

|| 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 >>>](#)

2023年9月19日(火)

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. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要	12
2. 財務状況	16
3. 2023年12月期業績見通し	17
■ 中期経営計画	19
1. 中期経営計画の進捗状況	19
2. 成長戦略	20
■ 株主還元策	23

## ■ 要約

### シミュレーション技術と AI、AR/VR 等の先進技術を組み合わせ、 研究開発分野の DX 化を推進

サイバネットシステム<4312>は、製造業を中心に設計・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 製品で世界シェア約 38% 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約 2,400 の企業、350 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。単体売上高の約 6 割をライセンス更新契約が占めるため、収益の安定性が比較的高く、手元金融資産が 160 億円超と潤沢にあることが特徴となっている。

#### 1. 2023 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 12 月期第 2 四半期累計（2023 年 1 月～6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 2.7% 増の 10,003 百万円、営業利益で同 38.0% 減の 640 百万円と増収減益となった。売上高はシミュレーションソリューションサービス事業において国内の新規ライセンス販売及びアジアの販売子会社が低調だったものの、既存顧客の更新需要が好調に推移したほかセキュリティ対策製品を中心に IT ソリューションサービス事業が伸長したことで増収を確保した。一方、利益面では人材投資に伴う人件費や募集採用費の増加、並びに円安による仕入コスト高の影響等により減益となった。ただ、受注高は前年同期比 7.1% 増の 11,317 百万円と順調に推移し、第 2 四半期末の受注残高も前年同期末比 12.9% 増の 9,504 百万円と積み上がっていることから、下期は売上高も一段と拡大するものと予想される。

#### 2. 2023 年 12 月期の業績見通し

2023 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.4% 増の 22,000 百万円、営業利益で同 5.2% 増の 1,850 百万円と期初計画を据え置いた。中期経営計画に掲げた「自社開発製品の強化」「アジア事業の拡大」などを推進することで通期計画の達成を目指す。下期に 120 億円程度まで売上を伸ばす必要がありハードルはやや高くなるが、受注状況が堅調に推移しているほか、アジアで延伸になった案件も下期に計上される見込みであることから、射程圏内にあると見ている。利益面では 140 円台 / ドルの為替水準が続くようだと仕入コスト高で厳しくなるが、同社はコストをコントロールしながら売上高を伸ばすことで計画達成を目指す意向である。

## 要約

### 3. 中期経営計画

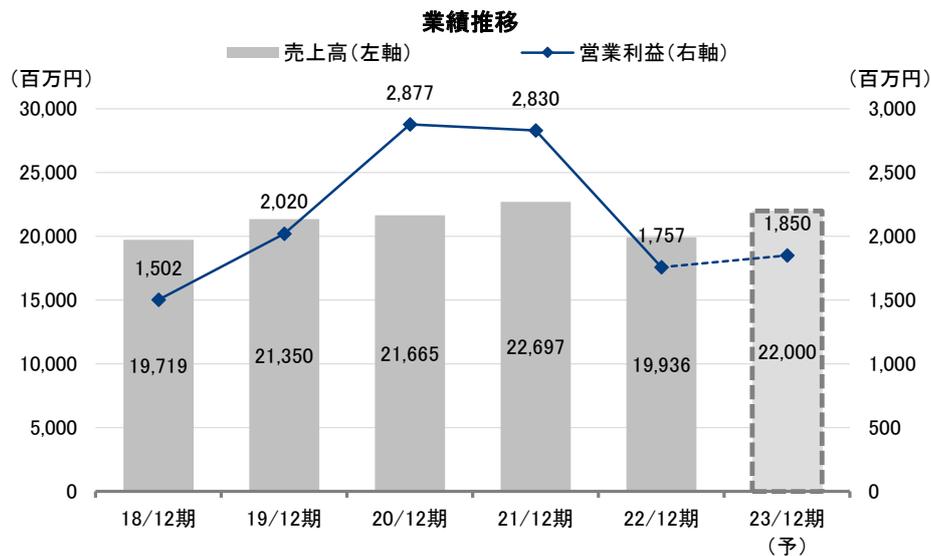
同社は、2022年12月期から5ヶ年の中期経営計画をスタートしている。成長戦略として「自社開発製品の強化」「アジア事業の拡大」「モノづくりのDX促進」「SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用」に取り組み、売上成長を図るとともに、高付加価値事業の強化と成長投資のバランスを取りながら高水準の利益率を目指す。経営数値目標として2026年12月期に売上高30,000百万円(2022年12月期比50.5%増)、EBITDA(営業利益+減価償却費)3,800百万円(同23.7%増)を掲げている。目標達成の鍵を握るのは自社開発製品・サービスで、M&Aも活用しながら2022年12月期で30%の売上構成比を40%まで、金額ベースで約2倍に引き上げる計画である。M&A資金は160億円超と潤沢にある手元資金で賄えることから、今後の動向が注目される。

### 4. 株主還元策

株主還元策については、短期的に減益になったとし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している。2023年12月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの29.0円を予定している。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方針であり、直近では2022年2~3月に実施している。

#### Key Points

- ・ CAEのリーディングカンパニーとして38年以上にわたり日本のモノづくりを支援
- ・ 2023年12月期第2四半期累計の売上高はライセンス更新需要とセキュリティ対策製品の好調により2年ぶりの増収に転じる
- ・ 2023年12月期業績は売上拡大とコストコントロールにより増収増益を目指す
- ・ 2026年12月期の売上高300億円、EBITDA38億円の目標達成に向けM&Aも積極的に検討を続ける



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 38 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、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、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、事業を拡大する。

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% 取得して子会社化した (現在の保有比率は 52.4%)。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 戦略を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 の専門) 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。主に自動車業界の開発現場で用いられている。

サイバネットシステム | 2023年9月19日(火)  
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.co.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。同社は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

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.

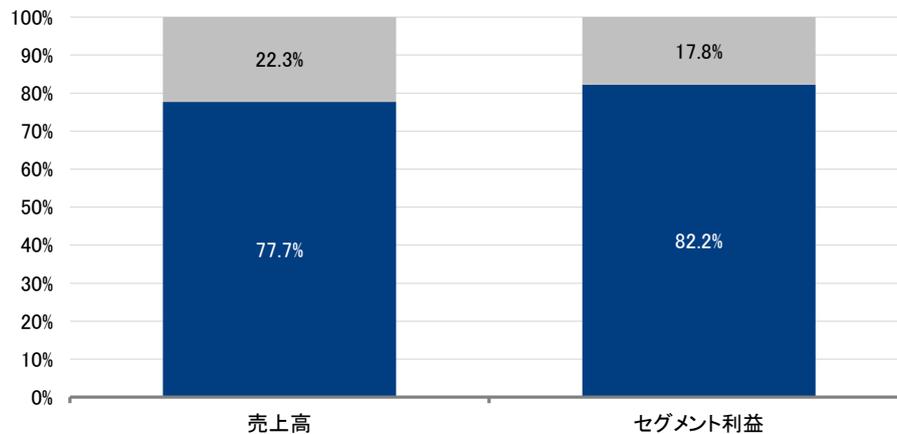
## シミュレーションソリューションサービス事業とITソリューションサービス事業を展開

### 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、その事業領域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は同社で展開している。2023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77.7%、セグメント利益の82.2%を占める主力事業となっている。また、連結従業員数は2023年6月末時点で583名となっており、このうち約45%がエンジニアで占められている。

事業セグメント別構成比(2023年12月期第2四半期)

■シミュレーションソリューションサービス ■ITソリューションサービス



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、製品の品質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。

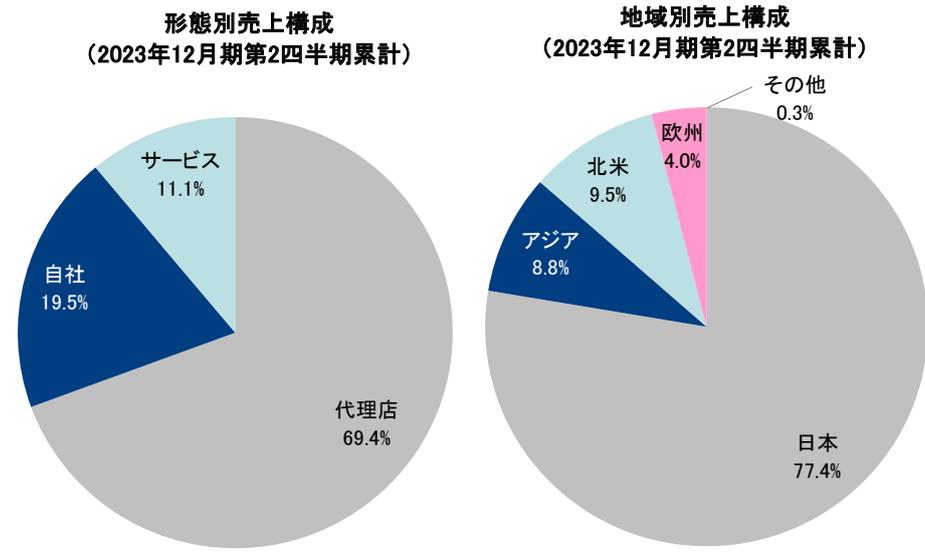
会社概要

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38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9年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※1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、営業分野では新しいマーケット開拓の成果に対して「2022 Highest New Market Growth」※2、マーケティング分野では「2022 Best Brand Awareness」※3を受賞した。また、中国子会社においても販売実績や顧客サポート力が評価され、「Ansys 2022 Asia Pacific Partner of the Year」を初めて受賞している。

- ※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、国内代理店では唯一2015年から9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 「2022 Highest New Market Growth」は、新規マーケット開拓に貢献した代理店に贈られる賞で、2021年10月より取り扱いを開始した光学製品（Ansys Speos®、Ansys Lumerical、Ansys Zemax OpticStudio）を新規顧客に多く導入した実績が評価された。
- ※3 「2022 Best Brand Awareness」は、様々なマーケティング活動を実施し、Ansysブランド認知度の向上に最も貢献した代理店に贈られる賞。Webやメールマガジンなどを用いた情報発信に加え、大規模なオンラインイベントを1年に1度開催し、Ansysソフトウェアなどのデジタルエンジニアリング製品に関する最新の技術情報を紹介している。

(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、2023年12月期第2四半期累計の連結実績では代理店が69.4%、自社開発製品が19.5%、サービスが11.1%の売上構成となっている。また、地域別の売上構成比では日本が77.4%、アジアが8.8%、北米が9.5%、欧州が4.0%で、国内の販売代理店ビジネスが主力となるが、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。



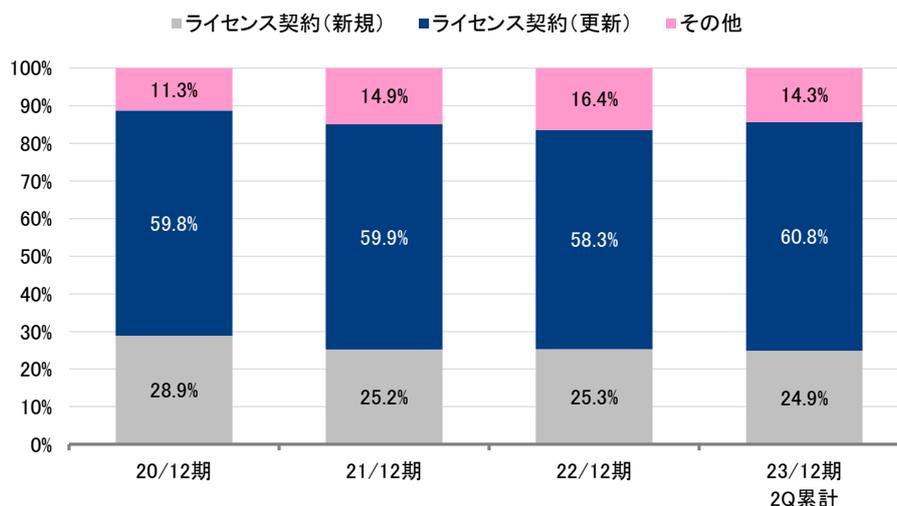
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

## 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、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、ライセンス形態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、ハードウェアなどが含まれる。

2023年12月期第2四半期累計の契約形態別売上構成比（単体）を見ると、ライセンス更新契約が60.8%、ライセンス新規契約が24.9%、その他が14.3%となっており、ライセンス更新契約の比率が最も高く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。

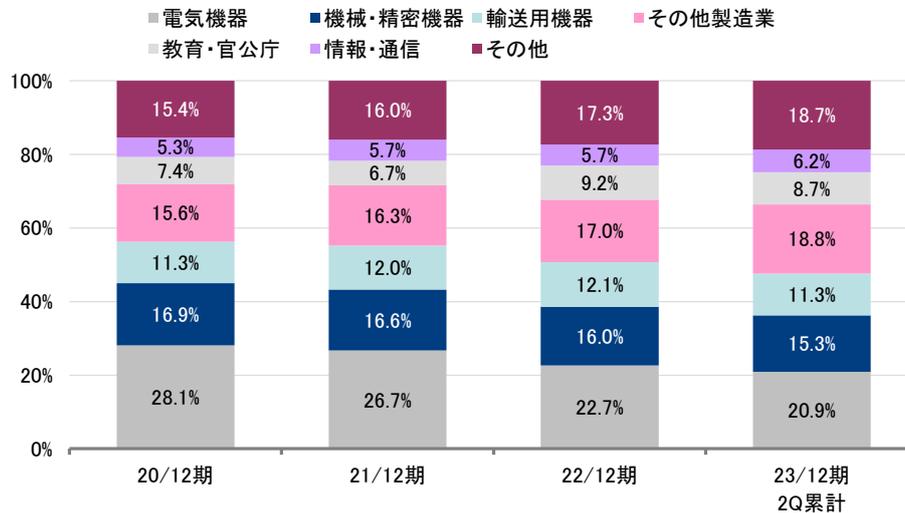
**契約形態別売上構成比(単体)**


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2023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20.9%と最も高く、次いでその他製造業が18.8%、機械・精密機器が15.3%、輸送用機器が11.3%となり、製造業全体では66.4%を占める。ただ、ここ数年でシミュレーション活用領域が情報・通信やヘルスケア、建築分野など多岐に広がってきており、非製造業分野の売上構成比率が徐々に上昇している（2020年12月期28.1%→2023年12月期2Q累計33.6%）。

## 会社概要

業種別売上構成比(単体)



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、モノ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いう。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、環境に配慮したモノ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、建築分野など多岐にわたる。

主力製品は、機械系 CAE で世界シェア約 38% とトップを走る 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して国内でも多くの企業や研究機関で利用されている。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。

※ 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。

会社概要

機械系 CAE の一覧

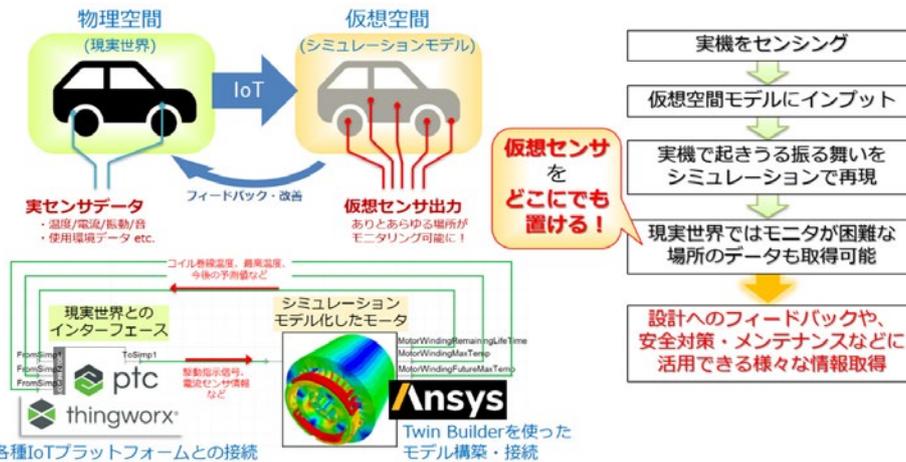


出所：ホームページより掲載

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ツール、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、顧客の生産性向上に貢献するとともに高成長が期待できるソリューションサービスとして注目される。

例えば、IoT/ デジタルツインソリューションは、モノ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、モノづくりプロセスの高度化・最適化を実現できるため、自動車業界等あらゆる分野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

また、AI システム構築サービスは、AI を活用することで CAE での計算時間を劇的に高速化し、業務効率の向上を実現するサービスである。深層学習を利用したデータドリブン型手法を用いた AI 構築「Neural Concept Shape」を用いてサロゲート AI システムを構築する。設計パラメータで CAE 解析を行う必要のある分野において需要が拡大している。

#### (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情報セキュリティ対策製品の販売が売上高の大半を占めている。Broadcom Inc. (旧 Symantec Corporation) をはじめ複数ベンダーの製品を取り扱っており、顧客ニーズに応じて最適なソリューションを提供している。

## CAE 分野において 38 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、モノづくりの研究開発や設計開発を 38 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

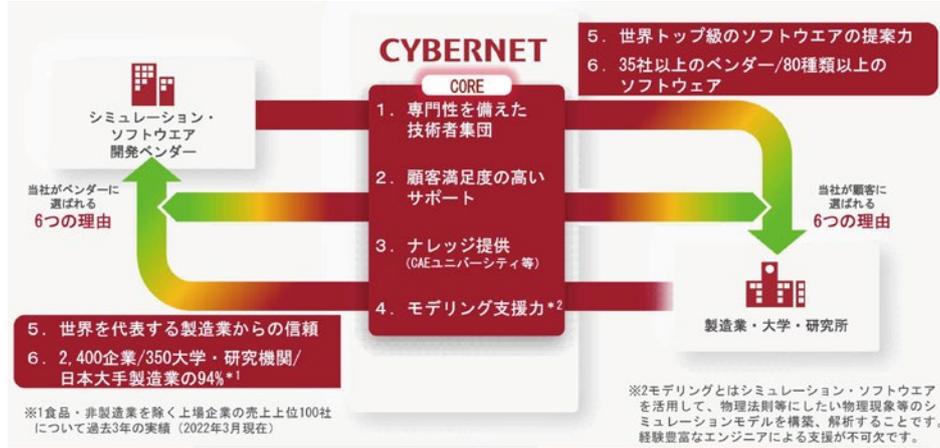
CAE ソフトウェアの最大手である Ansys を筆頭に、国内外の有力ベンダー 35 社以上と提携し、80 種類以上の製品の販売・サポートを行っているため、顧客の抱える様々な課題に対して、複数のソフトウェアやノウハウを組み合わせる最適なソリューションを提案できることが強みとなっている。また、顧客からのフィードバックを開発元ベンダーに伝えることで当該ベンダーは製品の改良に生かすことができ、顧客・提携先の双方と強い関係を構築できている点も強みと言える。

こうした強みを生かして同社は国内外に連結子会社を展開し、グローバル企業を中心に約 2,400 の企業及び 350 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。日本においては上場企業の売上上位 100 社（食品・非製造業を除く）のうち 9 割以上が同社の顧客である。

サイバネットシステム | 2023年9月19日(火)  
4312 東証スタンダード市場 | https://www.cybernet.co.jp/ir/

会社概要

同社の強み



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(3) 安定性が高い収益構造と業界環境

同社の強みの1つとして、収益の安定性の高さが挙げられる。この要因としては、売上高の過半が既存顧客から得られるライセンス更新料で占められ継続率も高いこと、また CAE 業界は競合が比較的少なく価格競争が起きにくいこと、企業にとって研究開発は競争力の源泉であるため、景気や業績が多少悪化したとしても研究開発予算が削減されるリスクは小さいことなどが挙げられる。

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。同社の特徴としてはシミュレーションへの専門度の高さと、幅広い顧客領域が挙げられる。

同社の特長



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

## 会社概要

**(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約70%を占めているため、主力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生じる点が挙げられる。実際に、2021年10月1日付でSynopsisとの販売代理店契約が終了した影響により、2022年12月期の業績は減収減益となった。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が想定される。なお、Synopsisとの販売代理店契約が終了となった理由は、Synopsis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、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するほか、販売代理店ビジネスについても有望な開発ベンダーを継続的に探索し、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

### 2023年12月期第2四半期累計の売上高はライセンス更新需要とセキュリティ対策製品の好調により2年ぶりの増収に転じる

#### 1. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要

2023年12月期の連結業績は、売上高で前年同期比2.7%増の10,003百万円と2年ぶりの増収に転じたが、営業利益で同38.0%減の640百万円、経常利益で同37.4%減の613百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同49.5%減の289百万円と各利益ともに2ケタ減益となった。

#### 2023年12月期2Q累計連結業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q累計		23/12期2Q累計		前年同期比	通期計画に対する進捗率
	実績	対売上比	実績	対売上比		
売上高	9,736	-	10,003	-	2.7%	45.5%
売上原価	5,707	58.6%	6,054	60.5%	6.1%	-
売上総利益	4,029	41.4%	3,948	39.5%	-2.0%	-
販管費	2,995	30.8%	3,308	33.1%	10.4%	-
営業利益	1,033	10.6%	640	6.4%	-38.0%	34.6%
経常利益	979	10.1%	613	6.1%	-37.4%	33.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	573	5.9%	289	2.9%	-49.5%	27.6%
2Q末従業員数(人)	568		583		2.6%	

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

サイバネットシステム | 2023年9月19日(火)  
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.co.jp/ir/>

業績動向

売上高は、シミュレーションソリューションサービス事業における国内新規ライセンス販売及びアジアの販売子会社が低調だったものの保守契約の更新が好調に推移したほか、ITソリューションサービス事業もクラウド環境向けセキュリティソリューションを中心に伸長したことで増収を確保した。地域別売上高で見ると、日本が前年同期比 2.0% 増の 7,745 百万円、アジアが同 11.1% 減の 880 百万円、北米が同 22.9% 増の 948 百万円、欧州が同 12.1% 増の 398 百万円となった。アジアは中国や台湾における顧客の購買意欲が弱く、また一部案件の納品が第 3 四半期以降に延伸したこともあり、第 2 四半期に同 29.4% 減の 471 百万円と想定外に低迷したことが響いた。一方、欧米は円安効果もあって 2 ケタ増収となり、現地通貨ベースでも増収を確保した。平均為替レートは前年同期に対して約 10% の円安となっており、北米については現地通貨ベースでも 2 ケタ増収となった。

子会社別で見ると、前期に伸長した Sigmetrix は減収となった。米国における IT 企業などの業績悪化による投資意欲が減退したことが影響した。ただ、7 月には人員を増員し営業体制の強化を図り、下期は回復する見込みである。一方、Maplesoft については新型コロナウイルス感染症拡大の影響が一巡し、顧客先である大学の予算が回復したことや、注力してきたエンタープライズ向けの受注が伸び始めてきたことで増収となった。2022 年 10 月よりエンタープライズ向け大型案件の受注を強化すべく、10 人程度の専門組織を作って営業活動を進めてきた効果が顕在化してきたようで、下期も着実な成長が見込まれている。欧州の Noesis は北米やドイツ向けの売上が伸長し増収となった。なお、いずれの子会社もインフレ対応の賃金改定を実施したことで人件費が増加したため、利益面での貢献は軽微であった。

地域別売上高 (連結)

(単位: 百万円)

	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計	前年同期比
日本	9,917	7,591	7,745	2.0%
アジア	1,553	990	880	-11.1%
北米	663	771	948	22.9%
欧州	341	355	398	12.1%
その他	31	27	30	11.3%
合計	12,507	9,736	10,003	2.7%

出所: 決算補足資料よりフィスコ作成

売上原価率が前年同期の 58.6% から 60.5% に上昇した要因としては、代理店事業における販売ミックスの悪化や円安に伴うセキュリティソフトウェアの仕入コスト高の影響に加えて、人員体制強化やインフレ手当の支給による人件費の増加が主因となっている。販売ミックスについては、好採算の Ansys 製品の売上構成比が低下し、逆に原価率の高い製品・サービスの構成比が上昇した。この結果、売上総利益は前年同期比 2.0% 減の 3,948 百万円となった。

販管費は同 10.4% 増の 3,308 百万円、販管費率で同 2.3 ポイント上昇の 33.1% となった。主な増加要因としては、人件費や募集採用費、旅費交通費、広告宣伝費等の増加が挙げられる。円安でかさ上げされた海外子会社分を除けば、販管費はおおむね計画どおりの進捗だったと見られる。同社は人員体制の強化に取り組んでおり、上期は新卒 15 名、キャリア採用 21 名の合計 36 名が入社するなど (前年同期は 15 名)、採用活動についても順調に進んだ。

## 業績動向

費用がおおむね計画どおり増加した一方、売上が伸び悩んだことや為替が円安に進んだことで減益となったが、売上高の先行指標となる受注高は前年同期比 7.1% 増の 11,317 百万円と順調に推移している。また第 2 四半期末の受注残高も前年同期末比 12.9% 増の 9,504 百万円と積み上がっていることから、下期は売上高も拡大し利益も増益に転じるものと会社では見ている。

**(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 1.3% 増の 7,769 百万円、セグメント利益は同 20.9% 減の 1,115 百万円となった。売上高の内訳を見ると、代理店売上が同 1.7% 減の 5,004 百万円となった一方で、自社開発製品売上が同 6.6% 増の 1,761 百万円、サービス売上が同 8.6% 増の 1,003 百万円と順調に増加した。利益面では、販売ミックスの悪化や人件費の増加等が減益要因となった。

代理店売上は国内におけるライセンス更新需要が好調に推移したものの、新規ライセンス販売やアジアの販売子会社が低調に推移したことで減収となった。自社開発製品は海外子会社の増収が寄与し、サービス売上については設計業務の解析支援、AI や AR 関連のエンジニアリングサービス等が好調に推移した。なお、同社の開発製品である大腸内視鏡検査向け AI 搭載画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®-EYE」※については大きな動きがなかったものの、共同開発先であるオリンパスが大腸内視鏡との一体型製品をリリースし、利便性の向上を図っており、引き続き国内外での保険適用に向けた取り組みを進める方針である。

※ 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生し、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。

**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 7.9% 増の 2,234 百万円、セグメント利益は同 17.0% 減の 241 百万円となった。売上高の内訳を見ると、代理店売上が同 7.7% 増の 1,941 百万円、自社開発製品売上が同 11.5% 増の 187 百万円、サービス売上が同 5.1% 増の 105 百万円とそれぞれ増収となった。テレワーク等の新しい働き方の定着・浸透に伴い、クラウド型エンドポイントセキュリティ製品「CrowdStrike」やクラウド環境向けセキュリティソリューション「Netskope」の販売が好調に推移した。利益面では、円安進行による商品原価の上昇や人件費の増加が減益要因となった。

**(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年同期比 2.8% 増の 7,705 百万円となった。顧客業種別の前年同期比伸び率を見ると、新規ライセンス販売が低調だった電気機器が 3.2% 減、輸送用機器が 11.1% 減とそれぞれ減少した一方で、更新需要の拡大により機械・精密機器が 5.5% 増、その他製造業が 9.5% 増と伸長した。また、セキュリティ製品の増加を主因として情報・通信が 13.9% 増、その他が 9.5% 増となった。

サイバネットシステム | 2023年9月19日(火)  
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.co.jp/ir/>

## 業績動向

## 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	23/12 期 2Q 累計	前年同期比
電気機器	2,395	1,667	1,614	-3.2%
機械・精密機器	1,550	1,117	1,179	5.5%
輸送用機器	1,078	982	873	-11.1%
その他製造業	1,399	1,324	1,449	9.5%
教育・官公庁	628	675	674	-0.2%
情報・通信	492	418	475	13.9%
その他	1,424	1,314	1,439	9.5%
合計	8,969	7,499	7,705	2.8%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

契約形態別の売上高を見ると、ライセンス形態による売上高は前年同期比 5.2% 増となった。新規契約が同 7.6% 減と低迷した一方で、更新契約が同 11.6% 増と好調に推移した。四半期ベースで見ると、新規ライセンス契約は前年同期比で減少傾向が続いているものの、更新契約については、2022 年 12 月期第 4 四半期以降、3 四半期連続で増収となっており、Synopsys との代理店契約解消（2021 年 10 月）によるマイナスの影響は完全に払しょくされたと言える。Synopsys 製品の代替となる Ansys の光学系製品についても着実に増加しており、今後の売上増に貢献する見通しだ。ライセンス形態以外の売上高は同 10.0% 減となった。サービス売上が同 5.8% 増と堅調に推移したものの、ハードウェアが同 33.1% 減、その他が同 78.5% 減と落ち込んだことによる。

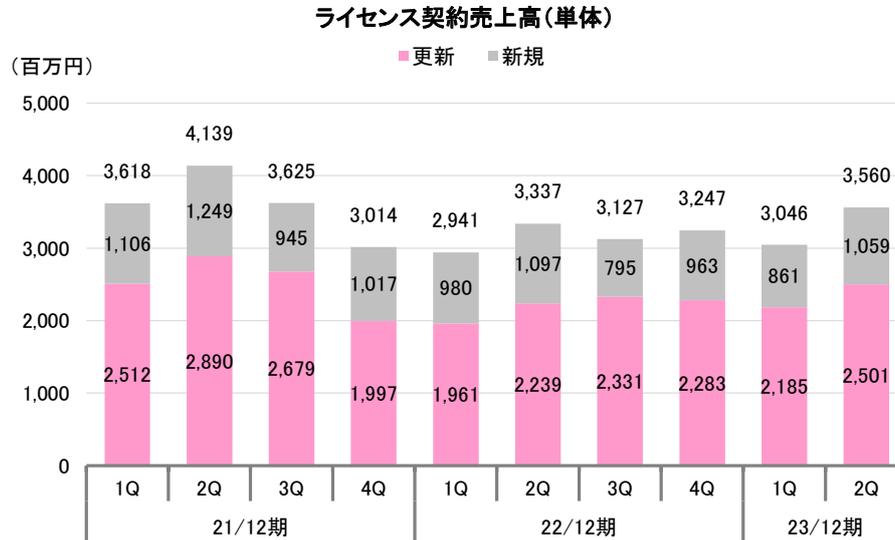
## 契約形態別売上高（単体）

（単位：百万円）

	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計	前年同期比
ライセンス形態	7,693	6,279	6,607	5.2%
新規契約	2,286	2,078	1,920	-7.6%
更新契約	5,406	4,200	4,686	11.6%
ライセンス形態以外	1,275	1,219	1,098	-10.0%
サービス	-	879	930	5.8%
ハードウェア	-	207	138	-33.1%
その他	-	132	28	-78.5%
合計	8,969	7,499	7,705	2.8%
(ストック売上比率)	60.3%	56.0%	60.8%	

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向



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160億円超と潤沢、M&A等の成長投資と株主還元に充当する方針

### 2. 財務状況

2023年12月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,239百万円増加の25,394百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が915百万円減少した一方で、金融資産（現金及び預金、有価証券）が1,459百万円、前渡金が759百万円それぞれ増加した。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143百万円増加した。なお、新基幹業務システムは2023年12月期の下期に稼働を開始する。

負債合計は前期末比1,207百万円増加の10,612百万円となった。流動負債では前受金が880百万円増加したほか、未払法人税等が273百万円増加した。前受金の増加については将来の売上になるためポジティブに評価できる。また、固定負債では退職給付に係る負債が22百万円増加した。純資産合計は前期末比32百万円増加の14,781百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益289百万円の計上や配当金支出437百万円があったほか、円安に伴い為替換算調整勘定が180百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の60.3%から57.6%に低下したが、無借金経営で金融資産が160億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。同社は手元の豊富なキャッシュをM&A等の成長投資資金として活用していくほか、株主還元に充当する方針だ。

業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期 2Q	増減額
流動資産	20,205	21,526	22,231	23,280	1,049
（金融資産）	14,888	16,009	15,348	16,807	1,459
固定資産	2,037	1,744	1,924	2,114	190
資産合計	22,242	23,270	24,155	25,394	1,239
流動負債	6,488	6,472	8,359	9,533	1,173
（前受金）	2,006	2,270	5,442	6,323	880
固定負債	1,273	1,065	1,046	1,079	33
負債合計	7,762	7,538	9,405	10,612	1,207
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	14,480	15,732	14,749	14,781	32
(安全性)					
自己資本比率	64.2%	66.3%	60.3%	57.6%	-2.8pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-

注：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

## 2023年12月期業績は売上拡大とコストコントロールにより増収増益を目指す

### 3. 2023年12月期業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高で前期比10.4%増の22,000百万円、営業利益で同5.2%増の1,850百万円、経常利益で同9.2%増の1,850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.0%増の1,050百万円と期初計画を据え置いた。売上高は第2四半期までの進捗率が45.5%とやや低くなっているが、成長戦略として掲げている「自社開発製品の強化」と「アジア事業の拡大」に取り組むことで計画の達成を目指す。アジアの売上高は延伸案件が寄与することもあり、下期は上向く見通しとなっているほか、欧米子会社における自社開発製品についても着実な成長が見込まれる。このため、上期に低調だった国内の新規ライセンス契約の動向が計画達成の鍵を握ると弊社では見ている。

一方、利益面では為替の円安がコスト増要因となるほか、新基幹システムの稼働（2023年7月）による減価償却費の増加が見込まれること、人材投資についてもDX関連やMBSEなどニーズの強い分野を中心に採用を積極的に行う方針であることなどから計画達成のハードルは高いが、売上拡大とコストをコントロールすることで増益を目指す考えだ。

## 業績動向

## 2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	19,936	-	22,000	-	10.4%
営業利益	1,757	8.8%	1,850	8.4%	5.2%
経常利益	1,693	8.5%	1,850	8.4%	9.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	999	5.0%	1,050	4.8%	5.0%
EBITDA	2,014	10.1%	2,170	9.9%	7.7%
1株当たり当期純利益(円)	32.31		33.99		
ROE	6.7%		7.2%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

シミュレーションソリューションサービス事業においては、国内でAR/VRソリューションやAIシステム構築サービスなどDX事業の高成長が続くほか、MBSE等のエンジニアリングサービスも成長が見込まれる。Ansysの光学系製品についても国内だけでなく、中国、台湾、マレーシアでの取り扱いも開始しており、順調に拡大する見通しだ。海外子会社のうち、Sigmetrixは営業体制強化により売上回復が見込まれ、Maplesoftも教育機関向けだけでなく企業向けの受注拡大により増収となる見通し。NoesisやMaplesoftについては2024年6月期に新製品の投入も予定しており、さらなる売上拡大が期待される。一方、同社の開発製品である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)」※はバージョンアップを実施したことで受注が徐々に伸び始めており、売上増に貢献する見通し。

※膨大なIoTデータを可視化・分析し、生産設備や工場ラインの現状をすばやく把握することで、設備不良等の予兆保全の効率化を可能とする。

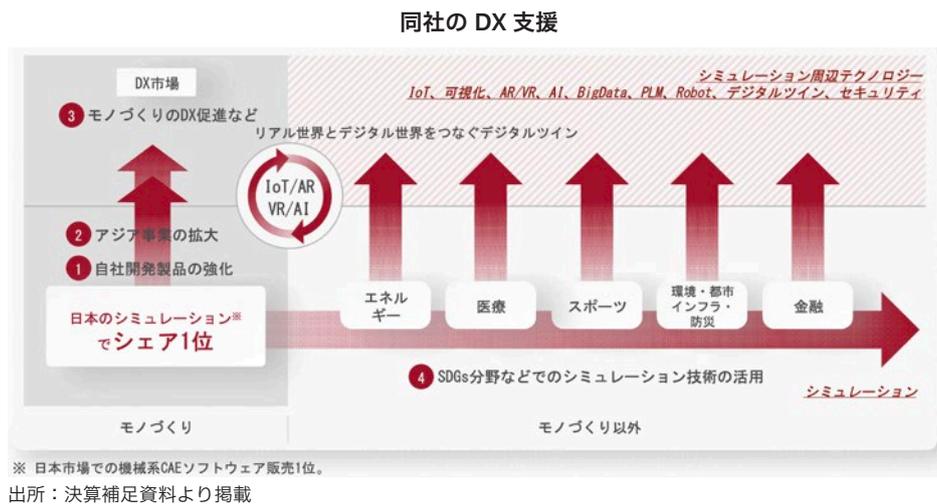
ITソリューションサービス事業では、引き続きクラウドセキュリティソリューションや次世代型エンドポイントセキュリティを中心とした情報セキュリティ対策製品の販売拡大が見込まれる。また、新たな取り組みとして2023年7月よりエンドポイントのセキュリティ監視・運用を顧客に代わって行う「MDRサービス」の提供を開始した。年々巧妙化するサイバー攻撃に対処するためには高度なセキュリティ知識が必要とされており、顧客からの要望が高まってきたことが背景にある。セキュリティ製品の導入から監視・運用、潜在リスクの調査や対応策の立案までトータルソリューションとして提供し、事業規模のさらなる拡大を図る。なお、利益面においては円安による仕入コスト高に対応すべく価格転嫁を徐々に進めている状況にあるが、下期も140円台/ドルの水準が続くようだと減益となる可能性もあると弊社では見ている。

## ■ 中期経営計画

### 2026年12月期の売上高300億円、EBITDA38億円の目標達成に向けM&Aも積極的に検討を続ける

#### 1. 中期経営計画の進捗状況

同社は長期視点での企業価値向上を実現すべく、2022年2月に5ヶ年の中期経営計画（2022年12月期～2026年12月期）を発表した。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支援を行うとともに、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への事業展開を強化し、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企業として成長することを目指す。



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を数値目標としているのは、M&Aの活用を視野に入れているためだ。M&Aの対象としては国内外で規模は問わず、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する企業をメインに、同社とは異なる顧客基盤を持つ代理店のほかソフトウェア開発企業なども対象としている。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。

## 中期経営計画

初年度の2022年12月期の業績は計画を若干下回ったものの、KPIとする自社開発製品・サービス売上高比率は30.1%、海外売上高比率は23.5%とそれぞれ前期実績から上昇した。2023年12月期も第2四半期までは前述のとおり若干計画を下回るペースとなっているが、自社開発製品・サービスの売上高が順調に拡大しているほか、成長の源泉ともなる人材の採用・育成についても順調に進んでおり、今後は海外事業の拡大も含めて人材投資の効果が顕在化し、成長軌道に乗ってくるものと予想される。

## 中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	21/12期 実績	22/12期 実績	23/12期 計画	24/12期 目標	26/12期 目標
売上高	22,697	19,936	22,000	24,500	30,000
EBITDA*	3,072	2,014	2,170	2,800	3,800
EBITDA マージン	13.5%	10.1%	9.9%	11.4%	12.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,786	999	1,050	1,600	2,200
ROE	12.0%	6.7%	7.2%	9.5%	12.0%
KPI					
自社開発製品・サービス売上高比率	24.2%	30.1%	-	35.0%	40.0%
海外売上高比率	23.3%	23.5%	-	23.0%	25.0%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

出所：決算補足資料、決算短信よりフィスコ作成

## 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点を基本方針として取り組んでいく。「トップラインの成長」は人材投資やM&Aなどを活用しながら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を進め、5年間で売上高30%成長を目指す。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マージンを2022年12月期の10.1%から2026年12月期に12.7%に引き上げていく。株主還元策については、DOEで6.0%を目安とする安定配当を重視し、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方針である。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。

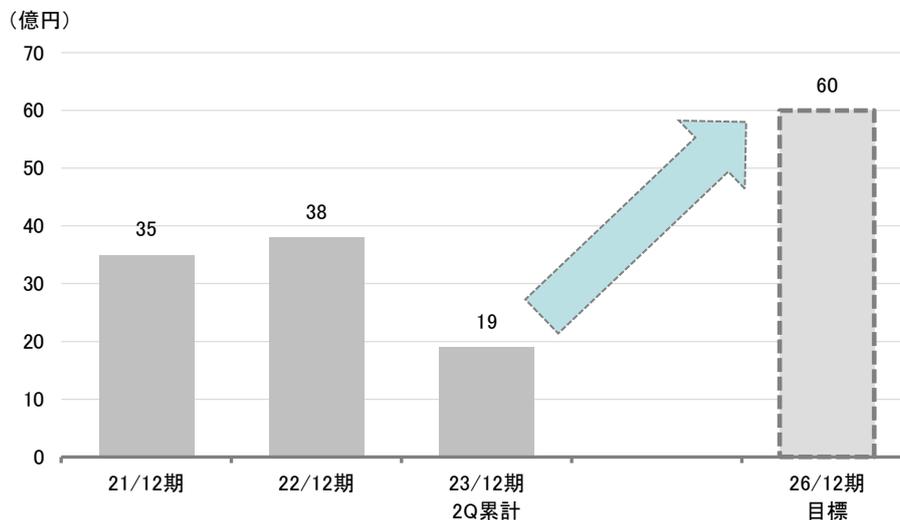
## (1) 自社開発製品の強化

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ることで、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。なかでも自社開発製品の売上目標としては、2022年12月期の38億円に対して2026年12月期は60億円と約1.5倍増を目指す。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、製品のラインナップ拡充と機能強化による差別化を推進するほか、M&Aの検討も継続的に進める。

## 中期経営計画

海外子会社のうち、Maplesoft では 2022 年末に大企業の顧客開拓に特化した専門チームを組織化した。今後は北米だけでなく日本、中国、ドイツなどでの顧客開拓に注力する方針だ。パートナーシップの拡大と合わせて OEM 技術ライセンス供与を進め、2024 年には新製品の投入も計画している。Sigmetrix は 3 次元公差解析ツールの機能強化とともに、グローバル展開を推進する。Noesis については欧米や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、新製品の投入により売上成長を目指す。同社の自社開発製品では IoT ソリューションとなるビッグデータ可視化ツールのほか、大腸内視鏡検査向け AI 搭載画像診断支援ソフトウェアの成長が期待される。同ソフトウェアはオリンパスの営業活動に依存するが、日本のほか香港、インド、タイ、ベトナム、韓国で販売が可能であり、保険適用されれば売上が一気に伸びる可能性がある。

## 自社開発製品の売上高



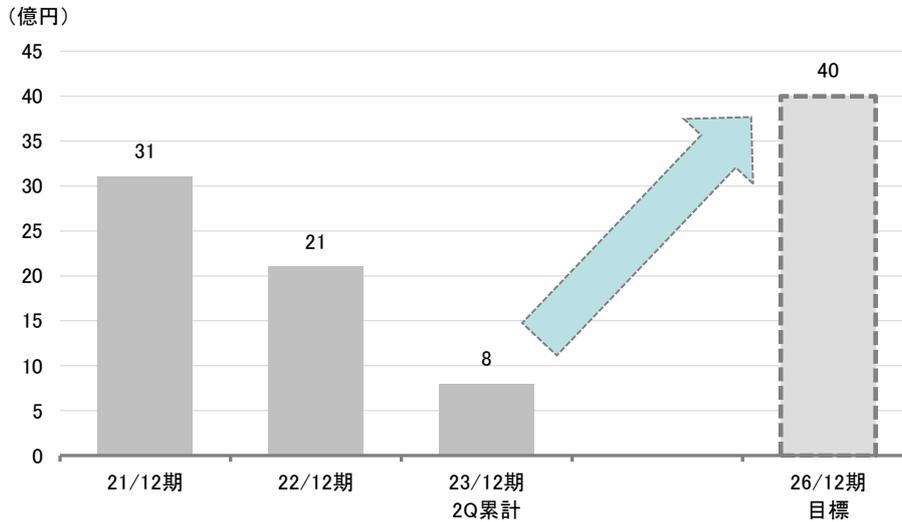
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

## (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った影響で 2022 年 12 月期に落ち込み、2023 年 12 月期もエレクトロニクス業界の景況感悪化から第 2 四半期までは低調な推移となっている。ただ、アジアにおける製造業の成長ポテンシャルは高く、2024 年以降は高成長路線に転じるものと弊社では予想している。主力の Ansys 製品は機械系に加えて光学系製品の販売拡大が見込まれるほか、IoT ソリューションを中心とした DX 事業や IT ソリューションサービス事業も展開していくことで、アジア向け売上高を 2022 年 12 月期の 21 億円から 2026 年 12 月期は 40 億円へと拡大していく。

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技術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、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であり、今後も関連売上高の高成長が見込まれる。また、ITソリューションサービス事業では、サイバー攻撃の脅威に対抗する新規製品・ソリューションを拡充しながら成長を目指す。

(4) SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用

同社は脱炭素社会の実現や環境問題の解決、健康の維持などSDGsをテーマとした分野についても、同社が蓄積してきたシミュレーション技術やノウハウを活用し、事業活動を通じて貢献していく考えだ。

具体的な導入事例としては、風力発電装置の発電効率や安全性の向上を目的にシミュレーション技術を用いて解析、最適な設計を実現し、CO<sub>2</sub>排出量削減に貢献している。また、電気自動車の低コスト化を実現するためにインバータやモーターの小型化・高性能化に向けた開発工程の効率を高めるため、複数のパラメータを組み合わせてシミュレーションできるマルチフィジクス解析ツールが活用されている。

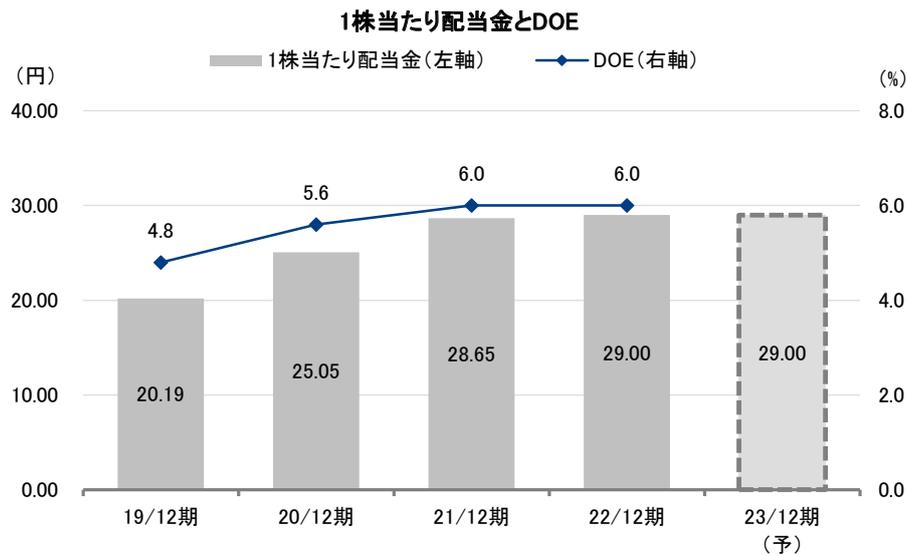
モノづくり以外の分野でも、ビッグデータ分析とシミュレーション技術を用いて、都市インフラの効率運営支援や金融のコンプライアンス支援などでの需要が見込まれるほか、ヘルスケアや建築、環境分野などシミュレーション技術を活用できる領域は幅広く、こうした需要を今後積極的に掘り起こすことで長期的な成長を実現する戦略だ。

## ■ 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、2022年12月期より株主還元方針を変更した。具体的には、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とした（従来は配当性向で50%、またはDOE3.0%のいずれか高い方）。同配当方針に基づき、2023年12月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの29.0円を予定している。今後収益拡大により純資産が積み上がれば、増配が期待できる。

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検討する意向だ。直近では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。



出所：決算補足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