



2023年5月31日

各 位

会 社 名 株式会社ゼネテック  
(コード番号:4492 東証スタンダード)  
代 表 者 名 代表取締役社長 上野 憲二  
問 合 せ 先 上席執行役員経営企画部長 岡田 剛  
(TEL 03-6258-5612)

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日、取締役会において2023年度(2024年3月期)から始まる3か年の中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

添付資料:株式会社ゼネテック 中期経営計画(2023年度(2024年3月期)～2025年度(2026年3月期))

以 上

#### (ご注意)

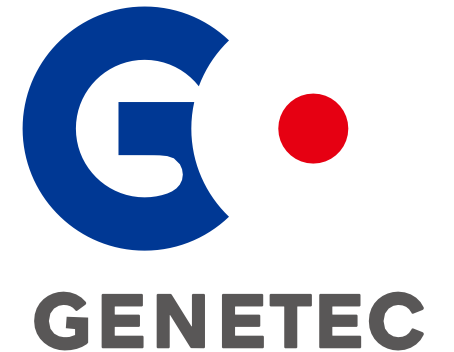
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

株式会社ゼネテック

# 中期経営計画

2023年度～2025年度

証券コード：4492



# 長期ビジョン

# ゼネテックの長期ビジョン




デジタルテクノロジーで、人と地球にやさしい未来をつくる。

## 当面 重点的に取り組む社会的課題

- 産業
  - ✓ 製造業の競争力の低下
  - ✓ サプライチェーンの崩壊
  - ✓ 製造・運送業などの人手不足
  - ✓ 基幹システムの老朽化
- 環境
  - ✓ 温室効果ガスによる気候変動
- 生活
  - ✓ 異常気象・自然災害への不安
  - ✓ 一人暮らしの増加



## 目指す姿

-  日本を元気にする  
ものづくりの復活
-  地球にやさしい  
脱炭素の実現
-  人にやさしい  
安心・安全な暮らしの実現

## ゼネテックの強み



### 技術力

創業以来40年間 組込システム開発で培った、ソフト・ハード両側面の高い技術と製造現場の知見



### 開発力

要素技術やプロダクトを組み合わせ、新しいソリューションを生み出す力



### 顧客基盤

お客様の期待に応え続けることで構築した、約5,000社を誇る顧客数・自社サービス継続利用率98%



### 販売ネットワーク

当社のソリューションをより多くのお客様に届けるための、約600社の販売代理店ネットワーク

# 社会的課題の解決への挑戦と実現

技術・開発力に裏打ちされたソリューションで、社会的課題の解決に挑戦し、実現します。

実現すること

日本のものづくりの復活・脱炭素の実現

安心・安全な暮らしの実現

生み出す効果

品質向上

付加価値向上

生産性向上

安全性向上

もたらす革新

デジタル化社会を支える  
高難度な装置開発

モビリティ変革を支える  
自動車の高性能化

AV/エレクトロニクス機器  
の高機能化

製品情報  
の一元管理

高性能な製品の  
設計・製造

設備全体の  
モニタリング

経営情報  
の一元管理

作業者の  
安全管理

製造・物流現場の  
最適化

物流の  
リアルタイム追跡

サービス施設の  
最適化

災害時位置情報  
の自動通知

取組むDX領域



当社が持つソリューション

半導体製造装置  
開発

自動車関連  
開発

AV/エレクトロニクス  
開発

PLM

3D  
CAD/CAM

IoT

ERP

デジタルツイン&  
3Dシミュレーション

位置情報  
サービス

# 目指す市場の広がり

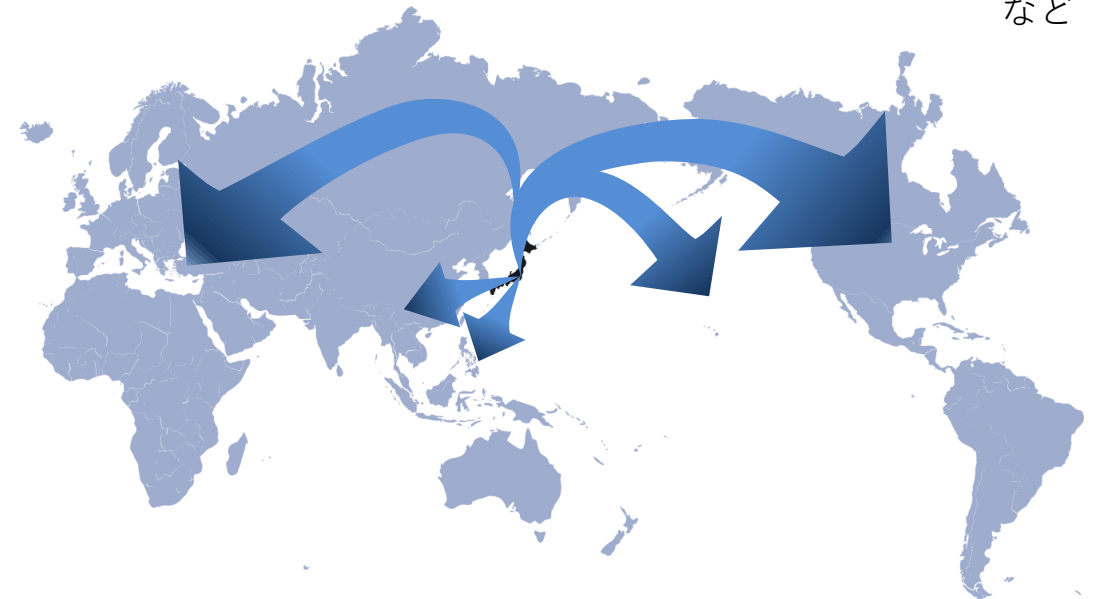
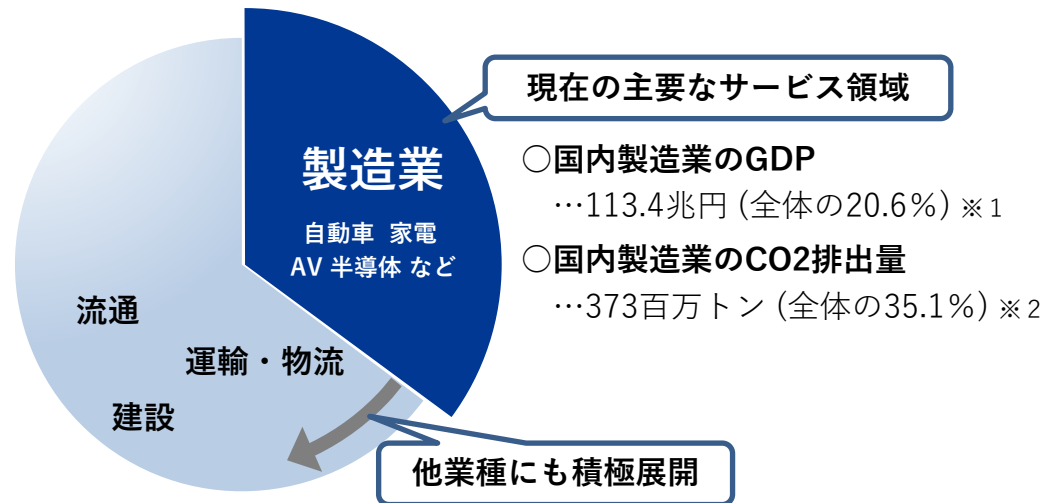
サービス領域拡大とグローバル展開で、更なる市場拡大を目指します。

## サービス領域の拡大

- ▶ 現在は国内の経済・環境への影響が最も大きい製造業を主要な対象としてソリューションを展開
- ▶ 今後、製造業を対象に培ったソリューションをもとに、運輸、建設、流通などあらゆる分野へ展開を予定

## グローバルへの展開

- ▶ 今後、日本で培った技術・ソリューションをもとにグローバルへ展開
  - ・ココダヨの地震災害発生国への展開
  - ・自社開発した製造・物流関連ソリューションの海外展開など

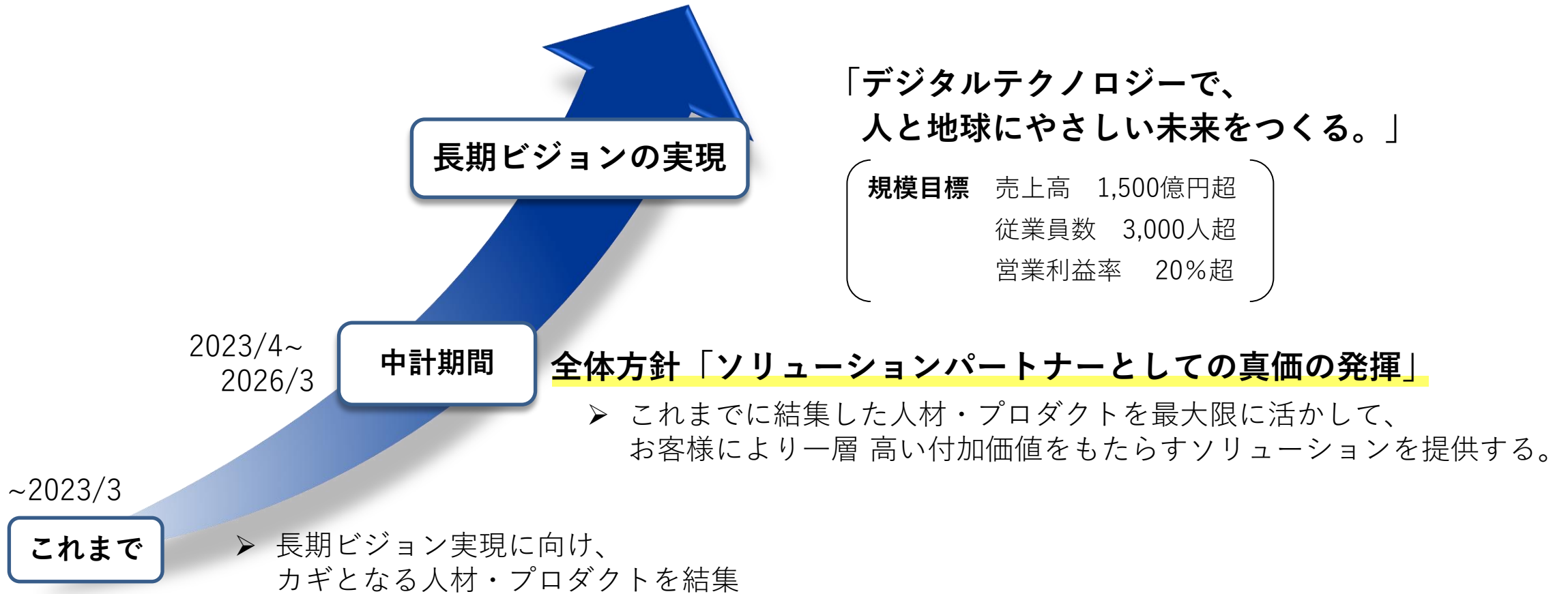


※1：経済産業省「2021年度国民経済計算年次推計」より算出

※2：環境省「2021年度（令和3年度）の温室呼応化ガス排出・吸収量（確報値）について」より産業部門のCO2排出量（電気・熱配分後）の値を参照

# 中期経営計画期間の位置づけ

長期ビジョンの実現、規模目標の達成に向け、  
中期経営計画では「ソリューションパートナーとしての真価の発揮」に取り組みます。



# 中期経営計画の基本方針

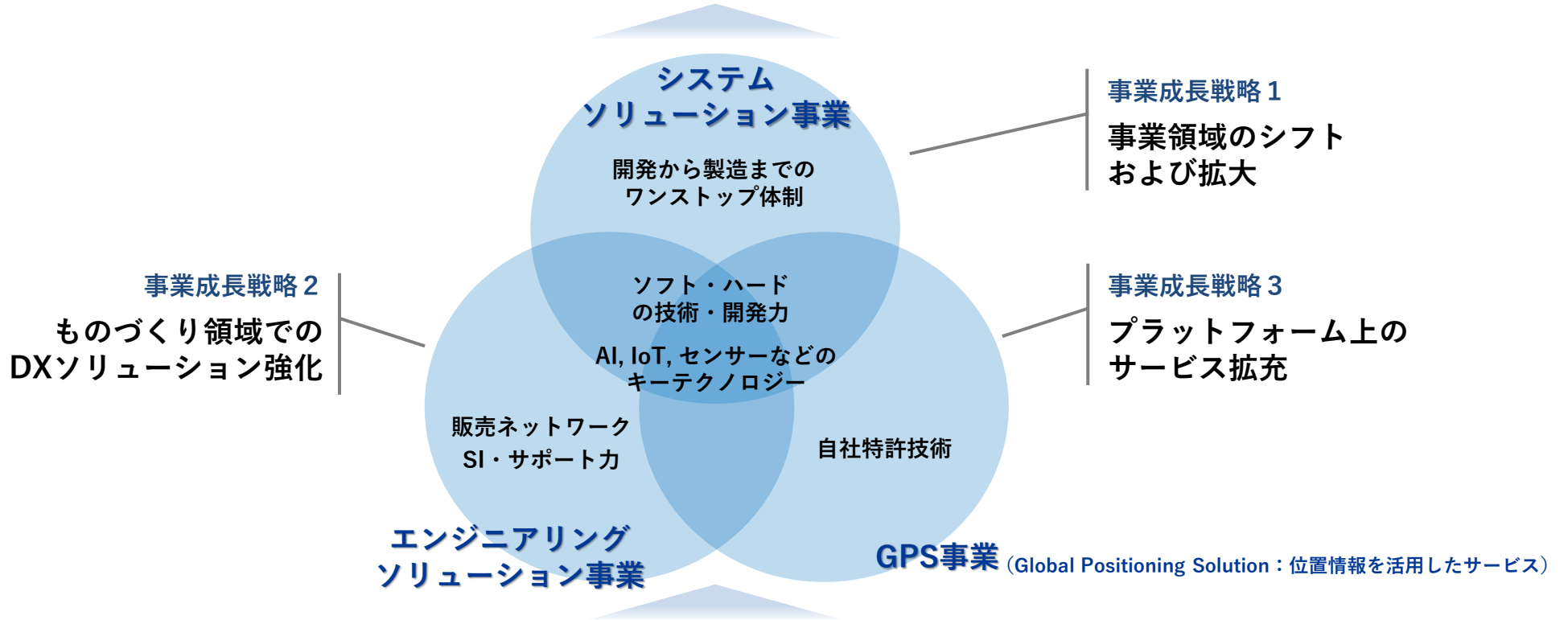


# 中期経営計画の全体像

全体方針

ソリューションパートナーとしての真価の発揮

事業成長  
戦略



経営基盤  
戦略

## 1. 人材

戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化

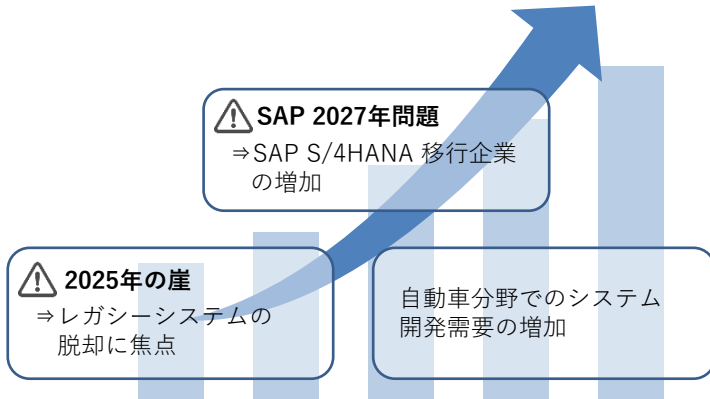
## 2. M&A・アライアンス

ビジョン実現に向けた機動的・積極的な実施

# システムソリューション事業

## 事業環境の見立て

- ▶ 様々な産業分野でデジタル化が加速しており、組込システムの需要は増加傾向。特に、自動車分野が市場全体の成長を牽引
- ▶ ERP市場も、デジタル化の進展やクラウド型ERPの導入拡大に伴い、成長の予想



## 3カ年の取組み

### 取組方針

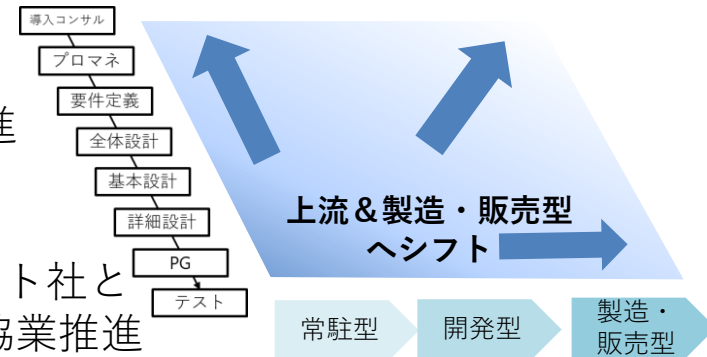
### 付加価値向上策

### 拡販策

## 事業領域のシフトおよび拡大

### ○ 上流 & 製造・販売型へのシフトによる高付加価値化

- ▶ システム開発の上流工程および製造・販売型に重点をシフトすることで、付加価値向上を推進



### ○ ERP領域への拡大

- ▶ 22年1月にグループインしたバート社とERP領域での事業拡大に向けて協業推進
- ▶ 継続的に利益を生み出すことのできるストック型のビジネスモデルへ

### ○ 自動車分野でのシステム開発事業の横展開による拡大

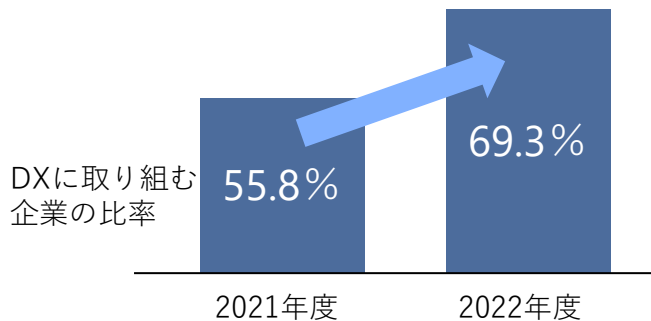
- ▶ モビリティ系企業の注力領域で培った当社自動車分野システム開発技術を他企業・他領域（ADAS、統合ECU等）へ横展開することで拡大を推進

# エンジニアリングソリューション事業

## 事業環境の見立て

- DXはバズワードから定着フェーズへ移行し、DXに取り組む企業は着実に増加
- CAD/CAM、PLMの市場は堅調な拡大傾向、デジタルツイン市場は大幅な拡大傾向

### DXに取り組む企業の割合の変化



出典：独立行政法人 情報処理推進機構「DX白書 2023」より作成

## 3カ年の取組み

### 取組方針

### 付加価値向上策

### 拡販策

## ものづくり領域でのDXソリューション強化

### ○ FlexSimによる生産性向上の推進

- FlexSim導入による製造現場、物流倉庫の全体最適化を推進
- 物流向け用途開発で2024年問題の解決へ

### ○ PLM事業の体制強化

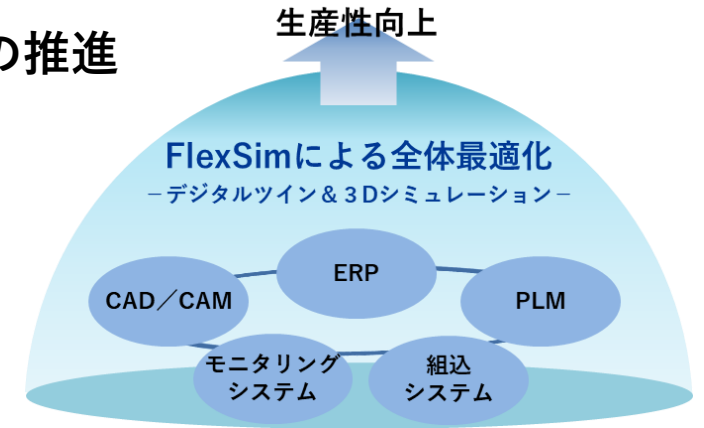
- ニーズ旺盛・高付加価値なPLMについて、当社グループTOPWELL社と協業推進

### ○ ラインナップの拡充・高付加価値化

- 自社技術を用いた新規ソリューション開発、既存ソリューションへの自社技術のかけ合わせにより、より多様な顧客ニーズに対応

### ○ 販売チャネルの拡大

- 全国販売網（代理店・パートナー）と連携強化し、顧客層拡大



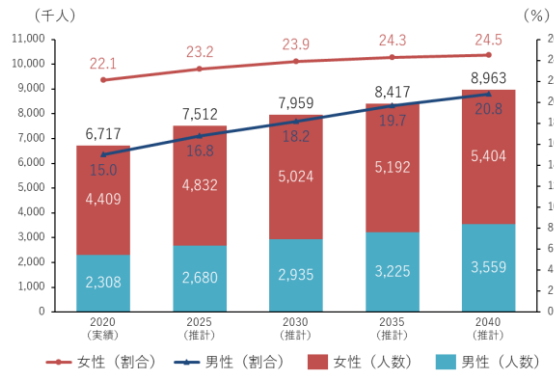
# GPS事業

(Global Positioning Solution : 位置情報を活用したサービス)

## 事業環境の見立て

- ▶ スマートデバイスの普及により潜在的な顧客層は膨大に存在し、位置情報サービスは今後も高い成長を示す予想
- ▶ 一人暮らし割合の増加は特に高齢者において顕著であり、「みまもり」需要が増加する予想

65歳以上の一人暮らし人数と割合



出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」より作成

## 3カ年の取組み

### 取組方針

### 付加価値向上策

### 拡販策

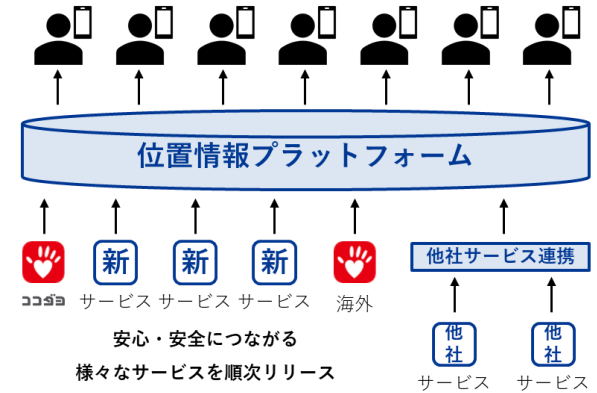
## プラットフォーム上のサービス拡充

### ○ サービスラインナップの拡充

- ▶ 自社プラットフォームを活用し、サービスラインナップを拡充することで収益力を強化
- ▶ 法人・自治体向けサービスも拡充
- ▶ みまもりサービス等の展開で、社会的課題の解決に貢献
- ▶ その他ヒト・モノの位置情報を活用した製造物流向けサービスを展開

### ○ 海外市場への展開

- ▶ 国内100万ダウンロードを達成した「ココダヨ」を2024年以降海外へ展開（アジア、欧州、米州諸国で国際特許取得済み）

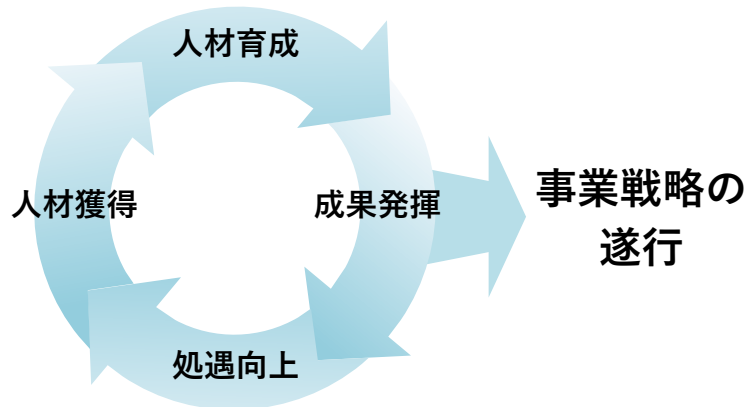


取組方針

## 戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化

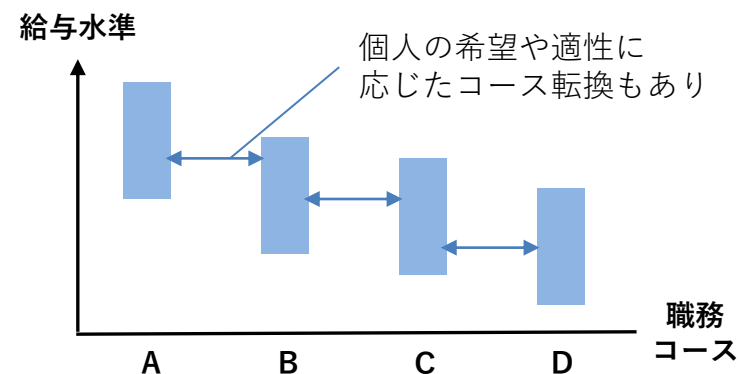
### 目指す方向性

- 戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化するため、人材マネジメントの好循環サイクルを構築



### 3カ年の取組み

- **高付加価値な事業への人材シフト**
  - PLM・ERPなど付加価値の高い事業へ人材をシフト
- **領域拡大・付加価値向上に向けた人事制度の見直し**
  - ジョブ型×成果型の仕組みに転換し、生み出す付加価値に見合った処遇を可能とすることで、従業員のモチベーションアップを図る
  - 事業領域を拡大し、戦略を推進していくうえで重要となる専門人材の拡充を目指す



- **規模拡大に向けた採用強化**
  - 新卒・中途の採用人数の拡大を予定
- **教育制度の拡充**

- 高い成果発揮に向けて、研修プログラムやE-ラーニングを拡充

# M&A・アライアンス

取組方針

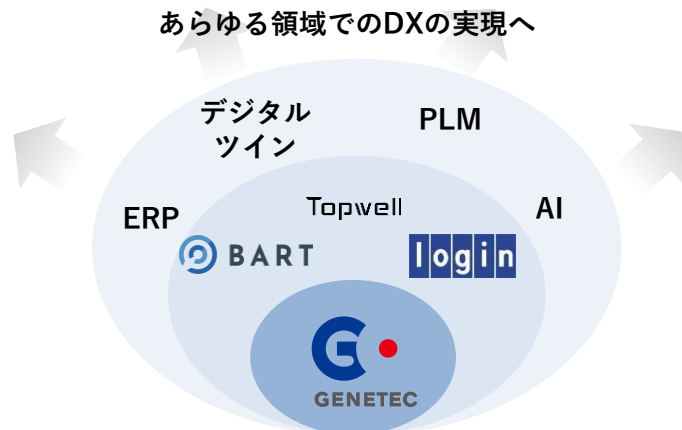
**ビジョン実現に向けた機動的・積極的な実施**

## M&A：目指す方向性

- ものづくりをワンストップで支援する体制構築に向け、3カ年においてもM&Aを機動的・積極的に実施

### M&Aのイメージ

既存のグループ会社に加え、ERP / PLM / デジタルツイン / AI 領域の人材、プロダクトを抱える企業を対象にグループの輪を拡大

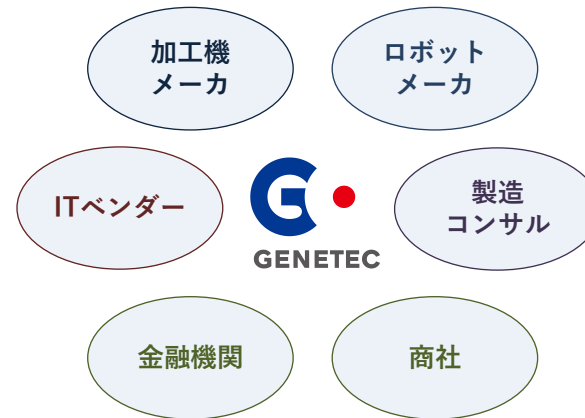


## アライアンス：目指す方向性

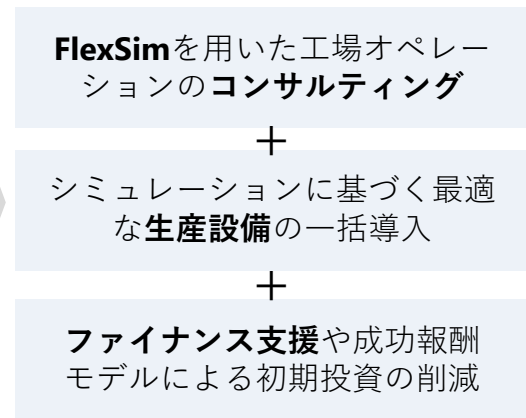
- 社会的課題の解決に資するアライアンスについても機動的・積極的に実施

### 製造業の生産性向上に向けたアライアンスのイメージ

アライアンス体制



提供するソリューション



# SDGs：持続可能な社会の実現への貢献

事業活動・企業活動を通じて、持続可能な社会の実現、企業価値の最大化を目指します。

## 事業を通じた社会貢献

対応Goal	寄与項目	当社事業・商材
--------	------	---------

### E 環境

#### 製造業の生産性向上

生産ラインや物流倉庫における劇的な生産性向上を、FlexSimをはじめさまざまなサービスで実現。日本のGDPの約20%、CO2排出量の約35%を占める製造業のDXを推進し、生産コスト・CO2排出量削減に寄与。



など

### S 社会

#### 人々の安心・安全な暮らしを実現

自社特許技術による位置情報受信アプリ「ココダヨ」の提供により、災害時、見守り時の安否確認、健康状況の把握に寄与。



2022年度、売上の一部を東日本大震災の復興支援団体へ寄付

## 企業活動を通じた社会貢献

対応Goal	施策項目
--------	------

### 若手技術者・起業家の育成

ビジネスコンテスト「ゼネテックDXチャレンジ」を隔年実施予定。その他、起業家支援策にも取組予定。若手技術者・起業家の育成・成長を支援。

### 教育・研修制度

幅広い研修制度で、エンジニアの技術習得をバックアップ。エンジニアの成長を通じて、社会の発展に寄与。

### 福利厚生制度

各種資格取得報奨金制度や語学研修、社内サークル活動の支援、住宅手当・保養所活用などを通して、社員の働きやすい環境づくりを推進。

### G ガバナンス

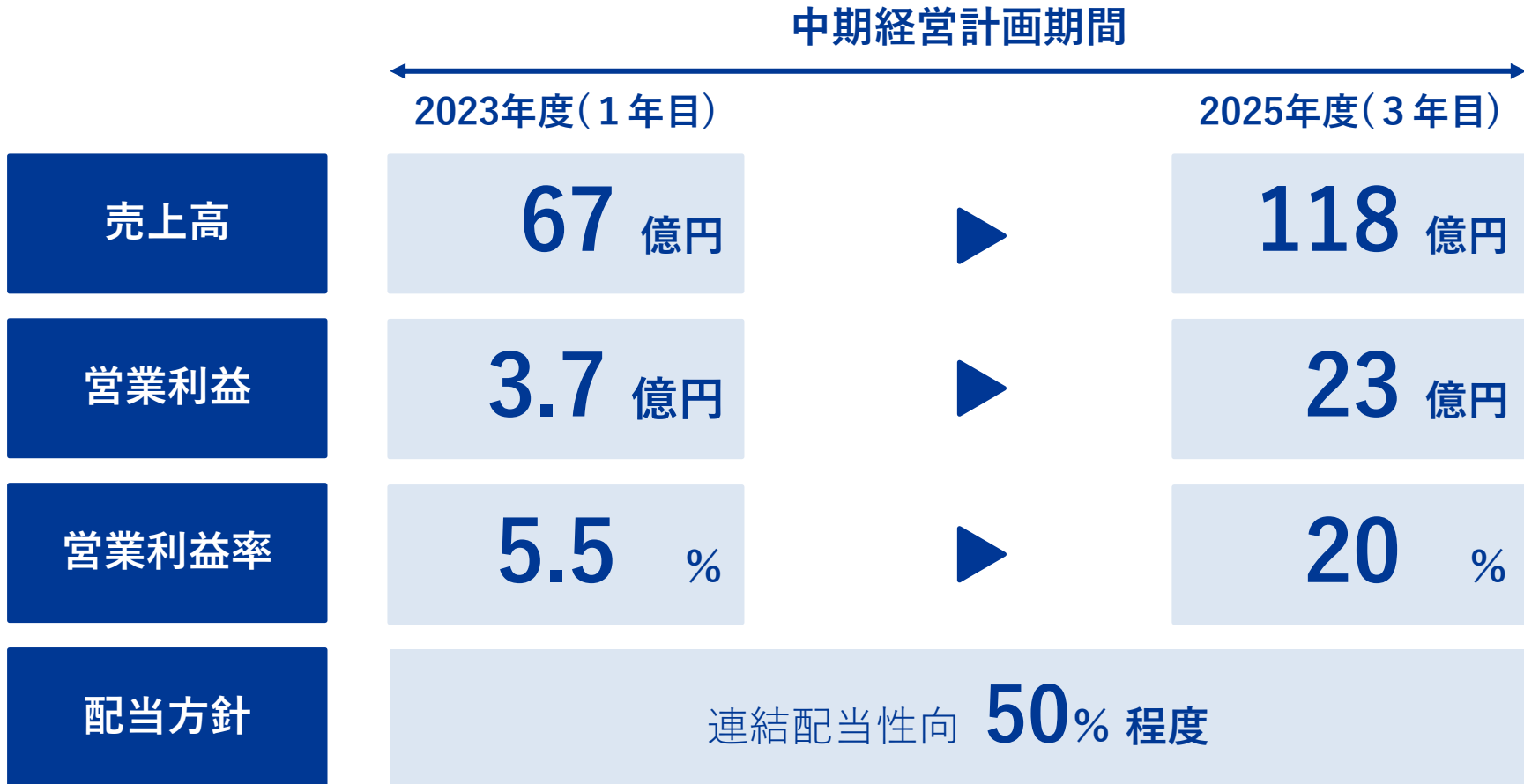
#### 公正な事業への取り組み

リスクマネジメント、コンプライアンスを徹底。



# 中期経営計画の経営目標

努力目標：営業利益率20%以上を早期に達成する





# 当社の行動指針

中期経営計画の目標の達成、その先の長期ビジョンの実現に向けて、3つのCを指針として進み続けます。

**C**hange

— 変革 —

**C**hallenge

— 挑戦 —

**C**ontinue

— 継続 —

# 免責事項

## 将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にもかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

**IRに関するお問合せ先**      **:**      **IR@genetec.co.jp**