



2026年5月15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 経営管理統括部
経営企画グループ長 石川 和典
(TEL 03-6258-5612)

「中期経営計画 2026-2028」策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において2026年度（2027年3月期）から始まる3ヵ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 2026-2028（2027年3月期～2029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2026-2028

(2027年3月期～2029年3月期)

2026年5月15日
(東証スタンダード 4492)



目次

1. 前中期経営計画(2023年度～2025年度) 振り返り
2. 新中期経営計画(2026年度～2028年度)

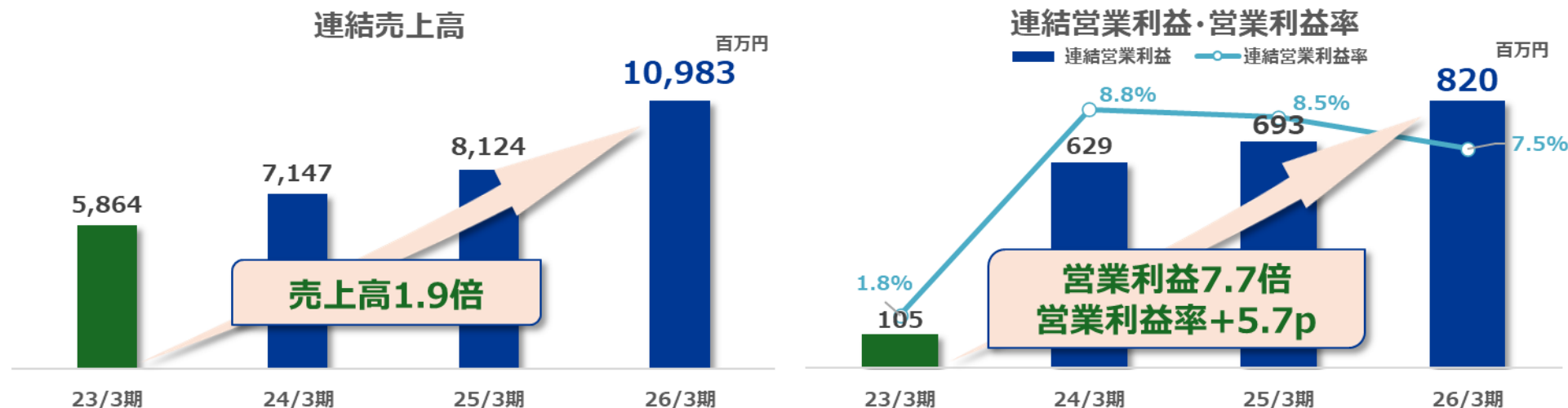
参考資料

前中期経営計画(2023年度～2025年度) 振り返り

前中期経営計画(2023年度～2025年度)振り返り

- 中計目標は未達ながらも、
前中計直前期(2023年3月期)と比較し、売上高1.9倍、営業利益7.7倍、営業利益率+5.7pの成長

	前中計直前期 (2023年3月期) 実績(A)	前中計最終年度 (2026年3月期) 経営目標(B)	2026年3月期 実績(C)	前中計目標差 (C-B)	前中計直前期 比較 (C-A)	前中計直前期 比較 (C/A)
売上高	58.6億円	118.0億円	109.8億円	△8.1億円	+51.1億円	+87.3% (約1.9倍)
営業利益	1.0億円	23.0億円	8.2億円	△14.6億円	+7.1億円	+674.9% (7.7倍)
営業利益率	1.8%	20.0%	7.5%	△12.5p	+5.7p	-
配当方針/ 連結配当性向実績	-	連結配当性向 50%程度	2024年3月期：48.9% 2025年3月期：48.9% 2026年3月期：49.7%			



