

発信元：サイバネットシステム株式会社 営業企画部  
 〒112-0012 東京都文京区大塚 2-15-6 ニッセイ音羽ビル  
 TEL.03-5978-5430 FAX.03-5978-5441  
 E-MAIL:irquery@cybernet.co.jp

平成 13 年 8 月 29 日

平成 14 年 3 月期の業績見通しについて

平成 14 年 3 月期(平成 13 年 4 月 1 日～平成 14 年 3 月 31 日)における当社の業績見通しは、次のとおりであります。

【通期】

(単位：千円・%)

項目	決算期	平成 14 年 3 月期(計画)		平成 13 年 3 月期(実績)		
			構成比	前年比		構成比
売上高		10,790,000	100.0	117.0	9,222,700	100.0
営業利益		1,794,000	16.6	93.7	1,913,649	20.7
経常利益		1,772,000	16.4	97.9	1,809,720	19.6
当期純利益		900,000	8.3	81.9	1,098,567	11.9
1 株当たり当期純利益		100,000.00 円			137,320.88 円	
1 株当たり配当金		15,000.00 円			15,000.00 円	

(注)平成 13 年 3 月期の 1 株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出し、平成 14 年 3 月期の 1 株当たり当期純利益は、公募株式数を含めた予定期末発行済株式数 9,000 株により算出しております。

以 上

ご注意：この文章は、当社の平成 14 年 3 月期の業績見通しに関して一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。  
 投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書(ならびに訂正事項分)をご覧頂いた上で、お客様自身の判断で行うようお願いいたします。

## 【平成 14 年 3 月期業績見通しの前提条件】

## 売上高予測

C A Eソリューションサービスにおいては、つぎの理由から堅調に伸びるものと見込まれ、年間の売上高を 10,000,000 千円（前年対比 16.5%増）と予測しております。

制御系ソフトウェアが、自動車業界において標準的な設計ツールとして評価されてきた。また移動体通信分野におけるアルゴリズム開発への利用が進んでいる。メカニカルC A E系ソフトウェアが、設計者マーケットを主として引き合い、受注が活発化してきており、今後についてもますます拡大することが見込まれる。

ネットワークソリューションサービスにおいては、前年より取り扱いを開始したデスクトップ管理ソフトウェアが立ち上がりつつあり、売上増が見込まれることから、年間の売上高を 790,000 千円（前年対比 23.7%増）と予測しております。

## 売上原価予測

商品仕入原価：ドル為替決済レートを 120 円/ドル（前年対比 10 円/ドル増）と想定、また制御系ソフトウェアの一部製品について仕入価格改定の予定を考慮。

労 務 費：新規取扱商品の担当技術者及び技術サービス体制の強化を目的とした技術者の増員を期中平均で 14 名増として計画、これらにより前年に対し約 100,000 千円アップと試算。

そ の 他：前年とほぼ同額を計上。

## 販売費及び一般管理費

人 件 費：売上拡大に伴う営業担当者の増員を期中平均で 17 名増、また社内管理体制の強化を目的とした管理部門担当者の増員を同じく 6 名増として計画、そのほか役員 1 名の増員を計画、これらにより人件費を前年に対し約 190,000 千円アップと試算。

広 告 宣 伝 費：前年より取り扱いを開始した新商品にかかる媒体広告や参加展示会の増加、プロダクトニュースの発刊等により、前年に対し約 100,000 千円を追加計上。

業 務 委 託 費：アンシスジャパン株式会社へのマーケティング委託費用を計上。

募 集 採 用 費：中途採用を主目的として募集採用費を前年に対し約 20,000 千円追加計上。

そ の 他：その他前年の約 110%として試算。

## 営業外費用

公 開 費 用：公開準備及び公開手続き費用として 20,000 千円を計上。

特 別 損 失：投資有価証券評価減の見込み額を計上。

---

この件に関するお問い合わせ  
サイバネットシステム株式会社

営業企画部 / 勝又、菅原

〒112-0012 東京都文京区大塚 2-15-6 ニッセイ音羽ビル

TEL.03-5978-5430 FAX.03-5978-5441

E-MAIL: [irquery@cybernet.co.jp](mailto:irquery@cybernet.co.jp)