COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

サイバーコム

3852 東証１部

企業情報はこちら >>>

2020 年 3 月 27 日（金）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2019 年 12 月期業績実績 01
2. 2020 年 12 月期業績見通し 01
3. 成長戦略 01
■会社概要 02
1. 会社沿革 02
2. 事業概要 04
3. 同社の強みと主要顧客、事業リスクについて 06
■業績動向 09
1. 2019 年 12 月期の業績概要 09
2. 事業セグメント別動向 10
3. 財務状況と経営指標 12
■今後の見通し 14
1. 2020 年 12 月期の業績見通し 14
2. 3 ヶ年中期計画 15
■株主還元策 18
■情報セキュリティ対策 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

サービス提供型ビジネスへの転換と人財投資の継続により着実な成長を目指す

サイバーコム <3852> は、富士ソフト <9749> を親会社とする富士ソフトグループで、通信分野で培った技術力を基盤としたソフトウェア開発事業を主力とし、SI サービスや自社開発プロダクトの販売などサービス事業にも展開している。主要顧客は NEC<6701> グループで売上高に占める構成比は 3 割弱となる。

1. 2019 年 12 月期業績実績

2019 年 12 月期の業績は売上高で前期比 15.7% 増の 13,967 百万円、営業利益で同 22.6% 増の 746 百万円と過去最高業績を更新した。旺盛な IT 投資需要を背景にソフトウェア開発事業、サービス事業ともに 2 ケタ増収増益となった。ソフトウェア開発事業では金融機関や公共、医療関連システムなどを中心とした業務ソフトウェア開発が大きく伸張し、サービス事業ではネットワーク / サーバ構築やクラウド導入支援などを中心とした SI サービスが好調だった。営業利益は、人財投資等の戦略的投資が増加したものの増収効果で吸収し、2008 年 3 月期以来の最高益を更新している。

2. 2020 年 12 月期業績見通し

2020 年 12 月期は、売上高で前期比 7.4% 増の 15,000 百万円、営業利益で同 7.2% 増の 800 百万円を見込む。サービス提供型ビジネスへの転換に向けた「ビジネス改革」を基本方針として掲げ、顧客視点に立ったソリューション提案や品質管理の向上などに取り組み、高付加価値案件の受注獲得を推進していく方針だ。引き続き人財確保に向けた積極採用を進めており、教育研修費を含めた人財関連費用やセキュリティ対策費用、働き方改革推進のための費用増加などがあるものの増収効果で吸収する見通しだ。ただ、新型肺炎の感染拡大が企業活動にも影響を与え始めるなかで、今後の状況次第では業績面で一時的にマイナスの影響が出る可能性がある点には留意しておく必要がある。

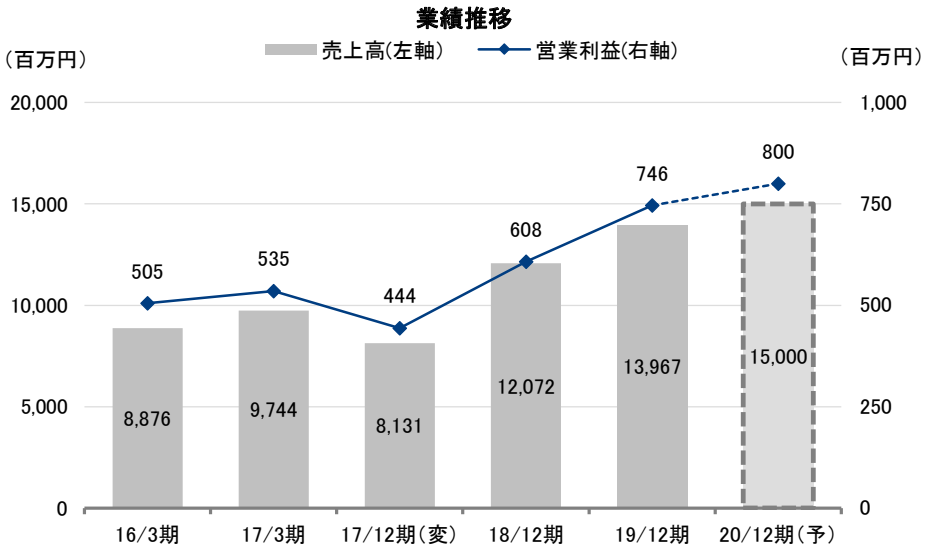
3. 成長戦略

同社は 2022 年 12 月期までの 3 ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン 2022」を発表した。ソフトウェア開発事業では高スキル人財の育成・増員とともにサービス提供型ビジネスの提案による高付加価値案件や大型案件の受注獲得を進めていく方針で、通信分野では 5G のインフラネットワークや車載・ロボットなどの先端技術システム等を重点テーマとして取り組んでいく。またサービス事業では、コンサルティング案件の受注拡大、新プロダクトの創造や既存プロダクトの拡販に注力する。2019 年 8 月より販売を開始したクラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」については、手軽にテレワークに活用できることから問い合わせが増えているが、2020 年 3 月に大幅な価格改定を行い「テレワーク応援キャンペーン」を実施しており、今後の販売増が期待される。中期計画の具体的な経営数値目標は公表していないが、売上高で 1 ケタ台後半の成長、営業利益率は戦略的投資を行いながら 5 ～ 6% の水準を維持し、増収増益を継続することで着実な成長を実現していく方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

Key Points

- 1978 年創業のソフトウェア開発会社で、SI サービスや自社プロダクト販売などサービス事業へと領域を拡大
- 業務ソフトウェア開発は生命保険会社向け大型案件の計上もあり前期比 53% 増と大幅増益に
- 2020 年 12 月期は「ビジネス改革」を基本方針に増収増益を目指す



注：17/12 期は 9 ヶ月決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

1978 年創業のソフトウェア開発会社で、SI サービスや自社プロダクト販売などサービス事業へと領域を拡大

1. 会社沿革

同社の創業は 1978 年 12 月で、宮城県仙台市にコンピュータメーカーのシステム開発を主体として設立された。当時は大手通信機器メーカーの開発部門に小規模ながらも常駐でエンジニアを派遣し、交換機等の通信ネットワーク装置のソフトウェア開発などに携わっていた。そこで通信分野のソフトウェア開発に関する技術を蓄積し、顧客先とも強固な関係を構築していく。ただ、事業規模はまだ小さく経営も安定していなかったため、事業拡大を目的に、当時から取引関係にあった富士ソフトウェア（株）（現 富士ソフト）と資本提携し、富士ソフトウェアグループに参画、同グループで通信分野のソフトウェア開発を中心に業績を伸ばしていくことになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2002 年には富士ソフトグループ戦略による、ソフトウェア受託開発子会社の集約化によるシナジー効果及びスケールメリットの追及を目的として、同社を含む 4 社が合併※し、事業基盤をさらに拡大している。同社の事業拠点は仙台、旧サイバーコム（株）は横浜、ボスシステム（株）は新潟、有明システム（株）は熊本（現在は福岡）と拠点が異なる会社を統合したことで、人的リソースの有効活用や採用力の強化にもつながった。

※ 株式会社ソフトウェア企画（現同社）を存続会社として、サイバーコム、ボスシステム及び有明システムの 3 社を吸収合併し、サイバーコム株式会社に商号を変更。

2007 年 6 月にジャスダック証券取引所に株式上場を果し（2015 年 2 月に東証 2 部、2016 年 4 月に東証 1 部に指定替え）、2010 年以降はソフトウェア開発事業だけでなく、新たに自社プロダクトの販売やシステムインテグレーション（サーバ / ネットワーク構築、保守・運用など）などサービス事業にも展開を図り、第 2 の収益柱へと成長している。

2020 年 1 月末時点の従業員数は 1,030 名で、事業拠点は横浜、仙台、新潟、我孫子（千葉）、刈谷（愛知）、福岡の 6 拠点となる。このうち、我孫子オフィスについては営業機会の拡充と業容拡大を図るため 2020 年 6 月末で閉鎖し、2020 年 4 月に開設する東京オフィス（収容人数約 100 名）に移動することを発表している。また、外注先は主に関東圏にあり、人員ベースで 800 名程度のリソースを確保している。

会社沿革

1978年12月	資本金 100 万円で本社を仙台に設立 コンピュータメーカーのシステム開発を主体とするコンピュータ販売部門を設立
1990年 2月	富士ソフトウエア株式会社（現 富士ソフト株式会社）と業務提携
2002年 3月	株式会社ソフトウェア企画（現当社）を存続会社として、サイバーコム（株）、ボスシステム（株）及び有明システム（株）の 3 社を吸収合併し、サイバーコム株式会社に商号を変更
2007年 6月	（株）ジャスダック証券取引所へ上場
2010年 2月	コールセンター向け CTI プロダクト「Cyber CTI」販売開始 営農情報・米検査結果照会プロダクト「携帯えぇのぅ」販売開始
2011年 4月	システムインテグレーション事業に特化した SI 部（現システムインテグレーション事業部）を開設 オフィス電話プロダクト「Cyber IP-PBX」販売開始
2011年10月	産地直売所の販売拡大支援プロダクト「産直はんじょう」販売開始
2012年 4月	「Cyber CTI」及び「Cyber IP-PBX」の販売に特化した CTI 部を開設
2012年12月	ダウンロード型オフィス電話プロダクト「Cyber Tel」販売開始
2014年 6月	ひかり電話を直接接続できるソフトウェアゲートウェイ「Cyber GW」販売開始 クラウド型「Cyber CTI」及び「Cyber IP-PBX」の販売開始
2014年11月	オフィスの電話をスマートフォンで実現する「Cyber Phone」販売開始
2015年 2月	東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更
2016年 4月	「Cyber Smart シリーズ」クラウドサービス提供開始 東京証券取引所市場第 1 部指定替え
2017年 3月	横浜本社移転
2017年 6月	決算期を 3 月から 12 月へ変更
2018年 2月	光アクセスサービス「CyberCom 光」提供開始
2019年 8月	クラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」販売開始
2019年10月	低価格オフィス電話サービス「Cyber Gateway Compact」販売開始

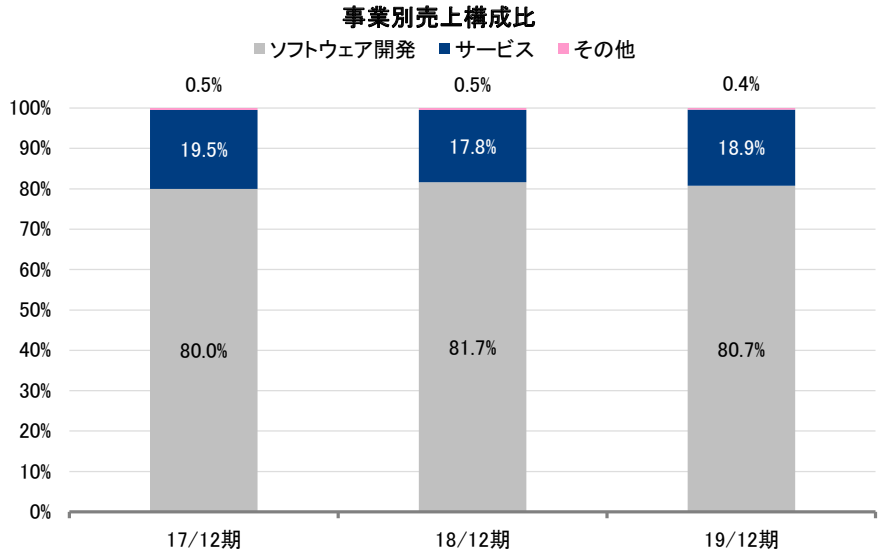
出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ソフトウェア開発事業が売上高、利益の約 8 割を占める収益柱

2. 事業概要

同社は、長年積み重ねた通信技術を活かし、制御や業務の分野まで幅広く手掛けるソフトウェア開発事業と、ネットワーク / サーバ構築、保守・運用、評価検証を行う SI サービスや自社プロダクト販売を行うサービス事業を展開しており、その他にファシリティ事業（不動産賃貸）を行っている。直近 3 期間の売上構成比を見ると、ソフトウェア開発事業が全体の約 8 割、サービス事業が 2 割弱と安定して推移しており、利益構成についてもほぼ同様の構成比となっている。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業では、通信ソフトウェア、制御ソフトウェア及び業務ソフトウェア分野における受託開発や常駐派遣を行っている。受託開発では 2 次・3 次受けの案件が大半だが、元受け企業とは長年の取引関係で構築した強い信頼関係があり、案件の約 7 割がリピート受注で占めるなど顧客基盤が安定しているのが特徴だ。これは品質方針として掲げる「け・や・き」※の精神に基づき、通信技術で培った高品質なソフトウェア開発力が、顧客からも高く評価されている証左と言える。

※ 同社が掲げている品質方針で、「け：検査の徹底、や：約束の厳守、き：機密の保持」を意味する。同社の創業の地、宮城県の県木に由来している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

a）通信ソフトウェア

通信ソフトウェア分野では、高速性、安定性、信頼性が要求される無線通信システムや制御装置等の「通信基盤」分野の開発を主に行っている。具体的には、携帯電話網基地局（5G/LTE）やルータ / スイッチ、ネットワーク監視システムなどで、これらシステムの機能の一部を同社で受託開発している。これら通信インフラシステムの開発では高度な技術力だけでなく継続性が重要であり、機能ごとに受託開発先が決められており、同社にとって安定した受注先となっている。そのほかにも情報通信端末や通信アプリケーション分野の開発も行っている。主要顧客は NTT グループや NEC グループ、日立 <6501> グループ、富士通 <6702> グループなどとなる。

b）制御ソフトウェア

制御ソフトウェア分野では、自動車の制御に関わる ECU 関連や ADAS 関連などの車載システムや半導体製造装置、OA 機器などに組み込まれるソフトウェアの開発を行っている。主要顧客は、NEC グループ（トヨタ <7203> 向け等）や東京エレクトロン <8035> グループ、リコー <7752> グループなど業界大手が多い。

c）業務ソフトウェア

業務ソフトウェア分野では、生命保険会社向けシステム、企業向け業務システム、公共向けシステム、医療向けシステム、エネルギー関連システム、流通関連システム、EC サイト構築などの Web 系システムや業務支援ソリューションなど顧客ニーズに対応して幅広い開発を行っており、顧客も多岐に広がっている。

ソフトウェア開発事業

通信ソフトウェア	IP 電話交換機や携帯電話網基地局などの高速性、安定性、信頼性が要求される通信システムや装置等の「通信基盤」分野、高機能情報通信端末等に搭載される「通信端末」分野、ネットワーク間での通信を行う「通信アプリケーション」分野の開発
制御ソフトウェア	ECU や ADAS 等の車載システム、半導体製造装置システム、複合機のアプリケーションドライバ、公共交通機関運賃精算システム等
業務ソフトウェア	生命保険会社向けシステム、企業向け業務システム、公共、医療、エネルギー、流通関連向けシステム、EC サイト構築など主に Web 系支援システムや業務支援ソリューションの開発

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（2）サービス事業

サービス事業では、ソフトウェア開発で培った技術を基盤として、企業のネットワーク / サーバ構築やクラウドの導入支援（AWS、Azure）、保守・運用及び通信プロトコル等の評価検証を提供する SI サービスを展開しているほか、自社開発したオフィス電話ソリューション「Cyber Smart シリーズ」※1 やクラウド VPN サービス※2「楽々セキュアコネクト」など自社プロダクトの販売を行っている。

※1「Cyber CTI」（コールセンターシステム）、「Cyber IP-PBX」（IP ネットワークを活用した PBX）、「Cyber Phone」（スマートフォンの内線化対応システム）など企業の通信料金や経費削減に寄与するサービスをオンプレミス版、クラウド版で提供している。
※2 VPN サービスとは、通信事業者の公衆回線を経由して構築された仮想的な組織内ネットワークまたはそのようなネットワークを構築できる通信サービスのこと。企業内ネットワークの拠点間接続などに使われ、遠隔地の拠点においても自社ネットワーク内部の通信として利用できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「Cyber Smart シリーズ」は同社が持つ通信分野での高度な技術開発力が基盤となっており、企業のニーズに合わせてカスタマイズ対応できることが強みとなっている。中小企業向けを顧客ターゲットとしており、導入実績は 23,000 ライセンス（2020 年 2 月末）となっている。また、2019 年 8 月に販売開始した「楽々セキュアコネクト」は既存の通信キャリアや通信装置の変更が不要で、同社の接続装置を設置するだけで簡単・安全に VPN サービスを利用できることが特徴となっており、テレワークへの需要の高まりとともに企業からの問い合わせも増えている。

サービス事業

SI サービス	仮想化等のネットワーク / サーバ構築、クラウド基盤構築（AWS、AZURE）、保守・運用サービス、次世代通信規格等の評価検証等
自社プロダクト	オフィス電話ソリューション「Cyber Smart シリーズ」、クラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」等

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（3）ファシリティ事業

ファシリティ事業は、横浜本社ビル及び東神奈川ビルにおける不動産賃貸収入となり、「その他」セグメントとして開示しているが、売上高、利益ともに全体に占める比率は 1% 未満であり、業績への影響は軽微となっている。

通信分野における高度な技術開発力を基盤とした高品質サービスが強みで顧客からの信頼も厚い

3. 同社の強みと主要顧客、事業リスクについて

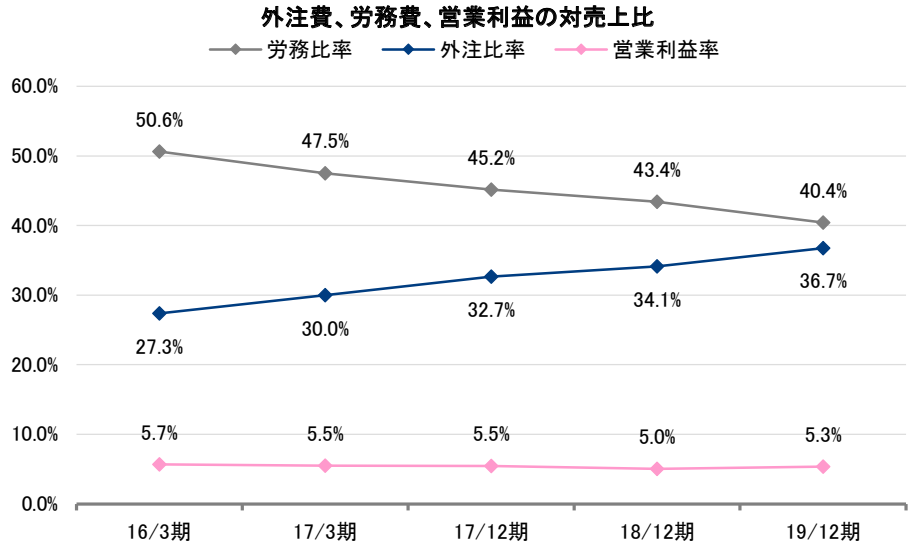
（1）同社の強み

同社の最大の強みは、創業来培ってきた通信技術に関する高度な技術開発力と、高品質なサービスを提供していることが挙げられる。特に顧客の現場レベルから出てきたニーズをくみ取り、求められる要件プラスアルファの成果物を提供することで顧客から高い評価を受けており、高いリピート受注や既存顧客からの口コミ受注につながっている。ここ数年は、車載システムの組込みソフトウェアやクラウド導入支援など SI サービス等の受注が拡大するなど、通信分野以外の領域拡大が進んでいる。

次に、業界大手の富士ソフトグループに属することで、独立系ソフト会社に比べて不況期においても経営の安定性があることも強みと言える。富士ソフトグループでは独立性を重んじているため、同グループへの売上構成比は 2019 年 12 月期で 3.6% と小さいものの、グループ内で積み重ねた通信技術を活かしたソフトウェア開発事業を分担・連携することで、グループ内のシナジーを享受している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、外注先として協力企業のネットワークを構築していることも業務量変動時における調節弁の役割を果たしており、収益性を維持しながら事業を拡大できているという点で強みとなっている。現状、IT 業界は需要が旺盛な反面、慢性的な人材不足が続いており、同社においても人員を増やしてはいるものの、需要を賄いきれない状況が続いている。こうした不足分を外注の活用によって対応することで売上成長につなげている。このため、ここ数年は売上高に占める外注比率が上昇傾向にあり、現在はプロジェクト稼働人員の 4 割強が外注人員になっているとみられる。外注比率の上昇が利益率の低下につながる企業があるなかで、同社の営業利益率は 5% 台で安定して推移しており、付加価値の高い受注案件を増やしつつ、外注を上手くコントロールしていることがうかがえる。外注先との関係では、新入社員を受け入れて自社の社員と同様の研修を行うなど、良好な関係を構築している。

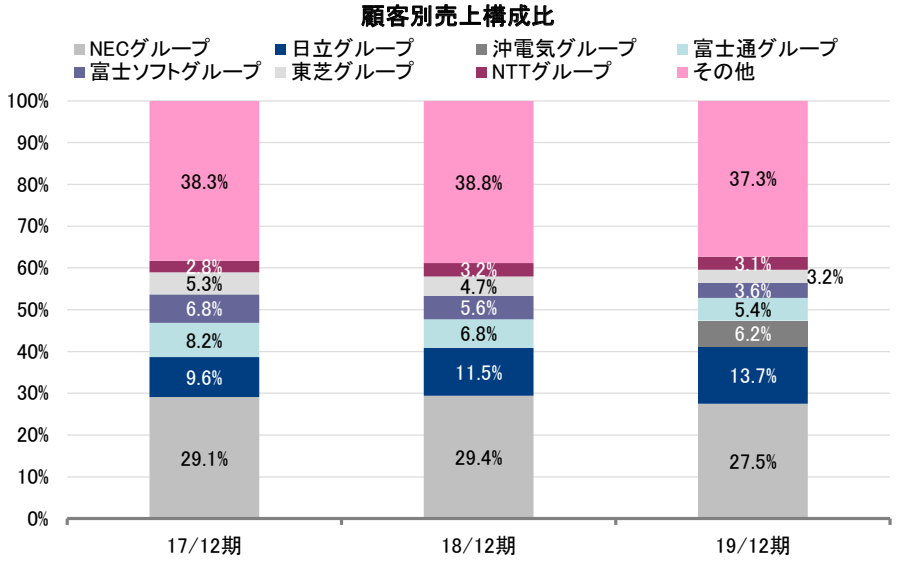


出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）主要顧客

2019 年 12 月期における主要顧客の売上構成比を見ると、NEC グループが 27.5% と最大顧客となっている。主に通信用や車載向け制御用ソフトウェア開発を受注している。次いで、日立グループが 13.7%、沖電気工業 <6703> グループが 6.2%、富士通グループが 5.4% となり、上位 4 社で 50% を超える水準となっている。なお、沖電気グループについては保険会社向け業務ソフトウェアの大型開発案件の寄与によるものとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 事業リスク

主な事業リスクとして、以下の点が挙げられる。

先ず、同社の主力事業であるソフトウェア開発の通信分野では、NTT グループなど大手の通信事業者が最終顧客となっており、通信事業者の設備投資動向によって受注が左右される点にある。なかでも主力分野である携帯電話網基地局システムについては 4G から 5G への移行の端境期にあり、ここ数年は受注も低迷していた。ただ、今後 5G の商用化とともに通信事業者、並びにローカル 5G のサービス事業者などで投資が活発化することが見込まれており、同社にとっても追い風になると予想される。

また、受託開発案件において不採算プロジェクトが発生するリスクが挙げられる。受託開発では要件定義の変更などで想定以上に工期が長引く、あるいは不具合が生じるなどで、不採算プロジェクトが発生するケースがある。同社はこうしたリスクを軽減するため、受注時の見積もり精度の向上やプロジェクト管理体制の強化に取り組んでおり、ここ数年は大きな不採算案件は発生していない。

そのほか、旺盛な受注に対応するためのエンジニアの採用が予定どおり進まない場合に、採用コストや教育研修コストが増加するリスクがある。同社では人材不足を解消するため、2019 年の新卒採用では 80 名（2018 年は 63 名）のうち半分を未経験者の採用で賄った。新人研修は通常 2 ヶ月間実施して現場に配属されるが、未経験者の場合は 3 ヶ月の研修期間を要する。2020 年の新卒入社は 116 名（大学卒と専門学校卒の比率はほぼ半々）となっており、初めて高卒生の採用（4 名）も実施した。また、中途採用者については年間 40 名ペースで採用している。ソフトウェア受託開発業界では、IT 業界の中でも採用に苦戦する企業が多いが、同社は前述したように横浜だけでなく、仙台、新潟、福岡、愛知などにも事業拠点を有しており、現地採用できることもあって採用については同業他社に比べて比較的順調に進んでいるものと思われる。また、離職率についても入社 3 年後で 1 ケタ台と業界平均よりも低くなっている。定期的なフォローアップ研修など教育面での取り組みに力を入れていることが一因と見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 12 月期業績は 2 ケタ増収増益を達成、営業利益は 12 期ぶりに過去最高益を更新

1. 2019 年 12 月期の業績概要

2019 年 12 月期の売上高は前期比 15.7% 増の 13,967 百万円、営業利益は同 22.6% 増の 746 百万円、経常利益は同 22.0% 増の 751 百万円、当期純利益は同 33.7% 増の 559 百万円と 2 ケタ増収増益を達成し、売上高、各利益とも過去最高を更新した。

売上高については IT 投資の拡大を背景に、ソフトウェア開発事業、サービス事業とも好調に推移した。売上総利益率は増収効果や生命保険会社向け大型案件を計上したこともあり、前期比 0.4 ポイント上昇の 18.8% となった。販管費が前期比で 273 百万円増加したが、その内訳は人材育成・採用費用（+97 百万円）、業務効率向上のための整備費用（+70 百万円）、自社ビルの整備費用（+31 百万円）、その他（+75 百万円）となっている。これら販管費の増加を増収効果で吸収し、営業利益率は前期比 0.3 ポイント上昇した。また、当期純利益の増益率が高くなっているが、これは税制優遇制度の適用に伴う法人税等の負担軽減があったためである。期初会社計画との比較においては売上高、各利益ともに上回って着地した。

