



株式会社ゼネテック
2021年3月期
第2四半期 決算説明資料

証券コード：4492

1. 2021年3月期 第2四半期決算概要	P02
2. 2021年3月期 業績見通し	P11
3. 今後の取組み	P13
4. 参考資料	P23

2021年3月期 第2四半期 決算概要



オートモーティブ分野で大きな影響があった一方、
既存案件については第2Q以降中断していた開発案件が徐々に再開
新規開発については延期など発生

1Q

2Q以降

システム 受託開発

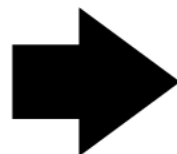
- 新型コロナの影響で開発案件数件において開発が一旦中断
- 新規案件の開発開始時期の延期
- 製造業各社の開発投資削減
- 社内テレワークでの開発体制の確立

- **開発再開が本格化**
- **DX化を支援するデジタルソリューション提案を本格化**
- **営業体制の強化**

エンジニアリング ソリューション

- 展示会の中止、対面での営業活動の自粛
- Web商談、オンライン展示会への参加など営業活動のデジタル化を推進

- **段階的に従来型の対面営業や地方への方も営業を再開**
- **オンラインセミナー、Web商談など営業活動のデジタル化を引き続き推進**



回復の兆しが見え始め、自動車関連の取り込み再開に加え開発体制、
営業体制を整備し、製造業向けデジタルソリューション力を強化、
来期以降の案件獲得につなげる

コロナ禍において売上高、利益ともに影響を受けるが 2Q以降中断していた既存の開発案件が再開となり黒字を確保

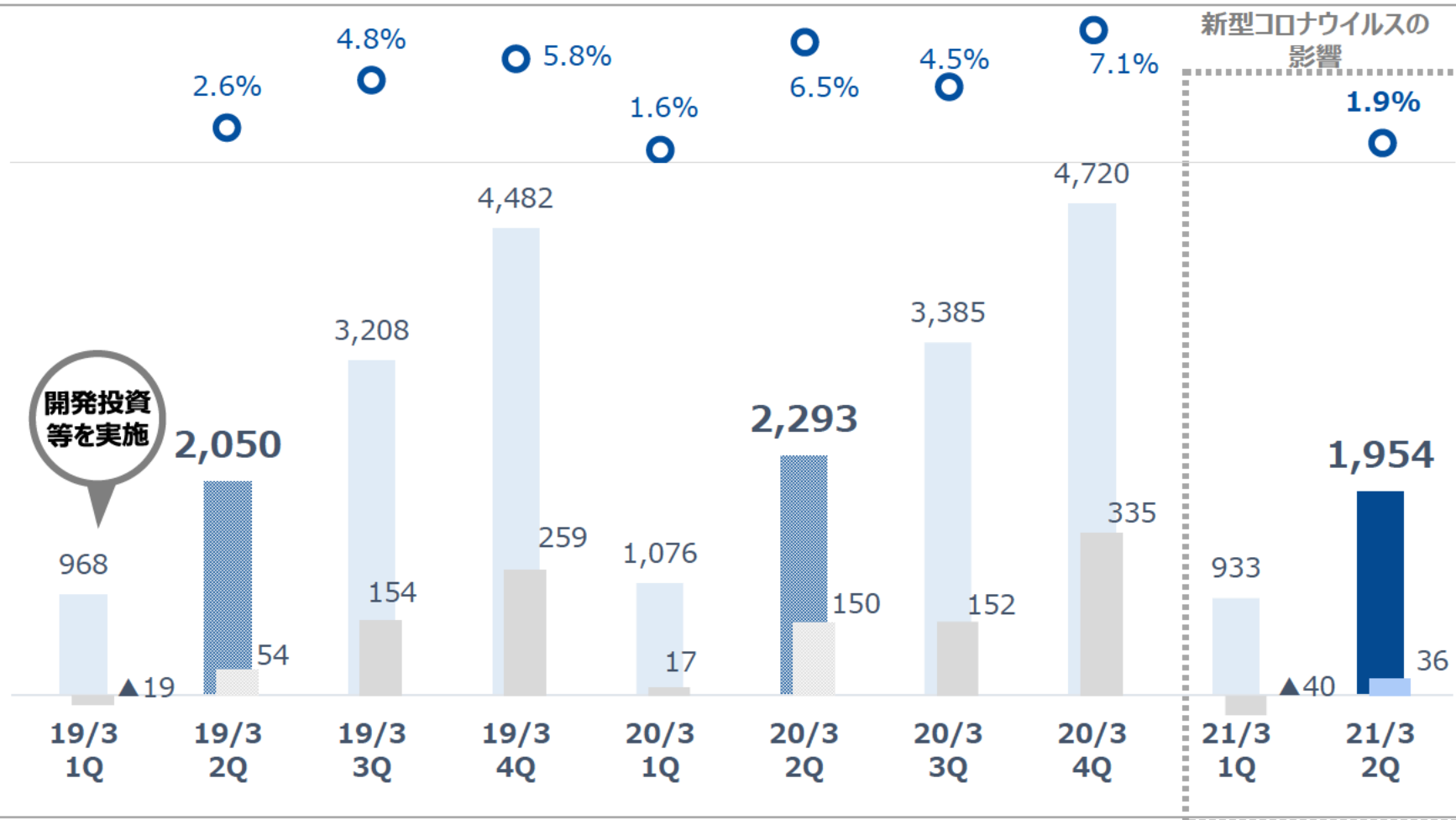
(単位：百万円)	2020年3月期 2Q		2021年3月期 2Q		前年同期比
	実績	対売上高比率	実績	対売上高比率	増減率
売上高	2,293	-	1,954	-	▲14.8%
売上総利益	791	34.5%	684	35.0%	▲13.5%
販管費	640	27.9%	647	33.1%	+1.1%
営業利益	150	6.6%	36	1.9%	▲76.0%
経常利益	150	6.5%	36	1.9%	▲75.7%
四半期純利益	98	4.3%	23	1.2%	▲76.3%

