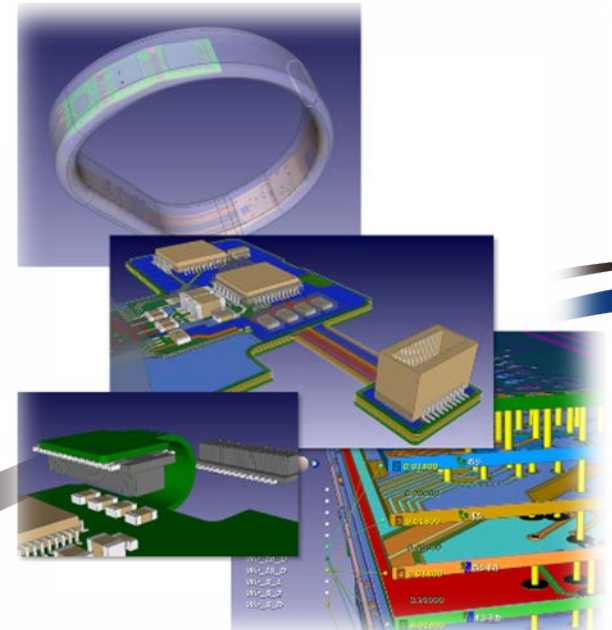


**中期経営計画**  
(2022年 4月-2025年 3月)

## 進捗と今後の見通しについて

*Progress and Outlook of Medium-term Business Plan  
(April 2022 - March 2025)*



株式会社 図研  
*Zuken Inc.*

**2024年 12月 13日**  
*Dec. 13, 2024*

**東証プライム市場 証券コード 6947**  
*Tokyo Stock Exchange, Prime Market*  
*Securities code: 6947*

## 3か年計画の進捗と次の3か年に向けて（総括）

*Progress on the current 3-year plan and concepts for the next 3 years*



# 3か年計画の進捗と最終年度の見通し

Progress of the Three-Year Plan and outlook for the final year

## 成長戦略 ①

*Growth Strategy 1*

**モデルベース開発 (MBSE・MBD) による  
エンジニアリングDX提案**

*Engineering DX Proposition by Model-Based Development (MBSE/MBD)*

## 成長戦略 ②

*Growth Strategy 2*

**課題解決型コンサルティングで  
商談規模と付加価値を拡大**

*Consulting-Driven Customer Engagement to Enlarge Business Scope and Value*

## 収益力向上

*More Earning Power*

**IT投資による営業DX促進  
と適正な価格水準の確保**

*Expedite our Sales DX and Maintain Decent Pricing Levels for Products and Services*

## 人的資本拡充

*Reinforce Human Capital*

**働き方改革、女性人材活用、  
リスキリングによるDX人材の  
質的・量的拡充**

*Working Style Reforms and Reskilling Program for More DX-Ready Personnel*

# 2022年7月発表、現中期経営計画基本方針

*The basic policies of the current medium-term business plan*

# 3か年計画の進捗と最終年度の見通し

Progress of the Three-Year Plan and outlook for the final year

## 成長戦略 ①

### Growth Strategy 1

- MBSE活用DXプロジェクト増加
- 日米開発体制、ビジネス推進体制構築
  - Increase in MBSE-driven DX projects
  - Building the Japan-US development system and the establishment of a dedicated business development team

## 成長戦略 ②

### Growth Strategy 2

- データマネジメントソリューションによるプロセス効率化案件の増加
- WH向けデータマネジメント好調
  - Strong demand for data management to improve process efficiency
  - Strong performance in data management for WH

## 収益力向上

### More Earning Power

- CR-8000化促進によるライセンス・保守ビジネスの収益力向上
- 保守・サービス・ライセンス価格適正化と値引き抑制
  - The shift to CR-8000 improving profitability
  - Maintenance, service and license price resetting and discount control

## 人的資本拡充

### Reinforce Human Capital

- 全階層にわたっての給与水準の引上げ
- (特に若手社員の) 働きやすい勤務制度の拡充
  - Raising salary levels across all job levels
  - Expanding working systems that are easy to work in (especially for young employees)

現3か年計画 売上成長率 CAGR 9.0 % (予想)

営業利益率: 12.4 % → 13.4% (予想)

3-year sales growth CAGR 9.0% (forecast)

Operating profit margin 12.4% → 13.4% (forecast)

# 次期3か年計画に向けた考え方

Approach to the next three-year plan

## 「資本コストや株価を意識した経営の実現」

'Achieving management that is conscious of capital costs and share prices'

売上高成長率目標  
Target sales growth  
CAGR: 7%

売上高営業利益率目標  
OPM target (final year)  
16% (最終年度)

## 次の3か年で達成したい企業の姿

The company we want to become in the next three years

- 持続的・安定的な成長  
Sustainable and stable growth
- 稼ぐ力の強化  
Enhanced profitability
- グローバル/成長市場を見据えたソリューション開発  
Solutions with a focus on global/growth markets

### ① 「課題解決型コンサルティング」の海外市場も含めた横展開

自社コア製品群CR、E3、GENESYS、DS、(+他社製品) + コンサルティング⇒ベストプラクティスのパッケージング

Global deployment of 'Consulting-driven IT'

In-house core product group CR, E3, GENESYS, DS, (+ other company's products) + consulting

=> Packaging of best practices

### ② MBSEを核にしたプロセス改革/DX提案

DX and process reform proposals using MBSE

### ③ 次世代を担う若手人材の育成と定着

・社内制度のさらなる拡充 ・モノづくり人材育成のためのプロジェクトへの積極的な参画・企画

Nurturing and retaining young talent to lead the next generation

・Further enhancement of internal HR systems ・Active participation in projects to promote next-generation engineers

### ④ 3DICの普及を見据えたシステム・パッケージ設計市場への布石

外部パートナー(半導体メーカー、半導体上流EDAベンダー、装置メーカー、材料メーカー、アカデミックなど)との積極的な連携と実績づくり

A strategic move for the system and package design market with an eye to the spread of 3DIC

Proactive collaboration with external partners (IC makers, EDA/Analysis vendors, equipment manufacturers, material makers, academics, etc.) and building a track record

