

2024年5月期第3四半期 決算補足説明資料



株式会社ジーデップ・アドバンス



目次

- 会社概要
- 当社の強みと特徴
- 3Qの市場状況と重点施策
- 2024年5月期 第3四半期決算・通期業績予想
- 成長戦略
- 中期経営計画 数値目標

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>

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

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。

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

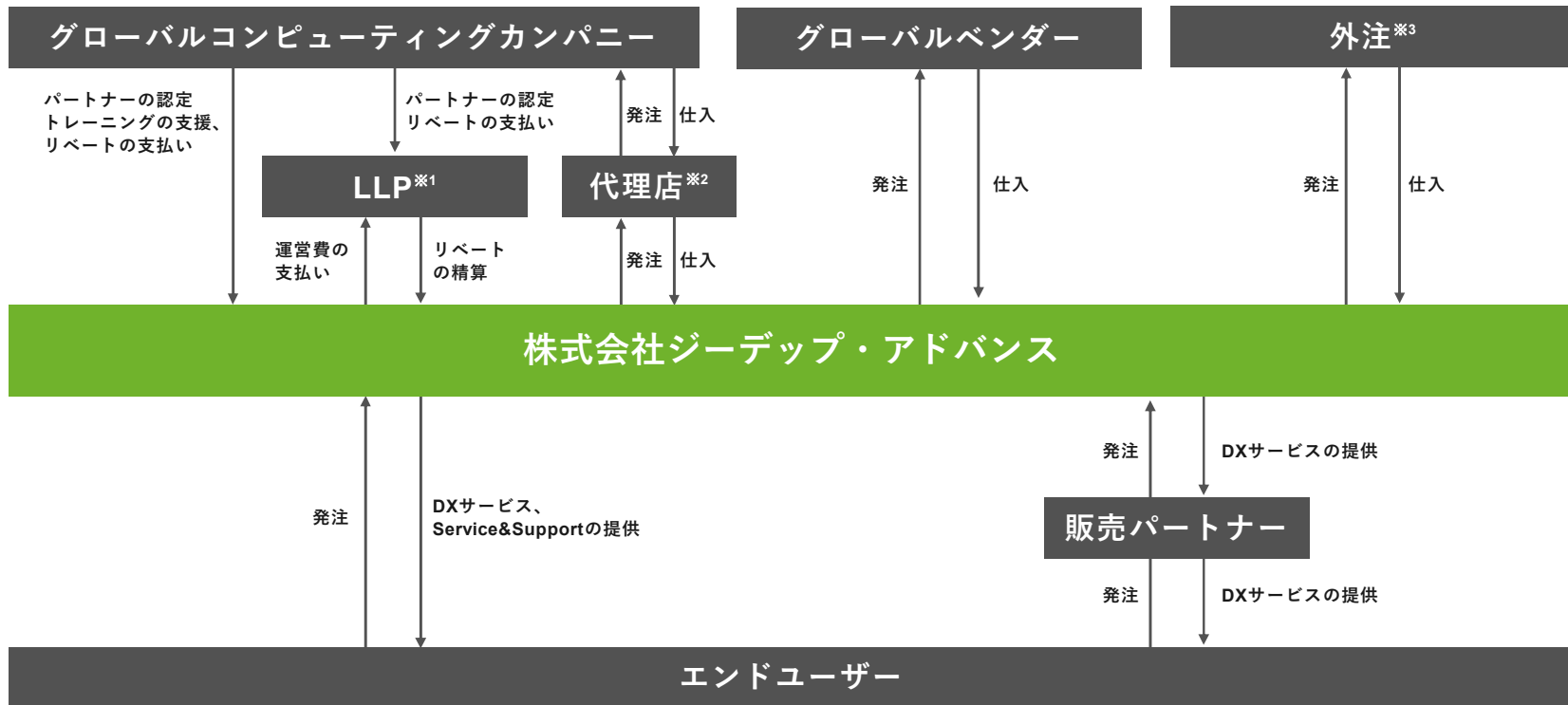
※ビジュアライズとは、直接見ることでできない事柄や現象、関係性などをイメージとして表現（可視化）すること
※M&Eとはメディア&エンターテインメントの略

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	<p>AI・ビジュアライズソリューションサービス</p> <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
	<p>その他DXソリューションサービス</p> <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	<p>サブスクリプションサービス</p> <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
	<p>継続的な開発環境のアップデート</p> <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 <p>ハードウェア保守</p> <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



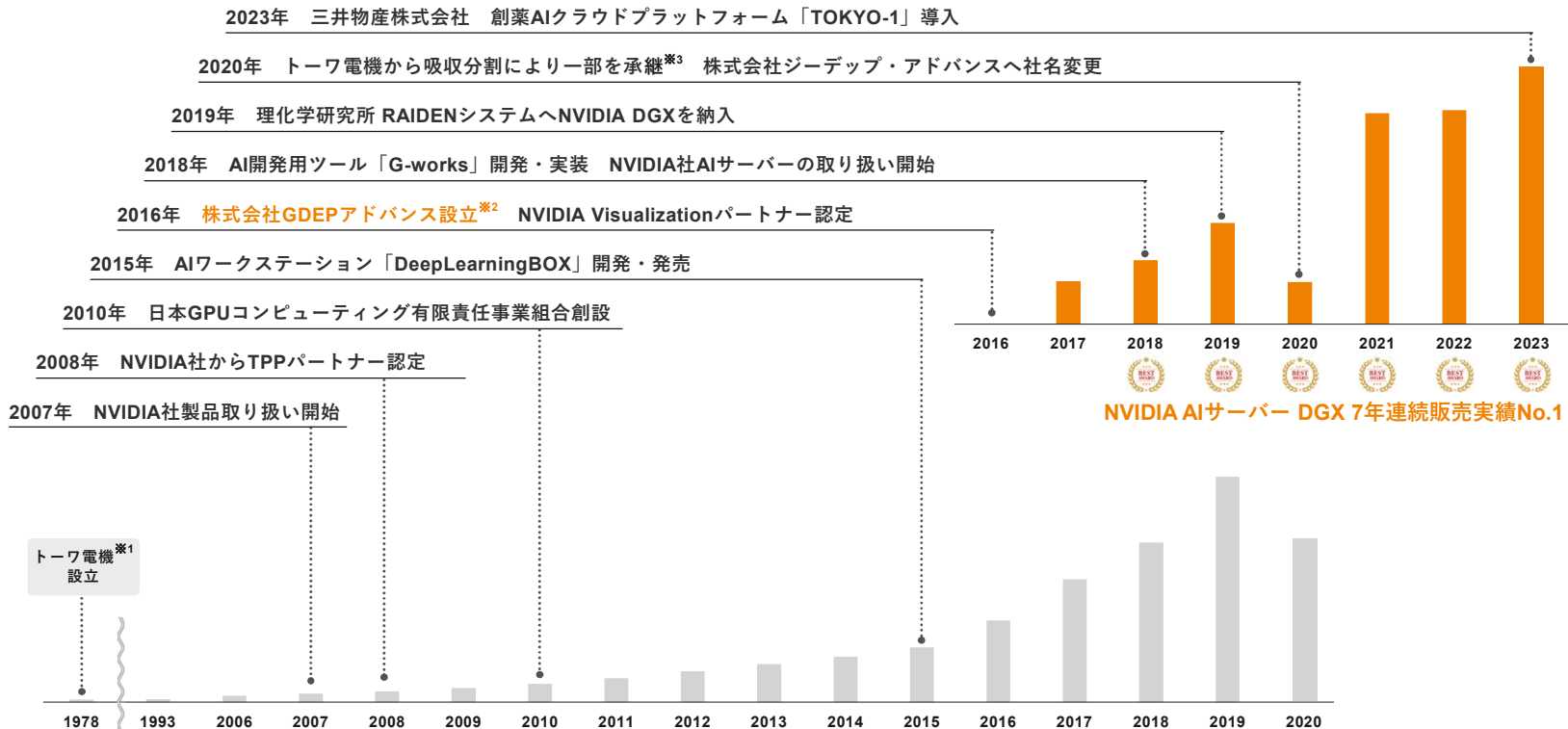
課題解決フェーズ

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 トーフ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フ電機株の子会社として設立

※3 2020年4月1日をもって、トーフ電機株の情報通信事業及びトーフ電機が保有する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

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

Certifications : グローバルプロセッサメーカー4社から12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 ® CSP DGX AI Compute Preferred Partner
- NVIDIA ® CSP NVIDIA AI Compute Preferred Partner
- NVIDIA ® CSP Compute Preferred Partner
- NVIDIA ® Visualization Elite Solution Provider
- NVIDIA ® Omniverse Elite Solution Provider
- NVIDIA ® DGX AI Compute Elite Solution Provider*
- NVIDIA ® NVIDIA AI Elite Solution Provider*
- NVIDIA ® Compute Elite Solution Provider*
- NVIDIA ® Networking Preferred Solution Provider* ※LLPとしての認定

技術力・提案力・実績が評価され
毎年アワードを受賞



Awards

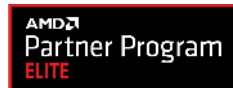
- FY17 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY18 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY19 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY20 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
XILINX VAR Recognition Program Champion Award
- FY21 NVIDIA BEST DGX Reseller Award*
- FY22 XILINX VAR Recognition Program Champion Award
NVIDIA BEST DGX Partner of the year* ※LLPとして受賞
NVIDIA BEST NPN of the year*



intel ® Technology Provider GOLD



XILINX ® ALVEO Value Added Reseller



AMD® Elite Partner

NVIDIA Best NPN Award を2023年も受賞

2年連続でBest NPN Awardを受賞。「Best Infrastructure Partner of the Year」とのダブル受賞

Best Infrastructure Partner of the Year

NVIDIA社AIサーバーDGXシリーズやGPGPUカード
NVIDIA H100、NVIDIA A100など、NVIDIA社製品の国内
販売実績が最も優れているパートナーに贈られる賞

Best NPN of the Year

国内の全てのNVIDIA認定パートナー（NPN）の中で、
最もビジネス貢献度が高く、NVIDIA社と密に連携し同社
のビジネスと市場の拡大に大きく貢献したパートナーに
贈られる賞



NVIDIA日本代表 兼 米国本社副社長 大崎真孝氏（左）と 当社代表取締役社長 飯野匡道

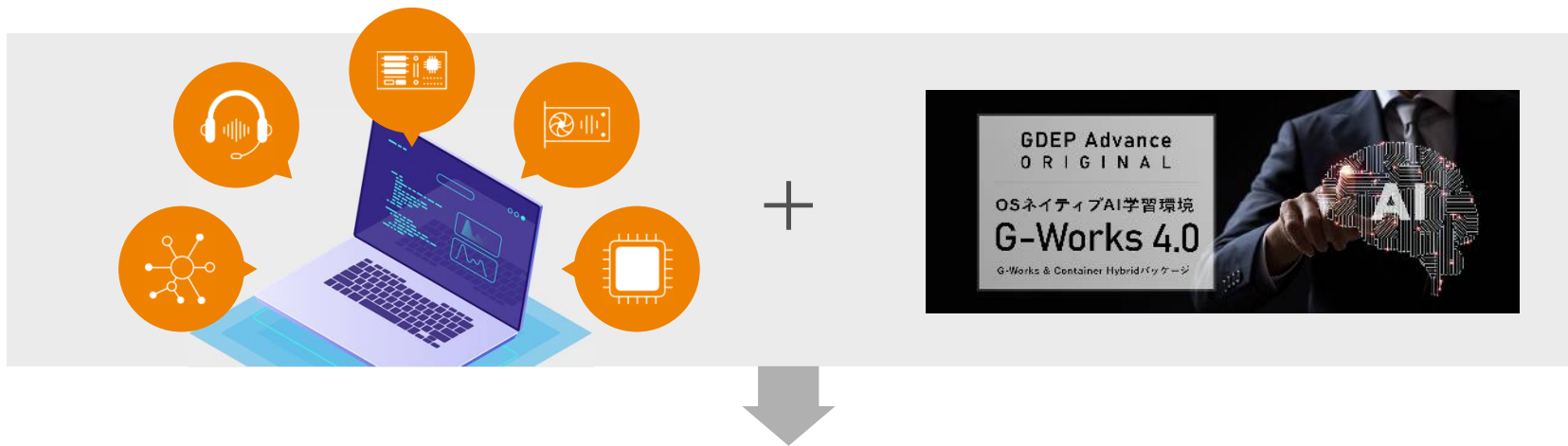
グローバルITベンダーとの連携から生まれる企画力・製品調達力

世界中のハードウェア・ソフトウェアベンダーの国内代理店・パートナーして活動
多様なハードウェアとユニークなソフトウェアの組み合わせで、
柔軟で独自性のあるシステムインテグレートを提供



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争優位性を確立

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

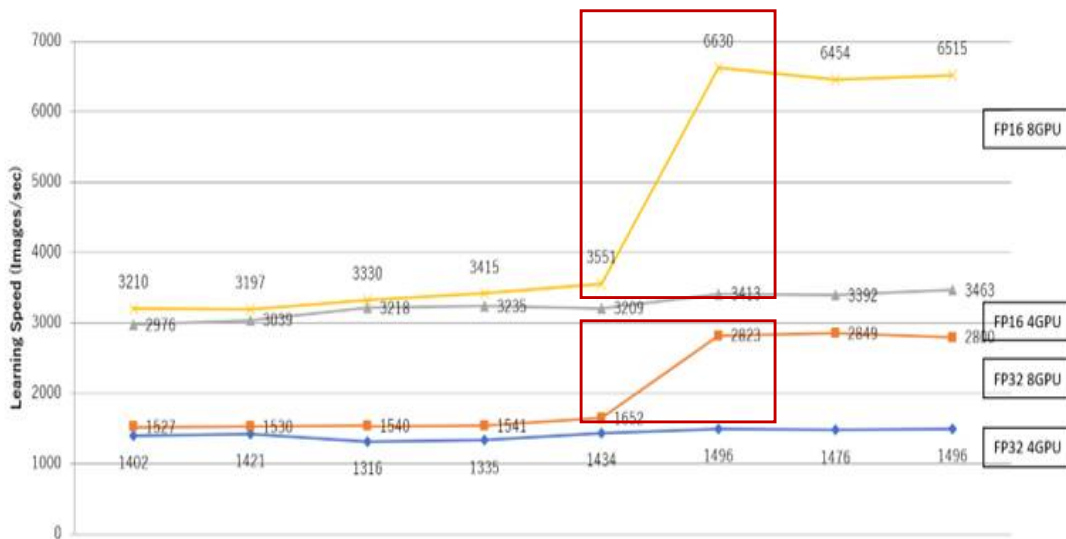


※ベアメタルクラウド 物理サーバーを仮想化せずにクラウド利用する仕組みであり、仮想化のための余計な処理が無い分、システムの性能をダイレクトに享受できる

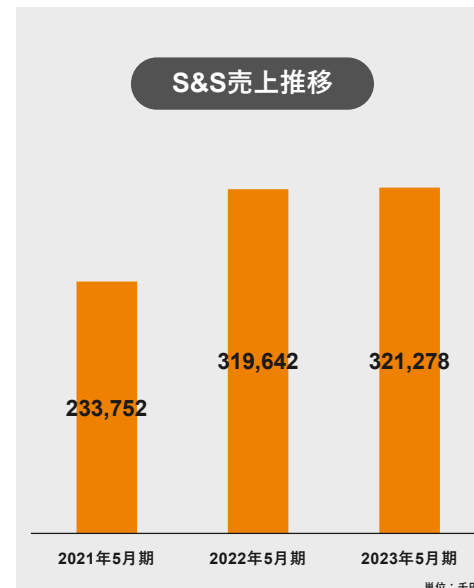
3 Service & Supportによる顧客継続性

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



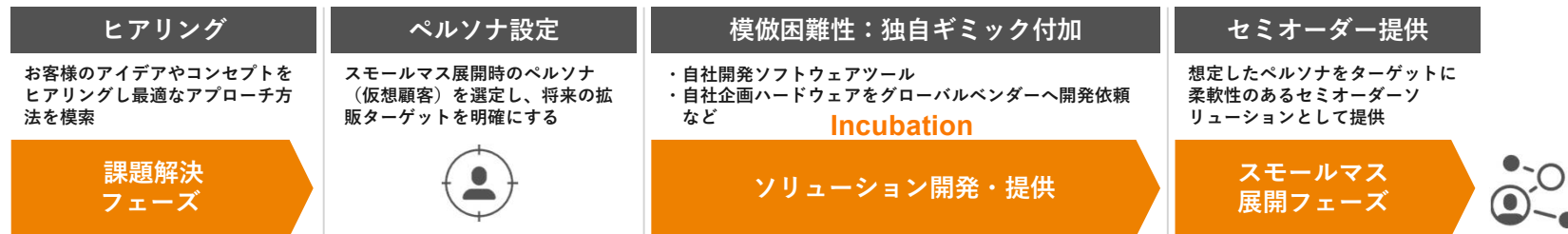
R&Dでの利用がメインで、進化やトレンド変化のスピードが速いAI開発環境は当社の得意領域



4 スマールマス展開を見据えた案件対応

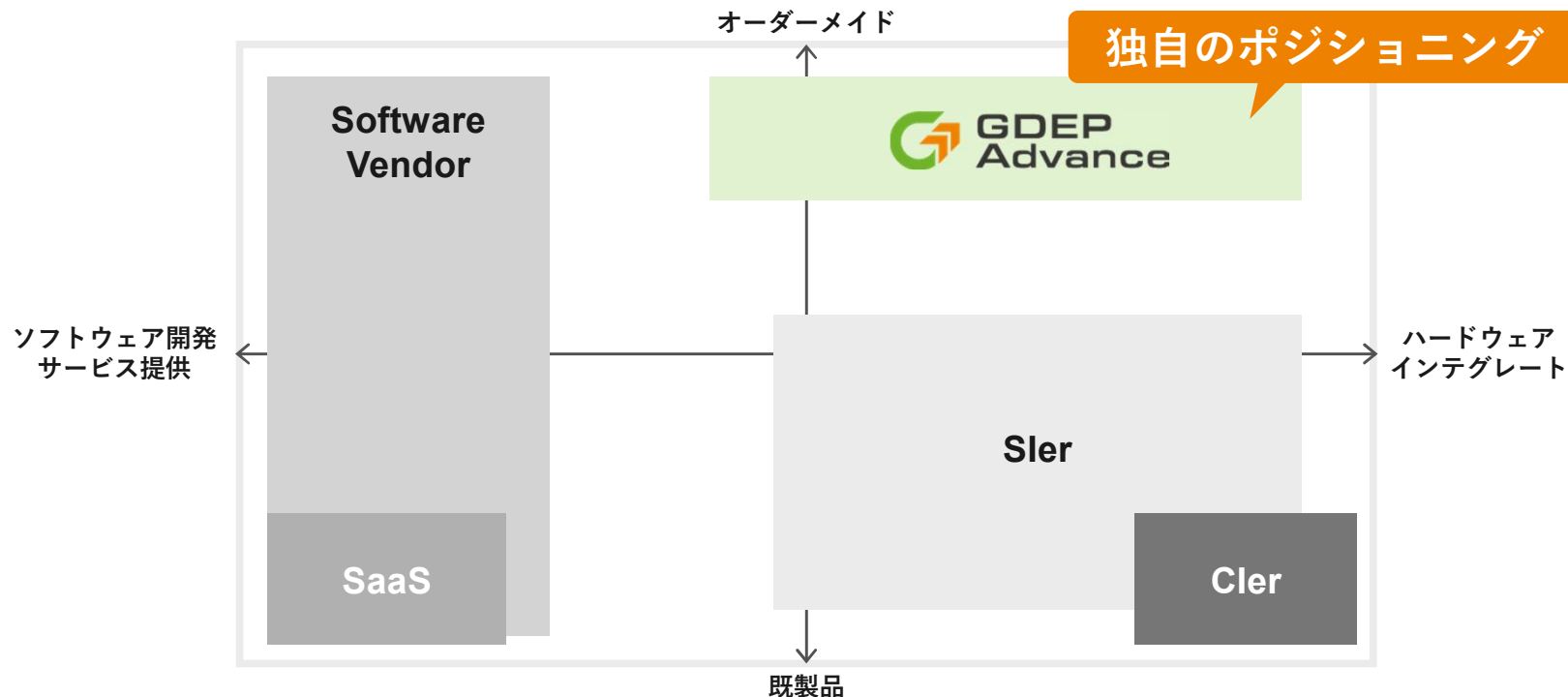
個別の課題解決を通して、スマールマスに展開可能なソリューションを開発

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



— 3Qの市場状況と重点施策

第3四半期間までの市場状況

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
- 当社期首6月から3Q末（2月末）迄、結果的に円安基調が続き約10円ほどの円安

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
- 経済産業省「クラウドプログラム」でGPUクラウドサービスに大型の補助金が適用
- 令和6年度概算要求に於ける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）

3Qの重点施策

施策 **1**

来年度以降の需要喚起・Seeding

施策 **2**

新製品・新サービスのタイムリーな市場投入

施策 **3**

4Qに向けて案件トレースと確実なクロージング

上位レイヤー商談への移行

デスクサイドのAIワークステーションから、スパコンクラウドDGX CLOUDまでポートフォリオを拡充。
幅広いユーザーニーズに対応しシームレスなアップセルを促進

最新のAIサービス開発環境である
NVIDIA AI Enterpriseをバンドル提供



Deeplearning BOX



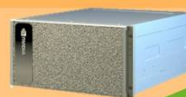
GPU Card



PCI-E GPU Server



HGX Server



DGX Series



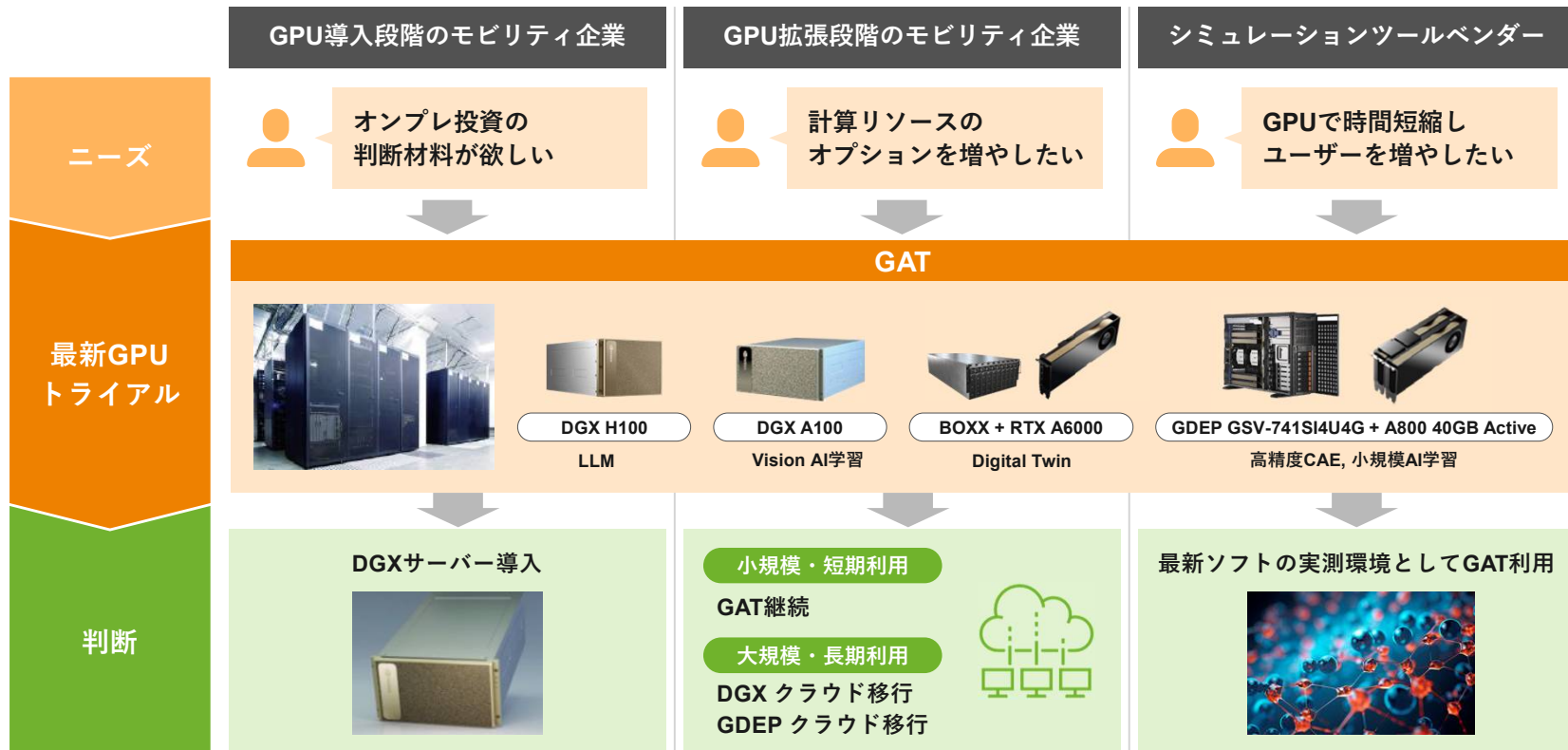
DGX CLOUD

DGX Pod



国内4カ所の
データセンターと連携し
安定稼働環境を用意

GATの役割



GAT 5つの特長



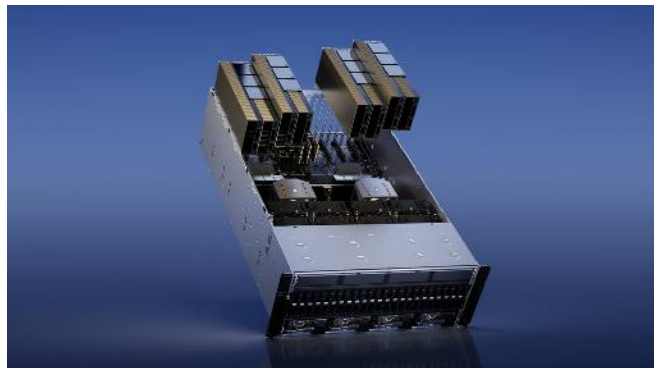
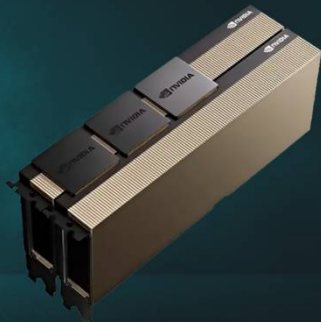
大規模AI対応ソリューションのラインアップ

NVIDIA H100 NVL 94GB

大規模AI学習用GPU

NVIDIA® H100 NVL 94GB PCIe

大規模AIモデルに最適な大容量94GB HBM3メモリ搭載
NVLink™ 接続で188GBの広帯域&大容量メモリ空間を実現



NVIDIA® H100 NVLは、現行世代のGPUアーキテクチャ「Hopper」を採用し、大容量94GB HBM3メモリ、第4世代のTensorコア、800億個のトランジスタが搭載されています。最大の特徴はLLMなどの大規模AIモデルをターゲットとして開発されたところであり、2枚の「H100 NVL」をNVLink™で接続することにより、これまでのどのNVIDIA製GPUと比較しても最大の188GBという広大なメモリ空間を実現することが可能です。また、各GPU間は600GB/sの広帯域で疎通可能で生成AIのような大規模AIモデルの学習に適したハイエンドスペックGPUとなっています。

2024年5月期 第3四半期決算・通期業績予想

ハイライト

売上高

3,258百万円

前年同期比

+10.5%

対通期予想進捗率

77.6%

営業利益

452百万円

前年同期比

△5.3%

対通期予想進捗率

71.3%

外部環境

- 2Qに引き続き生成AIへの需要は世界中で高く、GPUは世界中でひっ迫
- 継続的な円安基調

事業への影響

- GPUサーバーやGPUを組み込んだオリジナルモデルを中心に引き合いは堅調
- 生成AI関連の設備投資の高まりにより、案件規模が大型化
- 案件規模の大型化により、受注までのリードタイムが長期化

業績の概要

(千円)	2023年5月期 第3四半期		2024年5月期 第3四半期		前年同期比 (増減率)
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,947,976	—	3,258,976	—	+311,000 (+10.5%)
売上 総利益	693,649	23.5%	713,321	21.9%	+19,671 (+2.8%)
営業利益	478,043	16.2%	452,710	13.9%	△25,333 (△5.3%)
経常利益	491,499	16.7%	451,120	13.8%	△40,379 (△8.2%)
四半期 純利益	321,447	10.9%	313,028	9.6%	△8,419 (△2.6%)

- 売上高
GPUへの需要の高まりを受け増加
- 営業利益
主としてIPO関連費用や外形標準課税（概算）の発生、引越費用に伴う販管費が増加（45百万円）した影響
- 経常利益
上場関連費用20百万円を営業外費用として計上したことにより減少

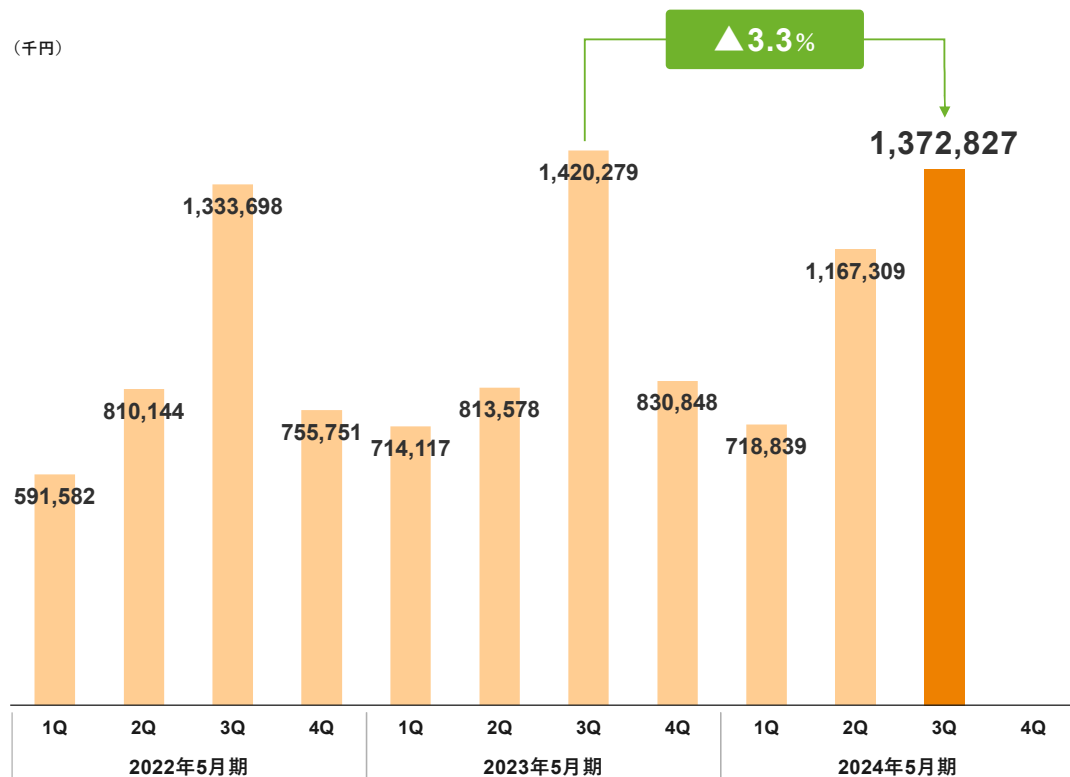
通期業績予想に対する進捗

(千円)	2024年5月期 第3四半期		2023年5月期 通期		進捗率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	3,258,976	—	4,200,000	—	77.6%
売上 総利益	713,321	21.9%	1,019,209	24.3%	70.0%
営業利益	452,710	13.9%	634,988	15.1%	71.3%
経常利益	451,120	13.8%	612,526	14.6%	73.6%
当期 純利益	313,028	9.6%	399,318	9.5%	78.4%

- 2024年3月25日に適時開示した案件のように、受注までのリードタイムが長期化しており、例年よりも4Qに売上が計上される見込み。
- なお、通期計画は過去の季節変動性を勘案し、下期に偏重する計画

売上高の四半期推移

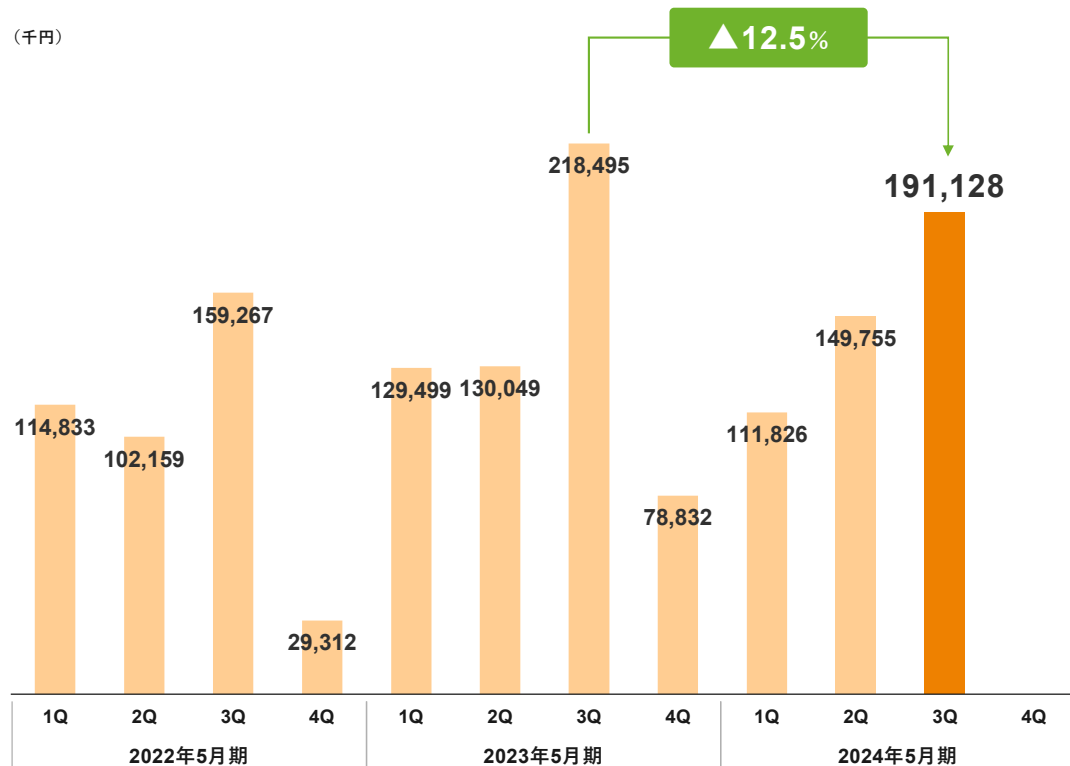
(千円)



- 受注までのリードタイム長期化の影響で例年よりも4Qに売上が計上される見込み。そのため3Qは減収となっている
- 2Qは、1Qに計上予定だった複数案件（154百万円）を計上した影響により増収
- 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)



- 売上総利益率は前年同期比で0.1pt改善したものの、売上の計上が4Qに見込まれる一方で、販管費が増加していることから、減益
- 例年、4Qは機動的な支出を行っており、業績賞与等の計上が発生。他の四半期よりも少額になる傾向

サービス区分別売上高

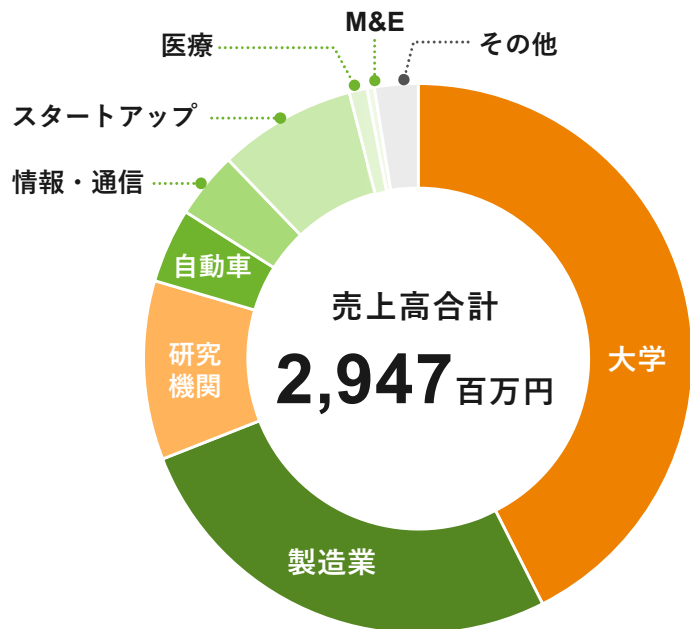
(千円)	2023年5月期 第3四半期	2024年5月期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	2,947,976	3,258,976	+311,000	+10.5%
DXサービス	2,717,698	2,990,936	+273,238	+10.1%
Service & Support	230,277	268,039	+37,762	+16.4%

- 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

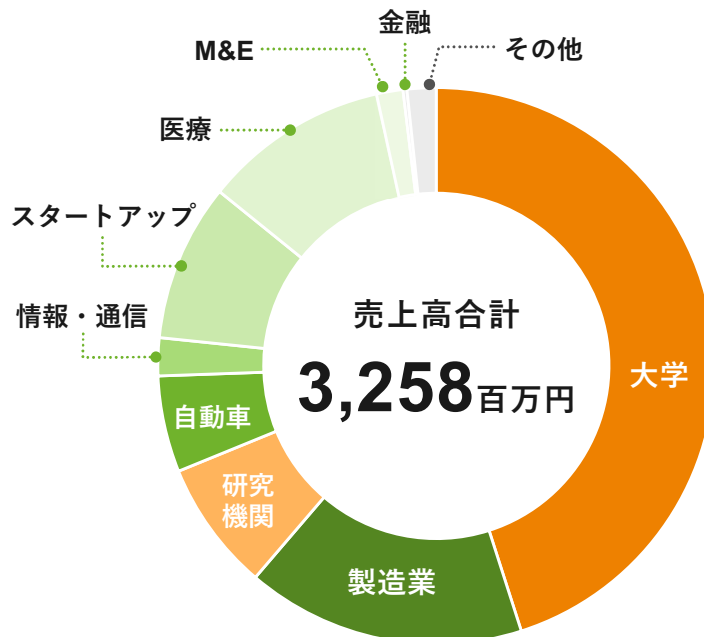
インダストリー別売上

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月期第3四半期



2024年5月期第3四半期



販管費

(千円)	2023年5月期 第3四半期	2024年5月期 第3四半期	増減額	増減率
販売費及び 一般管理費	215,606	260,611	+45,004	+20.9%
人件費	125,525	130,632	+5,106	+4.0%
広告宣伝費	16,722	19,020	+2,297	+13.7%
業務委託費	23,630	24,751	+1,120	+4.7%
減価償却費	4,462	6,419	+1,956	+43.8%
配送配達費	8,310	8,172	△137	△1.7%
その他販管費	36,954	71,615	+34,660	+93.8%

IR関連による影響

採用関連コスト +3.6百万円
 外形標準課税の概算 +9.6百万円
 出張旅費 +3.3百万円
 消耗品費 +2.4百万円
 オフィス移転関連 +9.6百万円

営業外収益・費用

(千円)	2023年5月期 第3四半期	2024年5月期 第3四半期	増減額	増減率
営業外収益	16,455	18,496	+2,040	+12.4%
為替差益	15,936	18,173	+2,236	+14.0%
その他	519	323	△196	△37.8%
営業外費用	3,000	20,086	+17,086	+569.6%
上場関連費用	3,000	20,086	+17,086	+569.6%
その他	—	—	—	—

- 営業外収益は為替差益の影響
- 営業外費用は期越え上場の影響で、1Qに上場関連費用が発生したが、一時的なものであり今後は発生しない見込み。なお計画上は織り込み済み

貸借対照表

(千円)	2023年5月期末	2024年5月期 第3四半期末	増減額	増減率
流動資産	2,663,816	3,453,172	+789,356	+29.6%
現金及び預金	1,879,714	2,113,292	+233,578	+12.4%
固定資産	66,874	128,276	+61,401	+91.8%
資産合計	2,730,691	3,581,448	+850,757	+31.2%
流動負債	673,794	784,411	+110,617	+16.4%
固定負債	534,185	532,695	△1,490	△0.3%
純資産合計	1,522,710	2,264,341	+741,630	+48.7%
負債純資産合計	2,730,691	3,581,448	+850,757	+31.2%
自己資本比率	55.8%	63.2%	+7.4pt	—
有利子負債	—	—	—	—

- 純資産の動き
 - IPOによる増資 +502百万円
 - 配当 △74百万円

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2月末時点)

約 **7** 倍

予想ROE※

17%台

取り組み状況

成長戦略の遂行 (詳細はP.43~)

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

— 配当予想

	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期 予想
1株当たり 配当金 (円)	38.84	47.20	62.00	62.00
配当金総額 (百万円)	46	56	74	—
配当性向	20.0%	20.0%	19.7%	20.3%

-
- 配当は重要な株主還元施策
 - 每期配当性向20%を目安に決定

※2021年5月期、2022年5月期は株式分割後の数字

業績予想（2024年5月期）

(千円)	2023年5月期		2024年5月期		増減額 (増減率)
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	3,778,824	—	4,200,000	—	+421,175 (+11.1%)
売上 総利益	901,726	23.9%	1,019,209	24.3%	+117,483 (+13.0%)
営業利益	556,876	14.7%	634,988	15.1%	+78,112 (+14.0%)
経常利益	568,955	15.1%	612,526	14.6%	+43,570 (+7.7%)
当期 純利益	378,294	10.0%	399,318	9.5%	+21,024 (+5.6%)

- 2023年7月13日公表値より変更なし

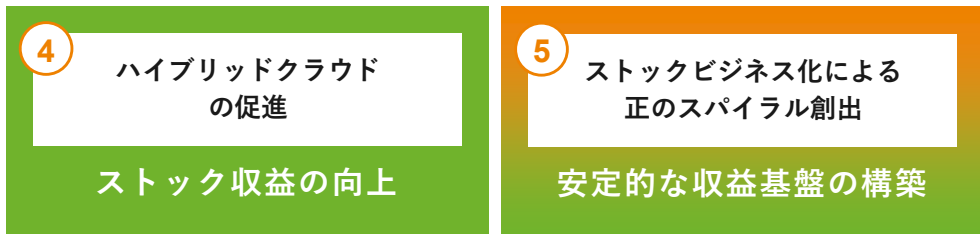
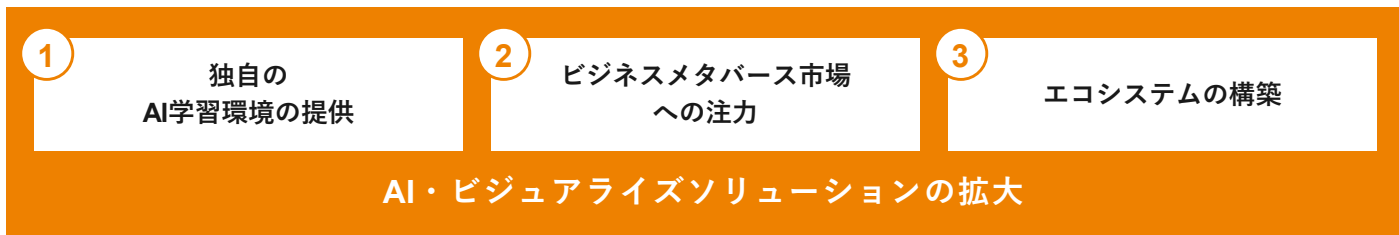
— 成長戦略

基本戦略

時代の変化に即応しながら、顧客ニーズに合致するソリューションを提供

トップラインを拡大しつつフロー収益だけでなく、ストック収益の創出にも注力

正のスパイラル創出により安定した収益基盤を確立



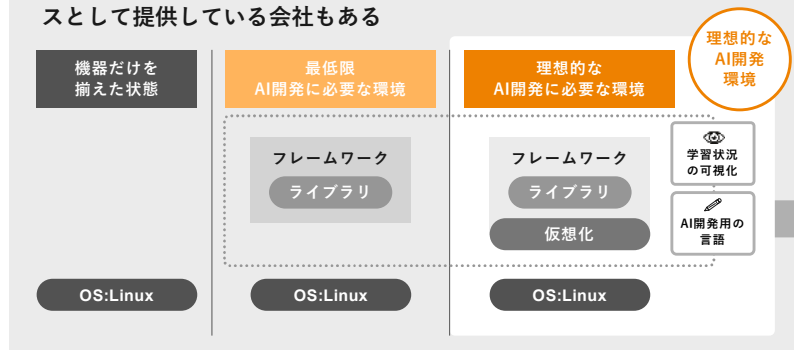
成長戦略① 独自のAI学習環境の提供

当社製品へ実装されているオリジナルAI開発環境の定期的なアップグレードに加え、グローバルパートナーの製品のビルドインにより、**独自性と模倣困難性を高め、リプレースの促進と顧客の更なる囲い込みを図る**

背景・状況

- AI開発環境の構築と更新に関わる作業は開発者の課題
- 実験ログ管理や可視化などツールに対する要求も高まっている
- これらの対応可否がシステム提供者側の差別化に繋がっている

本質的な仕事では無いが重要な工程であるため、この部分だけをビジネスとして提供している会社もある



優位性

- オリジナルのAI学習環境「G-works」を開発提供してきたスキルとナレッジ
- **OpenAI社が利用しているAI学習可視化ツール**の開発元W&B (Wights&Biases,Inc.) と国内初の代理店契約 (2023年5月)
- 「G-works」インストールモデルの出荷累計は3,000本以上
他社ツールのビルドインなど定期的な機能向上を行い、これらのユーザーを引き続き囲い込み、新規のユーザーも積極的に開拓



成長戦略② ビジネスメタバース市場への注力

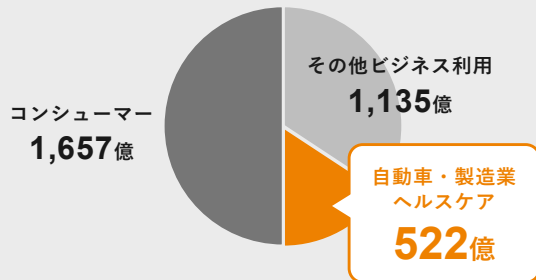
当社がAIでグリップしている顧客をターゲットにNVIDIA社のサービスと当社の技術力を用い、ビジネスメタバース向けのソリューションを展開し、新しいビジネス領域として確立する

背景・状況

- 国内メタバースの市場は2026年に1兆円を超える予測
2022年1,825億円→2026年10,042億円 (CAGR53.2%) ※
- 全体の50%がビジネス用途でありコンシューマーに先行して普及※※
- そのうち約31.5%が自動車や製造業、ヘルスケア市場での利用 ※※

※矢野経済研究所の調査 ※※MarketsandMarkets社の調査

2026年ビジネスメタバース市場予測
(ソフトウェア開発、サービス提供除く)



優位性

- NVIDIA社のビジネスメタバースサービス「Omniverse」の Elite Solution Provider認定を取得 (2023年5月)
- AIとメタバースは親和性が高いため、同一ターゲットにアプローチが可能
再現性の難しい状況を仮想空間上で繰り返し行うような利用が想定される



仮想空間上での自動運転学習



ロボットシミュレーション

- 当社のAI顧客のうち自動車・製造業・ヘルスケアが相応のウエイトウエイトを占めており、クロスセルを推進 既にPoC導入の実績あり

※矢野経済研究所 2022年9月発表「国内メタバース市場予測」メタバース市場規模 2026年10,042億円のうち、MarketsandMarkets社 2022年発表の市場調査レポートを元にシステムに関する比率を33%として算出した金額
※本資料における市場規模推定は、市場別における各種資料からあくまで当社で推定した数字であり、その内容について保証するものではありません
※画像はNVIDIA社サイトより

成長戦略③ エコシステムの構築

各産業別に販売パートナーを増強し販路の拡大を図る。社内営業リソースは新規開拓や課題解決フェーズのお客様開拓を重点的に振り向ける

背景・状況

- 販売パートナー数に比例して売上も増加
- 認定元のコンピューティングメーカーからも毎年一定の送客がある

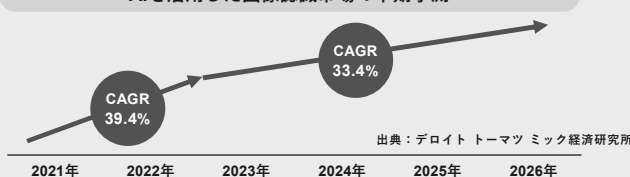
施策

- 直販の営業リソースは新規開拓に割り当て
- 毎期売上の一定数を新規顧客で獲得
- リピート案件については、Web見積システムを利用し社内リソースをなるべく割かず商談が廻る仕組みを構築

当社顧客であるAIスタートアップ各社との提携強化。共同イベントや相互送客を通してオポチュニティを増やしトップラインの成長に繋げる

- 画像認識のAIは「過度な期待」のピーク期を過ぎ、PoCを経て実運用に移行する案件が増加している。
- 運用フェーズとしてのシステム規模の大きい商談が急増中
- 今後、生成AIなどより大きなAIモデルになるにつれてシステム規模もさらに大規模になることが予想される

AIを活用した画像認識市場の中期予測



- 大規模システムを効率良く設計・開発・実装していくために、案件ごとに水平分業を実施
- 当社クラウドとNVIDIAの学習ツール、AIスタートアップのコンサルを組み合わせたトライアル環境を用意



AI
スタートアップ

両者のシナジーを発揮
共同イベント・顧客開拓

成長戦略④ ハイブリッドクラウドの促進

高消費電力化への対応に伴い、データセンターホスティングサービスと運用支援をセットにして提供
オンプレミスとプライベートクラウドのハイブリッド化により、ストック収益の拡大を狙う

背景・状況



- GPUの性能向上に伴い消費電力量や発熱量が大幅に増大
GPU消費電力は7年で60%アップ、発熱量は2.3倍



- 顧客が有する既存ファシリティでは、電力供給や排熱が追いつかず、最新コンピューターの安定稼働が難しい



- システム保守など運用支援に対するニーズは高く、当社顧客の多くがService&Supportを契約

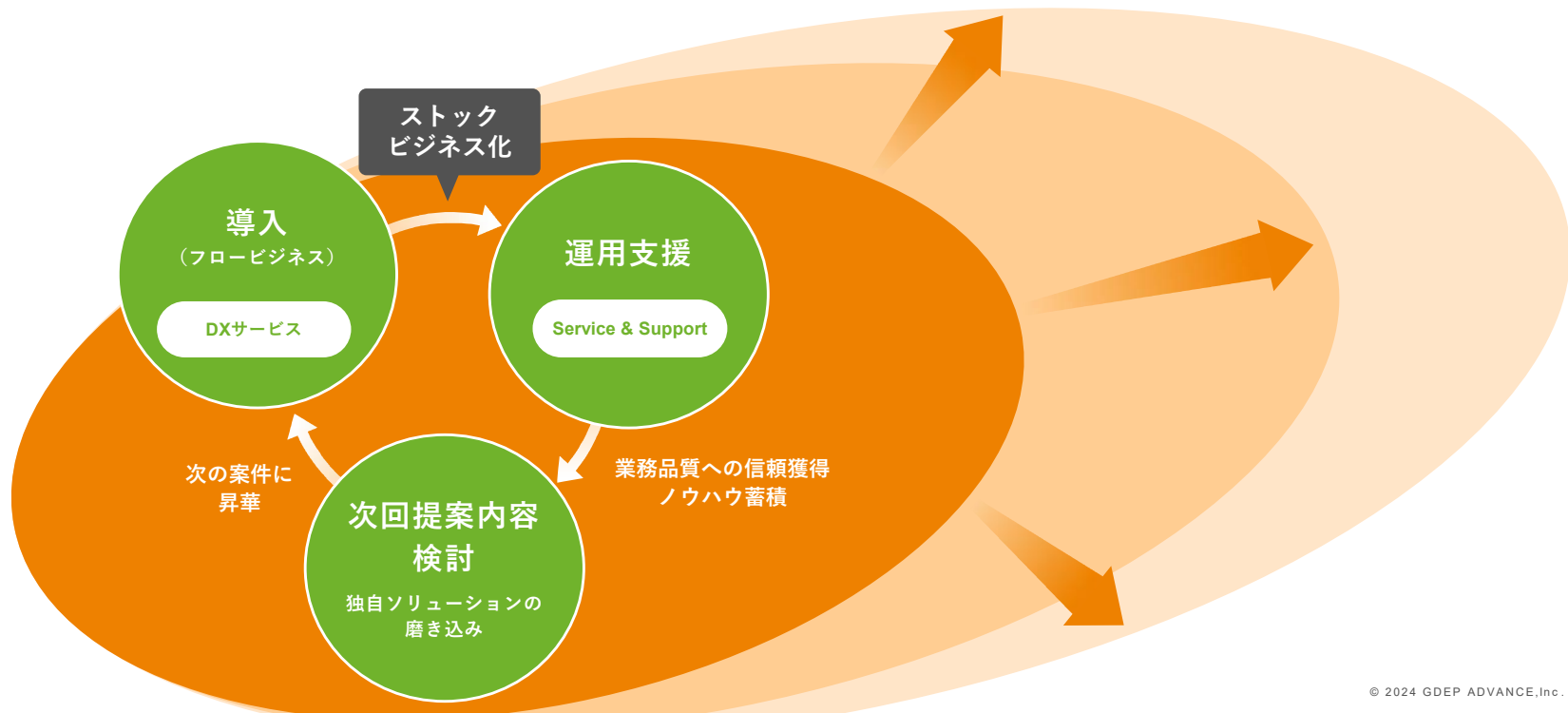
優位性

- NVIDIA社AIサーバーのクラウド提供ライセンスを取得（2021年3月）
- 国内大手のデータセンターと提携
高いセキュリティ環境と高速な通信環境を提供可能
- NVIDIA社AIサーバーにおいても高い販売シェアを当社は有しており
圧倒的な潜在リードがあり



成長戦略⑤ ストックビジネス化による正のスパイラル創出










ユーザーエクスペリエンスに繋がる運用支援まで行い**ストックビジネス化**を推進
品質への評価から次の提案につながる**正の連鎖**を生み、**安定的な収益基盤**を構築



— 中期経営計画 数値目標

事業成長

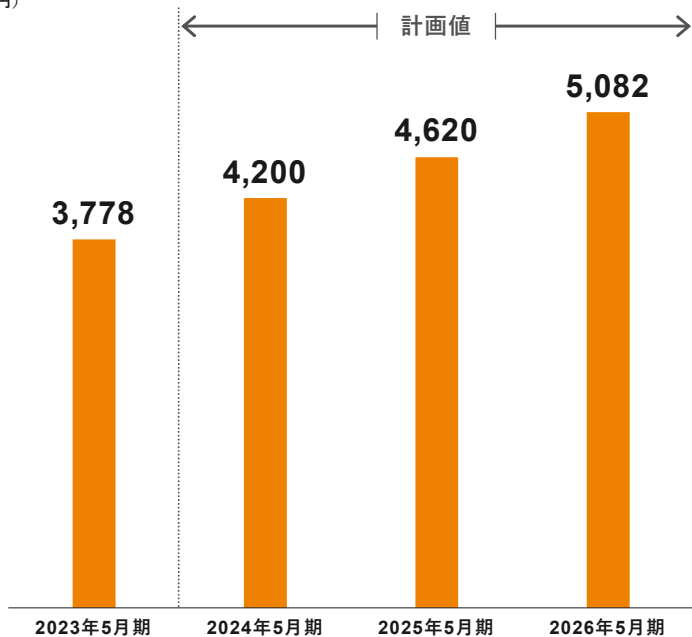
高収益体質への改善を実現、トップラインの拡大を図る

	2021/5月期	2022/5月期	2023/5月期	After IPO
	組織基盤の確立	収益構造の改善	高収益体質の確立	
方針	組織再編を経て組織基盤・収益基盤の確立	案件の選別による営業利益率の改善とリカーリングビジネスの積み上げ	営業利益率をさらに向上。高収益体質を確立しつつ、トップラインの増収を図る	高い利益率を維持したまま、トップラインを継続成長
売上	3,442	 3,491	 3,778 (YoY 108.2%)	
営業利益	343	 405 (YoY 118.2%)	 556 (YoY 137.3%)	
営業利益率	10.0%	 11.6% (YoY +1.6ポイント)	 14.7% (YoY +3.1ポイント)	

数値目標

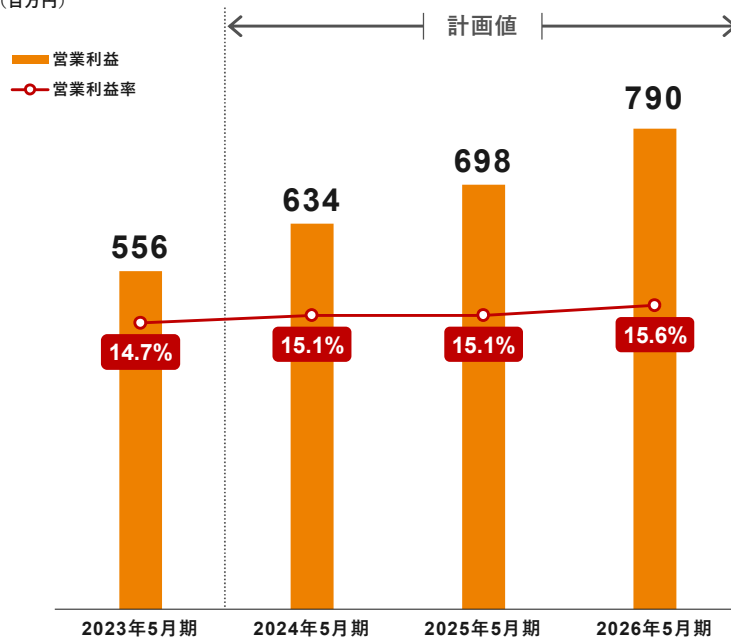
売上高

(百万円)



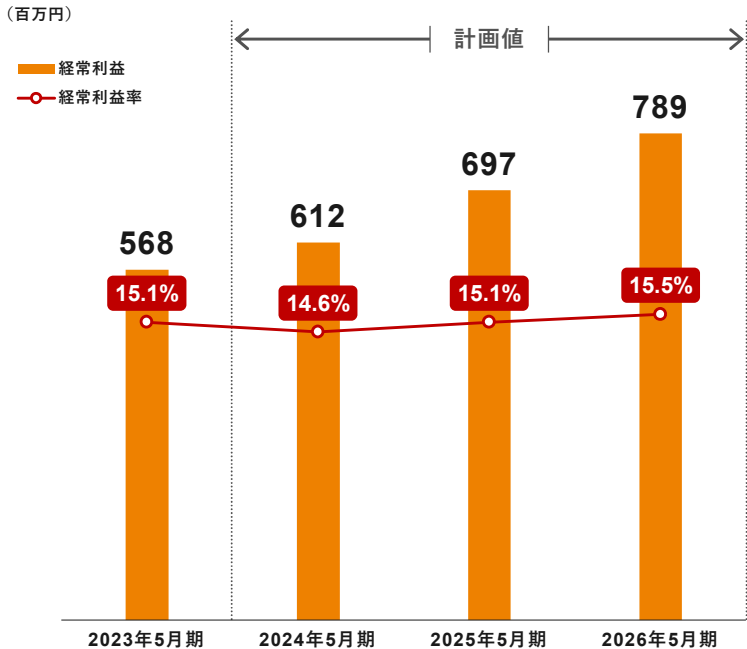
営業利益・営業利益率

(百万円)

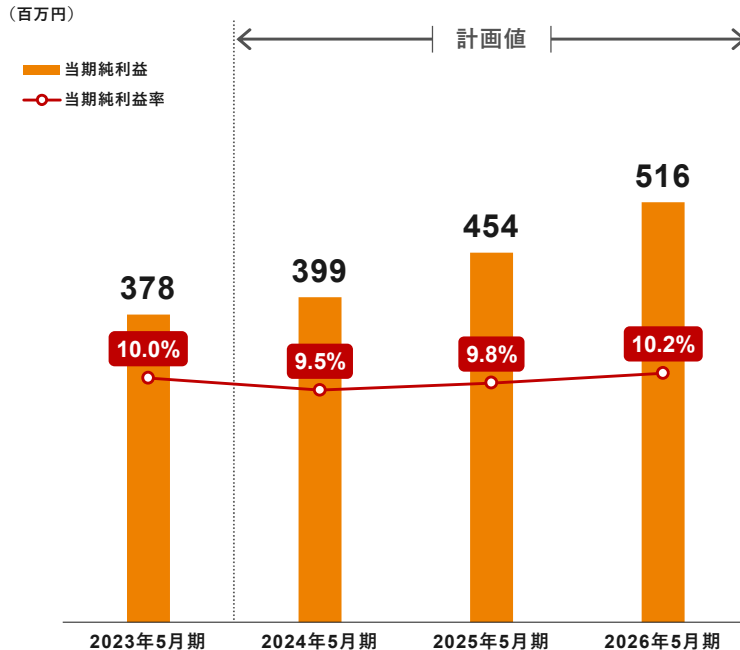


数値目標

経常利益・経常利益率

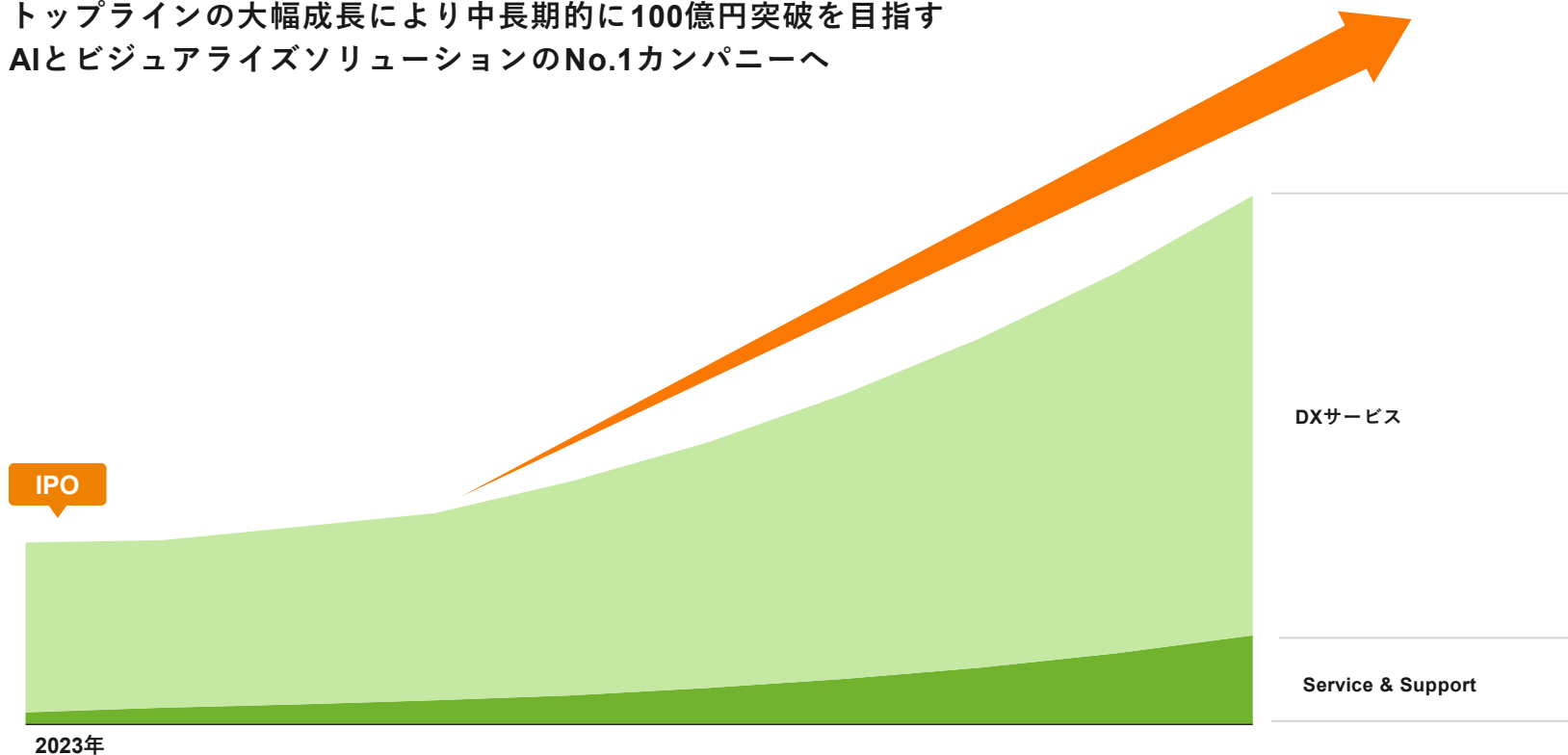


当期純利益・当期純利益率



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とビジュアルライズソリューションのNo.1カンパニーへ



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。

