



2024年12月期 決算補足資料

2025年2月10日

 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



1. 2024年12月期 決算概要	P. 2
2. 中期経営計画の進捗状況	P. 6
3. ソリューションサービス事業	P. 8
4. エンジニアリングサービス事業	P. 11
5. 重点施策の取り組み状況	P. 14
6. 業績予想	P. 30
7. APPENDIX	P. 33
OGI GrowUp2028 概要	P. 34
会社概要	P. 39

CONTENTS



2024年12月期 決算概要

1

2024年12月期 決算概要

売上高
7,837百万円
(前期比5.6%増)

売上総利益^(注)
2,005百万円
(前期比7.2%減)

営業利益
937百万円
(前期比4.1%減)

(注) 2024年12月期より最新技術等の発掘とマーケティング等を担当する事業戦略本部のうち、技術担当に係る人員を全社組織(販売費及び一般管理費)からソリューションサービス事業(売上原価)に移管いたしました。

- サブコンへのBIM導入が堅調に推移
- 大手～中堅・地場ゼネコンへのサブスクリプションサービス(BooT.one)の導入は着実に増加しているものの、当初に想定していたほどのスピード感には至らず
- 住宅設備・建材メーカーを中心に顧客接点ソリューション(Easyコンフィグレータ, Webレイアウトプランナー)の導入が順調に推移
- 国交省による「BIM/CIM原則適用」によりツール構築を伴うCIM関連のコンサルティング案件が活発化
- 河川防災案件に加え、昨今の都市型水害(内水氾濫)、インフラ耐震など下水道支援案件の受注が拡大
- 民間系都市開発事業支援は不動産・電鉄事業者などから引き合いは増加するものの、受注に時間を要しており、環境関連テーマの売上高は苦戦

2024年12月期 決算概要

(単位：百万円)

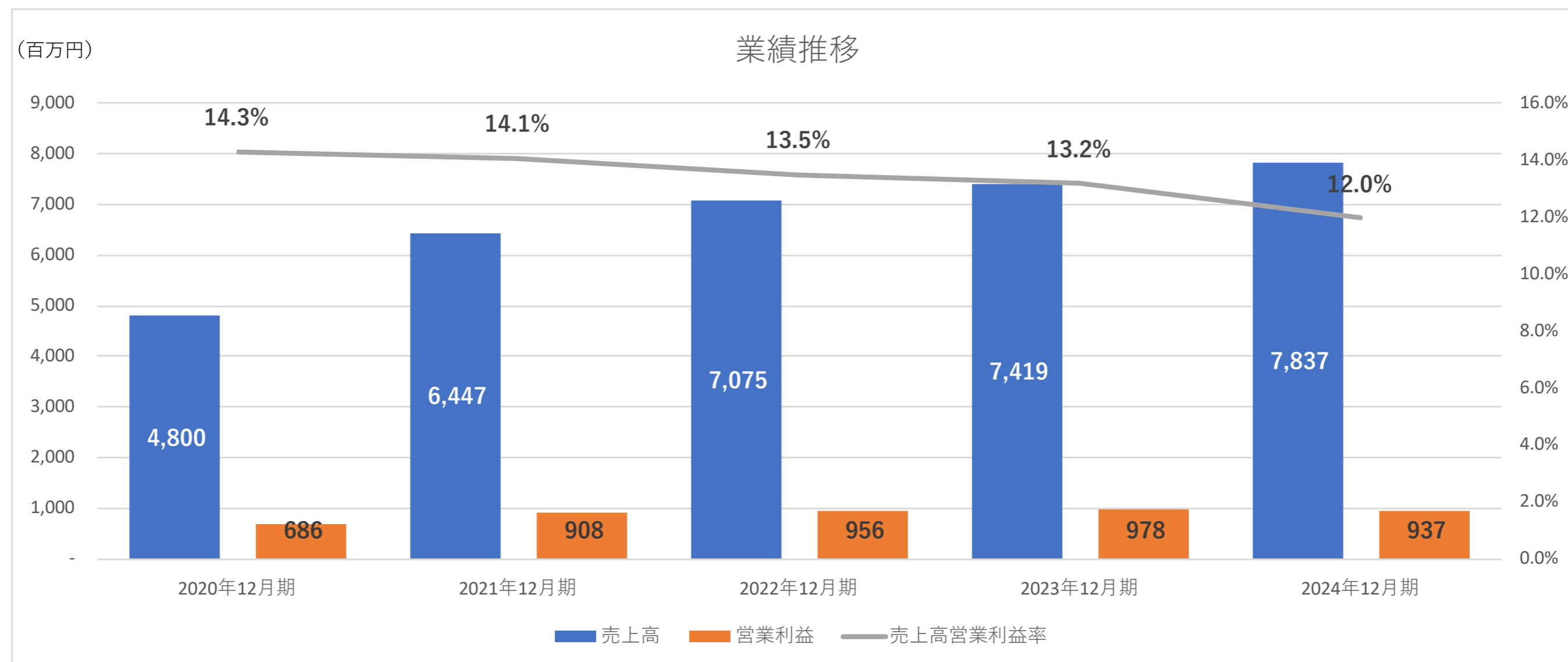
	2023年12月期		2024年12月期		増減額	増減率
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	7,419	—	7,837	—	418	5.6%
売上総利益	2,161	29.1%	2,005	25.6%	△ 155	△7.2%
販売費及び一般管理費	1,183	16.0%	1,068	13.6%	△ 115	△9.7%
営業利益	978	13.2%	937	12.0%	△ 40	△4.1%
経常利益	1,048	14.1%	999	12.8%	△ 49	△4.7%
当期純利益	716	9.7%	725	9.3%	9	1.3%
1株当たり当期純利益	125.41円		127.09円		+ 1.68円	
1株当たり配当金	30円		30円		± 0円	
配当性向	23.9%		23.6%		△ 0.3Pt	

2024年12月期 決算概要 (業績推移)

(単位：百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	年平均成長率
売上高	4,800	6,447	7,075	7,419	7,837	13.0%
営業利益	686	908	956	978	937	8.1%
売上高営業利益率	14.3%	14.1%	13.5%	13.2%	12.0%	—

(注) 2022年12月期より新収益認識基準を適用しておりますが、遡及適用せず年平均成長率を算出しております。





中期経営計画の進捗状況

2

中期経営計画の進捗状況

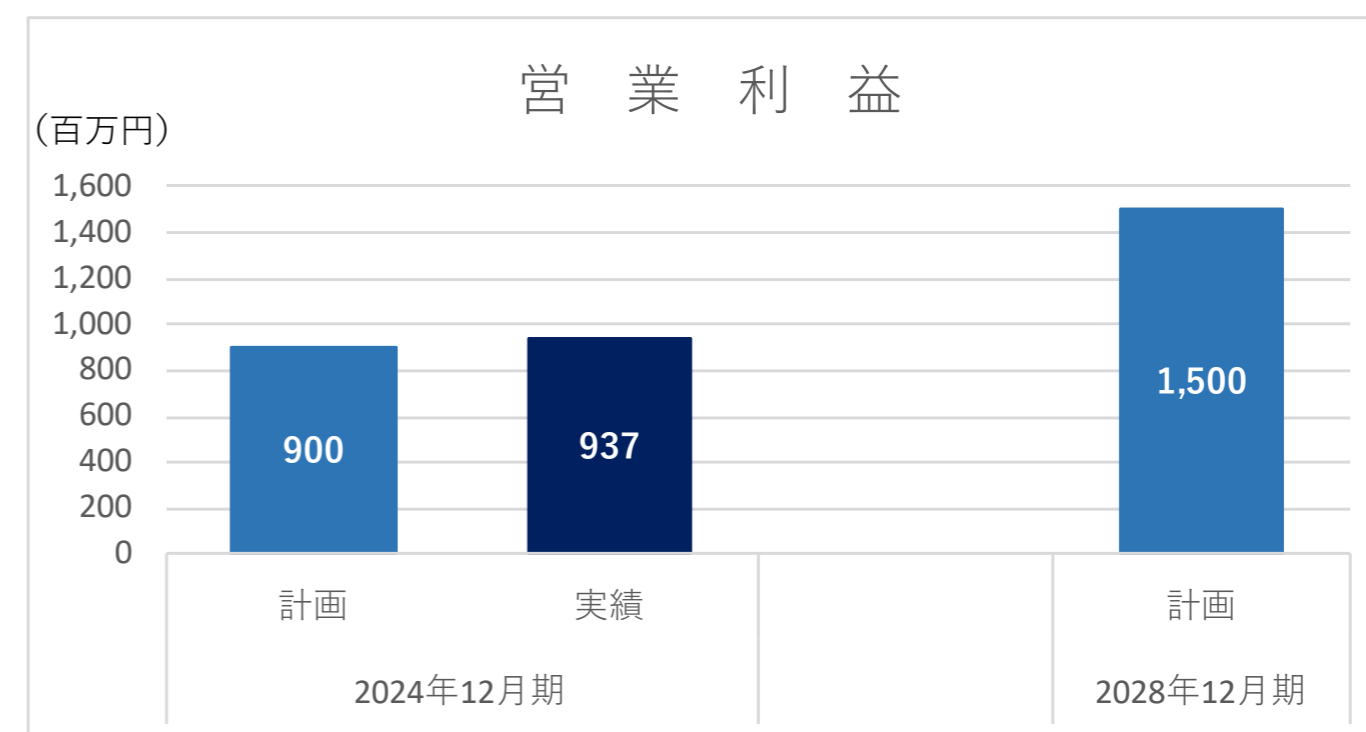
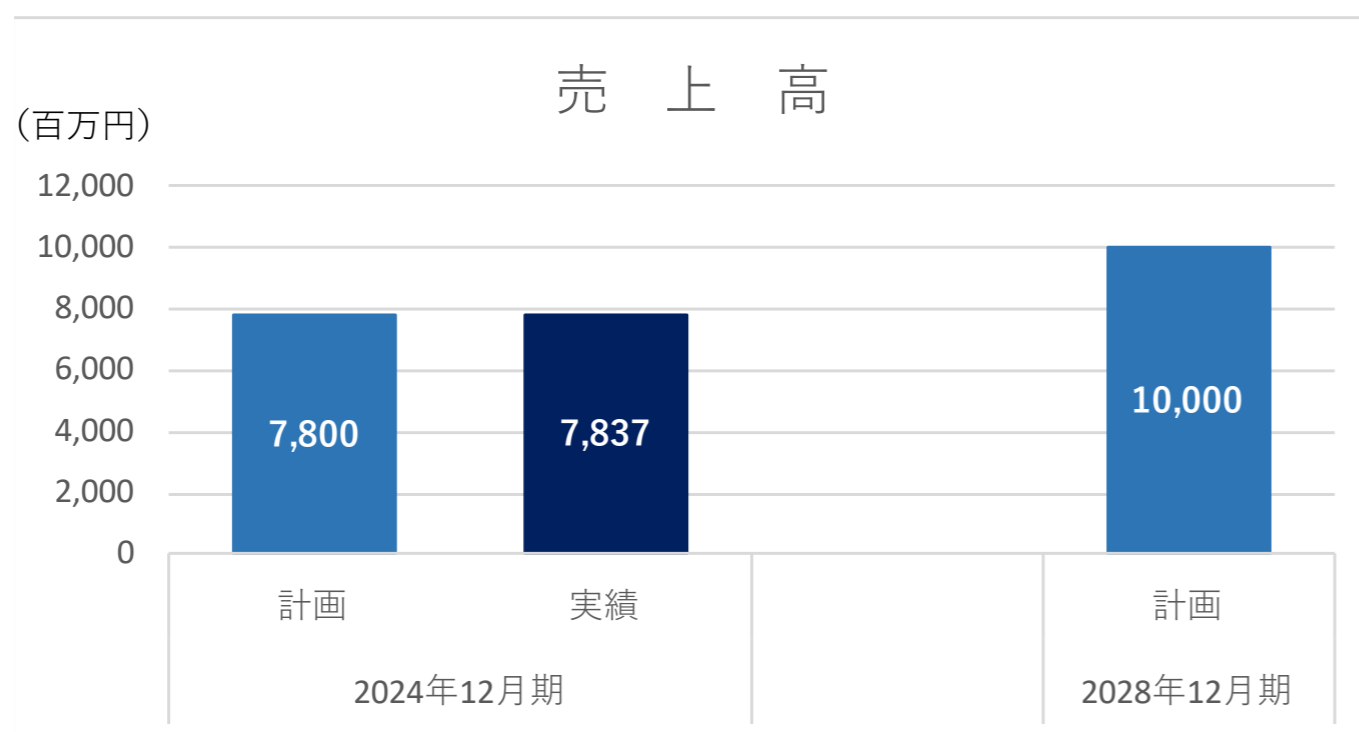
2024年12月期は、売上高が7,837百万円、営業利益は戦略的支出（研究開発、先行投資）418百万円に加え、採用関連費用79百万円、ならびにベースアップを吸収し937百万円と業績予想を上回る事ができました。

中期経営計画に関しましては、当社の主要な取引先であるオートデスク社が2024年11月より販売形態を変更したことから獲得できる利益に大きな変動はないものの、2028年12月期の売上高は1,500百万円程度のマイナス要因になる見込みです。

中期経営計画「OGI GrowUp2028」

(単位：百万円)

計画	2024年12月期	➔	2028年12月期	実績	2024年12月期
売上高	7,800		10,000	売上高	7,837
営業利益	900		1,500	営業利益	937
売上高営業利益率	11.5%		15.0%	売上高営業利益率	12.0%
経常利益	910	1,510	経常利益	999	





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。

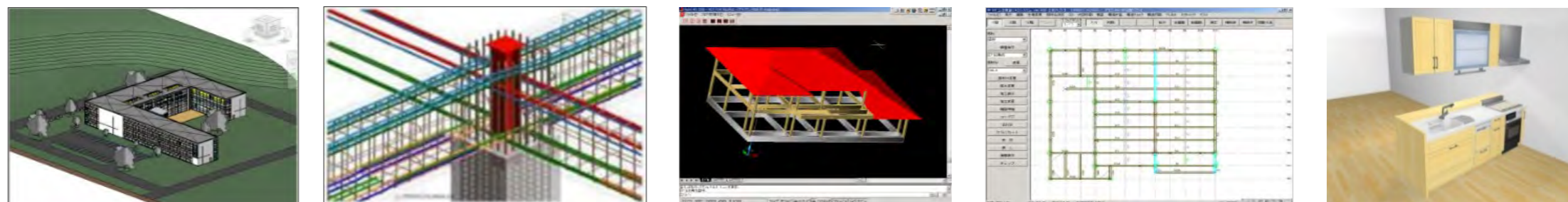
製造DX

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。

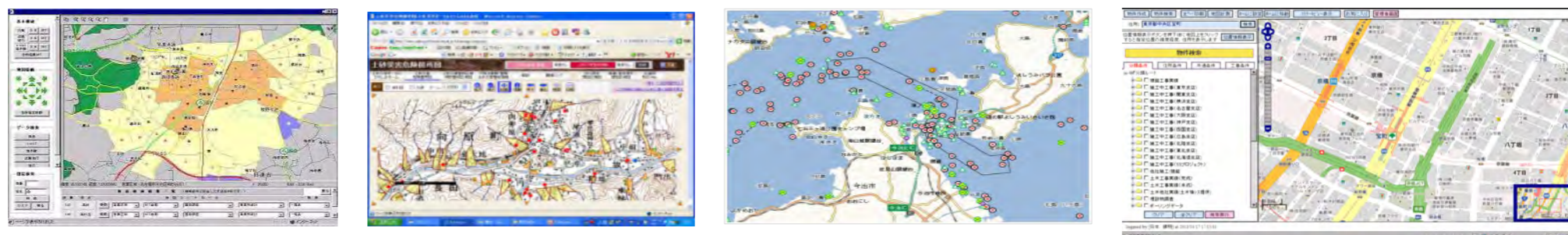


建設DX

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

(単位：百万円)

ソリューションサービス事業 業績推移						
	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	年平均成長率
売上高	3,086	4,354	5,076	5,309	5,746	16.8%
セグメント利益	779	955	1,140	1,224	950	5.1%
売上高営業利益率	25.3%	21.9%	22.5%	23.1%	16.6%	—

(注) 2022年12月期より新収益認識基準を適用しておりますが、遡及適用せず年平均成長率を算出しております。

2024年12月期より最新技術等の発掘とマーケティング等を担当する事業戦略本部のうち、技術担当に係る人員を全社組織(販売費及び一般管理費)からソリューションサービス事業(売上原価)に移管いたしました。また、セグメント利益は営業利益ベースの数値です。





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。

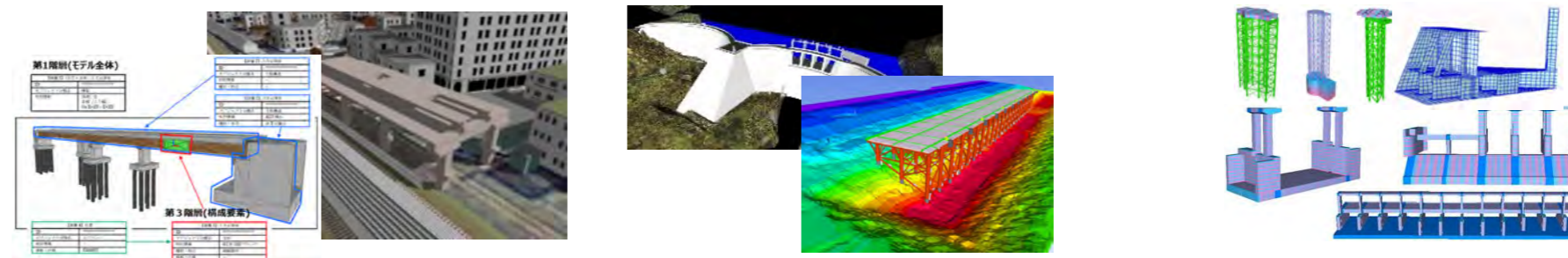
防災
減災

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』『社会資本の維持管理』『安心・安全な生活』に関するエンジニアリングサービスを提供しています。



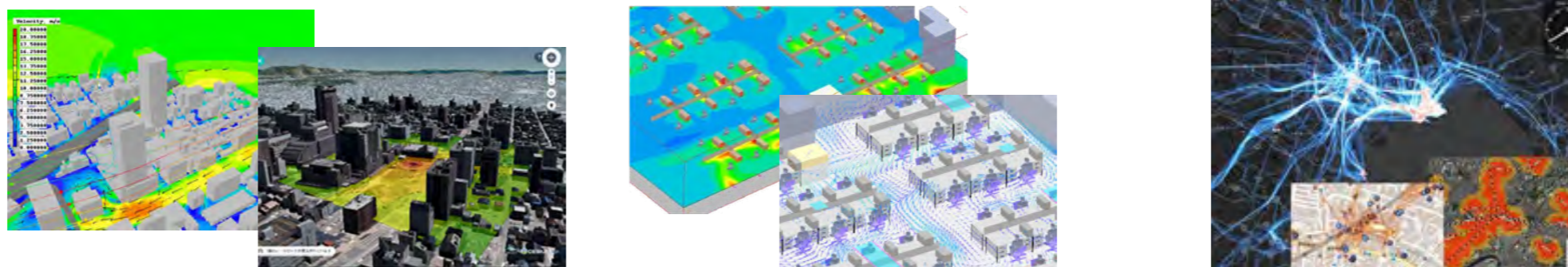
建設ICT
CIM

建 設ICT・CIM分野では、建設ICT、CIM-プラットフォーム、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情報基盤整備、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・まちづくり分野では、環境・社会調査技術、人流データ等の解析技術を活かし『生活環境改善』『カーボンニュートラルな社会の実現』のための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

(単位：百万円)

エンジニアリングサービス事業 業績推移						
	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	年平均成長率
売上高	1,713	2,092	1,999	2,110	2,091	5.1%
セグメント利益	393	540	468	460	527	7.6%
売上高営業利益率	23.0%	25.8%	23.4%	21.8%	25.2%	—

(注) 2022年12月期より新収益認識基準を適用しておりますが、遡及適用せず年平均成長率を算出しております。
また、セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

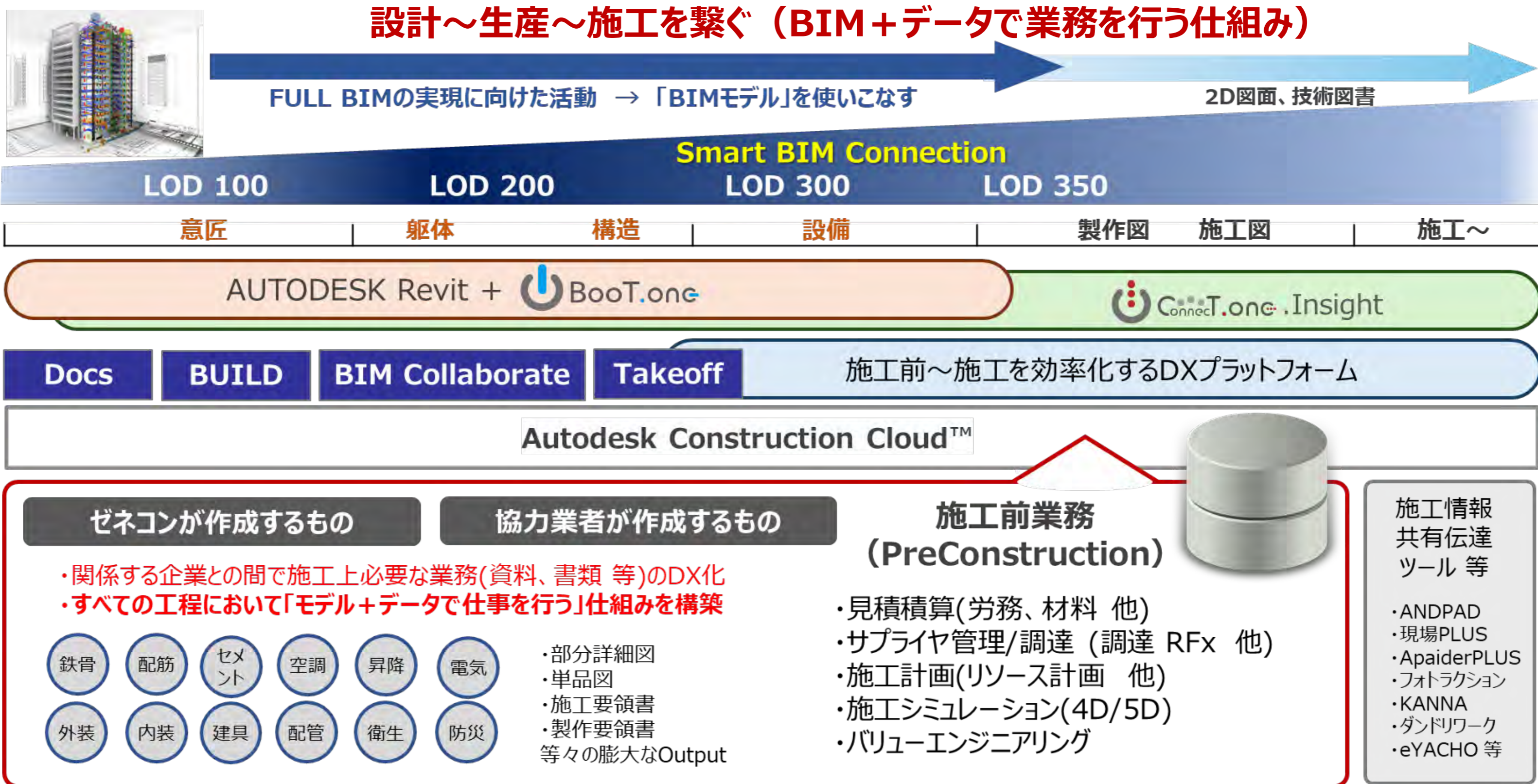




重点施策の取り組み状況

5

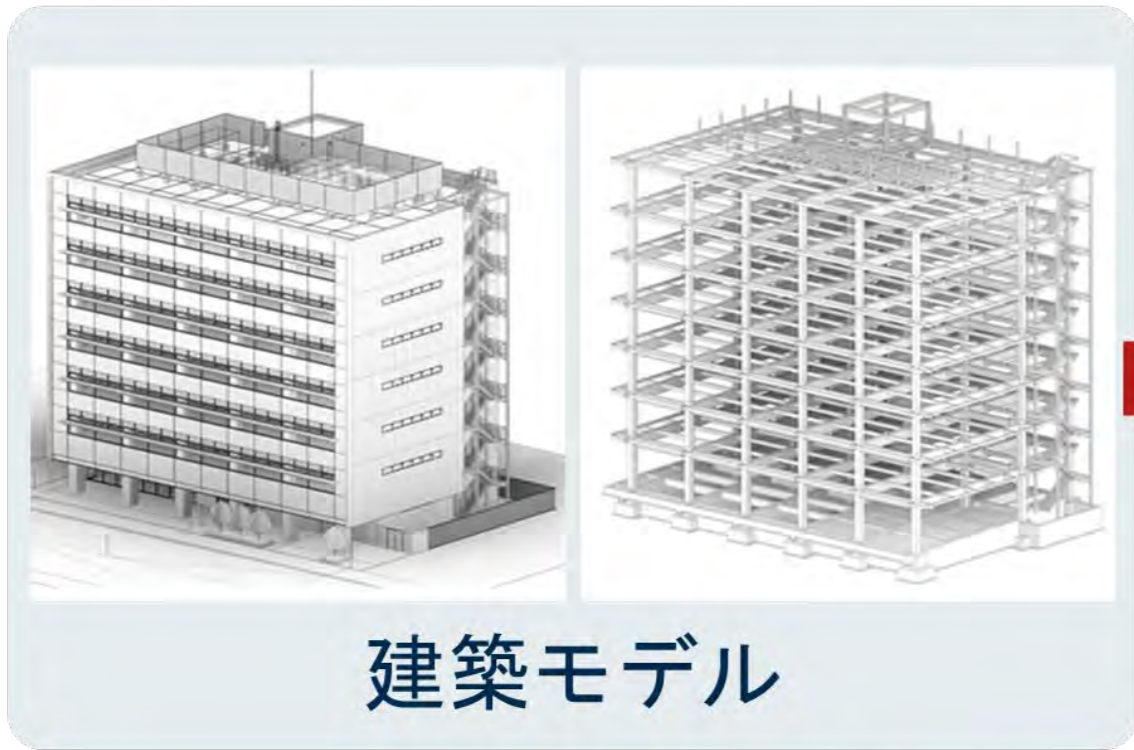
重点施策の取り組み状況（建設）



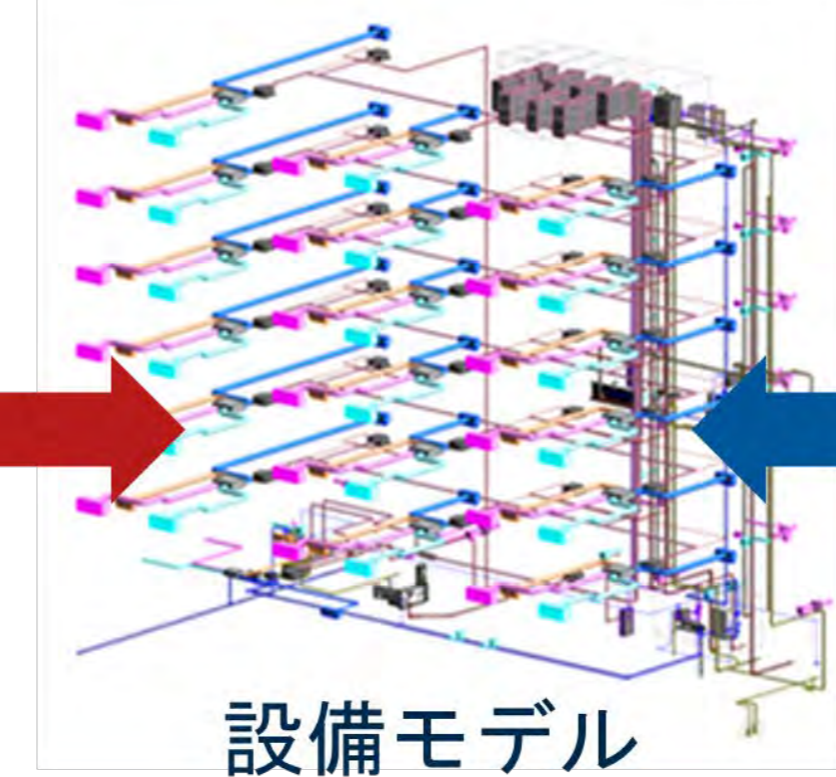
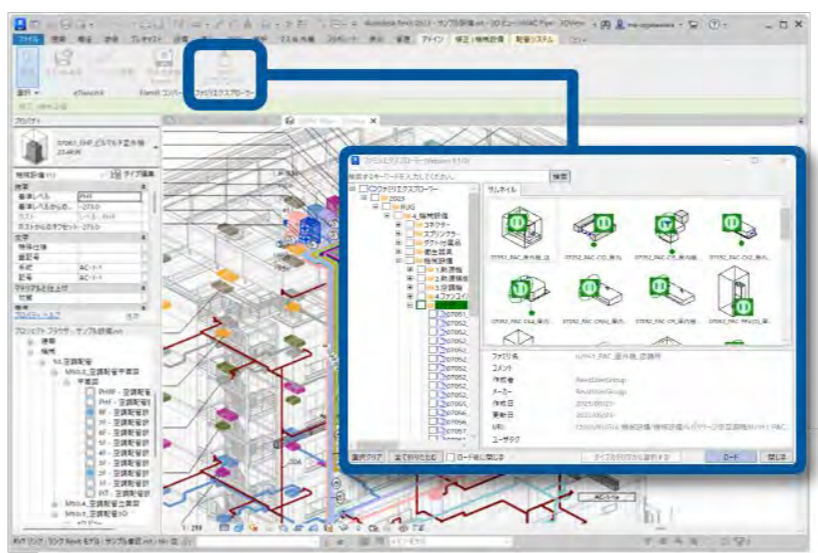
重点施策の取り組み状況（建設）

BIMモデルを中心に、ゼネコン・サブコン・設備メーカーを繋ぐ FAMILY EXPLORER を提供。今後、機能拡張を進め、利用者の利便性を高めていく。

1 建築モデル取り込み

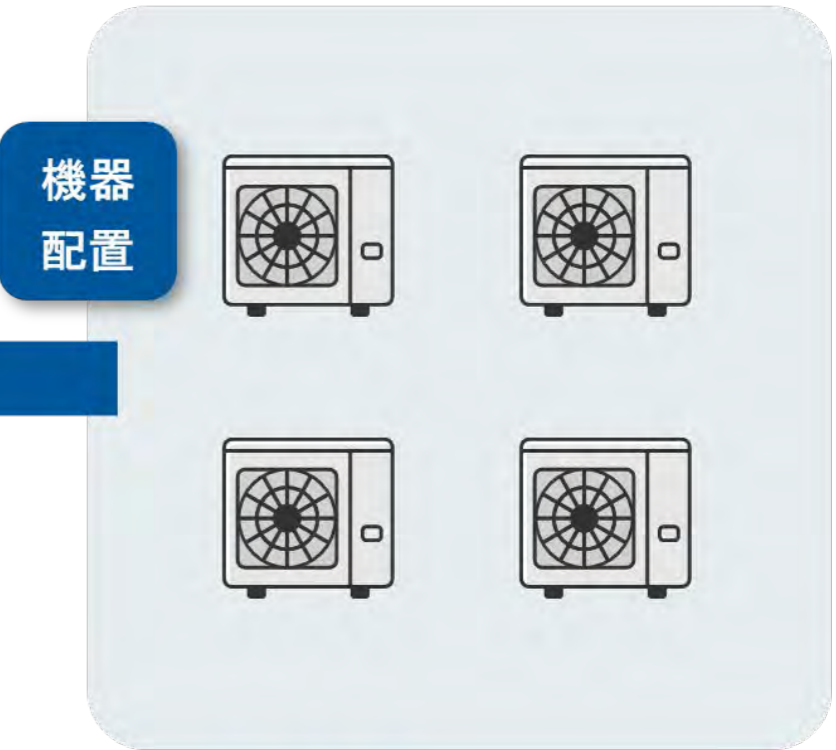


Autodesk Revit



BooT.one Family Explorer

2 機器を選定・配置



重点施策の取り組み状況 (建設)

建設通信新聞 BIM特集号掲載 (2024/5/30)

P.7

【本紙2部】 (7) 第2部 2024年(令和6年)5月30日(木曜日) 表紙 宮交 秋野 一高 赤井 洋行 月刊 (建設通信新聞社) 【本紙2部】

美保テクノス

導いた根拠を支援パッケージに

美保テクノスは、建築設計から施工までのプロセスを見える化する「美保テクノス」を開発し、建設現場での活用を促進しています。このパッケージは、設計データの可視化とリアルタイムでの進捗管理を可能にし、関係者間のコミュニケーションを強化しています。



着工前までのプロセス見える化


設計段階から施工開始までの全プロセスをデジタルで可視化し、リスクを事前に把握・管理できるのが特徴です。

美保テクノスの成功例が基盤

地域建設業への道しるべ提供

美保テクノスの成功事例を基盤として、地域建設業への導入を支援しています。具体的な事例として、地方自治体の公共施設建設において、コスト削減と工期短縮を実現したことが挙げられます。






みんなに優しいBIMを目指して



BIM データをもっと気軽に活用してみませんか？
クラウド環境にアップロードされた BIM データを検査業務や数量算出などで徹底活用！
BIM ソフトに不慣れな方でも、簡単に BIM データを活用して業務効率化が行えます。
手のひらから BIM につながるサービスとして Connect.one シリーズは進化し続けます。

人と技術の融合によるワンストップ BIM サービス



誰もが BIM につながる世界へ
A world connected to BIM


- システム開発
- 導入サービス
- 活用サービス
- BPOサービス
- システム提供

P.16

【本紙2部】 (16) 第2部 2024年(令和6年)5月30日(木曜日) 表紙 宮交 秋野 一高 赤井 洋行 月刊 (建設通信新聞社) 【本紙2部】

日本の「木造BIM」確立へ



大和ハウス工業 × MAKE HOUSE × 応用技術

日本の「木造BIM」確立へ

大和ハウス工業、MAKE HOUSE、応用技術の3社が連携し、木造建築のBIM化を推進しています。従来の木造建築は、現場での手作業による設計と施工が多かったため、精度と効率の面で課題がありました。今回の取り組みは、デジタル技術を活用し、設計・施工の連携を強化し、木造建築の競争力を高めることを目指しています。

検証プロジェクト重ね標準化／木造BooT.oneも開発進行

複数の検証プロジェクトを重ね、標準化を進めています。木造BooT.oneの開発も進行中であり、将来的には木造建築のBIM化をさらに促進していく予定です。

大和ハウス工業 × MAKE HOUSE × 応用技術

3社が連携し、木造建築のBIM化を推進しています。大和ハウス工業は、木造建築の大手企業として、MAKE HOUSEは、木造建築のBIM化を推進する企業として、応用技術は、BIM技術を提供する企業として、それぞれが得意とする領域を发挥し、協力を進めています。



みんなが使えるBIMを目指して

BooT.oneには BIM をはじめるのに必要な全てがあります。
一つ一つ丁寧に作りこんでいるため、すべてが相互に連携し、
Revit のユーザビリティをかつて無いほどに向上させています。
BooT.one は皆様と一緒に成長していくプラットフォームであり続けます。

toBIM 人と技術の融合によるワンストップ BIM サービス



誰もが BIM につながる世界へ
A world connected to BIM

- システム開発
- 導入サービス
- 活用サービス
- BPOサービス
- システム提供





重点施策の取り組み状況（建設）

建設通信新聞 関西建設ICT特集2024（2024/11/29）

(7) 第2部 2024年(令和6年)11月29日(金曜日) [企画] 関西建設ICT特集2024 (8) 第2部 2024年(令和6年)11月29日(金曜日) [企画]

顧客基点の着実な成長

応用技術



40 応用技術（大阪市）が創立40年の節目を迎えた。現業シミュレーションと解析技術を出発点に事業領域を広げながら、着実な進化を遂げてきた。さらなる成長に向けて船橋俊郎社長は、経営理念に通じる「顧客基点」の重要性を改めて位置付ける。新たな柱として近年の業績拡大を牽引してきたDX事業を軸に、同社はどのような成長の道筋を描くか。建築、土木、まちづくり、製造の事業分野で誰もがつかない世界の実現を目指す「to BIM」「to CIM」「to ENG」「to DIM」の最新動向を追った。



社長 船橋 俊郎 氏

顧客に寄り添う姿勢変わらず

「顧客に寄り添う姿勢は変わらず、DX事業を軸に成長を遂げてきた。DX事業は、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく」と船橋社長は語る。同社は、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。

BPO体制が強みに

「to BIM」は、BPO体制の強みを活かして、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。BPO体制の強みを活かして、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。



BIM研究

設計から施工、そして運用へ

「to DIM」は、設計から施工、そして運用までの全ライフサイクルをサポートするための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。設計から施工、そして運用までの全ライフサイクルをサポートするための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。

デジタルで誰もがつかない世界へ

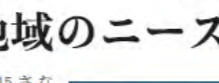
「デジタルで誰もがつかない世界へ。デジタル技術を活用して、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。デジタル技術を活用して、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。」



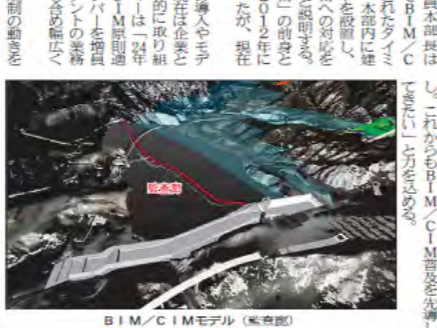
3次元ウェブGISプラットフォーム「まほスペース」



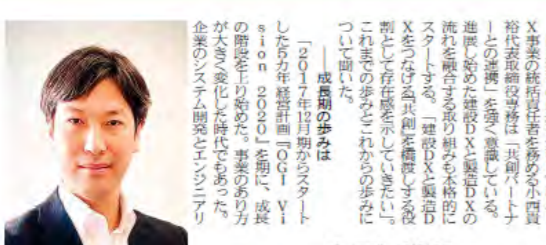
「to ENG」は、SaaS型解析を展開し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。SaaS型解析を展開し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。



「to CIM」は、地域のニーズに新たな切り口を提供し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。地域のニーズに新たな切り口を提供し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。



BIM/CIMモデル（鳥取県）



専務 小西 貴裕 氏

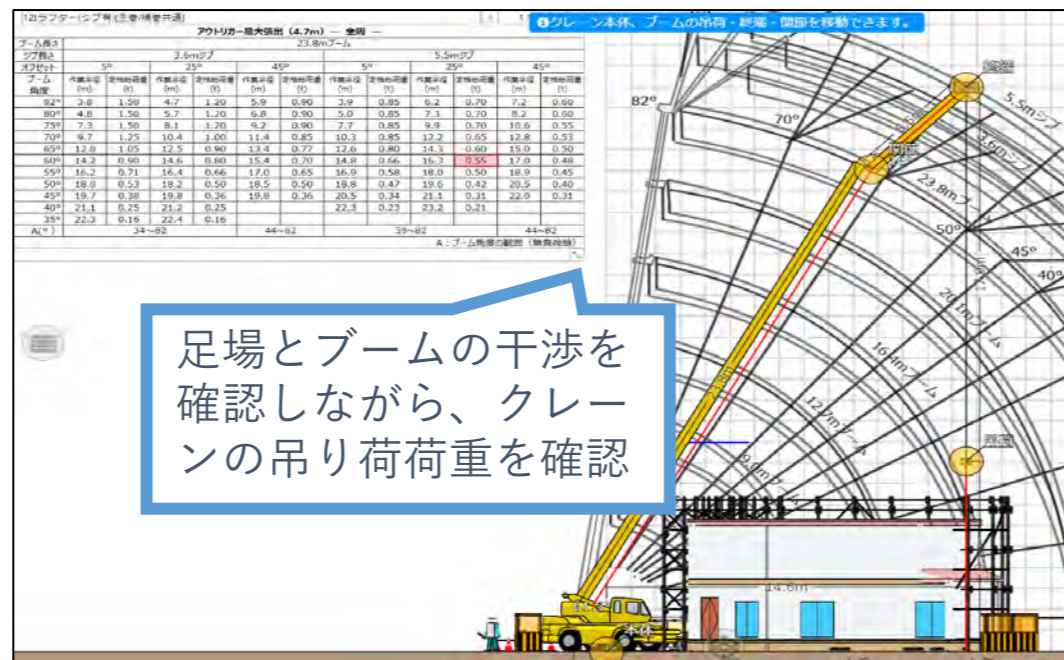
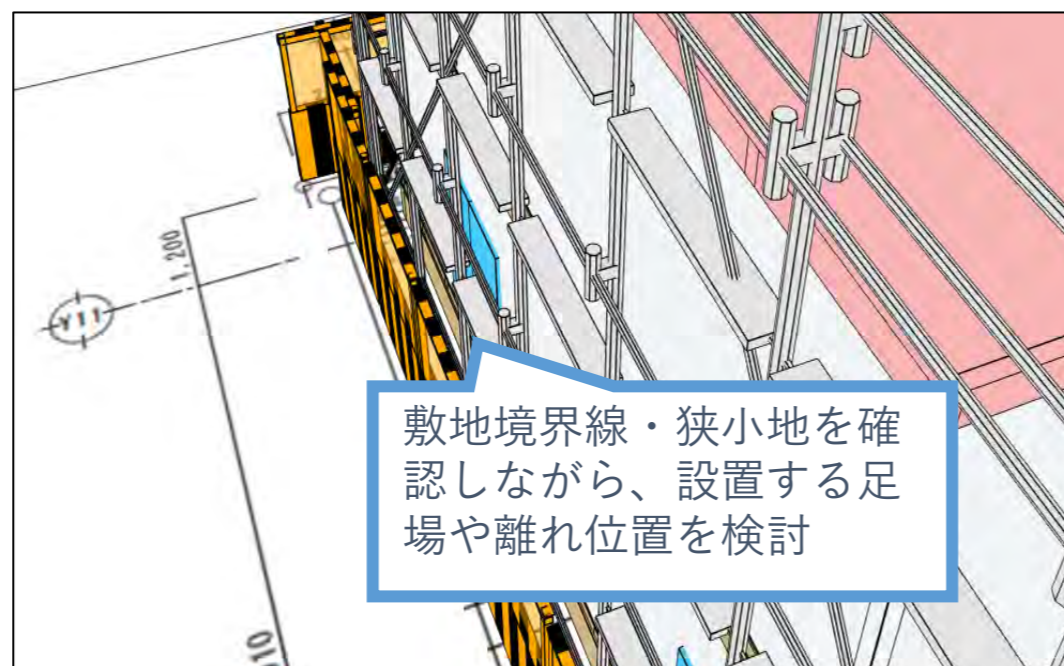
「共創パートナーと密接な連携。共創パートナーと密接な連携を実現し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。共創パートナーと密接な連携を実現し、顧客の課題を解決し、価値を創出するための重要な手段である。今後も顧客のニーズに合わせたソリューションを提供し、成長を遂げていく。」

共創パートナーと密接な連携

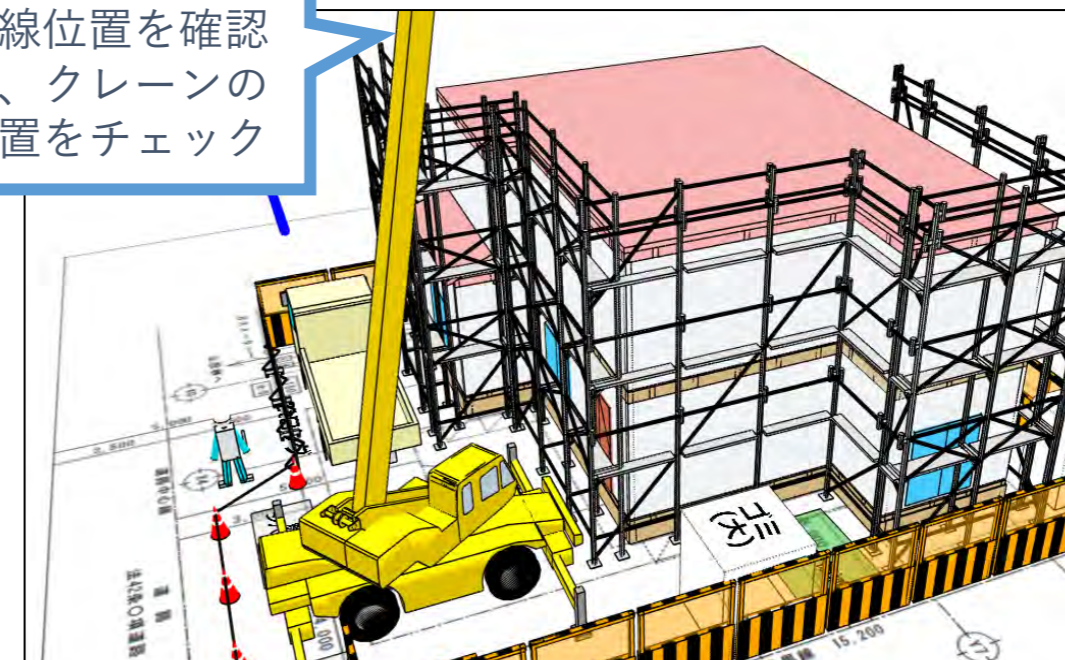
重点施策の取り組み状況（建設）

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ております。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中です。

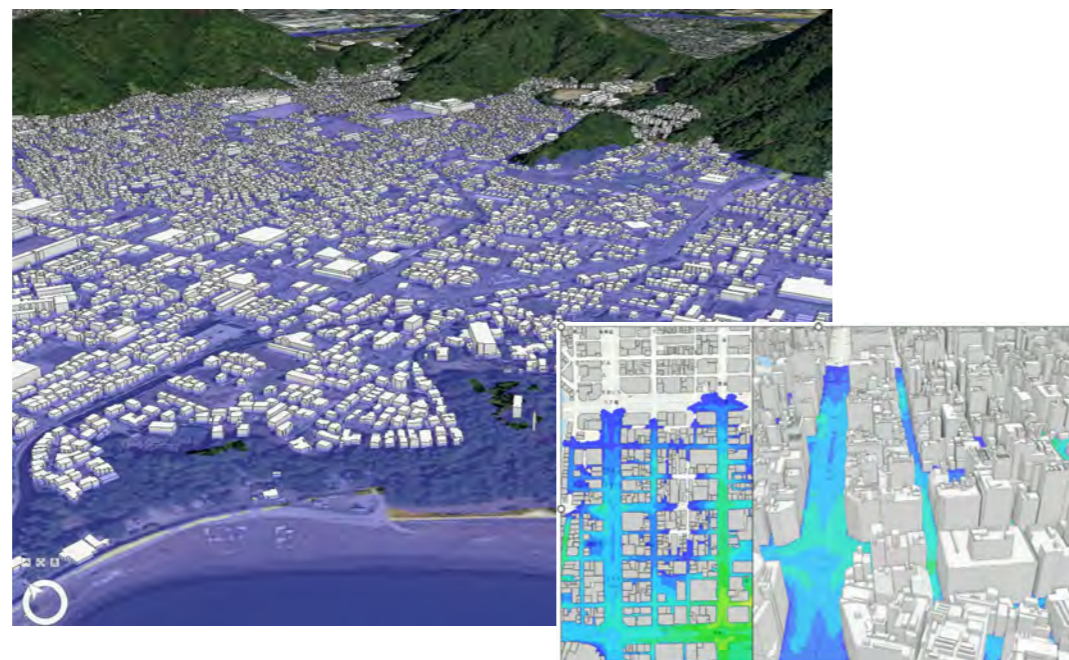


空中の電線位置を確認しながら、クレーンのブーム位置をチェック

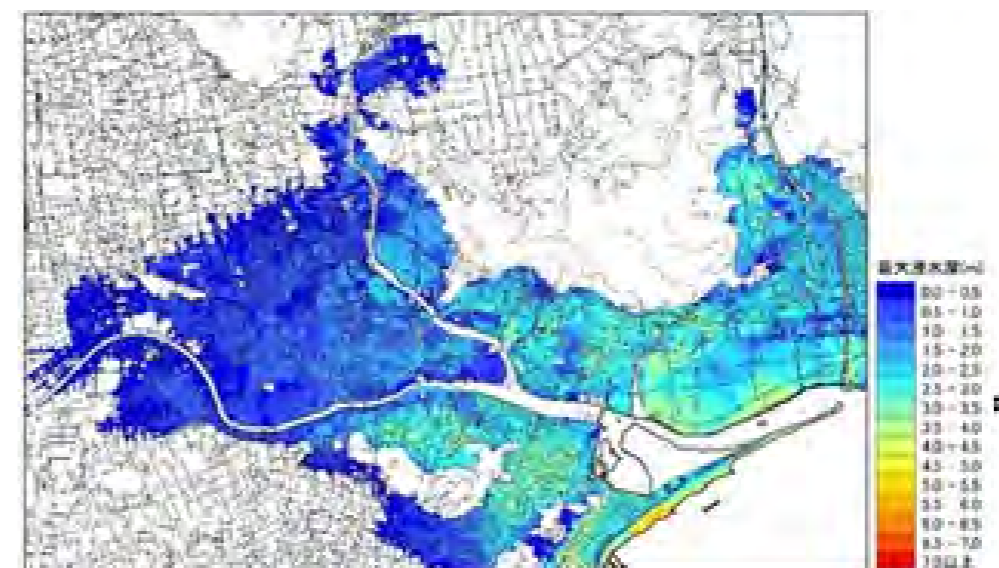


重点施策の取り組み状況（防災・減災）

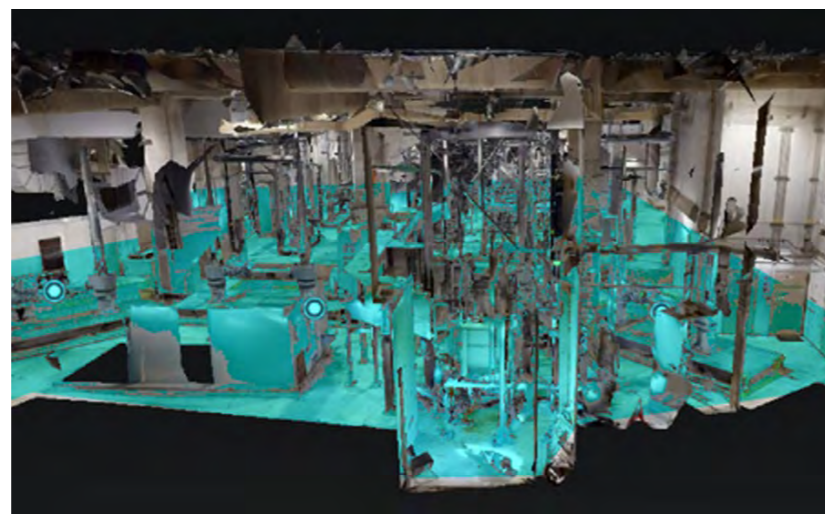
防災・減災技術（Bigdata, IoT）を新たなまちづくりへ活用



3D都市モデル(PLATEAU)を活用した
津波浸水シミュレーション



氾濫シミュレーション



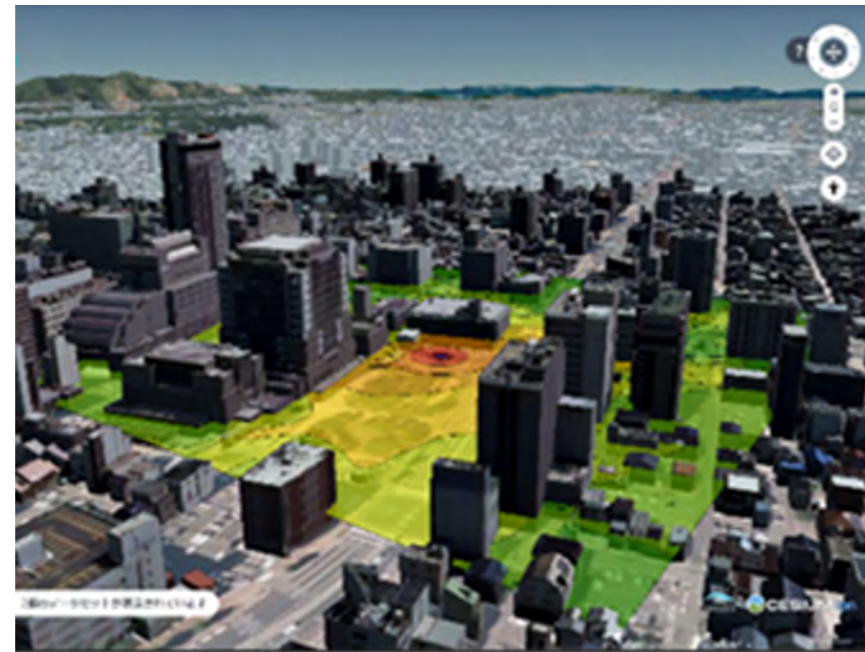
インフラ耐水化評価（3D情報管理）



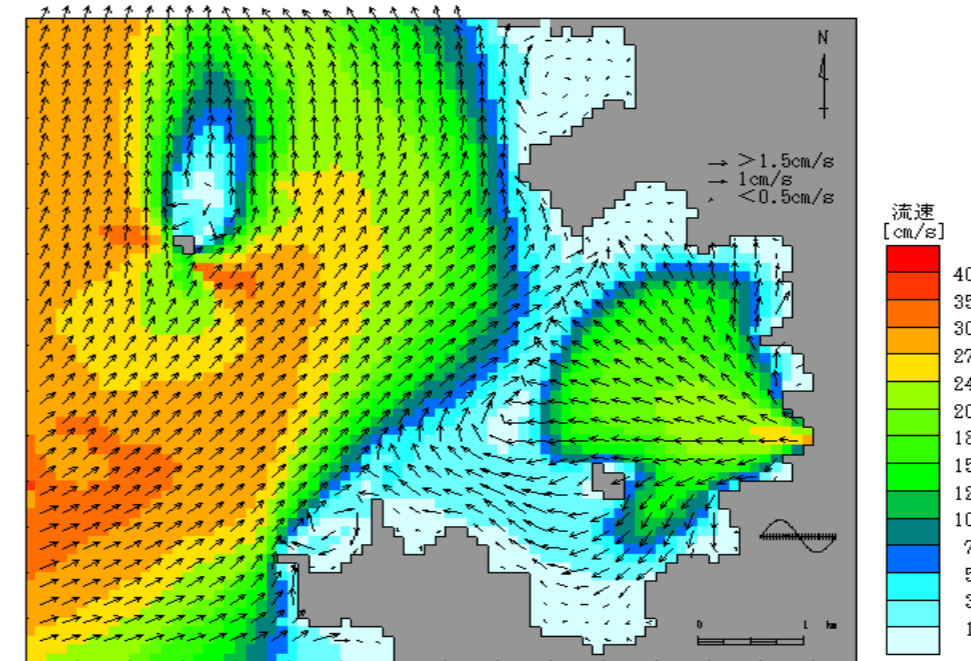
地震火災による建物倒壊と避難経路遮断、
大量の避難者による混雑、避難の遅れ

重点施策の取り組み状況（環境解析・まちづくり）

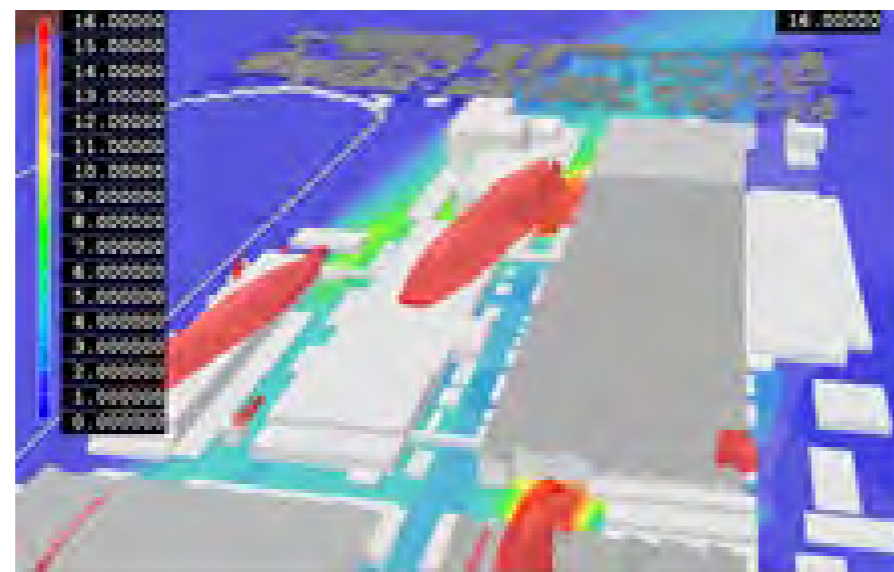
様々な環境シミュレーションを新たなまちづくりへ活用



3D都市モデルを活用した環境シミュレーション



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



人流データ分析とまちづくりシミュレーション

重点施策の取り組み状況（土木）

toCIMサービス BIM/CIM属性管理ツール『Navismaster』の展開・普及

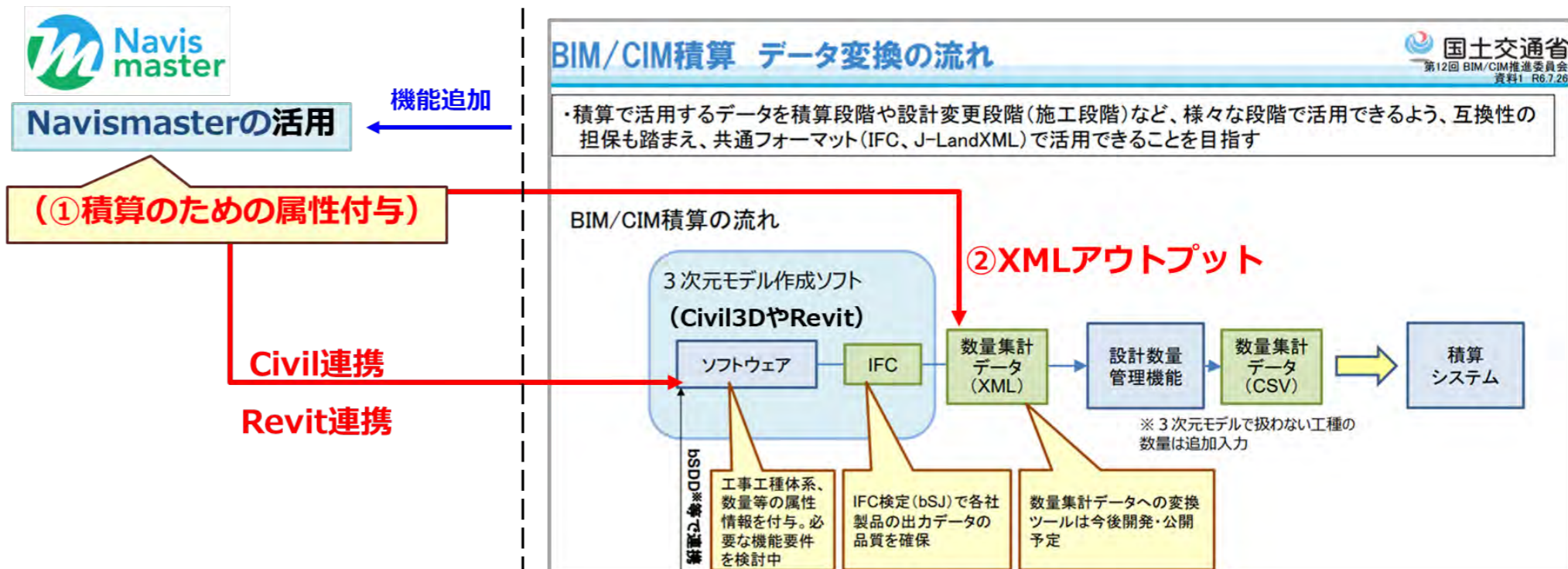
2023年度より、すべての公共工事がBIM/CIM原則適用の対象となりました。
BIM/CIM業務の効率改善を目的に属性管理作業をサポートするアドインツール『Navismaster』を2022年6月にリリースし、市場のニーズを取り込みながら2024年5月にはVer 3.3へとアップグレードを行いました。

国土交通省「BIM/CIM推進委員会（R6.7）」では、生産性向上に向けて先行的に進める内容として「積算・設計変更に関する仕事の効率化」を掲げており、当社は属性情報活用の加速化に合わせたシステムの展開・開発を促進してまいります。



<https://tocim.apptec.co.jp/>

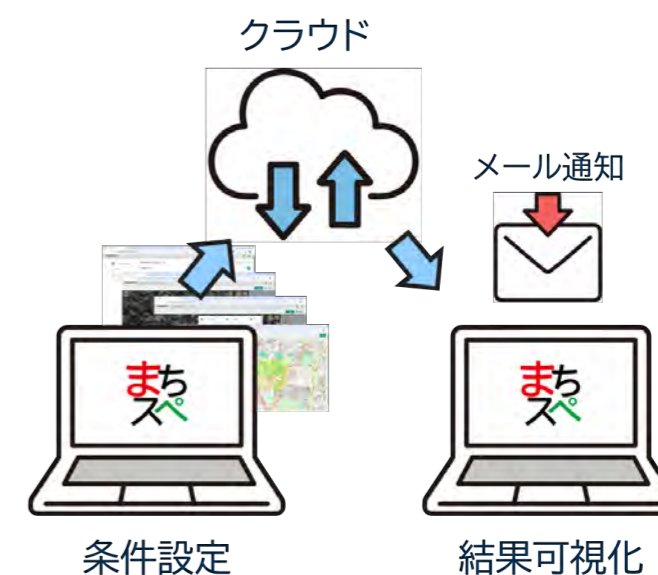
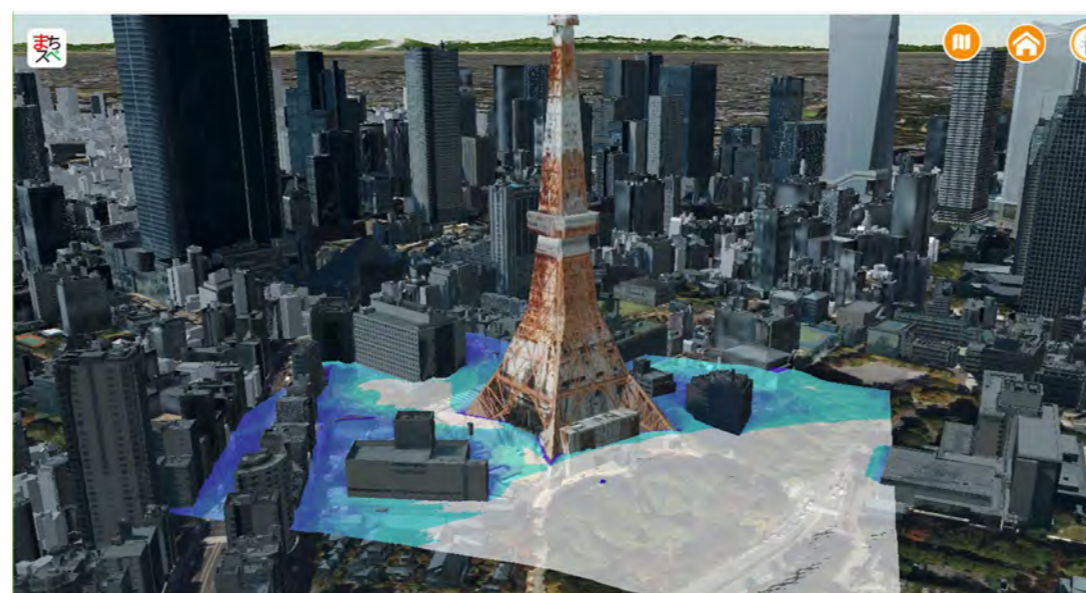
BIM/CIM積算 属性データを積算情報と紐づけて活用



重点施策の取り組み状況（都市データ利活用）

toENGサービス デジタルツインプラットフォームの利活用

国土交通省が推進する「PLATEAU」を活用したクラウドベースの環境シミュレーションサービス「Σspace.E」（以下「まちस्प」）を2024年11月28日に公開しました。「まちस्प」では、WEBブラウザ上で身近な環境の簡易解析とその結果の可視化・共有が可能です。



PLATEAUデータで環境シミュレーションを！

- ✔️ Cloudベースの3D都市モデルの上でのシミュレーション
- ✔️ 結果やワークスペースを他のユーザーと共有できる
- ✔️ BIM/CIMデータ等を手軽にモデルの上に配置できる



重点施策の取り組み状況（ものづくり）

既存の枠組みにとらわれない新しい価値を！

Additive Manufacturing

～プロダクト改革～



新しい設計手法・製造工法による付加価値を創出

部品最適化

～デザイン改革～



部品のポテンシャルを最大限活かす設計デザイン

Machining

～プロセス改革～



ノウハウのデジタル活用、属人化の脱却

Digital Automation

～デジタル改革～



デジタル活用によるオートメーション化

重点施策の取り組み状況（ものづくり）

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

導入支援



重点施策の取り組み状況（ものづくり）

プロダクト改革サービス：「Generative Design」「Additive Manufacturing」の活用

お客様の技術ノウハウ蓄積やスキル向上をめざしプロジェクト全体をサポート
AM活用における現場力・技術力・課題解決能力の向上をめざしAMコーディネーターを育成



株式会社山本金属製作所：設計支援

Kansai-3D 異形化プロジェクト
ロボットアーム

京浜精密工業株式会社：アプリケーション開発支援

KSK チェンジレバーブラケット

和歌山大学ソーラーカーPJ：アプリケーション開発支援

サスペンション上固定部品 フロントキャリアバスター

ものづくりネットワーク沖繩：電動カート部品へのAM適用

man 一般社団法人 ものづくりネットワーク沖繩

パナソニック株式会社 エレクトリックワークス社：設計支援

Panasonic 非常警報複合機

瀬尾高圧工業株式会社：GD/AM導入コンサルティング

SEO 瀬尾高圧工業株式会社

パナソニック株式会社 くらしアプライアンス社：設計支援

流体GDを活用した シミュレーションドリブンの設計

瀬尾高圧工業株式会社：設計支援

Kansai-3D 異形化プロジェクト
熱交換器用バルブ

重点施策の取り組み状況（ものづくり）

プロセス改革サービス：“MillEdge.hub”β版をリリース

切削加工ノウハウの蓄積を支援し、技術の属人化を解消

登録

Input

CAMに依存しない仕組み
登録画面を統一



工具情報

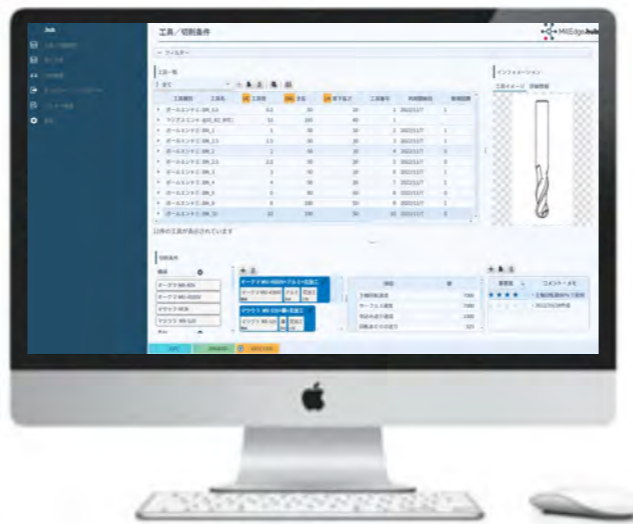


切削条件



加工工程

MillEdge.hub



活用

Output

CAMとのマッピング機能
複数のCAMへ連携可能



AUTODESK
Fusion 360



AUTODESK
PowerMill

他のCAMとの連携も
随時対応可能であるオープンな環境

管理

Maintenance

柔軟なパラメータ設定

CAMにないユーザ独自のノウハウ管理

重点施策の取り組み状況（ものづくり）

プロセス改革サービス：“Ezsurf.make”をリリース

CAMエンジニアの作業時間を70%以上削減！

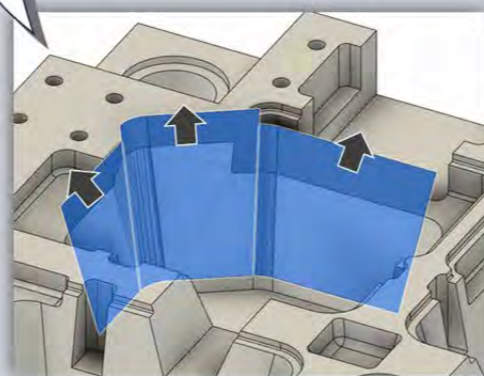
CAM最適化ソリューション



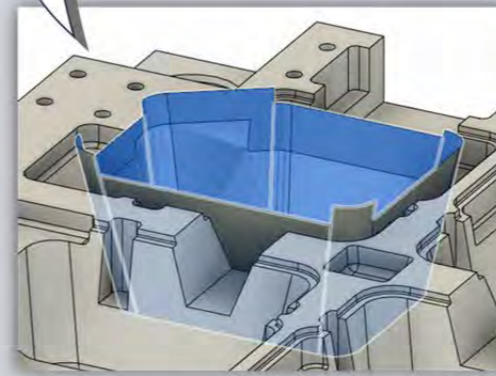
EZsurf.make

CAM延長面の設計プロセスが圧倒的に短縮！！
 ～現状お使いのCAD/CAMを変更することなく、金型延長面作業を70%以上削減～

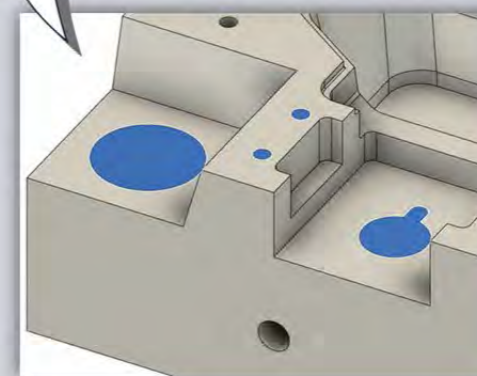
面を一枚一枚延長するのは面倒・・・



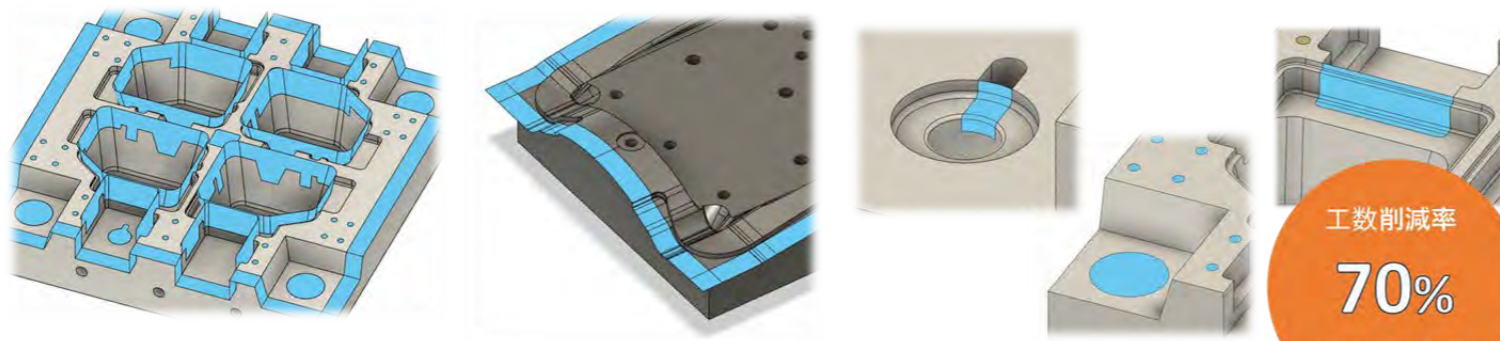
延長面の高さを揃えたい・・・



複数の穴を一括で埋めたい・・・



EZsurf.make で解決できます



工数削減率
70%
 を超える効果！

煩雑だった延長面の作成が簡単操作で迅速に行える！

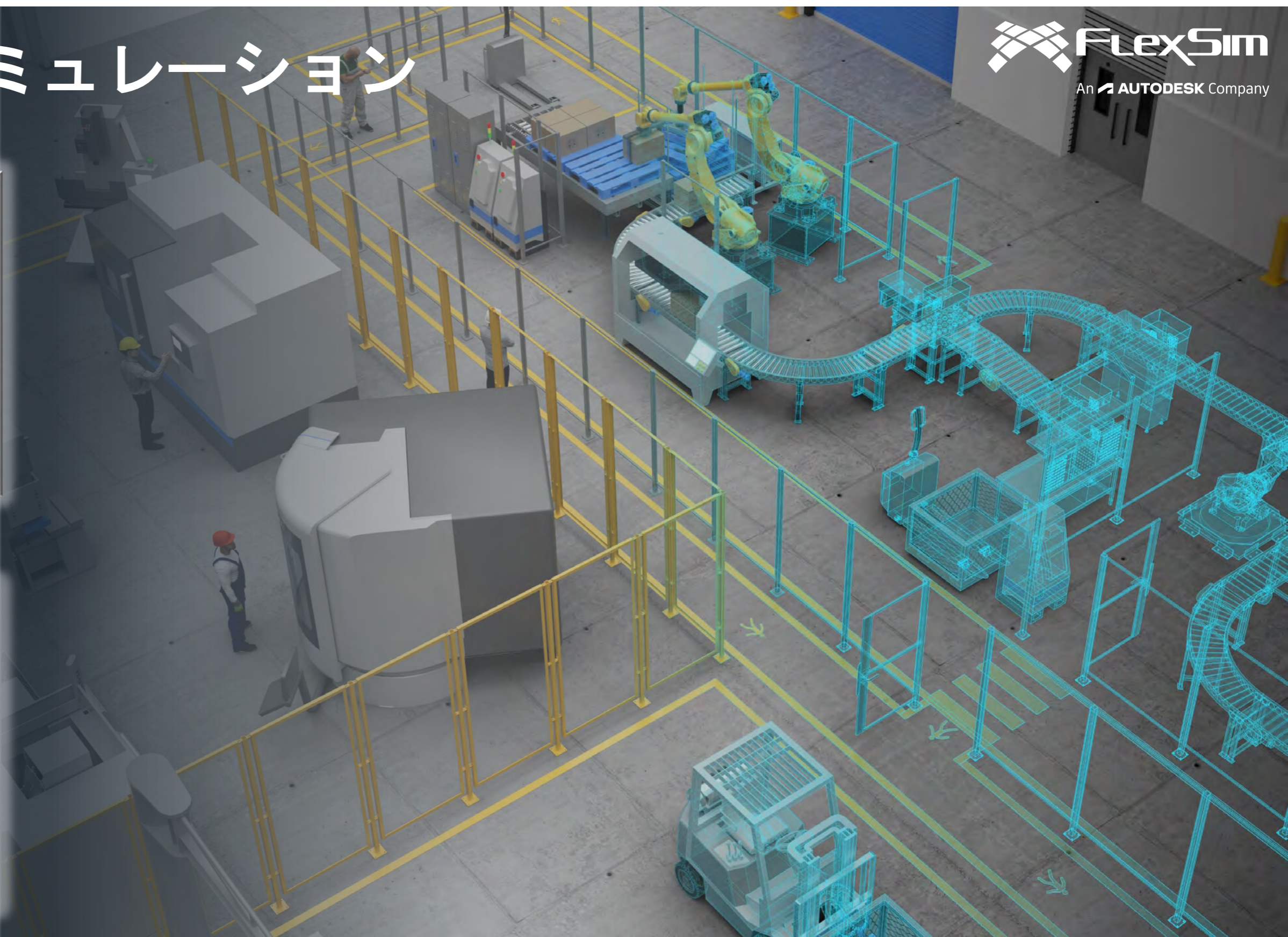
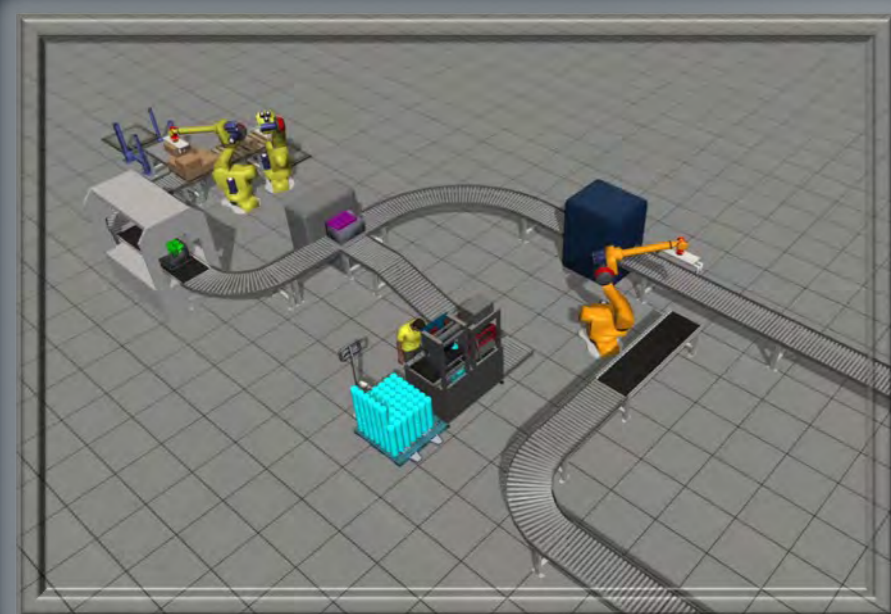
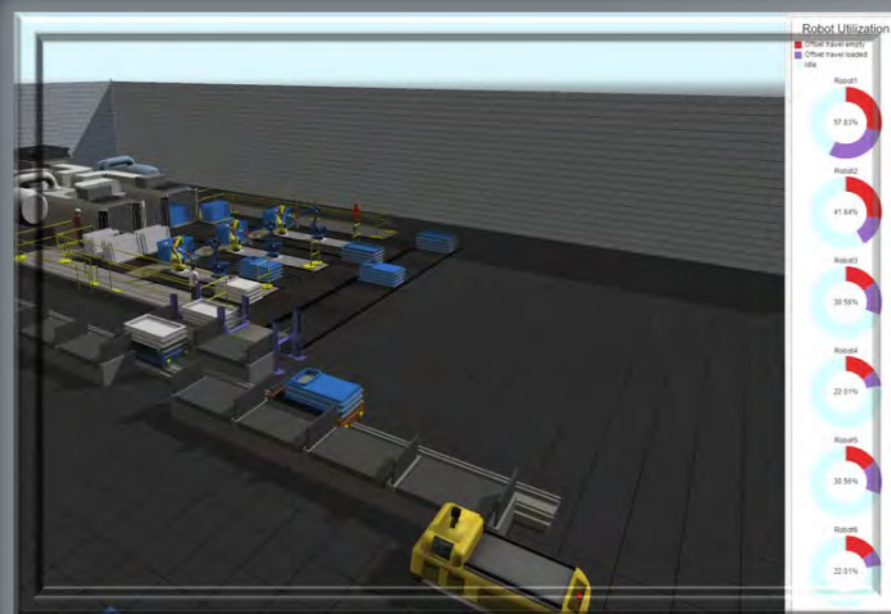
現状のCAD/CAMを変更する必要はありません



Autodesk Fusionのアドインツールとして機能し、低価格で導入可能な補助ツール！

重点施策の取り組み状況（ものづくり）

Factory : 工場シミュレーション





業績予想

6

業績予想

今後、人手不足解消のためのDXの拡大や脱炭素社会の実現に向けた各企業の取り組み、スマートシティ等の新たなまちづくりの普及、国土強靱化のための公共投資の拡大など、当社にとってプラスの環境変化が多く、ソリューションサービス事業とエンジニアリングサービス事業双方の強みを融合することにより、これらの事業機会を育ててまいります。

2025年12月期はBIM/CIMを含む建設DX事業のさらなる拡大とデジタルツインへの投資、新たなものづくり（積層造形、ジェネレーティブデザインなど）への投資に加え、長期に亘り継続的な成長を行うためのサービス提供型事業の拡大と、それを実現するための採用を含めた組織基盤形成に年間550百万円程度の戦略的支出を計画しております。

また、当社の主要な取引先であるオートデスク社が2024年11月よりサブスクリプションの販売形態をユーザが直接オートデスク社に支払う方法に変更したことから、当社の売上高はオートデスク社から受け取る手数料となりました。当該変更により、従来の販売形態と比較して売上高が10億円程度減少しますが、各取引単位で獲得できる利益に大きな変動はないため、営業利益への影響はございません。

以上のことから、2025年12月期の業績見通しとしましては、売上高7,100百万円、営業利益920百万円、経常利益936百万円、当期純利益645百万円を予想しております。

業績予想

(単位：百万円)

	2025年12月期		2024年12月期		予想との比較	増減率
	予想	売上比	実績	売上比		
売上高	7,100	—	7,837	—	△ 737	△9.4%
営業利益	920	13.0%	937	12.0%	△ 17	△1.9%
経常利益	936	13.2%	999	12.8%	△ 63	△6.3%
当期純利益	645	9.1%	725	9.3%	△ 80	△11.1%
1株当たり当期純利益	112.97円		127.09円		△ 14.12円	
1株当たり配当金	30円		30円		± 0円	
配当性向	26.6%		23.6%		3.0Pt	

(注) 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 GrowUp2028

会社概要

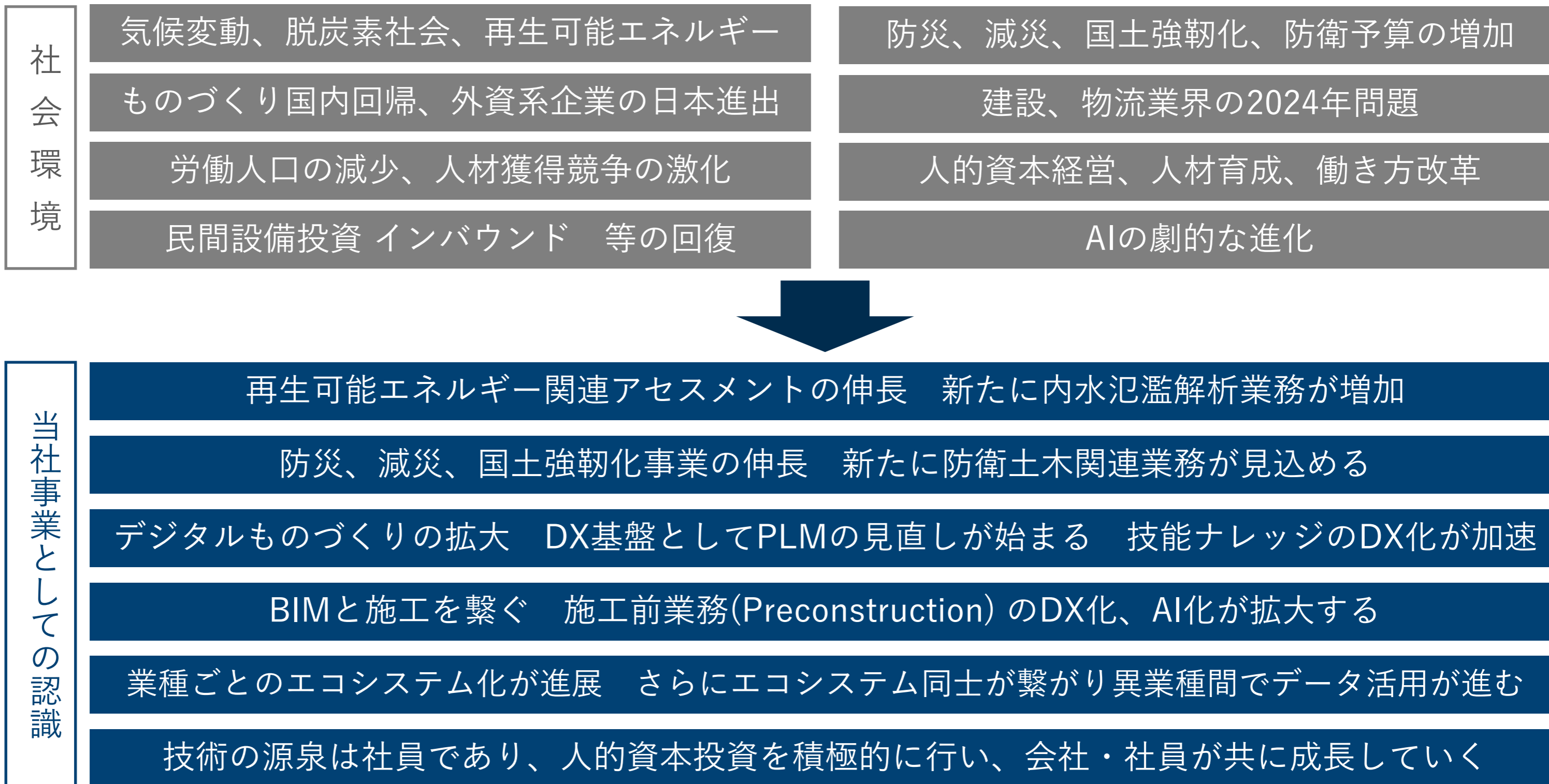
7



OGI GrowUp2028 概要

中期経営計画（2024年～2028年）

自社を取り巻く環境と当社事業としての認識



中期経営計画での実施事項



- 技術やノウハウの共有による技術力の強化ならびに品質の向上
- 多様な学習機会を提供する基盤構築
- キャリア構築に向けた挑戦できる機会を提供する基盤構築
- マネジメントと評価の再確認とレベルアップ



- 技術力の向上と開発基盤投資により、一人当たりの生産性を向上する
- 保有する環境系の技術力をサービス化し、デベロッパーやゼネコンなどに広く提供する
- 強みである製造業の顧客接点ソリューションのSaaS化を行い、住設・建材業界の標準プラットフォーム化をめざす
- 準大手・中堅ゼネコンへのBIMの普及と地場ゼネコンへの展開を強化する



- 内水氾濫解析やデジタルツイン事業の拡大を行う(環境、防災減災、Local5G)
- 強みである製造業の顧客接点とPLMを連携した「ものづくりDX」の拡大を行う
- BIMと施工を繋ぐ Preconstruction のDXとして、調達DXへの進出(製造業にも共通のプラットフォーム)と生成AIを活用した自動化の研究を進める
- サブコン(空調、電気、機械)向けのBIMサービスを拡充する

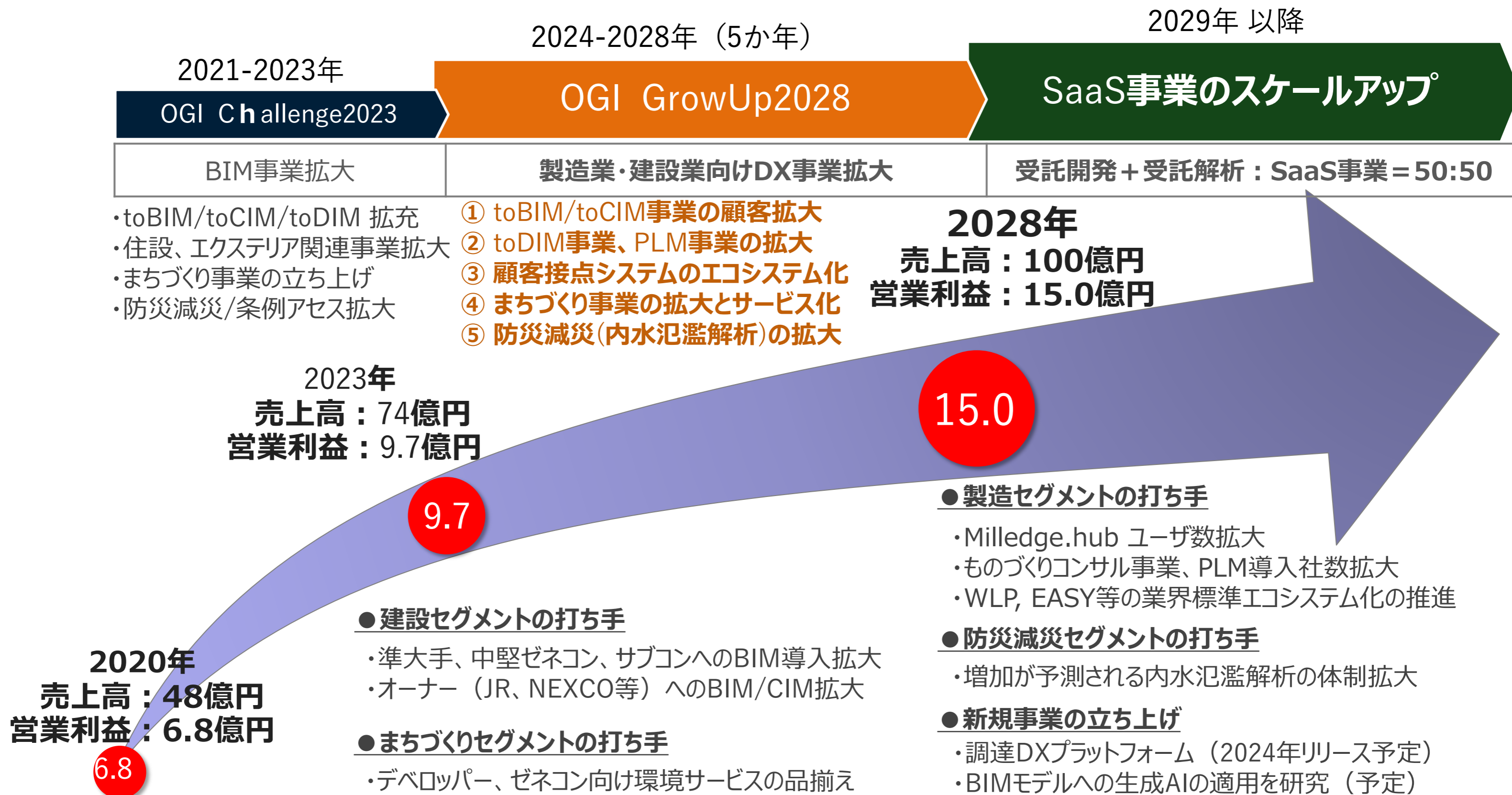
中期経営計画の計数目標

(単位：百万円)

	2023年 12月期実績	2024年 12月期計画		2028年 12月期	年平均成長率
売上高	7,419	7,800	➡	10,000	6.2%
営業利益	978	900	➡	1,500	8.9%
営業利益率	13.2%	11.5%	➡	15.0%	+1.8Pt
経常利益	1,048	910	➡	1,510	7.6%

中期経営計画「OGI GrowUp2028」は、当社がこれからも長期にわたり成長し続けるための施策を実行する期間とし、将来に向けたビジネスモデル変革を考慮した大幅な組織変更や、技術力の向上と蓄積を行うための人的資本投資ならびに社会の変化にいち早く対応した新サービスの提供を行うため、5か年の計画としました。

長期的な企業価値の向上をめざして





会社概要

2024年12月末現在

会社概要

(2024年12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	1,153名
従業員数	265名

本資料に関する特記事項

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点において当社が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、今後の日本経済、株式市場の動向や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展等により、大きく異なる可能性があります。
従いまして当社として、その確実性を保証するものではありません。

 <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