成長戦略  
Growth Strategy

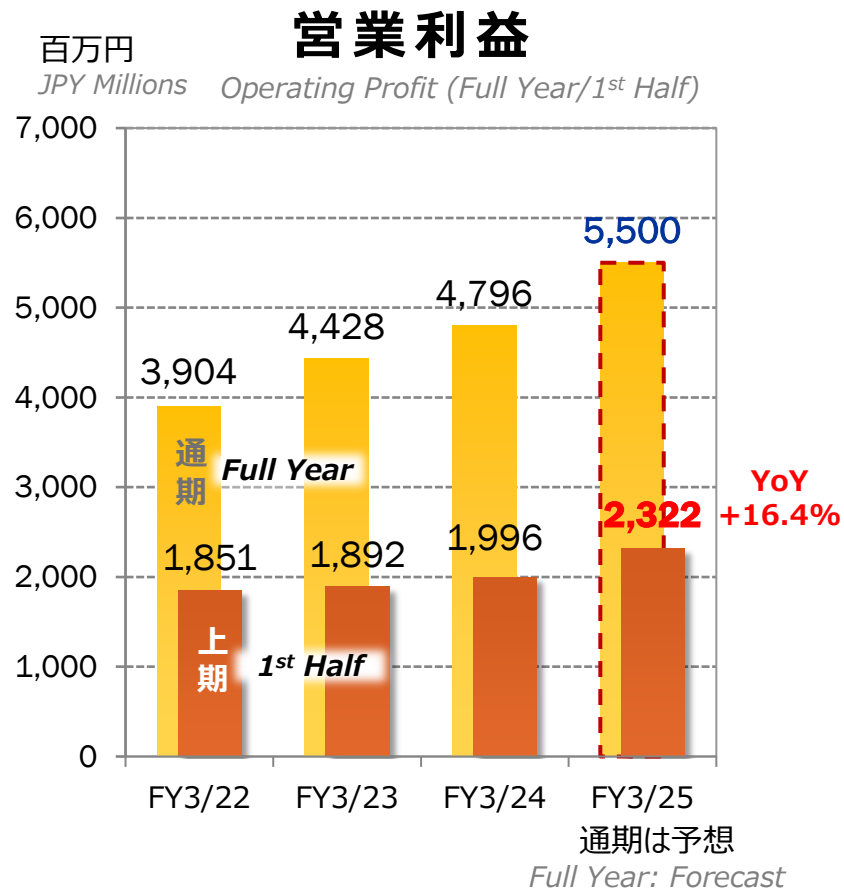
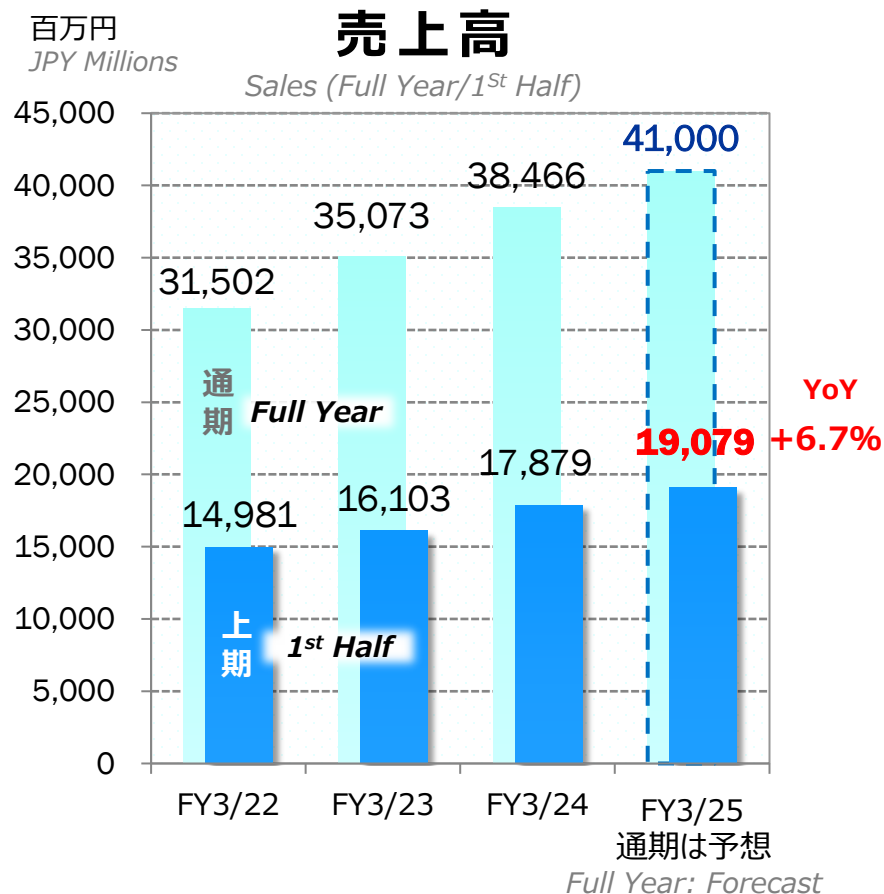
## 業績の詳細と最終年度の見通し

*Details of performance and forecast for the final year*



# 中期計画 進捗と最終年度売上・営業利益目標

Three-year Plan Progress and Final Year Sales and Operating Profit Forecast



**売上・営業利益とも上期過去最高 通期目標に向けて計画通り進捗**

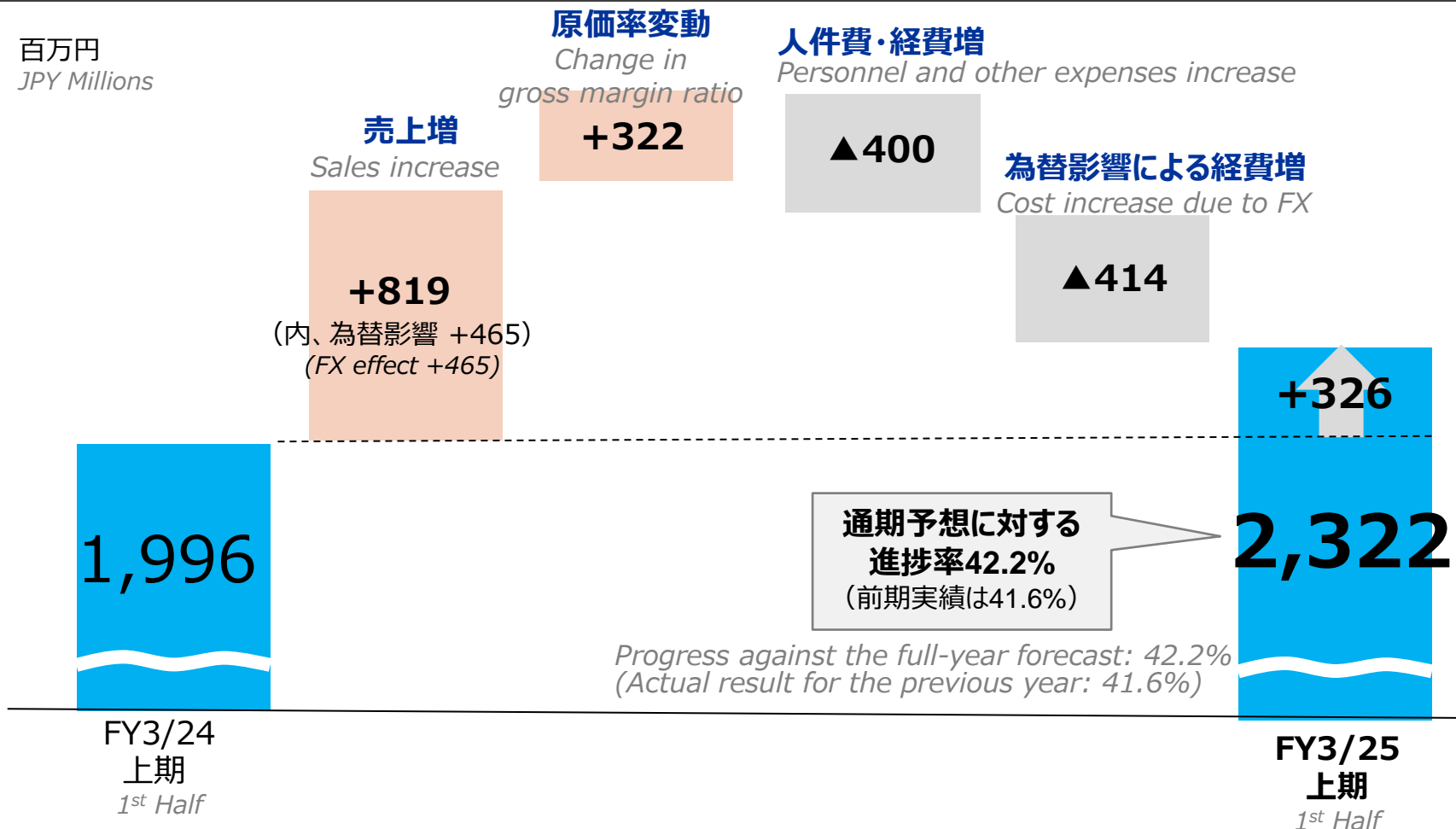
Both sales and operating profit are at record highs for the first half of the year

