

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社豆蔵

(旧株式会社豆蔵デジタルホールディングス)

証券コード：202A

2025年11月12日

目次

- 01** 2026年3月期第2四半期連結決算概要および通期見通し
- 02** 各サービス領域の業績と状況
- 03** 成長戦略
- 04** Appendix

01

2026年3月期第2四半期連結決算 概要および通期見通し



2026年3月期 第2四半期単体 決算のポイント(2025年7月1日～9月30日)

2026年3月期第2四半期単体 実績

— 高い収益性を維持しつつ、前年同期比**営業利益 +31.5%**を実現—

単位：百万円	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
2026年3月期 第二四半期単体実績	2,920 前期比 +14.6%	976 前期比 +21.5%	575 前期比 +31.5%	422 前期比 +47.6%
利益率	-	33.4%	19.7%	14.5%
予算達成率	25.2%	24.7%	26.9%	29.2%

2026年3月期通期見通し

全セグメントで市場環境は堅調に推移し、各事業がバランスよく力強い成長を遂げています。特に、**AIロボティクス事業への積極的な戦略投資を着実に吸収しながらも、高収益体質を維持**しており、グループ全体として高水準の成長を持続しています。

また、期初に懸念された**自動車業界の関税問題の影響は極めて限定的で、今後はリスクの更なる緩和が見込まれる**ことから、通期見通しについては引き続き**強い成長期待**を有しています。

2026年3月期 第2四半期累計 連結業績ハイライト 【前期比】

2026年3月期 上期 実績

ー ロボティクス投資コスト控除後の前年同期比営業利益は+20.3%ー

単位：百万円 2026年3月期 第二四半期 連結実績	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
	5,809	1,966	1,113	786
利益率	-	33.9%	19.2%	13.5%
前年同期比	+10.3%	+13.6%	+14.7%	+26.7%

2026年3月期 上期の前期比に関する実績分析についてご説明いたします。

売上高前期比で+10.3%、営業利益前期比で+14.7%を超える結果となっており、収益性については、粗利率33.9%、営業利益率19.2%となっており、**過去最高益**を出すことが出来ています。

さらに、**AIロボティクス領域へ戦略的投資として(2Q累計、一部投資プロジェクト加算) 62百万円**の費用を投下しながらも、コスト控除後の売上総利益は前年同期比で+17.3%と、極めて高い成長率を実現出来ています。これらをすべて勘案すると、(投資金額控除した)実質ベースでは**連結営業利益の前年比+20.3%**という力強い成長を遂げております。

エンジニア採用状況 — 順調に採用推移、エンジニア数増加

■ 採用は順調、エンジニア数は安定的に増加傾向

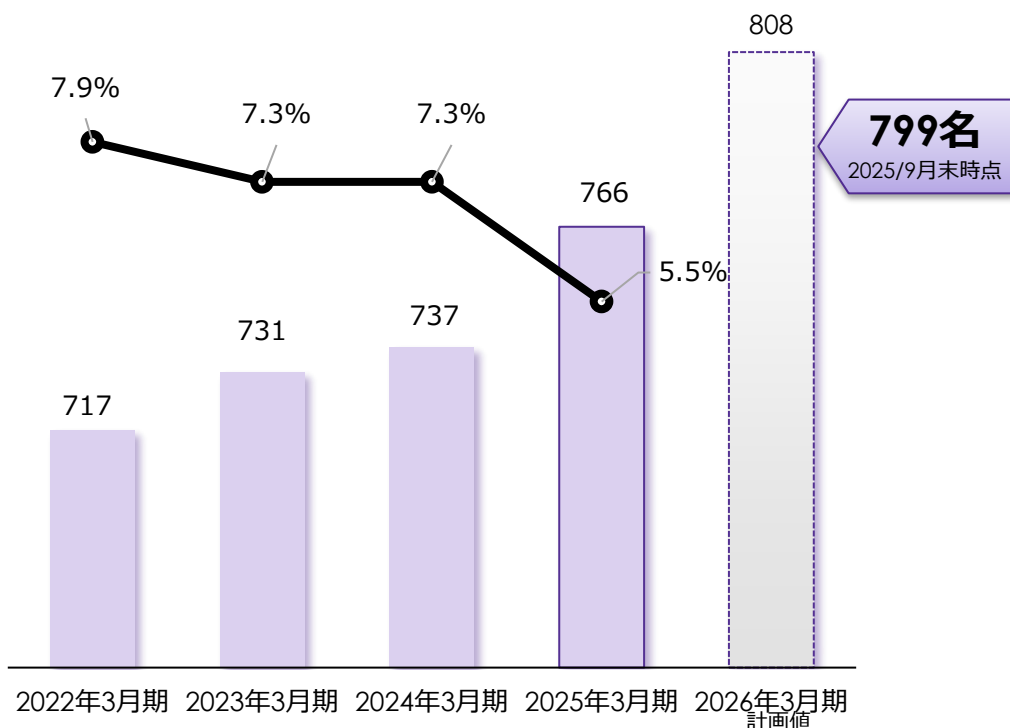
今年度予定採用数88名に対し、9月末時点で62名採用（※入社予定者含む）、進捗率70.5%

■ 離職率は前年度5%台で情報通信業界平均10.2%⁽¹⁾より低い水準

今期も同等程度の水準で推移の見込み

エンジニア数／離職率の推移

■ エンジニア数(人) ● 離職率(%)



当グループエンジニア約800名のうち、約20名は博士課程を修了、修士課程修了者を含めると100名以上が大学院卒で、優秀な人材が在籍しています。

豆蔵統合（2025年10月1日）により、ブランド力向上が見込まれ、グループにおける中途コンサルタント採用の質向上も見込まれます。

2026年3月期第2四半期連結業績及び通期予想

単位：百万円	2025年3月期2Q累計		2026年3月期2Q累計			2026年3月期 通期 予想 ⁽¹⁾	2Q(累計) の進捗率
	金額	利益率	金額	利益率	前期比	金額	
売上高	5,266	—	5,809	—	+10.3%	11,607	50.0%
売上総利益	1,731	32.9%	1,966	33.9%	+13.6%	3,950	49.8%
営業利益	971	18.4%	1,113	19.2%	+14.7%	2,142	52.0%
経常利益	948	18.0%	1,112	19.2%	+17.3%	2,140	52.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	621	11.8%	786	13.5%	+26.7%	1,447	54.4%

- 第2四半期は、通期予想に対して、売上高及び各利益項目ともに計画とおりに進捗しています。
- 米国の関税政策に伴う経済情勢の不確実性を踏まえ、当社はリスクを的確に見極めつつ、既存事業の着実な拡大と新規成長領域への投資を両輪とする成長戦略を堅持しております。

注(1): 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社の吸収合併を行いました、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。

個別の通期業績予想について（2025年4月1日～2026年3月31日）

2026年3月期個別業績予想数値

単位：百万円	2025年3月期 （ご参考）		2026年3月期 通期 予想	
	金額	利益率	金額	利益率
売上高	947	—	7,437	—
売上総利益	947	100.0%	3,623	48.7%
営業利益	493	52.1%	2,393	32.2%
経常利益	465	49.1%	2,393	32.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	478	50.5%	3,207	43.1%

- 2025年3月31日付の「完全子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）並びに当社の商号変更及び定款の一部変更に関するお知らせ」で開示しましたとおり、当社を存続会社とし、当社の完全子会社であった「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」を消滅会社とする吸収合併を、2025年10月1日付で予定どおり完了いたしました。これにより、当社には連結子会社が存在しなくなったため、2026年3月期第3四半期より非連結決算へ移行することとなりました。この移行に伴い、2026年3月期の個別業績予想を算出のうえ開示しております。
- ご参考として2025年3月期の個別業績も併記しておりますが、今期の個別業績との比較性がないため、対前期比の記載を省略しております。**なお、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については前ページの連結通期予想値をご参照下さい。

サービス区分別の業績 (2025年4月1日～9月30日)

各サービス領域の前年比較ですが、まずは売上についてはそれぞれのセグメントで伸長。特にAIコンサルティングは前年同期比+17.6%で顕著に成長。売上総利益については、戦略的投資を図るAIロボティクス・エンジニアリングを除くと、全てのセグメントが堅調に成長出来ており、特にAIコンサルティング事業の売上総利益は前年比の伸び率が最も高く、+61.0%になります。

単位：百万円	2025年3月期 2Q累計		2026年3月期 2Q累計		前年同期比 (増減率)
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	5,266	100.0%	5,809	100.0%	+10.3%
クラウドコンサルティング	1,940	36.8%	2,110	36.3%	+8.8%
AIコンサルティング	348	6.6%	410	7.1%	+17.6%
AIロボティクス・エンジニアリング	898	17.1%	998	17.2%	+11.1%
モビリティ・オートメーション	2,079	39.5%	2,290	39.4%	+10.2%
売上総利益	1,731	100.0%	1,966	100.0%	+13.6%
クラウドコンサルティング	695	40.1%	813	41.4%	+17.1%
AIコンサルティング	104	6.0%	168	8.6%	+61.0%
AIロボティクス・エンジニアリング	264	15.3%	225	11.4%	▲15.0%
モビリティ・オートメーション	666	38.5%	759	38.6%	+13.9%

02

各サービス領域の業績と状況



2026年3月期連結業績の基本方針



ロングテール市場向け AIロボットの研究開発

- ✓ 当社は、AIロボティクスを中核的な成長エンジンと位置づけ、競争優位性の確立に向けたミドルウェアおよび生成AIの研究開発を一層強化してまいります。
- ✓ 少量多品種生産に対応するロングテール市場の拡大を見据え、生成AIによってロボット導入のハードルを大幅に引き下げる技術基盤への投資を優先的に進めております。これにより、中長期的な企業価値創出を重視した成長戦略を実現いたします。
- ✓ 現在、経産省プロジェクトへの採択をはじめ、他の戦略投資案件も概ね計画通りに進捗しており、順調な立ち上がりを見せております。短期的には利益成長がやや抑制されるものの、これは将来の持続的成長に向けた確かな布石と考えております。



地政学リスクへの対応

- ✓ 本年度の予算策定時には、トランプ関税問題の影響が懸念されておりました。そのため、当社ではモビリティビジネスへの潜在的影響を慎重に評価し、保守的かつ現実的な前提に基づく計画を策定いたしました。
- ✓ しかし現時点では、トランプ関税による直接的な影響は見られず、むしろ過去10年間で最も高い水準の投資意欲が自動車業界において確認されております。結果として、想定を上回る良好な市場環境が続いております。



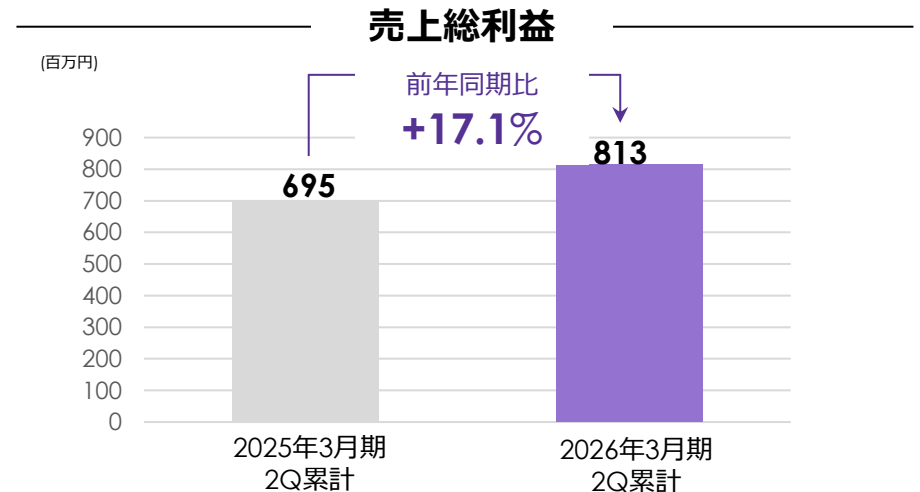
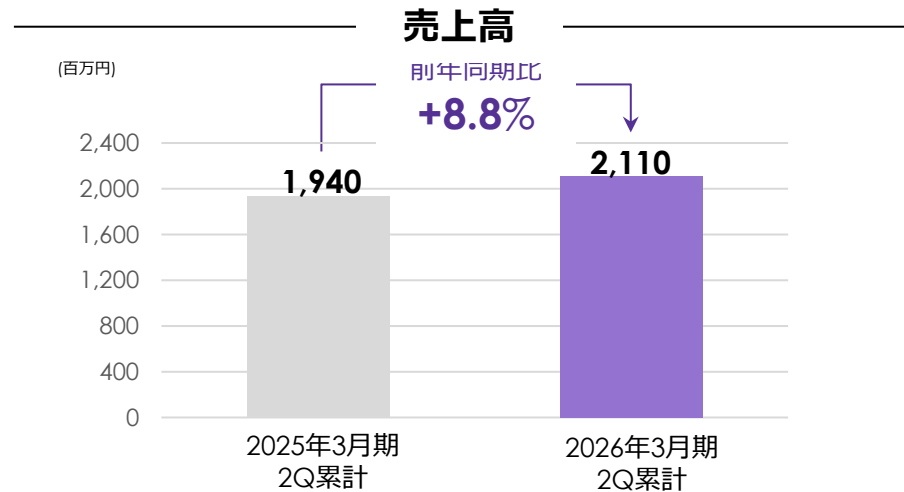
業績計画とその蓋然性

- ✓ モビリティオートメーション領域では関税リスクが限定的であり、クラウドコンサルティングおよびAIコンサルティングも堅調に推移しております。
- ✓ 総合的に踏まえると、当社の顧客基盤および市場動向は極めて良好であり、今期の業績計画は十分に達成可能と考えております。

クラウドコンサルティング

—基幹系システム刷新案件の活況により堅調な業績推移を達成—

- 当社の **Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations (D365 F&O)** 関連ビジネスが極めて堅調に推移しています。ERP市場全体では、SAP ERPのサポート終了(2027年)を見据え、**SAPからD365 F&Oへの移行を検討する企業・パートナーが増加**しており、この市場変化が当社の事業成長を強く後押ししています。
- さらに、**富士通製システムの保守終了が予定される2035年度末**は、新たな「モダナイズの崖」として市場に認識されつつあります。この流れを背景に、**基幹系システム刷新への需要は一層高まり、内製化志向の企業も増加傾向**にあります。



事業概況：

- **D365 F&Oへの移行を検討する企業やパートナーが増加**しています。結果として、**国内で唯一**、D365 F&Oに特化した教育ビジネスを展開する**当社のトレーニング事業**が堅調に拡大しております。
- 基幹系システム刷新の需要は一層高まり、内製化志向の企業も増加傾向にあります。当社においても、第2四半期より**大手サービス会社の基幹系刷新プロジェクトが始動**しており、**AI駆動開発**による生産性と品質向上が期待されています。こうした潮流は、当社のビジネスマーケットを引き続き堅調に支える要因となっています。
- 結果、前年(2Q単体)同期比で売上+14.3%、売上総利益+30.2%と堅調な伸びを示しています。

今後の重点施策：

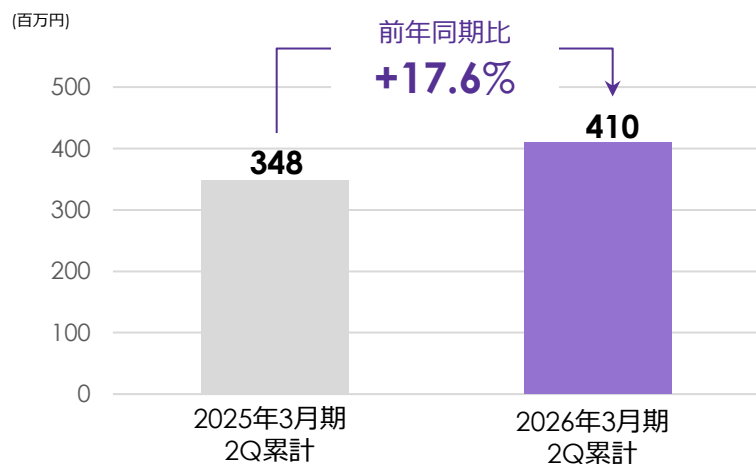
- 現在、生成AIを活用した新サービスの開発および事業化を積極的に推進しております。その中核をなすのが、特許を取得した「**AutoConv-Navi**」です。本製品は、Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations (D365 F&O) 導入時における移行業務の自動化・高度化を実現するソリューションであり、将来的にはライセンスビジネスへの展開を見据えた成長ドライバーとして位置づけております。下期においては、当該製品の本格展開により、収益貢献が期待されます。
- **AWSとの協業強化**により、クラウド領域での事業機会が拡大しています。近年は、クラウドの特性を最大限に活かす「**クラウドネイティブ**」開発が主流となり、システムを小さなモジュール(マイクロサービス)として独立的に開発・更新することで、スピードと柔軟性を両立しています。当社における**クラウドネイティブ研修・コンサルティングビジネスは着実に成長**しており、当社の持続的成長を支える柱の一つとなっています。

AIコンサルティング

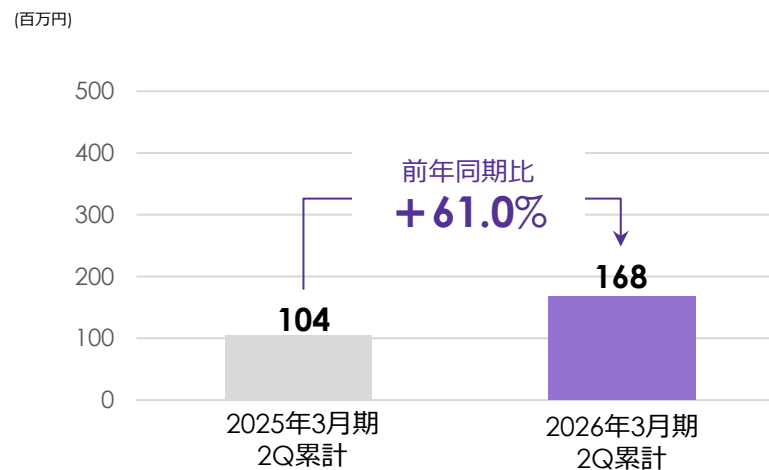
—生成AIを適用した情報化業務変革プロジェクトを受注（AI駆動開発）—

- 生成AI技術を応用した**AIエージェント関連プロジェクト**およびAI駆動開発（AI-Driven Development）の領域で、複数の受注・実証プロジェクトを獲得しております。
- 特に、AIエージェント領域では、**業務オペレーションの自律化や意思決定支援を目的としたエンタープライズAIエージェントの開発支援案件**が複数進行中であり、今後のライセンス展開やサブスクリプション型サービスへの拡張も視野に入れております。

