

CYBERNET

証券コード4312

サイバネットシステム株式会社

2021年12月期決算、中期経営計画説明会

～シミュレーションのリーディングカンパニーを目指します～

2022年2月18日



1

サイバネットシステムについて

2

2021年12月期決算説明と2022年12月期予想

3

中期経営計画と価値創造の取り組み

4

参考資料

代表のコミットメント



代表取締役社長執行役員

安江令子

経歴

松下電器情報システム名古屋研究所、米国半導体大手のモトローラ社、Qualcomm社などを経て、富士ソフト入社、同社常務執行役員国際事業部長等を歴任後、2018年サイバネットシステム副社長、2019年より代表取締役社長執行役員。2020年6月タカラトミー社外取締役。2021年3月ライオン社外取締役。

平素より格別のご理解とご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

当社は、開発・設計工程等の分野において、モデル化とコンピュータ上で数値シミュレーションを行い、さまざまな課題を解決することを強みとしています。

カーボンニュートラルの実現や気候変動への対応、新たな素材開発や革新的な製品の開発等には、当社のコア技術であるシミュレーションは欠かせないものであります。更に、シミュレーションにAI、AR/VR等の技術を組み合わせることで、お客様のDX推進もご支援しております。

2021年12月期は、36年間にわたり販売してきた光学CAE(※)ソフトウェアの販売終了により、通期業績予想の修正を余儀なくされました。短期的には、その影響が避けられませんが、長期的には世界のシミュレーション市場をリードするグローバルカンパニーへの成長を目指します。

配当政策は、DOE(純資産(株主資本)配当率)6.0%を配当の目安に変更し、継続的な増配と業績回復・成長により、企業価値向上にコミットいたします。皆様との対話も積極的に行ってまいります。

ぜひ、投資をご検討ください。

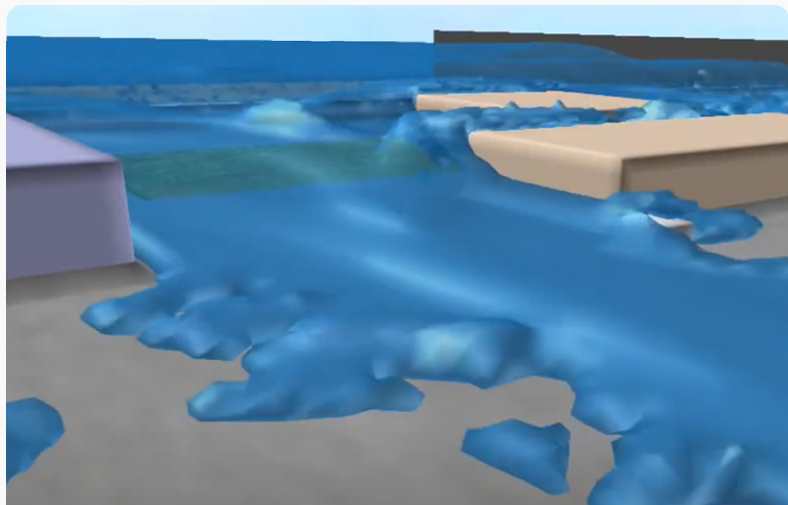
※CAE(Computer Aided Engineering)は、製品開発の初期段階から、コンピュータを用いた仮想試作・仮想試験を行い、少ない試作回数で、高品質な製品開発を行うためのコンピュータを活用した設計技術です。

当社はシミュレーションのリーディングカンパニーを目指します。

当社のシミュレーション技術は、**モノづくりの開発・設計工程**において、コンピュータ上で数値シミュレーションを行い、製品の性能や信頼を予測することで、**試作回数の削減、開発スピードの短縮、コストダウン、イノベーション**に貢献しています。**モノづくりに限らず**、サステナビリティ等の社会課題の解決においても、シミュレーション技術が不可欠であり、活躍の場を広げています。



