

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年2月13日 (金)

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	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 事業概要	06
1. 市場動向、ベンチマーク	06
2. 顧客構成	08
3. リピート率の高さ	09
4. 同社の強み	09
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	11
6. AI開発向けの充実した環境を提供：(例)「G-Suite」	11
■ 業績動向	12
1. 2026年5月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピックス	15
1. 中期経営計画 数値目標	15
2. 中期経営計画 成長戦略	16
3. 大規模案件の実績：東京工科大学の大規模AIシステム「青嵐」プロジェクトに参画。 スパコンランキングにランクイン	17
4. GPU動向：「NVIDIA Blackwell」「NVIDIA Blackwell Ultra」に移行中。 次世代GPU「Rubin」は2026年後半に提供開始予定	17
■ 株主還元策	18

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 要約

### NVIDIA最上位パートナー。 中小高付加価値案件へ注力し営業利益は前年同期比2割超増

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やビジュアルライゼーション、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

2026年5月期中間期の業績は、売上高が前年同期比22.8%減の3,083百万円、営業利益が同23.1%増の613百万円と、減収となるも2ケタの営業増益となった。売上高は、前半期にクラウドベンダー向けの大規模案件があったため、その反動もあり減収となった。上半期売上計画（3,624百万円）を下回った要因としては、トランプ関税の影響により当初想定していた1億円前後の比較的大きな案件の意思決定が長期化したこと、製造業及び自動車業界の顧客で案件規模に関わらず投資が遅れたこと、などが挙げられる。一方で、リカバリー策として取り組んだ中小型案件の獲得が加速したことや前期に受注した大学向け大型案件（10億円規模）を計画どおり完了したことなど数々の達成もあった。売上総利益は同23.8%増、売上総利益率が同10.8ポイント上昇の28.7%となった。獲得が加速した中小型案件は元々同社が得意とする主に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すること）フェーズの案件であり、顧客ニーズに沿ったカスタマイズと同社独自のギミックの搭載、並びに専門性の高い手厚いサポートを行うことで高い付加価値を実現したことが主因である。販管費は、人件費増や設備投資による減価償却費増により増加し、販管費率も上昇した。結果として、セールスミックスの変化（中小型案件シフト）による売上総利益率の大幅な改善が販管費増を吸収し、営業利益は同20%以上の増益を達成した。財務状況は、自己資本比率が59.1%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。

## 要約

### 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、いずれも過去最高の業績を予想する(期初予想据え置き)。AI向けの設備投資の需要は底堅いものの、上半期は米国の関税政策などの影響を見極めるために設備投資を先送りした顧客が多かった。下半期は、遅れた設備投資を年度内に取り込めるかが焦点となる。また、世界的なデータセンター需要を主因として、メモリーやストレージなどのIT部材の高騰や品薄が顕著になっており、部材の確保と納期の確定が業績計画達成の課題となっている。通期の売上計画に対する中間期時点の進捗率は、42.2%となっている。営業利益は、堅調に成長する計画である。売上総利益に関しては、下半期において売上総利益率の低下を見込んでいるが、引き続き高い水準を維持できるかがカギとなる。通期の営業利益計画に対する中間期時点の進捗率は、65.7%である。上半期に逆風下で高い収益性を実現し、同社の顧客基盤やビジネスモデルの強さを証明したことで、通期の利益目標の達成に関しては余裕がある。トップラインに関してはチャレンジが続くものの、生成AI・エージェントAI関連の需要増や補助金予算の増加など市場の追い風がある点、トランプ関税等の不確実性の減少、NVIDIAの新製品ローンチが順調なことなどを勘案して、期末に向けた追い込みが可能と弊社では考えている。

### 3. 成長戦略

同社は大規模AI時代に向けて技術に磨きをかけており、その実績が顕在化している。東京工科大学の大規模AIシステム「青嵐(SEIRAN)」は、NVIDIAの設計(リファレンスアーキテクチャ)に沿って、最新の高性能サーバー群(「NVIDIA Blackwell」を搭載した「DGX B200」を12台)を高速ネットワークと大容量ストレージでつないだ大規模な計算システムで、学生や研究者は、計算性能の制約を気にせず、生成AI・ロボティクス・デジタルツイン等の先端テーマを実践的に進められる。「青嵐」は、2025年11月に発表された世界スーパーコンピュータランキング「TOP500」において374位、「HPCG (High Performance Conjugate Gradient)」において83位にランクインした。東京工科大学のAI教育・研究推進の成果であると同時に、同社が提供するGPUクラスター構築技術が世界基準の性能と品質を達成した証でもある。

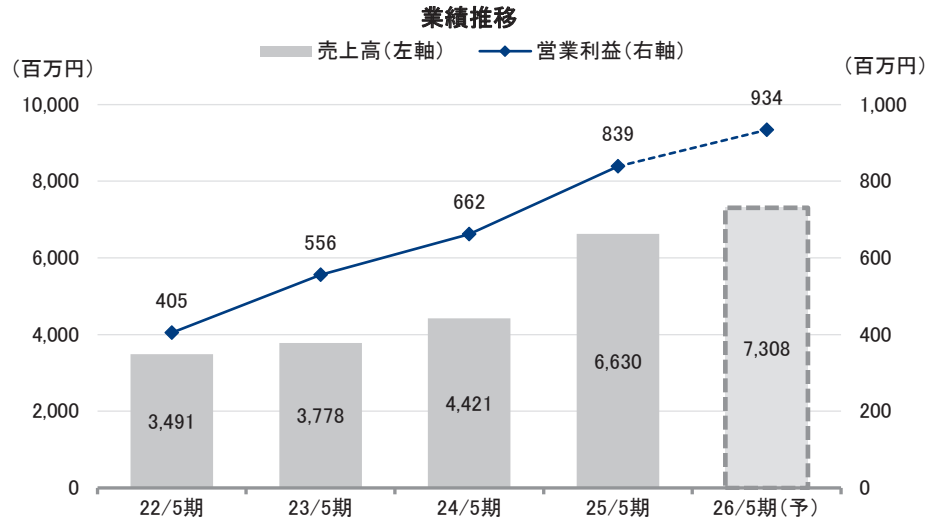
#### Key Points

- ・ 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
- ・ 2026年5月期中間期は、一部業界でAI投資先送りのみ、中小高付加価値案件へ注力し営業利益は前年同期比2割超増
- ・ 2026年5月期下半期は投資先送り案件を取り込み増収予想
- ・ 大規模AI時代に向けた環境整備が進捗、東京工科大学の大規模AIシステムプロジェクトに参画

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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。

## 会社概要

### 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、取り扱う製品・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「DeepLearningBOX」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<8015>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。2026年1月には、同社設立10周年を迎えた。

### 沿革

年	主な沿革
1978年	トーワ電機（株）（同社の実質的な前身企業）設立
2007年	NVIDIA Corporation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設立
2015年	AIワークステーション「DeepLearningBOX」開発・発売
2016年	（株）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からVisualizationパートナー認定
2018年	AI開発用ツール「G-Works」開発・実装 NVIDIAのAIサーバー「NVIDIA DGX」の取り扱い開始
2019年	国立研究開発法人理化学研究所「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）ジーデップ・アドバンスへ社名変更
2023年	三井物産（株）へ創業AIクラウドプラットフォーム「TOKYO-1」導入 東京証券取引所スタンダード市場に上場
2024年	豊田通商（株）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
2025年	大規模AI開発用ツール「G-Suite」開発・実装 占有型GPUクラウド「GX CLOUD」サービスを開始
2026年	設立10周年を迎える

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、「DeepLearningBOX」(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、91.1%(2026年5月期中間期)である。

#### (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ン運用支援サービスを提供する。Service & Supportの売上構成比は、8.9%(2026年5月期中間期)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。なお、Service & Supportの売上高は前年同期比で26.5%増と順調に成長している。



ジーデップ・アドバンス | 2026年2月13日 (金)  
5885 東証スタンダード市場 | <https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 会社概要

### 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 (2026年5月期中間期)
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。映像や画像を用いる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  91.1%
	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	
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	ストック ビジネス  8.9%
	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：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 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

##### (1) 市場動向

AI（生成AIを含む）の国内市場は2024年に14,735億円であり、2028年までに27,780億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（(株)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。

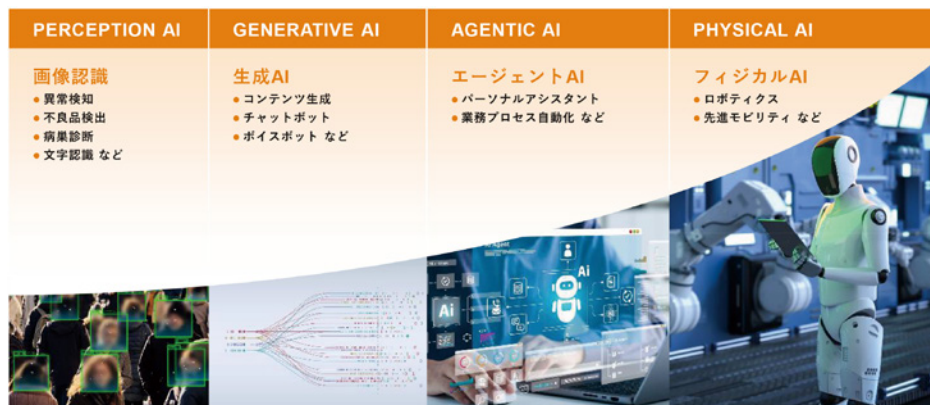


ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 事業概要

### AIの進化と市場の拡大



出所：決算説明補足資料より掲載

同社が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、限定的なAIの利用にとどまっていた企業・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年後半)」「Rubin (2026年後半)」「Rubin Ultra (2027年)」と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) 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ウェア、ソフトウェア、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が高い増収率・極めて高いROEなどで参考にされ、VRAIN SolutionのPER(株価収益率)は43.87倍と評価されている。

そのほか、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>などのPERピックアップしてみたが、特に利益面で規模感の近いRidge-iで54.62倍、ABEJAで65.17倍となっており、50倍を超える企業も多い。

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 事業概要

### 類似企業 (AI関連ソリューション) との業績比較 (直近期)

(単位：百万円)

	売上高 (進行期予想)	増収率	営業利益 (進行期予想)	増益率	ROA	ROE	PER	PBR
ジーデップ・アドバンス	7,308	10.2%	934	11.2%	17.8%	20.5%	25.33倍	4.93倍
VRAIN Solution	3,215	50%	890~940	49.6~58.0%	35.8%	35.1%	43.87倍	17.62倍
HPCシステムズ	7,800	10.4%	705	10.9%	13.9%	16.7%	16.35倍	3.02倍

注1：売上高・営業利益は進行期予想、ROA・ROEは直近期実績

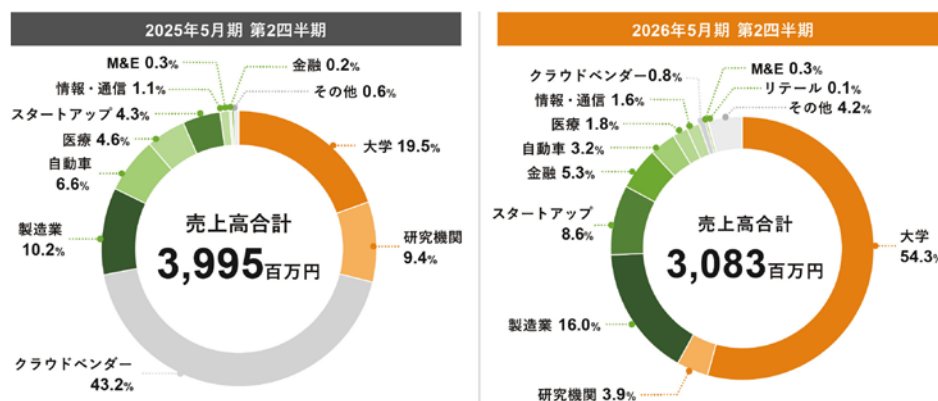
注2：PER、PBRは各社公開資料を基に弊社で算出 (2026年2月2日時点)

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、祖業である電子部品商社時代においては大学や研究機関向けの取引が主体であった。近年では、AIが様々なシーンで活用される時代を迎え、大学や研究機関と事業会社の比率が50：50前後となっている。事業会社においては自動車業界やその他の製造業、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2026年5月期中間期では、前期のクラウドベンダー向けの大型案件の反動の一方で、大学関連の大型案件の獲得が売上構成比に変化をもたらした。また、関税の影響により自動車業界をはじめとして一部の業界で投資先送りがあり売上高及び構成比が減少した。一方で「その他」が構成比で4.2% (前年同期は0.6%) と伸びているが、これは建設業界など様々な業界でAI活用が普及し始めたことに起因する。

### 顧客構成



出所：決算補足説明資料より掲載

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

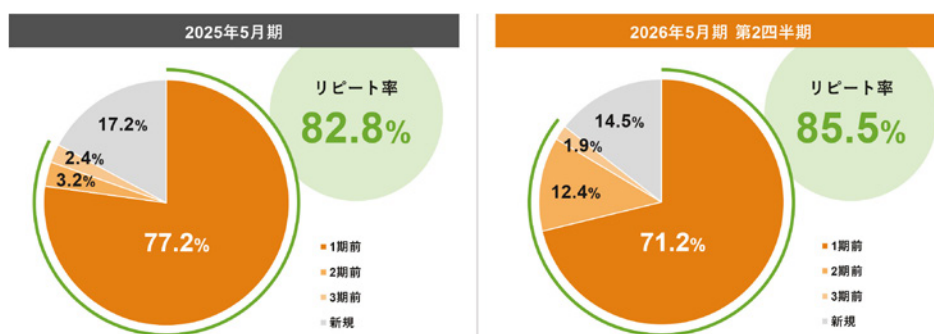
2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 事業概要

### 3. リピート率の高さ

同社の取引の特徴はリピート率が高い点である。2026年5月期中間期のリピート率（過去3期に取引があった顧客からの比率）は85.5%に達する。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。

顧客構成比におけるリピート率



当期売上の得意先に対して  
※ 1期前の売上には、N-1期も売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-2期以前に売上を計上している場合も含む）  
※ 2期前の売上には、N-1期に売上を計上していなかったもののN-2期に売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-3期に売上を計上している場合も含む）  
※ 3期前の売上には、N-1期、N-2期に売上を計上していなかったもののN-3期に売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-3期に売上を計上している場合も含む）  
※ 2026年5月期に計上の10億円超の大型案件の売上を除く。

出所：決算補足説明資料より掲載

### 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獲得、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。

ジーデップ・アドバンス | 2026年2月13日 (金)  
5885 東証スタンダード市場 | <https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 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13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最上位パートナー
2 グローバル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。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、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獲得	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ニングを構築

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>、XILINX, Inc.）から13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、Sler、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。そのなかで同社は、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。

ジーデップ・アドバンス | 2026年2月13日 (金)  
5885 東証スタンダード市場 | <https://info.gdep.co.jp/ir/>

#### 事業概要

### 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「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、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。

### 6. AI開発向けの充実した環境を提供：(例)「G-Suite」

2025年2月には、LLMなどの大規模AI開発向けアプリケーションリソースマネジメントツール「G-Suite」をリリースした。「G-Suite」は同社製品にインストールされるソフトウェアで、インターネット上のWebサイトから様々なレシピやサポートツール群をダウンロードし、簡易解説書やチュートリアルを含むアプリケーション実行環境を構築することが可能である。最適化されたフレームワークが実装されているためユーザーが面倒な構築作業を行うことなく届いたその日からAIの研究開発を開始できる。

#### 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

グローバルプロセッサメーカー4社の認定パートナーとしての技術力と、グローバルベンダーとの綿密な情報共有により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  
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



顧客の課題に応じたオリジナルモデルの設計・提供

出所：決算補足説明資料より掲載



ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 業績動向

### 一部業界で投資先送しも、 中小高付加価値案件へ注力し営業利益は前年同期比2割超増

#### 1. 2026年5月期中間期の業績概要

2026年5月期中間期の業績は、売上高が前年同期比22.8%減の3,083百万円、営業利益が同23.1%増の613百万円、経常利益が同30.6%増の649百万円、中間純利益が同30.3%増の448百万円となり、減収となるも各利益で2ケタの増益となった。

#### 2026年5月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/5月中間期		26/5月中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	3,995	100.0%	3,083	100.0%	-22.8%
売上原価	3,280	82.1%	2,198	71.3%	-33.0%
売上総利益	714	17.9%	885	28.7%	23.8%
販管費	216	5.4%	271	8.8%	25.5%
営業利益	498	12.5%	613	19.9%	23.1%
経常利益	497	12.4%	649	21.0%	30.6%
中間純利益	344	8.6%	448	14.5%	30.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、前上半期にクラウドベンダー向けの大規模案件があったため、その反動もあり減収となった。上半期売上計画(3,624百万円)を下回った要因としては、トランプ関税の影響により当初想定していた1億円前後の比較的大きな案件の意思決定が長期化したこと、製造業(自動車業界以外)及び自動車業界の顧客で案件規模に関わらず投資が遅れたこと、などが挙げられる。同社の提供するソリューションは主に研究開発用途であり、不透明な経営環境において投資が先送りされる傾向が見られた。一方で、リカバリー策として取り組んだ中小型案件の獲得が加速したことや前期に受注した大学向け大型案件(10億円規模)を計画どおり完了したことなど数々の達成もあった。減収にもかかわらず、売上総利益は前年同期比23.8%増、売上総利益率は同10.8ポイント上昇の28.7%となった。同社が得意とする主にPoCフェーズの中小型案件において専門性の高い手厚いサポートを行うことで高い付加価値を実現したことが主因である。販管費は、人件費増や設備投資による減価償却費の増加により、同25.5%増、販管費率で3.4ポイント上昇の8.8%となった。結果として、セールスマックスの変化(中小型案件シフト)による売上総利益率の大幅な改善によって販管費増を吸収し、営業利益は前年同期比で20%以上の増益を達成した。

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

業績動向

## 自己資本比率は59.1%、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

2026年5月期中間期末の資産合計は前期末比771百万円増の5,380百万円となった。流動資産は同787百万円増の5,179百万円であり、これは受取手形、売掛金及び契約資産の増加(352百万円)や商品の増加(294百万円)が主な要因である。固定資産は同16百万円減の201百万円であり、大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比438百万円増の2,195百万円となった。これは流動負債の支払手形及び買掛金の増加(219百万円増)や固定負債の長期前受金の増加(129百万円増)などが要因である。純資産合計は、同333百万円増の3,185百万円となった。剰余金の配当を行ったものの、中間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387.6%(2026年5月期中間期末)、自己資本比率が59.1%(同)となっており、財務の安全性は極めて高い。ROEは20.5%(2025年5月期)、ROAは17.8%(同)と収益性・効率性も高い。

#### 貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/5期末	26/5期中間期末	増減額
流動資産	4,391	5,179	787
(現金及び預金)	3,334	3,459	124
(受取手形、売掛金及び契約資産)	90	443	352
(商品)	960	1,255	294
固定資産	217	201	-16
資産合計	4,608	5,380	771
流動負債	1,027	1,336	308
(支払手形及び買掛金)	254	474	219
固定負債	729	858	129
(長期前受金)	503	632	129
負債合計	1,756	2,195	438
純資産合計	2,851	3,185	333
負債純資産合計	4,608	5,380	771
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	427.5%	387.6%	-
自己資本比率(自己資本÷資産合計)	61.8%	59.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成



ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## ■ 今後の見通し

### 2026年5月期下半期は投資先送り案件を取り込み増収予想

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2ケタ成長、いずれも過去最高の業績を予想する(期初予想据え置き)。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	中間期進捗率
売上高	6,630	100.0%	7,308	100.0%	10.2%	42.2%
営業利益	839	12.7%	934	12.8%	11.2%	65.7%
経常利益	796	12.0%	934	12.8%	17.3%	69.5%
当期純利益	536	8.1%	617	8.4%	15.0%	72.6%

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（映像や音声など異なる種類の情報をまとめて扱う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（2025年後半から「Blackwell Ultra」が出荷）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市場に追い風が吹いている。AI向けの設備投資の需要は底堅いものの、上半期は米国の関税政策などの影響を見極めるために設備投資を先送りした顧客が多かった。下半期は、遅れた設備投資を年度内に取り込めるかが焦点となる。また、世界的なデータセンター需要を主因として、メモリーやストレージなどのIT部材の高騰や品薄が顕著になっており、部材の確保と納期の確定が業績計画達成の課題となっている。通期の売上計画に対する中間期時点の進捗率は、42.2%となっている。

営業利益は、堅調に成長する計画（前期比11.2%増）である。売上総利益に関しては、下半期において売上総利益率の低下を見込んでいるが、引き続き高い水準を維持できるかがカギとなる。一方で、販管費に関しては、事業成長に伴う人件費の増加が見込まれる。通期の営業利益計画に対する中間期時点の進捗率は、65.7%であり上振れの可能性も高くなっている。

上半期に逆風下で高い収益性を実現し、同社の顧客基盤やビジネスモデルの強さを証明したことで、通期の利益目標の達成に関しては余裕がある。トップラインに関してはチャレンジが続くものの、生成AI・エージェントAI関連の需要増や補助金予算の増加など市場の追い風がある点、トランプ関税等の不確実性の減少、NVIDIAの新製品ローンチが順調なことなどを勘案して、期末に向けた追い込みが可能と弊社では考えている。

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

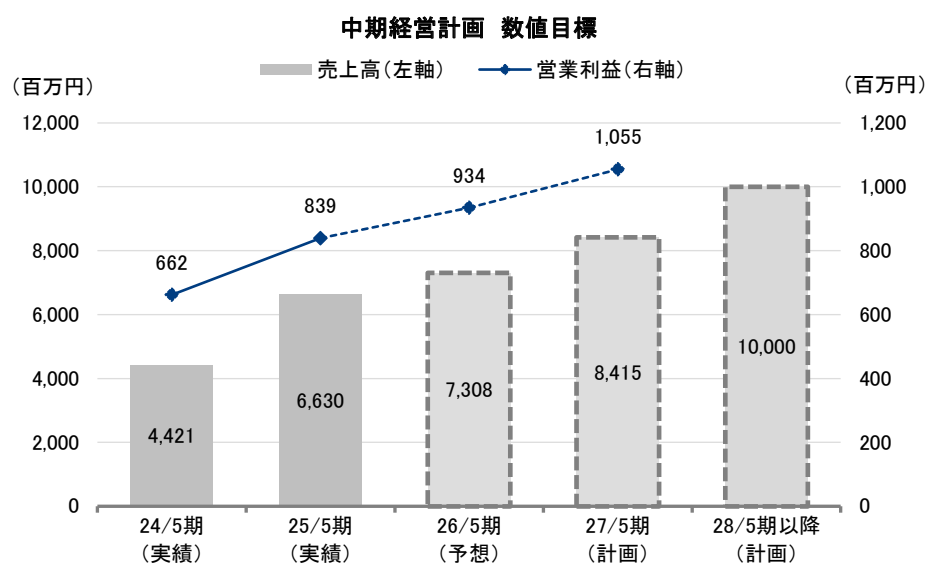
2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## ■ 成長戦略・トピックス

### 大規模AI時代に向けた環境整備が進捗、 東京工科大学の大規模AIシステムプロジェクトに参画

#### 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

## 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の研究用途としての案件規模が拡大している。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、製品・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、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。

2025年3月には、占有型のGPUクラウド「GX CLOUD」サービスを開始した。国内の大手データセンターの協力の下、最新の高負荷GPUが安定動作する環境下で「NVIDIA DGX B200」など最新のGPUサーバーを占有クラウド（シングルテナント）として提供する。

### (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テストドライブでの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>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、大規模資産の一時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。

### (3) 事業ドメインの拡大

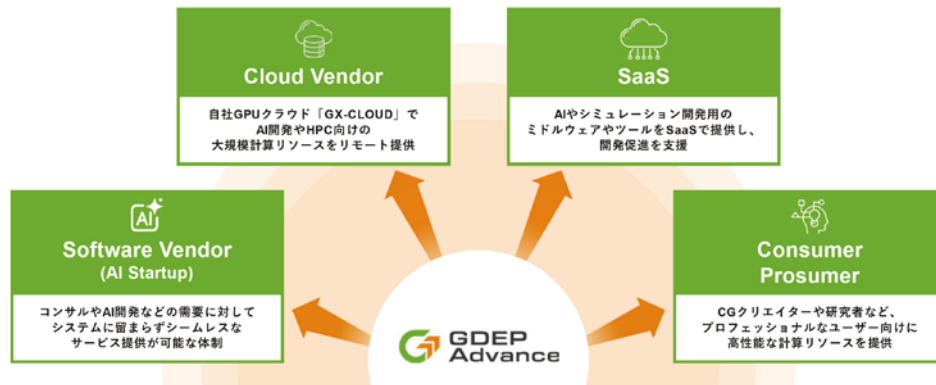
親和性の高い事業ドメインへの新規参入やM&Aを通して成長を加速し、先進的なソリューションを提供する「アドバンスドソリューションベンダー」を目指す。手元の既存リソースはPoC用途に使用するほか、最新機器はデータセンターでプライベートクラウドとして利用し、大規模計算時にはパブリックの大規模システムへバーストするという顧客の各ステージに寄り添う体制を整備することが基本戦略である。これにより相乗効果が見込める「Software Vendor (AI Startup)」、「Cloud Vendor」、「SaaS」、「Consumer/Prosumer」などの領域で大きな事業機会が期待できる。

ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

成長戦略・トピックス

### 事業ドメインの拡大



出所：決算補足説明資料より掲載

### 3. 大規模案件の実績：東京工科大学の大規模AIシステム「青嵐」プロジェクトに参画。スパコンランキングにランクイン

同社は大規模AI時代に向けて技術に磨きをかけており、その実績が顕在化している。東京工科大学は、2019年にコンピュータサイエンス学部に人工知能専攻を設けるなどAI技術を大学の教育と研究の中心に位置付け、次世代の技術者育成や社会課題の解決、産業界との連携強化を目指す包括的な取り組みとして「AI大学」構想を掲げている。そのなかで、AIスキル習得には実践が不可欠であり、小規模AIプロジェクトに満足してはイノベーションにつながる学びは得られないという課題があった。2025年10月に構築した大規模AIシステム「青嵐」は、NVIDIAのリファレンスアーキテクチャに沿って、最新の高性能サーバー群（「NVIDIA Blackwell」を搭載した「DGX B200」を12台）を高速ネットワークと大容量ストレージでつないだ大規模な計算システムで、学生や研究者は、計算性能の制約を気にせず、生成AI・ロボティクス・デジタルツイン等の先端テーマを実践的に進められる。

この大規模AIシステム「青嵐」は、2025年11月に発表された世界スーパーコンピュータランキング「TOP500」において374位、「HPCG」において83位にランクインした。東京工科大学のAI教育・研究推進の成果であると同時に、同社が提供するGPUクラスター構築技術が世界基準の性能と品質を達成した証でもある。

### 4. GPU動向：「NVIDIA Blackwell」 「NVIDIA Blackwell Ultra」に移行中。次世代GPU「Rubin」は2026年後半に提供開始予定

NVIDIAのGPUアーキテクチャは「Blackwell Ultra」の出荷が開始され、「NVIDIA Blackwell」及び「Blackwell Ultra」が現在の中心である。同社の主力GPUサーバー製品でいえば、「NVIDIA DGX B200」及び「NVIDIA DGX B300」などが最新モデルとなる。2026年1月に行われた「CES2026」で登壇したNVIDIAのCEO Jensen Huang氏は次世代AIデータセンター向けの新型GPU「Rubin」の正式発表を行い、推論性能が「Blackwell」の約5倍、データセンターにクーリングシステムが不要などの進化を報告した。2026年後半に提供が開始される計画だ。

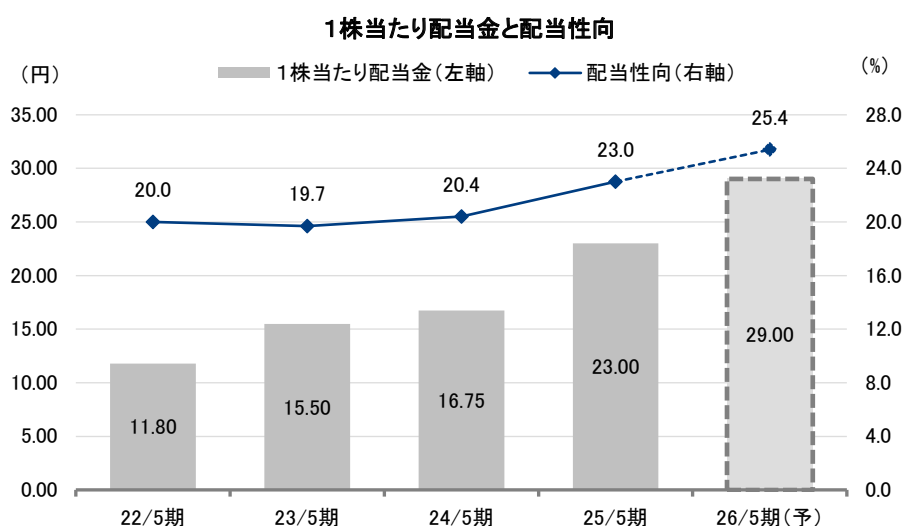
ジーデップ・アドバンス  
5885 東証スタンダード市場

2026年2月13日 (金)  
<https://info.gdep.co.jp/ir/>

## 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。  
2026年5月期の1株当たり配当金は29.00円 (前期比6.00円増)、  
配当性向25.4% (同2.4ポイント上昇) を予想

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施策の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。配当実績としては2022年5月期以降3年連続増配を続けている。2026年5月期は、1株当たり配当金で年29.00円 (前期比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。



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

#### 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