



2022年12月期 決算補足資料

2023年2月8日

 応用技術株式会社

課題を価値に変えるイノベーション・カンパニー



1. 2022年12月期 決算概要	P. 2
2. 中期経営計画の進捗状況	P. 6
3. ソリューションサービス事業	P. 9
4. エンジニアリングサービス事業	P. 12
5. 重点施策の取り組み状況	P. 15
6. 業績予想	P. 32
7. APPENDIX	P. 35
OGI Challenge2023	P. 36
会社概要	P. 43

CONTENTS



2022年12月期 決算概要

1



2022年12月期 決算概要

新収益認識基準

売上高
7,075百万円
(前期6,447百万円)

売上総利益
2,018百万円
(前期1,782百万円)

営業利益
956百万円
(前期908百万円)

(注) 当期より新収益認識基準を適用しているため前期比は記載していません。

- ゼネコン、設計事務所に続きサブコンへのBIM導入が加速し、新規顧客が増加
- 大手～中堅・地場ゼネコンへのサブスクリプションサービス(BooT.one)の契約が増加し、中長期で安定した収益基盤を構築中
- 大手製造業向けに顧客接点ソリューション(EasyConfigurator, WLP)の導入が好調に推移
- 建材、空調、衛生設備メーカー等へ向けたBIMコンサルが増加
- 中小河川ハザードマップに関わるガイドラインの更新により、河川防災業務が増加
- 国交省による2023年BIM/CIM原則適用方針をうけCIM導入案件が拡大
- × 官公庁からの環境アセスメント業務の発注遅延が発生し稼働率低下



2022年12月期 決算概要

(単位：百万円)

	2022年12月期		2021年12月期		増減額	増減率
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	7,075	100%	6,447	100%	—	—
売上総利益	2,018	28.5%	1,782	27.6%	—	—
販売費及び一般管理費	1,062	15.0%	874	13.6%	—	—
営業利益	956	13.5%	908	14.1%	—	—
経常利益	1,028	14.5%	1,022	15.9%	—	—
当期純利益	736	10.4%	711	11.0%	—	—
1株当たり当期純利益	128.97円		124.53円		—	
1株当たり配当金	30円		20円		—	
配当性向	23.3%		16.1%		—	

(注) 1. 当期より新収益認識基準を適用しているため増減額・増減率は記載していません。

2. 当社は、2022年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。

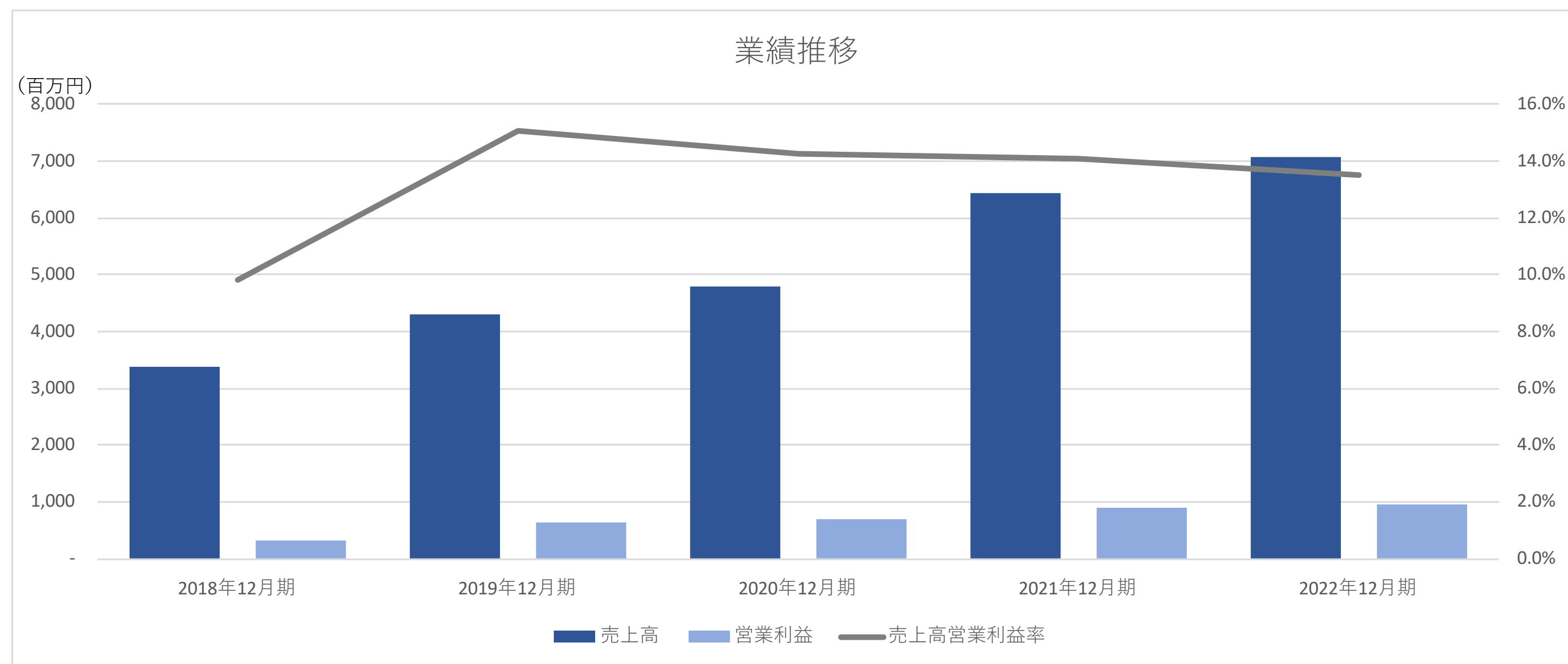
前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して「1株当たり当期純利益」および「1株当たり配当金」を算定しております。



2022年12月期 決算概要(業績推移)

(単位：百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	年平均成長率
売上高	3,366	4,316	4,800	6,447	7,075	20.4%
営業利益	330	649	686	908	956	30.4%
売上高営業利益率	9.8%	15.1%	14.3%	14.1%	13.5%	—





中期経営計画の進捗状況

2



中期経営計画の進捗状況

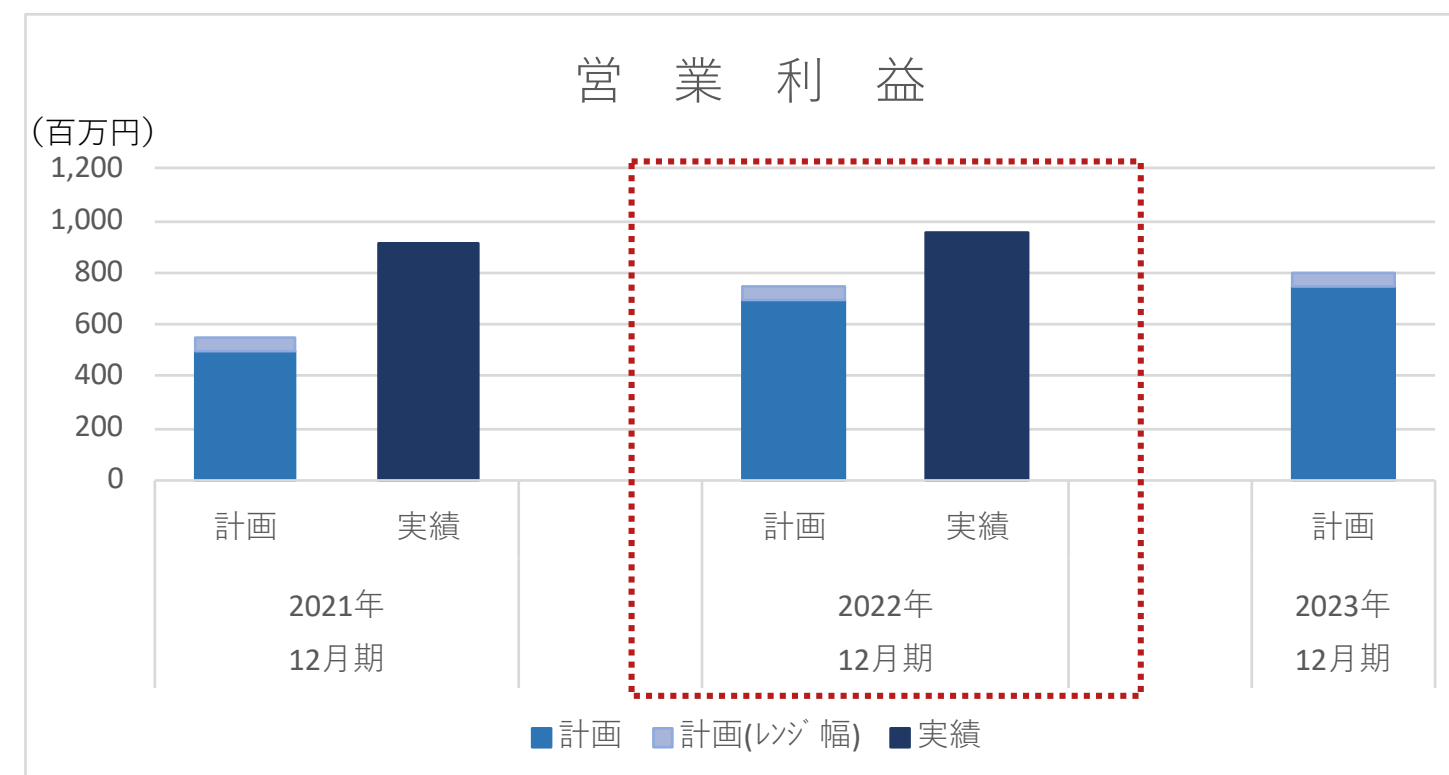
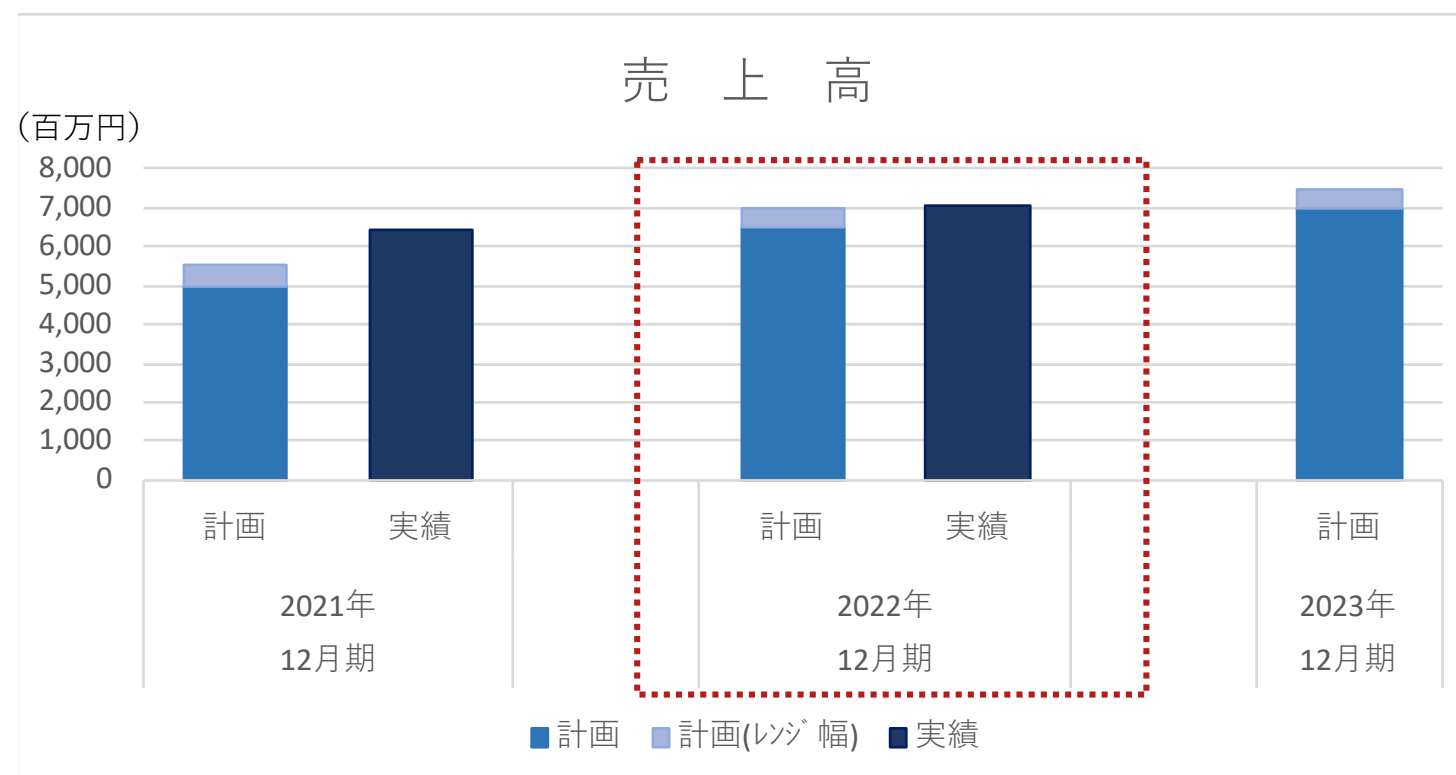
2022年12月期は、売上高が7,075百万円、営業利益に関しては戦略的支出368百万円に加え物価上昇を考慮した特別手当を吸収し956百万円と過去最高の業績となり、2022年2月7日に見直した中期経営計画「OGI Challenge2023」を売上高、営業利益共に上回りました。

2023年12月期も引き続き中期経営計画を達成すべく取り組んでまいります。

中期経営計画「OGI Challenge2023」計画

(単位：百万円)

計画	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	実績	2021年12月期	2022年12月期
売上高	5,000~5,500	6,500~7,000	7,000~7,500	売上高	6,447	7,075
戦略的支出	300	400~450	450~500	戦略的支出	331	368
営業利益	500~550	700~750	750~800	営業利益	908	956
売上高営業利益率	10.0%	10.7%	10.7%	売上高営業利益率	14.1%	13.5%





長期的な企業価値の拡大

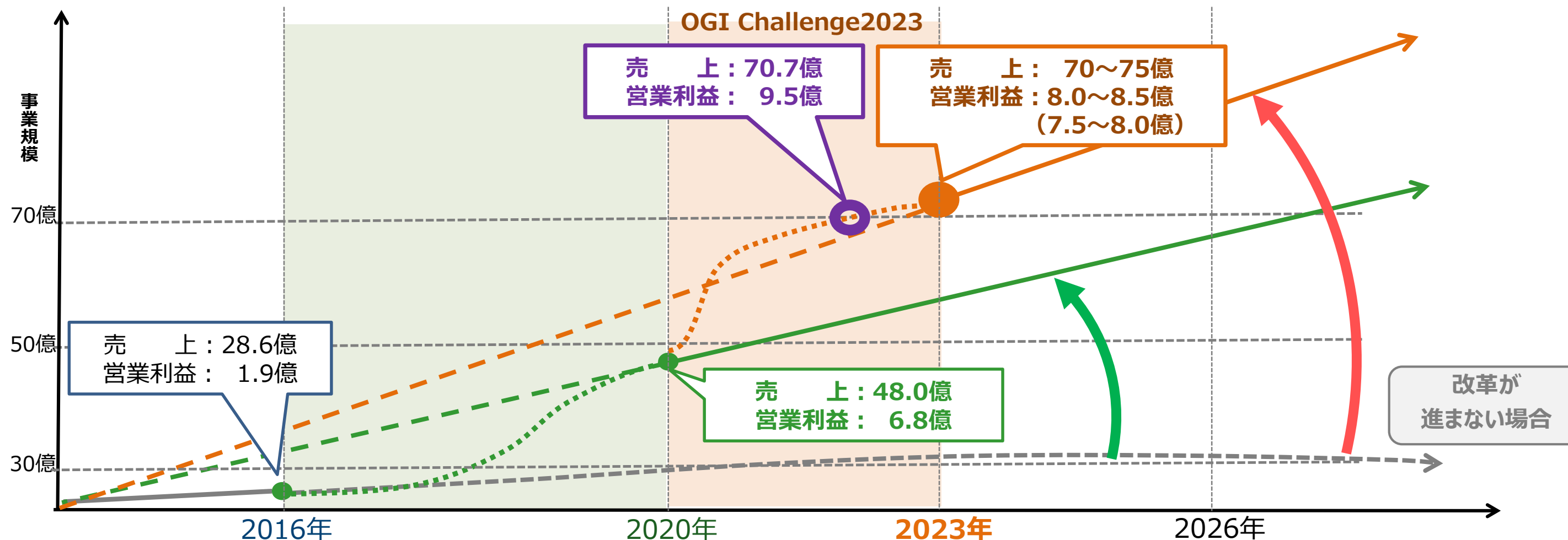


- ・toBIM/toCIM事業の立ち上げ
- ・各社とのアライアンスの強化
- ・サブスクサービスの開発
- ・パイロット顧客の獲得

- ・toBIM/toCIM/toDMG 拡充
- ・住設、エクステリア関連事業拡大
- ・まちづくり事業の立ち上げ
- ・防災減災/条例アセス拡大

- ・各事業ごとに主要顧客を育成
- ・M&A、アライアンスの加速/強化
- ・建設/製造分野でエコシステムの業界標準化

- ・各事業の融合と拡大
- ・アライアンス先との事業提携拡大
- ・新たな成長領域の立ち上げ





ソリューションサービス事業

3



ソリューションサービス事業

お客様が抱えておられる課題の抽出やニーズの確認、システム導入後の効果の検証などをお客様目線で行い、当社保有のパッケージを活用した業務の効率化を実現します。



製 造業のお客様の課題に対して、自社開発パッケージとCAD技術を活かし、お客様のビジネスプロセス(営業活動～設計～アフターサービス)を改善するサービスを提供しています。



営業支援見積作成コンフィグレータシステム



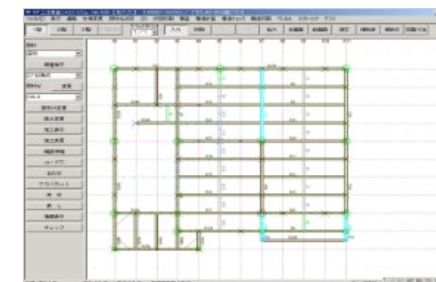
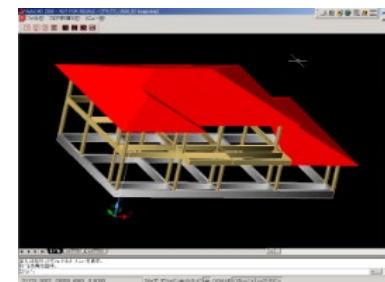
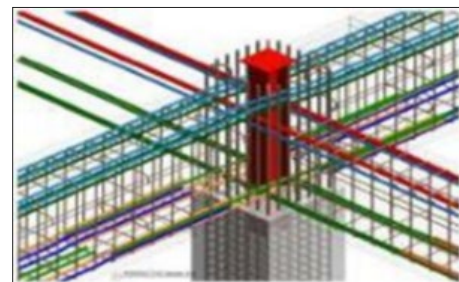
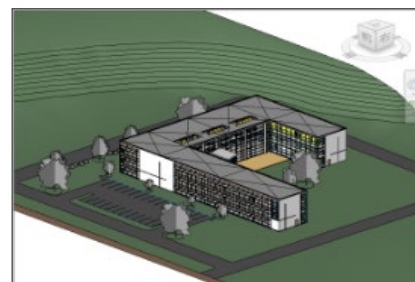
保守点検・修理サービス管理支援システム



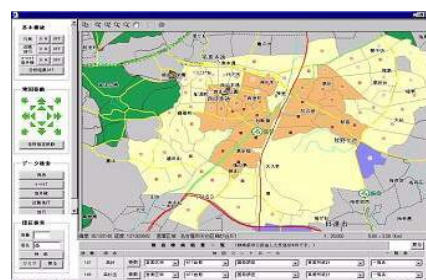
パーツカタログ配信システム



建 設・設備業のお客様に対して、BIM、CAD、施工管理、設備設計など幅広い領域で、お客様のビジネスプロセス(設計、構造、省エネ、施工、点検)を改善するサービスを提供しています。



地 理情報システム(GIS)を活用し、電力・ガス・建設・不動産・物流などのお客様の業務効率化の支援をしています。





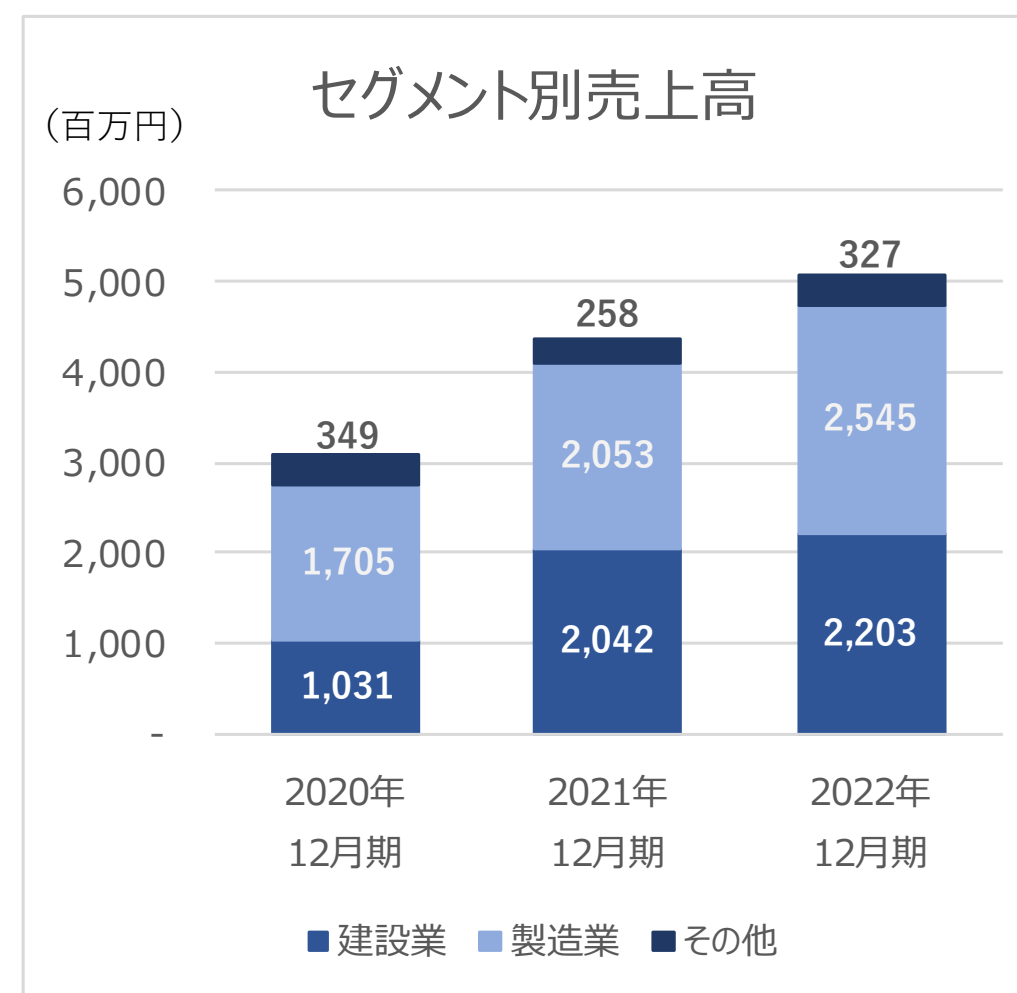
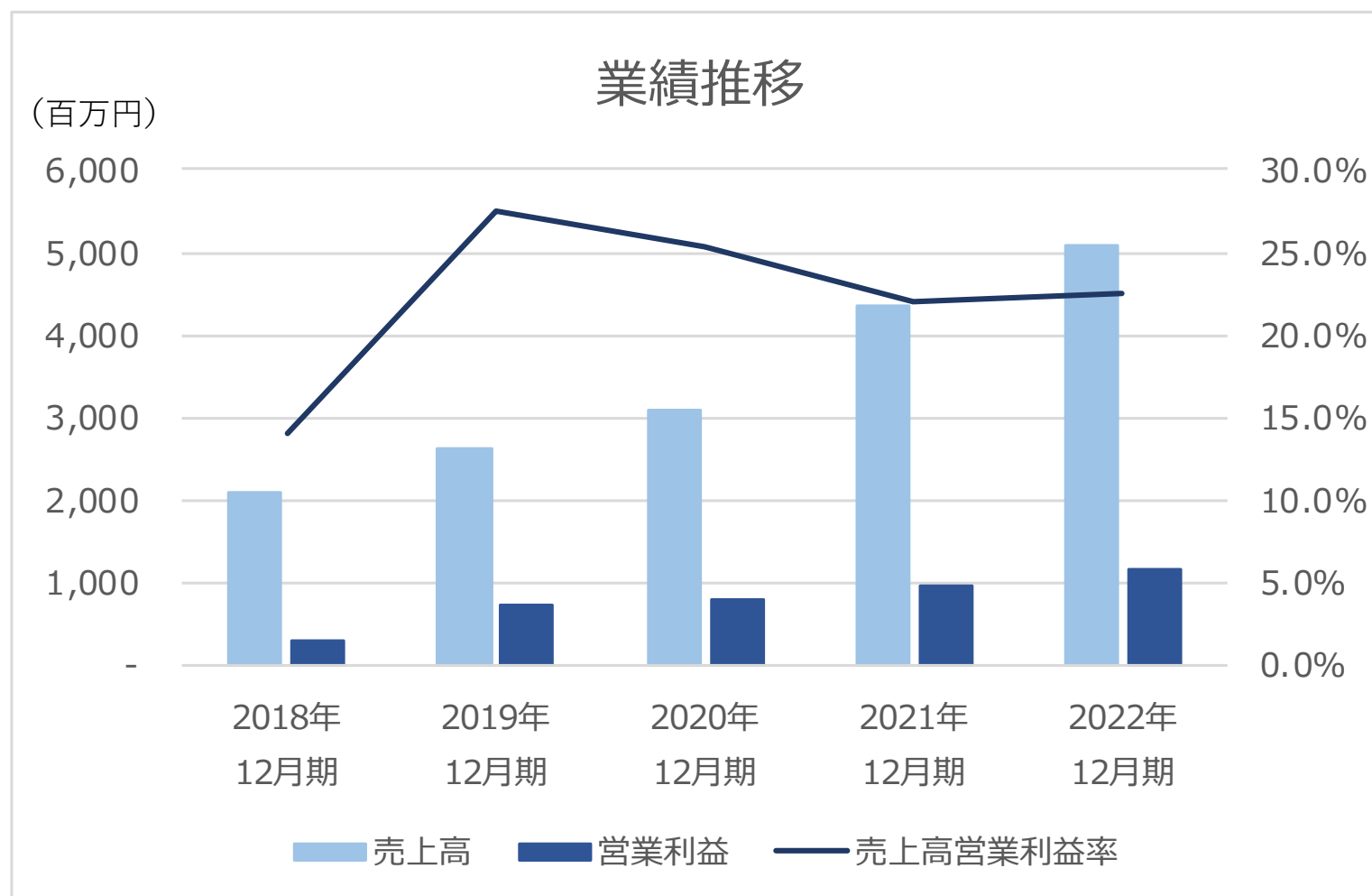
ソリューションサービス事業

