

Speciality for Customer

株式会社プロシップ

(証券コード: 3763 東証プライム市場)

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社プロシップ
2026年3月期
第3四半期決算説明資料

01	プロシップについて	p.3
02	2026年3月期 第3四半期 連結業績	p.16
03	中期経営計画「Be Hybrid 2028」	p.23
04	2026年3月期 連結業績予想	p.33

01 | プロシップについて

Speciality for Customer

高い専門性で顧客・社会に貢献する

我々にしかできない仕事をする

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

モノの価値・活用度を高め、
企業が持つ潜在能力を解き放つ

我々プロシップが目指すのは単なるシェアNo.1ではなく、唯一無二の価値を提供すること。

固定資産台帳にある資産の履歴、会計や税務の数値データ。それらと工場や店舗にある「実際のモノ」を結びつける。「会計」と「現場」をつなぎ、これまで見えなかった経営課題を可視化する。

経理部門の業務効率化にとどまらず、現場の意思決定を支え、経営の質そのものを向上させる。会計システムの枠を超えて、モノの管理を通じて企業の未来を拓く「マネジメント・プラットフォーム」へと進化する。

我々プロシップは、モノを基軸とした新たな価値創造に挑戦する。

我々の使命（～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

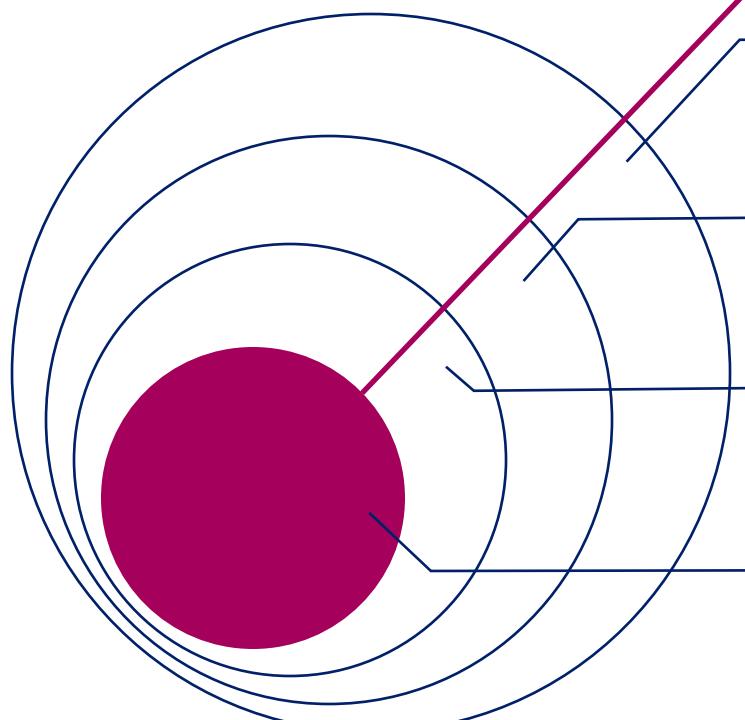
Vision / Purpose

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！

成長戦略・重点施策



行動指針

Action Principles

経営指針

Management Principles

価値観

Core Value

基本理念

Speciality for Customer

ProPlus シリーズ の導入実績

大企業・上場企業に向けた専門性の高い製品・サービス

日経平均 構成企業におけるシェア

110 / 225社

ProPlus シリーズ の導入実績

大企業・上場企業に向けた専門性の高い製品・サービス

業種別売上高ランキング上位企業におけるシェア

50 %超

業種別売上高上位企業における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

業種	ProPlus導入社数
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

ProPlus シリーズ の導入実績

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

5500 社超

証券取引所の定める

33

業種すべてに導入実績あり

Used by leading companies in every industry

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5,500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