2019 年 12 月期業績実績

（単位：百万円）

	18/12 期		19/12 期				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	12,072	-	13,000	13,967	-	15.7%	7.4%
売上総利益	2,217	18.4%	-	2,627	18.8%	18.5%	-
販管費	1,608	13.3%	-	1,881	13.5%	17.0%	-
営業利益	608	5.0%	650	746	5.3%	22.6%	14.8%
経常利益	616	5.1%	650	751	5.4%	22.0%	15.6%
特別損益	0	-	-	-	-	-	-
当期純利益	418	3.5%	433	559	4.0%	33.7%	29.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

販管費増加（+273 百万円）の内訳

人材の育成・確保（+97 百万円） ・社内研修費用（+73 百万円、社員数増及び研修期間の延長等） ・採用関連費用（+24 百万円、人材採用・紹介料、イベント出展費等）
業務効率向上のための整備（+70 百万円） ・老朽化什器の更新費用（+30 百万円） ・ライセンス等の購入費用（+28 百万円、開発支援ツール等） ・クリーンルーム増設費用（+12 百万円）
自社物件整備（+31 百万円） ・自社ビル外壁補修工事費用（+31 百万円）
その他諸費用の増加（+75 百万円）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業務ソフトウェア開発は生命保険会社向け大型案件の計上もあり 前期比 53% 増と大幅増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の売上高は前期比 14.4% 増の 11,276 百万円、セグメント利益は同 23.9% 増の 1,627 百万円となった。

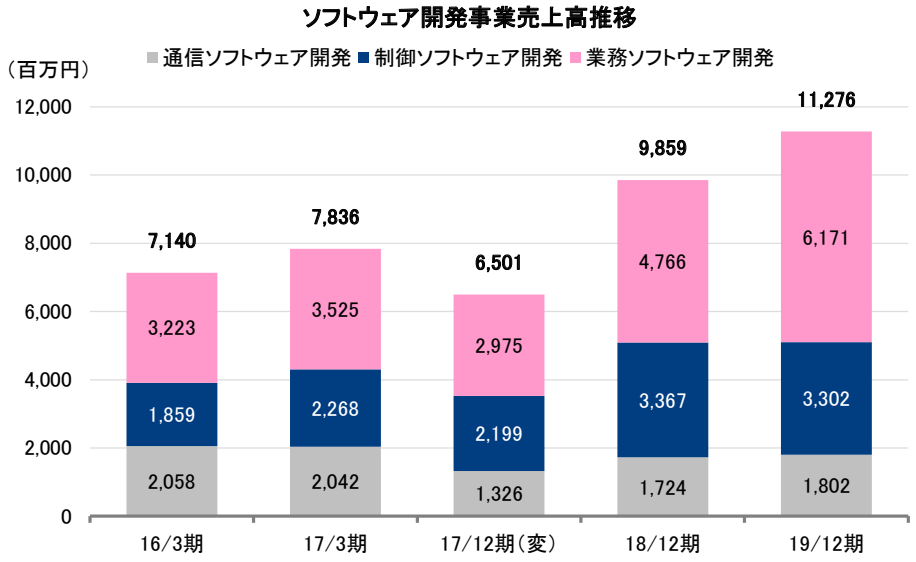
けん引役となったのは業務ソフトウェア開発で、売上高は前期比 29.5% 増の 6,171 百万円、セグメント利益は同 53.4% 増の 1,002 百万円と大幅増収増益となった。業種別売上高の内訳を見ると、生命保険会社向けシステムの大型案件継続が寄与した金融向けが同 60.7% 増の 2,257 百万円、公共向けが同 51.1% 増の 847 百万円、流通向けが同 20.3% 増の 557 百万円、医療向けが同 46.6% 増の 545 百万円、その他業務向けが同 45.8% 増の 823 百万円といずれも大幅増収となった一方で、情報通信向けが同 19.8% 減の 742 百万円、エネルギー向けが同 16.4% 減の 397 百万円となった。

通信ソフトウェア開発については、ネットワークシステムでの通信機能開発案件の増加により、売上高は前期比 4.5% 増の 1,802 百万円、セグメント利益は同 8.5% 増の 211 百万円と堅調に推移した。分野別売上高では、通信基盤が同 2.0% 減の 1,249 百万円、その他通信が同 23.2% 増の 552 百万円となった。

制御ソフトウェア開発については、売上高が前期比 2.0% 減の 3,302 百万円、セグメント利益が同 11.2% 減の 413 百万円となった。車載向けは ECU や ADAS 関連等の開発案件が前期並みで推移し、売上高は前期比 0.8% 減の 1,912 百万円となった。その他制御向けについては機械系システム開発案件の一部が減少し、同 3.5% 減の 1,389 百万円となった。

2016 年 3 月期以降の売上推移を見ると、通信ソフトウェア開発については通信インフラ投資の規模が縮小していることもあって、売上高が伸び悩んでいる一方で、車載向けが好調だった制御ソフトウェア開発や企業の情報化投資拡大を背景とした業務ソフトウェア開発が売上を拡大し、ここ数年の同事業セグメントの業績をけん引してきたことがうかがえる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：17/12 期は 9 ヶ月決算
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

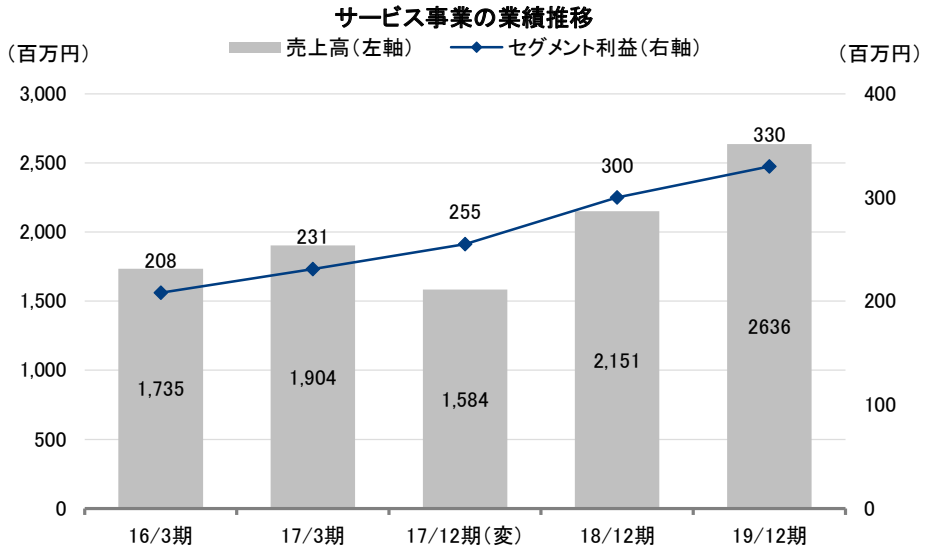
（2）サービス事業

サービス事業の売上高は前期比 22.5% 増の 2,636 百万円、セグメント利益は同 10.1% 増の 330 百万円となった。SI サービス（構築･保守･運用･評価検証サービス）において、社会インフラや金融系を中心とした仮想化、クラウドへの移行案件、サイバーセキュリティ対策案件やネットワーク構築案件が好調に推移し、また、携帯電話の 5G 基地局検証サービスについても堅調に推移したことが主因だ。

