

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 決算説明資料

株式会社プロシップ 2026年3月期 決算説明資料

01	プロシップについて	p.3
02	2026年3月期 連結業績	p.16
03	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について	p.23
04	中期経営計画「Be Hybrid 2028」	p.31
05	2027年3月期 連結業績予想	p.41

01 | プロシップについて

組織文化モデル

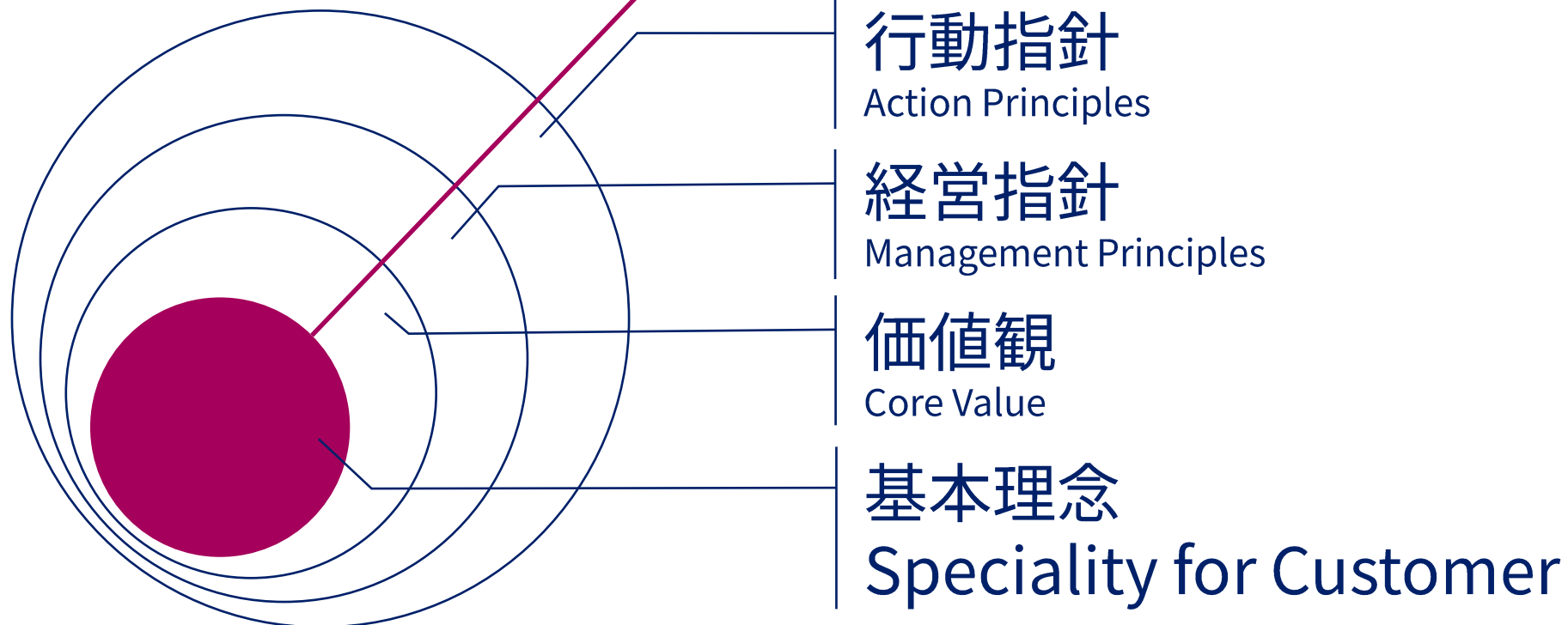
Vision / Purpose

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！

成長戦略・重点施策



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、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。

Our Mission

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

Who's using the ProPlus series: Targeting

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

Who's using the ProPlus series: Targeting

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
  STARBUCKS®   FOOD & LIFE COMPANIES  みんなの食事でありたい 松屋  Takashimaya   KFC   JFR J. FRONT RETAILING  KOMERI ピットA  ココロの コメダ珈琲店  A D A S T R I A  三菱商事	 さあ、街から未来をかえよう 三井不動産 MITSUI FUDOSAN  三菱地所  大東建託  HULIC  清水建設  関電工 <p>人がつくる。人でつくる。</p>  戸田建設  TAKENAKA TAKENAKA CIVIL ENGINEERS & CONSTRUCTION CO., LTD.  長谷工 コーポレーション HASEGAWA  四電工 YONEDA	 KOBELCO  RYOBI 「らしごこち」がテーマです。  TOYO SEIKAN GROUP  Fujikura  古河電工  ヨドコウ  ASAHI TEC ASAHI TEC CO., LTD.  株式会社 アルファ	 Canon  EPSON EXCEED YOUR VISION  TDK  SanKen Power Electronics for Your Innovation  SUBARU  OKI Open up your dreams  ISUZU  YAMAHA Revs Your Heart  AsahiKASEI  YONEX  MARUHAN  DeNA  CITIZEN	<p>おいしさを笑顔に</p>  KIRIN  SAPPORO  ASAHI  AJINOMOTO.  電田製菓株式会社  Nipponham Group  NIPPON 日本製粉  紀文 <p>なによりも患者さんのために</p> 沢井製薬株式会社  NSG GROUP	<p>熱・水・環境のベストパートナー</p>  MiURA  Sodick  EBARA  Shinkawa  KOIKE  NISSHINBO  TOYOBO <p>あらゆる空間に、イノベーションを。</p>  SUMINOE株式会社  GUNZE  KURABO

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**

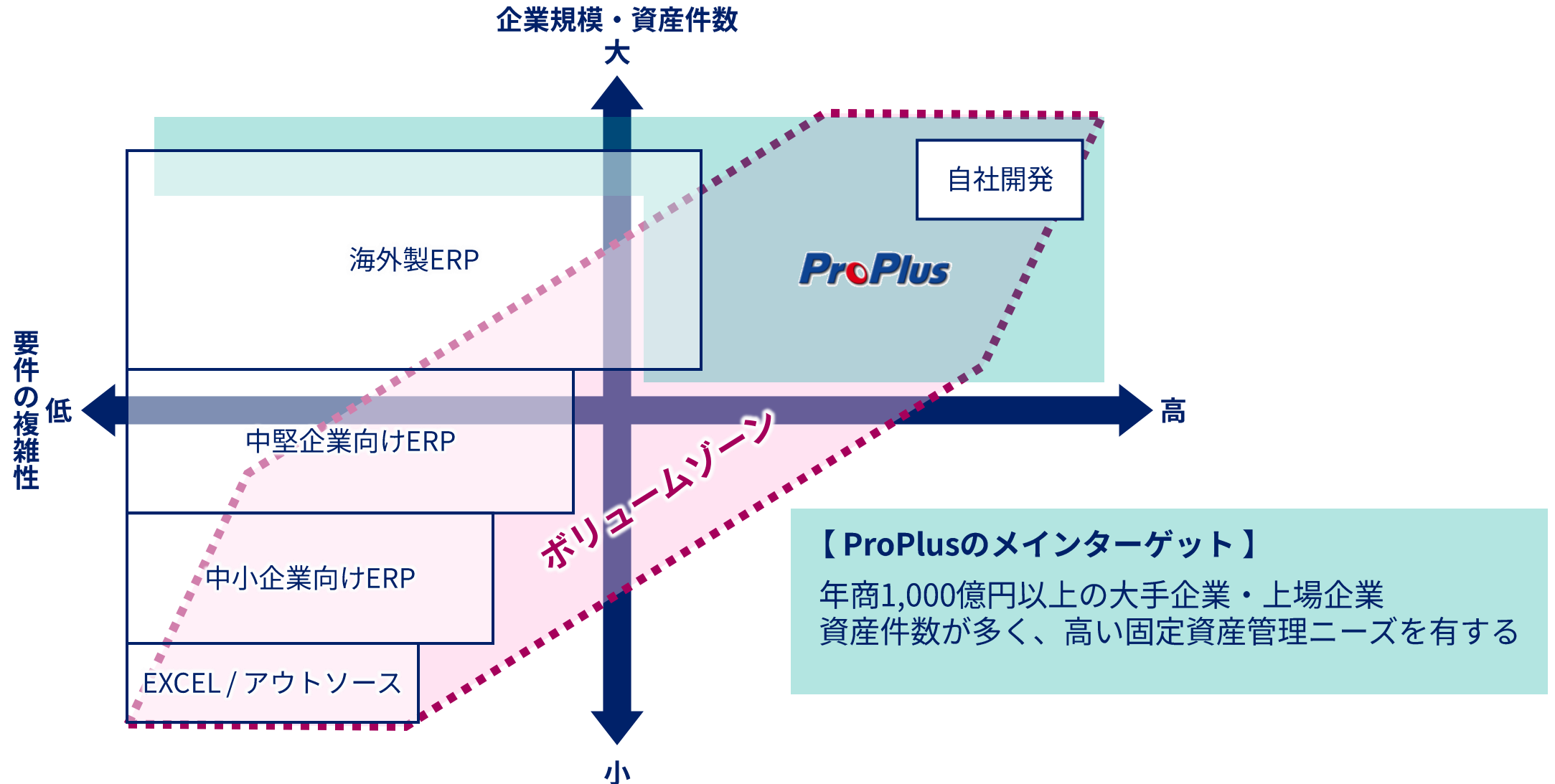
スマートデバイスによるバーコード読み取り、画像による突合により棚卸作業を効率化。画像データの撮影・台帳転記機能、柔軟なレポート機能も搭載

■ 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

“Best of Breed” : Unique Positioning

独自のポジショニング – Best of Breed



エンタープライズ向け固定資産管理システムに求められる要件

01 | 償却資産税等の税務対応

02 | 迅速な制度改正対応

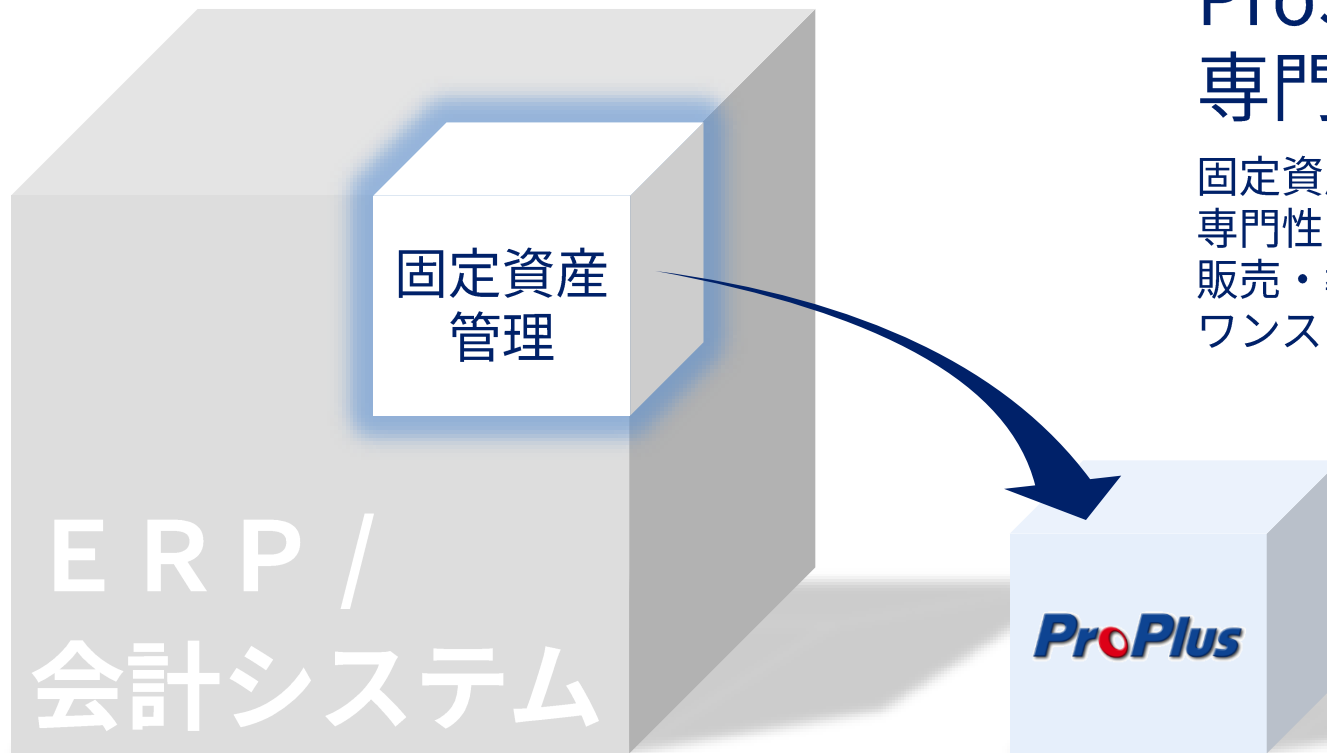
03 | 高度な管理会計などの複数帳簿対応

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。

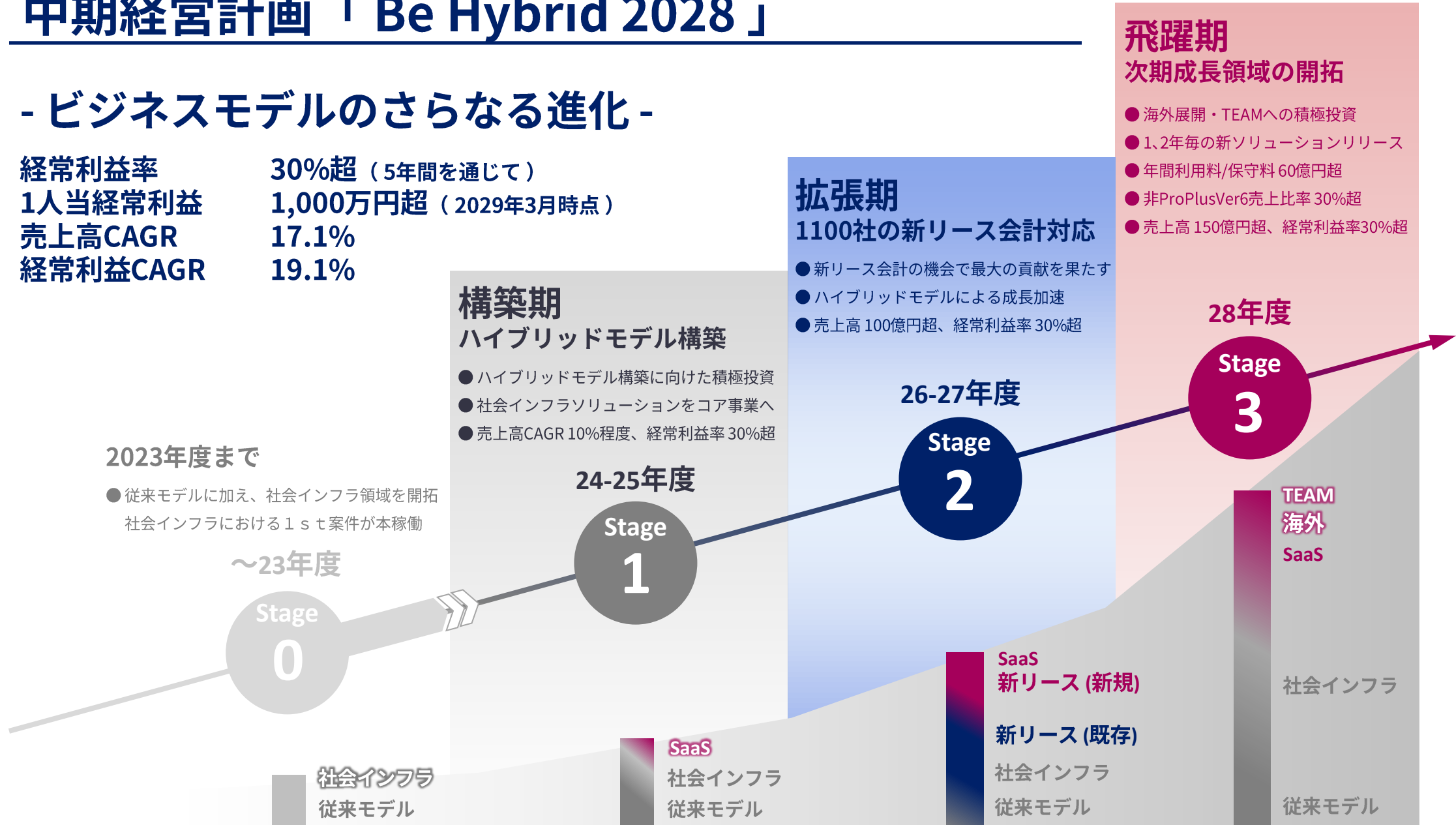
ProShipだからこそその
専門性で貢献する。

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。

中期経営計画「Be Hybrid 2028」

- ビジネスモデルのさらなる進化 -

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%**



02 | 2026年3月期 連結業績

2026年3月期 連結業績

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比
売上高	7,564 百万円	8,374 百万円	+ 10.7 %
営業利益	2,309 百万円	2,925 百万円	+ 26.7 %
経常利益	2,431 百万円	3,074 百万円	+ 26.4 %
(経常利益率)	(32.1 %)	(36.7 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,930 百万円	2,224 百万円	+ 15.2 %

2026年3月期 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月期はすべての指標で前期を上回る成長
なお、新リース会計基準の業績への貢献は、次期連結会計年度からとなる見通し

売上高

8,374 百万円

前期比 +**10.7** %

過去最高

- **好調な引き合い**
新リース会計対応を見据え、引き合いが好調に推移
- **バージョンアップ対応**
既存顧客に対するバージョンアップ対応を推進
- **社会インフラ**
戦略的注力分野と位置付けているインフラ業界向け大型案件を推進

経常利益

3,074 百万円

前期比 +**26.4** %

過去最高

- **売上原価の抑制**
 - ・ 導入プロセスの効率化
 - ・ 人財への投資（スキルアップ）を背景とした要員一人当たりの生産性が向上
 - ・ 全社的な品質管理体制の強化

1人当たり経常利益

1,083 万円

前期比 +**28.0** %

中計目標を3年前倒しで達成

- **稼ぐ力を高める**
中期経営計画「Be Hybrid 2028」の「稼ぐ力を取り戻し高める」との方針のもと、1人ひとりの生産性向上を実現

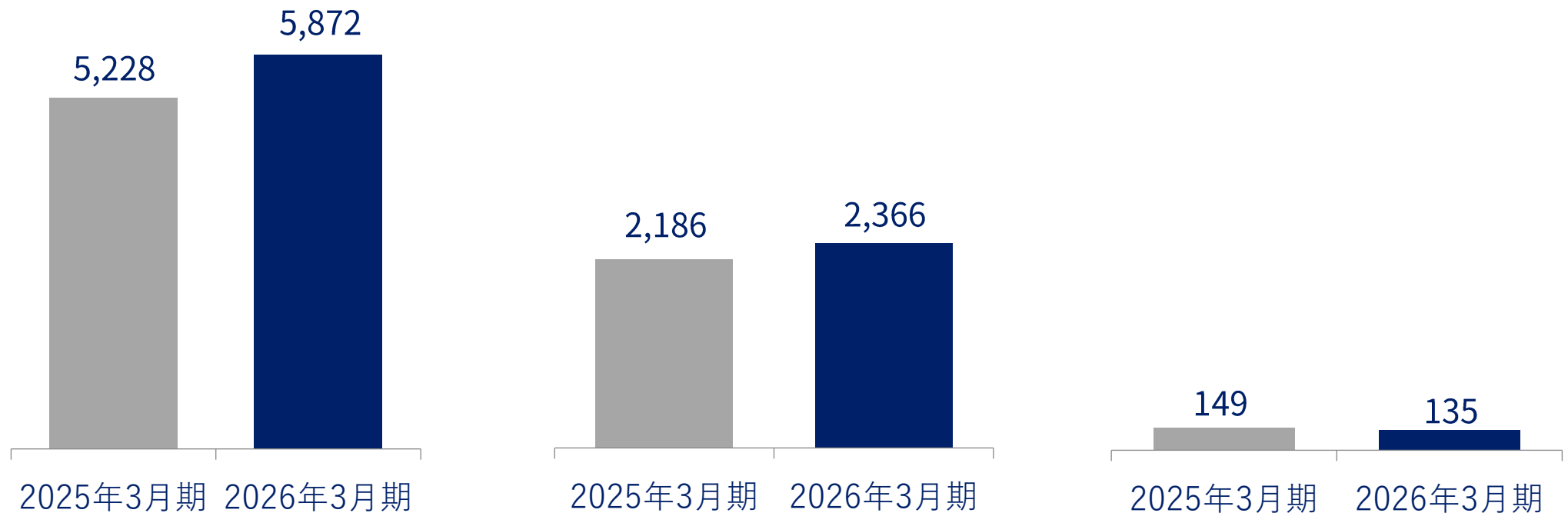
売上高の内訳

- パッケージ : 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12.3%の増加
- 保守 : 新規ユーザの増加等により8.2%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

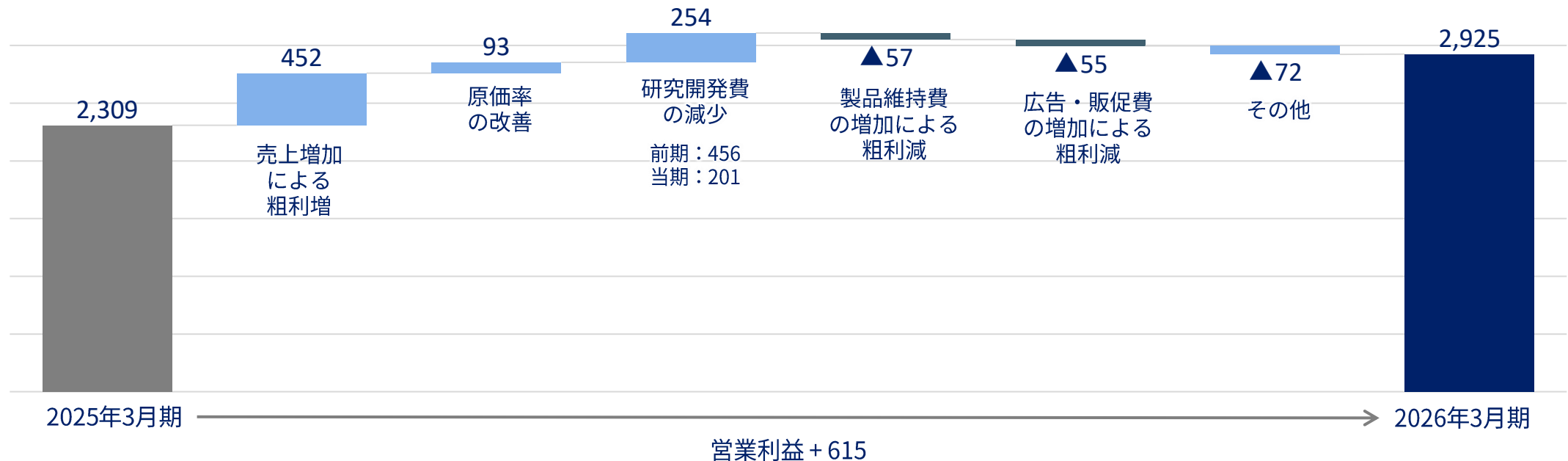


営業利益の増加要因

営業利益は前期比 615百万円増加、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 +452百万円)
- 原価率の改善による売上総利益の増加 (前期比 +93百万円)
- 研究開発費 (販管費) の減少による営業利益の増加 (前期比 +254百万円)
- 製品維持費 (販管費) の増加による営業利益の減少 (前期比 ▲57百万円)
- 広告・販促費の増加による営業利益の減少 (前期比 ▲55百万円)

(単位：百万円)



受注高・受注残高

- パッケージ : 要員の育成、および体制の増強による案件受入数の増加により、受注高・受注残高ともに前期比プラス
- 保守 : 受注高・受注残ともに、大型案件の獲得など、新規ユーザ増加により前期比プラス

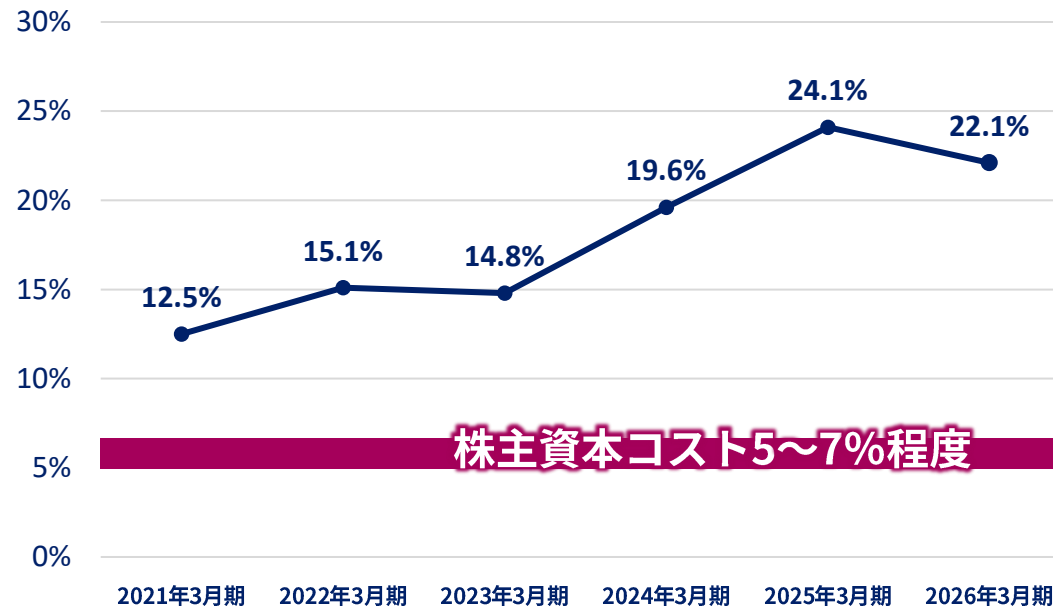
2026年3月期				
品目	受注高	前期比	受注残高	前期比
パッケージ	6,238 百万円	+ 3.3%	3,500 百万円	+ 10.8 %
保守	2,656 百万円	+ 21.1%	3,018 百万円	+ 10.6 %
その他	143 百万円	▲ 12.0%	70 百万円	+ 14.3 %
合計	9,038 百万円	+ 7.7%	6,589 百万円	+ 10.8 %

03 | 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

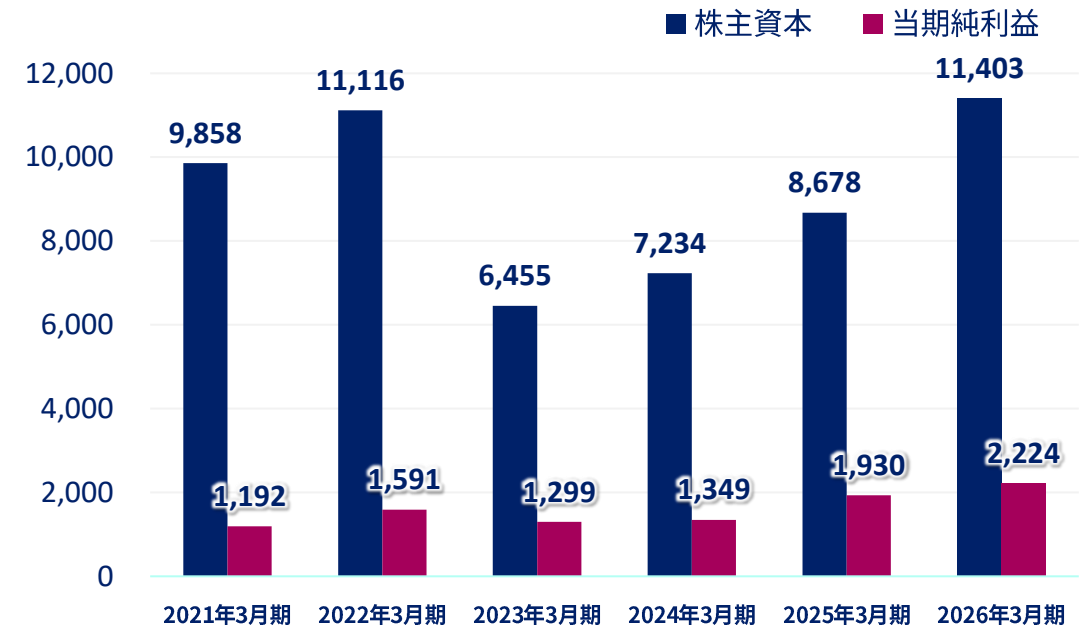
資本コストと資本収益性に対する現状認識 - ROE

- 2026年3月期は、利益剰余金の増加に加えて、ストックオプション行使による資本金の増加、および資本業務提携による自己株式の減少に伴い、株主資本が増加
 - 上記により、ROEは予想通り前年比としては低下しているものの、資本効率性としては引き続き高い水準を維持している
- ※ 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の推移と株主資本コスト（%）



株主資本と純利益の推移（百万円）

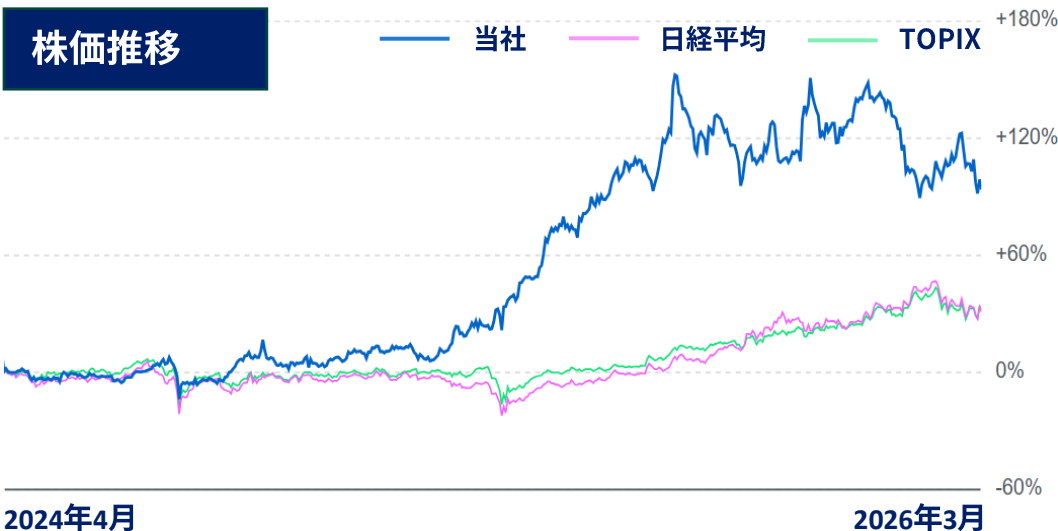


資本コストと資本収益性に対する現状認識 - PBR / PER

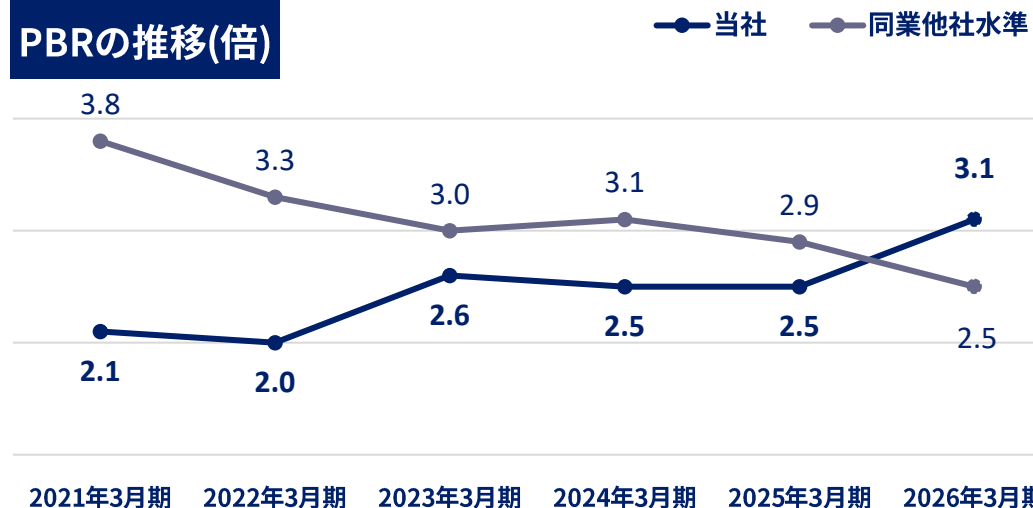
■ PBRは、PERの向上とROEの維持により同業他社を上回る水準となった

■ PERは、同業他社水準には追いついていないものの、株価の上昇を受けて向上

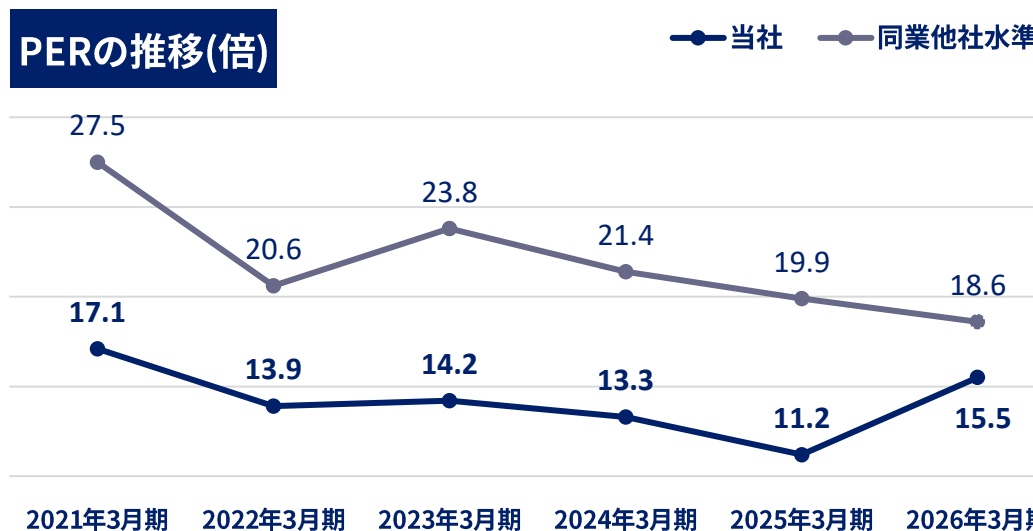
※同業他社水準・・・当社が想定する同業他社のPBR・PERのうち、影響が大きい一過性要因を除いた修正数値



PBRの推移(倍)

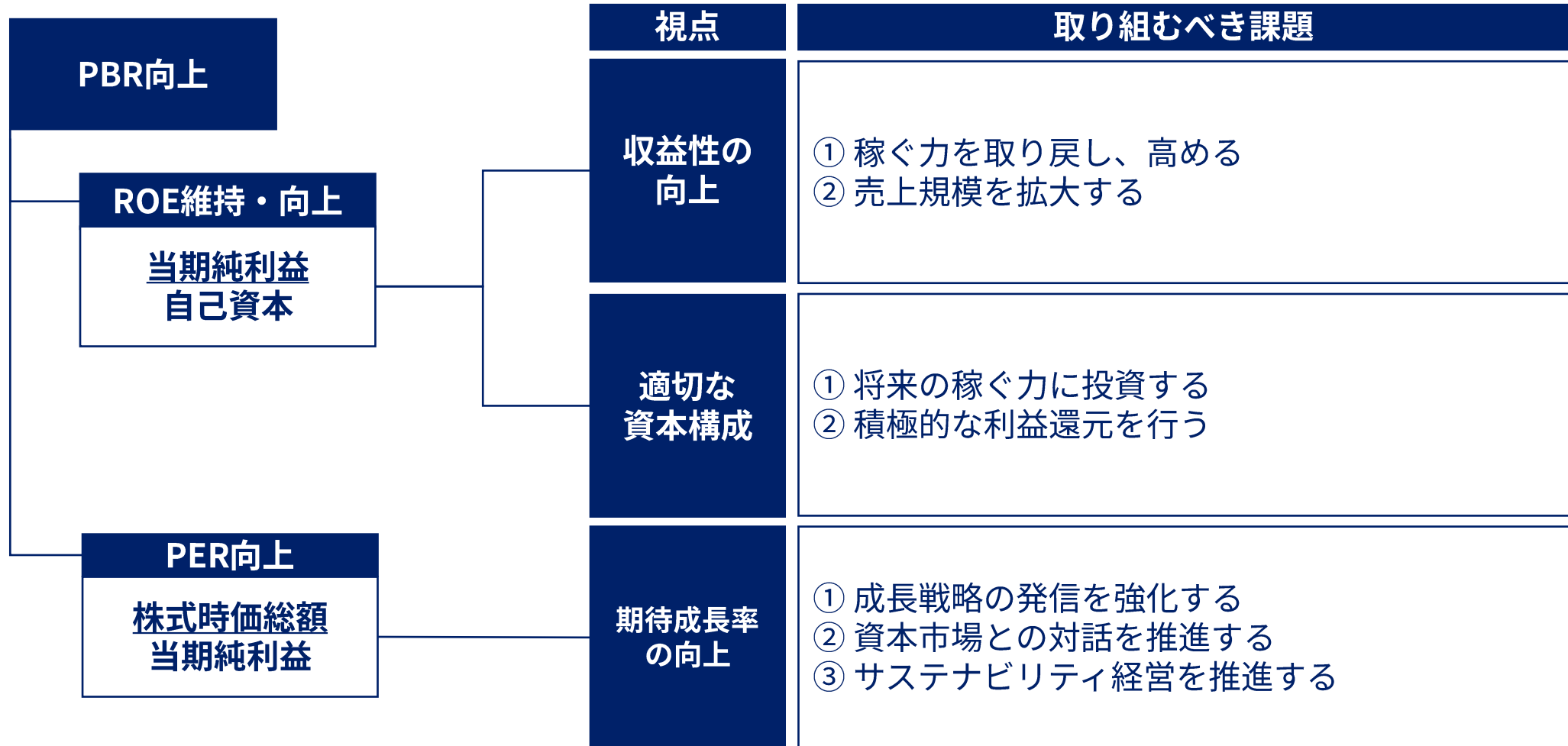


PERの推移(倍)



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	2026年3月期の実績
<p>① 稼ぐ力を取り戻し、高める</p>	<ul style="list-style-type: none">ハイブリッドモデルの構築 <small>(パッケージモデル + SaaSモデル)</small>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)	<ul style="list-style-type: none">大企業特有の独自のニーズに応える「パッケージモデル」と導入スピードと拡張性に優れた「SaaSモデル」のハイブリッドモデルを構築保守売上は、25年3月期+7.2%、26年3月期+8.2%と順調に増加経常利益率は、25年3月期 32.1%、26年3月期36.7%と目標を上回って推移社員1人当たり経常利益は、26年3月期1,083万円と3年前倒しで目標を達成
<p>② 売上規模を拡大する</p>	<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)	<ul style="list-style-type: none">戦略的注力分野と位置付ける電力やガス、鉄道などの社会インフラ業界向けソリューションの第2号案件が本稼働売上高成長率は、25年3月期+11.0%、26年3月期+10.7%と順調に推移 <small>※ Be Hybrid 2028 構築期は10.0%が目標</small>

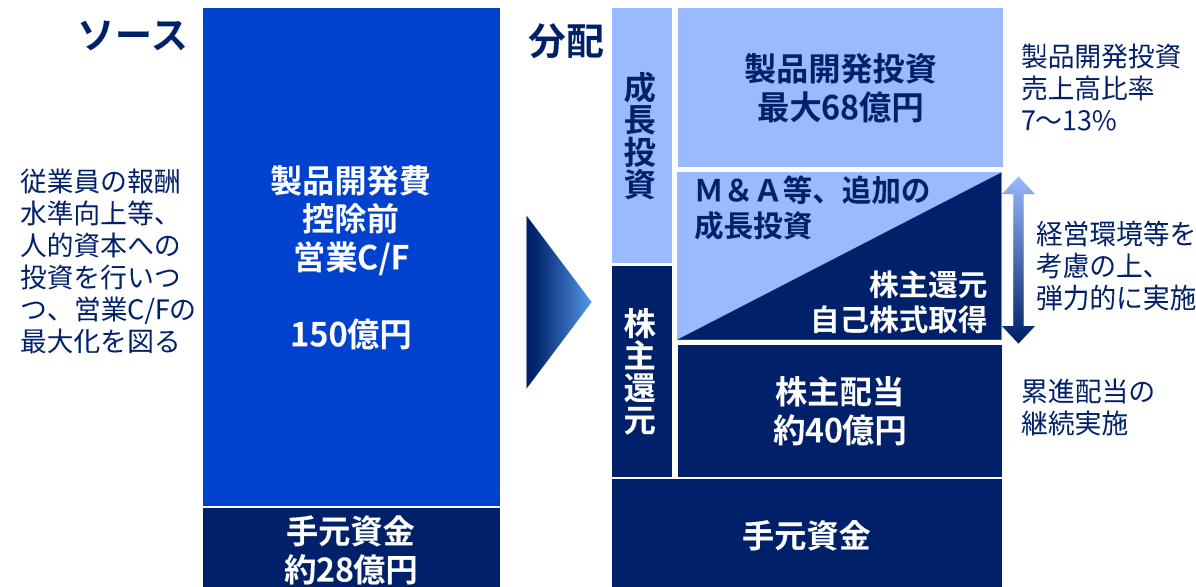
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

ROE維持・向上 – 適切な資本構成①

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み	2026年3月期までの実績
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 	<ul style="list-style-type: none"> 製品開発投資は25年3月期 8.7億円(売上比11.5%)、26年3月期 10.6億円(同12.6%)と積極投資を継続 ファーストアカウンティング社との資本業務提携を実施 他のインオーガニック成長投資も継続対応中

キャッシュ・アロケーション (2025年3月期～2029年3月期)

(金額：億円)



		25/3 (実績)	26/3 (実績)	累計	5か年計画	計画進捗率
ソース	手元資金(期首)	28.3	34.6	—	—	—
	製品開発費控除前営業C/F	20.5	31.4	51.9	150.0	34.6%
分配	製品開発投資	▲ 8.7	▲ 10.6	▲ 19.3	▲ 68.0	28.4%
	株主配当	▲ 6.1	▲ 7.3	▲ 13.9	▲ 40.0	34.8%

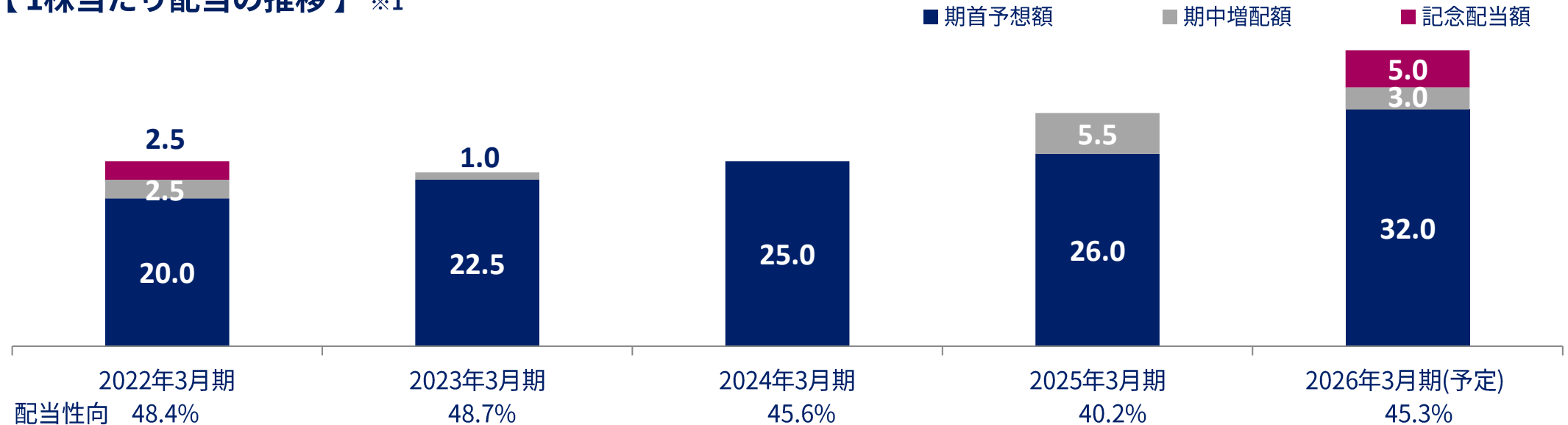
※製品開発費控除前営業CF = 営業CF + (研究開発費 + 製品修繕維持費)
 ※製品開発投資 = 研究開発費 + 製品修繕維持費 + 無形固定資産
 ※株主配当 = 前期利益処分金額

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②

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み	2026年3月期の実績
② 積極的な利益還元を行う	<ul style="list-style-type: none"> ・累進配当の継続実施 ※2 ・機動的かつ弾力的な自己株式取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・期中増配3円、導入社数5,500社記念配当5円を実施

【1株当たり配当の推移】 ※1



※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実施しており、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 : 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

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

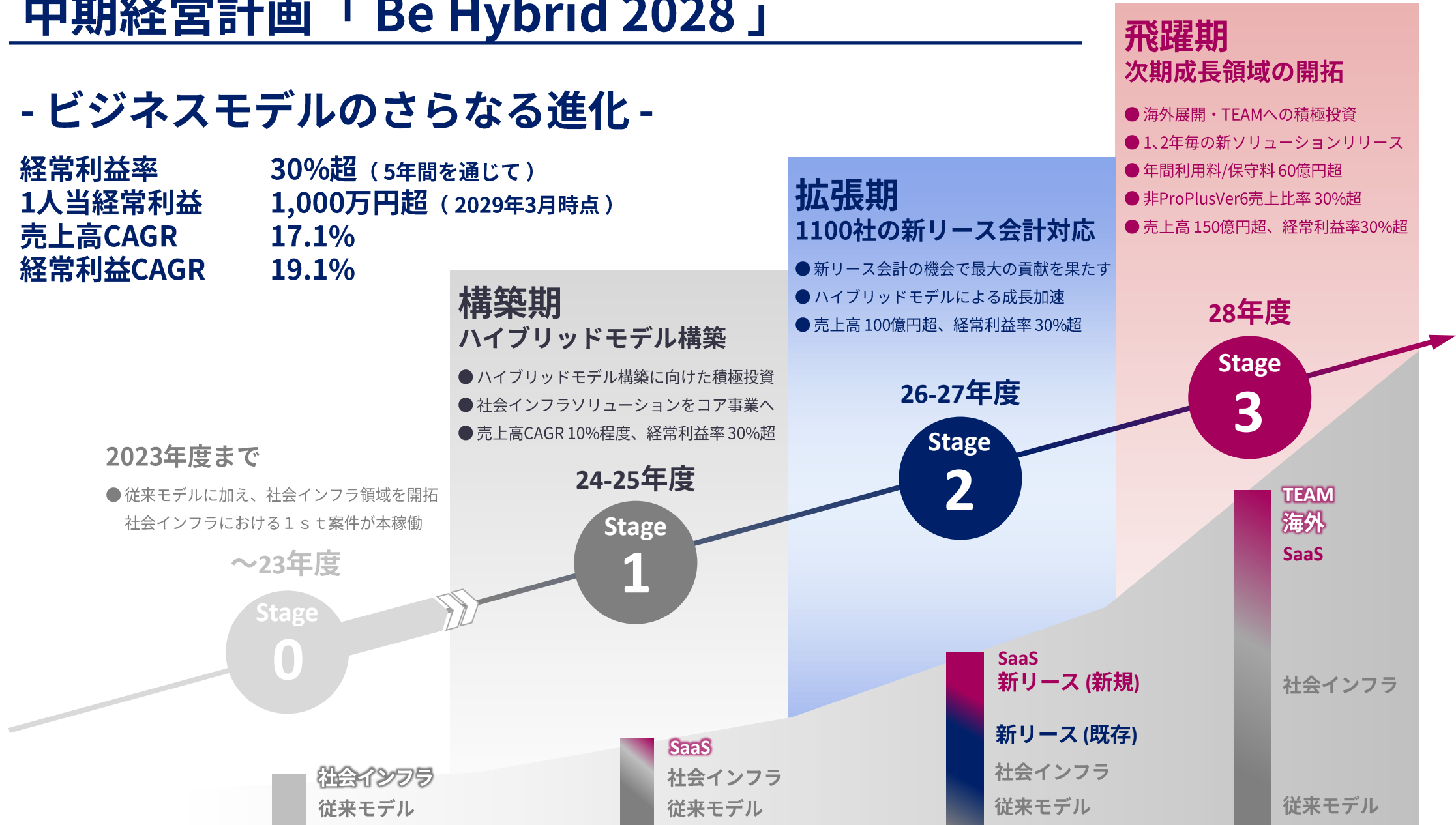
取り組むべき課題	具体的な目標・取組み	2026年3月期の実績
<p>① 成長戦略の発信を強化する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中長期的な目標と目標達成に向けた計画の発信 ・ 情報開示の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中期経営計画「Be Hybrid 2028」を発信 ・ HPでの決算説明会の動画公開を開始
<p>② 資本市場との対話を推進する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株主・投資家とのコミュニケーションの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ IR面談機会の拡充（24年3月期 11回、25年3月期 24回、26年3月期 59回） ・ 情報発信の頻度向上※（24年3月期 8回、25年3月期 21回、26年3月期 26回） <p>※PRTimesを中心としたニュースリリースによる積極的な発信を行い、潜在的な投資家層への認知拡大と情報の非対称性の解消に努めています</p>
<p>③ サステナビリティ経営を推進する</p>	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員持株会を設立 ・ 全従業員を対象とした株式報酬制度(RS)を継続実施 ・ 佐賀県佐賀市に新オフィスを開設、営業開始 ・ 女性1名を社外取締役を選任

04 | 中期経営計画 「Be Hybrid 2028」

中期経営計画「Be Hybrid 2028」

- ビジネスモデルのさらなる進化 -

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%



中期経営計画「Be Hybrid 2028」 2年目 構築期

稼ぐ力を取り戻し高める

01

規律を持って、
未来の稼ぐ力に投資する

02

- ビジネスモデルのさらなる進化 -
ハイブリッドモデルを構築する

03

戦略的注力分野

04

中期経営計画「Be Hybrid 2028」 2年目 構築期

稼ぐ力を取り戻し高める

01

規律を持って、
未来の稼ぐ力に投資する

02

- ビジネスモデルのさらなる進化 -
ハイブリッドモデルを構築する

03

戦略的注力分野

04

Regain and strengthen core earning power

「稼ぐ力」を取り戻し高める

	指標	2023年度	→ 2024年度	→ 2025年度	→ 2028年度
成長性	売上高	68 億円	前年比 +11.0% 75 億円	前年比 +10.7% 83 億円	売上高年平均成長率 17.1% 150 億円
	経常利益	18 億円	前年比 +29.5% 24 億円	前年比 +26.4% 30 億円	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%	36.7%	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	3年前倒しで目標達成 1,083 万円	1,000 万円超

- ※ (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

中期経営計画「Be Hybrid 2028」 2年目 構築期

稼ぐ力を取り戻し高める

01

規律を持って、
未来の稼ぐ力に投資する

02

- ビジネスモデルのさらなる進化 -
ハイブリッドモデルを構築する

03

戦略的注力分野

04

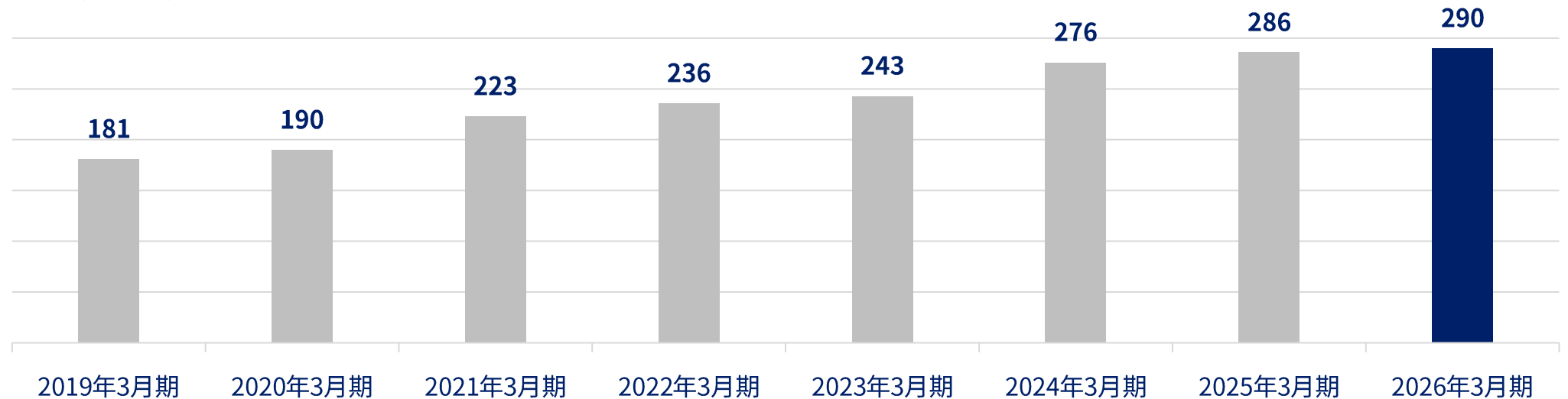
規律を持って、未来の稼ぐ力に投資する

■ 規律を持って 未来の稼ぐ力（人と製品開発）に投資する



指標	目標	実績
定着率	92.0%以上	88.1%
利益の増加率 > 人の増加率	○	○
従業員持株会加入率	50%以上	70.6%
全従業員を対象とした譲渡制限付株式報酬	継続実施	継続実施
新卒採用における女性比率	30.0%以上	54.5%
採用における異業種人材比率	10.0%以上	5.8%
年間労働時間に占める教育時間の割合	5.0%以上	4.3%
健康診断受診率	100%	100%
男性の育児休業取得率	100%	100%

■ 従業員数の推移

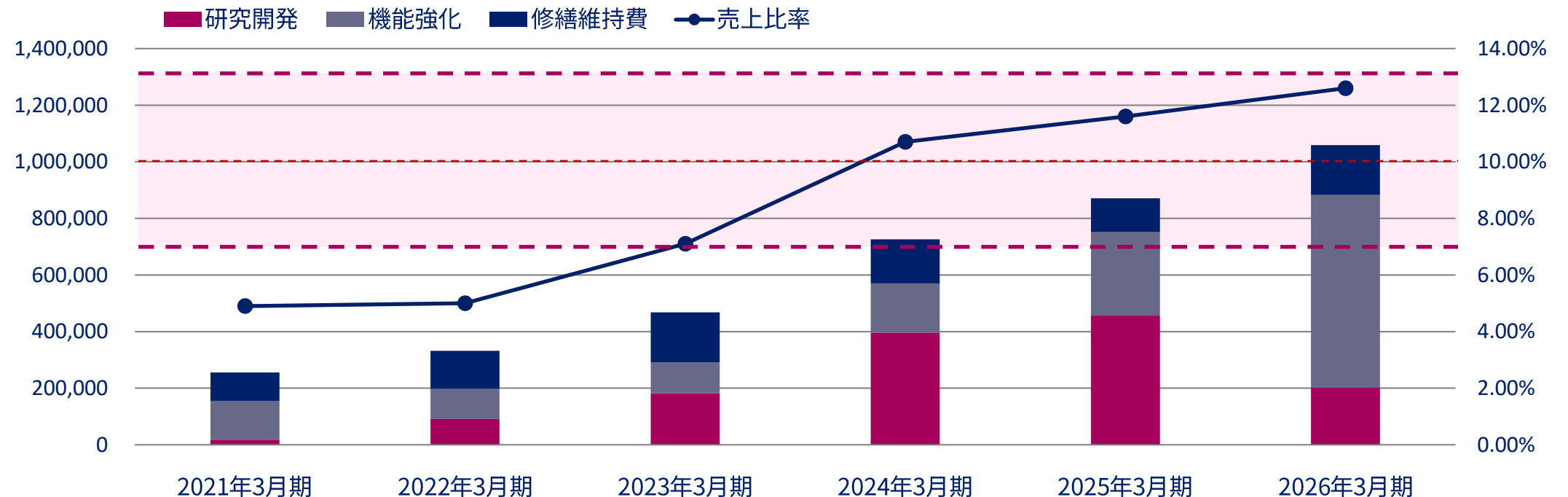


規律を持って、未来の稼ぐ力に投資する

■ 規律を持って未来の稼ぐ力（人と製品開発）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。

2027年3月期の本格展開に向けて、2026年3月期はSaaSソリューションへの投資を継続したものの、製品リリースを行ったことから、区分が「研究開発」から「機能強化」に変更となった。それにより「研究開発」が減少しているが、本格展開に向けて積極投資という状況は変わっていない。その他、既存製品のリリース会計対応などへの投資を実行。



規律を持って、未来の稼ぐ力に投資する

■ SaaS is Dead, Long Live SaaS

世界で最も優れた固定資産管理ソリューションを実現するための追い風

従来のSaaSは転換点を迎え「AIに代替されるSaaS」と「AIにより進化するSaaS」へと二極化していきます。その差を分けるのは、ビジネスモデルの強度（データ、制度、業務との統合度…等）、すなわち「参入障壁・モート」にあります。この新しいSaaSの始まりは、プロシップにとって脅威ではなく、追い風であると考えています。

1. System of Recordとしての「正確性」という障壁

1円の誤差も許されない会計・税務の世界において、ProPlusは5,500社超の信頼を担うSoR（記録のシステム）です。

確率論と推論に基づくAIに対して、SoRに求められるのは確定値としての正確性と継続性です。

長年の実績と制度に基づくロジックとデータにより、ProPlusは「正確性と継続性、信頼性」、そしてその数値に対する「責任」を有しています。

2. 現場の一次情報「真実性」という障壁

ProPlusは資産情報の「真実」に基づくシステムです。AIが正しく動くために必要なデータをProPlusは持っています。

AIは公開情報や二次情報に強みがありますが、企業固有の資産の状態や運用実態といった「現場の一次情報」は容易に取得できません。製品開発から販売、導入、サポートまで一貫通のワンストップソリューションを提供するプロシップは、この「現場の一次情報」を有しています。この現場の真実は、他社も、AIも持ち得ない、唯一無二の進化の源泉です。

3. 未だ破られない「専門性」という障壁

もしこの領域が容易に代替可能であれば、既に強力な競争が現れているはずですが、法改正への即時対応や財務・税務・管理会計などが複雑に絡み合う領域です。この領域の構造自体が、AIにとっても、他社にとっても極めて高い壁（モート）です。多くの企業を支援する中で導かれるドメイン知識とベストプラクティス、また日本のトップ企業で構成されるユーザー・コミュニティは、プロシップの揺るぎない強みです。

見解：現時点で、ProPlusを代替できるAIを創れる可能性が最も高いのは、この領域のデータ、顧客、実務情報のすべてを有している我々プロシップだと考えています。

そして、「参入障壁」と並んで、もう1つSaaSの行方を分けるのは、居心地の良い現状に甘んじることのない「変化対応力」だと考えます。我々は現状に満足していません。AIをはじめ、促進剤となるテクノロジーを取り込み、当社のビジョンである「世界で最も優れた固定資産管理ソリューション」の実現を今後も目指し続けます。

中期経営計画「Be Hybrid 2028」 2年目 構築期

稼ぐ力を取り戻し高める

01

規律を持って、
未来の稼ぐ力に投資する

02

- ビジネスモデルのさらなる進化 -
ハイブリッドモデルを構築する

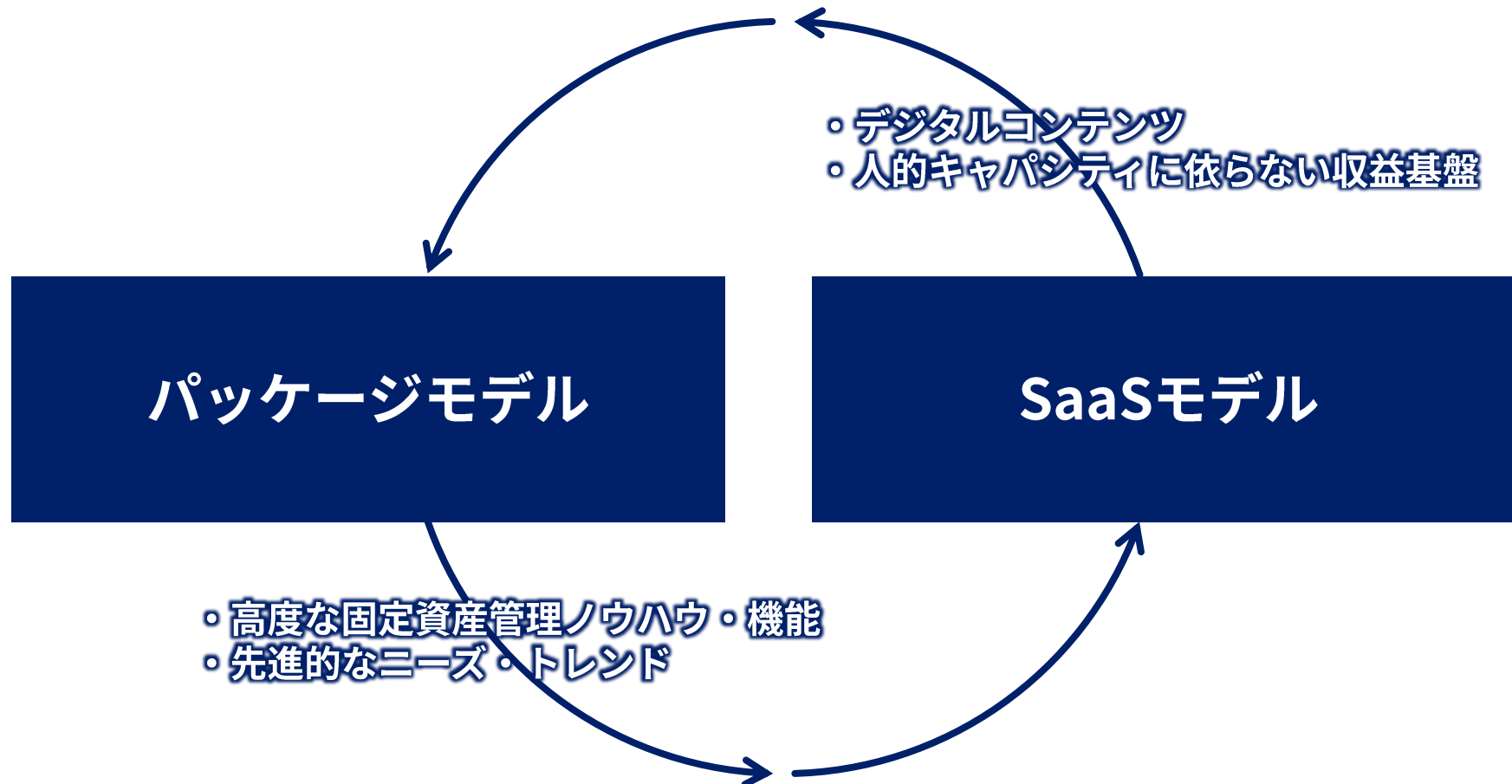
03

戦略的注力分野

04

ハイブリッドモデルを構築する - ビジネスモデルのさらなる進化

中期経営計画「Be Hybrid 2028」の「構築期」にあたる最初の2年間にて、従来のビジネスモデル「Best of Breed」の更なる進化を実現する次世代モデルを構築。大企業特有の独自のニーズに応える「パッケージモデル」と、導入スピードと拡張性に優れた「SaaSモデル」の二刀流となる「ハイブリッドモデル」の本格展開を開始する。



中期経営計画「Be Hybrid 2028」 2年目 構築期

稼ぐ力を取り戻し高める

01

規律を持って、
未来の稼ぐ力に投資する

02

- ビジネスモデルのさらなる進化 -
ハイブリッドモデルを構築する

03

戦略的注力分野

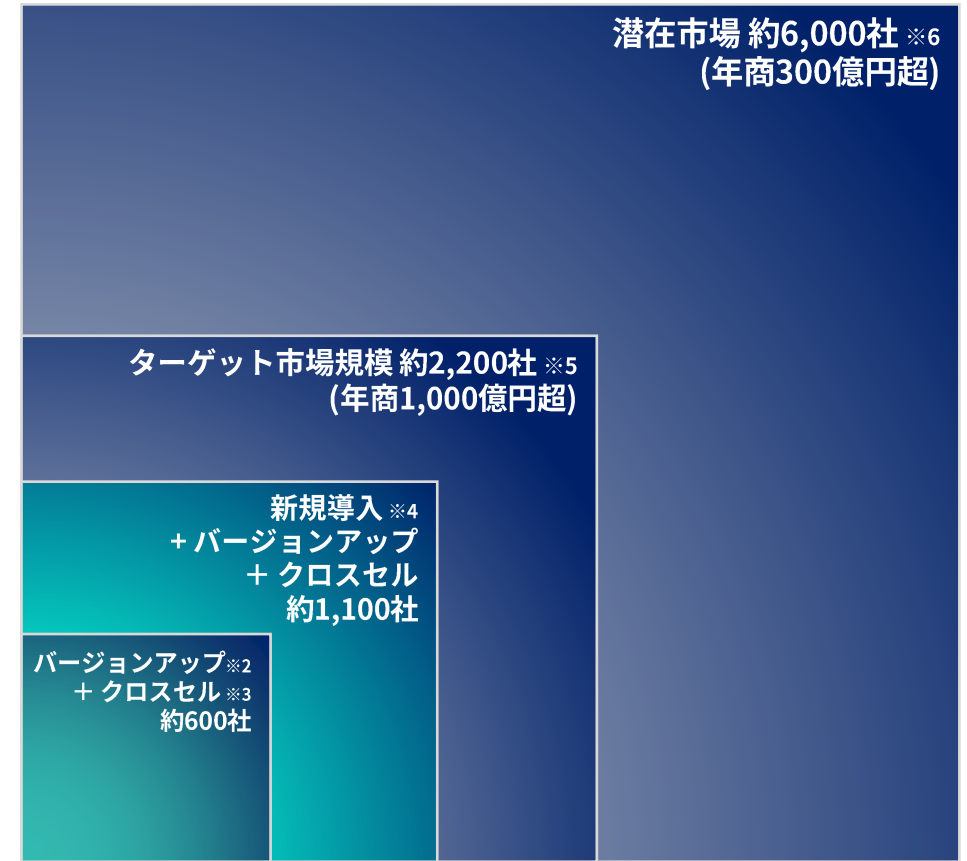
04

戦略的注力分野

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！

戦略的注力分野		2026年3月期 実績	2027年3月期 予定
新リース会計	既存	各企業の対応方針検討が想定通りに進まず、新リース会対応を見据えたバージョンアップなど、対応に向けた準備に留まった。	新リース会計対応が本格化。2027年3月期は40~50億円の売上高を見込む。
	新規	2027年春からの本格展開に向けて、案件を限定して導入を推進。本格展開前に予定していた対応が完了。	新規顧客を中心に本格展開を開始。2028年3月期末までに年商1,000億円超の企業500社以上への導入を見込む。
社会インフラ		第2号案件が本稼働。第3号案件を獲得。	新リース会計対応を機にターゲット企業に食い込む。2027年3月期はターゲット企業3~6社の獲得を見込む。

■ 事業機会（新リース会計）



(※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。

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

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と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



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

05 | 2027年3月期 連結業績予想

Forecast of results for FY2027 (ending March 31)

2027年3月期 通期業績予想

	2026年3月期	2027年3月期	前期比
売上高	8,374 百万円	10,000 百万円	+ 19.4 %
営業利益	2,925 百万円	3,250 百万円	+ 11.1 %
経常利益	3,074 百万円	3,350 百万円	+ 9.0 %
(経常利益率)	(36.7 %)	(33.5 %)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,224 百万円	2,350 百万円	+ 5.7 %

2027年3月期 通期業績予想

新リース会計対応本格化！

中期経営計画「Be Hybrid 2028」は「構築期」から「拡張期」へ

売上高

10,000 百万円

前期比 +**19.4** %

過去最高

- **既存ユーザ向け新リース対応**
ProPlusユーザに圧倒的安心感を届ける（40～50億円）
- **SaaSソリューション本格展開**
新リース会計対応SaaSソリューション「ProPlus+」で新規顧客を獲得（10～20億円）
- **社会インフラ企業に入り込む**
新リース会計を機に新規顧客を獲得（3件以上）

経常利益

3,350 百万円

前期比 +**9.0** %

過去最高

- **一時的な生産性低下**
新リース会計対応の初動における一時的な生産性の低下
- **無償バージョンアップ**
保守契約で無償バージョンアップオプションを持つユーザの対応が集中することが予想される

当期純利益

2,350 百万円

前期比 +**5.7** %

過去最高

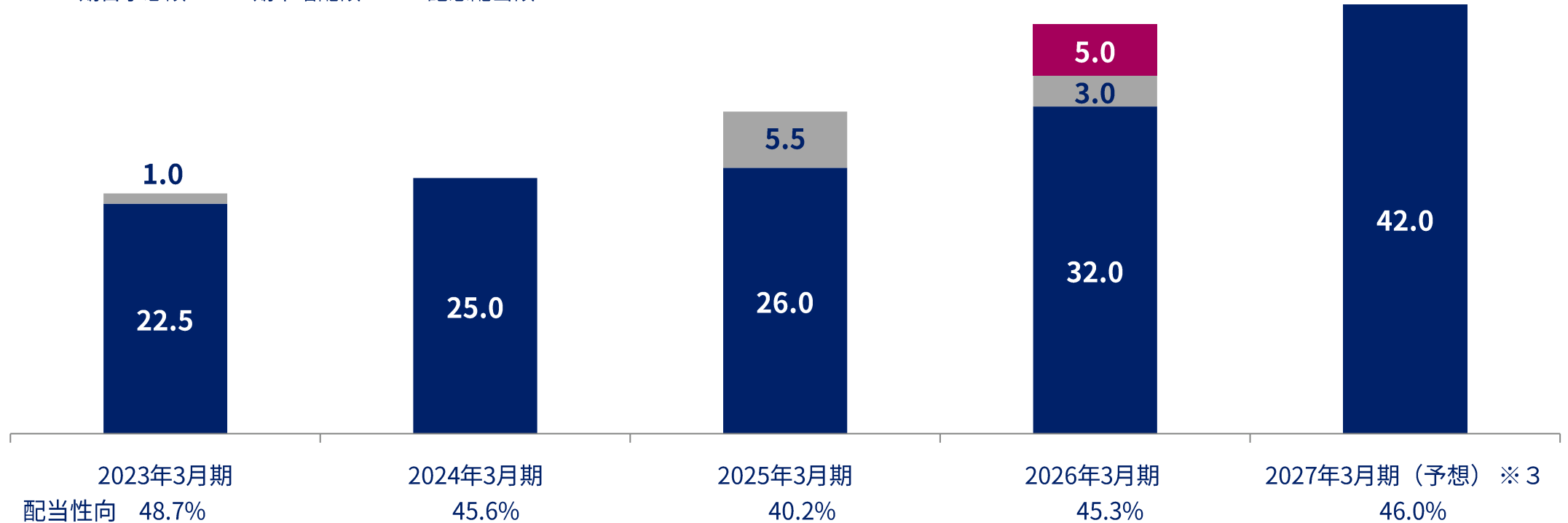
- **3期連続過去最高益**
中期経営計画「Be Hybrid 2028」の拡張期突入・新リース会計対応の本格化を背景に3期連続の過去最高益を狙う

2027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※2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

■ 期首予想額 ■ 期中増配額 ■ 記念配当額



※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 : 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

※3 : 2027年3月期の配当性向 (予想) は、2026年3月末時点の株式数に基づき算定

質疑応答

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、締め切らせていただきました。

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。

PS Pro-Ship

S p e c i a l i t y f o r C u s t o m e r

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 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。