

2024年5月23日

各位

会社名 株式会社豆蔵デジタルホールディングス  
 代表者名 代表取締役社長 中原 徹也  
 (コード番号: 202A 東証グロース市場)  
 問合せ先 執行役員管理本部長 泉 健憲  
 (TEL. 03-6258-1134)

2025年3月期の業績予想について

2025年3月期(2024年4月1日から2025年3月31日まで)における当社グループの業績予想は、次のとおりです。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	2025年3月期 (予想)			2024年3月期 (実績)		2023年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	10,552	100.0	10.1	9,586	100.0	8,859	100.0
営業利益	2,071	19.6	15.1	1,799	18.8	1,562	17.6
経常利益	2,050	19.4	12.7	1,820	19.0	1,589	17.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,366	12.9	17.8	1,159	12.1	1,103	12.5
1株当たり 当期純利益	85円18銭			72円48銭		68円94銭	
(参考) 調整後営業利益	2,074	19.7	14.9	1,804	18.8	1,567	17.7
(参考) 調整後親会社株主 に帰属する当期純利益	1,377	13.0	18.0	1,167	12.2	1,107	12.5
(参考) 調整後1株当たり 当期純利益	85円86銭			72円95銭		69円24銭	
1株当たり配当金	59円58銭			26円79銭 (133円95銭)		6円16銭 (30円80銭)	

- (注) 1. 当社は、2024年3月29日付の臨時株主総会決議により、2024年4月15日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施しております。1株当たり当期純利益及び調整後1株当たり当期純利益については、2023年3月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定して、当該株式併合後の発行済株式数により算定しております。2023年3月期(実績)及び2024年3月期(実績)の1株当たり配当金については、当該株式併合を考慮した数値を( )内に記載しております。
2. 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益及び調整後1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出しております。
3. 調整後営業利益、調整後当期純利益は、以下により算出しております。
- 調整後営業利益 = 営業利益 + 上場関連費用
- 調整後親会社株主に帰属する当期純利益
- = 親会社株主に帰属する当期純利益 + 上場関連費用 - 法人所得税調整費用
4. 上場関連費用とは、上場審査に係る費用、上場準備に伴う主幹事証券会社等へのアドバイザー費用、目論

見書印刷費用等、上場に伴う一時的な費用であります。

5. 法人所得税調整費用とは、上場関連費用の調整による課税所得の増加に伴う法人所得税費用であります。
6. 調整後営業利益、調整後親会社株主に帰属する当期純利益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査の対象とはなっておりません。当社が、投資家にとって当社の業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。当該財務指標は、上場後には発生しないと見込まれる上場関連費用の非経常的な費用項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目）の影響を除外しております。調整後営業利益、調整後親会社株主に帰属する当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益に影響を及ぼす項目の一部を除外しており、分析手段としては重要な制限があることから、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき表示された他の指標の代替的指標として考慮されるべきではありません。当社における調整後親会社株主に帰属する当期純利益は、同業他社の同指標又は類似の指標とは算定方法が異なるために、他社における指標とは比較可能でない場合があります、その結果、有用性が減少する可能性があります。
7. 2024年3月期（実績）の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和51年大蔵省令第28号）に基づいて作成しておりますが、本資料公表時点において、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。
8. 2024年3月期の配当には、2023年9月に当社大株主である株式会社豆蔵 K2TOP ホールディングスの債務保証解除に伴い実施した臨時配当 22 円 44 銭（株式併合考慮後ベース 112 円 20 銭）が含まれております。当該臨時配当を控除した 1 株あたり期末配当金は 4 円 35 銭（株式併合考慮後ベース 21 円 75 銭）となります。
9. なお、2024年3月期の期末配当の連結配当性向は 30.0%を予定しております。また、2025年3月期の配当につきましては、通期の連結配当性向 70%程度を目指します。但し、今期業績や開発投資需要、経営環境の変化等を踏まえながら決定する方針であり、世界経済の急変に伴う顧客企業の IT 投資動向の減退など、予期せぬ外部要因によって当該配当性向は変動する可能性がございます。
10. 一方で、企業価値向上に向けた将来の成長に必要な先行開発投資と、顧客への信用としての確固とした財務基盤の維持のバランスに配慮しつつ、中長期的には連結配当性向 50%～70%程度を目安に安定的な配当の実施を目指してまいります。内部留保資金につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、市場ニーズに応える技術・製造開発体制を強化し、成長戦略の展開を図り更なる高利益体質を目指すために有効投資してまいりたいと考えております。

#### 【2025年3月期業績予想の前提条件】

##### 1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、純粋持株会社として経営指導等の経営管理を行う当社（株式会社豆蔵デジタルホールディングス）及び連結子会社の株式会社豆蔵、株式会社コーワメックス、株式会社エヌティ・ソリューションズにより構成されております。

当社グループが属する情報サービス業界においては、第200回全国企業短期経済観測調査（日銀短観）による、2022年度、2023年度のソフトウェア投資計画（全規模合計）は、それぞれ 11.0%増、6.6%増と、いずれも前年度を上回るものであり、投資意欲は引き続き旺盛な状況にあります。経済産業省の特定サービス産業動態統計（2024年1月分）によると、2023年の「受注ソフトウェア」の売上高実績は 10,243,033 百万円であり、前年対比プラス 9.1%と大幅な伸長度合いを見せています。また、月

別でも 2023 年は常に前年同月比プラスを維持しており、売上実績が継続的に伸長している傾向にあります。各企業の DX(注 1)への投資意欲はなお堅調に続いており、業種別では製造業、金融業の投資額が大きく、投資の目的としては、DX を活用したビジネスモデルの変革や事業領域の拡大などを指すバリューアップ投資のウェイトが高まると予想されております。

このような市場環境のもと、当社は「CREATE THE FUTURE TOGETHER～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～」をミッションに掲げ、技術力という武器を十分に活用しつつ、グループ各社の資産や組織能力を深化させ、最新のコンピュータ技術を駆使し、情報サービス関連事業を通じてお客様企業の業務を変革するサービスの提供を行ってまいります。また、既存の資産を十分に生かして収益源を深化させることに加え、未来の市場に備えるために、新規事業を探索することで新たな価値の創造を常に模索しております。いわば既存事業の成長化と新規事業の探索の両利きの経営を行うことで、持続的な成長を遂げていくことに取り組んでまいります。

このような状況のもと、2025 年 3 月期の業績につきましては、売上高 10,552 百万円（前期比 10.1%増）、営業利益 2,071 百万円（前期比 15.1%増）、経常利益 2,050 百万円（前期比 12.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,366 百万円（前期比 17.8%増）を予想しております。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社は情報サービス関連事業の単一セグメントであります。①クラウドコンサルティング ②AI コンサルティング ③AI ロボティクス・エンジニアリング ④モビリティ・オートメーションの 4 つのサービス領域で事業を展開しております。詳細は以下のとおりになります。

#### 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に関しては、顧客に大手金融機関や大手 SIer などが多く、安定的な顧客基盤でリカーリング収益が見込まれるビジネスが多いため、既存顧客の過去の売上実績推移等を基礎とし、営業活動により入手した業界動向や既存顧客の IT 予算や中長期的な IT 計画、潜在顧客の需要動向などを総合的に勘案して、企業の DX 化の高まりによるシステム内製化需要拡大及び IT 人材育成の需要拡大傾向を加味して計画数値を積み上げ、全社的な確認及びすり合わせを行って売上計画を策定しております。

一般事業法人向け基幹システム刷新にかかる基盤構築については、クラウドネイティブを中心とした技術的な難度が高い支援を中心に、アーキテクチャ設計支援及びアジャイル開発(注 2)を含めたコンサルティング業務の受注が継続しております。また、マイクロサービス(注 3)や DevOps(注 4)といった先進的な開発手法をベースに DX 内製化を支援するコンサルティングも行っております。また、ERP(注 5)業界では、SAP 社の「SAP ERP6.0」の標準保守期限が 2027 年末で終了する「2027 年の崖」と呼ばれる問題があり、各企業でその問題に対応するために ERP の刷新プロジェクトを打ち出す企業が相次いでおり、ERP 市場は活況を呈しております。当社グループでは ERP の一つである Microsoft 社の D365F&O (Dynamics 365 for Finance and Operations)の導入支援サービスを行っており、ERP 分野の業績拡大を見込んでおります。

その結果、クラウドコンサルティングについては、これまでの顧客基盤を足掛かりとした上で、ク

クラウドや DX に関する市場動向及び技術動向をキャッチアップし、顧客のデジタルシフトの案件獲得が見込まれることから、売上高は 3,979 百万円（前期比 14.3%増）を見込んでおります。

## ② AI コンサルティング

AI コンサルティングに関しても、大手通信業など安定的な顧客基盤を保持していることもあり、既存顧客の過去の売上実績推移等を基礎とし、営業とマーケティング活動により入手した業界動向や潜在顧客の需要動向、計画策定段階における事業状況等を総合的に勘案する他、企業の DX 化の高まりによるシステム内製化需要拡大を加味して、各事業部門において計画数値を積み上げ、全社的な確認及びすり合わせを行って売上計画を策定しております。

AI 戦略の立案、AI 導入や RPA(注 6)などといった領域につき、データサイエンティストによるデータ分析、AI アルゴリズム構築と開発・運用案件が増えています。自治体向けの DX 支援案件も好調に推移しています。

その結果、AI コンサルティングについては、これまでの顧客基盤を足掛かりとした上で、AI に対する市場の期待の高まりを適時にキャッチアップし、AI 技術に関して業界をリードする地位を確立し、顧客の AI 導入やコンサルティングの案件獲得が見込まれることから、売上高は 821 百万円（前期比 11.7%増）を見込んでおります。

## ③ AI ロボティクス・エンジニアリング

AI ロボティクス・エンジニアリングに関しては、大手メーカーを顧客として長期的な良好な関係が築けております。既存顧客の技術革新ニーズは中長期的な計画を持って推進されており、我々はそのニーズに適切に対応するために緊密な連携を行うことで当社の事業計画に反映させ、更にはマーケティング活動としてロボット関連の展示会に積極的に出展することにより、見込み顧客層の需要動向を加味することができます。更には、産業ロボットの IT 化・AI 化の流れや、自動車分野の CASE 投資への移行状況などを加味して計画数値を積み上げ、全社的な確認及びすり合わせを行って売上計画を策定しております。

産業ロボットの開発支援サービス及び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に推移しています。生産性向上や品質向上、そして少子高齢化といった課題解決のために、ものづくり分野やサービス分野で急速にロボットの活用範囲が広がっています。メカ、エレキ、ソフトの総合的な知見、ロボット工学、システム工学に加えて最新の AI やクラウド技術など多方面の技術が必要になる分野で、当社グループのこれまでのロボット開発、AI ソフトウェア開発の経験・技術を駆使して顧客のサポートを通して成長しています。

その結果、AI ロボティクス・エンジニアリングについては、これまでの顧客基盤を足掛かりとした上で、自動車分野や産業ロボットなどの市場動向及び技術動向を適時にキャッチアップし、自動車分野の CASE 投資や産業ロボットの IT 化といった案件獲得が見込まれることから、売上高は 1,600 百万円（前期比 10.2%増）を見込んでおります。

## ④ モビリティ・オートメーション

モビリティ・オートメーションに関しては、営業活動により入手した顧客の計画策定段階の需要、

予算状況等を基礎とし、過去の取引実績からのリピート可能性や戦略的な拡販による新規案件の獲得見込みを考慮する他、産業界の省人化・自動化需要の高まり、車載システムのCASE投資が盛んになっている社会状況を加味して売上計画を策定しております。また、アカウント営業強化による重要顧客の確立及びグループ内シナジーを活用した派遣事業からコンサル事業への転換を図っており、事業拡大への貢献を見込んでおります。

#### ・車載システムの設計・開発

自動車業界、船舶業界などの製造業向けの製品開発支援は順調に推移しています。自動車業界における製造開発支援は、メカ、エレキ、ソフトの総合的な技術知見を熟知したエンジニアが、内燃機関の機構・構造設計を始め、パワートレイン、ボデー制御開発に至るまで、様々な開発支援をおこなってきております。CASE(注7)に代表されるサスティナブルな次世代自動車の開発支援も行っており、当該分野に関連する様々な受注を獲得しています。CASEのうちConnected分野では、IoTデバイスの開発、カーナビや操作パネルなどのコックピット全体のデザイン設計等を行っています。Autonomous分野は、より安全な運転を可能にするADAS(注8)が注目されており、車両の状態や道路情報などをリアルタイムに分析し、最適な制御を判定して自動運転を実現するための製品開発の支援など、ADAS関連の案件も多く受注しています。Electric分野では、MBSE(注9)を用いたモーター制御開発、コンサルティングなどを行っています。

船舶業界における製造開発支援については、現在船舶業界で行われている、自動車業界における「CASE領域」に類似した取組みのうち、船舶の自動運転や電動化に関する製造開発支援を主に行っております。

#### ・ファクトリー・オートメーション

工場内の様々な機器がネットワークに繋がり、各種センサからの情報が自動で収集・蓄積され、可視化された情報の共有が工場内、各事業所などの遠隔地でも可能となる、スマートファクトリーのソリューションも手掛けています。設計/製造現場のアナログ情報を、カメラやIoT技術を活用してデジタル化および可視化し、設計/製造現場、オフィスや自宅などどこにいてもリアルタイムデータの閲覧や情報の共有が可能となります。

その結果、モビリティ・オートメーションにおける売上高は、4,151百万円（前期比6.0%増）を見込んでおります。

以上により、2025年3月期の売上は10,552百万円（前期比10.1%増）を見込んでおります。

(注)

1. DX: Digital Transformation の略。企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。
2. アジャイル開発: 従来の開発工程とは違い、短期の小規模開発を反復することにより早期に正確なプロダクトを制作するというソフトウェア開発手法。
3. マイクロサービス: 機能ごとに小さなサービスを作り、そのサービスを組合せて集合体として構成すること。社会の急激な変化・開発期間の単位が短くなる傾向から、昨今注目されているソフトウェアのアーキテクチャのこ

と。

4. DevOps：開発(Development)と運用(Operation)を組み合わせた造語。開発担当者と運用担当者の垣根を取り払い、双方がうまく協力することによってシステムのリリースを迅速にするための開発手法のこと。近年では、企画と開発、運用とセキュリティなど、チーム間の垣根を取り払い、自己組織化されたチームとして組織運営することのメリットが注目されている。
5. ERP：Enterprise Resource Planning の略。企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念のこと。転じて、これを実現するための統合型(業務横断型)ソフトウェア(統合基幹業務システム)を「ERP パッケージ」もしくは「ERP」と呼ぶ。
6. RPA：Robotic Process Automation の略。ソフトウェアロボットまたは仮想的労働者(digital labor)と呼ばれる概念に基づく、事業プロセス自動化技術の一種。ロボットによる業務自動化のこと。
7. CASE：Connected(コネクティッド)、Autonomous(自動運転)、Shared(カーシェアリングとサービス)、Electric(電気自動車)という、自動車業界の今後の方向性を定義づける4つのテーマの頭文字を繋げた用語。
8. ADAS：Advanced Driver-Assistance Systems の略。先進運転支援システム。ドライバーの安全性を確保するための運転支援機能の総称。車間距離の自動制御装置、前方衝突の警告機能、衝突回避のための自動ブレーキ機能、道路標識を自動認識して警告する機能などがある。
9. MBSE：Model-Based Systems Engineering の略。開発過程で検討対象となるあらゆるものをモデル化して取り扱う考え方で、複数のシステムが相互に関連しあってサービスを提供するような複雑なシステムを構築するのに有用な手法。

## (2) 売上原価及び売上総利益

当社の売上原価は、①クラウドコンサルティング、②AI コンサルティング、④モビリティ・オートメーションについては、主に労務費、外注費、その他経費等で構成されております。③AI ロボティクス・エンジニアリングについては、労務費、外注費、材料費、その他経費等で構成されております。

### ・労務費

主に原価人員であるコンサルタント・エンジニア等の既存社員の総人件費(給与、賞与、法定福利費、福利厚生費等)の過年度実績をもとに、当該年度の昇給率などを加味して計算しています。また、当該年度の人員計画をもとに、新卒・中途採用の社員の総人件費を加味しております。

### ・外注費

外注費については、売上計画策定時に、外注を利用するプロジェクトを割り出し、想定される稼働量に応じた形で外注費を見込んでおります。

### ・その他経費等

経費の原価計上率は、過年度実績に基づき算出しております。

### ・材料費

③AI ロボティクス・エンジニアリングの主構成要素の一つになります。レーザーロボットなどのロボット製造をするプロジェクトにおいて、ロボット販売計画をもとに、ロボット組立に利用する原材料の予測を行い、材料費を見込んでおります。

以上により、主に総人件費および外注費が売上の増加見込み分に対応して増加する見込みとしております。結果として、2025年3月期の売上原価は6,878百万円(前期比7.4%増)、原価率は65.2%(前期

は 66.8%)、売上総利益 3,674 百万円(前期比 15.5%増)を見込んでおります。

### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費および一般管理費は、主に人件費、その他の経費で構成されております。

#### ・人件費

主に当社役員及び営業部門・管理部門全般に所属する既存社員の総人件費（給与、賞与、法定福利費、福利厚生費等）の過年度実績をもとに、当該年度の昇給率などを加味して計算しています。また、当該年度の人員計画をもとに、新規・中途採用の社員の総人件費を加味しております。

#### ・その他の経費

主に支払手数料、採用関連費等により構成されています。支払手数料は、監査法人による上場監査の費用、各種クラウドサービス利用料（会計システムなど）によって構成されています。採用関連費は主に新卒・中途採用に関連する費用となっています。昨今の人材市場の逼迫により採用エージェントへの報酬額も増加の一途を辿っておりますが、良い人材の確保のためにしっかりと先行投資をしております。

概ね売上・原価の増加見込み分に比例して、総人件費、支払手数料、採用関連費などを中心に増加する見込みです。以上により、2025年3月期の販売費及び一般管理費は1,603百万円（前期比16.1%増）、営業利益は2,071百万円(前期比15.1%増)を見込んでおります。

### (4) 営業外損益、経常利益

2025年3月期は、営業外収益は見込んでおらず、営業外費用は主に上場関連費用その他による20百万円を見込んでおります。

以上により、2025年3月期の経常利益は2,050百万円(前期比12.7%増)を見込んでおります。

### (5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

2025年3月期は、特別利益は見込んでおらず、特別損失は主に固定資産除却損による11百万円を見込んでおります。また、法人税等、法人税等調整額及び親会社株主に帰属する当期純利益は、利益計画に基づく課税所得をベースに算出しております。

以上により、2025年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は1,366百万円（前期比17.8%増）を見込んでおります。

### 【業績予測に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意： この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。