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

■ 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

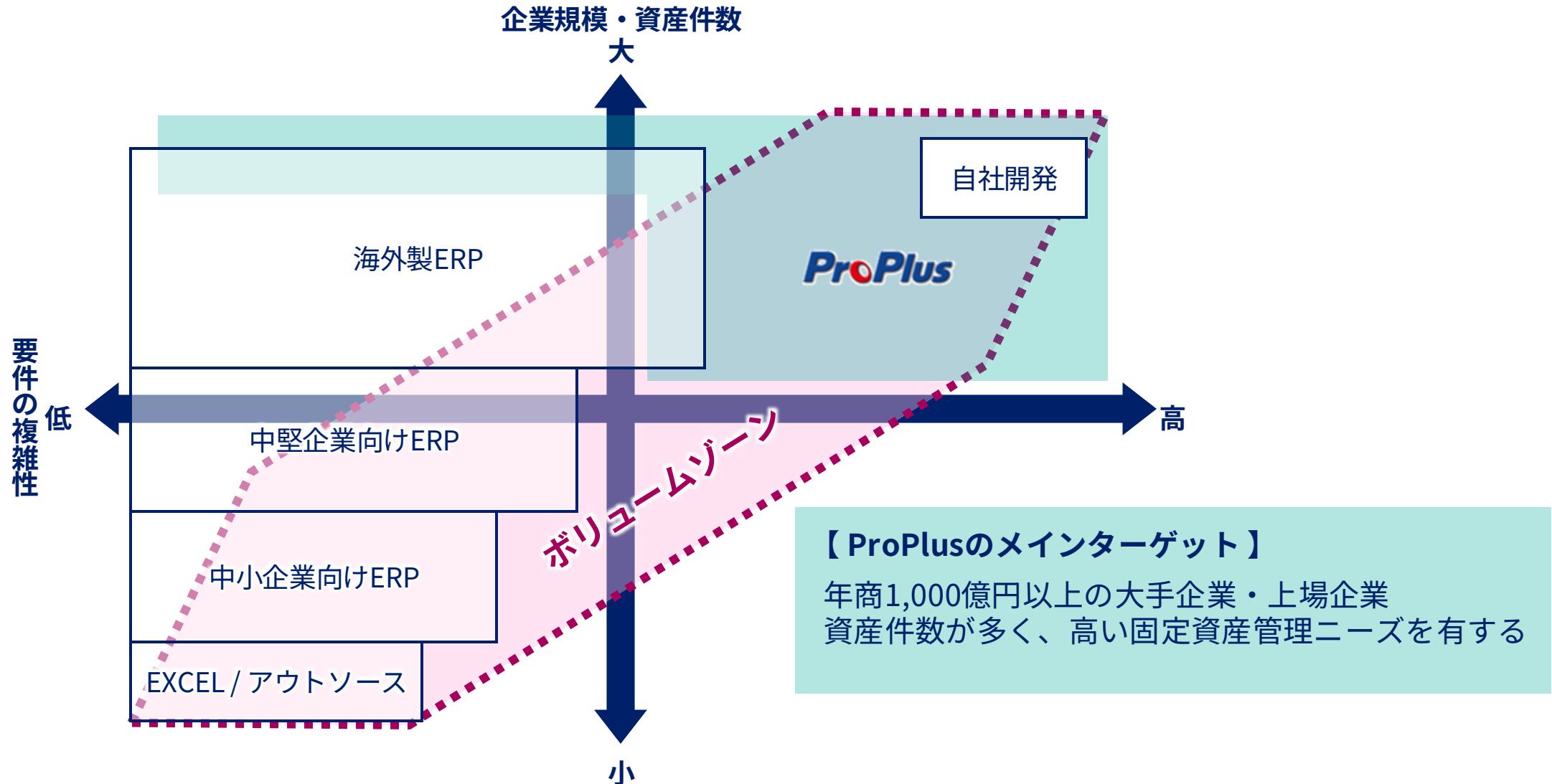
■ 現物管理システム (SaaS)

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

独自のポジショニング - Best of Breed



01 | 償却資産税 等の税務対応

02 | 迅速な制度改正対応

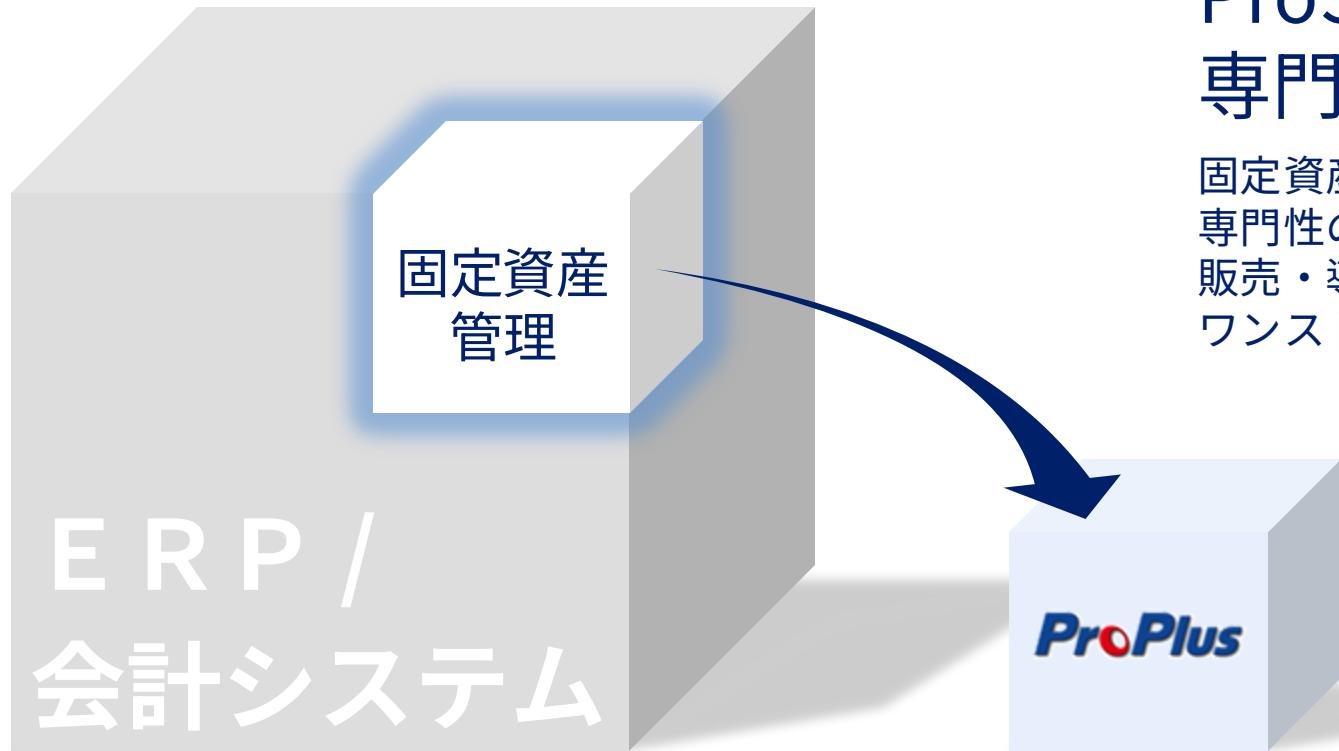
03 | 高度な管理会計などの複数帳簿対応

04 | 減価償却という時系列での整合性

05 | 現物という実際のモノとの整合性

06 | 大量件数対応

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。

02 | 2026年3月期 第3四半期 連結業績

2026年3月期 第3四半期 連結業績

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前年同期比
売上高	4,954 百万円	5,987 百万円	+ 20.8 %
営業利益	1,096 百万円	2,132 百万円	+ 94.5 %
経常利益	1,206 百万円	2,245 百万円	+ 86.0 %
(経常利益率)	(24.3 %)	(37.5 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	895 百万円	1,581 百万円	+ 76.6 %

2026年3月期 第3四半期 決算ハイライト

中期経営計画「Be Hybrid 2028」2年目となる2026年3月期 第3四半期はすべての指標で前年同期を上回る成長
なお、新リース会計基準の業績への本格的な貢献は、次年度以降となる見通し

売上高

5,987 百万円

前年同期比 **+20.8 %**

過去最高

- 案件の大型化
- 要員1人当たりの案件密度が高い状態を維持継続
- 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

2,245 百万円

前年同期比 **+86.0 %**

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
- 販売費及び一般管理費の抑制
ただし、人財と製品開発へ積極投資する年度方針に変更なし

当期純利益

1,581 百万円

前年同期比 **+76.6 %**

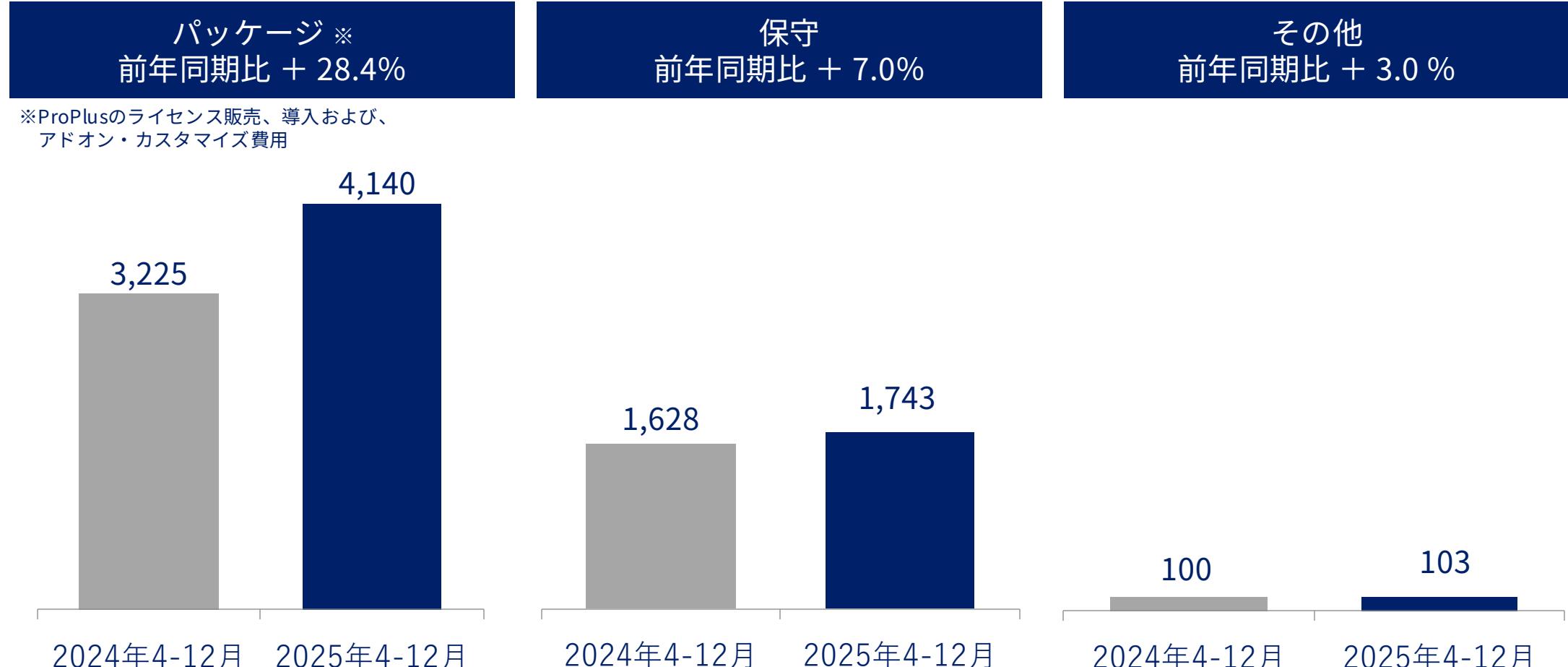
過去最高

- 売上・経常利益の増加
売上・利益が高水準となったことにより、純利益も過去最高を更新

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が高い状態を維持できたことにより28.4%の増加
- 保 守： 新規ユーザの増加等により7.0%の増加

(単位：百万円)

