



The Partner for Success

第46期 ビジネスレポート

2021年4月1日～2022年3月31日

株式会社 図研

連結	2018	2019	2020	2021	2022
売上高 (百万円)	23,582	26,787	29,296	28,819	31,502
営業利益 (百万円)	2,025	3,050	3,391	2,891	3,904
経常利益 (百万円)	2,114	3,191	3,486	3,153	4,177
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	1,511	2,113	2,595	2,137	3,002
1株当たり当期純利益	65円1銭	90円88銭	111円65銭	91円92銭	129円16銭
総資産 (百万円)	43,647	47,190	51,445	57,168	59,105
純資産 (百万円)	30,547	33,050	35,013	38,842	38,616

単体	2018	2019	2020	2021	2022
売上高 (百万円)	9,977	11,235	12,072	11,135	11,289
営業利益 (百万円)	837	1,456	1,680	1,342	1,515
経常利益 (百万円)	1,562	2,154	2,553	2,662	2,853
当期純利益 (百万円)	1,344	1,783	2,277	2,236	1,985
1株当たり当期純利益	57円84銭	76円69銭	97円96銭	96円21銭	85円41銭
総資産 (百万円)	34,726	37,344	39,464	43,654	43,059
純資産 (百万円)	29,434	31,556	33,427	37,208	35,434

CONTENTS

財務ハイライト 1

CEOメッセージ 2

COOメッセージ 3

特集「強力なパートナー2社との連携で製造業DX支援を推進」 7

エリア別概況 9

連結財務諸表 11

シリーズ 図研Q&A 13

インフォメーション 14

株主メモ 15

拡大する当社グループの役割を果たし、モノづくり環境の変革に貢献すべく、さらなる事業拡大を目指します。

株主の皆さまには、平素のご厚情に心より御礼申し上げます。当期は、依然としてコロナ禍が継続していましたが、経済活動はポストコロナの社会に向けて、歩みを進めた一年となりました。製造業においては、厳しい経済環境のなかにおいても、新たな社会を見据えたより柔軟かつ強固なエンジニアリング基盤の構築に向けての動きが着実に進展し、当社グループはこれらお客さまの変革を支援することで、売上、営業利益、経常利益において過去最高を更新することができました。市場環境は、引き続き世界情勢の不透明感や新型コロナウイルス感染症のリスクなどから不確実性が高く、それにとまなうサプライチェーンの混乱などモノづくりの環境は様々な課題が表面化しています。こうした課題に的確に対応し、製造業が競争力を高めていくためには、エンジニアリングITが不可欠であり、当社グループが果たすべき役割はますます大きくなっています。

この不確実な時代だからこそ、経営理念である「健全、活気、品格」の言葉に真摯に向き合い、「未来のモノづくりを託せるパートナー」としてあるべき姿を描き、追求していかなければなりません。

第47期は、当社グループのエンジニアリングITソリューションを一層強化し、より幅広い領域で製造業のお客さまの業務プロセス革新に貢献できるよう、グループ一丸となって取り組んでまいります。

株主の皆さまには、今後も一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長

金子真人



激変するモノづくり環境に適合したソリューションの提供と営業力強化により過去最高の業績を達成しました

代表取締役社長

藤部 迅也



新たなモノづくりを見据え製品ラインナップを拡充

国内での新型コロナウイルス感染症の発生から3年、厳しい環境下で迎えた当期（第46期）は、ロシアによるウクライナ侵攻で期末の不透明感が増したものの、コロナ禍の活動制限が幾分緩和され、経済環境は緩やかな回復基調で推移しました。当社グループの主要なお客さまであるエレクトロニクス製造業、自動車関連・産業機器製造業は設備投資全体で持ち直しの動きを見せ、IT投資への意欲も高い状態が継続しました。こうしたなかで当社グループは、世界のモノづくり企業に最適なソリューションを提供する「真のグローバルカンパニー」を目指し、主力製品の拡販と新製品のリリースに注力しました。

コロナ禍に対応する主力製品の機能強化と新スタイルの営業を実施

エレクトロニクス製造業向けには、主力の電気設計システム「CR-8000」シリーズにおいてリモート環境でもスムーズに製品設計を行える機能を拡充し、また「CR-5000」シリーズからの移行を促進するなど拡販を推進しました。また、自動車関連・産業機器製造業では、ワイヤハーネス設計システム「E3.series」の販売に注力し、特に欧米での売上が伸長。さらに各種設計システムとデータ管理システム「DSシリーズ」を連携させ、設計からデータ管理までの一貫システムとして販売を強

化しました。

営業面ではWebコミュニケーションツール「ZUKEN digital」を活用し、お客さまの要望に対し、的確・適時の提案を行い、コロナ禍前を上回る活発な営業活動を実施しました。

新しいモノづくりの効率化に貢献する2つの新製品をリリース

輸送用機器製造業向けには、従来製品の機能を大幅に進化させた新ワイヤハーネス設計システム「E3.infinite」を開発し、本格的に販売を開始しました。この製品は、大規模システムの分散・並行設計やサプライヤ協業に適合し、またワイヤハーネス配線の自動設計をも実現する、次世代のシステム設計環境であり、対応するデータ管理システム「DS-E3.infinite」とともに積極的に提案しています。

一方、エレクトロニクス製造業向けには、MBSE^{*1} モデルリングツール「GENESYS」と「CR-8000」シリーズをつなぐ「GENESYS-CR」を開発。この製品は、本格的な導入には多くの時間や労力を要するMBSEの手法を電気設計向けに最適化し、構想設計段階の既存の設計資産をデジタル化することで、設計全体の一元管理も可能にします。こうした特長を訴求し、MBSE導入を検討するお客さまへの拡販に取り組みました。

^{*1} モデル ベース システムズ エンジニアリング：システムズエンジニアリング（複数の専門分野が複雑に関連し合うシステムの開発を成功させるためのアプローチ）をデジタルなモデルを活用して行うこと

好調な主力製品が業績を支え売上と経常利益で過去最高を更新

前述のような活動によって第46期は、「CR-8000」シリーズの販売が堅調に推移し、「E3.series」の売上が大きく伸長しました。その結果、当期は売上高315億226万円（前期比9.3%増）、経常利益41億7千7百万円（同32.5%増）で、ともに過去最高を更新。親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の売却にともなう特別利益の計上などで30億226万円（同40.5%増）と大幅増益となりました。

利益配分は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要な政策と位置づけ、安定した配当の実施を基本方針にしています。前述の内容を踏まえて、期末配当金は、普通配当16円に特別配当5円を加え、1株につき計21円とします。なお、中間配当金（1株16円）を含めた年間の配当金は1株につき37円となります。

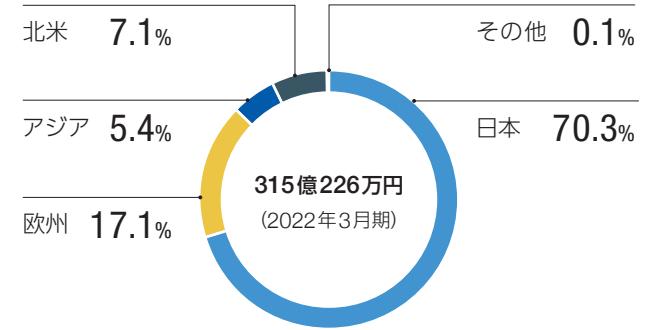
モノづくり環境の課題解決に向けソリューション領域を拡大

モノづくりを取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢にともなうサプライチェーンの混乱、人手不足や先端技術への対応、顧客ニーズの多様化など課題が多く、当社グループが取り組むべきソリューション領域は拡大しています。今後もお客さまの課題を真正面からとらえ、最先端技術も積極的に取り入れてモノづくりプロセス全体のDX^{*2}を実現する最適なソリューションを提供し、さらなる企業価値の向上に努めます。

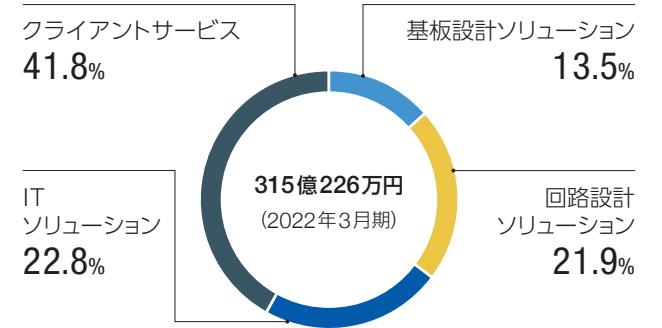
株主の皆さまには一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

^{*2} デジタル トランスフォーメーション：AIやIoTなどの先端的なデジタル技術を活用し、デジタル化が進む高度な将来市場においても新たな付加価値を生み出せるよう従来のビジネスや組織を変革すること。（p.13「シリーズ 図研Q&A」参照）

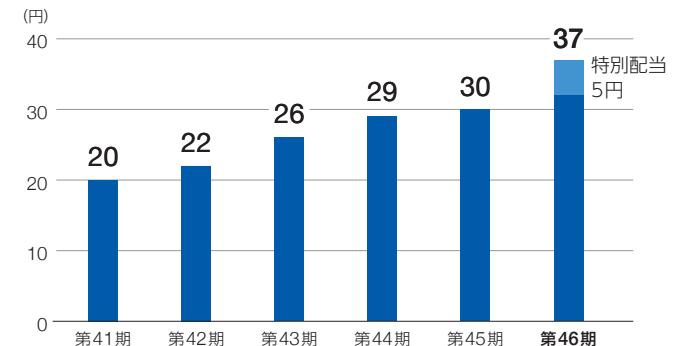
地域別売上高



製品別売上高



1株当たりの配当金推移



当社グループの強みを活かしてコンサルティング力を強化し、「モノづくりの総合コンサルティングカンパニー」として歩み始めます。

「Engineering IT Company」として獲得した評価を礎にさらなる飛躍を

コロナ禍という不透明な経済環境下でスタートした第46期でしたが、世界のモノづくり環境は、DXなど新たな時代に適合した進化を続けています。当社グループは、この動きをいち早くとらえ、「Engineering IT Companyとしての本格的な事業展開」、「図研グループのシナジーを最大化」、「真のグローバルカンパニー」という3つの方針を掲げて事業を展開した結果、売上、営業利益、経常利益において過去最高を更新することができました。第46期の成果は、この3方針に基づいて提供した当社グループのソリューションが、お客さまの課題解決を支援し、「Engineering IT Companyの図研」としての高い評価をいただいたものであると確信しています。

第47期は、前述の3つの事業方針は継続しながらも、さらなる事業拡大に向けて当社グループならではのコンサルティング力を強化し、次世代のモノづくりにより貢献できる「モノづくりの総合コンサルティングカンパニー」としてさらなる飛躍を目標に、新たな活動をスタートします。

モノづくりのプロセス全体のDXを実現する革新的なソリューションを提供

モノづくり環境が激しく変化し、すべての企業にDXが求められる今、当社グループが果たすべき役割、また取り組むべき領域は拡大しています。前述のように、当社グループはお客さまが抱える課題に真正面から取り組み、最先端の技術を

積極的に取り入れ、モノづくりのプロセス全体のDXを実現する革新的なソリューションの提供を目指します。

また、当社グループの強みは、エレクトロニクス分野にとどまらず、メカトロニクス、ソフトウェアの技術分野にまたがり、モノづくりの企画・設計から製造・生産管理までを支援するエンジニアリングITを提供できること。また、ネットワーク通信やセキュリティなどのソリューションを揃え、モノづくり企業の「つくる力」に幅広く貢献できることです。

第47期は、この強みを最大限に活かしてモノづくり企業のDX支援を強化し、「Engineering IT Company」から「モノづくりの総合コンサルティングカンパニー」への飛躍に向け、次の3つを重点施策としてグループ一丸となって取り組みます。

施策1 主力製品の機能拡充と拡販

主力の電気設計システム「CR-8000」シリーズにおいては、AIによる自動配置配線や解析の高速化などの機能拡充により製品力を高め、引き続き「CR-5000」シリーズからの移行も推進し、販売活動に注力してまいります。

また、新ワイヤハーネス設計システム「E3.infinite」とそのデータ管理システム「DS-E3.infinite」をはじめ、MBSE関連ソリューションである「GENESYS」や「GENESYS-CR」については、大規模・複雑化する次世代モノづくりに適応した設計環境として、輸送機器製造業向けを中心に幅広い業界に向けて拡販してまいります。

施策2 先行するMBSEの領域からコンサルティング力を強化

当社グループでは、MBSEの領域でいち早く事業展開し、現在は自動車業界で先行してMBSE導入支援などのコンサルティングビジネスに着手しています。第47期は、さらに導入実績を蓄積してソリューションを拡充するとともに、他の製造業にも展開することで、当社グループ全体としてコンサルティング力の強化を目指します。

また、これまで個別対応してきたエレクトロニクス設計環境構築の各種アセスメントや顧客サポートなどを整理し、商品として価値を高めることで、コンサルティングサービスとしてメニュー化し、お客さまへの新たな価値提供を実現します。

施策3 シナジー最大化で、モノづくり企業のDX支援を強化

当社グループは、エレクトロニクス製品や自動車関連・産業機器をはじめとするモノづくり企業が求める、設計・製造支援から、生産管理、ナレッジマネジメント、ネットワーク通信、セキュリティといった幅広い領域をカバーする製品や技術・サービスを蓄積しています。また、それらを強化するためのAIや三次元技術、IoTなど先進技術に取り組む企業との協力・連携体制も築いています。

第47期は、こうしたグループ各社やパートナー企業との連携をさらに強化し、シナジーを最大化することで、モノづくり企業がDXを実現するためのIT基盤の構築にさらに貢献します。

「モノづくりの総合コンサルティングカンパニー」への歩みを確かなものに

大規模化・複雑化するモノづくりにおいて、エンジニアリングプロセス全体のデジタル化は急務となっていますが、その実現には多くの課題があり、さまざまな角度から解決への模索が続けられています。

これに対して当社グループは、長年培ってきた技術やノウハウに加え、MBSEなどの新しい手法も活用し、ソフトウェアのみならずサービスやコンサルティングまでを含む一体的なソリューションを提供することにより、お客さまの課題解決に貢献してまいります。

不確実な時代、激動するモノづくり環境だからこそ、「モノづくりの総合コンサルティングカンパニー」への飛躍をすることが当社グループの果たすべき役割であり、さらなる事業拡大につながると確信しています。第47期は、その飛躍に向けてグループ一丸となって取り組んでまいります。

第47期の重点施策

施策1 主力製品の機能拡充と拡販

「CR-8000」シリーズの機能拡充による製品力の強化と、新製品「E3.infinite」「DS-E3.infinite」「GENESYS」「GENESYS-CR」などの拡販。

施策2 先行するMBSEの領域からコンサルティング力を強化

MBSEを中心として、図研ならではの独自性・専門性の高いコンサルティングを強力で推進。

施策3 シナジー最大化で、モノづくり企業のDX支援を強化

グループ各社やパートナー企業との連携強化で、モノづくり企業がDXを実現するためのIT基盤構築に貢献。

強力なパートナー2社との連携で製造業DX支援を推進

図研グループは、次世代の設計環境構築を支援するために、先端技術やソリューションを持つ企業とのパートナーシップを推進しています。

そのなかでも、「ビジネスエンジニアリング株式会社 (B-EN-G)」と「ラティス・テクノロジー株式会社」は、製造業DX支援において中核となる、「設計を中心とした情報連携」において強力なパートナーです。今回は、両社のビジネスや見据えている今後のソリューション展開などについてご紹介します。



「ビジネスエンジニアリング」と目指した設計と製造の情報連携

B-EN-Gとのパートナーシップは、2010年より始まりました。当時、設計部品表の開発に成功していた図研は、生産側で協調提案ができるERP (Enterprise Resource Planning：統合基幹業務システム) ベンダーを探しており、自社でERPを開発し国内トップシェアを持つ東洋ビジネスエンジニアリング(当時)へアプローチしました。その後、同社の生産管理パッケージ『mcframe』と図研のPLMソリューション『Visual BOM』(現・図研プリサイト製品)との連携を実現し、共同でソリューション提案を開始しました。2014年には資本提携し、「設計と製造の情報連携」を実現するIT基盤構築に向けて動き出しました。さらに、2021年11月にはB-EN-Gを当社の持分法適用関連会社とし、さらなる連携強化を進めています。

設計と製造を双方向につなぐモノづくりコミュニケーション基盤を共同開発

モノづくりを取り巻く環境が、サプライチェーンの複雑化や顧客ニーズの多様化などで大きく変化していくなか、競争力を高めるためにはこれらに柔軟に対応することが求められていました。そこで、両社はBOP (Bill Of Process：工程表)を中心に、設計と製造に関する情報を統合管理し、双方向につなぐコミュニケーション基盤を企画開発。これをB-EN-Gは『mcframe PLM EM-Bridge』(以下、EM-Bridge)として提供開始しました。同製品により、設計と製造の情報をワンス

トップでつなげて、製品ごとの最適な工程設計を可能にしたのと同時に、ラインごとの加工費やリードタイムを正確に把握できる仕組みも実現しました。従来BOPシステムは、PLMあるいはERPベンダーが個別に構築しているケースがほとんどで、構築コストやメンテナンス面が課題となっていました。『EM-Bridge』は両社が培ってきた様々な知見をパッケージ製品として組み込むことで、素早い立ち上げとメンテナンス性を両立。『Visual BOM』や『mcframe』を導入する多くの製造業に採用されています。

エンジニアリングチェーンの情報連携により製造業DXを強力に支援

MBSE、CAD、PLMなどのソリューションを持つ図研と、ERPやMES (Manufacturing Execution System：製造実行システム)、工場IoTを提供するB-EN-Gとのパートナーシップにより、製品の企画段階から設計、製造、生産管理に至る、全エンジニアリングプロセスをカバーすることに成功しました。「設計と生産の情報連携」は、製造業DXの推進において極めて重要であり、両社のパートナーシップ強化によりDXへのさらなる貢献を目指します。

「ラティス・テクノロジー」との連携で3Dを活用した設計製造支援を強化

ラティス・テクノロジーは、独自開発した世界トップ水準の性能を持つ3D軽量化技術[XVL^{※1}]をベースに、モノづくり企業各

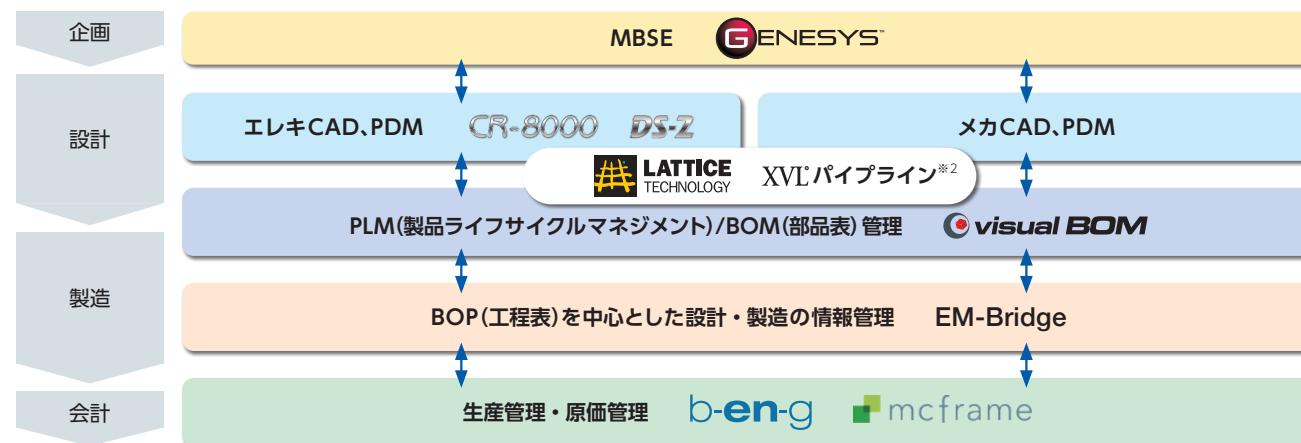
社の設計資産である3Dデータの活用・共有を促し、モノづくりプロセスを改革するソリューションを提供しています。2010年、同社と図研は3Dデータを活用した設計製造支援を強化するために、資本提携を実施。図研のCADやPLMにXVLを積極的に取り入れ、日本の製造業が得意とする「すり合わせ」をデジタルで実現するための仕組みづくりを進めてきました。

XVLとCADの融合で実現したエレキとメカをすり合わせた高度な設計・検証

エレキとメカを統合した図研のPLMソリューションにXVLを取り込み、誕生したのが『Visual BOM』(2011年 提供開始)です。設計データから生成する3Dモデルと製品を構成する部品情報を集約したBOM (Bill Of Material：部品表)を連携することで、企画・設計の上流工程と製造・生産管理の下流工程をつなぐ統合BOMを実現し、PLMソリューションを大きく進化させました。これにより、上流の設計データを後工程や他部門が共有・活用できるようになり、開発品質の向上やリードタイムの短縮を実現しています。

また、図研のCADとXVLを融合し、3Dモデルによる高度な設計・検証を実現する新製品を共同で開発しています。

製造業DXを支援する3社の連携体制



2010年には、プリント基板の設計においてエレキとメカの両面から検証する『XVL Studio Z』を、2017年には、産業機器のケーブル配線設計を3Dで直感的に行える『XVL Studio WR』を提供開始しました。

ラティス・テクノロジーの3D軽量化技術[XVL]は、図研グループだけではできなかったエレキとメカの両方の要素をすり合わせた設計検証を実現し、設計品質の向上や設計プロセス改善に貢献しています。

「3Dデジタルツイン」の実現で製造業DXにつながる開発を推進

ラティス・テクノロジーの事業基盤にあるのは、「3Dデジタルツイン^{※1}」というコンセプトです。3Dモデルを設計部門だけに留めず、モノづくりに関わるすべての部門やサプライヤーとの間で自由に流通させることで、「デジタルすり合わせ」を実現しようとしています。今後も、同社と図研のパートナーシップ強化により、設計から製造、保守に至るまで、製造業DXにつながる製品・ソリューションの開発を推進していきます。

※1 XVL、3Dデジタルツインはラティス・テクノロジー株式会社の登録商標です。

※2 XVLパイプライン：モノづくり全工程を一気通貫する設計情報活用を実現する3D活用インフラ

日本市場

JAPAN

DX関連の受注が拡大。EDA、オートモーティブ&マシナリーの両市場で増収・増益を達成

国内EDA市場

世界をリードする電気設計環境とモノづくりの成功に有効なMBSEの高度な連携で製造業DXを支援

第46期のEDA事業は、新型コロナウイルス感染拡大の波が繰り返し押し寄せ、営業活動は長期にわたって制限を受けました。しかしながら、コロナ禍において進展した企業活動のデジタル化は、設計現場や企業の意識を変えて新たなニーズを生み、リモートワーク支援やDX関連の案件を数多く獲得することができました。その結果、前期に比べて売上・利益とも大幅に増やすことができました。

第47期は、第46期に整備した「CR-8000」と「GENESYS」(MBSEソリューション)の連携ソリューションによる開発プロセス改善や、「DS-CR」を活用した調達プロセス改善などのDX支援案件を確実に受注に結び付けるとともに、製造業DXに貢献するソリューション提案を強化し、さらなるビジネス拡大を目指します。

国内A&M市場

産業機器市場の受注は堅調に推移。輸送機器市場における「E3.infinite」の本格的PoC(概念実証)開始へ

第46期のオートモーティブ&マシナリー事業は、産業機器製造業中心に、「E3.series」と「XVL Studio WR」の受注が堅調に推移しました。また、輸送機器と産業機器の生産技術部門向けの提案を強化し、大型受注の獲得につなげることができました。プラント・エンジニアリング分野向けでは、電気配線計画ソリューション「E3.series for Electrical Construction(E3.EC)」が公共事業において採用されるなど、新規案件を獲得でき、全体としては前期の売上を上回ることができました。

第47期は、輸送機器市場の「Cabling Designer」の顧客

に対して、次世代のE/Eシステム設計・製造環境「E3.infinite」と「DS-E3.infinite」の積極的な提案を行い、本格的PoC(概念検証)を開始します。また、産業機器市場には、「E3.series」と「DS-E3」の統合ソリューション提案を強化し、さらなるビジネス拡大を目指します。プラント・エンジニアリング分野では、「E3.EC」の製品力向上と販促強化を行い、工場・プラントの生産技術部門向けのソリューション提案を強化します。

TOPICS

2021年10月にオンラインイベント「ZUKEN digital SESSIONS 2021」を開催

図研の事業・開発ビジョンやお客さまの事例講演、製品開発ロードマップなど、計42プログラムをオンラインで配信。全国各地より約3,500名の方に参加いただき、盛況のうちに終了しました。

事業ビジョン

「コロナ下の営業体制・コロナ後の新DXソリューション」
専務取締役 事業本部長 上野 泰生

開発ビジョン

「図研エンジニアリングソリューションの総合的ビジョンとロードマップ」
専務取締役 技術本部長 飯屋 和浩

欧米市場

EUROPE NORTH AMERICA

厳しい事業環境においても、欧米とも過去最高売上、営業利益を達成

第46期の欧州市場は、昨年同様コロナ禍で営業活動が制限される厳しい状況でしたが、自動車産業および産業機器分野で「CR-8000」と「E3.series」の受注を堅調に伸ばし、過去最高の売上、営業利益を達成しました。

第47期は、コロナ禍にウクライナ紛争も重なり、ビジネス環境は不透明ですが、基板設計および回路設計ソリューション、データ管理ソリューションを加えた総合力で既存顧客の深耕と新規顧客の開拓を目指します。

第46期の米国市場は、スマート・マニファクチャリング分野での「E3.series」と関連するコンサルティング業の堅調な受注拡大により過去最高の売上・営業利益を達成しました。

第47期は、半導体製造装置産業向けで力強い需要拡大が期待できます。「GENESYS」、「eCADSTAR」の本格展開により、顧客層のさらなる底上げを図っていきます。2022年6月には、Zuken USAとZuken Vitech共同で3年ぶりにリアルイベント「Zuken Innovation World + Vitech Integrate22」を開催しました。「GENESYS」の販促強化により、図研のプレゼンスをさらに高めていきます。

アジア市場

コロナ禍の影響が続くも、自動車関連分野では大幅に受注拡大

中国、台湾市場では、急速なEVの普及を背景として「E3.infinite」を中心としたワイヤハーネス設計CADと車載機器向けの「CR-8000」の受注が顕著な伸びを記録しました。韓国、インド市場では、コロナ禍にもかかわらず、前期と比べて販売は好調に推移しました。一方、東南アジア市場では、日系企業の投資縮小による影響もあり低調となりました。第46期のアジア市場全体は、各地域のビジネス環境の違いに影響を受ける年度となり

TOPICS

欧州拠点においても、オンラインイベントを開催



欧州拠点(ドイツ、イギリス、スイス、フランス、イタリア、ポーランド)では、オンラインイベント「ZIW Europe Digital 2021」を2021年6月に開催しました。ゲスト基調講演や最新ソリューション紹介など、64プログラムを7言語で配信し、約1,400名に参加いただきました。

2022年開催イベント

欧州: 2022年6月「ZIW Europe digital 2022」WEBカンファレンス
米国: 2022年6月「Zuken Innovation World Americas + Integrate22」リアルイベント(テキサス州サンアントニオ)

ASIA

ましたが、地域全体の営業利益率は高い水準を維持しています。第47期のアジア市場においては、引き続き内外の政治経済状況の不確実性は高まっていますが、半導体製造設計、自動車産業における需要拡大により高い成長を見込んでいます。特に、中国市場において、テック企業向けの新規顧客開拓を強化するとともに、EV企業向けの「E3.infinite」の本格的な提案活動を開始し、ビジネス拡大を目指します。

貸借対照表

資産の部

	当期 2022年3月31日現在	前期 2021年3月31日現在
流動資産	45,259,357	39,276,705
現金及び預金	27,191,189	21,693,586
受取手形	383,412	445,567
売掛金	5,647,008	6,361,257
有価証券	6,700,000	6,700,000
商品及び製品	683,085	466,069
仕掛品	103,141	101,913
原材料及び貯蔵品	1,700	2,158
前払費用	4,276,778	3,252,730
その他	302,402	272,520
貸倒引当金	△29,361	△19,098
固定資産	13,846,530	17,891,371
有形固定資産	6,206,402	6,263,454
建物及び構築物(純額)	2,705,363	2,760,128
機械装置及び運搬具(純額)	27,479	26,860
工具、器具及び備品(純額)	391,780	404,868
土地	3,015,103	3,015,103
リース資産(純額)	66,676	56,493
無形固定資産	928,929	1,297,355
のれん	184,948	656,516
その他	743,981	640,839
投資その他の資産	6,711,198	10,330,561
投資有価証券	3,114,992	9,114,007
関係会社株式	2,002,416	—
繰延税金資産	996,219	637,383
その他	614,323	595,923
貸倒引当金	△16,752	△16,752
資産合計	59,105,887	57,168,076

負債の部

	当期 2022年3月31日現在	前期 2021年3月31日現在
流動負債	16,482,648	12,650,238
買掛金	1,140,865	1,166,026
未払法人税等	2,606,634	578,485
前受金	9,361,007	7,688,741
賞与引当金	1,023,881	925,619
役員賞与引当金	112,100	101,900
その他の引当金	11,070	8,216
その他	2,227,089	2,181,249
固定負債	4,007,088	5,675,738
退職給付に係る負債	3,803,764	4,457,677
その他	203,324	1,218,060
負債合計	20,489,736	18,325,976

純資産の部

	2022年3月31日現在	2021年3月31日現在
株主資本	36,613,144	34,376,739
資本金	10,117,065	10,117,065
資本剰余金	8,662,477	8,662,477
利益剰余金	17,852,882	15,614,931
自己株式	△19,279	△17,734
その他の包括利益累計額	1,625,397	4,128,633
その他有価証券評価差額金	1,463,414	4,510,039
為替換算調整勘定	153,932	48,857
退職給付に係る調整累計額	8,050	△430,263
非支配株主持分	377,608	336,727
純資産合計	38,616,150	38,842,100
負債純資産合計	59,105,887	57,168,076

損益計算書(要旨)

	当期 2021年4月1日から 2022年3月31日まで	前期 2020年4月1日から 2021年3月31日まで
売上高	31,502,266	28,819,265
売上原価	9,708,034	8,774,685
売上総利益	21,794,232	20,044,579
販売費及び一般管理費	17,889,814	17,153,194
営業利益	3,904,417	2,891,384
営業外収益	279,492	266,292
営業外費用	6,085	4,349
経常利益	4,177,825	3,153,326
特別利益	5,810,029	1,392
特別損失	3,861,979	175,829
税金等調整前当期純利益	6,125,875	2,978,889
法人税等	3,082,127	890,660
当期純利益	3,043,747	2,088,229
非支配株主に帰属する当期純利益 又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	40,881	△48,943
親会社株主に帰属する当期純利益	3,002,866	2,137,173

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

	当期 2021年4月1日から 2022年3月31日まで	前期 2020年4月1日から 2021年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,247,624	2,661,505
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,703,593	△1,168,621
財務活動によるキャッシュ・フロー	△765,903	△749,843
現金及び現金同等物に係る換算差額	302,186	362,536
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	5,487,500	1,105,578
現金及び現金同等物の期首残高	21,412,529	20,306,950
現金及び現金同等物の期末残高	26,900,029	21,412,529

株主資本等変動計算書(2021年4月1日から2022年3月31日までの当期)

	当期末残高				その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額			その他の包括利益累計額合計
当期首残高	10,117,065	8,662,477	15,614,931	△17,734	34,376,739	4,510,039	48,857	△430,263	4,128,633	336,727	38,842,100
会計方針の変更による累積的影響額	—	—	△44,195	—	△44,195	—	—	—	—	—	△44,195
会計方針の変更を反映した当期首残高	10,117,065	8,662,477	15,570,736	△17,734	34,332,544	4,510,039	48,857	△430,263	4,128,633	336,727	38,797,905
当期変動額	—	—	△720,720	—	△720,720	—	—	—	—	—	△720,720
剰余金の配当	—	—	△720,720	—	△720,720	—	—	—	—	—	△720,720
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	3,002,866	—	3,002,866	—	—	—	—	—	3,002,866
自己株式の取得	—	—	—	△1,545	△1,545	—	—	—	—	—	△1,545
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	△3,046,625	105,075	438,313	△2,503,236	40,881	△2,462,354
当期変動額合計	—	—	2,282,146	△1,545	2,280,600	△3,046,625	105,075	438,313	△2,503,236	40,881	△181,754
当期末残高	10,117,065	8,662,477	17,852,882	△19,279	36,613,144	1,463,414	153,932	8,050	1,625,397	377,608	38,616,150

「DX」 ってなに？

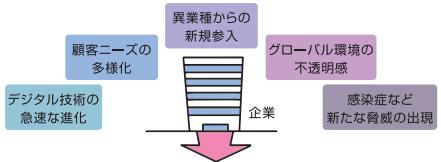
ここ数年よく耳にするようになったDX(ディーエックス)。デジタル化と何が違うの？
なんとなくわかるけれど…と感じている方も多いのでは。今回は「DXとは具体的に何をすることなのか」を深掘りしてご紹介します。

1 なぜDXが必要なの？

DX = Digital Transformation
デジタルトランスフォーメーション

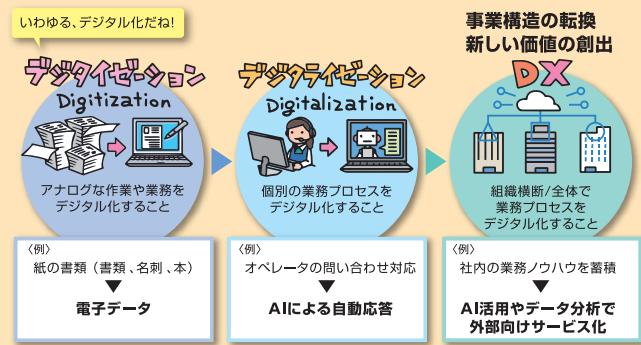
DTではなくDXと表記するのは、英語圏では「trans」を「X」と略すことに由来しているんだ！

デジタル技術の活用を通じて、**新たな付加価値を生み出すために**ビジネスプロセスや組織の変革を実現すること。



世界市場で企業が勝ち残っていくためには、DXが必要と言われてる。

2 デジタル化との違いは？DXへの3つのフェーズ



業務や業務プロセスのデジタル化なしには、DXは実現できない。

3 例えば、どんなDXがあるの？

大手 ECサービス
本のオンライン販売
ECプラットフォームの提供

ユーザの購入履歴データをAIで分析したリコメンド機能や物流システムを提供

産業機械業界
農業用機械を製造・販売
スマート農業の支援

農機にIoTや自動運転機能を搭載。農機の稼働状況のデータを収集し、農作業の進捗管理をサポート

いち早くDXを進める企業から、新たなビジネスモデルやサービスが生まれているんだね！
そして、そのDXを実現するためには、既存の業務プロセスや組織のあり方から見直しが必要なんだね。

4 製造業におけるDXとは

日本の製造業が抱える課題

- IT人材不足、技術継承問題
- 市場のデジタル競争が激化
- システム老朽化により運用コストが増大

DX推進が不可欠！

デジタルツールは、MBSEやCAD、PLMやERPなど、設計・製造領域の業務プロセスを改善するエンジニアリングITソリューションを提供することで、DX基盤となるITシステム構築を支援し、お客様のDXに貢献しているんだ

デジタルライゼーション (業務プロセスのデジタル化)
デジタルイゼーション (作業・業務のデジタル化)

会社情報 (2022年3月31日現在)

社名	株式会社図研 ZUKEN Inc.
設立	1976 (昭和51) 年12月17日
資本金	101億1,706万5千円
株式市場	東京証券取引所プライム市場 (2022年4月4日付で移行)
従業員数	427名 連結1,476名
平均年齢	44.1歳
URL	https://www.zuken.co.jp/



本社・中央研究所

株主情報 (2022年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	86,525,700株
発行済株式総数	23,267,169株
株主数	6,358名

株価推移 (円)



取締役・監査役 (2022年6月29日現在)

代表取締役会長	金子 真人
代表取締役社長	勝部 迅也
取締役副社長	相馬 肅一
取締役*	佐野 高志
取締役*	荒井 洋一
監査役 (常勤)	和田 扶佐夫
監査役*	半田 高史
監査役*	前波 吉伸

関係会社

図研テック株式会社
図研ネットウエイブ株式会社
図研エルミック株式会社
株式会社図研プリサイト
図研アルファテック株式会社
図研モデリンクス株式会社
ビジネスエンジニアリング株式会社*
*ビジネスエンジニアリング株式会社は、2021年11月より当社の持分法適用関連会社となりました。

執行役員 (2022年6月29日現在)

専務執行役員	飯屋 和浩
専務執行役員	上野 泰生
執行役員	大澤 岳夫
執行役員	早乙女 幸一
執行役員	藤原 宏行

大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
金子真人	3,321	14.28
金子真人ホールディングス株式会社	3,240	13.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,145	9.23
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,081	8.95
日本生命保険相互会社	723	3.11
和田扶佐夫	690	2.97
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	625	2.68
金子みね子	580	2.49
JP MORGAN CHASE BANK 385632	563	2.42
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	285	1.22

注：持株比率は自己株式 (18,471株) を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会の議決権 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
公告方法	電子公告 (当社ホームページ) https://www.zuken.co.jp/e-koukoku/ なお、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
1単元の株式の数	100株
証券コード	6947
株主名簿管理人 および口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同郵便物送付先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	 0120-232-711

住所変更、単元未満株式の買取のお申出先について

口座をお持ちの証券会社にお申出ください。なお、特別口座で株式が管理されている株主の方は、口座管理機関である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申出ください。



株式会社 **図研** <https://www.zuken.co.jp/>

本社・中央研究所	〒224-8585 横浜市都筑区荏田東2-25-1	TEL: 045-942-1511(代)
センター南ビル	〒224-8580 横浜市都筑区茅ヶ崎中央32-11	TEL: 045-942-1300(代)
新横浜ビル	〒222-8505 横浜市港北区新横浜3-1-1	TEL: 045-473-6868(代)
関西支社	〒530-0004 大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル	TEL: 06-6343-1141(代)
名古屋支社	〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-23-20 HF桜通ビルディング	TEL: 052-950-3671(代)



この報告書は、環境に優しい植物油系インキを使用して印刷しています。