

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

証券コード：202A

2024年11月12日

目次

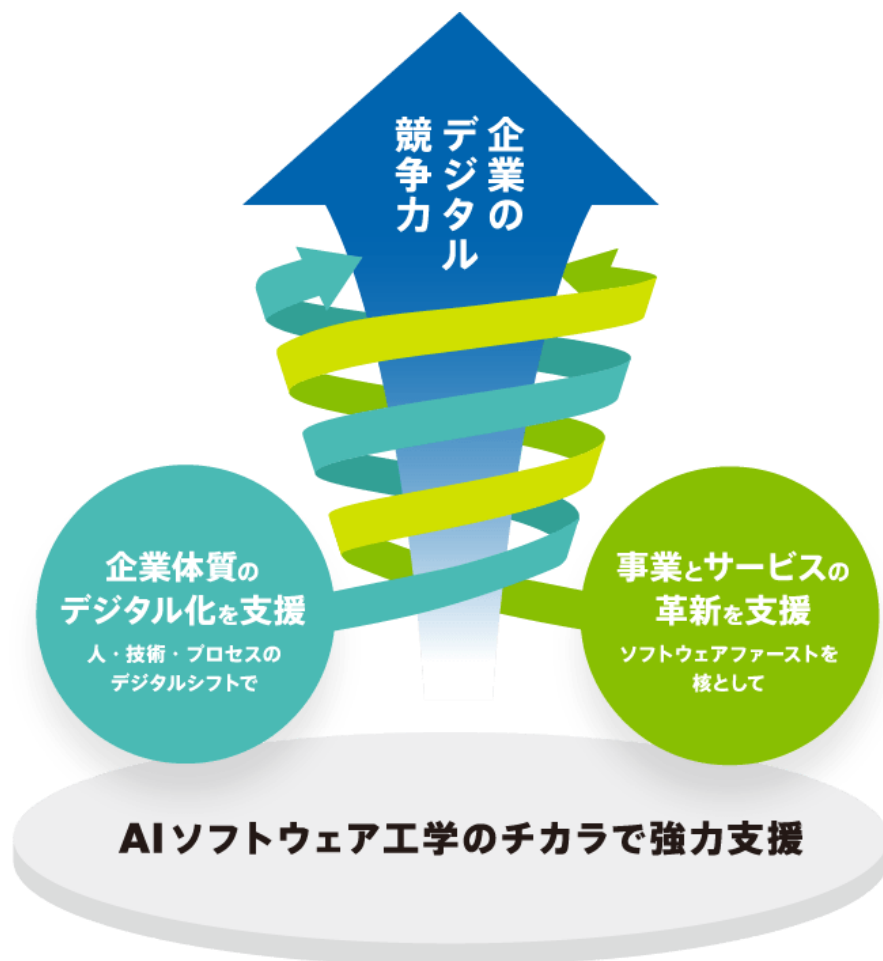
- 01** 会社概要
- 02** 2025年3月期第2四半期決算概要および通期見通し
- 03** 各サービス領域の業績と状況
- 04** 各サービス領域の戦略
- 05** Appendix

01

会社概要



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

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

社会におけるAI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。

AI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。

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
取締役	泉 健憲
監査役	安立 欣司
監査役	菅野 慎太郎
監査役	河津 博史

豆蔵デジタルホールディングス グループ体制図

MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS

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

グループ運営管理を主軸にグループ全体の営業力強化を推進

100%出資



株式会社豆蔵

設立：1999年11月

代表：中原 徹也

社員数：228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：127名

先端技術を駆使し、お客様の基幹系システムの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

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⁽¹⁾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

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
- ロボティクスプラットフォーム⁽³⁾構築

4 モビリティ・オートメーション



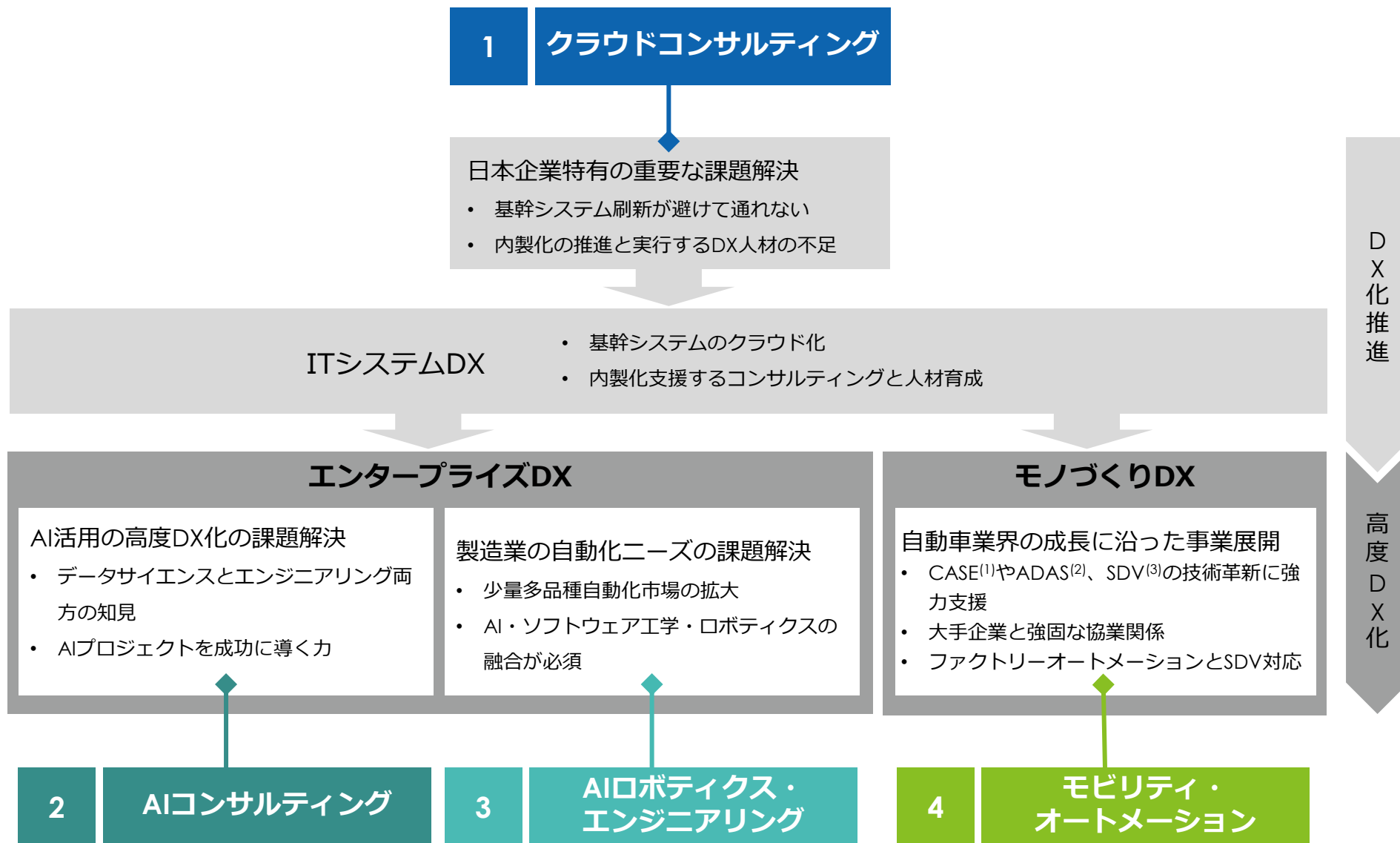
- 製造デバイスのCASE⁽²⁾対応企画・開発
- 製造現場の自動化支援／リアルタイムデータ可視化
- ADAS⁽⁴⁾車載システムコンサルティング