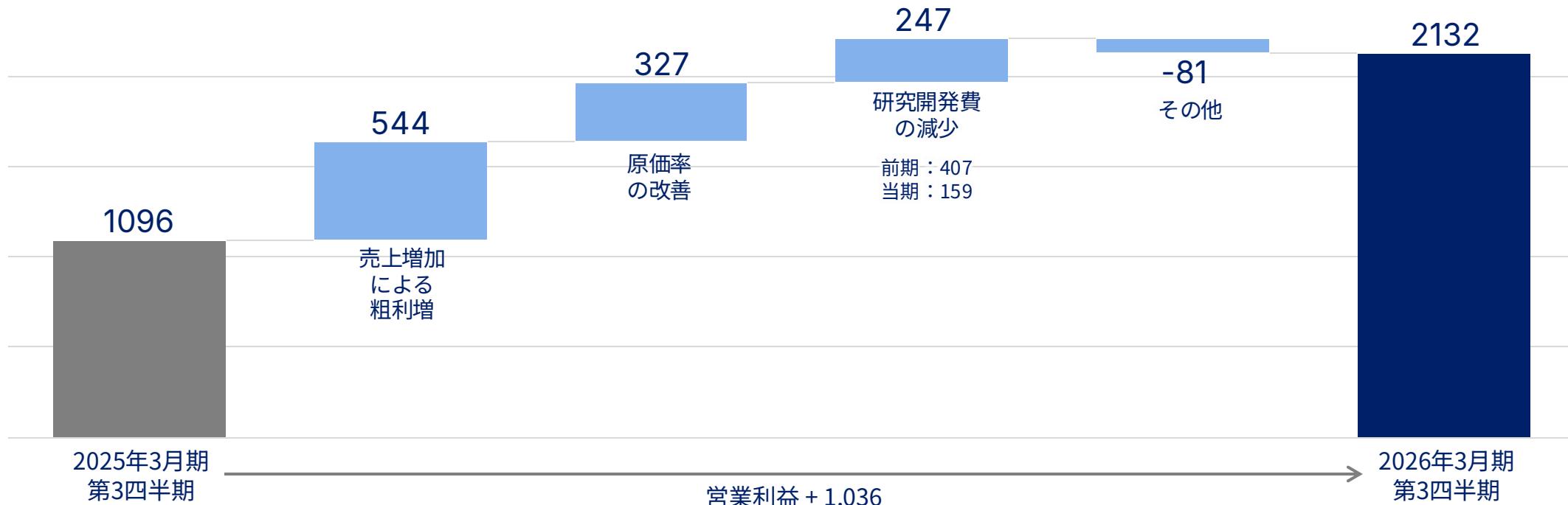


営業利益の増加要因

営業利益は前年同期比 1,036百万円増加、主な内訳は以下の通り

- 売上による増加による売上総利益の増加 (前期比 +544百万円)
- 原価率の改善による売上総利益の増加 (前期比 +327百万円)
- 研究開発費 (販管費) の減少による営業利益の増加 (前期比 +247百万円)

(単位：百万円)



受注高・受注残高

- パッケージ： 1社でも多くの新リース会計対応ニーズにお応えするため、戦略的な受注コントロールを行っていることにより、受注高・受注残高ともに、前年同期比マイナス
引き合い状況は過去最高水準にあり、市場環境は引き続き良好
- 保 守： 大型案件の獲得など、新規ユーザ増加により、受注高・受注残高ともに、前年同期比プラス

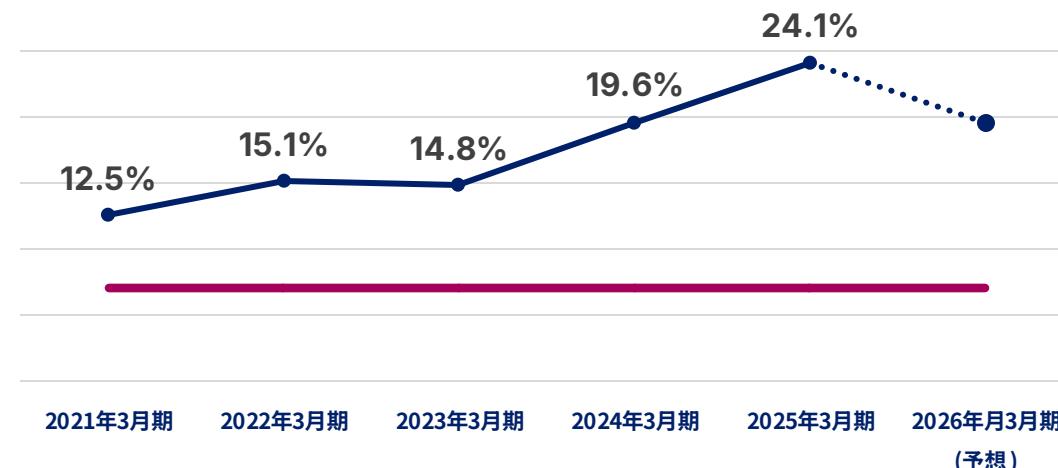
2026年3月期 第3四半期				
品目	受注高	前年同期比	受注残高	前期比
パッケージ	3,850 百万円	▲5.8%	2,844 百万円	▲10.8 %
保守	1,669 百万円	+ 23.5%	2,654 百万円	+ 8.6 %
その他	95 百万円	▲17.2%	53 百万円	▲ 14.4 %
合計	5,615 百万円	+ 1.1%	5,553 百万円	▲ 2.5 %

各種指標の推移

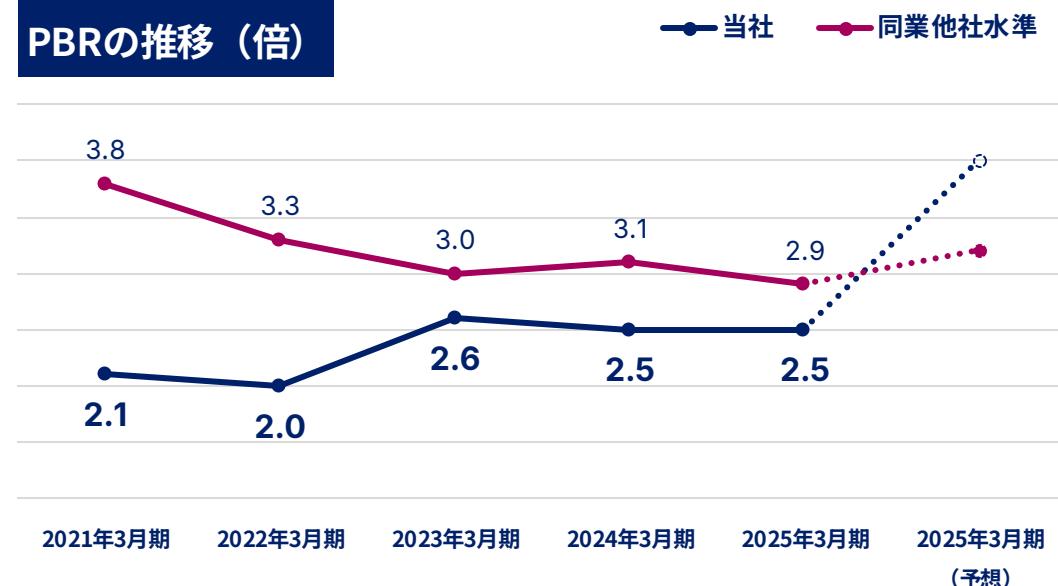
- 25年3月期の過去最高益を受けて株価も上昇
直近のPBR・PERともに同業他社水準に追いついている
⇒ 当社の成長戦略に対する市場評価を高めている

※同業他社水準・・・当社が想定する同業他社のPBR・PERのうち、影響が大きい一過性要因を除いた修正数値

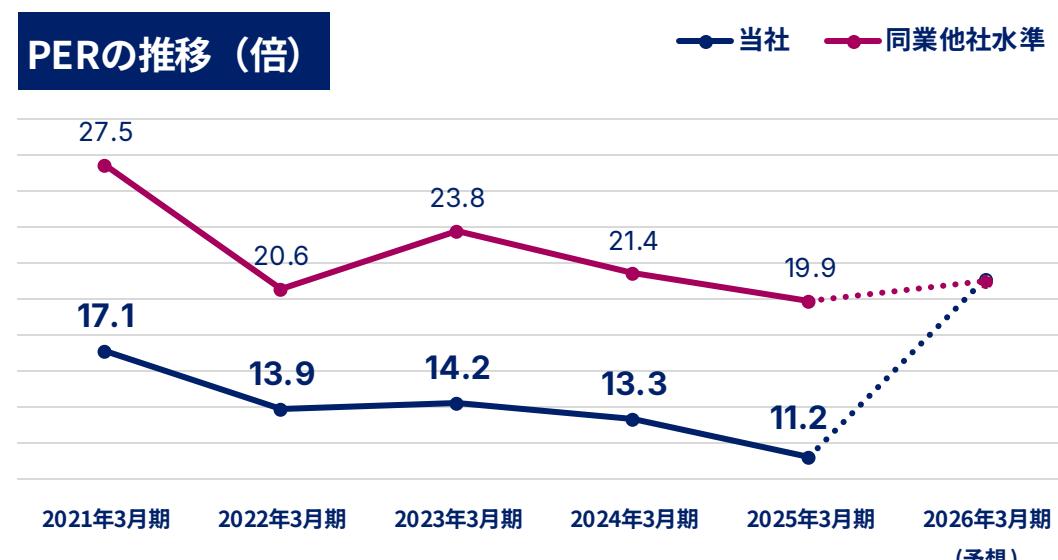
ROEの推移 (%)



PBRの推移 (倍)



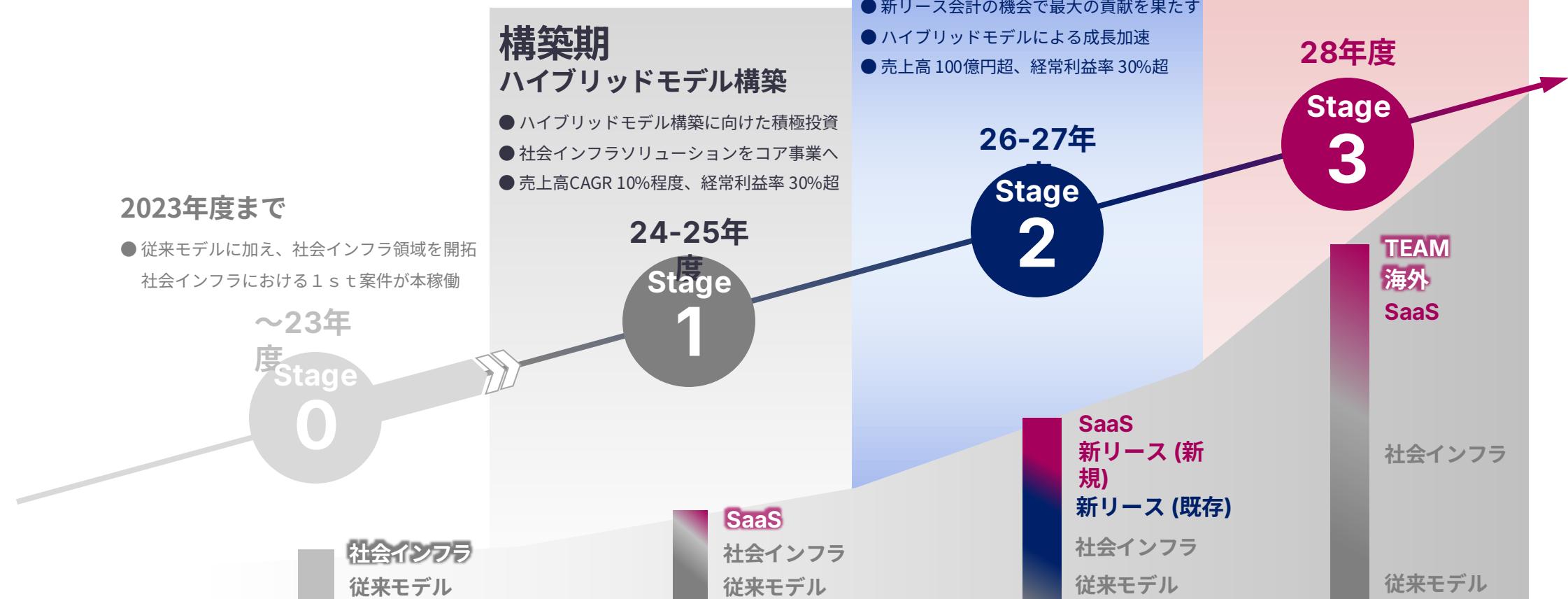
PERの推移 (倍)



03 | 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%



数値目標 — 「稼ぐ力」を高める

目標の1人当たり経常利益 1,000万円を3年前倒しての達成を見込む

指標	2023年度	→ 2024年度	2025年度 (予想)	→	2028年度
成長性	売上高 68 億円	前年比 +11.0%	前年比 +9.7%	売上高年平均成長率 17.1%	150 億円
	経常利益 18 億円	前年比 +29.5%	前年比 +19.7%	経常利益年平均成長率 19.1%	45 億円
収益性	経常利益率 27.6 %	32.1 %	35.1 %	2024年度～2028年度すべての年度を通じて ハイブリッドモデル構築後は基準を35～40%へ押し上げる	30 %超
	1人当たり 経常利益 753 万円	846 万円	1,014 万円		1,000 万円超

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。

■ 2026年3月期 第3四半期までの実績

2024年12月にリリースしたSaaSソリューション

「ProPlus+」は、次年度の本格展開に備えて、ユーザを限定しながら着実に実績を積み上げている。業績への貢献は次年度以降、今年度は軽微。

- ・デジタルコンテンツ
- ・人的キャパシティに依らない収益基盤

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

- ・高度な固定資産管理ノウハウ・機能
- ・先進的なニーズ・トレンド

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

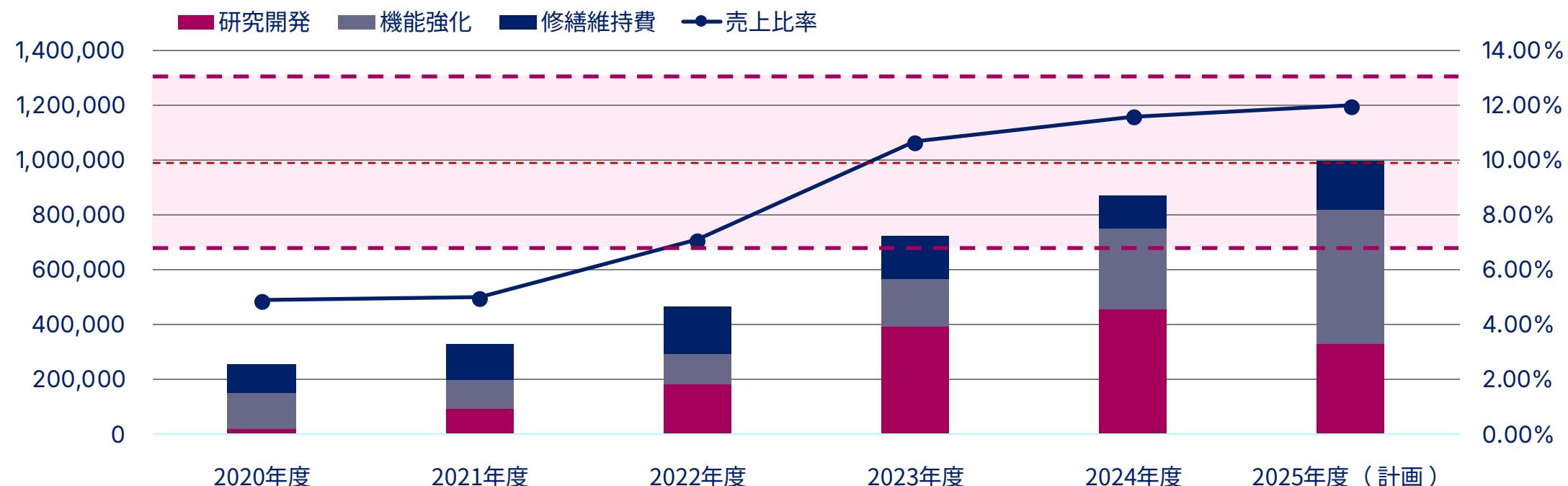
■ 規律を持って未来の稼ぐ力に投資する

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。

■ 2026年3月期 第3四半期までの実績

引き続き、新リース会計に伴う機能追加などを中心に、SaaSソリューション「ProPlus+」とパッケージソリューション「ProPlus Ver.6」への積極投資を継続。ただし、ProPlus+を昨年12月にリリースしたこと等により、製品開発の内訳が変化。（販管費から資産計上 / 減価償却へ）