Progressing as planned towards the full-year target

# 上期実績の営業利益増減要因

Factors of Change in First Half Operating Profit

百万円  
JPY Millions



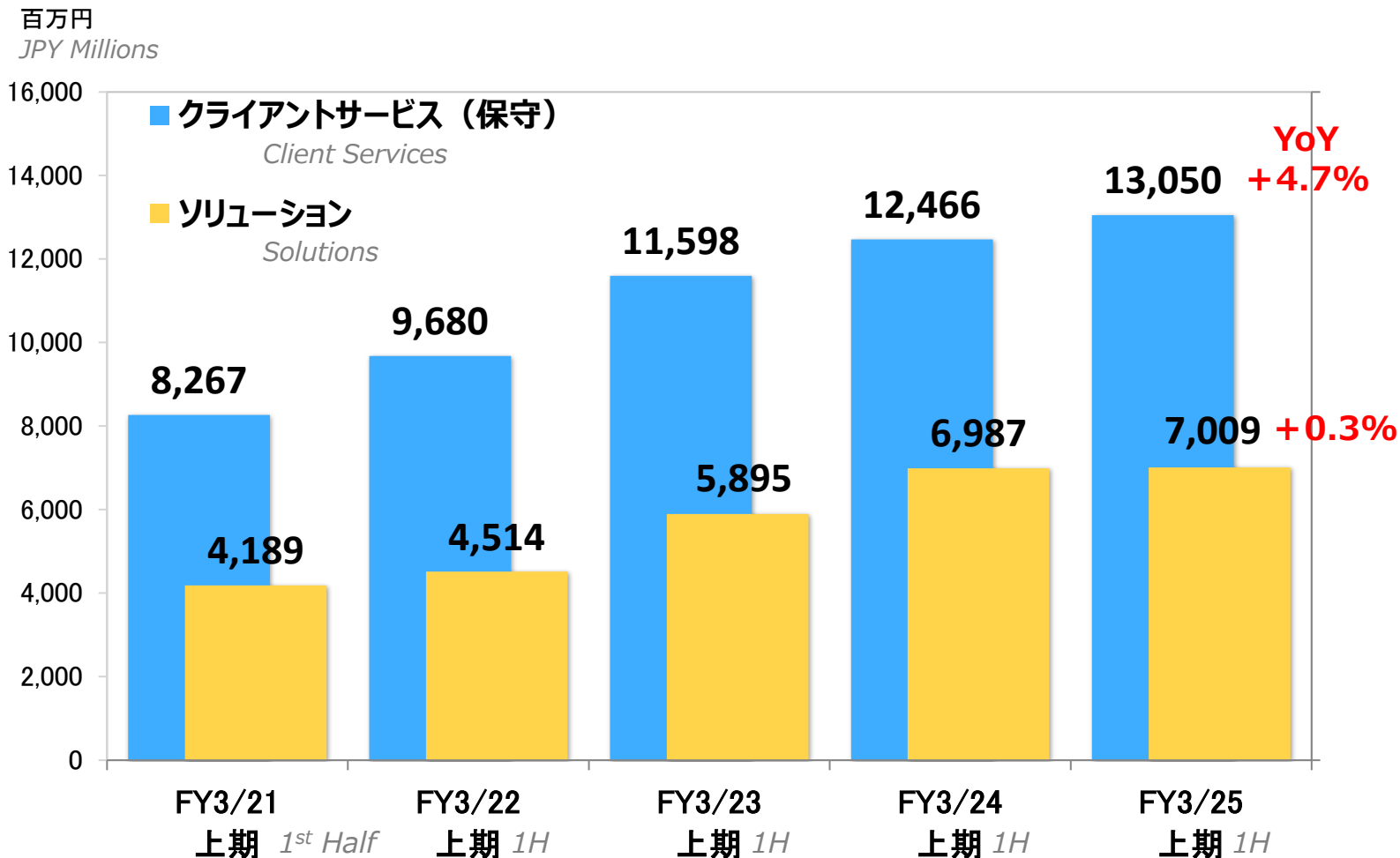
24.3期上期累計期間の平均為替レート 1USD=141円 1ユーロ=153円  
25.3期上期累計期間の平均為替レート 1USD=152円 1ユーロ=165円

1H FY3/24 Ave. exchange rates: 141 yen/USD and 153 yen/EUR.  
1H FY3/25 Ave. exchange rates: 152 yen/USD and 165 yen/EUR.



# 上期受注残高の推移

Changes in Order Backlog at the End of the First Half



受注残高は過去最高の水準

Record-high Order Backlog

# 製品分野別上期売上

First Half Sales by Product Category vs. 1H FY3/24

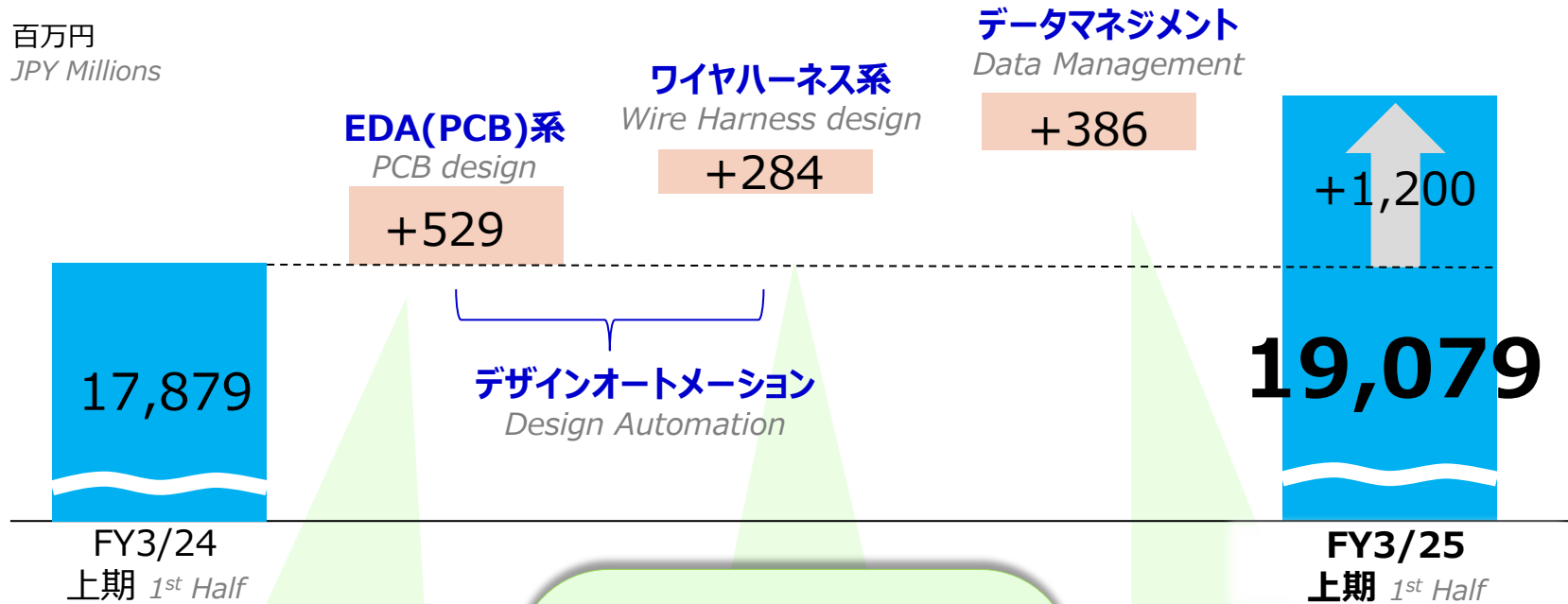
百万円  
JPY Millions

製品分野 Product Category	FY3/24 上期 1H	FY3/25 上期 1H	YoY	YoY(%)
デザイン・オートメーション Design Automation	10,572	<b>11,385</b>	+813	+7.7%
(内、ワイヤハーネス設計) (of which WH Design)	(3,652)	<b>(3,936)</b>	+284	+7.8%
データマネジメント Data Management	7,306	<b>7,693</b>	+386	+5.3%
<b>売上計</b> Total Sales	17,879	<b>19,079</b>	+1,200	+6.7%

# 製品分野別 上期販売実績

Changes in First Half Sales by Product Category

百万円  
JPY Millions



- 国内外ともCR-8000へのマイグレーションが着実に進展、保守収益の改善にも貢献

*Migration to CR-8000 is steadily progressing both in Japan and overseas, and is also contributing to an increase in maintenance revenue*

- 製造スマート化投資を追い風に堅調

*Steady growth, backed by investment in smart manufacturing*

- パートナー製品と合わせたソリューション販売が拡販効果

*Selling solutions that combine partner products is having a positive effect on sales*

- 欧州、国内でWH向けデータマネジメントが好調

*Data management for WH is strong in Europe and Japan*

- セキュリティ製品の販売はやや鈍化傾向

*There is a slight slowdown in the sales of security products*

# 【参考】 製品区分と主な製品について

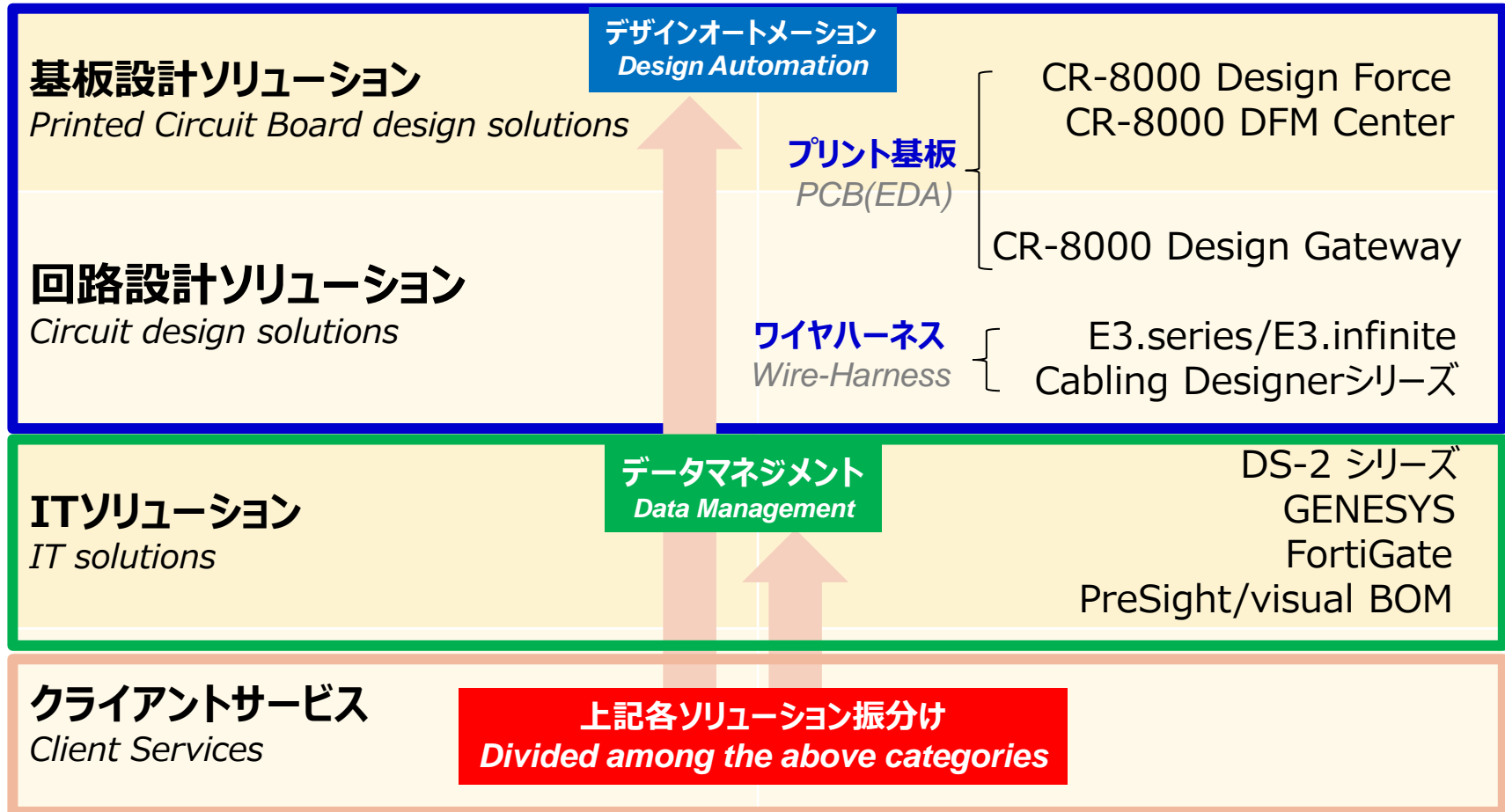
Major Products of Each Category

## 短信等での製品区分

Categories Used in Financial Reports

## 主な製品

Major Products



クライアントサービス：ライセンスの保守・アップデート（更新）のリカーリング収益  
*Client services are recurring revenue from the maintenance and updates of licenses.*

## 【参考】 短信等で開示しているソリューション区分での販売実績

Reference: First Half Sales by Solution Category in the Earnings Report

百万円  
JPY Millions

製品分野 Solution Category	FY3/24 上期 1H	FY3/25 上期 1H	YoY	
基板設計ソリューション Printed Circuit Board design solutions	2,183	<b>2,421</b>	+237	デザイン ・オートメーション Design Automation
回路設計ソリューション Circuit design solutions	3,802	<b>4,144</b>	+342	
ITソリューション IT solutions	4,053	<b>4,166</b>	+113	データマネジメント Data Management
クライアントサービス Client Services	7,838	<b>8,346</b>	+508	クライアントサービス は上2つに分類 "Client Services" are divided into the above two categories
売上計 Total Sales	17,879	<b>19,079</b>	+1,200	

## 【重点分野①】 モデルベース関連の販売動向

Growth Sector (1) Sales Associated with Model-based Development

### 概況 Overview

- 【国内】MBSE導入PoCプロジェクト増加続く  
売上堅調なるも、コンサルティングなど、サービス売上が先行

*The number of PoC projects for introducing MBSE in Japan continues to increase*

*Sales are steady, but service sales, such as consulting, are ahead of the curve.*

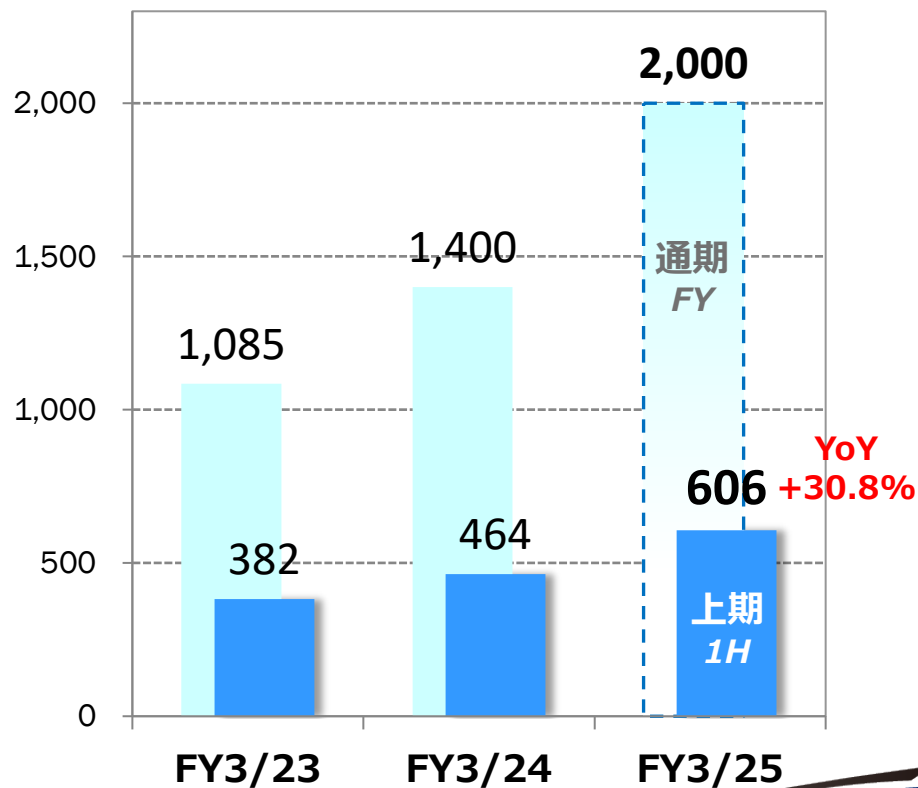
- 「GENESYS」開発項目増加に対応するため日米の開発分担体制を構築し効率化図る

*To deal with the increase in the number of items to be developed for 'GENESYS', a system of development sharing between Japan and the US has been established to improve efficiency*

### モデルベース関連売上高

Model-based Development Related Sales  
Full Year and 1<sup>st</sup> Half

百万円  
JPY Millions



## 【重点分野②】 課題解決型コンサルティングビジネスの販売動向

Growth Sector (2) Consulting-driven Customer Engagement Business Sales

### 概況 Overview

#### ■ 【国内】設計製造部門のIT投資が 堅調で、案件が大型化、多年度継続

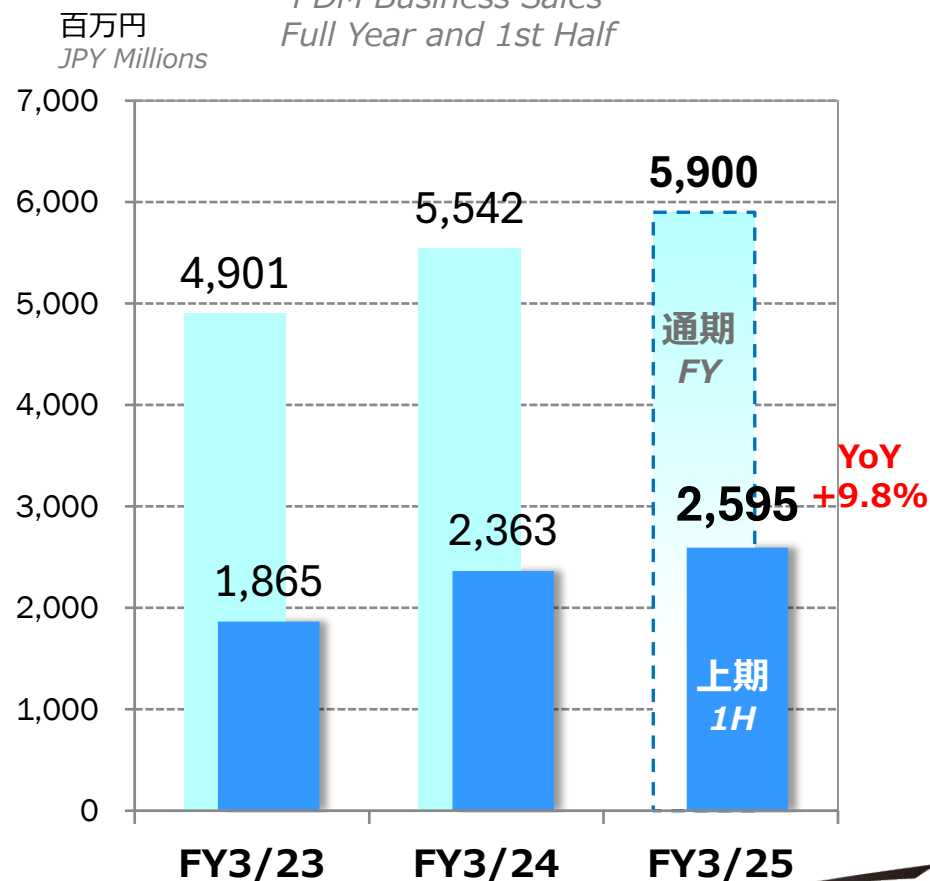
*In Japan, IT investment in the design and manufacturing sector is strong, and projects are becoming larger and continuing over multiple years*

#### ■ ワイヤハーネス製造の効率化・自動化需要を背景にワイヤハーネス設計用データマネジメントへの投資が増加

*Increased investment in data management for wire harness design on the back of demand for more efficient and automated wire harness manufacturing*

### PDMビジネス売上高

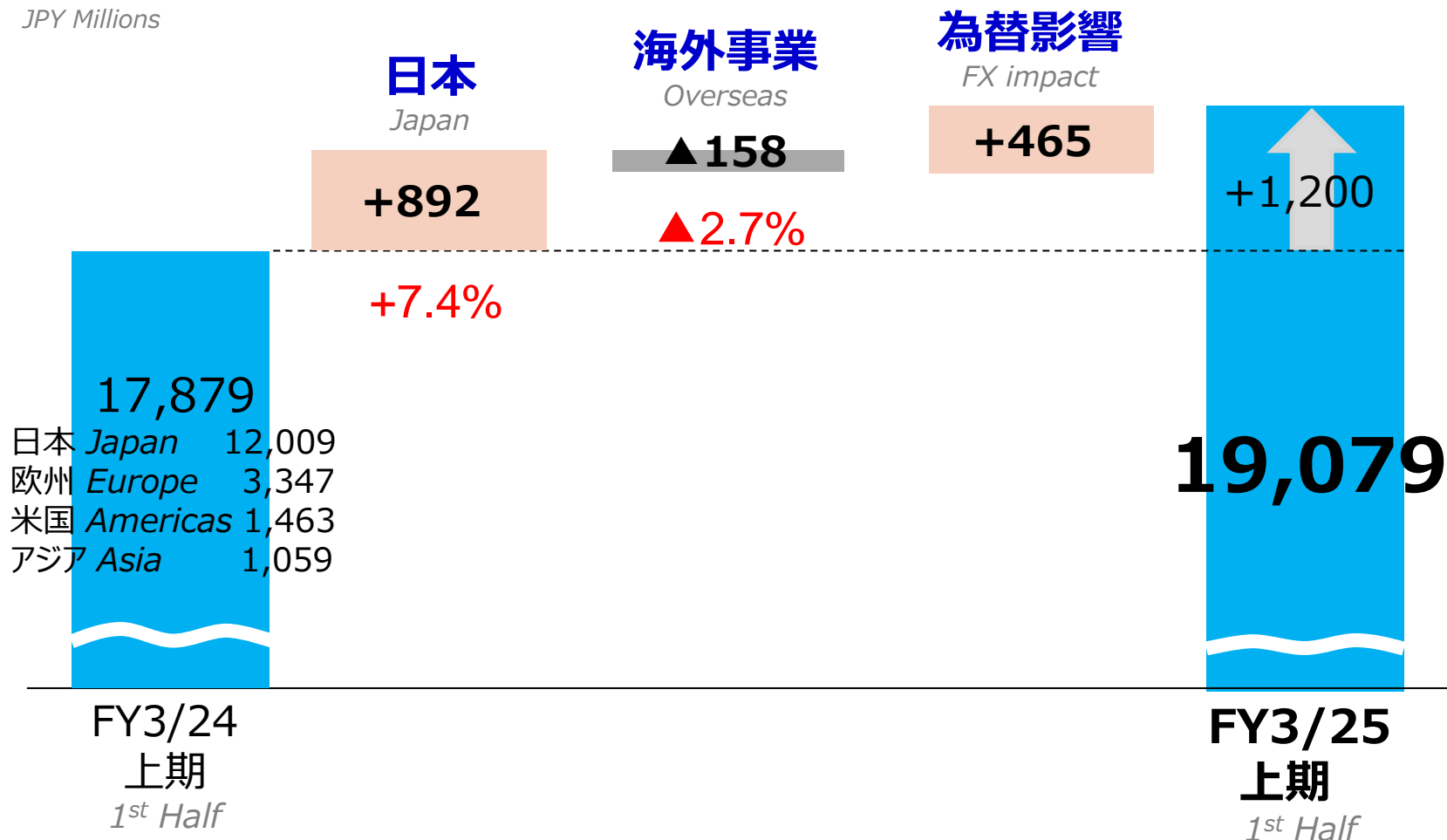
*PDM Business Sales  
Full Year and 1st Half*



# 地域別 上期販売状況

Changes in First Half Sales by Region

百万円  
JPY Millions



24.3期上期累計期間の平均為替レート 1USDドル=141円 1ユーロ=153円  
25.3期上期累計期間の平均為替レート 1USDドル=152円 1ユーロ=165円

1H FY3/24 Ave. exchange rates: 141 yen/USD and 153 yen/EUR.  
1H FY3/25 Ave. exchange rates: 152 yen/USD and 165 yen/EUR.



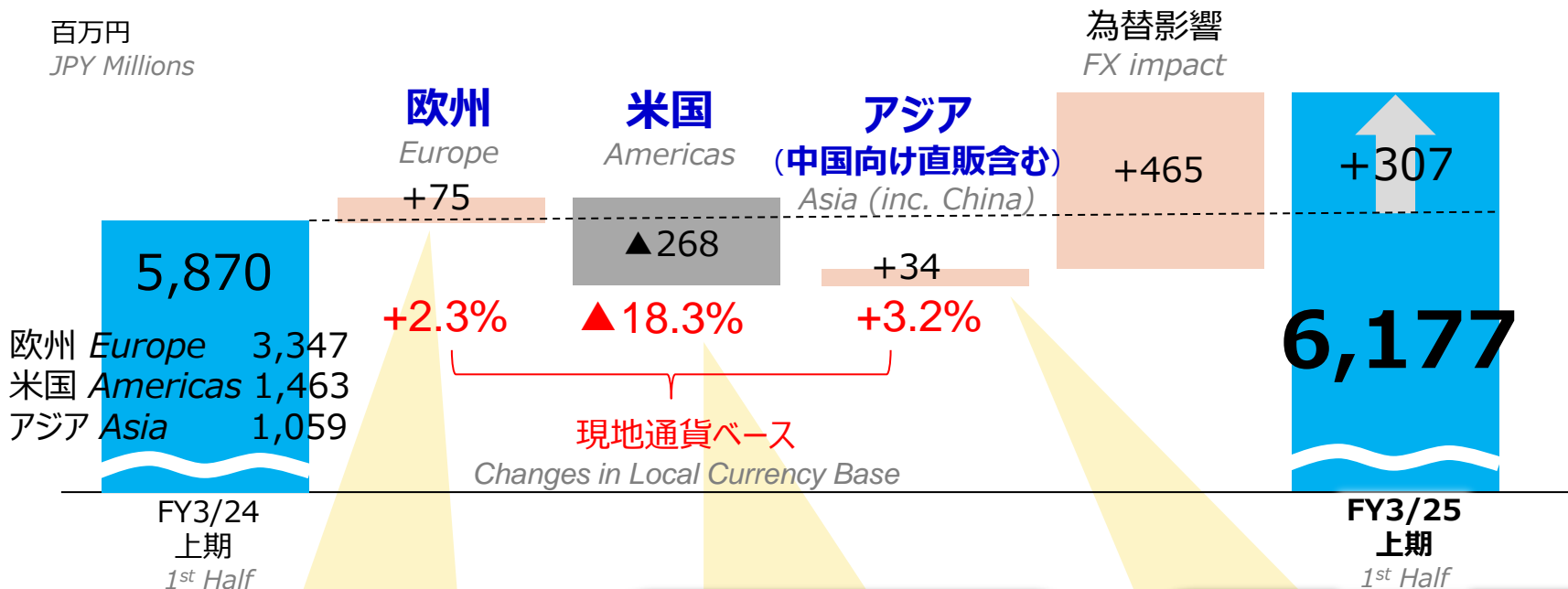
## 販売先業種の状況 (国内・クライアントサービス除く)

Industries of top 10 customers in Japan excluding "Client Services" revenue

FY3/25 上期 <i>1st Half</i>	FY3/24	FY3/23	FY3/22
<b>1 事務用機器</b> <i>Business Machines</i>	事務用機器 <i>Business Machine</i>	自動車 <i>Automobile</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>
<b>2 車載エレクトロニクス</b> <i>In-vehicle Electronics</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>	電子部品 <i>Electronic Components</i>	総合電機 <i>General Electronics</i>
<b>3 車載エレクトロニクス</b> <i>In-vehicle Electronics</i>	総合電機 <i>General Electronics</i>	事務用機器 <i>Business Machine</i>	自動車 <i>Automobile</i>
<b>4 産業機器</b> <i>Industrial Machinery</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>	事務用機器 <i>Business Machine</i>
<b>5 自動車</b> <i>Automobile</i>	電子部品 <i>Electronic Components</i>	検査機器 <i>Test Equipment</i>	建設機械 <i>Construction Machinery</i>
<b>6 電子部品</b> <i>Electronic Components</i>	コンシューマー <i>Consumer Electronics</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>	産業機器 <i>Industrial Machinery</i>
<b>7 総合電機</b> <i>General Electronics</i>	車載エレクトロニクス <i>In-vehicle Electronics</i>	自動車 <i>Automobile</i>	事務用機器 <i>Business Machine</i>
<b>8 車載エレクトロニクス</b> <i>In-vehicle Electronics</i>	自動車 <i>Automobile</i>	電子部品 <i>Electronic Components</i>	コンシューマー <i>Consumer Electronics</i>
<b>9 自動車</b> <i>Automobile</i>	自動車 <i>Automobile</i>	自動車 <i>Automobile</i>	建設機械 <i>Construction Machinery</i>
<b>10 総合電機</b> <i>General Electronics</i>	コンシューマー <i>Consumer Electronics</i>	建設機械 <i>Construction Machinery</i>	コンシューマー <i>Consumer Electronics</i>

# 海外地域別 上期販売状況

Changes in First Half Overseas Sales



- 経済環境は悪化しつつあるも、主要顧客からの受注はE3.series / DS-E3を中心に堅調に推移

Although the economic environment is deteriorating, orders from major customers are currently steady, led by the E3.series and its data management solution

- 特定顧客のプロジェクト中止などによる売上げ減を他案件で挽回できず

Unable to make up for the loss of sales due to the cancellation of projects by specific customers, etc.

- nVent 経由の販売は、下半期から本格化見込

Sales via nVent will start in the second half of the year

- 韓国・インドなどが好調に推移

South Korea and India are performing well

- 中国は全般的に低調 今後の見通しも不透明

China is generally slow, and the future outlook is also unclear

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

Actions to achieve cost of capital and stock price conscious management

機動的な成長投資（M&Aなど）  
を可能にする財務基盤の維持

Maintain a financial base that allows  
for agile growth investments (e.g.  
M&A)

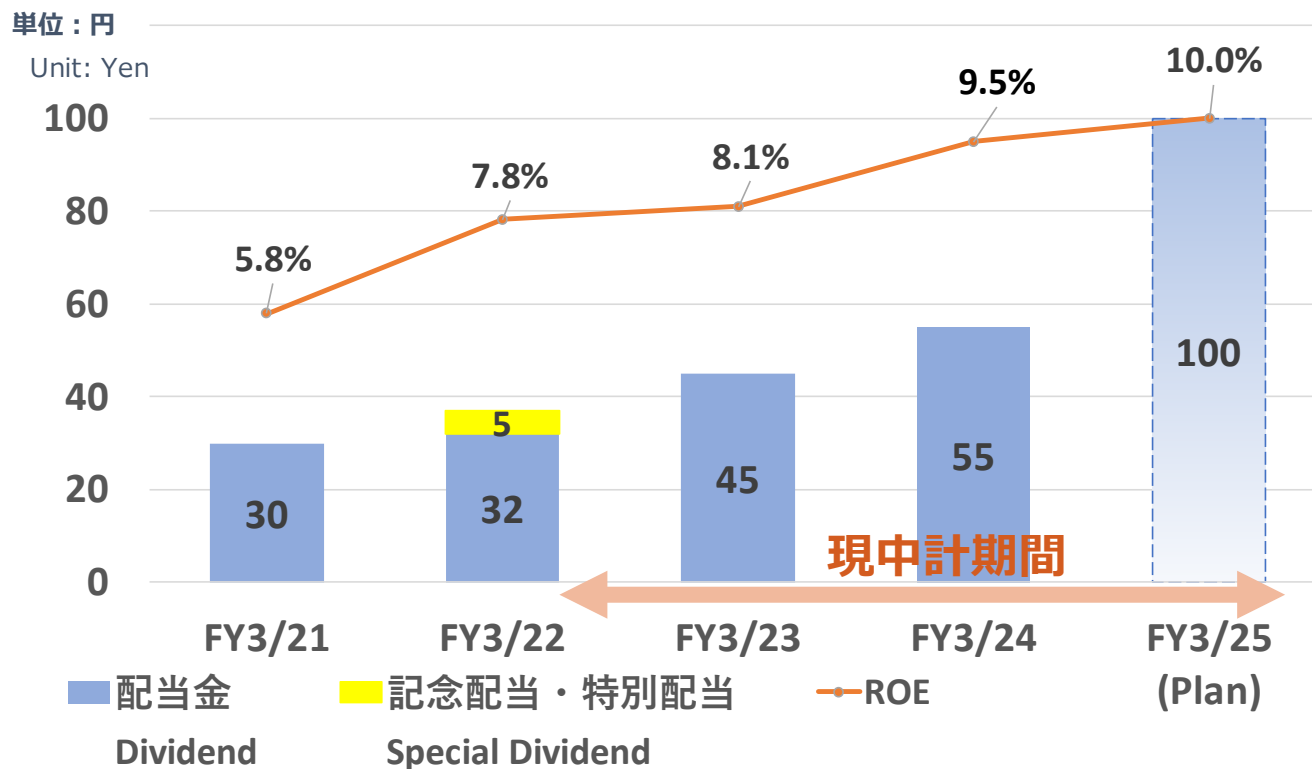
高水準で安定的な利益還元  
の継続

Sustainable high-level and stable profit  
distribution.

- 「株主資本配当率」(DOE) 5%以上
- 業績推移、事業環境などを総合的に判断して、  
その他最善の利益還元策も適宜実施
  - 'Dividend on equity' (DOE) of at least 5%
  - Other returns to shareholders will be implemented based on a comprehensive assessment of business performance, the business environment, etc.

# 利益還元の実績（参考）

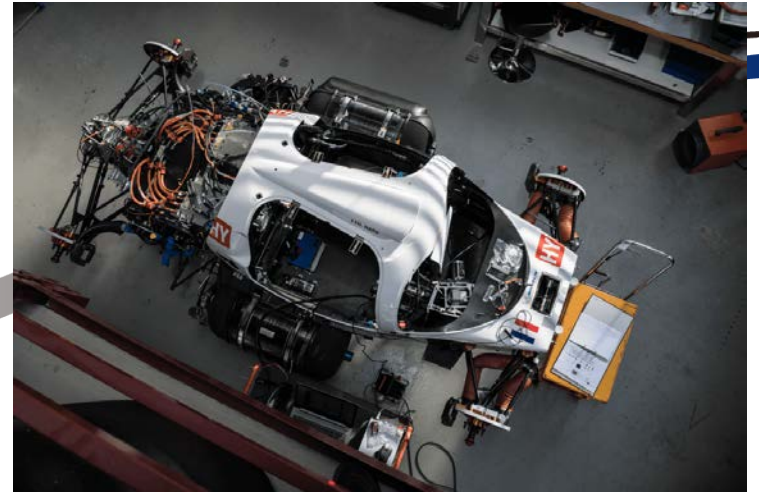
Track Record of Profit Sharing (for reference)



連結配当性向 <i>Dividend Payout Ratio</i>	32.6%	28.6%	32.7%	32.1%	55.2%
自己株式取得 <i>Share Repurchase</i>				4,000 ※	2,500 ※
総還元性向 <i>Total Payout Ratio</i>	32.6%	28.6%	32.7%	135.1%	117.2%

※ 百万円 Millions of yen

## 図研について 【ご参考】



スイスGreenGT社にE3.seriesを提供、水素燃料電池車開発の効率化に貢献  
<https://www.zuken.co.jp/resource/greengt/>

*Provided E3.series to GreenGT of Switzerland,  
contributing to more efficient development of hydrogen fuel cell vehicles*  
<https://www.zuken.com/en/resource/green-gt/>

# 図研について



## 株式会社 図研 (ZUKEN Inc.)

**設立：** 1976年（昭和51年）12月17日

**資本金：** 101億1,706万5千円

**従業員：** 連結1,623人（単体444人）  
（2024年9月末現在）

**東証プライム市場上場（証券コード6947）**

- 世界市場でシェアを持つ  
日本のエンジニアリング ソフトウェア・ベンダー
- EDA業界で40年以上の歴史  
（健全な財務基盤を維持）
- 自社開発に加え、提携、M&A等で機動的に技術を獲得

1976.12	(株) 図形処理技術研究所として設立	2009.06	PLMソリューションの新製品「PreSight」を発表
1978.06	国産初のプリント基板設計用CAD/CAMシステム「クワイエット2000」を開発	2010.05	ラティス・テクノロジー (株) と資本提携、トヨタ自動車 (株) に次ぐ第二位の株主に
1983.11	米国にZuken America Inc. (現・Zuken USA Inc.) を設立	2011.06	BOMと超軽量三次元フォーマットXVLを統合した「visual BOM」を発表
1988.01	CADの新システム「CR-3000」を開発	2011.10	次世代電子機器設計システム「CR-8000」を世界同時発表
1991.10	EDA企業として初めて株式を東証2部に上場	2014.12	東洋ビジネスエンジニアリング (株) (現・ビジネスエンジニアリング (株)) と資本業務提携
1992.01	ドイツにZuken Europe GmbH (現・Zuken GmbH) を設立	2015.03	インドにZuken India Private Limitedを設立
1992.01	韓国ソウル市にZuken Korea Inc. を設立	2015.07	(株) ワイ・ディ・シーの「CADVANCE事業」(電気系CAD・PDM関連事業) を継承
1992.08	シンガポールにZuken Singapore Pte. Ltd. を設立	2016.04	プリサイト事業部を分社化し、(株) 図研プリサイトとして発足
1994.04	EDA垂直統合ソリューション「CR-5000」を開発	2017.12	アルファテック (株) (現・図研アルファテック (株)) の全株式を取得
1994.06	レーカル・リダックグループ (11社) (英) の全株式を取得	2019.08	Vitech Corporation (米) (現・Zuken Vitech Inc.) の全株式を取得
1994.09	東証1部へ指定替え	2019.10	図研モデリンクス (株) を設立
2000.03	インケイシス社 (独) の全株式を取得	2021.11	ビジネスエンジニアリング (株) の株式を追加取得し、持分法適用関連会社化
2002.03	自動車用ワイヤハーネス設計環境の提供開始	2022.04	東証の市場区分の見直しにより、市場第1部からプライム市場に移行
2002.06	中国上海市に上海テクニカルセンターを設立	2024.10	TOBにより図研エルミック (株) を完全子会社化
2004.02	E&E業界に特化したPLMソリューション「ePLMプラットフォームDS-2」発表		
2005.08	台湾にZuken Taiwan Inc. を設立		
2006.05	CIM-TEAM社 (独) の全株式を取得		
2007.06	CATIAV5をベースとした「V54EE」を発売		

# 拠点および国内関連会社

**本社・中央研究所** 横浜市都筑区

**国内拠点** 横浜、大阪、名古屋

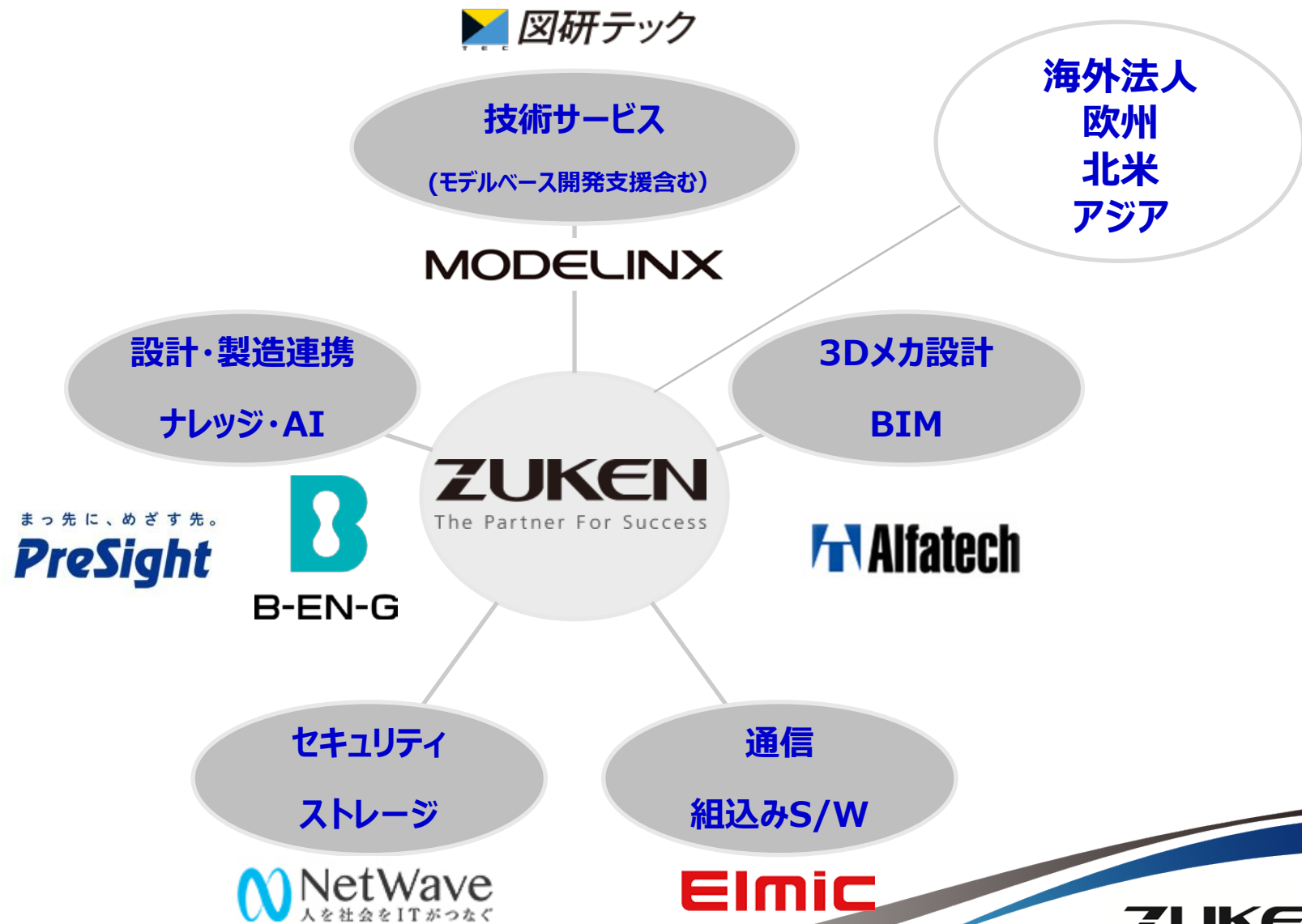
**海外拠点** 事業拠点 21か所 うち研究開発拠点 6か所

**国内関連会社** 7社 (図研テック・図研ネットウエイブ・図研エルミック・図研プリサイト・  
図研アルファテック・図研モデリンクス・ビジネスエンジニアリング)





# 図研グループ



## < 注意事項 >

---

本資料に記載されている情報には、将来の業績等に関する見通しが含まれています。これらの見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づいて当社グループにより判断されたものであり、様々な潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際の業績等はこれらの影響を受けるものであり、記載された見通しと大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。実際の業績等に影響を与えうるリスク・要素には、各国の経済情勢、顧客企業の設備投資の動向、市場の需要動向、製品の開発状況、他社との競合、為替レートの変動等がありますが、これらに限定されるものではありません。

なお、本資料に含まれる経営目標は、予測や将来の業績に関する現在の推定を表すものではなく、当社グループが事業戦略を遂行することにより達成しようと努める目標を表すものがあります。



**お問い合わせ先**

**株式会社 図研**

コーポレートマーケティング室

横浜市都筑区荏田東2-25-1

電話 045-942-1511 (代表)