

2025年3月期 決算説明資料

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

東証グロース市場（証券コード：202A）

2025年5月12日

目次

01 2025年3月期 通期連結決算概要

02 2026年3月期 連結業績予想

03 中期経営戦略のアップデート

04 Appendix

- 会社概要
- 各サービス領域の事業概況
- 連結損益計算書/連結貸借対照表

01

2025年3月期 通期連結決算概要



企業変革を支える戦略的DXサービス群

技術志向の高い顧客のデジタルシフトを支えるべく、ソフトウェア、クラウド、AI、ロボティクス、ハードウェアといった先端技術を融合し、高付加価値なソリューションを提供

1 クラウドコンサルティング



- 技術自立を促す内製化推進
- ソフトウェアモダナイゼーション
- クラウドネイティブアーキテクチャ策定
- 業務最適化を実現するクラウドERP導入

エンタープライズ
領域

ERP⁽¹⁾領域

2 AIコンサルティング



- 技術起点のDX組織変革支援
- 先端技術によるAI・データ基盤構築
- 高実装力の生成AI導入支援
- 技術優位の業務改革・新規創出

3 AIロボティクス・エンジニアリング



- AI・制御技術を核としたロボティクス開発支援
- ロボット・AIによる生産性向上・工場自動化
- AIロボティクスを活用した新事業開発
- クラウド連携型ロボティクスプラットフォーム⁽³⁾の構築と展開
- SDV実現に向けてOEM、Tier1に対するソフトウェア内製化支援
- アウトカー領域での技術コンサルティング

4 モビリティ・オートメーション



- 製造デバイスのCASE⁽²⁾対応企画・開発
- 製造現場の自動化支援／リアルタイムデータ可視化
- ADAS⁽⁴⁾車載システムコンサルティング
- 航空宇宙関連事業

全ドメインを網羅する教育サービス

注： (1) ERP : Enterprise Resources Planning
(3) ロボットの導入を促進するため、ロボット制御の共通基盤となるもの

(2) CASE : Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric
(4) ADAS : Advanced Driver-Assistance Systems, 先進運転支援システム

2025年3月期通期業績ハイライト

連結実績

前期比で連結売上高 **10.1%**増、営業利益 **15.1%**増で**過去最高収益**

営業利益率は**0.8ポイント**上昇、**19.6%**に到達
中期経営計画を遂行し、目標を実現

売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)
10,551	2,070	1,433
	営業利益率 19.6%	当期純利益率 13.6%
-----	-----	-----
前期比	前期比	前期比
+10.1%	+15.1%	+23.6%

第4四半期

前期比で連結売上高 **16.4%**増、営業利益 **48.1%**増で**過去最高収益**

営業利益率は**4.9ポイント**上昇、**22.9%**に到達
中期経営計画を遂行し、目標を実現

業績サマリー

AIロボティクス・エンジニアリングを中核とした新規事業への積極的な投資を進める一方、グループ全体の販管費を適切にコントロールすることで、営業利益率は19.6%と高水準を維持し、着実な成長を実現。さらに、人的資本の強化にも注力した結果、離職率は5%台まで低下するなど、持続的な企業体質の強化にもつながっている。

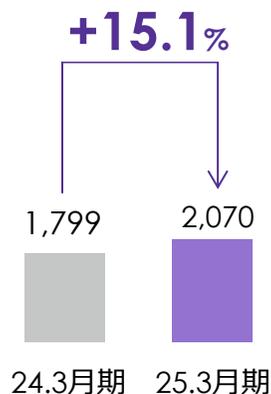
業績推移

売上高

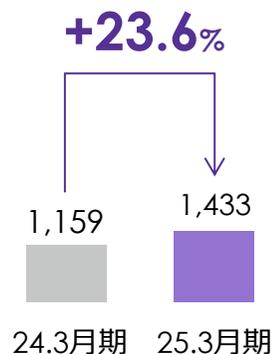
(百万円)



営業利益



純利益



業績状況

- ✓ 激化する採用環境において、人材確保が順調に推移、離職率は5%台と情報通信業界平均離職率12.8%⁽¹⁾と比べ大幅に低い
- ✓ AIロボティクス・エンジニアリング事業及びモビリティ・オートメーション事業が会社全体業績を牽引
- ✓ AIロボティクス・エンジニアリング領域を軸とした新規事業開拓への投資を推進しつつ、営業利益率は前期比0.8ポイント増の19.6%へと改善
- ✓ グループ販管費を適切にコントロールすることで、利益拡大に寄与

注：(1) 厚生労働省「令和5年雇用動向調査結果の概況」令和6年8月27日

ROEを意識した経営による持続的成長と高い株主還元の実現

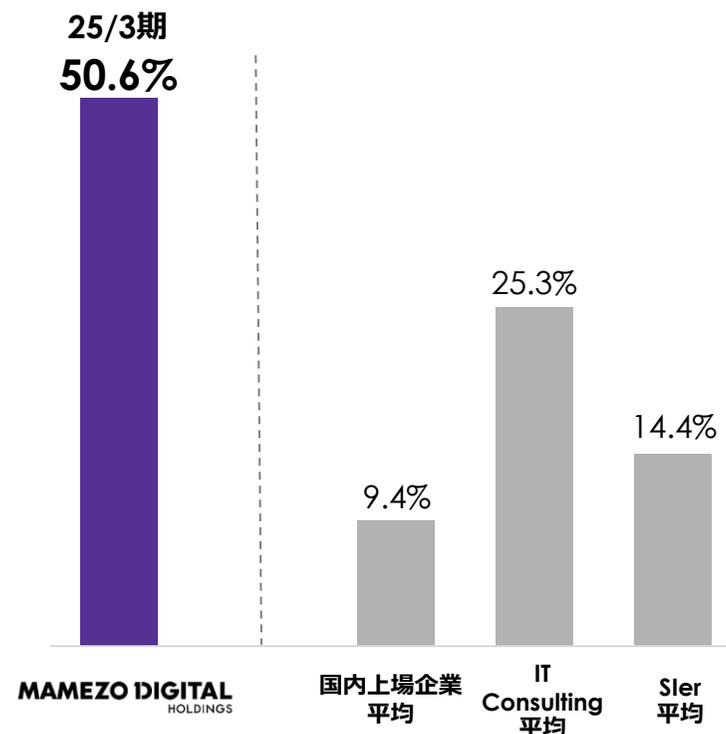
当社は、強固な顧客基盤と、キャッシュフローを生み出しやすいサービス構造を有しており、高い営業利益率を維持出来ています。そして、必要な投資を積極的に行いながらも、高い資本効率性を実現出来ており、安定的かつ高水準の株主還元を実現してまいります。