業績推移

2022年12月期より新収益認識基準を適用しております。

(単位：百万円)

ソリューションサービス事業 業績推移						
決算年月	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	年平均成長率
売上高	2,072	2,619	3,086	4,354	5,076	25.1%
営業利益	290	720	779	955	1,140	40.7%
売上高営業利益率	14.0%	27.5%	25.3%	21.9%	22.5%	—





エンジニアリングサービス事業

4

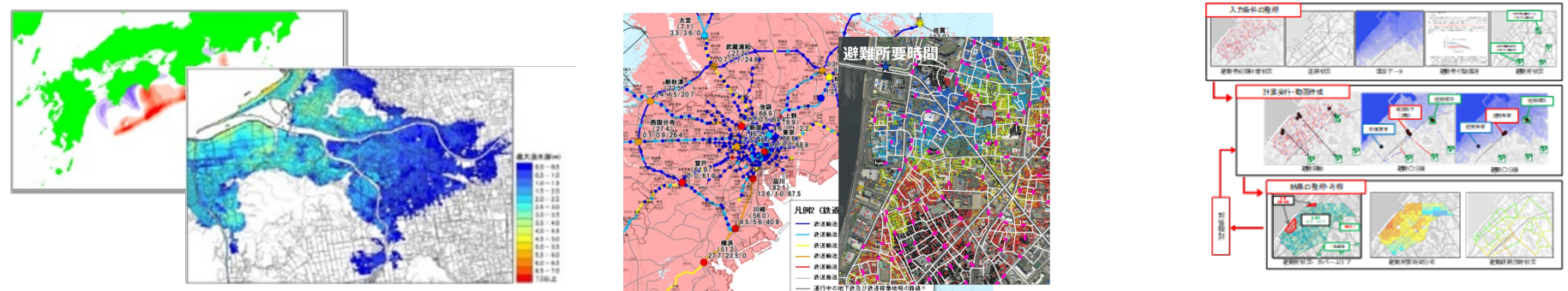


エンジニアリングサービス事業

エンジニアリングサービス事業は3つの分野を柱に、高度な解析・計算技術を活用した課題解決型のコンサルティングサービスで社会に貢献しています。

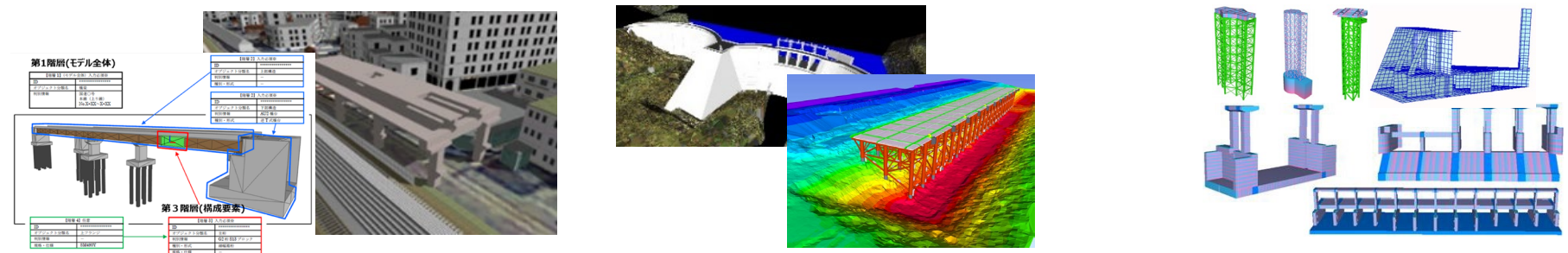
防災
減災

防 災・減災分野での専門性と数値シミュレーション技術を活かし『防災・減災対策』『社会資本の維持管理』『安心・安全な生活』に関するエンジニアリングサービスを提供しています。



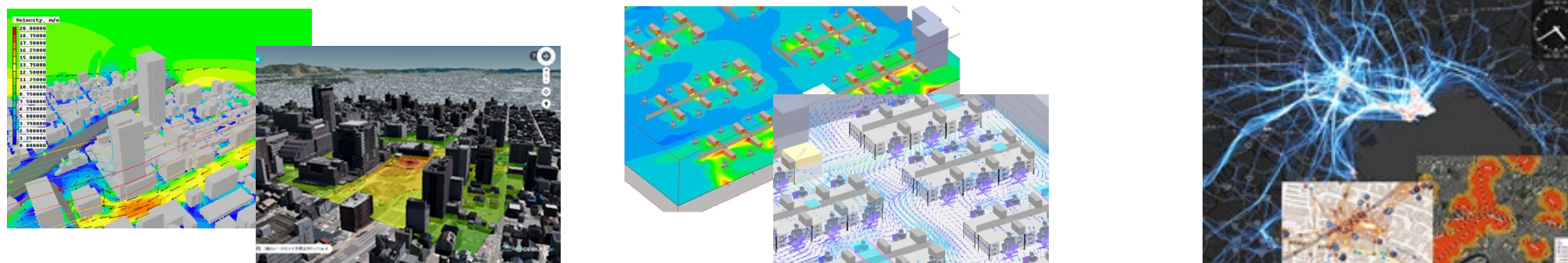
建設ICT
CIM

建設ICT・CIM分野では、建設ICT、CIMプラットフォーム、3次元モデリング、GIS技術を活用し、建設生産性の向上のための情報基盤整備、公共・インフラ分野に関するマネジメントを支援しています。



環境
まちづくり

環境・まちづくり分野では、環境・社会調査技術、人流データ等解析技術を活かし『生活環境改善』『カーボンニュートラルな社会の実現』のためのコンサルティングサービスを提供しています。





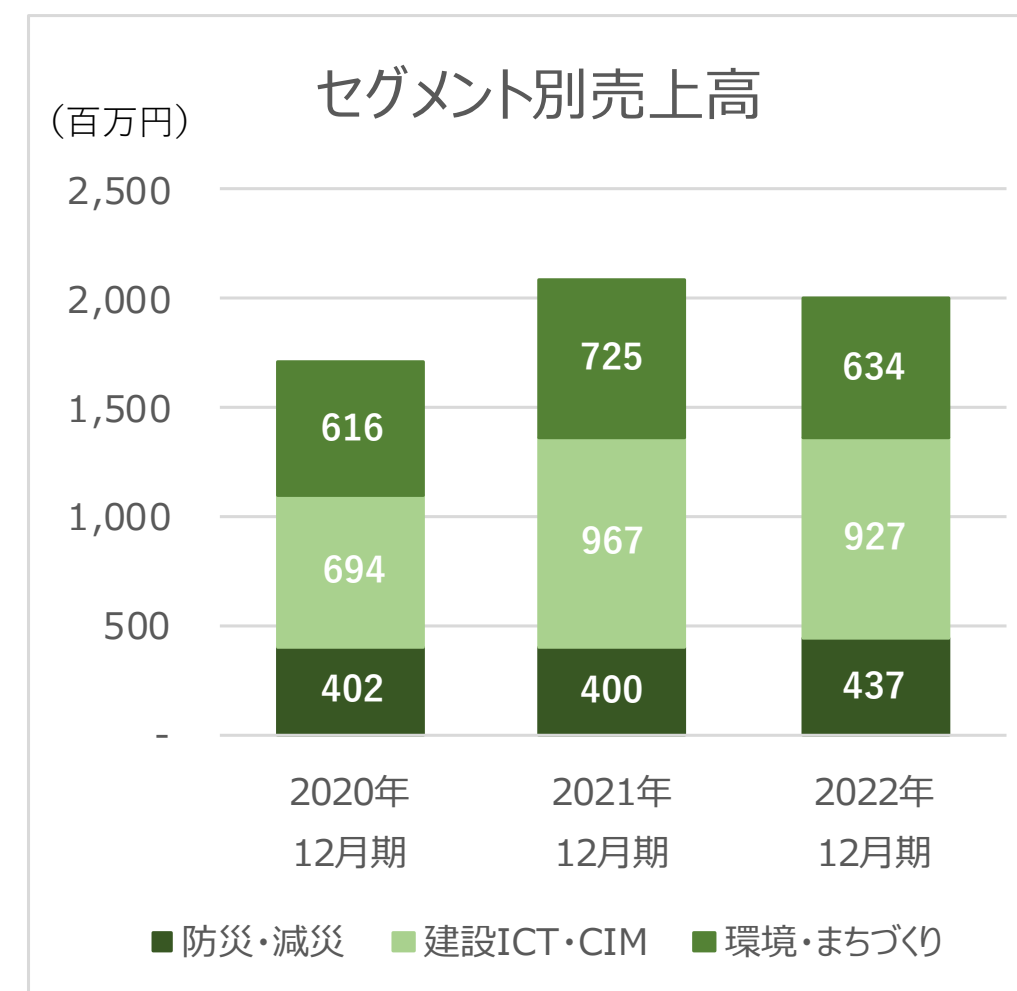
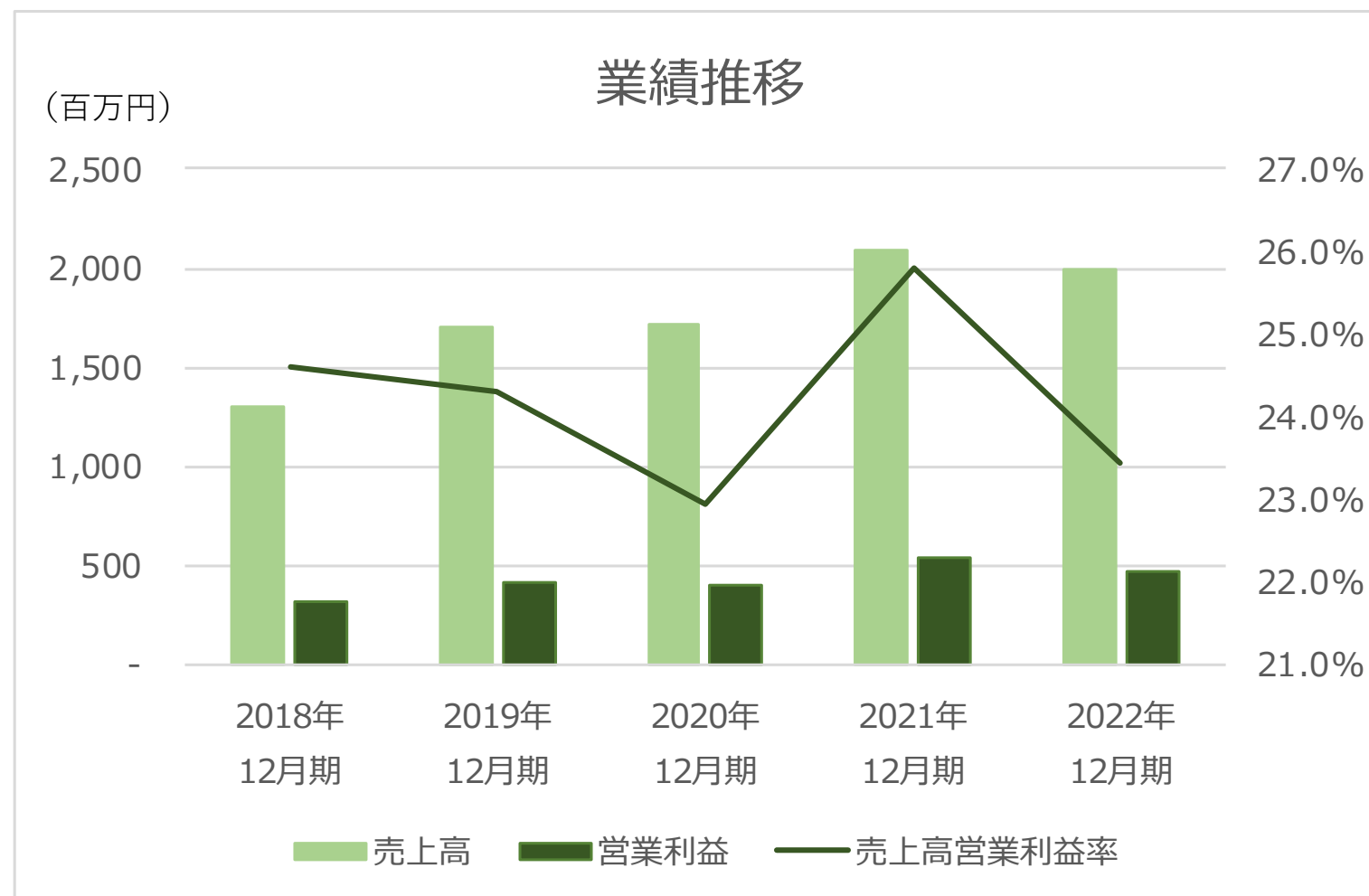
エンジニアリングサービス事業

業績推移

2022年12月期より新収益認識基準を適用しております。

(単位：百万円)

エンジニアリングサービス事業 業績推移						
決算年月	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	年平均成長率
売上高	1,293	1,696	1,713	2,092	1,999	11.5%
営業利益	318	412	393	540	468	10.2%
売上高営業利益率	24.6%	24.3%	23.0%	25.8%	23.4%	—





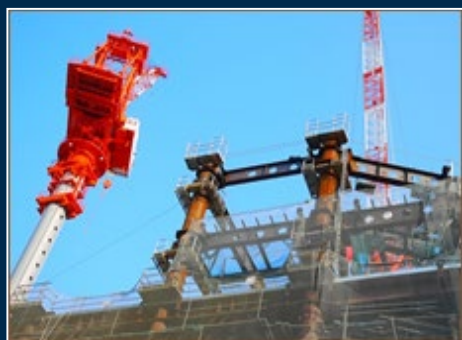
重点施策の取り組み状況

5



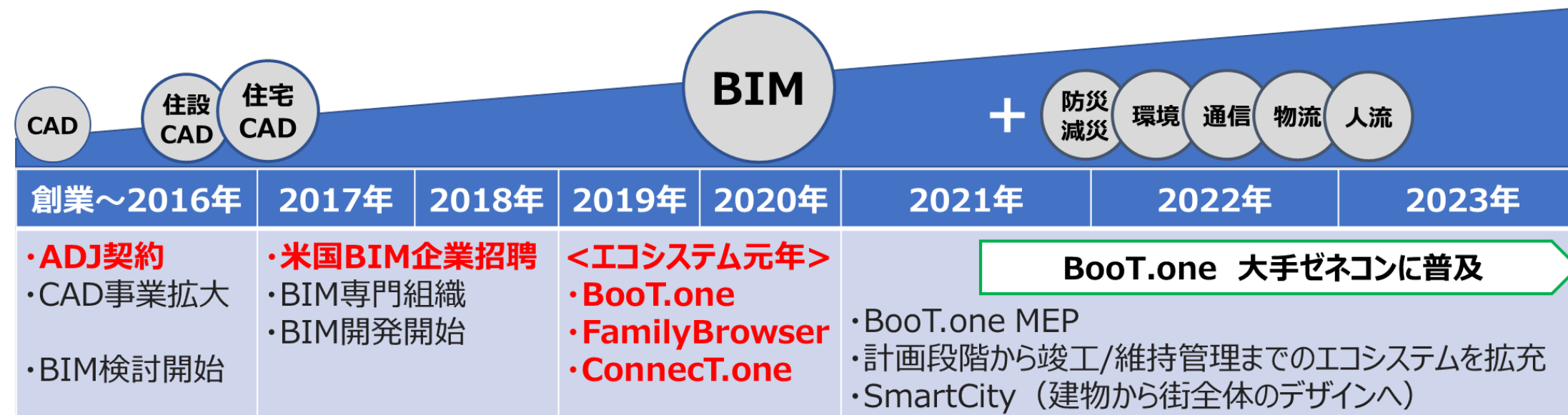
重点施策の取り組み状況

建設・土木事業

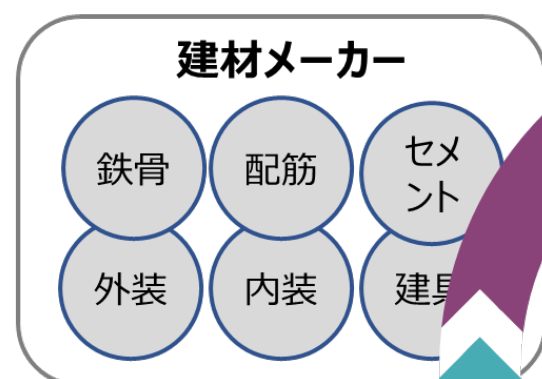


BooT.oneの
業界標準化と
中国・ASEAN展開
まちづくり事業の
BIM/CIM活用

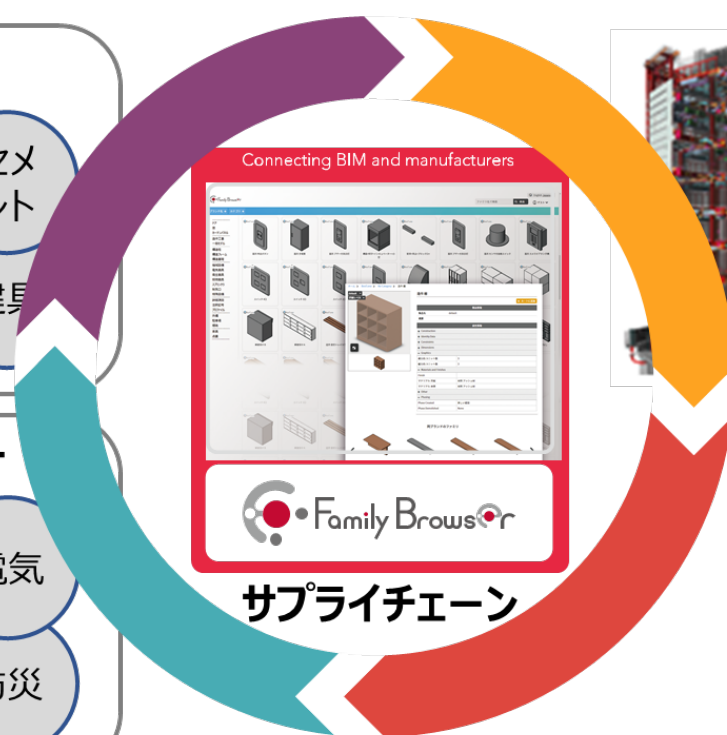
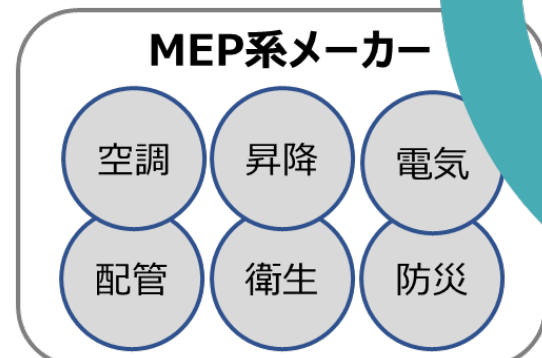
建設DX Integratorとして建設業界のDX事業を拡大



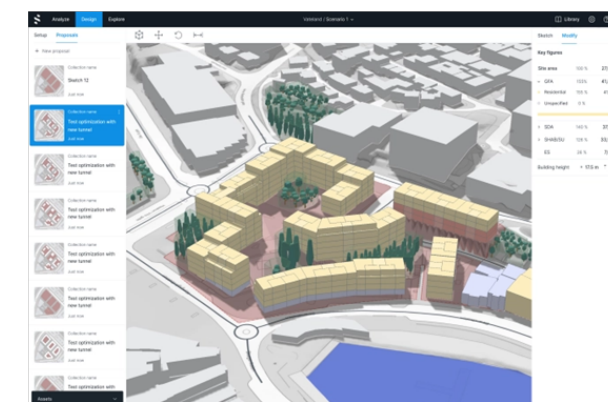
「BIM」と「製造設備」をツナグ
(ファブリケーション範囲の拡大)



「BIM」と「ものづくり」をツナグ
建設&製造 Ecosystem



「事業主」と「設計者」をツナグ
Generative Designを
活用した都市計画



業界全体の
「働き方改革」にツナグ
「施工付帯業務」のDX化

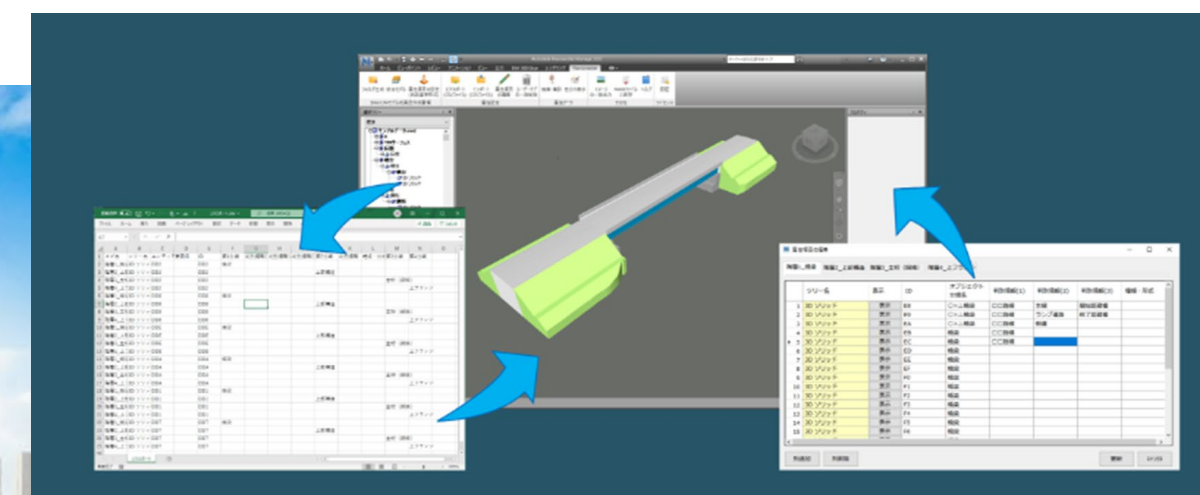


重点施策の取り組み状況

toCIMサービス BIM/CIM支援ツール Navismasterの展開・普及



令和5年度以降の全公共工事におけるBIM/CIM原則適用に向けて、3次元モデル作成支援ツール Navismasterをリリースしました。



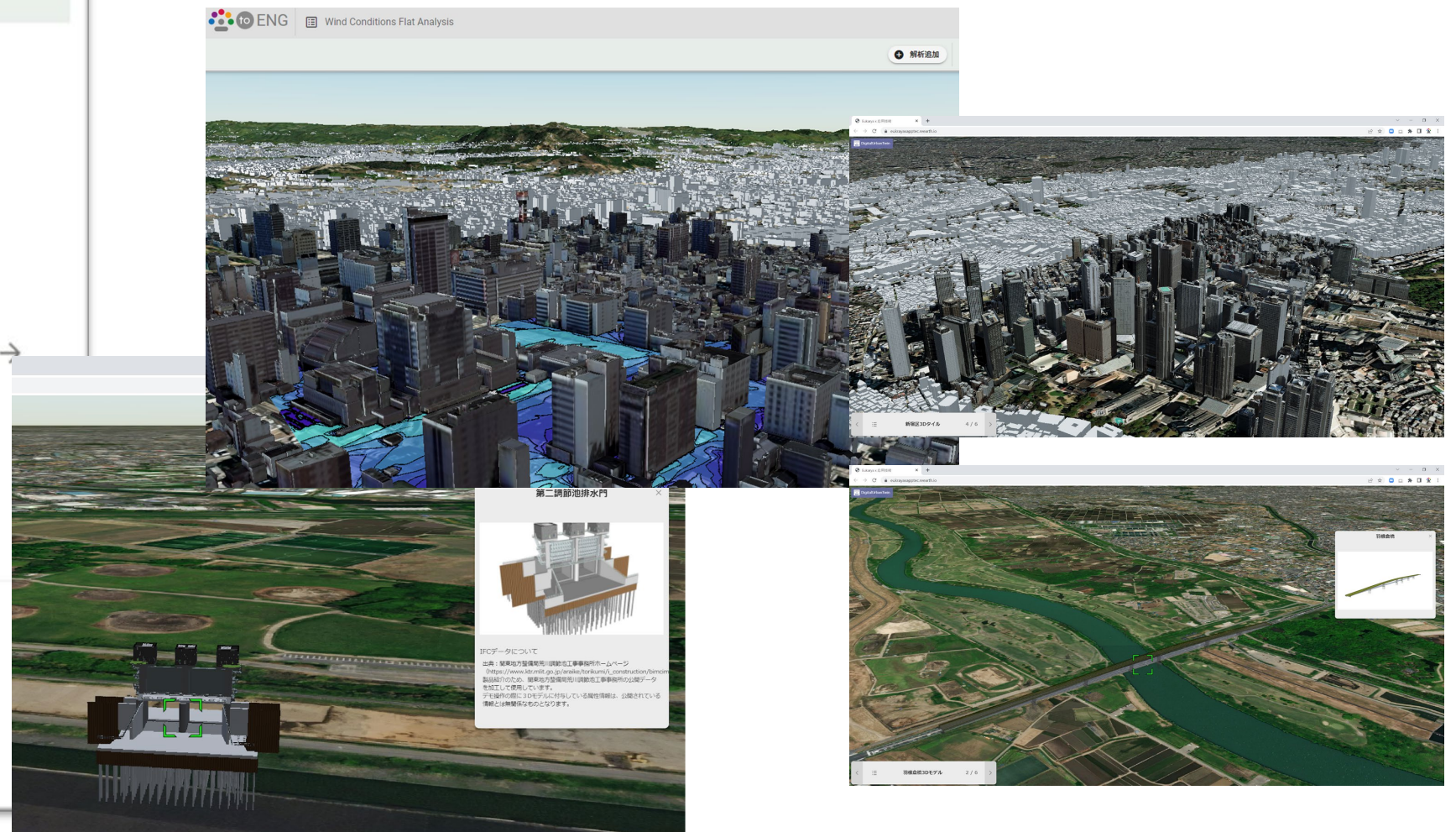
CIMで仕事をかえよう。
「令和5年」。公共工事へのBIM/CIM原則適用が迫っています。
BIM/CIMの目的は設計から施工、維持管理における一気通貫の情報連携により、フロントローディングを実現し、生産性を大幅に向上させることとされています。
しかし実際にはBIM/CIM対応の作業に手を取られてしまい、BIM/CIMが業務の負担になっている状況はないでしょうか？
我々はBIM/CIMの本来の目的である生産性の向上を実現するためにCIM Master シリーズ「Navismaster」を開発いたしました。
CIMを誰もが「使いこなす（Masterする）」ことで仕事をかえていきましょう。



重点施策の取り組み状況

toENGサービス デジタルツインプラットフォームの利活用

3次元WEB-GISプラットフォームをオープンソースシステムとして開発したユーカリヤ社と共同で『都市のデジタルツイン活用コンサルティングビジネス』を開始しました。

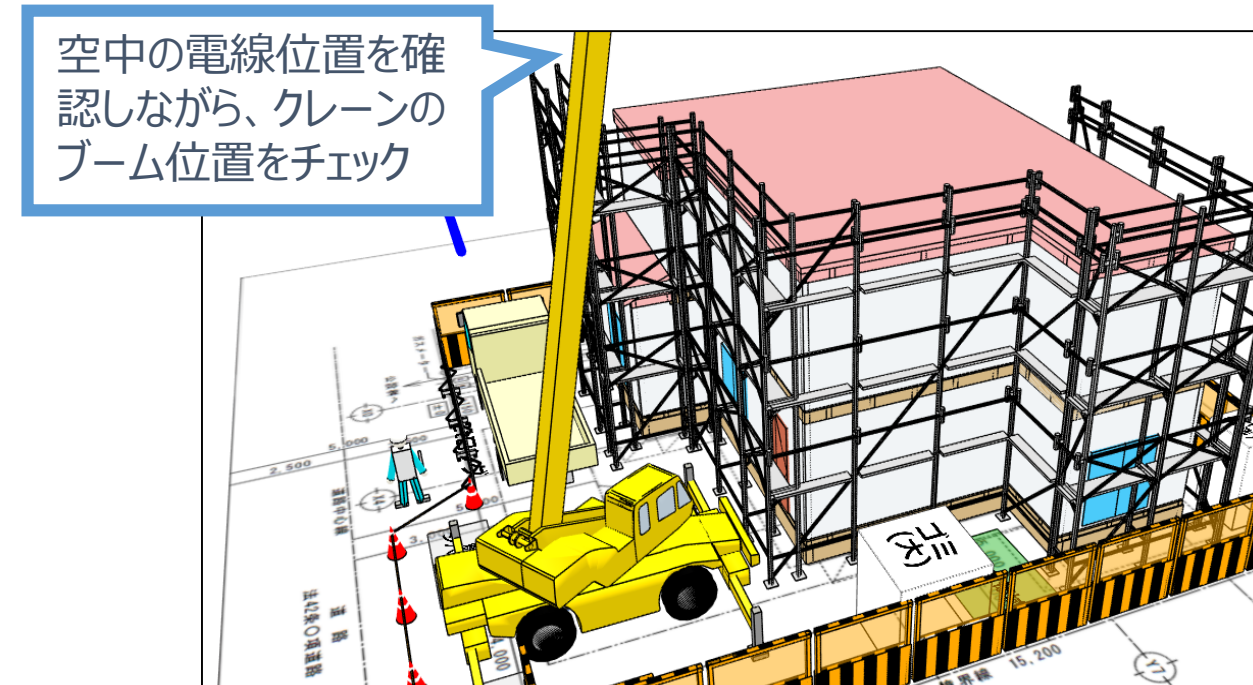
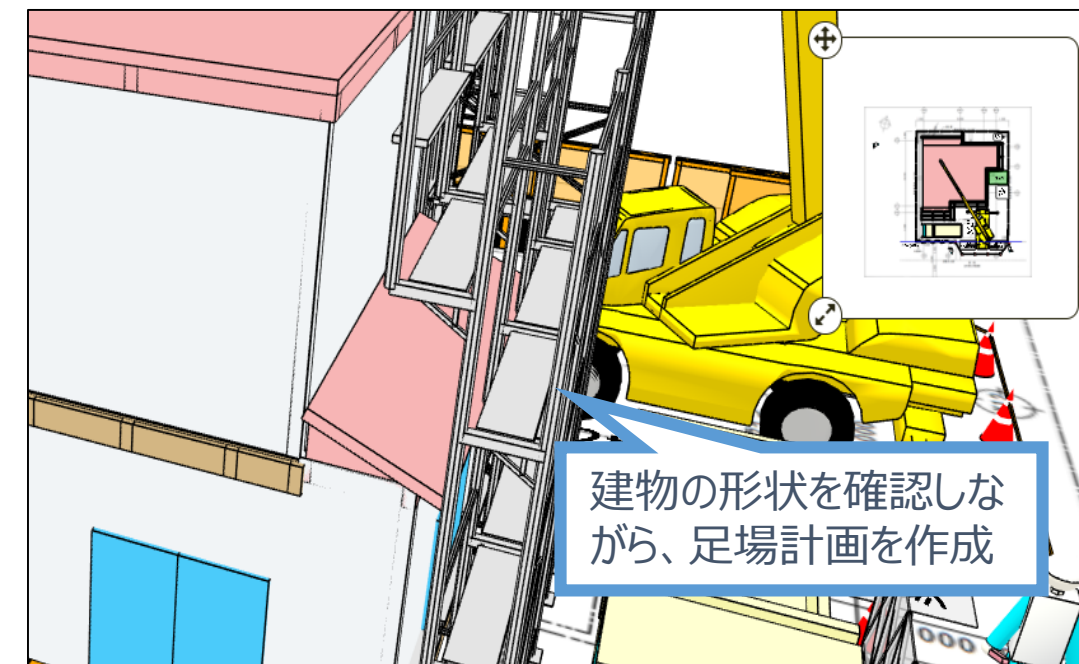
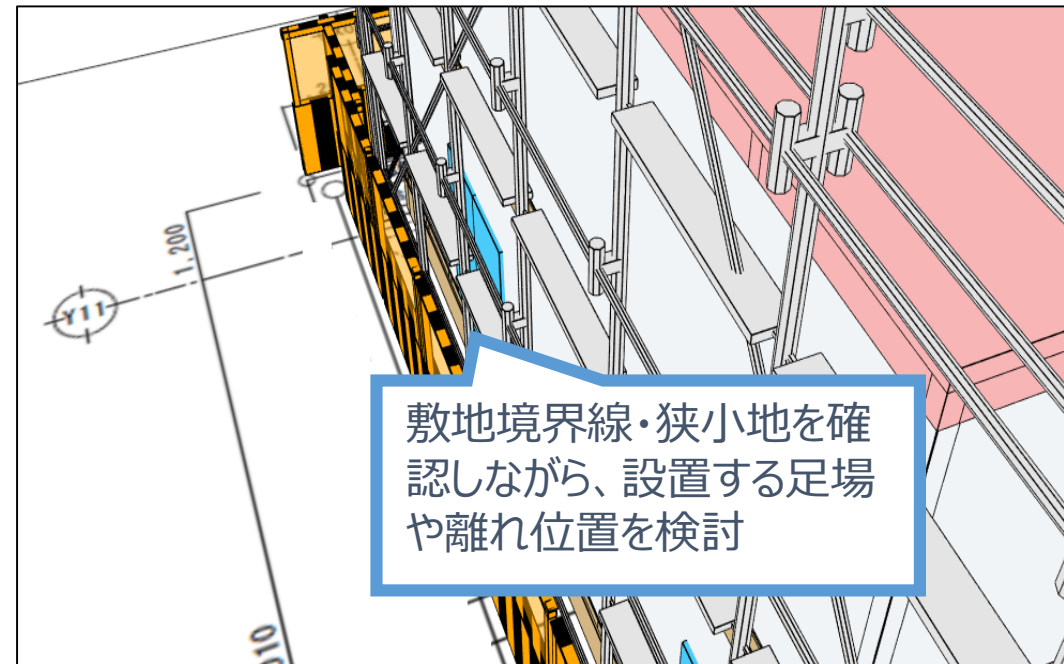




重点施策の取り組み状況

WebConstructionPlanner(3D施工計画支援システム)

建設工事を円滑に進めるうえで重要な仮設計画を行うサブスクリプションサービスをリリースしました。既に大手ハウスメーカーの新築全棟で採用されており、順次ユーザーを拡大していきます。





重点施策の取り組み状況

お客様と価値の共創を積み重ね、建設業界のDX推進にとって不可欠な企業になる



総登録者数: 3,107名



セッション数

56本

講演者数

95名

総講演時間

34時

間



重点施策の取り組み状況

お客様と価値の共創を積み重ね、建設業界のDX推進にとって不可欠な企業になる

1. オートデスクとの共創事例

【企画】 (第三種建設業) 2022年(令和4年) 11月14日(月曜日) 第2部 (4)

オートデスク
鴻野 圭史社長

つくり出す「未来創造スパイラル」

応用技術が10月にオンライン配信した「Insight & Solutionセミナー2022」(11月30日までオンデマンドにて配信)は、建設業や製造業に向けた課題解決のためのカンファレンスとして3,000人を超える参加を集めた。セミナーのテーマは「共創」。応用技術にとってセミナーの特別協賛社でもあるオートデスクは、まさに二人三脚で企業へのDXを推進する関係性にある。オートデスクはテクノロジー企業として顧客のニーズに応え、業務の課題解決を行うソフトウェアを提供し、その導入サポートや教育を応用技術が担う。まさに両社は「共創」の関係を築く。応用技術の船橋俊郎社長と、オートデスクの鴻野圭史社長に、DX時代の「共創」が何をもたらすかを聞いた。

応用技術
船橋 俊郎社長

オートデスク × 応用技術

共創とは

「共創」とは、異なる組織や個人が互いの強みや得意分野を活かし、新たな価値を生み出すこと。オートデスクは、建築や製造業のDXを推進する上で不可欠なツールを提供し、応用技術は、その導入サポートや教育を通じて顧客の課題解決をサポートする。両社は、この「共創」を通じて、建設業界のDX推進に貢献している。

お客様の成功を技術で支援

大和ハウス工業 BIM比率100%達成 事業全体のDX実装へ
高砂製鋼工業 借債と建設費の削減が実現 持続可能な社会の実現へ

共創活動で顧客の価値高める

「共創」の意義

「共創」は、異なる組織や個人が互いの強みや得意分野を活かし、新たな価値を生み出すこと。オートデスクは、建築や製造業のDXを推進する上で不可欠なツールを提供し、応用技術は、その導入サポートや教育を通じて顧客の課題解決をサポートする。両社は、この「共創」を通じて、建設業界のDX推進に貢献している。

同じ目的意識の企業と連携

「共創」は、異なる組織や個人が互いの強みや得意分野を活かし、新たな価値を生み出すこと。オートデスクは、建築や製造業のDXを推進する上で不可欠なツールを提供し、応用技術は、その導入サポートや教育を通じて顧客の課題解決をサポートする。両社は、この「共創」を通じて、建設業界のDX推進に貢献している。

2. 建設業と製造業の共創事例

【企画】 (第三種建設業) 2022年(令和4年) 11月14日(月曜日) 第2部 (6)

大和ハウス工業
南川 陽信氏

デジタル化はBIMからDXへ

応用技術が10月にオンライン配信した「Insight & Solutionセミナー2022」(11月30日までオンデマンドにて配信)では、BIMの完全導入を出发点に建設DXへの群を開口している大和ハウス工業の南川陽信上席執行役員流通店舗事業本部部長建設DX推進担当と、設計から施工、保守管理までの一連のサイクルでデータをつなごうと動き出したダイキン工業の松田哲彦空調営業本部部長兼設備営業部長が登壇し、建設デジタルトランスフォーメーション(DX)への歩みの中で、BIMがもたらす効果について、両氏それぞれの考え方が示された。

ダイキン工業
松田 哲彦

大和ハウス工業 × ダイキン工業

大切なのはマインドチェンジ

「BIM」も「DX」も、取り組むべき。建設業界のデジタル化は、BIMからDXへと進んでいく。BIMは、設計から施工までの一連のサイクルでデータを連携させ、情報の共有を促進する。DXは、BIMを基盤として、さらに製造業やサービス業まで広げ、データの活用を促進する。両者は、この「マインドチェンジ」を通じて、建設業界のDX推進に貢献している。

顧客とつながる信頼づくり

「共創」は、異なる組織や個人が互いの強みや得意分野を活かし、新たな価値を生み出すこと。オートデスクは、建築や製造業のDXを推進する上で不可欠なツールを提供し、応用技術は、その導入サポートや教育を通じて顧客の課題解決をサポートする。両社は、この「共創」を通じて、建設業界のDX推進に貢献している。



重点施策の取り組み状況

お客様と価値の共創を積み重ね、建設業界のDX推進にとって不可欠な企業になる

3. パートナーとの共創：建設DX展

建設DXにおける協業としてBooT.oneとフォトラクションとの関係として建設DX展に出展





重点施策の取り組み状況

ものづくり事業



製造業の顧客接点
ソリューション拡大
toDMGサービス
による軽量化コンサル
と部品設計BPaaS

ジェネレーティブ デザイン (Generative Design)

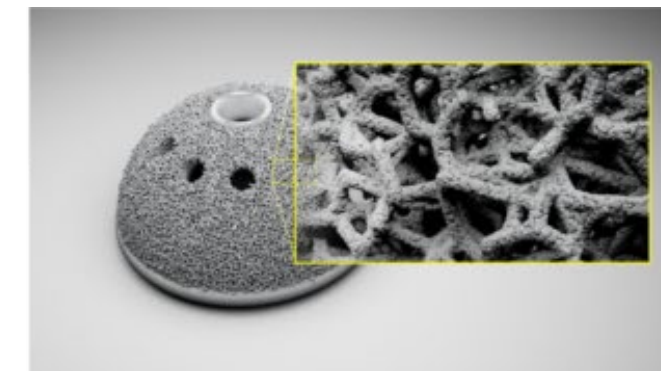
目標とパラメーターを設定するだけで、要求性能を満たす数千もの設計案をコンピュータが自動的に作成します。コンピュータが作成した、今まで人では考えもつかなかったデザインをベースに、設計者は短い時間でイノベーションを起こすことが可能になります。



従来の製造方法では不可能な形状



複数部品の統合



メディカルインプラントのような
個体差の激しい製品製作



人間の想像を超えたデザイン



設計の可能性を幅広く検討できる



重点施策の取り組み状況

ものづくりに革新を起こすプラットフォームサービスの展開に注力

製造業企業

様々な業種のお客様に当プラットフォームを利用・参加いただくことで、ノウハウや知見を蓄積

大学・研究機関

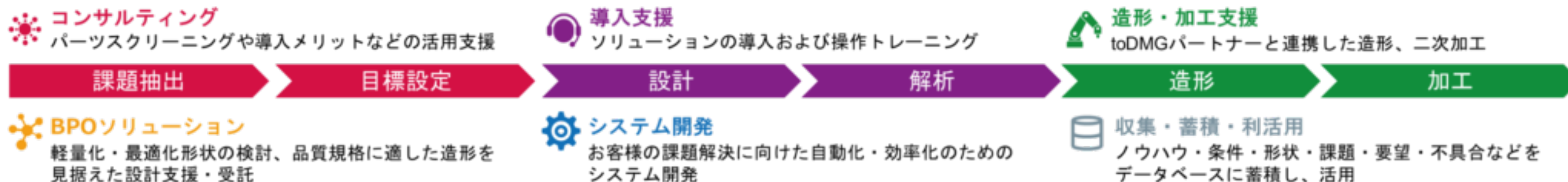
要素技術や先進的な技術を持った大学や研究機関との連携による新たな価値の創出

加工機メーカー 加工工場、検査工場・機関

製造業における様々な加工方法から最適な方法を提案するための強力なパートナー



- ・ 更なる効率化・活用を支援 (システム開発・導入活用支援・BPOソリューション)
- ・ 試作・量産化に向けた調達、生産管理、品質管理業務を支援 (量産化支援)
- ・ 工作機械、AMの『所有』から『利用・提供』をサポート (加工ネットワーク・コラボレーション)

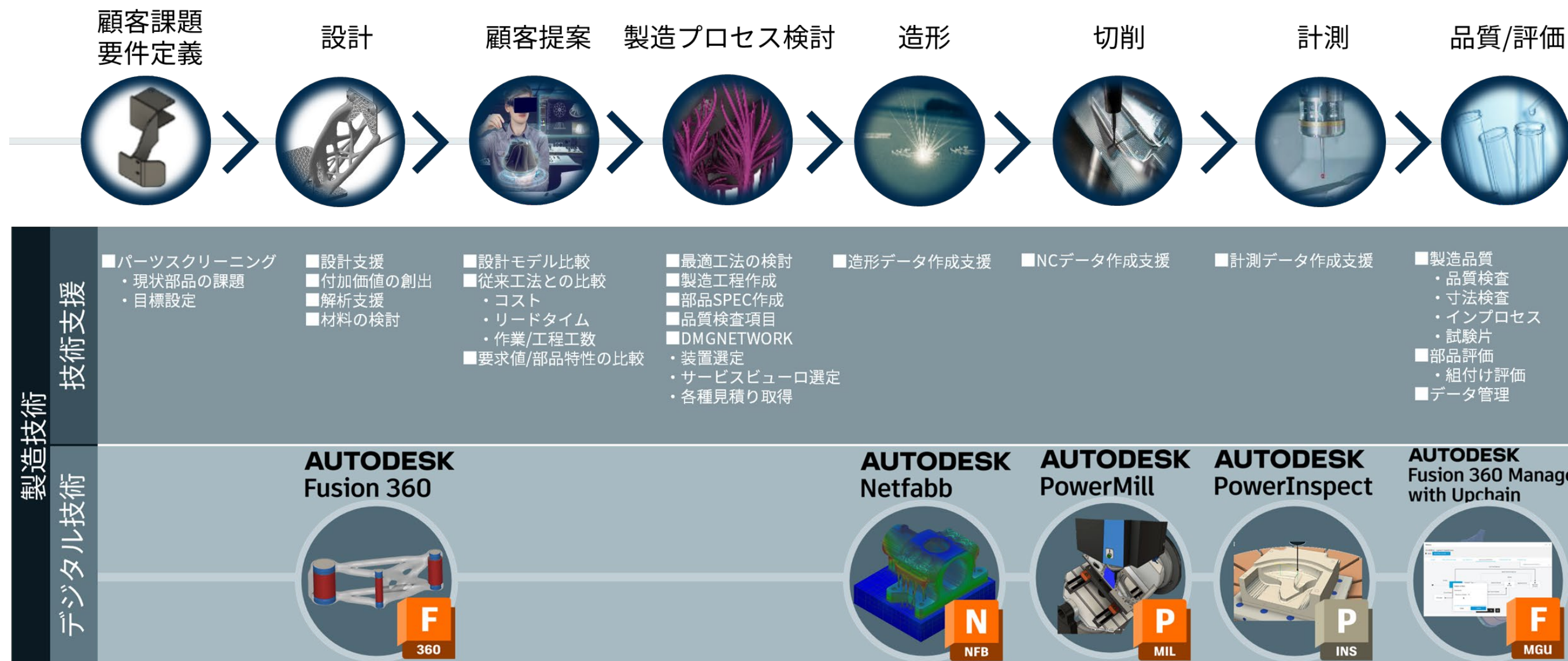




重点施策の取り組み状況

プロダクト改革サービス: Generative DesignとAdditive Manufacturingの活用

1. パーツ選定、設計最適化、製造、品質までのトータルプロセスを支援
2. AM専用のトレーニングなどを活用して頂きながら、付加価値の高い製品実現を提案
3. お客様の業務負荷を最小限に抑えプロジェクトを推進





重点施策の取り組み状況

プロセス改革サービス:

切削加工ノウハウの蓄積を支援し、技術の属人化を解消するソリューション

“MillEdge.hub” β版をリリース

登録

Input

CAMに依存しない仕組み
登録画面を統一



工具情報

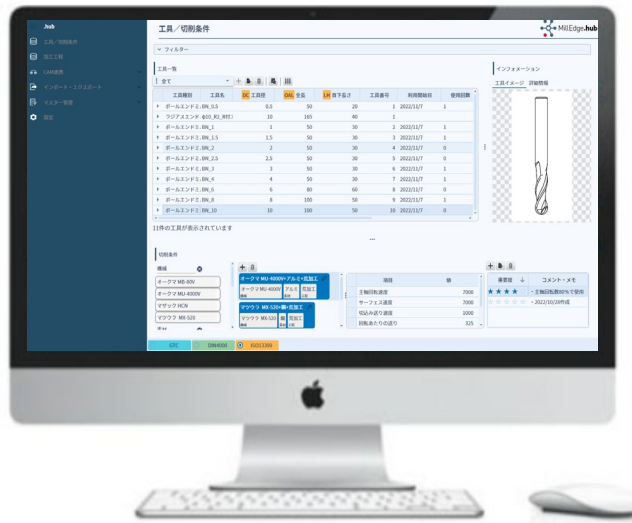


切削条件



加工工程

MillEdge.hub



活用

Output

CAMとのマッピング機能
複数のCAMへ連携可能



AUTODESK
Fusion 360



AUTODESK
PowerMill

他CAMへの連携も
随時対応可能なオープンな環境

管理

Maintenance

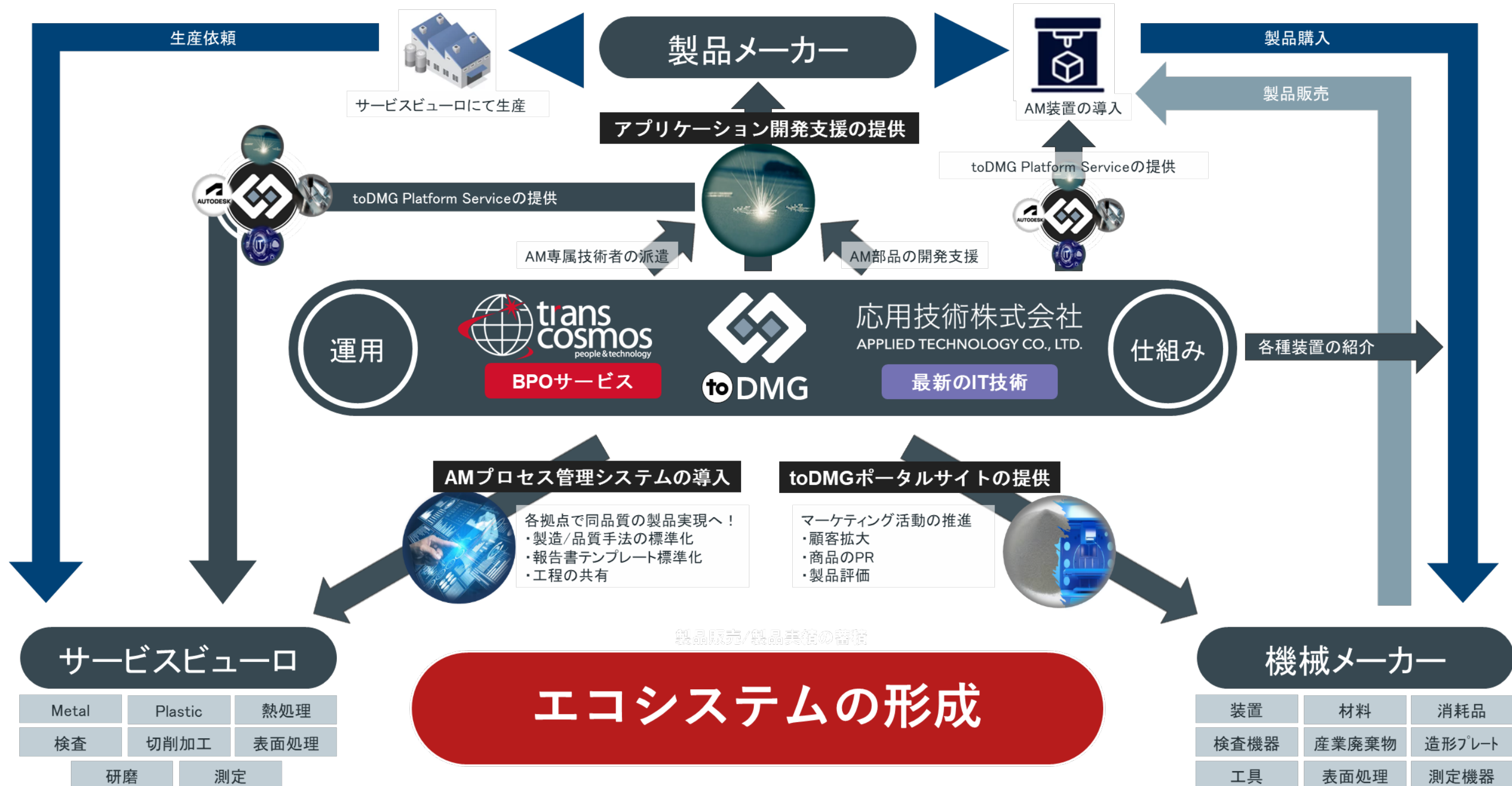
柔軟なパラメータ設定

CAMにないユーザ独自のノウハウ管理



重点施策の取り組み状況

toDMG が中心拠点の役割を果たし、Generative DesignやAdditive Manufacturingの活性化、各企業の技術研鑽およびビジネス拡大へと繋がる仕組みを構築





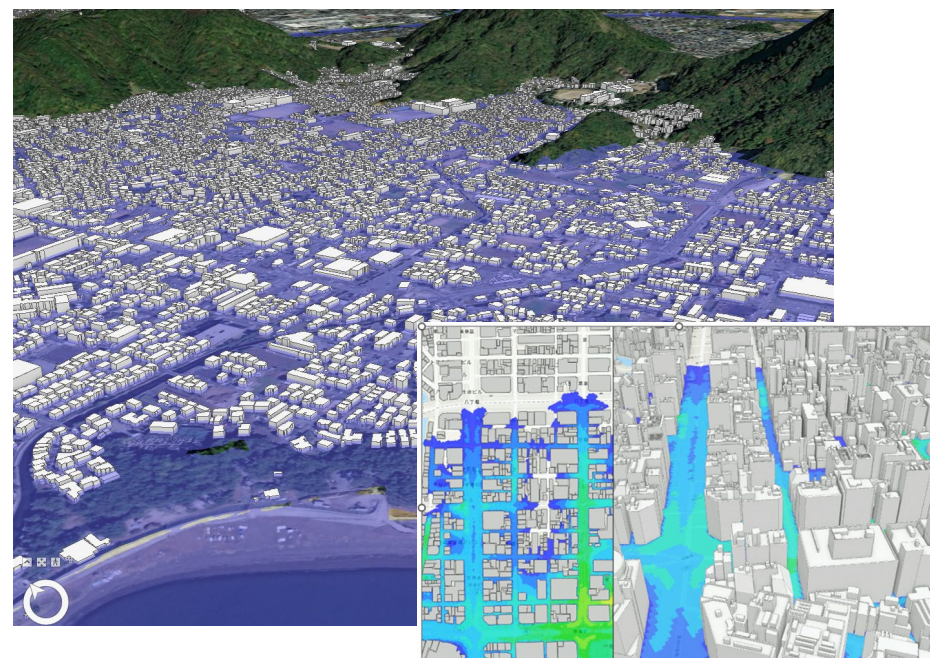
重点施策の取り組み状況

防災・減災事業

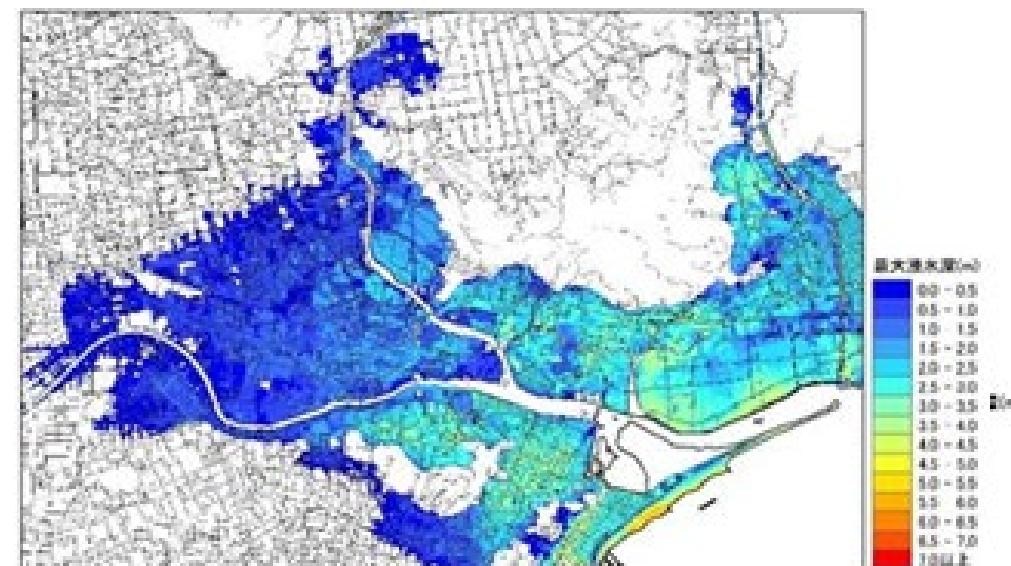


デジタルツインの活用
IoT、BigDataを
活用したリアルタイム
減災プラットフォーム
事業の展開

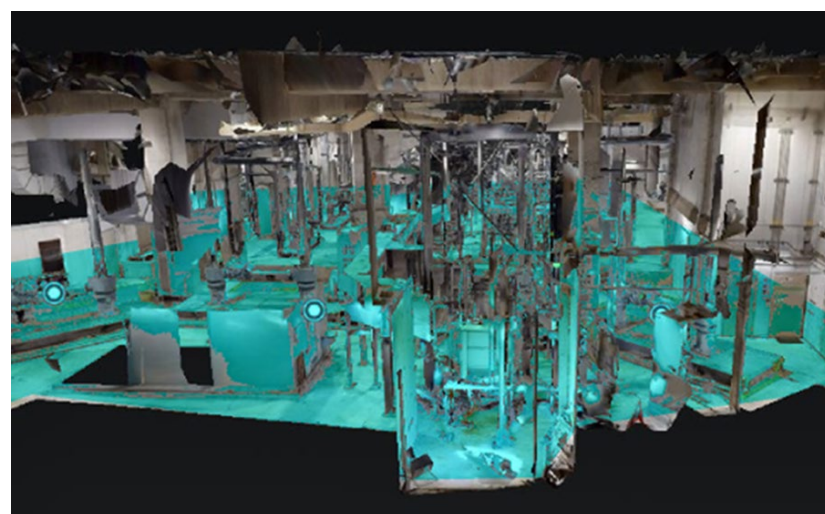
防災・減災技術 (Bigdata, IoT) を新たなまちづくりへ活用



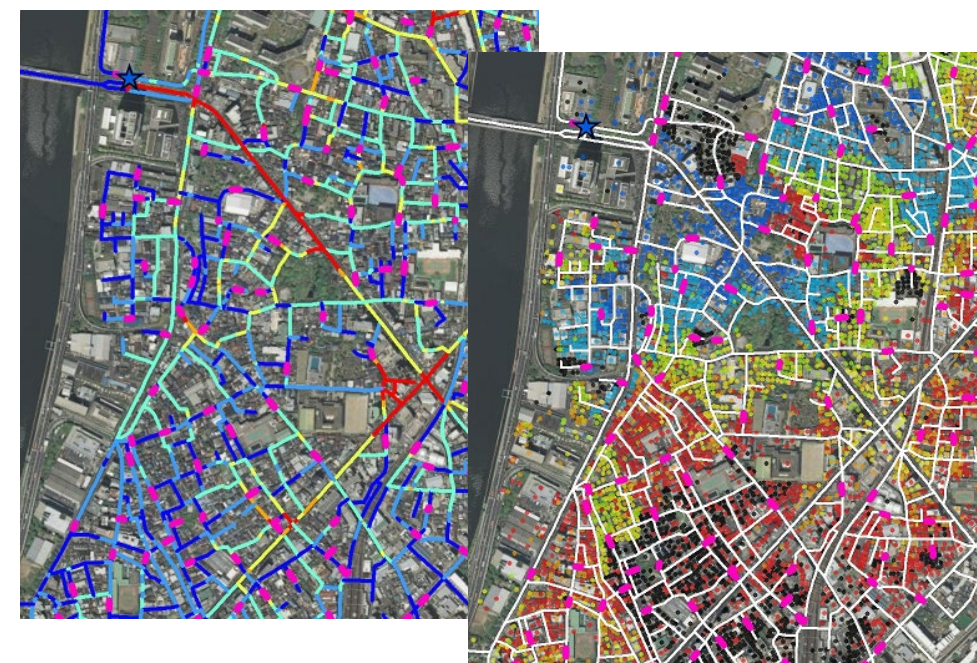
3D都市モデル(PLATEAU)を活用した
津波浸水シミュレーション



氾濫シミュレーション



インフラ耐水化評価 (3D情報管理)



地震火災による建物倒壊と避難経路遮断、
大量の避難者による混雑、避難の遅れ



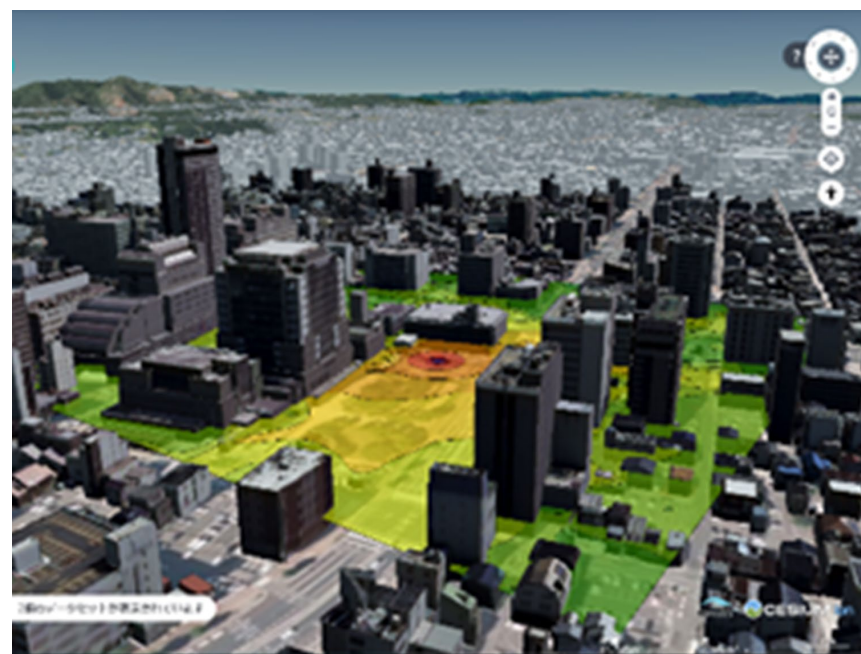
重点施策の取り組み状況

環境解析 まちづくり事業

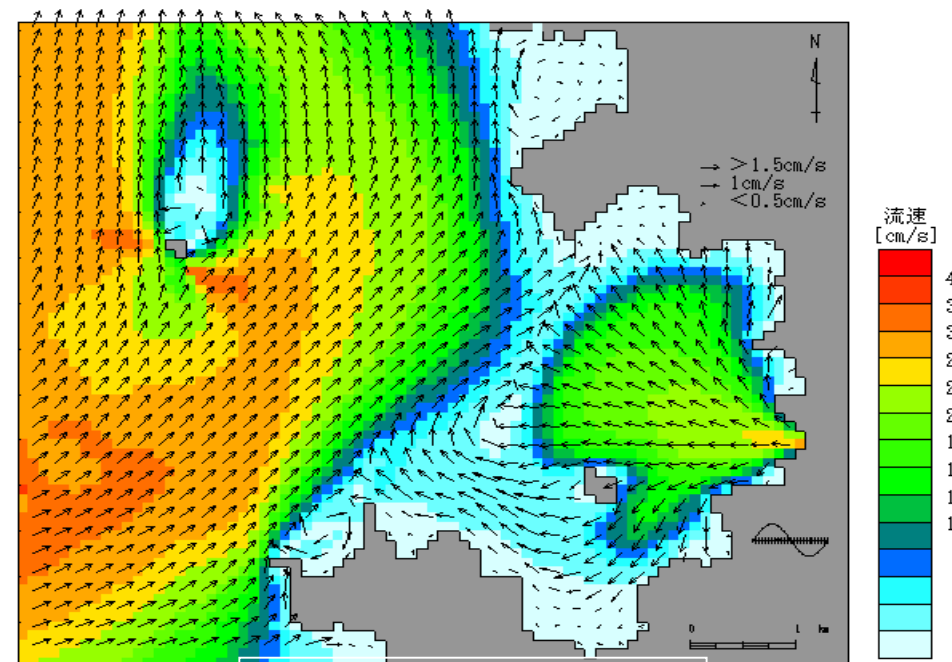


シミュレーション等を元
にしたまちづくりコンサル
と発注者支援
Greenエネルギーの普
及拡大支援

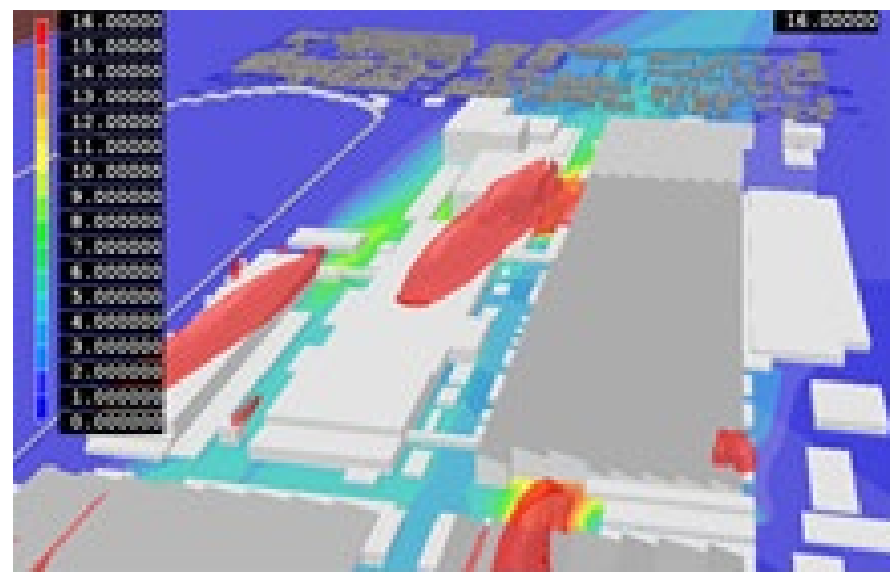
様々な環境シミュレーションを新たなまちづくりへ活用



3D都市モデルを活用した環境シミュレーション



潮流シミュレーション



悪臭対策・大気拡散シミュレーション



人流データ分析とまちづくりシミュレーション



重点施策の取り組み状況

都市計画へのGenerative Designの活用

ジェネレーティブデザインは可能性のあるソリューションをすべて見つけ出し、都市計画(SuperCity, SmartCity)の設計案を生成します。そしてテストを行い、プロセスを反復しながら、どの設計案が成功し、どの設計案が失敗するかを学習します。

都市計画プロジェクトのコンセプトを実現するためにGenerative Designを活用し
都市計画レイアウトの最適解と根拠を導き出すプロジェクトへの取り組み

■ 制約条件の検討およびプログラム実装

- メイン道路の配置ロジック
- 交差点距離間隔を考慮した道路分割ロジック
- 道路に囲まれたブロックに対する建築物配置ロジック

■ 目的関数の検討およびプログラム実装

- 建築物の有効活用評価ロジック(延べ床面積、形状、高さ、太陽光発電 等)
- 交通処理・アクセス性評価ロジック(Portalからの距離や混雑度)
- 景観・眺望評価ロジック(スカイライン、眺望)
- 緑地・広場評価ロジック(サイズ、緑地感距離)



業績予想

6



業績予想

当期(2023年12月期)は、次期中期経営計画を軌道に乗せるための重要な準備期間であり、過年度より調査を進めてきた下記新規事業への戦略的支出を市場の状況と業績の進捗に応じて、追加で実施する可能性があります。

そのため、研究開発業務へのリソースの投入が増加することから、また、先行き不透明な経済環境であるため、業績予想はレンジ形式とさせていただきます。

① エンジニアリングサービス事業: 複数の新規事業の立ち上げ

現行の防災・減災などの官公庁向け技術サービスだけでなく、民間企業向けの技術サービス(Local5G、FM/PM)を増やすため、新たなソリューションを開発する。

② ソリューションサービス事業: 建設施工時の積算と調達システムへの進出



業績予想

(単位：百万円)

	2023年12月期		2022年12月期		増減額	増減率
	予想	売上比	実績	売上比		
売上高	7,000 ～ 7,500	100%	7,075	100%	△ 75 ～ 424	△1.1% ～ 6.0%
営業利益	800 ～ 850	10.7% ～ 12.1%	956	13.5%	△ 156 ～ △ 106	△16.3% ～ △ 11.1%
経常利益	850 ～ 900	11.3% ～ 12.9%	1,028	14.5%	△ 178 ～ △ 128	△17.4% ～ △ 12.5%
当期純利益	580 ～ 620	7.7% ～ 8.9%	736	10.4%	△ 156 ～ △ 116	△21.2% ～ △ 15.8%

1株当たり当期純利益：101.58円～108.59円(前期実績：128.97円)

(注)2023年12月期の業績予想につきましては、レンジ形式により開示しております。

なお、本業績予想は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



APPENDIX

OGI Challenge2023

会社概要

7



OGI Challenge2023

中期経営計画(2021年～2023年)



OGI Challenge2023の事業起点



Carbon Neutral

2050年の温室効果ガス排出ゼロに向けて
社会や企業は本格的に動き始める

移動の脱炭素化(2035年 純ガソリン車の販売禁止→EVの拡大)

省部品点数(部品の見直し)、部品の軽量化 → 自動車系企業の投資拡大

非住宅、住宅の脱炭素化(ZEB、ZEHの拡大)

グリーンで災害に強いまちづくり(SuperCity, SmartCityの拡大)

防災/減災、交通渋滞のないまちづくり、Greenエネルギー(大規模太陽光発電、洋上風力発電、汚泥バイオマス発電、地熱発電・・・)、ローカル5G・・・



OGI Challenge2023 基本方針

建設・土木事業



BooT.oneの
業界標準化と
中国・ASEAN展開
まちづくり事業の
BIM/CIM活用

ものづくり事業



製造業の顧客接点
ソリューション拡大
toDMGサービス
による軽量化コンサル
と部品設計BPaaS

防災・減災事業



デジタルツインの活用
IoT、BigDataを
活用したリアルタイム
減災プラットフォーム
事業の展開

環境解析 まちづくり事業



シミュレーション等を元
にしたまちづくりコンサルと
発注者支援
Greenエネルギーの普及
拡大支援

まちづくり(SmartCity)、デジタルマニュファクチャリング、5G、エネルギー

Digital Twin, IoT+AI, GD, BigData, Simulation



OGI Challenge2023のビジョンと計数目標

次ページ以降の重点施策に対して、毎年、売上高の6～7%相当額の戦略的支出を行い、さらなる飛躍に向けた事業基盤の強化を図ります。

計画	前中期経営計画		当初の中期経営計画	
	2020年度実績	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	48.00億円	50～55億円	58～63億円	65～70億円
戦略的支出	1.73億円	3.0億円	3.5億円	4.0億円
営業利益	6.86億円	5.0～5.5億円	5.8～6.3億円	6.5～7.0億円
売上高営業利益率	14.3%	10%	10%	10%



計画	見直し後の中期経営計画 2022.02			
	2020年度実績	2021年度実績	2022年度	2023年度
売上高	48.00億円	64.47億円	65～70億円	70～75億円
戦略的支出	1.73億円	3.31億円	4.0～4.5億円	4.5～5.0億円
営業利益	6.86億円	9.08億円	7.0～7.5億円	7.5～8.0億円
売上高営業利益率	14.3%	14.1%	10.7%	10.7%

(注) 2023年12月期の業績予想は34ページをご参照ください。



OGI Challenge2023の重点施策

まちづくりコンサルタントのトップランナーをめざした取り組み

新たなまちづくり(SuperCity, SmartCity)で必要とされるデジタルツイン・プラットフォームを、今まで培ってきたBIM/CIM、ジェネレーティブデザイン、IoT、AIで実現する。また、まちづくりの構想段階からプロジェクト、データモデル、プラットフォーム、運用計画などの発注者支援コンサルタント事業を立ち上げる(toBIMサービスの拡張)。

再生可能エネルギーの普及に向けた技術サービスの提供

再生可能エネルギー(洋上風力発電、大規模太陽光発電、バイオマス発電、地熱発電等)の普及に伴う各種シミュレーションや環境影響評価などの技術サービス化を行う。

脱炭素社会に向けた技術サービスの提供

移動の脱炭素化(EV, FCV等)の実現に重要な部品構成の見直しや部品の軽量化プロセスに対して、ジェネレーティブデザイン技術を活用したデジタルマニュファクチャリング(BPaaS事業)で自動車産業に貢献し、事業を拡大させる(toDMGサービスの拡大)。



OGI Challenge2023の重点施策

BooT.oneのデファクト・スタンダード化に向けた取り組み

BIMの設計標準ツールである「BooT.one」の国内での導入拡大を行う。またBooT.oneで利用する設備データ(衛生、空調、照明、機械 等)を起点とするSCMへの連携を事業化する。

既存ソリューションやサービスの機能強化

3D空間ソリューション(Web Layout Planner)、仮設計画SaaS、建設設計の企画段階で利用するConnecT.one、製造業の営業接点効率化ソリューション(EasyConfigurator)の機能強化を行い、さらなる競争力確保を目指す。

人員体制の強化・拡充

積極的な多国籍人材の採用、海外のスタートアップ企業との人材交流、東京・大阪での採用強化に加え、札幌・福岡オフィスでの採用拡大。



長期的な企業価値の拡大

当社は企業価値の拡大を重視しており、本中期経営計画「OGI Challenge2023」後は、売上高年平均成長率13%、売上高営業利益率15%を計画値として、さらなる成長をめざしてまいります。

当社は企業価値の継続的な拡大と安定配当を基本に据えながら、「成長に必要な戦略的支出」と「財務の安定性」のバランスを考慮しつつ、長期的には配当性向30%をめざしてまいります。



会社概要

2022年12月末現在



会社概要

(2022年12月末現在)

商号	応用技術株式会社
本社所在地	〒530-0015 大阪市北区中崎西2-4-12 梅田センタービル
代表者	代表取締役社長 船橋 俊郎
設立年月日	1984年6月14日
上場市場	東証スタンダード
事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
資本金	600,000,000円
発行可能株式総数	22,200,000株
発行済株式総数	5,716,800株
単元株式数	100株
大株主(議決権所有比率)	トランス・コスモス株式会社(60.23%)
株主数	1,134名
従業員数	253名



本資料に関する注記事項

本資料に含まれる将来の予測に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後の日本経済、株式市場の動向や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により変動することがあります。従って当社として、その確実性を保証するものではありません。

 <https://apptec.co.jp>

ご覧いただきありがとうございました。

 応用技術株式会社

課題を価値に変えるイノベーション・カンパニー