Strategic Investment

ソリューションの拡張が切り拓く新たな成長領域

IDAJグループ会社化による新たな価値創造

2026年11月10日

KEL
KANEMATSU ELECTRONICS (THAILAND) LTD.

IDAJ
integrated digital advanced solution

KG 兼松株式会社



兼松グループとしてのICT・DX戦略

トレーディング × ICTで、顧客課題を解決

2023年の兼松とKELの完全グループ化以降、兼松の幅広い顧客基盤・事業知見と、KELのICTソリューションの融合を加速。
単なるトレーディングから、顧客の事業課題そのものを解決するビジネスモデルへ提供価値を拡大。

兼松株式会社



顧客基盤×事業・投資知見×グローバルネットワーク

顧客の課題・ニーズ

- 競争力の強化
- 業務効率化
- 新たな価値創出

KEL
KANEMATSU ELECTRONICS LTD.



- ITインフラ・クラウド・ネットワーク
- サイバーセキュリティ
- データ活用・AI
- 業種ごとに特化したソリューション

マルチベンダー×システム実装力×継続支援体制

商材提供から事業課題の解決へ

トレーディング×ICTによる提供価値の高度化

既存領域を越える

次の一手
コンサルティング領域
設計・開発ソリューションの拡張

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

KELは製造業DX領域で独自のポジションを確立してきた

顧客基盤×マルチベンダーの提案力で、多様な業界のDXを支援。なかでも製造業で強固な顧客基盤を構築

KELの強み・特徴

顧客起点の提案力（顧客第一主義）
業界・業務への深い理解を通じて、顧客課題の本質を捉えた最適なソリューションを提案

マルチベンダー対応力
特定ベンダーに依存しない最適なソリューションの組み合わせ

技術力×実行力
構想・設計から導入・運用まで、一貫して迅速かつ柔軟に対応

継続型のビジネスモデル
高い顧客継続率とストック型収益を基盤に、安定した収益性を実現

幅広い顧客基盤、なかでも製造業に強み



製造業売上構成比
43.6%
（26年３月期）

製造業を支えるソリューション

ITインフラ・クラウド
クラウド・セキュリティ・運用まで安定したシステム基盤の構築



サイバーセキュリティ
OTセキュリティ、SOC、インシデント対応、脆弱性診断



PLM/PDM
製品ライフサイクル管理
設計データの一元管理・活用



製造準備・実行（MPM/MES）
生産準備・工程設計の最適化



KELの実績

取引顧客数	ベンダー数	エンジニア数	事例
5,000社以上	100社以上	1,000名以上	

CAD/設計ソリューション



24時間365日サポート体制



© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

IDAJは設計開発領域の課題解決を担うエンジニアリング企業

高度な解析技術と技術コンサルティングで、顧客の製品開発を最前線で支援

顧客の課題

- **製品の高機能・複雑化**
  設計要件の高度化
- **開発期間短縮**
  市場投入までのリードタイム短縮
- **品質・安全性の向上**
  信頼性・規制対応の強化
- **開発コストの最適化**
  試作・検証コスト削減

IDAJの価値

課題解決支援
コンサルティング

MBSE・MBD・CAE・AI
シミュレーション実装

PLM・SPDM
データ基盤構築

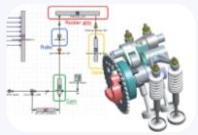
顧客課題を発見し、設計開発を支援

- **高度なエンジニアリング人材**
- **豊富な解析ノウハウ**
- **業界に根差した顧客基盤**

提供価値

- **設計の高度化**
  シミュレーションによる最適設計・性能向上
- **開発プロセスの効率化**
  仮想検証で手戻りを削減
- **開発コストの削減**
  試作の不要、効率的な検証

主要産業における実績例



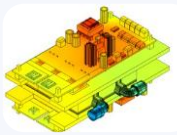
自動車
MBD・熱流体解析・最適化・AI活用等

バルブトレインシステムの最適化



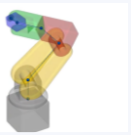
防衛・航空宇宙
熱流体・構造解析、システムシミュレーション等

戦闘機まわりの流体解析



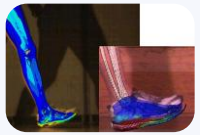
半導体・電子
半導体パッケージの熱解析／最適化等

パワー半導体製品の熱設計



重工業・機械
熱流体解析、構造解析
流体構造連成等

ロボットアーム3D挙動解析



医療・サイエンス
血流・流体構造連成
医療機器設計等

歩行と筋肉の応力解析

1）本資料で使用する主な専門用語・略語については、Appendixの用語集をご参照ください。

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

IDAJとKEL・兼松グループの融合により、顧客への提供価値を拡大

KEL・兼松グループの顧客基盤・ソリューション力と、IDAJのエンジニアリング力を掛け合わせ、事業機会を創出

単純合算を上回る
シナジーの創出
Engineering × Digital × AI

01 顧客接点の相互活用　短期（1～2年）

両社の顧客基盤を活用し、クロスセルを推進

IDAJの顧客
（自動車・輸送機器等）

顧客
相互補完
クロスセル

KEL・兼松の顧客
（製造業・幅広い業界）

02 設計開発DXのパッケージ提案　中期（2～5年）

設計・解析と製造・IT・AIを組み合わせた一気通貫のソリューション

企画 → 設計 → 試作 → 調達 → 製造 → 運用・サービス

設計・解析の上流技術 ＋ 製造・ITの実装力

03 成長市場の業界別ソリューションの標準化　中長期（5年～）

共同提案で蓄積した知見・データを業界別に標準化し、成長市場へ展開

設計・解析データのAI活用により、ソリューションを高度化



✓ 顧客接点の拡大　✓ 案件の大型化・高付加価値化　✓ 再現性の高い成長モデルへ

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

投資評価と企業価値向上の考え方

IDAJの成長性・収益性を起点に、シナジーの実現を通じて企業価値を向上

1 取得の概要

成長性・収益性・シナジーを踏まえた投資

取得総額	**498億円**
年平均成長率（CAGR）	売上高（単体） **10%** （22年9月期から25年9月期の3年間）
シナジー想定規模	5年後売上高 **＋100億円以上**

