

|| 企業調査レポート ||

ゼネテック

4492 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月27日(木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2024年3月期の業績概要	01
3. 2025年3月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. システムソリューション事業	05
2. エンジニアリングソリューション事業	07
3. GPS 事業	08
4. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期の業績概要	10
2. セグメント別の業績動向	11
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
● 2025年3月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 各事業の成長戦略	17
2. 経営基盤戦略	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

2024年3月期は見積精度の向上や人月単価の適正化が奏功し、 大幅な増収増益。 中期経営計画の初年度として好調なスタートを切る

1. 会社概要

ゼネテック <4492> は、ソフトウェア・ハードウェアの技術及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、製造業向けエンジニアリング領域における高付加価値ソリューション、特許技術を用いた位置情報サービスを提供する企業である。同社の事業は、システムソリューション事業・エンジニアリングソリューション事業・GPS事業の3事業に大別される。システムソリューション事業では、ソフトウェア・ハードウェアシステム開発事業、ERP導入支援等を行い、エンジニアリングソリューション事業では、3次元CAD/CAMシステム、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といった「ものづくり」における最適なソリューションを提供している。また、GPS事業では、震度5以上の緊急地震速報や災害警報に連動し、家族や大切な人の位置情報を自動通知する防災用アプリケーション「ココダヨ」を提供している。同社は1985年の創業以来、日本の組み込みシステム開発の第一人者として高度な技術とノウハウを駆使し、最先端の開発実績を重ねてきた。ソフトウェアだけでなく、ハードウェアの開発を専門で行う部隊も有する点が、他の開発会社と明確に一線を画すところである。加えて、これまで数多くの顧客に技術提供してきた実績により、設計開発の上流から下流工程までを一貫して手掛けている。DX関連、デジタルツイン関連、防災関連のツール・ソリューションを提供する企業として、今後も豊富な技術力と提案力による成長が期待されると弊社では見ている。

2. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高7,147百万円(前期比21.9%増)、営業利益629百万円(同494.5%増)、経常利益635百万円(同468.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益414百万円(前期は23百万円の利益)と、大幅な増収増益となった。システムソリューション事業では、デジタル情報家電分野と自動車分野のソフトウェア開発受注が堅調に推移した。半導体製造装置向けハードウェア開発では部品の納期遅延の影響を受けたが、期初計画を上回る売上高を達成した。また、見積精度向上や人月単価の適正化などにより利益率も向上した。エンジニアリングソリューション事業では、主力商品「Mastercam」は為替影響で利益率が下押し気味となったが、カスタマイズ等の開発業務に注力し前期並みの売上・利益を確保した。「FlexSim」は大企業からの引き合いが強く、売上が大幅に伸長しセグメント利益をけん引した。一方、成長事業のPLM事業は体制整備段階でコストが先行した。GPS事業では、「ココダヨ」サービス全体のインストール数が累計126万件を突破し、(株)NTTドコモの「スゴ得コンテンツ」向けサービスの単価アップなどにより、前期比で増収増益となった。2024年3月期は中期経営計画の初年度にあたるが、売上高は前期比で20%以上の増加に加えて、前期は100百万円程度であった営業利益も600百万円超へと急拡大し、好調なスタートが切れたと弊社では見ている。

要約

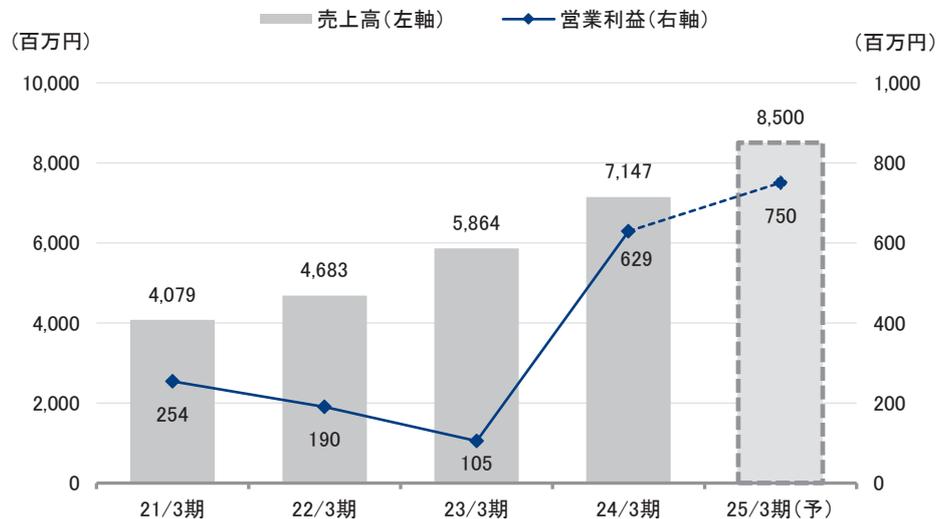
3. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高 8,500 百万円（前期比 18.9% 増）、営業利益 750 百万円（同 19.2% 増）、経常利益 730 百万円（同 14.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 426 百万円（同 2.7% 増）としている。システムソリューション事業では、エンジニアを PLM 事業等にシフトする計画であるため、前期ほどの増収は見込んでいないが、引き続き高単価化による事業拡大に注力する。エンジニアリングソリューション事業では、「Mastercam」「FlexSim」とともに拡販をさらに強化していく。また、PLM 事業については、2024年4月に完全子会社化した（株）フラッシュシステムズも加わり、事業単体の黒字化を見込んでいる。GPS 事業では、新たな収益源を作るべく新サービスの開発を進める方針だ。足元の事業環境は好調に推移しており、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・日本の組み込みシステム開発の第一人者として、ソフトウェアとハードウェアの両面から、高度な技術とノウハウを持つ
- ・2024年3月期は全事業の売上高と利益が伸長し、大幅増収増益。見積精度の向上や人月単価の適正化が奏功し、中期経営計画の初年度として好調なスタートを切った
- ・2025年3月期の業績予想は、堅調な事業環境を背景に増収増益の見込み。PLM・ERPなどの高付加価値事業の体制が整い収益化の実現が期待される

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ゼネテック

2024年6月27日(木)

