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 >>>

2025 年 9 月 1 日 (月)

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. 業績動向 01
2. 今後の見通し 01
3. 成長戦略 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
3. 事業内容 04

■事業概要 05
1. 市場動向、ベンチマーク 05
2. 顧客構成 07
3. リピート率の高さ 07
4. 同社の強み 08
5. インダストリー取り組み例：
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 09

■業績動向 10
1. 2025 年 5 月期の業績概要 10
2. 財務状況と経営指標 11

■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.「NVIDIA Blackwell Ultra」を採用した新製品が 2025 年後半から出荷予定 16
4. TDSE との協業により「GX CLOUD × Dify」サービスの提供開始 16
5. マクニカと共同で AI ロボット開発支援パッケージ「ROBODEV」の提供を開始 16

■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

NVIDIA 最上位パートナー。大規模 AI 時代に合わせたエコシステムを増強中

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。同事業は、主に AI やビジュアライゼーション、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 CEO 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。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. 業績動向

2025 年 5 月期の業績は、売上高が前期比 50.0% 増の 6,630 百万円、営業利益が同 26.7% 増の 839 百万円となり、売上高・営業利益ともに過去最高額を更新した。売上高は、生成 AI に代表される大規模 AI 開発向けの設備投資需要がけん引し、大幅な伸びとなった。第 2 四半期中に完了した大規模案件は、国策であるクラウドプログラムに関連したクラウドベンダー向けの大規模な GPU クラウド案件であり、同社の上位レイヤーでの対応力を示す実績となった。第 3・第 4 四半期も前年同期比で増収となっており、順調である。案件規模の大型化に伴い、計上タイミングによって四半期の売上が大きく増減する状況になっている点は留意したい。売上総利益は同 29.8% 増と大幅増であり、大型案件の影響で売上総利益率が低下したが想定どおりである。販管費は、人員増強（前期末比 10 名増）による人件費増や設備投資による減価償却費の増加などにより金額ベースでは増加したものの、販管費率は増収効果により低下した。結果として、営業利益は大幅増益となった。財務状況は、自己資本比率が 61.8% と高い水準にあり、無借金経営で安全性の高い財務体質を維持している。

2. 今後の見通し

2026 年 5 月期の業績については、売上高で前期比 10.2% 増の 7,308 百万円、営業利益で同 11.2% 増の 934 百万円と売上高・営業利益ともに 2 ケタ成長、いずれも過去最高の業績を予想する。同社では、中期経営計画において、2026 年 5 月期を “ ヒト・設備への投資期間 ” と位置付けているため、前期と比較すると利益成長が鈍化する予想である。外部環境においては、国内の市場環境は、生成 AI やマルチモーダル AI など AI の進化に伴い案件が大型化している。加えて、GPU の大型新製品ローンチが 2025 年末にあることや AI 関連への国の補助金予算の増加などもあり、AI 市場に追い風が吹いている。一方で、米国の関税政策などの影響を顧客企業が見極めるために設備投資を先送りし、年度末近くに集中して実施するものと想定している。結果として、売上高については、前期と比較して成長率鈍化を見込む。弊社では、進行期は生成 AI 関連の需要増や補助金など市場の追い風がある点やトランプ関税の不確実性の減少、NVIDIA の新製品ローンチが順調なことにより、トップラインは上振れる可能性が高いと考えている。同社が将来に向けて社内体制の整備（人材・設備など）にしっかり投資できるかに注目していきたい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 成長戦略

同社は成長戦略として、3 つの重点施策を推進している。

1) 上位レイヤービジネスへの移行

生成 AI やマルチモーダル AI の案件規模は拡大しており、国内 4 ヶ所のデータセンターと連携し、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など体制を整備する。

2) 大規模 AI 時代に合わせたエコシステムの増強

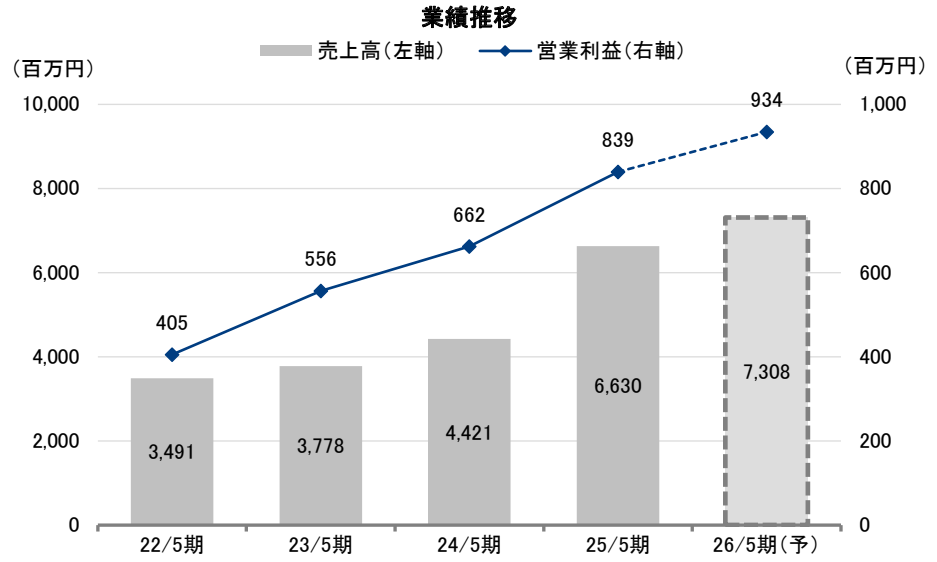
AI の利活用を促進する「エキスパートサービス」、トライアル環境から大規模オンデマンド利用環境までを提供する「GPU マルチクラウド」、運用を効率化する「オンプレ資源最適化支援」を強化する。

3) 事業ドメインの拡大

親和性の高い事業ドメインへの新規参入や M&A を通して成長を加速し、先進的なソリューションを提供する「アドバンスドソリューションベンダー」を目指す。

Key Points

- NVIDIA 最上位パートナー。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
- 2025 年 5 月期は、過去最高売上・利益を更新。生成 AI など大規模 AI 開発向けの設備投資需要がけん引
- 2026 年 5 月期は、トランプ関税政策による設備投資先送りを想定し、売上高・各利益の成長率が鈍化する予想。将来を見据え人材・設備への先行投資を実行中
- 成長戦略として、大規模 AI 時代に合わせたエコシステムを増強中



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

NVIDIA 最上位パートナー。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。同事業は、主に AI やビジュアライゼーション、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 CEO 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 NVIDIA 最上位パートナーとなっている。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 ソリューションを確立した。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。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 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年	主な沿革
1978年	トーワ電機株式会社（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薬 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、ディープラーニングを用いた 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、映像や画像の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、92.8%（2025 年 5 月期）である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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開発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ナル運用支援サービスを提供する。「Service & Support」の売上構成比は、7.2%（同）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。なお、「Service & Support」の売上高は前期比で 32.7% 増と順調に成長している。

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	売上構成比（2025 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	AI サービスを開発・運用するための製品やサービスの提供映像や画像のコンピュータ処理を行うための製品やサービスの提供	フロービジネス	92.8%
	その他 DX ソリューションサービス	ストレージの組立・販売やネットワーク機器の販売・設定及びソフトウェアの販売・設定とそれらを組み合わせたシステムの設計や構築		
	サブスクリプションサービス	自社内で利用するオンプレミスによる提供のほかに、レンタルやクラウドなどを「サブスクリプションサービス」として提供	ストックビジネス	
Service & Support	継続的な開発環境のアップデート	ソフトウェアのアップデートや最適なバージョンの組み合わせによって、システム全体の性能を向上するサービス		7.2%
	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、代替え環境などを提供		
合計				100.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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。案件規模の大規模化が進行

1. 市場動向、ベンチマーク

AI（生成 AI を含む）の国内市場は 2024 年に 1 兆 4,735 億円であり、2028 年までに 2 兆 7,780 億円に成長すると予測されており、年平均成長率は 17.2% である（富士キメラ総研「2025 生成 AI ／ LLM で飛躍する AI 市場総調査」より）。そのうち生成 AI 市場は 6 割程度を占める。特定分野のみに利用されていた AI は、中期的には、エージェント AI やフィジカル AI（ロボット等）に活用され、今後急激に領域を拡大する見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

AI の進化と市場の変化

出所：決算補足説明資料より掲載

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ている。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が見込まれている。

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。

■類似企業とのベンチマーク

国内上場企業には、厳密な意味での類似企業は存在しないものの、AI 開発の先進ユーザー向けハード、ソフト、ソリューションを提供する類似企業としては、VRAIN Solution<135A>、HPC システムズ <6597> などがある。特に VRAIN Solution が増収率、極めて高い ROE などで参考にされ、VRAIN Solution の PER（株価収益率）は 50.2 倍で評価されている。

その他、同社の主要顧客が AI 関連企業ということも鑑みれば、AI 企業と同様に規模拡大が進むであろうことが想定でき、同関連企業と比較されることも十分に考え得る。実際、増収率は遜色ない。ブレインパッド <3655>、PKSHA Technology<3993>、Appier Group<4180>、HEROZ<4382>、エクサウィザーズ <4259>、Ridge-i<5572>、ABEJA<5574> などをピックアップしてみたが、特に利益面で規模感の近い HEROZ の PER が 107.1 倍、Ridge-i で 68.8 倍、ABEJA で 82.0 倍となっており、50 倍を超え 100 倍に迫る例も多い。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

類似企業（AI 関連ソリューション）の業績比較（直近通期・直近期末）

（単位：百万円）

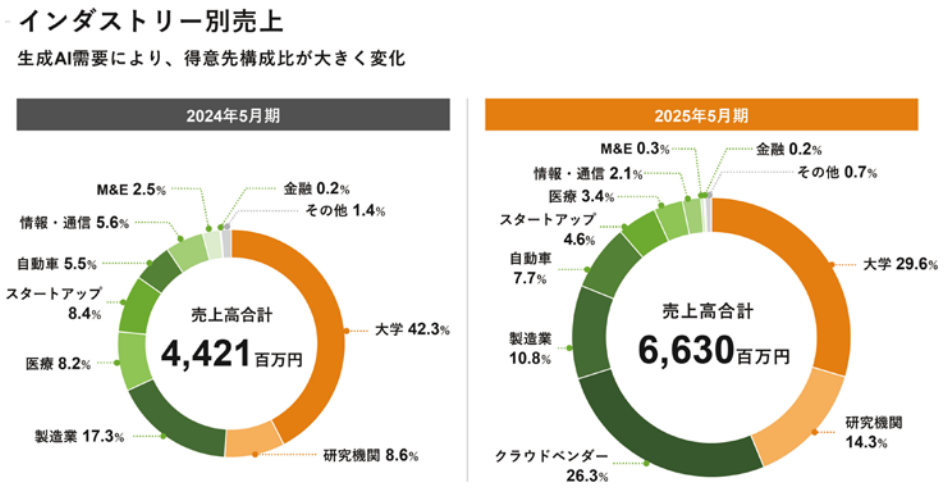
	売上高	増収率	営業利益	増益率	ROA	ROE	PER	PBR
ジーデップ・アドバンス	6,630	50.0%	839	26.7%	17.8%	20.5%	24.7 倍	4.7 倍
VRAIN Solution	2,144	52.0%	594	17.1%	35.8%	35.1%	50.2 倍	15.0 倍
HPC システムズ※	7,240	4.2%	600	40.9%	6.7%	12.5%	19.1 倍	2.3 倍

※ 売上高・営業利益は進行期予想
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

2. 顧客構成

同社の顧客は、従来は大学や研究機関の構成比が高かった。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が一因である。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る傾向にある。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（M&E）など多様な業界の企業・団体が同社の顧客となっている。特に、自動車業界や医療業界は、ビッグデータを保有していることから AI ソリューションとの親和性が高く、今後の伸びが期待される。直近の 2025 年 5 月期では、クラウドベンダー向けの大型案件の売上高が計上された関係で売上構成比に変化が見られたが、各業界の売上高（金額）は順調に推移している。

顧客構成



出所：決算補足説明資料より掲載

3. リピート率の高さ

同社の取引はリピート率が高い点が特徴である。2025 年 5 月期のリピート率（過去 3 期に取引のあった顧客からの比率）は 82.8% であり、前期（75.7%）からさらに向上した。これは、同社が業種特化型で専門性の高いサービスを展開していることが一因である。また、やりたいことを実現する環境を 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）から実運用まで支援できることも、取引が継続する要因と考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 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・製品調達力を源泉に、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。

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 12 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おり、同社は国内最上位パートナー
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を構築

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ベ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、顧客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

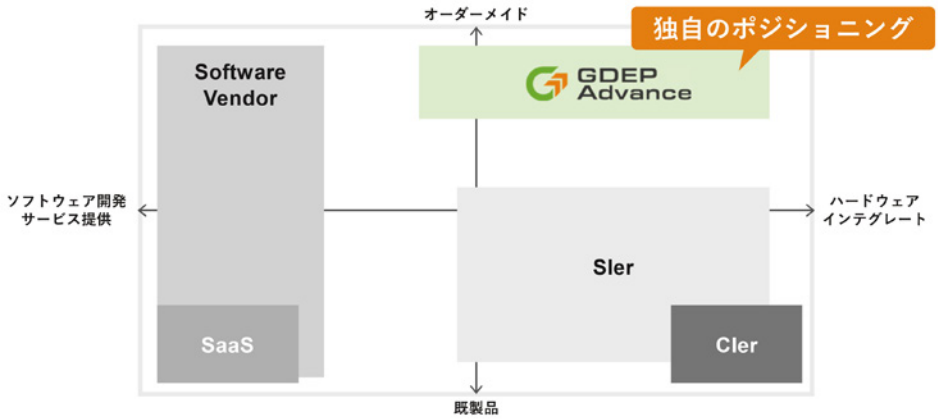
同社は、グローバルプロセッサメーカー 4 社（NVIDIA、Intel Corporation<INTC>、Advanced Micro Devices<AMD>、AMD XILINX）から 12 タイプの認定を取得しており、高い技術力はお墨付きである。ちなみに、この 4 社から認定を受けているのは日本では同社のみである。特に NVIDIA とは 2007 年から良好な関係を構築しており、GPU 創生期から NVIDIA の Elite Partner として認められてきたことや、9 年連続で「NVIDIA Partner Network Award」を受賞していることなどからも両社の継続的な信頼関係の深さが垣間見える。認定の一例として、中小規模の AI システム向けの「NVIDIA Solution Provider NVIDIA AI」、大規模クラウド AI 向けの「NVIDIA Solution Provider DGX Cloud」などがあり、同社のシームレスな対応力が認められている。

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、CIer（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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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



出所：決算補足説明資料より掲載

5. インダストリー取り組み例：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

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 開発をさらに加速させるため、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 にオーソライズ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、仮想環境を用いないベアメタル物理サーバーや高セキュア回線のデータセンターなど GAT の最新 AI 開発検証環境を利用することで、投資判断を迅速かつ安心して行うことができる。

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も急増している。同施設は、開設以来、予約が途切れたことがなく、その需要の大きさを物語っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025 年 5 月期は、過去最高売上・利益を更新。生成 AI など大規模 AI 開発向けの設備投資需要がけん引

1. 2025 年 5 月期の業績概要

2025 年 5 月期の業績は、売上高が前期比 50.0% 増の 6,630 百万円、営業利益が同 26.7% 増の 839 百万円、経常利益が同 22.0% 増の 796 百万円、当期純利益が同 24.2% 増の 536 百万円となり、売上高・営業利益ともに過去最高額を更新した。

2025 年 5 月期業績

（単位：百万円）

	24/5 期		25/5 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	4,421	100.0%	6,630	100.0%	50.0%
売上原価	3,391	76.7%	5,293	79.8%	56.1%
売上総利益	1,030	23.3%	1,337	20.2%	29.8%
販管費	367	8.3%	497	7.5%	35.5%
営業利益	662	15.0%	839	12.7%	26.7%
経常利益	652	14.8%	796	12.0%	22.0%
当期純利益	432	9.8%	536	8.1%	24.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、生成 AI に代表される大規模 AI 開発向けの設備投資需要がけん引し、大幅な伸びとなった。第 2 四半期中に完了した大規模案件は、国策であるクラウドプログラムに関連したクラウドベンダー向けの大規模な GPU クラウド案件であり、同社の上位レイヤーでの対応力を示す実績となった。第 3・第 4 四半期も前年同期比で増収となっており、順調である。顧客業種別では、生成 AI 需要の増加を反映して、自動車産業をはじめとする民間企業からの売上構成が上昇した。案件規模の大型化に伴い、計上タイミングによって四半期の売上が大きく増減する状況に変化している点は留意したい。売上総利益は前期比 29.8% 増と大幅増であり、大型案件の影響で売上総利益率は同 3.1 ポイント低下の 20.2% となったが、想定どおりである。販管費は、営業を中心にエンジニア、管理部門の人員を増強（前期末比 10 名増）したことよる人件費増や設備投資による減価償却費の増加、大型案件に伴う保険料の増加、IR 活動強化による業務委託費の増加などにより金額ベースでは増加したものの、販管費率では増収効果により同 0.8 ポイント低下の 7.5% となった。結果として、営業利益は大幅増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

自己資本比率は 61.8%、無借金経営により安全性の高い財務体質

2. 財務状況と経営指標

2025 年 5 月期末の資産合計は 4,608 百万円（前期末比 273 百万円増）となった。流動資産は 4,391 百万円（同 171 百万円増）であり、これは現金及び預金の 327 百万円増や商品の 116 百万円増が主な要因である。固定資産は 217 百万円（同 102 百万円増）であり、検証用サーバー機導入による工具、器具及び備品の増加や基幹システム構築に伴うソフトウェア仮勘定の増加が主な要因である。

負債合計は 1,756 百万円（同 187 百万円減）となった。これは流動負債の前受金や支払手形及び買掛金の減少などが要因である。固定負債は 729 百万円（同 56 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、2,851 百万円（同 461 百万円増）となった。剰余金の配当を行ったものの、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 427.5%、自己資本比率が 61.8% となっており、財務の安全性は極めて高い。ROE は 20.5%、ROA は 17.8%、ROS は 12.7% 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）

	24/5 期	25/5 期	増減額
流動資産	4,219	4,391	171
（現金及び預金）	3,006	3,334	327
（売掛金）	366	90	-275
（商品）	844	960	116
固定資産	115	217	102
資産合計	4,334	4,608	273
流動負債	1,271	1,027	-243
（支払手形及び買掛金）	353	254	98
（前受金）	748	455	-292
固定負債	673	729	56
（長期前受金）	447	503	56
負債合計	1,944	1,756	-187
純資産合計	2,390	2,851	461
負債純資産合計	4,334	4,608	273
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	331.9%	427.5%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	55.1%	61.8%	-
＜収益性＞			
ROE（当期純利益÷自己資本）	22.1%	20.5%	-
ROA（経常利益÷総資産）	18.5%	17.8%	-
ROS（営業利益÷売上高）	15.0%	12.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2026 年 5 月期は、トランプ関税政策による設備投資先送りを想定し、売上高・各利益の成長率が鈍化する予想。将来を見据え人材・設備への先行投資を実行中

2026 年 5 月期の業績については、売上高で前期比 10.2% 増の 7,308 百万円、営業利益で同 11.2% 増の 934 百万円、経常利益で同 17.3% 増の 934 百万円、当期純利益で同 15.0% 増の 617 百万円と売上高・各利益ともに二けた成長、いずれも過去最高の業績を予想する。同社では、中期経営計画において、2026 年 5 月期を “ ヒト・設備への投資期間 ” と位置付けているため、前期と比較すると利益成長が鈍化する予想である。

2026 年 5 月期業績予想

（単位：百万円）

	25/5 期		26/5 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	6,630	100.0%	7,308	100.0%	10.2%
営業利益	839	12.7%	934	12.8%	11.2%
経常利益	796	12.0%	934	12.8%	17.3%
当期純利益	536	8.1%	617	8.4%	15.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

外部環境においては、国内の市場環境は、生成 AI やマルチモーダル AI など AI の進化に伴い案件規模が大型化している。加えて、GPU の大型新製品ローンチが 2025 年末にあることや AI 関連への国の補助金予算（予算規模 1,969 億円、前期比 67.4% 増）の増加などもあり、AI 市場に追い風は吹いている。AI 向けの設備投資の需要は底堅いものの、米国の関税政策などの影響を顧客企業が見極めるために設備投資を先送りし、年度末近くに集中して実施するものと想定している。

結果として、売上高については、前期と比較して成長率の鈍化を見込む。2025 年 7 月下旬の段階では、自動車をはじめとする米国の関税率は 15% で合意しており、各業界への影響は残るものの最悪のシナリオは回避された状況となっている。同社では、短期的には輸出（関税）に影響されない顧客業界（大学、医療など）へのアプローチなど善後策も検討する。中期的には、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。四半期推移では、第 1 四半期 830 百万円、第 2 四半期 2,794 百万円、第 3 四半期 2,450 百万円、第 4 四半期 1,232 百万円と、第 2 四半期（9 月～ 11 月）と第 3 四半期（12 月～ 2 月）に売上のピークが来る想定である。

営業利益は堅調に成長する計画である（前期比 11.2% 増）。売上総利益に関しては、増収とともに、売上総利益率が前期比で改善し増加する見込みである。一方で、販管費に関しては、人材採用や設備投資を積極的に行う方針であり、大幅に増加する見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

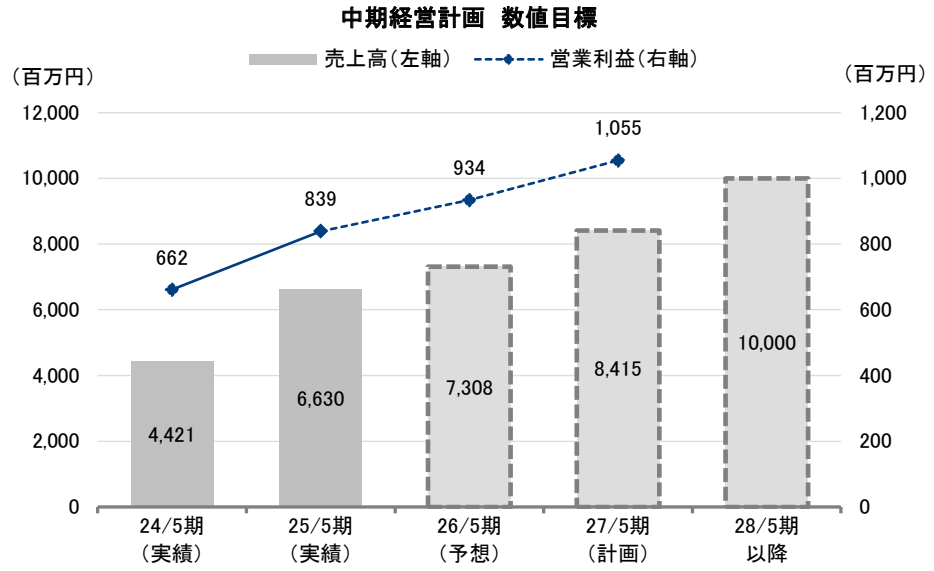
弊社では、進行期は生成 AI 関連の需要増や補助金など市場の追い風がある点やトランプ関税の不確実性の減少、NVIDIA の新製品ローンチが順調なこと（2025 年初頭から「Blackwell」、2025 年末までに「Blackwell Ultra」予定）により、トップラインは上振れる可能性が高いと考えている。増収率が高くなるに伴い、収益力も増加する。将来に向けて社内体制の整備（人材・設備など）にしっかり投資できるかに注目していきたい。

成長戦略・トピックス

成長戦略として、モビリティ向け、生成 AI 向け、ロボット向けなど大規模 AI 時代に合わせたエコシステムを増強中。マクニカと共同で AI ロボット開発支援パッケージ「ROBODEV」の提供を開始

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。中期経営計画終了後はできるだけ早い時期に売上高で 100 億円を達成する考えだ。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）上位レイヤービジネスへの移行

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 4 ヶ所のデータセンターと連携し、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。

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、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、AI スタートアップとのコラボソリューションもラインナップする。「エキスパートサービス」では、プログラム高度化支援、モビリティ向け開発支援、ゲノム解析支援など多数のメニューを揃える。「GPU マルチクラウド」では、GPU テストドライブでトライアル環境から大規模オンデマンド利用環境までを整える。モビリティ向けの PoC センターである GAT ではテスト環境の提供を行っており、良質の案件開拓が可能となっている。また、TDSE<7046>（本社：東京新宿区）との協業により、「Dify」を用いた生成 AI の開発を NVIDIA DGX B200 のプライベートクラウド上で利用するサービス「GX CLOUD × Dify」を 2025 年 6 月に提供開始した。大規模オンデマンドのニーズに対しては、大規模資産の一次利用サービスを提供する。「オンプレ資源最適化支援」では、GPU 対応コロケーションサービス（リスクを最小化するデータセンター共有）を行う。

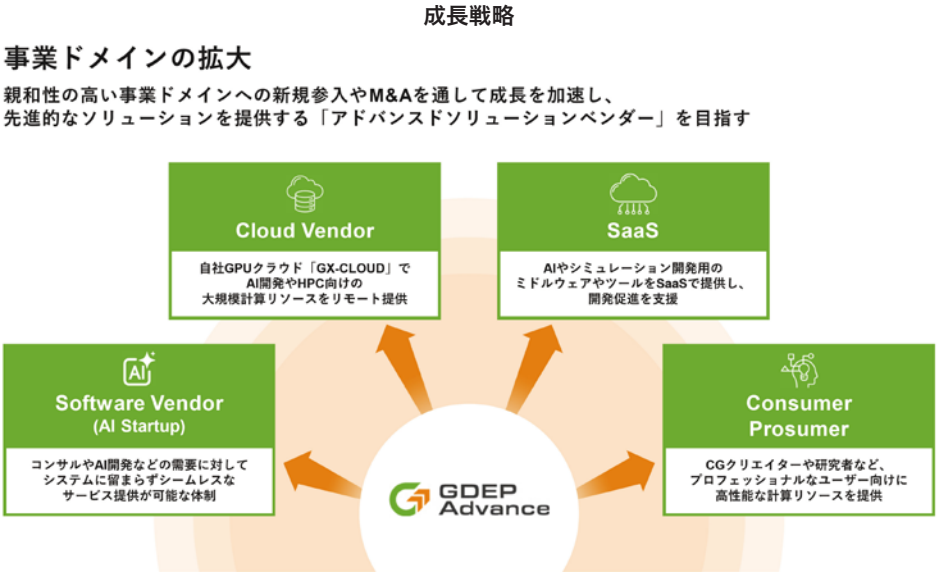
グローバルでは、従来のグローバルパートナーに加えて、NVIDIA と関係が深い OEM ベンダー、ストレージベンダー、ソフトウェアベンダーとのパートナーネットワークをさらに強化し、製品調達力の向上とオリジナリティのある大規模システムの構築を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算補足説明資料より掲載

3) 事業ドメインの拡大

親和性の高い事業ドメインへの新規参入や M&A を通して成長を加速し、先進的なソリューションを提供する「アドバンスドソリューションベンダー」を目指す。手元の既存リソースは PoC 用途に使用するほか、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各ステージに寄り添う体制を整備するのが基本戦略である。これにより相乗効果が見込める「Software Vendor(AI Startup)」、「Cloud Vendor」、「SaaS」、「Consumer/Prosumer」などの領域で大きな事業機会が期待できる。



出所：決算補足説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3.「NVIDIA Blackwell Ultra」を採用した新製品が 2025 年後半から出荷予定

NVIDIA 最大の開発者向けカンファレンス「NVIDIA GTC 2025」(2025 年 3 月開催)において、次世代の GPU アーキテクチャ「Blackwell Ultra」、「Vera Rubin」などが発表された。「Blackwell Ultra」は、既存の Blackwell アーキテクチャをベースにしながらも AI 推論性能を大幅に向上させた新製品であり、現行 Blackwell と比較して最大 1.5 倍のメモリ容量と計算能力を提供する。2025 年後半から出荷予定であり、同社の進行期 (主に下半期) の業績にもプラスとなる。

4. TDSE との協業により「GX CLOUD × Dify」サービスの提供開始

同社は、生成 AI アプリ開発プラットフォーム「Dify」のオフィシャル販売・開発パートナーであり、生成 AI 活用における最適な環境の選定や構築、実装、運用を支援する TDSE と協業し、「Dify」を用いた生成 AI の開発を NVIDIA DGX B200 のプライベートクラウド上で利用するサービス「GX CLOUD × Dify」を 2025 年 6 月に提供開始した。このサービスは、機密性の高いデータを安全に運用できる占有環境のクラウド上で、「Dify」を活用した RAG や生成 AI サービスの開発支援、構築代行などをシームレスに提供することで、効率的で迅速な開発プロセスを実現する。

以下、特徴である。

1) 顧客が要望するセキュリティレベルに合わせた環境の構築を支援
2) 生成 AI の環境構築だけでなく、活用テーマのアセスメントから社内教育まで一気通貫で支援
3) 最新の LLM を常に検証し、課題に適した LLM の選定と開発

5. マクニカと共同で AI ロボット開発支援パッケージ「ROBODEV」の提供を開始

同社は、2025 年 7 月に、(株) マクニカ (本社:神奈川県横浜市) と、両社共同企画の AI ロボット開発支援パッケージ「ROBODEV (ロボデブ)」の提供を開始した。近年、AI ロボットの研究開発において、高性能なコンピューティング環境が不可欠となっているが、そのための環境構築には高度な専門知識が求められるため、開発者にとって大きな障壁となっている。「ROBODEV」は、同社が提供する高性能で動作検証済みの GPU ワークステーションに、AI ロボット開発に必要な環境構築をセミオートで行える ROBODEV インストーラーを実装しており、フィジカル AI 開発向けの NVIDIA プラットフォームを簡単にセットアップすることが可能である。セットアップ後には、マクニカより AI ロボット開発導入支援に向けたハンズオンサポートを用意し、基本操作などをレクチャーする。顧客は、これにより、ロボティクス分野での AI 開発を加速させ、市場投入までの時間を短縮することができる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「ROBODEV」

出所：同社プレスリリースより掲載

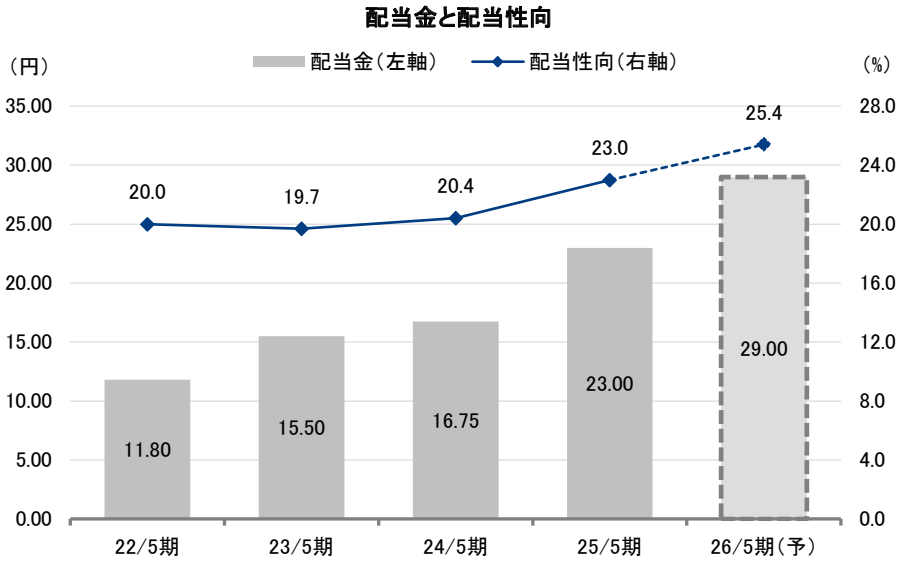
株主還元策

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 23.00 円（前期比 6.25 円増）、配当性向 23.0%（同 2.6 ポイント上昇）

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うえで、毎期配当性向を引き上げる方針である。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 12 月 1 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実施した。2025 年 5 月期の配当金は年 23.00 円（前期比 6.25 円増）、配当性向は 23.0%（同 2.6 ポイント上昇）となった。2026 年 5 月期は、配当金で年 29.00 円（同 6.00 円増）、配当性向 25.4%（同 2.4 ポイント上昇）を予想する。継続的な利益成長とともに、配当性向の上昇が加わるため、高い増配ペースが期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策



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 12 月 1 日付で普通株式 1：4 の割合で株式分割を行った。グラフ中では分割後の金額に遡及修正を行っている。
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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