

中期経営計画

2015年-2020年（3年×2）

前期:2015年-2017年

後期:2018年-2020年

2018年2月28日

サイバネットシステム株式会社

つくる情熱を、支える情熱。

CYBERNET

◆ 中期経営計画（前期）	
企業理念・目指す姿・価値基準	3
前期（2015年～2017年）振り返り	4
◆ 中期経営計画（後期）	
後期 基本方針	6
後期 基本戦略	7
後期 事業ドメイン別の戦略	8
後期 グローバル戦略	9
後期 応用分野別の戦略	10
サイバネット独自の価値の提供（CAEとは）	11
サイバネット独自の価値の提供（新しいソリューション）	12
サイバネット独自の価値の提供 MBSE (Model Based Systems Engineering)	13
自動車の電気・電子化に伴う当社のソリューション	14
パートナーとの連携強化	15
新しいマーケット IoT(Internet of things)に貢献するCAE技術	16
目指す企業像	17
配当政策	18
参考) 中期経営計画（3年×2）	19
お問い合わせ先	20

企業理念

- 私たちは高付加価値、高品質のサービスをもって、満足度の高い“ソリューション”を提供し、顧客と社会の発展に寄与する。

メッセージ

- ✓ 「つくる情熱を、支える情熱。」(和文)
- ✓ 「Energy for your Innovation」(英文)

目指す姿

- First Contact Company
私たちサイバネットは、CAE、IT、可視化、ものづくりに対するソリューションを積極的にお客様に提案し続けることで、いつもお客様と共に歩み、頼りにしていただけ、お客様にとっての“**First Contact Company**”を目指します。

価値基準

- The most 3Ps
 - ✓ Partnership 最も信頼できるパートナーシップ
 - ✓ Professional 最も安心できる専門家
 - ✓ Pride 誰よりも情熱に満ちたプライド

【基本戦略】

1. サイバネット独自の価値の提供
2. 自動車関連分野に注力
3. パートナーとの連携強化

1. 独自のソリューション（※ 1 マルチドメインソリューション）開発を推進し、当社独自の価値を提供
国内売上高 [2014年 127億円 ⇒ 2017年 146億円]
2. 電気自動車および自動車関連部品の電気・電子化への開発投資の加速により大きく伸長
国内売上高に占める割合 [2014年 12.0% ⇒ 2017年 16.4%]
3. 販売パートナー数の増加 **152%** [2014年 81社 ⇒ 2017年 123社]
OEM成長率 **123%** [2014年 4.5億円 ⇒ 2017年 5.5億円]

前期末(2017年度末)目標値 連結営業利益率 : 8.0%超

前期末(2017年度末)結果 連結営業利益率 : 8.4%

※1 マルチドメインソリューション：異なる分野をまたがって解析する手法

中期経営計画 2015年-2020年（3年×2）

後期:2018年-2020年 (Plan)



【2020年度目標値】

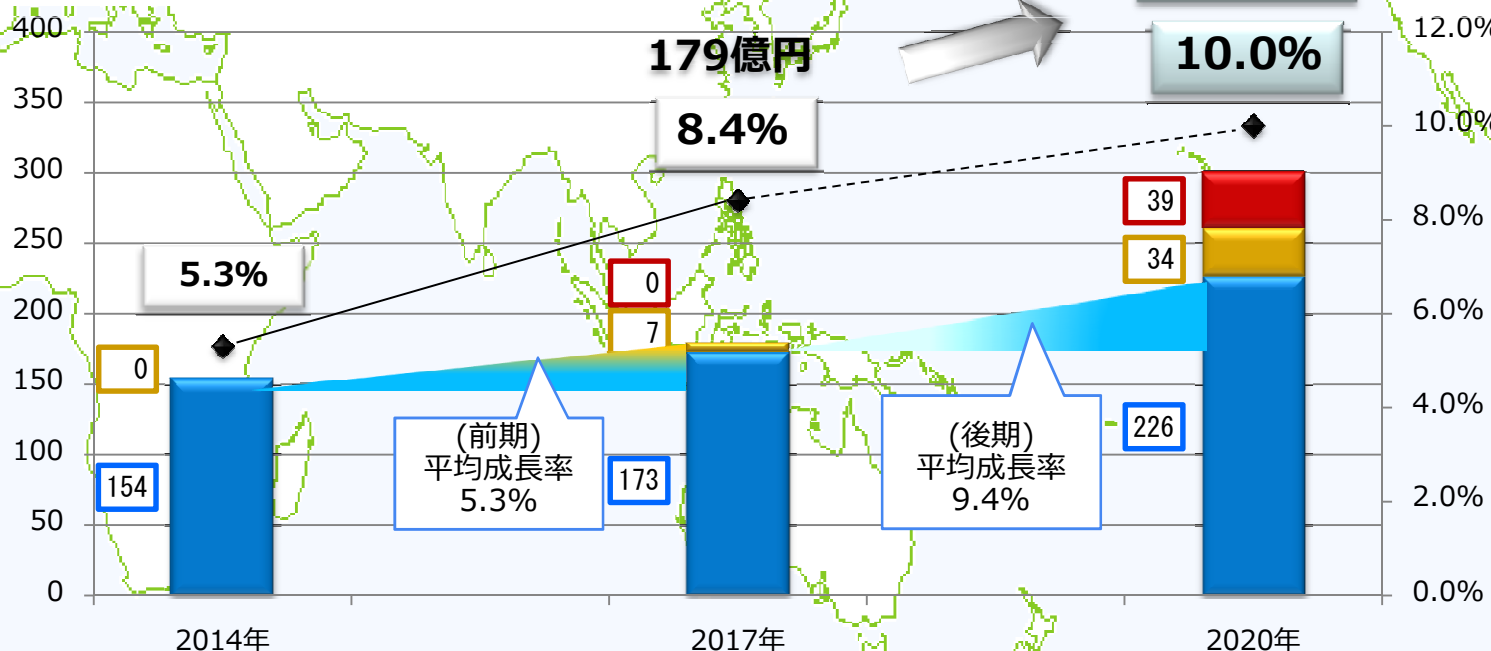
連結売上高：300億円超
連結営業利益：30億円超
(連結営業利益率：10.0%)

【事業方針】

事業ドメイン別の戦略を重視

- 代理店ビジネス：2桁成長/営業利益率10%
- ベンダービジネス：2桁成長/営業利益率20%
- コンサルティングビジネス：2桁成長/営業利益率10%

連結売上高 (億円)



連結営業利益率

- 新規(後期)ビジネス
- 新規(前期)ビジネス
- 既存ビジネス
- ◆ 連結営業利益率

サイバネット独自の価値の提供

- 1D CAE + 3D CAE マルチドメインソリューション (※1)
- MBSE(※2)による拡大マルチドメインソリューション(※1)

連結売上高 (連結売上高に占める割合)

[2014年] 127億円(82.7%) ⇒ [2017年] 146億円(81.4%) ⇒ [2020年] 245億円 (81.7%)

自動車関連分野に注力

- 国内売上高 (国内売上高に占める割合)

[2014年] 15億円(12.0%) ⇒ [2017年] 24億円 (16.4%) ⇒ [2020年] 約50億円 (25.0%)

パートナーとの連携の強化

- グローバル&ローカルに販売/サポート体制構築
- OEM提供の推進 (IoT分野への展開)

※1 マルチドメインソリューション：異なる分野をまたがって解析する手法

※2 MBSE (Model Based Systems Engineering)：

機械、エレキ、制御・ソフト等の複数の専門分野にまたがって、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

CYBERNET 最適な組織へ

代理店ビジネス

ベンダーとの関係強化

【戦略】

- ① 付加価値の追求
マルチドメインソリューション
技術サポート
- ② 販売テリトリー拡大

ベンダービジネス

製品力強化/新たな市場

【戦略】

- ① 独自ソリューションの開発
- ② パートナー連携/OEM

コンサルティングビジネス

特定のツールに依存しないPS*の提供

【戦略】

- ① 独自ソリューションの追求による
高度なコンサルティングサービスの提供
- ② パートナー連携

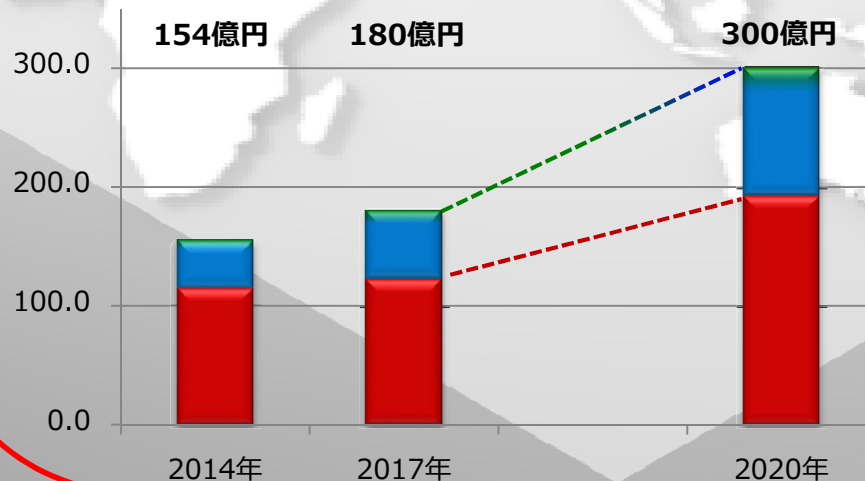
グループのノウハウを集結

テリトリー： ASIA代理店網拡大

マーケット： 自動車(ADAS, EV, Connected Car)、 IoT (Digital Twin)

プロダクト： MBSEへの参入

億円



事業ドメイン	2017年 構成比	2020年 構成比
ベンダー& コンサルティング	32%	36%
代理店	68%	64%

CYBERNET 最適な組織により加速

北米地域

- MBSE開発強化 (M&A含む)
- 販売パートナーの拡大
- OEM提供の拡大

欧州地域

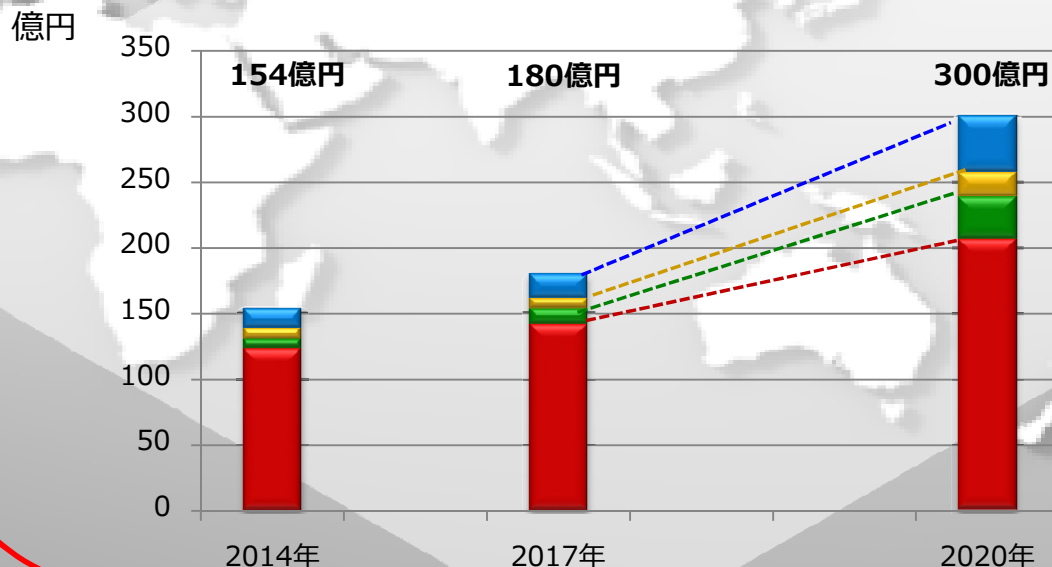
- ドイツ市場注力
- 販売パートナーの拡大
- コンサル企業とのパートナー連携強化

アジア地域

- 日本との連携強化により代理店ビジネスを加速
- 販売テリトリーの拡大

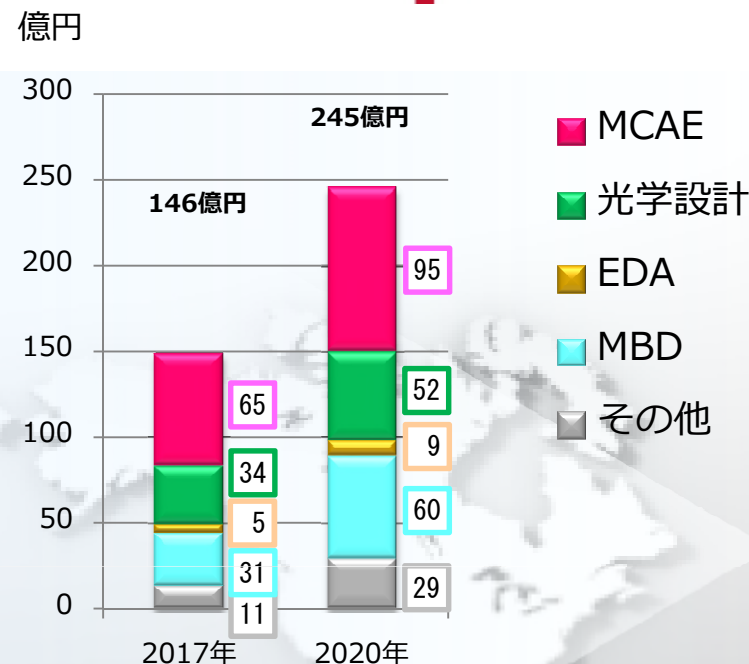
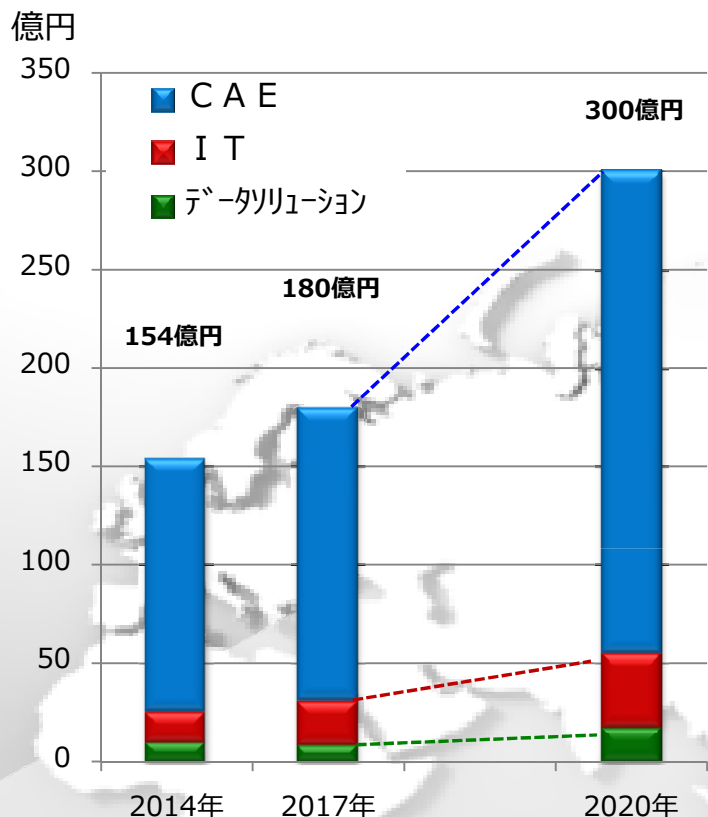
日本

- OEM提供を展開
- グループ連携強化によりMBSEビジネスを推進
- CAE/ITとの連携強化



販売地域	2017年 構成比	2020年 構成比
北米	10%	14%
欧州	4%	6%
アジア	7%	11%
日本	79%	69%

後期 応用分野別の戦略



- 【既存】「セキュリティ、IT資産管理、クラウドソリューション」による三本柱戦略
- 【新規】CAEクラウドによるCAEとの連携強化
- 【既存】AR/VRおよびBigDataとのCAE連携強化
- 【新規】医療可視化ビジネス投資による販売拡大

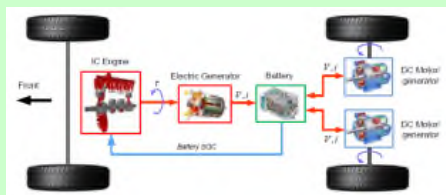
- 【既存】新規製品の販売拡大
アジア代理店子会社との連携強化
- 【新規】販売テリトリーの拡大および新規製品の取扱い開始
- 【既存】自動車分野への展開加速
アジア代理店子会社との連携強化
- 【新規】販売テリトリーの拡大 (2017/10 韓国営業開始)
- 【既存】競合からのリプレイスによる販売拡大
- 【既存】OEM戦略および北米・欧州マーケットの強化
国内自動車向けコンサルティングビジネスの拡大
- 【新規】MBSEソリューションの確立
- 【既存】CADユーザーへの展開拡大
PIDO 新製品開発投資による販売拡大

CAEとは? Computer Aided Engineeringの略称

コンピュータ上で仮想的に現象（もの、事象）を再現し、
シミュレーションすることで、**開発時間や開発コストの大幅な削減を支援するソフトウェア**

1D CAE

構想設計向き

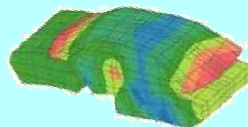
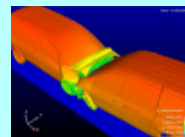
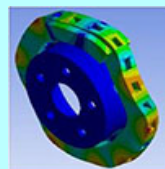


連携

3D CAE

詳細設計向き

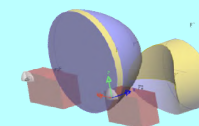
・構造解析
(熱、衝突、振動、流体、電磁場等)



・回路設計



・光学設計



・制御設計



最適設計支援
ツール

* 当社は様々な応用分野のCAEツールを提供しており、
マルチドメインソリューションの提供を推進しております。

サイバネット独自の価値の提供 (新しいソリューション)

CYBERNET

汎用的 包括的 速い

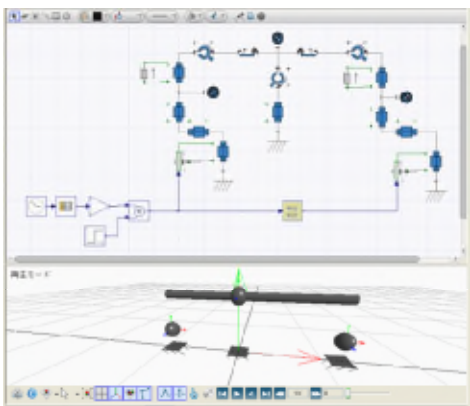
0D



ドキュメントベースの要求定義

* MBSE (Model Based Systems Engineering)

1D



$$M_b \ddot{z} = -(c_f + c_r) \dot{z} - (k_f + k_r)z + c_f L_f \dot{q}_1 - c_r L_r \dot{q}_1 +$$

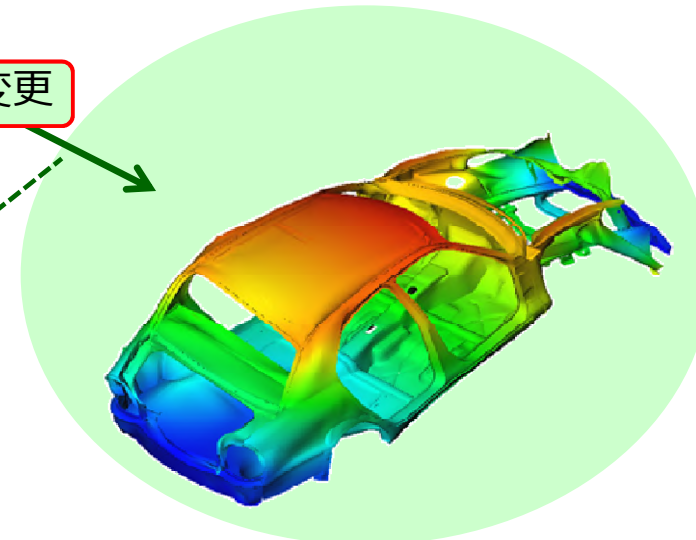
基本原理

1D CAE基本性能

設計変更

2D

3D



3D CAE詳細性能

具体的 詳述的 遅い

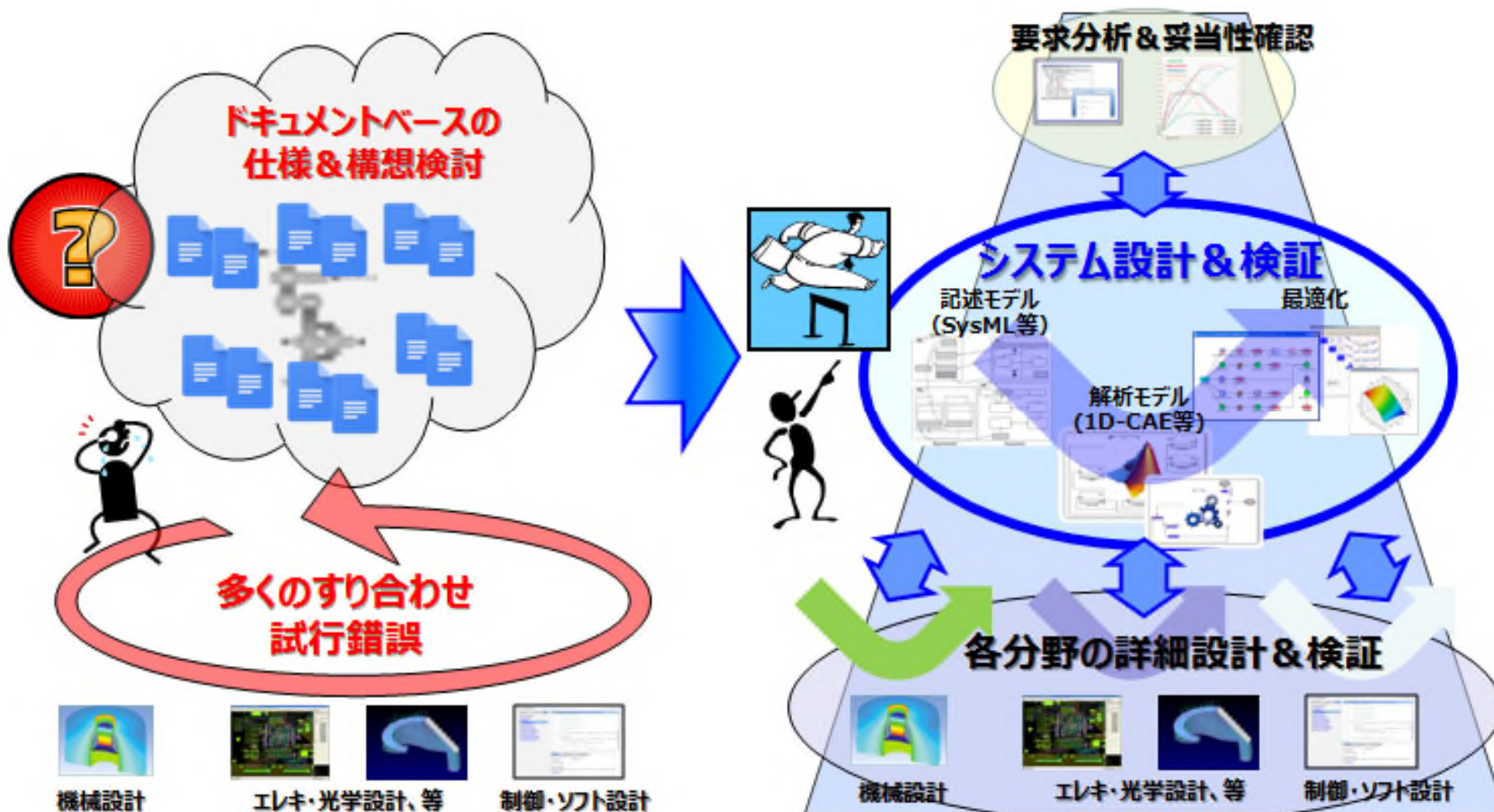


解析 解析 解析
抽象度 範囲 時間

サイバネット独自の価値の提供

MBSE (Model Based Systems Engineering)

CYBERNET



機械、エレキ、制御・ソフト等の複数の専門分野にまたがって、
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

自動車の電気・電子化に伴う当社のソリューション

CYBERNET

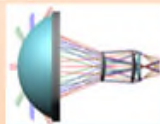
センサー



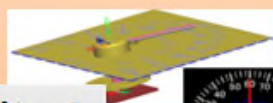
夜間走行照明環境
LucidShape®

SYNOPTIS®
Silicon to Software®

レンズ光学
CODE V®



照明設計
LightTools®



最適設計支援ツール
noesis
Optimus®
id8

制御設計・
モデルベース開発

MapleSim®



コントローラ

電子回路・PCB

Mentor®
A Siemens Business



- ・ヘッドライト自動調整
- ・ヘッドアップディスプレイ (HUD)
- ・車間レーダー
- ・自動運行走行支援
- ・エンジン制御
- ・トランスミッション制御
- ・バッテリー制御 他



電子制御
(ECU)

燃費向上

- (これから)
- ・セキュリティ
- 電子ノイズ
- 振動騒音, 空力騒音
- 車両軽量化
- 教育 他

<Engineering Service>

最適設計支援ツール
noesis
Optimus®
id8



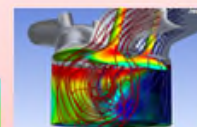
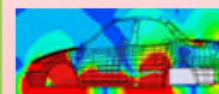
toorPIA
BIGDAT@Viewer



CYBERNET CLOUD

情報通信

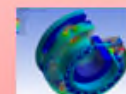
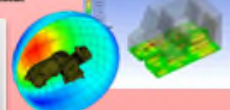
電磁界



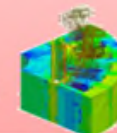
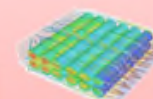
熱・流体

音響 (騒音・振動)

WAON
Powerful Acoustic Computing Environment



構造



構造機能設計

最適設計支援ツール
noesis
Optimus®
id8

サイバネットは様々な技術領域でソリューションを提案し続けます。

グループ連携強化により加速

■ グローバル&ローカルに販売/サポート体制構築

- グローバル（北米・欧州・アジア）代理店網の構築
- 国内新製品拡大のための代理店網の構築
- 海外コンサルティング企業とのパートナー連携の強化

■ OEM提供の推進

- IoT（Digital Twin）分野へのOEM提供
- 大手ユーザへの自社製品カスタマイズ提供

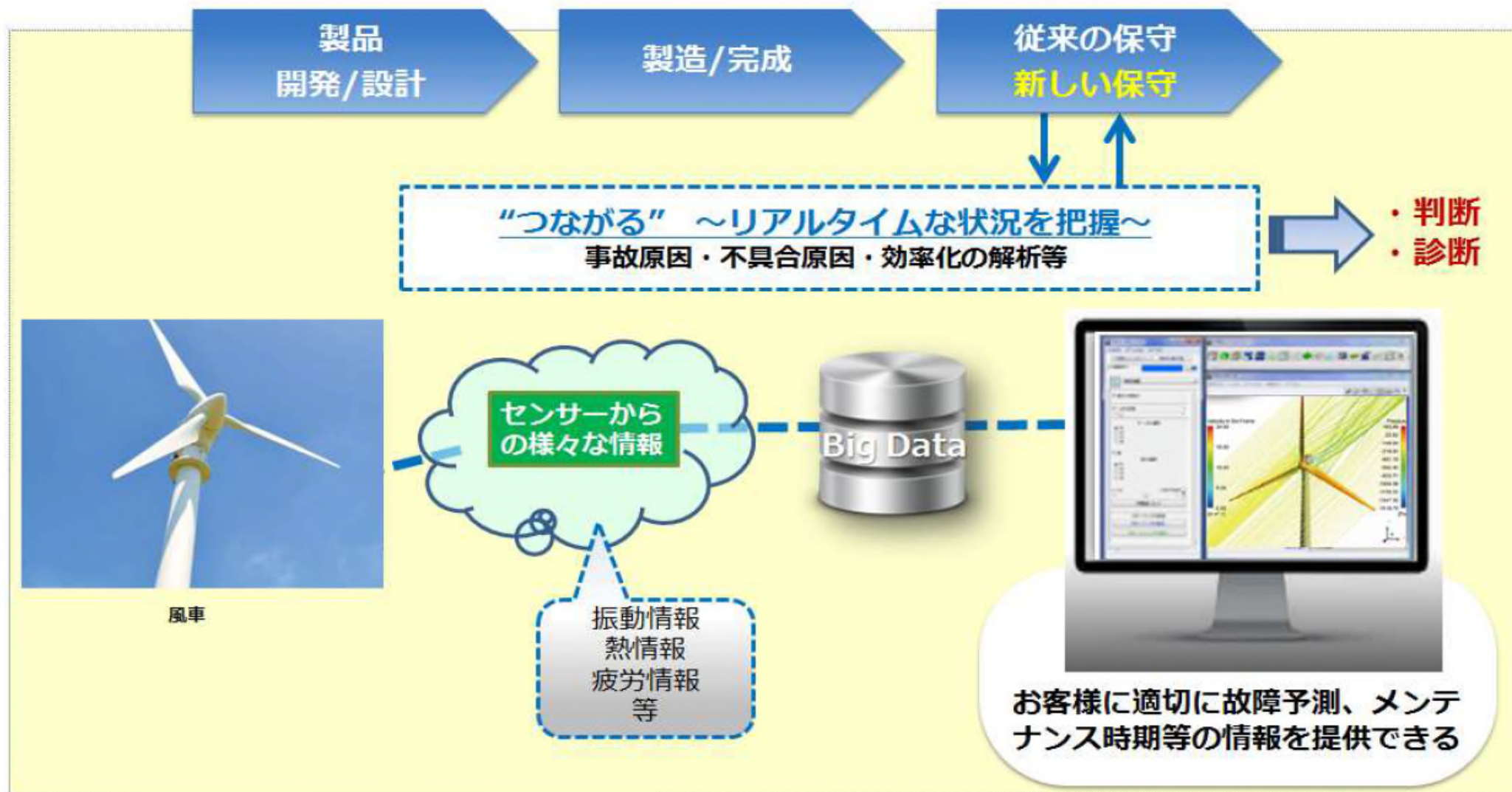
新しいマーケット

IoT (Internet of Things) に貢献するCAE技術

CYBERNET

Digital Twin (デジタルツイン)

物理世界のできごとをデジタル上に再現し、**事故原因・不具合原因の解析等を事前に予測**する



First Contact Companyとして相応しい会社
となるために、我々は

➤ ***Solution Integrator***

(ソリューション・インテグレータ) を目指します。

基本戦略に基づき*SI (**Solution Integrator**)
としてお客様にとって最適なソリューションを
提供していきます。

* 「SI」それは、お客様の悩み、課題を多面的に捉え、包括的にかつ長期にわたってソリューションを提供することを当社では定義しています。

当社は健全なる利益の拡大と株主の皆様への利益還元を一層重視するとともに、ROEの改善を推進してまいります。

指標

● 配当性向50%

● 純資産（株主資本）配当率3.0%

※ **いずれか高い方**を配当金額決定の参考指標とします

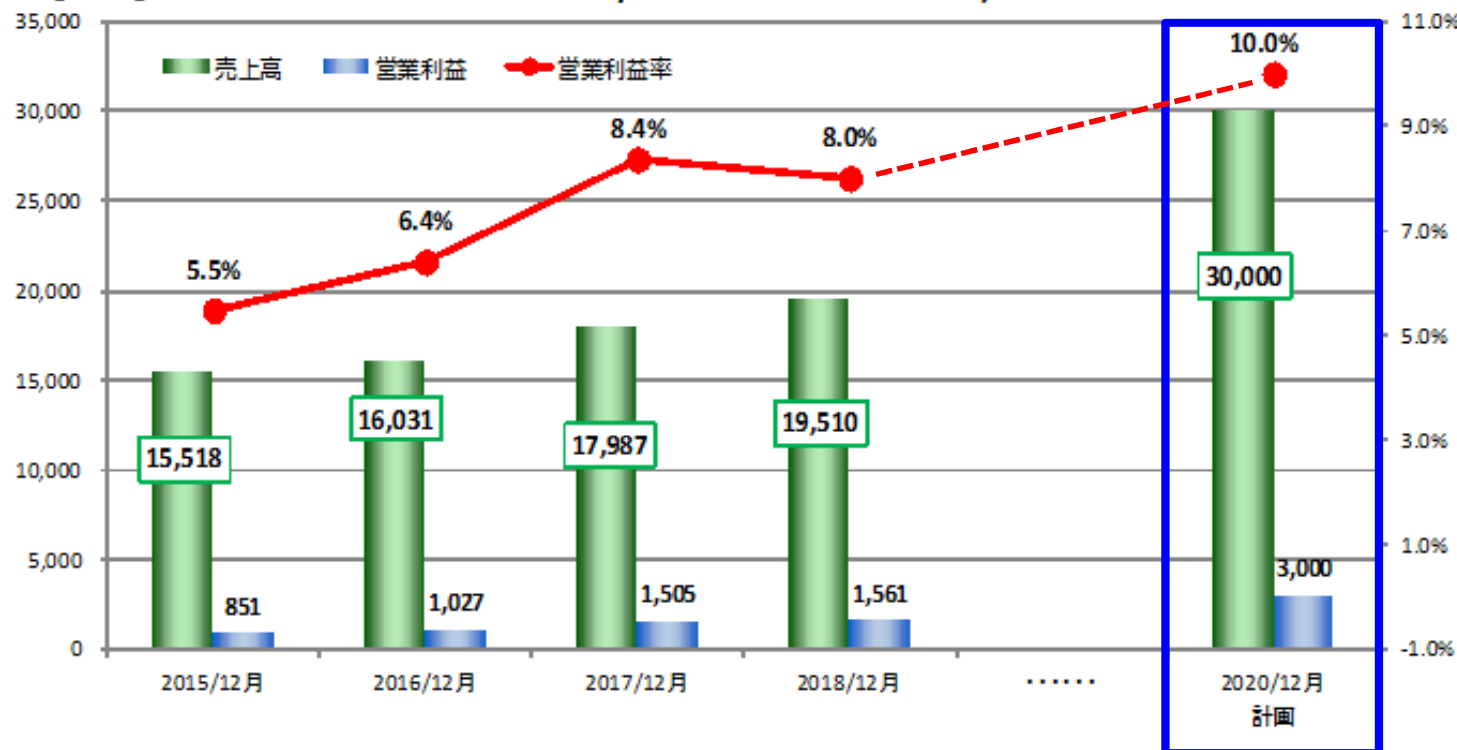
- 配当性向とは：その期の純利益(税引後利益)に対し、配当金をどのくらい支払っているかの割合
 * 配当性向が純資産配当率を上回り、「増益」の場合は、「増配」となります
- 純資産（株主資本）配当率とは：純資産（株主資本）に占める配当の比率のこと
 * 当社は純資産比率が7割近くある為、一時的な減益による配当金への影響を極力少なくし、安定配当の実現を目的としております

・ 配当実績および予想

	2016年	2017年	2018年 (予想)
1株当たり配当金	13円00銭	15円05銭	16円52銭
配当性向	87.7%	50.0%	50.0%
純資産(株主資本)配当率	3.0%	3.4%	-

参考) 中期経営計画 (3年×2)

【連結】売上高・営業利益推移 (2015/1月～) 単位：百万円,%



(参考) 数値

(百万円,%)

	2015/12月	2016/12月	2017/12月	2018/12月	2020/12月 計画
売上高	15,518	16,031	17,987	19,510		30,000
前年比	0.8%	3.3%	12.2%	8.5%		-
営業利益	851	1,027	1,505	1,561		3,000
営業利益率	5.5%	6.4%	8.4%	8.0%		10.0%

お問い合わせ先

■ 経営企画 I R 室

住 所	〒101-0022 東京都千代田区神田練塀町 3
T E L	03-5297-3066
F A X	03-5297-3609
E - M A I L	irquery@cybernet.co.jp
W e b サイト	http://www.cybernet.jp/

本資料は、投資家の投資の参考となる情報のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したものです。その安全性を保証するものではありません。また、資料に記載された意見や予測は資料作成時の当社の見通しであり、当該意見、予測等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。

記載された内容が予告なしに変更することもありますのでご注意ください。

投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断でなされるようお願いいたします。

つくる情熱を、支える情熱。
CYBERNET