

2020年12月期 決算・経営方針説明資料

応用技術株式会社（東証JASDAQ：4356）

2021年2月5日



目次

- **2020年度 決算概要** P.3
- **中期経営計画「OGI Vision 2020」総括** P.7
- **新理念体系の制定** P.10
- **新中期経営計画「OGI Challenge2023」概要** P.13
- **2021年度 業績予想** P.19
- **長期的な企業価値の拡大** P.21

2020年度 決算概要

新型コロナウイルス感染拡大による影響と対応状況

セグメント	主な影響	当社の対応状況	
共通	初期の感染拡大期に社内外の対面打合せ・セミナー・展示会等の実施に影響	社内環境	<ul style="list-style-type: none"> 4月初旬に環境を構築し、いち早く在宅勤務を取り入れ、あわせて在宅勤務の支給を決定、以降も状況に応じた在宅勤務比率を検討し、在宅勤務比率55~90%で推移。新たな働き方の一つとしても定着
		顧客対応	<ul style="list-style-type: none"> オンラインミーティングやウェビナーの活用を推進し、新たな営業スタイルが浸透
ソリューション事業	顧客企業における非接触（リモート）化やDXへの取り組みが加速	製造業	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍での営業支援・アフターサービス支援のサービスへの引き合い増加に対応
		建設業	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍での顧客のBIM推進加速の動きに対応
エンジニアリング事業	初期の感染拡大期に工期や発注、現地調査等が延期となる案件が発生	<ul style="list-style-type: none"> 一時的に稼働率が低下したものの、延期されていた業務が次第に再開され、第4四半期以降の稼働は概ね感染拡大前の水準に回復 	

2020年度 決算概要 (前年比較)

単位：百万円	2019年度		2020年度			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,316	—	4,800	—	483	11.2%
営業利益	649	15.1%	686	14.3%	36	5.7%
経常利益	657	15.2%	694	14.5%	36	5.6%
当期純利益	471	10.9%	474	9.9%	3	0.7%

1株当たり当期純利益	165.06円	166.23円	+1.17円
1株当たり配当金	20円	20円	±0円
配当性向	12.1%	12.0%	△0.1%

2020年度 決算概要 (セグメント別)

単位：百万円	2019年度	2020年度		
	実績	実績	増減額	増減率
ソリューション事業	2,619	3,086	466	17.8%
エンジニアリング事業	1,696	1,713	16	1.0%
売上高合計	4,316	4,800	483	11.2%
ソリューション事業	720	779	58	8.2%
エンジニアリング事業	412	393	△ 19	△ 4.6%
本社部門	△ 483	△ 486	△ 3	0.6%
営業利益合計	649	686	36	5.7%

