



2025年3月期第1四半期 決算説明会資料

2024年8月9日

MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS

あらゆる企業に 「デジタル競争力」を。

AIソフトウェア工学のチカラで、共にデジタル世界を創造する。

代表あいさつ

**AIソフトウェア工学のチカラで、
あらゆる企業の「デジタル競争力の強化」を図り、
日本の社会、産業に活力を与えたい。**

代表取締役社長 中原 徹也

当社グループは、2021年4月1日付で「株式会社豆蔵デジタルホールディングス」として事業を開始し、今迄のITソリューション総合会社からデジタルシフト・サービスカンパニーへと軸足を移し、新たに始動いたします。

日本は、少子化が加速度的に進む超高齢化社会を迎えます。そして、これから生産年齢人口が急減していくという社会的課題に正面から取り組まなければなりません。この課題解決の為には、労働力の確保が難しくなっていく中で、柔軟な働き方の実現等、取り組むべき施策は多々ありますが、本質的には、デジタル競争力の獲得が鍵になることは間違いありません。

企業がデジタル競争力を獲得する為には、人・プロセス・技術の観点でのデジタルシフトとソフトウェアの活用を基軸に新たなイノベーションを起こす力が不可欠です。そして、ソフトウェア開発力こそがデジタル競争力の源泉となると考えています。

中核となる豆蔵は、オブジェクト指向技術含めたAIソフトウェア工学を産業、企業に浸透させるべく1999年に創業しました。創業以来、AIソフトウェア工学を基軸にロボティクス、AI/IoTによる工場のデジタル化、車載向けECU統合化、ERP/Open Sourceによる基幹系システム刷新等に取り組んできました。

デジタル変革が起きても、オブジェクト指向技術が根源的な技術であることには変わりありません。私たち自身、常に技術革新を追求し、デジタル変革がもたらす顧客価値創造にチャレンジしてまいります。AIソフトウェア工学のチカラで、あらゆる企業の「デジタル競争力の強化」を図り、日本の社会、産業に活力を与えたい。そして、どこまでも希望が満ち溢れる未来の実現に向けて、私たち豆蔵デジタルホールディングスは挑戦し続けてまいります。

目次

- ① 会社概要**
- ② 中期経営計画（2025年3期～2027年3月期）**
- ③ 2025年3月期通期見通しおよび第1四半期決算概要**

01

会社概要

豆蔵デジタルホールディングスグループの軌跡

総合ITソリューション

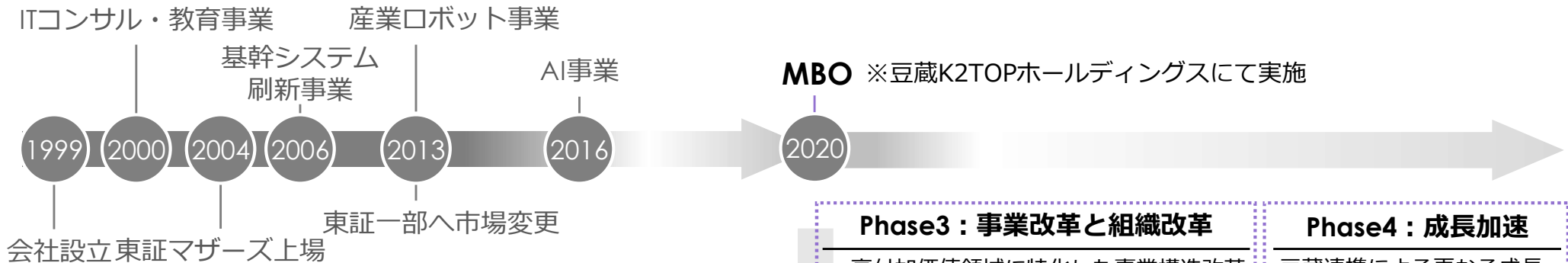
デジタルシフトカンパニー

Phase1：創業期

ITコンサル・人材教育を祖業として事業・顧客基盤拡大

Phase2：技術領域拡大

クラウド・AI・IoT技術から、産業用ロボットの製造を含むロボティクスまで領域を拡大



Phase3：事業改革と組織改革

- ・高付加価値領域に特化した事業構造改革
- ・新ソリューション創出への投資を実施
- ・豆蔵連携による成長加速と収益性向上

Phase4：成長加速

豆蔵連携による更なる成長加速と収益性向上を目指す

- 2020年11月
豆蔵デジタルホールディングス発足
- 2021年4月
豆蔵デジタルホールディングスグループとして豆蔵、エヌティ・ソリューションズ、コーワメックスを加えた4社の新体制で事業開始
- 2024年6月
東京証券取引所 グローブ市場へ上場

