



# 2026年3月期 通期決算説明資料

FY2026 Full Year Financial Results Presentation

2026.5.15

## 【Contents】

### 【2026年3月期通期決算説明資料】

01.	エグゼクティブサマリー	P03
02.	2026年3月期 通期連結決算概要	P05
03.	2027年3月期 通期連結業績予想	P10
04.	事業セグメント別概況	P13
05.	その他の資料	P36

### 【AKIBAホールディングス会社説明資料】

01.	会社概要・沿革等	P41
02.	事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等	P46
03.	グループの成長戦略	P71
04.	その他（サステナビリティ、財務情報、株式情報）	P75

※資料中の数字の単位は、別途指定ない限りすべて百万円にて表示しております。

# エグゼクティブサマリー Executive Summary

01

売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し飛躍的成長を達成  
ROEは大きく改善し、収益力の強化と資本効率の大幅な改善を同時に実現

## 売上高

**26,782**百万円  
(前年同期比 + 46.6%)

- 修正後の連結業績予想を大きく上回り、過去最高売上を更新

## 営業利益

**1,290**百万円  
(前年同期比 + 80.2%)

- メモリ製品の増収効果、HPC事業の堅調な拡大、不動産事業の案件計上が増益に寄与

【参考】  
ROE(自己資本当期純利益率)

**22.2%**  
(前年同期比 + 19.0pt)

- 過去最高益の更新に伴い、ROEが前年同期の3.2%から22.2%へ飛躍的に改善

# 2026年3月期 通期連結決算概要

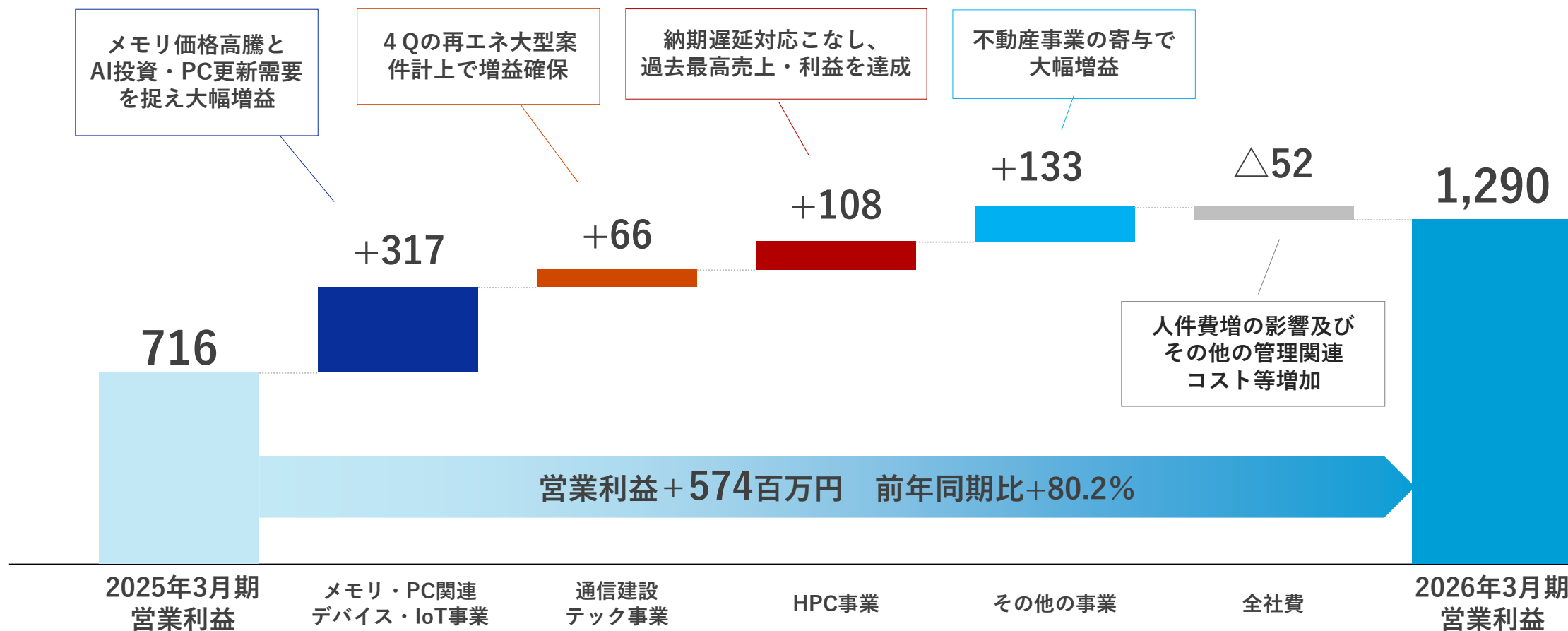
## FY2026 Full-Year Financial Results Summary

02

生成AI需要を受けた各種投資の活況と各事業における売上、収益規模の拡大が貢献し、期中で修正した業績予想を上回る。売上高・各段階利益すべてにおいて過去最高を大幅に更新

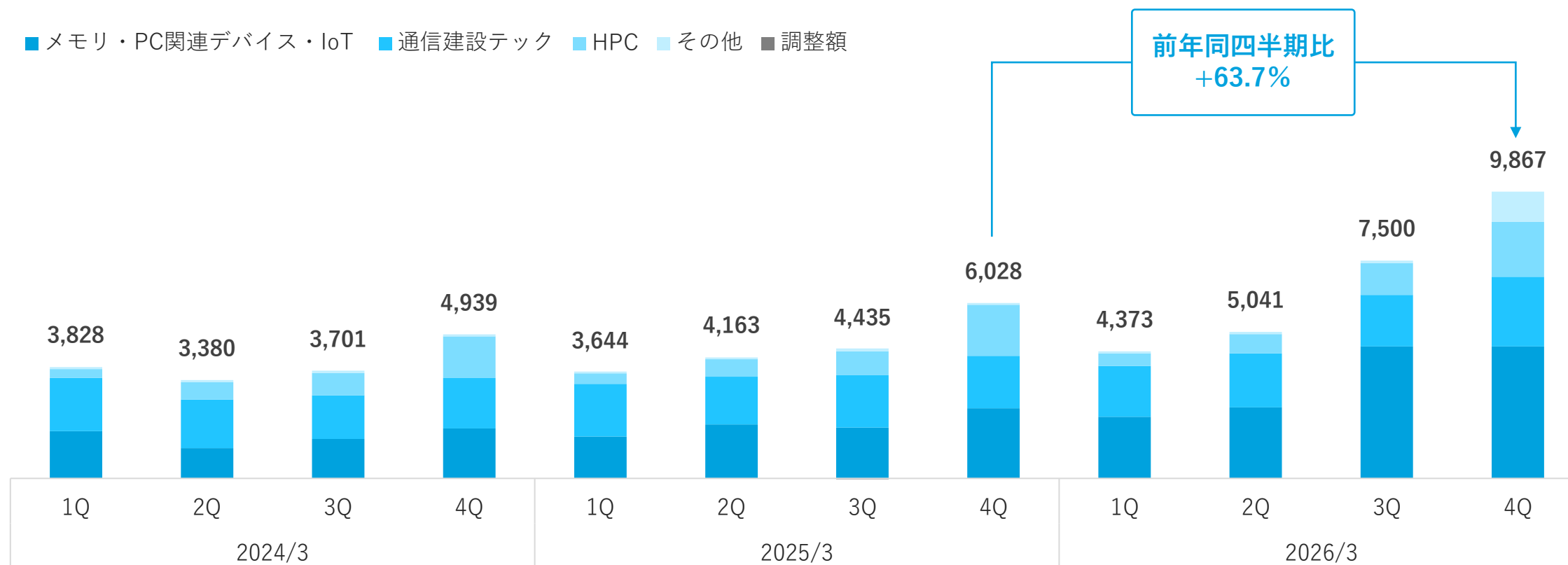
	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 業績予想 (2/13修正)	2026年3月期 通期実績	前期比 増減率	業績予想 増減率
売上高	18,272	25,500	26,782	+46.6%	+5.0%
営業利益	716	900	1,290	+80.2%	+43.4%
経常利益	662	800	1,372	+107.3%	+71.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	112	530	883	+686.6%	+66.6%
一株当たり 当期純利益	12.22円	57.70円	96.14円		

全セグメントでの増収が力強く牽引。第4四半期の通信建設テック・不動産事業の大型案件の利益貢献も重なり、営業利益は前期比+80.2%へ飛躍的に拡大



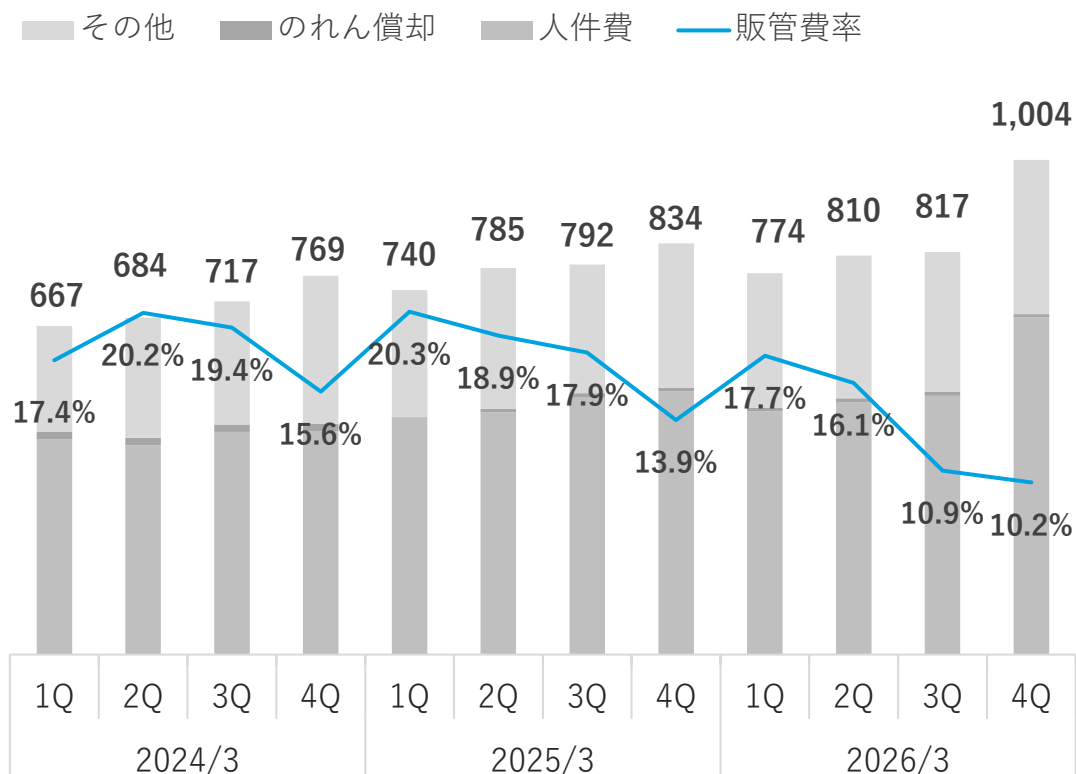
主力のメモリ事業が単価上昇により通期で高水準の売上を牽引したことに加え、第4四半期はHPC事業の大型案件や、通信建設テック事業の再エネ大型案件、不動産事業の案件計上が集中し、四半期ベースでも飛躍的な伸びを記録

■ 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

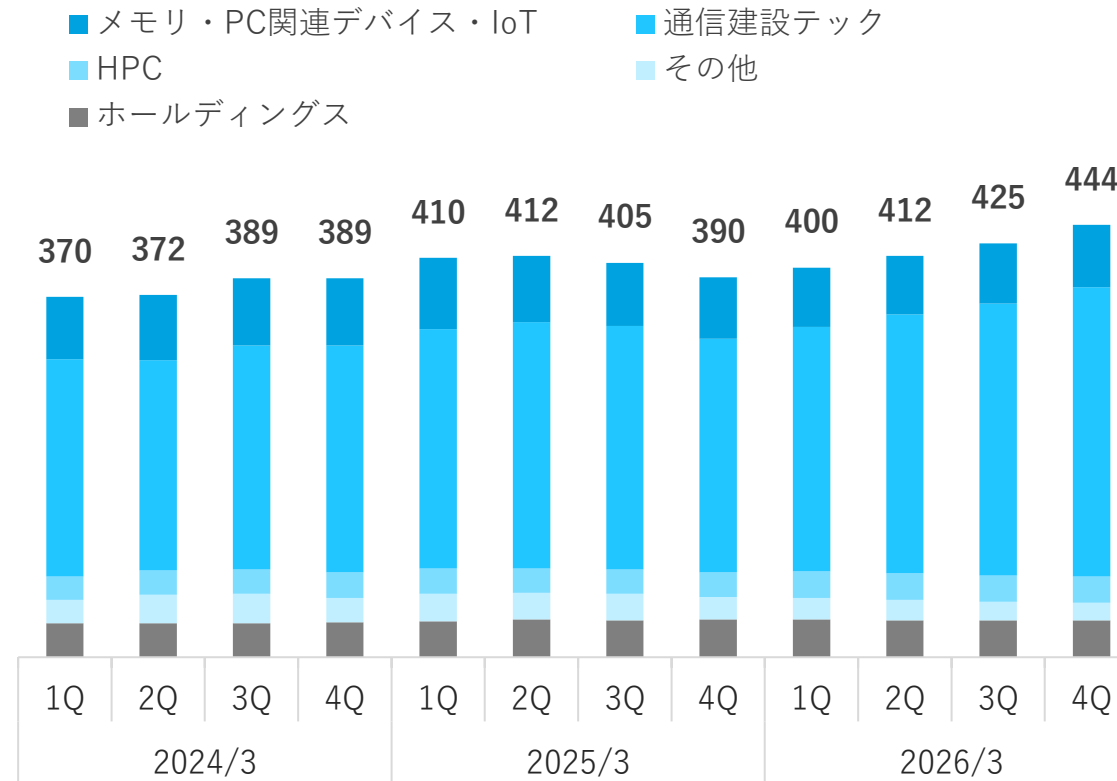


将来の事業成長に向けた人材の採用強化等により販管費および人員数は増加したものの、それを上回る売上高の拡大により、売上高販管費率は大幅に低下し、全社的な収益性の向上を実現

販売費及び一般管理費（百万円）



役職員数（人）



# 2027年3月期 通期連結業績予想

## FY2027 Consolidated Earnings Forecast

03

## 2027年3月期の業績予想について

次期（2027年3月期）の経営環境は、生成AI向けの先端投資が継続する一方、メモリ市場においては、主要メーカーの生産体制の変化に伴う足元の需給逼迫状況や価格動向が今後どのように推移するか、慎重に見極める必要があります。また、地政学リスクに伴う各種コスト（仕入・輸送等）の変動や、急激な為替変動など、当社の業績に影響を与える不確定要素が多数存在しております。現時点において、これらの影響を合理的に数値化し、適切な予想数値を算出することは困難であるため、次期の通期連結業績予想は「未定」とさせていただきます。

引き続き成長領域への注力とコスト最適化により企業価値向上に努め、業績予想は合理的な算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

**2027年3月期のグループ全体及び各事業セグメント毎の方針・施策については、次ページをご参照ください。**



- 収益構造の質的転換と高収益化の実現：グループ横断で内製化やストック化を推進し、市況や外部環境に依存しない強固な体質を構築
- 成長市場・新規領域の開拓：生成AI需要や再生エネルギー関連などの成長領域へ戦略的に投資し、次代を担う新たな収益の柱を確立
- グループ連携によるシナジー最大化：各事業会社が持つ技術や顧客基盤の活用を加速させ、グループ一体で提供価値と競争力を底上げ

メモリ・PC関連デバイス・IoT



- 高付加価値化による収益強化：AI・サーバー向け製品の拡販による、市況に依存しない安定的な黒字体質の構築
- エッジAI展開とストック化：「Solist-AI」による市場開拓と、継続的なストック収益基盤（ビジネス）の確立
- 法規制対応と開発体制の内製化：CRA対応製品の拡販と、SES人材の自社エンジニア化を通じた開発力・収益性向上

通信建設テック



- 事業領域の拡大とストック化：再エネ・データセンター等への新規参入と「BuddyQr」等ストック事業のシェア拡大
- 人的基盤の強化と内製化の推進：積極採用・M&Aによる供給力増強と、自社施工の強化を通じた原価圧縮・生産性向上
- 営業力強化と地産地消モデル構築：デジタルマーケティングによる需要喚起と、各営業所を軸とした地産地消モデルの推進

HPC(高性能科学技術計算機)



- 高収益セグメントへのターゲット絞り込み：潤沢な予算を持つ上位アカデミックや優良企業に特化し、価格競争を回避
- 先行投資の回収とCF重視の経営：確保済みの先行在庫を確実に利益へ転換しつつ、次なる部材確保で納期優位性を維持
- 高付加価値なシステム提案力の強化：生成AI等の高度な研究開発ニーズに対し、最適な機材選定と技術支援で差別化を推進

その他（旅館・不動産事業）



- 「絆」ブランド強化と集客力の向上：ペット参加型イベントの定期開催やSNSでの発信強化を通じたブランド強化
- 接客・サービス品質の継続的な向上：人材の増員や競合視察を通じた、従業員の接客およびサービスレベルの底上げ
- 体験価値を高める戦略的な設備投資：客室の改装や館内インフラ改修による顧客満足度の向上
- 不動産事業としての取組み：市況を見極めながら、継続的に案件情報の収集を続け、収益貢献を目指す

# 事業セグメント別概況

Overview by Business Segment

04



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）



### 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

連結 売上高 26,782百万円 (前年比+46.6%) 営業利益 1,290百万円 (前年比+80.2%)

### メモリ・PC関連 デバイス・IoT事業

売上高 **13,643**百万円  
(前年比+82.7%)

営業利益 **321**百万円  
(前年比 約79倍)

※前期の営業利益：4百万円

- ・ AI需要と供給減を背景としたメモリ単価の継続的な上昇により大幅増収
- ・ 価格適正化と滞留在庫の販売推進により利益率が改善し、大幅増益

### 通信建設テック事業

売上高 **7,790**百万円  
(前年比+10.7%)

営業利益 **395**百万円  
(前年比+20.4%)

- ・ 第4四半期に再エネ関連の複数の大型案件が検収を迎え、業績を強力に牽引
- ・ 自社エンジニアによる施工比率の向上により原価圧縮が進展

### HPC事業

売上高 **4,087**百万円  
(前年比+15.7%)

営業利益 **414**百万円  
(前年比+35.6%)

- ・ 生成AI向け計算基盤への旺盛な需要を取り込み、大型案件を受注
- ・ 戦略的在庫確保と適切な納期管理により部材遅延を乗り越え大幅増益

### その他の事業 (旅館・不動産)

売上高 **1,261**百万円  
(前年比+439.8%)

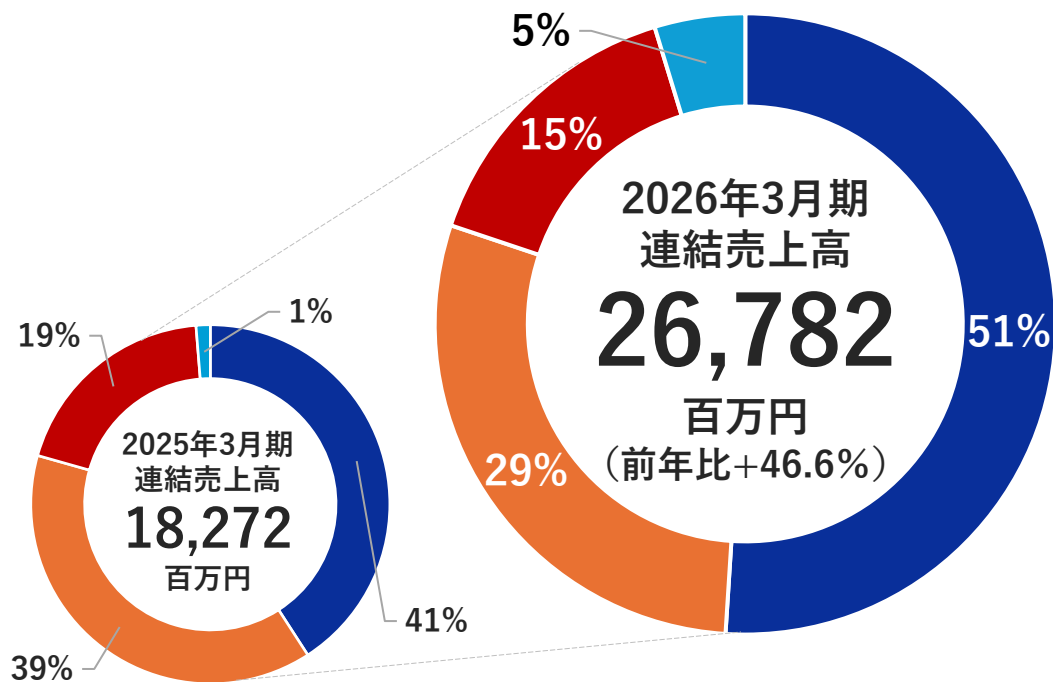
営業利益 **159**百万円  
(前年比+103.4%)

※全社費用等の調整額を含む

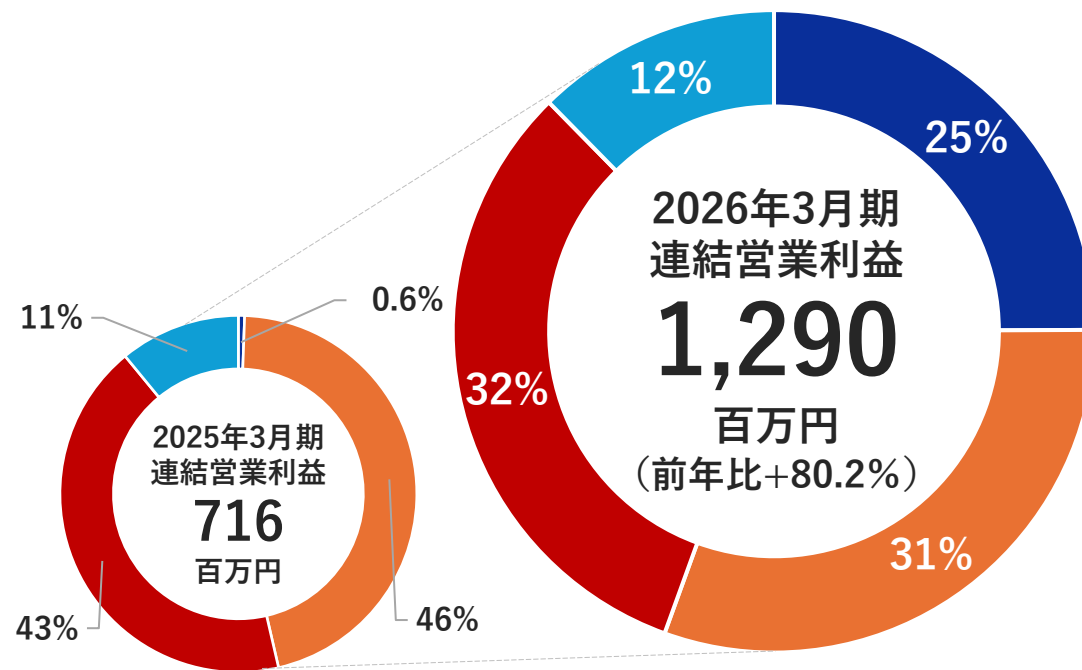
- ・ 旅館事業の採算悪化に対し、付加価値を高める客室の改装を実施
- ・ 不動産事業の決済により減益を補完し、収益規模が大きく拡大

売上高においては、需要を取り込んだメモリ事業が全体の過半を占め、全社の成長を強力に牽引  
 営業利益においては、主要3事業がそれぞれ高い収益力を発揮し、全社的な収益力を底上げ

セグメント別売上高構成比



セグメント別営業利益構成比



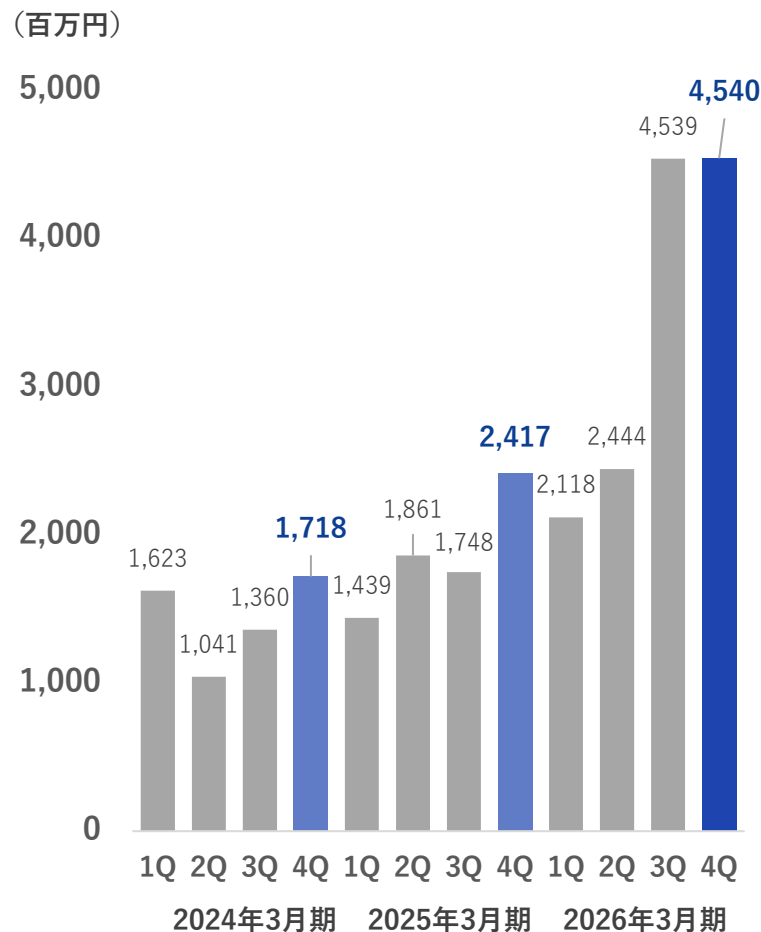
■ メモリ・PC関連デバイス・IoT事業 ■ 通信建設テック事業 ■ HPC事業 ■ その他の事業

# 事業セグメント別概況ーメモリ・PC関連デバイス・IoT事業ー

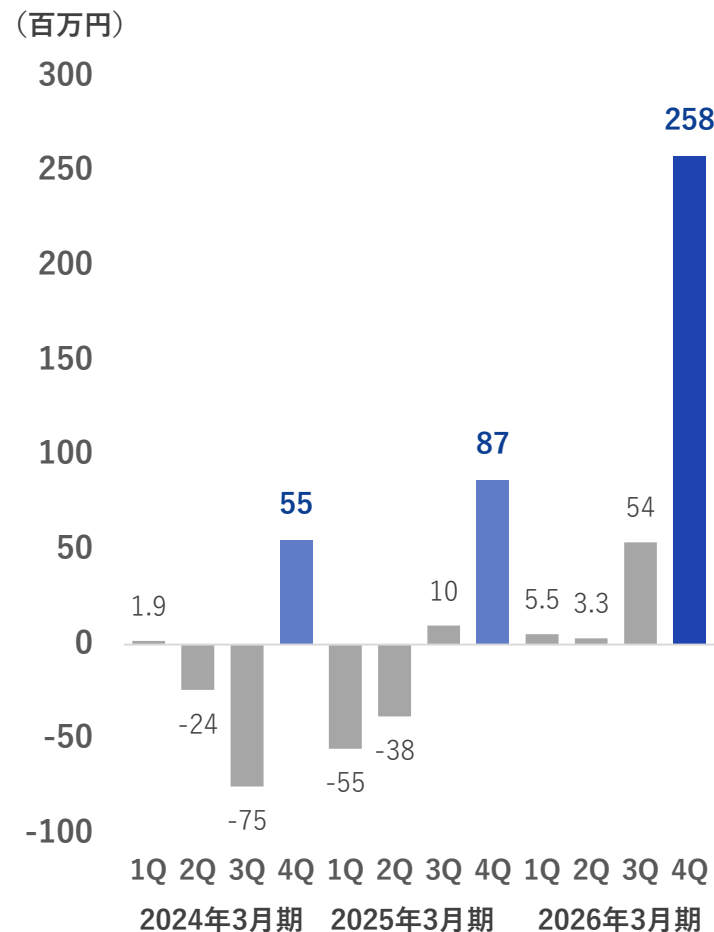
## Overview by Business Segment

04-1

### ■ 四半期別売上高推移



### ■ 四半期別営業利益推移



### 2026年3月期通期業績

#### 売上高

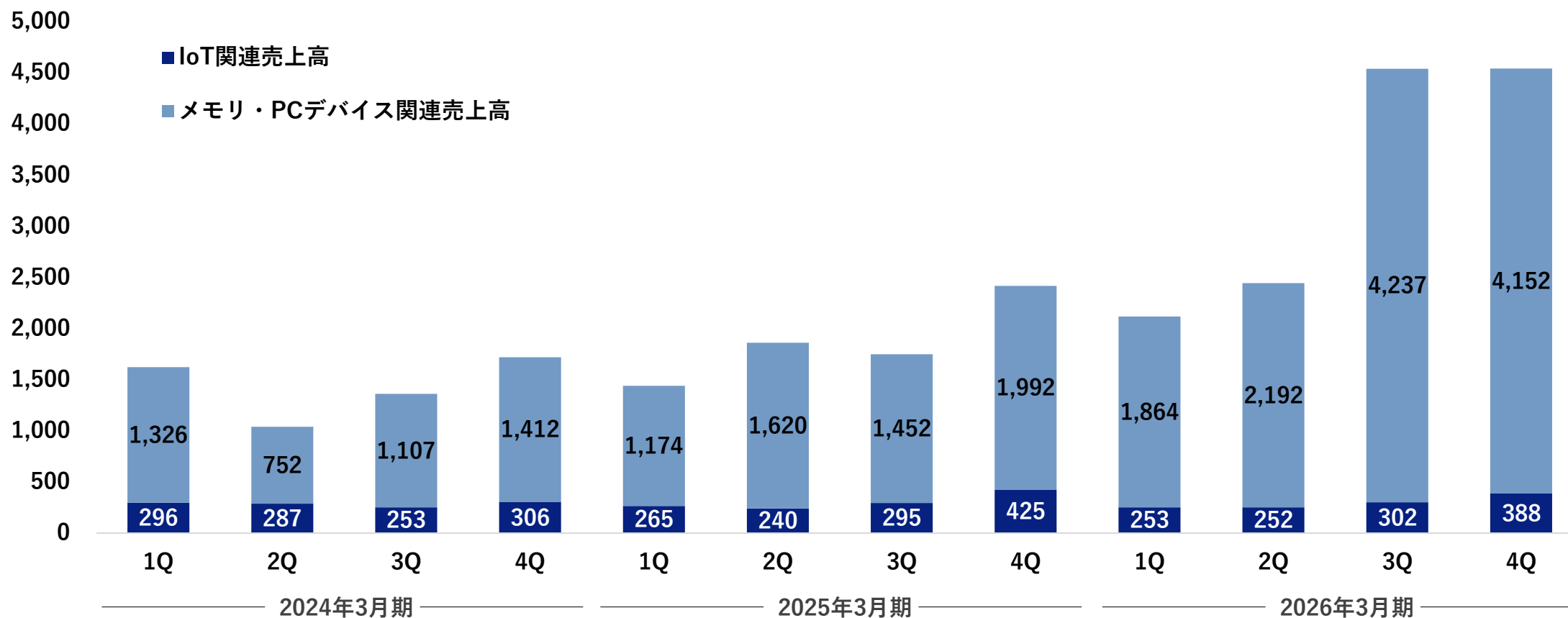
**13,643**百万円  
(前年同期比+82.7%)

#### 営業利益

**321**百万円  
(前年同期比 約79倍)  
※前期の営業利益：4百万円

- 生成AI需要の拡大によりデータセンター等のITインフラ投資が活況を呈する中、主要メーカーの生産シフトに伴ってレガシーメモリの需給逼迫と単価上昇が継続
- 当社の強固な調達網を活かした適切な在庫確保と販売価格への転嫁に加え、滞留在庫の販売推進で評価損を抑制したことにより、大幅な増収および利益率の改善を達成
- 一部案件の期ズレを高粗利案件の獲得や値上げ交渉の進展でカバーして収益性を向上させるとともに、エッジAIデバイス開発や法規制対応など将来のストックビジネスに向けた先行投資を実施

IoT事業の安定した売上高に加えて2026年3月期3Q以降、  
活況なメモリ市場の後押しにより事業セグメント全体の売上高が拡大



プレスリリース 2026.01.20

既存のヘルメットがIoT端末に！現場作業員と管理者をリアルタイムで繋ぐ次世代現場管理ソリューション「Smart Helmet Plus（スマートヘルメットプラス）」を2026年1月20日(火)提供開始～IoT技術で、現場の安全管理・作業効率・労務管理をDX化～

ADTEC



製品サイト

<https://www.adtec.co.jp/product/product-for-corp/smart-helmet-plus/>

## 「Smart Helmet Plus」について

Smart Helmet Plusは、既存のヘルメットに装着することで、離れた場所にいる現場作業員と管理者をリアルタイムで接続し、現場のデジタル化（DX）を実現するIoTデバイスです。

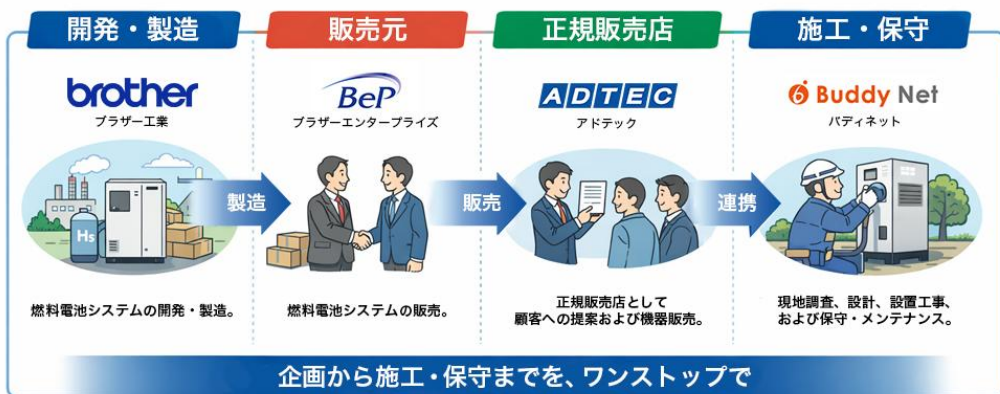
ジオフェンスなどの高度な機能を備え、安全管理、作業効率、労務管理の課題を包括的に解決します。

 黒×白 カラーモデル <b>BR-SHP1-001</b>	<b>主な機能</b>			
	 <b>SOSボタン</b> SOSボタンの搭載により、作業員が異常を感じた際に瞬時に通報が可能です。	 <b>映像保存機能</b> 作業時の映像を記録し、事故の直前・直後の状況を振り返ることで原因特定・検証に役立ちます。	 <b>リアルタイムカメラ映像</b> デバイスのカメラ映像を管理者が確認し、音声通話と組み合わせることでリアルタイムで遠隔指示が可能です。	 <b>グループ通話機能</b> 最大49台までデバイス間の通信に対応し、そのうち最大10人までグループ通話が可能です。
 黒×黄 カラーモデル <b>BR-SHP1-002</b>	 <b>ジオフェンス機能</b> 危険エリアへの立ち入りや作業エリアからの逸脱時に警報を出すことで、現場での事故を予防します。	 <b>トラッキング機能</b> 巡回ルートを設定し、移動経路や時間配分を可視化することで、移動コストを削減し巡回業務を最適化します。	 <b>音声チャット機能</b> 管理者側で文字を入力し、作業員側には音声で伝達可能です。※今後、多言語対応を予定。	 <b>勤怠管理・作業ログ記録</b> 作業員の勤怠や作業ログを自動記録し、労務管理や実績把握を効率化します。

プレスリリース 2026.02.26

## アドテック、ブラザー工業製燃料電池の取扱いを開始

～GX・BCPを支える「止まらないグリーン電源」を技術でサポート。将来の「水素供給網」構築も見据えたインフラ展開へ～

### 取り扱い開始の背景 脱炭素社会が求める「止まらないグリーン電源」

気候変動対策が急務となる中、企業には事業活動におけるCO<sub>2</sub>排出量の削減が強く求められています。同時に、激甚化する自然災害により、「電源喪失」という最大のリスクへの備えも不可欠です。しかし、従来のディーゼル発電機等のバックアップ電源は、環境負荷やメンテナンスの面で課題があり、脱炭素時代における「持続可能なBCP」の障壁となっていました。

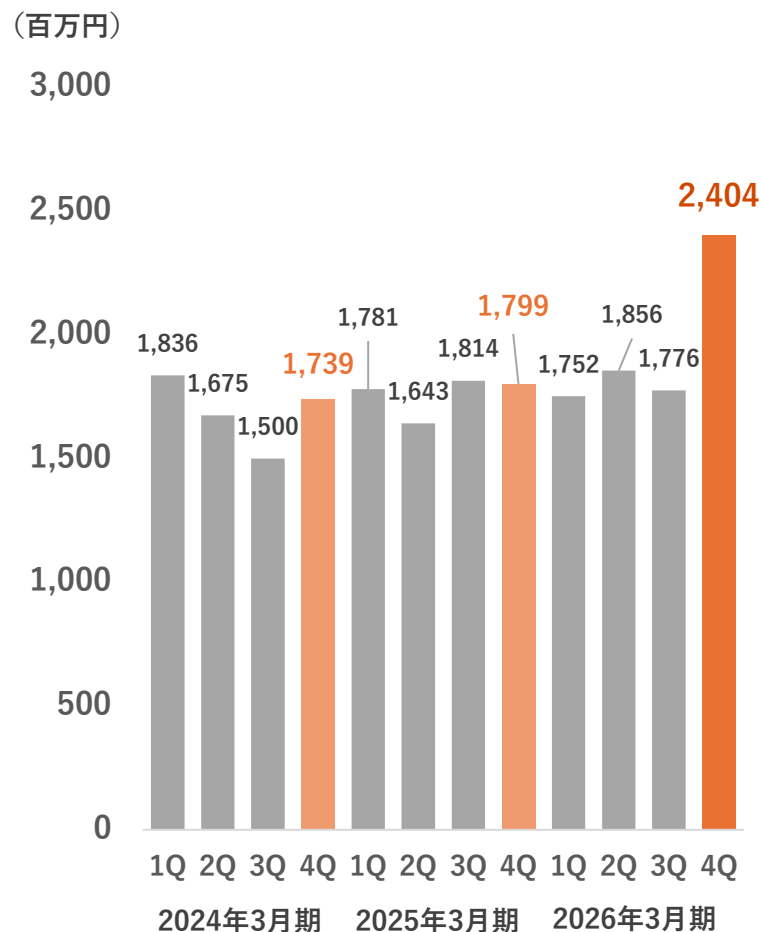
こうした課題に対し、ブラザーの「純水素燃料電池」が有する「水素吸蔵合金」技術は、都市部でも安全かつクリーンな電力供給を可能にします。本システムこそが次世代の社会インフラに求められる理想的な解決策であると考え、産業用ソリューションのアドテックが販売を、社会インフラ構築を担うバディネットが施工を行うことで、スムーズな導入を可能にする供給体制を整えました。

- ブラザー工業：燃料電池システムの開発・製造。
- BEP：燃料電池システムの販売。
- アドテック：正規販売店として、顧客への提案および機器販売。
- バディネット：現地調査、設計、設置工事、および保守・メンテナンス。

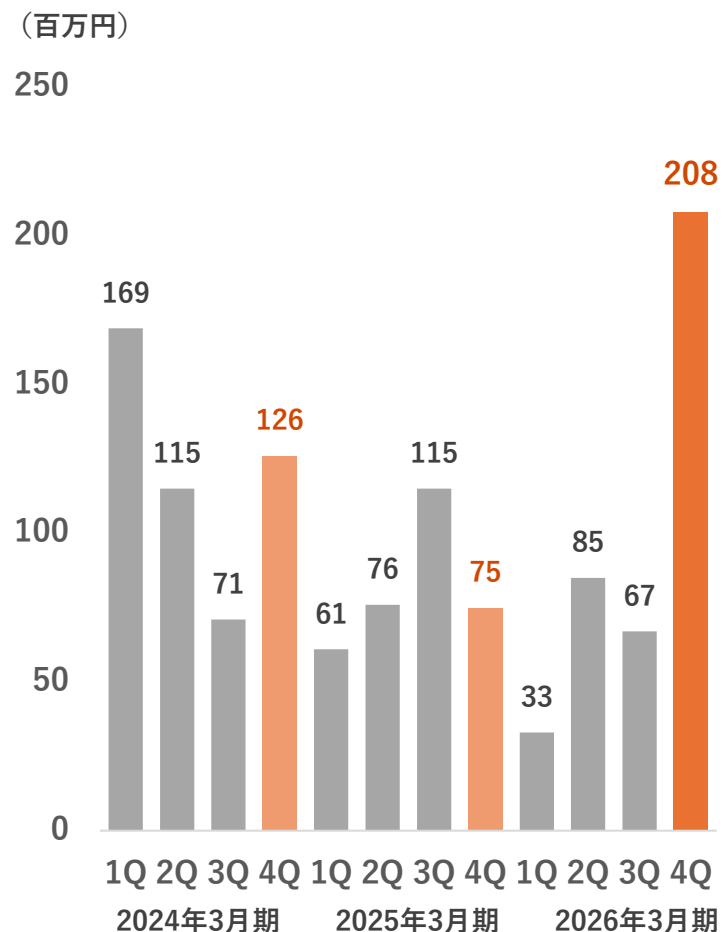
**事業セグメント別概況**－通信建設テック－  
Overview by Business Segment

04-2

### ■ 四半期別売上高推移



### ■ 四半期別営業利益推移



### 2026年3月期通期業績

#### 売上高

**7,790**百万円  
(前年同期比+10.7%)

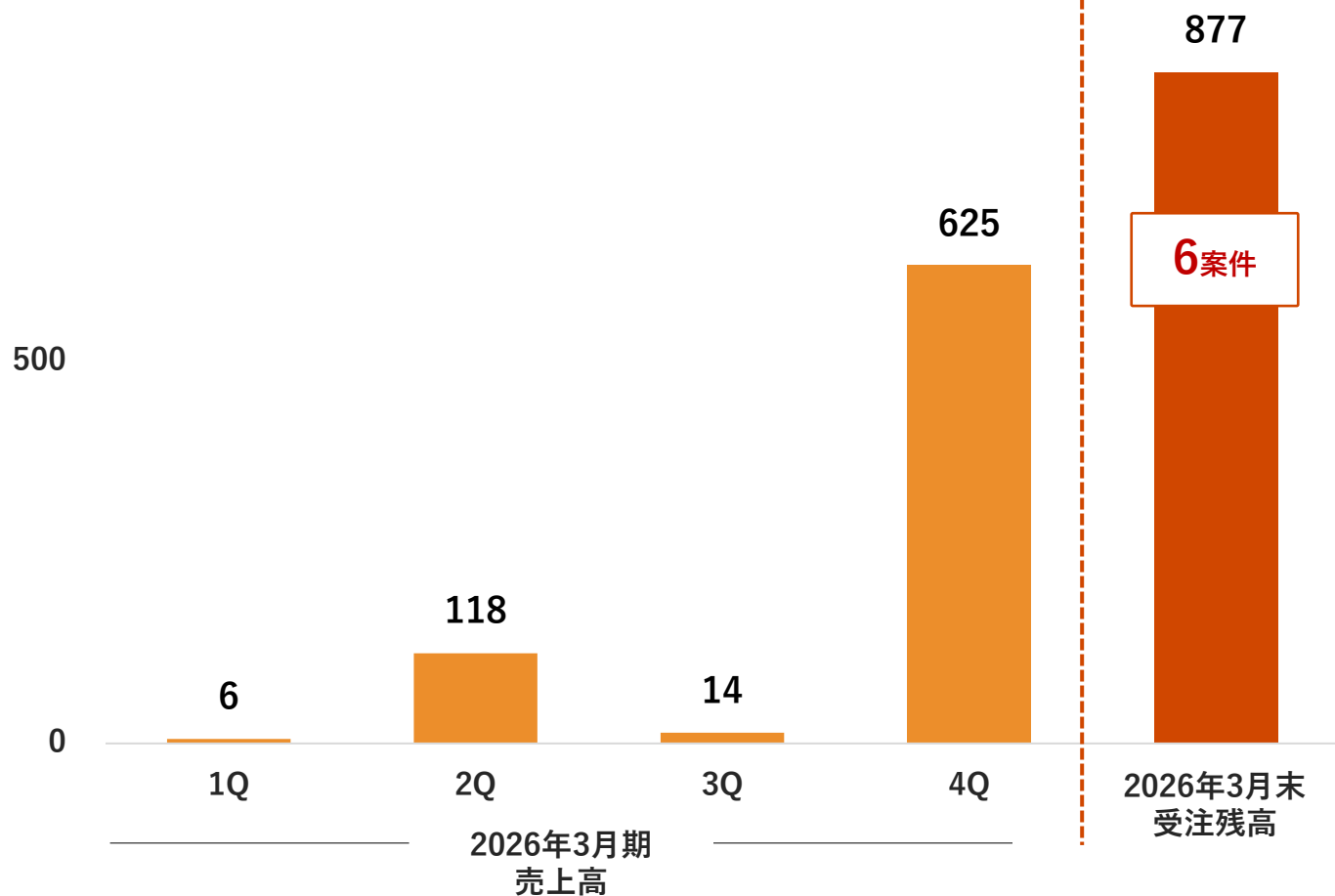
#### 営業利益

**395**百万円  
(前年同期比+20.4%)

- 通信関連工事等で一定の完工数を確保するとともに、防犯・監視ニーズの高まりを背景としたクラウド型カメラ設置工事等が引き続き好調に推移
- 第4四半期に再生可能エネルギー関連の複数の案件が一部検収を迎え、売上高・利益を押し上げる
- 自社エンジニアによる施工比率の向上により利益率が改善したほか、全国の施工網を活用したロボット導入・保守サービス「ROBONARA(ロボナラ)」等、新規ストックビジネスを開始
- 株式会社ブランチテクノの業績が通期にわたり貢献したほか、グループ間の拠点連携による中部・東海エリアでの事業シェア拡大が進展

### ■再生エネルギー関連売上高四半期推移及び受注残高

(百万円)  
1,000



#### 2026年3月期再エネ関連業績

売上高

**765**百万円  
(2026年3月期通期)

受注残高

**877**百万円  
(2026年3月末時点)

- これまで仕込みを進めていた複数の案件が第4四半期に一部検収を迎えたことにより、業績を強引に牽引
- 脱炭素社会の実現に向けたインフラ投資の活況を背景に、26年3月末の受注済み件数は6件、8.7億円の受注残高を積み上げており、来期以降も継続的な売上・利益の拡大を見込める強固な事業基盤が整う
- 2026年5月現在において、46件の引き合い案件※を現在中進行中。2027年3月期第1四半期以降の受注獲得、売上計上に向け推進中。  
※引き合い案件数：受注内諾案件、商談中案件の合計

プレスリリース

2026.1.8

## 【累計6,000台の実績】バディネット、サービスロボットの導入・保守サービス「ROBONARA（ロボナラ）」提供開始

株式会社バディネットは、サービスロボットのメーカーおよび事業者様向けに、ロボットの導入・保守・運用に関わる業務を支援するサービス「ROBONARA（ロボナラ）」の提供を2026年1月8日より開始いたしました。

ROBONARAは、お客様のフェーズやご要望に合わせて、必要なアプリケーションだけを組み合わせた最適なプランをオーダーメイド型で提供するサービスです。

国内のサービスロボット保守代行数量シェア2位（2024年実績）、累計6,000台の実績を可能とした、全国293拠点、計1,040名の施工・保守部隊と、3拠点のコンタクトセンターの施工・保守体制により、機種、メーカーを問わず日本全国で高品質なサポートを実現します。

プレスリリース詳細【バディネットHP】

<https://www.buddynet.jp/press-release/robonara-release-260108/>



出典：富士経済「2025年版 ワールドワイドロボット関連市場の現状と将来展望サービスロボット編」  
 <サービスロボット保守代行サービス、2024年実績、数量ベース>

ROBONARA（ロボナラ）サービスサイト  
<https://www.buddynet.jp/service/robonara/>

## ■ お客様のニーズに合わせた「オーダーメイド型」サービス

**Service Menu**  
サービスロボット導入・保守メニュー

**導入前：【プランニング・設計】**

コンサルティング  
 現地調査  
 導入設計

**導入：【環境構築・実装】**

キットニング  
 インフラ構築  
 導入・設定作業

**導入後：【アフターサポート・保守】**

サポートセンター代行  
 オンサイト保守  
 センドバック保守

**その他：【システム構築、運用支援・保全作業】**

システム構築  
 定期点検・部品交換  
 倉庫業務（保管・搬入・搬出）  
 マニュアル作成  
 店舗スタッフ向けレクチャー

**Service Menu** サービスロボット導入・保守メニュー

導入前：【プランニング・設計】

コンサルティング  現地調査  導入設計

導入：【環境構築・実装】

キットニング  インフラ構築  
 導入・設定作業

導入後：【アフターサポート・保守】

サポートセンター代行  オンサイト保守  
 センドバック保守

その他：【システム構築、運用支援・保全作業】

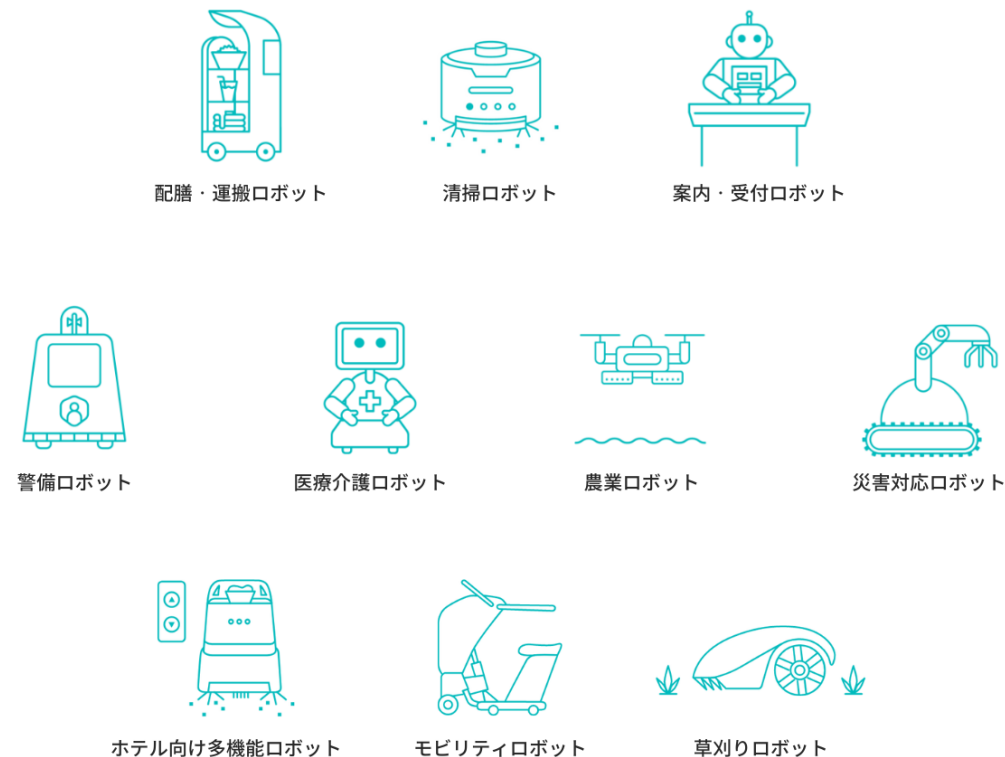
システム構築  定期点検・部品交換  
 倉庫業務（保管・搬入・搬出）  
 マニュアル作成  
 店舗スタッフ向けレクチャー

必要なアプリケーションを選択

**Customized Solution**

<input checked="" type="checkbox"/> 導入・設定作業	<input checked="" type="checkbox"/> サポートセンター代行
<input checked="" type="checkbox"/> オンサイト保守	<input checked="" type="checkbox"/> センドバック保守
<input checked="" type="checkbox"/> 店舗スタッフ向けレクチャー	

## ■ 対象ロボット例



メーカー・機種を問わず、多様なサービスロボットに対応可能です。

サービスロボットの導入・保守に関するあらゆる工程から、お客様のご要望に応じて、必要なものをお選びいただけます。メニューにないご要望もご相談ください。

プレスリリース

2026.2.26

## バディネット、ブラザー製燃料電池の施工・保守を開始

AKIBAホールディングスグループのアドテックが持つ、産業分野における「提案・販売力」と、バディネットの「通信建設テック®」による高度な「エンジニアリング力」を合わせ、ブラザーグループの水素利活用プロジェクト「PureEne（ピュアエネ）」が展開する燃料電池システム（ACUPS、BFCシリーズ）の社会実装を推進いたします。今回の取扱開始により、販売から調査・設計・設置・保守までの一括提供体制を確立いたしました。本体制を通じ企業のGX推進とBCP対策を支援し、脱炭素社会の実現に向けた新たなエネルギーインフラの全国展開に貢献してまいります。



プレスリリース詳細【バディネットHP】

<https://www.buddynet.jp/press-release/business-partnership-260226/>

プレスリリース

2026.4.10

## バディネット、テス・エンジニアリング株式会社と蓄電所開発事業における業務提携契約を締結



株式会社バディネットと、テス・エンジニアリング株式会社は、蓄電所開発事業の案件組成から施工体制の構築まで、包括的な協力体制を築くことを目的として、業務提携契約を締結いたしました。

本提携は、次世代エネルギーインフラの普及による脱炭素社会（GX）の実現と地域の災害対応力強化を目的としています。

テス・エンジニアリングの事業開発力や顧客網と、バディネットの全国規模で一気通貫した施工・保守体制を融合。蓄電所の案件組成から設計、建設、運用保守まで包括的な協力体制を築き、社会実装を加速させます。

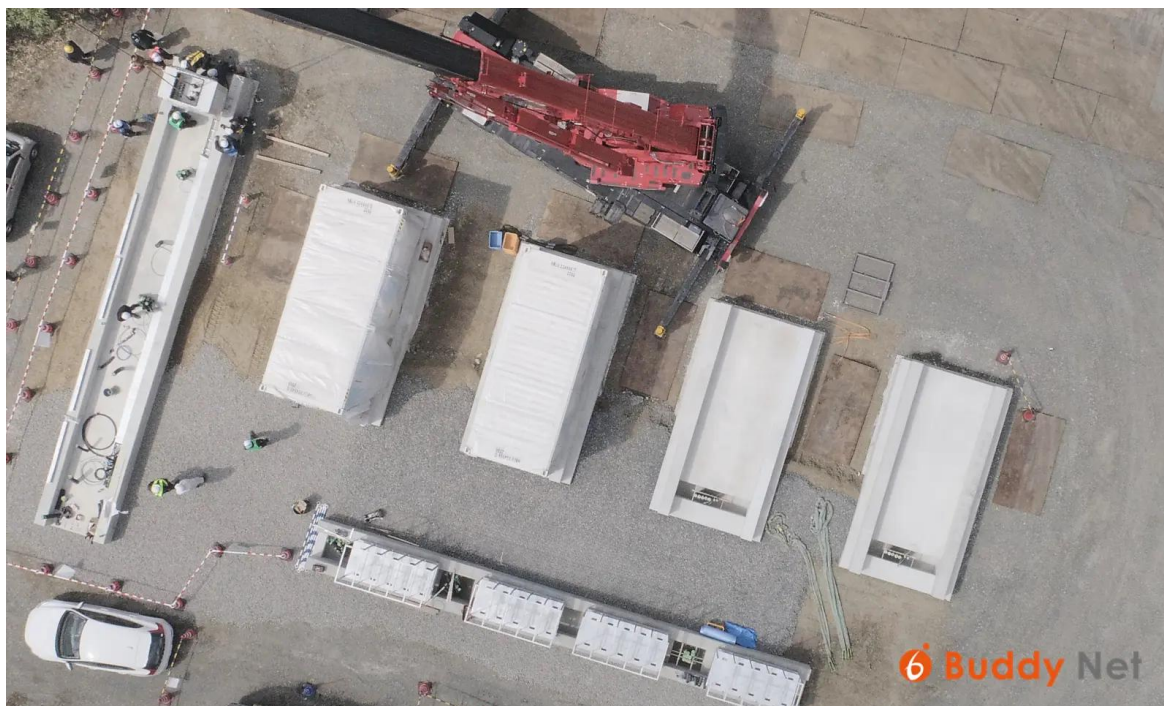
### ■ 本業務提携契約の内容について

- ・蓄電所の新規案件の開発に係る相互協力
- ・建設工事の発注又は蓄電池等の機器の発注
- ・蓄電池事業に係る現地調査、設計及び営業活動等の助勢
- ・蓄電池事業の紹介
- ・その他、両社が合意した事項

プレスリリース詳細【バディネットHP】

<https://www.buddynet.jp/press-release/business-partnership-260410/>

■ テス・エンジニアリング株式会社との共同EPCプロジェクト紹介：島根県内における系統用蓄電池（蓄電所）建設



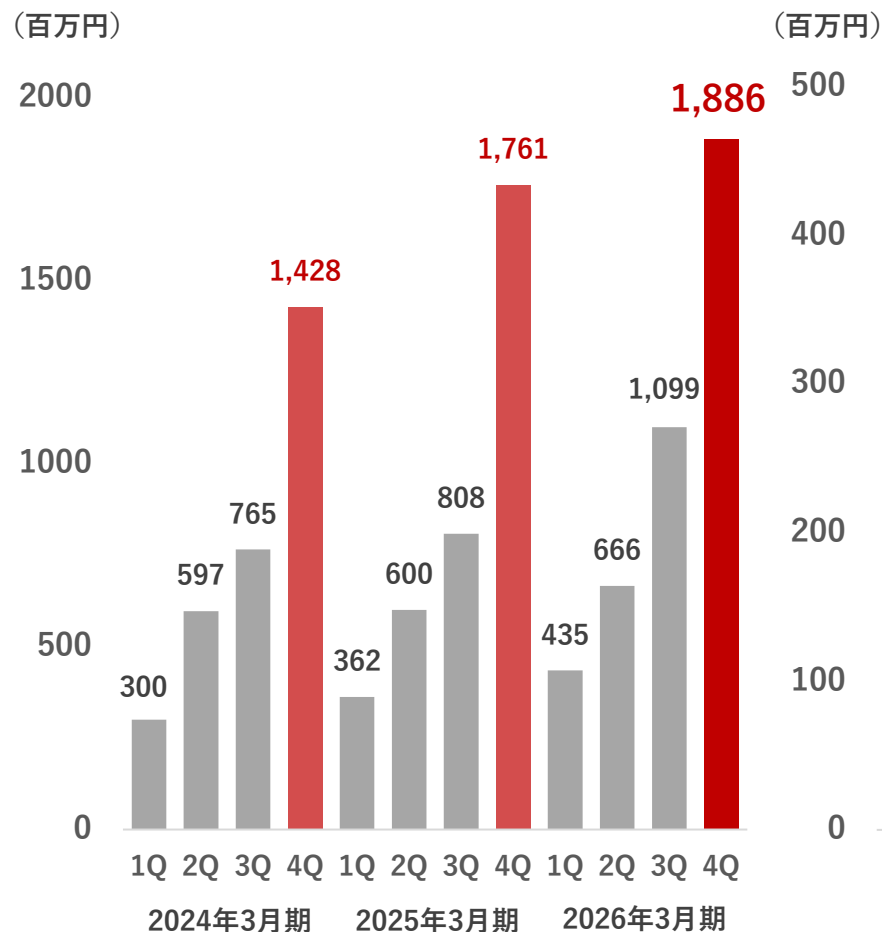
島根県内の敷地（約500㎡）を活用し、出力2MW、蓄電容量約8MWhを誇る高圧連系の系統用蓄電池システムを建設するものです。  
 当社は、用地選定からシステム稼働に向けた各種検査に至るまでの建設プロセス（EPC領域）をワンストップで担当しております。起工測量や仮設設置に始まり、蓄電池およびPCS（パワーコンディショナ）の基礎工事、大型クレーンを用いた主要機器の搬入・据付、配線作業、さらには外構工事に至るまでの主要工程を包括して担っております。



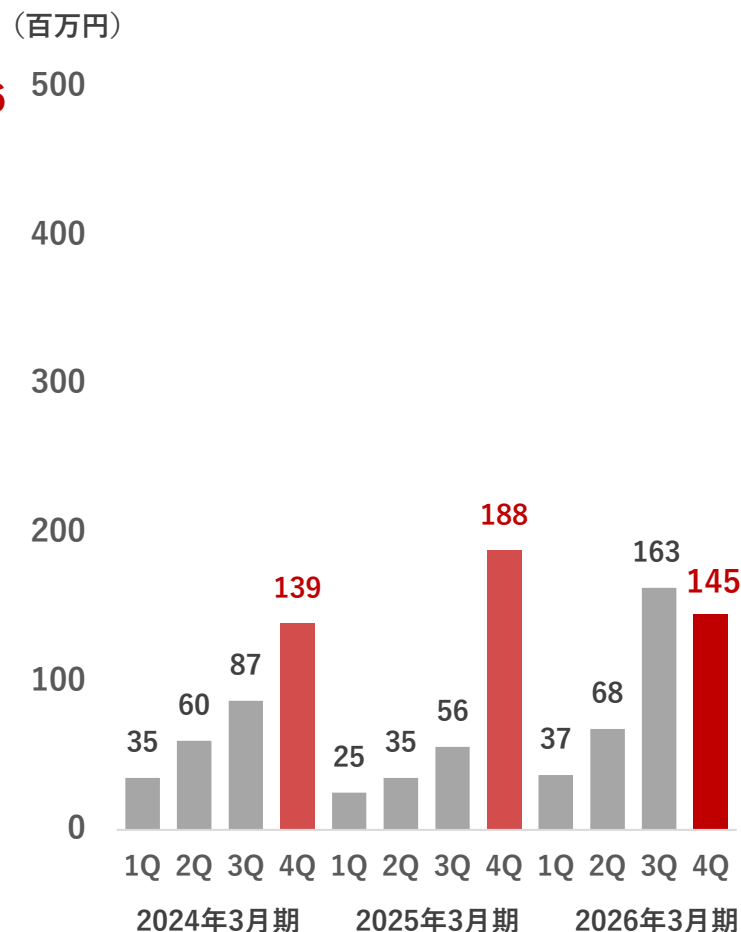
# 事業セグメント別概況 – HPC事業 – Overview by Business Segment

04-3

### ■ 四半期別売上高推移



### ■ 四半期別営業利益推移



### 2026年3月期通期業績

#### 売上高

**4,087**百万円  
(前年同期比+15.7%)

#### 営業利益

**414**百万円  
(前年同期比+35.6%)

- 主要な学会やAI関連展示会への積極的な出展を推進し、大学・研究機関等の顧客層との強固なリレーションシップの構築を継続的に推進
- 大学・官公庁の研究機関や企業のR&D部門におけるAI計算基盤への投資意欲が極めて高く、GPU搭載サーバーを中心とした大型案件を多数受注
- 半導体部材の不足・供給遅延が発生する厳しい調達環境下において、戦略的な先行在庫の確保と綿密な納期管理を徹底し、納品・売上計上を実現

学会・展示会への参加  
 【機器展示】

## 2026年3月期の学会・展示会への参加実績一覧：17イベント

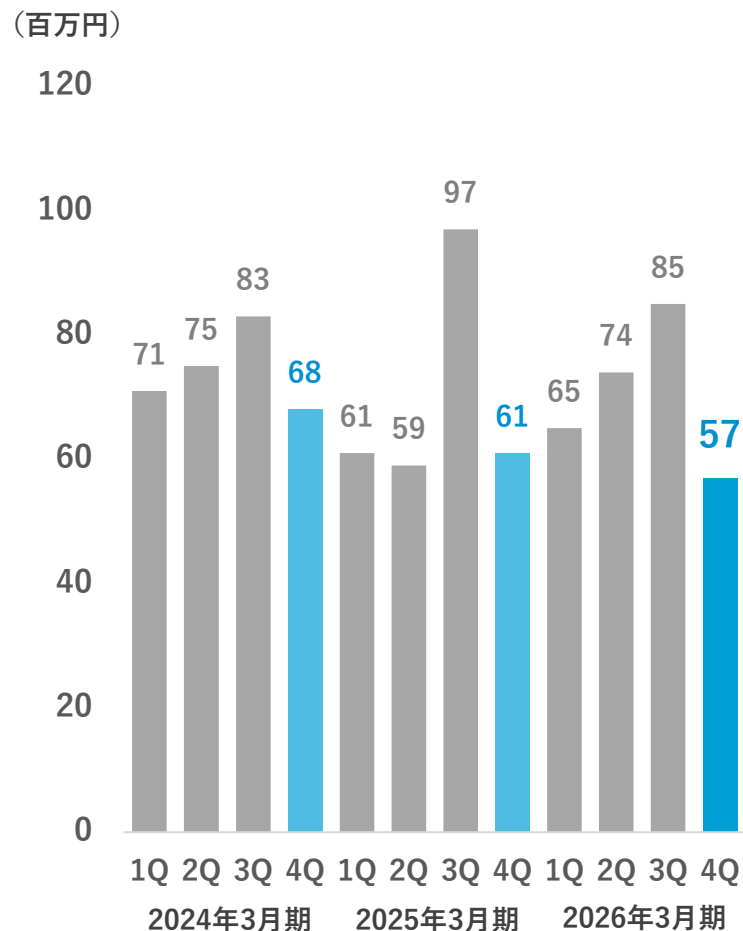
JapanVis 2025	2025年7月実施	日本機械学会 第38回計算力学講演会 (CMD2025)	2025年9月実施
第27回理論化学討論会	2025年7月実施	NGS EXPO 2025	2025年10月実施
第28回 画像の認識・理解シンポジウム MIRU2025	2025年7月実施	第39回分子シミュレーション討論会	2025年10月実施
第34回光子電子原子衝突国際会議	2025年7月実施	第35回 日本MRS年次大会	2025年11月実施
日本バイオインフォマティクス学会年会 IIBMP2025	2025年9月実施	人工知能学会 合同研究会2025 (SIGAIs 2025)	2025年12月実施
第35回設計工学・システム部門講演会	2025年9月実施	COMSOL Conference Tokyo 2025	2025年12月実施
第19回分子科学討論会2025	2025年9月実施	2025 環太平洋国際化学会議	2025年12月実施
日本流体力学会 年会2025	2025年9月実施	第39回数値流体力学シンポジウム	2025年12月実施
第30回日本バーチャルリアリティ学会大会	2025年9月実施		

# 事業セグメント別概況 – その他の事業 – Overview by Business Segment

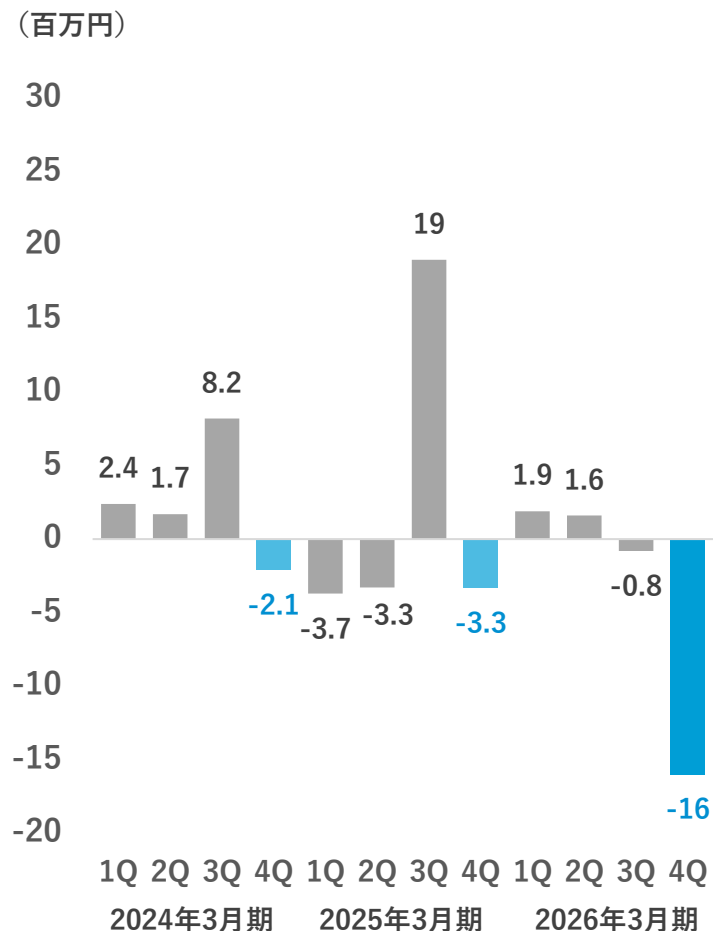
04-4

※下記の四半期別売上高推移及び営業利益推移のグラフの業績は「旅館事業」の業績を掲載しています。

### ■四半期別売上高推移



### ■四半期別営業利益推移



### 2026年3月期通期業績

#### 売上高

**1,267**百万円  
(前年同期比+351.9%)

#### 営業利益

**141**百万円  
(前年同期比 約16倍)  
※前期の営業利益：8百万円

(内、不動産事業の業績)

売上高：**982**百万円 営業利益：**155**百万円

- インフレによる旅行需要の低下や競合施設の増加により、特定日以外の集客が低調に推移。さらに仕入コストの上昇や人手不足に伴う派遣スタッフ費用の高騰が利益を大きく圧迫
- アルバイト活用等によるコストコントロールを徹底するとともに、「露天風呂付客室へのリニューアル」により集客回復を推進
- 旅館事業が厳しい環境下にあった一方で、不動産事業において第4四半期に物件の決済が実行されたことにより、セグメント全体での売上高・利益の大幅な拡大に寄与

## 改修工事を進め、収益性・顧客満足向上施策を推進



### 露天風呂付きの客室を増室

人気の高い、露天風呂付きの客室を増室  
客単価の向上により更なる収益性の向上を期待



### ドッグランをリニューアルし 顧客満足度の向上を図る

屋内・屋外ドッグランの整備・拡張を進め、  
利便性を高める事により、顧客満足度の向上を推進



**その他の資料(連結財務諸表概要等)**  
**Appendix (Financial Summary)**

## 連結貸借対照表

	2025/3	2026/3	増減額	前期末増減率
流動資産	12,657	16,769	+4,112	+32.5%
現預金	5,369	5,961	+591	+11.0%
売掛債権	5,243	5,264	+20	+0.4%
棚卸資産	1,428	5,268	+3,839	+268.7%
固定資産	970	995	+24	+2.6%
資産合計	13,627	17,764	+4,137	+30.4%
流動負債	6,817	10,637	+3,820	+56.0%
短期借入金	3,650	5,062	+1,412	+38.7%
一年以内返済予定長期借入金	993	945	△47	△4.8%
一年以内償還予定社債	60	60	—	—
買掛金	1,403	3,105	+1,702	+121.3%
固定負債	2,832	2,158	△673	△23.8%
長期借入金	2,397	1,761	△635	△26.5%
社債	240	180	△60	△25.0%
負債合計	9,649	12,796	+3,146	+32.6%
株主資本	3,531	4,414	+883	+25.0%
資本金	100	100	—	—
利益剰余金	2,650	3,533	+883	+33.3%
純資産合計	3,978	4,968	+990	+24.9%
負債・純資産合計	13,627	17,764	+4,137	+30.4%

## 【大型案件の受注および戦略的在庫確保に伴う棚卸資産の増加】

メモリ・PC関連デバイス・IoT事業、HPC事業等における旺盛な需要を取り込むための先行部材手配や、通信建設テック事業等の仕掛品の増加により、棚卸資産が前期末比で3,839百万円増加し、流動資産が増加

## 【事業規模拡大に伴う買掛金および短期借入金の増加】

売上高の大幅な成長および棚卸資産（在庫・仕掛品）の増加に伴う運転資金の増加要因として、買掛金が1,702百万円、短期借入金が1,412百万円それぞれ増加

## 【約定返済の順調な進捗による長期借入金の減少】

運転資金需要に対しては短期借入金等で柔軟に資金調達を行う一方で、既存の長期借入金については順調に返済が進んでおり、固定負債全体で前期末比673百万円の減少

## 【過去最高益の達成に伴う利益剰余金の積み上がり】

当期純利益（883百万円）の計上により利益剰余金が大きく増加し、純資産が順調に拡大しました。積極的な事業拡大に向けた手元流動性を確保しつつ、強固な財務基盤を構築

## 連結損益計算書

	2025/3	2026/3	増減額	前期 増減率
売上高	18,272	26,782	+8,510	+46.6%
売上原価	14,402	22,084	+7,681	+53.3%
売上総利益	3,869	4,698	+829	+21.4%
販売費及び一般管理費	3,152	3,407	+255	+8.1%
営業利益	716	1,290	+574	+80.2%
営業外収益	38	190	+151	+395.8%
営業外費用	92	108	+15	+17.3%
経常利益	662	1,372	+710	+107.3%
特別利益	—	—	—	—
特別損失	319	15	△303	△95.0%
税金等調整前当期純利益	342	1,356	+1,014	+296.0%
法人税等合計	159	366	+206	+129.6%
当期純利益	183	990	+807	+441.0%
非支配株主に帰属する当期純利益	70	107	+36	+51.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	112	883	+770	+686.6%

【売上高：各セグメントの好調によるトップラインの大幅な成長】  
メモリ関連製品の単価上昇や、HPCおよび通建テック事業での大型案件の計上により、売上高は前期比+46.6%（26,782百万円）と大幅な増収を達成。これに伴い売上総利益も順調に拡大

【営業利益：販管費増を吸収し、本業の収益力が飛躍的に向上】  
将来の成長に向けた人員体制強化等により販管費が前期比で増加（+8.1%）したものの、売上総利益の大幅な増加と各事業におけるコストコントロールがそれを大きく吸収し、営業利益は1,290百万円に拡大

【経常利益：営業外収益の増加も寄与し、前期比で倍増を達成】  
本業の力強い増益（営業利益の拡大）に加えて、為替差益の計上による営業外収益の増加も寄与し、経常利益は前期比で2倍以上となる1,372百万円へと大幅に拡大

【当期純利益：特損の一巡と本業の好調により約7.9倍へと劇的に改善】  
前期に計上された特別損失（319百万円）の計上が一巡したことに加え、本業の利益水準が大きく向上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比+686.6%（883百万円）と飛躍的な成長

## 連結キャッシュフロー計算書

	2025/3	2026/3	増減額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 374</b>	<b>△ 30</b>	<b>+343</b>
税金等調整前当期純利益	342	1,356	+1,014
減価償却費	86	81	△ 4
減損損失	20	—	△ 20
のれん償却	23	29	+5
貸倒引当金の増減	320	△ 11	△ 331
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 508	△ 20	+488
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 437	△ 3,047	△ 2,610
仕入債務の増減額	△ 199	1,702	+1,902
法人税等の支払額	△ 271	△ 127	+144
その他	249	5	△ 243
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 108</b>	<b>△ 50</b>	<b>+58</b>
有形・無形固定資産の取得等による支出	△ 166	△ 61	+105
その他	58	10	△ 47
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,696</b>	<b>666</b>	<b>△ 1,029</b>
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 190	1,412	+1,602
長期借入金の純増減額 (収入－返済)	1,651	△ 683	△ 2,334
社債の純増減額 (発行－償還)	242	△ 60	△ 302
その他	△ 7	△ 1	+5
<b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b>	<b>1,211</b>	<b>585</b>	<b>△ 625</b>
現金及び現金同等物の期首残高	4,113	5,325	+1,211
現金及び現金同等物の期末残高	5,325	5,911	+585

【営業CF：事業拡大と大型案件に向けた戦略的な運転資金の増加】  
税金等調整前当期純利益（1,356百万円）を計上した一方で、メモリ事業やHPC事業の先行手配による棚卸資産の増加により2,610百万円のマイナス（支出）になったため、営業CF全体として30百万円の支出

【投資CF：今期大きな投資は無く、支出幅が縮小】  
投資CFのマイナス幅は前期と比較して縮小し、当期は主に有形・無形固定資産の取得等による105百万円の支出縮小となりました

【財務CF：旺盛な資金需要に対する機動的な資金調達の実行】  
営業活動における戦略的な手配（棚卸資産増）等の運転資金需要に柔軟に対応するため、主に短期借入金による調達を実施した結果、1,602百万円のプラス（収入）。※長期借入金の返済は計画通り進捗



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

2026年5月15日更新版

# 会社概要・沿革等

## Corporate Overview and History

01

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	444名（連結 2026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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>堀 礼一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役 CFO 管理本部長</td> <td>五十嵐 英</td> </tr> <tr> <td>取締役 管理本部副本部長</td> <td>富山 理布</td> </tr> <tr> <td>取締役 経営戦略本部長</td> <td>白鳥 俊昭</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>丸山 一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>黒部 得善</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>後藤田 翔</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>中川 英之</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>内藤 城次郎</td> </tr> <tr> <td>監査役（社外）</td> <td>上林 三子雄</td> </tr> <tr> <td>監査役（社外）</td> <td>西田 史朗</td> </tr> </table>	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
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																						
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																						

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	

## 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。

#### 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。

#### 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。

#### 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。



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）



### 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

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－

04-1

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

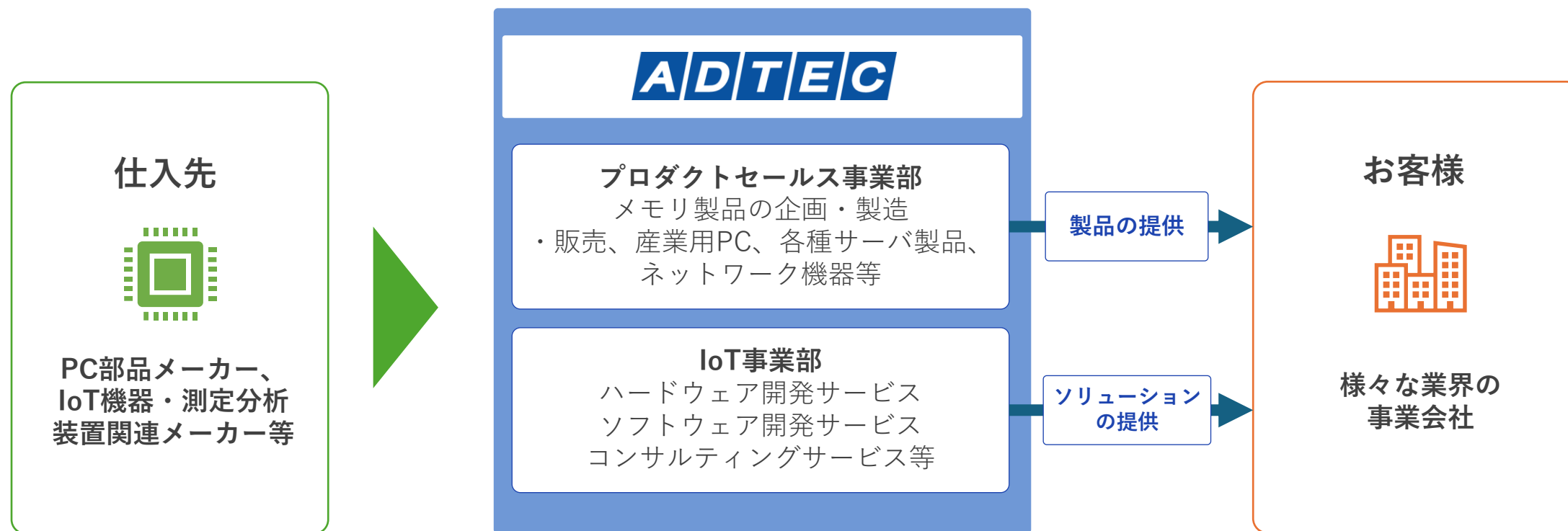
受託開発（ハードウェア、ソフトウェア、筐体、メカ、電源）の経験を活かし、IoT関連自社製品の開発や、お客様の要件・ビジョンに合わせた製品の開発など、革新的なソリューションの提供に取り組んでいます。技術的な専門知識と確かな実績を持つ私たちのチームが、お客様のあらゆるニーズにお応えいたします。



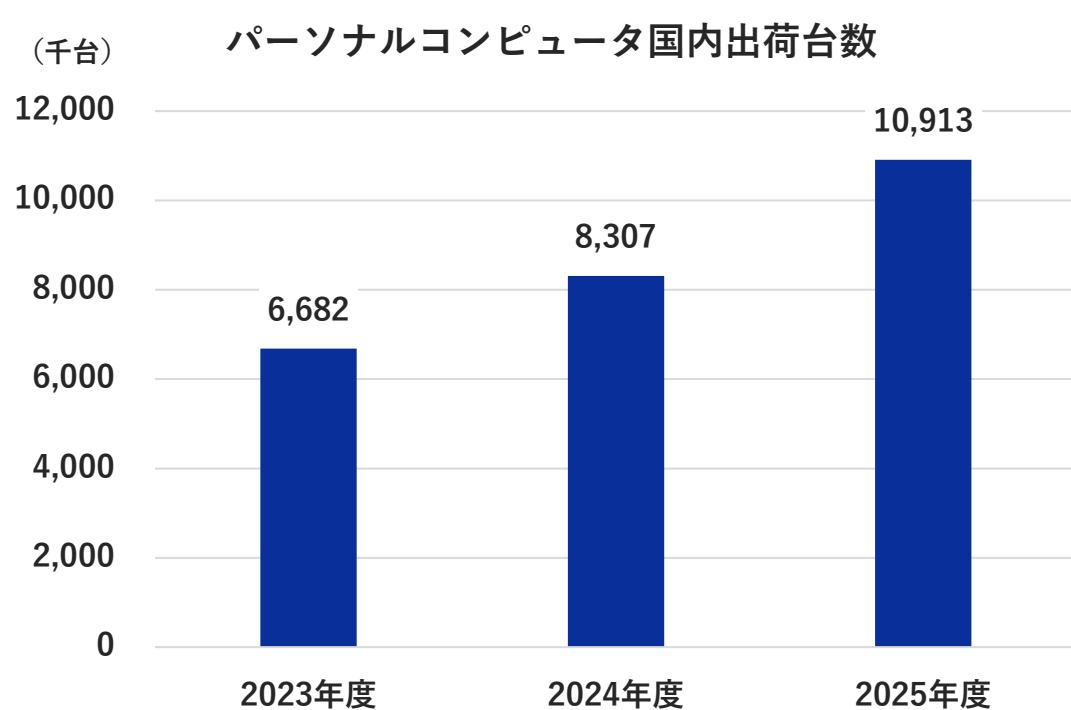
IoT Global SIM搭載  
次世代無線機「HK-5501J」



360° 全方位防犯カメラ  
(フィッシュアイカメラ)



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/2023~2025)

#### 【2025年度の出荷台数の動向】

- ❖ Windows 10サポート終了に伴う買い替え需要の本格化
- ❖ GIGAスクール構想第2期による需要の顕在化
- ❖ メモリ価格高騰による値上げ前の駆け込み需要

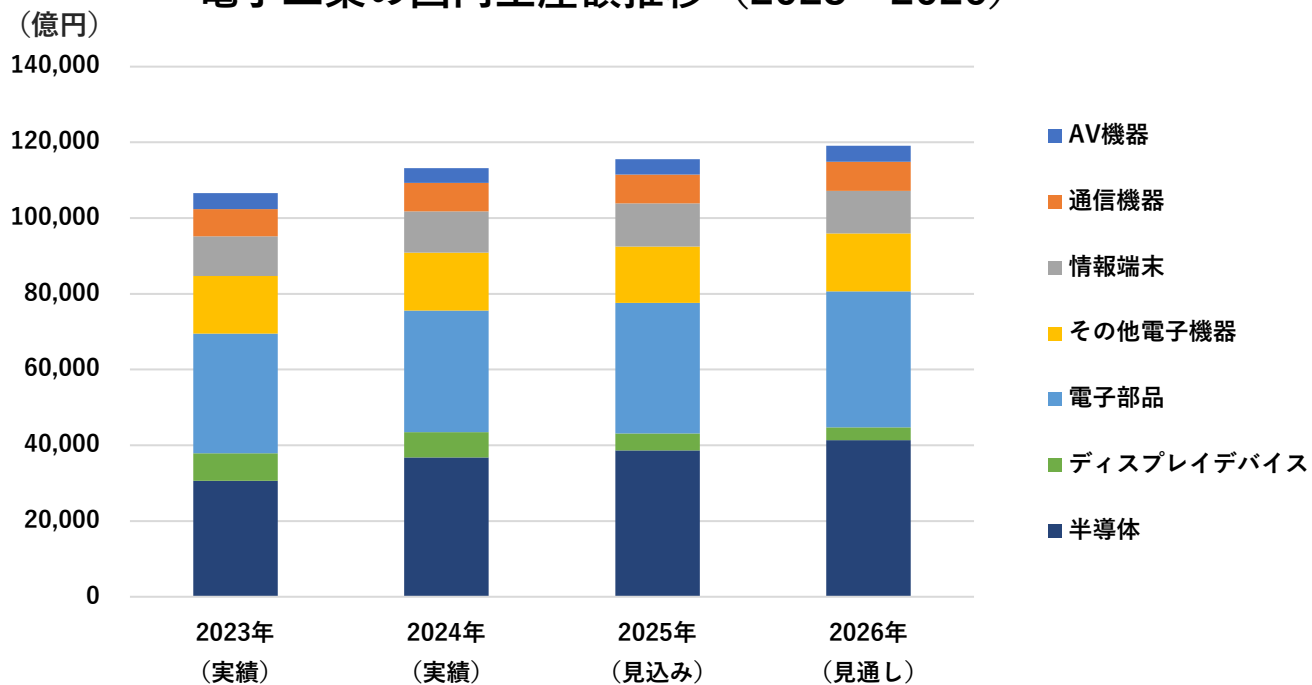
#### 今後の見通しのポイント

- 2025年の「特需」によるピークアウト
- AI搭載デバイス（AI PC）による高付加価値化へのシフト

特需の一巡による「反動減」が懸念される一方で、AI PCやクラウド・エッジコンピューティングの進化による需要喚起も見込まれる

2025年・2026年ともに過去最高の世界生産額を更新する見通しの中、国内生産も着実な伸長が続く

### 電子工業の国内生産額推移（2023～2026）



出典：「JEITA 『電子情報産業の世界生産見通し 2025』」

### 【国内生産の現状と主な要因】

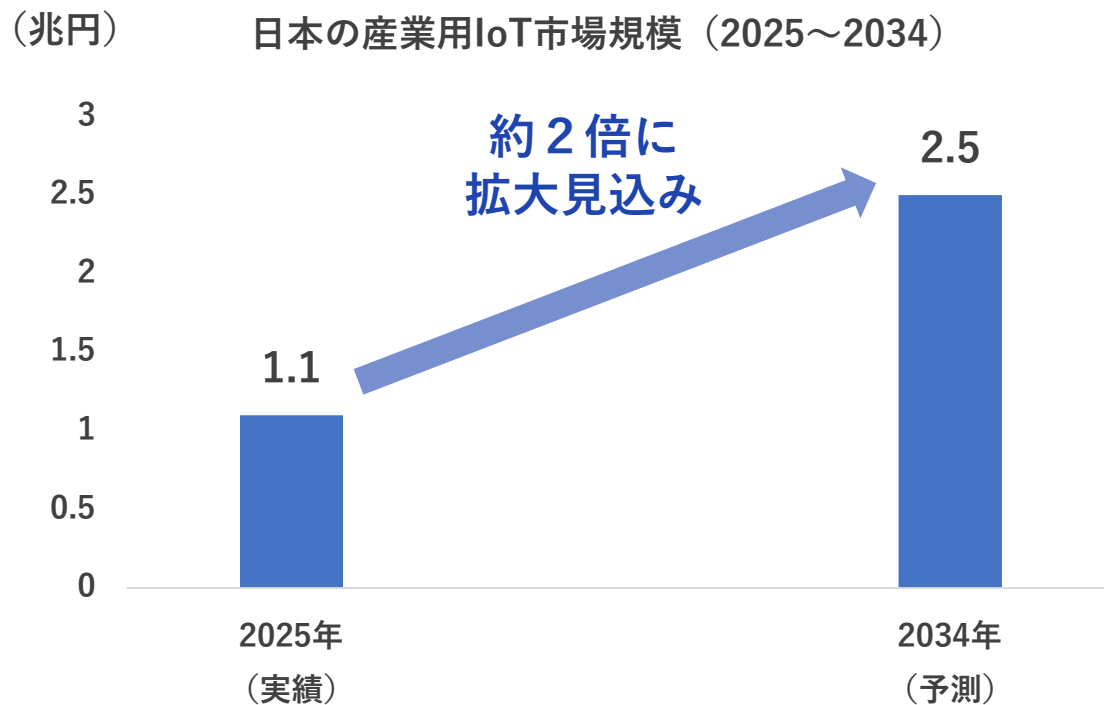
- ❖ 半導体・電子部品の牽引
- ❖ AI搭載デバイスへの買い替え
- ❖ 電子部品の堅調な推移

### 今後の見通しのポイント

- クラウド・エッジコンピューティングの進化により、サーバ・ストレージ関連の需要が今後も底堅く推移。
- 企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）需要が継続し、ソリューションサービスや周辺電子機器の生産拡大に寄与。

AI市場の拡大とデジタル投資の加速が、国内の生産基盤を強固にする。

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：IMARC Group「日本の産業用IoT市場規模」

### 【IoT市場の支出額予測について】

❖ 2025年の市場規模は約1兆1,900億円弱

#### 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

2034年には、約2兆5,000億円弱まで拡大する見通し



### 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

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

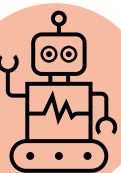
02-2

「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



### 電気・電気通信施工／工事

ICTと通建の融合で、基地局の「低コスト・短工期・ワンストップ」を実現します。



### IoT・ロボット・EV・ カメラ・サイネージ導入／設置

新規事業の立ち上げから拡大まで、各種申請・調査・設計・折衝・行政対応を網羅。電気・電気通信工事のコンサルティングをワンストップで支援します。



### 保守メンテナンス

調査・設計、折衝から保守・運用までワンストップで支援。全国スピード対応と最適な保守体制で、新規事業の立ち上げを加速させます。



### 再生可能エネルギー

戸建てから企業・発電所（蓄電・風力）まで、用地選定から工事・保守まで一気通貫で対応します。



### 総合土木工事

通信土木の豊富な経験と技術で、安全・迅速・確実な施工を実現。電気・通信土木や災害復旧などの公共工事から、塗装・管工事まで幅広く対応します。



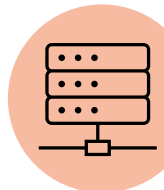
### コンタクトセンター

24時間365日の有人コンタクトセンターを核に、クライアントの事業拡大と新規立ち上げを強力に支援します。



### プロジェクト支援

企画からスケール拡大まで、圧倒的スピードで事業立ち上げを完遂します。



### ハードウェア・ネットワーク機器開発

グループ会社のアドテックと連携し、IoT機器等の要件定義から設計・開発、製造・量産、保守までワンストップで対応します。



屋内電波対策工事  
(5G/4G,LET/3G撤去)



ローカル5G基地局構築



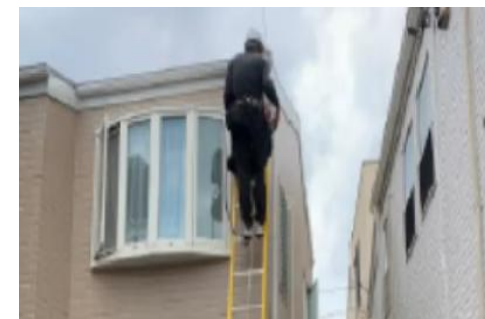
支持柱補修



一括型マンション  
ISP導入工事



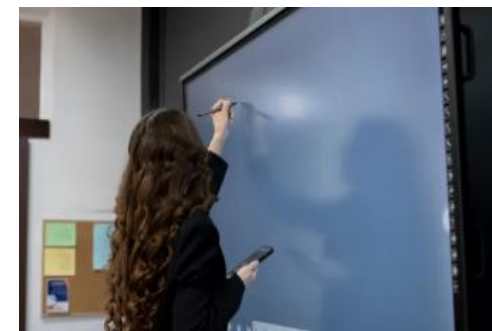
LPWA基地局構築



FTTH 宅内/  
設備導入工事



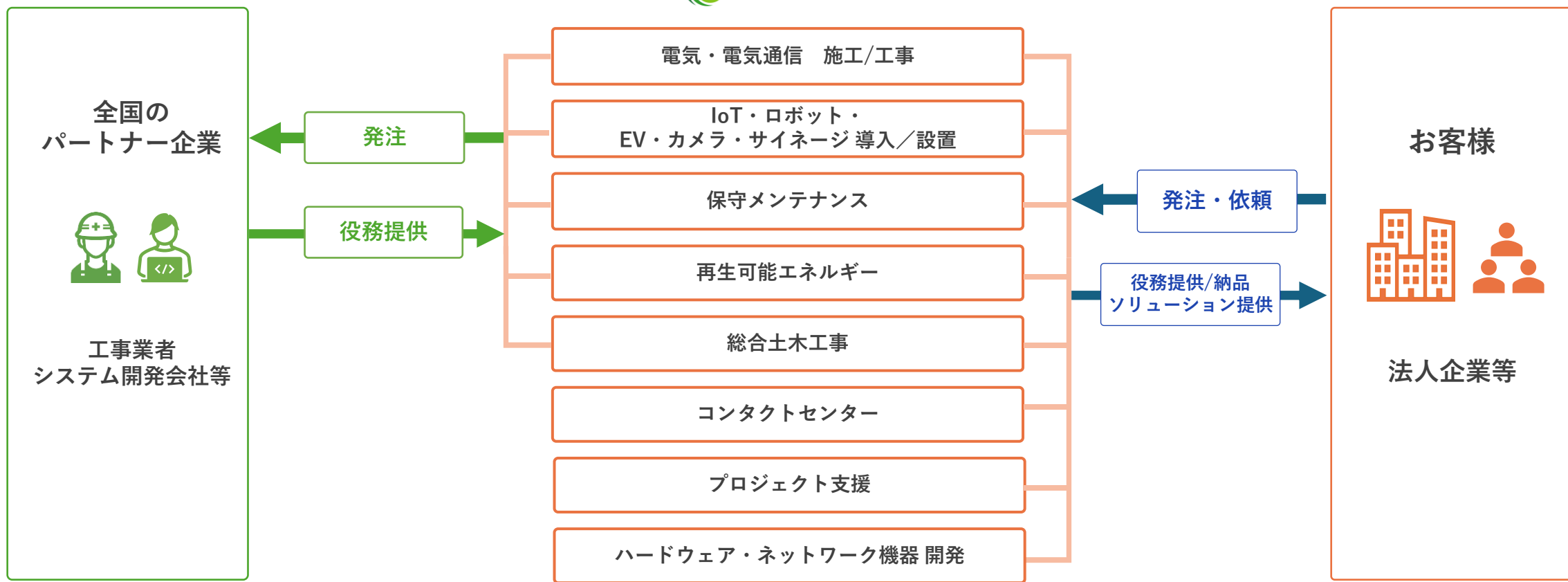
人数計測センサー設置

スマート農業  
実装検証工事急速EV充電器  
（低圧・高圧）導入工事業務用ロボットの保守/  
導入支援クラウドカメラ設置工事/  
保守

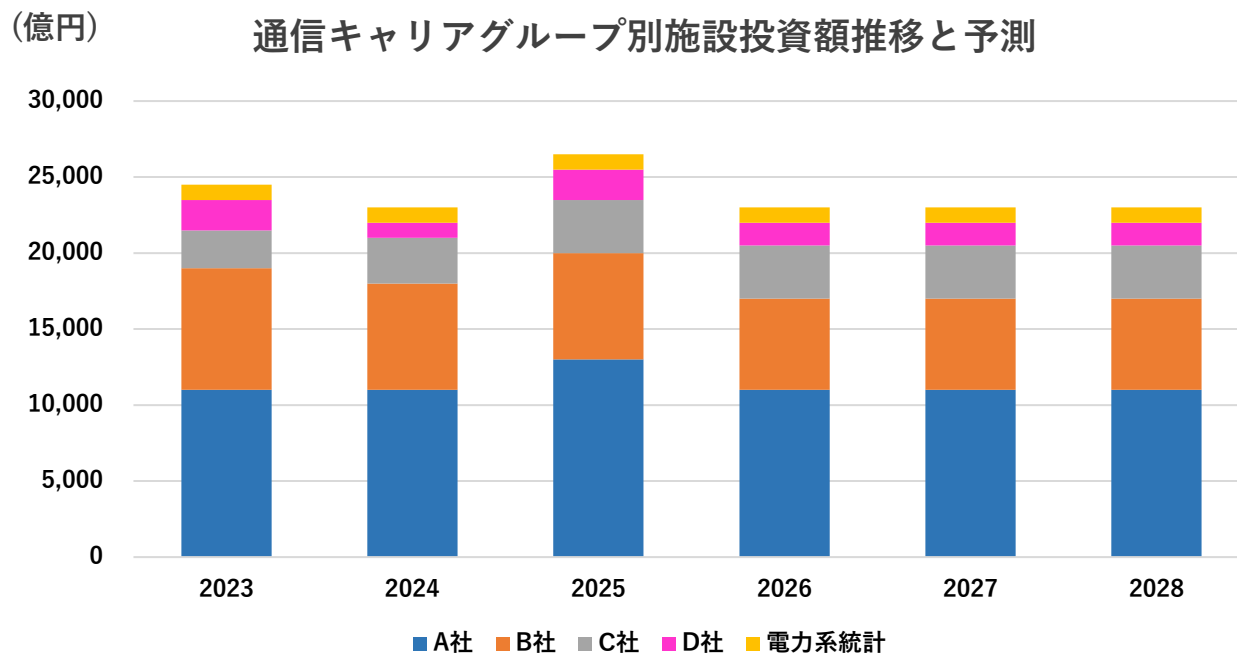
教育ICT導入支援

# Buddy Net

Branch Techno



短期的には設備投資額の水準は落ち着くものの、  
2025年度の反動増や中長期的な通信インフラ需要により、底堅い推移を見込む



※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 2025年版」

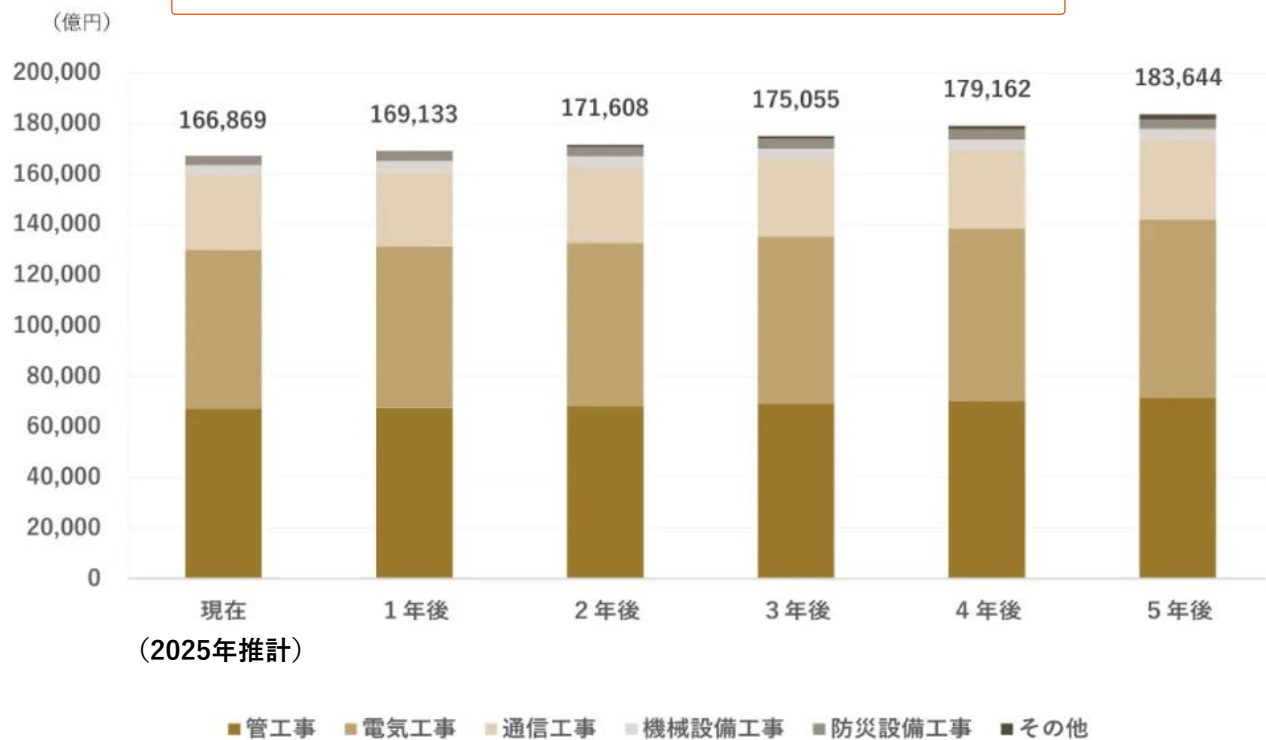
### 中長期的な市場動向のポイント

- A社を中心とした投資拡大（2025年度）
- 通信インフラ機器の入れ替え需要
- 移動系キャリアによる投資牽引

2024年度は主要各社の抑制により足元の事業環境は厳しかったが、2025年度の回復およびネットワーク機器の高度化により、市場は一定規模を維持する見通し

物流センターの等の需要増加、インフラ・建築物老朽化への対応等に伴い、  
2025年時点で16兆6,869億円の市場規模(推計)が、2030年に18兆3,644億円に拡大見通し

電気設備工事業界 国内市場規模



※出典：XENO BRAIN「電気設備工事市場規模5年間の推移予測」

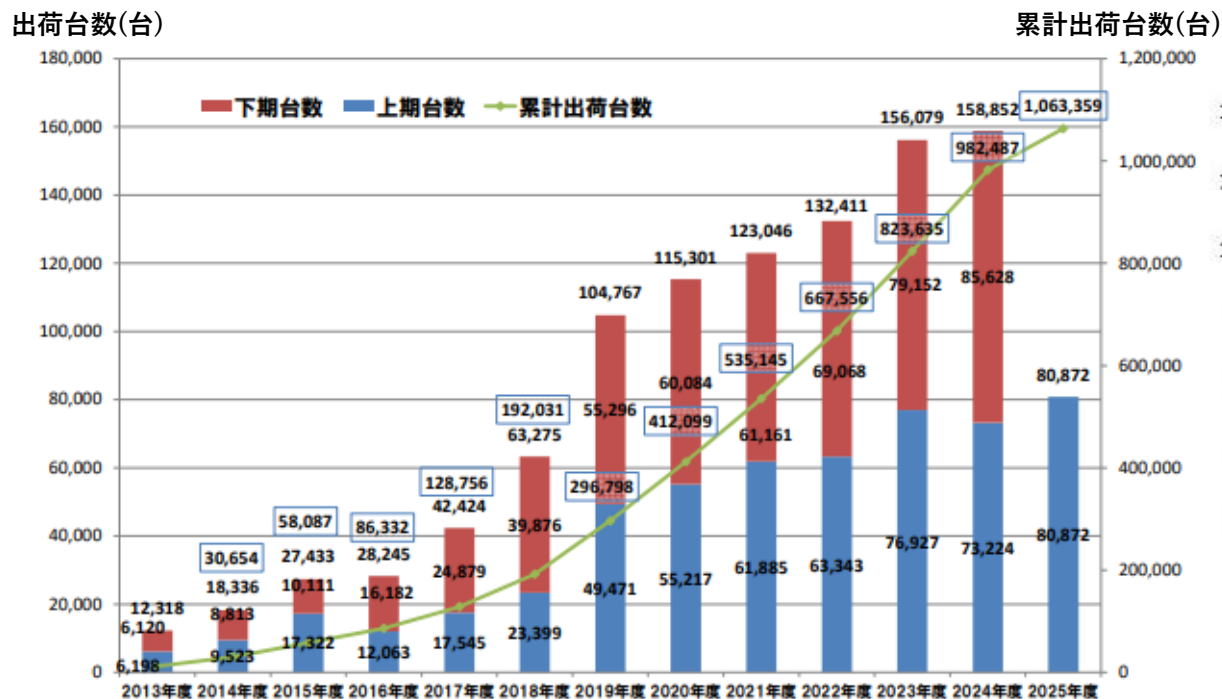
中長期的な市場動向のポイント

- 物流センターの需要増加
- インフラ・建築物老朽化への対応増

2030年に掛けてCAGR約5%成長が継続し、  
市場規模は約18兆円に拡大

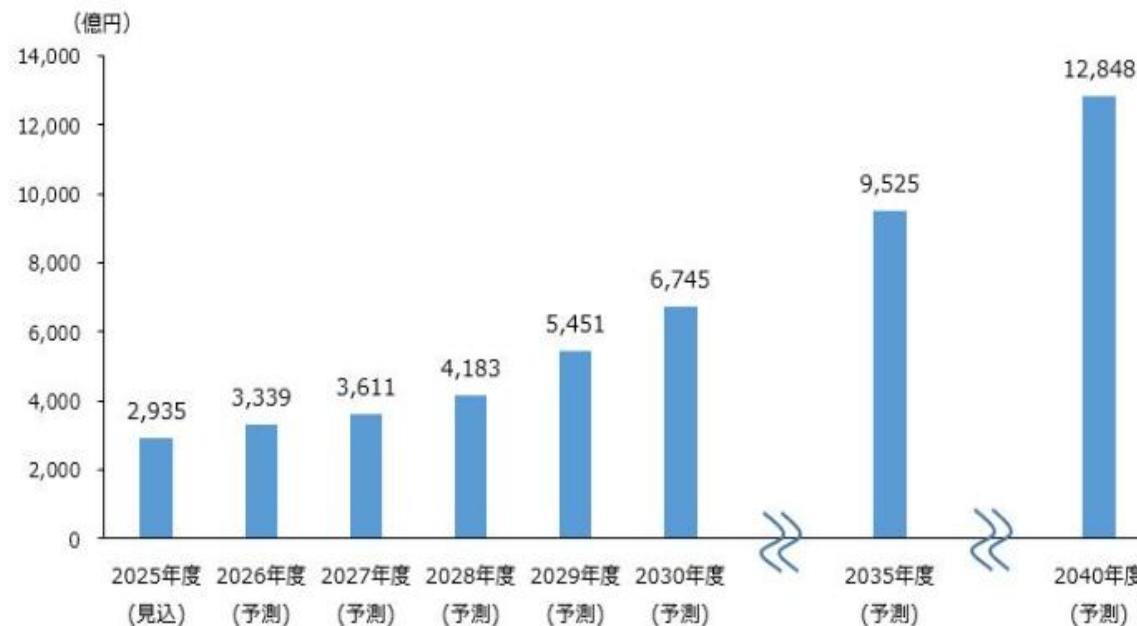
システム用蓄電池や風力発電等、大規模な設置工事を必要とする需要が拡大  
再エネ関連の技術革新とコスト低下で導入も加速する見込み

システム連係型定置用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「蓄電システム自主統計 2025 年度上期出荷実績」

風力発電設備国内市場規模・予測



※出典：矢野経済研究所

サービスロボット保守代行数量シェア 国内第2位を獲得（2024年実績）  
 ～全国規模のインフラ構築力で、加速するロボット社会の「現場」を支える～

【国内のサービスロボット保守代行サービス市場について】



※出典：富士経済

「2025年版 ワールドワイドロボット関連市場の現状と将来展望 サービスロボット編」

### バディネットが選ばれる理由

- 全国ネットワーク: 通信建設で培った全国規模の施工・保守体制
- 高い技術力: エンジニアによる高度なオンサイト保守とテクニカルサポート
- ワンストップ: 設置設定、キッティング、定期点検、緊急駆け付けまで網羅

実績：2024年 サービスロボット保守代行数量シェア 国内第2位  
 市場予測：2024年の1万台から、2035年には15万台へ（15倍の成長）



### 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/保守体制が日本全国の  
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」<sup>®</sup>  
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

事業セグメント別：事業内容・ビジネスモデル等  
－HPC事業－

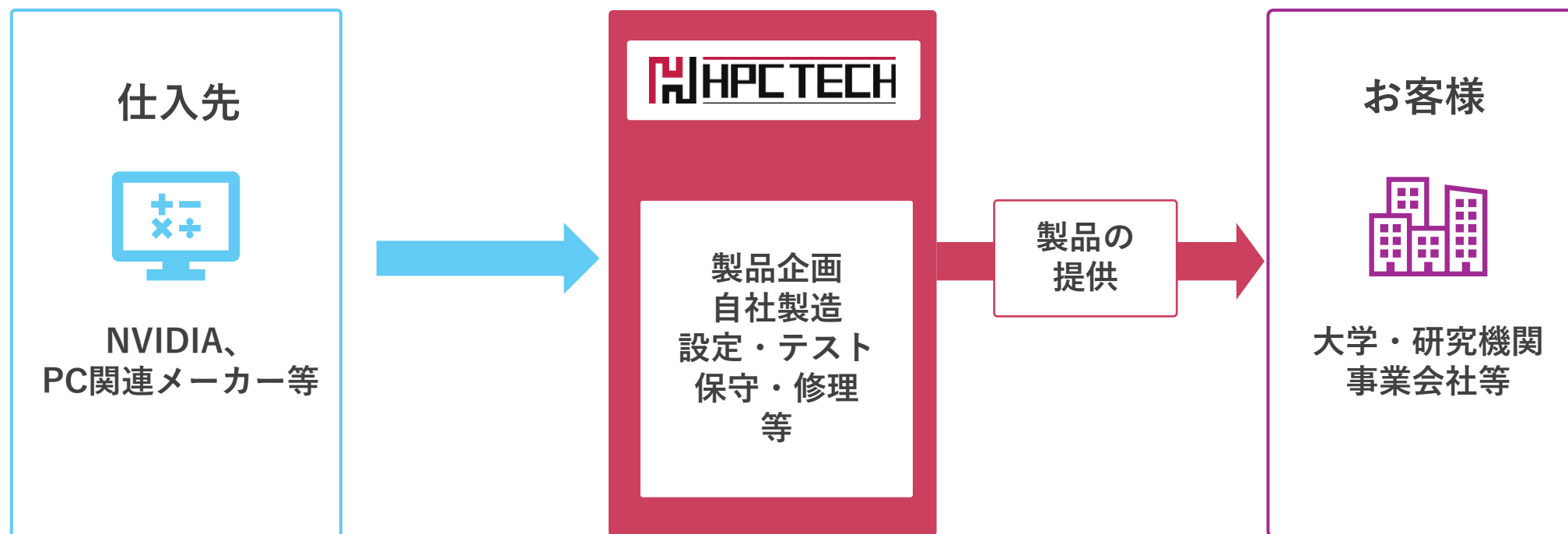
## 高性能計算機の開発・製造及び販売事業

- 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  
・ 生成AI・RAG等のAI活用基盤の構築、および超高速ストレージ・静音化など周辺環境の最適化ソリューション
- 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

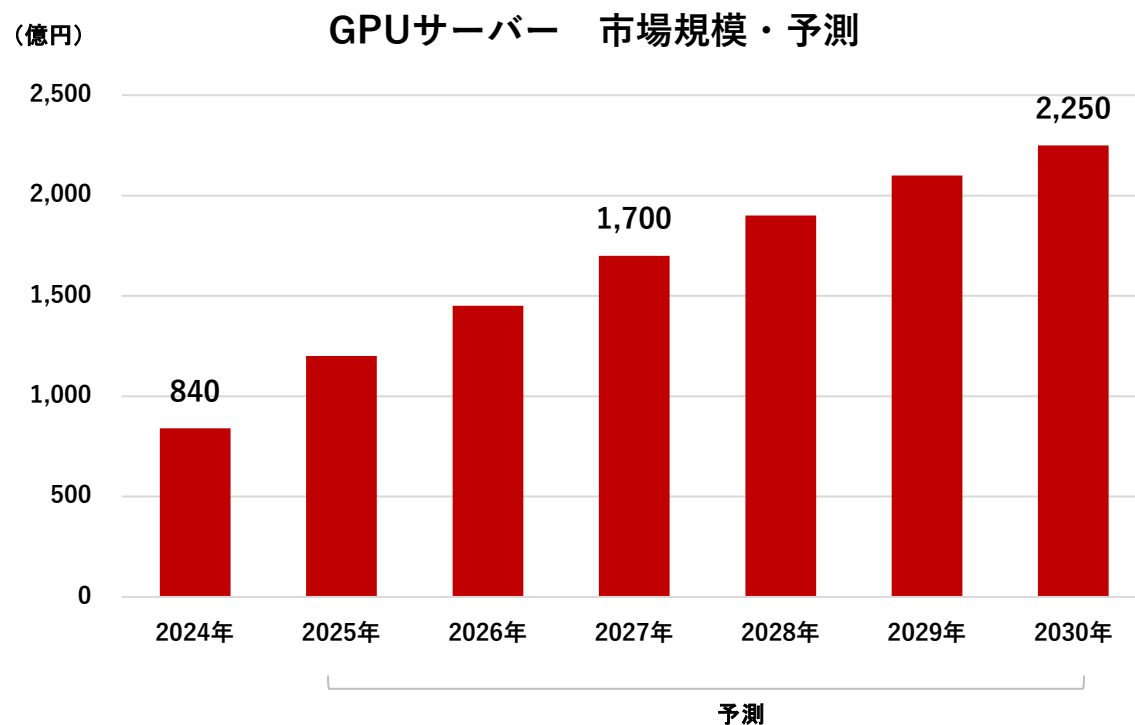


### Visualization





## 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

- 2030年のGPUサーバー市場は2,250億円規模となる見込み
- 生成AIの拡大により、生成AIを活用するための計算資源としてGPUサーバーの需要が急拡大
- 主にクラウドサービス事業者が調達し、多くの企業にGPUクラウドサービスとしてリソースを提供
- 生成AI、HPC、エッジコンピューティング等の需要により今後も拡大推移の見込み

生成AIやHPCの活用拡大を背景に、  
GPUサーバーの需要も拡大が続く見通し

※出典：株式会社日本能率協会総合研究所 マーケティング・データ・バンク

研究目的・研究  
成果を最大限達成



計算が途中で落ちる  
ことのないよう  
信頼性、安定性の確保

静音・低消費電力  
省スペース・使いやすい

大学・研究機関等、  
学術領域への幅広い顧客網

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

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

## 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



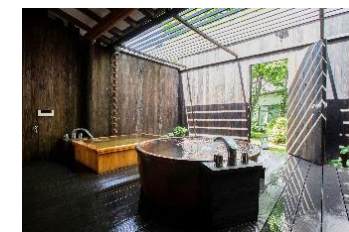
### ペット専用メニューをご提供

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>

## 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>

# グループ全体の成長戦略

03



## 「AKIBAワンパッケージ体制」の構築

グループ  
戦略

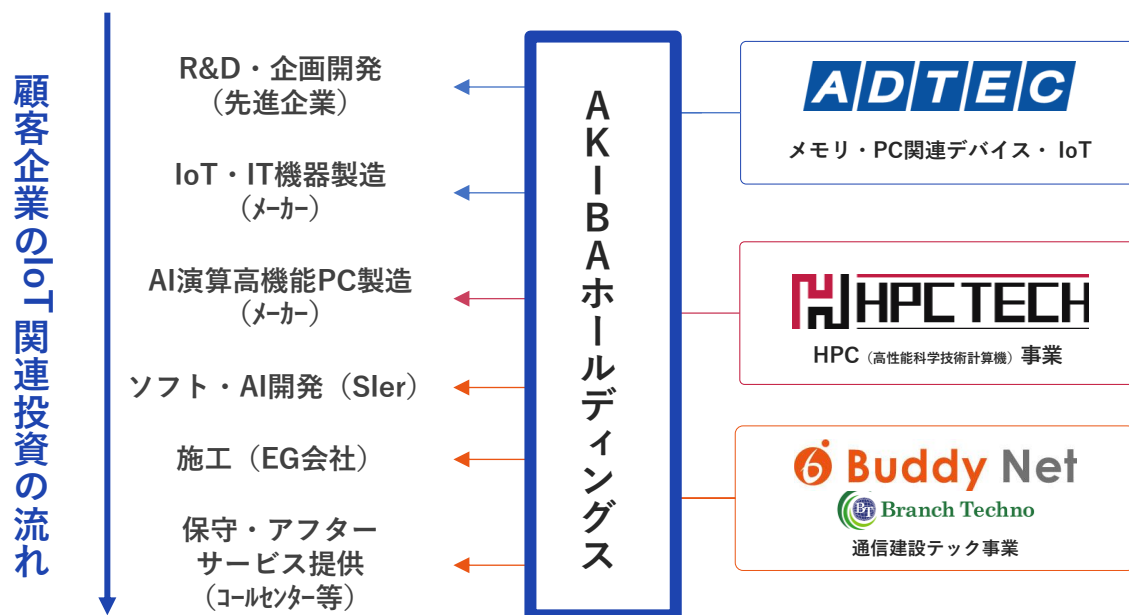
各社の強みを生かし、個別の成長戦略の推進とともに、グループとして「メーカー機能」×「通信建設テック」×「AI解析・エッジコンピューティング機能」を組み合わせることにより唯一無二のビジネスモデルを構築



## 「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





### AKIBAワンパッケージ構築に向けた主要戦略

- ① 自社IoTソリューション開発  
(自社製品開発・海外技術獲得)
- ② 特定業界・ニッチ市場特化戦略・攻略の推進
- ③ IoT人材戦略 (技術者育成と囲い込みの実現)
- ④ HD内リソースの最適配分・連携システムの構築
- ⑤ 全国IoT施工ネットワーク構築 (概要次ページ参照)

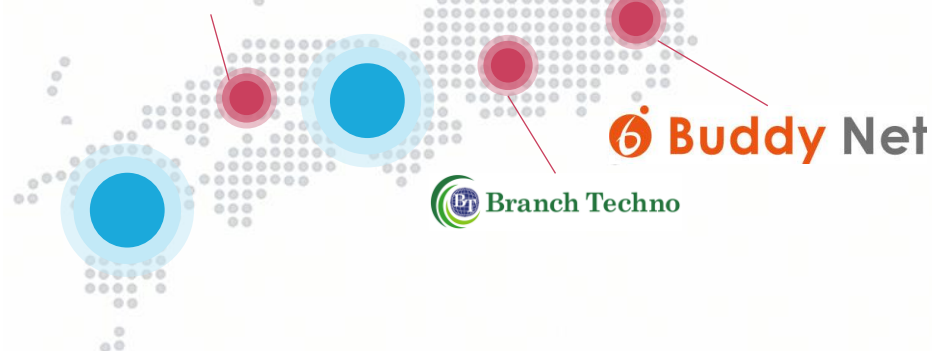
AKIBAワンパッケージの実現に向けて、M&Aにより全国で自社施工可能なエリアを拡大し、各種工事・保守サービス等の全国展開可能なプラットフォームを構築を進める

### 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

その他の情報  
-サステナビリティ、財務情報、株式情報-

## 【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はなく、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

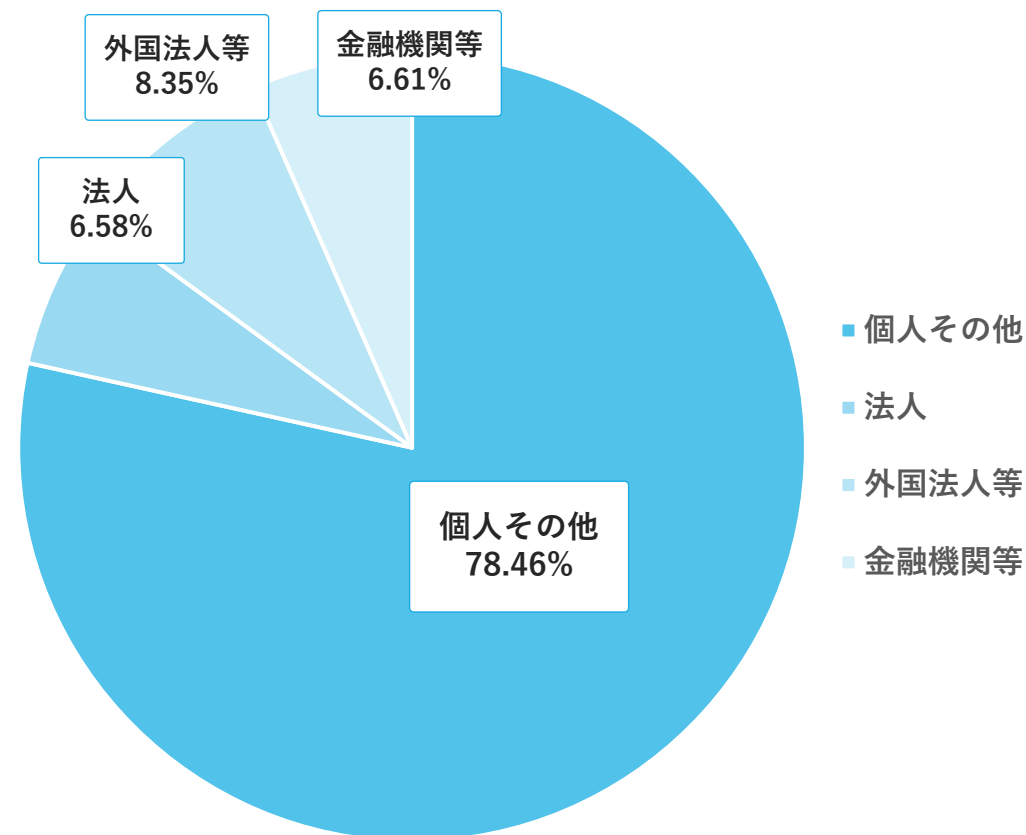
透明性の高い適正な取引

	第38期	第39期	第40期	第41期	第42期	第43期	第44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	2026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	26,782,643
経常利益(千円)	636,377	682,843	711,268	1,031,089	844,773	662,301	1,372,658
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	883,053
包括利益(千円)	702,237	396,663	426,161	753,768	367,902	183,053	990,318
純資産額(千円)	1,850,742	2,247,178	2,673,308	3,427,077	3,794,979	3,978,033	4,968,351
総資産額(千円)	6,958,007	8,380,543	9,177,714	10,136,167	11,468,317	13,627,886	17,764,969
1株当たり純資産額(円)	184.75	222.36	264.45	340.36	372.31	384.53	480.67
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	96.14
自己資本比率(%)	24.4	24.4	26.5	30.8	29.8	25.9	24.9
自己資本利益率(%)	47.8	18.5	17.1	25.3	8.9	3.2	22.2
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	△30,808
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	△50,048
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	666,743
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	5,911,646
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)	279(165)

## 【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：2026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。