

# 投資家様向け説明会



株式会社ジーデップ・アドバンス



## 自己紹介



### 株式会社ジーデップ・アドバンス 代表取締役社長 CEO 執行役員 飯野 匡道

- 
- 1965年 宮城県仙台市生まれ
  - 1988年 オムロンマイコンシステムズ株式会社（現ソフトバンク株式会社）入社
  - 1993年 トーワ電機株式会社入社
  - 2007年 ネバダ州で行われた学会SC'07でNVIDIA社の製品に出会う
  - 2008年 国内でNVIDIAのパートナーとしてGPUの普及活動を開始
  - 2010年 日本GPUコンピューティング有限責任事業組合理事長就任
  - 2012年 日本GPUコンピューティング有限責任事業組合副理事就任（現任）
  - 2016年 当社設立、代表取締役就任

# 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	仙台本店 〒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
	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

 何をやっている会社か？

 どんな特徴を持っている会社か？

 業績はどのようなのか？

 今後どうなるのか？

## 目次

- 当社のビジネスについて
- 経営陣 x 企業文化 x 当社の強み
- 業績（トラックレコード）
- 直近の業績 2025年5月期決算
- 中期経営計画
- 2026年5月期業績予想

# — 当社のビジネスについて

何をやっている会社か？

AI（人工知能）を作るための  
ハードやソフトを製造、販売しています



# AIについて

## 昔のAI

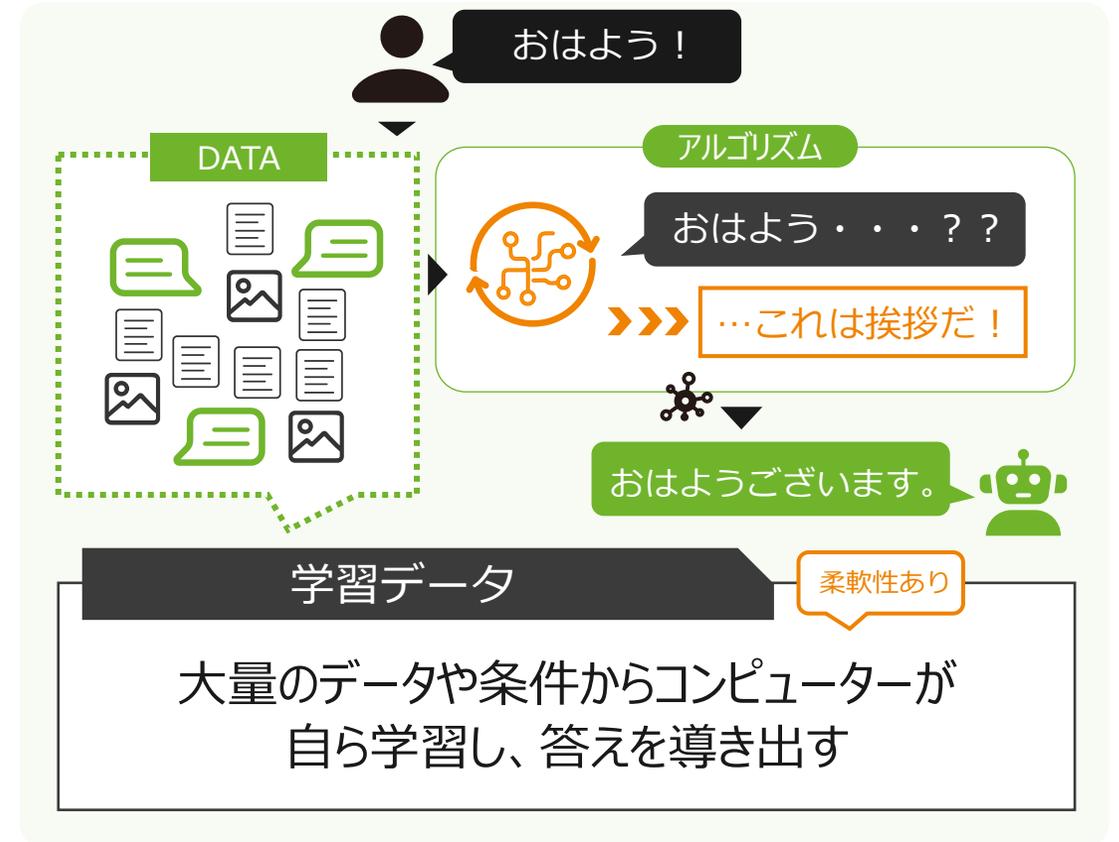


## 今のAI

### ルールベース型



### 機会学習型

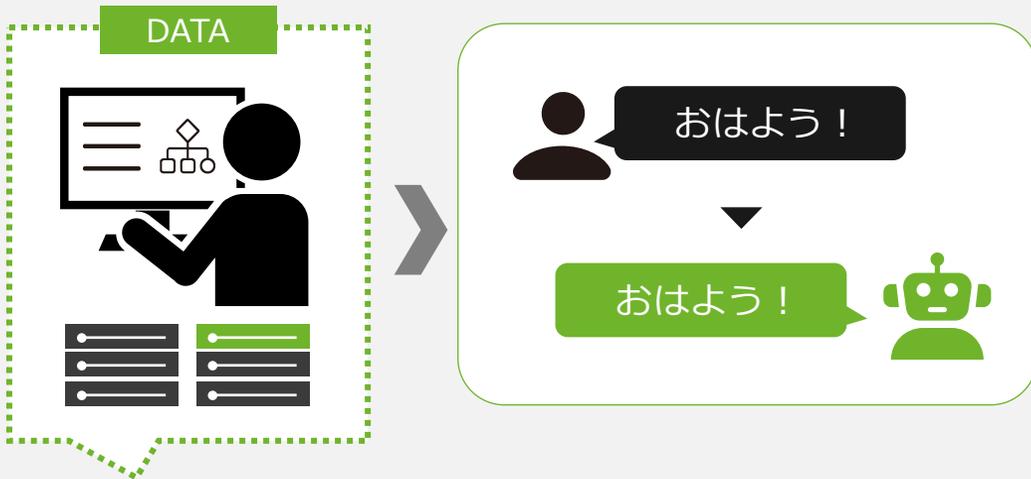




# AIについて

## 昔のAI

### ルールベース型



#### 設定されたシナリオやルール

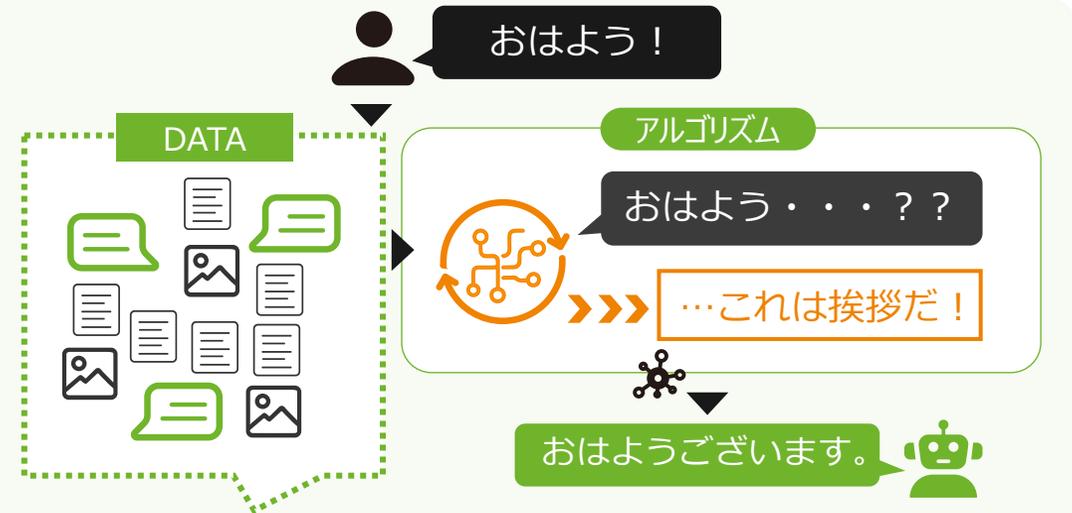
人間があらかじめ大量の回答ルールを設定し、その設定通り判断や作業を実行

**条件 (ルール) がないものは答えられない**



## 今のAI

### 機会学習型



#### 学習データ

**大量のデータ**や条件から**コンピューターが自ら学習し**、**答えを導き出す**

**自ら答えを推論して導き出す**

# 事業の内容

## AIの社会実装



# 事業の内容

## AIの社会実装



AI 病理診断



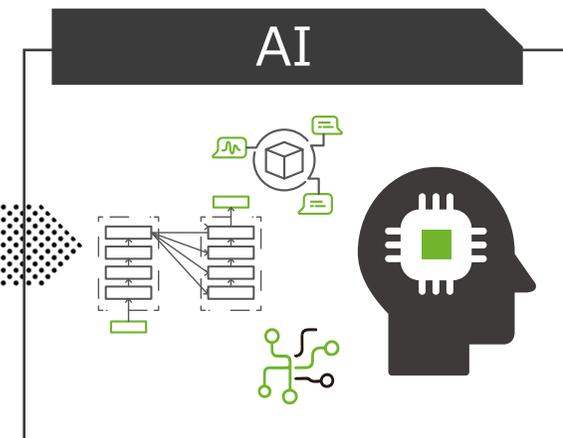
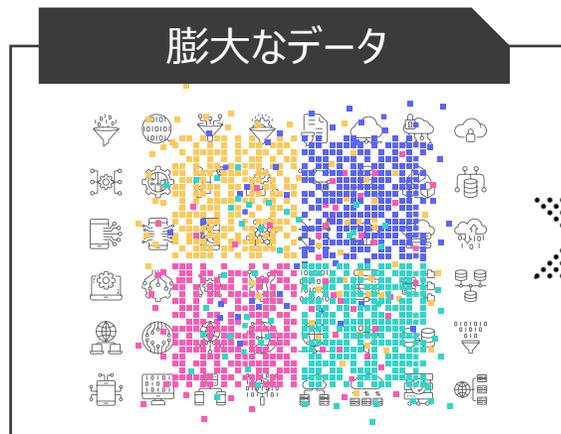
AI 無人ドライバー



AI 産業用ロボット



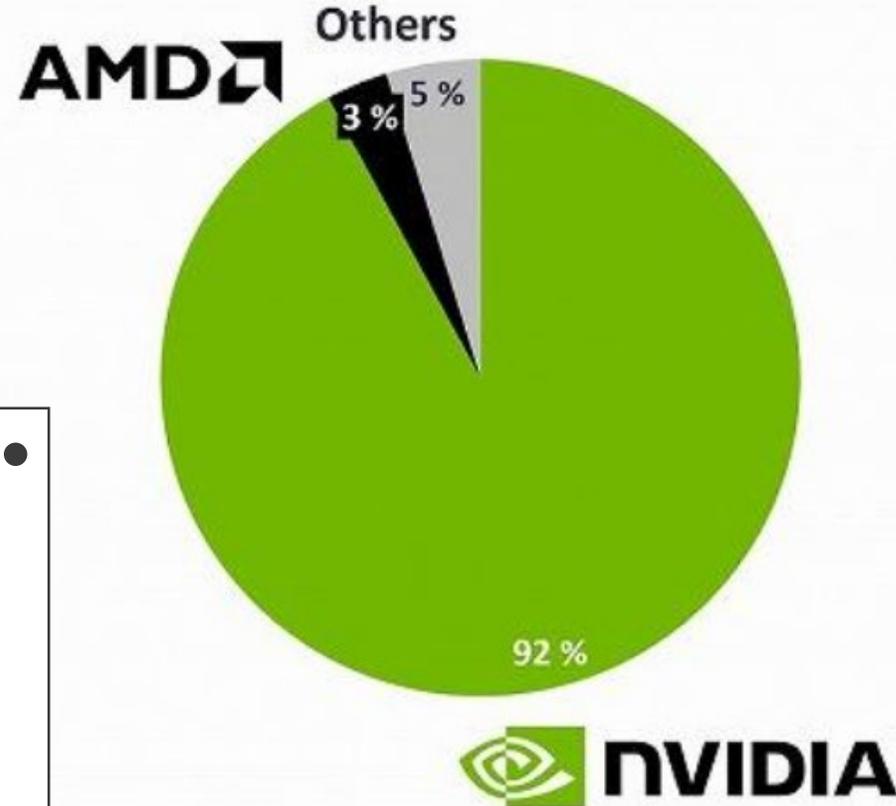
AI チャット



# 事業の内容



## 生成AIを作るための半導体シェア 2023年



- 生成AI市場におけるデータセンターのGPU市場は**1250**億ドルに達し、NVIDIAが**92%**の市場シェアを保持して主導的な地位を維持しています。
- 生成AI市場は急速に進化しており、ハードウェア、ソフトウェア/プラットフォーム、サービス業界において生成AIの普及が加速したことがこの成長を促進しました。

出典：IoT Analytics Research 2023 Generative AI Market Report 2023-2030.

# 事業の内容

## 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トップクラスのパートナー

※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※  
 FY25 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



# — 経営メンバーとミッション

# ボードメンバー



代表取締役 CEO  
**飯野 匡道**

1993年 トーク電機株式会社入社  
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。

# Mission Vision Value



Advance with you  
世界を前進させよう

Advanced Solution Vender  
常に先進的なソリューションを提供する企業

Agility  
状況の変化に柔軟かつ迅速に対応

行動規範  
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する

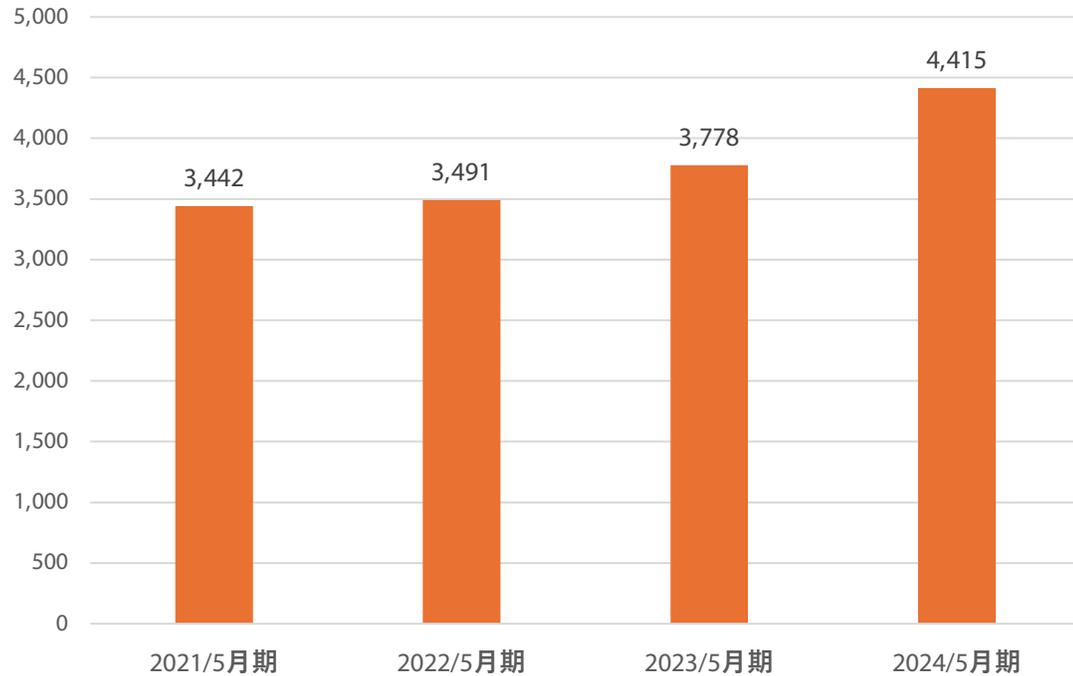
# — 業績

# 事業成長

創業以来毎期連続増益を達成しています。

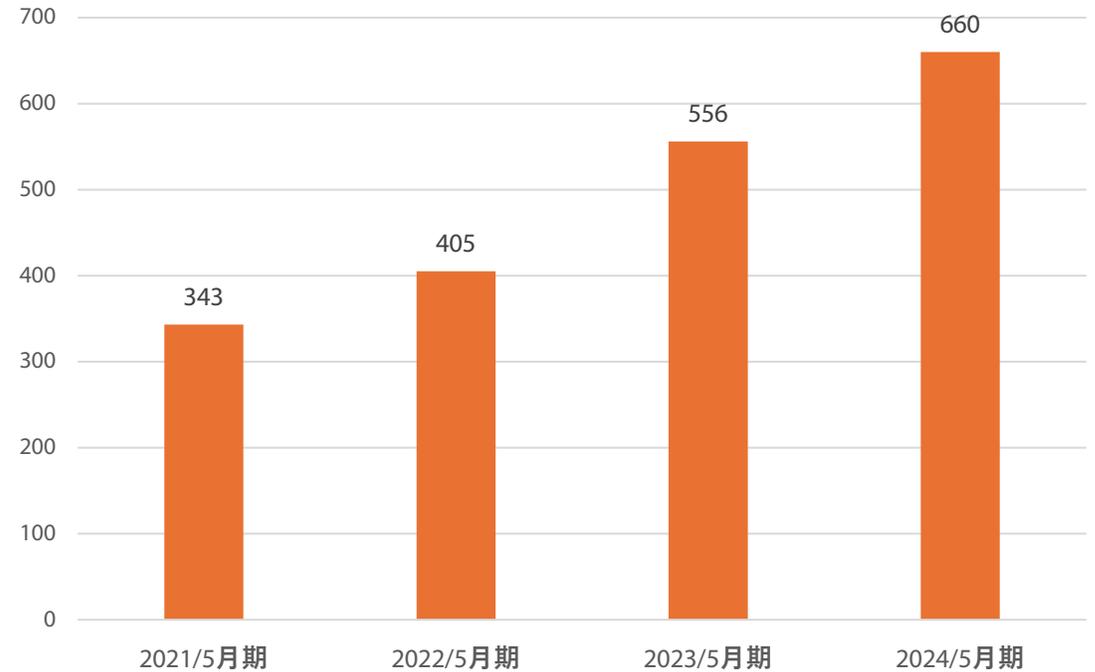
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



# — 2025年5月期 決算概要

# ハイライト

## 通期業績

売上高・営業利益ともに**過去最高額**  
営業利益は**9期連続増益**

売上高

**6,630**百万円

前期比

**+50.0%**

対通期予想達成率

**+0.3%**

営業利益

**839**百万円

前期比

**+26.7%**

対通期予想達成率

**+4.7%**

# 業績の概要

	2024年5月期		2025年5月期		増減額 (増減率)
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,421,640	—	6,630,931	—	2,209,290 (+50.0%)
売上総利益	1,030,120	23.3%	1,337,572	20.2%	307,451 (+29.8%)
営業利益	662,852	15.0%	839,910	12.7%	177,057 (+26.7%)
経常利益	652,499	14.8%	796,087	12.0%	143,588 (+22.0%)
当期純利益	432,301	9.8%	536,804	8.1%	104,503 (+24.2%)

## 全ての指標において最高額を更新

- **売上高**  
生成AIに代表される大規模AI開発向けの設備投資需要が牽引
- **売上総利益**  
利益率は3.1pt低下するも、増収効果により前年比+29.8%の大幅増益
- **営業利益**  
案件規模の大型化や為替の影響、中途採用による人件費増や設備投資などにより販管費が増加したが、増収効果で営業利益も大幅増益

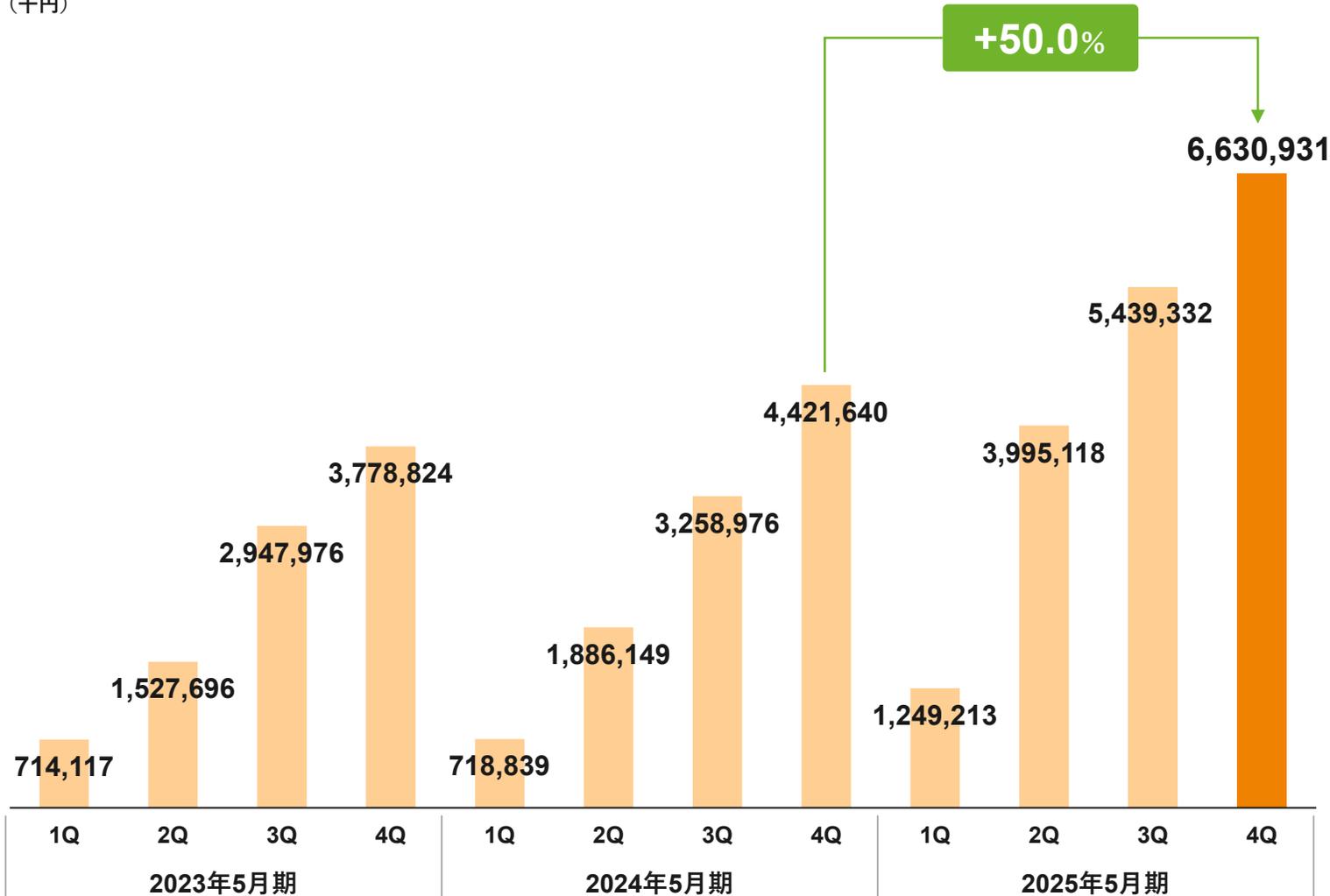
# 通期業績予想に対する達成率

	2025年5月期		2025年5月期 通期（修正前）		修正前 達成率	2025年5月期 通期（修正後）		修正後 達成率
	実績	売上比	予想	売上比		予想	売上比	
(百万円)								
売上高	6,630	—	5,770	—	114.9%	6,610	—	100.3%
営業利益	839	12.7%	675	11.7%	124.4%	802	12.1%	104.7%
経常利益	796	12.0%	675	11.7%	117.9%	781	11.8%	101.9%
当期 純利益	536	8.1%	443	7.7%	121.0%	529	8.0%	101.4%

- 生成AIを中心に引き合いが強く当初予算を大幅に上回る実績
- 4/14開示の上方修正後の見込みに対し、全ての指標で達成

# 売上高の四半期推移（累計）

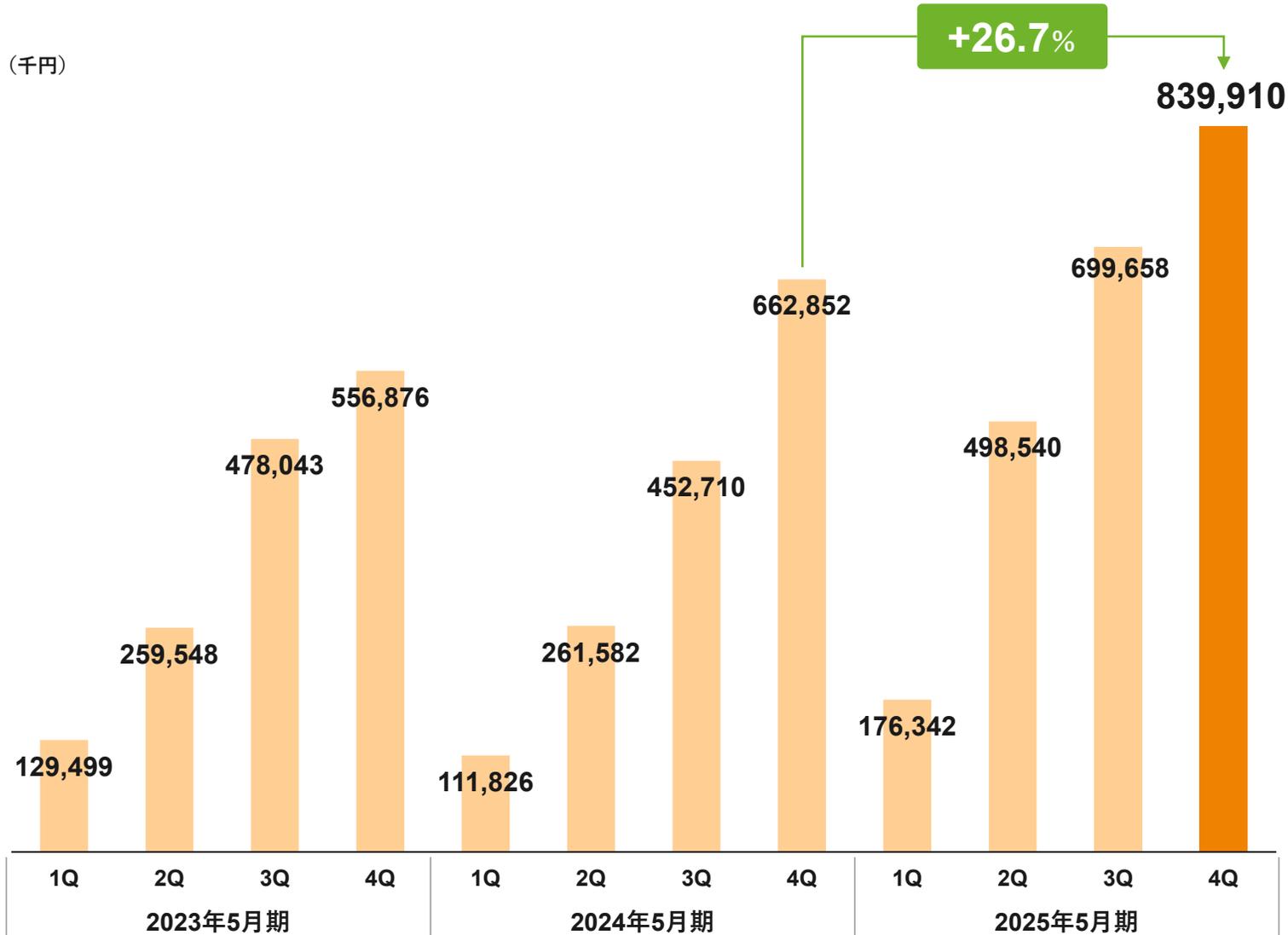
(千円)



- 前年比+50.0%増の大幅伸長
- 案件規模の大型化に伴い、計上タイミングによって四半期の売上が増減する状況ではあるものの、各四半期累計では前四半期累計を上回る実績

# 営業利益の四半期推移（累計）

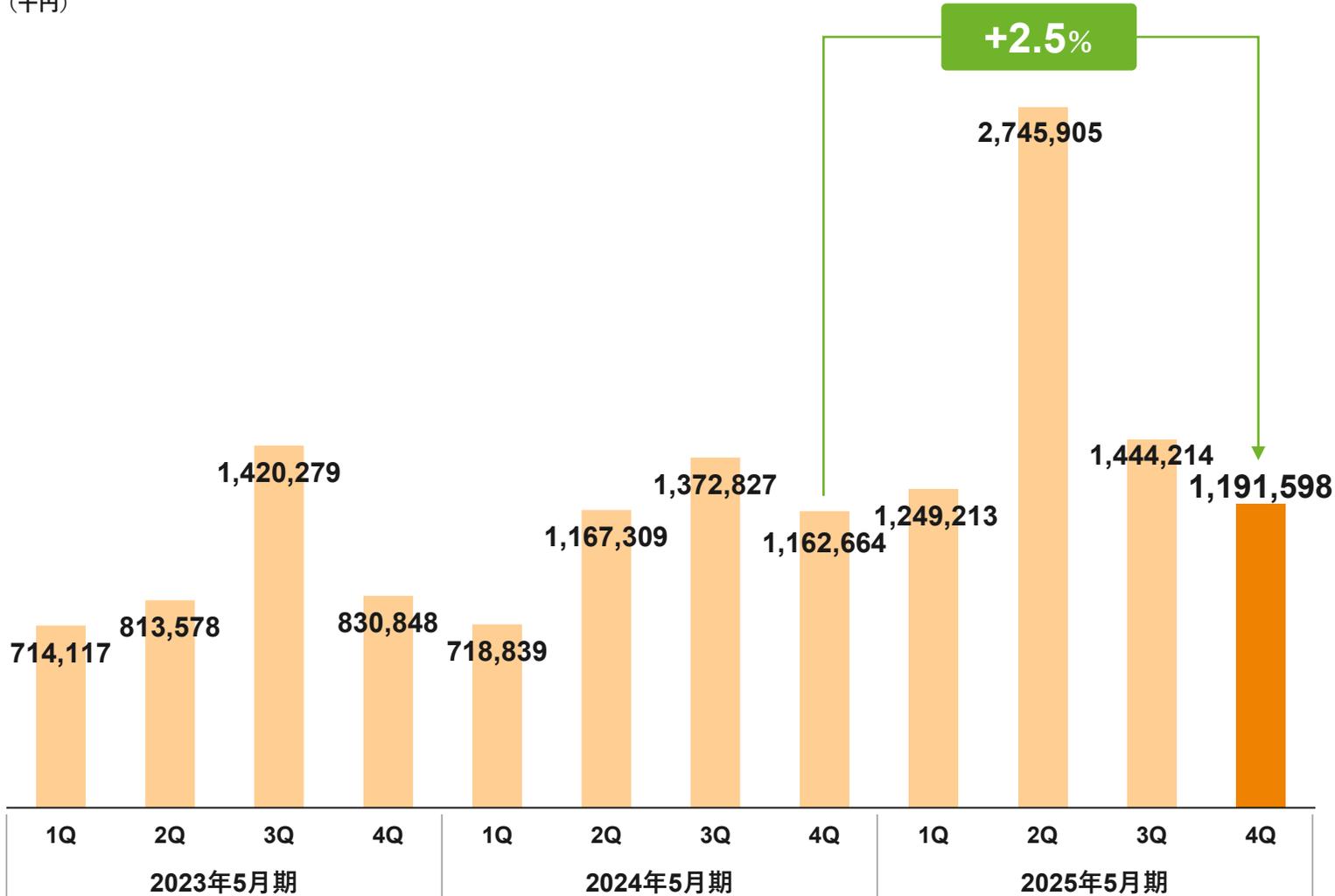
(千円)



- 基本的に売上の増加に伴い営業利益も増加
- 4Qは機動的な費用計上を行っている

# 売上高の四半期推移

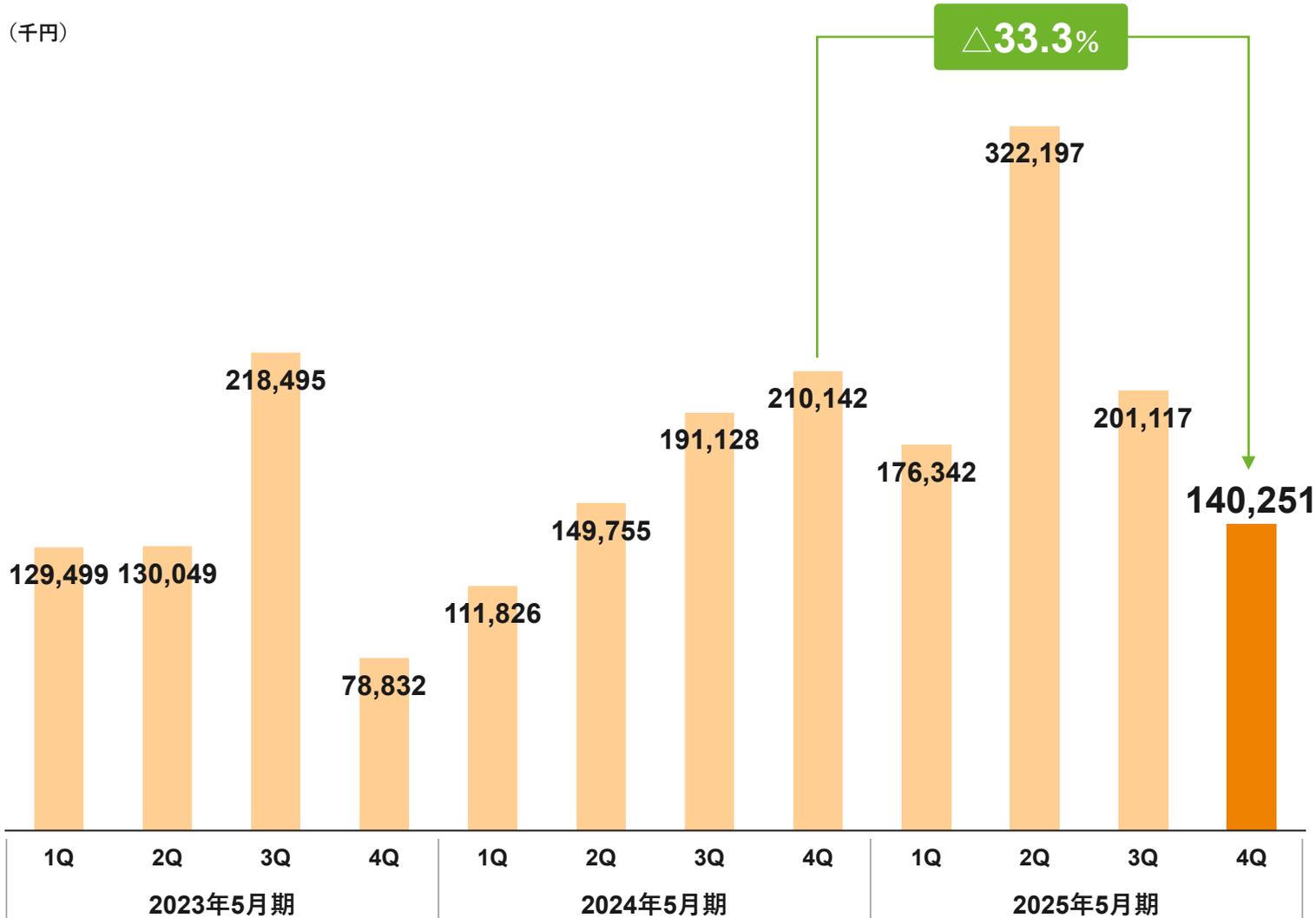
(千円)



- 4Qも例年通り堅調に推移
- 案件規模の大型化に伴い、計上タイミングによって四半期の売上が大きく増減する状況に変化している

# 営業利益の四半期推移

(千円)

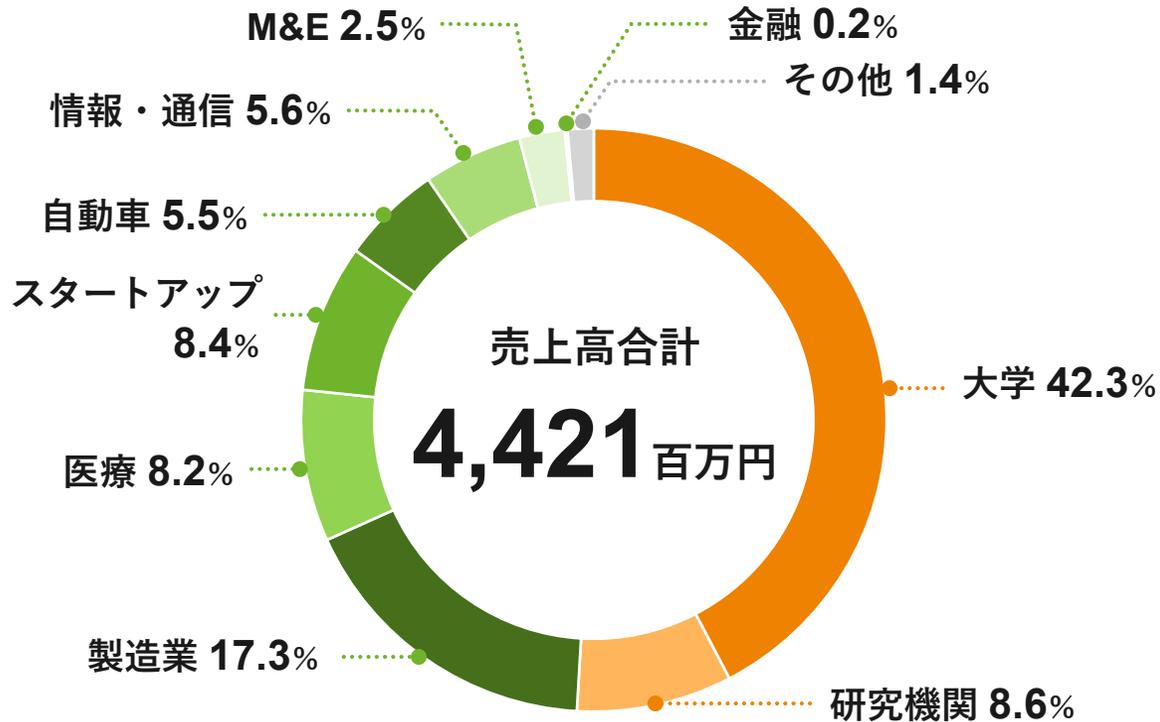


- 当4Qについては当初計画通り、来期に向けた人的投資や設備投資などによる費用が発生

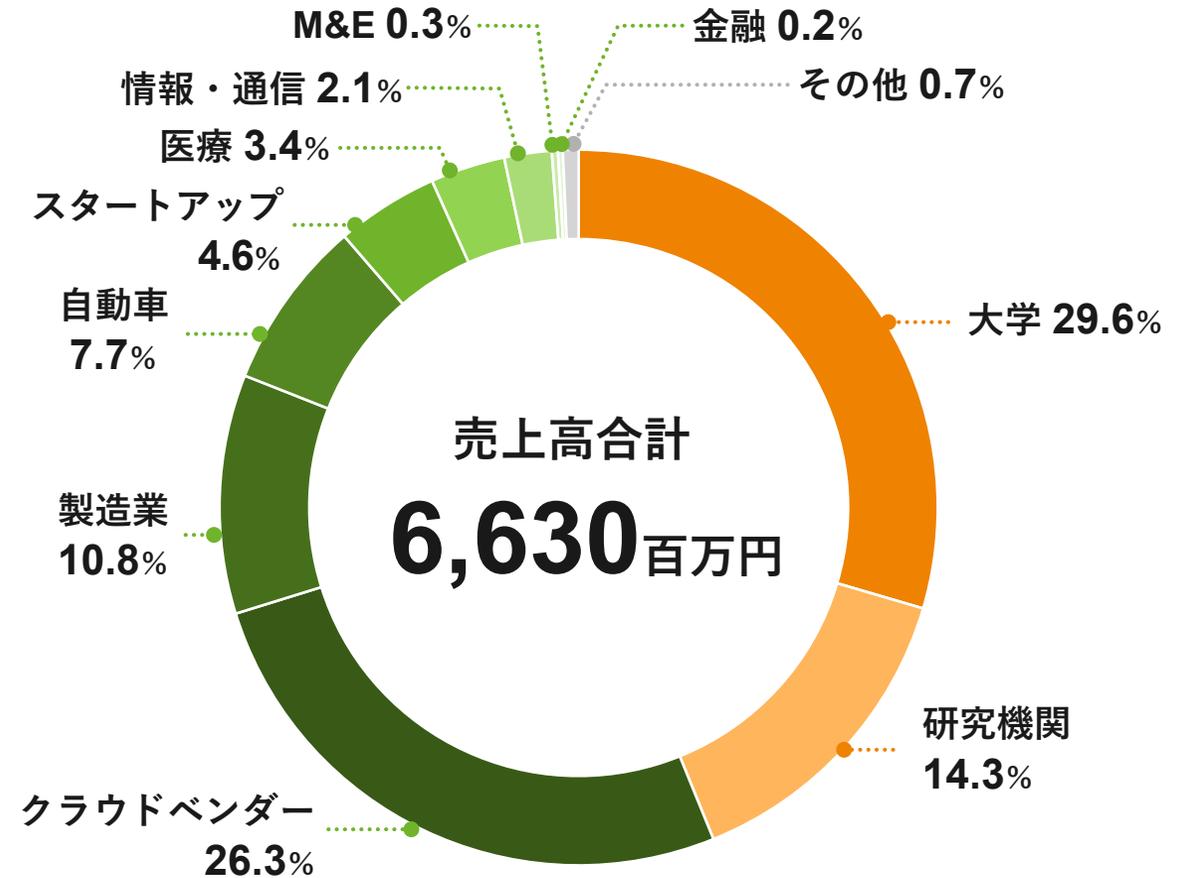
# インダストリー別売上

生成AI需要により、得意先構成比が大きく変化

2024年5月期



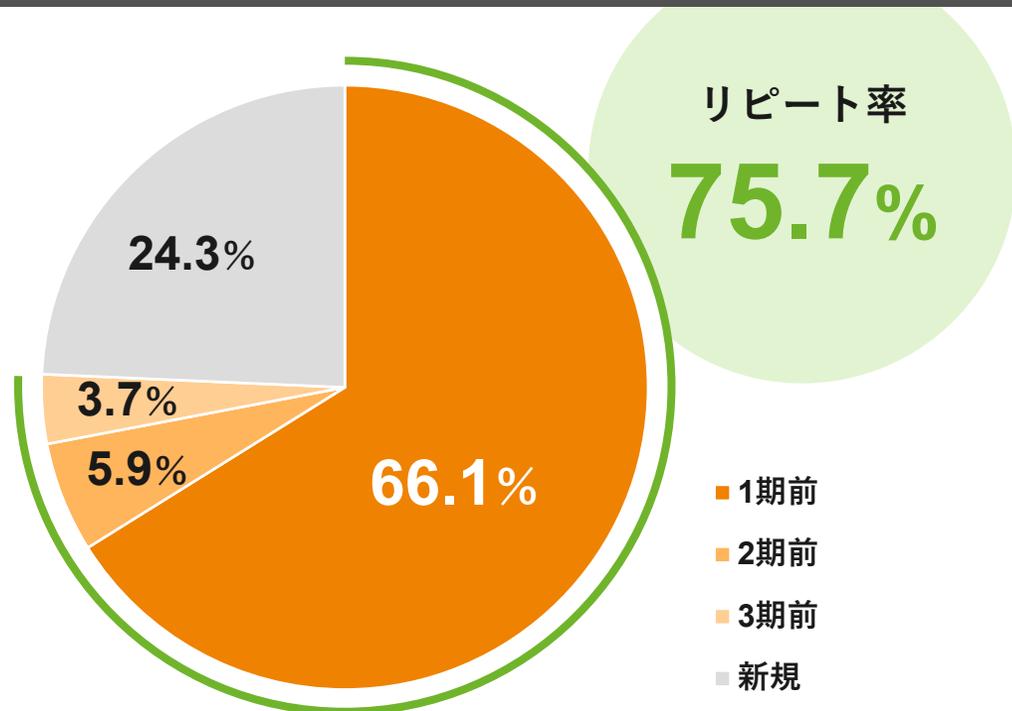
2025年5月期



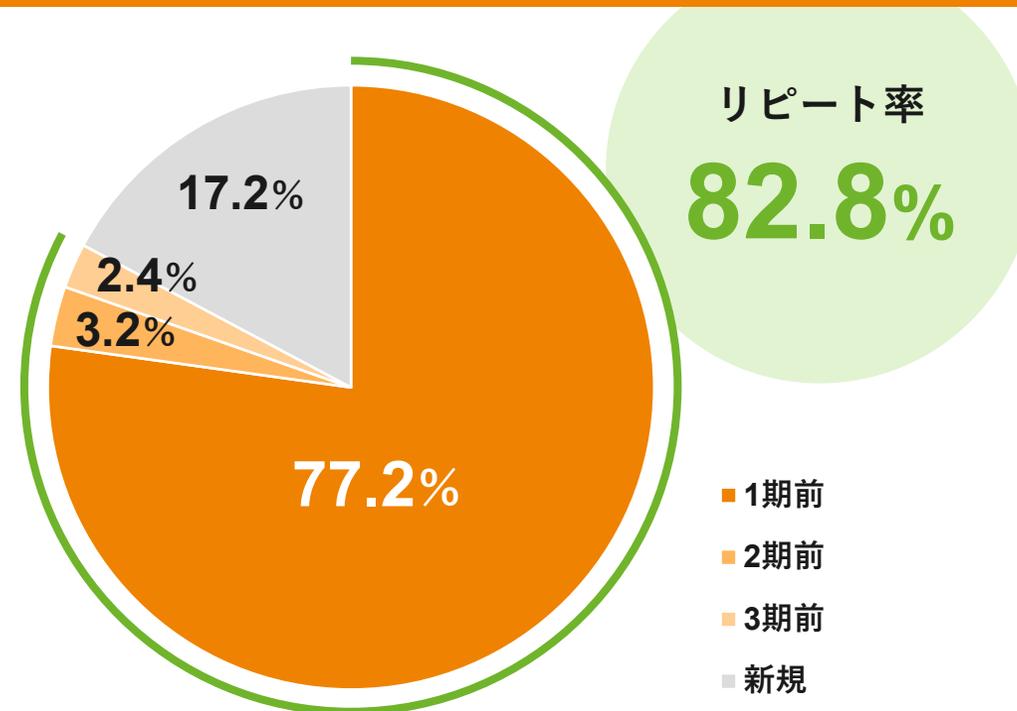
# 顧客構成比におけるリピート率

フロー売上の80%以上がリピートオーダー

2024年5月期



2025年5月期



当期売上の得意先に対して

※ 1期前の売上には、N-1期も売上を計上している得意先に対する売上を指す (N-2期以前に売上を計上している場合も含む)

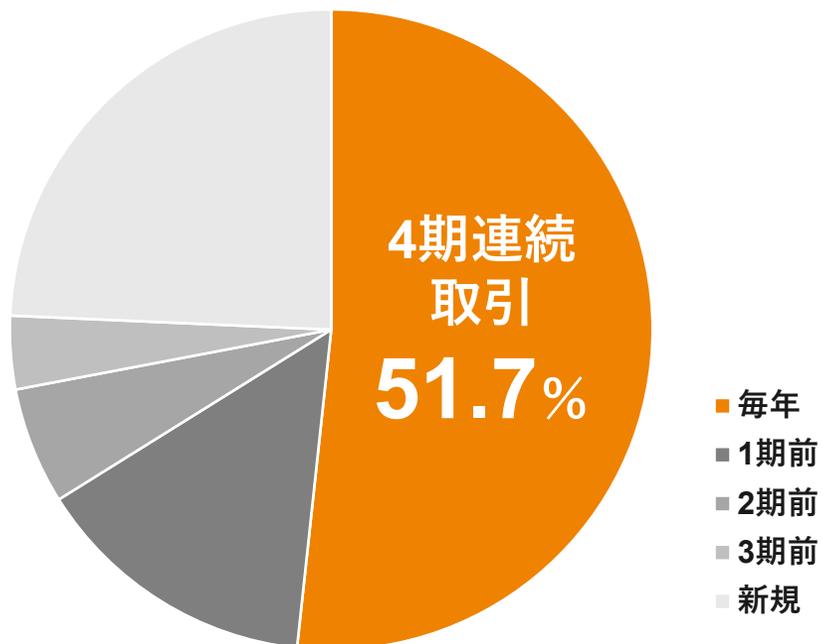
※ 2期前の売上には、N-1期に売上を計上していなかったもののN-2期に売上を計上している得意先に対する売上を指す (N-3期に売上を計上している場合も含む)

※ 3期前の売上には、N-1期、N-2期に売上を計上していなかったもののN-3期に売上を計上している得意先に対する売上を指す (N-3期に売上を計上している場合も含む)

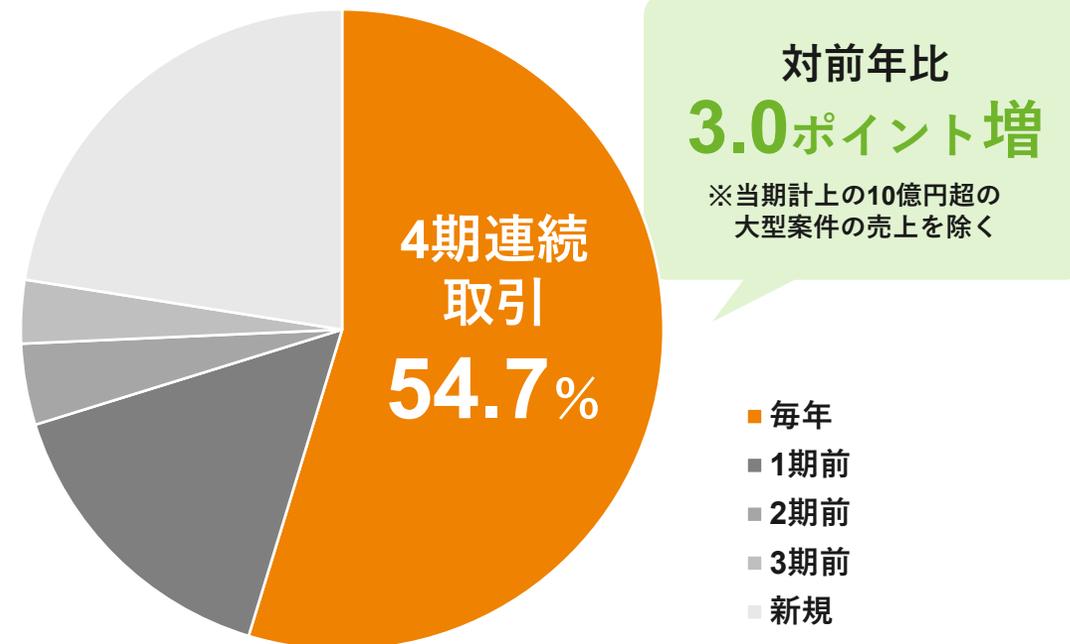
# 取引継続率

CXによる固定客化が成功しており、4期連続（每期）継続取引をしている顧客は50%以上  
強固な顧客基盤を形成

2024年5月期



2025年5月期



当期売上の得意先に対して

※ 1期前の売上には、N-1期も売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-2期以前に売上を計上している場合も含む）

※ 2期前の売上には、N-1期に売上を計上していなかったもののN-2期に売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-3期に売上を計上している場合も含む）

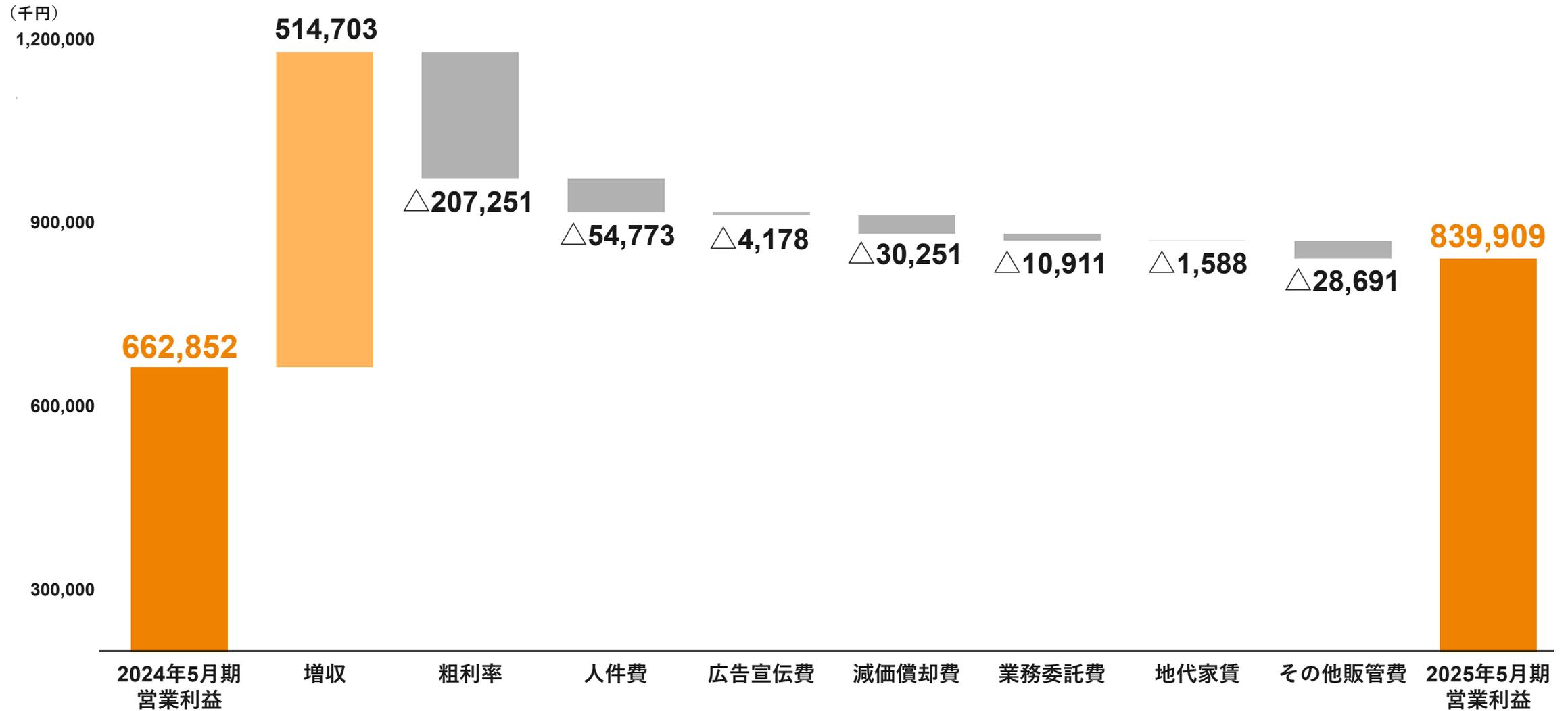
※ 3期前の売上には、N-1期、N-2期に売上を計上していなかったもののN-3期に売上を計上している得意先に対する売上を指す（N-3期に売上を計上している場合も含む）

※当期計上の10億円超の大型案件の売上を除く。

# 販管費

(千円)	2024年5月期	2025年5月期	増減額	増減率	
販売費及び一般管理費	367,268	497,662	+130,394	+35.5%	
人件費	177,402	232,175	+54,773	+30.9%	人員増加による影響
広告宣伝費	32,188	36,367	+4,178	+13.0%	
業務委託費	32,299	43,211	+10,911	+33.8%	主としてIR活動の強化による影響
減価償却費	12,731	42,982	+30,251	+237.6%	設備投資による影響
地代家賃	19,964	21,552	+1,588	+8.0%	
その他販管費	92,682	121,373	+28,691	+31.0%	採用活動に係る費用の増加 大型案件に伴う保険料の増加 出張の増加など

# 営業利益 増減分析



## 営業外収益・費用

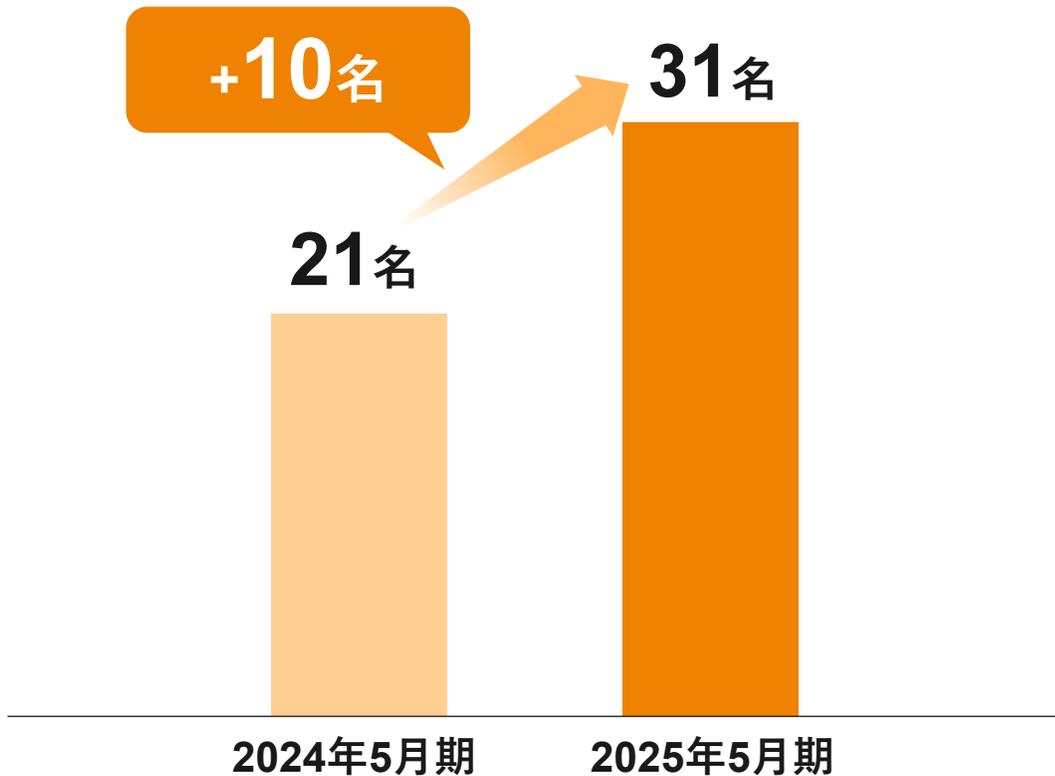
(千円)	2024年5月期	2025年5月期	増減額	増減率
営業外収益	9,733	18,953	+9,220	+94.7%
為替差益	8,923	—	△8,923	—
受取利息	25	18,243	+18,217	—
その他	783	710	△73	△9.3%
営業外費用	20,086	62,776	+42,689	+212.5%
上場関連費用	20,086	—	△20,086	—
為替差損	—	62,776	+62,776	—

- 大口案件決済のためのドル預金を保有。当該ドル保有により受取利息が大幅に増加した一方で、トランプ関税の影響による円高で、為替差損を計上
- 前期に計上されていた上場関連費用について当期は発生しない

# 人的投資

従業員数は、2025年5月期の期初21名から31名に増加  
幅広い職種での採用に成功

## 従業員数推移



## 採用施策

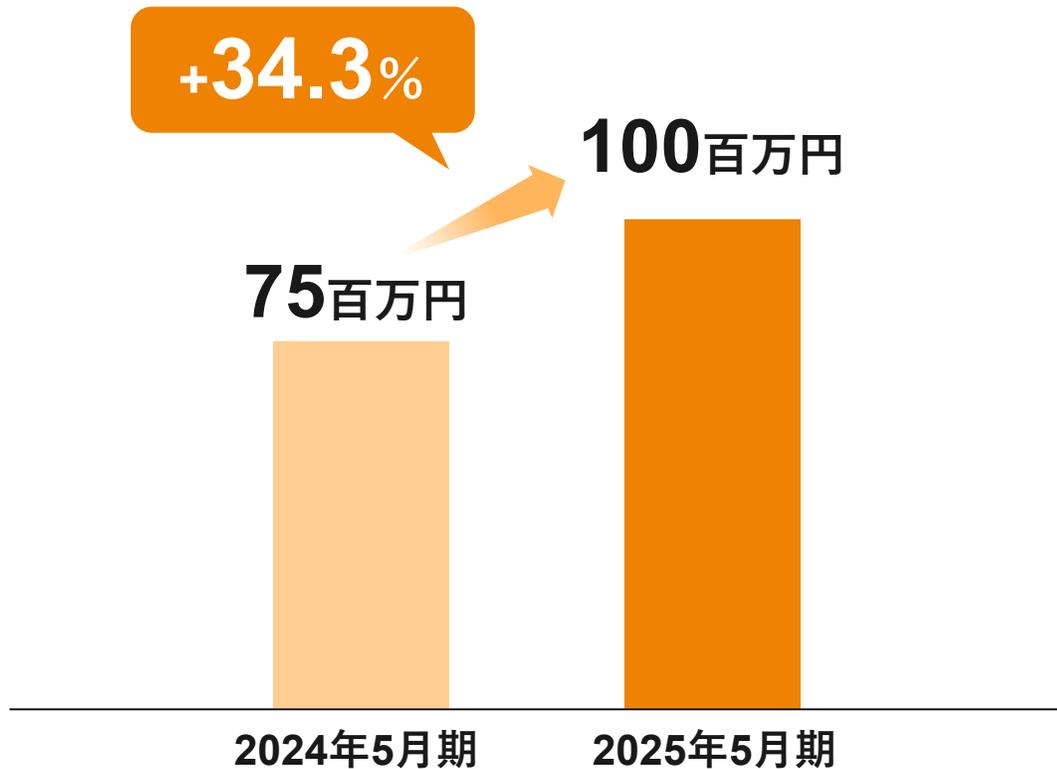
人事担当を採用し全職種の採用活動を強化



# 設備投資

当初計画通り、NVIDIA最新のGPUサーバーを導入  
今後も最新のGPUを試していただける環境をご提供できるように設備投資を継続していく予定

## 設備投資額推移



## 設備投資内訳



NVIDIA DGX H100



NVIDIA DGX B200

最新のGPUサーバー

# — 中期経営計画

# — 市場狀況分析

## 現在の状況

### ネガティブ

- トランプ関税の影響で国内の製造業や自動車産業の先行き不透明感が増大
- インフレと運用コスト（電気代、スペース、規制対策コスト）の増大

### ポジティブ

- 生成AIやマルチモーダルAIなどAIの進化と市場の拡大に伴い案件規模が引き続き大型化
- GPUの新製品ローンチスパンの短縮 2028年まで毎年新製品が市場投入される予定
- 「令和7年度予算案 AI関連の主要な施策について」 予算規模1969億円、前年比67.4%増

[https://www8.cao.go.jp/cstp/ai/yosan\\_7nendo\\_an.pdf](https://www8.cao.go.jp/cstp/ai/yosan_7nendo_an.pdf)

# AIの進化と市場の拡大

特定分野のみに利用されていたAIは、今後急激に領域を拡大

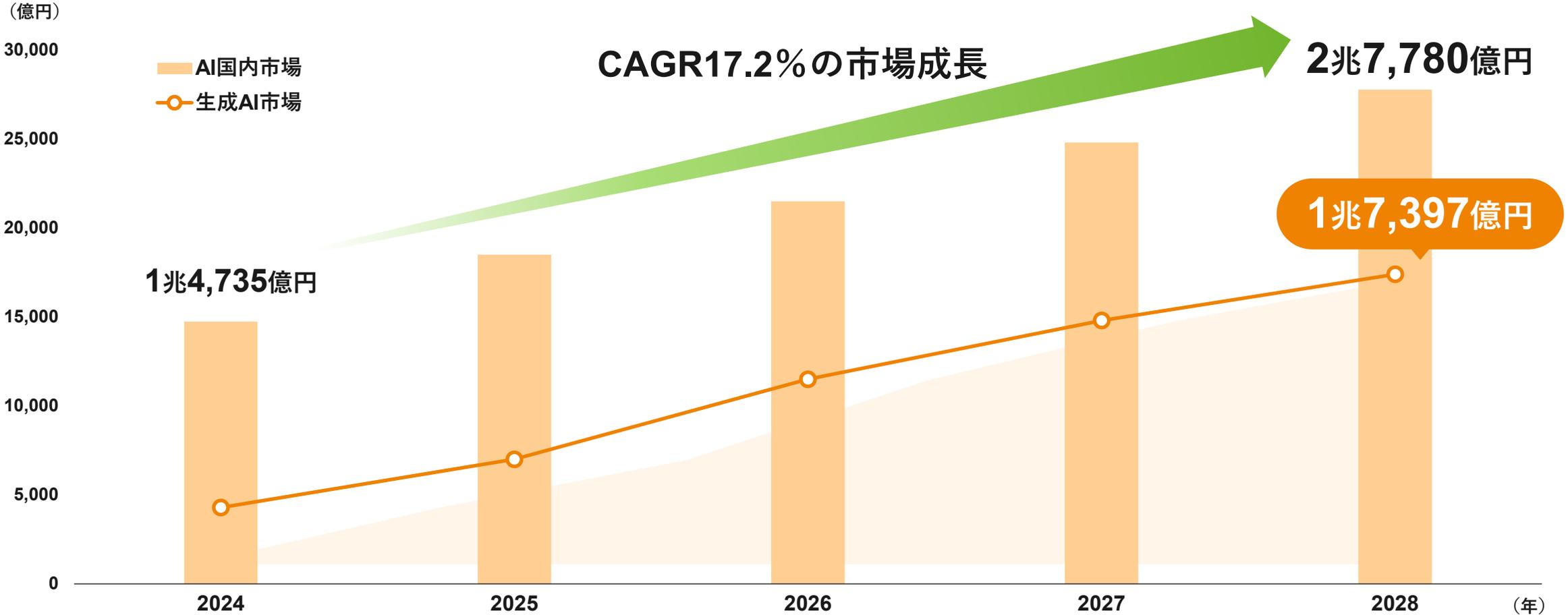
PERCEPTION AI	GENERATIVE AI	AGENTIC AI	PHYSICAL AI
<p><b>画像認識</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 異常検知</li><li>● 不良品検出</li><li>● 病巣診断</li><li>● 文字認識 など</li></ul>	<p><b>生成AI</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● コンテンツ生成</li><li>● チャットボット</li><li>● ボイスボット など</li></ul>	<p><b>エージェントAI</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● パーソナルアシスタント</li><li>● 業務プロセス自動化 など</li></ul>	<p><b>フィジカルAI</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● ロボティクス</li><li>● 先進モビリティ など</li></ul>



# AI（生成AIを含む）の国内市場予測

2028年までにAIマーケットは2兆7780億円に成長

うち生成AI市場は2023年度比12.3倍の1兆7,397億円、AI市場の6割程度を占める

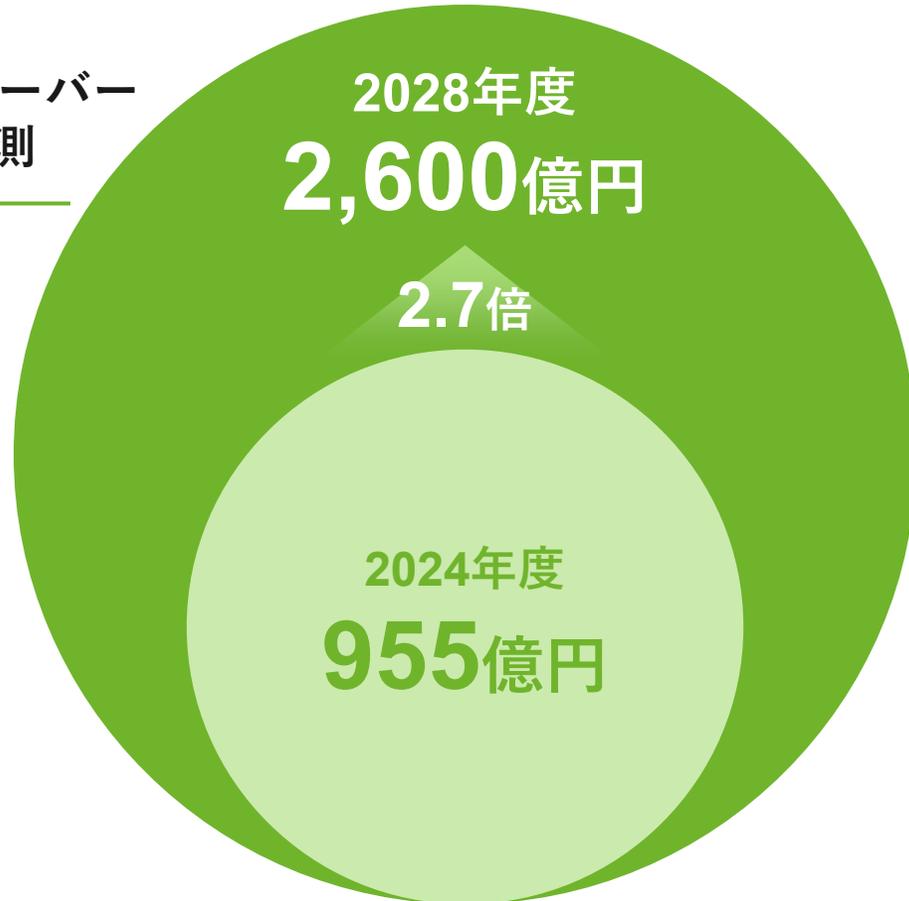


※富士キメラ総研『2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査』より

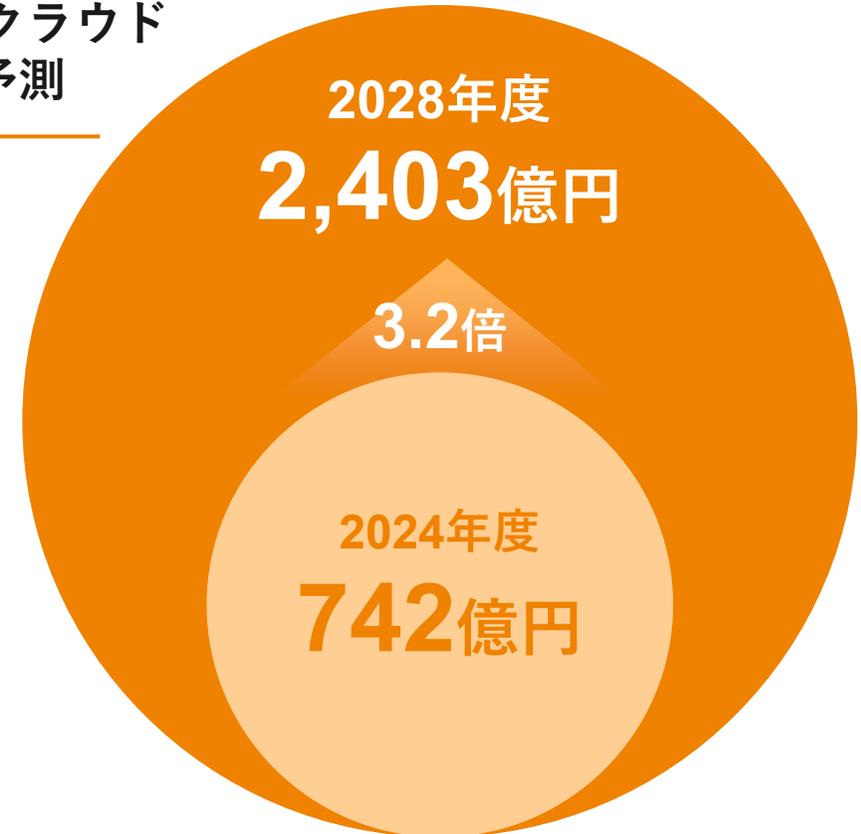
# AI向けGPUサーバー/GPUクラウド予測

2024年から2028年の5年間でGPUサーバーの市場は2.7倍に、GPUクラウドの市場は3.2倍にそれぞれ拡大が予測される

GPUサーバー  
市場予測



GPUクラウド  
市場予測



# — 成長戦略

# 成長戦略

1

上位レイヤービジネスへの移行

2

大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

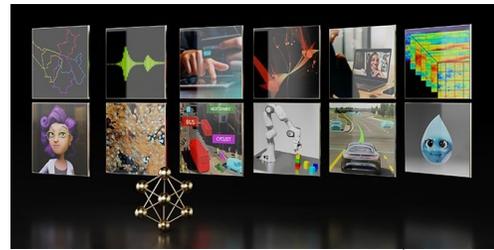
3

事業ドメインの拡大

# 上位レイヤービジネスへの移行

引き続き上位レイヤーへのポートフォリオの拡充を図り、幅広いユーザーニーズに対応  
シームレスなアップセル・クロスセルを促進する

AI開発のためのツールを  
ソリューションとして提供



AI Enterprise

AGE / W&B



GPU Card



Deeplearning BOX



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

# 大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

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、AIスタートアップとのコラボソリューションもラインナップ



# 大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

## エキスパートサービス

プログラム高速化支援



モビリティ向け開発支援



ゲノム解析支援



データ利活用支援



HPC構築支援



### AI利活用促進

経済性  
×  
柔軟性

運用  
効率化

## オンプレ資源最適化支援

### オンプレAI基盤



### GPU対応コロケーションサービス



国内最高峰 Tier4クラスのデータセンター

AI・HPC専用の  
コンテナデータセンター

## GPUマルチクラウド

カスタムメイド専有型



**GPU  
テストドライブ**  
最新GPUトライアル環境  
高セキュアデータセンター設置



**大規模  
オンデマンド**  
GPUリソースオンデマンド提供  
大規模資源の一時利用も可能



**ICT保守サポート**  
マルチベンダーサポート  
監視~Q&Aまで対応可能

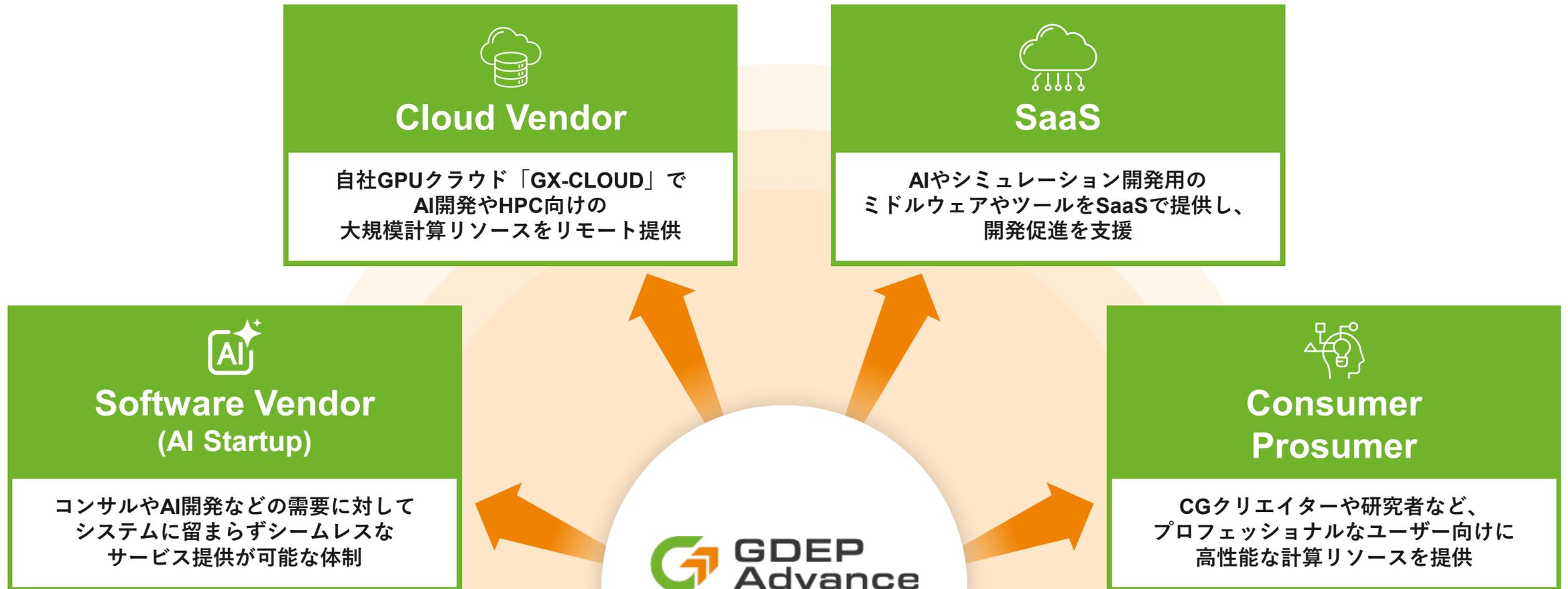


**専用線サービス**  
全国への中継網完備  
帯域・遅延まで考慮した設計



# 事業ドメインの拡大

親和性の高い事業ドメインへの新規参入やM&Aを通して成長を加速し、先進的なソリューションを提供する「アドバンスドソリューションベンダー」を目指す



# — 中期経営計画 数値目標

# 事業成長

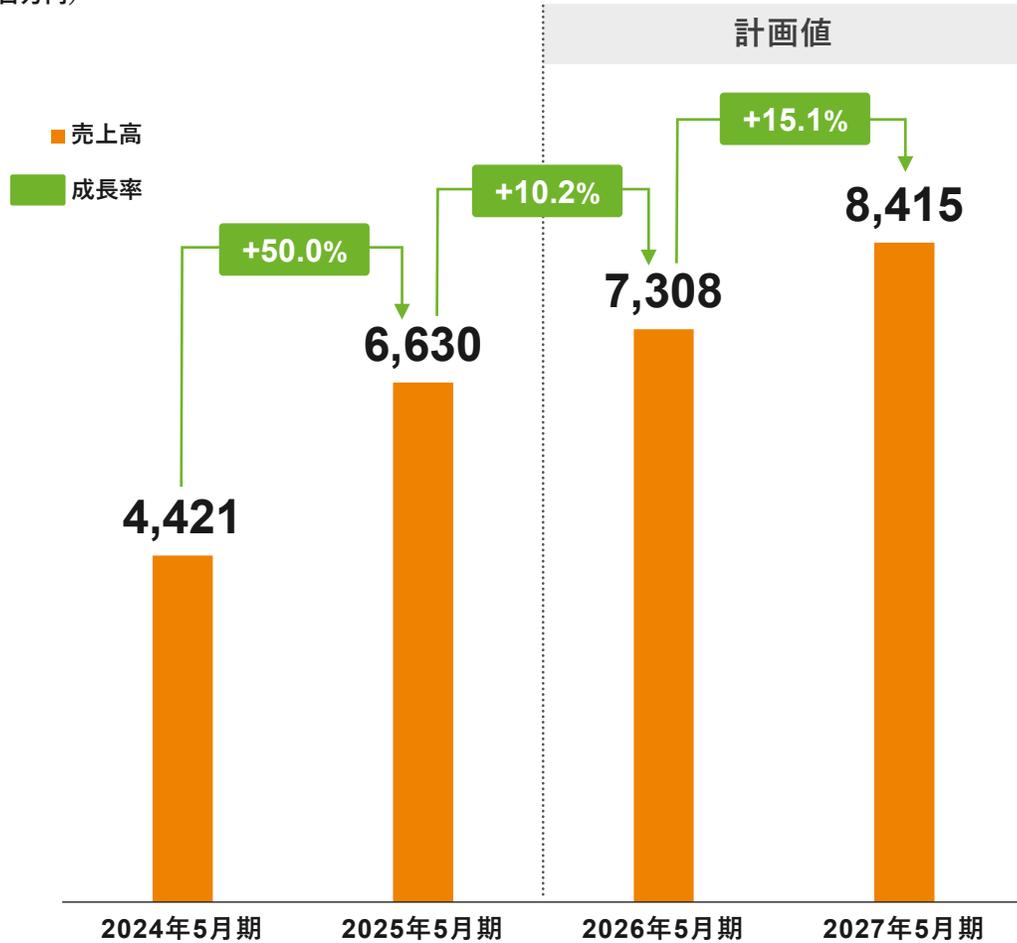
中計最終年度2027年5月期の営業利益10億円達成に向けて着実に前進

(百万円)	2025年5月期 (実績)	2026年5月期 (修正)	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	6,630	7,308	8,415	
営業利益	839	934	1,055	
営業利益成長率	26.7%	11.2%	13.0%	

# 数値目標

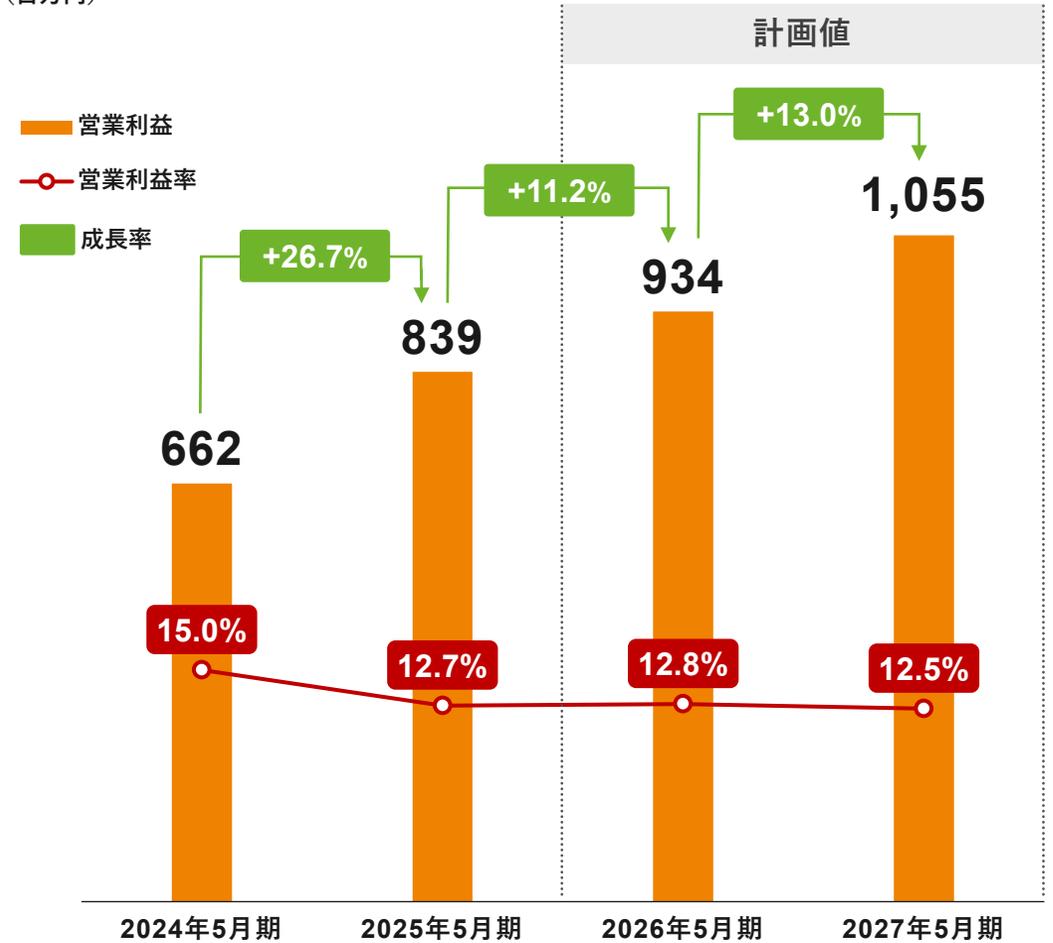
## 売上高

(百万円)



## 営業利益・営業利益率

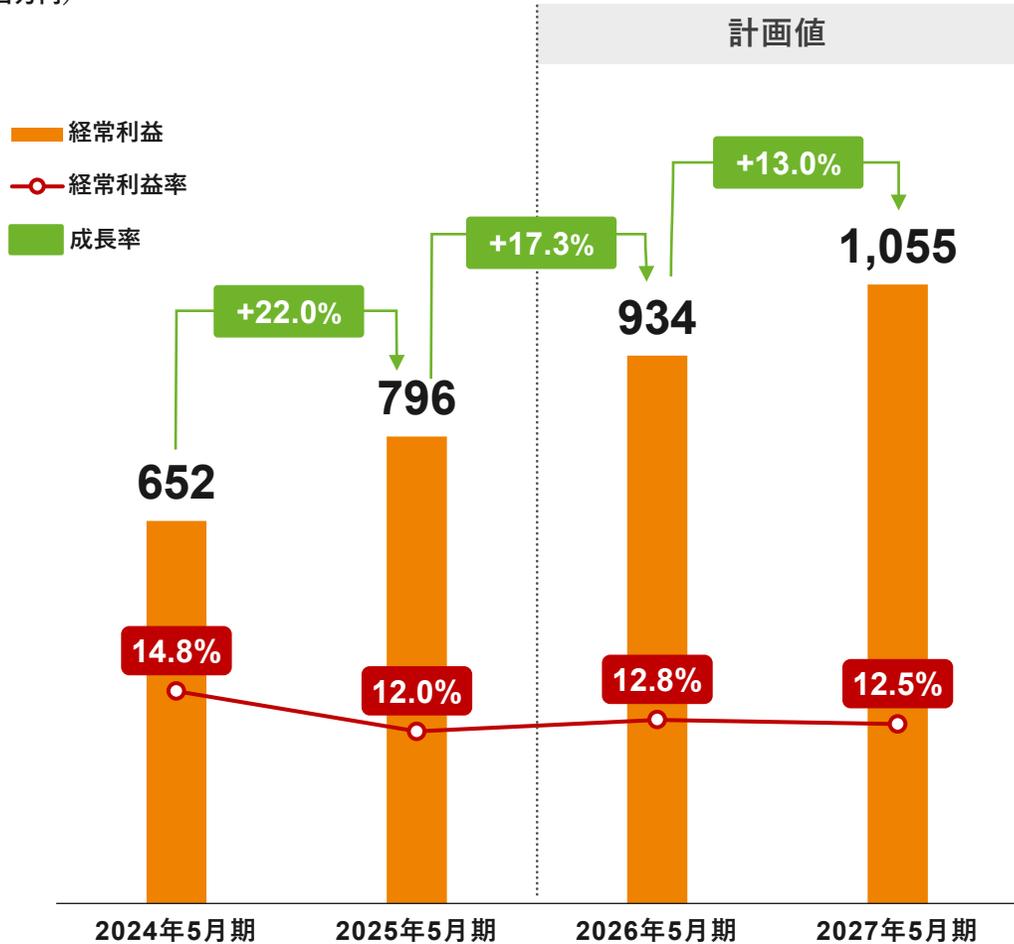
(百万円)



# 数値目標

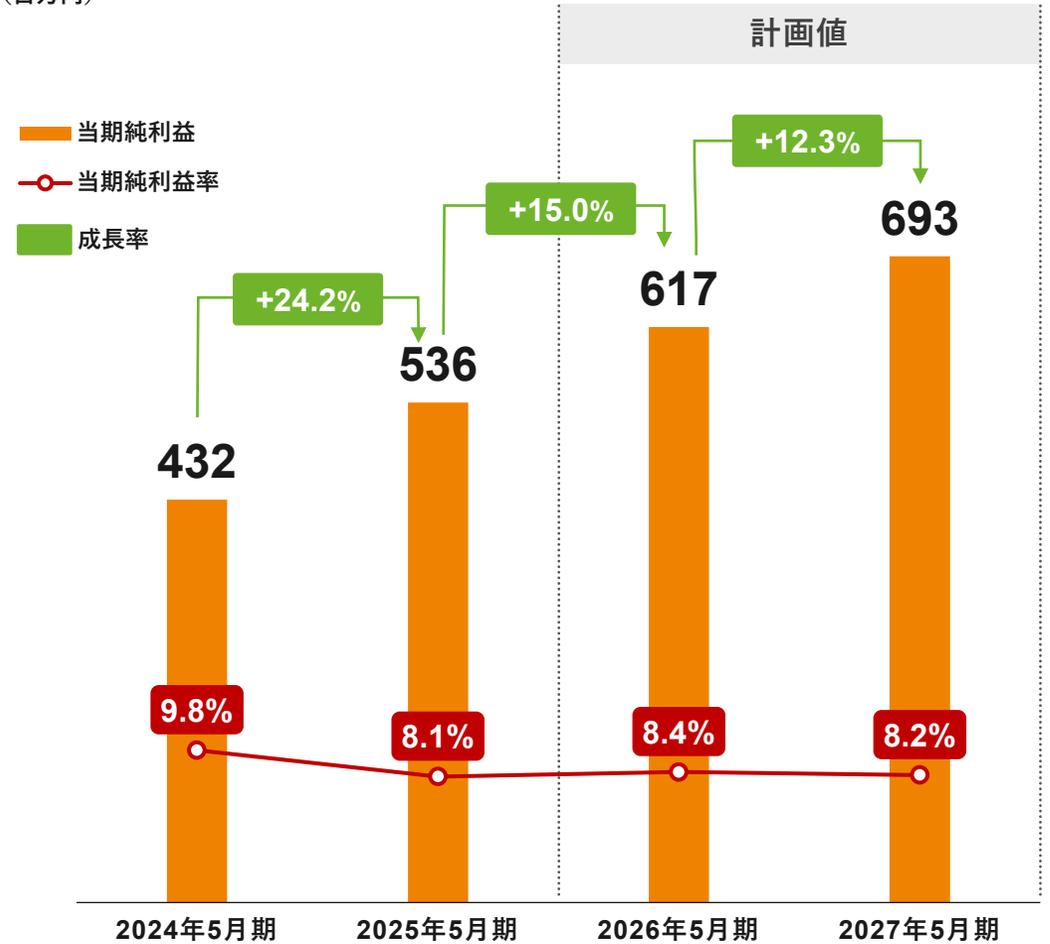
## 経常利益・経常利益率

(百万円)



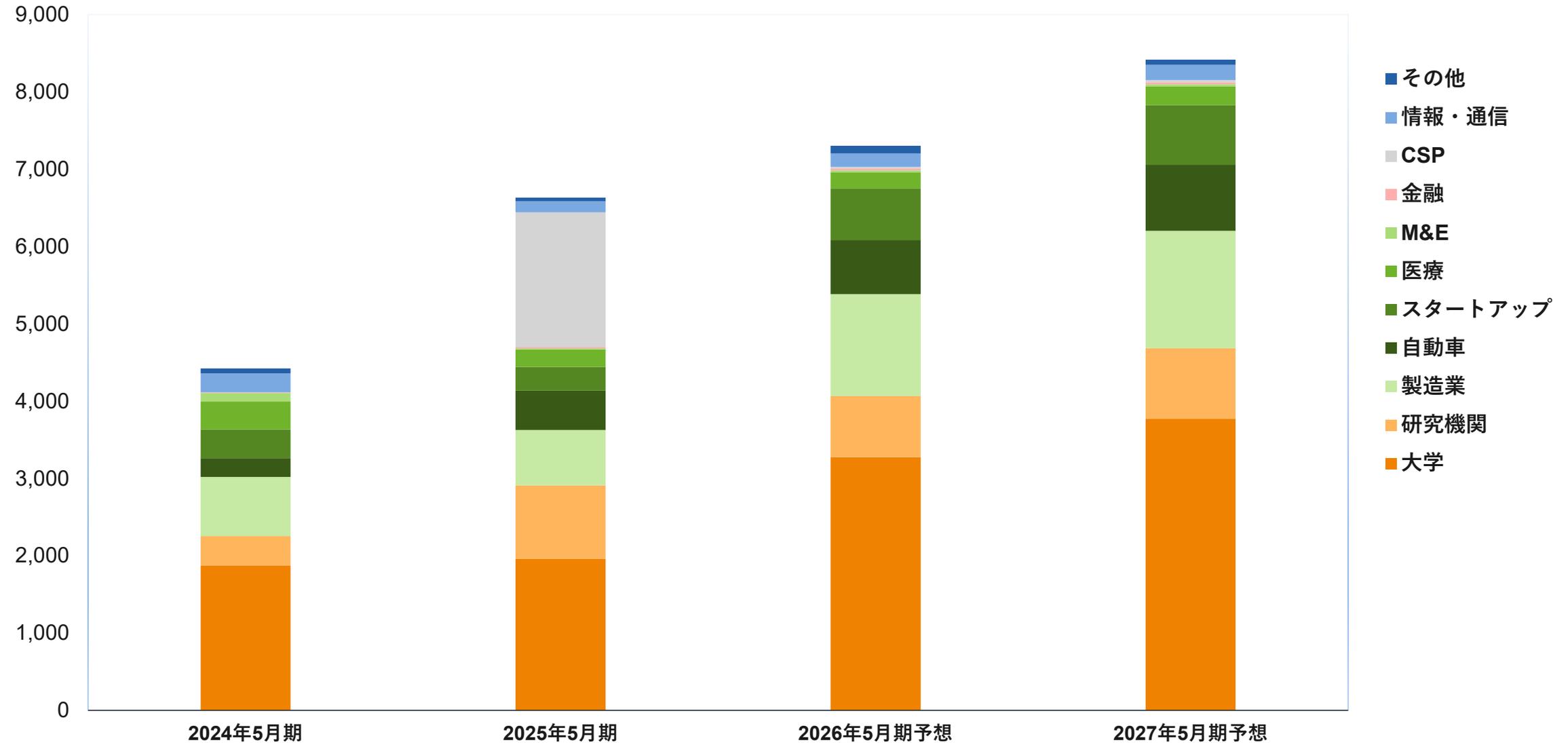
## 当期純利益・当期純利益率

(百万円)



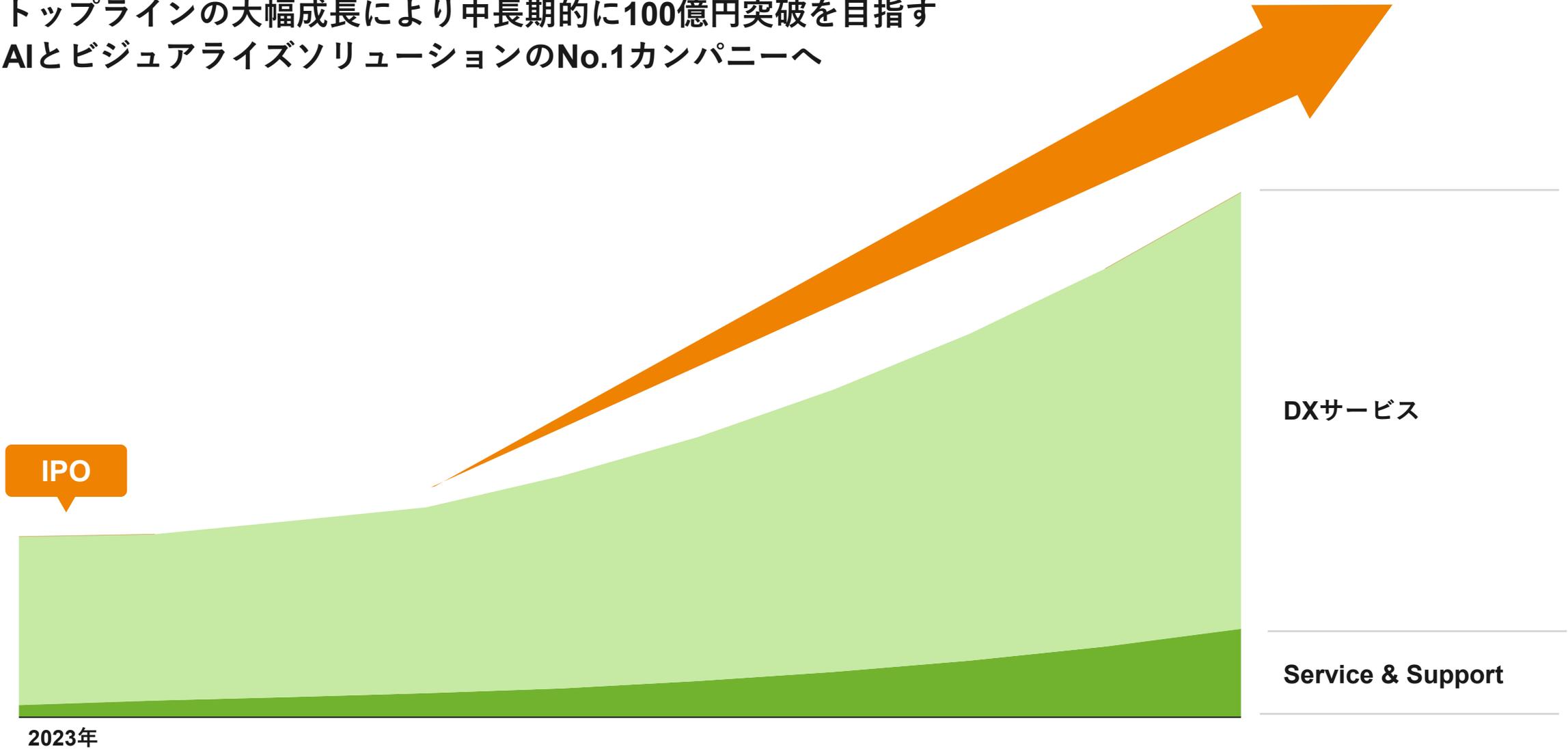
# インダストリー別の売上推移予想

(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とビジュアルライズソリューションのNo.1カンパニーへ



# — 2026年5月期 業績予想

# ハイライト

## 売上高

7,308百万円

前期比  
+10.2%

ポジティブ

- AI用設備への需要は引き続き底堅い

ネガティブ

- トランプ関税等による設備投資の先送り

## 営業利益

934百万円

前期比  
+11.2%

ポジティブ

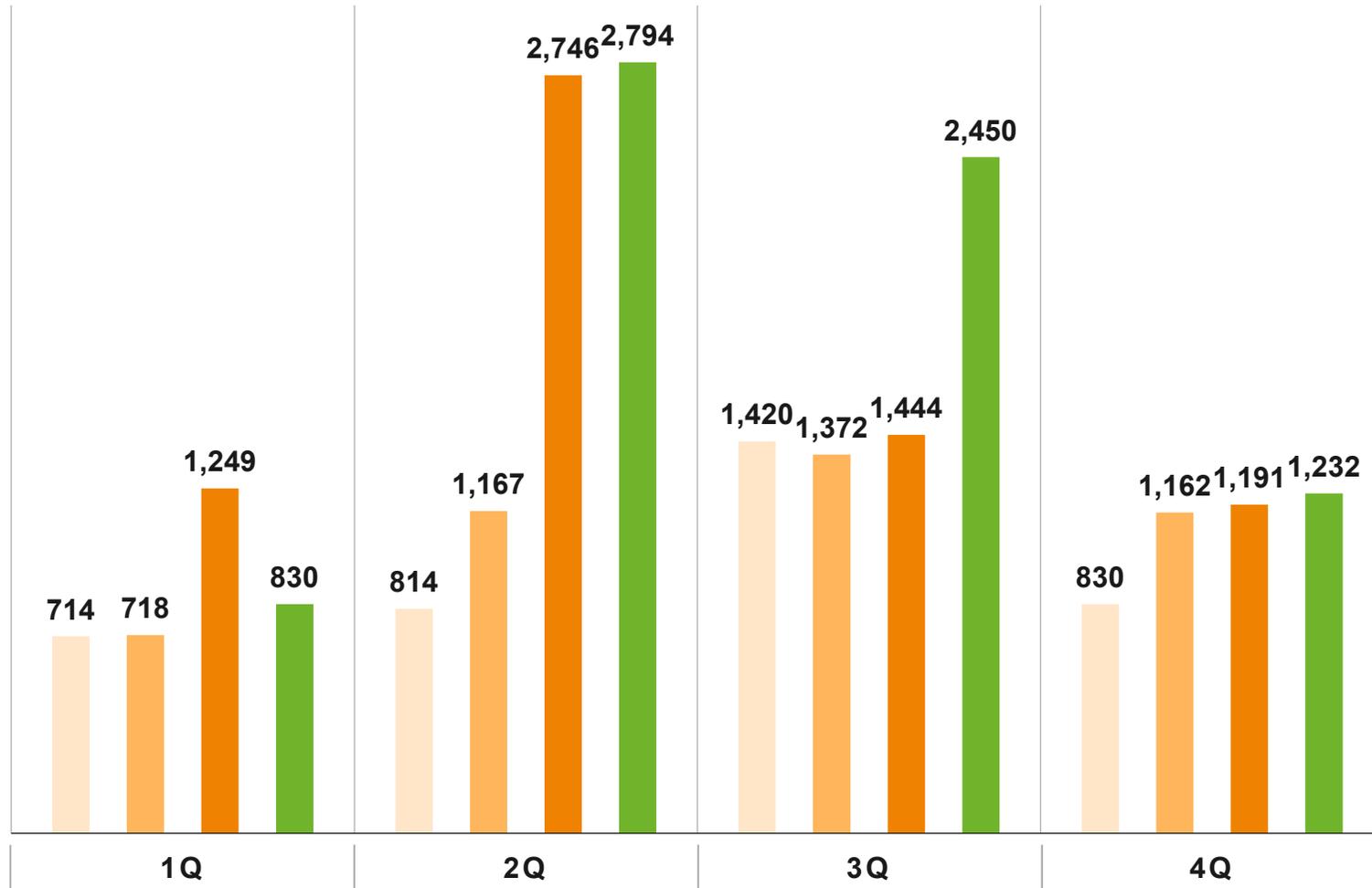
- 粗利率は改善する見込み

ネガティブ

- 人材採用や設備投資を積極的に行う方針であり、販管費は大幅に増加する見込み

# 売上高の四半期推移見込

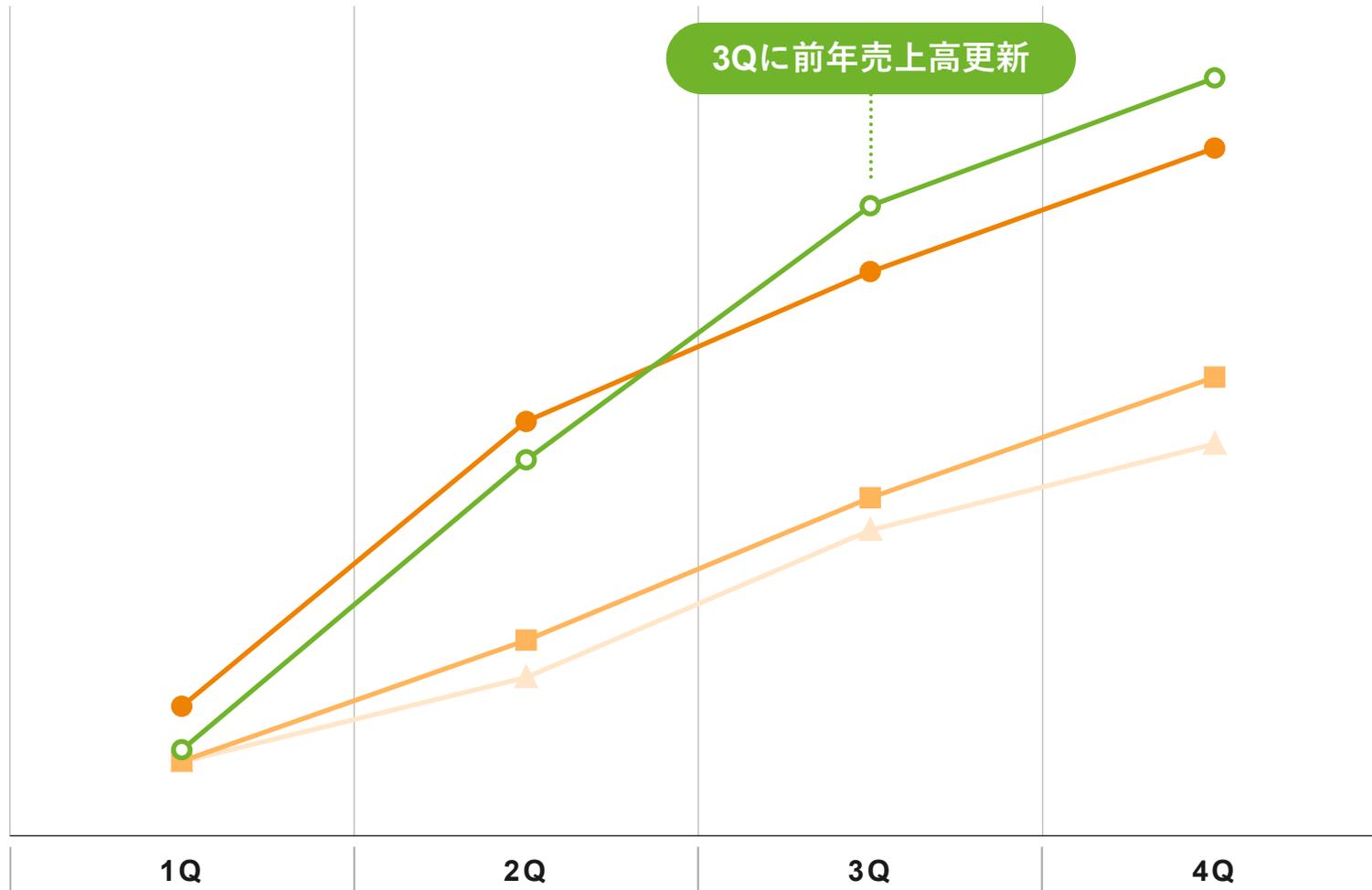
(百万円) ■ 2023年5月期 ■ 2024年5月期 ■ 2025年5月期 ■ 2026年5月期



- 2025年5月期上半期は大型案件の影響が反映されているため、例年よりも進捗が早かった
- トランプ関税の影響により設備投資が下期年度末に偏ると予想

# 売上高の四半期推移見込（累計）

(百万円) ▲ 2023年5月期 ■ 2024年5月期 ● 2025年5月期 ○ 2026年5月期



- 2025年5月期上半期は大型案件の影響が反映されているため、例年よりも進捗が早かった
- トランプ関税の影響により設備投資が年度末に偏ると予想

# 業績予想の概要

(百万円)	2025年5月期		2026年5月期		増減額 (増減率)
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	6,630	—	7,308	—	+667 (+10.2%)
営業利益	839	12.7%	934	12.8%	+94 (+11.2%)
経常利益	796	12.0%	934	12.8%	+138 (+17.3%)
当期純利益	536	8.1%	617	8.4%	+80 (+15.0%)

- トップラインと営業利益は10%成長
- 為替の影響を回避し、経常利益と純利益は20%成長を見込む

## 業績予想（サービス区分別売上高）

(千円)	2025年5月期	2026年5月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	6,630,931	7,308,320	677,388	10.2%
DXサービス	6,154,049	6,812,293	658,244	10.7%
Service & Support	476,882	496,026	19,144	4.0%

- 堅調な需要を背景にDXサービス及びService & Supportは着実な増収を見込む
- 受注残高はDXサービスのうちフロー取引の数字。2024年5月期には開示を行った大口受注が含まれていたことにより減少

(参考) (百万円)	2024年5月	2025年5月		
受注残高*	2,106	1,297	△809	△38.4%

※フロー売上のみ（それぞれ5月末時点）

# 配当予想

	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期 予想
1株当たり 配当金 (円) ※	62.00	67.00	23.00 (92.00)	29.00
配当金総額 (百万円)	74	89	23.00 (92.00)	—
配当性向	19.7%	20.4%	23.0%	25.4%

- 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、毎期待当性向は引き上げていく方針

- ※ 2024年12月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施
- ※ 2022年5月期～2024年5月期は株式分割実施前の数字
- ※ 2025年5月期の数字は株式分割実施後の数字。  
( ) 内は分割を考慮しない場合の数字

# — 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

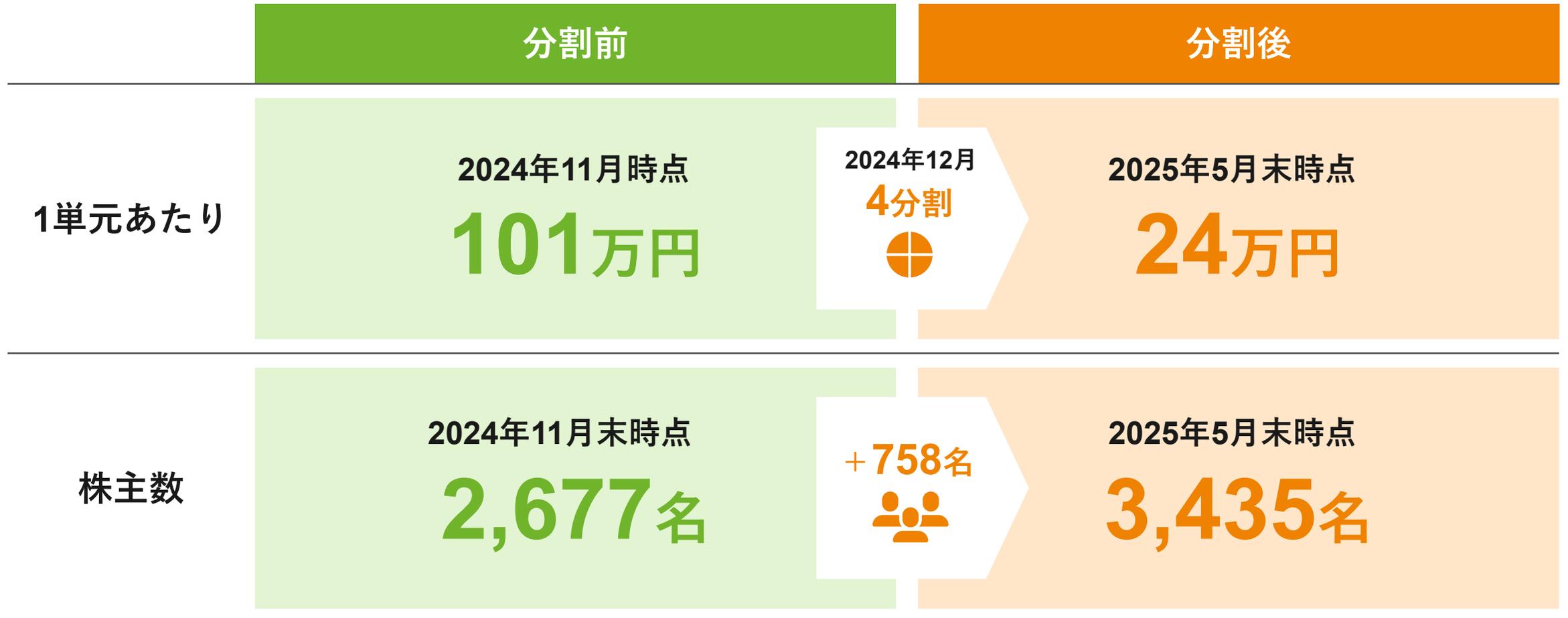
# 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

2026年5月期は前期に引き続き、ポスト中計（第13期以降）の成長に向けた積極的な投資を実行  
これにより一時的にROEが低下する見込みではあるものの、  
PERの改善を通じてPBRを向上させ、株式時価総額の向上を目指す



# 1 株式の流動性

2024年に1株を4分割する株式分割を実施した結果、投資額が下がり、株主数が増加



## 2 IR活動の強化

投資家等への十分な情報提供のため、様々なアプローチによる情報開示と投資機会の創出を通じて、将来的な時価総額上昇を目指す取り組みを実施



### IR専任者の設置

- 1on1の投資家Mtgをより活発に実行
- SNSアカウント（note、X）を活用した**情報発信**



### 投資家Mtgの内容の フィードバック体制の構築

- 取締役会へ報告・投資家の意見を役員全員で共有
- **投資家の意見を考慮した会社運営**を引き続き目指す



### 開示情報の拡充

- **英文開示の実施**
- 四半期単位での売上予想、リポート率を開示



### 個人投資家向け説明会の拡充

- 決算期だけでなく**中間決算での説明会を設置**
- それぞれ**2回媒体（計4回）の開催へ変更予定**

## 3 成長戦略の実行

1

上位レイヤービジネスへの移行

2

大規模AI時代に合わせたエコシステムの増強

3

事業ドメインの拡大

# — ESGへの取り組みと企業統治について

# サステナビリティを意識した経営

サステナブルな企業経営を強化し、企業価値の向上を目指す

## 環境



### 環境に配慮した取り組み

- ・環境マネジメントシステム（EMS）認証取得



「ISO 9001」「ISO 14001」の認証を取得

## 社会



### 働きがい

- ・ウェルビーイングのモニタリングによる働きがいのケア
- ・時間単位の有給休暇制度
- ・時差出勤制度によるライフスタイルに合わせた働き方の提供

### 教育

- ・パートナー企業のセミナー受講による先端技術の知識獲得
- ・Eラーニングシステムによる研修制度の構築・運用
- ・資格取得支援制度

### 経済成長・生産性

- ・品質マネジメントシステム（QMS）認証取得

## ガバナンス



### 実効性のある

### コーポレート・ガバナンス制度の構築

- ・コンプライアンス・リスクマネジメント委員会
- ・指名・報酬委員会

### セキュリティ関連の取り組み

- ・情報セキュリティシステム（ISMS）認証取得

### リスクをすくいあげる仕組み

- ・社内通報窓口、社外通報窓口の設置

# 企業統治

## 取締役会

開催回数 **16回**

社外取締役出席率 **100%**

## 監査役会

開催回数 **13回**

社外監査役出席率 **100%**

取締役：社外役員比率

**3**

:

**5**

取締役



社外取締役



監査役（常勤1名）



## 執行役員制の導入

経営と執行を明確に分離することで、  
取締役会が経営全体を監督し、  
執行役員が取締役会の指示に基づいて業務を実行する  
体制を確立

株主総会

選任・解任

取締役会

監査役会

指名報酬委員会

選任・解任・監督

執行役

指揮・命令

従業員



**Advance with you 世界を前進させよう**

# — APPENDIX

# — 業績補足

# 貸借対照表

(千円)	2024年5月期末	2025年5月期末	増減額	増減率
流動資産	4,219,436	4,391,214	+171,777	+4.1%
現金及び預金	3,006,128	3,334,112	+327,984	+10.9%
商品	844,281	960,913	+116,632	+13.8%
固定資産	115,293	217,374	+102,081	+88.5%
資産合計	4,334,730	4,608,588	+273,858	+6.3%
流動負債	1,271,131	1,027,257	△243,874	△19.2%
固定負債	673,005	729,414	+56,408	+8.4%
純資産合計	2,390,592	2,851,916	+461,324	+19.3%
負債純資産合計	4,334,730	4,608,588	+273,858	+6.3%
自己資本比率	55.1%	61.8%	+6.7pt	—
有利子負債	—	—	—	—



Advance with you 世界を前進させよう