Microsoft人材育成
プラットフォーム

2021

2022

2023

2024-



DX推進に向けた豊富なサービス領域

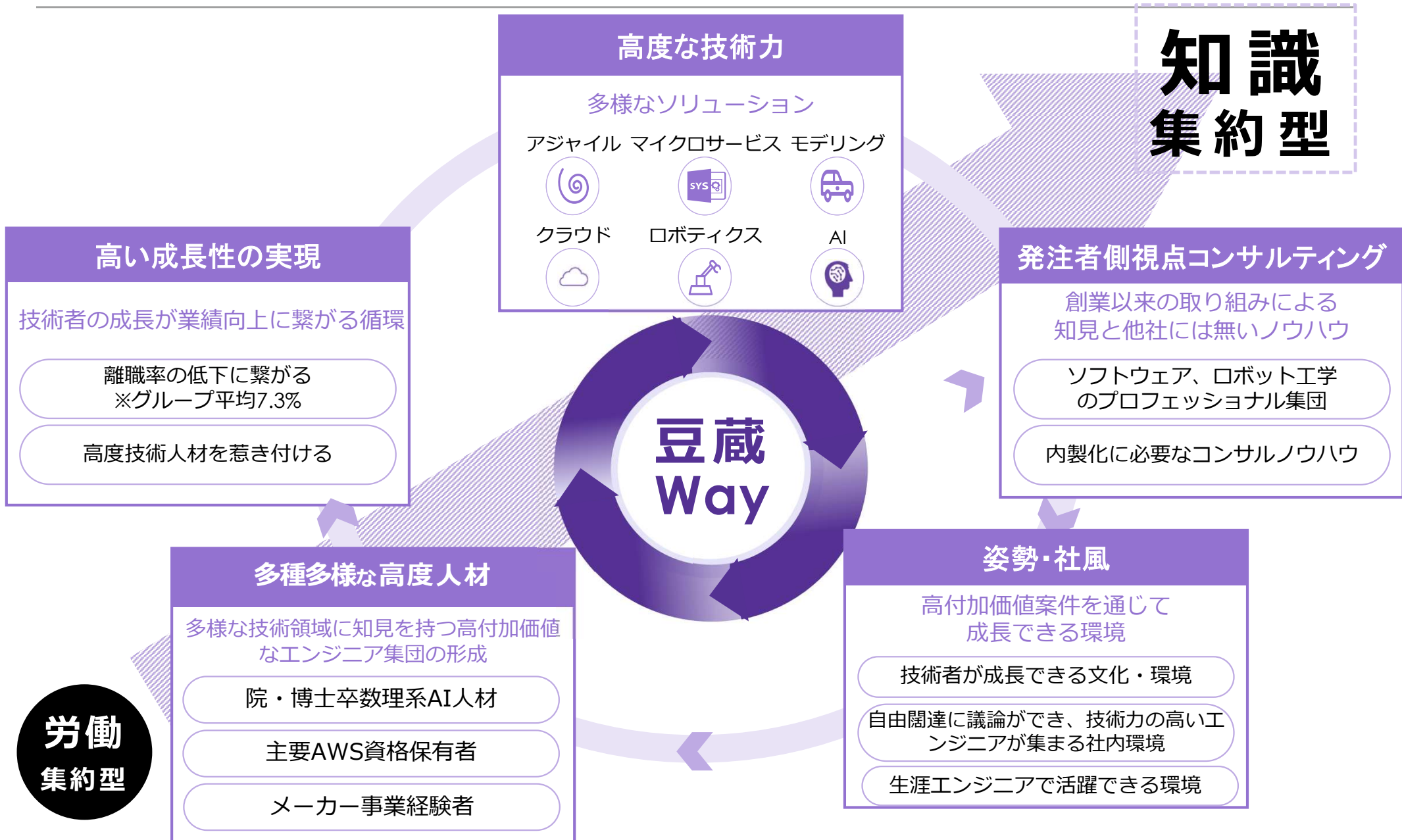
日本のデジタル化にマッチするサービスをご提供

<p>1</p>	<h2>クラウドコンサルティング</h2> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ エンタープライズ領域 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ ERP領域 <ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドERP導入 	
<p>2</p>	<h2>AIコンサルティング</h2> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ DX組織変革支援 ・ AI開発・データ解析・データ利活用基盤構築 ・ 生成AI導入支援 ・ デジタル業務改革・新規サービス創出 	
<p>3</p>	<h2>AIロボティクス・エンジニアリング</h2> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ロボティクス・エンジニアリングソリューション ・ ロボット・AIによる生産性向上・工場自動化 ・ 製造業界向け技術戦略推進 ・ AIロボティクス新規ビジネス開発 ・ EV、ロボティクスプラットフォーム⁽¹⁾構築 	
<p>4</p>	<h2>モビリティ・オートメーション</h2> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製造デバイスのCASE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車載システムコンサルティング 	

