



株式会社コマースOneホールディングス

(東証グロス：4496)

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

2026年2月13日

目次

1. 2026年3月期3Qサマリー
2. 会社紹介
3. 事業詳細
4. 今後の展望
5. 「持続可能な商取引のインフラ」構築
6. 2026年3月期第3四半期決算概況

1

2026年3月期3Qサマリー

2026年3月期第3四半期サマリー

連結

連結売上高

29.2億円

YoY

+ 1.7億円
(+ 6.3%)

連結営業利益

3.1億円

YoY

▲ 1.8億円
(▲ 36.5%)

連結営業利益率

10.8%

YoY

▲ 7.2pts

親会社株主に帰属する
四半期純利益

2.6億円

YoY

+ 1.4億円
(+ 109.6%)

決算概要

営業利益 減

- FS^{※1} : 価格改定等によるARPU増加で増収
一方、新規事業含めた業容拡大に伴う開発投資および人材関連費が増加。また、マーケティング投資により減益
- ソフテル: 新プロダクト開発のSES売上増加に加え、大型案件のエンジニアコストを前期比で効率化できたため、増収増益
- 空色 : 2Qに引き続き新プロダクトの開発による費用増加のため減益
- PINES : 事業ポートフォリオ構築などのPMI進行中のため営業損失となり、減益
- HD^{※2} : グループ拡大による管理費用および環境エネルギー事業を始めとした新規事業の開発費用が増加

純利益 増

- 昨年度例外的に発生したエネサイクル持分法投資損失がなくなったため、親会社株主に帰属する四半期純利益は増加

2026年3月期 第3四半期 決算概要

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	増減	前年度同期比
売上高	2,752,305	2,924,546	+ 172,241	+ 6.3%
営業利益	495,384	314,607	▲ 180,777	▲ 36.5%
経常利益	333,301	393,991	+ 60,690	+ 18.2%
税金等調整前 四半期純利益	334,967	469,318	+ 134,351	+ 40.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	128,567	269,537	+ 140,970	+ 109.6%

2026年3月期 第3四半期 フューチャーショップ サマリー

単体 フューチャーショップ



売上高

21.2億円

YoY

+ 0.6億円
(+ 3.1%)

営業利益

5.3億円

YoY

▲ 1.0億円
(▲ 16.8%)

営業利益率

25.3%

YoY

▲ 6.0pts

GMV

1,597億円

YoY

+ 42.5億円
(+ 2.7%)

12月末契約件数

2,733件

FYTD

▲ 62件
(▲ 2.2%)

ARPU

85,462円

YoY

+ 4,860円
(+ 6.0%)

2026年3月期 第3四半期 ソフテル サマリー

単体 ソフテル



売上高

671百万円

 YoY^{※1} | + 42.1百万円
(+ 6.7%)

営業利益

67百万円

 YoY^{※1} | + 28.2百万円
(+ 72.3%)

営業利益率

10.0%

 YoY^{※1} | + 3.8pts

開発売上総額

290百万円

 YoY | + 29.8百万円
(+ 11.5%)

ストック売上

361百万円

 YoY | + 14.5百万円
(+ 4.2%)

その他売上

19.8百万円

 YoY | ▲ 2.3百万円
(▲ 10.6%)
ストック売上比率^{※2}

53.8%

YoY | ▲ 1.3pts

2026年3月期第3四半期 事業ハイライト

future Reviewリリース future Review

購入者の不安を解消し、購買意欲を高める
「future Review」をリリース

詳細は事業詳細を参照



2

会社紹介

コマースOneホールディングスの現在地

成長するEC市場で国内中小企業のEC自走を支援。
顧客・パートナー・新たな人材と共に、新しい価値を生み出す。

領域

社会インフラである
ECプラットフォーム市場



事業

国内中小企業の
EC自走を支援



特徴

価値創造を共にする
SaaS型
ソリューション



EC事業の成長を全領域で支える



3

事業詳細



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

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型プラットフォーム futureshop

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、
導入率が拡大

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

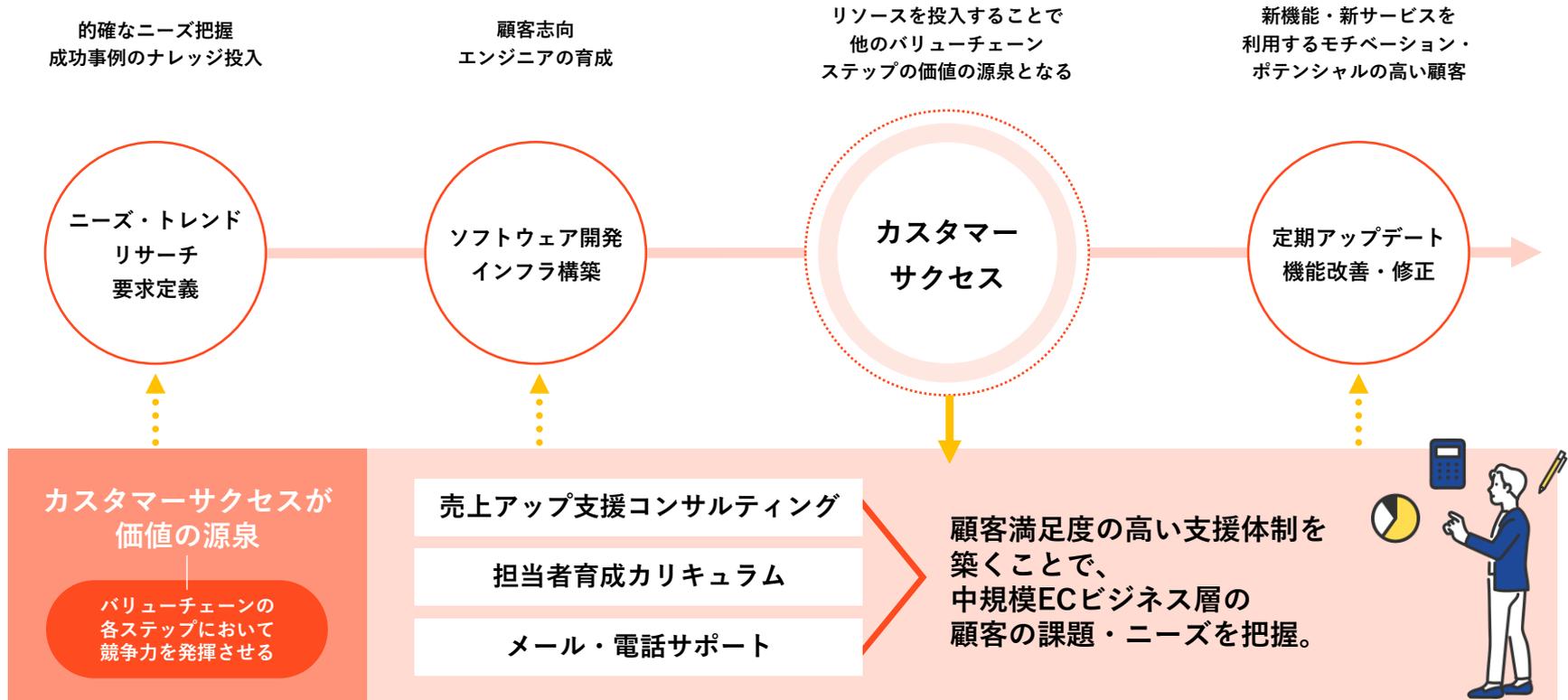


満足度の高い サポートの提供

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、成功パターンナレッジを蓄積・共有がしやすく、再現性も高い

futureshopのバリューチェーン



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



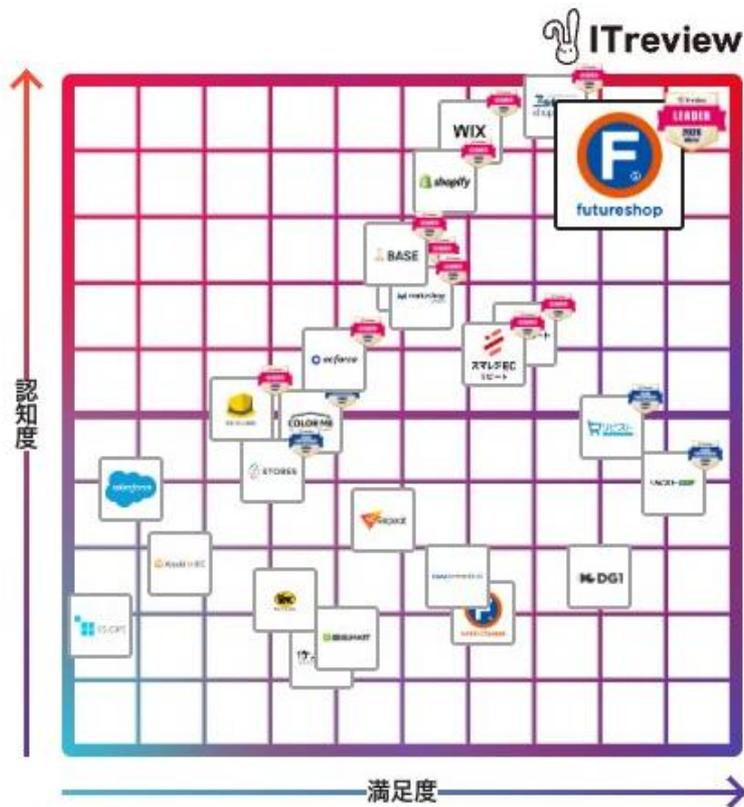
ITreview Grid Award 2026 Winter にて
ECサイト構築部門の「Leader」バッジを

26期連続(6年連続)受賞



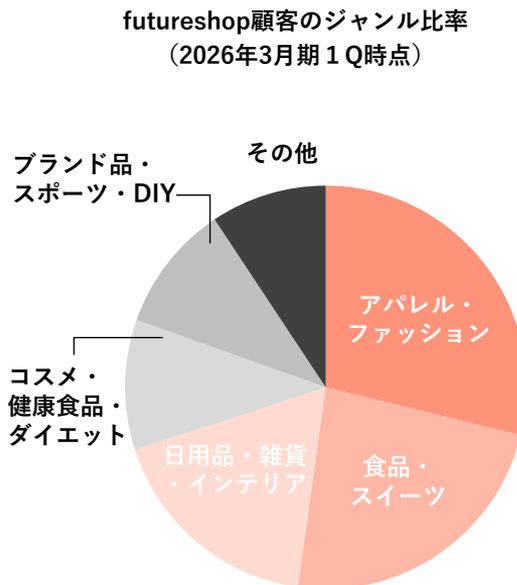
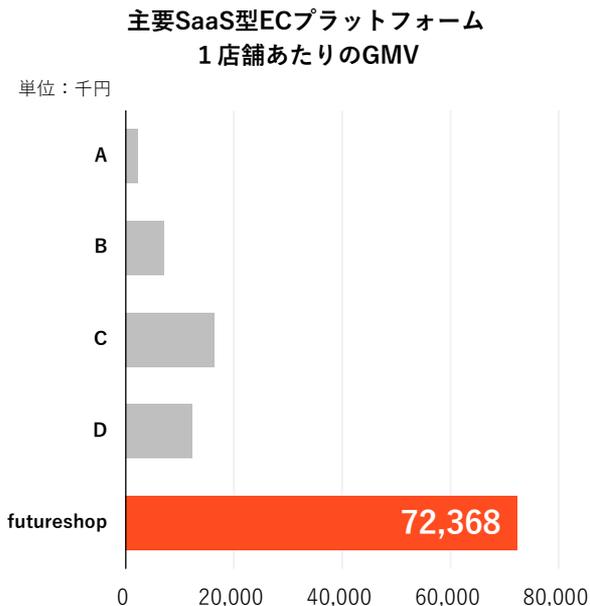
「Leader」バッジ：

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



顧客と伴走し、堅実に成長に寄り添う

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



成長率平均^{※1}前年度同期比
(2025年3月期3Qvs2026年3月期3Q)

+28.4%

成長率平均^{※1}前年度同期比
(2024年3月期3Qvs2025年3月期3Q)

+27.2%

※1 契約を2年以上継続している顧客の成長率平均=2年以上契約を続けている顧客のうち、毎月1円以上の売上がある店舗を対象とし、その売上成長率の平均を示すもの。契約から2年未満の顧客は対象外としており、初期段階に見られる急激な成長の影響を除外している。

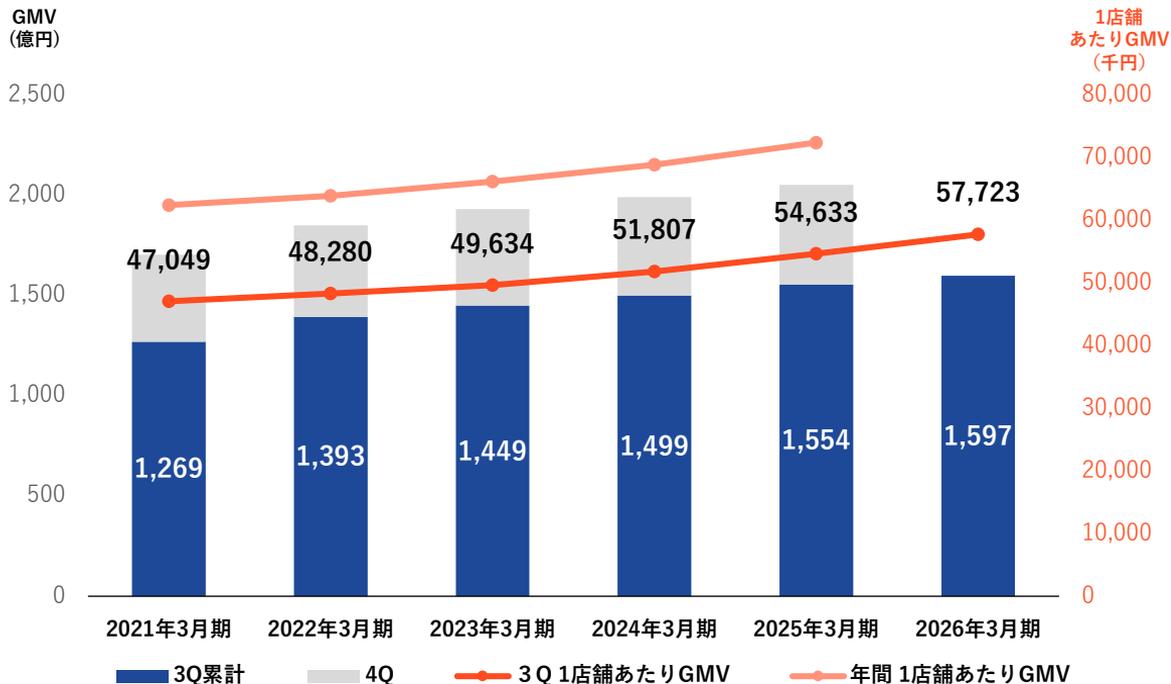
※上記グラフは2024年度国内主要SaaS型ECプラットフォーム1店舗あたりGMV推計/当社調べ
(業種・サブスクリプションコマース特化型・カスタマイズモデルは除く)

顧客のGMVを堅実に成長させる futureshop

2026年3月期第3四半期累計

GMV **1,597億円**（前年度同期比 **2.7%増**）

1店舗あたりGMV **57,723千円**（前年度同期比 **5.7%増**）



**GMVは当第3四半期で
1,597億円
前年度同期比 +2.7%**

新規契約店舗の獲得は引き続き厳しい状況にある一方で、1店舗あたりのGMVは前年比5.7%増加。既存顧客は堅実に成長し、優良店舗への集中が進んでいる。また、2024年6月からの料金改定による契約店舗数への影響は軽微であるものの、売上規模の小さい事業者によるECサイトの閉鎖に伴い、解約が増加した。

高付加価値戦略でARPU成長を実現する futureshop

1店舗あたりの月間売上金額/ 契約件数

■ 契約件数 ●— ARPU

単位：円

90,000

80,000

70,000

60,000

50,000

40,000

30,000

単位：件

3,000

2,950

2,900

2,850

2,800

2,750

2,700

2,650

2,600

2,550

2,500

2,450

2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期

3Q

51,496

58,303

64,122

69,564

74,254

81,473

85,462

契約件数

コロナ禍による急増の反動と店舗の統廃合の影響を受ける



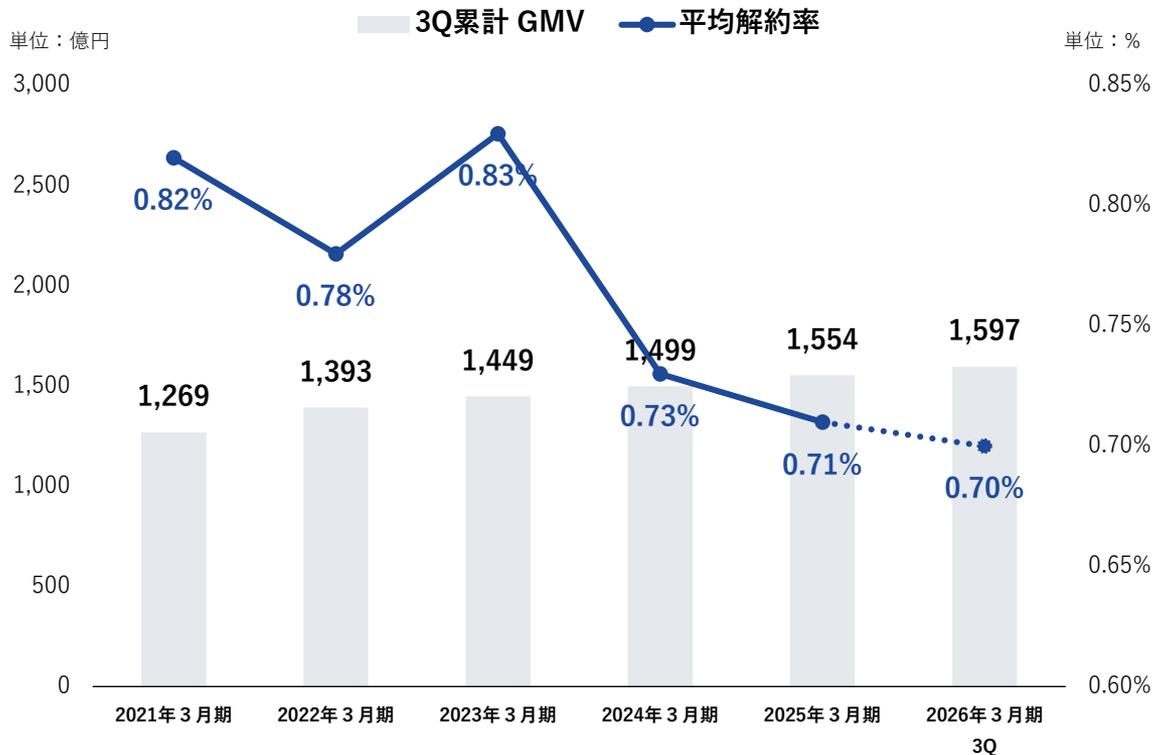
ARPU

サービスの高付加価値化やアップセル戦略の効果



顧客構成の質が改善し、
売上の安定性と
利益率の向上が進む。

顧客と共に成長する futureshop



GMV

定着した顧客の事業成長により、GMVが継続的に拡大



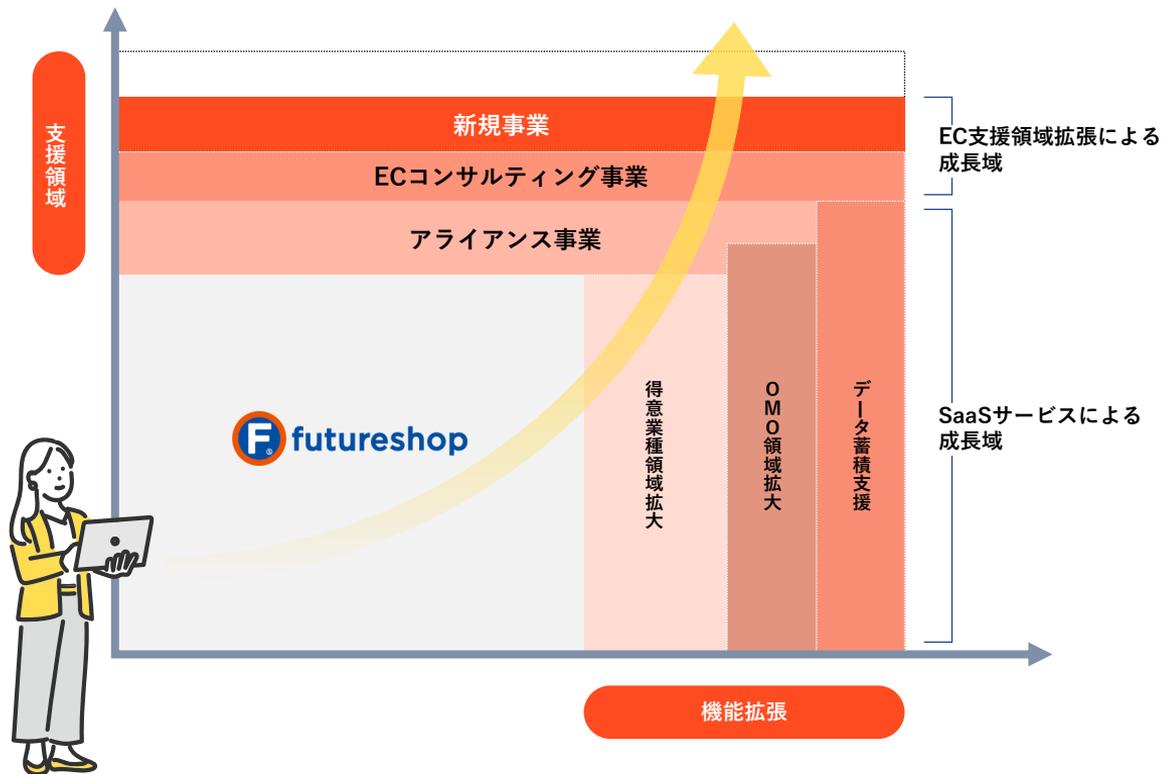
平均解約率

顧客の定着率向上により事業の安定性が強化



長期的な信頼関係に基づく顧客の成長が、futureshopの持続的な成長を実現する。

フューチャーショップの成長戦略



機能拡張によるターゲット領域拡大

- 食品業界への拡大
- OMO*領域のビジネス拡大
- マルチチャネルデータ活用による機能拡張

カスタマーサクセスのノウハウを活かし、支援事業領域を拡大

- EC周辺支援サービスとのアライアンス事業を拡大
- ECコンサルティング事業参入

新規事業領域

- ファンマーケティングを実現するライブコマース
- プラットフォーム事業の拡大
- レビュー機能「futureshop Review」リリース

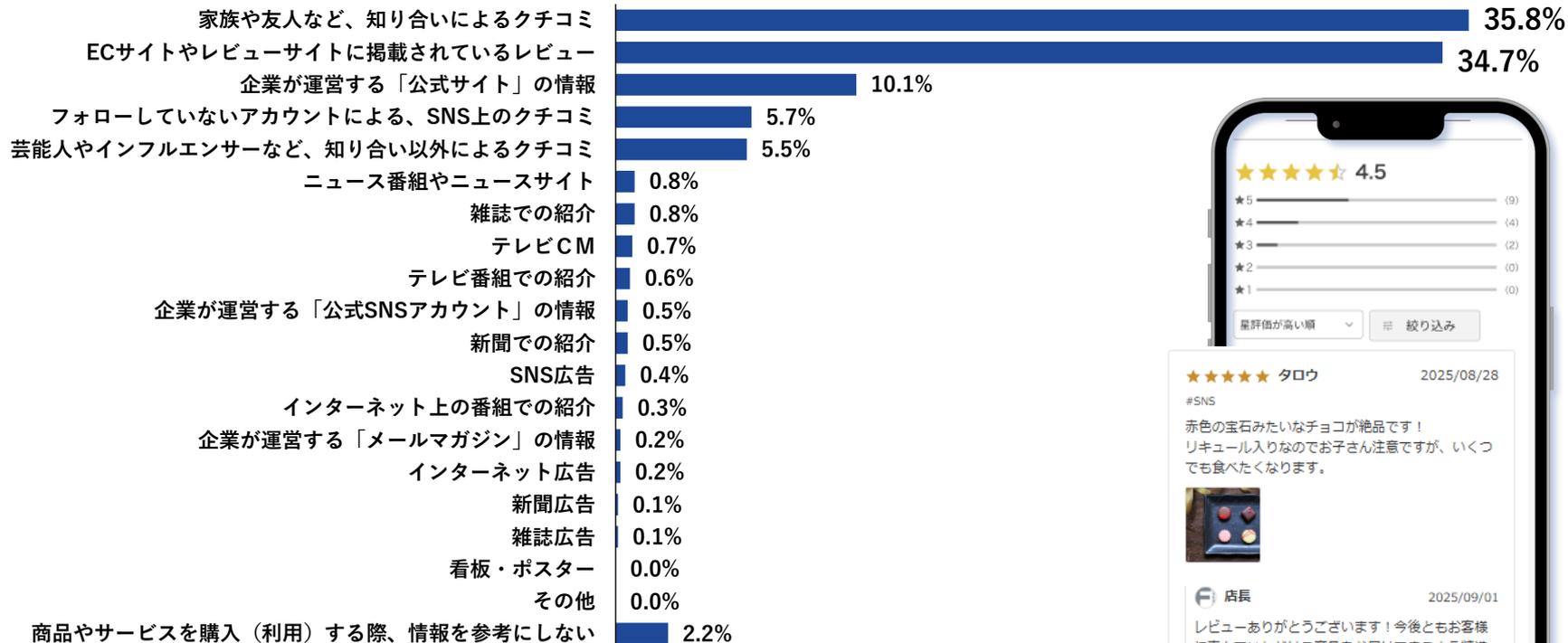
購入者の不安を解消し、購買意欲を高める「future Review」

レビューの投稿促進から収集、AI活用までの統合UGC※1ソリューション。信頼性の高いレビューにより購買率向上を実現。顧客インサイトを構造化し、AIエージェント型コマースへの参入を構想中。



消費者が求める、信頼できるUGC（クチコミ・レビュー）の価値

商品やサービスを購入（利用）する際、もっとも参考にする情報

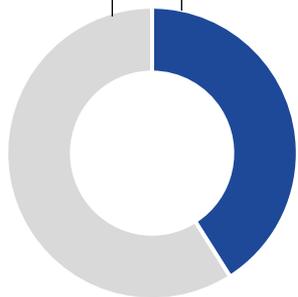


越境EC・デジタル領域での事業拡大に向けた取り組み

越境ECの現状 n=310

越境ECを既に行っている、
または行う予定がある

59%



今後1年間にを行う
予定はない 41%

越境EC未計画理由 n=39

年間売上1億円～5億円未満

- 人手不足(25.6%)
- 言語の問題(20.5%)
- 高額な手数料(15.4%)など

越境ECへの挑戦を後押し

専門知識不要。事業規模に応じた最適コストで
本格的な越境ECを始められる環境を整備



成長が見込める越境EC市場で
高品質な日本製品の海外販売を支援

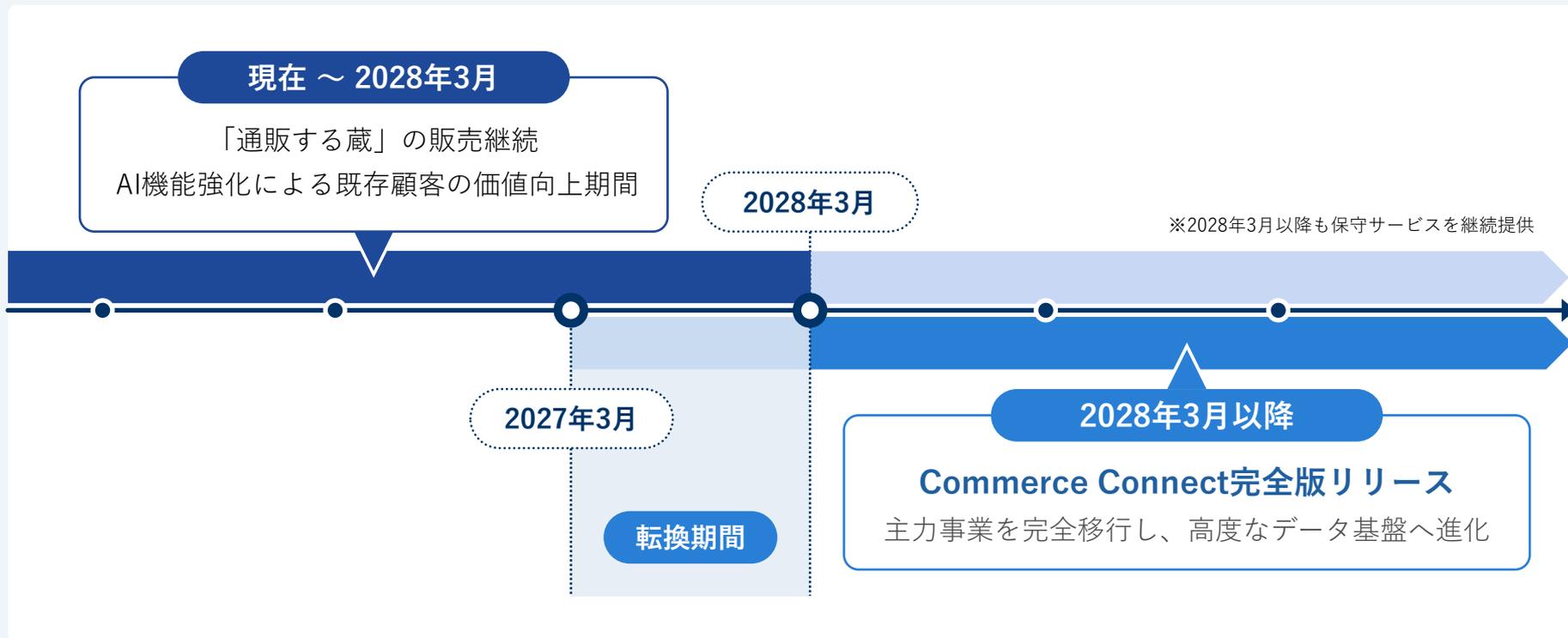
SOFTTEL

株式会社ソフテル

EC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

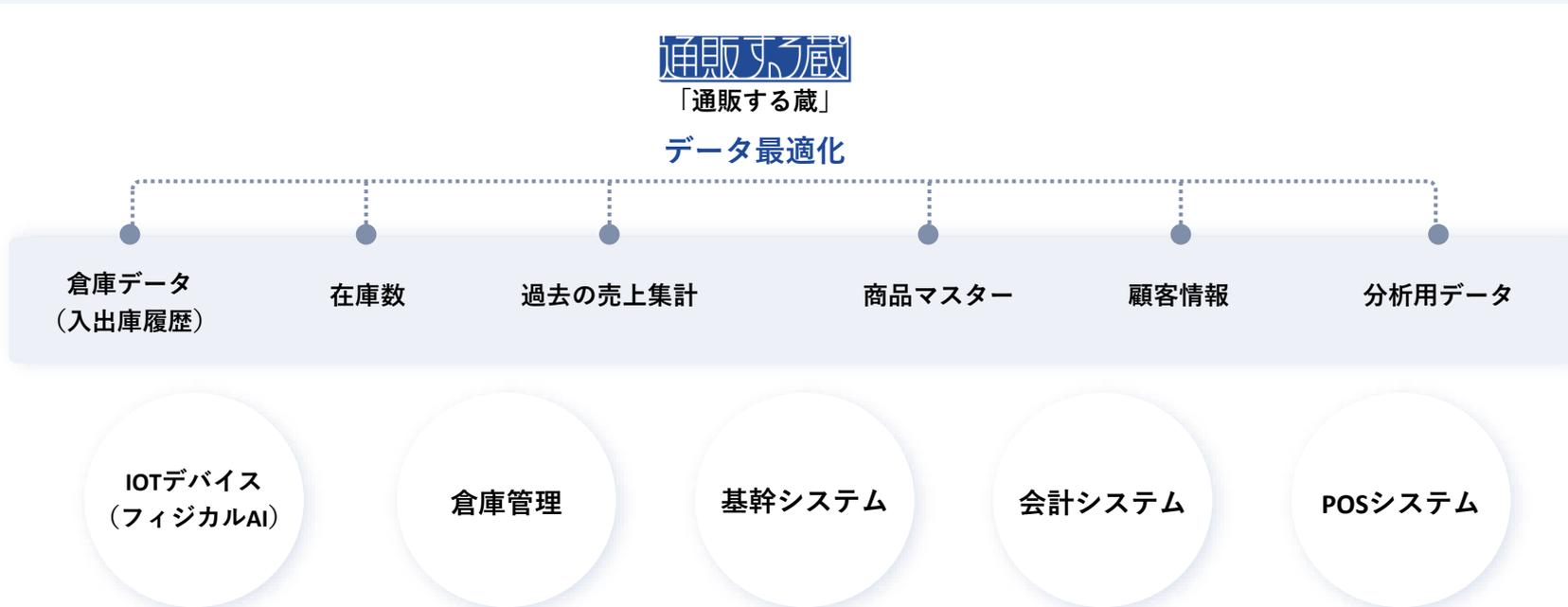
将来成長を見据えたプロダクトへ転換

「通販する蔵」から次世代型流通プラットフォーム「Commerce Connect」へ段階的にシフト。
生成AI時代における「価値ある情報」の蓄積を競争優位性の源泉とする。



EC事業者の収益を最大化するデータ統合プラットフォーム

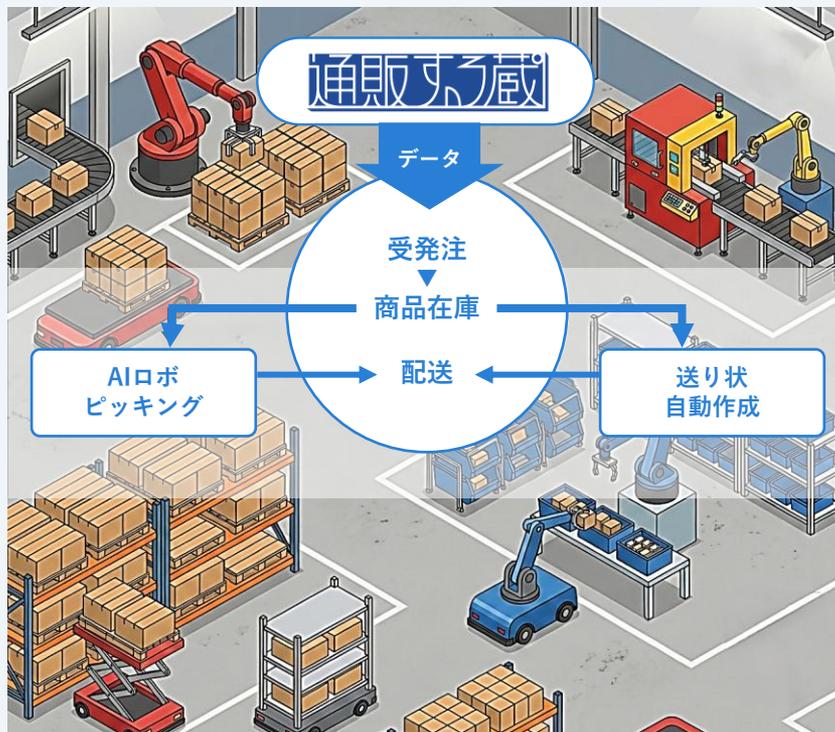
モール・自社EC・実店舗からの販売データを最適化し、各バックエンドシステムへシームレスに連携。
今後、データハブとして、グループ全体の収益向上を目指す。



2028年のシフト完了まで、標準機能のAPI開発とAI拡充により安定収益を確保

現場データのリアルタイム連携による配送の効率化

現場（倉庫・物流）のリアルデータをオンラインと結ぶことが可能に。



フィジカルAI・IoT連携

アパレル企業等と協業し倉庫内ロボットやAI連携による省力化を推進。

大規模事業者への適応

多様な基幹システムやECモールとの柔軟なつなぎ込み機能を強化。

収益の継続性

2028年のシフト完了まで、標準機能のAPI開発とAI拡充により安定収益を確保。

新・成長エンジン「Commerce Connect」の提供価値

単なるシステムから、当社グループ全体の情報を集約する「統合型ECプラットフォーム」へと定義を刷新



グループデータ統合

実店舗からオンライン店舗、
各サービスを連携させるハブとして
グループ全体の情報を集約

データ基盤化

多様なデータ群と連携し
集約、構造化

AI拡張

AIが認識しやすい構造化データを構築
次世代ECに必要な情報を蓄積

EC運営に関連するあらゆるデータを蓄積し、AIが業務を効率化する仕組みを提供することで
次世代のEC運営を支援し、グループ全体の持続的成長を実現する



株式会社TradeSafe

認証・金融・脱炭素で企業の経営基盤を整備

EC取引の不安を解消。健全な市場の基盤を支える第三者認証

安心して取引のできる豊かなEC市場を創り、持続可能なEC市場の発展に貢献しすることをミッションとしたTradeSafeトラストマークを提供。

19年間にわたり日本のEC業界を支援

(2006年サービス開始)

TradeSafeトラストマークのサービスの柱は大きく3つ

ECショップの 認定審査およびマークの付与



審査に合格した店舗サイトにTradeSafeトラストマークを表示し、消費者に対して、その店舗が安全であることを示す。

裁判外紛争解決



ADR※機関の一般社団法人「ECネットワーク」と連携し、トラブル解決を支援。

あんしん補償



TradeSafe ADR※サービスでも解決できなかった場合等に適用されるサービス

ファクタリングサービス需要の高まり

物価高や景気変動、円安によるコスト増といった要因が、中小企業の経営を圧迫している。とくに小規模企業では「資金調達」を課題に挙げる声も多く、攻めの一手を図るうえで、柔軟な資金繰り手段が求められている※。こうした背景から、即時性の高いファクタリングへのニーズが高まっている。

One Credit.

低コストを実現する 審査体制

構築済みの審査モデルを展開。
他サービスと比較して
低コストでの対応が可能。

独自分析を活かした 優位性

EC売上のリアルタイム分析や
認証ナレッジを活かした審査体制。

EC事業者の増加と 資金ニーズの多様化

急な受注増による仕入れや、
予期せぬトラブルへの対応が
企業を差別化。
多様なシチュエーションでの
資金調達が必要に。

越境EC事業者は
海外取引で発生する
売掛金を早期に
資金化可能

4

—
今後の展望

future shop

プロダクト開発
方針

- マーケティング機能強化
CRM・メール配信機能強化
第1次アップデート2025年度中予定
- レビュー機能強化
第2次アップデート2026年度春予定
- サイトパフォーマンス最適化
画像配信最適化対応・2025年度中予定
- 商品管理画面リプレイス・UI強化
classic版から現行版へのリプレイス
第一次アップデート：2025年度中予定

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
事業開始

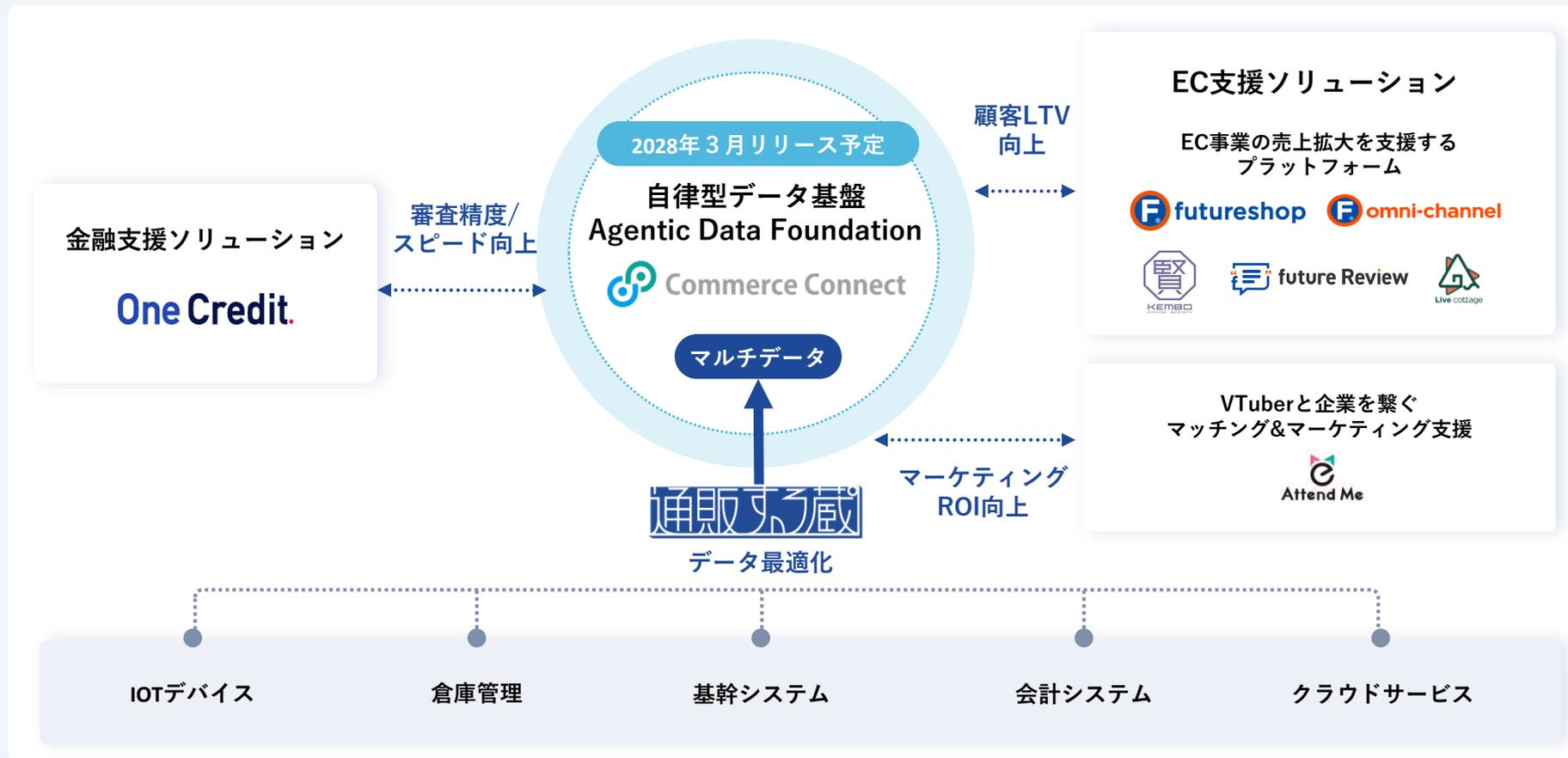
セールス・
マーケティング
方針

- 認知度向上 販売促進・広告宣伝の強化

SOFTEL

- 在庫・顧客・注文データの統合OMS
「Commerce Connect」
開発中
- 「AIする蔵」
 - ・レビュー・問い合わせ自動生成機能
 - ・全契約顧客に無償オプション提供開始
 - ・フィードバック収集でサービス拡大予定
- 受注処理代行サービス
提案開始
- AI画像生成サービス
準備中
- 関東営業・開発拠点のAI利用
- 通販する蔵ログイン時の連携機能表示
- 通販する蔵の保守料金（基本利用料）改定
により、ストック売上※が約5%増額

Commerce Connect : 2028年以降、目指すグループシナジーの姿



5

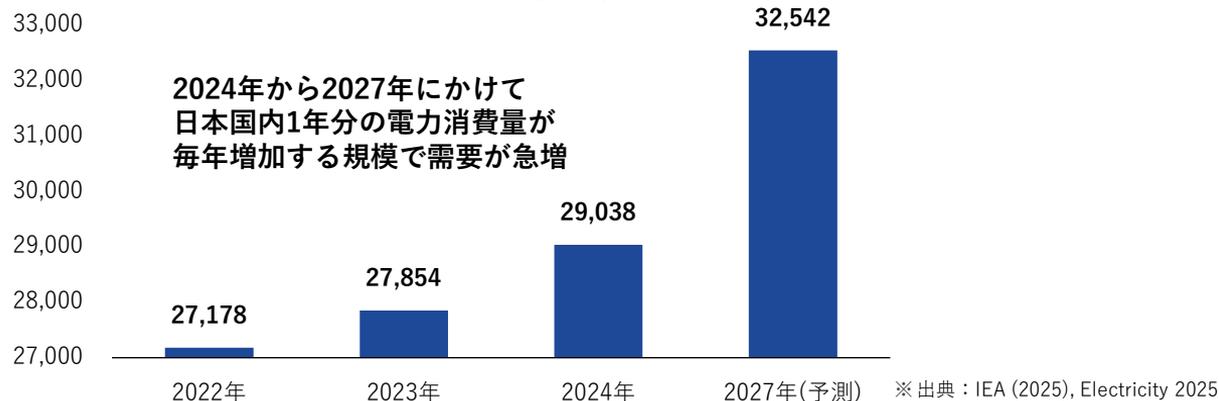
「持続可能な商取引のインフラ」構築

～環境エネルギー事業による企業成長～

生成AIなどのテクノロジーの進化とともに増大する電力消費

クラウドサービスや生成AIの普及にともない世界中でデータセンターの電力消費が急増。IEA※の電力レポートによると、世界の電力需要は2025年から2027年かけて平均成長率4%程度と極めて高い成長率を維持する見込み。2015年から2023年の平均成長率2.6%と比較すると、成長ペースは劇的に加速している。この電力消費の急増には気候変動にともなう世界的な気温上昇により冷房用の電力消費が急激に伸びていることも影響している。

世界の電力需要量 (TWh)



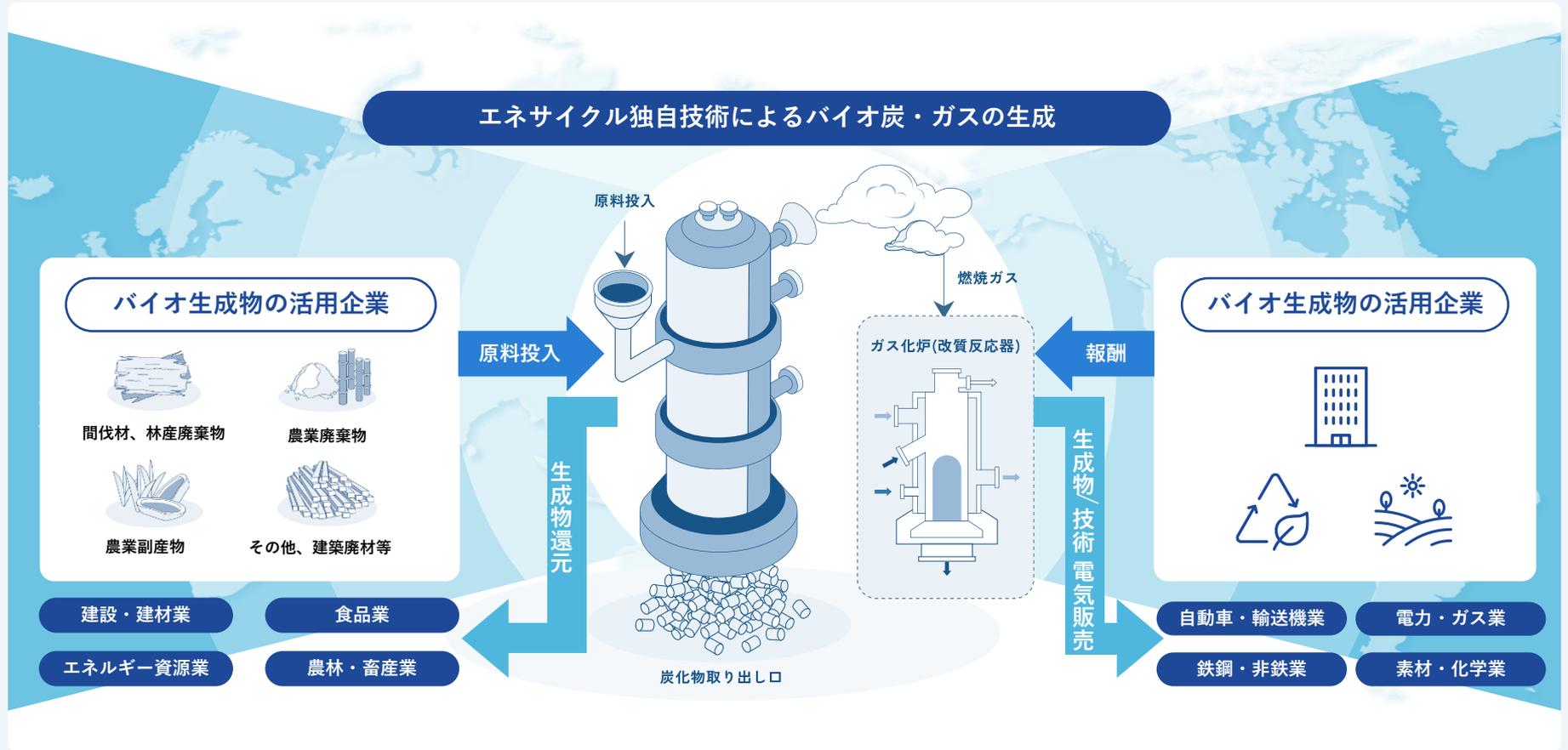
当社グループは、電力需要の増加と気候変動の両方を解決する手段として、環境負荷の少ないバイオ炭やバイオ水素を利用したバイオマス発電等を促進。電力需要急増時代にクリーンエネルギーの供給を支援していく方針。



石狩バイオマス発電所

北海道石狩市周辺の未利用木質資源を活用し、エネサイクルが特許を保有する独自の炭化・ガス化設備でのバイオマス発電を行う。

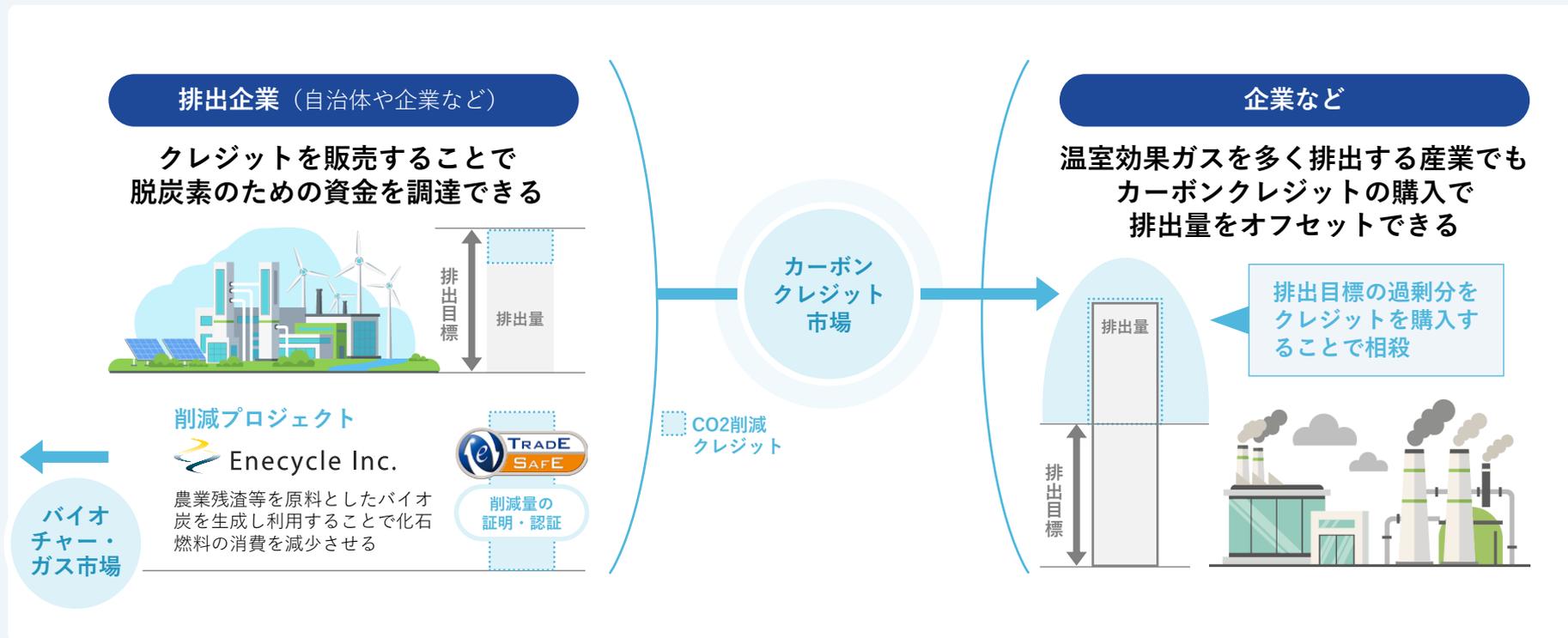
既存産業から排出される、廃棄バイオマスからクリーンエネルギーを生成



TradeSafeとエネサイクルが生成する、カーボンクレジット

カーボンクレジットとは：

CO2削減や炭素固定などの環境貢献活動を定量化・証明し、取引可能な資産にしたもの。



急成長するCDR市場※1：供給ギャップに応える当社の優位性

現状課題

137億ドルの事前購入契約があるが、2025年の持続可能なCDR償却実績は20万クレジット未満(市場全体の0.11%)に留まった

※ 出典: Sylvera 『カーボン市場の動向2026』

高コスト

100ドル以上/トン

資金調達難

プロジェクトファイナンスが複雑

技術的課題

実現できないプロジェクトが多い

つまり、この課題をクリアできる価値をもつクレジットが
契約を実現・収益化できる。

当社技術の 価値

デジタル技術 による効率化

クレジット生成期間

約**1/20**に短縮

運用コスト

約**50%**削減

透明性・信頼性の確保で 有利に資金調達が可能

CO2削減量や環境貢献度を正確測定

AI・ブロックチェーンによる自動測定

グリーンウォッシュ※2防止

全データをブロックチェーン上で公開

Carbontribe Standardによる第三者認証取得

技術的優位性

高炭化バイオ炭製造技術

化石資源などの外部エネルギー
不使用で、食品残渣・ヤシ殻を
「炭化度が非常に高い」バイオ
炭に変換。

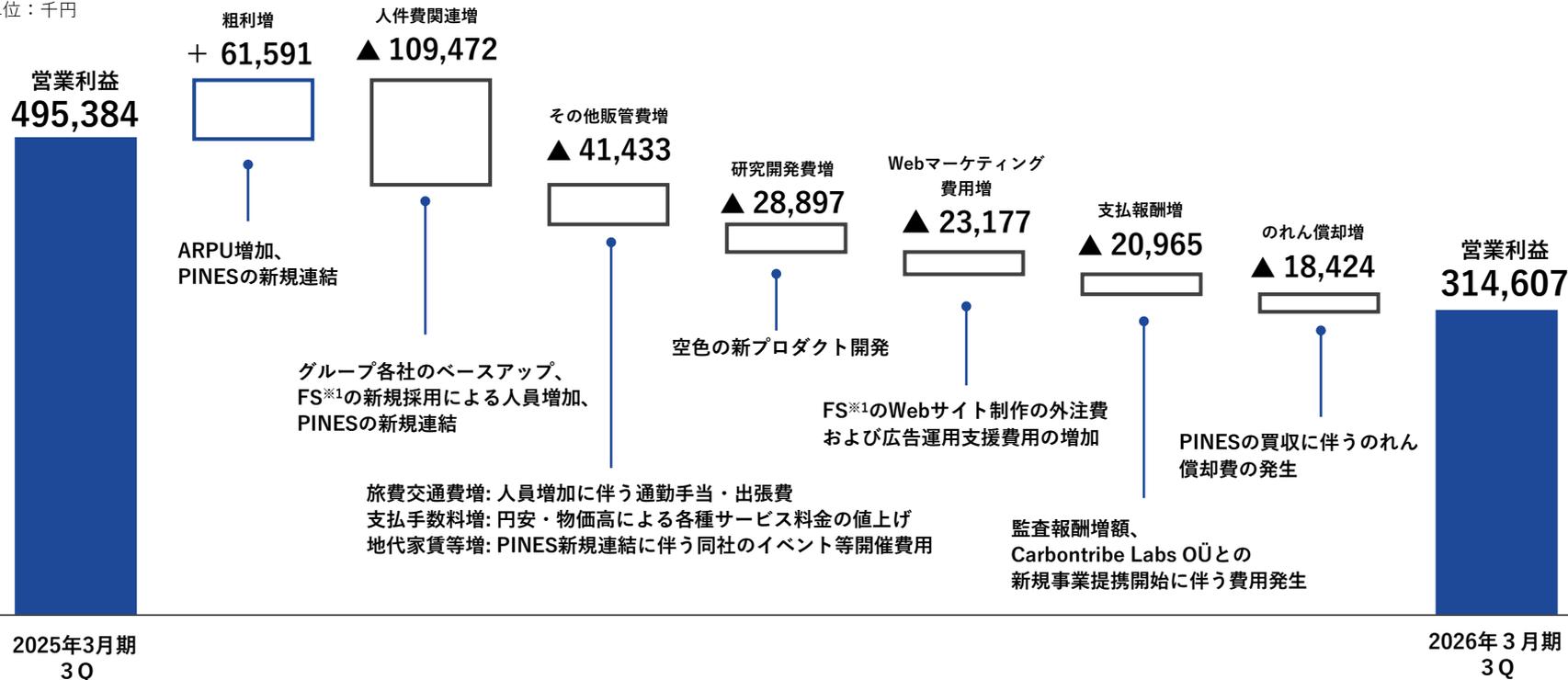
6

2026年3月期第3 四半期決算概況

前年度同期比 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



2026年3月期 第3四半期 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

	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	増減
営業利益	495,384	314,607	▲ 180,777
営業外収益	32,133	80,331	+ 48,198
営業外費用	194,216	948	▲ 193,268
経常利益	333,301	393,991	+ 60,690
特別利益	6,176	75,326	+ 69,150
特別損失	4,511	—	▲ 4,511
税金等調整前 四半期純利益	334,967	469,318	+ 134,351
EBITDA*	589,687	425,675	▲ 164,011

- 主にTradeSafeの受取手数料増加。ファクタリング事業「One Credit」の将来債権買い取り
- 円安による外貨資産の評価益計上

前期に発生したエネサイクルの持分法投資損失が当期は発生せず

投資有価証券売却時の株価上昇による売却益増加のため

2026年3月期第3四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

	2025年3月期 4Q	2026年3月期 3Q	増減	
流動資産	2,379,069	2,362,101	▲ 16,968	● PINES買取による減少
現金及び預金	1,864,160	1,710,883	▲ 153,277	
その他	107,053	206,326	+ 99,273	
:	:	:	:	
固定資産	1,092,453	1,248,376	+ 155,923	● 1QでPINESが新規連結子会社となったため
のれん	12,422	84,214	+ 71,792	
ソフトウェア仮勘定	1,338	87,330	+ 85,992	● 「Commerce Connect」開発
投資有価証券	443,689	509,001	+ 65,312	● 投資先台湾株式の株価が上昇
:	:	:	:	
流動負債	852,566	854,376	+ 1,810	
固定負債	95,740	98,075	+ 2,335	
純資産	2,523,215	2,658,024	+ 134,809	
自己株式	▲ 57,243	▲ 120,793	▲ 63,550	● HD※の自己株式取得
その他				
有価証券評価差額金	173,893	237,550	+ 63,657	● 投資先台湾株式の株価が上昇

2026年3月期第3四半期 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

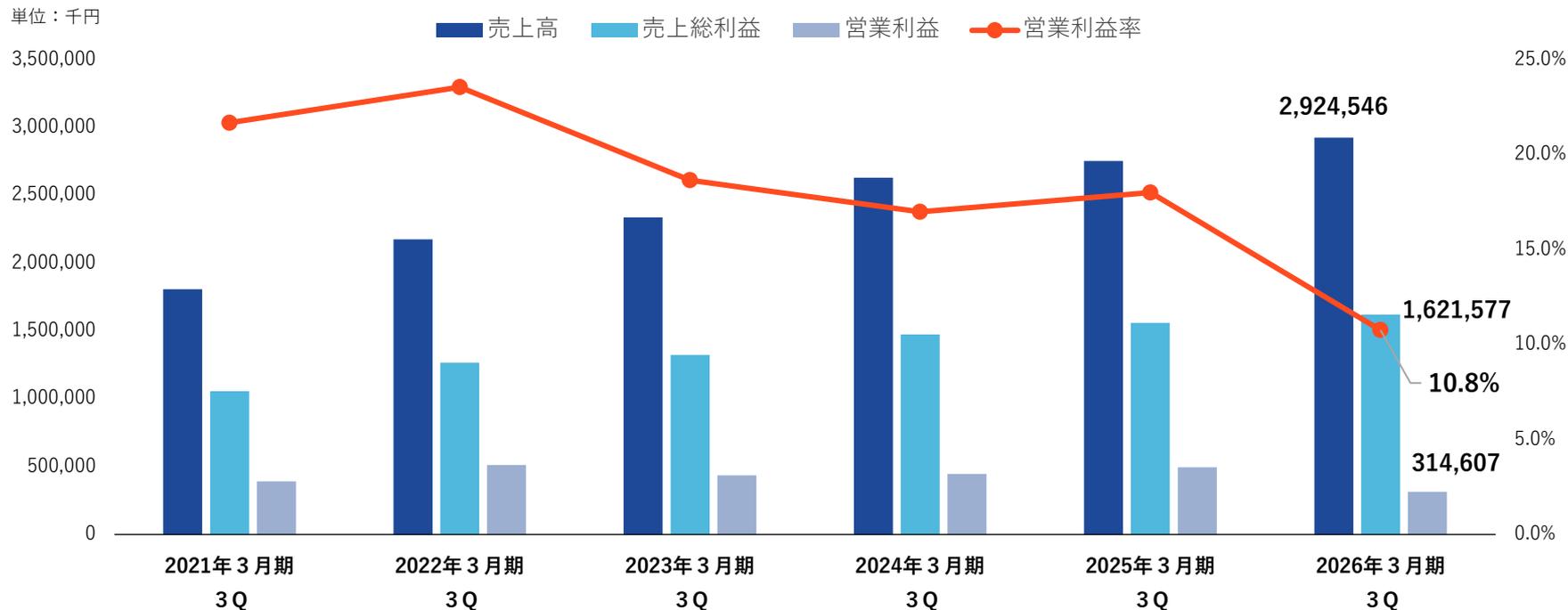
単位：千円

	2025年3月期3Q	2026年3月期3Q	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	248,924	142,645	▲ 106,279	
税金等調整前四半期純利益	334,967	469,318	+ 134,351	主に、前期にエネサイクルに関する持分法による損失取込があったため
持分法による投資損益	193,050	-	▲ 193,050	
投資有価証券売却損益 (△は益)	▲ 6,176	▲ 75,326	▲ 69,150	投資先有価証券売却時の株数と株価の差分
:	:	:	:	
法人税等の支払額	▲ 261,434	▲ 250,123	11,311	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 158,738	▲ 109,105	49,633	前期は、FS※1東京支社移転に伴う支出があったため
有形固定資産の取得による支出	▲ 48,315	▲ 3,664	44,651	
投資有価証券の売却による収入	8,828	79,066	70,238	投資先有価証券売却時の株数と株価の差分
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲ 5,974	▲ 89,182	▲ 83,208	
敷金及び保証金の差入による支出	▲ 35,762	-	+ 35,762	PINESの株式を取得
:	:	:	:	前期は、FS※1東京支社移転に伴う差入保証金支出があったため
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 195,679	▲ 205,977	▲ 10,298	
自己株式の取得による支出	▲ 41,782	▲ 63,931	▲ 22,149	HD※2の自己株式取得実行
配当金の支払額	▲ 150,590	▲ 141,758	+ 8,832	配当金における支払額の差額
:	:	:	:	
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲ 102,310	▲ 153,276	▲ 50,966	

2026年3月期 第3四半期 連結業績推移

継続的な売上高および売上総利益の増加を達成。一方、各社販管費増加により、前期比で減益となった。

減益理由：FS※の新規事業を含めた業容拡大に伴う投資およびマーケティング投資、空色の新プロダクトの開発費増、PINESの新規連結のため



2026年3月期 第3四半期 予算進捗

連結 コマースOneホールディングス

単位：千円

	2026年3月期 3Q実績	2026年3月期 通期予算	進捗
売上高	2,924,546	4,387,286	66.7%
営業利益	314,607	665,327	47.3%
経常利益	393,991	673,092	58.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	269,537	485,075	55.6%

- ・ 新規事業のマネタイズ遅延
- ・ M&Aによる新規グループ会社の事業領域拡大の進捗遅延

- ・ M&Aによる新規グループ会社の事業化が進捗中のため



<https://www.cm-one.jp/>

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。