



2025年12月期 決算補足資料

2026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. 2025年12月期 決算概要	P. 2
2. 中期経営計画「OGI GrowUp2028」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. 29
7. APPENDIX	P. 32
OGI GrowUp2028 概要	P. 33
会社概要	P. 38

CONTENTS



2025年12月期 決算概要

1

2025年12月期 決算概要

売上高
7,454百万円
(前期比 4.9%減)

売上総利益
2,293百万円
(前期比 14.4%増)

営業利益
1,199百万円
(前期比 28.0%増)

- ソフトウェア販売は仲介契約への移行が進んでいることから売上高は減少
- BIM関連業務を中心に引き合いは増加、受注は堅調に推移し、サブコン顧客も拡大
- 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の導入が堅調に推移
- 国交省による「直轄工事でのBIM/CIM適用」によりツール構築を伴うCIM活用コンサルティング案件が活発化
- 河川防災案件に加え、都市型浸水対策支援や上下水道の耐震・維持管理支援業務の受注が拡大
- 前期は受注に時間を要していた民間系都市開発事業支援が、当期に入り受注が進み始める

2025年12月期 決算概要

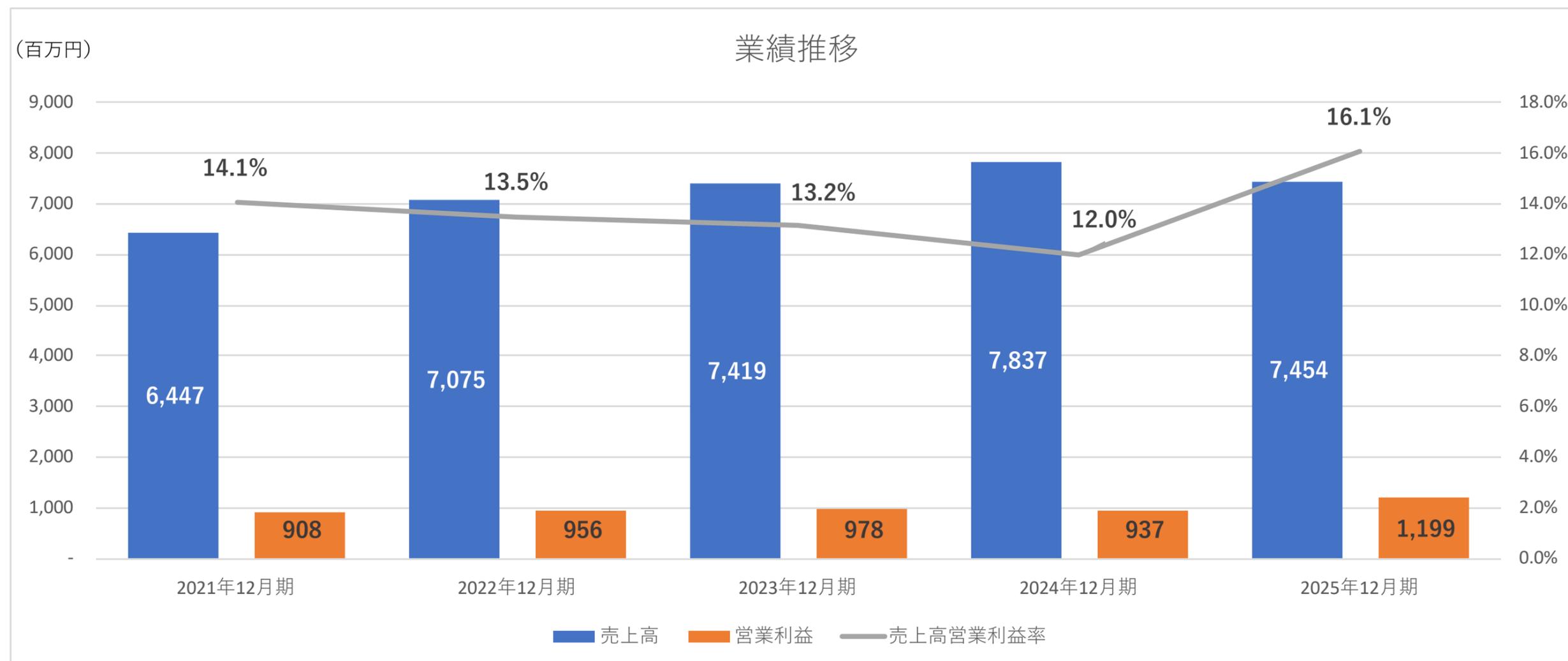
	2024年12月期		2025年12月期		増減額	増減率
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	7,837	—	7,454	—	△ 383	△4.9%
売上総利益	2,005	25.6%	2,293	30.8%	287	14.4%
販売費及び一般管理費	1,068	13.6%	1,094	14.7%	25	2.4%
営業利益	937	12.0%	1,199	16.1%	262	28.0%
経常利益	999	12.8%	1,278	17.2%	279	28.0%
当期純利益	725	9.3%	914	12.3%	189	26.1%
1株当たり当期純利益	127.09円		160.23円		+ 33.14円	
1株当たり配当金	30円		40円		+ 10円	
配当性向	23.6%		25.0%		+ 1.4Pt	

2025年12月期 決算概要 (業績推移)

(単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	年平均成長率
売上高	6,447	7,075	7,419	7,837	7,454	3.7%
営業利益	908	956	978	937	1,199	7.2%
売上高営業利益率	14.1%	13.5%	13.2%	12.0%	16.1%	—

(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「OGI GrowUp2028」の進捗状況

2

中期経営計画「OGI GrowUp2028」の進捗状況

2025年12月期は、売上高が7,454百万円、営業利益は戦略的支出（研究開発、先行投資）440百万円に加え、採用関連費用56百万円、ならびにマーケティング・イベント活動やベースアップを吸収し1,199百万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、ソフトウェア販売は2024年11月より仲介契約への移行が進んでいることから、獲得できる利益に大きな変動はないものの、2028年12月期の売上高は当初計画の10,000百万円から1,500百万円程度の減少が見込まれますが、プラスの環境変化もあると考えているため、現時点では計画値を据え置き、計画値を達成できるよう尽力してまいります。

中期経営計画「OGI GrowUp2028」

(単位：百万円)

計画	2024年 12月期	2025年 12月期	→	2028年 12月期	実績	2024年 12月期	2025年 12月期
売上高	7,800	7,100		10,000	売上高	7,837	7,454
営業利益	900	920		1,500	営業利益	937	1,199
売上高営業利益率	11.5%	13.0%		15.0%	売上高営業利益率	12.0%	16.1%
経常利益	910	936		1,510	経常利益	999	1,278





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。

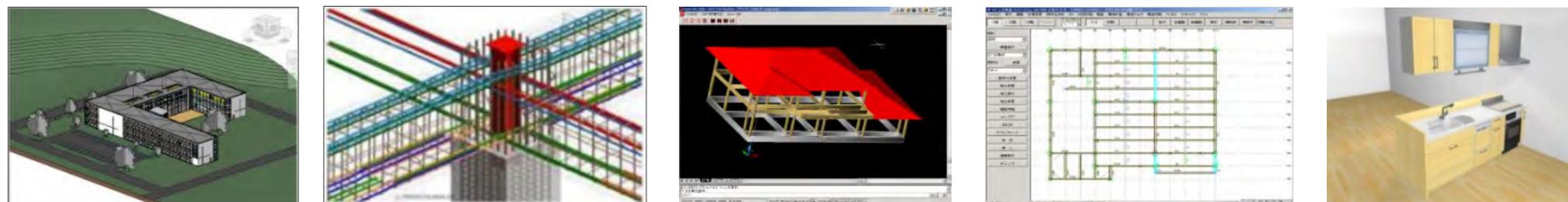
製造DX

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。

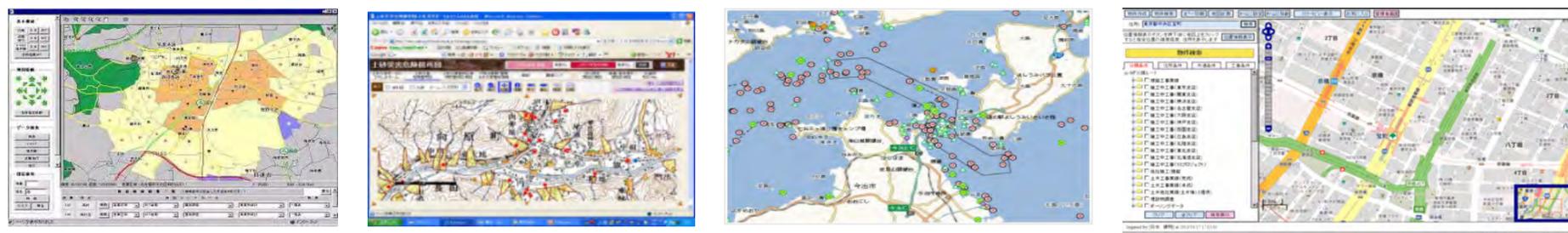


建設DX

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

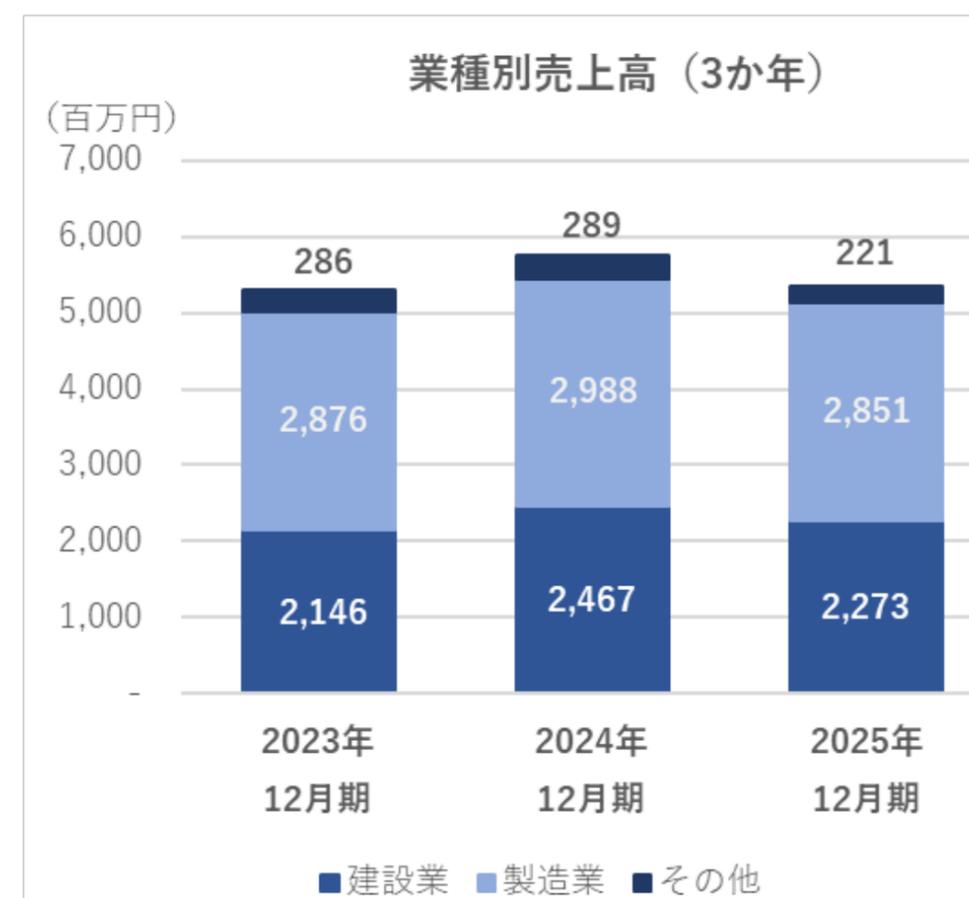
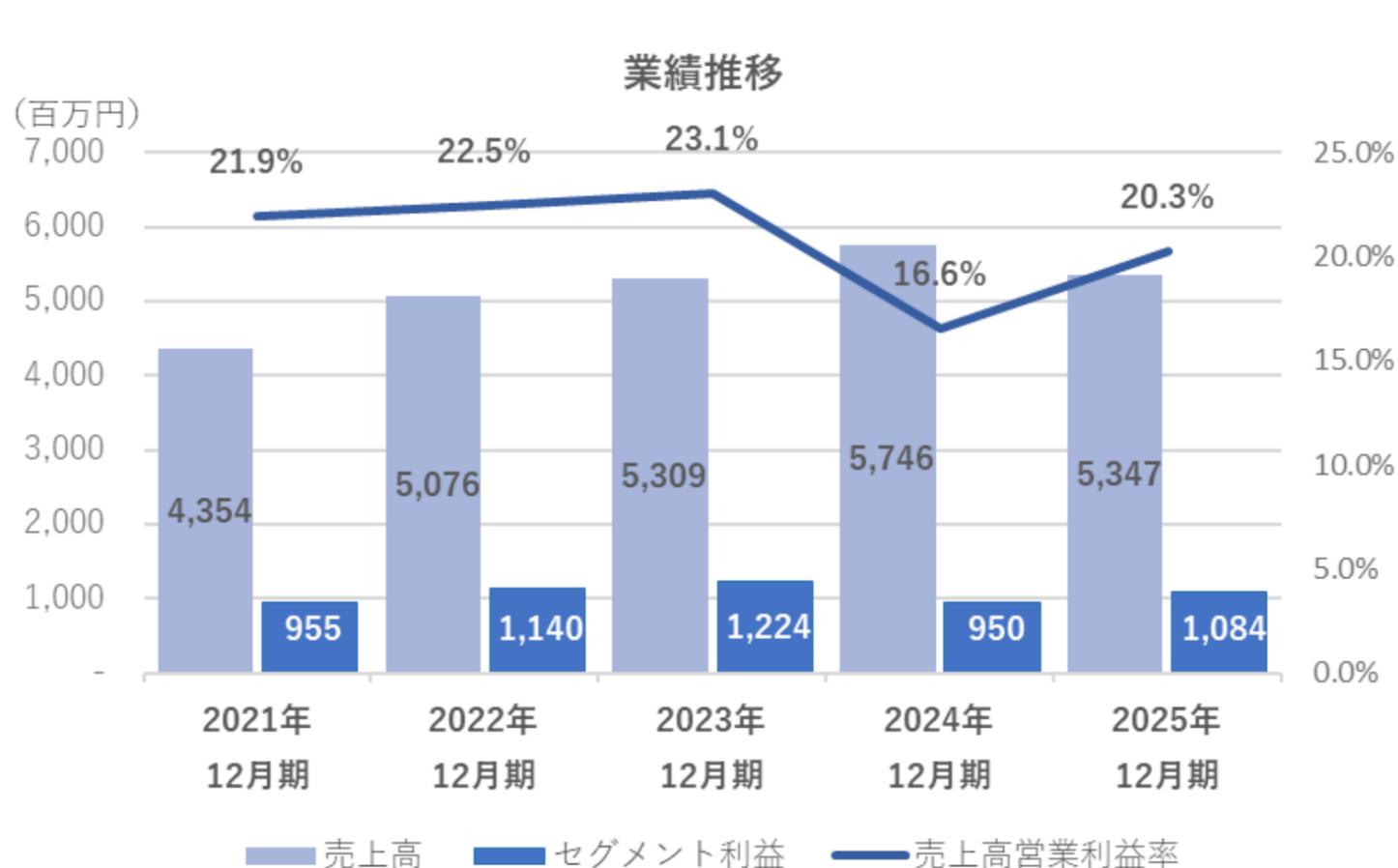
業績推移

(単位：百万円)

ソリューションサービス事業 業績推移						
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	年平均成長率
売上高	4,354	5,076	5,309	5,746	5,347	5.3%
セグメント利益	955	1,140	1,224	950	1,084	3.2%
売上高営業利益率	21.9%	22.5%	23.1%	16.6%	20.3%	—

(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。

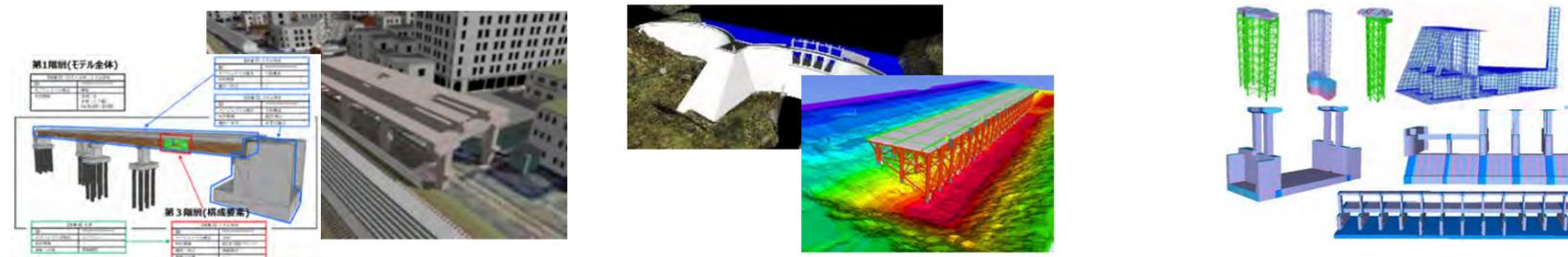
防災
減災

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。



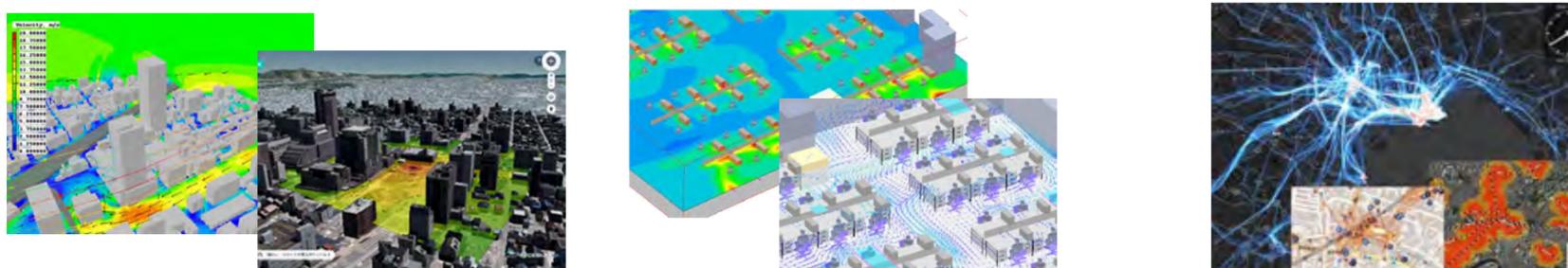
建設ICT
CIM

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。



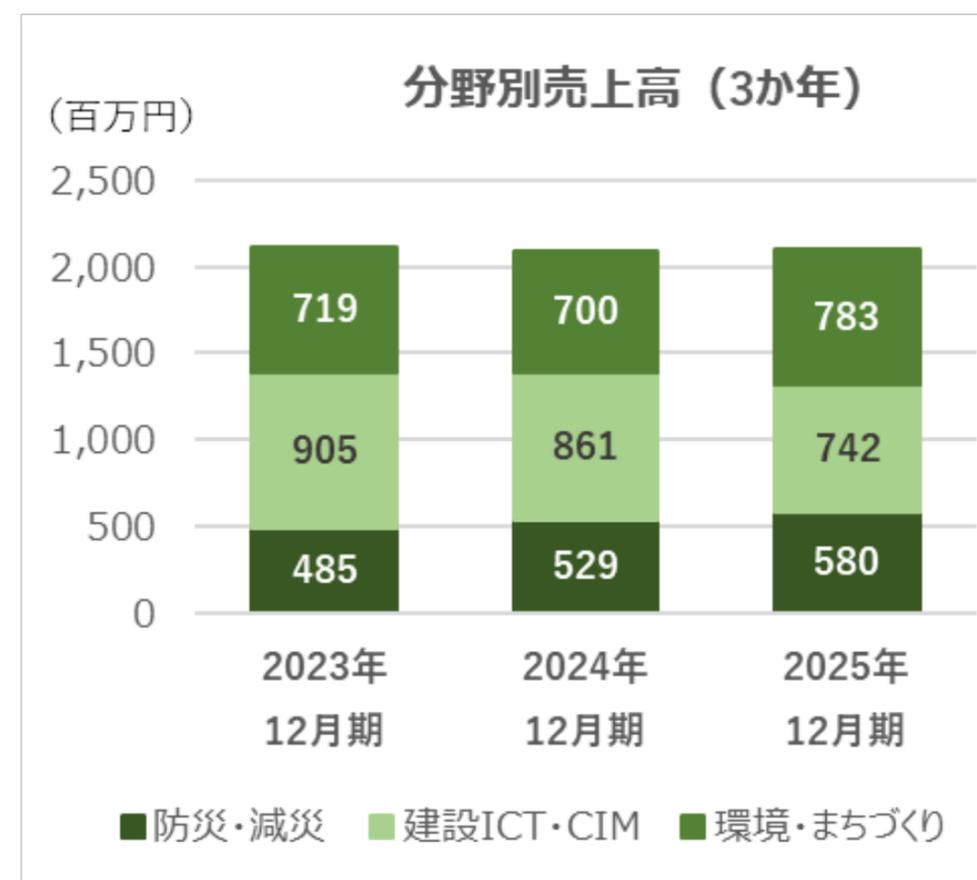
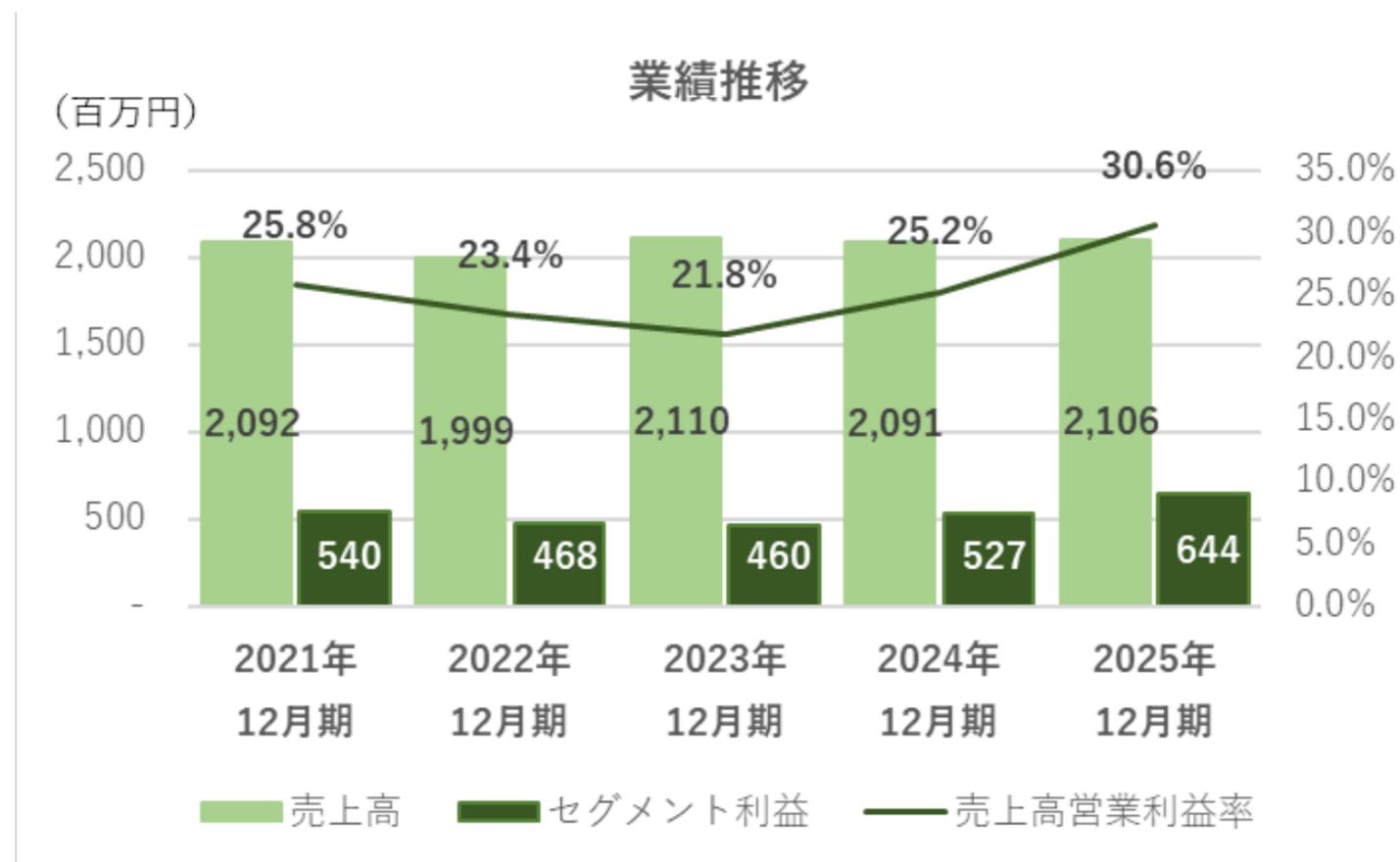
エンジニアリングサービス事業

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						
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	年平均成長率
売上高	2,092	1,999	2,110	2,091	2,106	0.2%
セグメント利益	540	468	460	527	644	4.5%
売上高営業利益率	25.8%	23.4%	21.8%	25.2%	30.6%	—

(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。
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・土木・製造）

建設通信新聞 オートデスク プラチナパートナー昇格（2025/11/10）

DXの伴走支援に注力

応用技術が、建設DX（デジタルトランスフォーメーション）推進のつなぎ役として存在感を増している。建築、土木、製造の3分野で幅広く活動する中で、強みの受託事業に加え、プロダクト事業にも力を注ぐ。8月にはオートデスクのソリューションプロバイターとして最上位となる「プラチナ」パートナーの認定も受けた。大塚商会、ホーンデジタルに次ぐ国内3社目となる。応用技術の小西貴裕代表取締役専務DX事業統括責任者は「円安や海外物価高の逆風を受けながらも、10年越しで昇格できたことは、オートデスクユーザー企業への伴走支援に力を注いできた成果」と手応えを口にする。



小西氏

応用技術



AU2025ではオートデスク幹部と密に情報交換

同社は1984年の創業時からオートデスク汎用（ほんまご）CAD「AutoCAD」の販売代理店として活動を始め、97年には「AutoCAD MAP」の販売も担ってきた。2005年に土木設計ソフト「Civil 3D」がリリースされたのを機に、土木分野にも進出した。国土交通省が12年にCIMを提唱する前か

オートデスクのプラチナパートナーに

ら「インフラBIM」という言葉を使い、土木分野の3次元化に貢献してきた。オートデスクのゴールドパートナー認定を受けた15年には、BIM事業を本格化した。翌年にはBIM導入のワンストップサービス「ToBIM」をスタートし、19年からはオートデスクBIMソフト「Revit」を円滑に使うためのアドインツール「BootOne」の提供に乗り出した。20年にはnonBIMユーザー向けのクラウドサービス「ConnectOne」もスタートし、

果が後押しとなったと強調する。パートナーが仕入れ販売するバイセルモデルから、直接販売するエージェンシーモデルにオートデスクが販売形態を変更する中で「われわれパートナーは販売後のサポートを担う存在として進化を求められている」と付け加える。

の役割に他ならない」と力を込める。同社のオートデスクライセン্স販売比率は建築が6割、土木が3割、製造が1割となる。政府機関向けの認定代理店として官公庁・公共機関向けの販売も堅調で、3年前に本格展開を始めた製造分野の成長率も著しい。小西氏は「BIM導入ニーズが下支えする建築分野も最初から好調に推移したわけではない。地道な活動を続け、支援ツールとして提供しられたBootOneが広く受け入れられるようになるまでには時間がかかった。

先回りの課題解決 顧客に価値提供

近年のオートデスクはセネコン、設計事務所、設備工事会社など、必要なタイミングで新たなサービスを展開してきたことが今の成長につながっている」と分析する。建設業ではBIMを出発点にDX戦略にかじを切る企業が相次ぎ、蓄積したデータを業務効率化や新たな事業展開につなげるための手立てを求めている。「常に先回りして課題解決を提示することが顧客への価値提供につながる。BootOneやConnectOneという支援ツールは生産プロセスの行間を埋めるサービスであり、新たな切り口のサービスを今後も積極的に生み出し、プロダクト事業をさらに強化していく」と展望する。

27日に最新事例のオンラインセミナー

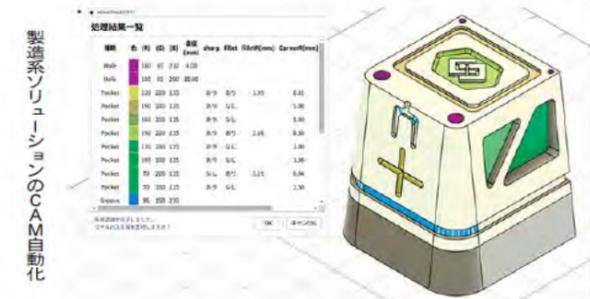
同社が27日に配信するオンラインセミナー「Insight & Solution2025」は、建築、土木、製造の3分野で展開する最新のソリューション事例を紹介する。話題のスマートシティを題材にまちづくりを通して企業の生産活動にスポットを当てるとともに、建築分野では6周年を迎えたBootOne活用の最新情報、土木分野では最新の浸水対策ソリューション展開、製造分野ではデジタルファクトリー戦略を取り上げ、セッション数は計20にも達する。小西氏は「多様に広がる当社の強みと、今後展開しようとしている新たな事業展開の方向性についても知ってほしい」と強調する。

同社は、26年12月期から5か年中期経営計画の3年目がスタートする。今期はさらなる成長に結びつけるための基盤づくりに注力してきた。「これからはサービス展開をより拡充し、収益確保のフェーズに入る。オートデスクのプラチナパートナー昇格は大きな後押しになる」と前を向く。



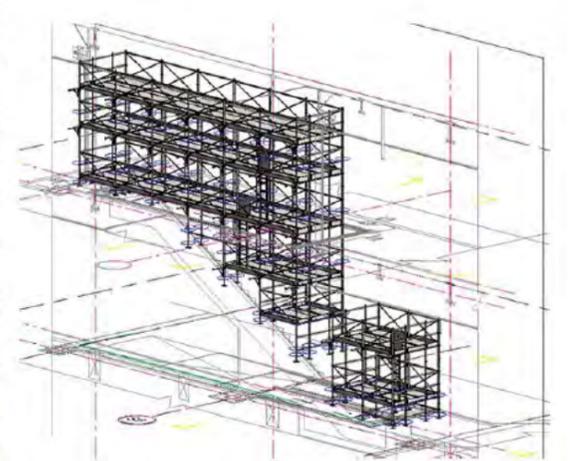
2025年（令和7年）11月10日（月曜日）（第三種郵便物認可）

BIM、CIM、DIMが成長を後押し



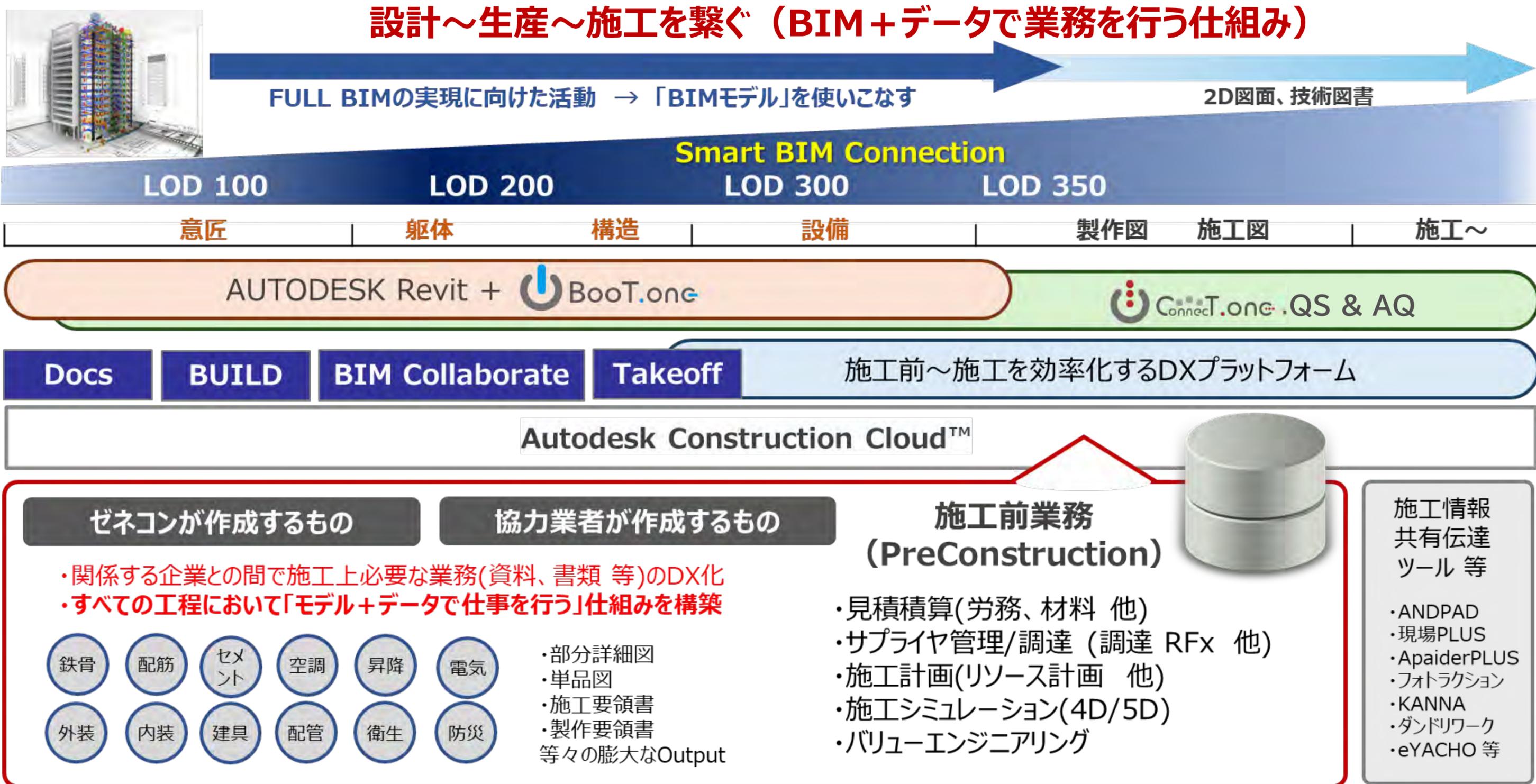
製造系ソリューションのCAM自動化

現在の営業利益は、受託事業とプロジェクト事業の割合が3対1となる。「受託事業の手を緩めず、今後はプロジェクト事業の拡大を図る。29年3月期からの次期中期経営計画では営業利益の受託とプロジェクトの割合を1対1まで持っていく。当社の強みはデジタルの力で生産プロセスの中に潜む壁を取り除き、つないでいくことだ。その一端をセミナーでも見せることができるだろう」。急速かつ広範に進展するデジタル化の追い風に乗り、応用技術は力強い一歩を踏み出した。



