



2025年3月期第1四半期 決算説明会資料

証券コード：202A
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を含めた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**
- ④ Appendix**

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

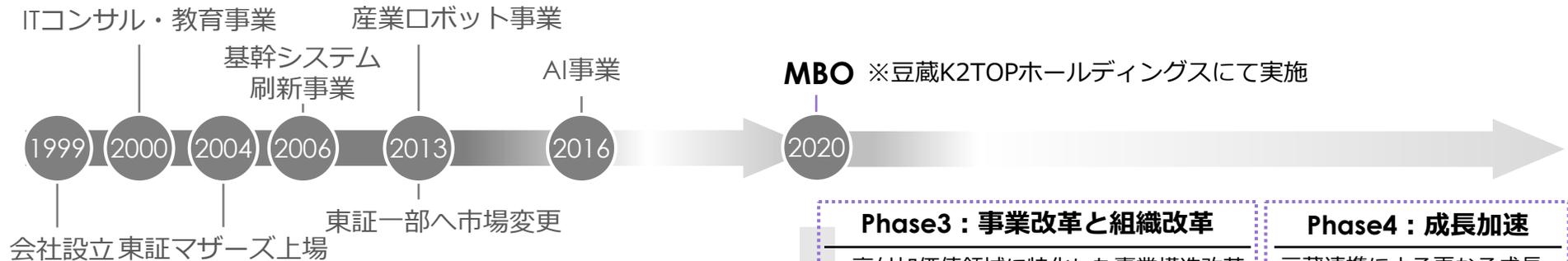
デジタルシフトカンパニー

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



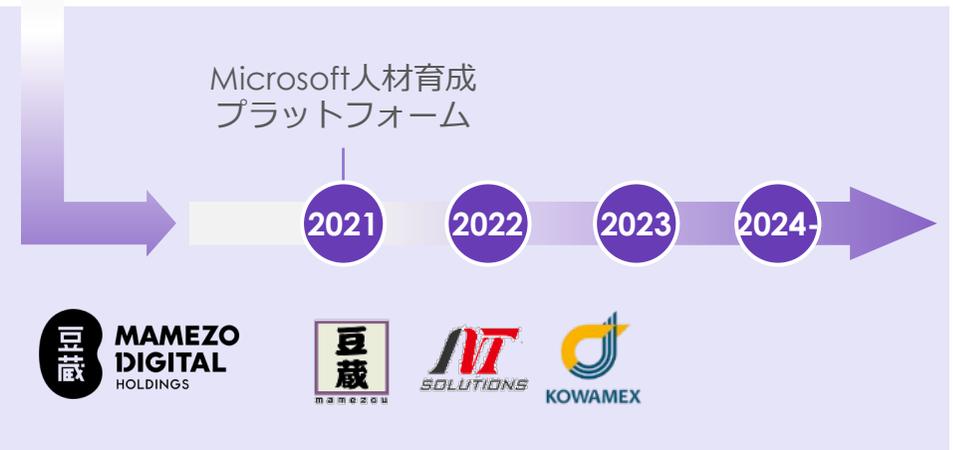
Phase3：事業改革と組織改革

- ・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 グロース市場へ上場



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

1

クラウドコンサルティング



- ・ エンタープライズ領域
 - ・ 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
 - ・ クラウドERP導入



2

AIコンサルティング



- ・ 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



全ドメインを
網羅する
教育サービス
を保有

3

AIロボティクス・エンジニアリング



- ・ 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



4

モビリティ・オートメーション

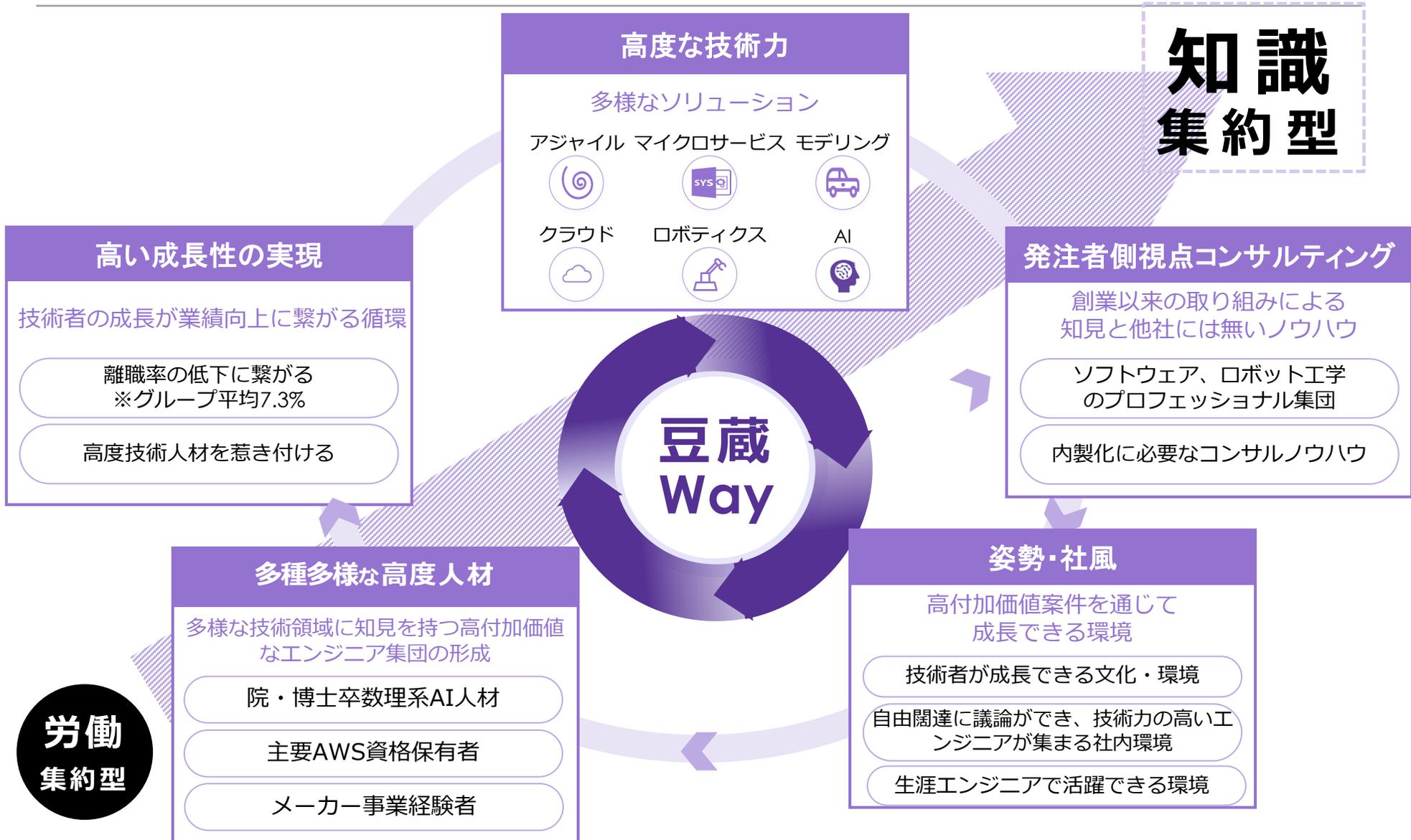


- ・ 製造デバイスのCASE対応企画・開発
- ・ 製造現場の自動化支援／リアルタイムデータ可視化
- ・ ADAS車載システムコンサルティング



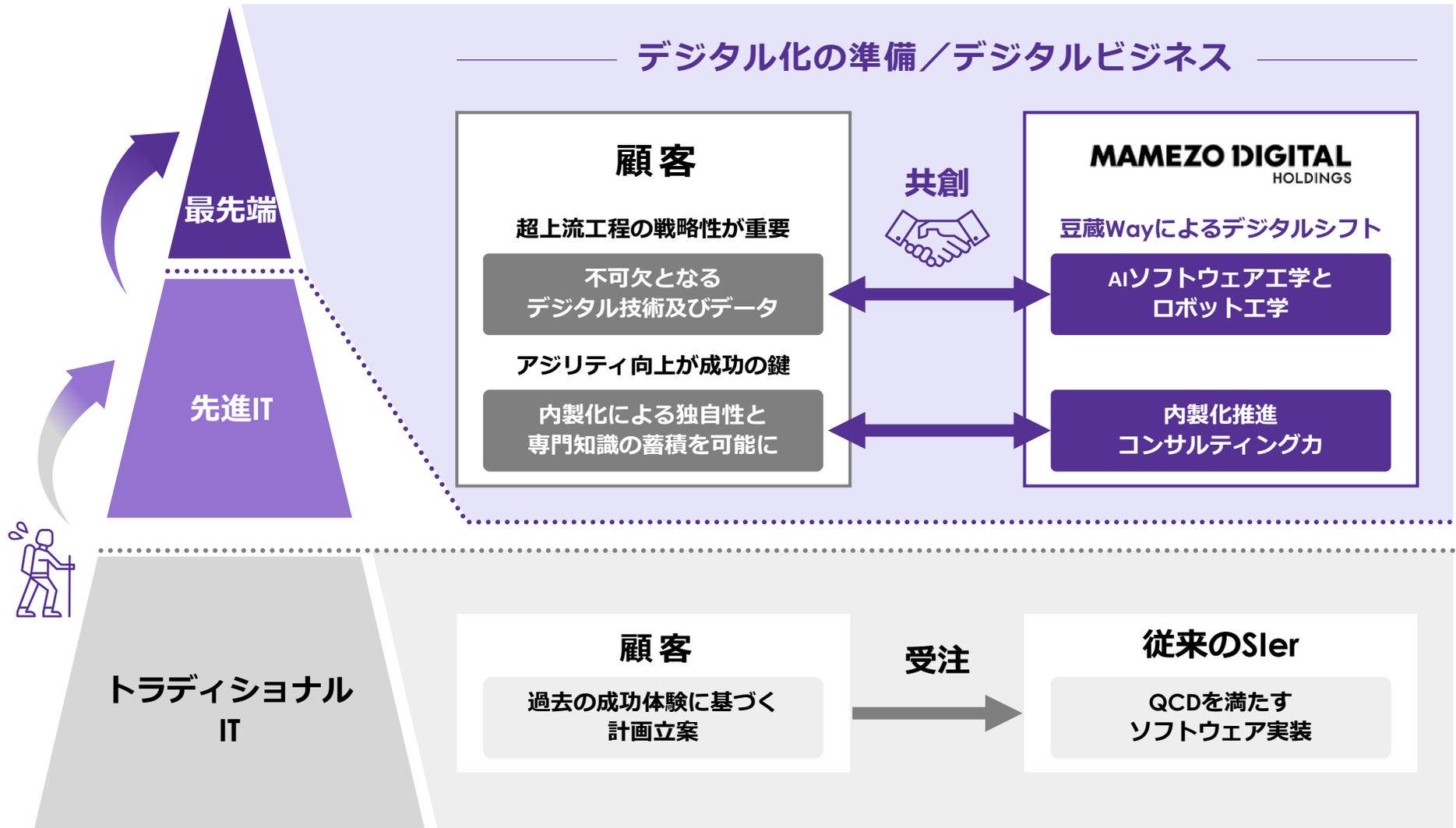
注：(1) ロボットの導入を促進するため、ロボット制御の共通基盤となるもの

CoreValueとしての豆蔵Way（技術ナレッジ）



日本企業のデジタル化への当社グループの対応

デジタル化の準備／デジタルビジネス

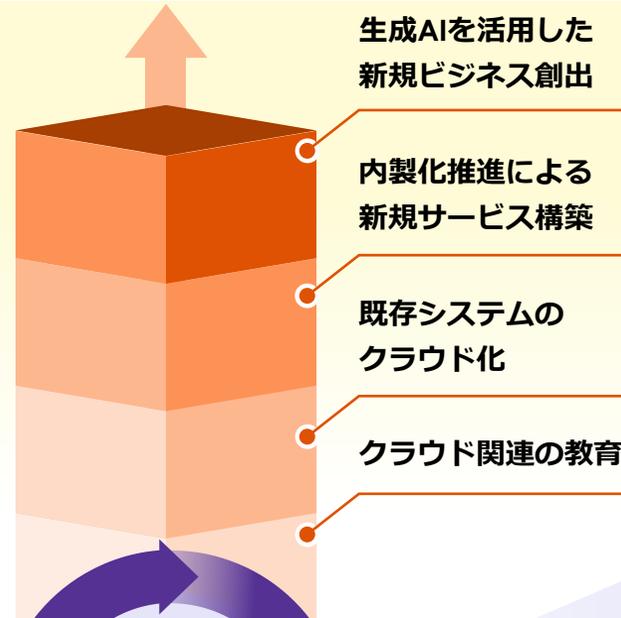


豆蔵Wayの進化がもたらすスケーラビリティ



豆蔵Wayから導きだされるスケールバリティ

A 1顧客あたりの付加価値向上



生成AIを活用した
新規ビジネス創出

内製化推進による
新規サービス構築

既存システムの
クラウド化

クラウド関連の教育

デジタルビジネス

デジタル化の準備

B 同業他社への展開による トップラインの拡大



大手生命
保険会社

大手損害
保険会社

大手金融
サービス会社

大手金融情報
サービス会社

豆蔵
Way

金融

通信

製造

商社

C 内製化支援実績の 他業界への伝播

プライム上場企業（含む関連会社）からの
売上高比率 ⁽¹⁾

86.0%

プライム上場企業（含む関連会社）との
平均取引年数 ⁽²⁾

約8年

注： (1) 23/3期におけるプライム上場企業及びプライム上場企業の関連子会社（非上場会社含む）からの売上高比率
(2) 当社各取引先における、取引開始年から現在までの期間の平均