様々な領域でシミュレーションが活用されています。



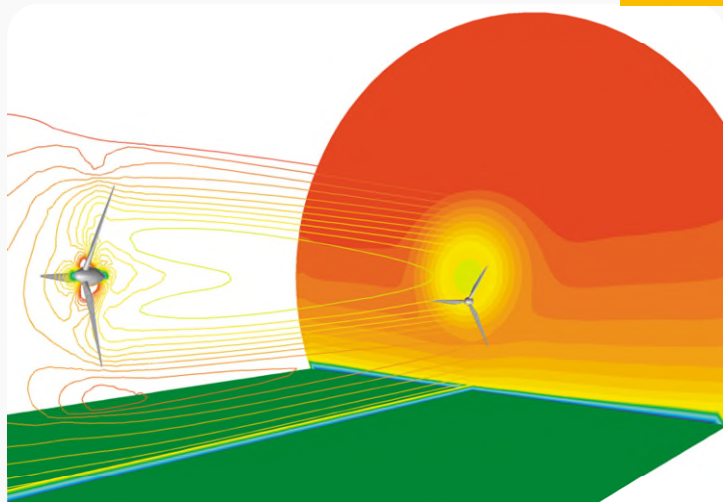
津波のシミュレーション結果を可視化し、
災害の影響を再現



ドローンの振動およびブレード形状の最適な設計に貢献

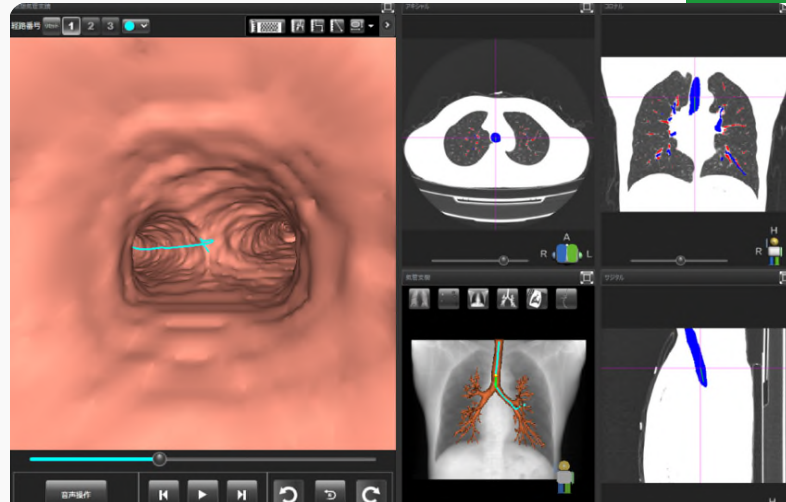
シミュレーションはサステナビリティの実現には不可欠な技術です。

7 エネルギー効率を
もってタービンに



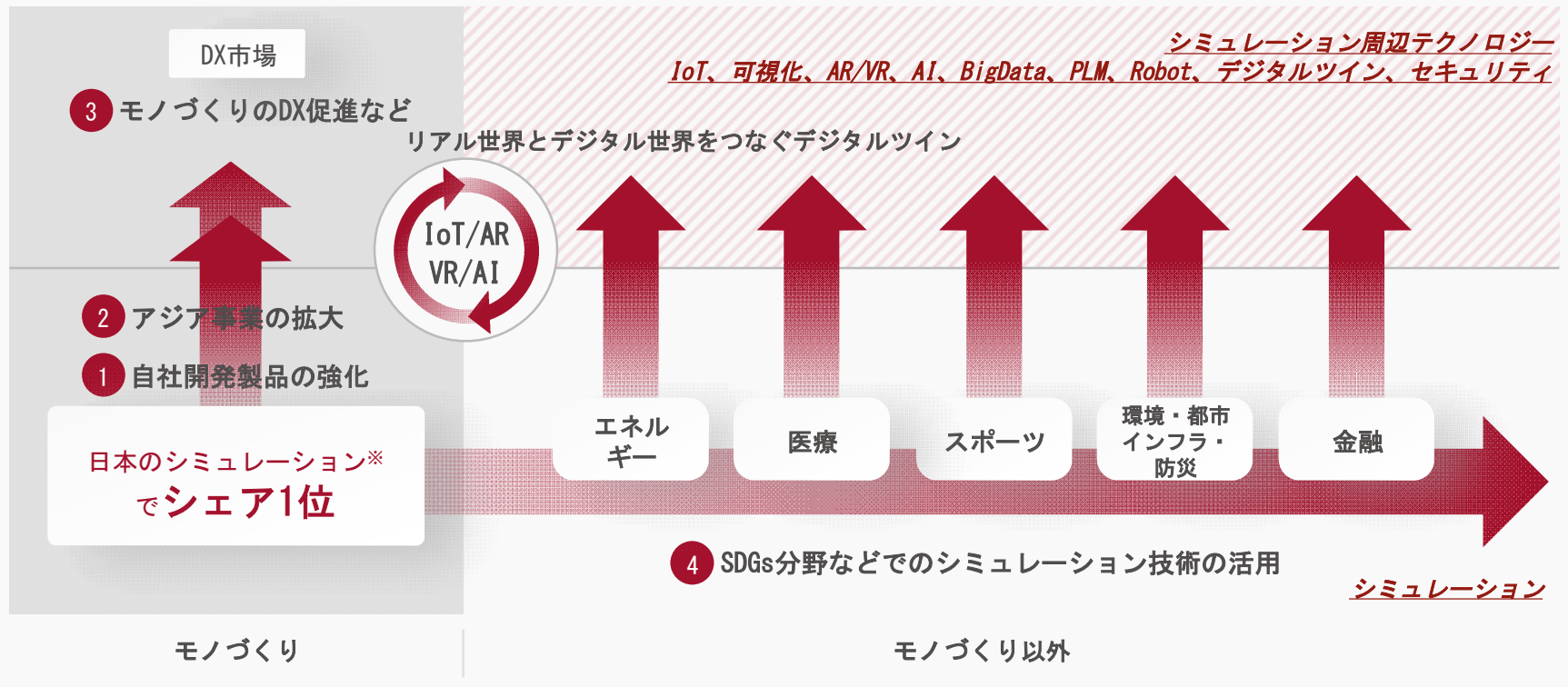
風力発電装置の発電効率、安全性向上に貢献

3 すべての人に
健康と福祉を



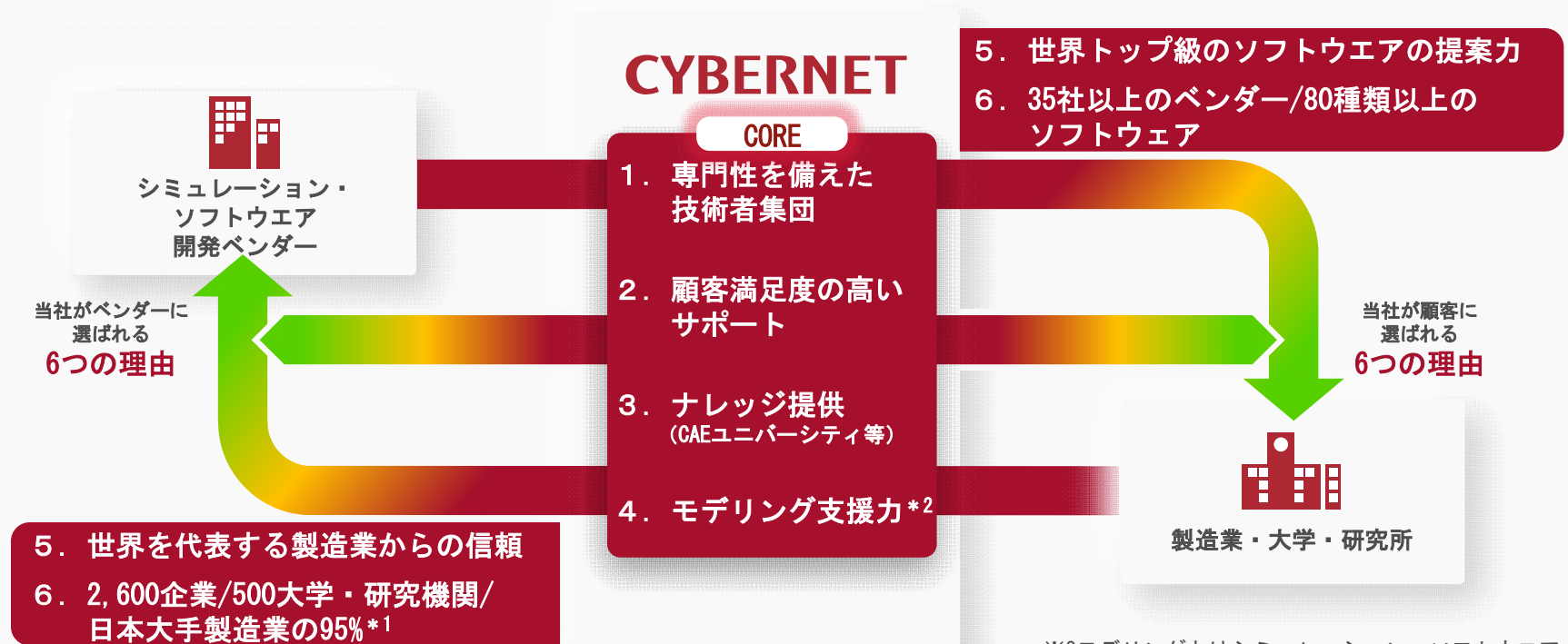
内視鏡検査結果をリアルタイムに合成表示することで
医師の診断を支援

当社はシミュレーション技術と周辺テクノロジーでお客様のDX促進を支援します。



※ 日本市場での機械系CAEソフトウェア販売1位。

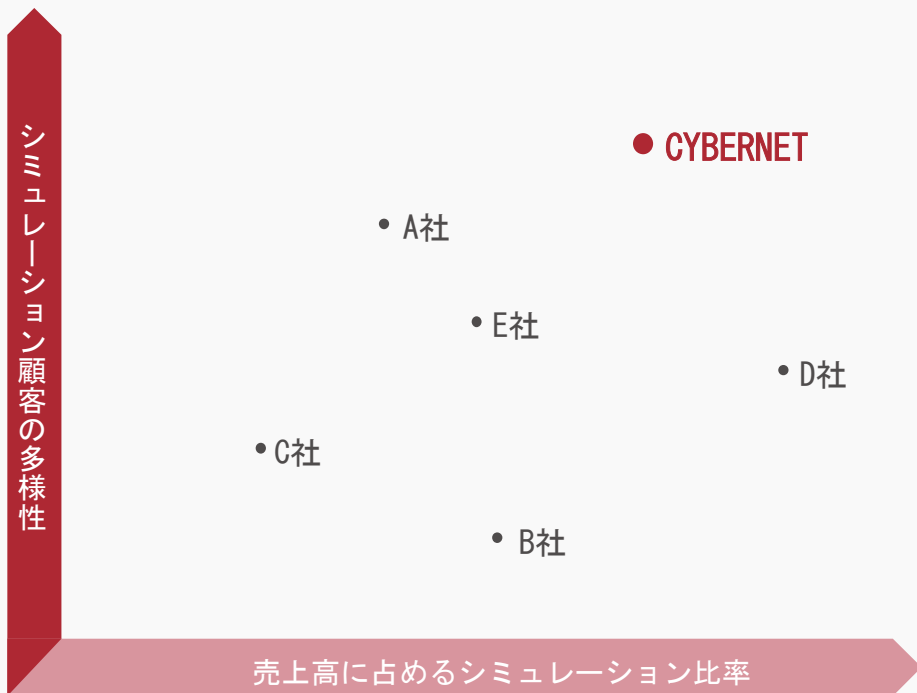
技術力、サポート力、ナレッジ提供力、モデリング支援力等が当社の競争力の源泉です。



※1食品・非製造業を除く上場企業の売上上位100社について過去3年の実績 (2021年3月現在)

※2モデリングとはシミュレーション・ソフトウェアを活用して、物理法則等にしたい物理現象等のシミュレーションモデルを構築、解析することです。経験豊富なエンジニアによる支援が不可欠です。

シミュレーションへの専門度の高さ、広い顧客領域が当社の特長です。



※ 各社IR資料をもとに当社作成

サイバネットシステムの特長

- 高い専門性技術を備え、幅広いシミュレーション領域をカバー。
- 約2,600企業&500大学・研究機関のユーザーに提供。
- これまではモノづくり向けにシミュレーションを提供してきたが、モノづくり以外の分野向けにも注力。

数字で見るサイバネット

① 豊富な実績 高い信頼

日本での
実績 **36**年

米国スーパーコンピューター会社の東京拠点が原点。一貫して製造業の開発・設計シミュレーションを支援。

② シミュレーションの リーダー

機械系
CAE市場 国内 **1**位

日本市場での機械系CAEソフトウェア販売1位。

③ 技術に強い人財

エンジニア
比率 **45%**

グループ社員の45%がエンジニア。
コンピューター知識と工学知識、経験が強み。

④ 積極的なナレッジ提供

CAEユニバーシティ開催¹

116回/年

他社にはない当社独自の取り組み。シミュレーションの実務者に質量ともに圧倒的な学びの場を提供。

⑤ 最強のCAE製品開発 ベンダーと良好な関係

当社が取扱う
ANSYS社のCAE製品 世界 **1**位

ANSYS社はCAE製品世界シェア35%のトップ企業。同社の最高レベルパートナーに7年連続で認定。

⑥ 強固な財務体質

ネット金融
資産² **160**億円

強い財務体質により、成長投資と株主還元の両立が可能。

⑦ 安定かつ高い株主還元

DOE（自己資本配当率）

6% ← **3%**

DOEを6.0%に変更し、中長期の増配を目指す。
(2022年12月期より変更)

¹ 当社で開催しているCAEのセミナー。

多様な講師陣が講義。

² 現預金＋有価証券＋短貸付金－有利子負債

1

サイバネットシステムについて

2

2021年12月期決算説明と2022年12月期予想

3

中期経営計画と価値創造の取り組み

4

参考資料

1

2021年12月期の決算・業績 総括コメント

- CAEとITの成長により売上高は過去最高を更新。
- 営業利益は2,830百万円と前期比1.6%の減益。
ROEは12.0%。
- すべての四半期で増収達成も、第4四半期はSynopsys社との販売代理店契約が終了した影響で、増収額は縮小。

※ CAE：CAEソリューションサービス事業

※ IT：ITソリューションサービス事業

2

2022年12月期の業績予想 総括コメント

- 2022年12月期通期予想は、Synopsys社との販売代理店契約の終了により減収減益を見込む。特に、アジアはSynopsys社製品が事業の中心であったことから、大幅減収。
- 自社開発製品、モノづくりのお客様のDX支援の拡大により、減収幅を抑える。
- 2023年12月期のV字回復に向け、人財等への投資を実施。

2021年12月期の業績

- 売上高は、CAEとITの成長を受けて増収、過去最高を更新。
- 営業利益は、人件費、デジタルマーケティング費用等の販売費及び一般管理費の増加によって微減。
- 当期純利益は、2020年12月期に計上した一過性の特別損失があったことから増益。

※ CAE : CAEソリューションサービス事業
 ※ IT : ITソリューションサービス事業

単位：百万円

| | 20/12期 | 21/12期 | 前期比 | 業績予想比 |
|-----------------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 21,665 | 22,697 | +4.8% | +0.9% |
| 売上総利益 | 9,048 | 9,528 | +5.3% | - |
| 販売管理費 | 6,170 | 6,698 | +8.6% | - |
| 営業利益 | 2,877 | 2,830 | -1.6% | +4.8% |
| (営業利益率) | 13.3% | 12.5% | -0.8pt | - |
| 経常利益 | 2,840 | 2,822 | -0.6% | +4.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,561 | 1,786 | +14.4% | -0.7% |
| EBITDA | 3,114 | 3,072 | -1.3% | - |
| (EBITDAマージン) | 14.4% | 13.5% | -0.8pt | - |
| EPS (円) | 50.1 | 57.3 | +14.4% | -0.7% |
| ROE | 11.3% | 12.0% | +0.8pt | - |

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費

2021年12月期の主要な取り組み 1/2

項目

2021年12月期の主要な取り組み

1. コアビジネスの拡大

取り扱い製品の拡充

- 自社開発製品：Maple Learn（高等数学の教育支援ソフト）、Maple Flow（設計計算支援ソフト）、Maple Calculator（学習支援モバイルアプリ）、SpaceTOPTIM（トポロジー最適化システム）
- 代理店販売：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）、Ansys Rocky（粉体挙動解析ソフトウェア）

アジア地域の売上高は前期比+21.1%

2. DX事業の拡大

シミュレーションと連携する製品の拡充

- Neural Concept Shape（深層学習用AI構築ツール）、Vuforia（AR開発プラットフォーム）、Onshape（SaaS型製品開発プラットフォーム）

DX事業の売上高は前期比+21.8%

2021年12月期の主要な取り組み 2/2

項目

2021年12月期の主要な取り組み

3. シミュレーション活用領域の拡大

様々な業界、サステナビリティに関するソリューションの開発

- 室内換気対策支援サービス
- UV-LED紫外線殺菌による水処理性能評価シミュレーションの提供。
- 磁気冷凍機（カーボンニュートラルに向けた液体水素の生成技術）の開発技術の構築 等

4. クラウド・セキュリティ事業強化

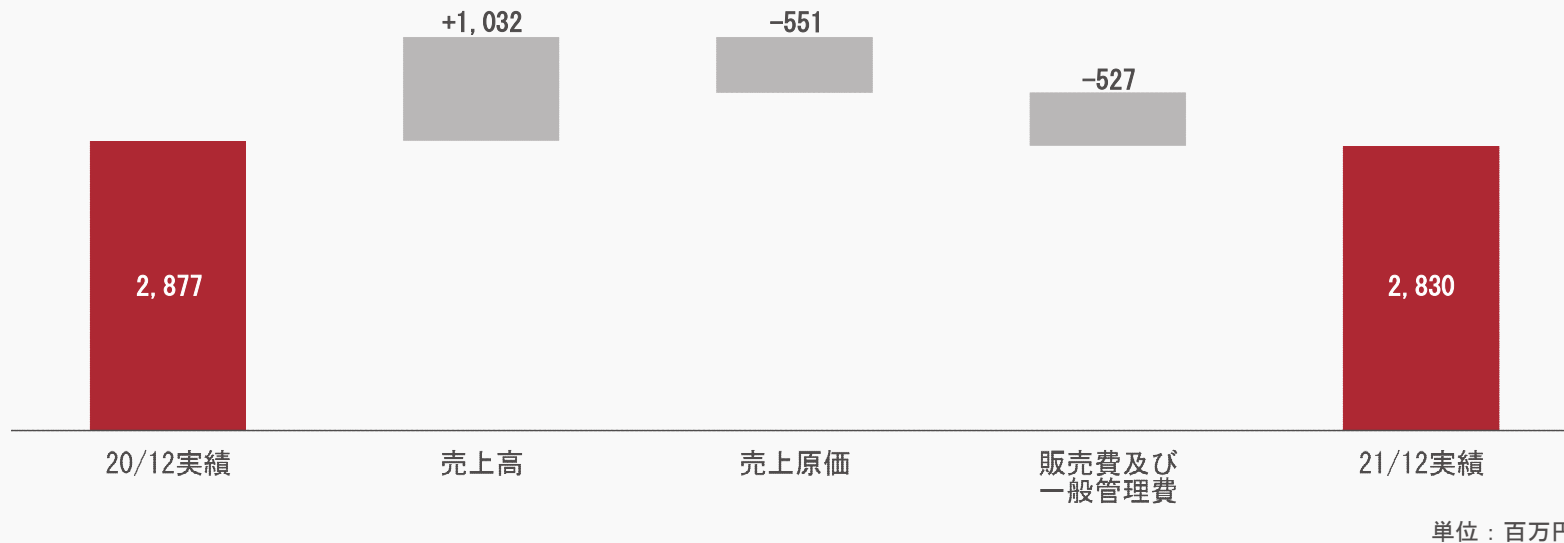
ニューノーマルに適したクラウド製品の拡販

- OneLogin（IDaaSソリューション）、Box（クラウドストレージ・コンテンツ管理）、MobileIron（統合エンドポイント管理） 等

クラウドセキュリティ事業の売上高は前期比+64.1%

営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高は増加も、売上高増加にともなう売上原価の増加、人件費、デジタルマーケティング費用等の販売費及び一般管理費の増加により減益。



セグメント別売上高・営業利益の状況

単位：百万円

CAEセグメント

- アジア子会社、欧米のソフトウェア製品開発子会社の売上、国内におけるサービスが好調に推移したことにより増収も、人材、デジタルマーケティングへの投資の増加等により減益。