全ドメインを網羅する教育サービス

注： (1) ERP : Enterprise Resources Planning
(3) 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

(2) CASE : Connected、Autonomous、Smart / Shared & Services、Electric
(4) ADAS : Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム

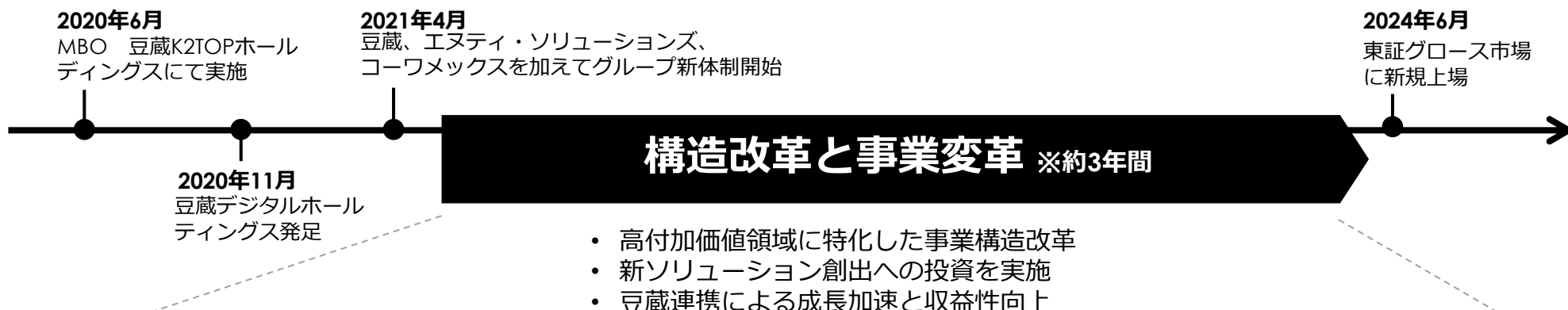
4つのサービス領域を有する意義




注：(1) CASE : Connected、Autonomous、Smart / Shared & Services、Electric (2) ADAS : Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム
(3) SDV : Software Defined Vehicle

MBOから2024年6月新規上場までの軌跡と事業変革


- 2021年4月の新体制開始から2024年6月の新規上場までの約3年間に、構造改革と事業変革を実施
- 高付加価値領域に特化した4つのサービス領域に改革、これらを連携させて成長加速と収益性向上を実現




1 クラウドコンサルティング

- ・ クラウドビジネス（AWS/Azure）が拡大
 - ・ 内製化トレンド拡大により、内製化推進コンサルティングが拡大
- 


2 AIコンサルティング

- ・ 博士課程、大学院卒の社員比率、要員拡大
 - ・ 先進的な生成AIプロジェクトが拡大
- 

3 AIロボティクス・エンジニアリング

- ・ AIとロボティクス技術の融合
 - ・ 先進的な新規事業の拡大
 - ・ 製造業界におけるターゲット拡大（サービス産業、建設、医療、食品業界等）
- 

4 モビリティ・オートメーション

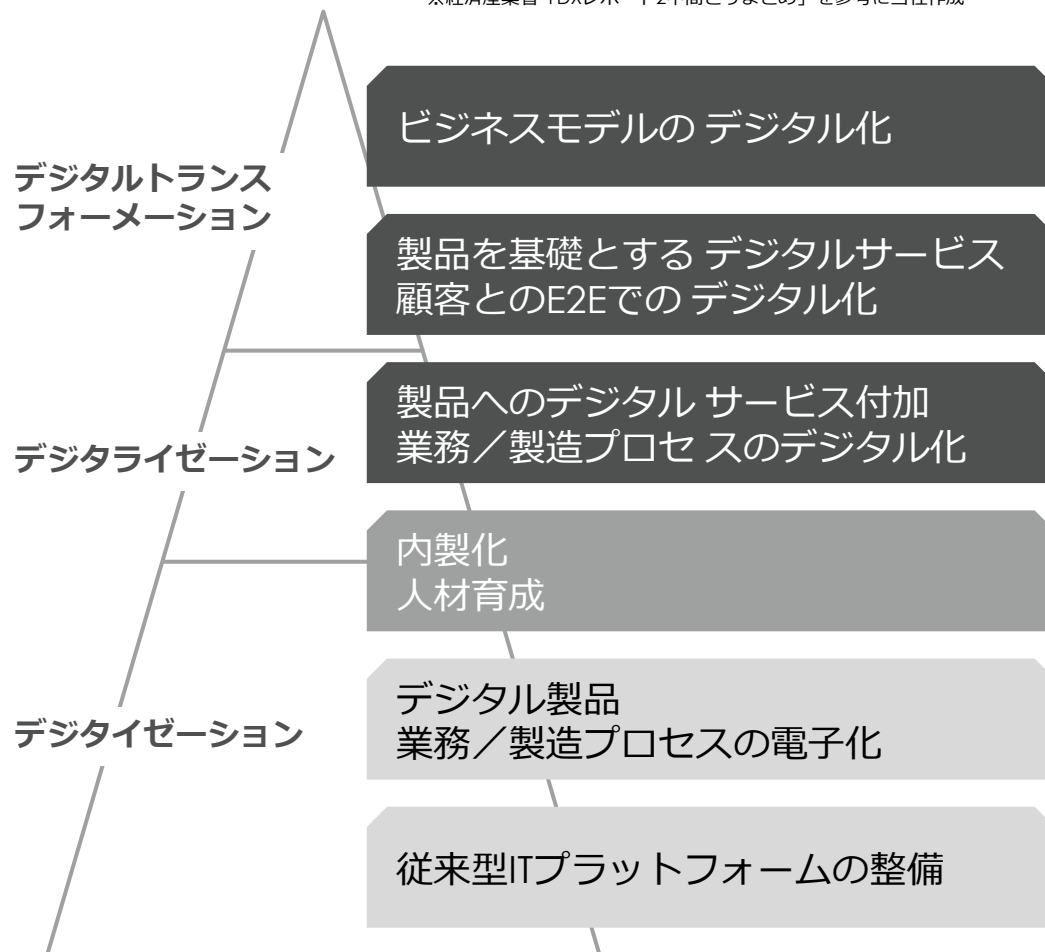
- ・ 上流工程のコンサルティング含めた開発案件の拡大
 - ・ 新規重要顧客の拡大
- 

事業変革の結果 — 業務領域の網羅性

- 当社の4つのサービス領域を有機融合して、DX進化していくフェーズを網羅

デジタルトランスフォーメーション推進フェーズ

※経済産業省「DXレポート2中間とりまとめ」を参考に当社作成



当社の4つのサービス領域



事業変革の結果 — MBO前後で大幅に経営効率を改善

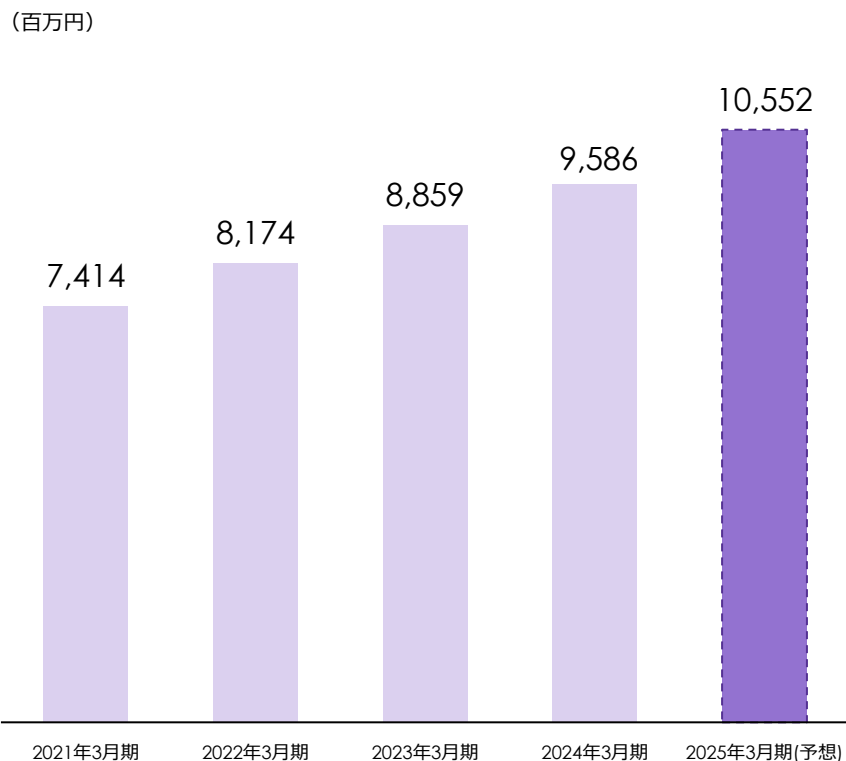
- 当社はMBO後に実施した大胆な構造改革を通じて、事業基盤を強化し、経営効率を大幅に改善
- 社員数が大幅に減少したが、営業利益は24億円から20億円のままであり、営業利益率や生産性が顕著に向上

	MBO前 2019年3月期	MBO後 2025年3月期（予想）
売上高 (百万円)	24,441	10,552
営業利益 (百万円)	2,411	2,071
営業利益率	9.9%	19.6%
社員数	約 2,000名	約 800名
一人当たり営業利益 (百万円)	1.21	2.59

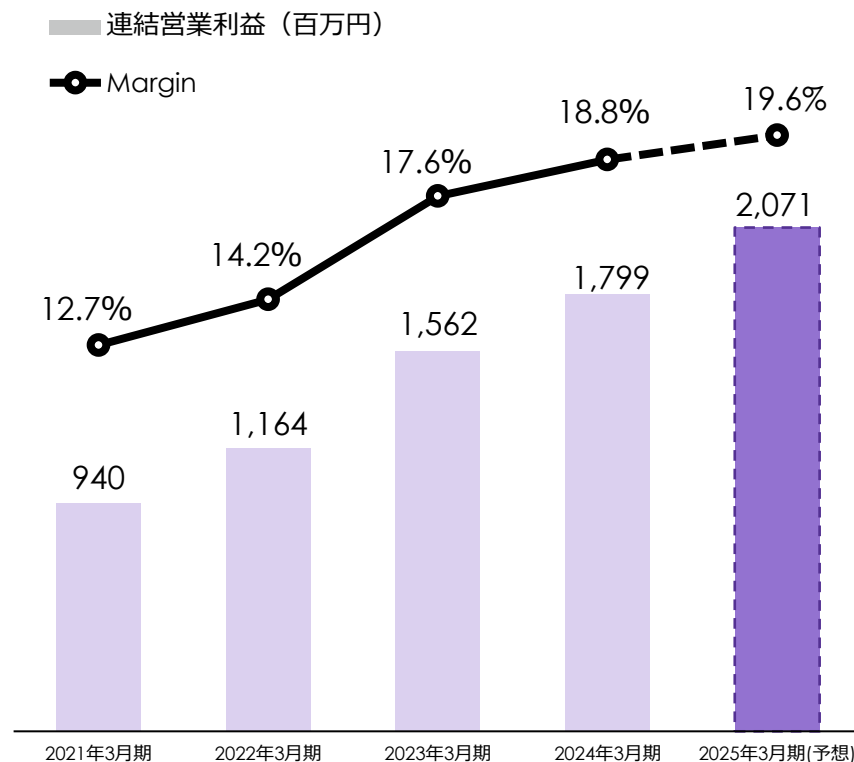
事業変革の結果 — MBO後、業績は順調に推移

- 2021年3月期～2025年3月期（予想値）において、連結売上高の年間平均増加率⁽¹⁾は9.2%、連結営業利益の年間平均増加率21.8%、営業利益率は年々増加傾向、2025年3月期（予想）営業利益率は19.6%を予想

