

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 9 月 28 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2020 年 12 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
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	07
■ 業績動向	09
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2020 年 12 月期業績見通し	15
2. 3 ヶ年中期経営計画	17
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	22

要約

ポストコロナにおける需要を確実に取り込み増収増益の継続を目指す

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も展開している。主要顧客は NEC<6701>グループで売上構成比の約 3 割を占める。

1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計（2020 年 1 月～6 月）業績は、売上高で前年同期比 0.8% 増の 6,863 百万円、営業利益で同 25.6% 増の 419 百万円となり、期初計画（売上高 7,220 百万円、営業利益 335 百万円）に対して売上高は未達となったものの、営業利益は 25.2% 上回って着地した。売上高は SI サービス等のサービス事業が好調を持続したものの、新型コロナウイルス感染症拡大により、システム開発案件の延伸や中止が発生するなど、ソフトウェア開発事業が前年同期比 2.8% 減と減少に転じたことが下振れ要因となった。一方、利益面では売上原価率の改善が進んだことに加えて、各種イベント開催の見送り等による経費の減少等が寄与し、増益となった。

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 百万円と期初計画を据え置いた。新型コロナウイルス感染症の拡大が続くなかで、収益悪化により IT 投資を先送りする企業がある一方で、ポストコロナ時代の環境変化に対応すべく DX 化に取り組む企業もある。先行きに関しては不透明感が強いものの、同社は DX 化に関連したシステム開発案件を確実に取り込むことで、ソフトウェア開発事業の増収増益を目指していく考えだ。また、サービス事業においてはクラウド導入案件、5G 対応基地局検証案件が下期も堅調に推移する見込みだ。そのほか、業績への影響はまだ軽微なものの、自社プロダクトとなるクラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」は、テレワークの普及を追い風に順調に導入件数が伸びている。また、新たなサービスとして、2020 年 7 月よりスマートフォンとビーコンを活用する位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」の提供を開始している。同ソリューションは、屋外だけでなくオフィスや工場・物流倉庫など屋内でのヒトやモノの位置情報を可視化することで、業務の効率化を実現するソリューションとなる。様々な活用法が考えられることから、今後の動向が注目される。

サイバーコム

3852 東証 1 部

2020 年 9 月 28 日 (月)

<https://www.cy-com.co.jp/ir/index.html>

要約

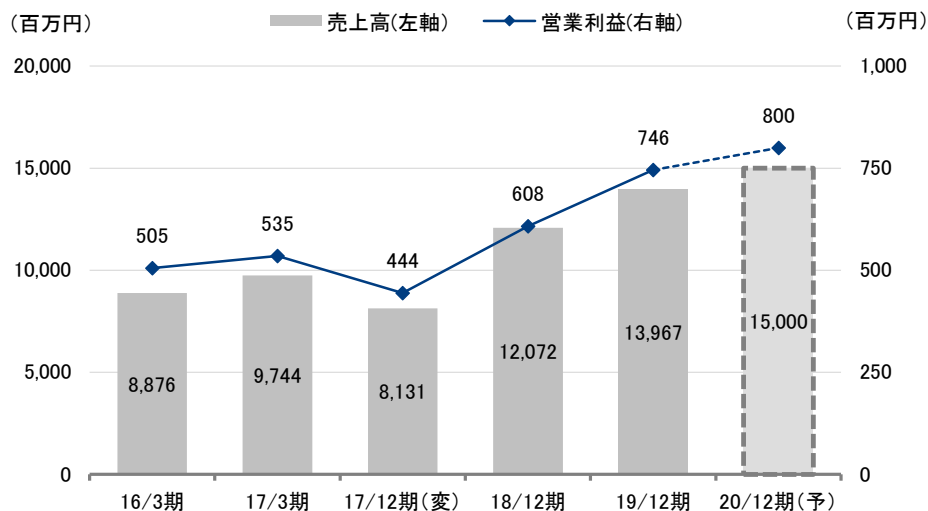
3. 成長戦略

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」を期初に発表している。ソフトウェア開発事業では高スキル人材の育成・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 の通信インフラネットワークや車載・ロボットなど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、サービス事業でも SI サービスにおいて経験豊富な PM（プロジェクトマネージャー）クラスの人材育成により、コンサルティング案件の獲得を推進していくほか、自社プロダクトの育成にも注力していく。さらに、ポストコロナに対応したオフィス改革や人事評価・教育制度の見直しについても取り組んでいく予定にしている。中期経営計画の具体的な経営数値目標は公表していないが、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、増収増益の継続を目指していく方針だ。

Key Points

- ・ 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績は原価低減効果により会社計画を上回る増益を達成
- ・ 先行き不透明感が強まるなかでも新規受注の獲得に注力し、増収増益の継続を目指す
- ・ 中期経営計画では、サービス提供型ビジネスへの転換やポストコロナを見据えた働き方改革、人材育成に取り組む

業績推移



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。

2002 年には富士ソフトのグループ戦略として、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求を目的に、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たし（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、評価検証）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 6 月末時点の従業員数は 1,136 名（前期末比 106 名増）で、事業拠点は横浜、仙台、新潟、東京、刈谷（愛知）、福岡の 6 拠点となる。このうち、東京オフィスは 2020 年 7 月に開設しており、旧我孫子オフィス（千葉）から移転（収容人数約 100 名）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。

会社概要

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	富士ソフトウェア株式会社（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（現同社）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	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「携帯ええのう」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（現プロダクトビジネス部）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
2020年 7月	位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」提供開始 東京オフィスを開設

出所：ホームページよりフィスコ作成

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、ソフトウェア開発事業とサービス事業を主力事業として展開しており、その他にファシリティ事業（不動産賃貸）を行っている。17/12 期以降の売上構成比は、ソフトウェア開発事業が全体の約 8 割、サービス事業が約 2 割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傾向となっている。

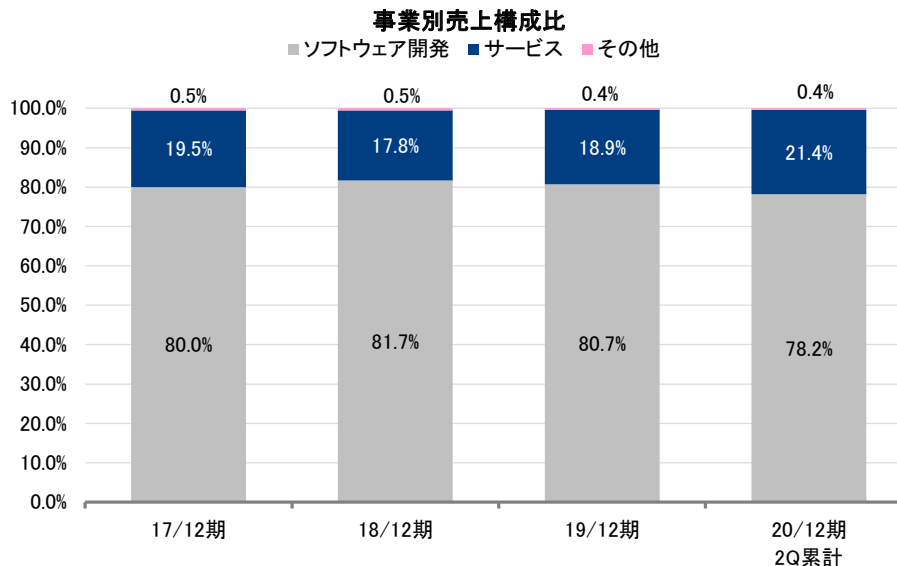
サイバーコム

3852 東証 1 部

2020 年 9 月 28 日 (月)

https://www.cy-com.co.jp/ir/index.html

会社概要



出所：決算短信、決算説明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、元請け企業とは長年の取引関係で構築した強固な信頼関係があり、案件の約 7 割を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、通信技術で培ってき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。

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に関しては、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。主要顧客は日本電信電話 <9432>（NTT）グループや NEC グループ、日立製作所 <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 CASE 関連などの車載システムのほか、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（トヨタ自動車 <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。

会社概要

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 系支援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 CASE 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、ソフトウェア開発事業で培った技術を基盤として、企業のネットワーク / サーバ構築や仮想化、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、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」、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」など自社開発した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。

「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を基盤として開発されたもので、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、テレワークに取り組む企業が増えるなかで導入件数も増加している。2020 年 7 月に提供開始した「Cyber Position Navi」は、スマートフォンとビーコン (近距離無線通信を利用した位置特定技術) を活用し、屋外だけでなく屋内の位置情報も把握し、あらゆるモノの可視化を実現することでムダを省き業務の効率化を行うクラウド型のサービスで、様々な分野での活用が期待できる。

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」、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」等

出所：決算説明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

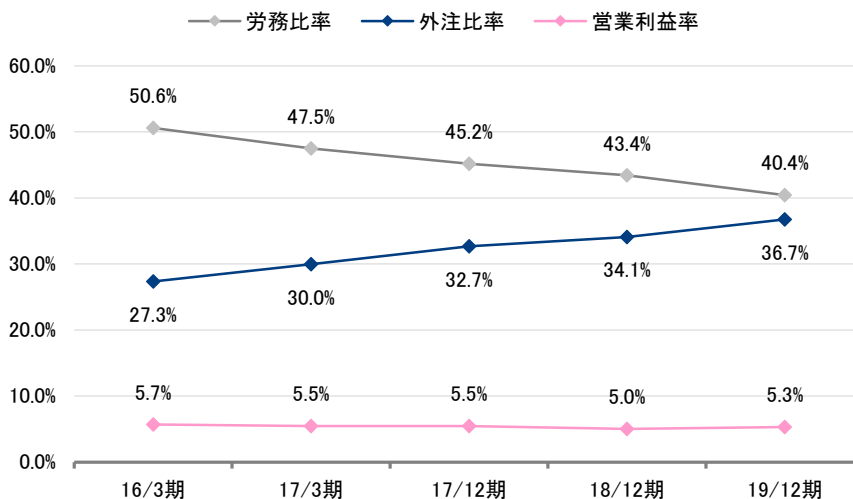
同社の最大の強みは、創業来培ってきた通信分野を基盤とした高度な技術開発力と、高品質なサービスを提供していることが挙げられる。特に顧客の現場レベルから出てきたニーズをくみ取り、求められる要件に対してプラスアルファの成果物を提供することで顧客から高い評価を受け、リピート受注につなげているほか、既存顧客からの口コミにより新規顧客の開拓につなげている。ここ数年は、車載システムの組込みソフトウェアや企業の効率化を目的とした業務システムの開発が伸長しているほか、クラウド導入支援など SI サービス等の受注が拡大するなど、通信分野以外の領域拡大が進んでいる。

また、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 2020 年 12 月期第 2 四半期累計で 4.2% 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。

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。ここ数年、IT 業界は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、まだ十分とは言えない状況にある。人的リソースの不足分を協力企業の活用によって解消し、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約 4 割が外注人員になっているとみられる。IT 業界では外注比率の上昇が利益率の低下につながるケースもあるが、同社の営業利益率は 5% 台で安定して推移していることから、付加価値の高い受注案件を増やしつつ、外注先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。

会社概要

外注費、労務費、営業利益の対売上比

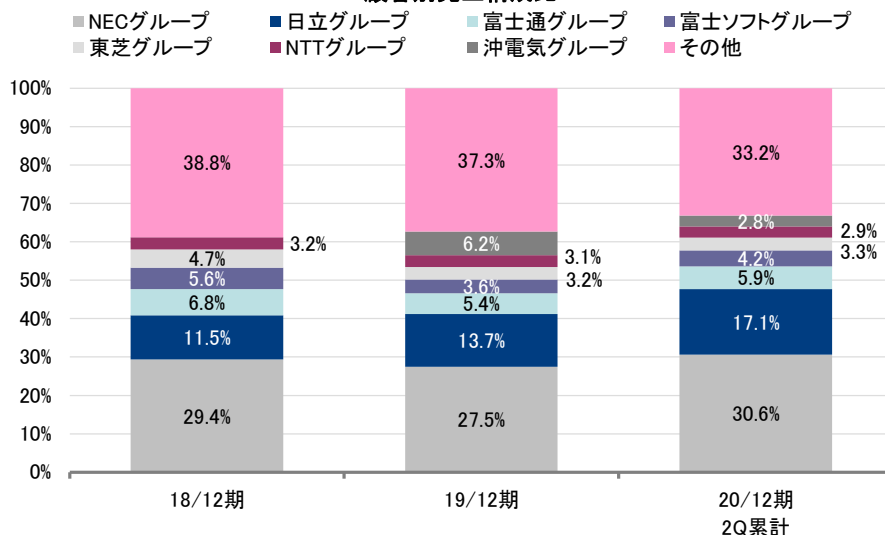


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要顧客

2020 年 12 月期第 2 四半期累計における主要顧客の売上構成比を見ると、NEC グループが 30.6% 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 17.1%、富士通グループが 5.9% となり、上位 3 社で 50% を超える水準となっている。

顧客別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(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。

まず、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、2020 年より 5G の商用化が開始され、サービスエリアの拡大とともに通信事業者やローカル 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、同社は既述のとおり横浜だけでなく、仙台、新潟、東京、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と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の取り組みに注力していることが一因と見られる。

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績は原価低減効果により会社計画を上回る増益を達成

1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 0.8% 増の 6,863 百万円、営業利益は同 25.6% 増の 419 百万円、経常利益は同 27.2% 増の 428 百万円、四半期純利益は同 17.8% 増の 264 百万円と増収増益となった。また、期初計画に対しては売上高で 4.9% 下回ったものの、営業利益で 25.2% 上回るなどすべての利益項目で計画を上回って着地した。

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	19/12 期 2Q 累計		期初計画	20/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,810	-	7,220	6,863	-	0.8%	-4.9%
売上総利益	1,286	18.9%	-	1,398	20.4%	8.7%	-
販管費	952	14.0%	-	979	14.3%	2.8%	-
営業利益	334	4.9%	335	419	6.1%	25.6%	25.2%
経常利益	336	4.9%	335	428	6.2%	27.2%	27.9%
特別損益	-	-	-	-40	-	-	-
四半期純利益	224	3.3%	223	264	3.9%	17.8%	18.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、ソフトウェア開発事業が前年同期比 2.8% 減となったものの、サービス事業が同 16.4% 増と好調を持続したことでカバーし、増収を維持した。利益面では、新入社員研修費用の増加（81 百万円）や東京オフィス開設費用及び我孫子オフィス閉鎖費用（25 百万円）などがあったものの、増収効果に加えて外注費の効率化や経費の減少等により売上総利益率が前年同期の 18.9% から 20.4% に上昇したこと、交通費や通勤費の減少や各種イベント開催見送りによる経費の減少等が増益要因となった。なお、特別損失として新型コロナウイルス感染症対策費用 40 百万円を計上している。具体的には、感染防止対策費用に加え、新入社員研修をオンラインでの在宅研修に切り替えたことによる機材及び寮のキャンセル料などが含まれている。

営業利益の増減要因

増益要因
・売上高の増加による増益（+86 百万円） ・前年の自社ビル外壁補修費用がないことによる増益（+30 百万円） ・オフィス環境整備費用の減少による増益（+30 百万円） ・交通費や通勤費の減少による増益（+25 百万円） ・各種イベント開催の見送りによる増益（+24 百万円）
減益要因
・新入社員研修費用の増加による減益（-81 百万円、新入社員数の増加、外部委託費用の増加等） ・東京オフィス開設費用及び我孫子オフィス閉鎖費用発生による減益（-25 百万円） ・その他諸費用の増加による減益（-4 百万円）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社計画との差異要因を見ると、売上高に関しては新型コロナウイルス感染症拡大により、システム開発時期の延伸や中止等が発生し、ソフトウェア開発事業の売上が未達になったことが挙げられる。一方、営業利益については売上原価率の改善が進んだことに加えて、各種イベント開催の見送り等による経費の減少、新入社員研修費用及び東京オフィス開設費用の一部が第 3 四半期にシフトしたこと等が挙げられる。通常の研修であれば 3 ヶ月間でスキルを習得し、現場配属されることになるが、在宅研修だけでは実践で求められるスキルに到達しない可能性もあるため、研修期間を延長して人材育成に取り組んでいる。

ソフトウェア開発事業は通信分野で増収、サービス事業は 2 ケタ成長が続く

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年同期比 2.8% 減の 5,366 百万円と減収となったものの、セグメント利益は同 2.0% 増の 824 百万円と増益を維持した。

ソフトウェア開発事業の業績推移

(単位：百万円)

	売上高				セグメント利益			
	18/12 期 2Q 累計	19/12 期 2Q 累計	20/12 期 2Q 累計	前年同期比	18/12 期 2Q 累計	19/12 期 2Q 累計	20/12 期 2Q 累計	前年同期比
通信ソフトウェア開発	869	922	1,005	9.1%	94	115	153	33.2%
通信基盤	675	657	676	2.8%				
その他通信	193	264	329	24.9%				
制御ソフトウェア開発	1,632	1,707	1,491	-12.7%	213	222	223	0.4%
車載	941	971	891	-8.2%				
その他制御	691	736	599	-18.6%				
業務ソフトウェア開発	2,258	2,889	2,869	-0.7%	290	470	447	-4.9%
金融	663	1,016	854	-15.9%				
情報通信	493	345	462	33.8%				
公共	245	426	410	-3.7%				
その他	855	1,100	1,141	3.7%				
合計	4,759	5,519	5,366	-2.8%	599	808	824	2.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別の動向を見ると、通信ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 9.1% 増の 1,005 百万円、セグメント利益で同 33.2% 増の 153 百万円と増収増益が続いた。通信端末等の開発案件が好調に推移したことにより、その他通信向けの売上高が同 24.9% 増収となったほか、通信基盤向けも同 2.8% 増と堅調に推移し、収益増に貢献した。

制御ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 12.7% 減の 1,491 百万円、セグメント利益で同 0.4% 増の 223 百万円と減収増益となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあって、今まで成長を続けてきた車載向けが同 8.2% 減と減少に転じたほか、その他制御ソフトウェアについても機械制御系システムや制御用アプリ等、全般的に開発案件が縮小し、同 18.6% 減と落ち込んだ。利益面では、経費削減効果等により若干ながら増益を維持した格好となっている。

業務ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 0.7% 減の 2,869 百万円、セグメント利益で同 4.9% 減の 447 百万円と減収減益に転じた。企業向け業務システムや医療システムのほか、製造業向けに IoT を活用した生産管理システム等の開発案件が好調に推移したが、前年同期の収益に貢献した生命保険会社向けシステムの開発案件が縮小し、金融向けが同 15.9% 減と落ち込んだことが響き、減収減益要因となった。

サイバーコム

3852 東証 1 部

2020 年 9 月 28 日 (月)

https://www.cy-com.co.jp/ir/index.html

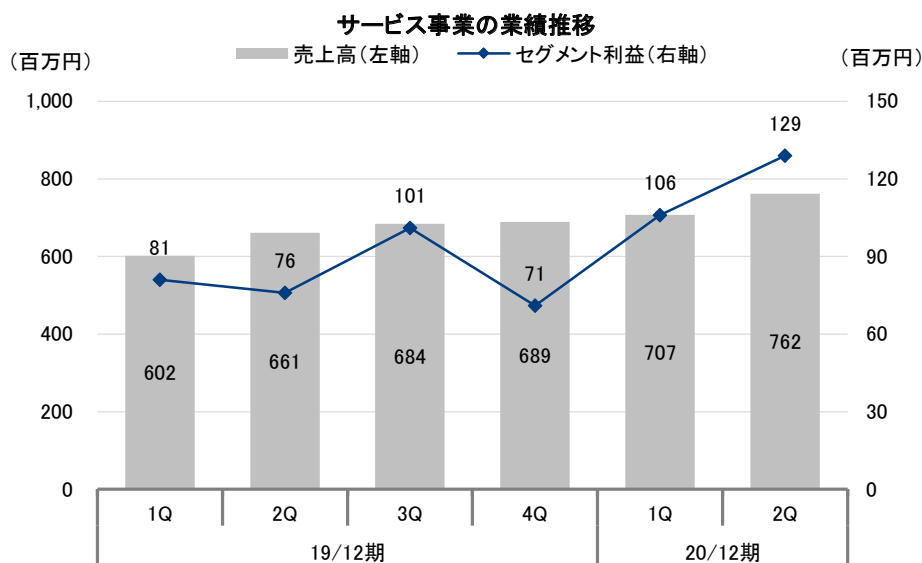
業績動向

(2) サービス事業

サービス事業の売上高は前年同期比 16.4% 増の 1,470 百万円、セグメント利益は同 49.3% 増の 235 百万円となった。SI サービス（サーバ/ネットワーク構築、保守・運用、評価検証）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、ネットワーク構築案件、携帯電話の 5G 基地局検証案件等が好調に推移した。四半期ベースでも第 2 四半期は前年同期比で増収増益となっており、新型コロナウイルス感染症の影響はほとんどなかったものと見受けられる。

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」シリーズ製品は、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堅調に推移した。なお、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」は、低コスト※かつ手軽にテレワーク環境を構築できることもあって、引き合いが増加している。2020 年 3 月から 7 月までは「テレワーク応援キャンペーン！」（初月の利用料が無料）を実施したため、収益への貢献はほとんどなかったものの、企業のテレワークに対する取り組みは今後も維持されることから、第 3 四半期以降も着実に導入台数が増えていくものと予想される。

※ 2020 年 3 月より価格改定を実施。初期費用は無料とし、月額サービス利用料のみとした。月額利用料は利用人数に応じて 1 人当たり 700 円（50 名以上）、900 円（30～49 名）、1,300 円（10～29 名）、1,800 円（5～9 名）となる。



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

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

2020 年 12 月期第 2 四半期末における資産合計は前期末比 156 百万円減少の 9,021 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が 473 百万円減少した一方で、現金及び預金が 22 百万円、短期貸付金（富士ソフト向け CMS※貸付金）が 398 百万円増加した。また、固定資産では減価償却の進展により有形固定資産が 42 百万円減少したほか、投資その他資産が 36 百万円減少した。

※ 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。

負債合計は、前期末比 285 百万円減少の 3,821 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では未払費用が 218 百万円、買掛金が 48 百万円、未払法人税等が 19 百万円減少した。また、固定負債では退職給付引当金が 112 百万円増加した。純資産は前期末比 128 百万円増加の 5,200 百万円となった。配当金の支払及び四半期純利益の計上により、利益剰余金が 128 百万円増加した。

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 55.3% から 57.6% 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。現金及び預金の水準は 8 億円強となっているが、CMS 貸付金を含めると 25 億円を超える水準まで増加しており、財務の健全性は高いと判断される。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,983	5,611	5,538	-73	
現金及び預金	1,017	829	852	22	
受取手形及び売掛金	2,764	3,339	2,866	-473	
短期貸付金	1,049	1,297	1,695	398	
固定資産	3,470	3,566	3,483	-83	
有形固定資産	2,530	2,544	2,501	-42	
無形固定資産	89	56	52	-4	
投資その他の資産	851	965	929	-36	
資産合計	8,454	9,178	9,021	-156	
流動負債	2,102	2,198	1,802	-396	買掛金 -48、未払費用 -218、未払法人税等 -19
固定負債	1,719	1,908	2,019	111	退職給付引当金 +112
負債合計	3,821	4,106	3,821	-285	
純資産	4,632	5,071	5,200	128	利益剰余金 +128
(有利子負債)	-	-	-	-	

	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期 2Q 末	前期末比
(安全性)				
流動比率	237.0%	255.2%	307.2%	52.0pt
自己資本比率	54.8%	55.3%	57.6%	2.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

先行き不透明感が強まるなかでも新規受注の獲得に注力し、増収増益の継続を目指す

1. 2020 年 12 月期業績見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は、売上高で 45.8% とやや低くなっているものの、営業利益は 52.4% と順調に推移している。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大によって、取引先において今後開発の着手もしくは拡大を予定している案件が中断あるいは延伸されるなどの動きが出始めており、先行きに関しては不透明な状況となっている。なお、当期純利益を減益で見込んでいるのは、前期の実効税率が税制優遇制度の適用を受けたことにより低かったためだ。

2020 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期			2Q 進捗率
	実績	対売上比	期初計画	対売上比	前期比	
売上高	13,967	-	15,000	-	7.4%	45.8%
営業利益	746	5.3%	800	5.3%	7.2%	52.4%
経常利益	751	5.4%	800	5.3%	6.5%	53.6%
当期純利益	559	4.0%	540	3.6%	-3.5%	49.0%
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。

ただ、ソフトウェア開発事業については既述のとおり、新型コロナウイルス感染症の影響により、開発案件の延伸や中止などの動きが制御ソフトウェア、業務ソフトウェア分野において出始めており、市場環境としては従来のような追い風から、一部で逆風が吹き始める状況に変わってきている。こうした状況において、同社は在宅勤務環境の整備とオンライン営業の強化を図りながら従来の既存の顧客からの継続案件の受注と新規受注を確実に獲得していくことで増収増益を目指していく方針となっている。

サイバーコム

3852 東証 1 部

2020 年 9 月 28 日 (月)

https://www.cy-com.co.jp/ir/index.html

今後の見通し

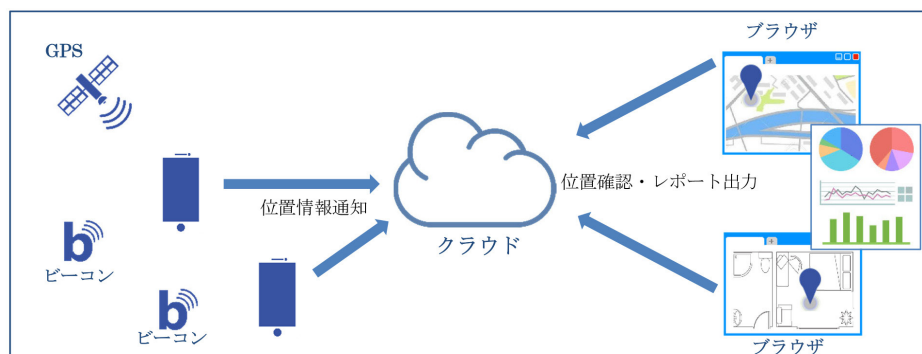
通信ソフトウェア開発においては、5G の商用化サービス開始に加えて、東京オリンピック・パラリンピックを 2021 年に控えてローカル 5G を活用した通信システムの需要拡大が見込まれるなかで、下期以降も売上高は堅調に推移する見通しだ。一方、制御ソフトウェア開発に関しては顧客企業の収益悪化もあって下期も苦戦が予想されるものの、車載向けの開発に関しては CASE 関連などテーマによって引き続き堅調な案件もあることから、こうした案件を確実に受注につなげていく取り組みを進めていく。業務ソフトウェア開発では、2019 年 12 月期の業績に貢献した生命保険会社向けシステムの開発ノウハウを横展開し、金融業界向けで回復を目指すほか、医療システムや製造業分野での売上が堅調に推移する見通し。また、企業の DX 化への取り組みに向けた業務システムの開発ニーズを取り込んでいく。

一方、サービス事業に関してはクラウド導入案件など SI サービスの需要が引き続き堅調に推移していることから、経験豊富な PM クラスの人材採用を強化することで、売上拡大を目指していく方針だ。また、自社プロダクトについても「Cyber Smart」シリーズ製品や「楽々セキュアコネクト」の拡販に加えて、2020 年 7 月より提供を開始した、スマートフォンとビーコンを活用する位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」の動向が注目される。

同ソリューションは屋外だけでなくオフィスや工場・物流倉庫など屋内でのヒトやモノの位置情報をスマートフォン（専用アプリを導入、GPS 機能利用）やビーコンを使って収集し、ブラウザのマップ上で位置や各種測位レポートを確認できるクラウドサービスとなり、これら情報を可視化することで業務の効率化を実現するソリューションとなる。フリーアドレスのオフィスに導入した場合、人の居場所を簡単に把握できるようになるほか、会議室の空き状況の確認などにも利用できる。また、営業マンに持たせることで、現在地の把握や訪問経路の効率化が可能となるほか、物流業界でもトラックの配送ルート最適化を実現することが可能となるなど、様々な活用が考えられる。位置情報ソリューションについては多くの企業が提供しているが、「Cyber Position Navi」の特徴は、スマートフォンとビーコンの 2 種類のデバイスで利用可能なこと、屋内と屋外の両方で利用可能なことの 2 点が挙げられる。価格はビーコンの設置台数によって変わるが、初期導入費用で 40 ～ 72 万円、月額利用料で 8 ～ 16 万円程度となっている※。販売は本社だけでなく、グループ会社を通じた販売も展開していく予定となっており、今後の受注獲得が期待される。

※ 提供開始キャンペーンとして、2020 年 7 月～12 月末まで初期費用無料、月額利用料 3 ヶ月間半額キャンペーンを実施中。

「Cyber Position Navi」サービス概要



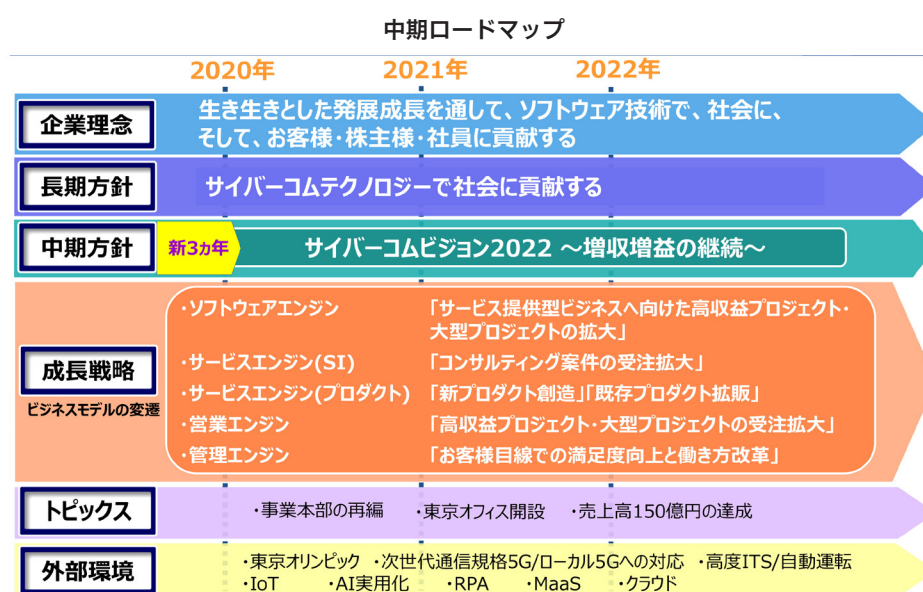
出所：会社リリースより掲載

今後の見通し

中期経営計画ではサービス提供型ビジネスへの転換や ポストコロナを見据えた働き方改革、人財育成に取り組む

2.3 ヶ年中期経営計画

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 ヶ年中期経営計画として「サイバーコムビジョン 2022 ～増収増益の継続～」を発表した。



出所：決算説明資料より掲載

基本方針としては、「満足度の追求」「サービス提供型ビジネスへの転換」「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。

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名以上の採用を進めていく予定となっている。また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、Web面接方式が進められている。

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）を定期的に行っている。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方針で、以下の 7 項目を重点項目として掲げている。

- 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、ブ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は、2020 年 7 月に新たに開設した東京オフィスを拠点として、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、自動化等によって開発コストの低減に取り組んでいく。

(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。

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。

なお、既述のとおり新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、新人研修はリモートで実施しており、OJT に関して従来のように十分に行えない状況となっている。このため、OJT に関しては現場配属の 2 週間前に各オフィスで個別にフォローアップ研修を実施している。ポストコロナにおいては、新人研修をどのように充実させ、短期間で戦力化することができるかが、生産性向上という点においても重要なポイントになってくるものと思われる。

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。

特に、ポストコロナにおいてもテレワーク体制が常態化すると予想されるなかで、オフィス改革や在宅勤務制度、人事評価制度の見直しについて、新たに取り組んでいく予定にしている。

(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、NTT と NEC が 2020 年 6 月に資本業務提携を締結し、両社で 5G 以降の次世代通信網の共同開発を行うことを発表していることも、同社にとってはプラスとなる可能性がある。同スキームでは NTT が NEC に約 644 億円を出資し、NEC は調達した資金をネットワーク関連の研究開発費に充当していくことにしており、付加価値の高い製品を開発することで世界シェアの上位を目指す考えだ。基地局に関してはファーウェイ、エリクソン <ERIC>、ノキア <NOK> の 3 社で世界の 7 割強のシェアを占める寡占市場となっているが、ファーウェイについては米国を中心に先進国で調達を取りやめる動きとなっており、NEC が 6G 基地局で世界シェアを獲得する好機ともなる。ここ数年は通信インフラの開発投資は低迷していたが、こうした動きを契機として、今後再び受注規模が拡大していく可能性があり、その動向が注目される。

一方、制御ソフトウェア開発ではニーズが拡大している AI・RPA 技術者の増強や、ロボット技術に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 (CASE、MaaS) などに注力し、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。

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、アライアンスの推進、グループ会社連携などを通じて売上規模の拡大を目指していく。

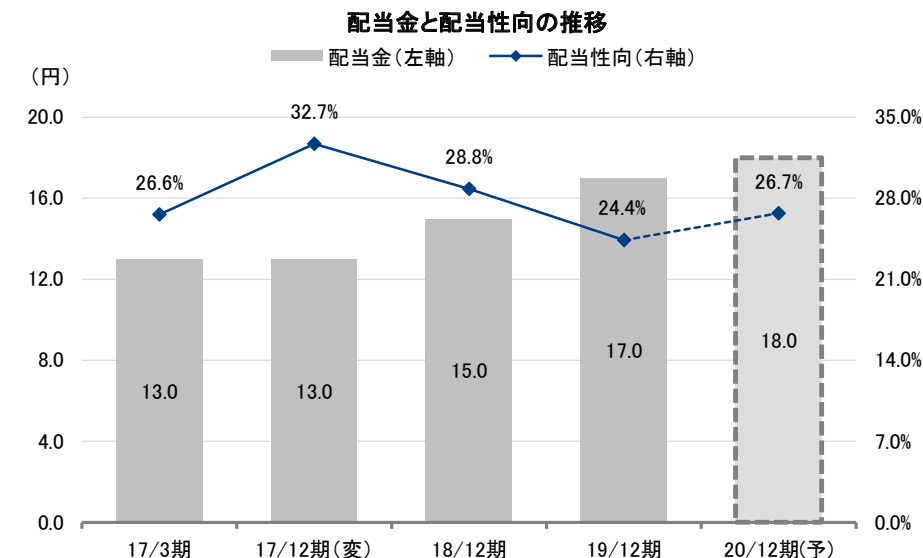
今回の中期経営計画では具体的な経営数値目標は打ち出していないものの、人財投資など戦略的な投資を進めていくことを踏まえて、売上高は 1 ケタ台後半の成長、営業利益率は 5 ～ 6% 台の水準を維持して増収増益を継続し、ROE で 10% 以上の水準を目標としている。ただ、新型コロナウイルス感染症の影響によって国内景気や企業収益が悪化するなど、市場環境が大きく変化していることで、環境変化に対応して人財投資や事業戦略なども見直していくものと予想される。

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としては、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。



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。

重要事項（ディスクレマー）

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、配布等することは強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