※当資料において、2020年3月期 2Q実績は参考数値として掲載しています。

新型コロナの影響は第1Qがボトム

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率

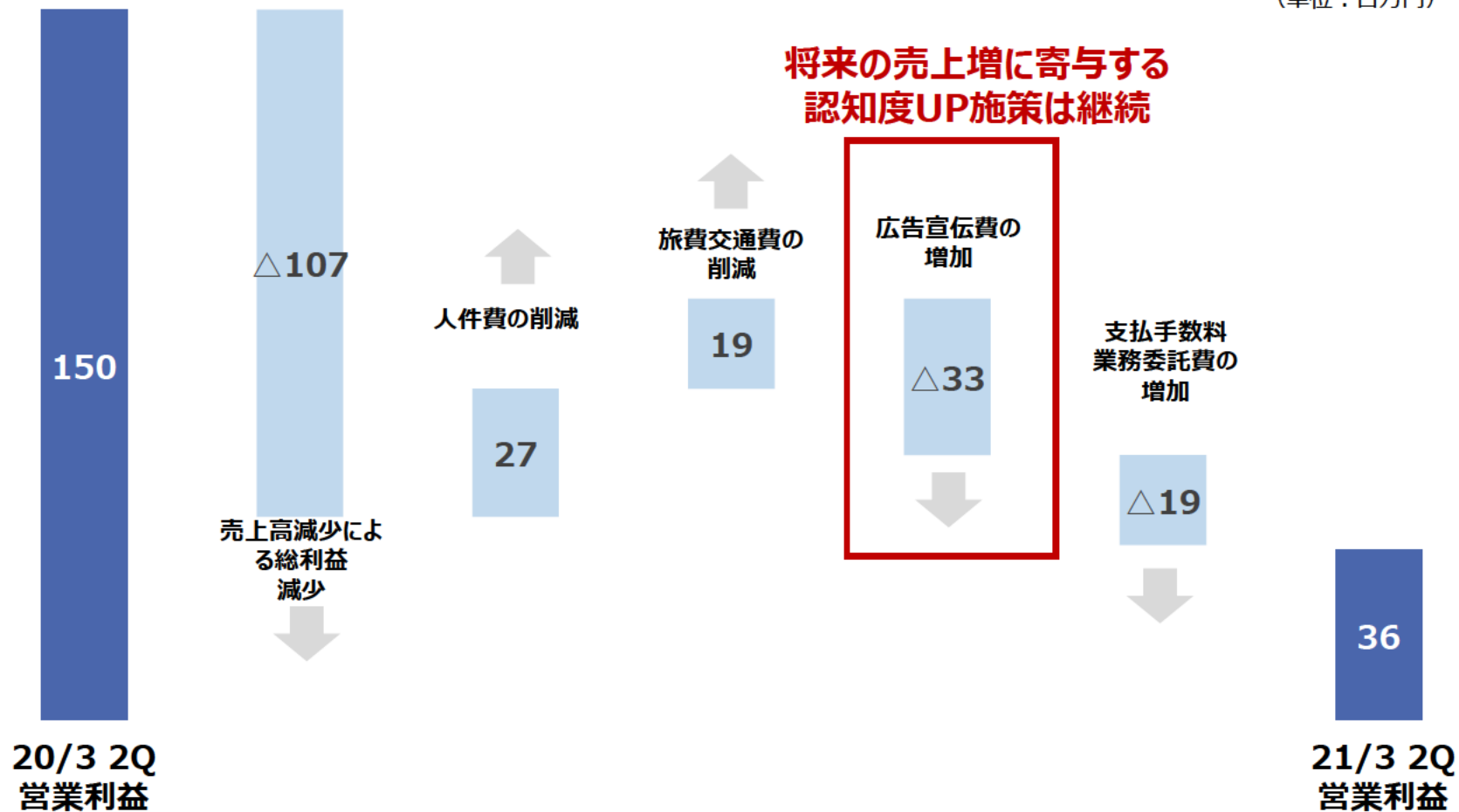
(単位：百万円)



* 2019年3月期は参考値

人件費・旅費交通費を削減 売上増につながる認知度UPへの投資は継続

(単位：百万円)



2021年3月期 第2四半期 セグメント別業績



- デジタル情報家電分野においてはテレワークでの開発が定着し、開発案件は中止することなく推移
- 半導体製造装置分野においては新型コロナの影響は限定的、好調に推移
- オートモーティブ関連分野は開発案件の先送りが発生

(単位：百万円)

売上高

YoY ▲21.0%

1,603



20/3
2Q

1,266



21/3
2Q

※短信に記載の売上高より
内部売上を差し引いた金額です。

セグメント利益・率推移

■ セグメント利益 ○ セグメント利益率

18.6%



14.7%



YoY ▲37.9%

298



20/3
2Q

185



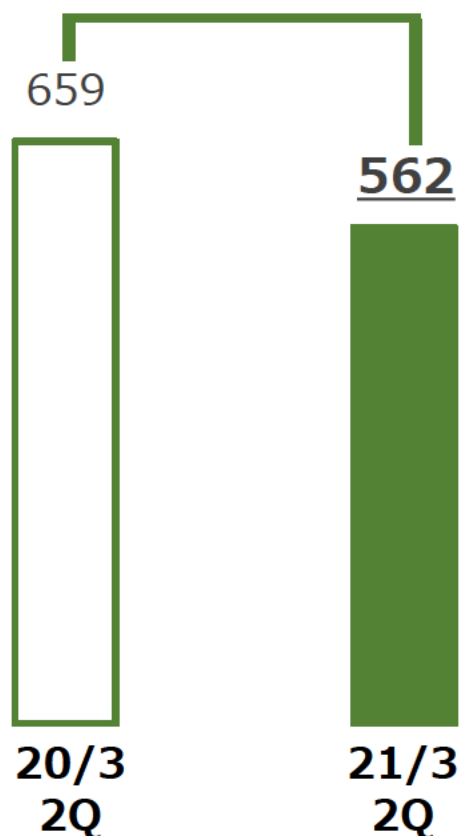
21/3
2Q

- ストック型ビジネスモデルにより安定的な収益基盤を確保、セグメント利益率は20%以上を維持
- 主力の「Mastercam」は製造業の生産活動が十分に回復していないため、設備投資の抑制が続く
- 「FlexSim」はソーシャルディスタンスシミュレーション機能など追加され、今後のニーズ増加を見込み営業強化