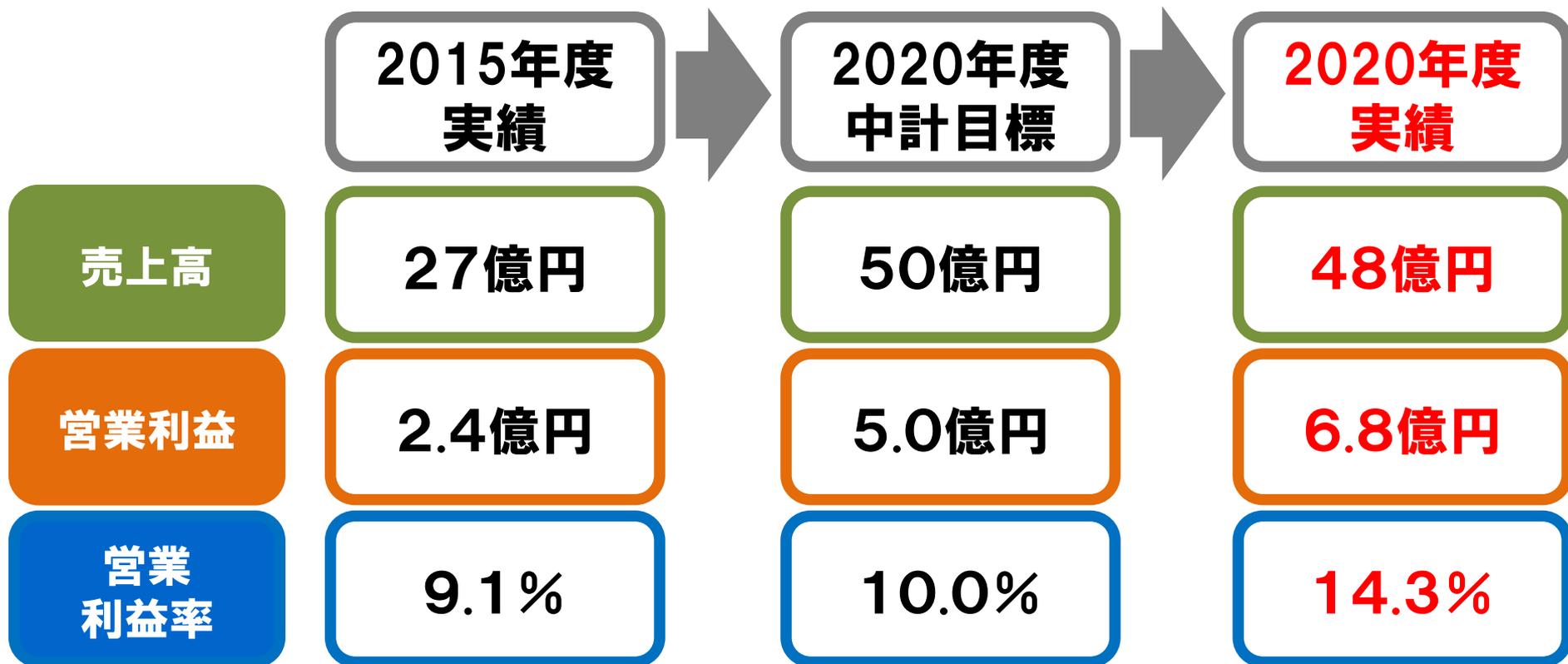
2020年度 決算概要（前期比増減要因）

（+）：増加要因 （-）：減少要因

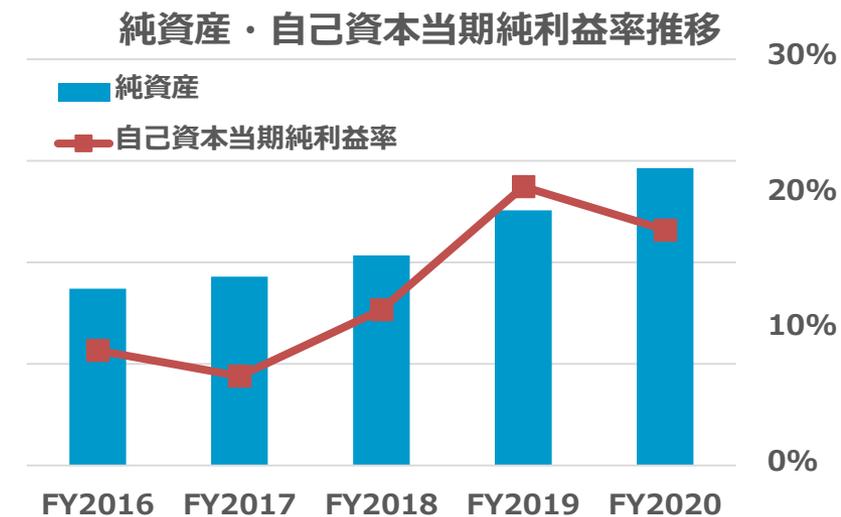
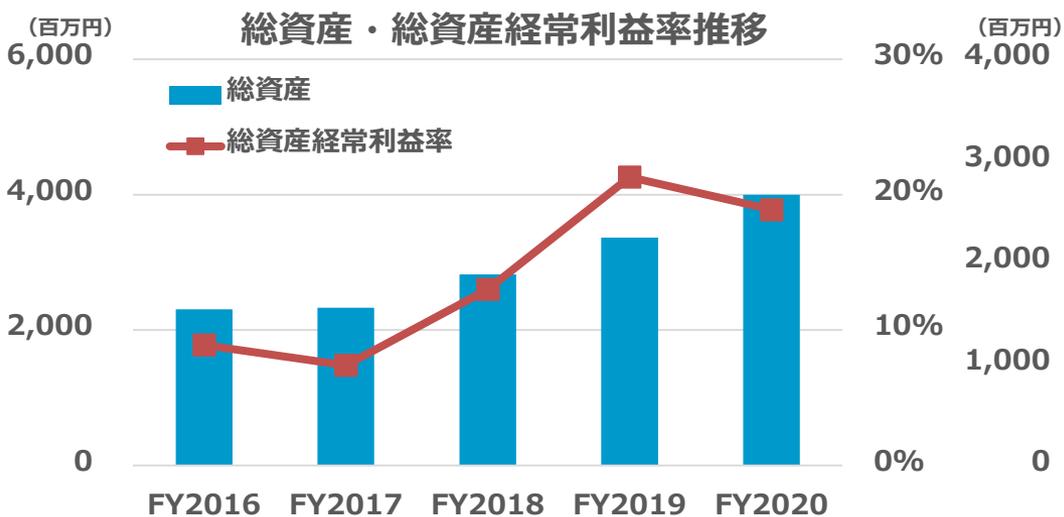
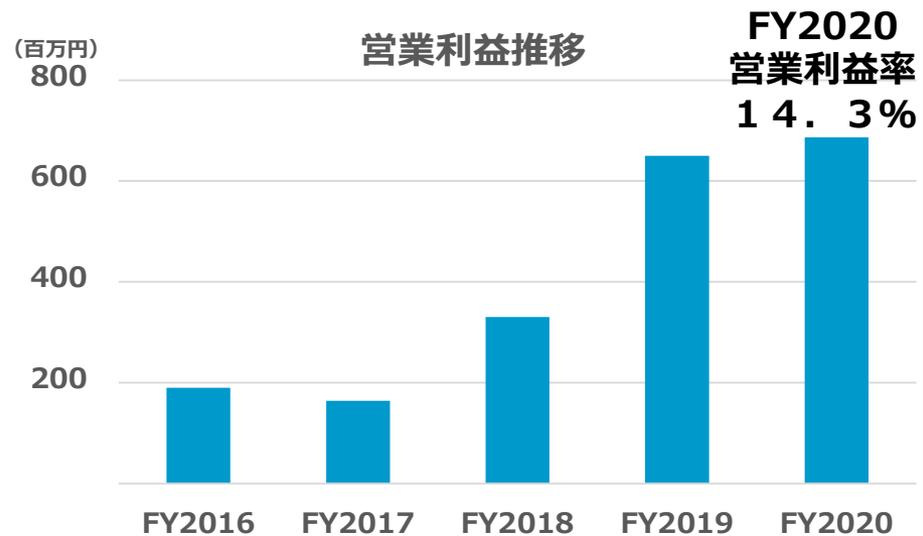
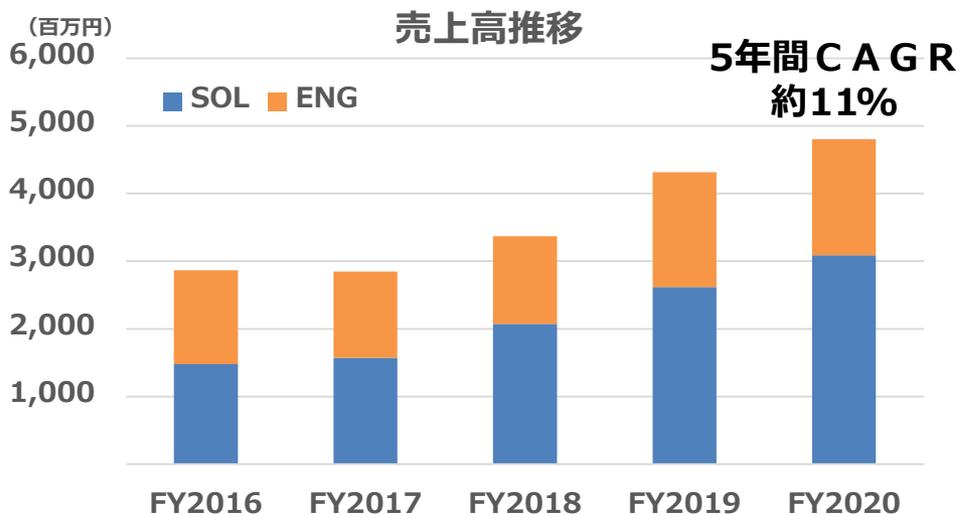
セグメント		売上高	営業利益
ソリューション事業	製造業	（+） 営業支援ソリューション・アフターサービスソリューションの案件拡大	
		（-） 前期の大型ソリューション販売案件の反動減	
	建設業	（+） toBIMサービスの案件拡大、BIMコンサル事業の拡大	
		（-） toBIM事業拡大に向けた先行投資（ソリューション開発、ヘルプデスク）	
エンジニアリング事業		（+） 自治体関連アセット計画	
		（-） 新型コロナウイルス感染拡大に伴う工期・発注、現地調査等の延期	
共通		（+） 継続的なコスト低減 （+） 移動機会の減少	
		（-） 在宅勤務環境の整備 （-） オフィス増床等	

