



2022年7月1日

各 位

会 社 名 株式会社アルゴグラフィックス
代表者名 代表取締役会長執行役員 藤澤 義磨
(コード：7595 東証プライム市場)
問合せ先 取締役専務執行役員管理本部長 長谷部邦雄
(TEL 03-5641-2018)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年度から2024年度までの3ヵ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画

2022-2024



未来を創る。今日も挑む。 Challenge for Innovation.

日本の、そして世界の「ものづくり」をITでリードするNo.1企業を目指します。

中計最終年度計画値と実績対比

計画	2021年度連結営業利益	56.6億円	ROE 10%以上
実績	2021年度連結営業利益	66.0億円	ROE 12.5%

単位:百万円

2018年度実績	中計計画値	2021年度実績	計画比較	2018年度比較
4,951	5,660	6,601	+941 (+16.6%)	+1,650 (+33.3%)

社是

共成

お客様、従業員そして社会と共に成長します

社訓

- 顧客第一義に徹し、お客様の求むるところに全力を傾け、お客様の発展に貢献します。
- 社会の公器として、公明正大なる企業統治に努めます。
- 社員は、自己研鑽を怠らず、技術力、人格の向上に日々努めます。

外部環境

- 製造業のR&D投資増
- 自動運転・電気自動車への投資増
- 半導体業界の投資増
- 顧客のデジタルトランスフォーメーション (DX)への取り組み加速
- 国内PLMマーケットの継続的拡大
- 国際規制に伴うFMEA導入の必要性
- SDGs対応、カーボンニュートラル
- 先行き不透明なコロナ禍の収束
- ロシア・ウクライナ戦争の経済的打撃
- 国際政治・内外経済のリスク (米中、日韓等貿易問題)
- 半導体不足
- 少子高齢化に伴う人材不足
- 3DEXPERIENCEの導入機会と新たな競合
- 競合会社の多様化
- クラウド化・オープン化

ビジネスチャンス

- 独自のワンストップソリューションによる製造業へのビジネス拡大
- 自動運転・電気自動車における新規ビジネス獲得
- 半導体業界の継続成長への対応
- 3DEXPERIENCE進展による主要顧客へのビジネス展開
- ものづくりプロセスの改善・改革

主要課題

- ウィズコロナ・アフターコロナ戦略
- 開発力向上のための人材育成と要員増加
- 顧客との更なるリレーション強化
- 新規顧客獲得のためのマーケット拡大
- 働き方改革を利用した更なる生産性向上
- 新技術へのシフト

大改革が進行する
自動車業界を中心に
DX展開を急務とする
製造業界へ
長年にわたる信頼と
技術力・サービス力を
もって
ビジネスチャンス
を
確実なものとする

① 収益力の拡充

自動車業界・半導体業界を中心とした当社製造業顧客のデジタル化投資需要増を当社収益の成長の源泉として取り込むことで、社員の生活を豊かにする人材資源への積極的投資や給与水準のさらなる向上を実行の上収益力を拡充し、2024年度までに2021年度比9%以上の営業利益成長を実現する。

② 成長領域への注力

急成長を遂げる自動運転・電気自動車などの革新的技術の開発利用や化石燃料削減を中心とした環境保全への取り組みといった自動車業界における変革を支援すべく、ものづくりDXの推進基盤となるITプラットフォームを整備活用するソリューションに注力する。

③ 高度な顧客対応基盤の構築

より高度な技術提供ニーズに応えるべく、グループ会社一体となったプロフェッショナル集団としての組織体制を整えるとともに、当社ITサービスの提供価値ならびに生産性の飛躍的向上を図るべく、社内DXの推進に取り組み、経営基盤を強化する。

④ 価値の創出と社会的責任の遂行による共成

世界のものづくりを支えかつリードすることで、社会が必要とする新しい価値を創出しながら、社会の持続的発展に貢献し、お客様とともに、そして社会とともに成長を続ける。

ものづくりを成長させる企業変革の価値提供に向けた戦略

① DX/企業変革を実現するソリューション展開

ソリューション

② 各業界動向に最適化したソリューションを投入する
市場戦略

マーケティング

③ 個人と組織の成長で最高のパフォーマンスを発揮する
プロフェッショナル集団の強化

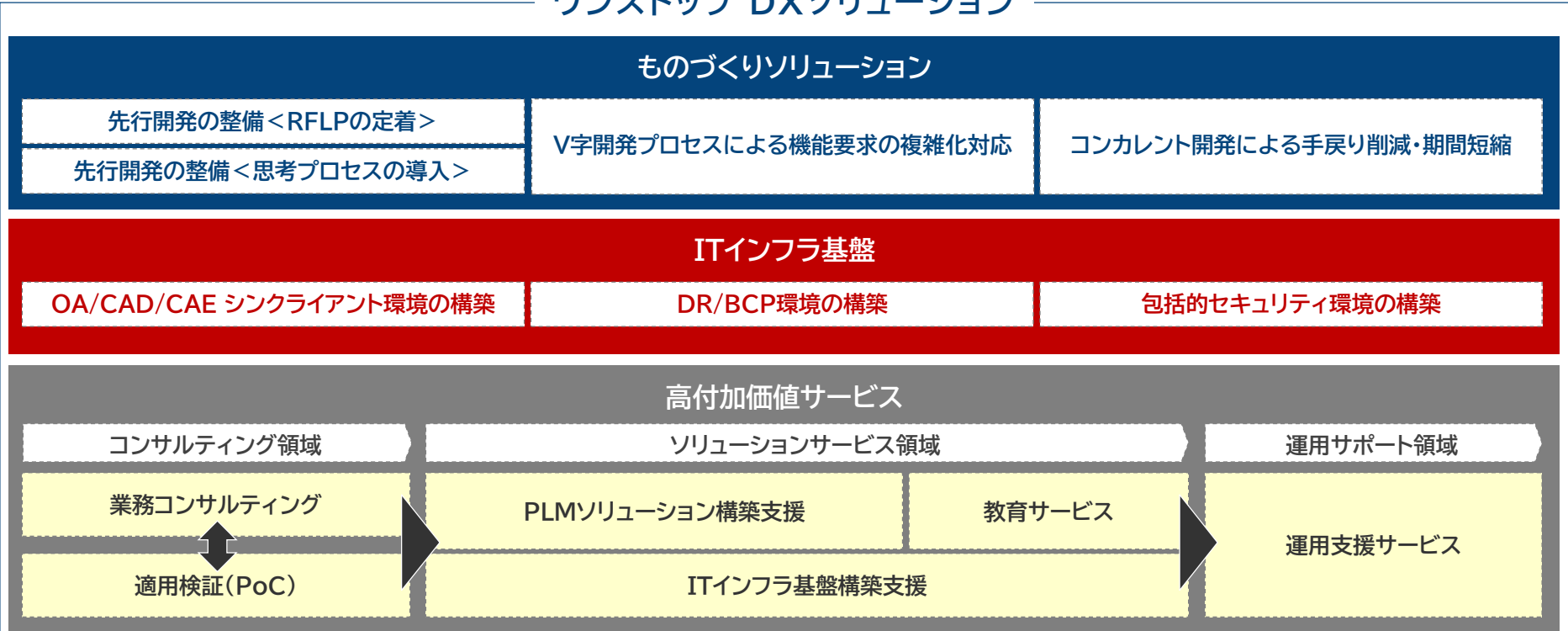
人事組織体制

DX/企業変革を実現するソリューション展開

顧客への変革を提案するため、付加価値の高いサービス「業務分析～提案～構築～教育～運用～保守」によるワンストップソリューションのもと、最適なハードウェア・ソフトウェアを発掘し、当社の技術力を持って顧客の企業変革(デジタルトランスフォーメーション:DX)を実現します。



ワンストップ DXソリューション

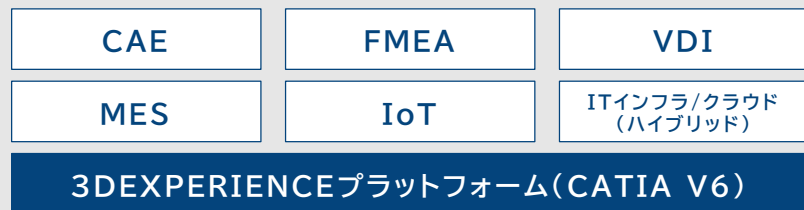


各業界動向に最適化したソリューションを投入する市場戦略

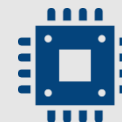
自動車



自動車業界におけるDX推進に対して、特にサプライヤーに向けた3DEXPERIENCE導入を強化。連携するCAE、FMEAも継続強化。生技・製造部門には、新ソリューションのMES、IoTを展開。



ハイテク・半導体



半導体産業の投資増に対して、MESを中心としたITインフラ導入を継続強化。3DEXPERIENCEのハイテク分野進出や半導体業界におけるFMEA需要など、PLM関連などの投入も検討。



産業機械



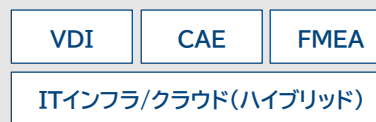
産業機械業界の生産性向上に向けたVDIや、品質向上に向けたCAEを継続展開。マルチCAD対応の3DEXPERIENCEなど既存商品の横展開による市場開拓も検討。



航空・宇宙



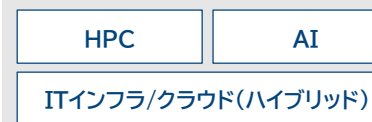
コロナ後の経済回復が見込まれる航空業界に対して、生産性向上に寄与するソリューションを軸に展開。また、FMEAにおける市場開拓も検討する。



公共・大学



大学や研究機関に向けて研究用のAI/HPCを目的とした高性能計算サーバーを展開。より高度な計算処理を可能にする新商品の販売継続も注力。



個人と組織の成長で最高のパフォーマンスを発揮する プロフェッショナル集団を強化

① 変化に対応するダイナミックな組織体制

- 事業戦略に応じた組織改革
- 組織横断のプロジェクト推進

② 成長戦略のための人材育成・採用強化

- 経営陣の教育
- プロフェッショナルスキルを最大化する人材育成・リーダーシップ強化
- 優秀な人材を誘引する採用強化

③ やりがい・やる気を最大化する評価・報償

- 価値を生む仕事を評価するしくみ強化
- 多面的評価を含む幅広い評価の実施
- 競合他社に負けない待遇

ソリューション・マーケティング・人事組織を支える経営基盤をDXによって推進

① お客様満足度の向上

- お客様満足度調査結果の分析と業務改善への反映強化
- 個別案件完了後の計画と差異のチェック制度の確立

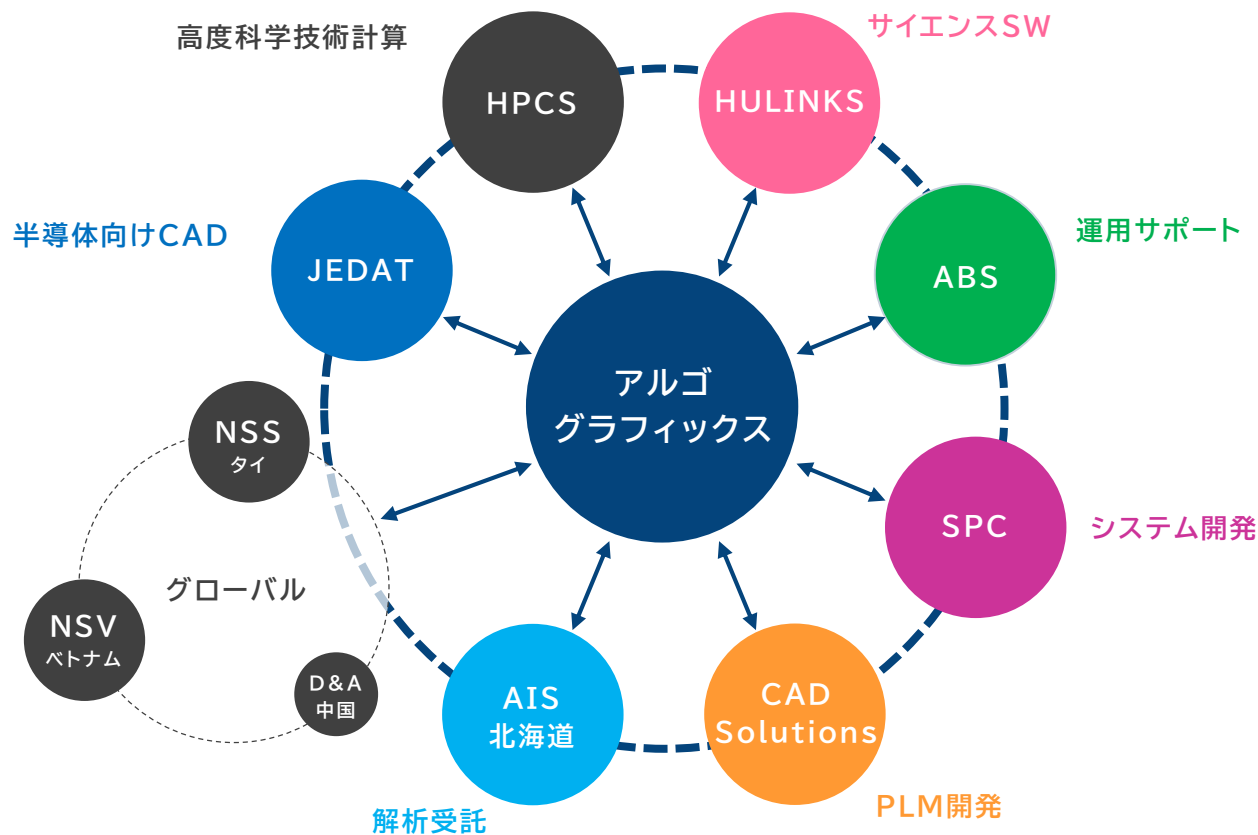
② 社員満足度の向上

- 福利厚生(子育て支援、部活動支援、社員旅行、保養施設の完備 等)
- 資産形成の諸施策(J-ESOP、社員持株会等)
- 退職金制度の見直し

③ 生産性の向上

- オフィス環境向上
- 業務プロセス改善(標準化、社内DX推進)
- リモートワークとの共存

- ① アルゴグラフィックス / グループ会社間のシナジー強化を進めるための営業・技術交流
- ② グローバル化に合わせた海外グループ会社の体制強化
- ③ 弱点を補い強みを生かすM&A



アルゴグラフィックスの強みを生かしたSDGsへの取り組みと社会貢献活動の推進

① SDGs

- ソリューション・サービスを通じたお客様、SDGsへの貢献
- 地方創生とサテライトオフィス、業務分散に伴う会社設立により推進

② CSR

- カーリングを通じた冬季スポーツの推進
- ロコ・ソラーレ(カーリングチーム)を通じた街おこし

ものづくりソリューションを生かした 誰もが住みやすい安心・安全な社会の実現



カーボンニュートラルの多様な解が求められる中、お客さまがものづくりにおける革新的なイノベーションに取り組めるように、フロントローディングやコンカレント開発などのプロセス改革によるご支援を推進します。また、誰もが安心して安全に住み続けられるまちづくりの一環として、製造業のお客さまをCAE解析によるシミュレーションやFMEAによる故障・不具合の防止など、さまざまなソリューションによって支援します。

働きやすい、働きたいと思える 企業のモデルケースに



仕事に対する意味合いへの理解を深め、最高のパフォーマンスの発揮と生産性向上の促進や仕事と子育ての両立を支援する働きやすい環境整備を行うなど、プライベートも充実できるバランスが取れた働き方改革の実現を目指します。

ITインフラを生かした 持続可能な社会への支援



高品質で高信頼かつ災害などにも強い持続可能性が高い、堅牢なシステム基盤を構築し、お客様の变化に合わせた最適なコンピューター・リソースを提供します。

カーリングを通じた街おこし 住みやすいまちを広げる活動



CSR活動の一環として、カーリングなどのスポーツを通じた新たな価値創出を行い、地方創生による地方の活力回復に力を入れています。

定量目標

経営目標

連結営業利益

2024年度 72億円

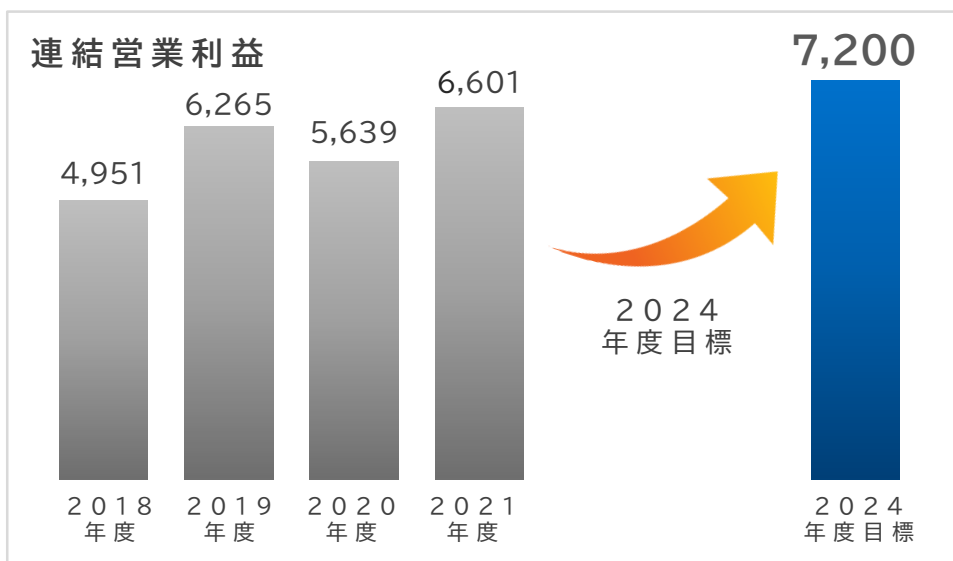
営業利益率 13.6%

ROE 12%以上維持

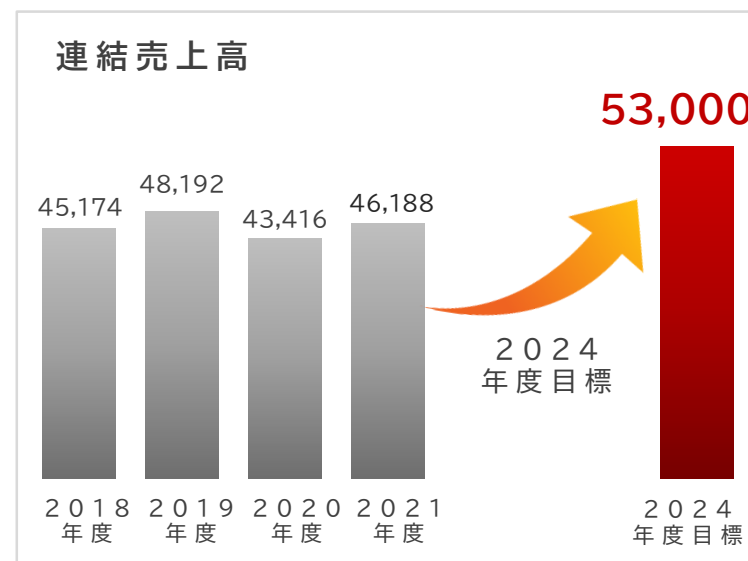
連結売上高

2024年度 530億円

単位：百万円



単位：百万円



株主還元

● 配当基本方針

→ 業績連動方式とし、**配当性向30%以上**目標

安定配当に配慮

本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料に掲載されている事項及び将来の予想に関する記載は、現時点における情報に基づいて作成しておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではありません。今後、経済情勢や業界動向等、様々な要素により変動する可能性があり、予告なしに変更されることがございます。