(単位：百万円)

売上高

YoY ▲14.7%

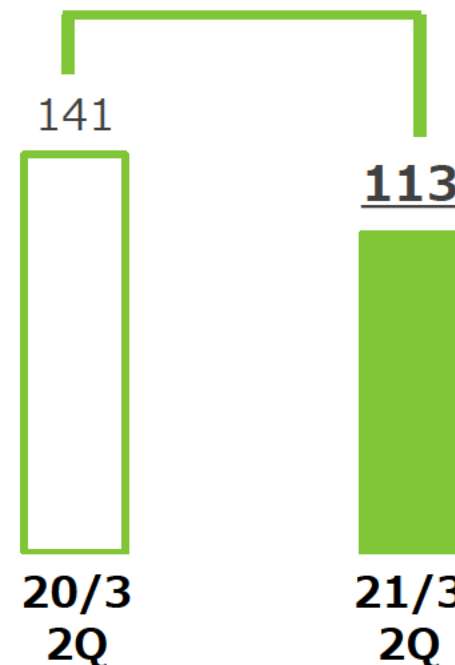


セグメント利益・率推移

■ セグメント利益 ○ セグメント利益率

21.4% 20.2%

YoY ▲19.9%



大切な家族を守るために安心・安全をささえる

『ココダヨ』をバージョンアップし、 大雨危険度通知の自動受信機能を追加

震度5弱以上の緊急地震速報や大雨危険度をいち早く通知、
位置情報共有で家族や大切な人の安否確認をサポートします。

自社
開発

継続率

98%
以上

自社特許技術により災害時に自動で家族の居場所を通知し安否確認をサポートするスマートフォンアプリ『ココダヨ』をバージョンアップさせ、大雨危険度通知の自動受信機能を追加いたしました。



(単位：百万円)		2021/3期 2Q
売上高		125
セグメント利益		30

1か月間家族で無料体験できます 「ココダヨ」詳細はこちら <https://www.cocodayo.jp/>

2021年3月期 業績見通し



売上高は前期とほぼ横ばいを想定、黒字を維持する見込み

今後ニーズが増加する製造業のデジタルソリューションを積極的に推進

- ✓ 下期経費削減推進策の一環として常勤取締役の月額報酬の30%減額を実行
(20年11月~21年3月までの5か月間)

	2020年3月期		2021年3月期		前期比 増減率
	実績	対売上 高比率	予想	対売上 高比率	
(単位：百万円)					
売上高	4,720	-	4,590	-	▲2.8%
営業利益	335	7.1%	100	2.2%	▲70.2%
経常利益	327	6.9%	110	2.4%	▲66.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	212	4.5%	70	1.5%	▲67.1%
1株当たり 当期純利益(円)	141.27	-	38.65	-	▲102.62
配当 (円)	3.5		8.0		+4.5

今後の取組み



新型コロナウイルスの影響で製造業のパラダイムシフトが進み 生産性向上を実現するDXが加速

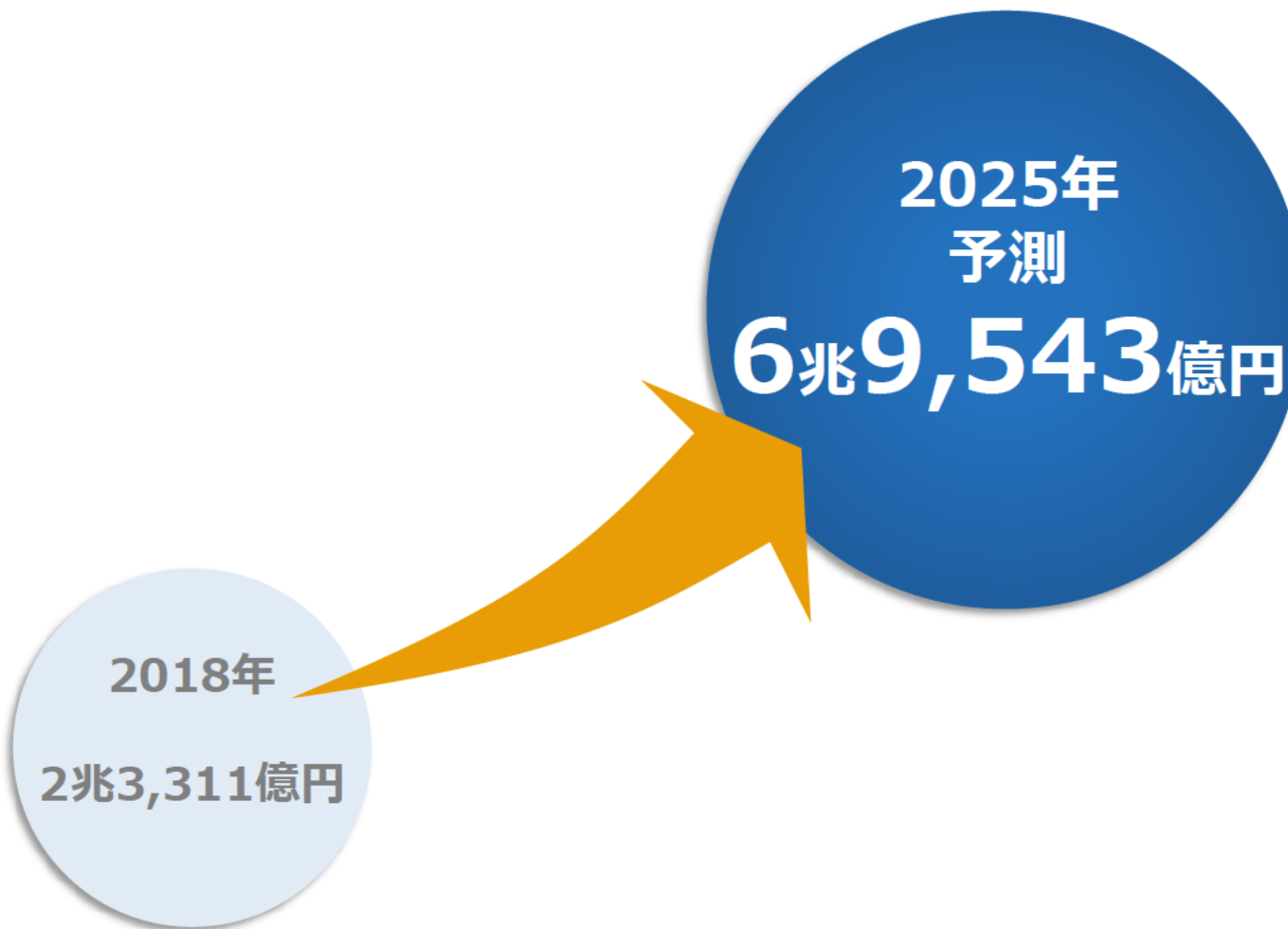
課題

- ✓ 人材不足
- ✓ 生産性向上
- ✓ 新旧設備の混在によりデータ一元化による最適化が図れない
- ✓ 省人化
- ✓ 非接触
- ✓ 人に依存しない技術の継承
- ✓ 地理的リスク回避のためのサプライチェーンの分散化

解決策

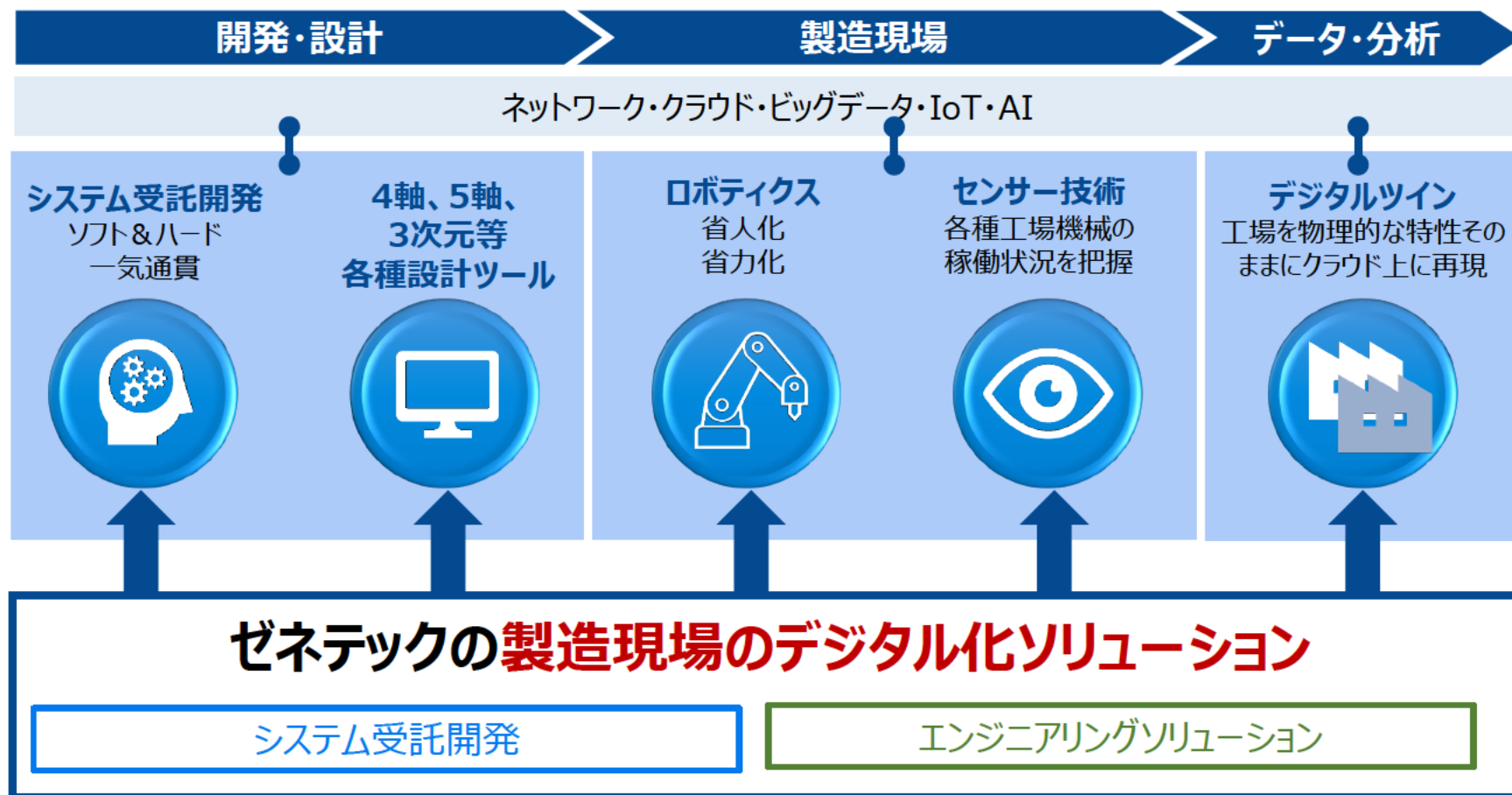
製造業のDXを
推進する
スマートファクトリー
需要が増加

2025年には約7兆円の世界市場規模



DXの実現、AI・IoTによる全体最適化ソリューションをハード×ソフトで提供できるのが当社のアドバンテージ

大手から中小まで全ての製造業のスマートファクトリーを実現



世界で評価の高い「FlexSim」の 当社は日本総代理店

「FlexSim」は世界の製造工場および物流施設の企画設計や
生産性向上・最適化を支援する3Dシミュレーションシステム

VR対応



世界77カ国

で利用

累計5万1,500ライセンス以上

* 日本は2018年10月から
販売開始

最新版「FlexSim2020」の特長

- DX（デジタルトランスフォーメーション）を実現するための重要な手段である
「デジタルツイン」を加速させる機能を大幅に強化
- 製造工場や**物流施設に加え、医療分野を始めとする各サービス現場（空港、医療施設、大規模商業施設等）における人の動線検証**を可能にする機能が新たに追加
- **新型コロナウイルス感染症の影響を排除したソーシャルディスタンス検証**も可能

1

ブランディングの向上

Webマーケティングの強化、製品プロモーション強化

2

営業力・開発力強化

デジタルソリューション提案力を高める組織体制へ変革

3

製造業のDXを実現する 製品・サービス力強化

4

M&A、アライアンスの検討

新旧混在の工場設備におけるIoT化・デジタル化を 実現する「GCモニター」を開発・提供開始

日本の製造業の課題

- ✓ 新旧設備の混在化によりデータ一元化による全体最適化が図れない

ゼネテックのソリューション

新旧混在・ネットワーク機能のない設備においてもIoT化・デジタル化することができ、低コスト・短納期でDXを加速

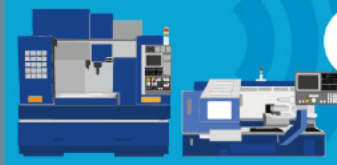
工場内のNC工作機械や設備の運転状況（電源、稼働、停止、運転モード、アラームカウンタ、近接など）の信号情報を取得し、自社開発のIoTプラットフォーム「Surve-i」上で可視化、稼働状況を遠隔地から確認できる

自社
開発

見込める導入効果

1. 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
2. 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
3. トラブル発生時の原因追求、また対策時、早急な対応が可能

ネットワークに繋がっていない設備



GC
システム導入

PCやスマホ、タブレット上で稼働データを遠隔から見る事が可能!



FlexSimの販売促進にも活用

「FlexSim」とセットで、3か月レンタル期間内で自社のパフォーマンスを確認できる「3か月工場診断パック」も同時に発売

作業分析ソフトウェアのトップブランド「OTRS」の 株式会社ブロードリーフと相互販売代理店契約を締結

より生産性の高い生産ライン・物流倉庫レイアウトの最適化を実現し、
物流・生産現場の完全なDXを実現

離散事象シミュレーション



工場の見える化



動画分析・時間分析ツール



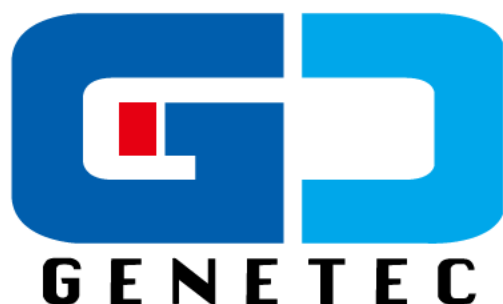
作業の見える化

「OTRS(Operation Time Research Software)」は、人・モノ・機械の動きを動画分析・時間分析するツールとして多くの生産現場で利用。この正確な時間分析データを、離散事象シミュレーションツールの世界スタンダードである「FlexSim」にインプットデータとして活用することで、実態に即した作業環境や作業時間を正確にシミュレート可能であり、この組み合わせニーズは今後高まると予想される

株式会社ブロードリーフ

自動車アフターマーケット業界を中心に、製造業、小売サービス業など様々な業種に特化したBtoB向け業務アプリケーション等を開発・提供。現在では、自動車アフターマーケットの事業者向けIT・サービスとして**業界トップシェア**。「OTRS」は20年以上にわたって日本の製造業のカイゼン活動を支援しており、今では**世界20ヶ国6,000ユーザー**、物流・医療・介護・農業・教育など国境・業種を越え、様々なお客様のカイゼン活動を、ITを通じて支援

お客様のDXによる生産性向上を総合的に実現するため M&A、アライアンスも検討



事業シナジーが見込める分野

開発体制強化、技術力強化
デジタルソリューション営業力強化

行動分析

ハード・ソフト開発

データ解析技術

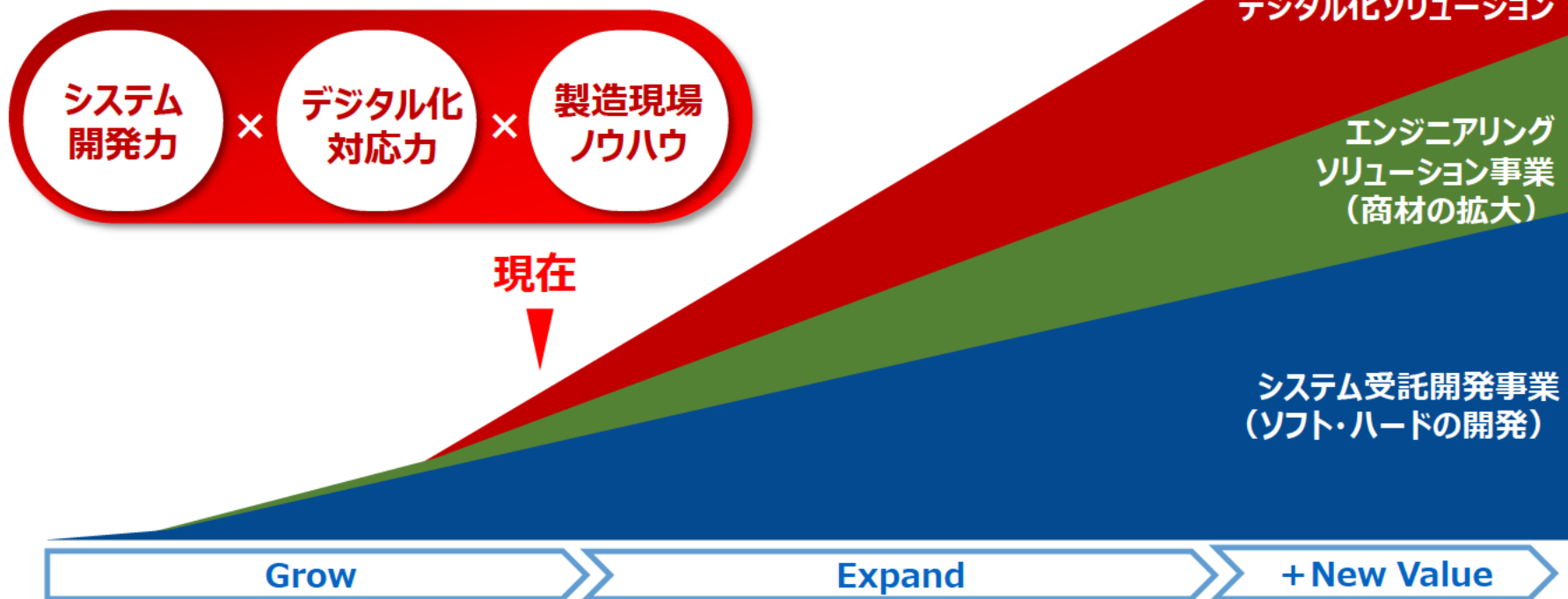
IT人材

IoT

AI

製品メーカー・製造業の 生産性向上へのデジタルソリューションパートナー

デジタルトランスフォーメーション（DX）化を推進
ICTとIoT、ネットワークを駆使し、製造現場の生産性を向上



車載関連において、CASEへの投資が大幅拡大
製造業における生産性向上に向けたデジタル化、省力化・IoTソリューションの需要拡大

參考資料



会社名	株式会社ゼネテック
本社	東京都新宿区新宿2-19-1
設立	1985年7月1日
資本金	5千万円
役員	代表取締役社長 上野 憲二 専務取締役 福間 誠 取締役 八戸 雅利 社外取締役 大野 貴史 常勤監査役 篠原 裕一郎 社外監査役 田中 俊平 社外監査役 水谷 翠
従業員数	247名（2020年3月31日現在）
事業内容	システム受託開発事業 ：ソフトウェア/ハードウェアシステム開発事業 エンジニアリングソリューション事業 ：3次元CAD/CAMシステム販売事業 その他事業 ：防災用アプリケーション提供事業（ココダヨ）

**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共に
社会の継続的发展と成長に貢献する**



General Engineering × High Technology

最先端の技術と、それを追求し続ける情熱で
世の中の製品商品開発に新たな付加価値を提供し続ける
リーディングカンパニー

Good Communication

お客様、従業員とのコミュニケーションを重視し、
お客様のお困りごとや課題に対するソリューションの提案と解決を実現

時代の最先端と変化をとらえ成長を続けるゼネテック

システム受託開発事業



市場トレンド



ポケットベル
携帯電話



車載関連

2013年～ 半導体製造装置 NFT

2000年～ デジタル家電 ソニー

1995年～ 車載関連 松下通信工業

1991年～ 携帯電話 松下通信工業

1985年～ ポケットベル

松下通信工業

通信関連で
事業拡大

車載関連分野で成長加速

製造業
IoT&デジタル化

製造現場の設計・製造効率化ツールで拡大

1985
創業

・1990年 3次元CAD/CAMシステム「Mastercam」日本総代理店契約
輸入販売開始

・2010年 オフラインティーチングソフト「Robotmaster」 輸入販売開始

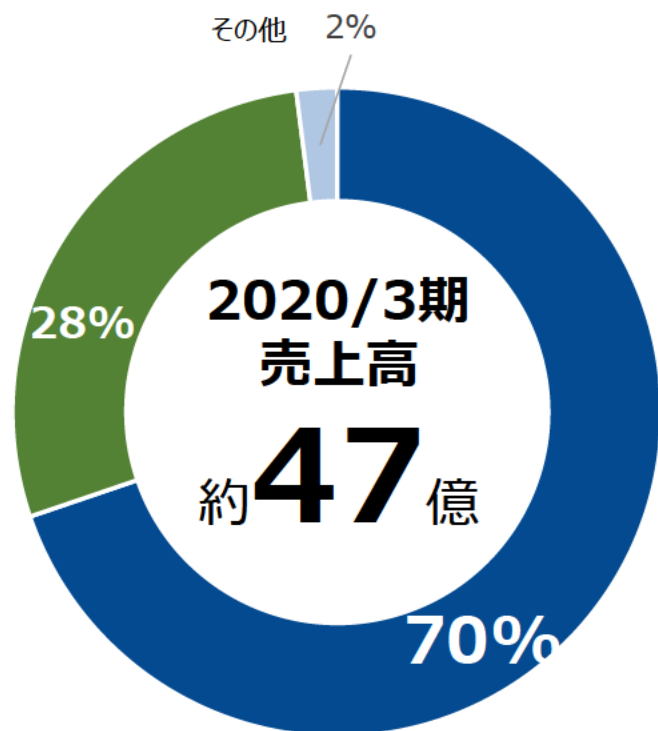
・2018年 3次元シミュレーションツール「FlexSim」総代理店契約 輸入販売開始

エンジニアリング
ソリューション事業



製造業向けに主に2つの事業展開で課題解決ソリューションを提供

売上高構成



事業内容

システム受託開発事業

ソフト/ハードウェア一体型開発
仕様分析・検討、基本設計から
製造までシステムの一括受託開発

技術力
開発力

エンジニアリングソリューション事業

CAD/CAM、
製造現場の省力化・省人化を実現
各種システム、シミュレーションソフトパッケージ
等の輸入販売、導入・技術支援、サポート、
教育・研修等

販売力
サポート力

その他

防災用アプリケーション提供事業 (ココダヨ)

自社開発商品

マーケットの成長ポテンシャルが高い車載関連を中心とした、 様々な領域における豊富な開発実績

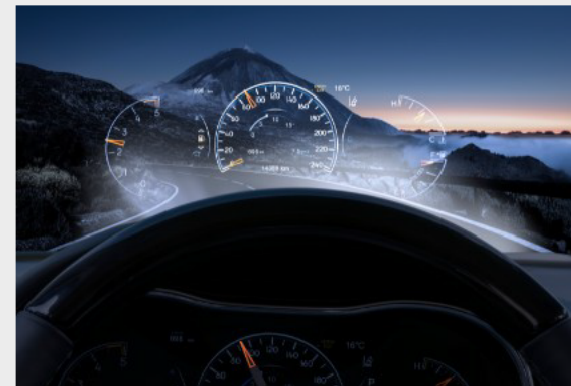
車載関連



CASE ※



インフォテインメント
(カーナビゲーション、カーオーディオ等)



先進運転支援システム(ADAS)
(ヘッドアップディスプレイ等)



デジタル家電
(テレビ、カメラ、ビデオ)



IoTプラットフォーム
(遠隔監視システム・デジタルサイネージ)



半導体製造装置

* CASEは、Connected(コネクテッド)、Autonomous(自動運転)、Shared(シェアリング)、Electric(電動化)の頭文字を合わせたもので、自動車業界の技術変革を表す用語

世界シェアNo.1の3次元CAD/CAMシステム Mastercamの日本国内輸入元



- 約**30年**にわたり約**3500社**におよぶ製造現場への納入実績
- 製造現場に精通している当社だからこそ顧客に**最適な提案及びサポート**が可能
- 日本全国に展開する、約**500社**の販売代理店網
- 高付加価値の**5軸・複合加工**への技術対応力

省力化、省人化を実現する 製造業向けパッケージソフトウェアの主要な商品ラインナップ



製造工場や物流倉庫
の効率化・最適化を実現する3Dシミュレーションツール（VR機能）

日本総代理店



グローバルで最も使用
されているスタンダード
な3次元CAD

認定代理店



オフラインティーチングソフトにより、ティーチング工数の最大70%の削減を実現

国内唯一の
輸入代理店

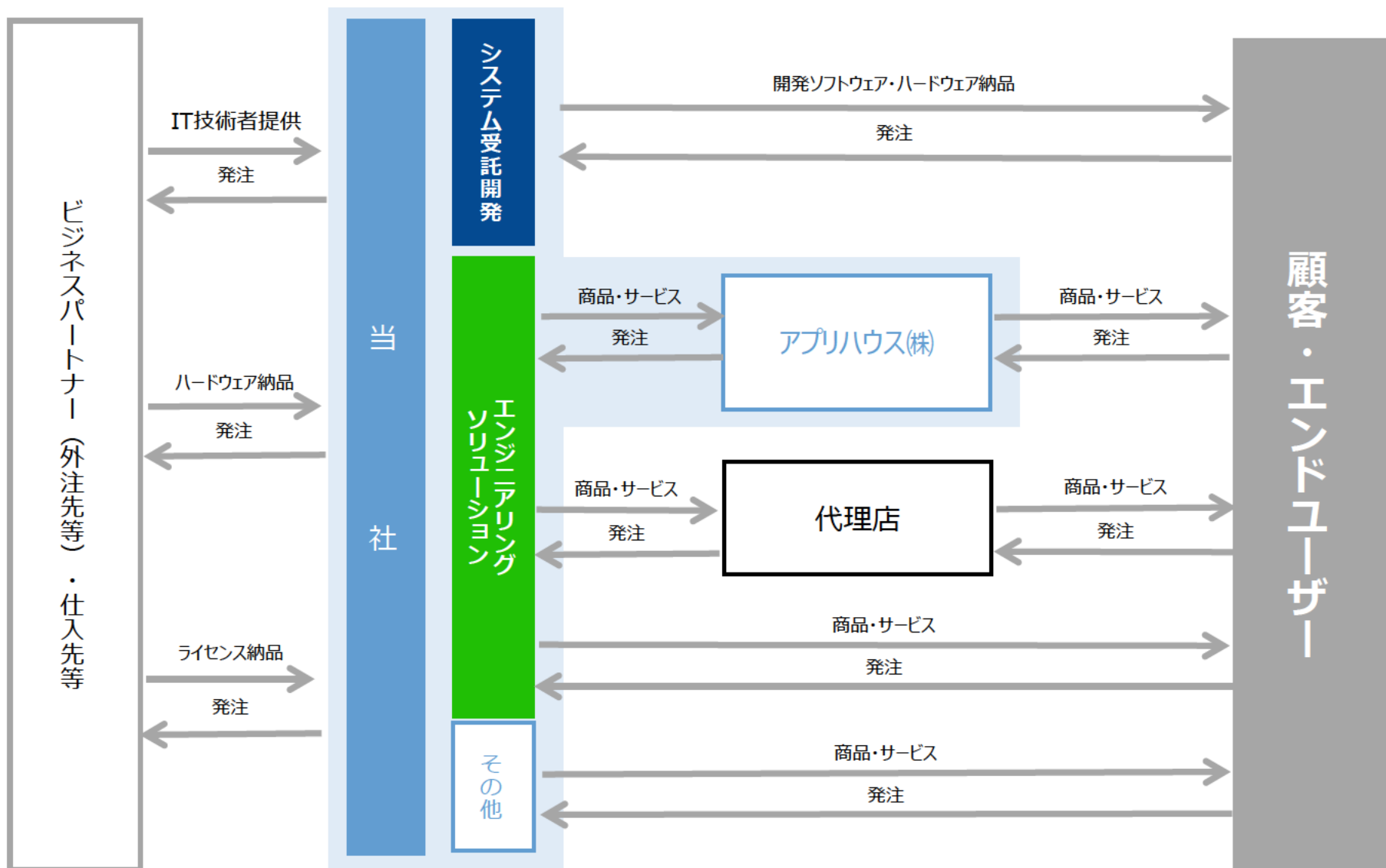


工場内の機械の稼働状況を遠隔地からモニタリングするゼネテックのIoTソリューション

自社開発
IOTソリューション

Mastercamや上記商品を組み合わせ、最適なソリューションを提供

当社グループ



* アプリハウス株式会社：3次元CAD/CAMソフトウェアMastercamの2次販売代理店

システム受託 開発事業

- 仕様分析
- 基本設計
- 詳細設計実装
- 総合試験

一括受託型

エンジニアリング ソリューション事業

- **ライセンス販売……………新規、増設（売り切り）**

ストック型ビジネス

- ソフトウェアメンテナンス・年間契約
- 技術サポート……………年間契約
- ポストプロセッサ開発…リポート
- ユーザートレーニング…導入時、定期的
- カスタマイズ……………スポット的

先進機能を追求しつづけることで 蓄積される技術・開発力と広がる事業フィールド

技術力

ソフトウェア・ハードウェア
一体型開発

組み込みソフトウェア受託開発

ハードウェア受託開発
各種ボード設計・FPGA・ASIC

クラウド・サーバ系システム開発
AWS・GCP・IOTプラットフォーム

×

事業フィールド

自動車分野
車載関連・CASE

デジタル家電分野
TV・ビデオ・カメラ

半導体製造装置分野
露光制御装置システム

ネットワーク分野
プロトコル・ドライバー・通信制御

事業フィールド

* 組み込みソフトウェア：エンベデッドシステム内に実装されたマイクロプロセッサ上で動作するソフトウェア
* エンベデッドシステム：カーナビやスマートホンやテレビのように機器に組み込まれて、その制御をマイクロプロセッサで行うシステム

顧客の生産拠点、代理店に近い立地により 顧客満足度向上に直結する体制づくり

- 本社、支店、営業所
- トレーニングセンター
- 開発センター
- サポートセンター

広島事業所

- ・広島開発センター
- ・西日本支店・広島営業所

福岡事業所

- ・福岡開発センター
- ・西日本支店
- ・福岡トレーニングセンター

大阪事業所

- ・大阪開発センター
- ・近畿支店
- ・大阪サポートセンター
- ・大阪トレーニングセンター

名古屋事業所

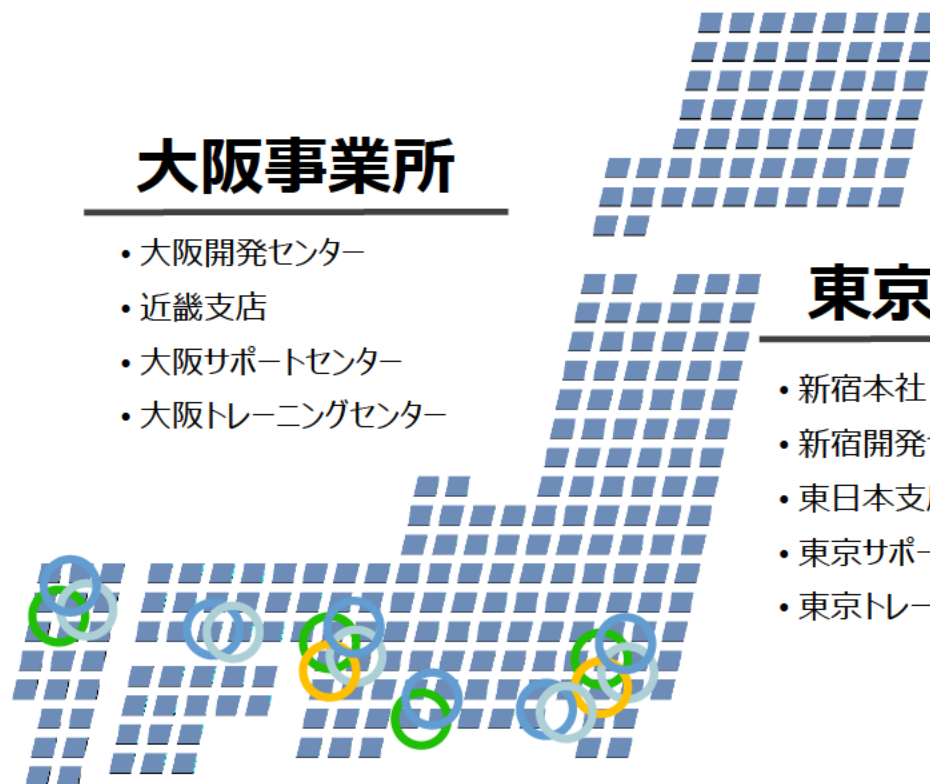
- ・名古屋支店
- ・名古屋トレーニングセンター

東京事業所

- ・新宿本社・本社分室
- ・新宿開発センター
- ・東日本支店
- ・東京サポートセンター
- ・東京トレーニングセンター

新横浜事業所

- ・YDC新横浜開発センター
- ・YDCサテライトオフィス



• 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、予測及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及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に関するお問い合わせ先 : IR@genetec.co.jp