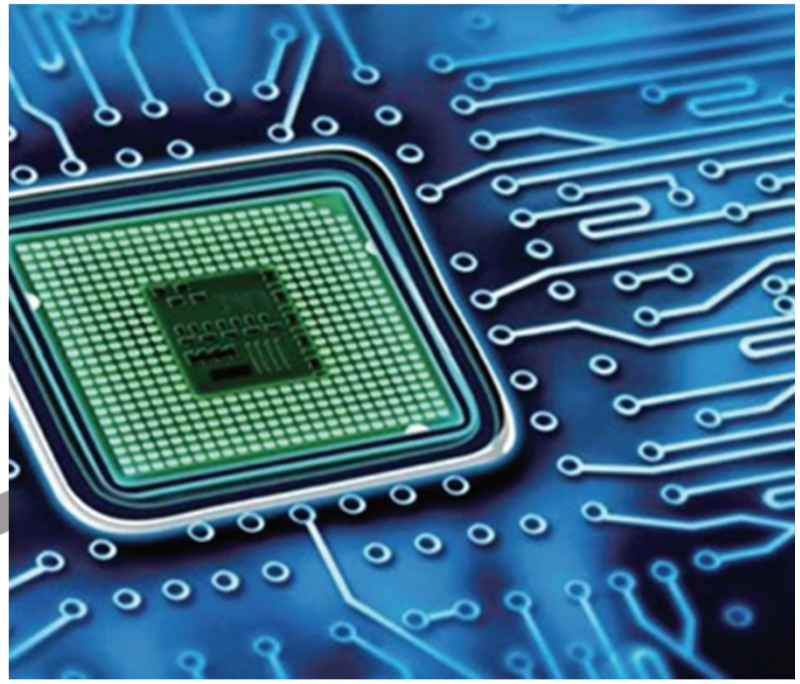
The Partner For Success ZUKEN

中期経営計画
（2019年 4月-2022年 3月）



2019年 7月 12日

株式会社 図 研

東証一部上場　証券コード 6947

目 次

■ 新中期経営計画の概要と基本方針

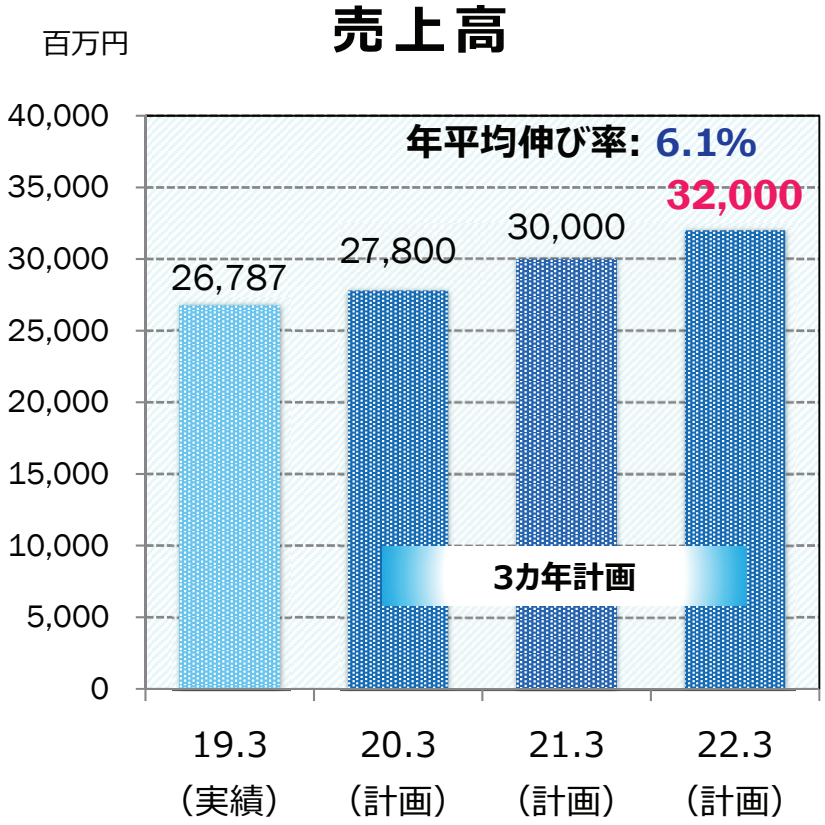
■ 中期ビジネスプラン

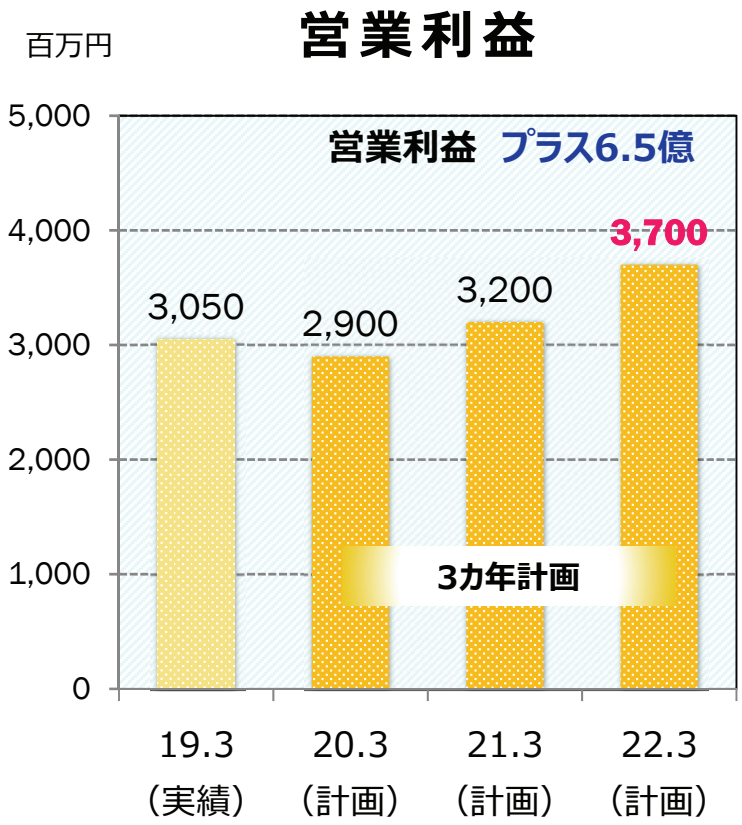
図研について 【ご参考】

ZUKEN
The Partner For Success

新中期経営計画の概要と基本方針

新中期計画　年度別売上・営業利益目標





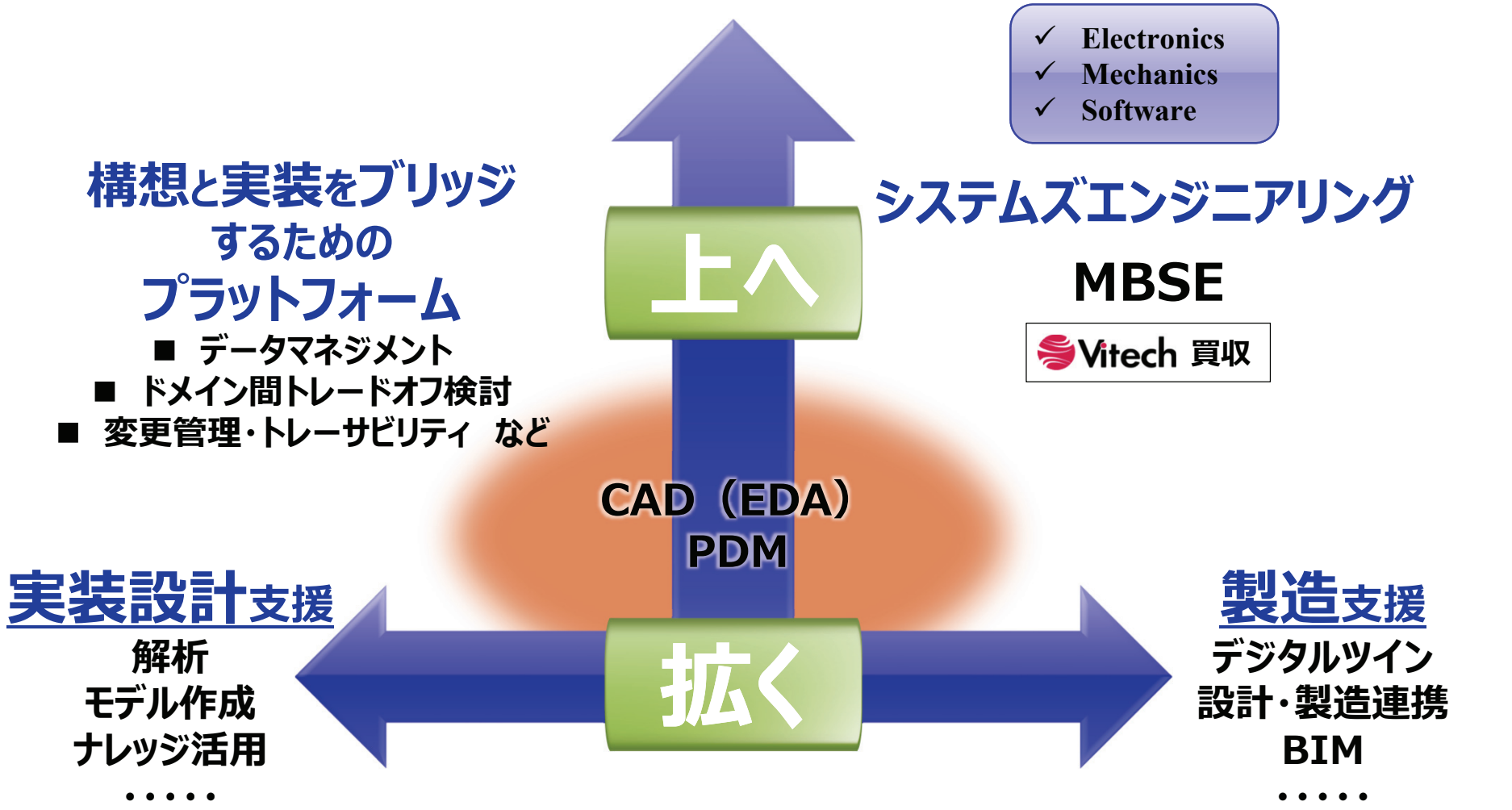
※　中期経営計画の前提為替レート　1USドル＝110円　1ユーロ＝125円

計画策定の基本方針

- 売上300億円早期達成
- システム設計（MBSE）領域を軸とした成長戦略
- 成長投資と安定的な利益還元の両立

ZUKEN
The Partner For Success

新3カ年計画達成のための重点戦略



ZUKEN
The Partner For Success

新3カ年計画達成のための重点戦略

① 顧客基盤への着実な最新ソリューションの導入

→欧米　CR-8000、　日本　新WH（*）ソリューション

② データマネジメント製品の拡販

→図研EDA製品から、図研WH製品、他社製品まで

③ システム設計領域（MBSE）での「図研ビジネスモデル」の確立

プラスアルファ狙う

MBD、解析・モデル作成、管理まで含め図研グループ全体でさらなるビジネス拡張を目指す

＊WH：　ワイヤハーネス

ZUKEN
The Partner For Success

新3カ年計画達成のための重点戦略

■ システム設計領域でのビジネスモデル確立

Vitech

2022 システム設計領域で
20億円の事業へ
（ソフトウェア・コンサルティング・教育）

- ■ 専門人材育成・獲得
- ■ 既存ソリューションとの融合（E/E＋システム設計）
- ■ M&A等によるさらなるコンピテンス強化

2019

- ■ システム設計領域担当部門（**プロセス・イノベーション推進部**）の設置
- ■ **米Vitech社の買収**、パートナシップの構築
- ■ 先進顧客への提案開始

**この3年で各ソリューション分野の10%程度を
システムエンジニアリング関連に**

ZUKEN
The Partner For Success

新3カ年計画達成のための重点戦略

“**あらゆるシステムとつながる製品開発（システム）”**を実現するため、システムズエンジニアリングが成功のカギと言われています。MBSEとは、モデルを駆使してシステムズエンジニアリングを実行していくことになります。

システムズエンジニアリングとは、まさに**４Ｗ１Ｈを実施する行為**です。

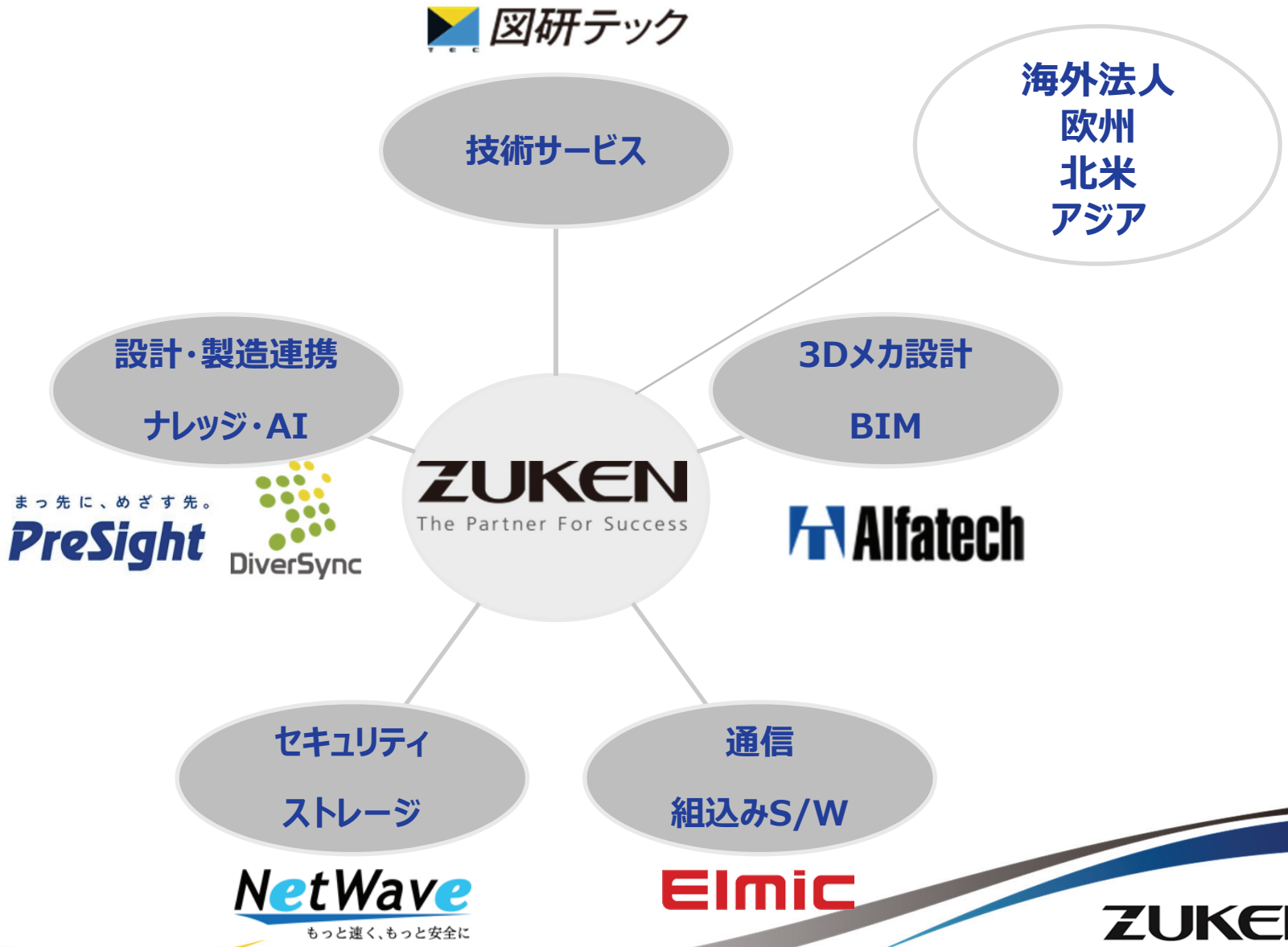
実現する手段（How）を探すだけではなく、何を実現する（What）、そもそも何の目的で（Why）、どこで(Where)、いつ使う（When）を含んだエンジニアリング**活動**です。

システムモデルとは、システムエンジニアが、作り、利用する、システム機能ブロック図の集合体。

What ?	システムは、何を実現する必要があるのか？ それはどの程度実現するのか？ なにがシステムの勘所で、何をシステムとして必ず考慮しなければならないのか？
When ?	システムをいつ使うのか？どのタイミングでシステムを利用すれば効果的なのか？
How ?	どのようにしてシステムは実現されるのか？その実現方式の特性・特徴は？システムの各要素の役割分担は？要素のシステムへの貢献程度は？要素とシステム全体を確実に実現するには？

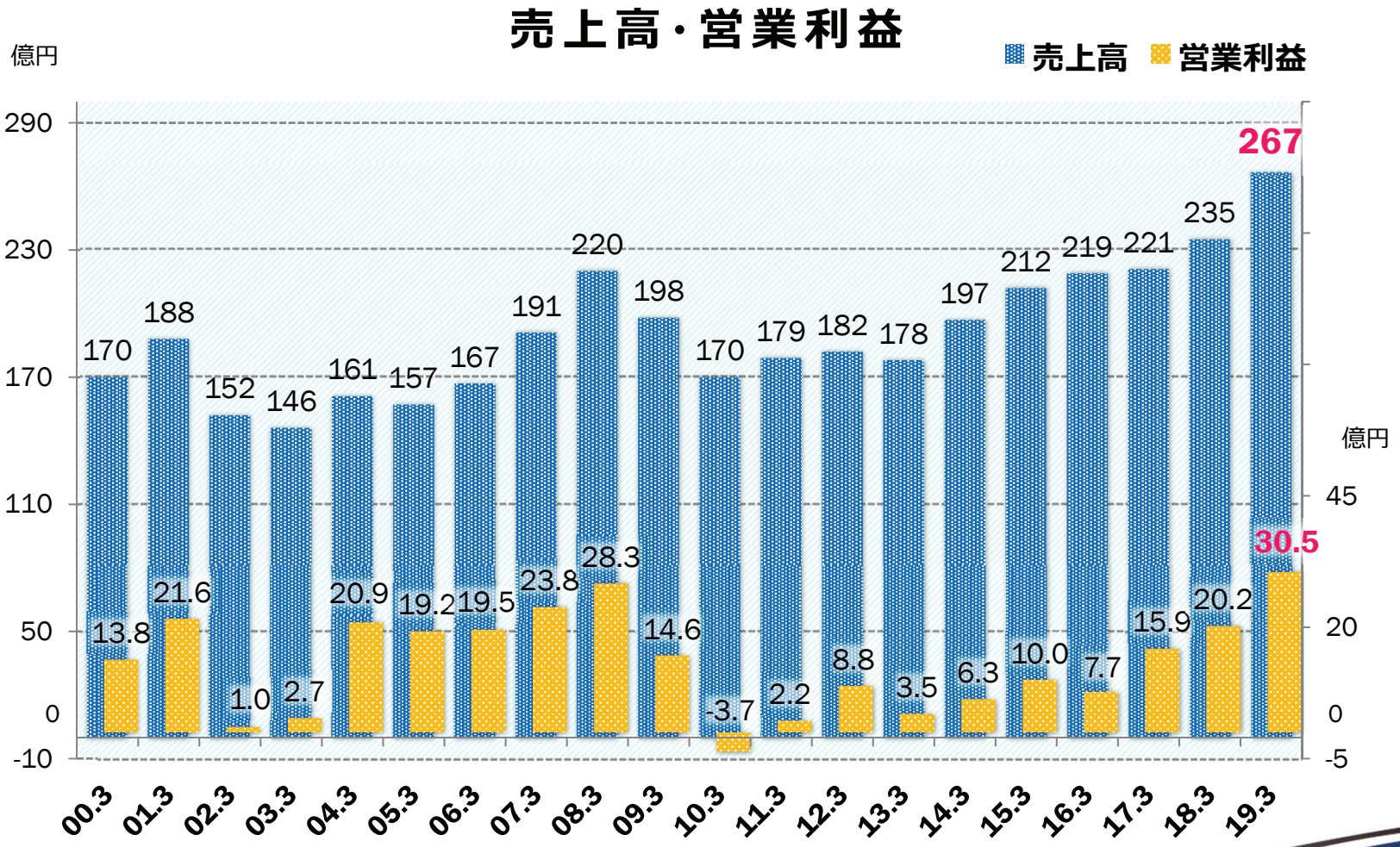
ZUKEN
The Partner For Success

図研グループ



ZUKEN
The Partner For Success

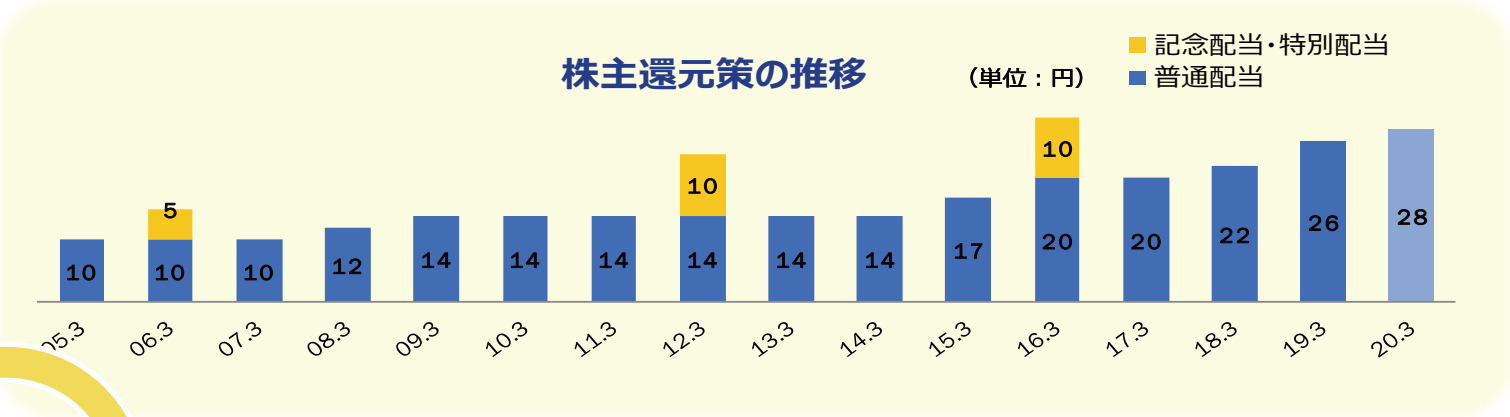
業績の推移（2000-2019）



売上高・営業利益ともに過去最高を更新

ZUKEN
The Partner For Success

利益還元の方針



- 1987年の上場以来、年換算で1株当たり10円以上の配当を継続
- 2008年以降、段階的に増配を実施し、2019年3月期の期末配当は12円から14円に増配。2020年3月期は年間28円を予定
- 業績や経営環境等を勘案し、適宜、最も効果的な株主還元策を実施

安定配当を堅持しつつ、増配を目指す「累進的配当政策」を採用

ZUKEN
The Partner For Success

図研について 【ご参考】

図研について

株式会社 図研 （ZUKEN Inc.）

設立： 1976年（昭和51年）12月17日

資本金：101億1,706万5千円

従業員： 単体407人　連結1,328人
（2019年3月末現在）

東証1部上場（証券コード6947）

- **世界市場でシェアを持つ**
  日本のエンジニアリング ソフトウェア・ベンダー
- **EDA業界で４０年以上の歴史**
  （健全な財務基盤を維持）
- **自社開発に加え、提携、M&A等で機動的に技術を獲得**

ZUKEN
The Partner For Success

沿革

1976.12	（株）図形処理技術研究所として設立
1978.06	国産初のプリント基板設計用CAD/CAMシステム「クリエイト2000」を開発
1983.11	米国にZuken America Inc.（現・Zuken USA Inc.）を設立
1988.01	CADの新システム「CR-3000」を開発
1991.10	EDA企業として初めて株式を東証2部に上場
1992.01	ドイツにZuken Europe GmbH（現・Zuken GmbH）を設立
1992.01	韓国ソウル市にZuken Korea Inc.を設立
1992.08	シンガポールにZuken Singapore Pte. Ltd.を設立
1994.04	EDA垂直統合ソリューション「CR-5000」を開発
1994.06	レーカル・リダック社（英）の全株式を買収
1994.09	東証1部へ指定替え
2000.03	インケイシス社（独）の全株式を買収
2002.03	自動車用ワイヤハーネス設計環境の提供開始
2002.06	中国上海市に上海テクニカルセンターを設立
2004.02	E&E業界に特化したPLMソリューション「ePLMプラットホームDS-2」発表
2005.08	台湾にZuken Taiwan Inc.を設立
2006.05	CIM-TEAM社（独）を買収
2007.06	CATIAV5をベースとした「V54EE」を発売
2009.06	PLMソリューションの新製品「PreSight」を発表
2010.05	ラティス・テクノロジー （株）と資本提携、トヨタ自動車（株）に次ぐ第二位の株主に
2011.06	BOMと超軽量三次元フォーマットXVLを統合した「visual BOM」を発表
2011.01	次世代電子機器設計システム「CR-8000」を世界同時発表
2013.09	アメリカ、シリコンバレーにZuken SOZO（創造）Centerを開設
2014.08	ドイツにグローバル・オートモーティブ＆トランスポーテーション・コンピテンス・センターを開設
2014.12	東洋ビジネスエンジニアリング（株）と資本業務提携
2015.02	（株）ダイバーシンクを設立
2015.03	インドにZuken India Private Limitedを設立
2015.07	（株）ワイ・ディ・シーの「CADVANCE事業」(電気系CAD・PDM関連事業)を継承
2016.04	プリサイト事業部を分社化し、（株）図研プリサイトとして発足
2017.12	アルファテック（株）（現・図研アルファテック（株））の発行済株式を100%取得

ZUKEN
The Partner For Success

沿革

1976.12	（株）図形処理技術研究所として設立
1978.06	国産初のプリント基板
1983.11	米国にZuken Ame
1988.01	CADの新システム「C
1991.10	EDA企業として初めて株式を東証2部に上場
1992.01	ドイツにZuken Euro
1992.01	韓国ソウル市にZuke
1992.08	シンガポールにZuker
1994.04	EDA垂直統合ソリューション「CR-5000」を開発
1994.06	レーカル・リダック社（
1994.09	東証1部へ指定替え
2000.03	インケイシス社（独）の全株式を買収
2002.03	自動車用ワイヤハーネ
2002.06	中国上海市に上海テ
2004.02	E&E業界に特化した
2005.08	台湾にZuken Taiw
2006.05	CIM-TEAM社（独）を買収
2007.06	CATIAV5をベースとした「V54EE」を発売
2009.06	PLMソリューションの新製品「PreSight」を発表
	次ぐ第二位の株主に
	ual BOM」を発表
	時発表
2013.09	アメリカ、シリコンバレーにZuken SOZO（創造）Centerを開設
	テンス・センターを開設
2015.03	インドにZuken India Private Limitedを設立
	・PDM関連事業)を継承
	て発足
2017.12	アルファテック（株）（現・図研アルファテック（株））の発行済株式を100%取得

① 「国産初のプリント基板用CAD/CAMの開発」
各社内製システムでの作図から、
汎用のパッケージCADを使うプリント基板設計に転換

② 創立まもない時期から海外展開
世界基準の技術と、オペレーション現地化で、
トップクラスの顧客が採用

③ 日本のエレクトロニクス製品の圧倒的な商品力に貢献
小型・軽量、省電力、高品質を実現する技術を提供

④ 自動車用ワイヤハーネス設計CAD、
メカ・エレメカソリューション、部品表システムなどの投入
自社開発、パートナシップ、M＆Aを通して
モノづくり分野で、着実に事業領域を拡大

ZUKEN
The Partner For Success

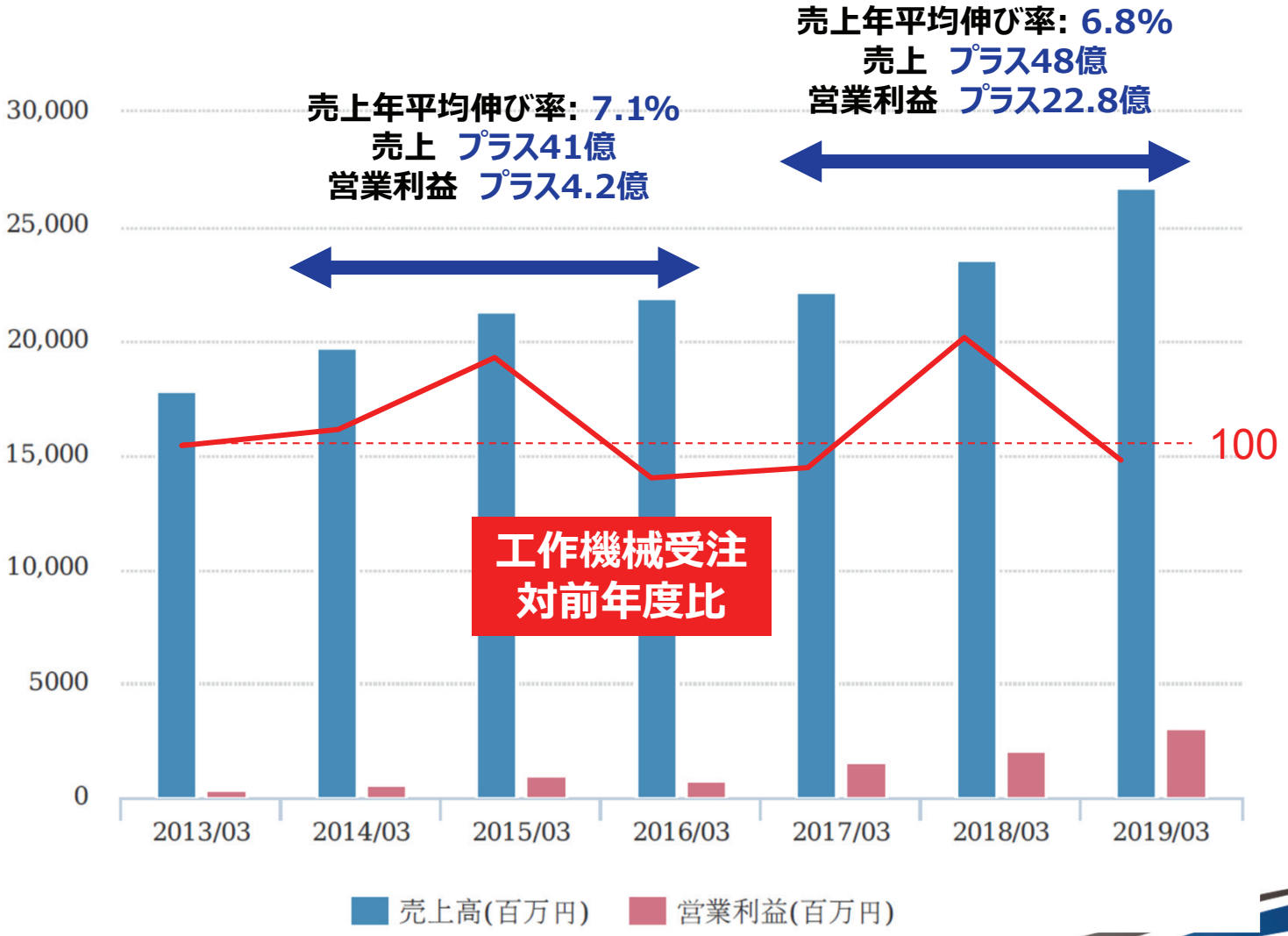
拠点および国内関連会社

本社・中央研究所	横浜市都筑区
国内拠点	横浜、大阪、名古屋
海外拠点	アジア５か国、欧米８か国
国内関連会社	6社 (図研テック・図研ネットウエイブ・図研エルミック・図研プリサイト・ダイバーシンク・図研アルファテック)

ZUKEN
The Partner For Success

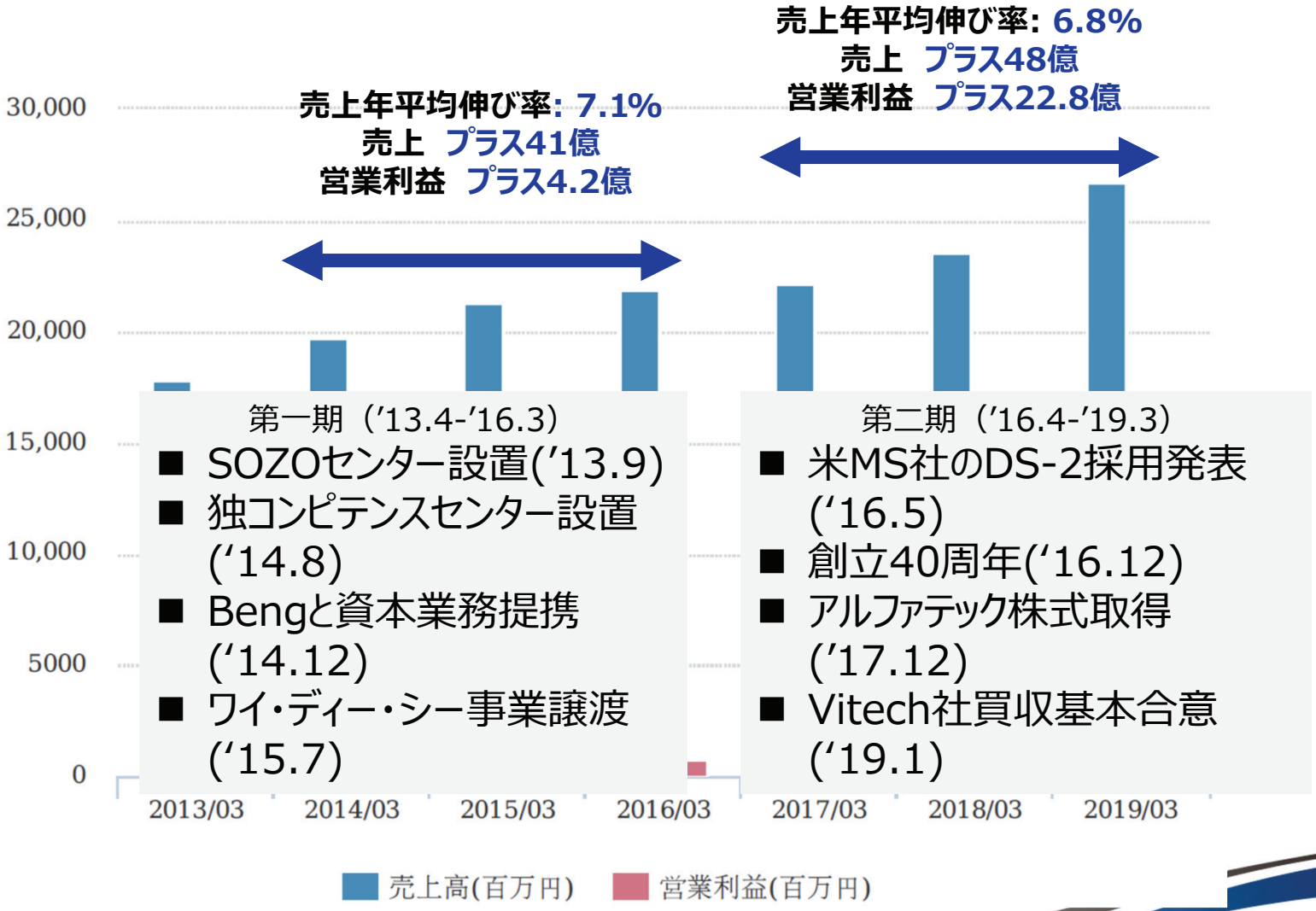
中期ビジネスプラン

これまでの中期計画の振返り



ZUKEN
The Partner For Success

これまでの中期計画の振返り



第一期（'13.4-'16.3）

- SOZOセンター設置('13.9)
- 独コンピテンスセンター設置('14.8)
- Bengと資本業務提携('14.12)
- ワイ・ディー・シー事業譲渡('15.7)

第二期（'16.4-'19.3）

- 米MS社のDS-2採用発表('16.5)
- 創立40周年('16.12)
- アルファテック株式取得('17.12)
- Vitech社買収基本合意('19.1)

ZUKEN
The Partner For Success

新3カ年計画達成のための重点戦略

① 顧客基盤への
着実な最新ソリューションの導入

→欧米　CR-8000、　日本　新WH（*）ソリューション

② データマネジメント製品の拡販

→図研EDA製品から、図研WH製品、他社製品まで

③ システム設計領域（MBSE）での
「図研ビジネスモデル」の確立

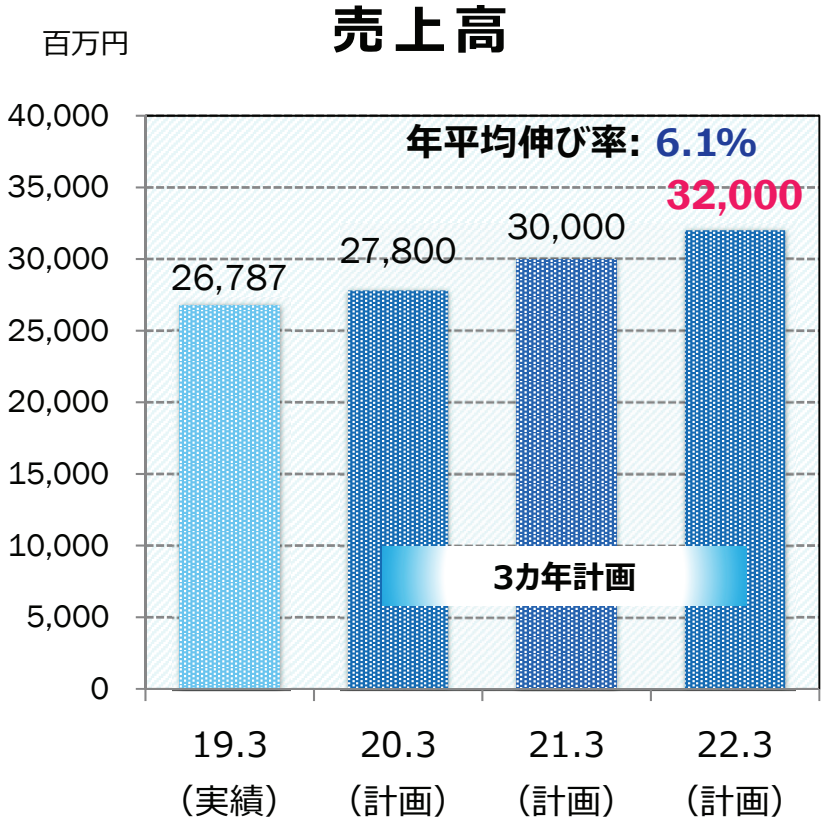
プラスアルファ狙う

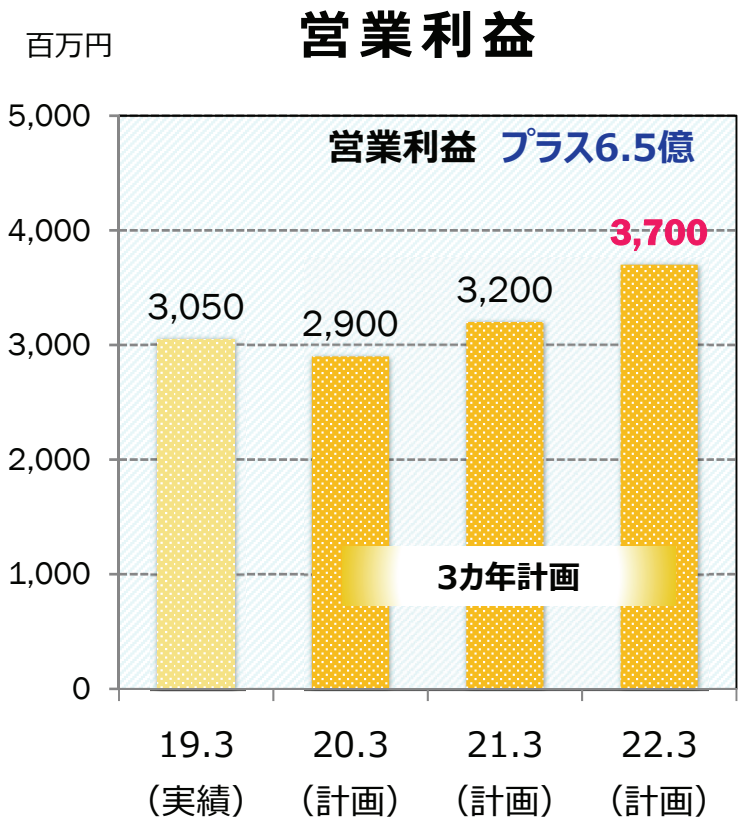
MBD、解析・モデル作成、管理まで含め図研グループ全体でビジネスを拡張を目指す

＊WH：　ワイヤハーネス

ZUKEN
The Partner For Success

新中期計画　年度別売上・営業利益目標





※　中期経営計画の前提為替レート　1USドル＝110円　1ユーロ＝125円

計画策定の基本方針

- 売上300億円早期達成
- システム設計（MBSE）領域を軸とした成長戦略
- 成長投資と安定的な利益還元の両立

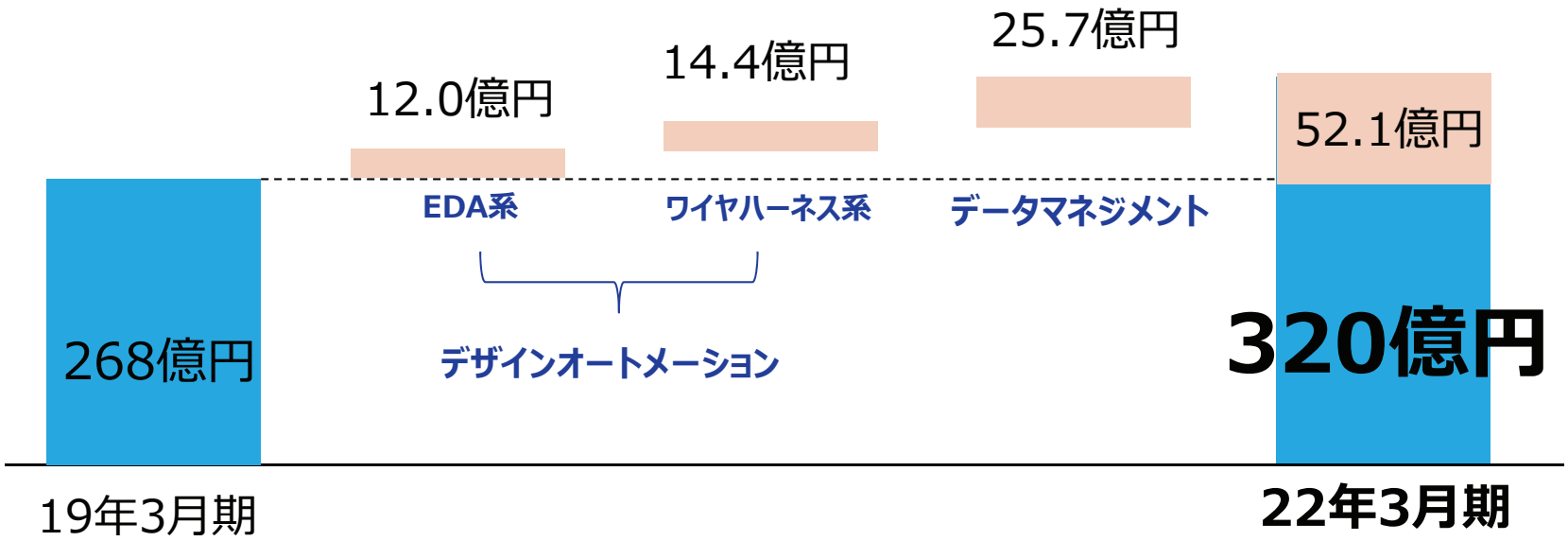
ZUKEN
The Partner For Success

製品分野別販売計画

製品分野　（百万円）	19.3	22.3	増減
デザイン・オートメーション	17,539	**20,180**	**+2,640**
（内、ワイヤハーネス設計）	(5,059)	**(6,495)**	**+1,436**
データマネジメント	9,249	**11,821**	**+2,572**
売上高　計	26,787	**32,000**	**+5,212**

ZUKEN
The Partner For Success

製品分野別販売計画



EDA（電子機器設計）

- CR-8000移行案件が欧州大手顧客で本格化　P.18 ①
- 国内外とも、5G、LPWAなど新技術普及にともなう新規設計増を期待

ワイヤハーネス設計

- 自動車電装化、産業向けIoTなど市場環境は引き続き良好
- E3.series新製品投入（2020.3.販売開始）により、後半売上拡大目指す　P.18 ①

データマネジメント

- E/E設計効率化ニーズの高まりで国内外とも案件増の傾向　P.18②
- セキュリティ関連ソリューション（関係会社取扱）も引き続き需要増見込む

ZUKEN
The Partner For Success

ソリューション別販売計画 （参考）

売上高（百万円）	19.3	**22.3**	増減
基板設計ソリューション	4,222	**4,768**	+546
回路設計ソリューション	6,122	**7,713**	+1,591
ITソリューション	5,919	**7,555**	+1,637
クライアントサービス	10,517	**11,964**	+1,446

ZUKEN
The Partner For Success

製品区分について（参考）

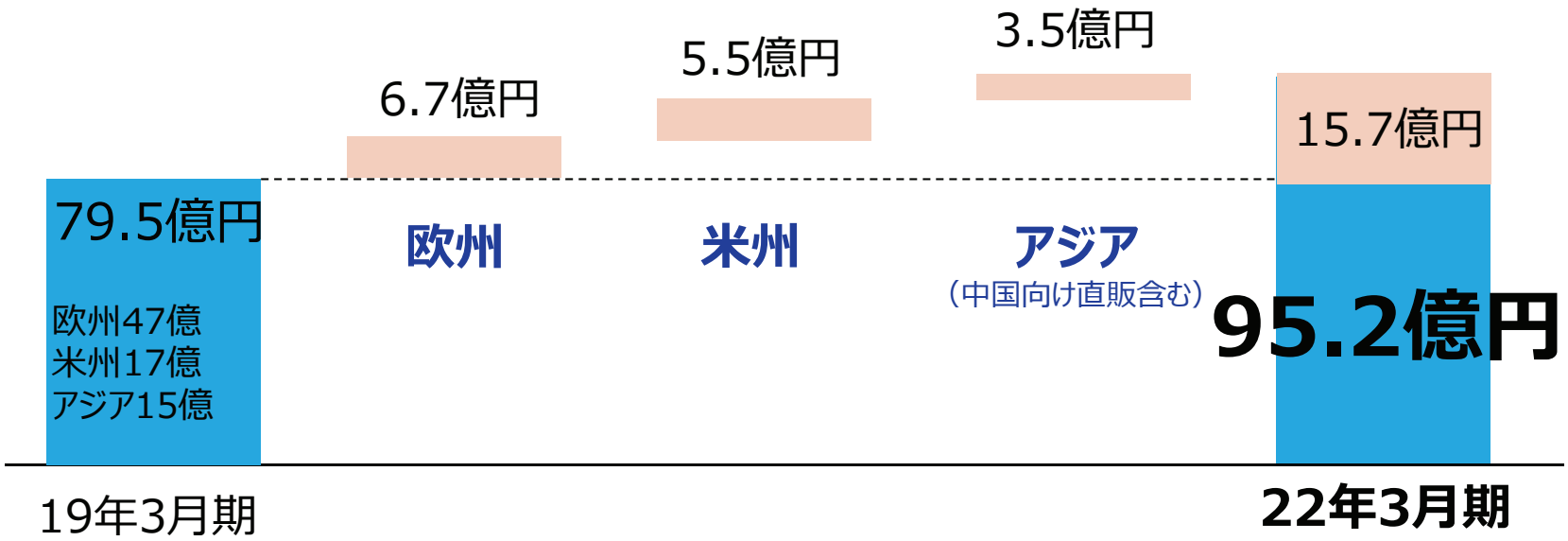
【各製品区分に含まれる主な製品】

製品区分		主な製品
基板設計ソリューション	デザインオートメーション	CR-8000 Design Force CR-8000 DFM Center CR-5000 Board Designer
回路設計ソリューション	デザインオートメーション	CR-8000 Design Gateway CR-8000 System Planner E3.series Cabling Designer Harness Designer
ITソリューション	データマネジメント	PreSight/visual BOM Knowledge Explorer DS-2 (DS-CR/DS-E3)
クライアントサービス他	上記各分野に振分け	（各製品の保守サービス）

ZUKEN
The Partner For Success

海外事業

19.3期累計期間の平均為替レート　1USドル＝111円　1ユーロ＝128円
22.3期累計期間の平均為替レート　1USドル＝110円　1ユーロ＝125円



欧州

- 車載ティア1大手などのCR-8000移行案件継続で堅調　P.18①
- 産業機械分野へのE3.seriesは、新製品リリースによってさらに加速　P.18①

米州

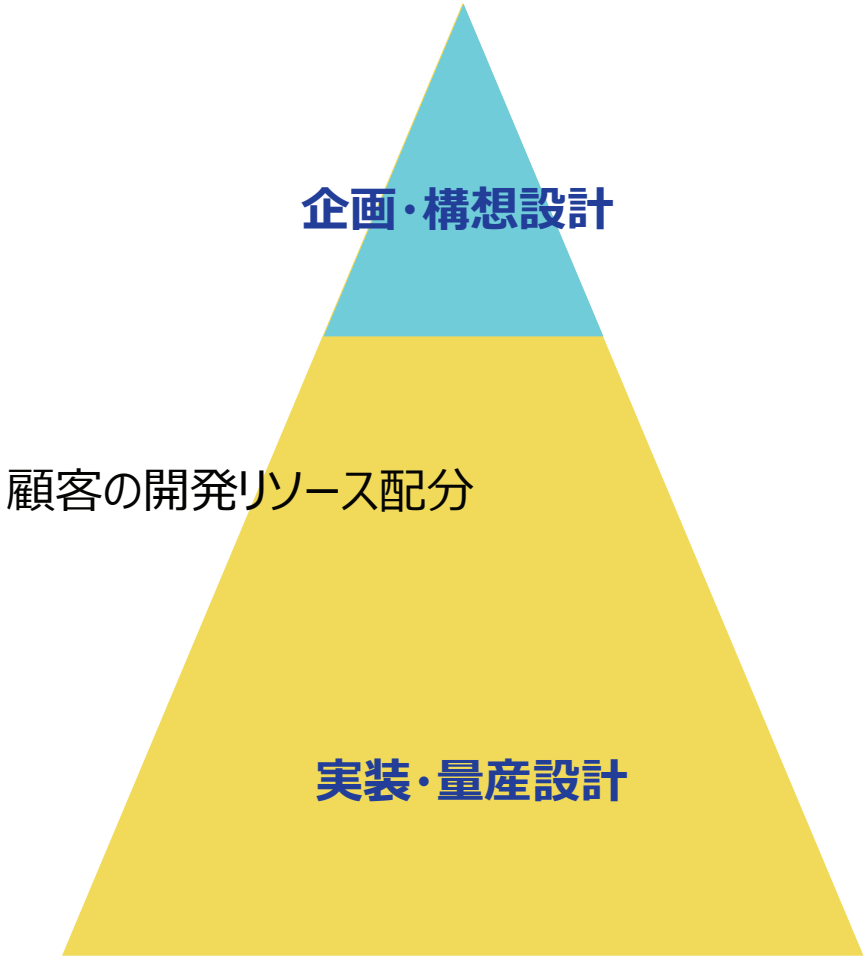
- 大手顧客向けTBL案件増加により安定的な成長軌道
- 航空・宇宙、産業機械分野の有力顧客からの拡張案件獲得　P.18②

アジア

- 米中問題により、市場環境は不透明（上振れ期待も）
- 中国・インドをはじめとした各国有力地場企業とのビジネス拡大に注力

ZUKEN
The Partner For Success

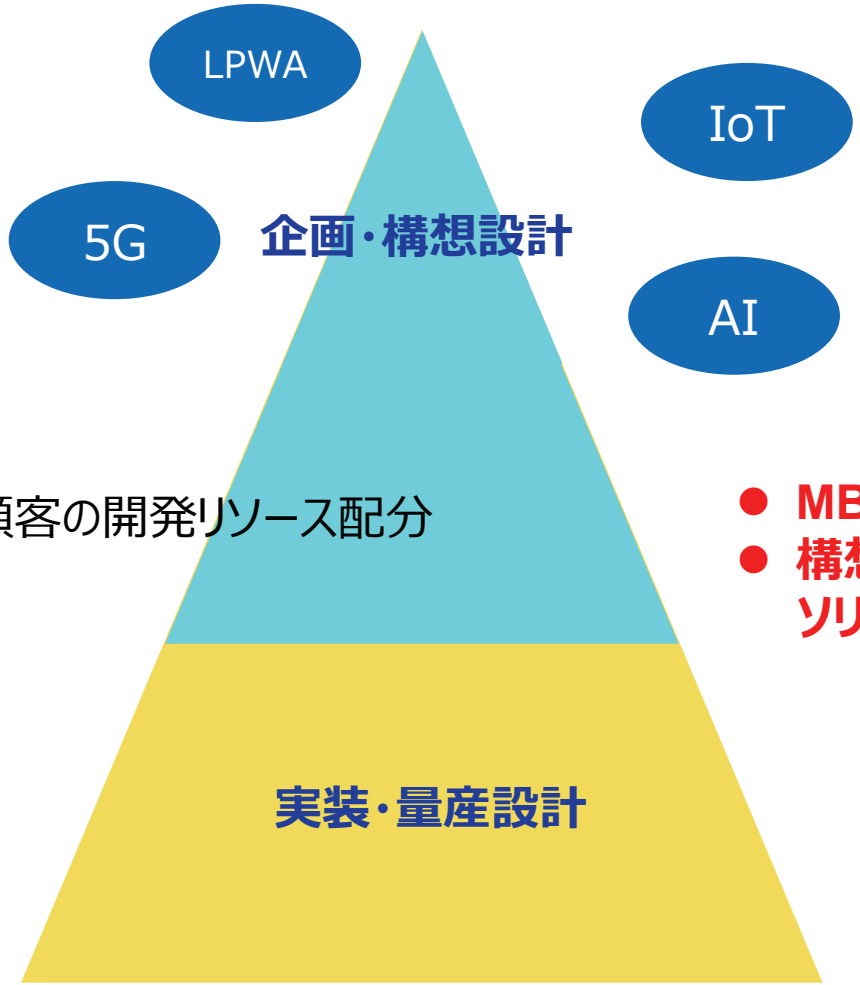
「システムズエンジニアリングの図研」に向けて P.18③



品質・安全、コスト、開発期間
の最適化を、量産設計で実現
→**従来の図研の提供価値**

ZUKEN
The Partner For Success

「システムズエンジニアリングの図研」に向けて P.18③



企画・構想段階で検討すべき要件が著しく増大
→**MBSE、MBDなどモデルベースの開発手法導入へ**

- **MBSE、MBD導入支援・教育**
- **構想設計と実装設計を結ぶソリューション開発**

ビジネスチャンス

品質・安全、コスト、開発期間の最適化を、量産設計で実現
→**従来の図研の提供価値**

この３カ年のビジネスボリュームでは、従来のソリューションが大ただし、顧客のリソースシフトは確実に進む

ZUKEN
The Partner For Success

ご清聴ありがとうございました。

＜ 注意事項 ＞

本資料に記載されている情報には、将来の業績等に関する見通しが含まれています。これらの見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づいて当社グループにより判断されたものであり、様々な潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際の業績等はこれらの影響を受けるものであり、記載された見通しと大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。実際の業績等に影響を与えうるリスク・要素には、各国の経済情勢、顧客企業の設備投資の動向、市場の需要動向、製品の開発状況、他社との競合、為替レートの変動等がありますが、これらに限定されるものではありません。

なお、本資料に含まれる経営目標は、予測や将来の業績に関する現在の推定を表すものではなく、当社グループが事業戦略を遂行することにより達成しようと努める目標を表すものであります。

ZUKEN
The Partner For Success

The Partner For Success ZUKEN

お問い合せ先

株式会社 図 研
コーポレートマーケティング室
横浜市都筑区荏田東2-25-1
電話　045-942-1511（代表）