

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 25 日 (水)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. クラウドコンサルティング	06
2. AI コンサルティング	06
3. AI ロボティクス・エンジニアリング	06
4. モビリティ・オートメーション	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. サービス区分別動向	08
3. 財務状況と財務指標	09
■ 今後の見通し	11
● 2026 年 3 月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画	13
2. 戦略的投資について	14
■ 株主還元策	16

要約

2026 年 3 月期は先行投資により利益圧迫も、 コア事業の好調により営業増益を確保へ

豆蔵デジタルホールディングス<202A>は、(株)豆蔵、(株)コーワメックス、(株)エヌティ・ソリューションズの3社を傘下に持つ持株会社であり、グループ全体の運営方針を策定する中核的な役割を担っている。豆蔵はAIソフトウェア工学やロボット工学を強みにコンサルティングを提供し、コーワメックスは次世代モビリティ分野でソフト・ハード両面の技術を活かした開発支援を行う。エヌティ・ソリューションズはERPのDX化を中心に生成AI等を活用したソリューションを展開する。同社が提供するサービスは主にクラウド、AI、ロボティクス、モビリティの4分野に分かれ、IT戦略からシステム開発、技術者教育まで幅広く対応することができる。金融、通信、製造、商社など多様な業種と取引があり、売上の80%以上は東証プライム上場企業関連で占められている。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 10.1% 増の 10,551 百万円、営業利益が同 15.1% 増の 2,070 百万円、経常利益が同 12.7% 増の 2,051 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.6% 増の 1,433 百万円と増収増益となり、おおむね期初計画どおりに着地した。増収の内訳をサービス区分別に見ると、AI ロボティクス・エンジニアリングが同 428 百万円増、モビリティ・オートメーションが同 407 百万円増と、両事業が全体の売上成長をけん引した。利益面では、一部でプロジェクトの遅延や凍結などの一時的な要因が影響したものの、主力分野における増収効果がこれらを補い、売上総利益は同 11.2% 増の 3,535 百万円と伸長し、売上総利益率は同 0.3 ポイント改善した。販管費は人件費の増加などにより同 6.0% 増加したものの、売上総利益の拡大及びコストコントロールにより打ち返し、営業利益は同 15.1% 増の 2,070 百万円、営業利益率は同 0.8 ポイント上昇した。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の通期業績は、売上高が前期比 10.0% 増の 11,607 百万円、営業利益が同 3.5% 増の 2,142 百万円、経常利益が同 4.3% 増の 2,140 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.9% 増の 1,447 百万円と増収増益の見通しである。*売上面は、各サービスのコア事業の拡大により2ケタ成長を目指す。他方で、AI ロボティクス・エンジニアリングでは競争力強化に向けた戦略的な先行投資を実施するため、利益面においては一時的な重石となるものの、増益は確保することができる見通しである。

* 同社は 2025 年 10 月 1 日を効力発生日として、子会社である豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの3社を吸収合併し、統合後は単体ベースで業績が開示される予定であるため、2026 年 3 月期の業績見通しは仮に 2026 年 3 月 31 日まで連結決算を継続した場合の数値。

要約

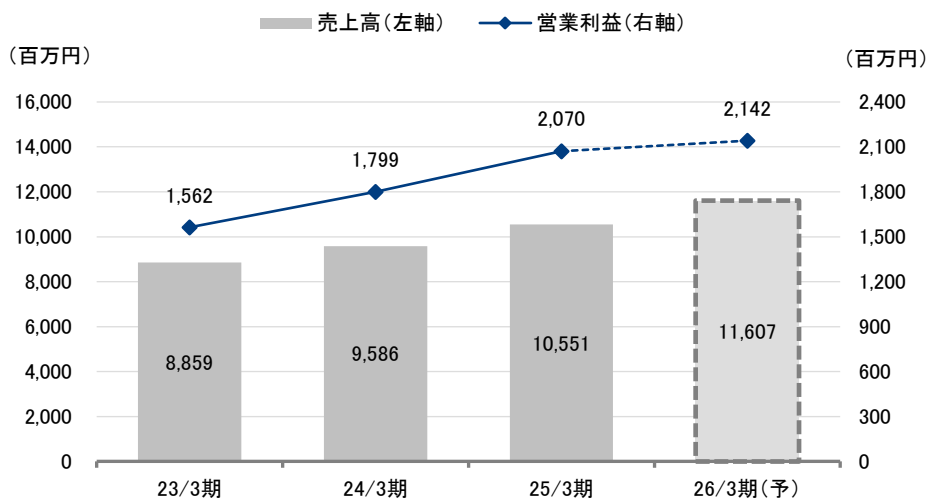
3. 中長期の成長戦略

同社は 2025 年から 2027 年を対象に中期経営計画を策定しており、「未来からの逆算」によるバックキャスト型戦略を掲げる。AI やデジタルシフトの進展がビジネスモデルを変革するなか、同社は AI ソフトウェアの台頭とレベニューシェアモデルを未来像の中核に据えている。独自の「豆蔵 Way」を軸に顧客と直接取引し、プロジェクトを通じて技術ノウハウを提供、社員の成長を最優先に掲げる。利益成長は人員拡充による量的成長と、サービスミックス改革による質的成長の両面から図る。また、同社が注力する AI ロボティクスの競争力強化に向けて、AI 活用基盤の整備、シミュレーション支援基盤構築などを推進していく。これらが同社のビジネスモデルを高収益型に転換し、中長期的に競争優位性を高める布石になると見られ、注目される。

