

|| 企業調査レポート ||

ジーデップ・アドバンス

5885 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年11月20日(水)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	02
3. 今後の見通し	02
4. 成長戦略・トピックス	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 事業概要	06
1. 市場動向	06
2. 顧客構成	07
3. 同社の強み	07
■ 業績動向	09
1. 2024年5月期通期業績の概要	09
2. 2025年5月期第1四半期業績の概要	10
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
■ 成長戦略・トピックス	13
1. 中期経営計画 数値目標	13
2. 中期経営計画 成長戦略	14
3. モビリティ業界向けに NVIDIA テクノロジーのトライアル環境を提供開始	15
■ 株主還元策	16

ジーデップ・アドバンス

5885 東証スタンダード市場

2024年11月20日(水)

<https://info.gdep.co.jp/ir/>

要約

NVIDIA の国内 No.1 パートナー。 AI 開発向けに最先端テクノロジーを組み合わせた ソリューションを提供。 直近業績は、生成 AI 関連の設備投資需要、 案件規模の大型化などにより大幅増収

ジーデップ・アドバンス<5885>は、「Advance with you 世界を前進させよう」をミッションに掲げ、主に AI を対象としたシステムインキュベーション事業を行う企業である。システムインキュベーション事業とは、主に AI やビジュアライゼーションやビッグデータを取り扱う研究者や開発者のシステム環境上の課題に対して、最先端テクノロジーを用いたサーバー機や同社オリジナルソリューションなどを提供することにより、今までとは違ったアプローチで研究や開発のスピードアップを支援するサービスである。代表取締役社長の飯野匡道（いいのただみち）氏が、2007年に米国ネバダ州で開催された Supercomputing Conference で NVIDIA Corporation<NVDA>の製品を知り、小さなカードがパラレルコンピューティングの概念を大きく変える可能性を体感したことが NVIDIA との取引の契機となり、その後の快進撃のドライバーとなった。従業員数は 21 名（2024 年 5 月末時点）と少数精鋭である。2023 年 6 月に東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場に上場した。

1. 事業内容

同社の事業は「システムインキュベーション事業」の単一セグメントだが、「DX サービス」及び「Service & Support」の 2 つのサービスを提供している。主力の「DX サービス」では、AI ソリューションサービスで、AI サービスを開発・運用する顧客を対象として、Deep learning を用いた AI の開発や運用に適した仕様のハードウェア、ソフトウェア、ツールを組み合わせたターンキーシステム（電源を入れたらすぐに使えるシステム）を開発・組立・販売する。またビジュアライズソリューションサービスでは、映像や画像を用いるコンピュータ処理を行う顧客を対象として、CAD や CAE、コンピュータグラフィックスの制作やデジタルサイネージで利用するグラフィックワークステーションの組立・販売などを行う。このサービスは売上構成比の 91.9%（2024 年 5 月期）を占める。「Service & Support」は、同社が提供するソリューション（ハードウェア、ソフトウェア、構築ノウハウ）に対して、ハードウェアの保守だけでなく継続的な環境のアップデートを通して、常に最新で安定したシステムとして利用するためのオプション運用支援サービスを提供する。当サービスの売上構成比は、8.1%（同）である。

同社は、NVIDIA をはじめとする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、とグローバル IT ベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力が源泉となり、高い競争優位性を築いている。強み・特徴としては、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、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) スモールマス展開を見据えた案件対応、5) 他社との差別化を実現する独自のポジショニング、がある。

要約

2. 業績動向

2024年5月期通期の業績は、売上高が前期比17.0%増の4,421百万円、営業利益が同19.0%増の662百万円と大幅な増収増益を達成した。売上高は、生成AI関連の設備投資需要などが堅調であったことなどから過去最高額を更新した。主要顧客の大学や研究機関の需要が変わらず旺盛であるのに加え、スタートアップや医療業界などとの取引が伸長した。販管費は外形標準課税や東京オフィス移転などの増加要因があったものの、その多くが固定費のため、増収効果により販管費率は減少した。結果として営業利益は前期比19.0%増となり、9期連続の増益となった。

3. 今後の見通し

2025年5月期の業績については、売上高で前期比30.5%増の5,770百万円、営業利益で同1.9%増の675百万円を予想する。進行期は成長市場において積極的な先行投資を行う戦略であり、売上高の成長性は高いが各利益は抑制される計画である。売上高については、前期に引き続き高い需要が予想され、案件規模の大型化も進行していることから前期比30.5%増と高い成長率を見込む。さらなる成長のためにソリューションのポートフォリオを拡充し、より上位レイヤーのソリューションラインナップを準備していくとともに、パートナーエコシステムの増強に力を入れる戦略である。案件規模の大型化の影響などにより売上総利益率は低下する見込みである。これらの要因から、営業利益は微増・横ばいの計画となる(前期比1.9%増)。生成AI関連の需要増や補助金など市場の追い風を背景に受注残を例年になく有しており(期初2,106百万円)、トップラインの高成長は確実性が高いと弊社は考えている。過去に発生した半導体供給難なども解消したため、サプライチェーンのリスクも低減している。将来に向けて社内体制の整備(人材・設備等)にしっかり投資できるかに注目していきたい。

4. 成長戦略・トピックス

成長戦略として、3つの重点施策を推進する。

1) 上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

デスクサイドのAIワークステーションから、大規模なGPU(Graphics Processing Unit)クラウドまで、商品・サービスのポートフォリオを上位レイヤーへ拡充し、大規模AIのユーザーニーズにタイムリーに対応し確実なアップセルを促進する。

2) 大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

国内SIerとの協業及びクラウドベンダーやデータセンターと提携、NVIDIAと関係が深いOEMベンダー、ストレージベンダー、ソフトウェアベンダーとのパートナーネットワーク強化などにより、製品調達力とオリジナリティのある大規模システムの構築を可能にする。

3) AIリソースの総合ベンダーとしてハイブリッド化を促進

オンプレミスからプライベートクラウド、パブリック大規模システムまで、すべての環境をシームレスに移行し、AI開発のスピードアップを支援するAIリソースの総合ベンダーを目指す。

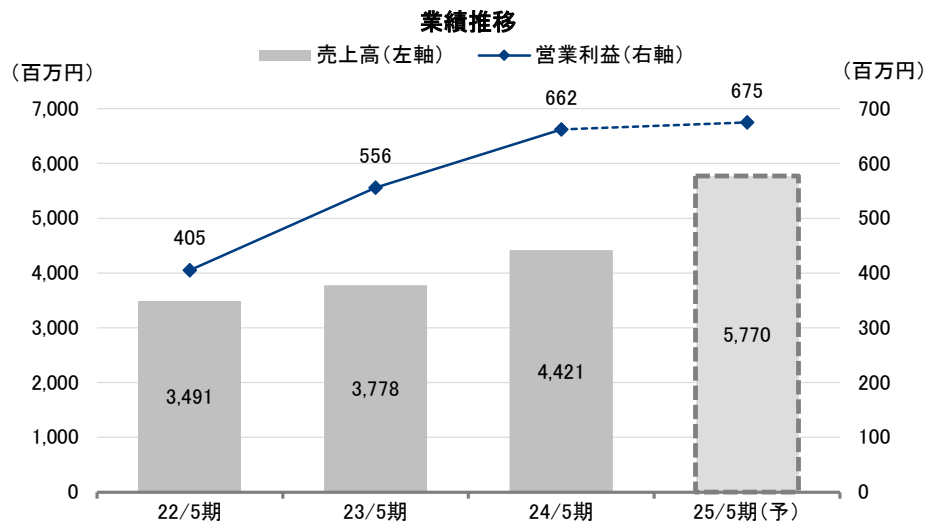
要約

5. 株主還元策

同社は成長に応じた株主への安定的な利益還元を経営上の最重要課題の1つと位置付けており、業績の見通しや必要な設備投資などを総合的に勘案した上で、毎期待当性向は引き上げていく方針としている。過去3年間においては毎年増配するとともに、配当性向20%前後を維持してきた。2024年5月期末の配当金は年67.00円(株式分割後換算16.75円)、配当性向は20.4%だった。2025年5月期は、配当金で年17.50円、配当性向21.1%を予想する。弊社では、継続的な利益成長とともに、将来的には配当性向の上昇により、高い増配ペースが期待できると考えている。また同社は、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を目的に、2024年11月30日を基準日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行う予定である。

Key Points

- ・ NVIDIA の国内 No.1 パートナー。AI 開発向けに最先端テクノロジーを組み合わせたソリューションを提供
- ・ 国内 AI 市場は年 30% 成長見込み。NVIDIA をはじめとするグローバルプロセッサメーカーが認める技術力と、グローバル IT ベンダーとの連携による企画力・製品調達力が強みの源泉
- ・ 直近業績：生成 AI 関連の設備投資需要、案件規模の大型化などにより大幅増収。各利益では 9 期連続の増益を達成
- ・ 中期経営計画最終年度(2027年5月期)に営業利益10億円を目指す。大規模 AI・クラウド化の時代に対応する成長戦略を策定
- ・ 利益成長と配当性向の上昇により、高い増配ペースが期待できる。2025年5月期の配当金は17.50円、配当性向21.1%予想。また、株式分割を実施予定



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

NVIDIA の国内 No.1 パートナー。 AI 開発向けに最先端テクノロジーを組み合わせたソリューションを提供

1. 会社概要

同社は、「Advance with you 世界を前進させよう」をミッションに掲げ、主に AI を対象としたシステムインキュベーション事業を行う企業である。システムインキュベーション事業とは、主に AI やビジュアライゼーションやビッグデータを取り扱う研究者や開発者のシステム環境上の課題に対して、最先端テクノロジーを用いたサーバー機や自社オリジナルソリューションなどを提供することにより、今までとは違ったアプローチで研究や開発のスピードアップを支援するサービスである。代表取締役社長の飯野匡道氏が、2007年に米国ネバダ州で開催された Supercomputing Conference で NVIDIA の製品を知り、小さなカードがパラレルコンピューティングの概念を大きく変える可能性を体感したことが NVIDIA との取引の契機となり、その後の快進撃のドライバーとなった。現在でも NVIDIA とは良好な関係を構築しており国内 No.1 パートナーとなっている。従業員数は 21 名（2024 年 5 月末時点）と少数精鋭である。2023 年 6 月に東証スタンダード市場に上場した。

2. 沿革

同社の前身は、1978年に電子部品の商社として設立されたトーワ電機（株）である。当初から大学や研究機関との取引を得意としており、取り扱う商品・サービスが変わった現在でもその営業基盤は生かされている。最初の転機が訪れたのは 2007 年であり、前述の米国でのカンファレンスで NVIDIA と出会い、その年に NVIDIA 製品の取り扱いを開始した。ゲーム用チップとして活用されてきた GPU が、ハイパフォーマンス・コンピューティング（並列処理が可能な強力なプロセッサなどを使用して、ビッグデータを高速に処理する技術）に活用され始めたタイミングであった。

次のターニングポイントは 2015 年で、GPU 技術やディープラーニングの進化により AI の用途開発が盛んになった時期である。同社では、独自の AI ワークステーション「DeepLearning BOX」を開発・発売し、AI ソリューションが確立した。それまで、流体解析やビジュアライゼーションが中心であり、大学や研究機関を主要な顧客としてきた同社だが、AI 時代に入り、自動車業界や精密機械業界などの事業会社の顧客を開拓することに成功した時期である。さらに 2018 年以降は、大規模 AI・クラウド化の時代に入り、同社のソリューションも大規模化していく。2018 年には、NVIDIA DGX（主に大規模な AI の学習を行うためのアプライアンスサーバー）の取り扱いを開始し、大規模化・クラウド化のニーズにいち早く対応している。2024 年 2 月には、モビリティ業界の AI 投資を支援するために、豊田通商グループの（株）ネクスティ エレクトロニクスと「GPU Advanced Test Drive」（GAT）を開始した（後述）。

ジーデップ・アドバンス | 2024年11月20日(水)
 5885 東証スタンダード市場 | <https://info.gdep.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年	主な沿革
1978年	トーワ電機（同社の実質的な前身企業）設立
2007年	NVIDIA 製品取り扱い開始
2008年	NVIDIA から TPP パートナー認定
2010年	日本 GPU コンピューティング有限責任事業組合（LLP）創設
2015年	AI ワークステーション「DeepLearning BOX」開発・発売
2016年	株式会社 GDEP アドバンス設立（NVIDIA 製品を提供することを主な目的にトーワ電機の子会社として設立） NVIDIA Visualization パートナー認定
2018年	AI 開発用ツール「G-works」開発・実装 NVIDIA AI サーバー DGX の取り扱い開始
2019年	理化学研究所 RAIDEN システムへ NVIDIA DGX を納入
2020年	トーワ電機から吸収分割により一部を承継（トーワ電機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） 株式会社ジーデップ・アドバンスへ社名変更
2023年	三井物産株式会社との協業により創業 AI クラウドプラットフォーム「TOKYO-1」の推進を開始 東京証券取引所スタンダード市場に上場
2024年	豊田通商グループの株式会社ネクスティ エレクトロニクスと GPU Advanced Test Drive を開始

出所：ホームページ、決算補足説明資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業は「システムインキュベーション事業」の単一セグメントだが「DX サービス」及び「Service & Support」の2つのサービスを提供している。

1) 「DX サービス」

主力の「DX サービス」は、「AI・ビジュアライズソリューションサービス」「その他 DX ソリューションサービス」「サブスクリプションサービス」の3つのサービスに分かれる。「AI・ビジュアライズソリューションサービス」のうち、AI ソリューションサービスは、AI サービスを開発・運用する顧客を対象として、Deep learning を用いた AI の開発や運用に適した仕様のハードウェア、ソフトウェア、ツールを組み合わせたターンキーシステムを開発・組立・販売する。モデルとしては、「DeepLearning BOX」（同社オリジナル製品）や DGX シリーズ（NVIDIA 製品）などが主力である。ビジュアライズソリューションサービスは、映像や画像を用いるコンピュータ処理を行う顧客を対象として、CAD や CAE、コンピュータグラフィックスの制作やデジタルサイネージで利用するグラフィックワークステーションの組立・販売などを行う。モデルとしては、GWS シリーズ（同社オリジナル製品）や「Omniverse」（NVIDIA 製品）などが主力である。「その他 DX ソリューションサービス」は、データを大量に保管しておくための高速大容量ストレージの組立・販売や、高速にデータを送受信するための広帯域ネットワーク機器の販売・設定、ハードウェアの利便性を高めるためのソフトウェアの販売・設定、及びそれらを組み合わせたシステムの設計や構築を行う。「サブスクリプションサービス」では、同社の開発したソリューションをレンタルやクラウドで提供する。同社のクラウドサービスの特徴は仮想化しないベアメタルクラウドであるという点であり、物理環境の性能劣化がなく、セキュリティ面でも大きなメリットがある。「DX サービス」の売上構成比は、91.9%（2024年5月期）である。

会社概要

2) 「Service & Support」

「Service & Support」は、同社が提供するソリューション（ハードウェア、ソフトウェア、構築ノウハウ）に対して、ハードウェアの保守だけではなく継続的な環境のアップデートを通して、常に最新で安定したシステムとして利用するためのオプション運用支援サービスを提供する。「Service & Support」の売上構成比は、8.1%（2024年5月期）である。

同社のサービスをビジネスモデルで分類すると、フロービジネスとストックビジネスに分かれる。「DX サービス」の多くはフロービジネスだが、サブスクリプションサービスはストックビジネスである。「Service & Support」はストックビジネスに分類できる。現状はストックビジネスの比率が低いが、中長期的に向上させる方針である。

サービス内容

サービス区分	主なサービス内容	ビジネスモデル	売上高構成比 (2024年5月期)
DX サービス	AI・ビジュアライズソリューションサービス	フロービジネス	91.9%
	その他 DX ソリューションサービス		
	サブスクリプションサービス	ストックビジネス	
継続的な開発環境のアップデート	8.1%		
ハードウェア保守		Q&A、FAQ 共有、障害切り分け、オンサイトサポート、代替環境などを提供	
合計			100.0%

出所：有価証券報告書からフィスコ作成

事業概要

グローバルプロセッサメーカーが認める技術力、企画力・製品調達力が強みの源泉

1. 市場動向

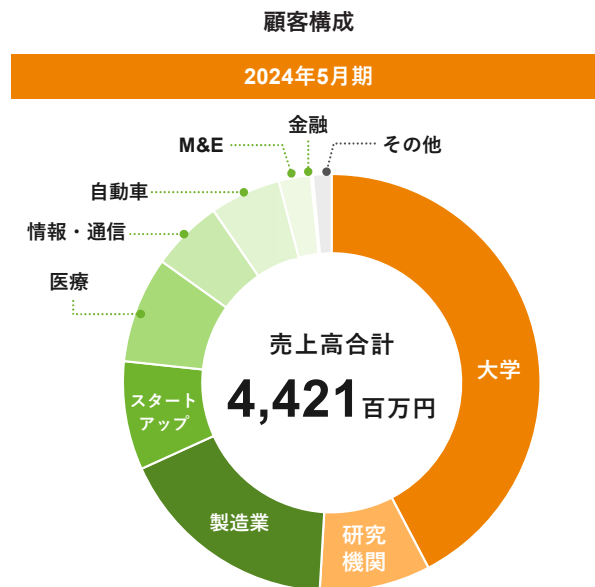
同社の提供するソリューションの多くは AI 用途である。AI モデルを構築する先進的な企業・団体は、独自の生成 AI モデル構築のための大規模な実証実験や本番運用に向けた投資を加速させる動きがある。また、AI の限定的な利用に留まっていた企業・団体においても、簡易なモデルの作成や生成 AI の組み込みアプリケーションの導入が加速し、AI システムの需要がさらに高まることを見込まれている。

事業概要

AI 向けシステムの性能を決定付けるコア技術は GPU であり、世界市場の 8～9 割の圧倒的なシェアを獲得しているのが米国 NVIDIA である。NVIDIA では製品・技術のロードマップを公開しており、GPU に関しては、Blackwell (2024 年)、Blackwell Ultra (2025 年)、Rubin (2026 年)、Rubin Ultra (2027 年) と今後 2027 年まで毎年新製品が投入される計画である。技術の継続的な進化と用途の開発により AI 市場が活性化することが見込まれる。

2. 顧客構成

同社の顧客は大学や研究機関の構成比が高く、約 50% を占める。これは、祖業である電子部品商社時代から大学や研究機関向けの取引が主体だったことも一因である。近年では、AI が様々なシーンで活用される時代を迎え、事業会社の比率が高まっている。自動車産業やその他の製造業、AI 関連のスタートアップ、創薬などで AI を活用する医療業界、情報通信業界、メディア & エンターテインメント業界など多様な業界の企業・団体が同社の顧客となっている。



出所：決算補足説明資料より掲載

3. 同社の強み

同社は、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と、グローバル IT ベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力が源泉となり、高い競争優位性を築いている。強み・特徴としては、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、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) スモールマス展開を見据えた案件対応、5) 他社との差別化を実現する独自のポジショニング、がある。

事業概要

同社の強み

強みの源泉	内容
1 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	グローバルプロセッサメーカー 4 社から 11 タイプの認定を取得。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
2 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	北米、中国、台湾、イスラエルなどで、NVIDIA と関係が深い OEM ベンダー、ストレージベンダー、ソフトウェアベンダーとのパートナーネットワーク
強み・特徴	内容
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	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し、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
2 ソリューション提供形態の多様性	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。クラウドサービスではペアメタル方式を採用し優位性を確立
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、お客さまのシステムを常に最適な環境に更新。導入後の利用価値向上を実現
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	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として独自のポジション

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

同社は、グローバルプロセッサメーカー 4 社 (NVIDIA、Intel Corporation<INTC>、Advanced Micro Devices<AMD>、AMD XILINX) から 11 タイプの認定を取得しており、高い技術力はお墨付きである。ちなみに、この 4 社から認定を受けているのは日本では同社のみである。特に NVIDIA とは 2007 年から良好な関係を構築している国内 No.1 (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) パートナーである。認定の一例として、中小規模の AI システム向けの「NVIDIA AI Solution Provider Preferred」、大規模クラウド AI 向けの「DGX Cloud Solution Provider Preferred」などがあり、同社のシームレスな対応力に貢献している。

同社の強み

— 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11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

The image displays a collection of professional certifications and awards. On the left, there is a list of NVIDIA AI Solution Provider Preferred certifications for various product lines like Compute Solutions Integration Elite, Networking Solution Provider Preferred, Omnivers Solution Provider Preferred, Visualization Solution Provider Elite, and DGX AI Compute Systems Cloud Partner Preferred. In the center, a list of awards from NVIDIA and Xilinx is shown, including 'NVIDIA BEST DGX Reseller Award' and 'XILINX VAR Recognition Program Champion Award' for multiple years. On the right, there are logos for Intel Technology Provider GOLD, Xilinx Alveo Value Added Reseller, and AMD Elite Partner. At the bottom, there is a small graphic of two NVIDIA DGX server racks.

出所：決算補足説明資料より掲載

事業概要

成長する AI 市場に着目し、参入する同業他社は数多い。NVIDIA の国内パートナーだけでも約 80 社が名を連ねる。ソフトウェアベンダー、SaaS、SIer、Cler（クラウドインテグレータ）など周辺業界からの参入もある。その中で同社は、最先端のハードウェア及びそのインテグレートに強い知見を有し、柔軟性のあるオーダーメイドのソリューションを提供できるプロバイダーとして独自のポジショニングを確立している。

業績動向

**直近業績：生成 AI 関連の設備投資需要、
 案件規模の大型化などにより大幅増収。
 各利益では 9 期連続の増益を達成**

1. 2024 年 5 月期通期業績の概要

2024 年 5 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 17.0% 増の 4,421 百万円、営業利益が同 19.0% 増の 662 百万円、経常利益が同 14.7% 増の 652 百万円、当期純利益が同 14.3% 増の 432 百万円となり、大幅な増収増益を達成した。

2024 年 5 月期通期業績

(単位：百万円)

	23/5 期通期		24/5 期通期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	3,778	100.0%	4,421	100.0%	17.0%
売上原価	2,877	76.1%	3,391	76.7%	17.9%
売上総利益	901	23.9%	1,030	23.3%	14.2%
販管費	344	9.1%	367	8.3%	6.5%
営業利益	556	14.7%	662	15.0%	19.0%
経常利益	568	15.1%	652	14.8%	14.7%
当期純利益	378	10.0%	432	9.8%	14.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、生成 AI 関連の設備投資需要が堅調であったことなどから過去最高額を更新した。主要顧客の大学や研究機関の需要が変わらず旺盛であるのに加え、スタートアップや医療業界などとの取引が伸長した。売上総利益率は前期から 0.6 ポイント減少の 23.3% となった。販管費は外形標準課税や東京オフィス移転などの増加要因があったもののその多くが固定費のため、増収効果により販管費率は 0.8 ポイント減少の 8.3% となった。結果として営業利益は前期比 19.0% 増となり、9 期連続の増益となった。

業績動向

2. 2025年5月期第1四半期業績の概要

2025年5月期第1四半期の業績は、売上高が前年同期比73.8%増の1,249百万円、営業利益が同57.7%増の176百万円、経常利益が同68.7%増の164百万円、四半期純利益が同68.5%増の113百万円となり、売上高および各利益での急成長が続いている。

2025年5月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	24/5期1Q		25/5期1Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	718	100.0%	1,249	100.0%	73.8%
売上原価	523	72.8%	969	77.6%	85.2%
売上総利益	195	27.2%	279	22.4%	43.2%
販管費	83	11.6%	103	8.3%	23.8%
営業利益	111	15.6%	176	14.1%	57.7%
経常利益	97	13.5%	164	13.2%	68.7%
四半期純利益	67	9.4%	113	9.1%	68.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、LLM (Large Language Models：大規模言語モデル) を含む生成AIの設備投資需要の高まり及び案件規模の大型化により、前年同期比で73.8%増と大幅な増加となった。売上総利益率に関しては、案件規模の大型化に伴い低下し前年同期比4.8ポイント減の22.4%となった。販管費は人件費や減価償却費の増加により金額ベースでは増加したものの、増収効果により3.3ポイント減少の8.3%となった。結果として、営業利益は同57.7%増と大幅増益となった。なお、業績としては順調ではあるが、案件規模の大型化により受注までのリードタイムは長期化する傾向にある。

無借金経営により安全性の高い財務体質。 ROE22.1%、ROA18.5%と収益性・効率性も高い

3. 財務状況と経営指標

2025年5月期第1四半期末の資産合計は4,072百万円(2023年5月期末比1,341百万円増)のとなり、資産規模は1年3ヶ月で大幅に拡大した。流動資産は3,953百万円(同1,290百万円増)であったが、これは商品の1,921百万円増が主な要因である。固定資産は、118百万円(同51百万円増)と大きな変化はなかった。

ジーデップ・アドバンス

5885 東証スタンダード市場

2024年11月20日(水)

<https://info.gdep.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は1,657百万円(同449百万円増)となった。これは前受金や支払手形及び買掛金の増加などが要因である。固定負債は748百万円(同213百万円増)となった。これは長期前受金の増加が要因である。純資産合計は、2,415百万円(同892百万円増)となった。東証スタンダード市場への上場による資本金及び資本準備金の増加、当期純利益の計上による利益剰余金の増加が主な要因である。有利子負債はゼロである。

安全性に関する経営指標については、流動比率が435.0%(2025年5月期1Q末)、自己資本比率が59.3%(同)となっており、財務の安全性は極めて高い。ROEで22.1%(2024年5月期)、ROAで18.5%(同)、ROSで15.0%(同)と収益性・効率性も高い。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	23/5 期末	24/5 期末	25/5 期1Q 末	23/5 期 -25/5 期1Q 増減額
流動資産	2,663	4,219	3,953	1,290
(現金及び預金)	1,879	3,006	902	-976
(売掛金/受取手形、売掛金及び契約資産)	81	366	234	152
(商品)	701	844	2,622	1,921
固定資産	66	115	118	51
総資産	2,730	4,334	4,072	1,341
流動負債	673	1,271	909	235
(支払手形及び買掛金)	134	353	278	144
(前受金)	313	748	497	184
固定負債	534	673	748	213
(長期前受金)	308	447	522	213
負債合計	1,207	1,944	1,657	449
純資産合計	1,522	2,390	2,415	892
負債純資産合計	2,730	4,334	4,072	1,341
<安全性>				
流動比率(流動資産÷流動負債)	395.3%	331.9%	435.0%	39.7pp
自己資本比率(自己資本÷総資産)	55.8%	55.1%	59.3%	3.5pp
<収益性>				
ROE(当期純利益÷自己資本)	27.8%	22.1%	-	-
ROA(経常利益÷総資産)	23.3%	18.5%	-	-
ROS(営業利益÷売上高)	14.7%	15.0%	14.1%	-0.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 5 月期は、売上高で前期比 30.5% 増の 5,770 百万円予想。 将来を見据え人材・設備に先行投資

2025 年 5 月期の業績については、売上高で前期比 30.5% 増の 5,770 百万円、営業利益で同 1.9% 増の 675 百万円、経常利益で同 3.5% 増の 675 百万円、当期純利益で同 2.6% 増の 443 百万円を予想する。進期は成長市場において積極的な先行投資を行う戦略であり、売上高の成長性は高いが各利益は抑制される計画である。

2025 年 5 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	24/5 期		予想	25/5 期		
	実績	対売上比		対売上比	前期比	1Q 進捗率
売上高	4,421	100.0%	5,770	100.0%	30.5%	21.7%
営業利益	662	15.0%	675	11.7%	1.9%	26.1%
経常利益	652	14.8%	675	11.7%	3.5%	24.3%
当期純利益	432	9.8%	443	7.7%	2.6%	25.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、前期に引き続き高い需要が予想され、案件規模の大型化も進行していることから前期比 30.5% 増と高い成長率を見込む。国内の市場環境は、生成 AI などを使用するための設備投資の需要が高まっていることに加えて、GPU クラウドサービスへの国の補助金の大型化や、AI 関連の概算要求額の増加などの背景もあり、AI 市場は引き続き堅調に成長していくと想定される。同社においては、さらなる成長のためにソリューションのポートフォリオを拡充し、より上位レイヤーのソリューションラインナップを準備していくとともに、パートナーエコシステムの増強に力を入れる戦略である。中期経営計画では、2025 年 5 月期～2026 年 5 月期の 2 期はヒト・設備への投資を積極的に実施する時期と位置付けている。また、案件規模の大型化の影響などにより売上総利益率は低下する見込みである。これらの要因から、営業利益は微増・横ばいの計画となる（前期比 1.9% 増）。

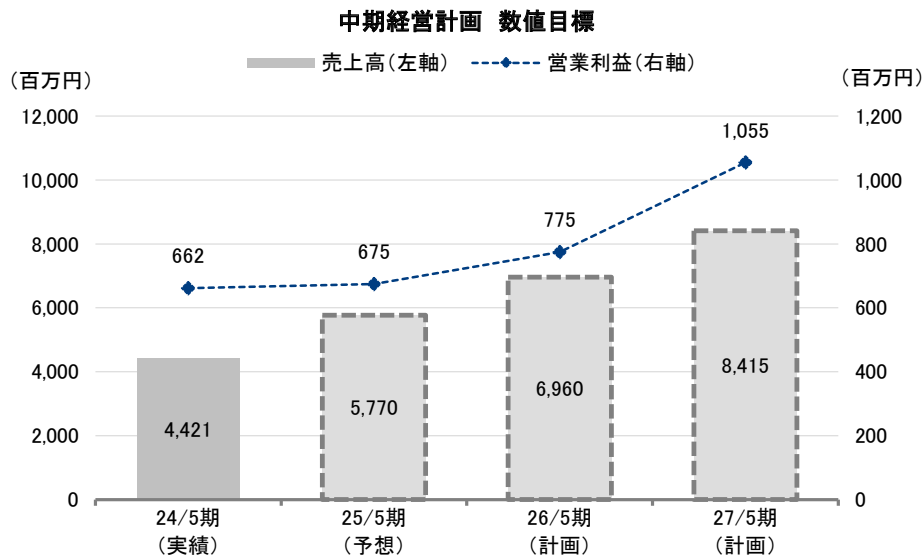
進期は生成 AI 関連の需要増や補助金など市場の追い風を背景に受注残を例年になく有しており（期初 2,106 百万円）、トップラインの高成長は確実性が高いと弊社では考えている。過去に発生した半導体供給難なども解消したため、サプライチェーンのリスクも低減している。将来に向けて社内体制の整備（人材・設備等）にしっかり投資できるかに注目していきたい。

■ 成長戦略・トピックス

中期経営計画最終年度に営業利益 10 億円を目指す。 大規模 AI・クラウド化の時代に対応する成長戦略を策定

1. 中期経営計画 数値目標

同社は 2025 年 5 月期を初年度として 2027 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。最終年度の売上高は 8,415 百万円、営業利益は 1,055 百万円を目標に設定した。3 年間の年平均成長率は、売上高で 23.9%、営業利益で 16.8%、3 年後に売上高を 1.9 倍、営業利益を 1.6 倍にする計画である。最初の 2 期は、ヒト・設備への投資期間と位置付け、トップラインの伸びは加速するものの、営業利益の伸びは抑制される。最終年度においては、その成果により営業利益が大きく伸び、10 億円を突破する計画だ。なお、最終年度の営業利益率（目標）は 12.5% であり直近実績の 15.0%（2024 年 5 月期）から低下するが、これは案件規模の拡大により粗利率が緩やかに低下することが要因である。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画 成長戦略

成長戦略として、3つの重点施策を推進する。

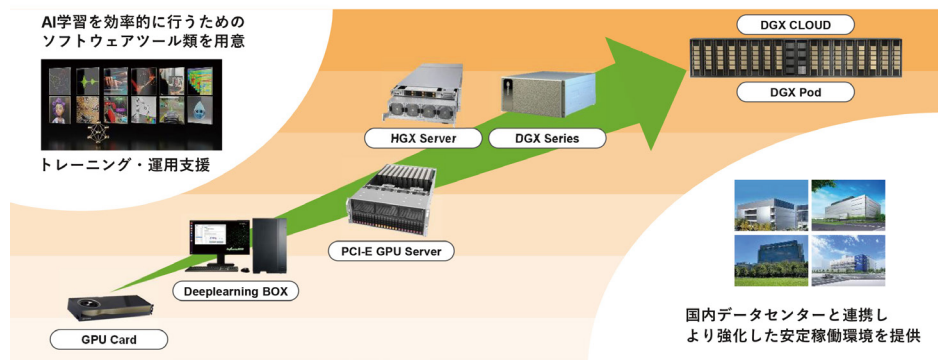
1) 上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

生成 AI やマルチモーダル AI（映像や音声など異なる種類の情報をまとめて扱う AI）の研究用途としての案件規模は拡大している。同社では、デスクサイドの AI ワークステーションから大規模な GPU クラウドまで、商品・サービスのポートフォリオを上位レイヤーへ拡充し、大規模 AI のユーザーニーズにタイムリーに対応し確実なアップセルを促進する。また、国内データセンターと提携し、高負荷な最新の GPU システムを安定稼働させるためのファシリティを提供するとともに、AI を効率良く学習するためのソフトウェアツールも用意し、効率の良い AI 学習を総合的に支援する取り組みを強化する。

中期経営計画

— 上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

国内データセンターと提携し、高負荷な最新の GPU システムを安定稼働させるためのファシリティを提供
AI を効率良く学習するためのソフトウェアツールも用意し、効率の良い AI 学習を総合的に支援



出所：決算補足説明資料より掲載

2) 大規模 AI 時代に合わせたエコシステムの増強

国内では、Sler との協業を開始し、大規模案件での水平分業・垂直分業を行える体制を確立する。加えてクラウドベンダーやデータセンターと提携しオンプレミスとクラウドのハイブリッド利用を促進する。また、モビリティ向けの PoC（Proof of Concept：新しいアイデアや技術・手法の実現可能性を検証）センターである GAT をさらに増強し、良質の案件開拓を図る。グローバルでは、従来のグローバルパートナーに加えて、NVIDIA と関係が深い OEM ベンダー、ストレージベンダー、ソフトウェアベンダーとのパートナーネットワークをさらに強化し、製品調達力とオリジナリティのある大規模システムの構築を可能にする。

3) AI リソースの総合ベンダーとしてハイブリッド化を促進

手元の既存リソースは PoC 用途に使用し、最新機器はデータセンターでプライベートクラウドとして利用し、大規模計算時にはパブリックの大規模システムへバーストするという顧客の 3 ステージに寄り添う体制を整備する。すべての環境をシームレスに移行し、AI 開発のスピードアップを支援する AI リソースの総合ベンダーを目指す。

3. モビリティ業界向けに NVIDIA テクノロジーのトライアル環境を提供開始

豊田通商グループのエレクトロニクス商社であるネクスティ エレクトロニクスと同社は、日本のモビリティ業界で NVIDIA アクセラレーテッドコンピューティングを活用した AI 開発をさらに加速できるようにするため、生成 AI を含むプロダクショングレードの AI アプリケーションの開発・展開を、ユーザーが試せる PoC 環境提供サービス「GPU Advanced Test drive」(GAT) を 2024 年 4 月より開始した。

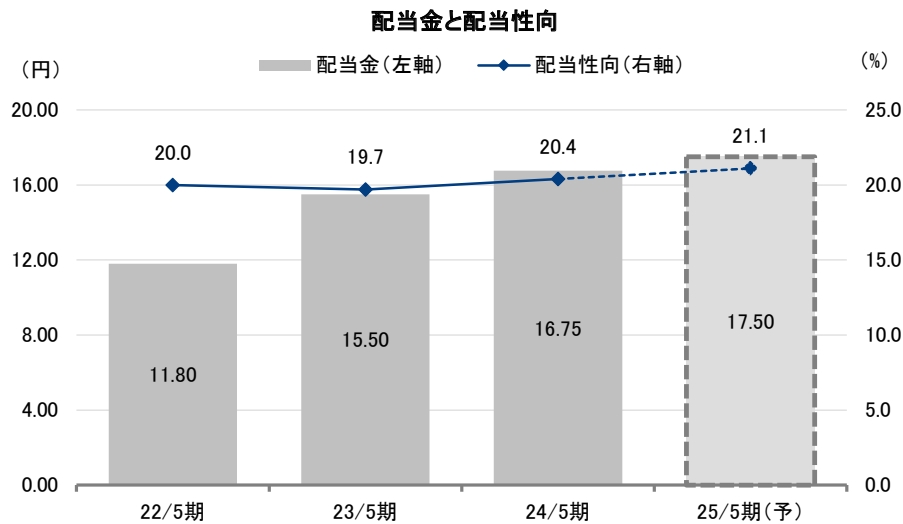
GAT では NVIDIA ハードウェアだけでなく、NVIDIA AI Enterprise をはじめとする、NVIDIA の GPU に最適化されたソフトウェアスタックの検証環境も揃える。ユーザーは、GAT の最新 AI 開発検証環境を利用することで、投資判断を迅速に行うことができる。仮想環境を用いないベアメタル物理サーバー、高セキュア回線などにより安心して利用できる。

ソフトウェア・ディファインド・ビークル(価値や性能・進化がソフトウェアによって定義された自動車)時代の到来により、モビリティ業界ではソフトウェア主導の開発価値や重要性が急激に高まっている。LLM を活用した AI などは、自動運転や車室内エンターテインメント、バッテリーマネジメントなど、サービス面で使用されることに加え、自動車をはじめとしたモビリティ製品の開発や製造工程における活用場面も急増している。

株主還元策

利益成長と配当性向の上昇により、高い増配ペースが期待できる。
 2025年5月期の配当金は17.50円、配当性向21.1%予想。
 株式分割を実施予定

同社は成長に応じた株主への安定的な利益還元を経営上の最重要課題の1つと位置付けており、業績の見通しや必要な設備投資などを総合的に勘案した上で、毎期配当性向は引き上げていく方針としている。過去3年間においては毎年増配するとともに、配当性向20%前後を維持してきた。2024年5月期末の配当金は年67.00円(株式分割後換算16.75円)、配当性向は20.4%だった。2025年5月期は、配当金で年17.50円、配当性向21.1%を予想する。弊社では、継続的な利益成長とともに、将来的には配当性向の上昇により、高い増配ペースが期待できると考えている。



注：2023年1月14日付で普通株式1:200の割合で株式分割を行った。また、2024年11月30日付で普通株式1:4の割合で株式分割を行う予定。グラフ中では分割後の金額として遡及修正を行っている
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を目的に、2024年11月30日を基準日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行う予定である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp