソースを投入しつつ、売上高は前年同期比で微増を確保
- 品質および生産性向上の取り組みにより、原価率が改善
- 新リース会計基準に対応したSaaSソリューション「ProPlus+」のリリースに向けて、研究開発費が増加したものの、その他の費用の抑制により、販売費及び一般管理費は微増
- 前期における関係会社からの配当金が例年比で高額だったため、経常利益は微増

	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	前年同期比
売上高	4,912 百万円	4,954 百万円	+ 0.9%
営業利益	985 百万円	1,096 百万円	+ 11.3%
経常利益	1,194 百万円	1,206 百万円	+ 1.1%
(経常利益率)	( 24.3 % )	( 24.4 % )	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	838 百万円	895 百万円	+ 6.8%

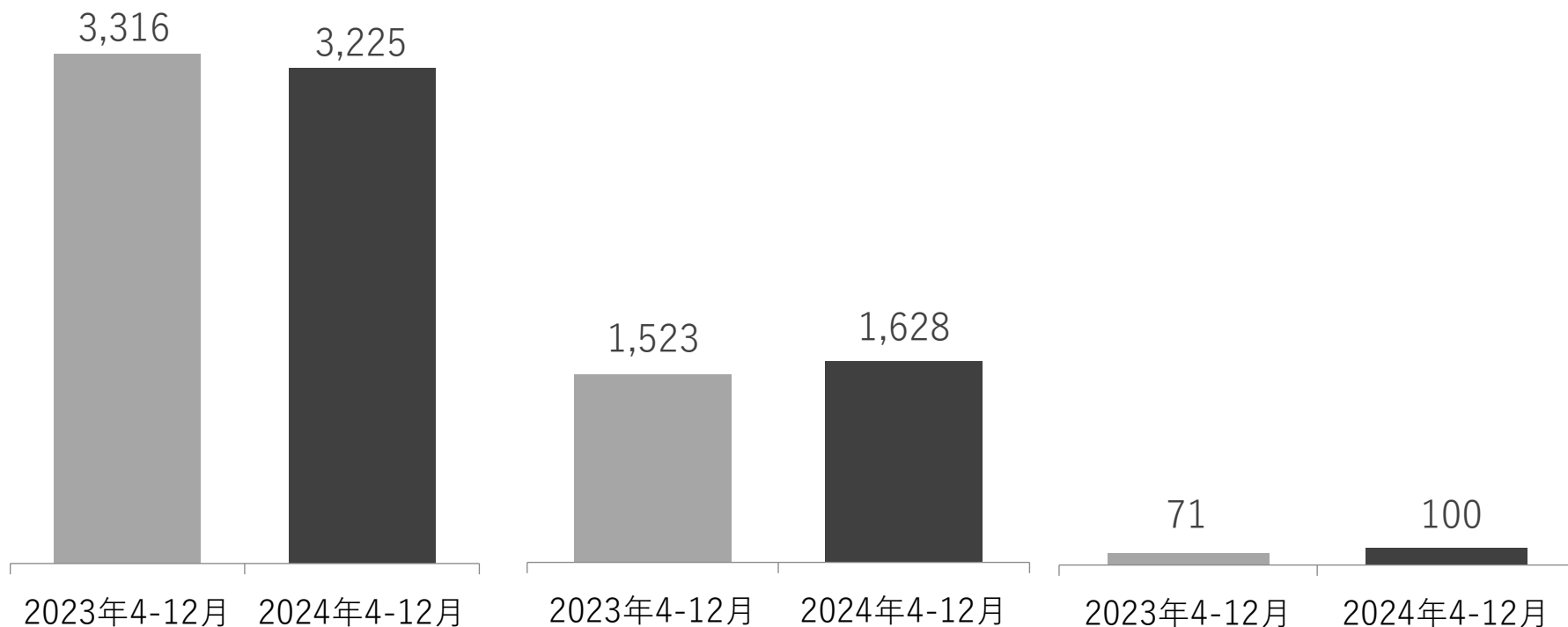
# 売上高の内訳

- パッケージ：当期に進捗中の案件の検収が3月に集中していることにより  
2.8%の減少
- 保守：新規ユーザの増加等により6.9%の増加

(単位：百万円)



※ProPlusのライセンス販売、導入および、  
アドオン・カスタマイズ費用

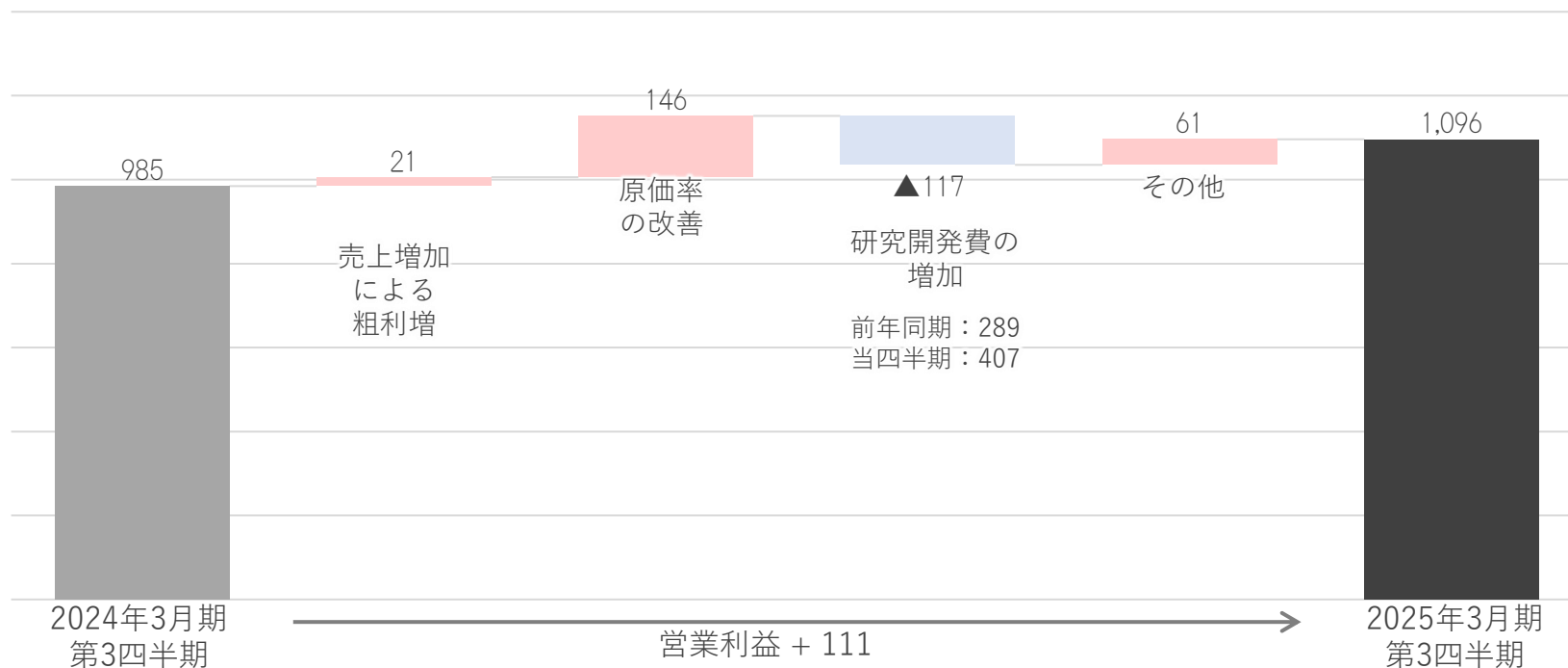


# 営業利益の増加要因

営業利益は前年同期比111百万円（11.3%）増加、主な内訳は以下の通り

- 売上の増加による売上総利益の増加（前期比 + 21百万円）
- 原価率の改善（50.2%→47.3%）（前期比 + 146百万円）
- 研究開発費（販管費）の増加（前期比 + 117百万円）