株主還元方針

2025/3期計画値59.58円から60円へ増配
 配当性向中長期目標：50-70%

	2025年3月期
1株当たり当期純利益	89.40円
1株当たり配当	60円
配当性向	67.1%
株価(2025/3/31基準日)	1,316円
配当利回り(2025/3/31基準日)	4.56%

業界内高水準のROE⁽¹⁾⁽²⁾



注：(1) ROEは当期純利益を株主資本合計の期中平均で除して算出。IT Service企業の平均値は直近通期実績値を適用
 国内上場企業の平均値は日本取引所「2023年度決算短信集計【連結】《合計》(プライム・スタンダード・グロース) -長期統計」の数値を適用
 (2) 当社において、比較対象として考える以下のITコンサルティング企業およびSler企業を抽出
 (ITコンサルティング：NRI、ペイカレント・コンサルティング、シグマックス、ULSグループ、ライズ・コンサルティング、フューチャー Sler：NITデータ、SCSK、TIS、BIPROGY、日鉄ソリューションズ、システナ)

02

2026年3月期 連結業績予想



2026年3月期連結業績予想

(百万円)	2025年3月期 実績		2026年3月期 予想 ⁽¹⁾		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	10,551	100.0%	11,607	100.0%	+1,055	+10.0%
売上総利益	3,535	33.5%	3,950	34.0%	+415	+11.7%
営業利益	2,070	19.6%	2,142	18.5%	+71	+3.5%
経常利益	2,051	19.4%	2,140	18.4%	+89	+4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	13.6%	1,447	12.5%	+13	+0.9%

米国の関税政策に起因する経済情勢の不確実性を踏まえ、当社はリスクを適切に見極めながら、**既存事業の着実な拡大と新規成長領域への投資**を両軸とする成長戦略を堅持しております。特に、各サービス区分においてはコア事業の深化を図りつつ、今後の社会構造の変化、とりわけ**外国人労働力の供給制約**によって顕在化するサービス産業における**人手不足**を重要な構造的課題と捉えています。

こうした背景のもと、当社は**AIロボティクス事業を中核成長領域と位置づけ、本年度より戦略的な大型投資**を実行いたします。これは、単なるテクノロジー導入ではなく、日本の産業基盤を支える次世代インフラの構築に向けた取り組みであり、当社の中長期的な企業価値向上に直結するものと確信しております。不透明な経済環境下においても、現実的かつ保守的な前提に基づいた業績予想を策定しながら、持続的な成長と社会的価値の両立を追求してまいります。

(注) 当社は、2025年10月1日を効力発生日として、当社の完全子会社である株式会社豆蔵、株式会社コフメックス及び株式会社エヌティ・ソリューションズの3社の吸収合併を予定しており、合併後は単体で業績を開示することとなります。ここに示した予想値は、仮に2026年3月31日まで連結決算を継続した場合の予想値となります。

配当について

当社は、持続的な企業価値の向上を目指し、利益の確保、将来の成長に向けた戦略的投資、ならびに株主の皆様への安定的かつ積極的な利益還元を重要な経営課題と位置づけております。

この方針に基づき、中長期的な配当性向の目標値を50%~70%と設定いたしました。これは、業績に応じた柔軟な利益配分を行いつつ、株主の皆様への還元を強化することを目的としております。具体的には、事業活動によって得られた利益を、以下のように配分してまいります。

- ◆成長投資：研究開発、新規事業の開拓、設備投資など、将来の成長に資する分野への積極的な投資を行います
- ◆財務健全性の維持：健全な財務基盤を維持し、経営の安定性を確保します
- ◆株主還元：安定的かつ継続的な配当を実施し、株主の皆様への利益還元を図ります

今後も企業価値の向上と株主の皆様への還元の最適なバランスを追求し、透明性の高い経営を推進してまいります。

株主還元方針

- ・ 配当性向目標50-70%
- ・ 累進配当

配当の考え方

- ・ 2025年3月期60円から増配
- ・ 必要な投資は実施
- ・ 利益進捗に合わせた配当実現

	2026年3月期（予想）	2025年3月期（参考）
1株当たり配当	61円	60円
配当性向	67.6% ⁽¹⁾	67.1%

(注) 当社は、2025年10月1日を効力発生日として、当社の完全子会社である株式会社豆蔵、株式会社コーワメックス及び株式会社エヌティ・ソリューションズの3社の吸収合併を予定しており、合併後は単体で業績を開示することとなります。ここに示した予想値は、仮に2026年3月31日まで連結決算を継続した場合の予想値となります。

2026年3月期連結業績の基本方針

AIロボティクス事業への戦略的投資強化について

当社はAIロボティクス事業を今後の中核成長領域と位置づけ、競争力強化に向けた戦略的投資を推進しています。労働力不足を背景に、特にロングテール市場におけるロボティクス活用ニーズが高まる中、ミドルウェア技術などの研究開発と実用化を加速します。尚、こうした先行投資は短期的に売上機会の一部逸失を招く可能性があるものの、中長期的には競争優位性を飛躍的に高める重要な布石と捉えています。

地政学的リスクを踏まえた現実的な経営対応について

米中間の貿易摩擦（いわゆる「トランプ関税」）に端を発する地政学リスクの高まりにより、市場環境の先行きは依然として不透明です。とりわけ、自動車業界においてはサプライチェーンや輸出入コストへの影響が懸念されており、当社としてもその動向を注視しています。こうした不確実性を踏まえ、より現実的かつ柔軟な予算編成を行い、経営リスクへの備えを強化する事で、安定的かつ信頼性の高い経営の実現を図って参ります。

	基本方針	活動内容・対策
クラウドコンサルティング [利益前期比：121.8%]	損保ジャパンをはじめとする金融業界において基幹系システム刷新の需要は引き続き、高まっており、生成AIの活用により生産性とビジネス回転率の向上を図っています。	基幹系システム刷新は業務継続性の観点から優先度が高く、地政学リスクの影響を受けにくい領域と認識しています。今後は経営層との対話を一層強化してまいります。
AIコンサルティング [利益前期比：130.0%]	AIアルゴリズム開発、デジタル人材育成、データ活用・生成AI実装支援を中核事業として強化を継続します。不確実性への対応として、AWSとの協業を含む営業体制の強化にも注力します。	AI・DX領域への投資は地政学リスクの影響を受けにくく、今後も堅調な需要が見込まれます。加えて、当社は製造業に限らず金融・通信業など多様な業種からの引き合いが増加しており、特定業種に依存しないバランスの取れた顧客ポートフォリオを構築し、安定成長基盤を確保しています。
AIロボティクス・エンジニアリング [利益前期比：95.6%]	AIロボティクス事業への戦略的投資強化（P14, 15で詳細説明）	
モビリティ・オートメーション [利益前期比：99.9%]	モビリティのCASE化に伴い、自動運転や電動化制御等の技術革新に対応した製品開発の需要が高まる中、その取り込みを加速。一方で地政学リスクの高まりによりより現実的かつ柔軟な予算編成を行い、経営リスクへの備えを強化する。	新たな自動車OEMとの取引が始まり、ハードとソフトの融合という強みを活かして製造業全般へ展開し、顧客ポートフォリオを拡充しています。10月1日からの豆蔵統合を契機に、自動車以外の製造業領域での事業拡大を図ります。

関税問題に対する当社の戦略的対応方針

背景と課題認識

昨今、一部の国際的な政策変更、特に米国における関税強化の動きにより、製造業・自動車業界を取り巻くグローバルなサプライチェーンの見通しに不透明感が広がっています。当社としても、今後の市場動向を注視しながら、顧客の事業環境に影響が及ぶ可能性も念頭に置いた対応体制を整えております。

軸	対応策	目的
① 業界分散	航空宇宙関連・インフラ・エネルギー業界といった関税の影響を受けにくい領域へ人的資源を一部再配分	景気敏感度の低い領域に軸足を持ち、収益安定性の確保
② 経営層との接点強化	主要顧客の経営層との定期対話・役員レベルの関係強化に注力	経営方針変化を早期察知し、プロジェクト計画変更の先読みと迅速対応
③ 外部連携強化	大手総合商社との協業を強化し、案件の安定供給を確保	案件流入源を多角化し、自社営業リスクを分散
④ 内需型業界の強化	金融・サービス・通信等、内需主導型業界への営業シフトを加速	関税影響を受けない国内業界にポートフォリオを拡大し、構造的な収益安定化
⑤ 技術領域の再選定	自動車領域でも量産が確定しているプロジェクトやCASE（コネクテッド・自動運転）やSDV等の先端開発領域に注力	非コア投資領域はカットされる。SDV/CASE関連でも量産化前のPoC/先行開発フェーズも同様である。

本年10月より実施予定の**豆蔵統合を含むグループ再編**は、戦略的対応にとって大事な取り組みです。本再編により、**グループ内の人材・ナレッジ・リソースを戦略的に再配置**できる体制が整い、従来の「会社間」「組織間」の壁を取り払うことで、**顧客ニーズに対してより迅速かつ的確に応える柔軟な開発体制**を構築可能となります。とりわけ、外部要因の影響を受けにくい**上流工程への対応力**や、**製造業以外のロングテール市場・ロボティクス分野への展開加速**など、将来を見据えた事業ポートフォリオの最適化もこの統合により実現してまいります。

03

中期経営戦略のアップデート

豆蔵

中長期的なグループ経営戦略

AIロボティクス事業への戦略的投資強化

今後の成長をけん引する中核領域として、**AIロボティクス事業の競争力強化**を戦略的に位置づけ、ロングテール市場におけるビジネス拡大に向けた投資を本年度より加速します。

サービス産業向けAIロボティクス強化

人型ロボット×生成AIの融合に向けた取組み

量産ビジネスによるストック収益効果

生成AI適用による収益性向上

生成AI製品 (Auto Conv Navi) (注) による事業強化

生成AIによるソフト開発の収益性強化

車載ECU設計開発領域での収益性強化

マルチモーダルAIに対応した新サービス展開

注：社内ナレッジをもとに、自然な対話形式で従業員や顧客をナビゲートするAIソリューション

成長の鍵



豆蔵への統合効果 (統合予定：2025/10/1)



豆蔵ブランド統一による単価アップ



上流工程への参画による顧客の収益最大化



重複機能の集約による間接コストの圧縮



豆蔵ブランドによる優秀な人材獲得

当社は、今後の成長を牽引する中核領域として**AIロボティクス事業の競争力強化**を戦略的に位置づけ、本年度よりロングテール市場における事業拡大に向けた投資を加速します。10月からの豆蔵統合は、人材の最適配置を通じて当該事業の推進力を高める再編として位置づけており、あわせて生成AIの適用による事業変革も、AIロボティクス事業のさらなる強化に結びつけてまいります。

AIロボティクスの事業環境と戦略的投資の方向性

世界のロボット産業の状況

【産業用ロボット】

2023年末時点、世界の工場稼働中の産業用ロボット428万台、前年比10%増

【サービスロボット】

2023年サービスロボットの販売台数は、205,000台以上となり、前年比30%増

※出所：IFR(国際ロボット連盟)2024.9発表「World Robotics 2024 - Industrial Robots」

2025年のロボット4大トレンド

- 人工知能 (AI)
- ヒューマノイドロボット
- ロボットの新たなビジネス領域
- 人手不足対策としてのロボット

※出所：IFR 2025.1.22発表「TOP 5 Global Robotics Trends 2025」

① スケーラブルなモデル確立が可能

拡張領域／準重点投資対象

- ロングテール市場で導入ハードルが“高い”領域 (今後の技術進展がカギ)
- 食材/衣類/ケーブル等柔軟物ハンドリング (形が変わる)
- AIビジョンや力覚制御による状況認識/適応動作 (不定形環境での処理)
- 多品種/多工程をこなす多能工ロボット (現場適応力が必要)

積極投資領域

② 将来の競争優位を形成する領域

重点投資領域／事業基盤形成

- 柔軟物対応ロボット
衣類、ケーブル、食品など変形対象の高精度取り扱い
- 人型ロボット×生成AI
フィジカルAIの中核技能継承・人手不足への構造的解決
- 導入までのハードルを大きく下げる仕組み
ティーチングツール・シミュレーションにより展開加速可能

③ 新規性・成長性に乏しい

成熟領域／限定的成長

- 既存の自動化対象 (製造工程の一部など)
- ROIは安定するが差別化が難しい
- 成長性は限定的

④ 資源投入は限定的に

探索領域

- 高度だがニーズ不明瞭な領域
例：研究用途の特殊ロボット
- 実用化には時間と顧客価値の可視化が必要

技術的障壁が比較的低い

対象物や環境が複雑・不確実

ロボティクス導入難易度 (低⇒高)

社会課題の深刻度 (高⇓低)

ロングテール産業

自動車産業 製造業

現在当社の事業範囲

フィジカルAI(AIロボティクス)時代を見据えた戦略的ソフトウェア投資について当社はこれまで、少量多品種の作業に対応するロングテール市場向けロボット開発(上記①象限)に注力してまいりました。国際ロボット展への継続的な出展を通じたマーケティング活動の成果として、現在、当該分野における引き合いが急増しております。その背景には、特にロングテール市場及び製造業において、人手不足に起因する深刻な構造的課題があります。今後は、上記①象限及び②象限領域に重点的に投資を図っていきます。

AIロボティクス事業への戦略的投資概要

ロングテール市場においては、外国人労働者の減少により、工場敷地を拡張しても、工程間の搬送や補助作業を担う人材の確保が困難となり、自動化の前提が崩れつつあります。こうした状況の中で、ロボット導入のハードルを下げ、かつ複数ロボットを効率的に統合制御できる**共通ソフトウェア基盤**の整備は喫緊の経営課題であり、差別化の鍵でもあります。そこで当社は、ロングテール市場におけるロボティクス需要の急拡大に対応すべく、以下の3つの領域に対して戦略的投資を行います

	投資内容	今後の展開
AI活用基盤の整備	ロボットアーム向けのティーチングツールを開発し、現場の技能継承を支援するとともに、非熟練者でも扱えるロボット操作環境を構築	AI活用基盤の整備により、ロボティクス導入におけるハードルを下げ、対象市場を拡大しつつ、再利用可能なソフトウェア資産を軸とした高収益型の事業モデルへと進化を遂げることが可能となります。これはハードとソフトを一体で提供する当社ならではの強みを活かし、中長期的な成長性と利益率の向上を実現する戦略的投資と位置づけております
シミュレーション・展開支援基盤の構築	ロングテール市場では、ワイヤーハーネスや衣類、ケーブルなど 柔らかく変形する“柔軟物” の取り扱いが多く、その作業の自動化には高精度な動作予測と設計が不可欠です。	これはロングテール市場の顧客ニーズに直結する技術であり、AIロボティクスの社会実装に不可欠な要素と位置づけています。 食品加工業界 （袋詰め製品、例えばパン、パック野菜、チーズなど）、 医療業界 （包帯、チューブ、カテーテル、衣服）、 自動車業界 （ワイヤーハーネス、ゴムホース）等、幅広いニーズがあります。
人型ロボット×生成AIの融合に向けた共同研究開発の開始	新たな成長投資として、製造業界のパートナー企業と連携し、 人型ロボットと生成AIを融合させた次世代ソリューションの研究開発 に着手いたします。本取り組みでは、実際の製造現場＝“リアルな現場フィールド”を活用しながら、 実証実験を通じた課題検証と性能向上を図る ことで、現場起点での実効性ある技術の磨き込みを行います。	こうした実証フェーズを経て、パートナー企業との 共創による事業化 を段階的に進め、将来的には製造業における人手不足や技能継承といった構造課題の解決に資する、高付加価値なプロダクトの確立を目指してまいります。

これらの投資により、当社はロボティクス領域での競争優位性を高めると同時に、需要急増への迅速な対応力と収益性の高いスケールブルビジネスモデルを構築してまいります。中長期的には、ソフトウェア資産の蓄積と再利用による利益率の向上にも寄与すると見込んでおります。

AIロボティクス戦略の核心と中期成長への貢献

私たちは、AIロボティクスの力によって、日本の産業構造を変革することができると思っています。それは単なる業務の自動化ではなく、「人と共生する自律的なAI」「現場を理解し、動くロボット」による**持続可能な社会基盤の構築**です。日本がこの激動の世界において勝ち残る道は、**フィジカルAIによる産業再編と価値創出**にあります。豆蔵はその中核を担う存在として、国内外の顧客とともに実装を推進し、次世代の産業の形をつくってまいります。

第1期中期経営計画 新規ビジネス

生成AI適用によるソフトウェアエンジニアリング事業強化

ロングテール市場での顧客との共創型投資AIロボティクスプロジェクト

第2期中期経営計画 新規ビジネス

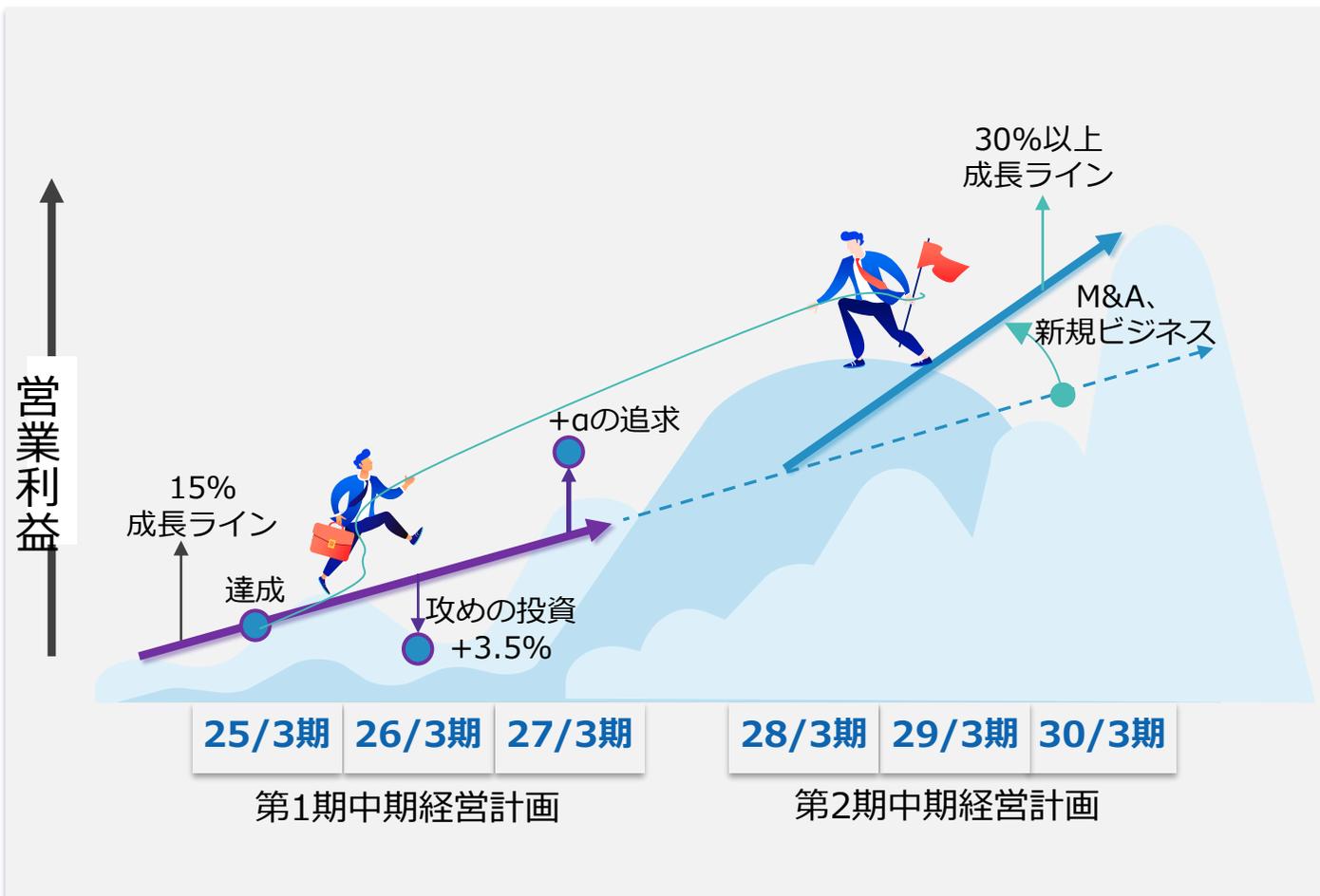
第1期の投資先顧客とのプロジェクトを起点とした量産ビジネスによるストック収益の創出効果

AIロボティクス強化

- ・ティーチングツール
- ・シミュレーション基盤

AIエージェント適用したコンサルティングビジネス

人型ロボット×生成AIの融合に向けた取組み



あらゆる企業に 「デジタル競争力」を。

AIソフトウェア工学、AIロボット工学のチカラで、共にデジタル世界を創造する。

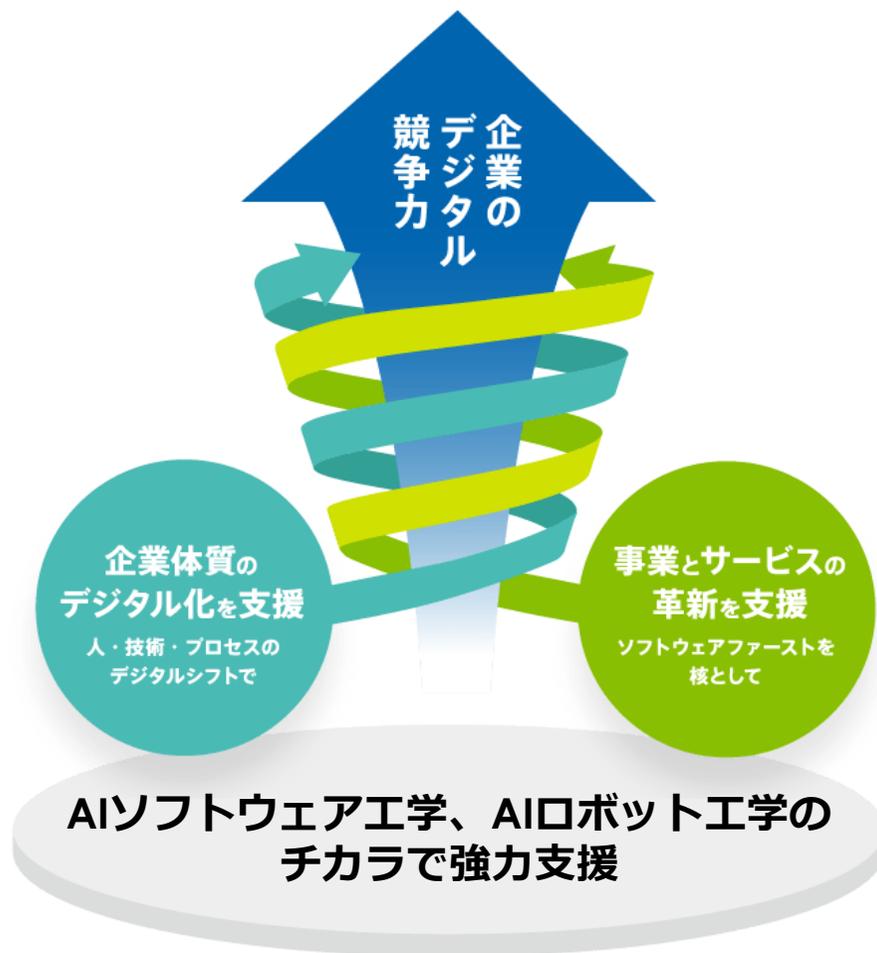
04

Appendix

- ・ 会社概要
- ・ 各サービス領域の事業概況
- ・ 連結損益計算書/連結貸借対照表



デジタルシフト・サービスカンパニー



ミッション

AIソフトウェア工学、AIロボット工学のチカラで、共にデジタル世界を創造する

ビジョン

デジタルシフト・サービスカンパニー

現在、自動車業界をはじめ、金融業界や商社業界など、多様な業界において、**ハードウェアとソフトウェアを融合させた新たな価値**を求める顧客が増加しています。特に、自動運転やソフトウェア定義車両（SDV）の普及により、ソフトウェアの重要性が急速に高まり、その融合が事業成功の鍵となっています。

私たちは、ハードウェアとソフトウェアの両方に深い専門知識を有し、そのシナジーを最大限に活用できるケイパビリティを備えています。これにより、顧客の高度な期待に応え、競争力のある高付加価値サービスを提供することで、新たな市場価値の創造に貢献していきます。

豆蔵デジタルホールディングス グループ体制図

MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

設立：2020年11月

代表：中原 徹也

社員数：19名

グループ運営管理を主軸にグループ全体の営業力強化を推進

100%出資



株式会社豆蔵

設立：1999年11月

代表：中原 徹也

社員数：232名

ソフトウェアファーストを掲げ、技術力を武器にお客様側視点でDX、クラウド、ロボティクス関連コンサルを提供



株式会社エヌティ・ソリューションズ

設立：2009年4月

代表：中原 徹也

社員数：130名

先端技術を駆使し、お客様の基幹系システムのDX化を推進するERP事業に特化したコンサルティングカンパニー



株式会社コーワメックス

設立：1982年7月

代表：宮田 賢治

社員数：465名

東海地区を中心とする製造業のモノづくりプロセスにおける設計開発支援（S/W、H/W）サービスを提供

04

Appendix

- ・ 会社概要
- ・ **各サービス領域の事業概況**
- ・ 連結損益計算書/連結貸借対照表



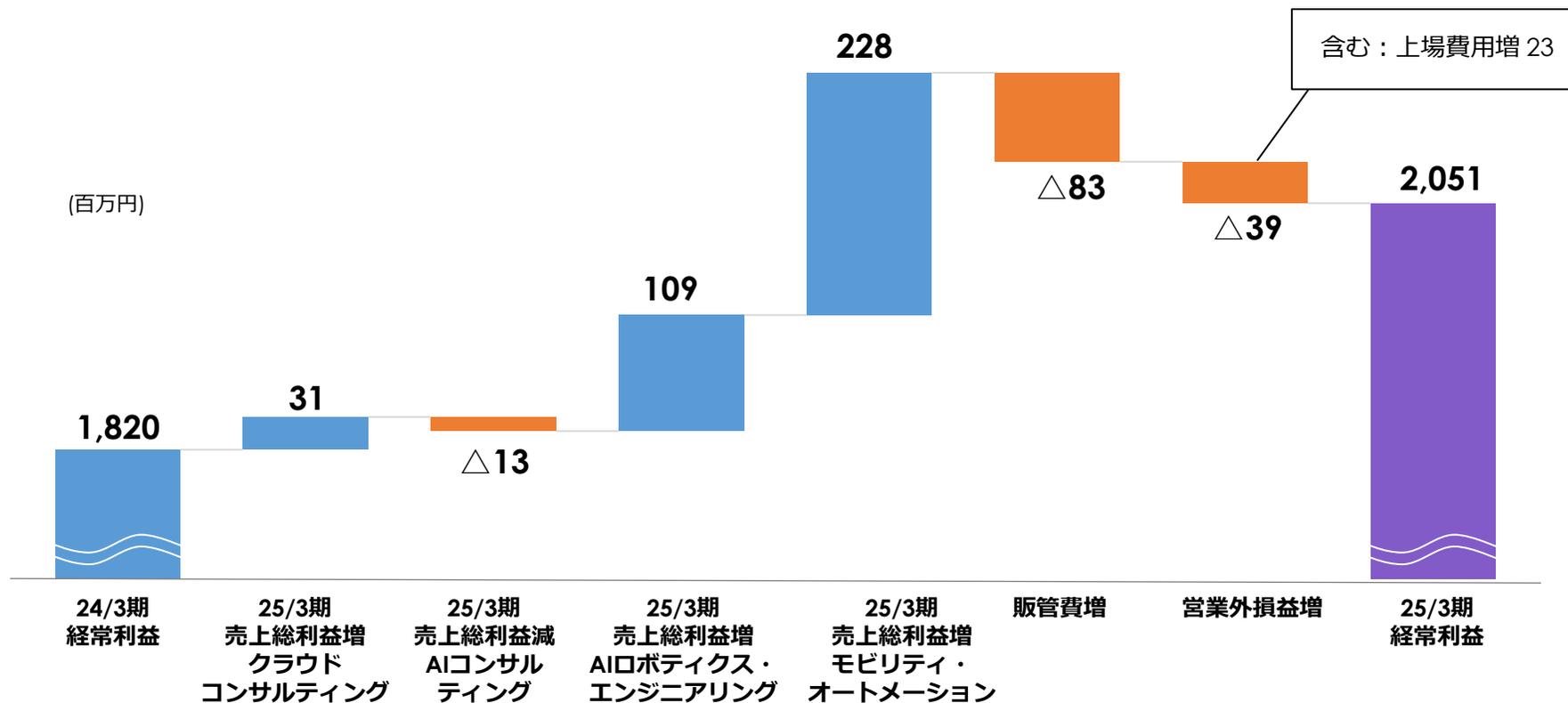
サービス区分別の業績

各サービス領域の売上高前年同期比はそれぞれ伸長。特にAIロボティクス・エンジニアリングは前年同期比+29.5%で顕著に成長、全体の売上総利益前年同期比+11.2%増益。AIロボティクス・エンジニアリング事業の売上高と売上総利益は前年比の伸び率が最も高く、会社全体の業績を牽引。AIコンサルティング事業においては、採用増に伴う労務費の増加に加え、外注費や各種経費の増加が影響し、売上高は前年比+7.1%と伸長したものの、売上総利益は前年比▲4.4%と減少しました

(百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比 (増減率)
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	9,586	100.0%	10,551	100.0%	+10.1%
クラウドコンサルティング	3,481	36.3%	3,557	33.7%	+2.2%
AIコンサルティング	735	7.7%	787	7.5%	+7.1%
AIロボティクス・エンジニアリング	1,452	15.2%	1,881	17.8%	+29.5%
モビリティ・オートメーション	3,917	40.9%	4,325	41.0%	+10.4%
売上総利益	3,180	100.0%	3,535	100.0%	+11.2%
クラウドコンサルティング	1,208	38.0%	1,239	35.1%	2.6%
AIコンサルティング	299	9.4%	286	8.1%	▲4.4%
AIロボティクス・エンジニアリング	498	15.7%	607	17.2%	+21.9%
モビリティ・オートメーション	1,174	36.9%	1,402	39.7%	+19.4%

利益増減分析

今期の経常利益は前年比で+2億31百万円（+12.7%）増加しました。
これは主に、クラウドコンサルティング事業、AIロボティクス・エンジニアリング事業、
モビリティ・オートメーション事業の3事業における利益の増加によるものです。



クラウドコンサルティング

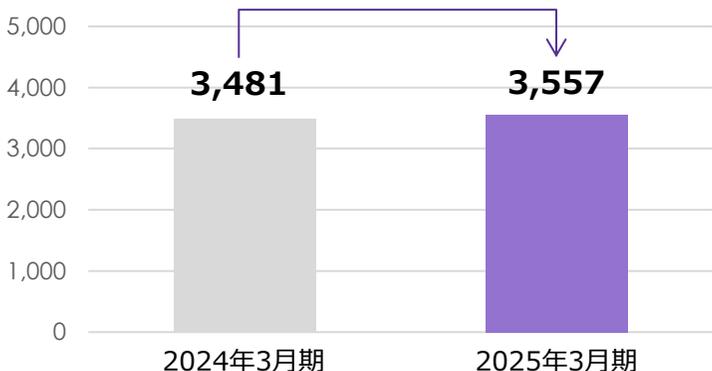
国内特有の課題を解決し、拡大する市場機会に対応

マーケット動向：レガシーシステム（メインフレーム）の影響によりDX推進が停滞。基幹系システム刷新の需要が加速「内製化」の遅れによる技術開発と運用体制の課題が山積。内製化支援の需要が加速

売上高

(百万円)

前年同期比
+2.2%



売上総利益

(百万円)

前年同期比
+2.6%



事業概況

- 基盤構築領域においてアーキテクチャ設計支援およびアジャイル開発を含めたコンサルティング業務の受注は好調
- 大手総合会社との戦略的関係が強化出来ており、来年度に繋がっていく案件獲得が進んでいます
- 大手金融業界でのプロジェクトが一時的に凍結した影響はあるものの、活況を呈する基幹系システム刷新市場を背景に、短期間でリカバリーを実現しています
- ERPセグメントでは、活況なERP刷新市場を背景に、ERP導入支援サービスは引き続き堅調に推移しています。その結果、通期業績は過去最高益となります

今期の重点施策

- 営業面①：大手総合会社との関係強化により、ビジネス拡大を図っている
- 営業面②：AWSとアドバンスティアへの昇格による関係強化
- 事業面：事業変革執行役員として浦川氏が参画し、事業基盤の強化を推進。生成AIの適用により、生産性向上にとどまらず、収益性への貢献にも挑戦

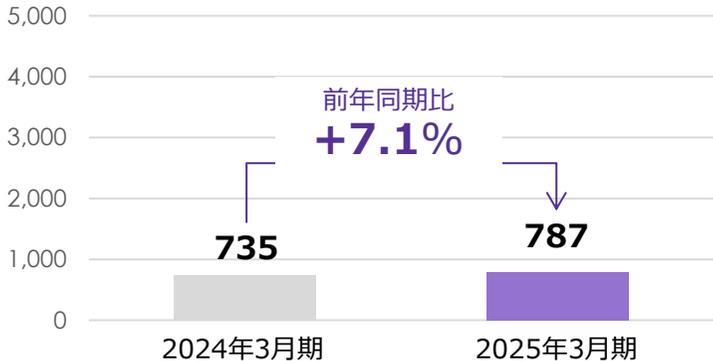
AIコンサルティング

AI・DX投資の堅調な推移と顧客ポートフォリオの多様化

- データサイエンスと従来のソフトウェアエンジニアリング力を融合し、実際のビジネス価値を創出
- 従来のソフトウェアエンジニアリングで培った上流工程での要求開発や合意形成のケイパビリティを活用することで、リスクを低減しつつ、最大限のビジネス価値を実現します

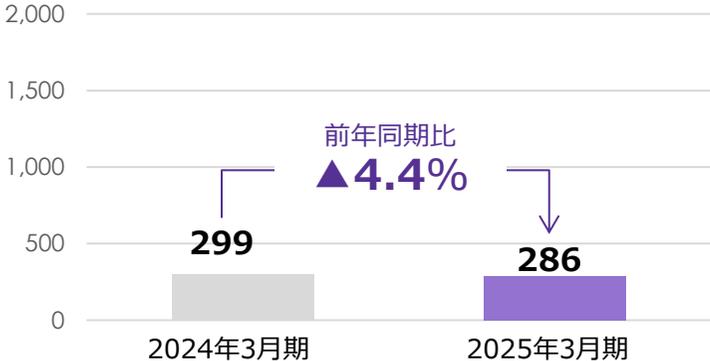
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



事業概況

- 企業のDX需要拡大に伴うシステム内製化案件の増加
- AIアルゴリズム開発や生成AI技術の利活用支援を軸とした、AI導入およびコンサルティング案件の獲得が増加
- 博士課程卒の若手人材含めて採用は計画通りに推移
- 2Qでは案件スリップや採用増に伴う労務費の増加が主な要因となり、収益に影響がありました。下半期にはスリップしていた案件が開始されたものの、通期では売上高が前年同期比+7.1%、売上総利益は▲4.4%と、増収減益の結果となりました

今期の重点施策

- 営業側面①：大手総合商社との関係強化により、ビジネス拡大を図っている
- 営業側面②：AWSとアドバンスティアへの昇格による関係強化
- 事業側面：マルチモーダルAIに対応した新サービス開発による高付加価値化
- 事業側面：産学連携によるデジタル人材育成ビジネスの加速

AIロボティクス・エンジニアリング

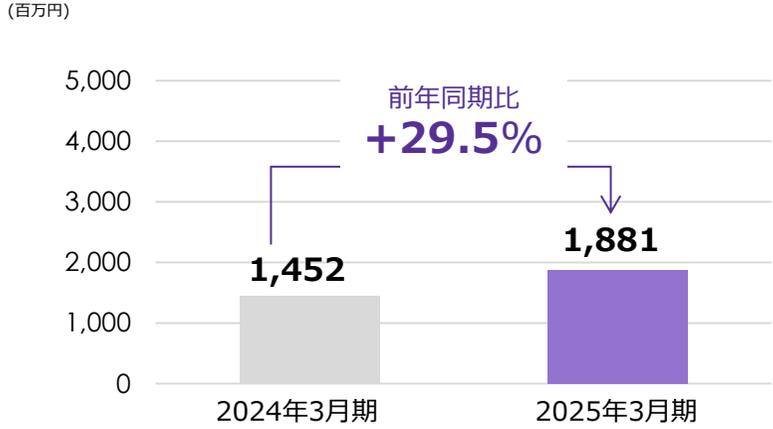
サービス市場向けのAIロボティクス事業強化に注視し、大手顧客との協業を基軸に競争優位性を確立

少量多品種の自動化市場の成長性。AIとロボティクスの融合というトレンド拡大

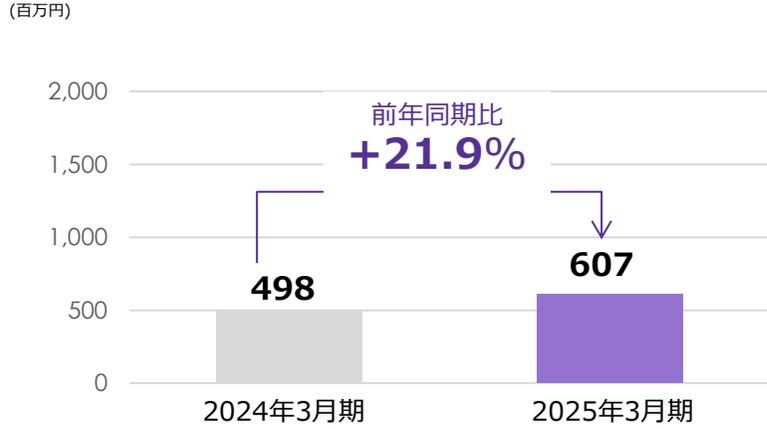
オートモーティブ業界が転換点（ソフトウェアが中核を担う）を迎える中、独自の競争優位性を確立

CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾など、技術革新の波。コネクテッドカーと自動運転の進展。電動化（EVシフト）の加速

売上高



売上総利益



事業概況

- 産業ロボットの開発支援サービスおよび少量多品種のサービス産業からのAIロボット導入の需要が増加
- AIとロボティクスの融合というトレンド拡大により、産業ロボットメーカーからの技術支援の引き合いが増加
- 自動車分野における上流工程のコンサル業務、研究開発支援が引続き好調
- 通期の売上高と売上総利益は、過去最高益となります。会社全体業績の牽引役
- メーカー出身の即戦力人材が多く参画するなど、人材の多様化が進む

今期の重点施策

- 営業面①：過去マーケティング施策が奏功し、ロボット案件の引き合いが活況
- 営業側面：これまでのAIロボティクス投資プロジェクトがいよいよ本格化するフェーズに入り、極めて重要な年度を迎えている
- 事業側面①：医療業界でのロボット導入の需要が増加
- 事業側面②：AIロボティクス分野で大きく投資を図らせて頂く
- 事業側面③：自動車ビジネスは関税問題の影響を注視する

注：(1) CASE : Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric (2) ADAS : Advanced Driver-Assistance Systems, 先進運転支援システム (3) SDV : Software Defined Vehicle, ソフトウェア定義型自動車

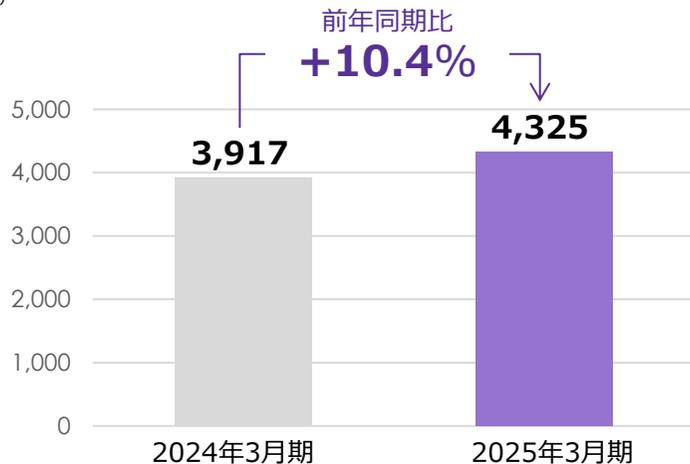
モビリティ・オートメーション

オートモーティブ業界におけるモノづくりDX

技術革新（CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾等）の影響で車載ECU⁽⁴⁾開発を含む自動車産業の製造現場のデジタル化のニーズが加速

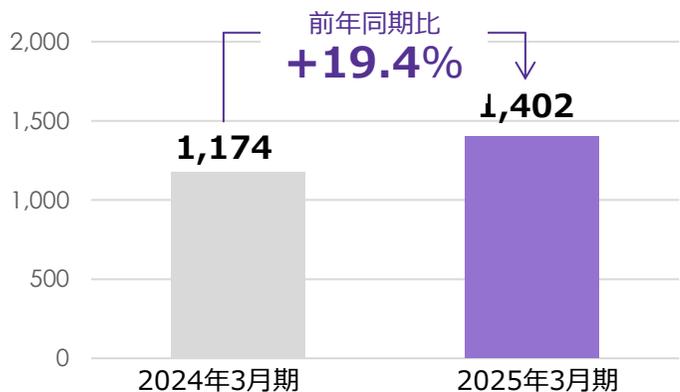
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



事業概況

- 製造業を中心とした省人化・自動化に関する製造開発支援需要の高まり
- 次世代自動車等における車載システムのCASE投資拡大に伴う、開発支援拡大
- OEMメーカーとの新たなビジネスが順調に進捗しているほか、既存顧客との取引の拡大により、通期においても前年同期比で大幅な成長となります**
- 案件付加価値向上による単価アップの効果もあり、売上高の前年同期比+10.4%、売上総利益+19.4%と増収増益
- 新卒採用が順調に進むなど、採用は計画通りである

今期の重点施策

- 営業側面①：自動車業界で得た車載ECUノウハウの他業界への展開
- 営業側面②：防衛産業ビジネスの強化
- 事業側面①：CASEとDXの案件比率向上による収益向上
- 事業側面②：関税問題の影響を軽微なものとするべく対策を講じる

注：(1) CASE：Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric (2) ADAS：Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム
(3) SDV：Software Defined Vehicle、ソフトウェア定義型自動車

04

Appendix

- ・ 会社概要
- ・ 各サービス領域の事業概況
- ・ **連結損益計算書 / 連結貸借対照表**



連結損益計算書

連結損益計算書(J-GAAP)⁽¹⁾

(百万円)	2024年3月期		2025年3月期	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	9,586	100.0%	10,551	100.0%
売上原価	6,405	66.8%	7,016	66.5%
売上総利益	3,180	33.2%	3,535	33.5%
販売費および一般管理費	1,381	14.4%	1,464	13.9%
営業利益	1,799	18.8%	2,070	19.6%
経常利益	1,820	19.0%	2,051	19.4%
税引前当期純利益	1,672	17.4%	2,033	19.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,159	12.1%	1,433	13.6%
減価償却費	100	1.0%	81	0.8%
EBITDA⁽²⁾	1,899	19.8%	2,152	20.4%

注：(1) 記載金額の表示単位未満の端数については切り捨てて記載
(2) 営業利益+減価償却費

連結貸借対照表

連結貸借対照表(J-GAAP)⁽¹⁾

(百万円)	2024年3月期 期末		2025年3月期	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	2,598	73.4%	3,680	78.1%
固定資産	944	26.6%	1,032	21.9%
資産合計	3,543	100.0%	4,712	100.0%
流動負債	1,273	35.9%	1,291	27.4%
固定負債	8	0.2%	11	0.3%
純資産	2,261	63.8%	3,409	72.3%
負債・純資産合計	3,543	100.0%	4,712	100.0%

注：(1) 記載金額の表示単位未満の端数については切り捨てて記載

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社豆蔵デジタルホールディングス
<https://www.mamezo-dhd.com/>

■お問い合わせ

ir@mamezo-dhd.com