

|| 企業調査レポート ||

サイバネットシステム

4312 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月1日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	05
3. 事業セグメント	08
4. 強みと事業リスク	10
■ 業績動向	12
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	12
2. 財務状況	16
3. 2022年12月期業績見通し	17
■ 中期経営計画	19
1. 中期経営計画の概要	19
2. 成長戦略	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

旺盛な研究開発投資を背景に、既存事業は順調に拡大

サイバネットシステム<4312>は、製造業を中心とした設計・研究開発などで利用されるCAE（コンピュータによる工学支援）ソフトウェアのソリューションサービス大手であり、クラウドセキュリティ製品なども取り扱っている。CAE製品で世界シェア35%のトップ企業であるAnsys<ANSS>の製品を中心に、35社以上の製品を網羅的に取り扱っており、CAEソリューションのパイオニアとして2,600の企業、500の大学・研究機関を顧客に抱える。また、欧米にソフトウェア開発会社3社を子会社に持つほか、中国、台湾を中心にアジア市場でもCAEソリューションビジネスを展開している。単体売上高の6割弱がストックビジネス（既存顧客の更新契約）で占められるため、収益の安定性も高い。

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計（2022年1月～6月）の連結業績は、売上高で前年同期比22.2%減の9,736百万円、営業利益で同53.8%減の1,033百万円となった。2021年10月に米Synopsys<SNPS>との販売代理店契約を終了したことが減収減益要因となった。ただ、主力製品であるAnsysのマルチフィジックス解析ツール※1が堅調に推移したほか、MBSE※2等のエンジニアリングサービス、クラウドセキュリティソリューションの販売が好調に推移し、既存事業ベースでは増収となった。売上形態別で見ると、代理店売上は前年同期比30.8%減となったものの、自社開発製品が同4.3%増、サービスが同27.5%増とそれぞれ増収となり、会社計画（売上高9,600百万円）に対しても若干上回る格好となった。

※1 研究開発の場において、複数の物理現象を組み合わせることで、現象をより正確に捉えるためのツール。現実世界では複数の物理現象（構造、地場、電流、流体、伝熱等）が同時に作用しており、これらを切り離して解析すると開発対象物の挙動を正確に予測できない可能性がある。

※2 MBSE（Model Based Systems Engineering）とは、開発対象とするシステムを様々な観点で表現したモデルを用いて、システムの要求分析・設計・検証を効率的に行うアプローチ手法を指す。システムの高機能・多機能化とともに、要件定義から設計・検証までの工程もより複雑さを増しており、これらをモデル化することで効率的に開発を行うことが可能となる。主に自動車業界の開発現場で用いられている。

2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比11.9%減の20,000百万円、営業利益で同36.4%減の1,800百万円と期初計画を据え置いた。下期だけで見るとSynopsysとの販売代理店契約終了の影響はあるものの、その他事業の拡大により、増収増益に転じる見通しとなっている。なお、Synopsysの取扱商材であった光学系ソリューションについては、Ansysと新たに販売代理店契約を締結し拡販に取り組んでいる。機能面ではSynopsys製品とほぼ遜色ないため、今後は同社が36年以上にわたって蓄積してきた経験と技術サポート力を生かして、徐々にシェアを奪取していく戦略だ。ここ最近、エネルギー価格高騰の影響による景気減速懸念が強まっているものの、同社の取扱商材は主に研究開発部門で用いられるため、業績への影響が限定的と見られる。実際、足元の受注状況については引き続き堅調に推移している。このため、通期業績についても会社計画の達成は可能と見られる。

要約

3. 中期経営計画の概要

同社は、2022年12月期から2026年12月期まで5ヶ年の中期経営計画をスタートしている。成長戦略として自社開発製品の強化、アジア事業の拡大、モノづくりのDX促進、SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用等に取り組み、トップラインの成長を図るとともに、高付加価値事業の強化と成長投資のバランスを取りながら高水準の利益率を目指す。経営数値目標としては2026年12月期に売上高で30,000百万円（2021年12月期比32.2%増）、EBITDA（営業利益+減価償却費）で3,800百万円（同23.7%増）を目指す。特に自社開発製品・サービスの売上拡大が重要になってくると見られ、同領域において国内外問わずM&Aを前向きに検討する考えだ。2022年6月末で手元キャッシュ（現預金+有価証券）は157億円と潤沢で資金面での不安はない。

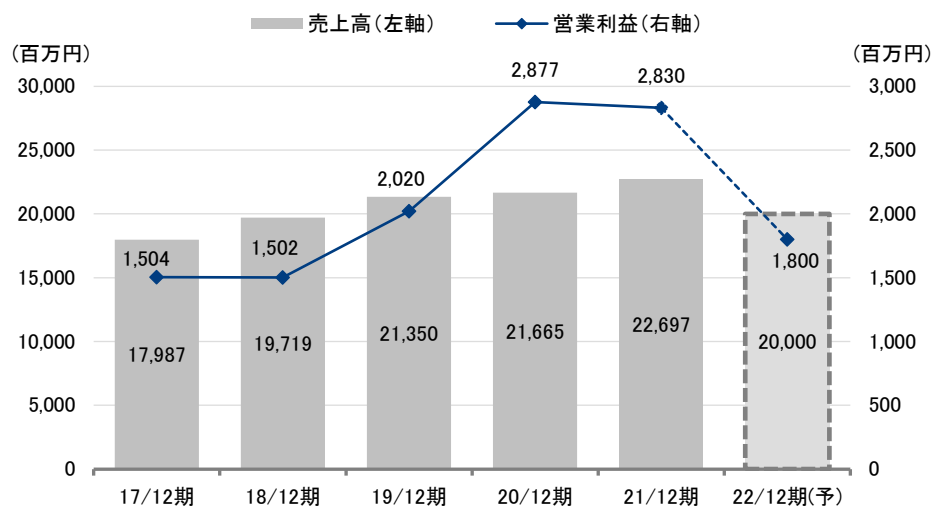
4. 株主還元策

株主還元策については、短期的な減益局面においても安定した配当を実施することを目的に、「親会社株主に帰属する当期純利益」の範囲を原則として、DOE（純資産配当率）で6.0%の水準を配当の目安とする方針とした。2022年12月期の1株当たり配当金は前期比0.95円増配となる29.60円（DOE6.0%）を予定している。また、自己株式の取得についても手元資金や株価水準等を総合的に勘案しながら、機動的に判断することとしている。

Key Points

- ・ CAEのリーディングカンパニーとして36年以上にわたり日本のモノづくりを支援
- ・ 2022年12月期第2四半期累計業績はSynopsysとの販売代理店契約終了により減収減益となるも既存事業ベースでは増収に
- ・ 2022年12月期は期初計画を据え置いても、足元の受注状況に変化はなく下期から増収増益に転じる見通し
- ・ 自社開発製品の強化やアジア事業の拡大等により2026年12月期に売上高300億円、EBITDA38億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

CAE のリーディングカンパニーとして 36 年以上にわたり日本のモノづくりを支援

1. 沿革

同社は 1985 年 4 月に、スーパーコンピュータのパイオニアである米国 Control Data Corp. (以下、CDC) の日本法人である日本シーディーシー(株)からサイバネットサービス事業を分離・独立して設立された。サイバネット(CYBERNET)とは、サイバネティクス(Cybernetics)の“CYBER”と Telephone Network の“NET”を合わせた造語で、CDC が 1970 年代から 1990 年にかけて世界で提供していたコンピュータの時間貸し遠隔利用サービスのことを指す。当時はコンピュータが高額だったため、企業や研究機関は同サービスを使って科学技術計算やシミュレーションなどを行っていた。

1990 年以降は、コンピュータの性能が飛躍的に向上し、価格も安価になったことで、これらユーザーが自身でコンピュータを保有し、専用ソフトウェアを導入して設計開発や研究開発などを行うようになる。こうした利用形態の変化によりサイバネットサービスの需要が減少するなか、同社は海外の有力ソフトウェアベンダーと販売代理店契約を結び、これらのソフトウェアの販売・導入支援サービスを提供するビジネスモデルに転換し、事業を拡大していく。

1989 年に神戸製鋼所<5406>の子会社となり、1999 年には富士ソフト ABC(株)(現 富士ソフト<9749>)が同社株式を 100% 取得し子会社化し、現在も富士ソフトの子会社である。2001 年 10 月に JASDAQ 市場に株式を公開し(現在は東証スタンダード)、2005 年以降は CAE 分野での事業領域拡大を目的に、M&A 戦略も積極的に推進してきた。国内では 2005 年に(株)ケイ・ジー・ティー(高度な可視化技術とネットワーク関連のソフトウェアを保有)、(株)プラメディア(プラスチック CAE 事業を専業とする)を相次いで子会社化したほか、2006 年には(株)京浜アートワーク及び(株)EDA コネクトの営業権を譲り受け、事業領域を拡大していった。また、直近では 2020 年 1 月に MBSE に関する受託解析・コンサルティング等のエンジニアリングサービスを主に行うサイバネット MBSE(株)を設立している。

一方、日系企業のアジア進出や中国を中心としたアジア企業の成長に伴い、アジア各国への販売子会社の展開も進めてきた。2004 年に中国において日本と同レベルの技術サービスが提供できる環境を用意するため、西希安工程模擬軟件(上海)有限公司を設立し、CAE に関するコンサルティング、受託解析、教育等の技術サービスの提供を開始した。また、2008 年には台湾で光学系、制御系、数式処理系等の CAE ソリューションサービスを展開する思渤科技股份有限公司を設立し、2017 年に韓国で光学系 CAE ソリューションサービスを提供する CYFEM Inc. を、2018 年にマレーシアで機械系・光学系 CAE ソリューションサービスを提供する CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA SDN. BHD. を相次いで設立、アジア地域での事業展開を強化している。なお、韓国の CYFEM については Synopsys の販売代理店契約終了(2021 年 10 月 1 日付)に伴い、2021 年 12 月末に解散している。

サイバネットシステム | 2022年9月1日(木)

4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

会社概要

また、同社は2009年6月に当時売上高の3割以上を占める主力取引先であった米国 The MathWorks, Inc. との販売代理店契約が終了（MathWorks の日本法人設立による）し、収益が大きく落ち込むなど代理店事業が内包するリスクに直面したことで、自社開発製品の強化を進めた。具体的には、2009年に米国の Sigmetrix, L. L. C.（以下、Sigmetrix：公差※¹解析ソフトウェアの開発・販売・コンサルティング）、カナダの WATERLOO MAPLE INC.（以下、Maplesoft：数式解析ソフトウェア等の開発・販売・コンサルティング・オンラインサービス）、2010年にベルギーの Noesis Solutions NV（以下、Noesis：PIDO ツール※²の開発・販売・技術サポート）を相次いで子会社化している。

※¹ 公差：設計時に設定した寸法が持つことのできるばらつき許容範囲。

※² PIDO（ピド：Process Integration & Design Optimization）：CAD/CAE を活用した製品開発プロセスを自動化・統合化・最適化することで、品質向上、開発期間の短縮、開発コストの削減に貢献する全体最適化ソリューションツール。

沿革

年月	概要
1985年 4月	米国 CDC の日本法人日本シーディーシー（株）がサイバネットサービス事業を分離・独立させ、サイバネットシステム（株）を設立。
1989年 4月	神戸製鋼所 <5406> が、同社発行済全株式を取得。
1999年10月	富士ソフト ABC（株）（現 富士ソフト <9749>）が、同社発行済全株式を取得。同社の 100% 子会社となる。
2001年10月	JASDAQ 市場に株式を公開。資本金を 9 億 9,500 万円に増資。
2003年 8月	東証第 2 部に上場。
2004年 9月	東証第 1 部に上場。
2004年12月	西希安工程模擬軟件（上海）有限公司を中華人民共和国上海市に設立。
2005年 4月	（株）ケイ・ジー・ティーの発行済全株式を取得し、子会社とする。
2005年 8月	（株）プラメディアの発行済株式の 95% を取得し、子会社とする。
2006年 5月	（株）京浜アートワーク及び（株）EDA コネクトの営業の全部を譲り受ける。
2006年 8月	莎益博設計系統商貿（上海）有限公司（現 莎益博工程系統開発（上海）有限公司）を中華人民共和国上海市に設立。
2008年 7月	思渤科技股份有限公司を台湾新竹市に設立。
2009年 7月	米国 Sigmetrix, L. L. C. を 100% 子会社とする。
2009年 8月	プラメディアを吸収合併。
2009年 9月	カナダ WATERLOO MAPLE INC.（Maplesoft）を 100% 子会社とする。
2010年 5月	ケイ・ジー・ティーを吸収合併。
2010年 7月	ベルギー Noesis Solutions NV を 100% 子会社とする。
2012年 3月	サイバネットシステム코리아（株）を大韓民国ソウル特別市に設立（2015年に閉鎖）。
2017年 9月	韓国に CYFEM Inc. を設立（2021年に解散）。
2018年11月	マレーシアに CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA SDN. BHD. を設立。
2020年 1月	サイバネット MBSE（株）を設立。
2022年 4月	東証スタンダード市場に移行。

出所：ホームページよりフィスコ作成

シミュレーションソリューションサービス事業とITソリューションサービス事業を展開

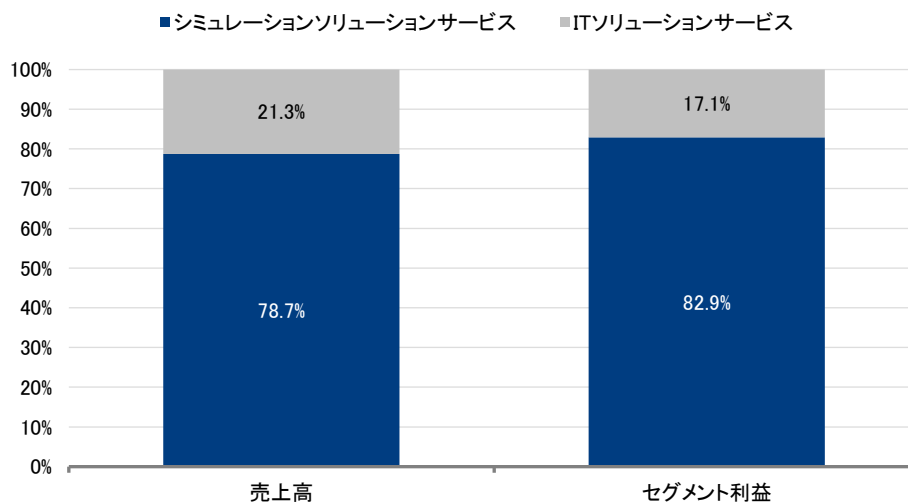
2. 事業内容

同社グループは、ソフトウェア及び技術サービス(技術サポート、コンサルティング等)によるソリューションサービス事業を国内外で展開しており、その事業の対象分野の違いから、シミュレーションソリューションサービス事業とITソリューションサービス事業の2つの事業セグメントで開示している。シミュレーションソリューションサービス事業は、同社及びサイバネット MBSE のほか、海外で自社開発製品を開発・販売する Maplesoft、Sigmetrix、Noesis、及びアジアの販売子会社3社(中国、台湾、マレーシア)で構成され、ITソリューションサービス事業については同社のみで展開している。2022年12月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比で見ると、シミュレーションソリューションサービス事業が売上高の78.7%、セグメント利益の82.9%を占める主力事業となっている。

2021年12月期まではCAEソリューションサービス事業とITソリューションサービス事業に区分していたが、シミュレーション技術の活用領域が広がるなか、事業内容を適切に開示することを目的に、CAEソリューションサービス事業をシミュレーションソリューションサービス事業に改称し、また、ITソリューションサービス事業に含まれていた医療画像ソフトウェアをシミュレーションソリューションサービス事業に移管した。本レポートでは2021年12月期のセグメント別売上実績についても新区分見直し後の数値で記載している。

なお、従業員数は2021年12月末時点で連結573名、単体350名の規模となっており、連結従業員数の約45%が技術者で占められている。

事業セグメント別構成比(2022年12月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(1) ビジネスモデル

ビジネスモデルを簡単に説明すると、国内外の有力ソフトウェアベンダーと販売代理店契約を締結し、ソフトウェア製品（自社グループの開発製品含む）を企業や大学・研究機関などに販売している。また、その際に製品を顧客が上手く使いこなせるよう支援するエンジニアリングサービス※を顧客ニーズに応じて提供しており、顧客から出てきたニーズを開発元ベンダーにフィードバックすることで、製品力の向上に貢献している。

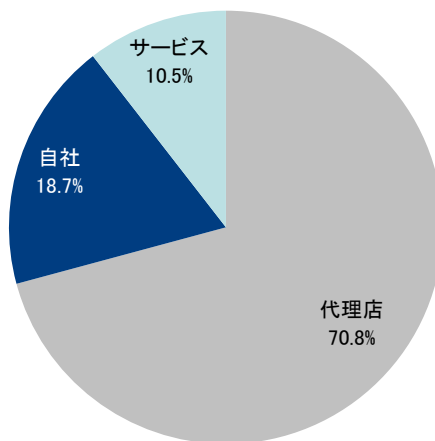
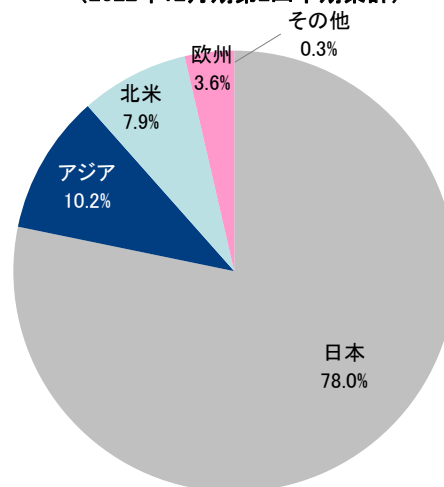
※ソフトウェア導入支援や技術サポート、受託解析などソフトウェアを顧客が有効利用するためのコンサルティングサービス。

特に、「シミュレーションソリューション分野においては国内のパイオニア企業として36年以上にわたる長い経験と技術の蓄積があり、顧客が抱える様々な課題を解決に導くソリューション力を持つことから、顧客との強固な信頼関係が構築されており、開発元ベンダーからも高く評価されている。例えば、現在の主力取引先ベンダーであるAnsysからは、2015年から8年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※に認定されており、アジア地域でトップの評価を受けているほか、既存顧客の契約更新率が高い代理店に贈られる「Top Renewal Performer in 2021」を世界の代理店で唯一、受賞している。

※「Ansys Elite Channel Partner」は、「Ansysソフトウェア」の販売活動においてもっとも貢献が認められた組織に授与される称号で、国内代理店では唯一2015年から8年連続で認定された。厳格な認定要件を満たし、最高レベルの顧客満足度を獲得したことが評価されている。

(2) 形態別売上高と地域別売上高

売上高を形態別に分けると、開発元ベンダーの製品を販売する代理店売上、自社開発製品売上、各種ソリューションサービス（エンジニアリングサービス、教育研修サービス等）売上の3つに分けられ、2022年12月期第2四半期累計の連結実績では代理店が70.8%、自社開発製品が18.7%、サービスが10.5%の売上構成となっている。地域別の売上構成比を見ると、日本が78.0%、アジアが10.2%、北米が7.9%、欧州が3.6%で、国内での販売代理店ビジネスが主力ビジネスとなっているが、今後は自社開発製品・サービスやアジアなど海外売上高を拡大することでさらなる成長を目指す戦略を打ち出している。

形態別売上構成
 (2022年12月期第2四半期累計)

地域別売上構成
 (2022年12月期第2四半期累計)


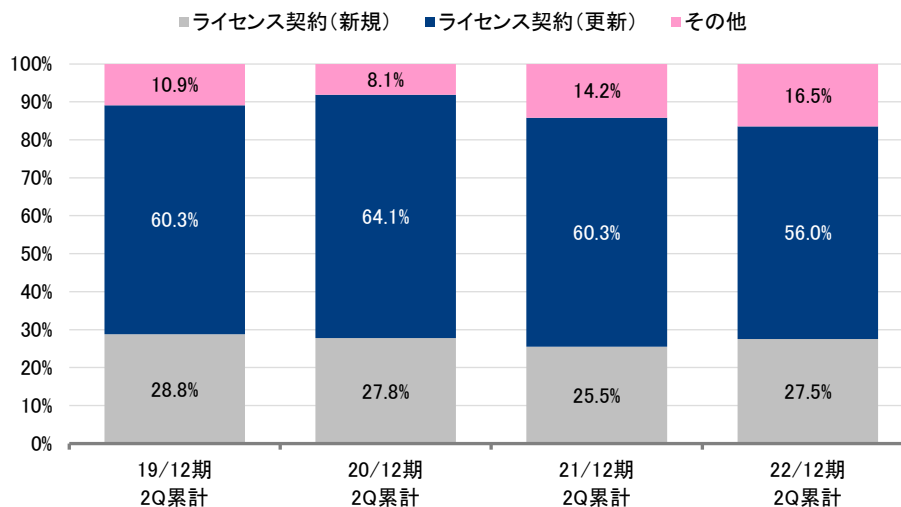
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

会社概要

(3) 契約形態別売上高、業種別売上高

売上高を契約形態別で分けると、ライセンス形態とそれ以外に分けられる。また、ライセンス形態はソフトウェア製品を新規に導入する場合の新規契約料（初期導入及び1年間の利用料+保守料）と、2年目以降の更新契約料（1年間の利用料+保守料）に分けられる。これに顧客が必要に応じて、各種オプションサービスを追加する格好となる。一方、ライセンス契約以外の売上としては、エンジニアリングサービスや教育研修サービスなどが含まれる。

2022年12月期第2四半期累計の売上構成比（単体）を見ると、ライセンス更新契約が56.0%、ライセンス新規契約が27.5%、その他が16.5%となっており、ライセンス更新契約の比率が従前の60%台から低下している。これは長らく販売代理店となっていた Synopsys との契約が終了した影響による。とはいえ、売上高の過半はライセンス更新契約で占められており、同社の安定収益源となっている。同社の顧客は大企業や大学・研究機関が大半を占めており、主力の CAE ソフトウェア製品に関しては、一旦導入されれば継続性の観点からほぼ契約が更新されるためだ。

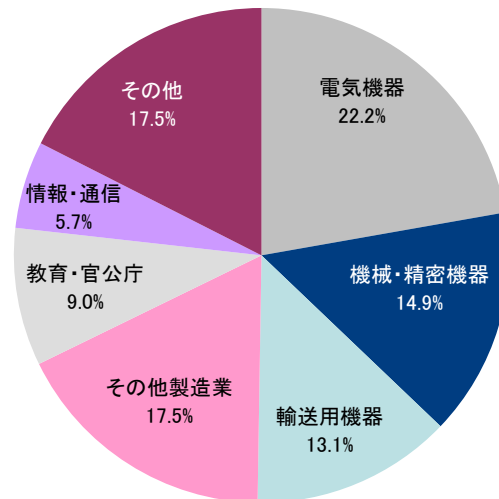
契約形態別売上構成比(単体)


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2022年12月期第2四半期累計の業種別売上構成比（単体）を見ると、電気機器が22.2%と最も高く、次いで機械・精密機器が14.9%、輸送用機器が13.1%となり、製造業全体では67.7%を占める。ただ、ここ数年はシミュレーション活用領域の広がりによって非製造業向けの売上構成比率が徐々に上昇している（2018年12月期27.5%→2022年12月期第2四半期累計32.2%）。

会社概要

業種別売上構成比(単体、2022年12月期第2四半期累計)



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

シミュレーションソリューションサービス事業では CAE 分野で世界トップの Ansys 製品が主力

3. 事業セグメント

(1) シミュレーションソリューションサービス事業

主力事業となるシミュレーションソリューションサービス事業では、機械系や光学系、電機・電子系、制御系など分野ごとに様々な CAE ソフトウェア製品を取り揃えている。CAE とは、ものづくりにおける研究・開発工程において、従来は試作品を作って実施していたテストや実験などを、コンピュータ上に作成した仮想モデルでシミュレーションし、分析する技術のことを言う。CAE ソフトウェアを使うことで、試作や実験の回数を劇的に減らすとともに、実際には作れない物理条件下のシミュレーションを行うことが可能となる。開発効率の向上だけでなく、試作実験によって排出される廃材などの削減にもつながり、環境に配慮したものづくりの実現に貢献するソフトウェアと言える。適応範囲は自動車や電子機器・デバイス、機械・精密機器、情報・通信、医療、建築分野に至るまで多岐にわたる。

主力製品は、機械系 CAE で世界シェア 35% とトップを走っている Ansys のマルチフィジックス解析ツールで、構造・伝熱・電磁場・圧電・音響・熱流体・落下衝撃などあらゆる解析が可能な汎用解析ツールである。また、光学系については Synopsys との販売代理店契約を 2021 年 10 月 1 日で終了したことに伴い、同年 10 月 2 日より新たに Ansys と光学系ソリューションに関する販売代理店契約を締結し、販売を開始している。その他にも業界トップクラスの開発ベンダーの製品や自社グループ会社の開発製品を取り扱い、顧客ニーズに合わせて最適なソリューション提案を行っている。

会社概要

機械系 CAE の一覧

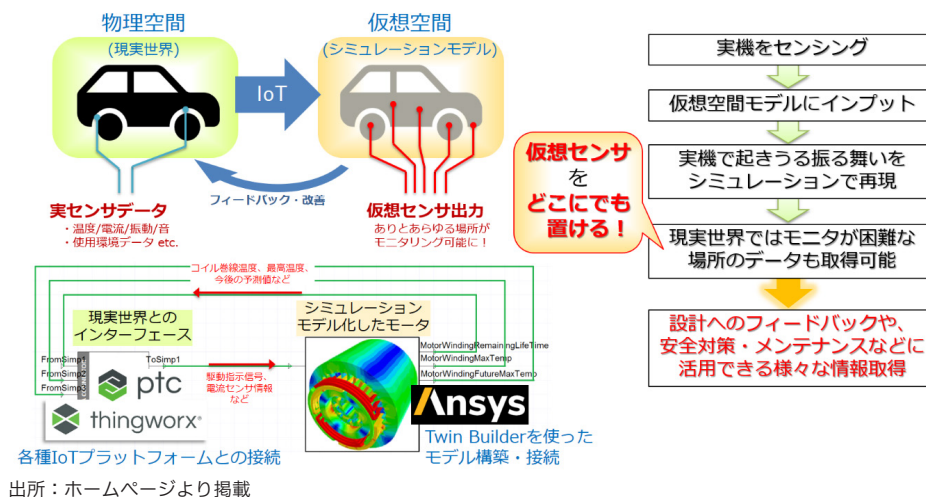


出所：ホームページより掲載

また、先進的なデジタル技術を用いた DX 事業として、AR/VR ソリューション、ビッグデータ可視化ソフトウェア、IoT プラットフォーム導入支援、デジタルツイン構築支援、AI システム構築サービス等にも注力している。売上規模はまだ小さいものの、シミュレーション技術との親和性も高く、先進的なソリューションサービスとして今後の成長が期待できる分野として注目される。

例えば、IoT/ デジタルツインソリューションは、ものづくりの開発現場において実際に稼働している物理設備を仮想空間上（コンピュータ上）にシミュレーションモデルとして作成し、物理設備の情報を IoT センサによってリアルタイムで収集、仮想空間に送信することで物理設備の現在の状態を評価するほか、様々なシミュレーションテストを行う開発手法である。現実世界の検証データと仮想空間上のシミュレーションデータを合わせることで、ものづくりプロセスの高度化・最適化を実現できるため、自動車業界等で需要増加が期待される。

IoT/ デジタルツインの活用例



出所：ホームページより掲載

会社概要

(2) ITソリューションサービス事業

ITソリューションサービス事業では、クラウドセキュリティやエンドポイントセキュリティなど各種ITセキュリティ対策ソフトウェア製品の販売が売上高の大半を占めており、主要取引先ベンダーとしては Broadcom Inc. (旧 Symantec Corporation) が挙げられる。

CAE 分野において 36 年以上にわたり蓄積した
経験と技術力を基盤としたソリューション力が強み

4. 強みと事業リスク

同社の強みは以下の 3 点にまとめることができる。

(1) 経験に支えられた高度なノウハウ

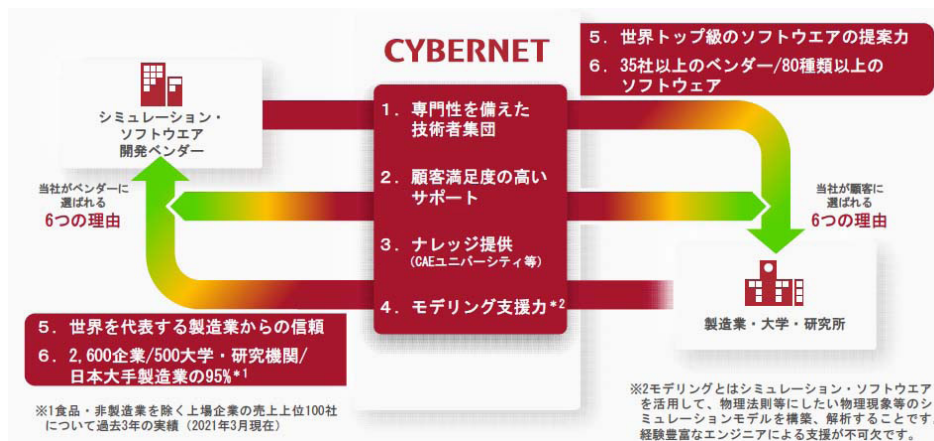
CAE シミュレーション技術によって、ものづくりの研究開発や設計開発を 36 年以上にわたって支援してきた豊富な実績、積み重ねてきたノウハウや高度で広範にわたる技術力が財産となっており、他社には真似のできないソリューションを提供できることが強みとなっている。

(2) 幅広い専門分野とグローバルなパートナー網及び顧客基盤

CAE ソフトウェアの最大手である Ansys を筆頭に、国内外の有力ベンダー 35 社以上と提携し、80 種類以上の製品の販売・サポートを行っているため、顧客の抱える様々な課題に対して、複数のソフトウェアやノウハウを組み合わせる最適なソリューションを提供できることが強みとなっている。また、顧客からのフィードバックを開発元ベンダーに伝えることで当該ベンダーは製品の改良に生かすことができ、顧客・提携先の双方と強い関係を構築できている点も強みと言える。

同社は国内外に 14 の連結子会社を展開し、グローバル企業を中心に約 2,600 の企業及び 500 の大学・研究機関に製品・サービスを提供するなど、幅広い顧客基盤を構築していることも強みと言える。

同社の強み



出所：決算補足説明資料より掲載

会社概要

(3) 安定性が高い収益構造と業界環境

同社の売上高の過半は、既存顧客から得られるライセンス更新料で占められているため、収益の安定性が高いことも強みの1つと言える。さらに、CAE 業界は競合が比較的少ないため、価格競争が起きにくい業界環境にあることも特徴だ。企業にとって研究開発は競争力の源泉であることから、景気が多少悪化したとしても大きく需要が冷え込むことはない。こうした状況が同社の安定性の高い収益につながっていると考えられる。

なお、CAE ソフトウェアの販売代理店ビジネスにおける競合企業としては、Ansys の販売代理店である(株)IDA や伊藤忠テクノソリューションズ<4739>、フランスのダッソーの販売代理店であるアルゴグラフィックス<7595>、ドイツのシーメンスなどの製品を取り扱っている電通国際情報サービス (ISID)<4812>などが挙げられる。

(4) リスク要因

リスク要因としては、販売代理店ビジネスが売上高の70%以上を占めていることから、これら販売代理店との契約が終了した場合に業績へのマイナス影響が発生する点が挙げられる。実際に、Synopsys との販売代理店契約終了により、2022年12月期第2四半期累計業績は2ケタ減収減益となった。開発ベンダーとの販売代理店契約は、原則として非独占かつ短期間で更新されている。契約が終了となるケースとしては、開発元の販売戦略がM&A や経営者の交代等によって変わってしまうケースなどが想定される。なお、Synopsys との販売代理店契約が終了となった理由は、Synopsys が全世界で販売形態を代理店販売から直販方式に切り替えたことによる。

また、同社はこうした事業リスクを軽減するため、自社開発製品及びエンジニアリングサービス等のソリューションサービスを育成していくほか、代理店ビジネスについても有望な開発ベンダーを探索し、製品ラインナップを拡充する方針である。なお、同社の主要取引先である Ansys については、日本法人を自社で開設するなかで同社を優良販売パートナーとして位置付け、良好な関係を構築している。このため、現時点で契約が解除されるリスクは極めて低いと弊社では見ている。

業績動向

2022年12月期第2四半期累計業績はSynopsysとの販売代理店契約終了により減収減益となるも既存事業ベースでは増収に

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比22.2%減の9,736百万円、営業利益で同53.8%減の1,033百万円、経常利益で同56.0%減の979百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同59.8%減の573百万円と減収減益決算となった。2022年12月期より収益認識会計基準等を適用しており、従来の会計基準と比較した場合、売上高で619百万円、売上原価で325百万円減少し、営業利益と経常利益はそれぞれ294百万円減少している※。従来会計基準ベースで計算すると、売上高は前年同期比17.2%減、営業利益は同40.7%減、経常利益は同42.8%減であった。

※代理店事業のソフトウェアのメンテナンスサービス（新規契約のうちの一部、及び更新契約の金額）について、従来会計基準では、主として契約開始時点で売上高及び売上原価を一括計上していたが、収益認識会計基準等の適用により、契約期間内で按分計上する方法に変更した。

2022年12月期2Q累計連結業績

(単位：百万円)

	21/12期2Q累計		会社計画 (新基準)		22/12期2Q累計		会社計画 (旧基準)		前年 同期比
	実績	対 売上比	実績 (新基準)	対 売上比	前年 同期比	計画比	実績 (旧基準)		
売上高	12,507	-	9,600	9,736	-	-22.2%	1.4%	10,356	-17.2%
売上原価	7,253	58.0%	-	5,707	58.6%	-21.3%	-	6,032	-16.8%
販管費	3,015	24.1%	-	2,995	30.8%	-0.6%	-	2,995	-0.6%
営業利益	2,238	17.9%	850	1,033	10.6%	-53.8%	21.6%	1,327	-40.7%
経常利益	2,227	17.8%	850	979	10.1%	-56.0%	15.3%	1,273	-42.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,426	11.4%	550	573	5.9%	-59.8%	4.3%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は主要取引先の1社であったSynopsysとの販売代理店契約を2021年10月に終了した影響で減収となったが、同要因を除けば増収であった。主力製品であるマルチフィジックス解析ツールが堅調に推移したほか、MBSEの導入支援コンサルティングやクラウドセキュリティソリューションなどが好調で、会社計画に対しても1.4%上回った。ウクライナ情勢悪化を引き金としたエネルギー価格の高騰や半導体不足によるサプライチェーンが混乱する等、外部環境は不安定な状況が続いたものの、同社が取り扱う商材は主に研究開発部門で用いられるため売上面への影響は限定的で、一部、中国市場における受注がロックダウンの影響で延伸した程度であった。

業績動向

地域別売上高で見ると、国内が前年同期比 23.5% 減の 7,591 百万円、アジアが同 36.2% 減の 990 百万円、北米が同 16.2% 増の 771 百万円、欧州が同 4.0% 増の 355 百万円となった。国内は Synopsys 製品の売上が無くなったことで減収となり、アジアは Synopsys 製品の売上減に加えて中国・上海市でロックダウンが実施（2022年3月28日～6月1日）されたことによる受注延伸が発生したことも影響した。ただ、Ansys 製品については好調を継続している。北米については Sigmetrix で提供している 3 次元公差解析ツール「CETOL 6 σ」の機能を強化した最新バージョンがリリースされ更新需要が増加したほか、為替の円安進行が増収要因となった。Maplesoft については現地通貨ベースで伸び悩んだようだ。主力市場である教育業界の投資がやや停滞していること、市場開拓中のエンタープライズ向けもコロナ禍で営業活動が十分にできていないことが要因と見られる。欧州の Noesis の売上についてはアジア向けが伸びたものの、会計基準変更の影響もあって前年同期比横ばい水準にとどまった。ただ、大型受注も入っていることから通期では増収が見込まれている。

地域別売上高（連結）

	19/12 期 2Q 累計	20/12 期 2Q 累計	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	前年同期比
日本	9,711	9,789	9,917	7,591	-23.5%
アジア	1,148	1,184	1,553	990	-36.2%
北米	624	615	663	771	16.2%
欧州	282	260	341	355	4.0%
その他	32	20	31	27	-10.8%
合計	11,798	11,871	12,507	9,736	-22.2%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

売上原価率は前年同期比 0.6 ポイント上昇の 58.6% となった。Synopsys 製品の売が無くなったことが影響したと見られる。販管費率は減収の影響により同 6.7 ポイント上昇の 30.8% となったが、金額ベースでは同 0.6% 減にとどまった。人件費や旅費交通費等が増加したものの、地代家賃や広告宣伝費、その他経費等が減少した。

営業利益が会社計画に対して 183 百万円上回った要因は、売上高の計画上振れによる売上総利益の増加に加えて、販管費が計画を下回ったことが挙げられる。人員採用ペースの遅れにより、採用費や人件費が計画を下回ったのが主な要因である。

(1) セグメント別業績

a) シミュレーションソリューションサービス事業

シミュレーションソリューションサービス事業の売上高は前年同期比 26.8% 減の 7,665 百万円、セグメント利益は同 48.0% 減の 1,410 百万円となった。売上高の内訳を見ると、代理店売上が同 37.5% 減の 5,089 百万円と大きく落ち込んだ一方で、自社開発製品売上は同 4.4% 増の 1,652 百万円、サービス売上は同 24.3% 増の 923 百万円と増収になった。

サイバネットシステム | 2022年9月1日(木)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

代理店売上は Synopsys 関連製品が無くなったことで減収となったが、主力製品であるマルチフィジックス解析ツールについては保守契約の更新が好調に推移した。また、自社開発製品については海外子会社製品を中心に堅調に推移した。なお同社で開発した AI 搭載した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®-EYE」※は、韓国で新たに薬事承認を取得した。ただ、売上はまだ僅かで本格的に拡大していくためには国内外で保険適用を受けることが重要になる。サービス収入については、最新の開発手法である MBSE の導入支援コンサルティングや、設計業務の解析支援に関するエンジニアリングサービスが好調に推移し、2ケタ増収となった。そのほか、売上規模はまだ数千万円規模と小さいものの、AR/VR ソリューションや IoT ソリューション等の DX 事業も 2ケタ増収が続いており、順調に成長している。

※ 大腸内視鏡で撮影された画像を AI が解析し、ポリープなどを検出すると警告を発し、医師による病変の発見を補助するソフトウェア。2020年に管理医療機器（クラス II）として国内で薬事承認され、オリンパスが大腸内視鏡とセットにして同ソフトウェアを医療機関に販売している。

なお、収益認識会計基準等の適用により、従来会計基準と比べて売上高で 488 百万円、セグメント利益で 271 百万円の減少要因となっている。従来会計基準で計算した場合、売上高は前年同期比 22.1% 減の 8,154 百万円、セグメント利益は同 38.0% 減の 1,681 百万円であった。

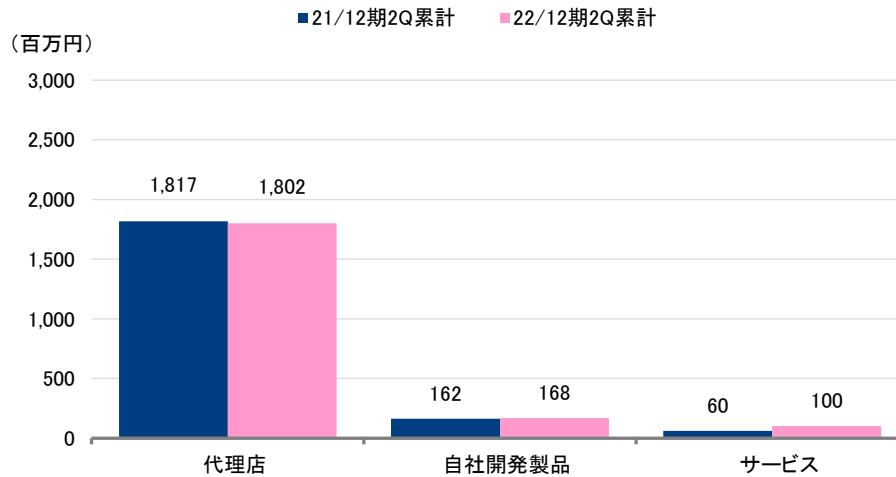
b) IT ソリューションサービス事業

IT ソリューションサービス事業の売上高は前年同期比 1.5% 増の 2,070 百万円、セグメント利益は同 0.6% 減の 290 百万円とほぼ前年同期並みの水準となったが、収益認識会計基準等の適用による影響が大きく、売上高で 131 百万円、セグメント利益で 22 百万円の減少要因となっている。従来会計基準で計算した場合は、売上高で同 8.0% 増の 2,202 百万円、セグメント利益は同 7.2% 増の 313 百万円となっている。

売上高の内訳を見ると、代理店売上が収益認識会計基準等の適用による影響もあって同 0.8% 減の 1,802 百万円となったが、自社開発製品売上が同 3.8% 増の 168 百万円、サービス売上が同 66.7% 増の 100 百万円とそれぞれ増収となった。サービス売上については、テレワーク等の新しい働き方の定着・浸透に伴い、ゼロトラストセキュリティ※の考えに基づくクラウド型の次世代エンドポイントセキュリティの有償コンサルティングサービスが好調だった。

※ ゼロトラストとは、エンドポイントとサーバ間の通信を暗号化するとともに、すべてのユーザーやデバイス、接続元のロケーションを“信頼できない”ものとして捉え、重要な情報資産やシステムへのアクセス時にはその正当性や安全性を検証することで、マルウェアの感染や情報資産への脅威を防ぐ新しいセキュリティの考え方。

業績動向

**ITソリューションサービスの形態別売上高
 (2022年12月期第2四半期累計)**


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(2) 業種別、契約形態別売上動向 (単体ベース)

単体ベースの売上高は7,499百万円となり、前年同期の実績を新会計基準で換算した数値と比較すると16.4%減となった。顧客業種別の売上動向を見ると、教育・官公庁が7.2%増と唯一増収となったが、主要市場である電気機器が30.4%減、機械・精密機器が同27.9%減、輸送用機器が同8.9%減となったほか、情報・通信も同12.6%減となるなど民需向けはすべての業界で減少した。Synopsysの販売代理店契約終了の影響がほぼすべての業界で出ており、特に取引額が大きかった電気機器、機械・精密機器業界向けの減少率が大きくなった。ただ、Synopsys製品を除いた売上高については、いずれの業界向けも増収だったと見られる。

契約形態別売上高の動向についても同様に、ライセンス形態による売上高は前年同期比18.6%減となり、このうち新規契約で同9.8%減、更新契約で同22.3%減となった。更新契約については、Synopsys製品が無くなった影響により、減収率が大きくなっている。また、ライセンス形態以外の売上高も同3.1%減と微減となった。

業種別売上高 (単体)

	(単位：百万円)		
	21/12期2Q累計	22/12期2Q累計	前年同期比
電気機器	2,395	1,667	-30.4%
機械・精密機器	1,550	1,117	-27.9%
輸送用機器	1,078	982	-8.9%
その他製造業	1,399	1,312	-6.2%
教育・官公庁	628	673	7.2%
情報・通信	492	429	-12.6%
その他	1,424	1,315	-7.7%
合計	8,969	7,499	-16.4%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

契約形態別売上高（単体）

（単位：百万円）

	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	前年同期比
ライセンス形態	7,693	6,263	-18.6%
新規契約	2,286	2,062	-9.8%
更新契約	5,406	4,200	-22.3%
ライセンス形態以外	1,275	1,235	-3.1%
合計	8,969	7,499	-16.4%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

無借金経営で金融資産は 150 億円超と潤沢で、 M&A 等の成長投資と株主還元 to 充当する方針

2. 財務状況

2022年12月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比643百万円増加の23,913百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では親会社である富士ソフト向けの貸付金（キャッシュ・マネジメント・システムによる取引）回収により、短期貸付金が3,579百万円減少した。一方で、現金及び預金が1,785百万円、有価証券が1,500百万円それぞれ増加し、金融資産としては前期末比294百万円減少の15,715百万円となった。また、受取手形、売掛金及び契約資産が1,396百万円減少した一方で、収益認識会計基準等の適用に伴い前渡金が1,874百万円増加した。固定資産は、新基幹業務システムの導入に伴い無形固定資産が114百万円増加したほか、投資その他の資産が97百万円増加した。なお、新基幹業務システムの稼働開始時期は2022年を予定していたが、開発遅れにより2023年にずれ込む見通しとなっている。

負債合計は前期末比1,472百万円増加の9,010百万円となった。流動負債では買掛金が226百万円、未払法人税等が436百万円、賞与引当金が353百万円それぞれ減少した一方で、収益認識会計基準等の適用に伴い前受金が2,934百万円増加した。また、固定負債では退職給付に係る負債が47百万円減少した。純資産合計は前期末比829百万円減少の14,902百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益を573百万円計上した一方で、収益認識会計基準等の適用に伴い期首の利益剰余金を911百万円減算調整したことや、配当金支出、自己株式取得などが減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が61.6%と前期末から4.7ポイント低下したものの、無借金経営で金融資産が150億円超と潤沢にあることなどから、財務の健全性は高いと判断される。同社は今後、豊富な手元キャッシュをM&A等の成長投資と株主還元 to 充当する方針である。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期 2Q	増減額
流動資産	19,022	20,205	21,526	21,959	433
（金融資産）	13,379	14,888	16,009	15,715	-294
固定資産	1,799	2,037	1,744	1,953	209
総資産	20,821	22,242	23,270	23,913	643
流動負債	5,925	6,488	6,472	7,991	1,519
固定負債	1,259	1,273	1,065	1,019	-46
負債合計	7,185	7,762	7,538	9,010	1,472
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	13,636	14,480	15,732	14,902	-829
（安全性）					
自己資本比率	64.7%	64.2%	66.3%	61.6%	-4.8%
有利子負債比率	-	-	-	-	-

注：金融資産＝現預金＋有価証券＋短期貸付金

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年12月期は期初計画を据え置いても、 足元の受注状況に変化はなく下期から増収増益に転じる見通し

3. 2022年12月期業績見通し

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比11.9%減の20,000百万円、営業利益で同36.4%減の1,800百万円、経常利益で同36.2%減の1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同35.6%減の1,150百万円と期初計画を据え置いた。Synopsysとの販売代理店契約終了によるマイナス影響は第3四半期までで一巡し、下期だけで見ると増収増益に転じる見通しとなっている。

2022年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		前期比	2Q進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	22,697	-	20,000	-	-11.9%	48.7%
営業利益	2,830	12.5%	1,800	9.0%	-36.4%	57.4%
経常利益	2,822	12.4%	1,800	9.0%	-36.2%	54.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,786	7.9%	1,150	5.8%	-35.6%	49.9%
EBITDA	3,072	13.5%	2,100	10.5%	-32.7%	
1株当たり利益(円)	57.29		36.87			

出所：決算短信よりフィスコ作成

サイバネットシステム | 2022年9月1日(木)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

Synopsys 製品及び付随するハードウェア等の売上高（日本及びアジア）は 2020 年 12 月期で 4,657 百万円だったので、既存事業ベースで見ると売上高は 2020 年 12 月期の 17,008 百万円から 2 年間で 1.18 倍に成長することになる。主力製品のマルチフィジックス解析ツールが堅調に推移するほか、自社開発製品や MBSE 等のコンサルティングサービスや DX 支援サービス、クラウドセキュリティソリューション等の売上成長を下期も見込んでいる。景気の先行き不透明感が強まっているものの、企業の研究開発投資は成長の源泉となるため景気変動の影響を受け難い傾向にある。実際、同社の足元の受注状況も堅調に推移しているようで、業績計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

なお、同社は Synopsys 製品に代わる光学系ソリューションとして、2021 年 10 月 2 日より Ansys と販売代理店契約を締結し、「Ansys Speos®」（3次元光学解析ソフトウェア）、「Ansys VRXPERIENCE™」（VRソリューション）、「Ansys Lumerical」（フォトリソグラフィ解析ソフトウェア）の販売を開始したほか、2022 年 2 月には Ansys のグループ会社である米 Zemax, LLC の「OpticStudio」（光学設計ソフトウェア）の販売も開始している。製品の性能や機能は Synopsys 製品とほぼ遜色はないが、一般的に開発ツールを他社製品からリプレースするのは、性能や機能面で明確な差がない限り難しい。ただ、CAE 製品を効果的に使用するためには、一定以上の知識や経験が必要であり、同社のように豊富なノウハウや最新技術に関する情報を持つ代理店からの技術サポートが必要となる。同社はこうした顧客満足度の高いサポート力を強みに、Ansys 製品のシェアを拡大していく戦略を立てている。具体的には、顧客企業で Synopsys 製品を 10 ライセンス契約している場合、1～2 ライセンスを試験的に Ansys 製品に置き換えてもらい、技術サポートを強化していくことでライセンス数を増やしていく戦略だ。導入実績はまだ少ないながらも徐々に増え始めており、一部の Synopsys 製品ユーザーからはサポート面での不安の声も上がっていることから、今後 Ansys 製品のシェアを拡大していく可能性はあると弊社では見ている。

自社開発製品については、欧米子会社における各種ソフトウェア製品の販売増を見込んでいる。また、DX 関連では AR/VR ソリューションや IoT/AI ソリューションなどの導入を図る。特に、IoT ソリューションでは 2022 年 1 月より販売を開始したビッグデータ可視化ツール「BIGDAT @ Analysis（ビッグデータアナリシス）」が期待される。同製品は、工場での生産設備や生産ラインの稼働状況を IoT センサで監視し、設備不良等の予兆保全を可視化するツールである。ここ 1～2 年、設備不良に起因した製造ラインのストップや工場火災などが頻発しており、企業の問題意識も高まっていることから受注拡大の好機と言える。同ソリューションに関しては、工場が多く集積しているアジアでの展開も進めており、今後の成長が期待される。そのほか、企業へのサイバー攻撃が頻発するなかで、クラウドセキュリティソリューションについても好調が続く見通しだ。

なお、営業利益率が 2021 年 12 月期の 12.5% から 9.0% に低下するのは、減収による売上総利益の減少に加えて、人財投資を積極化することによる採用費及び人件費の増加、基幹システムの刷新（投資予定額約 7 億円）に伴う償却費増などを見込んでいるためだが、このうち、基幹システムについては稼働開始時期が 2023 年にずれ込む見通しとなったため、費用減要因となる。

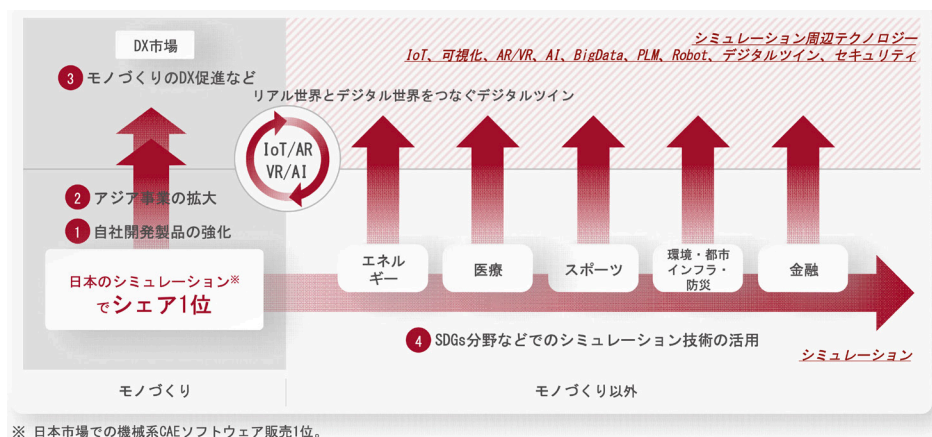
■ 中期経営計画

自社開発製品の強化やアジア事業の拡大等により 2026年12月期に売上高300億円、EBITDA38億円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は長期視点での企業価値向上を実現すべく、2022年12月期から2026年12月期まで5ヶ年の中期経営計画を2022年2月に発表した。コア技術であるシミュレーション技術に加えてIoT/AR/VR/AIなどの周辺技術も活用することで、モノづくりのDX支援を実現する。さらにエネルギーや医療、スポーツ、環境・防災、金融分野などモノづくり以外の領域についても事業展開を強化し、シミュレーション技術を通じて様々な社会課題の解決に貢献する方針を明らかにした。

同社のDX支援



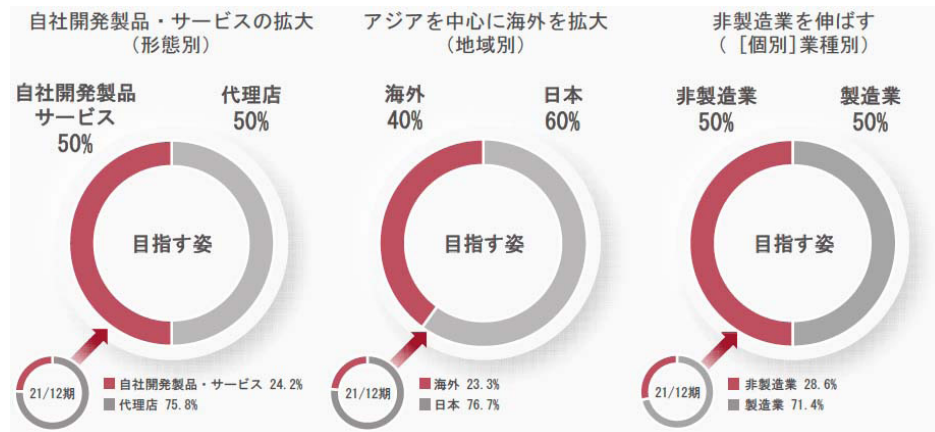
※ 日本市場での機械系CAEソフトウェア販売1位。
出所：決算補足説明資料より掲載

2026年12月期の経営数値目標としては、売上高30,000百万円(2021年12月期比32.2%増)、EBITDA3,800百万円(同23.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,200百万円(同23.1%増)、ROE12.0%を設定した。営業利益ではなくEBITDAを数値目標としたのは、M&Aの活用も視野に入れているためだ。M&Aの対象としては国内外問わず、技術コンサルティングやエンジニアリングサービスを提供している企業をメインに検討している。また、KPIとして自社開発製品・サービスの売上高比率を2021年12月期の24.2%から2026年12月期に40.0%に、海外売上高比率を23.3%から25.0%に引き上げていく。さらに、事業ポートフォリオの長期的な目標として(2030年頃)、自社開発製品・サービスの売上高比率50%、海外売上高比率40%、非製造業売上比率(単体)50%(2021年12月期実績28.6%)を目標に事業展開を進める方針だ。

サイバネットシステム | 2022年9月1日(木)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

事業構成比：現在と目指す姿



出所：決算補足資料より掲載

中期計画数値目標

(単位：百万円)

	21/12 期実績	24/12 期目標	26/12 期目標
売上高	22,697	24,500	30,000
EBITDA ※	3,072	2,800	3,800
EBITDA マージン	13.5	11.4	12.7
親会社株主に帰属する当期純利益	1786	1600	2200
ROE	12.0%	9.5%	12.0%
KPI			
自社開発製品・サービス売上高比率	24.2%	35.0%	40.0%
海外売上高比率	23.3%	23.0%	25.0%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2. 成長戦略

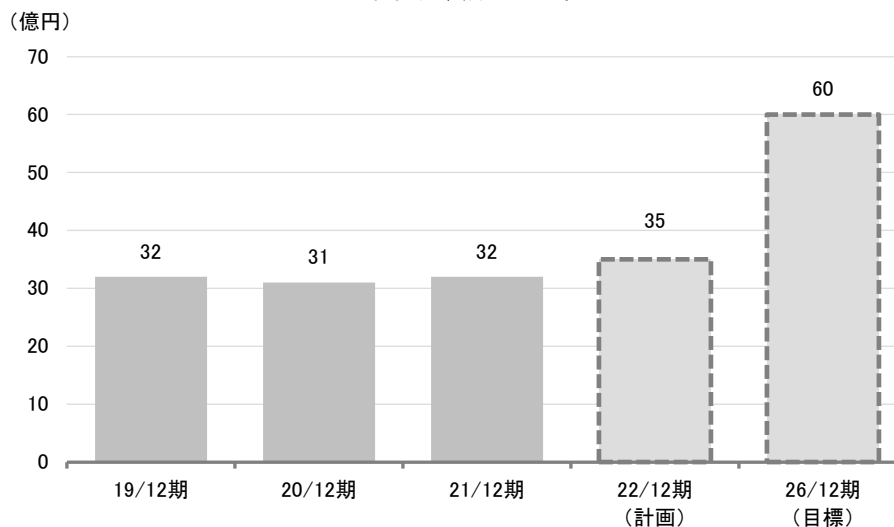
長期の企業価値向上に向けた取り組みとして、「トップラインの成長」「高水準の利益率」「積極的な株主還元」の3点に取り組んでいく。人財投資やM&A等の実施により5年間で売上高を30%伸ばし、また、高付加価値事業の強化と成長投資のバランスを取りながら、EBITDAマージンで12.7%（2021年12月期実績13.5%）と高水準を維持する計画となっている。株主還元策については、DOE（純資産配当率）で6.0%を目安として安定的かつ継続的な増配を行い、株価水準によっては自己株式の取得等も積極的に検討することとしている。なお、「トップラインの成長」については以下の4点を重点戦略として掲げている。

(1) 自社開発製品の強化

同社は販売代理店ビジネスのリスクが顕在化したこともあり、自社開発製品・サービスの売上構成比を高めていくことで、販売代理店ビジネスの喪失リスクへの対応と収益性向上を目指す。自社開発製品については海外のソフトウェア製品開発子会社並びに国内での開発体制を強化して、製品のラインアップ拡充と機能強化による差別化を推進し売上成長を図る。自社開発製品の売上高は、2021年12月期の32億円から2026年12月期に60億円と約2倍増を目指しており、2022年12月期は35億円の計画に対して第2四半期累計実績で1,820百万円と順調に進捗している。

海外子会社のうち、Maplesoftは教育市場向け教育支援ソフトウェアだけでなく、今後は企業向けの需要を開拓すべくエンジニアリング向け設計計算ツール「Maple Flow」を国内外の大企業向けに導入すべく営業活動を強化する計画である。また、Sigmetrixについては3次元公差解析ツールの機能強化、Noesisについては欧州、中国の顧客企業に対して汎用型最適設計支援ツール「Optimus」やエンジニアリングサービスを提供していくほか、新製品を開発することで売上成長を目指していく。

自社開発製品の売上高



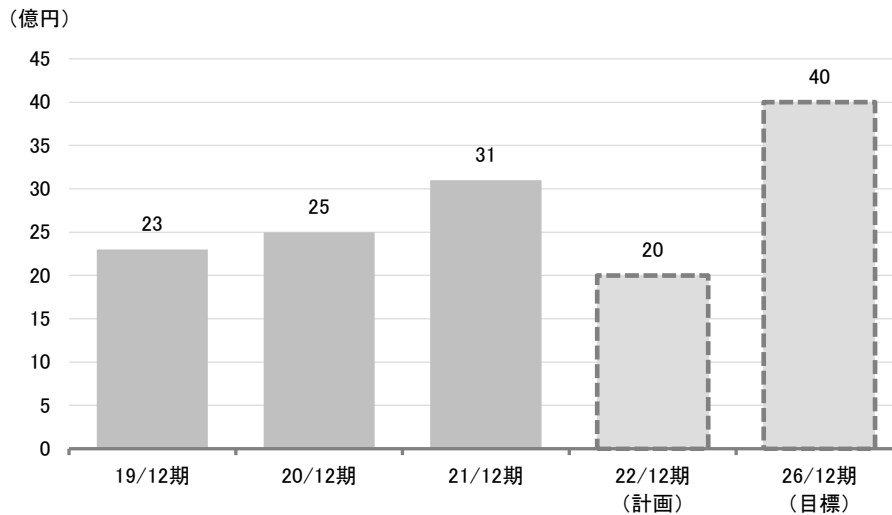
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(2) アジア事業の拡大

日本の大手製造業向けにシミュレーション技術を提供してきた経験を生かして、アジア事業の拡大を進める。アジア向け売上高はSynopsys製品の売上がなくなることで2022年12月期に20億円（第2四半期累計実績990百万円）と前期の31億円から一旦落ち込むが、2026年12月期は2倍増の40億円を目指す。Ansys製品の拡販に加えて、DX事業の展開や現在は国内のみにとどまっているITセキュリティ事業を展開する予定である。

アジア圏では今後も製造業が発展し、製品の設計・開発に関わるシミュレーションに対する需要が拡大していくことが見込まれている。同社は中国、台湾、マレーシアの販売拠点を中心にして、高度なソリューションサービスを強みにローカル企業の顧客開拓を推進する方針だ。

中期経営計画

アジアの売上高


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(3) モノづくりの DX 推進など

同社のコア技術であるシミュレーションと最新の開発手法である MBSE や、IoT、AI、AR/VR などの先進技術を用いてモノづくりの DX 促進を支援していく。同社はシミュレーションと親和性の高い AI やデジタルツイン、ビッグデータ分析等の技術を有しており、これらを組み合わせた付加価値の高いソリューションを提供できることが強みとなっている。

また、MBSE については、2018 年に専門組織を立ち上げ（2020 年に子会社、サイバネット MBSE を新設）、自社開発した MBSE ツール「MapleMBSE」や「MapleDOE」を大手メーカーに導入支援するなど国内のリーディングカンパニーとなっている。特に自動車業界においては CASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング & サービス、電動化）に関する研究開発が活発に行われており、今後も MBSE 関連のツールや導入支援サービスの売上拡大が期待される。

(4) SDGs 分野などでのシミュレーション技術の活用

同社は SDGs への取り組みとして、事業活動を通じた貢献に取り組んでいる。健康をテーマとした取り組みでは、AI を搭載した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®」シリーズの開発、販売を進めている。今後の取り組みとしては、製品のさらなる機能強化を進めると同時に販売認可取得国を増やしていくことで、海外売上を拡大する戦略だ。現在、販売認可取得済みの国・地域は、インド、タイ、ベトナム、香港、韓国となり、今後も認可の取得国を増やす予定となっている。

また、脱炭素社会の実現や環境問題の解決に資するソリューションを開発し、顧客並びに社会の課題解決に貢献する考えだ。具体的な導入事例としては、水素エネルギーの効率的な貯蔵・運搬に関する課題を解決するためのシミュレーションや、VRの活用によって実寸模型を作成することなくデザインレビューを可能とするソリューション（廃棄物の削減）、UV殺菌装置の性能向上を支援するソリューションなどが挙げられる。そのほかにもビッグデータ分析とシミュレーション技術を用いて、都市インフラの効率運営支援や金融のコンプライアンス支援などを行う考えだ。

製造業以外の分野でも同社が強みを持つシミュレーション技術を活かせる領域は膨大にあると考えられ、こうした需要を今後積極的に掘り起こしていくことで成長を実現していく戦略となっている。将来的には売上高(単体)の50%を非製造業分野にすることを目標としている(2021年12月期28.6%)。

■ 株主還元策

配当方針は安定配当を重視し、 DOEで6.0%を目安に実施する方針

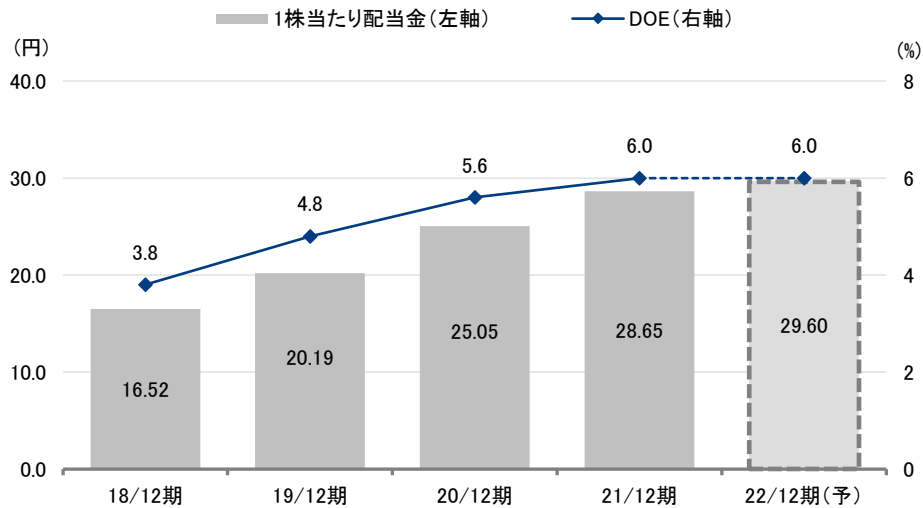
同社は、金融資産が150億円超に積み上がり成長のための投資資金が潤沢にあること、財務の安全性も自己資本比率で60%以上と確保されていることから、将来のROE向上と自己資本の水準を維持することも考慮して、短期的な減益局面でも増配を維持できるよう「親会社株主に帰属する当期純利益」の範囲を原則として、DOE6.0%を配当の目安とする方針に変更した。同配当方針に基づき、2022年12月期の1株当たり配当金は前期比0.95円増配となる29.60円(DOE6.0%)を予定しており、2023年12月期以降も業績が順調に伸びれば増配を継続していくことになる。

また、株価水準によっては資本効率の観点から自己株式の取得も実施していく意向だ。実際、2022年2月15日から3月18日を取得期間として32万株を209百万円で取得した。

サイバネットシステム | 2022年9月1日(木)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金とDOE



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

なお、同社は2022年7月に統合報告書を初めて発行し、会社のIRサイト上に公開した。同報告書はトップメッセージやグループの経営方針、価値創造プロセス、成長戦略、サステナビリティに関する取り組みなどを整理したもので、ステークホルダーに対して同社グループの持続的な企業価値向上のための取り組みに対する理解をより一層深めてもらうことを目的としたものとなっている。サステナブル社会の実現に向けたマテリアリティを策定し、また、ESGへの取り組みについても纏めている。今後はこれら取り組みに関する目標数値も設定し、発表する予定である。

マテリアリティの概要

マテリアリティ	詳細
サステナブルな社会の実現に貢献するソリューションの創造	サイバネットグループは、創業以来35年以上にわたり培ってきた「シミュレーション技術」を基軸として、カーボンニュートラルおよび循環型社会の実現、気候変動対応などに貢献します。また、高齢化や健康志向などに対応した医療・製薬・ヘルスケア領域、食糧問題に対応した食品・農業領域などにおいて「デジタル・エンジニアリング・ソリューション」の価値を提供し、サステナブルな社会の実現に貢献します。
お客様の課題解決を通じた社会への貢献	サイバネットグループは、社会課題の解決に取り組まれるお客様に真摯に向き合い、お客様の顕在化したニーズに応えるだけでなく、潜在的な課題をも見出しながら、お客様の企業価値向上と持続的成長をサポートします。高い技術力、広い知識、豊かなアイデアを備え、お客様の長期的なパートナーとして価値を提供し、お客様とともに、サステナブルな社会の実現に貢献します。
「多様性」を強みに継続的に新しい価値を創造する企業文化の醸成	サイバネットグループは、多様なバックグラウンドと専門性を持つ人材が志をともにし、相互に違いを認め合い、高度な専門技術・知見・ノウハウを結集・融合させることにより、付加価値の高いサービスを創造します。また、多様な人材の多様な議論を通じて醸成される談論風発の企業文化を強みとして、継続的に新しい価値を創造し、ビジョンの実現を目指します。

出所：統合報告書よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp