


2022年12月期 第2四半期決算補足資料

2022年8月12日



1. 2022年12月期第2四半期 決算概要	P. 2
2. 事業進捗状況	P. 6
3. ソリューションサービス事業	P. 9
4. エンジニアリングサービス事業	P. 12
5. 重点施策の取り組み状況	P. 15
6. 業績予想	P. 28
7. APPENDIX	P. 30
OGI Challenge2023	P. 31
会社概要	P. 38

CONTENTS



2022年12月期第2四半期 決算概要

1



2022年12月期 第2四半期 決算概要

新収益認識基準

売上高
3,495百万円
(前年同期比—%)

売上総利益
1,051百万円
(前年同期比—%)

営業利益
571百万円
(前年同期比—%)

(注) 当期より新収益認識基準を適用しているため前年同期比は記載しておりません。

- 建設ならびに建設設備の業界でBIMの技術力が認められ新規顧客を獲得
- BooT.one等のサブスクリプションサービスの契約増加により、中長期で安定した収益基盤を拡大中
- 住宅設備、建材、什器の大手メーカーからの大型案件を受注
- 地盤構造、河川防災、土砂洪水解析業務は増加傾向であるが、都市環境系案件の進捗遅れやまちづくり案件の受注に時間を要していることから、エンジニアリングサービス事業の上期は苦戦
- 次代の成長に向けたBIM, CIMのサービス開発等に対する戦略的支出を積極的に実施したため、営業利益は571百万円で着地



2022年12月期 第2四半期 決算概要

前年参考

(単位:百万円)

	2022年12月期 (第2四半期会計期間)	2021年12月期 (第2四半期会計期間)	増減率	2022年12月期 上期 (第2四半期累計期間)	2021年12月期 上期 (第2四半期累計期間)	増減率
売上高	1,546	1,307	—	3,495	3,247	—
売上総利益	433	357	—	1,051	1,043	—
売上高総利益率	28.0%	27.3%	—	30.1%	32.1%	—
販売費及び一般管理費	236	202	—	480	416	—
営業利益	197	154	—	571	626	—
売上高営業利益率	12.8%	11.8%	—	16.3%	19.3%	—
経常利益	199	156	—	583	685	—
四半期純利益	137	107	—	404	464	—

1株当たり四半期純利益:70.79円(前年同期:81.27円)

(注)当期より新収益認識基準を適用しているため増減率は記載していません。



2022年12月期 第2四半期 決算概要

前年参考

新収益認識基準を適用しなかった場合の比較

(単位:百万円)

	2022年12月期			2021年12月期			増減率
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	
売上高	2,073	1,381	3,455	1,940	1,307	3,247	6.4%
売上総利益	632	415	1,047	686	357	1,043	0.4%
売上高総利益率	30.5%	30.0%	30.3%	35.4%	27.3%	32.1%	△1.8Pt
販売費及び一般管理費	244	236	480	213	202	416	15.3%
営業利益	388	178	566	472	154	626	△9.5%
売上高営業利益率	18.7%	12.9%	16.4%	24.3%	11.8%	19.3%	△2.9Pt
受注残高	—	3,614	—	—	3,400	—	6.3%



事業進捗状況

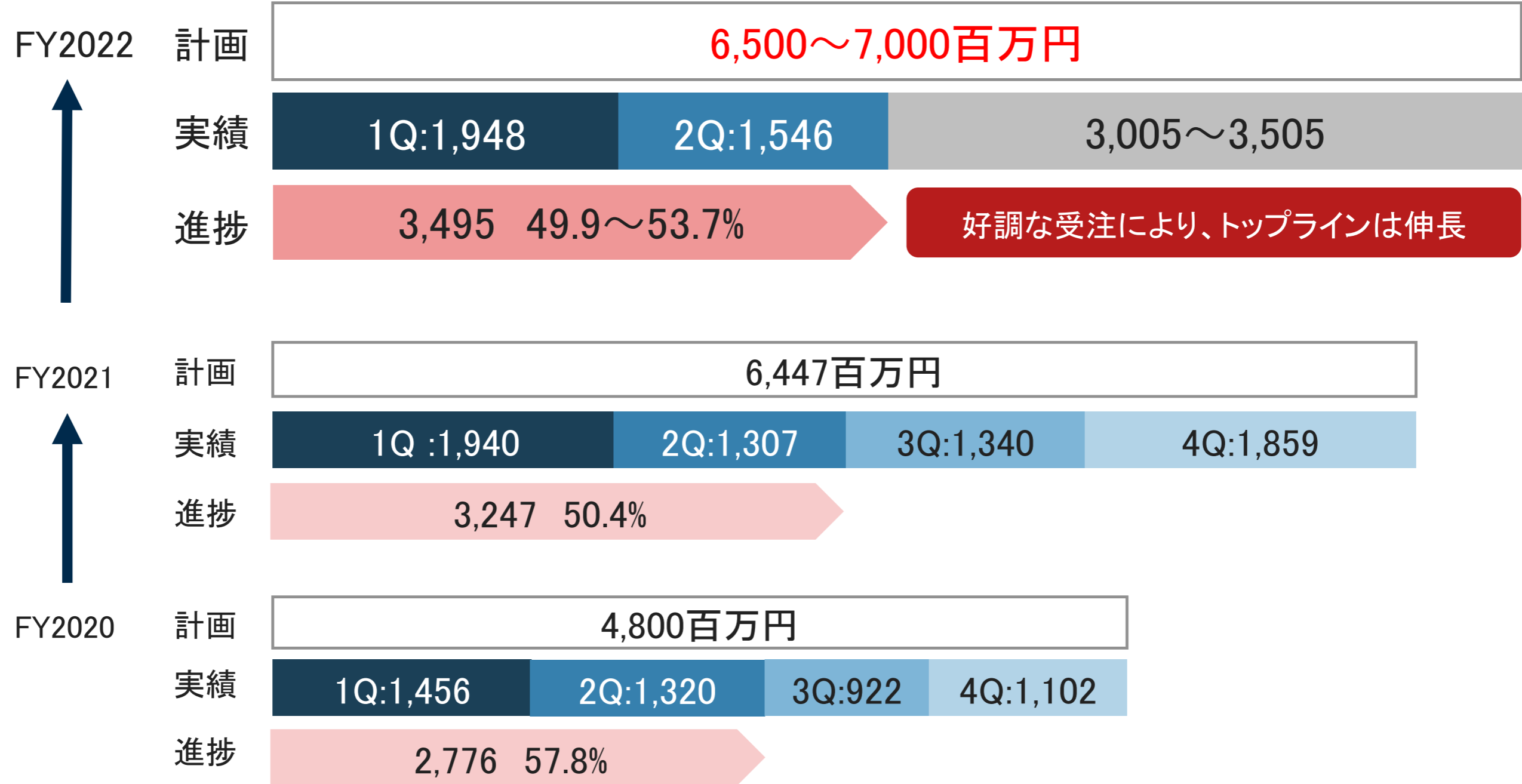
2



当期の進捗状況(売上高)

通期売上予想に対する上期進捗率

(注) 当期より新収益認識基準を適用しております。

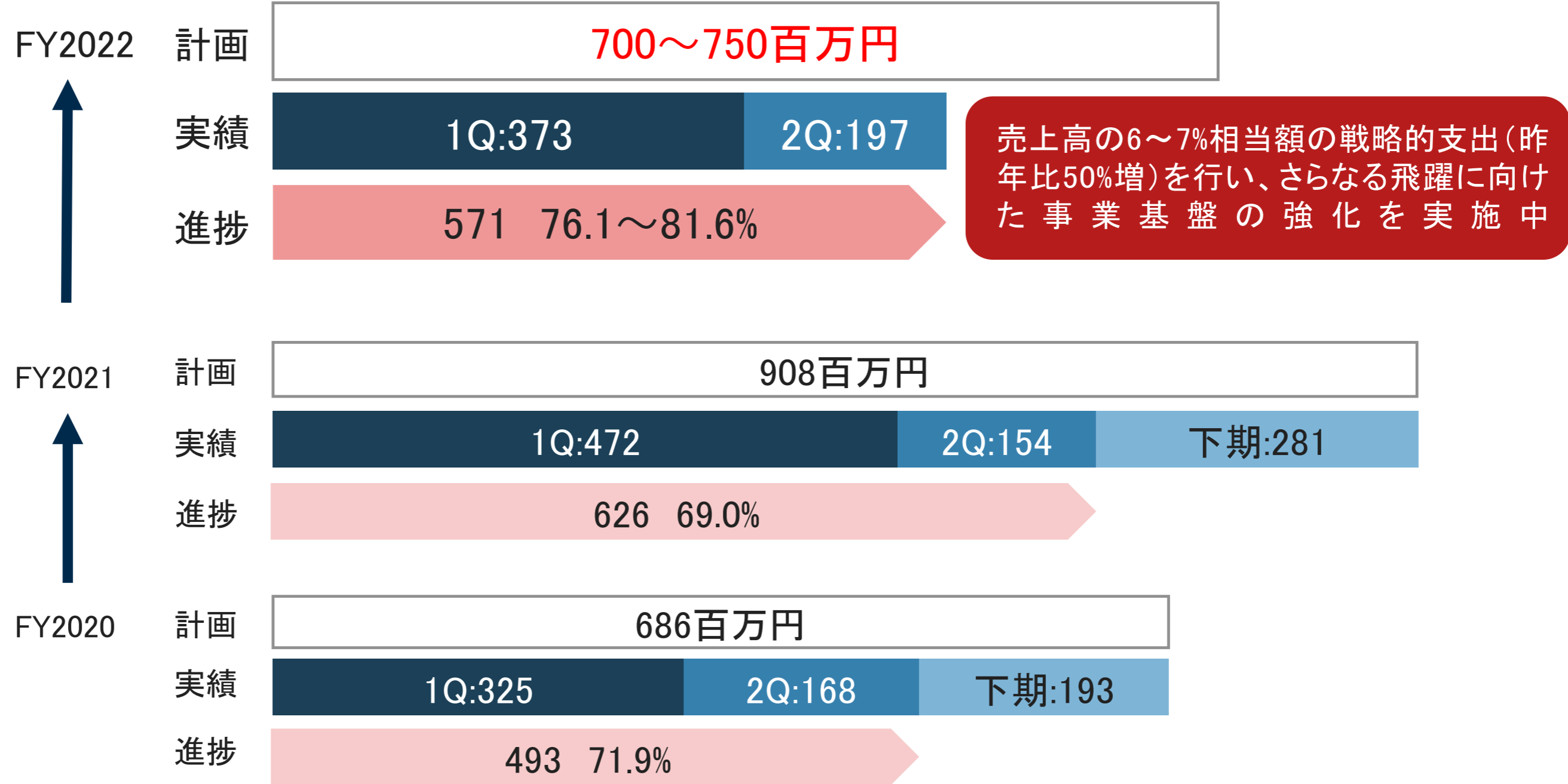




当期の進捗状況(営業利益)