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。

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

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1,100社

バージョンアップ※2
+ クロスセル※3
約600社

(※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 - 新リース会計

■ 2026年3月期 第3四半期までの実績

【リスク】

企業側の会計方針の検討等に想定以上に時間を要し、2026年3月期における業績貢献は限定的。システム化が特定の時期に集中する可能性がある。

【活動実績】

新リース会計基準への理解を深めていただくため、「新リース会計 実務セミナー」を実施。当社ならではの専門性の高さ・多様な内容などを評価いただき、参加者は累計2万名を超える。

企業の会計方針の検討等を支援する「方針整理サイト」を提供。

新リース会計対応プロジェクトの立ち上げから、契約書の調査、会計論点の整理、影響調査、業務プロセスの検討など、500社を超える企業に検討を支えるコンテンツを提供。

引き続き、企業の方針検討等を支援し、案件の平準化に取り組む。

事業機会 - 新リース会計

「ProShip 未来応援プロジェクト～新リース会計対応チャレンジ1100」始動！

本プロジェクトは、当社の事業活動が社会貢献に直結する仕組み（Cause Related Marketing）を導入するものです。企業の財務課題解決とグローバル競争力強化に貢献するとともに、社会価値の創造を目指す取り組みです。当社の主力製品である「ProPlus」シリーズは、四半世紀にわたりリース会計の複雑な要求に応え続けてきた実績を持ち、グローバルな連結管理にも対応する国内随一のソリューションです。当社は、累計5,500社超の企業グループ、特に「大手企業の実に2社に1社」に相当する強固な顧客基盤を持つ市場リーダーとして、この不可避なコンプライアンス需要に、万全の体制で応える社会的責務があると考えています。本プロジェクトを通じて、当社の基本理念である「Speciality for Customer」を追求することが、そのまま社会貢献活動へつながる好循環を生み出し、社会価値の創造を目指します。

名 称	ProShip 未来応援プロジェクト ～新リース会計対応チャレンジ1100～
期 間	～2027年12月31日
目 標	新リース会計基準対応における1,100社の課題解決
活動 内 容	対象案件※を1社受注するごとに1万円を積み立て、総額1,100万円の寄付を目指す
寄 付 先	日本赤十字社
寄付実施時期	2028年3月予定

※当社のコアターゲットとなる年商1,000億円以上の企業における新リース会計対応案件

Speciality for Customer
Pro-Ship
Incorporated

Pro
Plus

未来
新リース会計対応チャレンジ1100
応援

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）

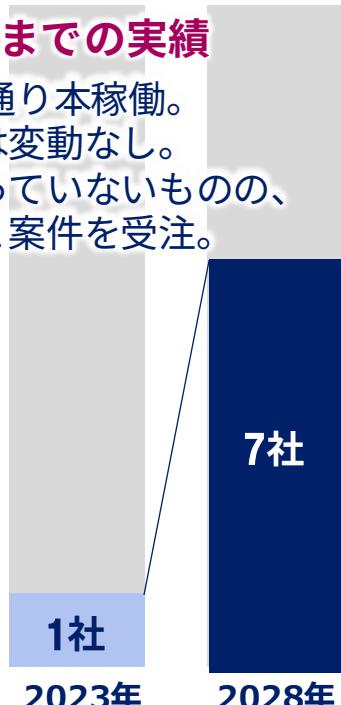
50～120 億円

電力

戦略ターゲット12社

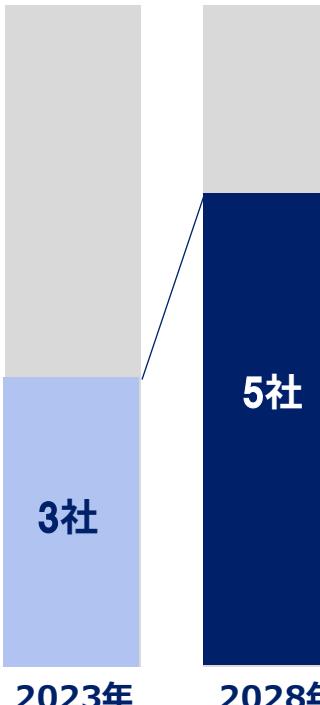
■ 2026年3月期 第3四半期までの実績

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。
まだ第3号案件の獲得には至っていないものの、
新リース会計対応では、既に2案件を受注。



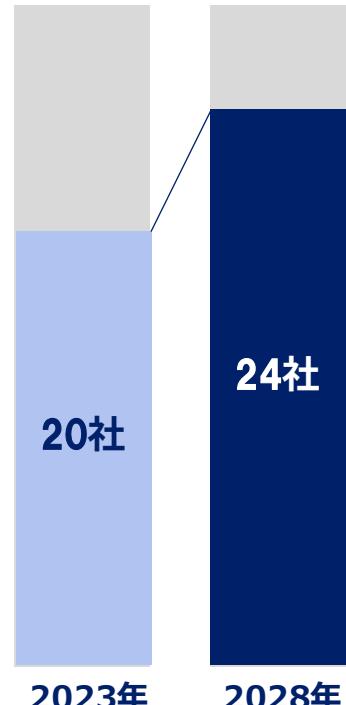
ガス

戦略ターゲット7社



鉄道

戦略ターゲット28社



アフター・新リース

新リース会計対応後も持続的な成長を継続

- ・新リースの事業機会で、拡充したストック売上（保守料 / 利用料）を収益基盤として活かす
- ・リースのみの限定提供となっていたSaaSユーザの固定資産等のクロスセル需要に応える
- ・優先度を下げていた新規案件獲得 / TEAM構想 / 海外展開を本格的に再開する