来年3月リリースのBootOne内部足場機能

重点施策の取り組み状況（建設）



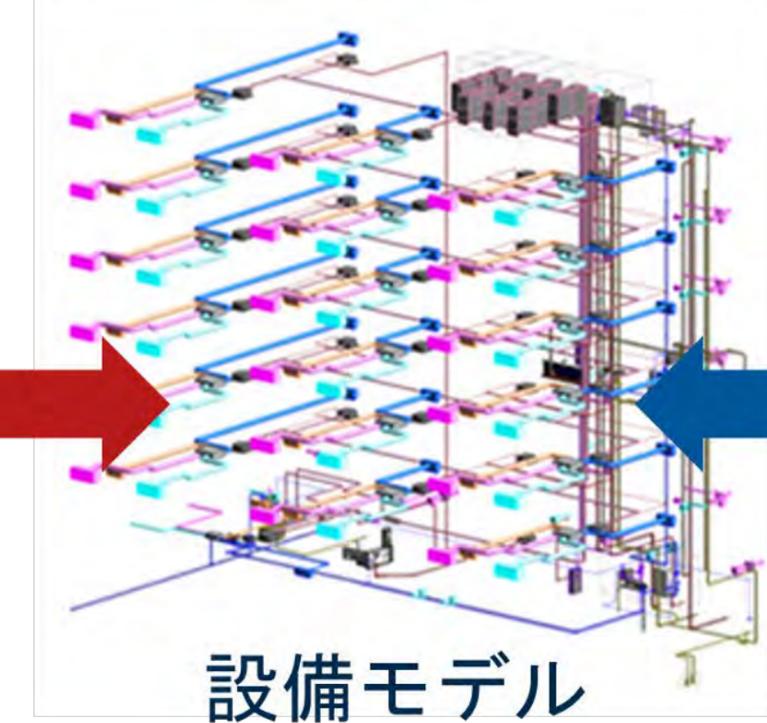
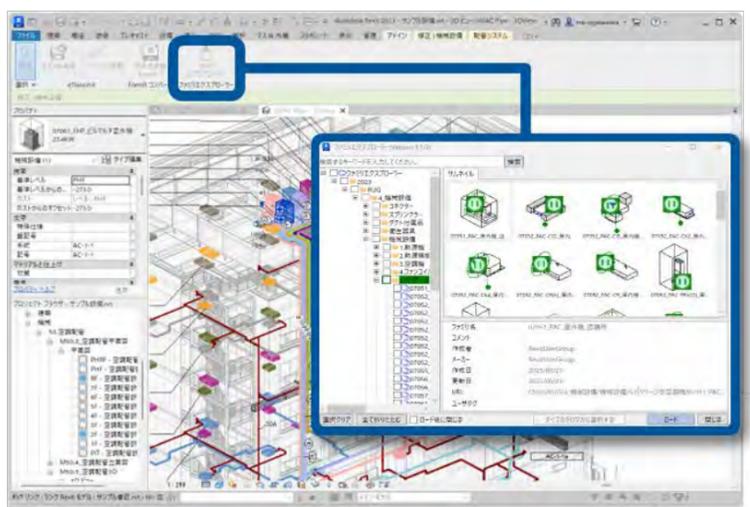
重点施策の取り組み状況（建設）

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

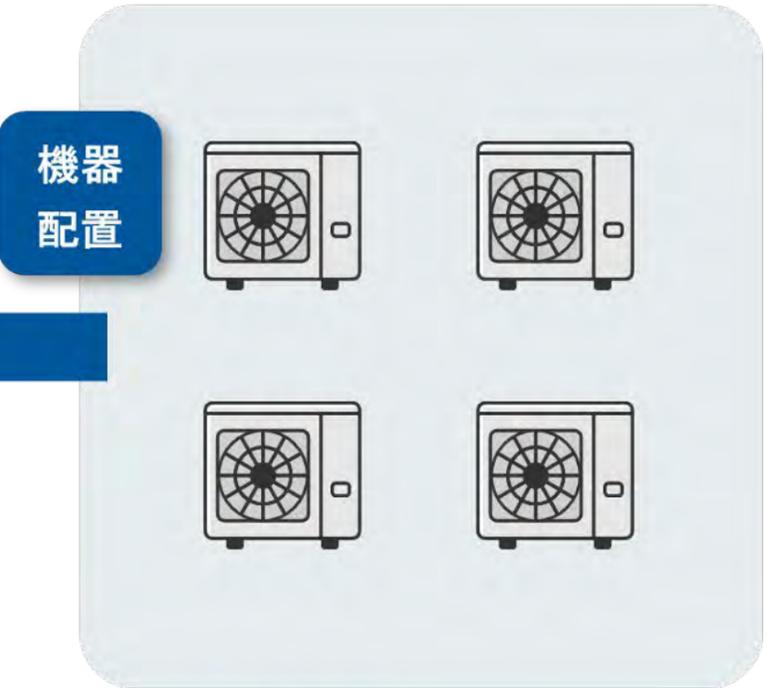


Autodesk Revit



BooT.one Family Explorer

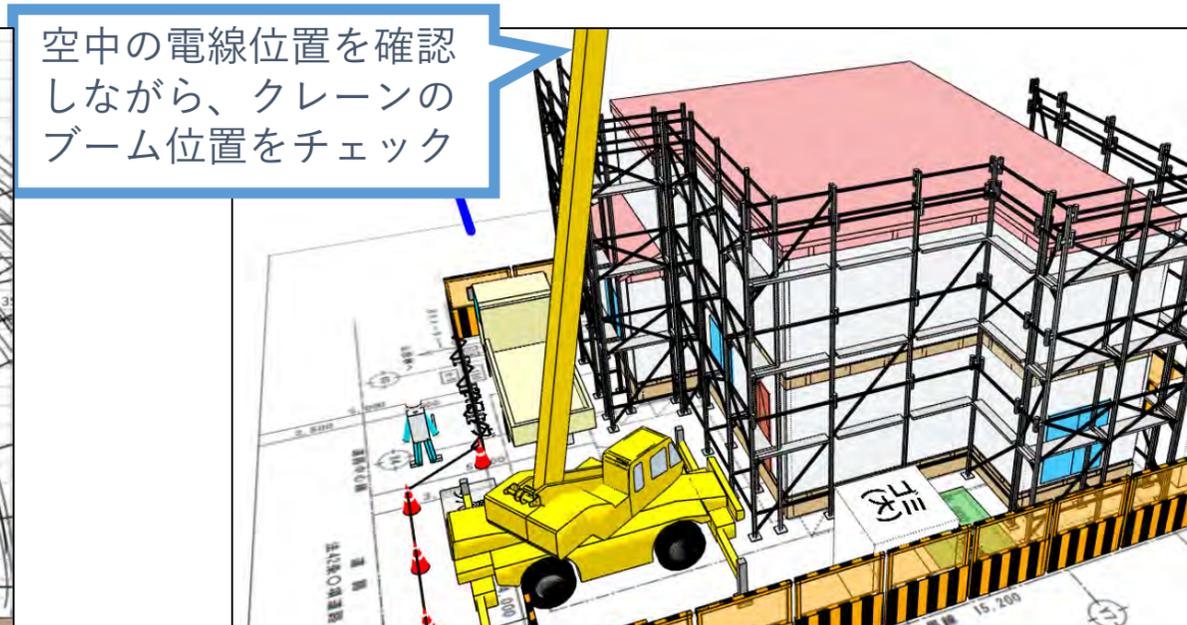
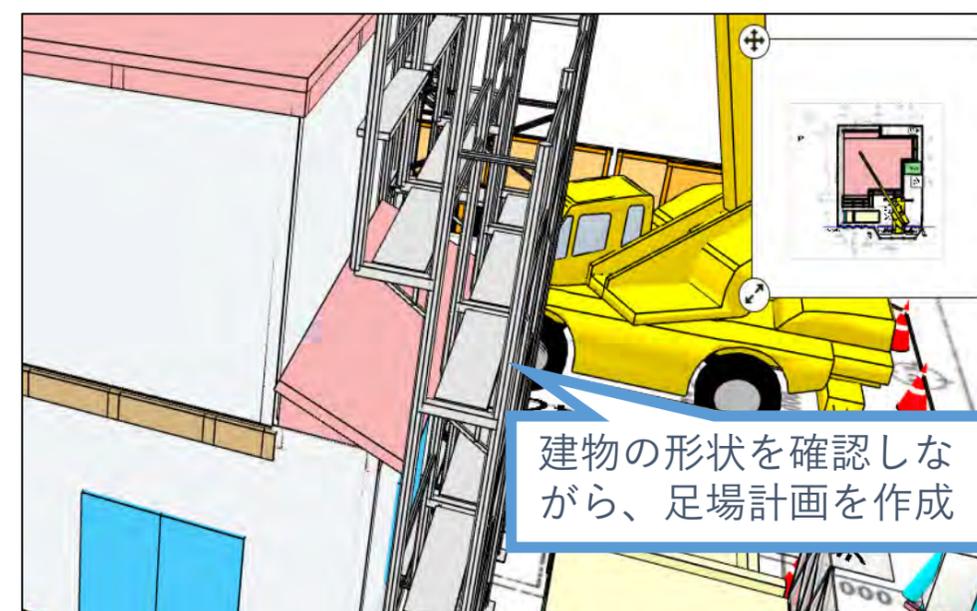
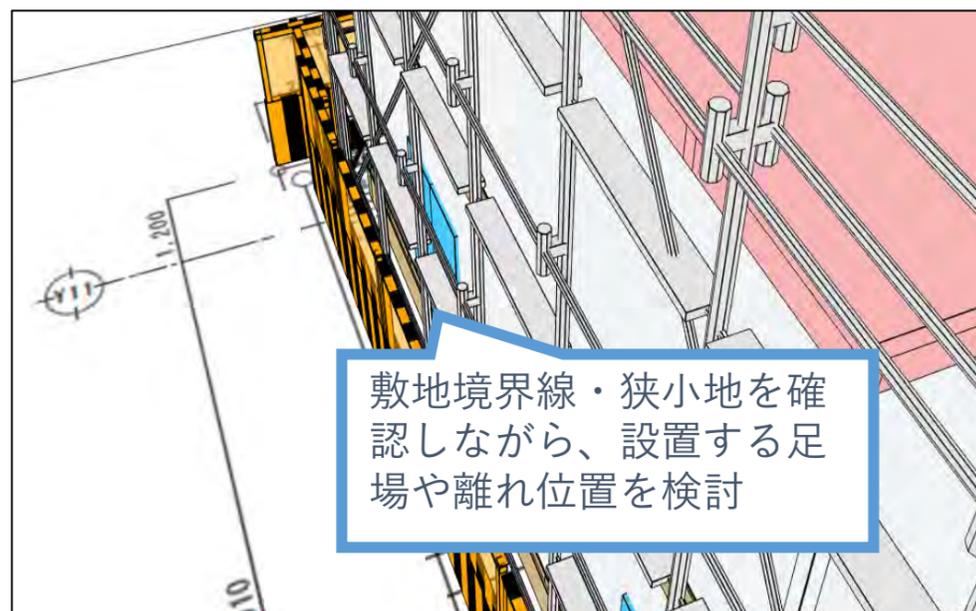
2 機器を選定・配置



重点施策の取り組み状況（建設）

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。

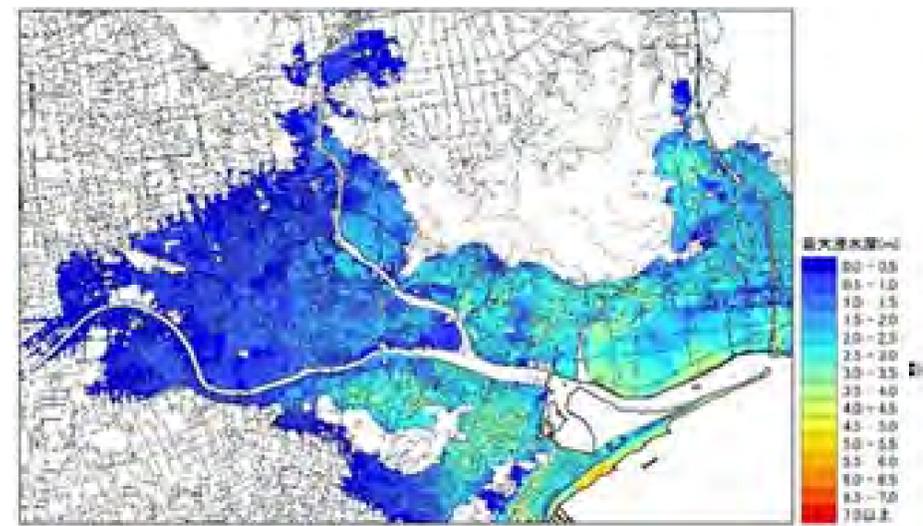


重点施策の取り組み状況（防災・減災）

防災・減災技術（Bigdata, IoT）を新たなまちづくりへ活用



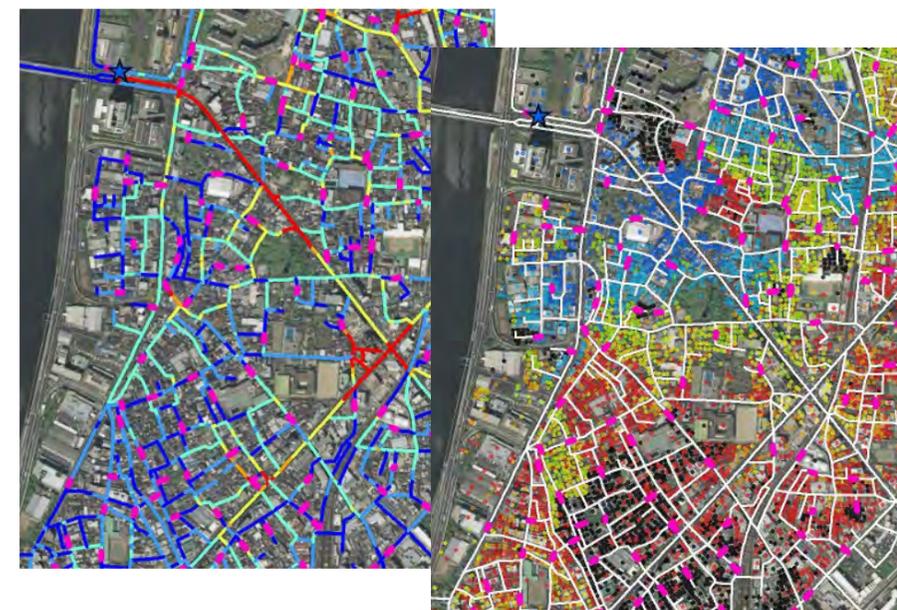
3D都市モデル(PLATEAU)を活用した
津波浸水シミュレーション



氾濫シミュレーション



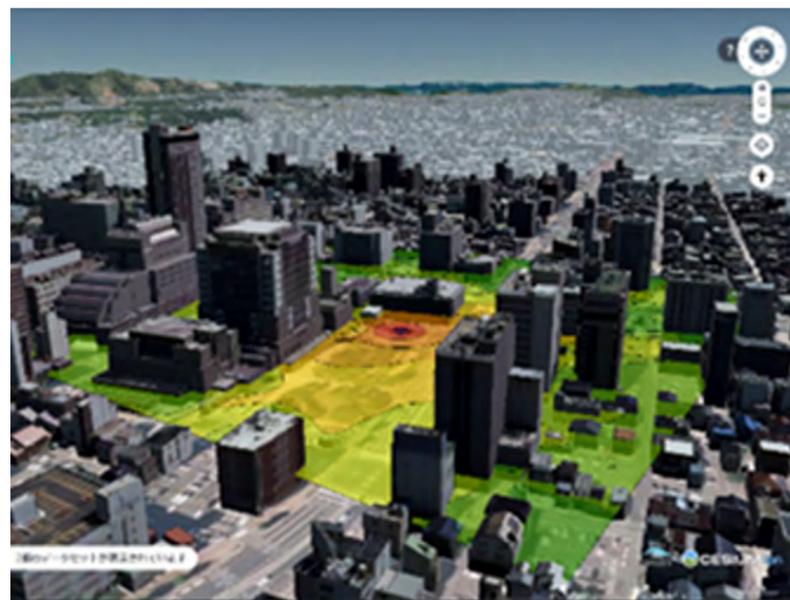
上下水道 維持管理対策支援
(Infoworksによる内水氾濫解析、管渠リスク評価)



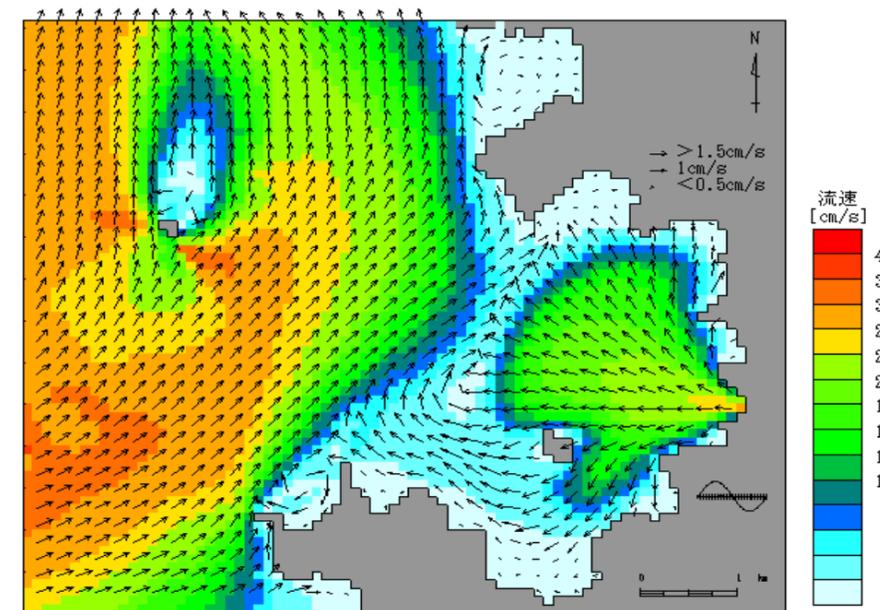
地震災害等による帰宅困難者対策支援

重点施策の取り組み状況（環境解析・まちづくり）

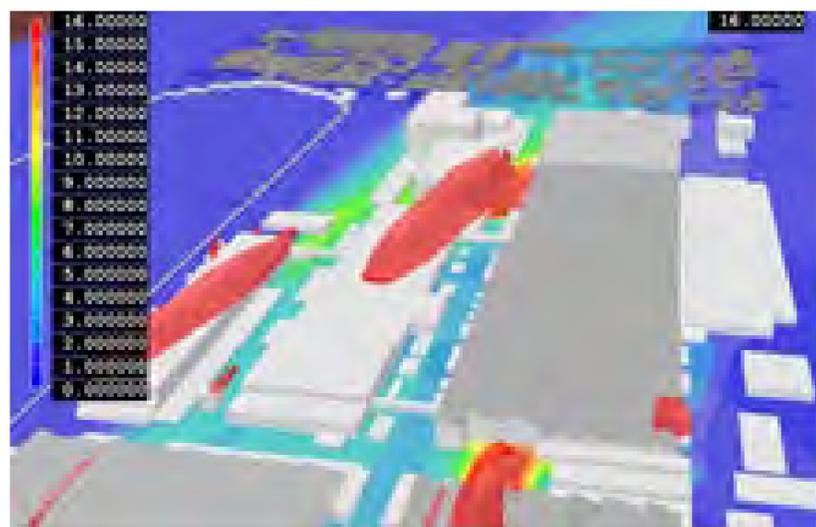
様々な環境シミュレーションを新たなまちづくりへ活用



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

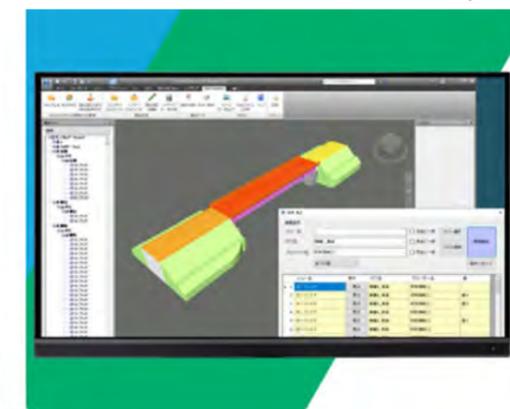
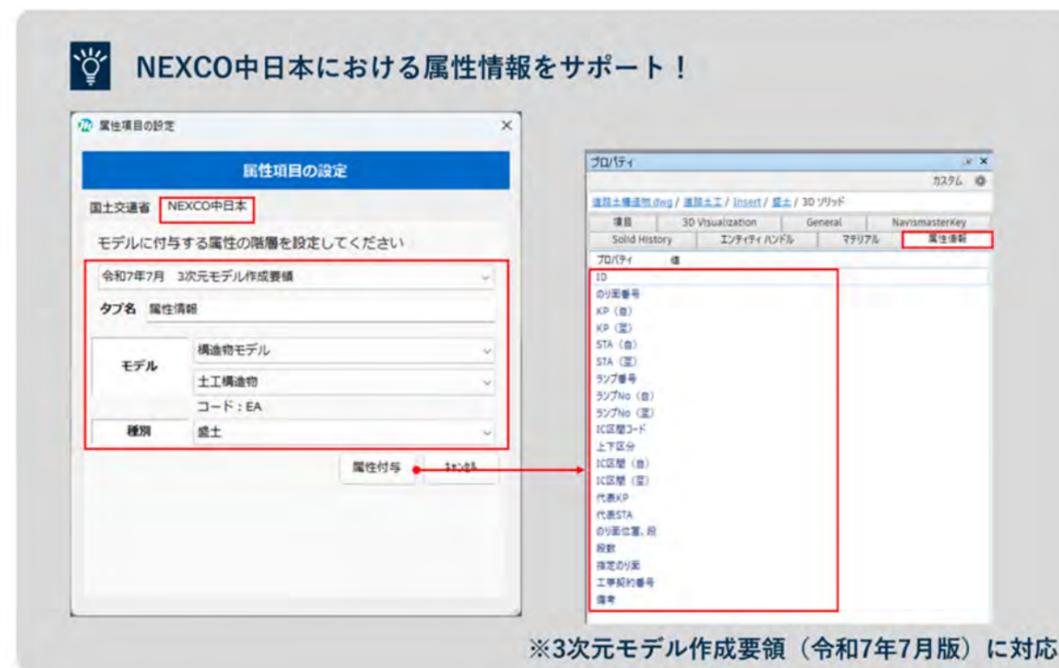


人流データ分析とまちづくりシミュレーション

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

国土交通省は、2023年度より「直轄工事でのBIM/CIM適用」を原則化しております。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、2025年2月にはNETISに登録されました。市場のニーズを取り込みながら2025年12月にはVer 3.8へとアップグレードを行い、国土交通省「令和7年BIM/CIM取扱要領（R7.3）」の積算項目サポート機能に加え、NEXCO中日本「調査等業務の電子納品要領（令和7年7月）」に対応した機能を搭載しました。今後もオンライン体験会などの普及活動を行うとともに生産性向上と属性情報の利用による仕事の効率化に向けたシステムの展開・開発に注力してまいります。

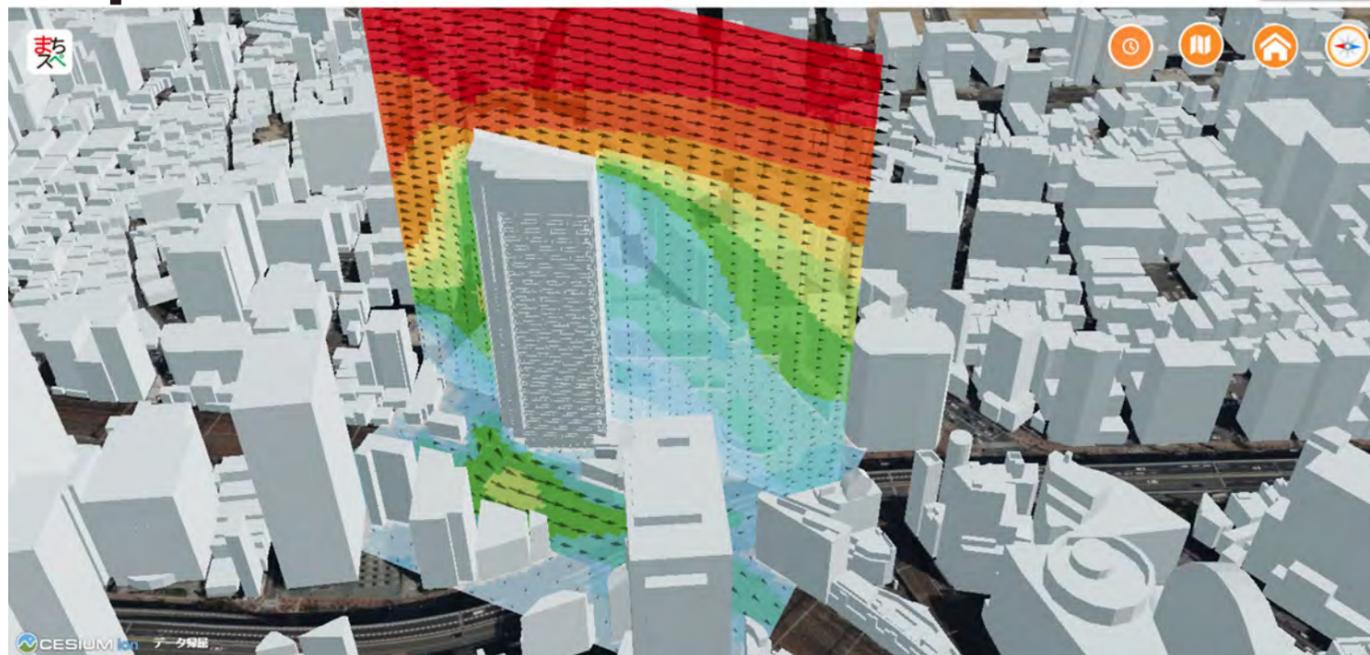


重点施策の取り組み状況（都市データ利活用）

toENGサービス デジタルツインプラットフォームの利活用

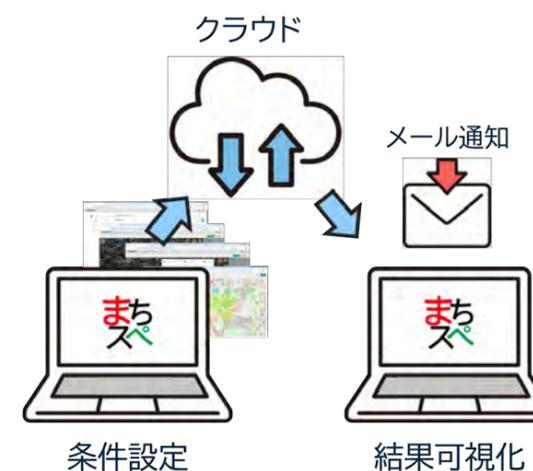
国土交通省が推進する「PLATEAU」を活用したクラウドベースの環境シミュレーションサービス「Σspace.E」（以下「まちस्प」）を2024年11月28日に公開しました。対応エリアを28都市へ拡大し、予測項目として壁面を含む日影解析、騒音解析を無償提供中です。「まちस्प」ではWEBブラウザ上で身近な環境の簡易解析とその結果を可視化・共有することが可能で、今後は有償化を視野に、風況平面、風況断面、臭気シミュレーションのほか、下水道等維持管理（電子化納品対応）等、任意データのマッシュアップ、コミュニケーションツールとしてコンテンツの充実を図ります。

Σspace.E



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（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

日刊建設通信新聞 関西建設ICT特集号掲載（2025/11/28）



（5） 第2部 2025年（令和7年）11月28日（金曜日） 建設通信新聞 関西建設ICT特集号

生産情報の循環が価値創出に

手軽に都市の3次元解析 進化する「まちスペース」

応用技術の3次元環境シミュレーションツール「まちスペース」が進化を続けている。「平面日影」からスタートした解析メニューは、今年8月に「騒音日影」、10月に「騒音」が加わり、早ければ年内にも「ビル風」もラインアップされる。東京23区と大阪市内に限定していた解析エリアも28都市に拡大した。開発責任者の廣澤邦彦エンジニアリング本部IoT・ENGビジネス推進担当は「ネット環境さえあれば誰でも簡単に解析できる手軽さが強み。アイデア次第で活用の幅も大きく広がる。無償サービスとして提供しているだけに、まずは一度試してほしい」と呼び掛ける。

本格調査前の初動ツールに

日影、騒音、ビル風にメニュー拡充

「まちスペース」は、建設現場の3次元環境シミュレーションツールとして、これまで「平面日影」解析を中心に展開してきた。今年8月に「騒音日影」解析メニューが追加され、10月には「騒音」解析も追加された。年内には「ビル風」解析も追加される予定だ。開発責任者の廣澤邦彦氏は「これまで日影解析が中心だったが、騒音やビル風も都市環境に大きく影響を与える要素だ。ユーザーのニーズに応えるため、メニューを拡充している」と話す。また、解析エリアも東京23区と大阪市内に限定していたが、現在は28都市に拡大された。廣澤氏は「ネット環境さえあれば誰でも簡単に解析できるのが強み。アイデア次第で活用の幅も大きく広がる。無償サービスとして提供しているだけに、まずは一度試してほしい」と呼び掛ける。

「まちスペース」は、建設現場の3次元環境シミュレーションツールとして、これまで「平面日影」解析を中心に展開してきた。今年8月に「騒音日影」解析メニューが追加され、10月には「騒音」解析も追加された。年内には「ビル風」解析も追加される予定だ。開発責任者の廣澤邦彦氏は「これまで日影解析が中心だったが、騒音やビル風も都市環境に大きく影響を与える要素だ。ユーザーのニーズに応えるため、メニューを拡充している」と話す。また、解析エリアも東京23区と大阪市内に限定していたが、現在は28都市に拡大された。廣澤氏は「ネット環境さえあれば誰でも簡単に解析できるのが強み。アイデア次第で活用の幅も大きく広がる。無償サービスとして提供しているだけに、まずは一度試してほしい」と呼び掛ける。

生産情報の循環が価値創出に

進化する関西の建設ICT

いかに生産情報を循環させていくか。次工程を見据えた情報の流れ方が、建設DX（デジタルトランスフォーメーション）推進の最前線テーマになっている。各生産プロセス内の情報連携はもちろんだが、設計から施工、維持管理に至るまで建設ライフサイクルを通じて情報をつなぐことで、生産効率は大きく向上する。そうした縦軸と横軸の両面によって、情報自体の価値は大きく高まり、新たなビジネスの可能性をも引き出す。関西を中心とした建設ICT活用の最前線から、多様に広がる情報価値創出の流れを探った。

建設現場のICT活用を促す取り組みは、大きく変わろうとしている。土木分野では国土交通省が推進するBIM（Building Information Modeling）活用促進策や、MaaS（Mobility as a Service）の推進などが挙げられる。また、デジタルツイン（DT）の活用も注目を集めている。建設現場のリアルタイムなデータ収集と解析により、設計から施工、維持管理に至るまで建設ライフサイクルを通じて情報をつなぐことで、生産効率は大きく向上する。そうした縦軸と横軸の両面によって、情報自体の価値は大きく高まり、新たなビジネスの可能性をも引き出す。関西を中心とした建設ICT活用の最前線から、多様に広がる情報価値創出の流れを探った。

建設現場のICT活用を促す取り組みは、大きく変わろうとしている。土木分野では国土交通省が推進するBIM（Building Information Modeling）活用促進策や、MaaS（Mobility as a Service）の推進などが挙げられる。また、デジタルツイン（DT）の活用も注目を集めている。建設現場のリアルタイムなデータ収集と解析により、設計から施工、維持管理に至るまで建設ライフサイクルを通じて情報をつなぐことで、生産効率は大きく向上する。そうした縦軸と横軸の両面によって、情報自体の価値は大きく高まり、新たなビジネスの可能性をも引き出す。関西を中心とした建設ICT活用の最前線から、多様に広がる情報価値創出の流れを探った。

日当たりも騒音もひと目で分かる。

国土交通省が公開しているPLATEAUを用いて、日影、騒音、風などを簡単にシミュレーションし、3Dで直感的に把握できるようにした画期的サービスの登場です。建設・土木・不動産関連企業はもちろん、学生、一般の方も利用可能です。

まちなみ空間環境シミュレーションは遠くからでも見えます。デジタルツインを駆使する環境シミュレーションWebサービス

Σspace.E まちなみ空間環境シミュレーション

応用技術株式会社

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提供！

社会情勢	社会背景	BCP	利益拡大	人材
<ul style="list-style-type: none"> 国際競争力の低下 COVID-19 原材料価格の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> CO2削減 規制強化 製品機能向上/軽量化 少量多品種生産 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーン分断 サプライチェーン再構築 調達リスク可視化 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズ多様化 製造プロセスの最適化 調達リスク可視化 	<ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化による人材不足 技能継承の寸断 IT活用の遅れ

新しい製造工法
 Additive Manufacturing
 (3Dプリンティング)

～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

コンサルティングサービスを軸とした
新しいものづくり手法をサポート

既存の製造工法
 Machining
 (切削加工)

～プロセス改革～



設計業務プロセスの自動化・ノウハウの蓄積と活用

toDIMプロダクト開発を軸とした
オペレーション最適化/属人化の脱却

重点施策の取り組み状況（ものづくり）

toDIM | Service Category

① Design optimization

② Automation

③ Digital Factory

部品特性の最大化を実現

製造工法に捉われない新たな設計手法

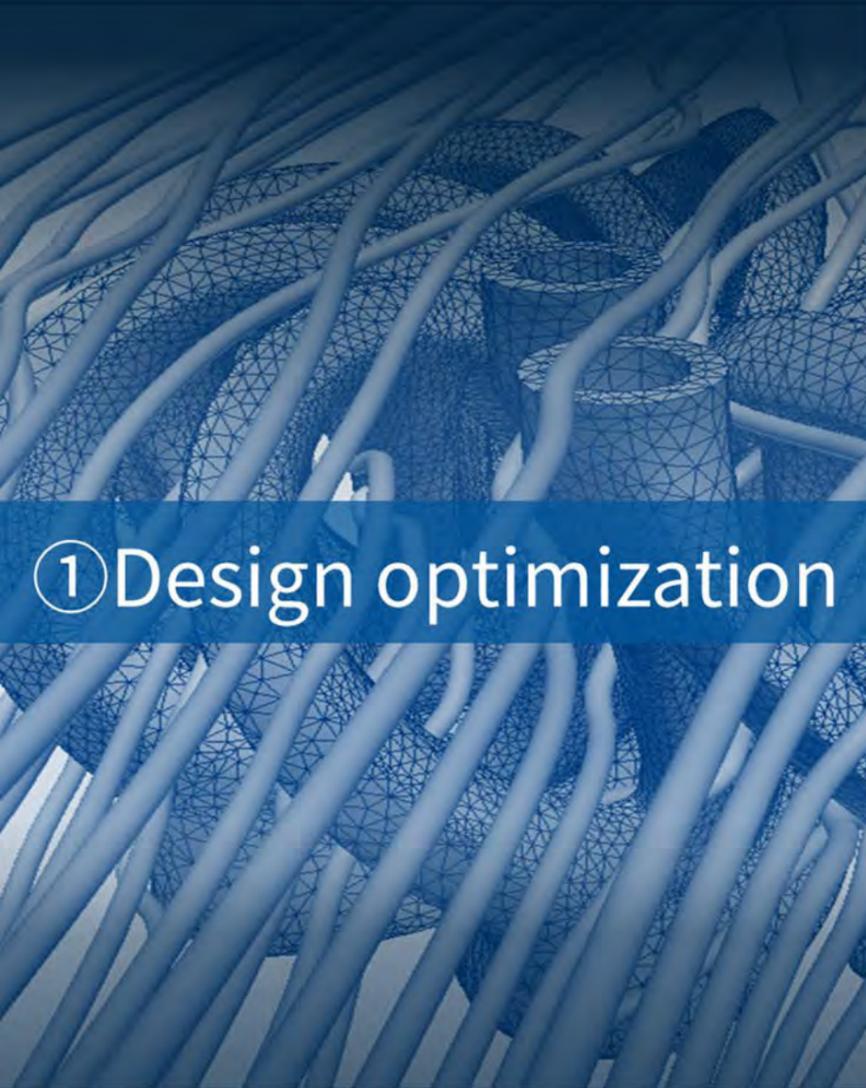
オペレーション時間の短縮

技術ノウハウの活用

工場レイアウトの最適化

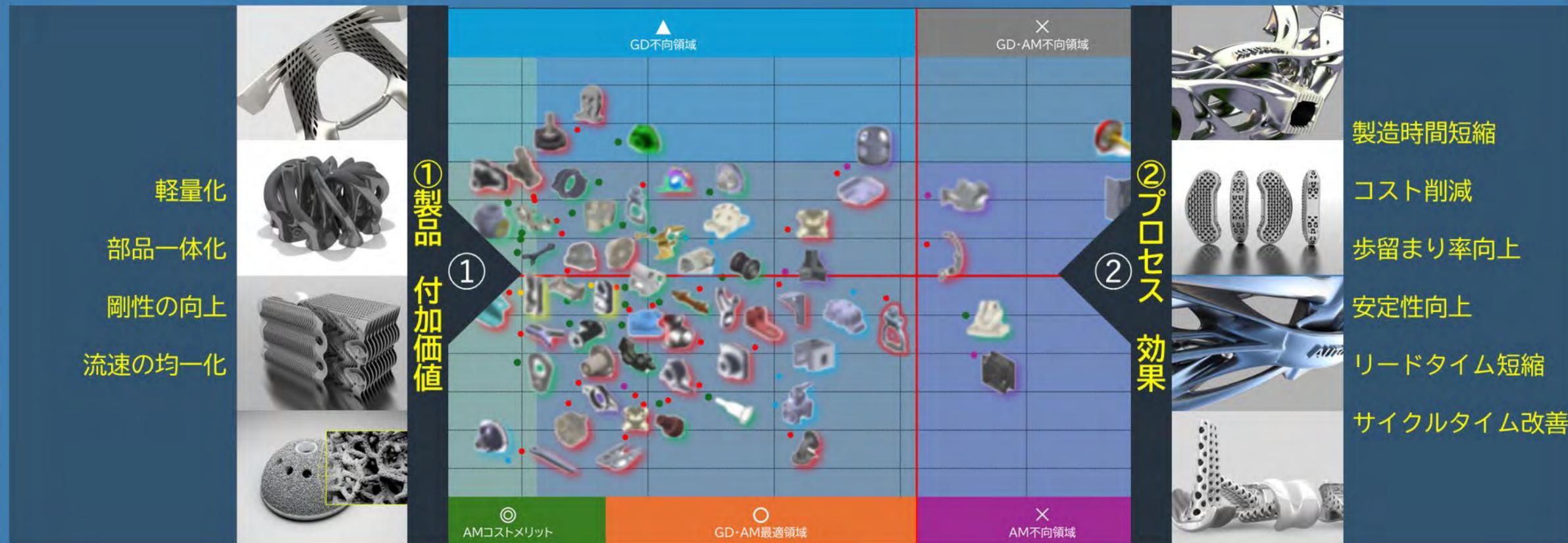
安価な料金プランでプロセス管理を実現

製造工法に捉われない！部品特性の最大化！



① Design optimization

- 軽量化
- 部品一体化
- 剛性の向上
- 流速の均一化



- 製造時間短縮
- コスト削減
- 歩留まり率向上
- 安定性向上
- リードタイム短縮
- サイクルタイム改善

③ 製造工法を選択

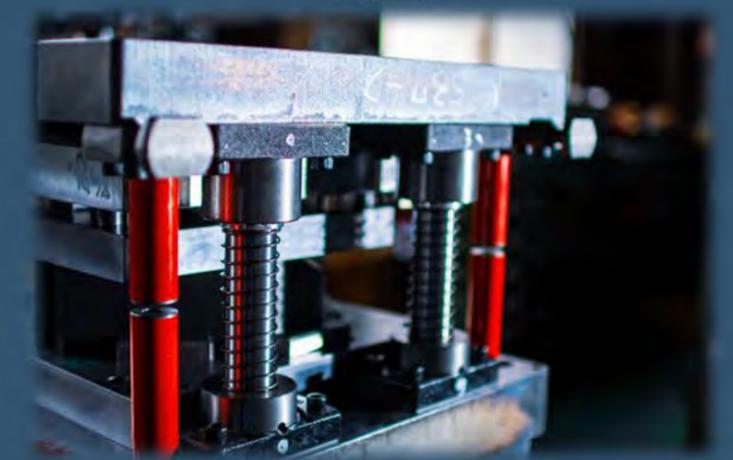
金属積層造形



切削加工



金型



部品特性の最大化を実現
製造工法に捉われない新たな設計手法

CAD/CAMオペレーションは自動化の時代へ！



『形状自動認識機能』により、CAMの全プロセスを自動化！！

『ワンクリック』でモデリング作業 / パス生成 / 加工指示書生成まで全て自動化



ワンクリック

自動化①：前準備モデリング

形状の特長を判別し、自動で色情報を追加

加工延長面/穴埋めの作成

治具の取込

自動化②：パス生成

色情報と工程情報の連携

無駄なパスデータを削減

干渉物としてパスデータの生成を回避

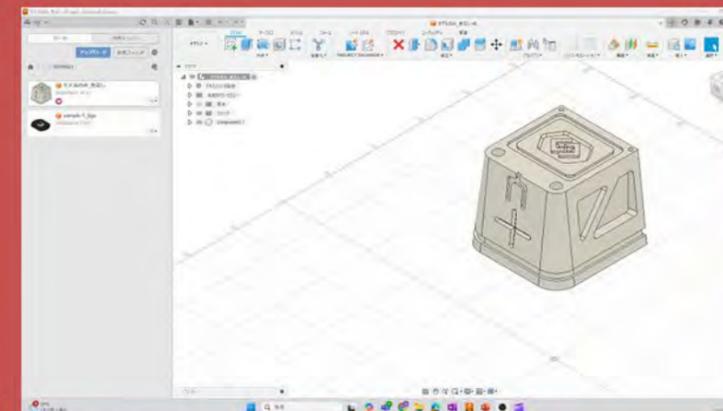
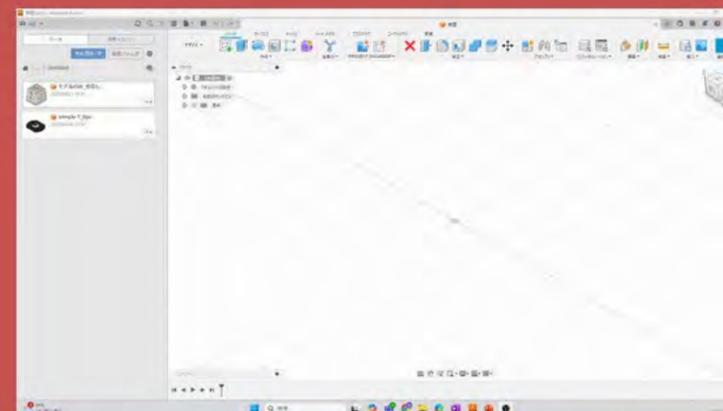
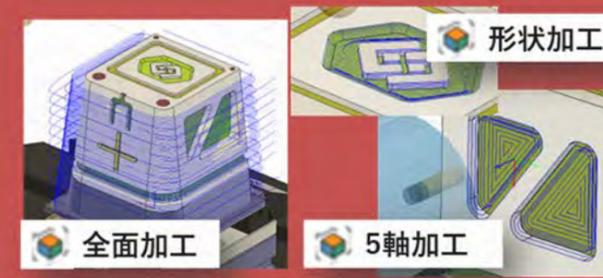
自動化③：加工指示書

ルールに沿って自動作成

シーンに合わせたテンプレートの活用

CAMに持たない情報も追加可能

②Automation

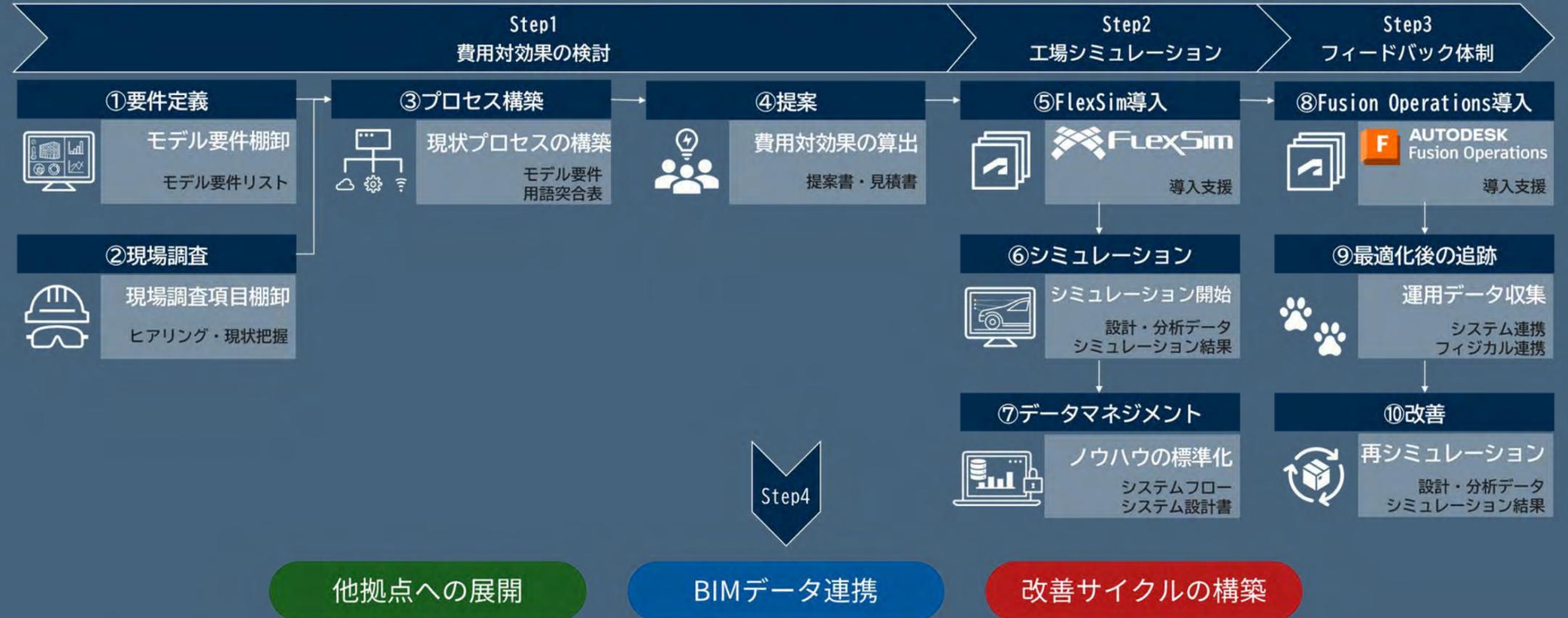


オペレーション時間の短縮

技術ノウハウの活用

『REAL』 『MUST』 『WILL』 製造現場や物流倉庫などのレイアウト最適化

1.	現状プロセスの調査により費用対効果を検討	2.	シミュレーション環境を構築（モデル・パラメータ）
3.	現場最適化後の運用データを収集し、更なる効率化を実施	4.	BIMデータと連携し、工場全体のデジタル化を実現

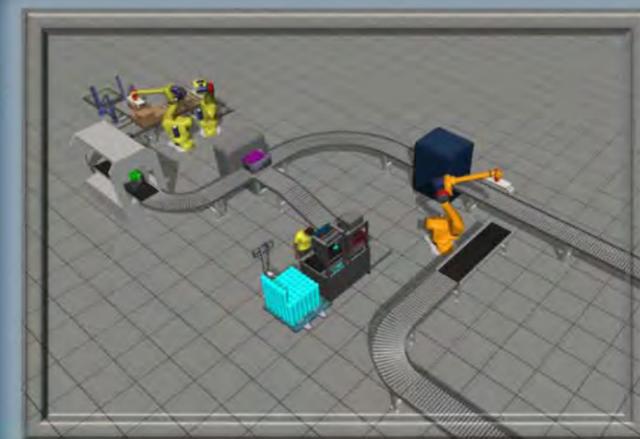


③Digital Factory

工場レイアウトの最適化

安価な料金プランでプロセス管理を実現

- ・ お客様の現状のプロセスを数値化し、工程全体の整理
- ・ ソフトウェア導入に向けた費用対効果を検証
- ・ パラメータを徹底管理。
- ・ ノウハウの標準化に向けたデータマネジメント





業績予想

6

業績予想

A I の活用などによる業務の効率化の拡大によって企業の I T 投資は今後も継続するものと想定していることから、当社の主要なマーケットである建設業や住宅設備・建材メーカー、製造業向けのプラットフォームサービス等の拡充を続けてまいります。

公共事業の分野では、2026年は「第1次国土強靱化実施中期計画」の初年度であり、防災減災対策やライフラインの強靱化など、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。

2026年12月期はB I M / C I Mを含む建設D X 関連業務のさらなる拡大とデジタルツインへの投資、積層造形やジェネレーティブデザインなどの新たなものづくりへの投資に加え、長期に亘り継続的な成長を遂げる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組織基盤形成に年間560百万円程度の戦略的支出を計画しております。

以上のことから、2026年12月期の業績見通しとしましては、売上高7,600百万円、営業利益1,100百万円、経常利益1,132百万円、当期純利益782百万円を予想しております。

業績予想

(単位：百万円)

	2026年12月期		2025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	7,600	—	7,454	—	145	2.0%
営業利益	1,100	14.5%	1,199	16.1%	△ 99	△8.3%
経常利益	1,132	14.9%	1,278	17.2%	△ 146	△11.5%
当期純利益	782	10.3%	914	12.3%	△ 132	△14.5%
1株当たり当期純利益	136.96円		160.23円		△ 23.27円	
1株当たり配当金	40円		40円		± 0円	
配当性向	29.2%		25.0%		4.2Pt	

(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

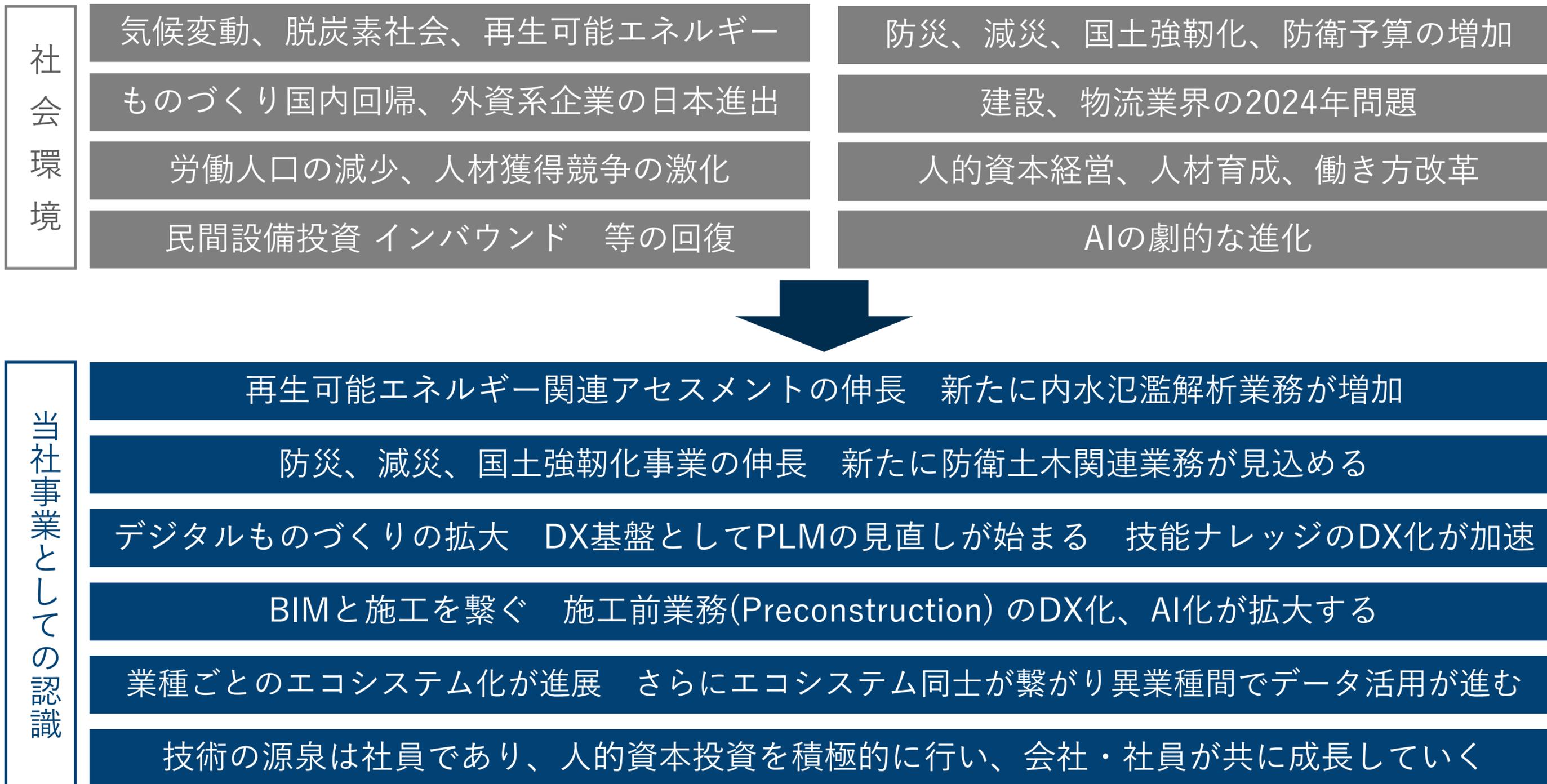
7



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

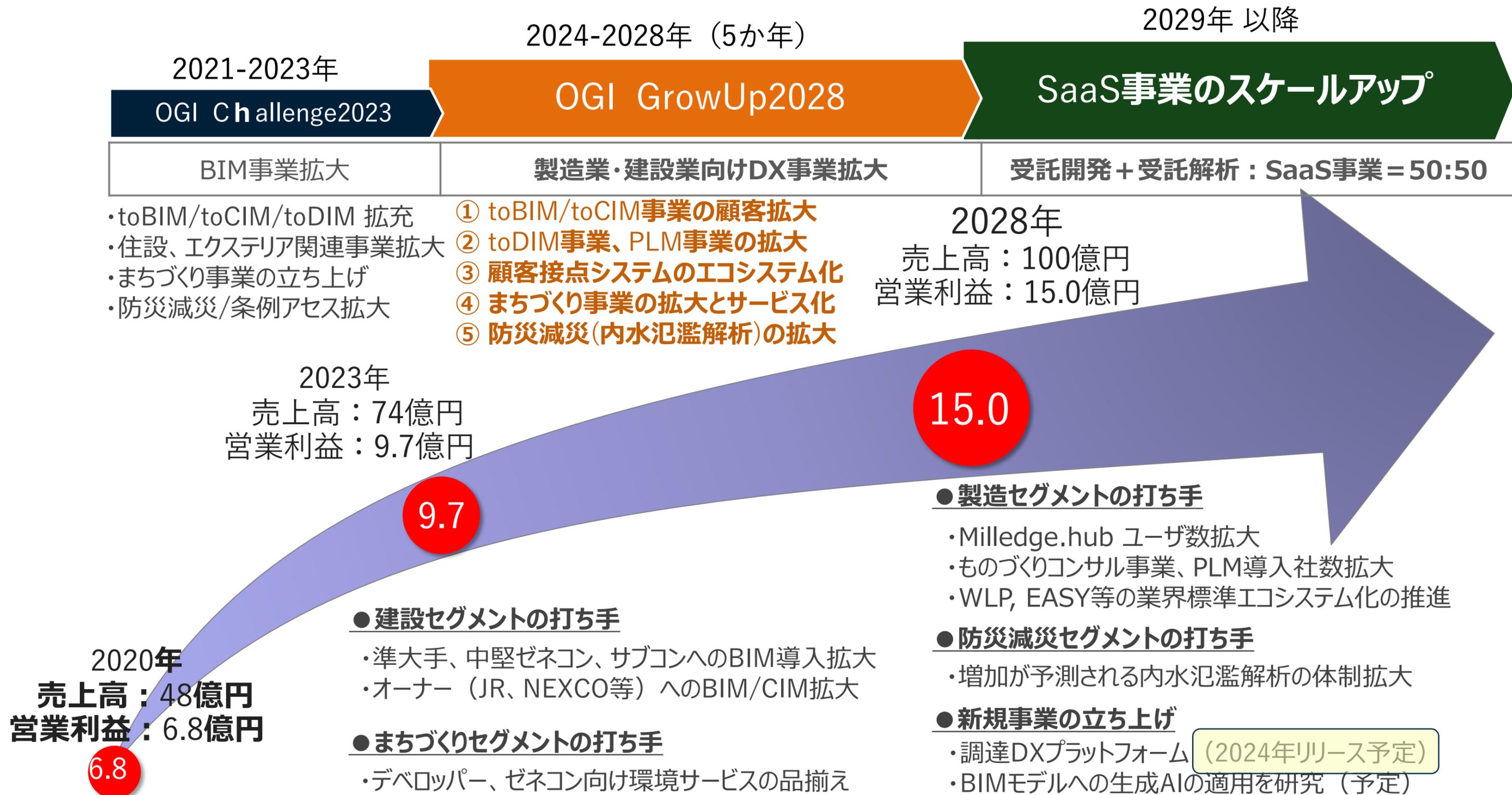
中期経営計画の計数目標

(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

2025年12月末現在

会社概要

(2025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（60.24%）
株主数	1,226名
従業員数	270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