

2024年5月期第1四半期 決算補足説明資料



株式会社ジーデップ・アドバンス



目次

- 会社概要
- 当社の強みと特徴
- **2024年5月期第1四半期決算**
- 成長戦略
- 中期経営計画 数値目標

会社概要

社名	株式会社ジーデップ・アドバンス
設立	2016年1月15日
代表者	代表取締役社長 飯野 匡道
所在地	<p>仙台本店 〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町3丁目4番33 仙台定禅寺ビル8階 TEL : 022-713-4050 FAX : 022-713-4051</p> <hr/> <p>東京本社 〒105-0014 東京都港区芝一丁目12-7 芝一丁目ビル4階 TEL : 03-6803-0620 FAX : 03-6803-0450</p>
従業員数	22名（2023年8月末現在）
	東京証券取引所スタンダード市場 証券コード5885

ミッション・行動指針

ミッション

Advance with you 世界を前進させよう

行動指針

**当社は社員一人ひとりが社会の一員として、
誠実かつ高い倫理観を持って行動します。**

私たちは事業を通じて社会の発展に寄与します。

私たちは法令を遵守し公正と透明性を重んじます。

私たちは道義的に正しいことを判断基準とします。

私たちは人権を尊重し多様性を受け入れます。

私たちは環境負荷削減、環境リスク低減を通じて未来を創造します。

私たちは心と身体の健康を常に意識し、健やかな職場作りを目指します。

私たちは社会の一員として地域に貢献します。

私たちは常に誇りと責任を持って全ての仕事に取り組みます。

私たちは目的を共有し自身の成長と会社の成長を一緒に楽しみます。

ボードメンバー



代表取締役 CEO
飯野 匡道

1993年 トーワ電機株式会社入社
2007年 ネバダ州リノで開催されたSuper Computing ConferenceでNVIDIA社のGPUに出会い、翌年から国内での普及活動を開始。2016年当社創業



取締役 CFO
大橋 達夫

公認会計士
あずさ監査法人で監査の実績を積んだ後、一般企業でIPO実務を経験。
2020年当社取締役就任



取締役
小島 広

半導体商社を経て、IT系ディストリビューターにてインテル社をはじめとした複数の海外メーカーのバイヤーを経験。
2016年当社取締役就任



社外取締役
栗原 さやか

弁護士
東京の大手法律事務所を経て、仙台あさひ法律事務所を開設
2021年当社の社外取締役に就任



社外取締役
林 憲一

信州大学特任教授 元NVIDIAエンタープライズマーケティング本部長
大学卒業後、富士通研究所にて製品開発に従事。MicrosoftやNVIDIAにて国内マーケティングを担当。2022年当社社外取締役に就任



常勤監査役
山縣 邦雄

日本電気株式会社にて経理・財務などの管理業務に従事した後、複数のグループ企業の監査役を経験。
2022年当社常勤監査役に就任



監査役
星 伸之

公認会計士
金融機関を経て、大手監査法人にて監査の他IPO支援業務に携わる。
2016年会計事務所を設立。2021年当社監査役に就任



監査役
深澤 俊博

弁護士
仙台市内の法律事務所を経て、2022年に仙台かがやき法律事務所開設。
2021年当社監査役に就任

事業内容

システムインキュベーション事業の単一セグメント、その中にDXサービスとService&Supportのサービス
DXサービスの主な提供内容はAIソリューションとビジュアライズソリューション

システムインキュベーション事業

DXサービス

- ハードウェア及びソフトウェアの提供
- ハードウェアの動作環境の提供

AIソリューション

AI学習環境システムや、推論用エッジデバイスをエンドツーエンドで提供



↓ 提供

↑ 対価

ビジュアライズソリューション

最新のXRやメタバースなど可視化や仮想化及び、CAD,CAE,CGなど設計やデザインのためのシステムやソフトウェアツールの提供



↓ 提供

↑ 対価

Service & Support

- 保守
- 運用支援
- 性能向上支援

システムメンテナンスに加え、継続的な開発環境のアップデートを行いシステム全体のパフォーマンス向上を支援



↓ 提供

↑ 対価

顧客

教育機関

製造業

自動車

情報・通信

スタートアップ

ヘルスケア

M&E

研究機関

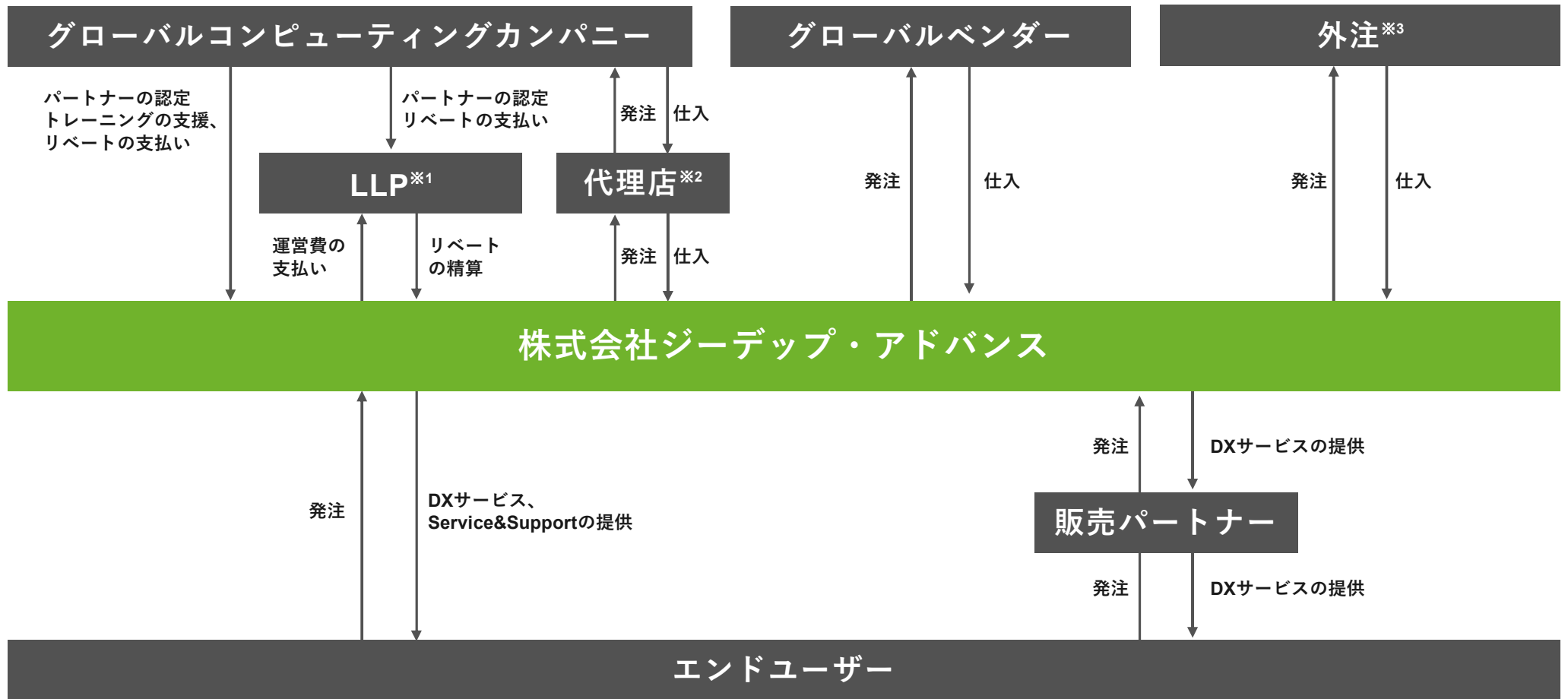
※ビジュアライズとは、直接見ることのできない事柄や現象、関係性などをイメージとして表現（可視化）すること
※M&Eとはメディア&エンターテインメントの略

サービス区分とビジネスモデル

DXサービスのうち、AIビジュアライズソリューションサービス及び
 その他DXソリューションサービスはフロービジネスであり、
 DXサービスのうちサブスクリプションサービス及びService&Supportはストックビジネス

サービス区分	主なサービス内容	ビジネスモデル
DXサービス	AI・ビジュアライズソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> AIサービスを開発・運用するための製品やサービスの提供と、映像や画像を用いるコンピュータ処理を行うための製品やサービス 	フロー ビジネス
	その他DXソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> ストレージの組立・販売やネットワーク機器の販売・設定及びソフトウェアの販売・設定とそれらを組み合わせたシステムの設計や構築 	
	サブスクリプションサービス <ul style="list-style-type: none"> 自社内で利用するオンプレミスによる提供の他に、レンタルやクラウドなどを「サブスクリプションサービス」として提供 	
Service & Support	継続的な開発環境のアップデート <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアのアップデートや最適なバージョンの組み合わせによって、システム全体のの性能を向上するサービス 	ストック ビジネス
	ハードウェア保守 <ul style="list-style-type: none"> Q&A、FAQ共有、障害切り分け、オンサイトサポート、代替え環境などを提供 	

事業系統図



※1 日本GPUコンピューティング有限責任組合を指します。当組合はNVIDIA社からパートナー認定を受けており、NVIDIA社からレポートを受け取り、各組合員に配賦しております。
 ※2 当社は、主にグローバルコンピューティングカンパニーからパートナー認定を受けた国内代理店から、商材の一部の仕入を行っております
 ※3 組立作業の一部について外注を使用しております。

— ユーザー事例

事例紹介①

INPUT

課題



新型コロナの医療画像診断

- 国内の大学や医療研究機関の現場で利用するため、高速な推論処理性能と高信頼性を維持したまま、出来る限りの小型・静音・低消費電力化を行いたい



OUTPUT

ソリューション

AI推論用エッジデバイス

台湾TyanComputer社のベースシステムを改良し、NVIDIA社の小型GPUを搭載。徹底した動作検証でNVIDIA社のデバイス認証も取得。

- 小型・低消費電力で高い堅牢性を実現
- NVIDIA社認証を取得し信頼性を担保
- 従来PC推論よりも最大で36倍高速

Incubation



OUTCOME

スモールマス展開

2020年7月に一般リリースを行い、顔認証システムや、人流解析、防犯システムなどに採用



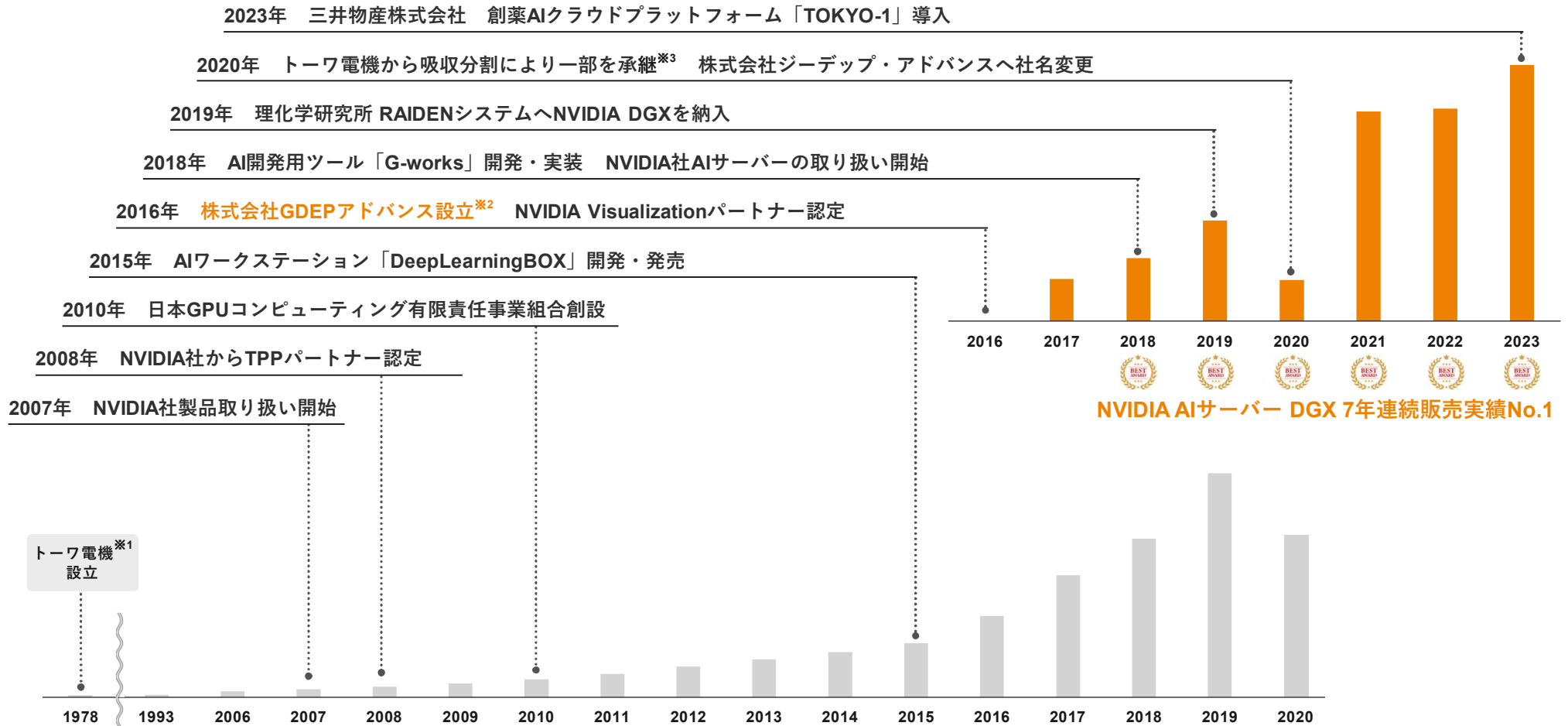
課題解決フェーズ

お客様の課題をヒアリングし、先端技術を用いた独自のソリューションを企画・提案・提供
※スモールマスへの展開を意識

スモールマス展開フェーズ

得られた知見を同様の課題を抱えているお客様に対するセミオーダーメイドソリューションとして展開

沿革と売上高推移



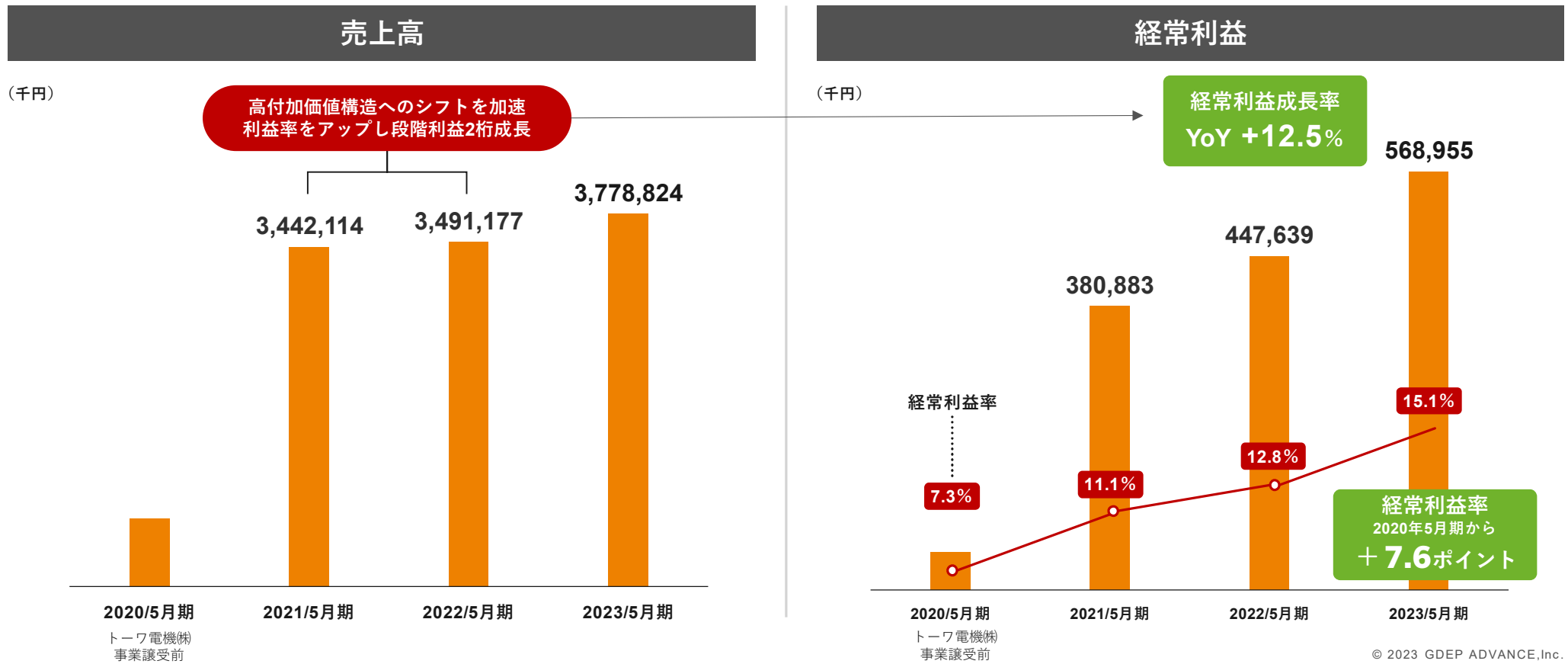
※1 トーワ電機は当社の実質的な前身企業

※2 NVIDIA社製品を提供することを主な目的にトーワ電機株の子会社として設立

※3 2020年4月1日をもって、トーワ電機株の情報通信事業及びトーワ電機が保有するLLPへの出資持分について吸収分割を受けたもの

事業成長

2020年4月の事業再編を経て高収益ビジネスへシフト
経常利益は2ケタ成長を実現し、さらに経常利益率も每期向上



— 当社の強みと特徴

強みと特徴の概略

グローバルコンピューティングカンパニー4社から認められる技術力と、グローバルベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力が源泉となり、高い競争優位性を創出

強みの源泉

グローバルプロセッサメーカー
4社から認定された
高い技術力

グローバルITベンダーとの連携から生まれる
企画力・製品調達力

当社の特徴

1 最新テクノロジーと
独自ギミックを組み合わせた
最適解の提案

2 ソリューション提供形態の
多様性

3 Service & Supportによる
顧客継続性

4 スマールマス展開を
見据えた案件獲得

5 他社との差別化を実現する
独自のポジショニング

強みの源泉

グローバルプロセッサメーカー4社から認定された高い技術力

Certifications : グローバルプロセッサメーカー4社から12タイプの認定を取得

※この4社から認定を受けているのは日本では当社のみ

特に**NVIDIA**は2007年から良好な関係を構築している**国内No.1※パートナー**

※認定ライセンス数、AIサーバーDGX販売実績、アワード受賞回数



認定

- NVIDIA® CSP DGX AI Compute Preferred Partner
- NVIDIA® CSP NVIDIA AI Compute Preferred Partner
- NVIDIA® CSP Compute Preferred Partner
- NVIDIA® Visualization Elite Solution Provider
- NVIDIA® Omniverse Elite Solution Provider
- NVIDIA® DGX AI Compute Elite Solution Provider*
- NVIDIA® NVIDIA AI Elite Solution Provider*
- NVIDIA® Compute Elite Solution Provider*
- NVIDIA® Networking Preferred Solution Provider* ※LLPとしての認定

Awards

- FY17 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY18 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY19 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY20 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
XILINX VAR Recognition Program Champion Award
- FY21 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY22 XILINX VAR Recognition Program Champion Award
NVIDIA BEST DGX Partner of the year* ※LLPとして受賞
NVIDIA BEST NPN of the year*

技術力・提案力・実績が評価され
毎年アワードを受賞



intel® Technology Provider Titanium



XILINX® ALVEO Value Added Reseller



AMD® Elite Partner

NVIDIA Best NPN Award を2023年も受賞

2年連続でBest NPN Awardを受賞。「Best Infrastructure Partner of the Year」とのダブル受賞

Best Infrastructure Partner of the Year

NVIDIA社AIサーバーDGXシリーズやGPGPUカード
NVIDIA H100、NVIDIA A100など、NVIDIA社製品の国内
販売実績が最も優れているパートナーに贈られる賞

Best NPN of the Year

国内の全てのNVIDIA認定パートナー（NPN）の中で、
最もビジネス貢献度が高く、NVIDIA社と密に連携し同社
のビジネスと市場の拡大に大きく貢献したパートナーに
贈られる賞



NVIDIA日本代表 兼 米国本社副社長 大崎真孝氏（左）と 当社代表取締役社長 飯野匡道

強みの源泉

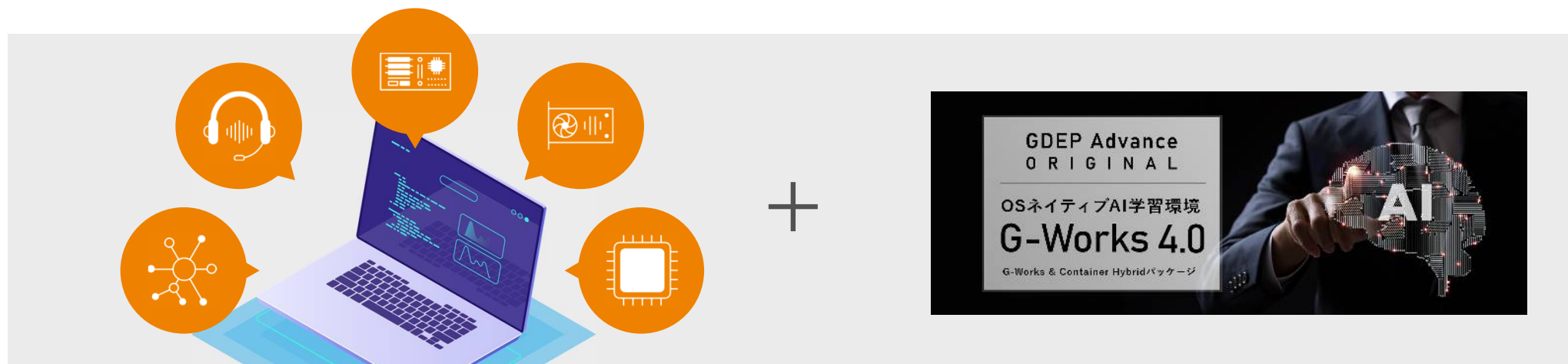
グローバルITベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力

世界中のハードウェア・ソフトウェアベンダーの国内代理店・パートナーして活動
 多様なハードウェアとユニークなソフトウェアの組み合わせで、
 柔軟で独自性のあるシステムインテグレーションを提供



1 最新テクノロジーと独自のギミックを組み合わせた最適解の提案

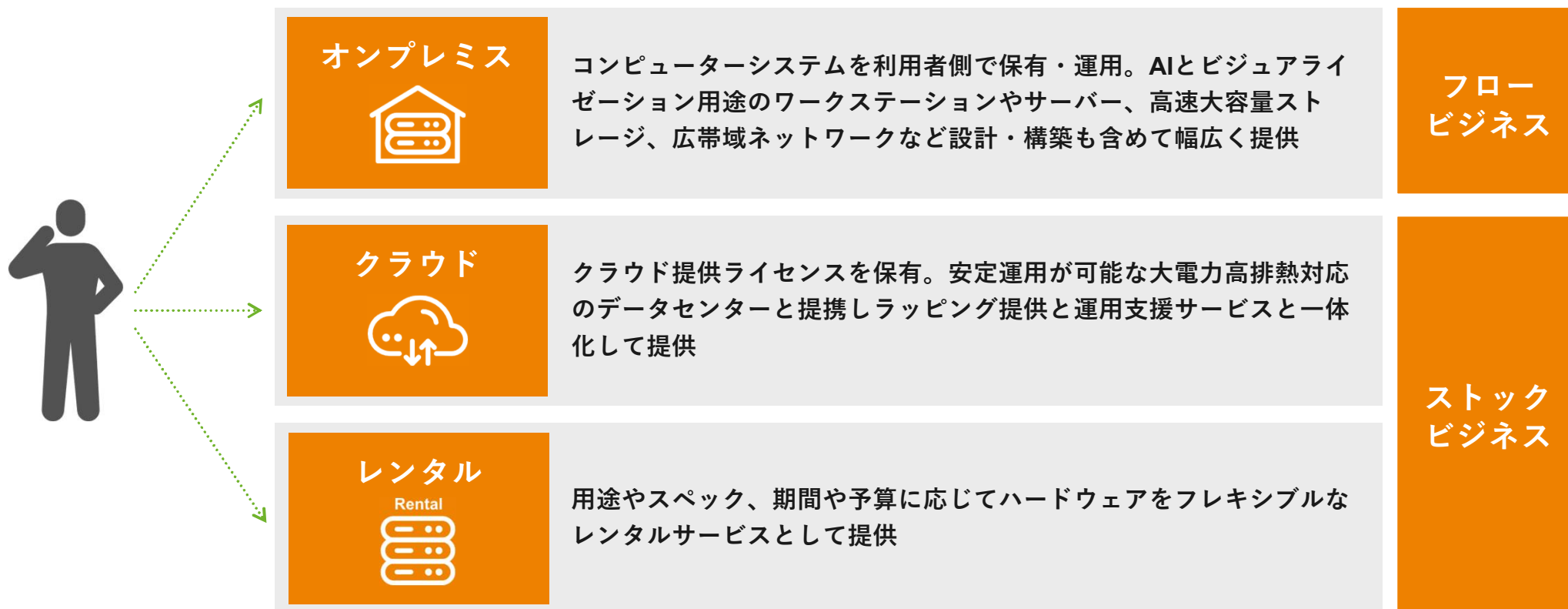
グローバルコンピューティングカンパニー4社の認定パートナーとしての技術力と、グローバルベンダーとの綿密な情報共有により最新のテクノロジーを組み合わせ、そこに独自のギミックを追加顧客の課題解決のためのベストソリューションを設計・提案



顧客の課題に応じたオリジナルモデルの設計・提供

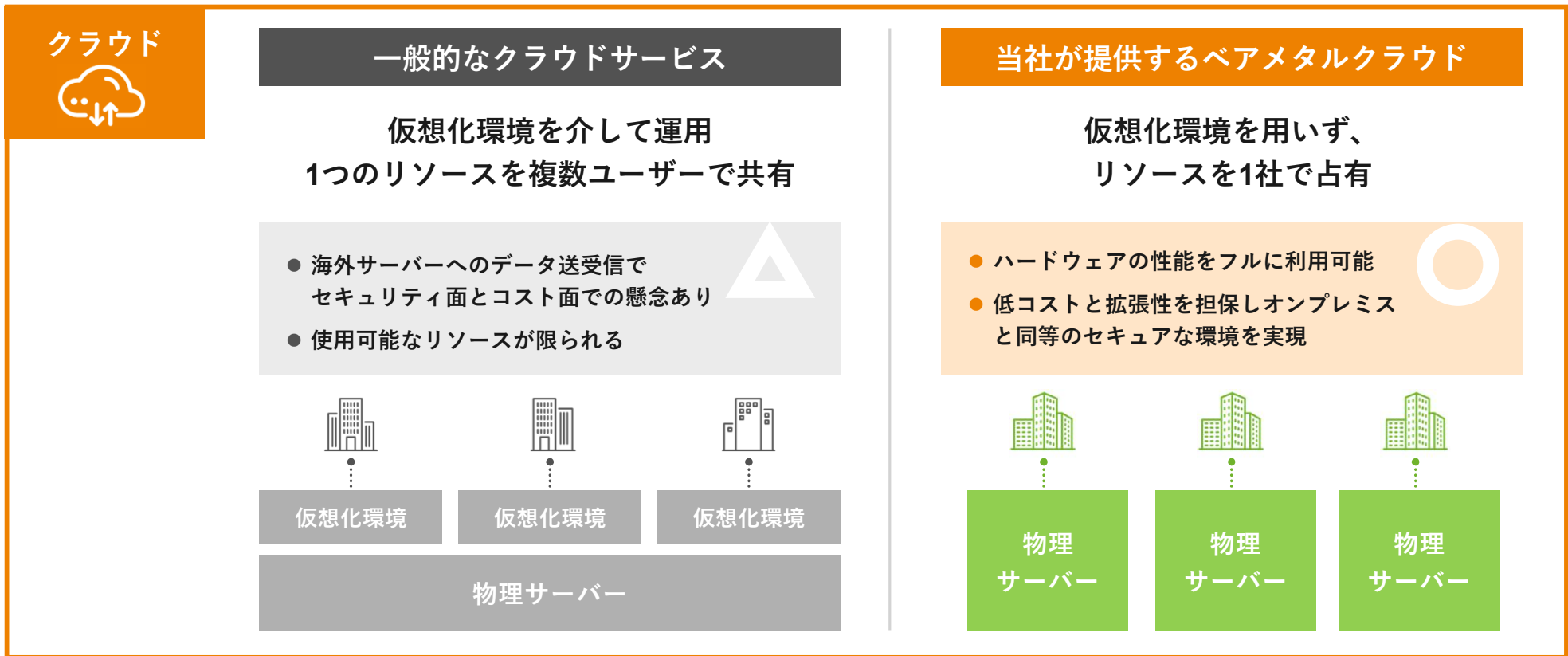
2 ソリューション提供形態の多様性 (1/2)

フロービジネスとなるオンプレミスだけでなく、ストックビジネスであるクラウド、レンタルサービスまで、**多様な顧客ニーズに対応可能な柔軟な提供形態**



2 ソリューション提供形態の多様性 (2/2)

弊社提供のクラウドは大手事業者にはない最先端のハードウェアを用いており、ベアメタル方式※でサービスを提供。顧客の利便性を高め、開発用のクラウドとして高い競争優位性を確立

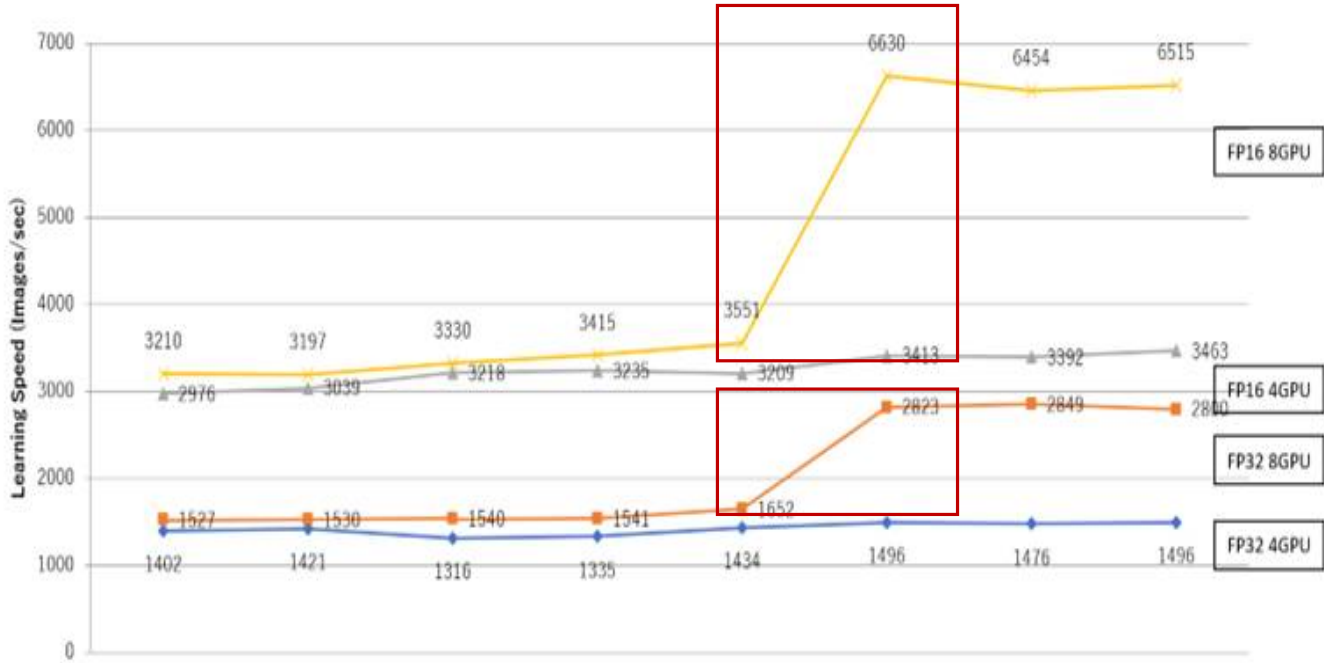


※ベアメタルクラウド 物理サーバーを仮想化せずにクラウド利用する仕組みであり、仮想化のための余計な処理が無い分、システムの性能をダイレクトに享受できる

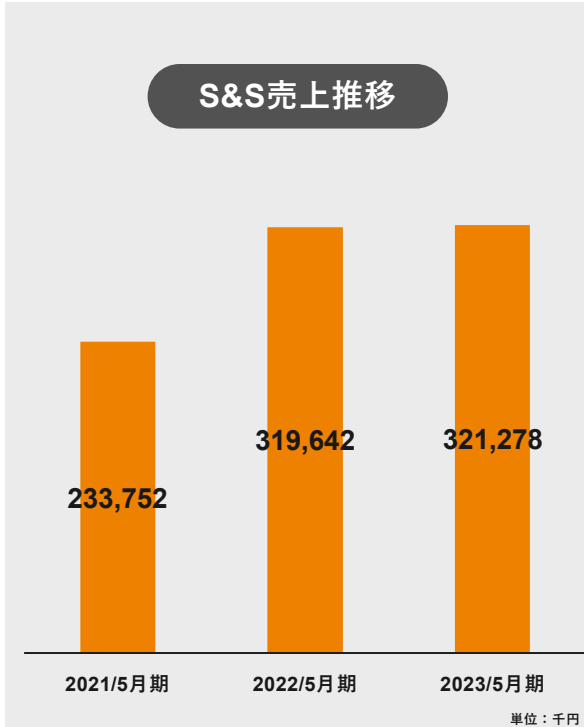
3 Service & Supportによる顧客継続性

ソフトウェアチューニングによる性能変化を実機検証し、お客様のシステムを常に最適な環境に更新
ハードウェアはそのままでシステムの性能を継続的に向上していくサービス
導入後の利用価値向上（ユーザーエクスペリエンス）を実現

ソフトウェアチューニング（ソフトウェアのアップデートや世代別のバージョンの組み合わせで最適値を見つける作業）を行うことでシステム全体のパフォーマンスを向上



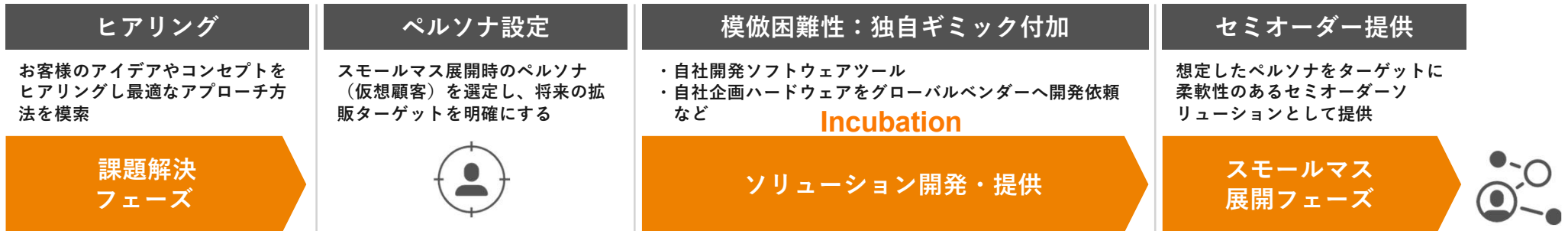
R&Dでの利用がメインで、進化やトレンド変化のスピードが速いAI開発環境は当社の得意領域



4 スモールマス展開を見据えた案件対応

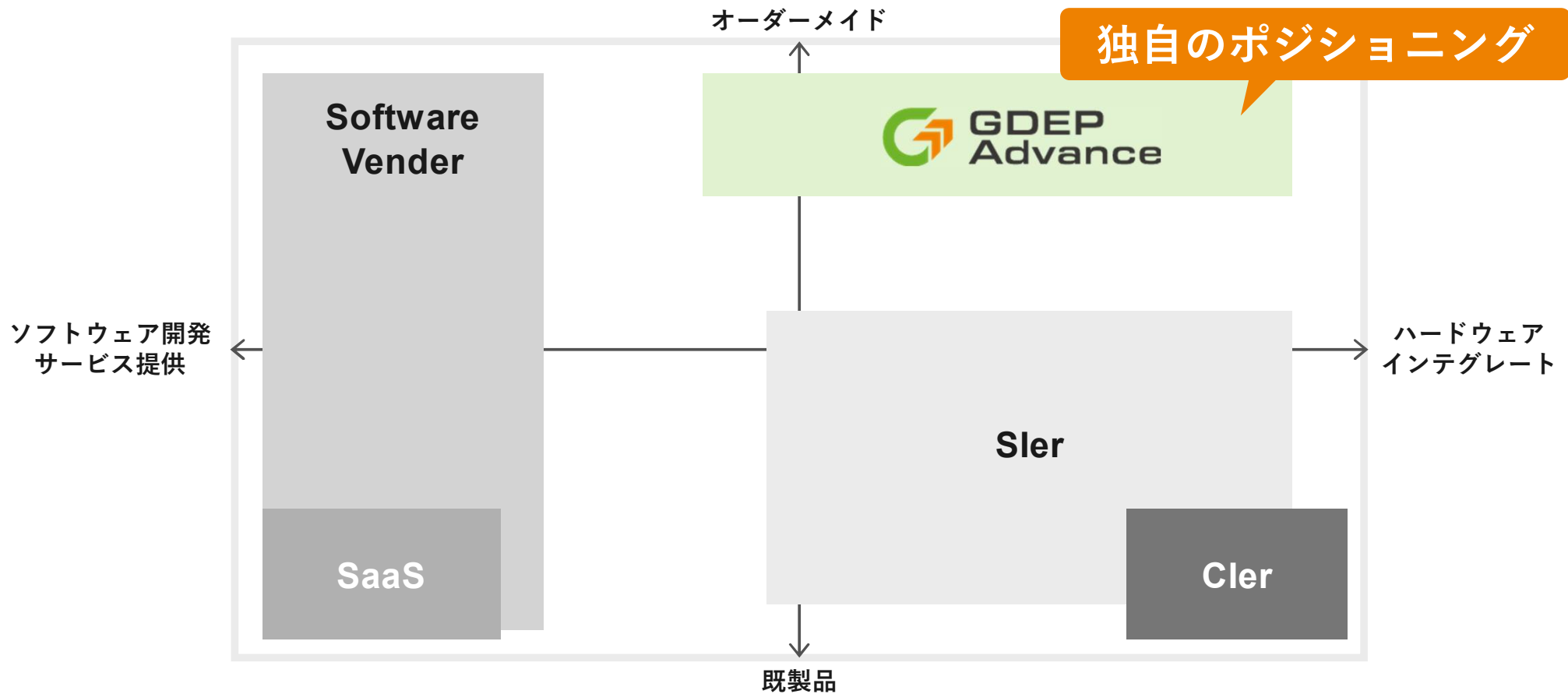
個別の課題解決を通して、スモールマスに展開可能なソリューションを開発

独自ギミックを付加し、**模倣困難性を高めることによりスモールマス展開時において高い収益性を実現**



5 他社との差別化を実現する独自のポジショニング (1/2)

最先端のハードウェアに強い知見を有した柔軟性のあるソリューションプロバイダー



— 2024年5月期 第1四半期決算

損益計算書

(千円)	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	714,117	718,839	4,721	0.7%
売上総利益	193,989	195,240	1,251	0.6%
(売上総利益率)	27.2%	27.2%	—	—
営業利益	129,499	111,826	△17,672	△13.6
(営業利益率)	18.1%	15.6%	△2.6pt	
経常利益	137,829	97,389	△40,439	△29.3%
四半期純利益	90,153	67,577	△22,576	△25.0%

● 売上

8月までに売上を見込んでいた案件154百万円が2Qの計上になったことによる影響

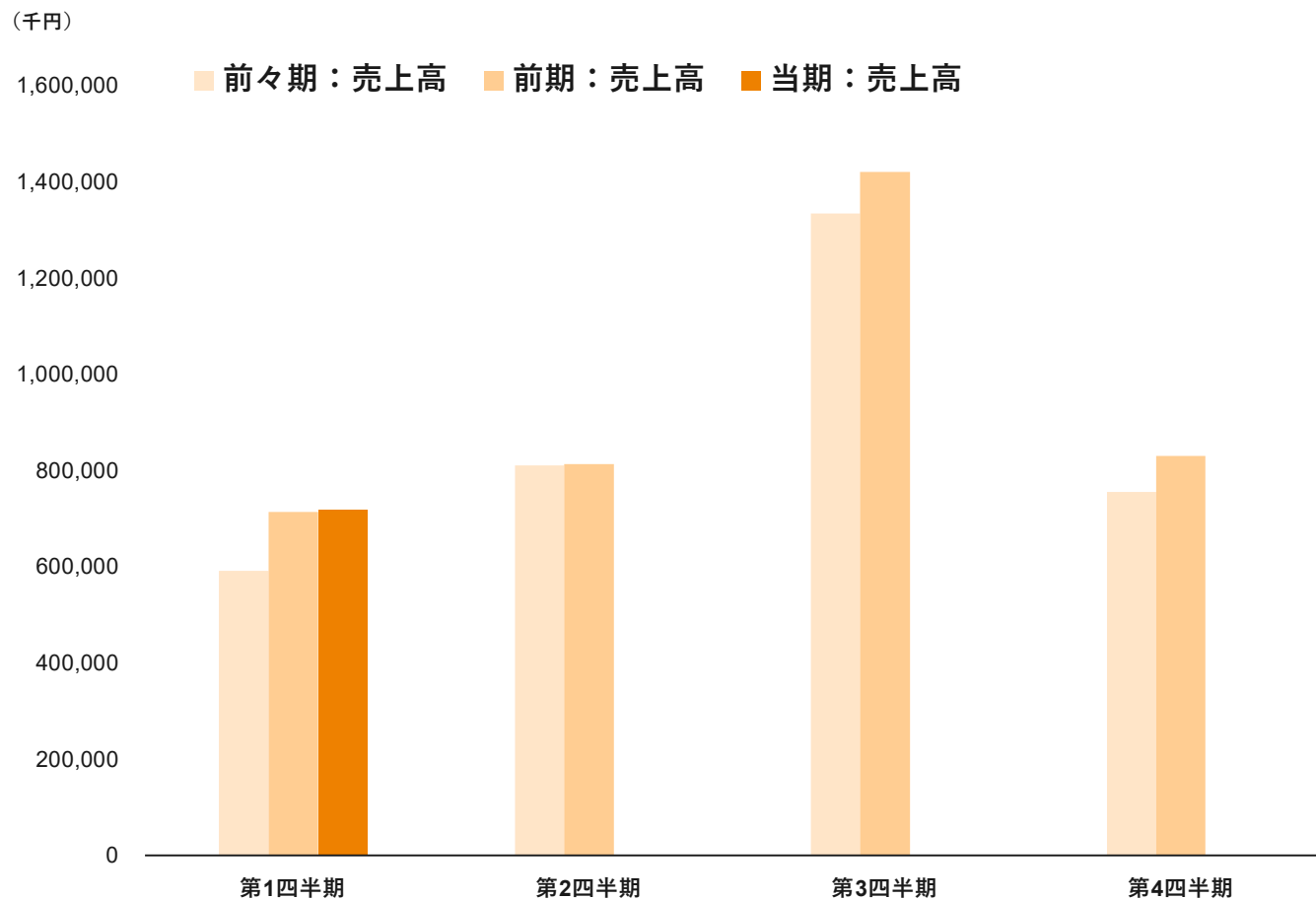
● 営業利益

主としてIPO関連費用や外形標準課税（概算）の発生により、販管費が18百万円増加したことによる影響

● 経常利益

上場関連費用20百万円を営業外費用として計上したことによる影響

損益計算書（売上高：四半期推移）



- 売上が第3四半期に集中
- 売上平準化のためにストック型売上の獲得に注力する方針

損益計算書（サービス区分別売上高）

(千円)	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	714,117	718,839	4,721	0.7%
DXサービス	641,432	627,141	△14,290	△2.2%
Service & Support	72,686	91,698	19,012	26.2%

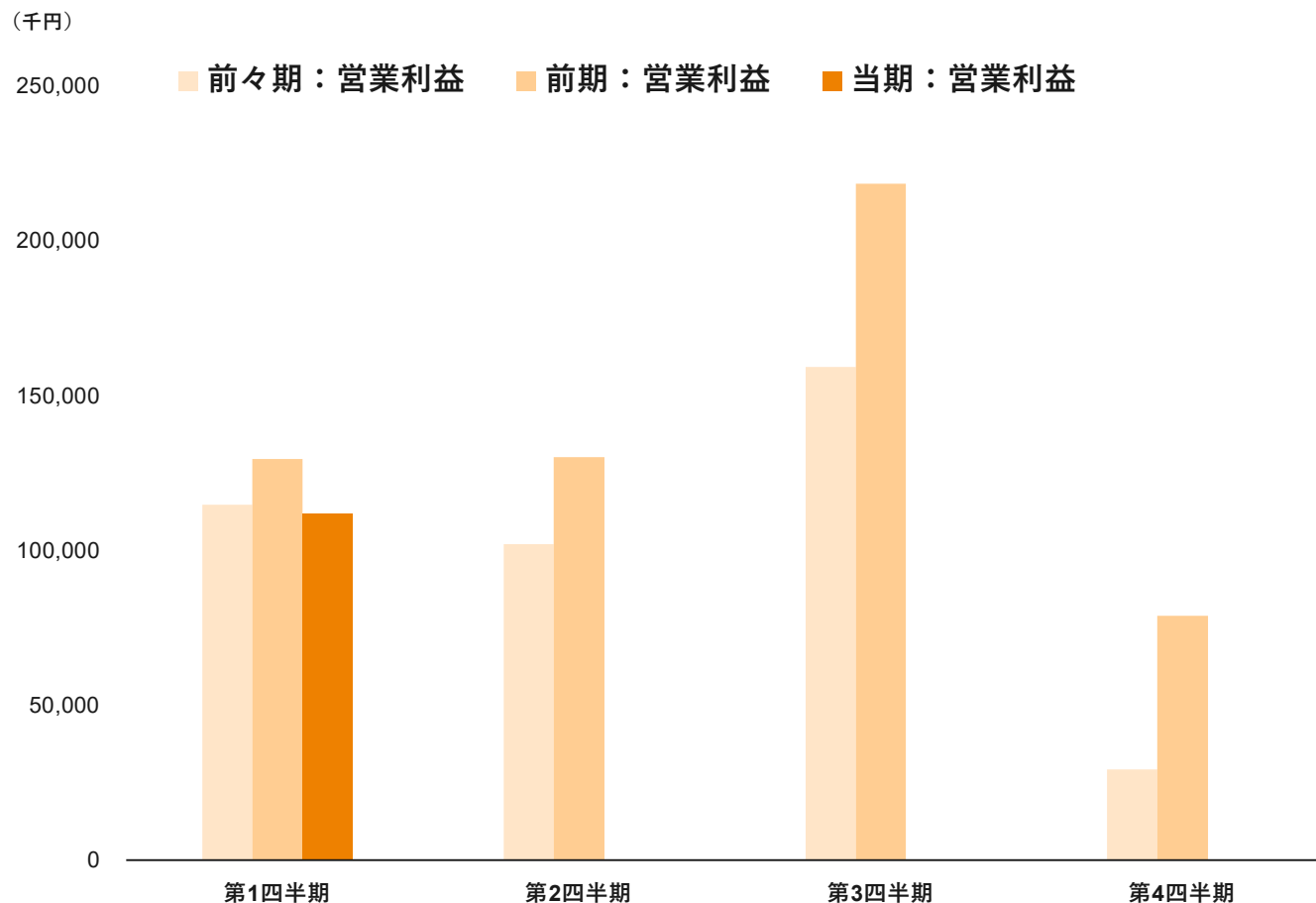
- 客先都合で当1Qに計上予定の複数の案件が2Qの計上にずれ込んだ影響154百万円により、DXサービスは減収
- 一方、Service & Supportは着実に件数を増加させていることにより、増収

損益計算書（販管費）

(千円)	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減額	増減率
販売費及び 一般管理費	64,490	83,414	18,923	29.3%
人件費	39,819	41,487	1,668	4.2%
広告宣伝費	5,256	6,490	1,233	23.5%
業務委託費	2,740	6,322	3,582	130.7%
減価償却費	1,453	1,442	△11	△0.8%
配送配達費	2,189	2,948	758	34.7%
その他販管費	13,031	24,722	11,691	89.7%

- IPO関連の費用 +5百万円
- 採用にかかるコスト +1.5百万円
- IR等に伴うコスト +1百万円
- 外形標準の見込額 +3百万円

損益計算書（営業利益：四半期推移）



- 売上増加に伴い第3四半期の営業利益が他の四半期よりも多額になる傾向
- 第4四半期は機動的な支出を行っており、業績賞与等の計上が発生することから他の四半期よりも少額になる傾向
- 当第1四半期については上場関連費用などの発生により減益となったものの、想定通りの動きとなっている

損益計算書（営業外）

(千円)	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減額	増減率
営業外収益	8,330	5,649	△2,680	△32.2%
為替差益	7,851	5,439	△2,411	△30.7%
その他	479	210	△268	△56.1%
営業外費用	—	20,086	20,086	—
上場関連費用	—	20,086	20,086	—
その他	—	—	—	—

- 営業外収益は為替差益の影響
- 営業外費用は期越え上場の影響で、当1Qに上場関連費用が発生

貸借対照表

(千円)	2023年5月期末	2024年5月期 第1四半期末	増減額	増減率
流動資産	2,663,816	2,995,603	331,787	12.5%
現金及び預金	1,879,714	2,162,494	282,779	15.0%
固定資産	66,874	75,617	8,742	13.1%
資産合計	2,730,691	3,071,221	340,530	12.5%
流動負債	673,794	537,486	△136,307	△20.2%
固定負債	534,185	515,514	△18,671	△3.5%
純資産合計	1,522,710	2,018,220	495,509	32.5%
負債純資産合計	2,730,691	3,071,221	340,530	12.5%

- 純資産の動き
 - IPOによる増資 +502百万円
 - 配当 △74百万円
- 自己資本比率
55.8% → 65.7%

業績予想（2024年5月期）

(千円)	2023年5月期	2024年5月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	3,778,824	4,200,000	421,175	11.1%
売上総利益	901,726	1,019,209	117,483	13.0%
(売上総利益率)	23.9%	24.3%	+0.4pt	
営業利益	556,876	634,988	78,112	14.0%
(営業利益率)	14.7%	15.1%	+0.4pt	
経常利益	568,955	612,526	43,570	7.7%
当期純利益	378,294	399,318	21,024	5.6%

- 第1四半期の実績は業績予想に対して順調に推移
- 2024年5月期の業績予想に変更はなし

配当

	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期 (予想)
配当性向 (%)	20.0%	20.0%	19.7%	20.3%
1株当たり 配当額 (円)	38.84	47.20	62.00	62.00

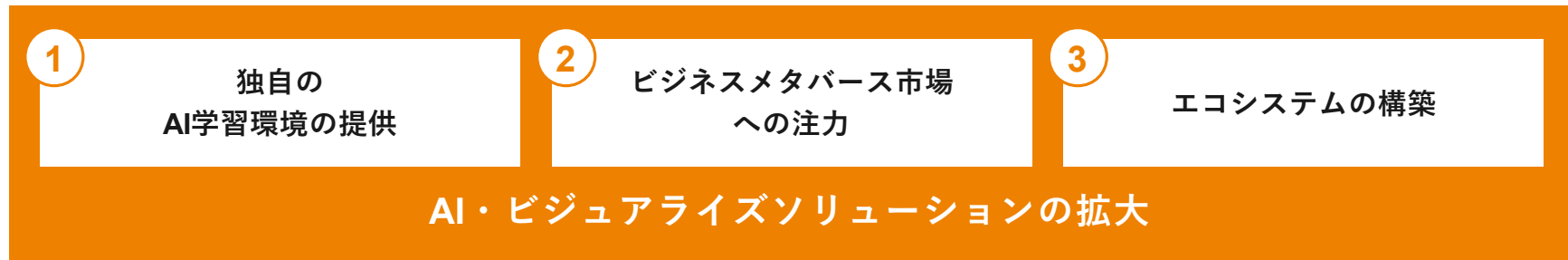
- 配当は重要な株主還元施策
- 每期配当性向20%を目安に決定

※2021年5月期、2022年5月期は株式
分割後の数字

— 成長戦略

基本戦略

時代の変化に即応しながら、顧客ニーズに合致するソリューションを提供
トップラインを拡大しつつフロー収益だけでなく、ストック収益の創出にも注力
正のスパイラル創出により安定した収益基盤を確立



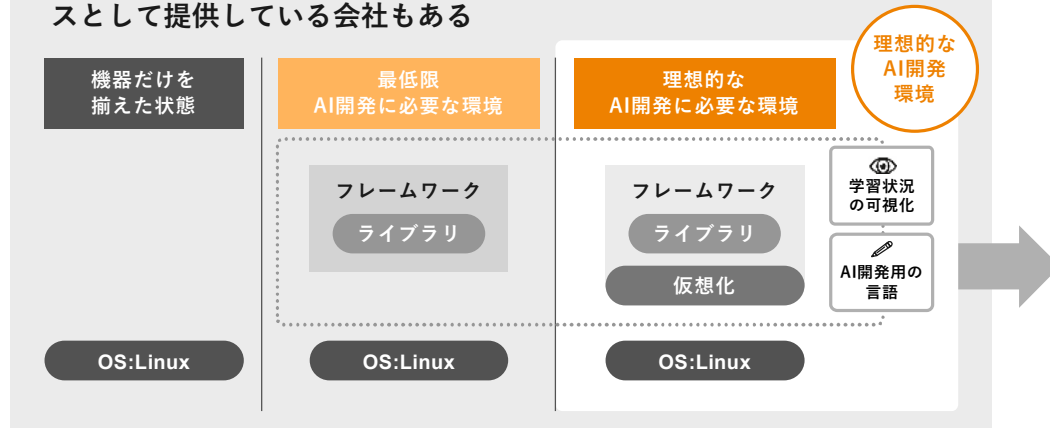
成長戦略① 独自のAI学習環境の提供

当社製品へ実装されているオリジナルAI開発環境の定期的なアップグレードに加え、グローバルパートナーの製品のビルドインにより、**独自性と模倣困難性を高め、リプレースの促進と顧客の更なる囲い込みを図る**

背景・状況

- AI開発環境の構築と更新に関わる作業は開発者の課題
- 実験ログ管理や可視化などツールに対する要求も高まっている
- これらの対応可否がシステム提供者側の差別化に繋がっている

本質的な仕事では無いが重要な工程であるため、この部分だけをビジネスとして提供している会社もある



優位性

- オリジナルのAI学習環境「G-works」を開発提供してきたスキルとナレッジ
- OpenAI社が利用しているAI学習可視化ツールの開発元W&B (Wights&Biases,Inc.) と国内初の代理店契約 (2023年5月)
- 「G-works」インストールモデルの出荷累計は3,000本以上
他社ツールのビルドインなど定期的な機能向上を行い、これらのユーザーを引き続き囲い込み、新規のユーザーも積極的に開拓



成長戦略② ビジネスメタバース市場への注力

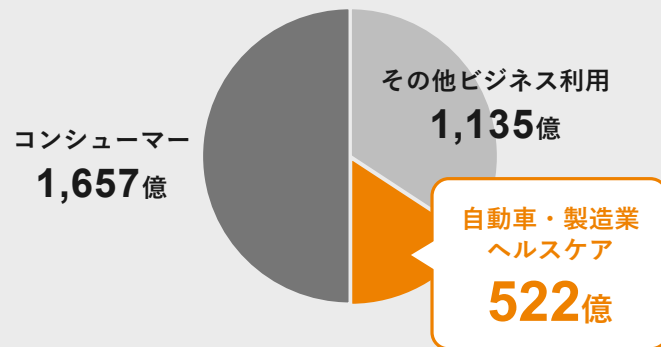
当社がAIでグリップしている顧客をターゲットにNVIDIA社のサービスと当社の技術力を用い、ビジネスメタバース向けのソリューションを展開し、新しいビジネス領域として確立する

背景・状況

- 国内メタバースの市場は2026年に1兆円を超える予測
2022年1,825億円→2026年10,042億円（CAGR53.2%）※
- 全体の50%がビジネス用途でありコンシューマーに先行して普及※※
- そのうち約31.5%が自動車や製造業、ヘルスケア市場での利用 ※※

※矢野経済研究所の調査 ※※MarketsandMarkets社の調査

2026年ビジネスメタバース市場予測
(ソフトウェア開発、サービス提供除く)



優位性

- NVIDIA社のビジネスメタバースサービス「Omniverse」の Elite Solution Provider認定を取得（2023年5月）
- AIとメタバースは親和性が高いため、同一ターゲットにアプローチが可能
再現性の難しい状況を仮想空間上で繰り返し行うような利用が想定される



仮想空間上での自動運転学習



ロボットシミュレーション

- 当社のAI顧客のうち自動車・製造業・ヘルスケアが相応のウエイトウエイトを占めており、クロスセルを推進 既にPoC導入の実績あり

※矢野経済研究所 2022年9月発表「国内メタバース市場予測」メタバース市場規模 2026年10,042億円のうち、MarketsandMarkets社 2022年発表の市場調査レポートを元にシステムに関する比率を33%として算出した金額

※本資料における市場規模推定は、市場別における各種資料からあくまで当社で推定した数字であり、その内容について保証するものではありません

※画像はNVIDIA社サイトより

成長戦略③ エコシステムの構築

各産業別に販売パートナーを増強し販路の拡大を図る。社内営業リソースは新規開拓や課題解決フェーズのお客様開拓を重点的に振り向ける

背景・状況

- 販売パートナー数に比例して売上も増加
- 認定元のコンピューティングメーカーからも毎年一定の送客がある

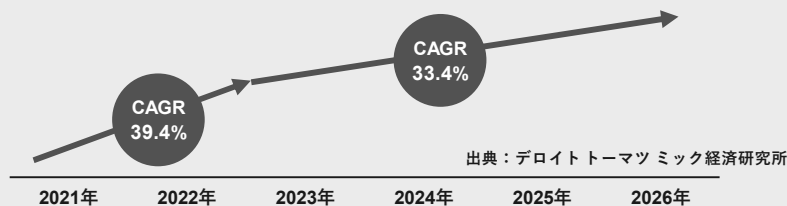
施策

- 直販の営業リソースは新規開拓に割り当て
- 毎期売上の一定数を新規顧客で獲得
- リピート案件については、Web見積システムを利用し社内リソースをなるべく割かずに商談が廻る仕組みを構築

当社顧客であるAIスタートアップ各社との提携強化。共同イベントや相互送客を通してオポチュニティを増やしトップラインの成長に繋げる

- 画像認識のAIは「過度な期待」のピーク期を過ぎ、PoCを経て実運用に移行する案件が増加している。
- 運用フェーズとしてのシステム規模の大きい商談が急増中
- 今後、生成AIなどより大きなAIモデルになるにつれてシステム規模もさらに大規模になることが予想される

AIを活用した画像認識市場の中期予測



- 大規模システムを効率良く設計・開発・実装していくために、案件ごとに水平分業を実施
- 当社クラウドとNVIDIAの学習ツール、AIスタートアップのコンサルを組み合わせたトライアル環境を用意

GDEP
Advance

AI
スタートアップ

**両者のシナジーを発揮
共同イベント・顧客開拓**

成長戦略④ ハイブリッドクラウドの促進

高消費電力化への対応に伴い、データセンターホスティングサービスと運用支援をセットにして提供
オンプレミスとプライベートクラウドのハイブリッド化により、ストック収益の拡大を狙う

背景・状況



- GPUの性能向上に伴い消費電力量や発熱量が大幅に増大
GPU消費電力は7年で60%アップ、発熱量は2.3倍



- 顧客が有する既存ファシリティでは、電力供給や排熱が追いつかず、最新コンピューターの安定稼働が難しい



- システム保守など運用支援に対するニーズは高く、当社顧客の多くがService&Supportを契約

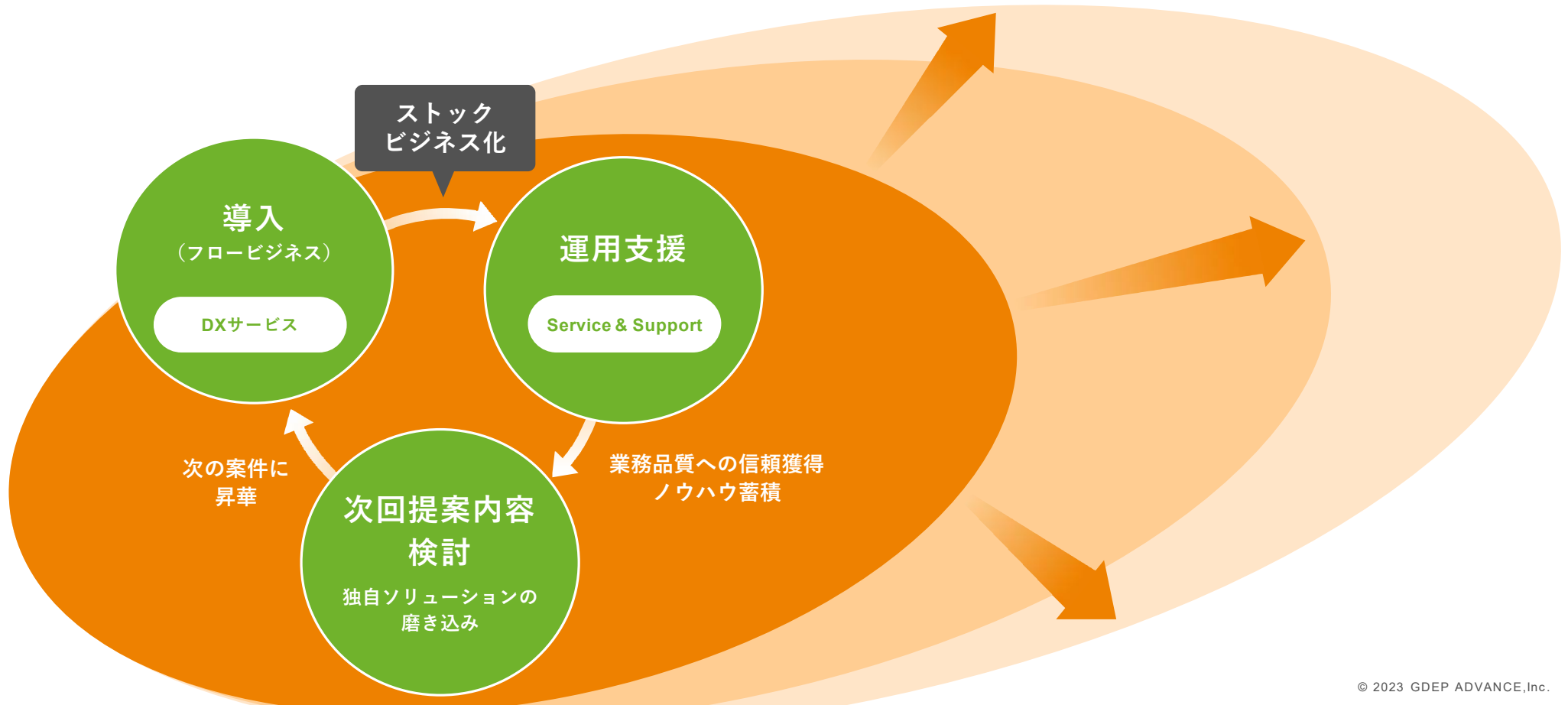
優位性

- NVIDIA社AIサーバーのクラウド提供ライセンスを取得（2021年3月）
- 国内大手のデータセンターと提携
高いセキュリティ環境と高速な通信環境を提供可能
- NVIDIA社AIサーバーにおいても高い販売シェアを当社は有しており
圧倒的な潜在リードがあり



成長戦略⑤ ストックビジネス化による正のスパイラル創出

ユーザーエクスペリエンスに繋がる運用支援まで行い**ストックビジネス化**を推進
品質への評価から次の提案につながる**正の連鎖**を生み、**安定的な収益基盤**を構築



— 中期経営計画 数値目標

事業成長

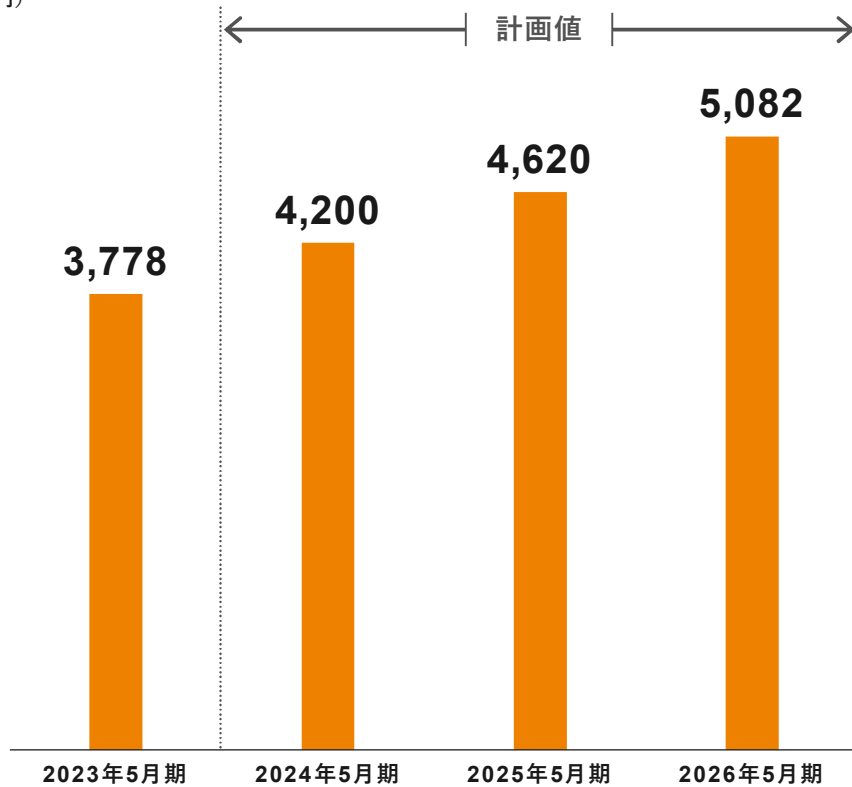
高収益体質への改善を実現、トップラインの拡大を図る

	2021 / 5月期	2022 / 5月期	2023 / 5月期	After IPO
	組織基盤の確立	収益構造の改善	高収益体質の確立	
方針	組織再編を経て組織基盤・収益基盤の確立	案件の選別による営業利益率の改善とリカーリングビジネスの積み上げ	営業利益率をさらに向上。高収益体質を確立しつつ、トップラインの増収を図る	高い利益率を維持したまま、トップラインを継続成長
売上	3,442	3,491	3,778 (YoY 108.2%)	
営業利益	343	405 (YoY 121.9%)	556 (YoY 137.3%)	
営業利益率	10.0%	11.6% (YoY +1.6ポイント)	14.7% (YoY +3.1ポイント)	

数値目標

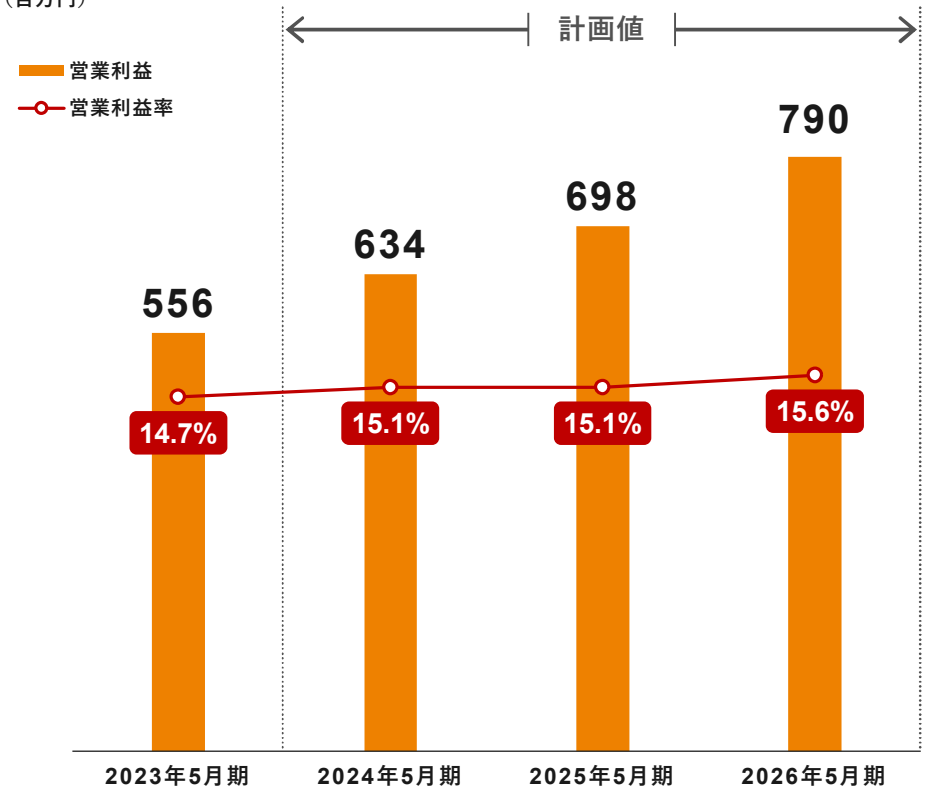
売上高

(百万円)



営業利益・営業利益率

(百万円)

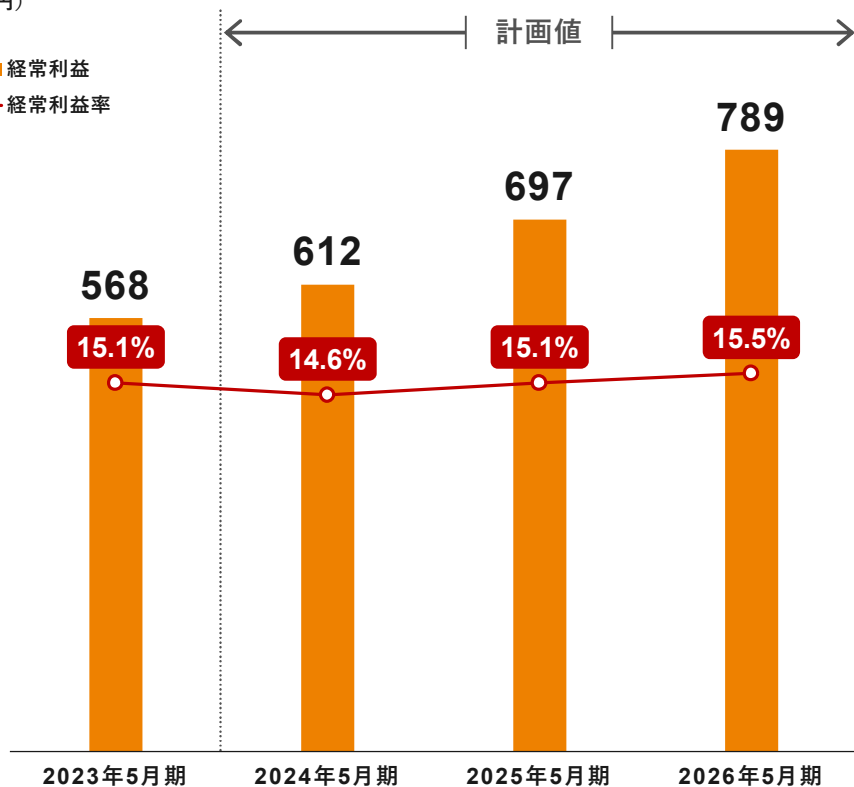


数値目標

經常利益・經常利益率

(百万円)

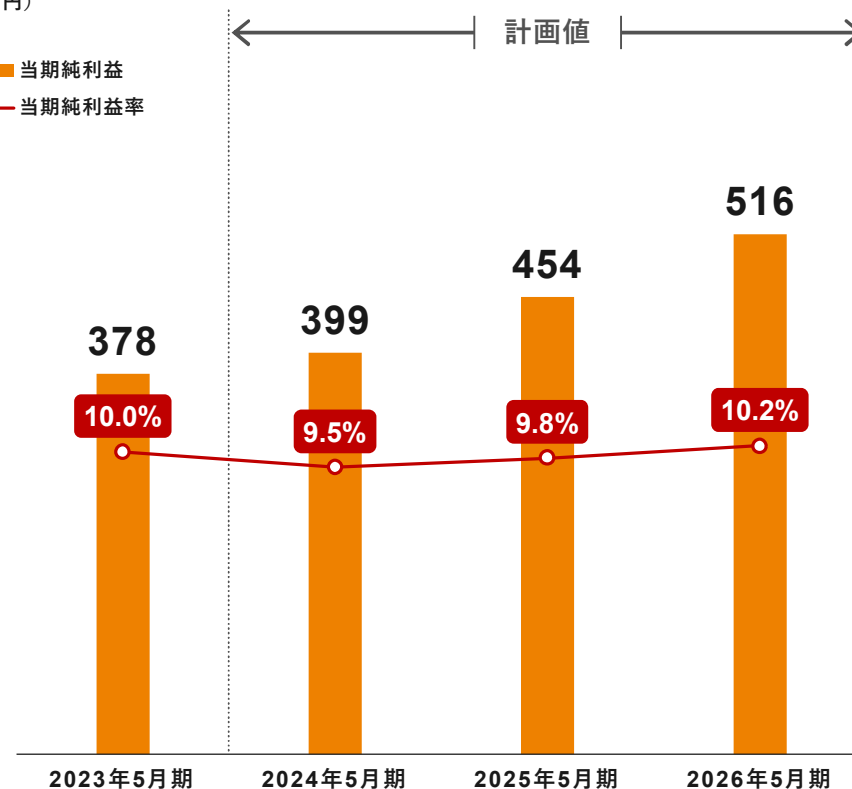
■ 經常利益
○ 經常利益率



当期純利益・当期純利益率

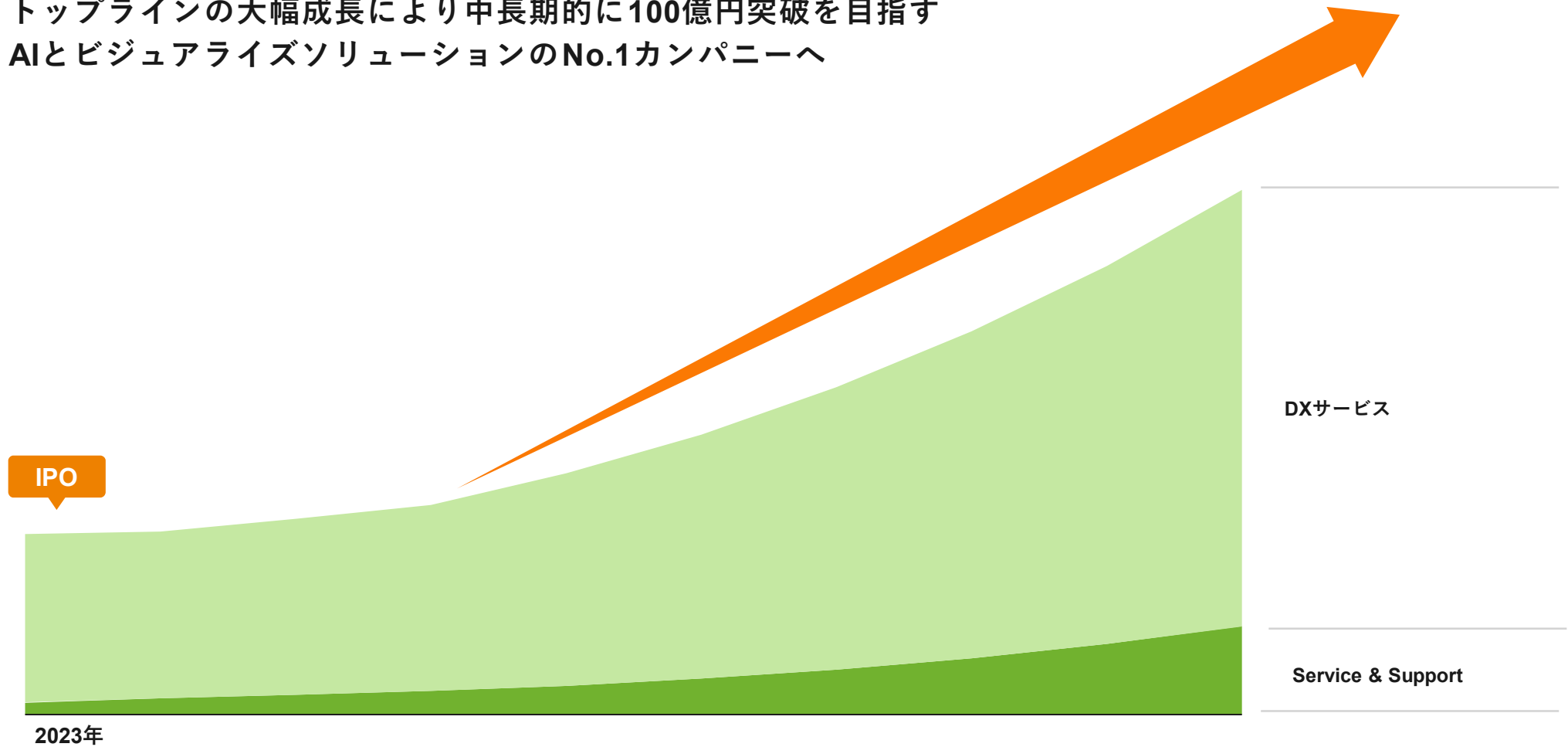
(百万円)

■ 当期純利益
○ 当期純利益率



事業成長イメージ

トップラインの大幅成長により中長期的に100億円突破を目指す
AIとビジュアルライズソリューションのNo.1カンパニーへ



本資料の取り扱いについて

本資料は情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。本資料の全部または一部を当社の承認なしに公表または第三者に伝達することはできません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータから引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



GDEP
Advance