

3763 東証プライム市場

株式会社プロシップ

2025年3月期 決算説明会

INDEX

株式会社プロシップ 2025年3月期 決算説明会

- 01 2025年3月期連結業績
- 02 2026年3月期連結業績予想
- 03 プロシップグループ
- 04 中期経営計画「**Be Hybrid 2028**」

INDEX

株式会社プロシップ 2025年3月期 決算説明会

- 01 2025年3月期連結業績
- 02 2026年3月期連結業績予想
- 03 プロシップグループ
- 04 中期経営計画「Be Hybrid 2028」

2025年3月期 決算ハイライト

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	6,812 百万円	7,564 百万円	+ 11.0 %
営業利益	1,632 百万円	2,309 百万円	+ 41.5 %
経常利益	1,877 百万円	2,431 百万円	+ 29.5 %
(経常利益率)	(27.6 %)	(32.1 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,349 百万円	1,930 百万円	+ 43.0 %

2025年3月期 決算ハイライト

中期経営計画「Be Hybrid 2028」初年度はすべての指標で予想を上回る成長
新リース会計基準の業績への貢献は、次期連結会計年度後半以降となる見通し

売上高

7,564 百万円

前期比 +**11.0** %

過去最高

- 案件の大型化
- 要員一人当たりの案件密度の上昇
- 既存顧客に対する
バージョンアップ対応の進捗
- 成長戦略と位置付けている
インフラ業界向け大型案件の推進

経常利益

2,431 百万円

前期比 +**29.5** %

過去最高

- 売上原価の抑制
全社的な品質管理の強化と
生産性向上の取り組みの成果
(原価率 **48.0% → 44.1%**)
- 販売費及び一般管理費の抑制
人財と製品開発へ積極投資しつつ
「ProPlus+」開発を効率的に進捗
- 営業外収益の減少
前期における関連会社からの受取
配当金が一時的に大きかった反動

当期純利益

1,930 百万円

前期比 +**43.0** %

過去最高

- 特別利益の増加
ストックオプションの失効による
新株予約権戻入益の計上のため
- 法人税等の抑制
 - ・ 報酬アップや従業員の増加等の
人財への投資により、
賃上げ促進税制を適用
 - ・ 積極的な製品開発投資により、
研究開発税制を適用

売上高の内訳

- パッケージ : 案件の大型化や要員1人当たりの案件密度の上昇により11.8%の増加
- 保守 : 新規ユーザの増加等により7.2%の増加

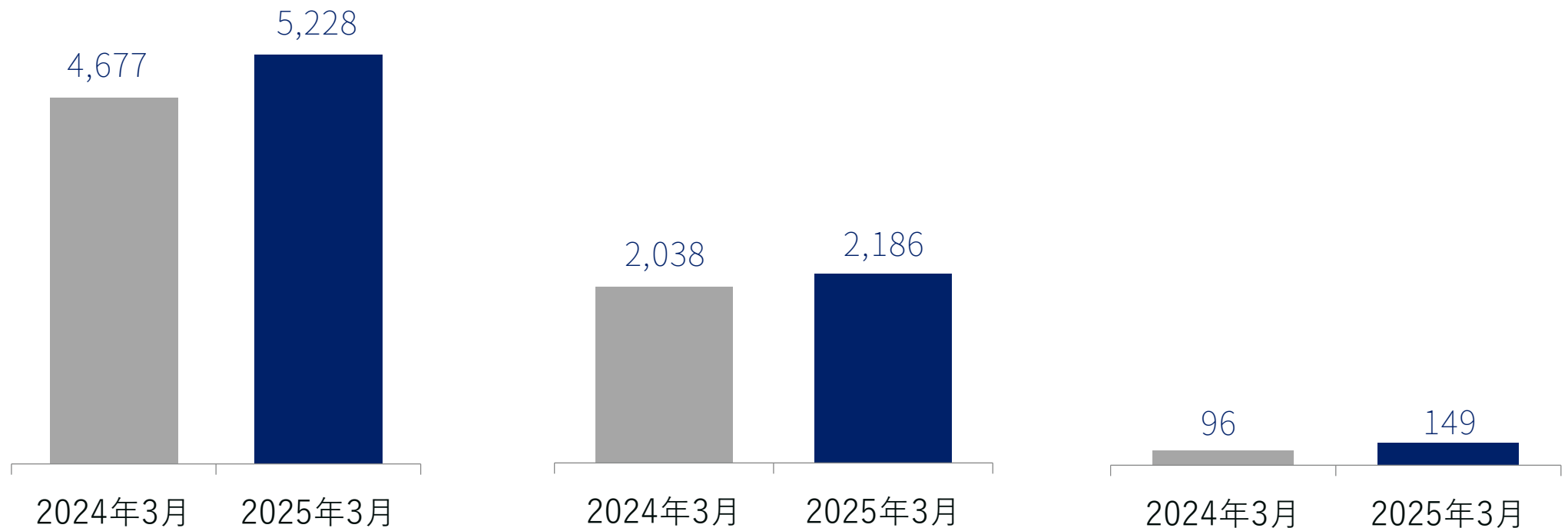
(単位: 百万円)

パッケージ ※
前年同期比 + 11.8 %

保守
前年同期比 + 7.2 %

その他
前年同期比 + 54.3 %

※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

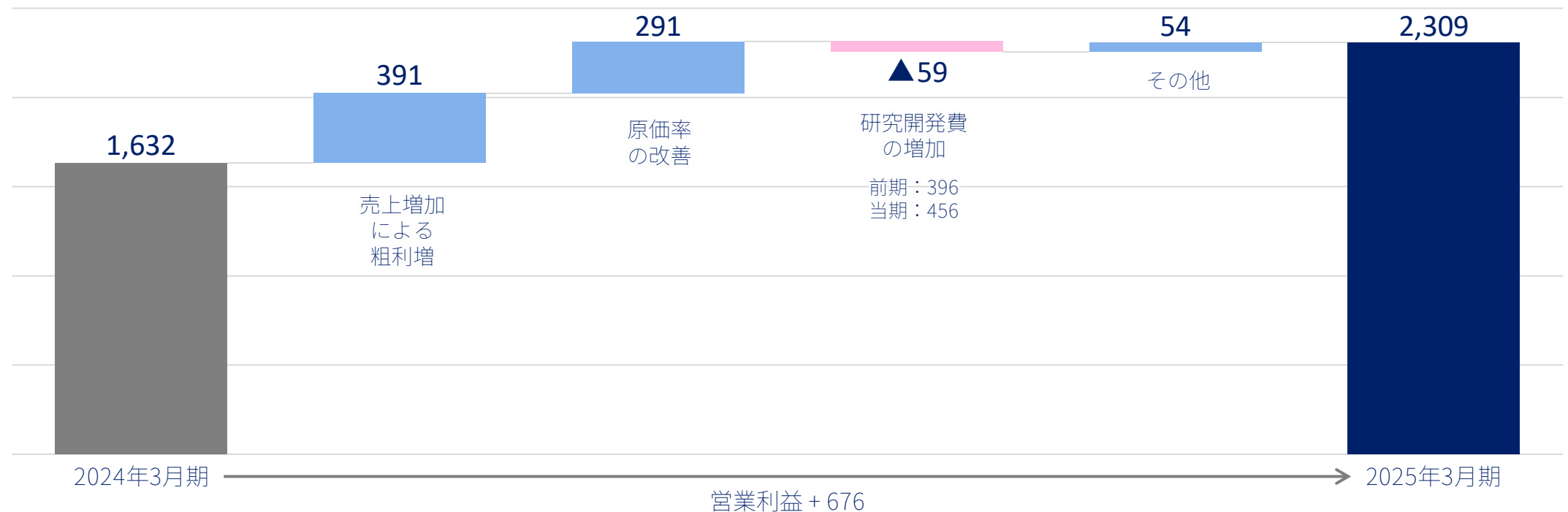


営業利益の増加要因

営業利益は前年同期比676百万円増加、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 +396百万円)
- 原価率の改善による売上総利益の増加 (前期比 +291百万円)
- 研究開発費（販管費）の増加 (前期比 +59百万円)

(単位：百万円)



受注高・受注残高

■ パッケージ ： 全体的に案件が大型化していること、要員一人当たりの案件密度が高まったことによる案件受入数の増加により、受注高・受注残高ともに前年同期比プラス

■ 保守 ： 受注高は、長期契約の受注停止※等により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

※ 現在の物価上昇リスクや当社サービスの解約率が低いこと等を勘案し、保守の複数年一括契約を停止しております

2025年3月期				
品目	受注高	前年同期比	受注残高	前期比
パッケージ	6,037 百万円	+32.0 %	3,158 百万円	+35.8 %
保守	2,194 百万円	△ 11.6 %	2,728 百万円	+ 0.3 %
その他	163 百万円	+ 59.0 %	61 百万円	+ 29.0 %
合計	8,395 百万円	+17.3 %	5,949 百万円	+16.8 %

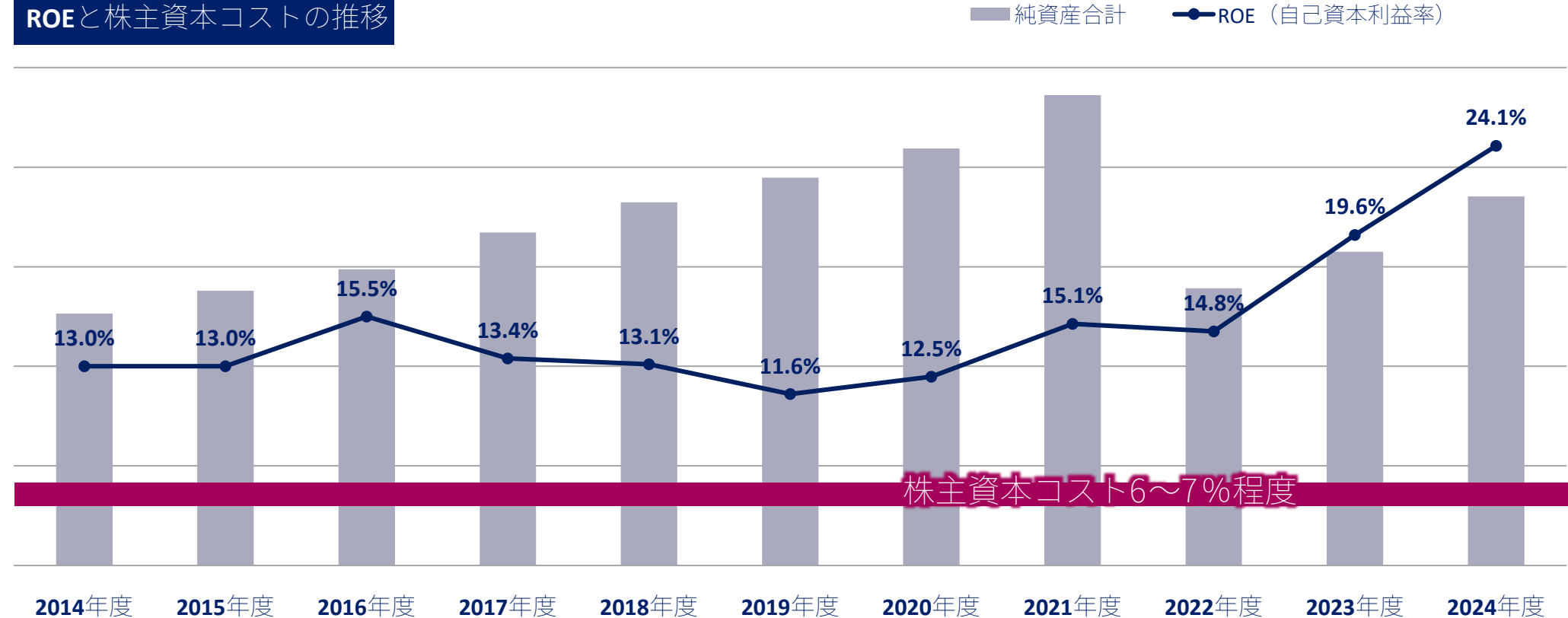
資本コストと資本収益性に対する現状認識 - ROE

■ 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+ β ×マーケットリスクプレミアム）により算出した推定値

ROEと株主資本コストの推移



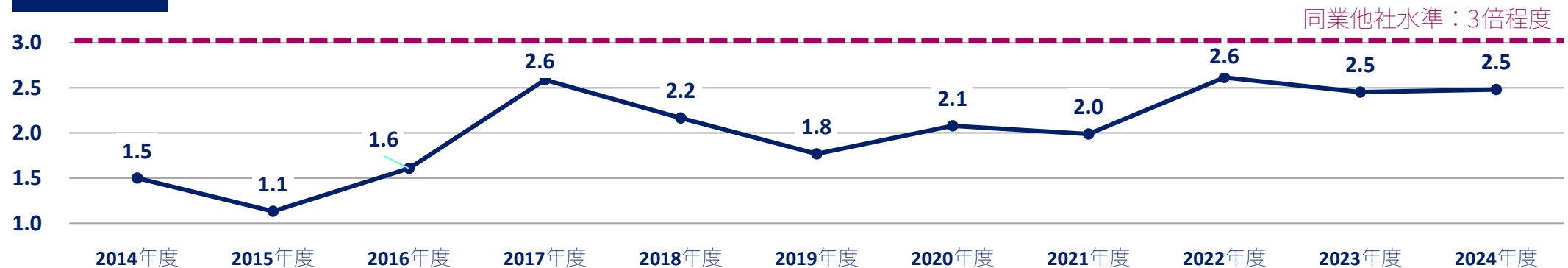
資本コストと資本収益性に対する現状認識 - PBR / PER

■ 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

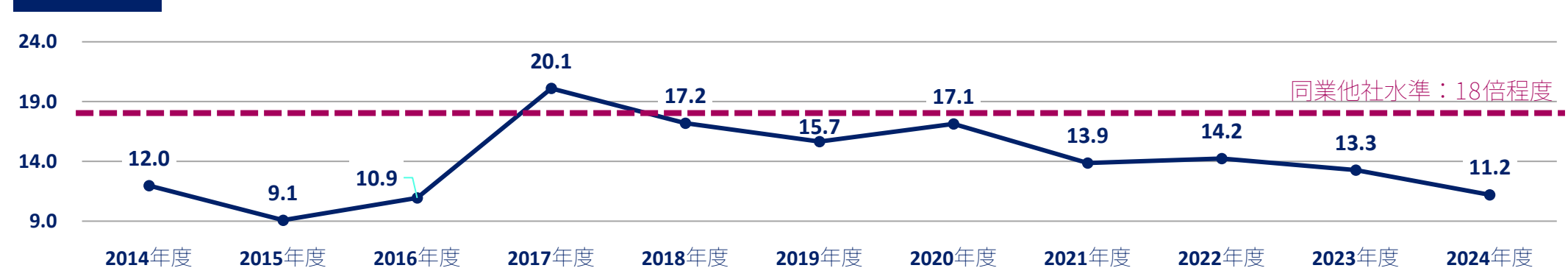
■ PERは直近5年の平均値14.8倍となっており、同業他社の水準を下回っている

⇒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の推移

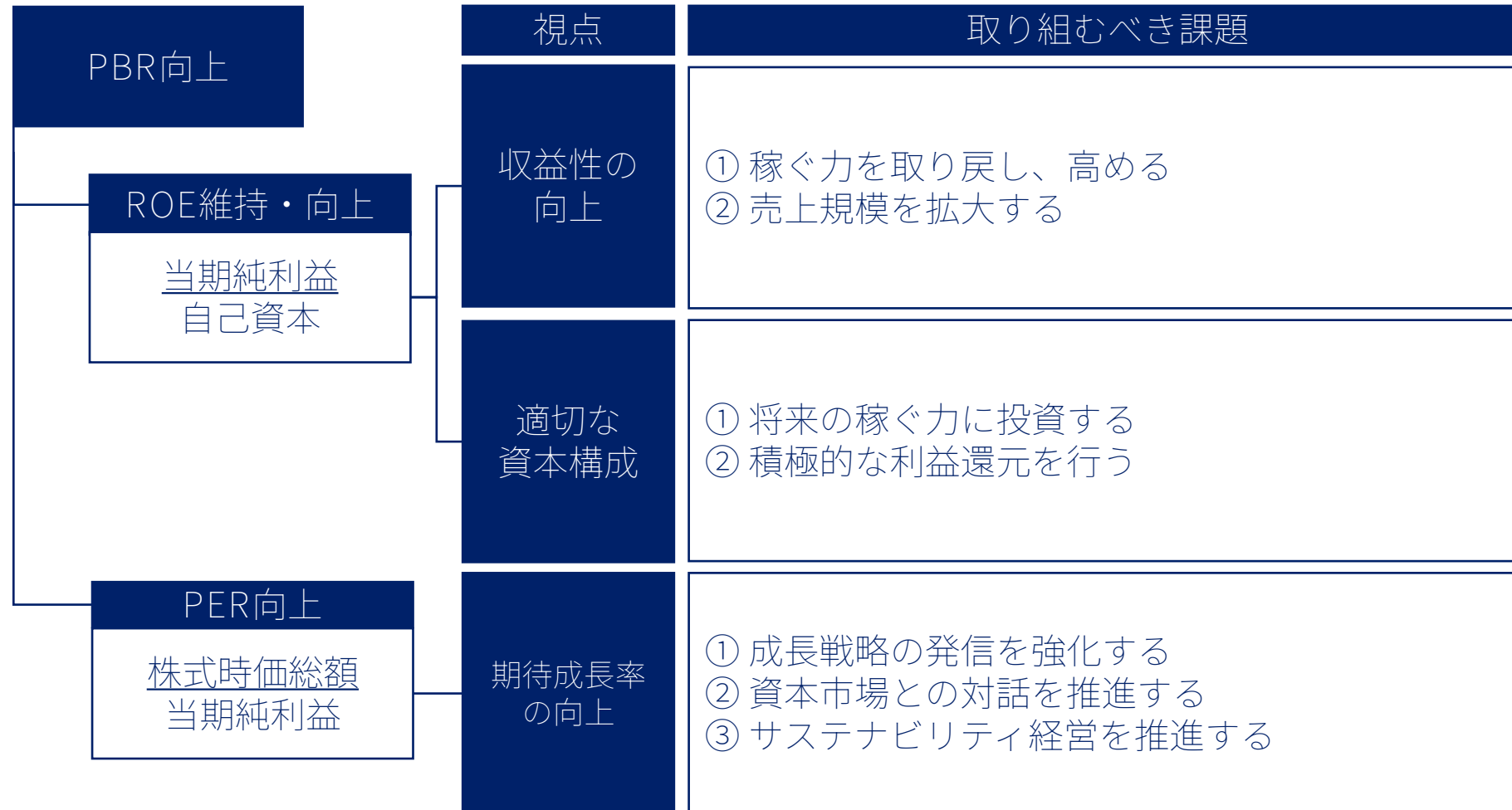


PERの推移



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

PBR（＝ROE×PER）向上に向けた要因分解



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 — 収益性の向上

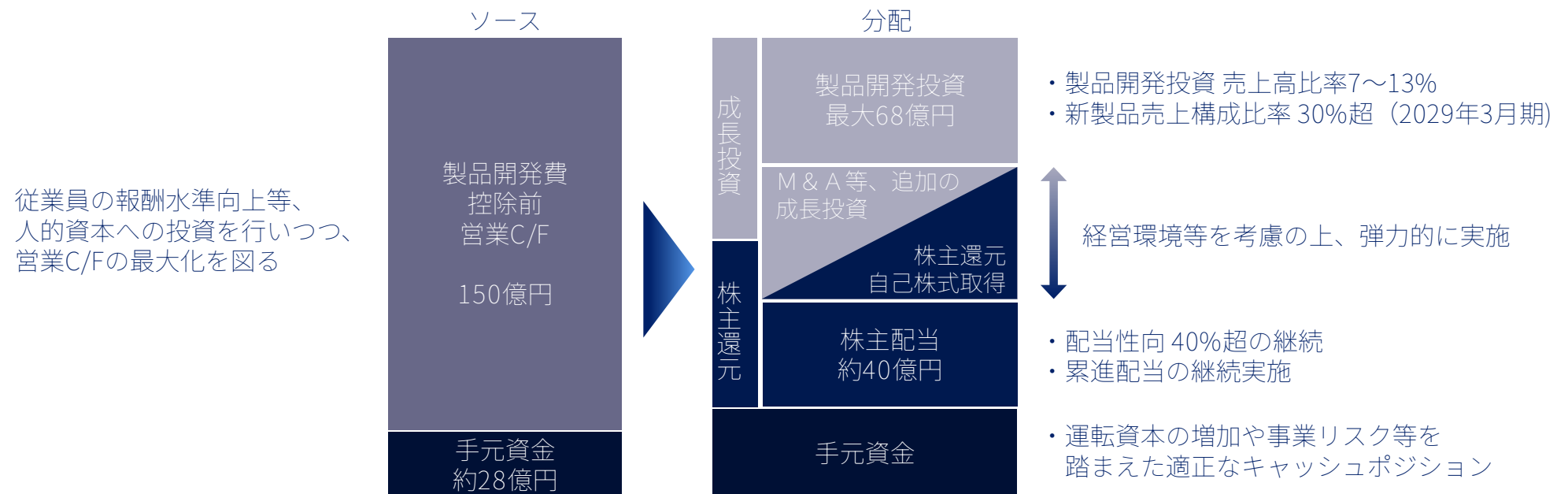
取り組むべき課題	具体的な目標・取組み
① 稼ぐ力を取り戻し、 高める	<ul style="list-style-type: none">・ ハイブリッドモデルの構築 (従来型ライセンスビジネスモデル + SaaS型サブスクリプションモデル)・ スtock型売上の拡大・ 経常利益率 30%超の維持、継続・ 社員1人当たり経常利益 1,000万円超 (2029年3月期)
② 売上規模を拡大する	<ul style="list-style-type: none">・ 社会インフラ、新リース会計など、成長領域での成果拡大・ 売上高年平均成長率 15%超 (2025年3月期～2029年3月期)

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"> ・ 収益の源となる製品への継続的な増強投資 ・ M&Aや業務提携等のインオーガニック成長投資
② 積極的な利益還元を行う	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配当性向40%超／累進配当の継続実施 ・ 機動的かつ弾力的な自己株式取得

キャッシュ・アロケーション (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

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">・ 中長期的な目標と目標達成に向けた計画の発信・ 情報開示の充実
② 資本市場との対話を推進する	<ul style="list-style-type: none">・ 株主・投資家とのコミュニケーションの強化
③ サステナビリティ経営を推進する	<ul style="list-style-type: none">・ 人的資本経営の推進・ 環境に配慮した事業運営・ 地域への貢献・ コーポレートガバナンスの強化

INDEX

株式会社プロシップ 2025年3月期 決算説明会

- 01 2025年3月期連結業績
- 02 2026年3月期連結業績予想
- 03 プロシップグループ
- 04 中期経営計画「Be Hybrid 2028」

Forecast of results for FY2026 (ending March 31)

2026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、インフラ業界等での新規案件獲得により、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等の積極的な投資のため、
営業利益および経常利益は横ばいを見込む
- 賃上げ促進税制および研究開発税制による減税効果が前期を下回る見通しのため、親会社株主に帰属する当期純利益は
減少を見込む

	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高	7,564 百万円	8,200 百万円	+ 8.4 %
営業利益	2,309 百万円	2,310 百万円	+ 0.0 %
経常利益	2,431 百万円	2,460 百万円	+ 1.2 %
(経常利益率)	(32.1 %)	(30.0 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,930 百万円	1,800 百万円	△ 6.8 %

2026年3月期 通期業績予想

中期経営計画「Be Hybrid 2028」における構築期の最終年度として、新リース会計対応が本格化する拡張期に向けた準備を整える。

売上高

8,200 百万円

前期比 **+8.4%**

過去最高

■ 増収見込み

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、インフラ業界等での新規案件獲得を計画

経常利益

2,460 百万円

前期比 **+1.2%**

過去最高

■ 原価率の見積り

2025年3月期における原価率は、通期44.1%であったが、2026年3月期通期業績予想においては、当社の基準となる原価率（46%～48%）を見込む

■ 戦略的IT設備投資

人員数に依存しない成長に向けたDX投資やSaaS事業の基盤作りにより一時的な費用増加を見込む

当期純利益

1,800 百万円

前期比 **△6.8%**

■ 法人税等の増加

賃上げ促進税制および研究開発税制による減税効果が前期を下回る見通しのため、親会社株主に帰属する当期純利益は減少を見込む

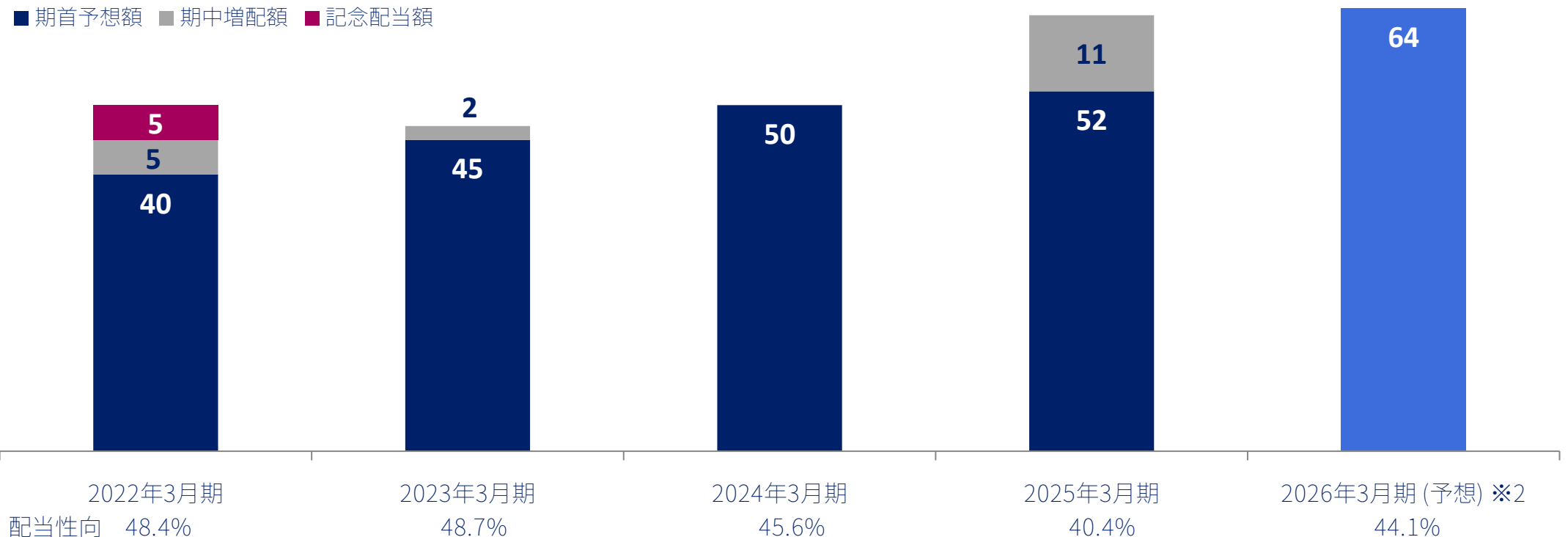
Forecast dividends per share for FY2026 (ending in March)

2026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※1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

※1：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



※2：2026年3月期の配当性向（予想）は、2025年3月末時点の株式数に基づき算定

INDEX

株式会社プロシップ 2025年3月期 決算説明会

- 01 2025年3月期連結業績
- 02 2026年3月期連結業績予想
- 03 プロシップグループ
- 04 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

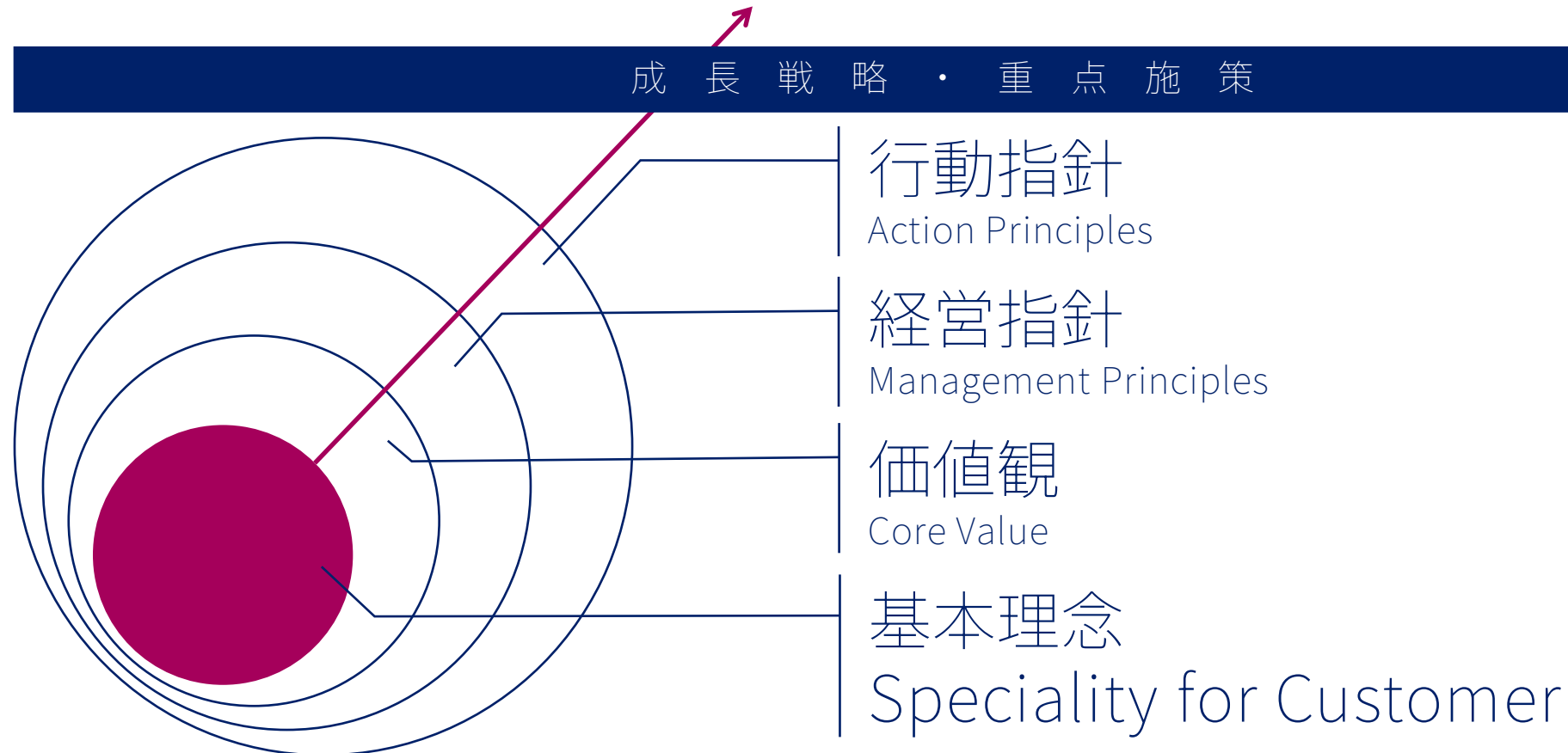
組織文化モデル

Vision / Purpose

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

Mission (～2027年度)

我々プロシップのSpecialityで「新リース会計対応」における日本企業の課題を解決する！



Company Profile 会社概要

(2025年4月1日時点)

商号	株式会社プロシップ
設立	1969年4月
資本金	770 百万円
代表取締役	社長 鈴木 資史
従業員数	286 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	http://www.proship.co.jp
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

History 沿革

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
2024/12	新リース会計基準対応 SaaSソリューションを開発・販売
2025/04	SAGAオフィス開設を開設

ProPlus シリーズラインナップ

■ 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

■ 新リース会計基準対応 ProPlus+ (SaaS)

新会計基準に対応したSaaS型リース資産管理ソリューション

ProPlus+

■ 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**

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

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

Who's using the ProPlus series: Targeting

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

5400 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

導入実績

- **ProPlus**導入実績：各業界のリーディングカンパニーを中心に累計**5,400**社超の実績 -

小売業/卸売業



不動産/建設



鉄鋼/非金属



電気機器
輸送用機器/その他



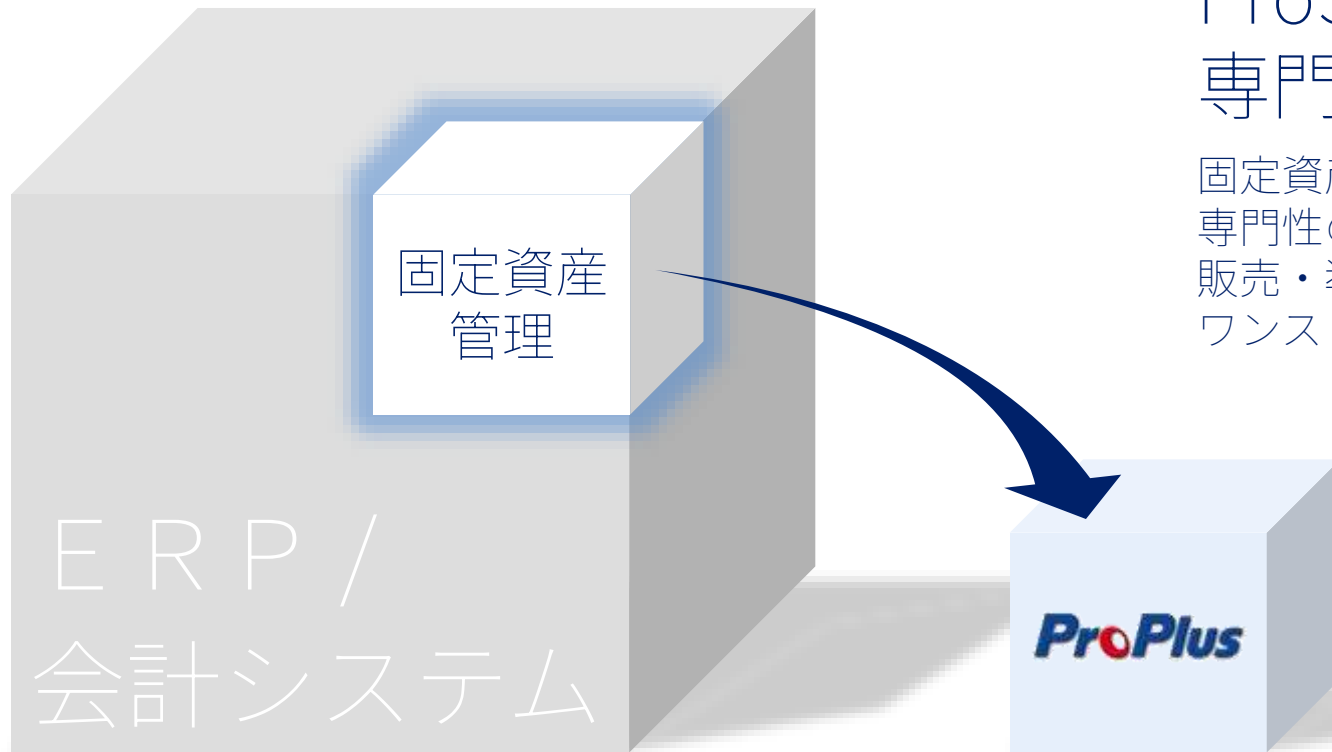
食品/医薬品
化学



機械/繊維



独自のポジショニング – Best of Breed



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。

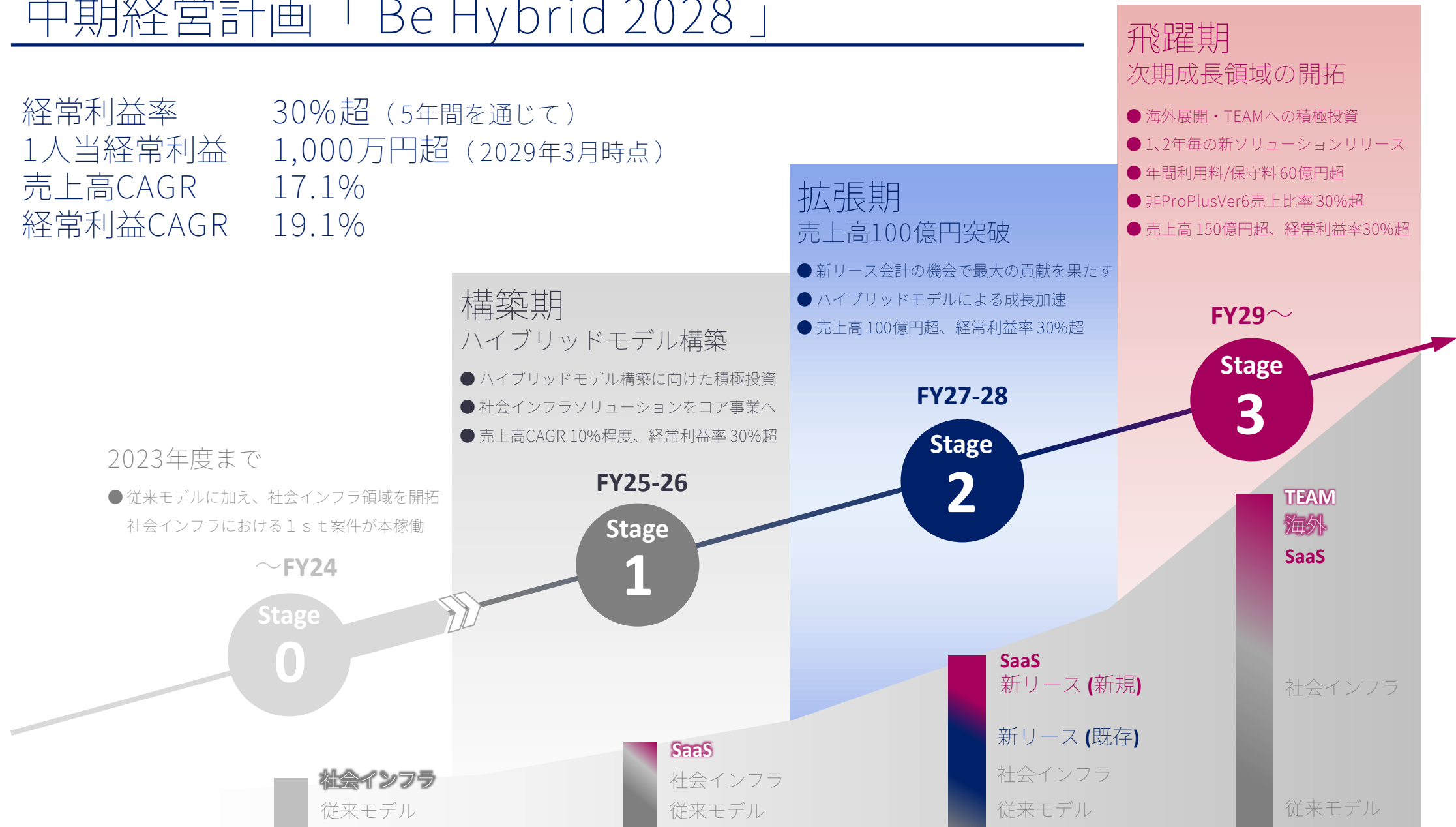
INDEX

株式会社プロシップ 2025年3月期 決算説明会

- 01 2025年3月期連結業績
- 02 2026年3月期連結業績予想
- 03 プロシップグループ
- 04 中期経営計画「**Be Hybrid 2028**」

中期経営計画「Be Hybrid 2028」

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%



Target Value 数値目標

	指標	2023年度	→ 2024年度	→ 2028年度
収益性	経常利益率	27.6 %	32.1 %	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	846 万円	1,000 万円超
成長性	売上高	68 億円	前年同期比 +11.0% 75 億円	売上高年平均成長率 17.1% 150 億円
	経常利益	18 億円	前年同期比 +29.5% 24 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

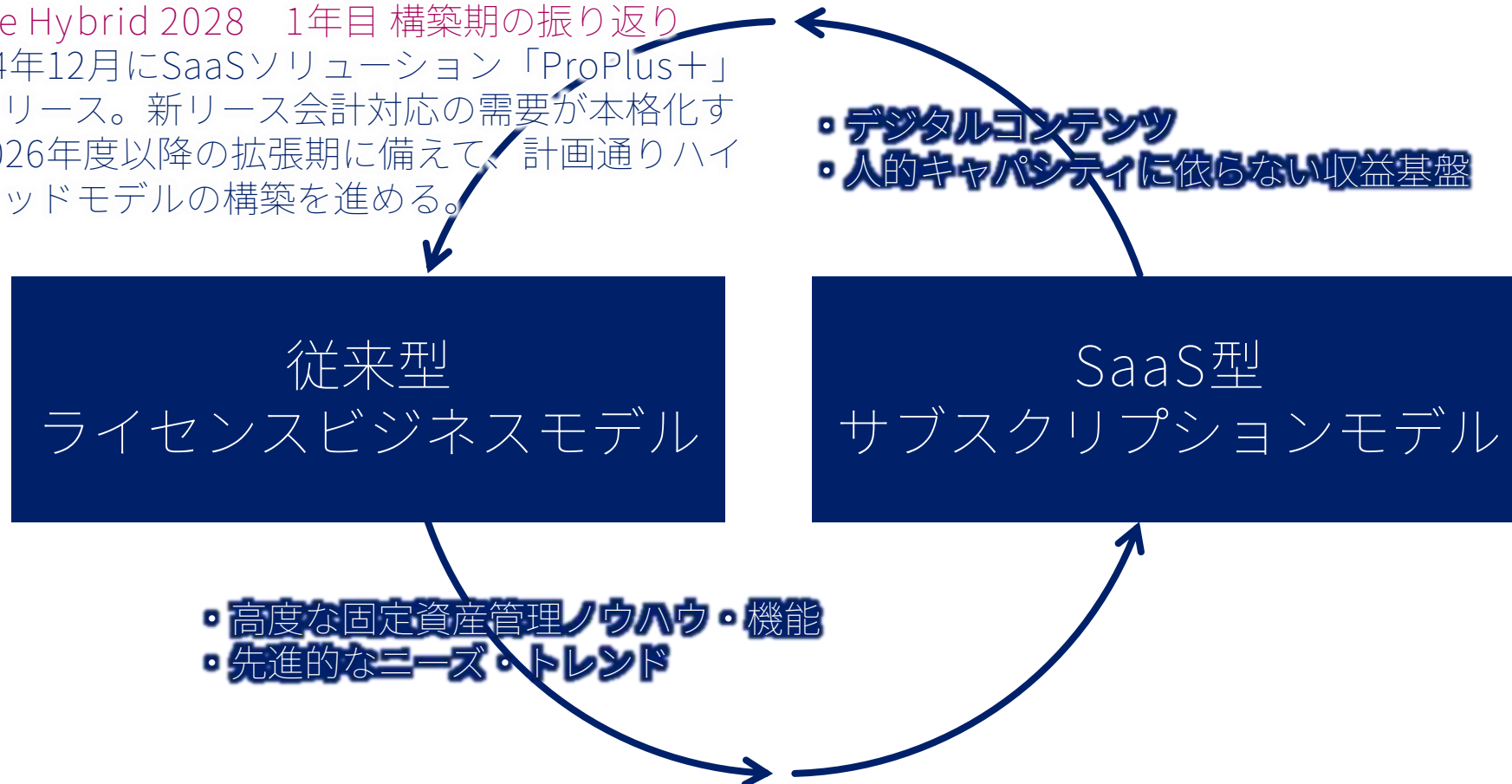
※契約社員、監査等委員、内部監査は1人につき、0.5を加算

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。

■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り

2024年12月にSaaSソリューション「ProPlus+」をリリース。新リース会計対応の需要が本格化する2026年度以降の拡張期に備えて、計画通りハイブリッドモデルの構築を進める。



製品開発・研究開発

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

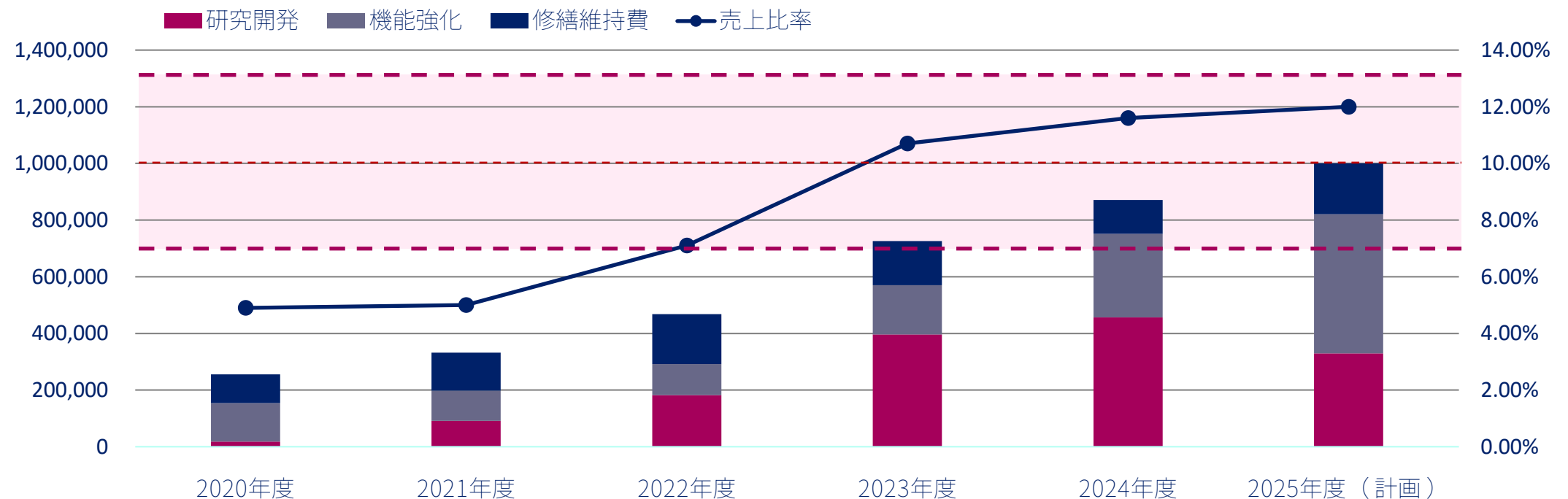
■ 規律を持って未来の稼ぐ力に投資する

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・強化することで価格主導権を持つ。

■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り

2024年4月に電力会社向け固定資産管理ソリューション「ProPlus for Electric Power Company」、12月にSaaSソリューション「ProPlus+」をリリース。引き続き、規律を持って未来の稼ぐ力となる製品開発・研究開発に投資していく。



事業機会 - 新リース会計

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。

■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り

新リース会計対応に備えた既存
ユーザのバージョンアップ、新
規ユーザ向けに新リース会計基
準対応のSaaSソリューション
「ProPlus+」をリリース、当
社主催のセミナーには累計1万人
以上の方が参加いただく等、新
リース会計需要の本格化に向け
て、取り組みを進めました。

事業機会 (2024年度～2028年度)

既存

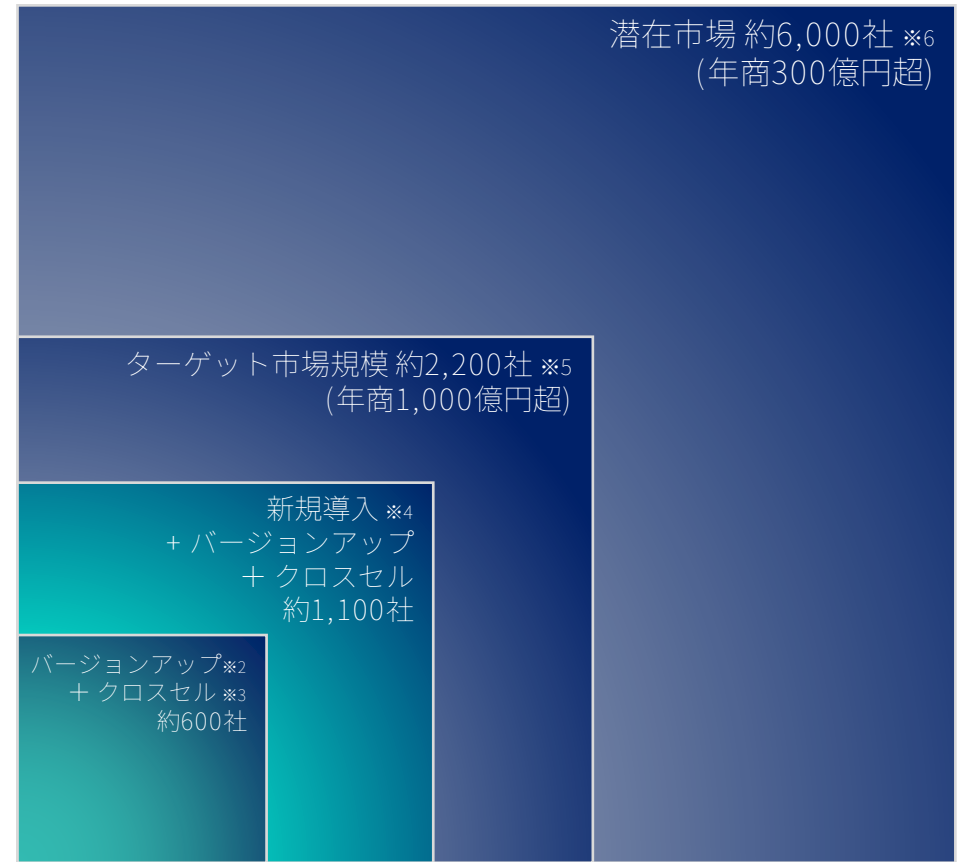
80~100 億円

新規

50~300 億円

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

IFRS
導入実績
約100社
※1



(※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。

事業機会 - 社会インフラ

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）

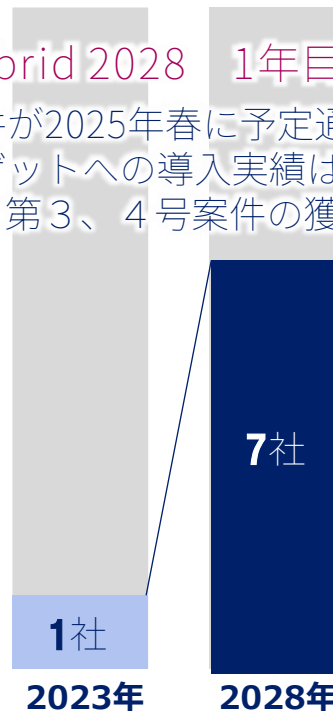
50～120 億円

電力

戦略ターゲット12社

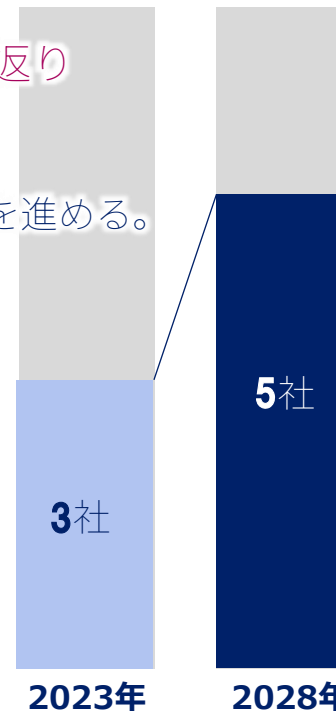
■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り

第2号案件が2025年春に予定通り本稼働。
戦略ターゲットへの導入実績は変動なし。
引き続き、第3、4号案件の獲得に向けて対応を進める。



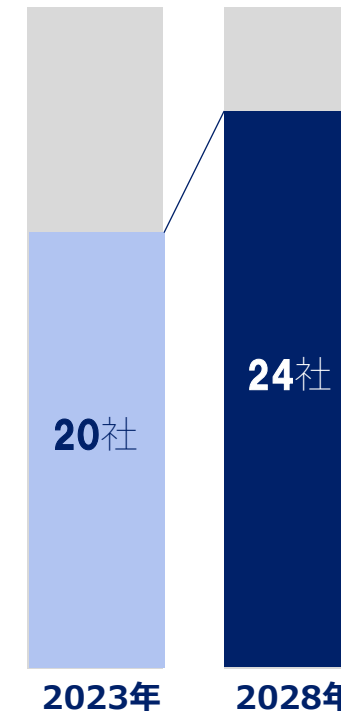
ガス

戦略ターゲット7社



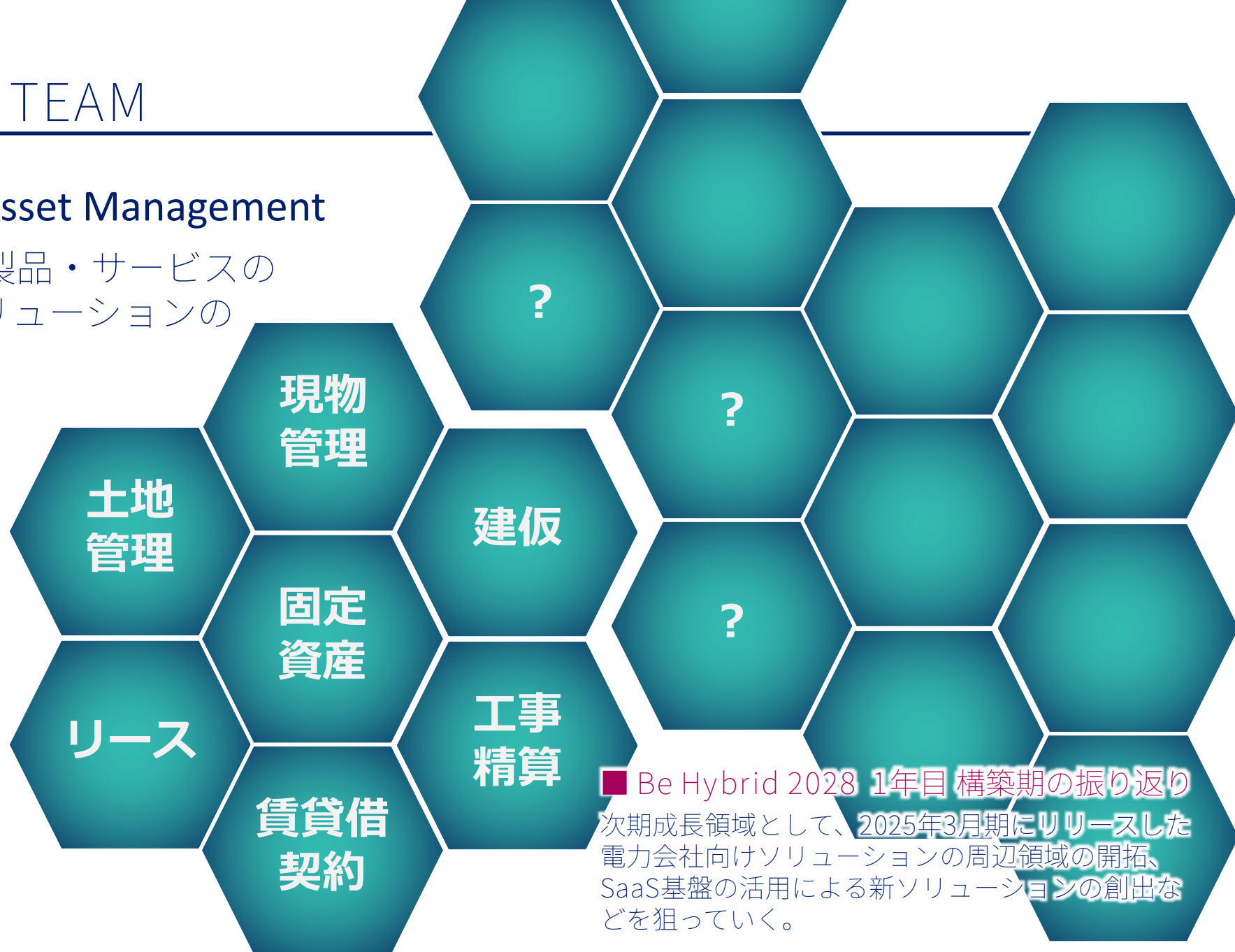
鉄道

戦略ターゲット28社



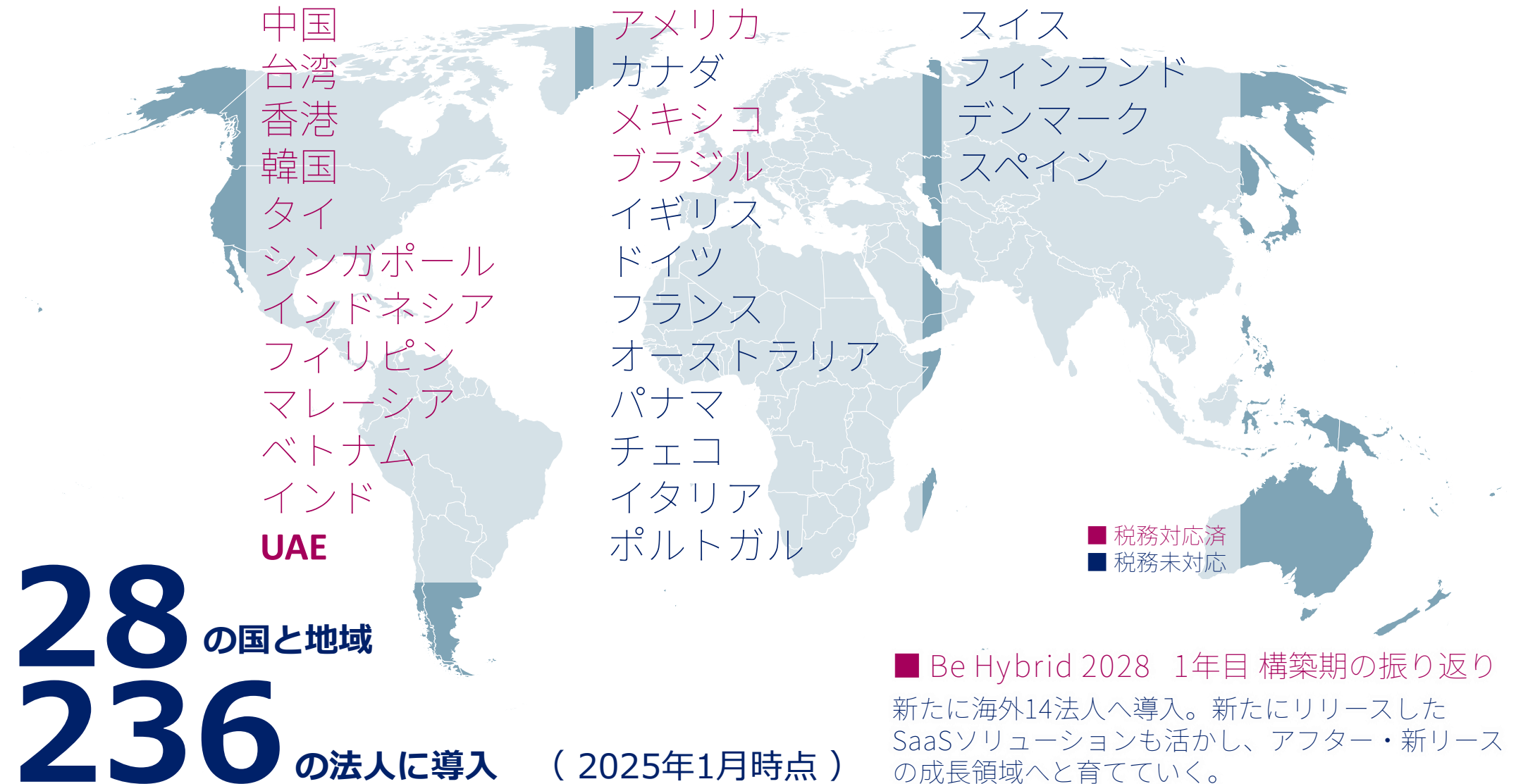
Total Enterprise Asset Management

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。



■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り
次期成長領域として、2025年3月期にリリースした
電力会社向けソリューションの周辺領域の開拓、
SaaS基盤の活用による新ソリューションの創出な
どを狙っていく。

事業機会 - 海外展開



人財育成フレームワーク

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。

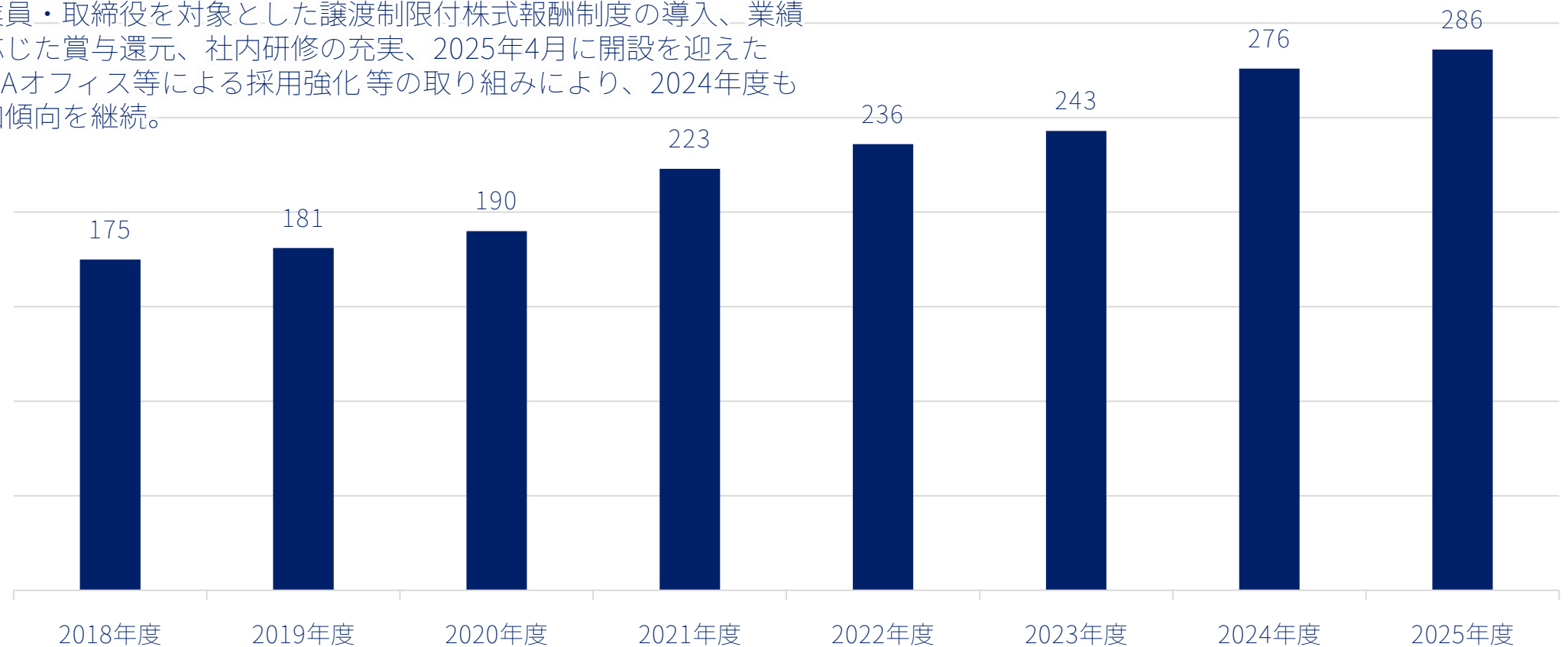


従業員数の推移

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

■ Be Hybrid 2028 1年目 構築期の振り返り

従業員・取締役を対象とした譲渡制限付株式報酬制度の導入、業績に応じた賞与還元、社内研修の充実、2025年4月に開設を迎えたSAGAオフィス等による採用強化等の取り組みにより、2024年度も増加傾向を継続。



ご質問受付中

再開までしばらくおまちください。

- ・ ご質問は画面下の『Q&A機能』にて、随時受け付けております。
- ・ お送りいただく際は「会社名・氏名」をご記載ください。
- ・ 他の参加者には非公開に設定されており、運営にて質問内容のみを代読させていただきます。

質疑応答

- ・ ご質問の受付は締め切らせて頂いております。
- ・ 多くのご質問をいただいた場合、全てにお答えできないことがございますが、何卒ご容赦くださいますようお願い申し上げます。



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。