

<http://www.cybernet.jp/>

4312 サイバネットシステム

田中 邦明 (タナカ クニアキ)

サイバネットシステム株式会社 CEO

継続的な成長に向け、システム、事業、人材への投資を実施

韓国子会社の業績が通期で寄与

CFO 高橋 俊之

2018年12月期の連結売上高は、前期比17億31百万円増(9.6%増)となった。韓国子会社が2017年11月から本格的な営業を開始し、約5億円の売上高がフルで寄与している。一方、営業利益はほぼ横ばいとなったが、これは前期に海外ベンダーで大型OEM案件を受注した影響である。OEM案件はライセンス提供となるため、利益に大きく寄与するが、当期は一括計上できる契約の大型案件を獲得することができなかった。経常利益は前期比45百万円増(2.8%増)となっており、ソフトウェア開発に伴う助成金は若干減少したものの、2018年12月に米国ホールディング会社の清算を完了したことで、約60百万円の為替差益が計上されている。当期純利益については、海外ベンダー2社ののれんの減損に伴う特別損失を計上したため、6億56百万円の赤字となった。

営業利益を前期と比較すると、商品利益が2億96百万円増となっている。主力のMCAE分野、光学設計分野、シマンテック等のセキュリティを中心としたITソリューション分野が好調に推移し、韓国子会社も貢献した。一方、減少要因としては、新規製品開発(MBSE分野、内視鏡画像診断支援ソフトウェア)により研究開発費が68百万円増加した。また、韓国子会社の人件費50百万円を含む経費81百万円が加わっている。

計画比では、商品利益が2億46百万円減となっており、海外ベンダーで想定していた約1億70百万円の大型一括契約を獲得することができなかった。また、原価率の高い製品が計画を上回ったことも影響している。経費面では、採用未達等による人件費の減少額が3億39百万円となったが、このうち2億70百万円程度が、米国、カナダ、ベルギーのベンダー3社における計画との差異であり、カナダの差異には、事業譲渡による約1億円の人員移籍分が含まれる。なお、退職者の補充は期末までにほぼ完了している。

貸借対照表については、のれん全額を減損処理したため、無形固定資産が前期比22億47百万円減となった。キャッシュフローについては、ソフトウェア開発などにより、投資活動によるキャッシュフローがマイナスとなった。財務活動によるキャッシュフローのマイナスは、配当金の支払いによる。

大型案件がなく、第4四半期に失速

CEO 田中 邦明

四半期売上高については、2017年度の第2四半期から2ケタ成長を続けていたが、当期の第4四半期に失速した。大型のOEM案件がなかったことが主な要因だが、これを除いても伸び率が低下しており、連結・個別ともに3.8%程度の伸びにとどまった。

セグメント別の損益概況として、売上高については、CAEソリューションサービス事業が前期比9.6%増となったが、四半期別で見ると、第4四半期は減収となっている。ITソリューションサービス事業は18.8%増となっており、第1四半期は1ケタ成長にとどまったものの、第2四半期、第3四半期は20%以上の成長を実現している。セグ

メント利益については、OEM 案件の減少分をカバーできず、CAE ソリューションサービス事業が減益となった。

売上高構成比を形態別で見ると、代理店ビジネスが全体の 71.6%を占めている。自社製品は前期に 20%を超えたが、当期は OEM 案件がなかったことで 15.7%に低下した。地域別では、グローバル化を目指す中、まだ日本の比率が 78.8%と高いが、韓国が好調に推移したことで、従来、5%程度であったアジアの比率が 9.8%まで伸びている。

事業別売上高を前期と比較すると、個別の CAE ソリューションサービス事業は 10 億 99 百万円増となっており、半分以上が主力の「ANSYS」を扱うメカニカル CAE によるものである。また、光学系も好調に推移しており、第 1 四半期には車のヘッドライト関係で大口径受注を獲得した。さらに、力を入れている車関係のコンサルティングも順調に伸びている。個別の IT ソリューションサービス事業は 6 億 12 百万円増となり、主力のシマンテック製品が 5 億円以上の伸びとなった。今後もシマンテック製品を核として、資産管理などのツールも総合的に提供していきたい。開発子会社は 3 億 75 百万円減となっており、OEM 案件がなかった影響である。販売子会社は 7 億 92 百万円増となっており、韓国子会社が大きく貢献した。

営業利益については、個別の CAE ソリューションサービス事業が 53 百万円増となった。好調な光学系の原価率が全社平均と比較して 10%ほど高く、「ANSYS」についても、原価率の高い製品が伸びたことから、全体の原価率が 2%程度上昇した。個別の IT ソリューションサービス事業は 71 百万円増となった。CAE ソリューションサービスと比較して原価率が高い事業だが、特にシマンテック製品の原価率が高いことから、事業全体で原価率が 4%程度上昇している。開発子会社は 3 億 86 百万円減、販売子会社は 1 億 98 百万円増となった。

販売子会社が 3 社ともに増収増益

個別の応用分野別売上高を前期と比較すると、CAE ソリューションサービス事業では、主力のメカニカル CAE が 2 ケタ成長となった。光学設計もこれまで 5%弱の成長で推移していたが、徐々に 2 ケタ成長に近づいてきた。EDA は大幅な減収となっており、前期は車関係の測定器等を開発しているメーカーからの一括受注が約 1 億 50 百万円あったが、当期はこれに相当する受注を獲得できなかった。MBD は順調に 2 ケタに近い成長を実現している。ITソリューションサービス事業については、ITソリューション、データソリューションともに 2 ケタの成長となった。

業種別では、電気機器がほぼ横ばいとなった。メーカーで採用されたソフトウェアを管理する子会社の業種を「その他」に分類しているためであり、これを適正化すると 5.7%増となる。注力している輸送用機器は 2 ケタ成長となった。その他については、大手電力会社 2 社からシマンテック製品の全面リプレイスを獲得したこともあり、26.2%増となった。電気機器との入り絡りを勘案しても、2 ケタ成長となる。

ライセンス契約については、第 4 四半期の新規契約が 4%増にとどまっているが、通期では 11.1%増となった。当社の場合、更新率が 8~9 割以上となっているため、新規契約を増加させることで、次年度以降の売上高が順調に増加する。

海外子会社の状況として、開発子会社については、3 社ともに現地通貨ベースで減収減益となった。前期は 3 社合計で約 4 億円の OEM 案件を獲得したが、当期はこれらの減少分をカバーすることができなかった。中国、台湾、韓国の販売子会社は 3 社ともに現地通貨ベースで増収増益となり、中国は 2 期ぶりの黒字となった。ただし、中国は米中貿易戦争など不安定要因が残る。韓国については、従来の代理店から顧客を引き継ぎ、新規開拓も順調に進んでいる。

のれんの減損などにより、当期純利益が赤字となったが、一過性の要因であり、財務体質は強固であるため、配当は当初計画通り、年間 16.52 円とする予定である。

経営システムの基盤を強化

CFO 高橋 俊之

2019年12月期の連結売上高は前期比1.4%増、営業利益は1.2%増を見込んでいる。売上高については、国内および中国経済の状況などさまざまなリスクを考慮した上で、現時点で出せる数値を設定した。営業利益については、システム、事業、人材への投資を織り込んでおり、2年後、3年後にはこれらの投資が実を結ぶと考えている。経常利益は減益を見込んでいるが、これは前期に為替差益などの特殊要因があったためである。また助成金についても、現時点で確実なもののみを織り込んだ。今期の配当は15.38円を予想しており、前期比では減配となるが、2017年度の水準は上回る。

中期事業経営計画については、継続的な増収増益に向けて5つの課題に対する投資を実施することから、数値目標を設定していない。1つ目の課題としては、基礎収益力の更なる強化のため、経営システムの基盤強化を行う。5年間進めてきたERPのプロジェクトが頓挫し、新たな体制で進めていくため、今後3年間で数億円規模の投資となる見込みである。また、エンジニアリングサービスを収益の柱にすべく、生産管理システムなどに投資するほか、多様な働き方の実現に向けて、可用性を追求するシステム投資も行っていく。

2つ目の課題は、グループガバナンス体制の再構築である。開発子会社については、事業部門および管理本部から出向者を出し、事業と管理が一体となって関与していく。販売子会社については、当社における「ANSYS」製品のトップが新たに立ち上げるマレーシアの代表になったため、技術サポートを含めてフォローしていく。中国および台湾については、CEOが当社本体の取締役となる予定であり、連携強化を図る。

3つ目の課題としては、更なる女性、シニア、グローバル人材の活用も含めたダイバーシティマネジメントを推進する。

4つ目の課題としては、CAEソリューション、AI、セキュリティ分野への積極的な投資を行う。内視鏡画像診断支援ソフトウェアについては、2018年12月に薬機法にもとづく承認を取得した。業績に寄与するのは2020年度以降となる予定である。MBSE分野については、カナダの子会社で開発体制が整ったため、今後も1億円程度の投資を継続していく。AIなどの分野については、新たなビジネスの柱を作るための調査段階であり、人材のアサインを行って体制を整えている。

5つ目の課題はASEANを含む海外営業の強化であり、1億数千万円の人的リソースが必要となる。人材投資に関しては、開発子会社3社合計で10%程度、販売子会社で15%程度の人員増を計画している。輸送用機器については、アカウント営業を組織しているため、引き続き自動車業界に対してのアカウントセールスを強化していく。

(2019年2月13日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://www.cybernet.jp/documents/pdf/ir/closing_accounts/report/2019/20190207_presentation.pdf