

AKIBA HOLDINGS

2023年 3 月期

決算説明資料

2023年 5 月12日



1. トピックス・概況

2. 2023年3月期決算

3. 2024年3月期業績予想

4. セグメント別概況

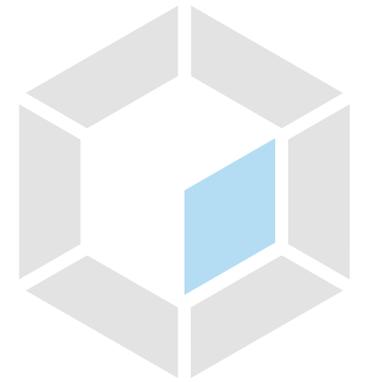
5. 参考資料

AKIBAホールディングスグループ 会社説明

※資料中の数字の単位は、別途指定ない限りすべて百万円

01

トピックス・概況



前期に比べ売上高は減少したものの**過去最高益**を達成

各段階利益で **過去最高益**を計上

経済環境の変化などの要因により、メモリ販売における売上高が減少したものの、通信コンサルティング事業及びHPC事業が好調に推移した結果、各段階利益において**過去最高益**を計上いたしました

M & Aにより、**株式会社リーバン**を子会社化

通信建設工事の地方における施工体制の強化のため、**株式会社リーバン**を子会社化事業ノウハウの獲得、事業領域の拡大を図り、更なる収益の拡大を推進

経済環境の変化に対応し **骨太な事業基盤**を構築

経済環境・社会環境の変化から不透明感が存在するため、先行きに対し注視が必要なものの、環境変化に対応したビジネスモデルの組み換えを実施し、安定した収益の獲得が可能な**骨太な事業基盤の整備**を推進

収益機会の拡大を目指し、引き続き更なる事業の成長を推進

2023年3月期においては、厳しい経済環境が継続する中、売上高については減収となったものの、ビジネスモデルの一部修正などを実施し収益の安定化に努めたほか、通信コンサルティング事業、HPC事業において順調に事業が進捗したこと、また、繰越欠損金の活用により、法人税額が圧縮されたこと等により、各段階利益において過去最高益を達成しております。

2024年3月期におきましては、国際的な政情不安などの要因から、経済環境の変化に対し引き続き注視を要しますが、事業規模の拡大から売上高については増収を見込み、各段階利益については、更なる事業の成長を図るための投資に要する費用を見込んだ結果、減益を予想しております。

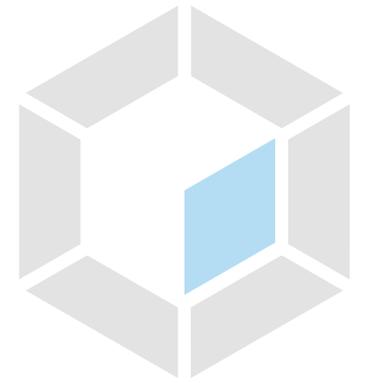
今後も、新規商材の投入、成長事業への戦略投資により、更なる収益の拡大を推進してまいります。

	2022/3 実績	2023/3 実績	前期比	2024/3 予想	前期比
売上高	16,166	15,007	92.8%	18,500	123.3%
営業利益	721	1,063	147.4%	1,000	94.0%
経常利益	711	1,031	145.0%	950	92.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	382	702	183.6%	600	85.5%
一株当たり 当期純利益	41.62円	76.44円		65.32円	

※本資料に記載されている業績見直し等の将来に関する記述は、当社が本資料作成時点において入手可能な情報及び当該情報に基づく過程に依拠しているため、リスクや不確実性を含んでいることから、実際の業績等は様々な要因により業績見直し等とは異なる可能性があり、当社がその実現を約束するものではありません

02

2023年3月期決算





メモリ製品製造販売
(メモリ・IoT)



株式会社アドテック

メモリ製品の製造・販売、IoTソリューション事業 等
※シーアールボックスは2022年10月1日にアドテックに吸収合併

通信コンサルティング
(通信建設テック)



株式会社バディネット、株式会社リーバン

エンジニアリング事業、コンタクトセンター事業、通信土木事業 等
※リーバンは2022年11月30日に連結子会社化

H P C
(高性能科学技術計算機)



株式会社H P Cテック

高性能計算機の開発・製造及び販売事業

その他
(旅館ほか)

Diamond pets & resort

株式会社ダイヤモンドペット&リゾート

旅館事業、ペット商品事業、IT事業、イベント事業、不動産事業 等

AKIBAグループの事業規模拡大に伴い、**経営指導料(※)**の算定基準を見直し

AKIBAグループの事業規模の拡大に従い、各グループ会社での全社費用の負担の方法を見直し、本年度から、経営指導料の各子会社への配分額を修正いたしました。

※AKIBAホールディングスが各子会社に対して提供する、シェアードサービス及び経営管理に関する対価として、各子会社への業務などの提供内容に従い、経営指導料を徴収しております。

経営指導料

会計期	金額	備考
2023/3 4 Q	97	2023/3より変更
2023/3 3 Q	96	
2023/3 2 Q	91	
2023/3 1 Q	92	
2022/3 4 Q	37	
2022/3 3 Q	37	
2022/3 2 Q	36	

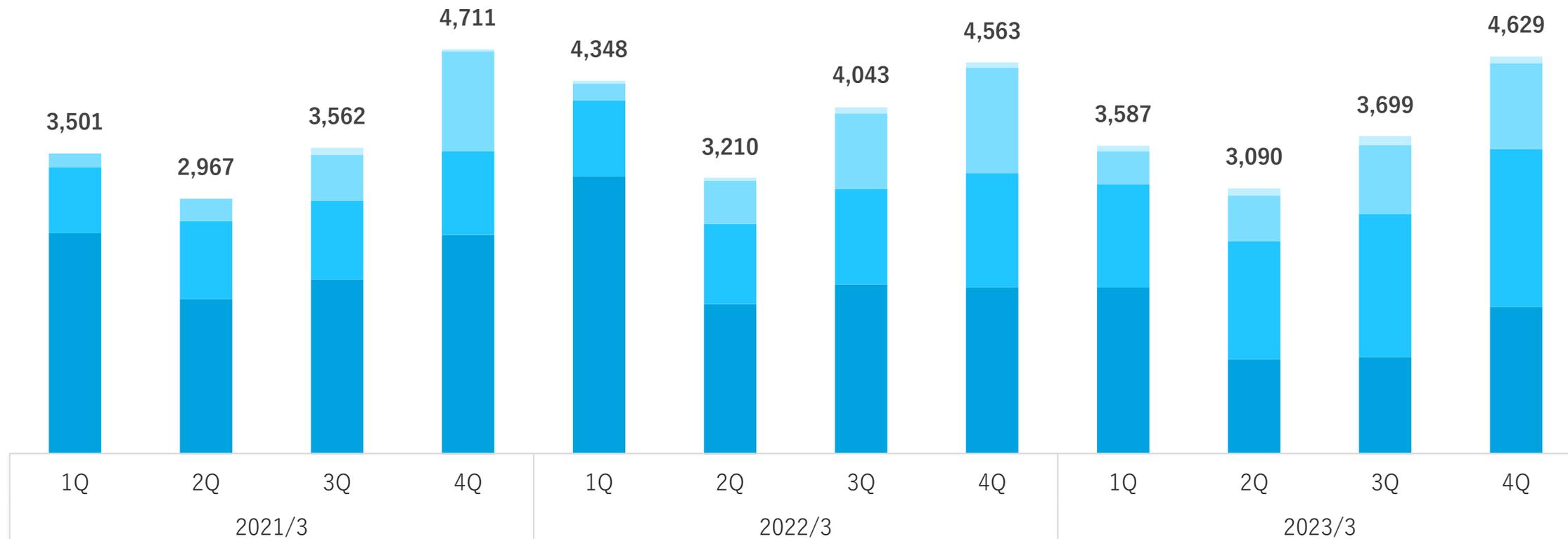
通信コンサルティング事業及びHPC事業が好調に推移したため過去最高益を達成

	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比	トピックス
連結	15,007	92.8%	1,063	147.4%	売上は減収となるものの過去最高益を達成
メモリ製品製造販売 (メモリ・IoT)	5,874	66.0%	214	60.9%	経済環境の変化などの要因により売上が減少しています。また、経営指導料の負担が大きく利益額に影響があります。
通信コンサルティング (通信建設テック)	6,096	142.9%	551	144.8%	売上・利益ともに過去最高
HPC (高性能科学技術計算機)	2,731	96.8%	250	139.7%	過去最高益を達成
その他 (旅館ほか)	304	172.2%	47	—	(全社費用等の調整額を含む)

コロナ禍に起因したPC特需の落ち着きを主要因として売上高は減収

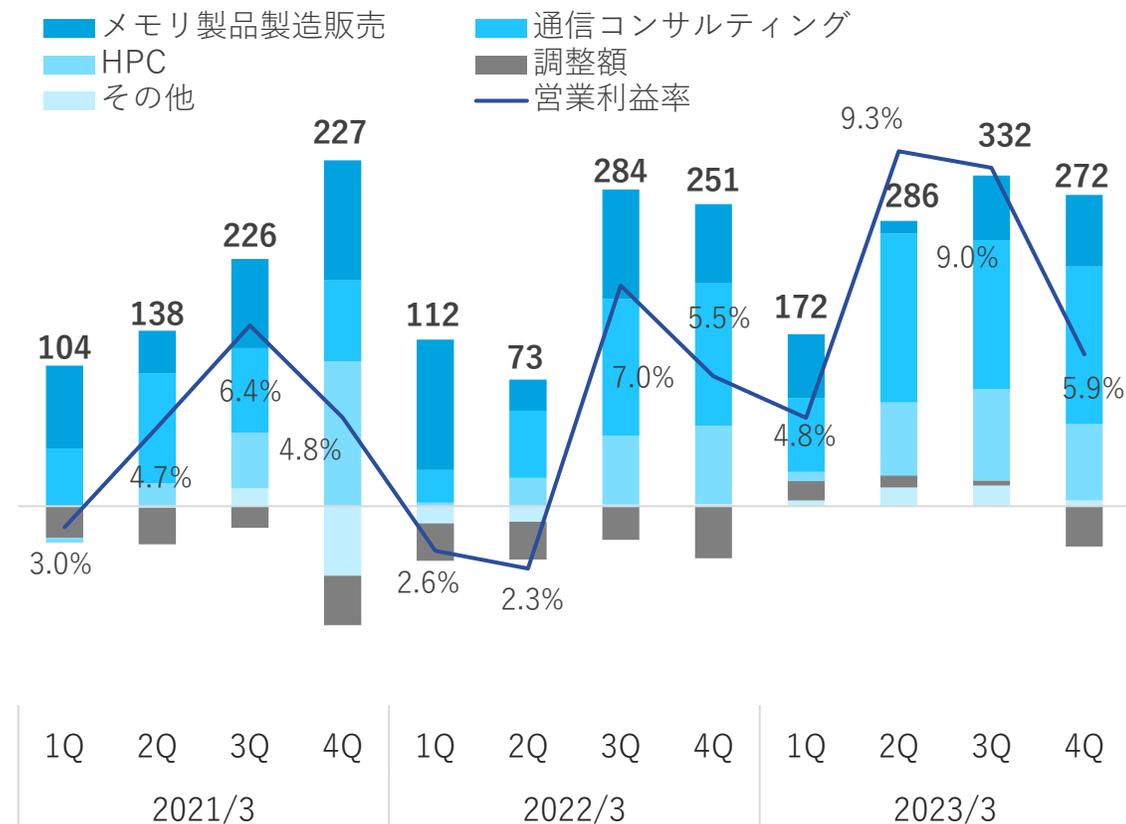
連結売上高

■ メモリ製品製造販売 ■ 通信コンサルティング ■ HPC ■ その他 ■ 調整額

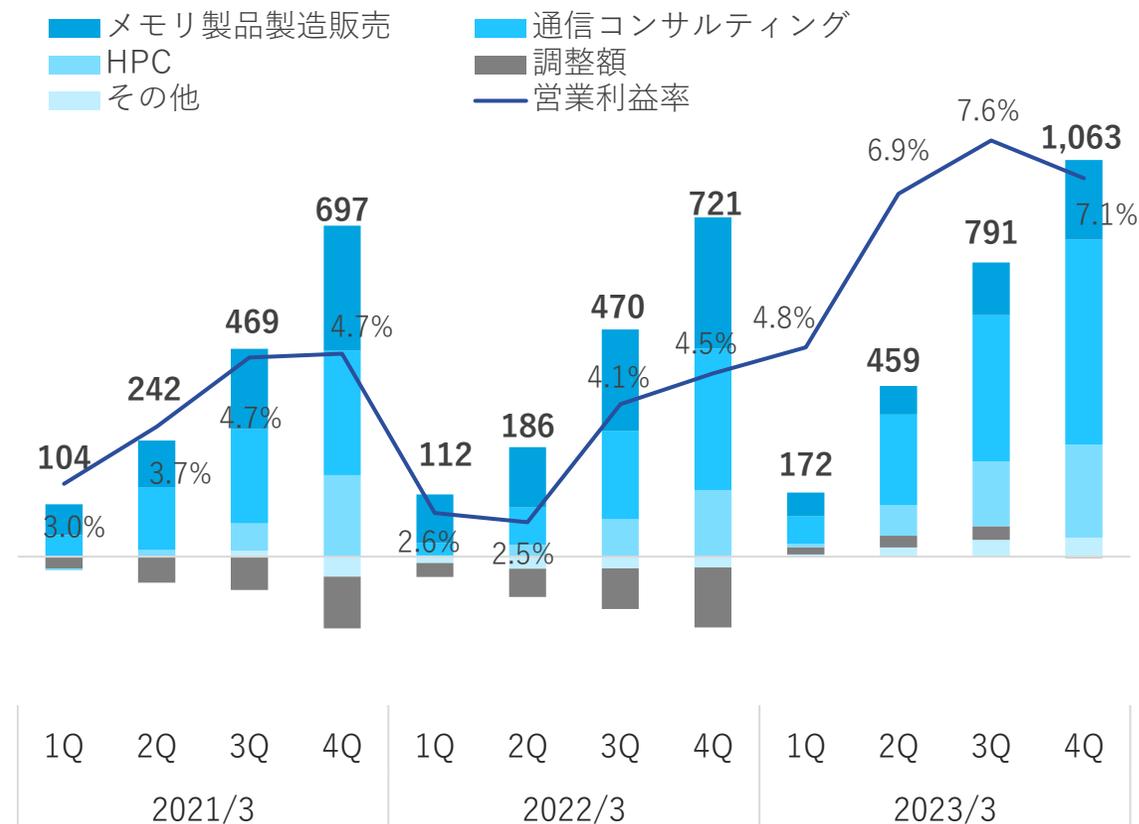


通信コンサルティング事業及びHPC事業が 引き続き好調のため過去最高益

連結営業利益 会計期間

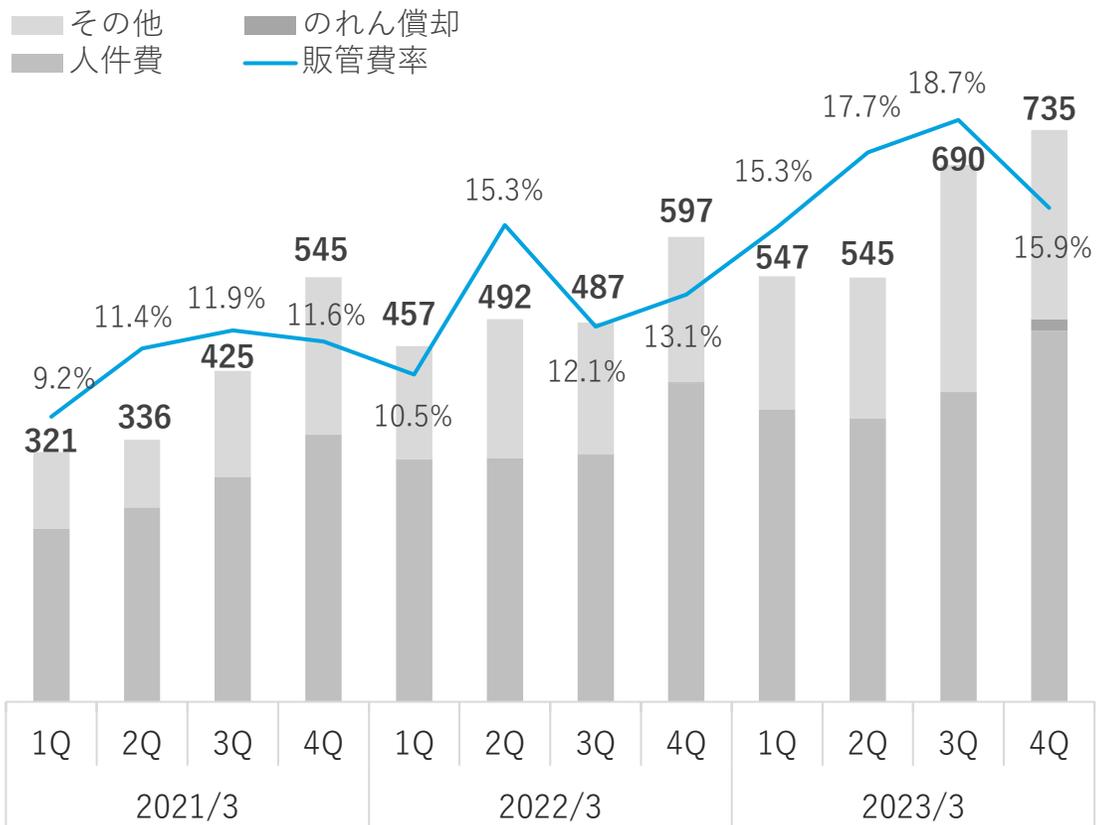


連結営業利益 累計期間

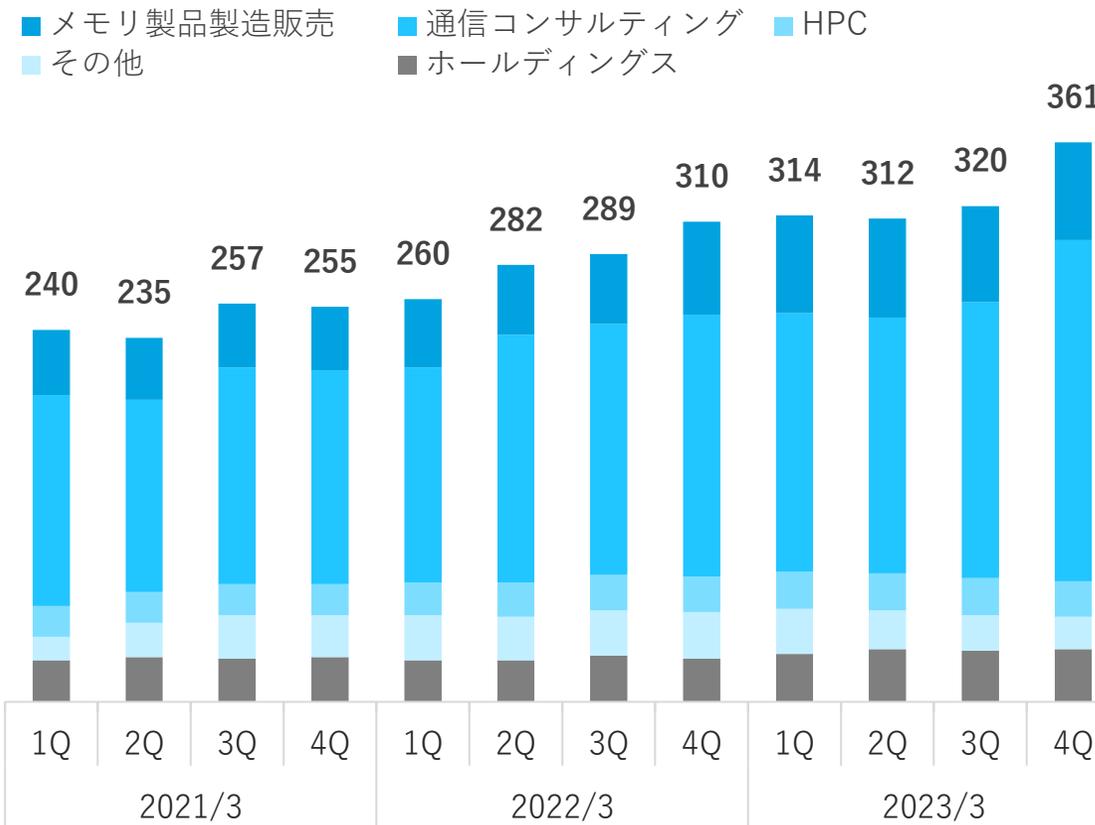


事業の拡大を推進するため、積極的に人材を確保

販売費及び一般管理費



役職員数 (人)



事業環境を鑑み、前期末に比べ棚卸資産を積み増し

- 部材の調達難、長納期対策の継続、及びM&Aによるリーバン社のグループインにより棚卸資産は増加しているものの、決済の進捗により、買掛金残高及び現預金残高については減少
- 営業活動の進捗により売掛金が増加
- リーバン社のグループインによるのれんの発生等により、固定資産が増加
- 順調な利益の積み上げにより、株主資本が増加
- 資本金の額が1億円となる減資を実施

貸借対照表

	2022/3	2023/3	前期末比
流動資産	8,764	9,317	106.3%
現預金	3,753	3,444	91.7%
売掛債権	3,472	4,283	123.4%
棚卸資産	1,291	1,418	109.8%
固定資産	412	819	198.4%
繰延資産	-	-	-
資産合計	9,177	10,136	110.4%
流動負債	5,724	5,798	101.3%
短期借入金	2,950	3,050	103.4%
一年以内返済予定			
長期借入金	404	444	109.9%
買掛金	1,766	1,430	81.0%
固定負債	779	910	116.7%
長期借入金	622	702	112.8%
負債合計	6,504	6,709	103.1%
株主資本	2,424	3,126	129.0%
資本金	700	100	14.3%
利益剰余金	1,255	2,245	178.9%
負債・純資産合計	9,177	10,136	110.4%

減収するも確実な利益の積み上げにより、 各段階利益において**過去最高益**

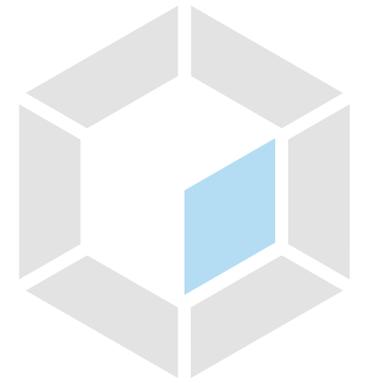
- 前期までのコロナ禍環境でのPC特需が落ち着いた事に起因し売上高については減収
- 事業構造の一部見直しを進め収益を安定させるほか、通信コンサルティング事業での受注件数の増加、HPC事業での収益環境の改善の推進による稼得利益の積み増しなどから**大幅な増益**

損益計算書

	2022/3	2023/3	前期比
売上高	16,166	15,007	92.8%
売上原価	13,410	11,425	85.2%
売上総利益	2,756	3,581	130.0%
販売費及び一般管理費	2,034	2,518	123.8%
営業利益	721	1,063	147.4%
営業外収益	27	28	103.1%
営業外費用	37	61	161.1%
経常利益	711	1,031	145.0%
特別利益	45	-	-
特別損失	58	-	-
税金等調整前当期純利益	698	1,031	147.5%
法人税等合計	277	272	98.3%
当期純利益	421	758	179.8%
非支配株主に帰属する当期純利益	39	56	143.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	382	702	183.6%

03

2024年3月期業績予想



事業規模の拡大から売上高については増収を計画するものの、成長投資のための費用を見込んだ結果、減益の予想

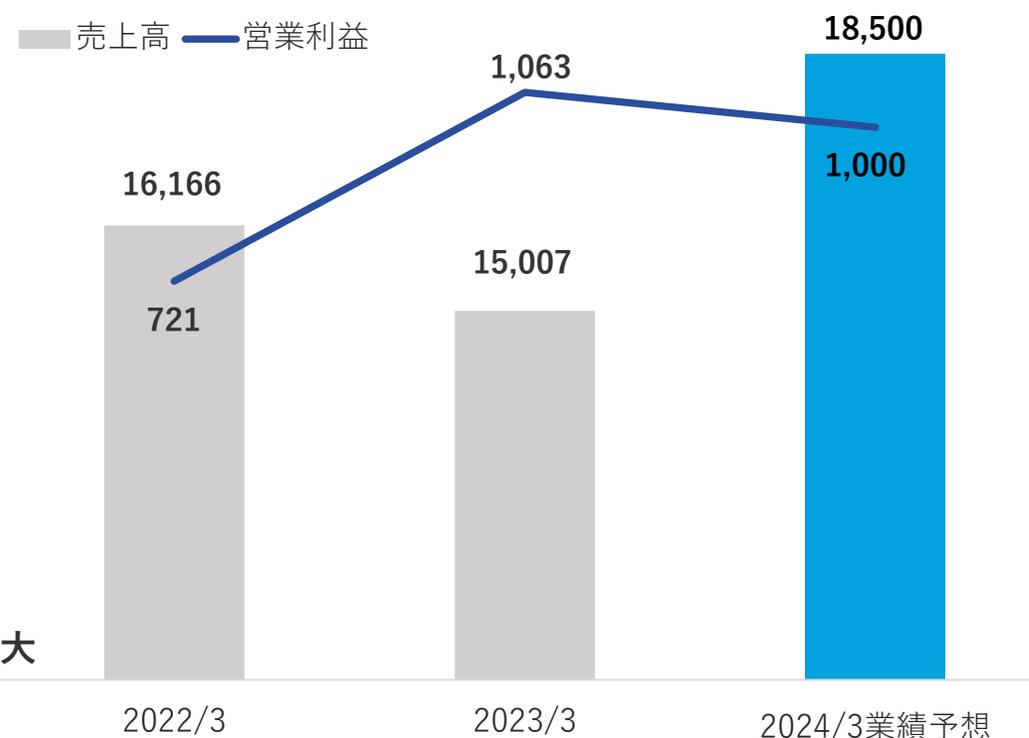
通期予想

売上高 : 18,500 前期比 : 123.3%

営業利益 : 1,000 前期比 : 94.0%

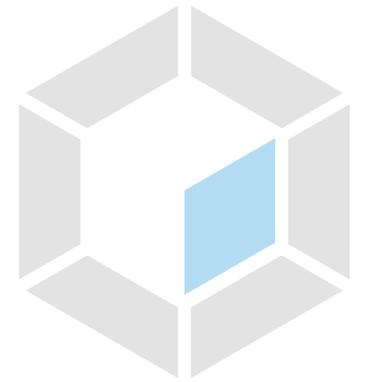
国際的な政情不安などの要因から、経済環境の変化に対し引き続き注視を要しますが、事業規模の拡大から売上高については増収を見込み、各段階利益については、更なる事業の成長を図るための投資に要する費用を見込んだ結果、減益を予想しております。

今後も、新規商材の投入、成長事業への戦略投資により、更なる収益の拡大を推進してまいります。



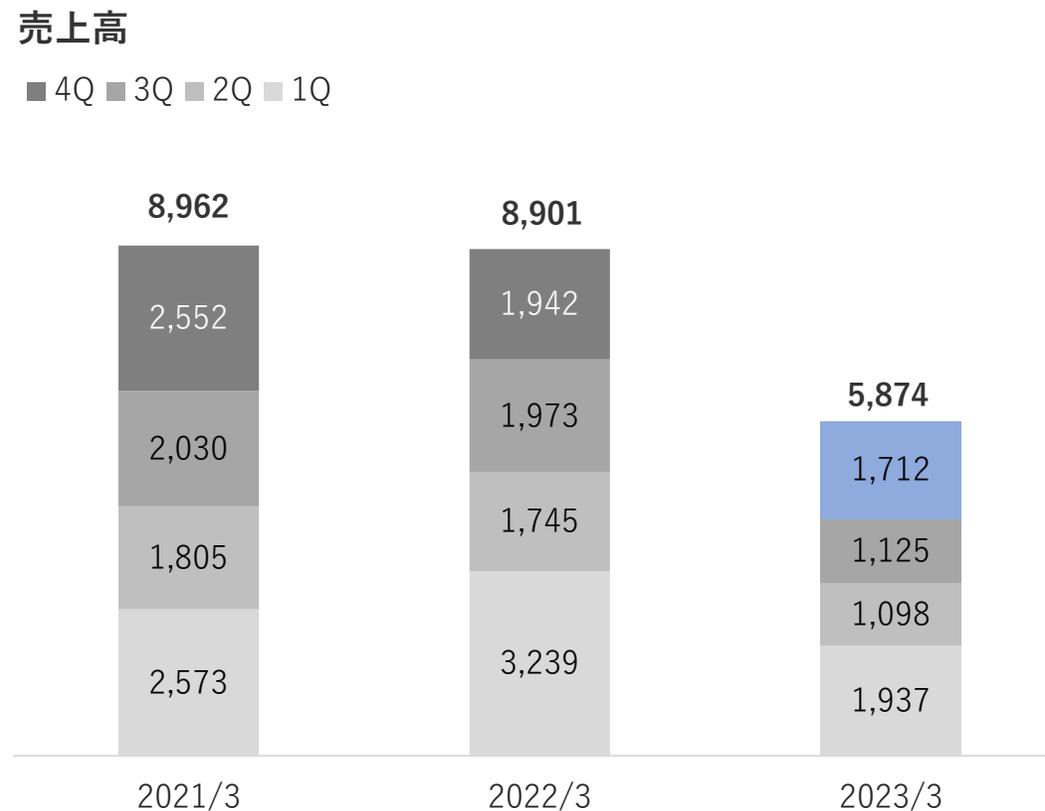
04-1

セグメント別概況 (メモリ製品製造販売事業)



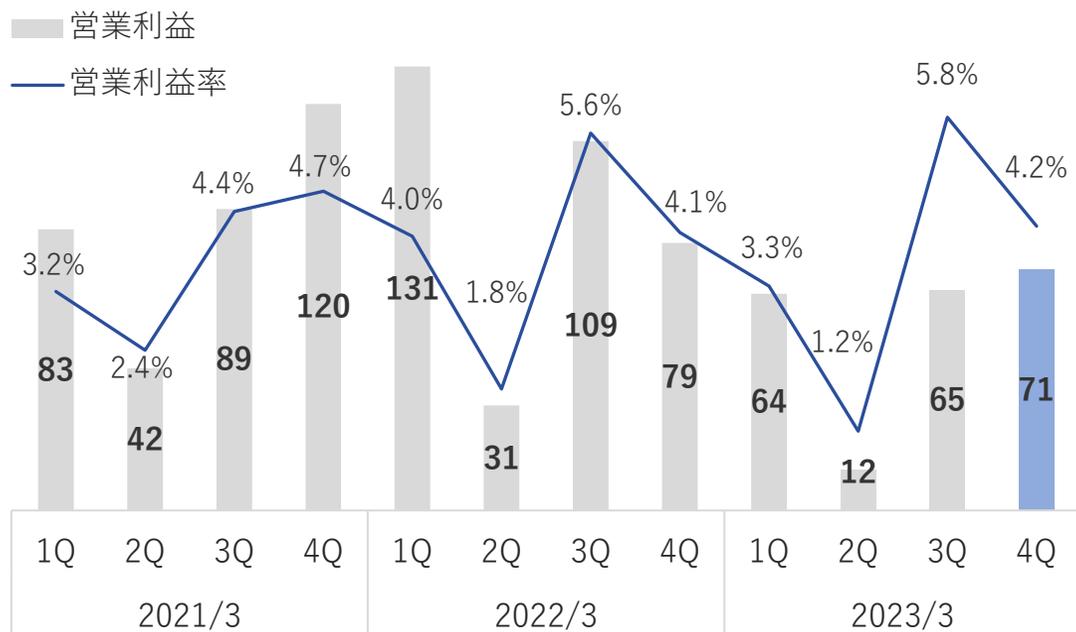
PC特需の落ち着きに起因し売上高については減収

- コロナ禍及びウクライナ危機及び米欧州並びに中国等のマクロ経済環境の変動等の影響から引き続き部材の調達環境などへの注視が必要
- 法人向けや産業用製品の需要は回復しつつあり、長納期化対策への対応を推進し、販売機会の拡大を図る
- PC特需の落ち着きに伴い、メモリ関連製品の売上高が減少しているものの、獲得利益に関する影響は小さい
- B2C向け商品の拡充を更に推進し、販路の多様化及び利益の獲得構造の多様化を図る
- 一次産業向けIoTビジネスの商品開発を促進し、新たな事業の柱として育成を更に推し進める

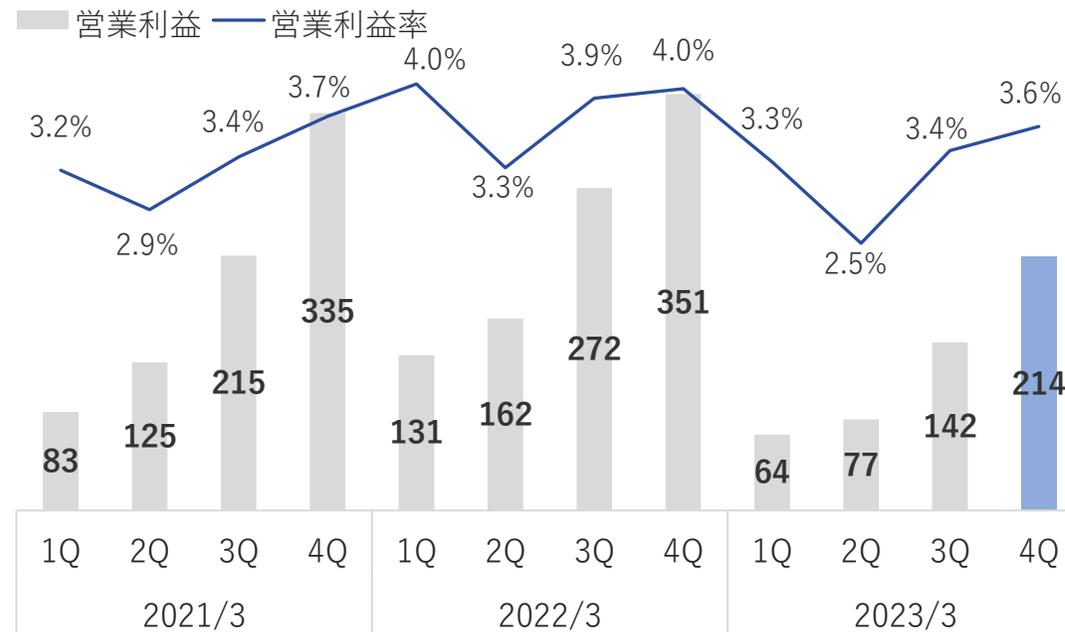


一時的な減益も、収益構造の見直しによる回復を推進

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間

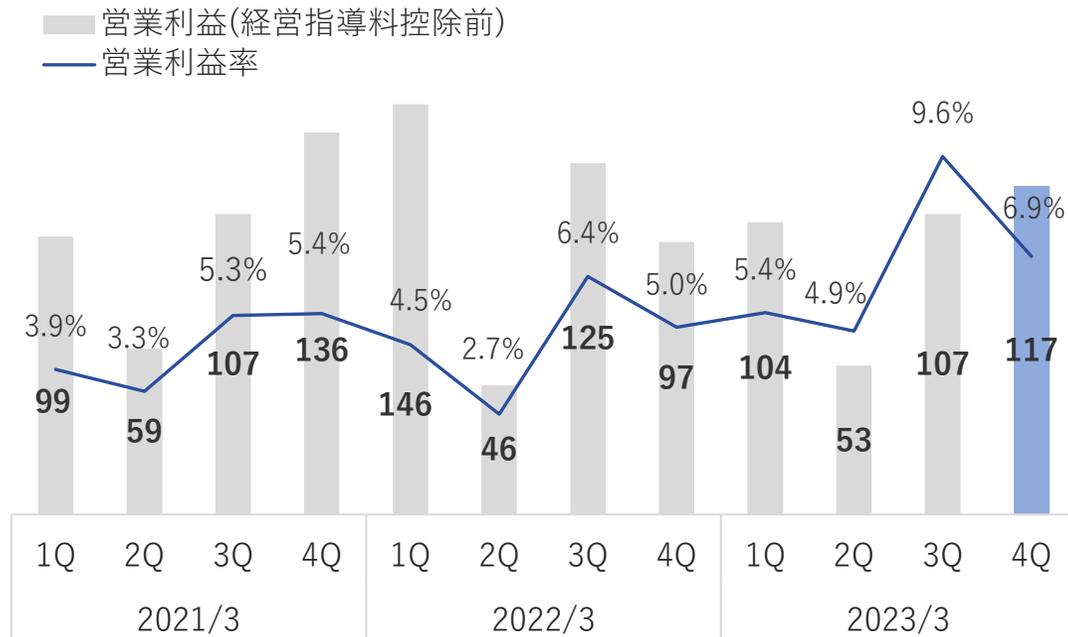


- 部材の調達難などにより電子部品の取得原価が高騰。代替品を利用したため、利益率の低下が発生していたものの回復基調
- サプライチェーンの滞留による部材の調達への制限が継続し、購入需要を全て消化しきれない環境は継続している
- 新製品の開発及び既存事業を活用した新ビジネスモデルの構築により収益獲得構造の見直しを更に推進していく

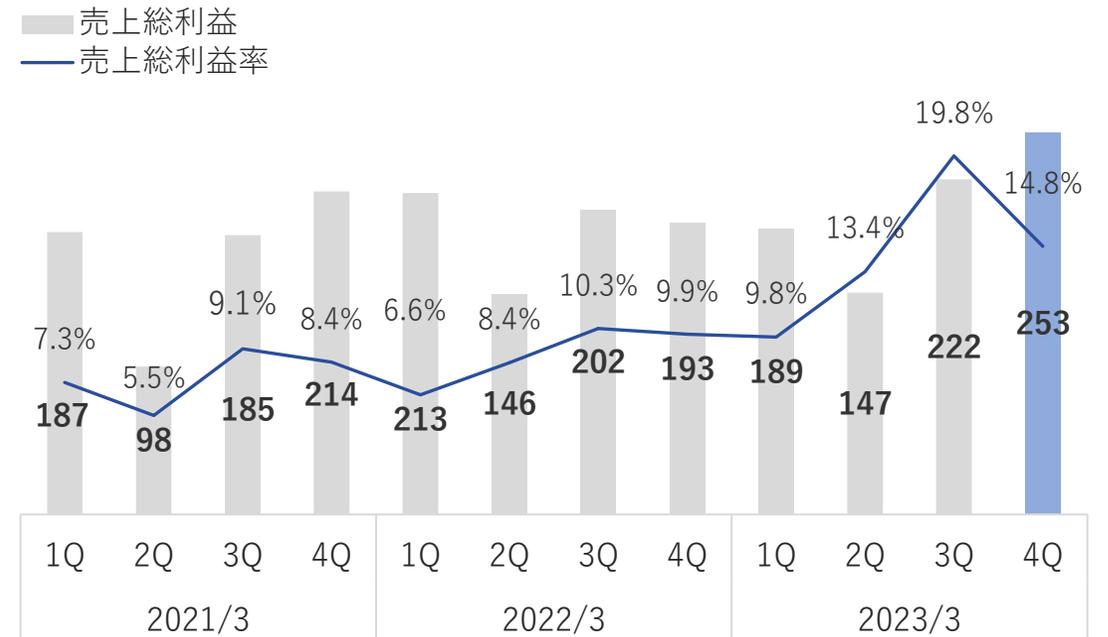
※販管費の増加及びこれに伴う営業利益率の低下が見られますが、内部費用の配分が主要因となります。(P.20をご参照ください)

経営指導料の算定基準の見直しに伴う過年度利益比較

営業利益（経営指導料控除前）



売上総利益



経営指導料の各子会社への配分額の修正による大幅な影響があるため(P.8参照)、過年度との比較性を考慮し、通常の営業利益による比較に加え、営業利益から経営指導料を差し引いた利益及び売上総利益で、過年度比較を実施しております。

接続ドック OWC「Thunderbolt™ Go DOCK」を販売開始 ～電源を内蔵し、11ポートを搭載～

お客様のニーズに合わせた
革新的なソリューション

電源の内蔵により、かさばるACアダプタは不要となり、ACケーブルをコンセントに差し込むだけで11ポートのフル機能を利用可能。MacBookシリーズなどの多くのノートPCに、最大90Wで給電が可能。オフィスでも外出先でも、必要な時に、必要な場所で、優れたワークスペースを作り上げる事が簡単にできます。



Other World Computing
(OWC)について

Other World Computing (OWC)は、アメリカのシカゴに本社を置くPC周辺機器のメーカーであり、1988年の創業時から、より良いワークフローを構築したいユーザーニーズに対して、様々なメモリ、ストレージソリューションを提供しています。これまでの30年以上の歴史の中で、OWCはApple向けメモリ、SSDのアップグレード製品を提供しており、Intel・Thunderboltテクノロジーを中心に、各種の外部ストレージドライブ、ドッキングステーション、拡張デバイス、メモリカードまで、多くのデータソリューションを提供してきました。シカゴ本社を含め、アメリカ国内に6箇所の拠点を持ち、海外市場へも進出しており、北米のカナダ分社、ベルギーにEMEA本部、台湾にAPAC本部をそれぞれ立ち上げています。

<https://www.owc.com/>
<https://www.owcasia.jp/>



ポータブル パワー ステーション 「DEENO X1500」の取り扱い及び販売開始

耐久性と安全性に優れ、
キャンプや屋外作業、
災害時のバックアップ用
電源にも最適

ポータブル電源は、キャンプや車中泊などのレジャー目的から、災害時の非常用電源としても使用されるなど、多くの利用シーンがあります。

「DEENO X1500」は、大容量 1036Wh リン酸鉄リチウムイオン電池を搭載。DEENO独自の電源管理システム・DiBMS（DEENO Intelligent Battery Management System）が、過充電・過電流・過放電を防ぎ、筐体にはABS+PC 94-V0グレードの耐火材料を使用し、また、通常のリチウムイオン電池に比べて、熱に対する安全性が高く、かつ、耐用年数が長いリン酸鉄リチウムイオン電池を使用しており、安全・快適に使用することが可能です。

AC 100V 定格1500W、瞬間出力 3000W、50/60Hz両対応で、自宅の電化製品の多くに対応可能な高出力設計です。また、USB Type-C PowerDelivery 対応やDC出力、スマートフォンの非接触充電にも対応。本体重量に対応した、持ちやすい設計のハンドルを備え、出方ポートは片面集中レイアウトなど細部まで使いやすさを追求した製品です。



直感型LEDにAIカメラと通信機能を搭載した 次世代防犯カメラの開発支援を開始

鉄道事業者向け製品の
開発支援を開始

この度IoT事業部では、株式会社MASS (<https://k-mass.jp/>) のリアルタイム防犯カメラ搭載LED照明【LED-AI】 (<https://www.led-ai.jp/>) の開発支援を開始しました。本製品は、既存のLED照明と取り換えるだけ（電気・配線工事のコストが不要）で、店内や車両内などの様子について、リアルタイムでの見守りが出来る製品となっています。当事業部では本製品の開発支援をすると共に、現在取り組んでいる当社事業への展開も含め、協業ビジネスの拡大を狙います。

特許申請・取得済

リアルタイム防犯カメラ搭載LED照明

 **LED-AI**

これからは、LED照明で防犯対策。

リアルタイム
ストリーミング対応

G13、GX16t-5の
口金対応

Wi-Fi 4/5/6
+4G対応
(新旧規格対応)



新発想のビジネス提案


超高精度アイソレーションアンプ（絶縁アンプ）「LX210」 量産供給を開始にあたり、評価用サンプル予約受付開始

長寿命と高精度を
求められる分野に特化

産業機器分野で定評のある[CRBOX]ブランドの超高精度アイソレーションアンプ（絶縁アンプ）「LX210」の量産供給を2023年9月に開始することを決定しました。これに先駆けてお客様評価用のサンプルの予約を2023年2月28日に開始いたしました。（サンプル供給時期は2023年5月を予定）

超高精度のアイソレーションアンプ（絶縁アンプ）とは

アドテックCRB事業部は、CRBOXブランドのアイソレーションアンプを40年前から開発・供給しており、産業機器やインフラ等の高信頼性を求められる分野への供給実績が多数あります。

LX210は、3ポートのトランス方式を採用しており、CRBOXが創業以来培ったアナログ回路技術により開発されました。特に長寿命と高精度を求められる分野に特化した製品です。

※ご要望によりカスタマイズ可能です。

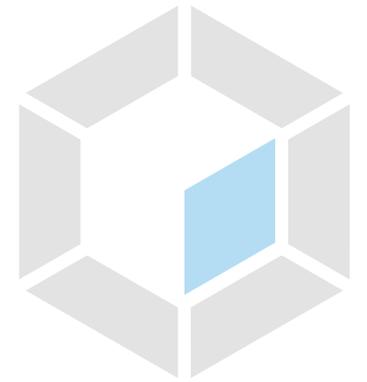


[特徴]

- 3ポート・アイソレーション：入力、出力、電源
- 高CMVアイソレーション：2500V rms、±3500Vp
- 低非直線性：±0.010% (max)
- 高CMR：125dB (G=100V/V)
- 周波数特性に優れている
- ゲインの温度特性 ±30 [ppm/°C]max
- 定格電圧：15VDC ±10%
- サイズ：28.0mm×54.9mm×19.0mm（ピン長4.0mm含む）

04-2

セグメント別概況 (通信コンサルティング事業)

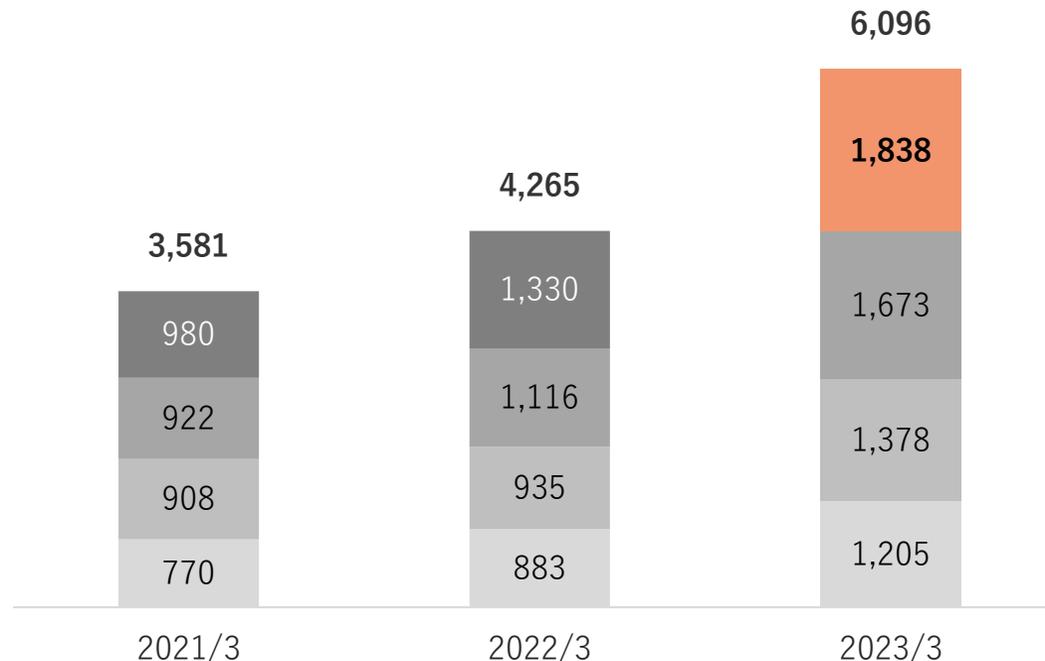


事業全体の積み上げにより単Q及び通期ベースで過去最高の売上を計上

- キャリア3Gサービス終了に伴う関連工事が引き続き堅調、通信建設工事の受注件数も高水準を維持
- コンタクトセンター事業において各種新規案件の獲得を推進し受注件数が伸長
- 既存事業の収益化及び新規案件の開拓を推進することで、更なる成長を図る方針。なお、11月付で中四国地方に強みを持つリーバン社をグループインし、更なる事業の拡大を推進
リーバン社の損益のP/L計上は4Qから開始

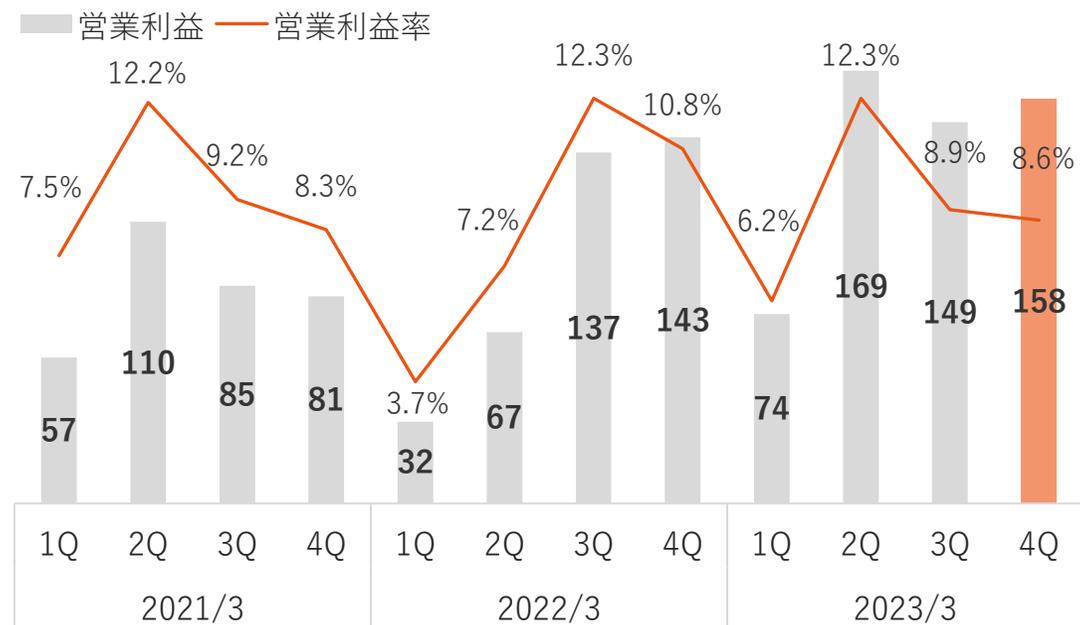
売上高

■ 4Q ■ 3Q
■ 2Q ■ 1Q

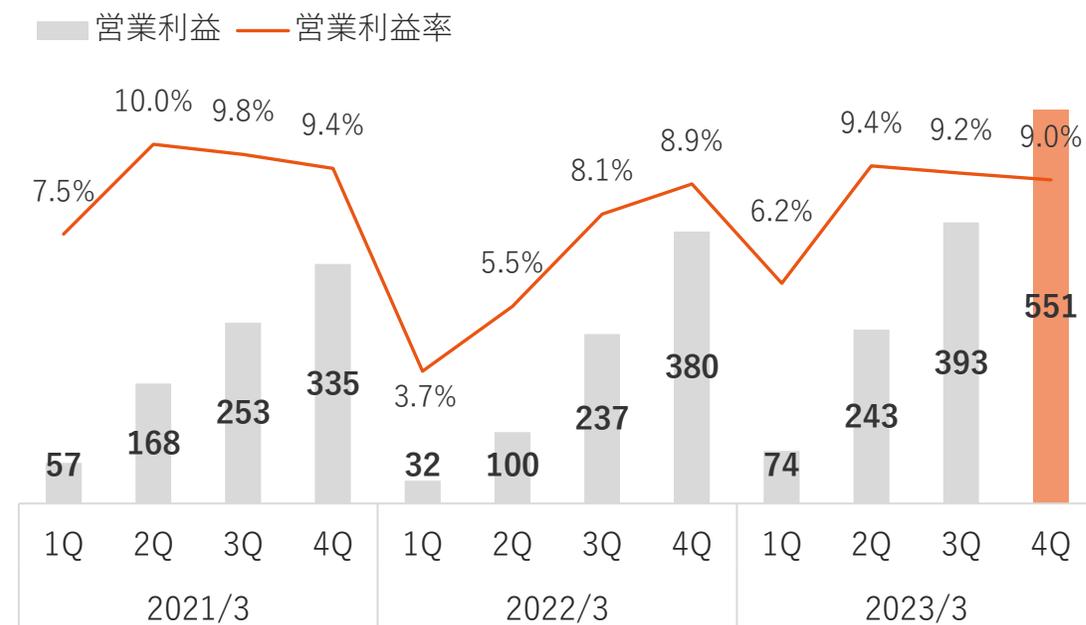


広告宣伝及びM&A費用を吸収し、通期で過去最高益を達成

営業利益 会計期間



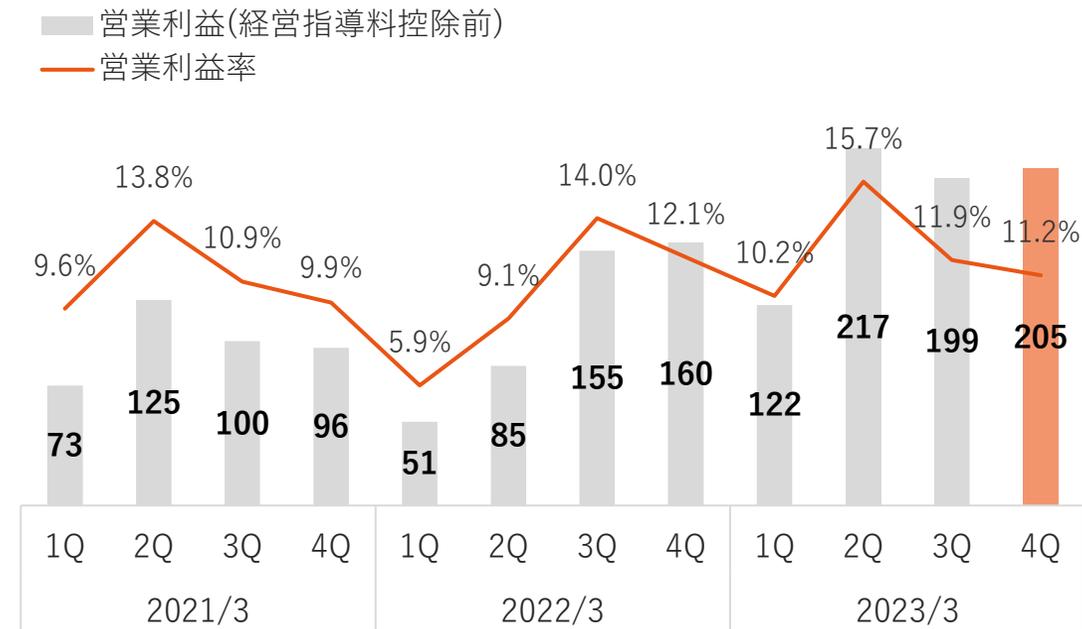
営業利益 累計期間



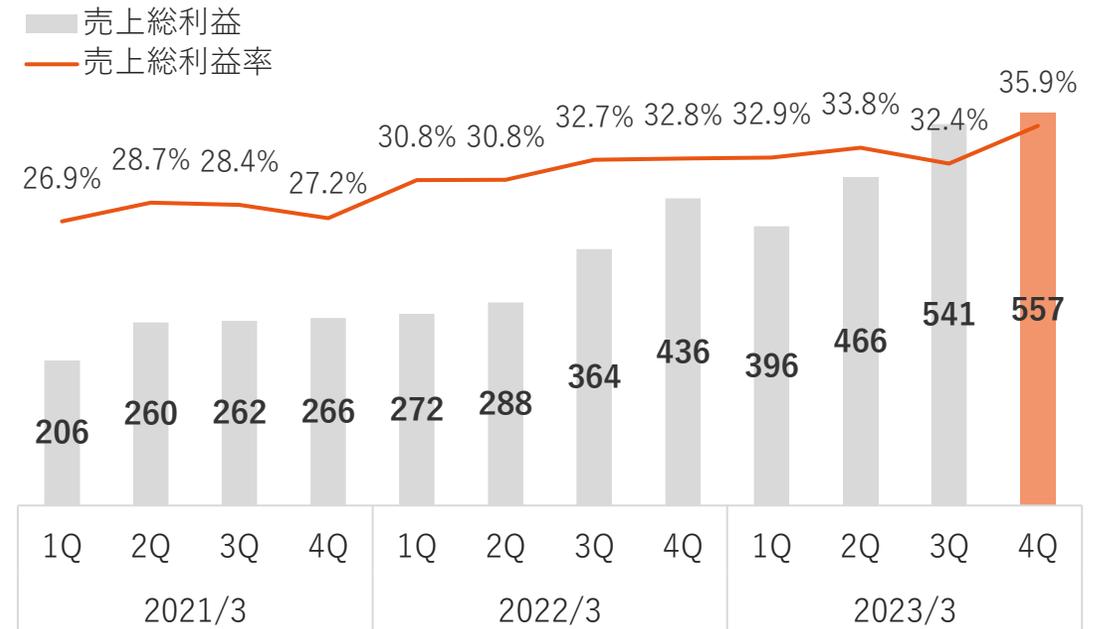
- キャリア3Gサービス終了に伴う関連工事を中心に各種通信建設工事の完工件数が増加
- コンタクトセンターの増床に伴う稼働ブースの拡張や適正化により効率化を推進し、収益性が向上
- 3Q及び4Qにおいて広告宣伝及びM&Aを実施したため一時費用が発生しており、営業利益率の一時的な低下が生じております

経営指導料の算定基準の見直しに伴う過年度利益比較

営業利益（経営指導料控除前）



売上総利益



経営指導料の各子会社への配分額の修正による大幅な影響があるため(P.8参照)、過年度との比較性を考慮し、通常の営業利益による比較に加え、営業利益から経営指導料を差し引いた利益及び売上総利益で、過年度比較を実施しております。

中四国エリアのローカル5G・IoT業務拡大で広島オフィスを新設



プレスリリース 2023.03.30

【広島オフィス新設の目的】

株式会社バディネットと株式会社リーバンは、各種通信インフラ整備や、ローカル5G、IoT関連の施工・保守需要拡大に応えるべく、2021年12月に完了した大阪オフィスの移転に続き、広島オフィスを共同で新設いたしました。

今後、両社の強みを生かし、中国・四国エリアでの通信建設業界でのシェア拡大を目指して参ります。

< 移転先情報 >

住所 : 〒730-0012
広島県広島市中区上八丁堀5番2号
最寄り駅 : 広島電鉄「縮景園前」電停徒歩1分
営業開始日 : 2023年4月3日 (月)

24時間365日有人アルコールチェック代行サービスでパイアール社とサービス提携



[サービス詳細ページ] <https://lp2.pai-r.com/pai-r.buddynet>

プレスリリース 2023.04.11

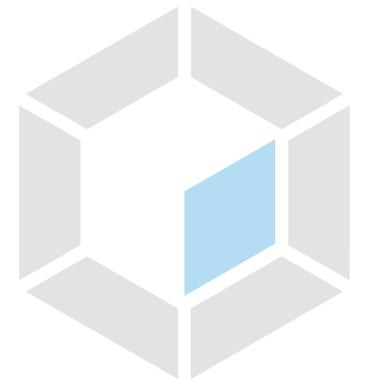
株式会社バディネットと、クラウド型アルコールチェッカーを提供する株式会社パイ・アール（代表取締役：安田 功）は、2023年4月1日に企業の飲酒検査業務をワンストップでの提供、且つ、コスト削減を目的とするサービス連携を行いました。また、本サービス連携を記念し、2023年4月19日に参加費無料の共催ウェビナーを開催いたしました。

【業務提携の背景】

事業所の飲酒運転根絶取組強化を目的に、2022年4月より順次施行されている改正道路交通法施行規則にて、社用車を持つ企業はアルコールチェックの対応に追われています。これまで、バディネットのコールセンター事業では、電話による飲酒検査の代行サービスを提供しておりました。今後、検知器によるアルコールチェックが義務化されることから、クラウド型アルコールチェッカーを提供するパイアールとサービス連携を行い、飲酒検査業務に課題を抱える企業に対し、電話確認のみならず検知器サービスもワンストップで提供することで、当該業務に発生するトータルコストの削減を実現いたします。

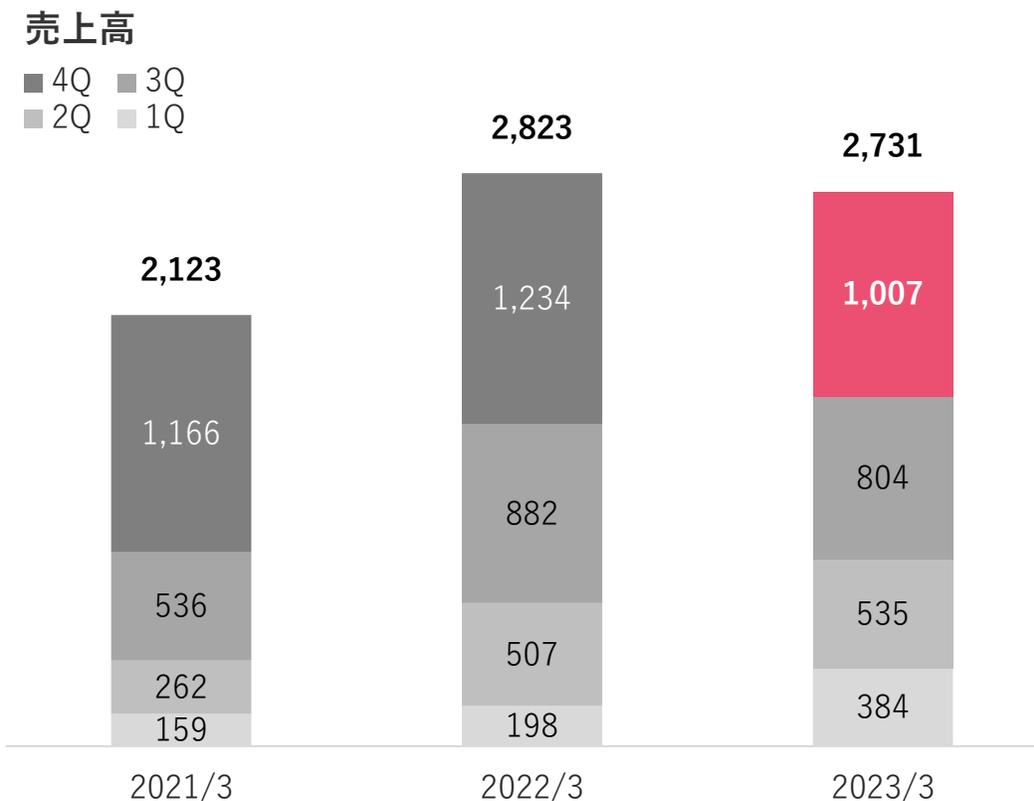
04-3

セグメント別概況 (HPC事業)



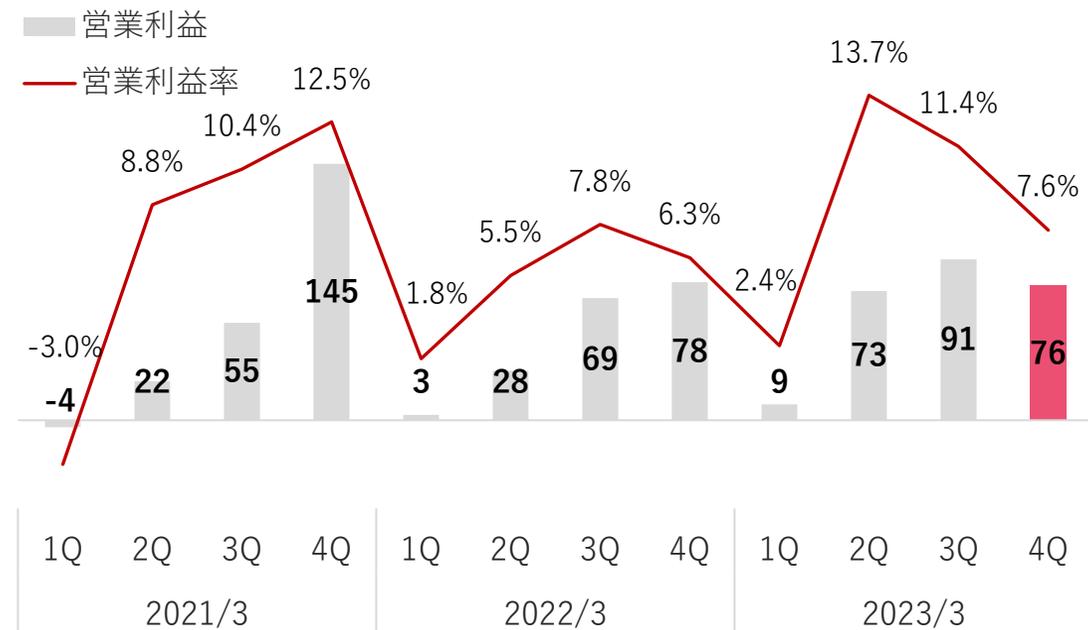
堅調に売上を積み上げ、前期規模の売上高を確保

- 拠点増設、営業人員の確保及び販売力強化を推進し、更なる収益力の向上に努める
- コロナ禍の影響により減少していた学会の再開が進む
対面販売の機会を増加し、売上の拡大を推進

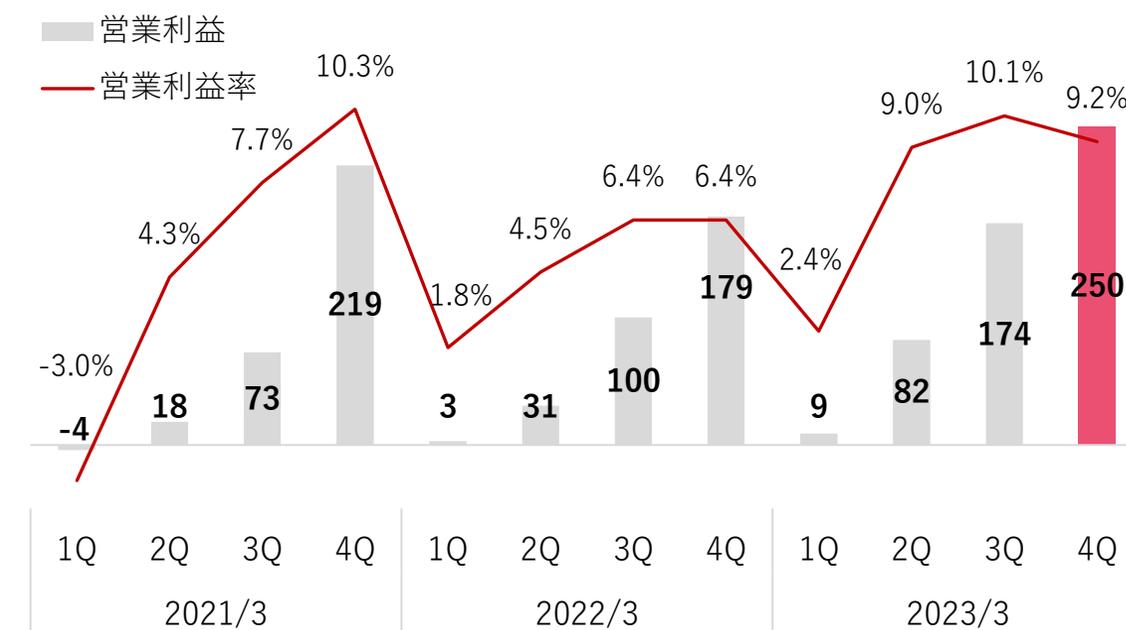


過去最高益を達成、順調に利益を積み上げる

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 販路及びビジネスモデルの影響から下期偏重の事業モデルであるが、第3四半期までの好調な推移により過去最高益を達成
- コロナ禍及びウクライナ危機による部材の調達難及び原価の高騰並びに円安の影響により、利益率の確保に関し懸念点があったものの、部材の先行取得及び付加価値の向上を進める事により、好調に利益を獲得

導入事例・新製品を展示会にて紹介

学会・展示会への参加
【機器展示】

第6回ビジュアライゼーションワークショップ
2023年3月実施

可視化技術に関わる研究者・教育者・企業関係者・学生の交流の場を提供するワークショップにて、最新の NVIDIA RTX 6000 Ada を搭載したワークステーション等を展示・紹介

DeepEyeVision株式会社様

【自治医大発のスタートアップ企業】
「AIの力で失明を減らす」

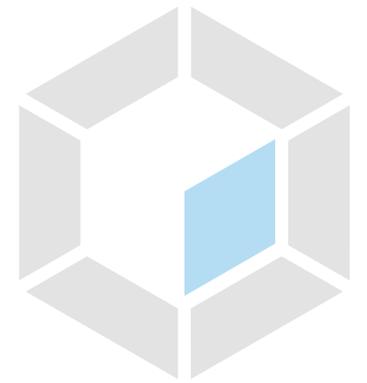
DeepEyeVision 株式会社は、AIの力で眼科医療の水準を向上させ、失明を減らすことをビジョンとする自治医科大学眼科学講座発のスタートアップ企業です。眼底写真の画像診断支援 AIや遠隔読影サービスの開発・販売を業務としています。同社の AI開発を加速するために、AIサーバ NVIDIA DGX A100、ストレージサーバ HPCT RS2X32、静音ラック HPCT SR80 から構成されるシステムを提案し、設置・導入まで行いました。

導入事例



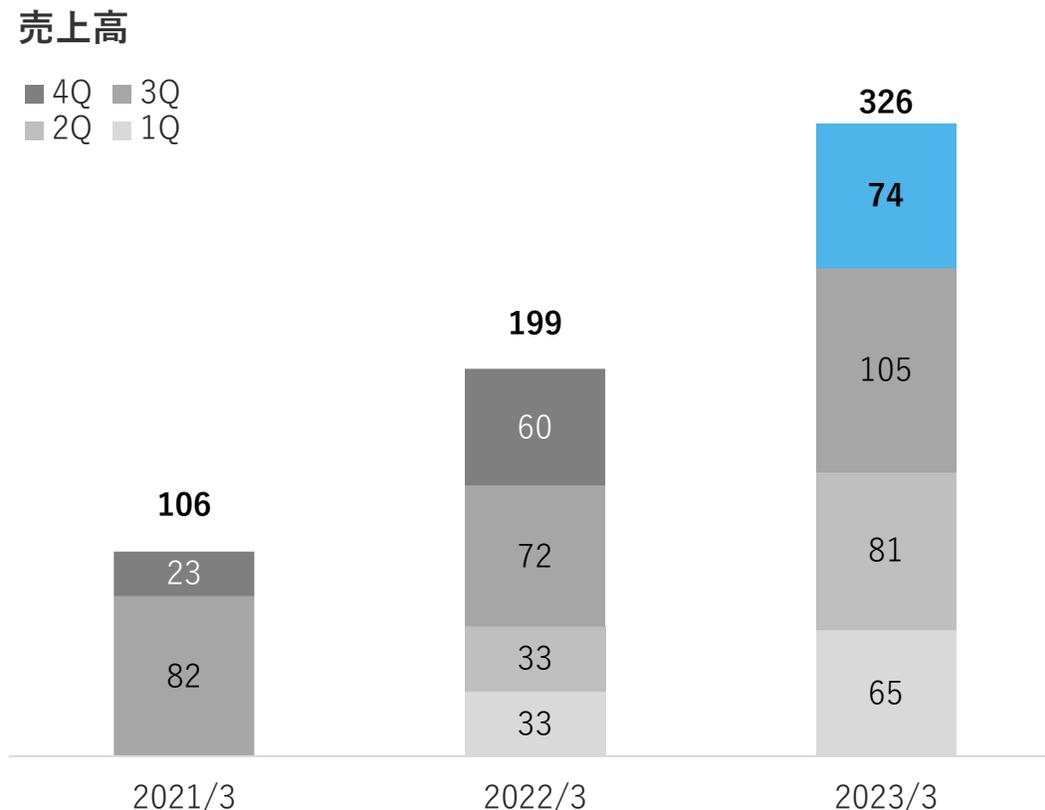
04-4

セグメント別概況 (その他事業－旅館事業－)



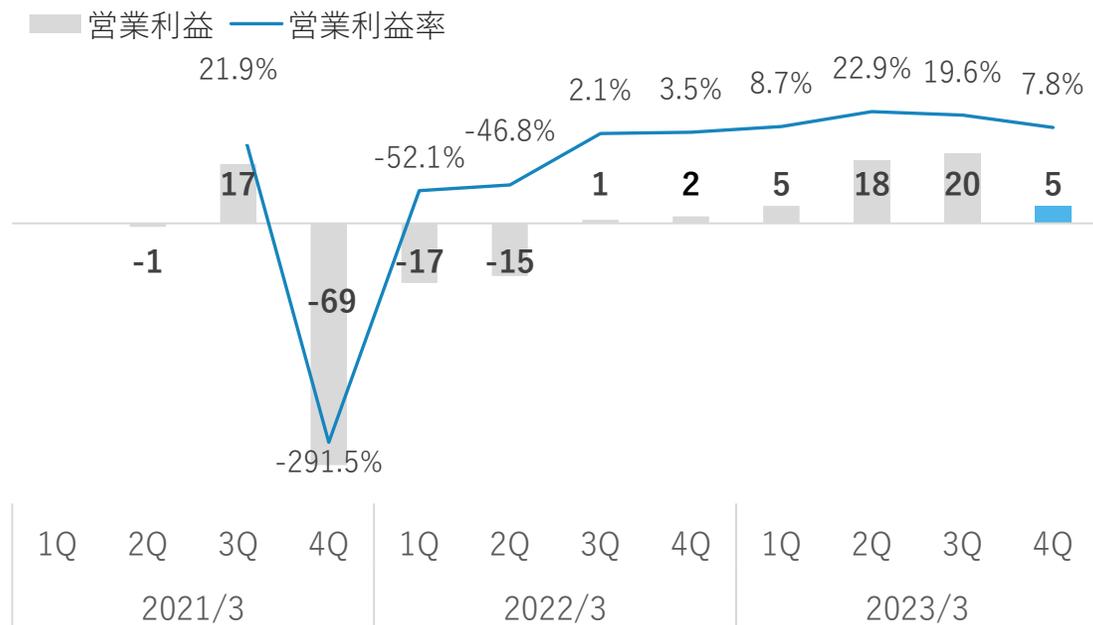
好調に顧客の獲得が進み過去最高の売上を計上

- 2020年10月より営業開始
- 行動制限の解除及び全国旅行支援などにより売上が伸長
- 今後もコロナ禍の影響の存在が否めないものの、行政による観光対策の活用、広告等集客施策の効果的な利用により新規顧客を獲得するほか、リピート客の更なる掘り起こしにより、安定的な収益の獲得に努める
- コロナ禍の副次的影響として、ペットの飼育数が増加しており、今後の潜在的需要先として期待

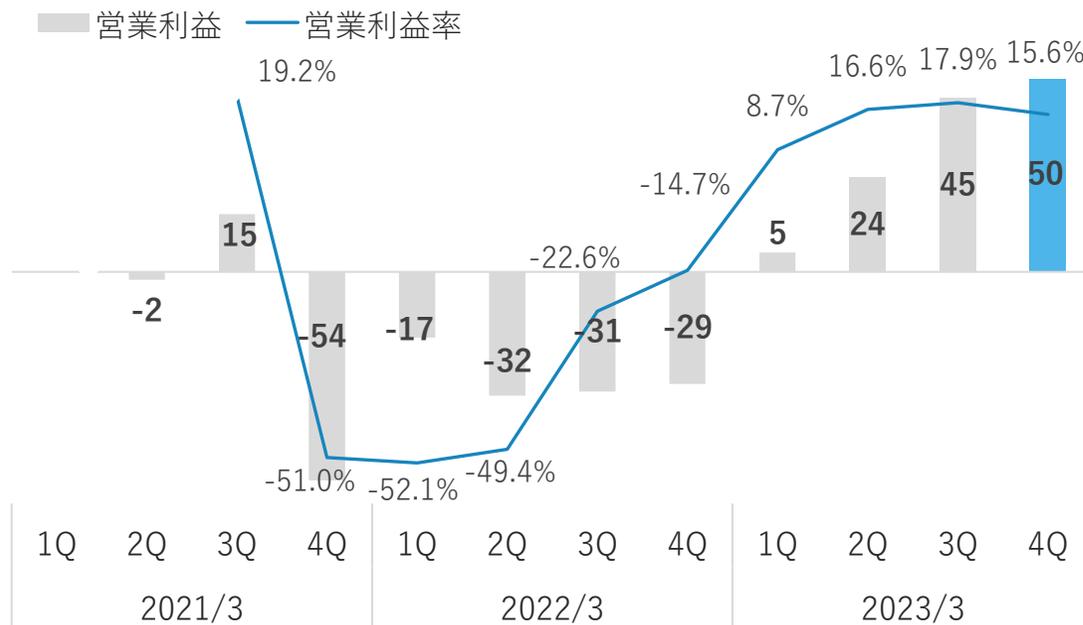


売上の拡大により、利益状況は好調に推移

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 利用客の増加に伴い客室の稼働率が向上し、ハイシーズンを中心に売上・利益を順調に稼得
- 追加オプションによる収益機会の多様化により、収益環境を改善
- オペレーションの効率化による原価構造の見直しにより、利益率の向上を推進

ホスピタリティ溢れる接客により、同伴するペットにとっても最高の旅行経験とやすらぎの時をご提供

経験を積んだスタッフによるサービスの提供

お客様の大切なペットに、ストレス無く過ごして頂ける様に、
充分な研修・経験を積んだスタッフによるおもてなしをご提供

特別室などには愛犬用露天風呂も完備

お客様用の露天風呂の隣に愛犬用の露天風呂を備えた特別室などをご提供。お食事もおやすみもペットとともに過ごせます

ペット専用メニューをご提供

鬼怒川の名産品を取り入れた、彩りが溢れるペット専用メニューをご提供



ペット同伴可能な宿泊施設として、 他の宿泊施設と明確な差別化を図った事業



伝統ある鬼怒川温泉でペットと共に 温泉旅行を楽しめる

江戸時代中期に開湯された歴史と伝統のある鬼怒川温泉で、ゆっくりペットと温泉を楽しめる宿泊施設をご提供

格式高い純和風旅館

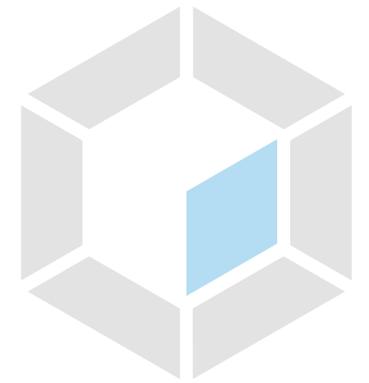
182平米の迎賓室をはじめ、専用露天風呂を備えたペットと共に過ごす事のできる大型の純和風の客室を多数用意

高付加価値サービスの提供

格安な宿泊施設では得られない、高付加価値サービスを提供することで、他のペット可宿泊施設との差別化を図る

05

参考資料



商号	株式会社AKIBAホールディングス（旧株式会社アドテック）
上場市場	東京証券取引所スタンダード（証券コード：6840）
設立	1983年2月17日
資本金	1億円（注）2022年9月1日付で資本金の額が1億円となる減資を実施いたしました
事業内容	持株会社としてグループ全体の経営戦略の策定・推進、グループ経営の監査、その他経営管理並びにそれらに付帯する業務
決算期	3月末
役職員数	361名（連結 2023年3月末日）
本社所在地	〒104-0045 東京都中央区築地2-1-17陽光築地ビル Tel：03-3541-5068(代表) Fax：03-6260-6258

役員	代表取締役社長	馬場 正身
	代表取締役副社長	堀 礼一郎
	取締役 CFO 管理本部長	五十嵐 英
	取締役 管理本部副本部長	富山 理布
	取締役 グループ監査室長	後藤 憲保
	取締役（社外）	丸山 一郎
	取締役（社外）	黒部 得善
	取締役（社外）	後藤田 翔
	常勤監査役	内藤 城次郎
	監査役（社外）	石本 圭司
監査役（社外）	西田 史朗	
監査役（社外）	中川 英之	
補欠監査役（社外）	藤浪 努	
会計監査人	KDA監査法人	
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社	

1980年代	1983.2	株式会社アドテックを設立（商号変更により現「株式会社AKIBAホールディングス」）
1990年代	1993.6	パソコン用増設メモリモジュールの製造販売を開始
	1998.11	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年代	2004.12	ジャスダック証券取引所（東京証券取引所JASDAQ（スタンダード））に株式を上場
2010年代	2013.5	株式会社エッジクルー（現 連結子会社/株式会社アキバデバイス）を設立
	2015.1	株式会社バディネット（現 連結子会社）を買収
	2015.10	株式会社AKIBAホールディングスに商号変更、新設分割により株式会社アドテック（現 連結子会社）を設立、 純粋持株会社体制に移行
	2016.3	iconic storage株式会社を買収
	2017.1	株式会社HPCテック（現 連結子会社）を買収
	2019.7	ウェブソリューション事業を株式会社バディネットに移管、通信コンサルティング事業に統合
2020年代	2020.5	株式会社ダイヤモンドペット&リゾート（旧 株式会社AKIBA LABO福岡）にて新規事業 （ペット同伴温泉旅館「鬼怒川 絆」の運営）開始
	2020.10	ペット同伴温泉旅館「鬼怒川 絆」 グランドオープン
	2020.10	株式会社バディネットが株式会社ランテンエンジニアリングを買収
	2021.4	株式会社バディネットがiconic storage株式会社と株式会社ランテンエンジニアリングを吸収合併
	2021.10	株式会社アドテックがシーアールボックス株式会社を買収
	2022.4	東京証券取引所の市場区分の再編に伴い、東京証券取引所スタンダード市場へ移行
	2022.10	株式会社アドテックがシーアールボックス株式会社を吸収合併
	2022.11	株式会社バディネットが株式会社リーバン（現 連結子会社）を買収
	2022.12	株式会社エッジクルーから株式会社アキバデバイスに商号変更

Business Domain

DXを次のステージへ

先進的なサービスを有するビジネスが集結

AKIBAホールディングスグループは多様なカテゴリーで社会全体のDX推進に取り組み発展させていきます。