Key Points

- ・ 先端技術を基盤として DX 支援を多面的に展開
- ・ 2025 年 3 月期は主力事業の好調により増収増益、収益性も改善
- ・ 2026 年 3 月期は先行投資が利益面を圧迫するものの、好調な事業環境を背景に営業増益を確保へ

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

先端技術を基盤として DX 支援を多面的に展開

1. 会社概要

同社は、豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの3社をグループ会社を持つ持株会社であり、グループ全体の運営方針を策定する中核的な役割を担っている。事業を担う3社はそれぞれ異なる専門分野において高い技術力を有し、顧客企業のデジタル変革と競争力強化を支援している。豆蔵は、AI ソフトウェア工学及びロボット工学に精通し、発注者視点で顧客のデジタル競争力の強化を実現するコンサルティングサービスを提供している。コーワメックスは、ソフトウェア・ハードウェア両面の開発力及びデジタル技術を生かして次世代モビリティの開発を支援し、ものづくりの競争力を高めるソリューションを提供している。エヌティ・ソリューションズは、生成 AI などの先端技術を活用し、ERP（基幹業務システム）のDX化推進に特化したソリューションを提供している。グループ各社が連携し、先端技術を活用した情報サービス関連事業を幅広く展開している。

同社の情報サービス関連事業は、クラウドコンサルティング、AI コンサルティング、AI ロボティクス・エンジニアリング、モビリティ・オートメーションの4つの分野に分けられる。ソフトウェア開発の知見、AI・データ分析、ロボット技術などを生かし、企業のIT戦略立案、業務改革、システム開発など、あらゆる側面のデジタル化を通じて持続的なデジタル革新と競争力向上を支援している。また、技術者向けの教育・研修や産業用ロボットの開発支援など、高度な専門性を要するサービスも提供している。

同社は金融、通信、製造、商社など幅広い業種の大手企業との取引実績を持ち、売上高の80%以上が東証プライム市場に上場する企業及びその関連会社である。平均8年以上にわたる長期的な取引関係が続いており、顧客からの高い信頼が窺える。

同社は、従来型のSIerとは一線を画すビジネスモデルを採用している。同社の特徴は、顧客の要望に基づいて既存のアプリケーションを開発・実装するのではなく、より本質的かつ長期的な視点でシステム全体を構想し、設計及び構築を行う点にある。アプリケーション単位の請負開発ではなく、企業のIT基盤そのものを支える「アーキテクチャ設計」に注力しており、その思想はまさに耐震構造や地盤といった建物の根幹を担う建築士の役割に例えることができる。同社は顧客とより深い信頼関係を構築し、短期的な案件対応ではなく、企業の中長期的な競争力強化に資するパートナーとしてのポジションを確立している。

なお、社名に含まれる「豆蔵」という言葉には、2つの意味が込められている。1つは、プログラミング言語「Java」で作成されたプログラムを「Java Beans」と呼ぶことにちなんでおり、多くのプログラム（豆）を生み出す蔵元のような存在になりたいという想いが込められている。もう1つは、江戸時代の大道芸人「豆蔵」に由来し、「芸に秀でた人」という意味を重ね合わせて、卓越した技術者が集う会社でありたいという願いが込められている。

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

会社概要

2. 沿革

同社は、1999 年 11 月に事務機器の販売及び事務処理の請負を目的とした（株）理想生活として設立された。2000 年 1 月には事業内容をソフトウェア開発とその支援サービスに変更し、商号を豆蔵に改めた。同年 5 月から情報システムの企画・設計・技術サポートを行う IT コンサルティング及びソフトウェア開発を開始し、同年 6 月には教育サービスも始めた。2004 年 11 月に東京証券取引所マザーズに上場し、資金調達を通じて事業基盤を強化した。

同社は 2006 年 10 月に商号を（株）豆蔵 OS ホールディングスに変更したうえで、会社分割を行って新たに豆蔵を設立し、事業部門をすべて豆蔵に引き継いだ。この再編により持株会社としての体制を整備し、グループ全体の経営効率化と戦略的事業展開を図った。同社は 2012 年 7 月には商号を（株）豆蔵ホールディングスに改め、2013 年 10 月には東京証券取引所市場第一部に上場した。しかし、2020 年 6 月には MBO（経営陣による買収）を行い、上場を廃止した。なお、MBO に至った経緯は以下のとおりである。