連結売上高



連結営業利益／Margin ⁽²⁾

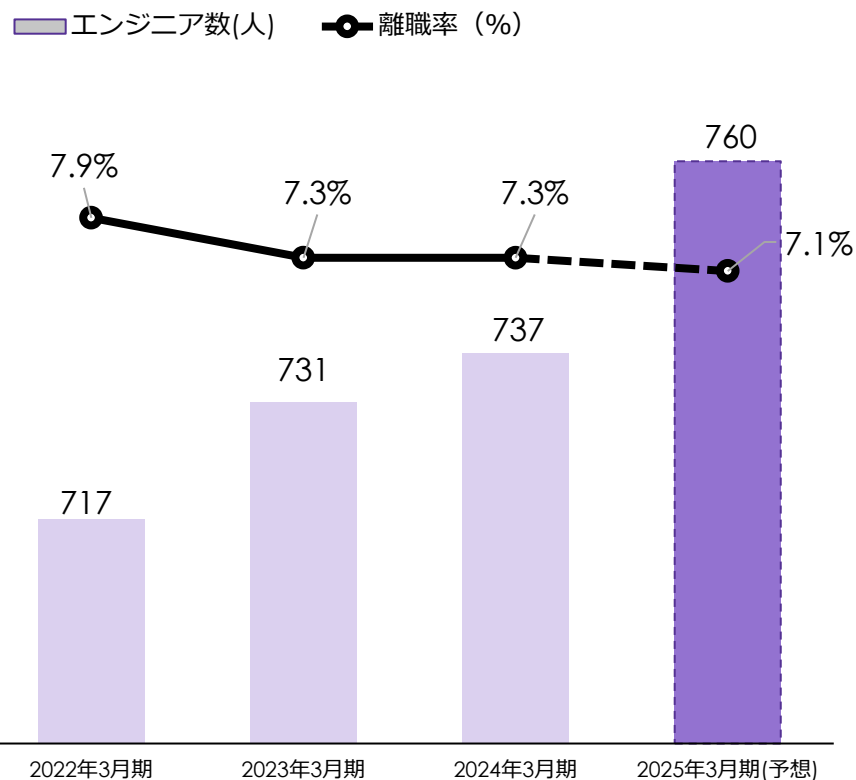


注：(1) 売上高と営業利益の年平均増加率は、2021年3月期～2025年3月期（予想値）により計算
 (2) 2021年3月期、2022年3月期は豆蔵K2TOPホールディングス向けグループ運営費調整後の営業利益、同利益率

事業変革の結果 — 優秀な人材確保と高い定着を実現

- 当グループのエンジニア数は毎年増。今年度予定採用77名に対し、9月末まで58名確保、達成率75%
- 離職率は7%台で情報通信業界平均の11.9%⁽¹⁾より低い状況で推移

エンジニア数／離職率の推移



当グループエンジニア約760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。

02

2025年3月期第2四半期決算概要 および通期見通し



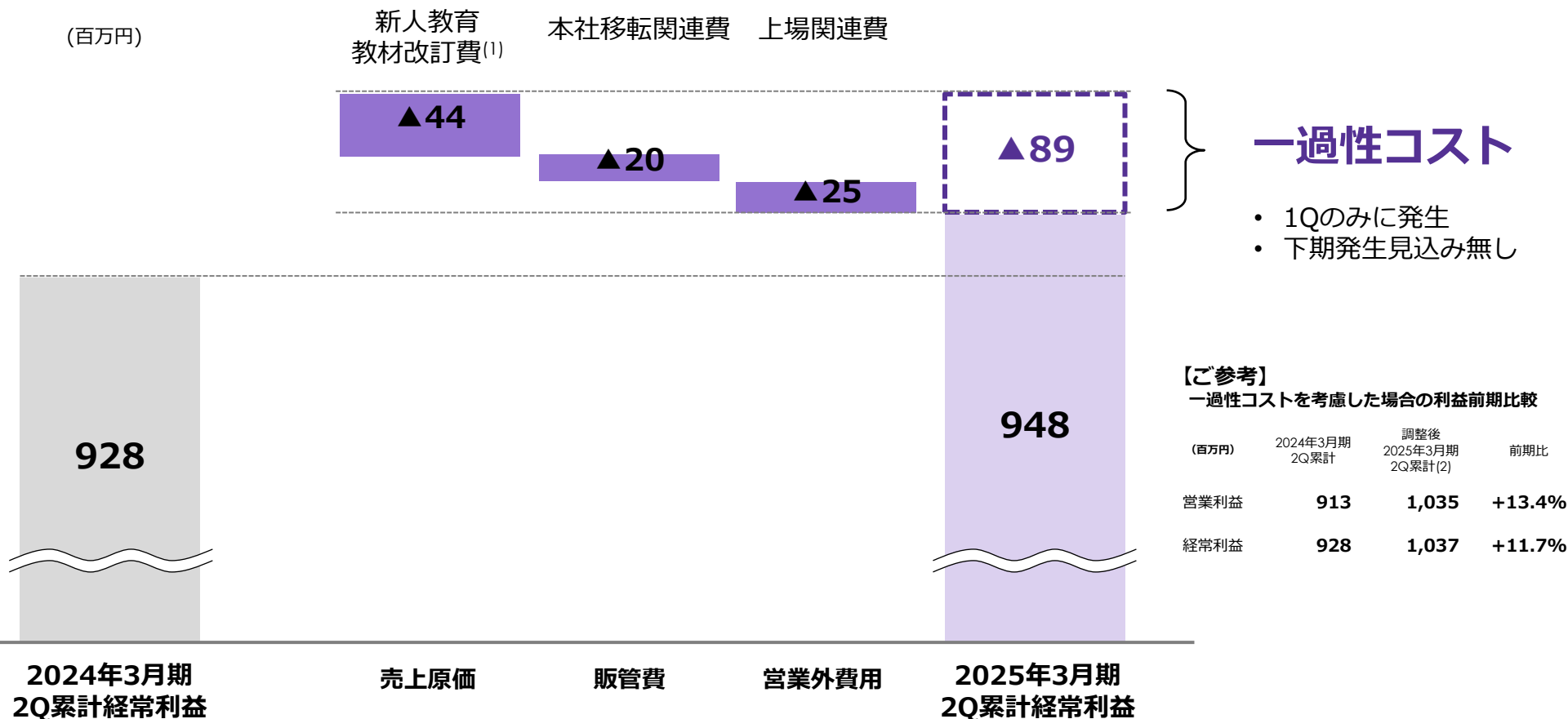
2025年3月期第2四半期連結業績と通期予想

■ 2025年3月期2Q累計の売上高前期比**+9.3%**、営業利益前期比**+6.3%**で**増収増益**

(百万円)	2024年3月期 2Q 累計		2025年3月期 2Q 累計			2024年3月期 通期 実績	2025年3月期 通期 予想	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	金額	前期比
売上高	4,819	100.0%	5,266	100.0%	+9.3%	9,586	10,552	+10.1%
売上総利益	1,611	33.4%	1,731	32.9%	+7.4%	3,180	-	-
営業利益	913	19.0%	971	18.4%	+6.3%	1,799	2,071	+15.1%
経常利益	928	19.3%	948	18.0%	+2.2%	1,820	2,050	+12.7%
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	612	12.7%	621	11.8%	+1.5%	1,159	1,366	+17.8%

2025年3月期第2四半期累計経常利益 前期比較 — 特殊要因（一過性コスト）

- 2025年3月期2Q累計経常利益の前年同期比較において、今期1Qに一過性の特殊要因が発生
- 経常利益に▲89百万円のインパクトが生じたが、一過性のため下期は発生しない見込み



注：(1) お客様向け新人教育教材の改訂は通常約5年に一度程度の頻度で実施、今期2024年第1四半期に実施

(2) 調整後2025年3月期2Q累計数値は、営業利益実績値に新人教育教材費44百万円、本社移転関連費20百万円相当額を加算、経常利益実績値に新人教育教材費44百万円、本社移転関連費20百万円、上場関連費25百万円相当額を加算した数値となっております

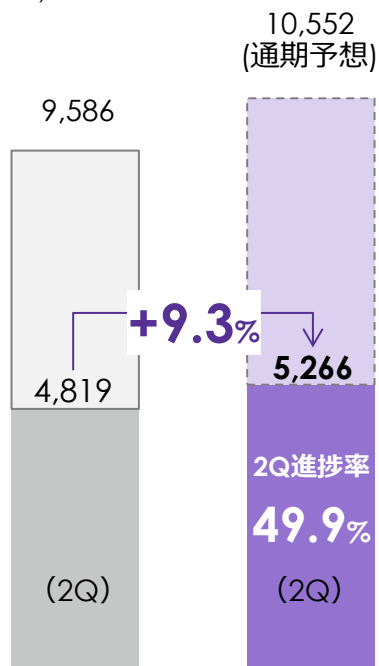
連結業績推移

- 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
- 足元の採用状況も順調に推移しており、**通期業績予想達成に向け、順調に進捗**

業績推移

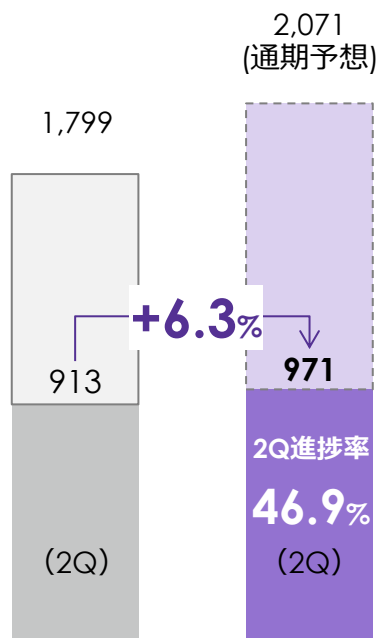
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2024年3月期

2025年3月期

2024年3月期

2025年3月期

業績状況

- 前年同期に対して増収増益
売上高 +9.3%増、営業利益 +6.3%増
- 通期に対する2Q決算の進捗は、
**売上高進捗率 49.9%、
営業利益進捗率 46.9%**
いずれも予算値超えの進捗
- 既存顧客における案件の継続は順調、
新規案件の獲得も拡大
- 激化する採用環境において、人材確保は順調
- 新規採用社員数増加による採用費と教育費用増により、
中間期の売上総利益率と営業利益率は前年同期比微減

サービス区分別の業績推移

- 各サービス領域の売上高前年同期比はそれぞれ伸長、特にAIロボティクス・エンジニアリングは+28.2%の伸び
- 全体の売上総利益対前年同期比は、+7.4%の伸び
- AIコンサルティングは事業拡大に伴う、採用増による労務費増、外注増、経費増により、売上総利益は対前年比▲14.0%となったが、下期は人材投資効果が現れ、案件獲得も加速しプラスに転じる見込み

(百万円)	2024年3月期2Q累計		2025年3月期2Q累計		前年 同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	4,819	100.0%	5,266	100.0%	+9.3%
クラウドコンサルティング	1,885	39.1%	1,940	36.8%	+2.9%
AIコンサルティング	322	6.7%	348	6.6%	+8.0%
AIロボティクス・エンジニアリング	700	14.5%	898	17.1%	+28.2%
モビリティ・オートメーション	1,909	39.6%	2,079	39.5%	+8.9%
売上総利益	1,611	100.0%	1,731	100.0%	+7.4%
クラウドコンサルティング	679	42.2%	695	40.1%	+2.3%
AIコンサルティング	121	7.5%	104	6.0%	▲14.0%
AIロボティクス・エンジニアリング	242	15.0%	264	15.3%	+9.2%
モビリティ・オートメーション	568	35.3%	666	38.5%	+17.3%

03

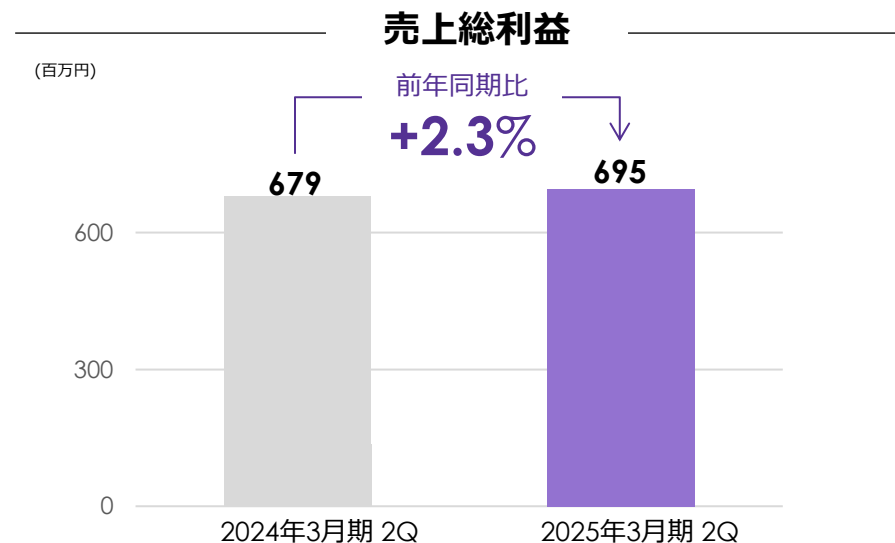
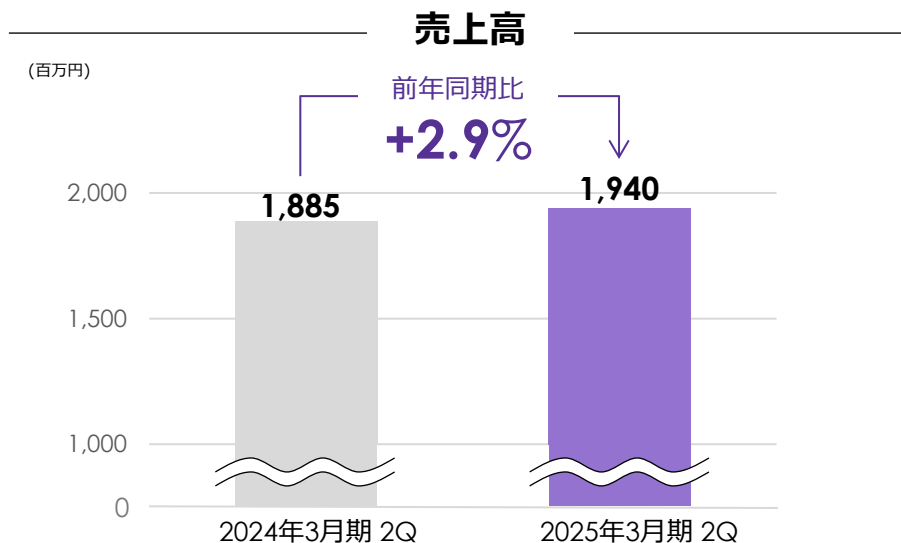
各サービス領域の業績と状況



クラウドコンサルティング

国内特有の課題を解決し、拡大する市場機会に対応

マーケット動向：レガシーシステム（メインフレーム）の影響によりDX推進が停滞。基幹系システム刷新の需要が加速
「内製化」の遅れによる技術開発と運用体制の課題が山積。内製化支援の需要が加速



事業概況

- 基盤構築領域においてアーキテクチャ設計支援およ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は好調
- ERPプロジェクトがいくつか一時的に凍結した影響があるものの、活況なERPの刷新市場を背景としたERP導入支援サービスは引き続き堅調に推移

重点施策

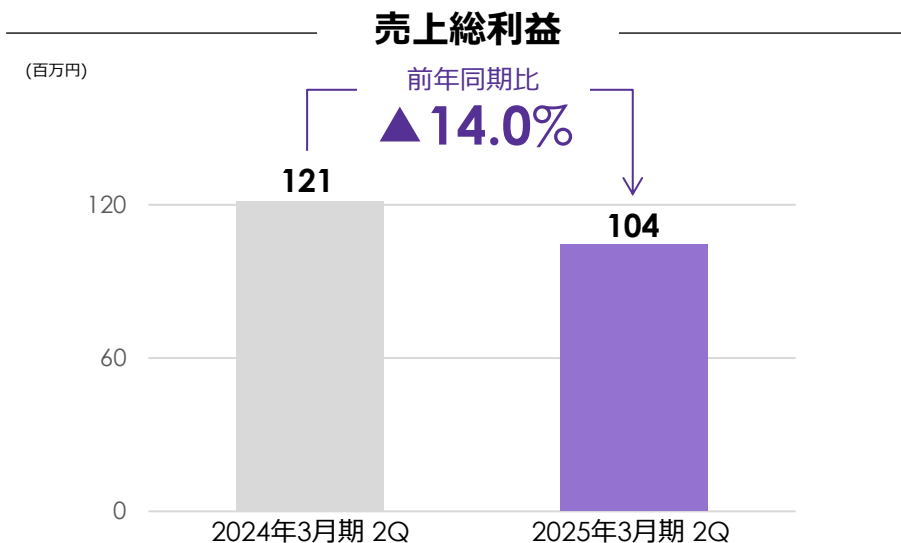
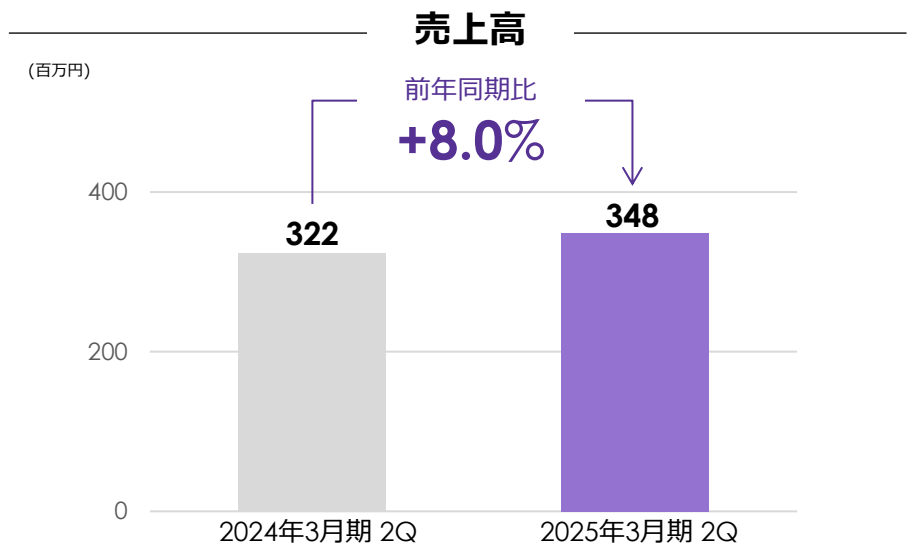
- 量的成長：内製化マーケット拡大に伴う高付加価値人材の採用拡大
- 質的成長：生成AIの新規サービスビジネス強化による収益向上
- アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化
- 営業強化：AWSとの関係強化による新規案件獲得の増強
- 生成AI強化：生成AI適用による事業強化

AIコンサルティング

AI業界の特有な課題を捉え、独自の競争優位性を確立

データサイエンスと従来のソフトウェアエンジニアリング力による実際のビジネス価値の創出

従来のソフトウェアエンジニアリング事業で培った上流工程での要求開発・合意形成のケイパビリティにより、リスク低減とビジネス価値創出が可能



事業概況

- 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アルゴリズム開発および生成AI技術の利活用支援を中心としたAI導入やコンサルティングの案件獲得の増加
- 2Qにおける案件スリップ、採用増による労務費など原価の増加が主な原因で、売上総利益の対前年同期比は▲14.0%であるが、対予算計画では進捗通り
- 2Qのスリップ案件は3Qに開始し、下期以降、売上総利益の前期比もプラスに転じる見込み

重点施策

- 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：マルチモーダルAIに対応した新サービス開発による高付加価値化
- 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
- 営業強化：AWSとの関係強化による新規案件獲得の増強
- 生成AI強化：生成AI適用による事業強化

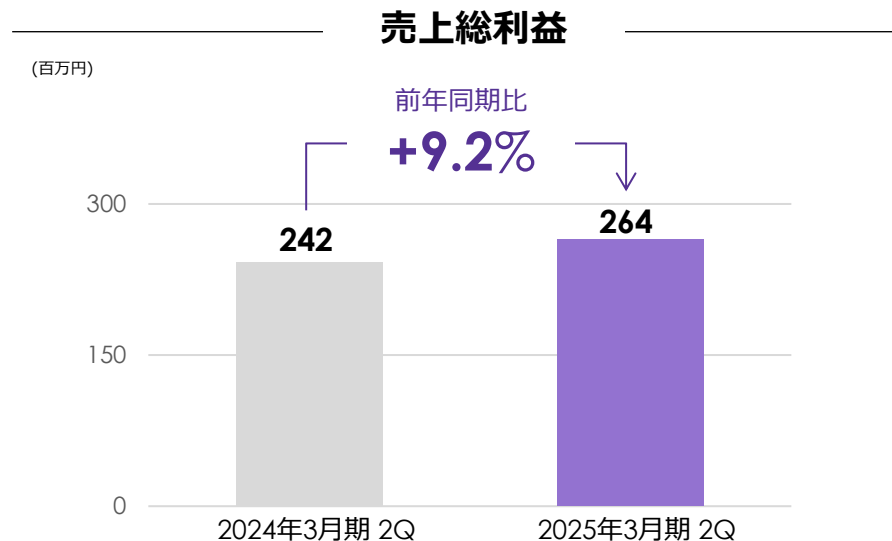
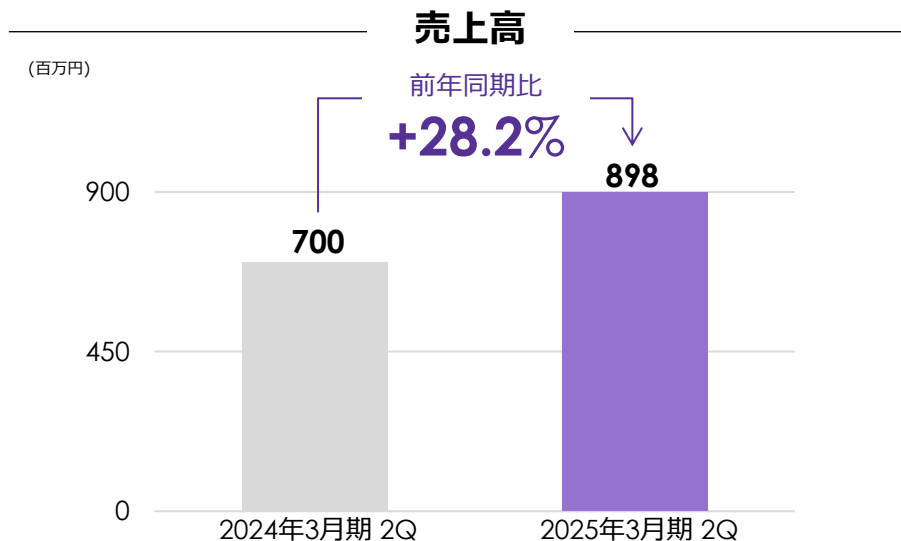
AIロボティクス・エンジニアリング

ロボティクス業界の特有な課題を捉え、独自の競争優位性を確立

少量多品種の自動化市場の成長性。AIとロボティクスの融合というトレンド拡大

オートモーティブ業界が転換点（ソフトウェアが中核を担う）を迎える中、独自の競争優位性を確立

CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾など、技術革新の波。コネクテッドカーと自動運転の進展。電動化（EVシフト）の加速



事業概況

- 産業ロボットの開発支援サービスおよび少量多品種のサービス産業からのロボット導入の需要が増加
- AIとロボティクスの融合というトレンド拡大により、産業ロボットメーカーからの技術支援の引き合いが増加
- 自動車分野における上流工程のコンサル業務、研究開発支援が好調

重点施策

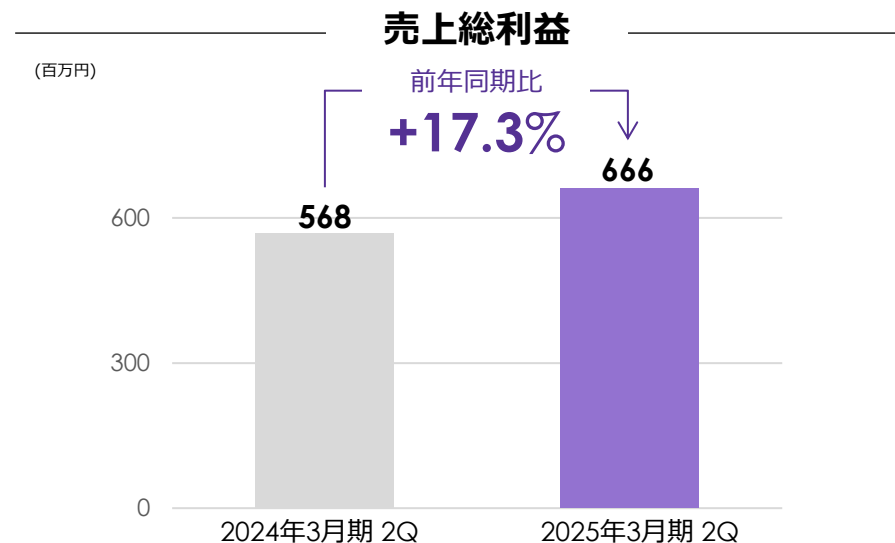
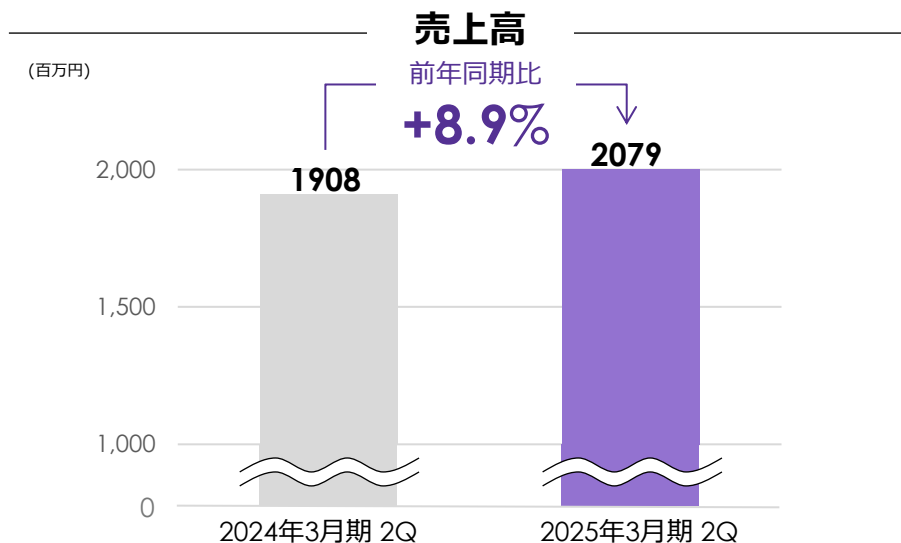
- 量的成長：内製化マーケット拡大に伴う高付加価値人材の採用拡大
- 質的成長：AIロボティクス新規ビジネス開発
- アカウント営業強化：重要顧客の確立/経営層との関係強化
- 他業界への展開強化：医療業界でのロボット導入の需要が増加

注：(1) CASE：Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric (2) ADAS：Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム
(3) SDV：Software Defined Vehicle、ソフトウェア定義型自動車

モビリティ・オートメーション

オートモーティブ業界におけるモノづくりDX

技術革新（CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾等）の影響で車載ECU⁽⁴⁾開発を含む自動車産業の製造現場のデジタル化のニーズが加速



事業概況

- ・ 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
- ・ 案件付加価値向上による単価アップ

重点施策

- ・ 質的成長：自動車業界で得た車載ECUノウハウの他業界への展開
- ・ 質的成長：CASEとDXの案件比率向上による収益向上
- ・ 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：リスクリングを含めたソフト人材育成の強化

04

各サービス領域の戦略

豆蔵

クラウドコンサルティング（エンタープライズ領域）

事業を取り巻く環境・課題

- 富士通メインフレーム 2030年問題の台頭
- ユーザー企業における内製化トレンドの高まり
- 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）が加速

事業戦略

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**
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**
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**
大規模な脱ホスト案件を成功させた人材獲得による上流支援強化

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AWS サービスパートナーティアに昇格する見込みで、顧客へのケイパビリティの訴求が可能に
AWS 認定資格取得数は 140 名に到達し、うち上級資格比率が 40% 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、生成AI によって適切な形で引き出す仕組みを構築・展開済

クラウドコンサルティング（ERP領域）

事業を取り巻く環境・課題

- 近年、ERPの市場では「Fit to Standard（システムに合わせて業務を変えていくこと）」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い
- 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になるため、ERP市場では慢性的に人財が不足している状況が続く

教育×生成AIでERP市場の人財不足問題を解消！

事業戦略

特化型教育プラットフォーム「DLP Online」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Microsoft ERP（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

大手自動車関連企業と内製化プロジェクトの推進

- 現在、ERP市場でもエンドユーザー様の内製志向が急速に高まり、エヌティ・ソリューションズでは教育と生成AIを活用し、大手自動車関連企業様とERP導入における内製化プロジェクトを推進中
- 今後、同様の事例を数多く積み重ねていく予定

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る
- 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、今年度はその検証結果を反映した生成AIツール「AutoConv-Navi」を発表

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



AIコンサルティング

事業を取り巻く環境・課題

- **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ニーズの増加
- **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）整備ニーズの増加
- **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・ニーズに即した人材の確保に育成が必要

事業戦略

先進技術による“新”産業革命の推進

- 「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
- これにより、今まで人間が担当していた部分の自動化により圧倒的な生産性の向上を図る

AIを前提としたデータ・ドリブンな環境の構築

- 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整備を推進
- 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

状況・ニーズに応じた人材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る
- 顧客の企業文化など企業の状況を踏まえ、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

DXの伴走者として持続可能な成長を支援

- AI技術を駆使して、社会全体のDX加速を支援
- 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担う

AIロボティクス・エンジニアリング（AIロボティクス領域）

事業を取り巻く環境・課題

・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
- ・ これを解決するために、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る

・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が進んでいない（食品業界、製薬業界、建設業界、物流業界、農業）

事業戦略

高度なソフトウェア技術で自動化を実現

- ・ 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
- ・ 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
- ・ ロボット業界の最新動向をキャッチアップし、人型ロボット等の新しい技術を吸収

ロボット導入の要件定義から開発まで対応し規模拡大

- ・ 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、規模拡大を図る

高単価、長期開発期間案件獲得による収益性向上

- ・ 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する
- ・ 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
 - － 製薬メーカー、食品装置メーカー、外食チェーン店等とプロジェクト推進中

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

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）

事業を取り巻く環境・課題

- **自動車業界の状況**
 - 自動運転や安全運転支援等が自動車の価値を決定するようになり、自動車・部品メーカーはソフトウェア開発力を強化
 - 自動車のソフトウェアは高機能化、大規模化、複雑化
 - 車両開発は短期化し、品質やセキュリティ面で信頼性の高いソフトウェア開発が必要
- **自動車業界の取り組み**
 - 従来のソフトウェア外部委託では対応できず、ソフトウェア開発の内製化が急務となり、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、ソフトウェア技術者の育成等を推進

事業戦略

戦略的パートナーとして車両開発を支援

- 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

単価の高い案件の獲得、高い利益率の確保

- 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

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

- 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⁽¹⁾開発向けMBSE⁽²⁾導入支援
 - MBSEプロセス定義書作成および要求定義
 - 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およ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

モビリティ・オートメーション

事業を取り巻く環境・課題

- ・ ユーザーの利便性向上や厳しい環境基準への適合のもと、自動車をはじめとしたモビリティに求められる要求は益々高度化、複雑化し、モビリティの大きな変革期が到来
- ・ 変革のキーワード「CASE化」（C:コネクテッド、A:オートノマス、S:シェアリング、E:エレクトリック）が急速に進んでいる

メーカーの内製力を強化すべく、ソフトウェア制御を中心に「CASE化」関連の新しい製品の企画・開発を支援

事業戦略

長年、自動車関連開発に携わってきた強みを活かす

- ・ 長年の開発経験から、モビリティに求められる品質、信頼性を熟知
- ・ EVを始めとした電動化製品に必須となるモータ制御、インバータ制御技術に強み
- ・ ソフトウェアからハードウェアまで、製品単位での開発、試作製造が可能
- ・ 企画から開発までをワンストップで提供、且つ製品単位での開発、製造技術に強み

高要求レベルの受注へ移行し、収益性を向上

- ・ 既存製品の開発から要求レベルの高い次期型製品開発（CASE領域）へ移行
- ・ Sler → 部品サプライヤー → OEM（完成品）メーカーへと、取引先の変更を行い、高付加価値、要求レベルの高い案件受注へ切り替えることでサービス単価を向上
- ・ 開発領域から企画コンサルティング領域へ、より上流側へ支援領域を移行

パートナーシップ、人材、事業エリアの拡大

- ・ 長期で取引を継続してきている、OEMや部品サプライヤーとのパートナーシップを強化し、中長期で安定した開発支援ニーズを確保
- ・ 若手人材を多数登用、外販も行っている自社専門育成プログラムを活用し、早期（3ヶ月）にエンジニアとして育成、開発プロジェクトにアサイン
- ・ 東海エリアに加えて、関西エリアへの事業エリア拡大

案件トピック

- ・ EV⁽¹⁾、HEV⁽²⁾制御ECU⁽³⁾開発と実装
- ・ 自動運転用ADAS⁽⁴⁾制御ECU開発と実装
- ・ 電動ブレーキ制御システム開発と実装
- ・ 大型車両向け、PRE-EV⁽⁵⁾制御ECU開発および試作対応～実車評価まで対応
- ・ 自動倉庫制御システム開発と実装 等

注： (1) EV : Electric Vehicle
(2) HEV : Hybrid Electric Vehicle

(3) ECU : Electronic Control Unit
(4) ADAS : Advanced Driver-Assistance Systems

(5) PRE-EV : Plug-in Range Extender-EV

05

Appendix



連結損益計算書

連結損益計算書(J-GAAP)⁽¹⁾

(百万円)	2024年3月期 2Q累計		2025年3月期 2Q累計	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	4,819	100.0%	5,266	100.0%
売上原価	3,207	66.6%	3,534	67.1%
売上総利益	1,611	33.4%	1,731	32.9%
販売費及び一般管理費	698	14.5%	759	14.4%
営業利益	913	19.0%	971	18.4%
経常利益	928	19.3%	948	18.0%
税引前当期純利益	928	19.3%	940	17.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	612	12.7%	621	11.8%
減価償却費	50	1.0%	40	0.8%
EBITDA⁽²⁾	963	20.0%	1,012	19.2%

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)	2024年3月期 期末		2025年3月期 2Q末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	2,598	73.4%	2,719	72.6%
固定資産	944	26.6%	1,023	27.4%
資産合計	3,543	100.0%	3,743	100.0%
流動負債	1,273	35.9%	1,135	30.3%
固定負債	8	0.2%	10	0.3%
純資産	2,261	63.8%	2,596	69.4%
負債・純資産合計	3,543	100.0%	3,743	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。

それらの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。

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。

株式会社豆蔵デジタルホールディングス
<https://www.mamezo-dhd.com/>

■お問い合わせ

ir@mamezo-dhd.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。