4492 東証スタンダード市場

<https://www.genetec.co.jp/ir/>

■ 会社概要

ソフトウェアとハードウェアの両面により、 製造現場の全体最適化ソリューションを提供

同社は、ソフトウェア・ハードウェアの技術及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、製造業向けエンジニアリング領域における高付加価値ソリューション、特許技術を用いた位置情報サービスを提供する企業である。同社の事業は、システムソリューション事業・エンジニアリングソリューション事業・GPS事業の3事業に大別される。システムソリューション事業では、ソフトウェア・ハードウェアシステム開発事業、ERP導入支援等を行い、エンジニアリングソリューション事業では、3次元CAD/CAMシステム、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といった「ものづくり」における最適なソリューションを提供している。また、GPS事業では、震度5以上の緊急地震速報や災害警報に連動し、家族や大切な人の位置情報を自動通知する防災用アプリケーション「ココダヨ」を提供している。同社は創業以来、デジタルテクノロジーを駆使した事業領域を着実に拡大しており、2020年3月に東京証券取引所JASDAQに上場後は、さらなる成長を加速するためのカギとなる人材とソリューションを確保するため、積極的なM&Aを実行してきた。2024年4月には、製造業向けの生産管理システムや制御システムなどのソフトウェア開発に携わる、フラッシュシステムズの全株式を取得し子会社化した。同社が推進しているPLMソフトウェア「Windchill」に知見及び技術を有しており、同製品の導入コンサルティング・運用支援を中心としたPLM事業等におけるシナジー効果が期待される。

同社は「想像力・創造力・技術力を駆使して安心・安全な社会づくりに寄与するとともに社会の継続的発展と成長に貢献する」を経営理念として掲げ、1985年の設立以来、顧客満足を誠心誠意追求し、求められる要望に徹底して応えてきた。加えて、「顧客満足度の継続的な向上に努める」「社員の健全で豊かな生活の実現に努める」を経営方針としており、技術基盤強化・新事業創出・営業基盤強化といった中長期的な成長が大きく期待できる企業であると弊社では見ている。

2024年3月期末時点の本社所在地は東京都新宿区、総資産は4,520百万円、資本金は370百万円、自己資本比率は49.0%、発行済株式数11,660,700株である。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

会社概要

同社のロゴマークは、左側の G で形づくり「目に見える円」と、右側の赤い点を中心にした「目に見えない円」による2つの円で構成されている。これは、目に見えない「人の安全・安心」や「作業の効率化」に同社が寄り添う姿、誰もが使う製品の心臓部に同社の技術があることを表現している。加えて、左側の円を物理空間、右側の円を仮想空間として、同社の強みであるデジタルツインも表現している。ロゴマークの青色と赤色は、創業からの伝統色であり、誠実と情熱をそれぞれ表している。

同社のロゴマーク



出所：同社ホームページより掲載

会社沿革

年月	主な沿革
1985年 7月	東京都新宿区に法人設立、組込みシステム受託開発事業を開始
1990年12月	米国・CNC Software, Inc. (現 CNC Software, LLC) と正規輸入代理店契約を締結 3次元CAD/CAMソフトウェア・Mastercamの販売を開始
1998年 4月	大阪営業所を開設 (現 大阪事業所)
2003年 7月	横浜開発センターを開設 (現 新横浜事業所)
2005年 7月	中四国営業所を開設 (現 広島事業所)
2005年11月	中部営業所を開設 (現 名古屋事業所)
2006年 8月	ISO9001 認証取得 (品質マネジメントシステム)
2007年 4月	北九州事業所・九州開発センターを開設 (現 福岡事業所)
2010年12月	ISO27001 認証取得 (情報セキュリティマネジメントシステム)
2011年11月	本社をビッグス新宿ビルに移転
2015年 9月	災害時位置情報自動通知システム「ココダヨ」サービス開始
2018年 8月	米国・FlexSim Software Products, Inc. と日本総代理店契約締結 3次元シミュレーションツール・FlexSimの販売を開始
2020年 3月	東京証券取引所 JASDAQ に上場
2021年12月	本社を新宿アイランドタワーに移転 新宿事業所を開設
2022年 4月	東証再編に伴い東京証券取引所スタンダードに区分変更
2024年 4月	(株)フラッシュシステムズの全株式を取得し子会社化

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

■ 事業概要

ソフトウェア・ハードウェアの技術・開発力をベースに、 高付加価値なソリューションを提供

同社は1985年の創業以来、日本の組込みシステム開発の第一人者として高度な技術とノウハウを駆使し、最先端の開発実績を重ねてきた。ソフトウェアだけでなく、ハードウェアの開発を専門で行う部隊も有する点が、他の開発会社と明確に一線を画すところである。加えて、これまで数多くの顧客に技術提供してきた実績により、設計開発の上流から下流工程までを一貫して手掛けている。また、世界トップレベルにある日本の「ものづくり技術」を支える事業として、世界インストール実績 No.1 を誇る3次元 CAD/CAM システム「Mastercam」をコアに、自社開発の「Mastercam」用オプション「Express」シリーズを展開するなど、日本の製造業に最適なソリューションを提供し、加えて産業用ロボットの普及に着目し、オフラインティーチングシステム「VISUAL COMPONENTS Robotics OLP」を展開している。同社は、この分野において非常に高い技術力を有し、多くのユーザーを獲得している。近年では、工場のラインや物流倉庫における米国製トップ評価の3Dシミュレーター「FlexSim」の販売展開や、同製品に国産 AI を統合した「iParfecta」の共同開発に成功している。さらに、自社特許技術をベースに開発した防災・見守りアプリケーションである「ココダヨ」を提供している。同製品は、緊急地震速報など災害警報に連動し、家族や大切な人の位置情報を自動通知するアプリケーションである。DX 関連、デジタルツイン関連、防災関連のツール・ソリューションを提供する企業として、今後も豊富な技術力と提案力による成長が期待されると弊社では見ている。

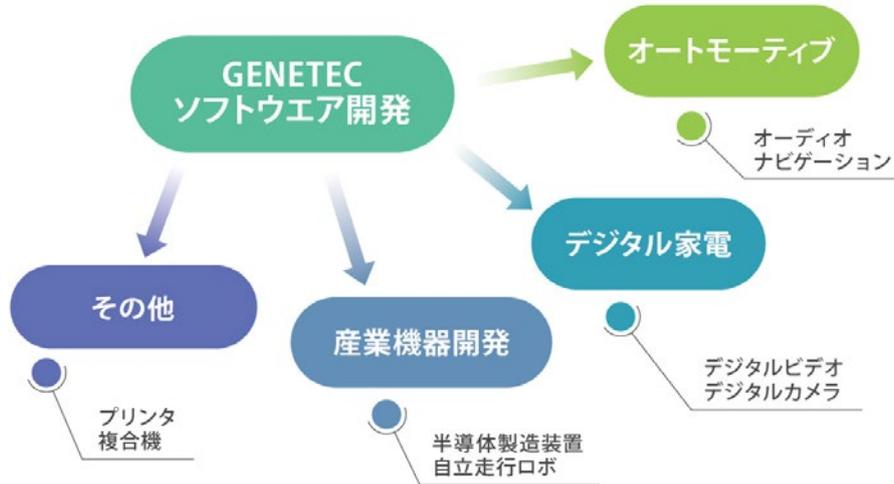
1. システムソリューション事業

システムソリューション事業では、車載プロダクト・デジタル家電・インフラなどの組込み開発や、クラウド連携を含めた IoT 機器のソフトウェア開発を手掛けている。基板設計や FPGA 設計、さらにはソフトウェアとハードウェアを組み合わせたシステムアーキテクチャ設計まで、同社が保有する幅広い技術により最適なデジタルソリューションを実現している。

ソフトウェア開発においては、組込み・Web アプリ・サーバー・クラウドなどの広い領域の開発を行っている。同社の社内プロセスの適用により、要求分析から仕様作成、設計評価、統合までソフトウェア開発の工程一括で高品質な開発が可能となる。特に、オートモーティブの分野では、高い品質が要求される車載ソフトウェア開発を手掛けており、カーナビゲーションでは、Automotive Linux や Android などの最新プラットフォーム技術を取り入れながら開発を行っている。また、カーオーディオでは、スマートフォン連携、アナログラジオや RDS、HD/SDARS/DAB に代表される海外デジタルラジオ関連開発や車載アンブ開発を行っている。近年では、車載コックピットのデジタル化に伴い、フロントガラスに投影するヘッドアップディスプレイや、エアコンなどの操作を行うためのセンターディスプレイなどのディスプレイ分野にも携わっており、自動運転分野への布石として自動駐車システムの研究開発にも挑戦している。また、デジタル家電や産業機器開発の分野では、システム分析、UI 設計からインテグレーション、システムテストまで高品質のソフトウェアを高い生産性で開発している。開発にはハードウェアを理解しているエンジニアが対応しており、デバイス・ドライバ開発、システム構造設計、バグ解析等の各段階において高いスキルとソリューションを提供している。ソフトウェア・プラットフォーム構築やオブジェクト指向を取り入れた設計なども同社が得意とする領域である。

事業概要

ソフトウェア開発の提供分野

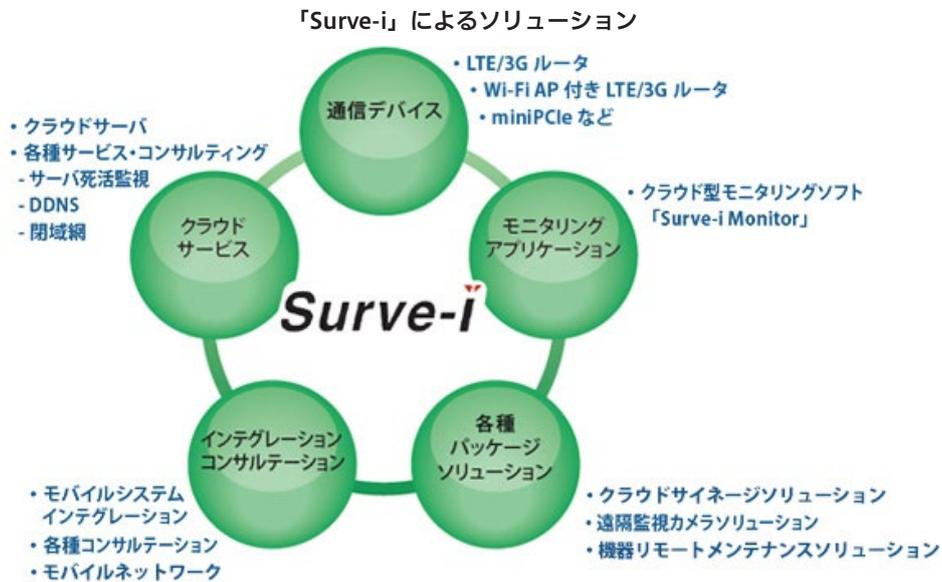


出所：同社ホームページより掲載

ハードウェア開発においては、組み込み系マイコン、高機能 FPGA など、最先端デバイスを使用した電子回路設計、RTL 設計、基板製造、装置開発などにより最適なシステム提案を行っている。組み込み応用機器の開発では、ARM を中心とした各種マイコン応用機器の設計開発や、DDR3 等の高速メモリ、PCI-Express 等の高速転送規格に対応したボード開発、ALTERA、Xilinx、Lattice などの FPGA を使用したボード開発を行っている。加えて、各種言語による FPGA/PLD 開発を行っており、小規模から大規模に至るまで高速動作の設計に対応している。また、ASIC 開発の業務協力も行っており、仕様検討から RTL 設計、検証レベル、実機検証まで幅広い柔軟な対応を可能としている。ソフトウェアとハードウェアの両面から、システム全体で最適化されたソリューションを提供できる点が、同社の大きな強みであると弊社では見ている。

飛躍的に成長が見込まれる IoT 市場においては、IoT プラットフォーム「Surve-i」を提供している。「Surve-i」は、通信デバイス、ネットワーク、クラウド、モニタリングアプリケーションに至るまで、IoT に求められる要素を包含したプラットフォームである。「Surve-i」では、カフェテリア方式により、顧客が必要とするソリューションを必要な分だけ選択可能である。「BEMS (ビルエネルギー管理)」「産業用ポンプモニタリング」「証明写真機器モニタリング」「太陽光発電量モニタリング」「医療機器モニタリング」「パーキングシステム」「防犯、監視カメラシステム」「店舗、商業施設クラウドサイネージ」など、様々な分野において利用実績を誇る。

事業概要



出所：同社ホームページより掲載

2. エンジニアリングソリューション事業

エンジニアリングソリューション事業では、顧客満足度を第一に考えた「ものづくり」における最適なソリューションを提供している。1990年に日本初となる Mastercam の正規輸入代理店権の取得以来、現在世界で最も利用されている3次元CAD/CAMシステムである「Mastercam」を中心に、顧客視点に基づき豊富な技術力と提案力で製造現場における課題解決に貢献している。また、全国に広がる販売・サポート網を通じて、顧客ニーズに応じたサービスを提供している。主な提供製品としては、以下のものが挙げられる。

Mastercam：世界で最も利用されている3次元CAD/CAMシステム。

FlexSim：製造・物流など広い分野で活用できる3次元シミュレーションソフトウェア。

VISUAL COMPONENTS Robotics OLP：産業用ロボット向けのオフラインティーチングソフトウェア

GC モニター：工作機械の監視・管理。

Mastercam は、CAD、2軸CAM、3軸CAM、5軸CAM、旋盤CAM、ワイヤCAM、ブレード加工専用CAM、ポート加工専用CAMなどのモジュールを組み合わせることによって、金型・試作・部品加工など、様々な業種・加工に対応可能であり、各種CADソフトとの互換性にも優れている。同社では各種工作機械におけるポストプロセス作成実績を豊富に有しており、インプット・アウトプットに両面からサポートが可能である。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

事業概要

FlexSim は、製造工場や物流倉庫の生産性向上・効率化に最適な 3 次元シミュレーションソフトウェアである。人・モノ・設備の流れやレイアウト・稼働をデジタルツインで見える化し、AI 技術も活用して個別最適から全体最適へのシフトを支援する。また、FlexSim は、製造ラインの設計・改善、物流システムの設計・改善、人員配置の最適化、在庫管理の最適化など、様々な課題解決に利用されている。直感的な操作性と高度な可視化機能を備えており、シミュレーション結果を分かりやすく表示できるため、現場のスタッフから経営層まで、全員が同じ視点で問題を理解し、解決策を議論できるようになる。VISUAL COMPONENTS Robotics OLP は、フィンランドに本社を置く Visual Components 社が開発した、産業用ロボット向けのオフラインティーチングソフトウェアである。ロボットのティーチング時間を 90% 短縮できるうえ、様々なメーカー製のロボットのティーチングを統一した UI で行えるため、時間・検証が大幅に向上し、ダウンタイムの低減が可能となる。主要なロボットメーカー各社のプログラム言語に対応しており、使いやすいインターフェースで簡単にロボットをティーチングできるうえ、ノウハウをソフトウェア内に蓄積することで、より高い品質のプログラムを作成できるため、製造業界における重要なツールとなっている。

GC モニターは、工場設備の稼働モニタリングシステムで、従来見えなかった機械の詳細な稼働状況を可視化し、分析・改善するためのツールである。新旧メーカーの混在した現場でもすべての設備をモニターでき、工作機械などの稼働信号配線に電流センサーをクランプするだけで簡単に取り付けられる。GC モニターの導入により、生産設備稼働率アップによる売上向上、利益率向上、納期遅れ解消などの効果が見込める。また、各機械メンテナンスの時期把握による、突発的故障の回避、機械故障時間の減少、及び不良品の削減、保守コスト削減も期待できる。さらに、FlexSim との連携により、稼働モニタリングシステムのデータと直接照らし合わせることで、リアルタイムのシミュレーションが可能となる。これにより、現状のパフォーマンスを確認し、さらに現状の設備と体制のベストパフォーマンスをシミュレーションして比較できるため、新しい設備や体制、レイアウト変更など、工場全体のパフォーマンス向上の確認に役立てられる。

3. GPS 事業

GPS 事業では、自社特許技術をベースに開発した防災・見守りアプリケーションである「ココダヨ」を中心に提供している。ココダヨは、災害警報に連動して自動で家族や大切な人の居場所を瞬時に通知する防災スマートフォンアプリである。災害時には、グループメンバーの位置情報を自動で共有し、安否確認をサポートする。また、グループ内でのチャット掲示板が利用可能で、見守り・連絡ツールとしても活用できる。さらに、位置情報共有機能を備えているため、平常時は見守りアプリとして小さい子供や高齢者の居場所をアプリ内の地図で確認できる。災害速報時には、直前の居場所を予め設定された相手へ瞬時に通知し安否確認をサポートするほか、お互いのバッテリー残量を共有する機能もあり、連絡頻度や連絡できない理由などを推測ができる。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

事業概要

4. 同社の強み

システムソリューション事業では、家電製品や産業機器などの機械を制御する、組込みソフトウェアの領域における老舗として40年の業歴を誇る。競合となる企業には、富士ソフト<9749>やヴィッツ<4440>が挙げられ、ソフトウェア開発を主業としつつ他の領域にも展開する企業と比較されやすい。組込みソフトウェアの開発を請負う会社は意外と多いが、二次請け・三次請けとして受注しているケースも少なくない。しかし、同社はデジタル家電関連ではソニーグループ<6758>、車載関連においてはパナソニックホールディングス<6752>等、Tier1と呼ばれる超大手企業と直請けで取引をしている。加えて、ソフトウェアのみならずハードウェアの開発も行っていることから、回路系や基盤の試作といった案件にも対応可能であり、これらのニーズすべてに対応できる企業は世の中でも多くない。Tier1サプライヤとして豊富なOEM対応を有し、メーカーと同じ水準で上流から下流までのノウハウを蓄積している点が、同社の最大の強みであると弊社では見ている。

一方、前述の領域のみを手掛けている企業であれば、なんらかの事象により二次請け・三次請けの立場に回らなければいけない状況となった場合、業績にも著しい影響が生じると推察される。そのため、同社では2つ目の柱として、エンジニアリングソリューション事業において、3次元CAD/CAMソフト「Mastercam」等のソフトウェアによるソリューションを提供しており、多くの切削加工を行う業者に使われている。宇宙開発等の分野においては、いわゆる町工場と呼ばれる中小・零細企業が技術力を発揮しているが、その多くはベテラン職人の経験に基づくカン・コツに依存する部分が多く、ノウハウが蓄積されにくいという課題がある。エンジニアリングソリューション事業では、ベテラン職人のカン・コツを数値化し、ソフトウェアで機械を制御することで正確な技術伝承を可能とする。また、3つ目の柱として、GPS事業においては、「ココダヨ」をはじめとしたスマートフォンアプリの開発・提供を行っている。これらのセグメントを3本の柱として、シナジーを発揮しながら各分野で成長可能である点が、同社の大きな特徴であり強みであると弊社では見ている。

業績動向

2024年3月期は全事業の売上高と利益が伸長し、大幅な増収増益。中期経営計画の初年度として好調なスタートを切る

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高7,147百万円（前期比21.9%増）、営業利益629百万円（同494.5%増）、経常利益635百万円（同468.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益414百万円（前期は23百万円の利益）と、大幅な増収増益となった。売上高の増加要因としては、システムソリューション事業での自動車・家電分野案件が堅調に推移したほか、エンジニアリングソリューション事業での大手引合い獲得などが追い風となった。また、営業利益の増加要因としては、システムソリューション事業での見積精度向上や人月単価の適正化のほか、全社共通部門での広告宣伝関連費用の削減が寄与した。2024年3月期は中期経営計画の初年度にあたるが、売上高は前期比で20%以上の増加に加えて、前期は100百万円程度であった営業利益も600百万円超へと急拡大し、好調なスタートが切れたと弊社では見ている。

2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,864	-	7,147	-	1,283	21.9%
営業利益	105	1.8%	629	8.8%	523	494.5%
経常利益	111	1.9%	635	8.9%	523	468.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	23	0.4%	414	5.8%	391	-
1株当たり当期純利益	2.10	-	36.45	-	34.35	-

注：2024年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したため、1株当たり当期純利益は、23/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定

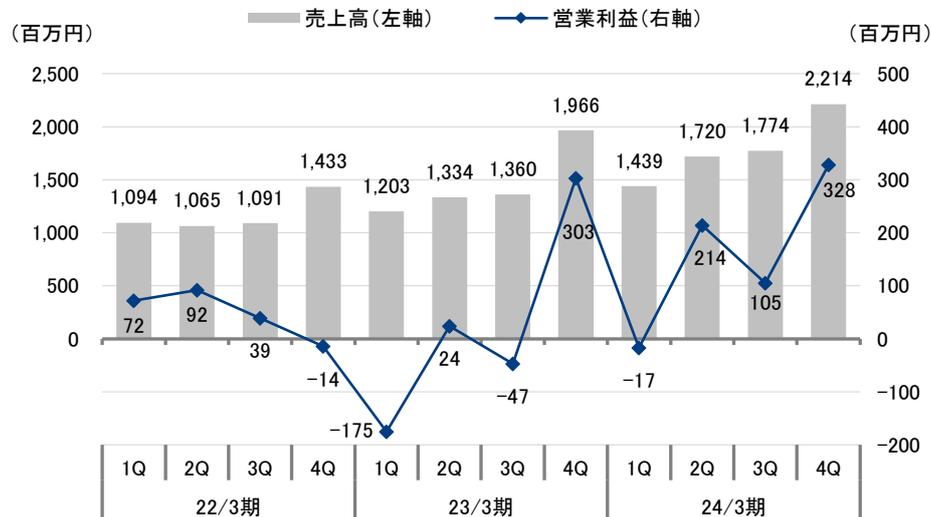
出所：決算短信よりフィスコ作成

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

業績動向

売上高・営業利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別の業績動向

(1) システムソリューション事業

システムソリューション事業は、売上高 4,496 百万円（前期比 18.2% 増）、セグメント利益 974 百万円（同 39.7% 増）となった。デジタル情報家電分野及び自動車分野のソフトウェア開発の受注が堅調に推移し、半導体製造装置向けのハードウェア開発については上期に部品の納期遅延の影響を受けたものの、期初計画を上回る売上高を達成した。また、請負取引における見積精度の向上と工数管理の徹底、派遣・準委任取引における人月単価の適正化などの施策に取り組んだ結果、セグメント利益率についても顕著な向上が見られた。元来、組み込みソフトウェア業界は人月単価が低い傾向にあり、超大手企業と直請けで取引をしている同社であっても 30 年前から大きく変化していない状況であった。長年の取引先である超大手企業に偏重すると、人月単価も上がらず利益率も向上しない側面があったが、同社では上場時より他の大手企業も含め取引先の拡大に注力していた。特に自動車分野では新たに注目されている案件も増えてきており、新規のプロジェクトとして単価の見直しも進めている。既存の案件ではなく新規案件であるからこそ、単価の見直しにも交渉の余地が生まれるのである。また、上場翌年の 2021 年 6 月 25 日には、従前の資本金 50 百万円に加えて 300 百万円の組み入れを行っている。これは資本金が 300 百万円を超える大手企業からの受注を受ける場合、資本金が 300 百万円以下の企業は下請法の対象となることから、自動車分野などにおける大手企業との取引深耕を妨げていた側面があったためである。このような中長期を見越した戦略も成果として表れていると弊社では見ている。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

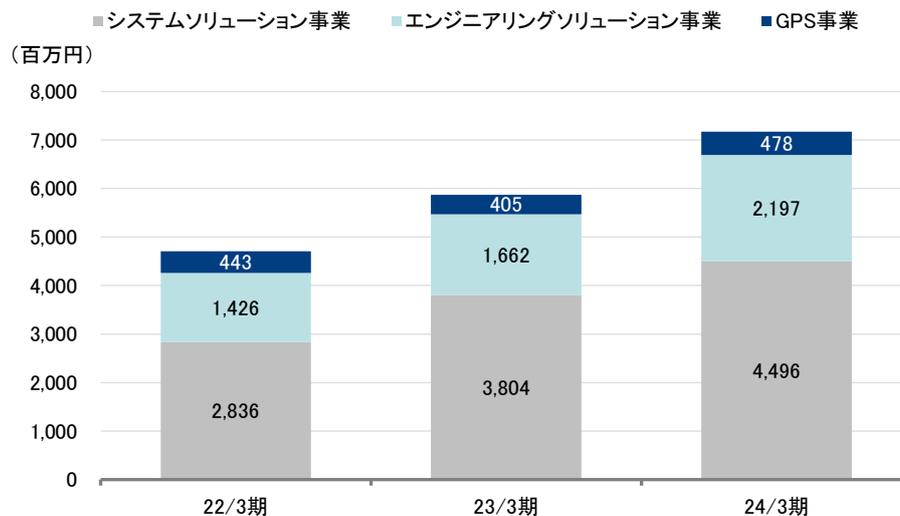
業績動向

(2) エンジニアリングソリューション事業

エンジニアリングソリューション事業は、売上高 2,197 百万円（前期比 32.2% 増）、セグメント利益 435 百万円（同 9.0% 増）となった。主力商品である「Mastercam」は輸入商材であるため、為替動向の影響を受けて利益率は下押し気味となったが、売価への転嫁や為替影響を受けないカスタマイズ等の開発業務に注力した結果、おおむね前期並みの売上高・利益を確保した。「FlexSim」については、自動車、電機、電子部品などの大企業からの強い引き合いがあり、前期比で大幅に売上が伸長しセグメント利益をけん引した。一方、今後の成長事業に位置付けている PLM 事業については、体制整備の段階にあるためコストが先行しており、セグメント利益は売上高の増加と比較して軟調に推移した。

(3) GPS 事業

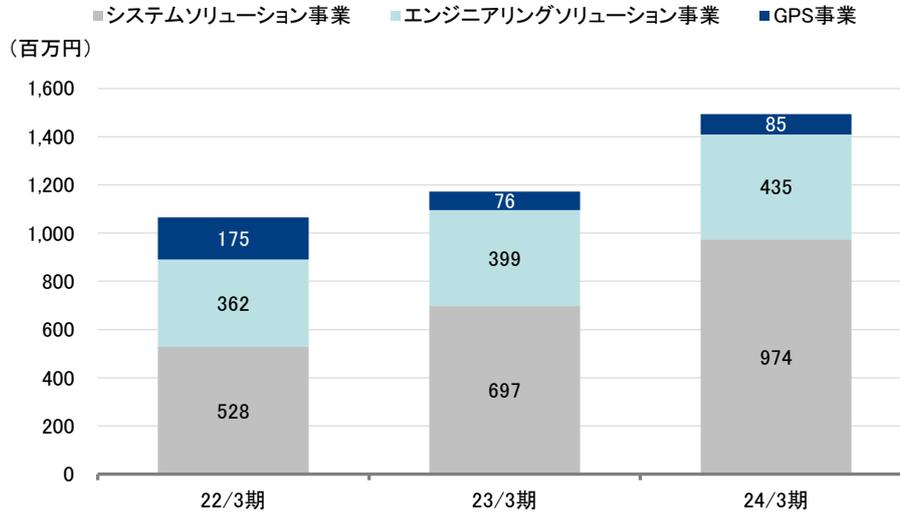
GPS 事業は、売上高 478 百万円（前期比 17.8% 増）、セグメント利益 85 百万円（同 11.1% 増）となった。「ココダヨ」サービス全体のインストール数は、2024 年 3 月に累計 126 万件を突破し、利用ユーザーが順調に増加した。また、NTT ドコモが提供するスマートフォンアプリ使い放題サービス「スゴ得コンテンツ」向けサービスの単価アップなどの要因もあり、増収増益となった。

セグメント別 売上高推移


注：内部売上高を含み、合計は調整前の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別 営業利益推移



注：調整前の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年3月期の資産合計は前期末比398百万円増の4,520百万円となった。流動資産は同419百万円増の3,245百万円となった。主な要因としては、現金及び預金が92百万円、売掛金が168百万円、原材料、仕掛品の増加等により棚卸資産138百万円の増加があった。固定資産は同20百万円減の1,275百万円となった。主な要因としては、繰延税金資産が32百万円増加した一方で、のれんが79百万円減少した。また、負債合計は同49百万円増の2,306百万円となった。流動負債は同257百万円増の1,759百万円となった。主な要因としては、買掛金が41百万円、未払法人税等が163百万円、賞与引当金が64百万円増加した一方で、短期借入金等が合計で119百万円減少した。固定負債は同207百万円減の547百万円となった。主な要因としては、長期借入金が216百万円減少した一方で、退職給付に係る負債が10百万円増加した。純資産合計は同349百万円増の2,214百万円となった。主な要因としては、利益剰余金が338百万円増加した。自己資本比率は同3.7ポイント上昇の49.0%、財務の健全性は盤石であり短期的な懸念事項はまったくないものと弊社では見ている。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	増減額
流動資産合計	2,825	3,245	419
現金及び預金	1,075	1,168	92
売掛金	1,178	1,347	168
固定資産合計	1,295	1,275	-20
のれん	706	626	-79
資産合計	4,121	4,520	398
流動負債合計	1,501	1,759	257
短期借入金等	579	460	-119
固定負債合計	754	547	-207
長期借入金	396	180	-216
負債合計	2,256	2,306	49
純資産合計	1,865	2,214	349
負債純資産合計	4,121	4,520	398

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年3月期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比136百万円増の1,168百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは602百万円の収入となった。これは主に、増加要因として税金等調整前当期純利益629百万円、減価償却費66百万円、のれん償却額79百万円の計上、未払金の増加額75百万円等があった一方で、減少要因として売上債権の増加額151百万円、棚卸資産の増加額138百万円等があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは55百万円の支出であった。これは主に、増加要因として定期預金の払戻による収入46百万円等があったものの、減少要因として有形固定資産の取得による支出23百万円、無形固定資産の取得による支出83百万円等があったことによるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは410百万円の支出であった。これは主に、減少要因として短期借入金の減少100百万円、長期借入の返済による支出236百万円、配当金の支払額75百万円等があったことによるものである。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-223	602
投資活動によるキャッシュ・フロー	-439	-55
財務活動によるキャッシュ・フロー	714	-410
現金及び現金同等物の期末残高	1,031	1,168

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

堅調な事業環境を背景に 2025年3月期は増収増益予想。 高単価化による事業拡大に注力する

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高 8,500 百万円（前期比 18.9% 増）、営業利益 750 百万円（同 19.2% 増）、経常利益 730 百万円（同 14.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 426 百万円（同 2.7% 増）としている。なお、2025年3月期第1四半期より、ERP事業の属するセグメントを従来のシステムソリューション事業から、エンジニアリングソリューション事業に変更しているが、影響額は軽微である。足元の事業環境は好調に推移しており、通期計画実現の可能性は高いと弊社では見ている。

システムソリューション事業では、エンジニアを PLM 事業等にシフトする計画であるため、前期ほどの増収は見込んでいないが、引き続き高単価化による事業拡大に注力する。

エンジニアリングソリューション事業では、「Mastercam」「FlexSim」とともに拡販をさらに強化していく。これにより一定の売上高増を見込んでいるが、PLM 事業や ERP 事業など体制整備が必要な部署に対して費用発生を見込むことから、セグメント利益については前期と同水準を計画している。

GPS 事業では、新たな収益源を作るべく新サービスの開発を進める方針だ。2024 年以降は海外への展開も予定しており、アジア・欧州・米州諸国において国際特許を既に取得している。今後は、海外アプリ市場調査や、競合となる位置情報アプリの動向調査を加速させていく。

2025年3月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,147	-	8,500	-	1,352	18.9%
営業利益	629	8.8%	750	8.8%	120	19.2%
経常利益	635	8.9%	730	8.6%	94	14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	414	5.8%	426	5.0%	11	2.7%
1 株当たり当期純利益	36.45	-	37.38	-	0.93	-

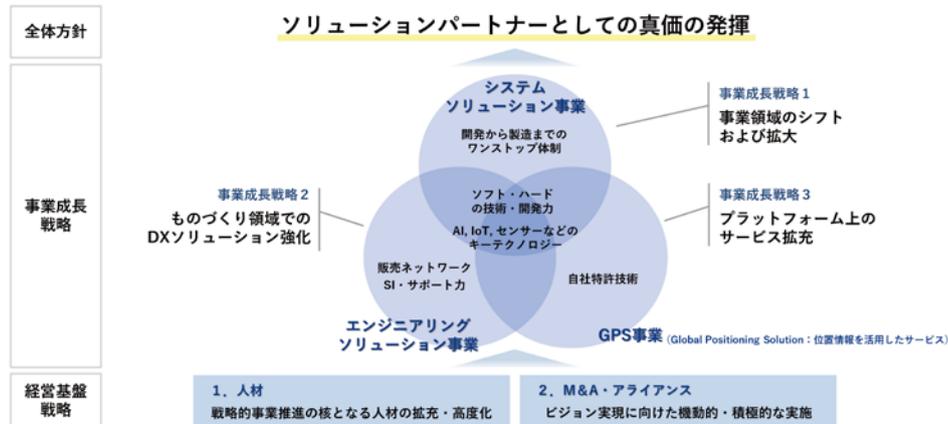
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

中期経営計画を策定し、 2026年3月期に売上高11,800百万円を目指す

同社では「ソリューションパートナーとしての真価の発揮」を全体方針として、中期経営計画を策定している。経営目標としては、2026年3月期に売上高11,800百万円、営業利益2,300百万円、営業利益率20%、連結配当性向50%程度を掲げている。各事業において成長戦略を打ち出し、戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化や、ビジョン実現に向けた機動的・積極的なM&A・アライアンスの実施を経営基盤戦略に挙げている。また、「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。」を長期ビジョンとして掲げ、売上高15,000百万円超、従業員数3,000人超、営業利益率20%超を規模目標に設定している。中期経営計画では、3つの事業成長戦略と2つの経営基盤戦略を掲げることで、中長期的な成長に向けた道筋を明確にしており、安定的な収益の確保と将来的な成長性に高い期待が持てるものと弊社では見ている。

中期経営計画の全体像



出所：中期経営計画より掲載

経営数値目標

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	26/3期 目標
売上高	7,147	8,500	11,800
営業利益	629	750	2,300
営業利益率	8.8%	8.8%	20.0%
連結配当性向	48.9%	48.2%	50%程度

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

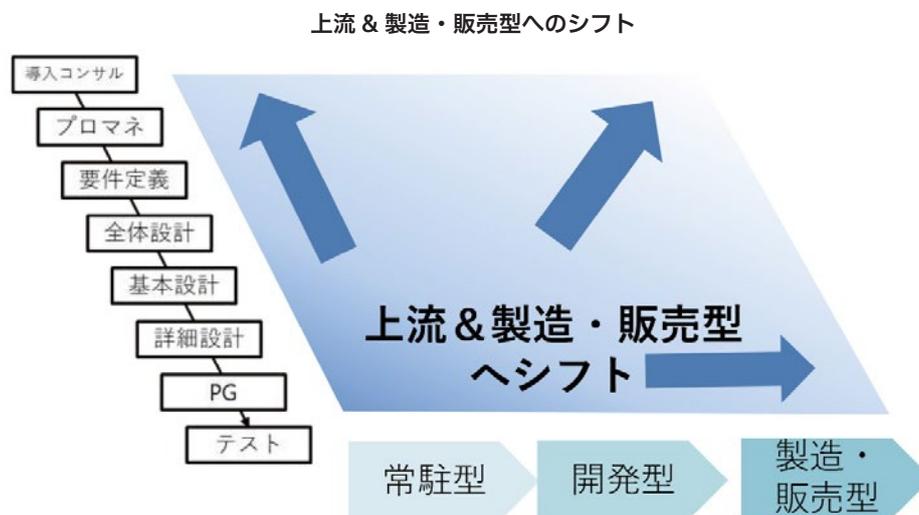
 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

成長戦略

1. 各事業の成長戦略

(1) システムソリューション事業

システムソリューション事業では、事業領域のシフト及び拡大に注力する。システム開発の上流工程や製造・販売型に重点をシフトすることで、高付加価値化を推進する。また、ERP 領域での事業拡大に向けて、2022年1月にグループインした(株)パートと協業を進め、継続的に利益を生み出せるストック型のビジネスモデルへ進化させる。そのほか、モビリティ系企業の注力領域で培った自動車分野システムにおける開発技術を、他企業・他領域(ADAS、統合 ECU 等)へ横展開して販路拡大を進める。



同事業を取り巻く環境は、様々な産業分野でデジタル化が加速しており、組込みシステムの需要は増加傾向にある。特に、自動車分野が市場全体の成長をけん引している。また、デジタル化の進展やクラウド型 ERP の導入拡大に伴い、ERP 市場も成長が予想される。

(2) エンジニアリングソリューション事業

エンジニアリングソリューション事業では、ものづくり領域での DX ソリューション強化に注力する。FlexSim 導入による製造現場、物流倉庫の全体最適化を推進し、物流向け用途開発で「2024 年問題」の解決に取り組む。施策としてラインナップの拡充・高付加価値化も掲げており、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していく。そのほか、全国販売網(代理店・パートナー)との連携を強化し、顧客層の拡大を図る。

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

成長戦略

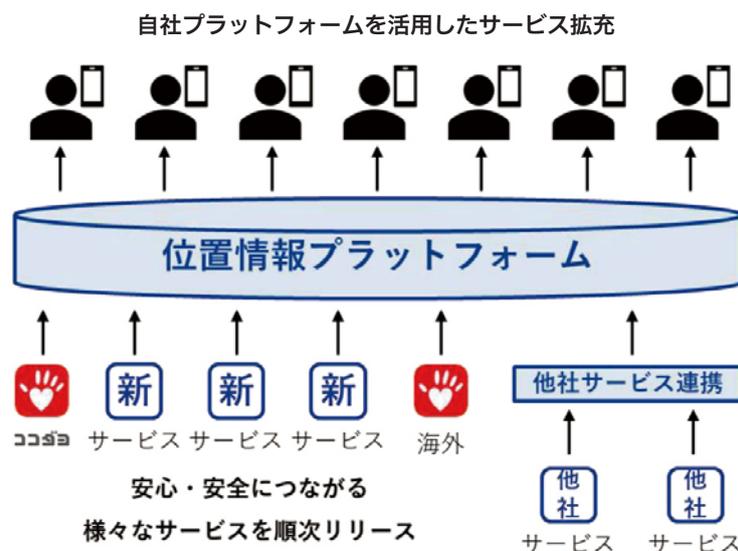


出所：中期経営計画より掲載

同事業を取り巻く環境は、「DX」が単なるバズワードから定着フェーズへ移行しており、DXに取り組む企業が着実に増加している。CAD/CAM、PLMの市場は堅調に拡大しており、デジタルツイン市場に関しては大幅な拡大傾向である。

(3) GPS 事業

GPS 事業では、プラットフォーム上のサービス拡充に注力する。法人・自治体向けサービスの拡充等、自社プラットフォームを活用し、サービスラインナップの拡充によって収益力を高める。また、見守りサービス等の展開により社会的課題の解決に貢献するほか、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する。



出所：中期経営計画より掲載

ゼネテック | 2024年6月27日(木)

 4492 東証スタンダード市場 | <https://www.genetec.co.jp/ir/>

成長戦略

同事業を取り巻く環境は、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するため、位置情報サービスは今後も高い成長を示すと予想されている。高齢者における一人暮らし割合の増加は顕著であり、「見守り」需要が増加する可能性は高い。

2. 経営基盤戦略
(1) 人材

人材戦略として、戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化に取り組む。人材マネジメントにおいては、人材獲得、人材育成、成果発揮、処遇向上の4段階による好循環サイクルを構築する。PLMやERPなどの高付加価値事業へ人材をシフトし、人事制度をジョブ型と成果型のハイブリッド型に転換する。従業員が生み出す付加価値に見合った処遇によって、モチベーションアップを図る。また、事業領域拡大や戦略推進において重要となる専門人材の拡充や、規模拡大に向けた新卒・中途の採用強化に注力する。そのほか、研修プログラムやe-ラーニングによる教育制度を拡充する。

(2) M&A・アライアンス

M&A・アライアンスに関しては、ビジョン実現に向けて機動的・積極的に実施する。M&Aについては、ものづくりをワンストップで支援する体制構築に向け、中期経営計画期間においても実施を検討している。ERP、PLM、デジタルツイン、AIの領域において、同社グループとのシナジー発揮が見込まれる人材、プロダクトを抱える企業を想定している。アライアンスについては、FlexSimを用いた工場オペレーションのコンサルティングを軸に、シミュレーションに基づく最適な生産設備の一括導入や、ファイナンス支援、成功報酬モデルによる初期投資の削減等のソリューションをワンストップで提供できる体制をイメージしている。これらの取り組みによるソリューションの提供は、製造業の生産性向上に強く結びつき、社会的課題の解決に資するものであると弊社では見ている。

(3) SDGs：持続可能な社会の実現への貢献

SDGsに対しては、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す。事業活動を通じて、環境の面では、日本のGDPの約20%、CO₂排出量の約35%を占める製造業のDX推進によって生産コスト・CO₂排出量削減に寄与し、社会の面では、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していく。また、企業活動を通じて、若手技術者・起業家の育成や教育・研修制度、福利厚生制度のほか、公正な事業への取り組みを通じて社会に貢献していく。これらの取り組みは、ESG投資家からの支持を集め、投資家の関心を高められると弊社では考える。

ゼネテック

4492 東証スタンダード市場

2024年6月27日(木)

<https://www.genetec.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

2026年3月期までを目安に連結配当性向50%程度を目途とする。 持続的成長による中長期的な株価向上にも期待

同社は株主への利益還元を経営上の最重要課題の1つと位置付けている。事業環境や財政状況、経営成績を考慮し、内部留保と配当のバランスをとった利益配分を行うことを基本的な考え方としている。2024年3月期は1株当たり10.0円の間配当を実施し、期末配当は1株当たり14.5円※（配当性向48.9%）を予定しており、収益成長による企業価値の向上と配当金の継続によって株主に報いる方針が明確に読み取れる。また、2025年3月期は中間配当8.0円、期末配当10.0円の合計18.0円（配当性向48.2%）と予想しており、2026年3月期までを目安に連結配当性向50%程度を目途としている。中期経営計画ではさらなる成長方針を明確に打ち出しており、中長期的な株価向上に対する可能性も高いと弊社では見ている。

※ 同社は、株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、投資家層の拡大と株式の流動性向上を図るために、2024年1月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施した。当該株式分割前の1株当たりの期末配当は43.50円となる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp