

OGI GrowUp2028



2024年2月8日
応用技術株式会社
(東証スタンダード：4356)

前中期経営計画の振り返り

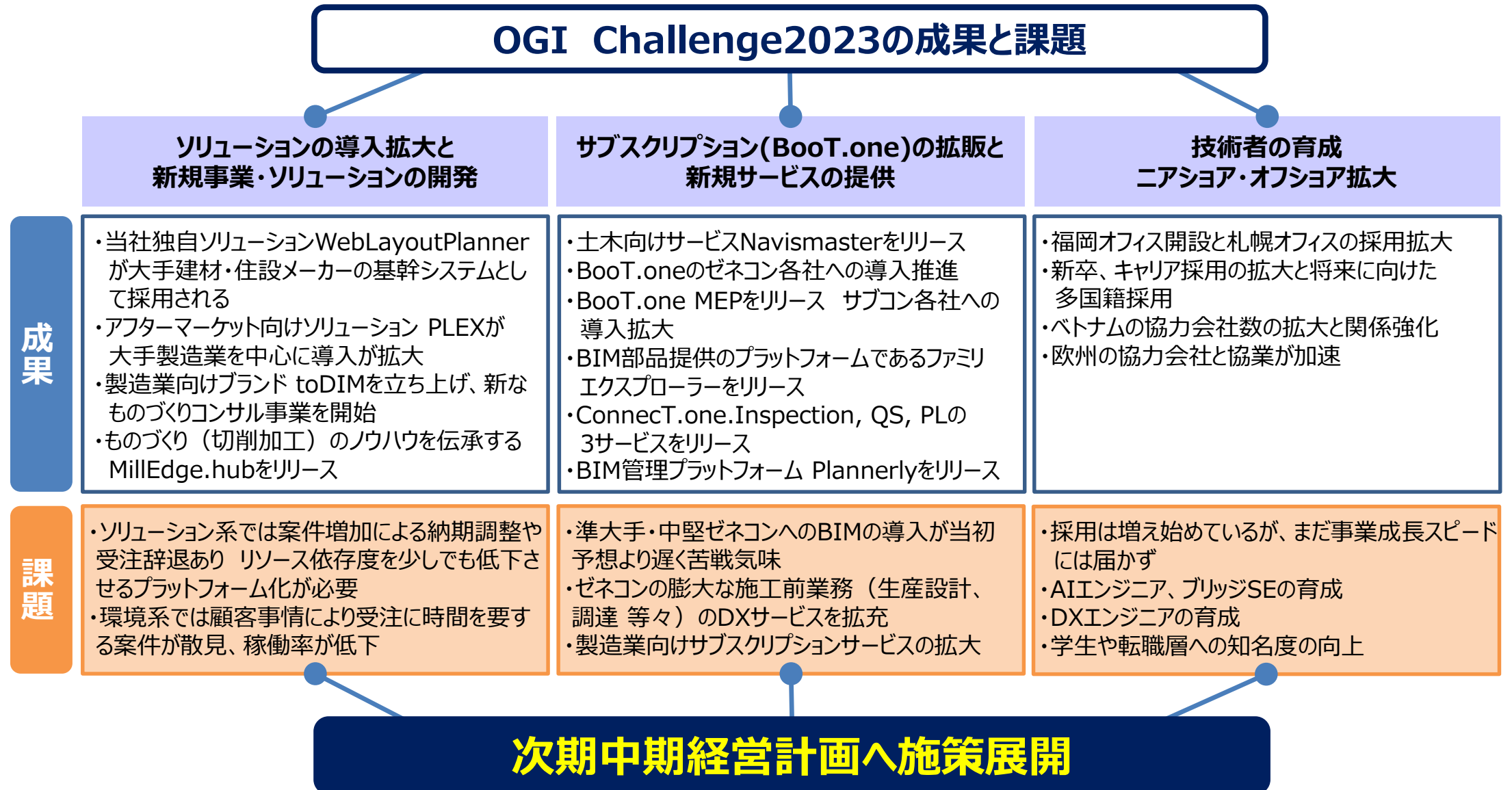
(単位：百万円)

	2020年 12月期実績	OGI Challenge2023 計画（注1）		2023年 12月期実績	年平均成長率 （注2）
売上高	4,800	6,500 ～7,000	➡	7,419	15.6%
営業利益	686	650 ～700	➡	978	12.5%
営業利益率	14.3%	10.0%	➡	13.2%	△1.1Pt
経常利益	694	—	➡	1,048	14.7%
エンジニアリングサービス事業 36% ソリューションサービス事業 64% エンジニアリングサービス事業 28% ソリューションサービス事業 72%					

（注1）2021年2月5日発表の「中期経営計画 OGI Challenge2023」にもとづく。

（注2）2022年12月期より新収益認識基準を適用しておりますが、遡及適用せず年平均成長率を算出しております。

前中期経営計画の成果と課題



中期経営計画 OGI GrowUp2028

1. 自社を取り巻く環境と当社事業としての認識	5
2. 当中期経営計画での実施事項	6
3. 当中期経営計画の計数目標	7
4. 長期的な企業価値の向上をめざして	8
5. 製造業向けサービスの打ち手	9
6. 建設業向けサービスの打ち手	14
7. 戦略調達プラットフォーム	18
8. 防災・減災、まちづくり（環境）事業	22
9. 人的資本価値の向上	26

自社を取り巻く環境と当社事業としての認識

社会環境

気候変動、脱炭素社会、再生可能エネルギー

ものづくり国内回帰、外資系企業の日本進出

労働人口の減少、人材獲得競争の激化

民間設備投資 インバウンド 等の回復

防災、減災、国土強靱化、防衛予算の増加

建設、物流業界の2024年問題

人的資本経営、人材育成、働き方改革

AIの劇的な進化



当社事業としての認識

再生可能エネルギー関連アセスメントの伸長 新たに内水氾濫解析業務が増加

防災、減災、国土強靱化事業の伸長 新たに防衛土木関連業務が見込める

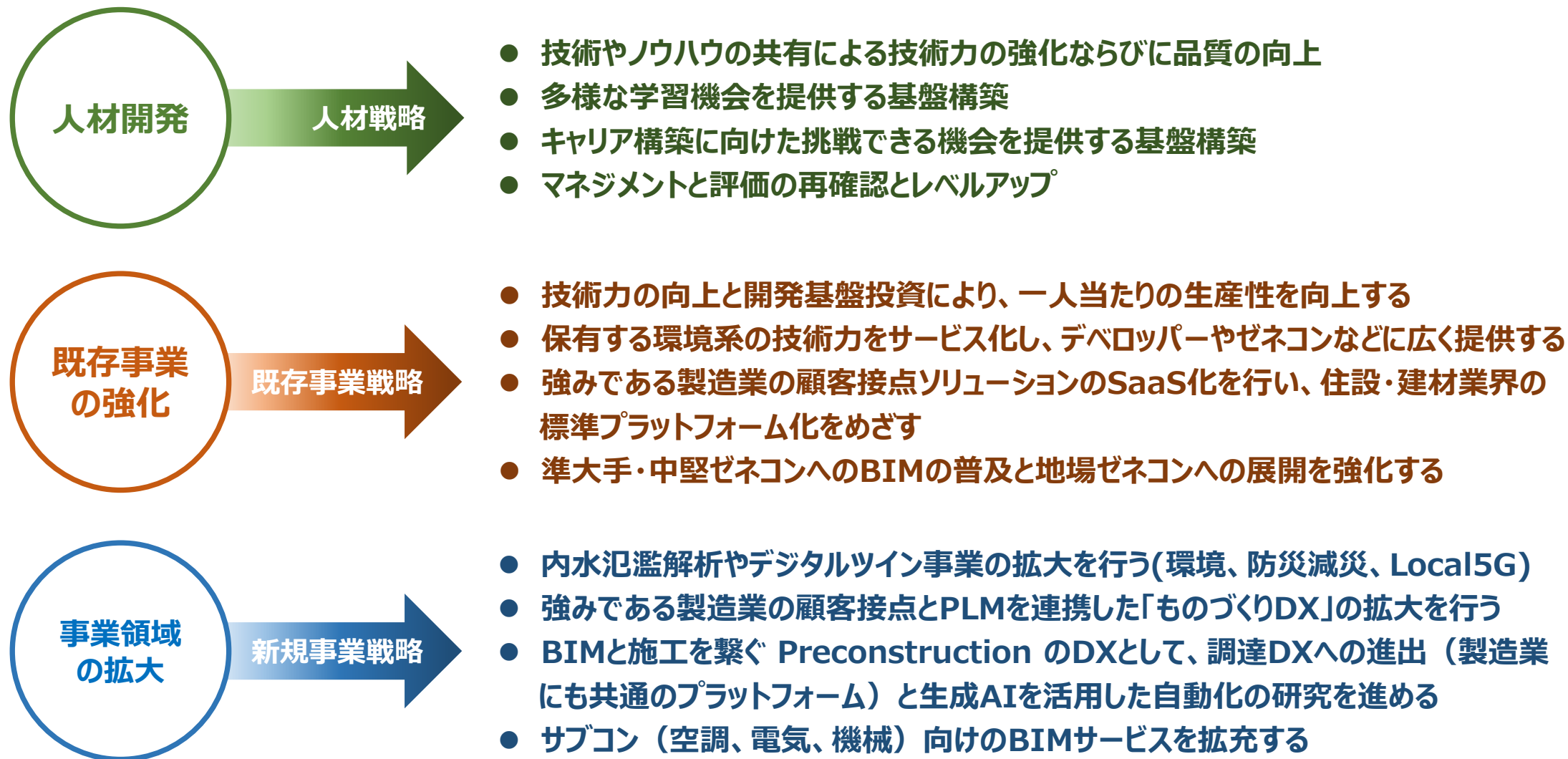
デジタルものづくりの拡大 DX基盤としてPLMの見直しが始まる 技能ナレッジのDX化が加速