02

中期経営計画

(2025年3月期～2027年3月期)

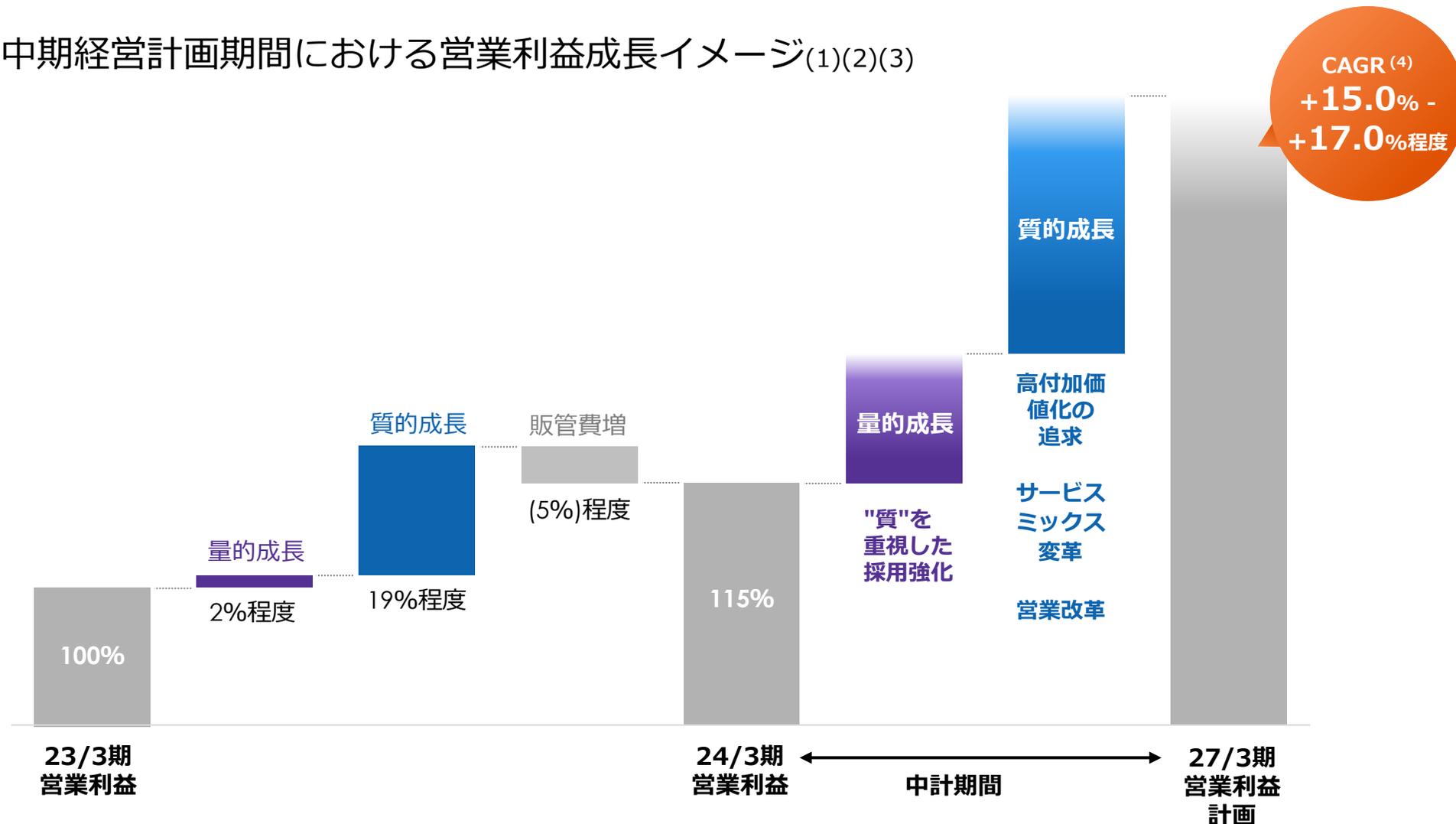
中期経営計画における利益成長戦略



<p>量的 成長</p>	<p>人材"質"を重視した 採用強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「豆蔵Way/人材育成メソッド」を通じたエンジニアの質の向上 豆蔵独自のブランディング強化を含めた採用メソドロジー
<p>質的 成長</p>	<p>高付加価値化の 追求</p>	<ul style="list-style-type: none"> 最先端技術の活用により、デジタルビジネス領域での事業規模拡大 デジタルビジネス領域において獲得した先進的なノウハウ・知見を「豆蔵Way/技術メソッド」に反映
	<p>サービスミックスの 変革、営業改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「豆蔵Way/営業メソッド」を通じたプライム受注比率の向上/コーワメックス 「豆蔵Way/技術ナレッジ」を通じたDXコンサルティングビジネスの拡大/エヌティ・ソリューションズ

