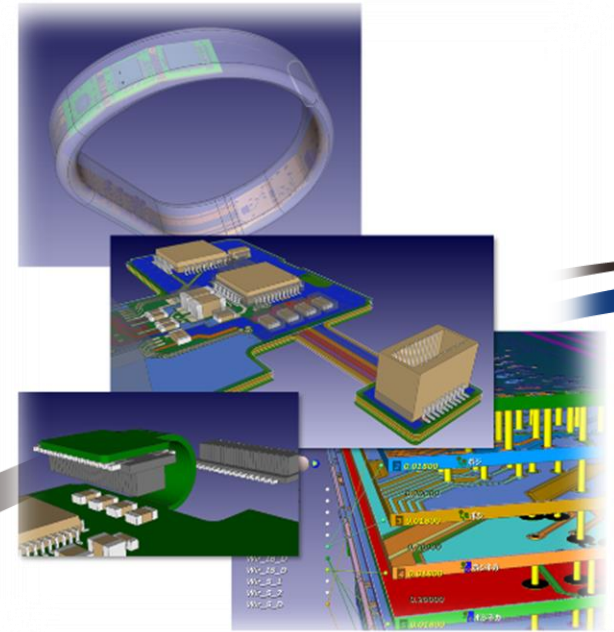


中期経営計画 (2022年 4月-2025年 3月)

2022年 7月 15日



株式会社 図 研

東証プライム市場 証券コード 6947

目次

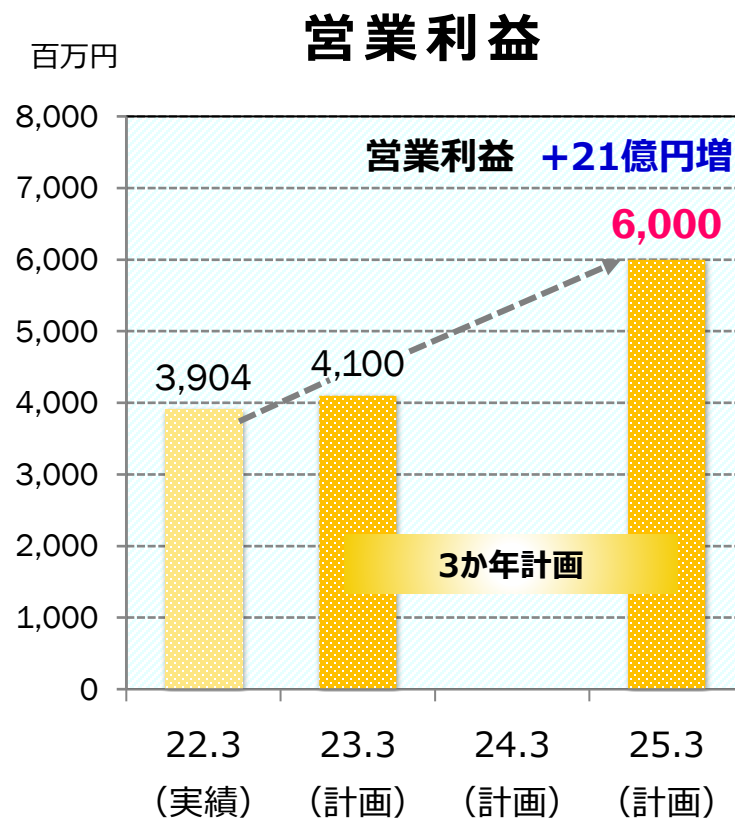
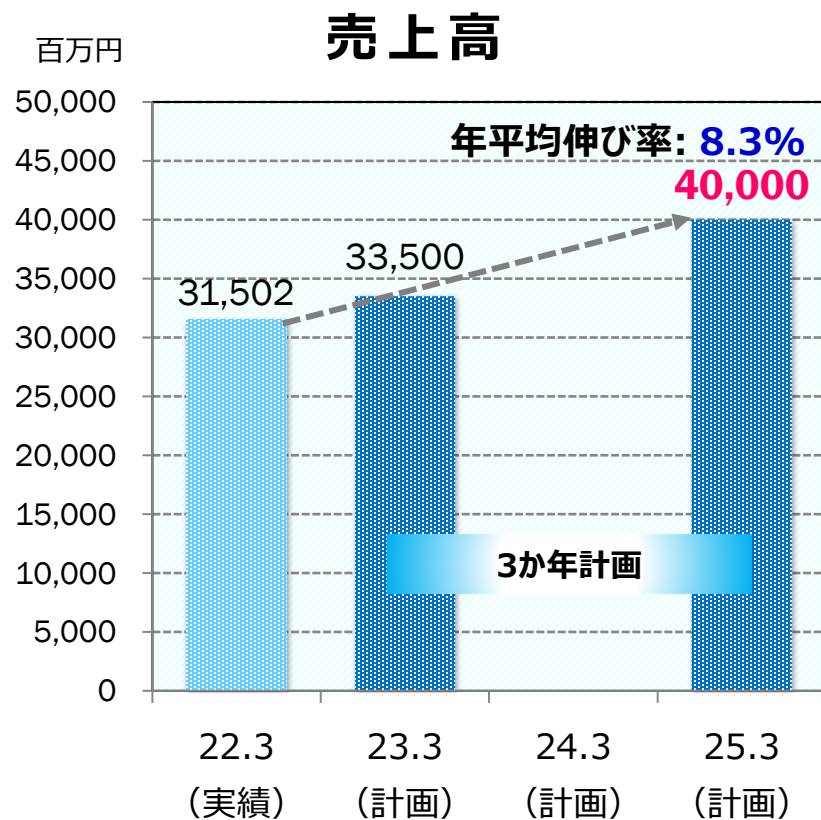
- 新中期経営計画の概要と基本方針
- 地域別・ソリューション別の販売計画

