

|| 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 >>>](#)

2017 年 9 月 27 日 (水)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2017年12月期第2四半期業績	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
3. グループ概要	06
■ 事業概要	07
1. CAEソリューションサービス事業	07
2. ITソリューションサービス事業	07
3. 強み	08
■ 業績動向	10
1. 2017年12月期第2四半期業績概要	10
2. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2017年12月期通期業績見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 2018年12月期以降の見通し	16
2. リスク及び対処	18
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 中期経営計画前半3年の目標を乗り越え、後半3年の目標達成に向けさらに加速を図る

#### 1. 事業概要

サイバネットシステム<4312>は、自動車、電気機器など製造業の設計・研究開発などに利用されるCAE（コンピュータによる工学支援）ソフトウェアの開発、販売、コンサルティング、技術支援などのサービスを提供するソリューションプロバイダーである。大手独立系ITソリューションベンダーの富士ソフト<9749>グループの一員であり、30年以上CAEのリーディングカンパニーとして活躍してきた。CAEソフトウェアの開発・販売及び技術支援などのサービスを提供するCAEソリューションサービス事業と、セキュリティサービス、IT資産管理、及びイノベーション支援、医療可視化などのソリューションサービスを提供するITソリューションサービス事業を軸に手掛けている。

#### 2. 2017年12月期第2四半期業績

2017年12月期第2四半期の業績は、国内売上高は主力のマルチフィジックス※解析ツール及びグループ会社製品である最適設計支援ツール、クライアント管理ツールが好調に推移し前年同期を上回った。海外売上高はカナダは前期受注した大型案件をカバーするには至らなかったが、アメリカ・ベルギー・の開発子会社、中国及び台湾の販売子会社は業績を伸ばした。

※ 複数の物理的な力のこと。同社の主力商品であるマルチフィジックス解析ツールは「ANSYS」

その結果、業績は、売上高9,421百万円(前年同期比5.2%増、計画比3.2%増)、営業利益881百万円(同2.8%減、同10.2%増)、経常利益927百万円(同3.0%増、同9.1%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益578百万円(同15.0%増、同9.2%増)となり、計画比では増収増益となった。

#### 3. 今後の見通し

同社は2015年2月に、2015年から2020年まで3年×2の中期経営計画を発表している。基本戦略は、1) 同社独自の価値の提供、2) 自動車関連分野への注力、3) パートナーとの連携強化、の3点である。CAE、IT、可視化、ビッグデータなどを用いた高付加価値、高品質のサービスを提供することで、中長期の経営目標として、前期（2015年－2017年）は連結営業利益率8%超を、後期（2018年－2020年）は連結売上高300億円超、連結営業利益30億円（営業利益率10%超）の達成を目指すというものである。中期経営計画前半3年間の最終年である2017年12月期は、売上高は17,400百万円、営業利益1,400百万円、経常利益1,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益900百万円の達成を見込んでいる。今後は中期経営計画後期の目標達成に向けて、現在取り組んでいる事業の業績向上に加え、パートナーとの連携強化、M&Aの推進などで達成を図っていく計画である。

要約

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
- ・ 2017 年 12 月期第 2 四半期は主力事業、主力商品ともに好調で、計画を上回り増収増益
- ・ 現事業をさらに伸ばすことに加え、パートナーとの連携強化等も図り 2020 年 12 月期の連結売上高 300 億円を目指す



注：13/12 期は決算期変更に伴う変則決算  
出所：同社 IR 資料よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

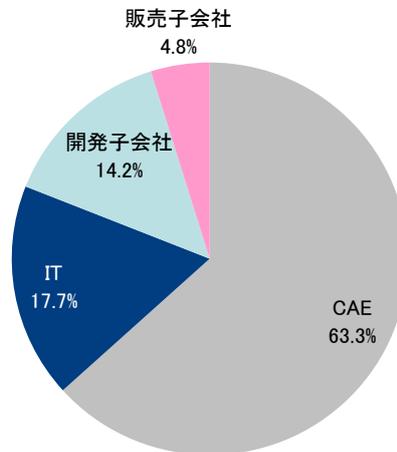
### CAE のリーディングカンパニーとして 30 年以上にわたり日本のものづくりを支援

#### 1. 会社概要

同社は、CAE のリーディングカンパニーとして 30 年以上にわたって、製造業の研究開発部門や設計開発部門、あるいは大学や政府の研究機関に幅広い分野の CAE ソリューションを提供してきた。世界の著名で最先端な製品の代理店として最適なソリューションを選択し、テクニカルサポートや立ち上げ支援を始めとする付加価値を加えてプロデュースしてきた。さらに IT 分野でも資産管理、セキュリティ管理、コンプライアンス管理などユニークなソリューション、及びコンサルテーションによるトータルサポートで実績を積み上げてきた。

2017 年 12 月期第 2 四半期時点での事業別売上構成を見ると、CAE ソリューションサービス事業が 63.3%、IT ソリューションサービス事業が 17.7%、開発子会社が 14.2%、販売子会社が 4.8% となっている。

事業別売上構成(2017年12月期第2四半期)

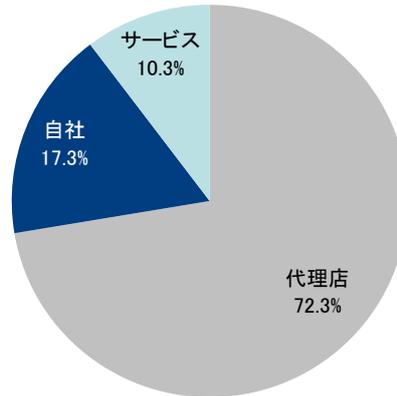


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2017 年 12 月第 2 四半期時点での形態別売上構成を見ると、代理店ビジネスが最も大きく 72.3% となっており、次いで自社開発製品が 17.3%、サービス提供が 10.3% となっている。また、地域別の売上構成は、日本が 83.0% と最も大きいことが分かる。

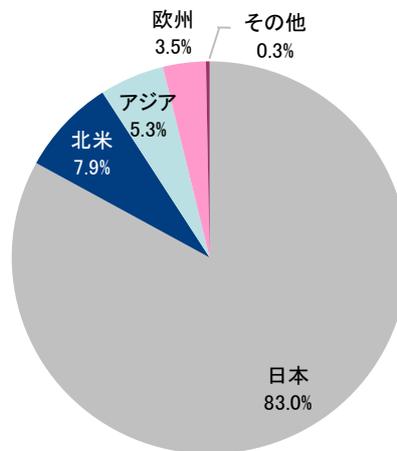
会社概要

形態別売上構成(2017年12月期第2四半期)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

地域別売上構成(2017年12月期第2四半期)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は米国 Control Data Corp. の日本法人である日本シーディーシー株式会社が、1985年4月にリモート・コンピューティング・サービスを目的としてサイバーネットサービス事業を分離、独立させることにより設立された。1989年4月に神戸製鋼所<5406>が全発行済株式を取得し子会社化したのが、神戸製鋼所が事業を再構築した1999年10月に富士ソフト ABC(株) (現富士ソフト<9749>)へ売却され、100%子会社となった。その後も主力商品の「MATLAB」(マットラブ)、「ANSYS」(アンシス)など CAE ソフトウェアの普及につれ、業績が順調に拡大してきている。2001年10月に JASDAQ 市場に株式を公開し、2003年8月に東証第2部へ上場し、2004年9月には東証第1部へ指定替えされた。

東証1部上場後は、国内においては2005年4月に(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)、同年8月に(株)プラメディア(プラスチック CAE 事業を専門とする)を相次いで子会社化し、CAE 事業の補完・増強を図っている。さらに、2006年5月に(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、エレクトロニクス分野の事業領域を拡大した。一方で日系、外資製造業の中国進出が進むなか、CAE に関する技術力を生かし、中国においても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、2004年12月に西希安工程模擬軟件(上海)有限公司を設立(2013年12月期に莎益博設計系統商貿(上海)有限公司に経営統合)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、2006年8月に、EDA ビジネス拡大戦略の一環として EDA に特化した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)を設立した。2008年7月には台湾での事業立ち上げを目的として台湾の鈦思科技と合併で光学系、電気・電子系を中心に制御系、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た。さらに、2012年3月に Cybernet Systems Korea Co.,LTD. を設立し(2015年6月にビジネス戦略見直しのため清算)、アジア地域の拠点設置、拡充に注力する。

2009年7月に「MATLAB」の販売代理店業務が開発ベンダーの日本法人へ移管されると、以降は自社製品のウエイトを高める戦略に転換した。2009年7月に米国 Sigmetrix,L.L.C. (以下、Sigmetrix:公差<sup>※1</sup>解析ソフトの開発、販売、コンサルティングを行う)を子会社化したのに続き、2009年9月にはカナダ WATERLOO MAPLE INC. (以下 Maplesoft:対話的な数式処理ソフト(STEM<sup>※2</sup>コンピューティング・プラットフォーム)である「Maple」やシステムレベルモデリング・シミュレーションツールの「MapleSim」などを開発、販売する)を、さらに2010年7月にはベルギー Noesis Solutions NV (以下、Noesis:PIDO ツール<sup>※3</sup>の開発、コンサルティングを行う)を100%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 STEM:科学、技術、高学、数学(Science, Technology, Engineering and Mathematics)という総合的な分野の総称。

※3 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。

サイバネットシステム | 2017年9月27日(水)  
4312 東証1部 | http://www.cybernet.jp/ir/

会社概要

沿革

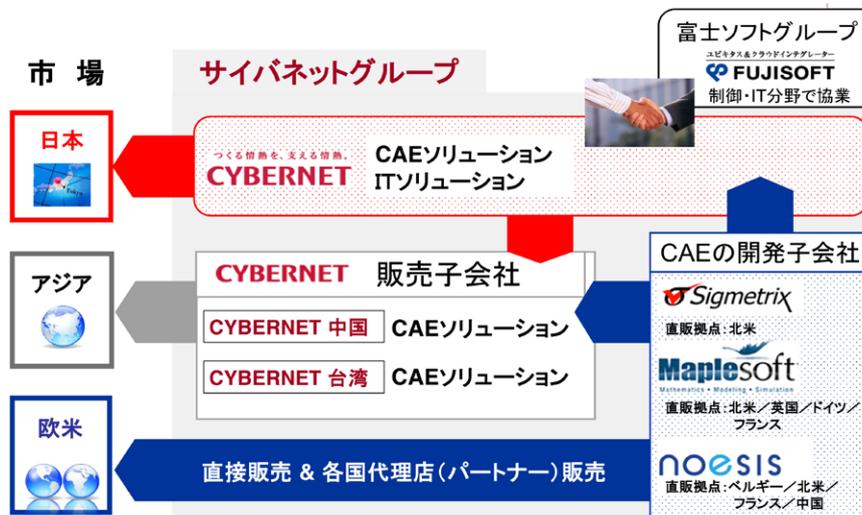
年月	概要
1985年 4月	米国 CDC の日本法人日本シーディーシー株式会社が、サイバネットサービス事業を分離独立させ、サイバネットシステム株式会社を設立。
1989年 4月	神戸製鋼所 <5406> が、当社発行済全株式を取得。
1999年10月	富士ソフト ABC(株) (現:富士ソフト <9749>) が、当社発行済全株式を取得。同社の 100% 子会社となる。
2001年10月	JASDAQ 市場に株式を公開。資本金を 9 億 9,500 万円に増資。
2003年 8月	東証第 2 部に上場。
2004年 9月	東証第 1 部に上場。
2004年12月	西希安工程模擬軟件(上海)有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、子会社化とする。
2005年 8月	(株) プラメディアの発行済株式の 95% を取得し、子会社化とする。
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:莎益博工程系統開發(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	(株) 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年に清算)。

出所: ホームページよりフィスコ作成

3. グループ概要

同社グループは、同社及び親会社の富士ソフトと、海外ソフトウェア開発子会社 3 社 (米 Sigmetrix、カナダ Maplesoft、ベルギー Noesis) と海外販売子会社 2 社 (中国・莎益博工程系統開發(上海)、台湾・思渤科技股份有限公司) を含む連結子会社 12 社で構成されている。

グループ概要



出所: 会社事業説明資料より掲載

## ■ 事業概要

### CAE と IT ソリューションサービス事業を軸に独自の強みを発揮

#### 1. 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は、主に海外の CAE ソフトウェアの販売代理店を行っている。加えて CAE ソフトウェアの開発・販売及び技術支援などのサービス、導入時のインストール、セットアップ、カスタマイズや導入及び運用時のコンサルティング、ユーザーの受託開発を実施している。事業内容を応用分野別に、MCAE (Mechanical CAE) 分野、光学設計分野、EDA (Electronic Design Automation) 分野、MBD (Model Based Development) 分野、テスト・計測分野とその他の分野の6つに分類している。

#### CAE ソリューションサービス事業

事業分野	詳細
MCAE (Mechanical CAE)	Mechanical とは機械の、若しくは物理的な力の、と言う意味である。物の形がある程度決まり、CAD でのデザインが終わった後に、構造、伝熱、電磁場、熱流体等の解析をサポートするソフトウェア及びサービスを提供する。主力商品は、米 ANSYS Inc. 製品のマルチフィジクス (複数の物理的な力) の解析ツール「ANSYS」。
光学設計	光の進み方をシミュレーションするソフトウェア。光学解析、照明解析、及び有機 EL や光学部材特性等の測定ツールやソリューション、サービスを提供する。主力商品は、米 Synopsys 社製品「CODE V」(光学設計評価プログラム)、「LightTools」(照明設計解析ソフトウェア) など。
EDA (Electronic Design Automation)	電子機器や半導体の設計を自動化するソフトウェア。LSI 設計 / 回路設計から基板設計・解析・製造 / 実装までの運用提案・設計解析サービスを提供する。主力商品は、米 Mentor Graphics 社製品の「Xpedition Enterprise」「HyperLynx」など。
MBD (Model Based Development)	製品開発において具体的な形や寸法を決める前に、機能で考え、事前評価し、最適な特性値を見出すことにより、早期に問題点をつぶし手戻りの少ない基本設計を行うためのソフトウェア。主力製品は、同社グループの Maplesoft 製の STEM コンピューティング・プラットフォーム「Maple」や、システムレベルモデリング・シミュレーションツール「MapleSim」など。
テスト・計測及びその他	テスト・計測分野では、同社が開発した FPD (Flat Panel Display) 自動検査システムなどの提供。その他の分野では、同社グループ製品である3次元公差マネジメントツール (評価対象の組立部品寸法、部位バラツキ評価を基にしたコストと品質の最適化)、最適設計支援ツール (解析の自動化、ロバスト※性・信頼性評価、品質工学適用等) に加えて、CAE 技術教育サービスなどを提供している。

※ロバスト：応力・環境変化などの影響で変化することを阻止する内的な仕組み  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 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は米国の大手セキュリティソフトウェア開発ベンダー、Symantec Corporation のセキュリティ関連ソフトウェア、エンドポイント・セキュリティ、IT 資産管理ソリューション等の代理店事業と、関連するサービスを提供している。分野別には IT ソリューション分野とデータソリューション分野の2分野に分かれている。

サイバネットシステム | 2017年9月27日(水)  
4312 東証1部 | http://www.cybernet.jp/ir/

事業概要

ITソリューションサービス事業

事業分野	詳細
ITソリューション	米国の大手セキュリティソフトウェア開発ベンダー、Symantec Corporation のセキュリティ関連ソリューションを中心とするサーバーやクライアント PC 等のウイルス感染・情報流出等を防ぐエンドポイント・セキュリティや IT 資産管理ソリューション等を提供する。 また、データバックアップ、アプリケーション性能管理、データベース開発・運用、メールサーバー、端末エミュレータ（仮想端末）など、企業の IT インフラを支えるソリューションを提供する。さらにユーザーの環境に応じた運用コンサルティング、導入支援、ユーザー教育支援などのサービスも提供する。
データソリューション	情報検索によるイノベーション支援、ビッグデータのマップ化、特許情報調査を基にしたアイデア創出支援等のソリューションを提供する。イノベーション支援としては「Goldfire」など米 IHS Inc. 製品を扱うほか、ビッグデータ可視化エンジン（データを見える化するミドルウェア）提供や、技術戦略立案支援サービス「R&D Navi」をクラウドで提供する。さらに、解析数値データ、医療データなどの見える化や、その他 AR/VR ※等のソリューションも提供している。

※ AR：(Augmented Reality) 拡張現実、VR：(Virtual Reality) 仮想現実  
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 強み

同社の強みは長年のものづくり支援で培った、他社が容易に模倣できない同社ならではのビジネスモデルと、安定した収益構造である。

(1) ビジネスモデル

同社の強みの1つが、長年の CAE ソリューション提供の中で培ったビジネスモデルであり、これにより一般的な代理店ビジネスとは一線を画すことができている。具体的には以下4点が挙げられる。

- a) 世界的に実績のあるソフトウェア開発ベンダー 10 社以上、50 種類以上の多彩なソフトウェアを提供する体制を整えていること。
- b) CAE 専門会社として 30 年以上の事業経験があり、ノウハウ、技術力を蓄積していること。
- c) 約 2,000 の各種企業、500 の教育機関・国立研究機関が顧客であり、特定の業種、顧客に依存していないこと。
- d) ユーザーニーズを集約し、ものづくり大国である日本のニーズとして開発ベンダーへフィードバックすることで、ベンダー企業との強固な信頼関係が構築できていること。

サイバネットシステム | 2017年9月27日(水)  
4312 東証1部 | http://www.cybernet.jp/ir/

事業概要

ビジネスモデル



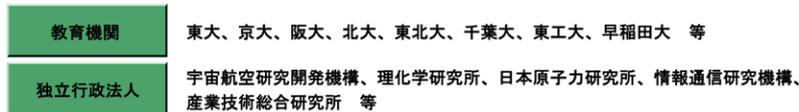
出所：会社事業説明資料より掲載

業種別主要顧客

業種別主要顧客



教育・研究機関

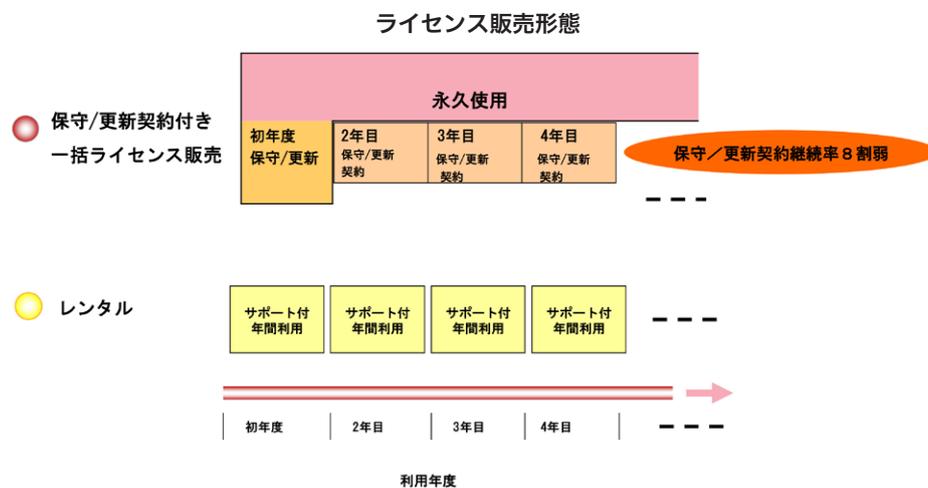


出所：会社事業説明資料より掲載

## 事業概要

## (2) 安定した収益構造

同社のライセンス販売形態は保守 / 更新契約付き一括ライセンス販売か、サポート付きの毎年レンタル契約かの2種類であり、現在はほとんどが保守 / 更新契約付き一括ライセンス販売である。保守更新契約の継続率が8割以上と非常に高く、毎年安定的にライセンス収入が得られている。継続率が高い理由としては、製品力が高いこと、毎年のように機能追加されることや、メールやユーザーサイトでの問い合わせ対応が充実しているなど、顧客満足度の高いサービスを提供できているためと会社ではみている。2017年上半期にライセンス費用が上がったが、保守更新契約の継続率は変わらず8割を維持しているとのことであり、顧客の囲い込みに成功していると思料される。



## 業績動向

### 2017年12月期第2四半期は主力事業、主力商品ともに好調で、計画を上回って増収増益

#### 1. 2017年12月期第2四半期業績概要

国内売上高は、主力のマルチフィジックス解析ツール及び同社グループ製品であるITソリューション分野及びモデルベース開発エンジニアリングサービスが好調に推移した。マルチフィジックス解析ツールについては従来のオプション機能を搭載した新パッケージに変更したことで、保守契約の更新費用が上がったが、保守契約の更新割合は今までと同程度をキープできたことも好材料であった。海外売上高は、カナダ開発子会社で前期受注した大型案件をカバーするには至らなかったが、アメリカ・ベルギーの開発子会社、中国及び台湾の販売子会社は業績を伸ばした。

サイバネットシステム | 2017年9月27日(水)  
 4312 東証1部 | <http://www.cybernet.jp/ir/>

## 業績動向

その結果、連結売上高は前年同期比で増収となった。利益面では、カナダ開発子会社で前期受注した大型案件をカバーするに至らず営業利益は前年同期を下回った。しかし、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は、円高による為替差損の影響が弱まり、前年同期を上回った。業績は、売上高 9,421 百万円（前年同期比 5.2% 増、計画比 3.2% 増）、営業利益 881 百万円（同 2.8% 減、同 10.2% 増）、経常利益 927 百万円（同 3.0% 増、同 9.1% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 578 百万円（同 15.0% 増、同 9.2% 増）となった。

## 全社業績（2017年12月期第2四半期）

（単位：百万円）

	16/12 期 2Q		17/12 期 2Q				
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	計画	対計画比
売上高	8,958	-	9,421	-	5.2%	9,130	3.2%
売上原価	5,028	56.1%	5,529	58.7%	10.0%	-	-
売上総利益	3,930	43.9%	3,892	41.3%	-1.0%	-	-
販管費	3,022	33.7%	3,010	31.9%	-0.4%	-	-
営業利益	907	10.1%	881	9.4%	-2.8%	800	10.2%
経常利益	899	10.0%	927	9.8%	3.0%	850	9.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	503	5.6%	578	6.1%	15.0%	530	9.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (1) セグメント別

CAE ソリューションサービス事業では、テスト・計測分野、開発子会社、販売子会社が低調に推移したが、MCAE 分野、MBD 分野が好調だったことで、全体では売上高 7,757 百万円（前年同期比 5.3% 増）、営業利益 1,434 百万円（同 2.1% 減）と増収減益であった。

IT ソリューションサービス事業については、IT ソリューション分野では機械・精密機器業界からの受注が伸び悩み、保守契約更新において前期の大型案件の受注をカバーするには至らなかったが、クライアント管理ツール・クラウド型シングルサインオンアクセスコントロールは好調に推移した。また、データソリューション分野では新規ライセンス販売の製造業からの受注が落込んだが、汎用可視化分野、AR 及び VR 分野は好調に推移した。全体では売上高 1,746 百万円（前年同期比 5.7% 増）、営業利益 227 百万円（同 1.1% 減）と増収減益であった。

## セグメント別損益（2017年12月期第2四半期）

（単位：百万円）

	16/12 期 2Q		17/12 期 2Q	
	実績		実績	前年同期比
売上高	8,958		9,421	5.2%
CAE ソリューションサービス事業	7,366		7,757	5.3%
IT ソリューションサービス事業	1,651		1,746	5.7%
調整額	-59		-81	-
セグメント利益（営業利益）	907		881	-2.8%
CAE ソリューションサービス事業	1,465		1,434	-2.1%
IT ソリューションサービス事業	229		227	-1.1%
調整額	-787		-780	-

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

注：CAE ソリューションサービス事業には開発子会社、販売子会社を含む

**サイバネットシステム** | 2017年9月27日(水)  
 4312 東証1部 | <http://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

**CAE ソリューションサービス事業 (2017年12月期第2四半期状況)**

事業分野	詳細
MCAE (Mechanical CAE)	主力のマルチフィジックス解析ツールの新規ライセンス販売は、電気機器業界からの受注が増加し、堅調に推移。保守契約更新は、前期に従来のオプション機能を標準搭載した新パッケージへ変更したこともあり、電気機器業界を筆頭に製造業及び機械・精密機器業界、教育・官公庁などで受注が増加し、好調に推移。エンジニアリングサービスは、設計者向け操作環境整備などの需要増大により、電気機器業界及び輸送機器業界からの受注が増加し、好調に推移。売上高は3,327百万円(前年同期比8.5%増)となった。
光学設計	主力商品である証明設計解析ソフトウェアの新規ライセンス販売は、機械・精密機器業界からの受注が落ち込み、低調に推移したが、保守契約の更新は、電気機器業界からの受注により堅調に推移。光学設計評価プログラムの新規ライセンス販売は低調に推移したが、保守契約更新は、機械・精密機器業界を中心に好調に推移。フォトリソグラフィデバイスソフトウェアはレーザーアプリケーションのニーズの高まりにより、電気機器業界を中心に新規ライセンス販売・保守契約更新ともに好調に推移。売上高は1,903百万円(前年同期比3.3%増)となった。
EDA (Electronic Design Automation)	電子回路基板ソリューションは、電気機器業界からの受注が落ち込み、新規ライセンス販売・保守契約更新ともに横ばいで推移。プリント基板エンジニアリングサービスは自動車関連業界からの受注が伸び悩み横ばいで推移。電子設計情報管理システムのエンジニアリングサービスは、情報・通信業界からの受注により、堅調に推移。売上高は202百万円(前年同期比3.4%増)となった。
MBD (Model Based Development)	同社グループ製品でもある1D CAE※ツールの新規ライセンス販売は、電気機器業界からの受注が落ち込み低調に推移したが、保守契約の更新は好調に推移。モデルベース開発エンジニアリングサービスは、自動車業界からの自動運転技術やシミュレーション関連の大型案件受注により好調に推移。売上高は416百万円(前年同期比3.2%増)となった。
テスト・計測及びその他	テスト・計測分野では、同社が開発したFPD(Flat Panel Display)自動検査システムは、中国企業からの受注があったが、前年の大型案件をカバーするに至らなかった。有期ELと太陽電池のための革新的な測定プラットフォームの販売は、大手製造業からの受注により好調に推移。売上高は55百万円(前年同期比7.8%増)となった。 その他分野では、最適設計支援ツールの新規ライセンス販売は電気機器業界からの大型受注により好調に推移。3次元公差マネジメントツールの新規ライセンス販売は、大手製造業からの受注により好調に推移。保守契約の更新は自動車関連業界等からの受注により好調に推移。売上高は226百万円(前年同期比35.2%増)となった。

※1D CAE：対象とする製品やシステムなどの機能を数学モデル(数式)で表現し、評価解析する手法  
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

**開発子会社 (2017年12月期第2四半期状況)**

子会社	詳細
WATERLOO MAPLE INC. (カナダ)	前第一四半期に大型のOEM案件があった反動で前期比マイナスであるが、OEM案件を除く販売は堅調に推移。売上高前年同期比は現地通貨ベース18.3%減、円ベース18.5%減。
Noesis Solutions NV (ベルギー)	最適設計支援ツールの販売が、アジアでは堅調に推移したが、北米では低調に推移。売上高前年同期比は現地通貨ベース20.7%増、円ベース15.3%増。
Sigmatix, L.L.C. (米国)	3次元公差マネジメントツールの販売が全地域において好調に推移。売上高前年同期比は現地通貨ベース28.0%増、円ベース26.5%増。

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

サイバネットシステム | 2017年9月27日(水)  
4312 東証1部 | <http://www.cybernet.jp/ir/>

## 業績動向

## 販売子会社 (2017年12月期第2四半期状況)

子会社	詳細
CYBERNET SYSTEMS (SHANGHAI) CO.,LTD.	主力の光学系ソフトウェアの販売が好調に推移。同社グループ製品販売はSTEM コンピューティング・プラットフォーム及び3次元公差マネジメントツールは好調に推移も、最適設計支援ツールは低調に推移。売上高前年同期比は現地通貨ベース43.1%増、円ベース34.3%増。
CYBERNET SYSTEMS TAIWAN CO.,LTD.	主力の光学系ソフトウェア及びマルチフィジックス解析ツールの販売が好調に推移。同社グループ製品販売は3次元公差マネジメントツールは好調に推移も、最適設計支援ツールは低調に推移。売上高前年同期比は現地通貨ベース14.1%増、円ベース19.7%増。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

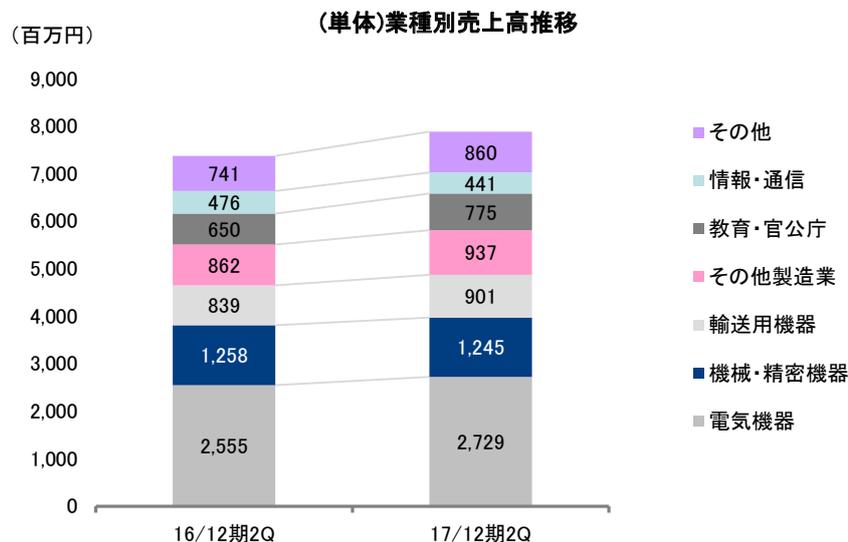
## ITソリューションサービス事業 (2017年12月期第2四半期状況)

事業分野	詳細
ITソリューション	主力製品である大手開発ベンダーのセキュリティ関連ソリューションの新規ライセンス販売、保守契約更新とも低調に推移。クライアント管理ツールの新規ライセンス販売及び保守契約更新は好調に推移。また、クラウド型シングルサインオン・アクセスコントロールの新規ライセンス販売及び保守契約更新も好調に推移。売上高は1,169百万円(前年同期比5.7%増)となった。
データソリューション	イノベーション支援ソリューションの新規ライセンス販売は製造業からの受注が落ち込み低調に推移。汎用可視化分野、医療可視化エンジニアリングは好調に推移。AR/VR分野は開発請負サービスが好調。売上高は588百万円(前年同期比7.0%増)となった。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (2) 業種別

売上高を業種別に見ると、機械・精密機器、情報・通信が一時的な要因により前年同期比で減少しているが、そのほかの業種では増加している。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 財務状況

2017年12月期第2四半期末の財政状態は、総資産残高が20,283百万円（前期末比761百万円増）となった。資産の部では、流動資産が有価証券、受取手形及び売掛金が増加したことで、16,474百万円（同794百万円増）となった。一方で固定資産は、のれんの減少により3,809百万円（同32百万円減）となった。

負債の部では賞与引当金が減少したが、買掛金の増加により負債合計が6,372百万円（同392百万円増）となった。

純資産の部では、利益剰余金が増加したが、為替換算勘定が減少したことで、純資産合計が13,910百万円（同369百万円増）となった。

なお、経営指標を見ると、流動比率は300%超、自己資本比率は60%以上を維持しており、財務面での安全性は高い状態を維持している。

## 連結貸借対照表

（単位：百万円）

	16/12 期末	17/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	15,680	16,474	794
（現預金）	2,777	2,538	-239
固定資産	3,842	3,809	-32
総資産	19,522	20,283	761
流動負債	4,701	5,072	370
固定負債	1,278	1,300	21
（有利子負債）	-	-	-
負債合計	5,980	6,372	392
純資産	13,541	13,910	369
（安全性）			
流動比率	333.5%	324.8%	-8.7pt
自己資本比率	69.0%	68.2%	-0.8pt

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 3年×2の中期経営計画の前半は営業利益率8%の達成を見込む

#### ● 2017年12月期通期業績見通し

日本の経済を見ると、緩やかな回復基調で推移していることもあり、同社の主要顧客である製造業の投資意欲は引き続き堅調に推移していくと考えられる。一方、ものづくりの現場では、顧客ニーズの多様化に迅速に対応するため、設計開発の効率化ニーズが拡大している。そのなかで、設計開発工程で従来の3D CAE（3次元形状を元に解析を行う手法）技術と概念設計の1D CAE 技術を融合し、トータルで設計開発工程の効率化を図る動きが出てきている。さらに、設計開発に対する検証・計測と言った分野やIoT※といったビッグデータ分野でのビジネスが生まれてきている。同社は2015年2月にこれらの動きに対応するための中期経営計画を発表しており、この計画にのっとり進んできている。

※ IoT (Internet of Things) : 様々な「もの」がインターネットに接続され、相互に通信し合う仕組みのこと

なお、2017年2月9日付で発表した2017年12月期通期の連結業績予想では、売上高は17,400百万円（前期比8.5%増）、営業利益1,400百万円（同36.2%増）、経常利益1,500百万円（同49.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で900百万円（同94.8%増）と増収増益を見込んでいる。2017年12月期第2四半期終了時点でもこの通期業績予想に変更は無く、この達成については、開発子会社のMaplesoftで下期に見込んでいる大型OEM案件の受注時期や、下半期の中国市場の伸びがカギと思料される。

#### 2017年12月期業績見通し

（単位：百万円）

	16/12期		17/12期	
	実績	予想	前期比	
売上高	16,031	17,400	8.5%	
営業利益	1,027	1,400	36.2%	
営業利益率	6.4%	8.0%	-	
経常利益	1,001	1,500	49.7%	
経常利益率	6.2%	8.6%	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	462	900	94.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.9%	5.2%	-	

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

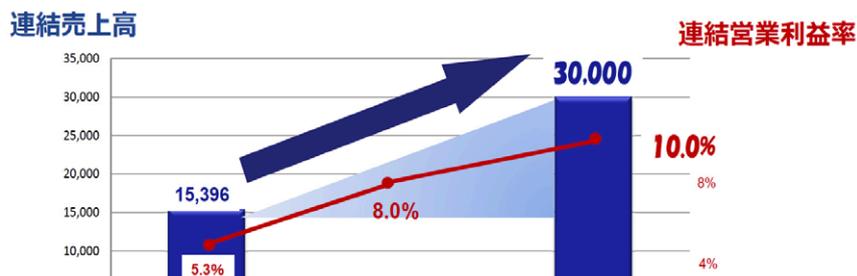
## ■ 中長期の成長戦略

現事業をさらに伸ばすことに加え、パートナーとの連携強化等も図り  
2020年12月期の連結売上高 300億円を目指す

### 1. 2018年12月期以降の見通し

同社は2015年5月に、2015年から2020年まで3年×2の中長期経営計画を公表している。基本戦略は、1) 同社独自の価値の提供、2) 自動車関連分野への注力、3) パートナーとの連携強化、の3点である。CAE、IT、可視化、ビッグデータなどを用いた高付加価値、高品質のサービスを提供することで、中長期の経営目標として、前期（2015年－2017年）は連結営業利益率8%超を、後期（2018年－2020年）は連結売上高30,000百万円超、連結営業利益3,000百万円（営業利益率10%超）の達成を目指すというものである。まずは前期の目標達成を確実にいき、後期の目標達成に向けて注力していく。

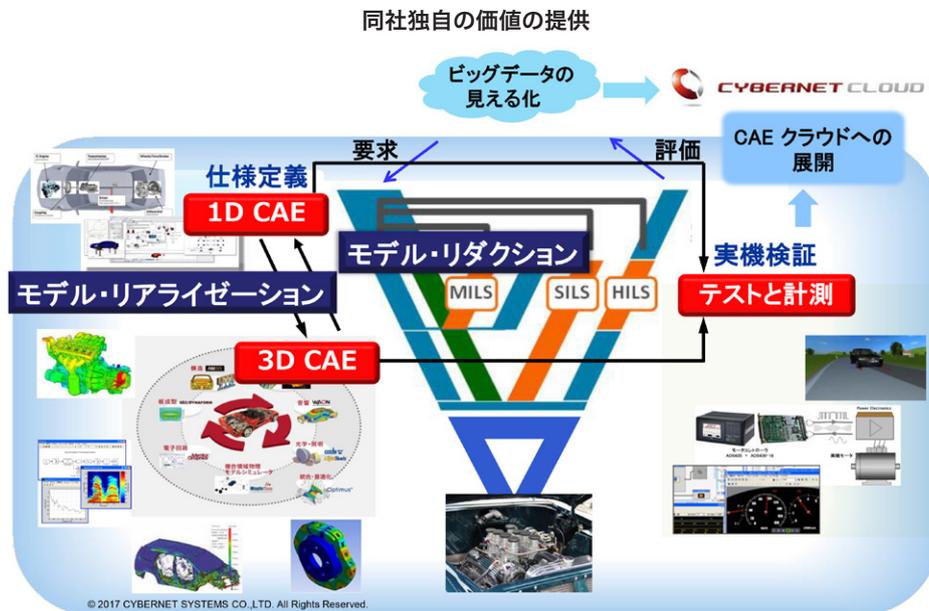
中期経営計画目標



出所：決算補足説明資料より掲載

### (1) 同社独自の価値の提供

従来の3D CAEにおけるMDS（マルチドメインソリューション：電気・熱など異なる分野をまたがって解析する手法）に加え、1D CAE及びテストと計測を連携させた拡大MDSを推進している。個々の開発者や設計者が単品のCAEで解決してきた構造、応力、熱、流体等の解析をすべて同時にシミュレーションして最適化することや、同社のCYBERNET CLOUDを利用したCAEクラウドと連携させ、ビッグデータ化しほかでも活用することなど、研究開発環境への付加価値の創造を目指す。また、研究テーマが広がることで、研究者の数自体も増加傾向にあり、顧客の購入ライセンスの増加が見込まれる。加えて、実際に製造される製品や部品をバーチャル環境でテストするCAEとしてデジタルツイン(Digital Twin)というCAE技術への注目も高まっている。同社ならではの取り組みに加え、このような追い風を生かすことで、2014年12月期時点で127億円のMDS関連の売上高を2020年には259億円まで増加させる計画である。



### (2) 自動車関連分野への注力

ADAS\*やIoTなど、ますます高度化・高精度化する自動車関連分野に対して、同社独自技術を用いたコンサルテーションを通じて、顧客にとっての最適なソリューションをグローバルに提供できることを目指す。さらには関連技術を持った企業のM&Aも視野に入れている。これらの取り組みにより、2014年12月期時点で15億円の自動車関連の売上高を、2020年には50億円まで増加させる計画である。

\* ADAS (Advanced Driving Assistance System：運転手の支援や運転技術の補完、運転代理まで行う先進運転支援システムのこと)

### (3) パートナーとの連携強化

グローバル展開を加速するために、各地域でパートナー及びグループ間の連携を強化するとともに、開発子会社製品のOEM提供を積極的に推進する。加えてM&Aの動き等も今後は加速していくと考えられる。

中長期の成長戦略

グループグローバルネットワーク



出所：会社事業説明資料より掲載

2. リスク及び対処

同社のリスクは、代理店ビジネスが中心であり、ソフトウェア商品が売上高の7割を占めていることである。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年単位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る販売戦略の変更により、開発元自身が販売を開始する場合や、他社と販売代理店契約を締結する場合などには、業績に大きな影響を与える可能性がある。同社としては、MDS の推進で顧客にとって必要不可欠な存在となること、グローバル化の推進によりソフトウェアベンダー側にメリット提供することなどで、他の代理店とは一線を画し、ほかに替えの効かない存在となることでリスク回避を図る計画である。

なお、そのほかには人材獲得・人材育成に関するリスクが考えられる。同社は CAE という非常に専門性の高い分野を中心とした事業を展開しており、製造業のもの作りの現場では欠かせない存在としてサービス向上と拡大に努めている。その担い手である人材確保は、今後の成長においては重要であるため、人事制度の見直し等も踏まえ、採用面の強化を図る計画である。

## ■ 株主還元策

### 2017年12月期は計画どおりの配当実施を見込む

同社は株主還元策として配当を実施している。2015年12月期より配当の基本方針を配当性向50%か、純資産配当率3.0%のいずれか高い方を参考指標とし、企業価値向上に向けての中長期的な投資額を勘案した上で、総合的に決定している。2017年12月期第2四半期では通期計画値の50%に当たる7.22円を配当しており、通期では期首の見込みどおり、配当性向50%相当の14.44円の配当を行う計画である。

2017年12月期第2四半期配当実績及び通期予想

	17/12期2Q 実績	17/12期通期 計画
1株当たり配当額(円)	7.22	14.44
1株当たり当期純利益(円)	18.57	28.88
配当性向	-	50.0%

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