中期経営計画における利益成長イメージ

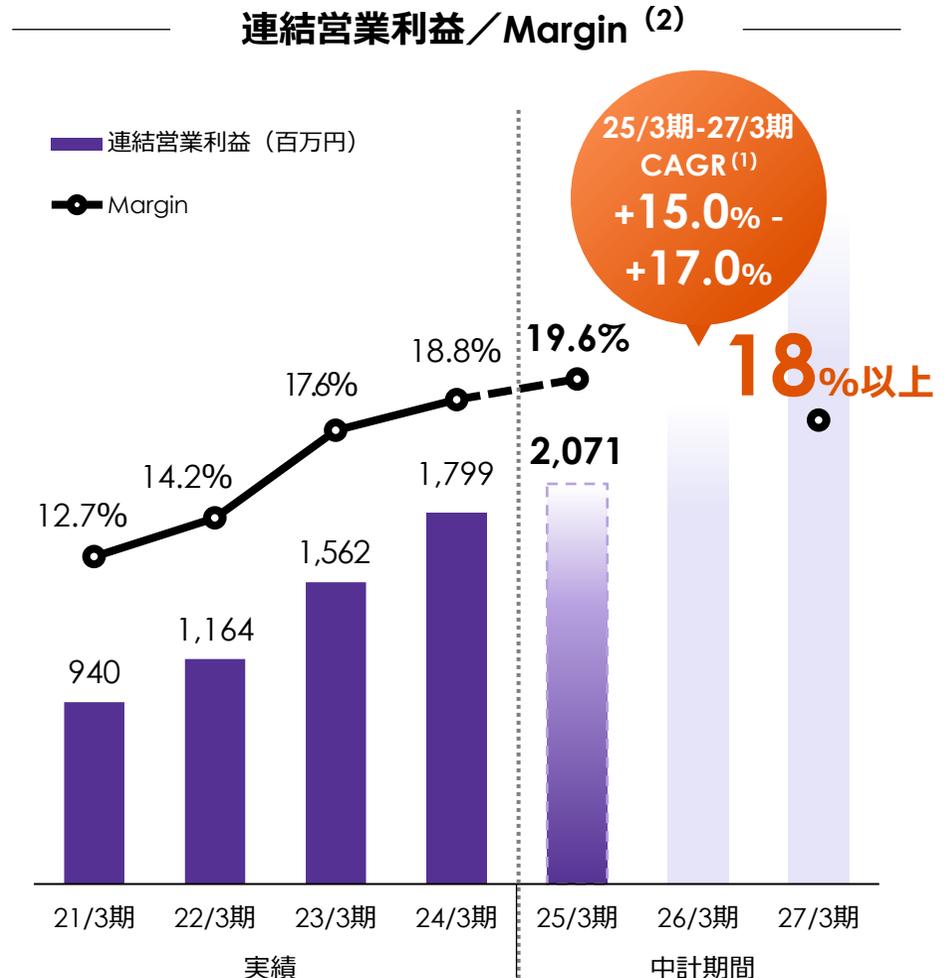
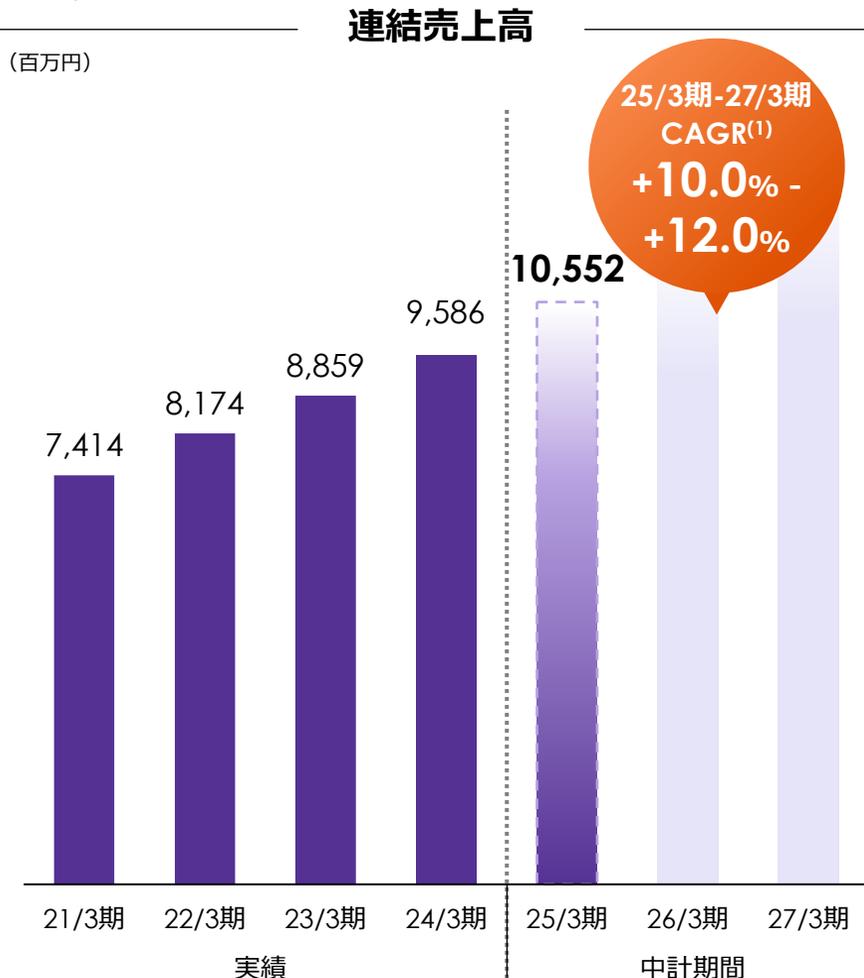
中期経営計画期間における営業利益成長イメージ(1)(2)(3)



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、フロントー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	33.2%	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

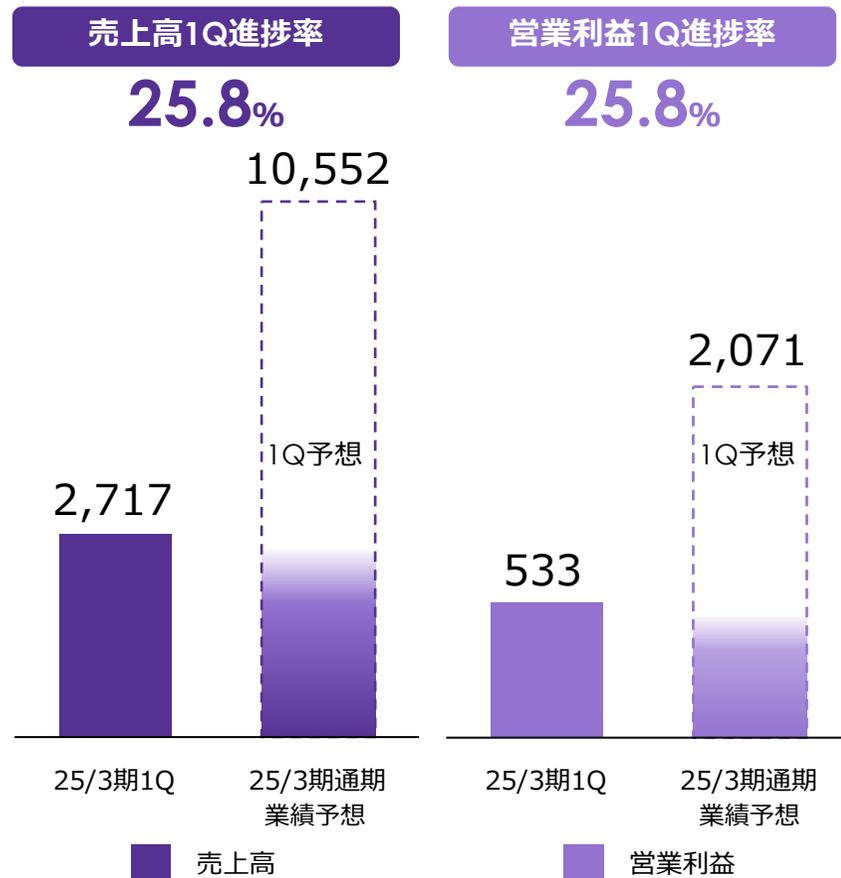
モビリティ・オートメーション

- ✓ 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月期第1四半期 トピックス①

クラウドコンサルティング

AWS【公式】トレーニングの提供を開始

概要

AWSの【公式】クラスルームトレーニングは、クラウドコンピューティング分野でのリーダーシップを目指すエンジニアに向けた実践的なプログラムです。AWS【公式】クラスを受講することで、クラウドコンピューティングのスキルを体系的かつ実践的に学ぶことができ、キャリアの向上や企業の競争力強化に大きく貢献することができます。

教育効果・メリット

最新のAWS技術とベストプラクティスを網羅し、先進的なスキルを身につけることで、ビジネスの競争力を高めることができます。業界標準の認定試験への準備や実務経験を積む機会を提供し、お客様のプロフェッショナルな成長をサポートします。

トレーニング終了後は当社のコンサルティングサービスにおいて、お客様のビジネスニーズや目標に合わせたAWSの最適な活用方法をサポートし、お客様の成功をご支援いたします。

クラウド環境の悩み・課題を解決する
豆蔵AWS【公式】トレーニング

「AWS 100 APN Certification Distinction」 に認定され、AWSに関するビジネスを強化

2024年3月、Amazon Web Servicesの認定資格保有数が100を超える企業として、「AWS 100 APN Certification Distinction」に認定されました。

豆蔵はソフトウェアモダナイゼーションに関するコンサルティングに加え、AI/ML領域のコンサルティングも展開しています。また、これらの技術や知見をお客様へトランスファーするための人材育成サービスもあわせて提供しており、お客様自身がAWSの特性を深く理解いただけます。AWSを中心としたクラウドサービスを活用する最大のメリットは、ビジネスの変化に迅速に対応できる点にあります。豆蔵は今後も引き続きAWSを活用することで、スケーラビリティ、コスト効率、セキュリティの向上に対するニーズにお応えしていきます。



2025年3月期第1四半期 トピックス②

AIコンサルティング

産学連携生成AIプロジェクト 【一橋大学×ジュビロ磐田×豆蔵】の事例紹介

豆蔵のデジタル戦略支援事業部にて、一橋大学、ジュビロ磐田と共同企画した「産学連携生成AIプロジェクト」の紹介動画を公開いたしました。プロスポーツクラブの生成AI活用について、一橋大学の学生を対象に、アイデア発想とサービス化検討の共同研究の様子が5分でわかるように紹介します。



YouTube動画URL: <https://www.youtube.com/watch?v=cNkUKlct2ZQ&t=3s>

ジュビロと生成AIを利用した コーチングノウハウ活用の実証実験を開始

豆蔵と株式会社ジュビロは、Jリーグに所属する「ジュビロ磐田」のアカデミー（U-18）におけるコーチングノウハウの活用と、コーチング能力の向上を目的として、生成AIを活用した新たなコーチングサポート手法の実証実験を開始しました。

実証実験概要

本プロジェクトでは、ジュビロ磐田のアカデミーチームが持つトレーニングメニューやコーチングノウハウなどを入力データとして、生成AIの技術を利用して、コーチへの最適なトレーニングメニューの提案やコーチングに関する質問のフィードバックを行うことを予定しています。これにより、コーチングノウハウの蓄積やコーチング能力の向上に寄与するかを検証します。

今後の展望

本実証実験の成果をもとに、生成AIを活用したコーチングサポート手法の実用化を目指し、将来的にはジュビロ磐田のU-18以外の年代・カテゴリーへの導入や、他のスポーツチームへの展開も視野に入れています。また豆蔵はスポーツ領域だけでなく、製造業などさまざまな分野で、コーチングノウハウを活用できるプロセス・システムの確立を目指しています。

2025年3月期第1四半期 トピックス③

モビリティ・オートメーション

マリンモビリティ操船システム開発

車の自動運転は実用化に向けた取り組みが加速していますが、船舶の分野では既に自動運転の実用化が始まっています。船舶の場合は潮の流れや風の影響を受けやすく、姿勢制御をした上で走行しなくてはならない、指標となるレーン等も存在しない等、車より自動制御の難しい点が幾つもあります。

現在、技術的に自動運転は可能ですが操舵者の居ない状況での使用は出来ず、完全な自動化に向けての研究が進んでいます。海上で緊急事態が発生した際の対応など安全面に留意したシステム設計にも重点を置いて、より安全により快適に使用できる自動運転技術の開発が進められています。



自動操船システム

- 他船検出
- 衝突回避
- 船陸間通信
- 自動着岸



電動化

- 推進機ユニット
- リモートコントロール
- 操作ジョイスティック

ヤマハ発動機とのパートナーシップを強化

コーワメックスは長年積み上げてきた自動車開発分野でのノウハウを活用して、今後需要が拡大するヤマハ発動機社のマリン事業分野への開発支援を前期より強化し、製品競争力の向上に寄与します。

以下の取り組みにより、今後のパートナーシップ強化

- 技術力の統合と共有
- 研究開発分野
- 具体的な開発事例
 - 中/高出力船外機(50馬力～450馬力)
 - 電動船外機(HARMO)
 - 操船システム (タッチスクリーンカラーディスプレイ、リモートコントロールボックス、ヘルムマスターEX)



マリン分野の開発でヤマハ発動機との パートナーシップを強化いたします

2025年3月期における事業戦略

現中期経営計画を達成すべく成長ドライバーの更なる強化

人的資本への投資強化が成長戦略の根幹

- 大幅な処遇改善を維持
- 技術のスペシャリストが培った「ノウハウ」「ノウハウ」の共有化（技術ナレッジ：豆蔵Wayの構築）
- AWS資格取得手当の強化によるクラウド人材増強
- 高付加価値案件を通じて成長できる環境を確保

量的成長の強化

- 採用活動を全事業部で推進
- 成長の源泉となる優秀なエンジニアが集まる採用メソッド
- 定年まで技術者として成長できるエンジニアファーストな評価制度

質的成長の強化

- 最先端技術の活用により、デジタルビジネス領域での事業規模拡大
- 案件の高付加価値化の追求
- サービスミックスの変革、営業改革
- レベニューシェアモデル案件獲得の強化

生成AIは更なるビジネスチャンスへ

- グループ横断的なタスクフォースを結成
- 技術ナレッジ：豆蔵Way×生成AIの取組み強化
- 上流工程への生成AI適用サービス発表済み
- ERP構築領域における新サービスを近々、発表

我々の会社は、テクノロジーと人材の力を融合させ、企業のDXを支援する伴走者です。これからも顧客と共に未来を切り拓き、持続可能な成長を実現していきます。そして、現中期経営計画（売上成長：10-12%、営業利益成長：15-17%）を超過すべく次なる成長を目指します

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DX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3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、食品装置メーカ、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

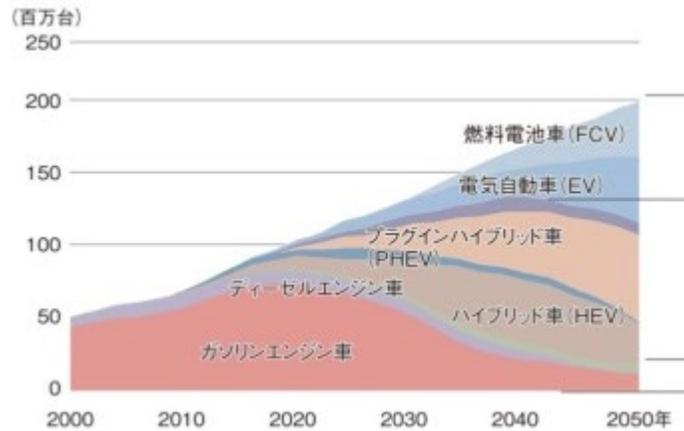
○ 案件トピック

- ◆ 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



BEV



FCEV



PHEV



HEV



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



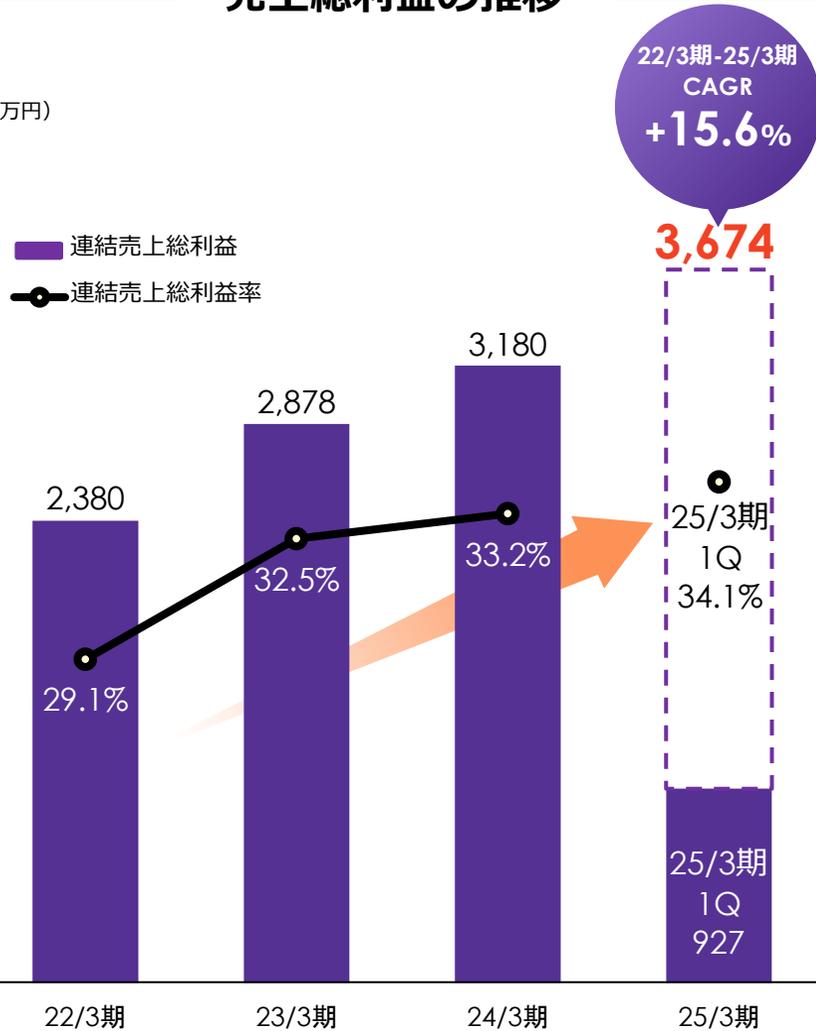
マルチメディアディスプレイ
ゲートウェイ ECU (Ether)
VICISビーコン
車両統合制御

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

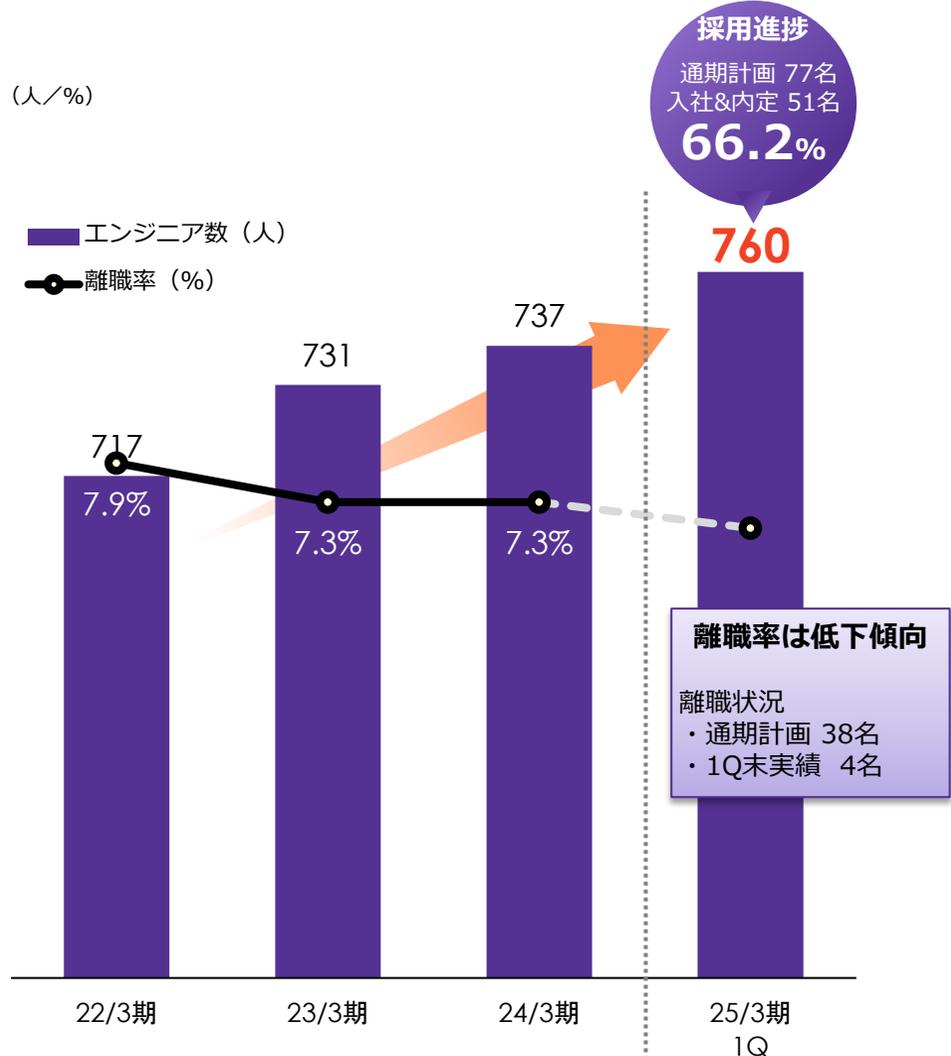
売上総利益の推移

(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

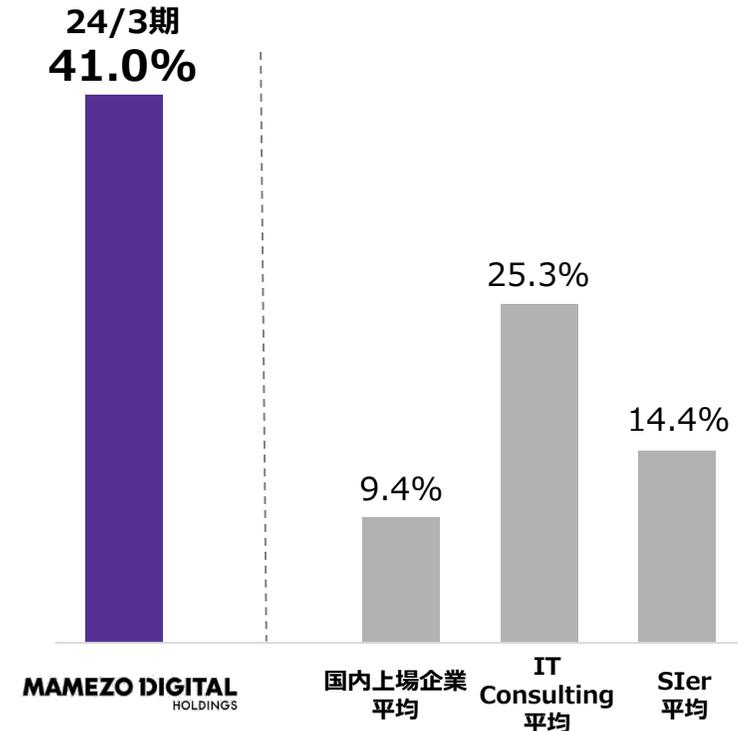
2025/3期は配当性向70%
(年間配当59円58銭/株)を予定

✓ 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S1er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 S1er：NTTデータ、SCSK、TIS、BIPROGY、日鉄ソリューションズ、システナ)

Appendix

会社概要



会社名	株式会社豆蔵デジタルホールディングス MAMEZO DIGITAL HOLDINGS CO., LTD.
住所	〒163-0434 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル 34階
設立	2020年11月11日
主要株主	株式会社豆蔵K2TOPホールディングス
役員一覧	<p>代表取締役社長 中原 徹也</p> <p>取締役 宮田 賢治</p> <p>取締役 福富 三雄</p> <p>取締役 安藤 久佳</p> <p>取締役 村上 和彰</p> <p>取締役 野村 宗広</p> <p>取締役 泉 健憲</p> <p>監査役 安立 欣司</p> <p>監査役 菅野 慎太郎</p> <p>監査役 河津 博史</p>

2024/3/31現在

豆蔵デジタルホールディングス グループ体制図

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：18名

グループ全体運営管理を主軸に、インサイドセールス部門を有し、グループ全体の営業力強化を推進

※豆蔵デジタルホールディングス100%出資

株式会社豆蔵



- 設立：1999年11月
- 代表：中原 徹也
- 社員数：219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：119名

先端技術を駆使し、お客様基幹系システムの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：463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

SIer/DXコンサルを超越するデジタルシフト・サービスカンパニー

ミッション

Mission

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

Vision

デジタルシフト・サービスカンパニー

社会におけるソフトウェアの存在意義が昔と異なり、
期待役割が大きくなっています。

ソフトウェアを活かし、社会課題解決だけではなく、
その先にあるWell-beingへも貢献したいという思いを
この理念に込めています。



豆蔵Way - 顧客と社員の成功を実現するための独自のビジネスモデル

「豆蔵 Way」は、顧客と社員双方の成功を目指し、持続可能な成長と収益強化を実現するための当社のコミットメントです。顧客のプロジェクト成功と社員の技術的成長の両方を最前線で支えることにより、我々が業界をリードしていくことを目指します。

以下の6つの核心的なコンセプトに基づいています。

1	直接取引の重視	顧客との直接的な関係を通じて、その成果に深くコミットすることで、社員エンジニアの成長を加速します。
2	技術ノウハウの伝授	プロジェクトの成功に加え、技術的な知識と数理的理論の伝授により顧客の内製化を支援します。
3	超上流からの参画	プロジェクトの成功を確実なものにするため、初期段階から深く関与し、目的と基本要件を的確に把握します。
4	社員成長の最優先	社員の成長を企業の最大の目的とし、技術的に挑戦的なプロジェクトに参画します。
5	採用促進と離職率低下	強力なブランディングと効果的な採用・人材育成メソッドにより、社員の採用促進と離職率低下を実現します。
6	知見の形式知化	プロジェクトで得られた知見を体系化し、一握りの優秀な社員に依存せず、全社員がプロジェクトを推進できるようにします。

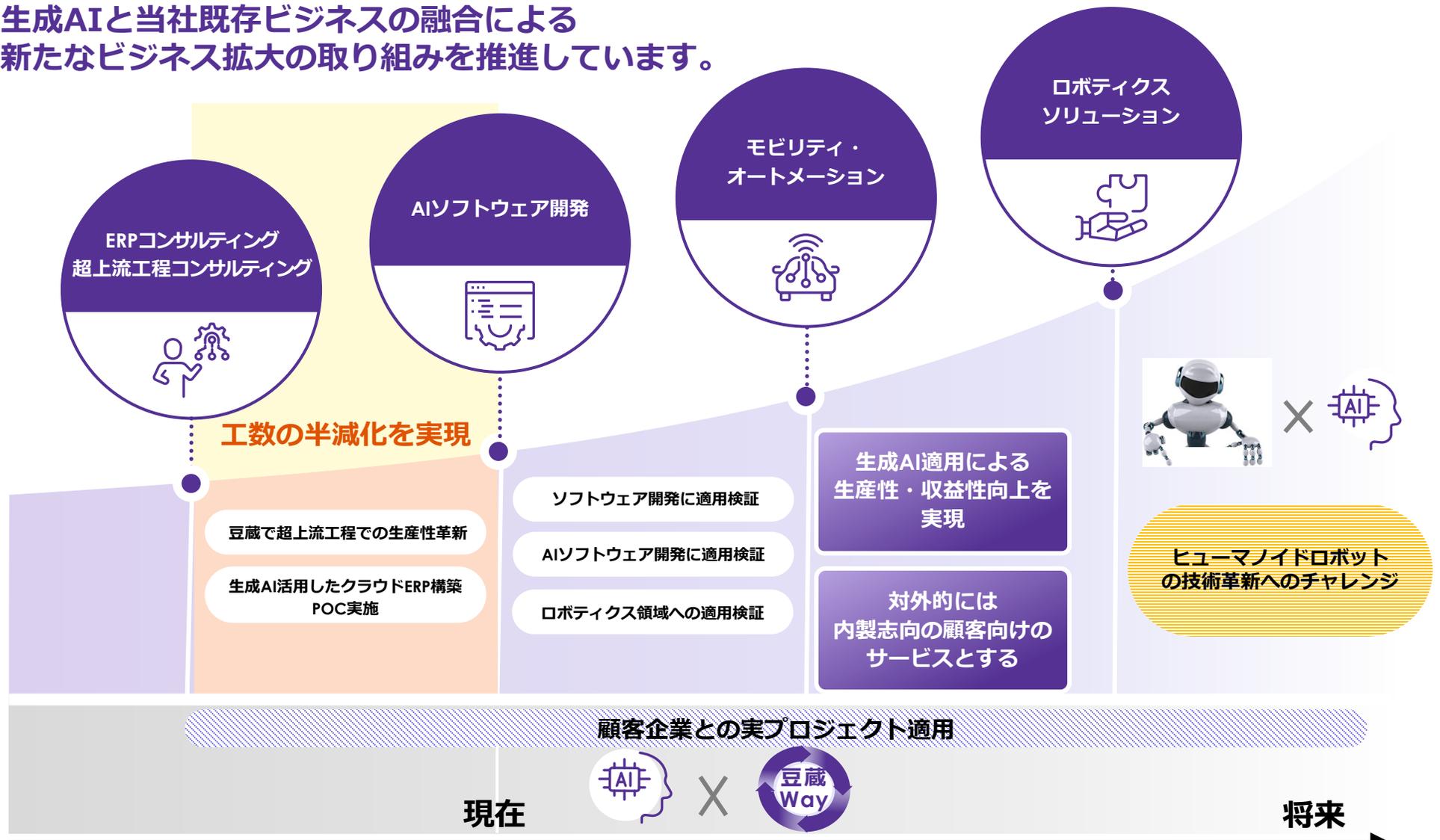
人材マネジメント戦略

ドメイン毎に優秀なエンジニアを集める人材マネジメント戦略



豆蔵Wayにとって、生成AIは更なるビジネスチャンスへ

生成AIと当社既存ビジネスの融合による
新たなビジネス拡大の取り組みを推進しています。



経営指標 (KPI)

当社グループではエンジニアの高い技術力を持ってお客様のデジタルシフトをご支援しており、エンジニア数は重要な経営指標となります。また、成長要素を量的成長と質的成長の二面から捉え、量的成長は主にエンジニア数に基づくもの、質的成長はより高度なサービス提供に伴う単価アップ、すなわちエンジニア一人当たりの売上高を重要な指標とし、以下の通り経営指標を掲げ事業を推進しております。

(百万円)

クラウドコンサルティング	22/3期	23/3期	24/3期	KPIハイライト
売上高	3,003	3,235	3,481	重点施策① - 量的成長：内製化マーケット拡大に伴う高付加価値人材の採用拡大 - 質的成長：プライム比率向上による収益向上 重点施策② - アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化 - Gr全体の収益性強化：他2事業会社への支援強化
売上総利益	998	1,124	1,208	
売上総利益率	33.2%	34.8%	34.7%	
エンジニア数	163	174	186	
一人あたり売上高	18.4	18.6	18.7	
AIコンサルティング	22/3期	23/3期	24/3期	KPIハイライト
売上高	513	647	735	重点施策① - 量的成長：内製化マーケット拡大に伴う高付加価値人材の採用拡大 - 質的成長：デジタル戦略支援事業部（AI系）の急成長 重点施策② - アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化 - Gr全体の収益性強化：他2事業会社への支援強化
売上総利益	180	255	299	
売上総利益率	35.1%	39.5%	40.7%	
エンジニア数	26	31	35	
一人あたり売上高	19.7	20.9	21.0	
AIロボティクス・エンジニアリング	22/3期	23/3期	24/3期	KPIハイライト
売上高	1,300	1,339	1,452	重点施策① - 量的成長：内製化マーケット拡大に伴う高付加価値人材の採用拡大 - 質的成長：AIロボティクス新規ビジネス開発 重点施策② - アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化 - Gr全体の収益性強化：他2事業会社への支援強化
売上総利益	400	505	498	
売上総利益率	30.8%	37.8%	34.3%	
エンジニア数	66	77	84	
一人あたり売上高	19.7	17.4	17.3	
モビリティ・オートメーション	22/3期	23/3期	24/3期	KPIハイライト
売上高	3,357	3,636	3,917	重点施策① - 量的成長：BPビジネス強化に備えたBPとの関係強化 - 質的成長：CASE/DX比率向上による収益向上 重点施策② - アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化 - 人材育成：派遣からコンサルへの転換の為の人材育成強化
売上総利益	801	992	1,174	
売上総利益率	23.9%	27.3%	30.0%	
エンジニア数	462	449	432	
一人あたり売上高	7.3	8.1	9.1	

2025年3月期 第1四半期業績

(百万円)	24/3期		25/3期	1Q前年同期比	
	通期実績	1Q実績	1Q実績	増減額	増減率
売上高	9,586	2,499	2,717	218	8.7%
クラウドコンサルティング	3,481	1,036	1,097	60	5.8%
AIコンサルティング	735	159	166	7	4.9%
AIロボティクス・エンジニアリング	1,452	359	423	63	17.7%
モビリティ・オートメーション	3,917	943	1,030	86	9.2%
売上総利益	3,180	879	927	48	5.5%
売上総利益率	33.2%	35.2%	34.1%	-	-
営業利益	1,799	518	533	15	2.9%
営業利益率	18.8%	20.7%	19.6%	-	-
当期純利益	1,159	350	334	▲15	▲4.5%
当期純利益率	12.1%	14.0%	12.3%	-	-

連結損益計算書

連結損益計算書(J-GAAP) (1)

(百万円)	23/3期		24/3期		25/3期 1Q	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	8,859	100.0%	9,586	100.0%	2,717	100.0%
売上原価	5,980	67.5%	6,405	66.8%	1,790	65.9%
売上総利益	2,878	32.5%	3,180	33.2%	927	34.1%
販売費及び一般管理費	1,315	14.9%	1,381	14.4%	394	14.5%
営業利益	1,562	17.6%	1,799	18.8%	533	19.6%
EBITDA⁽²⁾	1,636	18.5%	1,899	19.8%	553	20.4%
経常利益	1,589	17.9%	1,820	19.0%	511	18.8%
税引前利益	1,582	17.9%	1,672	17.4%	503	18.5%
当期純利益	1,103	12.5%	1,159	12.1%	334	12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	12.5%	1,159	12.1%	334	12.3%
減価償却費	73	0.8%	100	1.0%	20	0.7%

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)	24/3期末		25/3期 1Q	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	2,598	73.4%	2,749	71.9%
現金及び預金	828	23.4%	925	24.2%
受取手形及び売掛金	1,180	33.3%	1,272	33.2%
固定資産	944	26.6%	1,077	28.1%
有形固定資産	431	12.2%	494	12.9%
無形固定資産	113	3.2%	105	2.8%
投資その他の資産	399	11.3%	476	12.5%
資産合計	3,543	100.0%	3,826	100.0%
負債合計	1,281	36.2%	1,516	39.6%
買掛金	135	3.8%	173	4.5%
賞与引当金	242	6.8%	369	9.6%
未払法人税等	326	9.2%	204	5.3%
純資産合計	2,261	63.8%	2,310	60.4%
株主資本	2,261	63.8%	2,310	60.4%
負債・純資産合計	3,543	100.0%	3,826	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

ディスクレイマー

本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。本プレゼンテーション資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性や完全性に依拠し、前提としています。本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはできません。将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。



MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS