



2024年11月19日

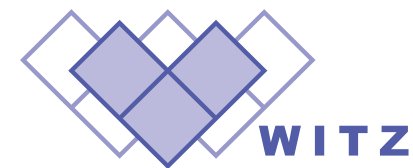
各 位

会社名 株式会社 ヴ ィ ッ ツ
代表者名 代表取締役社長 服 部 博 行
(コード:4440 東証スタンダード)
問合せ先 取 締 役 脇 田 周 爾
(TEL 052-957-3331)

中期経営計画（2025年8月期～2027年8月期）の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年8月期から2027年8月期までの3ヵ年を対象期間とする中期経営計画について、添付のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上



株式会社ヴィッツ

2025年8月期－2027年8月期

中期経営計画書

2024年11月19日

証券コード：4440（東証スタンダード）

INDEX

目次

01

会社概要

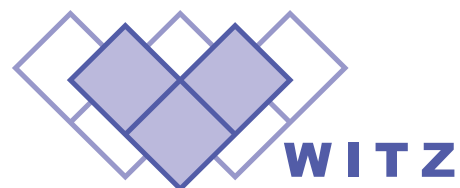
02

中期経営計画

01

会社概要

会社概要



会社名	株式会社ウィッツ
設立	1997年6月11日
代表取締役	社長 服部博行
本社所在地	名古屋市中区新栄町1-1 明治安田生命名古屋ビル 12F
事業拠点	名古屋、札幌、東京、長野、大阪、沖縄
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 制御系組込みソフトウェア開発サービス・ セーフティ、セキュリティに関するコンサルティングサービス・ シミュレーション技術によるDX関連サービス
資本金	6.12億円(2024年8月末時点)
連結売上高	34.77億円(2024年8月度)
連結営業利益	2.81億円(2024年8月度)
連結従業員数	288名(2024年8月末時点)
連結子会社	<ul style="list-style-type: none">・ (株)アトリエ・ (株)クリスタライト・ (株)ウィッツ沖縄・ (株)イーガー・ (株)イマジナリー・ (株)スクデット・ソフトウェア・ テスコ(株)
主要取引先	<ul style="list-style-type: none">・ アイシン・ソフトウェア(株)・ レーザーテック(株)・ トヨタ自動車(株)・ オークマ(株)

経営理念

Creating Life *of* Your Dreams

半歩先の技術で人々の生活を豊かに

Mission

世の中のニーズを敏感に察知し、
半歩先のソフトウェア技術で実現すること

Vision

- ① 社会に存在するニーズを適時に察知できる企業
- ② 未知の課題を解決する技術集団
- ③ 社員が幸福を実感できる企業
- ④ ソフトウェアの価値を高め、収益構造を変革する企業

事業内容① ソフトウェア事業

自動車、産業機械向けのソフトウェア開発を軸に、コンサルティング・DXまで幅広く支援している。



ソフトウェア開発

自動車・産業機械等に組込む
制御(動作コントロール)ソフトウェア
の開発

- 例
- 自動車のスライドドア、パワーウィンドウ等
 - 自動駐車などADAS(先進運転支援システム)関連
 - 工場の機械
 - 半導体検査装置



コンサルティング

自動車・産業機械等のセキュリティ、
セーフティおよびAI安全に関する
コンサルティング

- 例
- 重大な事故を起こし得る製品(車、建機、エレベーター等)のソフトウェア開発における安全性コンサルティング
 - ハッキング防止などセキュリティが求められる製品(コネクテッドカー等)のソフトウェア(自動運転・ADAS等)開発におけるセキュリティコンサルティング
 - AIを活用した自律システムのソフトウェア開発におけるAIの安全性コンサルティング
 - セーフティ、セキュリティ、AI安全に関わるコンテンツ販売



DX関連サービス

デジタルツイン・シミュレータ等の
仮想空間技術を用いたDX支援

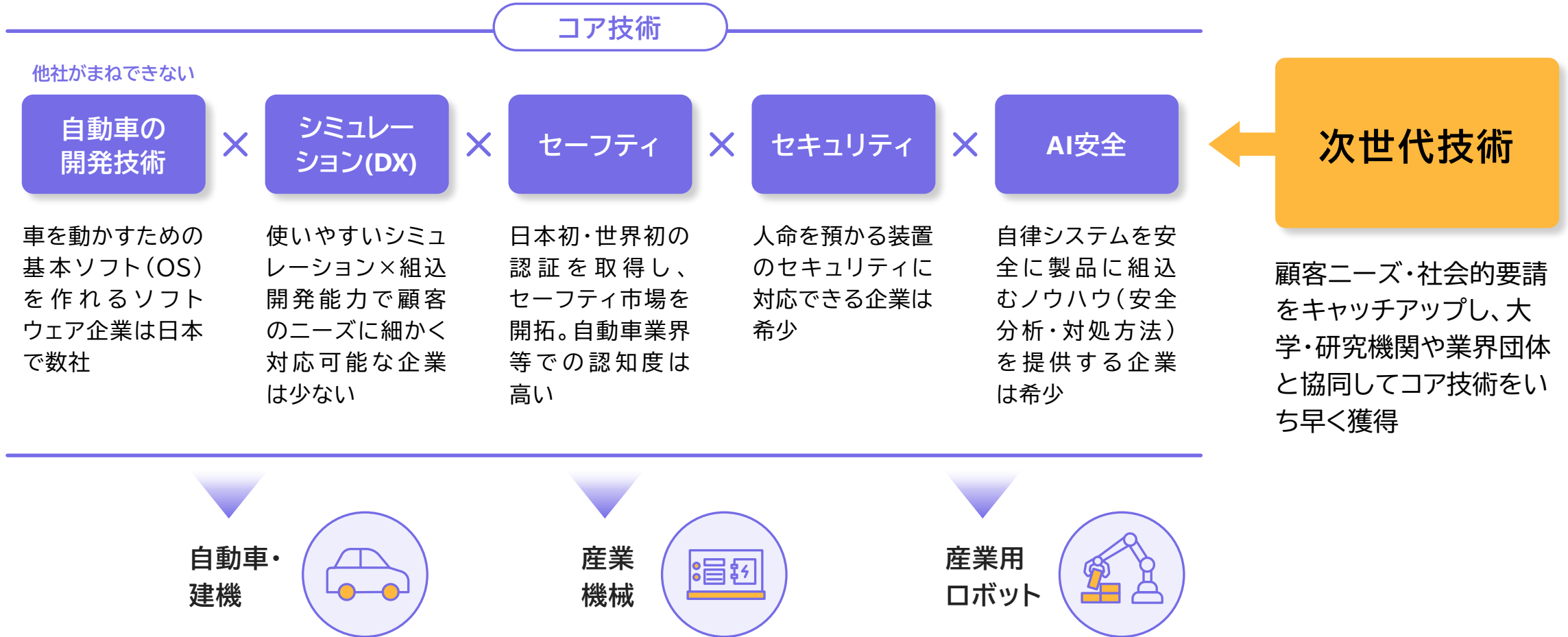
- 例
- 現実の工場をデジタルツインで仮想空間に再現し、仮想空間上でシミュレーションを行い作業効率・事故予測を可能にするシステムの開発
※自社製品「SF Twin™」
 - 自動運転等の技術開発を支援するため、仮想空間上でシミュレーションを行い、利便性、安全性等の検証を可能にするシステムの開発
※自社製品「WARXSS®」

ソフトウェア事業関連会社

(株)ヴィッツ、(株)アトリエ、(株)ヴィッツ沖縄、(株)イマジナリー、(株)スクデット・ソフトウェア、(株)クリスタライト、(株)イーガー

ソフトウェア事業の競争優位性

半歩先の未来で必要となる参入障壁の高いソフトウェア技術を他社に先駆けて獲得し、様々な産業分野に応用できるサービスをワンストップで提供している。



事業内容② センシング事業

X線検査装置の製造・販売・保守を軸に、X線検査サービス、非接触スキャナーの販売などセンシング関連の製品・サービスを展開している。



X線検査装置の製造・販売・保守

- 産業用非破壊検査装置の製造およびX線関連部材の販売
- 販売後の点検・修理サービスの提供



受託X線検査サービス

- 非破壊検査装置等を用いた、機械・金属部品・電子基板の内部検査サービス



非接触スキャナー販売

- CT装置以上の外形計測機能・精度を発揮するレーザーを用いた、非接触スキャナー装置の販売

競争優位性

1 高エネルギー出力・大型X線への対応力

高エネルギー出力の装置を取り扱うための部材選択や運用・遮蔽方法等に関する豊富なノウハウを保有

2 高度なコンサルティング・カスタマイズ能力

既製のX線装置を顧客の製品検査に最適な仕様にカスタマイズ可能な企業は希少

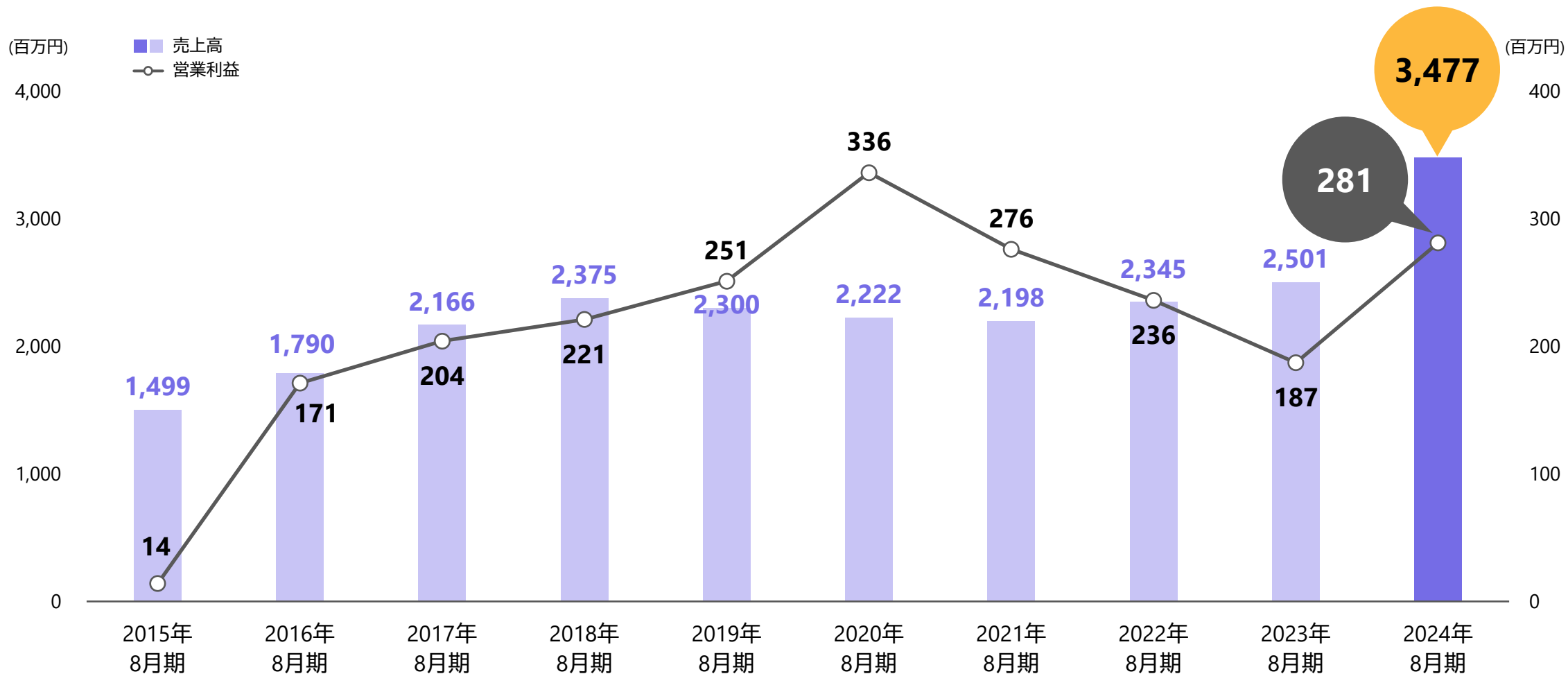
3 X線装置業界におけるブランド力

超高出力産業用X線装置のトップブランド設計企業として業界をけん引

センシング事業関連会社

テスコ(株)

2024年8月期は組込みソフトの好調、連結子会社の増加等により**過去最高売上**を達成。
営業利益も価値に応じた受注額の見直し、高利益率案件増加等により回復。



当社グループは、政府が提唱する「Society 5.0」の実現に必要不可欠なコア技術を保有している。
安心安全な未来社会の実現に向けて当社グループの技術に対する需要は今後も継続拡大する見込み。



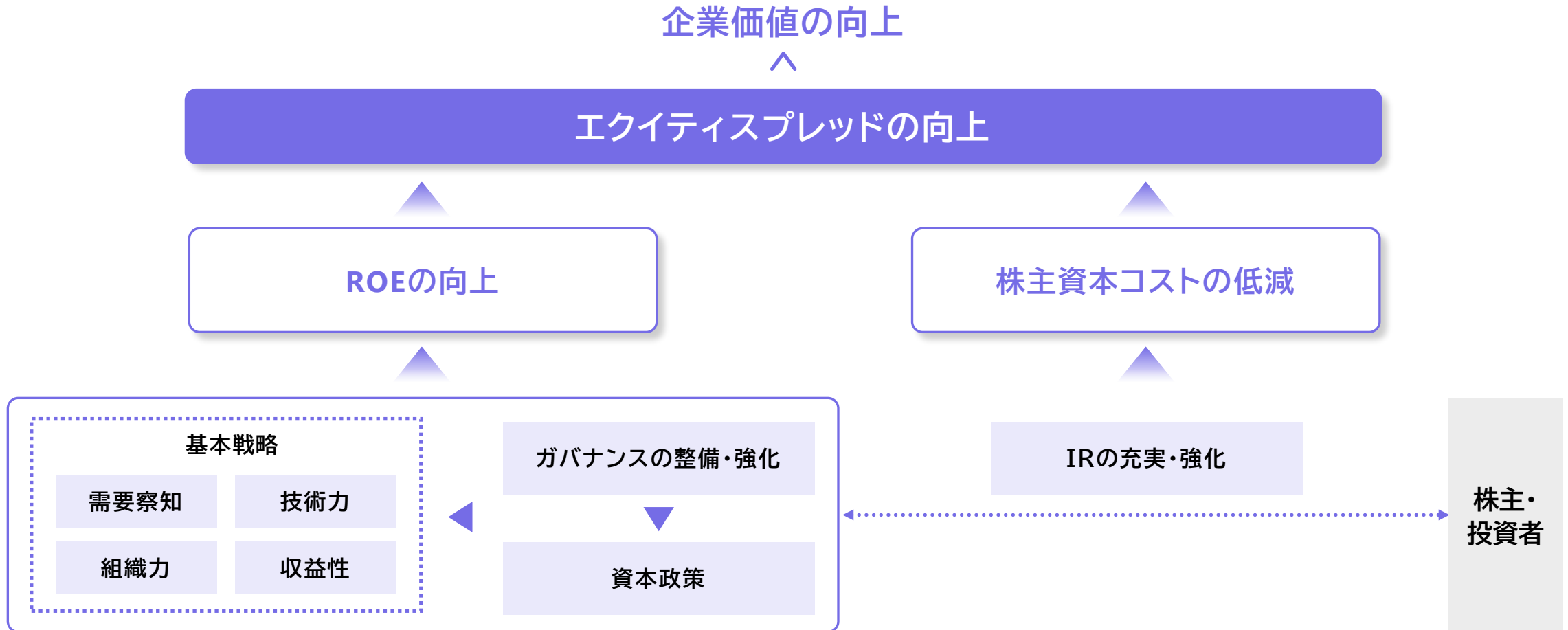
参照:内閣府「Society5.0」 https://www8.cao.go.jp/cstp/society5_0

02

中期経営計画

中期経営方針

Visionに基づいた基本戦略及び資本政策の実行、ガバナンスの整備・強化、IRの充実・強化により、ROEの向上と株主資本コストの低減を図り、**エクイティスプレッド***を向上、ひいては企業価値の向上を図る。

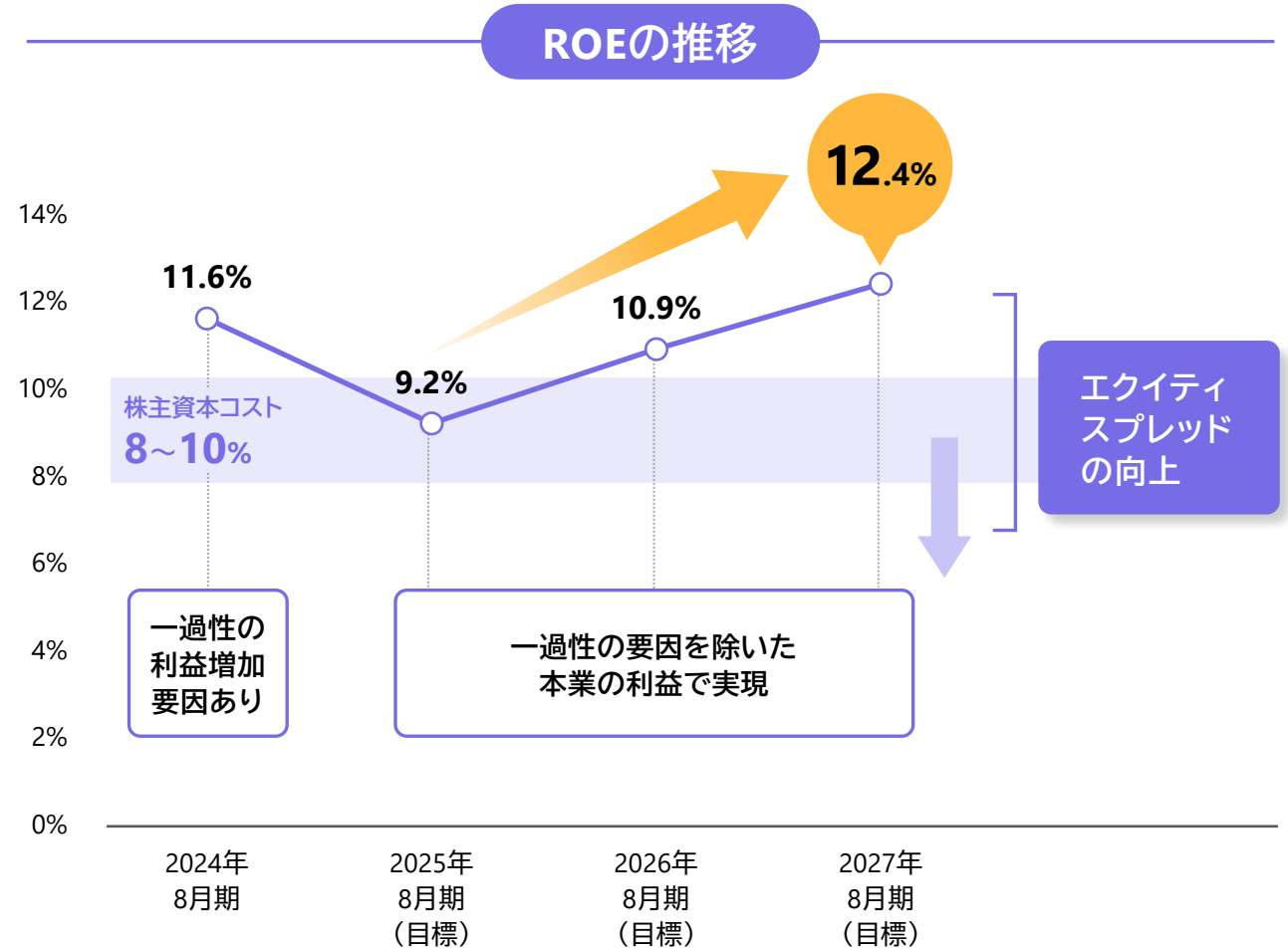
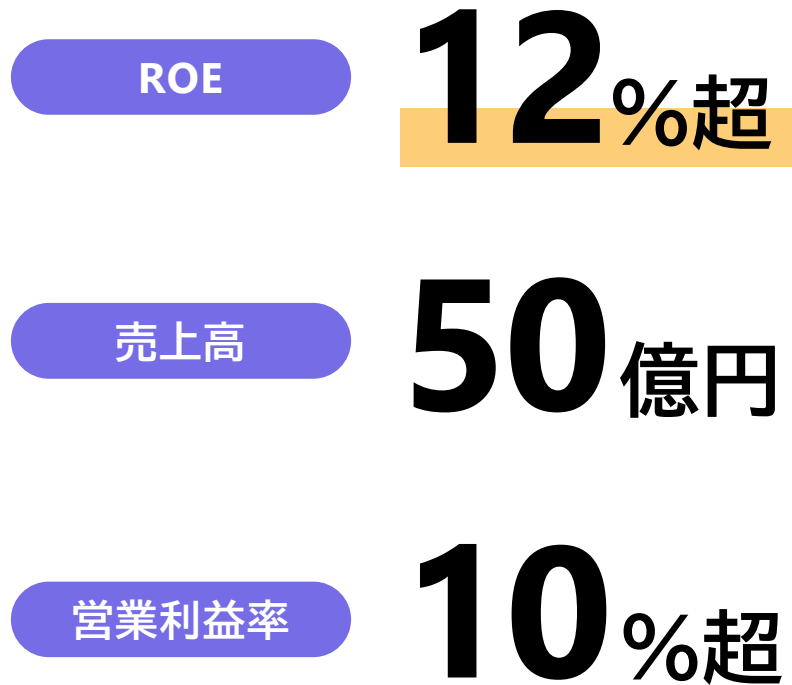


※エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト(%)

※ROE(自己資本利益率)=親会社株主に帰属する当期純利益÷((期首自己資本+期末自己資本)÷2)×100 (%)

中期経営目標

当社の株主資本コスト※(8%~10%と想定)を上回るROE目標を設定し、エクイティスプレッドの向上を図る。

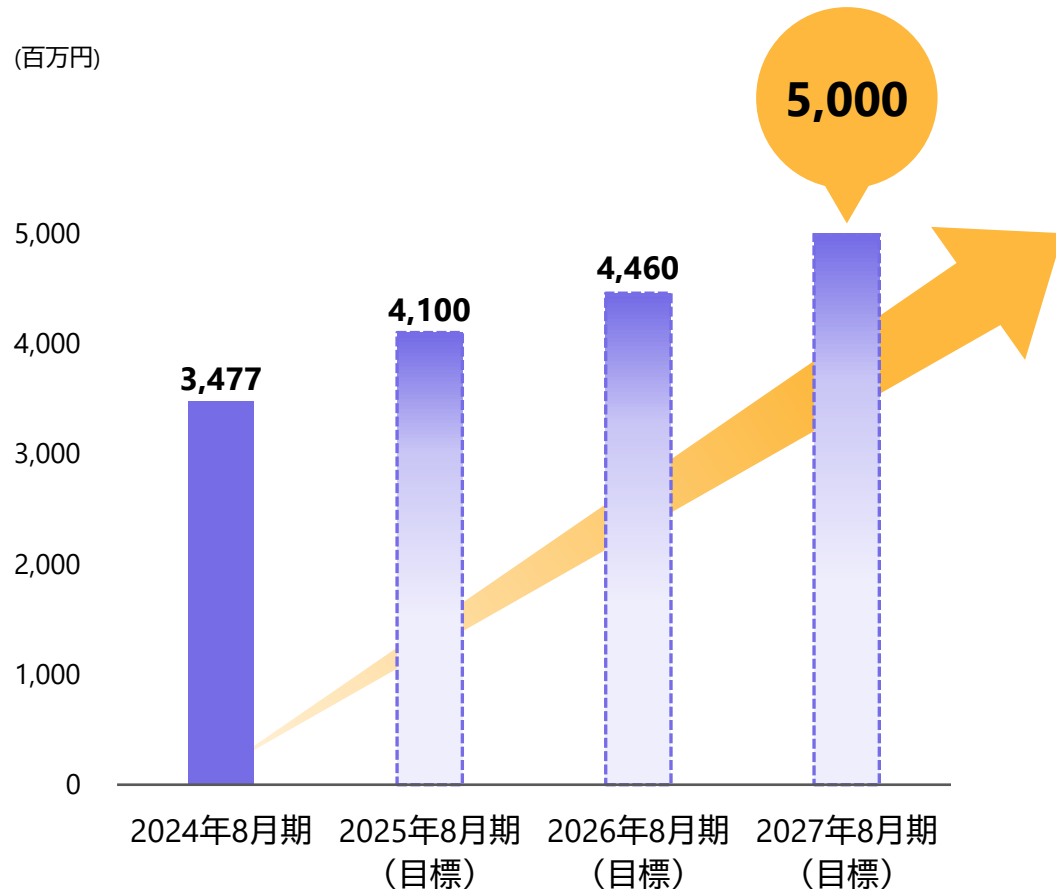


※株主資本コスト:CAPM(Capital Asset Pricing Model)に基づき当社で算出しております。

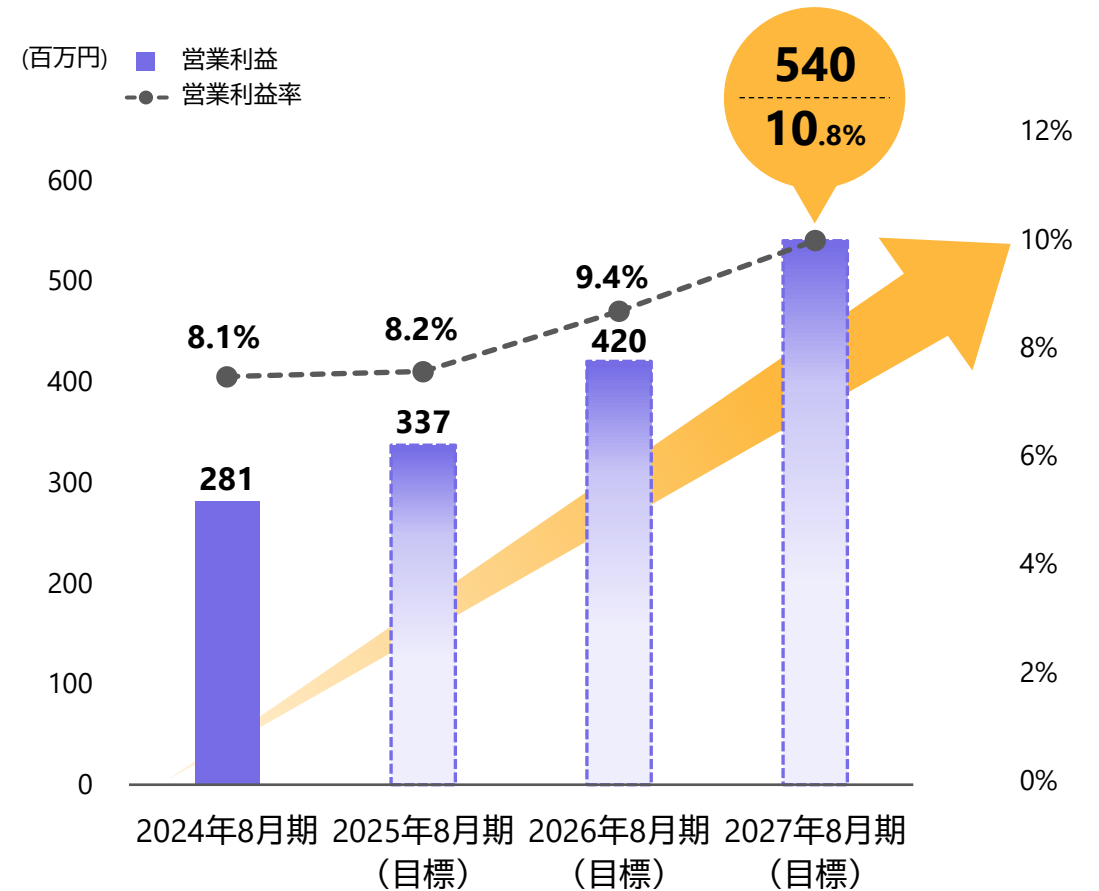
売上高・営業利益目標

人財の拡充による事業規模の拡大を継続するとともに、労働時間ではなく付加価値に応じて対価を得る高利益率な収益構造に変革する。あわせて、限られた人財の有効活用に注力し、売上の拡大と利益率の向上を図る。

売上高の推移

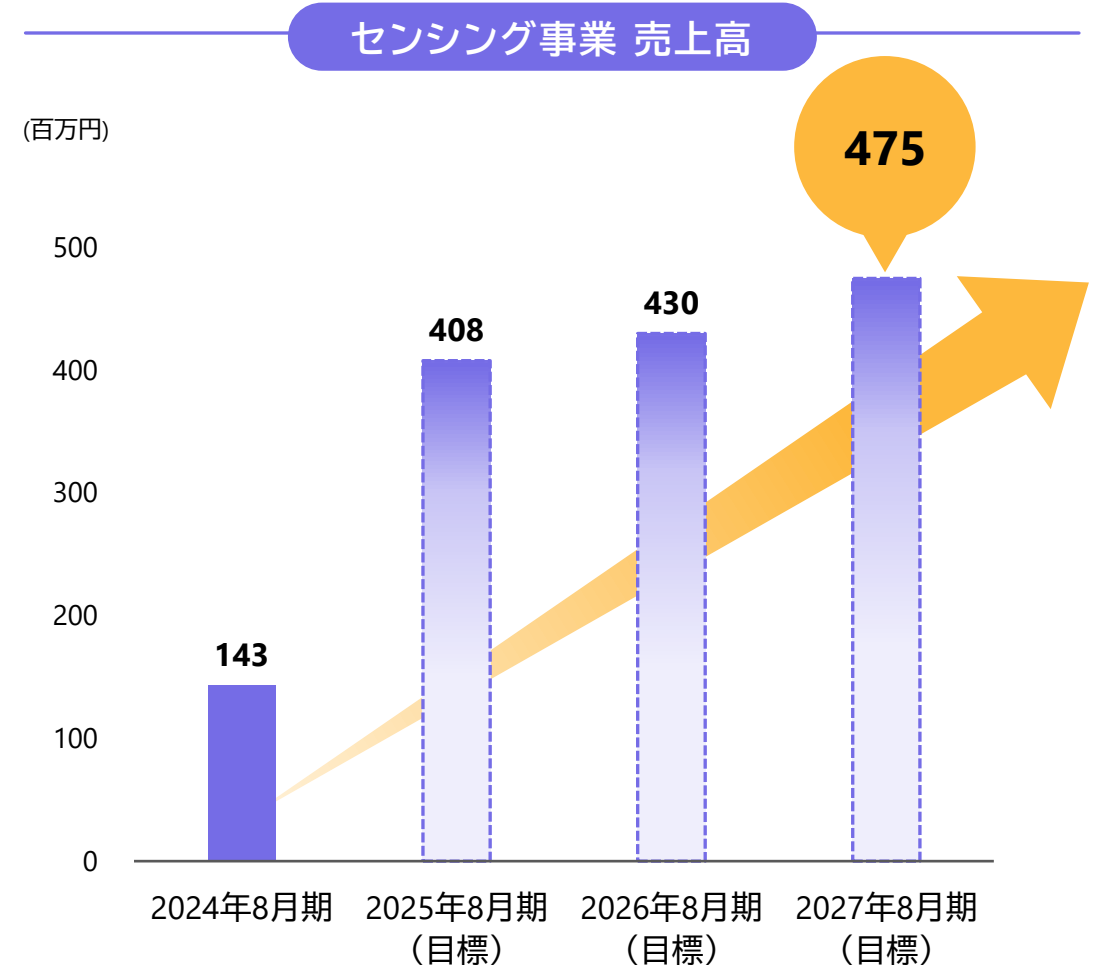
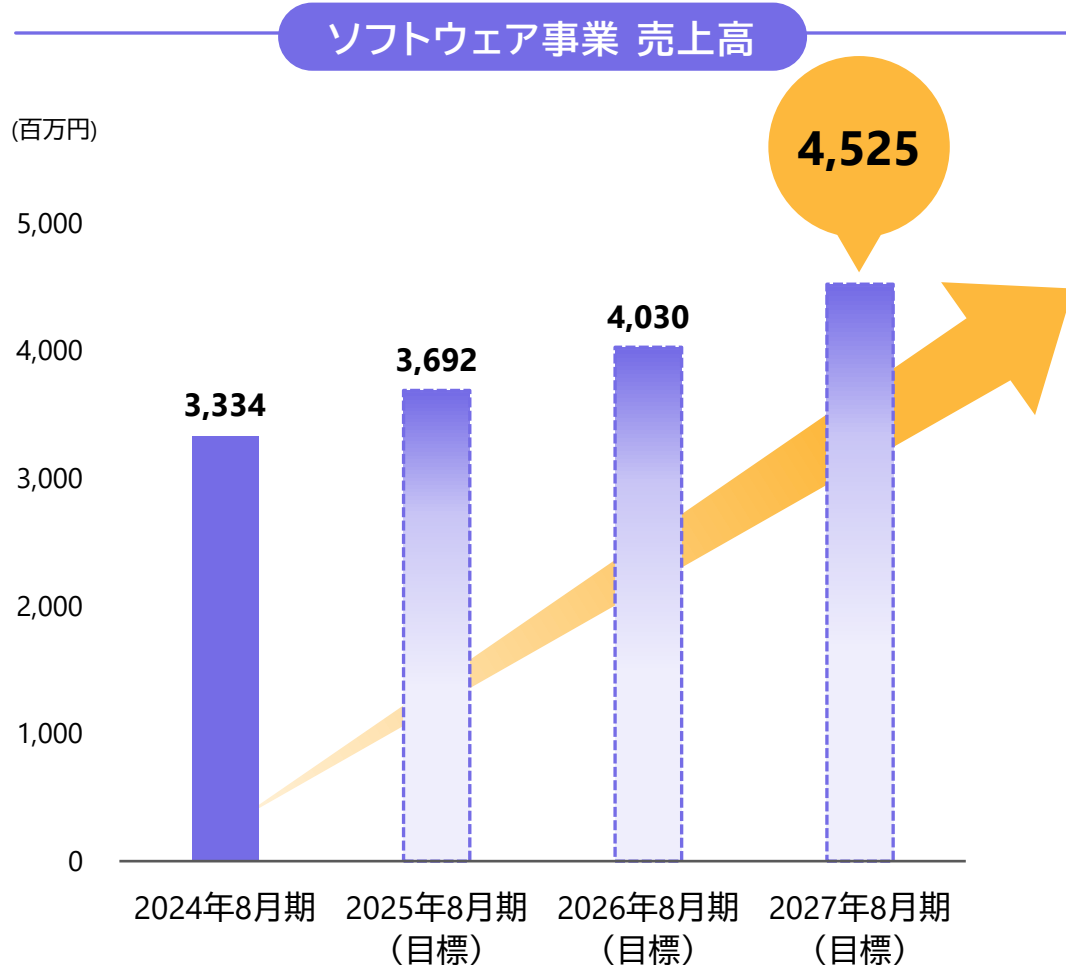


営業利益・営業利益率の推移



セグメント別売上高目標

ソフトウェア事業は、人財の拡充と高付加価値化により、年率10%程度の売上成長を目指す。
センシング事業は、性能の強化等により新たな顧客・利用分野を開拓し将来的な高成長の基盤をつくる。



ソフトウェア事業 基本戦略①

技術力と組織力を高めることにより収益性向上戦略の実行基盤を構築する。

	技術力(Vision②)	組織力(Vision③)
環境・課題	<ul style="list-style-type: none"> 技術の進歩が速く、顧客や社会のニーズが変化しやすい環境 需要に応じた技術力の強化 未来社会に必要な技術力の継続的な獲得 	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア人財の不足と転職の一般化 社内外の連携強化・技術的なイノベーションの活性化
中期戦略	<ol style="list-style-type: none"> 人財のスキル棚卸・人財ポートフォリオ管理による育成方針策定・育成の実施 新人向け基礎教育プログラム確立によるスキルの底上げ 社内スキルを踏まえた適切なターゲティングによる人財獲得(採用・M&A) 高度技術職の階層確立および教育・次世代事業の研究開発の評価制度への組み入れによる、育成・技術強化の実行性担保 	<ol style="list-style-type: none"> 経営理念等の浸透活動による良好な組織風土の醸成 属人的手当を逡減し、技術力・成果に見合う人事評価・給与制度への改定 テレワーク、福利厚生の充実等、働きやすい環境の整備 個人の幸福と会社の発展をともに目指せる仕組み・制度の充実
効果	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値サービスの展開 高利益率案件の増大 顧客満足・信頼性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント向上 業務パフォーマンスの向上 モチベーションの向上 人財の確保 コミュニケーションの向上

ソフトウェア事業 基本戦略②

近未来のニーズを把握し、高利益率化・リソース配分・選択と集中など複数の施策を並行して推進することで、持続的な企業価値の向上を実現する。

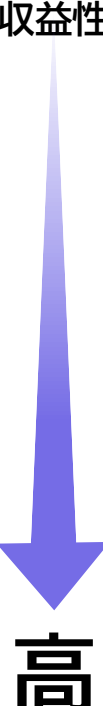
	需要察知(Vision①)	収益性(Vision④)
環境・課題	<ul style="list-style-type: none"> 技術の進歩に伴う、顧客・社会のニーズのスピーディな変化 	<ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化に伴う将来的なエンジニア労働人口の減少 グループ全体でのリソース活用・受注判断基準の改善 開発プロセスの効率化 価格交渉、販促活動等の営業力の強化
中期戦略	<ol style="list-style-type: none"> 業界団体、公的機関、大学、研究機関等との連携強化による、情報収集・共同研究の推進 先行研究、事例、情報等、海外の先行的動向のキャッチアップ 高度技術職の階層確立および先行技術の推進等の評価制度への組み入れによる、①・②の実行性担保 	<ol style="list-style-type: none"> 労働力提供型中心から、知財提供・活用型の収益モデルへのシフト グループ内外の人財リソースを有効活用し、再配分・適正配置 開発および業務効率の向上に向けた、システム・AIを活用したDXによる工数削減 プライシングの適正化、販売数拡大、新規顧客・案件獲得に向けた営業力の強化 事業ポートフォリオ管理による、継続・維持・改善・撤退等の適時適切な判断 必要な技術力、人財、収益力を見据えた戦略的M&Aによる事業拡大
効果	<ul style="list-style-type: none"> 会社の持続的な成長 技術的競争優位性の向上 市場の先発優位性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の上昇・利益率の向上によるROE改善

ソフトウェア事業 知財提供・活用型への売上構成目標

SESの比率を下げ、ソフトウェア受託開発および知財提供・活用型サービスへシフトし、収益性を高める。

製品・サービス		売上構成比率			
		2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期
ソフトウェア事業売上高		3,334百万円	3,692百万円	4,030百万円	4,525百万円
労働力提供型	SES システムエンジニアの労働力提供サービス	53%	50%	45%	40%
	ソフトウェア受託開発 顧客の要求仕様に基づいた成果物提供サービス	40%	42%	46%	50%
知財提供・活用型	コンサルティング ノウハウ等知財を活用した助言、提案などのサービス	7%	8%	9%	10%
	コンテンツ ソフトウェア開発に係るノウハウや情報等の動画・文書などを販売				
	ソフトウェアコンポーネント 他社のソフトウェア製品の一部として利用されるソフトウェアのライセンス販売				
	自社プロダクト & サービス 自社開発のソフトウェア製品のライセンス販売、自社開発のソフトウェアを利用したサービスの提供				

収益性



高

非破壊検査技術の利用用途の拡充と付加価値の向上を図り、事業規模の拡大と高利益率化につなげる。

収益性

環境・課題

- 高度な安全性が必要な製品等において、より高解像度の画像解析が求められる
- 一部分野の製品は、サンプルではなく、全件検査が求められる
- 産業・技術の進化に伴い、潜在的、将来的に非破壊検査が必要な未開拓分野が存在
- 検査工程や装置の設置場所の影響によるコストの増大
- 高収益なCTスキャンサービスの強化

中期戦略

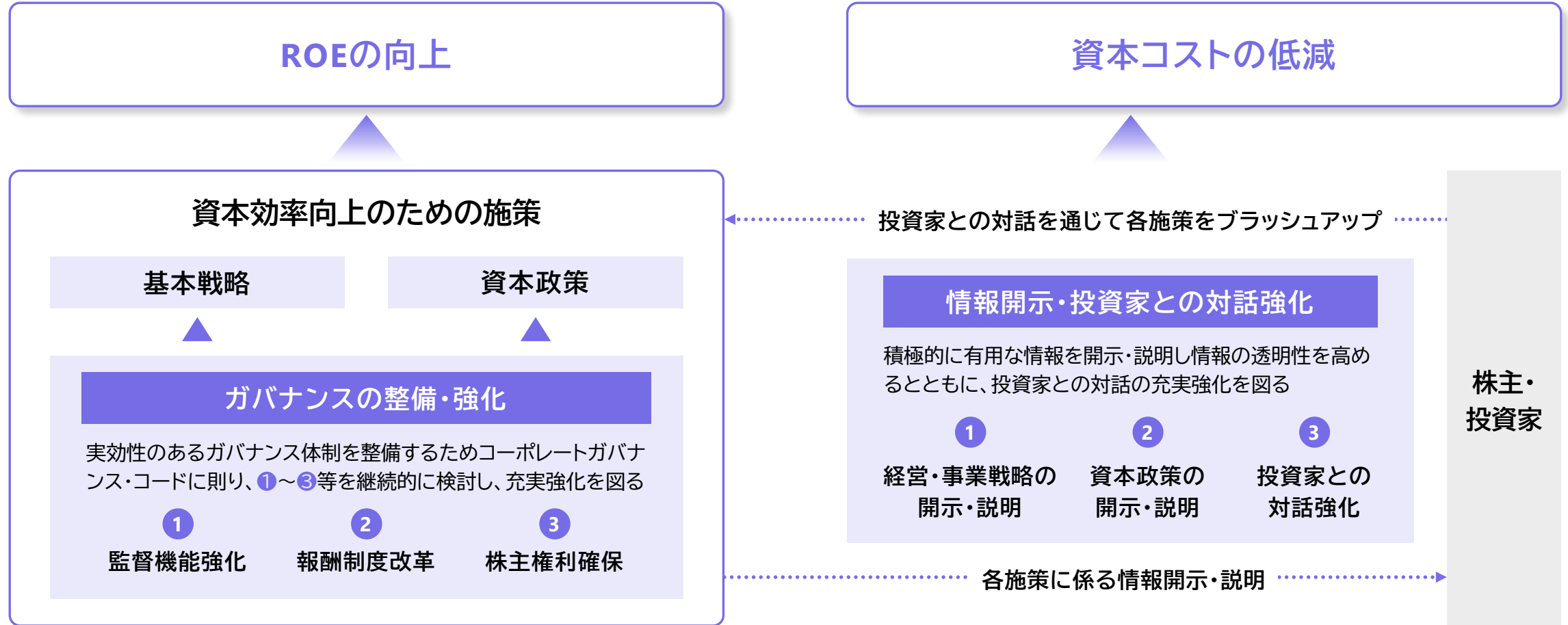
- ① 航空機、自動車、医療機器など、高精度な検査を要する分野での利用促進に向けた、より高解像度で内部欠陥を検出できる技術の開発
- ② 航空機部品、医療用インプラントなど、全件検査が必要とされる分野に対する専用検査装置およびシステムの開発
- ③ 新たな産業・製品でのユースケースの検討および提案
- ④ 他社との差別化(X線検査の自動化)および顧客のコストメリット実現による、導入促進
- ⑤ 既存のCTスキャンのサービスモデルの再構築・強化によるスキャンサービスの事業規模拡大

効果

- 性能の強化、利便性・付加価値の向上、新規顧客・利用分野の開拓による売上高の上昇・利益率の向上

ガバナンスの整備・強化、IRの強化

ガバナンスを強化し、基本戦略、資本政策等の実行性を担保するとともに、情報開示および投資家との対話を通じて継続的に各施策を改善することにより、事業リスクの低減と透明性の確保を図る。



サステナビリティに関する考え方及び取組

最も重要な経営資源はヒトであり、すべての人財が最大限の能力を発揮できるように人的資本経営に取り組むことが持続的な成長を遂げるために必要不可欠である。

方針①

人財の多様性の確保を含む人財の育成

会社に所属するすべての者が仕事に意義をもち、自己の成長する喜びや働く楽しさを会社と共に追求することで個人の幸福と会社の成長をともに実現する

主な取り組み

- キャリア、属性を問わず、能力や貢献に応じた適正な報酬が得られる公正な人事評価制度・賃金制度の改定
- 新社内研修内容の改善・充実化
- 定期的なアンケートに基づく、本人の志向と適性を考慮した配置・教育

方針②

社内環境の整備

会社に所属する全ての者とその家族が豊かな生活を送れるように、心と体の健康を重視し健康経営に取り組む

主な取り組み

- 役職員の交流機会を増やし、フラットにコミュニケーションを図れる環境を整備
- 有給奨励日の設定・取得の促進、長時間残業の抑止等を推進し、健康的な働き方ができる環境を整備

実績値および中長期目標

	実績値	中長期目標
男性社員の 育児休業取得率	100%	100%
管理職における 中途採用社員比率	29.2%	35%
女性エンジニア比率	7.9%	10%
離職率	4.6%	5%未満
有給消化率※	86.9%	90%

※期中の有給付与日数に対する有給消化日数。全従業員(正社員のみ)対象

持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて、各政策のバランスを取りながら資本政策を推進。

ROEの向上

1

資本効率の向上

- フリー・キャッシュ・フローは成長投資に最優先で配分
- 成長投資への判断・既存事業の意思決定は、ROE目標をハードルレートとする

2

最適資本構成の実現

- 「株主資本コストの低減」、「財務安全性」、「流通株式数」のバランスを意識した資本構成を実現
- 株主還元による自己資本の圧縮により、資本構成を改善

3

適正なキャッシュ水準の維持

- 既存事業の運営維持と成長投資への必要資金を勘案し、適正な水準を設定
- 余剰資金は、有利子負債の返済や株主還元等により資本の圧縮に努める
- 不足資金は、最適資本構成を勘案し、調達

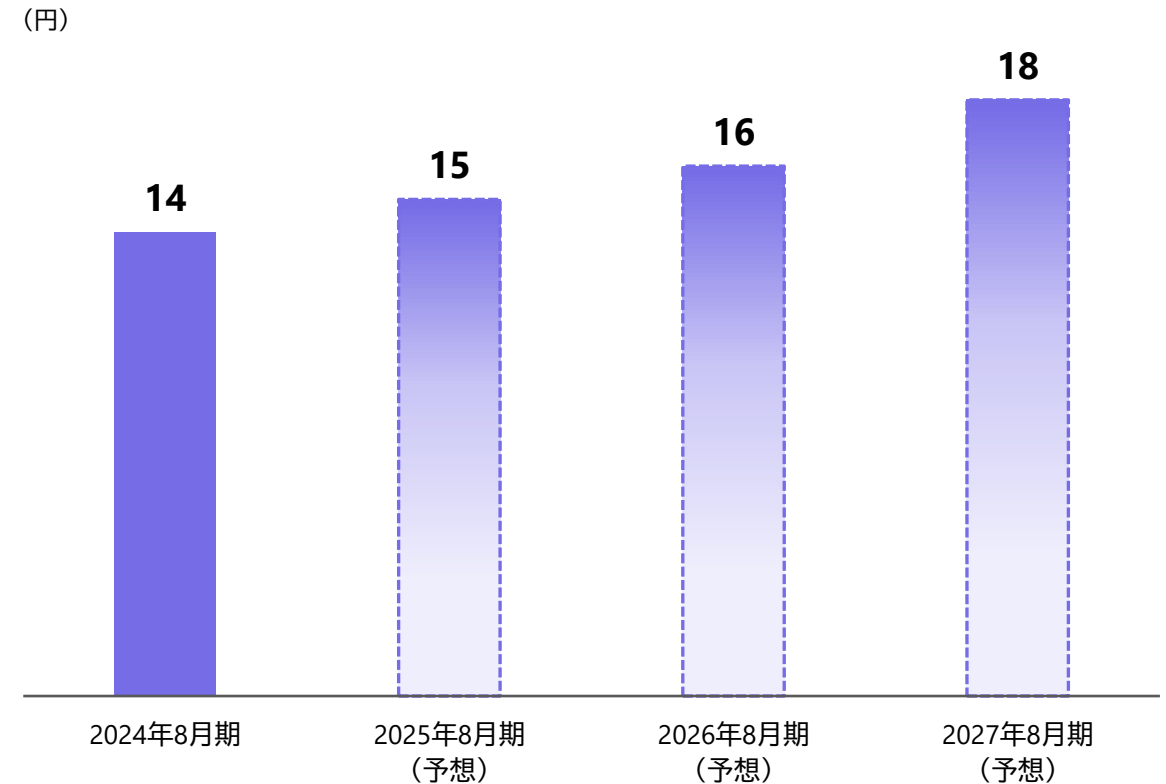
株主還元

DOEを指標とし、2.4%を目安として配当を行う。

また、配当後においてなお余剰資金がある場合は、適宜自己株式の取得などの株主還元を検討。

DOE
(連結株主資本配当率) **2.4%**

1株あたり配当金の推移



※DOE = 年間配当総額 ÷ ((期首連結株主資本 + 期末連結株主資本) ÷ 2) × 100 (%)

本資料における注意事項

- 本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
実際の業績は、今後の事業運営や環境の変化等の状況の変化により大幅に異なる可能性があります。
- 今後、新しい情報・事象の発生があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改定を行う義務を負うものではありません。
- また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適正性等を保証するものではありません。