

HPCシステムズ株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

HPCシステムズ株式会社

2024年9月30日

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。



- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策



経営理念
人とコンピューティングの力で世界平和に貢献する

ミッション
研究者には研究する力、
開発者には製品を開発する力を提供すること

会社名	HPCシステムズ株式会社
本社	東京都港区海岸 3 - 9 - 15 Loop-X 8階
設立	2006年7月
資本金※	2億3,014万円
証券市場	東証グロース（証券コード：6597）
代表者	代表取締役 小野 鉄平
従業員数※	133名
事業セグメント	HPC事業、CTO事業

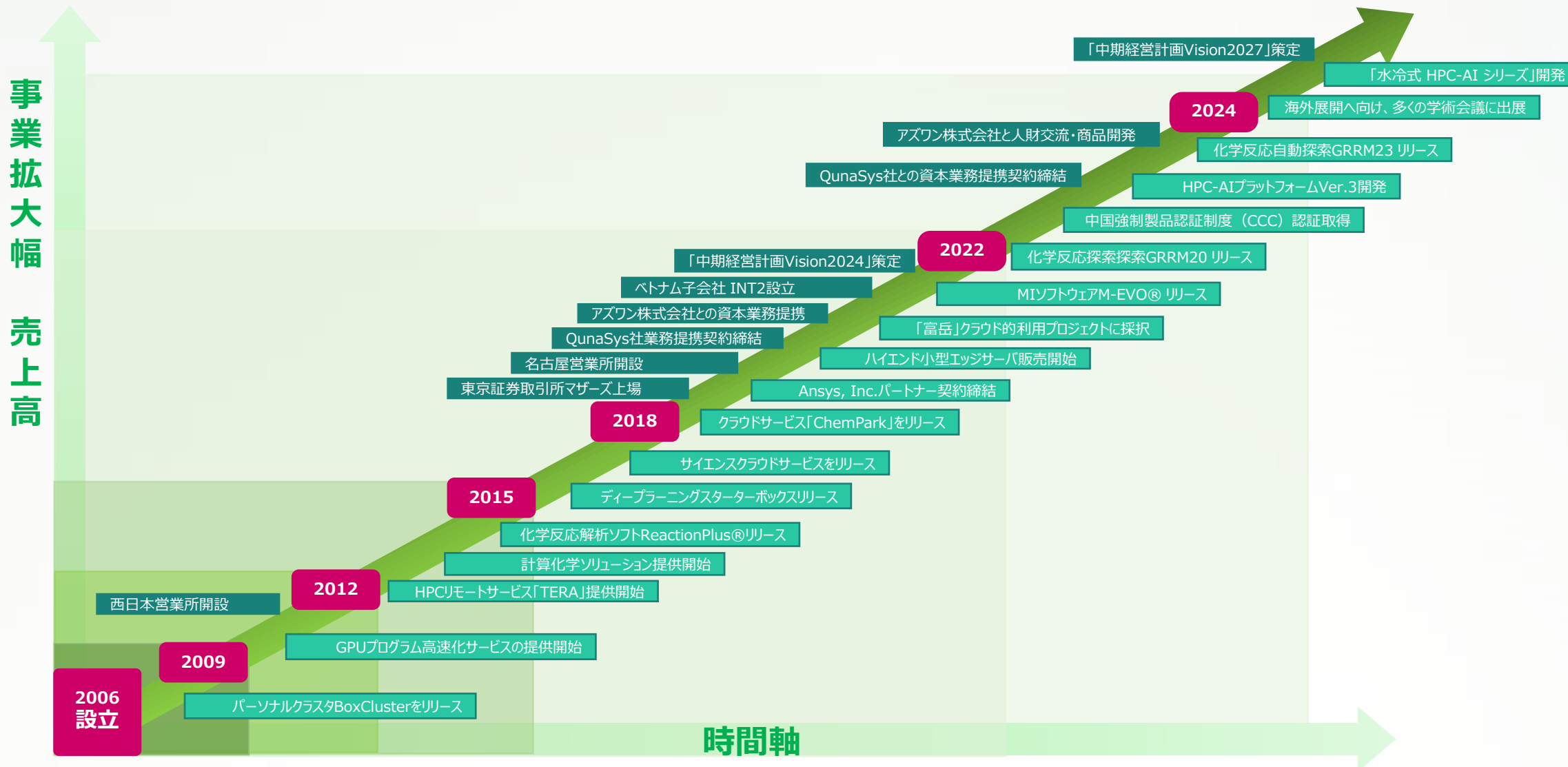
先端技術開発センター	東京都港区芝浦3-13-3 芝浦SECビル 4F
西日本営業所	京都市下京区烏丸通綾小路下る二帖半敷町646 ダイマルヤ四条烏丸ビル5F-B
名古屋営業所	名古屋市中区錦3-22-24 ATs広小路ビル6階
工場	千葉県匝瑳市野手174-1
海外支店	新北市新店區寶中路92號4F-4, 台湾
海外子会社	Daeha Business Centre, 360 Kim Ma street, Ba Dinh dist, Hanoi, Vietnam

※資本金、従業員数は2024年6月末時点
※従業員数には正社員、契約社員、アルバイト、派遣社員を含む

ビジョナリー経営の浸透と追及



「研究者と開発者の力になる」ソリューションを創造し、その提供により事業を拡大



S³ as a Serviceの基盤技術を駆使して
顧客の学術基礎研究からモノづくりの最先端研究・技術開発・生産を支える



HPC・CTO

System as a Service

- ・HPCシステムインテグレーションサービス
- ・HPC・CAE・DL/AI・HPDAシステム
- ・CTO (Edge/産業用コンピュータ) サービス



クラウド

Science as a Cloud

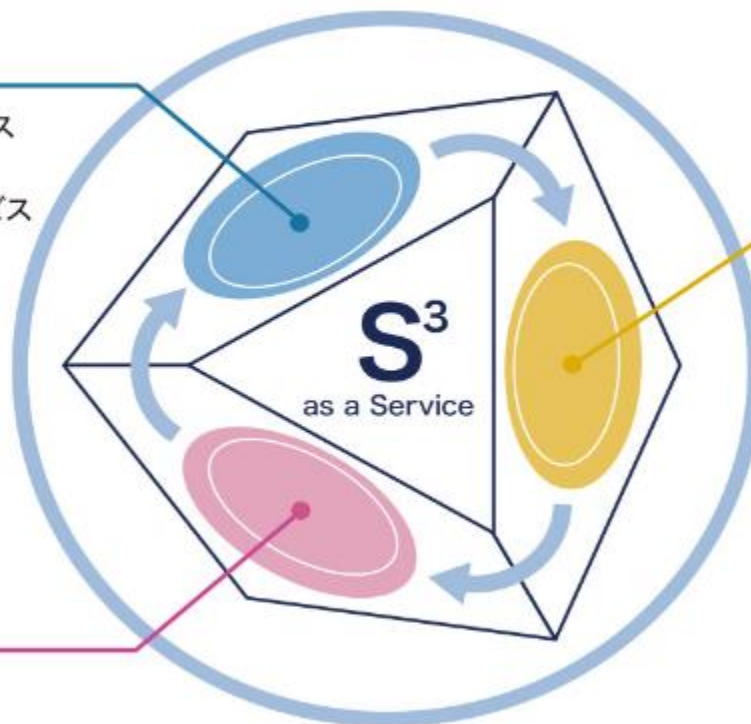
- ・SaaS サイエンスクラウドサービス
- ・ChemPark・TERA サービス
- ・HPCクラウド基盤設計・インテグレーション

計算化学



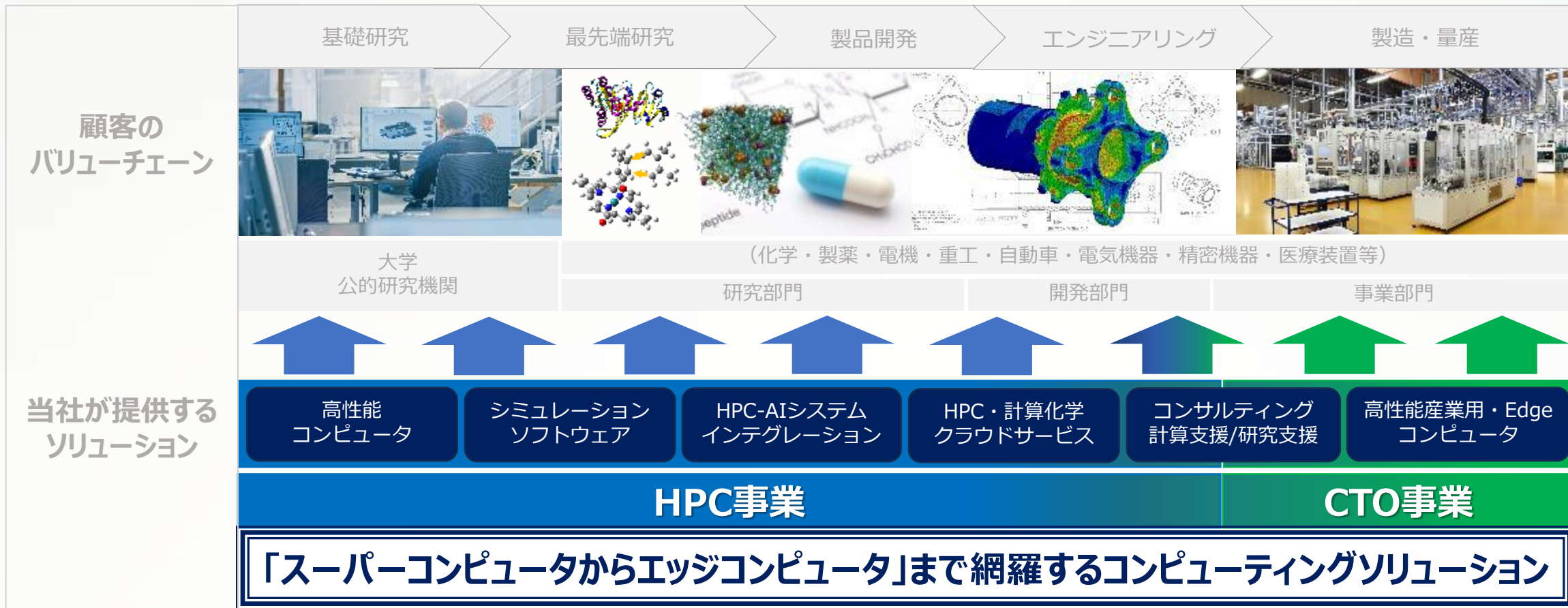
Science as a Service

- ・計算化学ソフトウェア開発・販売
- ・計算科学アプリケーションビルド
高速化/並列化サービス
- ・アルゴリズム・ソフトウェア開発
- ・計算化学コンサルティング
- ・計算支援・受託計算サービス
- ・研究開発支援サービス



- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

コンピュータサイエンスを駆使して、研究者や開発者の基礎研究、先端研究、製品開発、量産までを多角的に支援するワンストップサービスを提供

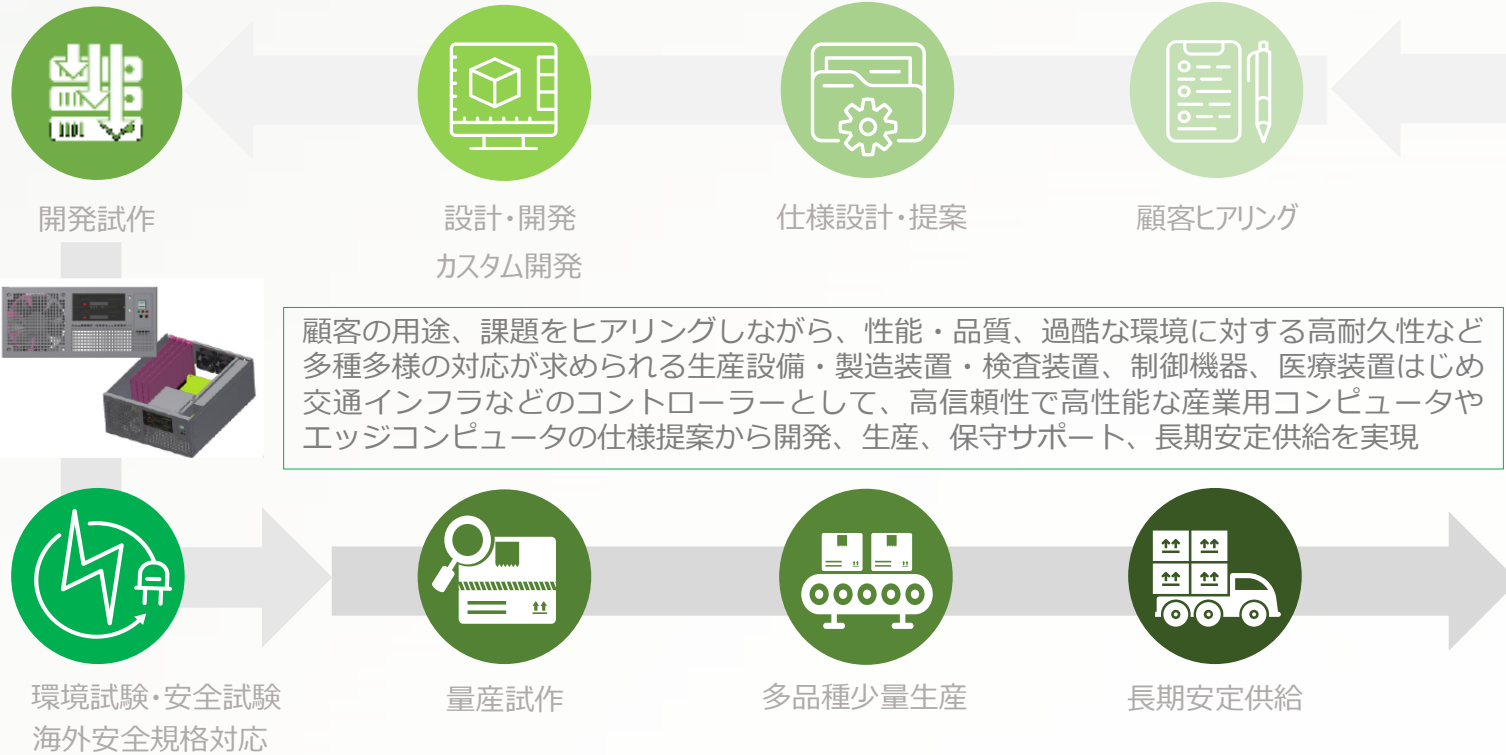


コンピュータサイエンスとは、コンピュータの仕組みやデータ処理、アルゴリズム、プログラミングなど、情報技術（IT）に関連する幅広い分野を研究する学問です。コンピュータサイエンスは、シミュレーションやAIなど現代のデジタル社会で急速に発展し、私たちの社会、生活や仕事に大きな影響を与えています。

研究者や開発者のニーズや課題に対して、スーパーコンピューティングとHPC-AIのソリューションで多角的に支援するワンストップサービスを提供



製造業、非製造業分野の顧客製品やサービスにピタッとにフィットする高性能産業用コンピュータ、エッジコンピュータを設計、開発、多品種少量生産を実現し、長期安定供給をワンストップサービスで提供



顧客の用途、課題をヒアリングしながら、性能・品質、過酷な環境に対する高耐久性など多種多様の対応が求められる生産設備・製造装置・検査装置、制御機器、医療装置はじめ交通インフラなどのコントローラーとして、高信頼性で高性能な産業用コンピュータやエッジコンピュータの仕様提案から開発、生産、保守サポート、長期安定供給を実現



広範な顧客が展開する産業分野

<p>ファクトリーオートメーション</p> <p>搬送装置/工作機/外観検査/ロボット制御/監視/デジタルサイネージ/予知保全 等</p>	<p>物流・流通</p> <p>在庫管理/搬送装置/自動仕分け/外観検査/監視/デジタルサイネージ/設備制御 等</p>
<p>医用装置・医療施設</p> <p>画像診断装置/分析機/搬送設備/薬品分包機/情報端末/器具管理システム 等</p>	<p>商業施設・スーパーマーケット</p> <p>リテール/量販店/スーパーマーケット/商業施設/オフィスビル/店舗 等</p>
<p>公共施設・交通・運輸</p> <p>設備制御/運行管理/防犯セキュリティ/群衆行動解析/デジタルサイネージ 等</p>	<p>車載・自動運転</p> <p>バス/タクシー/トラック/消防車/救急車/農機/フォークリフト/建設機械 など</p>

高品質、高信頼性、高性能な製品を実現する独自の生産技術と生産システム

- ✓ 高品質： 高性能コンピュータ製品は、台湾OEM工場、CTO製品は自社工場で厳格な品質管理のもと生産
- ✓ 高性能： 顧客への納品時と同等のHPC-AIシステムとして、工場内で構築して、事前検証と性能評価を実施
- ✓ 高信頼性： 当社独自の高負荷テストで信頼性試験を実施して、HPC-AIシステム製品の品質、高信頼性を確保
- ✓ 安全性： OEM生産と自社工場での量産によるハイブリッド生産体制を構築



HPCシステムズ独自の設定システム

1. 各種セットアップ
2. HPCシステム構築
3. 負荷テストプログラム

HPC専用セットアップ

高品質を実現する高負荷テスト

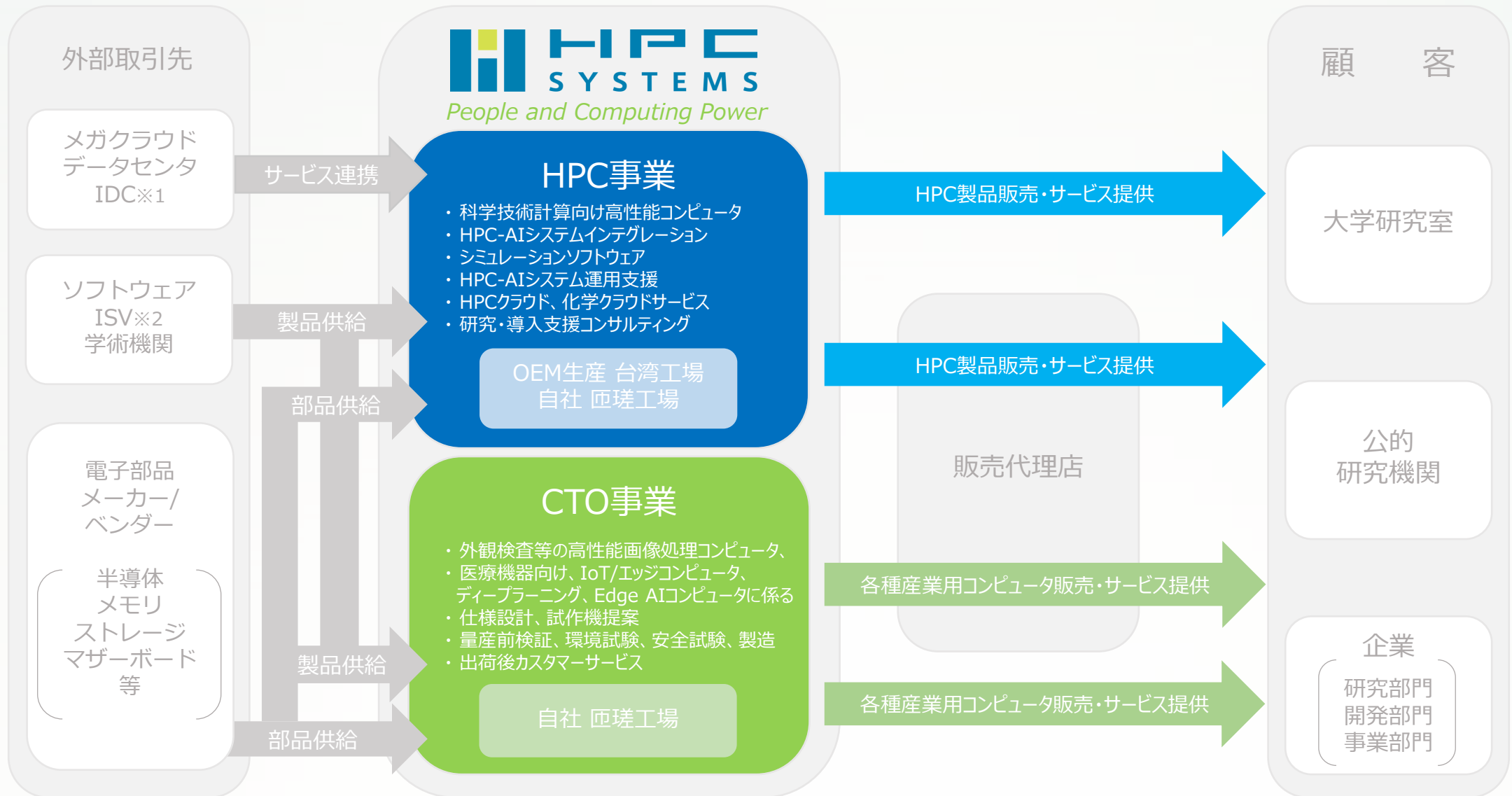
システム検出・試験 信頼性試験 恒温室での温度試験

大規模案件も工場内で事前検証と性能評価

当社の千葉匝瑳工場

CTO事業

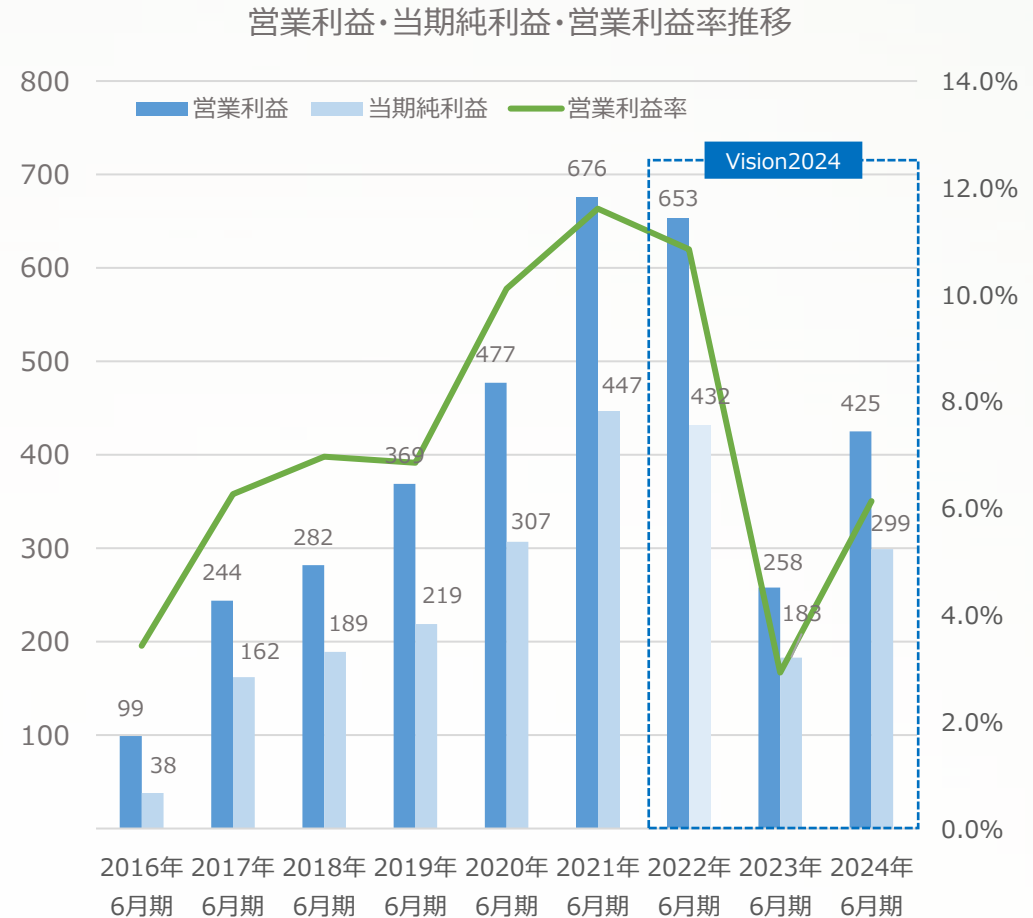
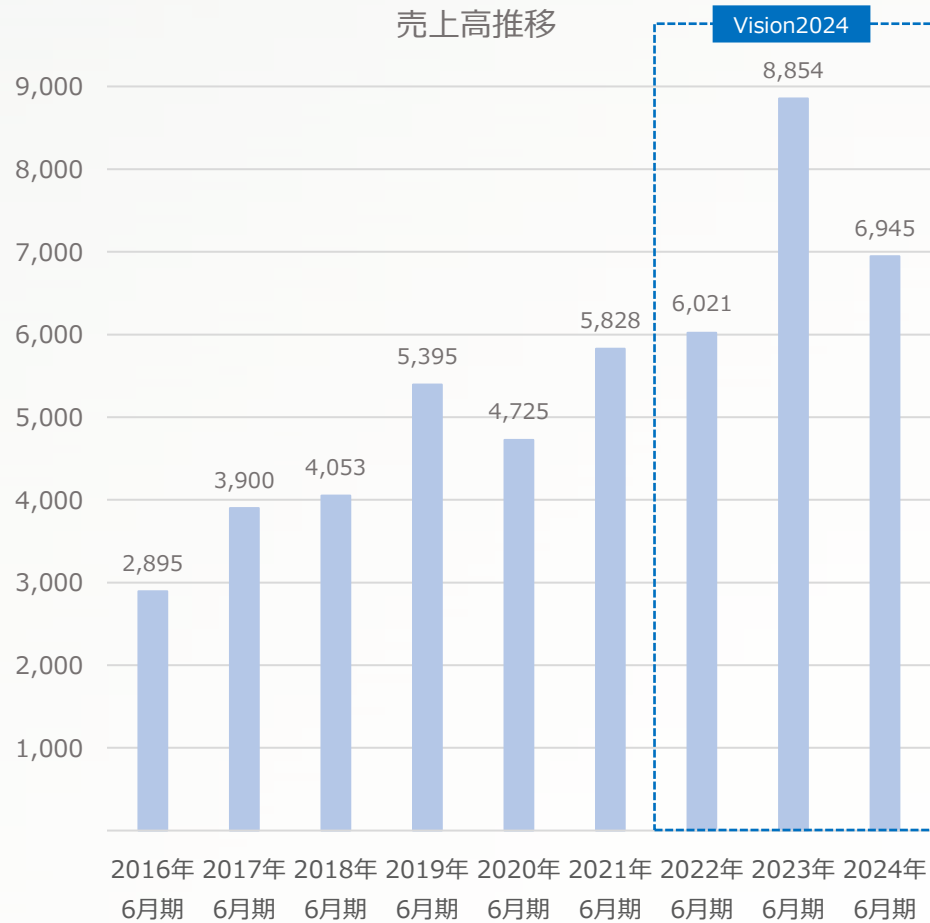
HPC事業



※1 IDCとは、Internet data center (インターネットデータセンター) の略

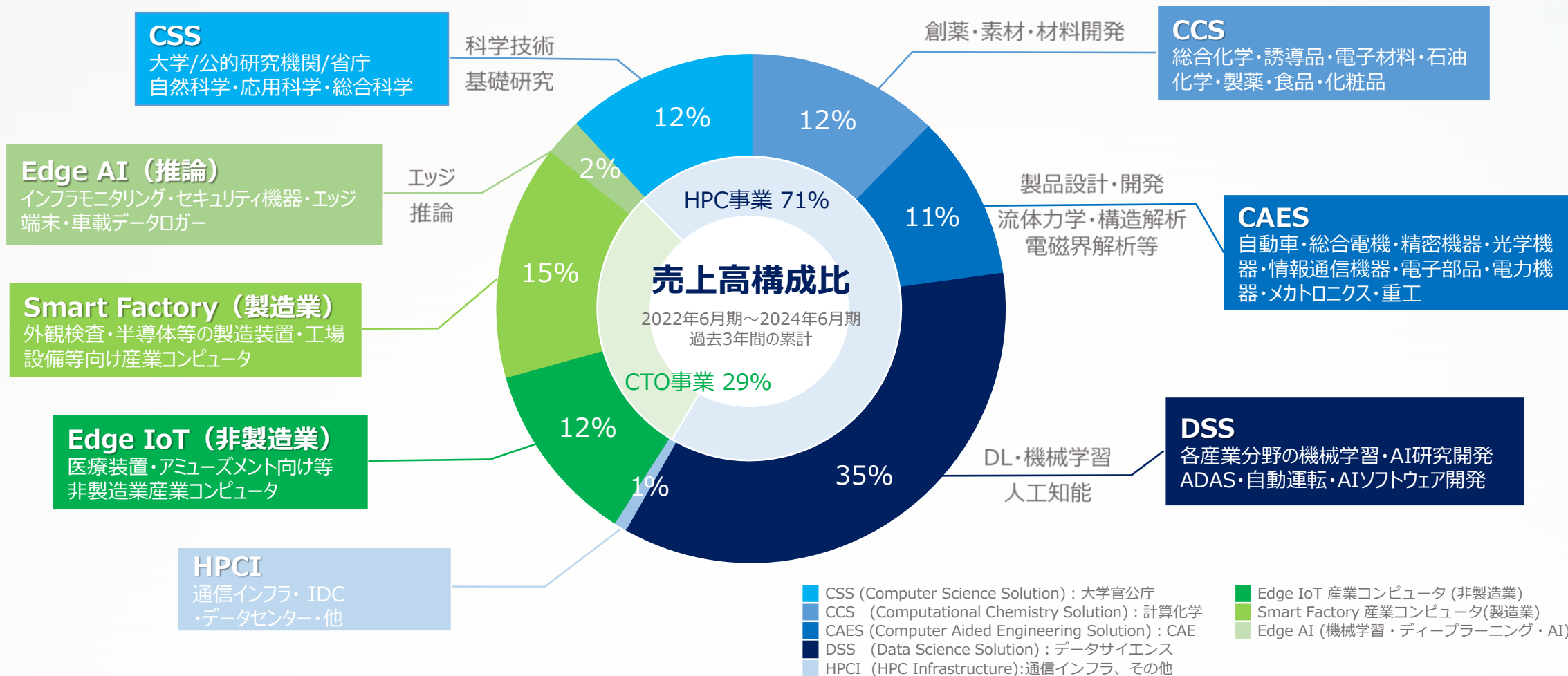
※2 ISVとは、Independent Software Vendor (独立系ソフトウェアベンダー) の略

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策



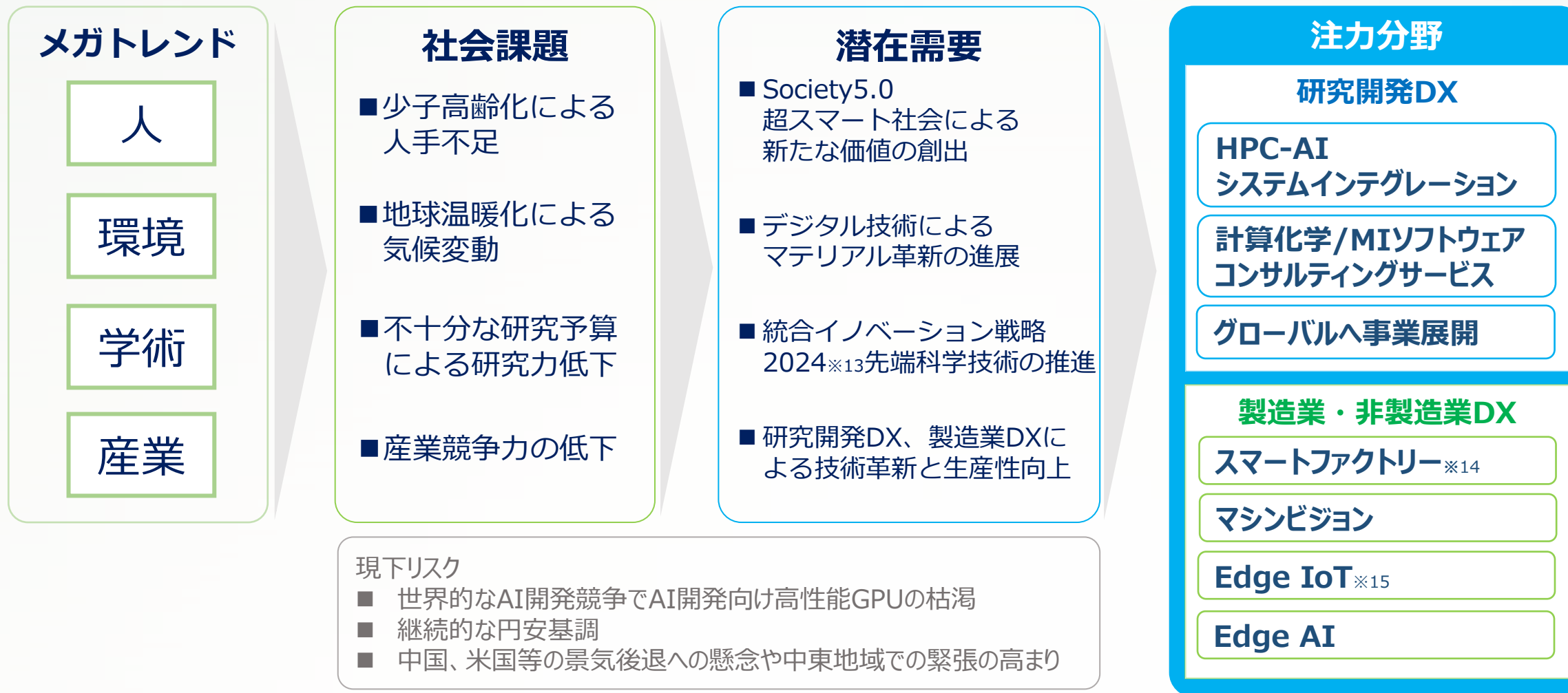
注：2024年6月期より連結決算に移行しておりますので、2024年6月期は連結ベースの数字となっております。

■ バランスの取れた広範な産業分野、大学、公的研究機関、省庁の顧客基盤を構築



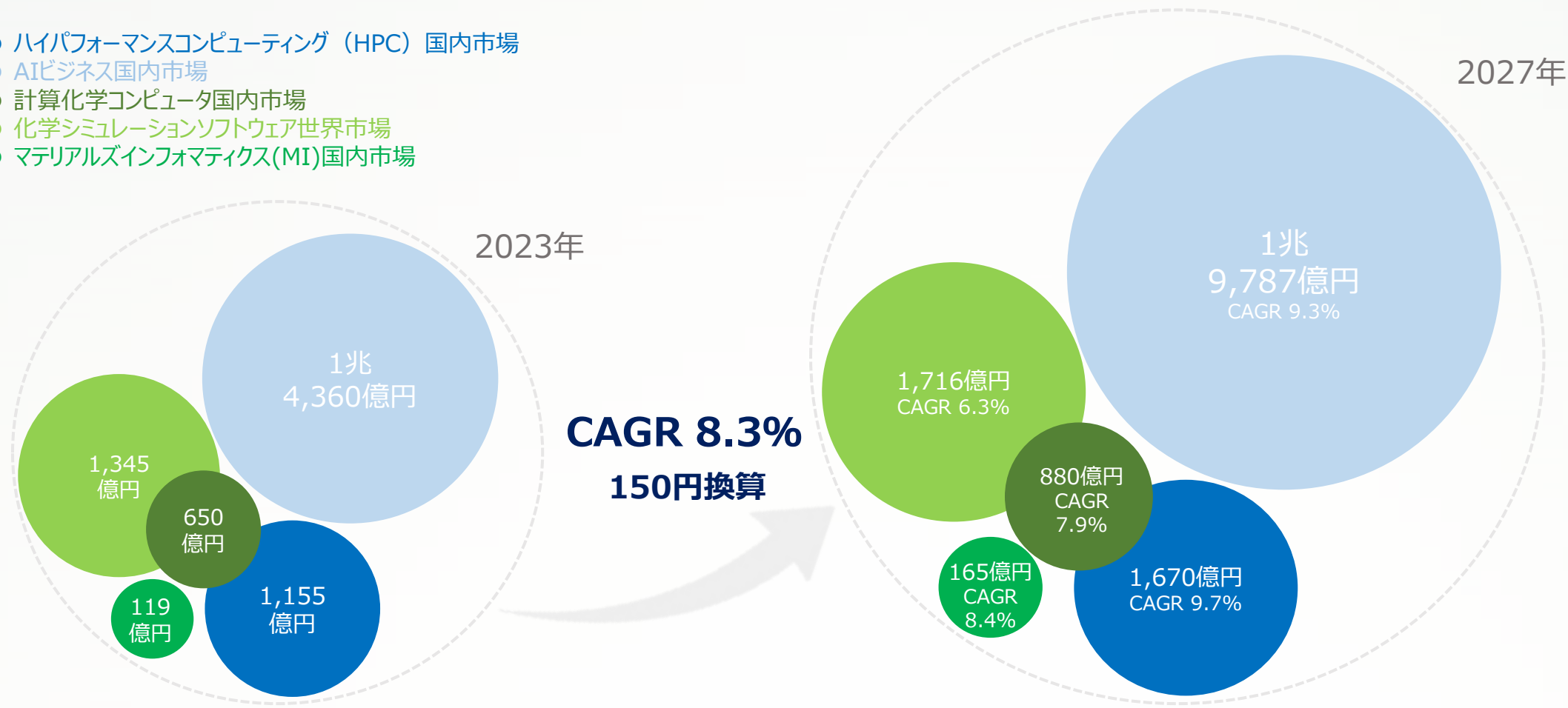
- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

■ AI技術の進展によりDXが加速、社会課題の解決に向けた産業構造の変化が需要拡大を喚起



■ AI技術の進展、HPC、シミュレーション技術との融合で科学技術、研究開発への需要が拡大

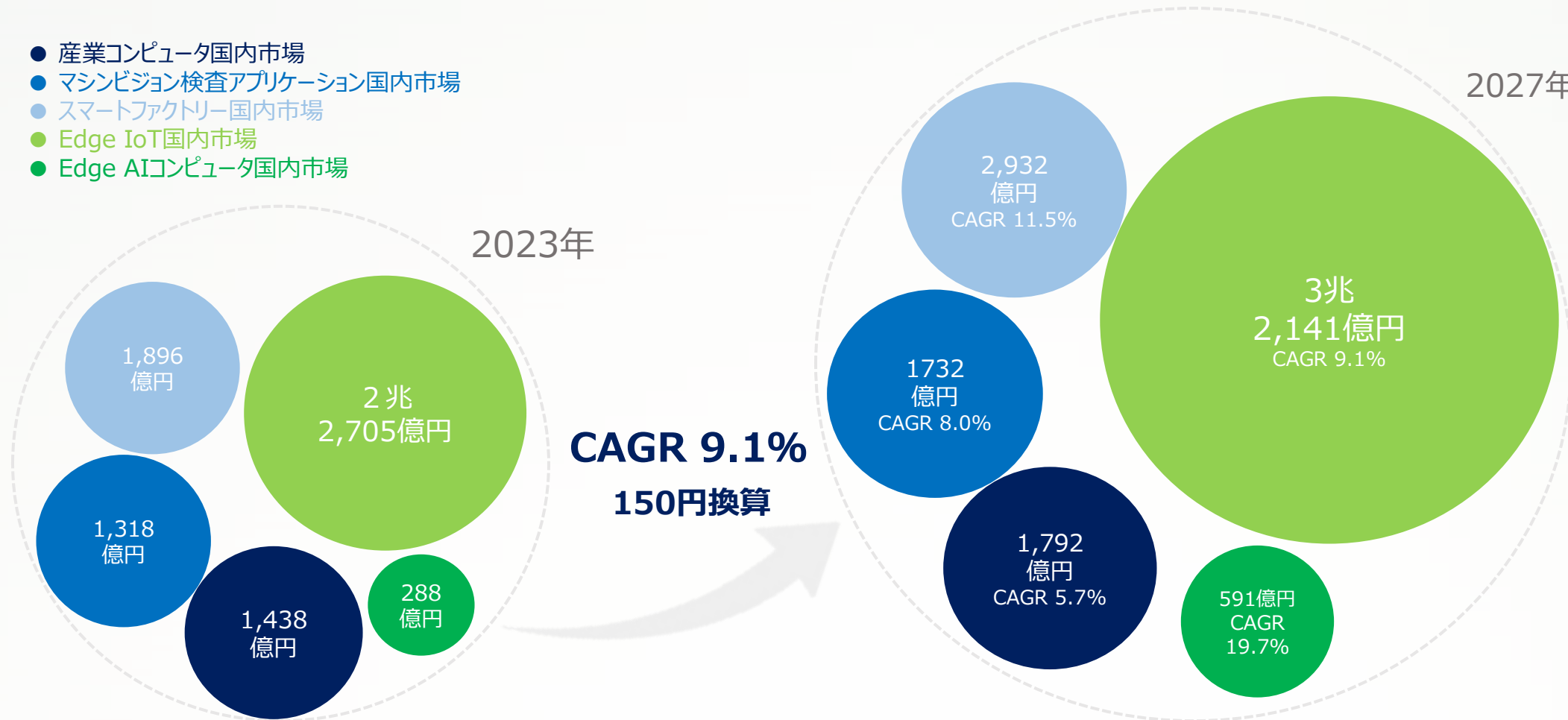
- ハイパフォーマンスコンピューティング（HPC）国内市場
- AIビジネス国内市場
- 計算化学コンピュータ国内市場
- 化学シミュレーションソフトウェア世界市場
- マテリアルズインフォマティクス(MI)国内市場



※ Hyperion Researchなどの複数第三者機関の市場調査数値から、HPC事業が展開している領域における国内市場規模の推移を独自に算出

■ AIの進展により、DXが加速、産業構造の変化による市場が拡大

- 産業コンピュータ国内市場
- マシンビジョン検査アプリケーション国内市場
- スマートファクトリー国内市場
- Edge IoT国内市場
- Edge AIコンピュータ国内市場

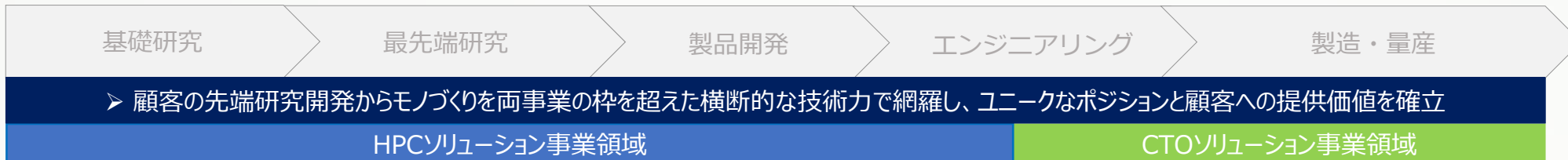


※ デロイト トーマツ ミック経済研究所、富士キメラ総研などの複数第三者機関の市場調査数値から、CTO事業が展開している領域における国内市場規模の推移を算出

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

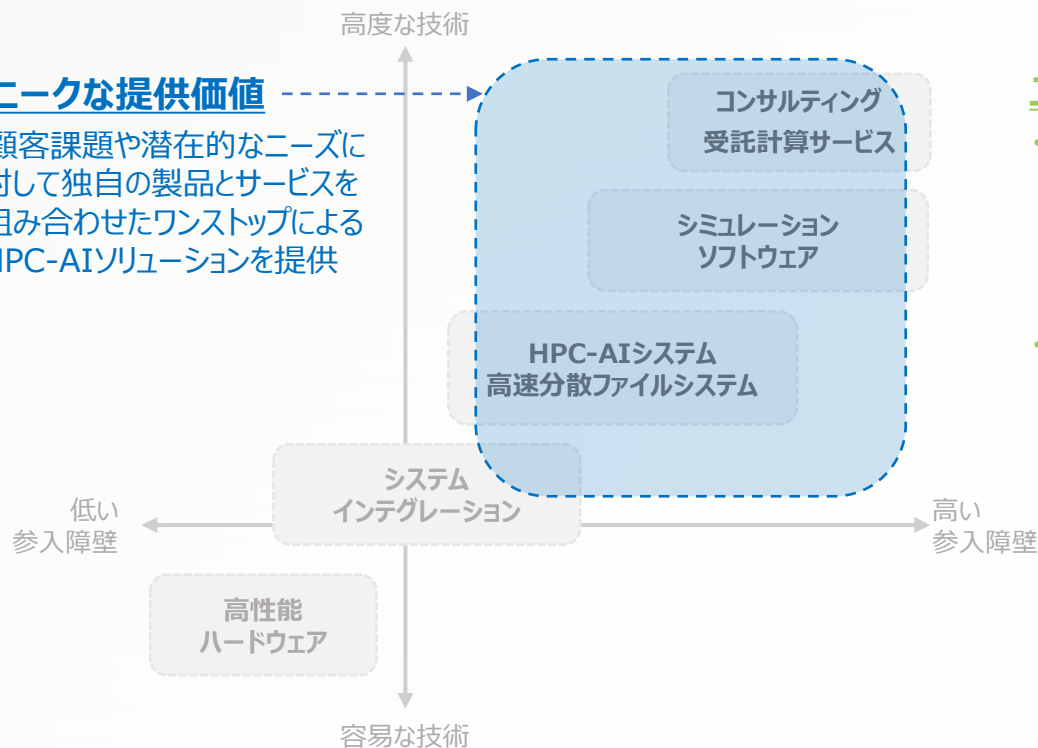
「スーパーコンピュータからエッジコンピュータ」までを網羅するユニークなポジションと提供価値

アカデミックの基礎研究、企業の研究開発からモノづくりにおけるバリューチェーン



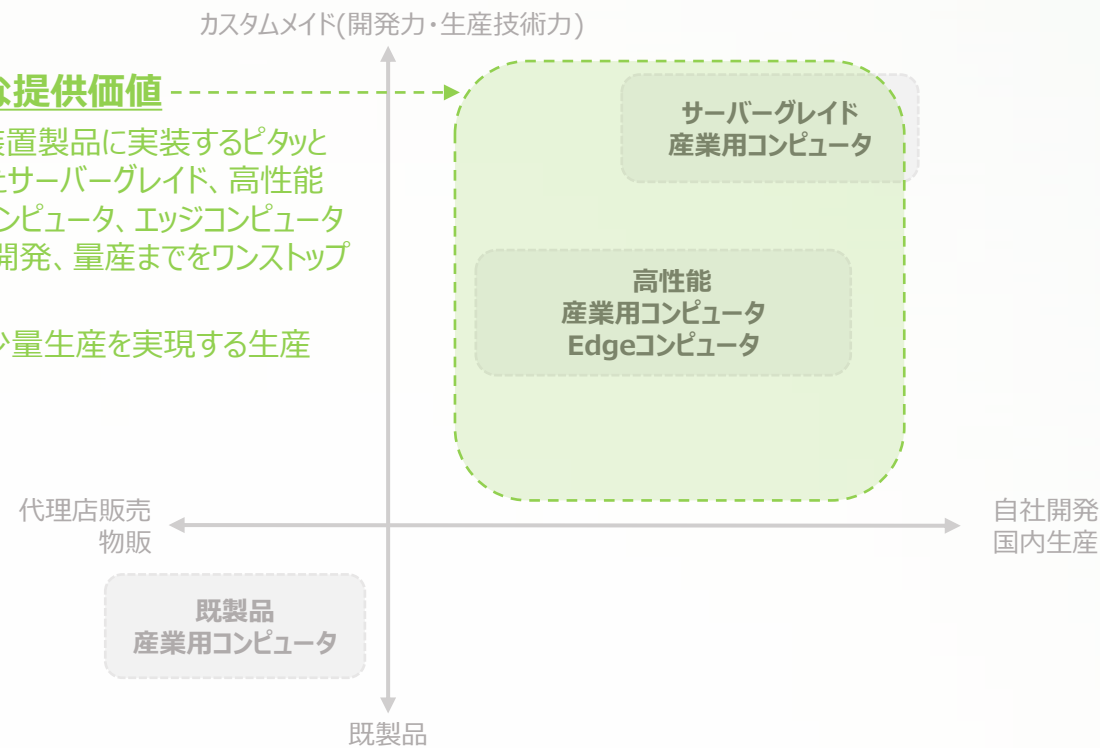
ユニークな提供価値

- 顧客課題や潜在的なニーズに対して独自の製品とサービスを組み合わせたワンストップによるHPC-AIソリューションを提供



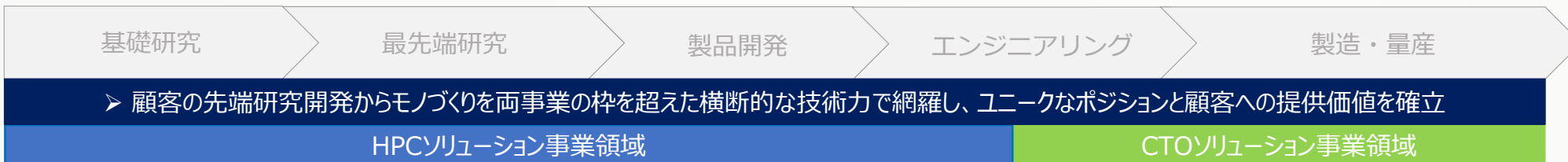
ユニークな提供価値

- 顧客の装置製品に実装するピタッとフィットしたサーバークレイド、高性能産業用コンピュータ、エッジコンピュータを設計、開発、量産までをワンストップで提供
- 多品種少量生産を実現する生産技術力



研究開発DX※と製造業DXのカギを握るデジタルツインへの提供価値

アカデミックの基礎研究、企業の研究開発からモノづくりにおけるバリューチェーン



顧客課題：高付加価値製品の研究開発、製品品質向上

研究開発DX ハイパフォーマンスコンピューティングによるシミュレーション・解析




HPC-AIシステム

仮想空間 (バーチャル)

データ取得
フィードバック・改善

顧客課題：検査装置の処理能力向上、対応スピード・コスト・品質改善

製造業DX 顧客のクリーンルーム (検査装置)



検査 検査 検査

CTO製品

操作・モニタリング


現実空間 (リアル)

顧客課題：デジタルツイン※の構築

※DX(デジタルトランスフォーメーション)とは、企業が、ビッグデータとAIやIoTを始めとするデジタル技術を活用して、業務プロセスを改善してだけでなく、製品やサービス、ビジネスモデルそのものを変革するとともに、組織、企業文化、風土をも改革し、競争上の優位性を確立すること。

※デジタルツインとは、現実世界から収集した、様々なデータをコンピュータ上で再現する技術のことで、品質向上、市場投入までのリードタイム短縮、オペレーション向上などメリットをもたらすと期待されています。

小規模から大規模をカバーすることで幅広い顧客の研究開発の力になるという当社のミッションを実現

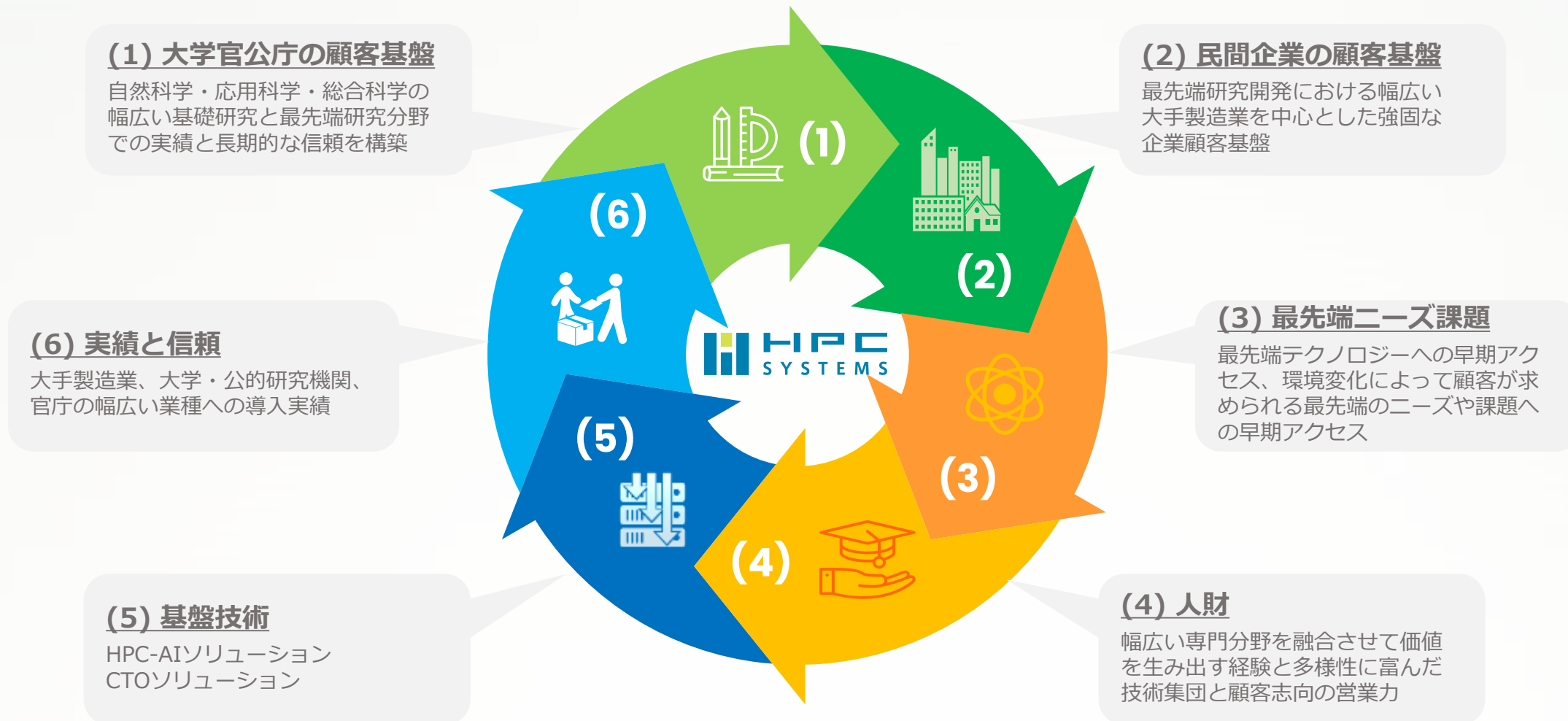
金額規模	タイプ	ターゲット	要求内容（ニーズ）
数億円～数百億円 	スーパーコンピュータ	<ul style="list-style-type: none"> 大手メーカー基礎研究・開発センター 通信会社、金融機関 公的研究機関 研究機構、研究センター 大学情報基盤センター 	<ul style="list-style-type: none"> 国家プロジェクト 多様なユーザーと大規模アプリケーションの対応 独自のハイパフォーマンスコンピューティングミドルウェア 商用アプリケーションの複合利用 超並列アプリケーションでの高い実効性能を実現 万全な保守体制 24時間/休日オンサイト/サポート人員がサーバー室に常駐
数千万円～数十億円	大規模HPC-AIクラスタシステム + 高速分散ファイルシステム	<ul style="list-style-type: none"> 大手メーカー基礎研究・開発センター 大手メーカー事業部門、開発本部 公的研究機関研究所 研究機構、研究センター 大学情報基盤センター 	<ul style="list-style-type: none"> 高度なフルカスタマイズHPC-AI SI + 運用環境構築 高速パラレルファイルシステム 商用・OSSアプリケーションの複合利用 自社設置マシンと外部リソース（HPCクラウド）を複合利用 導入/運用支援 オンサイト保守
数百万円～数千万円	中規模HPC-AIクラスタシステム + ファイルシステム	<ul style="list-style-type: none"> 大手メーカー部門規模 大学/公的研究機関の研究室 	<ul style="list-style-type: none"> 高度なHPC-AI SI+ 運用環境構築 商用・OSSアプリケーションの複合利用 導入/運用支援 センドバック/オンサイト保守
～数百万円	小規模HPC-AIクラスタ～単体サーバー 単体ワークステーション	<ul style="list-style-type: none"> 大手メーカーグループ・課規模 大学/公的研究機関の研究室 	<ul style="list-style-type: none"> 標準化BTO、ハードウェアだけ、簡単なSI 商用と自作アプリケーションの単体利用 センドバック保守

HPC事業の垂直統合型ワンストップビジネスモデルによるニッチトップを確立

HPC SYSTEMS	競合企業						
	A社	B社	C社	D社	E社	F社(海外)	G社(海外)
計算化学コンサルティング 受託計算・計算支援・研究支援	✓					✓	
計算化学・流体構造解析アプリケーション 計算化学ソフトウェアの研究開発・販売 オープンソース、コマースソフトウェアの提供	✓			✓		✓	
Software as a Service クラウドサービス 計算化学シミュレーションソフトウェアのクラウドサービス提供	✓						✓
クラウドサービス(化学分野に特化) クラウドインテグレーションサービス	✓		✓	✓	✓		
ソフトウェアビルド・並列化・高速化サービス シミュレーションソフトウェアのチューニング シミュレーションソフトウェアのビルド	✓	✓		✓			
HPC-AIシステムインテグレーション 高性能システムインテグレーション	✓	✓	✓	✓			
高性能HPC-AIコンピュータ 高性能コンピュータの販売	✓	✓		✓			

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

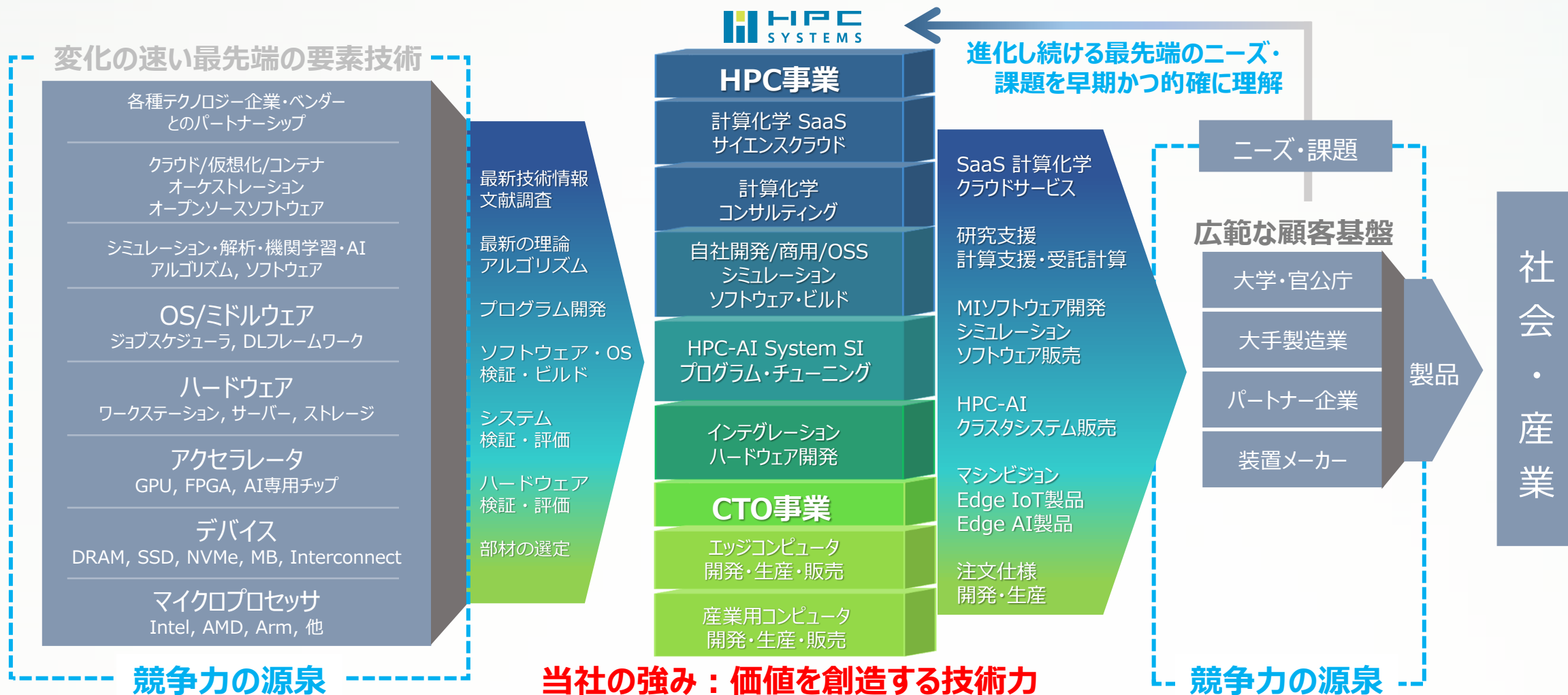
当社ビジネスの好循環サイクルによる強み



学術から企業の最先端研究開発に及ぶ幅広い分野の顧客基盤

大学・官公庁	民間企業		
<p>大学・官公庁</p> <p>公的研究機関</p>	<p>化学・材料分野</p>	<p>自動車分野</p>	<p>重工業分野</p>
<p>大学</p>	<p>製薬・化粧品・食品分野</p>	<p>電子・電機・家電分野</p>	
	<p>通信・インターネット分野</p>		<p>建設分野</p>

最先端の要素技術と社会や産業変化、ニーズ・課題を的確に捉える力 それらを組み合わせて新しいコンピューティングソリューションを創出し続ける技術力



顧客の最先端研究・開発を支える幅広い専門分野の技術者集団

科学技術計算(High Performance Computing)の技術に加えて、幅広い専門分野を融合させて価値を生み出すことに長けている多様性に富んだ技術者集団に強み



経験豊富なエンジニア集団

- 大手製造業で研究開発やモノづくりに従事していた研究員、エンジニア、HPC分野のシステムエンジニアとして経験豊富な技術者集団で構成

多様性に富んだ専門分野

- コンピュータサイエンス（情報科学）、計算機科学、機械学習、データマイニング、物理、化学、物理化学、理論化学、有機合成、材料工学、医学、薬学等の修士・博士の技術者集団

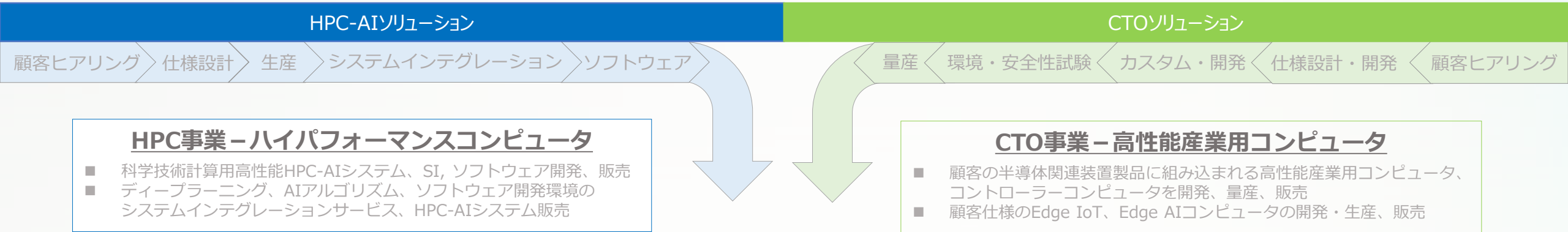
優秀な人財の採用力

- 多くの大学の研究室とのつながりからの優秀な人財発掘と採用

独自のSE育成方法

- 未経験の新人エンジニアでも当社が長年培ってきた独自の育成方法、教育プログラムで、短期間で一人前のHPC分野のシステムエンジニアに育成

HPC技術とCTO技術による事業シナジーを発揮できる独自性



コンピューティング・パワー



大学/公的研究機関/大手製造業

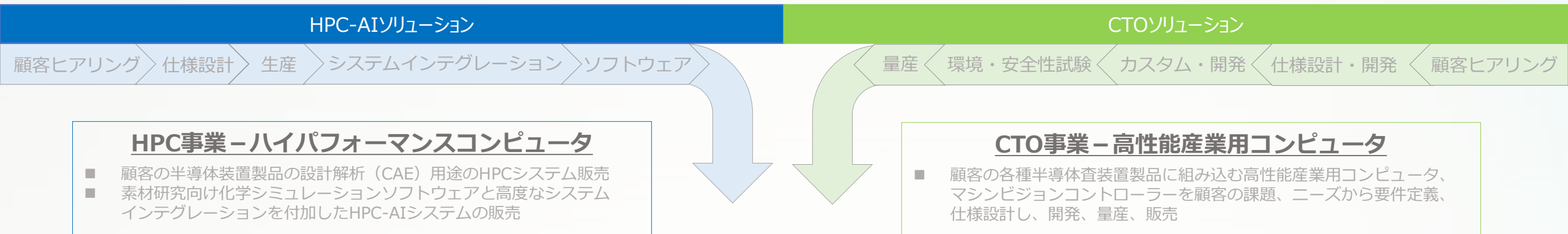


高性能・高信頼性



計算処理を高速に実現するためのハイパフォーマンスコンピューティングのソリューション提供から工場の製造・検査装置、制御機器や交通インフラ等エッジで処理する高性能な産業用コンピュータやEdge AIコンピュータの開発から生産までをワンストップサービスで提供

HPC技術とCTO技術による事業シナジーを発揮できる独自性

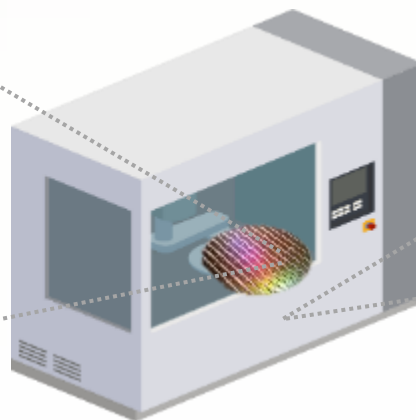
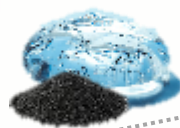


（事例） 顧客の半導体関連装置製品



ハイパフォーマンスコンピュータ（HPC）

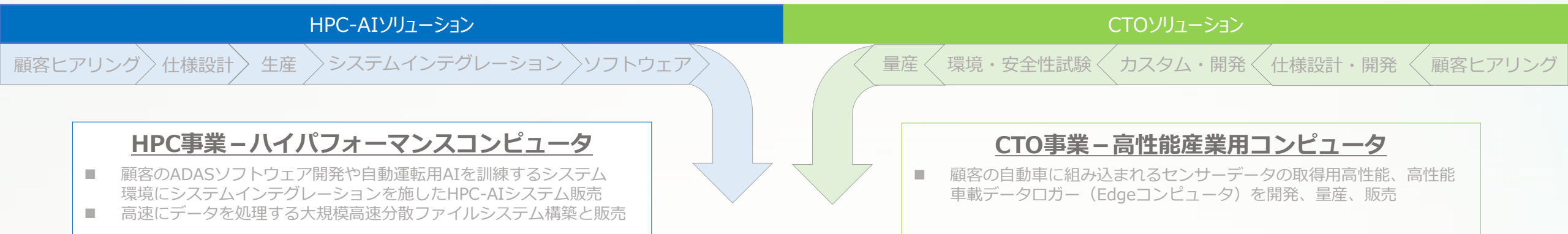
シミュレーション解析は、半導体製造装置内の温度変化や振動、ガス流れや薄膜生成の解析、半導体デバイス材料や洗浄剤の改良に必要



マシンビジョンコントローラー （高性能産業用コンピュータ）

半導体製造装置や検査装置には装置を制御するための堅牢な高性能産業用コンピュータが実装されている

HPC技術とCTO技術による事業シナジーを発揮できる独自性



（事例）

顧客のADAS※/自動運転研究開発



ハイパフォーマンスコンピュータ（HPC）

ニューラルネットワークの訓練には、高速にデータを処理する専用HPC-AIシステムが必要



車載データロガー（Edgeコンピュータ）

各種車載センサーからデータを集積

※ ADAS（Advanced Driver-Assistance Systems, 先進運転支援システム）とは、ドライバーの安全・快適を実現するために自動車自体が周囲の情報を把握し、ドライバーに的確に表示・警告を行ったり、ドライバーに代わって自動車を制御するなどの運転を支援する機能の総称です。車載の搭載カメラや各種センサーからデータロガーに集積したデータをスーパーコンピュータに取り込み、ニューラルネットワークの訓練で道路や歩行者、標識などを学習。この訓練によりアルゴリズムを作り、アプリを通じて自動運転を可能にする。また、最新の訓練によって随時アップデートする。

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉 競争優位性
- 事業計画
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報 認識するリスク及び対応策

■ 反省と課題

世界的な半導体電子部品不足、インフレによる部材価格の高騰、急激な円安進行という経営環境の変化に対して、迅速に乗り越え回復する力が不足

- ✓ 急激なコストアップの環境変化への即応力不足、大型案件の総売上に対する比率がまだ高く、収益計画との乖離が顕在化、収益源の多様性が課題

■ 成果

- ✓ 人財増強による若返りと多様な技術系人財の質的量的充実を実現
- ✓ 中核事業の基盤強化で顧客増、案件規模の多様化を改善
- ✓ 新たな収益の柱となるソフトウェアライセンスビジネスを推進

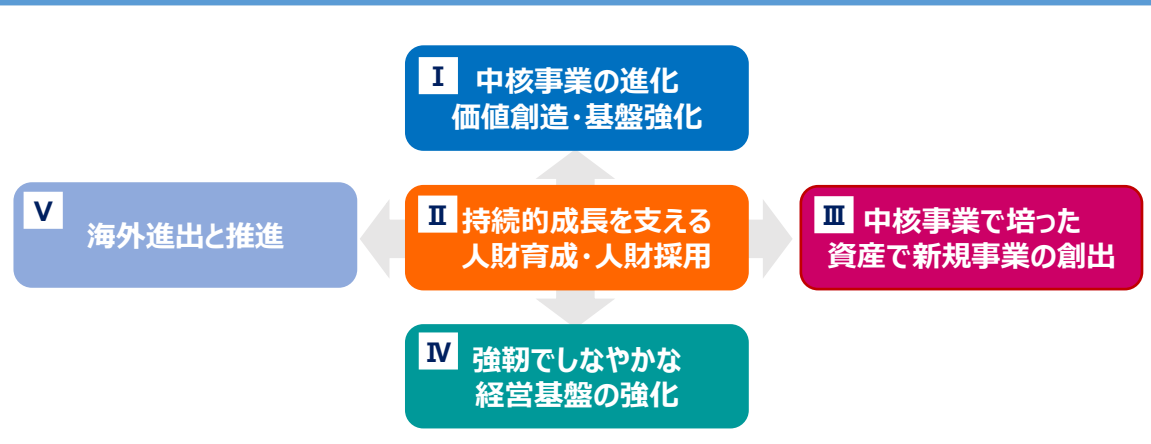
前中計の反省と成果を活かし、中期経営計画Vision2027は、収益力の改善、事業基盤の進化、グローバルへの挑戦を着実に実行して再び成長軌道に乗せる

Beyond2030 時代を超えて生き続ける
コンピュータサイエンス^{※1}を基軸とした世界を代表する
21世紀のビジョナリーカンパニー

中期経営計画 Vision2024

スーパーコンピュータからエッジコンピュータ^{※2}までのコンピュータサイエンスを
駆使したソリューションを提供し、顧客の学術基礎研究から産業界の
先端研究開発を加速支援する国内ニッチトップ企業としてポジションを確立

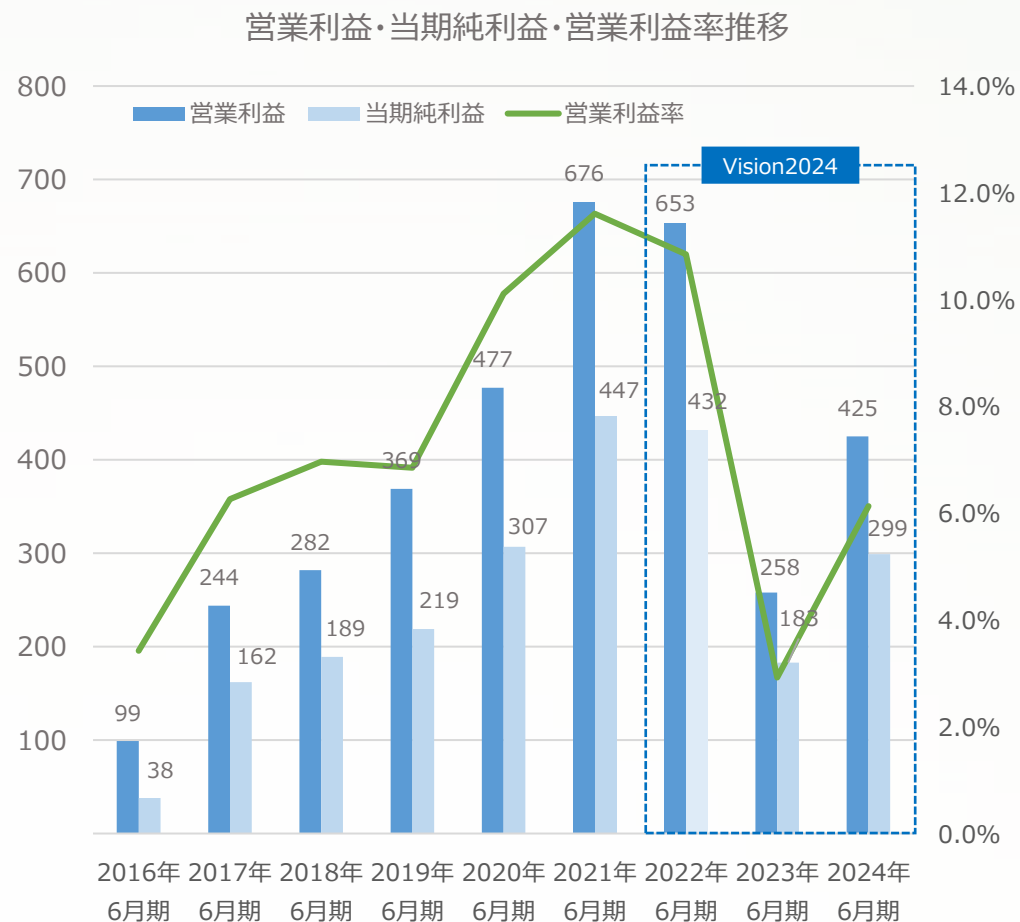
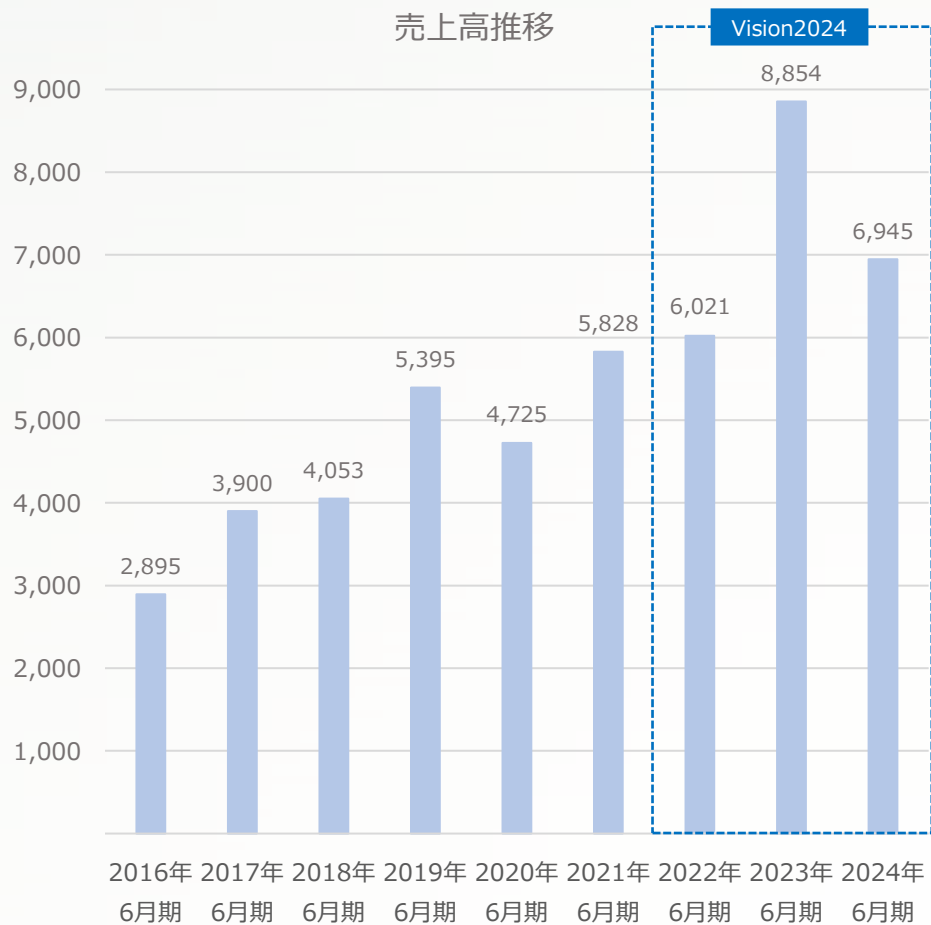
重点施策



2024年6月期	計画
売上高	100億円
営業利益	12.8億円
営業利益率	12.8%
株主資本利益 (ROE)	25%以上

実績	計画対比
69.4億円	30.5%減
4.2億円	67.1%減
6.1%	△6.7pt
12.5%	△12.5pt

注：2024年6月期より連結決算に移行しておりますので、2024年6月期は連結ベースの数字となっております。



注：2024年6月期より連結決算に移行しておりますので、2024年6月期は連結ベースの数字となっております。

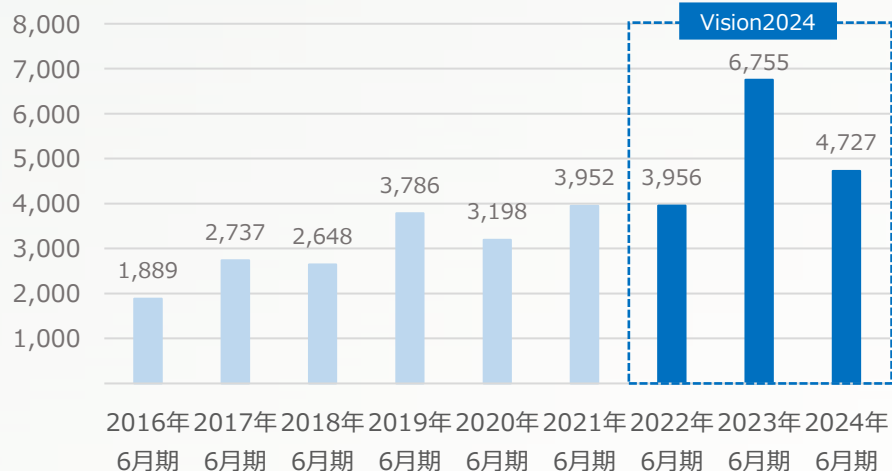
前中期経営計画 Vision2024 FY2022-FY2024振り返り

セグメント別業績推移

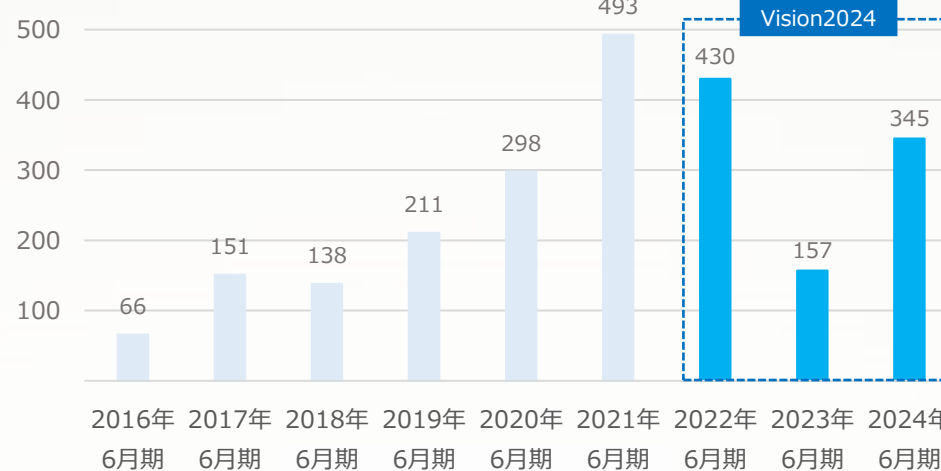
単位：百万円



HPC事業 売上高推移



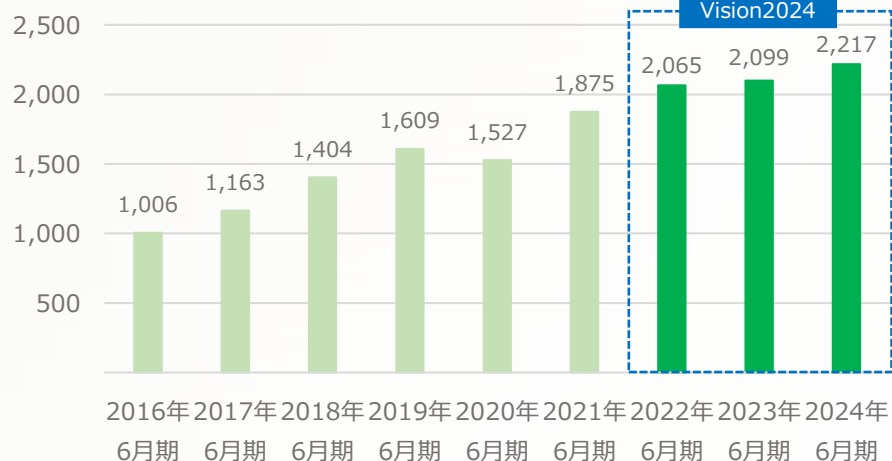
HPC事業 セグメント利益推移



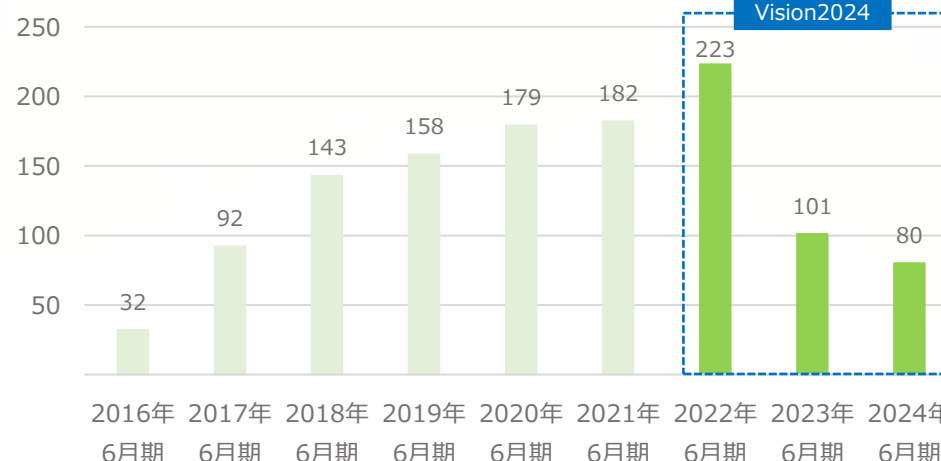
2023年6月期の3,000百万円超の特大規模案件の反動減に伴い、2024年6月期は減収も、**成長戦略分野のオーガニックは着実に成長**

セグメント利益は、部材原価上昇の**価格転嫁と円安対策で回復**

CTO事業 売上高推移



CTO事業 セグメント利益推移



継続顧客の増加に伴い増収

世界的な半導体電子部品のサプライチェーン問題による部材原価上昇、円安による**原価上昇でセグメント利益は減益**

注：2024年6月期より連結決算に移行しておりますので、2024年6月期は連結ベースの数字となっております。

【HPC事業 KPI】

- A. 計算化学・MI：2021年6月期の売上高4億円を2024年6月期に売上高10億円
- B. システムインテグレーション：「HPC-AI プラットフォーム」新規採用率50%
- C. サイエンスクラウド(SaaS)：新規継続顧客社数 20社以上（初年度5社以上）

A. 計算化学・MI

2024年6月期売上実績：827百万円

KPI目標との差異理由

2021年対比で116%増と大幅に伸長も、半導体不足による部材調達難に伴い、提案機会の損失による影響

■ GRRMソフトウェアライセンスビジネスの強化

- ・ 大学と民間企業向けで実績積上げ
- ・ 新バージョンGRRM23をリリース



■ MIソフトウェア M-EVO®販売推進

- ・ 化学メーカーとプロジェクト進行中

M-EVO®

B. HPC-AIプラットフォーム

開発、機能強化、販売に時間を要す

KPI目標との差異理由

市場からのフィードバックを受け、製品の完成度を高めるため、機能拡充に向けた仕様変更とユーザビリティ向上の必要性から、リリース時期を変更

■ HPC-AIプラットフォーム機能開発

- ・ コアユーザーへ本格的な提案開始
- ・ コンテナオーケストレーション
- ・ HPC-AIP Ver.3へ機能強化



C. サイエンスクラウド

新規継続顧客社数：20社以上

KPI目標達成

■ サイエンスクラウドサービス普及

- ・ 計算化学(CCS)向け新規継続顧客者数増加
- ・ 富岳スーパーコンピュータに実装したGRRM20ソフトウェアを化学メーカーはじめ大手製造業20社以上が利用
- ・ ソフトウェア強化によるユーザー拡大



Science Cloud

【上記KPIを今後公表しない理由】

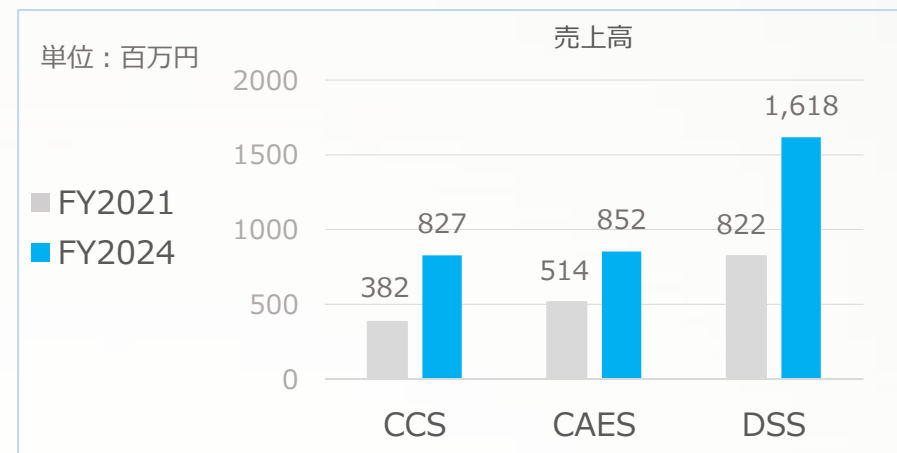
中期経営計画Vision2027において、新たなHPC事業の成長戦略を展開するため、上記KPIの進捗公表は今回限りとします。

■ 各成長戦略分野のソリューションを強化し、売上と顧客基盤を拡大

I. 中核事業の進化 価値創造・基盤強化（HPC事業）

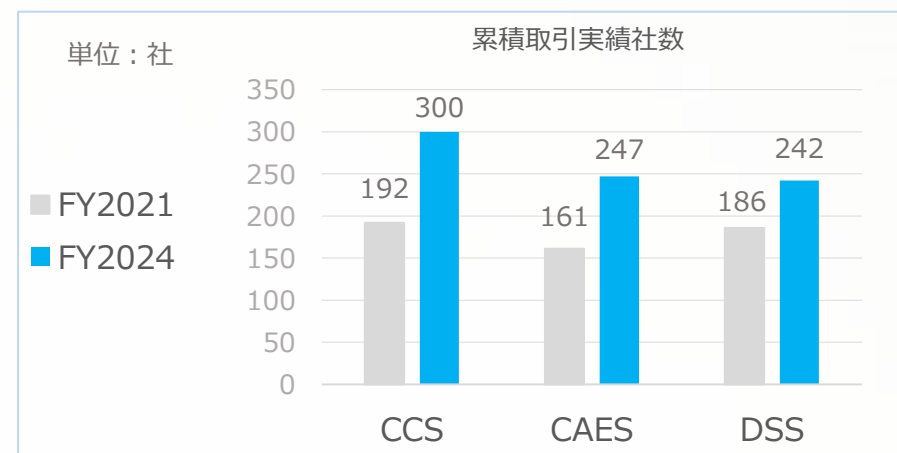
成長戦略分野の売上拡大（FY2021～FY2024）

	FY2021対比	CAGR
CCS	116%増	29%
CAES	65%増	18%
DSS	96%増	25%



累計取引実績社数の増加（FY2021～FY2024）

	FY2024累計	FY2021対比
CCS	300社	56%増
CAES	247社	53%増
DSS	242社	30%増



※2021年6月期から2024年6月期までの累積で、取引した戦略分野別の取引実績社数
※参考:2019年6月期末時点ではCCS 90社、CAES 80社、DSS 104社の累計取引実績

3
年
間
の
主
な
成
果

■ HPC-AIシステムインテグレーション^{※3}、アプリケーション、ソフトウェアの先進技術の強化で事業を進化

I. 中核事業の進化 価値創造・基盤強化（HPC事業）

HPC-AIシステムの提案力と対応力を強化

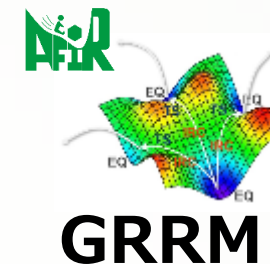
- 数十億円規模の案件対応力を技術力と実績で示す
- シミュレーションとAI開発環境を高度にSI
- 量子化学^{※4}、ソフト、SIで計算化学ソリューションを強化



大規模HPC-AIシステム環境イメージ

アプリケーションとソフトウェアの提供を拡大

- HPC-AIプラットフォームの技術開発、機能拡充
- マテリアルズインフォマティクス^{※5}「M-EVO[®]」開発、リリース
- MIアルゴリズムの特許取得
- 化学反応自動探索ソフトウェアGRRMの製品リリース



※ SIは、System Integration（システムインテグレーション）の略

【CTO事業 KPI】

2024年6月期に継続顧客の売上高を2021年6月期比で2.3倍

原動力

2024年6月期の継続顧客への売上実績は2021年6月期比で1.8倍へ拡大

KPI目標との差異理由

パンデミックの影響による半導体電子部品不足から一転して新規見込み顧客の半導体電子部品の過剰在庫の影響で、一部の分野の新規及び継続の見込み案件が進捗せず、量産案件が停滞したことが影響

■ 新規顧客開拓、製品強化

- ・ 新規獲得案件から継続量産案件への着実な積上げ
- ・ Edge AI製品、5G Edge製品の開発、発売による製品強化
- ・ 中国強制製品認証制度（CCC※）の認証を取得
- ・ 欧米への海外規格対応で顧客の海外輸出品へ販売拡大

※ CCC : China Compulsory Certificationの略、CCC制度(中国強制性製品認証制度)とは、中国が世界貿易機関（WTO）加盟に伴い中国で販売される製品の品質や安全性にかかわる新しい認証制度

事業基盤

多品種変量生産対応の強化

- ・ 自社工場の生産能力1.5倍増で売上倍増体制を構築
- ・ 顧客ニーズの変化や多品種変量生産に対応し、生産性と高品質両立する、生産体制へ強化



自社の千葉県匝瑳工場

【上記KPIを今後公表しない理由】

中期経営計画Vision2027において、新たなCTO事業の成長戦略を展開するため、上記KPIの進捗公表は今回限りとします。

■ 継続顧客の深耕で新規量産案件を獲得、売上と継続顧客社数を拡大

3年間の主な成果

I. 中核事業の進化 価値創造・基盤強化（CTO事業）

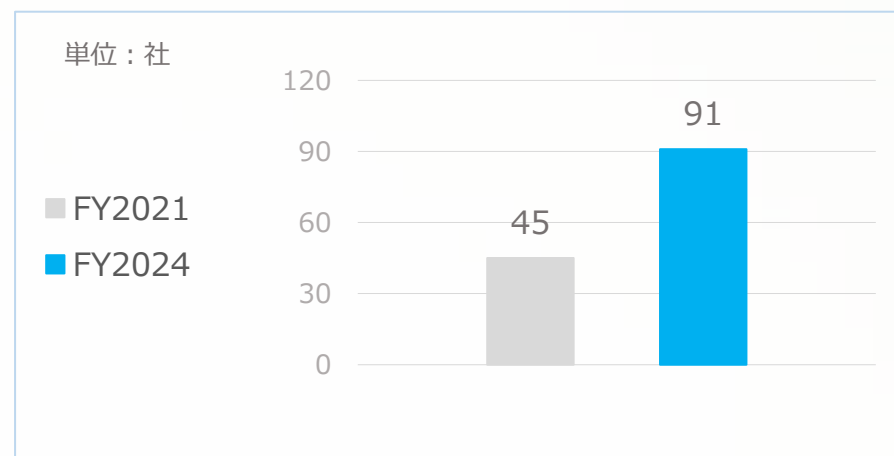
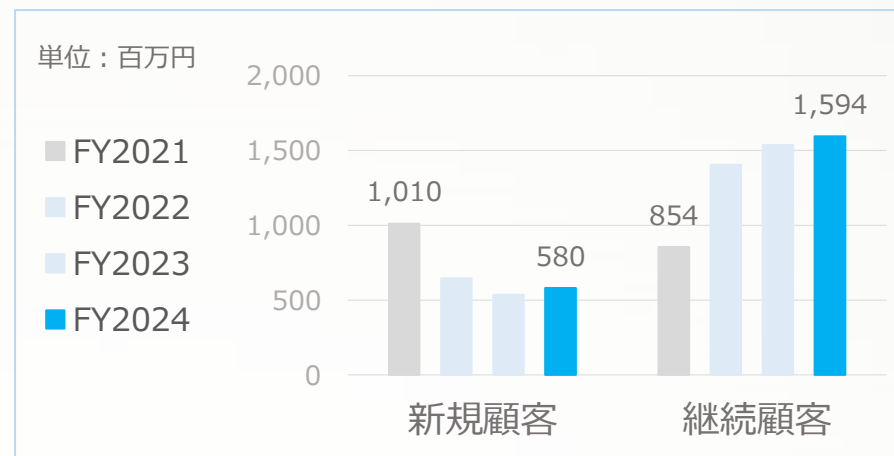
継続顧客の売上を拡大（FY2021～FY2024）

	FY2021対比	CAGR
継続顧客	85%増	23%
新規顧客※	42%減	△16%

※新規顧客の売上減少は、パンデミックの影響による半導体電子部品不足、一転して見込み顧客の過剰在庫の影響で、案件が進捗せず苦戦

継続顧客社数の拡大（FY2021～FY2024）

	FY2021対比	CAGR
継続顧客	102%増	26%



■ 成長戦略分野の製品ラインナップの拡充と海外規格対応への取り組み

I. 中核事業の進化 価値創造・基盤強化（CTO事業）

製品開発、オリジナル製品ラインナップの拡充

■ マシンビジョン※6向け高性能GPU搭載産業用コンピュータ



■ エッジAI※7向けGPU搭載コンパクトエッジサーバー



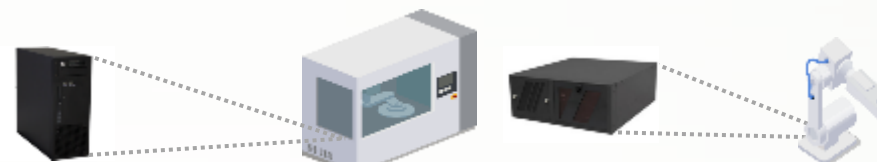
■ エッジコンピュータ※8「Edge Tank®」を開発、製品リリース



TELEC 取得済み ローカル 5G オールインワンパッケージ

海外規格対応モデルで、顧客輸出製品を拡大

■ 海外規格対応への取り組みで、顧客輸出製品に採用



高性能産業用スリムモデル

高性能ラックマウントモデル

■ 海外安全規格※9の対応可能な仕向国の拡大



3
年
間
の
主
な
成
果

■ Beyond2030につながる成果

3
年
間
の
主
な
成
果

II. 人財育成と人財採用

- 人財増強、FY2021対比29%増の133名
- Well-being最大化、人財グランドデザインを推進
- スキルアップ習得の推進と学位取得支援の実施

IV. 経営基盤の強化

- 業務支援ツール導入と運用でDX※10推進
- マーケティングツールの開発、運用
- 開発と生産への設備投資

III. 新規事業の創出

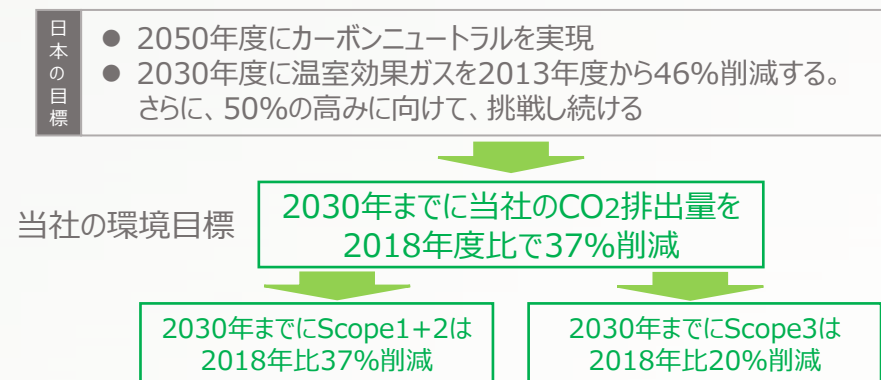
- 量子コンピュータ領域でQunaSys社と資本業務提携
- 顧客との高精度量子化学計算のフィジビリティ研究推進
- 産官学共同でマテリアルズインフォマティクス手法を開発

V. 海外進出と推進

- ベトナム政府研究機関と大学への実績で知名度が向上
- 欧米市場へGRRMソフトウェアの販促活動を始動
- 海外研究機関のスーパーコンピュータセンターへ実装

■ 持続可能性を推進するESG活動

2030年の削減目標に対する年度ごとの実績追跡



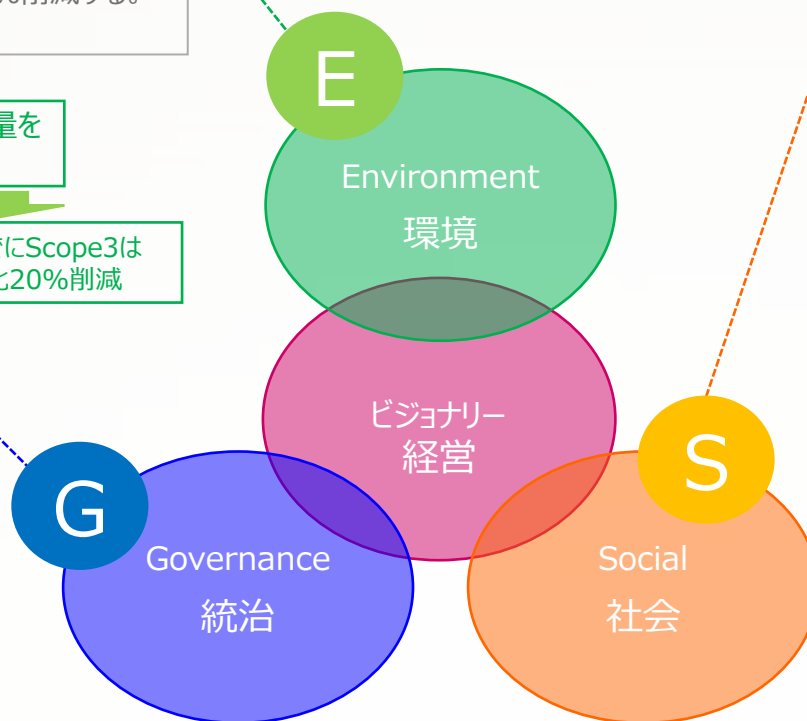
コーポレート・ガバナンス体制の強化

取締役 9名うち、社外取締役の割合3分の1
男性 2名、女性 1名、独立役員を選任



■ 取締役 ■ 社外取締役 ■ 監査役 ■ 社外監査役

2030年の削減目標に対する年度ごとの実績追跡
<https://www.hpc.co.jp/compny/sustainability/achievement/>



人財グランドデザイン（当社の人財に関する基本的な考え方）
<https://www.hpc.co.jp/company/sustainability/hr-granddesign/>

人財グランドデザイン

5つの柱に、『均等な機会』という土台の上に打ち建て、従業員のWell-beingを支えるという画を描き、一人一人の能動的なWell-beingの追求を支援



2023年度 育児休業取得率	平均休業期間
✓ 男性： 50%	男性： 55日
2022年度全国平均：【男性】17.13%	
✓ 女性： 100%	当社の算出基準に基づく 2022.7.1～2023.6.30

※出典：令和4年度雇用均等基本調査

平均残業時間
14時間30分
[参考]2023年度 情報通信業平均：15時間30分

※出典：令和5年毎月勤労統計調査

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

「経済発展」と「世界の課題・社会的課題の解決」を両立する人中心の社会



日本が目指す超スマート社会 Society5.0^{※11}

国際社会の開発目標

超少子高齢化社会問題
生産労働人口の減少

人生100歳時代
健康・医療問題



気候変動・物質資源不足
環境・エネルギー問題

世界人口の増加による
食糧問題・貧困問題

顧客：研究者・開発者
科学技術・先端研究・製品開発・エンジニアリング

ビジョナリー経営^{※12}にコンピュータサイエンスを駆使して、世界中の研究者や開発者の先端研究、開発、エンジニアリングをより加速させている姿へ

持続可能な社会の実現に向けて、世界に
なくてはならない応援したい企業、変化に強い
強靱なビジョナリーカンパニーになっている

Beyond 2030

時代を超えて
生き続ける

コンピュータサイエンスを
基軸とした
世界を代表する21世紀の
ビジョナリーカンパニー

現在地

グローバルへの挑戦
事業基盤の進化
収益力の改善

2030年およびそれ以降に向けて、
持続的な成長に向けた事業基盤
を進化させる3カ年

バックカスティング

FY2025~2027

FY2028~2030

理念の追求
成長戦略の種を植え
芽を育て、事業拡大

~FY2021

国内
ニッチトップ企業
のポジション確立

FY2022~2024

2021年6月期までの歩み

中期経営計画
Vision2024
進化・育成採用・創出・進出

中期経営計画
Vision2027
改善・進化・グローバルへ

中期経営計画
Vision2030
グローバルニッチトップへ

Beyond 2030

中長期ビジョン実現に向けたプロセス

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉 競争優位性
- 事業計画
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報 認識するリスク及び対応策

中期経営計画 Vision2027

売上100億円の壁を突破し、営業利益率2桁を実現するための重要な位置付け

	2024年6月期	2025年6月期	前年対比	2027年6月期	2025年6月期比
	実績	計画		計画	CAGR
売上高	69億円	72億円	4.2%増	86億円	9.3%
営業利益	4億円	6億円	40.9%増	9億円	22.5%
営業利益率	6.1%	8.3%	+2.2pt	10%以上	
自己資本利益率 (ROE)	12.5%	15.5%	+3.0pt	2桁維持	
株主資本配当率 (DOE)		4%目安		4%目安	

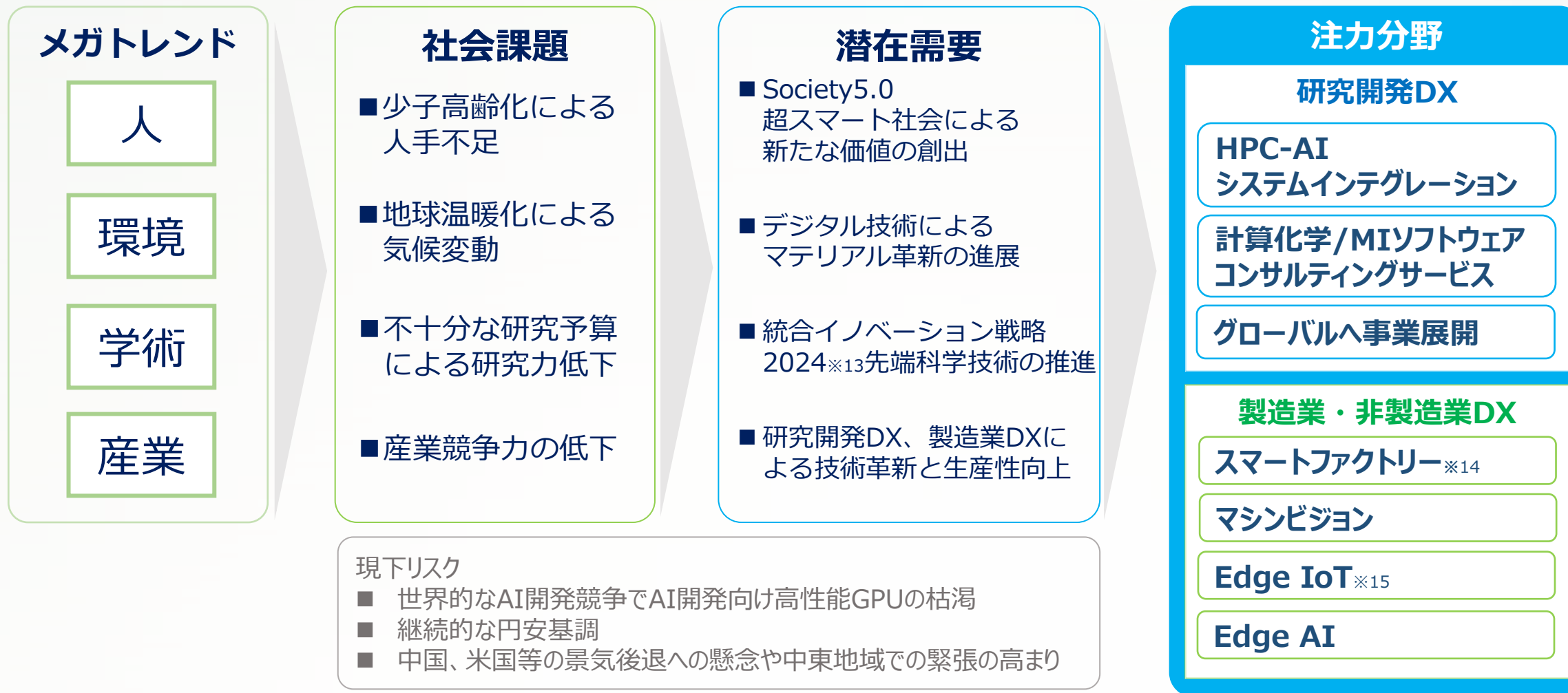
- 成長性指標 売上高成長率を2025年6月期の計画比でCAGR9.3%を設定
- 収益性指標 営業利益率2025年6月期計画8.3%を2027年6月期に10%以上
- 資本効率性指標 2024年6月期ROE12.5%を2027年6月期にかけて2桁維持
- 株主資本配当率 4%を目安に、長期的かつ安定的な配当を維持

- 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、中長期的な経営視点に基づいて得られた資金を、成長事業のさらなる拡大に向けた人財投資、研究開発投資や設備投資への有効活用と将来の事業環境の変化に備えるための財務健全性の維持に必要な内部保留の確保を考慮して、企業競争力と株主価値の向上を図ることを基本方針とし、2024年7月にスタートした「中期経営計画Vision2027」では、**DOE（株主資本配当率）4%を目安**とする配当方針としております。また、その時々々のキャッシュ・フローを勘案し、株価推移に応じて自己株式の取得も機動的に実施していきます。

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 予定	2025年6月期 予想
1株当たり 年間配当金	25円	25円	25円	26円

毎期の配当については、年間業績等を見極めた上で、毎年6月30日を基準日として株主総会決議による期末配当を行うことを予定しております。持続的な成長により企業価値を高め、長期的・安定的な株主還元を目指します。

■ AI技術の進展によりDXが加速、社会課題の解決に向けた産業構造の変化が需要拡大を喚起



■ 事業基盤の進化で収益力の強化を図り、新たな収益構造へと変革する

① 事業戦略

- HPC事業とCTO事業の事業基盤の進化と成長戦略分野の深耕で収益力を強化

② 事業シナジー戦略

- HPC事業とCTO事業の柔軟な人材活用で事業連携を最大化し、競争優位性を向上

④ グローバル戦略

- ソフトウェアライセンスビジネスによる展開
- パートナースhipと産学のネットワーキング
- ベトナム子会社INT2社のソフトウェア強化
- 顧客製品への海外対応モデルの拡充

③ テクノロジー戦略

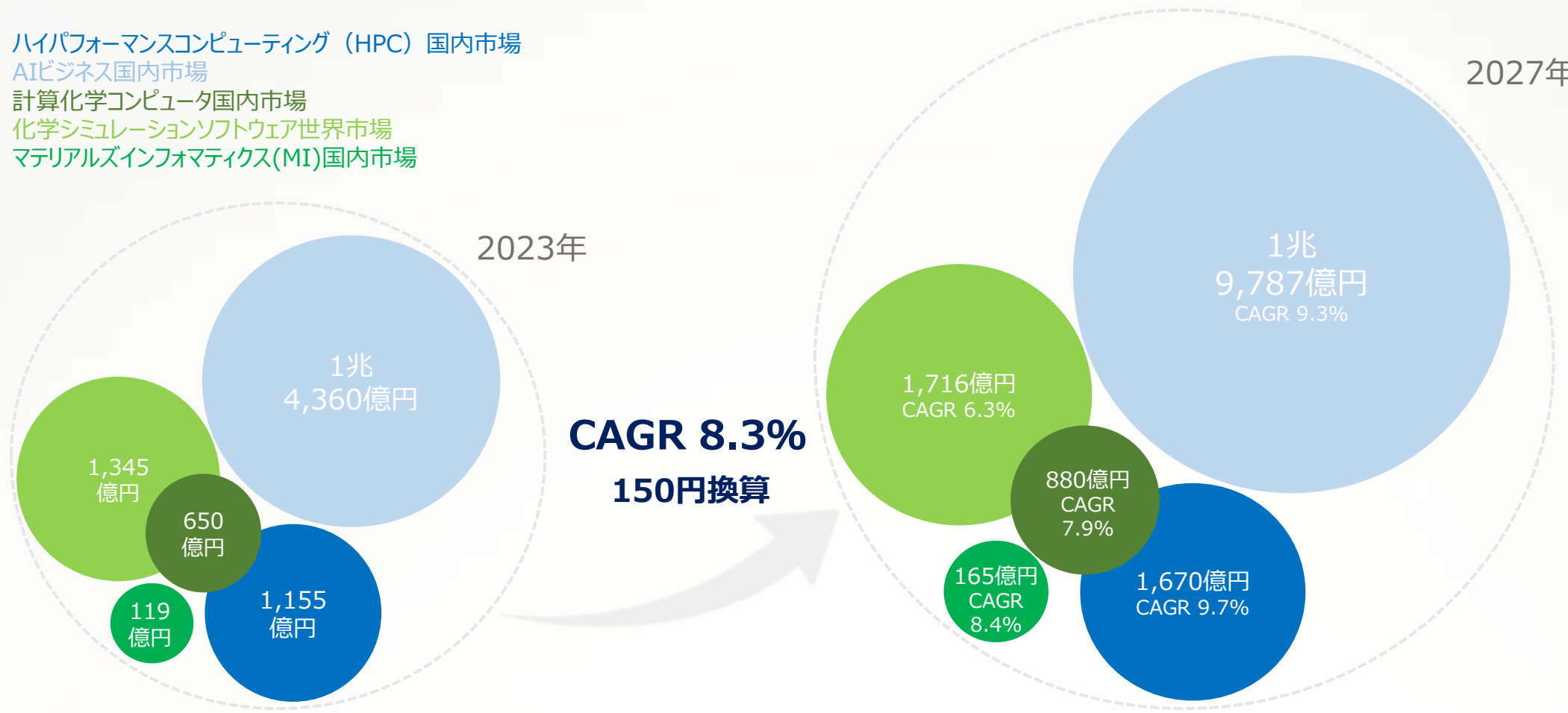
- シミュレーション技術とAI技術の融合技術
- 世界スタンダードのコンピューティング技術
- 先端冷却技術、省エネ技術
- 量子コンピュータを用いた量子化学計算の研究



IV. HPC事業戦略

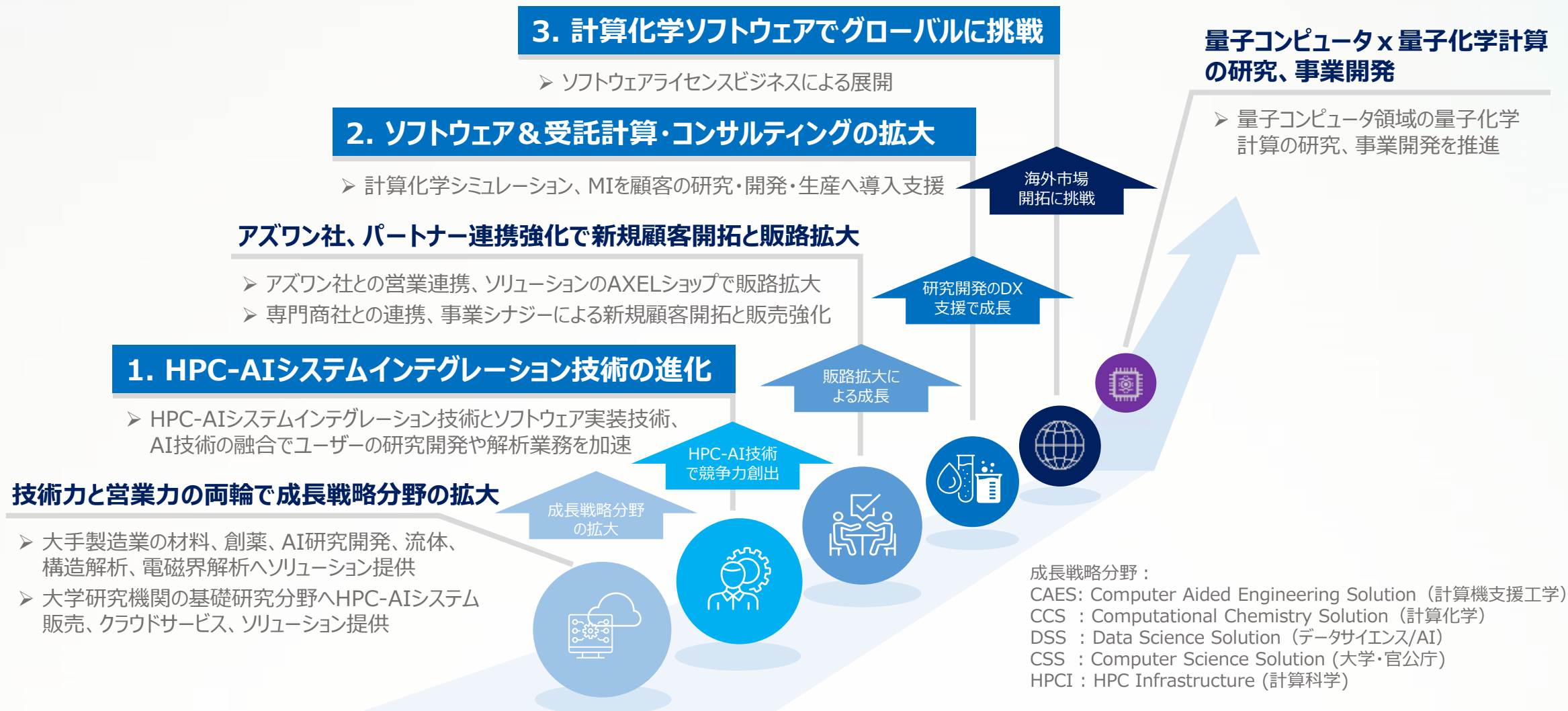
■ AI技術の進展、HPC、シミュレーション技術との融合で科学技術、研究開発への需要が拡大

- ハイパフォーマンスコンピューティング (HPC) 国内市場
- AIビジネス国内市場
- 計算化学コンピュータ国内市場
- 化学シミュレーションソフトウェア世界市場
- マテリアルズインフォマティクス(MI)国内市場



※ Hyperion Researchなどの複数第三者機関の市場調査数値から、HPC事業が展開している領域における国内市場規模の推移を独自に算出

■ 独自技術と世界先端技術で顧客の研究開発を支援し、顧客価値の向上を通じて収益力を強化



■ HPC-AIシステムインテグレーション技術、ソフトウェア実装技術、AI技術の融合で競争優位性を創出

専門知識で顧客の研究開発と生産技術を支援

- サイエンスとアプリケーションのナレッジを起点に計算化学、CAE、機械学習AIの統合環境のソリューションを提供

ソフトウェア起点の高度なHPC-AI技術への進化

- コンピューティング環境の最適化、高速化技術で差別化
- オンプレミス※16とクラウドのハイブリッド環境の提供でシェア拡大

世界最先端ハードウェア技術・ソフトウェア技術の実装

- 世界スタンダードのオープンソースソフトウェア、プラットフォーム、コンピューティング技術の適応力の強化
- 量子コンピュータ領域の基礎研究と量子化学計算の適用を継続

計算科学
基礎研究領域
CSS

化学・材料
創薬開発領域
CCS

もの作り
研究開発領域
CAES

人工知能(AI) 研究開発領域 DSS

高度なHPCシステムインテグレーション技術
シミュレーションソフトウェア実装技術
機械学習AI技術の融合

Intel X86
AMD
Arm
RISC V
スーパーコンピュータ

GPU

アクセラレータ

古典ニューラル
ネットワーク型
AI専用チップ

ノイマン型コンピュータ(従来型)

ニューロ
モーフィック型
デジタル型素子
アナログ型素子

脳型コンピュータ

非ノイマン型コンピュータ

超伝導量子
イオントラップ量子
光学量子
原子量子
他

量子コンピュータ

技術革新を支える次世代コンピュータの展開方向

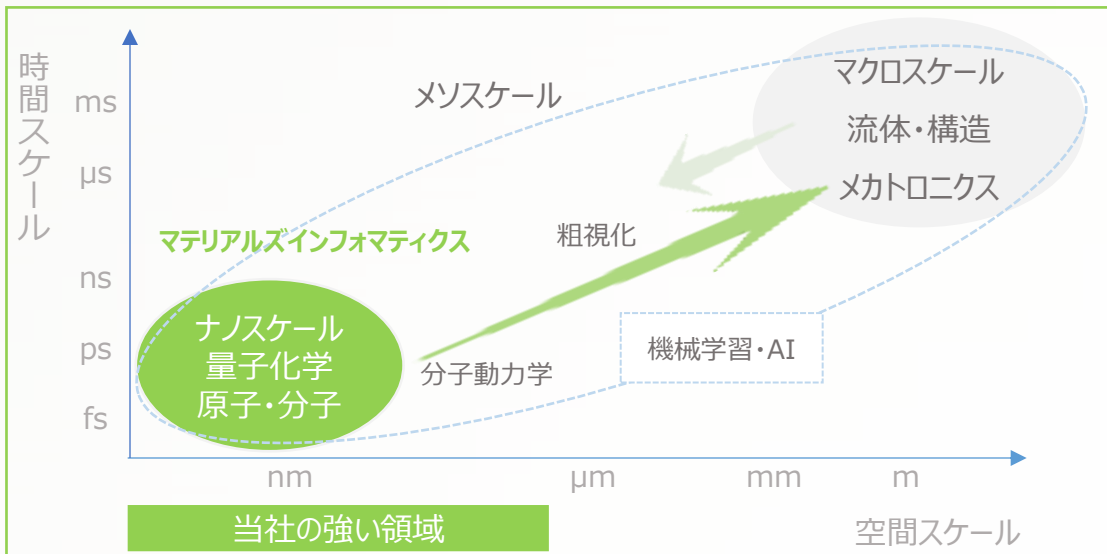
■ 計算化学ソフトウェア&受託計算・コンサルティングサービスで事業基盤を強化し、収益構造を変革

外部環境（機会）

- 世界市場規模は、2023年の1,345億円から2028年には1,824億円と予測
- 先進材料を実現する革新的な材料開発、生産技術の確立
- シミュレーションとAI技術による研究開発DXの高度化でマテリアル革新が加速

内部環境（強み）

- 広範な大手製造業の顧客基盤
- サイエンスとアプリケーションのナレッジを持った高度な専門家チーム
- ソフトウェア開発力、AIと分子科学を融合させたMI技術
- 計算手法の提案、受託計算、研究支援まで一連サービスを提供



シミュレーションとAI技術の融合で顧客の研究開発から生産プロセスを加速

- ソフトウェア&受託計算・コンサルティングサービスの拡大
- マテリアルズインフォマティクス・ソフトウェアの販売推進
- マルチスケールシミュレーション^{※17}の支援で優位性強化

■ 国産計算化学ソフトウェアでグローバル市場に挑戦し、中長期的な海外事業の基盤を構築

計算化学シミュレーションソフトウェア市場

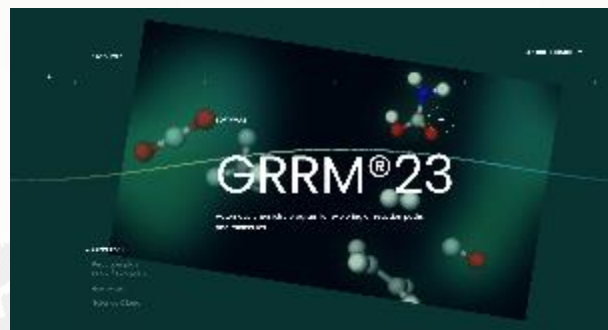
計算化学ソフトウェアの世界市場規模：
2023年1,345億円から2030年2,059億円

計算化学のフォーカス領域

量子化学、化学反応、MI

戦略

- ソフトウェアライセンスビジネスによる展開
- 欧米中心に市場開拓
- パートナーシップと産学のネットワーキング



化学反応自動探索ソフトウェア GRRM



反応経路最適化ソフトウェア Reaction Plus



マテリアルズインフォマティクスソフトウェア (MI)



サイエンスクラウドサービス

■ 高度なHPC-AIシステムインテグレーション技術を起点にソフトウェアソリューションを強化

ベトナム市場において、Intelligent Integration Company Limited (int² : イントスクエア) は、HPC・ハイパフォーマンスデータ分析(HPDA)分野向け高度なシステムインテグレーションサービス、HPC・HPDAシステム販売事業、ソフトウェア開発を推進

■ 欧米テクノロジー企業やベトナムテクノロジー企業とのアライアンス強化

■ ソフトウェアソリューションの強化

■ 東南アジア諸国での新規顧客開拓



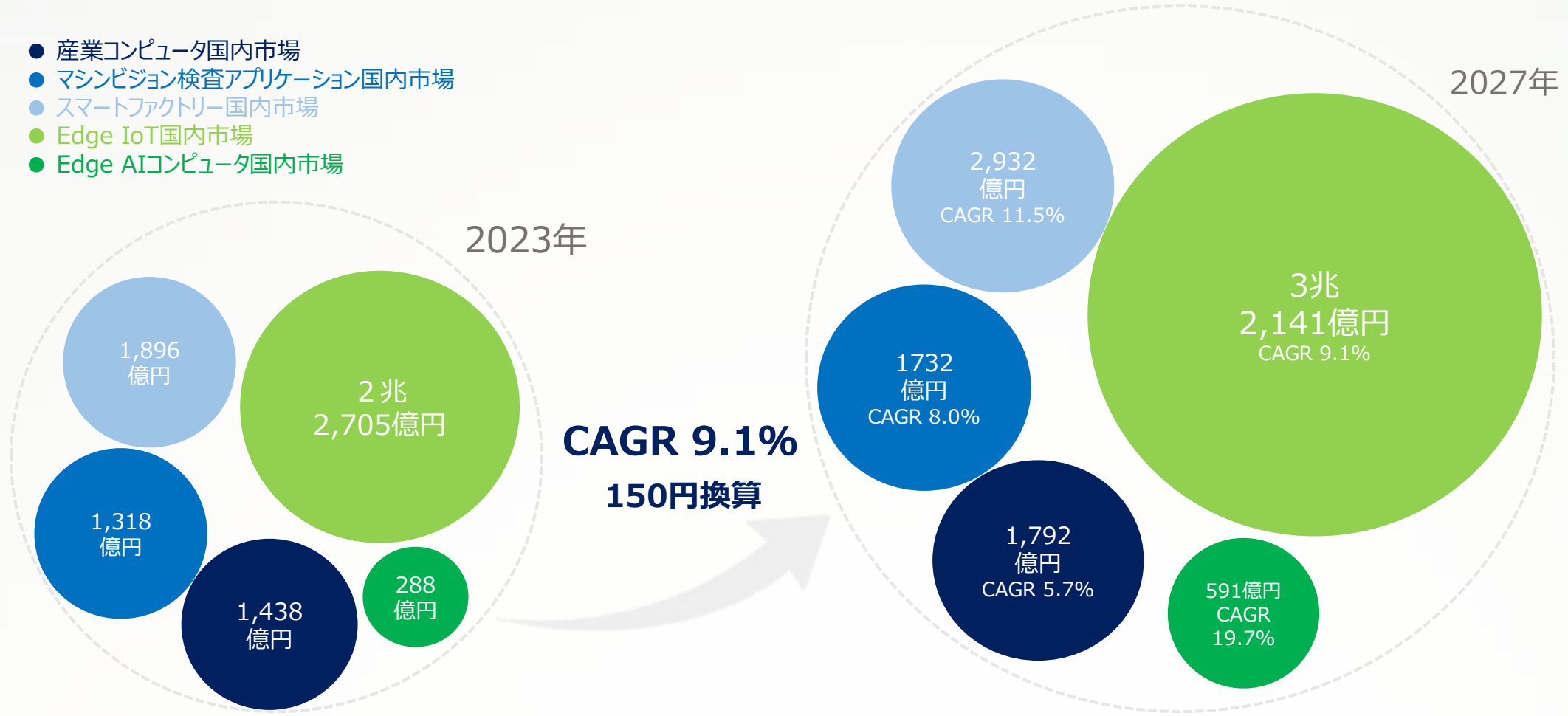
■ HPC-AIシステムインテグレーション、計算化学・MIソフトウェアで、国内外の顧客開拓と事業を拡大



V. CTO事業戦略

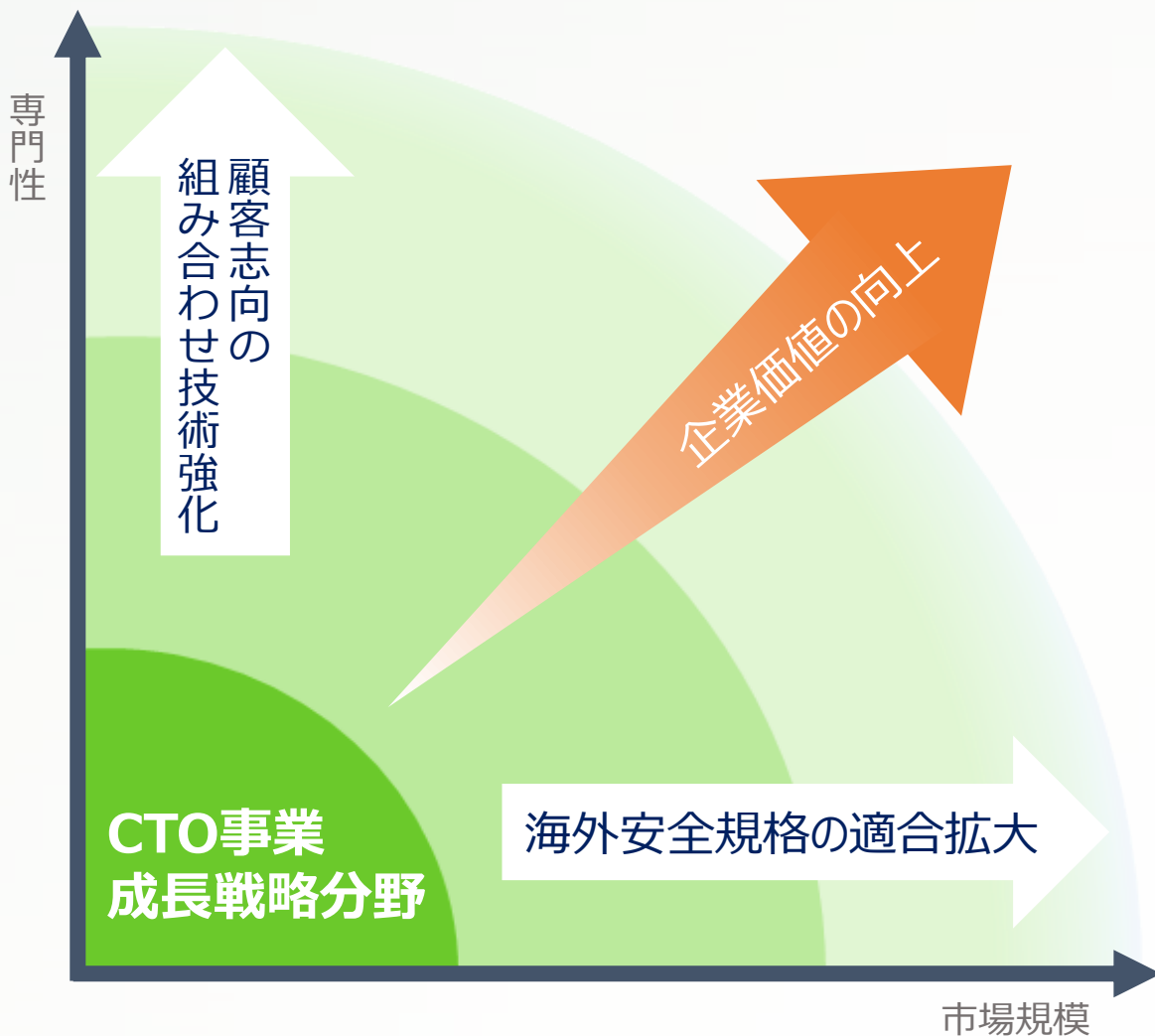
■ AIの進展により、DXが加速、産業構造の変化による市場が拡大

- 産業コンピュータ国内市場
- マシンビジョン検査アプリケーション国内市場
- スマートファクトリー国内市場
- Edge IoT国内市場
- Edge AIコンピュータ国内市場



※ デロイト トーマツ ミック経済研究所、富士キメラ総研などの複数第三者機関の市場調査数値から、CTO事業が展開している領域における国内市場規模の推移を算出

■ 顧客志向の組み合わせ技術で競争力を高め、海外安全規格の適合を拡大して収益力の強化



市場成長ドライバー

- AIの進展による産業構造変化
- 自動化と省人化効率化の需要増加
- エッジコンピューティング IoTデバイスの普及
- カスタマイズ可能なソリューション
- 新興市場の成長 海外向け需要増加

顧客の製品例



画像・外観検査装置



半導体製造・検査装置



産業用ロボット



医療装置



物流・自走搬送設備



工場ライン設備

■ スピード感のある提案力、製品開発力と高品質を実現する生産技術力で競争優位性を創出、収益力を強化

- 成長戦略 1. 戦略分野の深耕
- 成長戦略 2. 競争力ある製品の提供
- 成長戦略 3. 利益基盤の確立



マシンビジョン

海外輸出規格適合範囲拡大で顧客満足向上

スマートファクトリー

データ収集から分析を支える製品群の拡充

Edge IoT

設置環境の課題を解決する適合力の強化

Edge AI

エッジでAIを加速するソリューションの創出

■ 継続顧客の深耕、国内外パートナーとの連携強化、HPC事業とのシナジーで新規顧客開拓と販路拡大

マシンビジョン (MV)



- デバイスメーカーとのアライアンス強化
- 顧客製品への海外対応モデルの拡充
- スマートファクトリー化を促進する製品提供

スマートファクトリー (SF)



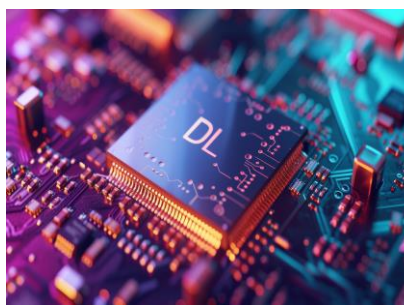
- 産業機器、車載、用途別HMI製品
- HPC製品、高速ファイルシステム
- ローカル5G製品ラインナップの拡充

Edge IoT



- カスタマイズ技術の適用範囲拡大
- 通信キャリアとのアライアンス
- エッジサーバーの提供

Edge AI



- エッジAIハードウェア製品の強化
- 高性能、高信頼性エッジコンピュータの拡販
- 先進技術の企業とのアライアンス

■ 顧客のビジネス成長を支援する競争力のある製品をタイムリーに提供

カスタマイズビジネスの強化

- カスタム重視の柔軟設計、サービスメニューの充実による付加価値向上
- 海外規格認証(北米、欧州向け)、化学物質調査の仕組み構築

新業態(新製品開発)へのチャレンジ

- 受注生産モデルのラインナップによる短納期の実現
- 技術・販売パートナーとのエコシステム構築、連携強化

ネットワーク技術の実装

- 5G通信やWi-Fi7など新無線通信方式への対応
- 高速・大容量通信(100GbE以上)への対応

拡張デバイス実装適用範囲の拡大

- 高性能検査装置向けハイエンド産業コンピュータ製品の強化
- 自動制御システム用コントローラ・I/Oデバイスへの対応

産業用コンピュータに求められる
安定性・信頼性・多品種少量生産を提供する
製品開発力を強化

お客様のビジネス、装置、システムごとに異なる
要件を実現する製品・サービス

Intel
AMD
Arm

GPU/FPGA
アクセラレータ
AIプロセッサ

ストレージ

拡張デバイス・実装技術
自動制御システムデバイス
産業用オープンネットワーク

コンピュータ技術

高速通信

100GbE
InfiniBand
Ethernet

次世代無線技術

5G通信
Wi-Fi 7
PoE給電

ネットワーク技術

高負荷に耐える筐体設計・熱設計・防塵防水設計

■ 生産技術力を強化し、高性能・高品質・高付加価値な製品の提供、持続的な成長と収益力を改善

高収益を実現する生産技術の強化

- データ駆動型生産管理※19、先端技術の活用で生産プロセスの革新
- カスタマイズした製品を効率的に生産するFMS※20生産システムの実現
- QCDのフロントローディング※21・源流管理

生産効率の向上とコスト削減

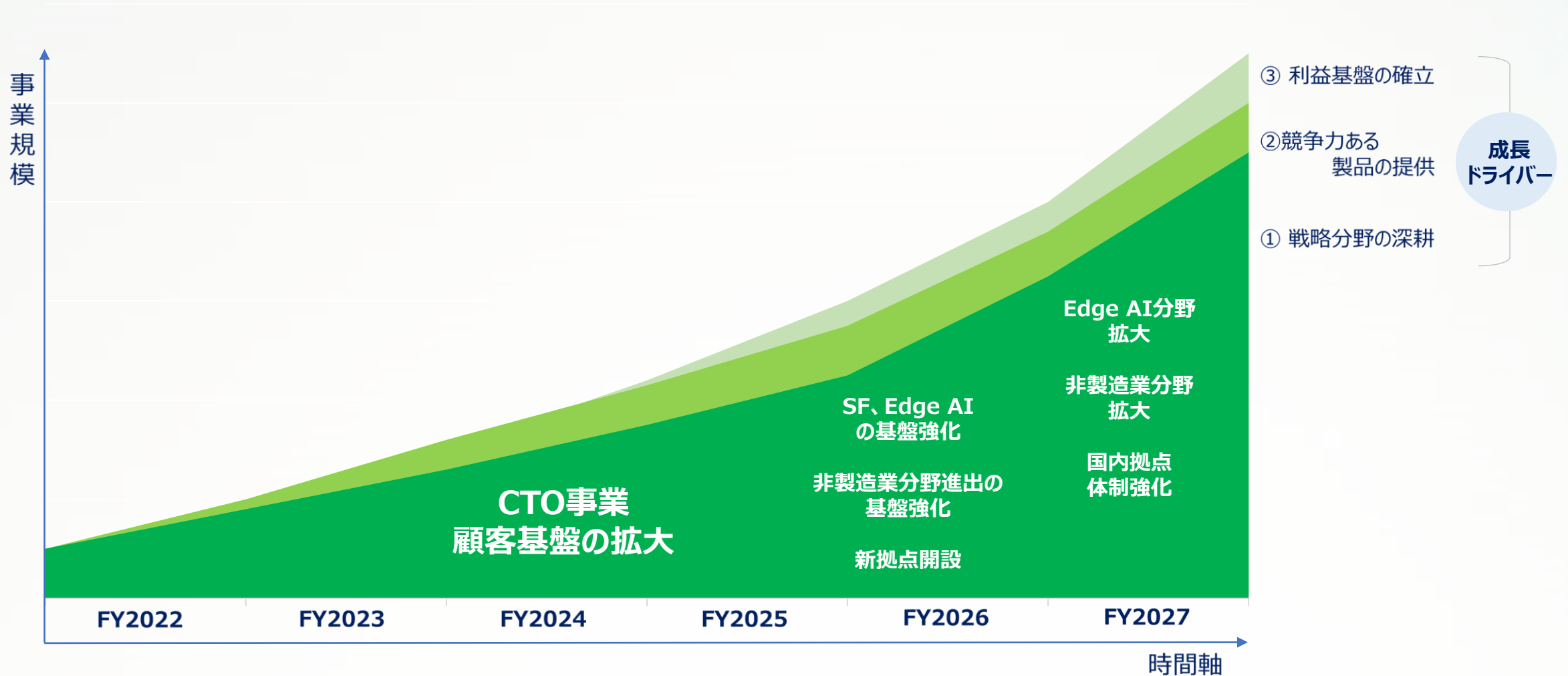
- 市場環境の変化に対応したサプライチェーンの多様化と強靱化
- フォーキャスト精度向上と調達リードタイムの平準化
- chemSHERPA等への対応強化

顧客満足度の向上に貢献するサポート

- ワンストップでのサポートサービスとサービス付加価値の向上
- お客様の使用環境に応じた高度なアダプティブサポート※22の提供



■ 成長戦略を遂行し、お客様の製品開発や量産の加速化を多角的に支援



VI. サステナビリティ の考え方と取り組み



Environment



環境

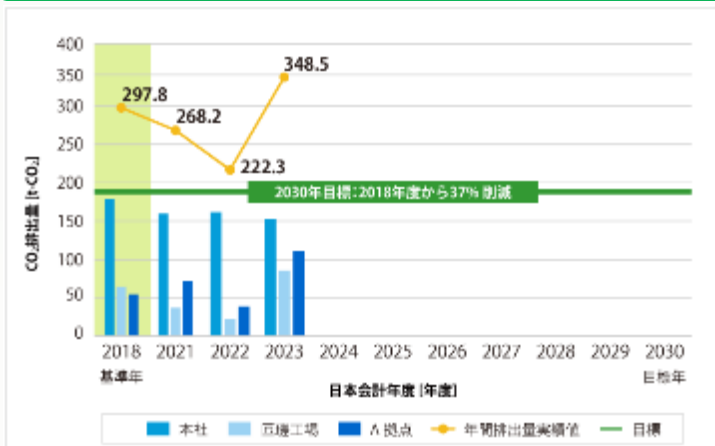
環境目標：2030年までに当社のCO₂排出量を2018年比で37%削減



- ✓ 当社は、2021年4月、TCFD提言に賛同を表明し、持続可能な社会実現のための環境目標を設定
- ✓ 温室効果ガスを継続的に削減するとともに、情報開示に努め、サステナビリティ活動を推進

TCFD提言に則った情報、目標設定と現状把握・実現可能性検討、2030年の削減目標に対する年度ごとの実績追跡をWebに公開

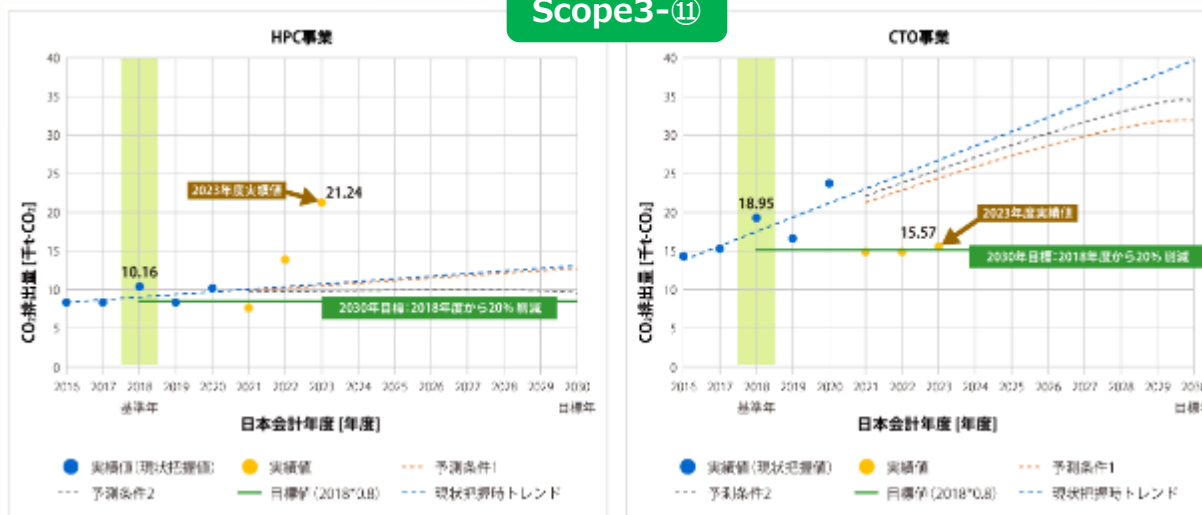
環境目標Scope2



日本会計年度（当年4月～翌年3月）ごとの排出量実績

2030年の削減目標に対する年度ごとの実績追跡 <https://www.hpc.co.jp/compny/sustainability/achievement/>

Scope3-⑪



Social **社会** **Well-beingの最大化を目指すための人財グランドデザイン**

従業員のWell-beingの最大化を目指すための人財グランドデザイン
(当社の人財に関する基本的な考え方)



当社の人財グランドデザインとして、『学ぶ環境づくり』『働き方の自由度づくり』『人間関係・後継者づくり』『心身の健康づくり』『有形資産づくり』を5つの柱とし、それらを『均等な機会』という土台の上に打ち建て、従業員のWell-beingを支えるという画を描き、全社で共有しています。

人財グランドデザイン（当社の人財に関する基本的な考え方）
<https://www.hpc.co.jp/company/sustainability/hr-granddesign/>

- 学ぶ環境づくり**
 - 社内研修プログラム、充実した外部研修プログラム
 - 指導含めた学位取得支援、社会人博士課程
 - 技術、法務、税務、財務会計、語学等の公的資格取得支援
- 働き方の自由度づくり**
 - テレワーク、ハイブリッドワーク、遠方在宅勤務可
 - 65歳以降のシニアや障がい者も自由に安心して働ける環境
 - 産前産後休暇、男性も取得する育児休業、時短、介護休業
- 人間関係・後継者づくり**
 - 多様性に富んだ人財の積極的な採用
 - 定年退職後のシニアプロフェッショナル採用
 - 社内アクティビティ、社員総会、社内報による共有
- 心身の健康づくり**
 - 健康診断、人間ドック、予防接種費用補助
 - ウォーキングミーティング、アウトドア活動推進
- 有形資産づくり**
 - 評価制度による昇給、昇進
 - 退職金制度（選択制確定拠出年金）
 - ストックオプション、譲渡制限付き株式報酬

Governance



企業統治

コーポレート・ガバナンス体制の強化

取締役会の開催回数
社外取締役の出席率

19回 96.5%

2024年6月期実績

監査役会の開催回数
社外監査役の出席率

15回 100%

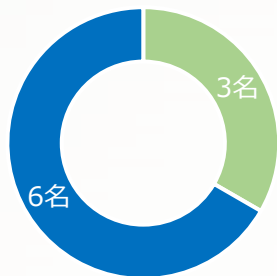
2024年6月期実績

内部監査体制を強化

監査の信頼性の確保／内部統制・リスクマネジメントの観点から内部監査経験豊富なプロフェッショナル人財体制へ強化し、取締役・監査役との連携の確保

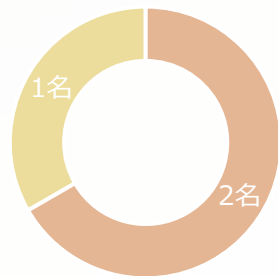
高度な専門性と多様性に富んだガバナンス体制をより重視し、社外取締役の割合3分の1

■ 社外取締役 ■ 取締役



中期経営計画Vision2024期間中に
取締役9名体制うち社外3名（男性
2名、女性1名）

■ 常勤監査役 ■ 社外監査役



監査役3名(うち社外2名)

2022年6月期末時点



中期経営計画Vision2024
社外取締役2名増



■ 取締役 ■ 社外取締役 ■ 監査役 ■ 社外監査役

- ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 収益構造
- 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
- 競争力の源泉
- 事業計画
 - 競争優位性
 - (1) 前中期経営計画の課題と成果
 - (2) 2030年に向けた成長イメージ
 - (3) 新中期経営計画の経営指標・成長戦略
- リスク情報
 - 認識するリスク及び対応策

認識する主なリスク	概要	発生の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	対応策
景気動向及び産業動向の変動による影響	HPC事業は大学官公庁や企業等に科学技術計算用コンピュータを販売しておりますが、顧客の研究開発投資需要等に影響を受けます。また、CTO事業が販売する産業用コンピュータは顧客の設備投資需要等に影響を受けます。 そのため、経済情勢の変化に伴い事業環境が悪化し、顧客企業の業績へ悪影響を及ぼした場合、顧客の研究開発に関する投資計画や、設備投資に関する投資計画が縮小し、両事業の売上が減少するなど当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中／不明	大	学術から企業の最先端研究開発に及ぶ幅広い分野の顧客基盤の維持、拡大
特定仕入先への依存	当社のHPC事業の主要仕入先は、米国のSuper Micro Computer, Inc.であります。同社とは代理店契約を締結し、当該契約に基づき安定供給を受けているものの、同社の技術水準の相対的低下に伴う商品力低下等、取引関係が継続困難になった場合には、受注に対する仕入に関し、代替先を探すこととなります。代替候補は存在するものの、必要な数量の確保、納期調整、仕入コストの増加等への対応にかかる時間コストが発生する可能性があります。当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低／不明	中	仕入先の分散化および更なる新規仕入先の開拓
部品の調達	当社のビジネスにおいて、十分な品質の部品等をタイムリー且つ必要数量入手する事は不可欠であります。急激な部品価格の高騰（例えばメモリー等）や供給不足等が発生した場合、原価上昇リスクや部品確保が困難となり製品出荷の遅延リスクが生じることがあり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／中長期	大	可能な限りの先行発注および調達ルート拡充
業績の編重	当社の販売動向には季節変動があります。科学技術計算用コンピュータの主要顧客は、大学官公庁又は大企業であり、受注が急増する年度末の1月～3月に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。従いまして、四半期会計期間毎の業績について、第3四半期会計期間の比重が高くなる傾向にあります。	高／短期	小	顧客基盤の更なる多様化

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本資料において提供される資料ならびに情報は、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、予測およ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。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 今後、新しい情報・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。

次回の本開示は2025年9月を予定しております。

お問い合わせ先

HPCシステムズ株式会社



: <https://ir.hpc.co.jp/inquiry/>



コーポレートサイト : <http://www.hpc.co.jp>



IR情報 : <https://ir.hpc.co.jp/>