

2024年5月期

決算補足説明資料及び中期経営計画



株式会社ジーデップ・アドバンス



目次

- 2024年5月期 決算概要
- 中期経営計画
- 2025年5月期 業績予想
- APPENDIX

— 2024年5月期 決算概要

ハイライト

売上高

4,421 百万円

前期比
+17.0%業績予想比
+5.3%

営業利益

662 百万円

前期比
+19.0%業績予想比
+4.4%

- 売上高17%アップ 過去最高額
- 営業利益19%アップの大幅成長 過去最高額
- 売上高から当期純利益まで各段階階利益で2桁成長を達成 過去最高額
- 創業から9期連続増益

業績の概要 各段階利益も全て2桁成長

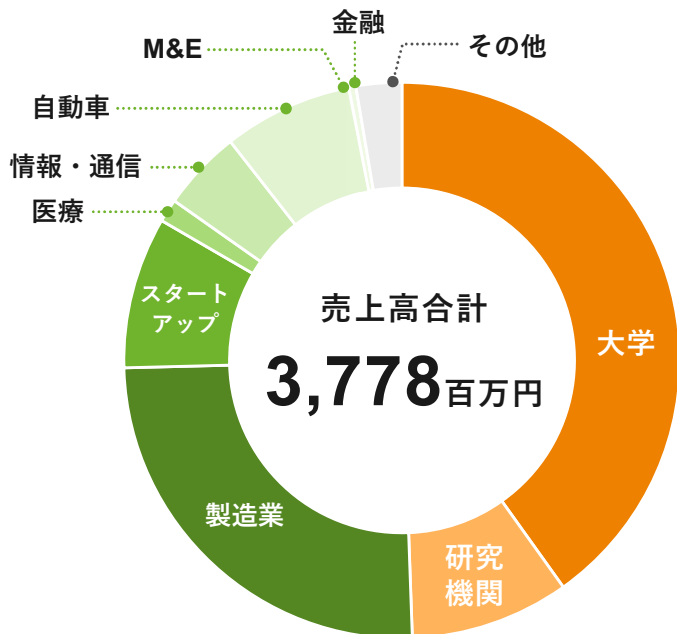
| | 2023年5月期 | 2024年5月期 | 増減額 (増減率) | 2024年5月期 | 達成率 |
|-------|-----------|-----------|----------------------|-----------|---------|
| | 実績 | 実績 | | 業績予想 | |
| (千円) | | | | | |
| 売上高 | 3,778,824 | 4,421,640 | +642,815 (+17.0%) | 4,200,000 | +105.3% |
| 売上総利益 | 901,726 | 1,030,120 | +128,394 (+14.2%) | 1,019,209 | +101.1% |
| 営業利益 | 556,876 | 662,852 | +105,976 (+19.0%) | 634,988 | +104.4% |
| 経常利益 | 568,955 | 652,499 | +83,543 (+14.7%) | 612,526 | +106.5% |
| 当期純利益 | 378,294 | 432,301 | +54,006 (+14.3%) | 399,318 | +108.3% |

- 売上総利益
増収に伴い前年比で14.2%増益。
- 営業利益
外形標準課税や東京オフィス移転に伴い販管費が増加するが19%の増益
- 経常利益
上場関連費用20Mの計上があったが、増収と各段階利益の増収により14.7%の増益

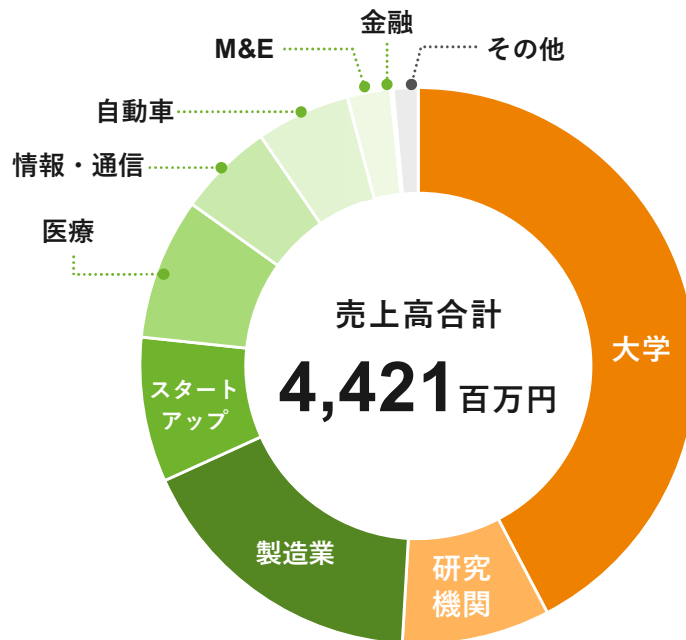
インダストリー別売上

大学や製造業、企業の研究機関を中心に豊富な取引実績

2023年5月期

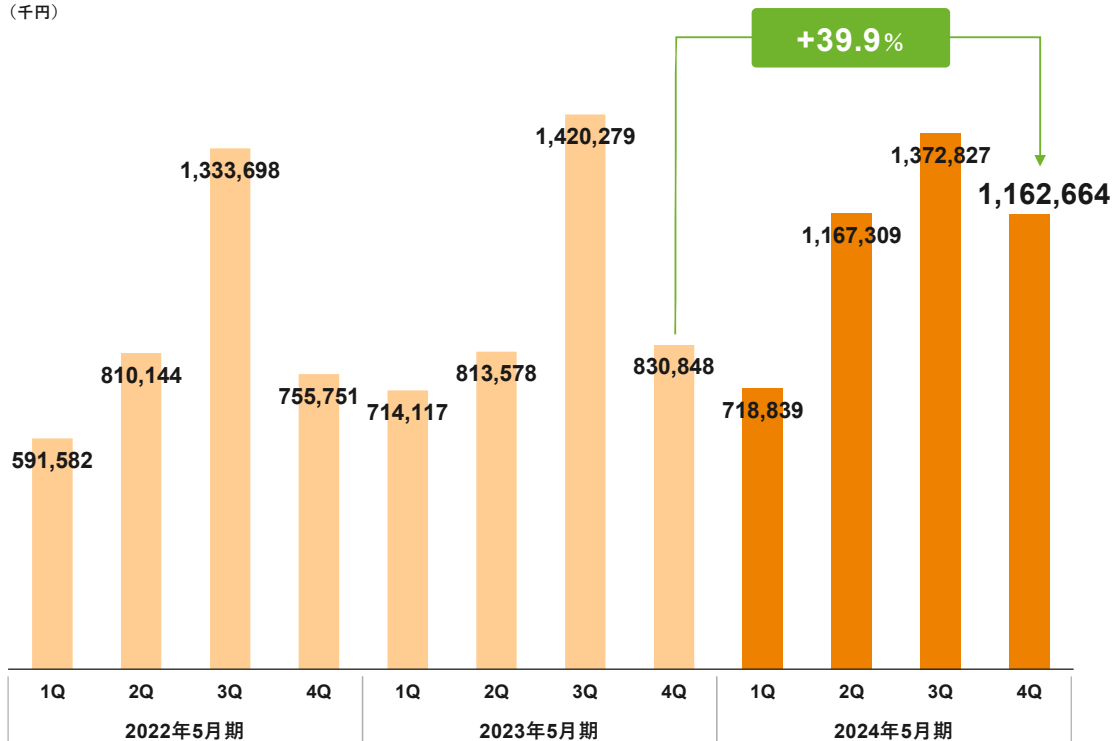


2024年5月期



売上高の四半期推移

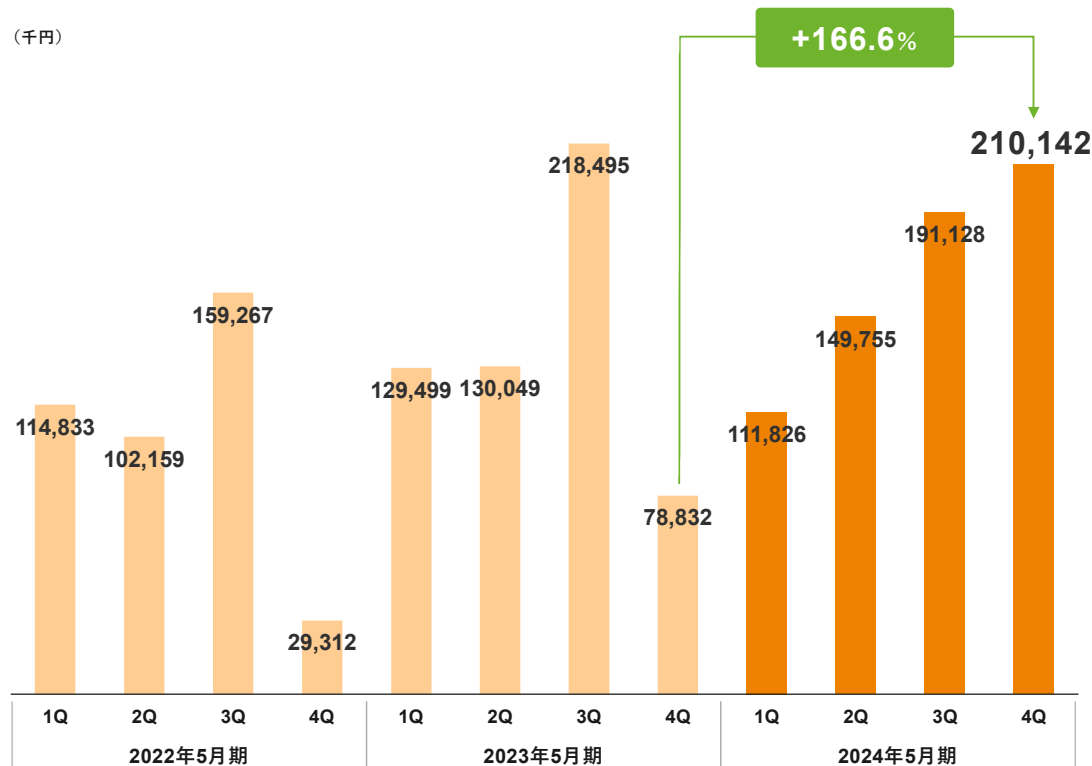
(千円)



- 案件規模の大型化により、受注までのリードタイムの長期化、検収ベースの案件の増加、を要因として4Qの売上が大幅に増収
- 売上平準化のためにストック型売上の獲得に注力する方針

営業利益の四半期推移

(千円)



- 販管費の多くが固定費であり、増収効果により増益
- 例年、4Qは年間着地見込みや進捗を見ながら機動的な支出を行っている。

サービス区分別売上高

| | 2023年 5月期 | 2024年 5月期 | 増減額 | 増減率 | 2024年 5月期 | 業績予想比 |
|----------------------|--------------|--------------|----------|--------|--------------|-------|
| | | | | | 業績予想 | |
| (千円) | | | | | | |
| 売上高 | 3,778,824 | 4,421,640 | +642,815 | +17.0% | 4,200,000 | +5.3% |
| DX サービス | 3,457,546 | 4,062,235 | +604,689 | +17.5% | 3,860,927 | +5.2% |
| Service & Support | 321,278 | 359,405 | +38,126 | +11.9% | 339,072 | +6.0% |

- GPUへの需要を背景にDXサービスの売上は増収
- Service & Supportは、件数を着実に伸長。増収基調が継続

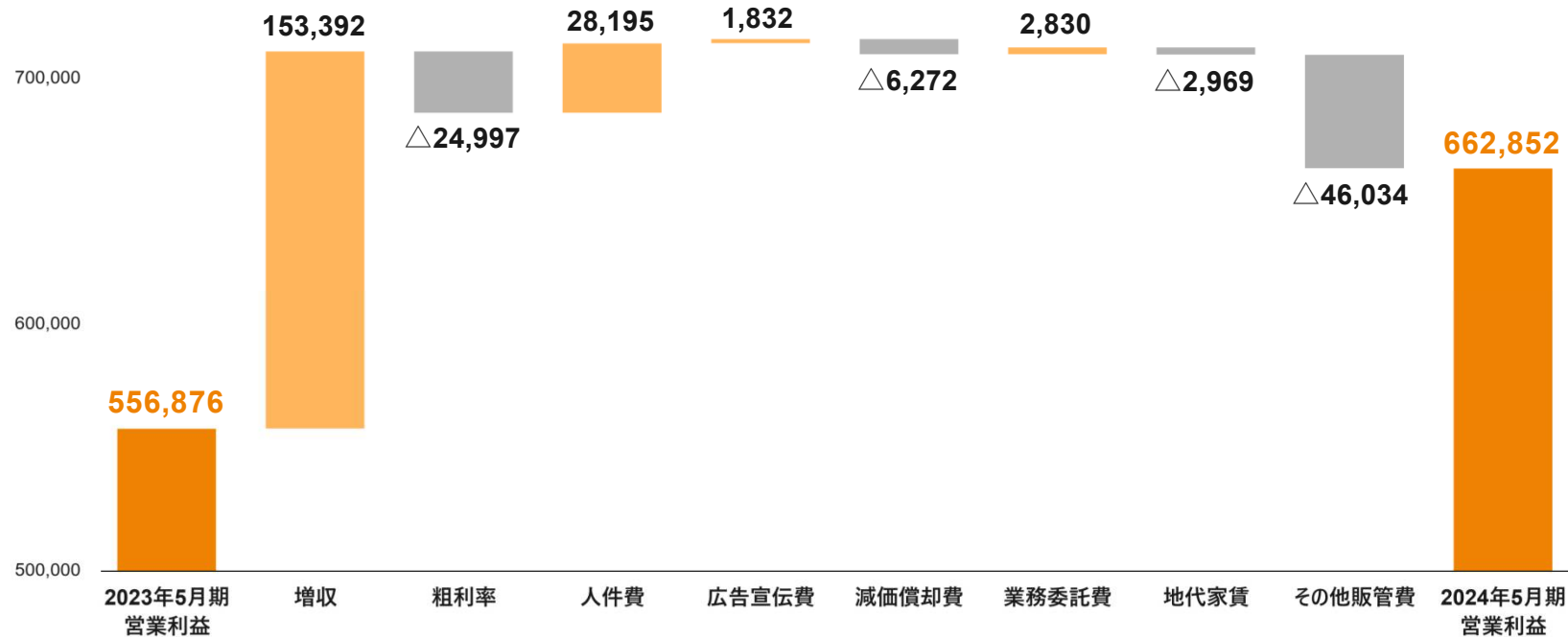
販管費

| (千円) | 2023年5月期 | 2024年5月期 | 増減額 | 増減率 |
|------------|----------|----------|---------|--------|
| 販売費及び一般管理費 | 344,849 | 367,268 | +22,418 | +6.5% |
| 人件費 | 205,597 | 177,402 | △28,195 | △13.7% |
| 広告宣伝費 | 34,021 | 32,188 | △1,832 | △5.4% |
| 業務委託費 | 35,129 | 32,299 | △2,830 | △8.1% |
| 減価償却費 | 6,458 | 12,731 | +6,272 | +97.1% |
| 地代家賃 | 16,994 | 19,964 | +2,969 | +17.5% |
| その他販管費 | 46,647 | 92,682 | +46,034 | +98.7% |

| | |
|----------|----------|
| 採用関連コスト | +5.6百万円 |
| 外形標準課税 | +13.4百万円 |
| 出張旅費 | +6.6百万円 |
| 消耗品費 | +3.2百万円 |
| オフィス移転関連 | +9.6百万円 |

営業利益 増減分析

(千円)



営業外収益・費用

| (千円) | 2023年5月期 | 2024年5月期 | 増減額 | 増減率 |
|--------|----------|----------|---------|---------|
| 営業外収益 | 18,808 | 9,733 | △9,075 | △48.3% |
| 為替差益 | 18,192 | 8,923 | △9,268 | △50.9% |
| その他 | 615 | 809 | +193 | +31.5% |
| 営業外費用 | 6,729 | 20,086 | +13,357 | +198.5% |
| 上場関連費用 | 6,729 | 20,086 | +13,357 | +198.5% |

- 営業外収益は為替差益の影響
- 営業外費用は前期及び当期ともに上場関連費用の発生。

資本コストや株価を意識した経営

現在のPBR・ROEの水準に鑑みると、収益性と成長性の両面において一定の評価はされている認識も、引き続き事業成長とIR活動に注力することで、資本コストを一層意識した経営を推進していく

現状分析

PBR
(2024年5月末時点)

5.9倍

ROE※

18.1%

※当期利益を直近実績自己資本で除して算出

取り組み状況

成長戦略の遂行

AI・ビジュアライズ
ソリューションの拡大



ストック収益の
向上



安定的な
収益基盤の構築



市場との対話促進

IR活動状況

説明会

- 機関投資家・アナリスト向け：2回（23年5月期通期・24年5月期2Q）
- 個人投資家向け：1回（23年8月、マネックス証券主催）

投資家面談

- 毎四半期20社以上

— 中期経営計画

市場状況

ネガティブ

- 生成AIの盛り上がりで主要な計算リソースであるGPUが世界的に枯渇
- アフターパンデミックと地政学的緊張に起因するインフレ
- 継続的な円安基調

ポジティブ

- 生成AIやマルチモーダルAIの研究用途として案件規模が大型化
- 令和6年度概算要求におけるAI関連予算が1640.9億円、前年比44%増（内生成AI関連要求は728億円）
- NVIDIA GPU開発ロードマップでは2027年まで毎年新製品の投入が予定されている

成長戦略

1

上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

2

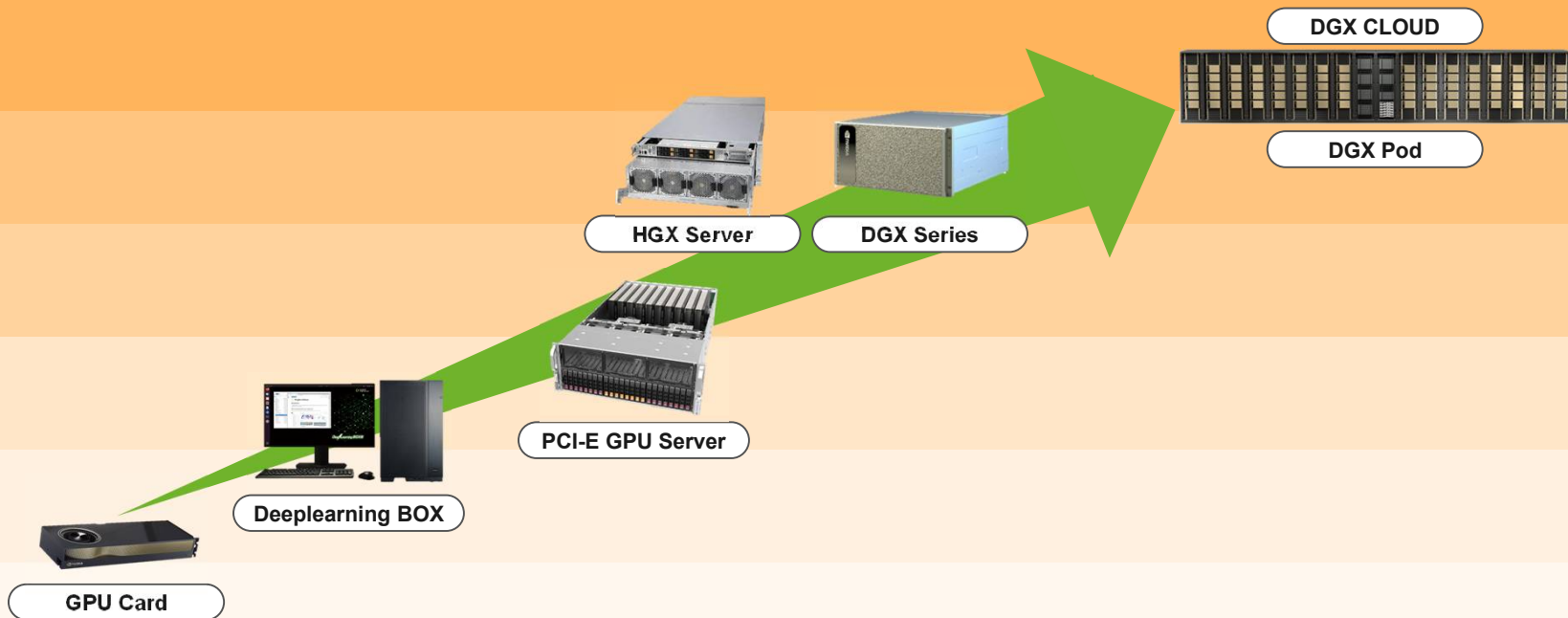
大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

3

AIリソースの総合ベンダーとしてハイブリッド化を促進

上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

デスクサイドのAIワークステーションから、大規模なGPU CLOUDまで、ポートフォリオを上位レイヤーへ拡充。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



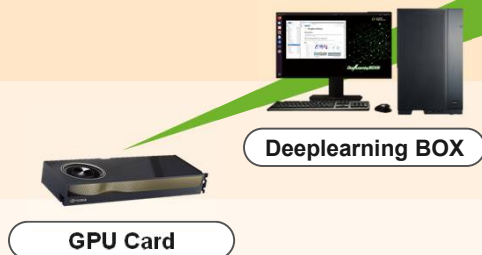
上位レイヤーソリューションへの移行と環境整備

国内データセンターと提携し、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
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

AI学習を効率的に行うための
ソフトウェアツール類を用意



トレーニング・運用支援



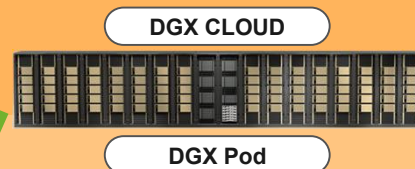
PCI-E GPU Server



HGX Server



DGX Series



DGX CLOUD

DGX Pod



国内データセンターと連携し
より強化した安定稼働環境を提供

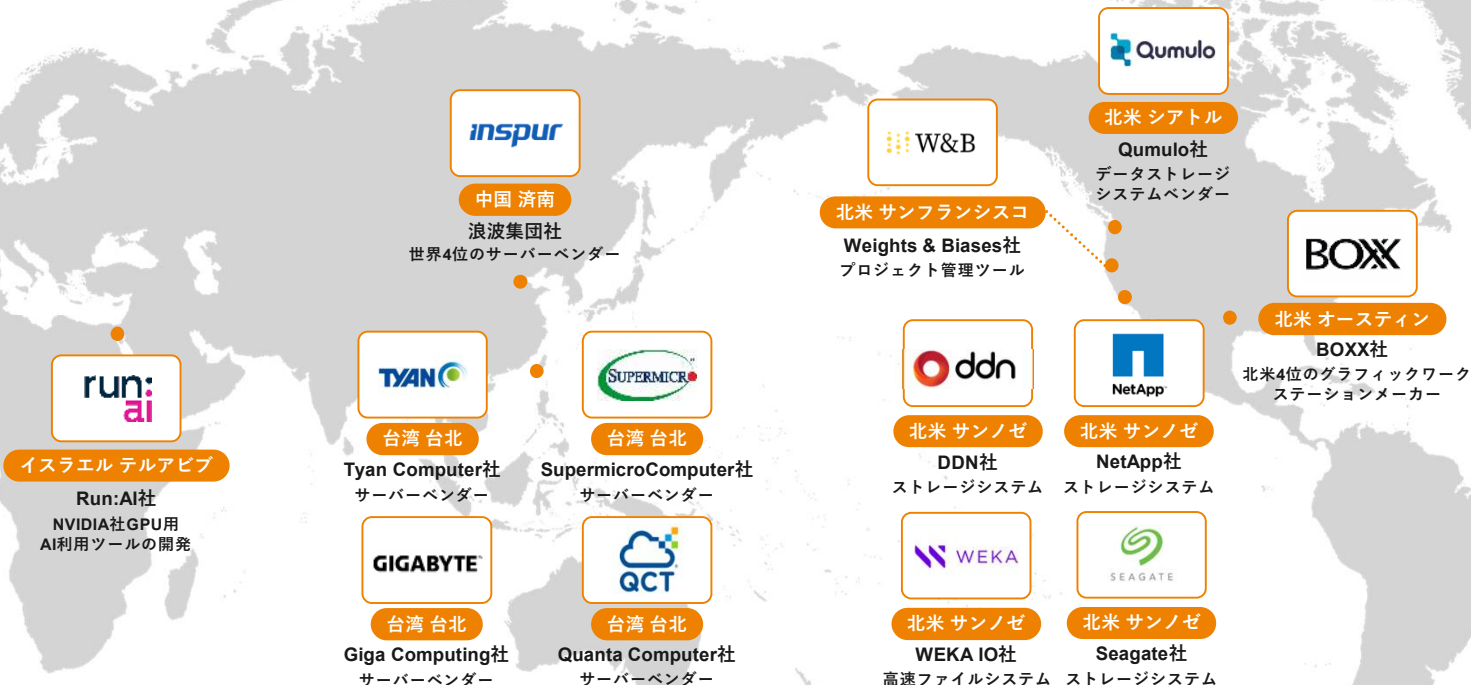
大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

国内ではSlerとの協業を開始し、大規模案件での水平分業、垂直分業を行える体制を確立。
加えて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。
また、モビリティ向けのPoCセンターであるGATをさらに増強し、良質のリード生成を図る。



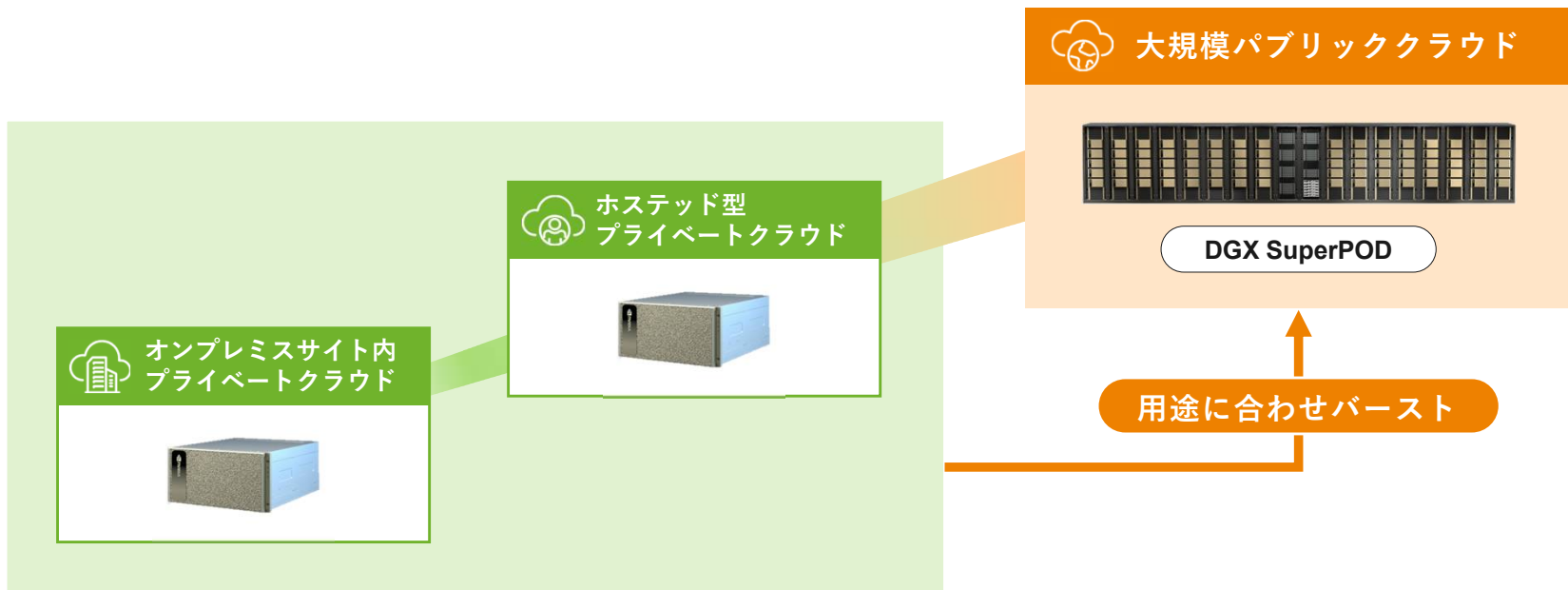
大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

従来のグローバルパートナーに加えて、NVIDIA社と関係が深い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
 強固な製品調達力とオリジナリティのある大規模システムの構築が可能。



AIリソースの総合ベンダーとしてハイブリッド化を促進

手元の既存リソースはPoCに、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。
 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。
 全ての環境をシームレスに移行し、AI開発のスピードアップを支援する
 AIリソースの総合ベンダーを目指す。



— 中期経営計画 数値目標

事業成長

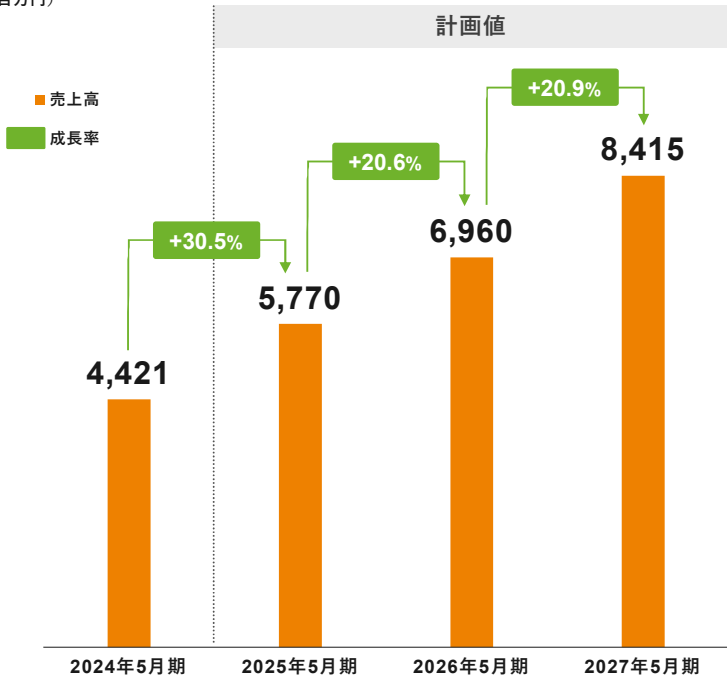
トップラインの伸びを加速させるとともに、更なる成長に向けた投資期間

| | 2025年5月期 | 2026年5月期 | 2027年5月期 | After 中計 |
|---------|--------------------------------------|----------|---|---------------------------------|
| | ヒト・設備への投資期間 | | 投資回収フェーズ | |
| 方針 | トップラインの伸びを加速させるとともに、ヒトと設備への投資を積極的に実施 | | 25年5月期、26年5月期の投資の成果により、営業利益の成長率を加速させていく | 営業利益の高い成長率を維持するとともに、営業利益率も高めていく |
| 売上高 | 5,770 | 6,960 | 8,415 | |
| 営業利益 | 675 | 775 | 1,055 | |
| 営業利益成長率 | 1.9% | 14.9% | 36.0% | |

数値目標

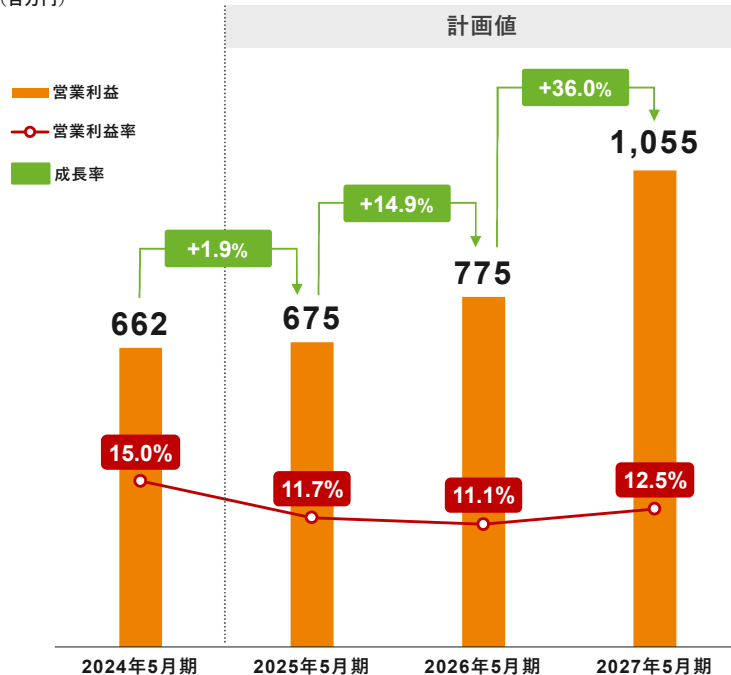
売上高

(百万円)



営業利益・営業利益率

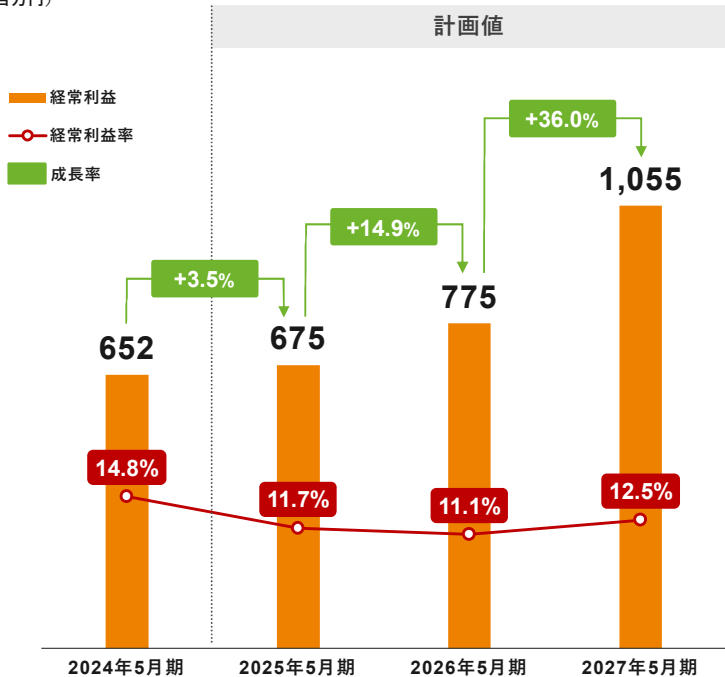
(百万円)



数値目標

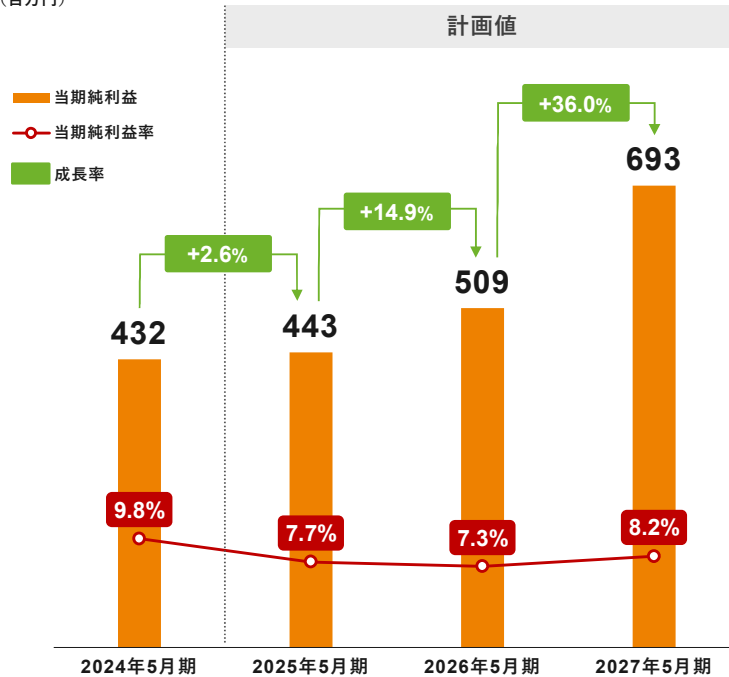
経常利益・経常利益率

(百万円)



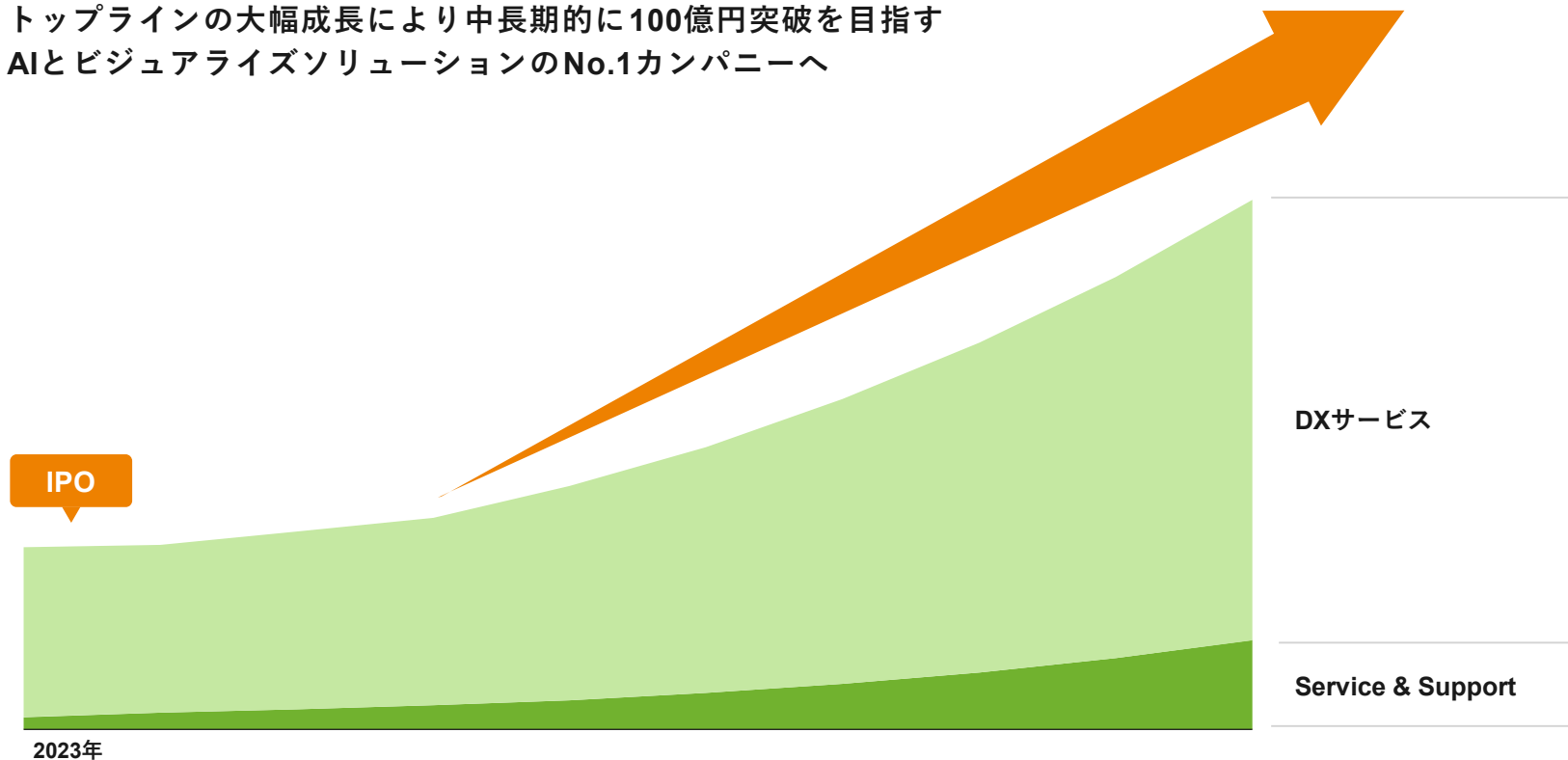
当期純利益・当期純利益率

(百万円)



事業成長イメージ

トップラインの大幅成長により中長期的に100億円突破を目指す
AIとビジュアライズソリューションのNo.1カンパニーへ



— 2025年5月期 業績予想

ハイライト

売上高


5,770百万円

前期比
+30.5% 

- 2024年5月期に続いて、案件規模の大型化、高い需要は継続する見込
- 受注状況、市場の需要状況から高い成長率になる見込

営業利益

675百万円

前期比
+1.9% 

- 人材採用や設備投資を積極的に行う方針であり、営業利益はほぼ横ばいの見込
- 案件規模の大型化、円安の影響などにより売上総利益率は低下する見込

業績予想の概要

| (百万円) | 2024年5月期 | | 2025年5月期 | | 前年同期比 (増減率) |
|-------|----------|-------|----------|-------|--------------------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | |
| 売上高 | 4,421 | — | 5,770 | — | +1,348 (+30.5%) |
| 営業利益 | 662 | 15.0% | 675 | 11.7% | +12 (+1.9%) |
| 経常利益 | 652 | 14.8% | 675 | 11.7% | +22 (+3.5%) |
| 当期純利益 | 432 | 9.8% | 443 | 7.7% | +11 (+2.6%) |

- 売上高
2024年5月期に続いて、案件規模の大型化、高い需要は継続する見込
受注状況、市場の需要状況から高い成長率になる見込
- 営業利益
増収による効果はあるものの、案件規模の大型化、継続的な円安の影響、人材採用や設備投資を積極的に行う方針により、営業利益はほぼ横ばいの見込

業績予想（サービス区分別売上高）

| (千円) | 2024年5月期 | 2025年5月期 (予想) | 増減額 | 増減率 |
|-------------------|----------|------------------|-------|-------|
| 売上高 | 4,421 | 5,770 | 1,348 | 30.5% |
| DXサービス | 4,062 | 5,301 | 1,238 | 30.5% |
| Service & Support | 359 | 468 | 109 | 30.5% |

- 堅調な需要を背景にDXサービス及びService & Supportは**30.5%の増収**を見込む
- 受注残高はDXサービスのうちフロー取引の数字。2024年3月25日開示の大口受注も含め、順調な受注状況となっている。

| (参考) | 2023年5月 | 2024年5月 | 増減額 | 増減率 |
|-------|---------|---------|-------|--------|
| 受注残高※ | 611 | 2,106 | 1,495 | 244.7% |

※フロー売上のみ（それぞれ5月末時点）

配当予想

| | 2022年5月期 | 2023年5月期 | 2024年5月期 | 2025年5月期 予想 |
|------------------|----------|----------|----------|----------------|
| 1株当たり 配当金 (円) | 47.20 | 62.00 | 67.00 | 70.00 |
| 配当金総額 (百万円) | 56 | 74 | 89 | — |
| 配当性向 | 20.0% | 19.7% | 20.4% | 21.1% |

- 配当は重要な株主還元施策
- 必要な投資はしっかりと行った上で、每期配当性向は引き上げていく方針

※ 2022年5月期は株式分割後の数字

※ 2024年5月期は修正後の数字

— Appendix

— 会社概要

会社概要

| | |
|-----|--|
| 社名 | 株式会社ジーデップ・アドバンス |
| | 東京証券取引所スタンダード市場 証券コード5885 |
| 設立 | 2016年1月15日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 飯野 匡道 |
| 所在地 | <p>仙台北店 〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町3丁目4番33 仙台定禅寺ビル8階 TEL : 022-713-4050 FAX : 022-713-4051</p> |
| | <p>東京本社 〒106-6205 東京都中央区晴海一丁目8番12号 トリトンスクエアオフィスタワーZ棟5階 TEL : 03-6803-0620 FAX : 03-6803-0450</p> |

ミッション・行動指針

ミッション

Advance with you 世界を前進させよう

行動指針

**当社は社員一人ひとりが社会の一員として、
誠実かつ高い倫理観を持って行動します。**

私たちは事業を通じて社会の発展に寄与します。

私たちは法令を遵守し公正と透明性を重んじます。

私たちは道義的に正しいことを判断基準とします。

私たちは人権を尊重し多様性を受け入れます。

私たちは環境負荷削減、環境リスク低減を通じて未来を創造します。

私たちは心と身体の健康を常に意識し、健やかな職場作りを目指します。

私たちは社会の一員として地域に貢献します。

私たちは常に誇りと責任を持って全ての仕事に取り組みます。

私たちは目的を共有し自身の成長と会社の成長を一緒に楽しみます。

ボードメンバー



代表取締役 CEO
飯野 匡道

1993年 トーワ電機株式会社入社
2007年 ネバダ州リノで開催されたSuper Computing ConferenceでNVIDIA社のGPUに出会い、翌年から国内での普及活動を開始。2016年当社創業



取締役 CFO
大橋 達夫

公認会計士
あずさ監査法人で監査の実績を積んだ後、一般企業でIPO実務を経験。
2020年当社取締役就任



取締役
小島 広

半導体商社を経て、IT系ディストリビューターにてインテル社をはじめとした複数の海外メーカーのバイヤーを経験。
2016年当社取締役就任



社外取締役
栗原 さやか

弁護士
東京の大手法律事務所を経て、仙台あさひ法律事務所を開設
2021年当社の社外取締役に就任



社外取締役
林 憲一

信州大学特任教授 元NVIDIAエンタープライズマーケティング本部長
大学卒業後、富士通研究所にて製品開発に従事。MicrosoftやNVIDIAにて国内マーケティングを担当。2022年当社社外取締役に就任



常勤監査役
山縣 邦雄

日本電気株式会社にて経理・財務などの管理業務に従事した後、複数のグループ企業の監査役を経験。
2022年当社常勤監査役に就任



監査役
星 伸之

公認会計士
金融機関を経て、大手監査法人にて監査の他IPO支援業務に携わる。
2016年会計事務所を設立。2021年当社監査役に就任



監査役
深澤 俊博

弁護士
仙台市内の法律事務所を経て、2022年に仙台かがやき法律事務所開設。
2021年当社監査役に就任

事業内容

システムインキュベーション事業の単一セグメント、その中にDXサービスとService&Supportのサービス
DXサービスの主な提供内容はAIソリューションとビジュアライズソリューション

システムインキュベーション事業

DXサービス

- ハードウェア及びソフトウェアの提供
- ハードウェアの動作環境の提供

AIソリューション

AI学習環境システムや、推論用エッジデバイスをエンドツーエンドで提供

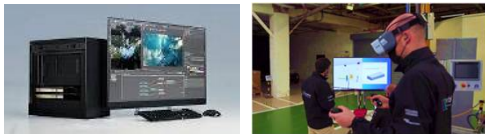


↓ 提供

↑ 対価

ビジュアライズソリューション

最新のXRやメタバースなど可視化や仮想化及び、CAD,CAE,CGなど設計やデザインのためのシステムやソフトウェアツールの提供



↓ 提供

↑ 対価

Service & Support

- 保守
- 運用支援
- 性能向上支援

システムメンテナンスに加え、継続的な開発環境のアップデートを行いシステム全体のパフォーマンス向上を支援



↓ 提供

↑ 対価

顧客

教育機関

製造業

自動車

情報・通信

スタートアップ

ヘルスケア

M&E

研究機関

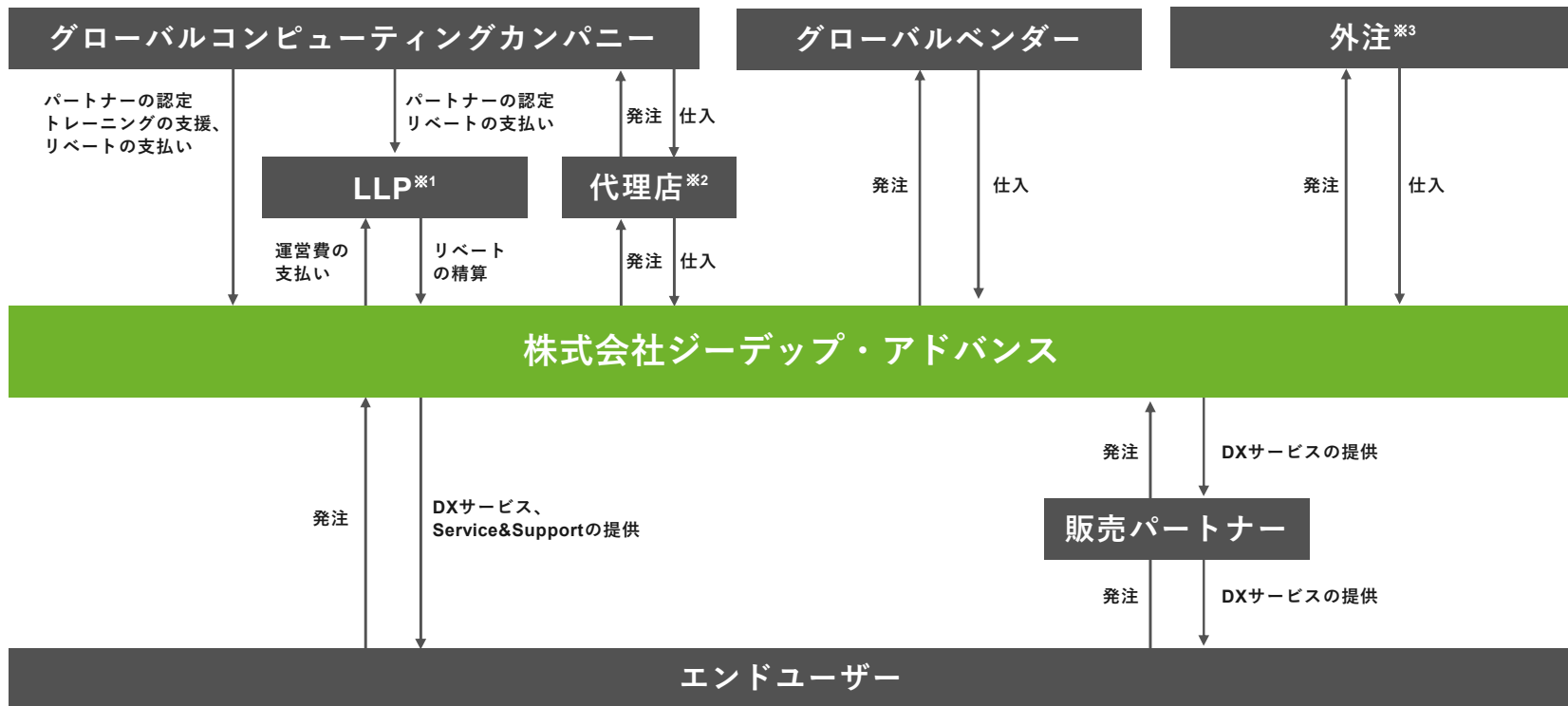
※ビジュアライズとは、直接見ることでできない事柄や現象、関係性などをイメージとして表現（可視化）すること
※M&Eとはメディア&エンターテインメントの略

サービス区分とビジネスモデル

DXサービスのうち、AIビジュアライズソリューションサービス及び
 その他DXソリューションサービスはフロービジネスであり、
 DXサービスのうちサブスクリプションサービス及びService&Supportはストックビジネス

| サービス区分 | 主なサービス内容 | ビジネスモデル |
|-------------------|--|--------------|
| DXサービス | AI・ビジュアライズソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> ● 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と、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 | フロー ビジネス |
| | その他DXソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> ● 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 | |
| Service & Support | サブスクリプションサービス <ul style="list-style-type: none"> ● 自社内で利用するオンプレミスによる提供の他に、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 |
| | 継続的な開発環境のアップデート <ul style="list-style-type: none"> ● 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 | |
| | ハードウェア保守 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 | |

事業系統図



※1 日本GPUコンピューティング有限責任組合を指します。当組合はNVIDIA社からパートナー認定を受けており、NVIDIA社からリベートを受け取り、各組合員に配賦しております。

※2 当社は、主にグローバルコンピューティングカンパニーからパートナー認定を受けた国内代理店から、商材の一部の仕入を行っております

※3 組立作業の一部について外注を使用しております。

事例紹介

INPUT

課題



InferVision JAPAN様
(中国医療系スタートアップ)

新型コロナウイルスの医療画像診断

- 国内の大学や医療研究機関の現場で利用するため、高速な推論処理性能と高信頼性を維持したまま、出来る限りの小型・静音・低消費電力化を行いたい



OUTPUT

ソリューション

AI推論用エッジデバイス

台湾TyanComputer社のベースシステムを改良し、NVIDIA社の小型GPUを搭載。徹底した動作検証でNVIDIA社のデバイス認証も取得。

- 小型・低消費電力で高い堅牢性を実現
- NVIDIA社認証を取得し信頼性を担保
- 従来のPC推論よりも最大で36倍高速

Incubation



OUTCOME

スモールマス展開

2020年7月に一般リリースを行い、顔認証システムや、人流解析、防犯システムなどに採用



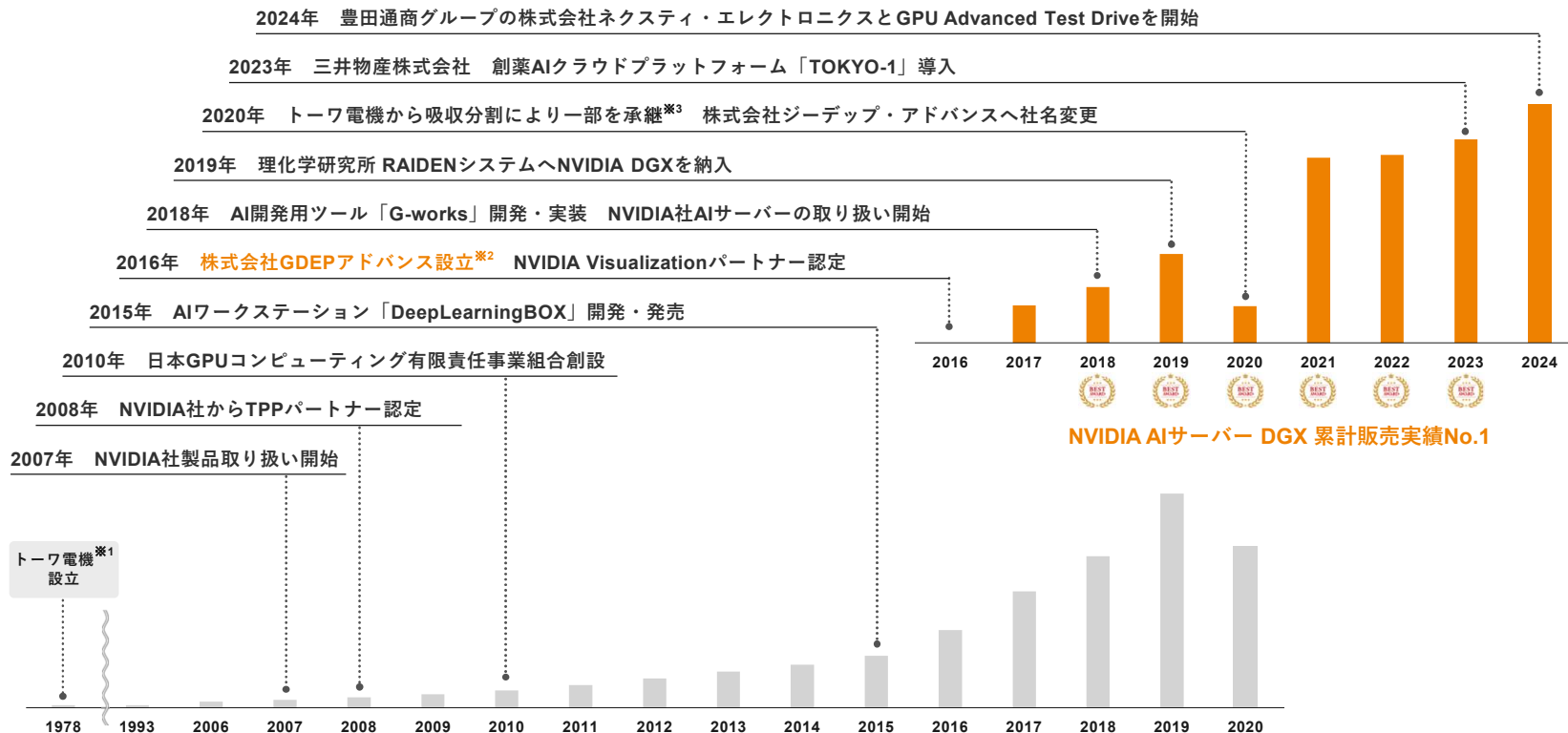
課題解決フェーズ

お客様の課題をヒアリングし、先端技術を用いた独自のソリューションを企画・提案・提供
※スモールマスへの展開を意識

スモールマス展開フェーズ

得られた知見を同様の課題を抱えているお客様に対するセミオーダーメイドソリューションとして展開

沿革と売上高推移



※1 トーワ電機は当社の実質的な前身企業

※2 NVIDIA社製品を提供することを主な目的にトーワ電機株の子会社として設立

※3 2020年4月1日をもって、トーワ電機株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

— 当社の強みと特徴

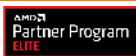
強みと特徴の概略

グローバルコンピューティングカンパニー4社から認められる技術力と、グローバルベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力が源泉となり、高い競争優位性を創出

強みの源泉

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ITベンダーとの連携から生まれる
企画力・製品調達力



当社の特徴

1

最新テクノロジーと
独自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

当社の強みと特徴

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

Certifications : グローバルプロセッサメーカー4社から11タイプの認定を取得

※この4社から認定を受けているのは日本では当社のみ

特に**NVIDIA**は2007年から良好な関係を構築している**国内No.1**※パートナー

※認定ライセンス数、AIサーバーDGX販売実績、アワード受賞回数

認定

- NVIDIA AI Solution Provider Preferred ※
- NVIDIA Compute Solutions Integration Elite ※
- NVIDIA Networking Solution Provider Preferred ※
- NVIDIA Omnivers Solution Provider Preferred
- NVIDIA Visualization Solution Provider Elite
- DGX AI Compute Systems Cloud Partner Preferred
- DGX AI Compute Systems Solution Provider Elite ※
- DGX Cloud Solution Provider Preferred ※

※LLPとしての認定



Awards

- FY17 NVIDIA BEST DGX Reseller Award※
- FY18 NVIDIA BEST DGX Reseller Award※
- FY19 NVIDIA BEST DGX Reseller Award※
- FY20 NVIDIA BEST DGX Reseller Award※
- XILINX VAR Recognition Program Champion Award
- FY21 NVIDIA BEST DGX Reseller Award※
- FY22 XILINX VAR Recognition Program Champion Award
- NVIDIA BEST DGX Partner of the year※
- NVIDIA BEST NPN of the year※
- FY23 NVIDIA BEST NPN of the year※
- NVIDIA BEST Infrastructure Partner of the Year※
- FY24 NVIDIA Solution Provider Award of the Year※

※LLPとして受賞

技術力・提案力・実績が評価され
毎年アワードを受賞



intel® Technology Provider GOLD



XILINX® ALVEO Value Added Reseller

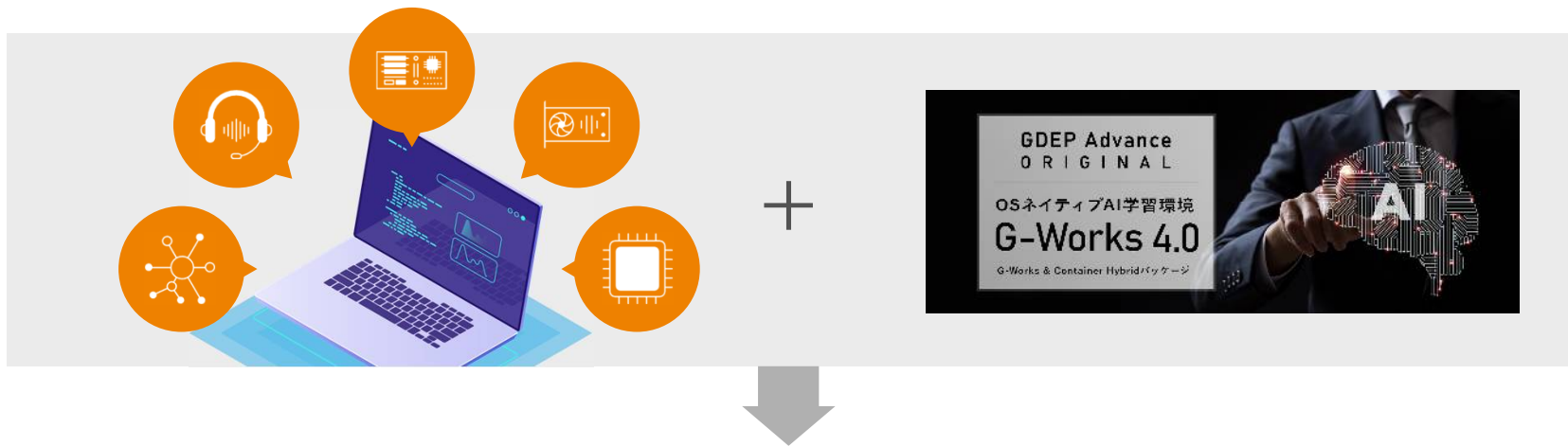


AMD® Elite Partner



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

グローバルコンピューティングカンパニー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

2 ソリューション提供形態の多様性 (1/2)

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**



オンプレミス



コンピューターシステムを利用者側で保有・運用。AIとビジュアルライゼーション用途のワークステーションやサーバー、高速大容量ストレージ、広帯域ネットワークなど設計・構築も含めて幅広く提供

フロー
ビジネス

クラウド



クラウド提供ライセンスを保有。安定運用が可能な大電力高排熱対応のデータセンターと提携シラッピング提供と運用支援サービスと一体化して提供

ストック
ビジネス

レンタル



用途やスペック、期間や予算に応じてハードウェアをフレキシブルなレンタルサービスとして提供

2 ソリューション提供形態の多様性 (2/2)

弊社提供のクラウドは大手事業者にはない最先端のハードウェアを用いており、ベアメタル方式※でサービスを提供。顧客の利便性を高め、開発用のクラウドとして高い競合優位性を確立

クラウド



一般的なクラウドサービス

仮想化環境を介して運用
1つのリソースを複数ユーザーで共有

- 海外サーバーへのデータ送受信でセキュリティ面とコスト面での懸念あり
- 使用可能なリソースが限られる



当社が提供するベアメタルクラウド

仮想化環境を用いず、
リソースを1社で占有

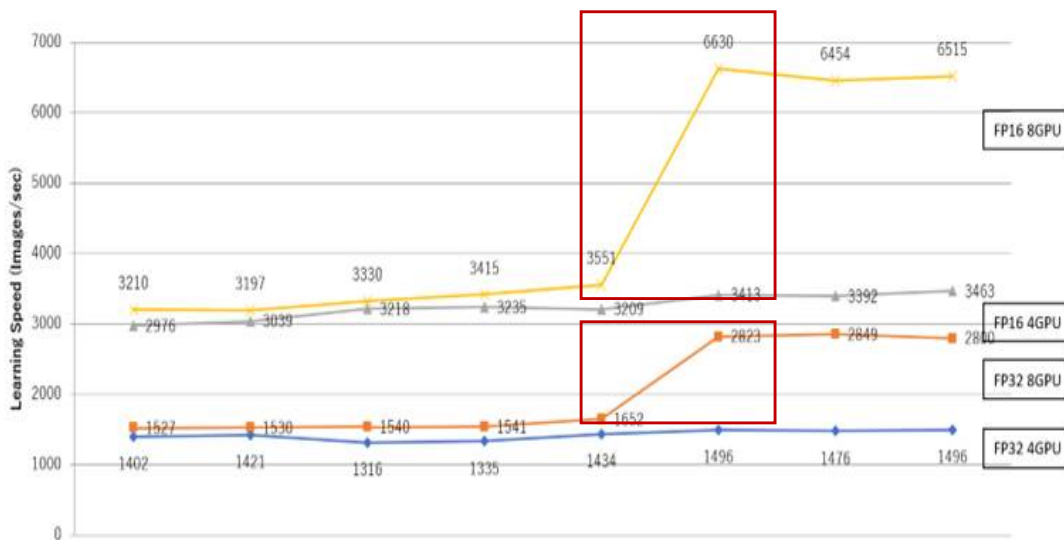
- ハードウェアの性能をフルに利用可能
- 低コストと拡張性を担保しオンプレミスと同等のセキュアな環境を実現



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、お客様のシステムを常に最適な環境に更新
 ハードウェアはそのままでシステムの性能を継続的に向上していくサービス
 導入後の利用価値向上（ユーザーエクスペリエンス）を実現

ソフトウェアチューニング（ソフトウェアのアップデートや世代別のバージョンの組み合わせで最適値を見つける作業）を行うことでシステム全体のパフォーマンスを向上

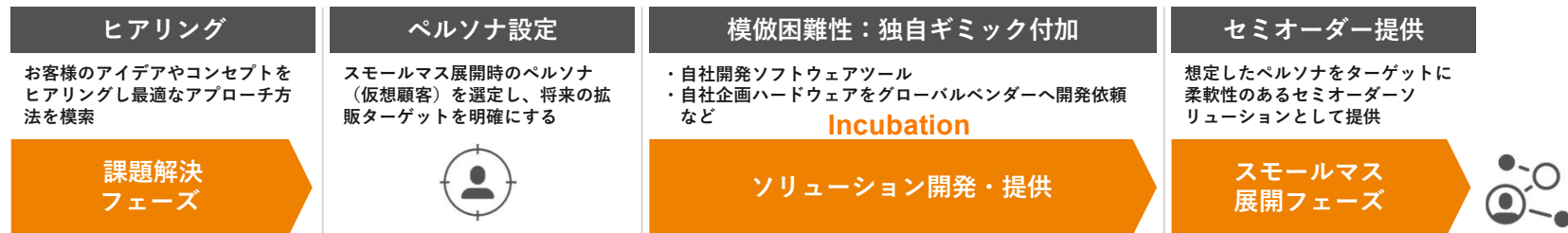


R&Dでの利用がメインで、進化やトレンド変化のスピードが速いAI開発環境は当社の得意領域

4 スマールマス展開を見据えた案件対応

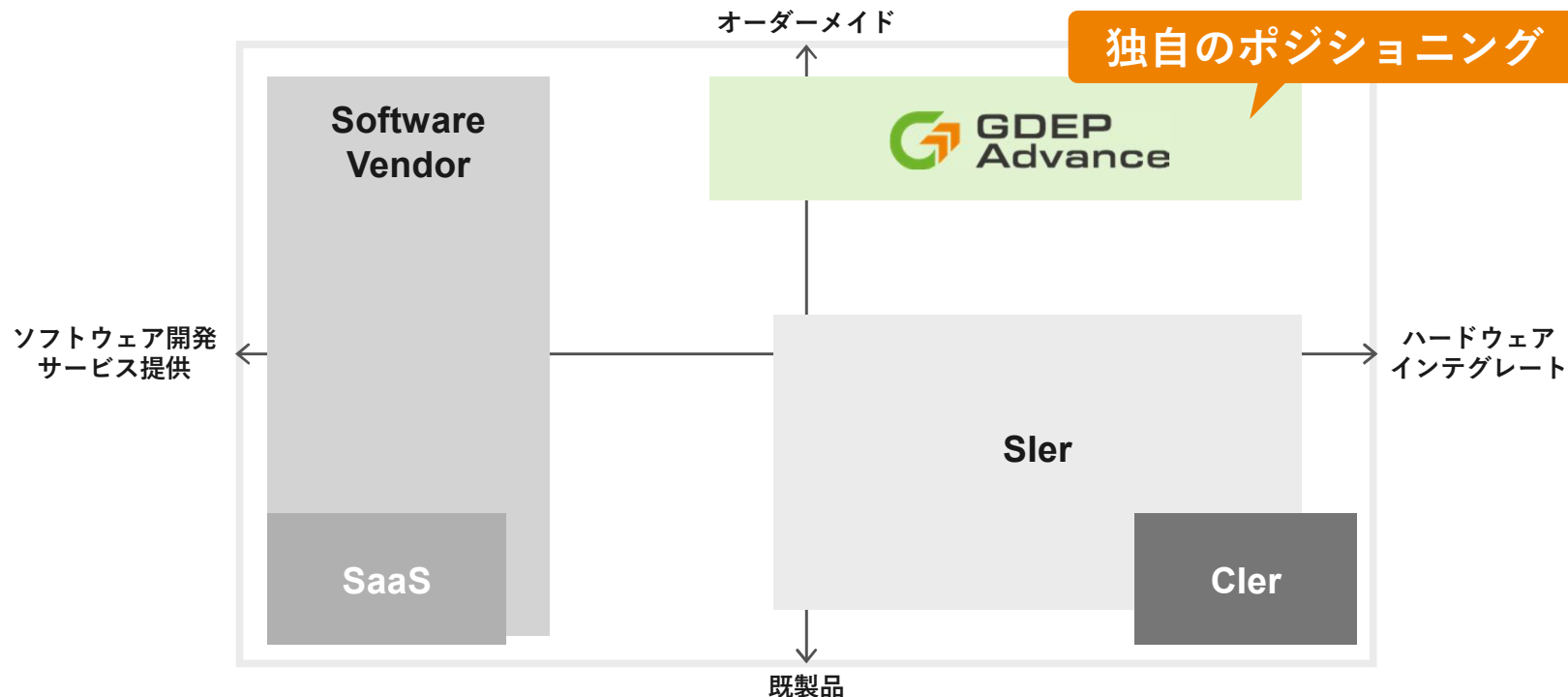
個別の課題解決を通して、スマールマスに展開可能なソリューションを開発

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マ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



— 2024年5月期 業績補足

貸借対照表

| (千円) | 2023年5月期末 | 2024年5月期 | 増減額 | 増減率 |
|---------|-----------|-----------|------------|--------|
| 流動資産 | 2,663,816 | 4,219,436 | +1,555,620 | +58.4% |
| 現金及び預金 | 1,879,714 | 3,006,128 | +1,126,414 | +59.9% |
| 固定資産 | 66,874 | 115,293 | +48,418 | +72.4% |
| 資産合計 | 2,730,691 | 4,334,730 | +1,604,038 | +58.7% |
| 流動負債 | 673,794 | 1,271,131 | +597,337 | +88.7% |
| 固定負債 | 534,185 | 673,005 | +138,820 | +26.0% |
| 純資産合計 | 1,522,710 | 2,390,592 | +867,881 | +57.0% |
| 負債純資産合計 | 2,730,691 | 4,334,730 | +1,604,038 | +58.7% |
| 自己資本比率 | 55.8% | 55.1% | △0.7pt | — |
| 有利子負債 | — | — | — | — |

本資料の取り扱いについて

本資料は情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。本資料の全部または一部を当社の承認なしに公表または第三者に伝達することはできません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータから引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

