

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

証券コード：202A

2025年8月13日

目次

- 01 2026年3月期第1四半期決算概要および通期見通し
- 02 各サービス領域の業績と状況
- 03 今後の成長戦略（AIロボティクス領域の戦略的投資）
- 04 株主還元（中間配当実施に向け配当予想を修正）
- 05 Appendix

2026年3月期 第1四半期 決算のポイント

2026年3月期第1四半期連結実績

各サービス領域において計画通り堅調に推移し、売上高2,888百万円、前年同期比**+6.3%**、営業利益538百万円、前年同期比**+0.8%**、第1四半期は売上高、営業利益共に**増収増益、過去最高**を更新

通期に対する第1四半期の進捗率は、売上高**24.9%**、営業利益**25.1%**となり、連結通期予想に対して順調に推移

内部予算管理上、当初目標を大きく上回り、順調な立ち上がりを実現

- ・売上総利益：990百万円（前年同期比 +6.8%）
- ・経常利益：540百万円（前年同期比 +5.6%）

AIロボティクス分野での戦略的投資が本格化する一方、**モビリティ・オートメーションを中心とした他サービス領域が収益を牽引**し、全体の成長を支えています。

2026年3月期通期見通し

AIロボティクス事業への戦略的投資や関税問題に起因する市場の不透明感により、2026年3月期通期見通しは保守的な目標を掲げていましたが、

- ・AIロボティクスの戦略的投資が、**国家プロジェクトに採択され加速**（※詳細4頁記載）
- ・関税問題の**当社ビジネスへの影響は限定的**、今後関税リスクが緩和される見込みなどから**通期見通しについては、強い期待感を有しております。**

2026年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト【前期比】

前期比で下記の点を考慮すると、実態としては順調に成長を図ることが出来ています。

①前年同期比較における特殊要因として、10月1日グループ統合に関する広告宣伝関連費、及びモビリティ・オートメーション領域における稼働可能日数差異※によって、合計で約42百万円のマイナス影響が一時的に発生しました。これらを調整後ベースで捉えると、連結営業利益は前年同期比 **+8.8%** 相当の成長となっております。

※モビリティ・オートメーション領域の一部のプロジェクトでは、顧客業務への深い理解と専門性を活かした現場密着型の支援を通じて、真の課題解決に貢献しており、こうした取り組みが稼働可能日数差異に影響を与える要因となっております。

②AIロボティクス領域においては、戦略的投資として26百万円を進めていることから、上記①と併せて考慮すると、連結営業利益の前年同期比は **+13.7%** 相当になります。

単位：百万円	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
2026年3月期 第一四半期実績	2,888 前期比 +6.3%	990 前期比 +6.8%	538 前期比 +0.8%	364 前期比 +8.8%
①前年同期比 特殊要因	特殊要因（一過性） ▲42 広告宣伝費30百万円、稼働可能日数の差異による12百万円		参考値（①） 580 前期比 +8.8%	
②前年同期比 特殊要因	特殊要因（戦略的投資） ▲26 AIロボティクスの戦略的投資26百万円		参考値（①+②） 606 前期比 +13.7%	

AIロボティクスへの戦略的投資/国家プロジェクトに参画

プロジェクト背景

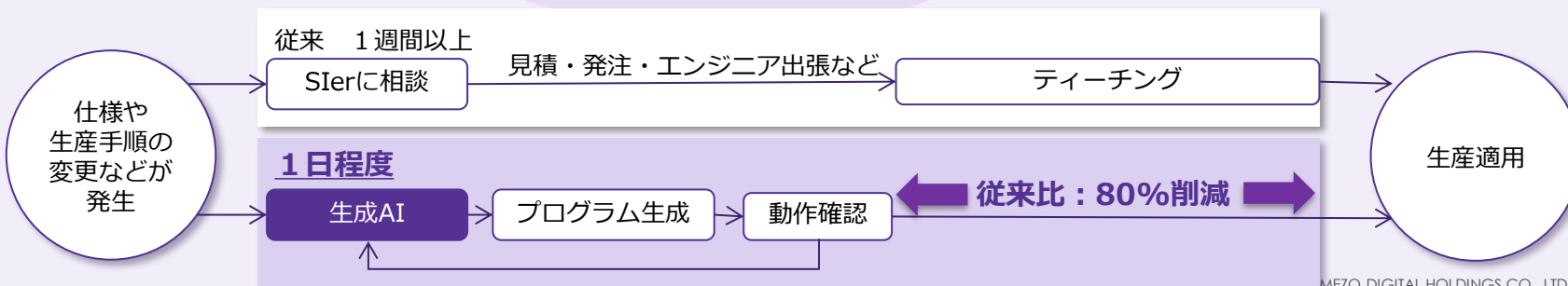
- ・ 少子高齢化と深刻な労働力不足
- ・ ロボットによる自動化が困難な領域（ロングテール市場）では、従来のロボット導入手法では対応が難しい
- ・ 経済産業省とNEDOは、多様な開発者がロボットシステムを効率的に開発できる環境の実現を目指し、ソフトウェア開発基盤の整備を進めるための事業を、国家プロジェクトの一環として開始しています

ロングテール市場の自動化に挑む、
AIロボティクスの最前線へ

豆蔵のAIロボティクス技術

- ・ 豆蔵は、ロボットの専門知識を持たないエンドユーザーでも、自然言語（日本語など）でロボットに動作指示を出せる「次世代ティーチングツール」の開発に取り組んでいます。
- ・ 本研究開発においては、従来の方法と比べてロボットの動作変更にかかる時間を80%以上短縮することを目指します。

ツール 導入効果



豆蔵の研究開発と目的

プロジェクト背景に述べた課題解決するため、本研究開発に取り組みます。

- ◆ 動作変更によりロボットの専門知識を必要としない、柔軟かつ低コストなソフトウェア基盤
- ◆ ロボットを利用するエンドユーザーが自然言語でロボットに指示できる、直感的かつ簡便な操作性

誰もがロボットシステムを開発できる環境の実現につなげ、ロングテール市場におけるロボット導入のハードルを下げ、生産性と持続可能性を飛躍的に向上させることを目指しています。

参画の意義

豆蔵は以下の中長期的成長機会を獲得できます

- ◆ AI搭載型ティーチングツールの自社製品化によるプロダクト事業拡大
- ◆ ライセンス提供やクラウドサービス化による継続的収益モデルの構築
- ◆ 当社のスキルモジュールをマーケットプレイスへ展開し、エコシステム形成を加速

エンジニア採用状況 — 順調に採用推移、エンジニア数増加

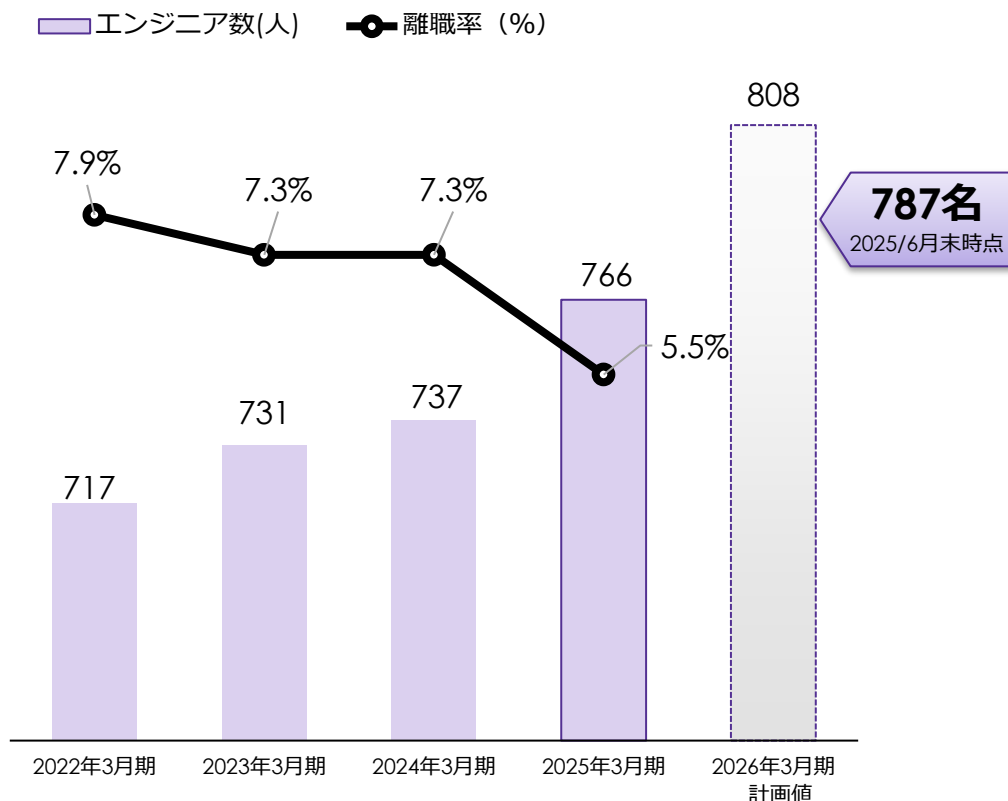
■ 採用は順調、エンジニア数は安定的に増加傾向

今年度予定採用数88名に対し、6月末時点で49名採用（※入社予定者含む）、進捗率55.7%

■ 離職率は前年度5%台で情報通信業界平均12.8%⁽¹⁾より低い水準

今期も同等程度の水準で推移の見込み

エンジニア数／離職率の推移



当グループエンジニア約760名のうち、約20名は博士課程を修了、修士課程修了者を含めると100名以上が大学院卒で、優秀な人材が在籍しています。

豆蔵統合（2025年10月1日）により、ブランド力向上が見込まれ、グループにおける中途コンサルタント採用の質向上も見込まれます。

注：(1) 厚生労働省「令和5年雇用動向調査結果の概況」 令和6年8月27日

01

2026年3月期第1四半期決算概要 および通期見通し



2026年3月期第 1 四半期業績及び通期予想

(百万円)	2025年3月期 1Q		2026年3月期 1Q			2026年3月期 通期 予想 ⁽¹⁾	1Qの 進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	
売上高	2,717	100.0%	2,888	100.0%	+6.3%	11,607	24.9%
売上総利益	927	34.1%	990	34.3%	+6.8%	3,950	25.1%
営業利益	533	19.6%	538	18.6%	+0.8%	2,142	25.1%
経常利益	511	18.8%	540	18.7%	+5.6%	2,140	25.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	334	12.3%	364	12.6%	+8.8%	1,447	25.2%

- ・ 第 1 四半期は、通期予想に対して、売上高及び各利益項目ともに順調に進捗しています。
- ・ 米国の関税政策に伴う経済情勢の不確実性を踏まえ、当社はリスクを的確に見極めつつ、既存事業の着実な拡大と新規成長領域への投資を両輪とする成長戦略を堅持しております。

注(1): 当社は、2025年10月1日を効力発生日として、当社の完全子会社である株式会社豆蔵、株式会社コーワメックス及び株式会社エヌティ・ソリューションズの3社の吸収合併を予定しており、合併後は単体で業績を開示することとなります。
ここに示した予想値は、仮に2026年3月31日まで連結決算を継続した場合の予想値となります。

サービス区分別の業績

各サービス領域の売上高前年同期比はそれぞれ伸長。特にAIコンサルティングは前年同期比+15.7%で顕著に成長。全体の売上総利益前年同期比+6.8%増益。AIコンサルティング事業の売上総利益は前年比の伸び率が最も高く、+48.0%になります。AIロボティクス・エンジニアリングにおいては、売上高は前年比+9.2%と伸長したものの、売上総利益は前年比▲13.7%と減少しましたが、戦略的投資の2,600万円を控除後の売上総利益は前期比+8.6%となります。

(百万円)	2025年3月期 1Q		2026年3月期 1Q		前年同期比 (増減率)
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	2,717	100.0%	2,888	100.0%	+6.3%
クラウドコンサルティング	1,097	40.4%	1,146	39.7%	+4.5%
AIコンサルティング	166	6.1%	193	6.7%	+15.7%
AIロボティクス・エンジニアリング	423	15.6%	462	16.0%	+9.2%
モビリティ・オートメーション	1,030	37.9%	1,085	37.6%	+5.4%
売上総利益	927	100.0%	990	100.0%	+6.8%
クラウドコンサルティング	422	45.5%	459	46.3%	+8.7%
AIコンサルティング	47	5.1%	69	7.1%	+48.0%
AIロボティクス・エンジニアリング	116	12.6%	100	10.2%	▲13.7%
モビリティ・オートメーション	341	36.8%	360	36.4%	+5.7%

02

各サービス領域の業績と状況

2026年3月期連結業績の基本方針

AIロボティクス事業への戦略的投資強化について

当社はAIロボティクスを中核成長領域と位置づけ、競争優位の確立に向けて戦略的投資を推進中です。ロングテール市場⁽¹⁾の拡大を見据え、ミドルウェア技術の研究開発と実用化を加速しており、短期的な収益よりも中長期的な価値創出を重視しています。

地政学的リスクを踏まえた現実的な経営対応について

米中貿易摩擦に伴う地政学リスクの高まりを受け、自動車業界への影響を注視しつつ、現実的かつ柔軟な予算編成により、経営の安定性とリスク耐性を強化しています。

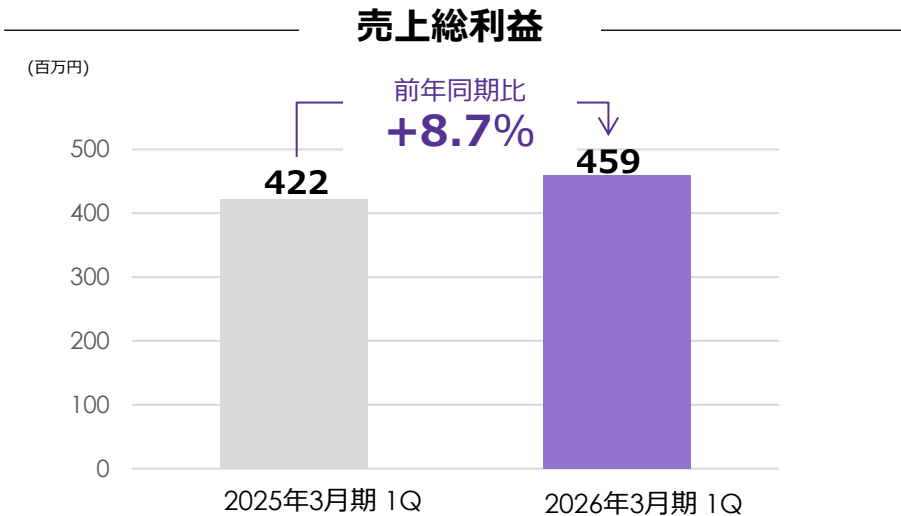
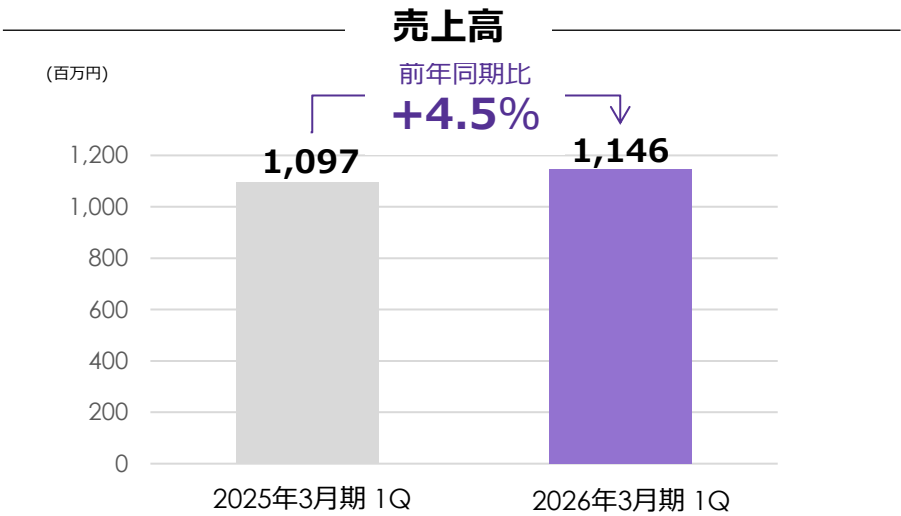
	予算基本方針	予算達成への蓋然性
クラウドコンサルティング [利益前期比 ⁽²⁾ ：121.8%]	金融業界、製造業界を中心とした基幹系システムのモダナイゼーションが活況である為、昨年度以上に強い業績成長の計画としています。	基幹系刷新は業務継続性の観点から優先度が高く、地政学リスクの影響も限定的。採用が順調に進めば、予算達成は十分に見込めます。
AIコンサルティング [利益前期比：130.0%]	AIアルゴリズム開発、人材育成、生成AI実装支援を中核に、堅調な市場を背景に昨年を上回る成長を見込んでいます。	AI・DX領域は地政学リスクの影響が限定的で、需要も堅調です。製造業に加え金融・通信など多様な業種に展開し、安定成長を支えるバランスの取れた顧客基盤を確立しています。
AIロボティクス・エンジニアリング [利益前期比：95.6%]	ロングテール市場の拡大を見据え、生成AIによるロボット導入の障壁を下げる技術基盤への投資を優先し結果として利益成長は抑制的な計画としています。	ロングテール市場からの引き合いが増加しており、戦略的投資の適切なマネジメントにより、予算達成は十分に見込めます。
モビリティ・オートメーション [利益前期比：99.9%]	輸送産業（自動車業界含む）向け事業の特性上、地政学リスクを踏まえ、下期はより保守的な予算編成としています。	新たなOEMメーカーとの取引開始や航空宇宙関連ビジネスの開拓を通じて、顧客ポートフォリオの多様化とリスク分散を図っています。また、トランプ関税の影響についても、想定より軽微にとどまる可能性が見え始めており、前期に続く業績成長の実現に取り組んでまいります。

注(1)：ロングテール市場：少量多品種の個別ニーズ向け対象が多数集まり、全体で成り立つ市場。
 (2)：当該利益前期比につきましては、当社が通期業績を予想した際に、各サービス区分ごとの予算値をもとに算出したものです。

クラウドコンサルティング

生成AIを駆使したサービス変革に伴う収益構造の変革にチャレンジする

- 当社は、Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations（以下、Microsoft D365F&O）向けに、生成AIを活用した周辺サービス製品「Auto-Conv-Navi」をリリース（特許取得済み）しており、今後は本製品を軸としたライセンスビジネスの強化を図ってまいります。
- 当社が長年にわたり磨き上げてきたソフトウェアエンジニアリングの知見に生成AIを融合することで、これまでにない革新的なサービス創出が加速しています。このシナジーは、お客様の業務変革を強力に後押しする新たな価値提案として確立されつつあります。次期中期経営計画では、こうした取り組みが当社の収益基盤を一段と強化し、持続的な成長を牽引するエンジンになると期待しております。



事業概況：

- 昨年度の第2四半期および第3四半期においては、プロジェクトの凍結等により業績に一時的な影響がありましたが、Microsoft D365F&Oや基幹系刷新案件の活況により高稼働を維持し、Q1は目標達成・過去最高益を計上しました。
- 今年度においては、グループ全体で教育ビジネスが活況となりつつあり、当該サービス領域においては、顧客企業向け大型新人教育（某大手生命保険IT機能会社、最大手IT企業、某電力会社など）や、Microsoft D365F&O導入前の内製強化を目的とした教育ビジネスが寄与することとなりました。

今期の見通し及び今後の重点施策：

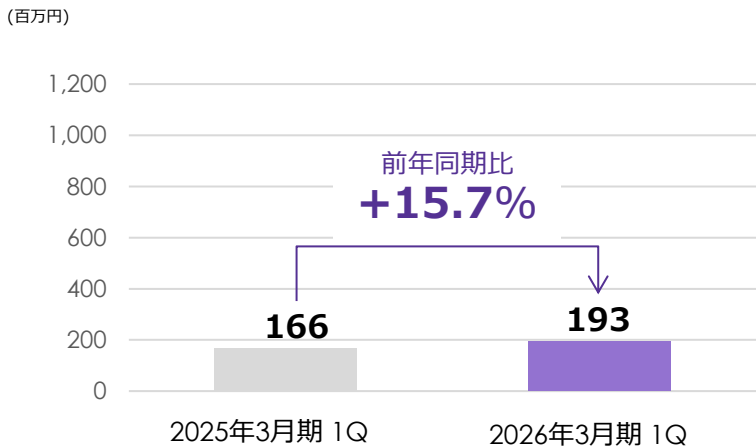
- 今期の見通し：予期せぬプロジェクト凍結といったリスクに対しても、営業面での対策を強化しており、加えて外部環境も堅調に推移していることから、今後の成長が十分に期待できるサービス領域と位置づけております。
- 今後の重点施策：生成AIを活用した新規サービスの事業化を加速し、SaaSビジネスの拡充を通じて、スケーラブルかつ収益性の高い成長モデルを構築します。

AIコンサルティング

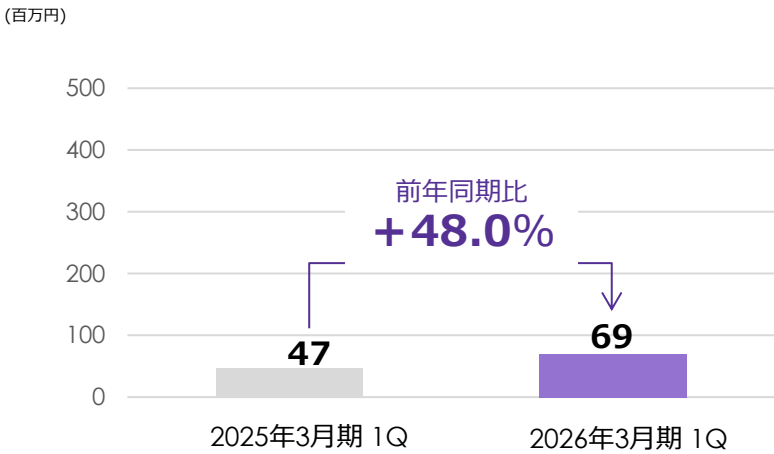
生成AIを軸とした共創型プロジェクトが加速 — 実績と評価が次の成長を牽引

- ・ジュビロ磐田アカデミーと共同で、コーチングスキルに生成AIを活用するプロジェクトを推進AWSとの連携により高い評価を獲得し、これを起点に顧客接点が大きく拡大しています。
- ・産学連携でサービス開発したDXマインドセット変革などの教育プログラム等、技術の提供のみでなくマインド醸成促進といった他社では見られないアプローチで、業務改革や新規事業創出に向けた生成AIの実装プロジェクトが次々と具体化し、企業変革の加速化を推進しています。
- ・顧客との共創により、LLM開発・データ利活用・データマネジメントが実装フェーズに突入し、産業全体への展開が本格的に始動します。

売上高



売上総利益



事業概況：

- ・ AIアルゴリズム開発、デジタル人材育成、データ利活用・生成AI実装支援を中核事業としており、堅調な市場を背景に、順調なスタートを切ることが出来ています。
- ・ 製造業企業の中でDX領域が着実に広がり（品質管理やアフターセールス等）を見せており、主要顧客とのビジネスも拡大基調にあります。
- ・ AWS生成AIパートナーとしてAWSサミット2025（6月25日～27日）に出展し、多数のリード顧客を獲得。今後の営業展開の加速が期待されます。

今期の見通し及び今後の重点施策：

- ・ 今期の見通し：当該サービス領域は、生成AIやLLMなど最先端技術を中核に据えた、当社の成長ドライバーです。先進性と市場ニーズの高まりを背景に、着実な案件獲得が進んでおり、今期の予算達成については、確実に予算達成は可能であると見込んでいます。
- ・ 今後の重点施策：今後の重点施策として、当事業に所属するAIテックチーム（AIエバンジェリスト集団）を、豆蔵との統合を機に組織として格上げし、モビリティ・オートメーション領域やAIロボティクス領域との連携を一層強化してまいります。

AIロボティクス・エンジニアリング

AIロボティクス事業への戦略的投資を開始

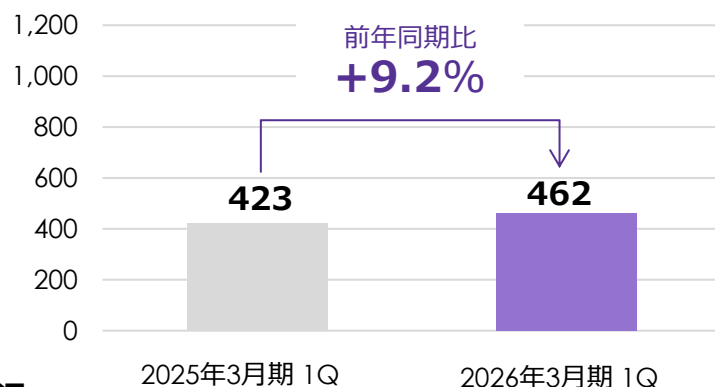
AIロボティクス事業の技術力強化を目的に、NEDOが公募していた「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業／ロボティクス分野におけるソフトウェア開発基盤構築」に正式に採択が決定！

オートモーティブ業界が転換点（ソフトウェアが中核を担う）を迎える中、独自の競争優位性を確立

CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾といった技術革新が急速に進み、コネクテッドカーや自動運転、さらにはEVシフトの加速など、業界構造は劇的に変化しています。当社はこうした変化を好機と捉え、独自の競争優位性の確立を図ってまいります。

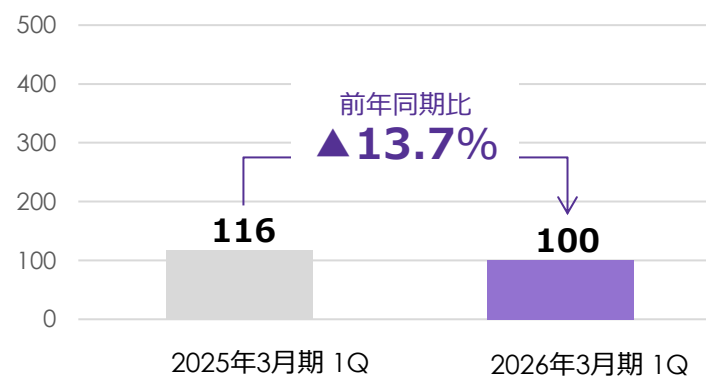
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



事業概況：

- 当該サービス領域は内部予算を達成し、堅調に推移。中でもAIロボティクス領域では、生成AIを含む先進技術の活用と戦略的投資として2,600万円を両立しながら、コスト控除後の利益は前期比+8.6%、売上も+15.4%と力強い成長を実現しました。
- AIロボティクス領域への戦略的投資の一環として、経済産業省のロボティクス分野プロジェクトへの正式参画が決定。3年間の国家プロジェクトが始動します。
- 自動車分野については、当社が誇るAI・エンジニアリング融合技術の優位性が評価され、大手OEMメーカーとの取引（①SDVプロジェクト拡大 ②EVプロジェクト規模の拡大 ③戦略的高度ソフトウェア人材育成プロジェクトの受注）が寄与し、拡大出来ています。

今期の見通し及び今後の重点施策：

- 今期の見通し：ロボット自動化のロングテール市場及び次世代自動車分野における需要拡大が続いており、売上トップラインは計画を上回る推移が期待されます。後は、戦略的投資プロジェクトを適切にマネジメントすることで、確実に予算達成は可能であると見込んでいます。
- 今後の重点施策：10月の豆蔵統合を契機に、当該セグメントを戦略的中核領域と位置づけ、AI、クラウド等の技術を強化するために他サービス領域からのリソースを柔軟に再配置することで、さらなる競争優位性を図り事業成長を一層加速させていきます。

注：(1) CASE：Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric (2) ADAS：Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム
(3) SDV：Software Defined Vehicle、ソフトウェア定義型自動車

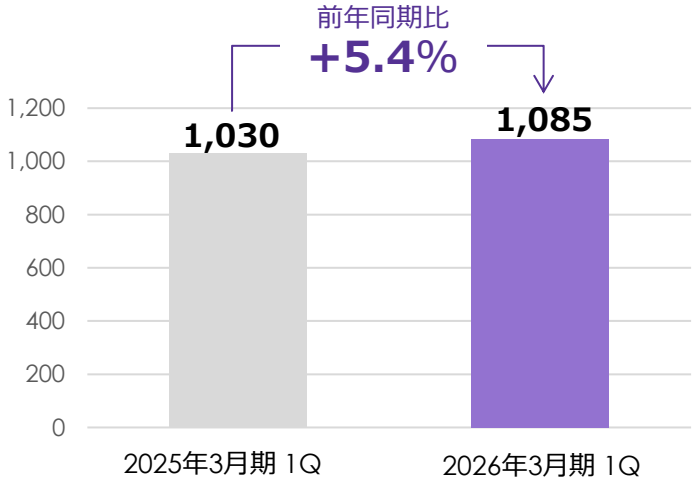
モビリティ・オートメーション

CASE・SDVによるデジタル技術の戦略的価値向上——広がる取引先と事業基盤の進化

- 技術革新（CASE⁽¹⁾やADAS⁽²⁾、SDV⁽³⁾等）の進展により、車載システムの開発および製造現場において、デジタル技術、とりわけ生成AIを基軸としたデジタル化ニーズが急速に高まっております。
- 新たなOEMメーカーとの取引拡大に加え、自動車業界を越えた航空宇宙関連分野への展開も進み、当社の顧客ポートフォリオは着実に多様化。事業の安定性と成長の両立に向けた基盤が整いつつあります。

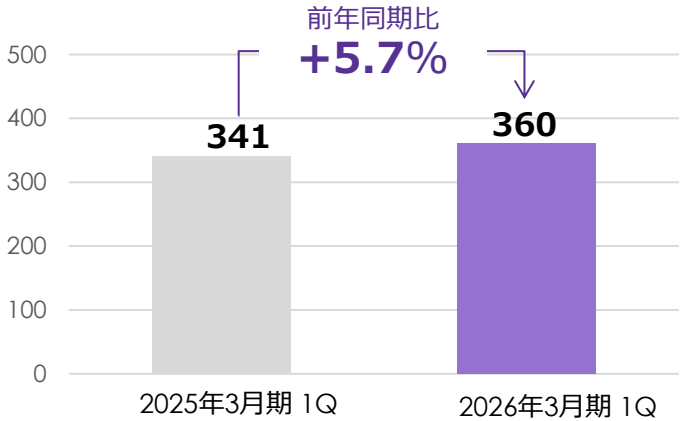
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



事業概況：

- 製造業を中心に省人化・自動化ニーズが堅調。AIを前提としたシステム全体アーキテクチャの設計から開発・導入までを一貫して推進しており、開発プロセスにおいても生成AIを積極的に活用することで、開発効率の大幅な向上を実現しています。
- 地政学リスクへの懸念が続く中であっても、CASE対応を背景とした車載システム開発支援ニーズは本年度も引き続き拡大傾向にあります。当社は、先進技術への早期対応力に加え、長年にわたり蓄積してきた固有のドメイン知識を活かすことで、確固たる競争優位性を維持しています。
- 当期は稼働可能日数差異により、約12百万円のマイナス影響が一時的に発生いたしました、これを考慮しますと、実質的には事業利益ベースで+9.1%程度の成長を遂げており、基礎的な収益力の向上が着実に進んでいます。

今期の見通し及び今後の重点施策：

- 今期の見通し：新たなOEMメーカーとのビジネスが順調に進捗している他、航空宇宙関連ビジネスの寄与もあり、予算達成は可能であると見込んでいます。
- 今後の重点施策：2025年10月の豆蔵との統合を契機に、企業ブランドのさらなる強化を図るとともに、優秀な技術者の採用・定着に繋げてまいります。また、他サービス領域が有するクラウド、AI、デジタル技術を本サービス領域に融合させることで、Tier0.5企業を志向する顧客に対し、より高度かつ統合的な支援体制を構築してまいります。

注：（1）CASE：Connected, Autonomous, Smart / Shared & Services, Electric （2）ADAS：Advanced Driver-Assistance Systems、先進運転支援システム
（3）SDV：Software Defined Vehicle、ソフトウェア定義型自動車

03

今後の成長戦略

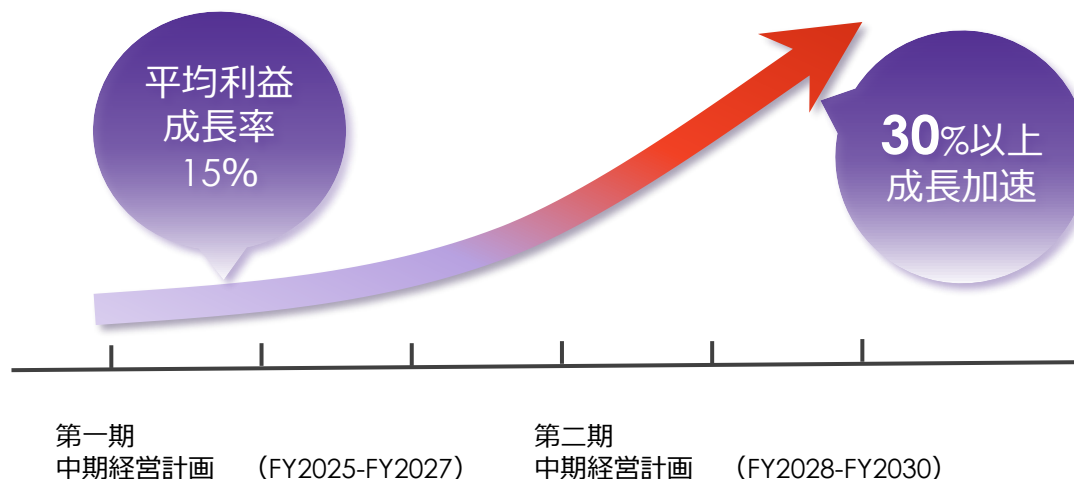
AIロボティクス領域の戦略的投資



AIロボティックスの成長戦略

中期成長への貢献

AIロボティックスへの戦略的投資と豆蔵への統合(2025/10/1) が30%利益成長の原動力に



私たちは次期中期経営計画において、**平均利益成長率30%の実現**を掲げています。このうち15%は従来のオーガニック成長により達成可能と見込んでおり、残る15%は、**AIロボティックス領域への戦略的投資と豆蔵の統合によるシナジー創出**により実現を図ります。

今年度からの戦略的な取組み

現在フォーカスポイント

AI
ロボ
ティ
ク
ス

- 1 国家プロジェクトに参画！
 - ・ NEDO委託事業
「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業 /ロボティックス分野におけるソフトウェア基盤構築」 採択
 - ・ エンドユーザーが利用しやすいロボットティーチング開発
- 2 AIソフトウェアでロングテール市場の導入障壁を解消
 - ・ 板金加工業界向けにティーチング位置補正ソフトウェア
- 3 人型ロボット× シミュレーション×生成AIの共同研究開発
 - ・ 板金加工業界企業との共同研究開発
- 4 顧客企業との共創によるロボット事業化
 - ・ ロングテール市場での顧客との投資事業

豆
蔵
統
合
化

- 1 豆蔵統合による収益基盤強化
 - ・ 高度ソフトウェア人材の採用力向上を通じて、上流工程および先進技術領域への参画を拡大し、高付加価値プロジェクトの獲得と収益性の向上を実現
- 2 生成AI適用による収益基盤強化
 - ・ 全てのサービス領域において生成AIを活用し、業務生産性と付加価値を向上させることで、効率性と収益性の両立を実現

豆蔵、国家プロジェクトに採択（1／2）

ー「ロングテール市場」の自動化に挑む、AIロボティクスの最前線へー

採択

NEDO（国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構）委託事業

「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業/ロボティクス分野におけるソフトウェア開発基盤構築」

プロジェクト背景

日本は急速な**少子高齢化と深刻な労働力不足**に直面しており、あらゆる現場で人手が足りていません。

特に、食品・医薬・サービス業など多品種少量生産へのロボット導入では業務内容が多様かつ頻繁に変化するため、いまだに人手に頼った作業が多く残されています。このような**ロボットによる自動化が困難な領域（ロングテール市場）**では、従来の大量生産向けのロボット導入手法では**コストや柔軟性の面で対応が難しい**という課題がありました。

この状況を打破するため、経済産業省とNEDOは、ロボットSlerなどの従来の専門家だけでなく新規に参入するスタートアップなど**多様な開発者がロボットシステムを効率的に開発できる環境の実現**を目指し、ソフトウェア開発基盤の整備を進めるための事業を、国家プロジェクトの一環として開始されています。

その中核の一つとして、豆蔵のAIロボティクス技術をベースにした提案が採択されました。

豆蔵の研究開発と目的

多品種少量生産を特徴とするロングテール市場においては、従来のロボット導入手法ではコスト・柔軟性・操作性の面で大きな制約があり、自動化が進みにくいという課題があります。

この課題を根本から解決するため、本研究開発に取り組めます：

◆ **動作変更**にロボットの専門知識を必要としない、柔軟かつ低コストなソフトウェア基盤

◆ **ロボットを利用するエンドユーザが自然言語でロボットに指示できる、直感的かつ簡便な操作性**

この研究開発により、誰もがロボットシステムを開発できる環境の実現につなげ、ロングテール市場におけるロボット導入のハードルを下げ、**あらゆる産業現場の生産性と持続可能性を飛躍的に向上させること**を目指しています。

豆蔵、国家プロジェクトに採択（2／2）

ー「ロングテール市場」の自動化に挑む、AIロボティクスの最前線へー

豆蔵のAIロボティクス技術

豆蔵は、ロボットの専門知識を持たないエンドユーザーでも、自然言語（日本語など）でロボットに動作指示を出せる「次世代ティーチングツール」の開発に取り組んでいます。

たとえば、食品工場の現場で作業員が「このお弁当を運んで」と話しかけるだけで、AIがその意図を理解し、最適な動作を自動で生成し、ロボットが即座に作業を実行できる世界の実現を目指します。これにより、従来はSler（ロボット専門業者）に依存していた**動作変更や教示作業を現場自らが柔軟に行えるようになり、ロボット活用のハードルを劇的に下げることが可能になります。**

本研究開発においては、従来の方法と比べて**ロボットの動作変更にかかる時間を80%以上短縮**することを目指しており、豆蔵はこの技術を通じて、**ロングテール市場におけるロボットの普及と生産性革新を加速させる中核的な役割を果たします。**

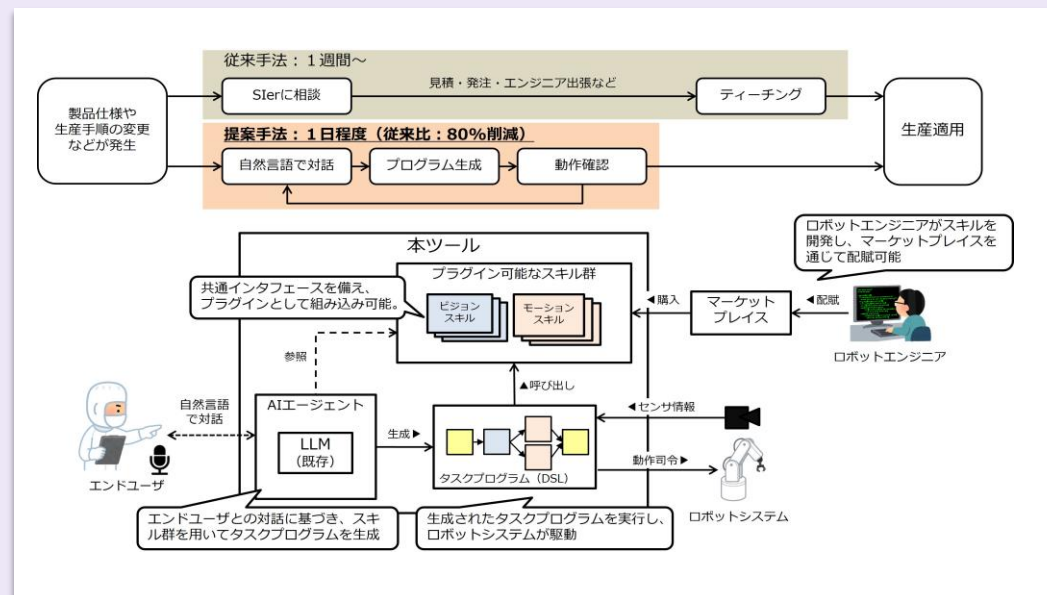
豆蔵にとっての意義

本プロジェクトは、AI・ロボティクス・クラウド・ソフトウェアを融合させた豆蔵の技術的強みを最大限に発揮できる**国家プロジェクト**です。

豆蔵はこの取り組みを通じて、以下のような**中長期的な成長機会**を獲得します：

- AI搭載型ティーチングツールの自社製品化による**プロダクト事業の拡大**
- ツールのライセンス提供やクラウドサービス化による**継続的収益モデルの構築**
- 当社の**スキルモジュールをマーケットプレイスへ展開し、エコシステム形成を加速**

豆蔵は本プロジェクトの中核企業として、「**ソフトウェア起点のロボティクス企業**」への進化を遂げるとともに、**社会課題の解決と収益成長の両立を実現する、新たなビジネスモデルの確立**を目指します。



AIロボティクスへの戦略的投資 /AIソフトウェアでロングテール市場の導入障壁を解消

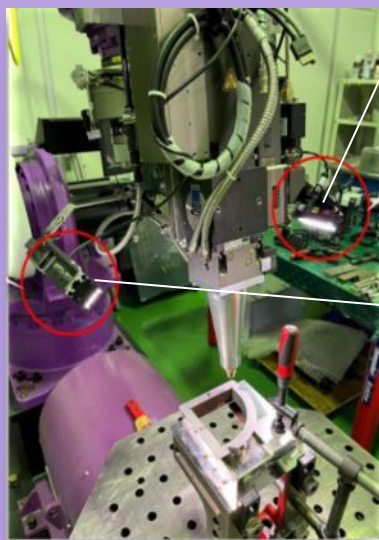
MF-TOKYO（東京ビッグサイト）にて、 ティーチング位置補正機能ソフト発表

板金加工業界におけるロボット普及の課題

ロングテール市場に位置づけられる板金加工業界では、人手不足および熟練技術者の高齢化が深刻化しており、ロボット導入が喫緊の課題となっています。一方で、製造現場では対象物の個体差や歪み、設置誤差などにより、都度手動でロボットの動作を補正を要する場面が多く、これが稼働率や生産性向上の大きな障壁となっています。

MF-TOKYOとは、正式名称：
「プレス・板金・フォーミング展」

2025年 METAL FORMING FAIR TOKYO



固定式外
部カメラ
照明

格納式
外部照明

当社の取組み

多様化・複雑化するロボット導入現場において、手作業によるティーチングの自動化を実現。高度な画像処理技術で対象物のゆがみや位置ズレを補正し、ロボットの自律的な位置調整を可能にすることで、導入ハードルを下げ、生産性向上と普及促進を両立します。

競争優位性

豆蔵のティーチング補正機能ソフトは、「現場の負荷を最小に、補正精度を最大に」という思想のもと、人手不足・熟練技術者依存・多品種変動といったロングテール市場特有の課題を、AI×画像処理×ユーザビリティで克服する点において、明確な競争優位性を有します。

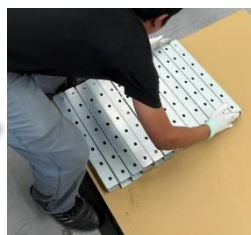
AIロボティクスへの戦略的投資 /人型ロボット×シミュレーション×生成AIの融合に向けた共同研究開発



背景・市場

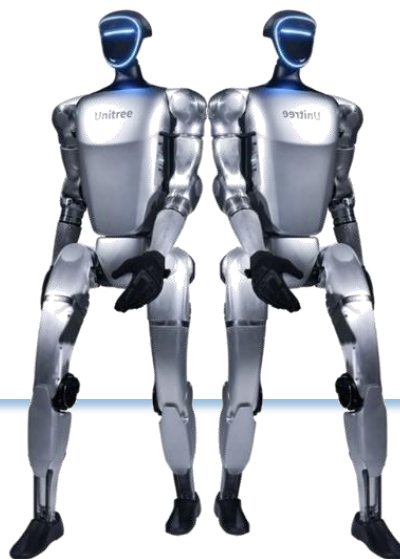
製造現場では産業ロボットの導入が進む一方、工程間のワーク搬送や段取り替えといった柔軟な作業を担う人手が慢性的に不足しています。

日本の製造業が将来にわたり持続的な競争力を維持していくためには、既存設備や作業環境に高い親和性を持ち、人と同様の動作が可能な**人型ロボットの実装が不可欠**です。



自律型人型ロボットの 研究開発

- ✓ ロングテール市場における板金加工業界の顧客企業と共同研究開発を2月より推進。
- ✓ 生成AIとシミュレーションを活用
- ✓ 生成AIによる状況認識・判断・対話などの高度な知的処理に加え、シミュレーション技術を融合させることで、人型ロボットの自律性を飛躍的に高める研究開発を推進しています。



今後の展開

プロジェクト特長

顧客の実工場フィールドを活用した実証検証が可能。



机上の開発にとどまらず、現場環境に即したフィードバックループを構築し、実用性の高いロボティクスAIの社会実装を加速することができます。

目標

当社の強みとするマルチモーダルAI技術（視覚・音声・言語・動作の統合処理）を適用。



環境理解・状況判断・自然な対話・行動生成を一体的に行う自律型ロボットを実現し、人型ロボットが板金工場で自律して作業できることを目指します。

AIロボティクスへの戦略的投資 / 顧客企業との共創による事業化

背景・市場

労働人口の減少、業務の属人化、多品種少量生産といった課題を抱える**ロングテール市場の産業領域**において、AIロボティクス導入はもはや不可避なテーマとなっています。
しかしながら、現場固有のニーズに応じた開発スキームや導入ノウハウを備えた企業は極めて限られています。
豆蔵はこうした環境変化をいち早く捉え、**ロボティクス未経験の顧客企業と共に、ロングテール市場に最適化された実用開発を推進**し、社会実装を見据えた共創を実現してきました。

豆蔵の先見性と競争力

これらの取り組みは、**4年以上前から着手**しており、ロングテール市場でのAIロボティクス導入における先駆的な実績と知見を有します。単なる受託開発、試作機開発にとどまらず、**顧客と共にロボット事業そのものを構想・立ち上げ・スケールさせていくパートナー**として、高い信頼を獲得しています。今後、ロングテール市場に特化したロボットの量産と事業化を推進し、具体的な導入事例の創出を進めていきます。

ロングテール市場での 取込み中の事例



大手製造業との共同開発による 食品業界向けロボット

→ 工場内での人手作業の自動化を狙い、既に一部実運用段階へ



大手製薬企業向けの 実験ラボオートメーション

→ 創薬開発プロセスにおける実験室業務をロボットやAIを活用して自動化する取り組み



大手チェーン向け厨房DXプロジェクト

→ 厨房作業の標準化とロボットによる自律運用を実現するため、UX設計を重視したロボット制御システムを共創開発



ソーラーパネル清掃ロボット

→ 屋外環境下での遠隔操作と自律走行を両立させるため、センシング・判断・駆動制御を統合したモジュールを開発

04

株主還元



中間配当実施に向け配当予想を修正――株主還元をさらに強化

当社は、持続的な企業価値の向上を目指し、利益の確保、将来の成長に向けた戦略的投資、ならびに株主の皆様への安定的かつ積極的な利益還元を重要な経営課題と位置づけております。

この方針に基づき、中長期的な**配当性向の目標値を50%～70%**と設定いたしました。これは、業績に応じた柔軟な利益配分を行いつつ、株主の皆様への還元を強化することを目的としております。具体的には、事業活動によって得られた利益を、以下のように配分してまいります。

- ◆成長投資：研究開発、新規事業の開拓、設備投資など、将来の成長に資する分野への積極的な投資を行います
- ◆財務健全性の維持：健全な財務基盤を維持し、経営の安定性を確保します
- ◆株主還元：安定的かつ継続的な配当を実施し、株主の皆様への利益還元を図ります

今後も企業価値の向上と株主の皆様への還元の最適なバランスを追求し、透明性の高い経営を推進してまいります。

これまで当社は、期末配当として、年1回の剰余金の配当を実施してまいりましたが、株主の皆様に対し、利益還元の機会を充実させることで、継続して株式を保有いただくために、今回、2026年3月期の**中間配当**の実施に向け、配当予想を下記の通り修正いたします。

配当予想の修正内容（2025年8月13日公開した適時開示）

	一株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想（2025年5月12日公表）	0円00銭	61円00銭	61円00銭
今回修正予想	30円00銭	31円00銭	61円00銭
前期実績（2025年3月期）	0円00銭	60円00銭	60円00銭

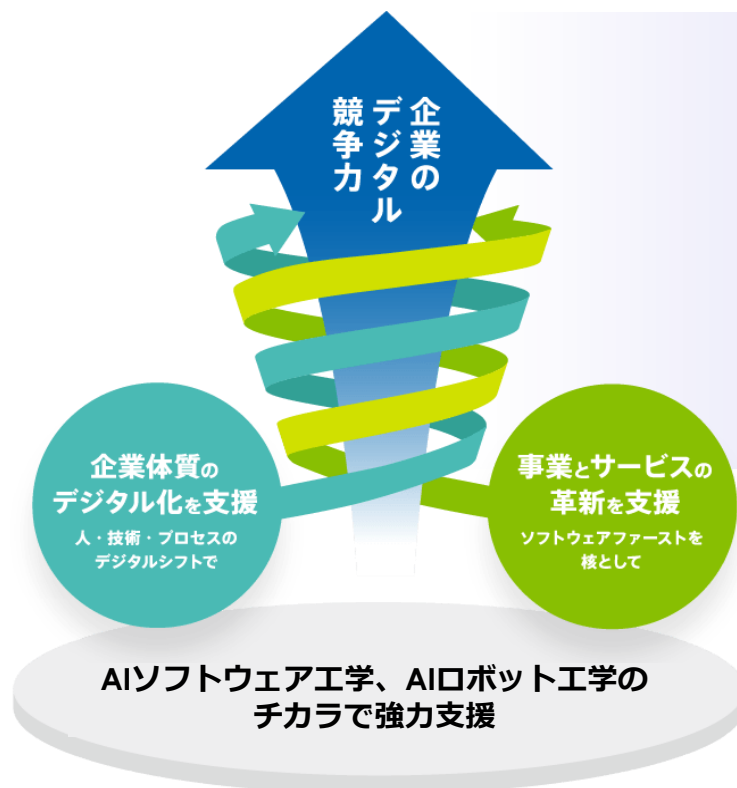
（注）年間配当金予想の合計額につきましては変更ございません。

05

Appendix



日本の産業の未来を創造する、デジタル中枢技術の精鋭集団



ミッション

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

ビジョン

デジタルシフト・サービスカンパニー

現在、自動車業界をはじめ、各製造業界では、ハードウェアとソフトウェアを融合させた新たな価値を求める顧客が増加しています。特に、自動運転やソフトウェア定義車両（SDV）の普及により、ソフトウェアの重要性が急速に高まり、その融合が事業成功の鍵となっています。

私たちは、ハードウェアとソフトウェアの両方に深い専門知識を有し、そのシナジーを最大限に活用できるケイパビリティを備えています。これにより、顧客の高度な期待に応え、競争力のある高付加価値サービスを提供することで、新たな市場価値の創造に貢献していきます。

豆蔵デジタルホールディングス グループ体制図

MAMEZO DIGITAL
HOLDINGS

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

設立：2020年11月

代表：中原 徹也

社員数：18名

グループ運営管理を主軸にグループ全体の営業力強化を推進

100%出資



株式会社豆蔵

設立：1999年11月

代表：中原 徹也

社員数：238名

ソフトウェアファーストを掲げ、技術力を武器にお客様側視点でDX、クラウド、ロボティクス関連コンサルを提供



株式会社エヌティ・ソリューションズ

設立：2009年4月

代表：中原 徹也

社員数：128名

先端技術を駆使し、お客様の基幹系システムのDX化を推進するERP事業に特化したコンサルティングカンパニー



株式会社コーワメックス

設立：1982年7月

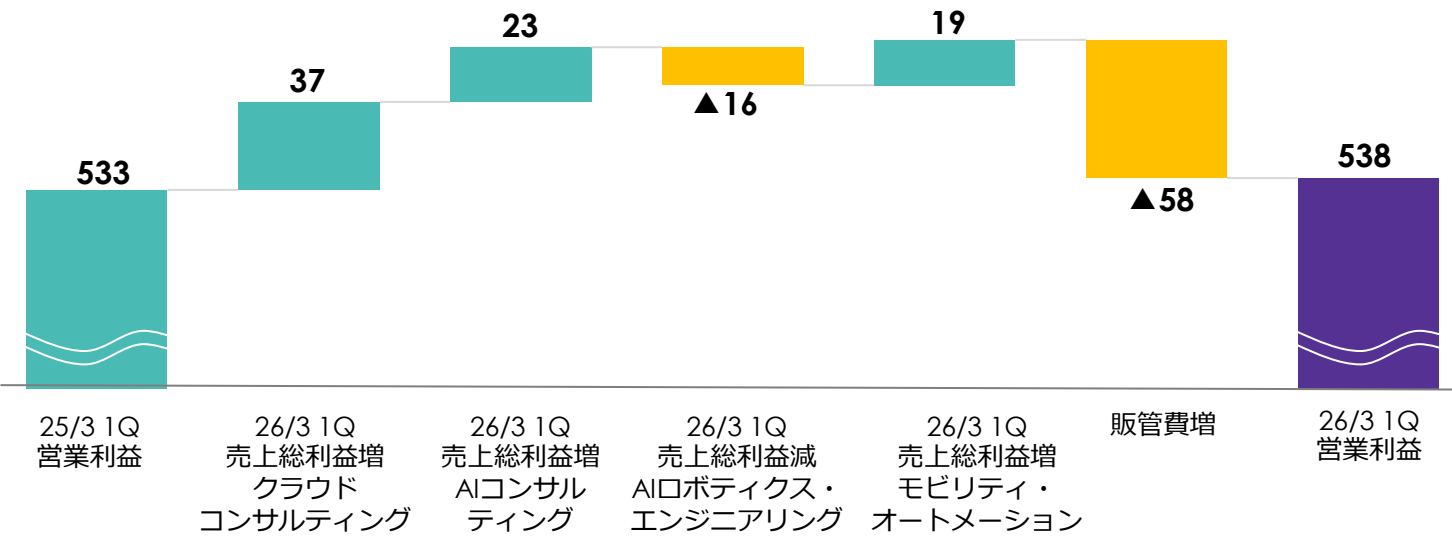
代表：中原 徹也

社員数：450名

東海地区を中心とする製造業のモノづくりプロセスにおける設計開発支援（S/W、H/W）サービスを提供

利益増減分析

第1四半期の営業利益は前年比で+5百万円（+0.8%）微増しました。これは主に、クラウドコンサルティング、AIコンサルティング、モビリティ・オートメーションの3事業における利益の増加によるものです。なお、販管費中の採用費と広告宣伝費併せて44百万円増となったため、営業利益の伸びが小幅にとどまった原因となります、2Q以降改善される見込みです。



連結貸借対照表

連結貸借対照表(J-GAAP) ⁽¹⁾				
(百万円)	2025年3月期 期末		2026年3月期1Q	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	3,680	78.1%	3,410	76.5%
固定資産	1,032	21.9%	1,046	23.5%
資産合計	4,712	100.0%	4,456	100.0%
流動負債	1,291	27.4%	1,634	36.7%
固定負債	11	0.3%	11	0.3%
純資産	3,409	72.3%	2,810	63.1%
負債・純資産合計	4,712	100.0%	4,456	100.0%

注：（1）記載金額の表示単位未満の端数については切り捨てて記載

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社豆蔵デジタルホールディングス
<https://www.mamezo-dhd.com/>

■お問い合わせ

ir@mamezo-dhd.com

あらゆる企業に 「デジタル競争力」を。

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。