

CYBERNET



サイバネットシステム株式会社

〒101-0022

東京都千代田区神田練堀町3番地 富士ソフトビル

TEL:03-5297-3010

<https://www.cybernet.jp/>

02 目次・編集方針

03 ビジョン・ミッション・クレド

04 シミュレーション技術が生み出す価値

06 価値創造モデル

08 5つのサービスカテゴリー

10 社長メッセージ

16 財務・非財務ハイライト

18 2021年12月期の業績と主要な取り組み

19 中長期基本方針

20 中期経営計画の策定

26 サイバネットグループのマテリアリティ

28 環境負荷の低減

29 人財力の拡充

30 知財力の強化

32 パートナリシップの深化

33 情報セキュリティの徹底

34 コーポレート・ガバナンスの実践

40 独立役員メッセージ

42 主要データ

44 会社情報

45 株主情報

編集方針

サイバネットグループはステークホルダーの皆さまに対して、財務情報に加えESG等の非財務情報を含めた、長期的かつ持続的な成長に向けた取り組みをお伝えするため「統合報告書」を作成しています。なお、本報告書には、サイバネットグループをご理解いただくため、重要性の高い情報を集約し掲載しています。より詳しい内容については、ホームページをはじめ、各種コミュニケーションツールをご参照ください。

参考にしたガイドライン

GRI (Global Reporting Initiative)「GRIスタンダード」
VRF (Value Reporting Foundation)「統合報告フレームワーク」

報告対象期間

2021年1月1日～ 2021年12月31日
(一部この期間外の事柄も報告しています。)

本報告書の取り扱いについて

本報告書に記載されているサイバネットグループの業績予想、目標、計画、その他の将来情報については、本報告書の発表日時点において入手可能な情報にもとづき作成した当該時点における当社の判断や考えに過ぎず、実際のサイバネットグループの業績、財政状態その他の結果は、国内外の政治、経済、金融情勢の変動や、公表した計画において意図する施策の状況その他の本報告書の作成時点で不確実な要素等により、本報告書の内容または本報告書から推測される内容と大きく異なる場合があります。

ビジョン

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。

ミッション

想像を超える、創造力で、課題のブレイクスルーを導く。

クレド

社会への約束

私たちは、社会の変化を捉え、追求し、発見と驚きのあるイノベティブな提案をし続けなければならない。

日々、技術とアイデアを磨く努力を惜しまず、いかなる未知の課題にも挑み、解決へと導かなければならない。

変化を恐れることなく、常に進化することを目指し、より安心・安全、便利で豊かな社会の実現に貢献しなければならない。

お客さまへの約束

私たちは、常に期待を超える提案で、お客さまのチャレンジとクリエイティビティ、そして熱意を支え、イノベーションへと導くパートナーにならなければならない。

より確実なソリューションの提供を使命とし、高いコミュニケーション能力と柔軟性をもってお客さまに真摯に向き合い、課題の本質を見出し、変革をリードしなければならない。

いつの時代も、いかなる分野においても、高い技術力、広い知識、豊かなアイデアを備え、お客さまに価値をもたらさなければならない。

社員との約束

志の共有

社員一人ひとりが会社やチームと志をともにし、常に考えを共有することで、明確な目的意識を持って仕事に取り組み、達成感を得られなければならない。

チャレンジ精神の尊重

自主性を持ってチャレンジする精神を尊重し、責任感に基づいた発言・議論が自由に行え、個々の能力が最大限に発揮できなければならない。

ダイバーシティの推進

社員一人ひとりの多様性を尊重し、会社として、チームとして認め合うことで、個性や価値観を活かせなければならない。

ワークライフバランスの実現

社員が安全に、健康的に生き活きと働けるよう、ワークライフバランスに配慮した職場環境を整えなければならない。

コミュニティの活性化

最適なチームを編成するために、そして、お客さまの信頼を深めるために、社内外ともに人財交流の場を積極的に創出しなければならない。

リーダーの創出

常に変化するビジネス環境に合わせ、リーダーシップをもって社会に価値を提供できるよう、自立して成長し続けられる人財育成に取り組まなければならない。

評価制度の透明化

平等で明確な透明性のある評価により、会社の価値向上に貢献する人財に対して、適した待遇および雇用の機会を与えなければならない。

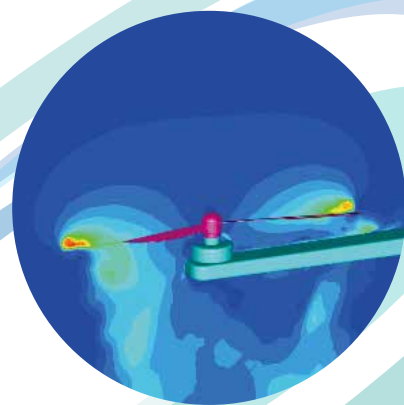
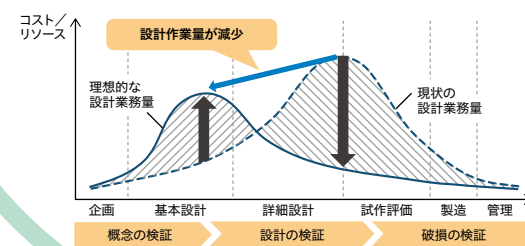
シミュレーション技術で、明るい未来の実現に貢献します。

モノづくりの進化を推進 お客さまの競争力向上

お客さまの製品 サービス価値向上

設計したモデルにシミュレーションを行うことで、構造・応力・流れ・磁場・光線・音など目に見えないものを可視化し、問題の早期発見、手戻りの削減、製品の品質を向上させる

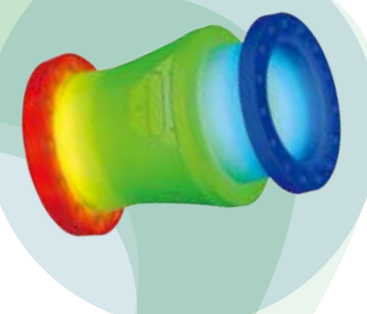
シミュレーションがもたらすフロントローディングのメリット



ドローンの開発設計
シミュレーション



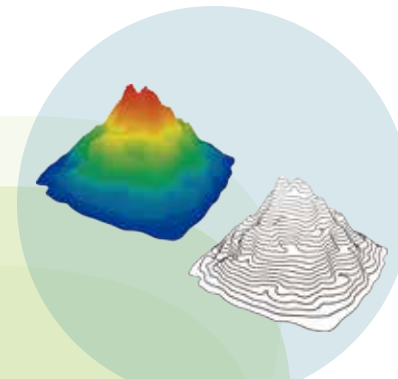
自動車衝突実験
シミュレーション



部品の温度分布
シミュレーション



風力発電の効率化
シミュレーション



地殻・地形変化
シミュレーション

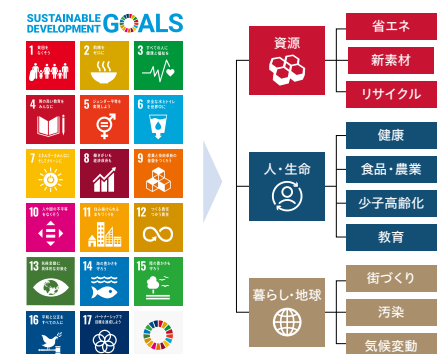


電力供給の効率化
シミュレーション

持続可能な未来をかたちづくる サステナビリティ社会の実現

社会課題の解決

IoT、AIなど先端テクノロジーを融合して、暮らしと社会・地球のサステナビリティを追求



ビジョン、ミッションの実現に向け取り組み、
社会課題の解決に貢献します。

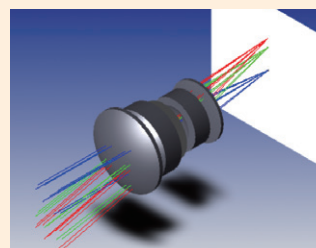
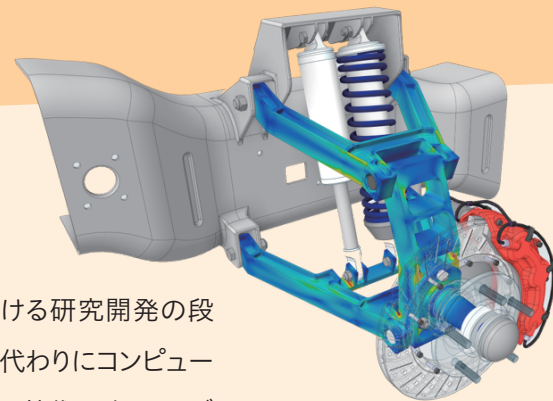


シミュレーション技術と周辺テクノロジーでDXを支援する、 さまざまなサービスを提供しています。

CAE

幅広いシミュレーション領域における CAEの活用をトータルにサポート

CAE(Computer Aided engineering)は、モノづくりにおける研究開発の段階において、従来行われていた試作品によるテストや実験の代わりにコンピュータ上で設計したモデルを用いてシミュレーションし、分析する技術です。サイバネットグループは、機械系CAE(構造物の応力、熱、振動、騒音、流体などの解析)、制御系CAE(自動車や電子機器の制御装置等の開発)、光学系CAE・測定システム(センサー、生体、レーザ、車載機器などの開発)、電気系CAE(アンテナ、EMI)といった多彩なCAEソリューションを提供し、複雑化・高度化する設計課題の解決を支援しています。また、サービス領域は、モノづくりの領域に留まらず、ヘルスケア、エネルギー、農業などの領域に拡大しています。



MBSE / MBD

複雑化する開発プロセスの改善を支援

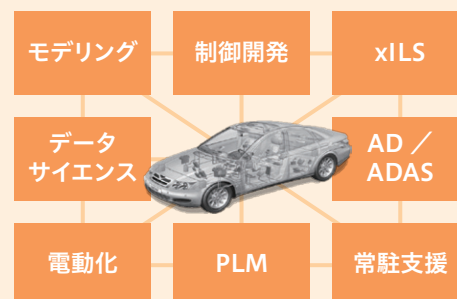
自動車のEV化に見られるように、急速に複雑化する製品開発の膨大な業務プロセス管理が重要となっており、MBSE/MBDに注目が集まっています。

MBSE (Model-Based Systems Engineering)

MBSEは、複数の専門分野にまたがってシステムの要求分析から検証までの開発工程全般を、モデルベースで進める開発手法です。サイバネットグループでは、お客さまの製品開発に関する業務プロセス改善のコンサルティング、自社開発ツールを活用し、お客さまのMBSE導入を支援しています。

MBD (Model-Based Development)

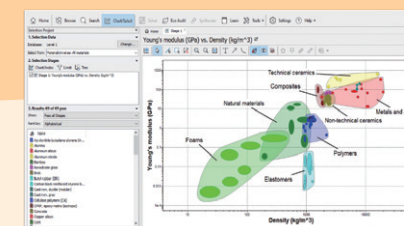
MBDは、コンピュータ上で数式によって再現したモデルを用い仕様書の作成、検証を行う手法で、設計・開発の早期段階で、開発と検証を並行して進めることができる開発支援技術です。サイバネットグループでは、長年積み上げてきた高度なモデリング技術で、モデルベース開発の一連のプロセスを支援しています。



プラットフォーム

情報資産の活用支援プラットフォームを提供

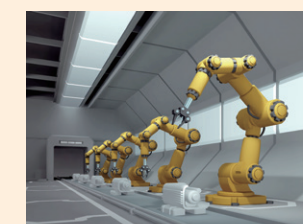
製造分野を例にとると、広がるお客さまのニーズや新技術への対応、製品に求められる機能はますます複雑化、高度化しています。それにともない、製品、設計、材料などの情報が加速的に増加しています。サイバネットグループは、こうした製造分野など業種を問わず、お客さまが保有するさまざまな情報を一元管理し、戦略的に活用するプラットフォーム構築、情報の有効活用に関する業務改善を支援しています。



IoT / XR

先進のデジタル・ソリューションで 人・モノ・データの連携を促進

IoT(Internet of Things)は、あらゆるモノをインターネット(あるいはネットワーク)に接続する技術です。サイバネットグループは、工場の生産量や設備や機器の稼働状況などをリアルタイムで監視し、AIを用い分析することで、より最適な稼働状態の実現をご支援します。さらに、AR/VR/MR技術といった可視化技術を用いることによる現場へのフィードバック、CAD/CAEデータとの連携により、シミュレーションベースのDigital Twinの実現を支援しています。



サイバーセキュリティ

システムのクラウド化や複雑化するIT環境のセキュリティ向上を支援

クラウド環境を活用したテレワークが一般化し、企業システムの利用形態が大きく変化する中で、安心・安全な事業継続のためのセキュリティ対策の重要性が高まっています。サイバネットグループでは、ニューノーマル時代の働き方とDX化を、ゼロトラストセキュリティ※など最適な手法を用いて支援しています。

※ 社内ネットワークの内部は信頼できるという前提を捨て去り、情報資産に対する全てのアクセスに対し、セキュリティ対策を講じること





代表取締役 社長執行役員

安江 令子

シミュレーション技術がもつ可能性を広く社会の課題解決に活かしながら成長してまいります。

「世界に出ていく企業、人財を増やしたい」 その一心でサイバネットの経営に挑戦

——本誌はサイバネットグループとして初めての統合報告書となります。そこで最初に、2019年3月に社長に就任した経緯と、それ以降どのような考え方、方針で経営を執り行ってきたのかを教えてください。

当社は創業の1985年より、日本で初めてシミュレーションソフトを取り扱う販売代理店として、CAE (Computer Aided Engineering) を中心とした多種多様なソフトウェアを多くのモノづくり企業に提供してきました。おかげさまで今では国内の大手製造業のほぼ全ての企業と取引があり、設計・開発現場に不可欠な商材をもつ、国内トップの実績を有する企業に成長しました。

その原動力となっているのが人財です。社員全体のうち半数が技術者で、高度で多様な専門性がお客さまとの良好な関係を支えています。営業系、管理系の社員を含めて社員一人ひとりが日本のモノづくりを支えているという実感や満足感をもって仕事をしています。就任当時、私はこうした状況をとても頼もしく感じました。

このこと自体は、当社が創業以来、お客さまを支え続けてきた結果であり、とても素晴らしいことです。ただ一方で、米国で長く働いてきた私からは、その“順調さ”にやや違和感があったのも事実です。つまり、世界中の企業がDX戦略を競い合い、デジタル革命が加速して業種業態の垣根も薄れていくなかにあって、いくら専門性が高いといっても、他のIT分野と比べて競争が少ない“安住の地”がいつまでも続くとは限らない、新しいステージに会社を進めないと成長が止まるのではないかという危機感を抱きました。

——米国での経験が危機感につながったということですね。

はい。90年代から20年ほど、シリコンバレーで半導体メーカーなどいくつかのテック企業で仕事をしました。そこで痛感したのが、本当に世界中から優秀な人が集まり、日々激しい競争を繰り広げているということです。当時、シリコンバレーには日本人はほとんどいませんでしたが、徐々に中国や韓国出身のエンジニアが増えてきて、気がついたら日本のエレクトロニクス産業が世界のなかで存在感を失っていました。そんな状況変化を私自身、エンジニアとして生き残ることに必死になっていたなかで見っていました。

また、出張で日本企業のトップの方と話をする機会に、そうした状況をお伝えしましたが、多くの方々にあまり危機感が感じられず、「私が経営者なら」と、とても悔しい思いをしました。

そうしたタイミングで、「日本からグローバルに出ていく企業、グローバルに通じる人財を育てる」という願いを叶えるべく、一大決心をして米国の会社を辞め、親会社である富士ソフト株式会社に入社し、海外事業のマネジメントを経て、サイバネットの経営に携わることになりました。

販売代理店からソリューション企業へ

——新しいステージに進むというのは、どんなイメージだったのでしょうか。

一言で言えば、CAEソフトという商材に特化した販売代理店から、シミュレーション技術をコアとしたソリューション企業に進化することです。

当社は、これまで「モノづくりの設計・開発工程におけるシミュレーション技術、知見」を高めることにより、成長してきました。また、当社競争力の源泉である「専門性を備えた技術者」「高い顧客満足度をもたらすサポート力」「お客さまへ

のナレッジ提供力」「モデリング支援力」など独自の強みを育んできました。さらに、競争力がある製品を幅広く取り扱っていることや、世界を代表する製造業をお客さまとしていることも、新たな技術力や知見の獲得につながっています。

ところが、当社のビジネスモデルの中核である販売代理店事業は、長期的視点で見た場合、商権逸失リスクがあるほか、営業地域が、日本、アジアに限定されているなど、成長には限界があります。

そこで、今ある強みを活かしながら、「モノづくり」のお客さまに限定せず、CAEソフトではなくシミュレーション技術がもつ可能性を追求し、自社開発製品、当社独自のソリューション、グローバル化を強化して、新たな市場、領域へと展開していこうと考えました。

そして、これら中長期的な展望を社員と共有するために策定したのが、2021年2月に発表した経営理念体系「ビジョン・ミッション・クレド」と「中長期基本方針」です。

——経営理念や中長期基本方針にはどのような思いを込めたのでしょうか。

社員の目線を「国内製造業のお客さま」から「社会と世界」へと視座を上げることを考えました。申し上げた通り、当社の社員はお客さまのモノづくり支援という仕事に使命感と誇りをもっていますが、シミュレーション技術は、モノづくりの品質・省エネ・安全性向上だけでなく、今やカーボンニュートラルの実現や気候変動対応、新素材開発や革新的な製品開発、自然災害のシミュレーション、医療分野などで積極的に活用されています。

このような考えのもと、私は「サイバネットグループは社会や地球環境のために何ができるのか」から議論を始めることにしました。

常日頃、お客さまばかり見ている社員は当初戸惑っていました。「社会に対して何かをするなど、おこがましい」という声もありました。けれど私の米国での経験から、知的探求心の旺盛な人ほど自身の社会的な使命を実感したい気持ちを強くもっていると感じていましたので、とにかく社員と話をしようと、車座の対話からスタートしました。

こうして策定したのが、「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。」というビジョン(将来のありたき姿)、「想像を超える、創造力で、課題のブレイクスルー

を導く。」というミッション(現在の事業を通じて果たす役割)、そして、「社会への約束」「お客さまへの約束」「社員との約束」から構成されるクレド(行動指針)です。

また、これら概念を包含する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へ」を掲げました。この言葉には、目の前のお客さまのニーズに応えるというやや受け身の姿勢から、私が社長に就任後、とくに強化に努めてきた自社開発製品の拡充、海外のソフトウェア製品開発子会社、販売子会社を含めて、あらゆる領域にシミュレーションの可能性を拡げ、より能動的に社会の課題解決をリードする企業グループになろうという思いを込めました。

増収ながら減益を余儀なくされた2021年

——中長期基本方針と同時に、2021年度から新たな中期経営計画(中計)を開始しました。前期業績のポイントを聞かせてください。

2021年度は計画していた取り組みが順調に進み、売上高は過去最高となりましたが、事業拡大にシフトし、人件費、デジタルマーケティング費用などが増加したことにより、営業利益は微減となりました。また、売上高の約20%を占める光学設計解析ソフトの調達先であるSynopsys社と



の販売代理店契約が2021年10月1日をもって終了した影響もありました。

こうしたリスクは、さきほど申し上げた通り就任時から想定しており、それゆえ新たな理念体系や中長期目標を設定してきましたが、図らずも懸念していたことがあたってしまいました。

ただ、2009年に売上高の30%超を占めていたMathworks社の販売代理店権を失った時は、約6年間にわたり売上高が低迷する大きなダメージを受けましたが、策定した中計にもとづく4つの取り組みを進めていたことで、今回は2023年度からV字回復できると確信しています。

——4つの取り組みの進捗を教えてください。

「コアビジネスの拡大」についてはここ4年で10件の自社開発製品をリリースしたほか、新たに光学CAEソリューションの取り扱いを開始するなど製品力を強化し、商権逸失リスクの抑制と利益率向上を図っています。

また、グローバル展開においては、市場が急拡大しているにも拘わらず、まだまだ相対的に売上が小さい中国や台湾などアジアの製造業にターゲットを定め、日本、中国、台湾、マレーシアの連携を強化、ノウハウ共有を進めたことで、アジアの売上高は前期比20%ほど成長しました。

さらに、カナダ、米国、ベルギーにある開発子会社では、強い製品づくりが必要と考え、開発ロードマップの見直しや開発体制強化に取り組んだ結果、2021年度にカナダMaplesoft社が新製品を3つリリース。米国Sigmetrix社は既存製品の機能充実に加え、オンライントレーニング事業を強化し、売上を拡大しました。また、ベルギー Noesis社では既存製品の機能拡充に加え、クラウド型の最適化システムの開発に投資しているほか、既存製品を活用したエンジニアリングサービスで売上拡大を実現しています。

このように海外事業では確実に販売力と自社開発製品が強化され、売上の幅が広がっていると考えています。

「DX事業の拡大」では、最先端の製品開発手法として注目を集めるMBSE※に関するツールを独自開発し、CASE対応が進む自動車業界向けのコンサルティング事業を拡大しているほか、AI構築ツール・AR開発プラットフォームの取り扱いを開始してソリューションを拡大しました。これらは、「シミュレーション活用領域の拡大」にも通じています。

また、「クラウド・セキュリティ事業強化」については、コロナ禍以降のニューノーマルに対応したクラウド環境向けセキュリティ製品を拡充し、売上高が前期比64.1%増となりました。

※MBSE (Model-Based Systems Engineering) : 航空宇宙産業で導入された、複数領域のシステムが相互作用するような環境で用いられる最先端の開発手法

新中計をもとにV字回復へ、最高益へ

——2022年度からは新たに長期の企業価値向上の取り組み／2026年までの中期経営計画と企業価値向上の取り組みを開始しています。その背景や主な取り組み、見通しを聞かせてください。

背景としてはやはり前年にSynopsys社との契約が終了し、販売代理店権を喪失したことで、リスクを一層強く認識したことです。経営者として、社員全員が販売代理店事業のリスクを自分ごととして認識したこの象徴的な出来事をプラスと考えられるよう、中長期的な展望を示す必要があると考えました。

そこで、私が就任以来「自社製品開発やグローバル化、サービス事業の拡大という方向性を、覚悟を持って進めよう。より一層スピードを速めていくきっかけにしよう」と呼びかけ、2021年2月に発表した中期経営計画を見直し、新しい中期経営計画を策定しました。

——「22年度は減収減益を見込む」ものの「23年度にV字回復」「26年度の最高益」と発表しています。

売上高の2割を占めていた商材がなくなった以上、2022年度の減収減益は免れることはできず、苦しい年になると認識しています。

ただし、新中計の「トップラインの成長」施策として掲げた「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」に関する取り組みは2021年度から成果が出ており、2022年度もさらに拡大をスピードアップしていきます。

そして、Synopsys社の一時的な影響がなくなること、施策効果の発現により、2023年度は大きく売上高を回復させるV字回復の年とし、事業改革を進めることで2026年度の売上高300億円を目指します。

——トプラインの成長では、4つめの施策として「SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用」を掲げています。

4つのうち3つは、主に当社の強みがあるモノづくり支援の領域で足元の売上高および収益性を高める施策です。それに対して「SDGs分野での活用」は、先ほど申し上げたモノづくり以外の領域にシミュレーションの可能性を拡げ、社会の課題解決を目指すという意味あいがあります。前中計の「シミュレーション活用領域の拡大」を、より具体的に社会への提供価値として示したもので、長期的な成長のドライバーと位置づけています。

——「社会にサステナビリティを」というビジョンを実践していく施策です。

「サステナビリティ」という言葉には思い入れがあります。環境意識の高い米国西海岸で長く暮らしていたことも影響していますが、社会課題の解決に役立つ技術を豊富にもつ企業として「リーディングカンパニーを目指す」ことを目標と掲げた時、何をを目指すべきかという、まさに「社会と世界」に目を向けてSDGsの達成を目指すべきだと思います。

私は、シミュレーション技術がさまざまな社会課題の解決に貢献していることを、社員をはじめ多くのステークホルダーが実感できるような会社にしていきたいと考えています。実際、そうした製品も次々と開発しています。

例えば、水素エネルギーは脱炭素社会の切り札として注目されていますが、その効率的な貯蔵・運搬が課題になっています。そのなかで、当社の電磁場解析、流体解析を組み合わせたシミュレーション技術で、効率的な磁気冷凍を実現、水素エネルギーの活用に貢献しています。

また、医療の分野では名古屋大学や昭和大学とともにAIを活用した大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア「EndoBRAIN®」を開発し、国内で初めて薬事承認を取得しました。オリンパス社の内視鏡と組み合わせて使用することにより、医師の診断を支援しています。AIを活用した医療診断は遠からず市場に浸透していくと考えています。さらに、コロナ禍に対応して、細菌やウイルスの効率的な殺菌に関する解析や飛沫シミュレーションなどのソリューションも開発しています。

これらの取り組みは、複数のCAE分野を横断した技術で

あり、かつ情報セキュリティやクラウド環境、デジタルツイン、AI、AR／VRなどを組み合わせた当社ならではの複合ソリューションであり、「モノづくりのDX促進」の推進力になると同時に、2026年の最高益を支える重要な技術になると考えています。

——新中計では「目指す姿」として事業構成比率などの目標も掲げました。

覚悟をもって改革を進めていくために、長期的な目標として「自社開発製品・サービス売上高構成比率」を50%、「海外売上高構成比率」を40%、併せてSDGs関連も含めた非製造業の売上高構成比率を50%へ引き上げることを目指します。新中計では、途中経過として、自社開発製品・サービス売上高比率を40%（21年実績は24.2%）、アジアを中心とした海外事業を拡大することによる海外売上高構成比率を25%（同23.3%）という目標を設定しました。

M&Aを通じて事業を拡大し、積極的な株主還元を継続

——利益率の開示方法、株主還元に関する考え方を聞かせてください。

新中計で掲げた自社開発製品やサービス売上高の拡大、SDGs分野の事業拡大につながる会社のM&Aを積極的に行っていききたいと考えています。これまでは営業利益を指標としていましたが、M&Aを成長戦略の一つととらえると、EBITDAを指標とした方が望ましいと判断しました。

また、株主還元については、2022年度から、親会社株主に帰属する当期純利益の範囲を原則として、純資産配当率（DOE）6%を配当の目安とすることに変更しました。これまでは、配当性向50%と純資産配当率（DOE）3%のいずれか高い方を指標として、配当金額を検討、結果として配当性向50%で配当を行い、2017年度以降増配を続けてきました。

2022年度は一時的に減収減益になりますが、当社は自己資本比率が約65%と高く、財務体質が非常に良好であり、成長投資資金も十分に確保できていること、2023年度にV字回復できていることから、短期的な減益局面でも増配を継続できるように、配当方針を変更しました。

配当方針変更後の2022年度の配当予想は、1株あたり年間配当は29円60銭と増配を予定しています。

未来に意志をもつ人財の獲得、育成、定着が経営者の使命

——近年、サステナビリティとともに企業の評価軸としてESGへの関心が高まっています。その考えと取り組みを教えてください。

これまでお話ししてきたように、当社のシミュレーション技術はE：環境、S：社会に大きな貢献ができる技術と自負しています。

経営者として、サステナビリティの実現に貢献する技術開発や事業の創出に努めることはもちろん、地球環境や社会課題、健全経営を支えるG：ガバナンスに強い関心を持ち、挑戦し続ける意欲と能力をもった「人財」の獲得・育成・定着を実現することが重要と考えています。社員が働きがいのある環境で働く、成長し成果を出す、人財を引き付け獲得するという好循環こそが持続的な成長をもたらすと考えています。

この好循環をつくるためにはビジョン、ミッション、クレドを社内に深く浸透させること、創造力の源となるダイバーシティーを推進すること、人財育成を強化することが必要です。

理念体系の浸透については、浸透活動を担う社内公募したアンバサダー21名が、2021年度に全社員を対象として計57回のワークショップを実施しました。また、「クレド賞」を創設し、クレドに即した行動ができている社員を毎四半期に表彰しています。さらに、2022年度からはクレドを人事制度に反映させることで、さらなる定着、文化として根づかせビジョン、ミッションの実現を目指していきます。

ダイバーシティーについては、当社はもともとキャリア採用の割合が高く、性別や国籍にとらわれず、さまざまなバックグラウンドをもつ人財を採用してきたことから、年々、外国籍の社員数は増加しています。今後は、多様性を認め、受け入れる意識改革研修の実施や、育成・定着、能力発揮、後輩指導というサイクルを形成していきたいと思っています。



人財育成については、当社はお客さまの研究開発などを支援するために、最先端の技術が必要になることから、これまでも事業部ごとに自主的な勉強会を数多く行ってきましたが、今後は先に述べた複合ソリューションなど強化する領域を明確にし、組織的／体系的に人財育成に取り組んでいきます。2021年度はAIに関する資格取得支援、AIに関するビジネスコンテストなど、AI人財の育成を強化しました。また、事業の変革期であること、継続的な変革が必要であることを意識して、変革をリードするリーダーシップを高めるために、全課長職を対象にリーダーシップ研修を実施しました。

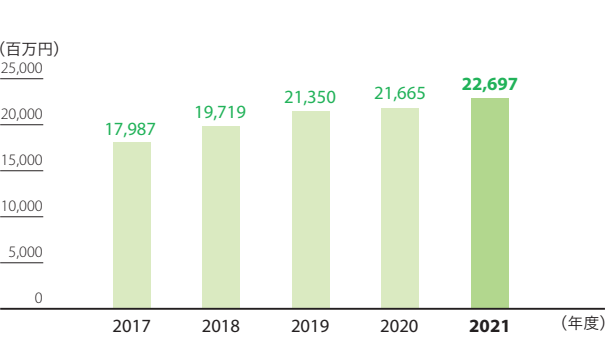
——最後に、ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

当社はこれまで、シミュレーション技術を軸に当社にしかできない提案を通じて数多くの課題解決や価値創造に貢献してきたという自負があります。これからも当社ならではの提案を行いながら、お客さまのご要望に応え続けてまいります。

同時に、2030年から2050年の未来では、持続可能性、地球視点での幸せが重要な価値軸になると考えています。当社の技術はまさに、未来を創る重要な技術ですが、当社のみでできることには限りもあります。国内外のグループが一体となって、さまざまなステークホルダーの皆さまとの対話と協働を通じて、シミュレーション技術で明るい未来の実現に貢献していきたいと考えています。

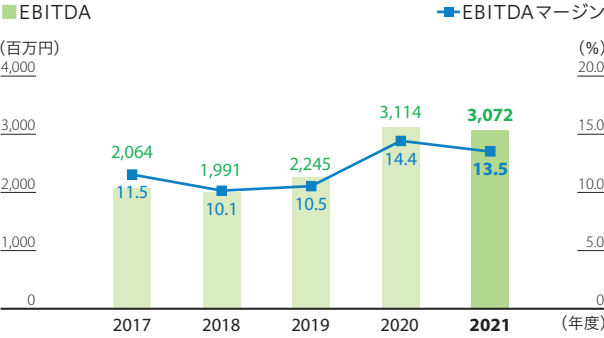
財務ハイライト

売上高



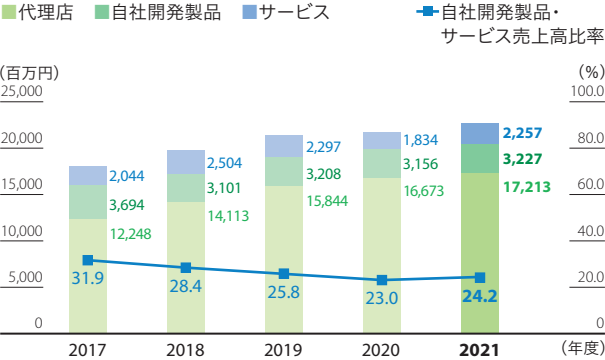
2021年度の売上高は、前期比4.8%増収の226億円となり、過去最高を更新しました。

EBITDA／EBITDAマージン



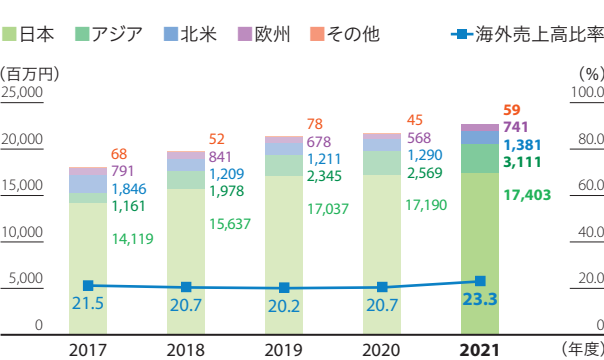
2021年度のEBITDAは30億円、EBITDAマージンは13.5%となりました。

形態別売上高／自社開発製品・サービス売上高比率



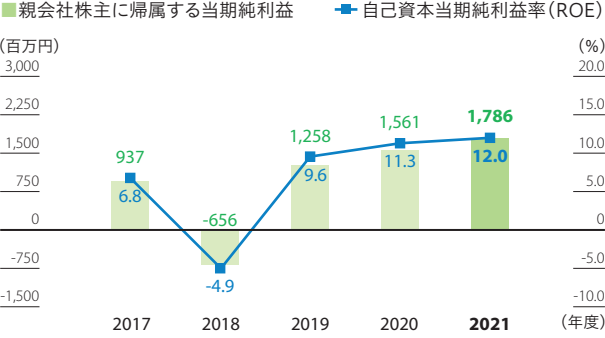
自社開発製品・サービス売上高比率は、中期経営計画で重点KPIとして設定しています。代理店事業の喪失リスクへの対応と、収益性向上を示す指標です。

地域別売上高／海外売上高比率



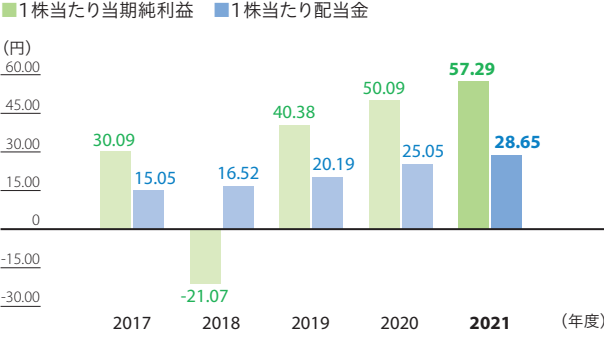
海外売上高比率は、中期経営計画で重点KPIとして設定しています。グローバル企業への成長に関する進捗を示す指標です。

親会社株主に帰属する当期純利益／自己資本当期純利益率(ROE)



2021年度の親会社株主に帰属する当期純利益は17億円、ROEは12.0%となりました。

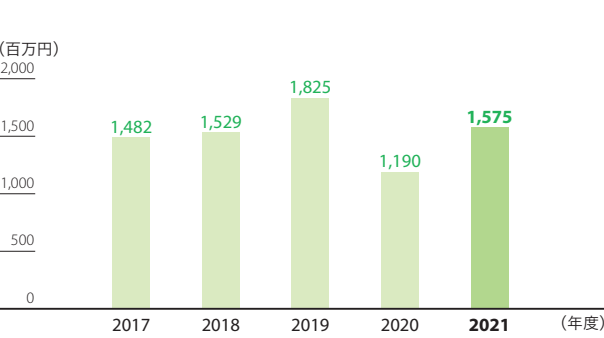
1株当たり当期純利益／1株当たり配当金



2021年度の1株当たり配当金は28.65円となり、5期連続増配となりました。

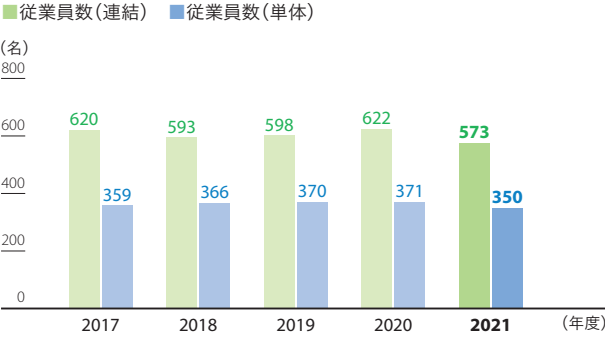
非財務ハイライト

エンジニアリングサービス金額



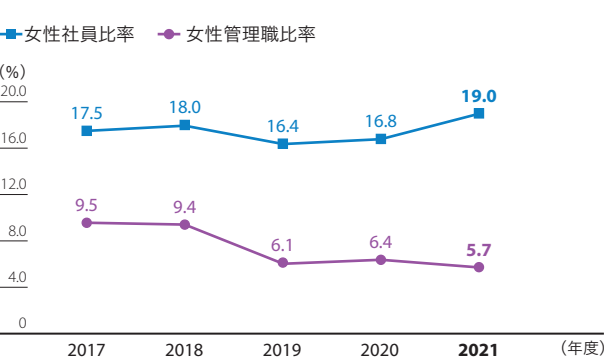
エンジニアリングサービスプロジェクトを通じて、環境問題等の社会課題の解決に貢献しています。
※サイバネットシステム株式会社単体を対象にしています

従業員数



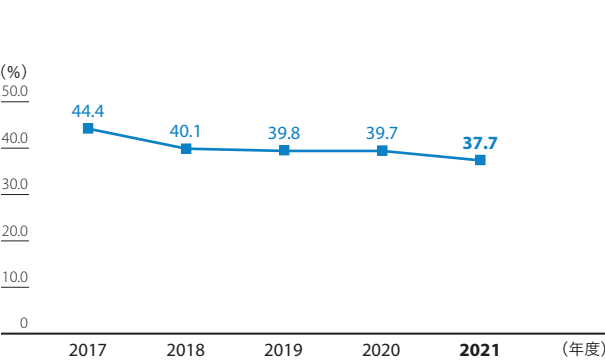
2021年度の従業員数は連結で573名、単体で350名となりました。

女性社員比率／女性管理職比率



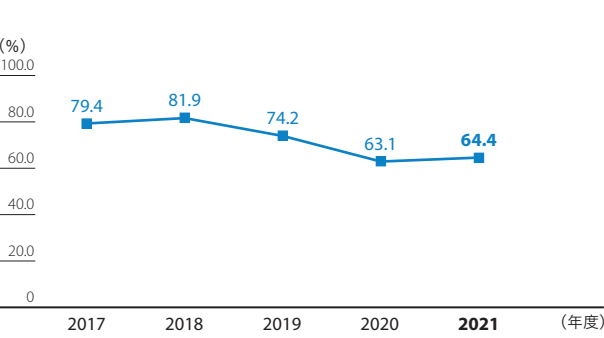
性別に関係なく、能力や実績を重視して採用を行っており、女性が活躍できる風土づくりに取り組んでいます。
※サイバネットシステム株式会社単体の在籍者を対象にしています

外国人比率(連結)



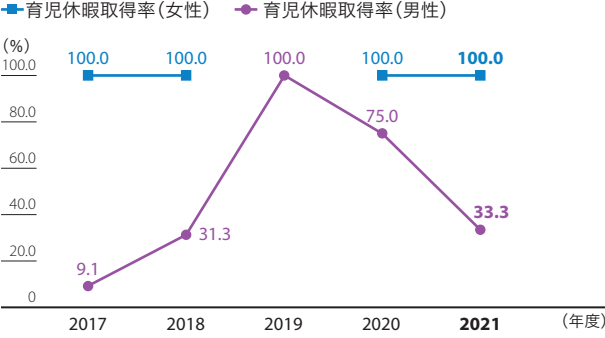
国籍に関係なく、さまざまな価値観をもつ社員が集まり、その多様性を尊重することが、グローバル企業へ成長するために必要と考えています。

有給休暇取得率



ワークライフバランスに配慮した職場環境の整備に取り組んでいます。
※サイバネットシステム株式会社単体を対象にしています

育児休業取得率



働き方改革の推進により、ワークライフバランスの実現に取り組んでいます。
※サイバネットシステム株式会社単体を対象にしています
※育児休業取得率(女性)の2019年度は、該当者なしのため実績がありません

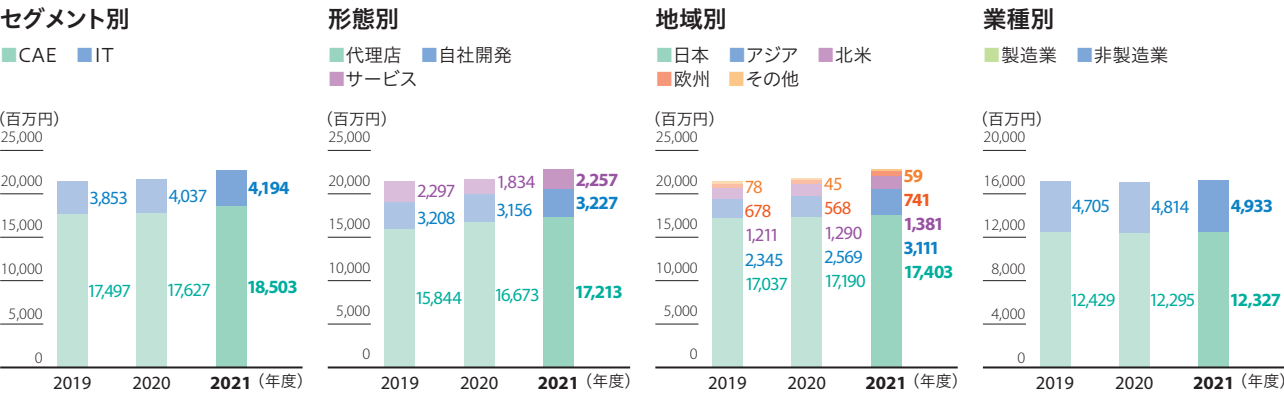
2021年12月期の業績と主要な取り組み

2021年度は、CAEとITの成長により売上高は過去最高を更新する一方で、代理店契約の終了の影響により減益となりました。

2021年12月期の業績

売上高は、アジアの売上高が好調に推移したこと、また、リモートワークをはじめ新しい働き方の定着・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の販売が伸張したことなどにより増収となり、過去最高を更新しました。営業利益は、売上高増加による売上原価の増加、人件費、デジタルマーケティング費用など、将来の成長投資にかかる費用の増加などにより減益となりましたが、営業利益率は12.5%と高い水準を維持しました。

	21/12期	前期比	業績予想比
売上高	22,697	+4.8%	+0.9%
売上総利益	9,528	+5.3%	-
営業利益	2,830	-1.6%	+4.8%
(営業利益率)	12.5%	-	-
ROE	12.0%	-	-



2021年12月期の主要な取り組み

1. コアビジネスの拡大

コアビジネスの拡大を目指し、取り扱い製品を拡充しました。自社開発製品4製品をリリースしたことに加え、Ansys社の光学CAEソリューション、PTC社の完全クラウド統合型3D CADなどの取り扱いを開始しました。アジア事業については、通信機器やディスプレイ機器メーカー向けなどの売上高が好調に推移し、前期比21.1%増となりました。

2. DX事業の拡大

スイス連邦工科大学ローザンヌ校発のスタートアップ会社Neural Concept社の深層学習用AI構築ツールであるNeural Concept Shape、PTC社のAR開発プラットフォームであるVuforiaの取り扱いを開始するなど、シミュレーションと連携するソリューションを強化しました。

3. シミュレーション活用領域の拡大

新型コロナウイルスに関する飛沫シミュレーション、室内換気対策支援サービス、UV-LED紫外線殺菌による水処理性能評価シミュレーションの作成、カーボンニュートラルに向けた液体水素の生成技術である磁気冷凍機の検証支援など、さまざまな領域で、社会生活のサステナビリティに貢献する取り組みを行いました。

4. クラウド・セキュリティ事業強化

リモートワークなどの新しい働き方に適したクラウド環境向けセキュリティソリューション製品(IDaaSソリューションのOneLogin、クラウドストレージ・コンテンツ管理のBoxや統合エンドポイント管理のMobileIronなど)の販売が好調に推移し、クラウド・セキュリティ事業の売上高は前期比64.1%増となりました。

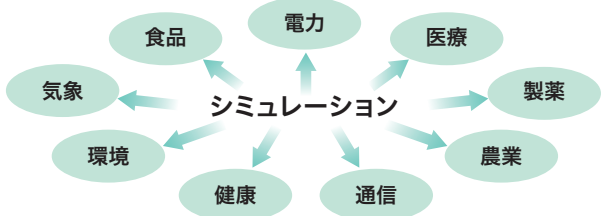
中長期基本方針

サイバネットグループは、シミュレーションのリーディングカンパニーになることを目標に、次に掲げる基本方針にもとづき経営に取り組んでまいります。

1 シミュレーションで社会のために貢献

サイバネットグループは、高い専門性と、幅広いソリューションを提供できる技術力を強みとして、主にモノづくりに関するサービスを提供しています。また同時に、シミュレーション技術が脱炭素社会の実現や環境問題の解決、自然災害、ヘルスケア分野への活用など活躍の場が広がっていることから、さまざまな業界・分野へのサービス展開に注力しています。「シミュレーションが、多様な社会問題の解決に貢献

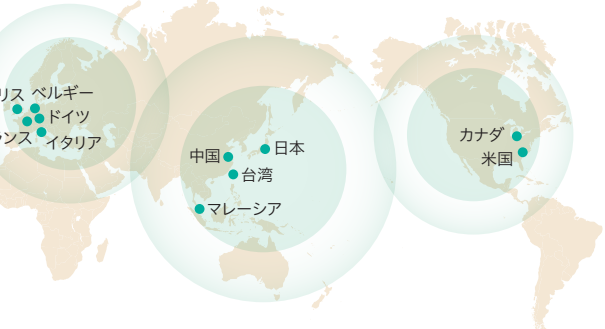
している」ことを多くの方が実感できるよう新技術の開発に取り組んでいます。



2 グローバル企業への成長

サイバネットグループは、アジアにおけるCAE先進国の一員として、創業の1985年より、36年以上にわたってお客さまとともにCAEに関する経験・ノウハウを蓄積してきました。こうした実績をもとに、サイバネットグループは現在、中国、台湾など日本企業以上にCAEの研究開発投資に積極的なアジア企業にフォーカスし、CAE市場の高い成長性を取り込むべく、日本で培った経験・ノウハウを現地の企業に提供、売上拡大を目指しています。また、自社開発した製品やソリューション

の競争力を高めつつ、グローバルネットワークを活用して販売することで、グローバルでの売上拡大を目指しています。



3 ダイバーシティの推進、人財育成強化

当社は、多様なバックグラウンドと専門性をもち、幅広い知識と経験を有する人財が、その多様性を尊重しながら、志をともにし、自立して成長し続けられる環境を構築すること

が必要と考えています。ジェンダーや国籍などにとらわれることなく優秀な人財を積極的に採用し、平等で明確な透明性のある評価とリーダーへの人財育成に取り組んでいきます。

Close Up

クレド浸透活動

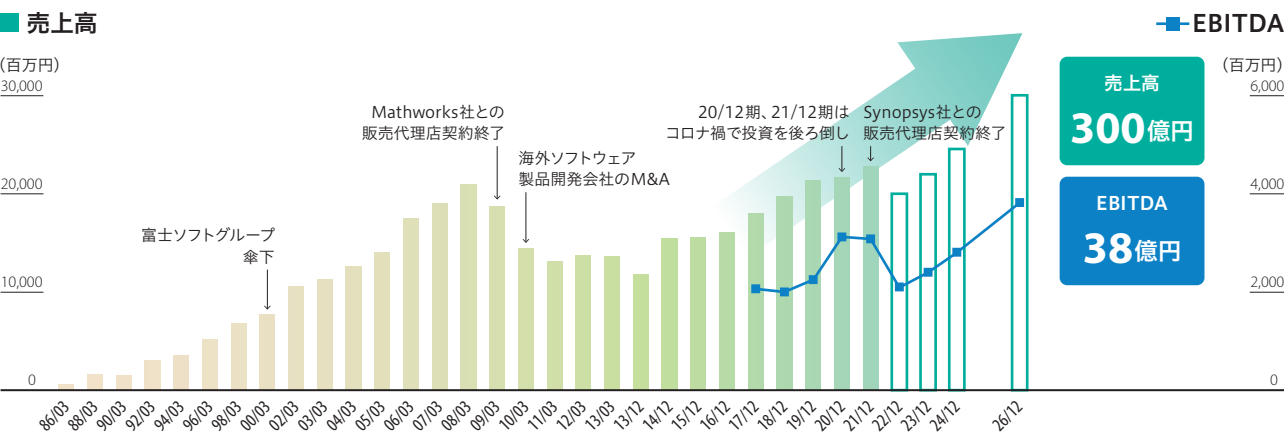
当社は、クレドの浸透を目的として、社内で広報大使の役割を担う22名のクレドアンバサダーを選任し、全社員を対象としたワークショップを開催しました。また、浸透活動の一環として「クレド賞」を創設し、クレドに即した行動による成果が認められた社員およびプロジェクトを四半期ごとに

表彰しています。これら浸透活動の結果、2021年10月に実施した社員モニタリングでは、浸透状況はおおむね順調で「ビジョン・ミッション・クレド」の認知や理解が進んでいること、社員の日々の行動への落とし込みも進んでいることを確認しています。

中期経営計画の策定

自社開発製品の強化と新たな市場開拓を通じてV字回復を目指します。

長期業績と目指す姿

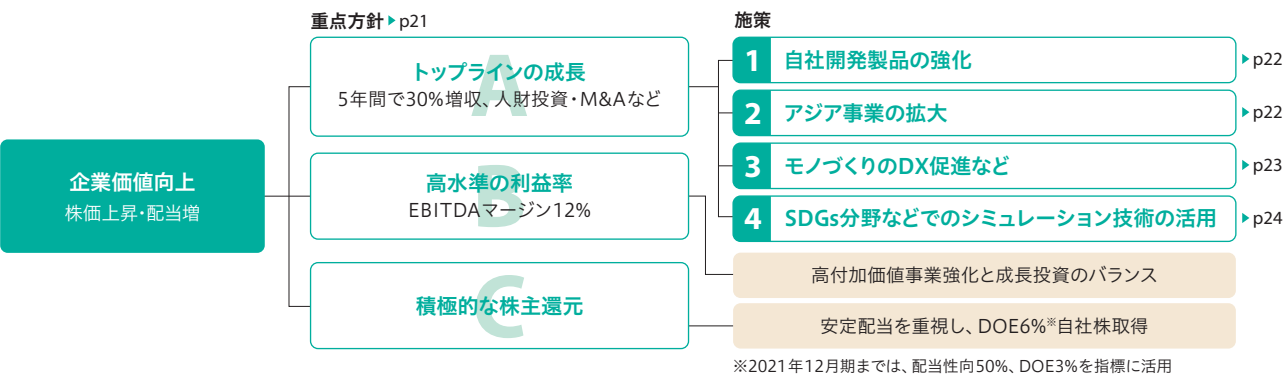


サイバネットグループは1967年、米国スーパーコンピューターのパイオニアであるCDC社の東京支社開設を起源として1985年に設立以降、事業を継続的に拡大してきました。

2022年度は一時的に減収を見込んでいますが、2023年度にV字回復し、2026年度には売上高300億円を目指しています。

長期の企業価値向上の取り組み

長期の企業価値の向上のため、下図の重点方針および施策に取り組んでまいります。



中期経営計画見直しの背景

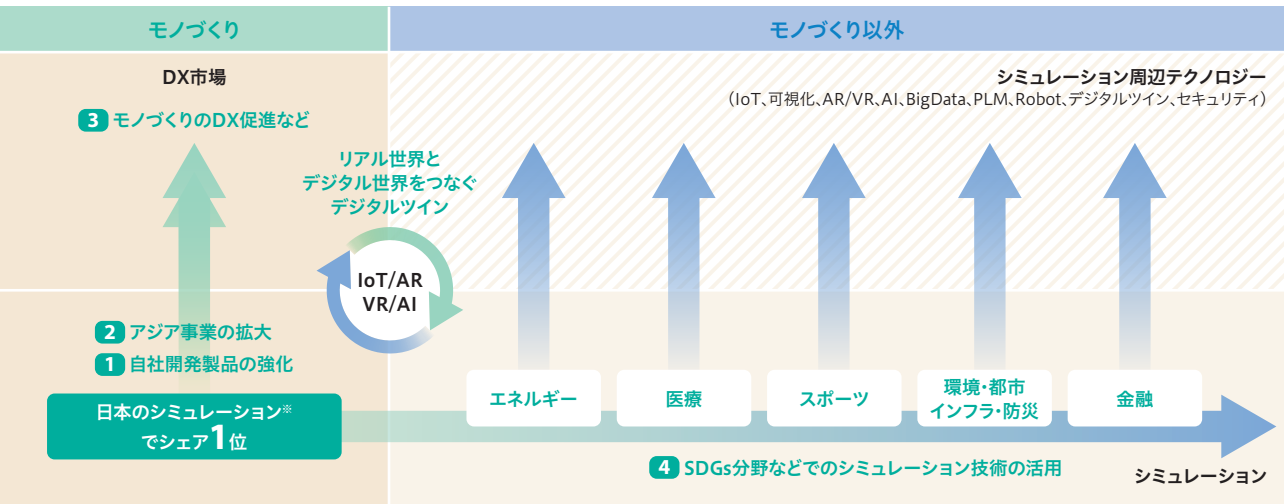
サイバネットグループは、2021年2月、持続可能な社会の実現に加え、社会および世の中に対して驚きのある提案を届けることを目標に「技術とアイデアで、社会にサステナビリティとサプライズを。」をビジョンとするとともに、お客さまの期待を超える技術とアイデアで課題を解決し、さらにその先の変革へと導くことを目標に「想像を超える、創造力で、課題のブレイクスルーを導く。」をミッションとして掲げ、2021年12月期から2023年12月期までの3カ年を対象とした中期経営計画を発表しました。し

かしながら、36年間にわたる主要取引先であるSynopsys社との販売代理店契約を、計画初年度である2021年10月に終了することとなったことの影響を受け、2022年12月期は減収減益を免れない状況となりました。これら経営環境の変化に対応し、2023年12月期より業績のV字回復を実現するため、長期視点での目指す姿を検討、新たな目標を掲げ、直面する課題を克服するとともに、企業価値の向上を実現すべく、中期経営計画の見直しを実施しました。

企業価値向上に向けた重点方針

トップラインの成長
短期的には、主に、モノづくりの分野において、自社開発製品の強化、アジア事業の拡大、DX支援で事業を拡大して

いきます。中長期的には、エネルギー、医療、環境・都市インフラ・防災、金融分野など、シミュレーション技術が重要な役割を果たす事業領域を拡大していく計画です。



※日本市場での機械系CAEソフトウェア販売1位

高水準の利益率

EBITDAマージン12%という高水準の利益率を指標として、高付加価値事業の強化と、事業強化のための人財投資やM&Aなど成長投資とのバランスを勘案し、資本効率を重視した経営に努めていきます。

積極的な株主還元

これまで配当性向50%または純資産配当率3.0%のいずれか高い方を指標に配当を検討し、2017年度以降増配を続けてきましたが、2022年度より、「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へと変更します。これは、短期的な減益局面でも増配を維持できるように変更したものです。また、株価水準によっては機動的な自己株式の取得を行うこととします。

数値計画

2022年度はSynopsys社との販売代理店契約が終了したことで減収減益を見込んでいますが、Synopsys社製品を除く販売代理店事業、自社開発製品、モノづくりのお客さまのDX支援などについては増収を見込んでいます。

2022年度をボトムに2023年度以降から業績を回復し、2024年度には売上高245億円、2026年度には売上高300億円を目指します。

(百万円)			
	21/12期実績	24/12期目標	26/12期目標
売上高	22,697	24,500	30,000
EBITDA	3,072	2,800	3,800
EBITDAマージン	13.5%	11.4%	12.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,786	1,600	2,200
ROE	12.0%	9.5%	12.0%

中期経営計画の策定

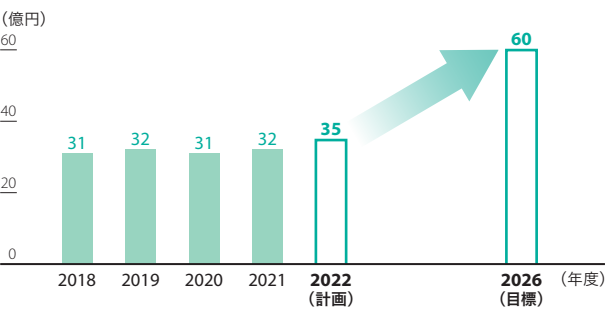
トップラインの成長

施策1 自社開発製品の強化

目指す姿

当社は、2009年、2010年に欧米のソフトウェア製品開発会社を3社買収し、買収した子会社の事業を拡大した実績や、日本で初めて薬事承認を取得した医療用AIの製品(EndoBRAIN®)を開発した実績があります。こうした経験を活かしながら、継続的に自社開発による新製品リリースができる環境の整備に取り組みます。自社開発製品の強化は、販売代理店事業の喪失リスクへの対応と、収益性向上を目指す取り組みです。

自社開発製品の売上高

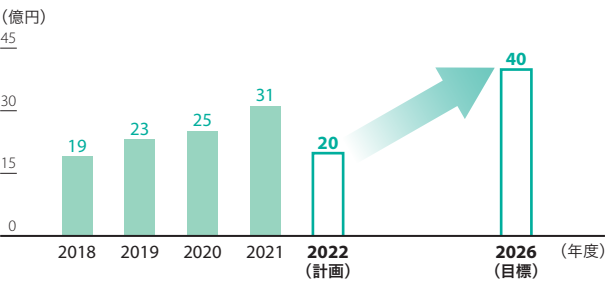


施策2 アジア事業の拡大

目指す姿

サイバネットグループの現在の主要事業であるモノづくりの研究開発に関する支援については、日本で培ったシミュレーション技術の活用が可能であること、現地のローカル

アジアの売上高



今後の取り組み

サイバネットグループは、2018年から2021年までの4年間で10件の新製品をリリースしましたが、今後も、新製品のリリース、既存製品の機能向上を図っていきます。海外のソフトウェア開発子会社3社および当社で行っているソフトウェア開発体制の強化、他社とのアライアンスや協業の模索、さらには国内外を問わずにM&Aなどにより自社開発製品の強化に取り組んでいきます。

開発子会社	今後の取り組み
 Maplesoft Mathematics • Modeling • Simulation	主要事業であるSTEM※教育について、モバイルアプリ、オンライン製品の開発、販売強化、モノづくり向け事業として、製造装置のデジタルモデルのオートメーションへの統合支援、デジタルツインに関するサービスなどに注力する。
 Sigmetrix	3次元公差解析ツールの継続的な機能強化、ダッシュボード開発、オンライントレーニングコンテンツの充実等による付加価値向上に取り組む。
 noesis a Cybernet Group Company	AI、モデルベースシステムエンジニアリングなどの最新技術を用い、最適設計支援ツールであるOptimusの継続的な機能強化、シミュレーションの自動化と設計の最適化のための新しいエンタープライズプラットフォームの開発を行う。

※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

企業と良好な関係を構築できていること、市場の拡大余地が大きいことなどから、アジア事業は着実に拡大していくと想定しています。また、日本での成功モデルを活用し、取り扱い製品、サービスを一層拡大していきます。

今後の取り組み

従来からのCAEの販売代理店事業に加え、IoT、ITセキュリティに関する製品、サービスをラインナップに追加していきます。現在、日本企業においても、海外拠点のサイバーインシデントに関する脅威が高まっています。日本企業、ローカル企業の双方を対象に、アジアでのITセキュリティ事業を推進していきます。

施策3 モノづくりのDX促進など

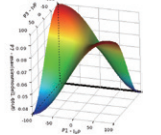
目指す姿

当社のコア技術であるシミュレーション技術と、最新の開発手法およびテクノロジーを用いて、モノづくりを中心としたお客さまのDX促進の支援に取り組んでいきます。

当社のシミュレーション技術は、当社の保有するAI、Digital Twin、BigData分析などのデジタル技術と親和性が高いことから、これらの技術を組み合わせることで、お客さまの製品開発の効率化、プロセス改革など、さまざまなお客さまのニーズに沿った支援サービスを提供することができます。

また、ITセキュリティ事業では、ニューノーマルな働き方とDX化をゼロトラストセキュリティの手法を用いてお客さまの事業の安定化に取り組んでいきます。

AI



AIを用いたモデルで、これまで数日かかっていたシミュレーションを数秒で実現

DIGITAL TWIN



IoTで取得した現実世界のデータとシミュレーションの組み合わせにより、設備の異常検知、異常予知を実現、安全性/効率を高めるDigitalTwinの実現を支援

MBSE

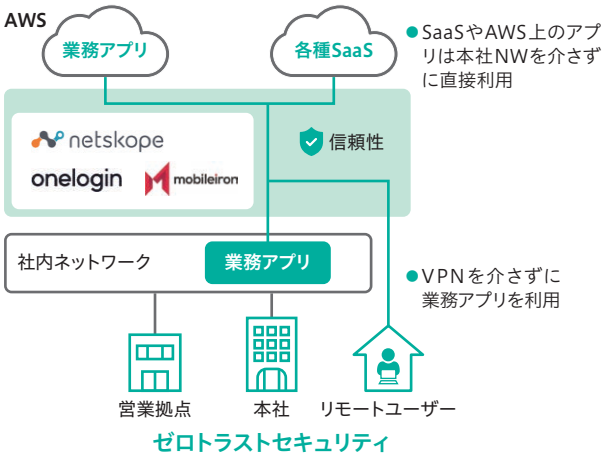


電気自動車の開発の効率化とプロセス改革を支援

今後の取り組み

日本の自動車業界を中心に、製品機能の高度化・複雑化への対応などの目的で、航空宇宙業界で活用されている最新の開発手法であるMBSEの導入が注目されています。当社は、2018年からMBSEに関する専門組織を発足、MBSEに関するツールを自社開発し、お客さまのMBSE導入を支援しています。今後、さらに体制を強化し、本格化するお客さまのMBSEの導入に対応していきます。

また、IoTを活用して取得した現実世界のデータとシミュレーションの組み合わせにより、設備の異常検知、異常予知を実現、安全性/効率を高めるDigital Twinの実現を支援します。

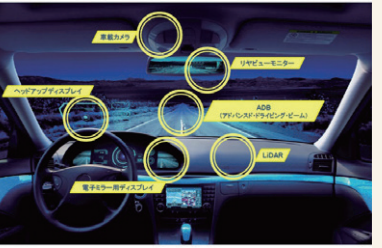


Close Up

自動車業界におけるDX促進

現在、自動車業界においては、CASE(コネクテッド、自動運転、シェアリング・サービス、電動化)に関する研究開発が活発に行われています。CASEへの対応には、複雑かつ高度なシミュレーション技術が必要となり、当社はこうした分野への支援に強みを有しています。

自動運転の領域では、LiDAR設計、検証環境構築支援、機能安全分析、管理支援などのサービスを、電動化の領域ではバッテリーシステムを最適化するシミュレーション、軽量設計支援、ノイズの対策設計などのソリューションを提供しています。



中期経営計画の策定

トップラインの成長

施策4 SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用

目指す姿

企業は今、気候変動、人権問題といった社会課題など、地球環境や社会の持続可能性(サステナビリティ)への対応が求められています。

サイバネットグループがもつシミュレーション、ITセキュリティなどの技術は、持続可能性、社会課題の解決に貢献する重要な技術であることから、そのための技術、ソリューションの開発と、お客さまの課題解決の支援に一層注力していきます。

中長期的に豊かで持続可能な世界を目指すキーワード



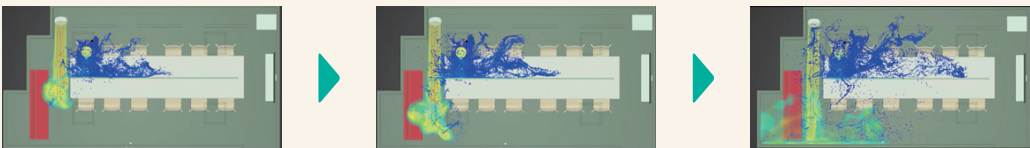
Close Up

ウイルス対策ソリューション

新型コロナウイルス感染症予防のため、非接触型のウイルス不活化技術が国内外で注目されており、紫外線「UV-C」を用いた殺菌が幅広く行われています。当社が得意とする照明解析技術や流体解析技術の活用により、殺菌設備・装置の設計コストや、設計時間を削減することが可能です。

また、ポストコロナを見据えた感染症対策と経済対策の両

立において、人が集まる屋内における感染防止対策は引き続き重要です。アクリル板やサーキュレーター設置などの対策が進んでいますが、空気の流れを考慮した効果測定が困難となっています。当社では、3Dスキャンで空間を把握し、空気の流れをシミュレーションした結果を動画で検証できる換気対策支援ソリューションを開発しています。



シミュレーション結果例：会議室を上から見た図。サーキュレーターが効果的に配置されていないため、人の口からでは飛沫が部屋中に拡散されている

今後の取り組み

脱炭素社会の実現、環境問題解決

当社のシミュレーション技術は、環境問題の解決のために欠かせない技術です。これまでも、脱炭素社会の実現に向け活用が注目されている水素エネルギーの効率的な貯蔵・運搬に関する支援、風力発電設備の発電効率や安全性向上の支援など環境問題の解決につながるさまざまな事例を生み出しています。また、シミュレーションとVRを組み合わせ活用することにより実寸模型の作成回数を削減するソリューションの提供など、シミュレーションとDX技術を組み合わせ、さらに環境問題解決に貢献するソリューションの創出を続けています。

今後も、社会課題の解決に貢献するソリューション開発を強化し、お客さま、社会に貢献していきます。

データ分析とシミュレーションで社会のイノベーションを支援

当社のシミュレーションを基盤にした技術は、モノづくりの領域のみならず、さまざまな領域に活用することが可能です。シミュレーションを使った環境・防災・都市インフラの効率的な運営支援や、大量のデータ処理と高度なリスク管理が要求される金融業界においても、BigData分析やAI技術を活用しデータドリブン経営のご支援などに取り組んでいきたいと考えています。

明るい未来への貢献

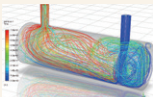
当社は、2030年から2050年の未来では、持続可能性、地球視点での幸せが重要な価値軸となると考えています。当社がこれまで蓄積してきた技術は、社会課題の解決に貢献するのみならず、地球の未来の創造に貢献することができ



効率的な水素エネルギーの貯蔵・運搬支援



VRの活用による実寸模型の作成回数削減



UV殺菌装置の性能向上支援



7 持続可能なエネルギー



12 つくばない暮らし



3 健康と長寿を達成する



都市インフラの効率運営支援



金融のコンプライアンス支援



各種データの統合分析支援



9 産業と技術革新の基盤をつくろう

るものです。その潮流のなかで、技術力向上への取り組みを続け、数多くのお客さまにシミュレーション技術を活用した新たなソリューションを提供することで、明るい未来の実現に貢献したいと考えています。

サイバネットグループのマテリアリティ

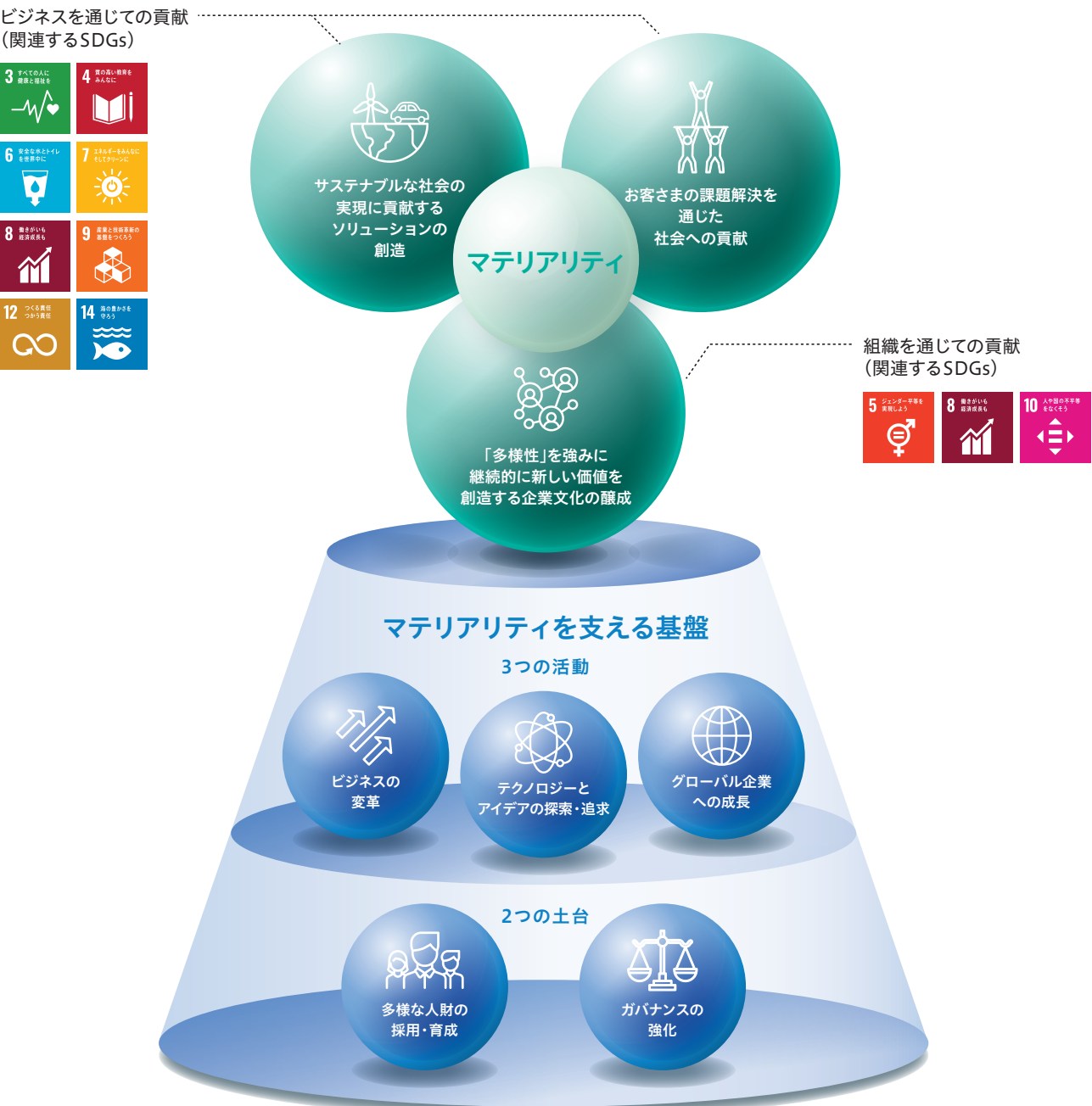
サイバネットグループのマテリアリティはビジネスおよび組織を通じて貢献する「3項目のマテリアリティ」と「5項目のマテリアリティを支える基盤」で構成されています。

マテリアリティの基本的な考え方

サイバネットグループを取り巻く事業環境はめまぐるしく変化しています。私たちの事業に欠かせないIT技術においてはAIやIoTが急速に進化し、広く社会に浸透しています。そして、気候変動をはじめとした環境問題や、人権問題への対応が全世界的な喫緊の社会課題となっています。

そうしたなか、私たちは2021年2月にビジョン、ミッション、クレドを策定し、大切にしている価値観を明確にしました。そして、その実現にあたり、今、私たちが取り組むべきテーマをマテリアリティ（重要課題）として設定しました。

社会課題の解決に貢献し、サイバネットグループも持続的に成長する。この高次のサステナビリティの実現に向け、私たちはマテリアリティに取り組みます。



マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティの特定にあたっては、以下の4つのステップで検討しました。取締役、さまざまな部門の社員で構成されたプロジェクトチームのメンバーが検討に参加し、ワークショップでのディスカッションを通じて、マテリアリティ項目候補の検討、重要度評価を行うなど、幅広い視点から検討を行いました。

STEP1

マテリアリティ候補(ロングリスト)の作成

GRIスタンダードやSASBなどの国際的なフレームワークやガイドライン、各専門分野のトレンドなどを参考にして、当社、当社のステークホルダーおよび社会が持続的に成長するための重要な課題を広範囲に選定し、マテリアリティ候補(ロングリスト)を選定しました。

STEP2

マテリアリティ候補(ショートリスト)の絞り込み

選定したマテリアリティ候補(ロングリスト)から、当事業に関連性の高い項目を抽出し、成長戦略にもとづくリスクと機会の分析、当社が提供する価値の観点から検討し、マテリアリティ候補(ショートリスト)を作成しました。

STEP3

重要度評価を踏まえたマテリアリティ案の作成

絞り込んだマテリアリティ候補(ショートリスト)を、「ステークホルダーにとっての関心度」と「当社にとっての重要度」の2軸で評価し、優先順位が高いと評価された候補をマテリアリティ案としました。「ステークホルダーにとっての関心度」は、ステークホルダーをお客さま、お取引先、株主・投資家、従業員と定義し、3段階で定量評価を行いました。また、「当社にとっての重要度」は、成長戦略や財務的影響などに鑑み、同様に3段階で定量評価を行いました。

STEP4

経営幹部会議および取締役会での妥当性検討と特定

経営幹部会議において、これらのマテリアリティの評価プロセスおよび検討内容を審議し、優先的に取り組むべきマテリアリティを確認のうえ、取締役会においてマテリアリティを審議・承認しました。

マテリアリティと詳細

マテリアリティ		
	サステナブルな社会の実現に貢献するソリューションの創造	サイバネットグループは、創業以来35年以上にわたり培ってきた「シミュレーション技術」を基軸として、カーボンニュートラルおよび循環型社会の実現、気候変動対応などに貢献します。また、高齢化や健康志向などに対応した医療・製薬・ヘルスケア領域、食糧問題に対応した食品・農業領域などにおいて「デジタル・エンジニアリング・ソリューション」の価値を提供し、サステナブルな社会の実現に貢献します。
	お客さまの課題解決を通じた社会への貢献	サイバネットグループは、社会課題の解決に取り組まれるお客さまに真摯に向き合い、お客さまの顕在化したニーズに応えるだけでなく、潜在的な課題をも見出しながら、お客さまの企業価値向上と持続的成長をサポートします。高い技術力、広い知識、豊かなアイデアを備え、お客さまの長期的なパートナーとして価値を提供し、お客さまとともに、サステナブルな社会の実現に貢献します。
	「多様性」を強みに継続的に新しい価値を創造する企業文化の醸成	サイバネットグループは、多様なバックグラウンドと専門性をもつ人財が志をともにし、相互に違いを認め合い、高度な専門技術・知見・ノウハウを結集・融合させることにより、付加価値の高いサービスを創造します。また、多様な人財の多様な議論を通じて醸成される議論風発の企業文化を強みとして、継続的に新しい価値を創造し、ビジョンの実現を目指します。

ENVIRONMENT

基本的な考え方

サイバネットグループは、地球環境保全に配慮した事業活動によって社会的責任を果たします。また当社は、ISO14001の考え方を取り入れた「環境・品質方針」を定めています。この方針にもとづき、環境への悪影響を排除し継続的に環境負荷を低減する仕組みを構築し、低減活動に取り組んでいます。

環境負荷の低減

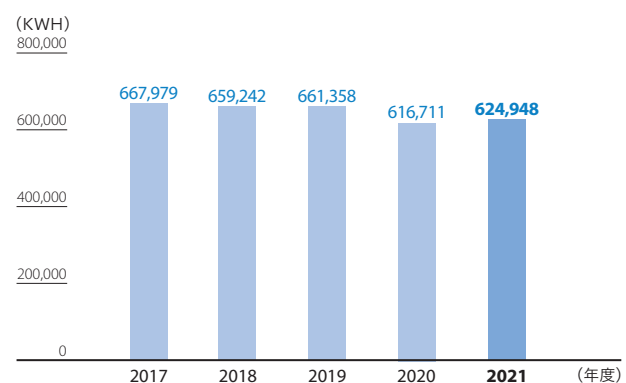
環境負荷低減への貢献

サイバネットグループは、モノづくりの開発・設計工程などの分野において、モデル化とコンピューター上での数値シミュレーションを行い、製品の性能や信頼を予測することで、お客さまが実施する試作や実験回数の削減、イノベーション創出に貢献しています。また、ビルやダムなど試作による検証が難しい大型の構造物でも、事前に性能や信頼を予測することができます。当社は、これらの事業を通じて、試作や実験により排出される廃材の削減に貢献しています。また、環境に配慮したモノづくりや、脱炭素の切り札となる水素エネルギーの貯蔵・運搬に関する課題解決、発電効率を高める風力発電装置の設計など、脱炭素社会の実現、環境問題の解決につながるソリューションを開発し、提供しています。

当社のオフィスにおける取り組みについては、コロナ禍における働き方改革への取り組みの一環として2020年度に

全社員を対象とした原則在宅勤務を実施し、2021年度はフロア削減などを進めたことで、電気使用量、紙使用量を削減することができました。

当社の電力使用量の推移



Close Up

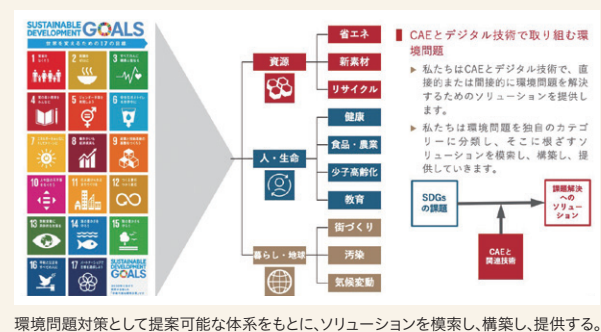
シミュレーション技術を活かした環境問題対策ソリューションを開発

サイバネットグループは、シミュレーション技術とデジタル技術を融合し、さまざまな環境問題を直接的または間接的に解決するソリューションを開発し、お客さまに提案しています。2021年度は、資源・人・生命・暮らし・地球の独自のカテゴリーに分類した36の環境ソリューションを開発しました。また、ソリューションごとに、SDGsの17の目標、169のターゲットとの関係を特定し、お客さまへの提案に活用しています。

例えば、再生可能エネルギーの一つである風力発電システムに関しては、発電効率の向上のために風車ブレードの大型化と軽量化を両立するためのソリューション、風力発電システムをコンピューター上で再現・検証するモデリングソリューション、機械学習を用いて電力需要予測と発電計画の最適化

を行うソリューションを開発しています。

また、人流や移動の抑制によるCO₂の削減、紙の使用量削減（ペーパーレス化）を実現するリモートワークのソリューションなどを開発し、お客さまに提案しています。



SOCIETY

基本的な考え方

サイバネットグループは、労働環境や人財多様性に対する配慮に取り組むとともに、ステークホルダーと良好な関係を構築しながら高品質なサービスを提供することで、社会からの要請に応えるとともに、社会問題の解決に貢献するさまざまな活動に取り組んでいます。

人財力の拡充

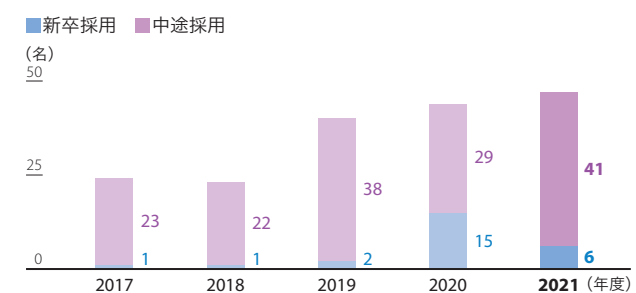
人財採用

サイバネットグループは、シミュレーションという専門性の高い分野を中心に事業を展開していることから、専門性をもち、幅広い知識と経験を有する人財を採用・育成し、多様なバックグラウンドをもつ人財が活躍できる環境を構築することが、今後の成長において最も重要と考えています。

こうした考えのもと、当社の採用活動は、能力や実績を重視して、キャリア採用を積極的に行っています。また、ダイバーシティー推進、若い世代の考えを経営に取り入れるという観点から、2020年度以降、新卒採用にも力を入れ、2021年度は新卒6名、キャリア41名を採用しました。

今後も新卒・キャリア採用ともに、持続的な成長のために必要な人財を積極的に採用していきます。

当社の採用人数(新卒／中途)の推移



人財定着・多様性の推進

IT人財、DX人財の流動性は高く、今後もこの傾向は続くものと考えられます。そのなかで当社は、事業成長に必要な高度な専門性をもつ人財を継続的に惹きつけ、定着を図るために、2021年度に策定したクレドの一つである「社員との約束」の実践——チャレンジ精神の尊重、ワークライフバランスの実現、評価制度の透明化などに努め、社員の働きがいの向上に取り組んでいます。

例えば、柔軟な働き方については、社員の自己実現、フレキシブルな働き方を実現するためにコアタイムのないフル・

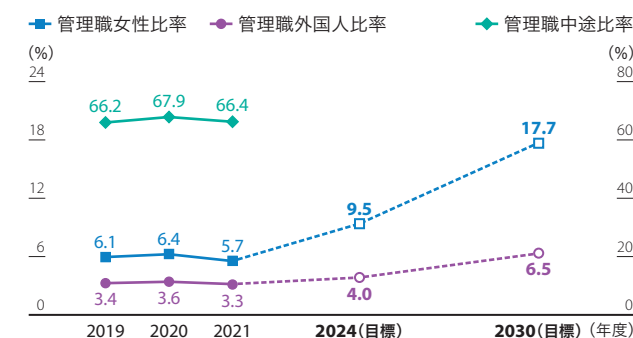
フレックスタイム制度、在宅勤務制度を整備するほか、出産・育児、介護を支援する制度を整備、導入しています。多様性の確保については、性別や国籍にとらわれない採用活動を積極的にを行い、多様性の実現を目指しています。

Close Up

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症への対応として、当社は2021年7月にワクチンの職域接種を実施しました。実施にあたっては、接種者が1,000名以上という厳しい条件がありましたが、自治体主導による接種が思うように進まず、第5波によるワクチン供給不安もあるなか、社員やその家族へのワクチン接種の機会提供を重要な経営課題と位置づけ、2021年5月から職域接種の実施検討を開始しました。医療機関や取引先と連携することにより、社員、派遣会社社員、協力会社社員、取引先企業とその家族を対象に2回の職域接種を実現しました。

当社の女性／外国人／中途採用の管理職比率の推移



SOCIETY

人財育成

当社は人財育成にあたり、経営幹部教育、グローバル教育、階層別教育、職種別教育、全社共通教育という体系を整備しています。また、全社員を対象とした資格取得支援や教育補助支援を継続的に実施しています。

2021年度はリーダーシップ教育やESG / SDGsに関する教育などを行い、リーダーシップ教育には、管理職117名が参加しました。2022年度は多様性を受け入れるための意識改革教育などを計画しています。

社員の成長は主に業務上のチャレンジからもたらされます。当社は、チャレンジすることを尊重し、サポートし、また、

新たなチャレンジに取り組んでいくことができるよう人財育成プログラムを拡充しています。

また、サイバネットグループは、日本およびアジアで共通のソリューションを取り扱っており、グループ会社間の連携、ノウハウの共有が重要になります。2021年度は、日本、中国、台湾、マレーシア拠点に所属する主に技術職社員を対象として「Cybernet International Technical Summit」を開催し、ソリューションや事例の紹介などを通じて、人財育成、グループシナジーの創出促進を行いました。

教育体系

職階・職位	Ⅰ.経営幹部	Ⅱ.グローバル	Ⅲ.階層別	Ⅳ.職種別		Ⅴ.共通	
				営業職	技術職		
経営職	MBA教育	英会話強化 英語・英会話 自己啓発支援				法務 コンプライアンス教育【サービス残業 情報セキュリティ教育 中途社員教育(業務知識)】 その他 自己啓発支援	
管理職	次期経営幹部教育		リーダーシップ教育		PM力強化 (管理実践)		工数管理 教育
			新任管理職教育	営業プロセスマネジメント	PM力強化 (計画策定)		
			新任主任職教育				
一般職			OJTトレーナー教育	営業力強化・ SPIN	営業力強化・ MEDDIC		工数管理教育
		新入社員教育					
		内定者教育					

知財力の強化

知的財産マネジメント

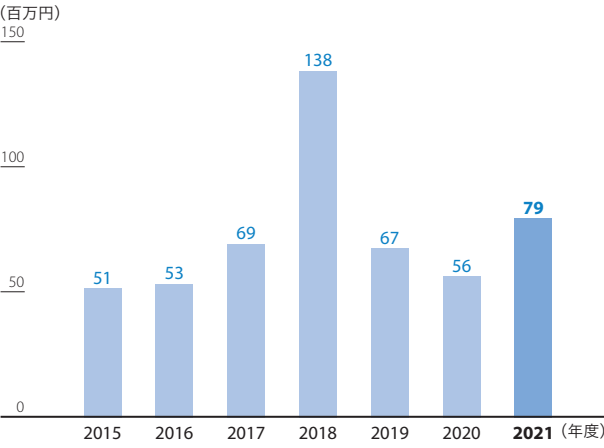
当社は、特許権、商標権などの知的財産の取得および維持を、類似製品、サービスとの差別化を図り、独自の付加価値を高める有効な資本と位置づけ、保有する知的財産を法務担当部門で一括して管理しています。また、年に一度棚卸しを実施し、その時点のビジネス展開を踏まえた最新情報を維持し、強化していくための検討を行っています。

2021年度の主な研究開発

- SpaceTOPTIM トポロジー最適化※を活用した最適化ツール
- BIGDAT@Analysis ビッグデータ分析支援ツール
- EndoBRAIN®、DirectPath 医療用画像のコンピュータ解析ソフトウェア

※性能を最大化させるために与えた条件に従って、「最も効率的な材料分布（最適形状）を見つける」こと

研究開発費の推移



オープンイノベーション・産官学連携を活かした先端技術の獲得・新製品開発

サイバネットグループは2,600の企業、500の大学・研究機関との取引を通じて日常的にシミュレーションに関する最新の技術情報に接していることに加え、40以上の学会や業界団体に加入し、常に先端技術情報の入手や発信に取り組んでいます。また、大学や研究機関との共同研究や委員会活動なども積極的に行っています。

2021年には当社のディスティングイッシュト・エンジニアによる長年の取り組みが産学連携の推進に大きく寄与したものと評価され、自動車技術会の技術部門貢献賞を受賞しました。

また、サイバネットグループは、35社以上のベンダー、80種類

以上のソフトウェアを取り扱うほか、自社開発製品やソリューションの開発を行っています。こうしたベンダーニュートラルな立場を活かして、オープンイノベーションや産官学連携を推進し、最先端技術の獲得や新製品開発を進めています。その成果となる自社開発製品については、過去4年間の実績として10件の新製品をリリースしており、昭和大学・名古屋大学と共同で開発した人工知能を用いた内視鏡診断支援システム「大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェア EndoBRAIN®シリーズ」や、京都大学との共同研究から生まれた、流体力学を対象としたトポロジー最適化システム「SpaceTOPTIM」などがあります。

Close Up

「産学連携によって生まれた人工知能を搭載した医療機器」

人工知能を用いた内視鏡診断支援システム「大腸内視鏡画像診断支援ソフトウェアEndoBRAIN®シリーズ」は、当社が昭和大学横浜市北部病院消化器センターの工藤進英教授、名古屋大学大学院情報学研究科の森健策教授らのグループと共同で開発したソフトウェア群です。事前に膨大な症例画像を学習した人工知能(AI)が、オリンパス株式会社製の大腸内視鏡で撮影された内視鏡画像情報をもとに、医師による病変の診断予測を補助します。2018年12月にはAIを搭載した診断支援機器として初めて医薬品医療機器等法にもとづいたクラスIII・高度管理医療機器承認を取得しています。



(左から)名古屋大学 森教授、昭和大学 横浜市北部病院 工藤教授、昭和大学 横浜市北部病院 三澤講師、当社医療ビジネスソリューション部 須貝部長(役職は受賞当時)

品質マネジメント

お客さまに提供する自社開発製品の品質を担保するため、当社では基準にもとづいて商品品質を判定する運用をしています。品質判定においては、先に行われている新事業審議会および経営幹部会議で承認された要件(機能、品質、信頼性)の達成度を確認し、自社開発製品として出荷可能な品質であるかを判断しています。具体的なプロセスとして次の3項目を確認しています。

- ①スケジュール(計画と実績)
- ②各工程品質審査結果
- ③品質判定テスト結果

①と②は開発計画時および各工程移行時に審査を行います。①は新事業審議会および経営幹部会議で承認された企画内容が「プロジェクト開発計画書」に適切に反映され、妥当な開発計画であるか、その計画に対する実績を確認します。

②は開発の各工程の終了時の品質が「プロジェクト開発計画書」の品質計画を満たしているか、次工程への移行が妥当であるかを審査します。新製品のリリース前には、品質判定会議により①②③を確認し、出荷可能な品質であるかを判断します。

とくに品質の確認では以下の観点で、適切な品質管理と確認が行われているかを判断し、全ての項目で合格となった場合、品質判定会議の結論として「出荷可能な品質である」と判断しています。

品質管理の確認項目

- 開発管理体制
- リストアップされた全機能に対し、開発部門と販売部門によるテスト結果
- オープンソースソフトウェア(OSS)の利用によるリスク考慮など、安全性の確認
- ソースコードの管理体制
- 保守マニュアル(製品サポートフローやその体制)

パートナーシップの深化

ウェアの販売後、継続的にお客様のソフトウェア利用をサポートしています。サポートにあたっては、専門性を備えたエンジニアが高い品質のサービスを提供しており、お客様から高い評価をいただいています。

また、製品機能の高度化、複雑化が進むなか、多くの企業の研究開発部門でCAEソフトウェアの有効活用が不可欠となっており、CAEソフトウェア製品を使いこなすエンジニアを育成することはお客様にとって重要な課題となっています。当社は、「CAEユニバーシティ」など、培った経験やノウハウをお客様に提供する場を設けてエンジニアの育成を支援しています。

たって継続し、ソフトウェア開発ベンダーから優良パートナーとして多くの認定を受けています。サイバネットグループの主要取り扱い製品を仕入れているAnsys社からは7年連続で最高レベルパートナーとして認定を受けています。また、世界各地の企業と開発パートナーシップを結び、技術交流を行うことで、当社の自社開発製品のレベルアップやサービスの向上を図っています。

Ansys
CERTIFIED ELITE CHANNEL PARTNER

- 最高レベルの顧客満足度の獲得
- Ansysに認定された信頼のおける技術・営業スキル
- 毎年設定されるビジネス目標の達成と成長

「Ansys Elite Channel Partner」認定要件

情報セキュリティの徹底

情報セキュリティ管理体制図

The diagram illustrates the Information Security Management System. At the top is the **株主総会** (General Meeting of Shareholders). Below it is the **取締役会** (Board of Directors), which is also connected to the **株主総会** and the **監査役会** (Supervisory Board). The **取締役会** oversees the **代表取締役** (Representative Director). The **代表取締役** has a bidirectional relationship with the **情報セキュリティ委員会** (Information Security Committee), with arrows labeled **指示／承認** (Instruction/Approval) and **報告** (Report). The **情報セキュリティ委員会** is composed of the **委員長、委員、事務局** (Chairman, Members, Secretariat). It has a bidirectional relationship with the **経営幹部会議** (Senior Management Meeting), with arrows labeled **付議／報告** (For Discussion/Report) and **承認** (Approval). The **情報セキュリティ委員会** also has a bidirectional relationship with the **情報セキュリティ実行部隊** (Information Security Execution Team), with arrows labeled **指示／連絡** (Instruction/Contact) and **報告** (Report). The **情報セキュリティ実行部隊** is responsible for the **責任者、担当者** (Responsible Person, Person in Charge). On the left side, the **指名・報酬委員会** (Nomination and Remuneration Committee) is connected to the **取締役会**. The **監査室** (Audit Room) is connected to the **取締役会** and the **経営幹部会議**, with an arrow labeled **監査** (Audit) pointing from the **監査室** to the **経営幹部会議**.

```
graph TD; GM[株主総会] --- BO[取締役会]; BO --- SB[監査役会]; BO --- RD[代表取締役]; RD <-->|指示／承認| ISC[情報セキュリティ委員会  
委員長、委員、事務局]; ISC <-->|報告| RD; ISC <-->|付議／報告| SMC[経営幹部会議]; SMC <-->|承認| ISC; ISC <-->|指示／連絡| ISE[情報セキュリティ実行部隊  
責任者、担当者]; ISE <-->|報告| ISC; NRC[指名・報酬委員会] --- BO; AS[監査室] --- BO; AS -- 監査 --> SMC;
```

指示フロー ●代表取締役→委員会(委員長→事務局)→実行部隊(責任者→担当者)

報告フロー ●実行部隊→委員会(事務局→委員長)→代表取締役
●委員会(事務局→委員長)→経営幹部会議

付議フロー ●委員会(事務局→委員長)→経営幹部会議

委員会では、事故の種別や重要度の判定、是正・再発防止策などを判断し、再発防止に努めています。

情報セキュリティ教育については、入社時に教育を実施するとともに、サイバネットグループで働く全社員全員を対象に定期教育を実施しています。

また、当社は、情報セキュリティに関する専門性をもつ社員を採用し、全てのグループ会社を対象として、共通の情報セキュリティフレームワークを作成し、管理を行っています。

情報セキュリティ 目的	お客さま、取引先および当社のセキュリティ要求に応えることを、当社の重要かつ継続的な経営課題とし、情報セキュリティを適正に維持する
情報セキュリティ 全社目標 (2022年)	重大なセキュリティ事故を起こさない
情報セキュリティ 重点対策3か条	1. 事故を起こさないという強い意志を持つ 2. メール誤送信を起こさない 3. 重要情報を失くさない、盗られない

当社は、あらゆる企業活動において関係法令の遵守を徹底し、社会倫理に適合した行動をとることを徹底するために、コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方として、「サイバネットグループコンプライアンス行動指針」を制定しています。この行動指針にもとづき、経営の健全性の確保、アカウントビリティ（説明責任）の明確化、情報の適時かつ公平な開示、経営判断の迅速化と業務執行の監督機能強化、リスク管理および牽制機能が利いた組織づくりに取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制

成される利益相反審議委員会を設置し、親会社グループとサイバネットグループとの取引で重要な取引・行為については、決定に先立ち、少数株主の利益保護の観点から審議を行っています。

上記の体制構築に加え、最適なコーポレート・ガバナンスを実現することを目的としてコーポレート・ガバナンスに関する基本方針を定め、常に最適なコーポレート・ガバナンスを追求し、その改善に継続的に取り組んでいます。なお、当社は東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード」に定められた原則を全て実施しています。

[illegible]

取締役会	経営方針等を審議・決定する機関であり、取締役の業務執行の監督機関
監査役会	取締役の職務執行の監査機関
指名・報酬委員会	取締役等の指名および報酬等の審議を行う取締役会の諮問機関
利益相反審議委員会	親会社グループと当社少数株主との利益が相反する重要な取引等の事前審議を行う取締役会の諮問機関
経営幹部会議	経営に関する重要事項の審議機関であり、業務執行の意思決定機関
委員会組織	既存の経営組織とは別に、内部統制やリスク管理等の具体的な施策実施のための部門横断の常設機関
内部監査	サイバネットグループ全体の内部統制システムの有効性に関する点検・評価
会計監査	太陽有限責任監査法人による会社法および金融商品取引法にもとづく会計監査および内部統制報告書監査

取締役会

取締役会は取締役8名(うち独立社外取締役3名)で構成され、監査役の監督・監査を受けて経営方針等を審議・決定する機関であるとともに、取締役に業務執行状況の定例報告を義務づける業務執行の監督機関と位置づけています。原則として毎月1回、定例取締役会を開催するとともに、必要な都度、臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項、サイバネットグループの経営戦略など、取締役会規則に定めた事項を審議するとともに、取締役から職務執行状況の報告を受け、取締役の職務執行を監督しています。なお、2021年度は取締役会を19回開催しました。

経営戦略・ 経営計画	● 中期経営計画、成長戦略の決定 ● マテリアリティの決定 ● 人事制度改定 ● 決算	● ビジョン・ミッション・クレドの決定 ● M&A戦略の検討 ● グループ会社の再編
コーポレート・ ガバナンス	● 取締役会の実効性評価 ● 役員人事の決定 ● 役員報酬の決定	
リスクマネジメント・ コンプライアンス	● グループ会社を含めたグローバル情報セキュリティ強化 ● グローバル法務の強化	

監査役会

監査役会は3名(うち社外監査役1名、独立社外監査役1名)で構成され、取締役の職務の執行に関して、適法性および妥当性の観点から監査を行っています。監査役は、取締役会などの重要な会議に出席し、必要に応じて意見の表明を行うほか、取締役との定期的な意見交換を行うなど、監査役監査の実効性向上に努めています。社外監査役には、企業経営に係る識見、経験を有する方を招聘し、取締役の業務執行について客観的かつ公正な立場から監査を行ってい

指名・報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として、指名・報酬委員会を設置しています。指名・報酬委員会は6名（代表取締役1名、社外取締役3名、社外監査役2名）で構成され、独立社外取締役が議長を務めています。指名・報酬委員会は、取締役および執行役員の指名および報酬などに関する重要事項の決定プロセスにおいて、独立性、客観性および透明性を高め、コーポレート・ガバナンス体制のより一層の充実・強化を図っています。また、指名・報酬の審議に限らず、その背景と

ます。なお、2021年度は監査役会を19回開催しました。

監査役は、会計監査人から監査計画および定期的な監査報告を受け、監査の方法および結果の妥当性を判断するとともに、適宜意見交換を行うなど相互連携の強化に努めています。また、常勤監査役と内部監査担当部門は情報共有や意見交換を目的に、定期的なミーティングを実施することで連携強化に努めています。これらの活動により、内部監査および内部統制システムの運用の実効性を高めています。

指名・報酬委員会の主な役割

- 取締役候補者の選定および解任の審議
- 取締役評価および報酬の審議
- 代表取締役等の後継者の計画(プランニング)の審議
- 取締役会からの諮問に対する答申

GOVERNANCE

利益相反審議委員会

当社は2021年12月に利益相反審議委員会を設置しました。利益相反審議委員会は4名(独立社外取締役3名、独立社外監査役1名)で構成されます。サイバネットグループが富士ソフト株式会社および富士ソフトグループ企業と営業上の取引を行う場合、取引条件およびその決定方法については、他の取引先と同様の条件によることとしています。また、取引・行為が重要なものである場合には、取引・行為を開始する前に、利益相反審議委員会において少数株主の利益保護の観点から審議を行っています。なお、2021年度は利益相反審議委員会を1回開催しました。

Close Up

親会社 富士ソフト株式会社との関係性について

当社の親会社である富士ソフト株式会社は、当社の議決権の53.89%（2021年12月31日現在）を所有しています。当社は1999年10月に富士ソフトグループに属して以降、規模および収益性の観点から国内シミュレーション業界のトップ企業として、富士ソフトグループの企業価値向上に貢献しています。富士ソフト株式会社と当社は、上場企業としてのお互いの立場を尊重し、経営の独立性を確保しながら、適切に経営および事業活動を行っています。

取締役会の実効性評価

当社は、年に1回、取締役会、指名・報酬委員会、利益相反審議委員会および監査役会による実効性の自己評価を実施しています。取締役および監査役が、経営企画担当部門、監査担当部門の作成した実効性などに関する質問に回答し、その結果を、取締役会および指名・報酬委員会、利益相反審議委員会および監査役会において分析し、課題を認識したうえで改善施策を検討しています。

取締役会の実効性評価に関する評価項目は、体制（規模

と構成）、取締役会の運営状況、議論の状況、社外取締役に對する支援体制の状況などで、項目ごとに4段階評価と自由に記入するフリーコメント欄を設けています。

2021年度の実効性評価は、2022年にアンケートを実施し、2022年2月開催の取締役会で評価結果を報告しました。全ての評価項目において、肯定的な意見が半数以上を占め、取締役に期待される重要な役割・責務が十分に果たされていることを確認しています。

役員報酬

取締役の報酬は、責任ある業務執行並びに監督責任の発揮を促進するよう、経営目標に対する成果・責任に応じて各取締役の報酬額を設定することを基本方針としています。業務執行取締役の報酬は、基本報酬(固定報酬)、賞与(業績連動報酬)および譲渡制限付株式報酬(非金銭報酬)で構成され、非業務執行取締役の報酬は、基本報酬(固定報酬)

のみとしています。また、業務執行取締役の種類別の報酬割合については、業績連動報酬のウエイトが高まる構成となるよう努めるものとし、指名・報酬委員会において検討を行っています。

監査役の報酬は、基本報酬(月額報酬)のみとしています。

役員の選定・選任

当社は、取締役として必要な知識、経験および実績を持ち、企業価値の向上に資する人物を取締役候補者としています。また、社外取締役の選任は、選任基準および独立性基準を設けています。社外監査役の選任は、東京証券取引所の独立役員の独立性に関する判断基準などを参考にしています。

取締役および執行役員の選任については、社外取締役、

社外監査役および代表取締役で構成される指名・報酬委員会において審議したうえで、取締役会において決定しています。ただし、取締役については、株主総会の決議をもって選任しています。監査役については、株主総会の決議をもって選任しており、監査役の選任にあたっては、取締役会へ諮る前に、監査役より選任の同意を得ています。

取締役会メンバーのスキル・マトリックス

役員	社外	氏名	スキル・マトリックス							
			企業経営経験	技術・研究開発	マーケティング 営業・	ファイナンス・ M & A	財務・ 人材育成	ダイバーシティー 推進・	法務・リスク マネジメント	ICT
取締役		安江 令子	●		●		●		●	●
		白石 善治	●		●				●	
		松本 真周		●						●
		木元 覚	●			●	●	●		
		鄭 明宏	●	●	●					●
	◎	岸 甫	●	●	●		●		●	●
	◎	長谷川 祥典	●	●					●	
	◎	北村 正仁							●	●
監査役		内藤 達也				●	●	●		
	◎	瀧 文男	●	●					●	
	◎	藤松 文						●		

本表は、各取締役および監査役が有する全てのスキルを表すものではありません。

社外取締役・監査役へのサポート体制

当社は、社外取締役および社外監査役のサポート体制として、経営企画担当部門および内部監査担当部門が中心となり、その他部門と連携し、その任にあたっています。

取締役会の開催に際しては、原則として開催日の3日前までに議案の内容を取締役および監査役へ通知しています。

また、監査役会の開催に際しては、原則として開催日より前に議案の内容を監査役会事務局から社外監査役へ通知しています。なお、重要な議案または情報については、必要に応じて、代表取締役、常勤監査役よりそれぞれ社外取締役および社外監査役に対し直接報告・説明を実施しています。

GOVERNANCE

コンプライアンス

当社は、法令・ルールを主体的に遵守する精神を涵養していくために、「サイバネットグループコンプライアンス行動指針」を定め、イントラネットに掲載するとともに、全社員に携帯版を配布し、法令遵守に対する認識の共有とサイバネット行動指針の周知徹底を図っています。

年に一度、全社員を対象にe-ラーニングによる定期教育を実施しています。取締役、監査役、執行役員は、顧問弁護

士を講師とする、コンプライアンス教育を受講し、コンプライアンス経営の実践に努めています。

また、当社は、サイバネットグループにおいて、法令・定款違反その他倫理違反行為など、コンプライアンスに関する重要事項について、相談、通報を受け付ける内部通報制度を運用しています。また、「内部通報者保護に関する規程」を整備し、相談者が不利益を被らないように運用しています。

リスクマネジメント

当社は、事業活動により生じるリスクを正しく認識し、その発生の可能性を低下させ、または発生した場合の損失を軽減させる対策を事前に定め、実施することが重要であると考え、リスクマネジメントシステムを整備し、基本目的と行動指針からなる「リスクマネジメント基本方針」を定め、継続的に実践しています。

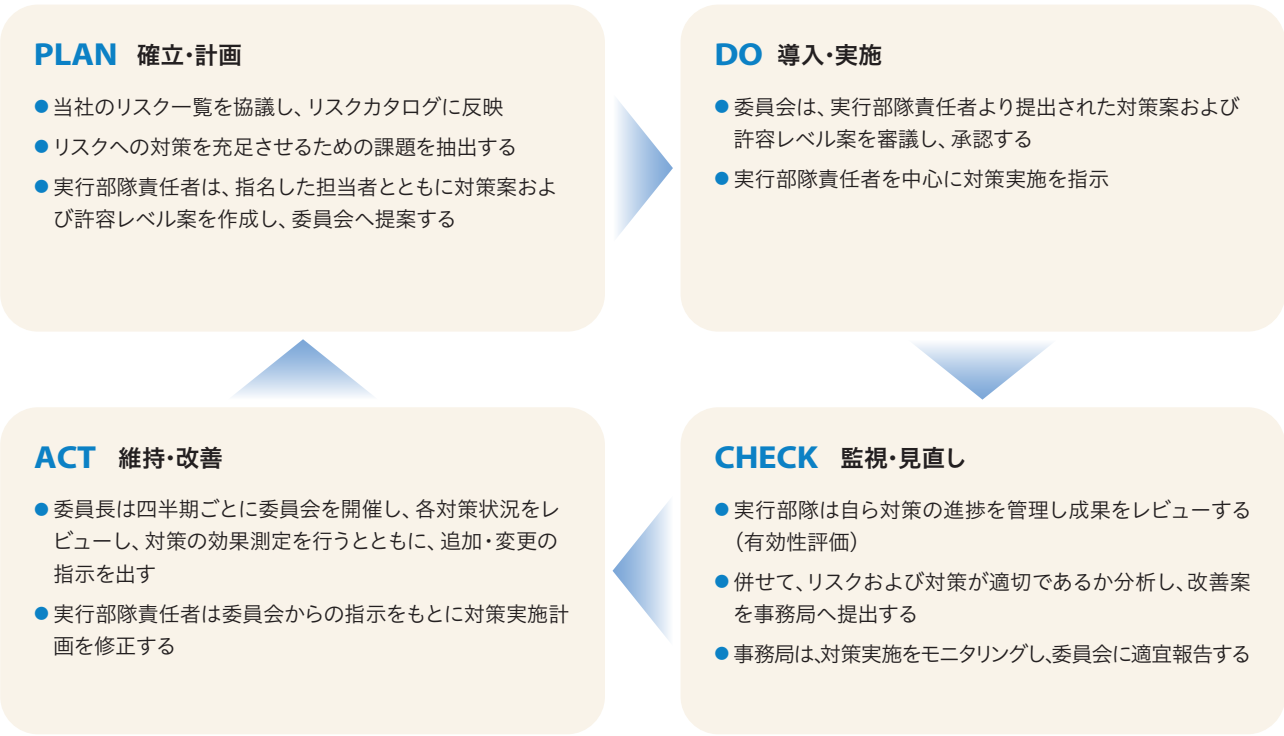
当社は、リスクマネジメントを担う機関として、常勤取締役を委員とする「リスクマネジメント委員会」を設置して、リスクマネジメントに必要な企画、立案および、個々のリスク事象に対する対策の有効性評価や、モニタリング結果の審

議を行っています。

また、同委員会はリスク事象ごとに対策部門を選定し、選定された部門は実行部隊として、当該リスク事象の対策内容の検討を行い、同委員会の承認をもって実行に移しています。また、その進捗状況や実施結果を同委員会へ報告し、対策内容の見直し・是正の有無を確認しています。

なお、年に一度、代表取締役社長執行役員によるマネジメントレビューにより、「リスクマネジメント基本方針」通りのリスクマネジメントが実施されているか、経営効率が適正かどうかの確認を実施しています。

リスクマネジメントシステム



取締役、監査役および執行役員(2022年7月1日現在)

取締役



1 安江 令子 代表取締役
1991年 4月 株式会社松下電器情報システム名古屋研究所(現/パナソニック アドバンステクノロジー株式会社)入社
1999年 4月 アンワイヤード・プラネット入社
1999年12月 モトローラ株式会社入社
2004年 6月 SEVEN Networks, Inc.入社
2005年 9月 Qualcomm, Inc.入社
2009年 7月 富士ソフト株式会社入社
2015年 4月 同社 常務執行役員
2018年 1月 当社入社 副社長執行役員
2018年 3月 当社 代表取締役 副社長執行役員
2019年 3月 当社 代表取締役 社長執行役員 最高経営責任者 (CEO)
2020年 1月 当社 代表取締役 社長執行役員 (現任)
2020年 6月 株式会社タカラトミー 社外取締役 (現任)
2021年 3月 ライオン株式会社 社外取締役 (現任)

2 白石 善治 取締役
1992年 4月 富士ソフト株式会社入社
2017年 3月 株式会社東証コンピュータシステム 取締役
2018年 3月 富士ソフト株式会社 取締役 常務執行役員
2018年 6月 エース証券株式会社 取締役
2021年 3月 当社 取締役 副社長執行役員 (現任)

3 松本 真周 取締役
1999年 4月 当社入社
2020年 1月 当社 執行役員
2020年 3月 当社 取締役 執行役員 (現任)

4 木元 覚 取締役
1987年 4月 富士ソフトウェア株式会社(現富士ソフト株式会社)入社
2007年 6月 当社 監査役
2008年 4月 富士ソフトディーアイエス株式会社(現株式会社ヴィンクス)出向 取締役
2009年10月 同社 取締役
2013年 6月 同社 取締役 常務執行役員
2019年 3月 当社 常勤監査役
2020年 3月 当社 取締役 執行役員 (現任)

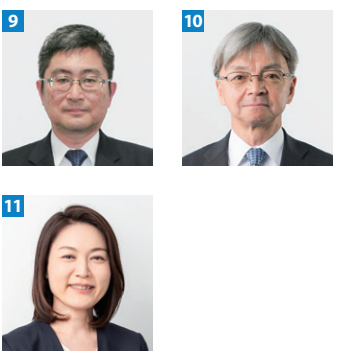
5 鄭 明宏 取締役
1990年10月 Industrial Technology Research Institute 入所
2001年 1月 TeraSoft Inc. 取締役
2008年 7月 思瀚科技股份有限公司 董事 兼 総経理
2015年 1月 莎益博工程系統開発(上海)有限公司 董事
2017年 9月 同社 董事長 兼 CEO 兼 総経理 (現任)
2017年10月 思瀚科技股份有限公司 董事長 兼 CEO 兼 総経理 (現任)
2019年 3月 当社 取締役 (現任)
2021年 1月 CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA SDN. BHD. 取締役 兼 CEO 兼 Managing Director (現任)

6 岸 甫 社外取締役 **独立**
1965年 4月 沖電気工業株式会社入社
1979年 9月 ファナック株式会社転籍
1985年 6月 同社 取締役
1989年 6月 同社 常務取締役
2005年 4月 同社 専務取締役
2007年 6月 同社 顧問
2010年 6月 同社 常務取締役
2011年11月 同社 顧問
2012年 4月 国立大学法人電気通信大学 監事
2016年 3月 当社 社外監査役
2016年 4月 国立大学法人電気通信大学 学長特別補佐
2017年 3月 当社 社外取締役 (現任)
2021年 3月 国立大学法人電気通信大学 客員教授 (現任)

7 長谷川 祥典 社外取締役 **独立**
1980年 4月 シャープ株式会社入社
2009年 4月 同社 常務執行役員
2015年 6月 同社 代表取締役 兼 常務執行役員
2016年 8月 同社 同社 取締役 専務
2018年 1月 同社 専務執行役員
2019年10月 株式会社SHARP COCORO LIFE 代表取締役会長
2022年 3月 当社 社外取締役 (現任)

8 北村 正仁 社外取締役 **独立**
1982年 4月 オリンパス光学工業株式会社(現オリンパス株式会社)入社
1999年10月 オリンパス・シンガポール勤務
2012年 4月 同社 執行役員 Chief Compliance Officer
2016年 4月 同社 執行役員 CSR本部長
2018年10月 同社 執行役員 Chief Information Security Officer
2019年 4月 同社 執行役員 Vice President, Chief Information Security Officer
2022年 3月 当社 社外取締役 (現任)
2022年 4月 関西国際大学経営学部 教授 (現任)

監査役



9 内藤 達也 常勤監査役
1982年 4月 株式会社ダイエー入社
2006年 9月 富士ソフト株式会社入社
2010年 6月 当社 監査役
2012年 4月 富士ソフト株式会社 執行役員
2013年 6月 当社 取締役
2014年 3月 当社 取締役退任
2020年 3月 当社 常勤監査役 (現任)

10 濱 文男 社外監査役
1971年 4月 株式会社富士ソフトウェア研究所(現富士ソフト株式会社)入社
1999年 6月 同社 専務取締役
2001年 7月 株式会社ダイエー情報システム(現株式会社ヴィンクス) 代表取締役副社長
2002年 4月 ヴィンキュラム ジャパン株式会社(現株式会社ヴィンクス) 代表取締役副社長
2002年12月 富士ソフトエービーエス株式会社(現富士ソフト株式会社)専務取締役
2005年10月 富士ソフトディーアイエス株式会社(現株式会社ヴィンクス) 取締役副社長
2008年 4月 同社 代表取締役社長
2011年 6月 同社 代表取締役会長
2012年 4月 同社 顧問
2013年 4月 株式会社ヴィンクス 顧問
2014年 6月 サイバーコム株式会社 常勤監査役
2020年 3月 当社 社外監査役 (現任)

11 藤松 文 社外監査役 **独立**
2001年10月 弁護士登録(第一東京弁護士会) 阿部・井窪・片山法律事務所 入所
2008年 1月 同所 パートナー (現任)
2014年 6月 大興電子通信株式会社 社外監査役
2019年 9月 株式会社トップス 社外監査役 (現任)
2021年 3月 当社 社外監査役 (現任)

執行役員

社長執行役員	安江 令子	執行役員	田中 秀幸
副社長執行役員	白石 善治	執行役員	首藤 哲也
執行役員	松本 真周	執行役員	渡瀬 順平
執行役員	木元 覚	執行役員	柴田 一朗

経験と能力を活かして、 自社開発製品とサービスを中心とする事業への変革を支援していきます。

私は2016年にサイバネットシステム株式会社の社外監査役に就任し、2017年より社外取締役を務めています。この間、サイバネットグループを取り巻く環境も企業自体も大きく変化しています。外部環境については、新しい産業革命への突入、米中貿易摩擦、新型コロナウイルスの感染拡大、ロシアのウクライナ侵攻などがあります。企業としては、外部環境の変化に対応し発展するために2021年に新しいビジョン、ミッションを策定し、2022年に発表した中期経営計画では、販売代理店事業から自社開発製品とサービスを中心とする事業への変革方針と、海外事業強化を打ち出しました。

私はサイバネットグループは、これらのビジョン、ミッションを達成し大きく飛躍していくための顕在的・潜在的なソフトウェア技術と、経験豊富な人材を有するとみています。

そのなかで私は、独立社外取締役、指名・報酬委員会委員長および利益相反審議委員会委員の立場から、以下の2点を念頭に、聞き、考え、発言し行動するよう心がけています。

- 素晴らしい発展と業績を残した企業に共通しているのは、強いリーダーシップを持ったトップのもとで、目的に向かって活動できる組織と人材が無駄なく活動している。

- 取締役はじめ組織の幹部は、担当業務に加え、俯瞰的に物事を見て判断できるよう努め、活動している。

私が委員長を務める指名・報酬委員会では、審議事項に対して、委員は疑問点や不明点はどのような些細なことも自由に発言・質問し意見を述べ、俯瞰的な視点から「なるほど…」と思うことも含めて、それぞれの委員がこれまでの経験や能力を活かして審議しています。

自社開発製品とサービスを中心とする事業に軸足を置くうえで最も重要なことは、経験深い販売代理店事業とは異なる損益分岐点と利益創出体質をもっていることから、経営幹部は社員の努力を無駄にすることのないよう、ビジネスユニットごとに本質をとらえた経営数値の見える化をすることです。

今後も、独立社外取締役の立場から、サイバネットグループの飛躍的成長のための発言と行動に努めてまいります。

社外取締役
岸 甫



リスクヘッジとリスクテイクのバランスを取りつつ、成長へのチャレンジを後押ししていきます。

サイバネットグループは、「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。」をビジョンに掲げ、シミュレーションのリーディングカンパニーを目指しています。シミュレーション技術を活用したDXは社会課題を解決するために欠かすことができない技術であり、今後ますます重要性を増していくとともに、適応範囲もより広がっていくと考えられます。そのなかで、豊富な実績、専門性を備えた技術集団、堅実な顧客との関係、強固な財務体質を備えるサイバネットグループは、業界のリーダーとして事業拡大を目指し得る存在だと思います。

一方で、地球温暖化、自然災害、感染症や地域紛争など、経済・社会環境の不確実性は日々増しており、企業業績や継続性に大きな影響を及ぼし得る難しい状況であることも認識しておかなければなりません。

私は前職で日本初のカメラ付カラー液晶携帯電話やIoT家電などの製品、液晶デバイスの事業を担当しました。また、

厳しい経営状況も経験しました。これらの経験から、企業は常に顧客視点を持ち、リスクヘッジとリスクテイクのバランスを取りつつ、成長にチャレンジしていくべきと考えています。

そうした目線で、中期経営計画に掲げた自社製品比率の拡大、海外での拡大、非製造業分野での伸長の実現を後押しするとともに、グループ事業を取り巻くリスク分析、BCP（事業継続計画）を強固なものとし、継続的な成長と企業価値向上を支援してまいります。また、そのために、独立社外取締役に求められる取締役会での経営のモニタリング、助言を積極的に行い、ステークホルダーの期待に応えられるよう貢献してまいります。

社外取締役
長谷川 祥典



客観的で冷静な視点や考察と、グループの夢や希望を両立させ、 ステークホルダーの期待に応えてまいります。

2021年は、ウィズ・コロナやポスト・コロナに向けた活動が社会に広がりました。デジタル改革・DXに取り組む企業が増え、CAEやAIなどによるシミュレーション技術がさまざまな業種や用途で必要不可欠なものとなりました。こうしたなか当社は「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。」提供する企業として、ビジョン・ミッション・クレドを制定しました。中期経営計画として、「トップラインの成長」という長期的な企業価値向上策を明確に打ち出しています。本年度は、主要取引先との代理店契約の終了による影響があるものの、日本を代表する「シミュレーションのリーディングカンパニー」としての地位確立と可能性に揺らぎはありません。

私は、大手精密機器メーカーの設計エンジニアとしてCAD／CAEを利用してきたほか、グローバルなITマネジメントに長年携わり、また執行役員としてコンプライアンスや情報セキュリティに対応してきました。現在は大学教員として経営学の視点からコーポレート・ガバナンスを研究し

ています。これらの経験を活かし、当社のさらなる業績拡大、企業価値向上に寄与する覚悟です。客観的で冷静な視点や考察と、グループの一員としての夢や希望を両立させ、ステークホルダーの皆さまの期待に応えていきたいと考えています。

デジタル化の波は社会全体の大きなうねりとなりつつあります。シミュレーション技術の発展と可能性は無限の拡がりがあります。当社は多くの知見と経験を有し、これからの日本と世界の社会変革を支える企業としての高い可能性を秘めています。その新たな成長や発展への転換点で、この2021年度だと考えています。

社外取締役
北村 正仁



充実した議論と積極的な情報収集をもとにした監査・助言を通じて、 グループの持続的成長、企業価値向上に貢献してまいります。

サイバネットシステム株式会社の取締役会は、女性・外国人などを含む多様な人材で構成され、約半数が独立社外取締役であり、専門的な知見からさまざまな提言がなされています。昨年、マテリアリティを特定しましたが、環境問題の解決に向けたシミュレーション技術の活用可能性は広がっており、取引先のサステナビリティへの取り組みのサポートを通じて、サステナブルな社会の実現に大きく貢献するものと期待しています。

取締役会の諮問機関としての指名・報酬委員会では、取締役の指名および報酬に関する事項はもとより、経営戦略なども含めて充実した議論がなされています。同じく、利益相反審議委員会では、少数株主保護のために慎重な審理がなされています。2つの委員会は、主に社外役員で構成されているため、社外役員間における情報共有と議論の場として有益に機能しており、これがサイバネットシステム株式会社のガバナンスの強みの一つであると思います。

他方で、海外子会社が多数存在し、今後一層のグローバル

展開を進めるにあたっては、日本からのモニタリング体制など、グローバルガバナンスへの取り組みが重要となります。そのための効率的な仕組みづくりや人材育成の進捗については、今後も注視していきたいと思っています。

私は、社外監査役として、内部監査室からの情報提供や会計監査人との意見交換、重要会議体の議事内容の確認、常勤監査役との意見交換などを通じて会社情報の取得に努めるとともに、重要な情報は、委員会などを通じて他の社外役員との共有を図っています。弁護士としての知識と経験を活かした監査・助言を行い、サイバネットグループの持続的な成長と企業価値の向上に貢献してまいります。

社外監査役
藤松 文



(単位:千円)

	2014年 12月期	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期
経営成績								
売上高	15,396,515	15,518,269	16,031,603	17,987,124	19,719,043	21,350,645	21,665,009	22,697,542
売上高成長率(%)	－	0.8	3.3	12.2	9.6	8.3	1.5	4.8
売上総利益	6,806,994	6,876,195	7,105,271	7,707,985	7,904,627	8,481,876	9,048,068	9,528,962
売上総利益率(%)	44.2	44.3	44.3	42.9	40.1	39.7	41.8	42.0
営業利益	810,924	851,960	1,027,887	1,504,948	1,502,410	2,020,201	2,877,182	2,830,444
営業利益率(%)	5.3	5.5	6.4	8.4	7.6	9.5	13.3	12.5
親会社株主に帰属する当期純利益	596,350	463,388	462,115	937,463	△ 656,538	1,258,246	1,561,363	1,786,776
財政状態								
資産合計	19,865,818	18,885,923	19,522,270	20,887,580	19,215,677	20,821,570	22,242,939	23,270,548
負債合計	5,647,278	5,325,726	5,980,641	6,675,779	6,348,022	7,185,316	7,762,610	7,538,051
純資産合計	14,218,539	13,560,196	13,541,629	14,211,801	12,867,654	13,636,254	14,480,328	15,732,497
キャッシュ・フロー								
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,101,612	487,650	1,573,345	1,493,490	1,236,553	2,590,053	2,716,706	2,006,402
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 747,350	1,470,843	380,607	△ 273,551	△ 308,996	△ 482,627	△ 1,555,251	628,381
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 337,544	△ 481,377	△ 420,726	△ 434,951	△ 523,938	△ 512,280	△ 742,013	△ 872,928
一株当たり情報								
一株当たり当期純利益(円)	19.14	14.87	14.83	30.09	△ 21.07	40.38	50.09	57.29
一株当たり純資産(円)	453.97	433.11	432.25	453.15	408.80	432.12	457.76	494.82
一株当たり配当金(年間)(円)	13.80	13.80	13.00	15.05	16.52	20.19	25.05	28.65
主な指標・その他データ								
EBITDA※1	1,347,468	1,428,430	1,565,934	2,064,089	1,991,712	2,245,717	3,114,464	3,072,551
EBITDAマージン(%)	8.8	9.2	9.8	11.5	10.1	10.5	14.4	13.5
自己資本利益率(ROE)(%)	4.3	3.4	3.4	6.8	△ 4.9	9.6	11.3	12.0
総資産利益率(ROA)(%)	3.1	2.4	2.4	4.6	△ 3.3	6.3	7.3	7.9
自己資本比率(%)	71.2	71.5	69.0	67.6	66.3	64.7	64.2	66.3
配当性向(%)	80.3	64.6	70.4	77.1	－	51.1	60.2	65.1
設備投資額	233,579	416,777	536,325	414,922	317,051	261,905	725,805	345,155
減価償却費	167,565	199,883	218,870	274,063	298,940	255,515	237,282	242,107
のれん償却額	368,977	376,858	319,176	285,078	190,361	－	－	－
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.08	0.99	1.49	1.55	1.30	1.98	2.07	1.44
株価収益率(PER)(倍)	25.7	28.9	43.4	23.4	－	21.2	18.9	12.4
株主総利回り(TSR)(%)※2	141.0	127.8	191.2	212.2	169.0	264.6	297.9	239.4
期末株価(円)	491	430	644	704	533	855	949	711
時価総額	15,908,400	13,932,000	20,865,600	22,809,600	17,269,200	27,424,980	30,440,124	22,806,036
従業員数(名)	563	575	594	620	593	598	622	573

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
※2 株主総利回り(TSR) = (各事業年度末日の株価 + 2014年12月期から各事業年度までの1株当たり配当金の累計額) ÷ 2013年12月期の末日の株価

会社情報

商号	サイバネットシステム株式会社	設立	1985年(昭和60年)4月17日
本社	〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町3番地 富士ソフトビル TEL:03-5297-3010(代表)	資本金	9億9,500万円
		従業員数	573名(連結)、350名(単体)

主要な事業所・子会社

主要な事業所

西日本支社

大阪府大阪市中央区本町3丁目5番7号 御堂筋本町ビル

中部支社

愛知県名古屋市中区錦1丁目6番26号 富士ソフトビル

主要な子会社

サイバネットMBSE株式会社

東京都墨田区錦糸1丁目2番1号 アルカセントラル14階

事業内容

MBSEに関するコンサルティング・受託解析等のエンジニアリングサービス、ソフトウェアの開発および販売

Sigmetrix, L.L.C.



Valliance Plaza, 5900 South Lake Forest

Suite 400 McKinney, TX 75070, U.S.A.

事業内容

3次元公差マネジメントツールの開発・販売およびコンサルティングサービス

莎益博工程系統開発(上海)有限公司

CYBERNET

中国上海市肇嘉浜路777号

事業内容

CAEおよびMBD関連製品等の販売・サポートおよびコンサルティングサービス

WATERLOO MAPLE INC.



615 Kumpf Drive, Waterloo, Ontario, Canada

事業内容

STEMコンピューティング・プラットフォームおよびシステムレベルモデリング&シミュレーション環境の開発・販売およびコンサルティングサービス

思渤科技股份有限公司

CYBERNET

台湾新竹市公道五路二段178號

事業内容

CAEおよびMBD関連製品等の販売・サポートおよびコンサルティングサービス

Noesis Solutions NV



Gaston Geenslaan, 11 B4 3001 Leuven, Belgium

事業内容

最適設計支援ツールの開発・販売およびコンサルティングサービス

CYBERNET SYSTEMS
MALAYSIA SDN.BHD.

CYBERNET

SO-32-3A Menara 1, KL Eco City, Jalan Bangsar, 59200
Kuala Lumpur, Malaysia

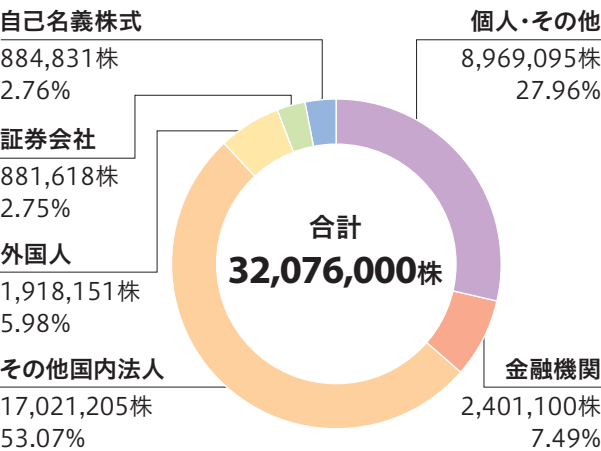
事業内容

CAE関連製品等の販売・サポートおよびコンサルティングサービス

株式情報

上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場	定時株主総会	3月中
証券コード	4312	決算期	12月31日
単元株数	100株	発行済株式の総数	32,076,000株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社	株主総数	10,914名

所有者別持株数と持株比率



大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
富士ソフト株式会社	16,807,500	53.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,757,800	5.64
畠山 敬多	582,500	1.87
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	459,100	1.47
峯 正	314,000	1.01
サイバネットシステム社員持株会	278,300	0.89
J.P. MORGAN SECURITIES PLC FOR AND ON BEHALF OF ITS CLIENTS JPMSP RE CLIENT ASSETS-SETT ACCT	235,352	0.75
JPモルガン証券株式会社	220,858	0.71
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	208,600	0.67
野村證券株式会社	202,500	0.65

当社が保有する自己名義株式は除いております。また、持株比率は自己名義株式を控除して計算しております。

一株当たり配当金