全ドメインを
網羅する
教育サービスを
保有

注：(1) 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

CoreValueとしての豆蔵Way（技術ナレッジ）



豆蔵Wayの進化がもたらすスケールビリティ



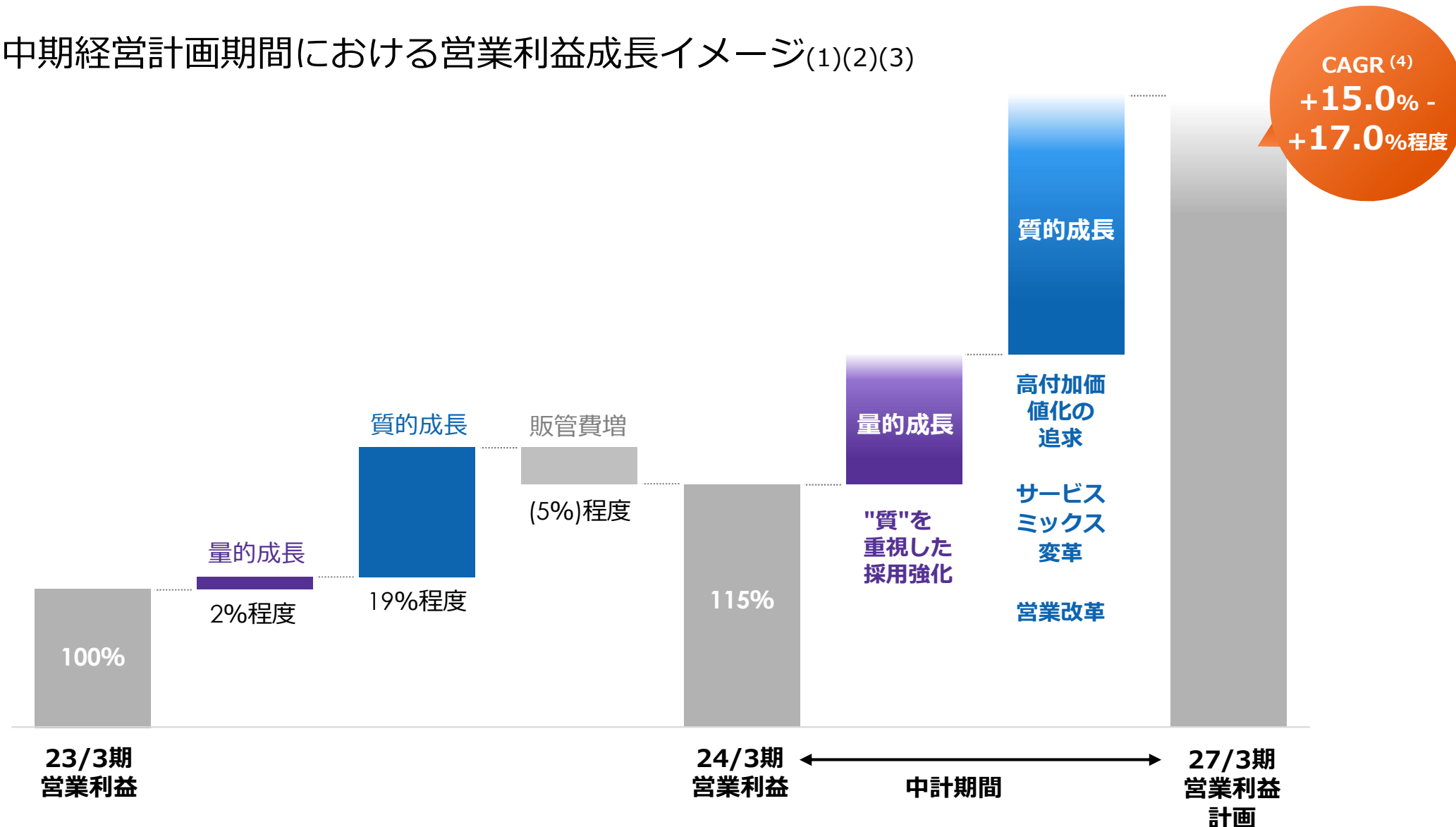
02

中期経営計画

(2025年3期～2027年3月期)

中期経営計画における利益成長イメージ

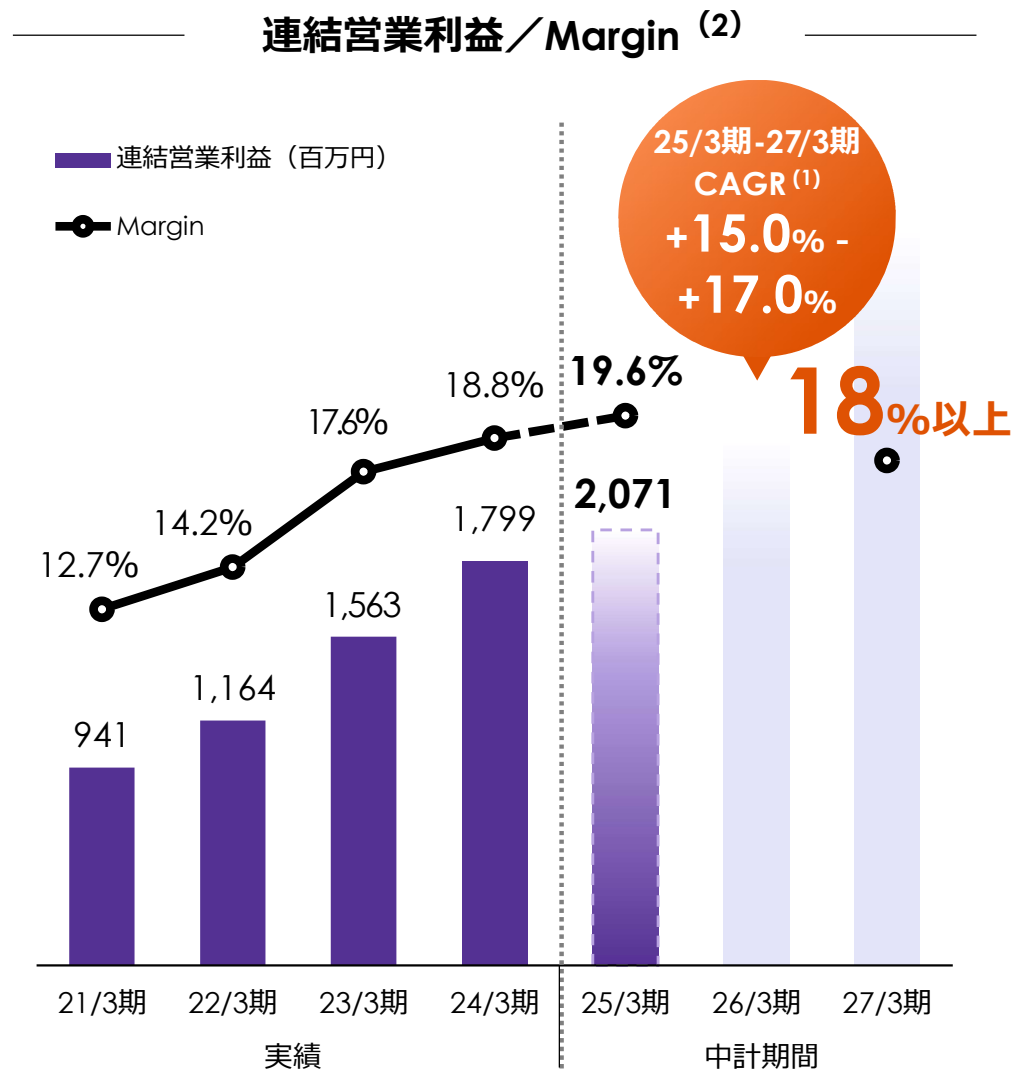
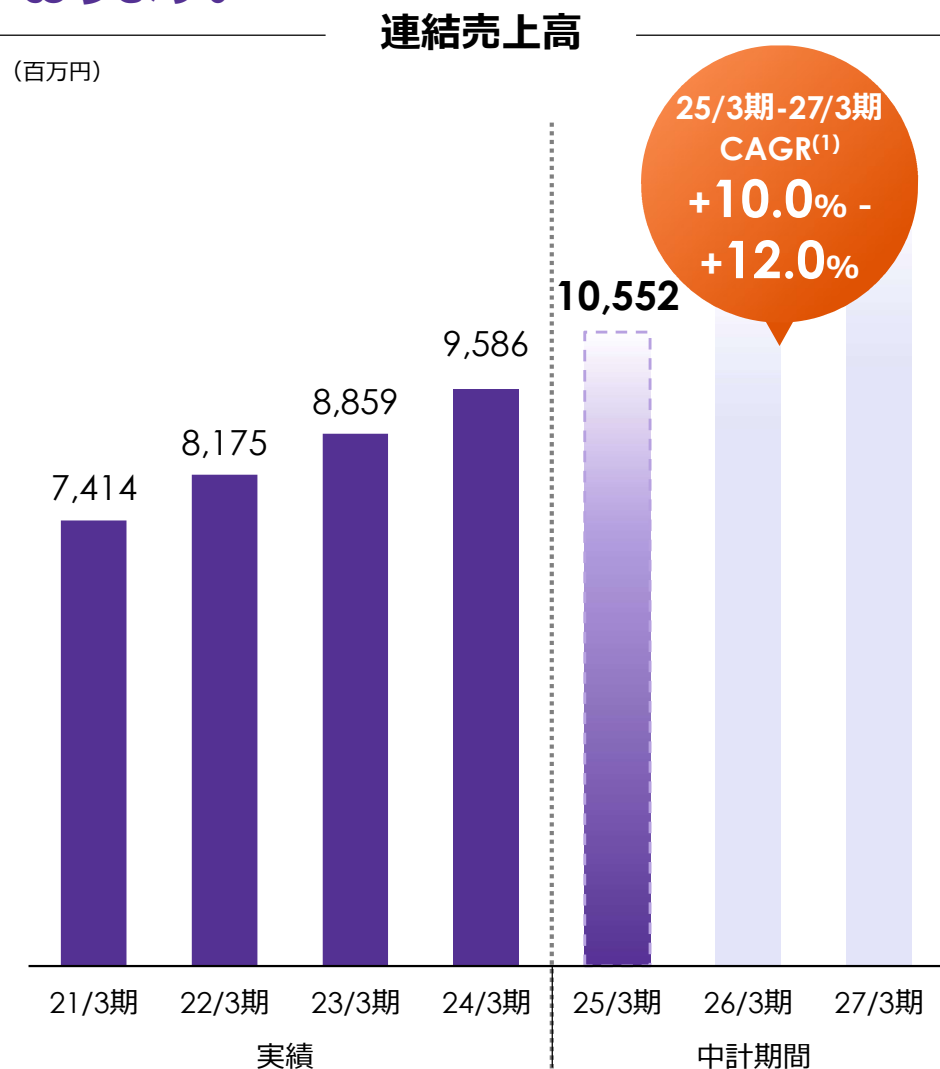
中期経営計画期間における営業利益成長イメージ(1)(2)(3)



注：(1) 各営業利益の成長要素について、増減の要因と当社が考える点をイメージ化したものであり、実際には各要因が複合的に作用した可能性有り
 (2) 23/3期から24/3期の成長要素につき、量的成長は23/3期の粗利増加額のうち、フロント一人当たり粗利益を据え置いた場合の人員増分であり、質的成長は粗利増加額に占める量的成長影響の差額より算出。また24/3期から25/3期は成長イメージ図
 (3) 中計期間においても変動費を中心に販管費は一定程度増加する見込みではあるものの、グラフ上は量的・質的成長のイメージのみ記載
 (4) 年平均成長率は、24/3期（中期経営計画発表時点における予想値ベース）からの成長率

中期経営計画における数値目標

当社グループは、安定的な成長を中長期的に持続することを重視し、そのボトムラインとして2025年3月期を初年度とする3カ年の中期経営計画における数値目標を以下の通り設定しております。



注：(1) 年平均成長率は、27/3期における24/3期（中期経営計画発表時点における予想値ベース）対比
 (2) 21/3期、22/3期はK2TOP向けグループ運営費調整後の営業利益、同利益率

03

2025年3月期通期見通し および第1四半期決算概要

2025年3月期 通期業績予想

(百万円)	24/3期 通期実績	25/3期 通期業績 予想
売上高	9,586	10,552
クラウドコンサルティング	3,481	3,979
AIコンサルティング	735	821
AIロボティクス・エンジニアリング	1,452	1,600
モビリティ・オートメーション	3,917	4,151
売上総利益	3,180	3,674
売上総利益率	33.1%	34.8%
営業利益	1,799	2,071
営業利益率	18.8%	19.6%
当期純利益	1,159	1,366
当期純利益率	12.1%	12.9%

ドメイン別概況

クラウドコンサルティング

- ✓ 基盤構築領域においてアーキテクチャ設計支援及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継続
- ✓ 活況なERPの刷新市場を背景としたERP導入支援サービスの拡大

AIコンサルティング

- ✓ 企業の DX 需要の高まりによるシステム内製化案件拡大
- ✓ AI アルゴリズム構築と開発・運用案件を中心としたAI導入やコンサルティングの案件獲得の増加

AIロボティクス・エンジニアリング

- ✓ 産業ロボットの開発支援サービス及び自動車分野における上流工程のコンサル業務、研究開発支援の好調
- ✓ ロボット開発、AI ソフトウェア開発の経験・技術を駆使した顧客のサポート拡大

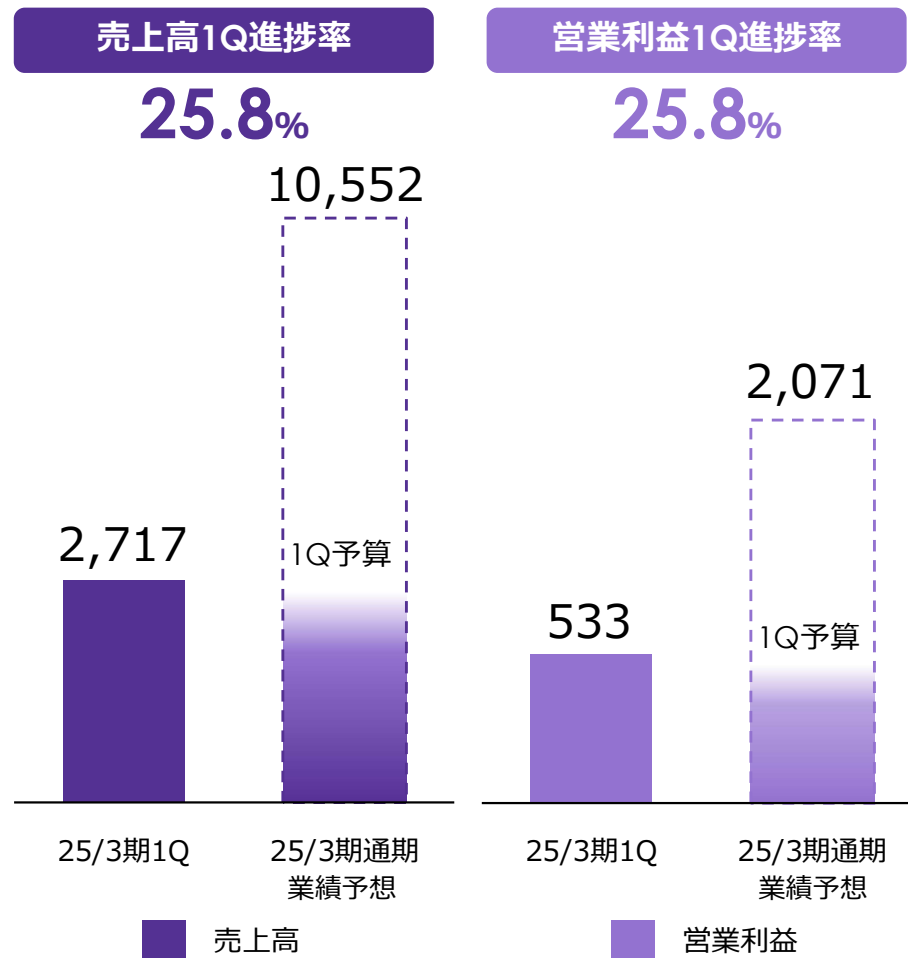
モビリティ・オートメーション

- ✓ 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

業績ハイライト

既存顧客における継続案件や拡大案件が着実に進捗したことにより前年同期比増収増益を実現しております。足元の採用状況も想定以上に順調に推移しており、通期業績予想達成に向け、順調な滑り出しに成功しております。

業績推移 (百万円)



業績概況

- 第1四半期は前年同期比増収増益であり、通期売上高予想及び通期営業利益予想に対して進捗率25.8%
- 既存顧客における順調な案件の積み上がり
と新規案件の獲得に成功
- 激化する採用環境においても、人材の確保
に成功
- オフィス移転に伴う一時費用の発生等による
販管費増により、営業利益率は前年同期
比微減

2025年3月期事業戦略：クラウドコンサルティング

エンタープライズ領域

近年のクラウドコンサルティングに関するマーケットトレンドは、以下の3点が重要と認識しております。

- ①富士通メインフレーム 2030年問題
- ②内製化トレンドの高まり
- ③単なるクラウドへのリフト&シフトからクラウドの特性を活かした本格化活用（いわゆるクラウドネイティブ）の追求

上記トレンドを以下の4つのテーマに焦点を当て事業戦略に取り込んでいる。

内製化推進

- ◆ **コンサルティングと人材育成の有機的な融合**
 - ・ 差別化ポイント ①：IT 業界における唯一無二の取り組み
- ◆ **業務部門に対する支援プログラムの強化**
 - ・ 差別化ポイント ②：業務部門が担うべき責務を理解するのが内製化実現に最重要
- ◆ **新人教育ビジネスの大幅な拡大**
 - ・ 新人教育ビジネスは 堅調な成長を遂げ、豆蔵史上最高売上を達成

ソフトウェアモダナイゼーションにおける上流強化

- ◆ **上流であるグランドデザイン策定のサービスの強化**
 - ・ 豆蔵顧問との連携による、生損保ドメインを中心とした新規案件の開拓

クラウドネイティブへの取り組みの強化

- ◆ **クラウドネイティブ教育の展開**
 - ・ 教育ビジネスの拡大を目指し、クラウドネイティブ教材を強化
- ◆ **AWS とのパートナーシップ強化**
 - ・ 今期中にティア昇格する見込であり、新規リードを獲得可能に
 - ・ AWS 認定資格取得数は 120 名に到達し、中でも上級資格比率が 50% 超

生成 AI への取り組み

- ◆ **教育ビジネスのスケールアウト**
 - 講師と講師サポート役として生成 AI を活用することによる教育ビジネス変革に着手
- ◆ **社内ノウハウの生成 AI 活用**
 - ・ 豆蔵 Way を、OpenAI によって適切な形で引き出す仕組みを構築・展開中

2025年3月期事業戦略：クラウドコンサルティング

ERP領域

教育×生成AIでERP市場の人財不足問題を解消！

近年、ERPの市場ではFit to Standardという概念が浸透し始めているものの、実際のERPプロジェクトの現場では顧客要件をアドオン、カスタマイズ偏重により実現するケースが多く、結果として必要以上のERPコンサル、エンジニアリソースをプロジェクトで抱えることとなるため、ERP市場では慢性的に人財が不足している状況が続いております。

上記認識された事業課題に対して以下の取り組みを行っております。

特化型教育プラットフォーム「DLP Online」の機能強化

2021年に日本マイクロソフト社の支援を得て開発したMicrosoftERP(Dynamics365Finance,SupplyChain Management)の特化型教育プラットフォームの提供を通じてエンドユーザー様のERP標準機能理解を促進し、Fit to StandardによるERP導入の実現を発注者側視点で支援しております。

生成AI含めた最先端のMicrosoftテクノロジーのプロフェッショナル集団

エヌティソリューションズは、15年以上にわたり、Microsoftビジネスに取り組んでいます。昨年度は、生成AIを活用することで約35%の生産性向上を確認できており、近々、生成AIに関する新しいサービスを発表します。

大手自動車関連企業と内製化プロジェクトを推進中

デジタル化の時代が進展するにつれ、基幹系システム領域の重要性が高まる、結果、当該領域が内製化対象として、クローズアップされることとなる。先進的な企業と内製化プロジェクトを推進中であり、今後、内製化推進コンサルティングに力を入れる。

Microsoft技術特化型教育プラットフォームの開発ロードマップ



特化型教育プラットフォーム「DLP Online」



特化型教育プラットフォーム「DLP Online」

生成AI機能

内製化支援機能

2025年3月期事業戦略：AIコンサルティング

国内外の劇的な経済状況の変動に加えて、少子化による人手不足への対応など、我が国の企業にとってデジタルトランスフォーメーションへの対応は、単なるムーブメントではなく“必須”であり“必然”なものとなってきます。その状況に対応するため、いま、企業に求められるているものは、以下の3点にあると考えています

- ①生産効率を確実に向上させるシステムや方法の導入- 現場の業務プロセスに先端技術を、実際に適用させて効果を上げることができるシステムの構築や方法の導入
- ②各種データを十分に活用できるようにする環境- AIをはじめとしたデジタル化において、すべての基礎となるデータを活用できる環境（システムや制度）の整備
- ③組織文化に応じた人材の育成-- デジタル化を推進する企業や部門の状況に応じてニーズを見極め、そのニーズに即した人材の育成

上記認識された三つのポイントに対して、以下の取り組みを行っております

先進技術による“新”産業革命の推進

例えば「必要となるデータやツールを、AIが自律的に探し出し、それらを使用するプロセスまで設計・構築する」という“AIエージェント”のような先進的な仕組みの構築を推進し、今まで人間が担当していた部分の自動化を行うことで、圧倒的な生産性の向上を図れるようにしていきます

AIを前提としたデータ・ドリブンな環境の構築

単なるデータベースの整備に止まるのではなく、データの“意味”や“関連”まで数理的に計算可能とすることで、より効率的にAIでデータが活用できるような環境の整備を推進します。これにより企業での各種意思決定シーンにおいてデータの活用が図れる“真のデータ・ドリブン”環境”を構築していきます

状況・ニーズに応じた人材の育成とスキルギャップの克服

企業の人材に求められるDX関連の素養は、各種の業種・業態だけではなく、企業文化など顧客企業の状況により異なります。我々は、画一的で一律的なカリキュラムではなく、各企業における人材ニーズを探り出し、そのニーズに応じた教育内容や育成方法を提供していきます

我々のビジョンは、AI技術を駆使して、社会全体のDXを加速させることです。
我々は、企業が抱える課題を共に解決し、持続可能な成長を支援するために、伴走者としての役割を果たし続けます。

2025年3月期事業戦略：AIロボティクス・エンジニアリング

AIロボティクス領域

【ロボット導入の背景】

少子高齢化と円安の影響で、製造業の工場や外食店舗では外国人労働者の減少による人手不足が深刻化しています。この問題を解決するために、多くの企業がロボットを活用した自動化に取り組んでいます。

【ロボット導入状況】

- ・大量生産および難易度が低い作業の自動化は進んでいる
- ・多品種少量生産の自動化は進んでいない（食品業界、製薬業界、建設業界、物流業界、農業）

上記事業背景や課題に対して以下の取り組みを行っております。

サービスと強み

- ◆ 得意とする高度なソフトウェア技術を駆使することでロボットを知能化し、難易度の高い作業の自動化を実現する
- ◆ ロボット工学（メカ・エレキ）+ソフトウェア工学（AI / 画像処理 / アルゴリズム）を使って新規ロボットの開発を支援する
- ◆ ロボット業界の最新動向をキャッチアップし、人型ロボット等新しい技術を取り入れていく

収益性を高める施策

- ◆ 難易度が高い作業の自動化に取り組むことで単価が高く、開発期間の長い案件の獲得を実現
- ◆ 高難度の自動化案件は実現性を検証するフェーズから開始するケースが多く、開発期間が長い、開発投資力を要するため大企業を中心に営業活動を推進
- 製薬メーカー、食品装置メーカー、外食チェーン店等とプロジェクト推進中

規模拡大の施策

- ◆ ロボット導入による自動化およびロボットの試作開発は、要件定義から構想設計・試作開発までハードウェア開発（メカ・エレキ）およびソフトウェア開発を豆蔵一社で対応し、規模拡大をはかっている

案件トピック

- ◆ 大手外食チェーン店 食器洗浄工程の自動化
人が介在する厨房内で協働ロボットとベルトコンベアを組み合わせ、食器洗浄工程の自動化を実現
- ✓ 画像処理によりベルトコンベア上の食器類を識別
- ✓ 特定の食器のみを選別するためのメカニズムを考案
- ✓ ベルトコンベア上に食器を最適に移積する為のアルゴリズムを考案
- ✓ 店舗内で従業員が安全に運用するためのリスクアセスメントを実施
- ✓ 各種センサーを組み合わせ、ロボットやコンベアの連携を実現

2025年3月期事業戦略：AIロボティクス・エンジニアリング

エンジニアリング領域

【自動車業界の状況】

- ・自動運転機能や安全運転支援機能、マルチメディア機能等が自動車の価値を決めてきている。また、購入後もソフトウェアのアップデートを行って自動車の機能アップをしている
- ・これらを実現するにはソフトウェアが必要であり、自動車メーカーや部品メーカーはソフトウェアの開発力を強化している
- ・自動車のソフトウェアは高機能化、大規模化、複雑化している
- ・車両開発は短期化しておりまた品質やセキュリティ面で信頼性の高いソフトウェアを開発していく必要がある

【自動車業界の取り組み状況】

- ・これらに対応するためには従来のソフトウェアの外部委託では対応できず、ソフトウェア開発の内製化を進めており、高度なソフトウェア技術力、プロジェクトマネジメント力の獲得、ソフトウェアの技術者の育成等を行っている

上記業界背景と状況に対して以下の取り組みを行っております。

サービスと強み

- ◆ 豆蔵の強みであるシステム工学・ソフトウェア工学に基づく高度なエンジニアリング技術により、戦略的パートナーとして車両開発の要件定義、テスト戦略立案や開発プロセス構築、技術者育成の仕組み作りなどの領域で支援

収益性を高める施策

- ◆ 他社と差別化したシステム工学・ソフトウェア工学に基づく高度なエンジニアリング技術により単価の高い案件の獲得
- ◆ 豆蔵が開発した教育を提供することにより高い利益率の確保

案件トピック

- ◆ ソフトウェア技術者育成のしくみづくり
 - ✓ スキルマップ作成
 - ✓ スキル定義策定
 - ✓ 評価アセスメント
- ◆ 統合ECU開発向けMBSE導入支援
 - ✓ MBSEプロセス定義書作成及び要求定義
 - ✓ MBSEプロセスに従ったアーキテクチャモデリング
 - ✓ プロジェクトマネジメント支援及び運営コンサルティング
- ◆ 安全運転支援機能開発支援
 - ✓ テスト戦略立案
 - ✓ テストプロセス定義、ツールチェーン整備・導入
- ◆ ボディ機能ECU開発支援
 - ✓ AUTOSARに準拠したソフトウェア設計
 - ✓ 設計品質向上試作の実施

自動車メーカー・Tier 1メーカーとプロジェクトが始まっている

2025年3月期事業戦略：モビリティ・オートメーション

◆ モビリティの変革/CASE化



出所：IEA-MMo2012

変革

2025年 40か所での自動運転サービス実現 (目標)

2022年 改正「道路交通法」設立

無人自動運転 (レベル4) が可能に

2021年 永平寺におけるレベル3自動運転サービス実現
世界初のレベル3オーナーカー発売開始

2020年「道路運送車両法」「道路交通法」改正・施行

システムによる運転代替 (レベル3) が可能に

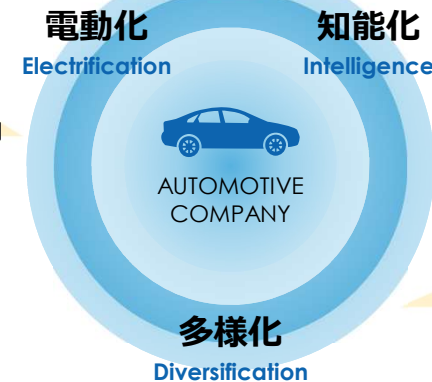
変革は、ソフトウェア組込制御を強みとする当社に追い風
直近3年で需要は、大きく拡大伸長



自動運転
Autonomous Driving

ADAS制御
ICS制御
画像センサ
LIDAR/SONAR

HEV/EV制御
電動ブレーキ制御
インバータ/コンバータ制御
バッテリーマネジメント制御
電動コンプレッサ制御



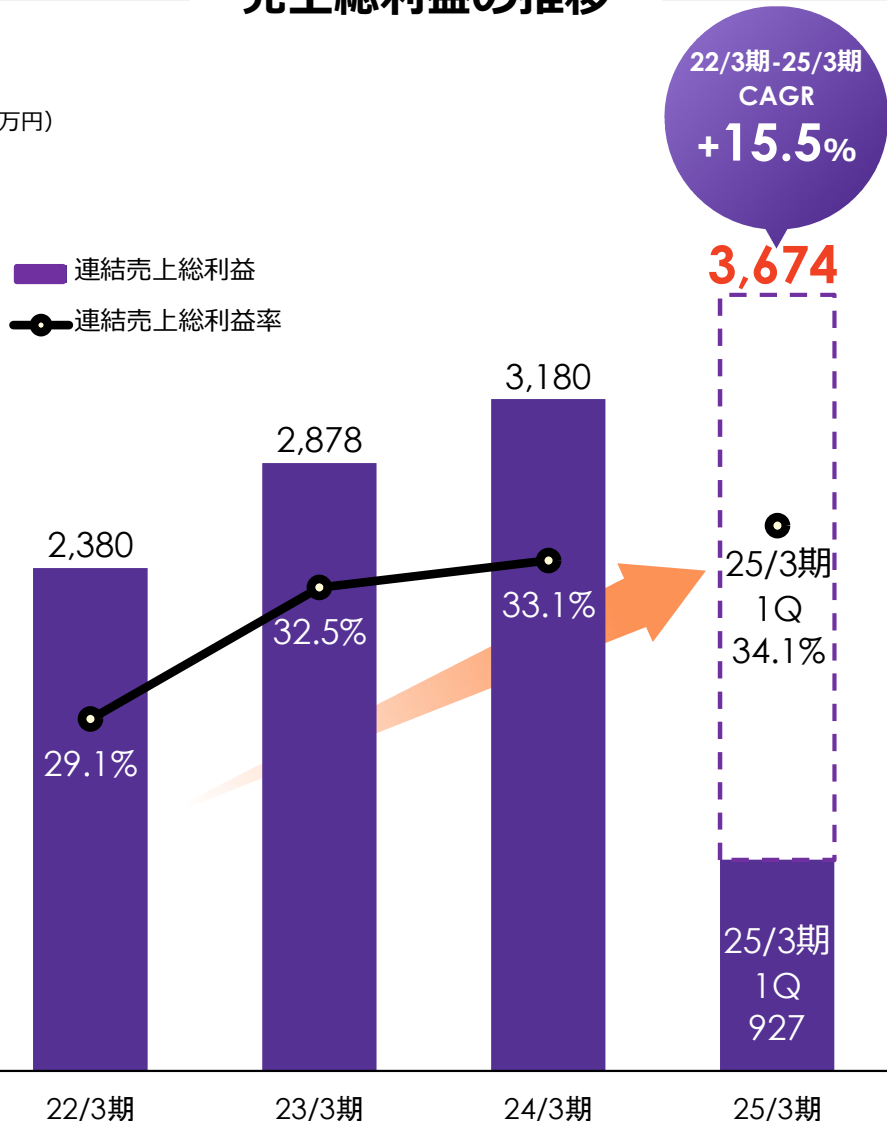
マルチメディアディスプレイ
ゲートウェイ ECU (Ether)
VICSビーコン
車両統合制御

コーワメックスは、未来のモビリティを支える車載ECUのエキスパートであり、CASE化・ADAS化の最前線で技術革新をリードします。

持続的な質的成長と量的成長

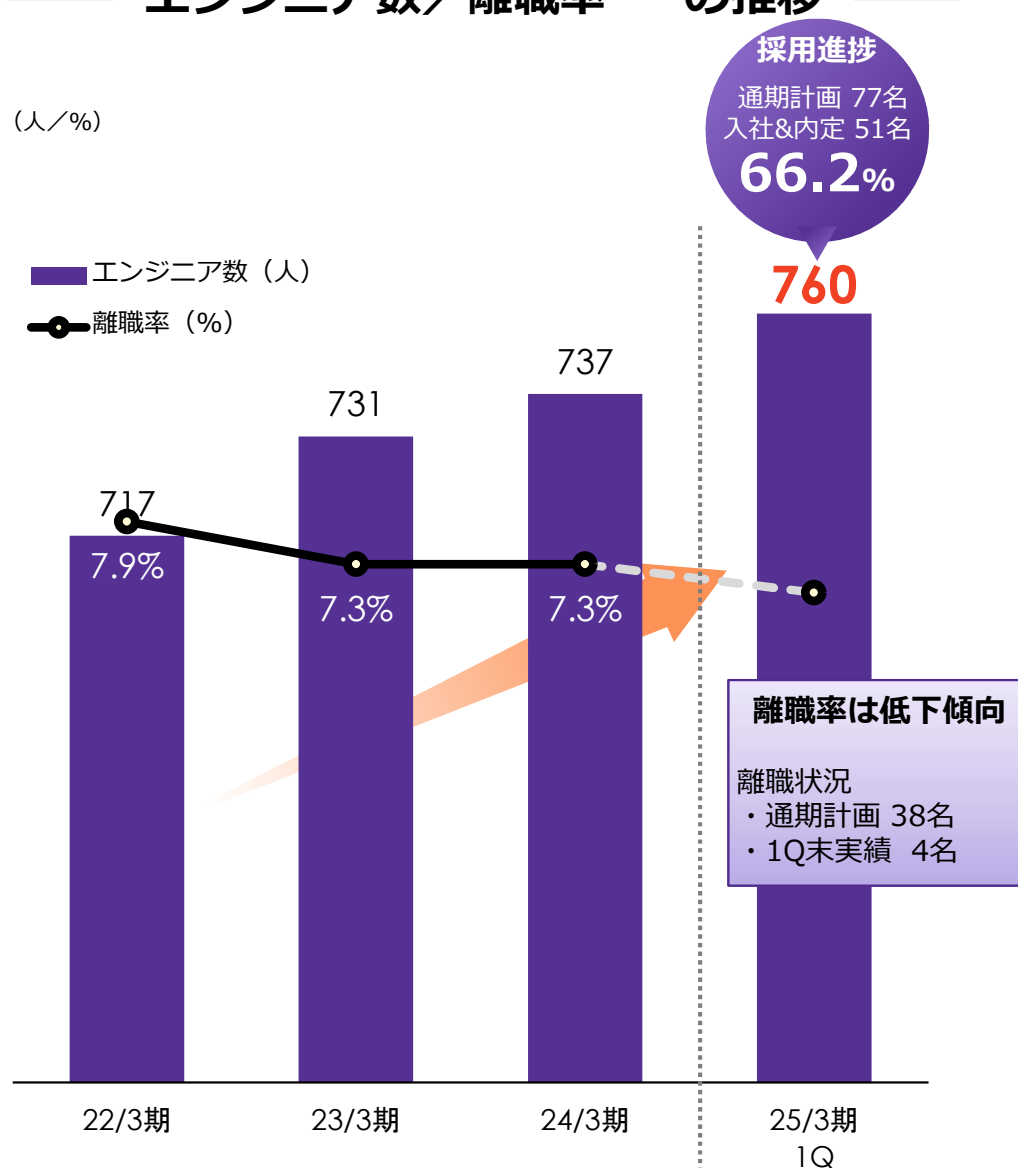
売上総利益の推移

(百万円)



エンジニア数／離職率 (1) の推移

(人/%)



注：(1) エンジニア数は各期の期末時点。離職率 = 離職者数 ÷ 期初エンジニア数

高い財務健全性と株主還元の両立

株主還元方針

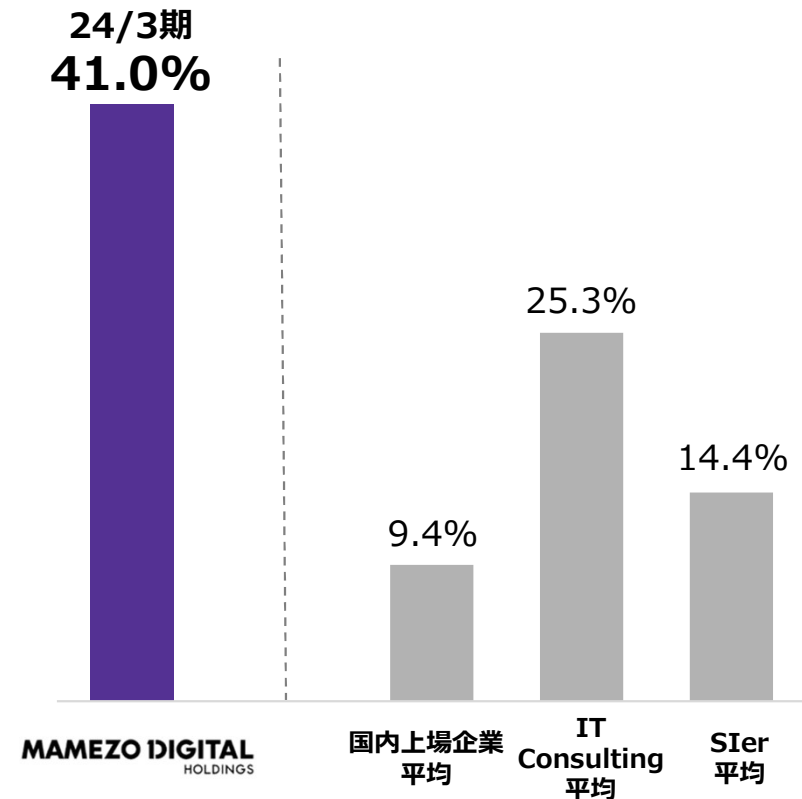
2025/3期は配当性向70%
(年間配当59円58銭/株)を予定

✓ 配当性向中長期目標：50-70%

✓ 25/3期1Q：株主資本比率60.4%
のれんなし

✓ 高いFCFコンバージョン

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及びSier企業を抽出
(ITコンサルティング：NRI、バイカレント・コンサルティング、シグマクシス、ULSグループ、ライズ・コンサルティング、フューチャー Sier：NTTデータ、SCSK、TIS、BIPROGY、日鉄ソリューションズ、システナ)



MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS