

|| 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3月27日(月)

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. 2022年12月期の業績概要	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	09
4. 強みと事業リスク	11
■ 業績動向	13
1. 2022年12月期の業績概要	13
2. 財務状況	17
3. 2023年12月期業績見通し	19
■ 中期経営計画	20
1. 中期経営計画の進捗状況	20
2. 成長戦略	22
■ 株主還元策	25

■ 要約

2023年12月期より業績は再成長軌道へ

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6割弱がストックビジネス（既存顧客のライセンス更新契約）で占められるため、収益の安定性も高い。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.2%減の19,936百万円、営業利益で同37.9%減の1,757百万円となった。2021年10月に米Synopsys<SNPS>との販売代理店契約を終了したことが減収減益要因だが、既存事業に関しては主力のマルチフィジックス解析ツール※やエンジニアリングサービス、セキュリティ製品の販売が好調で増収となった。地域別売上高では、販売代理店契約解消の影響を受けて日本が同12.4%減、アジアが同30.8%減と減少した。アジアについては中国におけるロックダウンの影響も減収要因となった。一方、円安効果もあって北米が同22.5%増、欧州が同7.6%増とそれぞれ増収が続いた。なお、販売代理店契約解消の影響が限定的だった第4四半期（2022年10月～12月）の業績については、売上高で前年同期比7.4%増、営業利益で同342.1%増と増収増益に転じている。

※ 研究開発の場において、複数の物理現象を組み合わせで解析することで、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。

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1,850百万円と増収増益となる見通し。企業収益悪化による投資マインドの低下が懸念されるものの、同社のビジネス領域となる研究開発分野や情報セキュリティ分野については、投資の優先順位が高く予算を削られるリスクが低いこと、また、継続収入となるライセンス更新料が単体売上高の6割弱を占めていること、同社のAI及びAR/VRソリューションを導入する企業や研究機関が増加傾向にあることなどから、増収増益は可能と弊社では見ている。足元の受注状況についても堅調に推移しているようで、順調な滑り出しを見せている。なお、利益率が低下するのは、採用・教育費も含めた人件費の増加に加えて、下期に新基幹業務システムの導入に伴う減価償却費増を見込んでいたためだ。

要約

3. 中期経営計画

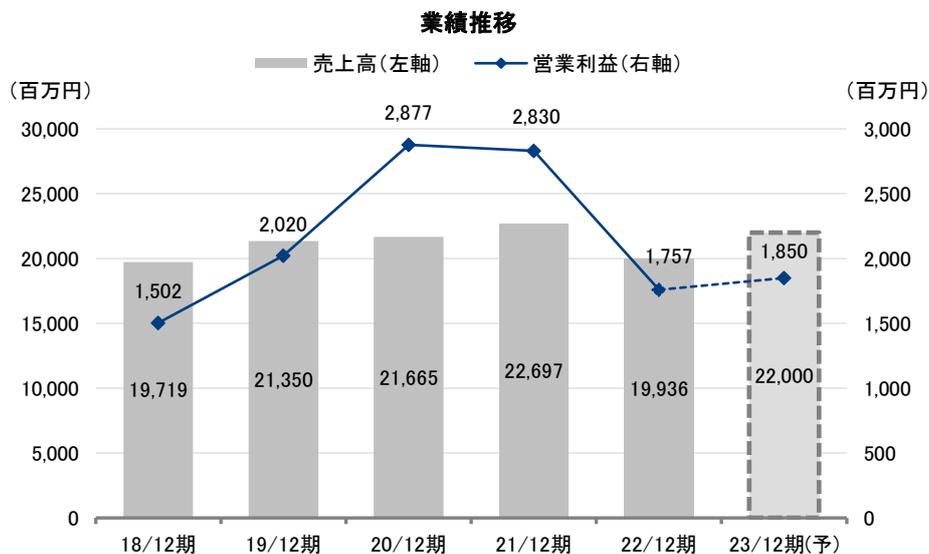
同社は、2022年12月期から2026年12月期まで5ヶ年の中期経営計画をスタートしている。成長戦略として自社開発製品の強化、アジア事業の拡大、モノづくりのDX促進、SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用等に取り組み、トップラインの成長を図るとともに、高付加価値事業の強化と成長投資のバランスを取りながら高水準の利益率を目指す。経営数値目標としては2026年12月期に売上高で30,000百万円（2022年12月期比50.5%増）、EBITDA（営業利益+減価償却費）で3,800百万円（同23.7%増）を掲げている。目標達成の鍵を握るのは自社開発製品・サービスで、2022年12月期で30%の売上構成比を40%まで引き上げる計画である。このため、同領域において国内外問わずM&A戦略を積極的に推進する考えだ。2022年12月末で金融資産（現金及び預金+有価証券+短期貸付金）は153億円と潤沢で資金面での不安はない。

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る。

Key Points

- ・CAEのリーディングカンパニーとして37年以上にわたり日本のモノづくりを支援
- ・2022年12月期業績はSynopsysとの販売代理店契約解消の影響で減収減益となるも第4四半期は増収増益に転じる
- ・2023年12月期は成長投資を行いつつ、増収増益を見込む
- ・M&Aも活用しながら自社開発製品・サービス、アジア事業を拡大し、2026年12月期に売上高300億円、EBITDA38億円を目指す



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 37 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、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。

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% 取得したことにより子会社化となり、現在も富士ソフトの子会社である。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。主に自動車業界の開発現場で用いられている。

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、西希安工程模倣軟件 (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。

サイバネットシステム | 2023年3月27日(月)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.co.jp/ir/>

会社概要

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（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

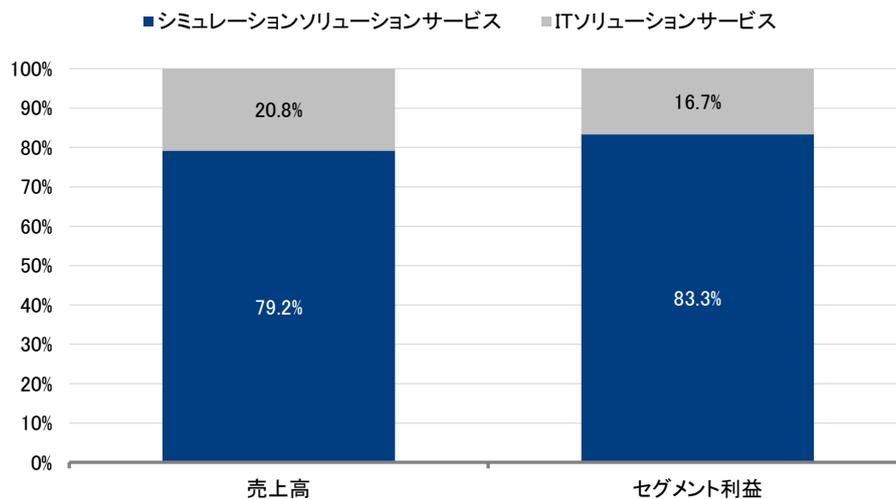
シミュレーションソリューションサービス事業とITソリューションサービス事業を展開

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については同社のみで展開している。従業員数は2022年12月末時点で連結571名、単体335名の規模となっており、連結従業員数の約45%がエンジニアで占められている。

2022年12月期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79.2%、セグメント利益の83.3%を占める主力事業となっている。2021年12月期までは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に区分していたが、シミュレーション技術の活用領域が広がるなか、事業内容を適切に開示することを目的に、CAEソリューションサービス事業をシミュレーションソリューションサービス事業に改称し、また、ITソリューションサービス事業に含まれていた医療画像ソフトウェアをシミュレーションソリューションサービス事業に移管した。本レポートでは2021年12月期のセグメント別売上実績についても新区分見直し後の数値で記載している。

事業セグメント別構成比(2022年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(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。

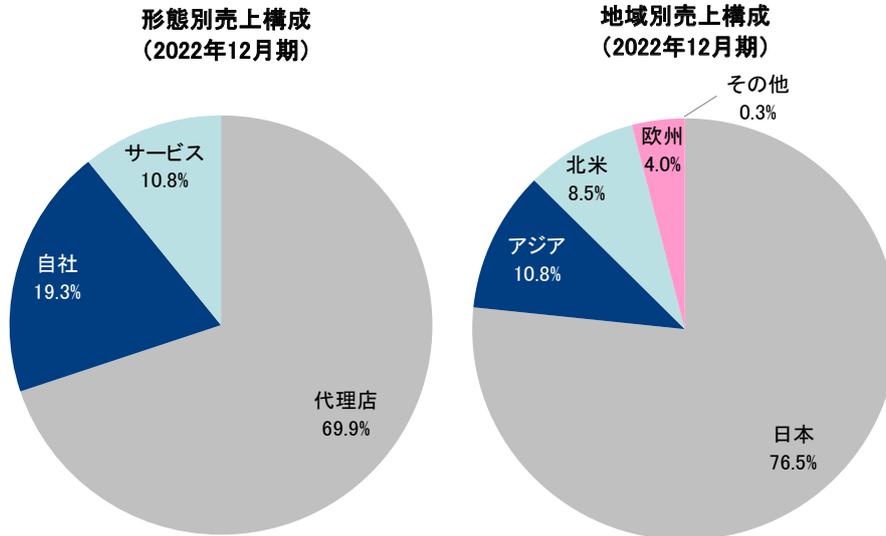
特に、シミュレーションソリューション分野においては国内のパイオニア企業として37年以上にわたる長い経験と技術の蓄積があり、顧客が抱える様々な課題を解決に導くソリューション力を持つことから、顧客との強固な信頼関係が構築されており、開発元ベンダーからも高く評価されている。例えば、現在の主力取引先ベンダーであるAnsysからは、2015年から8年連続で「Ansys Elite Channel Partner」※に認定されており、アジア地域でトップの評価を受けているほか、顧客の契約更新率が高い代理店に贈られる「Top Renewal Performer in 2021」を世界の代理店で唯一、受賞している。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。

※「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8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) 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、2022年12月期の連結実績では代理店が69.9%、自社開発製品が19.3%、サービスが10.8%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76.5%、アジアが10.8%、北米が8.5%、欧州が4.0%で、国内の販売代理店ビジネスが主力ビジネスとなるが、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。

会社概要



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

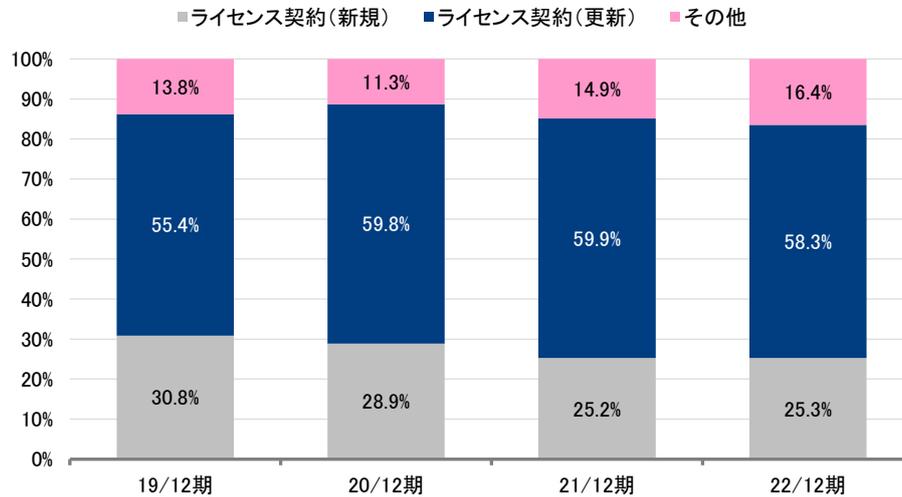
(3) 契約形態別売上高、業種別売上高

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などが含まれる。

2022年12月期の売上構成比（単体）を見ると、ライセンス更新契約が58.3%、ライセンス新規契約が25.3%、その他が16.4%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。

会社概要

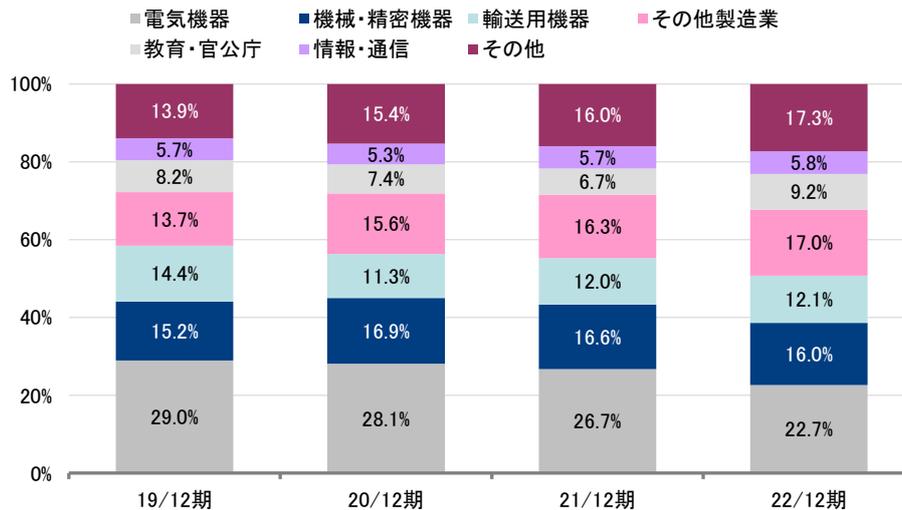
契約形態別売上構成比(単体)



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2022年12月期の業種別売上構成比(単体)を見ると、電気機器が22.7%と最も高く、次いで機械・精密機器が16.0%、輸送用機器が12.1%となり、製造業全体では67.7%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(2019年12月期27.8%→2022年12月期32.2%)。

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

会社概要

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、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、環境に配慮したものづくりの実現に貢献するソフトウェアといえる。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。

機械系 CAE の一覧

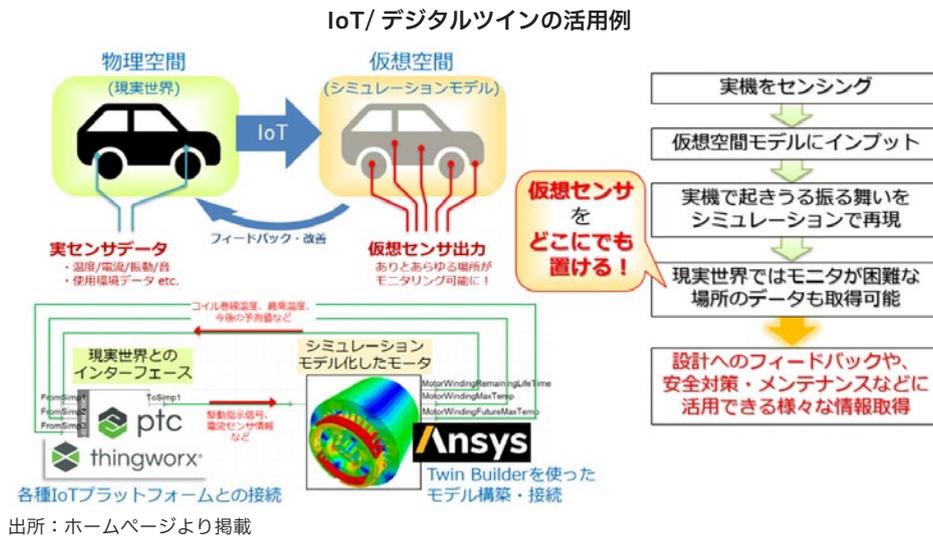


出所：ホームページより掲載

会社概要

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、先進的で顧客の生産性向上につながるソリューションサービスとして今後の高成長が期待できる分野として注目される。

例えば、IoT/ デジタルツインソリューションは、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、もの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。



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 IT 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おり、Broadcom Inc. (旧 Symantec Corporation) をはじめ複数ベンダーの製品のなかから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。

会社概要

CAE 分野において 37 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

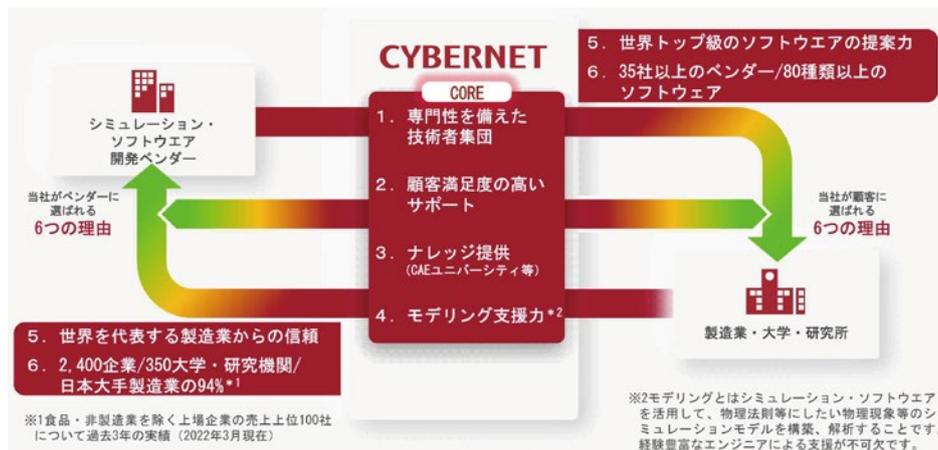
CAE シミュレーション技術によって、ものづくりの研究開発や設計開発を 37 年以上にわたって支援してきた豊富な実績、積み重ねてきたノウハウや高度で広範にわたる技術力が財産となっており、他社には真似のできないソリューションを提供できることが強みとなっている。

(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。

こうした強みを生かして、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。

同社の強み



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

会社概要

(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)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。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

(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%を占めていることから、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発生する点が挙げられる。実際に、2021年10月1日付でSynopsys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、Synopsysとの販売代理店契約が終了となった理由は、Synopsys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していくほか、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

2022年12月期業績はSynopsysとの販売代理店契約解消の影響で減収減益となるも第4四半期は増収増益に転じる

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.2%減の19,936百万円、営業利益で同37.9%減の1,757百万円、経常利益で同40.0%減の1,693百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同44.0%減の999百万円と減収減益となった。ただ、Synopsysとの販売代理店契約解消の影響が一巡した第4四半期だけで見ると、売上高は前年同期比7.4%増の5,530百万円、営業利益は同342.1%増の562百万円と増収増益に転じている。なお、2022年12月期より収益認識会計基準等を適用しており、従来の会計基準と比較した場合、売上高で198百万円、売上原価で109百万円減少し、営業利益と経常利益はそれぞれ89百万円減少している*。

* 代理店事業のソフトウェアのメンテナンスサービス（新規契約のうちの一部、及び更新契約の金額）について、従来会計基準では、主として契約開始時点で売上高及び売上原価を一括計上していたが、収益認識会計基準等の適用により、契約期間内で按分計上する方法に変更した。従来会計基準ベースで計算すると、売上高は前期比11.3%減、営業利益は同34.7%減、経常利益は同36.8%減であった。

2022年12月期連結業績

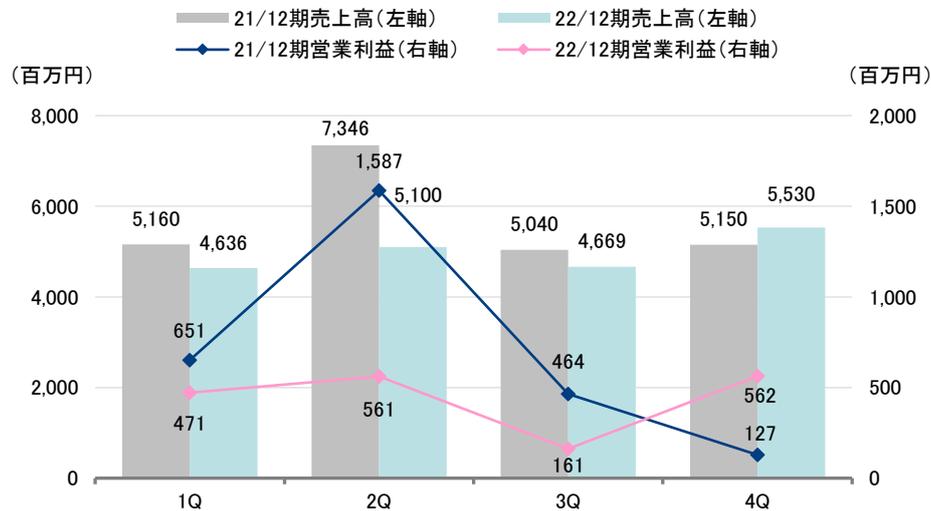
(単位：百万円)

	21/12期		会社計画	22/12期			
	実績 (旧会計基準)	対売上比		実績 (新会計基準)	対売上比	前期比	計画比
売上高	22,697	-	20,000	19,936	-	-12.2%	-0.3%
売上原価	13,168	58.0%	-	11,813	59.3%	-10.3%	-
販管費	6,698	29.5%	-	6,364	31.9%	-5.0%	-
営業利益	2,830	12.5%	1,800	1,757	8.8%	-37.9%	-2.3%
経常利益	2,822	12.4%	1,800	1,693	8.5%	-40.0%	-5.9%
特別損益	125	-	-	-1	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,786	7.9%	1,150	999	5.0%	-44.0%	-13.1%
EBITDA	3,072	13.5%	2,100	2,014	10.1%	-34.4%	-4.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の減収は、2021年10月に主要取引先の1社であったSynopsysと販売代理店契約を解消したことによるもので、同要因を除けば増収であった。主力製品であるマルチフィジックス解析ツールが堅調に推移したほか、エンジニアリングサービスやセキュリティ製品の販売が好調に推移し、会社計画に対してもおおむね計画どおりの着地となった。地域別売上高で見ると、日本が前期比12.4%減の15,242百万円、アジアが同30.8%減の2,153百万円、北米が同22.5%増の1,691百万円、欧州が同7.6%増の798百万円となった。

国内及びアジアはSynopsys製品の売上が無くなったことが減収要因となったが、アジアについては中国で新型コロナウイルス感染症拡大によるロックダウンが実施され、営業活動が制限を受けたことも減収要因となった。ただ、Ansys製品については新たに加わった光学系ソリューションも含めて増収となった。また、台湾についても自動車関連や通信(5G)向けソリューションが好調に推移した。

北米についてはSigmetrixが3次元公差解析ツール「CETOL 6σ」の機能を強化した最新バージョンをリリースしたことで、OEM先を含めて販売が好調に推移した。米国では医療機器などの販売承認を取得するための審査基準として、公差解析による妥当な検証結果が必要とされており、承認申請を行う顧客先を中心に需要が伸びている。一方、Maplesoftについては主要顧客となる教育機関の投資マインド低迷が続いたほか、エンタープライズ向けの販売が伸び悩み苦戦を強いられた。ただし、期中平均為替レートがドルに対して20%程度円安となっており、日本円ベースで見れば増収だったと見られる。欧州のNoesisについてもアジア向けが伸びたものの、欧州向けに関しては主要顧客先である自動車メーカーからの受注が低迷し、現地通貨ベースで見れば厳しかったようだ。

業績動向

地域別売上高（連結）

（単位：百万円）

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	前期比
日本	17,037	17,190	17,403	15,242	-12.4%
アジア	2,345	2,569	3,111	2,153	-30.8%
北米	1,211	1,290	1,381	1,691	22.5%
欧州	678	568	741	798	7.6%
その他	78	45	59	51	-12.9%
合計	21,350	21,665	22,697	19,936	-12.2%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

売上原価率は前期比 1.3 ポイント上昇の 59.3% となった。Synopsys 製品の売上が無くなったことに加えて、為替の円安進行で IT ソリューション事業における海外製品の仕入コストが上昇したのが影響した。同社でもコスト上昇分については価格改定を進めているものの、急激に為替が変動したため追いつけなかったようだ。販管費率は減収の影響により同 2.4 ポイント上昇の 31.9% となったが、金額ベースでは同 5.0% 減となった。前期の第 4 四半期に計上したシステム投資費用や特別賞与の支給が無かったことによる。営業外収支が前期比で 56 百万円悪化したが、主に為替差損の増加 21 百万円、過年度売上税等の計上 23 百万円※による。

※ 米国では州ごとにソフトウェアの提供形態によって売上税が異なり、精査したところ過年度分の売上税に不足分があったため今回計上した。

(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期比 15.5% 減の 15,784 百万円、セグメント利益は同 35.6% 減の 2,628 百万円となった。売上高の内訳を見ると、代理店売上が同 24.4% 減の 10,380 百万円と大きく落ち込んだ一方で、自社開発製品売上は同 8.1% 増の 3,512 百万円、サービス売上は同 11.1% 増の 1,891 百万円と順調に増加した。

代理店売上は Synopsys 関連製品が無くなったことで減収となったが、主力のマルチフィジックス解析ツールを中心に、既存製品は保守契約の更新を中心に増収となった。また、自社開発製品については海外子会社製品が円安効果もあって増収に寄与した。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」※1 は、2021 年 12 月期に多く出荷した反動で減収となった。ただ、韓国で新たに薬事承認を取得したほか、国内でも 2022 年 5 月に改正薬機法の新制度「医療機器の特性に応じた変更計画の事前確認制度 (IDATEN 制度)」※2 の承認を取得し、今後の製品販売展開がスムーズ進むようになった。ただ、本格的に売上を拡大するには国内外で保険適用を受けることが重要になると同社では見ている。サービス収入については、設計業務の解析支援に関するエンジニアリングサービスや DX 促進に関するコンサルティングサービスが好調に推移し、2 ケタ増収となった。特に、AR/VR ソリューションや AI システム構築サービスなど DX 事業が大きく伸長した。

※1 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。

※2 IDATEN 制度 (Improvement Design within Approval for Timely Evaluation and Notice) とは、医療機器の特性に応じた将来改良 (バージョンアップ) が見込まれている医療機器について、その改良計画自体を承認する制度として 2020 年に新設された。IDATEN の承認を取得することで、従来は医療機器の改良時に都度必要であった「一部変更承認申請」が不要となり、変更届を提出するだけで改良後の製品販売が可能となった。

業績動向

なお、収益認識会計基準等の適用により従来会計基準と比べて売上高で170百万円、セグメント利益で93百万円の減少となっている。従来会計基準で計算した場合、売上高は前期比14.6%減の15,955百万円、セグメント利益は同33.3%減の2,722百万円となる。

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期比3.5%増の4,152百万円、セグメント利益は同8.3%減の525百万円と増収減益となった。収益認識会計基準等の適用による影響は、売上高で27百万円の減少、セグメント利益で4百万円の増加となっている。従来会計基準で計算した場合、売上高で同4.2%増の4,179百万円、セグメント利益で同9.2%減の520百万円となる。

売上高の内訳を見ると、代理店売上が同2.0%増の3,548百万円、自社開発製品売上が同4.3%増の343百万円、サービス売上が同26.8%増の259百万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、ディープラーニングを用いた次世代エンドポイントセキュリティ製品「Deep Instinct」（クラウドサービスで提供）の販売及び導入支援サービスが好調に推移したほか、クラウド環境向けセキュリティソリューションも伸び率こそ鈍化したものの堅調に推移した。利益面では、急激な円安進行による仕入コスト増に価格転嫁が追い付かなかったこと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15,124百万円となり、前期実績を新会計基準で換算した数値と比較すると10.2%減となった。顧客業種別売上高の前期比伸び率を見ると、教育・官公庁が23.4%増と唯一増収となったが、主要市場である電気機器が23.8%減、機械・精密機器が13.6%減、輸送用機器が9.0%減、情報・通信が9.8%減と民需向けはすべての業種で減少した。教育・官公庁に関しては、研究機関向けにAnsys製の伝熱解析及び熱流体解析ツールの導入が進んだほか、官公庁向けにAR/VRソリューションの売上が増加した。その他の業種は、Synopsisとの販売代理店契約終了の影響がほぼすべての業種で出ており、特に取引額の大きかった電気機器、機械・精密機器の減少率が大きくなった。ただ、第4四半期は全体で前年同期比9.6%増と増収に転じており、電気機器は同2.0%増、機械・精密機器は同42.2%増といずれも増収に転じている。

契約形態別売上高の動向については、ライセンス形態による売上高が前期比11.8%減となり、このうち新規契約で同10.1%減、更新契約で同12.6%減となった。また、ライセンス形態以外の売上高も同0.7%減と微減となった。第4四半期の動向を見ると、ライセンス更新契約が前年同期比14.3%増、ライセンス契約以外が同17.9%増といずれも増収に転じたが、ライセンス新規契約のみ同5.3%減と減少が続いた。顧客側で予算執行を先送りするケースがあったことが一因だ。先行きの景況感が悪化していることも影響している可能性がある。

業績動向

業種別売上高（単体）

（単位：百万円）

	新会計基準		
	21/12期	22/12期	前期比
電気機器	4,493	3,426	-23.8%
機械・精密機器	2,797	2,416	-13.6%
輸送用機器	2,014	1,832	-9.0%
その他製造業	2,744	2,571	-6.3%
教育・官公庁	1,126	1,391	23.4%
情報・通信	964	869	-9.8%
その他	2,695	2,617	-2.9%
合計	16,837	15,124	-10.2%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

契約形態別売上高（単体）

（単位：百万円）

	新会計基準		
	21/12期	22/12期	前期比
ライセンス形態	14,333	12,637	-11.8%
新規契約	4,249	3,821	-10.1%
更新契約	10,083	8,816	-12.6%
ライセンス形態以外	2,503	2,487	-0.7%
合計	16,837	15,124	-10.2%

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150億円超と潤沢、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

2022年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比884百万円増加の24,155百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では、親会社である富士ソフト向けの貸付金（キャッシュ・マネジメント・システムによる取引）回収により短期貸付金が3,579百万円減少した一方で、現金及び預金が918百万円、有価証券が2,000百万円それぞれ増加し、金融資産としては前期末比661百万円減少の15,348百万円となった。また、収益認識会計基準等の適用に伴う影響で、受取手形、売掛金及び契約資産が967百万円減少した一方で、前渡金が1,951百万円増加した。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201百万円増加した。なお、新基幹業務システムの稼働開始時期は2023年12月期の下期を予定している。

サイバネットシステム | 2023年3月27日(月)
 4312 東証スタンダード市場 | <https://www.cybernet.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 1,867 百万円増加の 9,405 百万円となった。流動負債では買掛金が 116 百万円、未払法人税等が 570 百万円、賞与引当金が 272 百万円それぞれ減少した一方で、収益認識会計基準等の適用に伴い前受金が 3,171 百万円増加した。また、固定負債では退職給付に係る負債が 56 百万円減少した。純資産合計は前期末比 982 百万円減少の 14,749 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益を 999 百万円計上した一方で、収益認識会計基準等の適用に伴い期首の利益剰余金を 911 百万円減算調整したことや、配当金支出 966 百万円、自己株式取得 209 百万円などが減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が 60.3% と前期末から 6.0 ポイント低下したものの、無借金経営で金融資産が 150 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。収益性については既述のとおり売上高の減少が響いて売上高営業利益率、ROE、ROA とともに前期の 12% 台から 1 ケタ台に低下した。なお、同社は手元の豊富なキャッシュについて、今後は M&A 等の成長投資や株主還元に充当する方針だ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期	21/12 期	22/12 期	増減額
流動資産	19,022	20,205	21,526	22,231	705
（金融資産）	13,379	14,888	16,009	15,348	-661
固定資産	1,799	2,037	1,744	1,924	179
総資産	20,821	22,242	23,270	24,155	884
流動負債	5,925	6,488	6,472	8,359	1,887
固定負債	1,259	1,273	1,065	1,046	-19
負債合計	7,185	7,762	7,538	9,405	1,867
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	13,636	14,480	15,732	14,749	-982
（安全性）					
自己資本比率	64.7%	64.2%	66.3%	60.3%	-6.0pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA	10.7%	13.2%	12.4%	7.1%	-5.3pt
ROE	9.6%	11.3%	12.0%	6.7%	-5.3pt
売上高営業利益率	9.5%	13.3%	12.5%	8.8%	-3.7pt

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月期は成長投資を行いつつ、増収増益を見込む

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1,050百万円と増収増益に転じる見通し。売上高は中期経営計画に掲げる「自社開発製品の強化」と「アジア事業の拡大」などを推進することで2ケタ増収を目指す。営業利益率が前期比0.4ポイント低下する見込みとなっているが、これは人材投資の積極化により人件費だけでなく採用費や教育費の増加を見込んでいることに加え、下期に新基幹業務システムが稼働することによる減価償却費の増加75百万円程度を織り込んでいるためだ。なお、2023年4月の新卒入社は15名で、キャリア採用も引き続き積極的に採用を進めていく。

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

国内では引き続きAR/VRソリューションやAIシステム構築サービスなどのDX事業の高成長が見込まれるほか、MBSE等のエンジニアリングサービスも自動車業界向けを中心に成長が見込まれる。2023年2月にはMBSEで必要となるシステムモデリングから品質・リスク分析、プロジェクト計画の立案までを可視化できるソフトウェア「iQUAVIS(アイクアビス)」の販売代理店契約を開発元のISIDと締結し、販売を開始した。自動運転技術やIoTの普及などにより検討すべき領域が広がったことから、自動車や精密機器では開発業務が大規模・複雑化しており、同ソフトウェアによって「開発の見える化」を行うことで、MBSEによる業務効率化並びに品質のさらなる向上が期待でき、売上増に貢献するものと予想される。

なお、同社はSynopsys製品に代わる光学系ソリューションとして、2021年10月2日よりAnsysと販売代理店契約を締結し、「Ansys Speos®」(3次元光学解析ソフトウェア)、「Ansys VRXPERIENCE™」(VRソリューション)、「Ansys Lumerical」(フォトンクス解析ソフトウェア)の販売を開始したほか、2022年2月にはAnsysのグループ会社である米Zemax, LLCの「OpticStudio®」(光学設計ソフトウェア)の販売も開始している。

業績動向

一般的に開発ツールを他社製品からリプレースするのは、性能や機能面で明確な差がない限り難しいが、CAE製品を効果的に使用するためには一定以上の知識や経験が必要であり、同社のように豊富なノウハウや最新技術に関する情報を持つ代理店からの技術サポートが必要となる。同社は顧客満足度の高いサポート力を強みに、Ansys製品のシェアを拡大する戦略を立てている。具体的には、顧客企業でSynopsys製品を10ライセンス契約している場合、1～2ライセンスを試験的にAnsys製品に置き換えてもらい、技術サポートを強化することでライセンス数を徐々に増やしていく戦略だ。また、機能面ではSynopsys製品とほぼ遜色は無いものの、他のAnsysのCAE製品との連携機能については同一ベンダーの製品であるだけに優れており、訴求ポイントとなる。販売開始から1年余りが過ぎたが、導入顧客数、ライセンス数ともに徐々に増えているようで、今後光学系ソリューション分野においてAnsys製品のシェアが拡大する可能性はあると弊社では見ている。また、中国子会社でもAnsysの光学系CAE製品の取り扱いを開始しており、導入実績も順調に伸びているようだ。中国については前期にロックダウンの影響を受けたものの、中国政府のゼロ・コロナ政策転換によって2023年12月期は高成長が期待される。

自社開発製品については、欧米子会社における各種ソフトウェア製品の販売増を見込んでいる。Sigmetrixについては前期の流れを引き継ぎ順調に推移する見通しだ。一方、Maplesoftは教育機関の投資動向、並びに注力中のエンタープライズ向けでの程度売上を伸ばせるかがポイントとなる。Noesisについても前期は低迷した欧州自動車メーカーの投資マインドの回復がポイントとなる。また、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、工場での生産設備や生産ラインの稼働状況をIoTセンサーで監視し、設備不良等の予兆保全を可視化するIoTソリューションとして、国内だけでなく日系企業の製造工場が集積するアジアでの拡販も進める考えだ。

ITソリューションサービス事業では、企業へのサイバー攻撃が巧妙化するなか、次世代型エンドポイントセキュリティ製品を中心に売上成長が見込まれる。また、前期は円安進行で減益となったが、価格転嫁を徐々に進めており2023年12月期は増収増益を見込んでいる。為替前提レートについては前期並みの水準で計画している。

■ 中期経営計画

M&Aも活用しながら自社開発製品・サービス、アジア事業を拡大し、2026年12月期に売上高300億円、EBITDA38億円を目指す

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12月期から2026年12月期まで5ヶ年の中期経営計画を2022年2月に発表した。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。

中期経営計画

同社の DX 支援



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の活用も視野に入れているためだ。M&Aの対象としては国内外や規模は問わず、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している企業をメインに、同社とは異なる顧客基盤を持つ代理店や仕入先の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。

初年度の2022年12月期は売上高がおおむね計画通りだったものの、EBITDAは円安に伴う仕入コスト増や海外子会社の販管費増等により計画をやや下回る結果となった。ただ、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ており、今後はこれら事業の拡大に注力し計画達成を目指す。

中期計画数値目標

(単位：百万円)

	21/12期 実績	22/12期 計画	22/12期 実績	22/12期 計画差	23/12期 計画	24/12期 目標	26/12期 目標
売上高	22,697	20,000	19,936	-63	22,000	24,500	30,000
EBITDA※	3,072	2,100	2,014	-85	2,170	2,800	3,800
EBITDA マージン	13.5	10.5	10.1	-0.4pt	9.9	11.4	12.7
親会社株主に帰属する当期純利益	1,786	1,150	999	-150	1,050	1,600	2,200
ROE	12.0%	7.4%	6.7%	-0.7pt	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

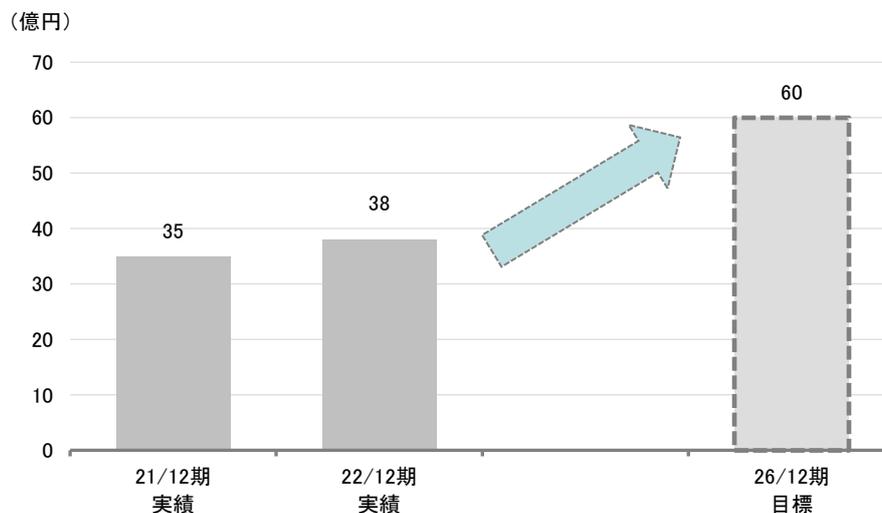
長期の企業価値向上に向けて、「トップラインの成長」「高水準の利益率」「積極的な株主還元」の3点に取り組んでいく。「トップラインの成長」は人材投資やM&Aなどを活用しながら自社開発製品の強化、アジア事業の拡大、モノづくりのDX促進、SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用を進め、5年間で売上高30%成長を目指す。また、高付加価値事業の強化と成長投資のバランスを取りながら、EBITDAマージンを2022年12月期の10.1%から12.7%に引き上げていく。株主還元策については、DOEで6.0%を目安とする安定配当を重視し、株価水準によっては自己株式の取得等も積極的に検討する方針である。なお、「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。2022年12月期売上高は計画の35億円に対して38億円となったが、為替の円安分を考慮すればおおむね計画通りの進捗だった。2023年12月期以降は、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て、製品のラインアップ拡充と機能強化による差別化を推進し、2026年12月期売上高で60億円を目指す。

海外子会社のうち、Maplesoftは教育市場向け教育支援ソフトウェアの機能拡充を進めていくほか、企業向けの需要を開拓すべくエンジニアリング向け設計計算ツール「Maple Flow」の営業活動を国内外で強化する。また、Sigmetrixは3次元公差解析ツールの機能強化、Noesisについては欧州、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、新製品を開発することで売上成長を目指す。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拡販を進めていくほか、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。同ソフトウェアについてはオリンパスの営業活動に依存する格好ではあるが、日本のほか香港、インド、タイ、ベトナム、韓国で販売可能となっており、保険適用されれば需要が一気に拡大する可能性がある。

自社開発製品の売上高

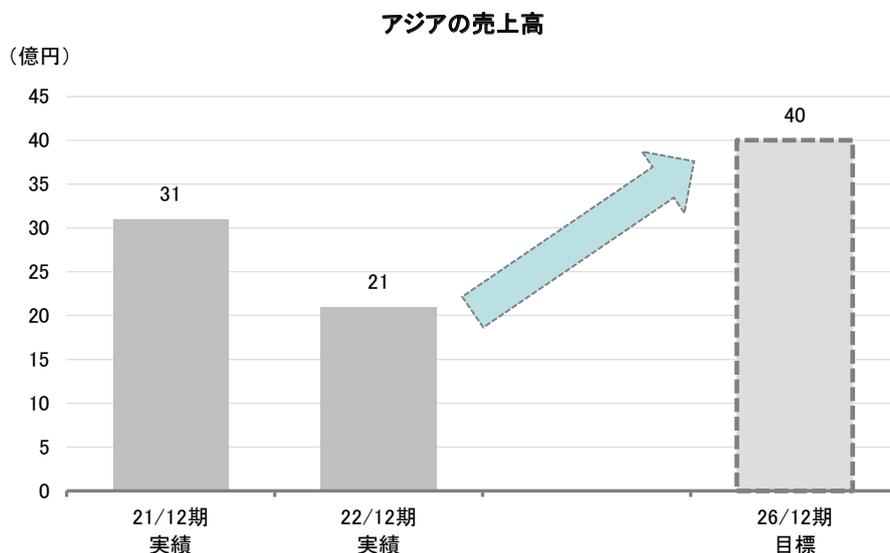


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(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ため 2022 年 12 月期に 21 億円と前期比で 30.8% 減となったが、期初計画は達成した。2023 年 12 月期以降は中国向けを中心に Ansys 製品の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を展開することで売上拡大を図り、2026 年 12 月期に 40 億円を目指す。

アジア圏では今後も製造業の発展とともに、製品の設計・開発に関わるシミュレーションツールやエンジニアリングサービスの需要も拡大することが見込まれる。同社は中国、台湾、マレーシアの販売拠点を中心にして、高度なソリューションサービスを強みにローカル企業の顧客開拓を推進する方針だ。



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となっており、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。直近では、クラウド型 ID 管理・統合認証サービス「Okta Workforce Identity Cloud」(開発元：Okta) の販売及び技術サポートを 2023 年 1 月より開始している。同サービスは、ここ数年高成長を続け、グローバル企業を中心に世界で 1.7 万社の企業が利用し、ユーザーから高い評価を獲得※している。日本でも大企業で導入が進んでおり、今後の売上貢献が期待される。

※ IT 調査会社の Gartner による「Voice of the Customer」レポート (2022 年 5 月発表) でレビューアの 92% が同製品を「推薦する」と評価し、60% が最高評価の 5 つ星を付与した (レビューアの 30% は売上高 10 ~ 100 億ドルの企業に所属)。

(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、発電所などで電力発電を行うタービンを熱流体ソリューションを使って設計することで、熱利用効率の向上を図り、CO₂ 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が進められているが、これらの開発効率を高めるため複数のパラメータを組み合わせるシミュレーションできるマルチフィジックス解析ツールが活用されている。

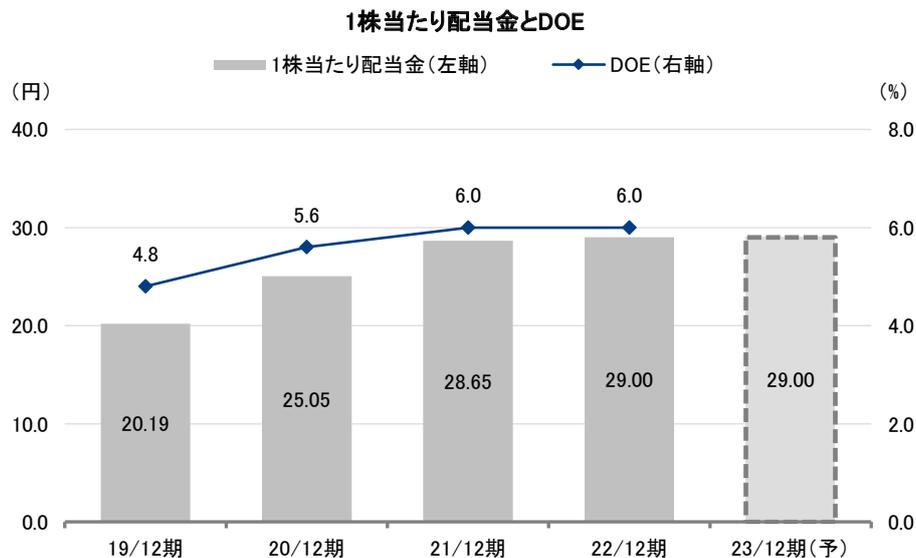
モノづくり以外の分野でも、ビッグデータ分析とシミュレーション技術を用いて、都市インフラの効率運営支援や金融のコンプライアンス支援などでの需要が見込まれるなど、シミュレーション技術を生かせる領域は膨大にあると考えられ、こうした需要を今後積極的に掘り起こすことで長期的な成長を実現する戦略だ。

■ 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。金融資産が150億円超に積み上がり成長のための投資資金が潤沢にあること、財務の安全性も自己資本比率で60%以上を確保していることから、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円を予定しており、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ことになる。

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実施していく意向だ。実際、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

なお、同社は2022年7月に統合報告書を初めて発行し、会社のIRサイト上に公開した。同報告書はトップメッセージやグループの経営方針、価値創造プロセス、成長戦略、サステナビリティに関する取り組みなどを整理したもので、ステークホルダーに対して同社グループの持続的な企業価値向上のための取り組みに対する理解をより一層深めてもらうことを目的としたものである。サステナブル社会の実現に向けたマテリアリティを策定し、また、ESGへの取り組みについても纏めている。今後はこれら取り組みに関する目標数値も設定し、発表する予定である。

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