変化	新リース会計対応前	新リース会計対応後	
終了	既存ユーザ向け新リース会計対応	—	新リース会計対応特需は消滅
継続	社会インフラ業界向けソリューション	社会インフラ業界向けソリューション	成長領域の事業拡大は継続推進
	新規ユーザ向け新リース会計対応	SaaS利用料	新リース会計対応後もサブスク売上は継続
増加	保守契約（Ver.6）	保守契約（Ver.6）	新リース会計対応により保守料は増加を見込む
	—	SaaSユーザ向け固定資産等のクロスセル	リースのみの導入に限定しているSaaSユーザへクロスセル開始
	—	ERP保守切れに伴う新規導入	優先度を下げていた新規案件獲得を本格的に再開
	—	TEAM構想 / 海外展開	優先度を下げていた成長領域での取り組みを再開予定

04 | 2026年3月期 連結業績予想

2026年3月期 通期業績予想

2026年2月10日に公表のとおり、全体的な案件の大型化、要員一人当たりの高い案件密度という状況を維持継続できたことによる売上高の増加とともに、全社的な品質管理の強化及び付加価値生産性向上の取り組みにより売上原価を抑制できていることから、2026年3月期の連結業績予想を上方修正

	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高	7,564 百万円	8,300 百万円	+ 9.7 %
営業利益	2,309 百万円	2,800 百万円	+ 21.2 %
経常利益	2,431 百万円	2,910 百万円	+ 19.7 %
(経常利益率)	(32.1 %)	(35.1 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,930 百万円	2,100 百万円	+ 8.8 %

2026年3月期 通期業績予想

中期経営計画 「Be Hybrid 2028」において、目標の1つである「1人当たり経常利益 1,000万円」を3年前倒しての達成を見込む

売上高

8,300 百万円

前期比 +9.7 %

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

2,910 百万円

前期比 +19.7 %

過去最高

■ 原価率の見積り

全社的な品質管理の強化と、付加価値生産性向上の取り組みの成果により、売上原価率が改善

■ 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

2,100 百万円

前期比 +8.8 %

過去最高

■ 売上・経常利益の増加

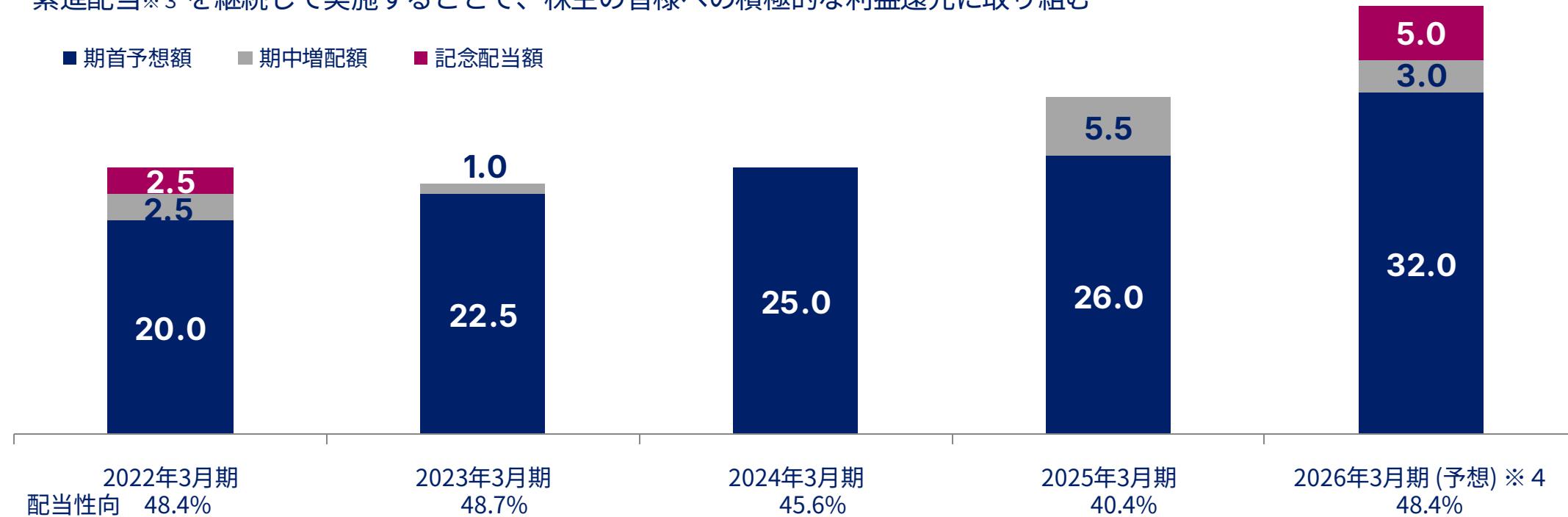
原価率の改善・経常利益の増加に伴い、親会社株主に帰属する当期純利益も前期を上回る見込み

2026年3月期 1株当たり配当予想

※1

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、累進配当※3 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



※1：2025年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を予定しており、2022年3月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算出

※2：2025年7月10日に公表したとおり、2026年3月期より配当方針を一部変更しております。

※3：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

※4：2026年3月期の配当性向（予想）は、2025年12月末時点の平均株式数に基づき算定

また、2025年11月14日、2026年2月10日に公表のとおり、期末配当予想については、期初の配当予想32円に普通配当3円、記念配当5円を加えた 1株当たり40円に修正



Speciality for Customer

株式会社プロシップ

(証券コード：3763 東証プライム市場)

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

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。