(資料) 図研について

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=120円 1ユーロ=130円

新中期計画の基本方針

成長戦略 ①

モデルベース開発 (MBSE・MBD)
によるエンジニアリングDX提案

成長戦略 ②

課題解決型コンサルティングで
商談規模と付加価値を拡大

収益力向上

営業DX促進
と適正な価格水準の確保

人的資本拡充

働き方改革、リスキングによる
DX人材の質的・量的拡充

ガバナンス体制強化

ダイナミック・ケイパビリティ、スピード、社会課題の経営戦略への反映

新中期計画の基本方針

成長戦略 ①

モデルベース開発 (MBSE・MBD)
によるエンジニアリングDX提案

成長戦略 ②

課題解決型コンサルティングで
商談規模と付加価値を拡大

収益力向上

営業DX促進
と適正な価格水準の確保

人的資本拡充

働き方改革、リスキングによる
DX人材の質的・量的拡充

ガバナンス体制強化

ダイナミック・ケイパビリティ、スピード、社会課題の経営戦略への反映

成長戦略① モデルベース開発によるDX提案

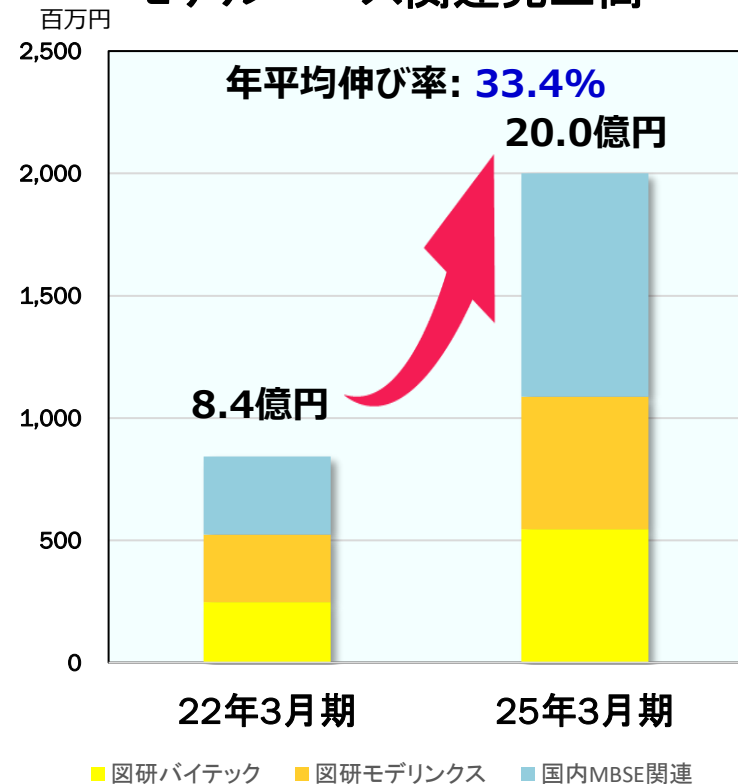
事業戦略

- 国内完成車メーカーでの実績確立とTier1/2への展開
- 自動車関連以外向け業種特性に合わせたソリューションの展開
- メカ・ソフト（制御）領域ビジネスへの拡張

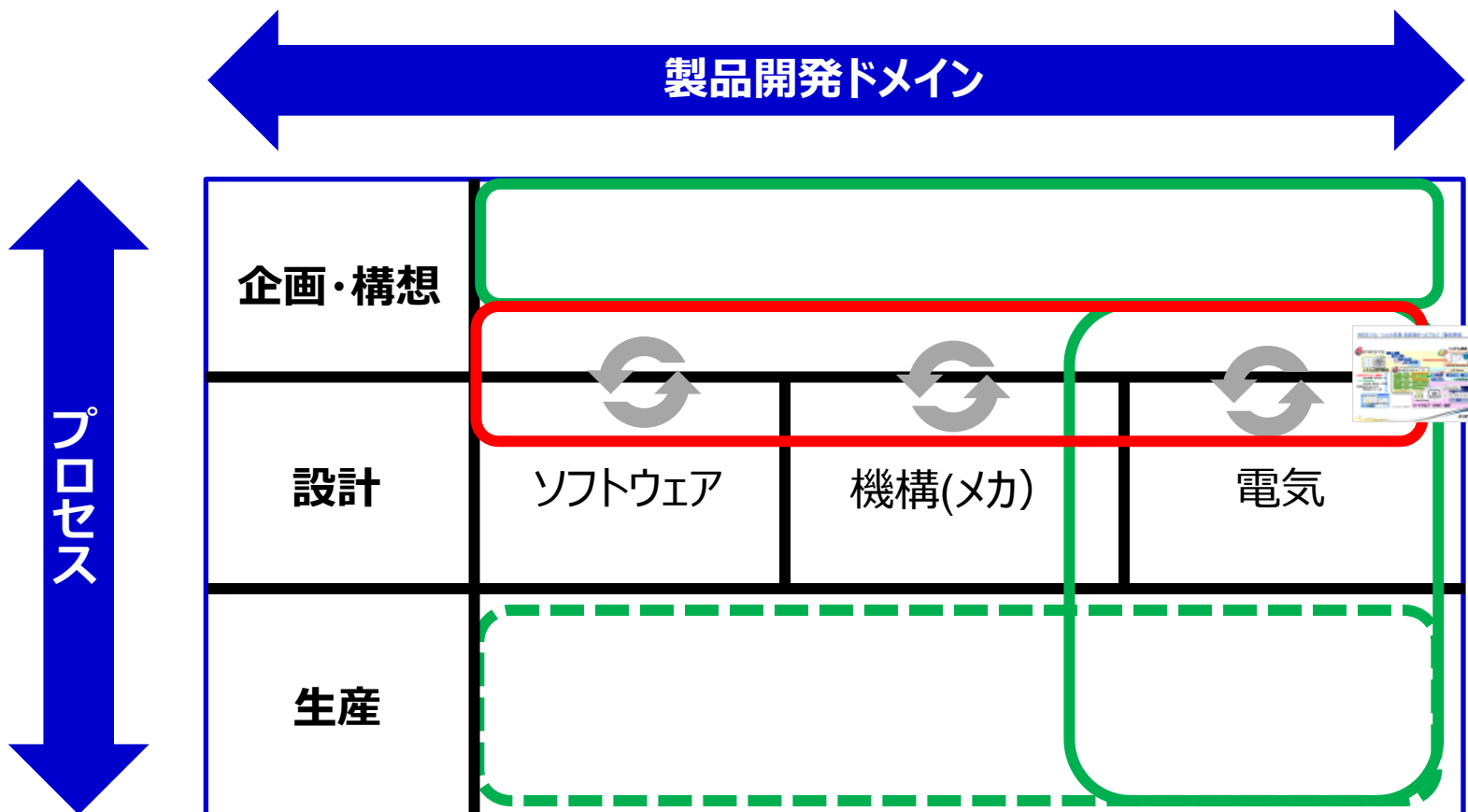
KFS

- Vitech社との開発連携強化
- タイムリーなソリューション開発のための継続投資
- MBSE提案、ソリューション開発のための人員育成・拡充（M&A・パートナーシップも検討）

モデルベース関連売上高



MBSEソリューションを核とした事業領域の拡張



図研グループの既存事業 + MBSE



次に狙う事業領域



グループ会社、パートナーシップと協調

MBSEソリューションの拡張・実装設計へのブリッジ（電気領域）



成長戦略② 課題解決型コンサルティング

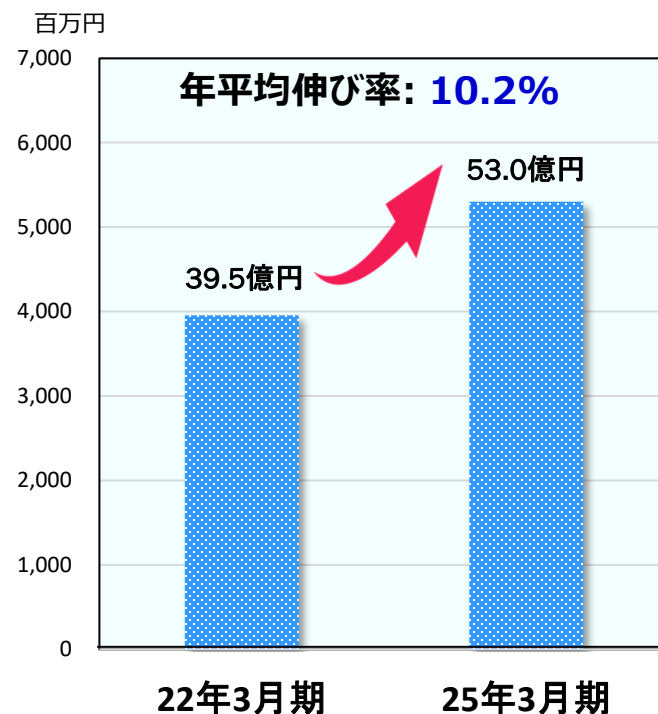
事業戦略

- 解析ツール連携、PDM・PLM連携で設計プロセス変革を促進
- プロセス改革実現に向けてのCR-8000移行の必然性訴求
- E3.series(ワイヤハーネス)顧客へのPDM (DS-E3) 提案

