



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年6月27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。

At a glance and Agenda

MAMEZO DIGITAL HOLDINGS

売上高

96億円
(2024年3月期通期)

営業利益

18億円
(2024年3月期通期)

エンジニア数

737名
(2024年3月末時点)

- 1 会社概要
- 2 事業内容
- 3 新市場の台頭
- 4 競争力の源泉
- 5 成長戦略
- 6 事業上のリスクと対策

01

会社概要

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	代表取締役社長 中原 徹也 取締役 宮田 賢治 取締役 福富 三雄 取締役 安藤 久佳 取締役 村上 和彰 取締役 野村 宗広 監査役 安立 欣司 監査役 菅野 慎太郎 監査役 河津 博史

2024/3/31現在

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

Microsoft人材育成
プラットフォーム

2021

2022

2023

2024-



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、マーケティング部門を有し、グループ全体のブランディング強化を推進

※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

AIソフトウェア工学とロボット工学の専門性を持ち、発注者側視点でお客様の「デジタル競争力」獲得を実現するコンサルティングサービスを提供

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

生成AIといった先端技術を駆使し、お客様基幹系システムのDX化を推進するERP事業に特化したソリューションを提供

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

次世代モビリティシステム開発を、高い機能開発力（S/W、H/W）とデジタル技術力で支え、日本のものづくり競争力を高めるソリューションを提供

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

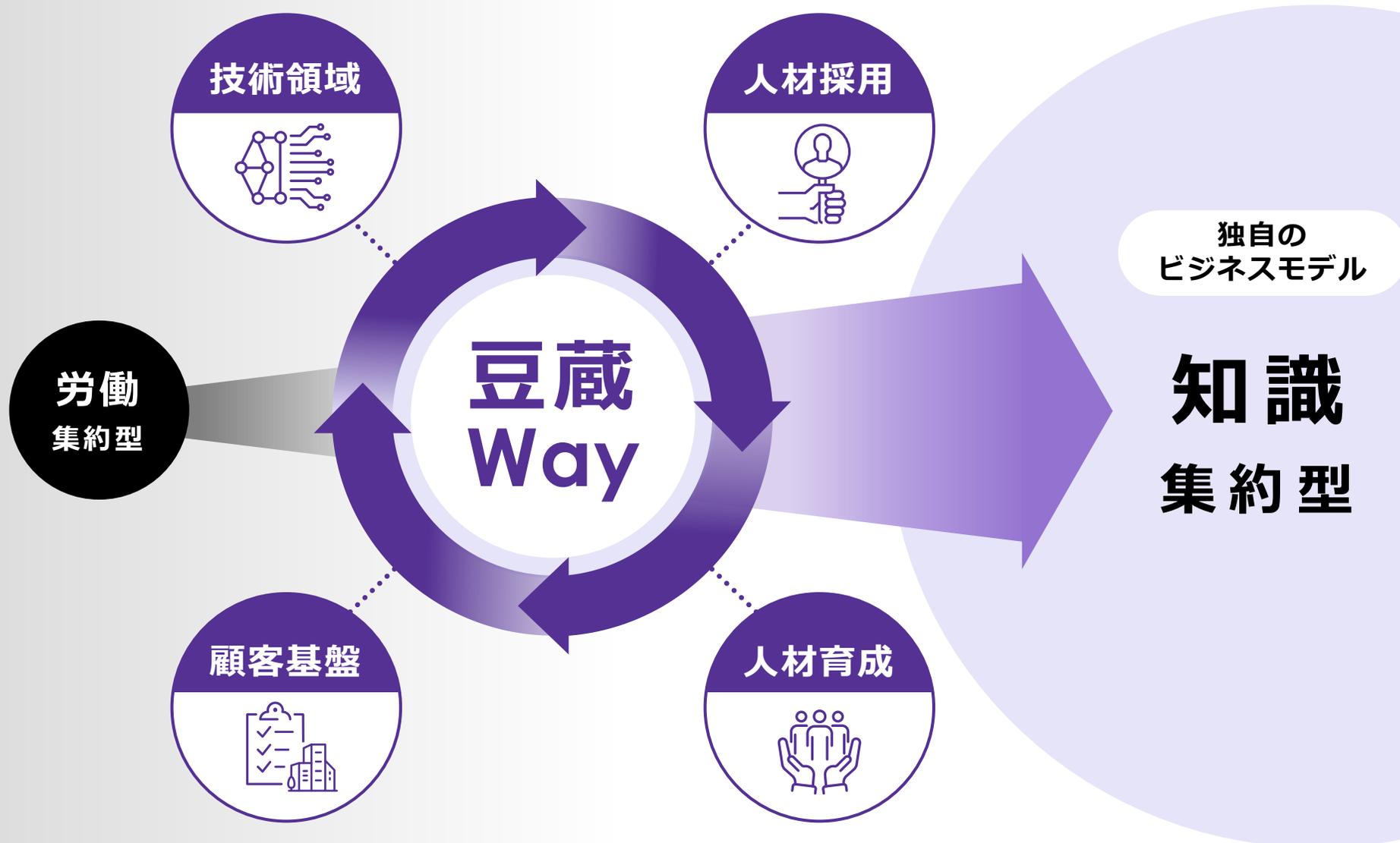
デジタルシフト・サービスカンパニー

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。



CoreValueとしての豆蔵Way



02

事業内容

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"> ・ 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 ・ 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 	

全セグメントを網羅する教育サービスを保有

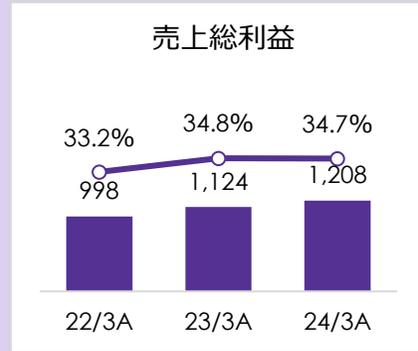
注：1.ロボットの導入を促進するため、ロボット制御の共通基盤となるもの

サービス領域別業績推移

1 クラウドコンサルティング



(百万円)



