



株式会社コマースOneホールディングス

(東証グロース：4496)

2025年3月期第1四半期

決算説明資料

2024年8月14日

目次

1.	会社概要	P.03
2.	財務サマリー	P.09
3.	成長戦略	P.23
4.	ビジネス概要	P.32
5.	関連会社	P.55

1

会社概要

企業理念



わたしたちの目指す姿

テクノロジーを活用する人の力を
最大化させるプラットフォーム



わたしたちの目指す社会

誰もが自己実現を追求できる
フェアな社会の実現

事業内容



株式会社フューチャーショップ

SaaS型ECサイト構築プラットフォームの提供。



株式会社ソフテル

Eコマース事業の販売管理・在庫管理システムをカスタマイズモデルで提供。



株式会社TradeSafe

ECサイトの認証サービス、データ解析に基づく受注傾向表示などの経営補助ツールを提供。

SaaS型ECプラットフォーム事業を国内中規模ECサイト運営事業者向けに展開。

当社グループの事業は左記のとおりECプラットフォーム事業の単一セグメントである。



株式会社空色

リピート率向上やCV機会を創出し、LTV[※]を向上させるWeb接客ソリューションを提供。



SAMURAI TECHNOLOGY株式会社

20年以上にわたるシステム開発実績をもとに、最適なソリューションを提供。

コマースをトータルで支援するプロダクトを保有

コマース支援を通じた 企業のDX・生産性向上

DX(デジタルトランスフォーメーション)



各プロダクトが
保有する
テクノロジー
& データ

各社のノウハウを
統合した
コンサルティング



フロントエンドプロダクト

SaaS型Eコマースプラットフォーム

 futureshop

 omni-channel

Web接客ソリューション


WhatYa

安心取引

信頼とあんしんのマーク

バックエンドプロダクト

販売管理・在庫管理ソフト

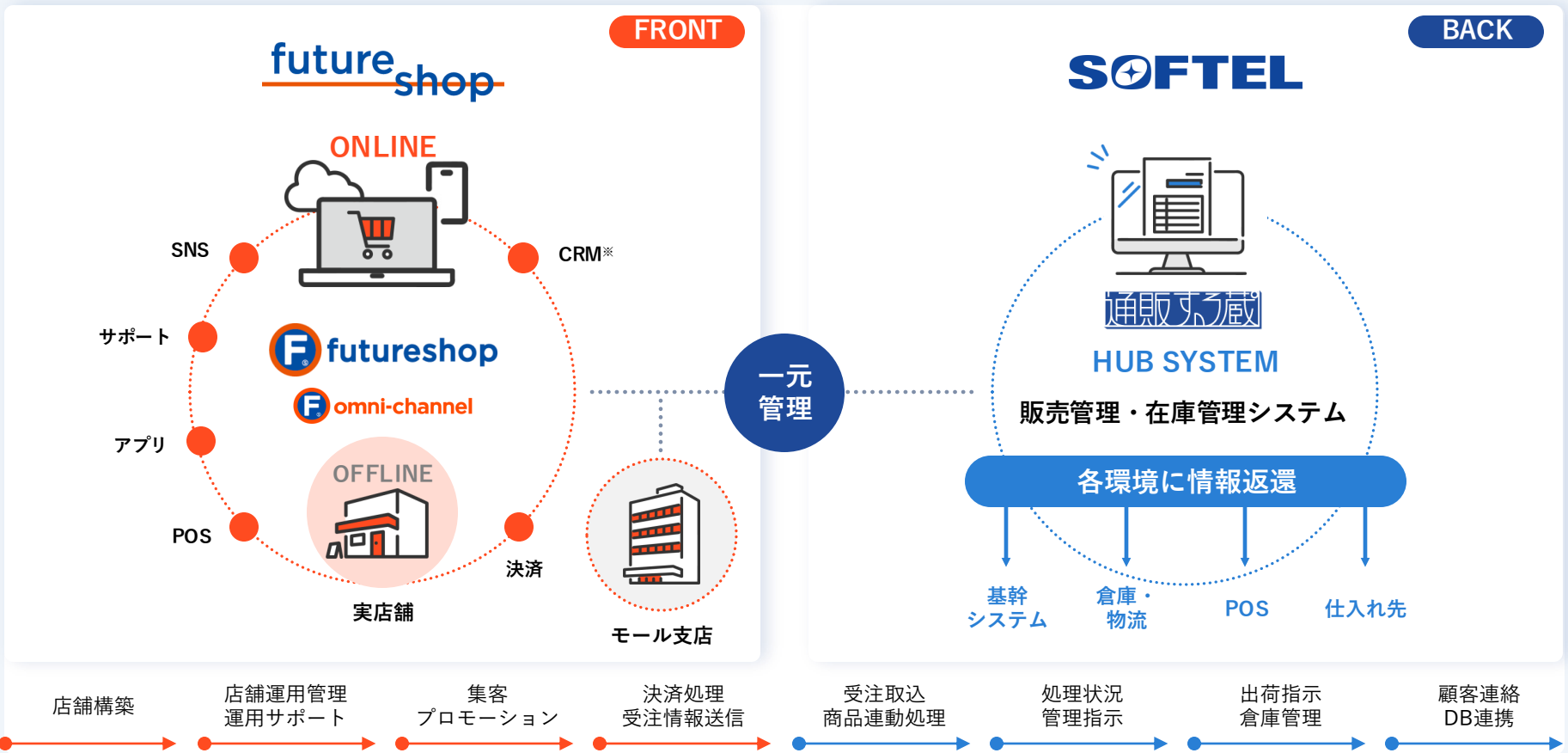


データベース支援

 **Fast Connector**[®]



グループビジネスモデル



創業からの軌跡

2006年～2014年

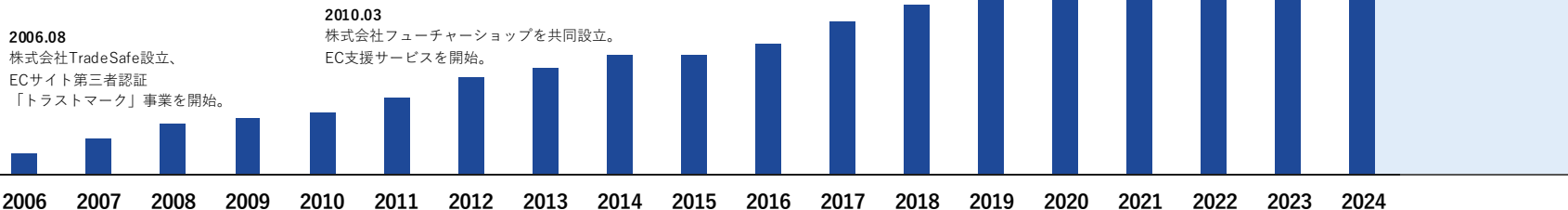
創業～事業立ち上げ

2017年～2020年

事業拡大、
ホールディングス化へ

2022年～

さらなる成長へ



2006.08
株式会社TradeSafe設立、
ECサイト第三者認証
「トラストマーク」事業を開始。

2010.03
株式会社フューチャーショップを共同設立。
EC支援サービスを開始。

2020.06
東京証券取引所
マザーズ市場上場。

2018.09
株式会社フューチャーショップ、新CMS機能
「commerce creator」をリリース。

2022.09
ライブコマースオプション
"Live cottage (ライブコテージ)"リリース。

2023.10
futureshopサービス提供から20周年。



2012.12
株式会社フューチャーショップを完全グループ会社化。

2014.7
株式会社ソフテルを完全グループ会社化。

2017.09
株式会社TradeSafeの事業を会社分割してグループ会社化、株式会社TSホールディングスに社名変更。



2019.12
株式会社コマースOneホールディングスに社名変更。



2022.11
SAMURAI TECHNOLOGY株式会社を完全グループ会社化。



2023.03
株式会社空色をグループ会社化。

2

財務サマリー

2025年3月期第1四半期 サマリー

連結売上高

8.9億円

YoY

+ 0.3億円
(+ 3.8%)

連結営業利益

1.5億円

YoY

+ 0.3億円
(+ 29.3%)

連結営業利益率

17.2%

YoY

+ 3.4pts

親会社株主に帰属する
四半期純利益

0.4億円

YoY

▲ 0.4億円
(▲ 50.5%)

EC市場の状況

国内EC市場の成長は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって急激に伸長。その後、2022年度以降は経済活動が正常化するにつれ緩やかになったが、堅調に推移している。当社グループが属する国内EC市場は2023年から2027年までにかけて年平均10.3%の成長率が見込まれ、持続的成長が予測される。

※参考：総務省「令和5年 情報通信に関する現状報告の概論」

決算概要

昨年度からの積極的な成長投資等を通じて、フューチャーショップのサービス拡充や価格改定による増収増益、SAMURAI TECHNOLOGYの知識の習熟に伴う効率的な案件納品でソフテルも増収増益を達成。

営業利益は上述の通り増益である一方、持分法適用関連会社であるエネサイクルの先行投資により、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となった。

2025年3月期第1四半期 ハイライト

— グループ各社 当期の状況

futureshop

店舗の統廃合等により、契約件数は減少。
一方、機能強化とアライアンス強化によってGMV
とARPUは堅調に推移した。

- 食品系EC対応強化
- 他社サービス連携強化による支援事業領域拡大
 - ViSenze(ヴィセンズ)が提供するAIレコメンド・画像検索サービスとの連携開始
 - LINEヤフーのマーケティングソリューションの導入・支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において認定を取得
 - SBフレームワークス株式会社が提供するEC物流代行サービスとの連携開始
 - 訴求力の高いショート動画マーケティングを実現する「Charlla」との連携開始

SOFTTEL

グループ会社化したSAMURAI TECHNOLOGYをいち早くソフテルの戦力とするべく、ソフテルからの技術者派遣やOJT※開発を継続している。
通販する蔵の新規導入プロジェクトへ主軸人員としてアサインするケースもあり、早期戦力化に向けて順調に進行。

- 通販する蔵での流通総額3,600億円超
- Rakuten最強配送への対応-モール側で配送が早い店舗へのラベリングをしており、最強配送ラベルを取るための環境設定に対応

2025年3月期第1四半期 決算概要

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期 1Q	2025年3月期 1Q	増減	前年度同期比
売上高	865,862	898,956	+ 33,094	+ 3.8%
営業利益	119,611	154,688	+ 35,077	+ 29.3%
経常利益	137,955	107,367	▲ 30,588	▲ 22.2%
税金等調整前 四半期純利益	137,955	107,367	▲ 30,588	▲ 22.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	81,999	40,599	▲ 41,400	▲ 50.5%

2025年3月期第1四半期 予算進捗

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2025年3月期 1Q 実績	2025年3月期 通期 予算	進捗
売上高	898,956	3,815,446	23.6%
営業利益	154,688	604,956	25.6%
経常利益	107,367	683,343	15.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	40,599	454,730	8.9%

主に、持分法適用関連会社であるエネサイクルの損失取り込みによるものであり、当社の投資負担に見合う額を営業外費用に計上したため、進捗が遅れている。

エネサイクルは当期中に各案件のプロジェクト進行に伴う売上計上を予定しているが、1Q時点では先行投資をしているため、マイナス計上となった。

2025年3月期第1四半期 フューチャーショップ概要

単体 フューチャーショップ



売上高

6.6億円

YoY

+ 0.3億円
(+ 6.0%)

営業利益

2.0億円

YoY

+ 0.1億円
(+ 8.8%)

営業利益率

30.4%

YoY

+ 0.8pts

GMV

509億円

YoY

+ 18.7億円
(+ 3.8%)

6月末契約件数

2,867件

FYTD

▲ 14件
(▲ 0.5%)

ARPU

76,984円

YoY

+ 5,013円
(+ 7.0%)

2025年3月期第1四半期 ソフトル概要

単体 ソフトル (SAMURAI TECHNOLOGY合算)



売上高※1

2.1億円

YoY

+ 7.6百万円
(+ 3.7%)

営業利益※1

0.2億円

YoY

+ 4.4百万円
(+ 27.2%)

営業利益率※1

9.6%

YoY

+ 1.8pts

※1 SAMURAI TECHNOLOGYは、ソフトルに対するSES※2売上案件が今後も増大していくに伴い、2024年3月期1Qから数値を合算し、内部取引を消去したものを開示している。

開発売上総額

0.8億円

YoY

+ 2.6百万円
(+ 3.3%)1社あたり
開発売上高

0.8百万円

YoY

▲ 0.1百万円
(▲ 12.2%)

ストック売上

0.9億円

YoY

+ 5.0百万円
(+ 5.8%)

ストック売上比率

48.5%

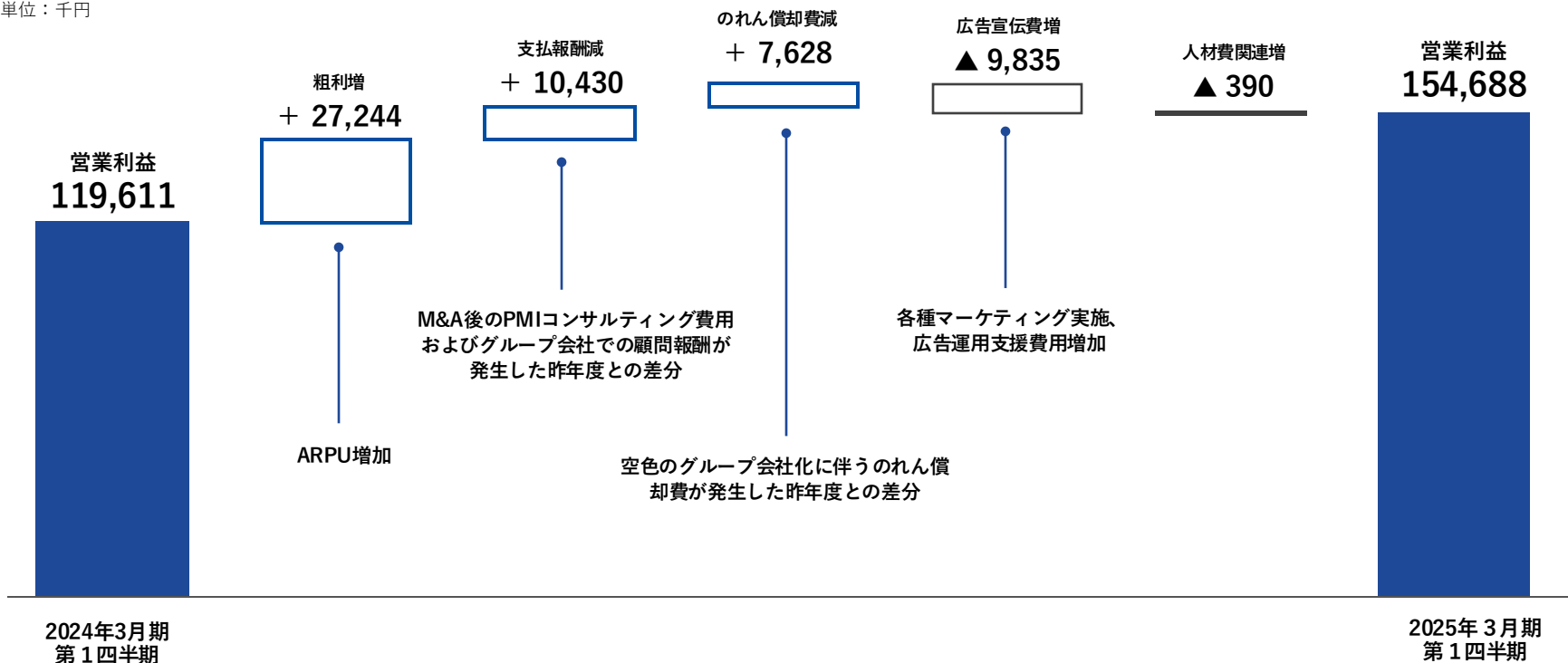
過去8年間
平均比

+ 5.2pts

前年度同期比 第1四半期営業利益増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円



2025年3月期第1四半期 営業利益～税金等調整前四半期純利益の増減分析

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期 1Q	2025年3月期 1Q	増減
営業利益	119,611	154,688	+ 35,077
営業外収益	18,394	16,298	▲ 2,096
営業外費用	51	63,619	+ 63,568
経常利益	137,955	107,367	▲ 30,588
特別利益	-	-	-
特別損失	-	-	-
税金等調整前 四半期純利益	137,955	107,367	▲ 30,588
EBITDA*	158,111	183,642	+ 25,530

主に、持分法適用関連会社であるエネサイクルの損失取り込みによるものであり、当社の投資負担に見合う額を計上したもの。

エネサイクルは当期中に各案件のプロジェクト進行に伴う売上計上を予定しているが、1Q時点では先行投資をしているため、マイナス計上となった。

2025年3月期第1四半期 貸借対照表前期末比

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期4Q	2025年3月期1Q	増減
流動資産	2,305,885	2,242,290	▲ 63,595
現金及び預金	1,733,879	1,770,688	+ 36,809
その他	129,890	49,655	▲ 80,235
:	:	:	:
固定資産	1,576,802	1,501,124	▲ 75,678
投資有価証券	1,002,854	932,709	▲ 70,145
:	:	:	:
流動負債	915,574	817,755	▲ 97,819
固定負債	122,138	124,129	+ 1,991
純資産	2,844,974	2,801,530	▲ 43,444
株主資本	2,465,794	2,427,267	▲ 38,527
その他 有価証券評価差額金	379,180	374,263	▲ 4,917

主に、前期に行ったサーバー
利用料割引のための前払金が
原価計上されたため

2025年3月期第1四半期 キャッシュ・フロー前年度同期比

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2024年3月期1Q	2025年3月期1Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	241,977	128,556	▲ 113,421
税金等調整前四半期純利益	137,955	107,367	▲ 30,588
持分法による投資損益	-	63,149	63,149
預け金の増減額（▲は増加）	109,883	230	▲ 109,653
その他	121,691	88,195	▲ 33,496
：	：	：	：
法人税等の支払額	▲ 154,653	▲ 175,264	▲ 20,611
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 24,118	▲ 27,169	▲ 3,051
無形固定資産の取得による支出	▲ 19,642	▲ 26,982	▲ 7,340
：	：	：	：
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 110,700	▲ 78,547	32,153
自己株式の取得による支出	▲ 109,797	-	109,797
配当金の支払額	-	▲ 77,644	▲ 77,644
：	：	：	：
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	123,753	36,808	▲ 86,945

エネサイクルに関する持分法による損失取込

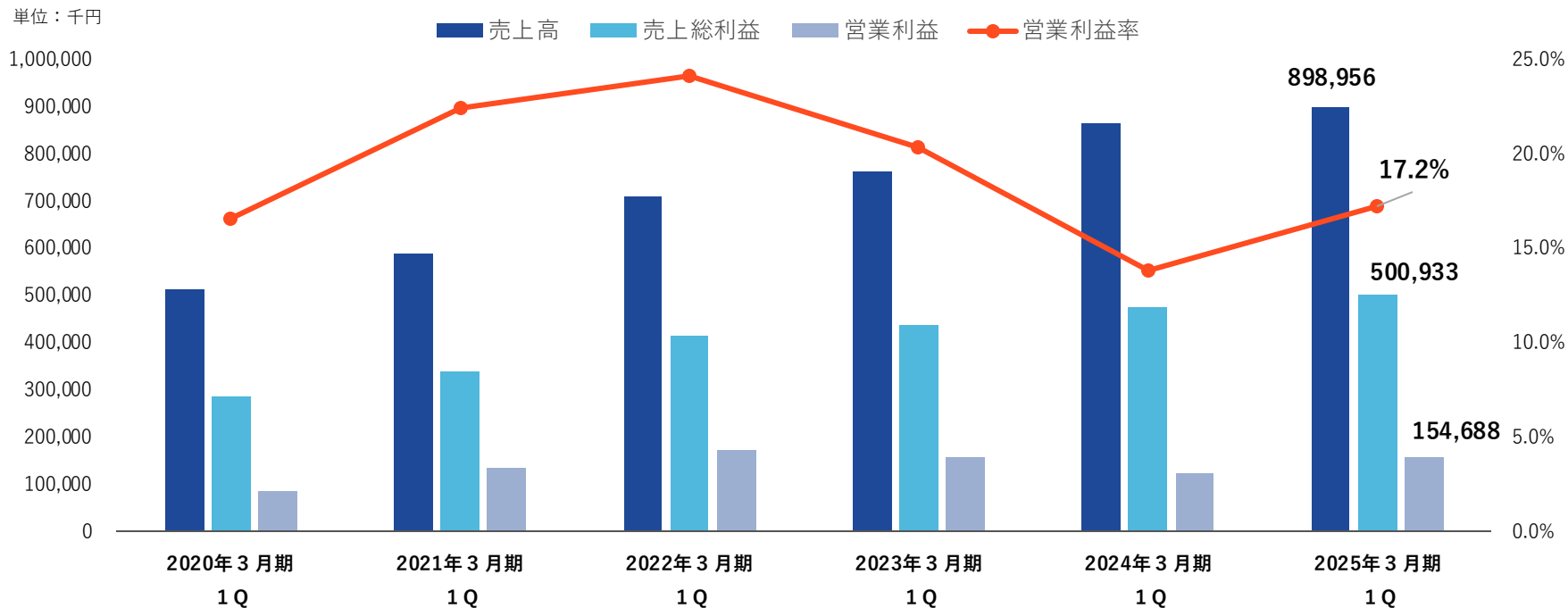
前期は投資一任契約に基づく自己株式取得が1Qで完了

前期は自己株式取得実行

2024年3月期の期末配当金の支払い

2025年3月期第1四半期 連結業績推移

2025年3月期第1四半期は、過年度からの継続的な売上高や売上総利益増加を実現し、M&A関連報酬やのれん償却費等のM&A関連費用が発生しなかったこと、さらに既存事業のオーガニックな成長によって、昨年度よりも営業利益が増加した。



財務戦略（中期経営計画）

企業価値最大化を図る



株主還元

配当

配当性向30%※

自己株取得

機動的に実施

内部留保

成長投資を積極的に実施し
中長期のEPS成長を加速させる
ことで株主還元を拡大



資本構成

事業成長と企業価値向上のための
最適な資本構成を構築



成長投資

コア事業

人材投資を源泉とした
機能・プロダクト・事業領域の拡張

新規事業

積極的かつ戦略的に実施

※ 親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%

サステナブルな成長の実現

ROE 20%目標

自己株式取得



中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)において掲げる財務戦略に基づき当社における戦略的な投資機会、財務状況や株価水準等を総合的に勘案して機動的な自己株式取得を行う。

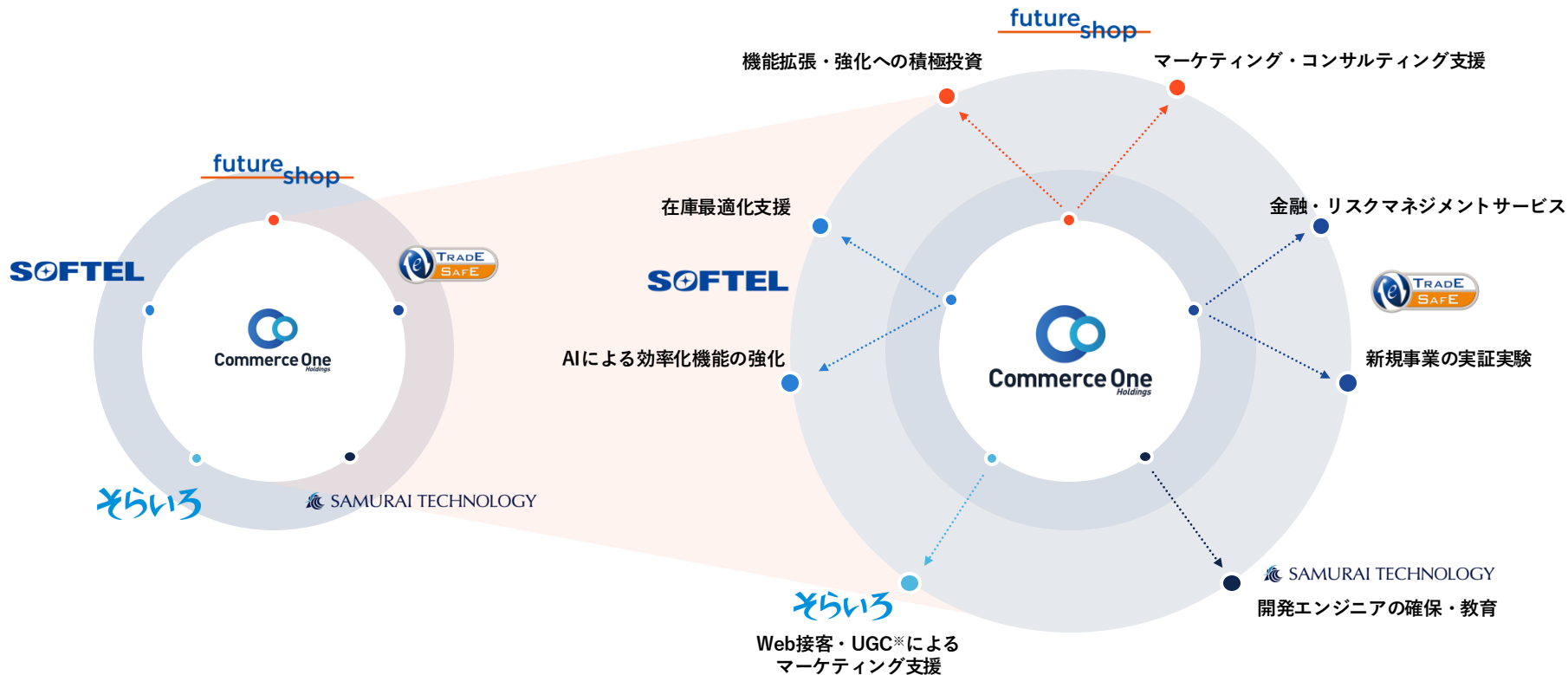
【取得に係る事項の内容】

(1)取得対象株式の種類	普通株式
(2)取得し得る株式総数	100,000株 (上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.4%)
(3)株式の取得価額の総額	75,000,000円 (上限)
(4)取得期間	2024年8月15日～2024年11月8日
(5)取得方法	取引一任契約に基づく市場買付

3

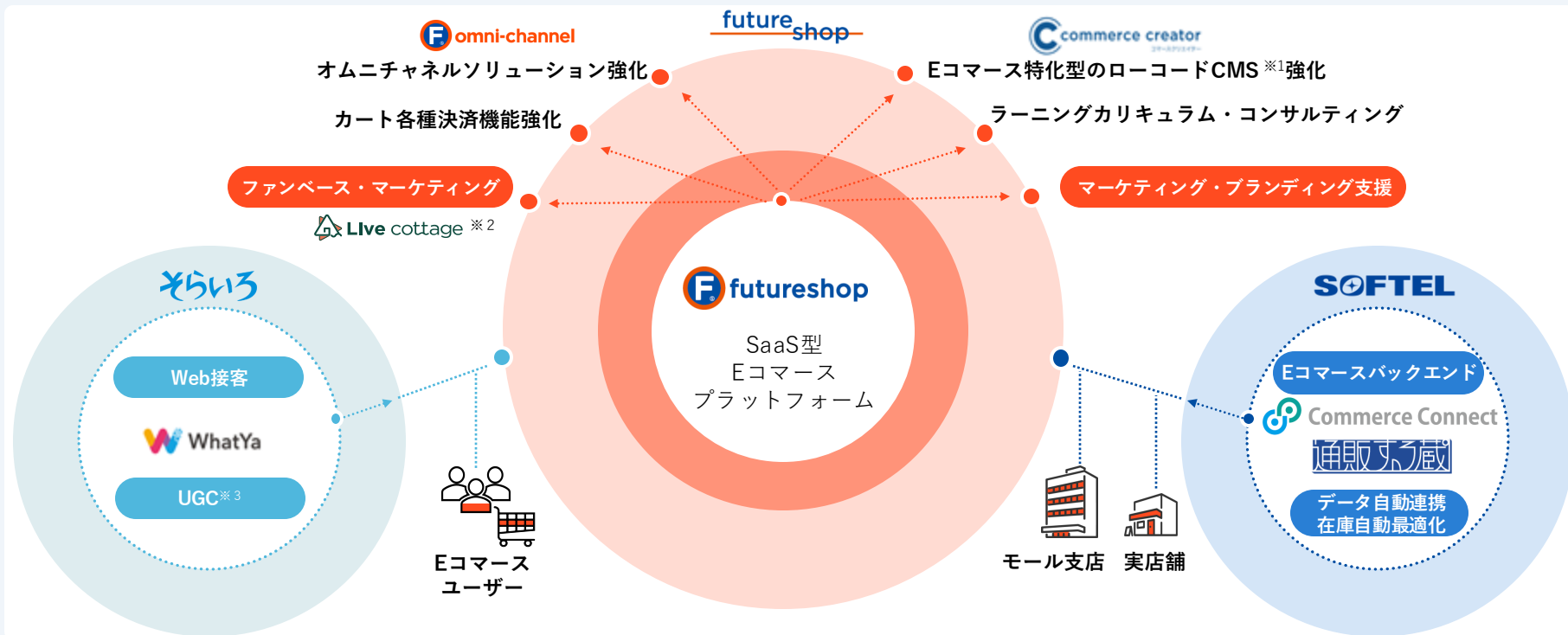
成長戰略

成長方針



中期成長方針

グループ各社の専門性の高いサービスを「futureshop」に取り入れ、より強いプラットフォームを実現。
グループ各社は「futureshop」の顧客基盤を活用。



future shop 2025年3月期第2四半期以降の方針と取り組み

プロダクト開発方針

- **送料計算/配送可能日時制御機能強化**（食品系EC対応強化）

温度帯別送料計算・配送予定日表示の強化

3 温度帯送料計算・同梱制御対応・リードタイム制御等。

第一次アップデート：2024年1月完了

第二次アップデート：2024年6月完了

第三次アップデート：2025年春予定

- **定期/頒布会販売機能改善**（サブスクリプション機能）

定期購入利用者の利便性向上

お届け日変更・解約の利便性向上。

第一次アップデート：2023年7月完了

第二次アップデート：2024年秋予定

- **サイト制作支援機能強化**（制作会社向け・commerce creator機能の強化）

commerce creator（CMS）でのECサイト制作時の利便性向上

テンプレートのインポート・エクスポート機能の実装。

第一次アップデート：2024年1月完了

第二次アップデート：2024年秋予定

- **ライブコマースプロダクト強化**

ライブコマース強化

ライブコマース市場の拡大を見込んだ新サービスの開発。

- **外部システム連携強化**（API強化）

ECバックエンド機能サービスを強化

ソフトルが提供するECバックエンドシステムとのシステム連携を強化。

カスタマーサクセス方針

- **GMV・LTV向上 店舗支援サービスの拡充**

Eコマース実践型グループコンサルティング事業準備

ワン・トゥ・ワンによる売上向上のための実践型勉強会のサービスをオプション化。
顧客成長基盤を拡充。

セールス・マーケティング方針

- **認知度向上 販売促進・広告宣伝の強化**

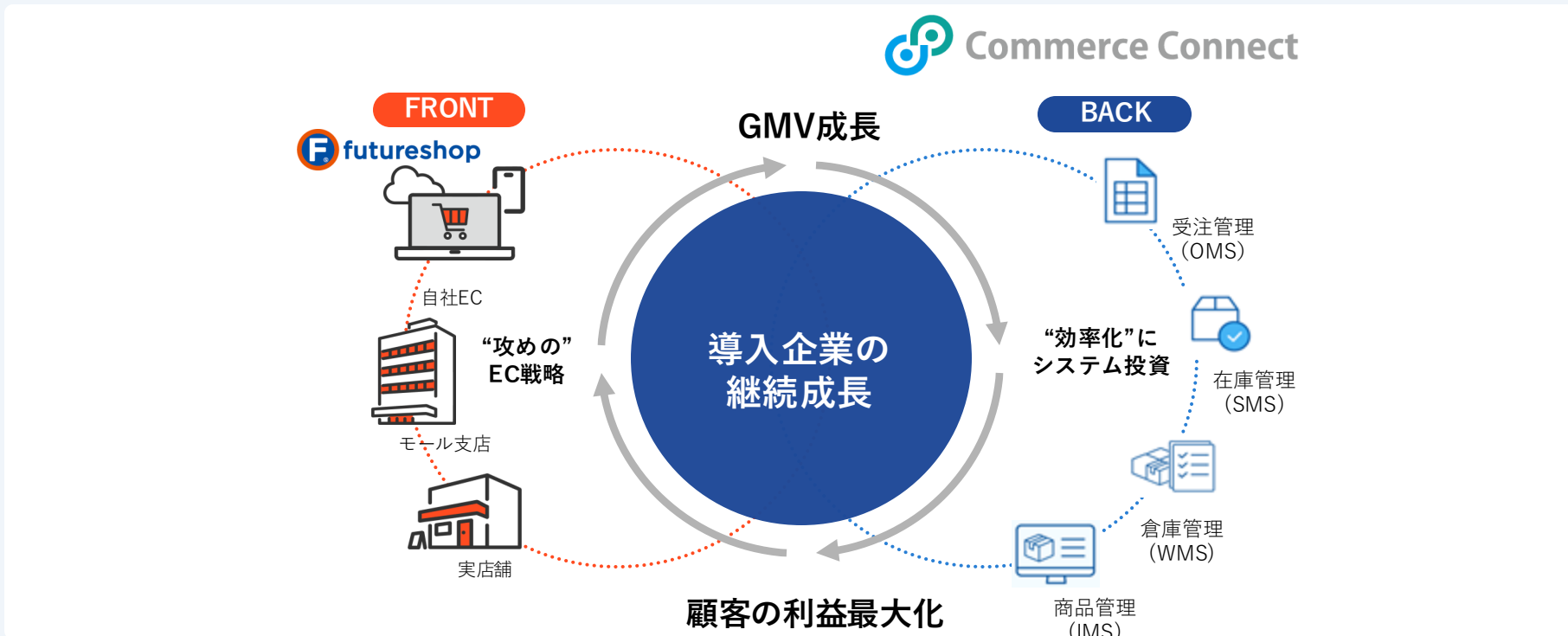
マーケティング強化

積極的なマーケティングへの投資を行い、リード獲得を増やし、新規契約数増を目指す。

Commerce Connect

多店舗管理機能をSaaS型で提供。

カスタマイズ要望が多い機能をモジュール化することで拡張性が高まり、事業成長を促進させる。

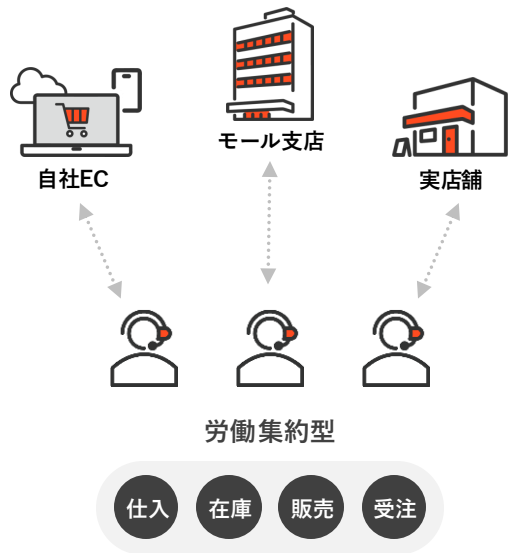


Commerce Connect

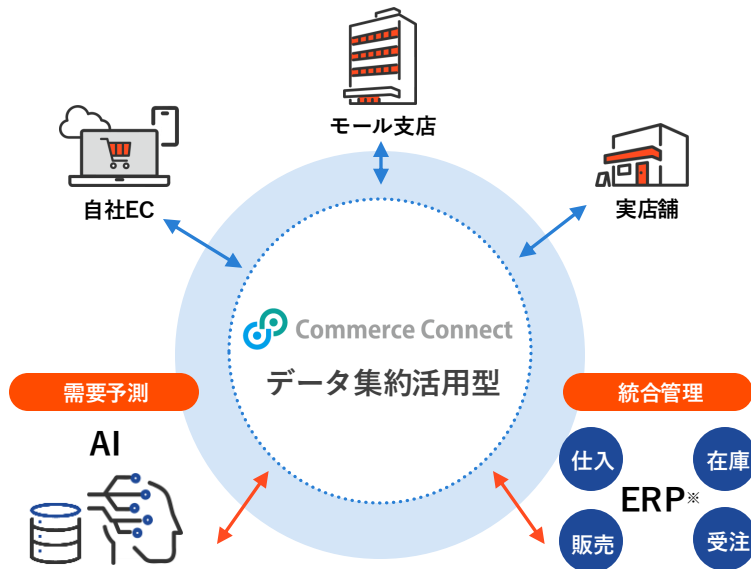
EC業界を「労働集約型」から「データ集約活用型」に変換。

AIによる需要予測からの事業拡大を実現。

チャンネル統合されておらず、EC管理が分断



チャンネル統合され、販売／管理が向上
さらにビッグデータで業績を引き上げる



Commerce Connect・通販する蔵 生成AIプロジェクトの実装開始



商品管理効率化

商品文章作成

コミュニケーションツール

- ✓ 人的リソースの最適化
- ✓ プロダクト内で全て完結

購買データや顧客ニーズを取り込みナレッジ化
顧客バックエンド業務全体の効率化

顧客利益最大化
GMV成長サポート

画像生成



元画像



成果物

SOFTTEL 2025年3月期第2四半期以降の方針と取り組み

プロダクト開発

- **コマースDXソリューション「Commerce Connect」**

大手モールによる大幅な仕様変更プロジェクト対応も一通り完了し、4月より開発を再開。開発済み機能の動作検証、複数配送先指定機能や処理および開発効率を改善した商品情報連携機能の開発を再開。AIを駆使した商品情報作成サポート機能の試験開発も順調に進捗。

- **futureshop用バックヤードオプション提供**

Commerce Connectの開発進捗に合わせ、futureshopの顧客ニーズの確認、必要機能の洗い出し、サポート体制について具体的な協議と開発を進める。

営業・開発体制の強化

- **関東営業・開発拠点の強化**

関東開発人員の「通販する蔵」新規導入プロジェクトへの主軸人員アサインにより、知識および開発効率は高まっている。引き続き、ソフトル技術者派遣とOJT※開発を継続し、本社開発チームと同等水準のカスタマイズ実装が可能な技術チームを目指す。

- **製品紹介動画やカスタマイズ事例集の活用**

新規潜在顧客には、YouTube動画などを利用した製品紹介動画を順次リリースし、通販する蔵の強みである「カスタマイズ」を分かり易く解説しリード獲得を行う。既存顧客には、これまでに作り上げてきたカスタマイズ事例集を適時提案し、受動的な営業体制から能動的な営業アプローチ体制へ変革していく。

- **「通販する蔵」セミナー実施によるブランディングおよび課題解決の加速**

製品認知向上とリード獲得のため、「通販する蔵」と親和性の高い外部サービスベンダーとの共同セミナーを継続的に積極実施。既存顧客との定期的な勉強会セミナーも継続実施しており、製品課題の発見の機会として一定の成果。

- **「ロジする蔵」の提案強化**

通販する蔵と連携して、自社倉庫をシステム管理できる倉庫管理オプション。スマホの画面で、誰でも簡単に操作することができ複数拠点での在庫、出荷管理など、独自の運用に合わせたカスタマイズが可能。

EC物流関連における顧客ニーズの高い事案を重点提案

- **RSL(楽天スーパーロジスティクス)への対応**

大手モールは提供する倉庫の配送品質向上に努めており、結果的にその倉庫に保管する商品は優位に販売可能なケースが多い傾向にある。モール提供の倉庫利用率は高まると予測し、連携機能の重点的な提案を推進していく。

- **Rakuten最強配送への対応**

最強配送マークを取るための環境設定に対応。

- **メルカリShops連携機能の強化**

プロダクト開発スケジュール



※1 OMO：Online Merges with Offlineの略称 オンラインとオフラインの融合の意

※2 UGC：User Generated Contentsの略称 一般ユーザーによって制作・生成されたコンテンツ

4

ビジネス概要

future shop

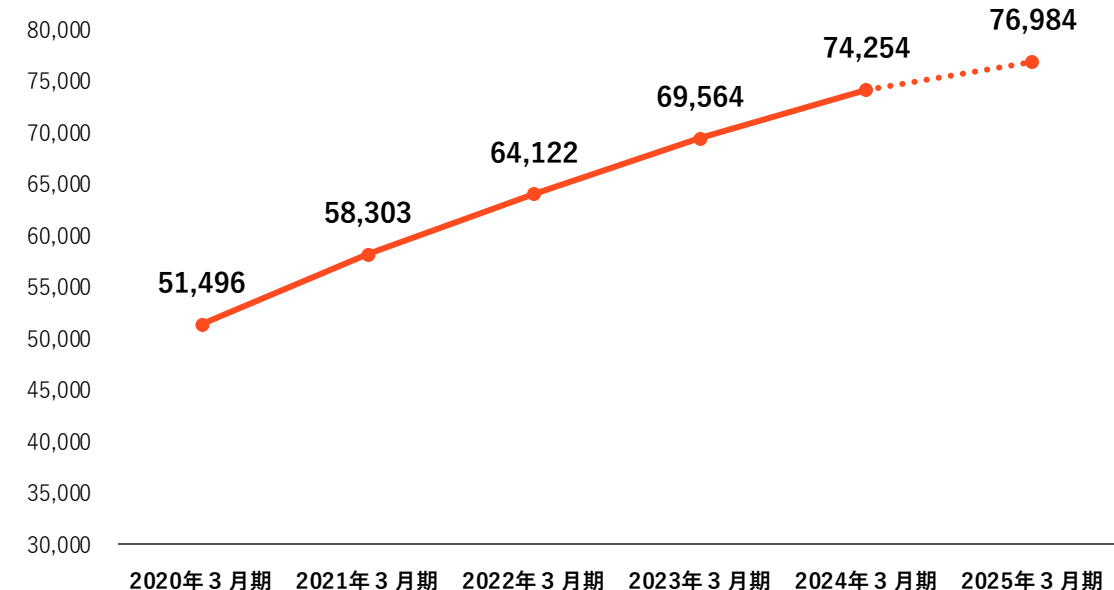
株式会社フューチャーショップ

ARPU (Average Revenue Per User)

1店舗あたり月間売上金額推移

ARPU (Average Revenue Per User)

単位：円



EC市場拡大に伴い、
EC事業の成長に必要な機能は拡大。

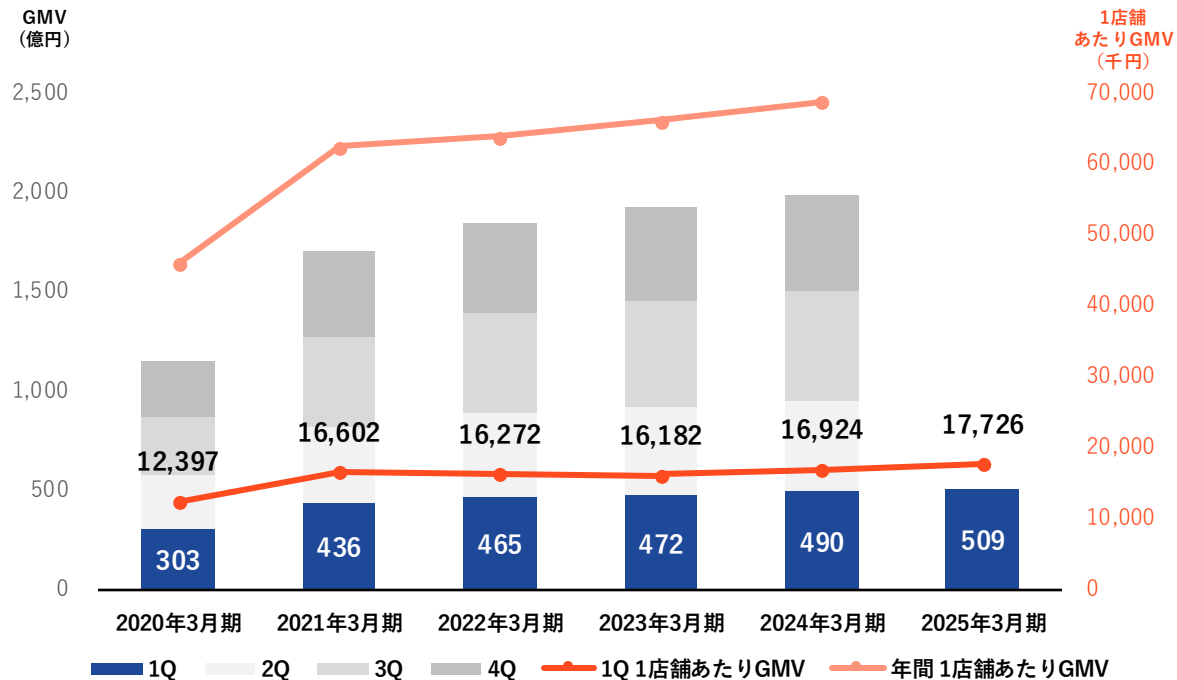
上記による、
オプション機能・アライアンス連携
サービスの利用拡大で、
ARPUは着実に向上。

GMV推移

2025年3月期第1四半期累計

GMV **509.0億円**（前年度同期比 **3.8%増**）

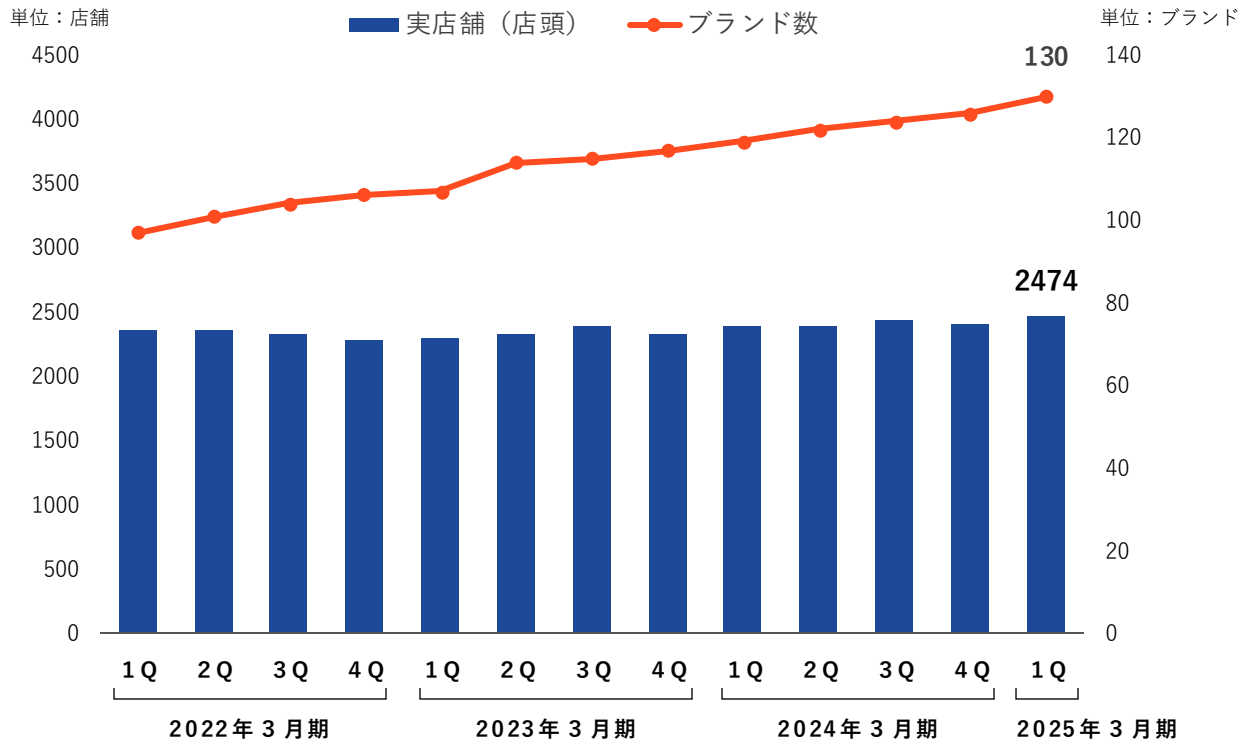
1店舗あたりGMV **17,726千円**（前年度同期比 **4.7%増**）



**GMVは当第1四半期で
509.0億円
前年度同期比 +3.8%**

新規契約店舗の獲得は引き続き厳しい一方、1店舗あたりのGMVは前年比4.7%増加し、顧客の堅実な成長を実現。また、6月からの料金改定の影響は現時点では軽微であり、解約数も昨年度より減少傾向にある。

オムニチャネル推移

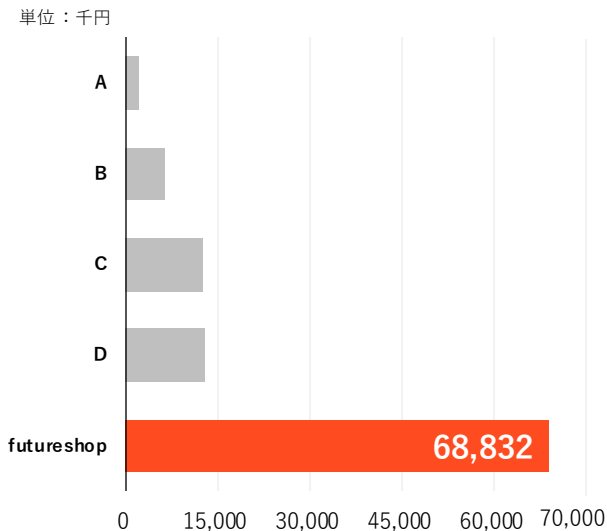


企業のOMO※・オムニチャネルへの投資は積極的な状況が続いている。

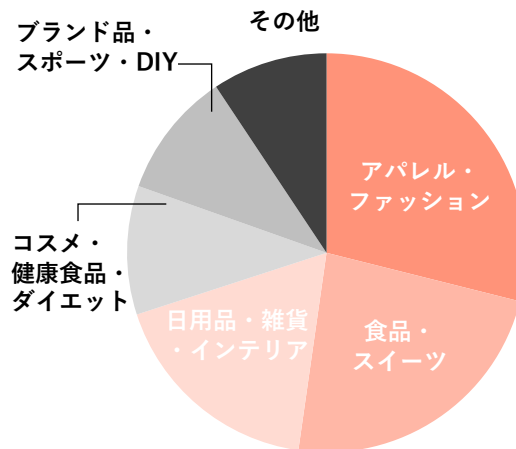
サービスの特長

ノンカスタマイズ提供でも圧倒的に高い1店舗あたりGMV

主要SaaS型ECプラットフォーム
1店舗あたりのGMV



futureshop顧客のジャンル比率
(2025年3月期1Q時点)



※上記グラフは2023年度国内主要SaaS型ECプラットフォーム1店舗あたりGMV推計/当社調べ
(業種・サブスクリプションコマース特化型・カスタマイズモデルは除く)

契約を2年以上継続している
顧客の売上

平均 **25.6%**増加

2025年3月期1Q：
成長率平均※1前年度同期比
+ 25.6%

2025年3月期1Q：
成長率平均前年度同期比
+22.3%

※1 契約を2年以上継続している顧客の成長率平均=2年以上契約を継続している顧客で、毎月1円以上売上のある店舗の売上成長率の平均。立ち上げ・リニューアルから2年未満の顧客を省くことで、初期段階の急激な売上成長の値を省いたもの。

サービスの特長 - futureshop omni-channel の顧客満足度および認知度

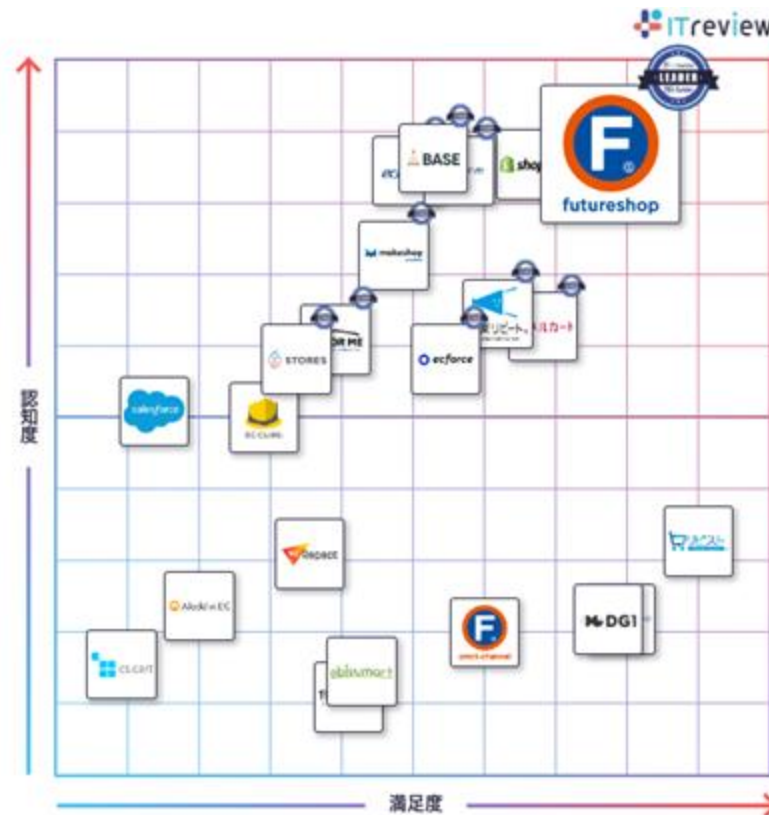


ITreview Grid Award 2024 Summerにて
ECサイト構築部門の「Leader」バッジを
20期連続(5年連続)受賞



「Leader」バッジ:

ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビューサイト ITreviewにて、顧客満足度・認知度両項目の評価が高い製品であることを表す



経済合理性の高いマルチテナント・ノンカスタマイズのSaaS型ビジネスモデル

全ての顧客でソフトウェアやサーバ環境を共有するSaaS型モデル



スタートアップ
フェーズの顧客
から年商数十億円の
顧客まで、全顧客が
同じ環境・同じソフト
ウェアで稼働

SaaS型モデルの3つの優位性



安心の セキュリティ

容易なシステムアップデート
最新のセキュア環境を提供



迅速な バージョンアップ

顧客個別の開発・運用なし
効率的な機能開発・バージョン
アップ



満足度の高い サポートの提供

顧客固有の仕様なし
満足度の高いサポートを提供

開発リソースが最大限に利益化されエンジニアをプロダクト開発に集中させられるため離職率も低い
全ての顧客が同じ環境であるため、成功パターンのナレッジを蓄積・共有がしやすく、再現性も高い

サービスの強み

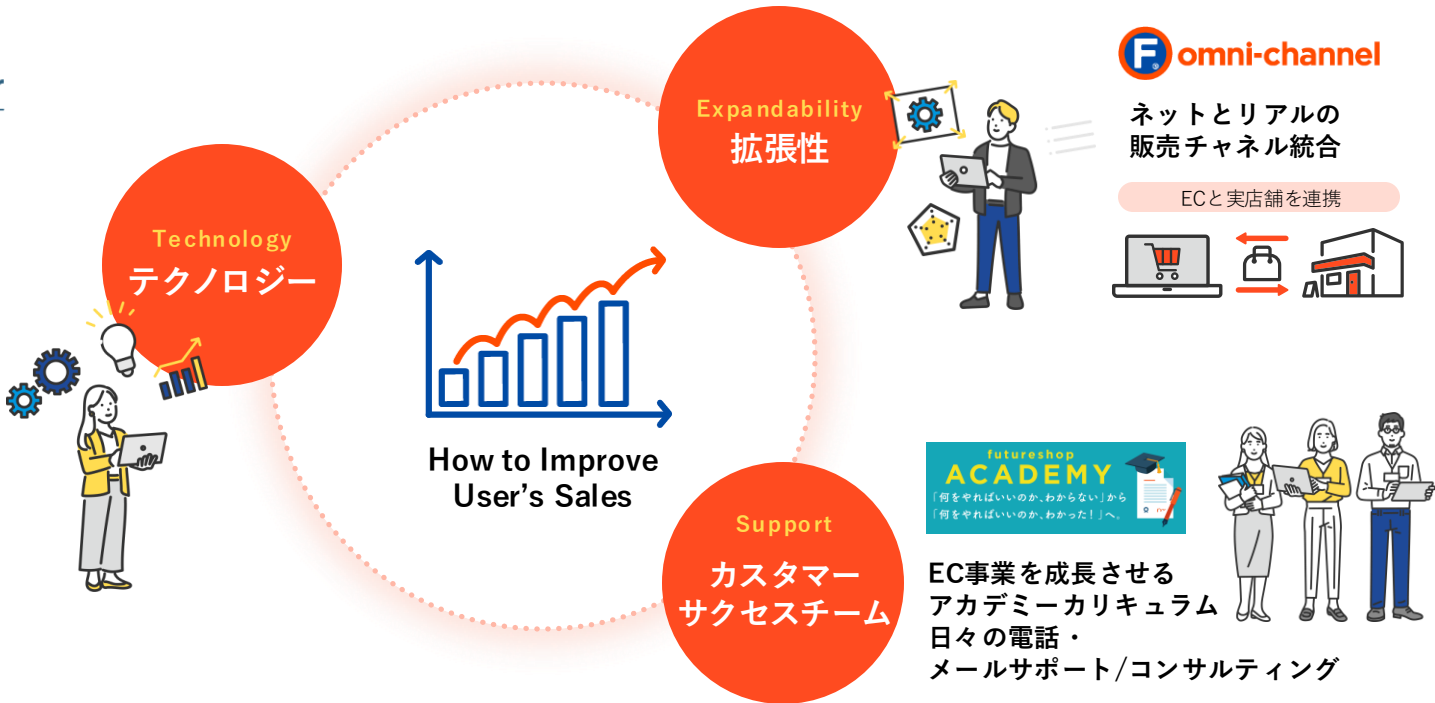
ノンカスタマイズでありながら、カスタマイズ性を担保するプロダクトのテクノロジーと拡張性、顧客の成長を支援するカスタマーサクセスチームを有する。



コマースクリエイター

(特許登録済 特許第6619478号)

デザインカスタマイズ性と
更新性の両立を実現する
Eコマース特化型CMS



100を超えるEC支援サービスと連携

優良ECサイトが多く稼働するプラットフォームとして常にトレンドのEC支援サービス・決済サービスとスピーディに連携。

店舗運用管理 (受注管理)

- CROSS MALL
- 通販する蔵
- NEXT ENGINE
- TEMPOSTAR
- コマースロボ
- Robot-in
- zaiko Robot
- item Robot
- eシエルパモール2.0
- fun order
- GoQSystem
- 店舗アップ♪
- 頑張れ♪店長!
- まとまるEC店長
- 助ネコEC管理システム
- One'sCloset
- アパレル管理自動くん
- 特攻店長
- マイティ通信販売
- TATEMPO GUIDE
- Simplex
- 受注応援
- 速販UX
- タロスPOS
- dアプリ

EAI (データ連携)

- ECコネクター®

顧客コミュニケーション

Web接客/Webチャット

- KARTE
- Sprocket
- チャネルトーク
- WhatYa
- AiDeal lite
- i-DESIGNER new!
- unisize
- skinsense
- Charlla new!
- wearcoord new!

- CODE Marketing Cloud for futureshop
- MATTRZ CX for futureshop
- PUSH ONE for futureshop

MA/CRM

- カスタマーリングス
- うちでのこづち
- LTV-DB
- LTV-Lab for futureshop
- LTV-Omni for futureshop
- アクションリンク for futureshop
- DATA CAST for futureshop
- EC Intelligence for futureshop
- b→dash
- WazzUp!
- LOYCUS
- WEBCAS

コンタクトセンター支援

- Re:lation

スマホアプリ

- MGR e

EFO

- EFOcats for futureshop

延長保証

- proteger

ギフト支援

- giftimeze for futureshop
- AnyGift

返品支援

- Narvar
- 返品くん

セキュリティ

- Web改ざん検知サービス for futureshop

集客

広告

- Criteo
- Logicad
- KANADE DSP
- EC Booster
- dfplus.io
- DFOマネージャー
- AdSIST

インフルエンサー/紹介マーケティング

- toridori

広告/EC運用支援

- エフカフェ運用支援
- SupershipECコンサルティングサービス new!

SNS・動画プラットフォーム連携

- YouTubeショッピング new!
- TikTok for Business new!

レコメンド

レコメンドエンジン

- アイジェント・レコメンド
- NaviPlusレコメンド
- awoo AI
- ViSenze new!

コーディネート活用/スタイリングサービス

- STAFF START
- SNAPBOARD
- DROBE

UGC活用

- visumo social for futureshop
- Letro
- Instagram連携 (ショッピング)

サイト内検索

- GENIEE SEARCH for EC

決済代行/ID決済

- Amazon Pay
- 楽天ペイ(オンライン決済)
- LINE連携(ログイン)
- Apple Payオプション
- PayPay(オンライン決済)
- SBペイメントサービス
- au PAY
- d払い
- NP後払い決済
- あと払い(ペイディ)
- エフレジ
- GMO後払い

物流

- mylogi
- はびロジ
- Fulfillment by ZOZO
- 富士ロジテックホールディングス
- ロジレス
- LogiMoPro

越境EC

- WorldShopping BIZ
- shutto翻訳
- Buyee Connect
- アジアンブリッジ

商品画像制作

- SmartJPEG for Desktop

パッケージ制作

- canal for futureshop

データ分析/MD支援

- radial
- LTV-Zaiko

2025年3月期第1四半期のカスタマーサクセス活動

アカデミー講座カリキュラム・セミナー、およびOne to One相談はオンラインで開催

顧客限定セミナー・オープンイベントによるCS活動

ユーザー限定少人数制EC講座



開催回数：65講座
参加者数：**1,282名**

オープンセミナーイベント



開催回数：10イベント
参加者数：**464名**

One to Oneオンボーディング & 無料スポットコンサルティング



対応社数：**87社**

「ユーザー限定少人数制EC講座」は、昨年同期より8講座増加し、現在31講座を定期的に開催

充実したカリキュラムにより、EC事業支援体制を強化し、顧客の売上拡大や運営効率の向上を支援

2025年3月期第1四半期事業トピックス

プレスリリース 2024.04.04

ViSenze（ヴィセンズ）が提供するAIレコメンド・画像検索サービスとの連携開始

～類似商品やおすすめスタイリングのAIレコメンド&欲しいものがすぐに見つかる画像検索を提供～

シンガポールに本社を置くAIソリューションプロバイダーである ViSenze Pte. Ltd.（CEO兼共同創業者：Oliver Tan）との提携を開始。

ViSenzeが提供する先進的なAIレコメンド・画像検索システム「ViSenze」との連携により、futureshopにさらなる付加価値を提供することが可能に。
この連携により、futureshopユーザーは、AI技術を駆使した商品レコメンドーションで、新たなお気に入り商品やコーディネートとの出会いを楽しむことが実現。
また、ユーザーが欲しい商品の画像をアップロードするだけで、関連性の高い商品を高速かつ精度高く表示することができるように。



2025年3月期第1四半期事業トピックス

プレスリリース 2024.05.22

LINEヤフーのマーケティングソリューションの導入・支援など 各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において認定を取得

LINEヤフー株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：出澤剛）が提供するマーケティングソリューションの導入ならびに支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において、2024年度の「Technology Partner」のコミュニケーション部門「Advanced」に認定。

フューチャーショップが認定された「Technology Partner」は、「LINE公式アカウント」「LINE広告」「Yahoo!広告」「LINEで応募」「LINEミニアプリ」を中心としたマーケティングソリューションとAPI関連サービスの導入において、技術支援を行うパートナーである。フューチャーショップが認定された「コミュニケーション部門」においては、要望に応じてLINEヤフーと連携するツールの仕様共有が可能であるか、LINEヤフーの仕様変更時に対応するスキル・リソースがあるか、要求される技術仕様を保つことができるかなどを基準に認定され、特に優秀なパートナーは「Premier」「Advanced」として表彰・認定される。また、一定以上の実績を満たしたパートナーには、各種ソリューション認定バッジが付与される。



2025年3月期第1四半期事業トピックス

プレスリリース 2024.04.18

SBフレームワークス株式会社が提供するEC物流代行サービスとの連携開始

～ECに特化した物流代行サービスを、少量から短期間で利用可能に。プロセス最適化の提案も～

SBフレームワークス株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役：綿貫 浩、以下「SBフレームワークス」）が提供する、EC物流代行サービスとの連携を開始。

この連携により、futureshopユーザーは、ECに特化した物流代行サービスを、少量から短期間で利用できるように。

プレスリリース 2024.06.20

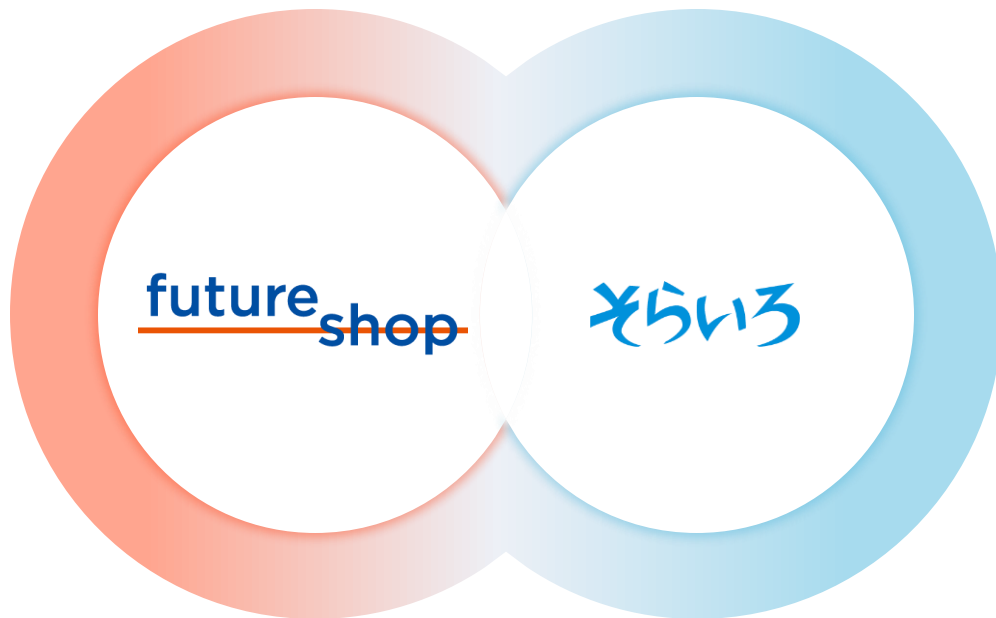
訴求力の高いショート動画マーケティングを実現する「Charlla」との連携開始

～高画質な動画をスピーディに読み込み。ECサイトに特化したショート動画で滞在率・CVアップへ～

株式会社カテノイド（本社：東京都中央区、代表取締役：李亨九）が提供するショート動画プラットフォーム「Charlla（チャラ）」との連携を開始。

この連携により、futureshopユーザーは、ECサイト内でショート動画を活用した商品紹介を手軽に実現できるように。

フューチャーショップと空色のシナジー



**顧客へのマーケティング
コミュニケーション支援を進化・加速**

**ECサイトの購買率向上につながる
AIソリューションの展開・
UGC※ソリューションを開発・提供**

空色が保有する、AIによるWeb接客ソリューションの運営で培った自然言語処理技術を活かし、顧客へのマーケティングコミュニケーション支援をより進化・加速。

今後は、SaaS型ECプラットフォームを運営しているフューチャーショップと空色との協業により、ECサイトの購買率向上につながるAIソリューションの展開・UGC※ソリューションの開発・提供を進行。

グループ一体でさらなるシナジーを実現することで、一層の企業価値向上を目指す。

空色が開発するUGC※¹ソリューション

futureshopへのOEM開発を進行し、グループのGMVやARPUを高めるとともにソリューションの競争力を高め他社ECプラットフォームへの展開を実施。



UGC

ユーザー生成
コンテンツ

そらいろ

投稿の
促進

豊富なレビュー
リッチコンテンツ



投稿しやすいUX※²
ポイントプログラム

収集

多様な口コミ



活用

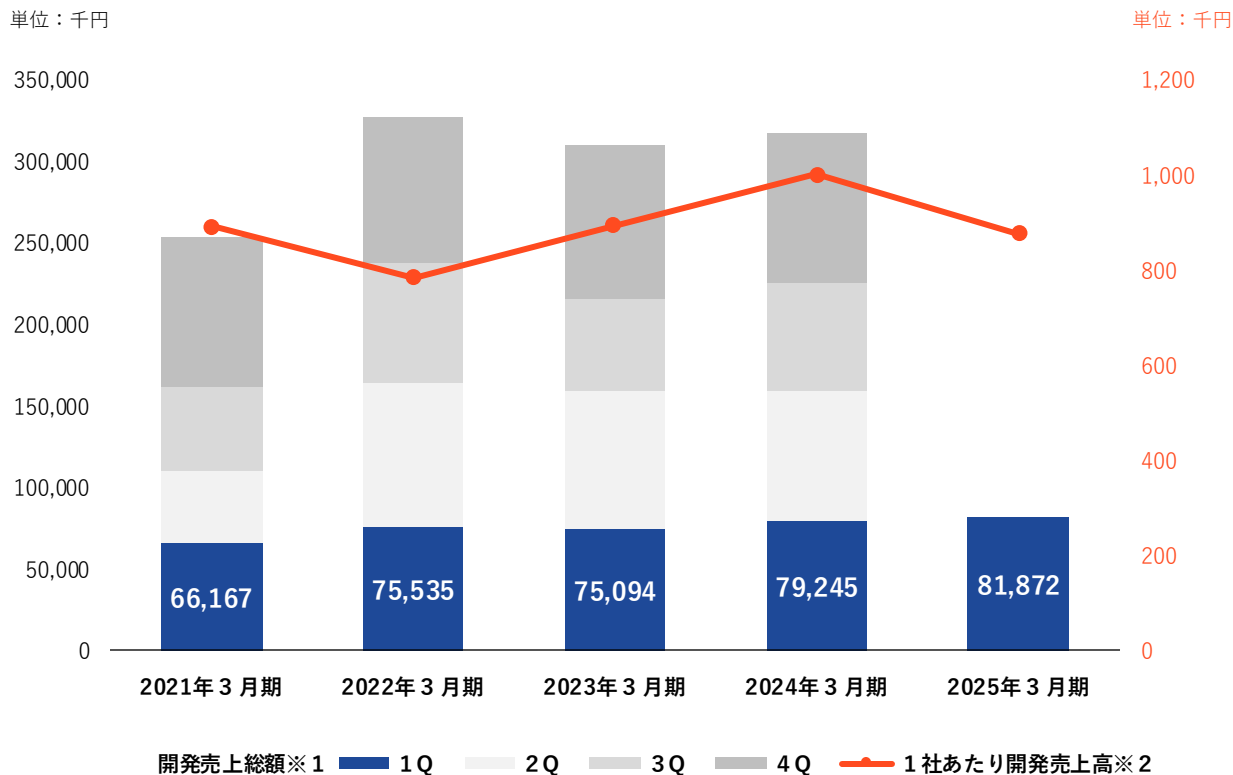
広告利用展開



SOFTTEL

株式会社ソフテル

開発売上総額※1・1社あたり開発売上高※2



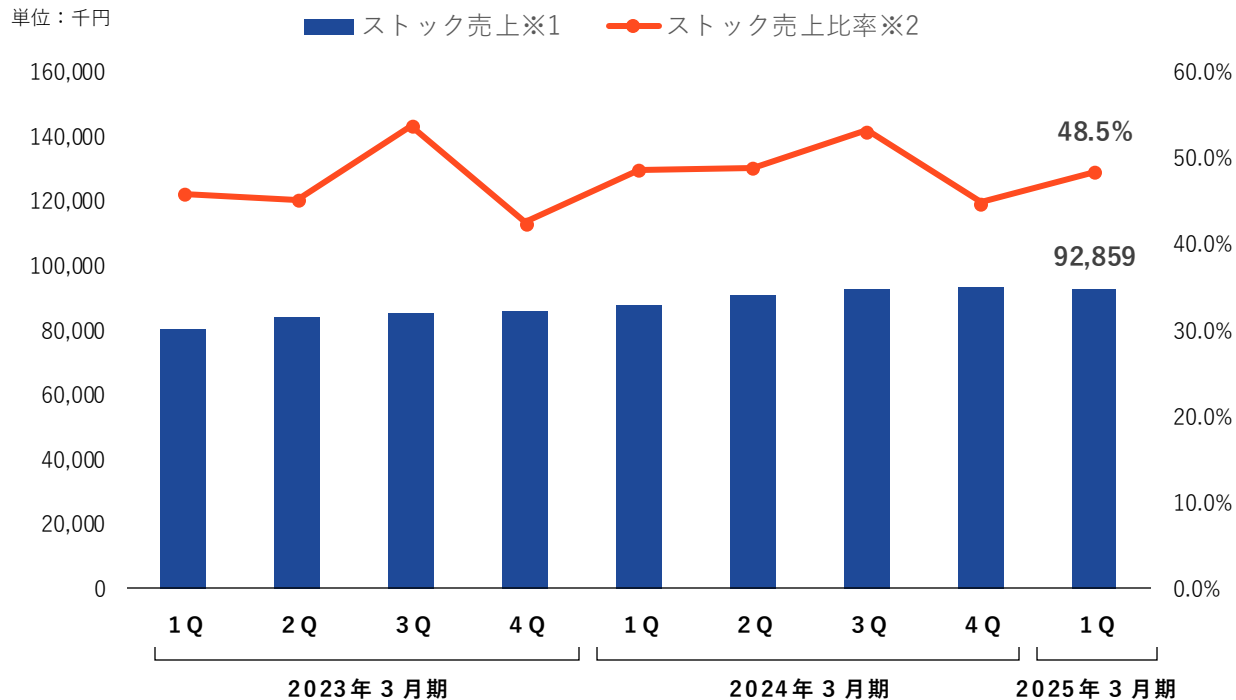
安定的なカスタマイズ案件の受注、M&AしたSAMURAI TECHNOLOGYの開発効率向上により、対応案件数が増え、対昨年度で開発売上総額は増加。一方、低単価案件の顧客が比較的多かったため、1社あたり売上高は減少。

2022年3月期第1四半期から工事進行基準を適用し、少額または短期の開発案件を除いて進行中の案件についても各四半期で売上高が計上されるようになった。

※1 「通販する蔵」の初期導入売上高およびカスタマイズ売上高

※2 開発売上総額を期間内で初期導入・カスタマイズを実施した会社単位で割ったもの

ストック売上※1



大口顧客の増加・案件の高度化に伴い順調に増収。
概ね安定的に40%以上の水準を確保し、安定的な経営基盤を構築。

2Qと4Qは、季節要因による納品が増えた結果カスタマイズ売上が伸びるため、ストック売上比率は低くなる傾向にある。

※1 通販する蔵の月額保守売上

※2 ストック売上を各四半期の売上高で割ったもの

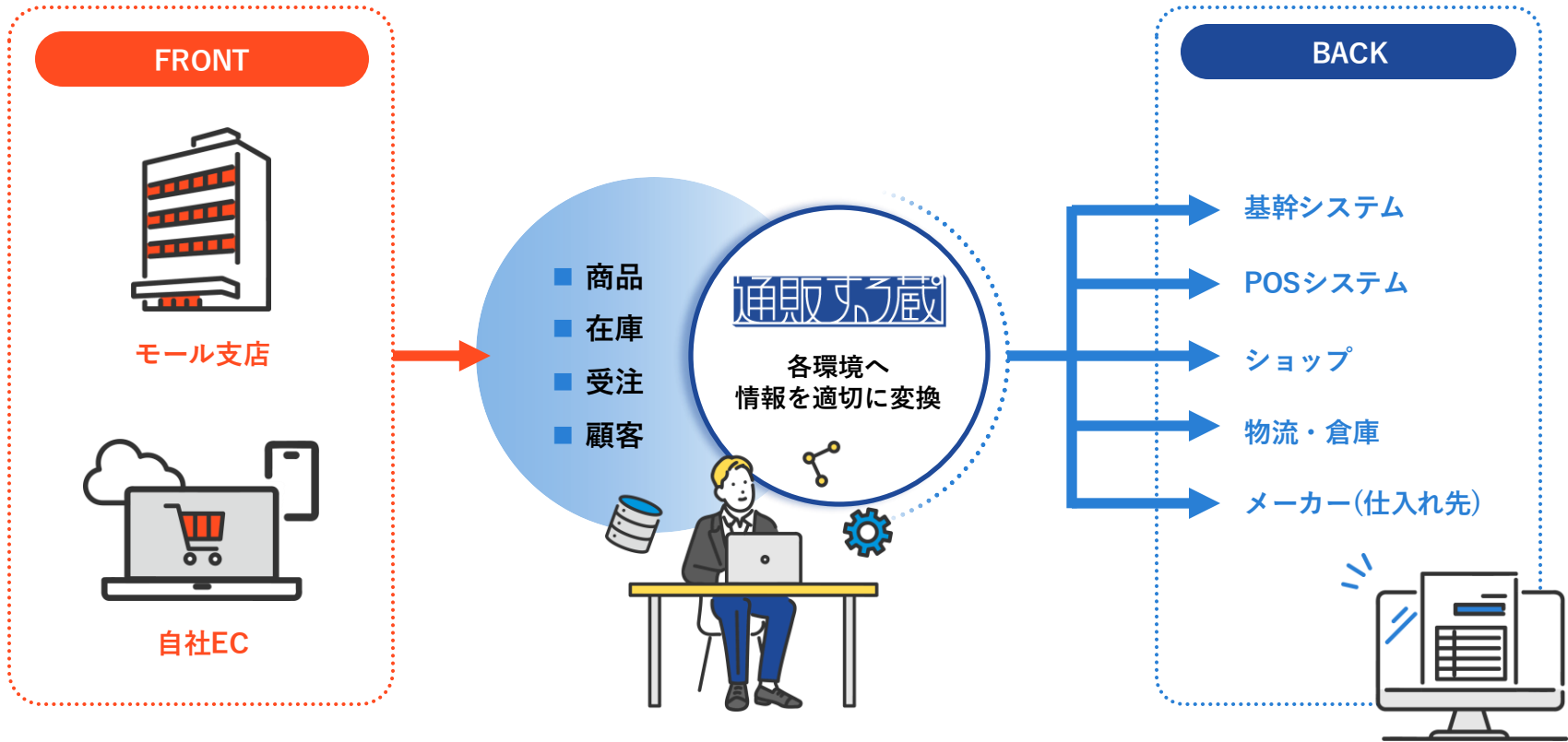
「通販する蔵」のコンセプト

カスタマイズされた 一元管理システム



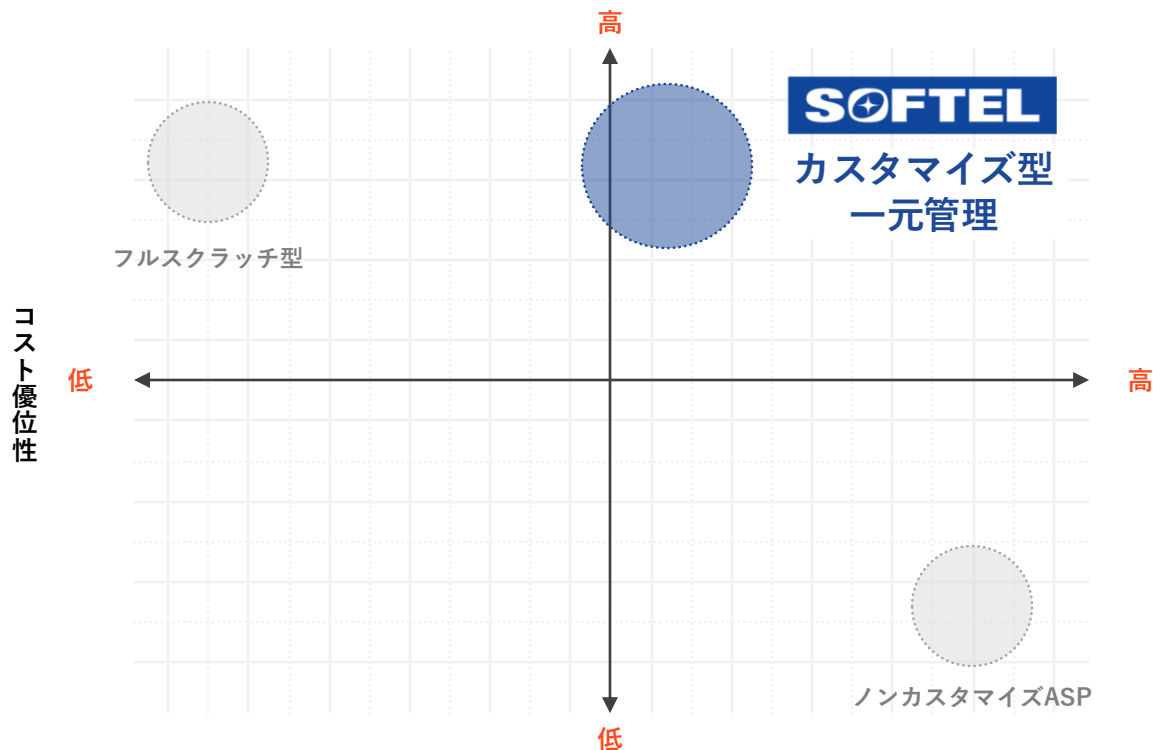
EC事業者の在庫管理などのバックヤードシステムにおいて、ノンカスタマイズ型ASPでは実現できないECオペレーションをカスタマイズによって一元管理することで人的リソースやコストの削減を実現し、成長に必要な経営資源を生み出す。

事業内容



ポジショニング

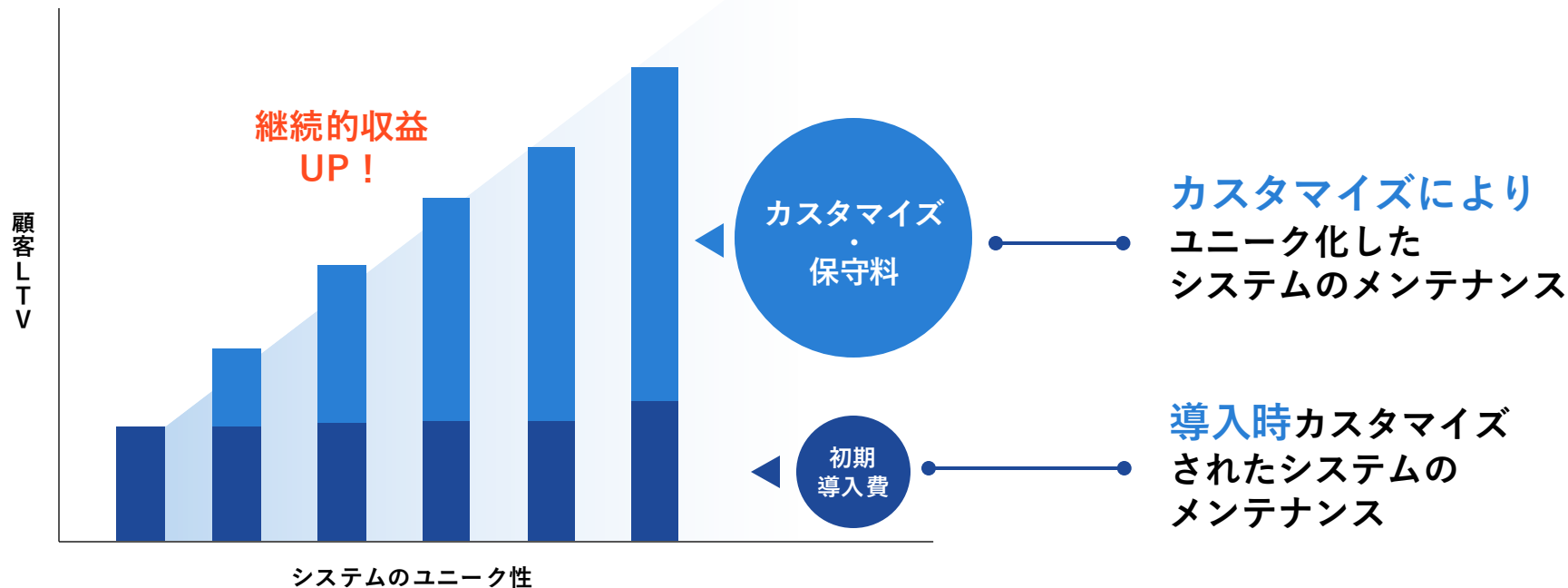
拡張性・カスタマイズ性



高いカスタマイズ性と豊富な実績で、**肥大化する業務の効率化**を実現。基幹システム、POSシステムとの接続にも対応し、**国内大手・中堅企業を中心に収益性向上を促進**。ベースである通販する蔵のアップデート、クライアントの継続的利用に伴う多様で高度な要望に应运ってきた今までのノウハウの蓄積により、**高い拡張性とカスタマイズ性**がありながら、**高コスト**と**ならないポジショニング**を確立。

収益モデル

平均年3.7回の追加カスタマイズ開発、それに伴う保守料の増加により、継続的な収益の向上と顧客LTV向上が見込まれる。



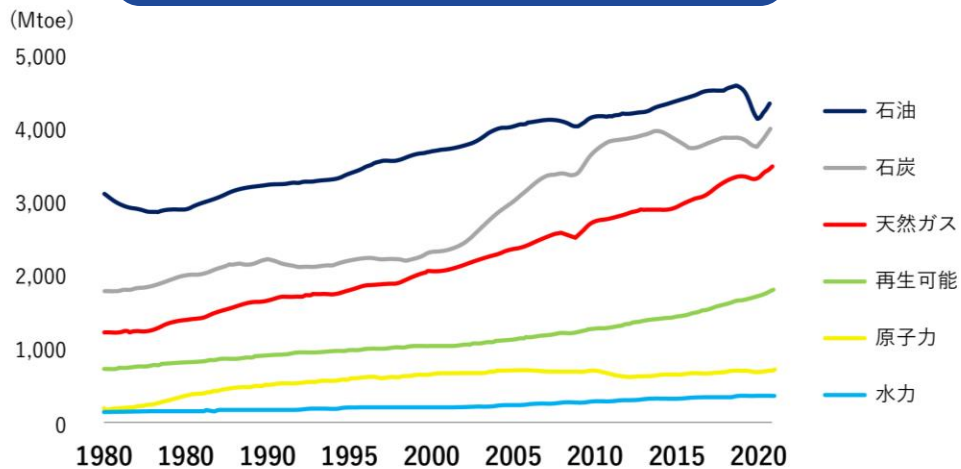
5

—
関連会社

エネサイクル株式会社への出資の背景（脱炭素市場へのアプローチ）

当社グループは社会の健全な発展を支えるビジネスインフラ企業として、グローバルな脱炭素市場へのタッチポイントを構築するエネサイクル株式会社(以下、エネサイクル)のビジネスへの投資を通じ、持続可能な社会の発展に貢献し、長期的な企業価値の向上を目指す。

エネルギー源別一次エネルギー消費量の推移



出所：IEA, "World Energy Balances 2023 database"

企業が担うべき環境への責任



グローバル市場における新産業の創造

- 雇用創出
- 地域活性



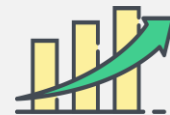
TradeSafeとのシナジー

- カーボンクレジット市場向け原料のトレーサビリティ確保
- 安心安全の認証サービスの検討



内部からみた企業信頼性

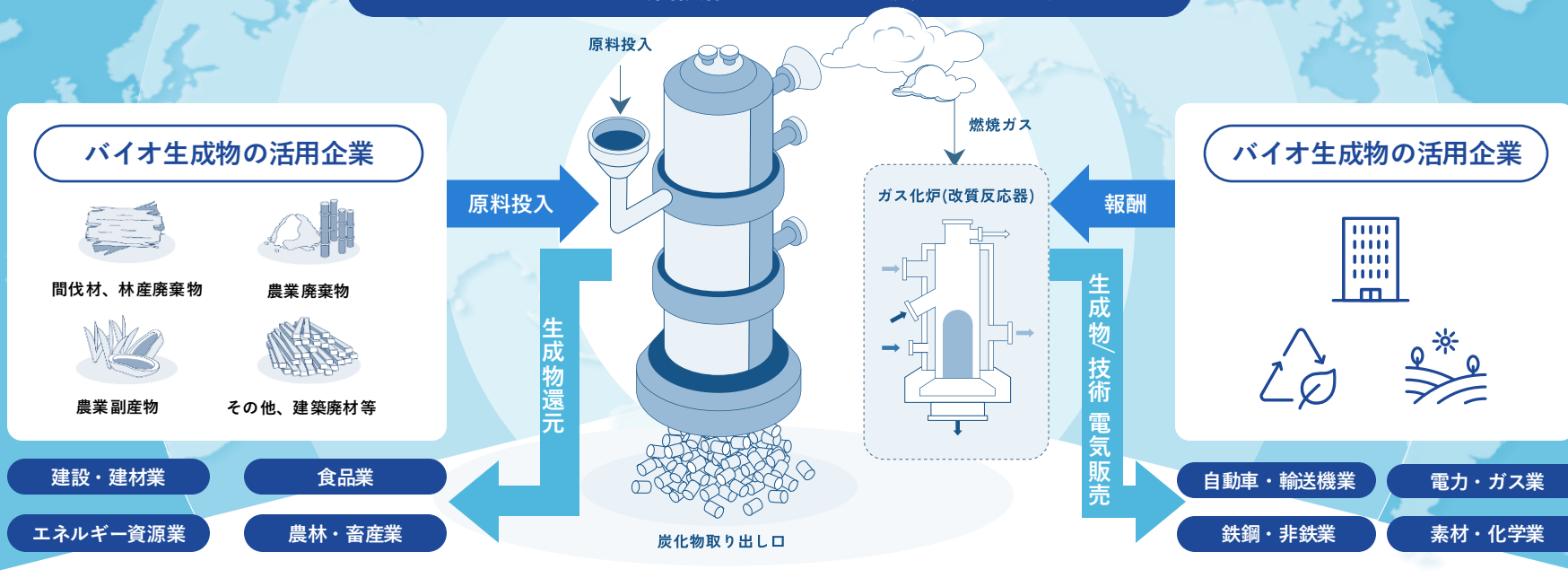
創業当初から代表取締役岡本が
ファウンダーとして関与、確かな成長性を
認識



自社開発の炭化・ガス化技術

独自の特許技術により幅広く資源を活用し、効率的にバイオチャー・ガスを生成・活用

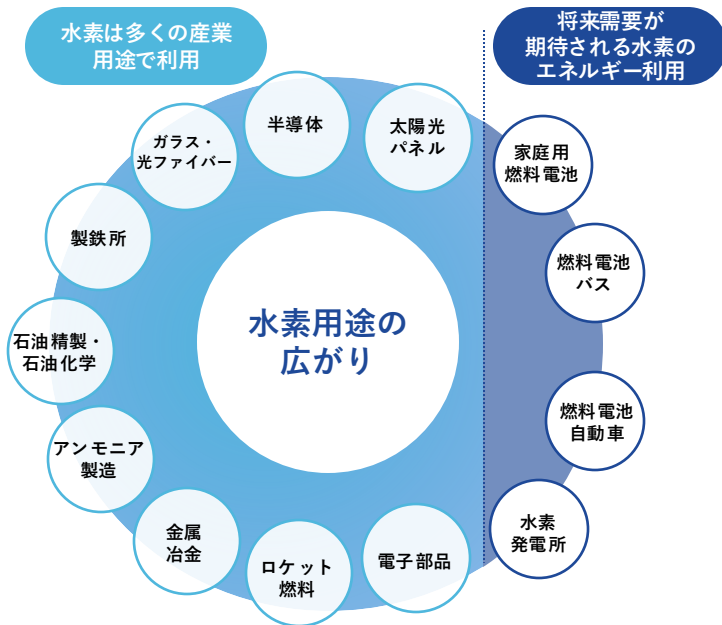
エネサイクル独自技術によるバイオ炭・ガスの生成



当社事業の成長ポテンシャル | 水性ガスの活用・水素活用

拡大する水素活用、世界54兆円※の市場規模予測

水素需要の現状とこれから



半導体ウエハ、太陽電池シリコン、液晶などの製造には、高純度の水素が不可欠である。

また、水素ガスの世界市場は2040年度に53兆8,297億円※と予測される。現時点では産業原料・工業ガス向けが大部分を占め、燃料電池車向けは徐々に増加すると見込まれる。

当社実績

環境省の水素製造実証事業に採択され
再エネ由来のグリーン水素の製造に成功

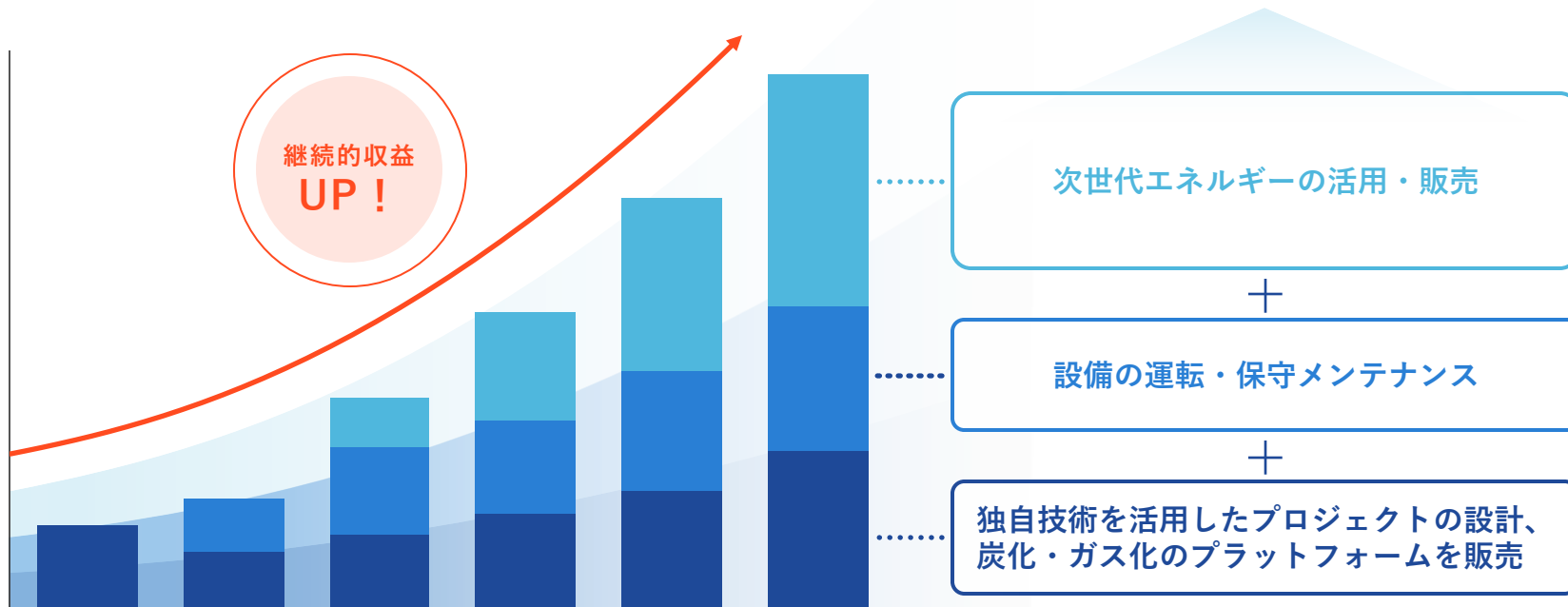


※水素製造プラントの完成写真
(<https://www.shimz.co.jp/company/about/news-release/2022/2022029.html>)

環境省「地熱・バイオマス資源を活用する低コスト低炭素化水素製造技術開発・実証事業」に清水建設株式会社の共同実施者として当社が参画。国内に豊富に存在する地熱と木材などのバイオマス資源を活用したグリーン水素を製造することを目標に実証試験を実施。

収益モデル

特許を有する独自技術によるプラットフォーム化に伴い
収益（運用・保守/バイオ炭・水素 販売）が拡大



免責事項および将来見通しに関する注意事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。
本資料に記載されている業績予想および将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。
予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。