2 投資判断を支える評価ポイント

成長市場
設計開発DX市場の拡大と、
IDAJの継続的な成長実績

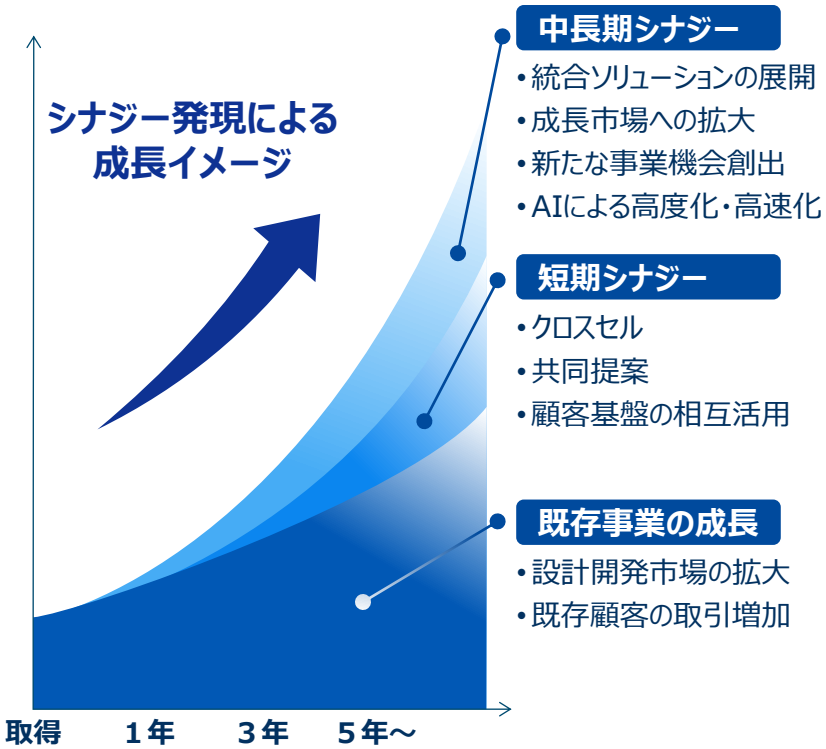
技術力・人材
高度なエンジニアリング力、
技術コンサルティング機能

顧客基盤
主要産業における
長期的な顧客関係と継続取引

シナジー
KEL・兼松グループの顧客と高い親和性

3 企業価値向上の考え方

既存事業の成長にシナジーを積み上げ、企業価値を向上



© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 1

会社概要｜設計開発DXを支えるエンジニアリング企業

基本情報

会社名	株式会社IDAJ
設立	1994年10月１日
資本金	１億円
代表者	中嶋 達也
従業員数	324名（2026年３月１日）
本社	横浜市西区みなとみらい2-2-1-1 横浜ランドマークタワー37F
グループ会社	アイ・ディー・クロスリンク株式会社 リアルコネクト株式会社
事業内容	MBD・CAEソフトウェアの販売 エンジニアリングサービス、 技術コンサルティング等

沿革 | 設計開発DX領域へ事業を拡張してきた30年

1994 - 2004

CAE/MBD事業の確立 | 3D-CAEを軸に、シミュレーション技術の普及に貢献

- 1994年　数値解析に特化したソフトウェア販売とコンサルティングで創業
- 1996年　システムシミュレーション(MBD)事業開始
- 2001年　最適化・データサイエンス事業開始

2005 - 2012

エンジニアリング領域の拡張 | 解析領域を拡大し、システムインテグレーションへ

- 2005年　電子機器熱設計支援事業開始
- 2006年　CAD／CAEシステムインテグレーションサービスを開始
- 2012年　社名を株式会社IDAJに変更

2013 - 2022

設計開発DXへの進化 | システムシミュレーション領域の提供領域を拡大

- 2017年　AI事業開始
- 2019年　PLM/SPDM (Simulation Process & Data Management) 事業開始

2023 - 2025

成長基盤の強化 | 事業基盤とソリューションサービスをさらに拡充

- 2023年　ベインキャピタルから出資を受け、事業拡大を目指す
- 2024年　インテグレーションテクノロジー（現 アイ・ディー・クロスリンク）を買収

2026

KELグループへ参画

兼松エレクトロニクスのグループ会社となり、
さらなる成長と提供価値の拡大を目指す

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 2

ビジネスモデル｜安定収益 × 高付加価値の技術サポート

Model-Based Solution

- MBSE
- AI
- MBD
- CAE
- SPDM・PLM
- ・・・

×

Model-Based Consulting

1. コンサルティング
2. ソリューション実装
3. データ基盤構築



Model-Based DX Consulting Company

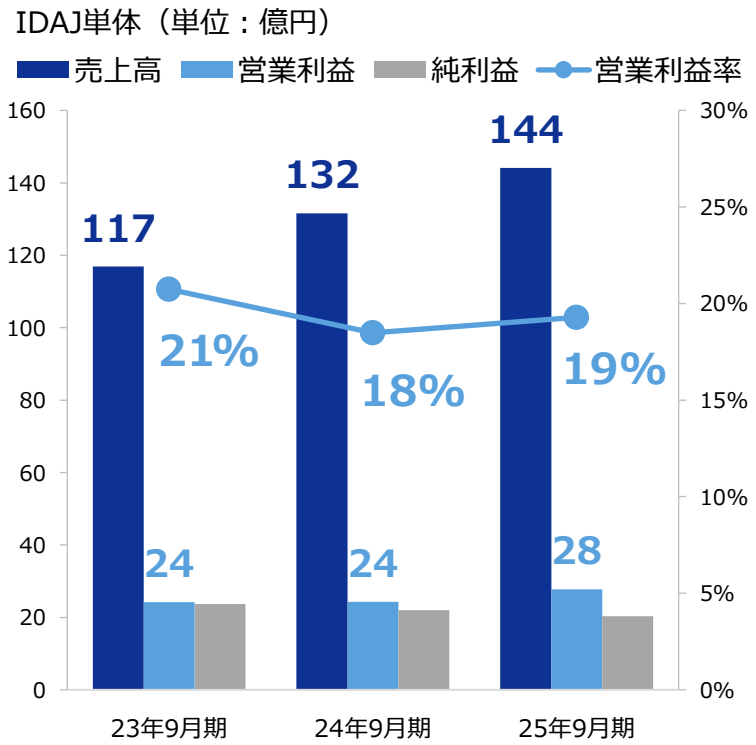
© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 3

成長性・収益性｜高収益を維持しながら成長

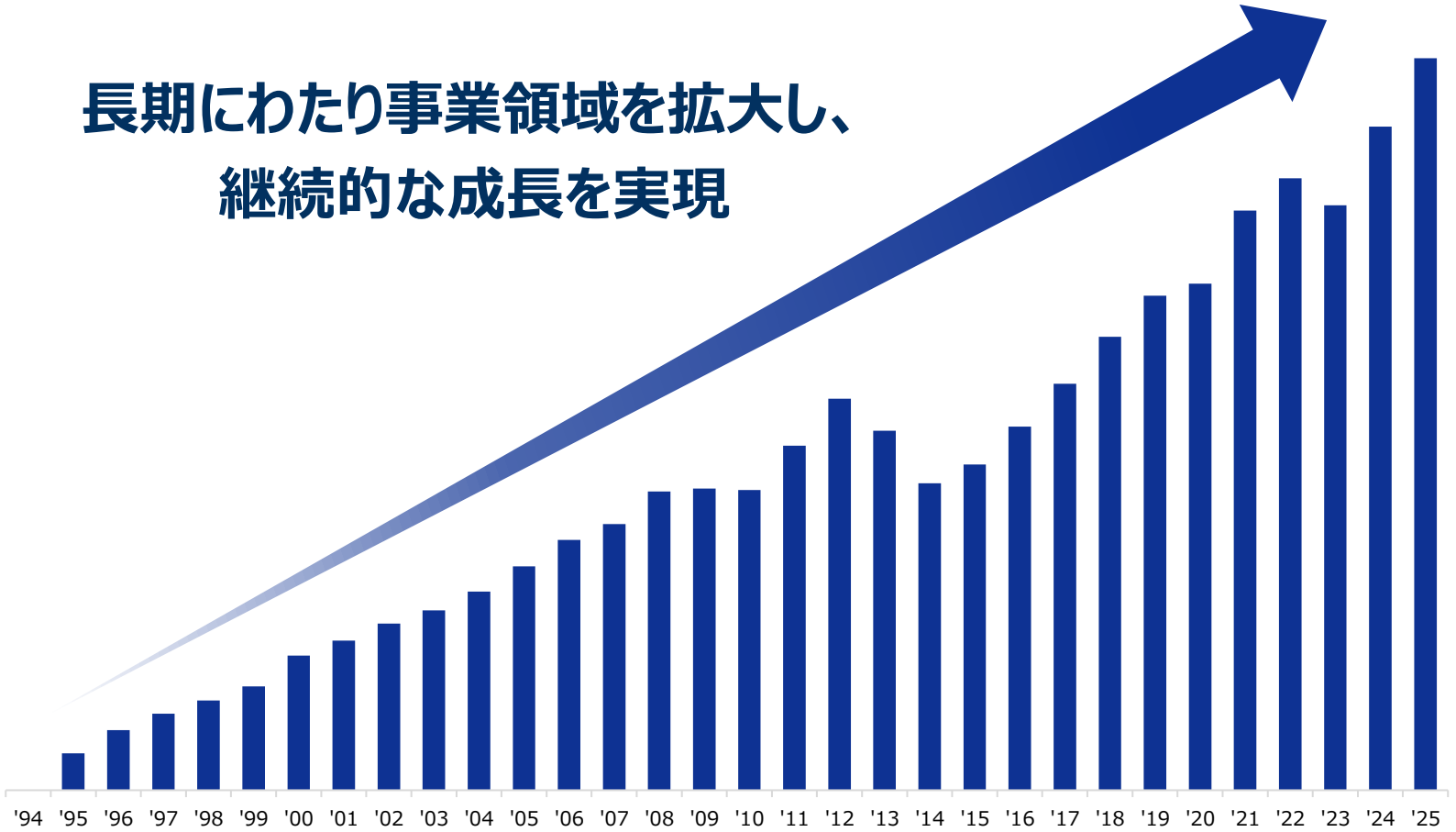
1 売上・利益の推移

高付加価値サービスを軸に、営業利益率は18%超を維持



2 売上高の推移（IDAJ単体）

長期にわたり事業領域を拡大し、継続的な成長を実現

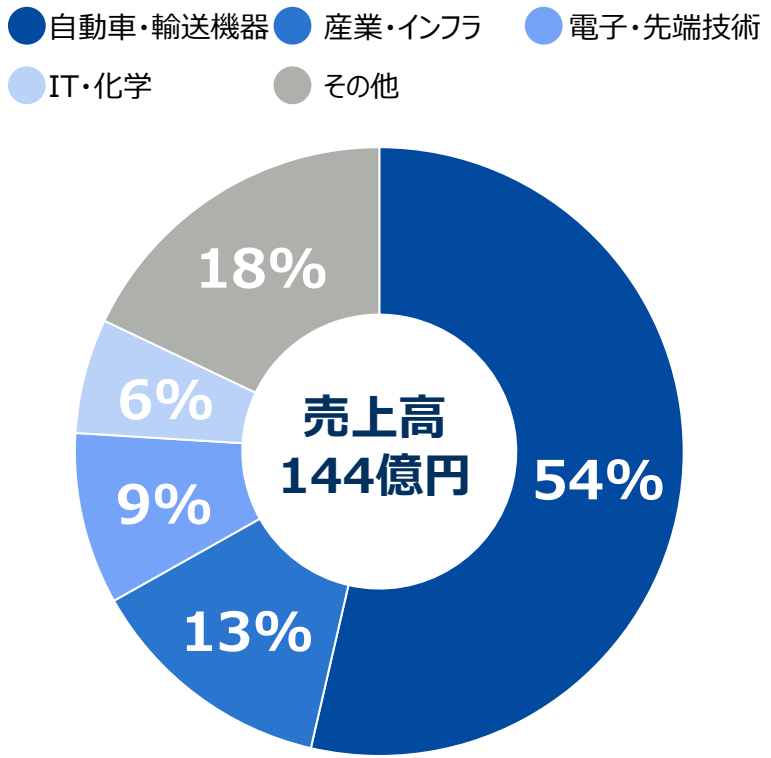


© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 4

顧客基盤｜幅広い製造業に広がる顧客接点

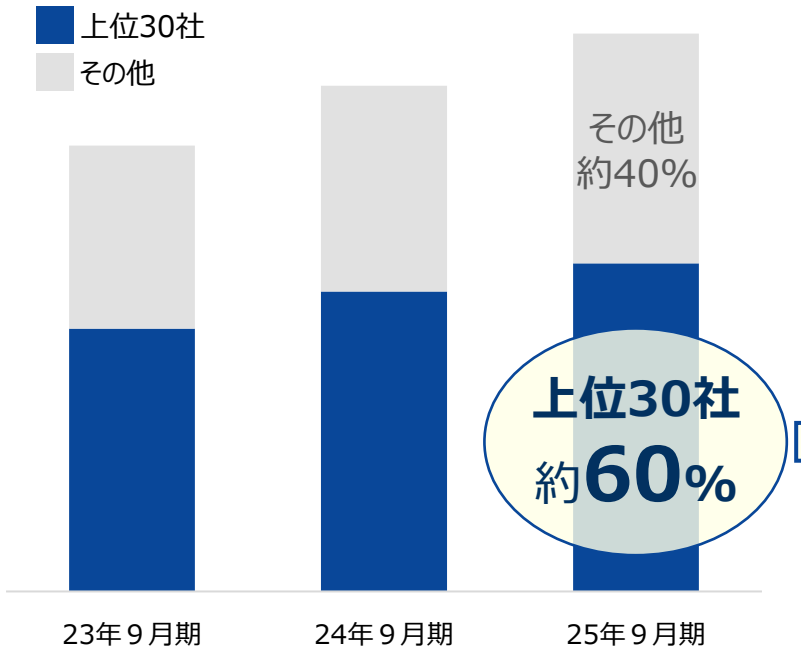
1 業種別の売上高（2025年９月期）



特定業界に依存しない
幅広い製造業の顧客基盤

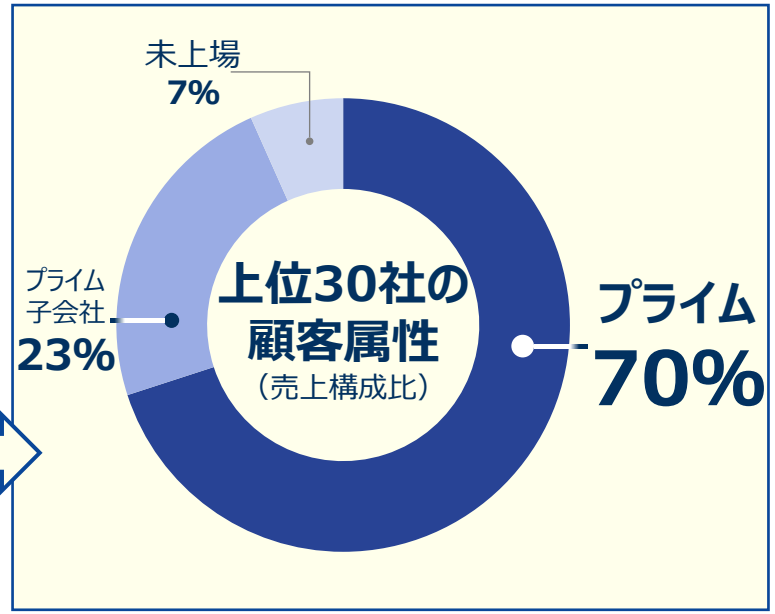
2 売上・顧客の構成比

売上に占める上位30社の割合



優良顧客を中心に、
分散した顧客基盤
（総顧客数は600社以上）

3 上位30社の顧客属性



上位顧客の90%以上が
プライム市場企業・その子会社

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 5

人材基盤｜高度な技術力を支えるエンジニア

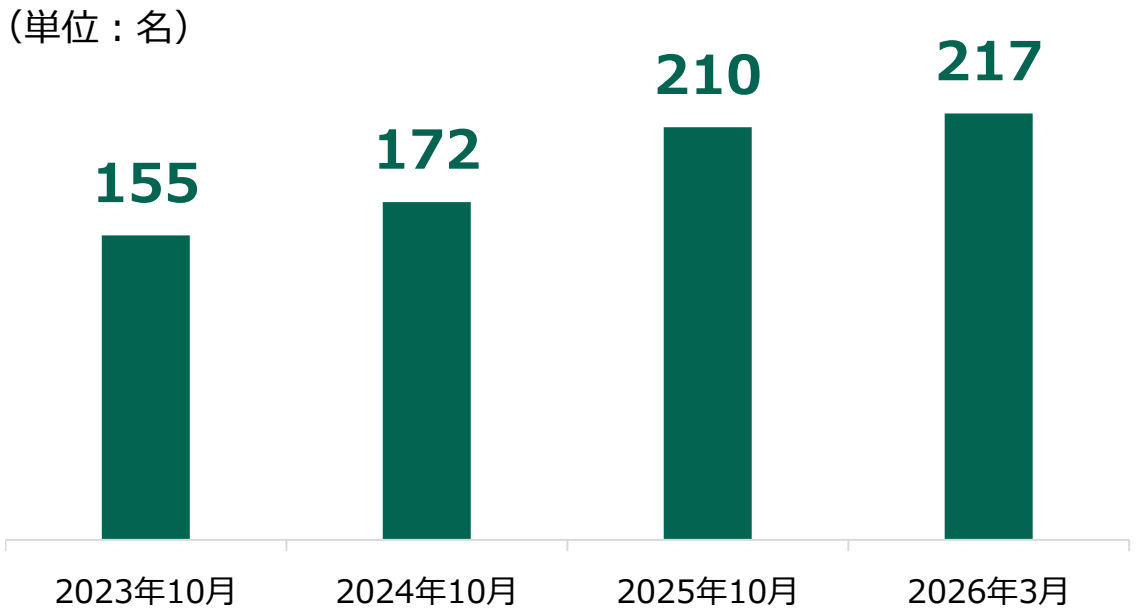
専門人材を中心とする組織
324名
（2026年３月1日時点）

技術系の人材比率
約70%
（2026年３月１日時点、217名）

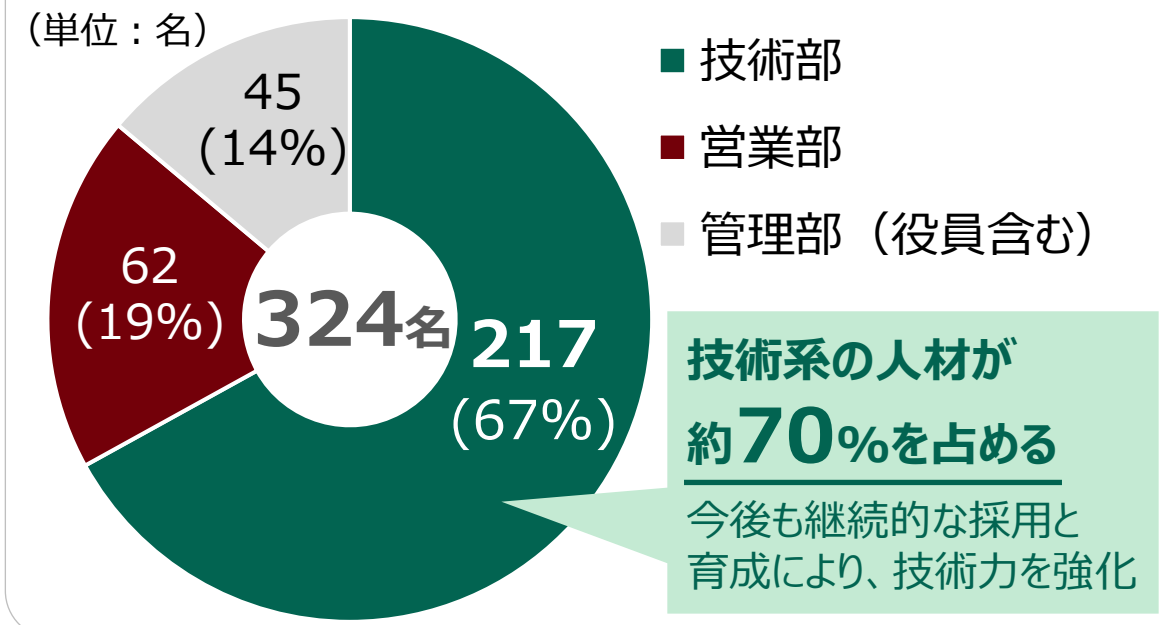
エンジニア一人当たり売上高
約6,600万円
（25/9期売上÷エンジニア数）

人材の特徴
- ✓MBSE・MBD・CAEなどの専門スキルを有するエンジニアが多数
- ✓ソフトウェア・技術・コンサルティングを組み合わせた高付加価値サービスを提供

エンジニア数の推移



部門別人員数（2026年３月１日時点）



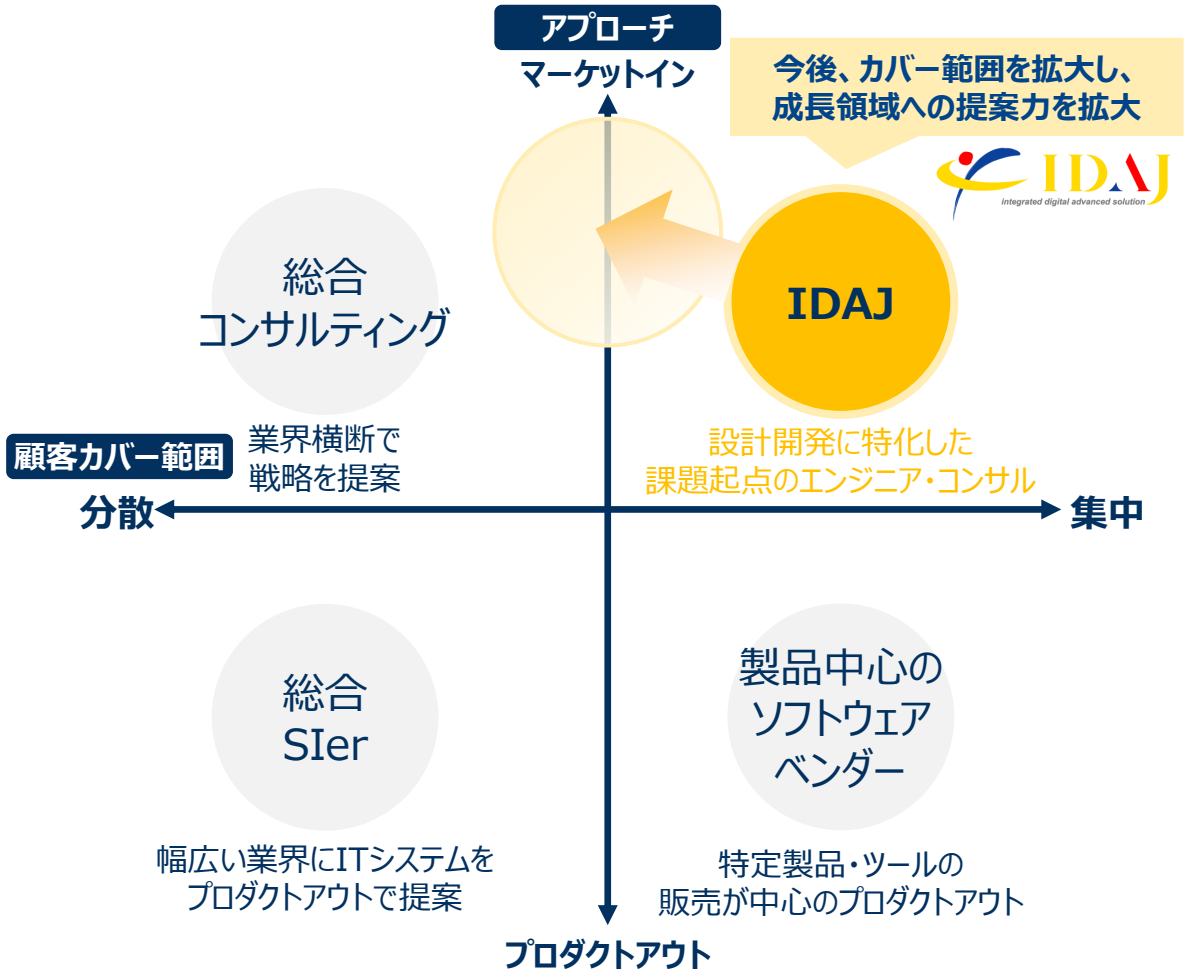
技術系の人材が約70%を占める
今後も継続的な採用と育成により、技術力を強化

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 6

競合ポジショニング｜技術力と提案領域で独自のポジション

市場におけるポジショニング



顧客への提供価値の流れ

一般的なソフトウェアベンダー

製品開発 → 販売 → 導入 → 保守・更新 → **顧客**（主に特定部門）

- 特定製品の機能提供が中心
- 顧客との接点は導入・保守が中心
- 業界特性や設計開発プロセスへの踏み込みは限定的

従来型のSIer/システム構築

課題把握 → 要件定義 → システム構築 → 運用・保守 → **顧客**（複数部門）

- 課題起点にシステム構築と運用を支援
- 設計開発の専門技術は限定的
- ソフトウェアはパートナーを活用するケースが多い

IDAJのアプローチ ― 課題起点のエンジニアリング&コンサルティング

- 課題発掘（コンサルティング）
- 解析技術構築（CAE・MBD）
- 設計開発高度化（AI・MBSE）
- 運用支援（データ基盤構築）

→ **顧客**（設計開発から製造部門）

- 顧客の設計開発課題を起点に、実装まで一気通貫で支援
- 高度なエンジニアリング力とソフトウェアを組み合わせ、最適なソリューションを提供
- 継続的な顧客接点で、中長期的な価値を顧客へ提供

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 7

市場環境｜高まる設計開発工程の重要性









従来の開発プロセス

試作と検証の繰り返しにより、時間・コストが増加

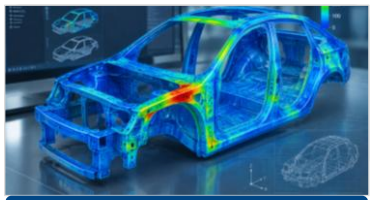
構想 → 設計 → 試作 → 問題発見 → 設計変更・再試作

手戻りが発生

後工程になってから
問題が見つかる

設計段階で課題を発見し、競争力を高めることが重要に


3D設計


構造解析



AI


流体解析

シミュレーションを活用した開発プロセス

設計初期の検証により、品質向上と開発期間の短縮を実現

構想 → モデル設計 → シミュレーション → 設計 → 試作・製造

フロントローディング
試作前に
問題を発見する

開発期間短縮
コスト削減
品質向上

**シミュレーション × データ × AIによる設計開発工程の高度化が、
品質向上・開発期間短縮・コスト低減を実現**

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 8

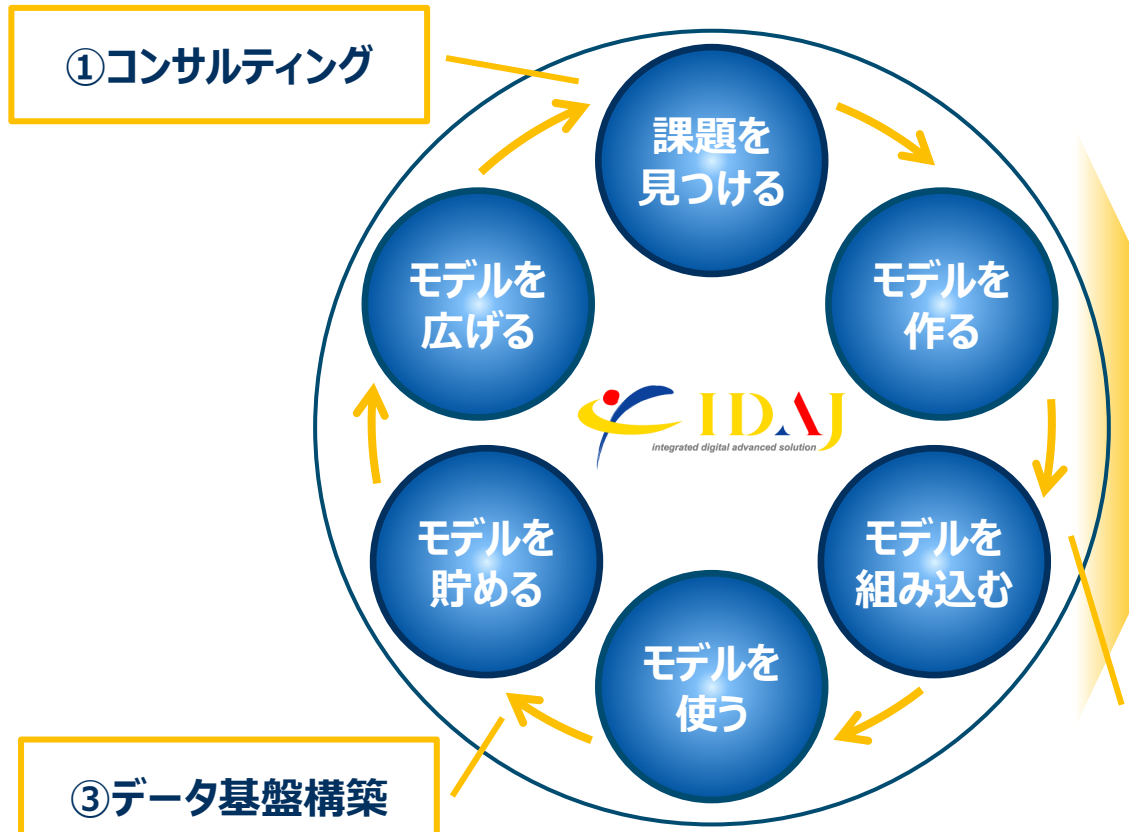
競争力｜課題発見から実装・活用まで一気通貫で支援

従来｜工程ごとに支援が分断

- 課題整理 ➡ コンサル
- モデル・ツール導入 ➡ ソフトウェアベンダー
- 実装・データ基盤 ➡ SIer/ITベンダー

工程間の連携が難しく、部分最適になりやすい

IDAJ｜シミュレーションの価値創出サイクル全体の工程を支援し、回す



継続的な顧客価値を創出

- 新たなニーズの発掘
- 支援領域の拡大
- 顧客LTVの向上

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 9

提供価値の拡張｜設計・解析から製造・運用まで一気通貫で支援

従来は分断されていた工程をIDAJとKELが接続

市場・顧客ニーズ → 企画 → 設計 → 試作 → 調達 → 製造 → 運用・サービス → 社会への価値提供



IDAJ
Integrated digital advanced solution

設計開発領域のエンジニアリング力

×

KEL
KANEMATSU ELECTRONICS LTD.

ITインフラ・ネットワークのソリューション力

- コンサルティング（設計高度化・プロセス改善）
- ソリューション実装（MBSE・MBD・CAE・AI）
- データ基盤構築（PLM・SPDM）

上流工程での高度なエンジニアリング支援

- PLM/PDM
- 製造プロセス管理（MPM）
- 製造実行システム（MES）

製造・運用領域のシステム実装力

- ITインフラ・クラウド・データ活用・サイバーセキュリティ

IDAJ×KELで、設計から運用までをつなぐ独自のポジションを確立

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 10

成長戦略｜兼松グループの顧客基盤で、成長市場への展開を加速

01 自動車

電動化・ソフトウェア化で
開発が複雑化



- EV・SDVのアーキテクチャ設計
- バッテリーの熱マジメント解析
- ソフトウェア制御
- 開発期間短縮・品質向上

**Tier1・Tier2の企業でも、
シミュレーション活用の裾野が拡大**

02 防衛・航空宇宙

高信頼性・システムの複雑化で
開発シミュレーションが不可欠に



- 機体・構造解析
- 空力・熱解析
- レーダー・電磁場解析
- システム統合

**防衛産業の拡大を背景に、
製造・開発のシミュレーション活用が拡大**

03 半導体

高性能化に伴い
熱・液体解析の重要性が増大



- 半導体装置の熱・液体解析
- プロセス最適化
- 製造装置の構造・振動解析
- 開発リードタイムの短縮

**国内半導体製造への投資・参入が進み、
シミュレーション活用機会が拡大**

その他の市場

重工業・エネルギー



- プラント設計
- インフラ
- 脱炭素技術

産業機械・ロボット



- 構造・熱・液体解析
- 制御
- 生産性向上

医療・ライフサイエンス

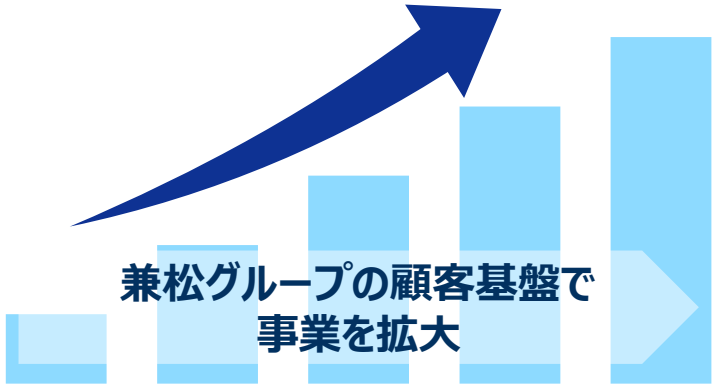


- 医療機器の設計支援
- 安全性・信頼性
- 規制対応

モビリティ・次世代領域



- 空飛ぶクルマ
- ドローン
- フィジカルAI



© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 11

KEL成長戦略｜各業界の顧客課題を起点にソリューションを強化

KEL
KANEMATSU ELECTRONICS LTD.

信頼と価値を創造する
IT総合サービス会社を目指します。

強固な顧客基盤 × マルチベンダー提案力

顧客・業界の課題を起点に、最適なソリューションを提供

今回の投資

製造業



設計開発から製造・運用まで一気通貫で支援

- 製品・システムの複雑化
- 開発期間短縮
- プロセスの高度化

サービス



事業基盤の安定運用とDXを支援

- 顧客体験の向上
- データ活用・分析
- 業務プロセスの効率化

流通・小売



顧客接点とサプライチェーンの高度化支援

- 需給・在庫の最適化
- データドリブンの経営
- 顧客接点の高度化

金融



業務効率化とセキュリティ高度化を支援

- 業務効率化
- セキュリティ強化
- データ活用

文教・公共



安全・安心な社会・教育基盤の高度化を支援

- 行政サービスの高度化
- 社会インフラの最適化
- セキュリティ・BCP

各業界の顧客課題を起点に、KEL独自の提供価値を継続的に拡大

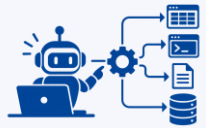
© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 12

AI｜AI×シミュレーションの強みで切り拓く設計開発の未来

シミュレーションでのAI活用と、その「壁」

AIに期待されること



エージェントによる
ツール操作の自動化



AIモデルへの
置き換えによる高速化

AI活用を妨げる3つの壁

1 学習データの壁
現場の実走行・実験データだけでは、
バリエーション・量が足りず、AIの精度が出ない

2 現場・物理不適合の壁
物理法則に基づき技術者が判断するため
ブラックボックスなAIでは、現場で活用されない

3 最先端技術の壁
最先端AIの進化スピードが極めて速く、
ツールだけでは業務フローに組み込めない

「壁」を破るためのIDAJの強み

**シミュレーションを活用した
質の高い大量のデータの提供**

AI学習に必要な高精度・広域なデータを
実測に依存せず、シミュレーションで創出

**顧客の開発プロセス・製品・
物理現象に対する深い理解**

開発の意思決定や判断フローを理解し、
既存開発プロセスを損なわずAIを融合

**長年の実績に基づく
最先端のAI技術を保有**

20年前から機械学習、約10年前からAIに注力
最先端技術を論文/PoCで落とし込める

IDAJがAIで目指す姿

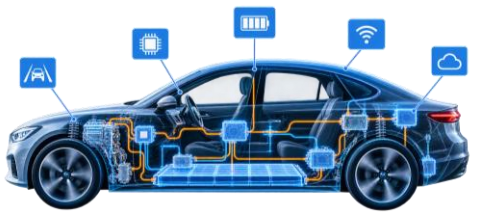
AIエージェントを活用した自動設計プロセスの確立

多様なツールをAIエージェントが動かし自律的に評価し、
最適な設計解を得る



SDP（Software Defined Product）コア技術の確立

SDPで要求される高度な制御機能を担保する
AI技術の実現



IDAJの強みでAI活用の「壁」を突破し、AI駆動による高度な設計開発プロセスを実現する

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.

Appendix 13

用語集

本資料で使用する主な専門用語・略語について、以下の通りご説明します。

用語・略語	正式名称	説明
CAE	コンピュータ・エイデド・エンジニアリング （Computer Aided Engineering）	コンピュータ上で仮想試作・試験などのシミュレーションや解析を行い、製品の性能や設計の妥当性を検証する技術・ツールのこと
MBD	モデルベース開発 （Model Based Development）	システムシミュレーション（1D-CAE）や3D-CAEなどのシミュレーション技術、モデリング技術を活用して設計・開発を行う手法のこと
MBSE	モデルベース・システムズ・エンジニアリング （Model Based Systems Engineering）	システムズ・エンジニアリングの考え方に基づき、モデルを用いてシステムの要求分析、設計、検証を効率的に行いながら 製品開発を進めるアプローチのこと
PLM	製品ライフサイクル管理 （Product Lifecycle Management）	製品の企画・開発、設計、製造、保守から廃棄まで、製品ライフサイクル全体にわたる情報やプロセスを管理する手法のこと
PDM	製品データ管理 （Product Data Management）	設計図面やCADデータ、部品情報など、製品設計・開発に関するデータを一元的に管理・共有する仕組みのこと
SPDM	シミュレーション・プロセス＆データ・マネジメント （Simulation Process & Data Management）	シミュレーションに関するプロセスや解析データを一元的に管理し、蓄積・共有・再利用するための仕組みのこと
SDV	ソフトウェア・デファインド・ビークル （Software Defined Vehicle）	ソフトウェアを中心に自動車の機能や価値を定義し、アップデートなどを通じて継続的に機能・サービスを進化させる考え方のこと
SDP	ソフトウェア・デファインド・プロダクト （Software Defined Product）	ソフトウェアを中心に製品の機能や価値を定義し、継続的に機能やサービスを進化させる考え方のこと
フロントローディング	フロントローディング （Front-loading）	製品開発の初期段階にシミュレーションなどを活用して設計・検証を前倒しし、課題を早期に発見することで、 後工程における手戻りの削減や開発効率の向上を図る開発手法のこと

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.







兼松株式会社

© KANEMATSU CORPORATION. All Rights Reserved.