

CYBERNET



Integrated Report 2023

サイバネットシステム 統合報告書

昨今、外部環境が大きく変化し、不確実性が高まっています。そのような環境下で当社が存在意義を貫き、競争優位性を維持し、変化に対応しながら成長し続け、柔軟に対応できる強い組織をつくることを目的に2021年2月にビジョン、ミッション、クレドを発表しました。

ビジョンには、社会に驚きのある提案を届け、独自性を打ち出していくという思いが、ミッションには、お客さまの期待を超える技術課題をアイデアで解決し、さらに変革へと導くという思いが込められています。クレドはビジョン、ミッションを実現するために当社の経営、社員の日常的な行動の判断基準になるものとして作成しました。常にビジョン、ミッションを前提に、クレドを行動の源として取り組むことでお客さまとともに持続可能な社会の実現に貢献していきます。

Vision

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。

Mission

ミッション

想像を超える、創造力で、
課題のブレークスルーを導く。

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。

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。

社会への約束

お客さまへの約束

Credo

クレド

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、達成感を得なければならない。

志の共有

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。

チャレンジ
精神の尊重

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。

ダイバー
シティーの推進

ワークライフ
バランスの実現

社員が安全に、健康的に活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。

社員との約束

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。

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。

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。

Contents

目次／VMC／ 価値創造の軌跡

- 01 目次／ビジョン・ミッション・クレド
- 03 価値創造の軌跡

サイバネットシステムの 価値創造ストーリー

- 05 価値創造プロセス
- 07 社長メッセージ
- 13 サイバネットシステムの
ソリューションマップサマリー
- 15 CAE
- 17 MBSE/MBD
- 18 プラットフォーム
- 19 IoT/XR
- 20 サイバーセキュリティ

明るい未来を実現する ための成長ドライバー

- 21 4つの成長ドライバー
- 自社開発製品の強化 —
- 23 Maplesoft
- 24 Sigmetrix
- 25 Noesis
- アジア事業の拡大 —
- 26 アジアグループ子会社
- 27 技術担当取締役インタビュー

サイバネットシステムの ESG

- Environment —
- 29 シミュレーション技術を活かした
社会課題の解決
- Social —
- 31 マテリアリティへの取り組み
- 33 人財力：働きやすさ
- 35 人財力：研修制度、表彰制度
- 37 人財力：社員座談会
- 39 品質マネジメント、
パートナーシップの深化
- 40 情報セキュリティの徹底
- Governance —
- 41 独立役員座談会
- 45 コーポレート・ガバナンス
- 49 取締役、監査役および執行役員

Fact Data

- 51 主要財務データ
- 53 会社概要
- 54 株式情報

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」
IFRS 財団 (The IFRS Foundation) 「統合報告フレームワーク」

報告対象期間

2022年1月1日～2022年12月31日
(一部この期間外的事柄も報告しています。)

本報告書の取り扱いについて

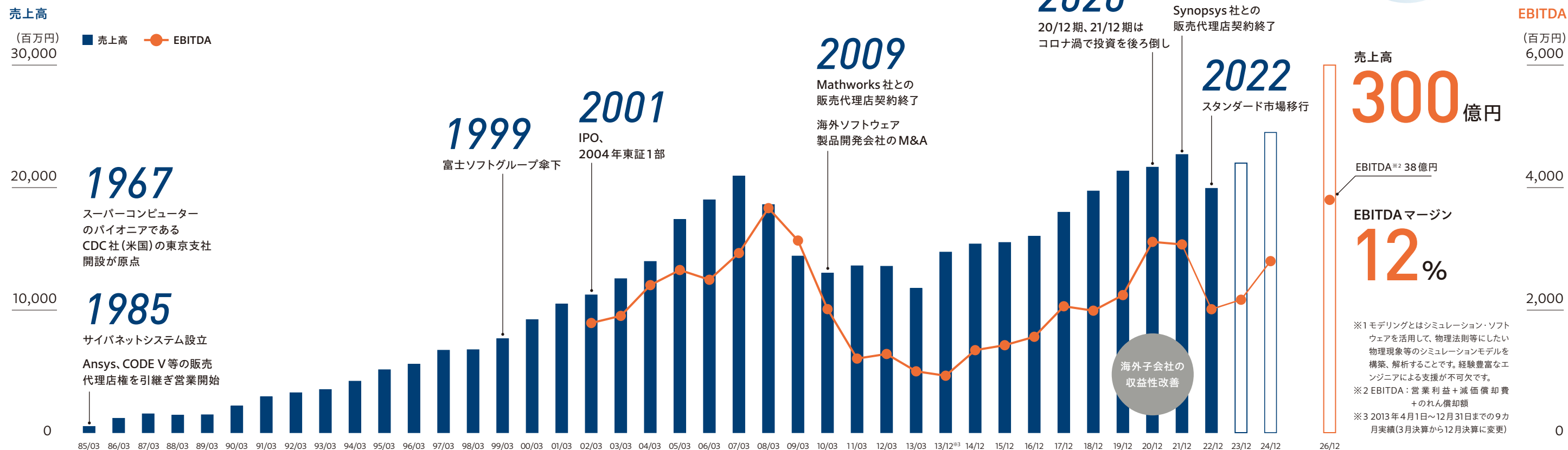
本報告書に記載されているサイバネットグループの業績予想、目標、計画、その他の将来情報については、本報告書の発表日時点において入手可能な情報にもとづき作成した当該時点における当社の判断や考えに過ぎず、実際のサイバネットグループの業績、財政状態その他の結果は、国内外の政治、経済、金融情勢の変動や、公表した計画において意図する施策の状況その他の本報告書の作成時点で不確実な要素等により、本報告書の内容または本報告書から推測される内容と大きく異なる場合があります。

インタビュー掲載ページ
データ掲載ページ

価値創造の軌跡

CYBERNET's Value Creation

サイバネットシステム株式会社は、CAE(Computer Aided Engineering：コンピュータ上での仮想実験)を用いたモノづくり支援の草分け、そしてリーディングカンパニーとして、30年以上にわたり製造業の研究開発・設計関係部門、大学・政府の研究機関などにソフトウェア、教育サービス、技術サポート、コンサルティングを提供してきました。またICT分野では、最新のセキュリティソリューションのみならず、企業のセキュリティ向上に欠かせないIT資産管理ツールやIT運用管理ツールを提供しています。近年では、IoTやデジタルツイン、ビッグデータ分析、AI領域で、当社の得意とするCAEやAR/VR技術と組み合わせたソリューションを提案しています。



1985~

創業期から事業拡大

当社は、1967年に米国のスーパーコンピューターのパイオニアであるCDC社の東京支社開設が起源。1985年に日本シーディーシー株式会社のサイバネットサービス事業※4を分離独立させ、サイバネットシステム株式会社を設立。設立後、マルチフィジックス解析ツールや光学設計評価ソフトウェア等のCAEソフトウェアの販売を開始。海外では、中国を中心としたアジア企業の成長にともない、2004年に中国に子会社を設立。日本で培った技術力やノウハウ等を活かし、海外にも事業を展開。また、可視化事業、医療事業、ITソリューション事業などの事業を開始。

※4 サイバネットサービス事業：コンピュータセンターに設置したスーパーコンピュータ上で、原子力関係の安全解析、構造解析、電子・電気回路解析、熱流体解析、物理探査解析、統計解析、光学解析、数値解析、プラントプロセス解析等の各分野における当時世界最先端のシミュレーションソフトウェアを顧客が端末から利用し、その利用時間に応じた料金を受け取るサービス提供事業のこと。

2007~

CAEエンジニアの育成にも注力

2007年には、CAEソフトウェア製品を使いこなすエンジニア育成を目的とした「CAEユニバーシティ」を開設し、創業当初から培ってきた経験やノウハウだけでなく、物理学や解析手法といった理論教育をお客さまに提供することで、シミュレーション活用の推進や日本の製品開発に貢献。

2009~

事業形態の変革

2009年に売上高の30%以上を占める製品のソフトウェア開発ベンダーであるMathWorks社との販売代理店契約が終了。リーマンショックの影響で日本企業の研究開発投資が減少した影響もあり、数年間、業績が低迷。事業の立て直しおよび再拡大のために、既存ビジネスの強化に加え、2009年および2010年に、カナダ、米国、ベルギーのソフトウェア開発ベンダーを買収し、自社開発製品事業を開始。また、お客さまの製品開発をサポートするエンジニアリングサービスの拡大に注力することで事業の多角化を図ることで業績が徐々に拡大。

2021~

事業形態の変革を加速化

2021年2月に、企業理念を見直し、新たなビジョン、ミッションを発表。2021年10月に当社設立当初から代理店契約を継続してきたSynopsys社との販売代理店契約を終了。売上高の約20%を占める代理店ビジネスの終了による影響で2022年12月期は減収減益。しかしながら、自社開発製品やエンジニアリングサービスの強化、近年注目を集め需要が高まっているDXソリューションやITソリューションの拡大、そして市場成長率が2桁で推移しているアジアにおけるシミュレーション事業の拡大などに取り組むことで、2022年12月期をボトムに2023年12月期から業績の回復を目指す。



価値創造プロセス

サイバネットシステムの価値創造プロセスの特徴は、築き上げた4つの「競争力の源泉」が
お客さま、ベンダーの双方から評価され、6つの選ばれる理由となってビジネスモデルの中核となっている点です。



社長メッセージ



安江 令子

代表取締役 社長執行役員

Moving Forward

「人を惹きつけ、育てる人財」を増やし
シミュレーションを極め、世界に勇躍する企業へ

Q1 安江社長は、どのような信念で経営されていますか。

私はサイバネットシステムにおいて、社員一人ひとりが自分の個性、能力を活かし、生き活きと働くことができる職場にしたいと考えています。この想いは、私が主に海外でキャリアを積んできた体験にもとづいています。

90年代後半に、より活躍できる場を求めてアメリカのIT企業へ転職し、約20年間、シリコンバレーを中心に通信機器メーカーや半導体メーカーなどいくつものテック企業で仕事をしてきました。シリコンバレーでは世界中から集まった優秀な人財が激しい競争環境のなか、日々切磋琢磨していました。

日本から世界に出ていく企業、人財を増やしたい。性別問わず活躍できる機会や場所を増やしたい。そう思い、日本に帰国しました。そして、当社の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経験後、富士ソフトグループのなかでも海外売上高比率が高い当社の経営に携わるようになりました。

現在、私たちを取り巻く環境は、変化が激しく、企業が考

慮しなければならない領域が広範囲になっているのではないのでしょうか。企業は、パーパスを持ち、人財を大事にして、サステナブルな経営をすることが重要な時代になっています。

こうしたなかにあって当社が手掛けるシミュレーション技術は、これらの社会課題解決に大きく役立つことができると確信しています。自分が手がける仕事为社会課題解決に深く結びついていることを実感することで、仕事に対する取り組みや、熱意が変わると思っています。

サイバネットシステムは、販売代理店事業をメインにしたビジネスから、お客さまに寄り添った解決方法を見だし、私たちの付加価値を発揮する企業へ進化しています。

そして、現在は日本の大手製造業のお客さまが中心ですが、世界を舞台により付加価値の高いサービスを提供できる企業へと進化していきます。そして最終的には、今の子どもたちや次世代に胸を張って薦めることができる企業にしていきたいと考えています。

社長メッセージ

Q2 2021年2月に経営理念体系「ビジョン・ミッション・クレド」を発表して2年が経過しましたが、何か変化を感じますか。

創業以来事業の中心としてきた販売代理店事業から、社会課題、お客さまの課題を解決するソリューション企業に変わるために、企業理念であるビジョン・ミッション・クレド（以下、VMC）を新たに作成しました。当社は、VMCを非常に大切にしています。

社内での広報大使の役割を担うクレドアンバサダーによるさまざまな浸透施策を実施し、クレド賞としてクレドに即した行動をした社員・団体を四半期ごとに表彰するなどの活動を通して浸透活動を行っています。

クレドアンバサダーは2023年度、23名を選任しています。VMCの理解を深め、クレドに沿った行動を実践するとともに、社員への浸透のためのポータルサイトの作成や中途入社者向けVMCの説明などの施策を行っています。

クレド賞は、部門長に限定せず、社員からも推薦できます。社員同士がお互いの良い面を見つけ推薦するという制度は、社員同士の関係性向上にもつながり、社内の雰囲気

良くしていると感じています。

VMCの浸透により、社員の意識や取り組みは変わってきています。お客さまに対して当社の取り扱い製品やその特長を説明するだけでなく、その前提として、お客さまが社会や顧客から求められている事柄や、お客さまが抱える課題を理解することからスタートするようになりました。

お客さまの課題解決のためのソリューションの幅の拡大、各種業界向けソリューションの創出などの活動が進んでおり、VMCが浸透してきていると考えています。

しかし、VMCで掲げた内容全てが短期的に実現できるとは考えていません。策定時の想いをしっかりと持続させながら、会社として目指す方向性を示し、それに向かって地道に進めることが重要と考えています。全社員がVMCに共感し、クレドに即した活動を行い、それが文化として根づくことを目指しています。

Q3 2022年12月期の業績をどのように評価されていますか。とくに評価している点はいかがですか。Synopsys社との販売代理店契約終了の影響は、事前の想定と比べていかがでしたか。

2022年度の外部環境については、ロシア・ウクライナ情勢の長期化にともなう資源価格の高騰、部品や素材不足の発生、急激な円安の進行、これらを背景とした世界経済の失速と不透明感の高まりなどマイナス要素が多くありました。一方、働き方改革や企業の競争優位性確保を目的としたDXの推進、カーボンニュートラルの実現を目的としたGXの推進が加速しました。

2022年度の当社業績は、Synopsys社との販売代理店契約終了の影響が大きく、減収減益となりましたが、Synopsys社製品の影響を除くと増収になり、売上高はおおむね計画通りとなりました。

主力製品であるマルチフィジックス解析ツールや当社独自のモデル化やシミュレーション技術を強みとしたエンジニアリングサービスが拡大しました。また、在宅勤務やリモートワークが拡大したことなどを背景に、エンドポイントセキュリティや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好調に推移しました。

また、重点KPIとして設定している「自社開発製品・サービス」の売上高は6,006百万円、構成比率は30.1%となつて5.9ポイントの増加、「海外」の売上高は4,694百万円、構成比率は23.5%となつて0.2ポイントの増加となり、どちらもおおむね計画通りとなりました。



Q4 この業績を踏まえて、中期計画の進捗をどのように評価されていますか。「トップラインの成長」として掲げる施策それぞれについてお聞かせください。

トップラインを成長させるための取り組みでは、「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」の4項目を掲げています。

1番目の「自社開発製品の強化」では、2022年度の自社開発製品の売上高は38億円となり、計画通りとなりました。ソフトウェア製品開発子会社では、自社開発製品の機能強化を図って最新版をリリースし、国内では、ビッグデータの可視化ツールである「BIGDAT@Analysis」の販売を開始しました。AIを活用した医療用ソフトウェアである「EndoBRAIN®—EYE」は、韓国での販売を開始しました。

2022年度は、公差解析ツールを開発する米国のSigmetrix社の売上が好調でした。カナダのMaplesoft社は、これまで安定していた教育機関向けの売上が、教育機関の予算縮小により低調に推移し、年度途中から企業向けの活動を強化しました。その活動の中で、2021年度に販売を開始したエンジニアリング向け設計計算ツールである「Maple Flow」が課題解決に大きく貢献できるとのフィードバックを多くのお客さまからいただき、手応えを感じています。ベルギーのNoesis社については、主戦場の欧州景気の低迷などのマイナス要因がありましたが、新製品であるコラボレーション・エンジニアリング・プラットフォームなどの開発を着実に進めました。

2番目の「アジア事業の拡大」では、中国のゼロコロナ政策など外部環境はマイナス要因が多かったものの、2022年度のアジアでの売上高は21億円となり、計画を達成しました。アジアについては、Synopsys社製品の売上高の割合が高かったことから減収となりましたが、新たに販売を開始したAnsys社の光学製品の売上が寄与しました。今後は、Ansys社製品の販売拡大に加え、IoTやサイバーセキュリティなどの事業を拡大していきたいと考えています。

3番目の「モノづくりのDX促進」では、2022年度のサービス売上高が20億円を超えました。なかでも、AIやAR関連のエンジニアリングサービスが伸長しました。

AI関連では、短時間で解析結果を算出できるサロゲートAI構築ツールの立ち上げから導入までを一貫してサポートするサービスが好調でした。AIに関連するサービスを提供する会社は多くありますが、シミュレーションに関する深い知見を有する当社だからこそ提供できるサービスだと考えています。お客さまからの引き合いも多く、今後も売上が拡大していくと見込んでいます。また、今後は、開発プロセスの見える化や業務改革を支援するサービスを拡大することを考えています。

4番目は、「SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用」です。当社は、脱炭素社会の実現や環境問題の解決など、お客さまの課題解決や社会課題の解決に貢献するソリューションの開発に取り組んでいます。室内の換気性能を

社長メッセージ

評価するソリューション、発電所などの熱問題に対する熱流体のソリューションなどを開発しました。また、2022年8月には、「デジタルエンジニアリングがもたらす持続可能な社

会とは」をテーマとしたオンラインセミナーを開催し、最先端の事例をご紹介させていただきました。

Q5 「SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用」ではどのようなSDGs分野に注力していますか。成果はいかがですか。

SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用は、持続的な企業価値向上に欠かせない、長期の成長けん引役と位置づけています。

当社の強みは、シミュレーションのリーディングカンパニーとして長年にわたり培ってきた技術やノウハウです。構造解析、流体解析、電磁場解析、衝突・衝撃解析、光学解析、モデルベース開発といった幅広いシミュレーション技術と、AI、AR/VR、Big Data分析といった周辺技術を組み合わせたソリューションが提供でき、お客さまの課題解決に貢献できる人財が多く揃っていることが当社の優位性と考えています。

製造業以外のSDGs分野としては、ここ数年ヘルスケア分野に力を入れています。ヘルスケアは人体に関わることから、シミュレーションの活用が進みにくい分野でした。最近では海外でヘルスケア分野におけるシミュレーション技術が活用されてきており、日本でも活用が始まっています。

例えば、医薬品では、医薬品製造時の不良率改善と生産

効率向上に役立っています。医薬品にはさまざまな化学物質が含まれており、なかには環境に影響を与えるものもあるため、医薬品の製造プロセスでは不良率改善が重要な課題となっています。固形製剤の製造プロセスで重要な打錠成形工程において、打錠障害の発生をシミュレーション技術により事前予測することで、試作費用の削減と開発期間の短縮が可能になります。

医療用設備の例としては、新型コロナウイルスの感染拡大以降、屋内／屋外を問わず、殺菌に関するニーズが高まっています。空中を浮遊するウイルスを殺菌するため、光量のシミュレーションで殺菌を効率化する支援を行っています。

また、デジタルツインの発展にも多くの期待が寄せられています。将来は、医療分野においてのデジタルツインの活用により、個々の患者に合わせた治療法の選択や、病気発症の予測を可能になるかもしれません。

このように、当社の技術はさまざまな領域で貢献しています。

業界やお客さまの課題に対する理解を深め、数多くのソリューションを提案していきたいと考えています。

当社のシミュレーション技術は、お客さまが目指すサステナブルな社会への実現に貢献できると考えています。長年

培ってきたシミュレーション技術に加えて、新たなソリューションを生み出すアイデア力で、顕在的な課題だけでなく、潜在的な課題も見出して解決していくことが、“サイバネットシステムらしさ”であると考えています。

Q6 ソリューション企業となるため、人財戦略面でとくに注力されていることをお聞かせください。

VMCを体現し中長期基本方針、中期事業計画、マテリアリティなどの経営目標を達成していくには、経営資源の根幹である“ヒト”に対する戦略が重要なことは言うまでもありません。当社を取り巻く経営環境の変化に迅速に対応し、ビジネスモデルを進化させていくように、人財戦略も進化させていく必要があります。

まず、採用については、ジェンダーや国籍などにとらわれることなく、当社のVMCに共感してくれる優秀な人財を、新卒採用と中途採用を組み合わせ採用しています。

人財育成については、多様なバックグラウンドと専門性を持つ社員一人ひとりが、高いモチベーションと目的意識、達

成感をもてるよう、社員教育プログラムを提供しています。

当社の教育プログラムとしては、新入社員研修や新任管理職研修はもちろんのこと、リーダーシップ研修、アンコンシャスバイアス研修、プロジェクトマネジメント力強化研修、営業力強化研修、英会話力強化研修、SDGs研修など、階層別・職種別にさまざまな研修が整備されています。

そのほか、各事業部内で製品に関する勉強会など、必要な業務知識を身に着ける研修を行っています。

当社は、職場の人間関係が良好で、支援し合う文化が根づいていると考えています。この特長をさらに活かすため、私は「人を惹きつけ、育てる人財」を増やしていきたいと考えています。

Q7 株主還元に対するお考えをお聞かせください。

株主還元については、経営上の重要課題と位置づけて取り組んでいます。当社は、資本効率の向上と財務の安定性のバランスを保ちつつ、持続的な成長のための投資を行うとともに、安定した配当を実施する方針です。株主の皆さまへの還元については、安定配当を重要視し、純資産配当率

6%を配当の目安とし、純利益の範囲内で配当する方針としています。2023年度の1株当たり年間配当予想は29円とありますが、これは安定配当を重視する方針に基づいたものです。加えて、株価水準によっては、機動的な自己株式の取得を行う方針です。

Q8 最後に、ステークホルダーの皆さまへのメッセージをお願いいたします。

シミュレーション技術は、脱炭素社会、SDGsの実現に不可欠なものであり、当社の技術、ソリューションは、社会課題の解決に貢献できるものであると自負しています。今後も当社ビジョン「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。」の実現に向け取り組むことにより、株主の皆さまから評価される会社になりたいと考えております。

これからも持続的な成長を目指していきますので、何卒末永いご支援をお願いいたします。

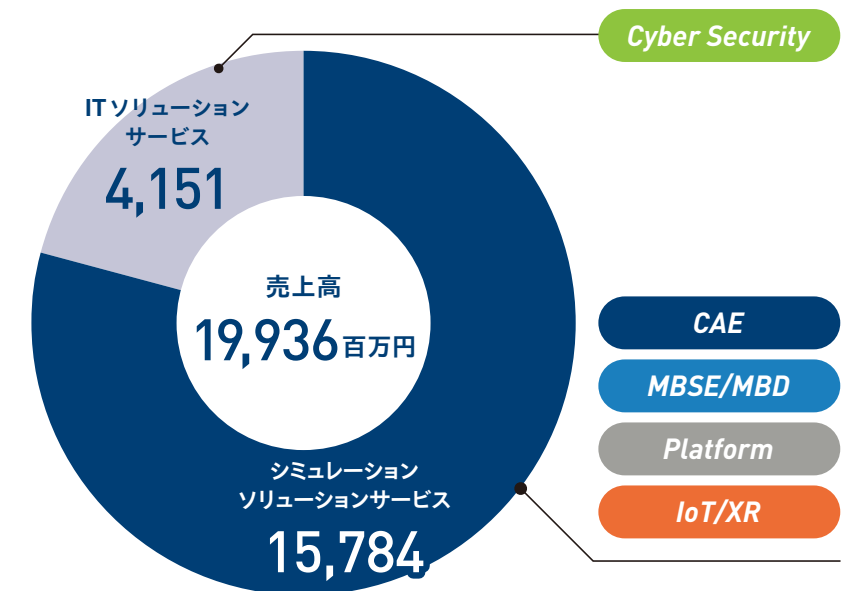
サイバネットシステムのソリューションマップサマリー

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

5 シミュレーション技術で DXを支援する 5つのサービスカテゴリー

当社の事業領域は、シミュレーションのコアとなるCAEに加え、4つの周辺領域からなります。お客さまの課題解決のために、それぞれの事業領域を組み合わせたソリューションを提供しています。



複雑化する開発プロセスの
改善を支援

**MBSE/
MBD**

MBSE/MBDに関するコンサルティング・
エンジニアリングサービス
モデリングツール・MBSEプラットフォームの開発・販売

情報資産の活用支援
プラットフォームを提供

Platform

製品ライフサイクル管理プラットフォーム
材料情報管理プラットフォーム
クラウドプラットフォーム
医療向けプラットフォーム

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/XR

IoTソリューション
AIソリューション
AR/VR・可視化ソリューション
デジタルツイン

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

**Cyber
Security**

セキュリティリスク管理ソリューション
デジタルエンタープライズ基盤ソリューション
サイバー防御ソリューション

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における創出価値

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、レーザー、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とどまらず、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。

また、長年にわたる多くのアプリケーションの取り扱い実績と技術サポートを通じて蓄積された経験・ノウハウを用いて、カスタマイズツールの開発、コンサルティング、さらに導入支援に至るまでのサービスを提供しています。

CAEとは？

CAEとは、Computer Aided Engineeringの略称で、主に「モノづくり」における研究・開発工程において、従来行われていた試作品によるテストや実験を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、分析する技術のことです。CAEは、さまざまなモノづくりの現場で実用性や経済性が高く評価されています。CAEを活用することで設計・開発にまつわるさまざまな問題を多方面にわたって予想・解決することが可能です。

CAEの役割と5つのメリット

1

開発コストを削減できる

製品の製造工程では、実験と試作を何度も繰り返さなければならず莫大な費用がかかります。CAEを導入すると、実際に実験や試作をする前にコンピュータ上で何通りもの形状や機能をシミュレーションすることで、実験と試作回数を削減でき、費用削減につながります。

2

CAEがないと実現できない価値のあるシミュレーションができる

極限環境や再現が困難な環境での実験は、CAEでないと検証が難しい場合があります。対象物が1,000℃と高温の場合、高速で衝突する場合など、危険をとまなう検証もCAEは可能であり、製品品質の向上につながります。

3

開発期間を短縮できる

製品の開発にかかる日数を短縮できます。CAEを使用しない場合、実験と試作を繰り返すことによって精度を高める必要があるため、どうしても時間がかかります。CAEを活用することで、手戻りの削減を実現し、開発期間の削減に繋がります。

4

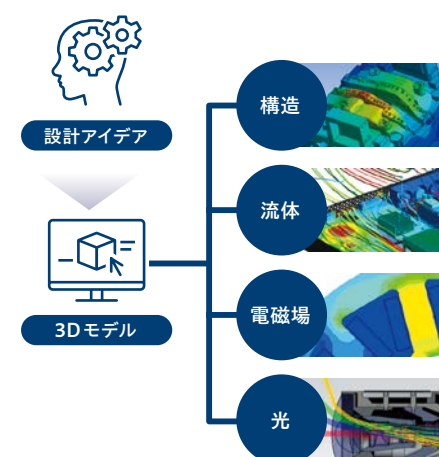
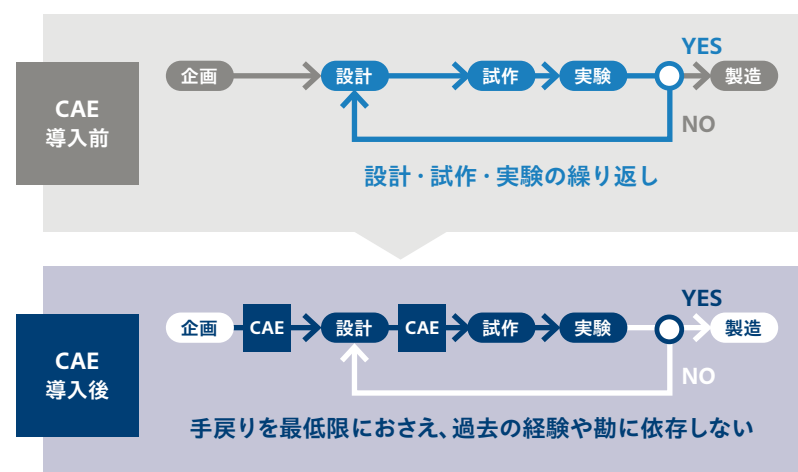
環境負荷を削減できる

例えば、自動車や自転車の衝突実験を実際に行うと、大破した自動車や自転車が生じ、大量の廃棄物が発生します。CAEを活用することで廃棄物を削減し、環境に配慮した検証や実験を進めることができます。

5

設計・開発におけるDXを推進できる

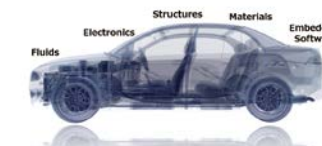
設計・開発においてもデジタル技術の活用が求められています。CAEは企業のDXを推進するデジタル技術として、過去の経験や勘に依存しない、新たな価値の創造という課題の解決に貢献します。



主な取り扱い製品

Ansys

構造・流体・電磁界・光学などの物理現象を柔軟に解析可能



「Ansys®」は、世界中の企業・研究機関で導入されているマルチフィジックスCAEソフトウェアです。構造・振動・伝熱・電磁場・圧電・音響・熱流体・落下衝突・回路・システム解析、またこれらを組み合わせた連成解析機能を備えています。Ansysの開発元、Ansys社はCAEのリーディングカンパニーであり、Ansys製品はFortune誌による「Fortune Global 500」の上位100企業のほとんどに採用されています。

Neural Concept Shape

3次元深層学習AI構築

CAEのシミュレーション結果を独自の3次元AI技術で超高速予測。CAEでは数時間〜数日かかっていた作業がAIなら数秒に短縮でき、専門的な知識も必要ありません。製品設計開発のスピードと効率を大幅に向上できます。

事例紹介

Case Study

CAE高度化に関する取り組み

当社の取り扱い製品は約350以上の大学/研究機関に広く利用されています。こうしたアカデミアやパートナーとの協業により、最新技術や独自の設計・開発担当者向け教育プランの構築など、CAEをさらに活用いただくための取り組みを実施しています。

Case 01

実験とCAEを融合した技術サービス

CAE

実験

シミュレーション結果の品質向上に必要な材料物性測定、シミュレーションの実施と検証までの一連のプロセスを提供しています。

Case 02

エンジニアのための理論教育講座「CAEユニバーシティ」

CAE UNIVERSITY

CAEの有効活用には工学・物理・数学の理論知識が必須です。大学の先生や民間企業のエンジニアと協業し、真に必要な知識を座学や実習を通して体系的に学べる教育プログラムを提供しています。

MBSE/MBD

MBSE/MBDにおける創出価値

近年、国内において注目されているMBSE (Model-Based Systems Engineering) やMBD (Model-Based Development) を用いた開発手法の導入支援サービスを提供しています。MBSE/MBDを導入しデジタル技術による開発プロセスの高度化を実現することで、複雑化するシステムや製品の開発効率や安全・機能的性能を革新的に高め、お客さまの国際競争力の強化に貢献しています。

MBSE/ MBD

プラットフォーム

プラットフォームにおける創出価値

広がる顧客ニーズや新技術への対応など、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、製品情報、設計情報、材料情報などの情報が加速度的に増加しています。当社は業種を問わず、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、情報の有用活用に関する業務改善を支援し、製品開発の効率化、品質の向上に貢献しています。

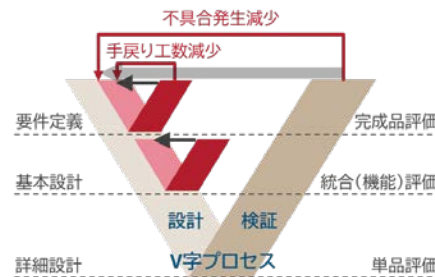
Platform

事業内容

MBSEとは、複数の専門分野にわたり、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。MBSEによる製品開発では、複雑なシステムをモデル化し整理したうえで可視化します。そうすることで機械、電気、ソフトウェアといった複数の分野が横連携し、要求分析から検証まで開発工程を進めることが可能になります。すり合わせによる試行錯誤から脱却を図ることで、開発プロセスを効率化します。

他にもMBSEを活用することで、ベテラン技術者の知見のモデル化による技術伝承など、国内製造業が抱える多くの課題が解決可能です。当社では、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や自社開発ツールなどを活用し、お客さまのMBSE導入を支援しています。

MBDとは、コンピュータ上で数式によって再現したモデルを用いて仕様書の作成、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。当社では、長年ツールプロバイダーとして培ってきた技術力にもとづいたモデリング技術を中心に、要求仕様の検討から検証環境のシステム構築までMBDの一連のプロセスを網羅するエンジニアリングサービスをご提供します。



当事業の強み

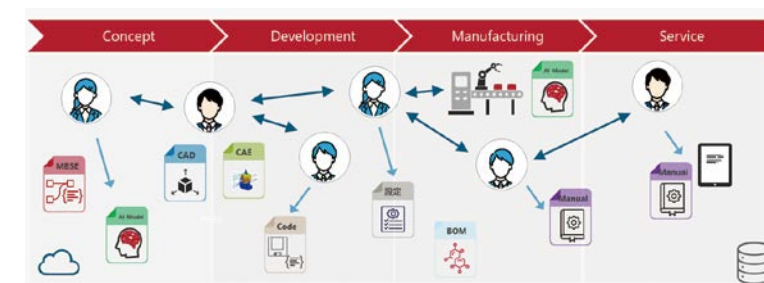
**MBSEに関する専門組織を発足。
大手メーカーさまのMBSE導入を
支援するリーディングカンパニー**

**MBDでは自動車業界を中心に
10年以上、500件以上の
プロジェクト実績**

**特定のベンダーに依存しない
ベンダーニュートラルな
コンサルティング、
エンジニアリングサービスの提供**

事業内容

製品の企画・設計から生産、保守点検までの全ての製品ライフサイクルに関連する各データを一元管理するシステム構築を支援しています。集約した過去データを新たな製品開発や予防保全に活用することで、製品開発の効率化や利便性の向上を実現します。当社では、製品の設計・製品プロセス全体を通じたシミュレーション技術を有していることを強みに、お客さまの課題に対して、プロセス全体を最適化する解決策を検討し運用方法まで含めた提案・支援を行っています。



当事業の強み

**CAE分野で培った
実績と知見を活かして
お客さまのニーズに合致した
仕組みづくりの提案が可能**

**世界で1,000以上の
製造業で使われている
PTC社の製品の導入支援**

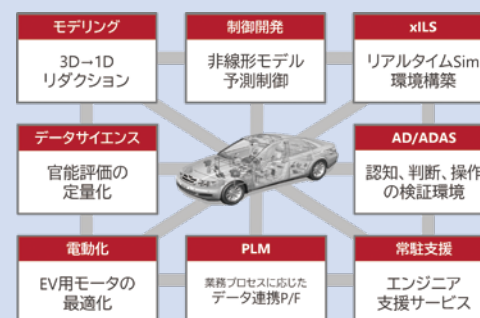
自動車開発における設計順序の最適化

自動車開発において設計順序の最適化を行った事例です。日本のモノづくりでは、調整や試行錯誤を繰り返してより高性能・高品質な製品を作り込む「すり合わせ開発」が主流で、この事例でも機械、電気、制御・ソフトウェアを分野別にすり合わせ開発を行っていました。分野ごとに設計システムやデータ形式がバラバラで複数の部署にまたがって開発を進めているため、設計プロセスの複雑化につながっていました。このような状況を打破するため、MBSEを用いて、複数の専門領域を横断した機能・構造割り付けや影響連鎖を可視化し、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られるようにしたことで、設計順序の最適化を実現し、製品開発の効率化に貢献しました。

<https://www.cybernetmbse.co.jp/mbseの導入事例/>

事例紹介

Case Study



医療



事業内容

AIによる大腸内視鏡画像分析ツールの「EndoBRAIN」、肺CT画像処理ツールの「DirectPath」といった医療ソリューションを主に提供しています。「EndoBRAIN」は、膨大な症例画像を学習したAIにより大腸内視鏡画像情報をもとに病変診断を補助し、医師の診断負担を軽減できます。「DirectPath」は、肺のCT画像を3Dで可視化・分析できるツールで、ナビゲーションシステムによる診断率の向上や検査時間の短縮につながっています。



当事業の強み

**医療分野で30年以上の開発実績を持ち、
豊富な医療用ソフトウェアの開発経験と
医療関係者からの高い信頼**

**国内で初めてAIを搭載した
内視鏡診断支援プログラムの承認を
獲得した高度な技術力**

世界7カ国で製品を展開

IoT/XR

IoT/XRにおける創出価値

日本の製造業では、労働人口の減少への対応、熟練工の技術の伝承、IT技術の活用
の遅れなどが課題となっています。当社のIoTソリューションは、熟練工の技術力を
データ化することで、誰でも同水準でモノづくりができるよう支援を行っています。また
現実世界とデジタル空間を結び付けるAR/VRの技術は、製造業のみならず多種多様
な業界や消費者向けにも活用が広がっており、産業のさらなる発展に貢献しています。



サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティにおける創出価値

30年以上にわたって蓄積してきたコンピュータネットワーク、サイ
バーセキュリティ、データサイエンス、デジタル技術、グローバルオペ
レーションに関するノウハウを基盤とし、セキュアなデジタルエンタープ
ライズの構築を通じて、サイバー技術を活用した豊かで安心・安全、サ
ステナブルな社会の発展に貢献します。



事業内容

IoT技術を活用し、工場の生産量、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
実現を支援しています。また、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、取得したデータをもとに予測したデータの提供を含むデジタル
ツインの実現を支援しています。また、製造業向けのソリューション
提供のみならず、観光業やアパレル業など、さまざまな業界のお客さ
まにソリューションを提供しています。観光地や商業施設などへの集
客・回遊を促進するARアプリなどを制作し、消費者の方々がスマート
フォンなどで使用するアプリとして活用されています。



当事業の強み

37年にわたり培ってきたシミュレーション技術と
IoT技術を融合しシステムの開発・構築・運用まで
ワンストップで支援可能

37年にわたり培ってきたシミュレーション技術と
最新のAI技術を融合させることで
圧倒的な業務効率化を実現可能

AR/VRでは、デザイン支援や作業効率化などの
産業用から一般利用者向けのスマホアプリ、
観光支援まで幅広い領域をカバー

事業内容

当社では、サイバー防御、セキュリティリスク管理、デジタルエンタープライズ
基盤の3つの領域においてソリューションを提供しています。
サイバー防御では、高度化・巧妙化するサイバー攻撃から企業の成長に不可
欠なデータとデジタル技術をセキュアな環境で活用できるようマルウェア、クラウ
ドセキュリティ、ID管理・認証強化といったソリューションを提供しています。
セキュリティリスク管理では、自組織・グループ会社・取引先のIT資産やソフ
トウェアの実態とセキュリティリスクをリアルタイムに可視化するソリューション
を提供しています。
デジタルエンタープライズ基盤では、データとデジタル技術を活用したイノ
ベーション創出と生産性向上を支えるソリューションを提供し、組織内外の知識
と情報を有効活用した価値創造とデータドリブン意思決定を支援しています。

当事業の強み

40以上に及ぶ取り扱いソリューションと
30年以上にわたる経験に裏付けされた
高度なエンジニアリング力で
お客さまに合わせたソリューションを提案

年間100回以上のセミナー主催など
デジタルマーケティングを駆使した
先進的なテクノロジーによる需要創出

事例紹介 Case Study

XR技術を用いた体感型都市設計ツール「Tangible Interface XR」を開発

国土交通省が主導する「3D都市モデル整備・オープンデー
タ化プロジェクトPLATEAU」のユースケース開発事業の一つ
「PLATEAU YOKOHAMA」として、当社の他2社と共同でXR
技術を用いた体感型都市設計ツール「Tangible Interface
XR」を開発しました。このプロジェクトでは、都市に関わる行
政担当者、専門家、住民など全員が主体となり、自分たちの都
市の未来を共に考えてイメージを共有できるツールを開発し、
一般市民を交えたコミュニケーションの活性化、より高度なプ
ランニング合意形成を支援しました。共同開発したツールでは、
都市模型で作られた世界へVRを使って入り、実際にその都市
の中を歩く体験をすることが可能です。将来的には、アーバン
プランニング、エリアマネジメント、都市シミュレーションなども
活用を想定しています。



模型を配置すると
即座にVR上に
実寸大の3Dデジタル
ツインで表示される

VRゴーグルを
つけると作成した
未来都市に
入り込める



<https://www.cybernet.co.jp/documents/pdf/press/2023/230330.pdf>

クラウド中心の働き方に合わせて Netskope 社の SWG (クラウドプロキシ)を導入

株式会社デジタルホールディン
グスさまでは、データセンター中
心の働き方からクラウド中心の働
き方への変化に合わせて、グルー
プ会社を含む従業員にセキュア
なクラウド環境を提供するために
Netskope社のSWG（クラウド
プロキシ）を導入しました。同社
では既に当社からクラウドサービ
スの利用状況の可視化や制御を
行う Netskope社のCASBを導
入しており、当社の導入・運用に
おけるサポート体制を高く評価い
ただいた結果、スムーズな導入に
つながりました。当社では、お客
さまの課題に応じた製品紹介や
導入提案を行い、お客さまに寄
り添ったサポートを行うことでよ
り強固なセキュリティ体制の構築
を支援しています。

1 可視化と分析	● 50以上のクライテリアでSaaSとIaaSのセキュリティ・監査状況・ビジネス継続性をデータ化 ● SaaS・IaaS・Webのユーザーアクティビティを詳細に可視化 ● ID・デバイス・ブラウザ・時間・場所・アクティビティ・コンテンツといった詳細な情報までもドリルダウン可能 ● 調査のクエリー化やレポート出力
2 コントロール	● Cloud XDが通信を解析し、適切なポリシーを実行する ● コンテキスト情報（サービス・アクティビティ・デバイス）に基づいてブロック・アラート・バイパス・検疫などのアクションを含むポリシー作成が可能 ● カスタムメッセージによりユーザーへの啓蒙も可能 ● SaaS・IaaS・Webを同一ポリシーでコントロール
3 データ保護	● 高性能なクラウドDLP ● SaaS・IaaS・Webに対応 ● 1,000種類以上のデータフォーマット・3,000以上の拡張子に対応 ● 近似値・フィンガープリンティング・完全一致・OCRに対応
4 脅威からの防御	● 各種異常値の検出 ● マルウェア感染ファイルの検知と検疫および標識ファイルの置換え ● 悪質サイトへのアクセスからの保護
5 安全なアプリケーションアクセス	● クライアントはNetskopeへの接続のみで、許可されたプライベートアプリケーションへのセキュアなアクセスを実現 ● オンプレミス・クラウドリソースへのアクセスを一元管理 ● Web通信だけでなく、あらゆるアプリケーションで利用可能（TCP、UDP）

4つの成長ドライバー

サイバネットシステムは、「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」の4つを成長ドライバーとし、シミュレーション技術と周辺テクノロジーで新たな事業領域を拡大しつつ、お客さまのDX促進を支援していきます。

2026年12月期目標

売上高： **300** 億円 EBITDA： **38** 億円 EBITDAマージン： **12.7** % ROE： **12.0** %

中期経営計画の進捗状況

1 自社開発製品の強化

2022年度の自社開発製品の売上高は38億円となり、計画通りの進捗となりました。ソフトウェア製品開発子会社は、主力製品の最新版をリリースしました。とくに、米国子会社 Sigmetrix が好調でした。医療用AI製品は、保険適用が見送られ、売上は伸び悩みましたが、改正薬機法の新制度IDATEN変更計画の承認取得や新たに韓国での販売認可を取得しました。

2 アジア事業の拡大

2022年度のアジアの売上高は21億円となり、20億円の計画を達成しました。中国のゼロコロナ政策などを背景に外部環境はマイナス要因が多かったが、光学製品を含む Ansys 社製品の売上が拡大しました。

3 モノづくりのDX促進

2022年度はサービス売上高が12%の成長となりましたが、なかでもAIやAR関連のエンジニアリングサービスが拡大しました。AI関連では、CAEデータなどを教師データとして活用してAIモデルを構築し、短時間で解析結果を算出するAIシステム構築サービスが好調でした。

4 SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用

脱炭素社会の実現や環境問題の解決に貢献するソリューションとして、点群データとシミュレーション技術を組み合わせ、室内の換気性能を評価するソリューションや熱流体のシミュレーション技術を用いて、脱炭素や熱利用の効率化を実現するソリューションを開発しました。

Real World

従来の事業ドメイン

DX市場

3 モノづくりのDX促進



2 アジア事業の拡大

1 自社開発製品の強化



機械系 CAE 市場

日本市場で機械系 CAE ソフトウェア

No.1

IoT/AR
VR/AI

リアル世界と
デジタル世界をつなぐ
デジタルツイン

Digital World

新たな事業領域の拡大

シミュレーション技術を応用した社会課題の解決に向けた取り組み例



水素エネルギーの
効率的な貯蔵・運搬支援



リアルタイムな
医師の診断支援



拡張現実
スポーツ



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

エネルギー

医療

スポーツ

環境、
都市インフラ・
防災

金融

4 SDGs 分野などでのシミュレーション技術の活用

シミュレーション

モノづくり

モノづくり以外

Maplesoft



Waterloo Maple Inc.
(Maplesoft)
President and CEO

Laurent Bernardin

CEO Message

Maplesoftは、数学には現代社会に力を与え、人々の生活を向上させ、より安全に、より効率的に、より革新的にする力があると考えています。私たちの使命は、数学の問題やその応用を探索し、導き出し、捉え、解決し、広めるための強力な技術を提供することにより、数学をより簡単に学び、理解し、使用できるようにすることです。

私たちは、学生、研究者、エンジニア、科学者が数学の力を活用し、人々の住む世界をより豊かにすることを支援することに情熱を注いでいます。私たちは、より多くの人々が複雑な問題に取り組むことを支援し、数学の境界を押し広げ、より高める研究を推進することに努めます。そして、人々を取り巻く世界に真の意味でポジティブな影響を与えることができるよう、これからも懸命に努力を続けていきます。

Maplesoft

Sigmetrix



Sigmetrix, LLC
President and CEO

James Stoddard

CEO Message

私たちは、お客さまが持続可能な製品品質を達成することを支援することで、より良い、より安全な世界を創造することにコミットしています。製造工程において製品を組み立てた際に、ばらつきのある部品同士を組み立てた際のばらつきの管理（公差管理）は、組立品質や収益性に重要な影響があります。ばらつきは、製品の性能や要求される精度などに悪影響を及ぼす可能性があり、私たちは、公差管理が製品ライフサイクル管理において不可欠と考えています。

私たちの献身的なチームは、世界中のさまざまな業界のお客さまと協力し、私たちのミッションを伝え、刺激することにコミットします。

Sigmetrix

市場環境

企業においては、インフレによるコスト上昇やサプライチェーンの問題、グローバルな競争圧力により、効率性、リスク軽減、より優れた製品をより迅速に生産することがこれまで以上に重要です。同様に、技術分野において高等教育に対する需要が高まるなか、教育機関は学生に質の高い教育を提供するための新たな戦略が求められています。その結果、より少ないリソースでより良い結果を達成できるようにするエンジニアリングと数学技術に対する世界的な需要が高まっています。

強み

Maplesoftは35年以上にわたり、科学、技術、工学、数学の教育者、エンジニア、研究者に数学ベースのソフトウェアソリューションを提供してきました。Maplesoftは、スマートフォンでの数学概念の探求から、複雑な工学設計プロジェクトにおける開発リスクの低減まで、今日の課題に対応した現代的で革新的なソリューションを提供しています。Maplesoftの製品およびサービスは、90カ国以上の8,000以上の企業、研究所、教育機関で利用されています。

Maplesoftの主力製品であるMapleは、世界で最もパワフルな数学エンジンと、数学的問題の分析、探求、視覚化、解決を非常に簡単にするインターフェースを兼ね備えています。この技術をベースにした製品ラインナップは、教育・研究、システムシミュレーション、計算管理、システムエンジニアリングのためのソリューションが含まれています。

私たちは確かな技術と数十年にわたる経験で、お客さまが世界をより良くするお手伝いをします。

成長戦略

中期的な成長のためのMaplesoftの戦略は、主に3つの分野になります。1つ目は販売体制の構築です。2022年末に機能横断的で製品横断的な戦略アカウントチームを結成したことで、大企業に対し大規模な複数製品とサービスの販売を行える体制が整いました。まずは、日本、中国、ドイツ、北米に焦点を当て、グローバルに機会を開拓しています。

2つ目はパートナーシップの拡大です。戦略アカウントチームはまた、主要パートナーとの関係を強化して、OEM技術ライセンス供与とパートナーシップの機会を拡大させます。

3つ目は新製品の販売です。Maplesoftのさらなる成長は、新製品の販売によってもたらされます。これまでの経験と成功にもとづき、新製品の市場への適用を加速させます。例えば、土木光学企業、パイプライン設計者、高等専門学校、2年制大学、数学科以外の大学などです。アカデミック製品については主に北米に焦点を当て、工学系製品については、業界ごとに取り組みが優先され、とくに土木および電気工学系の企業が私たちの成長にとって重要な機会を提供しています。



学術および工学コミュニティ向けのMaplesoft製品ポートフォリオ

市場環境

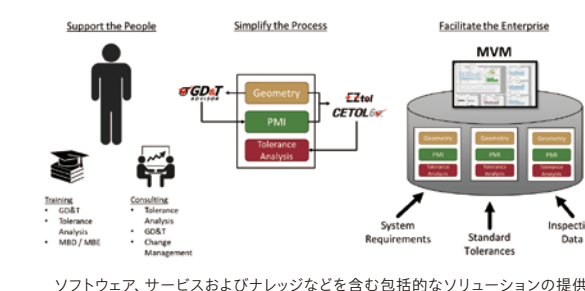
モデルベースエンタープライズ(MBE)とインダストリー4.0といった業界トレンドにともない、持続可能な品質を実現するためには、公差管理が重要であると認識する企業が増えています。また、企業は収益性を高める方法を模索しており、適切な公差管理はこの目標を達成するために不可欠な要素です。

強み

私たちは、以下の領域で大きなビジネス価値を提供することで、公差管理を通じてより良い製品を製造することを支援します。

- MBD / MBE 投資に対するリターンを最大化
- 製品の品質と製造コストのバランスをとることにより収益性の向上
- 設計から試作のサイクルを短縮し、市場投入までの時間を短縮する。
- 公差管理の理解を深めることで、より革新的な製品を提供する。
- 重要な製品およびプロセスの知識を獲得し、伝達し、保持する。

私たちは「CETOL6σ」「EZtol」「GD&T/GPS」トレーニングなどのソフトウェア、サービス、ナレッジコンテンツの包括的なソリューションを通じてこの価値を提供します。このソリューションは、ユーザーにサポートを提供し、公差管理のプロセスを簡素化し、企業内での活用を促進します。



ソフトウェア、サービスおよびナレッジなどを含む包括的なソリューションの提供

成長戦略

Sigmetrixは、公差管理の価値と活用を高め、成長し続けることに注力しています。私たちは、業界からSigmetrixの技術が「あったほうがよい」技術ではなく、「なくてはならない」技術として見なされるように取り組んでいます。

Sigmetrixは、継続的に売上高の2桁成長を実現できると考えており、この成長を促進するために5つの戦略を採用しています。

●思想的リーダーになる

私たちのビジョンは、従来の常識や製品開発文化に反していることが少なくありません。大きな変化をもたらすためには、思想的リーダーとして業界から認められる必要があります。

●最高クラスの技術を提供する

私たちのアプローチは、多くの企業が慣れ親しんでいるものとは異なります。お客さまの変化を促進し、信頼されるツールを提供する必要があります。

●理想的なカスタマーエクスペリエンスを提供する

変革には抵抗がともないます。私たちは、お客さまの変革の確実な実現を支援すると認識される必要があります。

●アジャイルでデータドリブン型の企業であること

私たちは新しい道を切り開き、業界を変えようとしています。私たちには戦略がありますが、何が効果的かを学びながら、その戦略に素早く適応し、変化を加えていくことが必要です。

●グローバル展開の確立

私たちが理想とするお客さまの多くは、大規模な多国籍企業です。私たちは、世界中に広がるお客さまのニーズを満たす必要があります。

Noesis



Noesis Solutions NV
CEO

David Franke

CEO Message

私たちは、世界中の技術者、設計者、分析者が私たちの世界の未来を形づくる、素晴らしい製品とサービスを創造する力になっています。私たちの目標は、お客さまがデジタルエンジニアリングトランスフォーメーションを実現し、信頼できるデータの力を解き放ち、協調的な環境で十分な情報にもとづいた有意義な意思決定を行えるように支援することです。CEOとして、私たちのビジョンの実現に情熱を注ぐチームを率いることができ光栄です。革新的なツールとソリューションで、お客さまが時代の先端を走り、競争力を獲得できるよう支援することを約束します。

私たちの成功は、お客さまの成功であることを理解し、あらゆる段階で最高レベルのサービスとサポートを提供することをお約束します。

Noesis

アジアグループ子会社



思渤科技股份有限公司
莎益博工程系統開發(上海)有限公司
CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA SDN.BHD.
Chairman and CEO

鄭 明宏 (Arnie Cheng)

CEO Message

私たちは、CYBERNETをグレーターチャイナおよびASEAN地域におけるソフトウェア、ハードウェア、サービスのトータルソリューションプロバイダーとして位置づけています。

私たちは、お客さまにより良いインスピレーションを与え、変化をもたらすために、プロセスや技術の改善を常に追求し、変化する社会への適応性と技術革新の能力に誇りをもっています。

私は、お客さまのニーズに応えるだけでなく、お客さまの期待を上回る高度なソリューションを提供することに絶えず取り組む、約100名の経験豊かな専門家からなる革新的で、情熱をもつチームを率いることができて光栄に思っています。

Asia

市場環境

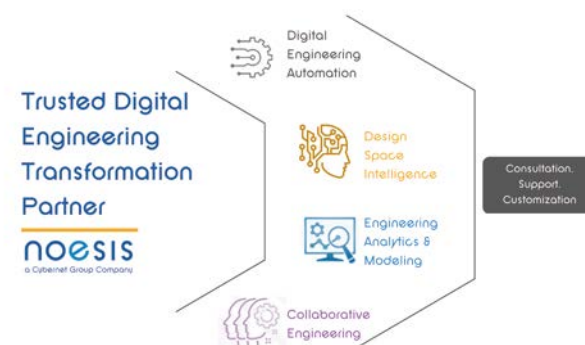
エンジニアリングソフトウェア業界は、近年、著しい成長と変貌を遂げています。シミュレーション業界の今後5年間のCAGRは2桁成長になると予想されます。デジタルエンジニアリングの変革へのシフトが顕著であり、意思決定に役立つ信頼性の高いデータを生成する相互につながったデジタルスレッドへの需要が高まっています。また、リモートワークの増加と世界各地のチームの効率的な共同作業の必要性がますます重要になっています。このような状況のなか、私たちが提供するソフトウェアとサービスのポートフォリオは、市場のトップトレンドにうまく合致しており、エキサイティングな機会を提供します。

強み

私たちは、シミュレーションベースのエンジニアリングソフトウェアとサービスを提供するリーディングカンパニーとして、市場で高い評価を得ています。お客さまや業界のプレイヤーと緊密に協力し、最新の市場ニーズに合わせたソフトウェア製品を開発し、常に競争をリードし続けています。私たちのソフトウェアプラットフォームは、高いレベルのオープン性とカスタマイズ性を備えており、お客さま固有の要件に合わせてソフトウェアツールをカスタマイズすることで、ユーザーエクスペリエンスを向上させ、お客さま満足度を高めます。また、広範なスキルセットをもつ開発者、コンサルタント、エンジニアが製品開発プロセスにおいてお客さまと緊密に連携しながら対応することも私たちのチームの強みです。これにより製品開発全体のガイダンスを保証し、顧客維持率が高く保たれ継続的に価値を提供することで、ビジネスを成長させています。さらに、私たちの製品は、お客さまが単一のベンダー製品に縛られることなく、ニーズに合わせて最適なツールを選択し接続できることで、お客さまに力を与えることにつながっています。

成長戦略

私たちは、エンジニアリングソフトウェア業界の最新トレンドとテクノロジーに対応する最前線に立ち続けることで、近年著しい成長を遂げてきました。私たちの今後の戦略は、さまざまな分野やエンジニアリング領域でユーザーベースを拡大することです。そこで、シミュレーションの自動化と設計空間のインテリジェンスという私たちのコア技術を活用し、誰でも使えるコラボレーションプラットフォーム環境に昇華させます。データ解析やAIソリューションと組み合わせることで、お客さまは市場投入までの時間を大幅に短縮し、十分な情報に基づいた選択を行い、知識を交換し、自信を育み、エンジニアリングの障壁を取り除くことができます。将来を見据えて、モデルベースシステムエンジニアリングの提供を拡大し、お客さまが「Digital Shred」から「Digital Thread」に移行し、DXと現状とのギャップを埋めることができるようにしたいと考えています。私たちのお客さまの成長への貢献は、最先端のソフトウェアソリューションの提供にとどまらず、比類のないカスタマーサポートとエンジニアリングサービスを提供し、お客さまの成功にコミットします。私たちは、エンジニアリングソフトウェア業界の変化するニーズに対応した革新的なソリューションを提供し、成長と進化を続けます。



進化するソフトウェアおよびサービスのポートフォリオによる
デジタルエンジニアリングプロセスの合理化

市場環境

グレーターチャイナおよびASEAN地域の多くの企業は、SDGsへの貢献に加え、DXに熱心に取り組んでおり、この傾向は今後5年から10年間は拡大し続けると予想されます。私たちは、AIoT、5G/6G、LEO(地球低軌道)衛星、エレクトロニクス、自律走行車、新エネルギー、メタバース産業などにおけるお客さまの研究開発に必要なツールの活用をサポートする重要な役割を担っています。

これらの市場で事業を展開する企業は、急速に進化するビジネス環境において成功するために、俊敏性と適応性を保持し続ける必要があります。私たちは、DX関連やソリューションへの投資を拡大し、お客さまを成功に導くことをさらに目指していきます。

強み

私たちの強みは、専門的な市場開拓チーム、技術サポートチーム、管理スペシャリストからなるグループによって最先端の製品を提供することにあります。

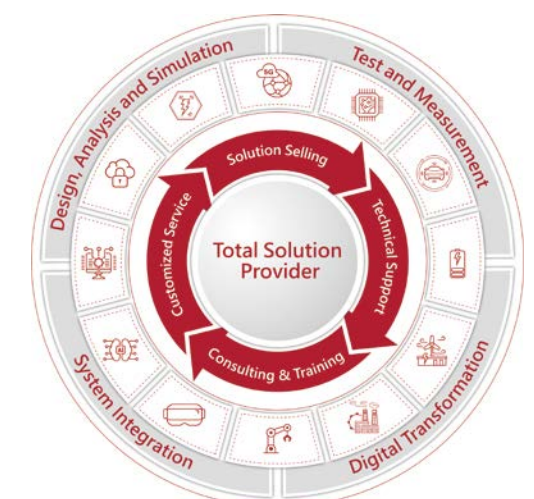
バックグラウンドが異なるメンバーが連携することで、設計、シミュレーション・分析、テスト・測定など、DXに向けたあらゆるフェーズで問題を解決するツールを提供することが可能です。

ADAS、EV、5G/6G、エレクトロニクス、先端光学、スマートグリッド、AR/VRなどの分野で、長年にわたり強力な能力を培ってきました。私たちのノウハウとソリューションを活用し、お客さまのデジタルトランスフォーメーションの実現をご支援しています。

成長戦略

私たちは以下4つの事項を成長戦略として掲げています。
●自律走行車、LEO(地球低軌道)衛星、サイバーセキュリティ、AI、ヘルスケア、グリーンテクノロジーなどの新しいアプリケーション分野を含むソリューションポートフォリオを継続的に拡大し、お客さまだけでなく、われわれ自身の持続可能な目標を実現する。

- 地域のパートナーと協力し、カスタマイズされたサービス需要を開拓し、お客さまのニーズに応える包括的なソリューションを提供する。
- CAEとMBDのソリューションをITとOT(オペレーションテクノロジー)のアプリケーションと統合し、DXのミッションを達成する。
- サイバネットグループ全体でお客さまの成功事例を共有し、適用事例を拡大させ、地理的なリーチを拡大させる。



現実と仮想世界をつなぎ、DXを加速させるトータルソリューションプロバイダー

技術担当取締役インタビュー

卓越したコンピュータ知識と工学知識、経験をもつ
社員とともに幅広い業界のお客さまに対して
ソリューションを提供し、
サステナブルな社会の実現に貢献

松本 真周

取締役 執行役員
技術本部 本部長
デジタルエンジニアリング
事業本部 本部長



Q1 卓越した技術には、どのようなものがありますか。「製造業」「非製造業」といった事業ドメインごとに主要技術についてお聞かせください。

当社は、脱炭素社会の実現、環境問題の解決に寄与するソリューションを開発することを通じて、お客さまの課題解決および社会課題の解決に貢献しています。

製造業では、モノづくりの開発・設計工程において、試作回数の削減や開発スピードの短縮など、あらゆる場面でシミュレーション技術が活用されています。例えば電動化では、基板、電子部品の設計において設計期間の短縮や高性能化だけではなく、長寿命化や製造不良削減による電子廃棄物の削減なども重要なテーマとなっています。当社のシミュレーション技術は、制御設計・回路設計・強度設計・信頼性評価などあらゆる工程で活用することができ、製品品質や生産効率の向上が実現できます。このように企画から設計、開発、製造のプロセス全体を、シミュレーション技術をコアとして改善する、プロセススペースでの提案ができるところが当社の強みだと思います。

非製造業では、ヘルスケア・エネルギー・農業などにもサービス領域を拡大しています。とくにエネルギー業界では、二酸化炭素排出抑制が強く求められています。そのため、燃焼炉の効率化のために燃料や酸化剤の投入量などの最適化や、次世代エネルギーの水素やアンモニア燃焼などの課題にもシミュレーション技術が役立っています。

提供する技術は、なぜ、どのように優れているのでしょうか。

当社には、シミュレーションのリーディングカンパニーとして長年にわたり培ってきた技術やノウハウがあります。また、シミュレーションをお客さまの環境に合わせて最大限に活用するためのコンサルティングや人材開発なども提供できるエンジニアが揃っている点が他社との優位性にあたると考えます。

技術をさらに磨くため、どのような取り組みを進めていますか。

お客さまの課題やお客さまが注視している領域などを、コミュニケーションを通じて的確に捉えていくことが非常に重要です。一方で、シミュレーション業界は海外が技術・サー

ビス面で先行しているため、海外の当社グループ会社や海外の同業他社などから、最新のサービスやソフトウェアの情報を収集して、今後お客さまが課題認識される、取り組みを行うであろう領域を先回りして、お客さまに届けることも重要です。収集した情報を日本のお客さまにも活かしていけるよう取り組んでいます。

技術の将来展望についてお聞かせください。

生産現場ではカーボンニュートラルに対する意識が強まっていますが、お客さまニーズの多様性は今後ますます拡大し、お客さまの企業規模にかかわらず、シミュレーションの活用機会がさらに増えると考えています。当社の技術に対するニーズもさらに拡大すると考えています。

Q2 DXへの取り組みについてお聞かせください。

モノづくりのDX促進は、長期の企業価値向上において、トップラインを成長させるための重要な取り組みの一つです。昨今、AIやAR関連のエンジニアリングサービスが拡大しています。DX促進の取り組みを始めようとしている製薬業界や食品業界のお客さまからのニーズが非常に高いです。

当社が提供するAIソリューションは、お客さまの蓄積されたシミュレーションデータを活用し、解析知識のない設計者であっても短時間で熱流体解析や強度解析など結果を導くことができます。AIにおけるデータ管理の仕組みづくりは非常に重要でありシミュレーションとAIの両方の技術が必要です。当社は教師データの作成からAI構築について一貫して立ち上げを支援しており、非常にご好評いただいています。

AR関連では、タブレットなどの画面上に作業現場をARとして表示することで、整備作業の効率化と安全性の確保を支援するエンジニアリングサービスが好調です。

Q3 海外の先端技術を探索、発掘するためにどのような取り組みを進めていますか。そこでの競争優位性はいかがですか。

当社はシミュレーションに関するソフトウェアを製造する

子会社を欧州、北米にもち、営業拠点を含めると世界で19カ所にオフィスがあります。欧州においては、名立たる自動車メーカーや航空宇宙・通信業界にお客さまがいます。北米では有名な電気自動車のパイオニア企業さまや、ハイテク企業さまなどがお客さまです。これら世界最先端の技術をもつお客さまとデザインプロセスや製造ラインにおける課題について議論し、ともに解決することは、当社の技術者のアイデンティティを築く源となっています。世界の最先端技術を有するお客さまの課題を解決するために、当社のエンジニアは、「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。」という当社のクレド『お客さまへの約束』を実現するために、日々、技術力向上を行っています。

また、世界における大手シミュレーション製品ベンダーやDX製品ベンダーとの経営者レベルでの情報交換も絶やさず行っています。さらに、海外の展示会・フォーラムなどへ参加し、海外の先端技術を探索・発掘するとともに、ネットワークを広げています。

技術革新のスピードは非常に速いですが、当社のグループ会社・拠点をフル活用し、最新技術の動向を把握して研究・開発を進めています。

Q4 海外のソフトウェア製品開発会社が好調です。これらの会社との連携、その技術力を活かす取り組みにはどのようなものがありますか。また、自社開発製品の取り組みについても教えてください。

中期経営計画にも掲げているように、当社は自社開発製品の強化に取り組んでおり、今まで以上に海外のグループ会社と技術交流・人材交流を実施していく方針です。グループ会社のお客さまは、欧米、中国の大手製造業が中心のため、日本のお客さまにとっても、グローバルでのエンジニアリング事例をご紹介することが可能ですし、日本のお客さまのニーズをグループ会社と連携し、開発計画に反映しています。

今後は、事業構成の50%を自社開発製品・サービス事業とすることを目指しています。そのため、新たな自社製品の開発にも注力しており、昨年はビッグデータ可視化ツール

「BIGDAT@Analysis」の販売を開始しました。この製品はIoTのデータ分析のシステムですが、自社開発によりシミュレーション分野で付加価値を増やす取り組みを強化しています。

Q5 エンジニアのモチベーションを高め、その能力をさらに育成・強化する取り組みにはどのようなものがありますか。スキルアップについてはどのように進めていますか。

当社は、デジタル人材の育成に取り組んでおり、例えばAIビジネスは今後も拡大することを予測して、関連するG検定（ジェネラリスト検定）について、社内での勉強会開催や費用負担などを通じた支援を実施しています。

その他にも、PM研修の実施、Microsoft AzureやAWS認定資格取得支援などを行っています。これら技術的なスキルアップだけでなく、当社にはリーダーシップ教育やグローバル教育を受講できる環境が整っており、多くの社員が利用しています。

2022年には、新規事業の創出と組織の活性化を目的にAcceleration Programを全社プログラムとして実施しました。このプログラムでは、技術知識だけでなく、アイデアの探し方・事業戦略・マーケティングなどを幅広く学びました。また、AI、メタバース、自動運転、製造業DXなど、さまざまなテーマで勉強会を開催しました。

Q6 今後、挑戦または注力していきたい領域やテーマ・トレンドについてはいかがですか。

今後は、とくに航空宇宙分野や、まだシミュレーションが普及しきれていないヘルスケア分野について、大学や官公庁とのパートナーシップを強化しながら取り組みたいと考えています。さらに、当社の技術特性も踏まえながら挑戦する技術領域を模索していきます。

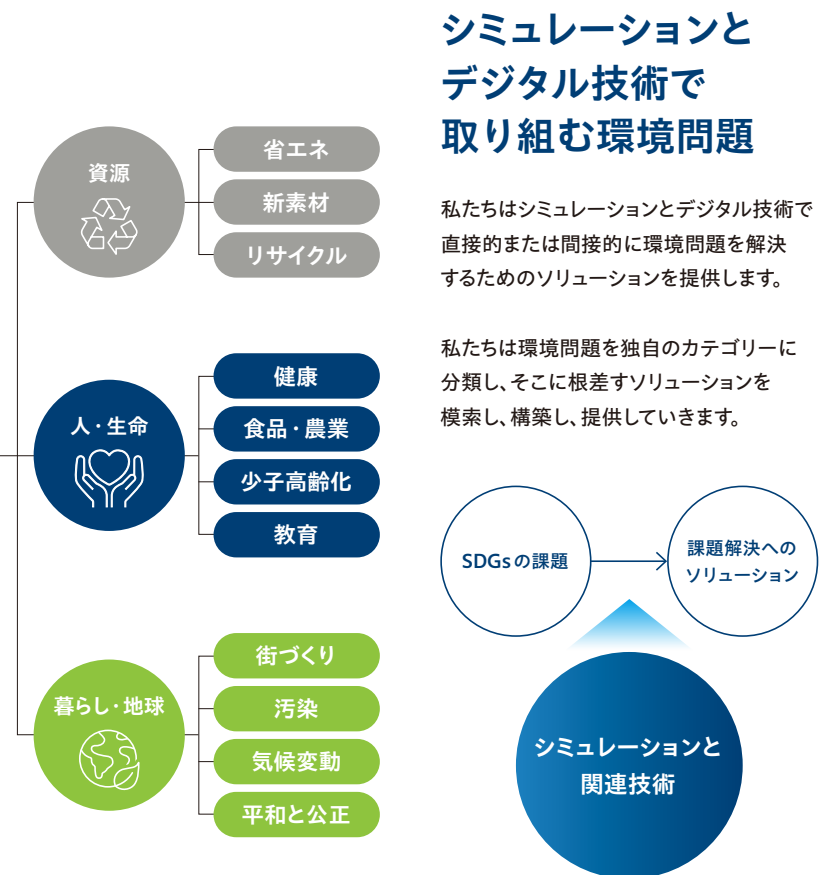
当社グループは、グループ社員の45%がエンジニアです。コンピュータ知識と工学知識の経験が当社グループの強みといえます。この社員たちと、最先端の技術領域に挑戦し、当社の事業活動を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。

シミュレーション技術を活かした社会課題の解決

Environment(環境)に関する基本的な考え方

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。



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年度より、資源、人、生命、暮らし、地球の独自のカテゴリーに分類して環境ソリューションを開発しています。また、ソリューションごとにSDGsの17の目標との関係を特定し、お客さまへの提案に活用しています。

2022年度は全固体電池ソリューションの提供を開始しました。全固体電池は、耐熱性が高く、寿命が長く、環境変化に強く、安全性の高さが特徴であり、次世代電池の本命として注目されています。

輸送機器業界においては2次電池の高性能化が電動化の鍵です。電極は、電池の性能を左右する構成要素ですが、微粒子構造などからなる複合材料で、金属などの均質材とは異なる特有の材料特性を持ちます。当社は、電池を高性能化させるため、ミクロな構造の形状や材料特性を検討するシミュレーションを開発しました。これにより、廃棄物やコスト、期間を削減することができます。とくに、電池は有害物質も少なからず使用されているため、一般的な機械部品以上に、実試験の回数を少なくすることが環境対策として重要であるため、お客さまの環境課題の解決にも貢献しています。

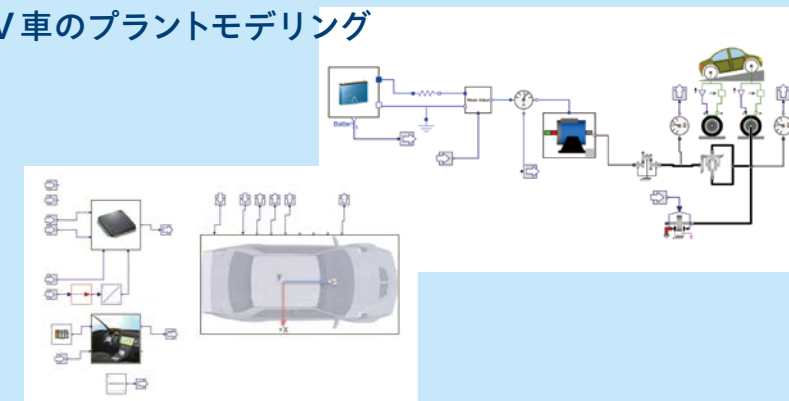
当社が提供するソリューション事例

省エネ

電費計算用EV車のプラントモデリング



制御やドライバモデル、機械・熱・電気系プラントを1Dモデルで構築することで、より実測に近い電費の計算が可能です。また構築したモデルをHILSへ組み込むことで、詳細な検証が行えます。



リサイクル

単回使用医療機器の再製造に向けた滅菌性能評価



単回使用医療機器 (SUD) の再製造が可能となり、使用済みSUDの洗浄・殺菌による安全性の確保が重要な課題です。熱流体解析にて、機器の温度を予測し滅菌性能の評価に貢献します。



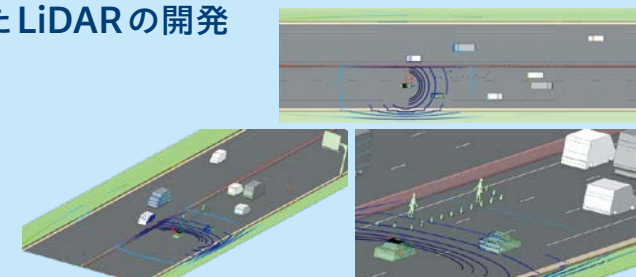
当社のシミュレーション技術は「洗浄・一次滅菌」や「最終滅菌」で使用されています。

街づくり

自動走行環境に適応したLiDARの開発



高性能のLiDARの光学設計や、霧や雨など実際の環境下での光学シミュレーションを行うことで、試作や環境試験を減らし、開発を促進できます。



サステナビリティをテーマとしたユーザー会

2022年度は、『CYBERNET Solution Live 2022』と題して、「デジタルエンジニアリングがもたらす持続可能な社会とは」をテーマにオンラインイベントを開催しました。自動車業界をはじめとしたモノづくりの現場におけるサステナビリティの実現に向けた先進的な取り組みや、当社が提供するシミュレーションを中心としたDX・AR/VR・IoT・デジタルツイン・クラウド技術など、さまざまなソリューションを紹介しました。

レーションを中心としたDX・AR/VR・IoT・デジタルツイン・クラウド技術など、さまざまなソリューションを紹介しました。



マテリアリティへの取り組み

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が急速に変化し、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社会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、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。この高次な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めます。

ビジネスを通じての貢献
(関連するSDGs)



マテリアリティ



組織を通じての貢献
(関連するSDGs)



「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

マテリアリティを支える基盤

3つの活動

ビジネスの変革

テクノロジーとアイデアの探索・追求

グローバル企業への成長

2つの土台

多様な人材の採用・育成

ガバナンスの強化

詳細および背景と考え方: https://www.cybernet.jp/company/m_policy/cybernet_group/m_basis.html

マテリアリティへの取り組み

当社が提供する教育コンテンツによる知識提供

当社は、社会課題、業界課題をデジタル・エンジニアリング・ソリューションで解決するお客さまにおける人づくりを支援するために、CAEについて学習できるさまざまなトレーニングコンテンツを提供しています。当社が得意とするCAEは製造業における製造工程を削減し廃棄物を減らしたり、

CO₂の排出削減に貢献することができます。

2022年度は無償型および有償型トレーニングに合わせて4,000名以上の方に参加いただきました。当社では以下のようなトレーニングを提供しています。これらのトレーニングを通じて、お客さまの課題解決とともに、社会貢献に尽力していきます。

CAE ユニバーシティ



CAEユニバーシティは「モノづくりのための、人づくり」をキーワードに、シミュレーションを有効活用できる真のCAEエンジニアの育成を目標とした総合CAE教育システムです。座学、実験、CAEソフトウェア実習を組み合わせた体系的な教育を通じてエンジニアを育成することを目的としています。各分野、レベルごとに講座を用意しており、お客さまはニーズに合わせた受講形態を選択することができます。また、講師として大学教授や各業界の最先端で活躍しているエンジニア、元設計者などが登壇し、丁寧な講習を行っています。2022年度は110回の講座を開催しました。

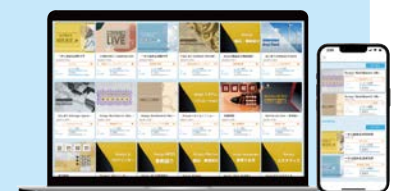


EDURUNS



2022年度よりCAE技術者を育てるオンライン学習ポータルである「EDURUNS」をリリースしました。CAEの活用は年々広まっていますが、その反面CAE教育の課題やニーズも多岐にわたるようになりました。

大学教員監修の基礎理論解説からベテラン技術者による解析ソフトウェアの操作/実践スキル解説まで、35年以上の技術サポート経験をもとに製作した学習動画を提供し、お客さまのCAE学習をサポートしています。



PC・スマートフォンで簡単に操作でき、時間や場所を問わず学習可能

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

2022年度は、事業創出を加速させることおよび組織の活性化を目的にアクセラレーションプログラムを実施しました。このプログラムは全社プログラムとして取り組み、3人1組のチームがアイデアを出し合い、1,500を超えるアイデアが創出されました。そこには、「AI」、「CAE」、「自動」といったキーワードに関連するアイデアに加えて、「環境」というキーワードに関連するアイデアを多く創出することができました。

このプログラムでは、アイデアの出し方や顧客検証・技術検証の仕方・事業計画の書き方などさまざまなウェビナー

を受講したり、社員のなかからアクセラレーターと呼ばれる有識者との面談を通して事業アイデアの創出を行いました。また、AIや製造業DXに関する勉強会や、思考方法や語学習得、Excelスキルなど幅広い勉強会を開催しました。これらの勉強会の講師は社員が担い、事業部を横断したコミュニティの場となりました。

このプログラムによって創出されたアイデアから新たなソリューションを開発し、お客さまへの提案を通じて、社会課題の解決に貢献していきます。

人財力：働きやすさ

Social(社会)に関する基本的な考え方

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。

柔軟な働き方をサポート

2020年に、従来は育児、介護などに従事する一部社員のみを対象としていた在宅勤務制度を、全社員へ拡大しました。現在は、約6割の社員が自宅を主な勤務場所として、状況に合わせてリモート会議を行ったり、オフィスへ出社してい

ます。約4割の社員はオフィスを主な勤務場所としていますが、必ずしも毎日出社しているわけではなく、在宅勤務を織り交ぜながらフレキシビリティをもって業務を行っています。

解析業務などを行うためにハイスペックなコンピュータを必要とする技術職においては、社内に設置してあるコンピュータに社外からリモート接続をし、業務を行う環境を整えており、職種による勤務場所の制限が生じないようにしています。

勤務時間は、コロナ禍をきっかけとしてより柔軟に働くことができるよう、1日あたり7.5時間を所定労働時間とした、1カ月を単位とするコアレス・フレックスタイトム制を導入しています(フレキシブルタイム：7:00 - 22:00)。



日常のWeb会議の様子

育児休業

男性および女性社員の育児休業制度を整えることは企業として当然のことですが、当社では過去5年間で配偶者が出産した男性社員のうち17%の社員が育児休業を取得し、数カ月から1年間の長期にわたる育児休業を取得しています。

当社では、育児休業前から復帰後まで育児中の社員をサポートする取り組みを実施しています。

育児休業前には、休業者本人と人事担当部門との面談に加え、育児休業者の所属する部署の上長に対して、人事担

当部門から育児休業に関する理解を促進するための説明を行っています。育児休業からの復帰前には、人事担当部門との面談や上長との面談を通し、復帰後の働き方を相談したうえで復帰の準備を進めています。また、育児休業中であっても任意で各種研修の受講や、キックオフなどの全社イベントに参加できるようにしており、長期休業を取得してもスムーズに復帰できるようサポートしています。

ワークライフバランス

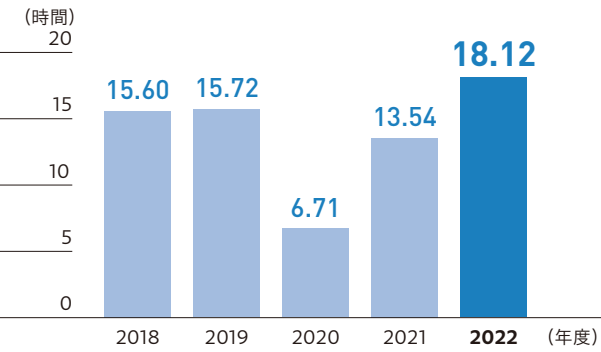
当社の平均残業時間の推移は右ページの通りです。社員の健康促進と高い生産性を実現するために、日々の労働時間管理を徹底するとともに、人事部門でも全社員の状況を週次で確認し、長時間労働に至る可能性がある社員がいる場合には上長へ注意喚起をしています。

有給休暇については、ゴールデンウィーク、夏休み期間な

どに有休取得奨励日を設け、休みを取りやすい環境をつくっています。また、希望した日に有給休暇を取得しやすくするため、お互いが業務をサポートし合う体制を取っています。時間単位の有給休暇も取得可能なため、コアレス・フレックスタイトム制などと併用して、社員それぞれに合ったワークライフバランスを実現できるようにしています。

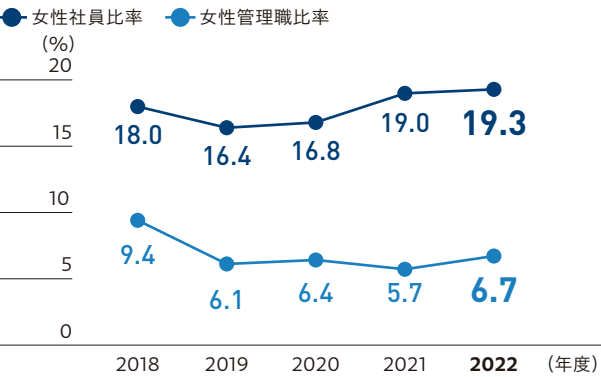
非財務ハイライト

平均残業時間推移



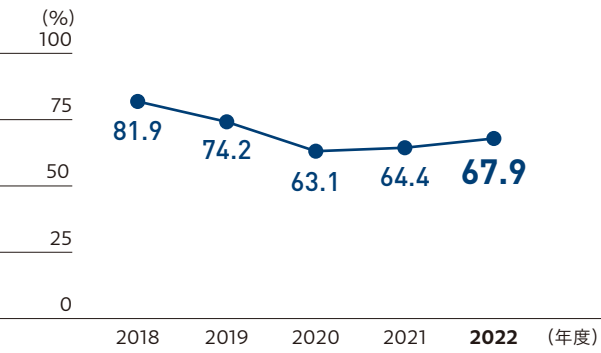
過重労働が発生しないよう全社で取り組んでいます。2020年は新型コロナウイルスの蔓延により一時的に業務量の調整を行ったため平均残業時間が減少しています。

女性社員比率／女性管理職比率



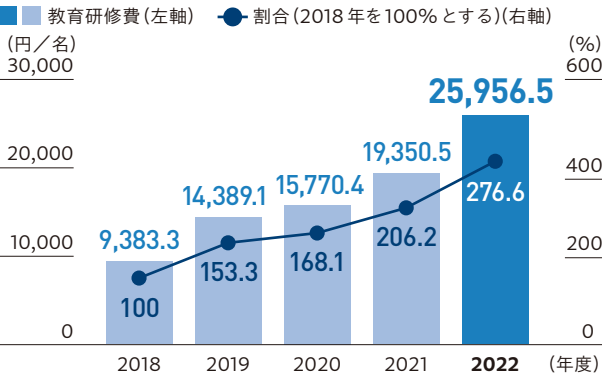
性別に関係なく、能力や実績を重視して採用を行っており、女性が活躍できる風土づくりに取り組んでいます。
※サイバネットシステム株式会社単体の在籍者を対象にしています

有給休暇取得率



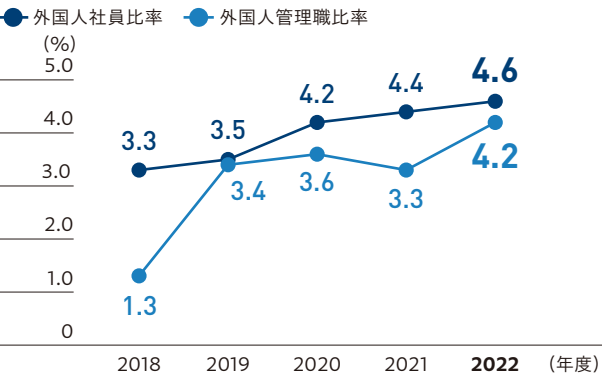
ワークライフバランスに配慮した職場環境の整備に取り組んでいます。
※サイバネットシステム株式会社単体を対象にしています

社員一名あたりの教育研修費推移



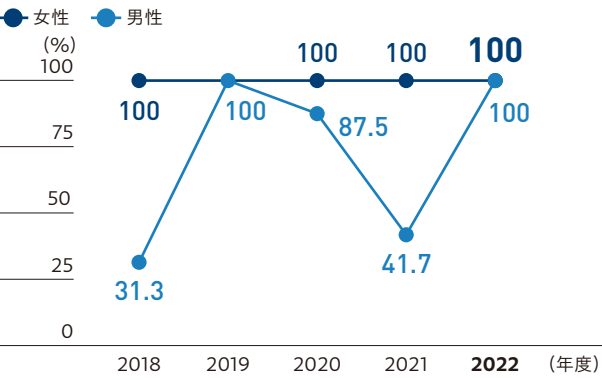
人財育成への投資は重要と考え積極的に投資を行っています。

外国人社員比率／外国人管理職比率



様々な国籍の人財が活躍しています。多様性を尊重することが、グローバルな企業へ成長するために必要と考えています。
※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

育児休業取得率(男女別)



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

人財力：研修制度、表彰制度

人財育成

当社の人財育成は、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、実施しています。

2022年度はリーダーシップ研修、アンコンシャスバイアス研修、女性リーダー育成研修、SDGs研修などを実施しました。リーダーシップ研修には管理職104名、アンコンシャスバイアス研修には管理職119名、女性リーダー育成研修には26名が参加しました。上記のような管理部門主催の研修に加え、各事業部で製品勉強会、プロジェクトマネジメント育成研修など数多くの研修を行っています。

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、チャレンジする社員を尊重、サポートしています。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、当社としての育成はどうあるべきか、優先度を見定めつつ、効果の高い研修の実施に努めています。

教育体系図

階層・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			
経営層	MBA 教育	英会話力強化	アンコンシャス・バイアス研修			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	プロジェクトマネジメント（管理実践） プロジェクトマネジメント（計画策定）		工数管理教育	法務・コンプライアンス教育 【サービス残業・輸入管理等】
				新任管理職教育	営業プロセスマネジメント			
一般職		英語・英会話 自己啓発支援	女性リーダー育成研修	営業力強化・MEDDIC	営業力強化・SPIN	工数管理教育	中途社員教育	
			新任主任職教育					
			OJTトレーナー教育					
			入社3年目教育					
			入社2年目教育					
			新入社員教育					
内定者教育								

クレド賞・
年度表彰

当社のビジョン、ミッション、クレドのうち、社員の行動指針となるクレド浸透を目的として、社内で広報大使の役割を担う23名のクレドアンバサダーを選任し、クレドの浸透活動を行っています。また、浸透活動の一環としてクレド賞という表彰制度を設け、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。

クレド賞への推薦は、部門長、事業部長による自部署および他部署の社員の推薦に加え、クレドアンバサダーも推薦を行っています。クレド賞候補者および候補プロジェクトは厳正なる審査を経て決定され、表彰および社内公表を行っています。

一年間を通じた年度表彰制度もあり、これには年度内にクレド賞を受賞した社員とプロジェクトから選ばれます。毎年、年初に前年度の会社業績発表と併せ、最優秀賞、優秀賞、団体賞、社長特別個人賞、社長特別団体賞の表彰があります。

ります。年度表彰にはこれ以外に新人賞があり、3事業年度内に入社した社員のなかから際立った成果を挙げた社員が表彰されます。

年度表彰は、近年コロナ禍ということもありオンラインで開催していますが、受賞者から受賞のコメントをもらい、また、他の社員からもチャット機能を使った祝福コメントもあり、臨場感のある表彰式となっていて、盛り上がります。



四半期ごとに行うクレド賞の表彰式の様子

ビジョン・ミッション・クレド誕生ストーリー

当社は、設立当初から長期にわたりCAEの販売代理店事業者として成長、競争優位性を維持し、好業績を残してきました。しかし、10年後、20年後を見据えると、今後も既存事業で成長を実現できるかというと、そうではないと考えていました。

その理由には、社会の変化、技術の進化、お客さまのビジネス課題の複雑化があります。世界における不確実性が高まるなかで、当社の存在意義を貫き、競争優位性を維持し、世界で生き抜くために、変化に対応し成長し続ける企業でなければなりません。

既存事業にとらわれず、新しい事業を創造するには、視野を広げることが重要だと考え、2021年に

新たな企業理念「ビジョン・ミッション・クレド」を策定しました。新企業理念の策定にあたっては、事業部・職種・役職も異なるメンバーで構成されたプロジェクトチームを発足し、何度も何度も議論を重ねました。

「お客さまを支えるだけではなく、お客さまの先を行かなければいけない。」「課題を聞いて解決だけでなく、お客さまも気が付いていない課題を見つけられないといけない。」など活発に意見を出し合いました。

社員が中心となって策定した「ビジョン・ミッション・クレド」を、その熱い想いととも浸透させていきます。

人財力：社員座談会

若手から管理職まで、さまざまなバックグラウンドと職種の5名の社員が、それぞれに感じた「やりがい」「働きやすさ」について語り合います。

Q1

サイバネットシステムで
実感する「やりがい」
はなんですか。

非常に難しい反面、学ぶことがたくさんあることがやりがいにつながります。赴任して半年がたちましたが、サイバネットグループ全体でグローバルに対応するケースが、最近は増えてきたと実感しています。日本ではチームとして働く意識が強いですが、中国では、ある程度共通認識をもってチームとして仕事に当たるものの、個人の勝負というイメージが強いですね。商談のスタイルも、非常にアグレッシブです。

黒木：お客さまが抱えている問題や課題を、当社からの提案、提供するサービスや製品によって解決できた時、お客さまから感謝の言葉をいただいた時が一番やりがいを感じるシーンです。技術者という視点では、問題を解決できたこと自体が喜びでもあります。さらに、管理職という視点では、適材適所で部内をまとめ、全体としてパフォーマンスを上げることを常に考えています。自分や自分たちの組織が行ったことが社内でも認められた時も、同じようにやりがいを感じます。

稲継さんのように、アジアのグループ会社の支援のために中国や台湾に出張して若手エンジニアにトレーニングしたり、お客さまを訪問したりすることもあります。さらに、グループ会社のボードメンバーに加わり、経営的な目線でアドバイスする経験もしました。このように視野を広げるとか、自分たちの部署ではできない経験をする時も、やりがいを感じる瞬間です。
植田：私も黒木さんと同じように、お客さまから感謝の言葉をいただくことが一番やりがいを感じる瞬間です。職業としてお客さまにシミュレーションの導入をサポートしていることに非常に大きなやりがいを感じています。お客さまがいったんご自身でシミュレーションができるようになって、課題はいくらでも出てきますので、また相談いただいたりして関係を継続できると、役に立てて良かったと感じます。このような関係を築くと、解決できる楽しさと、そのための苦慮が両方とも増していく感じがします。
大野：最近担当させていただいているお客さまの例では、一つの製品で解決しない問題があって、当社が扱っている製品を

2個、3個と組み合わせることで全体のセキュリティレベルを上げ、「ゼロトラストセキュリティ」を実現するご提案ができた時は、やりがいを感じられました。このように、単に製品を販売するだけではなく、お客さまが今後、実現したいセキュリティ対策全体に向けて一緒にプロジェクトを進めることが大きなやりがいになっています。入社2年目、3年目でもさまざまな挑戦ができることが、当社でやりがいを感じられる良い点だと思います。

清水：やりがいを感じるのは「自分のやりたいことができる」ときです。自分のやりたいことを上司に伝えられる環境がありますし、実際に新規事業に関わる仕事をしたと伝えていたところ、新規事業創出を行う全社プログラム「アクセラレーションプログラム」にアサインしてもらいました。当時は育休明けで、フルタイムで働けないなかでもそういったチャンスをもたらえたことは非常にうれしかったですし、やりがいにつながりました。

Q2

職場環境はいかがですか。
社員の方々の雰囲気も
お聞かせください。

かわらず、皆さんとても協力的です。その結果、グループで連携した案件が動き始めています。“**困っていたら手を差し伸べる**”“**お客さまや隣の人に喜んでもらえるようにする**”が**自然に行われる環境は非常に働きやすい**です。これが、サイバネットの一番良いところだと思います。

黒木：職場環境や働きやすさには、インフラや制度と、人間関係という2つの側面があり、人間関係については皆さんがお話しされている通りです。インフラや制度では、コロナ禍で始まったリモートワーク、それ以前から仕組みとしてあった在宅勤務制度によって、200キロ離れた長野に住む部下がいるなど、多様な働き方が認められてきました。部下に接する時は、その人が考える「大事なこと」が結構バラバラなので、その人に合わせて提供するモノを変えるという視点を大切にしています。皆に均一なやり方を適用してもパフォーマンスは絶対には上がらないし、気持ちよく働けないと思っています。一人ひとりに合ったモノであることが大事ではないでしょうか。その人が何を考えているのか、どのようにしたいのかなど、そこに時間を割いてしっかり聞くように心がけています。

植田：黒木さんのお話しの通りですが、私はとくに子育てがしやすいと思っています。去年、3カ月間の育休を取得しましたが、

プロジェクトマネージャーや同僚の皆さんが快く引き受けてくださって、育休に入ることができました。私のチームは既婚者が多いので、これから**子育てをされる方や家族の介護が必要になる方が、心置きなく働けるような環境にしていきたい**と思っています。フルフレックスタイム制や在宅勤務制度をフルに活用するには、業務をより効率化し、属人的な仕事を改善していくことが欠かせません。そのために、チーム内での知見の共有や、新たに配属された方への教育に注力しています。これらに力を入れることで、より強いチームにしていきたいと考えています。

清水：お話のあった育児や介護に加えて、その人の健康管理や家族との時間の共有、学びの時間や社会貢献・ボランティアなども含め、仕事とそれ以外のバランスを取ったり、自分がやりたいことができたりといった働きやすさがあると思っています。**安心して発言できるとか、安心して働けるという心理的な安全性は、心身の健康管理にもつながっている**と感じます。

稲継：サイバネットでは、心身の健康が守られる安心感のようなものは私もよく感じています。

大野：フルリモートでも、皆さん本当に優しいので仕事がやりやすく、そこまで不自由さを感じずに働いていました。コロナが明けて急に出勤ばかりになることもなく、非常にありがたいと思っています。一人ひとりの状況に対する理解があることが、働きやすさにつながっているのだと思います。

Q3

最後に今後のキャリアを
どのようにお考えですか。

新規配属された方への教育をしていますが、そういうところにも力を入れて強いチームにしたいです。

黒木：私の部署は会社として新しい取り組みを行っている部署です。長期的なキャリアではないですが、この取り組みを軌道に乗せ、当社のビジョン・ミッションの実現に貢献していきたいと思っています。

清水：学び続けキャリアアップをしていきたいです。人生のなかではそれがスローペースになるときもありますが、悲観せず楽しみながらキャリアを築いていきたいです。

稲継：海外での経験を活かしていきたいと思っています。どのように活かしていくか模索中ですが、面白いと思える仕事をしていきたいです。

大野：営業として未熟な面もあるので、プロジェクトの軸として自分が動けるようになる、というのが直近の目標です。長期的には、海外勤務にも挑戦したいですね。



黒木 雅之

Masayuki Kuroki

営業統括部
セールスエンジニアリング室 室長

清水 静帆

Shizuho Shimizu

経営企画統括部
経営企画室兼IR室

植田 恵法

Shigenori Ueda

エンジニアリング事業部
技術支援部

稲継 有美

Yumi Inatsugu

CYBERNET SYSTEMS
SHANGHAI 出向

大野 裕佳

Yuka Ono

ITソリューション事業部
営業部

品質マネジメント、パートナーシップの深化

品質マネジメント

自社開発製品

当社グループでは自社開発製品の強化に取り組んでいますが、当社では、品質基準を設定し判定することにより、お客さまに提供する自社開発製品の品質を担保しています。品質を判定する品質判定会議では、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。

品質判定会議では、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、「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）

受託解析

当社規定のプロジェクト管理ルールを用いて、お客さまと合意したQCD（Quality（品質）、Cost（コスト）、Delivery（納期））の遵守に努めています。具体的なプロセスとして次の4項目を確認し、適切なリスクマネジメントを行っています。

パートナーシップの深化

当社グループは、事業活動のなかで多くのビジネスパートナーとの関わりを有しています。とくに、当社グループが取り扱うソフトウェアの多くは国内外のソフトウェア開発ベンダーから仕入れており、その関係構築が重要です。

当社グループは、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。当社グループの主要取り扱い製品の仕入先であるAnsys社からは9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。2022年は、当社のグループ会社である莎益博工程系統開発（上海）有限公司が、Ansys社より「Ansys APAC Channel Partner of the Year 2022」を受賞しました。中国主要都市でロックダウンが実施されるなかでも積極的な販促活動を行い、高い実績を挙げたことが評価されました。

① フィージビリティスタディ（計画の妥当性判定）

② 実行・監視（進捗、変更、課題等の管理）

③ フェーズレビュー（次フェーズ移行判定）

④ リリース判定

また、当社は長期の企業価値向上の取り組みとしてトップラインの成長を掲げており、そのために必要な4つの成長ドライバーの1つである「モノづくりのDX促進」を推進するため、PTC社との連携強化を進めています。生産現場のスマート化などにおいてPTC社との協業を推進しています。

さらに当社は、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。



情報セキュリティの徹底

情報セキュリティ管理体制

当社は、情報セキュリティを経営における重要課題の一つと位置づけ、情報セキュリティを推進する機関として、総合管理統括部統括部長を委員長とする情報セキュリティ委員会を設置しています。情報セキュリティ委員会は、情報セキュリティに関する決定事項の推進、情報セキュリティマネジメント推進上の各種施策、情報セキュリティ事故に関する審議・対策の決定と進捗管理のほか、情報セキュリティ教育の計画・実施、実行部隊責任者の選任などを行っています。また、各部門から実行部隊をアサインし、情報セキュリティに関する推進活動を行っています。

情報セキュリティ委員会は代表取締役からの指示を受け、あるいは、情報セキュリティ委員会において検討した内容を各部門の実行部隊へ指示し、実行部隊から情報セキュリティ委員会を経由して代表取締役へ報告する指示系統を構築し、情報セキュリティを徹底しています。

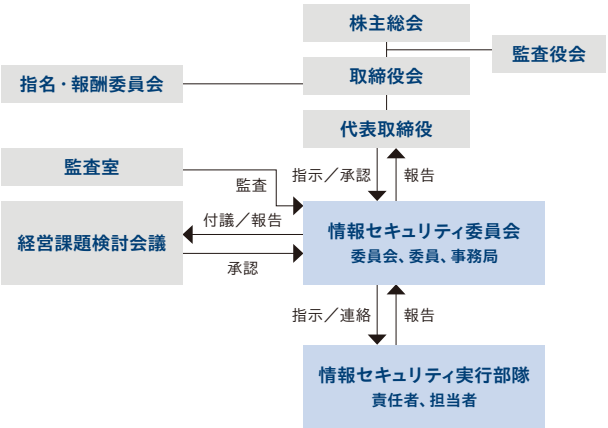
情報セキュリティ強化の取り組み

当社は、情報セキュリティ基本方針にもとづき、関連規程類を整備し、情報セキュリティ目的、情報セキュリティ全社目標、情報セキュリティ重点対策3カ条を定め、全社的に取り組みを行っています。また、情報セキュリティを重要な経営課題と捉え、2007年11月にISO27001の認証を取得し、継続的改善に努めています。

情報セキュリティ対策は、PCについては、メール誤送信リスク低減のためのソフトウェア導入、ウイルス対策ソフトウェアの導入、操作ログなどのPC管理ソフトウェアの導入、社外持出しPCのハードディスク暗号化などを、対象PC全てに適用しています。スマートフォンや携帯電話については、紛失時対策に加え、スマートフォンではインストールアプリケーションの管理を行っています。ファイルサーバーについては、アクセス権管理、バックアップ、アクセス操作ログ管理などの対策を行っています。

情報セキュリティ事故が発生した場合は、事故の当事者または発見者から実行部隊責任者、情報セキュリティ委員会へ報告を行うなど、事態を収束させ、被害を最小限に抑えるよう速やかな対応に努めています。また、情報セキュリティ委員会では、事故の種別や重要度の判定、是正・再発

情報セキュリティ管理体制図



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)→経営課題検討会議
付議フロー	● 委員会(事務局→委員長)→経営課題検討会議

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、当社グループで働く従業員全員を対象に、入社時の教育を実施するとともに、定期的に教育を実施しています。

また、当社は、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用いて、情報セキュリティに関する管理を行っています。

情報セキュリティ目的・全社目標・重点対策

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(2023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

独立役員座談会

当社のコーポレート・ガバナンスに対する評価はどうか、長期的な目指す姿を実現するには何をなすべきかについて、独立役員4名による座談会を実施しました(実施日2023年3月30日)。

Q1 当社のコーポレート・ガバナンスをどのように評価されていますか。

岸：私はどのような場面においても、現場の状況を常に把握するように努めています。当社に限らずどの会社も、社外取締

役には非常に限られた情報しか入らないものです。

私たちの情報源は、指名・報酬委員会と取締役会が正式の場です。指名・報酬委員会は以前、社外役員が中心で、執行側からは安江社長だけが出席されていました。そこでは年に何回か、コーポレート・ガバナンスに関する組織立った報告がなされたり、弁護士を交えてさまざまな指摘や助言を受けたりなど、非常によくやられていました。ただそれだけでは限られた情報になってしまうため、情報の偏りをなくすため、副社長と常勤監査役にオブザーバーとして入っていただくことを

こちらから進言しました。正しい判断を下すには、経営課題など相当踏み込んだ情報が必要だと考えたからです。

私が委員長を務める指名・報酬委員会では、情報の偏りや視点の漏れがないように、できる限り委員およびオブザーバーに問いかけ、何か別の観点から問題がないか、積極的に発言していただくようにしています。

藤松：社外監査役に就任して2年になりますが、当社の取締役会是非常に多様性に富んだ構成になっていると感じています。執行側からは、営業、技術、海外事業、さらには管理系も含め各分野のエキスパートが集っています。一方、社外取締役からは、経営をはじめとした専門的な見地や多様な経験にもとづく提言があり、積極的な議論がなされています。

先ほど岸さんが言われた指名・報酬委員会では、さまざまな情報を提供いただいており、経営戦略も含めた非常に充実した議論がなされて予定時間をオーバーすることもあります。定例以外にも臨時のWeb会議も開かれたりしています。また、さまざまな視点からの発言に耳を傾けていただいているため、発言しやすい雰囲気があり議論ができる土壌があると感じます。各人が良い方向に向かうように協働することで、取締役会としての機能が発揮されていると思います。

長谷川：社外取締役に就任して1年になりますが、取締役会、指名・報酬委員会、利益相反審議委員会のいずれにおいても活発な意見交換がされていると感じています。

とくに指名・報酬委員会においては、執行側から出てきた資料について、問題がないのかを推察しながら質問し、その質問に真摯に答えていただいていると感じています。会社ですから、いろいろな課題も出てきます。その都度、良い議論ができていますし、取締役会や指名・報酬委員会だけでは収まりきれない事柄は、別途、機会を設け議論し、最終的にきちんと方向づけがなされています。また、当社は海外にグループ会社がありますが、グループガバナンスの視点では、リスクを未然に防ぐ仕組みや管理体制の構築に改善の余地があると考えており、この課題認識は執行側とも共有できています。

北村：私は現在、大学で経営学の教壇に立っていますが、企業から大学に転じた大きな理由の一つが、コーポレート・ガバナンスへの関心でした。欧米的な視点では、株主価値や株主利益に対して経営者が適切に経営しているかを監督する意味合いが強いですが、日本あるいは当社においては、株主価値だけでなく、多様な観点から企業価値を高める努力をしていると理解しています。

岸さんのお話にも幅広い観点、柔軟な議論がありましたが、例えば社会的な価値やお客さまに対する価値、従業員に



良い議論ができているし、

課題認識は執行側とも共有できている

長谷川 祥典 社外取締役

とっての価値もやはり大事な企業価値だと思います。とくに当社はお客さまにとって非常に重要なソリューションを提供することで社会に貢献していますので、そのような幅広い視点、多様な観点から当社の経営のあるべき姿、今後の方向性、そして足元での課題解決を自由に議論ができているのではないかと考えています。コーポレート・ガバナンスのあるべき姿を目指して努力しているということは断言できると思います。

Q2 親会社および富士ソフトグループからの独立性をどのようにご覧になっていますか。

長谷川：親会社が過半の株式を保有しつつも、少数株主に不利にならないように利益相反審議委員会が設置されています。

利益相反審議委員会では、親会社および富士ソフトグループとの重要な取引・行為について、それらが開始される前に少数株主の利益と相反していないかについて議論し、その妥当性についてチェックしています。これまで妥当性に欠けている取引・行為はありません。

北村：長谷川さんからお話がありました通り、利益相反審議委員会では、とくに親会社である富士ソフトまたは富士ソフトグループとの取引について、例えば極端な値引きがなされていないか、逆に親会社に過分に支払っていないかについて非常に詳細な確認を行っており、都度報告を受けています。その意味で、非常にミクロな観点で親会社との関係がチェックされていると断言できます。

一方、親会社との関係では、大株主としての影響力もあり

あるべきガバナンスの姿、 将来のあるべき姿に向けて

北村 正仁
Masahito
Kitamura

長谷川 祥典
Yoshisuke
Hasegawa

岸 甫
Hajimu
Kishi

藤松 文
Aya
Fujimatsu

独立役員座談会

ますから、これについては利益相反審議委員会よりも会社としてはコーポレート・ガバナンスの観点から、数多くの株主の利益向上を行う必要があります。単に配当の問題だけではなく、さまざまな経営戦略や日常的な運営について取締役会を中心に議論していく事柄になります。

従って、利益相反審議委員会によるミクロのオペレーションレベルでの定量的な、とくに金銭的なチェックを行うと同時に、利益相反審議委員会だけでなく、取締役会も含めマクロ的で定性的なコーポレート・ガバナンスによるチェックがバランス良く、適切に行われていると考えています。

岸：利益相反審議委員会の審議は、内部規定に従ってきちんと行われていますので、まず、漏れはないであろうと感じています。親会社との取引・行為について、本当にここまで細かくチェックするのと思うほどチェックが徹底されています。

藤松：2021年12月に利益相反審議委員会が新たに設置された当時の委員は岸さんと私という、少人数でスタートしたこともあって、富士ソフトやそのグループ会社と当社との間でどのような取引があるのかを説明いただいたうえで、当初は、比較的金額が大きな案件を重点的に審議の対象としていました。その後、漏れや、少額でも当社に不利な取引が存在するのではないかと議論がなされ、それを受けて親会社と取引する場合は、事務局に全件事前申請をし、申請理由について第一次的なチェックを全て行い、その結果を利益相反審議委員会に報告する仕組みに変えました。利益相反審議委員会では、審議の対象となる取引の必要性や金額の妥当性について時間をかけて議論しています。委員会は、3カ月ごとに定期的に開催されています。



審議の対象となる取引の必要性や

金額の妥当性について

時間をかけて議論している

藤松 文 社外監査役

より重要な案件については、まず利益相反審議委員会で審議し、さらに取締役会に上程されてOKが出ないと進めないという、二段構えになっています。

Q3 中期経営計画で「SDGs分野などでのシミュレーション技術の活用」を掲げていますが、当社の長期的な成長はどうあるべきだとお考えですか。

北村：当社は、シミュレーション技術の提供を通じてお客さまの価値を高めるというのが、当社ならではのソリューションあるいは提供価値です。昨今言われているSDGsでは、CO₂削減や人権問題など、さまざまな社会課題に対する自社の活動成果を取り上げる例が多く見られます。

これに対して当社のビジネスモデルでは、ダイレクトにCO₂を削減するといった成果はなかなか訴求しにくいといえます。

その一方で、お客さまにとっての提供価値は非常に大きいと考えられ、新たなモノづくりの革新などさまざまな形で、お客さまにとってのサステナビリティ、社会のサステナビリティの実現に大きく貢献をしている、または貢献していける可能性があります。分かりやすく申し上げれば、縁の下の力持ち的な存在です。当社の成果としてアピールしにくいという側面はありますが、当社なしでお客さまがサステナビリティを高めることが難しいのも事実だと思っています。

当社の成果がアピールしにくいという課題については、お客さまのサステナビリティに関する取り組みを通じて、どのような貢献ができているのか、どのような成果があるのかを広く発信していければ良いですし、それが求められていると思います。

縁の下の力持ちとしての存在感は、お客さまの信頼を得られているかどうかにかかっています。単に便利な道具としてではなく、パートナーになれているのかということが重要です。

長谷川：当社のシミュレーション技術は、時間やさまざまな材料の無駄が省けるという点でSDGsに貢献していくという側面が非常に大きいと思います。

私はもともと技術をやっていて、シミュレーション技術を使う立場にいましたが、シミュレーション技術は使い始めるハードルが高く、使いこなすのが難しい。非常に有用であることは理解できても、なかなかそこに手が出ないというのが一般的です。当社は、そのハードルを下げるべく、さまざまなサポートを提供しています。それらをお客さまに重宝いただいて、事業拡大を持続させていきたいと考えています。

また、サポートを行う人財を育て、増やしていくことが成長の鍵を握ると言っても過言ではないでしょう。



お客さまや社会の

サステナビリティの実現に

大きく貢献している

北村 正仁 社外取締役

これからは、従業員一人ひとりがお客さまのニーズや課題をつかみ取り、どのように実現していくのが非常に重要です。そこには、お客さまもまだ気づいていないニーズや課題があるはずです。そこにシミュレーションを使えば、これだけ良い結果が生まれるということを、さまざまな角度から割り出し、お客さまと共有し、事業にしていけることが望まれます。

藤松：私自身は技術分野に素人であるため、素人なりに何かお役に立てる視点がないかと考えています。

長谷川さんのお話のように、お客さまのなかに簡単に入っていくわけではないでしょうが、これまで築いてきたお客さまとの関係を活かし、いったん回り始めれば、大きく広がっていく可能性があると思っています。そこには、人財の確保や定着、スキルの向上が課題になっていくと思います。会社としてもこの課題認識はあり、これを改善すべく、制度設計や取り組みの見直しを始めています。また、働きやすい環境を整えようとする姿勢も強く感じています。効率性とのバランスも考慮しながら試行錯誤を繰り返しています。

岸：サイバネットシステムを歴史的な視点で見えていくと、今、大きな転換期だと思っています。と言いますのは、数年前まで、会社の売り上げのほとんどが代理店事業でした。長い経験を活かしていったんモノを売れば、次年度からアフターサービスの契約が入り、自動的に利益が得られ、発展してきました。ところが、その代理店事業も期間が過ぎたものから、自動的に入ってくる利益が徐々に減る方向にあります。

2019年に安江社長が就任し、相当な時間と労力をかけてビジョン・ミッション・クレドを作成して方向性を定めると

同時に中期経営計画を策定しました。

中期経営計画の中心になるのがシミュレーションであることが明確になりましたが、これを実現する具体的な戦略、戦術については、まだまだ途上であると感じています。

一番心配していることは、個々のお客さまにソリューションを提供することで、確かに利益は得られるものの、社員の工数の切り売りとなって、うまく横展開ができないことと、コストばかりが増えてしまうのではないかと懸念があります。その意味で、今後の経営のかじ取りには非常に大きな課題があります。

当社の将来には大きな希望があり、それに挑戦できるだけ技術の種やスキルはもち合わせています。後はかじ取りで、従業員の考え方や目指す方向性をいかにまとめ、一つの方向に推進していった利益に結びつけるかが大きな課題です。

例えば、1万人、2万人の従業員がいても、それぞれのベクトルが別方向を向いていれば、トータルのベクトルはゼロになりかねません。ところがサイバネットのような数百人の企業であっても、そのベクトルが同一の方向を向いていれば、間違いなく、どこよりも強い会社になれるわけです。そのためには、従業員が安心して将来を託すことができ、思い切った力を発揮できるような会社にならなければなりません。そうならば、非常に大きな夢のある会社だと思います。

当社は今、大きな転換期にありますから、従業員がいていこうと感じる強いリーダーシップが必要ですが、安江社長をはじめとする取締役会のメンバーは社員に信頼されていると感じています。



全社員のベクトルが同じ方向に

向かえば、間違いなく、

どこよりも強い会社になれる

岸 甫 社外取締役

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに対する

基本的な考え方

当社は、当社のビジョン・ミッションを実現するために、あらゆる企業活動における関係法令を遵守し、社会倫理に適合した行動をとることを徹底します。それとともに、株主の権利を尊重し、意思決定の公平性・透明性を確保して、経営の活力を増大させ、持続的な企業価値の向上を実現すべく、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを何より重要な課題と認識しています。そのために、具体的には、経営の健全性の確保、アカウンタビリティ(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

当社は、業務執行を適切に監督する機能を強化するため、取締役8名のうち、独立社外取締役を3名選任するとともに、独立社外監査役を含む監査役会を設置することにより監査体制の強化を図っています。業務執行区分の明確化を図り、経営判断の迅速化と業務執行の監督機能の強化を目的に、執行役員制度を採用しています。独立社外取締役が議長を務め、社外取締役、社外監査役、代表取締役で構成される指名・報酬委員会を設置し、取締役の指名と報酬について審議しています。また、当社株式の過半数を所有する親会社を有する会社であることから、独立社外取締役および独立社外監査役で構成される利益相反審議委員会を設置し、親会社または親会社グループ所属企業と当社少数株主との重要な取引・行為については、当該取引等を開始する前に、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。

1

取締役会

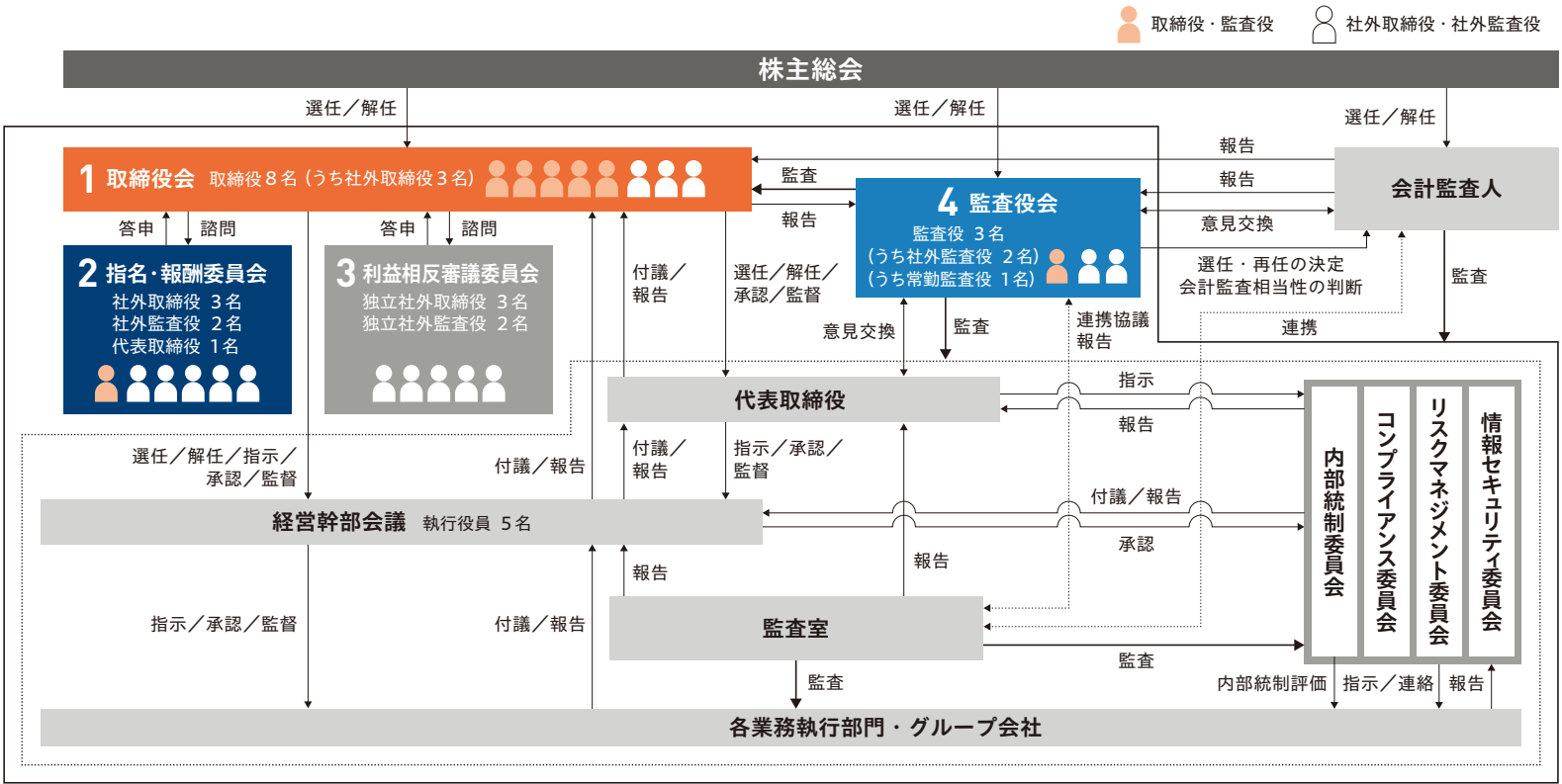
取締役会は取締役8名(うち独立社外取締役3名)で構成され、監査役の監督・監査を受けています。また、経営方針等を審議・決定する機関であるとともに、取締役の業務執行の監督機関と位置づけています。原則として毎月1回、定例取締役会を開催するとともに、必要な都度、臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項、当社グループの経営戦略など、取締役会規則に定めた

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。各執行役員は、取締役会の決定方針にもとづき、責任と意思決定プロセスを明確にしたうえで、業務執行の迅速化、効率化を図っています。また、社外取締役は、それぞれの経験と知見により専門的な見地から有用な意見陳述を行っており、経営の透明性を高め企業価値を向上させる役割を果たしています。なお、2022年度は取締役会を20回開催しました。

取締役会での主な議論

経営戦略・経営計画	コーポレート・ガバナンス	リスクマネジメント・コンプライアンス
● 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	● 取締役会の実効性評価 ● 役員人事の決定 ● 役員報酬の決定	● 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 ● 役員報酬の決定

コーポレート・ガバナンス体制図 (2023年4月1日現在)



2

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、役員の指名・報酬についてのみならず、経営戦略等についても、代表取締役と社外取締役、社外監査役が活発に意見交換を行っています。なお、2022年度は指名・報酬委員会を18回開催しました。

指名・報酬委員会の主な役割

- 取締役候補者の選定、取締役の解任および執行役員の選解任の審議
- 取締役および執行役員の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

3

利益相反審議委員会

当社は、取締役会の諮問機関として、利益相反審議委員会を設置しています。利益相反審議委員会は5名(独立社外取締役3名、独立社外監査役2名)で構成されます。親会社および親会社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されていますが、その取引が、親会社または親会社グループ所属企業と当社少数株主との利益が相反する重要な取引・行為である場合には、当該取引等を開始する前に、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、2022年度は利益相反審議委員会を5回開催しました。

4

監査役会

監査役会は3名(うち社外監査役2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ます。なお、2022年度は監査役会を20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。

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54.41%(2022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。

コーポレート・ガバナンス

役員の選定・選任

当社は、取締役として必要な知識、経験および実績をもち、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

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

グループガバナンス

2019年よりグループガバナンス体制の強化を進めております。当社グループ全体に適用する企業行動規範として、「サイバネットグループコンプライアンス行動方針」を制定し、周知しております。また、「関係会社管理規定」を制定し、当社による決裁および当社に対する報告制度を設けることにより、子会社の経営の適正を確保しております。当社は、各子会社の取締役の過半数を派遣し、各子会社の経営状況をモニタリングしており、必要に応じ指示指導を行っております。子会社担当部門が各子会社の取締役会事

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、各会議体の事務局担当部門の作成した実効性等に関する質問に回答し、その結果を、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

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、監査役会より選任の同意を得ています。

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、代表取締役および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。

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。

務局を務め、毎月実施の各取締役会の議題確認、取締役会資料の事前精査、取締役会終了後に議事録を作成することなどを行っており、子会社ガバナンスの強化および牽制機能が効いた体制構築に取り組んでおります。2021年度から、子会社で重要契約を締結する際、当社法務部門にて事前審査をする体制をスタートさせました。また、子会社共有のITセキュリティに関する方針を制定し、各子会社の状況をレビューし、改善のための指示指導を実施しております。

対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。2022年度の取締役会の実効性評価は、2023年にアンケートを実施し、2023年2月開催の取締役会で評価結果を報告しました。2021年度に比べ、実効性の評価に改善が見られた項目もあれば、評価を落とした項目もありました。評価を落とした項目については、課題として取り組むことで、さらなる実効性向上に努めてまいります。

社外役員の選任理由

氏名	選任理由
岸 甫	数値制御技術に関する豊富な知識や経験、FA業界や国立大学法人における幅広い人脈を当社の事業の発展に活かしていただくだけでなく、事業会社における取締役就任により培われた会社経営の経験や、産業界における高い見識から、経営全般の監督とモノづくりに関する貴重な意見をいただけると考え、社外取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
長谷川 祥典	事業会社における取締役就任により培われた通信システムやIoTに関する豊富な知識や経験を当社の事業に活かしていただくだけでなく、会社経営の経験から、経営全般の監督とビジネス展開に関する実践的かつ客観的な意見をいただけると考え、社外取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
北村 正仁	直接会社経営に関与された経験はありませんが、長年にわたり事業会社におけるIT改革や情報セキュリティを担当され、これらに対する豊富な知識や経験を当社のIT改革の推進や情報セキュリティマネジメントに活かしていただくだけでなく、経営全般の監督と当社のグローバルなビジネス展開に関する実践的かつ客観的な意見をいただけると考え、社外取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
藤松 文	弁護士として広く民商事全般に関する豊富な見識を有しており、専門的な見地を当社の監査に反映していただけると考え、社外監査役として経営の透明性を高め、企業価値を向上させる役割を果たしていただけると判断しています。
岡野 稔	金融機関において長年にわたるファイナンス・M&Aに関する豊富な経験を有しているほか、事業会社における取締役としての経営経験を当社の監査体制に活かすことで、当社の内部統制システムの運用強化に貴重な意見をいただけると判断しています。

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養成していくために、「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

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。

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。

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。

取締役、監査役および執行役員 (2023年3月10日現在)

取締役

略歴

安江 令子

代表取締役
取締役会議長



白石 善治

取締役



松本 真周

取締役



田中 秀幸

取締役

新任



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 アドバンスト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)

1992年 4月 富士ソフト株式会社入社
2015年 4月 同社 常務執行役員
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)

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)

1998年 3月 デロイトトーマツコンサルティング株式会社
(現アビームコンサルティング株式会社) 入社
2005年 10月 PwC アドバイザリー株式会社
(現 PwC アドバイザリー合同会社) 入社
2018年 6月 当社入社
2020年 1月 当社 執行役員
2023年 3月 当社 取締役 執行役員 (現任)

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 思渤科技股份有限公司 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
2015年 3月 思渤科技股份有限公司 董事 兼 CEO
2016年 1月 莎益博工程系統開発 (上海) 有限公司 董事 兼 CEO
2017年 9月 同社 董事長 兼 CEO 兼 総経理 (現任)
2017年 10月 思渤科技股份有限公司 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)

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)

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
2005年 6月 同社 取締役
2007年 4月 同社 常務取締役
2009年 4月 同社 常務執行役員
2015年 6月 同社 代表取締役 兼 専務執行役員
2016年 8月 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)

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
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)
2022年 6月 一般社団法人 医療セキュリティ協議会 監事 (現任)

取締役会メンバーのスキル・マトリックス

役員 / 属性	氏名	年齢 (歳)	在任 期間 (年)	出席状況		指名・報酬 委員会	利益相反 審議委員会	スキル・マトリックス							
				取締役会	監査役会			企業経営経験	技術・研究開発	営業・マーケティング	財務・ファイナンス・M&A	ダイバーシティー推進・ 人財育成	法務・リスクマネジメント	ICT	グローバル経験
代表取締役社長執行役員	安江 令子	55	5	20/20											
取締役副社長執行役員	白石 善治	51	2	20/20											
取締役執行役員	松本 真周	48	3	20/20											
取締役執行役員	田中 秀幸	47	新任	—											
取締役	鄭 明宏	57	4	20/20											
独立社外取締役	岸 甫 社外	81	6	20/20		○									
独立社外取締役	長谷川 祥典 社外	67	1	17/17											
独立社外取締役	北村 正仁 社外	64	1	16/17											
常勤監査役	内藤 達也	63	3	20/20	20/20										
独立社外監査役	藤松 文 社外	48	2	20/20	20/20		○								
独立社外監査役	岡野 稔 社外	70	新任	—	—										

○委員長 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。

監査役

略歴

内藤 達也

常勤監査役
監査役会議長



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)

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)

岡野 稔

社外監査役

独立

新任



1976年 4月 野村證券株式会社入社
2007年 12月 みずほ証券株式会社入社
2013年 2月 オフィスオン・ユア・サイド代表 (現任)
2015年 3月 イノベティブ・メソッド株式会社
代表取締役 (現任)
2015年 3月 株式会社エナリス 社外取締役
2022年 4月 一般社団法人 全国建設請負業協会
代表理事 (現任)
2023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
- 副社長執行役員
- 白石 善治
- 執行役員
- 松本 真周
- 執行役員
- 田中 秀幸
- 執行役員
- 渡瀬 順平

主要財務データ

(単位：千円)

	2013年3月期 ^{※1}	2013年12月期 ^{※2}	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	2022年12月期
経営成績											
売上高	13,575,183	11,772,933	15,396,515	15,518,269	16,031,603	17,987,124	19,719,043	21,350,645	21,665,009	22,697,542	19,936,405
売上高成長率(%)	△ 0.3	—	—	0.8	3.3	12.2	9.6	8.3	1.5	4.8	△ 12.2
売上総利益	5,743,904	5,411,600	6,806,994	6,876,195	7,105,271	7,707,985	7,904,627	8,481,876	9,048,068	9,528,962	8,122,534
売上総利益率(%)	42.3	46.0	44.2	44.3	44.3	42.9	40.1	39.7	41.8	42.0	40.7
営業利益	555,524	494,104	810,924	851,960	1,027,887	1,504,948	1,502,410	2,020,201	2,877,182	2,830,444	1,757,924
営業利益率(%)	4.1	4.2	5.3	5.5	6.4	8.4	7.6	9.5	13.3	12.5	8.8
親会社株主に帰属する当期純利益	380,435	335,977	596,350	463,388	462,115	937,463	△ 656,538	1,258,246	1,561,363	1,786,776	999,738
財政状態											
資産合計	17,504,199	19,056,760	19,865,818	18,885,923	19,522,270	20,887,580	19,215,677	20,821,570	22,242,939	23,270,548	24,155,346
負債合計	4,211,403	5,231,594	5,647,278	5,325,726	5,980,641	6,675,779	6,348,022	7,185,316	7,762,610	7,538,051	9,405,764
純資産合計	13,292,795	13,825,165	14,218,539	13,560,196	13,541,629	14,211,801	12,867,654	13,636,254	14,480,328	15,732,497	14,749,581
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	401,797	1,466,878	1,101,612	487,650	1,573,345	1,493,490	1,236,553	2,590,053	2,716,706	2,006,402	773,286
投資活動によるキャッシュ・フロー	985,970	△ 80,005	△ 747,350	1,470,843	380,607	△ 273,551	△ 308,996	△ 482,627	△ 1,555,251	628,381	654,170
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 324,214	△ 323,074	△ 337,544	△ 481,377	△ 420,726	△ 434,951	△ 523,938	△ 512,280	△ 742,013	△ 872,928	△ 1,321,748
1株当たり情報											
1株当たり当期純利益(円)	12.21	10.78	19.14	14.87	14.83	30.09	△ 21.07	40.38	50.09	57.29	32.31
1株当たり純資産(円)	426.62	443.71	453.97	433.11	432.25	453.15	408.80	432.12	457.76	494.82	471.79
1株当たり配当金(年間)(円)	1,040.00	525.20	13.80	13.80	13.00	15.05	16.52	20.19	25.05	28.65	29.00
主な指標・その他データ											
EBITDA ^{※3}	1,001,521	929,436	1,347,468	1,428,430	1,565,934	2,064,089	1,991,712	2,245,717	3,114,464	3,072,551	2,014,876
EBITDA マージン(%)	7.4	7.9	8.8	9.2	9.8	11.5	10.1	10.5	14.4	13.5	10.1
自己資本利益率(ROE) (%)	2.9	2.5	4.3	3.4	3.4	6.8	△ 4.9	9.6	11.3	12.0	6.7
総資産利益率(ROA) (%)	2.2	1.8	3.1	2.4	2.4	4.6	△ 3.3	6.3	7.3	7.9	4.2
自己資本比率(%)	75.9	72.5	71.2	71.5	69.0	67.6	66.3	64.7	64.2	66.3	60.3
配当性向(%)	49.6	74.5	80.3	64.6	70.4	77.1	—	51.1	60.2	65.1	66.7
設備投資額	141,493	198,402	233,579	416,777	536,325	414,922	317,051	261,905	725,805	345,155	437,677
減価償却費	162,113	118,971	167,565	199,883	218,870	274,063	298,940	255,515	237,282	242,107	256,951
のれん償却額	283,882	316,360	368,977	376,858	319,176	285,078	190,361	—	—	—	—
株価純資産倍率(PBR) (倍)	0.72	0.81	1.08	0.99	1.49	1.55	1.30	1.98	2.07	1.44	2.06
株価収益率(PER) (倍)	25.1	33.2	25.7	28.9	43.4	23.4	—	21.2	18.9	12.4	30.1
株主総利回り(TSR) (%) ^{※4}	—	—	141.0	127.8	191.2	212.2	169.0	264.6	297.9	239.4	320.7
期末株価(円)	30,650	358	491	430	644	704	533	855	949	711	973
時価総額	9,930,600	11,599,200	15,908,400	13,932,000	20,865,600	22,809,600	17,269,200	27,424,980	30,440,124	22,806,036	31,209,948
従業員数(名)	537	534	563	575	594	620	593	598	622	573	571

※1 2013年10月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。
このため、2013年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益及び1株当たり純資産を算定しております。

※2 2013年6月21日開催の第28回定時株主総会決議により、連結決算日を3月31日から12月31日に変更しております。
この変更にとまない、2013年12月期は2013年4月1日から12月31日までの9カ月間となっております。
連結子会社は従来通り2013年1月1日から12月31日までの12カ月間の会計期間を基礎としております。
2013年12月期の1株当たり配当金525円20銭は、株式分割前の1株当たり中間配当額520円と、株式分割後の1株当たり期末配当額5円20銭を合算した金額となっております。
また、配当性向につきましては、2013年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

※3 EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却額
※4 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

会社概要

(2022 年 12 月 31 日現在)

会社情報

商号	サイバネットシステム株式会社
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) ホームページ：https://www.cybernet.jp/
設立	1985 年 (昭和 60 年) 4 月 17 日
資本金	9 億 9,500 万円
従業員数	571 名 (連結)、335 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	
莎益博工程系統開発(上海) 有限公司	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	CYBERNET
思渤科技股份有限公司	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	CYBERNET
CYBERNET SYSTEMS MALAYSIA SDN.BHD.	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	CYBERNET
Sigmatrrix, 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	
Maplesoft	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	
Noesis Solutions NV	Gaston Geenslaan, 11 B4 3001 Leuven, Belgium	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	

株式情報

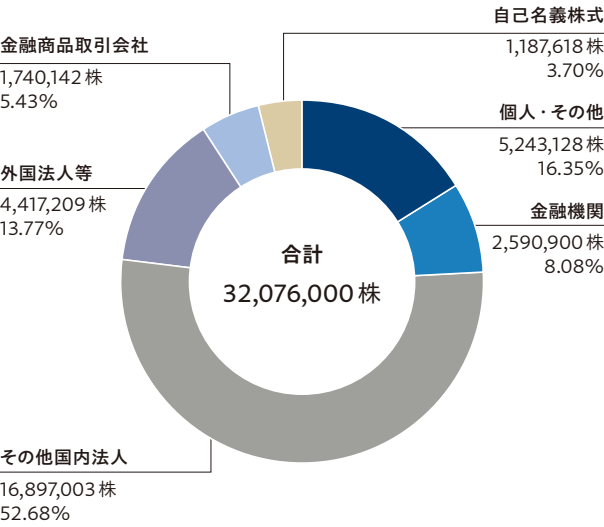
(2022 年 12 月 31 日現在)

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
証券コード	4312
単元株数	100 株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

定時株主総会	3月中
決算期	12月31日
発行済株式の総数	32,076,000 株
株主総数	7,169 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	54.41
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,830,600	5.93
JPLLC-CLJPY [常任代理人] シティバンク、エヌ・エイ東京支店	776,300	2.51
MSIP CLIENT SECURITIES [常任代理人] モルガン・スタンレー MUFG 証券株式会社	748,500	2.42
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) [常任代理人] 株式会社三菱UFJ銀行	725,082	2.35
JP JPMSE LUX RE CITIGROUP GLOBAL MARKETS L EQ CO [常任代理人] 株式会社三菱UFJ銀行	678,037	2.20
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	653,000	2.11
JP モルガン証券株式会社	649,683	2.10
BNYM SA /NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE [常任代理人] 株式会社三菱UFJ銀行	649,569	2.10
昌山 敬多	594,800	1.93

当社が保有する自己株式1,187,618 株を控除して計算しています。

1株当たり配当金