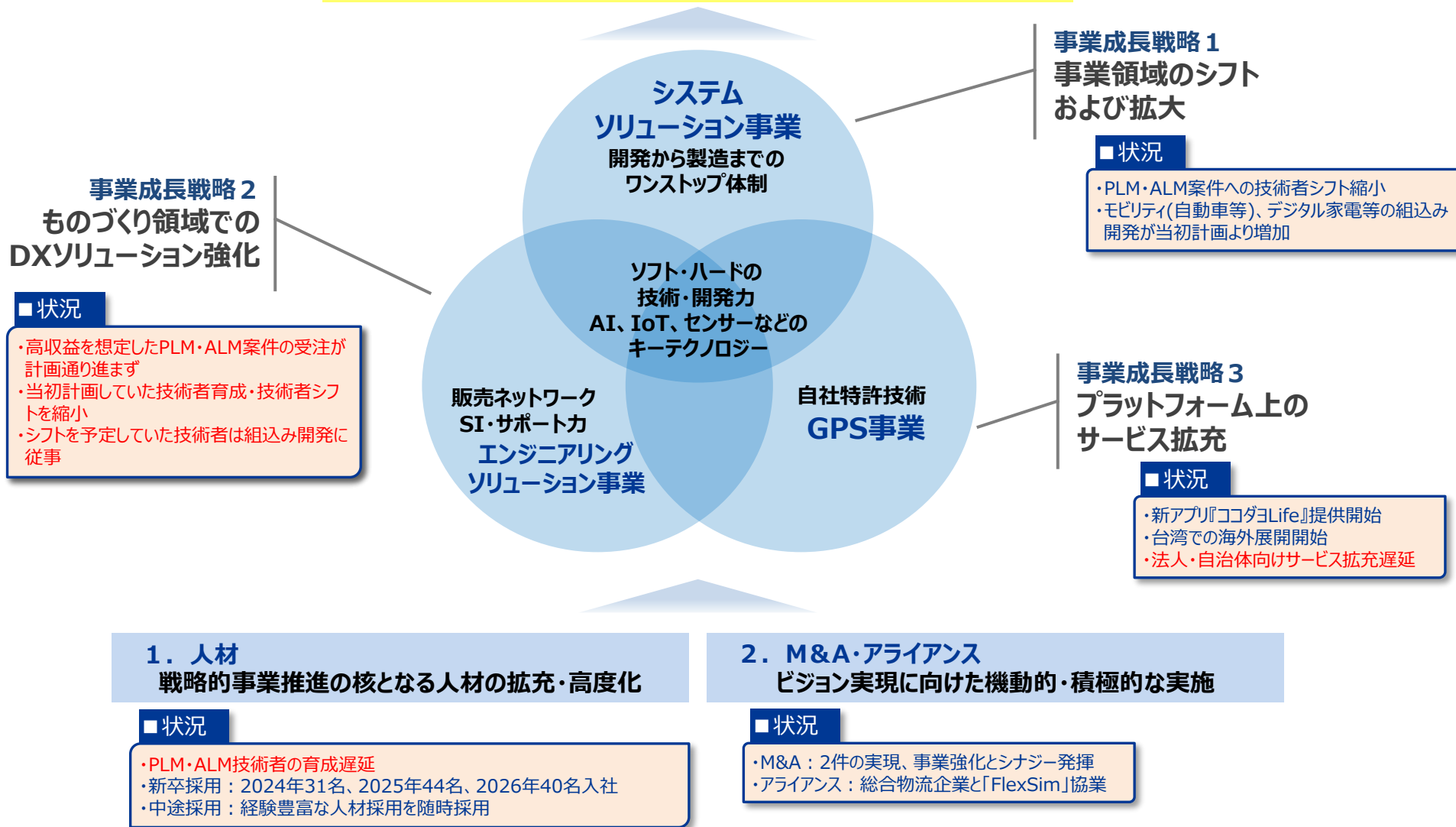
前中期経営計画(2023年度～2025年度)振り返り

全社方針

事業成長戦略

経営基盤戦略

ソリューションパートナーとしての真価の発揮



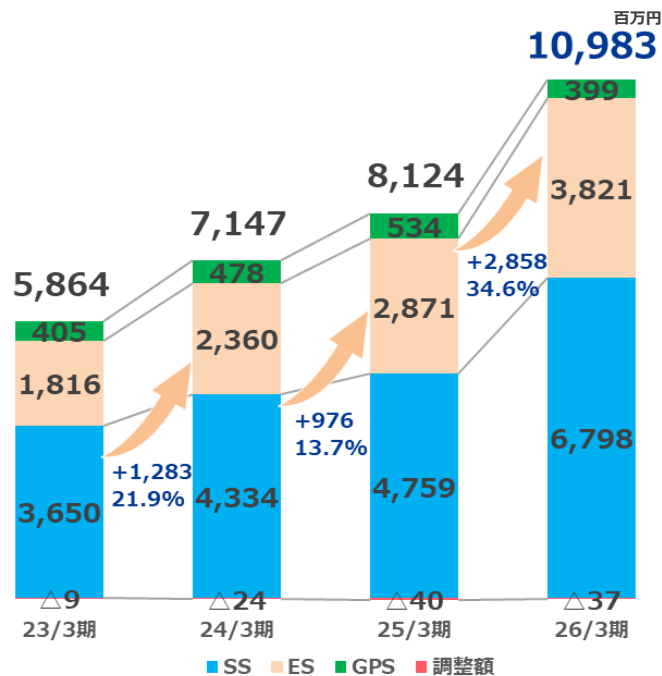
2023年3月期～2026年3月期 セグメント別業績推移、EBITDA

■ 前中計直前期(2023年3月期)と比較し、

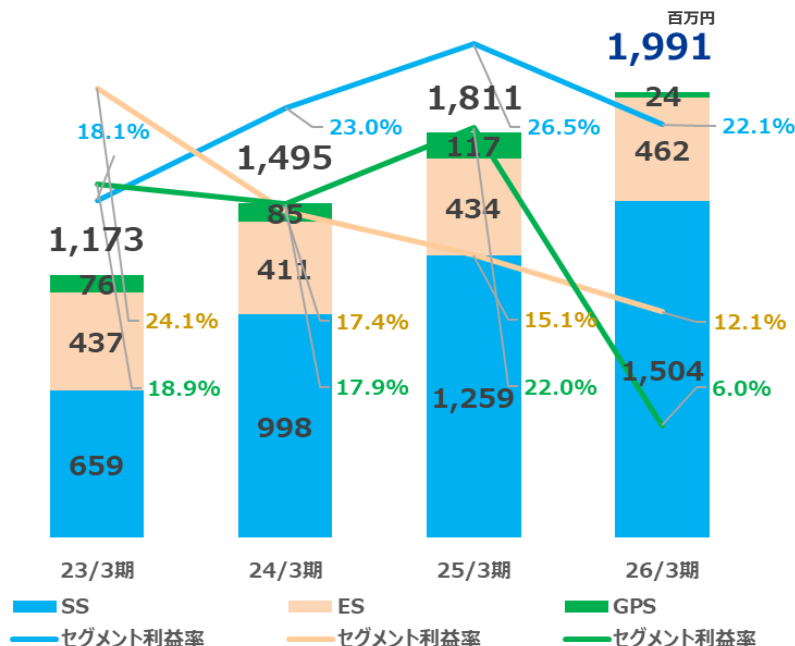
SS : 売上高31億48百万円(86.2%)増、セグメント利益8億45百万円(128.2%)増

ES : 売上高20億5百万円(110.4%)増、セグメント利益25百万円(5.6%)増

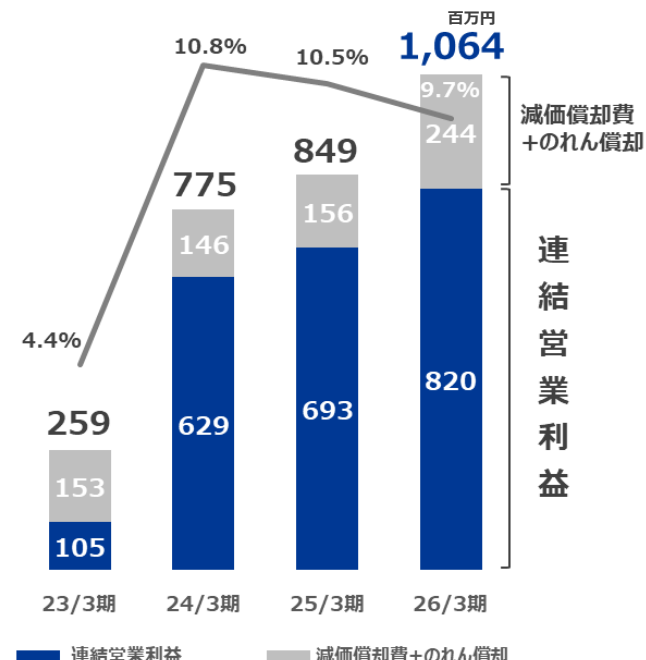
23/3期-26/3期 セグメント別 売上高推移



23/3期-26/3期 セグメント別 利益推移



23/3期-26/3期連結営業利益とEBITDA



連結売上高+51億19百万円(87.3%増)

連結営業利益+7億14百万円(674.9%増)

EBITDA+8億5百万円(310.2%増)

SS : システムソリューション事業 ES : エンジニアリングソリューション事業 GPS : GPS事業

前中期経営計画 振り返り総括・課題の認識

	戦略	施策	状況	課題
事業成長戦略	【SS事業】 事業領域のシフトおよび拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策 システム開発の上流工程および製造・販売型へのシフトによる高単価化 ■ 拡販策 自動車分野でのシステム開発技術の横展開による売上拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策 自動車メーカーおよびTier1企業の統合ECUなどの付加価値の高い開発案件の増加 ■ 拡販策 鉄道車両のソフトウェア開発などの組込系ソフトウェア開発が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業領域拡大と収益力強化 ■ SDV・ADAS等の高付加価値案件の獲得 ■ 高付加価値なFPGA開発案件の獲得 ■ 産業機器向けのソフト/ハード一体開発の新規案件獲得 ■ 営業力強化 ■ インサイドセールスの強化 ■ AIを活用した開発の効率化
	【ES事業】 ものづくり領域でのDXソリューション強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策 「FlexSim」およびPLM事業・ERP領域事業の推進 自社技術を用いた新規ソリューション開発等によるラインナップの拡充 ■ 拡販策： 販売チャネルの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策・拡販策 ・「FlexSim」：大手企業での売上拡大 ・CAD/CAM：技術サービスの売上増加 ・PLM/ERP：大手SIerとの連携強化による案件増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「FlexSim」：既存ユーザーへのメンテナンス・サポートの強化、準大手、中堅企業への拡販 ライセンス販売形態一本化への対応 ■ CAD/CAM：技術サービスの更なる増加、事業の効率化 ■ PLM/ERP：コンサルサービス拡大による高付加価値化 ■ インサイドセールスの強化 ■ AIを活用した開発の効率化
	【GPS事業】 プラットフォーム上のサービス拡充	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策 構築中の位置情報プラットフォームを活用したサービスラインナップの拡充による収益力の強化 ■ 拡販策： 海外市場への展開 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 付加価値向上策 新アプリ「ココダヨ Life」のサービス開始 ■ 拡販策 「dバリューパス」(旧スゴ得コンテンツ)の増加 累計190万ダウンロード突破 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「dバリューパス」以外のプラットフォーム拡大 ■ 海外市場への展開
経営基盤戦略	【人材】 戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高付加価値な事業への人材シフト ■ 人事制度の見直し ■ 採用強化 ■ 教育制度の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 目標設定と評価のサイクル見直し ■ 新卒採用2024年31名、2025年44名、2026年40名入社 ■ 中途採用：経験豊富な人材採用を随時採用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンジニア育成 ■ プロジェクトマネジメント力強化
	【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	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A・アライアンスの機動的・積極的な実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A：2件の実現、事業強化とシナジー発揮 ■ アライアンス：総合物流企業と「FlexSim」協業 	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A後の一体経営 ■ 更なるM&Aによる企業規模拡大

SS事業：システムソリューション事業 ES事業：エンジニアリングソリューション事業

当社の事業環境 -SWOT分析-

「弱み」を克服し、「脅威」に対処するために、
当社の「強み」であるソフト・ハード一体開発、製造業DXを支える幅広い技術領域、顧客基盤を「機会」に投入することで事業成長を図る。

S 強み

1. 組込み開発40年以上の実績と信頼、独立系SIer
 - 車載、デジタル家電、半導体製造装置など高難度領域での長期実績
 - 大手メーカーとの継続取引による安定した顧客基盤
2. 製造業DXを支える幅広い技術領域
 - 製造業のデジタル化を一気通貫で支援できる体制
 - CAD/CAM関連、FlexSim(3Dシミュレーション)、PLMなど
 - 組込み×製造業DXの技術ポートフォリオ
3. 自社製品、サービス
 - PLM導入業務診断サービス「AssessA SCAN」
 - 防災×位置情報スマホアプリ『ココダヨ』、『ココダヨ Life』

O 機会

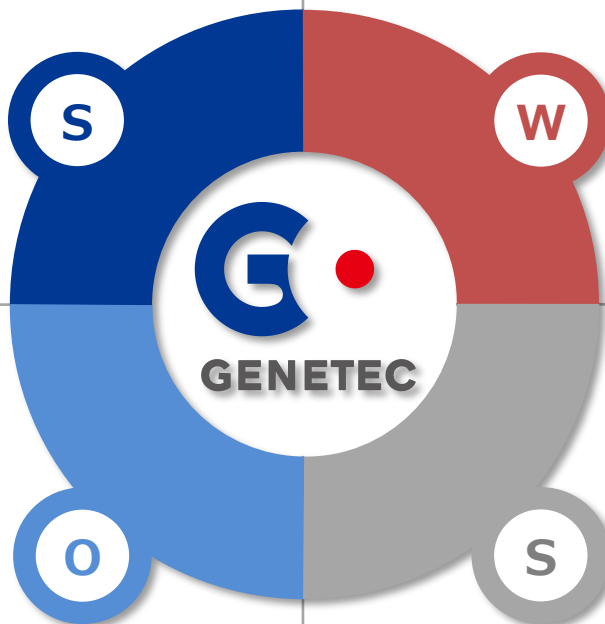
1. 自動車の電子化・ADAS・EV化の加速
 - 組込み開発の需要が継続的に拡大
 - ソフトウェア定義自動車(SDV)で新規領域増加
2. 製造業DX・デジタルツイン市場の成長
 - シミュレーション、PLMの需要が拡大
 - 物流2024年問題、改正物流効率化法で「FlexSim」での効率化検討
3. 防災・見守り市場の拡大
 - 高齢化社会で『ココダヨ』の利用シーンが増加
 - 災害多発国での需要

W 弱み

1. 受託開発比率が高く利益率が伸びにくい
 - SIer型ビジネスは人月依存で利益率が低い
 - 上流工程比率がまだ限定的
2. 人材依存度が高く、採用・育成が成長の制約
 - 組込み・PLM・シミュレーションなど高度人材の確保が必須
 - 採用競争が激化しており、供給制約が発生しやすい
3. 自社サービスの収益規模がまだ小さい
 - ココダヨは社会性は高いが、売上インパクトは限定的
4. 海外展開が限定的
 - 国内製造業依存が強く、景気変動の影響を受けやすい

T 脅威

1. 海外ソフトベンダーの組織・販売方針変更
 - ベンダーのM&Aによる組織や販売方針の変更による業績影響
2. 技術者不足による供給制約
 - 採用難により、案件を取りきれないリスク
3. 製造業の景気変動に左右される
 - 設備投資サイクルの影響を受けやすい
 - 半導体市況の変動もリスク
4. 為替変動による仕入れコスト増
 - 海外ソフト(Mastercam、FlexSimなど)の仕入価格の変動



新中期経営計画(2026年度～2028年度)

社会的課題の解決への挑戦

技術・開発力に裏打ちされたソリューションで、社会的課題の解決へ挑戦し続けます

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

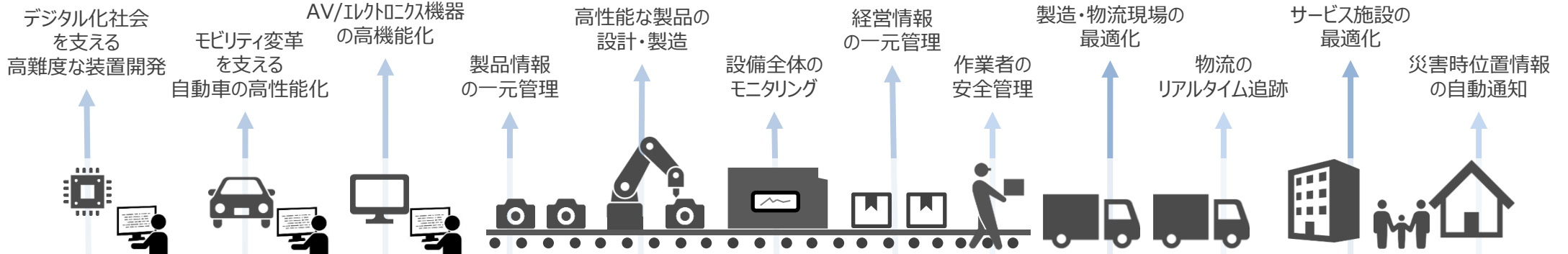
品質向上

付加価値向上

生産性向上

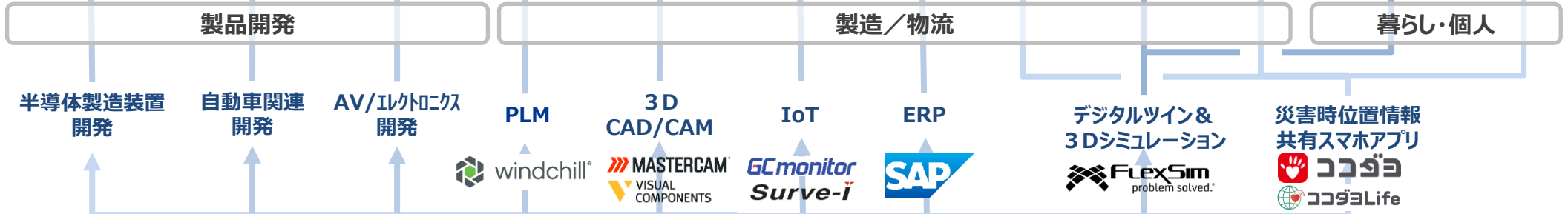
安全性向上

もたらす革新



取組むDX領域

当社が持つソリューション



ソフトウェア開発×ハードウェア開発×AI




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

創立以来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%



グループ力

これまでに当社グループに加わった各社の人材・技術・ネットワークを活かしたグループ力



販売ネットワーク

当社グループ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

長期ビジョンの実現に向けた成長ステップ

長期ビジョンの実現に向け、
新中期経営計画では「**トータルソリューションパートナーへの進化**」に取り組めます。

長期ビジョンの実現
「**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。**」

2026年4月～

- 新規M&Aによる企業規模拡大
既存事業とのシナジーによる更なる進化

2026年4月～2029年3月

新中期
経営計画

全社方針「トータルソリューションパートナーへの進化」

- 当社グループの人材・プロダクトを活かし、
お客様への高付加価値の提供を通じて、当社グループの企業価値向上を目指す。

2023年4月～2026年3月

前中期
経営計画

全社方針「ソリューションパートナーとしての真価の発揮」

- これまでに結集した人材・プロダクトを最大限に活かして、
お客様により一層高い付加価値をもたらすソリューションを提供する。

新中期経営計画 基本戦略と各施策の概要

基本戦略

1. 事業成長戦略

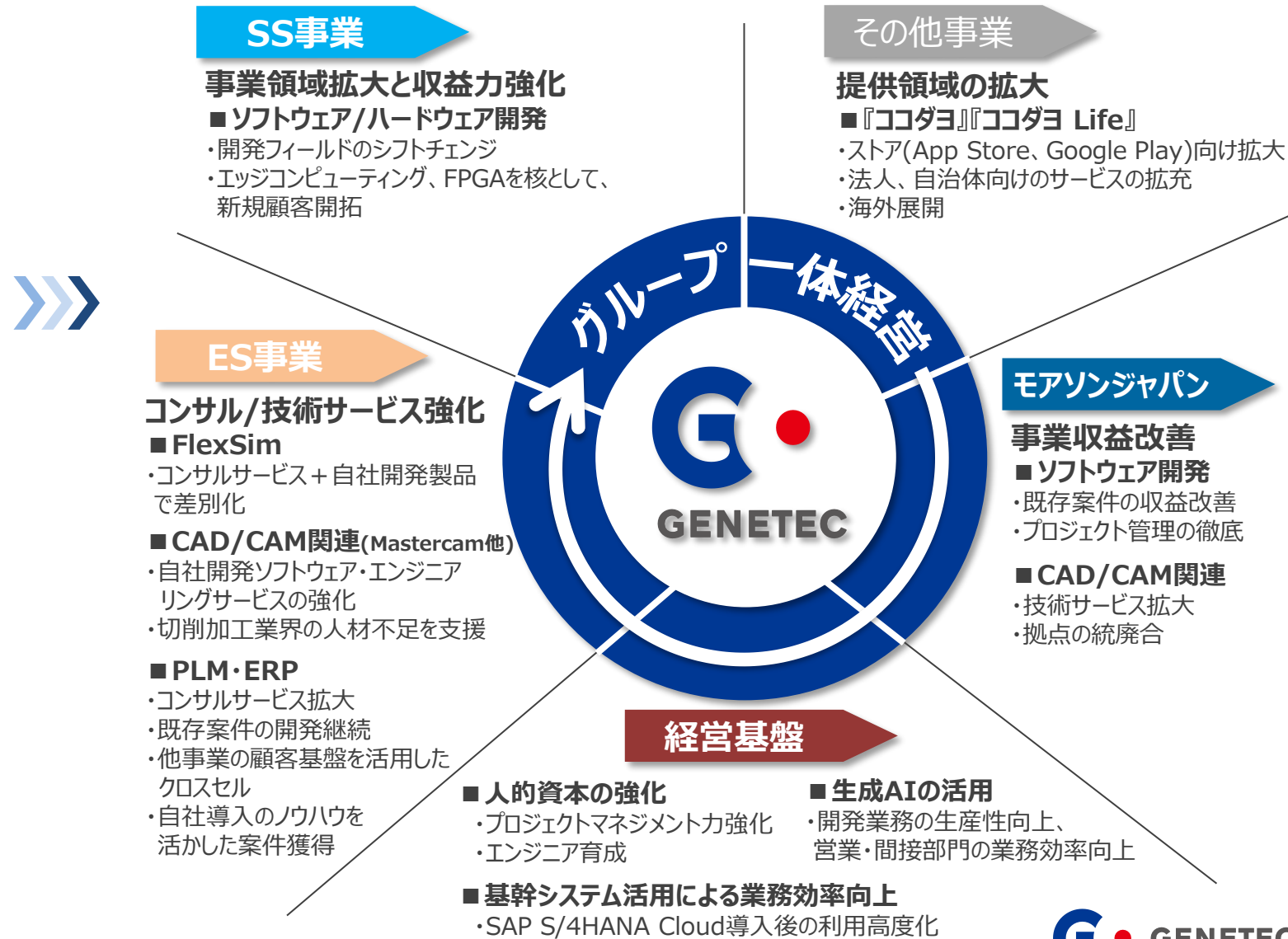
- ① SS事業 : 事業領域拡大と収益力強化
- ② ES事業 : コンサル/技術サービス強化
- ③ その他事業 : 提供領域の拡大
- ④ グループ一体経営 : 部門・会社を超えた一体運営

2. 経営基盤戦略

- ① 人的資本の強化
- ② 生成AIの活用
- ③ 基幹システム活用による業務効率向上

SS事業 : システムソリューション事業
 ES事業 : エンジニアリングソリューション事業
 その他事業 : GPSソリューションを含むその他事業

各施策の概要

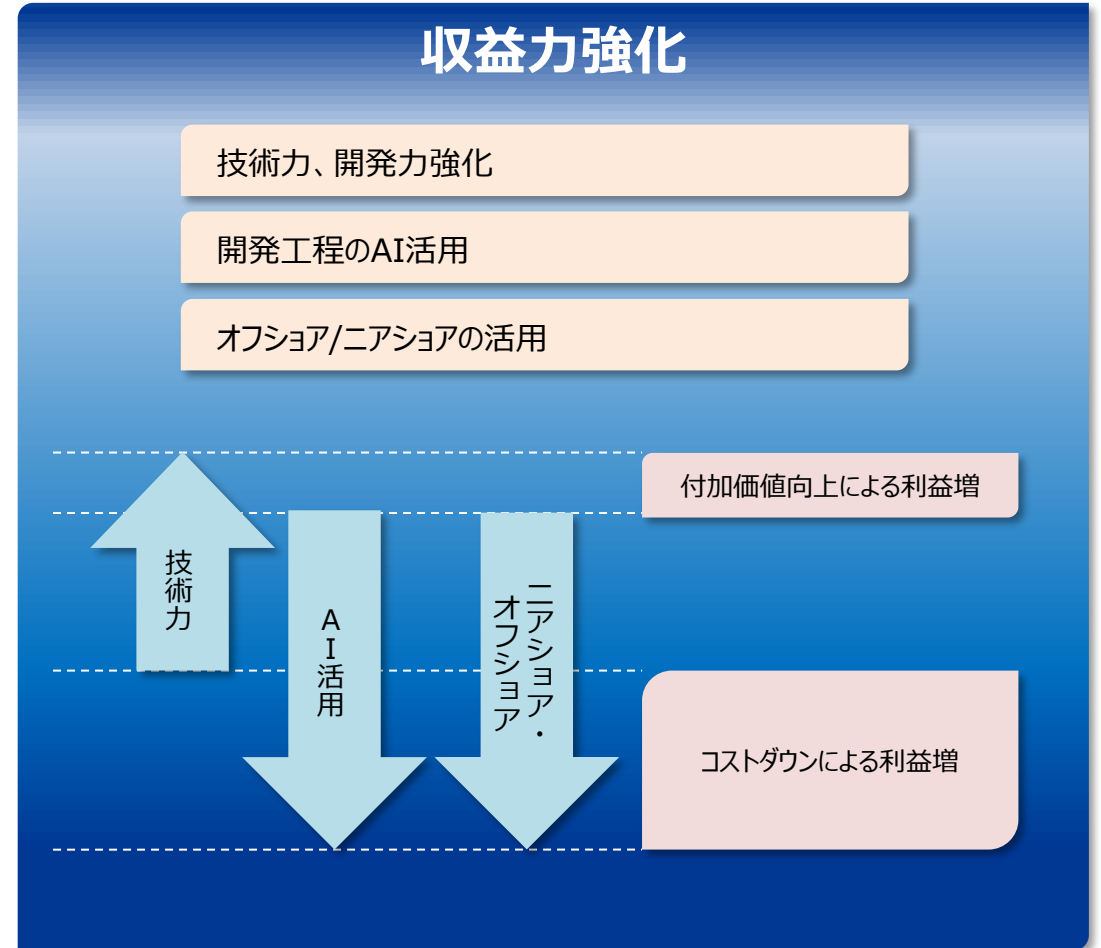
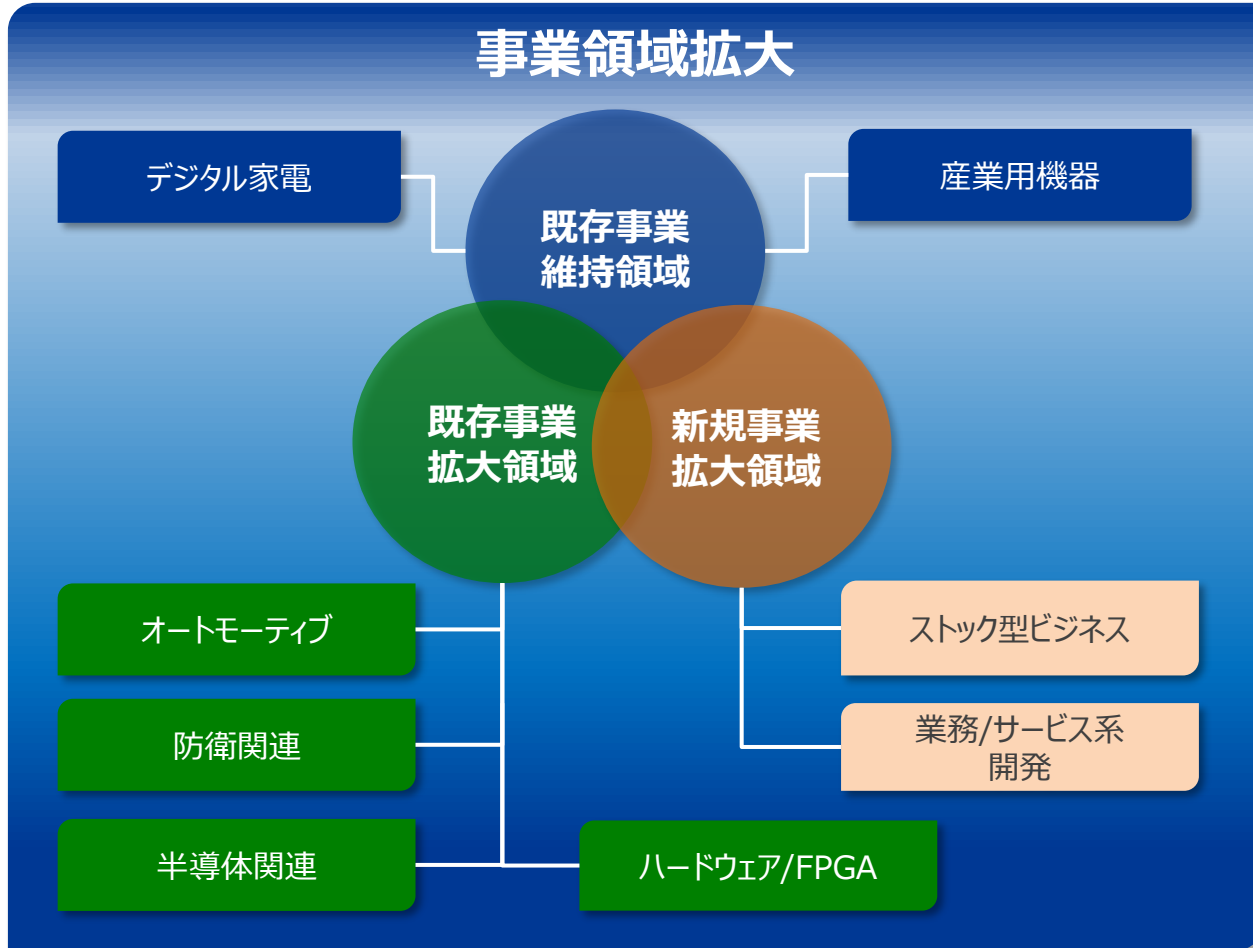


事業成長戦略

システムソリューション(SS)事業 基本戦略全体像

ソフトウェア開発/ハードウェア開発

基本戦略：事業領域拡大と収益力強化



事業成長戦略

システムソリューション(SS)事業

ソフトウェア開発/ハードウェア開発

市場環境

【組込みシステム】

日本市場 : 2024年約7,800億円 2030年1兆円超 CAGR6~7% (出典: フォーチュンビジネスインサイト、ビジネスリサーチインサイト、Global Market Insights)

日本の製造業 : Flexible Manufacturing(多品種少量生産型)時代への転換期

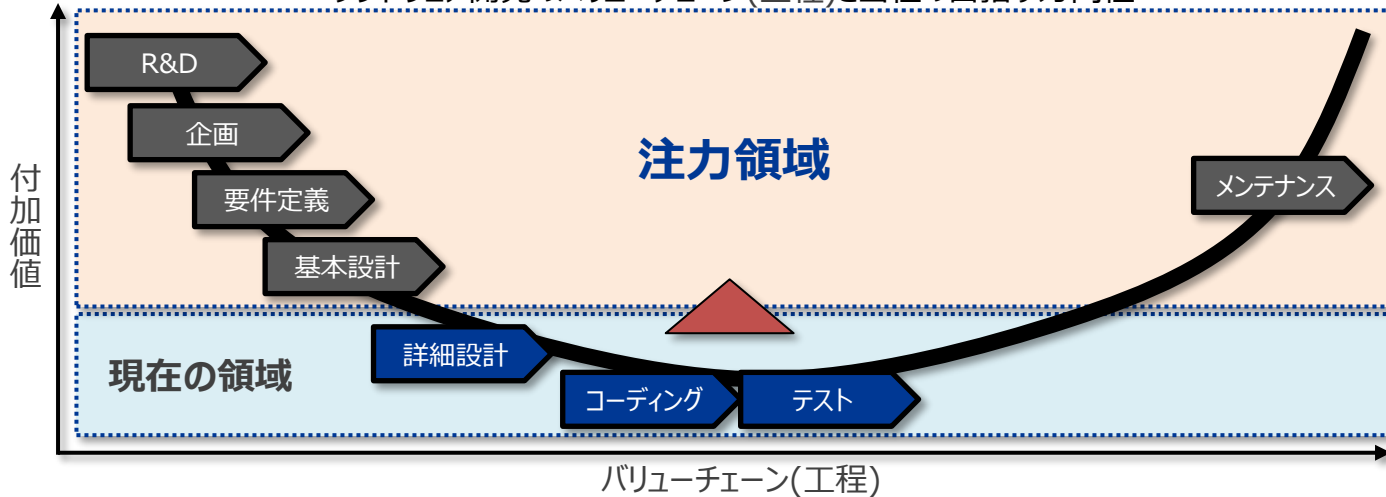
“モノからコトへ” : バリューチェーンの高付加価値領域へ、ビジネスやリソースをシフト。事業環境の急激な変化に柔軟に適應するため、会社や人のインテリジェンス化を加速

重点施策

開発フィールドのシフトチェンジ

- 顧客の製品(モノ)開発だけでなく、提供するサービス(コト)開発や業務系システム開発など新たな開発フィールドへ
- 製造業の開発部門のみならず、非製造業やサービス企画部門などの上流工程へも展開
車載、産業機器、医療機器、家電、音楽機器、IoTデバイスなど

ソフトウェア開発のバリューチェーン(工程)と当社の目指す方向性



事業成長戦略

システムソリューション(SS)事業

ソフトウェア開発/ハードウェア開発

市場環境

【エッジコンピューティング】(出典：総務省, IDC Japan, デロイト トーマツ ミック経済研究所, Fortune Business insights)

日本市場：2025年約1.9兆円 2028年約2.6兆円 CAGR11.8% (支出額)

主な市場：スマートファクトリー、機械やロボットの遠隔操作、高精細映像伝送、AR/VR仮想空間サービス、自動運転、製造業、建設業などの遠隔操作での利用

【FPGA】

日本市場：2023年約1,183億円 2030年約2,731億円 CAGR約12.7% (出典：Grand View / Horizon)

成長要因：工場自動化やロボット制御の高度化、エッジ側での柔軟かつ高密度な演算ニーズ、リアルタイム制御やAI推論の高速化

応用分野：ロボット制御、画像処理、医療機器、5G基地局、IoTデバイス、高速通信インフラ、AIディープラーニング、宇宙機器、航空機制御

強み/弱み：強み 高密度・低遅延情報処理、柔軟性(再構成可能なハードウェア) 弱み 設計難易度高、チップ単価高

重点施策

エッジコンピューティング、FPGAを核として新規顧客開拓

- 当社の強み先端組込み技術(ソフト・ハード)で高付加価値を提供
- 組込システムからエッジAIシステム、業務システムへと対応領域を拡大

FPGA
Field-Programmable Gate Array

高速処理を実現できるカスタマイズ可能なIC

特徴

- 圧倒的な演算力
- 膨大なデータをリアルタイム処理
- 超高速通信
- 複雑なネットワークを簡単に構築
- 自由な高い設計
- 構成を自在に変更し、要件変化にも対応

ゼネテックの開発実績

- センサ制御(画像・距離 etc)
- 画像検査装置
- 人工衛星向け姿勢制御

FPGA開発に必要な、ハードウェア・ソフトウェアの協調設計力

SDV
Software Defined Vehicle

ユーザーに最新の価値・体験を提供し続けられる基盤

特徴

- 柔軟な拡張性
- ソフトウェアで機能を後から追加・更新可能
- 統合管理
- 自動運転、車室空間、安全支援を一元的制御
- 効率的な開発
- ソフトウェアで改善を短期、開発速度を向上

データ収集

自動運転 車室空間 安全支援

ソフトウェア層

SDV開発を支える豊富なアーキテクト人材

OTA
Over The Air

サービス・機能を常に最新化

特徴

- 遠隔更新
- インターネット経由で常に最新の状態を維持
- 高信頼性
- セキュリティ確保や不具合対応を即時反映
- 継続的品質向上
- 購入後も継続を促しサービス価値を向上

配信

アップデート

信頼性のある堅牢なソリューションを提供可能

事業成長戦略

エンジニアリングソリューション(ES)事業

FlexSim



市場環境

【デジタルツイン市場】

デジタルツイン市場は毎年10%以上の成長が続くと予想される (出典: IDC Japan)

物流2024年問題、改正物流効率化法で各企業が効率化検討

【FlexSim】

サブスクリプションライセンス版に一本化

重点施策

当社だけが提供可能できるコンサル・技術サービス拡大

- 大手顧客でのコスト削減・生産性向上実績を準大手・中堅企業に展開
- 物流業界での人手不足対策ソリューションの開発と提供

FlexSimは、生産ラインや物流現場、医療現場などのレイアウトを見やすい3Dモデルで簡単に作成し、現状の分析から課題を発見できるソフトです。コスト削減や人員不足への対応、医療現場の感染対策などの課題を解決し、人・モノが動く現場の生産性・利益向上に貢献するベストソリューションです。

物流倉庫



物流倉庫の動線・作業効率を可視化しレイアウト最適化や人員配置を改善しスループットを大幅UP

病院



患者の動線や待ち時間を可視化し、診療フローやスタッフ配置を最適化します。

小売り



顧客動線やレジ待ち時間を可視化し、売場レイアウトとスタッフ配置を最適化して売上増加に貢献します。

製造業



工程の流れや作業負荷を可視化し、ラインバランスや設備配置の最適化によって生産効率が向上します。

Sler



ロボット動作や工程を事前検証し、OLPIによりティーチング工数を削減・立ち上げスピードが劇的に向上します。

FlexSim導入事例 金属加工業 Y社

- FlexSimで作業員の工程をシミュレート
- 作業全体の80%がワーク供給作業であることが判明
- ワーク供給を自動化することで作業時間を60%削減
- 作業時間削減の結果 生産性150%UP



事業成長戦略

エンジニアリングソリューション(ES)事業

CAD/CAM関連

MASTERCAM™

市場環境

【CAD/CAM関連】

- ・2021～2022年はコロナ禍後の回復需要があったが、2023年以降は工作機械需要は横ばい。2025年以降は米国関税の影響で予測不透明
- ・切削加工業界は慢性的な人材不足

重点施策

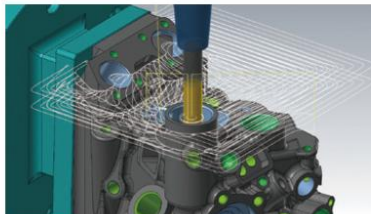
自社開発ソフトウェア・エンジニアリングサービス強化、加工データ自動作成などで顧客の生産性向上を支援

- 当社の強みであるソフトウェア開発力を活かした自社開発商品・自社エンジニアリングサービス注力による差別化
- インサイドセールスによるコールドリードや休眠顧客からの案件創出

MASTERCAM™

切削加工業界の抱える課題：慢性的な人材不足・少子高齢化・加工技術継承問題

NC加工データ自動作成
生産性大幅向上10倍!



加工プログラム作成
工数削減95%



顧客に寄り添った
テクニカルサポート



事業成長戦略

エンジニアリングソリューション(ES)事業

PLM/ERP関連



市場環境

【PLM関連】

・2025年度の国内PLM市場規模は、システムメーカー出荷金額ベースで前年度比6.5%増の約810億円を見込む (出典：矢野経済研究所)

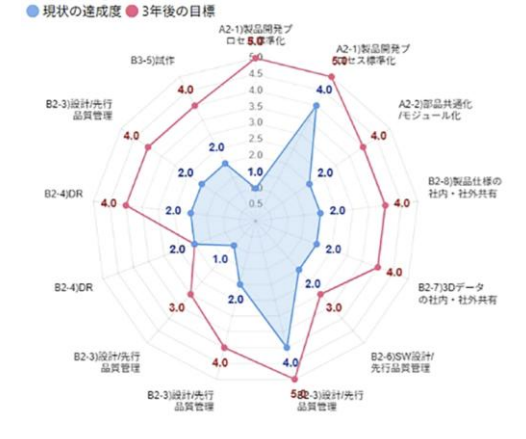
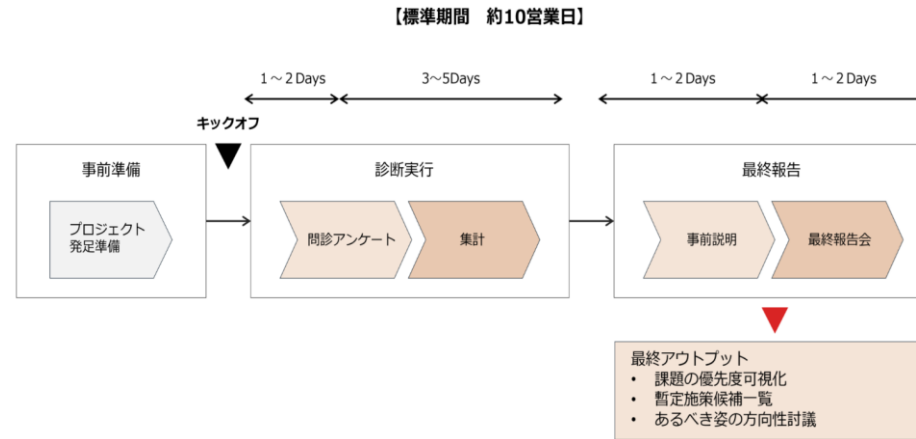
【ERP関連】

・従来のパッケージ版は減少しSaaS版の増加が加速 (出典：ITR Market View：ERP市場2025)

重点施策

高付加価値なコンサルサービスの拡大、他事業の顧客基盤を活用したクロスセル

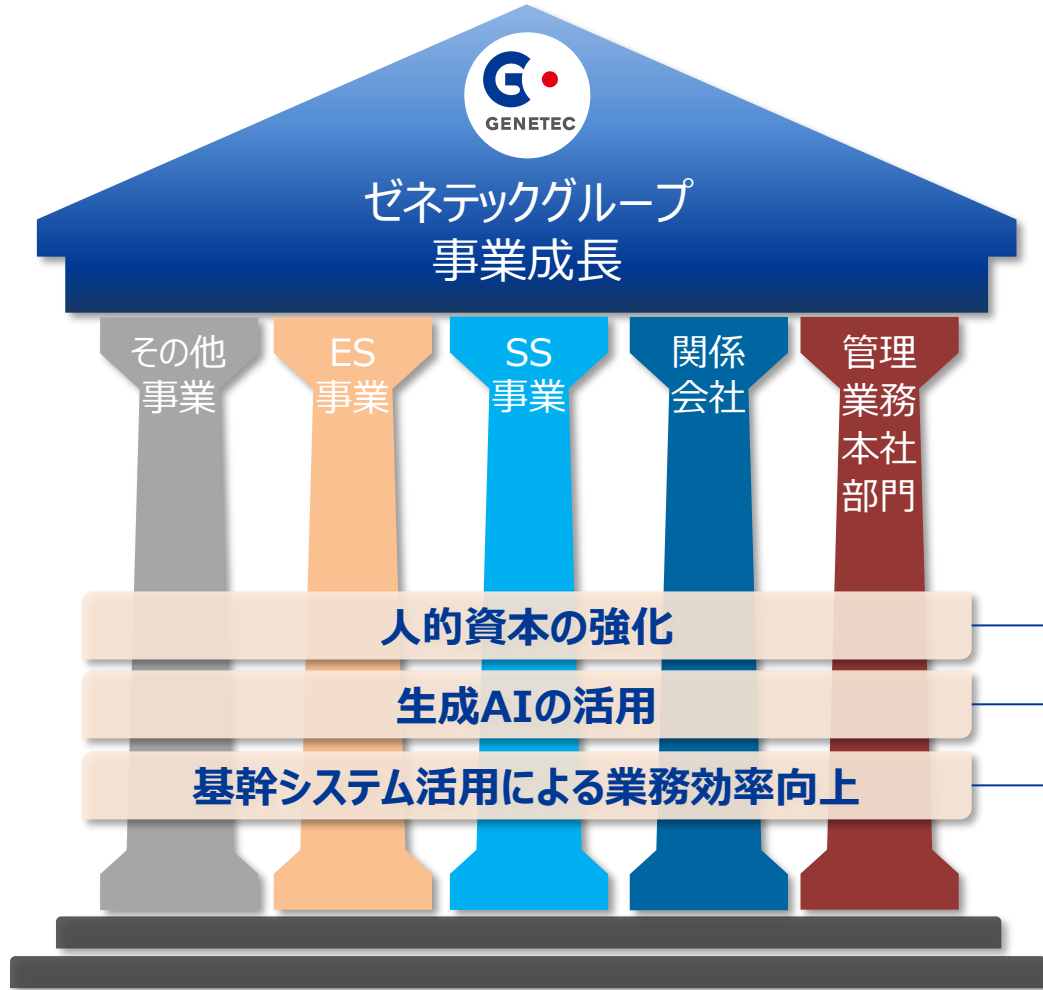
- PLM：自社開発ツール「AssessA SCAN」を用いた導入コンサルサービスの拡大、大手SIerとの連携強化による案件継続
- ERP：SAP S/4HANA Cloud自社導入のノウハウを活かしたSAP導入支援案件の獲得



経営基盤戦略

取組み方針

事業成長を支え、環境の変化に対応し、持続的成長を可能にする経営基盤の確立



人的資本の強化

- 事業成長の基礎となる人材育成
 - ・プロジェクトマネジメント力強化
 - ・エンジニア育成
- 人材マネジメントの好循環サイクル
 - ・人材育成 → 成果発揮 → 処遇向上 → 人材獲得 の好循環サイクル
- 従業員が能力や活力を発揮できる就業環境の整備
 - ・女性活躍推進「えるぼし認定」最高位(3つ星)取得に続き、くるみん、健康経営の取得を目指す



生成AIの活用

- 開発業務の生産性向上、営業・間接部門の業務効率を向上
 - ・AI活用基盤とガバナンス整備、個人利用から全社標準へ移行
 - ・開発部門・営業部門・間接部門でAIを活用した業務フローの定着
 - ・知識活用・判断・改善の自律循環



基幹システム活用による業務効率向上

- SAP S/4HANA Cloud導入後の利用高度化
 - ・決算の早期化、プロジェクト管理の精緻化
 - ・連携システムの構築による業務効率向上



サステナビリティ(ESG/SDGs)

取組み方針

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

事業を通じた社会貢献



寄与項目

当社事業・商材

E 環境

環境保護と持続可能な産業の発展

地球環境を守りながら持続可能な産業の発展を支える取組みを推進。

特に、製造業と物流のデジタル化を推進し、エネルギー効率を高め、CO2排出量の削減に貢献。

■ デジタルツイン技術

デジタルツイン技術を製造業や物流倉庫に導入し、生産性向上とコスト削減を実現。シミュレーションによる最適化を通じて、エネルギー効率を高め、CO2排出量を削減しています。

■ 企業価値の最大化と環境への配慮

国内におけるCO2総排出量の35%を占める製造業。当社はデジタルソリューションにより、これら製造業における環境負荷の低減を図りつつ、企業価値の最大化に貢献します。



など



S 社会

人々の生活の質向上と安全を守る

社会的な責任を果たすために、安全で豊かな社会の実現に向けた取組みを進めています。特に、災害時の安全確保や、若手技術者の育成を通じて、社会貢献を果たしています。

■ 災害時位置情報共有アプリ『ココダヨ』・『ココダヨ Life』

災害時や見まもり時の安否確認をサポートするアプリ『ココダヨ』を提供。緊急地震速報と連動し、家族や大切な人の位置情報を自動通知する機能を持つこのアプリは、社会的安心を提供しています。



企業活動を通じた社会貢献



当社施策

S 社会

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。

女性活躍の推進

女性をはじめ多様な人材が能力を発揮できる職場環境の実現に向けて、女性の採用・定着・キャリア形成を支援する取組みを推進。女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」(3段階目・3つ星)を取得。

働きやすい職場環境の整備

育児・介護休業制度の周知や復職支援、雇用形態の転換制度など、社員一人ひとりがライフステージに応じて安心して働き続けられる制度の整備・運用。



G ガバナンス

透明で公正な企業運営

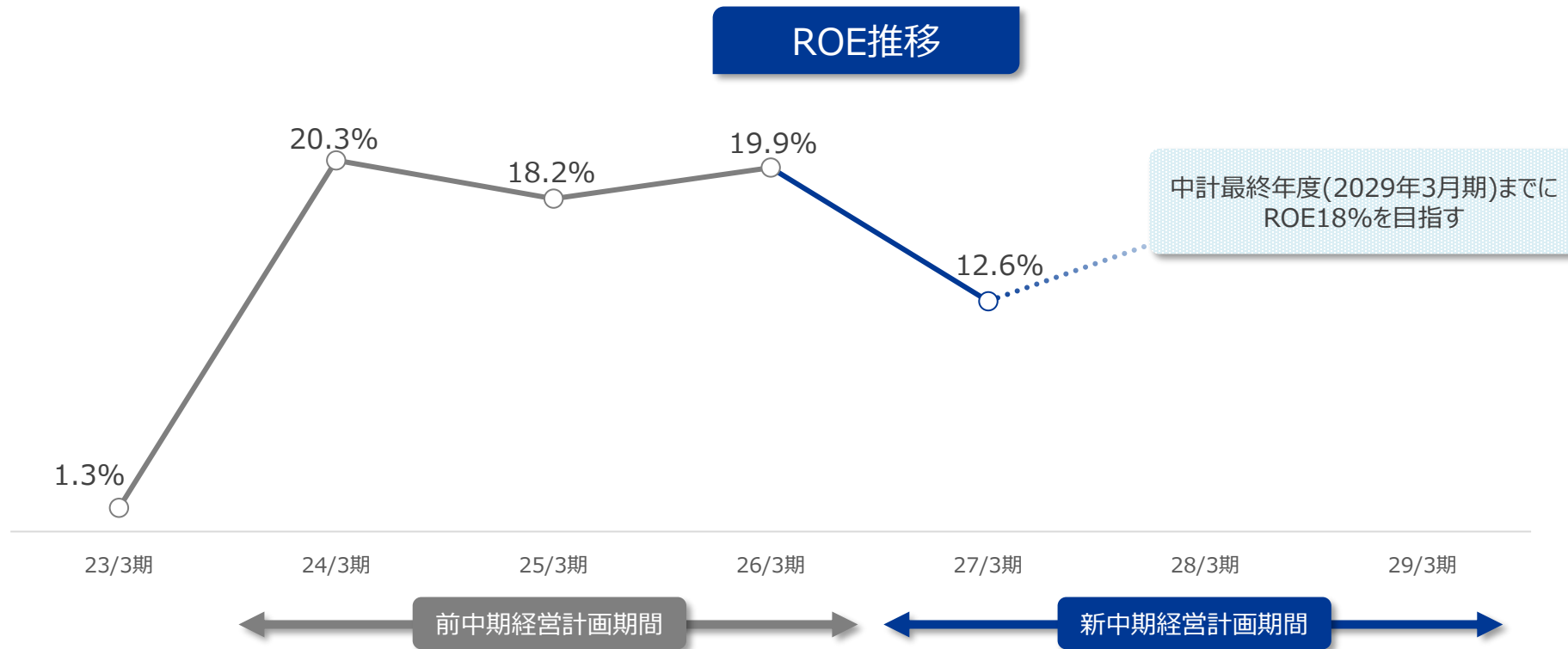
コーポレート・ガバナンスの維持・強化を通じて、株主、顧客、社員をはじめとするステークホルダーの皆様に対し、経営の健全性、透明性、遵法性と公平さを確保し、企業価値のいっそうの増大に努める。



資本コストと株価を意識した経営

取組み方針

- 新中期経営計画においては、財務の安定性と資本効率のバランスを重視し、持続的な成長に向けた投資とのバランスを図りながら、中計最終年度(2029年3月期)までにROE18%を目指しつつ、資本コストと株価を意識した経営を通じて中期的に企業価値を高めていく。



株主還元方針

配当方針の変更

変更前(2024年3月期～2026年3月期)

- 事業環境や財政状況、経営成績を考慮のうえ、内部留保と配当のバランスを考えた利益配分を行う
- 2026年3月期までを目安として当面の間、中間配当および期末配当の年2回、連結配当性向50%程度を目途に実施

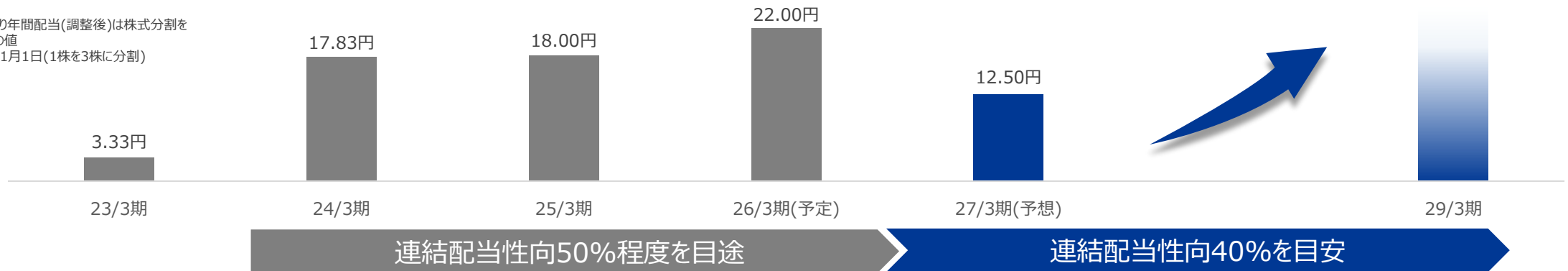
変更後(2027年3月期～2029年3月期)

- 事業環境や財政状況、経営成績を考慮のうえ、財務の安定性と資本効率のバランスを重視し、持続的な成長に向けた投資とのバランスを図る
- 中期経営計画期間(2027年3月期～2029年3月期)における利益配分は、将来の事業拡大や収益拡大を図るための資金需要および財務の健全性を考慮したうえで、連結配当性向40%を目安とする
- 中間配当および期末配当の年2回の配当を実施

年間配当額の推移

■ 1株当たり年間配当額(調整後)

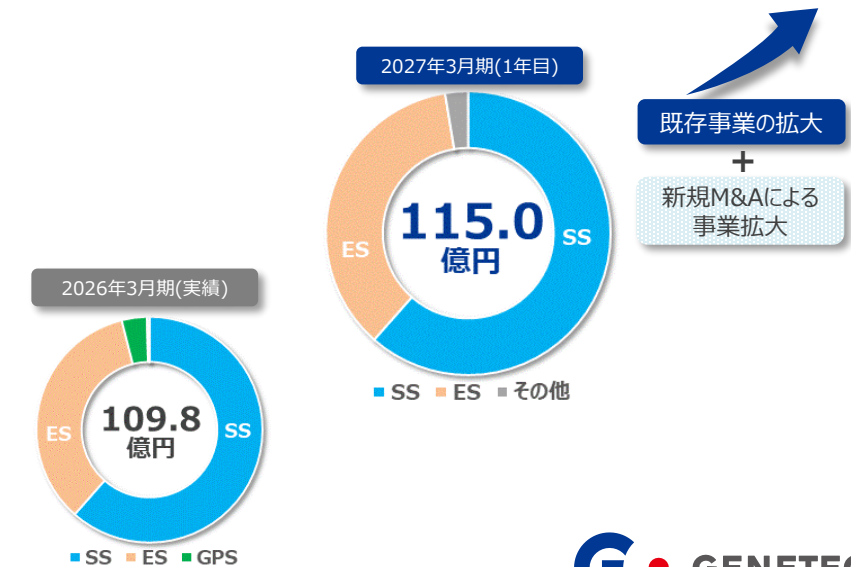
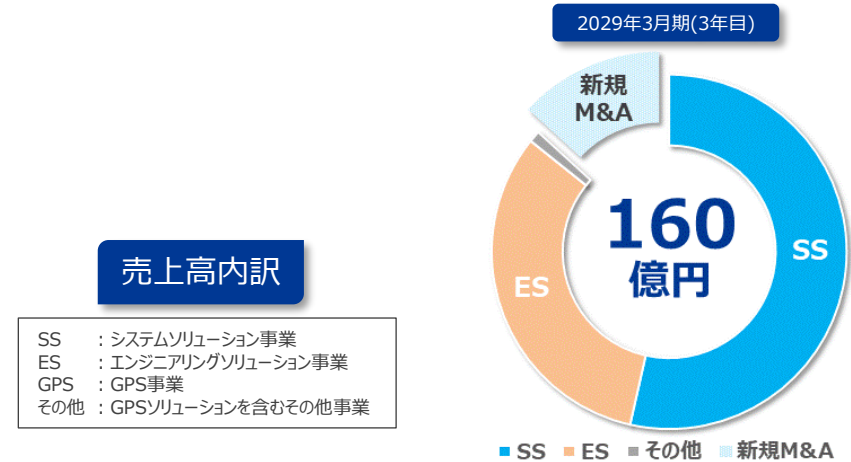
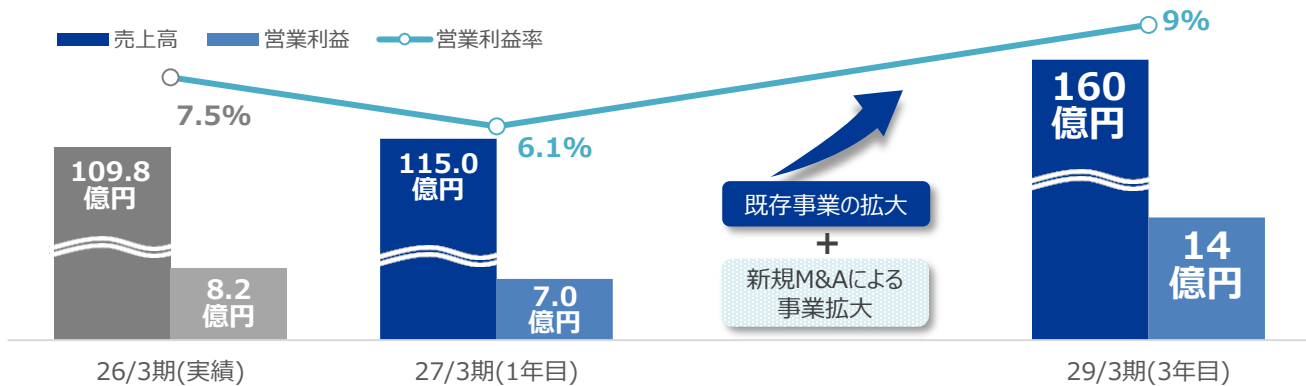
※1株当たり年間配当(調整後)は株式分割を考慮後の値
2024年1月1日(1株を3株に分割)



新中期経営計画の経営目標

- 新規M&Aによる事業拡大を含め、中計最終年度(2029年3月期)までに、売上高160億円、営業利益14億円、営業利益率9%、ROE18%を目指す

	新中期経営計画(2026年度~2028年度)		
	2026年3月期 実績	2027年3月期 (1年目)	2029年3月期 (3年目)
売上高	109.8億円	115.0億円	160億円
営業利益	8.2億円	7.0億円	14億円
営業利益率	7.5%	6.1%	9%
ROE	19.9%	12.6%	18%
株主還元	連結配当性向40%を目安		



參考資料

ゼネテックグループを取り巻く事業環境 -外部環境-

国内ITサービス市場全体動向

国内ITサービス市場は、2024年から2029年までの年間平均成長率(CAGR)6.6%で成長し、2029年には9兆6,625億円に達するとみられる *1
IT予算を前年比増とする企業は全体の40%を超え、横ばいを含めると95%の企業が継続投資を行う見込み *2
DXは多くの企業において重要な経営課題の一つとして取組まれており、大手企業のみならず中堅、中小企業へとDX投資の裾野は広がっている *1



分野別・業種別・企業規模別動向

- 分野別 : DX、AI・IoTによる自動化といった「攻めのIT」分野への投資が拡大し、特に生成系AIの台頭によりAI関連への投資意欲が顕著に上昇 *1*2*3
- 業種別 : 製造業(特に自動車や半導体)のIT投資額・伸び率ともに高い水準にあり、特に自動車業界ではSDV化の進展に伴いソフトウェア投資の割合が顕著な増加傾向
完成品(例:自動車)1台あたりのコストのうちソフトウェアや半導体電子部品の占める割合は増加傾向 *1*5*6
- 企業規模別 : 大手企業では、ERP更新と業務プロセス変革を軸とする経営基盤のモダナイゼーション/マイグレーションの投資が活況であり、新たに構築された基盤をベースとしたデータドリブン経営への舵取りが進められている
加えて、企業価値の向上と持続可能な成長を目指し、投資も活発化していく見通しである
中堅中小企業では、大手企業から遅れる形で、デジタル化を軸とする業務効率化、働き方改革の実践、経営基盤の刷新に向けた投資が拡大していく見通しである
大企業は、将来の収益基盤強化のための価値創造やDXの鍵となるソフトウェア等の無形資産への投資を重視、
中堅・中小企業では、特に人手不足という喫緊の課題解決に向けたIT投資意欲が旺盛 *1*4*6*9



IT人材市場動向

IT需要の拡大の一方で労働力人口の減少により、人材需給ギャップは拡大傾向にありIT人材不足が続く見通し *7*8
特にAIやIoT等の先端技術を用いたITサービスを担う人材の不足が顕著 *2*8*9



参考文献

- *1: IDC Japan『国内ITサービス市場支出額予測: 2024年~2029年』(2025年3月)・*2: アイ・ティ・アール『国内IT投資動向調査報告書2025』(2024年11月)
- *3: 日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)『企業IT動向調査2025』(2025年2月)
- *4: 日本政策投資銀行『2024年度設備投資計画調査』(2024年8月)・*5: 矢野経済研究所『2024 車載用ソフトウェア市場の実態と展望vol.2』(2024年9月)
- *6: 経済産業省等『2024年版ものづくり白書』(2024年5月)・*7: 内閣府『令和6年版高齢社会白書』(2024年8月)
- *8: 経済産業省『IT 人材需給に関する調査』(2019年3月)・*9: 情報処理推進機構(IPA)『企業等におけるDX推進状況等調査分析(DX動向2024調査)』(2024年8月)

ゼネテックグループ -内部環境-

技術力/開発力、顧客基盤

創立40年を超える歴史において、日本を代表する製造業顧客の直請け案件多数
ソフトウェア・ハードウェアの技術および開発力をベースに、主にエレクトロニクス製品向けのシステム開発、また、製造業向けエンジニアリング領域における高付加価値なソリューション提供、自社の特許技術を用いた位置情報サービスの提供など、デジタルテクノロジーを駆使した技術力



多くのソリューション

- ソフトウェア開発 : 自動車のECUやCDC、鉄道車両等のモビリティ開発、デジタル家電や産業機器の組込系ソフトウェア開発、デジタル楽器のソフトウェア開発、産業用ロボット制御開発、生産管理・品質管理システムなどのビジネスアプリケーション開発
- システム開発 : 半導体製造装置向けソフトウェア・ハードウェア一体型開発、放送局向けソフトウェア・ハードウェア一体型開発
- CAD/CAM関連 : 3次元CAD/CAMソフトウェア「Mastercam」、モジュール型CAD/CAMソリューション「hyperMILL」他
- FlexSim関連 : 3Dシミュレーションツール「FlexSim」、オフラインティーチングソフト「VISUAL COMPONENTS Robotics OLP」他
- PLM/ALM関連 : 製品ライフサイクル管理「Windcill」、アプリケーションライフサイクル管理「Codebeamer」他
- ERP : SAPコンサルティング
- GPSソリューション : 自社開発の防災サポートアプリ『ココダヨ』、『ココダヨ Life』



グループの力、ネットワーク

グループ合計684名の社員数、全国に拠点を有し顧客の近くで開発、営業を展開



会社概要

会社名	株式会社ゼネテック
本社所在地	東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー25F
代表者	代表取締役社長 上野 憲二
設立日	1985年7月1日
決算月	3月
資本金	3億8,891万円 (2026年3月31日現在)
役員	代表取締役社長 社長執行役員 上野 憲二 取締役 副社長執行役員 鈴木 章 浩 取締役 専務執行役員 末 永 司 取締役 常務執行役員 上野 大 輔 取締役 (監査等委員) 八 戸 雅 利 社外取締役 (監査等委員) 田 中 俊 平 社外取締役 (監査等委員) 水 谷 翠 社外取締役 (監査等委員) 白 上 博 能
従業員数(連結)	684名 (2026年4月1日現在)

会計監査法人	太陽有限責任監査法人
子会社	株式会社モアソンジャパン
拠点	本社・新宿事業所・新横浜事業所・名古屋事業所・ 大阪事業所・広島事業所・福岡事業所
事業内容	■システムソリューション事業 ソフトウェア開発、ハードウェア開発 ■エンジニアリングソリューション事業 CAD/CAM関連 3Dシミュレーションソフト 製品ライフサイクルマネジメントソフト等販売・ ソリューション提供 ERP導入支援 ■その他事業 防災用アプリケーション開発提供
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場

当社の行動指針

3つのCを指針として、
中期経営計画の達成、真のソリューションパートナー企業として常に進化を目指し、果敢に挑戦を続けてまいります。

Change – 変革 –

Challenge – 挑戦 –

Continue – 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。
- 本資料に掲載されている会社名、ロゴ、サービス名等は、当社、当社グループ会社、または該当する各社の商標または登録商標です。
- 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。

お問合せ先 : IR@genetec.co.jp