ITセグメント

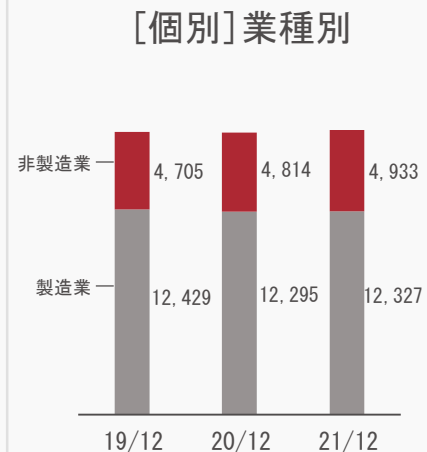
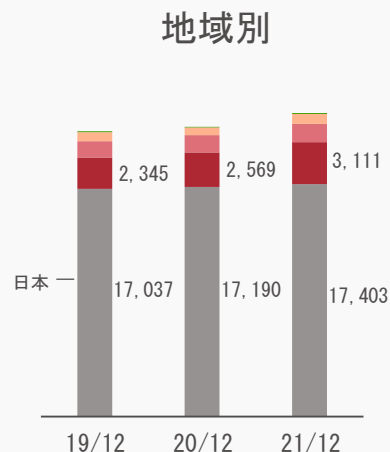
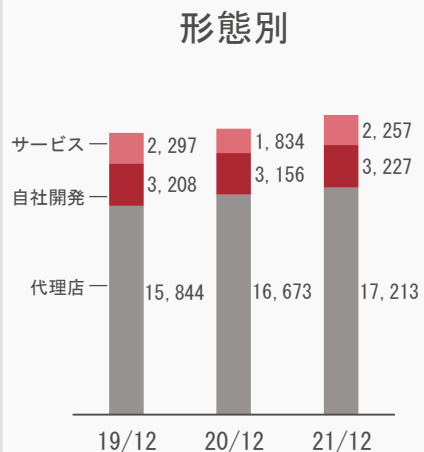
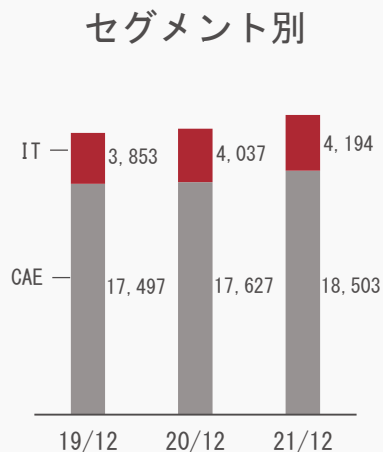
- クラウド環境向けセキュリティソリューションの販売が好調に推移したこと等により増収増益。

| | 20/12期 | 21/12期 | 前期比 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 21,665 | 22,697 | +4.8% |
| CAE | 17,627 | 18,503 | +5.0% |
| IT | 4,037 | 4,194 | +3.9% |
| 調整額 | — | — | — |
| 営業利益 | 2,877 | 2,830 | -1.6% |
| CAE | 4,139 | 4,056 | -2.0% |
| IT | 438 | 594 | +35.4% |
| 調整額 | -1,700 | -1,820 | — |

※ CAE：CAEソリューションサービス事業

※ IT：ITソリューションサービス事業

売上高構成の状況

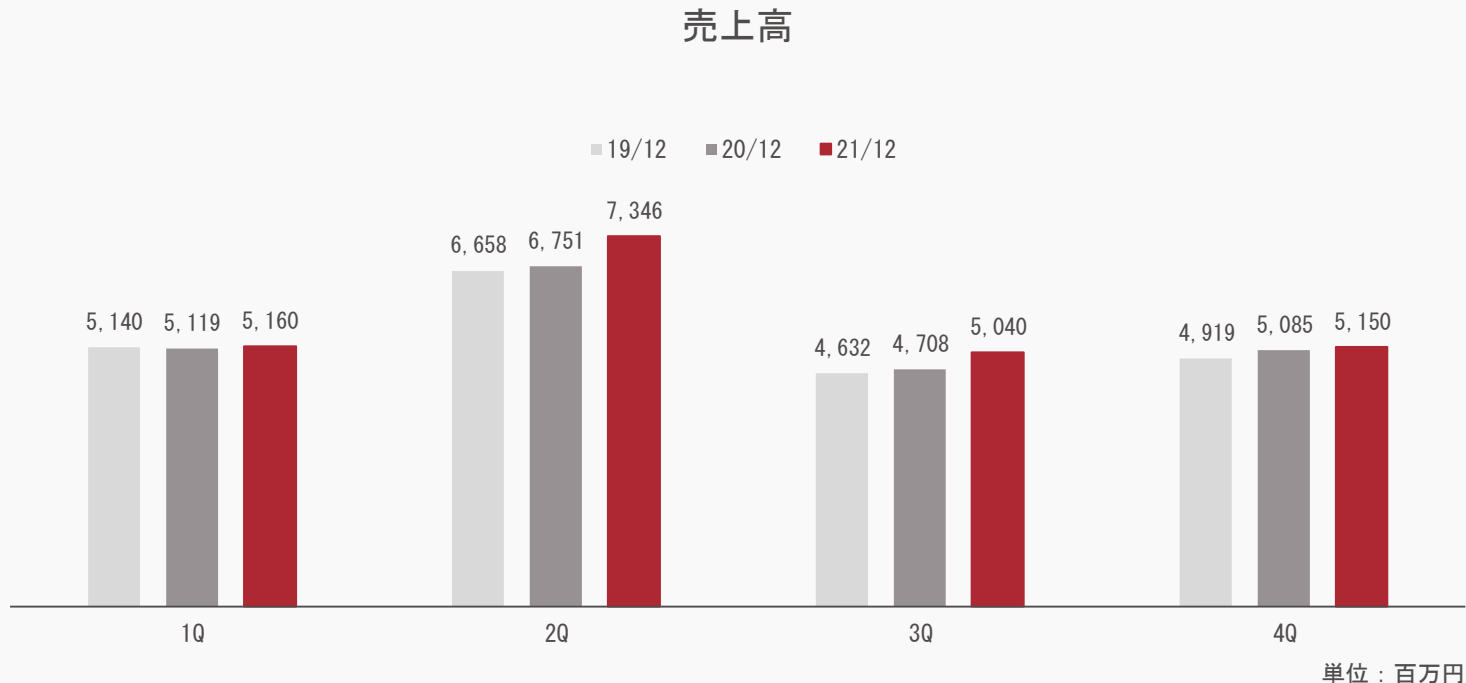


■ アジア ■ 北米
■ 欧州 ■ その他

単位：百万円

売上高の四半期推移

- すべての四半期で増収を達成も、第4四半期はSynopsys社との契約終了の影響で増収幅は縮小。



バランスシートの状況

- 金融資産は1,120百万円増加、純資産は1,252百万円増加、自己資本比率は66.3%と強固な財務体質は更に改善。

単位：百万円

| | 20/12末 | 21/12末 | 前期末差 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 20,205 | 21,526 | +1,320 |
| 金融資産(※) | 14,888 | 16,009 | +1,120 |
| 現金及び預金 | 4,418 | 7,429 | +3,010 |
| 有価証券 | 6,000 | 5,000 | -1,000 |
| 短期貸付金 | 4,469 | 3,579 | -890 |
| 固定資産 | 2,037 | 1,744 | -293 |
| 資産合計 | 22,242 | 23,270 | +1,027 |
| 負債合計 | 7,762 | 7,538 | -224 |
| 流動負債 | 6,488 | 6,472 | -16 |
| 固定負債 | 1,273 | 1,065 | -208 |
| 純資産合計 | 14,480 | 15,732 | +1,252 |
| 株主資本 | 14,330 | 15,287 | +957 |
| 負債純資産合計 | 22,242 | 23,270 | +1,027 |
| 自己資本比率 | 64.2% | 66.3% | +2.2pt |

※ 金融資産：現金及び預金、有価証券、短期貸付金の合計

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるCF

- 税金等調整前当期純利益は増加も、仕入債務の減少、未払費用の減少等により前期比マイナス。

投資活動によるCF

- 貸付金による支出の減少等により前期比プラス。

財務活動によるCF

- 配当金の増加により前期比マイナス。

単位：百万円

| | 20/12期 | 21/12期 | 前期差 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 営業キャッシュ・フロー | 2,716 | 2,006 | -710 |
| 投資キャッシュ・フロー | -1,555 | 628 | +2,183 |
| 財務キャッシュ・フロー | -742 | -872 | -130 |
| 現金・現金同等物の期末残高 | 10,337 | 12,339 | +2,001 |

2022年12月期 業績見通し

- Synopsys社との販売代理店契約が2021年10月1日を以って終了したことで、2022年12月期は減収減益を見込む。
- 販売代理店事業は減収も、自社開発製品、モノづくりのお客様のDX支援の増収を見込む。

単位：百万円

| | 21/12期 実績 | 22/12期 予想 | 前期比 |
|-----------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 22,697 | 20,000 | -11.9% |
| 営業利益 | 2,830 | 1,800 | -36.4% |
| (営業利益率) | 12.5% | 9.0% | -3.5pt |
| 経常利益 | 2,822 | 1,800 | -36.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,786 | 1,150 | -35.6% |
| EBITDA | 3,072 | 2,100 | -32.7% |
| (EBITDAマージン) | 13.5% | 10.5% | -3.1pt |
| EPS (円) | 57.3 | 36.9 | -35.6% |
| ROE | 12.0% | 7.4% | -4.6pt |

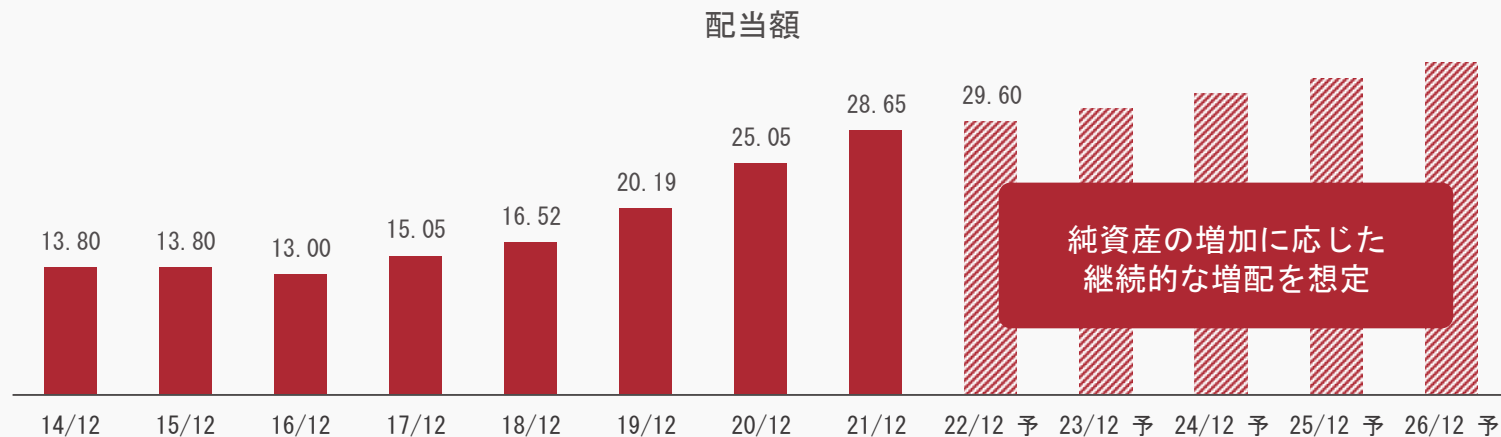
※ EBITDA：営業利益 + 減価償却費

Synopsys社との代理店契約終了について

1. 当社は、当社設立の1985年以来、Synopsys社と光学設計解析ソフトウェアの日本における販売代理店契約を継続してきましたが、Synopsys社からの申し入れがあり、Synopsys社との協議の結果、2021年10月1日を以って販売代理店契約を終了することとなりました。
2. Synopsys社製品及び付随するハードウェア等売上高（日本、中国、台湾、韓国、アセアンを含む）は4,657百万円（2020年12月期連結実績）と、当社連結売上高の約21%を占めており、短期的な影響を避けられないことから、2022年12月期は減収減益を予定しています。
3. 代理店事業の特性上、開発ベンダーが直販へ切り替えるリスクが存在します。2009年のMathworks社との契約終了は、売上高構成比率が30%以上と高かったこと、落ち込みをカバーできる製品/サービスが限定的であったことから、数年間、業績は低迷しました。
4. 今回は、前回に比べれば売上高構成比率が小さいことに加えて、取り扱うソリューションの幅が拡大していること、2009年と2010年に買収した海外のソフトウェア製品開発会社が成長していることなどから、2022年12月期をボトムに、2023年12月期から業績を回復し、2026年12月期には最高益の更新を目指します。

株主還元：配当方針をDOE6.0%に変更します。

- 当社はこれまで配当性向50%または純資産配当率(DOE)3.0%のいずれか高い方を指標に配当を検討し、2017年12月期以降増配を続けてきましたが、成長のための投資資金(金融資産約160億円)、財務の安全性(自己資本比率65%程度)は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%を配当の目安といたします。また、株価水準によっては機動的な自己株式の取得を行う株主還元政策といたします。



1

サイバネットシステムについて

2

2021年12月期決算説明と2022年12月期予想

3

中期経営計画と価値創造の取り組み

4

参考資料

長期業績と目指す姿

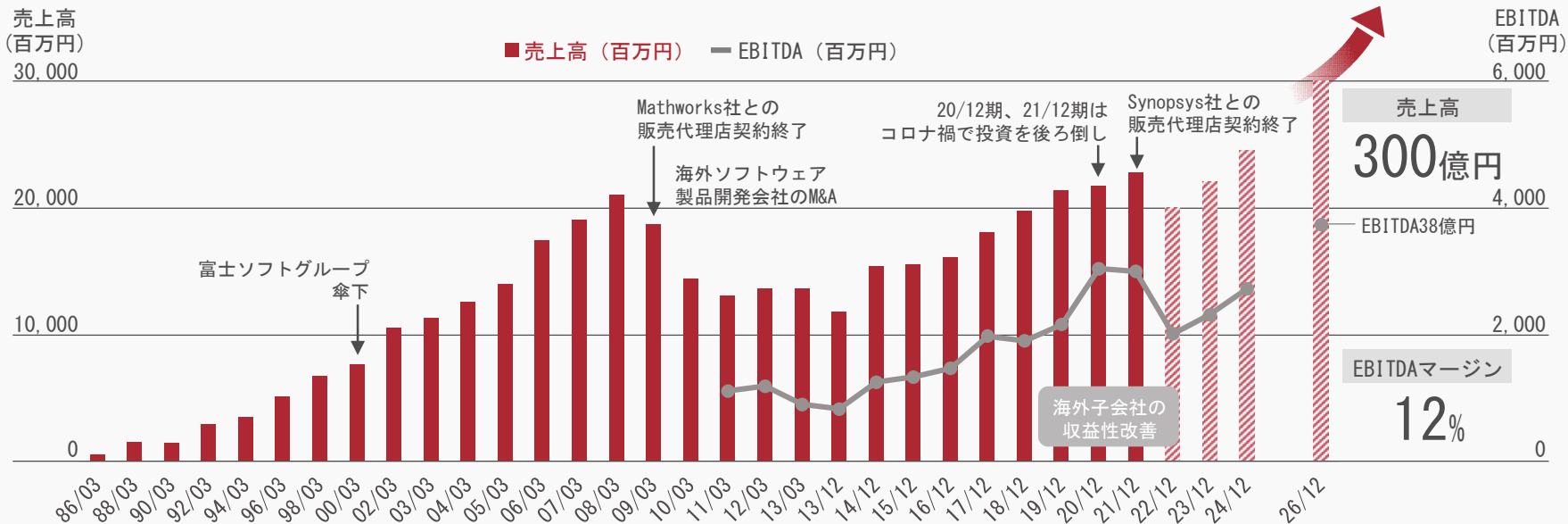
1967年 スーパーコンピューターのパイオニアCDC社（米国）の
東京支社開設が原点

1985年 サイバネットシステム設立

2001年 IPO、2004年東証1部

成長のドライバー

- ① 自社開発製品
- ② アジア事業
- ③ モノづくりのDX促進など
- ④ SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用



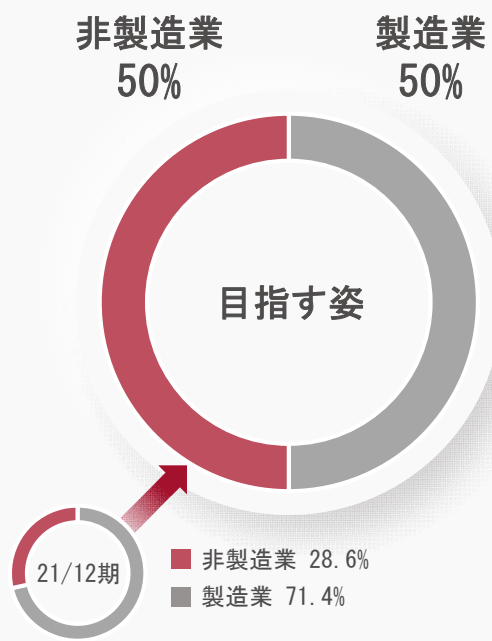
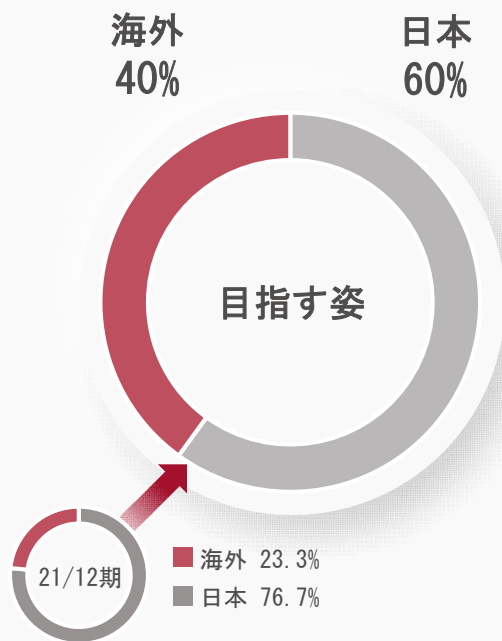
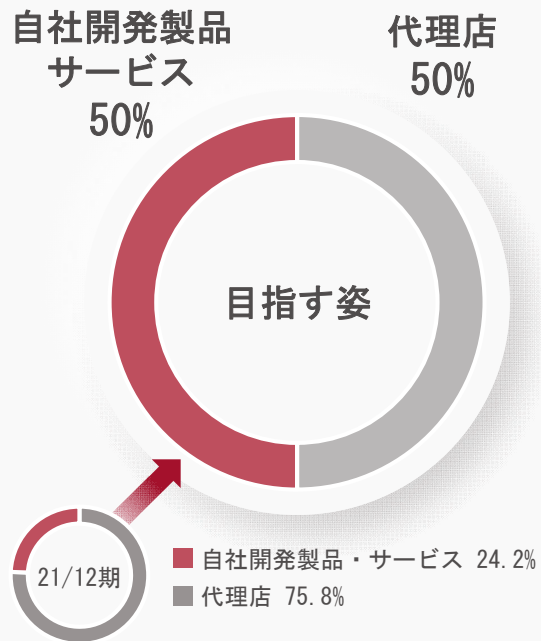
※ EBITDA：営業利益 + 減価償却費 18/12期までの期間はのれんの償却費を含む

事業構成比率：現在と目指す姿

自社開発製品・サービスの拡大
(形態別)

アジアを中心に海外を拡大
(地域別)

非製造業を伸ばす
([個別]業種別)



数値計画

- Synopsys社との販売代理店契約終了により来期の業績は減収減益を見込んでいますが、2023年12月期にV字回復、2026年12月期は売上高300億円、EBITDAマージン12.0%を目指す。

単位：百万円

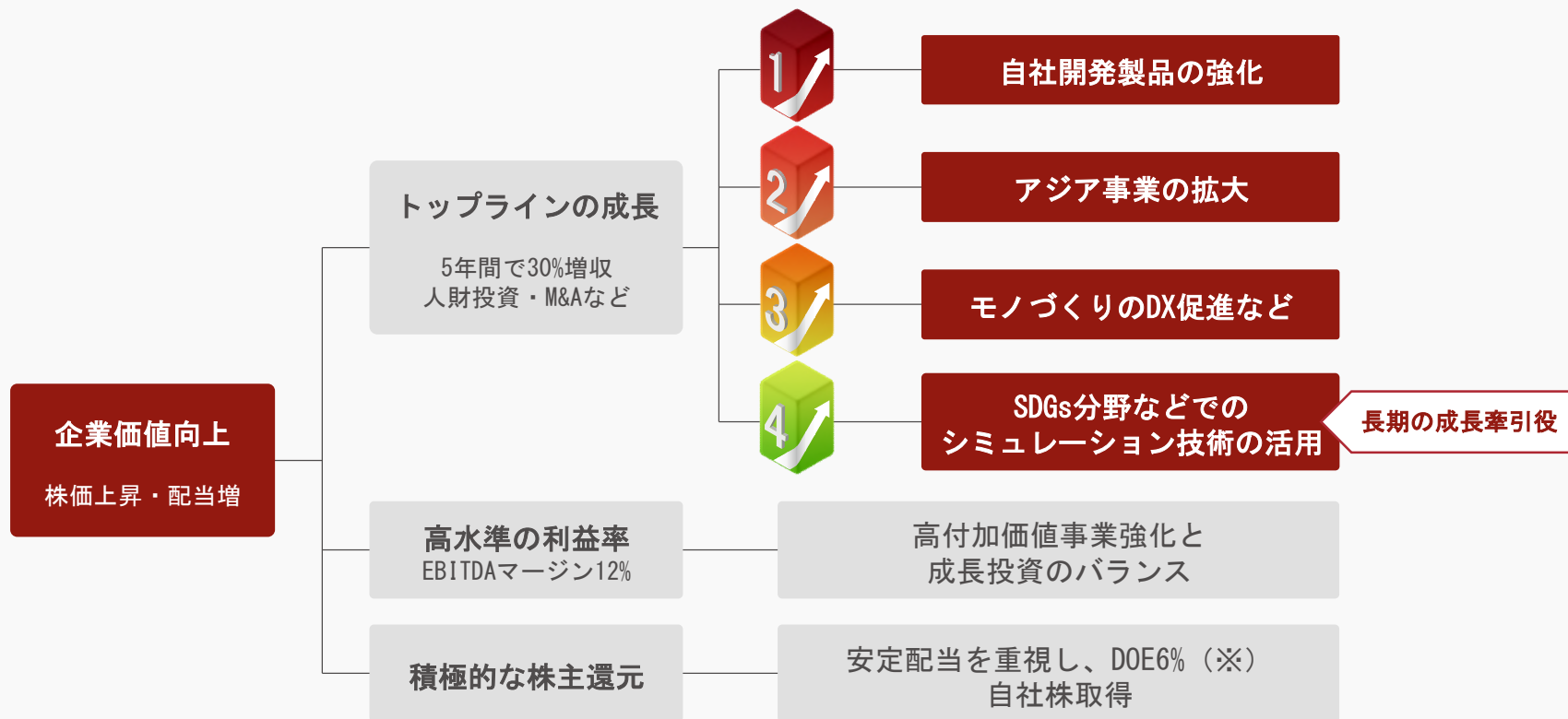
| | 21/12期 実績 | 24/12期 目標 | 26/12期 目標 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 22,697 | 24,500 | 30,000 |
| EBITDA | 3,072 | 2,800 | 3,800 |
| EBITDAマージン | 13.5% | 11.4% | 12.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,786 | 1,600 | 2,200 |
| ROE | 12.0% | 9.5% | 12.0% |

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

長期の企業価値向上の取り組み



※ 従来は、配当性向50%、DOE3%を指標に活用



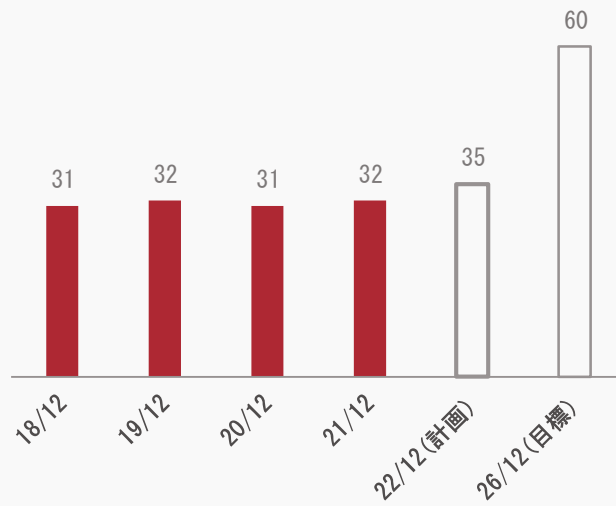
- ソフトウェア製品開発子会社への投資拡大、国内開発体制の強化により、自社開発製品を強化。
- 自社開発製品の強化により、代理店事業の喪失リスクへの対応と、収益性向上を目指す。

自社開発製品で成功できる理由

- 買収したソフトウェア製品開発子会社の事業拡大の実績
- 日本で初めて薬事承認を得た医療用AI製品開発の実績
- 過去4年で10件の新製品のリリース

| | |
|------------------|------------------------------|
| EndoBRAINシリーズ | (4製品): 日本初の認可を取得した医療AIソフトウェア |
| SpaceTOPTIM | : トポロジー最適化を活用した最適化ツール |
| MapleMBSE | : MBSEのユーザーインターフェースを |
| MapleDOE | : MBSEにおける設計空間探索ツール |
| Maple Flow | : ホワイトボードスタイルの設計支援ソフトウェア |
| Maple Learn | : 高等数学の教育支援ソフトウェア |
| Maple Calculator | : 数学学習を支援するモバイルアプリ |

自社開発製品の売上高



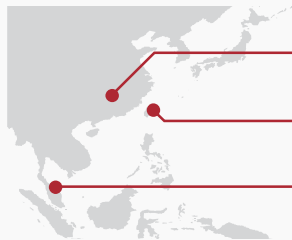
単位：億円



- 日本の大手製造業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、アジア事業を拡大。

アジアで成功できる理由

- 日本で培ったシミュレーション技術の活用が可能。
- 中国、台湾、マレーシアに拠点を持つ。
- 現地のローカル企業と良好な関係を構築（主な顧客がローカル企業）。
- アジア製造業の高付加価値へのシフト（組み立てから設計が必要な製造へ）。

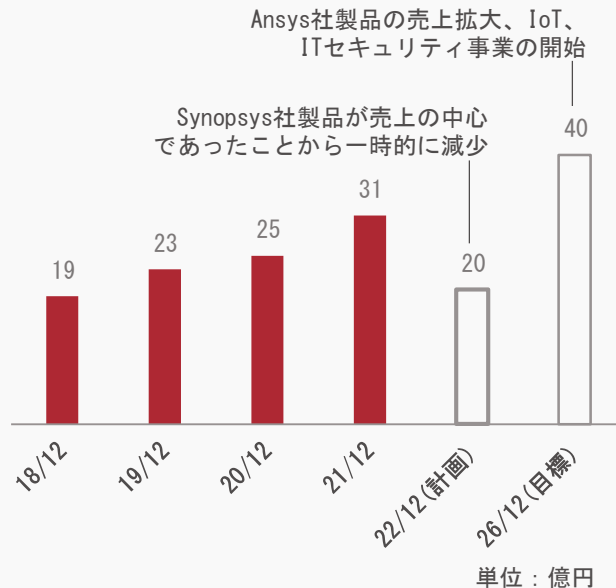


CYBERNET 中国

CYBERNET 台湾

CYBERNET マレーシア

アジアの売上高

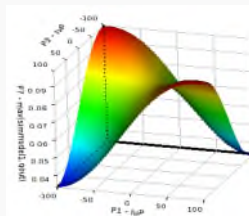


- 当社のコア技術であるシミュレーションと最新の開発手法であるMBSEや、AIなどのテクノロジーを用い、モノづくりのDX促進を支援。

DXで成功できる理由

- 当社はシミュレーションと親和性が高いAI、DigitalTwin、BigData分析等の技術を有し、拡大しているお客様企業のDXニーズに応えることが可能。
- 製品機能の高度化、複雑化にともない最新の開発手法であるMBSEを用いるお客様企業が増加。当社は2018年よりMBSEに関する専門組織を発足、MBSEに関するツールであるMapleMBSE、MapleDOEを自社開発し、大手メーカー様のMBSE導入を支援するリーディングカンパニー。

AI



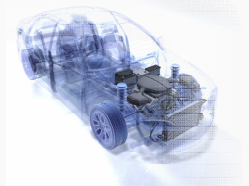
AIを用いたモデルで、これまで数日かかっていたシミュレーションを数秒で実現

DIGITAL TWIN



IoTで取得した現実世界のデータとシミュレーションの組み合わせにより、設備の異常検知、異常予知を実現、安全性/効率を高めるDigitalTwinの実現を支援

MBSE



電気自動車の開発の効率化とプロセス改革を支援

- 自動運転、電動化等自動車開発の様々な場面でソリューションを提供。

自動車業界におけるサービス例

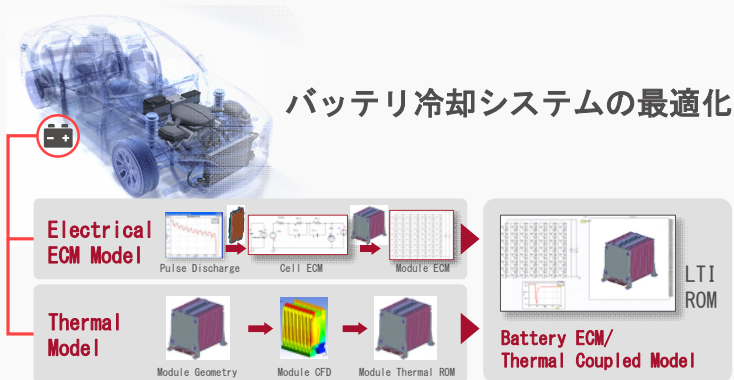
自動運転/ADASの検証環境構築



制御ロジック・車両モデル・外界シミュレータ・交通流シミュレータなどを連携させたADAS検証評価システムの構築

自動運転・ADAS ソリューション

- LiDAR設計、適用最適化
- 検証環境構築支援
- 機能安全分析、管理支援
- 自動コード生成 等



バッテリー冷却システムの最適化

バッテリーセルのECM(等価回路)モデル構築、熱流体シミュレーションと連携し、重量、冷却効率、充電効率を検証

電動化ソリューション

- バッテリー・システム最適化
- エネルギーマネジメント最適化
- モーターNVH解析
- 軽量化設計支援
- 電動ノイズ対策設計
- 放射音解析 等



- 加速するお客様企業の『ニューノーマルな働き方』と『DX化』を“ゼロトラストセキュリティ”で支援。

※ “ゼロトラストセキュリティ”は信頼できないことを前提としてセキュリティ対策を講じる新しい手法であり、モバイル、クラウドが普及し、セキュリティ脅威が増している現在の環境に適したセキュリティ対策の方法論

DXで成功できる理由

- ニューノーマルを実現するモバイル、クラウド等のセキュリティニーズの拡大
- 豊富で市場ニーズに合った取り扱い製品群
- 経験に裏付けされたノウハウと人財
(リスクアセスメント、連携検証、導入支援、改善提案、保守サポート等)



導入から保守サポートまでワンストップで提供



お客様の経営課題を解決

- ウイルス、不正ソフト対策
- ソフトウェアの資産管理
- ID/パスワードを保護
- 安全なインターネット利用
- データ資産の保護
- アクセスコントロール
- イノベーションのシーズ発掘



- 自社開発したAI技術を搭載した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェアEndoBRAINは、国内初の薬事承認を取得し、医師の診断を支援。

EndoBRAIN

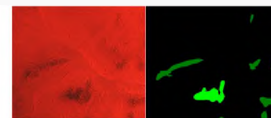
- 大腸の浸潤がん診断用AI技術を搭載した内視鏡画像診断支援ソフトウェア。
- 医療用画像をコンピュータで定量的に解析し、「医師による病気の診断(発見や鑑別)」を支援。

汎用内視鏡の支援ソフト



EndoBRAIN-EYE
ポリープ検出

超拡大内視鏡の支援ソフト



NBI

EndoBRAIN
病変鑑別 (非腫瘍、腫瘍)

EndoBRAIN-Plus
病変鑑別 (非腫瘍、腺腫、
浸潤がん)

EndoBRAIN-UC
炎症状態の診断支援 (潰瘍
性大腸炎の炎症の有無)

Non-neoplastic: 8%

Neoplastic: 92%

Doctor's diagnosis has priority. Please use this output as reference.

今後の主な取り組み

- ・ 汎用大腸内視鏡向け製品の開発強化
- ・ 販売認可取得国の拡大 (香港、インド、タイ、ベトナムで認可取得済。台湾、韓国、ヨーロッパで認可取得予定)



- 脱炭素社会の実現、環境問題の解決等に対応するソリューションを開発し、顧客の課題解決及び社会課題の解決に貢献。

効率的な水素エネルギーの 貯蔵・運搬支援

脱炭素社会の切り札となる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磁気冷凍の実現を電磁場解析、流体解析を組み合わせたシミュレーションで支援。



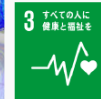
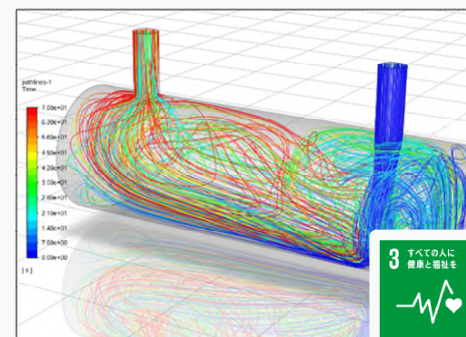
VRの活用による実寸模型の 作成回数削減

3DCADやCAE結果をVR空間に実寸法で即座にモデル表示することで、実寸模型を作成することなく、デザインレビューが可能。



UV殺菌装置の 性能向上支援

UV殺菌装置の細菌・ウイルスへの紫外線照射量を評価し、より効率的に殺菌できるような照射量や照射箇所を調整することで、時間短縮や性能向上に貢献。





■ データ分析とシミュレーションで社会のイノベーションを支援。

都市インフラの効率運営支援

道路・交通、防災、水道、エネルギー供給設備など都市インフラの運用、保守の効率化を支援。



金融のコンプライアンス支援

金融リスク分析の高度化による金融包摂の実現やマネーロンダリング防止。サプライチェーンや資本関係の見える化による安全性の強化。



各種データの統合分析支援

データドリブン経営を支援。社内／市場／特許／論文／知財データなどの統合分析による新製品の企画探索などを支援。



明るい未来への貢献

- 2030年～2050年の未来では、持続可能性、地球視点での幸せが重要な価値軸と考えられます。当社はシミュレーション技術で明るい未来の実現に貢献いたします。

CYBERNET

シミュレーション技術

無人・精密農業

自動運転

サーキュラーエコノミー

感染症対策高度化

自然との共生都市

教育のデジタル化

再生可能エネルギー

ライフサイエンスの進化

資源循環型食料生産化

拡張実現スポーツ

知識のデジタル化

6G

スマートシティ

電動化

デジタル経済圏

AIの進化

多様性を認め合う社会

自然災害の予測向上

誰もが健康で安定した社会

宇宙利用による地球環境評価



ビジョン、ミッション

VISION

ビジョン

(将来のありたき姿 (存在意義))

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。

MISSION

ミッション

(ビジョンに向けて、現在の事業を通じて果たす役割)

想像を超える、創造力で、
課題のブレークスルーを導く。

1

サイバネットシステムについて

2

2021年12月期決算説明と2022年12月期予想

3

中期経営計画と価値創造の取り組み

4

参考資料

形態別売上高

単位：百万円

| | 20/12期 Q4 | | 21/12期 Q4 | | 前期比 | 20/12期 | | 21/12期 | | 前期比 |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 代理店 | 3,624 | 71.3% | 3,515 | 68.3% | -3.0% | 16,673 | 77.0% | 17,213 | 75.8% | +3.2% |
| 自社開発製品 | 885 | 17.4% | 892 | 17.3% | +0.8% | 3,156 | 14.6% | 3,227 | 14.2% | +2.2% |
| サービス | 575 | 11.3% | 742 | 14.4% | +28.9% | 1,834 | 8.5% | 2,257 | 9.9% | +23.0% |
| 合計 | 5,085 | 100.0% | 5,150 | 100.0% | +1.3% | 21,665 | 100.0% | 22,697 | 100.0% | +4.8% |

地域別売上高

単位：百万円

| | 20/12期 Q4 | | 21/12期 Q4 | | 前期比 | 20/12期 | | 21/12期 | | 前期比 |
|-----|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 日本 | 3,828 | 75.3% | 3,737 | 72.6% | -2.4% | 17,190 | 79.3% | 17,403 | 76.7% | +1.2% |
| アジア | 714 | 14.1% | 817 | 15.9% | +14.4% | 2,569 | 11.9% | 3,111 | 13.7% | +21.1% |
| 北米 | 363 | 7.2% | 363 | 7.1% | -0.0% | 1,290 | 6.0% | 1,381 | 6.1% | +7.0% |
| 欧州 | 170 | 3.4% | 216 | 4.2% | +27.2% | 568 | 2.6% | 741 | 3.3% | +30.6% |
| その他 | 7 | 0.1% | 14 | 0.3% | +93.5% | 45 | 0.2% | 59 | 0.3% | +30.9% |
| 合計 | 5,085 | 100.0% | 5,150 | 100.0% | +1.3% | 21,665 | 100.0% | 22,697 | 100.0% | +4.8% |

[個別]業種別売上高

単位：百万円

| | 20/12期 Q4 | | 21/12期 Q4 | | 前期比 | 20/12期 | | 21/12期 | | 前期比 |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 電気機器 | 1,006 | 26.3% | 929 | 25.1% | -7.6% | 4,809 | 28.1% | 4,579 | 26.5% | -4.8% |
| 機械・精密機器 | 576 | 15.1% | 508 | 13.7% | -11.8% | 2,887 | 16.9% | 2,957 | 17.1% | +2.4% |
| 輸送用機器 | 377 | 9.9% | 464 | 12.5% | +23.0% | 1,930 | 11.3% | 2,103 | 12.2% | +9.0% |
| その他製造業 | 727 | 19.0% | 684 | 18.4% | -5.9% | 2,666 | 15.6% | 2,687 | 15.6% | +0.8% |
| 教育・官公庁 | 282 | 7.4% | 247 | 6.7% | -12.4% | 1,269 | 7.4% | 1,199 | 6.9% | -5.5% |
| 情報・通信 | 191 | 5.0% | 176 | 4.8% | -8.0% | 911 | 5.3% | 1,034 | 6.0% | +13.5% |
| その他 | 666 | 17.4% | 699 | 18.9% | +5.0% | 2,632 | 15.4% | 2,699 | 15.6% | +2.5% |
| 合計 | 3,827 | 100.0% | 3,709 | 100.0% | -3.1% | 17,109 | 100.0% | 17,261 | 100.0% | +0.9% |

[個別] 契約形態別売上高

単位：百万円

| | 20/12期 Q4 | | 21/12期 Q4 | | 前期比 | 20/12期 | | 21/12期 | | 前期比 |
|-----------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| ライセンス形態 | 3,190 | 100.0% | 3,030 | 100.0% | -5.0% | 15,179 | 100.0% | 14,932 | 100.0% | -1.6% |
| 新規契約 | 1,196 | 37.5% | 1,035 | 34.2% | -13.4% | 4,941 | 32.6% | 4,399 | 29.5% | -11.0% |
| 更新契約 | 1,994 | 62.5% | 1,994 | 65.8% | +0.0% | 10,237 | 67.4% | 10,532 | 70.5% | +2.9% |
| ライセンス形態以外 | 637 | | 679 | | +6.7% | 1,929 | | 2,329 | | +20.7% |
| 合計 | 3,827 | | 3,709 | | -3.1% | 17,109 | | 17,261 | | +0.9% |

IR室

〒101-0022 東京都千代田区神田練塀町3番地
TEL 03-5297-3066 FAX 03-5297-3609

E-MAIL

irquery@cybernet.co.jp

Webサイト

<https://www.cybernet.jp>

本資料は、投資家の投資の参考となる情報のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。
本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したのですが、その安全性を保証するものではありません。
また、資料に記載された意見や予測は資料作成時の当社の見通しであり、当該意見、予測等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。
記載された内容が予告なしで変更することもありますのでご注意ください。
投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断でなされるようお願いいたします。