また、売上規模はまだ小さいものの、自社プロダクトである「Cyber Smart シリーズ」についても IP-PBX 案件の導入社数増加や、クラウドサービス及び年間保守料の増加などにより好調に推移した。なお、新サービスとして 2019 年 8 月にクラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」、同年 10 月に低価格オフィス電話サービス「Cyber Gateway Compact」の販売を開始している。

サービス事業については、ここ数年のクラウドサービス市場の拡大や情報セキュリティ対策の強化に取り組む動きもあって需要は旺盛で、SI サービスを中心に右肩上がりの成長が続いている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：17/12 期は 9 ヶ月決算
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

無借金経営により財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2019 年 12 月期末における総資産は前期末に比べ 724 百万円増加の 9,178 百万円となった。 主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 187 百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が 574 百万円増加したほか、短期貸付金（富士ソフト向け CMS※貸付金）が 247 百万円増加した。また、固定資産では繰延税金資産が 109 百万円増加した。

> ※ CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）とは、企業グループ全体の資金の状況を可視化し、資金の無駄遣いの防止や、資金の不足・不正など、資金に関わる様々なリスクに対応するための管理システムを言う。 CMS を活用することにより、親会社は、企業グループ全体の資金を一元的に管理することが可能になり、資金効率の向上や内部統制の強化を図ることができる。

負債は、前期末に比べ 285 百万円増加の 4,106 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では未払法人税等が 259 百万円減少した一方で、買掛金が 74 百万円、未払費用が 145 百万円増加し、固定負債では退職給付引当金が 184 百万円増加した。純資産は前期末に比べ 439 百万円増加の 5,071 百万円となった。配当金の支出及び当期純利益の計上により、利益剰余金が 439 百万円増加した。

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは売掛債権の増加や法人税支払の増加等により前期の 965 百万円から 245 百万円に減少した。投資活動によるキャッシュ・フローは、CMS 貸付額が減少したことにより、前期の 832 百万円の支出から 313 百万円の支出に減少した。財務活動によるキャッシュ･フローは､配当金の支払い増により前期の 103 百万円の支出から 119 百万円の支出と若干増加した。この結果、期末の現金及び現金同等物の残高は前期末と比べて 187 百万円減少の 829 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

経営指標を見ると、無借金経営であり、自己資本比率も収益拡大によって前期末の 54.8% から 55.3% に上昇、流動比率についても 200% の水準を上回って推移している。現預金の水準については 8 億円強となっているが、CMS 貸付金を含めると 20 億円を超えており、財務の健全性は高いと判断される。収益性については ROA で 8.5%、ROE で 11.5%、営業利益率で 5.3% となり、特段高いと言う訳ではないがいずれも前期比で上昇した。ここ数年の推移を見ても大きな変動はなく、安定性の高い収益構造になっていることがうかがえる。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	17/3 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,162	3,992	4,983	5,611	628	現金・預金 -187、受取手形及び売掛金 +574、短期貸付金 +247
固定資産	3,155	3,176	3,470	3,566	96	繰延税金資産 +109
総資産	7,318	7,168	8,454	9,178	724	
流動負債	1,782	1,293	2,102	2,198	96	買掛金 +74、未払費用 +145、未払法人税 -259
固定負債	1,432	1,555	1,719	1,908	189	退職給付引当金 +184
負債合計	3,214	2,849	3,821	4,106	285	
純資産	4,103	4,318	4,632	5,071	439	利益剰余金 +439
（有利子負債）	-	-	-	-	-	
（ネットキャッシュ）	727	988	1,017	829	-187	

	17/3 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	前期比
（安全性）					
流動比率	233.6%	308.5%	237.0%	255.2%	18.2pt
自己資本比率	56.1%	60.2%	54.8%	55.3%	0.5pt
有利子負債比率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-

	17/3 期	17/12 期（4月～12月）	18/12 期	19/12 期	前期比
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	8.2%	6.3%	7.9%	8.5%	0.6pt
ROE（自己資本当期純利益率）	9.9%	7.6%	9.3%	11.5%	2.2pt
売上高営業利益率	5.5%	5.5%	5.0%	5.3%	0.3pt

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	17/3期	17/12期（4月～12月）	18/12期	19/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	325	211	965	245	-719
投資活動によるキャッシュ・フロー	-485	152	-832	-313	518
財務活動によるキャッシュ・フロー	-104	-103	-103	-119	-15
現金及び現金同等物の期末残高	727	988	1,017	829	-187

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

2020 年 12 月期は「ビジネス改革」を基本方針に増収増益を目指す

1. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期の業績は売上高で前期比 7.4% 増の 15,000 百万円、営業利益で同 7.2% 増の 800 百万円、経常利益で同 6.5% 増の 800 百万円、当期純利益で同 3.5% 減の 540 百万円を見込む。

2020 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

	19/12 期		20/12 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	13,967	-	15,000	-	7.4%
営業利益	746	5.3%	800	5.3%	7.2%
経常利益	751	5.4%	800	5.3%	6.5%
当期純利益	559	4.0%	540	3.6%	-3.5%
1 株当たり当期純利益（円）	69.75		67.32		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 12 月期の基本方針として、サービス提供型ビジネスの強化に向けた「ビジネス改革」をテーマに掲げている。従業員の意識改革により、顧客視点に立ったソリューション提案を行うことで受注獲得に取り組んでいく。事業セグメント別の取り組みとして、ソフトウェア開発事業では「ワンランク上の管理力改革」をテーマに、品質管理の強化とパートナー企業も含めた従業員のモチベーションアップを図ることで生産性向上を目指していく。また、サービス事業では「プライム案件の獲得」により、最終顧客からの直接受注や利益率の高い案件の受注獲得に注力していく方針だ。

ソフトウェア開発事業については引き続き業務ソフトウェア開発がけん引する見通しだ。通信ソフトウェア開発においては 5G の商用化サービスが始まるものの、サービスエリアは限定的で、成長トレンドが見えてくるのは 2021 年以降になるものと予想される。また、制御ソフトウェア開発では車載向けの開発については引き続き旺盛なものの、技術の高度化が進んでおり PM（プロジェクトマネージャー）をどれだけ確保できるかが成長のカギを握ることになる。業務ソフトウェア開発では 2019 年 12 月期業績に貢献した保険会社向けシステムの開発ノウハウを横展開していくほか、公共分野や医療分野での受注拡大を目指す。

一方、サービス事業に関しては需要の旺盛なクラウド導入案件の受注獲得に取り組んでいく。また、自社プロダクトについても「Cyber Smart シリーズ」の拡販に加えて、「楽々セキュアコネクト」についてもテレワークに関する関心の高まりを背景に、問い合わせが増えており導入件数の増加が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

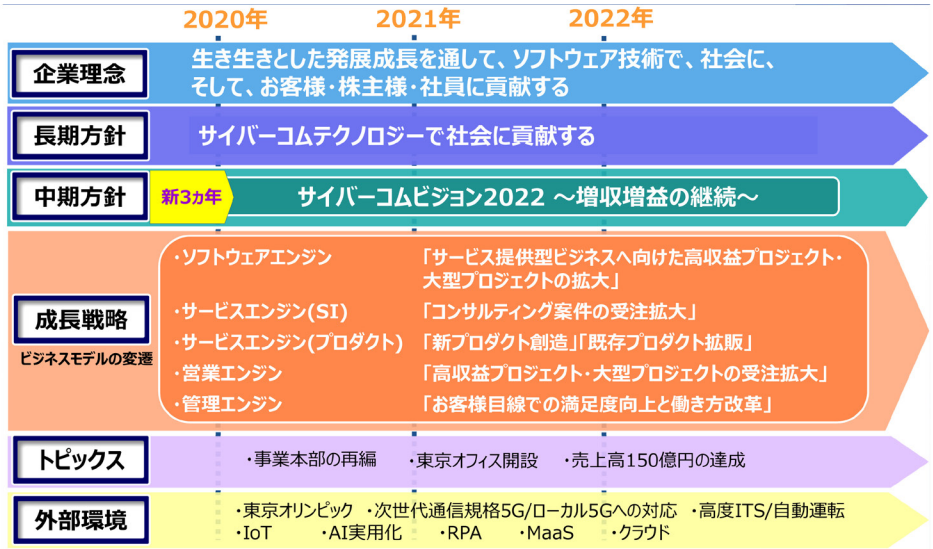
2020 年 12 月期の売上高については、顧客動向や要員数、生産効率などから積み上げた数字となっている。利益面では、エンジニア不足の解消に向けた新卒及び中途採用者の増員に伴う人件費増や、新入社員研修及び技術教育の高度化による教育研修費用の増加、会社の信頼性向上に向けたセキュリティ対策費用や働き方改革推進に向けた費用増を見込んでいるため、営業利益率は前期比横ばいの 5.3% となる見通し。当期純利益については前期に税制優遇制度の適用による税負担の軽減があった反動で減益を見込んでいる。なお、直近の新型コロナウイルスの感染拡大の影響は計画には織り込んでいない。直近では業務上での影響は出ていないものの、今後感染拡大が短期間で収束しない場合は、業績面でマイナスの影響が出るリスクがある。

3 ヶ年中期計画をスタート、増収増益の継続を目指す

2. 3 ヶ年中期計画

同社は、長期経営方針として「サイバーコムテクノロジーで社会に貢献する」ことを掲げ、2020 年 12 月期より新たな 3 ヶ年中期計画として「サイバーコムビジョン 2022 ～増収増益の継続～」を発表した。

中期ロードマップ



出所：決算説明会資料より掲載

基本方針としては、1）満足度の追及、2）サービス提供型ビジネスへの転換、3）戦略的投資による拡大の 3 点を掲げ、以下の重点施策と戦略分野に取り組んでいく方針だ。

（1）増収増益の継続

a）人財確保

増収増益を継続していくためには、成長の源泉となる人財の確保、並びに外注先となるパートナー企業とのリレーション強化及び新規開拓が重要となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新卒・中途採用の強化施策として、同社は 2016 年よりリファラル制度（社員紹介制度）、2017 年より 1day インターンシップ制度の導入、2019 年からは高校生向け新卒採用も開始したほか、人材紹介会社との定期交流会も実施するなど、採用機会の拡大に取り組んでおり、今後もこうした取り組みにより人員体制をさらに強化していく方針だ。新卒社員数に関しては 2020 年に 116 名を採用し、2021 年以降も 100 名以上の採用を計画している。

一方、パートナー企業とのリレーション強化策としては、新入社員の受け入れ及び教育を実施しているほか、感謝会（関東、仙台、新潟）を定期的に実施している。また、新規開拓においては商談会や定例会などを実施している。その他、外国籍エンジニアの受入等も行っている。

b）ソフトウェア開発事業の取り組み

ソフトウェア開発事業では人財のスキルを高め、顧客視点に立ったより付加価値の高いソリューション提案を行うことで増収増益を目指していく。

1）サービス提供型ビジネスに向けた案件の受注拡大（戦略案件、上流工程や最終顧客からの直接受注案件、大規模・高収益案件の受注拡大）
2）ワンランク上の管理力改革
3）成長分野への戦略的な要員の増強
4）最先端技術習得の強化、専門技術の高度化による品質向上
5）自社技術を活かした高付加価値ビジネスの創出
6）業界動向の早期収集による顧客目線に立った営業展開
7）本部制を活かしたシナジー効果の実現

c）サービス事業の取り組み

サービス事業の拡大施策としては、ニーズの強い SI サービスにおけるコンサルティング案件の受注拡大、プライム案件の獲得に加えて、新たな自社プロダクトの創造と既存プロダクトの拡販に取り組んでいく。

d）生産性向上

生産性向上施策として、前述したとおり 2020 年 4 月より新たに東京オフィスを開設して、営業機会の拡大に取り組むほか、RPA の導入による業務の効率化や、OSS（オープン・ソース・ソフトウェア）の活用、部品の再利用、ツールの活用、自動化等による開発コストの低減を進めていく。

（2）人材育成

a）技術力の向上

技術力の向上に向けた取り組みとして、新入社員教育に関しては、実践教育の拡充による研修内容の高度化、未経験者教育の実践（研修期間の延長）、入社 1 年目から 3 年目までのフォローアップ研修（毎年）などを行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、スペシャリスト人財（開発と構築が両方ともできるハイブリッド技術者、専門特化技術者）の増強に向けた取り組みとして、高度スキル転換技術者教育を実施しているほか、技術者研修の拡充・高度化（プロジェクト管理、階層別、コミュニケーション & ネゴシエーション研修等）、サイバーコムカンファレンス（技術成果発表会）の開催、資格取得奨励制度の充実化とキャンペーンの実施などを行っている。

b）営業力・管理力の向上

営業力・管理力の向上に向けた取り組みとして、社長塾や事業部長座談会などを実施しているほか、階層別管理職教育の強化、定期的な情報セキュリティ教育及びコンプライアンス教育の実施、サイバーコムセールス & サポートカンファレンス（営業・管理総会）などを開催している。

（3）働き方改革

働き方改革として、ワークライフバランスの最適化では標準労働時間の 1 日当たり 15 分間短縮、残業時間の削減、有給休暇の取得推進、プレミアムフライデー + One の推進、定時退社の推進（Active Wednesday や Enjoy Friday 等）などに取り組んでいる。また、多様な働き方を支える制度（在宅勤務の拡充、テレワークの推進、短縮勤務、育児・介護休業）の充実、サイバーコムキャリアアドバイザー制度（入社 3 年目までの社員をサポート）、オフィス環境の改善、モチベーションアップ施策（サイバーコムアワード表彰等）などにも取り組んでいる。

（4）セキュリティ強化

開発現場の高セキュリティ化に向けて、クリーンルーム※の増設やセキュリティログ監視の強化、システムによる記憶媒体の利用制限などを行っている。また、外部からの脅威をブロックするサイバーセキュリティ対策の強化も実施している。

※ クリーンルームとは機密性の高い開発プロジェクトを行うための専用ルームで、入室可能な人が制限されているほか、通信インフラネットワークも独立して整備されている部屋を指す。

（5）戦略分野

今後の戦略分野としては以下のテーマに取り組んでいく方針となっている。

a）ソフトウェア開発事業

通信ソフトウェア開発では次世代移動通信 5G/ ローカル 5G の技術者増強、交換機の仮想化対応、超小型モバイル IP 制御対応、IoT 技術領域の拡大などを挙げている。また、制御ソフトウェア開発ではニーズが拡大している AI・RPA 技術者の増強、ロボット技術を応用した最先端分野への挑戦、車載システムにおける先進技術者の増強（ECU、ADAS）など、業務ソフトウェア開発では金融、公共システムの対応領域拡大やコードレス開発･自動化ツールによる効率化の実現､EC サイト保守運用の高付加価値化などに取り組んでいく方針だ。

b）サービス事業

SI サービスのうちサーバ / ネットワーク構築分野では､クラウドや IoT､仮想化といった多様化する情報プラットフォームへの対応力強化、構築系技術者の増強、サイバーセキュリティ技術、ネットワーク仮想化技術の高度化に取り組み、運用･保守分野では運用設計技術者の増強、RPA 活用による効率化の推進を、評価･検証サービス分野ではプロトコルを含む次世代通信規格への対応（5G、Wi-Fi6）やテスト自動化支援ツールによる効率化などに取り組んでいく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、自社プロダクトの開発面では、市場ニーズを捉えた魅力的な商品の開発や柔軟なカスタマイズ、多様な機能拡張、利便性向上など顧客視点に立った開発を進めていく。一方、販売戦略では展示会の出展や Web 広告、SEO 対策などのプロモーション施策による認知度向上や、アライアンスの推進、グループ会社連携などに取り組むことで売上拡大を目指していく。

今回の中期計画では具体的な経営数値目標は打ち出していないものの、人財投資など戦略的な投資も進めていくことを踏まえて、売上高は 1 ケタ台後半の成長、営業利益率では 5 ～ 6% 台の水準を維持して増収増益を継続していく方針となっている。また、ROE については 10% 以上を目標としている。

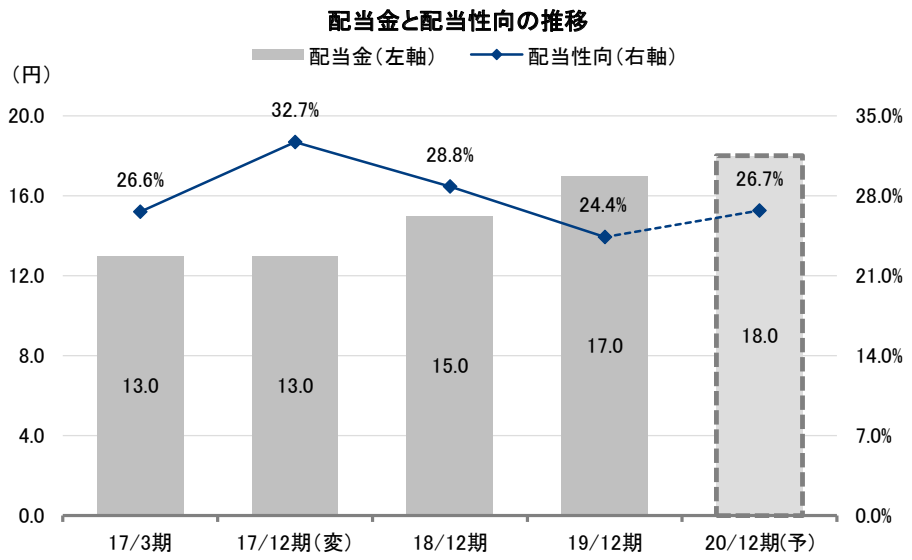
■株主還元策

成長投資と業績水準のバランスを見ながら安定配当を継続していく方針

同社は配当の基本方針について、「将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、『安定した配当』を継続して実施していく」としている。内部留保資金については、今後の成長に向けた人財投資や生産性向上投資、新製品及び新事業創出のための研究開発投資や M&A 等に活用し、経営基盤の強化を図っていく方針となっている。

ここ数年の配当金と配当性向の推移を見てみると、業績の向上に伴い配当額も順調に増加し、配当性向は 20% 台から 30% 前後で推移している。2017 年 12 月期は 9 ヶ月の変則決算だったが、上記方針に基づき、2017 年 3 月期と同額の 1 株当たり 13 円の配当を実施したため、配当性向は 32.7% とやや高くなっているが、12 ヶ月決算ベースで見るとおおむね 25 ～ 30% の水準が同社の想定する配当性向水準と思われる。2020 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 18.0 円（配当性向 26.7%）を予定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：17/12 期は 9 ヶ月決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社はソフトウェア開発事業やそれに付随するサービス事業などで、顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについては厳格な管理が求められる。そのため同社は、独自に「情報セキュリティ基本方針」及び「個人情報保護ポリシー」を定め、管理組織体制の構築、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。その一環として、2006 年 4 月にはプライバシーマーク認証取得、2012 年 9 月には情報セキュリティ・マネジメントシステムの国際規格である ISO/IEC27001/JIS Q 27001（通称：ISMS ※）の認証を取得し、情報の取扱いの安全性を担保している。

※ ISMS（Information Security Management System）は、情報資産を様々な脅威から守り、リスクを軽減させるための総合的な情報セキュリティ・マネジメントシステム。ISMS には国際・国内規格（ISO/IEC27001/JIS Q 27001）があり、この基準を満たし、認証を取得することを一般的に「ISMS 取得」と呼んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

免責事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp