

2025年3月期 通期決算説明資料

FY2025 Full-Year Financial Results Presentation



AKIBA HOLDINGS

2025.5.14

CONTENTS

【2025年3月期通期決算説明資料】

01. トピックス・概況
02. 2025年3月期 通期決算概要
03. 2026年3月期 通期連結業績予想
04. 事業セグメント別概況

【AKIBAホールディングス会社説明資料】

01. 会社概要・沿革等
02. 事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等
03. 事業別の方針・施策、グループの成長戦略
04. その他（サステナビリティ、財務情報、株式情報）

※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
TOPICS・Overview

1. トピックス：2025年3月期通期決算

2025年3月期の売上高は主力事業の拡大により前期比115%で着地、
営業・経常利益は修正後の通期業績予想を大きく上回る結果に

当期の売上高は持株会社
体制移行後で最高水準に

メモリ・PC関連デバイス・IoT事業、通信建設テック事業の最繁忙期である第4四半期が堅調に推移したことにより、当期の売上高は前期比115%で182億円と持株会社体制移行後で最高水準に

営業・経常利益は修正後の
通期連結業績予想を達成

売上高の拡大を受け、営業利益・経常利益が第2四半期決算時に修正した通期連結業績予想の設定値を達成

来期は戦略投資・事業基盤
強化継続し増収へ

経済環境・社会環境の変化に伴う不透明感が続く中、継続した成長に向けた投資・M&Aと安定的なグループマネジメントを支える事業基盤強化、ガバナンス水準の強化推進し、2026年3月期は増収を目指す※26年3月期の連結業績予想の概要はP14参照

1. 概況：2025年3月期通期決算

不安定な事業環境の中、4Q売上高は主力事業が好調に推移 販管費の増加をこなし、営業・経常利益は修正後業績予想を達成

2025年3月期においては、好調なインバウンド需要や個人消費の持ち直しの動きを受けて、緩やかな回復基調にはあるものの、物価上昇や、米国の政治動向、不安定な国際情勢や為替相場の不安定さもあり、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。

このような環境の中、売上高については主力事業の最繁忙期である第4四半期が堅調に推移し、前期を大幅に上回る結果となりました。営業・経常利益については、事業基盤強化に向けた成長投資等による販管費の増加で前期を下回る水準となったものの、第2四半期決算時に修正しました業績予想を大幅に達成しました。

グループ全体の来期以降の継続的な成長に向けて、新規商材の投入、M&A等による成長事業への戦略投資、グループにおける連携強化、事業執行体制の整備等を推進することにより、事業基盤の強化を継続し、収益力の強化を図ってまいります。

	2025/3 業績予想 (11/13修正後)	2025/3 通期実績	達成率	2024/3 通期実績	前期比
売上高	16,600	18,272	110.1%	15,848	115.3%
営業利益	550	716	130.2%	838	85.4%
経常利益	510	662	129.9%	844	78.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	122	112	92.0%	292	38.4%
一株当たり 当期純利益	13.28円	12.22円		31.85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

2025年3月期 通期決算概要
FY2025 Full-Year Financial Results Summary

2. 2025年3月期通期決算概要：事業セグメント



メモリ・PC関連デバイス・IoT



株式会社アドテック

メモリ及びコンピュータ関連製品・IoTソリューション事業 等

通信建設テック



株式会社バディネット

株式会社ブランチテクノ



通信建設工事業、通信土木事業、コンタクトセンター事業 等

※ブランチテクノは2024年4月1日に連結子会社化（2024年6月30日がみなし取得日）

※バディネットがリーバンを2025年3月31日付で吸収合併

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（旅館他）

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

2. 2025年3月期通期決算：事業セグメント別の概況

不安定な事業環境の中、主要事業の4Q売上高は堅調に推移し、安定した利益水準を達成、メモリ関連事業の黒字転換も寄与

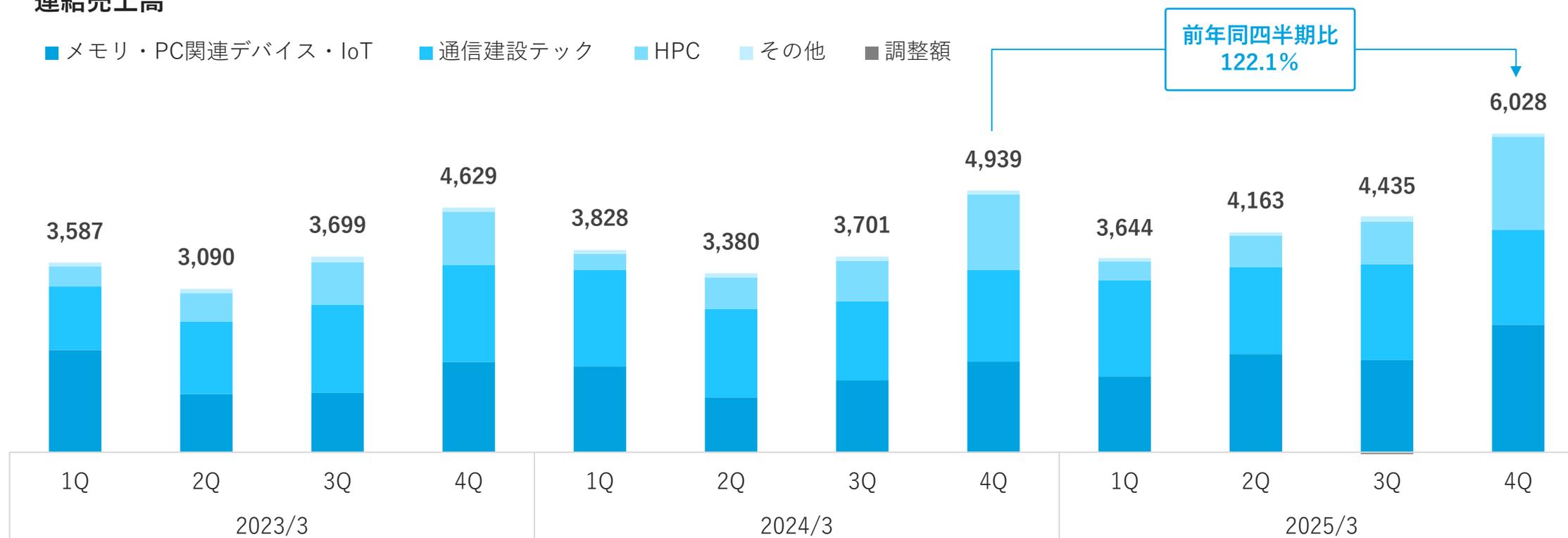
	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比	トピックス
連結	18,272	115.3%	716	85.4%	
メモリ・PC関連 デバイス・IoT	7,466	130.0%	4	前期は△42 の損失計上	大型案件獲得、新規商材の販売推進等により4Qの売上高伸長し、通期で利益計上
通信建設テック	7,038	104.2%	328	68.0%	新規連結の貢献、新規領域の推進により、前期までの大型案件終了の影響をこなし増収
HPC (高性能科学技術計算機)	3,533	114.3%	305	94.9%	販促活動強化継続で4Q売上高は過去最高水準に、競争激化の中、前期並みの利益確保
その他 (旅館ほか)	280	93.5%	78	101.6%	4Q一部設備改修による休館するも前期並みの売上高確保。コスト見直しで通期で営業利益確保(全社費用等の調整額を含む)

2. 2025年3月期通期決算：連結売上高

通建テック事業のM&Aによる新規連結とメモリ・PC関連デバイス事業の大型案件寄与、HPC事業の好調な4Q売上高の貢献で前年同四半期比122%

連結売上高

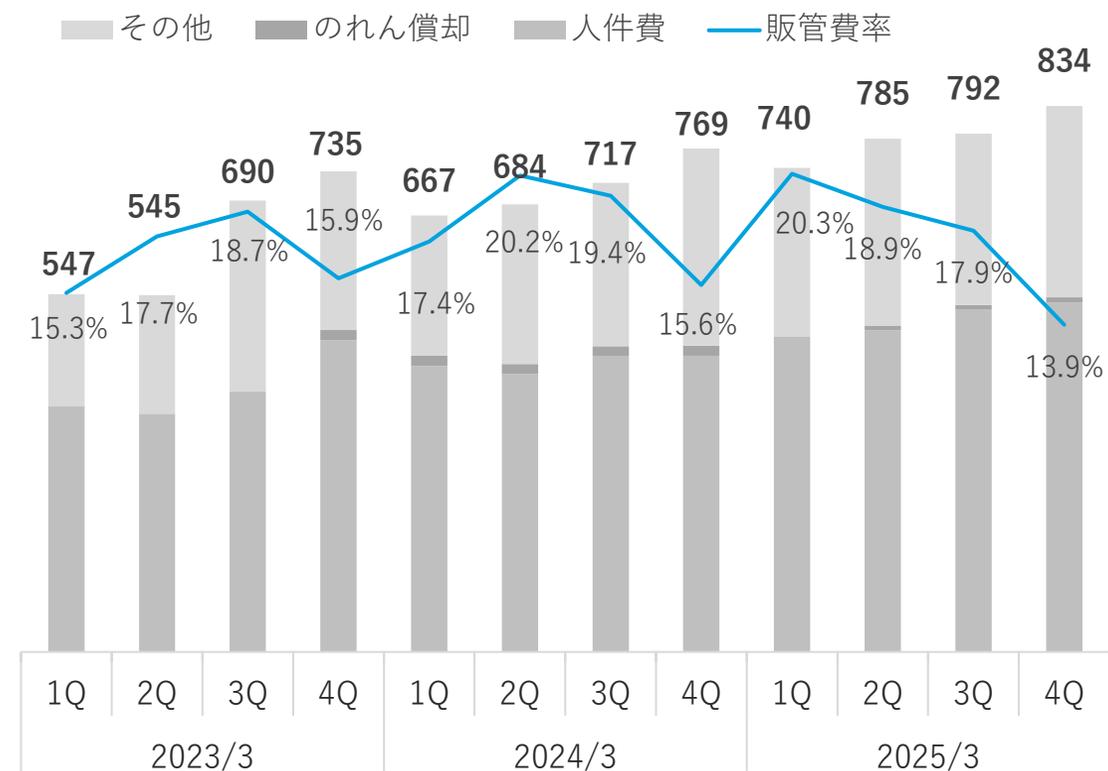
■ メモリ・PC関連デバイス・IoT ■ 通信建設テック ■ HPC ■ その他 ■ 調整額



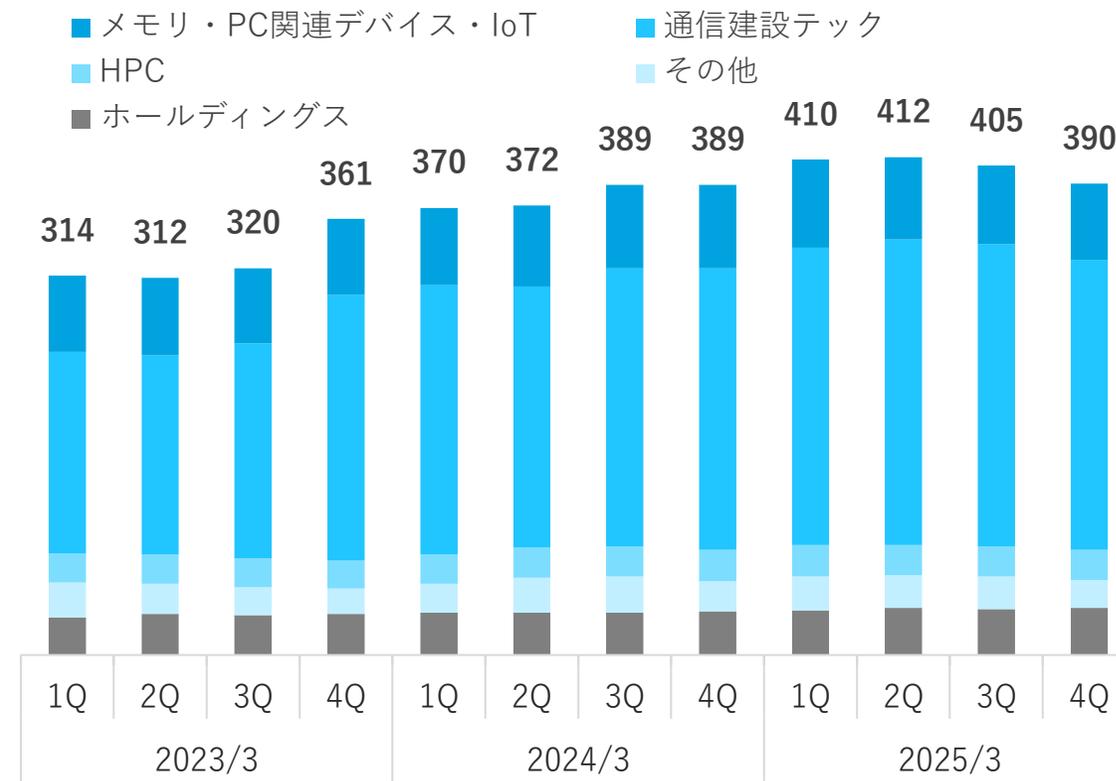
2. 2025年3月期通期決算：販売費及び一般管理費・役職員数

事業成長力確保のための販管費投資継続するも売上堅調に拡大し、売上高販管費率は低下

販売費及び一般管理費（百万円）



役職員数（人）



2. 2025年3月期通期決算：販売費及び一般管理費・役職員数

今後の運転資金及び投資資金確保のため借入金増加 通期で純利益計上し、純資産増加

- 運転資金及び成長のための事業投資資金を確保するため、有利子負債が前期末に比べ約20.9億円増加
- 期末にかけての売上高増加で棚卸資産が2.2億円減少し、売掛債権が5.5億円増加
- 2025年3月期会計期間の純利益計上で純資産増加

連結貸借対照表

	2024/3	2025/3	差異	前期末比
流動資産	10,749	12,657	1,908	117.8%
現預金	4,168	5,369	1,200	128.8%
売掛債権	4,691	5,243	552	111.8%
棚卸資産	1,655	1,428	-226	86.3%
固定資産	719	970	250	134.9%
資産合計	11,468	13,627	2,159	118.8%
流動負債	6,313	6,817	504	108.0%
短期借入金	3,450	3,650	200	105.8%
一年以内返済予定長期借入金	548	993	444	181.0%
一年以内償還予定社債	58	60	2	103.4%
買掛金	1,565	1,403	-162	89.6%
固定負債	1,359	2,832	1,472	208.3%
長期借入金	1,190	2,397	1,206	201.3%
社債	—	240	240	—
負債合計	7,673	9,649	1,976	125.8%
株主資本	3,419	3,531	112	103.3%
資本金	100	100	—	100.0%
利益剰余金	2,537	2,650	112	104.4%
負債・純資産合計	11,468	13,627	2,159	118.8%

2. 2025年3月期通期決算：連結損益計算書

売上高は、大型案件、新規連結寄与で持株会社体制後史上最高水準に
原価高騰等の外部環境厳しい中、通期で一定の利益確保

- 売上高については、大型案件の獲得、新規連結子会社の寄与で4Qの売上高が大幅増収したことにより前期比115%に、為替の影響及び原価の高騰等をこなし売上総利益も増益
- 事業規模拡大のための人員確保のほか、事業基盤強化のための成長投資、新規連結子会社の影響等により販管費が増加するも4Qにおいて前年同四半期を上回る利益を獲得
- 通期の純利益は、第2四半期に続き、第4四半期において特別損失149百万円（貸倒引当金繰入額）を計上するも通期では利益を確保

連結損益計算書

	2024/3	2025/3	差異	前期比
売上高	15,848	18,272	2,423	115.3%
売上原価	12,171	14,402	2,231	118.3%
売上総利益	3,677	3,869	191	105.2%
販売費及び一般管理費	2,839	3,152	313	111.1%
営業利益	838	716	-122	85.4%
営業外収益	33	38	5	115.1%
営業外費用	27	92	64	337.9%
経常利益	844	662	-182	78.4%
特別利益	-	-	-	-
特別損失	217	319	102	147.3%
税金等調整前当期純利益	627	342	-285	54.6%
法人税等合計	260	159	-101	61.2%
当期純利益	367	183	-184	49.9%
非支配株主に帰属する当期純利益	74	70	-3	95.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	292	112	-180	38.4%

03

2026年3月期 通期連結業績予想 FY2026 Consolidated Earnings Forecast

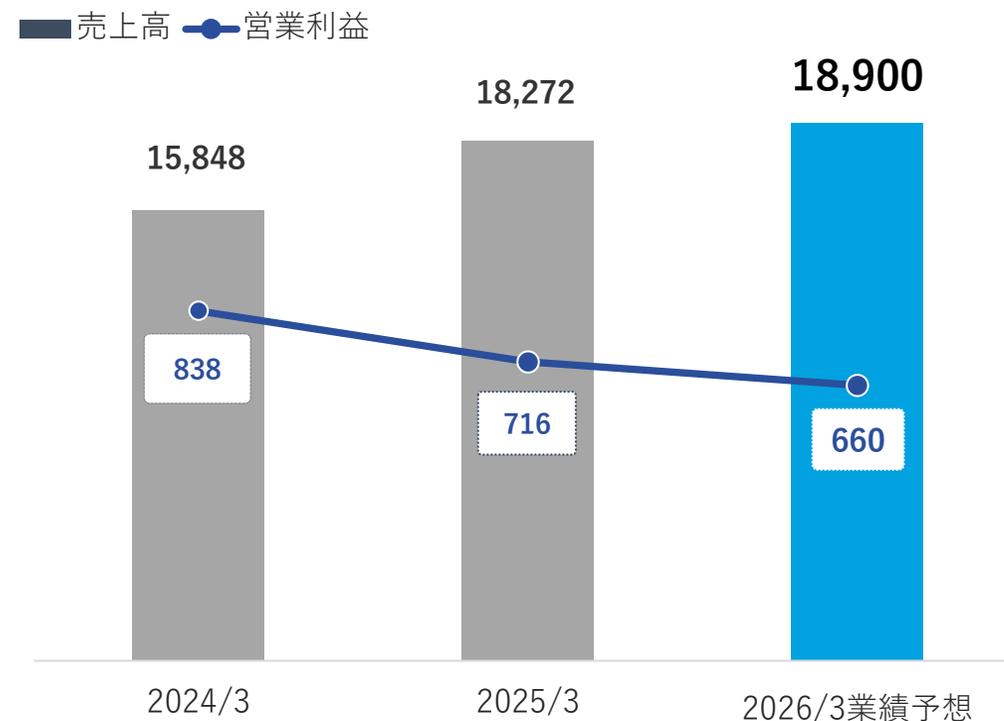
3. 2026年3月期 通期連結業績予想

主力事業の継続的な成長を目指し、戦略投資・ガバナンス強化を推進
各事業における新領域への取り組み推進し、継続的な増収を目指す

通期連結業績予想の概要

	2025/3 連結業績 (実績)	2026/3 業績予想	前期比
売上高	18,272	18,900	103.4%
営業利益	716	660	92.2%
経常利益	662	600	90.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	112	400	356.3%

- 為替動向や物価上昇による個人消費への影響等により、不透明な状況は継続する中、事業拡大に向けた戦略投資やガバナンス強化を推進
- 各事業とも継続的な成長を目指し、組織体制の強化や各種取り組みを推進し、2025年3月期に対して増収計画とする



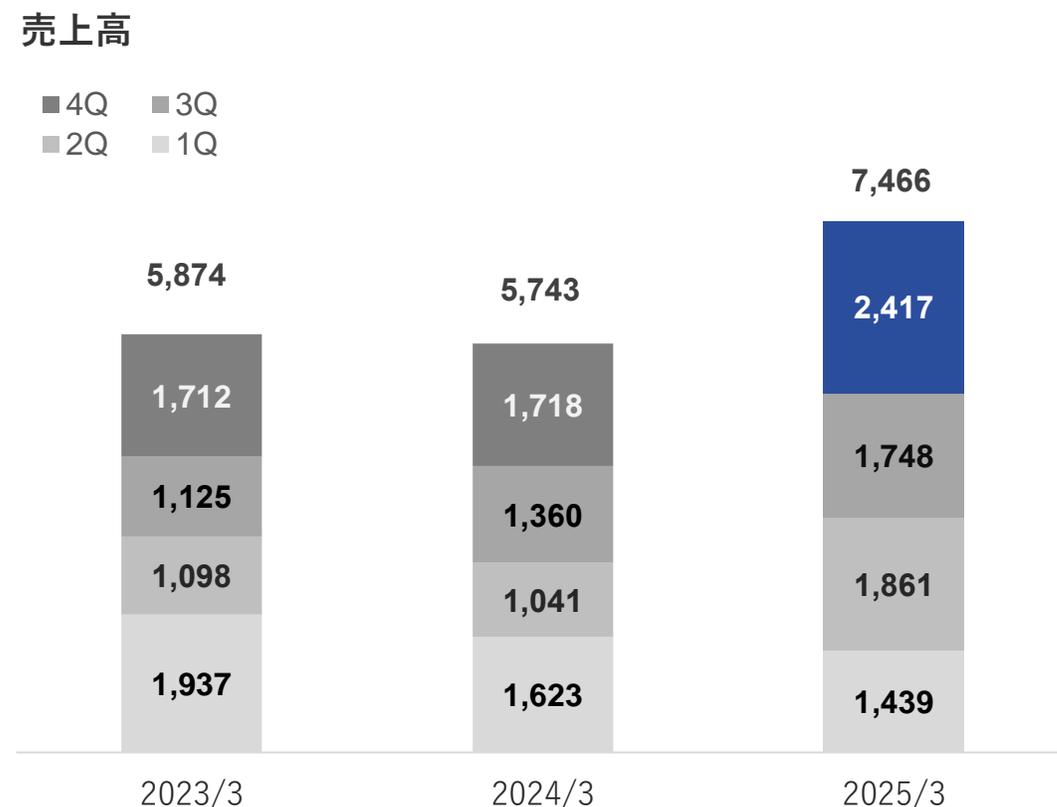
04-1

事業セグメント別概況－メモリ・PC関連デバイス・IoT事業－ Overview by Business Segment

3. セグメント別概況 -メモリ・PC関連デバイス・IoT：売上高

大型案件の受注継続、IoT新規製品の販売好調で大きく増収

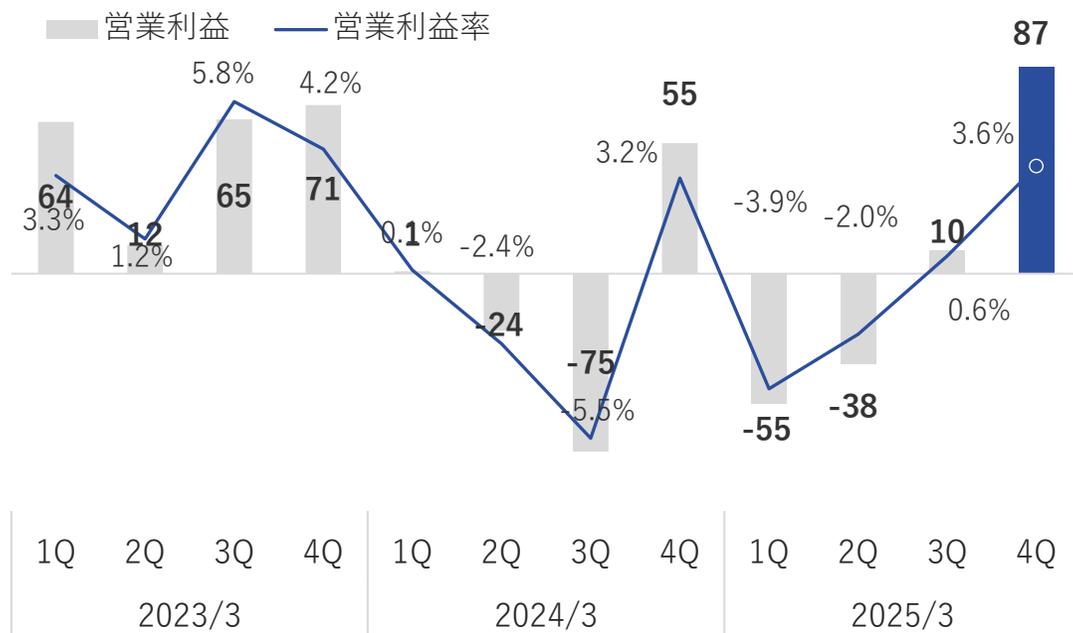
- Windows11への移行を前に市場のPC出荷台数が拡大する中、メモリ製品やパソコン関連商品の一時的な需要変化を受け、法人向け需要案件獲得推進により通期で大きく増収
- メモリ製品における大型案件受注が4Qも継続し増収に寄与
- IoT事業においても新規製品の販促活動が奏功し増収に寄与
- B2C向け商品投入、量産を伴う受託開発案件の獲得に注力することで、安定的な収益確保・拡大を目指す



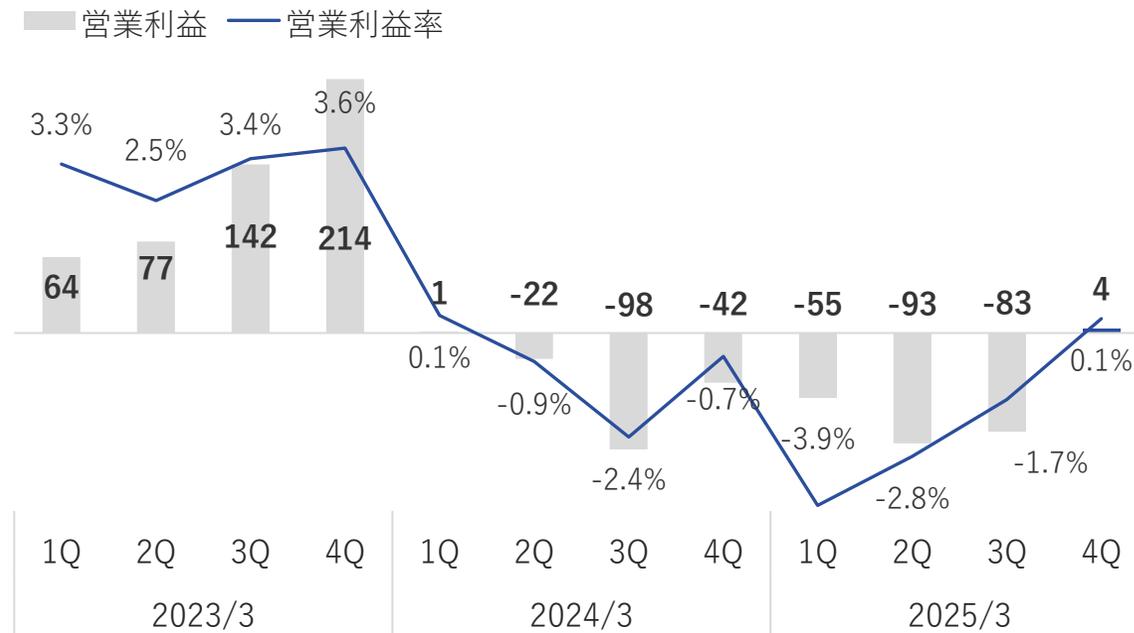
3. セグメント別概況 -メモリ・PC関連デバイス・IoT ：営業利益 会計期間・累計期間

第4四半期における大幅増収及び在庫販売進捗で通期営業利益計上

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- Windows11の入れ替えを踏まえたメモリ製品、パソコン関連商品の一時的な需要変化を受け、法人需要の案件獲得への注力による売上高の増加に加えて、IoT新規製品の販売による売上総利益の積み上げが貢献
- コロナ禍に先行して調達した在庫の販売に注力したことにより在庫水準がさらに改善し、通期で営業黒字を計上。来期も在庫回転率向上を推進。
- 新商材の販売拡大に向けた販促施策の実施により販管費は増加し、来期に向けた投資をこなし黒字化するも利益は限定的な水準に

3. セグメント別概況 -メモリ・PC関連デバイス・IoT：ニューストピックス ガジェット

プレスリリース 2025.1.29

【コンパクト100W】 ノートPCもスマホもこれ1台で快適充電！

～あなたのガジェットライフを加速する「APD-V100ACシリーズ」を2025年1月29日（水）発売～

ADTEC



APD-V100AC-BK / APD-V100AC2-WH

製品サイト

<https://www.adtec.co.jp/product/car-supplies/apd-v100ac2/>

最大100W PD充電器 「APD-V100ACシリーズ」

小型で持ち運びやすい設計ながら、単独使用時に最大100Wの高出力に対応したコストパフォーマンスに優れた高性能PD充電器です。Type-Cポートを2基、Type-Aポートを1基搭載し、スマートフォンやタブレット、ノートパソコンなど複数のデバイスを同時に効率よく充電可能。また、PPS規格に対応し、急速充電に最適な出力を提供します。幅広い電圧に対応するため、さまざまな国や地域で使用でき、耐久性に優れた設計で長期間安心してご利用いただけます。コストと性能のバランスを重視する方に最適な製品です。



04-2

事業セグメント別概況－通信建設テック－
Overview by Business Segment

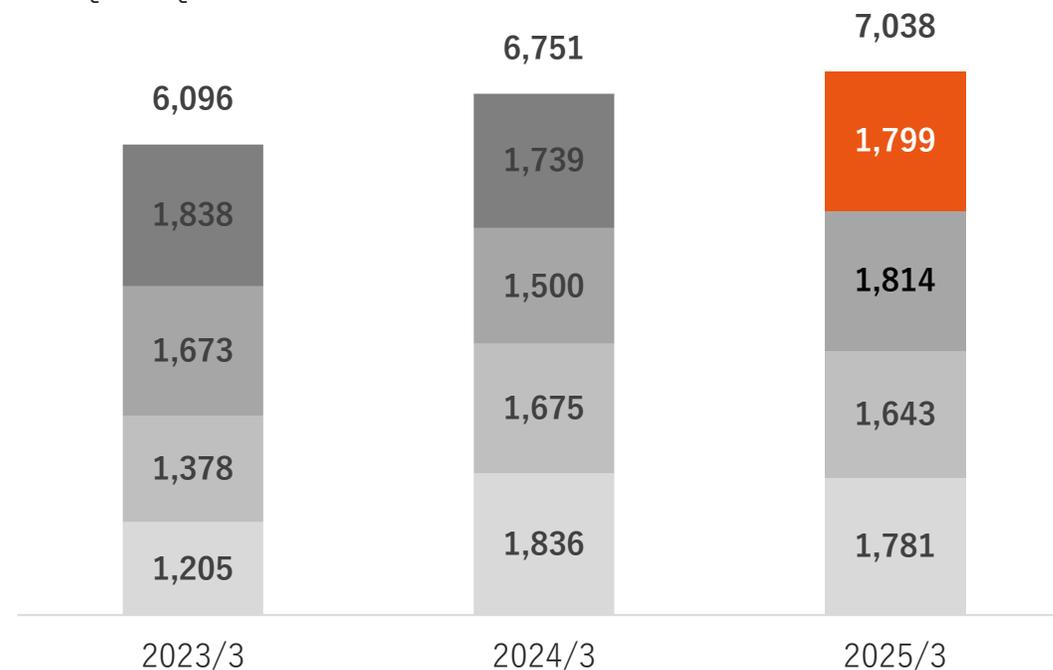
4-2. セグメント別概況 -通信建設テック：売上高

新規案件積み上げと新規連結子会社の寄与で 本事業セグメントとして過去最高の売上水準を達成

- 既存領域の通信キャリアの工事案件(屋内電波対策)が堅調に推移
- クラウドカメラ、サービスロボットやコンタクトセンターの案件規模拡大などの設置・保守関連等の新規領域の案件増加
- 中部エリア強化に向けて株式取得したブランチテクノ社の連結に伴う売上高への寄与（24年7月から連結開始のため24年7月～25年3月分が新規連結寄与）
- 2025年3月末でバディネットとリーバンの合併を実施し、通信土木や電気工事、再生可能エネルギー分野等の強化を進めるため社内体制強化を実施

売上高

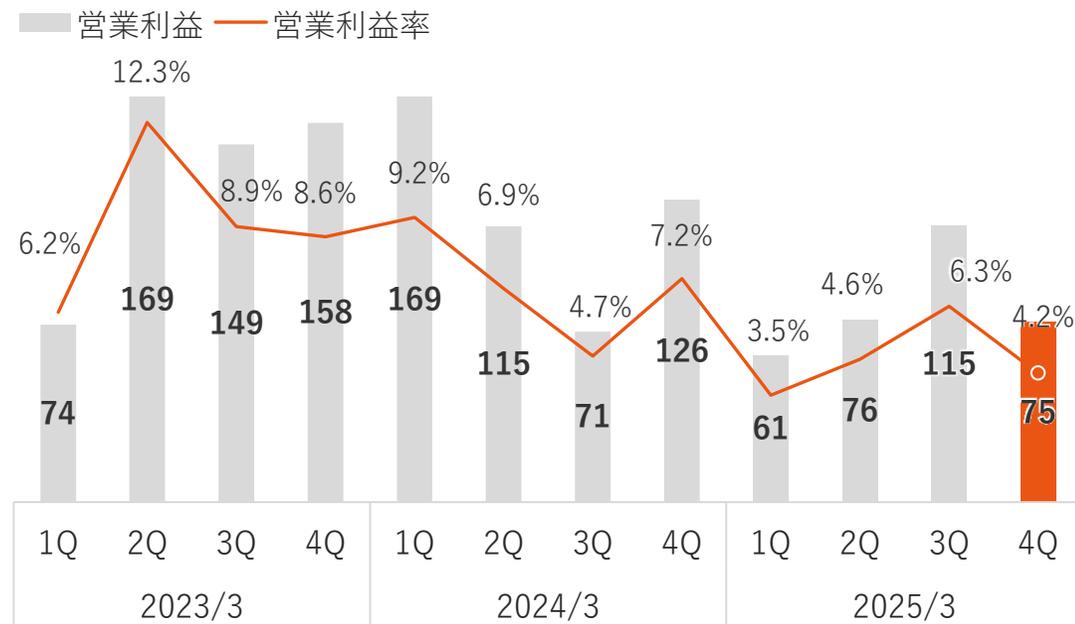
■ 4Q ■ 3Q
■ 2Q ■ 1Q



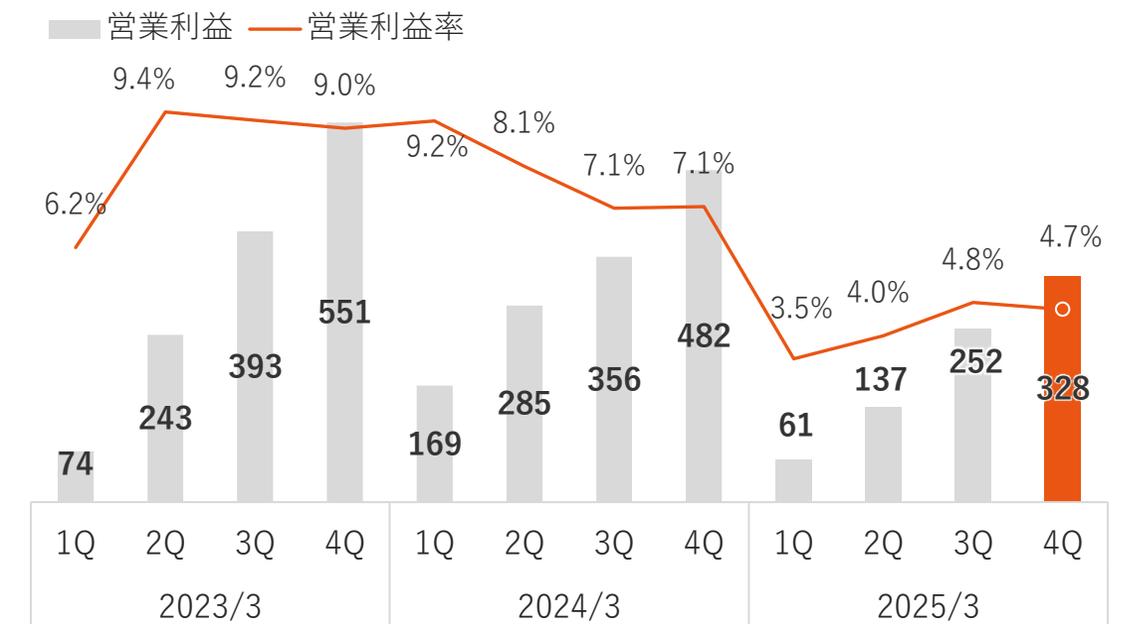
4-2. セグメント別概況 -通信建設テック：営業利益 会計期間・累計期間

成長投資による販管費等の増加する中、堅調に利益確保

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 既存領域の案件の堅調な積み上げと新規領域の売上拡大により4Qも一定水準の利益確保
- バディネット、リーバンの合併を含め、グループの連携強化や事業体制の強化を図るための投資を推進し販管費が増加
- クラウドカメラ、サービスロボットなどのIoT関連や再生可能エネルギー領域の工事需要拡大に伴い社内体制強化により継続的な成長を目指す

4-2. セグメント別概況 -通信建設テック：ニューストピックス

プレスリリース

2025.4.24

「通信建設企業」から「社会インフラ構築企業」へ大きく進化

株式会社バディネットが、2024年12月27日開催の取締役会におきまして決議しておりました、子会社である株式会社リーバンの吸収合併を2025年3月31日に完了いたしました。

今回の経営統合により、従来の通信建設領域に加えて、再生可能エネルギー関連工事と総合土木工事まで事業の領域を広げるとともに、全国の施工・保守体制と各種建設業許可の増強を実現しています。

この施工範囲の拡大と体制の強化によって、バディネットは『通信建設企業』から『社会インフラ構築企業』へ大きく進化いたします。



「通信建設企業」から「社会インフラ構築企業」へ大きく進化

ポイント① ソリューション



通信建設領域に加え、
再生可能エネルギー関連工事と
総合土木工事まで事業の領域を拡大

ポイント② 施工・保守体制



全国293拠点1,040名の
施工/保守部隊が、
通信建設を中心とした
社会インフラ構築に関する
需要に対応

ポイント③ 建設業許可



「電気工事業、電気通信工事業」に加え、
「土木工事業、とび・土工工事業、
管工事業、舗装工事業、
塗装工事業」を新たに取得

「社会インフラ構築企業」への進化 3つのポイント

プレスリリース詳細【バディネットHP】

<https://www.buddynet.jp/press-release/socialinfrastructure-250424/>

4-2. セグメント別概況 -通信建設テック：ニューストピックス

「社会インフラ構築企業」への進化 3つのポイント

1. ソリューション



BEFORE

通信建設

電気・電気通信 施工/工事
IoT・ロボット・EV・カメラ・サイネージ 導入/設置
保守メンテナンス

通信建設をサポートするソリューション

コンタクトセンター
プロジェクト支援
ハードウェア・ネットワーク機器 開発

AFTER

社会インフラ構築

通信建設

電気・電気通信 施工/工事
IoT・ロボット・EV・カメラ・サイネージ 導入/設置
保守メンテナンス

再生可能エネルギー ●

総合土木工事 ●

社会インフラ構築をサポートするソリューション

コンタクトセンター
プロジェクト支援
ハードウェア・ネットワーク機器 開発

2. 施工・保守体制

- 全国 **293** 拠点
- **1,040** 名の施工/保守部隊
- **24** 時間 **365** 日対応
- 全国3拠点のコンタクトセンター



BEFORE

全国**198**拠点
792名の施工/保守部隊

北海道：5拠点 東北：13拠点
北陸：8拠点 関東：78拠点
東海：25拠点 近畿：30拠点
中国：13拠点 四国：3拠点
九州：20拠点 沖縄：3拠点

AFTER

全国**293**拠点
1,040名の施工/保守部隊

北海道：9拠点 東北：19拠点
北陸：11拠点 関東：88拠点
東海：36拠点 近畿：44拠点
中国：40拠点 四国：10拠点
九州：31拠点 沖縄：5拠点

3. 施工・建設業許可

BEFORE

東京都知事許可(特-5)第140501号
電気工事業、電気通信工事業

AFTER

国土交通大臣許可(特-6)第29100号
土木工事業、とび・土工工事業、
電気工事業、電気通信工事業

国土交通大臣許可(般-6)第29100号
管工事業、舗装工事業、塗装工事業

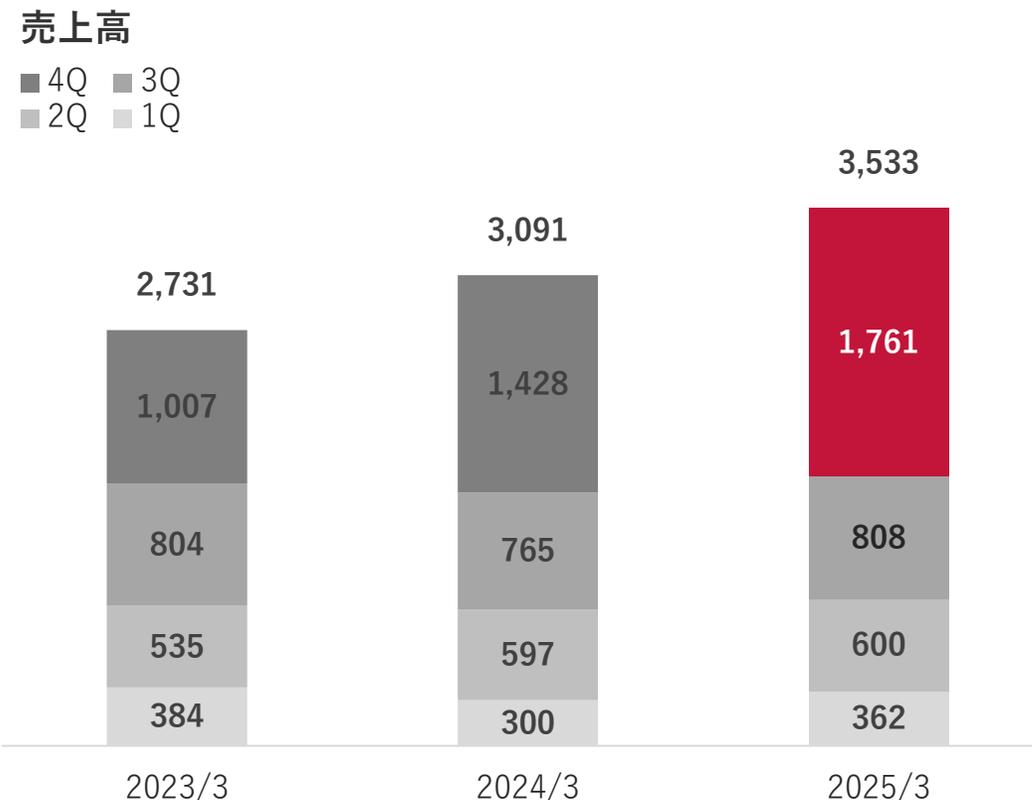
04-3

事業セグメント別概況－HPC事業－
Overview by Business Segment

4-3. セグメント別概況 -HPC事業：売上高

積極的なイベント参加・営業展開により4Q売上高が大幅増収

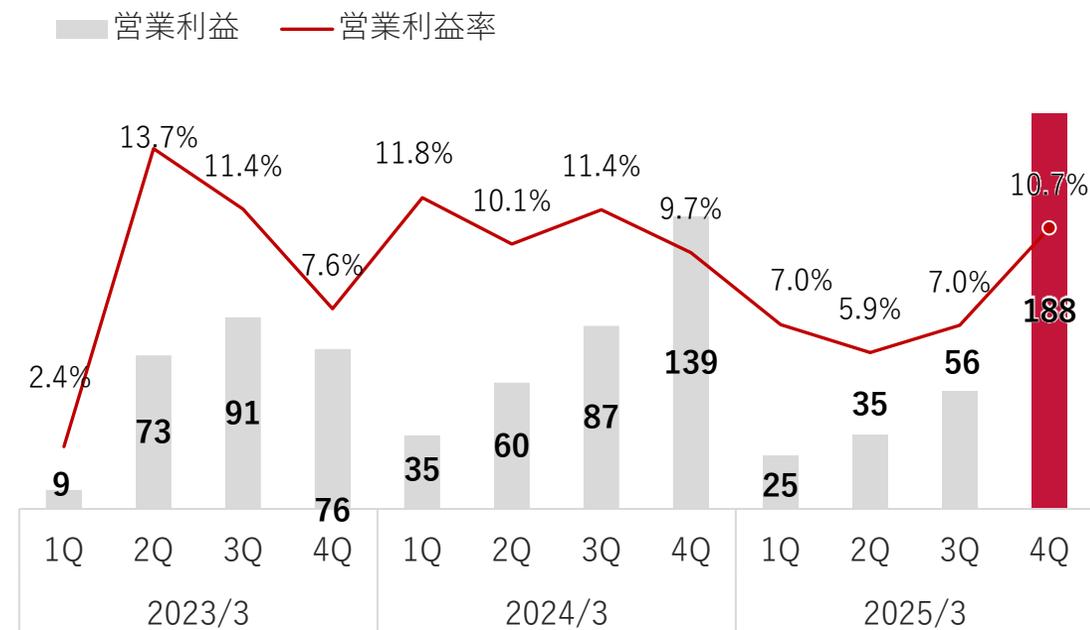
- 各種学会やメーカー主催イベントへの参加を積極的に実施し、情報発信及び顧客との接点増加することで、4Qにおける売上高は前年同四半期から大幅拡大
- 納品短納期化を進めるとともに、期末にかけて積みあがった受注に対する納品を適切に実行



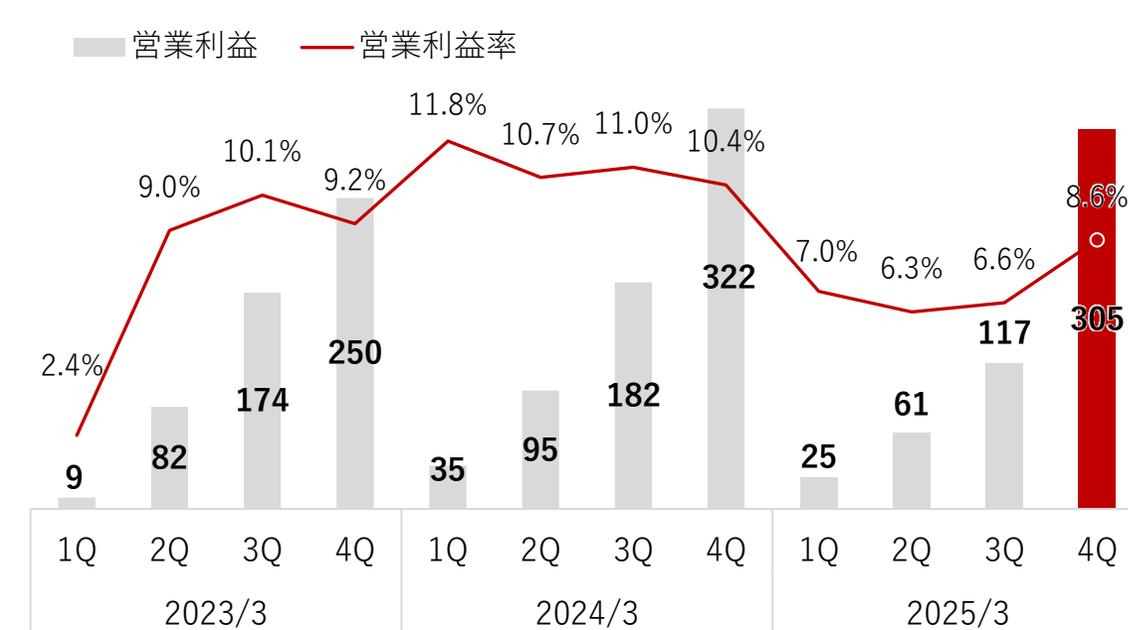
4-3. セグメント別概況 -HPC事業：営業利益 会計期間・累計期間

厳しい競争環境の中、売上拡大により利益も堅調に確保

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 学会やイベント参加による対面販売機会を確保し、最繁忙期の4Qにおいて過去最高の受注高を積み上げる
- 競争環境の激化や原価の高騰並びに為替の影響がある中、購買・入荷期間の短縮を進め納品までの短納期化を推進し、前期並みの利益を確保

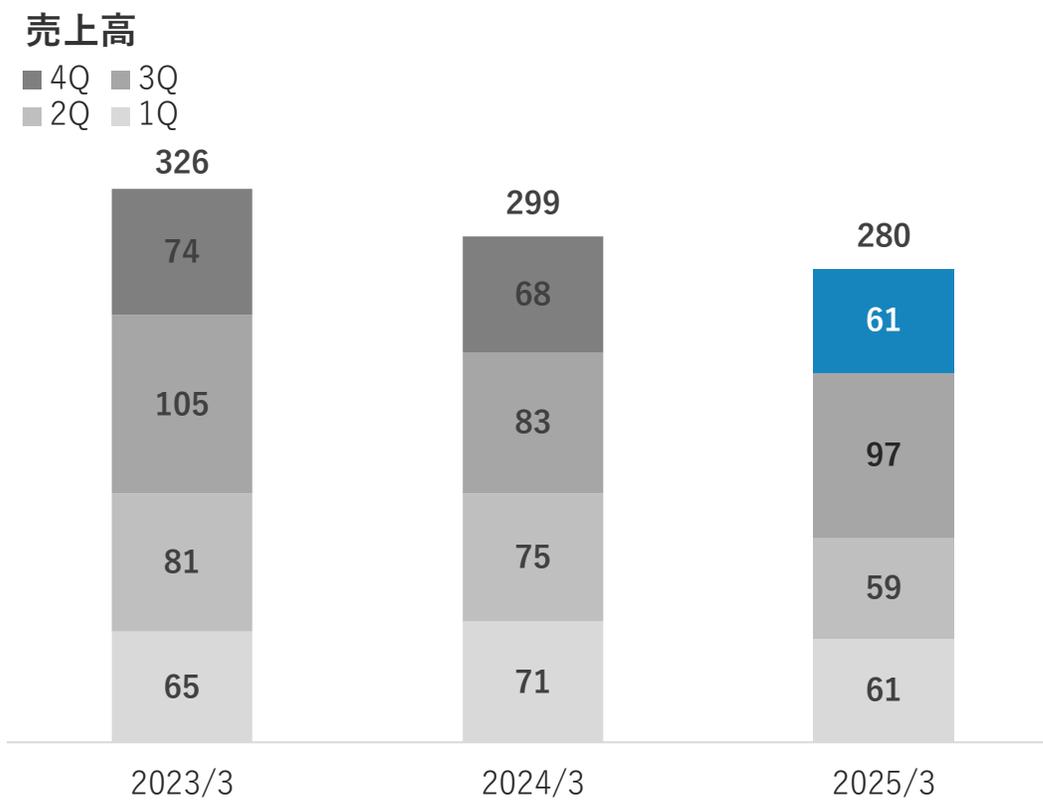
04-4

事業セグメント別概況－その他事業(旅館事業)－
Overview by Business Segment

4-4. その他の事業－旅館事業－：事業内容・特長

閑散期に加えて修繕による休館の影響により4Qは赤字となるも、オペレーション改善で販管費抑制により通期で黒字確保

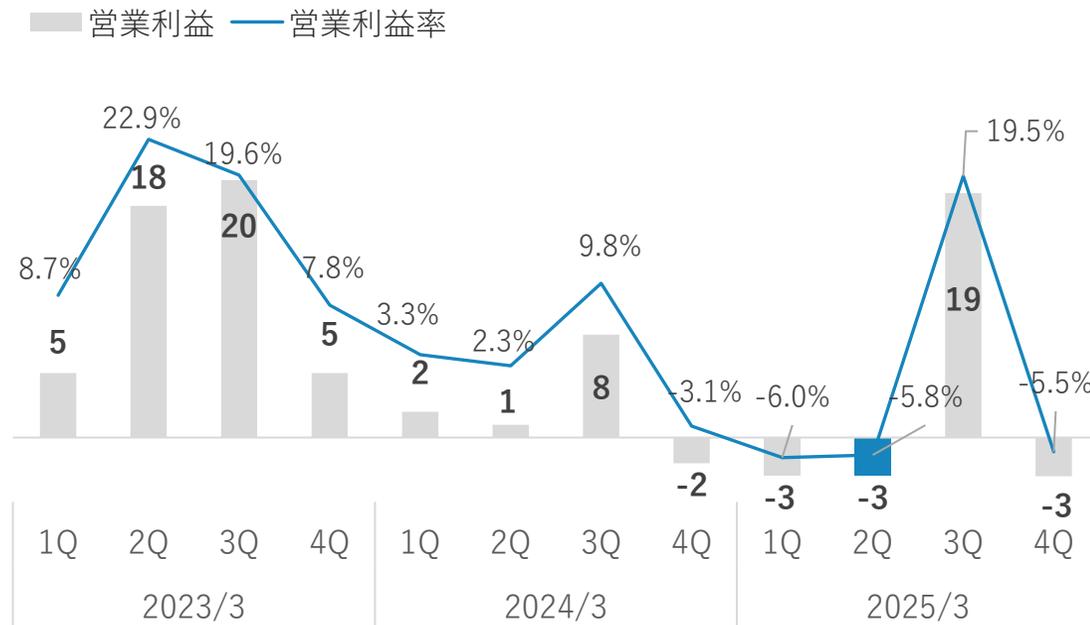
- 物価高による宿泊料金の値上がりなどにより、国内需要は低調に推移する中、料金設定及びキャンペーンの見直しで需要喚起
- ペット同伴旅館の特性を活かした施策の実施により、新規顧客獲得増加を図るとともに、リピート客向けサービス拡充でさらなるリピート率向上を目指す



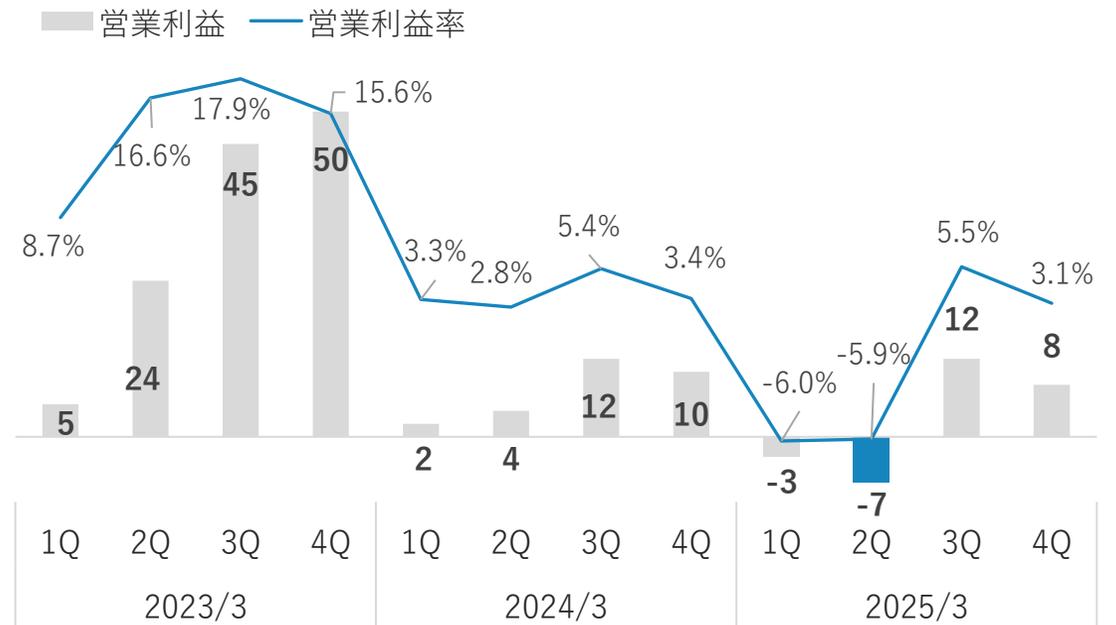
4-3. セグメント別概況 - その他事業(旅館事業) ：営業利益 会計期間・累計期間

運営効率の改善とリピート率向上策を進めた結果、
第4四半期は一時的な損失となったものの、通期では利益を確保

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 効率的なオペレーション構築と光熱費など各種費用の見直しによるコストコントロールが奏功
- 閑散期に設備改修を行うことで、ピーク時の安定した稼働水準を維持

株式会社AKIBAホールディングス 会社説明資料

AKIBA Holdings Co., Ltd. – Corporate Profile



01

会社概要・沿革等 Corporate Overview and History

01-1. 会社概要

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
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	390名（連結 2025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 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 経営戦略本部長 白鳥 俊昭 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 取締役（社外） 中川 英之 常勤監査役 内藤 城次郎 監査役（社外） 上林 三子雄 監査役（社外） 西田 史朗 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	みずほ信託銀行株式会社

01-2. 沿革

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（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ト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ト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
	2024.1	株式会社アドテックが株式会社アキバデバイスを吸収合併
2024.4	株式会社バディネットが株式会社ブランチテクノ（現 連結子会社）を買収	
2025.3	株式会社バディネットが株式会社リーバンと吸収合併	

01-3. 企業理念

Mission

持続可能な未来社会をITで実現する

For a sustainable future with IT

Vision

先端技術の追求

先端技術を追求し、製品、サービスの提供及び経営におけるITの最先端企業となります。

弛みない革新への挑戦

探究、挑戦することを恐れず、忘れず、革新的なデザインとITの力で社会に革新をもたらします。

持続型企業の形成

ITを駆使して、法令を遵守し、持続的成長が可能な企業形成を推進します。

新しい価値の創出

日々刻々と変化する社会において、ITを活用した新しい価値を創出し続けます。

01-4. 事業セグメント及びグループ会社紹介



メモリ・PC関連デバイス・IoT



株式会社アドテック

メモリ及びコンピュータ関連製品・IoTソリューション事業 等

通信建設テック



株式会社バディネット
株式会社ブランチテクノ

通信建設工事業、通信土木事業、コンタクトセンター事業 等
※ブランチテクノは2024年4月1日に連結子会社化（2024年6月30日がみなし取得日）
※バディネットがリーバンを2025年3月31日付で吸収合併



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（旅館他）

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

02-1

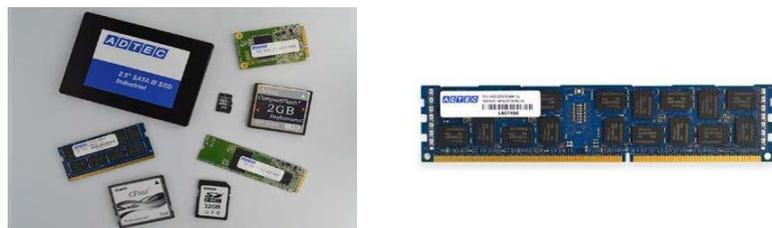
事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等
－メモリ・PC関連デバイス・IoT事業－

02-1. 事業内容

産業・工業用や一般向けパソコン用・サーバ用増設メモリモジュールの他、IoT関連製品の企画・設計・開発・運用、カスタム電源開発などを中心に事業展開

プロダクトセールス事業

法人向け、産業用・工業用・組み込み用途に適した長期安定稼働が可能なメモリモジュール、SSD、CFast、CF、SDカード、USBメモリやAMD社製CPU、産業用PC、サーバ、ネットワーク関連機器製品、電源製品などから企業・公官庁・文教向けスマートロッカーや電子黒板やデジタルサイネージまでお客様の幅広いニーズに対応いたします。



産業用途のDRAMモジュールとFlashメモリ応用製品
アドテックブランドのDRAMモジュールとFlashメモリ応用製品 等

IoTソリューション事業

受託開発（ハードウェア、ソフトウェア、筐体、メカ、電源）の経験を活かし、IoT関連自社製品の開発や、お客様の要件・ビジョンに合わせた製品の開発など、革新的なソリューションの提供に取り組んでいます。技術的な専門知識と確かな実績を持つ私たちのチームが、お客様のあらゆるニーズにお応えいたします。

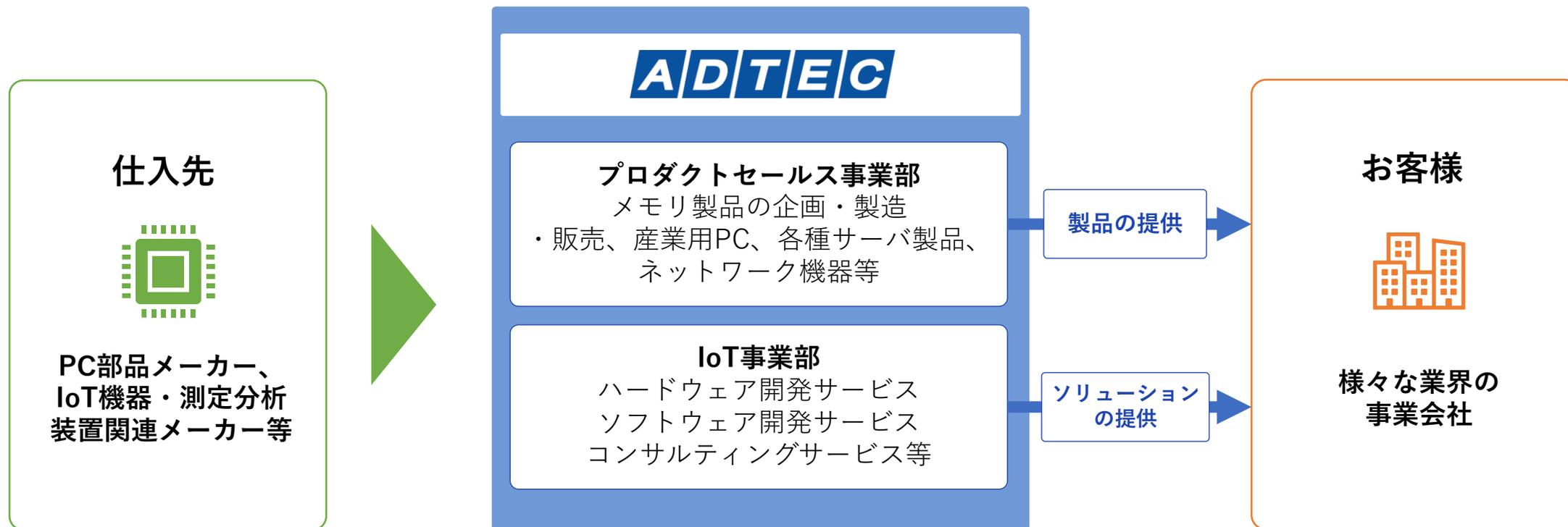


鉛蓄電池センシングシステム



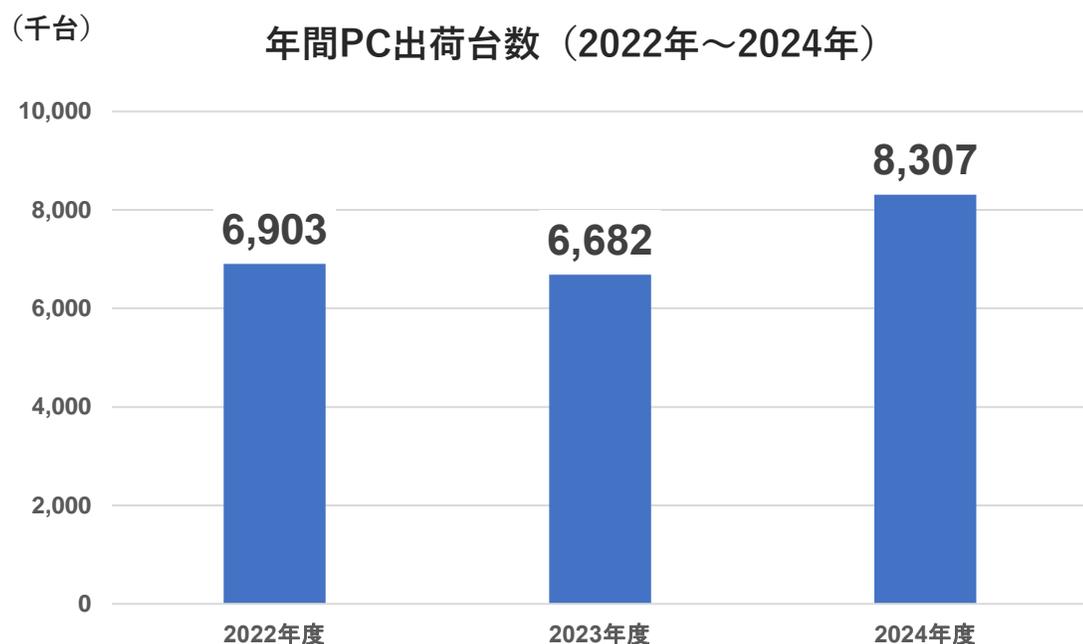
遠隔水質監視システム

02-1. ビジネスモデル



02-1. 外部環境

産業・工業用や一般向けパソコン用・サーバ用増設メモリモジュールの他、IoT関連製品の企画・設計・開発・運用、カスタム電源開発などを中心に事業展開



出典：「JEITA PC出荷台数」 (過去3年分/2022～2024)

【2024年度の出荷台数の動向】

- ❖ 新製品出荷が2025年3月に集中
- ❖ 法人向けPC市場のリプレース需要が本格化

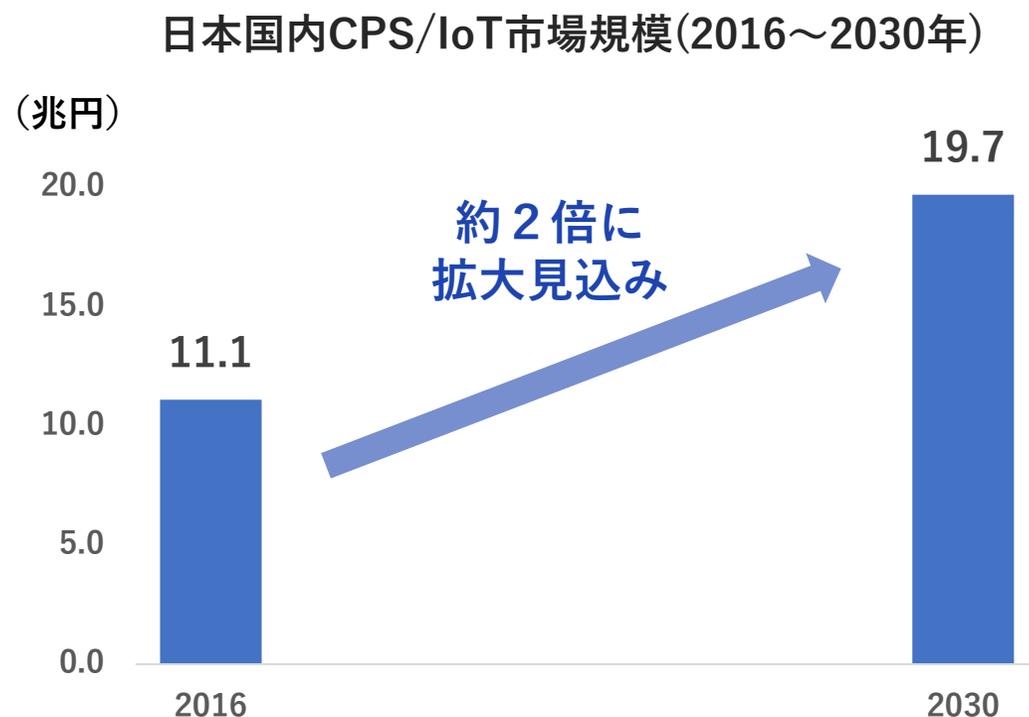
今後の見通しのポイント

- リモートワーク関連需要増加の買い替えサイクル期
- Windows10サポート終了に伴う買い替え需要が本格化
- GIGAスクール構想第2期の需要本格化

底堅い需要の中でPC出荷台数の増加傾向が続く見通し

02-1. 外部環境

人手不足で流通・物流・医療現場等でのIoT導入の可能性があり、国内IoT市場規模は増加予測



出典：JEITA 「『注目分野に関する動向調査2017』」

【IoT市場の支出額予測について】

❖ 2016年の市場規模は11.1兆円

今後の見通しのポイント

- 労働人口の減少による人手不足の深刻化
- 流通・物流、医療分野でIoT導入が進む可能性

2030年に19.7兆円まで拡大する見通し

02-1. 事業の強み・今後の事業方針



高品質な製品開発

最新の技術トレンドを取り入れた高品質なメモリモジュールやストレージ製品を提供しています。これにより、顧客の多様なニーズに応える製品ラインナップを実現しています。



長年の経験と実績

設立以来、40年以上にわたりメモリ業界での経験と実績を積み重ねており、信頼性の高い製品を市場に供給しています。



顧客志向のサービス

顧客の要望に応じたカスタマイズ製品の提供や、迅速なサポート体制を整えており、顧客満足度の向上に努めています。

今後の
事業方針

長年の業界経験とIoT製品の開発実績をベースに
「ITソリューションカンパニー」として事業拡大を推進

02-2

事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等
ー通建テック事業ー

02-2. 事業内容

「通信建設テック®」を駆使して、すべてのモノが繋がるスマート社会の実現に向けて、通信建設を中心とする社会インフラ構築事業とそれをサポートする各種事業を展開



エンジニアリング事業

全国の施工保守体制・ITを駆使した通信建設テック®を武器に、スマート社会の実現に向け、社会インフラ構築をサポート



コンタクトセンター事業

24時間365日対応、BCP対応可能なコンタクトセンターと、豊富なソリューションでお客様のビジネスを強力にサポート



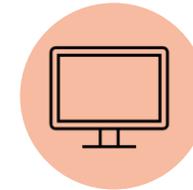
BPO事業

要件定義、業務設計から効果分析、改善案実行による業務効率化まで、お客様の課題をワンストップで支援



通信コンサルティング事業

経験豊富なセールsteamがお客様の通信環境に合わせたソリューション提案を実施し、最適な通信環境をご提供



システム開発受託事業

ネットワーク構築、システム構築などを介してお客様の課題解決、各種オペレーションのDX化を行う



人材派遣 人材紹介事業

BUDDY STAFFING
ヒューマンリソースの提供を介して、様々なお客様の企業活動を柔軟に支援

02-2. 事業内容（エンジニアリング事業の施工例）



屋内電波対策工事
(5G/4G,LET/3G撤去)



ローカル5G基地局構築



支持柱補修



一括型マンション
ISP導入工事

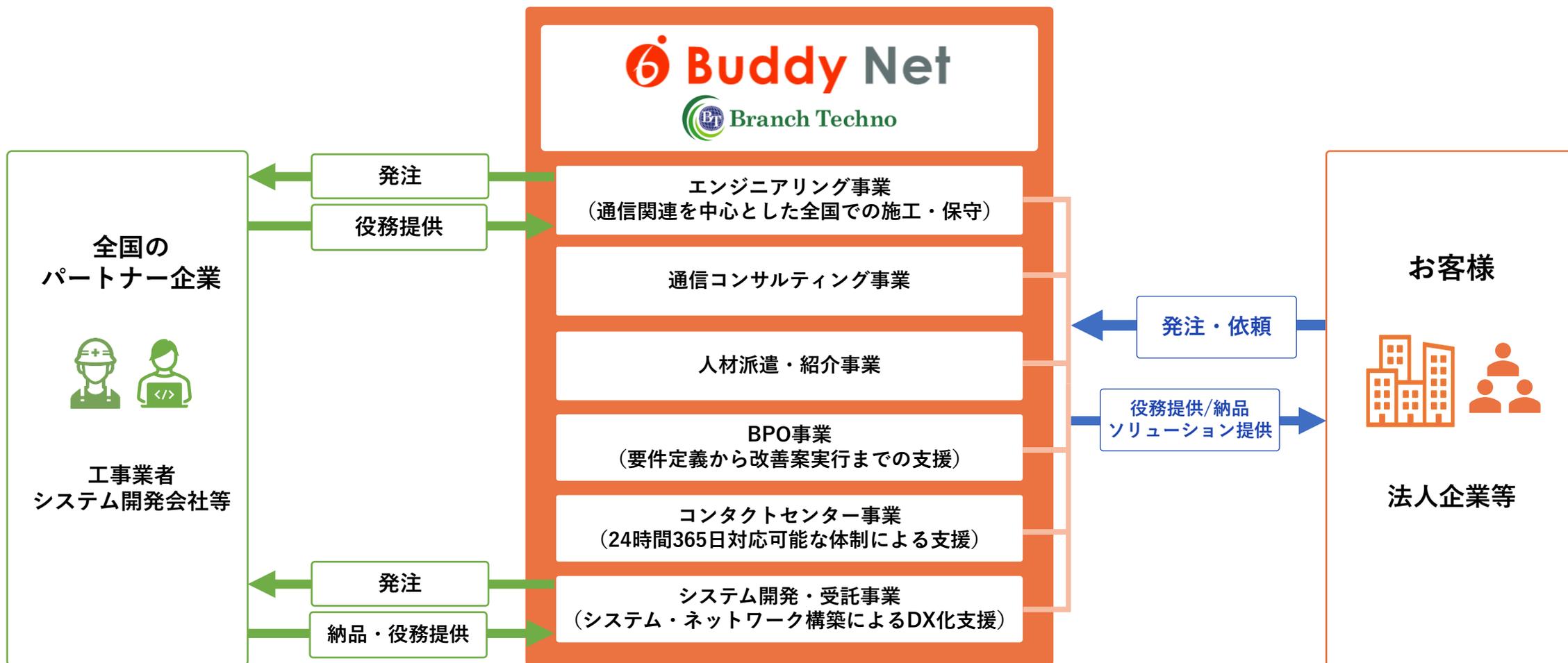


クラウドカメラ設置工事/
保守



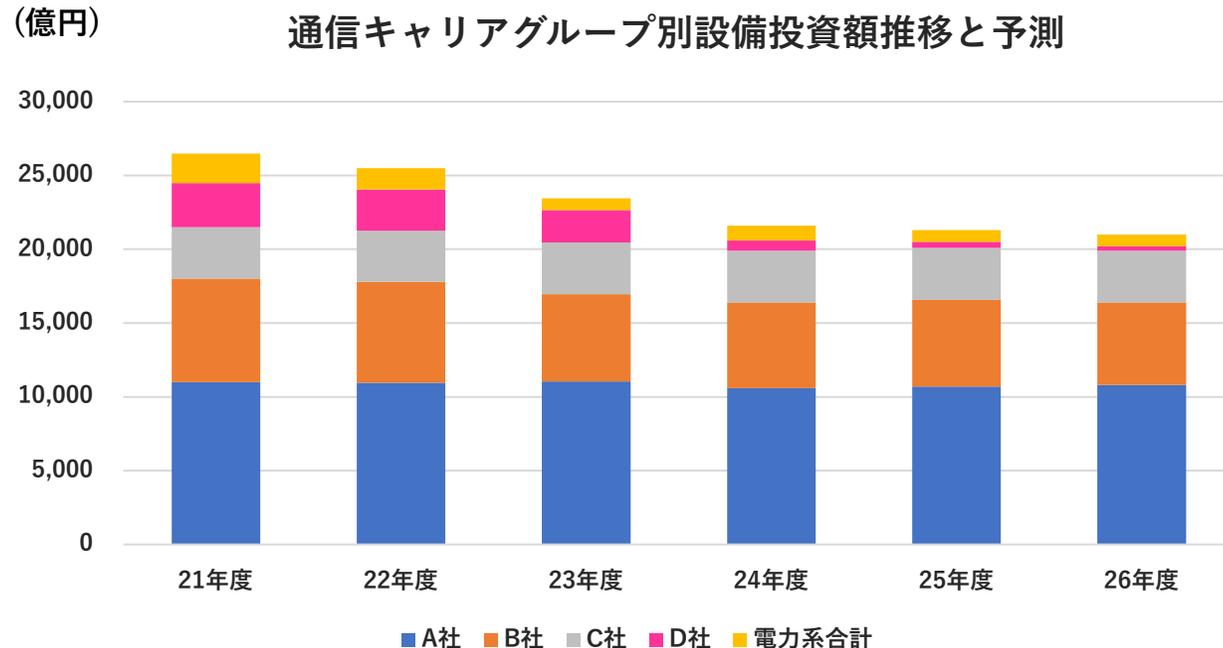
業務用ロボットの保守/
導入支援

02-2. ビジネスモデル



02-2. 外部環境（モバイル通信設備投資額）

短期的には設備投資額の水準は落ち着いているものの、
中長期的には6G普及や通信規格設備の入替等で底堅い需要が継続見通し



※出典：MCA「主要キャリアのネットワーク投資戦略と通信インフラ市場 2023年版」

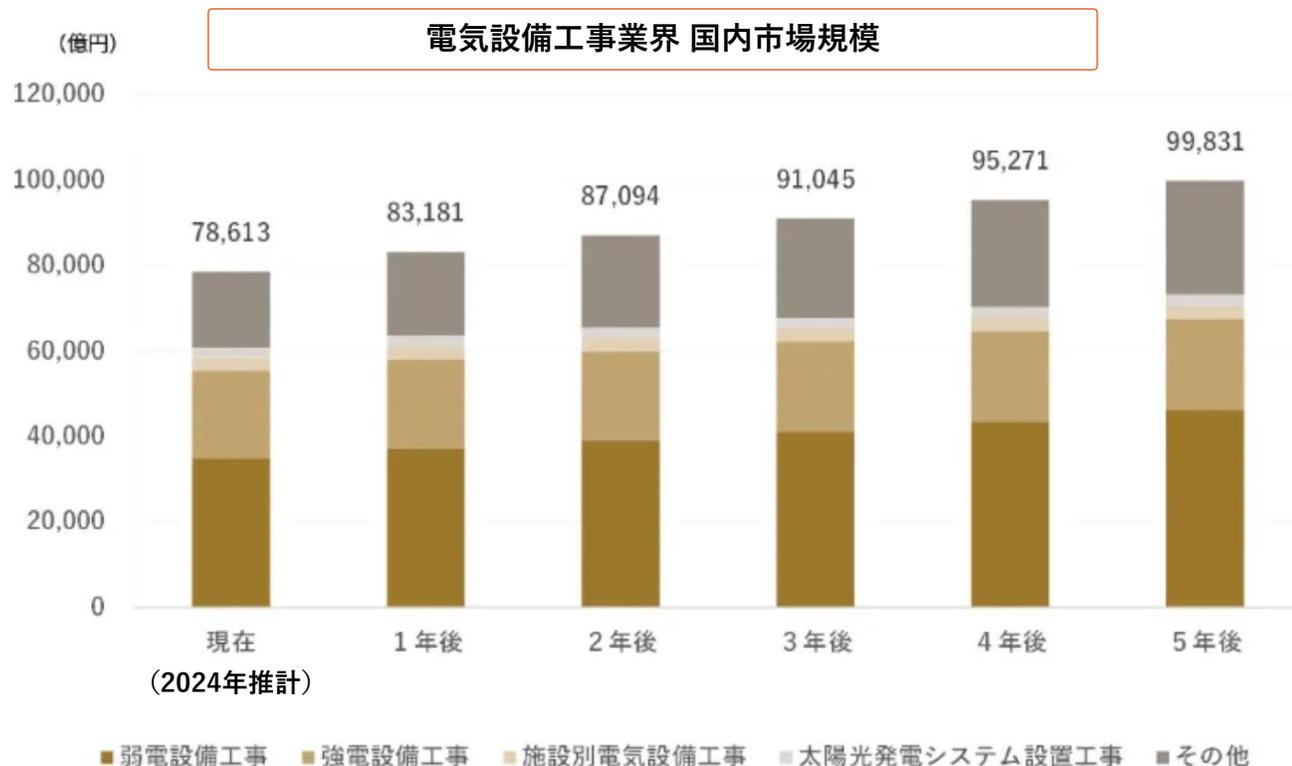
中長期的な市場動向のポイント

- 6G普及に向けた設備投資需要
- 通信設備の入れ替え需要

通信工事における足元の事業環境は厳しいが、
中長期的には底堅い需要が継続する見通し

02-2. 外部環境（電気設備工事業界の市場規模）

IoT関連サービス・設備、再生エネルギー関連需要の増加に伴い、
2024年時点で7兆8,613億円の市場規模(推計)が、2029年に9兆9,831億円に拡大見通し



中長期的な市場動向のポイント

- 環境問題対策のさらなる進展
- IoT関連サービス・設備の拡大

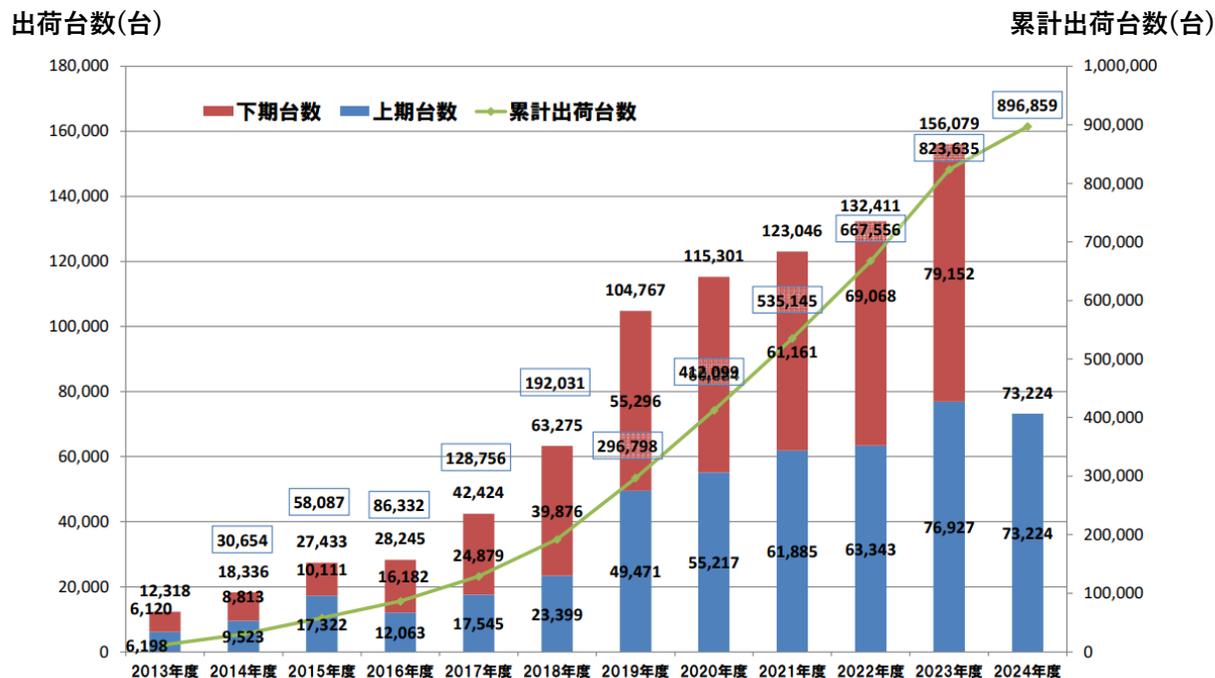
2029年に掛けてCAGR約5%成長が継続し、
市場規模は約10兆円に拡大

※出典：XENO BRAIN「電気設備工事市場規模5年間の推移予測」

02-2. 外部環境（再生可能エネルギー関連）

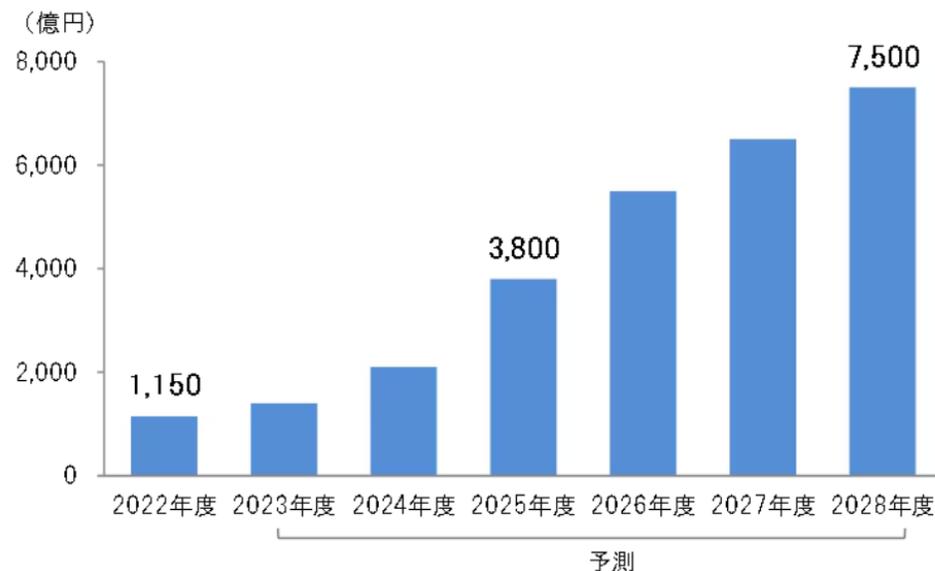
系統用蓄電池や風力発電等、大規模な設置工事を必要とする需要が拡大
再エネ関連の技術革新とコスト低下で導入も加速する見込み

系統連係型定置用LIB蓄電システムの出荷実績（台数）



※出典：日本電機工業会自主統計

風力発電設備国内市場規模・予測



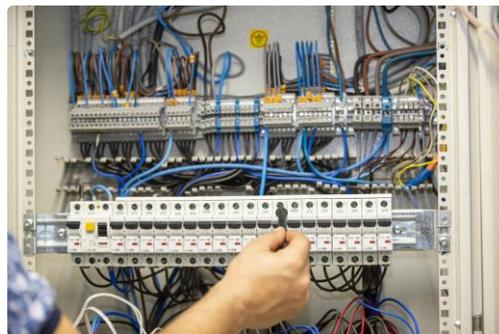
※出典：日本能率協会総合研究所MDB推計

02-2. 事業の強み・今後の事業方針



日本全国をカバーする
施工・保守体制

全国293拠点、計1040名の
施工/保守部隊が日本全国の
オンサイト対応をサポート



「通信建設テック」
を応用・発展させ、
「社会インフラ構築企業」へ

独自のメソッド「通信建設テック」[®]
に加えて、再生可能エネルギー関連
や土木工事等のインフラ構築需要に
対応



課題への最適解を
導き出す企画提案力

IoT/5G時代に顧客が抱える課
題に対して、業界での経験豊富
な専門家集団が的確なソリュー
ションを提示

今後の
事業方針

IT技術、インフラ構築技術を駆使し、「社会インフラ構築企業」として
全国の施工・保守体制を強化していくことで、継続的な成長を目指す

02-3

事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等
－ HPC事業 －

02-3. 事業内容

高性能計算機の開発・製造及び販売事業

- 業務内容 :
- ・ HPC用ワークステーションの製造・販売
 - ・ HPCクラスタシステムの構築やコンサルティング
 - ・ クラスタ関連ソフトウェアの販売
 - ・ GPGPU、Deep Learningに関する製品製造・サービス
 - ・ HPC計算機環境の高速サービス

- 取得認証 :
- ・ ISO9001 (品質の保証)
 - ・ ISO14001 (環境にやさしく)
 - ・ ISO27001 (情報セキュリティ)
- 認証範囲：HPC製品(科学技術計算機)の組立・販売・サポート



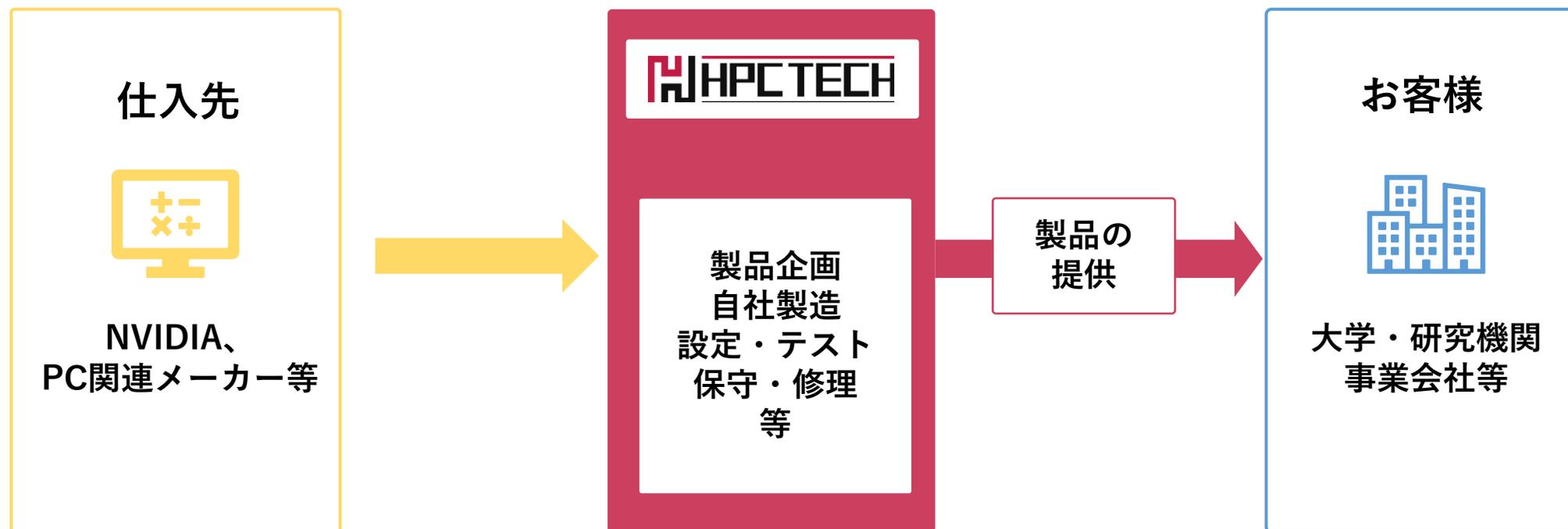
Compute DGX



Visualization

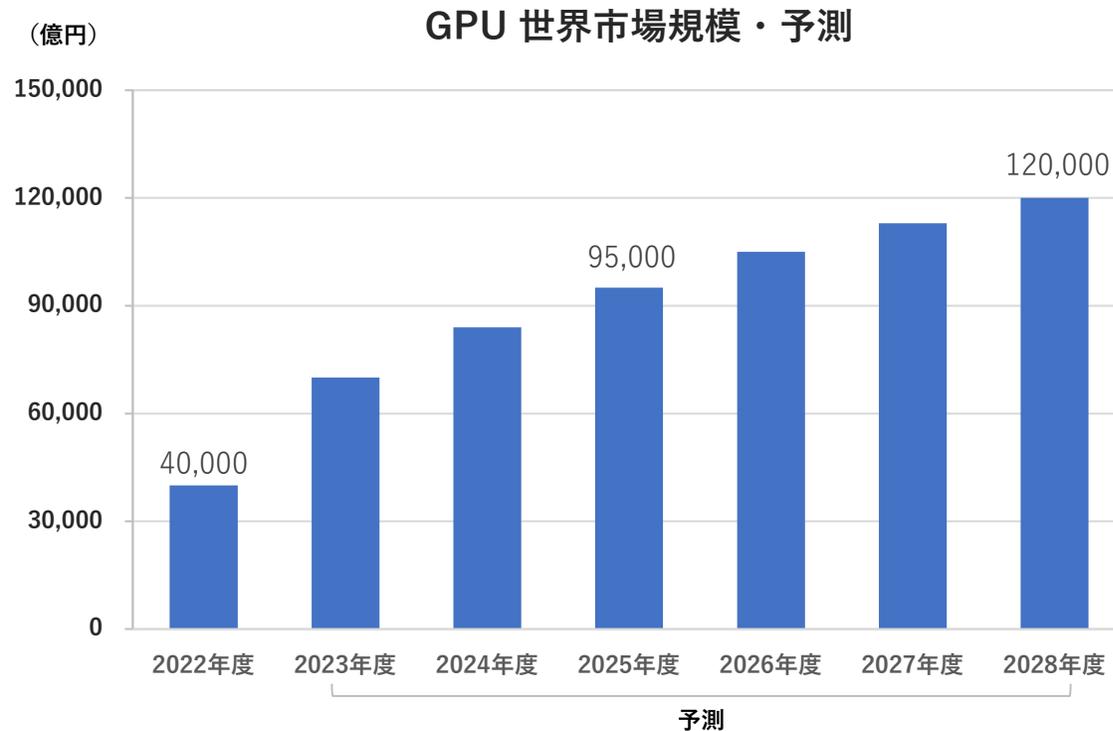


02-3. ビジネスモデル



02-3. 外部環境

生成AI市場の拡大とともに、AIを支えるGPU需要は今後も継続的に拡大見込み

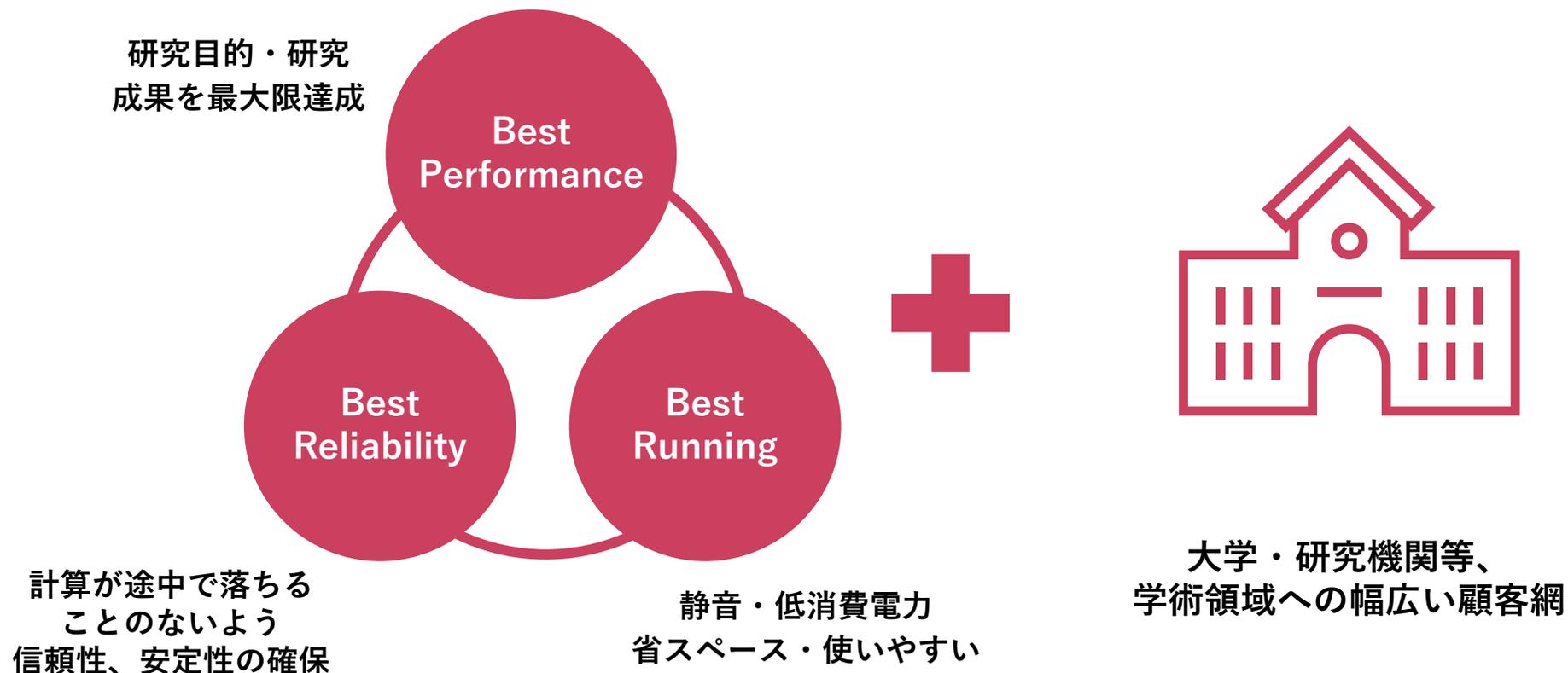


今後の見通しのポイント

- AI・ディープラーニングの普及による需要拡大継続
- データセンター向けやその他の分野への応用により成長も見込む

AIとクラウド活用でGPU市場は急成長

02-3. 事業の強み・今後の事業方針



今後の
事業方針

AI・機械学習領域のニーズが高まる中、ワンストップサービスの強みをベースに、販売チャネルの拡大とソリューション力で事業拡大を目指す

02-4

事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等
その他の事業－旅館事業－

02-4. その他の事業－旅館事業－：事業内容・特長

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



経験を積んだスタッフによるサービス

お客様の大切なペットに、ストレス無く過ごしていただける様に、十分な研修・経験を積んだスタッフによるおもてなしをご提供



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のメニューをご提供



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



参考：温泉旅館 鬼怒川 絆HP

<https://kizuna-kinugawa.com/>

設備紹介動画

<https://www.youtube.com/watch?v=9VXhYMxAr9E>

02-4. その他の事業－旅館事業－：事業内容・特長

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おもてなしとやすらぎの時をご提供



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ご用意



高付加価値サービスをご提供

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

参考：温泉旅館 鬼怒川 絆HP

<https://kizuna-kinugawa.com/>

設備紹介動画

<https://www.youtube.com/watch?v=9VXhYMxAr9E>

03

2026年3月期連結業績予想/事業別方針・施策/ グループ全体の成長戦略

03. 2026年3月期の業績予想と各事業の方針・施策

【2026年3月期連結業績予想概要】

	2025/3 連結業績 (実績)	2026/3 業績予想	前期比
売上高	18,272	18,900	103.4%
営業利益	716	660	92.2%
経常利益	662	600	90.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	112	400	356.3%

【グループ全体及び各事業の方針・施策】



AKIBA HOLDINGS

- ❖ グループの健全なガバナンス体制の維持
- ❖ 財政状態の健全・改善推進：ネットCFの黒字化へ向けて利益確保
- ❖ 成長シナリオの推進：グループの継続的な拡大に向けた基盤構築

メモリ・PC関連デバイス・IoT



通信建設テック



HPC(高性能科学技術計算機)



その他(旅館他)



既存事業の収益改善
新事業領域の開発
経営効率の向上

：取扱製品の絞り込み、在庫水準の最適化等
：これまでの取り組みの絞り込みと新規領域の開発
：コスト見直しの実施、拠点・体制などの見直し

既存事業の戦略的な拡大
新サービス分野への挑戦
再エネ関連工事の拡大

：カメラ・ロボット関連等対応許可、組織体制整備
：既存事業をベースにした新サービスへの挑戦実施
：リーバンとの合併による再エネ関連の全国展開

AI分野の提案内容拡大
新製品用の水冷製品開発

：生成AI分野でお客様への提案内容の拡大
：CPU TDP500W,GPU TDP 600Wに向けた水冷サーバ・水冷環境の開発

インバウンド顧客獲得
特色を活かした取り組み
不動産事業の開始

：海外向けの集客メディア掲載で海外顧客獲得
：季節感を打ち出したイベント・新メニュー開発
：適切な案件実施により、収益機会の獲得

AKIBA HOLDINGS

©AKIBA HOLDINGS

59

03. 各事業の個別戦略及びグループの成長戦略



「AKIBAワンパッケージ体制」の構築

グループ戦略

各社の強みを生かし、個別の成長戦略の推進とともに、グループとして「メーカー機能」×「通信建設テック」×「AI解析・エッジコンピューティング機能」を組み合わせることにより唯一無二のビジネスモデルを構築

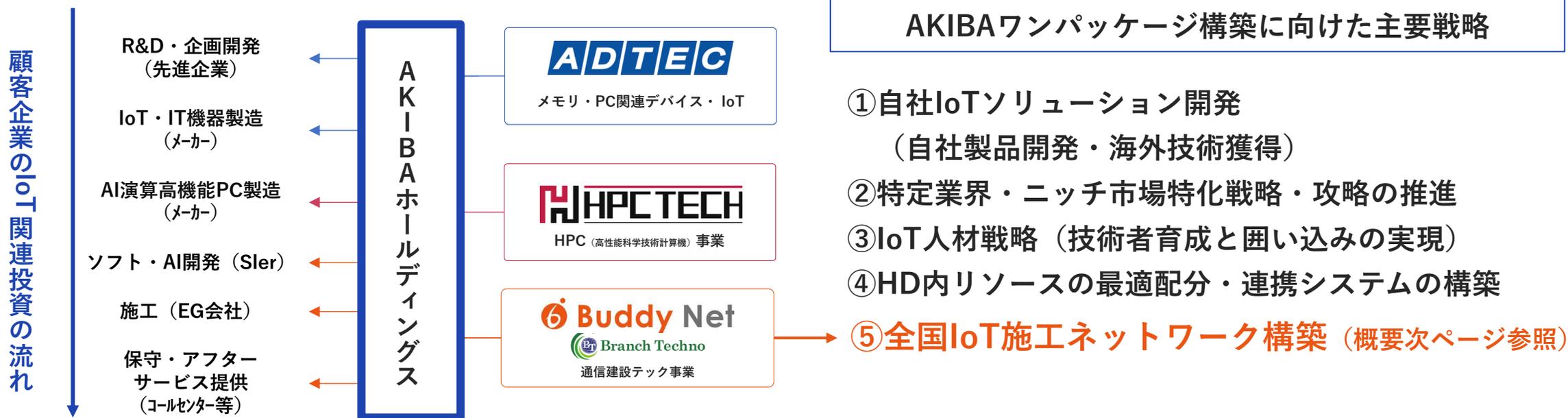


03. グループの成長戦略：AKIBAワンパッケージの概要

「AKIBAワンパッケージ」とは

各社の強みを生かし、グループとして顧客企業の「R&D・企画開発」、「IoT機器製造」、「AI演算高機能PC製造」、「ソフトウェア開発」「IoT機器の設置工事」「保守・アフターサービス」までをワンパッケージで提供し、グループ全体で付加価値を創出すること

AKIBAホールディングスとして目指す全体像



03. グループの成長戦略：M&A戦略の概要

AKIBAワンパッケージの実現に向けて、M&Aにより全国で自社施工可能なエリアを拡大し、各種工事・保守サービス等の全国展開可能なプラットフォームを構築を進める

エリア展開について

関西エリアを重点エリアとしたうえで、東北、九州等今後数年間の中で主要拠点におけるエリア展開を進める。

- : 拠点展開済みの地点
- : 今後の展開予定エリア

Buddy Net
リーバン事業部



M&Aの優先条件

エリア : 大阪を中心とする関西エリア、東北エリア、九州エリア
規模 : 売上高5億円～20億円前後
その他 : 自社施工能力、資格保有者等

04

その他の情報
-サステナビリティ、財務情報、株式情報-

04. サステナビリティ

【基本的な考え方】

AKIBAホールディングスは、「持続可能な未来社会をITで実現する」ことをミッションとし、ITを通じて豊かな持続可能な情報化社会の実現に貢献してまいります。また私たちAKIBAホールディングスの使命とは、事業を通じた社会貢献と法令の遵守だけでなく、企業倫理に則った公正かつ適切な事業運営を通じて、地球環境及び人類の持続可能な発展に貢献することであると考えています。この使命を果たすべく、日々取り組みを進めています。

【マテリアリティ（重要課題）】

AKIBAホールディングスは、社会に価値ある未来を創造するIT企業グループとして、「新しい価値を創造するために、あくまで先端技術への追求と弛みない革新への挑戦をする」ことを通じて、地球環境及び人類の持続可能な発展に貢献します。



環境保全

経営の効率化や省エネルギー化で環境負荷の低減に貢献



社会貢献

IT技術による積極的な社会貢献活動



人材育成及び労働環境の醸成

社員が常に世の中の新しい価値を創造する



法令遵守

法令・社会規範及びその精神を遵守



公正取引

透明性の高い適正な取引

04. 財務情報（業績、経営指標の推移等）

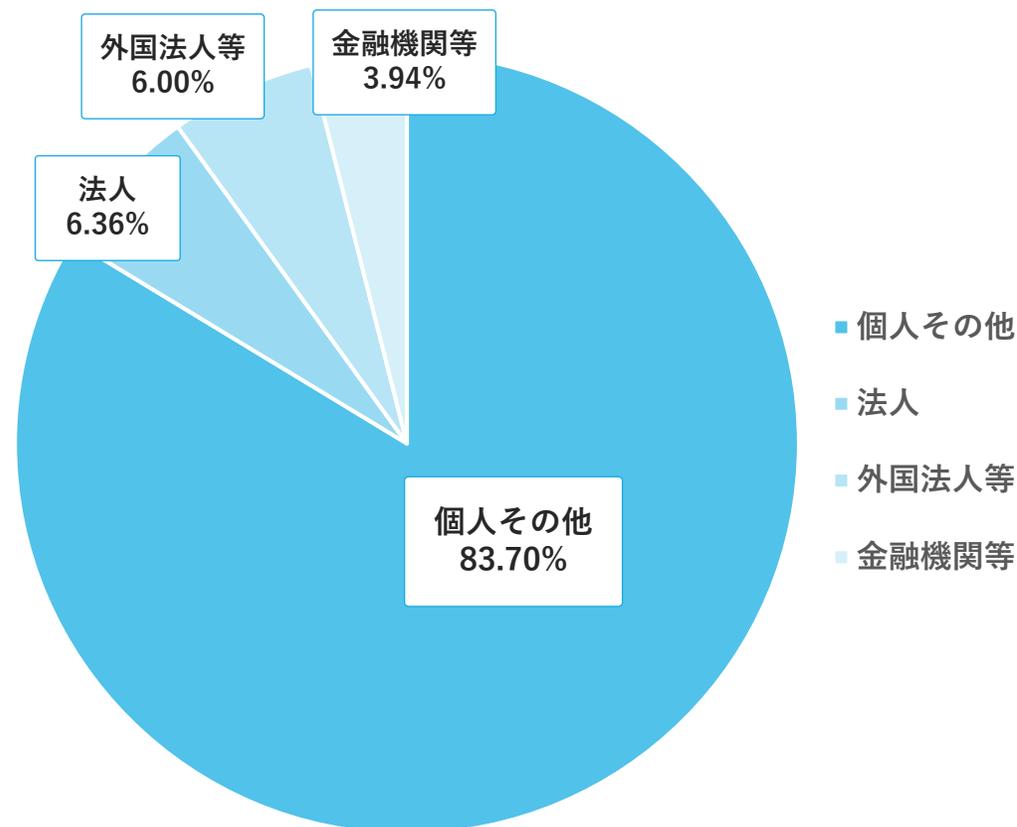
	第38期	第39期	第40期	第41期	第42期	第43期
決算年月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
売上高(千円)	12,574,151	14,742,554	16,166,841	15,007,149	15,848,974	18,272,045
経常利益(千円)	636,377	682,843	711,268	1,031,089	844,773	662,301
親会社株主に帰属する当期純利益(千円)	654,580	345,839	382,352	702,077	292,567	112,268
包括利益(千円)	702,237	396,663	426,161	753,768	367,902	183,053
純資産額(千円)	1,850,742	2,247,178	2,673,308	3,427,077	3,794,979	3,978,033
総資産額(千円)	6,958,007	8,380,543	9,177,714	10,136,167	11,468,317	13,627,886
1株当たり純資産額(円)	184.75	222.36	264.45	340.36	372.31	384.53
1株当たり当期純利益金額(円)	71.25	37.65	41.62	76.44	31.85	12.22
自己資本比率(%)	24.4	24.4	26.5	30.8	29.8	25.9
自己資本利益率(%)	47.8	18.5	17.1	25.3	8.9	3.2
営業活動によるキャッシュ・フロー(千円)	△246,303	948,655	△147,249	△20,468	△40,663	△374,342
投資活動によるキャッシュ・フロー(千円)	366,840	△183,351	△112,089	△393,662	△212,897	△108,877
財務活動によるキャッシュ・フロー(千円)	881,034	396,249	253,343	81,518	971,043	1,696,024
現金及び現金同等物の期末残高(千円)	2,571,439	3,732,992	3,728,478	3,396,300	4,113,909	5,325,760
従業員数（外、平均臨時雇用者数）(人)	126(97)	164(73)	196(97)	221(119)	241(128)	266(134)

04. 株式情報：株式基本情報、株主構成等

【株式基本情報】

上場証券取引所：東京証券取引所スタンダード市場
証券コード：6840
発行可能株式総数：27,328,000株
発行済株式総数：9,192,560株
単元株式数：100株
株主名簿管理人：東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社

【株主構成：2025年3月末時点】





AKIBA HOLDINGS

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。