当時の代表取締役会長兼社長である荻原紀男（おぎわらのりお）氏は、現行のビジネスモデルに基づく収益成長の限界を認識していたことに加え、M&A による事業拡大がグループ内の技術力や収益性のバラバラ感を浮き彫りにし、グループ全体の成長を最大化できていないことが課題であるとしていた。荻原氏はそれを解決するため、自社製品の開発を中心とした新しいプロダクトビジネスへの転換を模索したが、ビジネスモデルの大幅な変更は短期的に利益を圧迫する可能性が高く、特に先端技術への投資や人材配置の転換に伴う教育コストの増加や稼働率の低下が業績に一時的な影響を与えるリスクがあると考えた。上場を維持したままでは短期的なファンダメンタルズの悪化により株価が低下し、既存株主に不利益を被らせる恐れがあるため、荻原氏は独立系投資会社であるインテグラル<5842>の 100% 子会社として（株）豆蔵 K2TOP ホールディングスを設立し、2020 年 6 月に MBO を実行して一時的に非公開化した。

同社はこの MBO を通じて経営の自由度を高め、組織再編及び事業改革を推進していった。組織面では、2020 年 11 月にグループ再編を目的として豆蔵デジタルホールディングス（同社）を設立、2021 年 4 月には現連結子会社である豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの株式を取得し、現在の組織体制を整えた。事業面では、高付加価値な領域に特化した事業構造改革を行うと同時に、中長期的な成長に向けた新ソリューションの創出への戦略投資を実行した。そして、2024 年 6 月 27 日に東京証券取引所グロース市場に再上場を果たし、現在はさらなる事業成長と収益性の向上による持続的な企業価値向上を目指している。

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)
<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

会社概要

沿革

年月	内容
1999年11月	事務機器の販売及び事務処理の請負を目的として（株）理想生活を設立
2000年 1月	目的をソフトウェアの開発及び開発支援サービス等とし、商号を（株）豆蔵に変更し、東京都港区北青山二丁目 7 番 29 号明星北青山 65 ビルにて開業準備
2000年 5月	本社を東京都渋谷区千駄ヶ谷五丁目 15 番 5 番地 DS ビルに移転
2000年 5月	IT コンサルティング（情報システム企画・設計・技術サポート）事業、ソフトウェア開発事業を開始
2000年 6月	教育サービス事業を開始
2001年 1月	本社を東京都新宿区四谷四丁目 3 番地に移転
2004年10月	本社を東京都新宿区西新宿二丁目 1 番 1 号に移転
2004年11月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2006年 3月	（株）オープンストリームの株式を取得し子会社化
2006年 3月	株式交換により（株）オープンストリームの株式を追加取得し完全子会社化
2006年10月	（株）豆蔵 OS ホールディングスへ商号変更、会社分割により（株）豆蔵を設立し、事業部門の全事業を承継
2012年 1月	（株）ジークホールディングスの株式を追加取得し、同社及び同社子会社 8 社に対し持分法を適用
2012年 7月	（株）豆蔵ホールディングスへ商号変更
2013年10月	東京証券取引所市場第一部に株式を上場
2015年 3月	（株）ジークホールディングスの株式を追加取得し、同社及び同社子会社 9 社を子会社化
2016年 7月	連結子会社である（株）ジークホールディングスを吸収合併
2020年 6月	MBO 実施に伴い（株）豆蔵ホールディングスの上場廃止
2021年 4月	JSEE ホールディングス（株）へ商号変更
2023年 9月	ジェイエムテクノロジー（株）と合併し、JSEE ホールディングス（株）は解散
2020年11月	（株）豆蔵（現・連結子会社）、（株）コーワメックス（現・連結子会社）、（株）エヌティ・ソリューションズ（現・連結子会社）の株式取得を目的として同社を設立
2021年 4月	（株）豆蔵、（株）コーワメックス、（株）エヌティ・ソリューションズの株式取得
2024年 6月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

領域横断的な課題にも一気通貫で支援できることが強み

同社の開示上の事業セグメントは単一であるが、大きく分けてクラウドコンサルティング、AI コンサルティング、AI ロボティクス・エンジニアリング、モビリティ・オートメーションと 4 つの領域のサービスを展開している。

同社グループの各社はクラウド、AI、ロボティクス、モビリティなどの先端技術領域において、それぞれの専門性を生かしながら、企業の DX を支援するサービスを幅広く提供している。

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

事業概要

1. クラウドコンサルティング

クラウドコンサルティングは、豆蔵及びエヌティ・ソリューションズが中心となり、様々な業界の大手企業向けにクラウドの内製化推進コンサルティング、クラウド ERP の導入、IT 人材の育成サービスなどを行っている。クラウド活用の目的は、IT 基盤の効率化・高度化だけでなく、社内で開発や運用を担うことができる体制づくりにもあり、顧客が自立して事業変革を継続することができるように支援している。アジャイル開発（短いサイクルで計画・開発・テスト・改善を繰り返しながら、柔軟に変化に対応しつつソフトウェアを段階的に完成させていく開発手法）や DevOps（ソフトウェアの開発（Development）と運用（Operations）を一体化し、継続的な開発・テスト・デリバリーをスピーディかつ高品質に実現するための手法）など多様な開発手法を積極的に導入しており、変化の早いビジネス環境に柔軟に対応できる体制づくりを後押ししている。

2. AI コンサルティング

AI コンサルティングは、豆蔵が提供しており、主に企業が AI を自社のビジネスに活用するための支援を行っている。データの分析・活用方法の企画から、AI アルゴリズムの設計・開発、システム構築までを一気通貫でサポートしている。また、近年は ChatGPT のような生成 AI の導入支援にも注力しており、業務の自動化、効率化、意思決定支援などの分野で成果が出始めている。さらに、AI を安全かつ適切に使うためのルール作りやガバナンス整備も提案しており、企業の中長期的な AI 活用を見据えた支援を行っているのが特徴である。

3. AI ロボティクス・エンジニアリング

AI ロボティクス・エンジニアリングは、豆蔵が自動車・ロボット・医療機器メーカーなどに対して、組込みソフトウェアのコンサルティング、開発支援、人材育成を提供する領域である。昨今、製品価値の中心がハードからソフトへ移行する中、SDx（Software-defined X）の重要性が急速に高まっています。これに伴い、メーカー各社は内製化を加速しており、豆蔵が長年に渡って蓄積してきた高度なソフトウェアエンジニアリング技術と専門知識に対して、支援要請が増えています。今後は AI 技術の活用により、ソフトウェア開発生産性と製品知能化を両立させ、さらなる付加価値創出が期待されている。

4. モビリティ・オートメーション

モビリティ・オートメーションは、コワーメックスが中心となり、自動車、航空、船舶など高度な信頼性が必要な分野において、AI を使ったソフトウェア・ハードウェア開発及びエンジニアの育成を支援している。また、スマート工場（ファクトリーオートメーション）の実現に向けて、現場と IT を結ぶコンサルティングも提供しており、生産現場の自動化や効率化を通じて、ものづくり現場の高度化を後押ししている。

これらのサービスは、単なる技術提供ではなく、クライアント企業が自らの力で技術を活用・運用していけるようにする「伴走型支援」である点が大きな特徴である。グループ各社が連携することにより、クラウド、AI、ロボティクス、モビリティなどの複数領域を横断する課題にも一気通貫で対応することのできる体制が整備されていることが同社の強みといえる。今後も、生成 AI の普及、自動運転技術の高度化、スマートマニュファクチャリングの進展など、成長市場のニーズを捉えたサービスの拡充が期待される。

業績動向

2025 年 3 月期は主力事業の好調により増収増益、収益性も改善

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 10.1% 増の 10,551 百万円、営業利益が同 15.1% 増の 2,070 百万円、経常利益が同 12.7% 増の 2,051 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.6% 増の 1,433 百万円と増収増益となり、おおむね期初計画どおりに着地した。

増収の内訳をサービス区分別に見ると、AI ロボティクス・エンジニアリングが前期比 428 百万円増、モビリティ・オートメーションが同 407 百万円増と、両事業が全体の売上成長をけん引した。クラウドコンサルティングは同 76 百万円増、AI コンサルティングは同 52 百万円増に留まったが、いずれも堅調に推移した。

利益面では、一部でプロジェクトの遅延や凍結などの一時的な要因が影響した。クラウドコンサルティングにおいては大手金融機関向けの案件が一時的に凍結されたほか、AI コンサルティングにおいてもサービス業向けの特定案件において開始時期の遅延が発生した。しかし、主力分野における増収効果がこれらを補い、売上総利益は前期比 11.2% 増の 3,535 百万円と伸長し、売上総利益率は同 0.3 ポイント改善した。販管費は人件費の増加などにより同 6.0% 増加したものの、売上総利益の拡大及びコストコントロールにより打ち返し、営業利益は同 15.1% 増の 2,070 百万円、営業利益率は同 0.8 ポイント上昇した。成長領域において事業拡大するとともに、一部案件において課題が生じても他の分野で補完することができる柔軟な体制が整備されていることが窺える。

2025 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	9,586	-	10,551	-	965	10.1%
売上原価	6,405	66.8%	7,016	66.5%	610	9.5%
売上総利益	3,180	33.2%	3,535	33.5%	354	11.2%
販管費	1,381	14.4%	1,464	13.9%	83	6.0%
営業利益	1,799	18.8%	2,070	19.6%	271	15.1%
経常利益	1,820	19.0%	2,051	19.4%	231	12.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,159	12.1%	1,433	13.6%	274	23.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サービス区分別動向

(1) クラウドコンサルティング

クラウドコンサルティングの売上高は前期比 2.2% 増の 3,557 百万円、売上総利益は同 2.6% 増の 1,239 百万円であった。大手金融機関におけるプロジェクトが一時的に凍結した影響があったものの、企業の基幹システムを刷新する動きが活発化するなか、クラウド技術を前提とした最新の IT 基盤の構築及びそれに伴う高度な技術支援の需要が拡大しており、アーキテクチャ設計支援やアジャイル開発を含むコンサルティング業務の受注が好調に推移した。また、顧客企業のソフトウェアファースト（IT を中核とした事業構築）の実現に向けた内製化推進の支援として、IT 教育に関する案件も堅調であった。加えて、ERP（企業の会計・販売・生産・人事などの業務を一元管理し、業務効率化と情報の可視化を図るための統合基幹業務システム）領域においては、SAP が提供する「SAP ERP 6.0」の標準保守が 2027 年末に終了する「2027 年の崖」への対応ニーズが高まっており、Microsoft のクラウド ERP ソリューションの導入支援サービスが順調に推移した。

(2) AI コンサルティング

AI コンサルティングの売上高は前期比 7.1% 増の 787 百万円、売上総利益は同 4.4% 減の 286 百万円であった。第 2 四半期においてサービス業向けの特定期間で進捗の遅れが発生したが、企業の DX 需要の拡大を背景に、システムの内製化を目指す案件が増加している。特に、AI アルゴリズムの開発や生成 AI 技術の利活用を支援する導入支援・コンサルティング案件の獲得が順調に進んでおり、全体としては堅調に推移した。利益面では、前述の案件スリップに伴う一時的な稼働率の低下や、採用人数の増加に伴う労務費の増加などの影響があった。しかしながら、博士課程修了者を含む高スキル人材の採用は計画どおりに進行しており、人材基盤の強化が図られている。今後は、投入人員数の拡大や稼働率の改善により、収益の着実な成長が期待される。

(3) AI ロボティクス・エンジニアリング

AI ロボティクス・エンジニアリングの売上高は前期比 29.5% 増の 1,881 百万円、売上総利益は同 21.9% 増の 607 百万円であった。産業ロボットの導入により生産現場の自動化を支援する開発サービスに加え、少量多品種の製品を扱うサービス産業からの AI ロボット導入ニーズが拡大した。また、自動車分野においても、上流工程におけるコンサルティングや研究開発支援案件が好調であり、特に車載システム開発においては、モデルベースシステムエンジニアリング（システムの要件定義から設計、検証までの工程について統一されたモデルを用いて行う開発手法）技術の導入支援に加え、ソフトウェアの内製化を目指した人材育成及び開発支援に関するコンサルティング案件が増加した。

(4) モビリティ・オートメーション

モビリティ・オートメーションの売上高は前期比 10.4% 増の 4,325 百万円、売上総利益は同 19.4% 増の 1,402 百万円であった。次世代自動車における CASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化）領域への投資拡大を背景として車載システム関連の開発支援ニーズが高まっており、車載システムに関する企画コンサルティングや製品開発支援が好調に推移し、既存顧客との取引規模が拡大した。自動車 OEM と取り組んでいる新規ビジネスも進展している模様である。利益面は、提供サービスの付加価値向上により単価が上昇し、売上総利益率が同 2.4 ポイント改善するなど、収益性の面でも着実な成果が表れている。

業績動向

事業セグメント別の業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	9,586	-	10,551	-	965	10.1%
クラウドコンサルティング	3,481	-	3,557	-	76	2.2%
AI コンサルティング	735	-	787	-	52	7.1%
AI ロボティクス・エンジニアリング	1,452	-	1,881	-	428	29.5%
モビリティ・オートメーション	3,917	-	4,325	-	407	10.4%
売上総利益	3,180	33.2%	3,535	33.5%	354	11.2%
クラウドコンサルティング	1,208	34.7%	1,239	34.8%	30	2.6%
AI コンサルティング	299	40.7%	286	36.3%	-13	-4.4%
AI ロボティクス・エンジニアリング	498	34.3%	607	32.3%	109	21.9%
モビリティ・オートメーション	1,174	30.0%	1,402	32.4%	227	19.4%
営業利益	1,799	18.8%	2,070	19.6%	271	15.1%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 財務状況と財務指標

2025 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,169 百万円増加の 4,712 百万円であった。主な増加要因を見ると、流動資産が 1,081 百万円増加しており、現金及び預金が 1,004 百万円、売掛金が 293 百万円それぞれ増加した。負債合計は同 21 百万円増加の 1,303 百万円と、おおむね横ばいであった。純資産合計は同 1,147 百万円増加の 3,409 百万円であった。主には当期純利益の計上により利益剰余金が 1,085 百万円増加した。

同社の財務指標を見ると、収益性及び財務健全性について定量的な改善を確認することができる。ROE は前期末比 9.6 ポイント上昇の 50.6% であり、高水準な資本効率を維持している。また、自己資本比率は 72.3% と同 8.5 ポイント改善しており、自己資本で十分に事業運営を行うことができる体制を整えていると評価される。流動比率は 285.0% であり、短期的な支払能力にも特に問題ない。同社は高い収益性と健全な財務体質を兼ね備えており、成長投資に向けた余力も十分に確保しているといえよう。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な財務指標

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減
流動資産	3,709	2,598	3,680	1,081
現金及び預金	39	828	1,832	1,004
受取手形・売掛金	1,110	1,180	1,466	286
棚卸資産	28	99	110	11
固定資産	904	944	1,032	87
有形固定資産	356	431	276	-154
無形固定資産	205	113	337	223
投資その他の資産	343	399	418	18
資産合計	4,614	3,543	4,712	1,169
流動負債	1,215	1,273	1,291	18
買掛金	139	135	179	43
短期借入金	-	-	100	100
固定負債	9	8	11	3
資産除去債務	6	6	9	3
負債合計	1,224	1,281	1,303	21
(有利子負債)	0	0	100	100
純資産合計	3,390	2,261	3,409	1,147
利益剰余金	3,289	2,161	3,246	1,085
新株予約権	0	0	0	0
負債純資産合計	4,614	3,543	4,712	1,169
主な財務指標				
ROE	38.1%	41.0%	50.6%	9.6pp
自己資本比率	73.5%	63.8%	72.3%	8.5pp
流動比率	305.3%	204.1%	285.0%	80.9pp
ネットキャッシュ	39	828	1,732	904

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,241	1,154	1,371
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,544	1,922	-180
財務活動によるキャッシュ・フロー	-126	-2,288	-187
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-303	3,076	1,191
現金及び現金同等物の期末残高	39	828	1,832

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

先行投資が利益面を圧迫するものの、 好調な事業環境を背景に営業増益を確保へ

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の通期業績は、売上高が前期比 10.0% 増の 11,607 百万円、営業利益が同 3.5% 増の 2,142 百万円、経常利益が同 4.3% 増の 2,140 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.9% 増の 1,447 百万円と増収増益の見通しである。なお、同社は 2025 年 10 月 1 日を効力発生日として、子会社である豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの 3 社を吸収合併し、統合後は単体ベースで業績が開示される予定である。2026 年 3 月期の業績見通しについては、仮に 2026 年 3 月 31 日まで連結決算を継続した場合の数値を公表している。

売上面は、各サービスのコア事業の拡大により 2 ケタ成長を目指す。他方で、AI ロボティクス・エンジニアリングでは競争力強化に向けた戦略的な先行投資を実施するため、利益面においては一時的な重石となるものの、増益は確保することができる見通しである。

クラウドコンサルティングでは、老朽化した基幹系システムからクラウド技術を活用した次世代型システムへの刷新ニーズが高まっている。基幹システムの刷新は企業の事業継続性に直結するため優先順位が高く、景気後退や国際的な地政学リスクの影響を受けにくい安定的な事業領域と考えられるなか、同社の受注環境は順調であり、足元では複数の大型案件が継続的に積み上がっている。同社は大規模かつ複雑なクラウド移行プロジェクトにおける上流のコンサルティングに強みを有しており、単なるシステム開発ベンダーとしてではなく、戦略的パートナーとして上流から関与する機会が増加していることから、プロジェクト単価の引き上げにもつながっている。加えて、近年では生成 AI を活用した業務プロセスの効率化にも注力しており、開発スピード及び生産性の向上を推進している。

AI コンサルティングでは、主力領域である AI アルゴリズム開発、デジタル人材の育成、データ利活用、生成 AI の導入支援などの中核サービスの需要が高まっており、特に生成 AI を活用した業務プロセス自動化や意思決定支援ツールの導入支援に関する引き合いの拡大が見込まれる。同社は、AI 技術者の育成に関する投資を継続しており、高スキル人材による高品質なコンサルティングサービスが競争優位の源泉となっている。また AWS との連携を強化することにより、クラウド基盤上での AI 導入支援体制を整備し、大規模な導入プロジェクトにも対応できる体制を構築している。なお、同社は特定の業種に偏らないバランスの取れた顧客ポートフォリオを構築しており、事業全体の安定性を高めており、力強い業績拡大を実現する見通しである。

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

今後の見通し

AI ロボティクス・エンジニアリングでは、産業用ロボットの高度化やスマートファクトリー化の進展などを背景に、引き続き受注が堅調に推移する見通しである。特に、自動車、電機、精密機器などの製造業向けにおいて、製造ラインの情報化やモデルベース開発支援、ロボットシステムの設計・導入などの高度な技術ニーズへの対応により、案件規模・単価ともに上昇基調が続いている。また、自動車分野における技術コンサルティングや教育支援などのサービスの拡充が進んでおり、既存顧客からの継続受注に加えて新規取引先の獲得にも寄与している。サービス業を中心とする非製造領域においても、食品配膳、物流、医薬品製造などの現場でロボティクス導入が進展しており、ロングテール市場（少量・多品種の商品・サービスが集まり、全体では大きな規模を持つ市場）における案件開拓が加速している。これらは個別対応型であるがゆえ、同社が強みとするミドルウェア開発力やシステム統合力が顕著に発揮される領域であり、中長期的な成長ドライバーとして期待される。他方で、同社は今後の成長機会を見据え、2026 年 3 月期は同事業を中核成長領域と位置付け、研究開発、人材獲得、設備投資などの戦略的投資を積極化させる方針である。短期的には売上機会の逸失や固定費の増加により利益面が鈍化すると見られるものの、中長期的には市場の構造変化を先取りした競争優位性の確立につながる戦略フェーズであると評価されよう。

モビリティ・オートメーションでは、CASE 領域の進展を背景として引き続き堅調な需要環境が見込まれる。特に、自動運転や EV 向け電動化制御に関する次世代車載ソフトウェアの技術開発ニーズが高まっており、同社はこれらに対応したソリューション提供の加速が期待される。また、足元では新たな自動車 OEM との取引を開始していることに加え、これまで培ってきたハードウェアとソフトウェアの高度な統合力を武器に、製造業全般への横展開を進めている。顧客ポートフォリオ多様化の進展により、利益基盤のさらなる安定化が見込まれる。他方で、新規案件の寄与及び既存顧客からの受注拡大などにより堅調な成長が期待されるものの、同社は地政学的な不確実性の高まりを考慮し、やや保守的な業績計画を策定している。プロジェクトの選別や原価管理の厳格化にも取り組み、収益性の維持を図る方針である。

2025 年 10 月に予定されているグループ再編により、グループ内に点在していた人材、技術ナレッジ、開発リソースを機動的かつ戦略的に再配置可能な体制を構築する。従来の「会社間」あるいは「部門間」の組織的な障壁を取り払い、全社的に統合された開発及び提案プロセスを実現することにより、顧客ニーズへの対応速度と品質の両面で競争力を一段と高めることが期待される。短期的には組織調整コストを伴う可能性はあるものの、中長期的にはグループ全体の事業ポートフォリオをより機動的かつ安定的な収益構造へと進化させる布石と位置付けられる。戦略的統合によるスケールメリットとリソース最適化が、成長戦略の加速に資するものと考えられる。

2026 年 3 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	10,551	-	11,607	-	1,055	10.0%
営業利益	2,070	19.6%	2,142	18.5%	71	3.5%
経常利益	2,051	19.4%	2,140	18.4%	88	4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	13.6%	1,447	12.5%	13	0.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

AI ロボティクス領域の戦略的投資を実行し、収益成長の加速を目指す

1. 中期経営計画

同社は 2025 年 3 月期から 2027 年 3 月期までを対象とする中期経営計画を策定しており、「未来からの逆算」によるバックキャスト型の戦略策定を基本方針として掲げている。AI の急速な進展やデジタルシフトの進化がビジネスモデルや産業構造に大きな変革をもたらしているなか、従来の延長線上の成長という思考から脱却し、変化を前提とした 10 年後の社会構造や技術環境を想定したうえで現在の事業方針を再構築するというアプローチ手法を取っている。

同社が描く未来像の中核には、AI ソフトウェアの台頭及びレベニューシェアモデルの拡大がある。これまでハードウェア中心であった IT 産業は、今やソフトウェアが創造性と柔軟性の源泉となる構造へと移行しつつある。特に AI は単なるツールに留まらず、思考、意思決定、さらには社会構造そのものに影響を及ぼす力を持つ技術と位置付けられており、同社はこのソフトウェア主導の未来への積極的な投資と共創を経営の根幹に据えている。同社はこのようなソフトウェア主導の時代において、AI ロボティクス分野におけるプロジェクト型の取り組み、特に投資的な特性を持つ案件への戦略的な投資と共創を経営の中心に据えている。レベニューシェアモデルについては、特定分野のプロジェクトへの導入を進めており、顧客との関係を単なる取引から戦略的パートナーシップへと昇華させ、成果に応じたリターンを共有することで双方の利益最大化を図っている。

このような構造的変化を踏まえ、同社は独自のビジネスモデル「豆蔵 Way」を軸として、技術力と人材力を結合させた高付加価値サービスの提供により、持続的な成長を実現しようとしている。「豆蔵 Way」は、(1) 顧客との直接取引を重視し、(2) プロジェクトを通じて顧客に技術ノウハウを提供し、(3) 超上流工程からの参画により顧客の本質的課題に応えるという構成を持つ。また、(4) 社員の成長を最優先とし、(5) 採用力・育成力の強化を通じて組織の持続可能性を高め、(6) 知見の形式知化によって個人依存を排除し、全社的な生産性向上を図るなど、技術と組織の両面でバランスの取れた成長戦略が展開されている。

利益成長戦略については、量的成長と質的成長の両面から構成されている。量的成長は主に人員拡充による売上及び利益の拡大であり、その中核には「豆蔵 Way」に基づく採用・育成メソッドの高度化がある。優秀なエンジニアの獲得と早期戦力化を両立することで、生産性と利益貢献を最大化する。また、生成 AI を全てのセグメントに適用することにより、生産性の向上にとどまらず、収益性の向上にも資する体制を整備していく。一方、質的成長についてはサービスミックスの改革とプライム受注比率の引き上げが柱である。高度な技術力と超上流工程への対応力を強みとして、従来の SI 型モデルからコンサルティング色の強い高単価案件への転換を進めており、AI データ解析、アーキテクチャ設計、産業ロボットの最適設計など、コア技術領域の深化・高度化を図っている。

2025 年 3 月期から 2027 年 3 月期までの定量目標は、売上高が年平均成長率 10 ～ 12%、営業利益が年平均成長率 15 ～ 17%、営業利益率が 18% 以上と掲げており、人材基盤の拡充及び高度技術領域へのシフトによる収益性の両立を目指す姿勢が窺える。

豆蔵デジタルホールディングス
202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)
<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

中長期の成長戦略

「豆蔵 Way」の全体像



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

2. 戦略的投資について

同社は中長期的な事業成長に向けて、AI ロボティクス・エンジニアリングの競争力強化に注力していく。特に従来型の大量生産・大量消費市場とは異なる、ニッチかつ多様なニーズが共存するロングテール市場において、事業拡大に向けた投資を加速する方針である。ロングテール市場においては外国人労働者の減少による人材確保が深刻化しており、工場の拡張や生産能力の向上が必ずしも現場オペレーションの安定性に直結しなくなっている。とりわけ工程間搬送や補助作業などを担う人員が不足し、自動化の前提が崩れつつある状況下において、ロボティクスの導入はもはや選択肢ではなく、持続可能なものづくりの前提条件となりつつある。このような文脈において、同社は AI ロボティクス・エンジニアリングの競争力強化に向けた戦略的投資として、主に (1) AI 活用基盤の整備、(2) シミュレーション・展開への支援基盤構築、(3) 人型ロボットと生成 AI の融合に向けた共同研究開発の開始などを推進していく。

豆蔵デジタルホールディングス

202A 東証グロース市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.mamezo-dhd.com/ir>

中長期の成長戦略

(1) では、ロボットアーム向けのティーチングツールを開発し、食品工場の作業員のようなロボットの非専門家のエンドユーザーでも自然言語でロボット教示作業が行えるようにし、ロングテール領域へのロボット導入を促進する。従来のロボットシステムでは、Sler がティーチングを通じてロボットプログラムを作成し、それをエンドユーザーが実行する方式（ティーチングプレイバック方式）が採られてきた。今回、LLM（Large Language Model；大規模言語モデル）を活用し、エンドユーザーがロボットに自然言語で指示するだけでタスクプログラムが自動生成される仕組み構築を目指す。従来のロボットシステムにおいて動作変更を行う場合、エンドユーザーからの変更要望を Sler がヒアリングし、ロボットプログラムの修正・デバッグ・現地調整等を行うプロセスが必要となる。このため、たとえ軽微な変更であっても、一般的に完了までに 1 週間（稼働日約 5 日）程度の時間を要していたが、このプロセスと比較して 80% 以上削減し、20% 以下とすることを定量目標とする。この先は、当ツールビジネスにより、高収益型ビジネスモデルへの転換を推進する。特に、同社がハードとソフトを一体で提供することができる点は競合他社に対して明確な差別化要素であり、参入障壁の構築にも資すると考える。(2) では、ロングテール市場特有のニーズに応える技術的支援の基盤を構築する。柔軟物の取り扱いとは従来の産業用ロボットが苦手とする領域であり、その動作設計には高度な予測やシミュレーション技術が不可欠である。同社は AI を活用した高精度な挙動解析技術を構築し、ワイヤーハーネスや食品包装など変形しやすく多様な対象物を自動処理可能とすることにより、ロボティクスの適用領域を拡大していく。単なる技術開発に留まらず、顧客のプロセス改善・省人化など経営課題へのソリューションに直結するものであり、高付加価値化が期待される。(3) では、将来に向けた成長オプションとして戦略的な意義を持っていると見られる。製造現場などリアルなフィールドを活用した実証実験を通じて、実効性あるソリューションの開発を図るだけでなく、パートナー企業との共創を前提としたオープンイノベーションの枠組みを採用することにより、社会実装フェーズまでを見据えた取り組みが可能となる。ここでの生成 AI の活用は、人間の判断力や柔軟な意思決定を代替し得る可能性を秘めており、単純作業の自動化から、より複雑なタスクへの適用へと領域を拡大させる布石ともなり得よう。

これらの先行投資は単なる事業拡大ではなく、同社のビジネスモデルをスケーラブルかつ高収益型に転換するための布石であり、AI ロボティクス領域における競争優位性の確立を目的としている。中長期的には、ソフトウェア資産の蓄積と再利用により、収益性の向上が期待される。これらの取り組みは労働集約型から知識集約型への構造転換を後押しするものであり、製造業に共通する課題に対する有効なソリューションとなり得る点において、戦略的意義は大きいと評価されよう。

■ 株主還元策

2025 年 3 月期の配当性向は 67.1% と高水準、高い資本効率性を実現

同社は株主還元策として配当を実施している。将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針としており、2025 年 3 月期においては 1 株当たり配当金が 60.0 円であり、配当性向は 67.1% に達した。ROE は 50.6% と高い資本効率性を実現しており、資本の有効活用の観点からも株主に対する還元水準は十分であろう。

2026 年 3 月期は AI ロボティクス・エンジニアリング領域への先行投資を計画しているが、事業成長による収益拡大が見込まれるなか、1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増の 61.0 円とする見通しである。積極的な成長投資を実行しながらも積極的な利益還元を実施する姿勢であり、健全な財務戦略と利益成長が両立されている点においてポジティブに評価されよう。

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・表示したものです。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、配布等することは強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