

2026 年 7 月 16 日

各 位

会 社 名 パスロジ株式会社
代表者名 代表取締役社長 小川 秀治
 (コード：4426、TOKYO PRO Market)
問合せ先 管理部長 黛 慎一
 (TEL. 03-5283-2263)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月 16 日に開示した 2026 年 6 月期通期（2025 年 7 月 1 日～2026 年 6 月 30 日）の業績予想を下記の通り修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026 年 6 月期通期業績予想数値の修正（2025 年 7 月 1 日～2026 年 6 月 30 日）（単位：百万円、%）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益※ (円)
前回発表予想 (A)	344	△90	△82	71	35.76
今回修正予想 (B)	306	△103	△93	60	30.55
増減額 (B-A)	△38	△13	△10	△10	—
増減率 (%)	△11.1	—	—	△14.6	—
(参考) 前期実績 (2025 年 6 月期)	338	△39	△22	33	16.81

※「1 株当たり当期純利益」は、期中平均株式数に基づき算出しています。

2. 修正の理由

売上高予想を前回発表予想の 344 百万円から 306 百万円に引き下げたことに伴い、営業利益予想を同じく△90 百万円から△103 百万円に、経常利益予想を同じく△82 百万円から△93 百万円に、それぞれ修正いたしました。また、当期純利益予想につきましても、前回発表予想の 71 百万円から 60 百万円に修正いたしました。

売上高が前回発表予想を下回る見込みとなった主な要因は、当社主力製品「PassLogic」において、パッケージソフトウェアの新規・追加案件の受注が想定を下回ったことによるものです。具体的には、期中に受注を見込んでいた一部案件について、顧客側の導入時期の延期、プロジェクト中止、利用者数の減少等により当期中の売上計上に至らなかったことに加え、一部既存契約においてサブスクリプション契約の終了や契約 ID 数の減少が発生したことに起因しております。通信・サービス事業者向けライセンスの提供や、クラウド版の販売、既存顧客への年間保守サポート、拡張保守サポート等は概ね堅調に推移したものの、パッケージソフトウェア販売の不足分を補うには至りませんでした。売上高の減少に伴い、営業利益、経常利益および当期純利益につきましても、前回発表予想を下回る見込みとなりました。

この状況に対応するため、販売代理店や販売店との連携強化による案件創出の拡大、既存顧客への提案活動の強化による契約維持・拡大に取り組んでまいります。また、クラウドサービス等のストック型売上の拡充に加え、新製品・新規事業の展開を進めることで、売上基盤の強化と収益力の向上に努める方針です。

※上記業績予想は、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、実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以 上