（単位：百万円）



# 受注高・受注残高

- パッケージ : 既存ユーザのバージョンアップ対応を優先しつつ、案件を厳選して受注する取り組みが功を奏し、キャパシティーに対する案件密度が高まったことから前年同期比プラス。
- 保守 : 解約リスクが小さく、将来の価格改定を見据えて長期契約の受注を停止したこと等により受注高は前年同期比マイナス。受注残高は、新規ユーザ増加により前年同期比プラス。

## 2025年3月期 第3四半期

品目	受注高	前年同期比	受注残高	前年同期比
パッケージ	4,087 百万円	+ 14.2 %	3,187 百万円	+ 18.5 %
保守	1,351 百万円	△ 18.8 %	2,444 百万円	+ 1.0 %
その他	115 百万円	+ 59.3 %	62 百万円	+ 46.8 %
合計	5,554 百万円	+ 4.5 %	5,694 百万円	+ 10.5 %

**PS Pro-Ship**

2025年3月期  
第3四半期 決算説明資料

1

2025年3月期  
第3四半期 連結業績

2

2025年3月期  
連結業績予想

3

中期経営計画  
Be Hybrid 2028

# 2025年3月期 通期業績予想

- 前期に引き続き既存顧客に対するバージョンアップ対応、インフラ業界等の大型案件の推進により、当期での売上貢献を見込む案件も積み上がっていることから、増収を見込む
- 新リース会計基準対応に向けた製品開発や優秀な人材確保に向けた採用活動、SAGAオフィス開設に向けた準備等の積極的な投資を行うものの、品質および生産性向上の取り組みによる売上原価の抑制により、増益を見込む

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比
売上高	6,812 百万円	7,300 百万円	+ 7.1 %
営業利益	1,632 百万円	1,900 百万円	+ 16.4 %
経常利益	1,877 百万円	2,000 百万円	+ 6.5 %
(経常利益率)	(27.6 %)	(27.4 %)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,349 百万円	1,400 百万円	+ 3.7 %

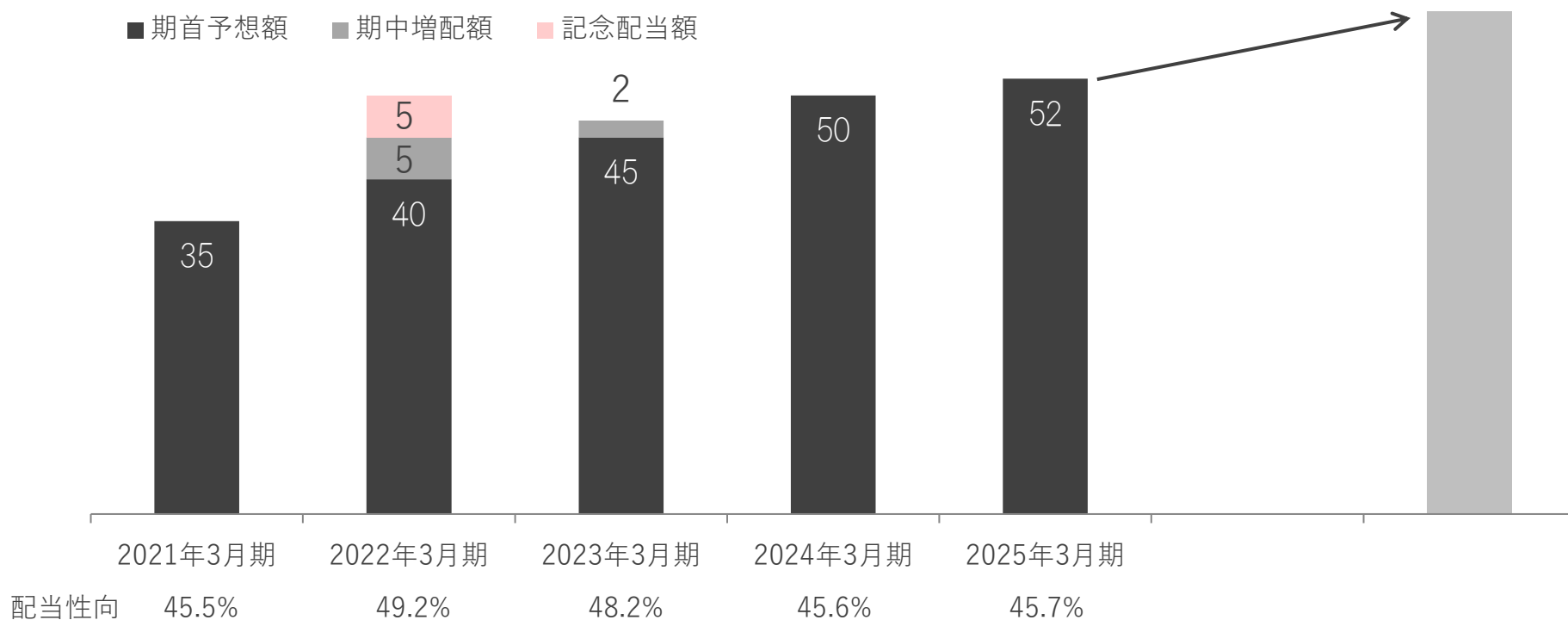


# 2025年3月期 1株当たり配当予想

## 配当方針

持続的成長のための先行投資を推進し、収益力および資本効率の向上を図るとともに、配当性向40%以上を継続することに加え、累進配当※を継続して実施することで、株主の皆様への積極的な利益還元に取り組む

※ 原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行うこと



- ・ 2022年3月期の配当はProPlus導入5,000社記念配当を含む。
- ・ 2025年3月期の配当性向（予想）は、2024年3月末時点の株式数に基づき算定。

**PS Pro-Ship**

2025年3月期  
第3四半期 決算説明資料

1

2025年3月期  
第3四半期 連結業績

2

2025年3月期  
連結業績予想

3

中期経営計画  
Be Hybrid 2028

# Speciality for Customer

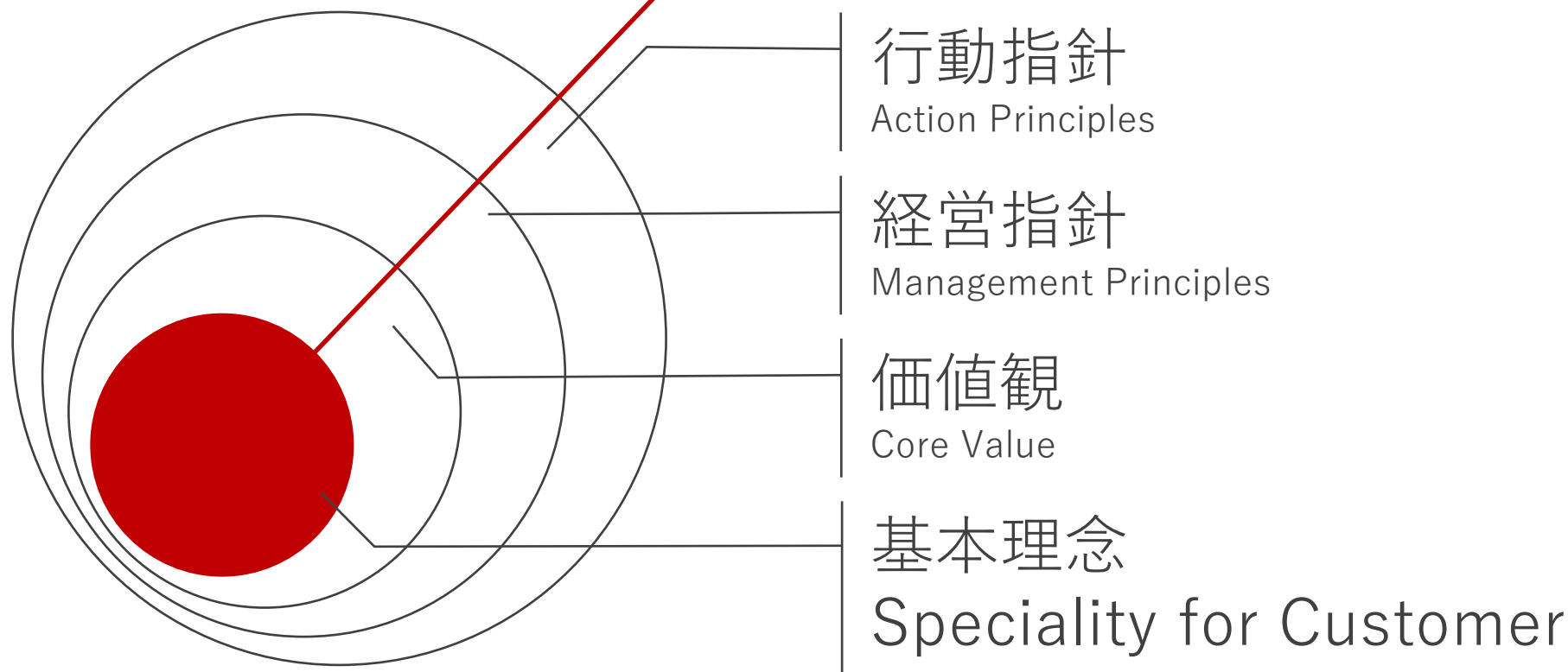
情報システム&サービスの特定領域で、プロフェッショナルとして最強のSpecialityをグローバル市場で展開する。より多くの顧客の企業力・競争力向上に貢献し、グローバル高度情報化社会の普及発展に参画し、企業の社会的責任を果たしていく。組織として高い透明性、ルール性、統治性があり、その活動は、徹底した基本をベースに、常に独創性があり、自己責任であり、かつ迅速を旨とし、さらに参画者の自己実現に寄与する。

世界で最も優れた  
固定資産管理ソリューション  
を提供する

Vision

世界で最も優れた固定資産管理ソリューションを提供する

成長戦略・重点施策



# 会社概要

(2024年10月1日時点)

# 沿革

商号	株式会社プロシップ
設立	1969年4月
資本金	750 百万円
代表取締役	社長 鈴木 資史
従業員数	276名
本社所在地	〒112-0004 東京都千代田区飯田橋3-8-5 住友不動産飯田橋駅前ビル
TEL	050-1791-3000
URL	<a href="http://www.proship.co.jp">http://www.proship.co.jp</a>
事業内容	パッケージソリューションの 開発・販売・導入・保守サービス
関係会社	プロシップフロンティア プロシップ大連

1969/04	システムコンサルティングを主要業務として設立
1978/06	会計システムパッケージASPAC- I を開発・販売
1980/03	総合固定資産管理システムパッケージFASPAC- I を開発・販売
1994/07	総合情報システムパッケージ「ProPlus」シリーズを開発・販売
2004/04	関西営業所（現 西日本支社）を開設
2005/03	JASDAQ証券取引所に上場
2007/02	ProPlus固定資産システムVer5を開発・販売
2013/08	SaaS型現物管理ソリューションを開発・販売
2013/10	ProPlus賃貸借契約管理システムVer2を開発・販売
2015/01	ProPlus累計導入社数4,000社達成
2016/06	ProPlus総合固定資産システムVer.6を開発・販売
2016/10	東京証券取引所市場第二部に上場
2017/09	東京証券取引所市場第一部に上場
2017/10	2017年度ポーター賞受賞
2021/08	ProPlus累計導入社数5,000社達成
2022/04	東京証券取引所プライム市場に上場
2024/04	電力会社向け固定資産管理ソリューションを開発・販売

## ■固定資産システム

あらゆる業種・業態の企業にマッチする固定資産管理ノウハウを豊富に搭載

## ■建設仮勘定サブシステム

建仮計上から精算までの煩雑な業務を効率化し、きめ細かな建仮管理を実現

## ■賃貸借契約管理システム

借り手側および転貸時の貸し手側の賃貸借契約／建設協力金／物件情報の一元管理により、業務効率化を実現

## ■工事精算システム *Smart*

AI-OCRの技術を活用し、大量の紙文書や電子文書をProPlusのインプット情報に変換、会計までの一連の業務効率化を実現

## ■リース会計影響額試算ソリューション

複数パターンでの試算が行え、正確で品質の高い影響額算出が可能。影響額の試算業務にかかる工数削減を実現

## ■ProPlus+ (SaaS)

**New!!**

IFRS16号リースプロジェクトの対応実績を組み込んだ新リース会計基準に対応したSaaSソリューション

## ■リース資産管理システム

契約/物件情報管理、支払管理、開示資料作成などリース管理業務全般を効率化

## ■棚卸サブシステム

棚卸計画から実施まで一貫した管理が可能。固定資産システムとのシームレスな連携を実現

## ■土地管理サブシステム

固定資産とは別台帳(紙、Excel、Accessなど)で管理されることが多い土地(事業用、販売用)の情報を、ProPlusで一元管理

## ■現物管理システム (SaaS) **ProPlus** Pit

スマートデバイスによるバーコード読み取り、画像による突合により棚卸作業を効率化。画像データの撮影・台帳転記機能、柔軟なレポート機能も搭載

## ■ProPlus for Electric Power Company **New!!**

電気事業会計規則に標準対応した電力会社向け固定資産管理ソリューション

# ProPlusシリーズの導入実績

## 業種別売上高ランキングにおけるProPlus導入社数

業種	ProPlus導入社数
建設	5社 / 10社
食料品	8社 / 10社
繊維	6社 / 10社
化学	4社 / 10社
医薬品	3社 / 10社
石油・石炭	3社 / 5社
ゴム製品	4社 / 10社
ガラス・土石製品	3社 / 10社
鉄鋼	4社 / 10社
非鉄金属	6社 / 10社
金属製品	3社 / 10社
機械	3社 / 10社
電気機器	5社 / 10社
輸送用機器	6社 / 10社
精密機器	4社 / 10社
小売業	6社 / 10社
銀行	3社 / 5社
証券・商品先物	2社 / 5社
保険	3社 / 5社
不動産	7社 / 10社
海運	3社 / 5社
倉庫・運輸	8社 / 10社
通信	6社 / 10社
電気・ガス	3社 / 10社

大企業・上場企業に向けた  
専門性の高い製品・サービス

ProPlusシリーズの導入企業グループ

**5300** 社超

業種別売上高ランキング上位企業  
におけるシェア

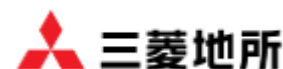
**50** %超

証券取引所の定める **33** 業種すべてに

導入実績あり



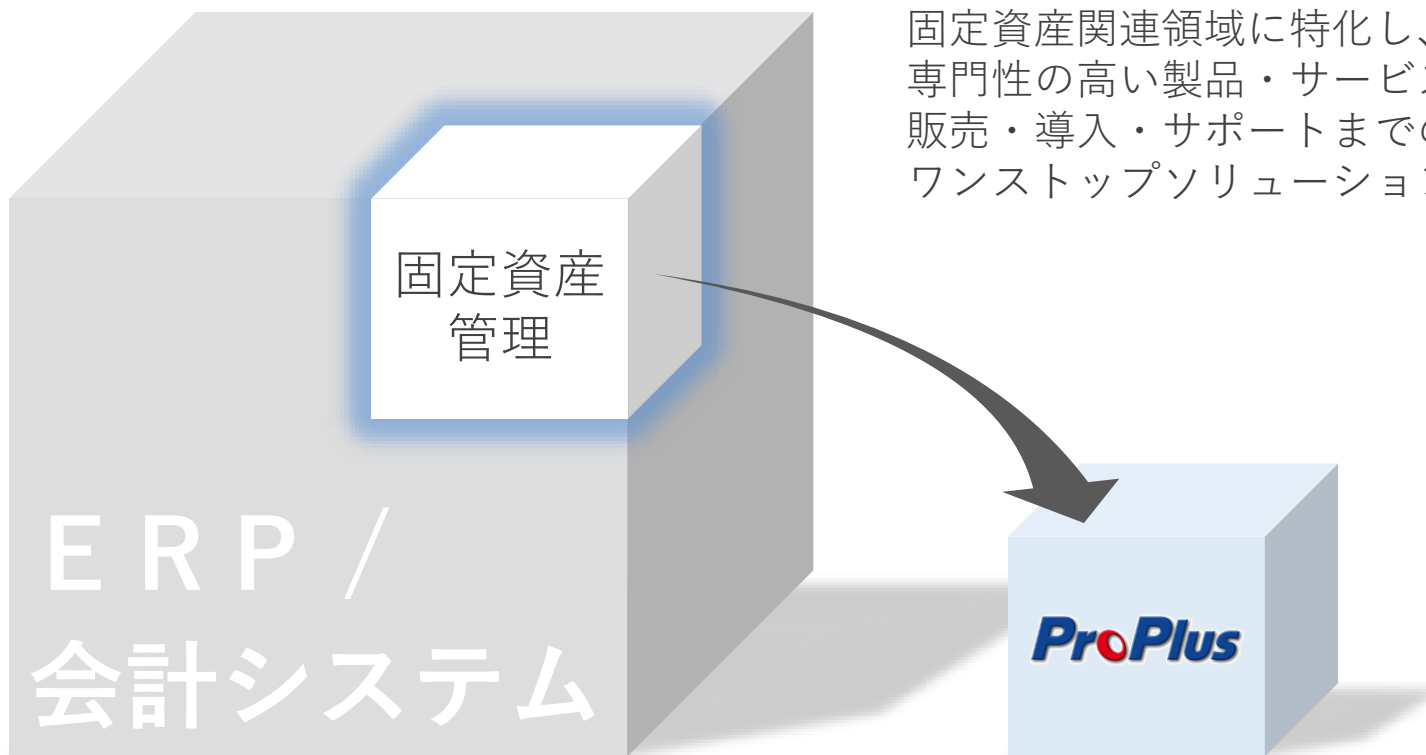
# ProPlusシリーズの導入実績



ERPではない。  
会計システムではない。

ProShipだからこそその  
専門性で貢献する。

固定資産関連領域に特化し、  
専門性の高い製品・サービスを自社で開発し、  
販売・導入・サポートまでの  
ワンストップソリューションを提供。

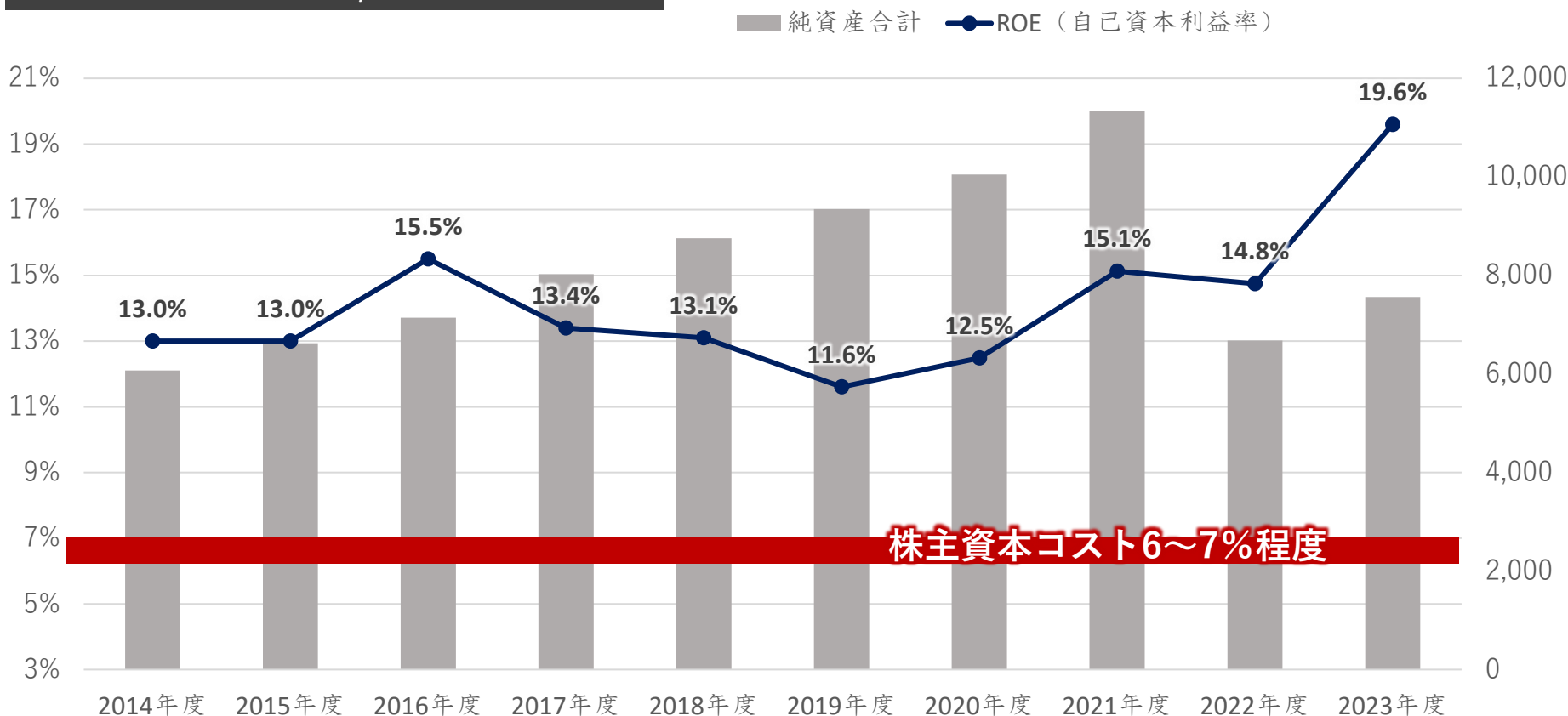


# 資本コストと資本収益性に対する現状認識 - ROE

- ROEは10%超の水準で長期安定的に推移
- 2022年度の自社株買いにより更に向上しており、  
当社推定の株主資本コスト(6~7%)を大きく上回っている

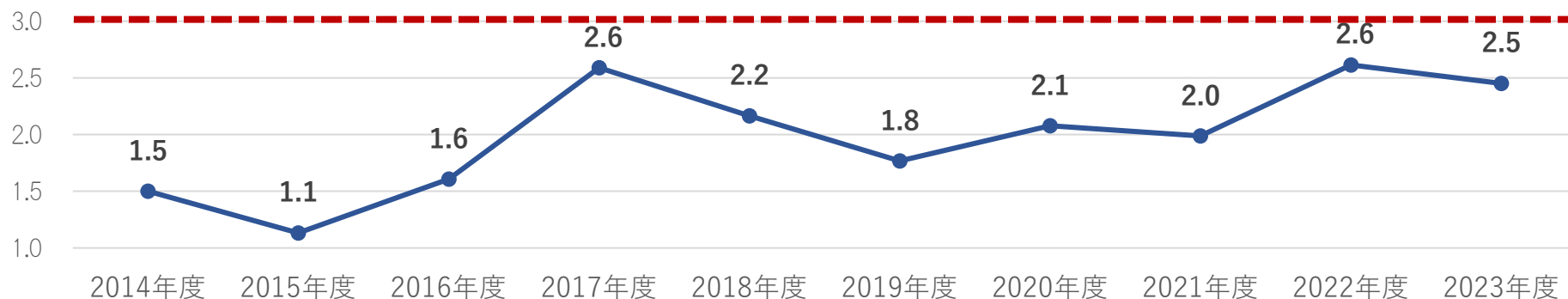
※株主資本コスト…CAPMモデル（リスクフリーレート+ $\beta$ ×マーケットリスクプレミアム）により算出した推定値

ROEの推移（当期純利益/期中平均自己資本）

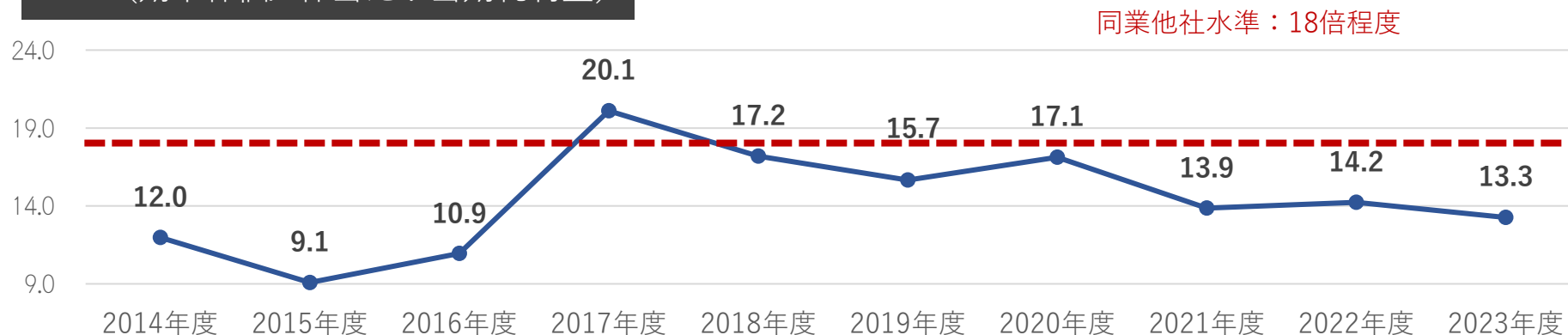


- PBRは長期的に1倍超で推移しているものの、同業他社の水準には至っていない
- PERは直近5年の平均値14.8倍となっており、同業他社の水準を下回っている  
⇒ 当社の成長戦略に対する市場の期待を高められていない

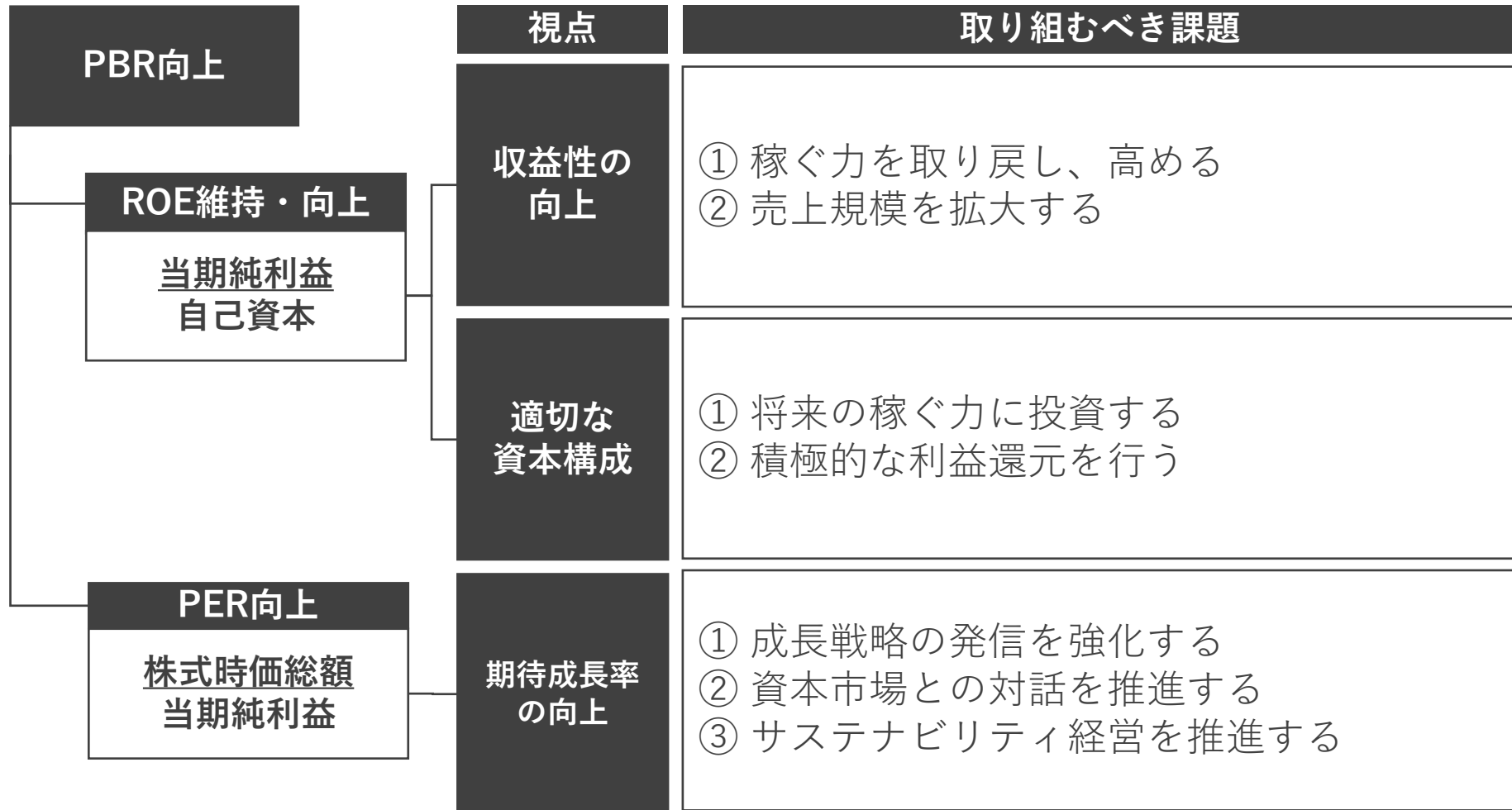
### PBR (期末株価/1株当たり純資産額)



### PER (期末株価/1株当たり当期純利益)



## PBR (= ROE × PER) 向上に向けた要因分解



## ROE維持・向上 – 収益性の向上

### 取り組むべき課題

① 稼ぐ力を取り戻し、  
高める

② 売上規模を拡大する

### 具体的な目標・取組み

- ・ハイブリッドモデルの構築  
(従来型ライセンスビジネスモデル + SaaS型サブスクリプションモデル)
- ・ストック型売上の拡大
- ・経常利益率 30%超の維持、継続
- ・社員1人当たり経常利益 1,000万円超 (2029年3月期)

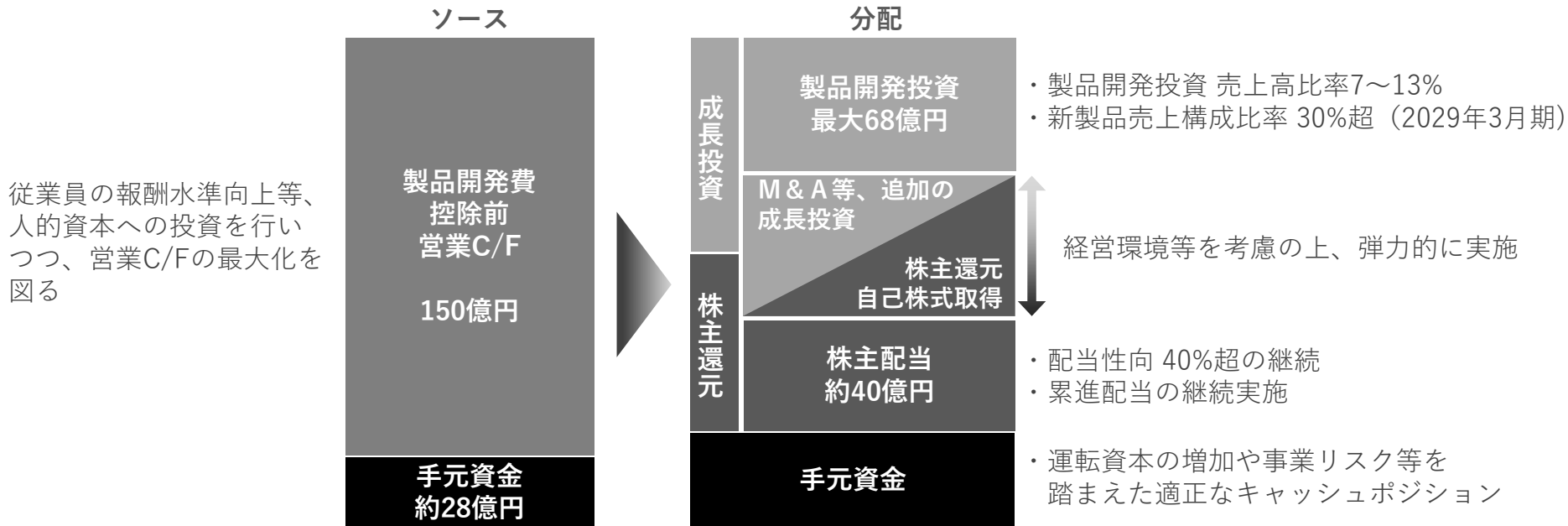
- ・社会インフラ、新リース会計など、  
成長領域での成果拡大
- ・売上高年平均成長率 15%超  
(2025年3月期～2029年3月期)

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

## ROE維持・向上 – 適切な資本構成

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み
① 将来の稼ぐ力に投資する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益の源となる製品への継続的な増強投資</li> <li>・ M&amp;Aや業務提携等のインオーガニック成長投資</li> </ul>
② 積極的な利益還元を行う	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 配当性向40%超／累進配当の継続実施</li> <li>・ 機動的かつ弾力的な自己株式取得</li> </ul>

### キャッシュ・アロケーション（2025年3月期～2029年3月期）



※製品開発費控除前営業CF = 営業CF + (研究開発費 + 製品修繕維持費)

※製品開発投資 = 研究開発費 + 製品修繕維持費 + 無形固定資産

## PER向上 – 期待成長率の向上

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み
① 成長戦略の発信を強化する	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 中長期的な目標と目標達成に向けた計画の発信</li><li>・ 情報開示の充実</li></ul>
② 資本市場との対話を推進する	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 株主・投資家とのコミュニケーションの強化</li></ul>
③ サステナビリティ経営を推進する	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 人的資本経営の推進 女性役員比率30%超、譲渡制限付株式報酬の導入、研修・育成の充実 他</li><li>・ 環境に配慮した事業運営 社内環境のクラウド化・デジタル化推進、再エネ電気の活用 他</li><li>・ 地域への貢献 SAGAオフィスの開設・拡充 他</li><li>・ コーポレートガバナンスの強化</li></ul>



# Be Hybrid 2028

( 2024年4月1日 ~ 2029年3月31日 )

**経常利益率** 30%超 (5年間を通じて)  
**1人当経常利益** 1,000万円超 (2029年3月時点)  
**売上高CAGR** 17.1%  
**経常利益CAGR** 19.1%

## 飛躍期

### 次期成長領域の開拓

- 海外展開・TEAMへの積極投資
- 1、2年毎の新ソリューションリリース
- 年間利用料/保守料 60億円超
- 非ProPlusVer6売上比率 30%超
- 売上高 150億円超、経常利益率30%超

## 拡張期

### 売上高100億円突破

- 新リース会計の機会で最高の貢献を果たす
- ハイブリッドモデルによる成長加速
- 売上高 100億円超、経常利益率 30%超

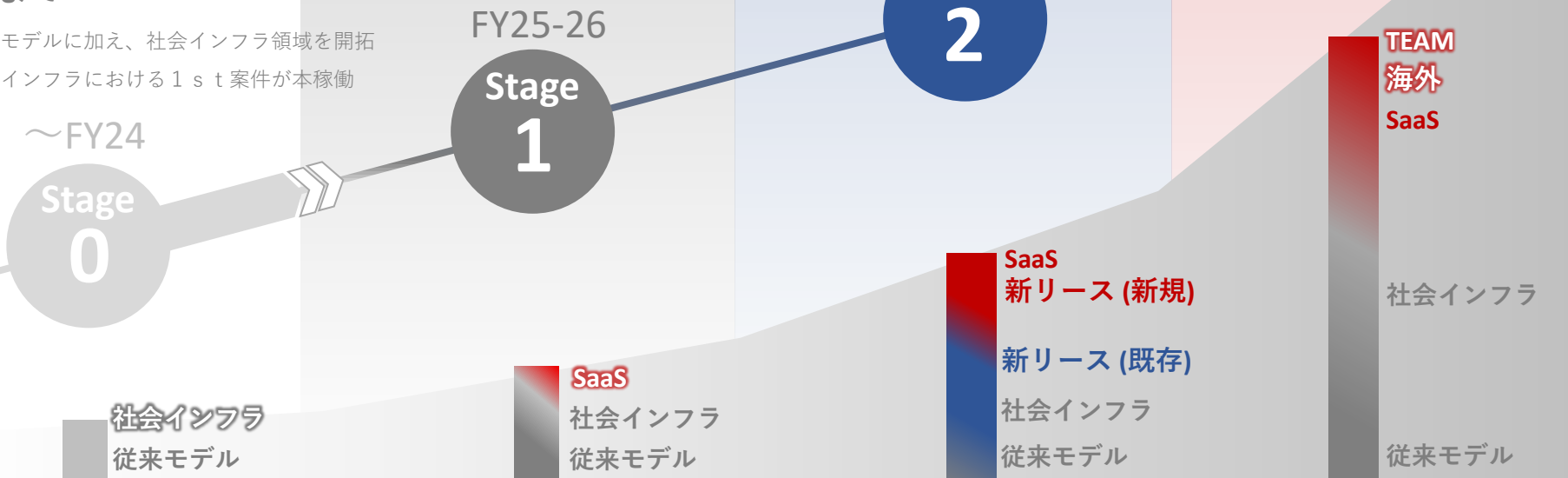
## 構築期

### ハイブリッドモデル構築

- ハイブリッドモデル構築に向けた積極投資
- 社会インフラソリューションをコア事業へ
- 経常利益率 30%超

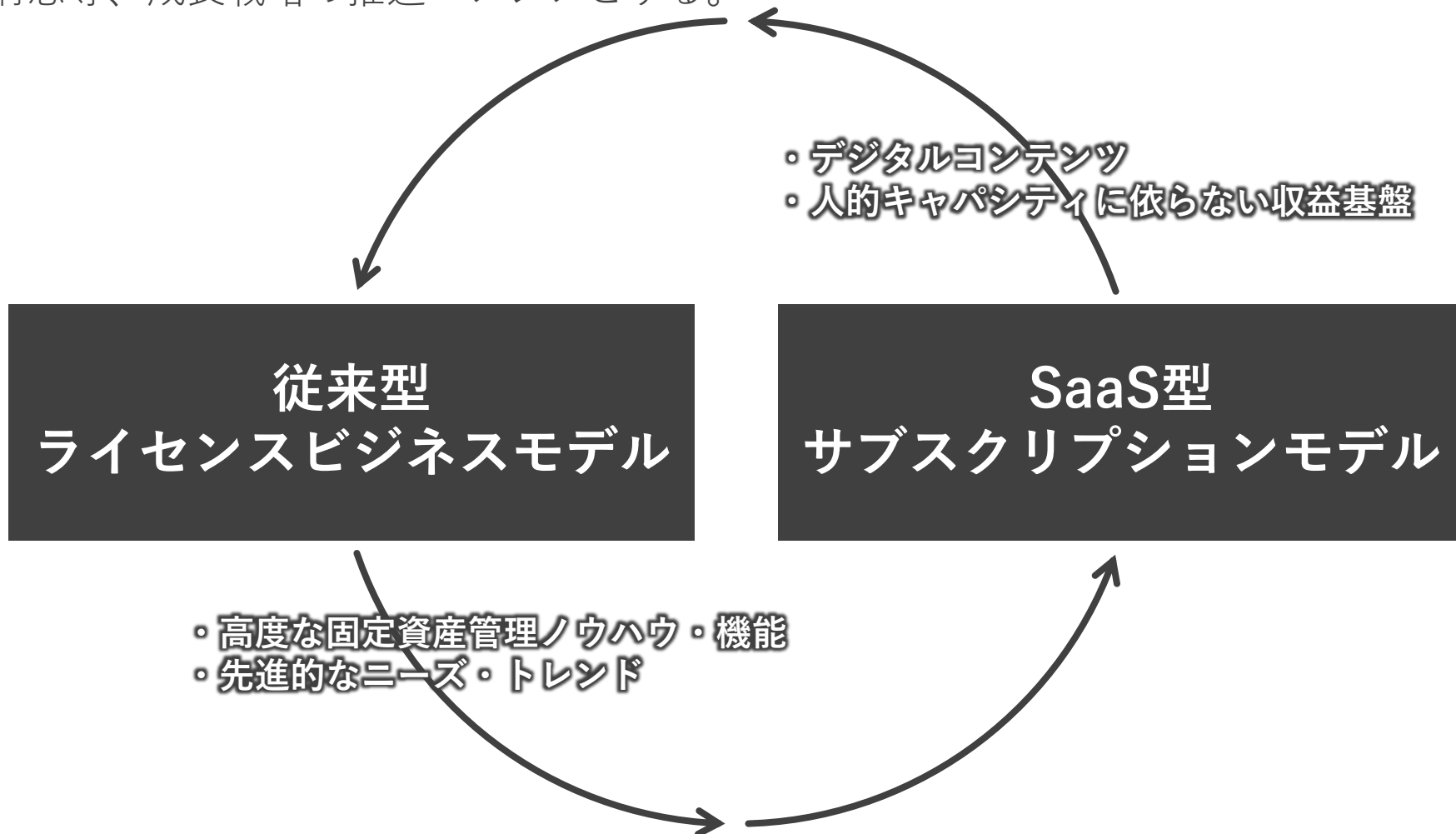
## 前期まで

- 従来モデルに加え、社会インフラ領域を開拓  
社会インフラにおける1st案件が本稼働



# ハイブリッドモデル

プロシップの持つ専門性で、新リース会計の機会に最大の貢献を果たす。従来型モデルで既存ユーザの制度対応ニーズに応えつつ、SaaS型モデルで新規顧客、市場の期待に応える。新リース会計後も両モデルの相乗効果で、海外展開、TEAM構想等、成長戦略の推進エンジンとする。

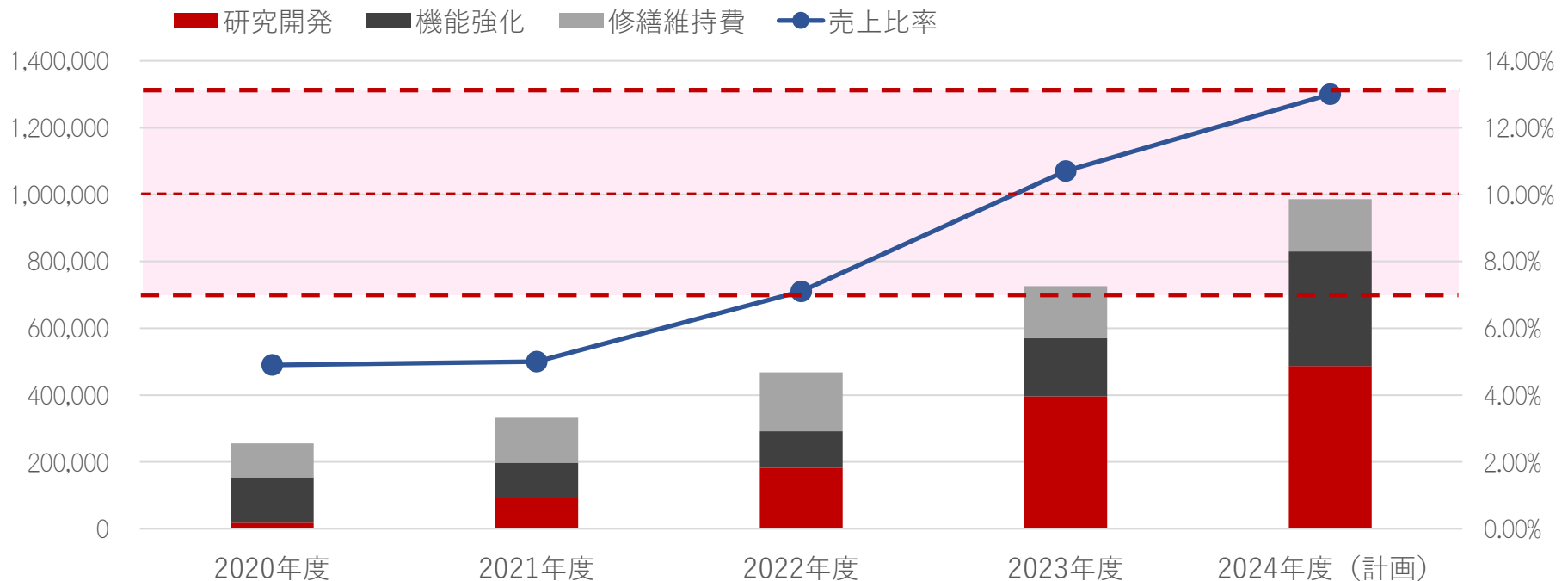


未来の稼ぐ力（人と製品開発）に投資しながらも、  
現在の稼ぐ力（利益）を高める

## ■ 規律を持って未来の稼ぐ力に投資する

売上の7～13%を製品開発・研究開発に投資する。そのうち1/3以上を研究開発に投資する。

継続的な投資により、AIなどの新技術への対応、製品の機能優位性、市場競争力を維持・強化するとともに、価格主導権を持ち、価格戦略に反映する。



2027年4月の強制適用が決定した新リース会計基準の機会に、プロシップだからこそそのSpecialityで、顧客や市場、社会に貢献する。

## 事業機会 (2024年度～2028年度)

既存

80～100 億円

新規

50～300 億円

潜在市場 約6,000社 ※6  
(年商300億円超)

ターゲット市場規模 約2,200社 ※5  
(年商1,000億円超)

新規導入 ※4  
+ バージョンアップ  
+ クロスセル  
約1,000社

バージョンアップ ※2  
+ クロスセル ※3  
約500社

IFRS  
導入実績  
約100社  
※1

IFRS16号リース会計の適用  
(2019年)に伴い、対応製品の  
導入が進みました

(※1)国内及び海外子会社のIFRS適用企業へ当社製品の導入企業数を指します。(※2)バージョンアップとは当社製品を購入済みの顧客が同一製品の最新バージョンを購入することを指します。(※3)クロスセルとは、既に当社製品を購入済みの顧客が異なる製品を購入することを指します。(※4)新規導入企業数は、当社のインハウスDBに基づき試算した企業数となります。(※5)ターゲット市場規模とは「会社四季報」を基に当社のインハウスDBを加えて当社で試算した企業数となります。(※6)潜在市場規模とは、「会社四季報」を基に当社のインハウスDBを加えて当社で試算した企業数となります。

大量のアドオン・カスタマイズが当たり前の業界に、標準（パッケージ）という新常識（デファクトスタンダード）を浸透させ、プロシップのSpecialityで優れたQCDを提供する。

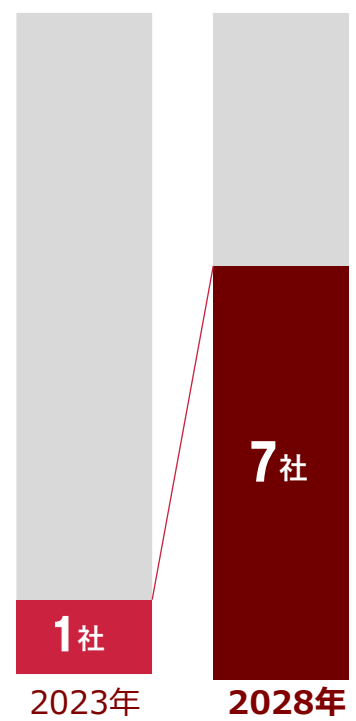
事業機会 (2024年度～2028年度)

# 50～120

 億円

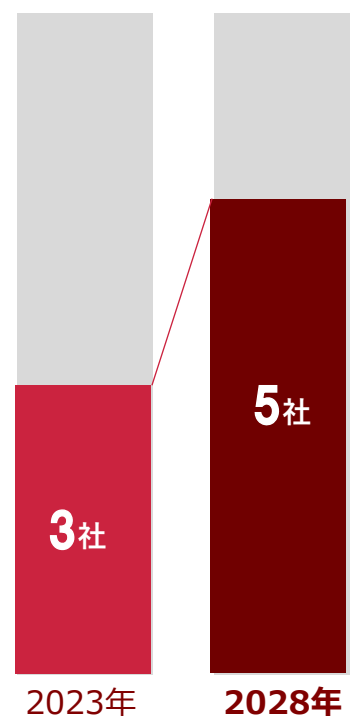
## 電力

戦略ターゲット12社



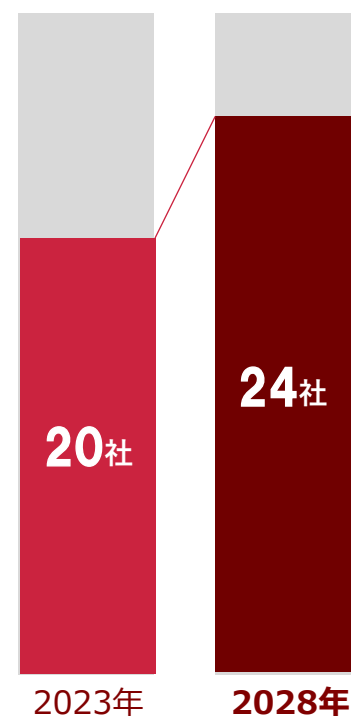
## ガス

戦略ターゲット7社



## 鉄道

戦略ターゲット28社



## Total Enterprise Asset Management

モノを中心とした製品・サービスの  
拡充によって、ソリューションの  
価値を高める。



中国  
台湾  
香港  
韓国  
タイ  
シンガポール  
インドネシア  
フィリピン  
マレーシア  
ベトナム  
インド  
UAE

アメリカ  
カナダ  
メキシコ  
ブラジル  
イギリス  
ドイツ  
フランス  
オーストラリア  
ア  
パナマ  
チェコ  
イタリア  
ポルトガル

スイス  
フィンランド  
デンマーク  
スペイン

■ 税務対応済  
■ 税務未対応

28 の国と地域

222 の法人に導入 (2024年3月時点)

# 数値目標

## 指標

### 2023年度

→

### 2028年度

## 収益性

### 経常利益率

27.8%

2024年度～2028年度すべての年度を通じて

# 30%超

ハイブリッドモデル構築後は基準を35～40%へ押し上げる

### 1人当たり 経常利益 ※

753万円

# 1,000万円超

## 成長性

### 売上高

68億円

売上高年平均成長率 17.1%

# 150億円

### 経常利益

18億円

経常利益年平均成長率 19.1%

# 45億円

※ (期首人数 + 期末人数) ÷ 2 を各年度の人数として算出

※ 期末人数には3月末日退職者も含む

※ 人数の対象は社員、契約社員、取締役、監査等委員、内部監査

※ 契約社員、監査等委員、内部監査は1人につき、0.5を加算



IT分野の知識や経験、学歴、性別、国籍にかかわらず、  
当社の理念・ビジョンに共鳴する人財を  
当社独自にフレームワークにて、専門性を有する人財に育成。  
貴重なIT人材を奪い合うのではなく、自ら育成し社会にも貢献する。

- Team ProShip -

## 1人ひとりのSpecialityが輝く

1人ひとりの状況にあわせた柔軟な働き方を実現する

技能 環境 文化

優れた技能・Specialityを身につける

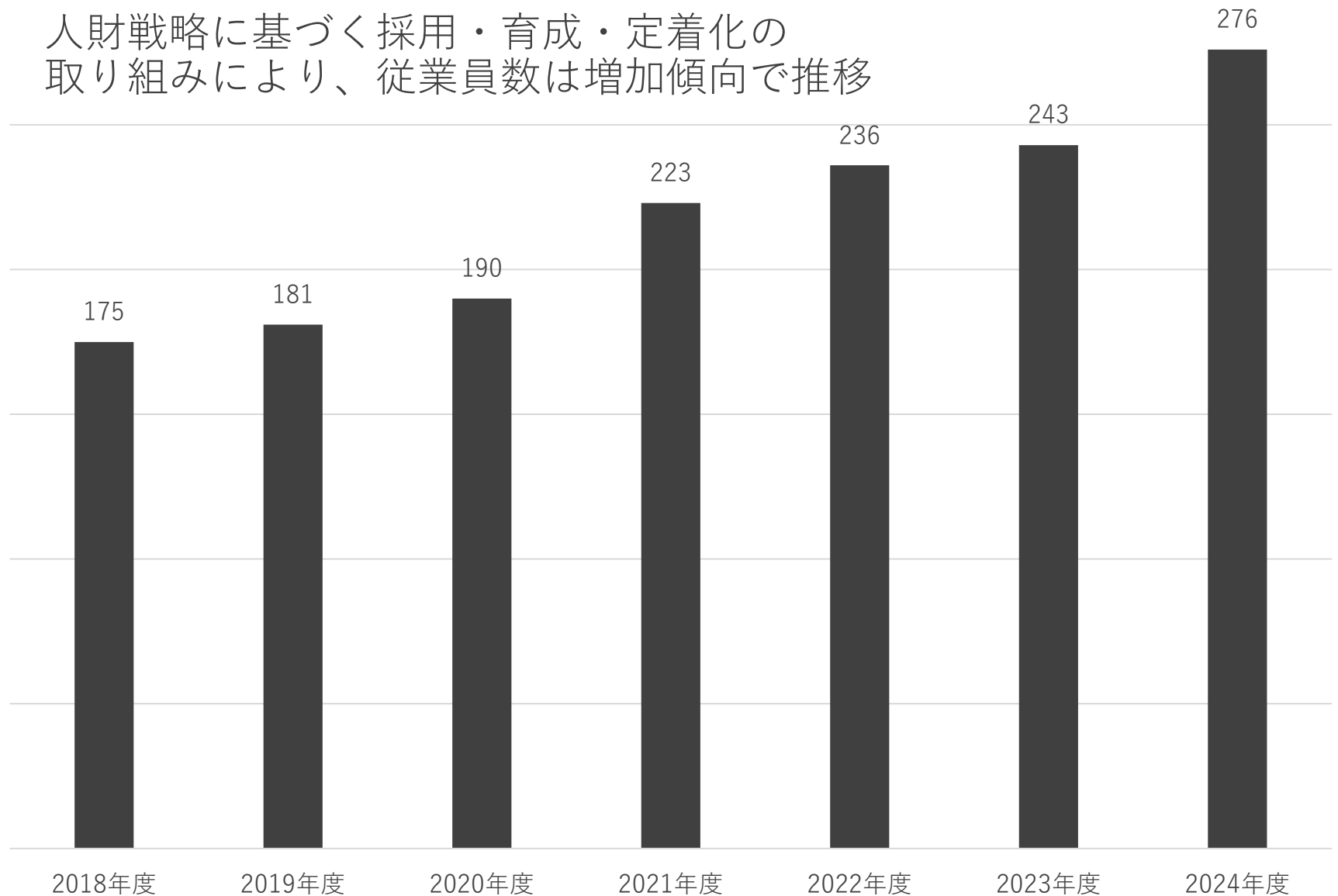
理念・価値観等への理解を深める

選抜

理念・ビジョンに共鳴する人財を選び抜く

# 従業員数の推移

人財戦略に基づく採用・育成・定着化の  
取り組みにより、従業員数は増加傾向で推移



# 株式会社プロシップ (証券コード：3763)

〒102-0072

東京都千代田区飯田橋3-8-5 住友不動産飯田橋駅前ビル

TEL : 050-1791-3000

URL : <https://www.proship.co.jp>

< お問い合わせ先 >

株式会社プロシップ 管理本部

TEL : 050-1791-3000

Mail : [kanri@proship.co.jp](mailto:kanri@proship.co.jp)

本資料に掲載されている情報のうち、今後の業績予想・見通しなどの将来に関する情報は、その時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであります。従いまして、実際の業績等は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があります。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。