中期経営計画「OGI Vision2020」総括

昨年を最終年度とした中期経営計画「OGI Vision2020」の結果は、計画していたM&Aが成就せず売上高は2億円の未達となりました。一方、営業利益はBIMを核とした新たな取り組みが奏功し、目標値を大幅に上回りました。



中期経営計画「OGI Vision2020」総括



中期経営計画「OGI Vision2020」総括

OGI Vision2020の成果と課題

新規ソリューションの 品揃え強化、差別化

- ・3D空間ソリューションをリリース
- ・アフターサービスソリューション機能強化
- ・木造BIMソリューションの取り扱い開始
- ・BIM-FMの導入コンサル開始
- ・ジェネレーティブ デザイン(Fusion360)のコンサル開始
- ・積層造形等の導入コンサル開始

サービス利用型 ソリューションの提供

- ・toBIMブランドを立上げ、BIMのワンストップサービスの提供を開始
- ・BIMの業界標準アプリケーションである BooT.oneの提供を開始
- ・Connect.oneの提供を開始
- ・仮設計画SaaSの提供開始
- ・施工計画SaaSの提供開始

技術者の育成 ニアショア・オフショア拡大

- ・BIM技術者を50名育成
- ・Autodesk Forgeの認定を世界で10番目(国内初)に取得
- ・ベトナムの協力会社と協業開始
- ・ウクライナの協力会社と協業開始
- ・札幌オフィス開設

成果

課題

- ・エンジニアリング事業の新技术領域の拡大
- ・エンジニアリング事業の民間業務シェア拡大
- ・CIM事業のサービス領域の拡大
- ・toDMGサービスの大手メーカー展開

- ・BooT.oneのデファクトスタンダード化
- ・建設資材/設備データのSCM連携
- ・CIM分野でのSubscription事業
- ・ものづくり分野でのSaaS品揃え

- ・新卒、キャリア採用の拡大
- ・将来に向けた多国籍採用
- ・ブリッジSEの育成とオフショア拡大
- ・管理部門の強化

OGI Challenge2023へ施策展開

新事業領域

まちづくり、デジタルマニュファクチャリング、5G、エネルギー

新理念体系の制定

「OGI Vision2020」では、BIM事業の立ち上げと拡大のため、既存人財に加え専門スキルを持つ人財を登用し短期間でBIM事業のトップランナー化を実現しました。

新中期経営計画「OGI Challenge2023」の遂行と、さらなる成長を持続するため、社員をはじめとした全てのステークホルダーの皆様とベクトルを共有する目的で、新理念体系を制定しました。

当社は持続的な成長と、中長期的な企業価値向上をめざしてまいります。

新理念体系の制定

【 企業理念 】

課題を価値に変えるイノベーション・カンパニー
— 未来技術ですべての人を幸せにする —

【 ビジョン 】

お客様に寄り添うことにより課題を共有し、その課題を技術力で価値へと昇華させるイノベーション・カンパニーとして成長し続けます

新理念体系の制定

【行動指針】

挑戦 —自ら困難に立ち向かう—

現状に満足せず、チャレンジを続けることで、より良い価値を生み出します。

探究 —本質にたどり着くまで突き進む—

自ら課題を発見し、その本質を求めて突き進むことで、課題を価値に変えていきます。

情熱 —熱い思いでやり遂げる—

熱い思いを持ち続けることで、新たな価値を生み出します。

誠実 —責任感を持って行動する—

すべての人に対して自信と誇りを持てる行動をします。

共助共創 —共に新たな価値を創造する—

社会・顧客・仲間と協働することで、 $1 + 1 = 2$ 以上の価値を生み出します。

新中期経営計画 OGI Challenge2023

(2021年～2023年)



Carbon Neutral

**2050年の温室効果ガス排出ゼロに向けて
社会や企業は本格的に動き始める**

移動の脱炭素化（2035年 純ガソリン車の販売禁止→EVの拡大）

省部品点数（部品の見直し）、部品の軽量化 → 自動車系企業の投資拡大

非住宅、住宅の脱炭素化（ZEB、ZEHの拡大）

グリーンで災害に強いまちづくり（SuperCity, SmartCityの拡大）

防災/減災、交通渋滞のないまちづくり、Greenエネルギー（大規模太陽光発電、洋上風力発電、汚泥バイオマス発電、地熱発電・・・）、ローカル5G・・・

OIG Challenge2023 基本方針

建設・土木事業



BooT.oneの
業界標準化と
中国・ASEAN展開。
まちづくり事業の
BIM/CIM活用

ものづくり事業



製造業の顧客接点
ソリューション拡大。
toDMGサービス
による軽量化コンサル
と部品設計Bpaas

防災・減災事業



デジタルツインの活用
IoT、BigDataを
活用したリアルタイム
減災プラットフォーム
事業の展開

環境解析 まちづくり事業



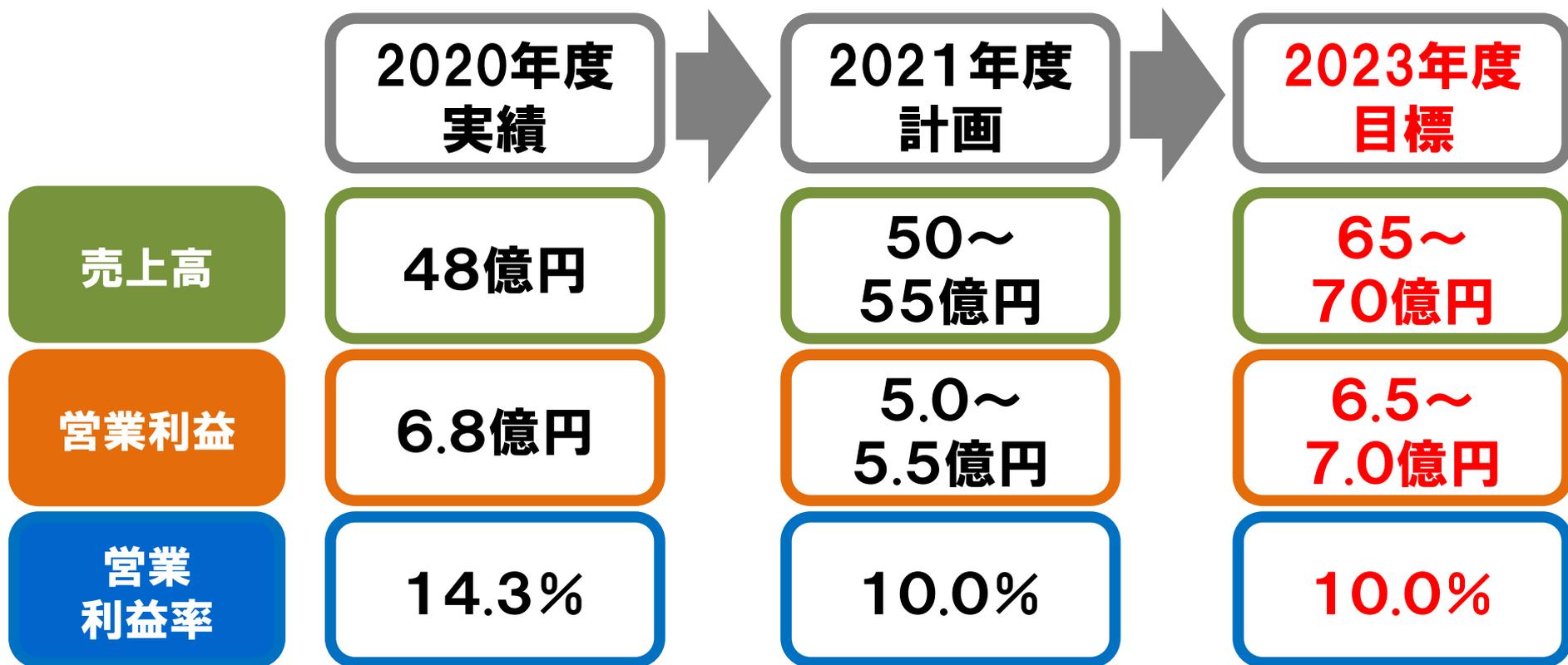
シミュレーション等を
元にしたまちづくりコン
サルと発注者支援。
Greenエネルギーの
普及拡大支援

まちづくり(SmartCity)、デジタルマニュファクチャリング、5G、エネルギー

Digital Twin, IoT+AI, GD, BigData, Simulation

OGI Challenge2023のビジョンと計数目標

次期中期経営計画「OGI Challenge2023」では、社会環境の大きな変化を当社の成長機会にするため、次ページ以降の重点施策に対して、毎年、売上高の5～6%相当額の戦略的支出を行い、さらなる飛躍に向けた事業基盤の強化を図ります。



OGI Challenge2023の重点施策

まちづくりコンサルのトップランナーをめざした取り組み

新たなまちづくり(SuperCity, SmartCity)で必要とされるデジタルツイン・プラットフォームを、今まで培ってきたBIM/CIM、ジェネレーティブデザイン、IoT、AIで実現する。また、まちづくりの構想段階からプロジェクト、データモデル、プラットフォーム、運用計画などの発注者支援コンサル事業を立ち上げる（toBIMサービスの拡張）。

再生可能エネルギーの普及に向けた技術サービスの提供

再生可能エネルギー（洋上風力発電、大規模太陽光発電、バイオマス発電、地熱発電等）の普及に伴う各種シミュレーションや環境影響評価などの技術サービス化を行う。

脱炭素社会に向けた技術サービスの提供

移動の脱炭素化（EV, FCV等）の実現に重要な部品構成の見直しや部品の軽量化プロセスに対して、ジェネレーティブデザイン技術を活用したデジタルマニュファクチャリング（BpaaS事業）で自動車産業に貢献し、事業を拡大させる（toDMGサービスの拡大）。

OIG Challenge2023の重点施策

BooT.oneのデファクト・スタンダード化に向けた取り組み

BIMの設計標準ツールである「BooT.one」の国内での導入拡大を行う。また、BooT.oneで利用する設備データ（衛生、空調、照明、機械 等）を起点とするSCMへの連携を事業化する。

既存ソリューションやサービスの機能強化

3D空間ソリューション(Web Layout Planner)、仮設計画SaaS、建設設計の企画段階で利用するConnecT.one、製造業の営業接点効率化ソリューション(EasyConfigurator)の機能強化を行い、更なる競争力確保を目指す。

人員体制の強化・拡充

積極的な多国籍人材の採用、海外のスタートアップ企業との人材交流、東京・大阪での採用強化に加え、札幌の採用拡大と福岡オフィスの開設。

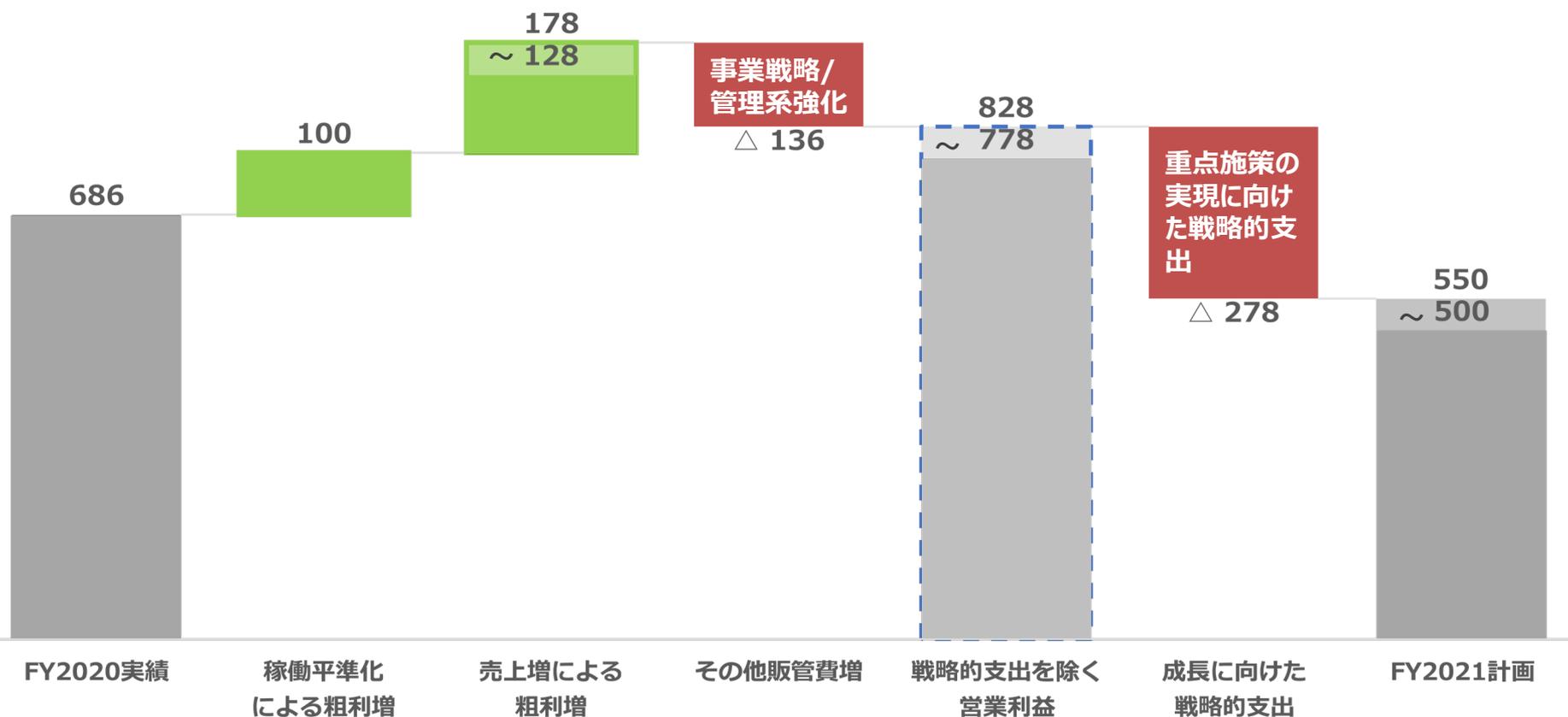
2021年度 業績予想

単位：百万円	2020年度		2021年度			
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	4,800	-	5,000 ～ 5,500	-	200 ～ 700	4.2% ～ 14.6%
営業利益	686	14.3%	500 ～ 550	10.0% ～10.0%	△ 186 ～ △ 136	△27.2% ～ △ 19.9%
経常利益	694	14.5%	600 ～ 650	12.0% ～11.8%	△ 94 ～ △ 44	△13.6% ～ △ 6.4%
当期純利益	474	9.9%	410 ～ 440	8.2% ～8.0%	△ 64 ～ △ 34	△13.6% ～ △ 7.3%

単位：百万円	2020年度	2021年度	
	実績	計画	増減額
1株当たり当期純利益	166.23円	143.61円 ～154.11円	△ 22.62円 ～△12.12円
1株当たり配当金	20円	20円	±0円
配当性向	12.0%	13.0% ～13.9%	+ 1.0% ～ + 1.9%

2021年度 業績予想(前期比増減要因)

- ・先行費用を除く営業利益率は15%以上
- ・さらなる成長に向けた事業育成のため、重点施策に戦略的支出を行う



長期的な企業価値の拡大

当社は企業価値の拡大を重視しており、本中期経営計画「OGI Challenge2023」後は、売上高年平均成長率13%を維持しつつ、営業利益率を15%に引き上げ、さらなる成長をめざしてまいります。

当社は企業価値の継続的な拡大と安定配当を基本に据えながら、「成長に必要な戦略的支出」と「財務の安定性」のバランスを考慮しつつ、長期的には配当性向30%をめざしてまいります。