

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)

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社プロシップ

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

01	新リース会計基準について	p.3
02	プロシップについて	p.9
03	2027年3月期 第1四半期決算 連結業績	p.22
04	ハイブリッドモデル	p.28
05	2027年3月期 連結業績予想	p.33

01 | 新リース会計基準について

新リース会計基準とは

現在、日本の会計基準は国際的なルールとの整合性を図るべく改定が進められています。なかでも大きな焦点となっているのが、2027年4月1日以後開始する事業年度から強制適用される「新リース会計基準」です。本基準が日本企業に与える主な影響は以下の通りです。

① B/Sの肥大化

これまでオフバランス処理されていたオペレーティング・リース（不動産賃貸借契約など）を含め、原則すべてのリース契約が「使用権資産」および「リース負債」として貸借対照表に計上されます。

③ 主要指標の変動

B/Sの両建てで資産・負債が増加するため、ROA（総資産利益率）や自己資本比率は低下します。一方で、賃借料が減価償却費等に振り替わるため、営業利益やEBITDAは押し上げられる傾向にあります。

② P/Lの構造変化

従来の「賃借料」が消滅し、「使用権資産の減価償却費」と「リース負債の支払利息」に分かれます。利息法の適用によりリース期間の初期ほど支払利息が大きくなるため、費用が前倒しで計上される効果が生じます。

④ 対象契約の把握と管理

本社だけでなく、支店やグループ子会社に散在している多種多様な契約情報の収集・集約が必要となり、現場部門を巻き込んだ多大な業務負荷が発生します。

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

固定資産管理およびリース管理において、日経平均構成企業や各業種のリーディングカンパニーの「およそ2社に1社」という高い採用実績を有する当社は、日本企業の円滑な新リース会計対応に貢献することが我々プロシップの使命だと考えています。

IFRS16号（リース）での100社を超える対応実績など、これまで蓄積してきた高い専門性で日本企業の円滑な新リース会計対応に貢献してまいります。

これまでの活動

ユーザー企業の声を代弁したASBJへのコメント提出や実態調査、累計2万人以上が参加したセミナーなど、日本企業の円滑な新リース会計基準の適用に貢献すべく、システム対応に留まらないプロシップだからこそできる活動を展開

2023年4月以前

- ・100社超のIFRS16号（リース）に対応
- ・新リース会計基準関連セミナーの実施

2023年5月

【ASBJが「リースに関する会計基準(案)」等を公表】

- ・新リース会計影響額試算ソリューション提供開始
- ・公開草案についてASBJへコメント提出

2023年9月

- ・特設サイト「よくわかる！新リース会計基準ガイド」刷新
- ・新リース会計基準関連セミナー 参加者累計1万名突破

2023年11月

- ・有限責任監査法人トーマツ様とリース会計基準の改正に向けた協業開始

2024年2月

- ・新リース会計基準に関する調査（第1回）を公表

2024年8月

- ・新リース会計基準に関する調査（第2回）を公表

2024年9月

【ASBJが「リースに関する会計基準」等を公表】

- ・新リース会計基準 目的別オンラインセミナー開始
- ・新リース会計基準適用に向けたベストプラクティスの提供

2024年10月

- ・不動産リースに関する調査票の無料提供開始

2024年12月

- ・新リース会計基準に関する調査（第3回）を公表
- ・新リース会計基準対応SaaSソリューション「ProPlus+」リリース

2025年2月

- ・実質リースに関する調査票の提供開始

2025年5月

- ・新リース会計基準に関する調査（第4回）を公表
- ・新リース会計基準の「方針整理支援コンテンツ」の提供開始

2025年9月

- ・新リース会計基準関連セミナー 参加者累計2万名突破

2025年10月

- ・新リース会計基準に関する調査（第5回）を公表
- ・新リース会計基準対応版「ProPlus」をリリース

2025年11月

- ・社会貢献活動「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

2026年2月

- ・Pro-Shipユーザー会 研究会にて先行企業の事例を共有

2026年4月

- ・新リース会計基準に関する調査（第6回）を公表

2026年5月

- ・ファーストアカウンティング社と新リース会計AIソリューションを提供開始

2026年6月

- ・「ProPlus+」リリースから1年半で導入企業数1,000社突破

2026年7月

- ・新リース会計基準に関する調査（第7回）を公表

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。企業の新リース会計対応における課題解決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。具体的には、1,100社の新リース会計対応に貢献することを目標とし、対象案件を1社受注するごとに1万円を積み立て、総額1,100万円を日本赤十字社に寄付することを目指すものです。そして、複数の企業に採用事例を通じて、本取り組みにご賛同いただいております。

■ 採用事例掲載企業

#01 大東建託株式会社
#02 ヤマハ株式会社
#03 株式会社SUBARU
#04 JR西日本グループ
#05 東洋紡株式会社

#06 京阪ホールディングス株式会社
#07 トヨタ輸送株式会社
#08 旭化成株式会社
#09 株式会社マルハン
#10 三菱地所株式会社

#11 アズビル株式会社
#12 株式会社村田製作所
#13 サミット株式会社

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

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

02 | 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！



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。

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

119 / 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 **5700** 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

- 各業界のリーディングカンパニーを中心に累計5,700社超の実績 -

小売業
飲食業



卸売
商社
百貨店



食料
飲料



医薬品
化学



不動産



建設
住宅設備



電機
精密機器



機械



鉄鋼
金属



繊維
アパレル



運輸
インフラ



IT
サービス
他



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**

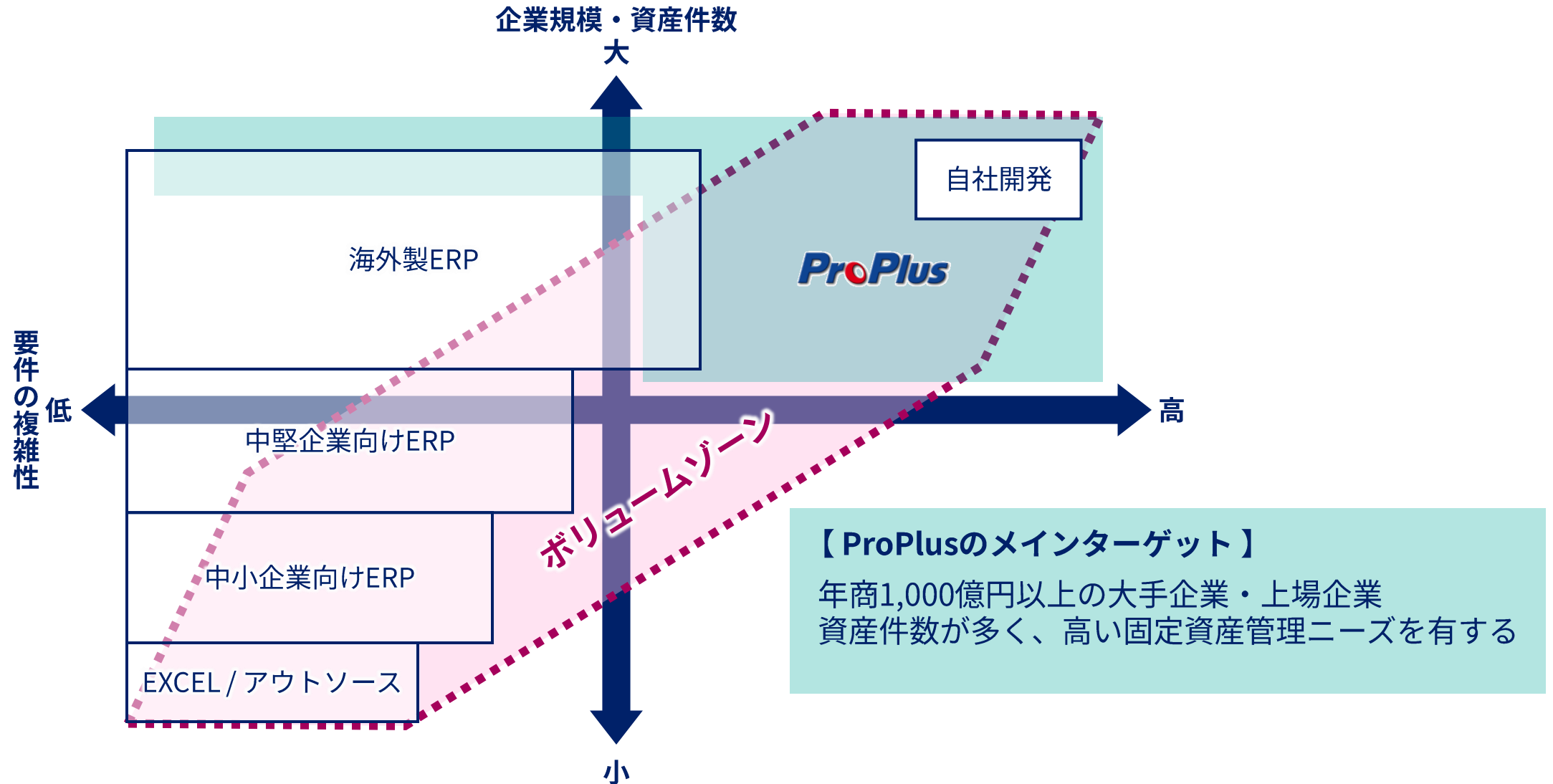
スマートデバイスによるバーコード読み取り、画像による突合により棚卸作業を効率化。画像データの撮影・台帳転記機能、柔軟なレポート機能も搭載

■ 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

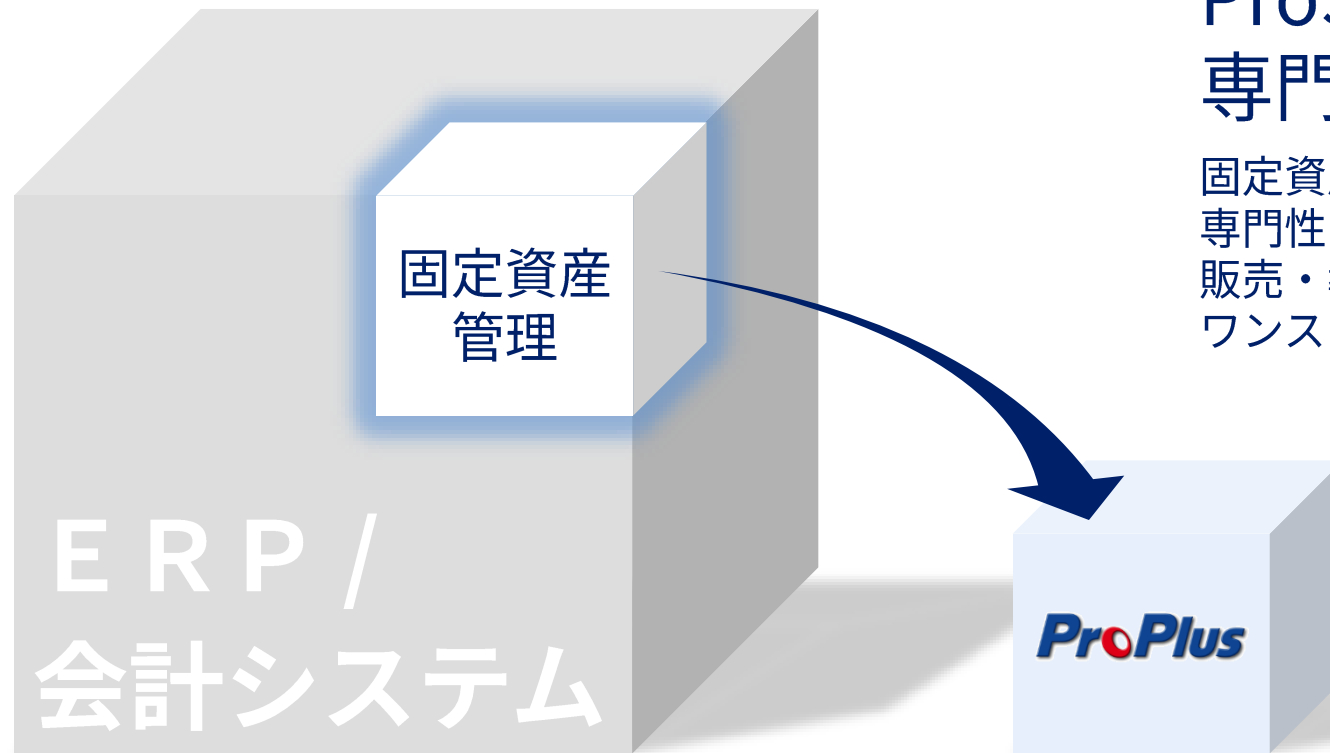
03 | 高度な管理会計などの複数帳簿対応

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

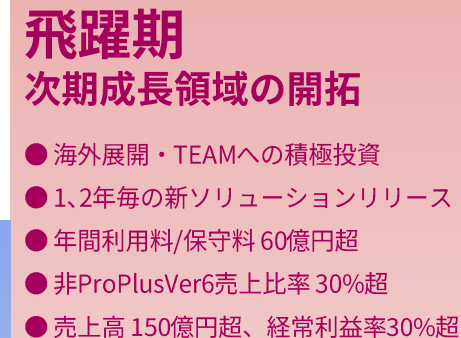


ERPではない。
会計システムではない。

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。

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%



03 | 2027年3月期 第1四半期 連結業績

2027年3月期 第1四半期 連結業績

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,806 百万円	2,481 百万円	+ 37.4 %
営業利益	558 百万円	908 百万円	+ 62.6 %
経常利益	588 百万円	927 百万円	+ 57.6 %
(経常利益率)	(32.6 %)	(37.4 %)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	413 百万円	636 百万円	+ 54.0 %

2027年3月期 第1四半期 決算ハイライト

中期経営計画「Be Hybrid 2028」は「構築期」を終え、「拡張期」となる3年目に入り、新リース会計基準対応需要の本格化を背景に売上高・利益・受注高が堅調に推移し、すべての指標で前年同期を上回る成長

売上高

2,481 百万円

前年同期比 +**37.4** %

過去最高

- **新リース会計需要の本格化**
新リース会計基準対応の本格化により案件の立ち上げが進む
- **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

927 百万円

前年同期比 +**57.6** %

過去最高

- **生産性・品質の向上**
新リース会計基準対応需要の拡大を見据えた全社的な生産性向上および品質強化の取り組みで成果

受注残高

6,925 百万円

前年同期比 +**21.3** %

前年同期比プラス

- **SaaSソリューション「ProPlus+」**
既存顧客からの新リース会計基準対応案件の受注が堅調に推移したことに加え、「ProPlus+」の本格展開に伴い、新規顧客からの受注獲得も進展

売上高の内訳

※ 各事業の売上高は事業間取引消去前の値のため、合計が連結売上高と一致しないことがあります

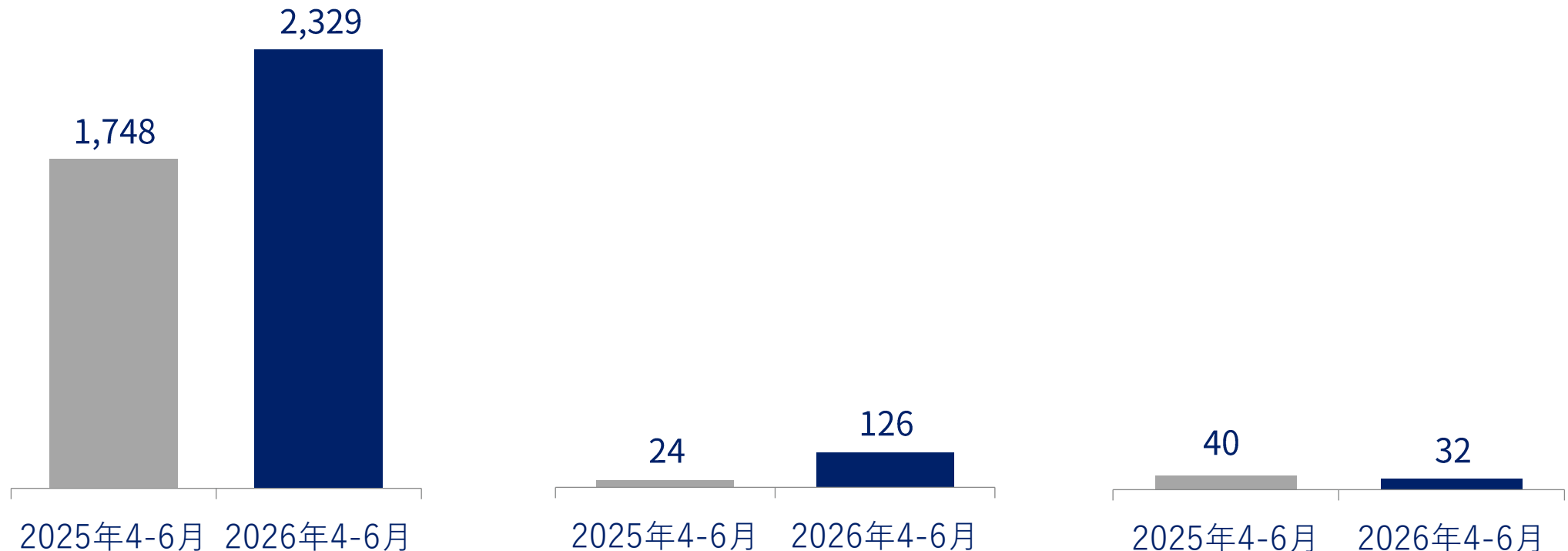
- ソリューション事業 : 第1四半期特有の案件切り替わりの集中に伴う落ち込みがなく、前四半期からの高い案件密度を維持できたことにより33.2%増加
- SaaS事業 : SaaSソリューション「ProPlus+」の本格展開により、新リース会計対応需要を取り込み 407.6%増加

(単位: 百万円)

ソリューション事業
前年同期比 + 33.2 %

SaaS事業
前年同期比 + 407.6 %

その他
前年同期比 ▲ 20.0 %



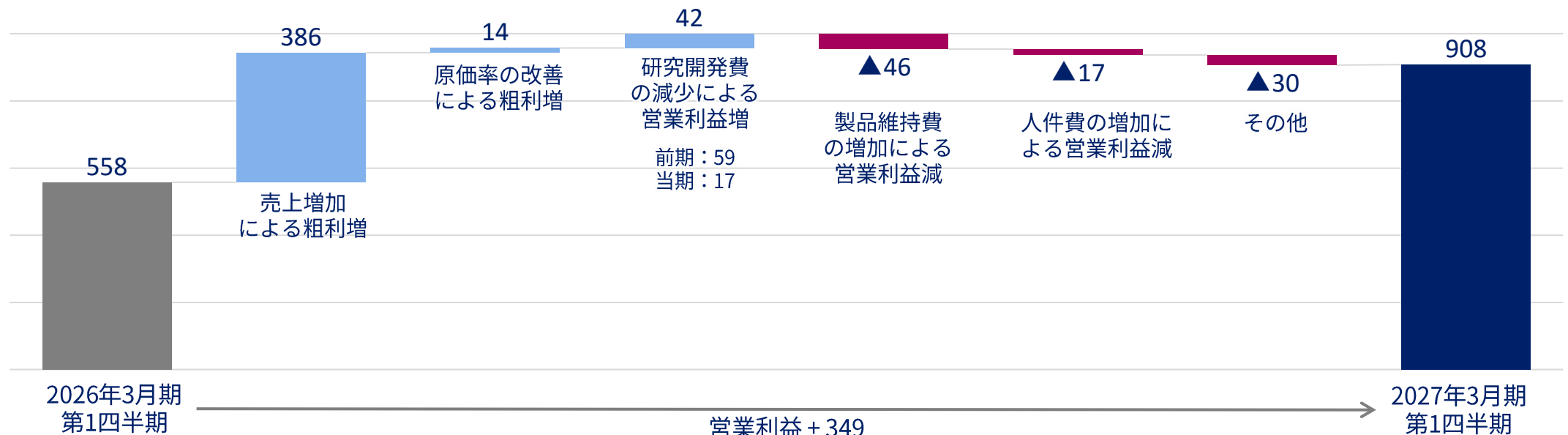
営業利益の増加要因

※ 表記は百万円未満切り捨てのため、差額が一致しない場合があります

営業利益は前年同期比 349百万円増加、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 (前年同期比 + 386 百万円)
- 原価率の改善による売上総利益の増加 (前年同期比 + 14 百万円)
- 研究開発費 (販管費) の減少による営業利益の増加 (前年同期比 + 42 百万円)
- 製品維持費 (販管費) の増加による営業利益の減少 (前年同期比 ▲ 46 百万円)
- 人件費の増加による営業利益の減少 (前年同期比 ▲ 17 百万円)

(単位：百万円)



受注高・受注残高

■ パッケージ / SaaS : 新規・既存ともに新リース会計対応案件の受注が堅調に推移したことで、
受注高・受注残高ともに前年同期比プラス

■ 保 守 : 受注高の前年同期比マイナスは、保守契約更新のオペレーションサイクルの変更によるもので、
第2四半期以降の保守売上高の水準には影響なし

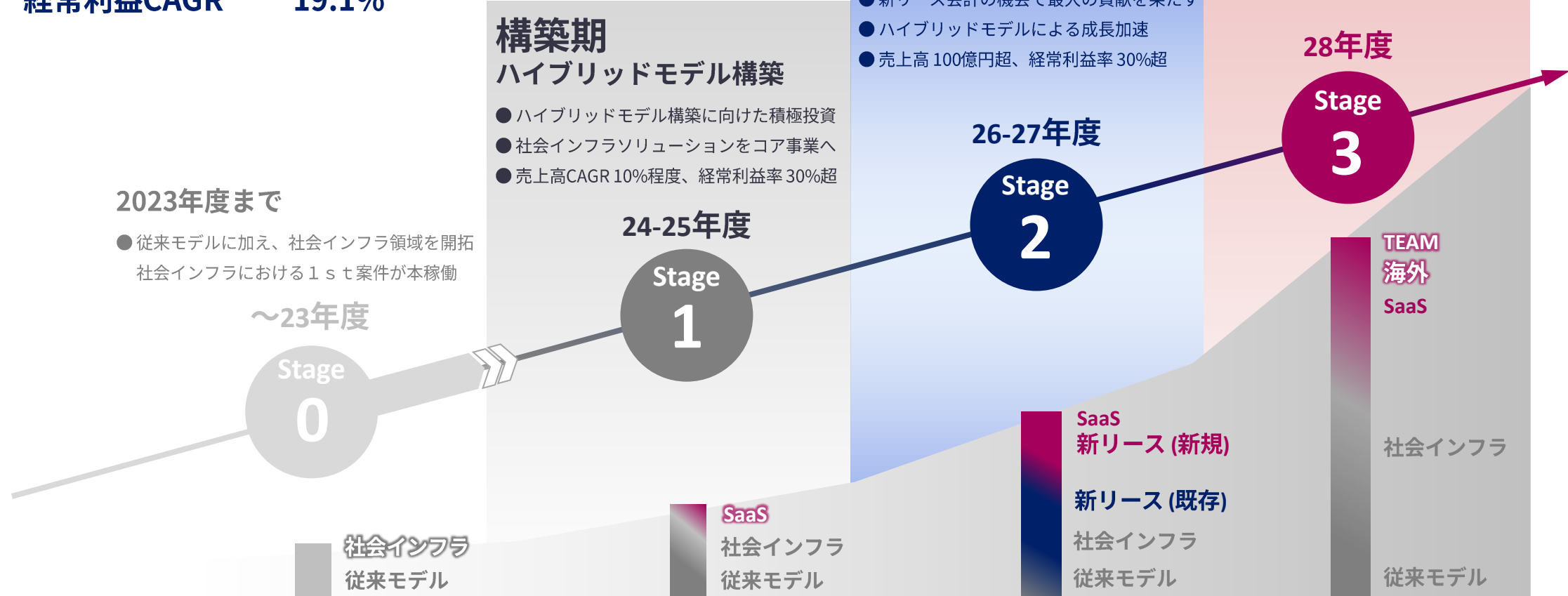
2027年3月期				
品目	受注高	前年同期比	受注残高	前年同期比
パッケージ	1,895 百万円	+ 94.6 %	3,390 百万円	+ 18.0 %
保守	534 百万円	▲ 4.9 %	2,888 百万円	+ 5.8 %
SaaS	355 百万円	+ 2,673.7 %	577 百万円	+ 1,263.9 %
その他	31 百万円	▲ 22.3 %	68 百万円	+ 11.7 %
合計	2, 816 百万円	+ 77.3 %	6,925 百万円	+ 21.3 %

04 | ハイブリッドモデル

中期経営計画「Be Hybrid 2028」

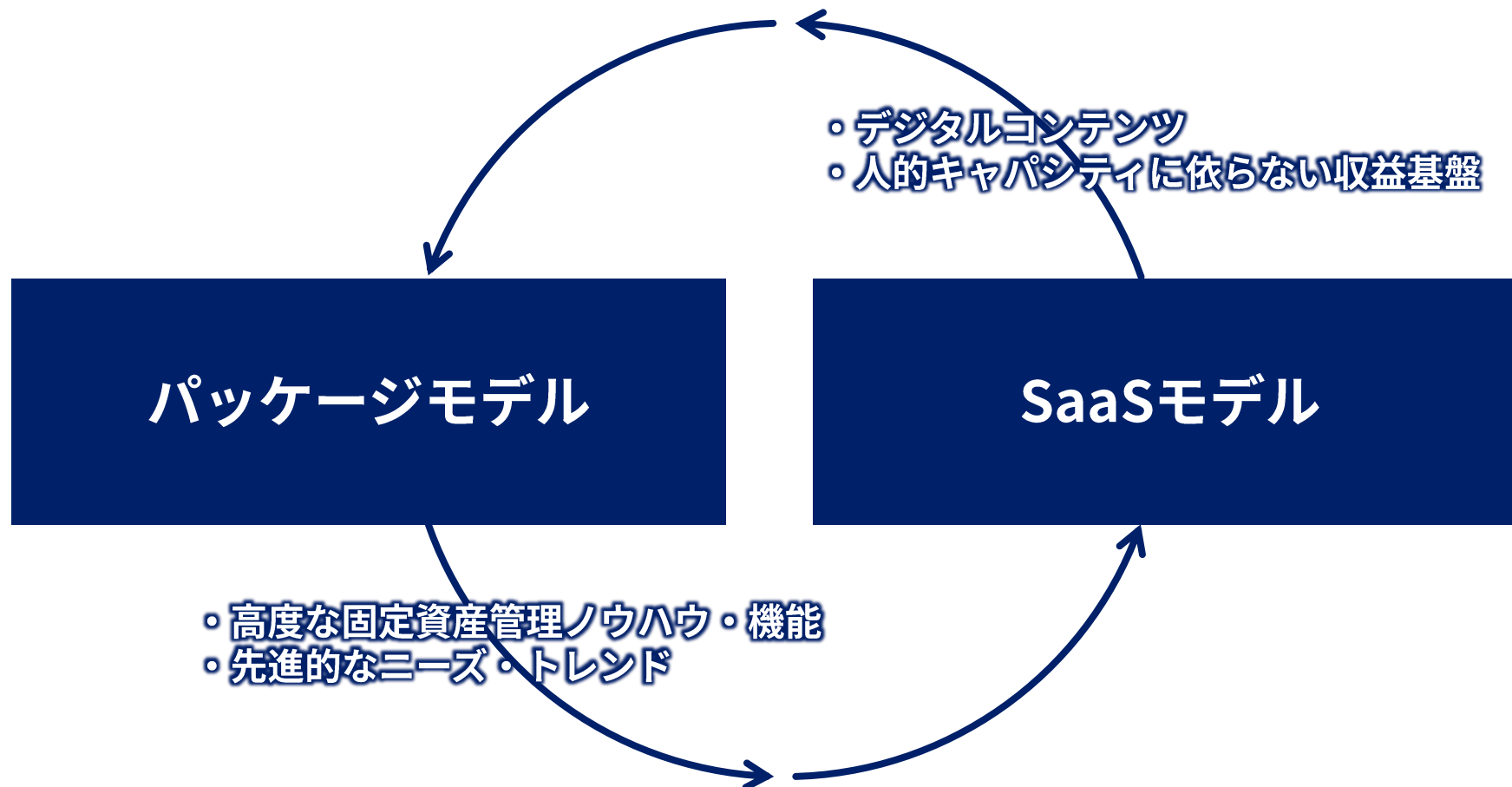
- ビジネスモデルのさらなる進化 -

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%



ハイブリッドモデルを構築するー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2025年3月期、2026年3月期の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2027年3月期より開始する。



ハイブリッドモデル

ソリューション事業の着実な推進によって、SaaS事業への先行投資を上回る収益を確保
SaaSソリューション「ProPlus+」の本格展開で、新リース会計の事業機会をとらえ、成長を加速

ソリューション事業 (パッケージモデル)

■ 売上高
2,329 百万円 (前年同期比 + 33.2 %)

■ 保守売上高
664 百万円 (前四半期比 + 6.6 %)

■ 社会インフラ
新リース会計を機に新たに **2** 案件を獲得

SaaS事業 (SaaSモデル)

■ 売上高
126 百万円 (前年同期比 + 407.6 %)

■ ARR
691 百万円 (前四半期比 + 173.9 %)

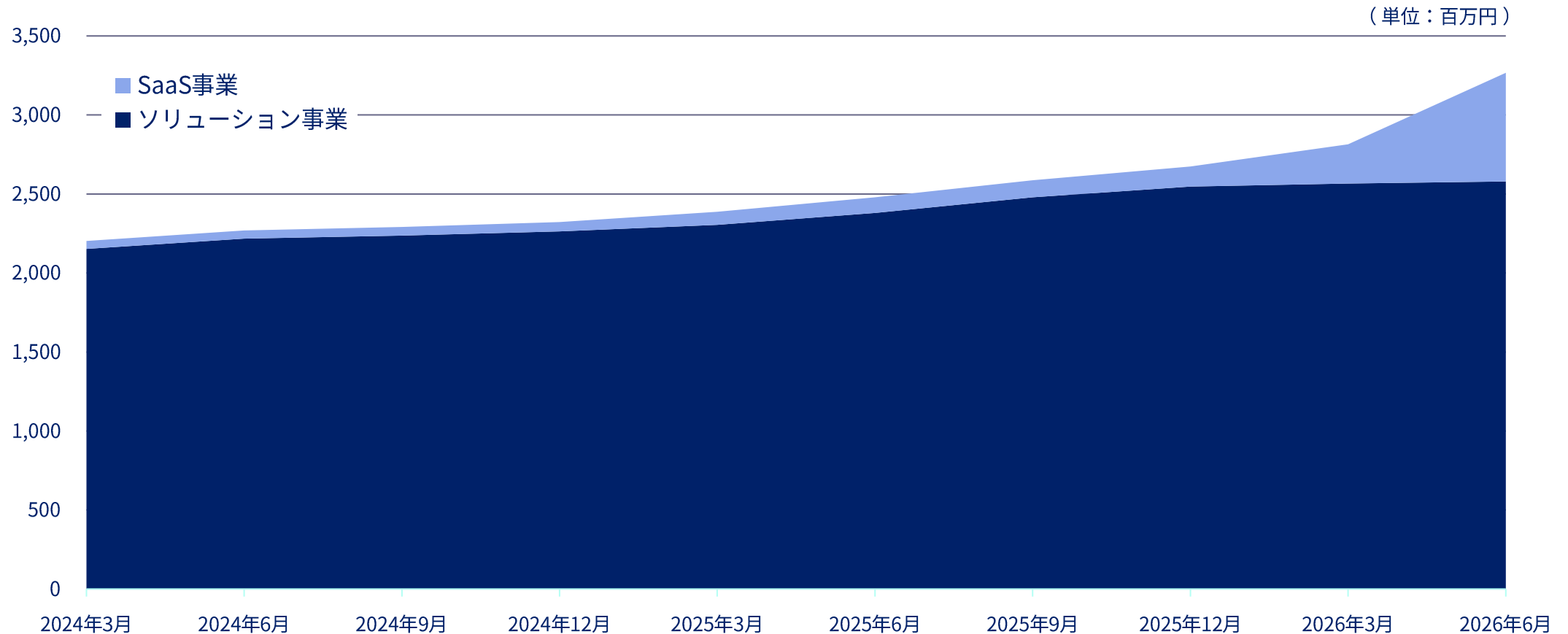
■ 契約社数
109 社 (前四半期比 + 303.7 %)

■ 導入企業数
1,194 社 (前四半期比 + 206.2 %)

ストック売上の推移

ストック売上 3,266百万円、前年同期比 31.8%増

ストック売上とは、一時的な売上を除く、継続的に積み上がっていく安定した収益源となる売上
当社は、ソリューション事業の年間保守料、SaaS事業の年間利用料が該当、以下のグラフはその推移を示したもの
ハイブリッドモデルの展開により、ストック売上の更なる強化を図る



05 | 2027年3月期 連結業績予想

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

通期業績予想に変更なし

通期業績は堅調に推移する見込みながら、新リース会計対応案件の初動における一時的な生産性の低下、一部の保守契約に伴う無償バージョンアップ対応、製品開発やDX・人財採用への積極投資を見込む

売上高

10,000 百万円

第1四半期 進捗率 **24.8** %

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

第1四半期 進捗率 **27.7** %

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

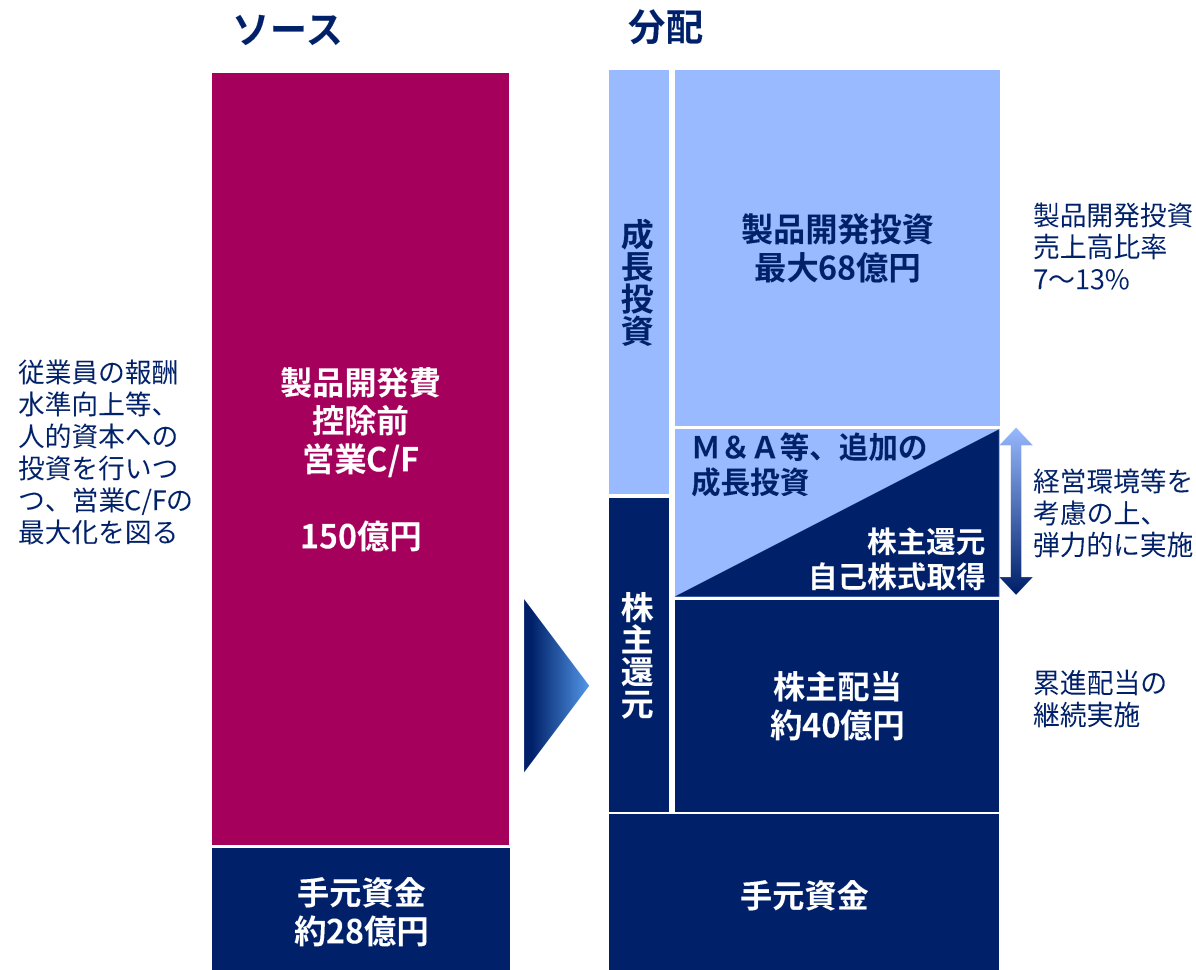
第1四半期 進捗率 **27.1** %

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

キャッシュ・アロケーション（2025年3月期～2029年3月期）

ハイブリッドモデルの本格展開により、稼ぐ力を高め、収益基盤をより強固なものにするとともに、積極的な成長投資（製品開発投資・インオーガニックな成長投資）と株主還元を行い、更なる好循環を創出する



		25/3期- 26/3期 (実績)	27/3期 (計画)	累計	5か年 計画	計画 進捗率
ソ ス	手元資金 (期首)	28.3	38.1	—	—	—
	製品開発費 控除前営C/F	51.9	35.0	86.9	150.0	57.9%
分 配	製品開発 投資	▲ 19.3	▲ 12.6	▲ 31.9	▲ 68.0	46.9%
	M&A、業務 提携等投資	▲ 1.4	▲ 3.7 +α	▲ 5.1 +α	—	—
	株主配当	▲ 13.9	▲ 10.3	▲ 24.2	▲ 40.0	60.5%

※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）

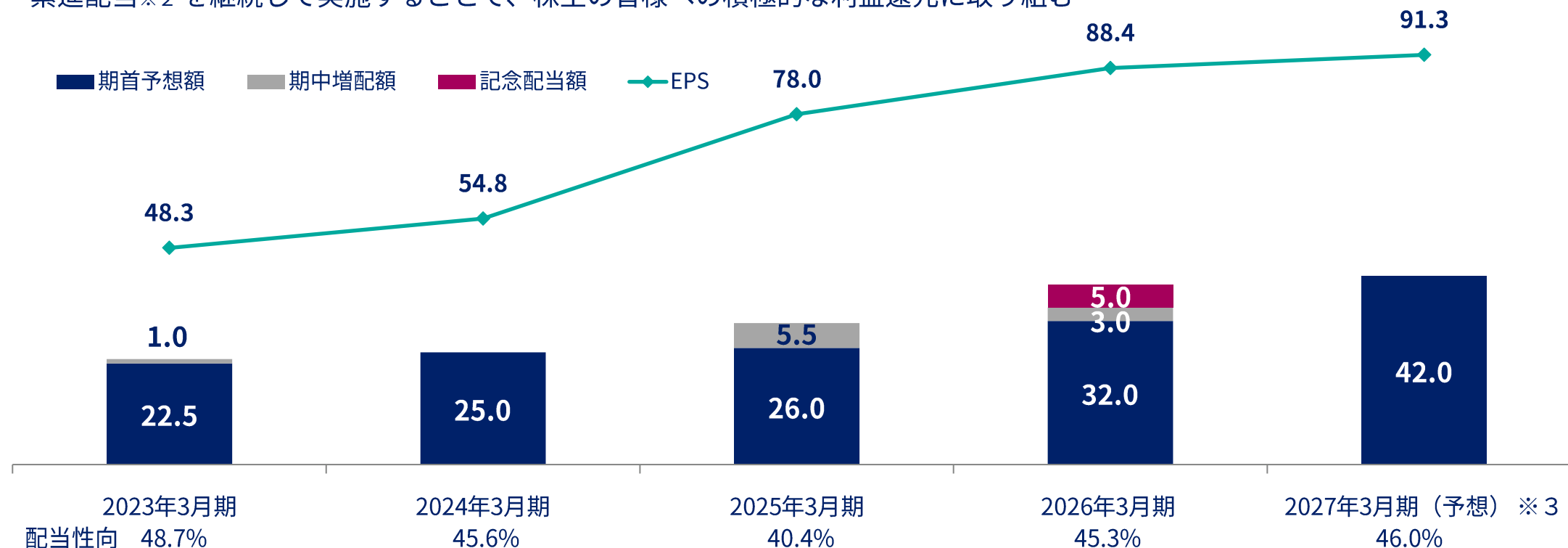
※製品開発投資＝研究開発費＋製品修繕維持費＋無形固定資産

※株主配当＝前期利益処分の金額

2027年3月期 1株当たり配当予想 ※1

1株当たり配当予想に変更なし 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



※1 : 2025年10月1日付で実施した株式分割（1株につき2株）を考慮し、過去の数値についても遡及して算出

※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

株価 と EPS / PER

利益成長に加え、市場評価(PER)の向上により株価も上昇
ハイブリッドモデルの展開により、市場評価を高め、利益成長を加速させ、企業価値の向上を図る

株価 = 利益成長 × 市場評価の上昇

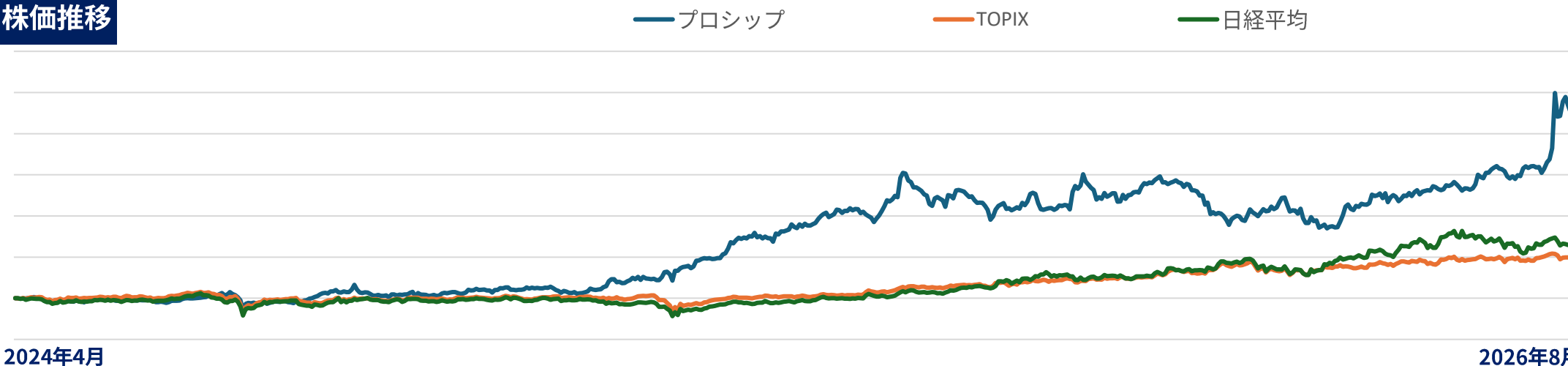
(中長期計画開始前後の比較)

株価 約3.46倍 ≡ EPS 約1.66倍 × PER 約2.08倍 ※24年3月末⇒26年3月期計画

	24/3期末 (A)	25/3期末	26/3期末	27/3期(計画) (B)		増減率 (B) ÷ (A)
株価	727.5円	875円	1,372円	2,520円※	※年初来高値(8/24)	約3.46倍
EPS (1株当たり純利益)	54.83円	78.03円	88.35円	91.27円※	※現在の業績予想	約1.66倍
PER (株価収益率)	13.27倍	11.21倍	15.53倍	27.61倍※	※上記株価の場合	約2.08倍

※株式分割考慮後

株価推移





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)

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

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。