KFS

- 先進顧客事例の中規模企業への展開（解析連携）
- 中規模企業へのPDM拡販
- SE人材拡充とデジタルインフラを積極活用した業務効率化

PDMビジネス売上計画



PDM・PLM連携による設計環境刷新事例（リコー様）

リコー、図研のPDMにより電気設計環境の刷新

2022/07/15 配信

時代と共に進化する設計環境を目指し、DS-CR をノンカスタムで導入

株式会社図研（神奈川県横浜市、代表取締役社長 勝部 迅也、以下図研）は、株式会社リコー（本社：東京都大田区中馬込1-3-6、代表：社長執行役員 山下 良則、以下リコー）が電気設計において上流工程で設計品質を向上し、設計効率化を実現するため、図研の製品データ管理システム（PDM）である DS-CR を導入したことを発表しました。

従来、リコーでは、電気設計における CAD以外のほぼ全てのシステムを内製化しており、その維持管理のコスト・工数が課題となっていました。また、そのシステムに及ぼす影響が大きいため、電気設計システムをアップデートすることができませんでした。さらに、電気設計に用いるマスタが各システムに点在して管理されていたため、設計効率化が進まず、設計フローが複雑化していました。

そこで、開発業務の基幹システムである全社PLMの刷新を機に、電気設計環境を全面刷新するため、電気設計専用のPDMである図研の DS-CR の導入を決定しました。

導入にあたっては、「ツールは将来に亘って成長するもの」「設計のやり方も変化するもの」という考えに立ち、最新機能や設計トレンドに追従するため、ノンカスタムで導入する基本方針を掲げて、プロジェクトを推進しました。



- PLM刷新を機会に**内製システムからDS-2**に
- PLMとPDM（DS-2）の役割分担整理
- システムの**標準機能に合わせて設計業務フローを見直し**

将来の環境変化に柔軟に対応できる
ITインフラ構築を目的とした刷新

維持管理工数削減、
タイムリーなCADの機能アップデート実現

2022年7月15日発表

新中期計画の基本方針

成長戦略 ①

モデルベース開発 (MBSE・MBD)
によるエンジニアリングDX提案

成長戦略 ②

課題解決型コンサルティングで
商談規模と付加価値を拡大

収益力向上

営業DX促進
と適正な価格水準の確保

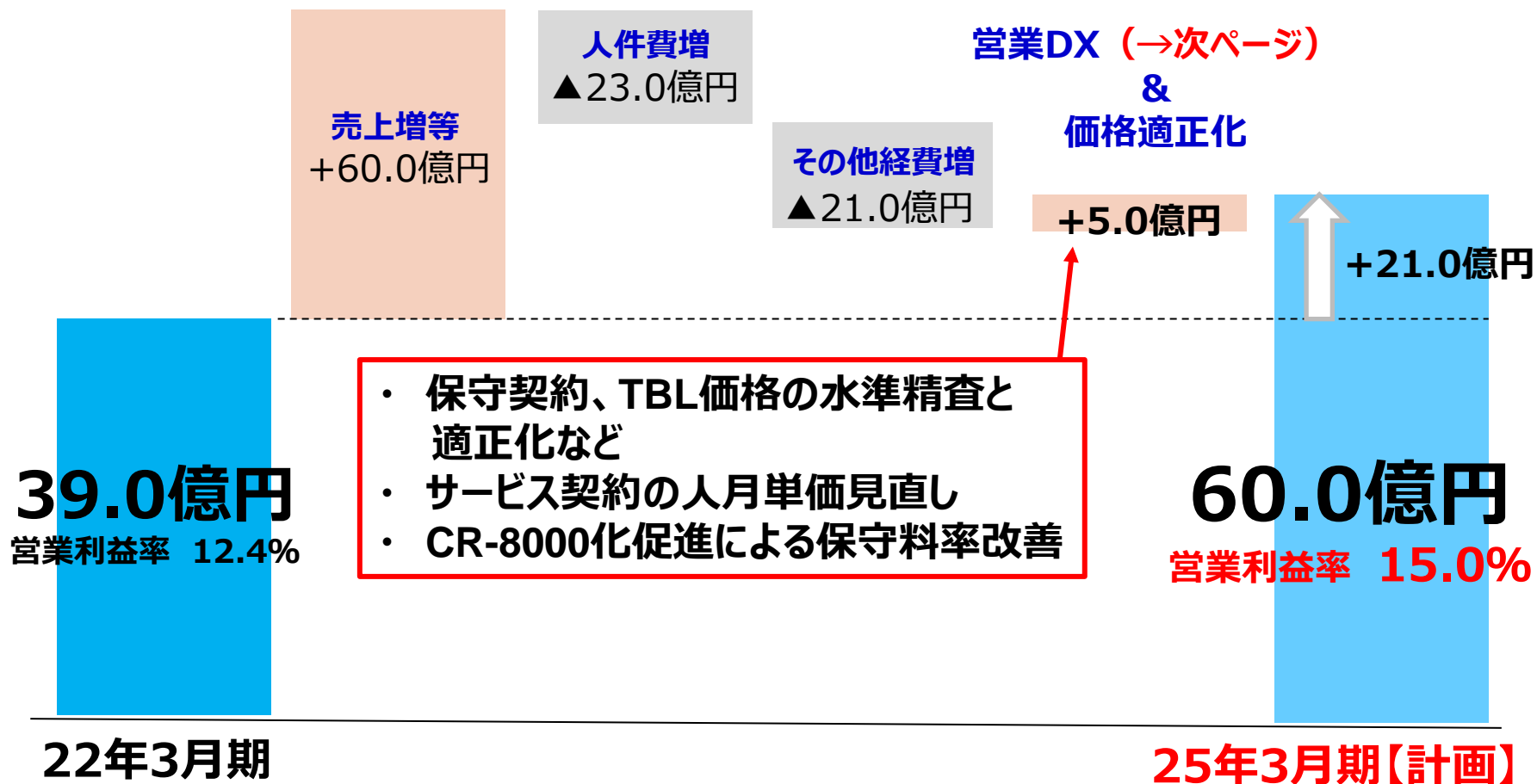
人的資本拡充

働き方改革、リスキングによる
DX人材の質的・量的拡充

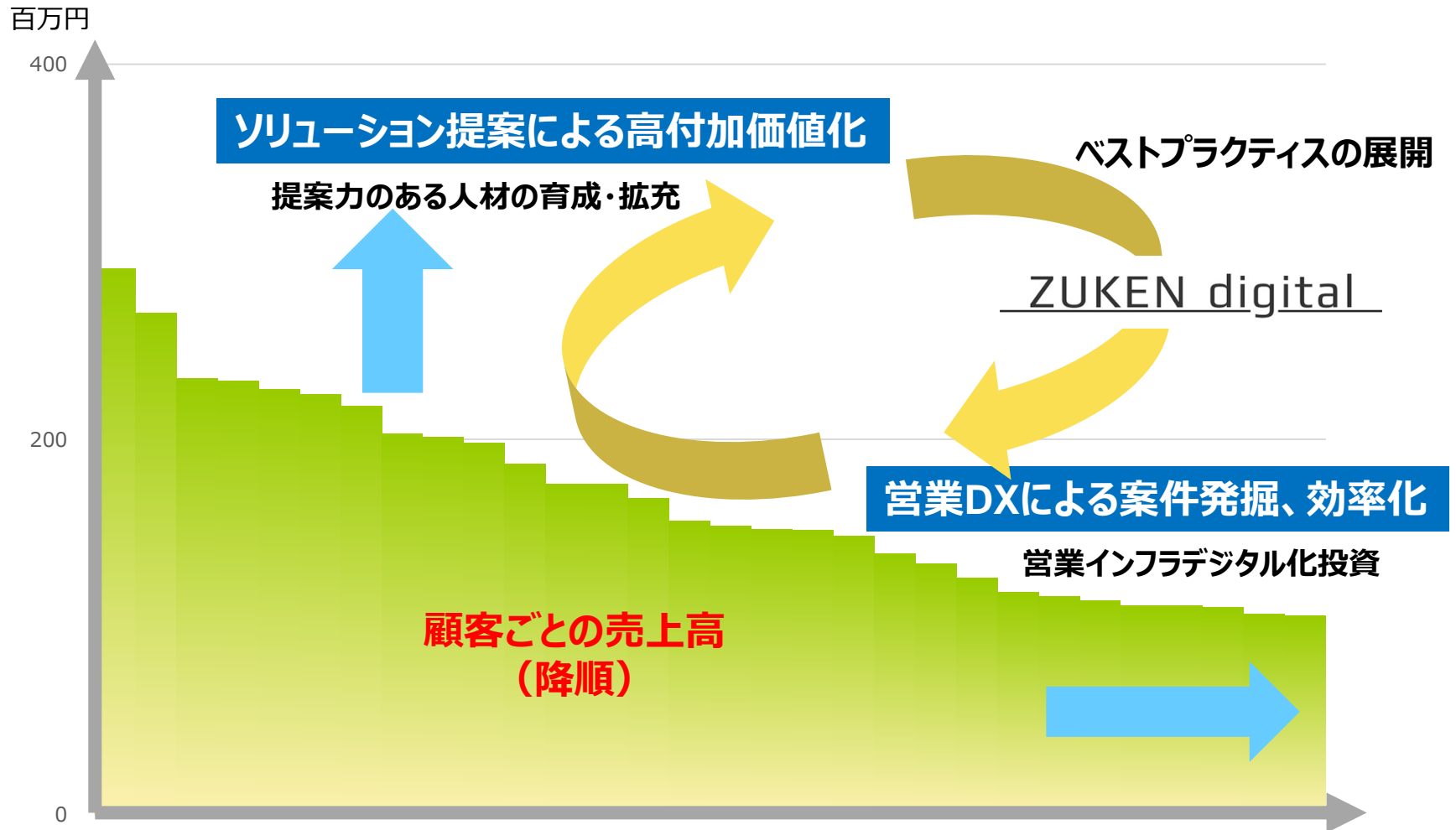
ガバナンス体制強化

ダイナミック・ケイパビリティ、スピード、社会課題の経営戦略への反映

新中期計画 営業利益増減要因



成長と収益力のバランス 営業DXによる業務効率化



新中期計画の基本方針

成長戦略 ①

モデルベース開発 (MBSE・MBD)
によるエンジニアリングDX提案

成長戦略 ②

課題解決型コンサルティングで
商談規模と付加価値を拡大

収益力向上

営業DX促進
と適正な価格水準の確保

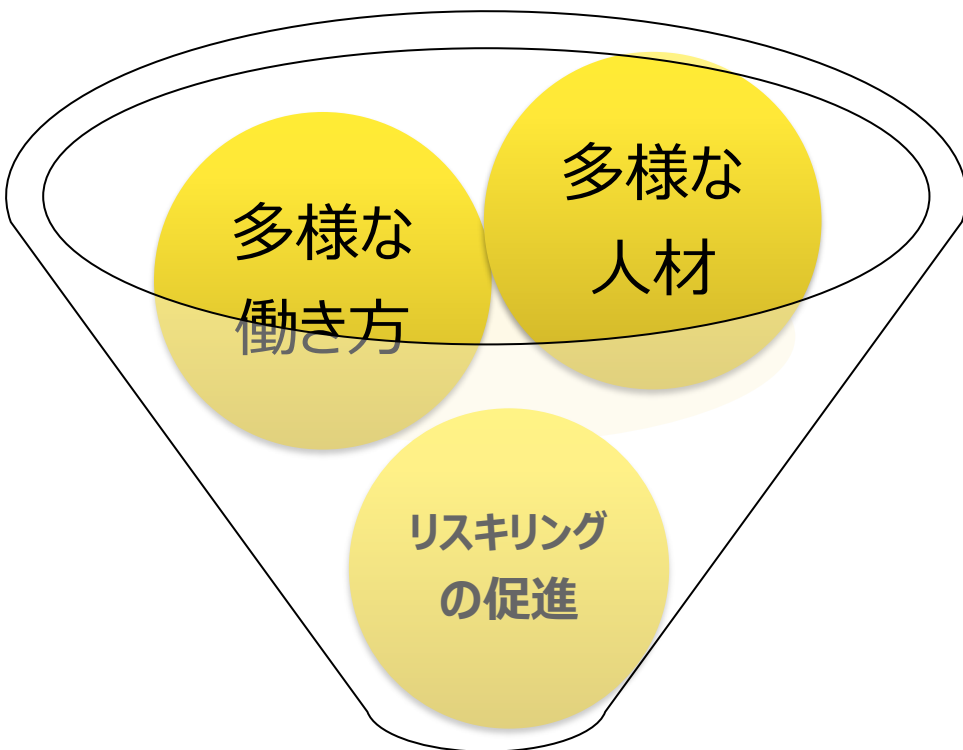
人的資本拡充

働き方改革、リスキングによる
DX人材の質的・量的拡充

ガバナンス体制強化

ダイナミック・ケイパビリティ、スピード、社会課題の経営戦略への反映

人的資本の拡充



DX人材の拡充

多様で柔軟な働き方の推進

- 育児休業の取得促進、遠隔地勤務制度の導入検討等

女性の定着・活躍、職域拡大、女性リーダーの育成

リスクリングの促進

- 事業部門による専門技術研修実施（若手中核人材の育成）
- グループ会社間での人材交流
- IT資格の報奨金制度の拡充等

新中期計画の基本方針

成長戦略 ①

モデルベース開発 (MBSE・MBD)
によるエンジニアリングDX提案

成長戦略 ②

課題解決型コンサルティングで
商談規模と付加価値を拡大

収益力向上

営業DX促進
と適正な価格水準の確保

人的資本拡充

働き方改革、リスキングによる
DX人材の質的・量的拡充

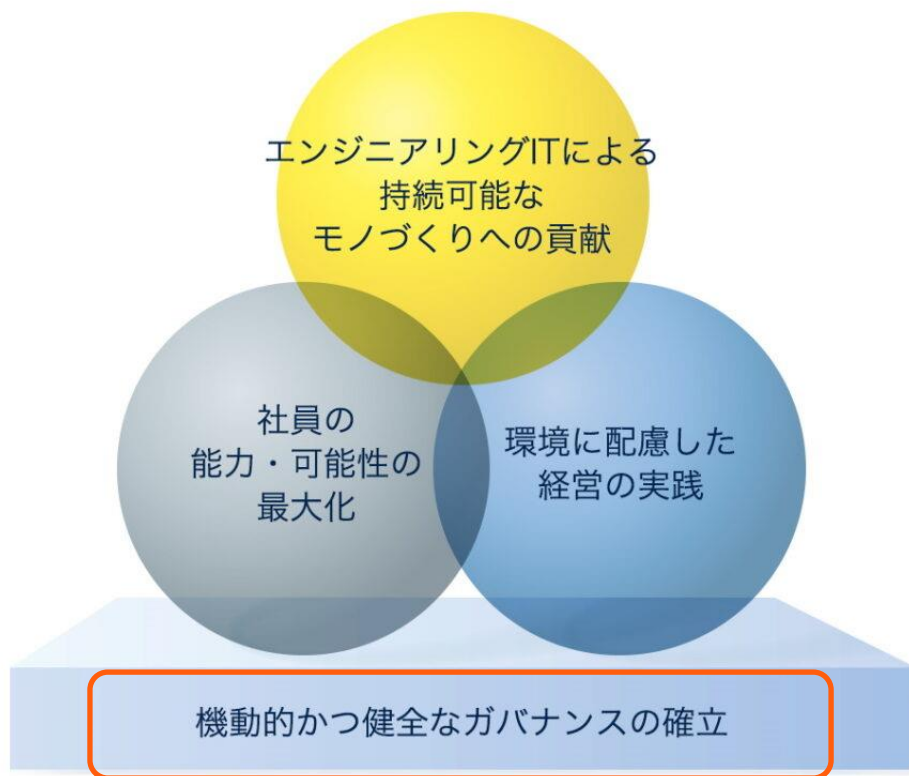
ガバナンス体制強化

ダイナミック・ケイパビリティ、スピード、社会課題の経営戦略への反映

ガバナンス体制強化

「変化の激しい事業環境に**迅速かつ機動的に対応し、適法かつ適正で健全性の高い企業活動を行う**ことを、コーポレートガバナンスの基本的な考え方としております。」