BIMと施工を繋ぐ 施工前業務(Preconstruction) のDX化、AI化が拡大する

業種ごとのエコシステム化が進展 さらにエコシステム同士が繋がり異業種間でデータ活用が進む

技術の源泉は社員であり、人的資本投資を積極的に行い、会社・社員が共に成長していく

当中期経営計画での実施事項



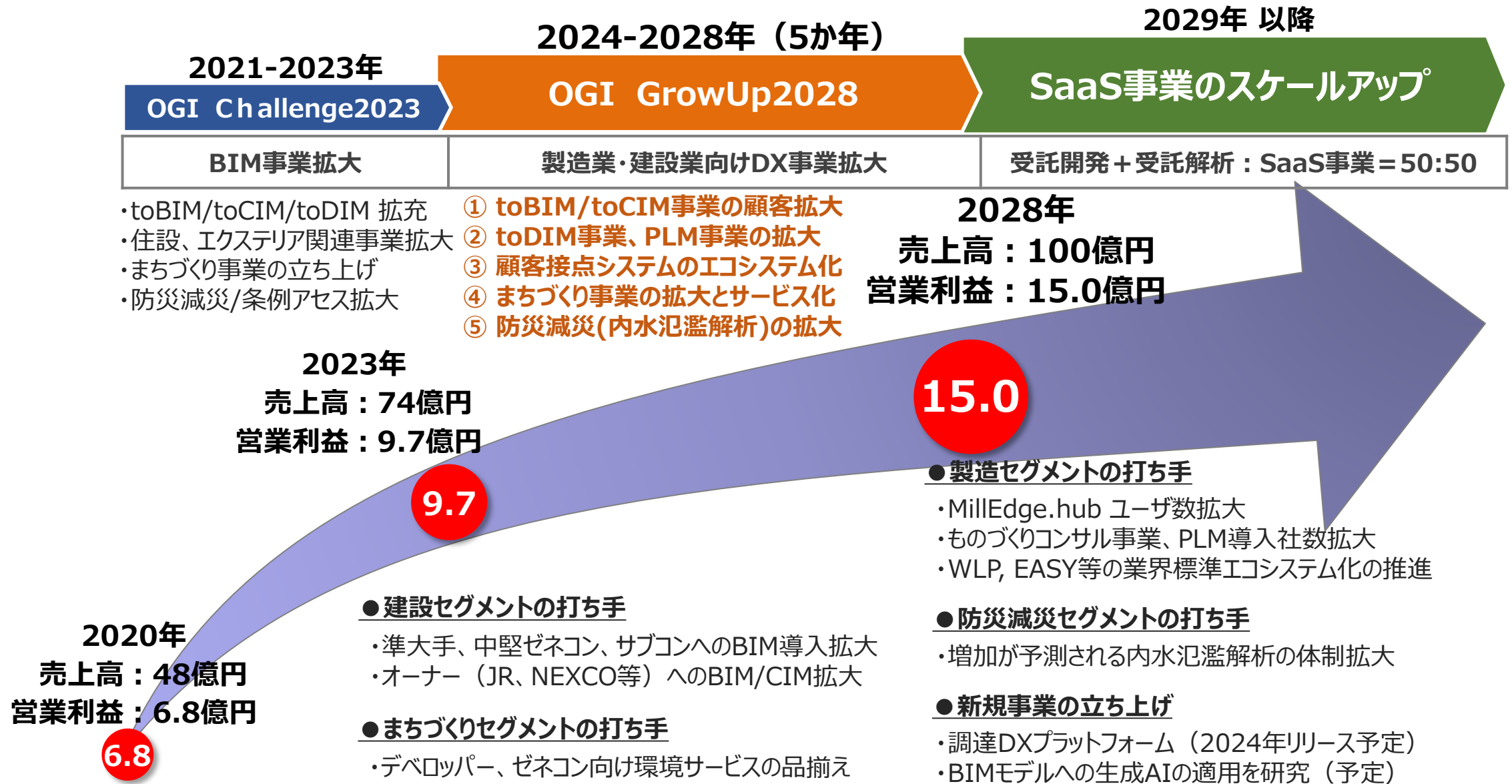
当中期経営計画の計数目標

(単位：百万円)

	2023年 12月期実績	2024年 12月期計画		2028年 12月期	年平均成長率
売上高	7,419	7,800	➡	10,000	6.2%
営業利益	978	900	➡	1,500	8.9%
営業利益率	13.2%	11.5%	➡	15.0%	+ 1.8Pt
経常利益	1,048	910	➡	1,510	7.6%

当中期経営計画は、当社がこれからも長期にわたり成長し続けるための施策を実行する期間とし、将来に向けたビジネスモデル変革を考慮した大幅な組織変更や、技術力の向上と蓄積を行うための人的資本投資ならびに社会の変化にいち早く対応した新サービスの提供を行うため、5か年の計画としました。

長期的な企業価値の向上をめざして



製造業向けサービスの打ち手

- | | |
|---------------------------|----|
| 1. 製造業向けサービスの品揃えとエコシステム化 | 10 |
| 2. 既存ソリューションの機能向上とエコシステム化 | 11 |
| 3. 次世代ものづくり事業の拡大 | 12 |
| 4. PLM事業の拡大 | 13 |

製造業向けサービスの品揃えとエコシステム化

「PLM」の事業拡大

(顧客仕様→機能仕様→設計→製造)

「次世代ものづくり」の事業拡大

(CAMプラットフォーム, Generative Design)

「営業支援」の事業拡大

(エコシステム化による業界標準ソリューションへ)

to DIM

MillEdge.hub

PLM Aras Innovator

CAD/CAM AUTODESK

商品企画

設計・開発

試作・試験
生産準備

製造

ものづくり

「アフターサービス」の事業拡大

- ・エコシステム化への挑戦
- ・不具合データの利活用(IoT, AI)とPLMへのデータ連携

パーツカタログ配信システム

PLEX

Field Planner

アフター
サービス

顧客

顧客接点

Web Layout Planner

営業支援見積作成コンフィグレータシステム

EASY Configurator

顧客

営業
受注

顧客接点



戦略的調達
クラウド
サービス

資源の高騰、CO2問題、
サプライチェーンリスク等の
課題に対処するための
プラットフォームを提供

調達

サプライヤー接点

出荷
物流

既存ソリューションの機能向上とエコシステム化

「顧客接点」のさらなる事業拡大（営業支援、アフターサービス支援）

製造業の「顧客接点」をカバーする下記製品の普及を更に促進させる。特に「営業支援プラットフォーム」は大手メーカーからの導入要望が多く、プラットフォームのさらなる機能向上を行い、今以上にシェアを高めていく。さらに、アフターサービス業務は労働人口の減少に伴い、エコシステム化への流れが加速すると想定され、それに伴うシステムの改変と提供にチャレンジする。

営業支援プラットフォーム



製品群のレイアウトを検討し、製品相互の関係性を考慮した見積提案を行う



製品を構成するパーツやオプションの組み合わせをチェックし、見積提案を行う

アフターサービス支援プラットフォーム



機械などを修理する際に必要なパーツの特定と調達を行う



アフターサービス業務の受付から完了までを統合的に管理する

この「顧客接点」で得られるデータのうち、営業支援プラットフォームのデータはPLMやERP経由で設計や製造に連携され活用される。また、アフターサービス支援プラットフォームのデータは、製品のバージョンアップや次期製品開発の企画で活用されるものであり、製品データのライフサイクル全般を管理するPLM（Product Lifecycle Management）へと連携していく。

次世代ものづくり事業の拡大

加工工程の効率化・積層造形の効果的な活用

2023年にプロトタイプ版をリリースした MillEdge.hub を皮切りに「製造業の現場に蓄積しているノウハウ」のデータ化と、そのデータを活用した効率化・自動化のプラットフォームの展開にチャレンジしていきます。

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

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

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

他のCAMとの連携も
随時対応可能であるオープンな環境

PLM事業の拡大（PLM++の世界へ）

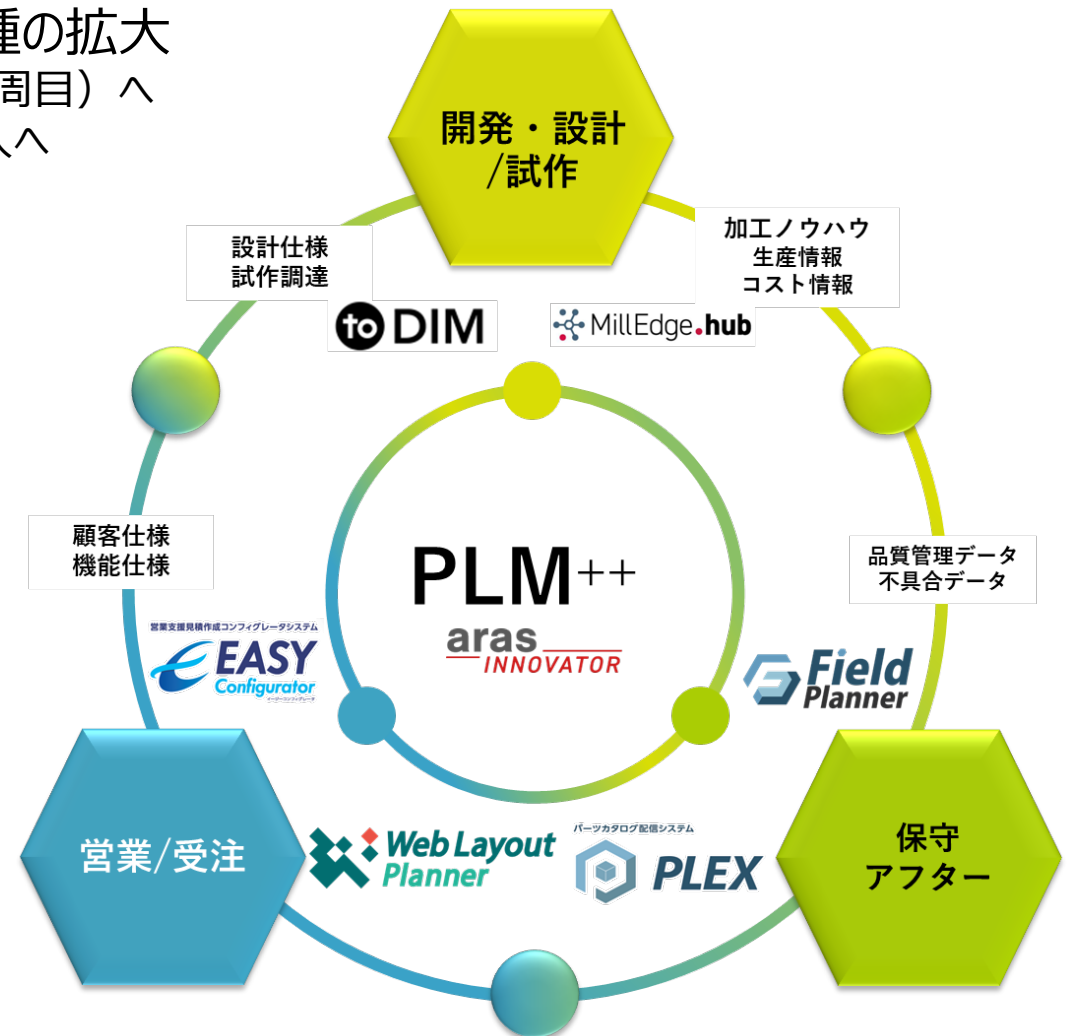
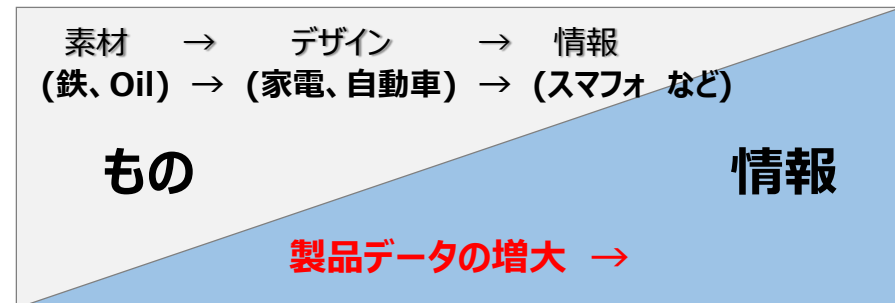
自社ソリューションのPLM連携（PLM++）と適用業種の拡大

- ①大手組立製造業はDX基盤としての活用を視野に再構築（2周目）へ
- ②大手プロセス系や建設系も標準化と情報の価値化で本格導入へ

業種	製品情報	製造方法	形態
自動車	設計データ	組立（量産）	ディスクリート系
航空機/造船	設計データ	組立（量産）	ディスクリート系
重工/家電	設計データ	組立（量産）	ディスクリート系
機械/精密機械	設計データ	組立（量産）	ディスクリート系
医療機器	設計データ	組立（量産）	ディスクリート系
住設/建材	設計データ	組立（受注）	ディスクリート系
原材料	組成データ	プロセス	プロセス系
食品	レシピ	プロセス	プロセス系
化粧品	レシピ	プロセス	プロセス系
化学品	調剤データ	プロセス	プロセス系
医薬品	調剤データ	プロセス	プロセス系
建築/土木	施工図面	施工プロセス	BIM/CIM系

適用業種拡大

時間経過とともに「製品の情報価値」が増大

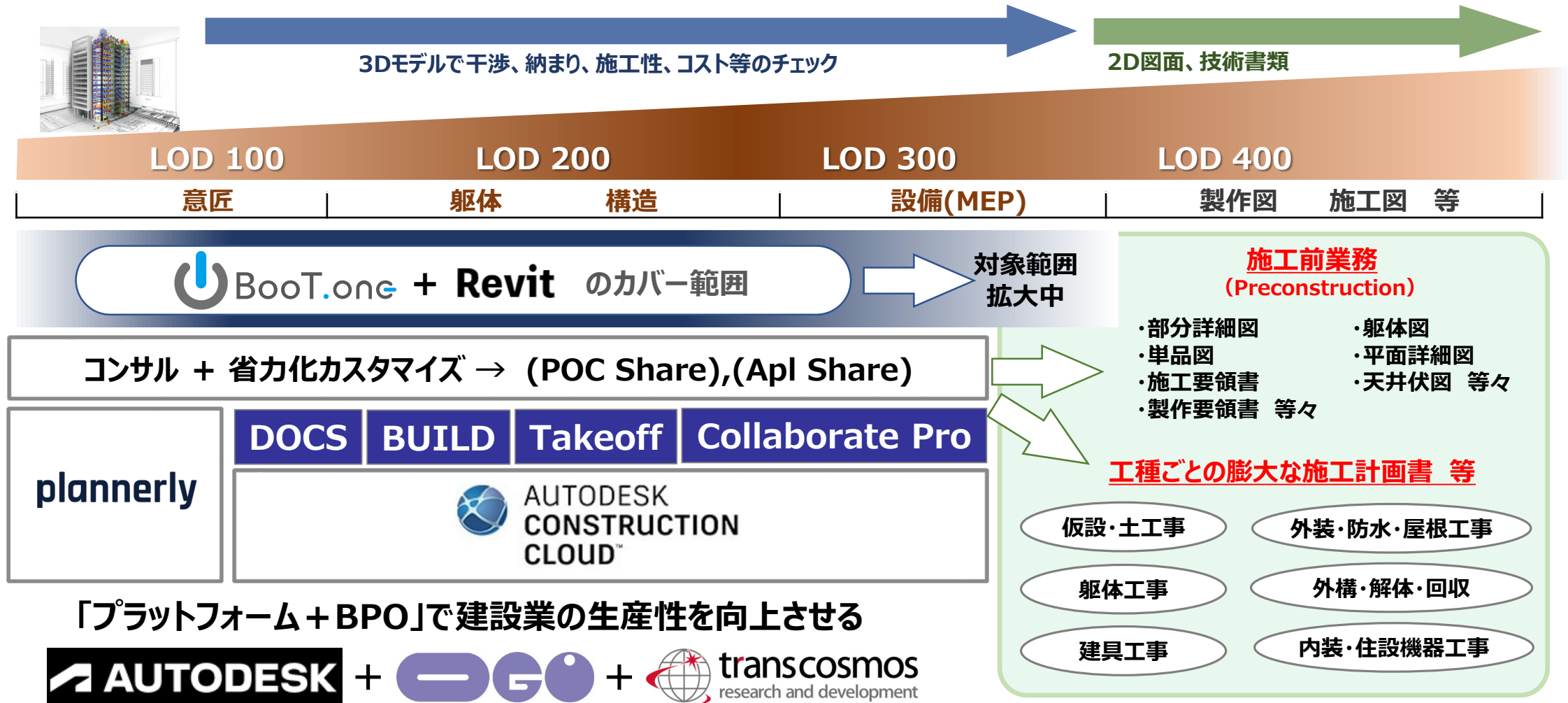


PLM++ = ものづくりに係る情報の価値化

建設業向けサービスの打ち手

- | | |
|--------------------|----|
| 1. BIM事業と建設DXの拡大 | 15 |
| 2. 施工前業務のDX化（調達DX） | 16 |
| 3. 設備BIMの拡大 | 17 |

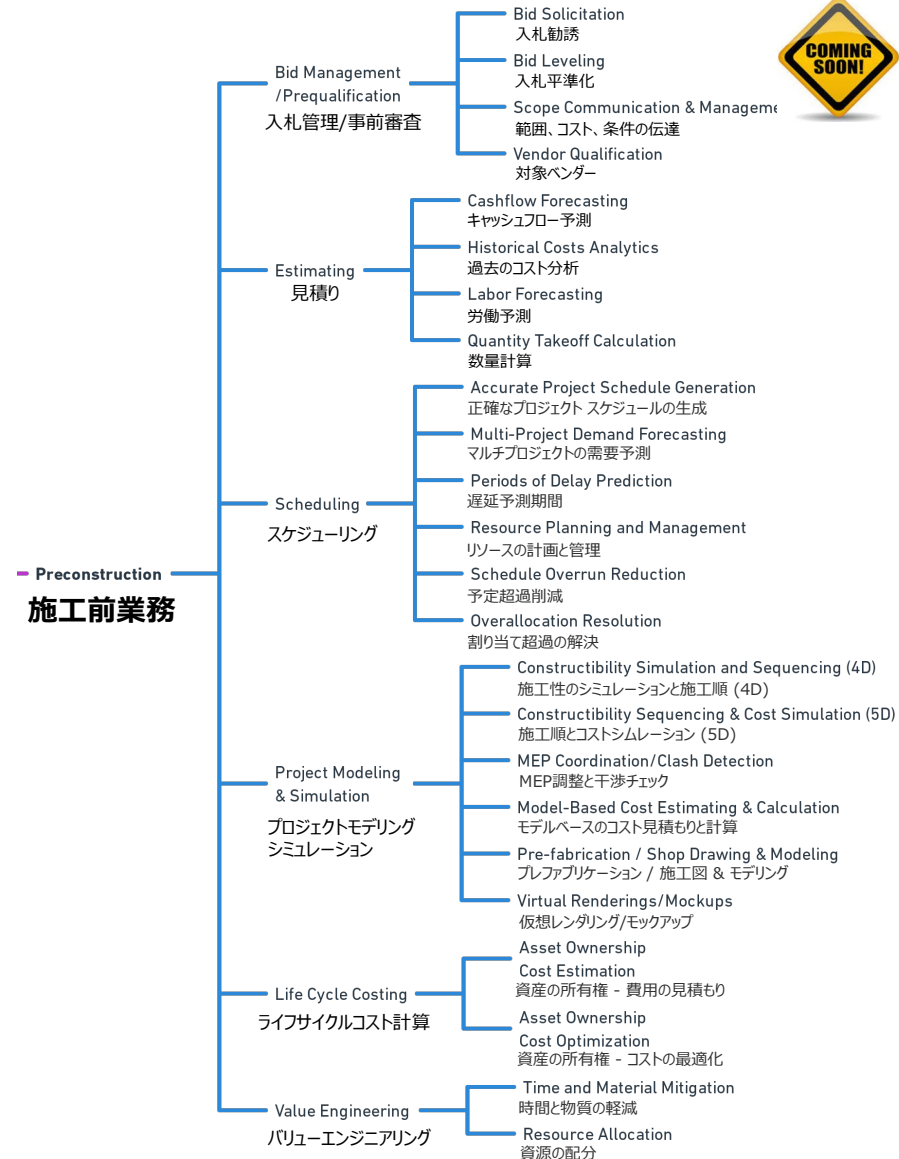
BIM事業と建設DX(Preconstruction領域)の拡大



BIMモデル、GenerativeAI、独自プラットフォームを活用した各種自動化サービス

施工前業務のDX化（第一弾：調達DX）

<https://builtworlds.com/news/preconstruction-solutions-research-2023/>



調
達

入札とは建設プロジェクトの工区ごとの作業範囲について、価格を交渉したり、協力会社から提案を募ったりするプロセスです。入札管理には、プロジェクトドキュメント（図面、施工に係る資料）の配付と、その後の見積の受信と比較が含まれます。事前審査は入札者が法的、財政的および業務に必要な資格を有するかどうかを判断することです。たび重なる設計変更や気象を考慮した納期調整など、設計・施工・調達部門のコミュニケーションコストは膨大であり、その低減には「調達DX」が必要になります。

積
算

見積とはチームが労力の範囲、材料のコスト、スケジュールおよびプロジェクトの全体的なコストを評価するプロセスです。見積には、プロジェクトのバリューエンジニアリングとライフサイクルコスト計算に必要な要素とその値の入力も含めることができます。

計
画

建設のスケジューリングは、プロジェクトの利害関係者がプロジェクトのすべての活動、取引、マイルストーンおよびその他の重要な要件を調整して、物理的な資産を提供するプロセスです。

シ
ミュ
レー
シ
ョ
ン

建設のためのプロジェクトのモデリングとシミュレーションは、建設段階の前および建設段階で、プロジェクトの建設と建設可能性を 3D で視覚化するために活用されるプロセスとして定義できます。この技術専門分野には、X、Y、Z 座標系での 3 次元モデリングと設計を可能にするソリューションが含まれます。さらに、これらのソリューションにより、ビルダーは 4D/5D モデルを作成する 3D モデルのプロジェクト スケジュールとコストをシミュレートし、伝達することができます。

LCC

建設におけるライフ サイクル コスト計算は、開発者および請負業者が、建設資産がその寿命を終えるまでにかかる全てのコストをまとめるプロセスです。これらのコストには、初期投資、将来の追加投資、毎年発生するコスト、および回収または廃棄コストが含まれます。

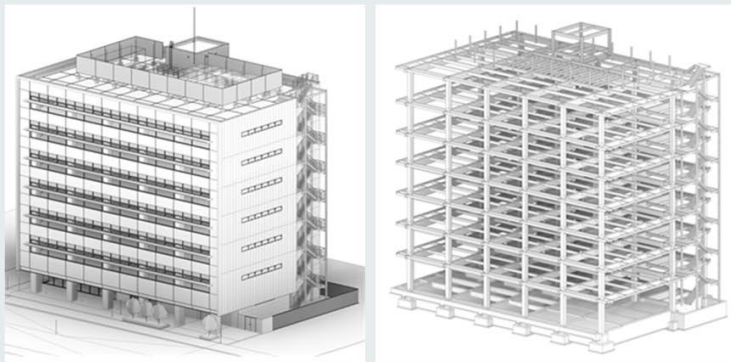
VE

VEは、 unnecessary コストや非効率なスケジュールを排除し、建設プロジェクトを可能な限り最良の方法で進め、建設プロジェクトの価値を向上させる手段です。最適化要素は、材料費とリード タイム、建設手段と工法、エンジニアリング、設計、人件費、プロジェクト管理コスト、スケジュールへの影響、ライフサイクル コスト予測などの項目を考慮に入れた正確な分析によって実現されます。

設備BIMの拡大（メーカー連携）

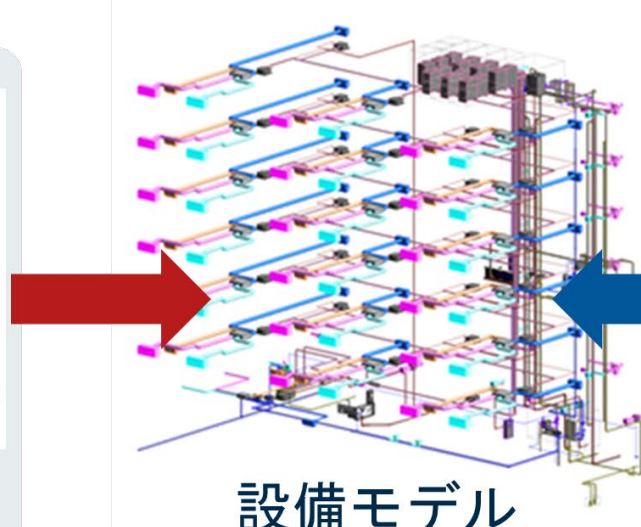
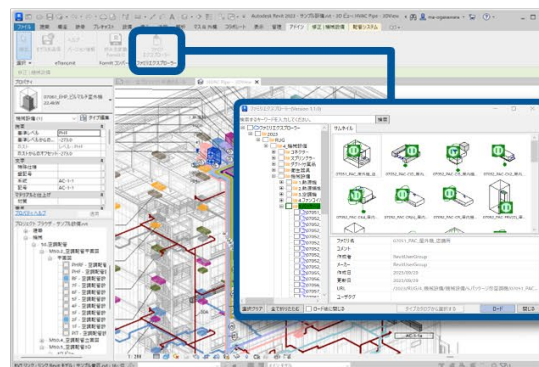
BIMモデルを中心に、ゼネコン・サブコン・設備メーカーを繋ぐ FAMILY EXPLORER を提供。今後、機能拡張を進め、利用者の利便性を高めていく。

1 建築モデル取り込み



建築モデル

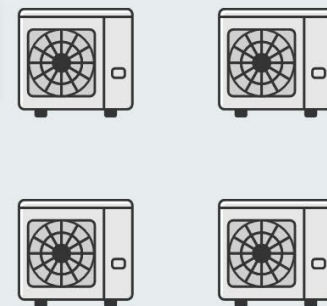
Autodesk Revit



設備モデル

2 機器を選定・配置

機器
配置



BooT.one Family Explorer



戦略調達プラットフォーム

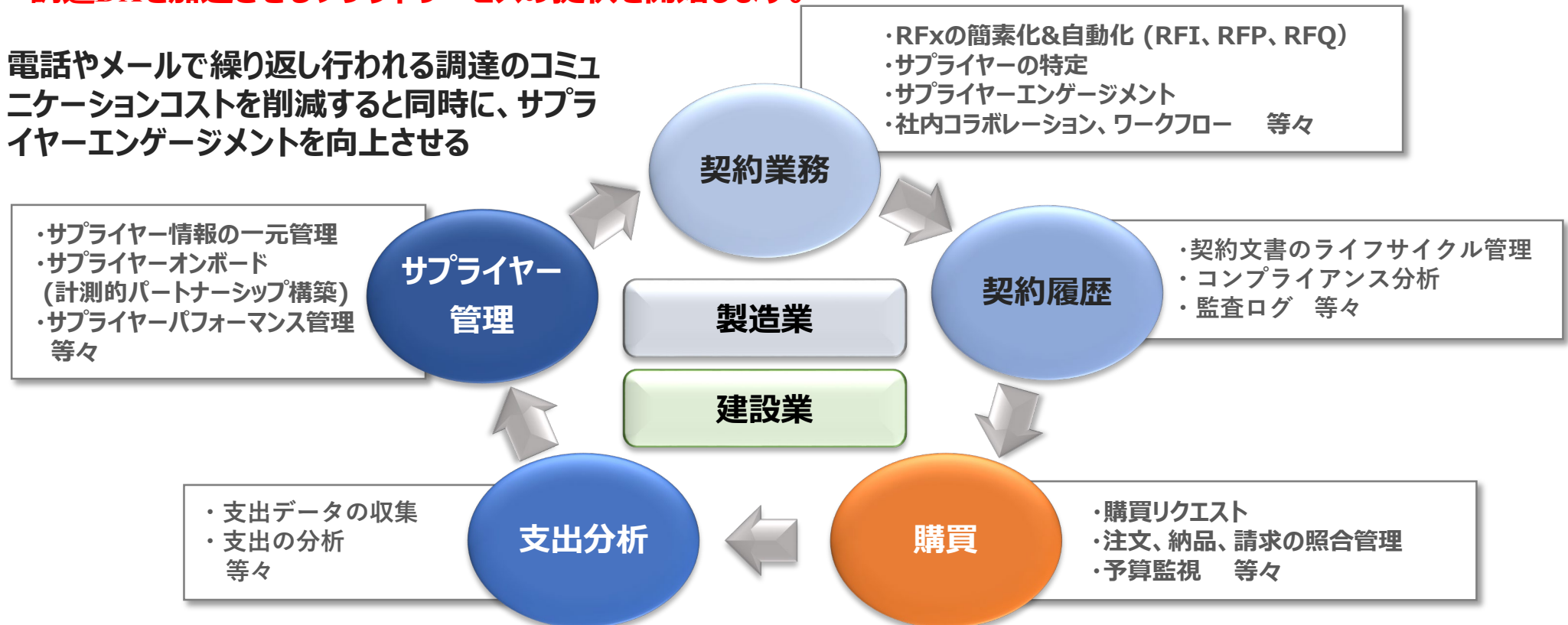
- | | |
|-----------------------|----|
| 1. 戦略調達プラットフォーム | 19 |
| 2. 製造業、建設業の購買部門が抱える課題 | 20 |
| 3. 調達プラットフォームの市場規模 | 21 |



戦略調達プラットフォーム

留まることのない資源の高騰や生産年齢人口の減少、CO2排出規制による多くのキーコンポーネント改変など、これからの調達業務で必要とされるプラットフォームは「EDI：見積依頼、注文、納品、請求などの電子データ交換」だけではなく、「サプライヤーとの円滑なコミュニケーションと広いマーケットから必要とされる財やサービスを調達する」ことが重要になります。さらに、バイヤーとサプライヤーとの関係性だけではなく、自社の設計や試作、生産技術、製造などの各部門と調達部門のコミュニケーションも重要になります。このような世の中の動きに対して、**当社は2024年度上期に製造業や建設業などの戦略的調達DXを加速させるクラウドサービスの提供を開始します。**

電話やメールで繰り返し行われる調達のコミュニケーションコストを削減すると同時に、サプライヤーエンゲージメントを向上させる



製造業、建設業の購買部門が抱える課題

「製造業」「建設業」共に、直接材の調達領域のデジタル化が遅れている。今後は、ERPの守備範囲外である「サプライヤー・エンゲージメント」を維持・向上するためのプラットフォームが非常に重要になる。

関係部門とのコミュニケーション

- ・要求部門との仕様の確認が書類、メール、電話などであるため、やり取りや情報の管理が煩雑
- ・開発と購買で提供できる情報と欲しい情報にギャップが生じている
- ・仕入品の確認を品質保証部門や要求部門など複数部署と行う必要がある

サプライヤーとのコミュニケーション

- ・多くのサプライヤーとのやり取りをFAX、メール、電話などで行っているため管理業務が膨大である
- ・サプライヤーからの技術面での質問があった際、要求部門や生産技術部門等への確認が大変
- ・各サプライヤーから返ってくる見積書のフォーマットがバラバラで比較検討できない

過去の見積データ 交渉経緯がない

- ・業務が属人化しており、過去の情報やサプライヤーとの交渉経緯はベテランバイヤーの頭の中
- ・発注実績データだけで判断しており、査定が困難
- ・そのサプライヤーに決めた理由や他のサプライヤーとの比較結果が残っていない

サプライヤーとの関係構築と発掘

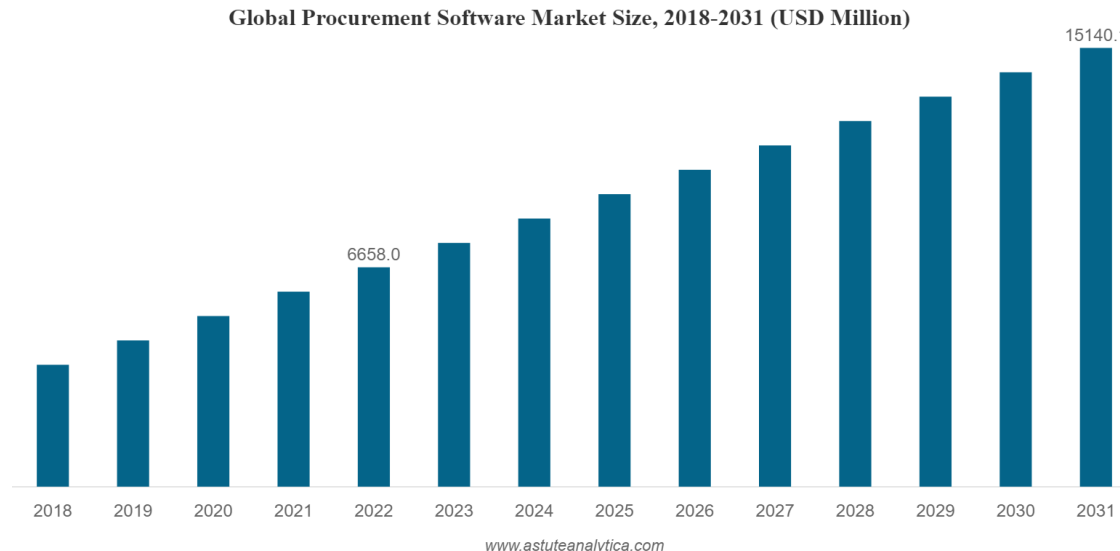
- ・サプライヤーの情報管理（情報鮮度）が悪い
- ・サプライヤーが持っている優れた技術情報の収集ができていない
- ・新しいサプライヤーを見つける労力が大変

その他

- ・サプライヤーの営業は設計や生産部門を向いている
- ・設計や生産部門からサプライヤーが指定されており、査定の余地がない
- ・特殊仕様（特命発注）が多く、交渉面でサプライヤーが有利
- ・購買要求から納期までに余裕がなく、手が打てない

調達プラットフォーム市場規模（グローバル）

<https://www.astuteanalytics.com/industry-report/procurement-software-market> から引用



市場動向

調達ソフトウェア市場の成長を促進するためにデジタルトランスフォーメーションへの注目が高まる

デジタル変革への取り組みを優先する組織が増えるにつれ、調達ソフトウェアの需要が高まっています。調達ソフトウェアを使用すると、組織は調達プロセスを自動化し、手動の作業負担を軽減し、サプライチェーン管理を改善できます。また、支出をリアルタイムで可視化できるため、組織はコスト削減の領域を特定できます。その結果、多くの組織がデジタル変革の取り組みの一環として調達ソフトウェアを採用し、市場の成長を推進しています。

コスト効率の高い調達ソリューションに対するニーズの高まり

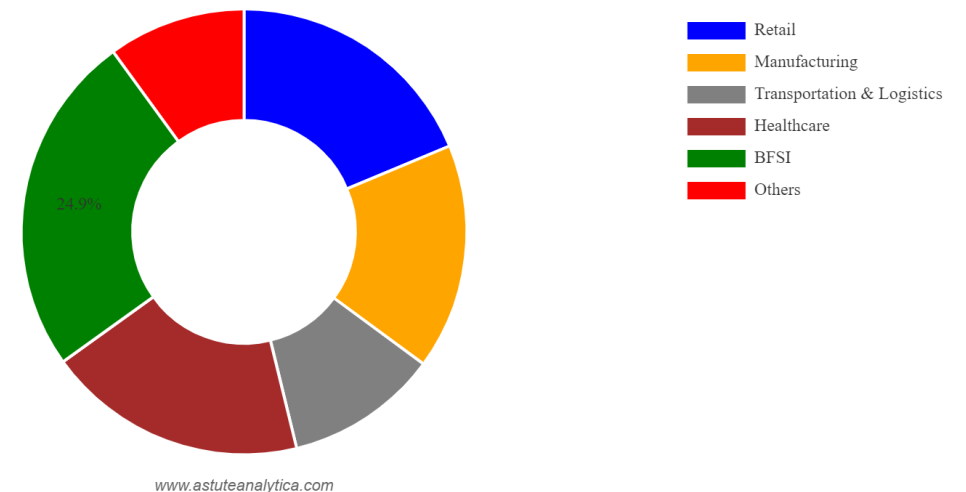
調達ソフトウェアを使用すると、組織は調達プロセスを自動化し、手動の作業負担を軽減し、コスト削減の領域を特定できます。その結果、特に調達に投資できるリソースが限られている中小企業の間で、調達ソフトウェアの需要が高まっています。ベンダーがこれらのビジネスのニーズを満たす費用対効果の高いソリューションを提供することで、市場の成長が促進されています。

統合が世界の調達ソフトウェア市場の成長に挑む

調達ソフトウェアと既存のシステムの統合は、多くの組織にとって大きな課題です。統合プロセスは複雑で時間がかかる場合があります。その結果、多くの組織は調達ソフトウェアの導入を躊躇し、市場の成長を抑制する可能性があります。

レポート属性	詳細
2022 年の市場規模 価値	66億5,800万米ドル
2031 年の予想収益	151億4,010万米ドル
履歴データ	2018-2021
基準年	2022年
予測期間	2023~2031年
ユニット	価値 (百万米ドル)
CAGR	9.4%
対象となるセグメント	導入別、ソフトウェア別、業界別、地域別
有力選手	SAP SE、Proactis Holdings PLC、Coupa Software Inc.、Microsoft Corporation、Oracle Corporation、Epicor Software Corporation、Ginesys、Zycus、Inc.、Ivalua Inc.、Infor Inc.、Jaggaer、Tangoe、Inc.、その他の著名なプレーヤー
カスタマイズ範囲	好みに応じてカスタマイズされたレポートを入手してください。 カスタマイズを依頼する

Global Procurement Software Market By Industry, 2022

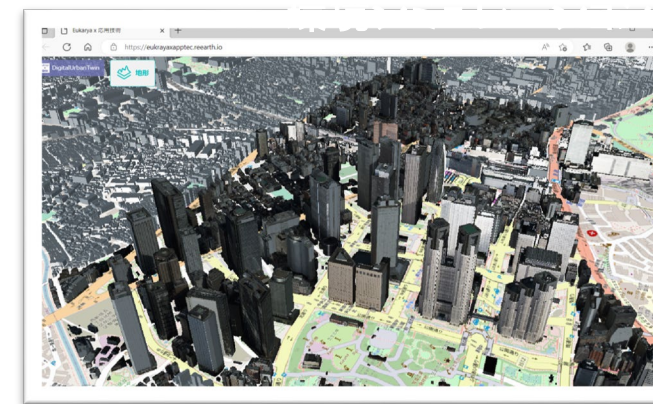
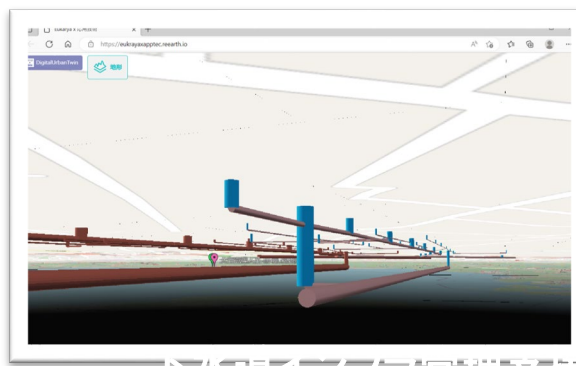
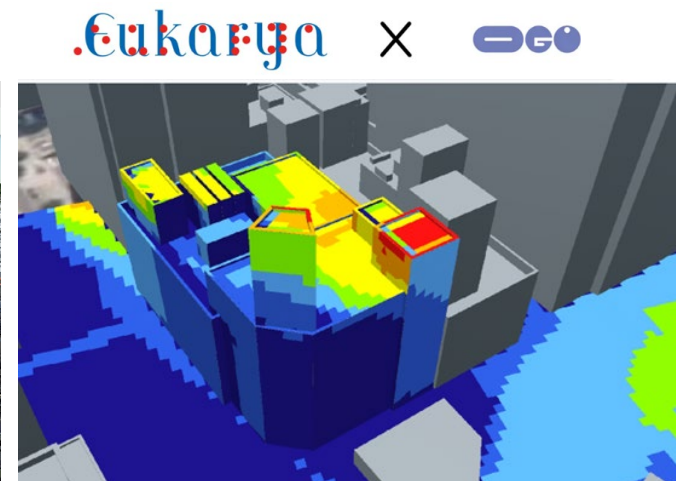
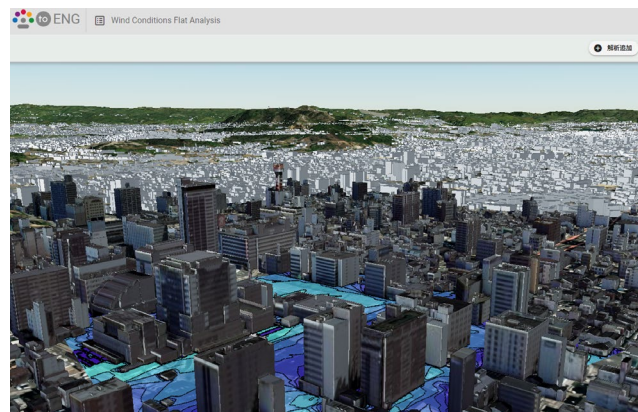
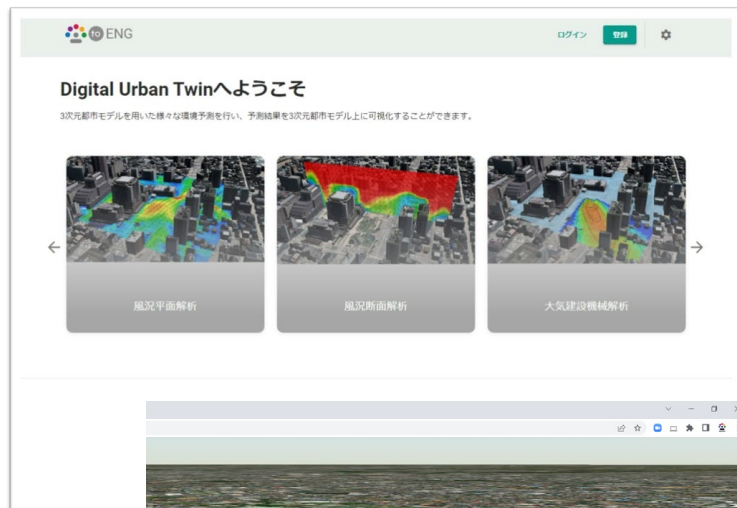


防災・減災 まちづくり（環境）事業

- | | |
|--------------------------|----|
| 1． 環境・防災減災技術のSaaS化 | 23 |
| 2． 「まちづくり」でカーボンニュートラルに貢献 | 24 |
| 3． 「まちづくり改革」を支援 | 25 |

環境・防災減災技術のSaaS化

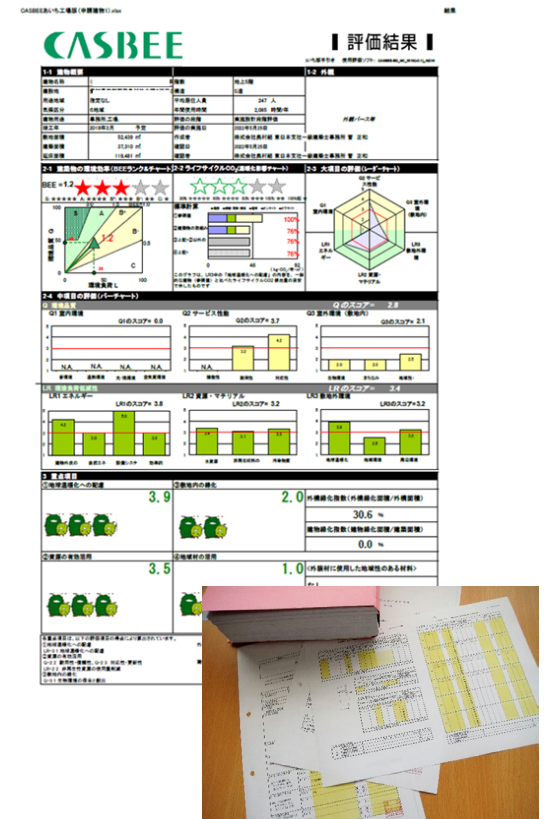
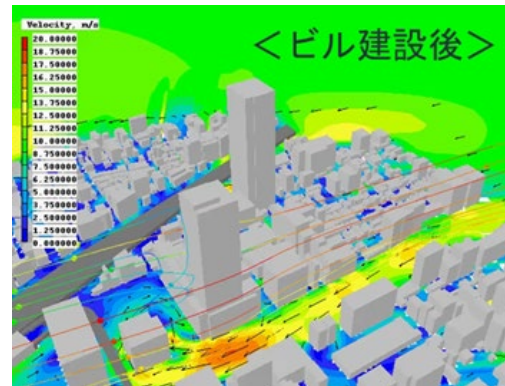
研究開発中の「3次元WEB-GISプラットフォーム」をベースに保有する各種シミュレーション技術とオープンデータ、オープンフォームを活用した『都市のデジタルツイン活用コンサルティングビジネス』の展開を加速します。



「まちづくり」でカーボンニュートラルに貢献

「快適な地域環境づくり」「低炭素化社会の実現」のために都市開発事業の計画段階から維持管理まで「シミュレーション技術」と「IT技術」で総合的な発注者支援サービスを展開します。

- ・位置情報、人流データを利用したCN時代のシームレスなまちづくり
- ・都市開発に関わる環境アセスメント
(風対策シミュレーション、風洞実験)

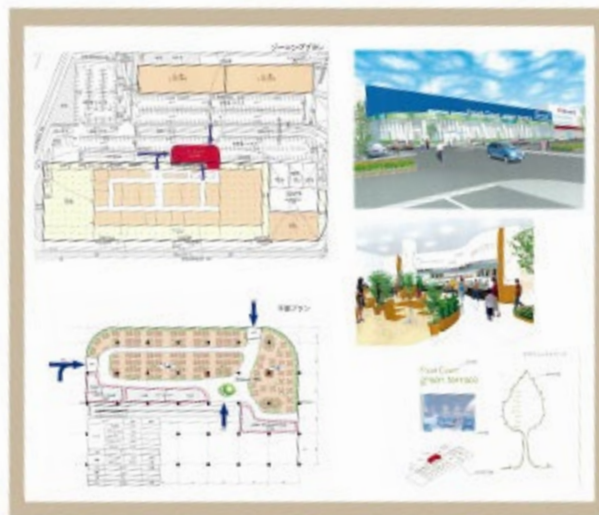
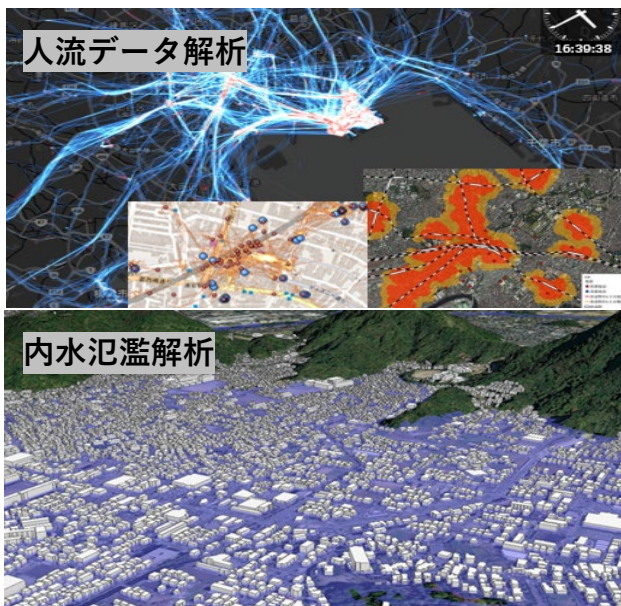


- ・公共インフラ施設に関わるアセットマネジメント
- ・ZEB、省エネ適判計画支援
- ・カーボンマネジメント認証（PAS2080）に向けたコンサルティングサービスの提供

「まちづくり改革」を支援（大規模都市開発事業支援コンサルティング）

地域・都市開発の包括的な支援

都市開発、駅前再開発から、地方で課題となっている空家・空地の利活用など、まちづくりに関わる包括的な支援を、環境対策、安全・安心対策を中心にデータ解析技術、GIS・シミュレーション技術を活用してサポートします。



商業施設・物流施設開発支援

不動産・都市開発デベロッパーの支援

開発事業全体を繋ぐサービス

用地取得

企画・計画
コンセプト

設計・施工
発注

営業
販売
竣工

管理

まちづくり改革を包括的に支援



人的資本価値の向上

- | | |
|-------------------------|----|
| 1. 人的資本経営に向けたアプローチ | 27 |
| 2. 人的資本価値向上に向けた人材基盤 | 28 |
| 3. 人的資本価値向上に向けた人材基盤整備施策 | 29 |

人的資本経営に向けたアプローチ



社員の未来
を共に創る
応用技術

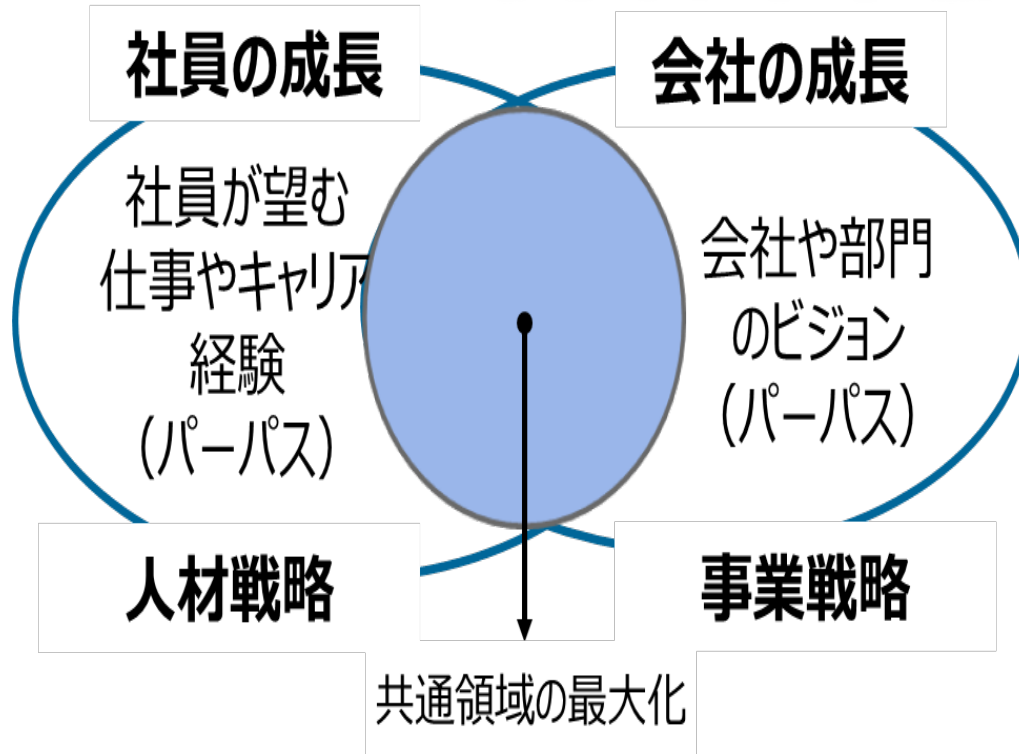
- 人的資本価値の向上が企業の継続的成長を支える源泉と捉え、一人ひとりの人材育成と組織能力強化を重点テーマとして取り組む
- 個人のパーパスと会社のパーパスを重ね合わせ、キャリアデザイン制度を基盤とした人材の成長機会を用意し、様々な制度を通じて自律的にキャリアを形成し、個の成長を支える環境を実現する



人的資本経営の推進、選ばれる会社へ
社員の未来を共に創る応用技術へ

人的資本価値向上に向けた人材基盤

社員の未来を共に創る応用技術



個人と組織の成長の方向性が連動し
互いに成長し合える関係

多様かつ相互に繋がり重なり
社員一人ひとりの顔がある組織づくり

個の自律的な成長を支援

個の主体性を尊重し、継続的な成長にむけた
能力向上を可能にする

持続的な成長と挑戦の機会

自分らしいキャリアを柔軟に構築できる
挑戦機会を提示する

包括的な視点のマネジメントと評価

成果は幅広い視点で評価され相応報酬や
次への活躍成長機会の提供により報いられる

ベストを尽くせる環境・カルチャー

働きやすいカルチャーやQOLの充実を支える
環境があり全力で挑戦できる

人的資本価値向上に向けた人材基盤整備施策

多様な学習機会

学習機会・支援

- 研修プログラム
- オンデマンド教育
- ラーニング
コミュニティ

ナレッジ共有

部門を越えた社員同士による社内知見の相互共有

キャリア構築と挑戦の機会

キャリアセンター 多様な学びの選択

- タレントマネジメント
- リスキリング
アップスキリング

体験機会

- 公募制度
- 社内留学

組織能力最大化に向けたマネジメント

マネジメント変革 マネジメントレベル 向上のための施策

- 成果目標
マネジメント
- 支援的
リーダーシップ
- 対話促進の環境
づくり

自律的な働き方と組織文化

ワークライフ シフト環境 働き方の選択肢

社員コミュニティ の活動推進

部門を越えた社員同士による人脈の形成や共感体験の促進

Appendix

会社概要 (2023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（60.24%）
株主数	1,157名
従業員数	267名

本資料に関する特記事項

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点において当社が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、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等により、大きく異なる可能性があります。

従いまして当社として、その確実性を保証するものではありません。