売上高



売上総利益



事業概況：

- **大手総合商社向けにAI駆動開発による事業変革プロジェクト**を受注出来ており、品質向上をテーマとしてプロジェクトを開始出来ていますが、今後は、生産性及び収益性向上をテーマに強化していく予定です。
- AIアルゴリズム開発、デジタル人材育成、データ利活用・生成AI実装支援を中核事業としており、堅調な市場を背景に、確実な成長を実現できています。
- **AWSとの関係が強固なものとなり、生成AIパートナー**として存在価値を高めることが出来ており、今後の営業展開の加速が期待されます。
- 結果、前年（2Q単体）同期比で売上+19.5%、売上総利益+71.8%と堅調な伸びを示しています。

今後の重点施策：

- 今後の重点施策としては、当社の強みである**AIテックチーム（AIエバンジェリスト集団）**を、豆蔵との統合を契機にAIテクニカルセクターとして組織格上げし、**モビリティ領域やAIロボティクス事業との連携強化**を図ってまいります。
- **生成AI・LLMの社会実装フェーズが加速していることから、着実な案件獲得が進行中であり、前期比でもしっかりと成長を図ることが出来ています。**

AIロボティクス・エンジニアリング

ロボット自動化のロングテール市場が拡大

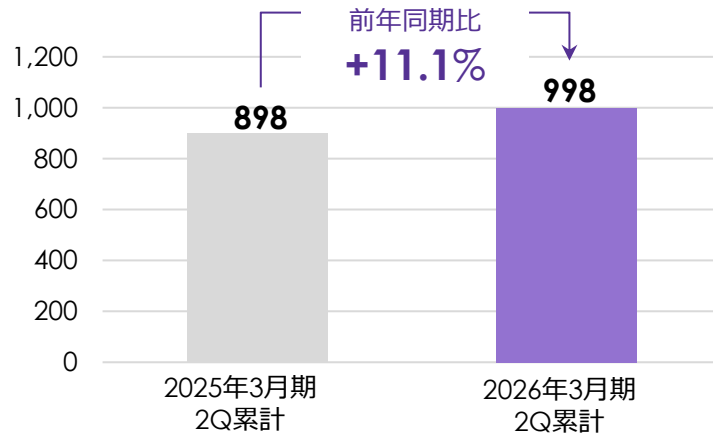
これまで人手作業が中心で自動化が進みにくかったロングテール領域において、ロボット導入による自動化ニーズが急速に高まり、顧客からの引き合いや受注が着実に増加。特に人手依存度の高い分野での案件が増えています。AI技術やソフトウェア制御技術を活かし、高付加価値なロボットソリューションの提供を通じて、今後も安定的な業績拡大を目指していきます。

オートモーティブ業界が転換点を迎える中、ソフトウェア領域で独自の競争優位性を確立

CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾、AIDV⁽⁴⁾といった技術革新が急速に進む中、自動車産業はかつてない構造転換期を迎えています。自動車の価値創出の中核がハードウェアからソフトウェアへと移行する中で、ソフトウェア人材の確保・育成が業界共通の課題となっています。当社はこの変化を好機と捉え、長年培ってきた組込みソフトウェア開発・アーキテクチャ設計・AI技術の知見を活かし、顧客企業に対する人材育成の仕組み構築や教育プログラム提供を強化しています。

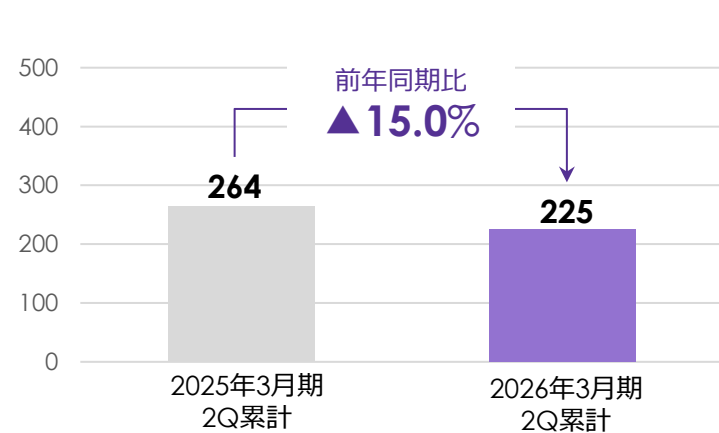
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



事業概況：

- 当該サービス領域は内部予算を達成し、堅調に推移。中でもAIロボティクス領域では、生成AIを含む先進技術の活用と戦略的投資として(2Q単体、一部投資プロジェクト加算金額)36百万円を両立しながら、投資金額控除後の(2Q単体)同期比で売上高+20.4%、売上総利益+8.4%、どちらも力強い成長を実現しました。
- AIロボティクス領域への戦略的投資の一環として、経済産業省のロボティクス分野プロジェクトへの正式参画が決定。3年間の国家プロジェクトが始動します。
- 自動車分野については、当社が誇るAI・エンジニアリング融合技術の優位性が評価され、大手OEMメーカーとの取引（①SDVプロジェクト拡大 ②EVプロジェクト規模の拡大 ③戦略的高度ソフトウェア人材育成プロジェクトの受注）が寄与し、拡大できています。

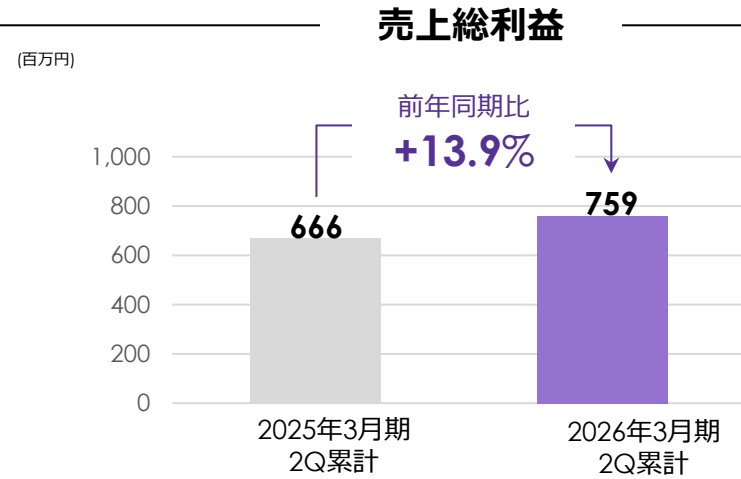
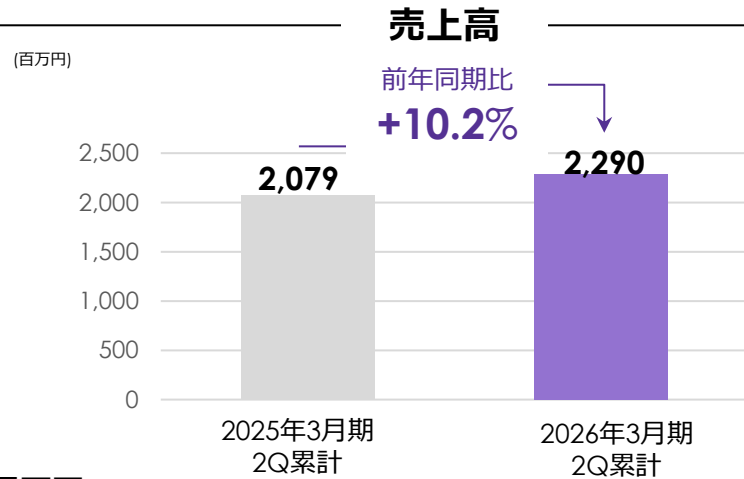
今後の重点施策：

- 今期の見通し：ロボット自動化のロングテール市場及び次世代自動車分野における需要拡大が続いており、売上トップラインは計画を上回る推移が期待されます。後は、戦略的投資プロジェクトを適切にマネジメントすることで、確実に予算達成は可能であると見込んでいます。
- 今後の重点施策：10月の豆蔵統合を契機に、当該セグメントを戦略的中核領域と位置づけ、AI、クラウド等の技術を強化するために他サービス領域からのリソースを柔軟に再配置することで、さらなる競争優位性を図り事業成長を一層加速させていきます。

モビリティ・オートメーション

－ 仕様策定支援など、新OEMメーカーとの上流工程での取引拡大 －

- 自動車産業では、CASE・SDVの進展によりソフトウェア定義化と電子制御の高度化が急速に進行しています。当社は、AIを前提としたシステムアーキテクチャ設計や仕様策定支援、モデルベース開発（MBD）など、開発の上流工程から参画する体制を確立
- 特に、豆蔵との統合により、AI・システム設計・品質保証の総合力が一体化したことで、上流工程の高付加価値案件の獲得が可能となり、技術提案型ビジネスへの転換が進んでいます。
- 名古屋地区を中心とする自動車業界でのDX投資意欲は過去最高水準にあり、SDV化・内製化・生成AI活用をキーワードに新たな開発需要が急拡大しています。第2四半期は、新OEMメーカーとの取引拡大に加え、航空宇宙・建機・エネルギー分野への水平展開が進展。生成AIを開発プロセスに適用することで、仕様精度の向上と検証効率化を実現し、2Q単体では売上+14.9%、売上総利益+22.5%と過去最高の成果を達成しました。



成長要因：

- 統合シナジーによる上流工程への進出： 豆蔵の要求開発・設計力と、当社の制御・センシング技術が融合し、上流工程での提案・設計領域へ拡大
- 新OEMメーカー・新業界への進出： 自動車業界に加え、航空宇宙・産業機械・エネルギー分野など新領域での受注が加速
- 生成AIによる開発効率化・品質向上： 要件分析、モデル生成、検証自動化などをAIで実現し、開発生産性と品質を両立
- 長年のドメイン知識とAI融合による競争優位： 制御・センシング・AI解析の連携により、複雑化するSDV開発に最適対応

今後の重点施策/豆蔵統合を契機とした次世代モビリティ戦略：

- ① **ブランド・技術力の融合**：統合を通じ、モビリティオートメーションをグループ横断の成長ドライバーとして再定義。クラウド・AI・制御技術を融合したAI駆動型モビリティ開発支援モデルを確立します。
- ② **上流工程の深化とAI駆動開発の標準化**：仕様策定・アーキテクチャ設計・シミュレーションなど上流フェーズへの参画を拡大。AIテクニカルセクターと連携し、生成AIによる要件分析・コード生成・検証自動化を標準化します。
- ③ **新産業領域への展開**：自動車で培った開発力を航空宇宙・産業機械・エネルギー領域へ水平展開。フィジカルAIを中核に、次世代モビリティ産業全体への拡張を加速します。

03

成長戦略



成長戦略の全体像

私たちは次期中期経営計画において、**平均利益成長率30%の実現**を掲げています。
このうち15%は従来のオーガニック成長により達成可能と見込んでおり、残る15%は、**AIロボティクス領域への戦略的投資と豆蔵の統合によるシナジー創出**により実現を図ります。



従来の**オーガニック**利益成長
(15%)



非オーガニック利益成長（15%）

成長ドライバー①：AIロボティクスにおける戦略的投資リターン

- ➡ 国家プロジェクト参画による技術促進効果
- ➡ ロングテール市場におけるビジネス
 - ✓ 量産ビジネスによるストック収益
 - ✓ AIソフトウェアでロングテール市場の導入障壁を解消
 - シミュレーション×生成AIの共同研究開発
 - ✓ 板金加工業界向けにティーチング位置補正ソフトウェア
 - ✓ 顧客との共創によるロボット事業化
 - 人型ロボット×生成AI融合

成長ドライバー②：豆蔵統合戦略

- 経営資源の合理化と効率化
- 豆蔵ブランド統一による人材採用の促進
- 案件の付加価値向上による収益性向上など
- AIテクニカルセクター設置による「AIオールインワン」戦略強化

成長ドライバー③：生成AI適用による収益性強化

- 生成AI適用による収益基盤強化
 - ✓ 全てのサービス領域において生成AIを活用し、業務生産性と付加価値を向上させることで、効率性と収益性の両立を実現

豆蔵統合による収益基盤強化（「AIテクニカルセクター」組織新設など）

成長ドライバー①：AIロボティクス

AIロボティクスの戦略的投資／AIソフトウェアで成長戦略の鍵

豆蔵の成長戦略にAIロボティクスにおけるマーケットの流れを直結させるために次の3つの軸で事業を強化します。

ロングテール市場におけるAIロボティクスの社会実装拡大

約4年前から、板金加工・食品製造・医薬品研究など、多様な少量生産の現場へのAIロボット導入に着手しており、今後は、人と協働する自律型システムの普及をさらに加速していきます。



モビリティ分野の知見・リソースをロボティクスに展開

自動運転や車載制御で培った高精度なセンシングと制御のノウハウをロボットに展開することで「人と共に働き、考えるロボット」を実現します。モビリティとロボティクスの融合により、当社は動くAIの領域で競争優位を築いていきます。



クラウド・AIコンサルティングのシナジー創出

クラウド・AI基盤の技術を組み合わせ、ロボティクスを「つながる」「学習する」「最適化される」プラットフォームとして進化させます。特に板金加工業界と共同で出資し、人型ロボットに生成AIを掛け合わせた取組みを推進しています。



製造業における豆蔵「Tier0.5」の確立 メーカーとTierの間に位置し、AIを軸にフィジカル領域の価値創造

「2025国際ロボット展」に出展

国際ロボット展は1974年の初開催以降隔年で開催し、今年で26回目を迎えます。近年では、“世界最大規模のロボット専門展”として、国内外から高く評価されています。

豆蔵は2017年より毎回出展いたしまして、ロボットシステムの開発支援や、ロボットを活用した工場自動化支援サービスに加え現在投資中の新たなロボット製品の発表および新サービスをご紹介します。人手不足対策や自動化推進に直結する、多彩なロボット・AI技術をご覧ください。



The poster for the 2025 International Robot Exhibition features the MAMEZO logo at the top, followed by the event title in large blue characters. Below the title, the dates '2025 12.3 水 - 12.6 土' are prominently displayed, along with the location '東京ビッグサイト' and the booth number '西2ホール / W2-35'. The text 'INTERNATIONAL ROBOT EXHIBITION 2025' is also present.

豆蔵
MAMEZO

2025国際ロボット展
INTERNATIONAL ROBOT EXHIBITION 2025

2025
12.3 水 - 12.6 土

東京ビッグサイト
10:00~17:00

豆蔵ブース
西2ホール / W2-35

【豆蔵の主な展示内容】

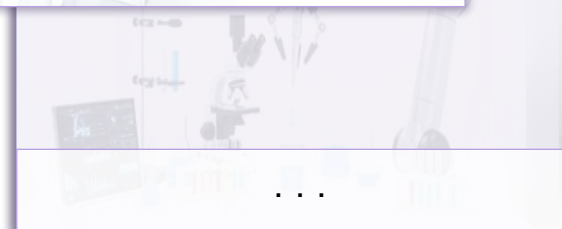
- 太陽光パネル清掃ロボット および AMR（自律走行搬送ロボット）
- 変種変量生産 に柔軟に対応する AIロボットソリューション
- 食品業界向け ロボットソリューション



ソーラーパネル清掃ロボット



大手製造業との共同開発による
食品業界向けロボット



成長ドライバー②：グループ統合 -- 基盤強化

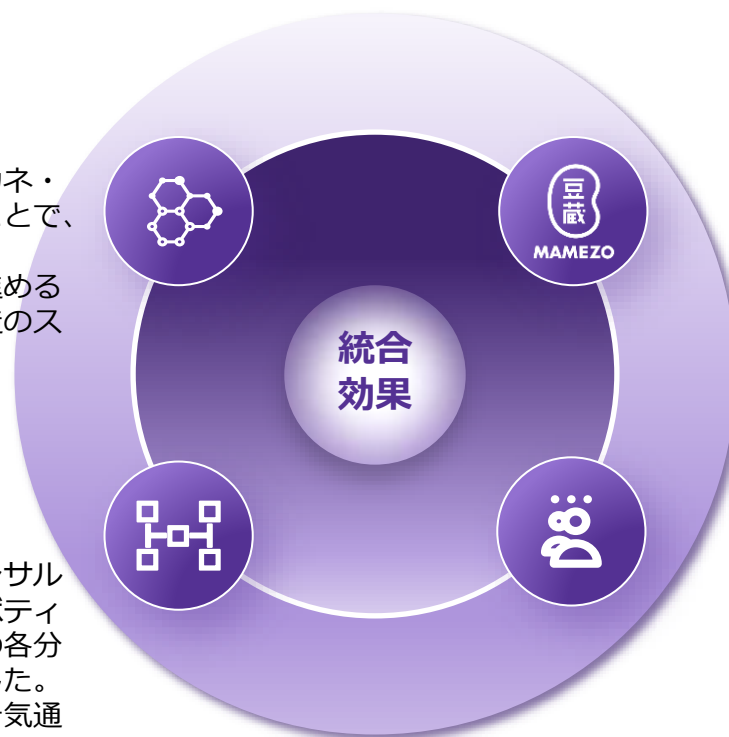
当社は2025年10月1日、グループ会社を統合し新生「豆蔵」として生まれ変わりました。
この統合を機に当社グループがこれまで培ってきた経営資源を統合し、シナジーを最大限に活かすことで、Tier0.5※戦略を推進し、さらなる成長を目指してまいります。

経営資源の合理化と効率化

- 会社間の壁を取り除き、ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源を最適配置することで、あらゆる経営のスピードを高めます。
- グループ横断での経営インフラ統合を進めることで、意思決定の迅速化とコスト構造のスリム化を同時に実現。

事業構造の一本化

- 当社グループはこれまで、クラウドコンサルティング、AIコンサルティング、AIロボティクス、モビリティ・オートメーションの各分野で幅広い産業に技術を提供してきました。統合により、これらの技術が融合し、一気通貫の体制を構築、より最適で幅広い技術ソリューションを提供できる体制となります。



豆蔵ブランド統一

- グループ4社を統合し、技術志向で広く認知されている「豆蔵」ブランドに統一したことにより、営業・マーケティング・事業展開がより効率的かつ一貫して行える体制となりました。

人材採用の促進

- 豆蔵ブランドのもとで、ソフトウェア・クラウド・AI・ロボティクス・ハードウェアなど先端領域に共感する優秀な人材の獲得が容易となり、持続的な成長を支える人材基盤の強化につなげてまいります。

成長ドライバー②：グループ統合 -- AIテクニカルセクター 組織新設

当社はこれまでもAI技術を活用した数多くのソリューションを提供してまいりましたが、AIの急速な進展に伴って、さらなる事業拡大と顧客価値の最大化が求められています。

そこで、2025年10月1日のグループ統合を機にアカデミアでの経験を有するAI領域のスペシャリストを集約し、各サービス領域との連携を一層強化して行きます。

生成AI オールイン戦略

生成AIを単なる効率化や品質向上にとどめず、**ビジネスモデルを変革する基盤技術**と位置づけています。

クラウド、モビリティ、AIコンサルティング、ロボティクスの技術資産を横断的に結合し、AIが設計・開発・検証・運用を支援する**AI駆動型エンタープライズ**への転換を加速。

AIテクニカル セクターの役割

当社全体の AIケイパビリティ 強化

集約したAIに関する知見やリソースを、当社の各サービス領域に効率的に配分し共有していくことで、当社全体のAI技術力を底上げします。

新規事業 およびサービス 創出の加速

AIを活用した社会や顧客の将来像を見据えて、それを実現するための技術的な課題を研究し解決していきます。加えて、モビリティ・オートメーション、AIロボティクス・エンジニアリングといった既存サービス領域との連携を深め、AIを軸とした革新的な新規事業や高付加価値サービスの創出を推進します。

成長ドライバー③：生成AIの全社適用

ハードウェア制御・ECU

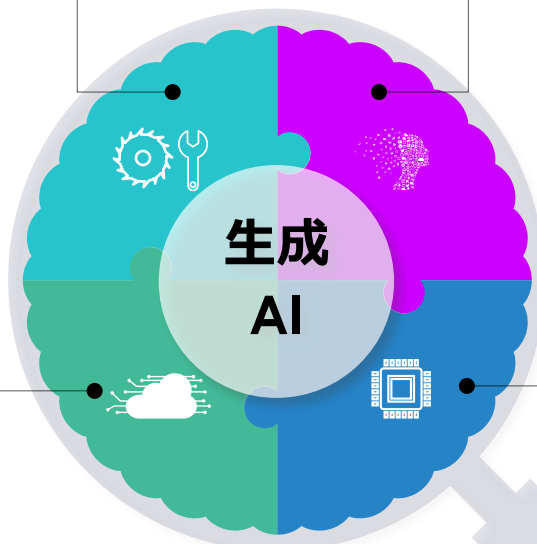
生成AIを**車載設計・開発プロセス**に適用し、仕様策定支援・設計生成・テスト自動化を高度化。

AIテクニカルセクターとの連携により、AI駆動開発（AI-Driven Development）の標準化を進め、次世代SDV開発をリード。

クラウドソフトウェア

生成AIを組み込んだ「**AutoConv-Navi**」製品を基軸に、ERPおよびクラウド移行支援の自動化と高精度化を推進。

クラウドネイティブ環境におけるAIエージェント活用により、移行設計から検証までのスピードと品質を両立。



AIデジタル技術

生成AIを活用した**顧客共創プロジェクト**を展開。LLM開発やアルゴリズム開発を強化し、マルチモーダルAIプラットフォーム「**M-Matrix**」を活用した新たなソリューション創出を推進。さらに、**生成AIを適用した情報化業務変革プロジェクト（AI駆動開発）**を受注し、業務プロセス改革と知的生産性向上を実現。

AIロボティクス

生成AIを**ヒューマノイドロボット**に適用し、言語・視覚・行動を統合した知能化を推進。ロボットが環境を理解し、状況に応じて最適な行動を判断できる**自律型ロボット**を目指しています。さらに、生成AIを活用した**ティーチング最適化ツール**で動作指示を自動化。学習・補正・再現を高速化し、導入時の立ち上げ工数を削減。これらの取り組みにより、**人と協働するロボットの実用化と現場生産性の向上**を実現します。

当社は、全セグメントを貫く「**生成AIオールイン戦略**」を推進しています。生成AIを単なる効率化や品質向上にとどめず、**ビジネスモデルを変革する基盤技術**と位置づけています。クラウド、モビリティ、AIコンサルティング、ロボティクスの技術資産を横断的に結合し、AIが設計・開発・検証・運用を支援する**AI駆動型エンタープライズ**への転換を加速。

生成AIを組み込んだソリューションとプロセスの標準化を進め、**人とAIの協働による高付加価値化と高収益体質の確立**に挑戦しています。私たちは、AIの活用を広げるだけでなく、**AIを核に利益を生み出す構造**を創ることを目指しています。これが、当社の掲げる「**生成AIオールインによる収益性変革**」です。

中間配当実施——株主還元をさらに強化

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

企業価値の向上と株主の皆様への還元として、今期中間期から中間配当を実施します。今後も株主の皆様への安定的かつ積極的な利益還元を行うため、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。

配当内容

	一株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回実績	0円00銭	60円00銭	60円00銭
今期	30円00銭	31円00銭（予想）	61円00銭

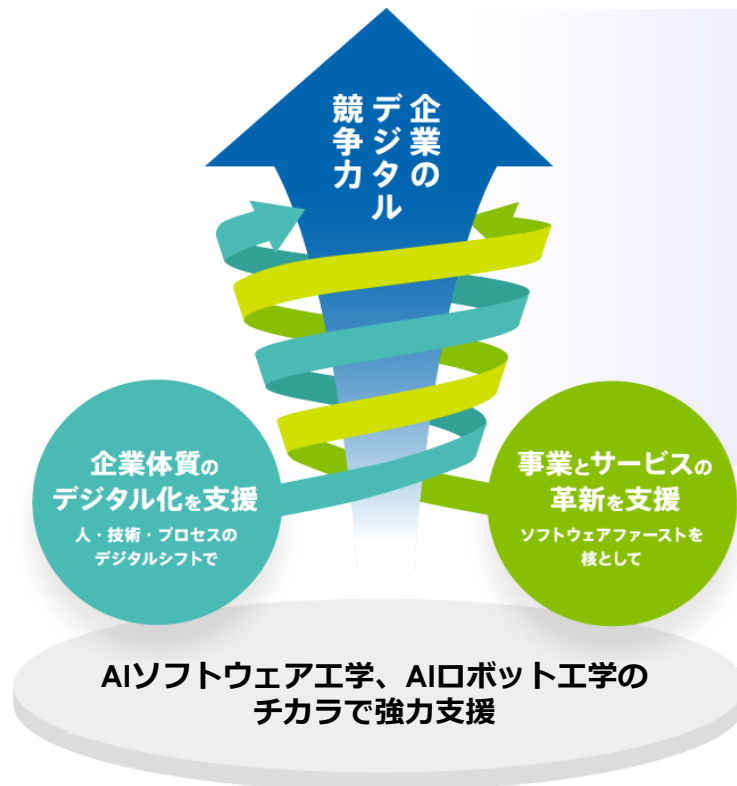
※ 当社は、2025年10月1日にグループ統合を実施し、第3四半期以降は連結決算から個別決算へ移行いたします。この移行に伴い、今期限りの特殊要因による利益が発生する見込みであり、通期の配当予想における配当性向は計算上30.5%となる見通しです。なお、連結決算を継続していた場合の連結当期純利益を基準とした配当性向はおおむね50%～70%程度となる見込みです。来期以降は、従来どおり配当性向50%～70%を目標水準としてまいります。

04

Appendix



日本の産業の未来を創造する、デジタル中枢技術の精鋭集団



ミッション

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

ビジョン

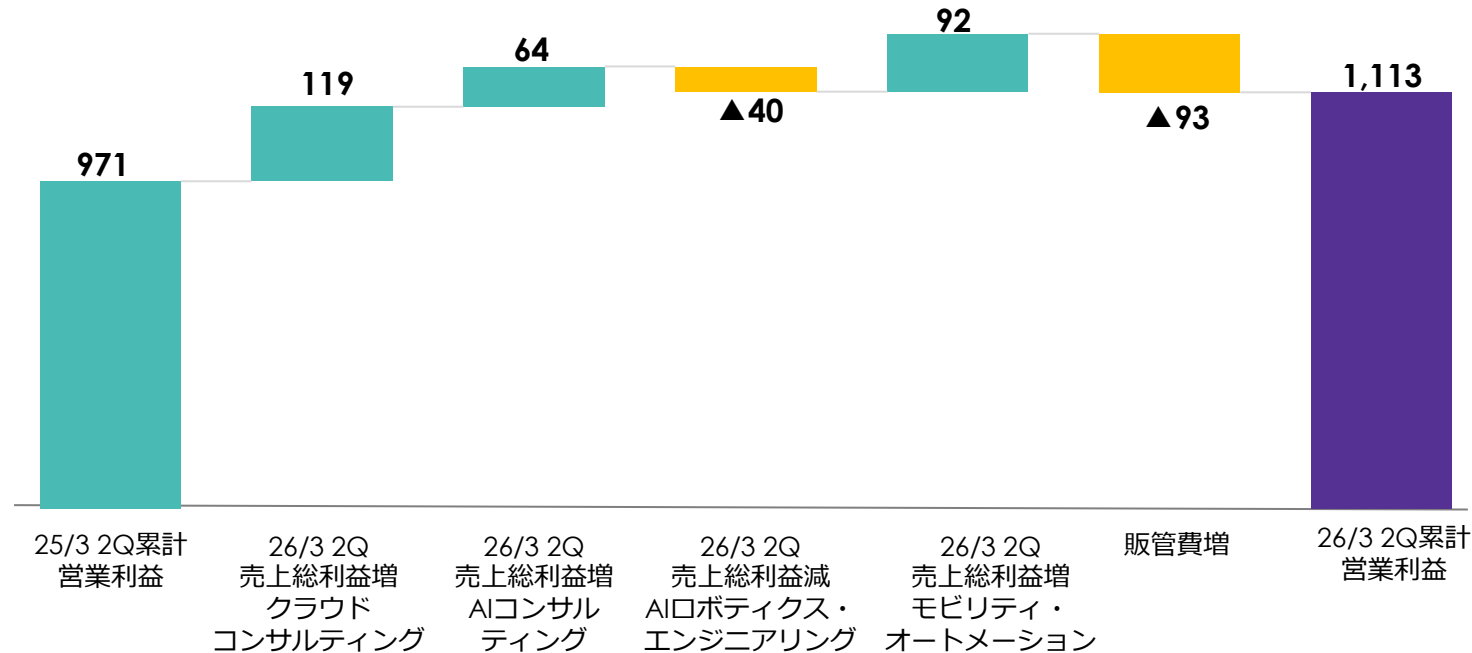
デジタルシフト・サービスカンパニー

現在、自動車業界をはじめ、各製造業界では、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。

利益増減分析

第2四半期の営業利益は前年比で+142百万円（+14.7%）計画通り拡大しました。これは主に、クラウドコンサルティング、AIコンサルティング、モビリティ・オートメーションの3事業における利益の増加によるものです。なお、販管費中の採用費と広告宣伝費併せて前期比+58百万円増であったことを考慮に入れますと、営業利益の伸びが大幅に改善されたこととなります。



連結貸借対照表

連結貸借対照表(J-GAAP)⁽¹⁾

(百万円)	2025年3月期 期末		2026年3月期2Q末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	3,680	78.1%	3,513	78.2%
固定資産	1,032	21.9%	978	21.8%
資産合計	4,712	100.0%	4,491	100.0%
流動負債	1,291	27.4%	1,247	27.8%
固定負債	11	0.3%	11	0.3%
純資産	3,409	72.3%	3,233	72.0%
負債・純資産合計	4,712	100.0%	4,491	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並びに情報は、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、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

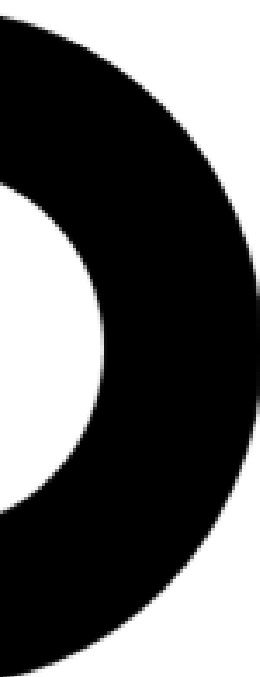
今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社豆蔵

<https://mamezo.tech/>

■お問い合わせ

ir@mamezou.com



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。

