

各位

株式会社豆蔵デジタルホールディングス

代表取締役社長 中原徹也

2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画

株式会社豆蔵デジタルホールディングス（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：中原徹也、以下：当社グループ）は、顧客企業における AI ソフトウェアの戦略性・重要性が急激に高まっている中、AI ソフトウェアが顧客ビジネスの成功に大きく貢献出来る領域を「コア技術領域」と定義し、この領域に特化した高付加価値サービスを提供しています。AI ソフトウェア（AI ソフトウェアの世界に工学技術を持ち込むこと）に深く精通したテクノロジーコンサルティングファームとして顧客ビジネスの成功に貢献し、持続的な成長と高い収益性を顧客と常に目指していくことが、当社グループの経営における基本方針です。

この度、当社グループの存在意義について改めてグループ内外に発信し、浸透を図ると共に理解を得ることを目的に、今後予想される経営環境や顧客ニーズの変化に適切に対応し、更なる成長を実現する為の施策について中期経営計画としてお知らせします。

1. 中期経営計画の策定方針：

当社グループが置かれております IT 業界では、生成系 AI 等の指数関数的なデジタル化の波が押し寄せており、IT 業界のゲームルールに大きな変革が起きています。このような中、企業は目の前の改善を続けるばかりでは 10 年先の変化に対応出来ないと考えています。その為、中期経営計画は過去からの延長ではなく、未来からの逆算に基づくバックキャストによる策定が求められると考えております

2. 当社グループの競争優位性：

1999 年の創業以来、当社グループは、顧客の企業システムの開発プロジェクトの失敗要因が上流工程にあると考え、オブジェクト指向技術を核としたプログラミング設計技法を駆使して、上流工程の正しい姿を追求してまいりました。更に、顧客のプロジェクトを成功に導く為、我々自身が超上流工程から参画し、先進的なソフトウェア技術を駆使して、基本的な構想や計画の立案を遂行してまいりました。

創業当時から当社グループの顧客は、外部 IT 業者に全てを委ねず、自社でシステム品質をコントロールする技術志向の高い企業が多く、昨今では内製化志向の高い顧客が殆どを占めております。

当社グループは、自動車業界、金融業界、ロボット業界等の豊富な事業ノウハウと高度なテクノロジー、更に内製化推進のスキル経験が求められる、参入障壁の高い領域に特化した事業を展開しています。それゆえに、単なるシステムインテグレーターでもなく、受注者側視点でのコンサルティング会社でもなく、発注者側視点での顧客事業に精通したテクノロジーコンサルファームとして、顧客にとって極めてユニークな存在となることを目指し、独自のビジネスモデル「豆蔵 Way」を確立してまいりました。

「豆蔵 Way」：顧客と社員の成功を実現するための独自のビジネスモデル

このビジネスモデルは、以下の六つの核心的なコンセプトに基づいています。

1. **直接取引の重視**: 顧客との直接的な関係を通じて、その成果に深くコミットすることで、社員エンジニアの成長を加速します。
2. **技術ノウハウの伝授**: プロジェクトの成功に加え、技術的な知識と数理的理論の伝授により顧客の内製化を支援します。
3. **超上流からの参画**: プロジェクトの成功を確実なものにするため、初期段階から深く関与し、目的と基本要件を的確に把握します。
4. **社員成長の最優先**: 社員の成長を企業の最大の目的とし、技術的に挑戦的なプロジェクトに参画します。
5. **採用促進と離職率低下**: 強力なブランディングと効果的な採用・人材育成メソッドにより、社員の採用促進と離職率低下を実現します。
6. **知見の形式知化**: プロジェクトで得られた知見を体系化（※1）し、一握りの優秀な社員に依存せず、全社員がプロジェクトを推進できるようにします。

「豆蔵 Way」は、顧客と社員双方の成功を目指し、持続可能な成長と収益強化を実現するための当社のコミットメントです。顧客のプロジェクト成功と社員の技術的成長の両方を最前線で支えることにより、我々が業界をリードしていくことを目指します。

※1: 要求開発フェーズからシステム開発フェーズまでを一貫した手法で効率的に開発するための方法論・プロセス、管理支援環境、再利用資産で構成されています。豆蔵の幅広い事業領域で得られたプロジェクトノウハウと、クラウド、ロボティクスや AI 等の先端技術を組み合わせ、ユーザーにとって最適なソリューションを提供する技術・サービス群の事を指します。

豆蔵Wayの構成要素



3. 10年先を予測し、そこからのバックキャストिंग：

第一に必要なことは、今ある「常識」と「成功体験」を捨て、変化を前提とした未来予想をすることだと考えます。この点において、決して自ら未来を予測する必要はなく、顧客の経営層及び情報システムの専門家である情報システム担当役員が予想している未来を従業員にインプットすることが肝要だと考えており、当社では、有識者からのヒアリングを経て、変化を前提とした未来予想について考えています。

未来への道筋：AI ソフトウェアとレベニューシェアモデルの融合

① AI ソフトウェアの重要性の高まり

かつてのテクノロジー業界は、巨大なコンピュータや革新的なデバイスに象徴されるハードウェア中心の時代でした。しかし、デジタル化の波は静かに、しかし確実にこのパラダイムを変えてきたと考えています。映画産業のフィルムからデジタルへの移行のように、ソフトウェアはハードウェアの限界を超越し、創造性、効率性、そして無限の可能性を開花させました。AI ソフトウェアの台頭は、この変化をさらに加速させ、私たちの生活、働き方、さらには思考の仕方に革命をもたらしました。これは単なる技術の進化ではなく、社会の根幹を変える変革です。私たちは、このソフトウェア主導の未来に投資し、探求し、共に成長していくことが求められています。

② レベニューシェアモデル

AI ソフトウェアの中心的な役割への移行は、IT 企業と顧客企業の関係においても大きな変化をもたらしました。過去の補助的な役割から一転し、IT 企業は価値創造の核心に位置づけられるようになったと考えています。新規事業の創出やビジネスモデルの再構築は、AI ソフトウェアの力によって実現可能となり、これが IT 企業を顧客企業にとって不可欠な存在に変えました。レベニューシェアモデルは、この新しい関係性を具現化する枠組みとして登場し、共に成長し利益を分かち合う新たなビジネスの形を提案しています。

③ 顧客企業の IT 企業への期待値の変化：

AI ソフトウェアの不可避な台頭と、レベニューシェアモデルの採用は、これからの時代を生き抜く企業にとって必要不可欠な戦略であり、これらのトレンドを理解し、先取りすることが、持続可能な成長と競争力の維持に不可欠であると考えております。顧客企業の期待値は劇的に変化しており、IT 企業はもはや単なる製品やサービス提供者ではなく、ビジネスの成長を促進し、市場における競争優位性を確立するための戦略的パートナーとなることが求められております。AI ソフトウェアの能力をフルに活用し、レベニューシェアモデルを通じて共に成長することが、この新しい期待に応える鍵であると考えております。

IT 企業は、顧客企業との関係性を再定義し、彼らのビジネスモデルを強化し、市場での成功を支援するための革新的なソリューションを提供する必要があります。これには、カスタマイズ可能な AI アプリケーションの開発、データ分析を通じた洞察の提供、そして業務効率化を促進する自動化技術の実装が含まれます。また、レベニューシェアモデルの導入により、顧客企業の成功が直接 IT 企業の収益につながることで、双方にとって有益な関係を築くことが可能になると考えております。

この未来志向のアプローチは、不確実性が常に存在するビジネス環境において、企業が柔軟性を持ち、迅速に適応することを可能にすると考えております。当社グループは、技術の進化をただ追うのではなく、それをリードし、新たなビジネスチャンスを創出し、社会に貢献することを目指しています。

AI ソフトウェアの進化とレベニューシェアモデルの採用は、今後のビジネス環境において重要な役割を果たすと確信しており、これらのトレンドを先取りする事で、持続可能な成長と革新を実現するための基盤を築くことができるものと考えております。

4. 中期経営計画における利益成長戦略：

当社グループの利益成長の考え方は、下記の2つの要素構成で考えております。

量的利益成長：社員数増加による利益成長

質的利益成長：サービスミックス改革、プライム受注案件比率アップによる利益成長+既存プロジェクトの単価アップ

以下の4点を基本戦略として位置づけ、更なる成長に向けた各種施策を実施してまいります。

(1) 量的利益成長

① 「豆蔵 Way」による量的成長（豆蔵 Way の進化）

a) 「豆蔵 Way/採用メソッド」による量的成長強化

人材採用領域で成果を挙げている豆蔵の採用ノウハウ・メソッドをより進化・洗練させることで採用の質・

量を強化していくことを目指しております。

b) 「豆蔵 Way/人材育成メソッド」による量的成長強化

豆蔵の人材育成ビジネスを通して人材育成ノウハウ・メソッドをより進化・洗練させることで、新卒・若手人材の早期戦力化を促進していくことを目指しております。

(2) 質的利益成長

① 「豆蔵 Way」による質的成長（豆蔵 Way の進化）

a) サービスミックスの変化及び既存プロジェクトの単価アップ

豆蔵は、ソフトウェアエンジニアリング領域で国内トップクラスのブランドとしてポジションを確立していると考えており、当社は、超上流工程から参画でき、且つ、edgy な技術領域に特化しているという豆蔵の優位性を更に強化すべく、先進的な技術獲得を目指してまいります。具体的には、「豆蔵 Way」を軸とした高付加価値サービスを「コア技術領域(※2)」に提供することで成長を図り、先進的な案件を通じて獲得したノウハウ・知見を豆蔵 Way の技術メソッドに反映していきます。これらの活動が繰り返され蓄積していくことにより、当社グループのサービスミックス変革を促し、収益性向上に繋げていくことが可能になると考えております。

そして、生成系 AI 領域等を反映する等「コア技術領域」を洗練化・高度化していくことで、当社グループの技術未来を構築していくことを目指しております。

b) 「豆蔵 Way/営業メソッド」による質的成長強化

全売上に対する顧客企業との直接取引（プライム受注）比率を高めることで、収益性を向上していくことを目指しております。

※2：現段階のコア技術領域

サービス区分	コア技術領域
クラウドコンサルティング	内製化推進
	ソフトウェアモダナイゼーション
	クラウドネイティブアーキテクチャ策定
	クラウド ERP 導入
AI コンサルティング	DX 組織変革支援
	AI 開発・データ解析・データ利活用基盤構築
	デジタル業務改革・新規サービス創出
	生成 AI 導入支援
AI ロボティクス・エンジニアリング	ロボティクス・エンジニアリングソリューション
	ロボット・AI による生産性向上・工場自動化
	製造業界向け技術戦略推進
	AI ロボティクス新規ビジネス開発
	EV、ロボティクスプラットフォーム構築
モビリティ・オートメーション	製造デバイスの CASE 対応企画・開発
	製造現場の自動化支援/リアルタイムデータ可視化
	ADAS 車載システムコンサルティング

5. 中期経営計画における数値目標：

当社グループは、2024年3月期のグループ連結業績予想（※3）を踏まえ、2025年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画における数値目標を以下の通り設定しております。

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (見通し)	2025年3月期～2027年3月期 (目標)
売上高	88.6億円	約95億円程度	年平均成長率 10-12%
営業利益	15.6億円	約18億円程度	年平均成長率 15-17%
営業利益率	17.6%	約18.5%	営業利益率 18%以上

※3：本頁に記載の将来数値は、現時点における目標値又は計画値であり、その実現を保証するものではなく、様々なリスクや不確定要素によって、実際の数値と大きく異なる可能性があります。当社はその後の状況の変化等により当該情報を更新する義務を負うものではありません。