

|| 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 >>>](#)

2021 年 10 月 29 日 (金)

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. 2021年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年12月期の見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	05
3. CAEソリューションサービス事業	09
4. ITソリューションサービス事業	10
5. 強みと事業リスク	11
■ 業績動向	12
1. 2021年12月期第2四半期累計業績の概要	12
2. 財務状況	16
3. 2021年12月期業績見通し	17
■ 中期経営計画	18
1. 中期経営計画の概要	18
2. 成長戦略の取り組み状況	19
■ 株主還元策	23

■ 要約

主要取引先との代理店契約終了の影響を受けるものの、成長戦略の推進により早期回復を目指す

サイバネットシステム<4312>は、製造業を中心とした設計・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、またクラウド・セキュリティ製品なども取り扱っている。CAEのリーディングカンパニーとしてソフトウェア製品を中心に30社以上のベンダーの販売代理店となり、CAEソリューションのパイオニアとして国内で2,000社以上の企業、500機関（大学、研究機関）を顧客に抱える。また、海外ソフトウェア開発会社3社を子会社に持つほか、中国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5割強がストックビジネス（既存顧客の更新契約）で占められるため、収益の安定性は高い。

1. 2021年12月期第2四半期累計業績の概要

2021年12月期第2四半期累計（2021年1月～6月）の連結売上高は、前年同期比5.4%増の12,507百万円、営業利益は同10.2%増の2,238百万円となった。主力のCAEソリューションサービス事業については、国内の新規ライセンス販売が低調だったものの、更新需要が堅調に推移したほかエンジニアリングサービスが伸長したこと、また、アジア向けの売上も好調に推移したことにより、売上高で同6.5%増、セグメント利益で同6.0%増と増収増益となった。また、ITソリューションサービスについては、売上高が同0.2%増と伸び悩んだものの、利益率が相対的に高いクラウド・セキュリティ製品が大きく伸長したことや、自社開発製品であるAIを用いた大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®」の販売が好調に推移したことにより、セグメント利益は同72.2%増と大幅増益となった。

2. 2021年12月期の見通し

2021年12月期の業績見通しについては、売上高で前期比1.8%増の22,056百万円、営業利益で同14.1%減の2,472百万円と期初計画（売上高22,400百万円、営業利益2,700百万円）からそれぞれ引き下げている。主要取引先であった米Synopsys<SNPS>との販売代理店契約を2021年10月1日で終了することが決定し、第4四半期に関連売上高がなくなることによる。Synopsysが販売方式を代理店販売から直販に切り替えたことが契約解消の理由となっている。同社のSynopsys関連の売上高は2020年12月期で4,657百万円、連結売上高に占める割合は21.5%と米Ansys<ANSS>*に次ぐ売上規模となっていることから、業績面では一時的にマイナス影響を受ける見通しだ。同社では対策として、Synopsysの取扱製品であった光学系CAEソフトについて新たにAnsysと代理店契約を締結しており、従来の顧客企業に対してリプレースを提案していくほか、その他製品・サービスの売上拡大を図ることで、マイナス影響を最小限に食い止めていく方針となっている。

* CAEソフトウェアの世界トップ企業で、2020年の売上高実績は1,681百万ドル。

要約

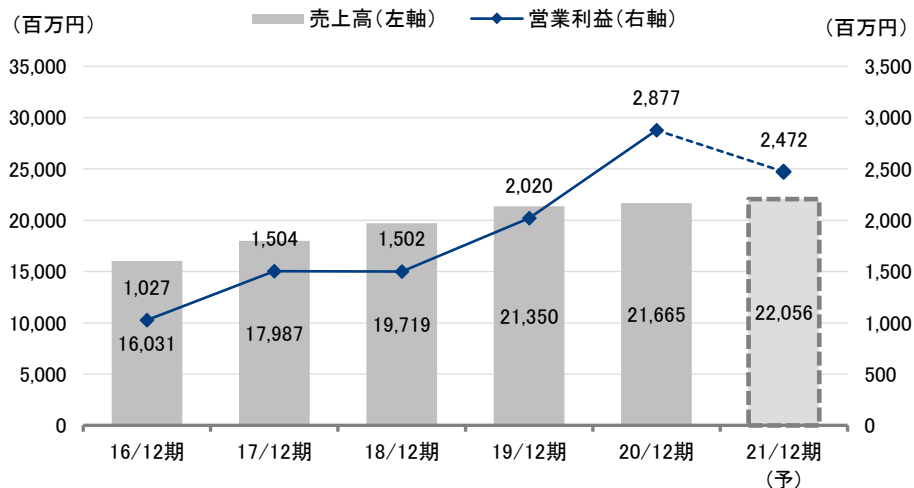
3. 中期経営計画の概要

同社は2021年2月に2023年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を発表している。Synopsysとの代理店契約終了に伴う2022年12月期以降の業績面への影響や今後の方向性については、2022年2月に改めて発表することとしているが、成長戦略については従来の取り組みを推進していく方針に変わりない。CAEソリューション分野では「コアビジネスの拡大」「DX事業の拡大」「シミュレーション活用領域の拡大」の3点に取り組み、また、ITソリューション分野では、需要が旺盛なクラウド・セキュリティ事業に注力していくこととしている。「コア事業の拡大」ではトップベンダーとの関係・連携の強化やグローバルでの自社製品の販売拡大に取り組んでいく。また、「DX事業」ではCAE領域のソリューションとして、AR/VR技術の活用やクラウドプラットフォームサービスの提供を推進していく。「シミュレーション活用領域の拡大」では、ヘルスケア業界や建築業界などで浸透し始めており、新規顧客の獲得を推進していく方針となっている。そのほか、M&Aについてもシナジーが期待できる案件があれば前向きに検討していく意向だ。

Key Points

- ・2021年12月期第2四半期累計業績は、アジアを中心とした海外売上の拡大とクラウド・セキュリティ事業の伸長により増収増益に
- ・2021年12月期業績はSynopsysとの代理店契約解消の影響もあり増収減益見通しに
- ・コアビジネス並びにDX事業の拡大、シミュレーション活用領域の拡大、クラウド・セキュリティ事業の強化により成長を目指す

業績推移



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 30年以上にわたり日本のものづくりを支援

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) の日本法人である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んで、これらの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、事業を拡大していくことになる。

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%取得し子会社化しており、現在も富士ソフトの子会社である。2001年10月にはJASDAQ市場に株式を公開し(現在は東証1部)、2005年以降はCAE分野での事業領域拡大を目的に、M&A戦略も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事業を専業とする)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コネクットの営業権を譲り受け、事業領域を拡大していった。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。

サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)

4312 東証1部 | <https://www.cybernet.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、アジア圏でのCAEソリューションに対する需要が拡大するなか、アジア各国に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Synopsysの代理店契約が終了したことから、2021年内に清算することを決定している。

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、自社プロダクトの強化も進めていった。具体的には、2009年に米国のSigmetrix, L. L. C.（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。
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。

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（ディスクレーム）をお読みください。

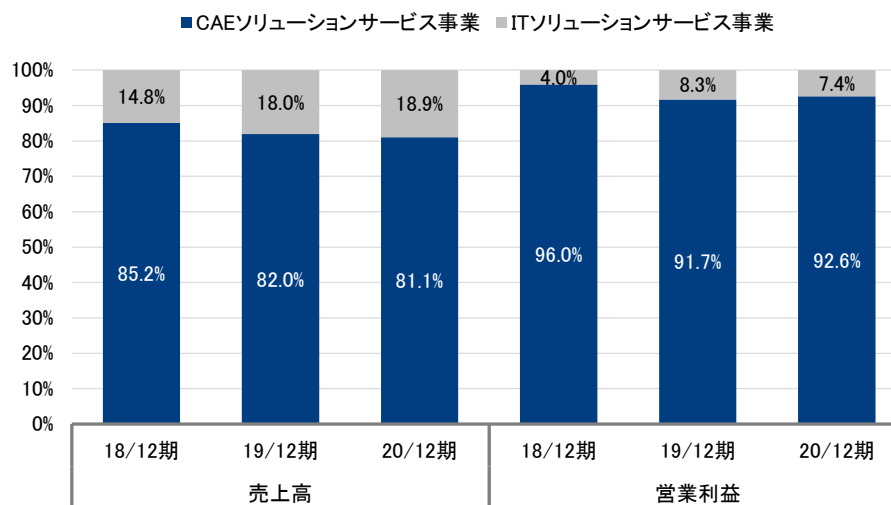
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

CAE 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、その事業の対象分野の違いから、CAE 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。CAE 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、海外で自社プロダクトを開発販売する Maplesoft、Sigmetrix、Noesis、及びアジアで展開している販売子会社4社（中国、台湾、韓国、マレーシア）で構成され、IT ソリューションサービス事業については同社のみで展開している。直近3年間の事業セグメント別構成比で見ると、CAE ソリューションサービス事業が売上高の80%以上、セグメント利益の90%以上を占める主力事業となっている。従業員数は、2020年12月末時点で連結622名、単体371名の規模となっており、連結従業員数の約45%が技術者で占められている。

事業セグメント別構成比



注：営業利益は調整額を含まない数値で算出
 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、国内外の有カソフトウェアベンダー30社以上と販売代理店契約を締結しており、ソフトウェア製品（自社グループ製品含む）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技術サポートや運用支援コンサルティング、エンジニアリングサービスなど顧客のニーズによって付加価値を付けたソリューションサービスを提供しており、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、製品力の向上に貢献している。

サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

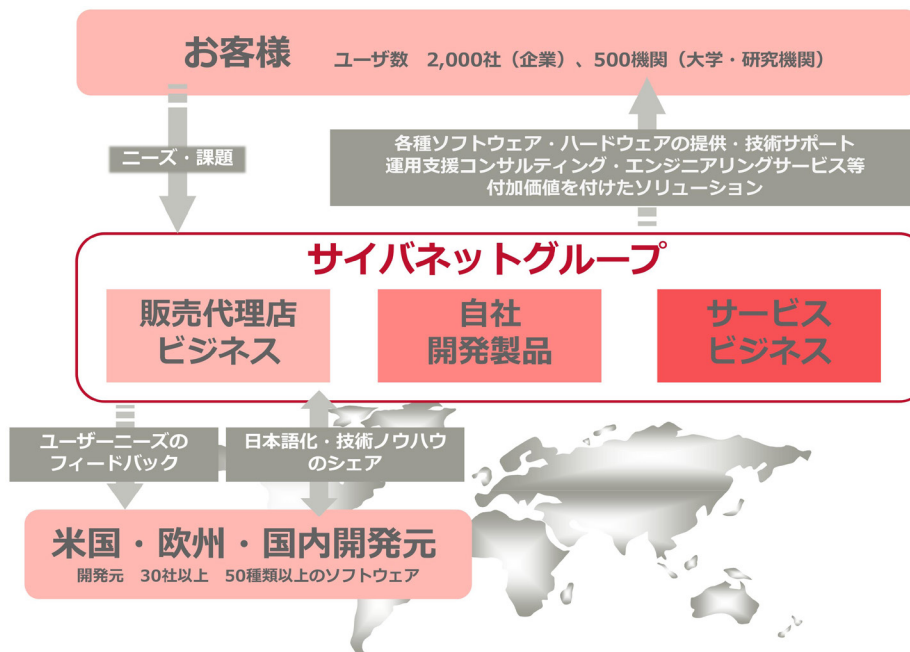
会社概要

特に、CAE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30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7年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※1に認定されているほか、2020年の活動実績及び新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）におけるデジタルシフトなどを評価する2つの賞※2を受賞するなどアジア地域でトップの評価を受けている。国内の顧客数は、2,000社及び500の研究機関（大学や研究所）となり、CAEソリューション分野におけるリーディングカンパニーと言える。

※1「Channel Partner of the Year」は、世界中の販売パートナーの中で「Ansysソフトウェア」の販売活動で最も貢献が認められた組織に授与される称号で、アジア地区を代表しての受賞となった。「Ansys Elite Channel Partner」は最も厳格な認定要件とリソース要件を満たす販売パートナーのみ与えられる称号で、7年連続認定されたのは日本国内の代理店では初となる。

※2「Marketing Excellence & Agility in 2020」（コロナ禍において、迅速なデジタルシフトによりマーケティング面で目覚ましい成果を挙げたパートナーに贈られる賞）、「TOP Renewal Performers in 2020」（既存顧客への満足度の高い技術サポートの提供等により、非常に高い契約更新率を達成した販売代理店に贈られる賞）の2つの賞を受賞した。

同社のビジネスモデル

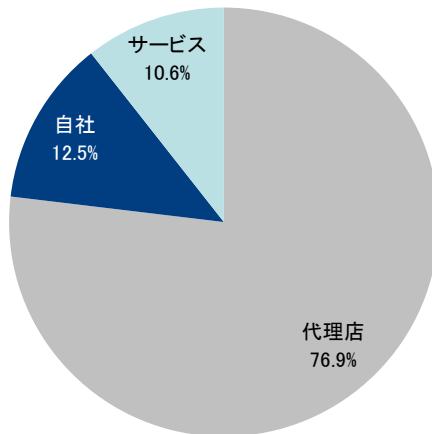
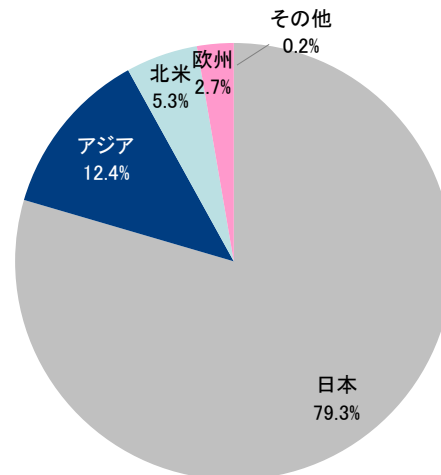


出所：会社提供資料より掲載

(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と自社プロダクト製品の売上、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、2021年12月期第2四半期累計の連結実績では代理店売上が76.9%、自社プロダクトが12.5%、サービスが10.6%の売上構成となっている。また、地域別の売上構成比を見ると、日本が79.3%、アジアが12.4%、北米が5.3%、欧州が2.7%となっており、国内での代理店ビジネスが主力ビジネスとなっている。同社は今後、自社プロダクト・サービスやアジアなどの海外売上高を拡大していくことでさらなる成長を目指していく戦略となっている。

会社概要

 形態別売上構成
 (2021年12月期2Q累計)

 地域別売上構成
 (2021年12月期2Q累計)


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(3) 契約形態別売上高、業種別売上高

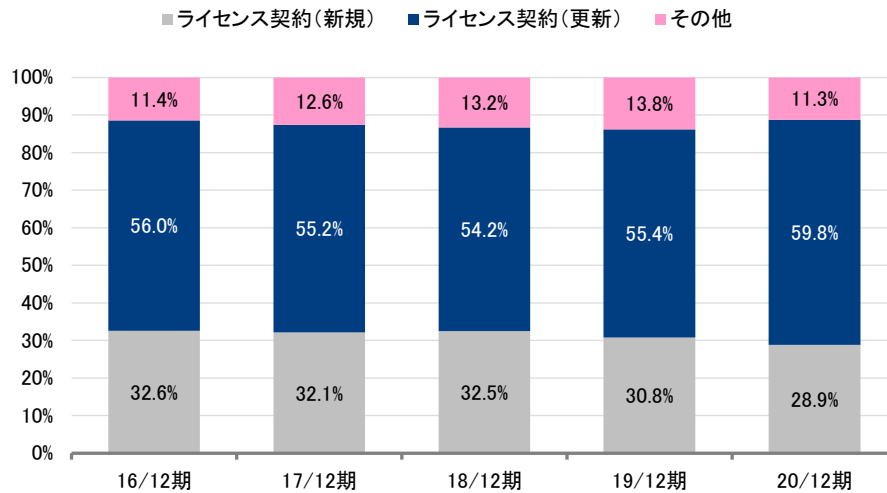
売上高を契約形態別で分けると、ライセンス形態とそれ以外に分けられる。また、ライセンス形態はソフトウェア製品を新規に導入する場合の新規契約料（初期導入及び1年間の利用料+保守料）と、2年目以降の更新契約料（1年間の利用料+保守料）に分けられる。これに顧客が必要に応じて、各種オプションサービスを追加する格好となる。一方、ライセンス契約以外の売上としては、エンジニアリングサービス*や教育研修サービスなどが含まれる。

* 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サービス。

直近5年間の単体ベースの売上構成比推移を見ると、ライセンス更新契約が50%以上を占め、次いでライセンス新規契約が30%前後、その他が10%台となっている。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、一旦導入すれば継続性の観点から他社製に切り替えるケースはほとんどなく、顧客企業が事業撤退などの理由でCAEソフトウェアが不要になるといった状況にならない限りは、ほぼ継続更新となる。このため、更新契約はストックビジネスとほぼ同様で、安定収益基盤に位置付けられる。

会社概要

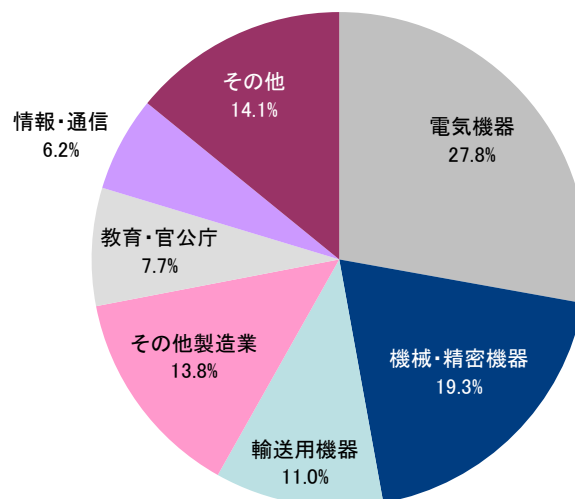
契約形態別売上構成比(単体)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

また、2021年12月期第2四半期累計の単体ベースの業種別売上高構成比を見ると、電気機器が27.8%と最も高く、次いで機械・精密機器が19.3%、その他製造業が13.8%、輸送用機器が11.0%となっており、製造業向けで全体の70%を超える水準となっている。ただ、ここ数年はシミュレーション活用領域の広がりによって非製造業向けの売上高も拡大しており、売上構成比も上昇傾向にある。

業種別売上構成比(単体、2021年12月期2Q累計)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

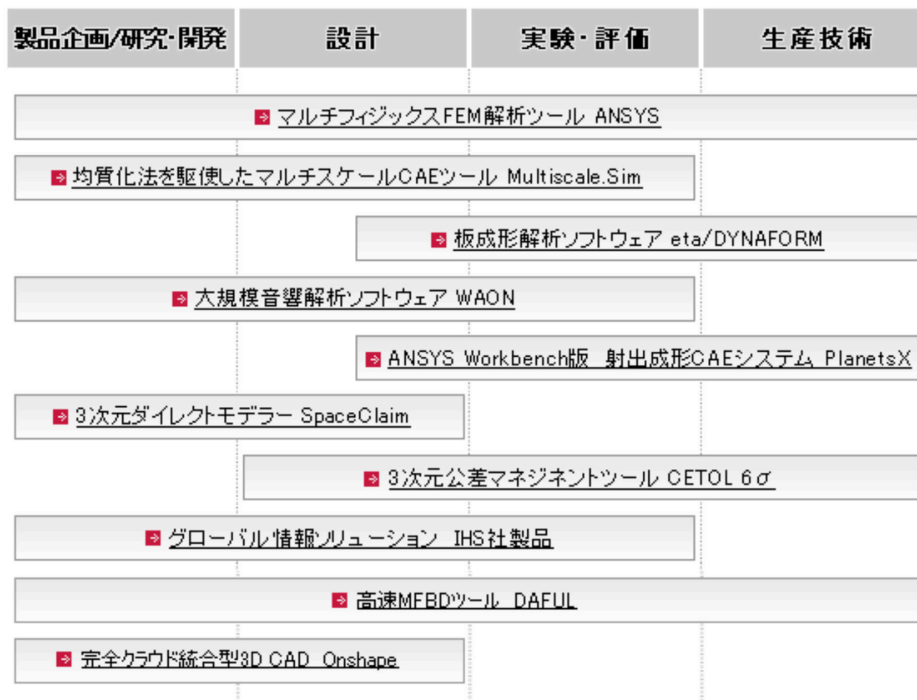
CAE ソリューションでは CAE 分野で世界トップの Ansys の製品が主力

3. CAE ソリューションサービス事業

主力事業となる CAE 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シミュレーション・ソフトウェア製品がある。CAE とは、もの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言う。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行うことが可能となる。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も激減させる環境に配慮したもの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・デバイスなどから機械・精密機器、医療分野に至るまで幅広い。

主力製品は 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なる。また、光学系については Synopsys の製品を主に取り扱っていたが、2021年10月1日をもって販売代理店契約を終了しており、新たに Ansys の光学系製品に関する代理店契約を締結している。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。

機械系 CAE の一覧



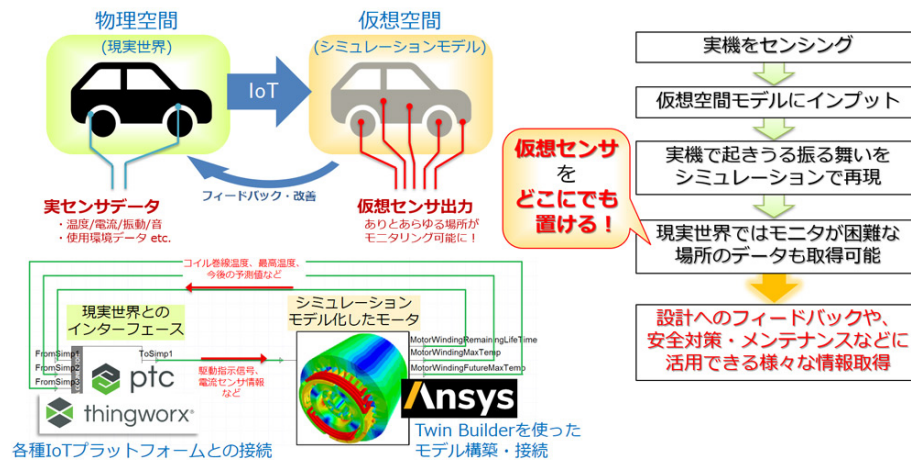
出所：ホームページより掲載

ITソリューションではBroadcomの 情報セキュリティ対策製品（Symantechブランド）が主力

4. 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ソフトウェア製品の販売が売上高の大半を占めている。主要取引先ベンダーはBroadcom Inc. (旧 Symantec Corporation) となる。そのほかのソリューションとしては、ビッグデータソリューションや可視化ソリューション、AR/VRソリューション、デジタルツイン構築支援等の先進的なソリューションサービスを提供している。デジタルツインとは、もの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)にモデルとして作成し、物理設備の情報をIoTセンサなどによってリアルタイムで収集、仮想空間に送ることで、仮想空間上に物理設備と同じ環境を再現し、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を指す。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、ものづくりプロセスの高度化・最適化を実現するソリューションとなる。

IoT/ デジタルツインの活用例



出所：ホームページより掲載

CAE分野において長く蓄積したノウハウと技術力を基盤としたソリューション力が強み

5. 強みと事業リスク

同社の強みは以下の4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、ものづくりの研究開発や設計開発を30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な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

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30社以上と提携し、50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ことで最適なソリューションを提供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。

(3) 安定性が高い収益構造と業界環境

同社の売上高の過半は、既存顧客から得られるライセンス更新料で占められているため、収益の安定性が高いことが挙げられる。さらに、CAE業界は競合が比較的少ないため、価格競争が起きにくい業界環境にあることも特徴となっている。企業にとって研究開発は競争力の源泉であることから、多少景気が悪化したとしても大きく需要が冷え込むことはない。こうした状況が同社の安定性の高い収益につながっていると考えられる。

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)IDAJ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。

(4) 幅広い顧客基盤

現在、同社は国内外に14の連結子会社を展開し、グローバル企業や大学、研究機関を多く顧客に持っていることが強みとして挙げられる。顧客企業は国内だけで2,000社以上、研究機関で500機関(大学、研究所等)となっており、国内の大手製造業の大半は顧客となっている。

会社概要

(5) リスク要因

リスク要因としては、代理店ビジネスが売上高の70%以上を占めている点にある。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短期間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って販売戦略が変更となり、代理店契約が終了した場合は、業績にマイナス影響を与えることになる。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見ている。

一方で、Ansysに次ぐ取引先であったSynopsysについては、2021年10月1日付で代理店契約を終了したことを発表している。理由は、Synopsysが全世界で販売スタイルを代理店販売から直販方式に切り替えたことによる。このため、同社は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の強化を進めていくことで事業リスクの低減に取り組んでいく方針となっている。また、代理店ビジネスについては、継続して有望な開発ベンダーを探し、製品ラインナップの拡充を図っていくほか、今後も開発元ベンダーや顧客との強固な関係を構築する方針である。

業績動向

2021年12月期第2四半期累計業績は、アジアを中心とした海外売上の拡大とクラウド・セキュリティ事業の伸長により増収増益に

1. 2021年12月期第2四半期累計業績の概要

2021年12月第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比5.4%増の12,507百万円、営業利益で同10.2%増の2,238百万円、経常利益で同10.7%増の2,227百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同6.2%増の1,426百万円と増収増益となった。

2021年12月期2Q累計連結業績

(単位：百万円)

	20/12期2Q累計		21/12期2Q累計		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	11,871	-	12,507	-	5.4%
売上原価	6,994	58.9%	7,253	58.0%	3.7%
販管費	2,845	24.0%	3,015	24.1%	6.0%
営業利益	2,031	17.1%	2,238	17.9%	10.2%
経常利益	2,011	16.9%	2,227	17.8%	10.7%
特別損益	-1	-	-72	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,343	11.3%	1,426	11.4%	6.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

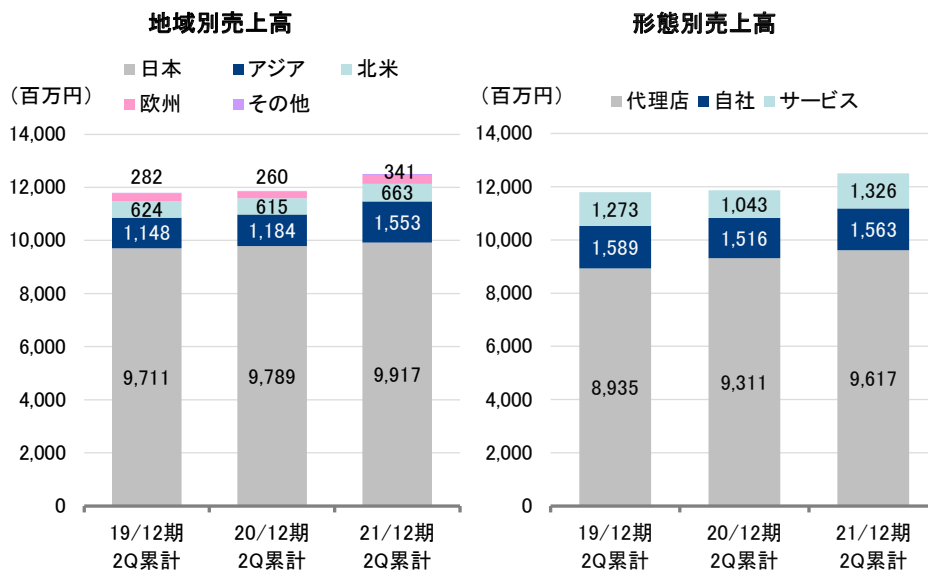
サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)

4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

売上高は CAE ソリューションサービス事業におけるライセンス契約の更新需要が堅調に推移したほか、前年同様にコロナ禍で低調だったエンジニアリングサービスの売上が回復したことが増収要因となった。地域別売上高では、日本が前年同期比 1.3% 増の 9,917 百万円とやや伸び悩んだものの、アジアが同 31.2% 増の 1,553 百万円と増収基調が続いたほか、前年同様にコロナ禍の影響で落ち込んでいた北米が同 7.8% 増の 663 百万円、欧州が同 31.0% 増の 341 百万円とそれぞれ増収に転じた。また形態別売上高では、代理店ビジネスが前年同期比 3.3% 増の 9,617 百万円、自社開発製品が同 3.1% 増の 1,563 百万円、サービスが同 27.1% 増の 1,326 百万円となった。サービスの増収は CAE ソリューションサービス事業におけるエンジニアリングサービスの回復と、IT ソリューションサービス事業におけるクラウド・セキュリティサービスの伸長による。

なお、同社ではコロナ禍での対面営業が制限されるなかにおいて、新規見込み顧客獲得に向けた営業活動としてオンラインイベントやオンラインセミナーを積極的に開催した。当第 2 四半期累計での開催数は 187 回（前年同期は 58 回）、延べ参加者数は 11,134 人（同 2,468 人）となっており、今後も状況に応じてリアルとオンラインの両方を使い分けていく方針となっている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、増収効果と販売ミックスの改善に伴う原価率の低減効果により、販管費の増加（主に海外子会社の人件費増）を吸収した格好となっており、営業利益率は前年同期の 17.1% から 17.9% に上昇した。なお、特別損失として減損損失 59 百万円並びに事業整理損失引当金繰入額 11 百万円を計上している。減損損失の内容は、本社オフィスのスペース見直し等により廃棄が見込まれる固定資産や、Synopsys との販売代理店契約終了に伴って投資回収が困難と判断した資産について、帳簿価額の全額を減損処理したものである。また、事業整理損失引当金繰入額については、Synopsys との代理店契約終了に伴って、光学系 CAE ソフトウェアの販売子会社であった韓国の CYFEM を清算することを決定しており、清算に関連して現時点で見込まれる損失を計上した。

業績動向

(1) セグメント別業績動向

a) 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の売上高は前年同期比 6.5% 増の 10,346 百万円、セグメント利益は同 6.0% 増の 2,669 百万円となった。国内では主力製品のマルチフィジックス解析ツールや光学系解析ツールの新規ライセンス販売が低調だったものの、ライセンス更新契約が堅調に推移したほか、機械・精密業界からの大型受注獲得等によりエンジニアリングサービスの売上が伸長した。

海外の販売子会社については、中国向けを中心にマルチフィジックス解析ツールや光学系解析ツールの販売が好調に推移した。また、開発子会社については、Maplesoft の STEM※コンピューティング・プラットフォームや Sigmetrix の公差解析マネジメントツール、Noesis の最適設計支援ツール等の自社開発ソフトの販売と技術サポートサービスが収益に寄与した。前年同期はコロナ禍によるロックダウンの影響等により営業活動の制限を受けていたが、2021 年に入ってから営業活動も正常化したことにより、Maplesoft、Sigmetrix ともに増収となった。

※STEM: Science、Technology、Engineering、and Mathematics (科学、技術、工学、数学) という総合的な分野の総称。

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 0.2% 増の 2,160 百万円、セグメント利益は同 72.2% 増の 333 百万円となった。エンド・ポイントセキュリティ製品の販売が低調だったものの、企業のテレワーク体制の定着・浸透に伴い、クラウド環境向けセキュリティソリューションが前年同期比 115.0% 増と大きく伸長した。具体的には、「OneLogin」(クラウド型シングルサインオン・アクセスコントロールソリューション)のほか、新規取扱製品となる「Box」(クラウド型コンテンツ管理・共有サービス)、「Mobileiron」(統合エンドポイント管理機能を基盤とする業界初のモバイルを中心としたゼロトラスト・プラットフォーム)等が売上増に貢献した。

また、医療分野における自社開発製品となる「EndoBRAIN®」シリーズ (AI を用いた大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア) の販売も、機能強化 (ユーザーインターフェースの強化、及び精度の向上) に取り組んだこともあって好調に推移した。同製品は、オリンパス <7733> 製の大型の超拡大内視鏡、汎用型大腸内視鏡で撮影された画像を AI が解析し、病変を検出すると警告を発して医師による病変の発見を補助するソフトウェアとなる。2020 年に管理医療機器 (クラス II) として承認され、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。

売上高が微増だったのに対して利益が大幅増益となったのは、自社開発製品であり、売上高の増加が利益に直接繋がる「EndoBRAIN®」の販売増が要因である。

サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	18/12期 2Q累計	19/12期 2Q累計	20/12期 2Q累計	21/12期 2Q累計	前年 同期比
CAEソリューションサービス	9,182	9,732	9,714	10,346	6.5%
ITソリューションサービス	1,565	2,066	2,157	2,160	0.2%
合計	10,748	11,798	11,871	12,507	5.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント利益

(単位：百万円)

	18/12期 2Q累計	19/12期 2Q累計	20/12期 2Q累計	21/12期 2Q累計	前年 同期比
CAEソリューションサービス	1,515	2,186	2,517	2,669	6.0%
ITソリューションサービス	83	204	193	333	72.2%
調整額	-550	-765	-680	-764	-
合計	1,048	1,624	2,031	2,238	10.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 1.0% 増の 9,830 百万円となった。顧客業種別の売上動向を見ると、電気機器が前年同期比 2.6% 減と減少傾向が続いた一方で、機械・精密機器が同 10.5% 増、輸送用機器が同 3.9% 増とそれぞれ伸長した。また、その他製造業は同 1.3% 減、教育・官公庁は同 1.8% 減となり、情報・通信については同 9.8% 増と増収に転じた。

電気機器業界向けについてはコロナ禍の影響が残るなかで、マルチフィジックス解析ツールの新規受注が低調に推移し減収となった。一方、機械・精密業界向けについては、エンジニアリングサービスの大型受注を獲得したことや、光学系解析ツールの新規ライセンスを受注したこと、オリンパス向け「EndoBRAIN®」が伸長したことなどが増収要因となった。輸送用機器向けについてはコロナ禍の影響が一巡したことにより増収となったものの、2年前の水準と比較するとまだ低く回復力は緩慢だった。また、情報・通信向けについては光学系解析ツールの受注増加により2年前の水準まで売上が回復している。

業種別売上高 (単体)

(単位：百万円)

	19/12期 2Q累計	20/12期 2Q累計	21/12期 2Q累計	前年 同期比
電気機器	2,998	2,804	2,730	-2.6%
機械・精密機器	1,486	1,718	1,899	10.5%
輸送用機器	1,430	1,043	1,084	3.9%
その他製造業	1,170	1,374	1,356	-1.3%
教育・官公庁	803	773	759	-1.8%
情報・通信	604	555	610	9.8%
その他	1,261	1,465	1,390	-5.1%
合計	9,754	9,735	9,830	1.0%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

単体ベースの契約形態別売上高の動向について見ると、ライセンス形態のうち新規契約については前年同期比9.7%減の2,439百万円と減少したものの、更新契約については同1.0%増の6,307百万円と堅調に推移した。新規契約については前年同期に大型案件があった反動減に加えて、Synopsys製品の低迷が減少要因となった。更新契約が1.0%増にとどまった要因は、第1四半期にAnsys製品の更新契約（主に中小企業向け）に関する社内体制の整備が遅れたことによる。このため、第1四半期は前年同期比7.2%減と落ち込んだが、社内体制の整備が完了した第2四半期は同5.8%増と回復に転じている。

ライセンス形態以外の売上高は、前年同期比37.2%増の1,082百万円と大きく伸長した。エンジニアリングサービスで大型受注を獲得したことや、クラウド・セキュリティサービスが好調に推移したこと等が主因となっている。

契約形態別売上高（単体）

（単位：百万円）

	19/12期 2Q累計	20/12期 2Q累計	21/12期 2Q累計	前年同期比
ライセンス形態	8,688	8,945	8,747	-2.2%
新規契約	2,807	2,702	2,439	-9.7%
更新契約	5,880	6,243	6,307	1.0%
ライセンス形態以外	1,066	789	1,082	37.2%
合計	9,754	9,735	9,830	1.0%
(ストック型売上比率)	60.3%	64.1%	64.2%	

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

無借金経営で金融資産は140億円超と財務基盤は盤石

2. 財務状況

2020年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,306百万円増加の23,548百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が1,183百万円増加した。また、親会社である富士ソフト向けの短期貸付金（キャッシュ・マネジメント・システムによる取引）が1,149百万円、有価証券が500百万円それぞれ減少した一方で、現金及び預金が1,655百万円増加し、これらを合計した金融資産は前期末比5百万円増加の14,894百万円となった。一方で、固定資産は、基幹業務システムの導入に伴い無形固定資産が105百万円増加し、投資その他の資産が57百万円減少した。

負債合計は前期末比118百万円増加の7,881百万円となった。流動負債で、買掛金や未払法人税等が増加したことが主因となっている。また、純資産合計は前期末比1,187百万円増加の15,667百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が970百万円増加したほか、円安の進展に伴い為替換算調整勘定が138百万円増加した。

サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率で65.4%と60%を超える水準で推移しているほか、無借金経営で金融資産が140億円を超える水準となるなど、財務内容は極めて良好な状況にあると判断される。今後は、潤沢な金融資産を使ってどのように収益成長につなげていくことができるかが課題となる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期 2Q
流動資産	17,440	19,022	20,205	21,462
（金融資産）	11,554	13,379	14,888	14,894
固定資産	1,775	1,799	2,037	2,086
総資産	19,215	20,821	22,242	23,548
流動負債	4,972	5,925	6,488	6,629
固定負債	1,375	1,259	1,273	1,252
負債合計	6,348	7,185	7,762	7,881
（有利子負債）	-	-	-	-
純資産合計	12,867	13,636	14,480	15,667
（安全性）				
自己資本比率	66.3%	64.7%	64.2%	65.4%
有利子負債比率	-	-	-	-

※金融資産＝現預金＋有価証券＋短期貸付金
出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年12月期業績はSynopsysとの代理店契約解消の影響もあり増収減益見通しに

3. 2021年12月期業績見通し

2021年12月期の連結業績は、売上高で前期比1.8%増の22,056百万円、営業利益で同14.1%減の2,472百万円、経常利益で同13.3%減の2,462百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同1.6%減の1,536百万円となる見通しである。主要取引先であるSynopsysとの代理店契約を2021年10月1日付で終了した影響により、期初計画からそれぞれ見通しを引き下げている。

2021年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期			2Q進捗率	
	実績	対売上比	会社計画	修正計画※	対売上比		
売上高	21,665	-	22,400	22,056	-	1.8%	56.7%
営業利益	2,877	13.3%	2,700	2,472	11.2%	-14.1%	90.6%
経常利益	2,840	13.1%	2,670	2,462	11.2%	-13.3%	90.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,561	7.2%	1,680	1,536	7.0%	-1.6%	92.8%
1株当たり当期純利益(円)	50.09		53.88	49.27			

※修正計画は2021年6月25日発表値。
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

Synopsys 関連の売上高は 2020 年 12 月期で 4,657 百万円、連結売上高に占める割合は 21.5% と Ansys に次ぐ売上規模となっている。利益率も全社平均並みの水準だったと見られる。同製品の売上高はライセンス更新時期が集中する第 2 四半期に偏重しているため、当第 4 四半期の売上高への影響額は数億円程度にとどまる見通しで、本格的な影響が出るのは 2022 年 12 月期となる。同社では対策として、10 月 2 日より Ansys と光学系 CAE ソフト*に関する新たな代理店契約を締結しており、従来の Synopsys 製品の顧客企業に対してリプレースを提案していく方針となっている。Synopsys 製品は国内でもトップシェアの製品であったことからリプレースは容易ではないが、同社が 35 年以上にわたって培ってきた経験と技術に基づくソリューション力を強みとしてリプレースを進めていくほか、新規顧客の獲得にも取り組んでいく。また、Synopsys 製品以外の取扱製品や自社開発製品の拡販、並びにエンジニアリングサービスやクラウド・セキュリティソリューションに注力していくことで、Synopsys との代理店契約解消に伴うマイナス影響を最小限に食い止めていく方針となっている。

* 次元光学解析ソフトウェア「Ansys Speos®」、VR ソリューション「Ansys VRXPERIENCE™」、フォトニクス解析ソフトウェア「Ansys Lumerical」の取り扱いを開始した。

売上高が増加するにもかかわらず減益となっているのは、2020 年 12 月期にコロナ禍の影響で減少した旅費交通費や広告宣伝費等の増加を下期に見込んでいたほか、前期に海外子会社で計上した補助金を見込んでいないことが主因となる。また、今後の成長基盤を構築していくための人材投資やシステム投資等を実行していくことも一因だ。第 2 四半期までの営業利益の進捗率は 90.6% と高水準となっており、通期計画の達成は可能と弊社では見ている。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した特別損失 425 百万円が大幅に減少するため、減益率は小幅にとどまる見通しだ。

■ 中期経営計画

コアビジネス並びに DX 事業の拡大、シミュレーション活用領域の拡大、クラウド・セキュリティ事業の強化により成長を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は 2023 年 12 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画を 2021 年 2 月に発表した。ビジョンとして、「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。」、ビジョンを実現していくためのミッションとして、「想像を超える、創造力で、課題のブレイクスルーを導く。」を新たに策定した。また、中長期基本方針として、シミュレーションのリーディングカンパニーとして成長を続けていくため、「シミュレーションで社会のために貢献」「グローバル企業への成長」「ダイバーシティの推進、人材育成強化」の 3 点に取り組んでいく。

中期経営計画

従来、シミュレーション技術はものづくりを支援するエンジニアリングのために主に活用されてきたが、ここ最近では人々の生活や健康、自然環境など社会全体に活用領域が広がりつつあり、こうした領域も含めてソリューションを提案していく。また、グローバル企業として成長していくため、中国を中心としたアジア市場において日本で培ってきたソリューションビジネスを展開し、代理店ビジネスを拡大していくほか、自社グループ製品の拡販に取り組んでいく。また、ビジョンやミッションを実現していくため、人材育成や組織力の強化、ダイバーシティの推進についても継続的に取り組んでいく方針だ。

成長戦略として、CAE ソリューションサービス事業では、1) コアビジネスの拡大、2) DX 事業の拡大、3) シミュレーション活用領域の拡大、の3点を掲げ、また IT ソリューションサービス事業ではクラウド・セキュリティ事業の強化に取り組んでいく。なお、2022年12月期以降の業績計画に関しては、Synopsys との代理店契約を解消した影響も勘案し、2022年2月に改めて方向性を発表することになっている。当初の計画では、2023年12月期に売上高260億円、営業利益率12%を目標に掲げていた。

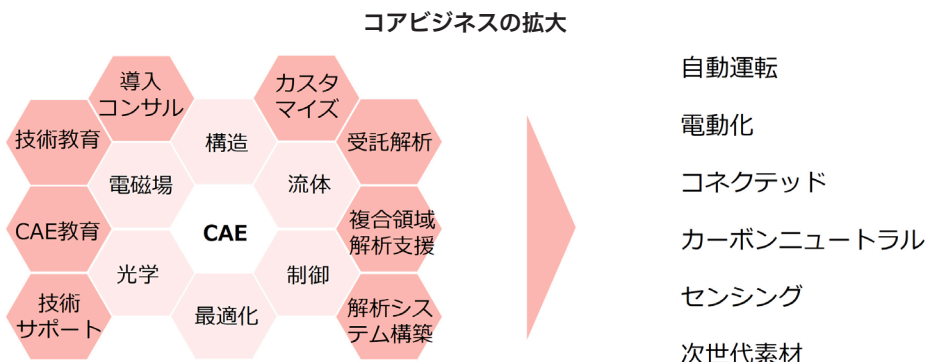
2. 成長戦略の取り組み状況

(1) CAE ソリューションサービス

a) コアビジネスの拡大

コアビジネスの拡大に向けては、トップベンダーである Ansys との関係・連携の強化を進めていく。また、開発元ベンダーが拡充する新製品の早期立ち上げに取り組むことで技術強化と製品の拡充を図り、最先端分野における高度なシミュレーションニーズに対応していくほか、CAE 基盤を支える IoT やクラウドプラットフォームのリーディングベンダーとの関係強化に取り組むことで売上拡大を推進していく方針だ。最先端分野としては、自動車業界における CASE^{*}や、カーボンニュートラル、センシング、次世代素材などの開発分野が挙げられる。

^{*} CASE : Connected (インターネットへの常時接続)、Autonomous (自動運転)、Shared (カーシェアリング)、Electric (電気自動車) を組み合わせた造語で、次世代自動車の開発テーマとした、各社が活発に研究開発を進めている分野。



出所：中期経営計画資料より掲載

サイバネットシステム | 2021年10月29日(金)
4312 東証1部 | <https://www.cybernet.jp/ir/>

中期経営計画

なお、新たな取扱製品として2021年4月にAR開発プラットフォーム「Vuforia（ビューフォリア）」※の販売を開始したほか、同年5月にはAnsysの粉体挙動解析ツール「Ansys Rocky」、同年10月には光学系CAEソフトの販売をそれぞれ開始している。

※2021年4月にPTCジャパン（株）と販売代理店契約を締結し、米PTC<PTC>が開発する「Vuforia」の販売及び技術サポートを開始。同プラットフォームの導入により、シミュレーション、デジタルツイン技術の活用を促進し、製造業のリモート業務/DXを支援していくツールとして拡販を進めていく。

また、中国や東南アジアなどが製造業の中心となるなかで、グローバル企業が研究開発拠点をこれら国々にも展開し始めていることから、アジア地域におけるCAEソリューションの需要拡大が今後見込まれる。同社は中国、台湾、マレーシアに販売子会社を展開している。これら販売会社のエンジニアに対して日本で培ってきた技術力やノウハウを移植し、ソリューションサービスを強みとして現地での売上拡大を図っていく戦略だ。現地でも日本と同じく有カベンダーとの代理店契約を確保しており、人材の育成など体制強化を図りながら事業を拡大していく。

さらに、グローバルでの自社製品拡販にも取り組んでいる。Maplesoftでは、教育市場向けにオンライン環境下で利用可能な数式解析用ソフトウェア「MapleLearn™」（英語版）の販売を2021年1月に開始したほか、エンジニアの設計計算をホワイトボードスタイルで可能とする数学ツール「Maple Flow™」の英語版を同年3月に、日本語版を同年5月に相次いで販売開始した。同社では、現在の主要事業である教育市場向けに加えて、今後は製造業向けの展開も強化していく方針となっている。

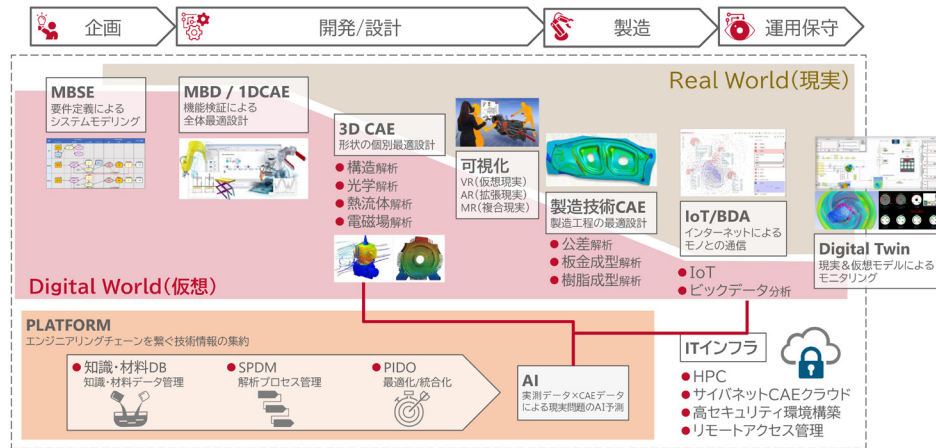
Sigmetrixでは、主力製品となる公差解析ソフトウェア「CETOL 6σ（シーイートールシックスシグマ）」のユーザーエクスペリエンスを向上する新機能を追加したバージョンアップ版を2021年6月にリリースし、拡販を進めている。また、同社では製品販売だけでなくオンライントレーニングやコンサルティングサービスにも注力し、グローバルでの売上拡大を図っていく方針だ。

b) DX事業の拡大

CAEシミュレーション技術に、ビッグデータ分析やAI技術、AR/VRを組み合わせることによって付加価値の高いソリューションを提供し、開発現場のDX（デジタルトランスフォーメーション）化を支援するDX事業の拡大を成長戦略として掲げている。例えば、CAEシミュレーションにAI技術を組み合わせることで、解析時間の大幅短縮、精度や品質の向上を実現するなど、設計開発プロセスにおいて新たな付加価値を提供していくことが可能となる。また、IoTとCAEを連携させたデジタルツインの環境を構築したり、AR/VR技術を組み合わせることで運用管理者の保守作業を分かりやすく支援する新たなソリューションの提供も開始している。

中期経営計画

製品ライフサイクルを支えるソリューション



出所：会社提供資料より掲載

2021年以降は、以下の3つの取り組みを推進している。第1に、材料に関するソリューション提供の充実が挙げられる。具体的には、2021年5月に国内最大級の独立系材料試験所である(株)キグチテクニクスと業務提携を行い、材料に関する製造業向けのトータルソリューションの提供を開始した。国際的な価格競争や軽量化/耐久性、環境規制への対応強化が進むなかで、材料データに科学技術を応用して開発コストの削減や付加価値の高い製品開発に取り組むニーズが高まっており、こうしたニーズに応えるためのソリューションとなる。第一段階として、金属及び複合材料の高品質な材料物性データを作成し、高精度なシミュレーションを実現するためのサービスを提供していく。また、今後はキグチテクニクスとの連携強化により、同社が販売する材料情報管理プラットフォームを活用した顧客専用の材料データベースの構築や、材料選択のためのコンサルティングサービスなども提供していく計画となっている。

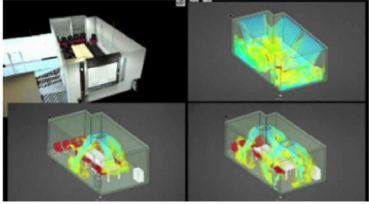
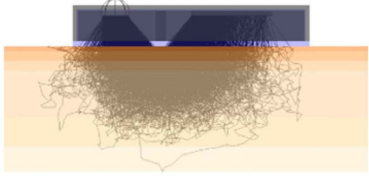
2つ目の取り組みとして、VRによる可視化ソリューションの提供が挙げられる。同社が販売・サポートするVR設計レビュー支援システム「バーチャルデザインレビュー」に、本田技研工業<7267>と共同で特許申請中の新技術「仮想現実・複合現実感を用いて解析結果を可視化する方法」をオプション機能として実装し、2021年4月より販売を開始した。従来難しかったCAE解析結果の視覚的な考察が、同ツールを用いることで設計者自らVR空間内で実施可能となり、手戻りの削減による開発期間短縮と製品品質の向上が実現可能となる。

3つ目の取り組みとして、クラウドプラットフォームの提供拡大が挙げられる。安全かつ高性能なクラウドCAE環境の提供を推進しているほか、従量制CAEライセンスと組み合わせた提供なども開始している。顧客側にとっては、高額な初期コストをかけずにCAE環境の構築が可能となり、かつ高い利便性とセキュリティが確保された環境を提供することで研究開発の効率化を実現している。

c) シミュレーションの活用領域の拡大

シミュレーション技術はここ数年、ものづくり支援用途だけでなく、気象予測や自然災害対策、通信や電力などの生活インフラ、美容や医療など幅広い分野に活用領域が広がってきており、同社においても、こうした製造業以外の分野にも積極展開していくことで売上を拡大していく方針となっている。2021年のソリューションの取り組み例として、建築業界向けに点群データという3次元座標データを用いて空調機器の換気性能のシミュレーションを実施したほか、ヘルスケア業界向けに光学式心拍センサーの開発期間とコストを削減するソリューションを開発した。

シミュレーション活用領域の拡大

点群データによる換気性能評価ソリューション	光学式心拍センサー向けソリューション
<p>■ ソリューション概要</p> <ul style="list-style-type: none"> CADデータなどが存在しない病棟やクリーンルームなどにおいて、3Dスキャンにより計測した点群データからCADモデルを構築、空調設備の配置等に関する換気性能のシミュレーションを実現 <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">点群データを活用したモデル化と換気性能シミュレーション</p>	<p>■ ソリューション概要</p> <ul style="list-style-type: none"> 光学式心拍センサーの設計において、皮膚組織を通過した光が受光部への到達状況をシミュレーションし、試作の費用と時間の削減を実現 <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">皮膚組織を通過した光線のシミュレーション</p>

出所：決算補足説明資料より掲載

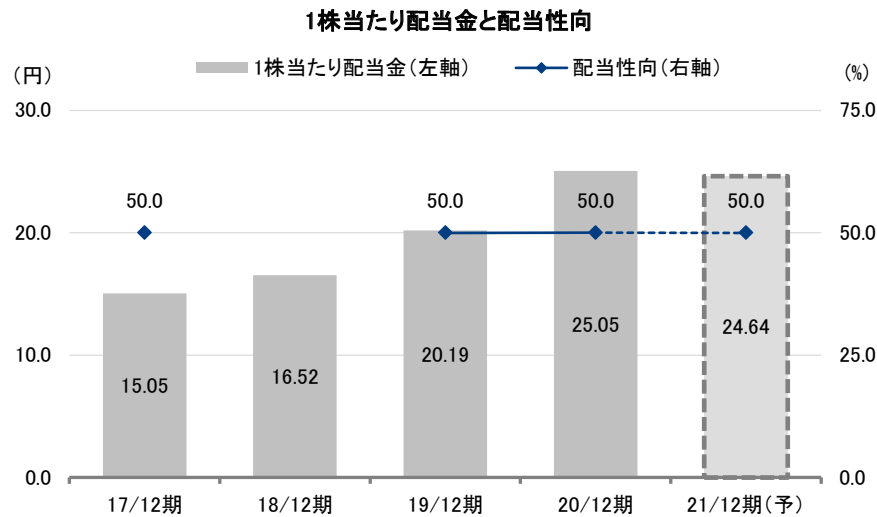
(2) ITソリューションサービス事業

ITソリューションサービス事業では、クラウド・セキュリティ事業の強化に取り組んでいる。在宅勤務等の新たな働き方が定着するなかで、リモート環境下での情報セキュリティ対策のニーズを取り込んでいく。前述したように、クラウド環境向けセキュリティソリューションの2021年12月期第2四半期累計売上高は前年同期比115.0%増と大きく伸長しており、今後も高成長が期待される。

■ 株主還元策

配当金は配当性向 50% または 純資産配当率 3% のいずれか高い方を目安に実施する方針

同社は株主に対する配当政策を最重要課題と認識し、安定的かつ継続的な配当を行いながら、産業界の急激な変化・発展に対応した収益基盤の強化・拡充と、積極的な事業展開に備えるための内部留保に努めることを利益配分の基本としている。この方針に加えて、配当性向で 50%、または純資産配当率で 3.0% のうち、いずれか高い方を配当金額決定の参考指標とし、併せて今後の企業価値向上に向けた中長期的な投資額を勘案したうえで、総合的に判断し決定することとしている。2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は、配当性向 50.0% を目安に前期比 0.41 円減配となる 24.64 円を予定している。



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。

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