* 当社コーポレートガバナンスコード報告書より



- 東証プライム市場移行に伴い
当社コーポレートガバナンス取組
みを見直し、CGコード83原則す
べてに「コンプライ」
- 社外取締役割合3分の1以上、
執行役員制度の導入、
指名・報酬委員会の設置、
などを実施

あわせて、
議決権電子行使プラットフォームの導入、
政策保有株式の縮減も実施

(参考) 図研サステナビリティページ公開

サステナビリティ経営ビジョン

サステナビリティトップ | サステナビリティ経営ビジョン | 社会取り組み (環境・社会・ガバナンス) | 次世代ITプロジェクト、エンタニア実践

エンジニアリングITのチカラで、持続可能な未来を創る企業へ

Q. 企業の将来性や成長力を「サステナビリティ (持続可能性)」の視点で評価する考え方が広がりつつあります。図研のサステナビリティ経営に関する基本的な考え方を教えてください。

当社の事業目的は、ITによって製造業のエンジニアリング・プロセスを効率化していくことです。エンジニアリング・プロセスの効率化は、設計や製造のみならず、調達、サービス業務の効率化を通じてサプライチェーン全体で、地球環境の負荷の軽減にも大きく貢献することができます。また、当社の技術は、省エネルギー、小形・軽量化を旨とする製造業の製造開発に欠かせないものであり、そうした製品が普及することが広く持続可能な社会の実現にもつながります。つまり図研の事業目的自体が、サステナビリティに密接に関連したものであると認識しています。今後この「持続可能な社会の実現」という視点を経営戦略、成長戦略の中心により明確に取り入れ、提供できる製品やソリューションの幅をさらに広げていくことで、持続可能な未来に貢献していく企業を目指します。



エンジニアリングITが環境課題に貢献できる領域は大きく、ビジネスチャンスである。

Q. 図研が将来の事業リスクと機会を考える上で、E (環境)、S (社会)、G (ガバナンス) の観点から、どういった課題を認識していますか。

まずE (環境) についてですが、当社自身も、社員の通勤をLED化したり、社用車をHEV化するなどCO2排出の削減に取り組んでいますが、我々のようなソフトウェア事業者は、石と木と埋蔵量が無い資源ではないので、当社自身で環境負荷削減に貢献できる余地は大きくないかと考えられます。環境課題に貢献していくためには、サプライチェーン全体で取り組んでいかなければなりません。今CO2排出量に占める製造業の割合、由ITAがまとめたデジタル5分野のCO2削減ポテンシャル (下図) を見ても、我々が提供しているエンジニアリングITが貢献できる領域は大いにあり、ビジネスチャンスでもあると考えています。



サステナビリティ経営に関する
ビジョン、マテリアリティ、取組み
などをご紹介します。

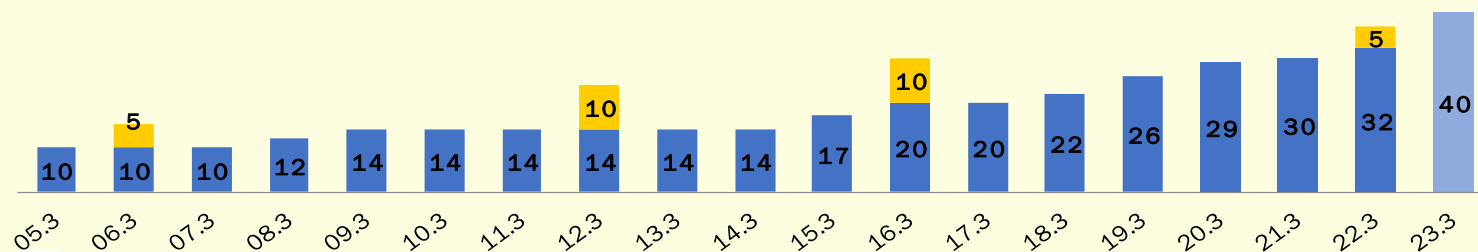


<https://www.zuken.co.jp/sustainability/>

利益還元の方針

株主還元策の推移

(単位：円) ■ 記念配当・特別配当 ■ 普通配当



成長投資

安定的な
利益還元

健全な
財務基盤

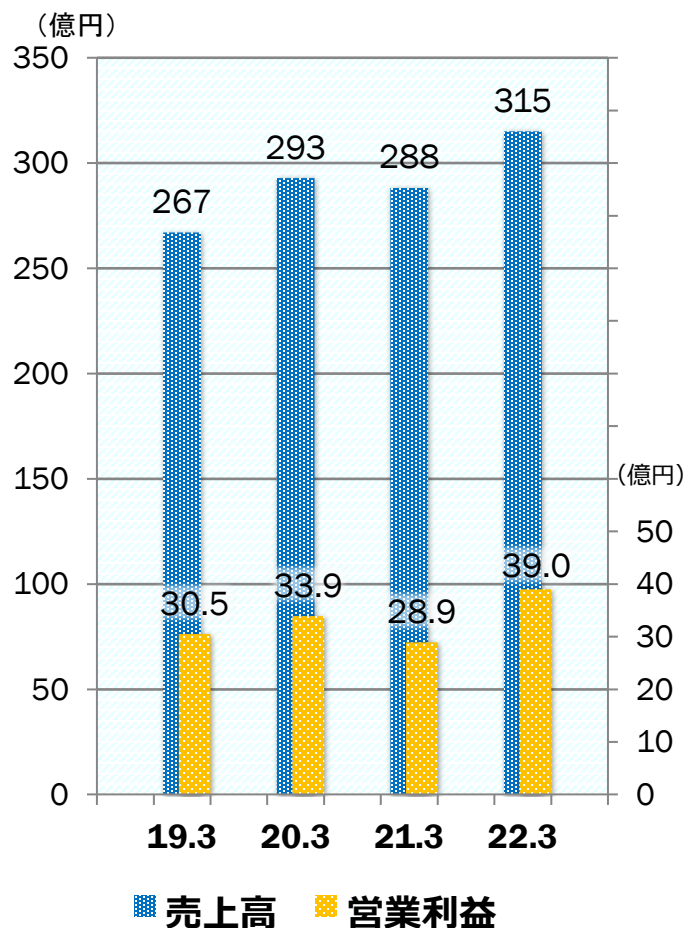
- 1987年の上場以来、年換算で1株当たり10円以上の配当を継続
- 2008年以降、段階的に増配を実施
- 2022年3月期の期末配当は普通配当16円に特別配当5円を加えた21円となり、年間37円の配当
- **2023年3月期は年間40円を予定**
- 業績や経営環境等を勘案し、適宜、最も効果的な株主還元策を実施

「累進的配当政策」を実行・継続

地域別・ソリューション別の販売計画



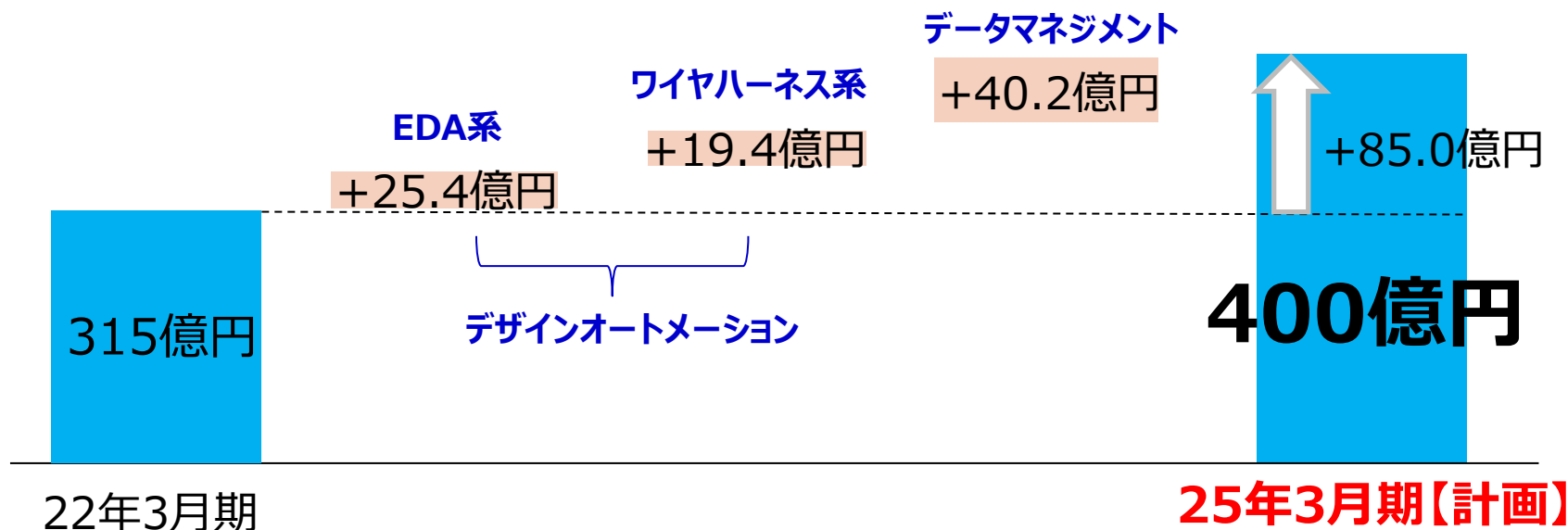
前3か年の振り返り



売上年平均伸び率: 5.6%
売上: 47億円増 営業利益: 8.5億円増

- 2年目にコロナの影響により、世界的にプロジェクト停滞が発生、売上は伸び悩んだものの、3年目で成長軌道に戻る
- 3か年を通じて、顧客の**開発投資意欲は底堅い** (特に、電子部品、車載エレクトロニクス)
- 2年目以降、リモート環境構築など「**プロセス変革**」を目的とした**投資**が増加傾向
- 最終年度、**半導体、EVなどの分野**での製造投資増加を背景に産業機械分野での受注が増加 (特に欧州)
- Vitech社との開発連携が進捗 **MBSEの本格的な市場展開** (特に日本) に向け商品企画、顧客との**PoC**などが**進展**

新中期計画 製品分野別売上計画と市場概況



EDA（電子機器設計）

- 解析連携などのメリットを訴求、CR8000化促進
- MEMS設計、先端パッケージング設計などの需要の取込み

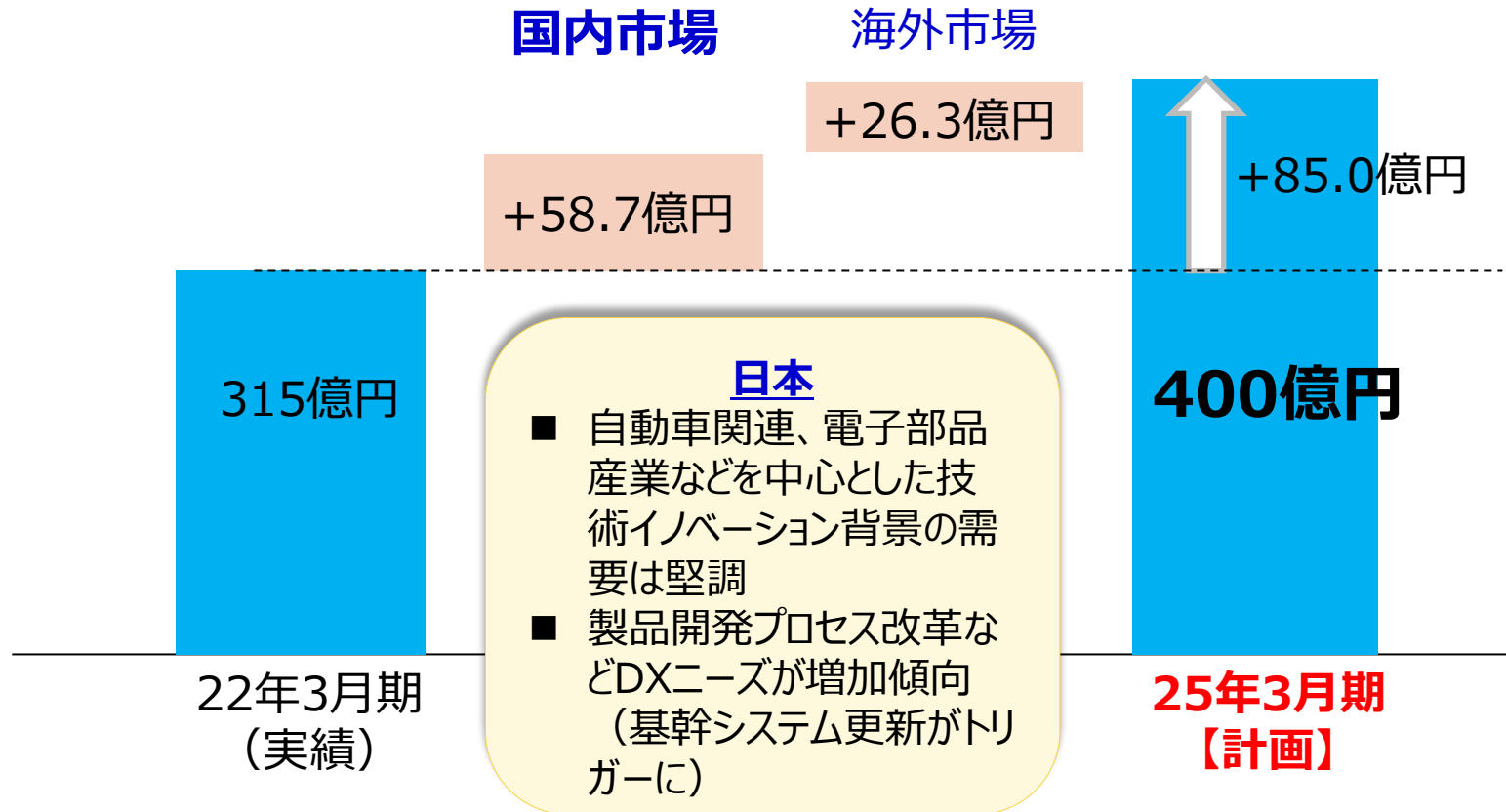
ワイヤハーネス設計

- 新製品「E3.infinite」の自動車OEMへの拡販
- 新興EVメーカーへの拡販
- 工場のスマート化需要の取込みで、設備系メーカー、工場エンジニアリング部門への拡販

データマネジメント

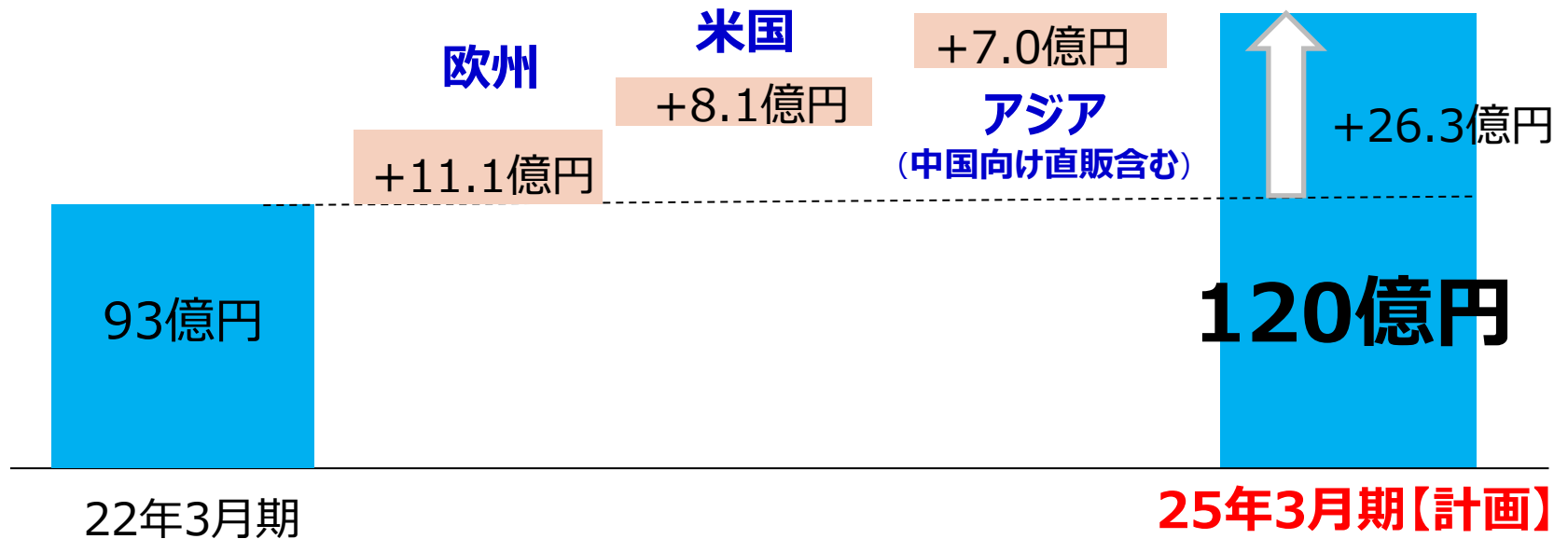
- 企業のDXニーズを背景に設計部門のプロセス改革需要が増（MBSE・MBDのビジネス含む）
- CADと組合わせた付加価値提案力を拡充
- セキュリティは引続き堅調なニーズ

新中期計画 地域別売上計画と国内市場概況



※ 中期経営計画の前提為替レート 1USDドル=120円 1ユーロ=130円

新中期計画 地域別売上計画と海外市場概況



欧州

- 主要顧客基盤である車載エレクトロニクス、産業機器メーカーを取巻く市場環境は現在のところ良好
- EDA・WH既存顧客へのデータマネジメント提案を強化 (特にWH)

米国

- TBL案件中心のため収益は安定 新規受注も回復基調
- 航空機メーカーからの投資も徐々に回復
- Vitech社/図研USA連携による売上増

アジア

- 新興EVメーカー、先端実装分野での市場拡大が期待できる
- 中国は、より幅広い分野の現地企業の顧客基盤構築を目指す
- インド製造業回復基調

(参考) 新中期計画 製品分野別売上計画

製品分野 (百万円)	22.3	25.3	増減	年平均伸び率
デザイン・オートメーション	19,263	23,745	+4,482	+7.2%
(内、ワイヤハーネス設計)	(5,893)	(7,835)	+1,941	+10.0%
データマネジメント	12,239	16,254	+4,015	+9.9%
売上高 計	31,502	40,000	+8,497	+8.3%

(参考) 製品区分について -開示情報との違いについて

短信等での製品区分

主な製品

基板設計ソリューション プリント基板	デザインオートメーション	CR-8000 Design Force CR-8000 DFM Center
回路設計ソリューション ワイヤハーネス		CR-8000 Design Gateway E3.series/E3.infinite Cabling Designerシリーズ
ITソリューション	データマネジメント	DS-2 シリーズ GENESYS FortiGate PreSight/visual BOM
クライアントサービス*		上記各分野に振分け

*クライアントサービス：ライセンスの保守・アップデート（更新）のリカーリング収益

(参考) 新中期計画 地域別売上計画

売上高 (百万円)	22.3	25.3	増減	年平均 伸び率
日 本	22,143	28,008	+5,865	+8.1%
欧 州	5,400	6,511	+1,111	+6.4%
米 国	2,246	3,064	+817	+10.9%
ア ジ ア	1,711	2,414	+703	+12.2%
計	31,502	40,000	+8,497	+8.3%

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427人 連結1,476人
(2022年3月末現在)

東証プライム市場上場 (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**

沿革

1976.12	(株) 図形処理技術研究所として設立	2009.06	PLMソリューションの新製品「PreSight」を発表
1978.06	国産初のプリント基板設計用CAD/CAMシステム「クワイエット2000」を開発	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
1983.11	米国にZuken America Inc. (現・Zuken USA Inc.) を設立	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
1988.01	CADの新システム「CR-3000」を開発	2011.01	次世代電子機器設計システム「CR-8000」を世界同時発表
1991.10	EDA企業として初めて株式を東証2部に上場	2013.09	アメリカ、シリコンバレーにZuken SOZO (創造) Centerを開設
1992.01	ドイツにZuken Europe GmbH (現・Zuken GmbH) を設立	2014.08	ドイツにグローバル・オートモーティブ&トランスポーターション・コンピテンス・センターを開設
1992.01	韓国ソウル市にZuken Korea Inc.を設立	2014.12	東洋ビジネスエンジニアリング (株) (現・ビジネスエンジニアリング (株)) と資本業務提携
1992.08	シンガポールにZuken Singapore Pte. Ltd.を設立	2015.03	インドにZuken India Private Limitedを設立
1994.04	EDA垂直統合ソリューション「CR-5000」を開発	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
1994.06	レーカル・リダックグループ (11社) (英) の全株式を取得	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
1994.09	東証1部へ指定替え	2017.12	アルファテック (株) (現・図研アルファテック (株)) の全株式を取得
2000.03	インケイシス社 (独) の全株式を取得	2019.08	Vitech Corporation (米) (現・Zuken Vitech Inc.) の全株式を取得
2002.03	自動車用ワイヤハーネス設計環境の提供開始	2019.10	図研モデリンクス (株) を設立
2002.06	中国上海市に上海テクニカルセンターを設立	2021.11	ビジネスエンジニアリング (株) の株式を追加取得し、持分法適用関連会社化
2004.02	E&E業界に特化したPLMソリューション「ePLMプラットフォームDS-2」発表	2022.04	東証の市場区分の見直しにより、市場第1部からプライム市場に移行
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		

拠点および国内関連会社

本社・中央研究所 横浜市都筑区

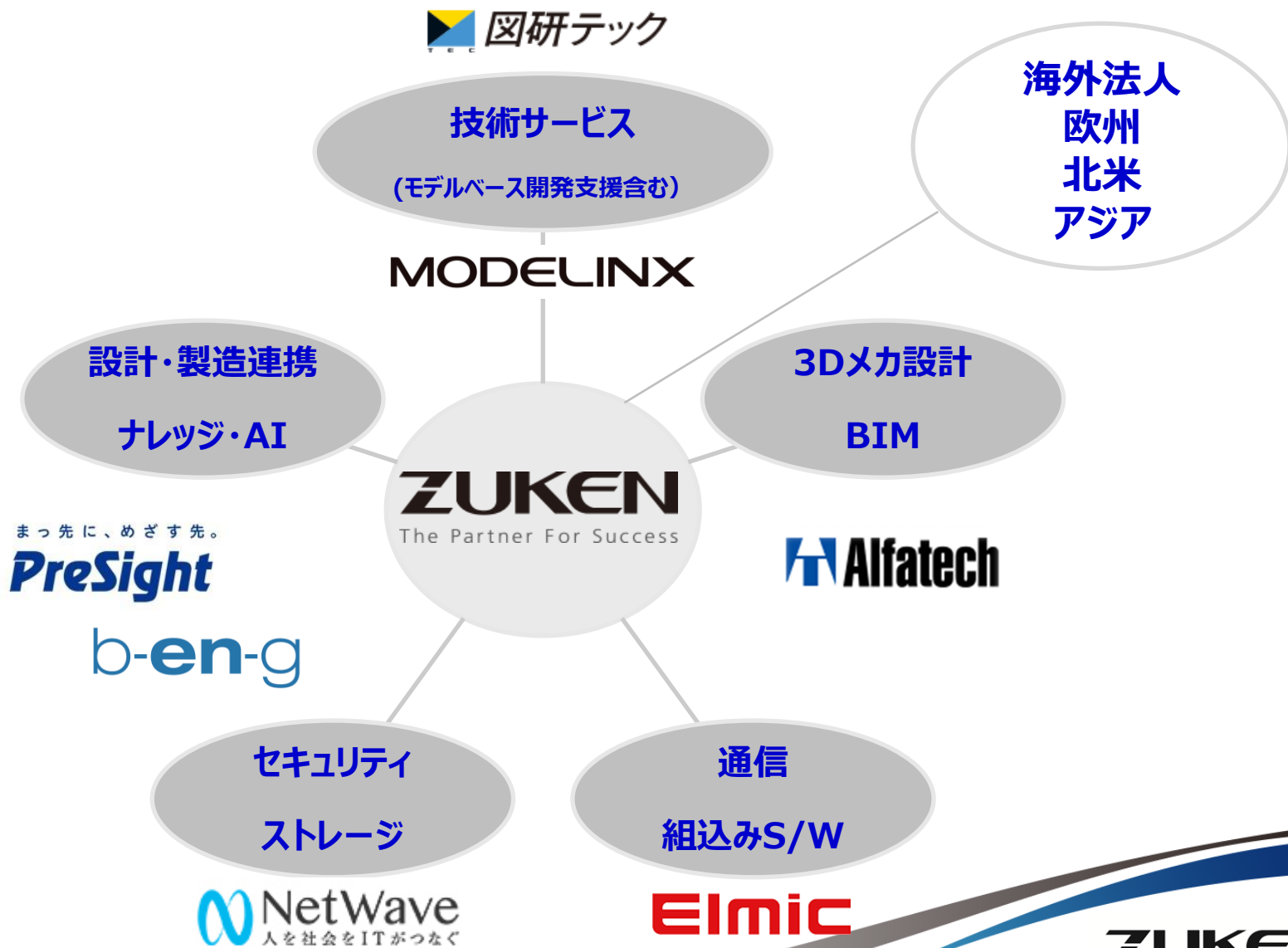
国内拠点 横浜、大阪、名古屋

海外拠点 アジア 5 か国、欧米 8 か国

国内関連会社 7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・
図研アルファテック・図研モデリンクス・ビジネスエンジニアリング)



図研グループ



< 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があります。



お問い合わせ先

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)