2 AIコンサルティング



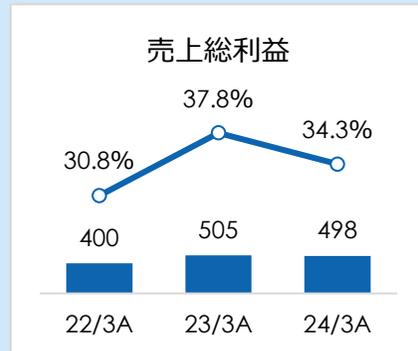
(百万円)



3 AIロボティクス・エンジニアリング



(百万円)



4 モビリティ・オートメーション



(百万円)



経営指標 (KPI)

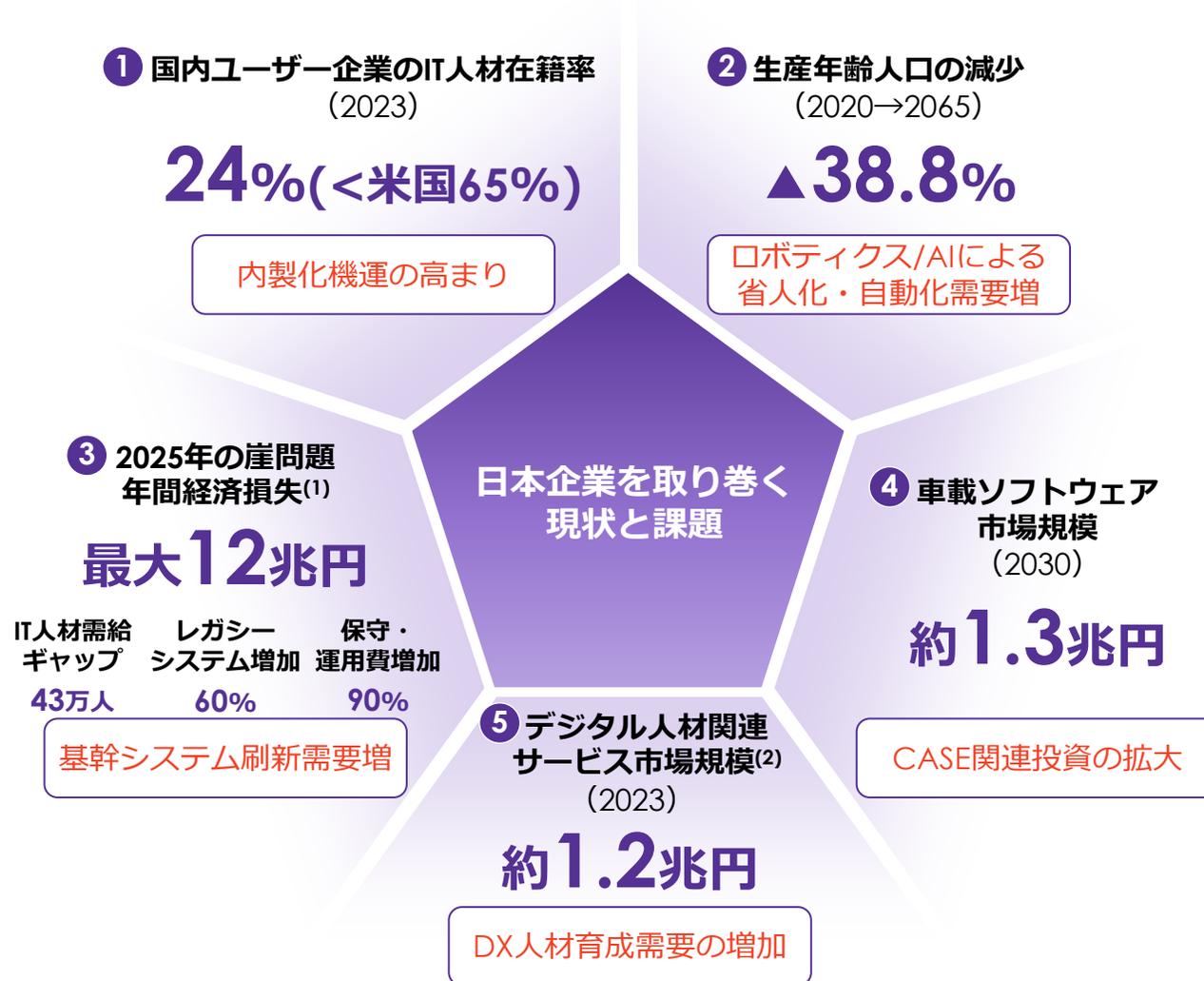
当社グループではエンジニアの高い技術力を持ってお客様のデジタルシフトをご支援しており、エンジニア数は重要な経営指標となります。また、成長要素を量的成長と質的成長の二面から捉え、量的成長は主にエンジニア数に基づくもの、質的成長はより高度なサービス提供に伴う単価アップ、すなわちエンジニア一人当たりの売上高を重要な指標とし、以下の通り経営指標を掲げ事業を推進しております。

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%	34.7%	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%	39.4%	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%	37.7%	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に人材育成強化
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	

