

|| 企業調査レポート ||

サイバネットシステム

4312 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 3 月 31 日 (水)

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. 2020年12月期の業績概要	01
2. 2021年12月期の見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	05
3. CAEソリューションサービス事業	09
4. ITソリューションサービス事業	10
5. 強みと事業リスク	11
■ 業績動向	12
1. 2020年12月期の業績概要	12
2. 財務状況	15
3. 2021年12月期業績見通し	16
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. 社長インタビュー	20
■ 株主還元策	24

■ 要約

シミュレーション活用領域の拡大とグローバル展開により 2023年12月に売上高260億円、営業利益率12%を目指す

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、またクラウド・セキュリティ製品なども取り扱っている。CAEのリーディングカンパニーとしてソフトウェア製品を中心に30社以上のベンダーの販売代理店となり、CAEソリューションのパイオニアとして国内で2,000社以上の企業、500機関（大学、研究機関）を顧客に抱える。また、海外ソフトウェア開発会社3社を子会社に持つほか、中国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するなど海外でも事業展開している。単体売上高の5割強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、収益の安定性は高い。

1. 2020年12月期の業績概要

2020年12月期の連結売上高は前期比1.5%増の21,665百万円、営業利益は同42.4%増の2,877百万円と増収増益となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響でCAEソフトウェアの新規ライセンス販売は減少したものの、既存顧客の更新契約が堅調に推移したほか、クラウド・セキュリティソリューション並びに中国を中心としたアジアでの売上が好調に推移し、増収を確保した。利益面では、コロナ禍により、旅費交通費や広告宣伝費が減少したほか、海外子会社で経済対策の一環として補助金が支給（人件費）されたことも増益要因となった。

2. 2021年12月期の見通し

2021年12月期の売上高が前期比3.4%増の22,400百万円、営業利益は同6.2%減の2,700百万円と増収減益を見込んでいる。売上高については国内、アジア市場でCAEソフトウェアソリューションが伸長するほか、クラウド・セキュリティソリューションの好調が続く。一方、利益面では前期に減少した旅費交通費や広告宣伝費が下期から戻ることを想定しているほか、海外子会社で補助金が受領できるか不明のため見込んでいないこと、また、将来の成長に向けた投資を予定していることなどが減益要因となる。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

要約

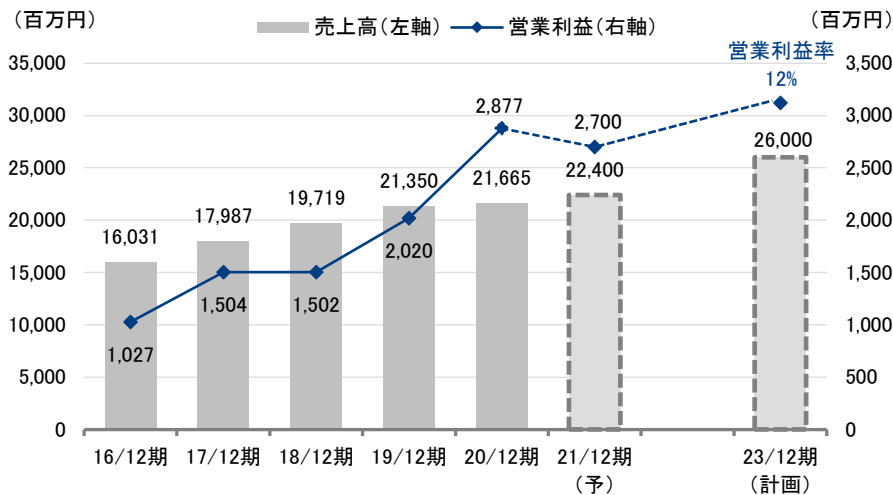
3. 中期経営計画の概要

同社は2023年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を発表した。中長期基本方針として、1) シミュレーションで社会のために貢献、2) グローバル企業への成長、3) ダイバーシティの推進、人材育成強化の3点を掲げ、シミュレーション分野のリーディングカンパニーとして成長を続けていく方針を打ち出した。成長戦略として、CAEソリューション分野ではコアビジネスの拡大、DX事業の拡大、シミュレーション活用領域の拡大の3点に取り組み、また、ITソリューション分野では、需要が旺盛なクラウド・セキュリティ事業に注力していく。最終年度の業績数値目標は、売上高260億円、営業利益率12%の水準を掲げている。3年間の年平均成長率は6.3%となるが、今後、シミュレーション技術が製造業以外の分野にも幅広く活用されていくものと想定されること、また、中国を中心にアジア市場での売上成長が期待できることなどから、達成可能な水準であると弊社では考えている。

Key Points

- ・ CAEのリーディングカンパニーとして30年以上にわたり日本のものづくりを支援
- ・ 2020年12月期業績はITソリューションやアジア市場の売上好調と経費削減効果により増収増益に
- ・ シミュレーション活用領域の拡大とグローバル展開により、2023年12月期に売上高260億円、営業利益率12%を目指す

業績推移



注：21/12期は会社レンジ予想値の下限値で作成
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 30年以上にわたり日本のものづくりを支援

1. 沿革

同社は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)が、1985年4月に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式会社として設立した。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するようになり、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、同社も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んで、それらを企業や研究機関に販売・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ことになる。

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%取得し子会社化しており、現在も富士ソフトの子会社である。2001年10月にはJASDAQ市場に株式を公開し(現在は東証1部)、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いく。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コネクットの営業権を譲受け、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。

※ 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。

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、アジア圏でのCAEソリューションに対する需要が拡大するなか、アジア各国に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。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)

4312 東証1部 | <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、自社プロダクトの強化を進めていった。具体的には、海外のソフトウェア開発会社3社を2009年から2010年にかけてM&Aで子会社化している。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た。

^{※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 の日本人日本シーディーシー株式会社が、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式会社を設立。
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 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 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 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 を設立。
2018年11月	マレーシアに CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA を設立。
2020年 1月	サイバネット MBSE(株)を設立。

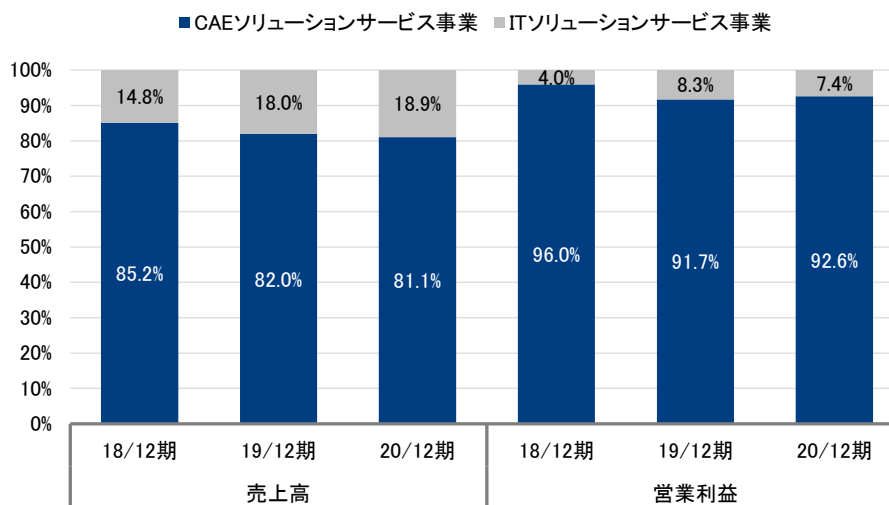
出所：ホームページよりフィスコ作成

CAE ソリューションサービスと 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、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の2つの事業セグメントで開示している。CAE 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、海外で自社プロダクトを開発販売する Maplesoft、Sigmetrix、Noesis、及びアジアで展開している販売子会社4社（中国、台湾、韓国、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。直近3年間の事業セグメント別構成比で見ると、CAE ソリューションサービス事業が売上高の80%以上、営業利益の90%以上を占める主力事業となっている。従業員数は、2020年12月末時点で連結622名、単体371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



注：営業利益は調整額を含まない数値で算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ビジネスモデル

ビジネスモデルを簡単に説明すると、国内外の有カソフトウェアベンダー30社以上と販売代理店契約を締結しており、ソフトウェア製品（自社グループ製品含む）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技術サポートや運用支援コンサルティング、エンジニアリングサービスなど顧客のニーズによって付加価値を付けたソリューションサービスを提供しており、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。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

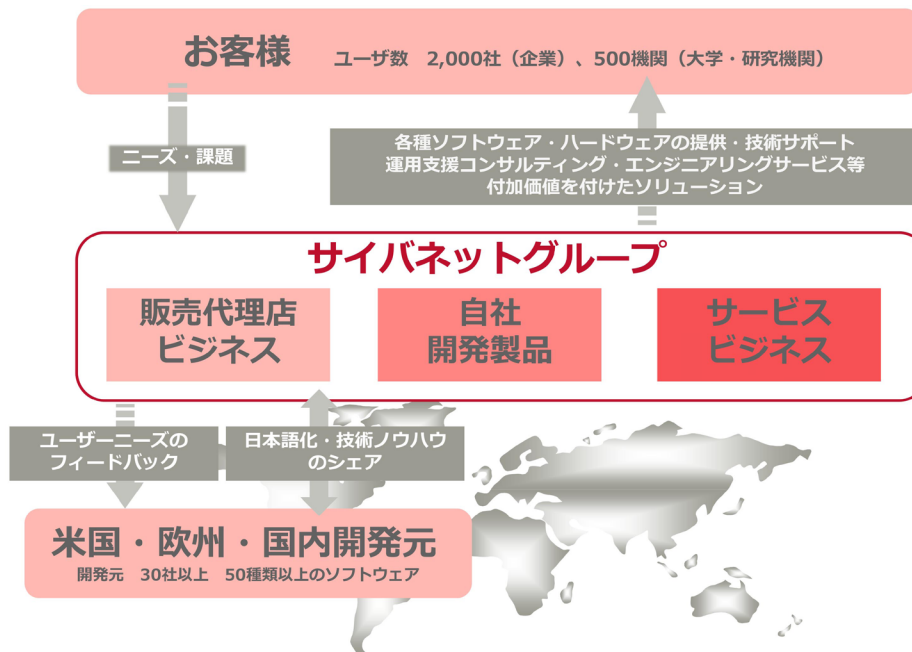
会社概要

特に、CAE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30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、強固な信頼関係が構築されており、また、同時に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米国 Ansys Inc.※1からは、「Channel Partner of the Year 2019」※2を受賞し、さらに2015年から6年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※2に認定されるなど、アジア地域でトップの評価を受けている(2020年5月発表)。国内の顧客数は、2,000社及び500の研究機関(大学や研究所)となり、CAEソリューション分野におけるリーディングカンパニーと言える。

※1 CAEソフトウェアの世界トップ企業で、2020年の売上高実績は1,695百万ドル。

※2 「Channel Partner of the Year」は、世界中の販売パートナーのなかで「Ansysソフトウェア」の販売活動で最も貢献が認められた組織に授与される称号で、アジア地区を代表しての受賞となった。「Ansys Elite Channel Partner」は最も厳格な認定要件とリソース要件を満たす販売パートナーにのみ与えられる称号で、6年連続認定されたのは日本国内の代理店では初となる。

同社のビジネスモデル

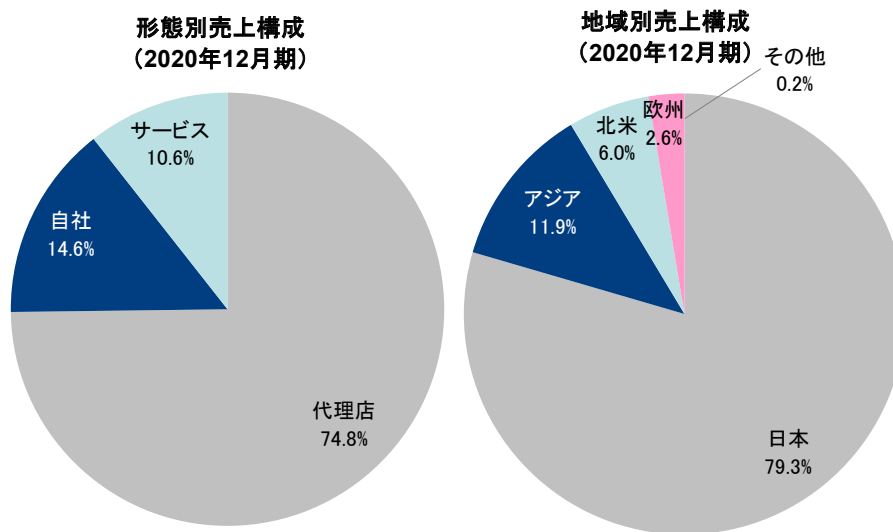


出所：会社提供資料より掲載

会社概要

(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と自社プロダクト製品の売上、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、2020年12月期の連結実績では代理店売上が74.8%、自社プロダクトが14.6%、サービスが10.6%の売上構成となっている。また、地域別の売上構成比を見ると、日本が79.3%、アジアが11.9%、北米が6.0%、欧州が2.6%となっており、国内での代理店ビジネスが主力ビジネスとなっていることがわかる。同社では今後、自社プロダクト・サービスやアジアなど海外売上も拡大していくことで更なる成長を目指していく戦略となっている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(3) 契約形態別売上高、業種別売上高

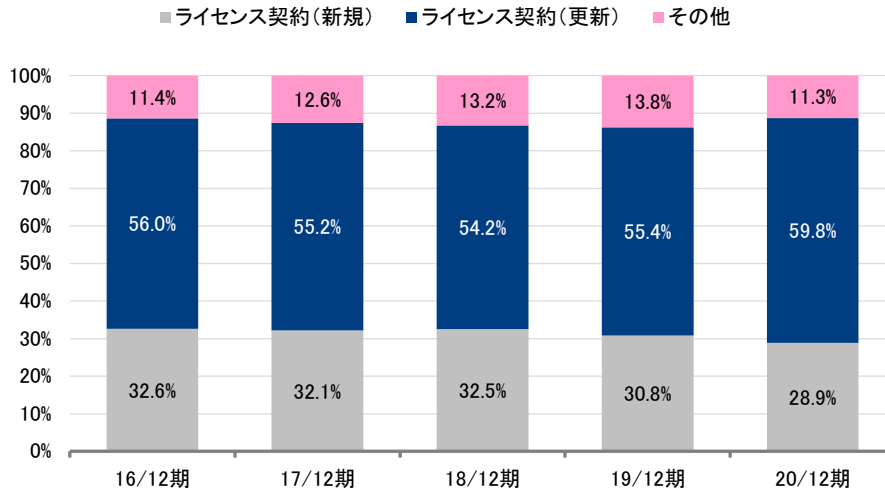
売上高を契約形態別に分けると、ライセンス形態とそれ以外に分けられる。また、ライセンス形態はソフトウェア製品を新規に導入する場合の新規契約料（初期導入及び1年間の利用料+保守料）と、2年目以降の更新契約料（1年間の利用料+保守料）に分けられる。これに顧客が必要に応じて、各種オプションサービスを追加する格好となる。一方、ライセンス契約以外の売上としては、エンジニアリングサービス※や教育研修サービスなどが含まれる。

※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サービス。

直近5年間の単体ベースの売上構成比推移を見ると、ライセンス更新契約が50%以上を占め、次いでライセンス新規契約は30%前後、その他が10%台の推移となっている。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、導入すれば継続性の観点から他社製に切り替えるケースは殆どなく、顧客企業が事業撤退などの理由でCAEソフトウェアが不要になるといった状況にならない限りは、ほぼ継続更新となる。このため、更新契約はストックビジネスと位置付けられ、同社のなかでは安定収益基盤と位置付けられる。

会社概要

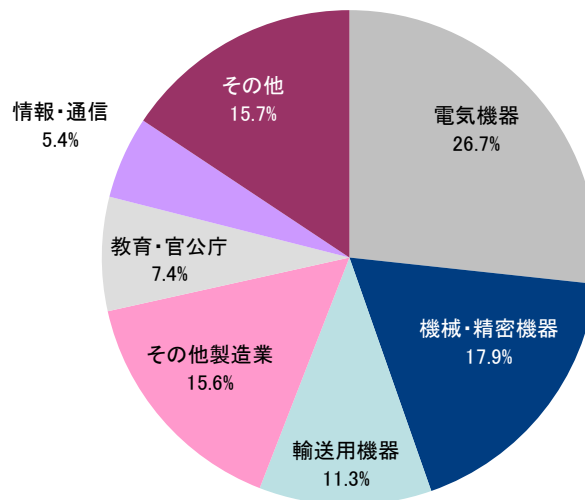
契約形態別売上構成比(単体)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

また、2020年12月期の単体ベースの業種別売上高構成比を見ると、電気機器が26.7%と最も高く、次いで機械・精密機器、が17.9%、輸送用機器が11.3%となっており、これにその他製造業15.6%を加えると、製造業向けで70%を超える水準となっている。ただ、ここ数年は非製造業向けの売上高も拡大しており、売上構成比も2017年12月期の17.0%から2020年12月期は21.1%と上昇傾向にある(教育・官公庁除く)。

業種別売上構成比(単体、2020年12月期)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

CAE ソリューションでは世界トップの Ansys や光学系トップの Synopsys の製品が主力

3. CAE ソリューションサービス事業

主力事業となる CAE 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シミュレーション・ソフトウェア製品がある。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も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も激減させる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・デバイスなどから機械・精密機器、医療分野に至るまで幅広い。

主力製品は 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となる。また、光学系については米国 Synopsys<SNPS> の製品を主に取り扱っており、いずれも同領域では世界トップベンダーとなる。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。

機械系 CAE の一覧



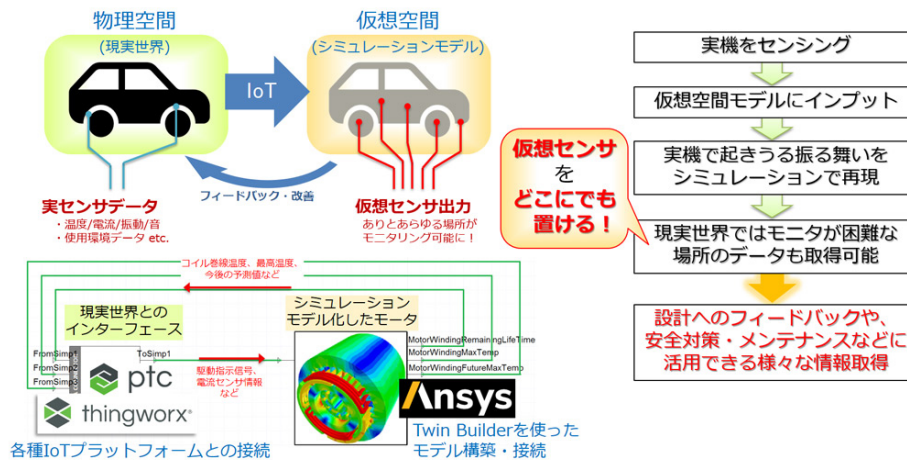
出所：ホームページより掲載

ITソリューションではBroadcomの 情報セキュリティ対策製品（Symantecブランド）が主力

4. 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情報セキュリティ対策ソフトウェア製品を中心となり、主要取引先ベンダーはBroadcom Ltd. (旧 Symantec Corporation) となる。そのほかのソリューションとしては、ビッグデータ可視化ソリューションやIoT、デジタルツイン構築支援等の先進的なソリューションサービスを提供している。デジタルツインとは、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）にモデルとして作成し、物理設備の情報をIoTセンサーなどによってリアルタイムで収集、仮想空間に送ることで、仮想空間上に物理設備と同じ環境を再現し、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を指す。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・最適化を実現するソリューションとなる。

IoT/ デジタルツインの活用例



出所：ホームページより掲載

CAE分野において長く蓄積したノウハウ、 技術力を基盤としたソリューション力が強み

5. 強みと事業リスク

同社の強みは以下の4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30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な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

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30社以上と提携し、50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、開発ベンダーは製品の改良に生かしており、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。

(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が挙げられる。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となっている。企業にとって研究開発は競争力の源泉でもあることから、多少景気が悪化したとしても大きく需要が冷え込むこともない。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ものと考えられる。

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) 幅広い顧客基盤

現在、同社は国内外に14の連結子会社を展開し、グローバル企業や大学、研究機関を多く顧客に持っていることが強みとして挙げられる。顧客企業は国内だけで2,000社以上、研究機関で500機関(大学、研究所等)となっており、国内の大手製造業の大半は顧客となっている。

(5) リスク要因

リスク要因としては、代理店ビジネスが売上高の70%以上を占めている点にある。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ることになっている。開発元の変化、つまり、M&Aや経営者の交代によって販売戦略が変更となり、代理店契約が終了した場合は業績にマイナス影響を与えることになる。ただ、同社の主要取引先であるAnsysやSynopsys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とから、現時点で契約が解除されるリスクは極めて低いと見ている。同社は、今後も開発元ベンダーや顧客との強固な関係を構築し、ほかとは替えの効かない存在となることで代理店契約解消リスクを低減していく方針となっている。とは言え、開発元の経営方針がM&Aなどによって変わる可能性もゼロではないため、継続して有望な開発ベンダーを探索し、製品ラインナップの拡充を図っていくほか、自社プロダクト製品の強化も同時に進めていく方針となっている。

業績動向

2020年12月期業績は、ITソリューションやアジア市場の売上好調と経費削減効果により増収増益に

1. 2020年12月期の業績概要

2020年12月の連結業績は、売上高で前期比1.5%増の21,665百万円、営業利益で同42.4%増の2,877百万円、経常利益で同32.4%増の2,840百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.1%増の1,561百万円と増収増益となった。

2020年12月期連結業績

(単位：百万円)

	19/12期		期初計画	20/12期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	21,350	-	22,000	21,665	-	1.5%	-1.5%
売上原価	12,868	60.3%	-	12,616	58.2%	-2.0%	-
販管費	6,461	30.3%	-	6,170	28.5%	-4.5%	-
営業利益	2,020	9.5%	2,060	2,877	13.3%	42.4%	+39.7%
経常利益	2,145	10.0%	2,140	2,840	13.1%	32.4%	+32.7%
特別損益	-74	-	-	-425	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,258	5.9%	1,300	1,561	7.2%	24.1%	+20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

コロナ禍の影響で、CAEソリューションサービス事業において新規ライセンス契約やエンジニアリングサービスが減少したものの、ライセンス契約の更新需要が堅調に推移したほか、中国を中心としたアジアの売上や、ITソリューションサービス事業の売上が好調に推移したことにより増収を確保した。地域別売上高では、日本が前期比0.9%増の17,190百万円、アジアが同9.5%増の2,569百万円、北米が同6.6%増の1,290百万円、欧州が同16.2%減の568百万円となり、欧州のみ減収となった。また形態別売上高では、代理店ビジネスが前期比4.8%増の16,202百万円、自社開発製品が同1.5%減の3,156百万円、サービスが同14.1%減の2,305百万円となった。サービスの減収は、コロナ禍により技術サービスのプロジェクト延伸や集合型教育研修サービスが中止になったことが影響した。

営業利益の増減要因を見ると、売上構成比の変化で117百万円の減益要因となったものの、テレワーク体制の導入に伴う旅費交通費の減少や展示会出展の中止等による広告宣伝費の減少、全社的な経費圧縮に取り組んだことなどに加えて、技術サービス売上の減少に伴う労務費や業務委託費の減少、海外子会社でコロナ禍の経済対策に関連した補助金（人件費の減少）を計上したことなどが増益要因となった。また、期初会社計画比での上振れ要因も、同様の理由となっている。

なお、特別損失として助成金返還引当金繰入額376百万円を計上したが、これはベルギー子会社のNoesisにおいて、収益に計上していた研究開発プロジェクトに係る助成金に関して不適正な支給申請を行っていたことが社内調査の結果発覚し、外部専門家の調査結果を踏まえ、返還引当金を計上したことによるものだ。なお、本助成金の返還の2021年以降の業績への直接的な影響は無く、同社は今後経営管理体制を強化して、再発防止に努めるとしている。

(1) セグメント別業績動向

a) CAEソリューションサービス事業

CAEソリューションサービス事業の売上高は前期比0.4%増の17,570百万円、セグメント利益は同29.0%増の4,239百万円となった。国内では主力製品のマルチフィジックス解析ツールや光学系解析ツールの新規ライセンス販売が、コロナ禍の影響で、一部の顧客において導入見送りが発生したほか、エンジニアリングサービス等のサービス事業についても一部のプロジェクトの開始遅延や集合教育研修型セミナーの中止などにより減収となった。一方で、ライセンス契約の更新需要については堅調に推移した。

海外の販売子会社については、中国向けを中心にマルチフィジックス解析ツールや光学系解析ツールの販売が好調に推移した。また、開発子会社については、MaplesoftのSTEM※コンピューティング・プラットフォームやSigmetrixの公差解析マネジメントツール、Noesisの最適設計支援ツール等の自社開発ソフトの販売と技術サポートサービスが収益に寄与した。

※STEMとはScience、Technology、Engineering and Mathematics（科学、技術、工学、数学）という総合的な分野の総称。

利益面では、旅費交通費や広告宣伝費の減少、海外子会社における補助金の計上、サービス事業における労務費や業務委託費の減少などが増益要因となった。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

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期比6.3%増の4,094百万円、セグメント利益は同14.3%増の338百万円と増収増益に転じた。テレワークの普及に伴って情報セキュリティ体制を強化する動きが広がり、クラウド製品を含むセキュリティソリューションが好調に推移した。利益面では、増収効果に加えて経費の圧縮などが増益要因となった。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	前期比
CAEソリューションサービス	14,910	16,791	17,497	17,570	0.4%
ITソリューションサービス	3,262	2,927	3,853	4,094	6.3%
調整額	-185	-	-	-	-
合計	17,987	19,719	21,350	21,665	1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別利益

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	前期比
CAEソリューションサービス	2,732	2,535	3,285	4,239	29.0%
ITソリューションサービス	324	105	296	338	14.3%
調整額	-1,552	-1,139	-1,562	-1,700	-
合計	1,504	1,502	2,020	2,877	42.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 業種別、契約形態別売上動向 (単体ベース)

単体ベースの業種別売上動向を見ると、電機機器が前期比7.9%減、輸送用機器が同21.7%減、教育・官公庁が同9.6%減、情報・通信が同5.4%減となった一方で、機械・精密機器が同18.0%増、その他製造業が同14.2%増、その他が同12.2%増と2ケタ成長となった。これらの分野についてはここ数年、右肩上がりでの売上が拡大しており、CAEソリューションの活用が幅広い業界に浸透してきていることが伺える。また、外資系企業が近年、日本にR&Dセンターを開設するケースが増えており、こうした需要を取り込めていることも増加要因となっているようだ。なお、輸送用機器の落込みが目立ったが、これは自動車業界向けのエンジニアリングサービスや教育研修サービスの減少が主因となっている。

業種別売上高 (単体)

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	前期比
電機機器	4,612	4,679	4,962	4,569	-7.9%
機械・精密機器	2,232	2,419	2,599	3,067	18.0%
輸送用機器	2,036	2,295	2,462	1,927	-21.7%
その他製造業	1,778	2,014	2,338	2,671	14.2%
教育・官公庁	1,224	1,356	1,409	1,273	-9.6%
情報・通信	794	876	974	921	-5.4%
その他	1,653	2,087	2,388	2,679	12.2%
合計	14,332	15,729	17,134	17,109	-0.1%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

単体ベースの契約形態別売上高の動向について見ると、ライセンス形態のうち新規契約については前期比 6.4% 減の 4,941 百万円と減少したものの、更新契約については顧客数の増加を背景に同 7.8% 増の 10,237 百万円と順調に増加した。ライセンス形態以外（エンジニアリングサービス、教育研修サービス等）の売上高は同 18.1% 減の 1,929 百万円となった。前述したようにエンジニアリングサービス、教育研修サービスの落込みが減収要因となっている。

契約形態別売上高（単体）

(単位：百万円)

	17/12 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期	前期比
ライセンス形態	12,525	13,646	14,778	15,179	2.7%
新規契約	4,606	5,118	5,281	4,941	-6.4%
更新契約	7,918	8,527	9,496	10,237	7.8%
ライセンス形態以外	1,807	2,083	2,356	1,929	-18.1%
合計	14,332	15,729	17,134	17,109	-0.1%
（ストック型売上比率）	55.2%	54.2%	55.4%	59.8%	

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

無借金経営で金融資産は 140 億円超と財務基盤は盤石

2. 財務状況

2020年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,421 百万円増加の 22,242 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 1,399 百万円増加したほか、親会社である富士ソフト向けの短期貸付金（キャッシュ・マネジメント・システムによる取引）が 1,109 百万円増加し、有価証券が 1,000 百万円減少した。これらを合計した金融資産は前期末比 1,508 百万円増加の 14,888 百万円となっている。一方で、固定資産は、無形固定資産が 437 百万円増加し、投資その他の資産が 222 百万円減少した。

負債合計は前期末比 577 百万円増加の 7,762 百万円となった。主にベルギー子会社の助成金返還引当金 439 百万円を計上したことによる。また、純資産合計は前期末比 844 百万円増加の 14,480 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 845 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率で 64.2% と 60% を超える水準で推移しているほか、無借金経営で金融資産が 140 億円を超える水準となるなど、財務内容は極めて良好な状況にあると判断される。また、収益性については、ROA で 13.2%、ROE で 11.3%、売上高営業利益率が 13.3% とすべての指標で上昇し、10% を超える水準となっている。コロナ禍の影響で経費等が減少するなど一時的な要因もあったが、ストック型売上が過半を占めるなど安定した収益構造となっていることから、今後も 10% 台を維持していくことは可能と見られる。今後は、潤沢な金融資産を使ってどのように収益成長につなげていくことができるかが課題となる。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	増減額
流動資産	17,142	17,440	19,022	20,205	1,183
（金融資産※）	10,995	11,554	13,379	14,888	1,508
固定資産	3,744	1,775	1,799	2,037	238
総資産	20,887	19,215	20,821	22,242	1,421
流動負債	5,282	4,972	5,925	6,488	562
固定負債	1,393	1,375	1,259	1,273	14
負債合計	6,675	6,348	7,185	7,762	577
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	14,211	12,867	13,636	14,480	844
（安全性）					
自己資本比率	67.6%	66.3%	64.7%	64.2%	-0.5pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA	8.1%	8.4%	10.7%	13.2%	+2.5pt
ROE	6.8%	-4.9%	9.6%	11.3%	+1.7pt
売上高営業利益率	8.4%	7.6%	9.5%	13.3%	+3.8pt

※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

2021年12月期は増収が続くものの、費用増加により営業利益は減益を見込む

3. 2021年12月期業績見通し

2021年12月期の連結業績は、売上高で前期比3.4%増の22,400百万円、営業利益で同6.2%減の2,700百万円、経常利益で同6.0%減の2,670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.6%増の1,680百万円となる見通しである。売上高はCAEソリューションサービス事業の国内及びアジア市場向けの伸びを見込んでいるほか、ITソリューションサービス事業では引き続きクラウド・セキュリティソリューションの伸長を見込んでいる。

2021年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	21,665	-	22,400	-	3.4%
営業利益	2,877	13.3%	2,700	12.1%	-6.2%
経常利益	2,840	13.1%	2,670	11.9%	-6.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,561	7.2%	1,680	7.5%	7.6%
1株当たり当期純利益(円)	50.09		53.88		

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益及び経常利益の減少は、2020年12月期にコロナ禍の影響で減少した旅費交通費や広告宣伝費等の増加を下期に見込んでいるほか、海外子会社で計上した補助金が受領できるか不明のため見込んでいないことが主な要因となる。また、今後の成長基盤を構築していくための人材投資やシステム投資等を実行していくことも一因だ。一方で、営業活動や同社主催のセミナーのオンライン化等によって生産性向上に取り組んでおり、こうした効果が想定以上に出れば業績の上積みも可能と弊社では見ている。また、前期の営業利益の水準が一時的要因もあり高くなったことで減益見込みとなっているが、2019年12月期の営業利益が2,020百万円、営業利益率が9.5%と1ケタ台の水準であったことから考えれば、成長トレンドが継続しているとも見て取れる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した特別損失が無くなることから増益を維持できる見通しだ。

■ 中期経営計画

シミュレーション活用領域の拡大とグローバル展開により、 2023年12月期に売上高260億円、営業利益率12%を目指す

1. 中期経営計画の概要

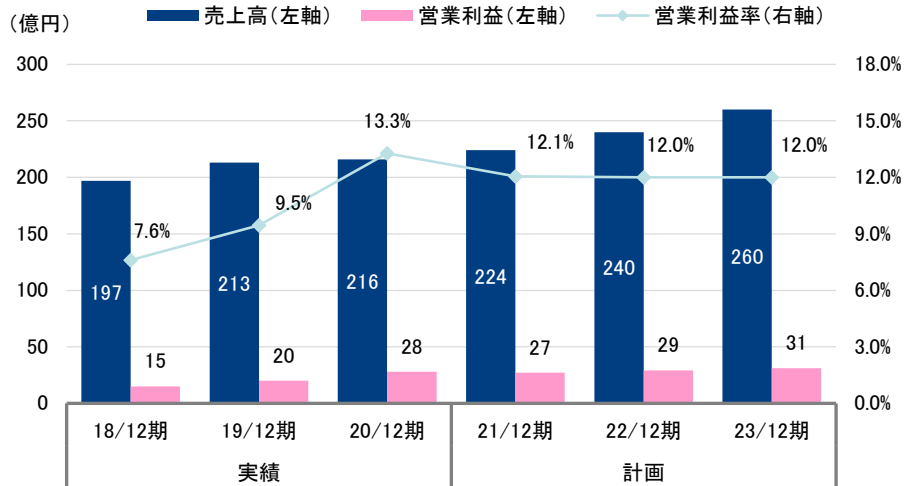
同社は2023年12月期までの3ヶ年の中期経営計画を発表した。ビジョンとして、「技術とアイデアで、社会にサステナビリティとサプライズを。」、ビジョンを実現していくためのミッションとして、「想像を超える、創造力で、課題のブレイクスルーを導く。」を新たに策定した。また、中長期基本方針として、シミュレーションのリーディングカンパニーとして成長を続けていくため、「シミュレーションで社会のために貢献」「グローバル企業への成長」「ダイバーシティの推進、人材育成強化」の3点に取り組んでいく。

従来、シミュレーション技術はものづくりを支援するエンジニアリングのために主に活用されてきたが、ここ最近では人々の生活や健康、自然環境など社会全体に活用領域が広がりつつあり、こうした領域も含めてソリューションを提案していく。また、グローバル企業として成長していくため、中国を中心としたアジア市場において日本で培ってきたソリューションビジネスを展開し、代理店ビジネスを拡大していくほか、自社グループ製品の拡販に取り組んでいく。また、ビジョンやミッションを実現していくため、人材育成や組織力の強化、ダイバーシティの推進についても継続的に取り組んでいく方針だ。

業績数値目標としては、2023年12月期に売上高260億円、営業利益率で12.0%の水準を目指す。3年間の年平均売上成長率は6.3%となる。CAEソリューションの活用領域の広がりと、グローバル事業の拡大を進めていくことができれば、達成可能な水準と見られる。また、営業利益率に関しては12%の水準を維持することを目指している。売上成長を考えると物足りない印象もあるが、代理店ビジネスが中心でマージンがある程度決まっていることや、自社プロダクトの開発を強化するなど成長投資を行っていく予定にしていることが背景にある。ただ、自社プロダクト品の売上が代理店ビジネス以上に成長すれば、利益率も上昇する可能性がある。営業利益率目標から営業利益を計算すると、2023年12月期には31億円となる。

中期経営計画

中期経営計画



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

業績目標を達成するための成長戦略は以下の通り。

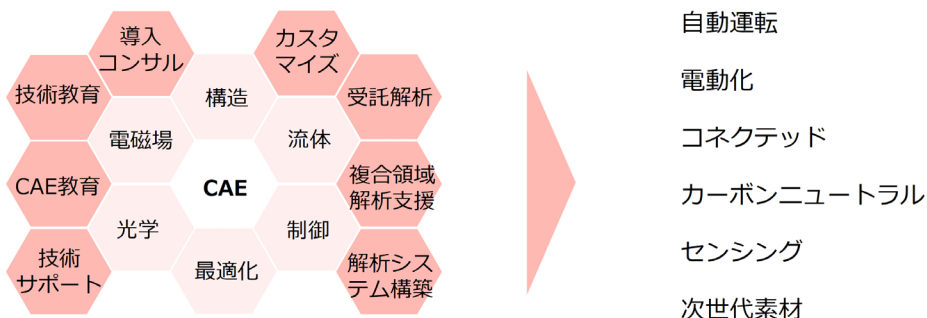
(1) CAE ソリューションサービス

a) コアビジネスの拡大

コアビジネスの拡大を図るために、開発元ベンダーが拡充する新製品の早期立ち上げに取り組むことで、技術強化と製品の拡充を図り、最先端分野における高度なシミュレーションニーズに対応し、売上拡大を図っていく。主力取引先である Ansys は M&A により領域の拡大を進めており、同社も呼応する格好で M&A 先の製品拡充を図っている。また、光学系 CAE の業界トップである Synopsys とは 35 年以上にわたるビジネスパートナーで、光学系ソリューションの強化に取り組んでいるほか、CAE 基盤を支える IoT やクラウドプラットフォームのリーディングベンダーとの関係強化も推進していく。なお、最先端分野としては、自動車業界における CASE ※や、カーボンニュートラル、センシング、次世代素材などの開発分野が挙げられる。

※ CASE とは、Connected (インターネットへの常時接続)、Autonomous (自動運転)、Shared (カーシェアリング)、Electric (電気自動車) を組み合わせた造語で、次世代自動車の開発テーマとした、各社が活発に研究開発を進めている分野。

コアビジネスの拡大



出所：中期経営計画資料より掲載

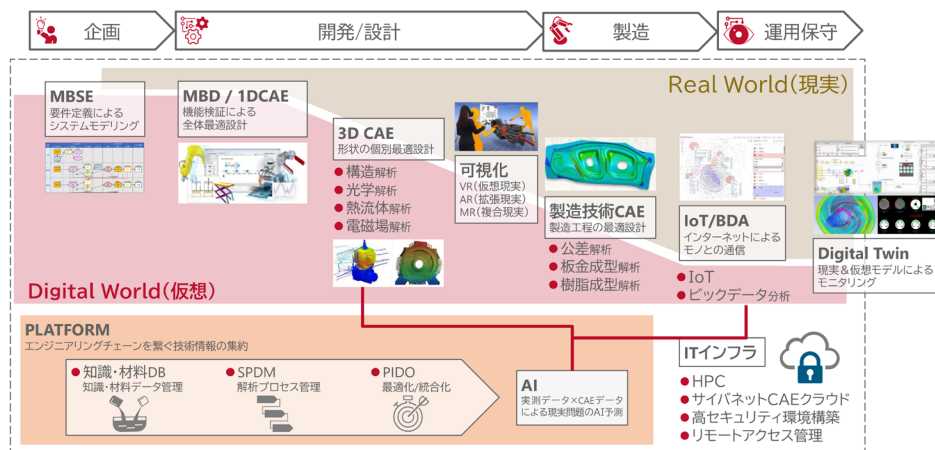
中期経営計画

また、中国や東南アジアなどが製造業の中心となるなかで、世界のグローバル企業が研究開発拠点をこれらの国々にも展開し始めており、アジア地域における CAE ソリューションの需要拡大が今後見込まれる。同社は中国、台湾、韓国、マレーシアに販売子会社を展開しており、これら販売会社のエンジニアに対して日本で培ってきた技術力やノウハウを移植し、ソリューションサービスを強みとして現地での売上拡大を図っていく戦略となっている。現地でも日本と同じく有カバンダーとの代理店契約は確保しており、人材の育成など体制強化を図りながら事業を拡大していく方針だ。アジアでの売上目標は 2023 年 12 月期に 40 億円（2020 年 12 月期実績は 25 億円）を目指している。

さらに、グループ自社製品の売上拡大戦略として、Maplesoft では主力製品である数式解析用ソフトウェアのモバイル対応やオンラインサービス化に注力していくほか、製造ライン自動化支援などエンタープライズ向けの展開も推進していく。Sigmetrix では公差解析ソフトウェアの OEM 強化に取り組んでおり、既に大手 CAD ベンダーへの OEM 供給もスタートしている。製品販売だけでなくオンライントレーニングやコンサルティングサービスにも注力していく方針だ。Noesis については、CAD/CAE を活用した製品開発プロセスの最適化支援ツールのクラウド型サービスでの展開を推進していく。

b) DX 事業の拡大

CAE シミュレーション技術に、ビッグデータ分析や AI 技術、AR/VR を組み合わせることによって付加価値の高いソリューションを提供し、開発現場の DX（デジタルトランスフォーメーション）化を支援していくことで売上を拡大していく。例えば、CAE シミュレーションに AI 技術を組み合わせることで、解析時間の大幅短縮、精度や品質の向上を実現するなど、設計開発プロセスにおいて新たな付加価値を提供していくことが可能となる。また、IoT と CAE を連携させたデジタルツインの構築を行ったり、AR/VR 技術を組み合わせることで、運用管理者の保守作業を分かりやすく支援する新たなソリューションの提供も開始している。

製品ライフサイクルを支えるソリューション


出所：会社提供資料より掲載

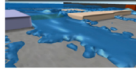
c) シミュレーションの活用領域の拡大

シミュレーション技術はここ数年、ものづくり支援用途だけでなく、気象予測や自然災害対策、通信や電力などの生活インフラ、美容や医療など幅広い分野に活用領域が広がってきており、同社においても製造業だけでなく、こうした製造業以外の分野にも積極展開していくことで、売上を拡大していく方針となっている。

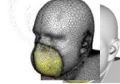
中期経営計画

シミュレーションの活用領域の拡大

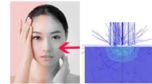
自然現象(津波)



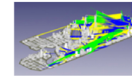
COVID19対策



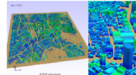
化粧品効果



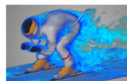
通信カバレッジ



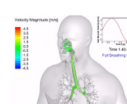
自然現象(地震)



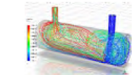
スポーツ



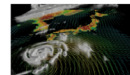
薬のデリバリー



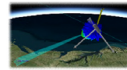
UV殺菌効果



自然現象(台風)



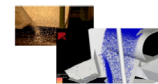
衛星運用



医療画像可視化



肥料の粉砕



出所：中期経営計画資料より掲載

(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、テレワークの普及拡大などを背景に年々需要が拡大している情報セキュリティ分野に注力すべく、有望なクラウド製品の積極的な拡大と営業体制の強化を図りながら、事業規模の拡大を目指していく方針だ。

2. 社長インタビュー

今回、中期経営計画の内容について、代表取締役社長の安江令子（やすえれいこ）氏にインタビューする機会を得た。インタビュー内容は以下の通りとなる。

Q. 今回、中期経営計画においてビジョン、ミッションを新たに策定されましたが、今策定した理由は何でしょうか？また、どのような思いをビジョン、ミッションに込めたのでしょうか？

A. 昨今、米中貿易摩擦や新型コロナウイルス感染症の世界的拡大など、事業環境の不確実性が一段と増えています。ポスト・コロナにおけるニューノーマル等、こうした環境変化に柔軟に対応して成長を続けていくためには、企業としての存在価値や意義を明確に示し、従業員との共有を図ることで環境変化に対応できる強い組織を作り上げたい、という想いで新たに策定しました。また、35年にわたってのものづくりのシミュレーション技術で培ってきたノウハウを生かして、当社ならではの技術やアイデアにより顧客の想像を超える提案を届けることで、持続的社会的発展に貢献していきたいとの想いもあります。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

Q. 中長期基本方針を「シミュレーションのリーディングカンパニーへ」として3つ示しておられますが、具体的な内容を教えてください。

A. 「シミュレーションで社会のために貢献」というのは、社会課題の解決に貢献できるSIベンダーを目指していくということです。今まではものづくりの開発現場において、CAEによるシミュレーション技術を利用することによって、試作を何度も作り、試験を繰り返す作業を減らすことで、企業の開発コスト削減に貢献してきたわけですが、シミュレーション技術は今や社会の様々な領域で活用されています。例えば、津波発生時に想定される被害状況をシミュレーションで解析し、被害想定区域や最善な避難方法を策定したりしています。2020年はコロナ対策として紫外線による殺菌・ウイルス不活化技術が国内外で注目されました。当社でも、ウイルスの空間における拡散状況と、殺菌効果が最大化するための照射のシミュレーションに関するソリューションを発表しました。また、化粧品の開発現場においても光の照射角度や輝度、肌質の違いによって色味が様々に変化するため、光学シミュレーション技術が開発に活用されています。今後は医薬品の研究開発においても、身体の変化をシミュレーション技術で解析することで開発の効率化に貢献していくことが可能になるでしょうし、社会の様々な場面で当社の持つ技術やノウハウを生かしていくことができると考えています。

「グローバル企業への成長」については、日本で初めてCAEソリューションを事業化し、蓄積してきたノウハウやビジネスモデルをアジア市場で展開していくこと、また、欧米の開発会社3社のプロダクトを強化して、世界で拡販を進めていくことを目指しています。代理店ビジネスは営業エリアが決まっていますが、自社プロダクトについては全世界で販売できますので、良い製品やサービスを開発することで成長余地はあると考えています。

「ダイバーシティの推進、人材育成強化」については、既に継続的に取り組んでいます。今回、社会への約束、お客様への約束、社員との約束で構成されるクレドを策定し、強い組織力の実現につなげていきたいと考えています。

Q. 成長戦略のなかで「コア技術強化、製品の拡充並びに最先端分野の支援」に取り組んでいくということですが、具体的な取り組み内容を教えてください。

A. コア技術とは長年培ってきたCAEソリューションに関する様々なノウハウや技術力になります。技術の進化が続きますので、先進技術をいち早く吸収し、様々なソリューションに生かしていきたいと考えています。また、製品の拡充に関しては過去2年間で3社の開発ベンダー、13製品以上をラインナップに加えました。主要取引先であるAnsysがM&Aでグループ化した会社の製品の取り扱いを開始するケースもあります。また、DX事業を強化したいと考えていますので、IoTやクラウド関連の製品ラインナップを積極的に拡充していこうと思っています。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

Q. アジア市場での売上高を2020年12月期の25億円から3年後に40億円に引き上げていくことを目標に掲げられていますが、営業戦略についてはどのようにお考えですか？

A. アジア市場ではまず、中国・台湾を中心に伸ばしていこうと考えています。取扱う製品はANSYSやSynopsysなど世界トップベンダーの製品なので、製品力は何ら問題ありません。現地にも当然、競合する販売代理店はあるわけですが、当社が国内で培ってきたソリューション力を加えることで、差別化することが十分可能と考えています。実際、中国市場においては子会社のエンジニア育成も強化し、ソリューション力を高めたことで売上も伸びています。中国は2000年以降、家電製品やパソコン、スマートフォンなどで世界上位に入る企業を多く輩出してきましたが、今は自動車、なかでも電気自動車の開発を多くの企業が活発に行っています。CAEソフトウェアの市場規模は日本の1.5倍あると言われてしますので、今後の成長余地は大きいと考えています。

Q. 海外開発子会社3社の製品の特長や今後の展開を教えてくださいませんか？

A. Maplesoftの数式解析ソフトウェアは世界の理工系大学のほぼすべてと言っても良いほど導入されています。数式演算に優れたアルゴリズムを持っているのが強みです。教育機関にはほぼ導入されていますが、オンライン化によりユーザーの幅を広げること、エンタープライズ分野に展開することで拡販を図りたいと思っています。Sigmetrixの公差解析ソフトウェアは、機器を設計する際に「たわみ」や「ひずみ」などが生じることを前提に設計するのですが、これを一定条件に基づいて算出するツールとなります。日本では、職人の世界としてアナログで処理しがちですが、欧米では品質マニュアルとして記載が義務付けられており、公差解析ソフトウェアを使って設計するのが一般的になっています。Sigmetrixの製品については大手CADベンダーにOEMとして採用されたこともあり、今後OEM戦略によって売上が拡大していくものと期待しています。また、NoesisはCAEの最適化支援ツールの開発ベンダーですが、今後はCAE領域においてもクラウド化が予想され、クラウド型の最適化支援ツールの拡販を進めていくこととなります。

Q. DX事業を強化するということですが、エンジニアリング分野におけるDXとはどのようなものを指すのでしょうか？

A. ものづくりの開発現場において、従来はCAEシミュレーション技術を活用して開発の効率化を支援してきたわけですが、こうした既存のシミュレーション技術に、IoTやAI、AR/VRといった先進技術を組み合わせることで、さらに開発効率を向上させるソリューションをDX事業と呼んでいます。現実世界と仮想モデルをリアルタイムでモニタリングするデジタルツインによるソリューションは、航空機の部品開発などにも活用されています。また、AIサロゲートモデルを活用することで、従来よりもシミュレーションの検証時間が大幅に短縮されるようになるなどのメリットがあります。いずれも、今後の成長が期待できるソリューションとして注力していきます。

サイバネットシステム | 2021年3月31日(水)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

Q. クラウド・セキュリティ事業の今後の成長戦略や差別化戦略について教えてくださいませんか？

A. クラウド・セキュリティ事業では、今まで特徴のある尖った製品や最先端の製品を発掘し、代理店契約を結んで製品ラインナップに取り揃えていくことに注力してきました。今後もこの方針は変わりありません。情報セキュリティ分野については年々サイバー攻撃も巧妙化し、それに対処するためには高度な技術スキルが必要となります。このため、営業戦略については、エキスパートのエンジニアを育成して、顧客の状況に応じて最適なソリューションを提案していくことで売上を拡大し、全社平均を上回る成長率を目指していきたいと考えています。

Q. 3カ年の業績数値目標についてですが、コロナ禍の影響はどのように見えていますか？また、人材投資に対する考え方を教えてくださいませんか？

A. ライセンス形態のうち、新規契約については前期も契約時期の延伸などの影響が出ていますので、今後、感染症拡大により企業収益の悪化が続くようであれば影響が出る可能性はありますが、更新契約については前期と同様に影響は無いと考えています。企業の成長の源泉である研究開発投資はプライオリティが高く、簡単に予算は割れないためです。また、2008年のリーマン・ショックによる不況の際には、5四半期連続で売上が前年同期比で減少しましたが、今回は第1四半期（2020年1～3月）だけ若干の減少に転じ、第2四半期以降（2020年4月～）は増収が続いています。感染症拡大が深刻化する前から営業面での取り組みを強化するなど、過去の苦い経験を今回は生かすことができたと考えています。

また、人材投資については、人材が企業の成長の源泉であるとの考えのもと、今後も引き続き強化していきます。特に、技術者の採用・育成を、国内外問わず、DX分野も含めて拡充していく予定にしています。

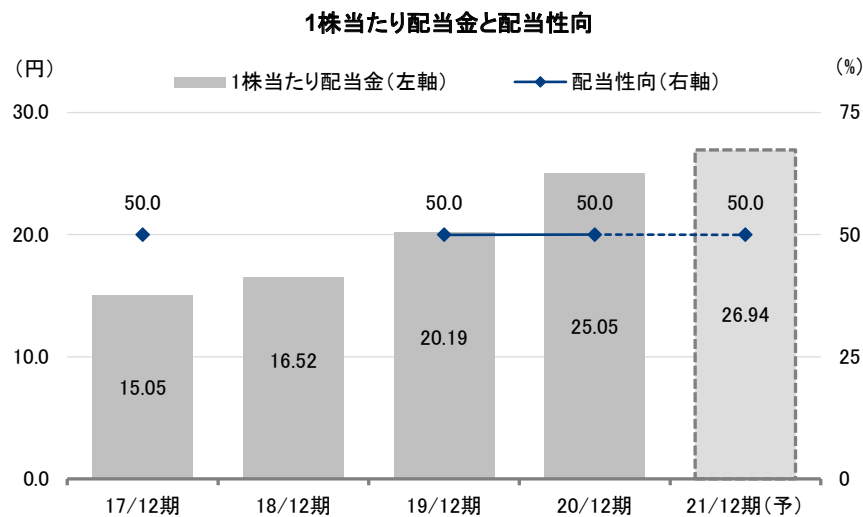
Q. 中期業績目標のなかで営業利益率について12%と横ばい水準で計画している背景について教えてください。また、現在、金融資産が140億円を超えてきていますが、M&Aを含めてどのように使われていくのか、お考えを教えてくださいませんか？

A. 営業利益率が12%で横ばいの水準で見ているのは、今後も成長投資を継続的に行っていきたく考えているためです。人材投資やシステム投資、ガバナンス強化などに取り組んでいく予定にしています。また、M&Aについては成長戦略の1つとして検討しています。対象は、顧客基盤を持つ販売代理店、あるいは自社プロダクトを持つ開発ベンダー、ソリューションサービスを提供する会社などで、サイバネットグループとしてシナジーが期待できる会社が候補となります。

■ 株主還元策

配当金は配当性向 50% または 純資産配当率 3% のいずれか高い方を目安に実施する方針

同社は株主に対する配当政策を最重要課題と認識し、安定的かつ継続的な配当を行いながら、産業界の急激な変化・発展に対応した収益基盤の強化・拡充と、積極的な事業展開に備えるための内部留保に努めることを利益配分の基本としている。この方針に加えて、配当性向で 50%、または純資産配当率で 3.0% のうち、いずれか高い方を配当金額決定の参考指標とし、あわせて今後の企業価値向上に向けた中長期的な投資額を勘案した上で、総合的に判断し決定することとしている。2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金については、配当性向 50% を目安に前期比 1.89 円増配となる 26.94 円を予定しており、今後、利益がさらに増加するようであれば更なる増配が期待できることになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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