

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日

株式会社ゼネテック

証券コード：4492



目次

- ① 2025年3月期 決算サマリー
- ② 2025年3月期 決算概要
- ③ 2026年3月期 業績予想および株主還元
- ④ 中期経営計画 進捗状況
- ⑤ トピックス
- ⑥ 当社事業のご紹介

2025年3月期 決算サマリー

2025年3月期 決算サマリー

決算ポイント

売上高・利益とも過去最高を更新

売上高	81.2億円	前期比+9.7億円	+13.7%
-----	--------	-----------	--------

営業利益	6.9億円	前期比+0.6億円	+10.2%
------	-------	-----------	--------

営業利益率	8.5%	前期比△0.3p	
-------	------	----------	--

EBITDA _(※1)	8.4億円	前期比+0.7億円	+9.5%
------------------------	-------	-----------	-------

EBITDA率 _(※2)	10.5%	前期比△0.4p	
-------------------------	-------	----------	--

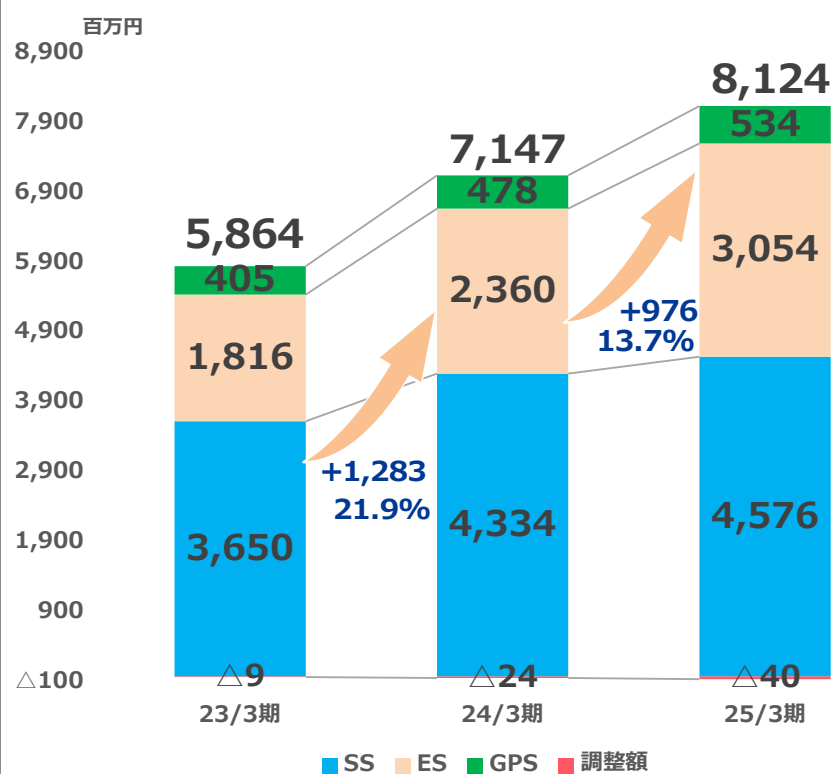
※1 EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※2 EBITDA率 : EBITDA/売上高 (EBITDAマージン)

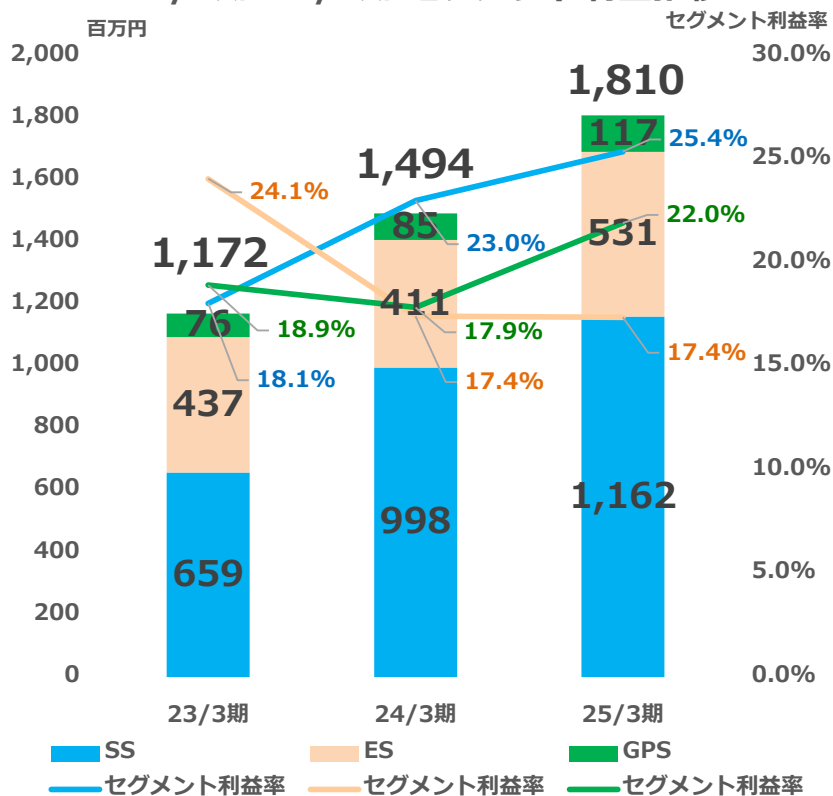
2025年3月期 決算サマリー -通期-

全セグメントにおいて過去最高の売上高・セグメント利益を更新

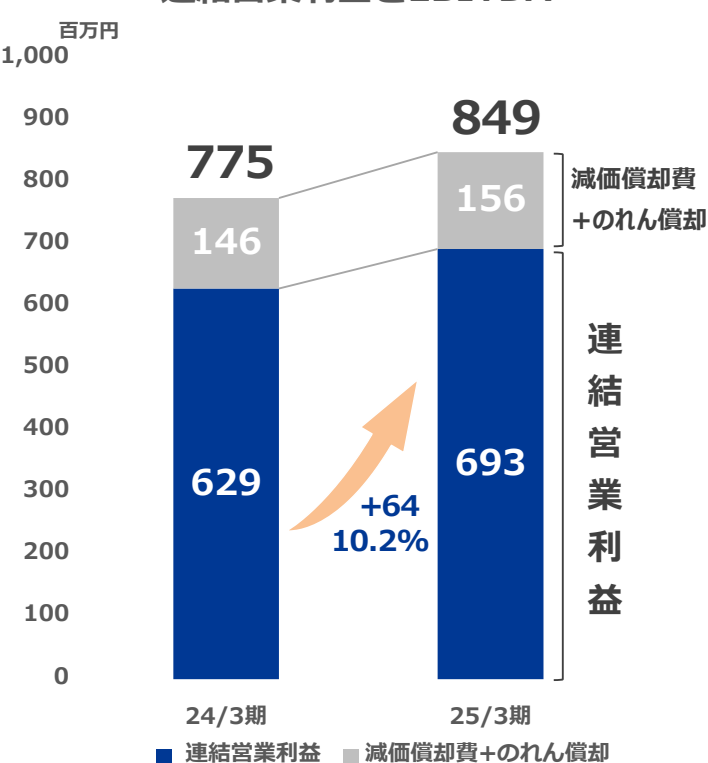
23/3期-25/3期 連結・セグメント別 売上高推移



23/3期-25/3期 セグメント利益推移

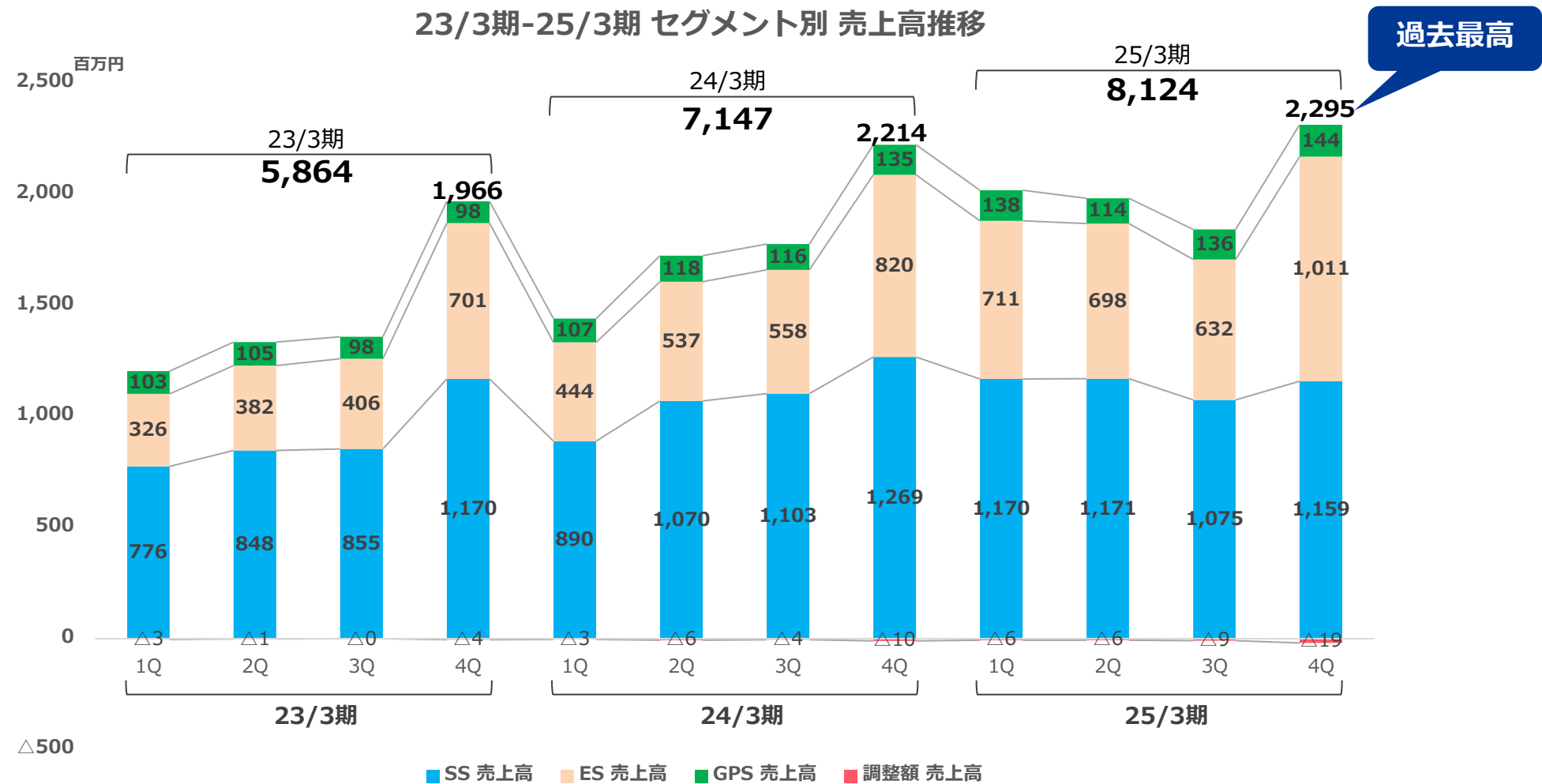


連結営業利益とEBITDA



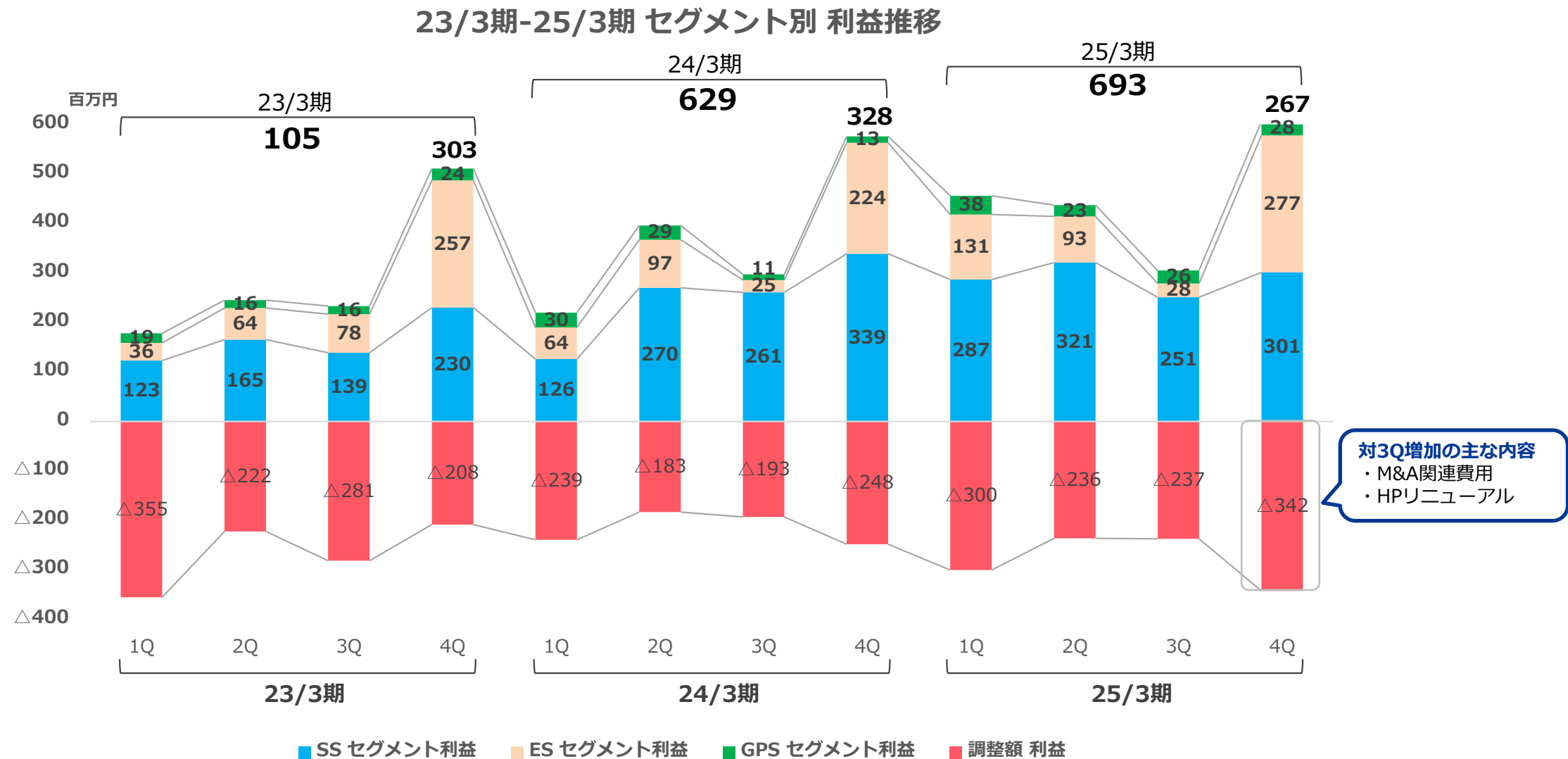
2025年3月期 決算サマリー -セグメント別売上高推移 (四半期別)-

- 過去最高の四半期売上高を更新
- 特にESセグメント(FlexSim・Mastercam)の売上高が第4四半期に増加



2025年3月期 決算サマリー -セグメント別利益推移 (四半期別)-

SS・ES・GPS全セグメントにて過去最高の四半期セグメント利益を更新



セグメント別四半期データ

(百万円)		2023年3月期					2024年3月期					2025年3月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
連結	売上高	1,203	1,334	1,360	1,966	5,864	1,439	1,720	1,774	2,214	7,147	2,014	1,978	1,835	2,295	8,124
	営業損益	△175	24	△47	303	105	△17	214	105	328	629	157	200	67	267	693
	利益率	△14.6%	1.9%	△3.5%	15.5%	1.8%	△1.2%	12.4%	5.9%	14.8%	8.8%	7.8%	10.1%	3.7%	11.7%	8.5%
SS	売上高	776	848	855	1,170	3,650	890	1,070	1,103	1,269	4,334	1,170	1,171	1,075	1,159	4,576
	利益	123	165	139	230	659	126	270	261	339	998	287	321	251	301	1,162
	利益率	15.9%	19.6%	16.3%	19.7%	18.1%	14.3%	25.2%	23.7%	26.7%	23.0%	24.6%	27.4%	23.4%	26.0%	25.4%
ES	売上高	326	382	406	701	1,816	444	537	558	820	2,360	711	698	632	1,011	3,054
	利益	36	64	78	257	437	64	97	25	224	411	131	93	28	277	531
	利益率	11.2%	16.9%	19.4%	36.7%	24.1%	14.4%	18.2%	4.6%	27.4%	17.4%	18.5%	13.3%	4.6%	27.4%	17.4%
GPS	売上高	103	105	98	98	405	107	118	116	135	478	138	114	136	144	534
	利益	19	16	16	24	76	30	29	11	13	85	38	23	26	28	117
	利益率	19.0%	15.8%	16.7%	24.6%	18.9%	28.6%	25.1%	10.0%	9.9%	17.9%	28.0%	20.1%	19.5%	19.9%	22.0%
調整額	売上高	△3	△1	△0	△4	△9	△3	△6	△4	△10	△24	△6	△6	△9	△19	△40
	利益	△355	△222	△281	△208	△1,068	△239	△183	△193	△248	△866	△300	△236	△237	△342	△1,117

※セグメント変更(ERPをSS事業からES事業に変更)により、組換え後の数値で表記しています。
※当社グループは、顧客の需要動向により期末に売上が集中する傾向があります。

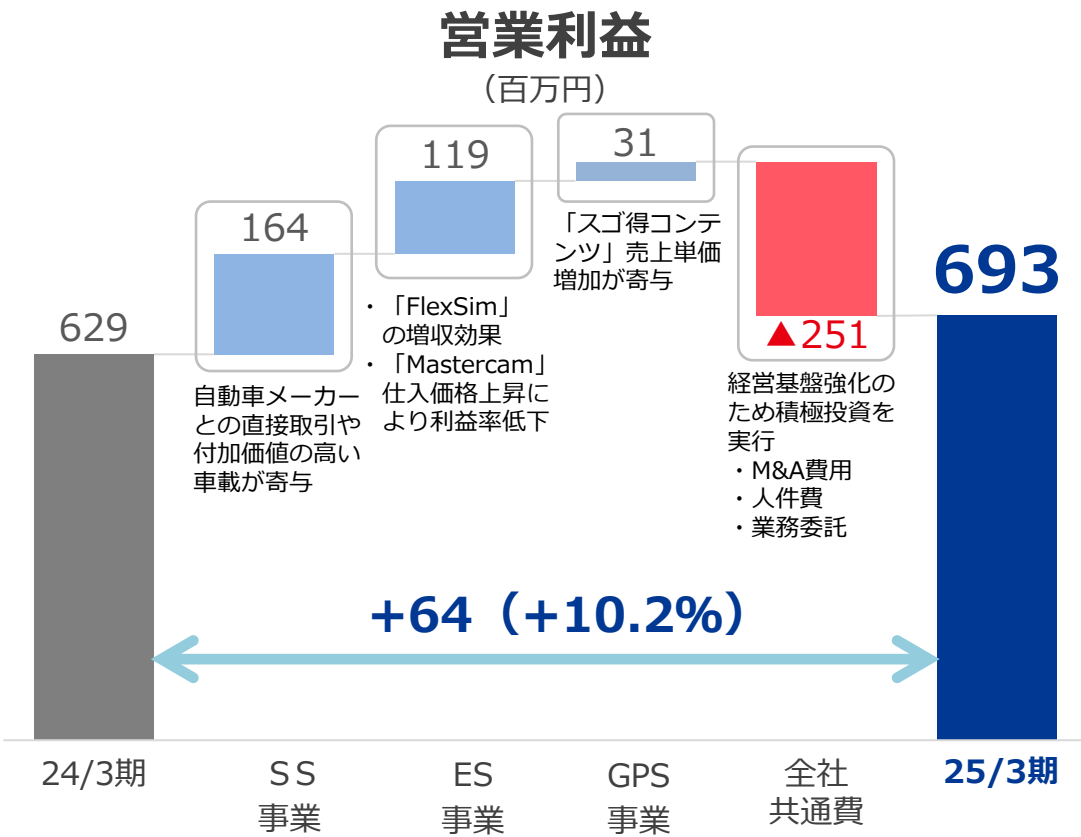
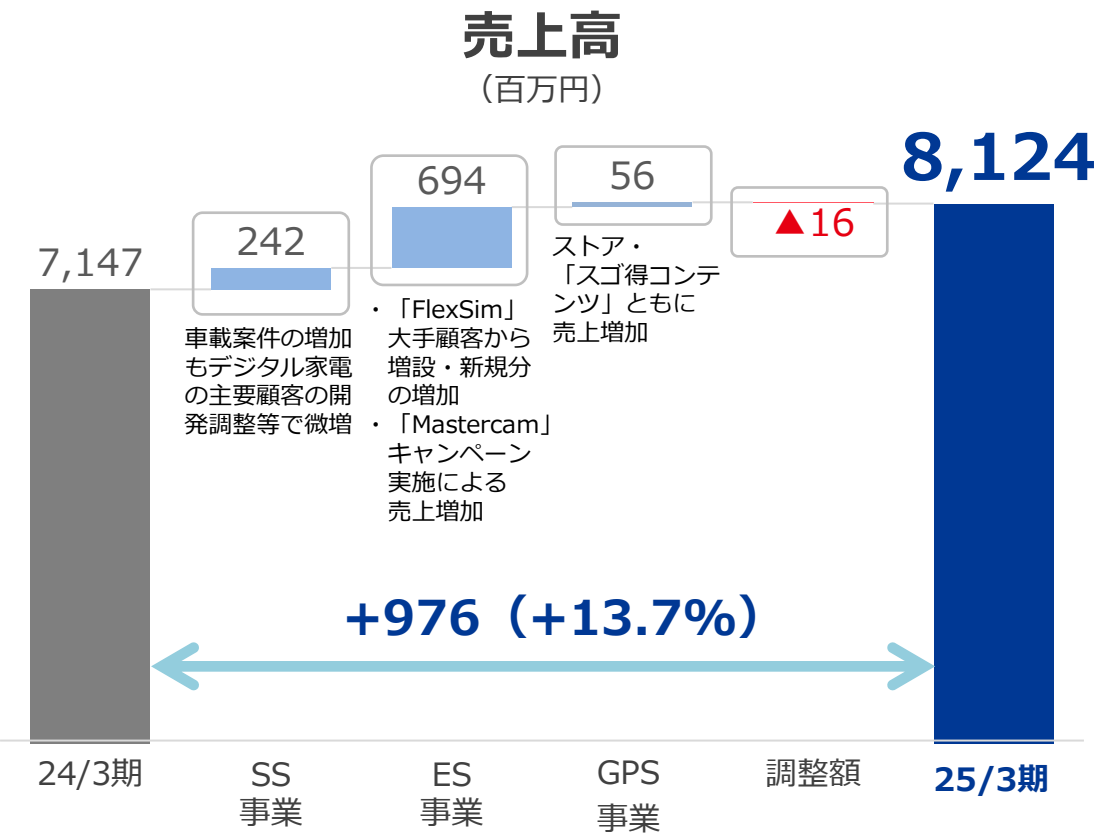
2025年3月期 決算概要

2025年3月期 決算概要

(百万円)	2024年3月期 実績	構成比	2025年3月期 実績	構成比	前期比 増減	(%)
売上高	7,147	100.0%	8,124	100.0%	+976	+ 13.7%
売上総利益	2,908	40.7%	3,271	40.3%	+362	+ 12.5%
営業利益	629	8.8%	693	8.5%	+64	+10.2%
経常利益	635	8.9%	683	8.4%	+48	+7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	414	5.8%	421	5.2%	+6	+1.5%

売上高・営業利益の増減要因（前期比較）

- ・ 連結および全セグメントにおいて過去最高の売上高・セグメント利益を更新
- ・ 経営基盤強化のため積極投資を実行

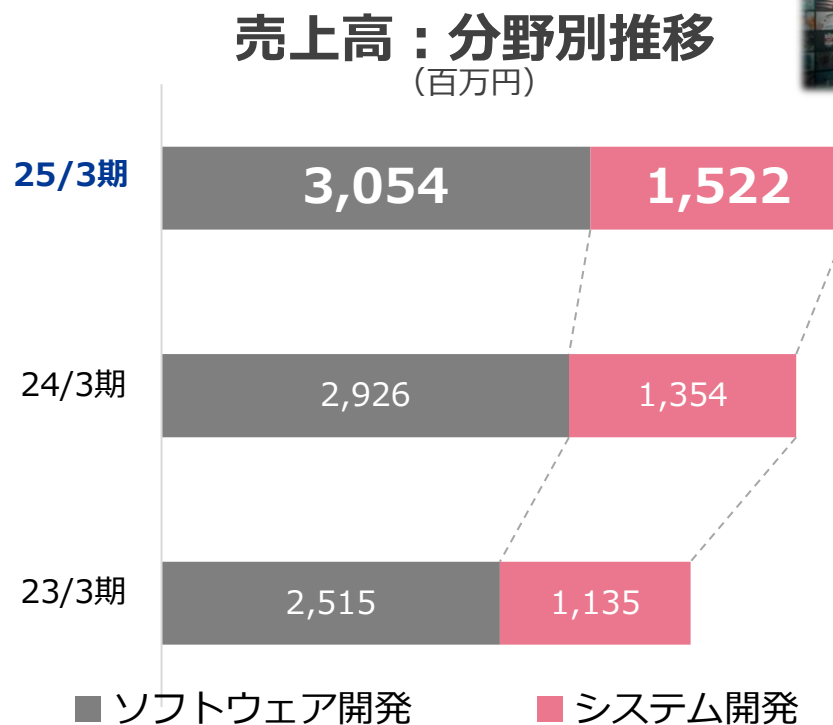
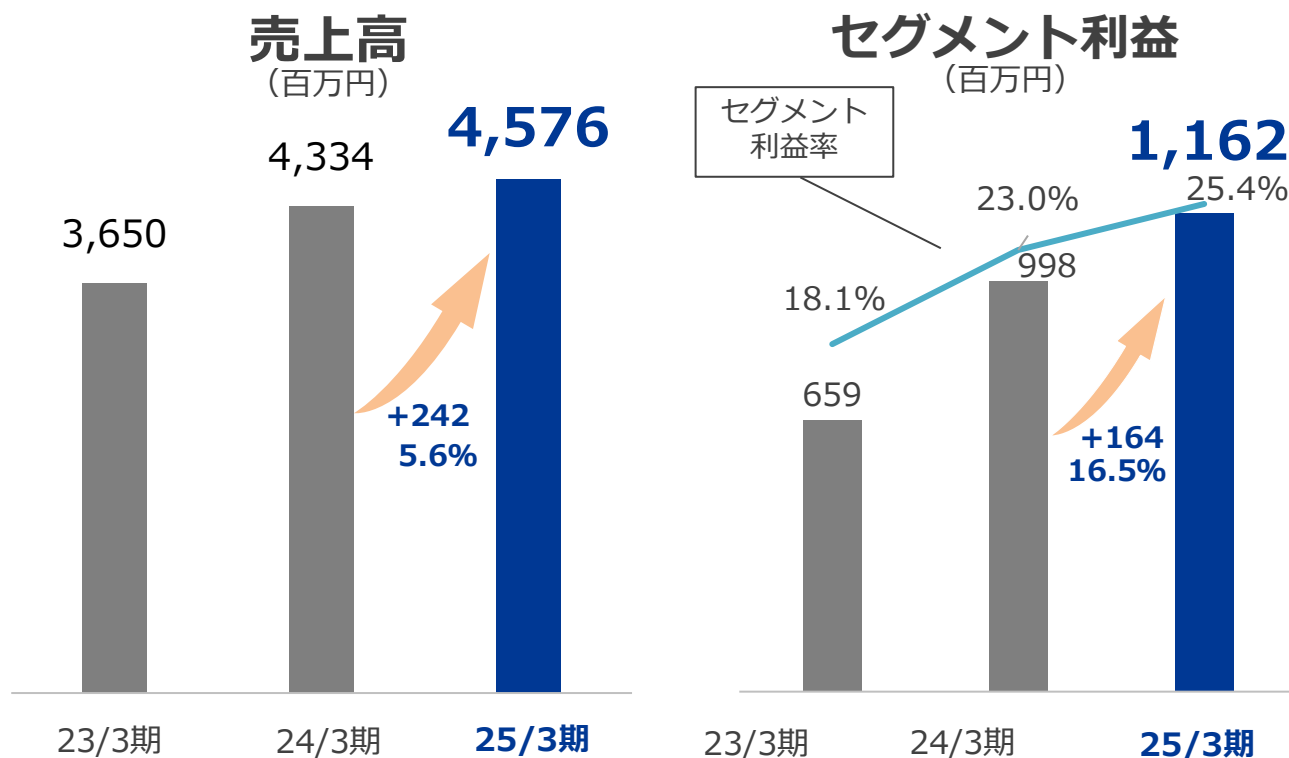


SS (システムソリューション) 事業

売上高 前期比5.6%増 セグメント利益 前期比16.5%増

ソフトウェア開発 :Tier1部品メーカーに加え自動車メーカーとの直接取引増加、統合ECU等の高付加価値案件に注力。
デジタル家電の主要顧客の開発調整があり微増。

システム開発 :主要顧客の好調な生産状況を受け大幅増加

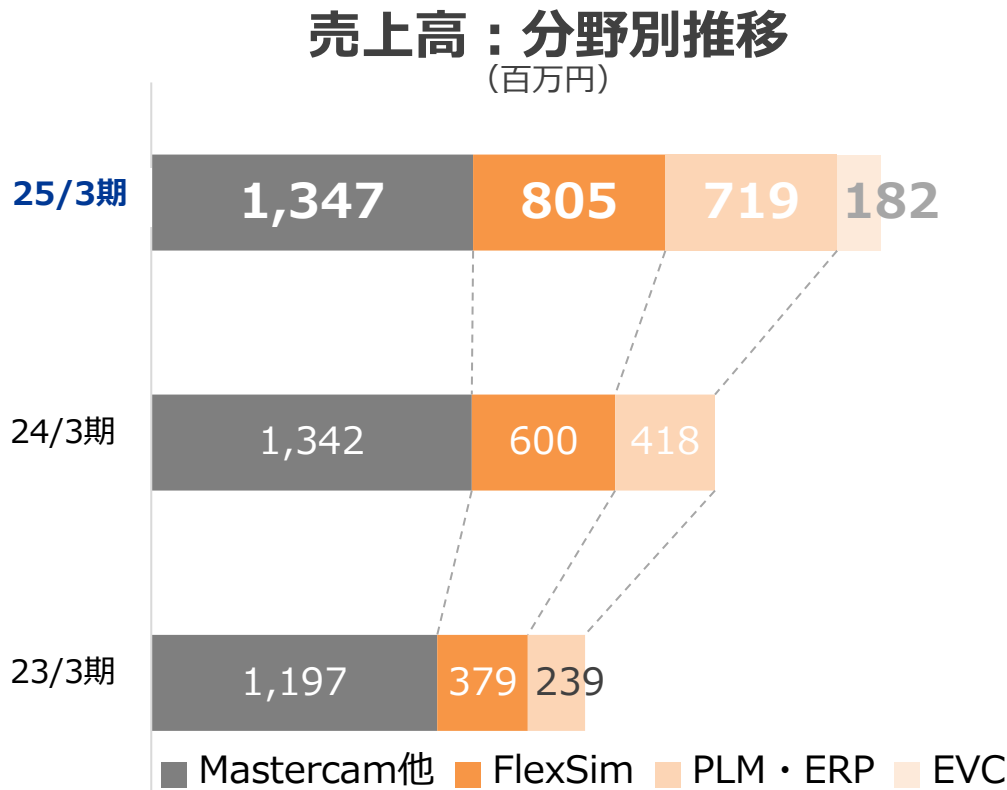
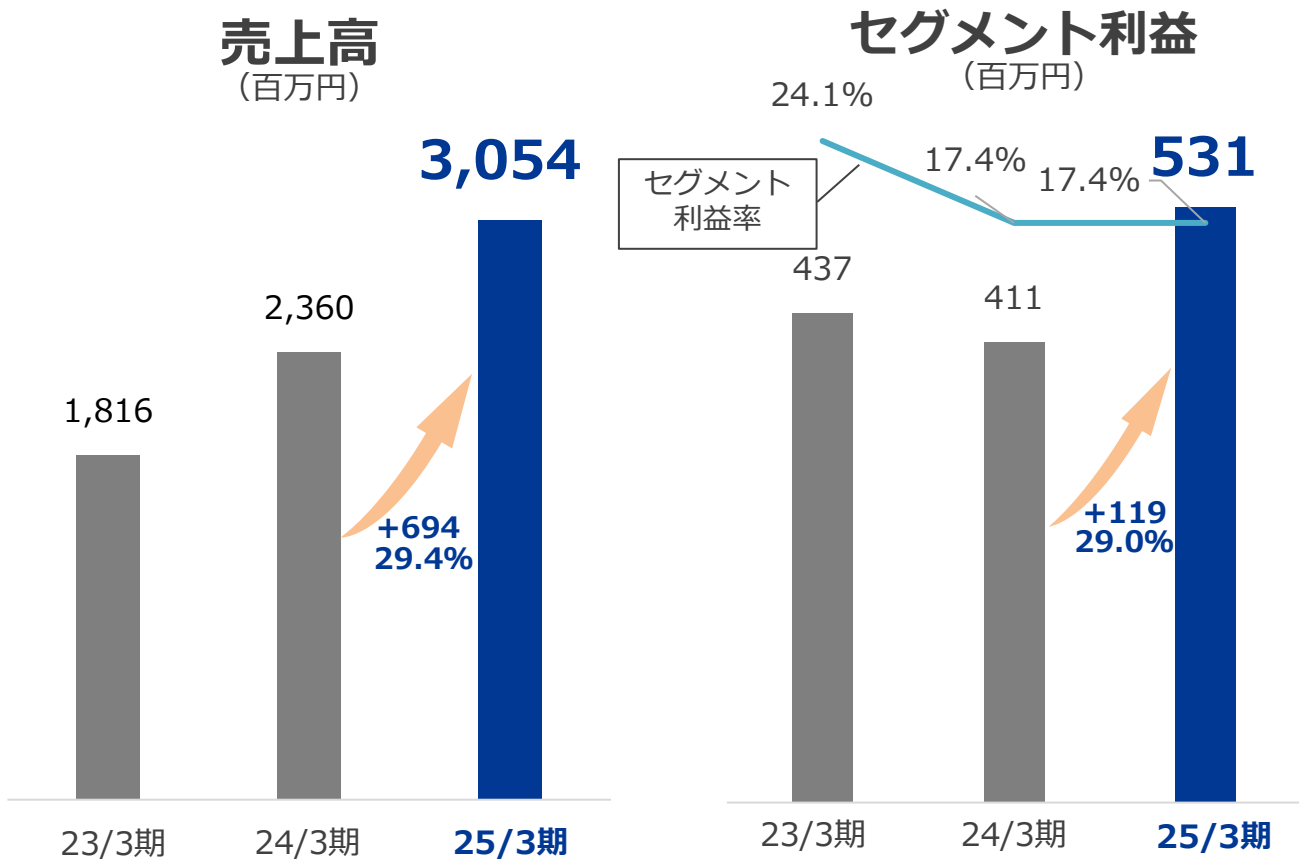


※セグメント変更(ERPをSS事業からES事業に変更)により、
組換え後の数値で表記しています。

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -1-

売上高 前期比29.4%増 セグメント利益 前期比29.0%増
FlexSim・PLMの売上が前期比大幅増加

※事業の詳細状況は次ページをご参照下さい。



※セグメント変更(ERPをSS事業からES事業に変更)により、
組換え後の数値で表記しています。

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -2-

売上高 前期比29.4%増 セグメント利益 前期比29.0%増
FlexSim・PLMの売上が前期比大幅増加

FlexSim : 前期から継続して自動車、電機、電子部品などの大手顧客から増設・新規分を受注し、
 売上高が前期比大幅増収。

Mastercam : 3Q・4Qにおいて「Mastercam国内販売35周年・ゼネテック株式上場5周年大謝恩キャンペーン」を
 実施。3Qで減少した売上高を4Qで回復し前期同等の売上高を確保。

PLM・ERP : 重点的に進めてきた技術者の育成と技術者シフト(※)、子会社フラッシュシステムズの連結効果、
 大手SIerとの連携強化による新規案件増加などにより売上高が前期比大幅増加。
※技術者シフト：他の開発案件からの技術者の異動

EVC : Engineering Value Chain(製造プロセスにおける設計部門を中心とした一連のシステム開発)
 EVC関連開発を2026年3月期 第1四半期からSS事業(ソフトウェア開発)にセグメント変更予定。
情報セキュリティ関連開発からスタートしたEVC案件が売上拡大。

GPS事業

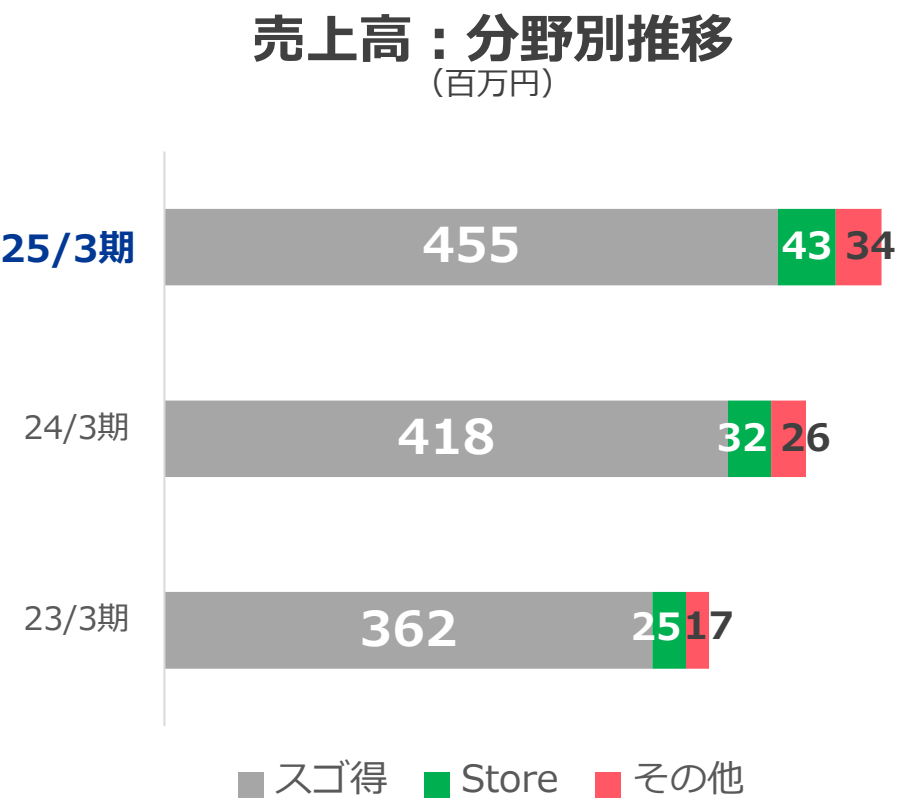
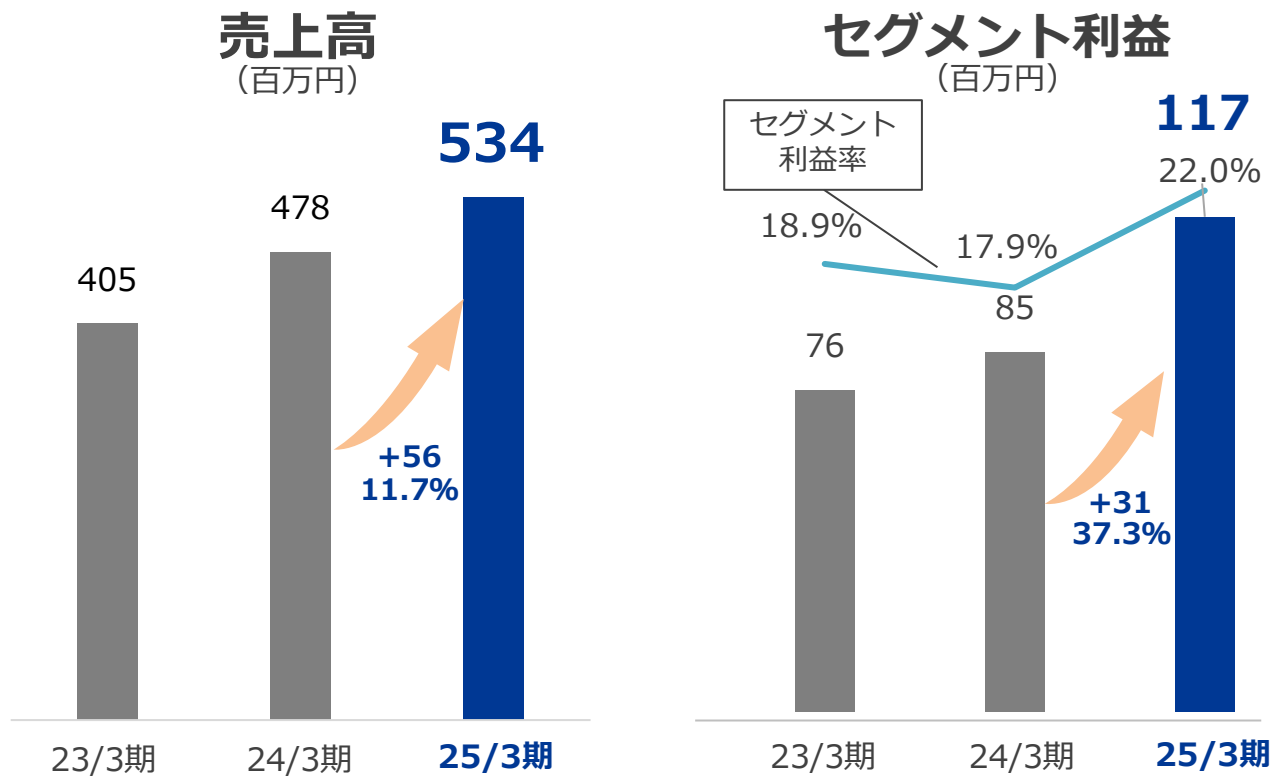
売上高 前期比11.7%増 セグメント利益 前期比37.3%増

防災サポートアプリ「ココダヨ」：

サービス全体の累計ダウンロード数167万件突破。

ストア経由の売上増加、NTTドコモ「スゴ得コンテンツ」売上単価増加で売上・利益が増加。

災害時位置情報受信アプリ



連結貸借対照表 前期末比較

(百万円)		2024年3月期 期末	2025年3月期 期末	増減	増減の 主な理由
資産の部	流動資産	3,245	4,620	+1,374	現金及び預金+817 売掛金+660 契約資産△168
	固定資産	1,275	2,529	+1,253	有形固定資産+573 のれん+376
合計		4,520	7,149	+2,628	
負債の部	流動負債	1,759	3,333	+1,574	買掛金+168 短期借入金および1年内返済予定 長期借入金+1,020 未払金+373
	固定負債	547	1,411	+864	長期借入金+592 退職給付金+243
合計		2,306	4,745	+2,439	
純資産の部	資本金	370	379	+9	
	資本剰余金	503	517	+14	
	利益剰余金	1,344	1,508	+164	利益剰余金+164
合計		2,214	2,403	+188	
負債・純資産合計		4,520	7,149	+2,628	

連結キャッシュフローの状況

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減	増減の 主な理由
営業活動によるCF (A)	602	451	△151	税金等調整前当期純利益+662 減価償却費+58 のれん償却費+97 賞与引当金△135 法人税等支払額△337
投資活動によるCF (B)	△55	△388	△333	有形固定資産取得△66 無形固定資産取得△152 子会社株式取得による支出△183 保険積立金払戻+17 子会社株式取得による収入+48
フリーキャッシュフロー (A+B)	547	63	△484	
財務活動によるCF (C)	△410	655	+1,065	短期借入金+800 長期借入金+200 配当金支払額△256
現金及び現金同等物の増減 (A+B+C)	137	718	+582	
現金及び現金同等物の期末残高	1,168	1,886	+718	

株主還元

■ 当初予定のとおり年間配当18.0円（中間8.0円、期末10.0円）

配当方針： 中間配当および期末配当の年2回、2026年3月期までを目安として、
連結配当性向50%程度を目途とする。

配 当			
	中間配当	期末配当	合計
2024年 3 月期（実績）	10.00円	14.50円 (43.50円)※	— (53.50円)※
2025年3月期（予定）	8.00円 (24.00円)※	10.00円 (30.00円)※	18.00円 (54.00円)※

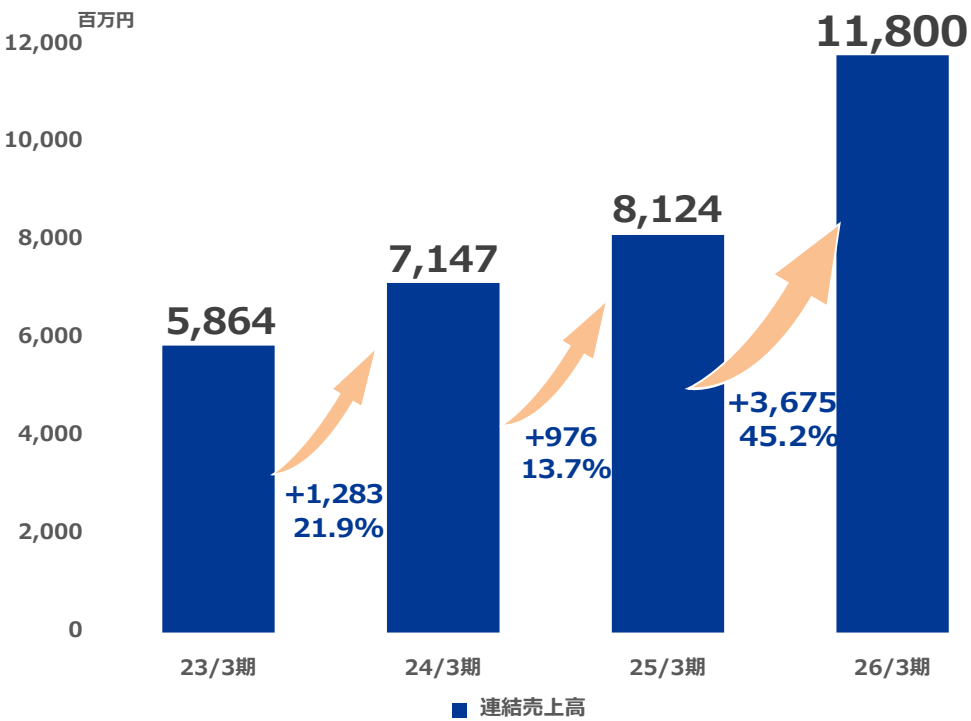
※ 2024年1月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。
2024年3月期の1株当たり期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当合計は「-」と記載しています。
株式分割を考慮しない場合の2024年3月期の期末配当金は43円50銭、年間配当金は53円50銭となります。
また、株式分割を考慮しない場合の2025年3月期の年間配当金は()で示しており、54円00銭となります。

2026年3月期 業績予想および株主還元

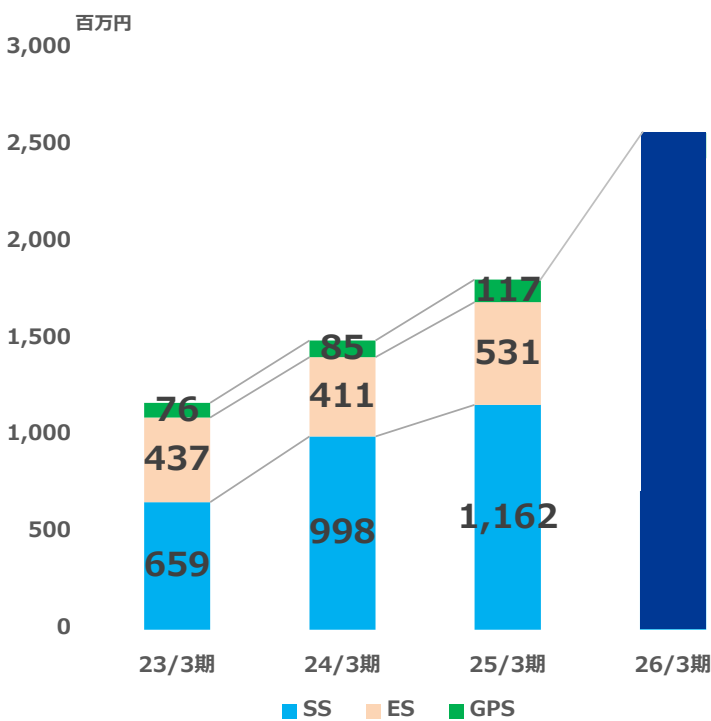
2026年3月期 業績予想 -通期-

既存事業のオーガニックグロースおよびM&Aグロースにより
過去最高の売上高118億円、営業利益8億円の見通し

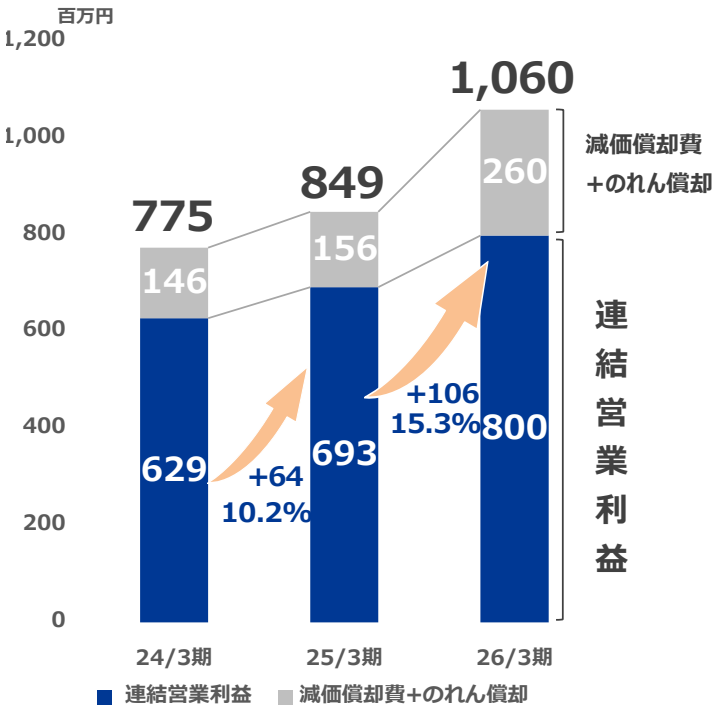
23/3期-26/3期 連結 売上高推移



23/3期-26/3期 セグメント利益推移



連結営業利益とEBITDA



2026年3月期 業績予想 -上期・下期-

上期はM&A関連コスト先行、下期にM&Aシナジー効果発現による利益率改善

金額単位：百万円

	2025年3月期			2026年3月期								
	上期	下期	通期	上期予想	前期比		下期予想	前期比		通期予想	前期比	
売上高	3,993	4,131	8,124	5,500	1,506	37.7%	6,300	2,168	52.5%	11,800	3,675	45.2%
営業利益	358	335	693	100	△258	△72.1%	700	364	108.8%	800	106	15.3%
営業利益率	9.0%	8.1%	8.5%	1.8%	△7.1p	-	11.1%	3.0p	-	6.8%	△1.8p	-
経常利益	354	329	683	86	△267	△75.5%	688	358	109.0%	775	91	13.4%
経常利益率	8.9%	8.0%	8.4%	1.6%	△7.3p	-	10.9%	3.0p	-	6.6%	△1.8p	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	235	421	50	△135	△73.0%	400	164	69.7%	450	28	6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益率	4.6%	5.7%	5.2%	0.9%	△3.7p	-	6.3%	0.7p	-	3.8%	△1.4p	-

営業利益の下期偏重理由

当社グループは、顧客の需要動向により期末に売上が集中する傾向があります。
 加えて、2026年3月期は以下の状況により営業利益が下期偏重となる予想をしています。
 上期予想：モアソンジャパンののれん償却費の増加、M&A後のPMI(統合プロセス)関連費用の増加で前期比大幅減少
 下期予想：M&A後のシナジー効果、ES各種ソリューションの期末売上集中による前期比大幅増加

2026年3月期 業績予想 -セグメント別売上高-

全てのセグメントにおいて前期比増加の見通し

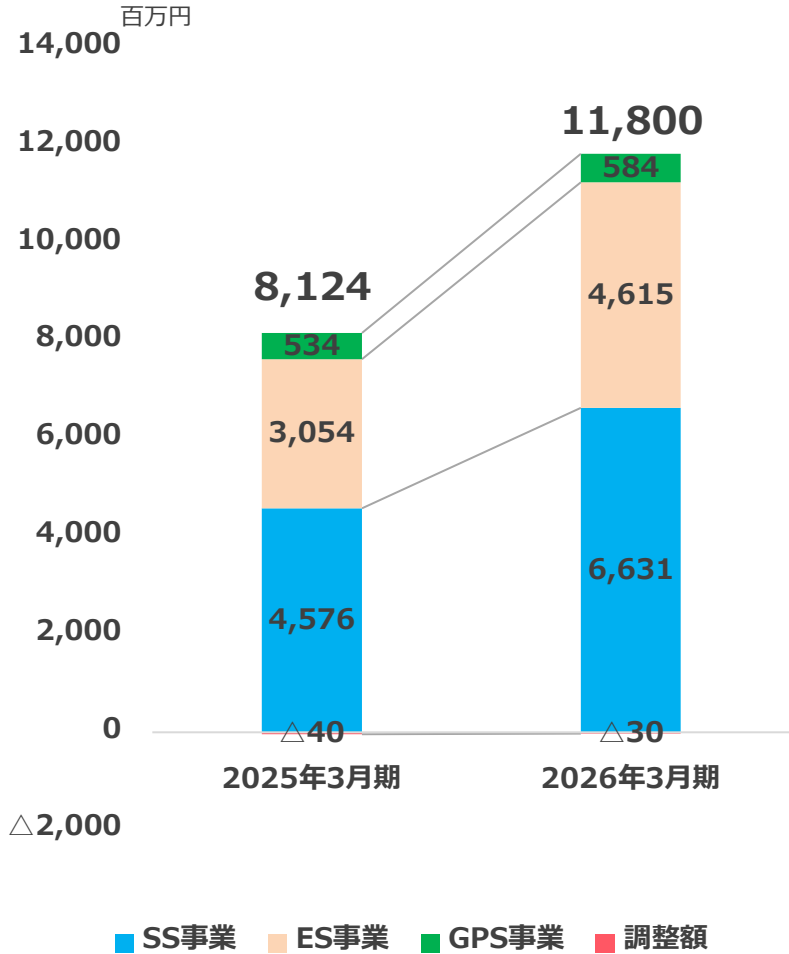
金額単位：百万円

	2025年3月期	2026年3月期		
	通期	通期予想	前期比	
SS事業	4,576	6,631	2,054	44.9%
ES事業	3,054	4,615	1,560	51.1%
GPS事業	534	584	50	9.5%
調整額	△40	△30	△10	△25.0%
セグメント合計	8,124	11,800	3,675	45.2%

売上高の見通し

- ・システムソリューション事業
ソフトウェア開発・システム開発のオーガニックグロースに加え、モアソンジャパンのM&Aグロース
- ・エンジニアリングソリューション事業
「FlexSim」・「Mastercam」・PLMオーガニックグロースに加え、モアソンジャパンのM&Aグロース
- ・GPS事業
『ココダヨ』の増加

セグメント別 売上高予想



2026年3月期 株主還元

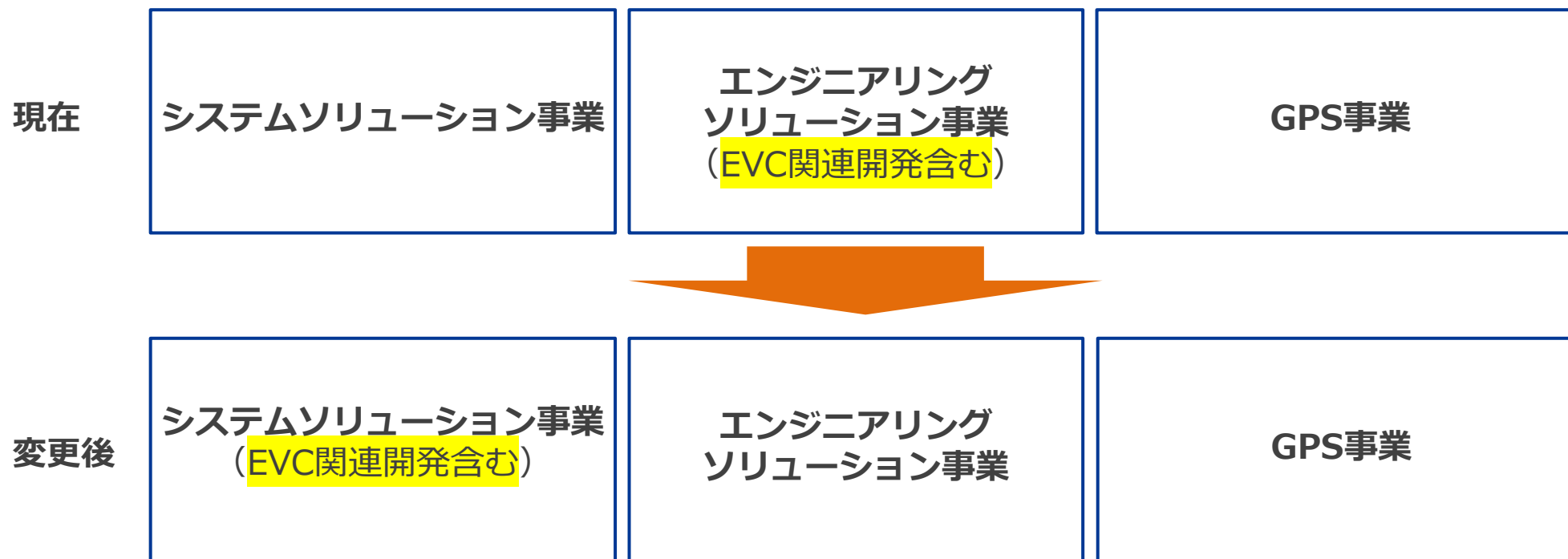
業績拡大に伴い前期比+1.5円の年間配当19.5円を予想

配当方針：中間配当および期末配当の年2回、2026年3月期までを目安として、
連結配当性向50%程度を目途とする。

配 当			
	中間配当	期末配当	合計
2025年 3 月期（予定）	8.00円	10.00円	18.00円
2026年3月期（予想）	8.00円	11.50円	19.50円

報告セグメントの一部変更

2026年3月期 第1四半期から、
ESセグメントのうちEVC(※)関連開発をSSセグメントに変更します。



※EVC(Engineering Value Chain) : 製造プロセスにおける設計部門を中心とした一連のシステム開発

中期経営計画 進捗状況

中期経営計画(2023年度～2025年度)の全体像

経営目標

2026年3月期 売上高118億円、営業利益率20%

全体方針

事業成長戦略

(基本戦略)
高収益事業の
拡充

経営基盤戦略

ソリューションパートナーとしての真価の発揮

事業成長戦略 2
ものづくり領域での
DXソリューション強化

**システム
ソリューション事業**
開発から製造までの
ワンストップ体制

事業成長戦略 1
事業領域のシフト
および拡大

ソフト・ハードの
技術・開発力
AI, IoT, センサーなどの
キーテクノロジー

事業成長戦略 3
プラットフォーム上の
サービス拡充

販売ネットワーク
SI・サポート力
**エンジニアリング
ソリューション事業**

自社特許技術
GPS事業

自社特許技術
(Global Positioning Solution : 位置情報を活用したサービス)

1. 人材
戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化

2. M&A・アライアンス
ビジョン実現に向けた機動的・積極的な実施

中期経営計画(2023年度～2025年度)の進捗状況

経営目標

2026年3月期 売上高118億円、営業利益率20%
L 達成見込み L 未達見込み

- 達成見込み
- 達成に向け取組み中
- 未達見込み

全体方針

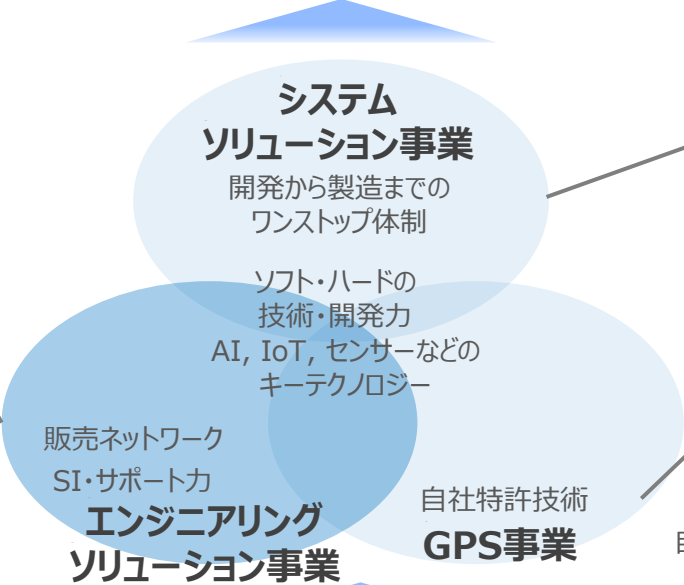
ソリューションパートナーとしての真価の発揮

事業成長戦略

(基本戦略)
高収益事業の
拡充

事業成長戦略 2
ものづくり領域での
DXソリューション強化

高収益を想定した
PLM案件・ALM領域
での技術者育成・
技術者シフトの遅れで
受注が当初計画に及ばず



事業成長戦略 1
事業領域のシフト
および拡大

高付加価値化
自動車分野拡大

事業成長戦略 3
プラットフォーム上の
サービス拡充

サービス拡充
海外市場展開準備中

経営基盤戦略

1. 人材
戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化

PLM・ALM技術者の育成遅延
新卒採用：2024年31名、2025年44名入社
中途採用：経験豊富な人材採用

2. M&A・アライアンス
ビジョン実現に向けた機動的・積極的な実施

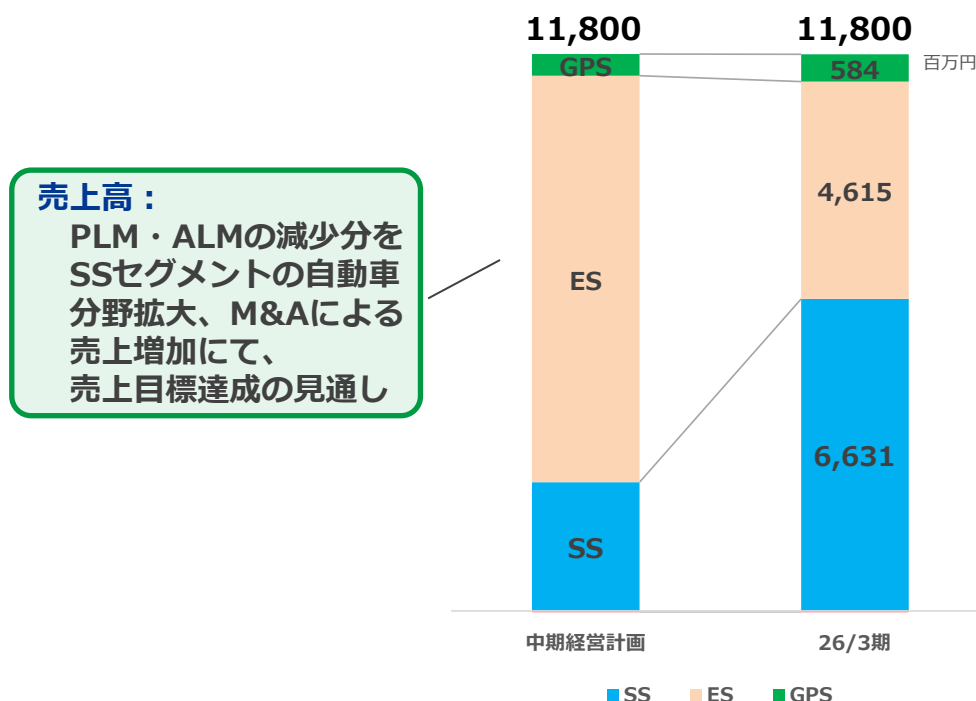
M&A：2件の実現、事業強化
アライアンス：総合物流企業と「FlexSim」協業

中期経営計画 経営目標と次期中計について

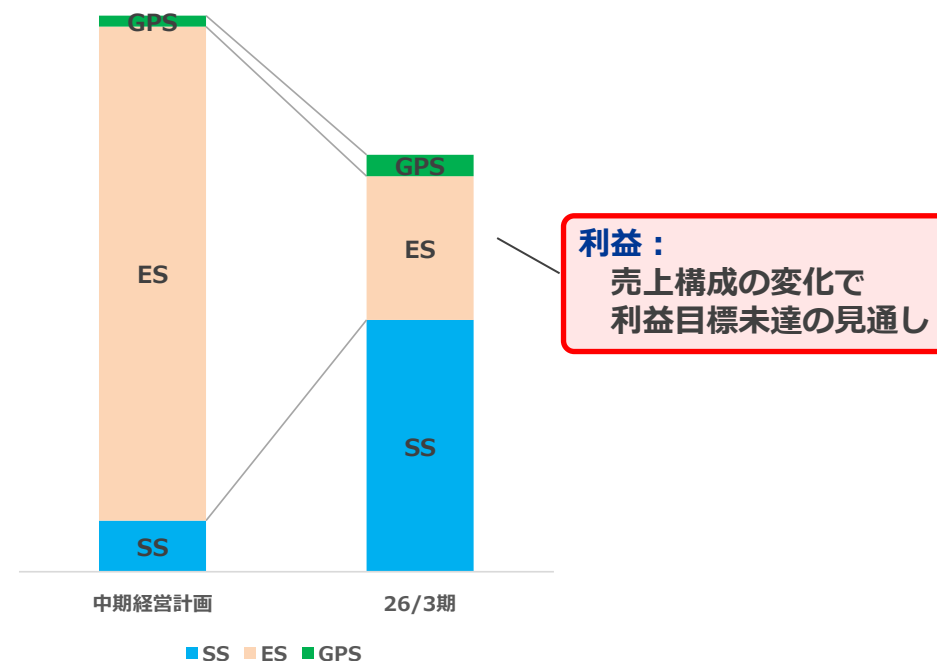
中期経営計画 経営目標との差異

- ①SSセグメントでの高付加価値化、自動車分野拡大、M&Aによる売上・利益の増加
- ②中期経営計画策定時に高収益を想定していたPLM案件・ALM領域での技術者育成・技術者シフトの遅れ、PLM案件・ALM領域(ESセグメント)の受注・立上げ遅れ
- ③売上構成の変化 (PLM案件・ALM領域(ESセグメント)の減少)

セグメント別 売上高構成 想定との差異イメージ



セグメント別 利益構成 想定との差異イメージ



次期中期経営計画：2026年5月に公表予定

事業成長戦略（システムソリューション事業）

取組方針：事業領域のシフトおよび拡大

成長戦略

上流&製造・販売型へのシフトによる高付加価値化

○システム開発の上流工程および製造・販売型に重点をシフトすることで、付加価値向上を推進

自動車分野でのシステム開発事業の横展開による拡大

○モビリティ系企業の注力領域で培った自動車分野システム開発技術を他企業他領域(ADAS、統合ECU等)へ横展開することで拡大を推進

進捗状況

- ・デジタル家電・産業機器向け開発において、新規案件・高い技術を必要とする案件へシフト
- ・案件の請負化
- ・技術力の高い協力会社(BP)とのコアパートナー化の実施

- ・従来からのTier1自動車部品メーカーの開発案件拡大
- ・自動車メーカーとの直接取引の受注拡大

今後の見通し・対応

- ・既存案件の拡大
- ・モアソンジャパンが持つ東海エリアの大手製造業向け組込系ソフトウェア開発と当社グループの既存開発のシナジー効果を発揮

- ・既存案件の拡大
- ・SDV(ソフトウェア・デファインド・ビークル)案件の受注獲得へ注力
- ・新たな半導体製造装置メーカーへの横展開、医療機器メーカーなどの高付加価値案件の獲得

事業成長戦略（エンジニアリングソリューション事業）-1-

取組方針：ものづくり領域でのDXソリューション強化

成長戦略

「FlexSim」による生産性向上の推進

- 「FlexSim」導入による製造現場、物流倉庫の全体最適化を推進
- 物流向け用途開発で2024年問題解決へ

PLM事業の体制強化

- ニーズ旺盛・高付加価値なPLMについて、当社グループTOPWELLと協業推進

進捗状況

- ・「FlexSim」ソフトウェア販売とともにシミュレーションモデルの作成をセットで提供
- ・2年連続年間販売数量「世界1位」

- ・2024年4月にフラッシュシステムズを完全子会社化で体制強化
- ・大手SIerとの連携強化
- ・案件状況に応じて技術者をシフト

中計策定時に高収益を想定したPLM案件・ALM領域での技術者育成・技術者シフトの遅れで、受注が当初計画に及ばず

今後の見通し・対処

- ・「ものづくり領域でのDXソリューションの強化」の中心ソリューションとして拡販を引き続き継続
- ・モアソンジャパンが持つ東海エリアの顧客への拡販

- ・PLM案件の受注拡大
大手SIerとの連携強化継続
案件状況に応じた技術者シフト継続
- ・ALM領域の展開立上げ
ALMソフトウェア「Codebeamer」を中心とした体制構築・受注拡大を目指す
- ・PLM・ALM関連M&A案件を継続探索

事業成長戦略（エンジニアリングソリューション事業）-2-

取組方針：ものづくり領域でのDXソリューション強化

成長戦略

ラインナップの拡充・高付加価値化

- 自社技術を用いた新規ソリューション開発、既存ソリューションへの自社技術のかけ合わせにより、より多様な顧客ニーズに対応

進捗状況

- ・「Visual Components Robotics OLP」(VCOLP)
ロボットのティーチング時間を90%短縮する次世代のオフラインティーチングソフトの立上げ

今後の見通し・対応

- ・「VCOLP」と「FlexSim」の連携による試作～量産～サプライチェーンまでの各工程の最適化、高付加価値の提供を進める

事業成長戦略（GPS事業）

取組方針：プラットフォーム上のサービス拡充

成長戦略

プラットフォーム上のサービス提供

- 自社プラットフォームを活用し、サービスラインナップを拡充することで収益力を強化
- 法人・自治体向けサービスも拡充
- みまもりサービス等の展開で、社会的課題の解決に貢献
- その他ヒト・モノの位置情報を活用した製造物流向けサービスを展開

海外市場への展開

- 国内100万ダウンロードを達成した『ココダヨ』を2024年以降海外へ展開

進捗状況

- ・地域の津波関連情報とハザードマップ情報も警報と連動し自動受信
(2025年3月11日サービス追加)
- ・累計ダウンロード数167万件突破
(2025年3月末現在)

- ・アジア、欧州、米州諸国10カ国以上の特許取得済み
- ・海外市場への展開を準備中

今後の見通し・対応

- ・1.防災 2.見守り・健康 3.防犯 の3つのカテゴリをもつ新アプリ開発
- ・日常利用型プラットフォームを目指す
- ・特許取得済みの国への『ココダヨ』サービスの展開を予定

経営基盤戦略（人材）

取組方針：戦略的事業推進の核となる人材の拡充・高度化

成長戦略

高付加価値な事業への人材シフト

- PLM・ERPなど付加価値の高い事業への人材シフト

領域拡大・付加価値向上に向けた人事制度の見直し

- ジョブ型×成果型の仕組みに転換し、生み出す付加価値に見合った処遇を可能とすることで、従業員のモチベーションアップを図る
- 事業領域を拡大し、戦略を推進していくうえで重要となる専門人材の拡充を目指す

規模拡大に向けた採用強化

- 新卒・中途の採用人数の拡大を予定

進捗状況

- ・PLMなどの案件状況に応じて人材シフトを適宜実施

- ・目標設定と評価のサイクルを半期ごとに見直し、付加価値に見合った処遇を素早く反映
- ・全社教育体系の拡充を含め見直し検討中

- ・新卒採用：2024年31名、2025年44名入社
- ・中途採用：経験豊富な人材採用

今後の見通し・対処

- ・引き続き案件状況に応じて人材シフトを適宜実施

- ・全社教育体系の拡充を実施し、専門人材の拡充を目指す

- ・新卒者の継続採用
- ・エンジニアを中心としつつ、管理職クラス・本社部門の積極採用を実施

経営基盤戦略 (M&A・アライアンス)

取組方針：ビジョン実現に向けた機動的・積極的な実施

成長戦略

M&A

- ものづくりをワンストップで支援する体制構築に向け、3カ年においてもM&Aを機動的・積極的に実施

アライアンス

- 社会的課題の解決に資するアライアンスについても機動的・積極的に実施

進捗状況

- ・ PLMの体制強化
2024年4月に株式会社フラッシュシステムズを完全子会社化
- ・ SS事業およびES事業の規模拡大
2025年3月に株式会社モアソングャパンを完全子会社化

- ・ 総合物流企業と協業
2025年3月にロジスティード株式会社と「FlexSim」を活用した倉庫運営の要件定義・現状再現・改善施策の立案を一気通貫で提供開始

今後の見通し・対処

- ・ グループ社員数3,000名体制を長期的な目標とし、その一里塚として早期に1,000名体制の構築を目指す

- ・ 製造業の生産性向上に資するアライアンスに限らず、製造業以外のアライアンスを積極的に推進

モアソンジャパンとのシナジー効果



株式会社ゼネテック

【拠点】 東京、大阪、名古屋、神奈川、広島、福岡

顧客基盤

開発リソース

ソリューション



株式会社モアソンジャパン

【拠点】 静岡(浜松・静岡)、名古屋、東京、大阪

顧客基盤

開発リソース

ソリューション



シナジー創出

両社の顧客基盤・開発リソース・ソリューションを活用

- ・東海エリアでの事業拡大
- ・東京・名古屋・大阪の各拠点での連携強化
- ・ソフトウェア開発およびソリューション提供を拡大



【参考】モアソングジャパン事業内容および開発実績

開発内容

開発実績

組み込みソフトウェア開発	- ファームウェア、ミドルウェア開発 - ドライバ開発（デバイス・通信など） - DSPマイクロプログラム開発	 - デジタル楽器、音響機器などのファームウェア - カーナビゲーション組み込み開発
CAD/CAMソリューション	- CAD/CAM/CAE関連製品の販売 - PDM関連製品の個別開発	- 計測プログラミング-シミュレーション - MSM Report 計測データ帳票作成 
ビジネスアプリケーション開発	- ビジネスアプリケーションの開発全般 - IT基盤構築の設計、構築、評価 - 技術者のアウトソーシングサービス	 - 生産管理システム - 品質管理システム - 物流管理システム
医療・ヘルスケア向けソフトウェア開発	医療、ヘルスケア系ソフトウェアの共同研究開発	- 透析治療管理アプリ“DialysisDiary” - 医療施設用待ち順番表示システム 
エンジニアリング系アプリケーション開発	PC、スマート端末、WindowsからiOS/Android、Linux、RTOSなど、様々なOS上で動作するアプリケーション開発	 - スマートデバイス用アプリ - 簡易3DCAD支援システム
放送向けソフトウェア開発	ラジオ放送業務専用のシステム開発	- スタジオ再生／収録システム CLASS-PAD - BWF-J対応マルチトラック波形編集アプリケーション PREBiEW 

トピックス

3Dシミュレーションソフト「FlexSim」 販売代理店ベストアワードを受賞、2年連続年間販売数量 世界1位

概要

「FlexSim」開発元の米国FlexSim Software Products社より、2024年第4四半期「販売代理店ベストアワード」を受賞。

本アワードは、四半期ごとにライセンス販売数量が世界各国の中で最多となった代理店に贈られるもので、当社は2023年に続き2024年も年間販売数量世界第1位を獲得しました。

当社は今後も「FlexSim」のさらなる普及を通じて、お客さまの課題解決に向けたより付加価値の高いソリューションやサービスの提供を推進してまいります。

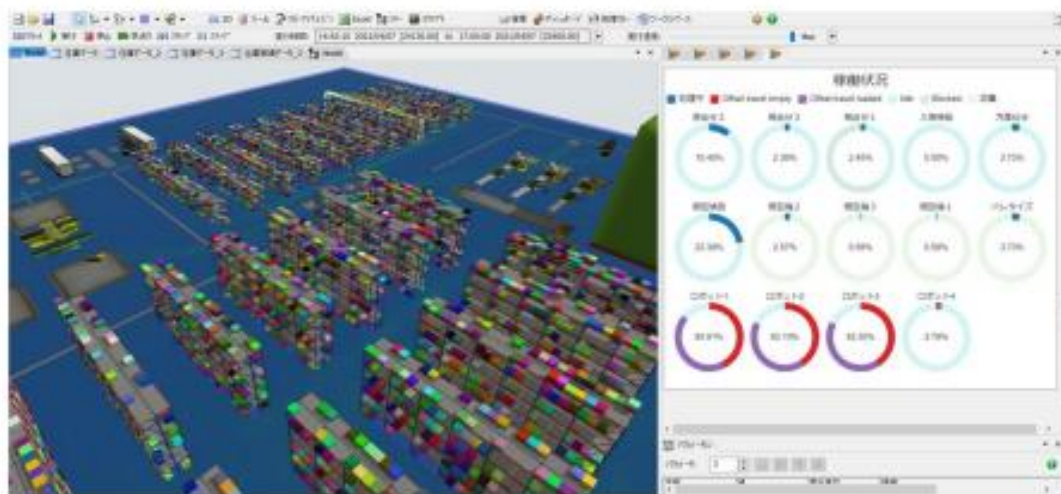


総合物流企業「ロジスティード」との協業による物流DXの実現支援

「FlexSim」を活用し倉庫運営の要件定義・現状再現・改善施策の立案を一気通貫で提供

概要

総合物流企業のロジスティード株式会社と協業し、要件定義から現状再現、改善施策の立案までを一気通貫で行うエンジニアリングソリューションの提供を開始しました。



「FlexSim」の3Dシミュレーション画面

協業の背景 - 物流倉庫を取り巻く環境とDX化の課題

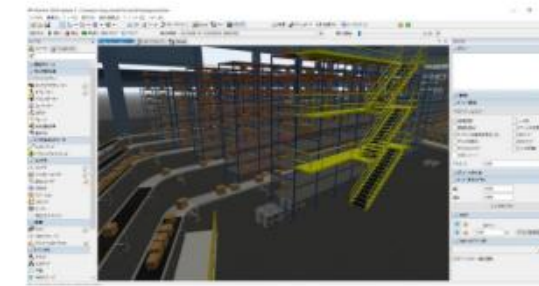
2024年4月以降、労務管理の厳格化を目指して順次施行が開始された「働き方改革関連法」により、日本の物流業界は一層の業務変革を迫られています。依然として以下の課題があります。

- ①労働者や環境に対する負荷の抑制(ドライバーの荷待ち時間削減、トラック積載率の向上)
- ②デジタルツールを活用したタスク差配による需要・リソース変動への対応
- ③ロボットや自動倉庫などを取り入れたオペレーションの構築

この課題に対し、当社は「FlexSim」を用いてお客様の「物流DX」の実現をより強力に支援してまいります。



「FlexSim」の3Dシミュレーション画面



「FlexSim」の3Dシミュレーション画面

災害時位置情報共有アプリ『ココダヨ』に新機能を追加

津波警報通知機能とハザードマップ確認機能を独自開発による直観的でわかりやすいビジュアルにて提供

新機能① 津波警報の表示



新機能② ハザードマップの統合と洪水、土砂災害、津波リスクの表示



News Release (2025年1月1日-2025年3月31日) -1-

日付	分類	タイトル
2025年1月17日	お知らせ	<u>阪神・淡路大震災30年に寄せて</u>
2025年1月31日	お知らせ	<u>ホームページをリニューアルしました</u>
2025年1月31日	お知らせ	<u>Mastercam国内販売35周年・株式上場5周年 大謝恩キャンペーンを実施</u>
2025年2月14日	決算	<u>2025年3月期 第3四半期 決算短信〔日本基準〕（連結）</u>
2025年2月14日	適時開示	<u>2025年3月期 第3四半期 決算説明資料</u>
2025年2月19日	お知らせ	<u>Mastercamサブスクリプションサービス提供開始のお知らせ</u>
2025年2月25日	PR情報	<u>事業譲渡契約の合意解除に関するお知らせ</u>
2025年2月25日	適時開示	<u>株式会社モアソンジャパンの株式取得（子会社化）に関するお知らせ</u>
2025年3月6日	PR情報	<u>ゼネテックの位置情報アプリ開発技術を活用した浜松市の実証実験が「仙台 BOSAI-TECH」で紹介されました</u>
2025年3月11日	PR情報	<u>東日本大震災から14年、災害時位置情報共有アプリ『ココダヨ』に新機能を追加</u>
2025年3月11日	お知らせ	<u>東日本大震災から14年が経ちました</u>
2025年3月19日	PR情報	<u>「第6回 関西物流展」に3Dシミュレーションソフト「FlexSim」を軸としたDXソリューションを出展</u>

※「お知らせ」は当社ホームページに掲載

News Release (2025年1月1日-2025年3月31日) -2-

日付	分類	タイトル
2025年3月24日	有報	<u>臨時報告書</u>
2025年3月24日	適時開示	<u>組織変更および役員人事に関するお知らせ</u>
2025年3月27日	PR情報	能登半島地震の被災地復興に向けた寄付を決定
2025年3月28日	PR情報	総合物流企業「ロジスティード」との協業による物流DXの実現支援

※「お知らせ」は当社ホームページに掲載

当社事業のご紹介

社会的課題の解決への挑戦と実現

当社中期経営計画より抜粋

技術・開発力に裏打ちされたソリューションで、社会的課題の解決に挑戦し、実現します。

実現すること

日本のものづくりの復活・脱炭素の実現

安心・安全な暮らしの実現

生み出す
効果

品質向上

付加価値向上

生産性向上

安全性向上

もたらす
革新

デジタル化社会
を支える
高難度な装置開発

モビリティ変革
を支える
自動車の高性能化

AV/エレクトロニクス機器
の高機能化

製品情報
の一元管理

高性能な製品の
設計・製造

設備全体の
モニタリング

経営情報
の一元管理

作業者の
安全管理

製造・物流現場の
最適化

物流の
リアルタイム追跡

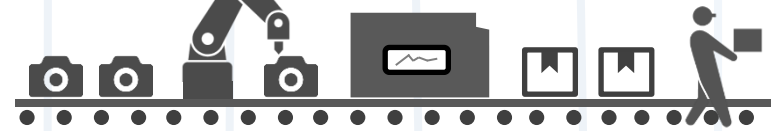
サービス施設の
最適化

災害時位置情報
の自動通知

取組む
DX領域



製品開発



製造／物流



暮らし・個人

当社が持つ
ソリューション

半導体製造装置
開発

自動車関連
開発

AV/エレクトロニクス
開発

PLM



3D
CAD/CAM
Mastercam
VISUAL
COMPONENTS

IoT
GCmonitor
Surve-i

ERP
SAP

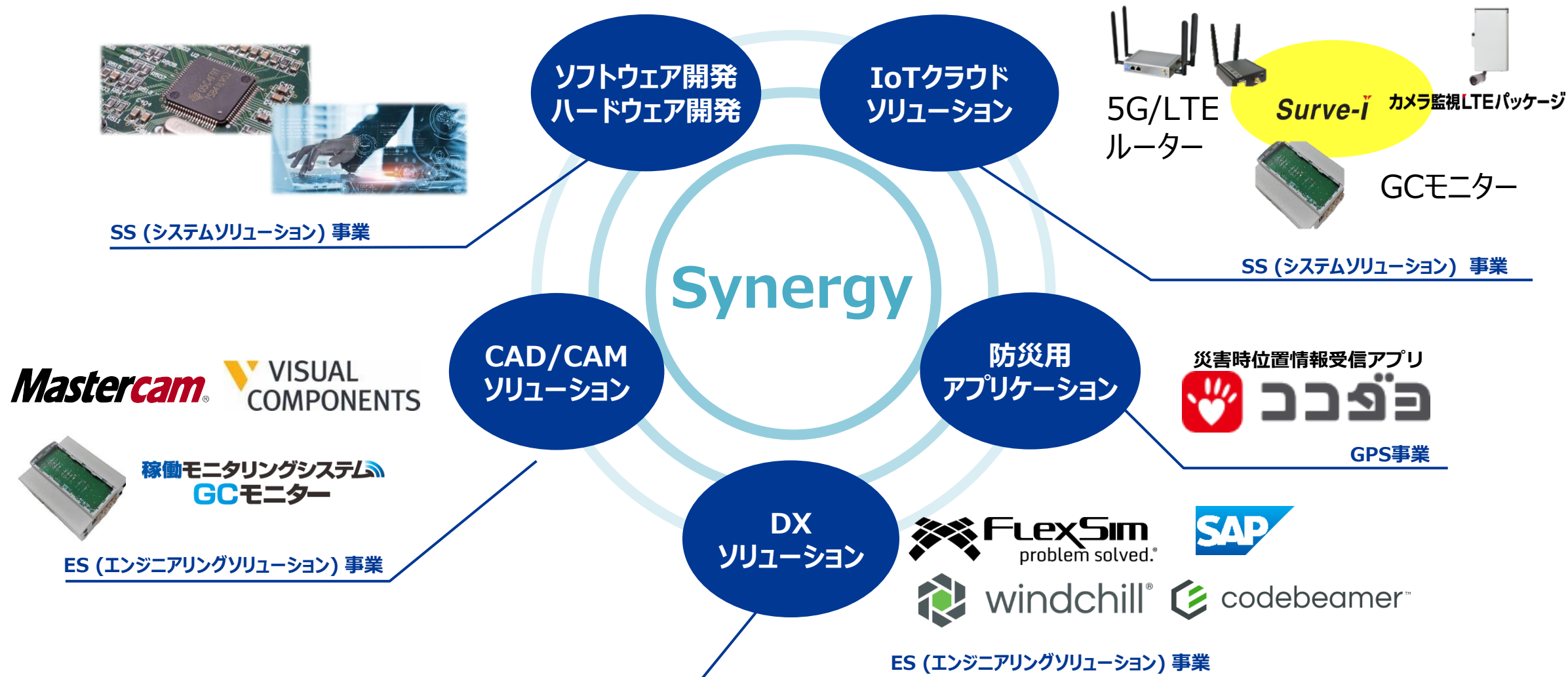
デジタルツイン&
3Dシミュレーション
FlexSim
problem solved.

位置情報
サービス
ココロ

ソフトウェア開発×ハードウェア開発×AI

当社の事業

卓越した技術力でお客様のソリューション・パートナーを目指します。



SS (システムソリューション) 事業 -車載系開発実績-



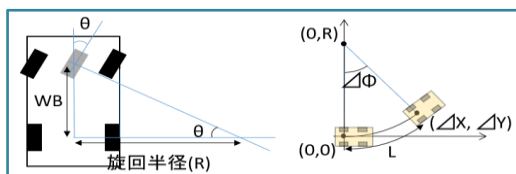
ナビゲーション/ディスプレイオーディオ/RSE

- ・地図描画
- ・VICS
- ・オーディオ(USB、CD、AUX)、ラジオ
- ・Bluetooth各種プロファイル
- ・スマートフォン連携(iPhone/Android)
- ・テレマティクス



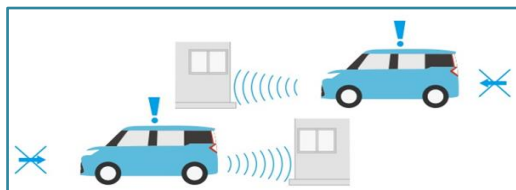
ヘッドアップディスプレイ

- 様々な形態のモデルを開発
- ・ウインドシールド投写型
 - ・可倒式コンバイナ型



メーター

- ・海外、国内の複数メーカーの電子メーターを開発
- ・CGI Studioを利用したHMI描画のアーキ設計・実装
- ・APTJ製AUTOSARを使用したCAN機能、診断機能



自動駐車制御・ソナー制御等ECU開発

- ・ソナーのノイズ除去
- ・ステアリング角度と車速パルスから自車位置推定
- ・空間推定と経路設定/追従
- ・障害物検知
- ・誤発進防止、ブザー鳴動

SS (システムソリューション) 事業 -デジタル家電開発実績-



項目	内容
開発プロダクト	Android TV
開発機能	- ネットワーク機能 (無線LAN/有線LAN) - 動画/音楽再生機能 - 外部機器との連携機能 - USBストレージ制御機能 - 自動評価システム



項目	内容
開発プロダクト	業務カメラ
開発機能	- OS/ドライバー - ファームウェアアップデート - 電源制御 - リチウムイオンバッテリー規格



項目	内容
開発プロダクト	デジタル一眼レフレンズ開発
開発機能	- レンズ基板設計 (*Hardware) - レンズ評価用治具 (擬似BODY) 開発(HW & SW) - フォーカス、手振れ補正、ズームの機能開発

SS (システムソリューション) 事業 -ハードウェア開発実績 システム/回路設計-

- ◆ARMなど各種組み込みマイコン応用機器
- ◆CPU・FPGA・高速IFを組み合わせた搭載ボードの開発
- ◆高速信号の波形信頼性評価
- ◆ラズパイや評価ボードを使用した試作、先行開発

CPU	高速IF	ツール	製品 他 開発実績
主要ARM系 ・ i.MXシリーズ ・ STM32シリーズ ・ RZシリーズ その他 FPGA内蔵コア ・ Zynq、Stratix10等	DDR4 USB3.0 PCIe Gen2 HDMI SFP+,QSFP	OrCAD CR8000 LtSpice LabView	・ IoT機器/装置開発 - 稼働監視ソリューション - 監視カメラソリューション ・ 医療系分析装置開発 ・ 半導体製造装置 ・ 業務用/デジタルフォトプリンタ ・ 遊技機器/ホール系開発 ・ 車載/船舶系 制御機器開発 ・ 超高画素カメラ、映像系ボード開発 ・ AGV/多関節ロボット 制御装置開発
基板設計			
インピーダンスマッチング 高速伝送線路シミュレーション EMIシミュレーション			

SS (システムソリューション) 事業 -ハードウェア開発実績 ASIC・FPGA設計-

- ◆ASIC・FPGA・PLDの開発・設計
- ◆仕様検討からRTL設計、実機検証まで

設計言語	検証	開発実績
Verilog VHDL System Verilog 高位合成(VivadoHLS)	期待値照合 アサーション検証 ランダム検証 検証メソッドロジ(UVM) カバレッジ(コード/機能)	・CPU向けイメージセンサIF変換 ・イメージセンサ向け画像処理(ISP) ・複写機ヘッド向け画像処理 ・産業用高速データ転送装置(PCIe,GbE,USB3.0等) ・Ethernetパケット処理 ・モーター向けエンコーダ処理(Biss-C) ・特殊シリアル通信IF変換 ・SoC(AMD/Intel)を使用した産業用計測器 ・半導体製造装置 ・ASIC検証向けUVM検証環境構築
デバイス/ツール		
デバイス実績 ・Intel(ALTERA) Stratix10、Arria10SoC、他 ・AMD(Xilinx) Virtex、Kintex、Spartan、Zynq、他 ・Lattice XO2/3、CrossLink ・microchip IGLOO-nano ・Efinix Trion 使用ツール ・ASIC向け : VCS / NC-Verilog ・FPGA向け : ModelSim / Vivado / ISE / Quartus / Diaomnd / Radiant		高速差動通信、PCIe、DDR4、AXIバスなどIP実績も多数

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -3次元CAD/CAMソリューション-

当社は1990年から**35年にわたりMastercamの代理店**として、Mastercamおよび周辺ソフトウェアの輸入販売だけでなく、ローカライズ、オリジナル教材の作成、コンサルティング、サポートなど、多岐にわたるサービスを日本国内および海外日本法人のユーザー様 数千社にご提供し続けています。

Mastercam®

部品加工・金型製作問わず、
世界で数多く使用されている
3次元CAD/CAMソフト

産業・教育の両分野で全世界トップの導入実績

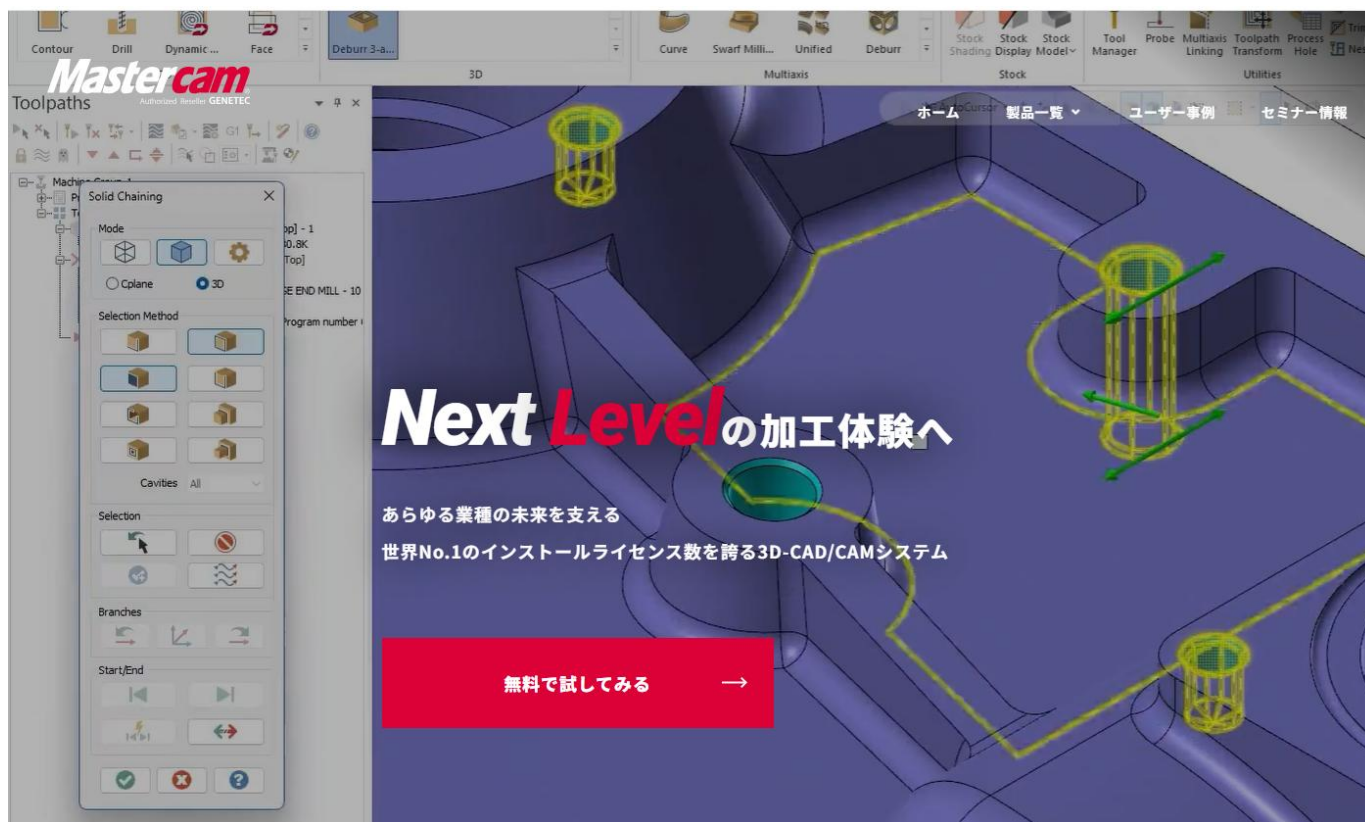
豊富な工作機械の稼働実績

統一された操作性

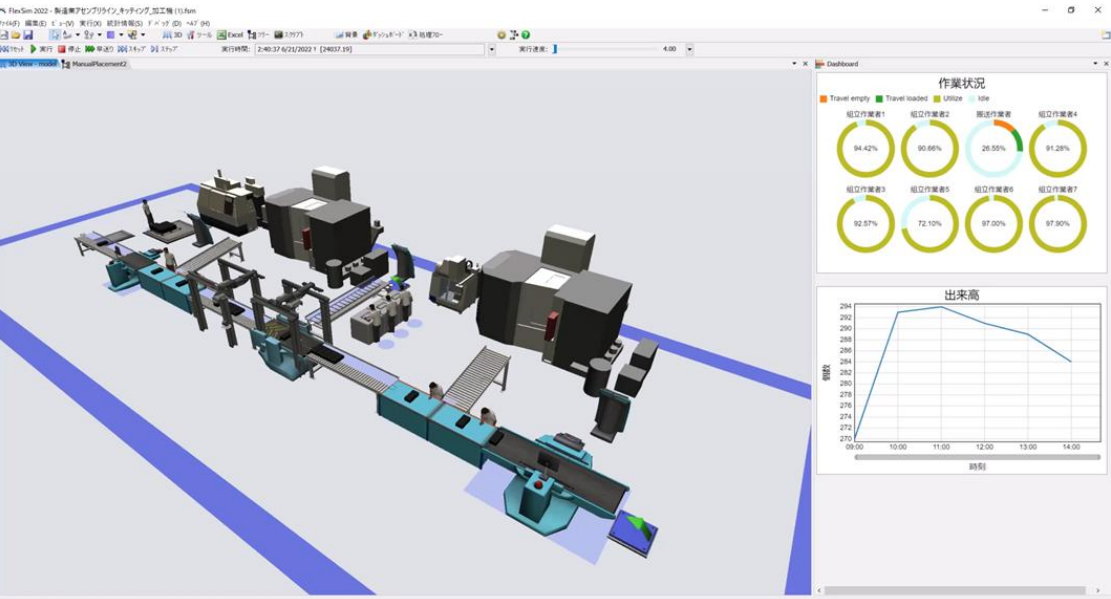
柔軟なトランスレータ

オールラウンドな多機能性

導入しやすい価格体系



ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -3Dシミュレーションツール-



FlexSimは製造ラインや物流倉庫などをデジタルツインで構築し、全体最適を図ることができる3Dシミュレーションツール

簡単操作で既存・新規の工場、倉庫に機器を配置。ヒト・モノの流れを計算して最適な人員の配置、機器の最適な台数を計算。分かりやすい円グラフ、棒グラフ、ガントチャートをソフトウェアの中で表示し、工場を自動化する際の費用対効果を施工前に把握することができます。

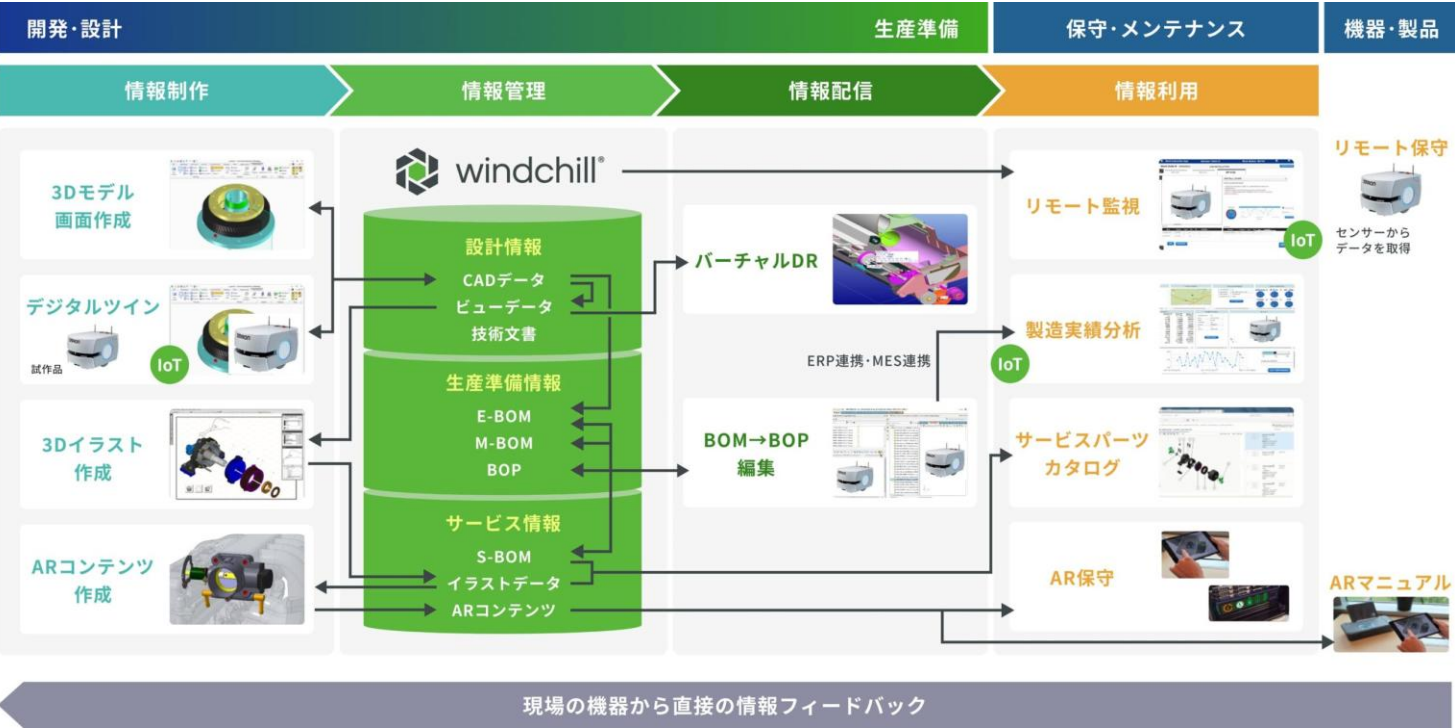
3次元上に設定したシミュレーションモデルは、分かりやすいプレゼンテーション資料として利用することができます。工作機械やマテハン機器などの形状は3次元CADやCGのモデルを読み込めるため、工場のレイアウトを確認することができます。

最新のVR機器にも対応しているため、あたかも現実の空間のように設計段階からレイアウトを実感確認できます。

※当社は日本国内における「FlexSim」日本語版の独占販売権を有しています。

	FlexSimの活用例
工場	工場生産ライン設計・生産スケジューリング・工場内物流
物流	倉庫レイアウト設計・拠点間配送プランニング
人の動き	作業員の適正配置・必要人数の算出
制御システム	時間内の生産個数
商業施設	人の動線・避難経路/避難時間

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -PLM(製品ライフサイクル管理)-



製品ライフサイクル全体を最適化する PLMソリューション

PLMは製品の企画・設計から製造、保守、廃棄に至るまでのライフサイクルをデジタル化し、一元管理します。

これにより、部門や拠点を越えたリアルタイムな情報共有と効率的なコラボレーションが可能となり、製品開発のリードタイム短縮や品質向上、さらには迅速な意思決定を実現します。

当社ではPTC社製品「Windchill」を活用し、製品開発プロセスのDXと効率化を実現します。

当社の強み

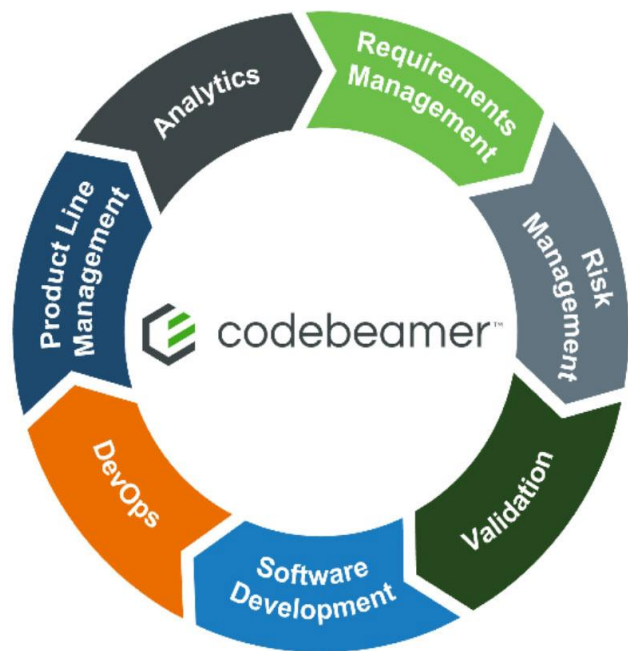
・豊富な導入・運用実績と人材

国内製造業への豊富なPLM導入・運用支援実績、Windchillに精通したPM、コンサルタント、技術者が多数在籍

・短期間で高品質な導入

Windchillの豊富な標準機能をパッケージ化した「クイックスタート」サービスにより、短期間で高品質なPLMシステムの導入を支援

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -ALM(アプリケーションライフサイクル管理)-



INTLAND
SOFTWARE



DIGITAL TRANSFORMS PHYSICAL

ソフトウェア開発の効率化と品質向上を実現するALMソリューション

ALMはソフトウェアの設計から開発、テスト、デプロイ、保守に至る全プロセスを一元管理するシステムです。

複雑化するソフトウェア開発においてCodebeamerは以下の課題を解決します。

- ・トレーサビリティの確保による開発効率/品質の向上
- ・開発案件間での資産共有と知的財産保護を同時に実現
- ・ツールチェーンの構築によるプロジェクト全体の可視化

当社はPTC社のCodebeamerを活用した効率的なALM導入を支援し、品質および開発スピード向上の両立を実現します。

当社の強み

- ・実際の「開発者の目線」で最先端のALMツールを提案し、技術サポートを提供
40年にわたる組込み開発の経験と、自動車・医療機器メーカーとの取引実績、実践的な技術コンサルティング力を活かしたサポート
- ・生成AIとCodebeamerを連携、ALMの効果を最大化
生成AIの活用によってガイドラインに基づく工程成果物を生成し、それらの情報をCodebeamerに自動で更新が可能

ES (エンジニアリングソリューション) 事業 -VCOLP(オフラインティーチングソフト)-



産業用ロボット向けオフラインティーチングソフト

オールインワン OLPソフトウェア



加工法を問わず

ロボット加工、溶接、塗装を一つのソフトウェアでティーチングします。



主要ロボットメーカーに対応

世界のトップロボットメーカー各社のプログラム言語に対応しています。



高速性・正確性・信頼性

使いやすいインターフェースで簡単にロボットをティーチングできます。



ノウハウの蓄積

ノウハウをソフトウェア内に蓄積することで、より高い品質のプログラムを作成できます。

組立て・ピッキング・溶接・研磨・トリミング・塗装などの工程を、ソフトウェア上で高精度に再現。お客さまニーズに対応したティーチングが可能

現場を止めてティーチングを行う必要がなく、
ロボットのティーチング時間を90%短縮



GPS事業

『ココダヨ』は、当社の特許技術をベースに開発した世界初の防災用位置情報自動通知サービスです。

- 緊急地震速報に連動して、登録したメンバーの位置情報を自動通知します。
- 通信規制によって電話やメールの利用が困難になる前に、居場所と安否とを確認できます。
- 1ヶ月間ご家族で無料体験できますので、ぜひお試しください。

居場所が分かれば
家族は守れる。



ココダヨ

災害時
位置情報受信アプリ

「ココダヨ」は株式会社ゼネテックが提供する、
自社特許技術をベースに開発した防災・見守りアプリです。

<https://www.cocodayo.jp>



167万
ダウンロード突破
2025年3月末時点



会社概要

会社名	株式会社ゼネテック		
本社所在地	東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー25F		
代表者	代表取締役社長 上野 憲二		
設立日	1985年7月1日		
決算月	3月		
資本金	3億7,995万円（2025年3月末日現在）		
役員	代表取締役社長	社長執行役員	上野 憲二
	取締役	専務執行役員	鈴木 章浩
	取締役	常務執行役員	松野 知愛
	取締役	常務執行役員	角 淵 弘一
	取締役	（監査等委員）	八戸 雅利
	社外取締役	（監査等委員）	田中 俊平
	社外取締役	（監査等委員）	水谷 翠
	社外取締役	（監査等委員）	白上 博能
従業員数（連結）	657名（2025年4月1日現在）		

会計監査法人	太陽有限責任監査法人
子会社	株式会社フラッシュシステムズ 株式会社モアソンジャパン
拠点	本社・新宿事業所・新横浜事業所・ 名古屋事業所・大阪事業所・ 広島事業所・福岡事業所
事業内容	■システムソリューション事業 ソフトウェア/ハードウェアシステム開発事業 ■エンジニアリングソリューション事業 3次元CAD/CAMシステム/ 3Dシミュレーションソフト/ 製品ライフサイクルマネジメントソフト等販売・ ソリューション提供事業 ERP導入支援 ■GPS事業 防災用アプリケーション提供事業
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場

当社グループの拠点



SDGs：持続可能な社会の実現への貢献

事業活動・企業活動を通じて、持続可能な社会の実現、企業価値の最大化を目指します。

事業を通じた社会貢献

対応Goal	寄与項目	当社事業・商材
    	E 環境 製造業の生産性向上 生産ラインや物流倉庫における劇的な生産性向上を、FlexSimをはじめさまざまなサービスで実現。日本のGDPの約20%、CO2排出量の約35%を占める製造業のDXを推進し、生産コスト・CO2排出量削減に寄与。	  など

S 社会

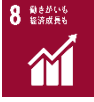
人々の安心・安全な暮らしを実現



自社特許技術による位置情報受信アプリ「ココダヨ」の提供により、災害時、見守り時の安否確認、健康状況の把握に寄与。



企業活動を通じた社会貢献

対応Goal	施策項目
  	若手技術者・起業家の育成 ビジネスコンテスト「ゼネテックDXチャレンジ」を隔年実施予定。その他、起業家支援策にも取組予定。若手技術者・起業家の育成・成長を支援。

教育・研修制度

幅広い研修制度で、エンジニアの技術習得をバックアップ。エンジニアの成長を通じて、社会の発展に寄与。

福利厚生制度



各種資格取得報奨金制度や語学研修、社内サークル活動の支援、住宅手当・保養所活用などを通して、社員の働きやすい環境づくりを推進。

G ガバナンス

公正な事業への取り組み



リスクマネジメント、コンプライアンスを徹底。

当社の行動指針

中期経営計画の目標の達成、その先の長期ビジョンの実現に向けて、3つのCを指針として進み続けます。

Change – 変革 –

Challenge – 挑戦 –

Continue – 継続 –

免責事項

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にもかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料に掲載されている会社名、ロゴ、サービス名等は、当社、当社グループ会社、または該当する各社の商標または登録商標です。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

IRに関するお問合せ先 : IR@genetec.co.jp