通期営業利益計画に対する上期進捗率

(注) 当期より新収益認識基準を適用しております。





ソリューションサービス事業

3



ソリューションサービス事業

お客様が抱えておられる課題の抽出やニーズの確認、システム導入後の効果の検証などをお客様目線で行い、当社保有のパッケージを活用した業務の効率化を実現します。

製造
DX

製 造業のお客様の課題に対して、自社開発パッケージとCAD技術を活かし、お客様のビジネスプロセス(営業活動～設計～アフターサービス)を改善するサービスを提供しています。



営業支援見積作成コンフィグレータシステム



保守点検・修理サービス管理支援システム

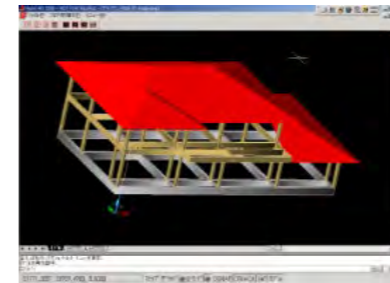
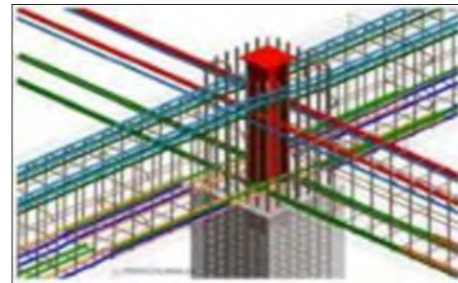


パーツカタログ配信システム



建設
DX

建 設・設備業のお客様に対して、BIM、CAD、施工管理、設備設計など幅広い領域で、お客様のビジネスプロセス(設計、構造、省エネ、施工、点検)を改善するサービスを提供しています。



地 理情報システム(GIS)を活用し、電力・ガス・建設・不動産・物流などのお客様の業務効率化の支援をしています。





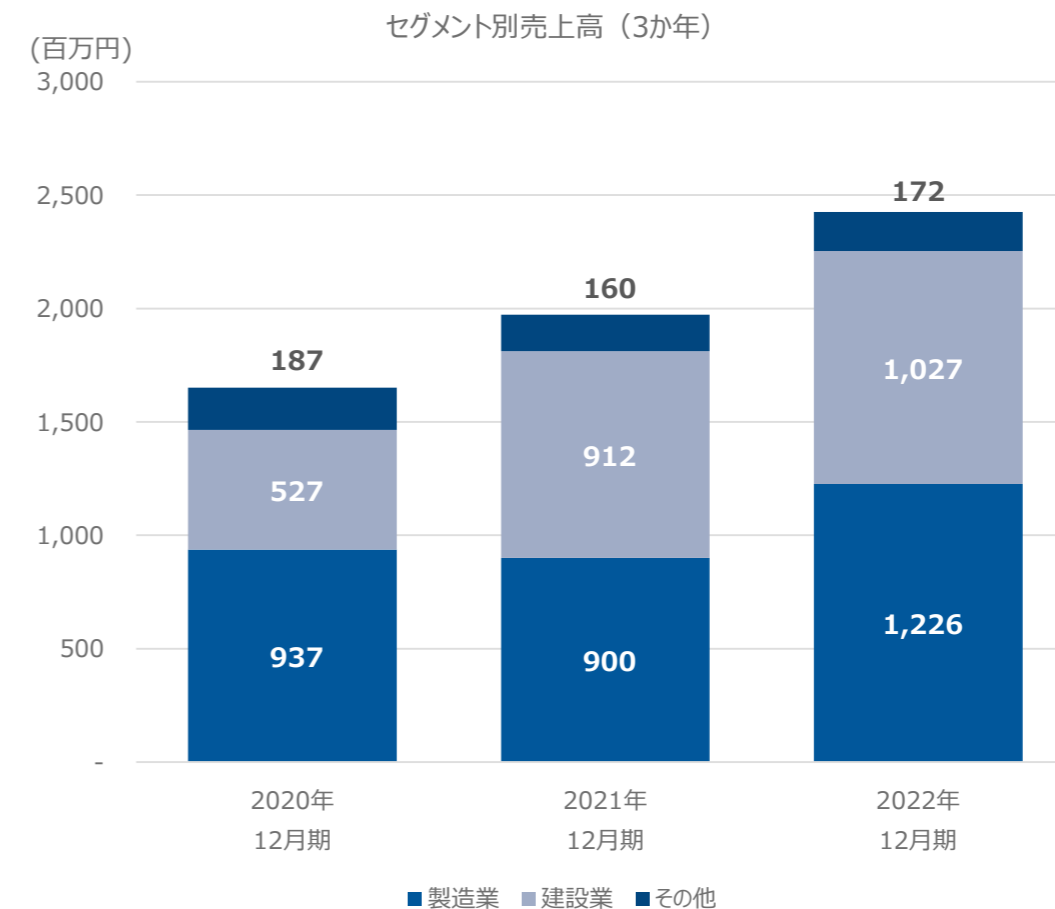
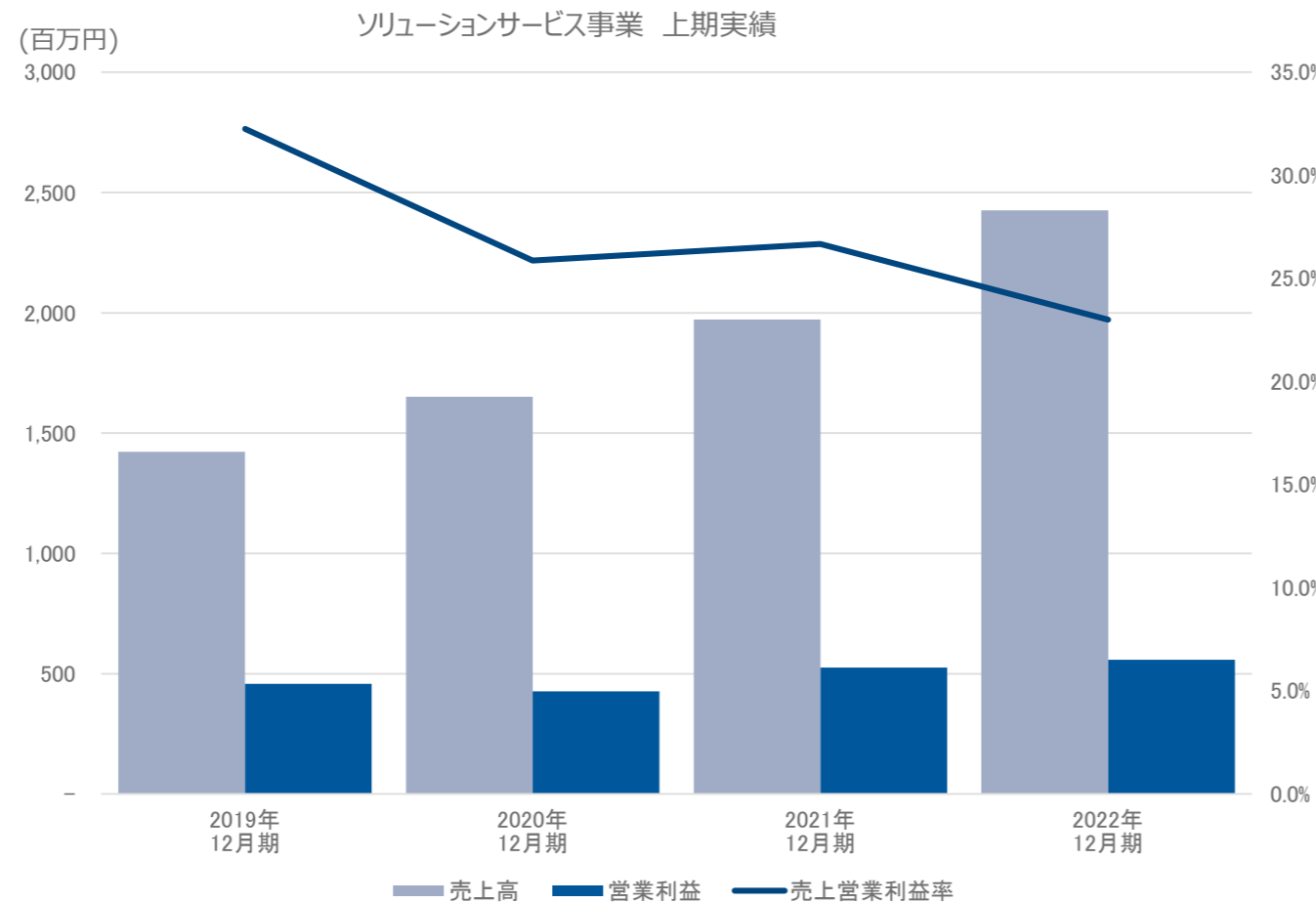
ソリューションサービス事業

業績推移

2022年12月期より新収益認識基準を適用しております。

(単位:百万円)

ソリューションサービス事業		2Q累計実績		
決算年月	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期
売上高	1,422	1,651	1,973	2,426
営業利益	458	427	526	558
売上高営業利益率	32.3%	25.9%	26.7%	23.0%





エンジニアリングサービス事業

4

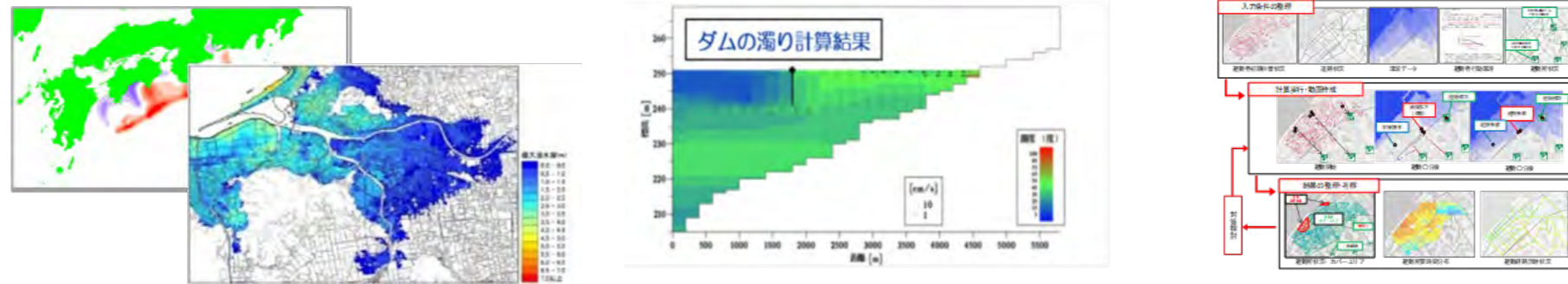


エンジニアリングサービス事業

エンジニアリングサービス事業は3つの分野を柱に、高度な解析・計算技術を活用した課題解決型のコンサルティングサービスで社会に貢献しています。

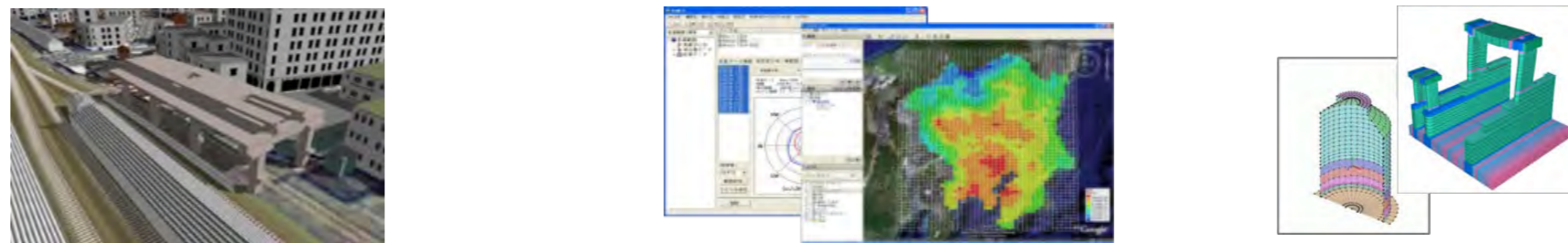
防災
減災

防 災・減災分野での専門性と数値シミュレーション技術を活かし『防災・減災対策』『環境保全』『社会資本の維持管理』に関するエンジニアリングサービスを提供しています。



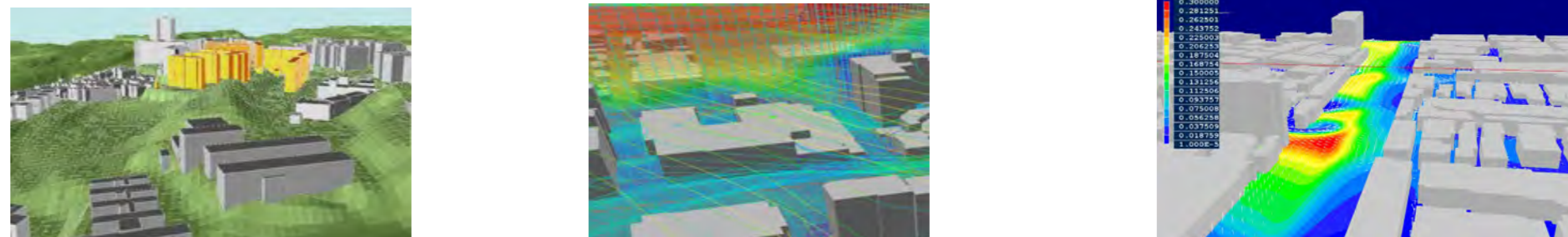
建設ICT
CIM

建 設ICT・CIM分野では、建設ICT、CIM、3次元モデリング、GIS技術を活用し、建設生産性の向上のためのマネジメント、公共・インフラ分野に関するマネジメントを支援しています。



環境
まちづくり

環 境・まちづくり分野での環境・社会調査技術を活かし『生活環境改善対策』『社会資本、民間施設の環境保全』に関するコンサルティングサービスを提供しています。





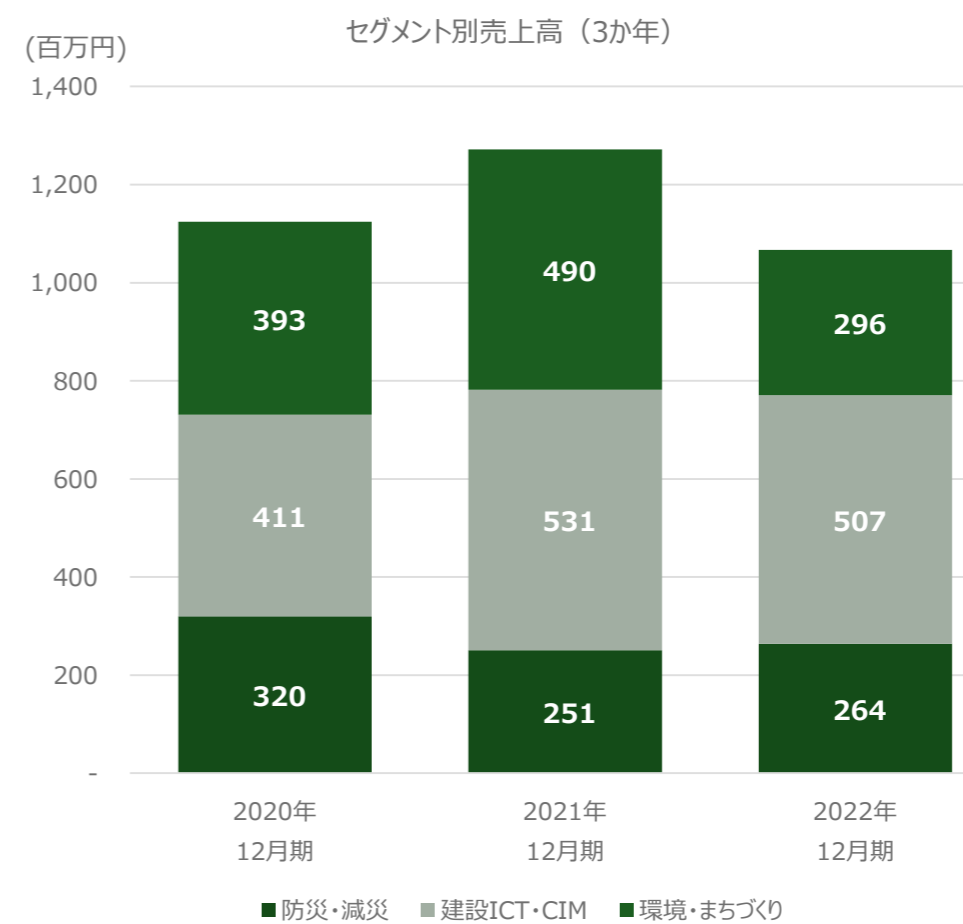
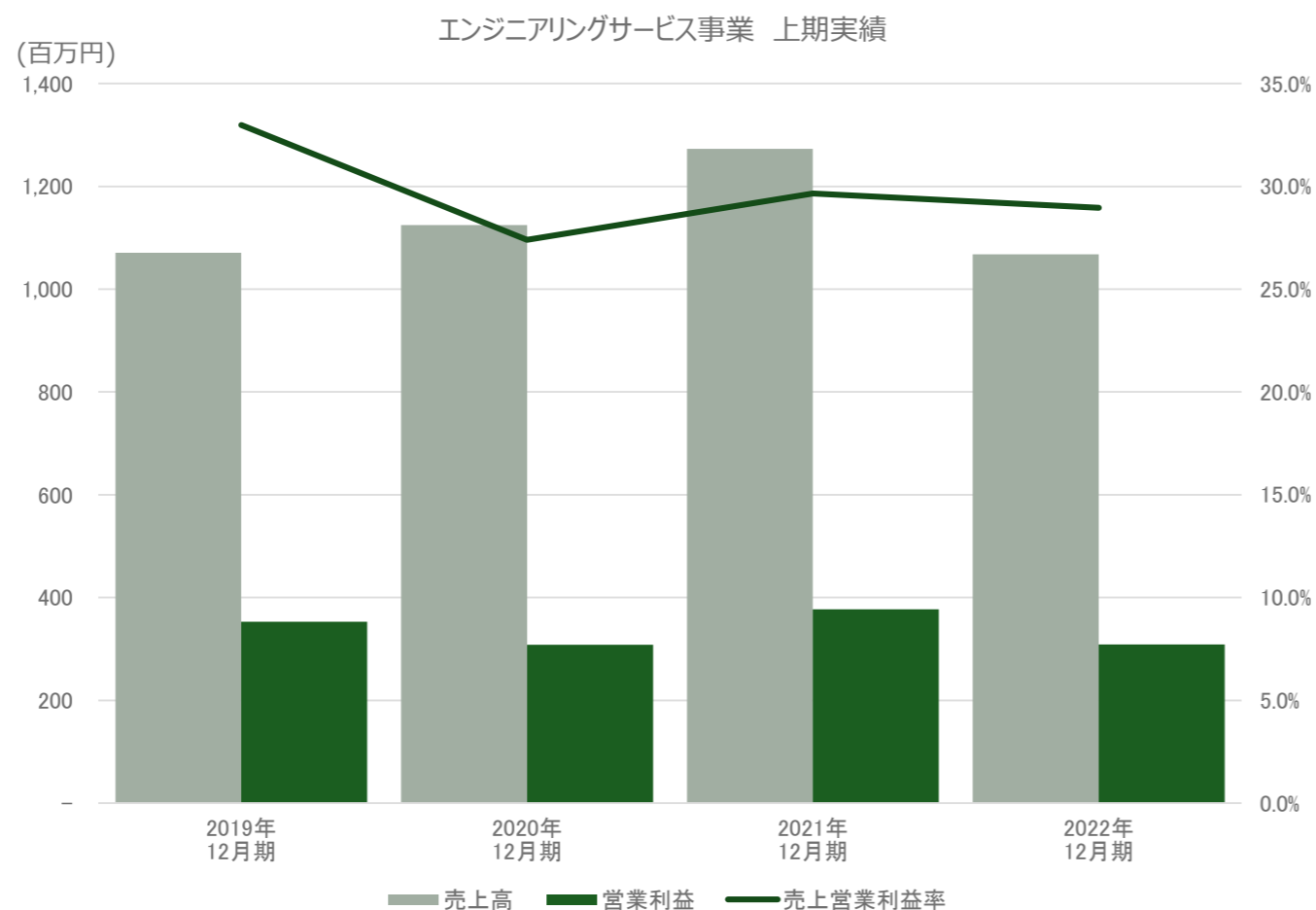
エンジニアリングサービス事業

業績推移

2022年12月期より新収益認識基準を適用しております。

(単位:百万円)

エンジニアリングサービス事業		2Q累計実績		
決算年月	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期
売上高	1,071	1,125	1,273	1,068
営業利益	353	308	377	309
売上高営業利益率	33.0%	27.4%	29.6%	29.0%





重点施策の取り組み状況

5



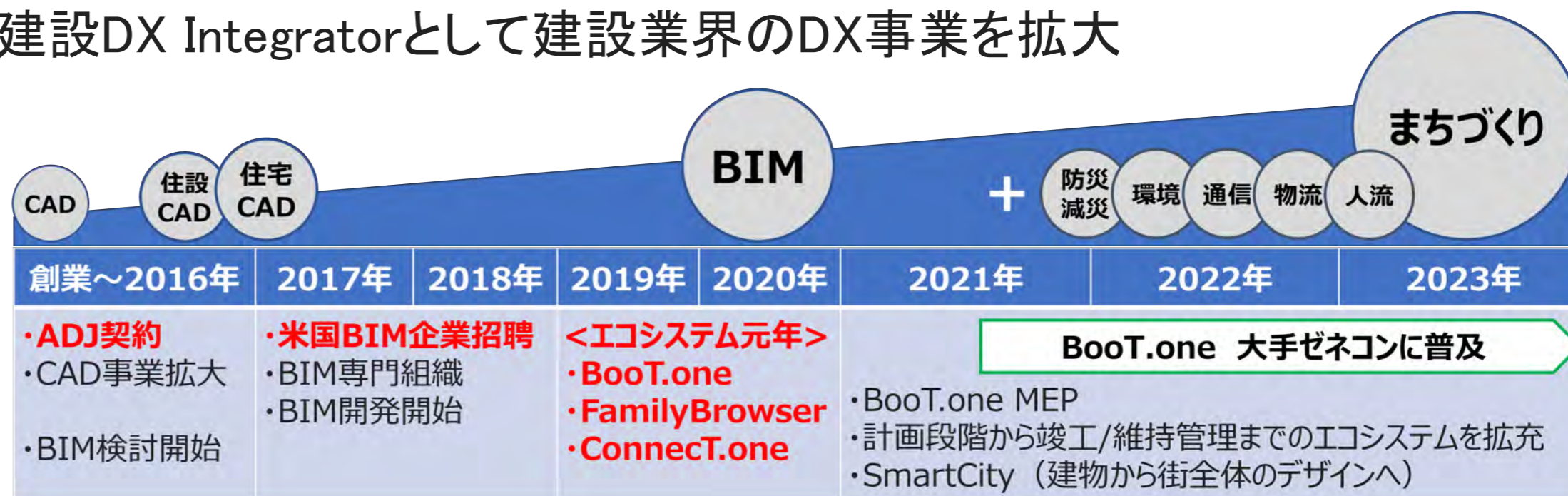
重点施策の取り組み状況

建設・土木事業

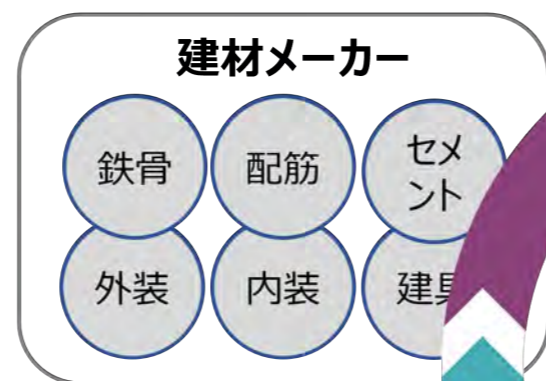


BooT.oneの
業界標準化と
中国・ASEAN展開
まちづくり事業の
BIM/CIM活用

建設DX Integratorとして建設業界のDX事業を拡大



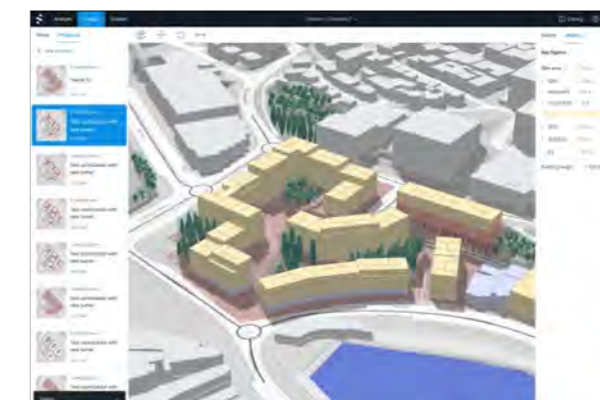
「BIM」と「製造設備」をツナグ
(ファブ리케이션範囲の拡大)



「BIM」と「ものづくり」をツナグ
建設&製造 Ecosystem



「事業主」と「設計者」をツナグ
Generative Designを
活用した都市計画



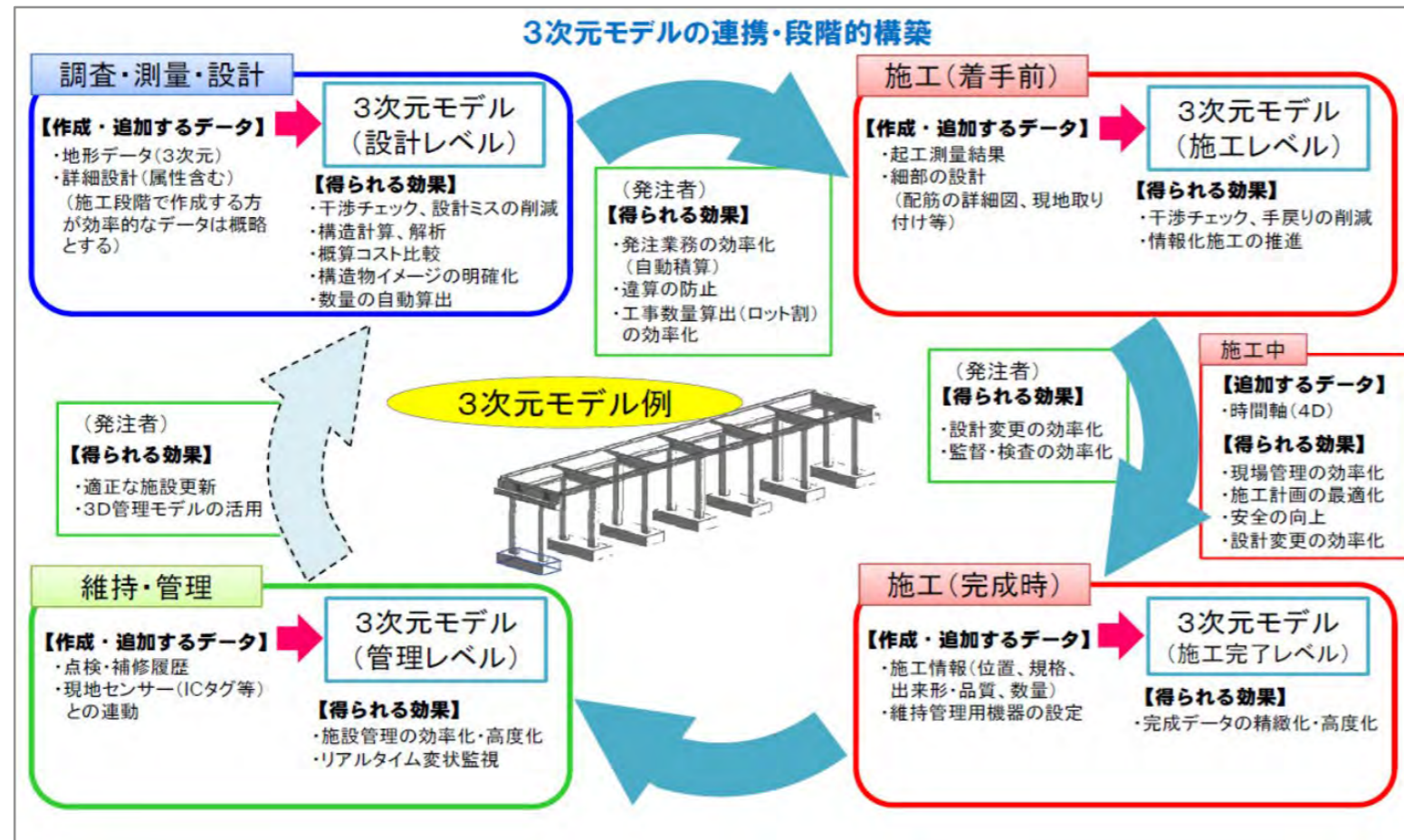
業界全体の
「働き方改革」にツナグ
「施工付帯業務」のDX化



重点施策の取り組み状況

Navismaster

令和5年度以降の全公共工事におけるBIM/CIM原則適用に向けて、3次元モデル作成支援ツール Navismasterをリリースしました。



原則適用拡大の進め方(案)(一般土木、鋼橋上部)

	R2	R3	R4	R5
大規模構造物	(全ての詳細設計・工事で活用)	全ての詳細設計で原則適用(※) (R2「全ての詳細設計」に係る工事で活用)	全ての詳細設計・工事で原則適用	全ての詳細設計・工事で原則適用
上記以外(小規模を除く)	—	一部の詳細設計で適用(※) —	全ての詳細設計で原則適用(※) R3「一部の詳細設計」に係る工事で適用	全ての詳細設計・工事で原則適用

一般土木、鋼橋上部の詳細設計については、
「3次元モデル成果物作成要領」に基づく3次元モデルの作成及び納品を求める。

一般土木、鋼橋上部の工事については、
設計3次元モデルを用いた設計図書の照査、施工計画の検討を求める。

※：国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」から引用



重点施策の取り組み状況

Navismasterは、公共工事の3次元モデルの作成・納品を効率的に行うツールです。今後、国土交通省の成果物作成要領による工種の拡充と、ご利用いただくお客様の声を反映しながら機能を強化していきます。



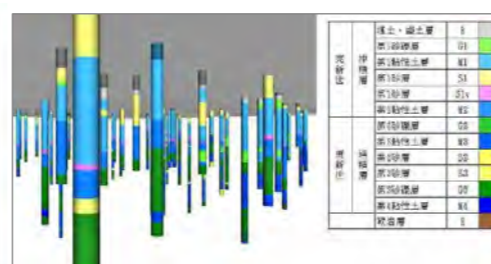
BIM/CIMの設計ツールである Revit、Civil3D、Infraworks等で作成されたデータを統合し、国土交通省の要領に準拠した適切な属性データが付与された統合モデルの作成が可能になります

建設コンサル、ゼネコン

Navismaster



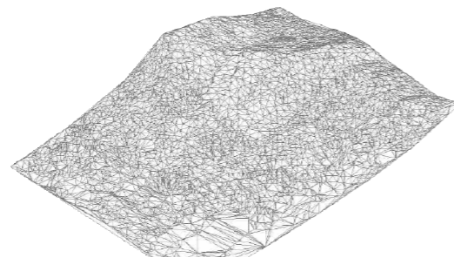
構造物モデル



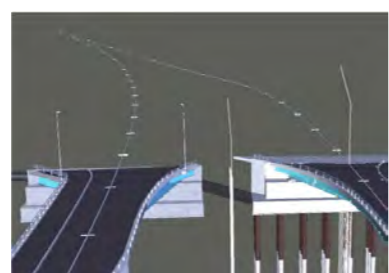
地質・土質モデル



広域地形モデル



地形モデル



線形モデル



土工形状モデル

BIM
CIM
モデル
を統合

構造モデル(属性情報)	
カテゴリ	属性名
分類名	〇〇橋梁
判別情報1	国道171号線
...	...
...	...

Navismasterで用意されているテンプレートを活用して、個々の属性データの統合が可能

統合モデル(属性情報)	
カテゴリ	属性名
オブジェクト分類名	〇〇橋梁(橋梁名)
判別情報1	国道171号線(路線名)
判別情報2	側道(道路区分)
...	...
...	...
...	...

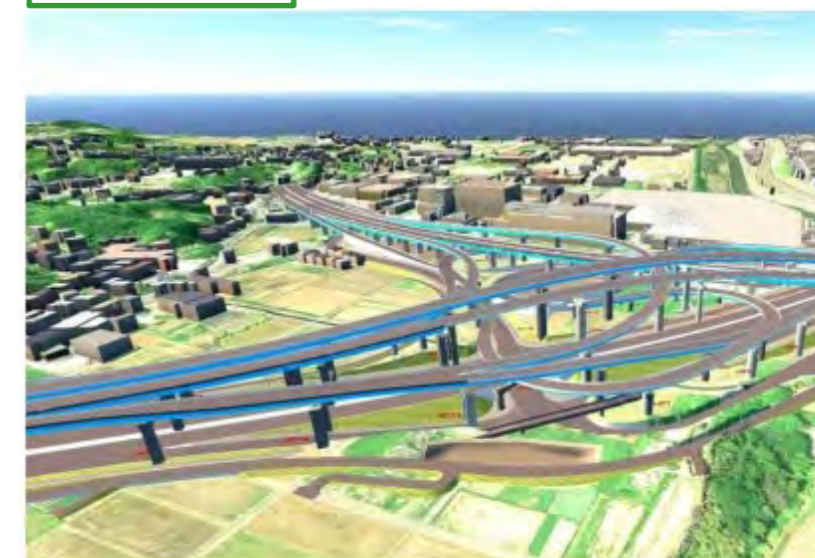
工種別にテンプレートを用意

- 道路土工
- NATM
- 樋門樋管
- 橋梁

今後更新される国交書の要領書に準拠し工種を拡充予定

統合モデル

統合された3Dモデルには、適切な属性データが登録される

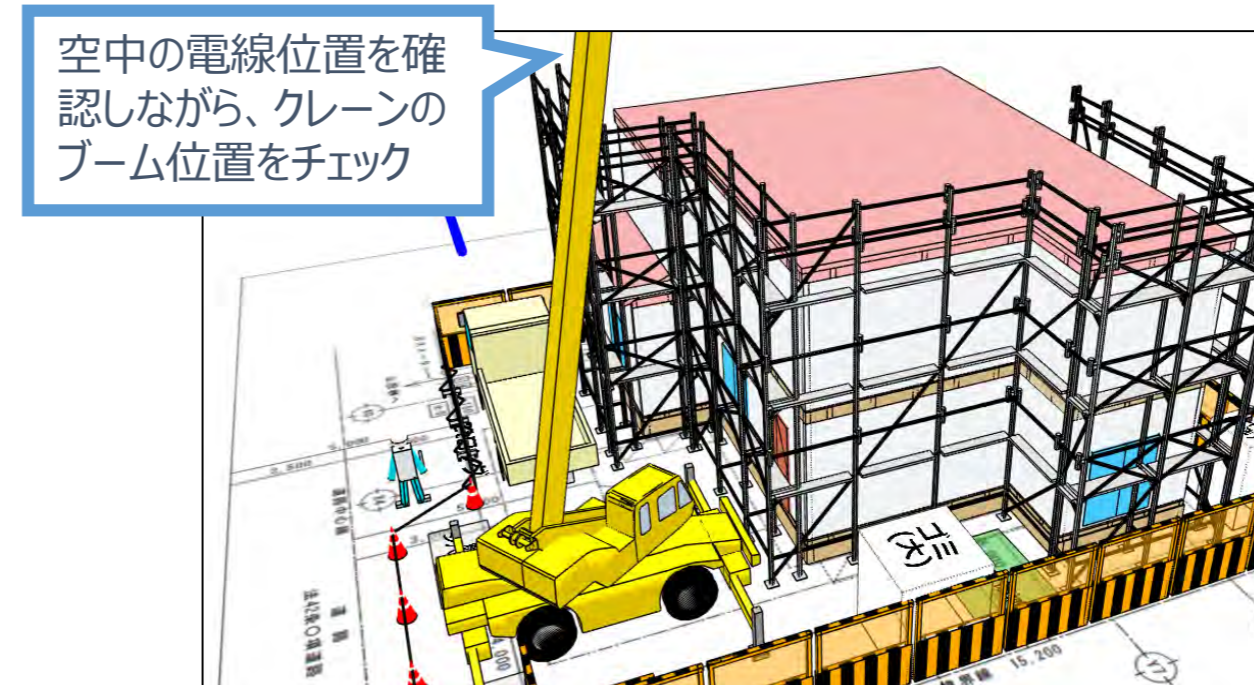
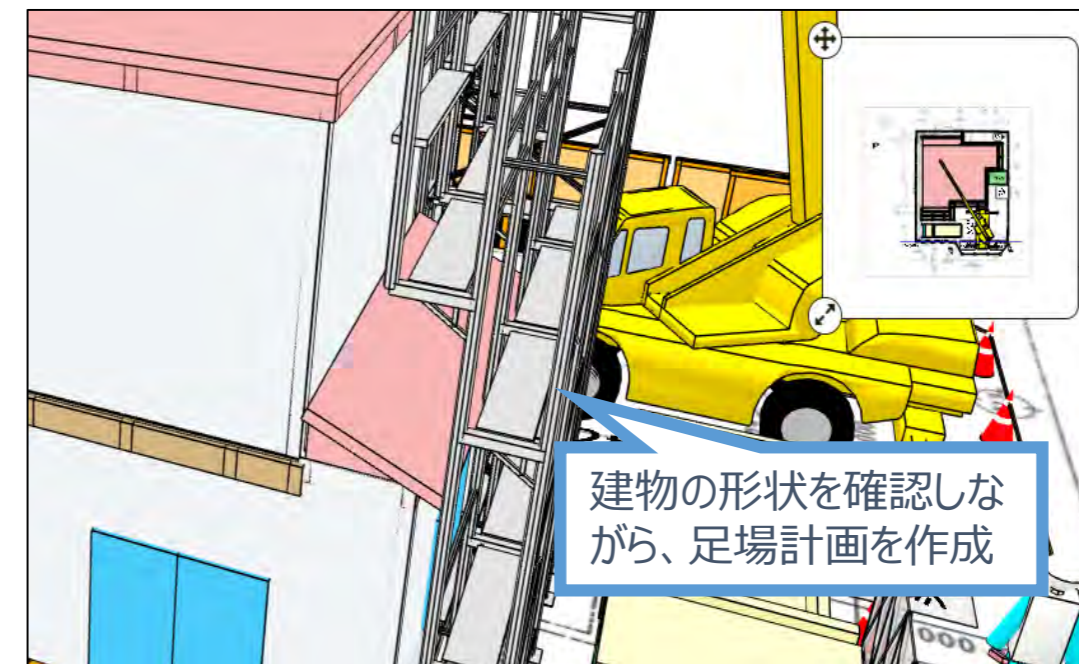
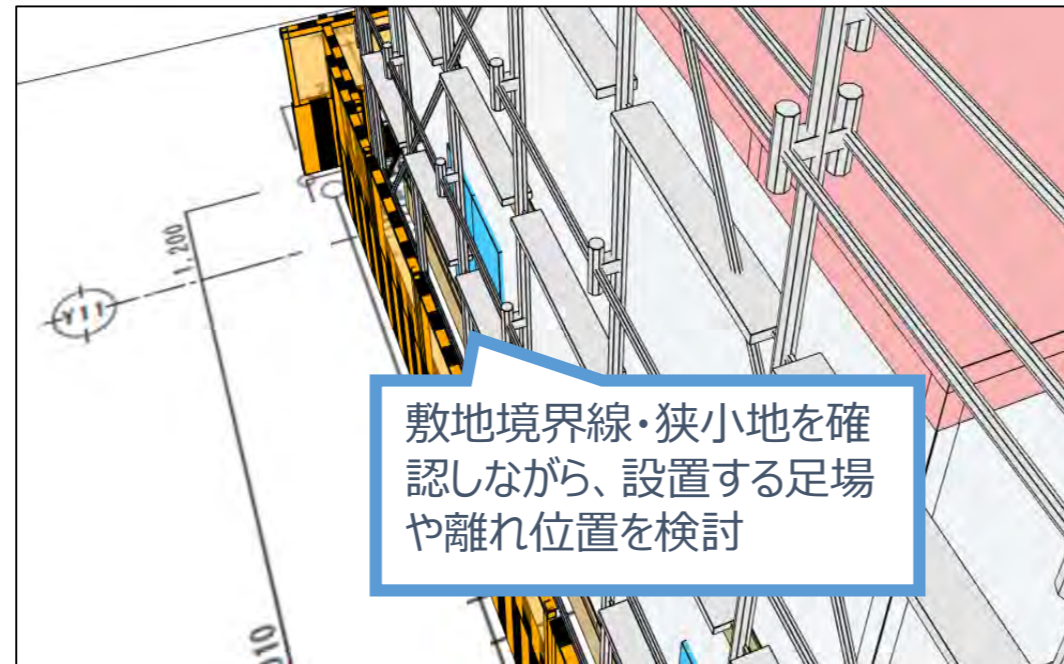




重点施策の取り組み状況

WebConstructionPlanner(3D施工計画支援システム)

建設工事を円滑に進めるうえで重要な仮設計画を行うサブスクリプションサービスをリリースしました。既に大手ハウスメーカーの新築全棟で採用されており、順次ユーザーを拡大していきます。





重点施策の取り組み状況

お客様と価値の共創を積み重ね、建設業界のDX推進にとって不可欠な企業になる(1)

＜大和ハウス工業グループ様全体でBooT.oneを活用＞ 作成したBIMモデルから施工DXへ進化を加速

＜オープンBIM:IFCデータを軸につながるBIMへ＞ 竹中工務店様と仮設計画ツールを開発

第2部 2022年(令和4年)5月31日(火曜日) 建設 電気 設備 情報 案件 月刊

大和ハウス工業×応用技術

大和ハウス工業 南川 陽信氏
大和ハウス工業 河野 宏 氏
大和ハウス工業 宮内 尊彰氏
大和ハウス工業 船橋 俊郎氏
大和ハウス工業 高木 英一氏

BIM出発点にデジタル戦略進展

5年、期間を短縮して大和ハウス工業のデジタル戦略が加速している。BIM推進の根幹となる「オープンBIM」の推進が、大和ハウス工業のデジタル戦略の中心に位置づけられている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。大和ハウス工業は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。

自動設計、現場管理の無人化に向かう

大和ハウス工業は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。大和ハウス工業は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。

ワンモデルの流れ確立

大和ハウス工業は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。大和ハウス工業は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。

第2部 2022年(令和4年)5月31日(火曜日) 建設 電気 設備 情報 案件 月刊

竹中工務店×応用技術

竹中工務店 山崎 裕昭氏
竹中工務店 足立 友和氏
竹中工務店 大東 宗幸氏
竹中工務店 高木 英一氏
竹中工務店 木村 征爾氏

「オープンBIM」がデジタル化の根幹

竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。

IFCデータを軸に生産プロセス構築

竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。

社内外につながる環境を目指す

竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。BIMの活用は、設計・施工・運用の各段階で、コスト削減や工期短縮、品質向上などに貢献している。竹中工務店は、BIMの活用を推進するために、社内でのBIM人材育成や、外部との連携を進めている。





重点施策の取り組み状況

お客様と価値の共創を積み重ね、建設業界のDX推進にとって不可欠な企業になる(2)

<高砂熱学工業様がRevitを全社導入> 設備BIMの標準化からBIM起点のサプライチェーンへ

<杉孝様が足場モデルで効率化と安全性を追求> 足場モデルを活用し、数出しから安全面の最適化へ

(13) 第2部 2022年(令和4年)5月31日(火曜日) 建設 西交 選 育 新 月報

高砂熱学工業×オートデスク×応用技術

高砂熱学工業が、土木業界のBIM標準化を推し進めた。その第一歩は高砂熱学工業の導入である。高砂熱学工業は、設備BIMの標準化を進め、Revitを全社導入した。これにより、設備BIMの標準化からBIM起点のサプライチェーンへ進むことが可能となった。

設備BIMの標準化に道筋

高砂熱学工業は、設備BIMの標準化を進め、Revitを全社導入した。これにより、設備BIMの標準化からBIM起点のサプライチェーンへ進むことが可能となった。

初弾は空調の共通プラットフォーム

高砂熱学工業は、設備BIMの標準化を進め、Revitを全社導入した。これにより、設備BIMの標準化からBIM起点のサプライチェーンへ進むことが可能となった。

LC通じて「つながる」

高砂熱学工業は、設備BIMの標準化を進め、Revitを全社導入した。これにより、設備BIMの標準化からBIM起点のサプライチェーンへ進むことが可能となった。

(16) 第2部 2022年(令和4年)5月31日(火曜日) 建設 西交 選 育 新 月報

SUGIKO×応用技術

SUGIKOは、現場で使える「足場モデル」を開発した。このモデルは、足場の構造を3Dで再現し、数出しから安全面の最適化を実現している。

現場で使える「足場モデル」

SUGIKOは、現場で使える「足場モデル」を開発した。このモデルは、足場の構造を3Dで再現し、数出しから安全面の最適化を実現している。

数出しから機材搬入、安全面の最適化へ

SUGIKOは、現場で使える「足場モデル」を開発した。このモデルは、足場の構造を3Dで再現し、数出しから安全面の最適化を実現している。



重点施策の取り組み状況

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

ジェネレーティブ デザイン (Generative Design)

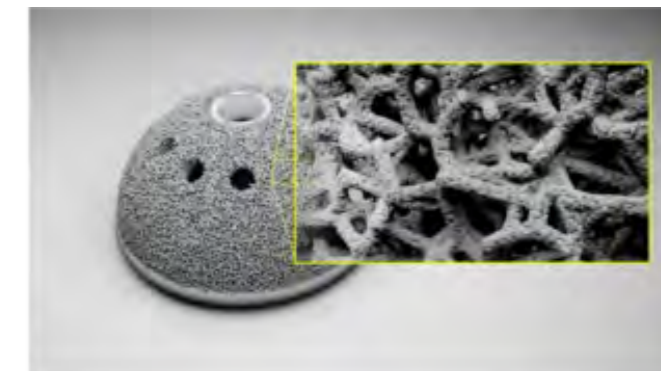
目標とパラメーターを設定するだけで、要求性能を満たす数千もの設計案をコンピュータが自動的に作成します。コンピュータが作成した、今まで人では考えもつかなかったデザインをベースに、設計者は短い時間でイノベーションを起こすことが可能になります。



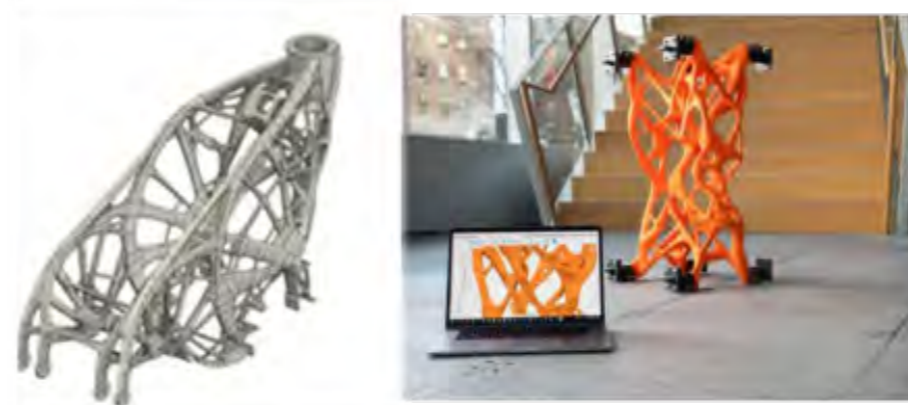
従来の製造方法では不可能な形状



複数部品の統合



メディカルインプラントのような
個体差の激しい製品製作



人間の想像を超えたデザイン



設計の可能性を幅広く検討できる

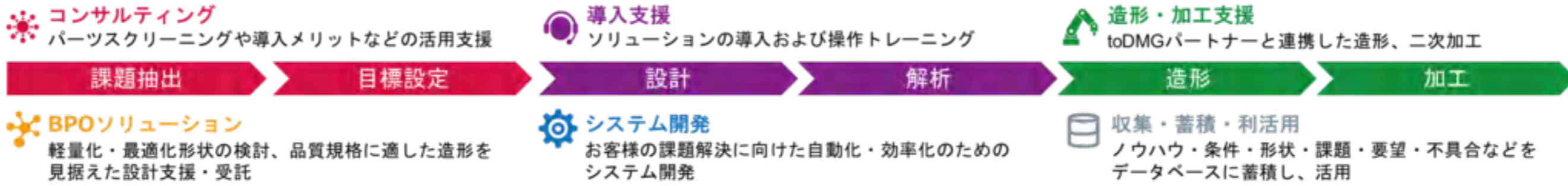


重点施策の取り組み状況

ものづくりに革新を起こすプラットフォームサービスの展開に注力



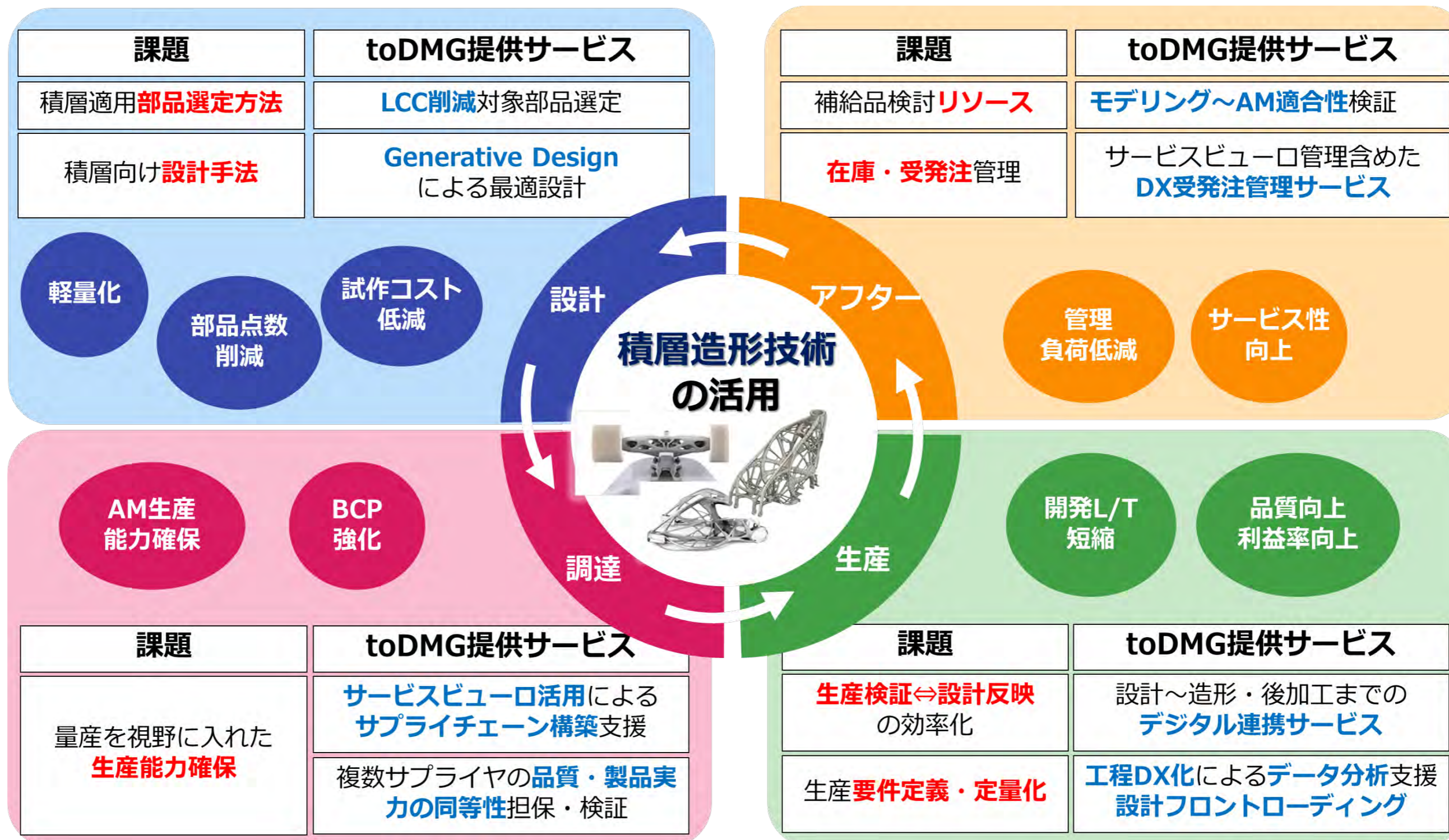
・ 更なる効率化・活用を支援 (システム開発・導入活用支援・BPOソリューション) ・ 工作機械、AMの『所有』から『利用・提供』をサポート
・ 試作・量産化に向けた調達、生産管理、品質管理業務を支援 (量産化支援) (加工ネットワーク・コラボレーション)





重点施策の取り組み状況

製造業の設計からアフターサービスに至る各プロセスで toDMGサービスを展開





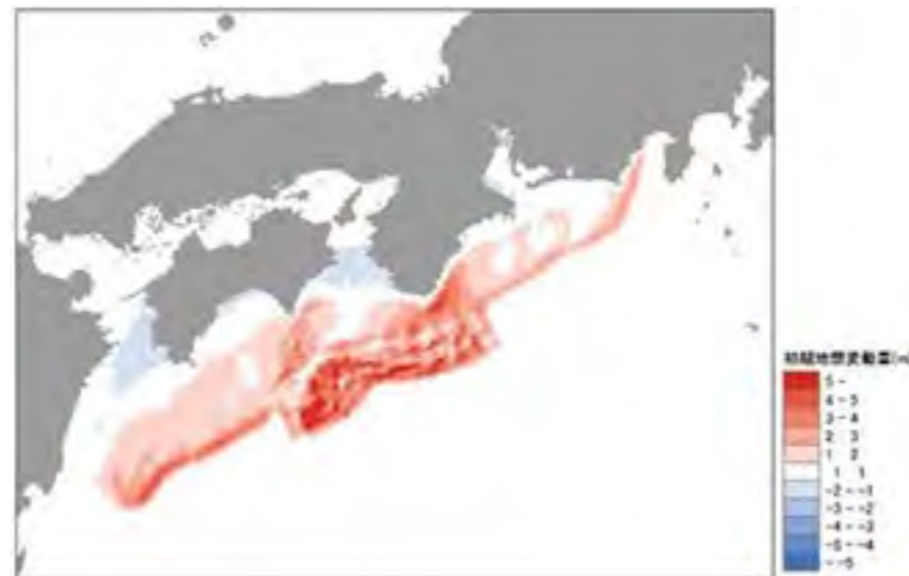
重点施策の取り組み状況

防災・減災事業

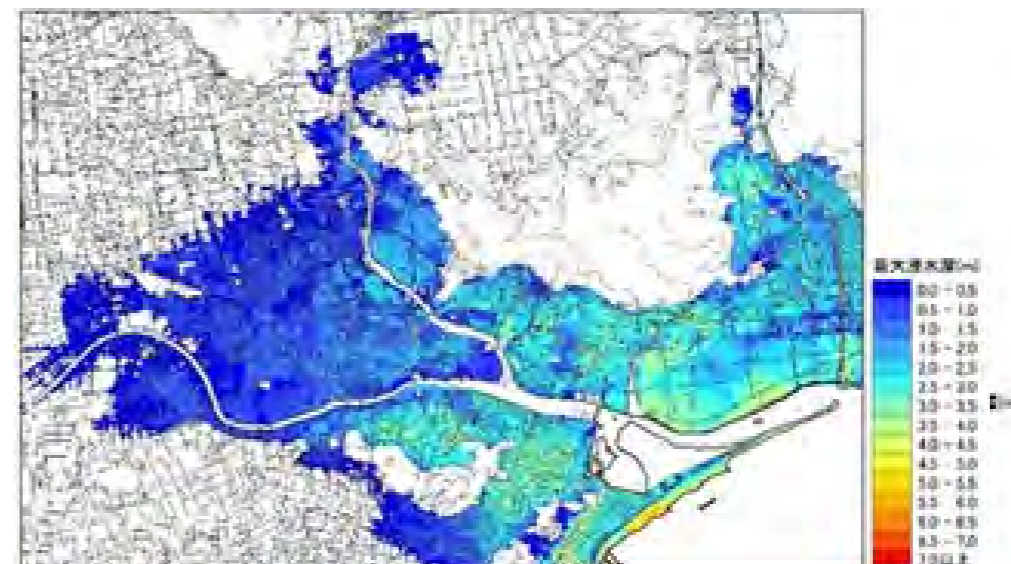


デジタルツインの活用
IoT、BigDataを
活用したリアルタイム
減災プラットフォーム
事業の展開

防災・減災技術 (Bigdata, IoT) を新たなまちづくりへ活用



津波シミュレーション



氾濫シミュレーション



人流データ分析とまちづくりシミュレーション



地震火災による建物倒壊と避難経路遮断、
大量の避難者による混雑、避難の遅れ



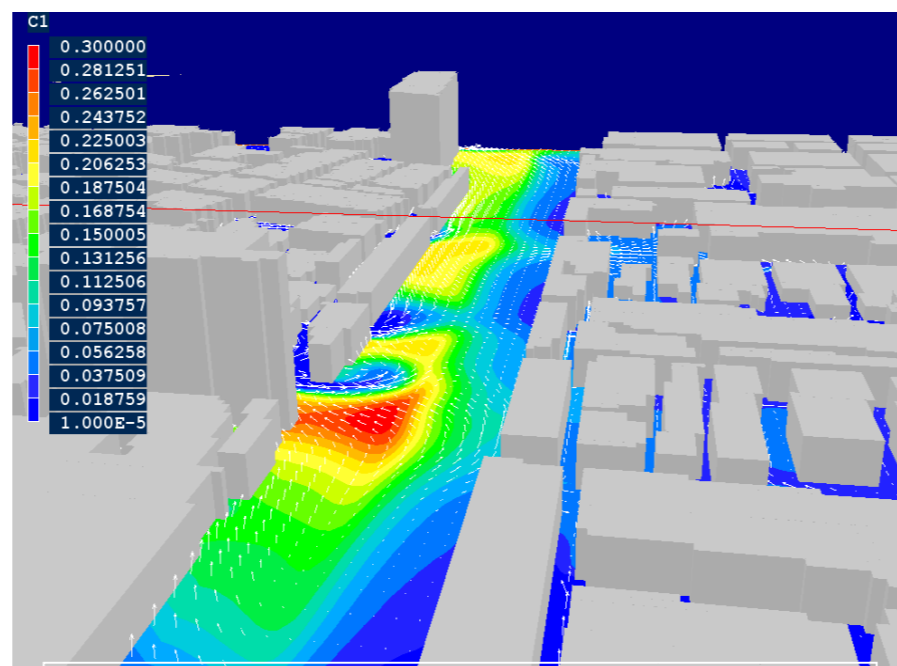
重点施策の取り組み状況

環境解析 まちづくり事業

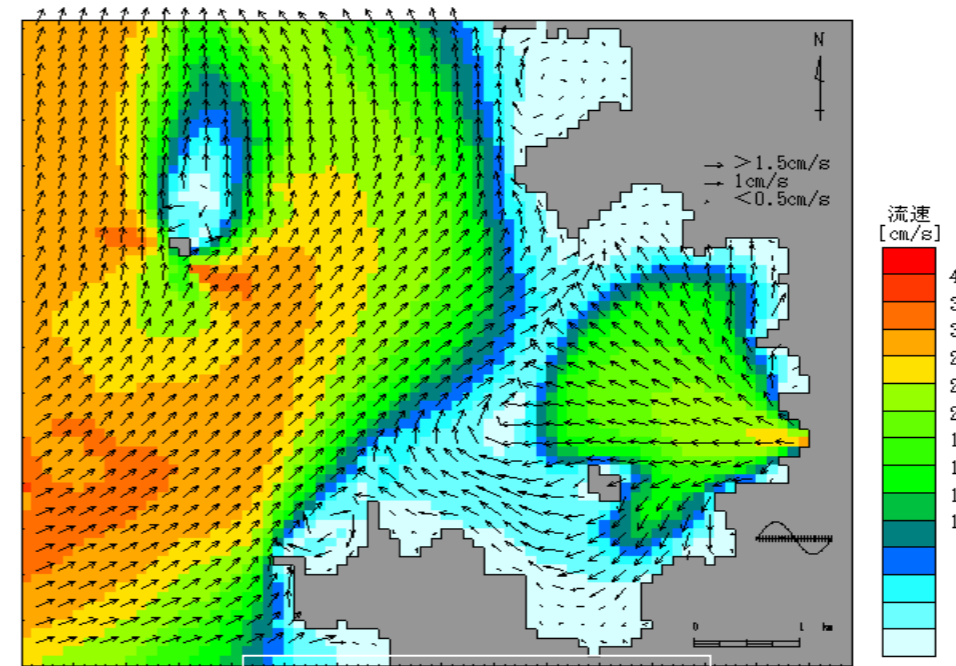


シミュレーション等を元
にしたまちづくりコンサル
と発注者支援
Greenエネルギーの普
及拡大支援

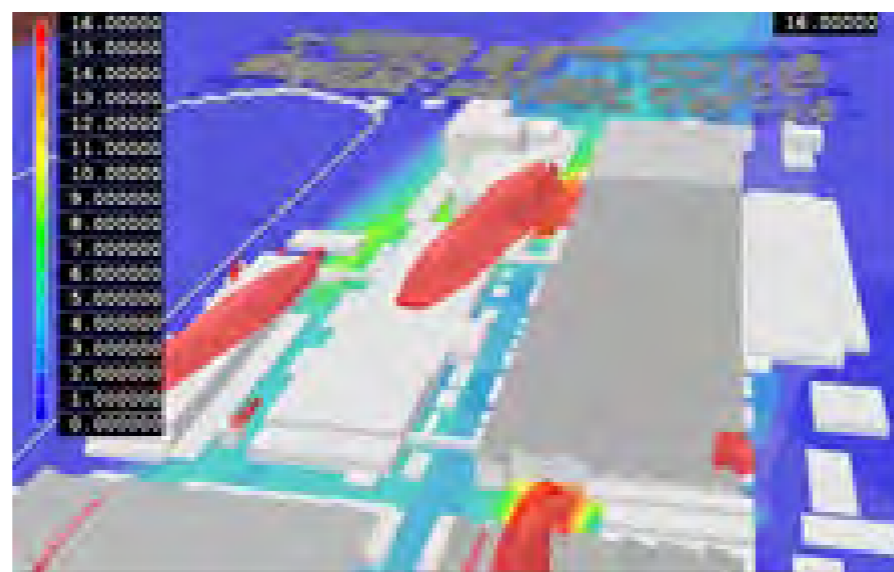
様々な環境シミュレーションを新たなまちづくりへ活用



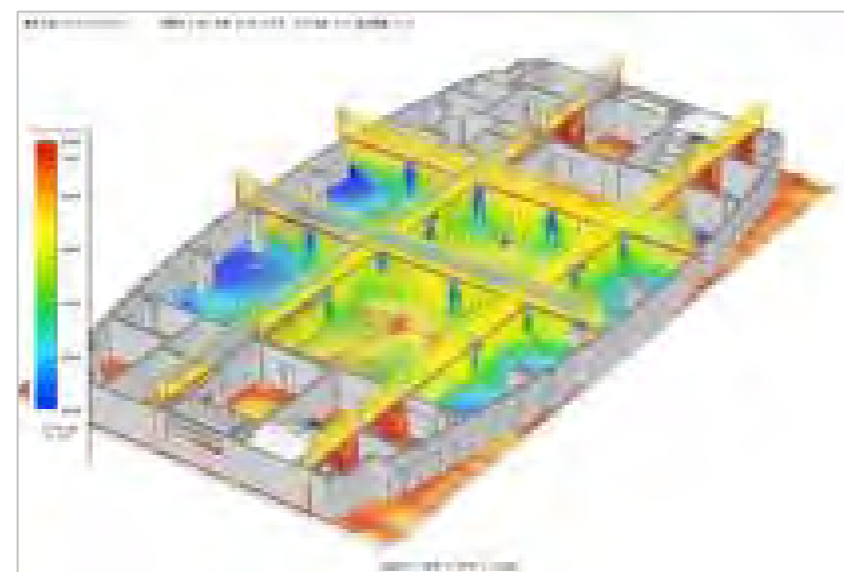
風況シミュレーション



潮流シミュレーション



悪臭対策・大気拡散シミュレーション



屋内温熱シミュレーション



重点施策の取り組み状況

都市計画へのGenerative Designの活用

ジェネレーティブデザインは可能性のあるソリューションをすべて見つけ出し、都市計画(SuperCity, SmartCity)の設計案を生成します。そしてテストを行い、プロセスを反復しながら、どの設計案が成功し、どの設計案が失敗するかを学習します。

都市計画プロジェクトのコンセプトを実現するためにGenerative Designを活用し
都市計画レイアウトの最適解と根拠を導き出すプロジェクトへの取り組み

■ 制約条件の検討およびプログラム実装

- メイン道路の配置ロジック
- 交差点距離間隔を考慮した道路分割ロジック
- 道路に囲まれたブロックに対する建築物配置ロジック

■ 目的関数の検討およびプログラム実装

- 建築物の有効活用評価ロジック(延べ床面積、形状、高さ、太陽光発電 等)
- 交通処理・アクセス性評価ロジック(Portalからの距離や混雑度)
- 景観・眺望評価ロジック(スカイライン、眺望)
- 緑地・広場評価ロジック(サイズ、緑地感距離)



業績予想

6



業績予想

(単位:百万円)

	2022年12月期		2021年12月期		増減額	増減率
	予想	売上比	実績	売上比		
売上高	6,500 ～ 7,000	—	6,447	—	52 ～ 552	—
営業利益	700 ～ 750	10.0% ～ 11.5%	908	14.1%	△208 ～△158	—
経常利益	750 ～ 800	10.7% ～ 12.3%	1,022	15.9%	△272 ～△222	—
当期純利益	510 ～ 550	7.3% ～ 8.5%	711	11.0%	△201 ～△161	—

1株当たり当期純利益: 89.32円～96.33円(前期実績: 124.53円)

(注) 当期より新収益認識基準を適用しているため増減率は記載していません。

なお、本業績予想は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



APPENDIX

OGI Challenge2023

会社概要

7



OGI Challenge2023

中期経営計画(2021年～2023年)



OGI Challenge2023の事業起点



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・・・



OGI 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

次ページ以降の重点施策に対して、毎年、売上高の6～7%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。

計画	前中期経営計画		当初の中期経営計画	
	2020年度実績	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	48.00億円	50～55億円	58～63億円	65～70億円
戦略的支出	1.73億円	3.0億円	3.5億円	4.0億円
営業利益	6.86億円	5.0～5.5億円	5.8～6.3億円	6.5～7.0億円
売上高営業利益率	14.3%	10%	10%	10%



計画	見直し後の中期経営計画			
	2020年度実績	2021年度実績	2022年度	2023年度
売上高	48.00億円	64.47億円	65～70億円	70～75億円
戦略的支出	1.73億円	3.31億円	4.0～4.5億円	4.5～5.0億円
営業利益	6.86億円	9.08億円	7.0～7.5億円	7.5～8.0億円
売上高営業利益率	14.3%	14.1%	10.7%	10.7%



OGI Challenge2023の重点施策

まちづくりコンサルタント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タント事業を立ち上げる(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)。



OGI 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、さら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・福岡オフィスでの採用拡大。



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%、売上高営業利益率15%を計画値として、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。



会社概要

2022年6月末現在




会社概要

(2022年6月末現在)

商号	応用技術株式会社
本社所在地	〒530-0015 大阪市北区中崎西2-4-12 梅田センタービル
代表者	代表取締役社長 船橋 俊郎
設立年月日	1984年6月14日
上場市場	東証スタンダード
事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
資本金	600,000,000円
発行可能株式総数	22,200,000株
発行済株式総数	5,716,800株
単元株式数	100株
大株主(議決権所有比率)	トランス・コスモス株式会社(60.23%)
株主数	1,130名
従業員数	242名

 <https://apptec.co.jp>

ご覧いただきありがとうございました。

 応用技術株式会社

課題を価値に変えるイノベーション・カンパニー