

|| 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 >>>](#)

2022 年 3 月 25 日 (金)

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. 2021年12月期の業績概要	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
■ 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. 2021年12月期の業績概要	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

自社開発製品の強化とシミュレーション領域の拡大により 2023年12月期以降V字回復を目指す

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35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2,600の企業、500の大学・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、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。単体売上高の約6割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. 2021年12月期の業績概要

2021年12月期の連結業績は売上高で前期比4.8%増の22,697百万円、営業利益で同1.6%減の2,830百万円となった。売上高はCAEソリューションサービス事業におけるエンジニアリングサービスの回復と海外売上高の伸長、並びにITソリューションサービス事業におけるクラウド・セキュリティ製品の伸長により、過去最高を連続更新した。一方、営業利益は海外子会社における人件費やデジタルマーケティング費用等を中心とした販管費の増加によって微減益となった。なお、主要取引先の1社であった米Synopsys<SNPS>との光学設計解析ソフトウェアに関する販売代理店契約を2021年10月1日付で終了している（2020年12月期の関連売上高は4,657百万円）。

2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績はSynopsysとの代理店契約を終了した影響により、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1,800百万円と減収減益となる見通し。光学系ソリューションについては同社最大の取引先である米Ansys<ANSS>※との販売代理店契約を2021年10月2日付で新たに締結し、Ansys光学CAEソリューションをラインナップに加えている。機能面ではSynopsys製品とほぼ同レベルであるため、同社はCAE分野において35年以上にわたり培った経験と技術を活かし、顧客満足度の高いサポート力を強みにして徐々にシェアを奪取していく戦略だ。また、自社開発製品やDX事業の強化、並びにクラウド・セキュリティ製品の売上拡大等によって、業績の落ち込みを最小限に食い止めていくことにしている。

※ CAEソフトウェアの世界トップ企業で、2021年12月期の売上高実績は1,906百万ドル。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

要約

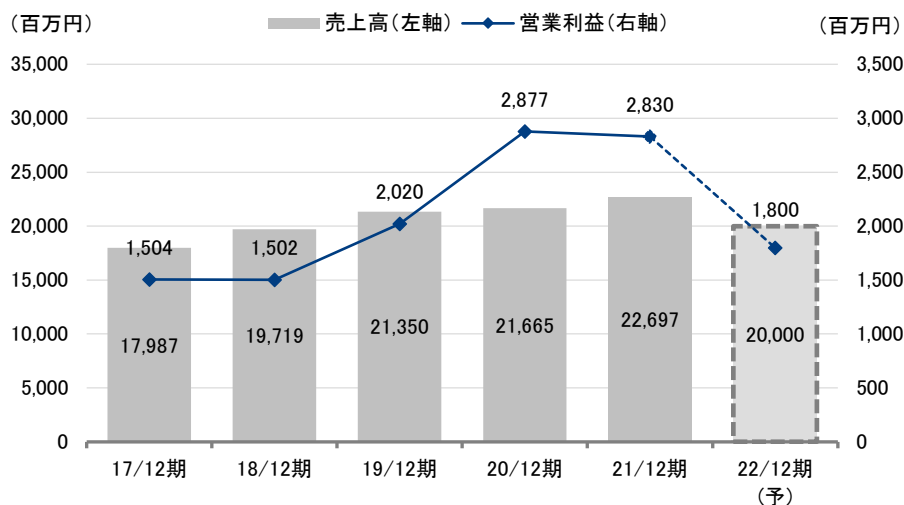
3. 中期経営計画の概要

同社は2026年12月期までの5ヶ年の中期経営計画を発表した。2023年12月期以降の業績V字回復を実現するための施策として、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むことで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していく。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+償却費)で3,800百万円(同23.7%増)を目指す。営業利益ではなくEBITDAを目標値としたのは、M&Aも視野に入れているためだ。また、長期的に自社開発製品・サービスの売上構成比を40.0%(2021年12月期は24.2%)、海外売上高比率を25.0%(同23.3%)に引き上げていく計画となっている。特に自社開発製品・サービスの売上拡大が中期業績目標を達成するための鍵を握るものと見られる。なお、株主還元策についても積極的に行っていく意向を示している。従来は配当性向50%またはDOE(純資産配当率)3.0%のいずれか高い指標を目安に配当を実施してきたが、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、今後はDOEで6.0%を配当の目安とし、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、機動的に判断していくことにしている。

Key Points

- ・CAE分野において35年以上にわたり蓄積したノウハウと技術力を基盤としたソリューション力が強み
- ・2021年12月期業績は、アジアを中心とした海外売上上の拡大とクラウド・セキュリティ製品の伸長により過去最高売上を更新
- ・2022年12月期はSynopsys関連ビジネスの喪失で一時的に減収減益となる見通し
- ・自社開発製品の強化やアジア事業の拡大、モノづくりのDX促進等により2023年12月期以降の業績V字回復を目指す

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35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んで、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コネクッ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。

※ 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。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)

4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

会社概要

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Synopsis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。

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の許容範囲。

※2 PIDO（ビド：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。

出所：ホームページよりフィスコ作成

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

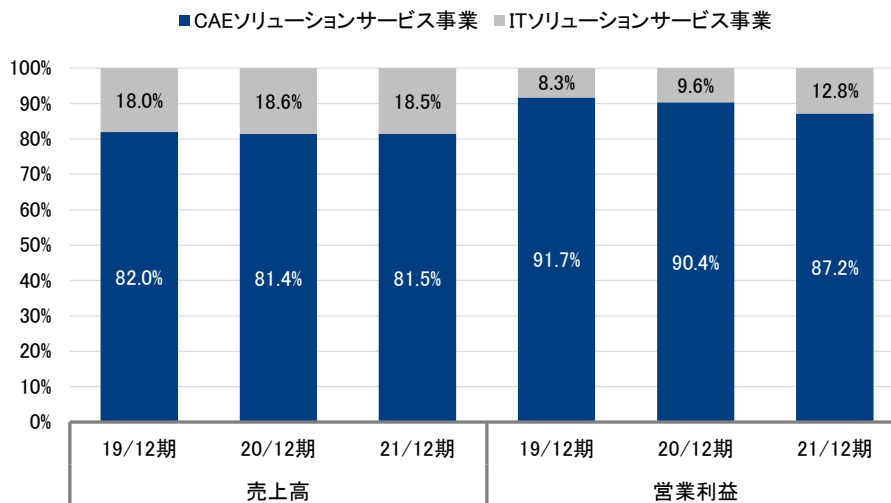
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、海外で自社開発製品を開発・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。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、セグメント利益の90%前後を占める主力事業となっている。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



注：営業利益は調整額を含めない数値で算出
 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 | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

会社概要

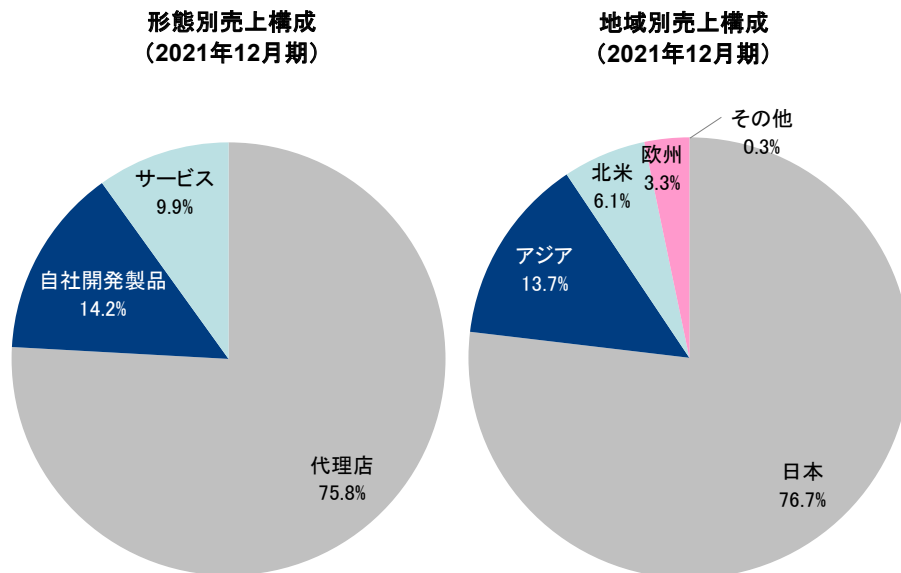
特に、CAEソリューション分野においては国内のパイオニア企業として36年にわたる長い経験と技術の蓄積があり、顧客が抱える様々な課題を解決に導くソリューション力を持つことから、顧客との強固な信頼関係が構築されているほか、開発元ベンダーからも高く評価されている。例えば、現在の主力取引先ベンダーであるAnsysからは、2015年から7年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※1に認定されているほか、2020年の活動実績及び新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）におけるデジタルシフトなどを評価する2つの賞※2を受賞するなどアジア地域でトップの評価を受けている。

※1 「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、国内代理店では初めて2015年から7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 「Marketing Excellence & Agility in 2020」（コロナ禍において、迅速なデジタルシフトによりマーケティング面で目覚ましい成果を挙げたパートナーに贈られる賞）、「TOP Renewal Performers in 2020」（既存顧客への満足度の高い技術サポートの提供等により、非常に高い契約更新率を達成した販売代理店に贈られる賞）の2つの賞を受賞した。

(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開発製品の売上、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、2021年12月期の連結実績では代理店が75.8%、自社開発製品が14.2%、サービスが9.9%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76.7%、アジアが13.7%、北米が6.1%、欧州が3.3%となっており、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。同社は今後、自社開発製品・サービスやアジアなど海外売上高を拡大していくことでさらなる成長を目指していく戦略だ。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

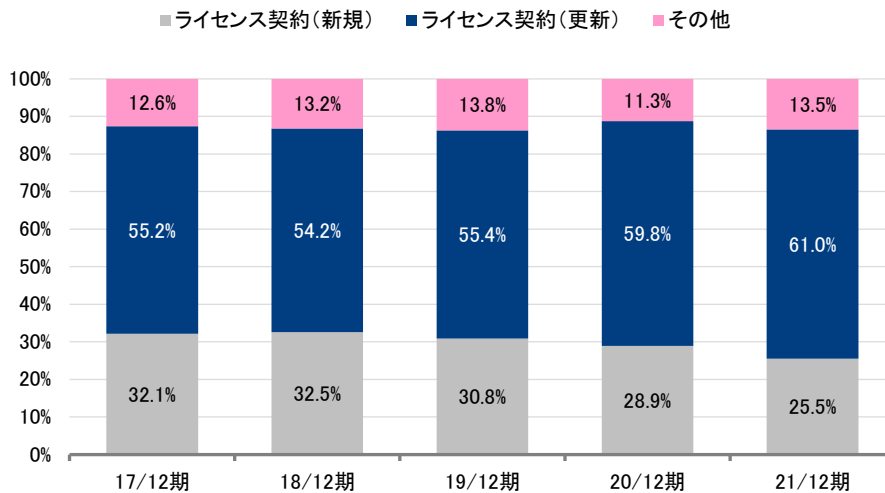
会社概要

(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。

*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。

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が30%前後、その他が10%台となっている。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がほとんどなく、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ほぼ同様で、安定収益基盤として位置付けられる。なお、2021年12月期のライセンス新規契約の比率が前期の28.9%から25.5%に低下した一因として、Synopsisとの販売代理店契約終了が影響したものと考えられる。

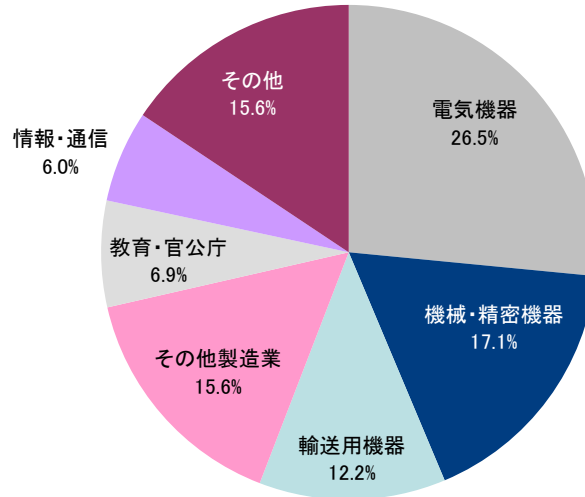
契約形態別売上構成比(単体)


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

また、2021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26.5%と最も高く、次いで機械・精密機器が17.1%、その他製造業が15.6%、輸送用機器が12.2%となっており、製造業向けで全体の70%を超える水準となっている。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高が年々拡大しており、売上構成比も上昇傾向にある。

会社概要

業種別売上構成比(単体、2021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 CAE 分野で世界トップの Ansys の製品が主力

3. 事業セグメント

(1) 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・デバイスなどから機械・精密機器、情報・通信、医療、建築分野に至るまで幅広い。

主力製品は機械系 CAE で世界最大手となる 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となる。また、光学系については Synopsys の製品を主に取り扱っていたが、2021年10月1日をもって販売代理店契約を終了しており、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同年10月2日付で締結している。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



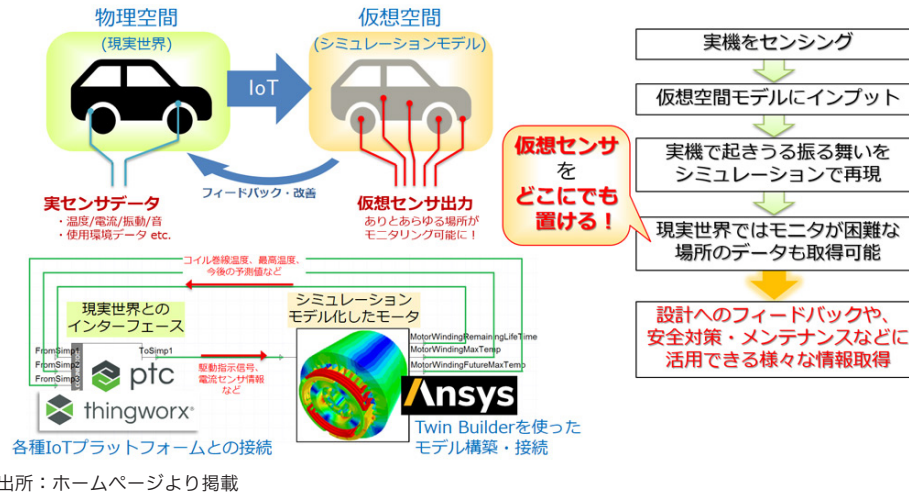
出所：ホームページより掲載

また、従来 IT ソリューションサービス事業に含めていた DX 事業を 2021 年 12 月期より CAE ソリューションサービス事業に移管している。DX 事業とは、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のシミュレーションの親和性が強く、先進的なソリューションサービスのことで、2021 年 12 月期の売上規模はまだ小さいものの、今後の成長が期待できる注力分野として同社では位置付けている。

IoT/ デジタルツインは、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。

会社概要

IoT/ デジタルツインの活用例



(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はBroadcom Inc. (旧 Symantec Corporation) となる。そのほかのソリューションとしては、AIを搭載した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN® (エンドブレイン)」シリーズ等の医療用画像診断ソフトウェア製品が含まれる。

CAE分野において35年以上にわたり蓄積したノウハウ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35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。

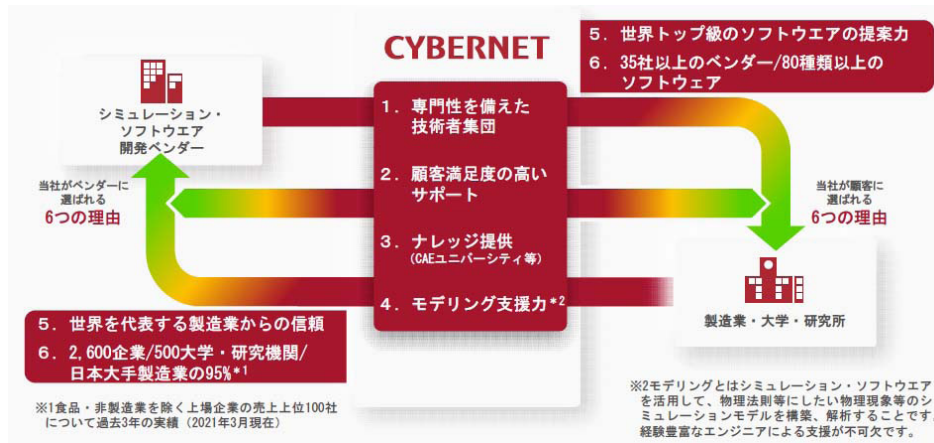
(2) 幅広い専門分野とグローバルなパートナー網及び顧客基盤

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。

会社概要

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・サービスを提供しており、幅広い顧客基盤を構築していることもまた強みと言える。

同社の強み



出所：決算補足説明資料より掲載

(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に少ないため、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。このため、開発元の販売戦略がM&Aや経営者の交代等によって変更され、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。実際、Ansysに次ぐ取引先で売上構成比の約2割を占めていたSynopsysとの販売代理店契約が2021年10月1日付で終了した。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。

同社はこうした事業リスクを軽減するため、今後は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方針である。また、代理店ビジネスについては、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、今後も開発元ベンダーや顧客との強固な関係を構築する方針である。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

2021年12月期業績は、アジアを中心とした海外売上の拡大とクラウド・セキュリティ製品の伸長により過去最高売上を更新

1. 2021年12月期の業績概要

2021年12月の連結業績は、売上高で前期比4.8%増の22,697百万円、営業利益で同1.6%減の2,830百万円、経常利益で同0.6%減の2,822百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.4%増の1,786百万円となり、売上高は8期連続増収、過去最高を更新し、営業利益は若干ながら減益に転じた。

2021年12月期連結業績

(単位：百万円)

	20/12期		会社計画※	21/12期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	21,665	-	22,500	22,697	-	4.8%	0.9%
売上原価	12,616	58.2%	-	13,168	58.0%	4.4%	-
販管費	6,170	28.5%	-	6,698	29.5%	8.6%	-
営業利益	2,877	13.3%	2,700	2,830	12.5%	-1.6%	4.8%
経常利益	2,840	13.1%	2,700	2,822	12.4%	-0.6%	4.5%
特別損益	-425	-	-	125	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,561	7.2%	1,800	1,786	7.9%	14.4%	-0.7%

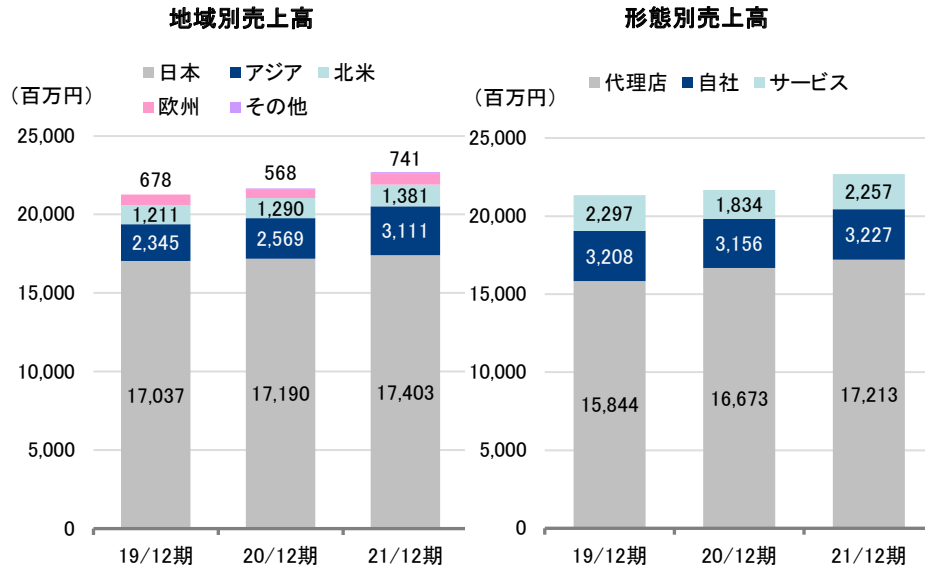
※ 2021年11月発表値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は企業の研究開発に対する投資意欲が回復するなか、コアビジネスの拡大（取扱製品の拡充、アジア地域の売上拡大）、DX事業の拡大、シミュレーション活用領域の拡大、クラウド・セキュリティ事業の強化等に取り組んだことが増収要因となった。地域別売上高では、日本が前期比1.2%増の17,403百万円と堅調に推移したほか、アジアが同21.1%増の3,111百万円、北米が同7.0%増の1,381百万円、欧州が同30.6%増の741百万円とすべての地域で増収となり、国内とアジアについては過去最高を更新した。また形態別売上高では、代理店が前期比3.2%増の17,213百万円、自社開発製品が同2.2%増の3,227百万円、サービスが同23.0%増の2,257百万円となった。サービスの増収はCAEソリューションサービス事業において前期にコロナ禍の影響で落ち込んでいたエンジニアリングサービスが回復したことが主な増収要因となっている。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、増収効果と販売ミックスの改善に伴う原価率の低減効果により売上総利益が前期比 480 百万円増加した一方で、販管費が同 527 百万円増加したことが減益要因となった。販管費の主な増加要因としては、海外子会社における人件費とデジタルマーケティング費用の増加が挙げられる。Maplesoft で学生向けモバイルアプリを含めた新製品を複数リリースしたことによるマーケティング投資を実施した。なお、2020年12月期は助成金返還引当金繰入額等の特別損失 425 百万円を計上したのに対して、当期は貸倒引当金戻入額等の特別利益 188 百万円を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を確保している。なお、Synopsis との販売代理店契約終了に関連した損失として、投資回収が困難と判断した資産の減損損失 47 百万円、韓国子会社の解散に伴う事業整理損 8 百万円を特別損失として計上している。

(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 5.0% 増の 18,503 百万円と増収となったものの、人件費やデジタルマーケティング費用の増加によりセグメント利益は同 2.0% 減の 4,056 百万円となった。

国内売上は、主力製品であるマルチフィジックス解析ツールの新規ライセンス販売が低調だったものの、ライセンス更新契約が堅調に推移したこと、並びにエンジニアリングサービスや DX 事業が好調に推移したことで若干の増収となった。エンジニアリングサービスについては前期にコロナ禍の影響で落ち込んでいた自動車、機械・精密業界向けが回復したほか、建築業界から大型受注を獲得したことが増収要因となった。また、DX 事業については売上規模で数千万円程度とまだ小さいものの、シミュレーションと連携する AI 構築ツールや AR 開発プラットフォーム等の製品拡充に取り組んだことで、増収率は前期比 21.8% 増となり順調に成長している。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

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等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製品の販売と技術サポートサービスが収益に寄与した。前期はコロナ禍によるロックダウンの影響で営業活動の制限を受けていたが、2021年12月期に入ってから営業活動も正常化したことにより、Maplesoft、Sigmetrix、Noesis とともに増収となった。

※ STEM : 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。

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 3.9% 増の 4,194 百万円、セグメント利益は同 35.4% 増の 594 百万円となった。コロナ禍で在宅勤務等の新しい働き方が定着するなかで IT セキュリティ対策のニーズも増加し、クラウド環境向けセキュリティソリューションとなる「Netscope」や、クラウド型シングルサインオン・アクセスコントロール (IDaaS) ソリューションとなる「OneLogin」の販売が好調に推移した。また、エンドポイント・セキュリティ製品についてもクラウド型製品の販売が伸長し、クラウド・セキュリティサービスでは前期比 64.1% 増収となった。

また、医療分野における自社開発製品「EndoBRAIN®」シリーズ (AI を搭載した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア) についても、機能強化 (ユーザーインターフェースの強化、及び精度の向上) に取り組んだことで堅調に推移した。EndoBRAIN®-EYE は、オリンパス <7733> 製の汎用型大腸内視鏡で撮影された画像を AI が解析し、病変を検出すると警告を発して医師による病変の発見を補助するソフトウェアとなる。2020 年に管理医療機器 (クラス II) として承認され、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。

セグメント別売上高

(単位: 百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	前期比
CAE ソリューションサービス	16,791	17,497	17,627	18,503	5.0%
IT ソリューションサービス	2,927	3,853	4,037	4,194	3.9%
合計	19,719	21,350	21,665	22,697	4.8%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

セグメント利益

(単位: 百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	前期比
CAE ソリューションサービス	2,535	3,285	4,139	4,056	-2.0%
IT ソリューションサービス	105	296	438	594	35.4%
調整額	-1,139	-1,562	-1,700	-1,820	-
合計	1,502	2,020	2,877	2,830	-1.6%

※ 21/12 期より DX 事業を IT ソリューションサービス事業から CAE ソリューションサービス事業に移管、20/12 期も新区分で算出。

出所: 決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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前期比 0.9% 増の 17,261 百万円となった。顧客業種別の売上動向を見ると、電気機器が前期比 4.8% 減と減少傾向が続いた一方で、機械・精密機器が同 2.4% 増、輸送用機器が同 9.0% 増、その他製造業が同 0.8% 増と増加した。また、教育・官公庁は同 5.5% 減と減少したものの、情報・通信が同 13.5% 増、その他が同 2.5% 増となり、非製造業分野合計では同 2.5% 増と拡大基調が続いており、売上構成比率も 2018 年 12 月期の 27.5% から 28.6% と上昇した。

業種別の増減要因について見ると、電気機器については Synopsys との代理店契約終了の影響により減収となった。一方、機械・精密機器、輸送用機器についてはエンジニアリングサービスの回復が増収要因となった。教育・官公庁向けについては前年に Ansys 製品の大型ライセンスを受注した反動で減収となった。また、情報・通信、その他についてはクラウド・セキュリティ製品の販売拡大が主な増収要因となっている。

業種別売上高（単体）

(単位：百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	前期比
電気機器	4,680	4,962	4,809	4,579	-4.8%
機械・精密機器	2,419	2,599	2,887	2,957	2.4%
輸送用機器	2,295	2,462	1,930	2,103	9.0%
その他製造業	2,014	2,338	2,666	2,687	0.8%
教育・官公庁	1,356	1,409	1,269	1,199	-5.5%
情報・通信	876	974	911	1,034	13.5%
その他	2,086	2,388	2,632	2,699	2.5%
合計	15,729	17,134	17,109	17,261	0.9%
（非製造業）	4,318	4,771	4,812	4,932	2.5%
（非製造業比率）	27.5%	27.8%	28.1%	28.6%	

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

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、前期に大型契約があった反動減に加えて、Synopsys との販売代理店契約を終了したことも影響して、前期比 11.0% 減の 4,399 百万円となった。一方で、更新契約については同 2.9% 増の 10,532 百万円と堅調に推移した。Synopsys 製品の更新契約は上期に偏重していることから、2021 年 12 月期のマイナス影響は軽微だったと見られる。また、ライセンス形態以外の売上高は、前期比 20.7% 増の 2,329 百万円とコロナ禍前の水準まで回復した。エンジニアリングサービスが復調したことなどが要因となっている。

業績動向

契約形態別売上高（単体）

（単位：百万円）

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	前期比
ライセンス形態	13,646	14,778	15,179	14,932	-1.6%
新規契約	5,118	5,281	4,941	4,399	-11.0%
更新契約	8,527	9,496	10,237	10,532	2.9%
ライセンス形態以外	2,083	2,356	1,929	2,329	20.7%
合計	15,729	17,134	17,109	17,261	0.9%
（ストック売上比率）	54.2%	55.4%	59.8%	61.0%	

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約 160 億円と財務基盤は盤石、 M&A 戦略も視野に入れる

2. 財務状況

2021年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,027百万円増加の23,270百万円となった。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890百万円、有価証券が1,000百万円それぞれ減少した一方で、現金及び預金が3,010百万円増加し、これらを合計した金融資産は前期末比1,120百万円増加の16,009百万円と過去最高水準に積み上がった。固定資産は、基幹業務システムの導入に伴い無形固定資産が87百万円増加した一方で、投資その他の資産が340百万円減少した。

負債合計は前期末比224百万円減少の7,538百万円となった。流動負債では買掛金が171百万円減少し、未払法人税等が184百万円、前受金が264百万円増加した。また、固定負債では退職給付に係る負債が191百万円減少した。純資産合計は前期末比1,252百万円増加の15,732百万円となった。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946百万円増加したほか、円安の進展に伴い為替換算調整勘定が204百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率が66.3%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160億円に達するなど、財務内容は極めて良好な状況にあると判断される。一方、収益性についてはROAで12.4%、ROEで12.0%、売上高営業利益率で12.5%といずれも10%台で推移しており、高収益体質を構築していると言える。ただ、Synopsysとの契約終了に伴い、2022年12月期は一旦、収益性も低下することが見込まれている。同社では2023年12月期以降のV字回復に向けた体制構築に取り組んでいく方針であり、潤沢な金融資産を活用したM&Aも成長戦略の1つとなっている。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
 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)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	増減額
流動資産	17,440	19,022	20,205	21,526	1,320
（金融資産）	11,554	13,379	14,888	16,009	1,120
固定資産	1,775	1,799	2,037	1,744	-293
総資産	19,215	20,821	22,242	23,270	1,027
流動負債	4,972	5,925	6,488	6,472	-16
固定負債	1,375	1,259	1,273	1,065	-208
負債合計	6,348	7,185	7,762	7,538	-224
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	12,867	13,636	14,480	15,732	1,252
（安全性）					
自己資本比率	66.3%	64.7%	64.2%	66.3%	2.2pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA	8.4%	10.7%	13.2%	12.4%	-0.8pt
ROE	-4.9%	9.6%	11.3%	12.0%	0.7pt
売上高営業利益率	7.6%	9.5%	13.3%	12.5%	-0.8pt

※金融資産 = 現金及び預金 + 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Synopsys 関連ビジネスの喪失で一時的に減収減益となる見通し

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1,150百万円と減収減益を見込んでいる。Synopsysとの販売代理店契約終了の影響で関連売上がなくなることが主因だ。

2022年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	22,697	-	20,000	-	-11.9%
営業利益	2,830	12.5%	1,800	9.0%	-36.4%
経常利益	2,822	12.4%	1,800	9.0%	-36.2%
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%
1株当たり当期純利益(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3月25日(金)
4312 東証1部 | <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4,657百万円となっており、利益率は全社平均以上の水準だったと見られる。2022年12月期の減収要因になると見られるが、自社開発製品やDX事業、ITソリューションサービス事業の増収により、落ち込み幅を可能な限り小幅にとどめていく方針だ。

また、同社は光学系ソリューションについて2021年10月2日付で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」（フォトンクス解析ソフトウェア）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）の販売も開始するなどラインナップを拡充している。製品の性能や機能については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、性能面や機能面で明確な差がない限り難しい。ただ、CAEを効果的に使用するためには、知識、経験が必要であり、同社は長年蓄積してきたノウハウを生かした顧客満足度の高いサポート力を強みに、徐々に導入実績を積み重ねながらシェアを拡大していくことは可能と弊社では見ている。例えば、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、顧客サポートを強化しながらライセンス数を増やしていく考え方だ。既に導入実績も数件程度出ているほか、一部のSynopsys製品ユーザーからは同社のサポートが受けられないことに対する不安の話も聞こえてきており、同社にとってはチャンスとなる。

自社開発製品については、欧米子会社の各種ソフトウェア製品の拡販に加えて、「EndoBRAIN®」シリーズの成長を見込んでいる。同製品はオリンパスを通じて販売されているが、国内では保険適用の対象となれば需要が増加するものと期待される。また、海外市場ではインド等で販売を開始したほか韓国でも販売を開始する予定となっている。ヨーロッパでも規制当局の認可が下り次第、販売していくものと予想される。DX事業についてはAR/VRソリューションやIoTプラットフォーム構築ソリューションなど、先進のデジタル技術を活用したソリューションの需要拡大が期待される。また、前期に大きく伸長したITセキュリティ分野についても、年々巧妙化するサイバー攻撃への対策として、クラウド・セキュリティソリューションのラインアップ拡充を図り、売上高を伸ばしていく計画となっている。

なお、営業利益率が前期の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人件費の増加、基幹システムの刷新に伴う費用増等により販管費比率が上昇することが要因となっている。

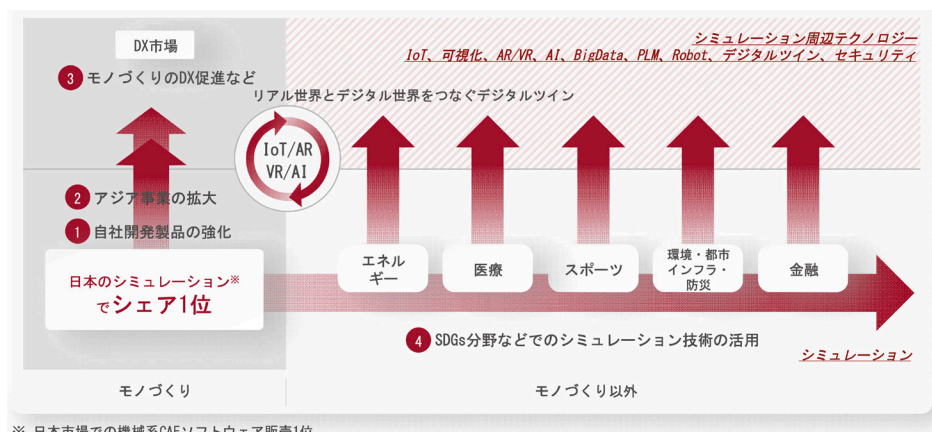
■ 中期経営計画

自社開発製品の強化やアジア事業の拡大等により 2023年12月期以降の業績V字回復を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は主要取引先との販売代理店契約が終了するなど経営環境の変化に対応していくとともに、長期視点での企業価値向上を実現すべく、2026年12月期までの5ヶ年の中期経営計画を策定した。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支援で成長を続けていくことに加えて、エネルギー、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へも事業展開を進め、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していく考えだ。

同社のDX支援



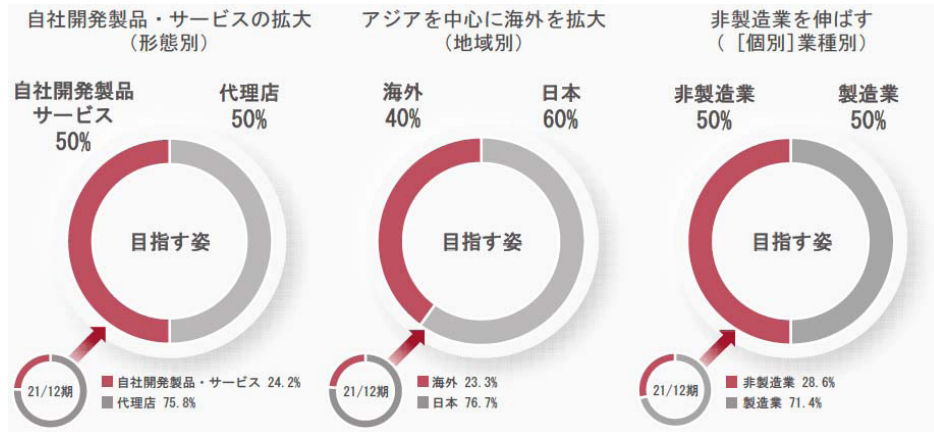
※ 日本市場での機械系CAEソフトウェア販売1位。
出所：決算補足説明資料より掲載

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。また、長期的に重点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40.0%に、海外売上高比率を同23.3%から25.0%に引き上げていく。また、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ていく方針だ。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <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：決算補足説明資料より掲載

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	1,786	1,600	2,200
ROE	12.0%	9.5%	12.0%
重点 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：決算補足説明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。今後、人材投資やM&A等により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ことで収益成長を目指す。また、株主還元策についても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行うことにしている。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。

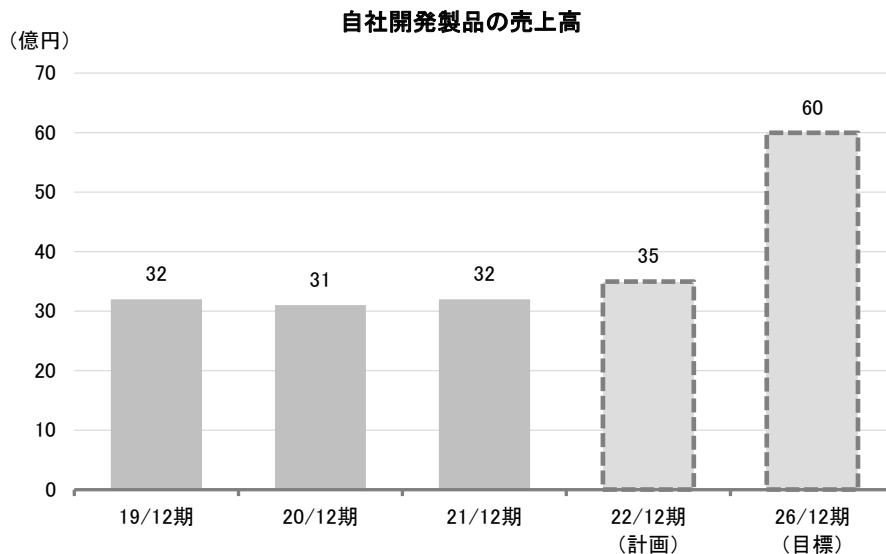
(1) 自社開発製品の強化

同社で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、今後は自社開発製品・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、収益性向上を図っていく戦略だ。自社開発製品については海外のソフトウェア製品開発会社への投資を拡大していくほか、国内での開発体制を強化していくことで、製品ラインアップの拡充を図り、売上規模の拡大を目指していく。自社開発製品の売上目標として2026年12月期に60億円と2021年12月期実績に対して約2倍増を計画している。

サイバネットシステム | 2022年3月25日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

なかでも、AIを搭載した医療用画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®」シリーズは、国内での保険適用や欧米での薬事承認が得られれば売上高も一段と伸びる可能性がある。また、Maplesoftでは2021年に、教育市場向けにオンライン環境下で利用可能な高等数学の教育支援ソフトウェア「Maple Learn」や数学学習支援モバイルアプリ「Maple Calculator」、エンジニア向け設計計算支援ソフトウェア「Maple Flow」を相次いでリリースしており、欧米アジアだけでなく国内での拡販も進めていく。SigmetrixやNoesisについても既存製品の機能拡充や新製品の開発により、売上成長を目指していく計画となっている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

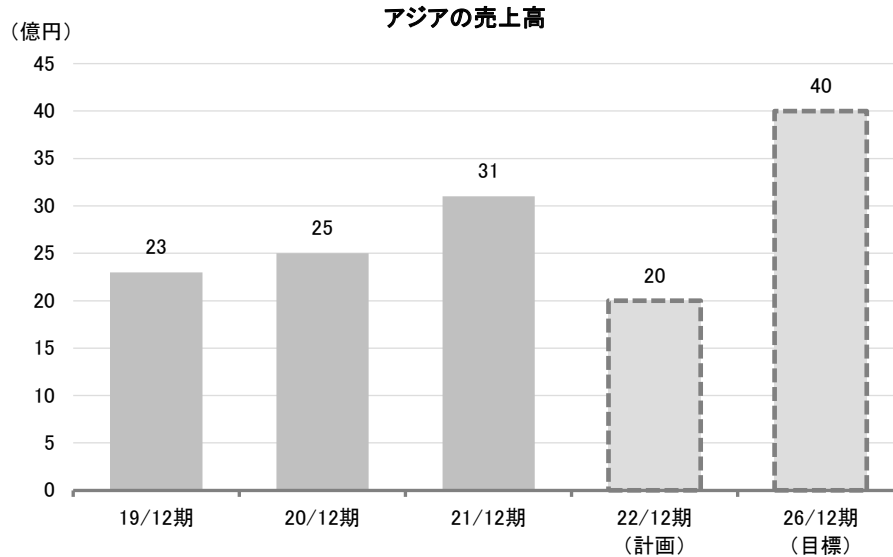
(2) アジア事業の拡大

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活かして、アジア事業の拡大を進めていく。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20億円と前期の31億円から一旦落ち込むが、2026年12月期には2倍増の40億円を目標としている。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開始する予定にしている。

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CAEソリューションに対する需要も拡大していくことが見込まれている。同社では中国、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していく方針だ。また、2021年11月にはインドのDHIO RESEARCH & ENGINEERING PVT LTD. (CAEソフトの開発販売会社)と、同社が開発したマルチスケール解析※ツール「Multiscale.Sim」に関する販売代理店契約を締結している。現地顧客企業からのニーズがあったため、今後は南アジアでの販売拡大も期待される。

※ マルチスケール解析：スケールの異なる構造体双方の物性、もしくは挙動を連成させる解析を行う。「Multiscale.Sim」は繰り返しの物理試験や仮想シミュレーション、最適化に費やされる時間を短縮し、材料の研究開発効率化を支援するツール。マルチフィジックス解析ツール「Ansys®」のアドインツールとして利用される。

中期経営計画



出所：決算補足説明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、AIや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。同社で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していく考えだ。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」「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。これまで、電気自動車の開発の効率化やバッテリー冷却システムの最適化、自動運転やADASの検証評価システムの構築等にも貢献しており、今後も需要の裾野を拡大していきながら成長を目指していく。

[※] MBSE (Model Based Systems Engineering) : システムズエンジニアリングを、モデルを用いて進めるアプローチ及び手段。開発対象とな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。モデルには、視覚的に理解しやすい図表で表現したシステムモデルや、定量的に妥当性/成立性を検証するシミュレーションモデルなどがある。

また、新製品としては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)」の販売を2022年1月より開始した。工場での生産設備の保全や生産ラインの稼働状況をIoTセンサーで監視し、予兆保全を可視化するツールである。工場での生産トラブルを未然に防ぎ、保全業務を効率化するツールとして需要が見込まれる。そのほか、ITセキュリティ対策製品についてもラインナップの拡充を図るとともに海外展開を進め、導入から保守サポートまでワンストップで提供できることを強みに売上成長を目指していく。

(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®」シリーズの拡販を進めていく。今後の取り組みとしては、製品のさらなる機能強化に向けた開発を進めていくほか、販売認可取得国を増やしていくことで、海外売上を拡大していく戦略となっている。現在、販売認可取得済みの国・地域は、インド、タイ、ベトナム、香港となり、今後は台湾、韓国、ヨーロッパでも認可を取得する予定となっている。

また、脱炭素社会の実現や環境問題の解決等に対応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していく考えだ。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っていく考えだ。

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は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

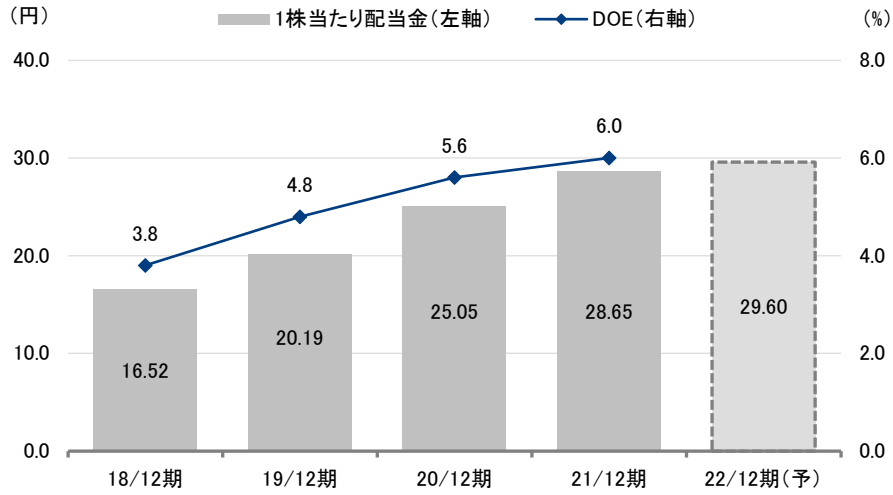
配当方針は安定配当を重視し、 純資産配当率で 6.0% を目安に実施する方針

同社は配当方針について、これまで配当性向 50% または DOE（純資産配当率）3.0% のいずれか高い方を指標として、2017 年 12 月期以降増配を続けてきた。ただ、金融資産が約 160 億円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 など資本効率を高めるためにも自己資本の水準を維持することを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。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、株価水準によって機動的な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～3 月 18 日を取得期間とする自己株式の取得（上限取得株数 32 万株、上限取得価額 230 百万円）を発表している。

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

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