03

新市場の台頭

日本企業を取巻く現状 - 差し迫るデジタルシフトの必要性



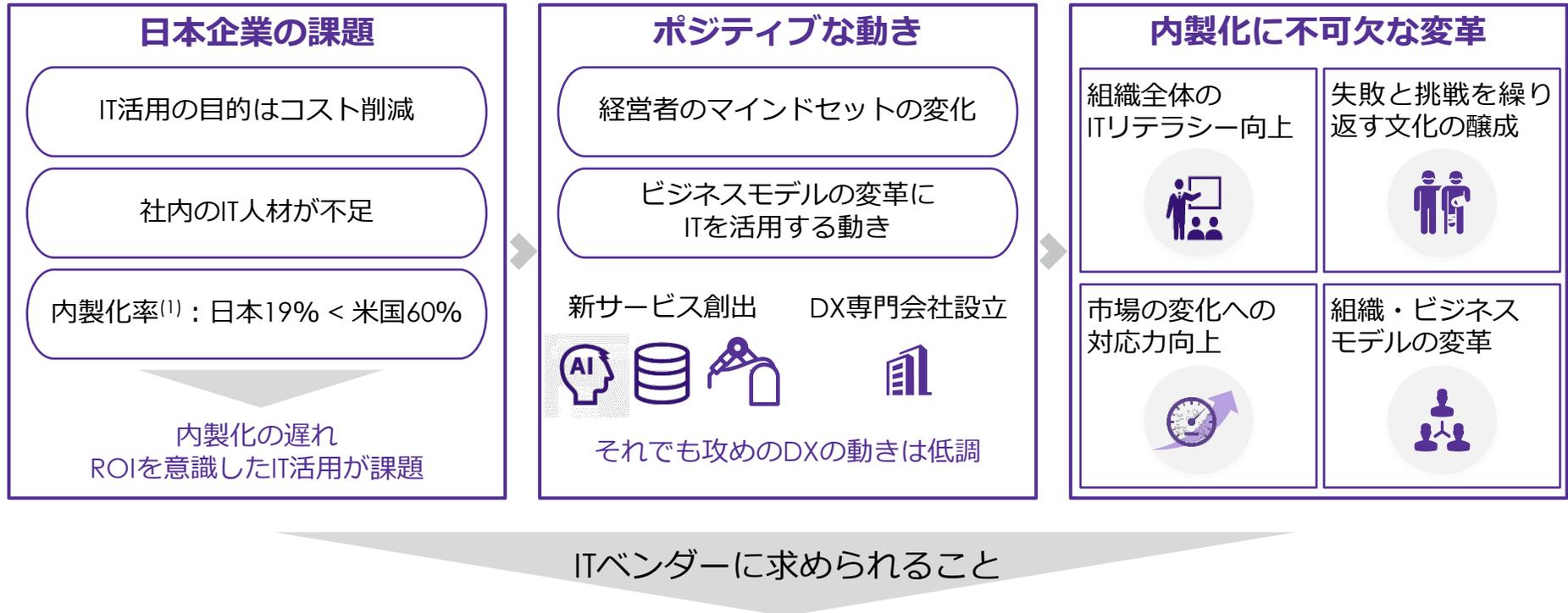
出所: IPA「DX白書2023」、内閣府「人口減少と少子高齢化」、IDC「IDC's Worldwide Digital Transformation Spending Guide (2022年11月)」、矢野経済研究所「2023年度版 デジタル人材関連サービス市場の現状と展望」「2020年度版 車載用ソフトウェア市場分析 VOL.1 分析編 ~CASEで変わるクルマの開発・製造とソフトウェア市場2030年予測~」

注:1.経済産業省試算より、レガシーシステムに起因したシステム障害による経済損失は4兆円/年と推定され、レガシーシステムの運用割合が2025年にかけて3倍になることから当該数値を算出

2.矢野経済研究所「2023年度版 デジタル人材関連サービス市場の現状と展望」における「デジタル人材育成・研修サービス市場」「デジタル人材 (IT技術者) 派遣サービス市場」「デジタル人材紹介サービス市場」の合計

日本企業がデジタルシフトを推進する上での課題

日本企業の課題と動向



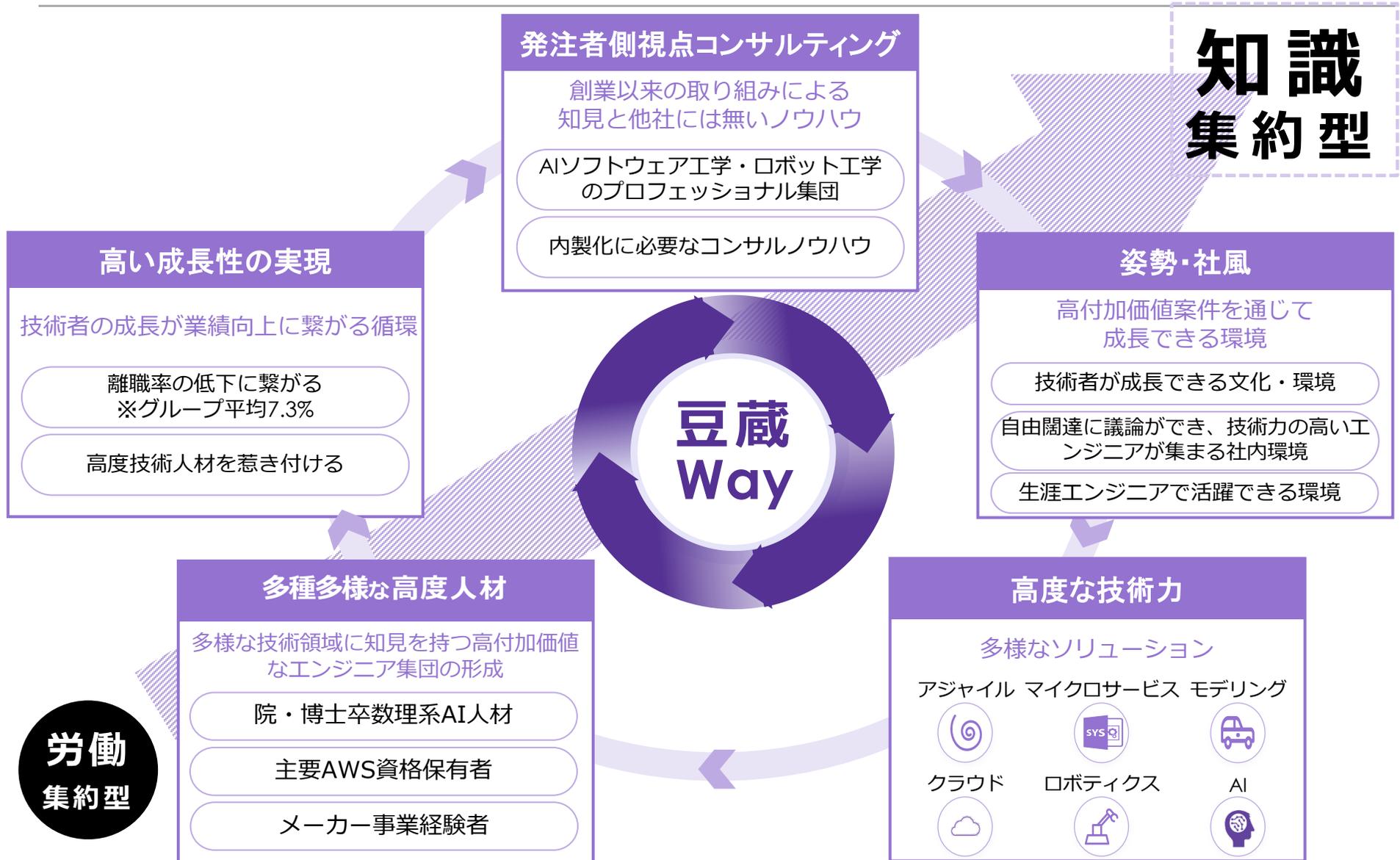
発注者側視点に立ち、企業の内製化を強かに推進する
デジタルシフト力（≠SI力）

注: 1. 「DX白書2021 日米比較調査に見るDXの戦略、人材、技術（IPA独立行政法人 情報処理推進機構）」：「SoEシステムにおける開発手段の現在の活用状況」の調査において「活用している」と回答した企業の割合

04

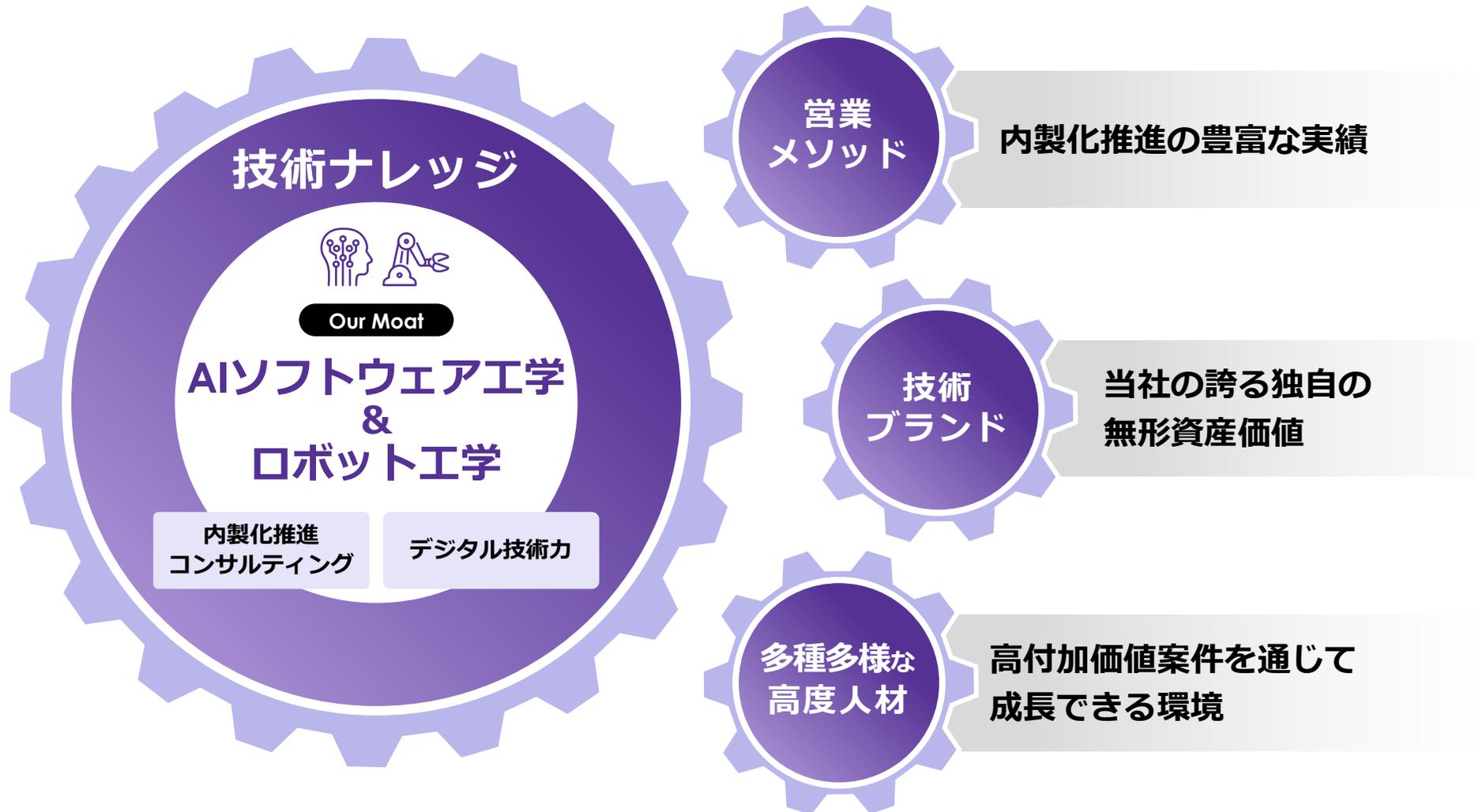
競争力の源泉

CoreValueとしての豆蔵Way（技術ナレッジ）



独自のビジネスモデルとなる豆蔵Way

AIソフトウェア・ロボット工学が技術原動力



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

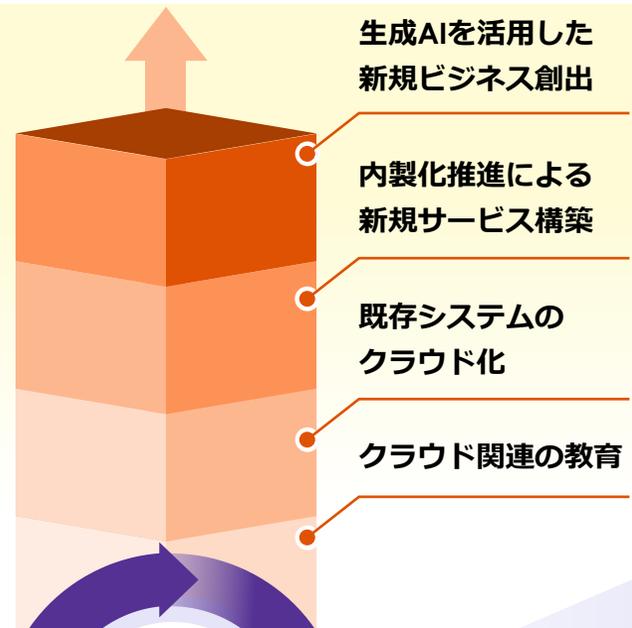
「豆蔵 Way」は、顧客と社員双方の成功を目指し、持続可能な成長と収益強化を実現するための当社のコミットメントです。顧客のプロジェクト成功と社員の技術的成長の両方を最前線で支えることにより、我々が業界をリードしていくことを目指します。

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。

豆蔵Wayから導きだされるスケールビリティ

A 1顧客あたりの付加価値向上



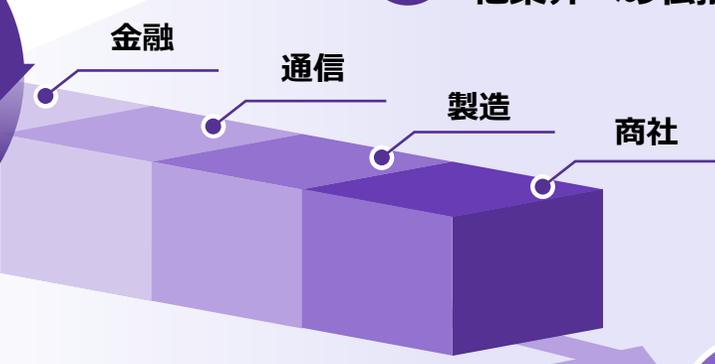
デジタルビジネス

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



C 内製化支援実績の 他業界への伝播



豆蔵Way

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

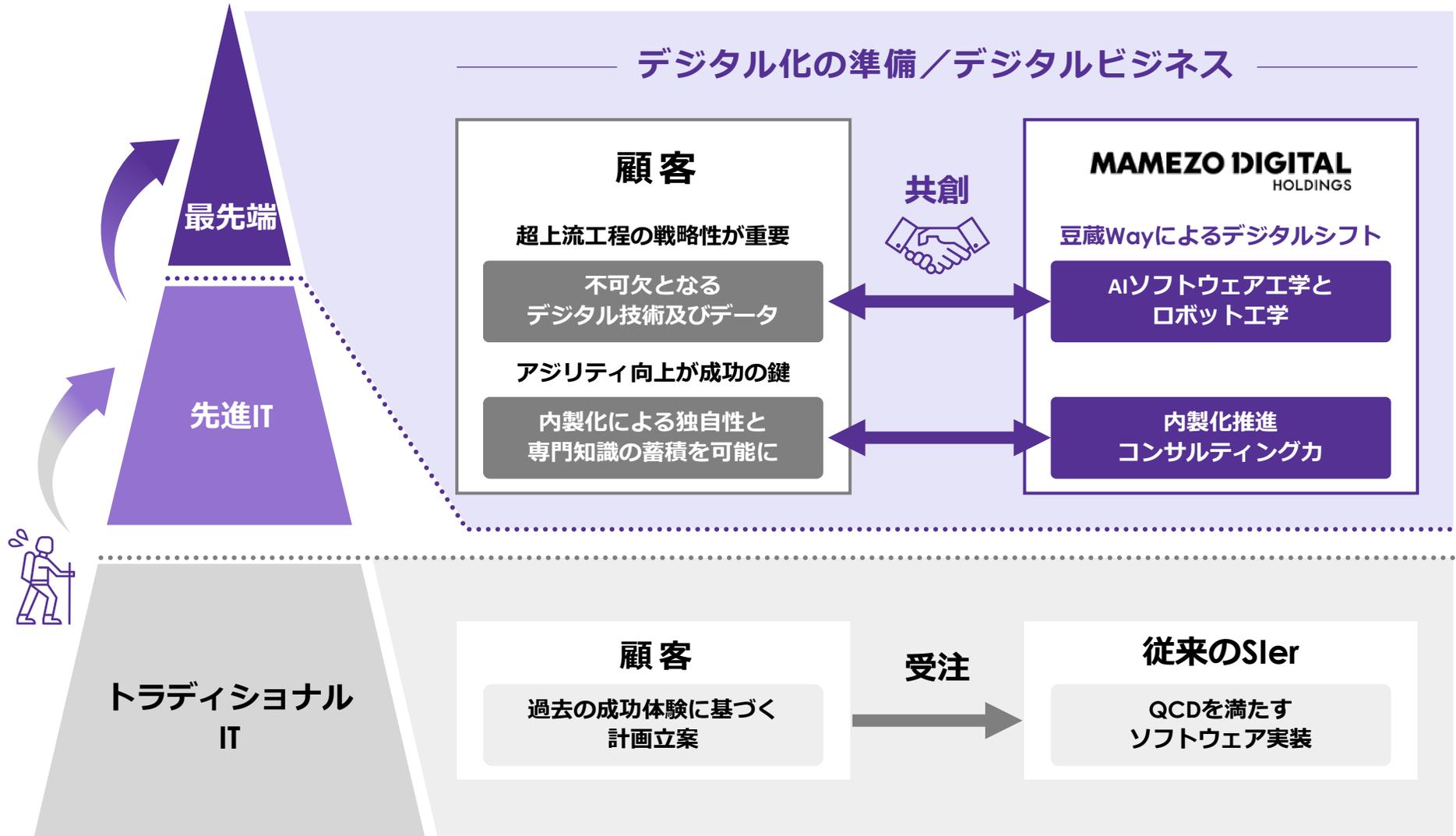
人材マネジメント戦略

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



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



05

成長戦略

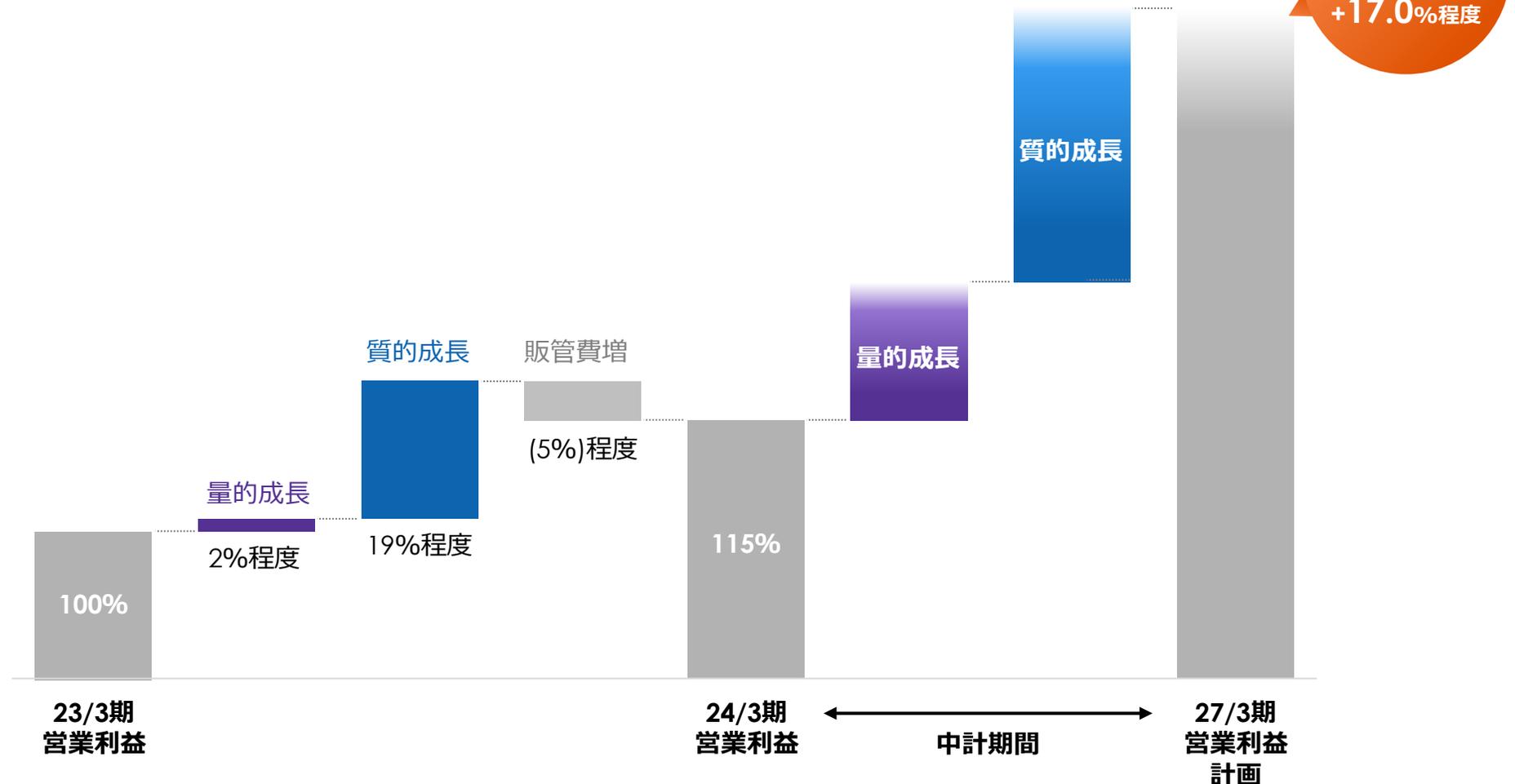
中期経営計画における利益成長戦略



<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ッドロジー
<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

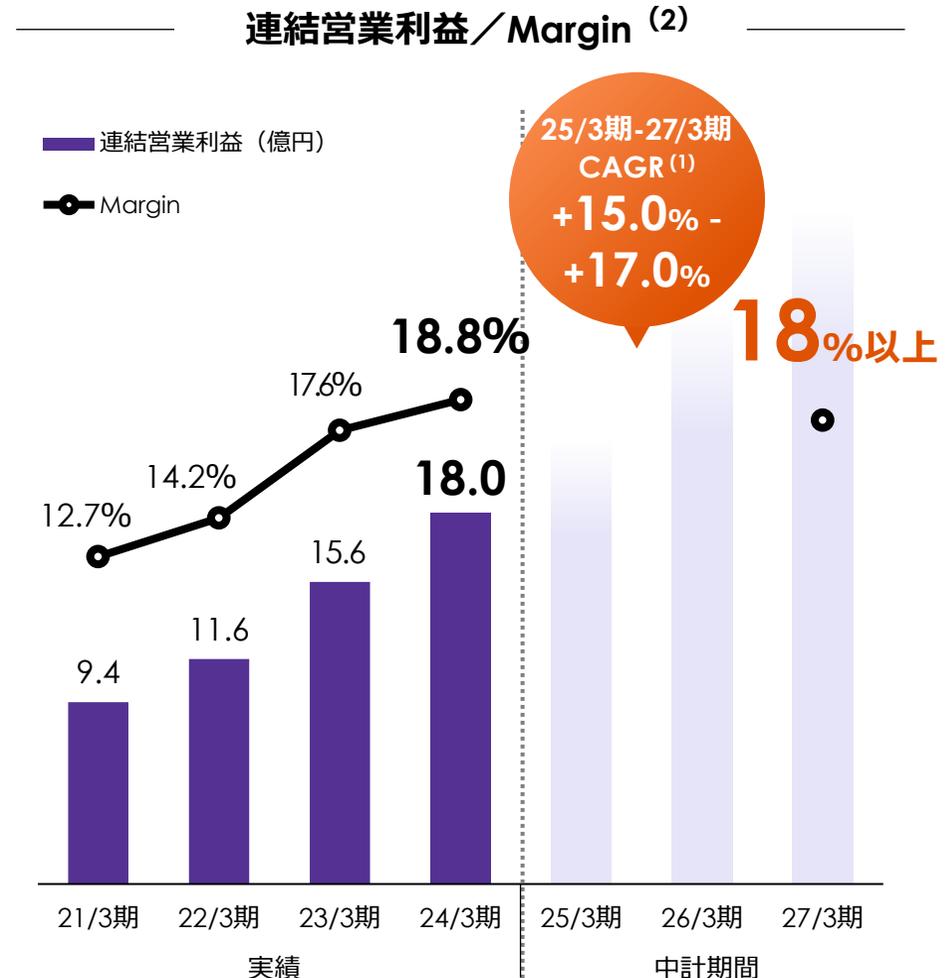
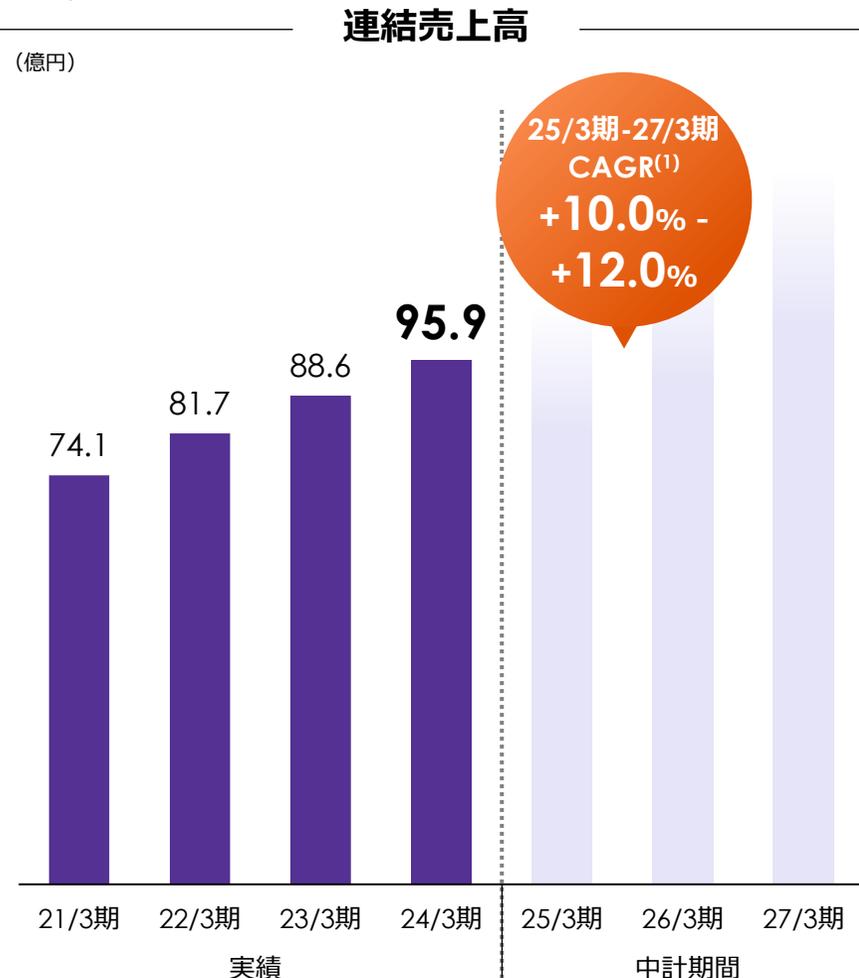
中期経営計画期間における営業利益成長イメージ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾



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

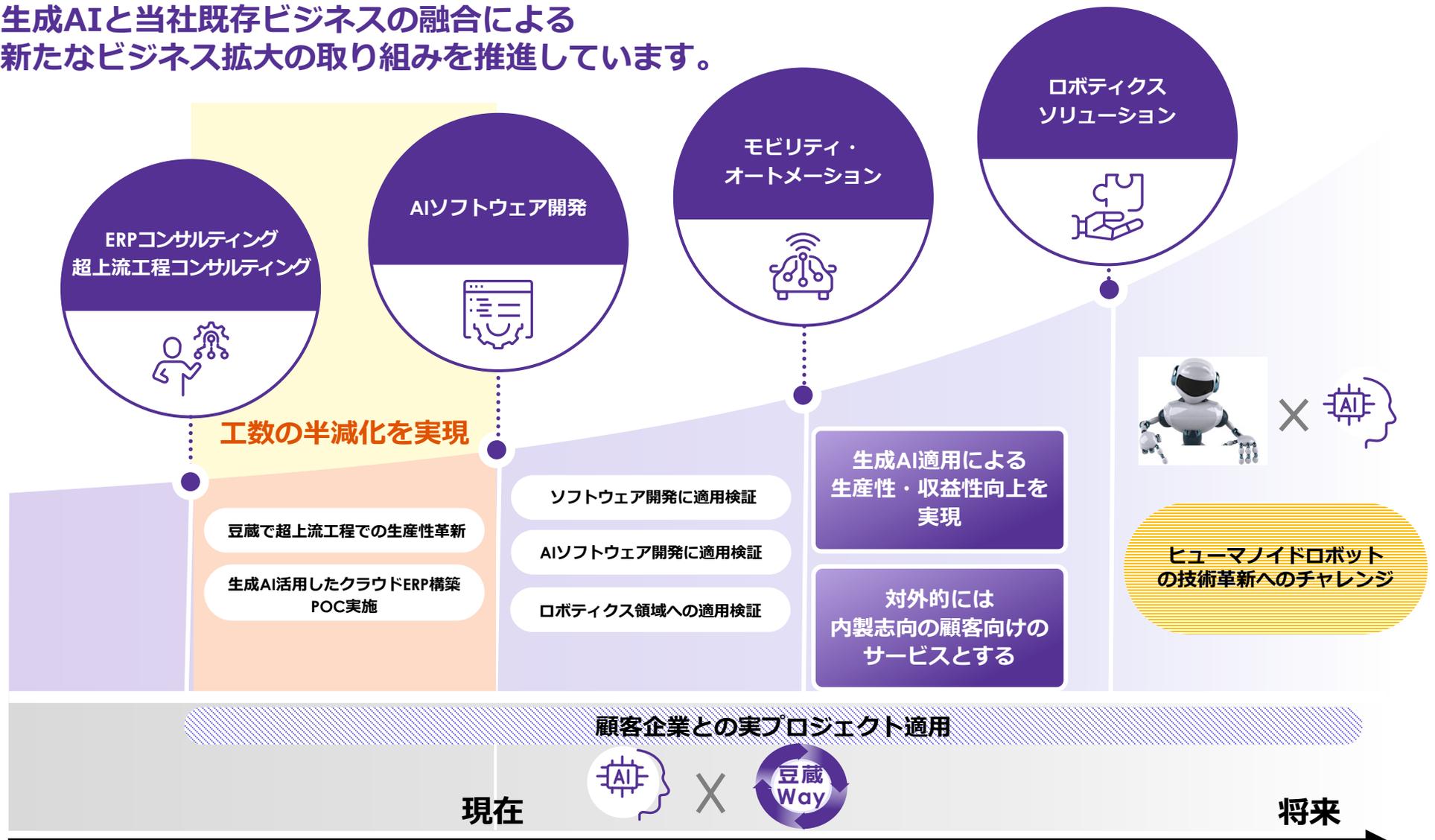
当社グループは、安定的な成長を中長期的に持続することを重視し、そのボトムラインとして2025年3月期を初年度とする3カ年の中期経営計画における数値目標を以下の通り設定しております。



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

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。



IPOの目的

当社グループが成長戦略を遂げるためには、株式を上場することが重要な戦略であると考えております。

① 社会的信用の向上

上場会社として、信用力や知名度の向上を確保することは、顧客開拓の推進を図る上で重要な要素であると考えます。

② 優秀な人材の確保

また、信用力や知名度の向上は、優秀な人材の確保や従業員の士気向上につながるものであり、競争力の維持・発展に資するものと考えます。

③ 資金調達力の拡大

株式の上場により、一般投資家からの資金調達が可能となるだけでなく銀行信用も高まり、財務体質の充実や経営戦略上の選択肢拡大が図れるものと考えます。

06

事業上のリスクと対策

事業におけるリスクと対策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	影響/時期
技術者や外注先確保および育成	当社グループが必要とする技術者や外注先の採用、育成及び確保が思うように進行しない場合には、受注機会の減少や当社グループの技術水準そのものの低下等により当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	当社グループでは、様々な工学技術（ソフトウェア工学、情報工学、経営工学）を実践的に適用できる技術者や外注先の採用、確保及び育成に努めておりますが、当社グループが期待するスキルを持つ技術者や外注先は限られている状況にあります。そこで、当社グループは、コンサルティング能力のある上級技術者の採用・育成が事業拡大にとって特に重要な経営課題であると認識しており、これらを実現するための取り組みを継続しております。	低	中/中期
情報サービス業界の技術動向	当社グループが属する情報サービス業界では、技術革新が激しく、お客様のニーズも急速に変化し、新技術、新サービスが目まぐるしく登場します。当社グループが、こうした技術革新に的確に対応できず、お客様企業のニーズに十分応えられることができなくなった場合や、技術革新が激しいことから、撤退を余儀なくされるサービスが、今後、発生することも想定され、撤退のタイミングを間違えた場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは、工学技術を用いたシステムの開発技術体系をコア・コンピタンスとして事業拡大を図っており、相応のエンジニア育成環境を構築、実施しております。また、情報サービス業界における新技術をいち早くキャッチアップし、お客様のニーズに合わせたより良いソリューションを提供するため、たゆまぬ努力をしております。	中	中/中期
知的財産権等	当社グループの事業に関連する知的財産権が第三者に成立した場合、または、当社グループの認識していない当社グループの営業に関連する知的財産権が既に存在した場合においては、第三者の知的財産権を当社グループが侵害したとの主張に基づく訴訟を提起される可能性があります、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、必要な特許等の知的財産権に関しては積極的に申請・取得を行う方針です。当社グループの技術・サービス等が第三者の保有する特許権・商標権等の知的財産権を侵害しないよう細心の注意を払って業務を遂行しております。	低	少/長期
情報セキュリティ	万一情報漏洩が発生した場合には、顧客からクレームを受け、契約の解除や損害賠償債務の発生、当社グループの事業に対する信用が低下すること等により、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは派遣契約、請負契約により顧客企業から業務を受注していることがあり、顧客のビジネス上・技術上の重要機密に日常的に接しております。そのため、ISO/IEC27001を取得し顧客情報の取扱いに細心の注意を払って業務を遂行しております。	低	大/中期

注：その他のリスクにつきましては、当社、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

なお、本資料のアップデートにつきましては、今後、通期決算発表時期を目途に実施する予定であります。



MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS