

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代表取締役 CEO

CAE を柱に自動車関連分野へ注力し、さらなる成長へ

◆2016年12月期連結決算概要

取締役 CFO 高橋俊之

2016年12月期の連結売上高は160億円(前期比5億円、3.3%増)となり、計画比では8億円弱届かず、95.4%の達成率となった。海外子会社において円高による為替変動の影響が大きく、為替換算により前期比約5億円、計画比約6億円の売上減となっている。営業利益は、カナダの子会社の大型案件受注により、前期比1億75百万円増、計画比77百万円増となった。経常利益は、国内の輸入為替において円高による為替差損を出し、若干減少した。当期純利益についてはほぼ計画どおりで着地した。

営業利益の増減要因として、前期比では商品利益が2億86百万円増加した。この内訳は、海外子会社の為替換算の影響により約4億円減、売上高増加により約6億円増となっている。国内売上高の増加には、主力のマルチフィジックス解析ツール「ANSYS」、光学製品、自動車の完成車メーカーを主としたエンジニアリングサービスが貢献した。海外では、カナダのほか米国・テキサスの開発子会社が非常に好調だった。経費に関しても為替換算の影響により約4億64百万円減少し、採用拡大による人件費が約5億円増加した。結果として、商品利益が減ったものの経費も減少していることから、為替換算による営業利益への影響はほとんどなかった。

計画比では、商品利益が約10億円減少した。この内訳は、為替の影響により約5億円減、原価率上昇等により約4億円減となっている。原価率の高いITセキュリティ部門は計画を達成したものの、利益率の高いCAEの主力部分が若干未達となった。技術サービス原価・販売費および一般管理費は、為替影響により約5億円減、採用未達により人件費が約1億円減、募集採用費や広告宣伝費等その他経費が約5億円減となり、合計で約11億円減少した。計画比においても、最終的に営業利益に対する為替影響は少ないものとなっている。

貸借対照表を見ると、総資産は195億円となり若干増加した。資金運用として社債を中心に有価証券が増え、グループバンク制度に基づく親会社富士ソフトへの貸付で短期貸付金が約30億円となっている。無形固定資産は、のれん償却と為替換算により減少した。

キャッシュフローについて、営業活動によるキャッシュフローは、法人税の支払額減少により前期比でプラスとなっている。投資活動によるキャッシュフローは有価証券の償還による収入減等によりマイナス、財務活動によるキャッシュフローは配当の支払額減によりプラスとなった。

◆業績分析

代表取締役 CEO 田中邦明

四半期ごとの売上高推移を見ると、当期第3・第4四半期は前年同期割れとなった。急激な円高による為替影響により各四半期で1億60百万円強抑えられたため、例年に比べて特に悪化したわけではない。

セグメント別では、昨年よりカテゴリ変えを行っており、CAEソリューションサービスの売上はそれほど伸びず、ITソリューションサービスはITセキュリティやビッグデータ関連が好調で2桁成長となった。一方、利益面では、

カナダの開発子会社の大型案件が寄与し、CAE ソリューションサービスが大きく伸びている。

事業別売上高を見ると、CAE(個別)は、主力のメカニカル関係、光関係、自動車関連のコンサルティングが大きく伸び、前期比約 4 億円増となった。一方、フラットパネル測定装置については 78 百万円減となった。海外子会社については、為替影響を排除すると 5 億円以上プラスとなっている。

当グループは売上の約 78%を国内事業が占めている。CAE 事業の連結売上高は、個別(国内)の CAE と海外の販売子会社・開発子会社を合わせて約 82%となる。

事業別営業利益を見ると、国内においては CAE ソリューションサービス事業は原価率 40%を切る非常に高収益のモデルであるが、この 2 年間は人材投資を積極的に行ってはいるものの、対前年で 115%の伸びとなった。IT ソリューションサービス事業は原価率 54%程度であり、対前年で 134%の伸びとなった。

◆国内事業(個別)の概況

CAE ソリューションサービス事業のうち、MCAE(メカニカル CAE)分野は、主力のマルチフィジックス解析ツール「ANSYS」の新規ライセンス販売が電気機器業界からの受注減に 103%の成長となった。光学設計分野は、レンズ設計が新しいニーズにより 10%弱成長した一方で、照明解析は液晶の不振により横ばいとなった。EDA 分野の売上高はまだ仕入先変更前の状態には届いていない。MBD(モデルベース開発)分野では、ほとんどの完成車メーカーからコンサルティングや解析依頼を受けている。一方、ソフトウェアツール「MapleSim」はまだ 2 桁成長に達していない。テスト・計測分野では、半導体メーカーとの IP 共同開発を発表したが、一昨年は中国の大手フラットパネルメーカーから大型案件数本の受注があったことから、当期はマイナスとなっている。その他分野は、公差解析が非常に好調で 20%近い成長となった。

IT ソリューションサービス事業のうち、IT セキュリティーや資産管理を行う IT ソリューション分野は、シマンテックが引き続き非常に好調で、新規ライセンス販売は 2 桁成長となっている。ノート PC の暗号化製品 CheckPoint も非常に好調で 2 桁成長を果たしている。可視化やビッグデータ解析を行うデータソリューション分野は、イノベーション支援ツール Goldfire が徐々に認知され、20%程度の成長となっている。AR・VR 製品として、先日リリースした「バーチャルデザインレビュー」は 10%程度の伸びがあるが、まだ売上には貢献できていない。

応用分野別売上高を見ると、MBD 分野が 20%近く成長、IT ソリューション分野が 2 桁成長となっている。今後は MCAE および光学設計分野が少なくとも 5%伸びる施策を打っていく。

業種別売上高を見ると、注力する輸送用機器は 2 桁成長し、電気機器は苦戦した。教育・官公庁は、原子力関係が停滞していることから前期比 28 百万円減となった。

ライセンス契約別売上高を見ると、新規契約は前年割れしている。「ANSYS」と照明解析を合わせて前期比 1 億 50 百万円減となり、ほかでカバーできなかった。

◆海外子会社の状況

開発子会社は、カナダの WATERLOO MAPLE、ベルギーの Noesis Solutions、米国の Sigmetrix の 3 社がある。中でもベルギーが苦戦した。昨年は 2 桁成長できていたが、ドイツ代理店とのトラブルによりドイツからの売上がかなり減ったため、営業利益は若干赤字となった。トラブルは 10 月に解決しており、今期は回復の見込みである。カナダは、大型案件受注により好調に推移した。米国は、公差マネジメントツールが好調で 2 桁成長を遂げている。

販売子会社は、中国と台湾の 2 社である。台湾の力を借りて中国を大きく伸ばすグレーターチャイナを推進したものの、中国は前年割れとなっている。大型化する案件を期中で処理するだけのマネジメント能力が不足しており、経営課題の一つとなっている。実際、当期第 4 四半期から今期第 1 四半期以降にスライドした案件が日本円で約 1 億円あった。台湾については引き続き非常に好調に推移している。中国は当初赤字計画だったが、内部の経営効率化が進み、売上面では苦戦したものの利益面では若干黒字となった。台湾は、昨年営業利益ベースで赤字

だったが、当期は黒字化している。

配当については、配当性向 50%もしくは純資産配当率 3%、どちらか高いほうを採用する方針で、今回も純資産配当率のほうが高かったため、通期で 1 株当たり 13 円の配当となった。

◆2017 年 12 月期業績予想

2017 年 12 月期は、売上高 8.5%成長を計画している。前期 5%強成長した国内事業を 10%までもっていき 2 桁成長を目指す。MCAE 分野においては、設計者向けに複合領域のシミュレーションを行う新製品「ANSYS AIM」をリリースしており、全面的に展開していく。光学設計分野においては、レンズ設計の好調を維持し、照明解析は大手自動車メーカーでの採用を推進、高精度液晶等日本の最先端技術を駆使した分野における新たなニーズを押さえていく。テスト・計測分野においては、半導体メーカーと IP を載せた IC チップの共同開発を行う中で、当社測定装置の採用を推し進めていく。ベルギーの子会社では、ドイツの問題が解決したことと、インターネットと連携して最適化を行う新製品の発売が売上増に貢献していくとみている。中国の子会社では 30%成長を見込んでおり、期ずれ分を確保できれば、あと 10%強の成長で済む。

利益面では、2020 年までの中期経営計画の中で、前半最終年度となる 2017 年は営業利益率 8%を目標としている。営業利益は前期の約 10 億 20 百万円から今期は 14 億円と、伸び率 36%を目指す。前期はオフィスの改装や西日本支社の移転等で計画外の支出が約 45 百万円あり、追加賞与約 25 百万円の支出等もあった。また、米国子会社の買収によるのれん約 50 百万円が今期はなくなるため、トップラインを確保できれば 20%程度の増益で計画を達成できるとみている。

配当予想については、今期初めて配当性向 50%を採用することとなり、1.44 円増配の予定である。

中期経営計画については、3 つの基本戦略を持っている。1 つは、サイバネット独自の価値の提供である。強い CAE 製品を早急に複合的な解析ができるものに整えていく。IoT や「ぶつからないクルマ」ADAS の開発には必須となる製品である。2 つ目は、自動車関連分野への注力である。自動車関係アプリケーションの国内売上高は 2016 年度 23~24 億円(18%)となっており、2020 年までには約 50 億円(25%)までもっていきたい。3 つ目には、パートナーとの連携強化である。OEM 関係では昨年カナダの子会社が大型案件を受注しており、今年以降も同様に OEM 戦略を並行して進めていく。

自動車開発における当社技術活用例として、1 つには IoT 関連がある。かなめとなる通信において CAE は非常に重要でニーズが増えてくる。自動運転等でも高度で正確なセンサーを開発する必要がある、その中で CAE のシミュレーションのニーズは更に拡大する。また、自動車内のネットワークを管理する IT セキュリティーも非常に重要となるため、各社が研究開発に取り組んでいる。これらは非常にポテンシャルの高いマーケットである。

◆質 疑 応 答◆

為替影響のない国内(個別)の業績が伸びていないのはなぜか。

売上面ではグループ全体で 3.3%増、単体で 5.1%増となっているが、利益面では単体が減益となっている。要因の一つは、計画外で約 70 百万円の支出があり、それがなければ若干の増益だった。もう一つは、CAE 部門の人件費が 2 億円増となっている。この人材採用は今期以降寄与すると見込んでいる。

今期、個別の利益も伸びるのか。

個別については開示していないが、売上が 10%成長できれば利益もついてくるとみている。単体・連結とも増収増益の見込みである。

セグメント別の今期見通しを教えてください。

大きくCAEとITに分けられるが、CAEで伸ばしていく形である。ITも2桁成長しているため今期もある程度伸びる見通しであるが、販売製品の取り扱い、一部販売テリトリーの変更等の問題を加味し保守的な予想としている。

(平成29年2月16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/2017/20170209_presentation.pdf