

|| 企業調査レポート ||

## サイバーリンクス

3683 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 4 月 13 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2019年12月期通期（実績）	01
2. 2020年12月期通期（予想）	01
3. 中期経営計画	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>04</b>
1. 事業セグメント	04
2. ITクラウド事業	05
3. モバイルネットワーク事業	09
4. 特色、強み	09
<b>■ 業績動向</b>	<b>10</b>
1. 2019年12月期の業績概要	10
2. セグメント別状況	11
3. 財務状況	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>14</b>
1. 2020年12月期の業績見通し	14
2. セグメント別見通し	15
<b>■ 中長期の展望と成長戦略</b>	<b>16</b>
1. 3つの基本戦略	16
2. 事業環境とIT業界の時流	16
3. ITクラウド事業（流通クラウド分野）	17
4. ITクラウド事業（官公庁クラウド分野）	18
5. モバイルネットワーク事業	18
6. 注目される展開・提携	19
7. 数値目標（中期経営計画）と次期経営計画	20
<b>■ 株主還元策</b>	<b>21</b>

## ■ 要約

### 主に食品小売業と官公庁向けに、 基幹業務システムをシェアクラウドで提供する IT ベンダー

サイバーリンクス<3683>は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供するITサービス会社で、事業セグメントとしてはITクラウド事業とモバイルネットワーク事業の2本柱となっている。ITクラウド事業は、主に流通業（特に食品関連）向けと官公庁向けに、基幹業務システム等のクラウドサービスを提供している。同社が提供するクラウドサービスは、共同利用する「シェアクラウド」であり、高機能・高品質でありながら低価格を実現している点が特色であり強みとなっている。モバイルネットワーク事業は、NTTドコモ<9437>の2次代理店としてドコモショップの運営を行っている。

#### 1. 2019年12月期通期（実績）

同社は2019年12月期から連結決算を発表しており、売上高10,449百万円、営業利益449百万円、経常利益460百万円、親会社株主に帰属する当期純利益280百万円となった。新規連結子会社は2019年10月1日付で連結対象となったが、決算期が9月末であることから、この連結子会社の業績は今回の連結決算には反映されていない。なお、比較有用性の観点から、連結業績に代えて個別業績の前期比較が発表されており、それによれば単体の売上高10,449百万円（前期比7.9%増）、営業利益452百万円（同10.4%減）、経常利益463百万円（同9.8%減）、当期純利益282百万円（同11.8%減）となった。セグメント別では、ITクラウド事業は主要サービスの拡大や防災行政無線デジタル化工事の好調等により増収となったが、償却費の増加、システム導入の解除に伴う補償費用の影響等により、利益は横ばいにとどまった。モバイルネットワーク事業では、NTTドコモの料金プラン変更を背景に下期に端末販売が大幅に減少し、減収減益となった。

#### 2. 2020年12月期通期（予想）

2020年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比33.3%増の13,926百万円、営業利益で同42.0%増の639百万円、経常利益で同38.8%増の640百万円、償却前経常利益は同16.1%増の1,323百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同39.8%増の392百万円と予想されている。単体での増収に加えて、連結子会社の業績が通年でフルに寄与することから大幅な増収を予想している。セグメント別では、ITクラウド事業は増収増益、モバイルネットワーク事業は引き続き端末販売が低調に推移する見込みであることから減収減益を予想している。

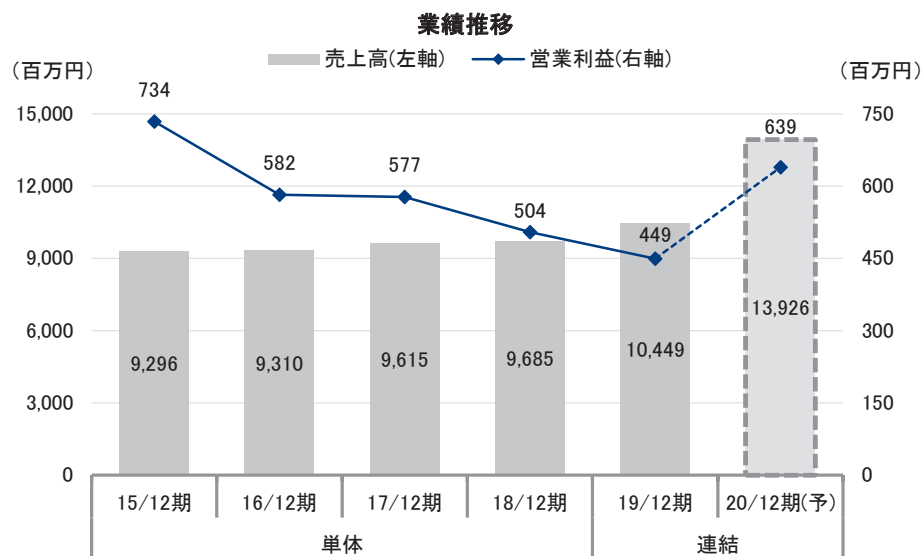
## 要約

## 3. 中期経営計画

同社は中期経営計画を発表しており、当初目標では最終年度の2020年12月期に売上高10,750百万円、経常利益1,100百万円、償却前経常利益1,460百万円、ROE15.0%以上を目指すとしていた。売上高、定常収入はおおむね堅調に推移しているものの、開発規模拡大による償却負担の増加・後ずれにより、この利益目標の達成は難しそうだ。そのため、次の中期経営計画の検討を進め、2021年春頃に発表する予定だ。現在の中期経営計画の利益目標は償却負担増等により達成が難しくなっているが、売上高は順調に拡大しており、この新しい中期経営計画の内容が注目される。

## Key Points

- ・シェアクラウド、流通業界向けに特化したユニークなITベンダー
- ・2020年12月期通期業績は、営業利益で前期比42.0%増を予想
- ・中期経営計画の利益目標は償却負担増等により達成は難しそうではあるものの、売上高は順調に拡大していることから、次の中期経営計画が注目される



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 主に食品関連流通業と官公庁向けに、 基幹業務システム等を提供する IT サービス会社

#### 1. 会社概要

同社は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供する IT サービス会社で、事業セグメントとしては IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱となっている。IT クラウド事業では、食品スーパー向けと官公庁向けに特化し、「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用のクラウドサービスを提供しているのが特色である。モバイルネットワーク事業では、ドコモショップを和歌山県内で 7 店舗運営し、県内の販売シェアはトップ。市場選択戦略、安定化戦略、全員経営戦略の 3 つの戦略で事業を推進している。

#### 2. 沿革

同社の創業は 1956 年 5 月に遡る。当初はテレビの組立・修理業を目的に村上テレビサービスステーションとして事業を開始。1964 年 5 月には(株)南海無線を設立し、松下通信工業(株)の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売・保守管理を開始した。その後、1974 年 10 月に南海通信特機(株)に商号を変更、1982 年 4 月にはシステム開発事業を開始、翌年の 1983 年 4 月に富士通 <6702> 製品のハードメンテナンス事業も開始した。1988 年 10 月に流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始し、これが後の流通クラウド分野の IT クラウド事業を展開する礎となった。

また 1993 年 11 月にはドコモショップの運営に参入し、これが現在のモバイルネットワーク事業となっている。2000 年 1 月に南海オーエシステム(株)など 3 社を吸収合併、南海通信特機を存続会社とするとともに、社名を(株)サイバーリンクスに変更した。2019 年 10 月には(株)南大阪電子計算センターを子会社化した。

株式については、2014 年 3 月に東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場、2015 年 3 月に東証 2 部に上場、同年 10 月に東証 1 部に指定された。

## 会社概要

## 沿革

年月	
1956年 5月	テレビの組立・修理業として村上テレビサービスステーションを創業
1964年 5月	(株)南海無線を設立。松下通信工業(株)の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売・保守管理を開始
1974年10月	南海通信特機(株)へ商号変更
1982年 4月	システム開発事業を開始
1983年 4月	富士通製品のハードメンテナンス事業を開始
1988年10月	流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始
1993年11月	NTT ドコモ <9437> の携帯電話販売代理店ドコモショップの運営を開始
1999年 4月	流通業の商品画像データベース事業を開始、Mdb センターを開設
2000年 1月	南海通信特機を存続会社として南海オーエシステム(株)など3社を吸収合併。同時に社名をサイバーリンクスへ変更
2001年 9月	インターネットデータセンターを開設
2005年 2月	クラウド型流通小売業向け本部システム「@rms」のサービスを開始
2007年 1月	クラウド型 EDI サービス「クラウド EDI-Platform」を開始
2012年 4月	小中学校向け校務クラウドサービス「Clarinet」を開始
2013年 4月	医療情報連携プラットフォーム「青洲リンク」を開始
2014年 3月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場
2014年 8月	(株)スマーツジャパンより事業(単品情報システム)を譲受
2014年12月	棚割システムを提供する(株)アイコンCEPT、エニタイムウェア(株)を吸収合併
2015年 3月	東京証券取引所市場第2部に上場
2015年 9月	(株)ニュートラルを吸収合併
2015年10月	東京証券取引所市場第1部に上場
2016年12月	クラウドランド(株)及び(株)インターマインドを吸収合併
2017年12月	グループ経営資源集約のため、子会社の(株)ネット東海を吸収合併
2019年10月	(株)南大阪電子計算センターを子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

### IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の2本柱

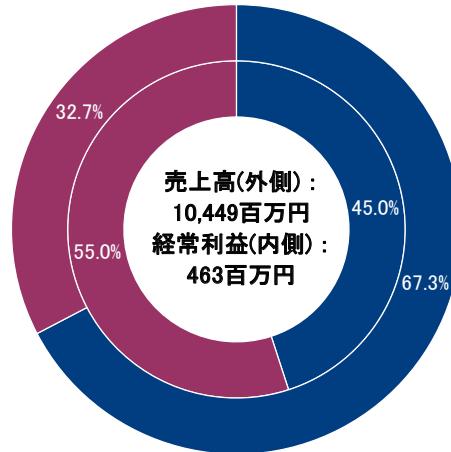
#### 1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の2つに分けられている。2019年12月期のセグメント別売上高(単体ベース)は、IT クラウド事業が7,035百万円(売上高比率67.3%)、モバイルネットワーク事業が3,413百万円(同32.7%)で、セグメント別利益は、IT クラウド事業が306百万円(調整前比率45.0%)、モバイルネットワーク事業が374百万円(同55.0%)となっている。

## 事業概要

**セグメント別売上高・経常利益(単体)**  
**(2019年12月期)**

■ITクラウド事業 ■モバイルネットワーク事業



注：経常利益は調整前の数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**2. ITクラウド事業**

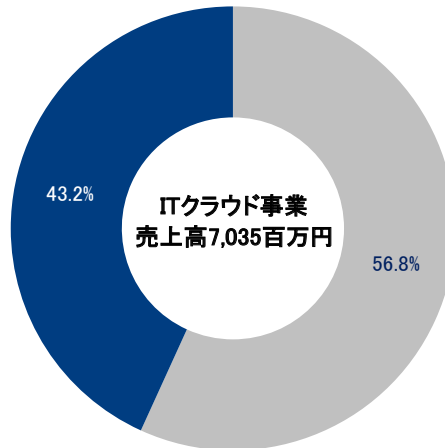
ITクラウド事業は、さらに流通クラウド分野と官公庁クラウド分野の2つに分類される。流通クラウド分野は、主に食品関連の小売業、卸売業、専門店等にクラウドサービスを提供し、官公庁クラウド分野では、自治体、小中学校、医療機関、民間企業等を対象にシステムやクラウドサービス、カスタマサポートサービスを提供している。2019年12月期のITクラウド事業における分野別売上高構成比は流通クラウド分野が56.8%、官公庁クラウド分野が43.2%となっている。なお、官公庁クラウド分野は、年度ごとの案件の有無や受注状況によって売上高や利益が変動する傾向がある。

また後述するように、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている。

事業概要

ITクラウド事業売上高構成(単体)  
(2019年12月期)

■流通クラウド分野 ■官公庁クラウド分野



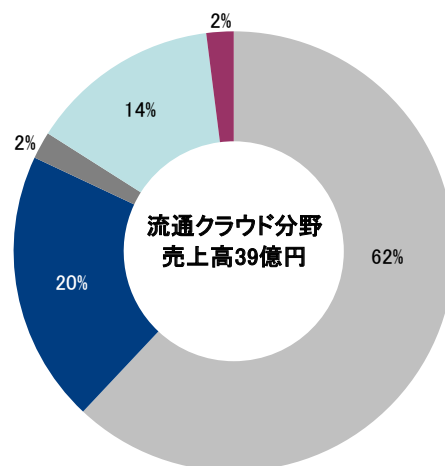
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド分野

この分野に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（主に売上高 300 億円以下のスーパー等）向けの基幹業務システム（製品名：@rms）やインターネット EDI システム（同：BACREX-R/Rexmart）、大手卸売業向けのクラウド EDI サービス（同：クラウド EDI-Platform/iMart）、小売業・卸売業・メーカー向けの商品画像データベース（同：Mdb）及び棚割マネジメントシステム（同：棚 POWER/ 棚 SCAN-AI）、専門店向け販売在庫管理システム（同：Retailpro（リテイルプロ））となっている。

流通クラウド分野売上高構成(単体)  
(2019年12月期)

■@rms ■クラウドEDI ■商品画像DB ■Retailpro ■その他



注：@rms には、棚 POWER を含む。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

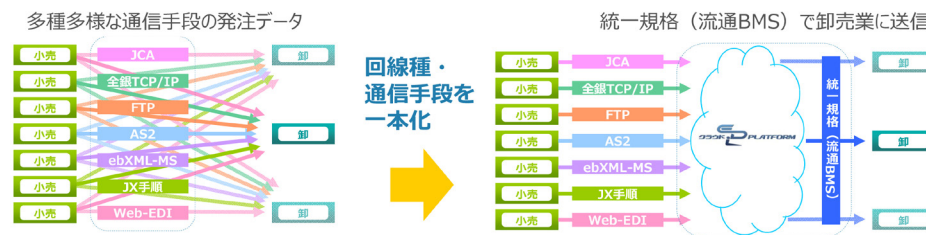


## 事業概要

流通クラウド分野の主力製品は、流通食品小売業向け業務クラウドサービスの「@rms」シリーズである。この「@rms」シリーズには、基幹システムだけでなく生鮮発注システム、ネットスーパーシステム、小売業向け棚割システム、単品情報分析システム等の周辺サービスも含まれている。顧客は、基幹システムだけでなく周辺システムだけを単数あるいは複数契約することも可能である。2019年12月期末時点の「@rms」シリーズの顧客数は350社（基幹システムだけでなく周辺システムも含む）に上り、売上高300億円以下の小売業での全国シェアは約1/3でトップと推定されている。

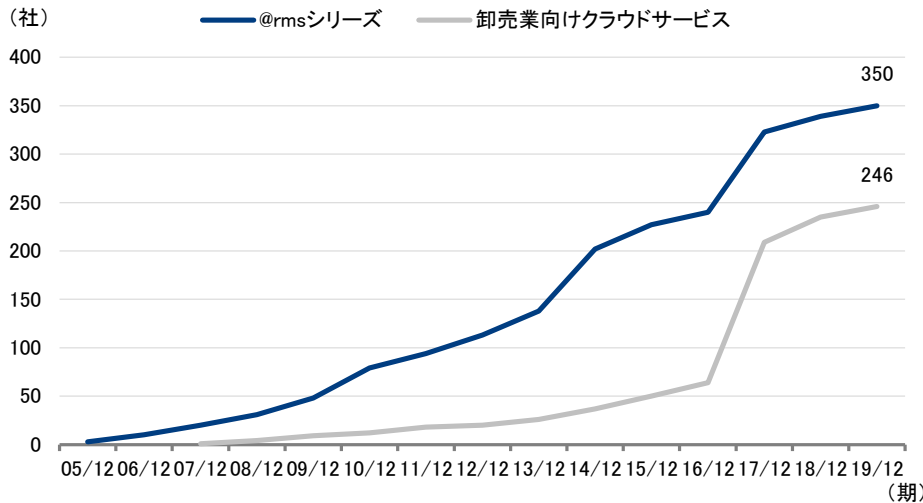
次に大きな構成比を占める「クラウド EDI-Platform」は、流通食品卸売業向けクラウドサービスで、小売業者からの様々な通信手段による発注・入荷・受領・返品・請求・支払いなどの商取引に関する情報データを、一括整理して卸売会社側に提供するシステムで、開発当初は業界初の仕組み（システム）であった。既に2019年12月期末時点で246社の食品卸会社がこの「クラウド EDI-Platform」とその他インターネット EDI（iMart 等）を導入しているが、その中には加工食品卸売上高上位10社中7社が含まれており、同社のクラウドサービスがいかに高く支持されているかがうかがえる。現在は、「C2Platform」という小売業、卸売業及びメーカー間での商談プラットフォームを開発中で、これが商用化されれば小～大規模の卸売業からメーカーまで幅広くカバーできることになる。また、現行のクラウド EDI サービス「クラウド EDI-Platform」に加え、新サービスである「コード変換基盤」（開発中）の提供により、中小規模卸売業への展開も目指している。

## クラウド EDI-Platform の概要



出所：決算説明会資料より掲載

## 事業概要

**@rmsシリーズ導入社数及び  
 卸売業向けクラウドサービス導入社数の推移**


注：「@rms」シリーズは、2017年12月期より、BACREX-R、Rexmartを含む。また、食品小売業のみ集計。  
 注：卸売業向けクラウドサービスは、2016年12月期までは「クラウド EDI-Platform」。2017年12月期より、「クラウド EDI-Platform」とその他インターネット EDI (iMart 等) を集計。  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

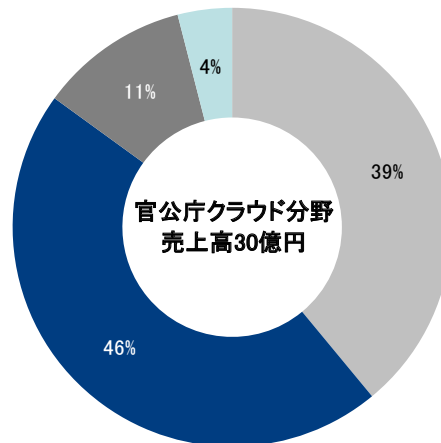
**(2) 官公庁クラウド分野**

官公庁クラウド分野の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県や県内の市町村）向けの基幹系・情報系の行政情報システム、防災無線等の地域防災システム、小中学校向けの「Clarinet」という校務クラウドサービス、医療機関向けの医療連携プラットフォームである「青洲リンク」、民間企業向け PC 保守等のカスタマサポートサービスである。和歌山県における地域防災システムへの同社の評価・認知度は高く、県内シェアは群を抜いている。2019年12月期の官公庁クラウド分野の売上高 30 億円の内訳は、行政情報 39%、地域防災 46%、校務クラウド・地域医療連携 11%、カスタマサポート 4% となっている。この分野は、顧客が官公庁であることから比較的安定した売上高が期待できる反面、大きなプロジェクト（案件）の有無や納品のずれ込みなどによって売上高や利益が変動する可能性もある。

## 事業概要

 官公庁クラウド分野売上高構成(単体)  
 (2019年12月期)

■ 行政情報 ■ 地域防災 ■ 校務クラウド・地域医療連携 ■ カスタマサポート



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. モバイルネットワーク事業

NTT ドコモの1次代理店であるコネクシオ <9422> と「代理店契約」を締結し、2次代理店として和歌山県内で7店のドコモショップを運営している。県内の運営代理店シェアは35%とトップであり、県内最大のNTTドコモ代理店となっている。同社が運営しているドコモショップは全体的に高評価を得ており、同社のこの事業部門も利益を確保している。

## 4. 特色、強み

## (1) シェアクラウド

同社の事業の特色の1つは、「シェアクラウド」に特化している点である。シェアクラウドサービスとは、各顧客企業の機能要求に個別に対応するのではなく、複数の顧客が同じハードウェア、ソフトウェア、運用・保守等を共同で利用する方式のことで、これによって「高機能」「高品質」のサービスを「ローコスト」で提供することが可能となっている。同社によれば、通常の個別対応の流通システムに比べて同じ性能のシステムを1/2～2/3程度のコストで提供可能とのことである。

このような共同利用を可能にするためには、優れた開発力を持つことが必要なのは言うまでもないが、それに加えて、開発・導入・運用・保守までの一貫サービスを自社ですべて提供できることが必要となる。

## (2) 食品流通業界向けに特化

同社は1988年から流通小売業向けネットワーク型POSの情報処理事業を行っており、流通分野、特に食品流通における知見やノウハウの蓄積が豊富である。このようなノウハウを生かすため、日持ちのしない生鮮食品や加工が必要な刺身のような商品も扱い、小売業の中でも最も厳しい販売管理が求められる食品スーパーを対象としたクラウドシステムに狙いを定めて事業を展開している点は、同社の特色であり強みと言えるだろう。

## 事業概要

ただし、同社が他の領域にまったく参入しない、またはできないわけではない。年商 300 億円以下の食品スーパーを対象とした食品流通の市場では、同社は既に IT ベンダーとして確固たる地位を築いているが、今後は今まで同社が参入していなかった年商 500 億円以上の中・大規模企業向け市場にも進出する計画だ。その第 1 弾として、2017 年 4 月に「@rms 基幹」の次期バージョン（初期版）をファーストユーザーへ導入しており、その後も順次導入を進めており、今後更なる市場拡大が期待できる。

また、現在同社は食品流通向けに絞って事業展開をしているが、同社のシステムが他の業界（例えばドラッグストアやホームセンター等）向けに利用できないというわけではない。近い将来、現在の市場での収益基盤が磐石となった場合には、他の小売市場へ参入することはあり得る。このように市場を絞り込んで着実に事業を進めている点も、同社の特色と言えるだろう。

### (3) 「定常収入」重視の経営方針

同社は重要な経営方針として「定常収入の増加」を掲げている。定常収入とは、毎月の利用料や保守料などのように、営業成績や受注高等に関係なく安定的に入ってくる収入のことで、これが増加することで固定費を賄う負担が軽減され、収益基盤は安定する。

同社だけでなく、多くの企業が定常収入の増加を目指しているが、経営方針として明白な数値目標を掲げている企業は少ない。なお、同社の定常収入(2019年12月期)は47.1億円であり、対売上高比率は45.2%であった。

## 業績動向

### 2019年12月期（単体）の売上高は前期比7.9%増、ITクラウド事業が好調に推移

#### 1. 2019年12月期の業績概要

2019年10月1日付で初の連結子会社が加わったことから、同社は2019年12月期から連結決算を発表している。その結果は、売上高 10,449 百万円、営業利益 449 百万円、経常利益 460 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 280 百万円であったが、新規連結子会社の決算期が9月末であることから、同子会社の業績はこの連結決算には反映されていない。

なお、比較有用性の観点から、連結業績に代えて個別業績の前期比較が発表されており、それによれば単体の売上高は 10,449 百万円（前期比 7.9% 増）、営業利益は 452 百万円（同 10.4% 減）、経常利益は 463 百万円（同 9.8% 減）、当期純利益は 282 百万円（同 11.8% 減）となった。セグメント別では、ITクラウド事業は主要サービスの拡大や防災行政無線デジタル化工事の好調等により増収となったが、償却費の増加、システム導入の解除に伴う補償費用の影響等により利益は横ばいとどまった。モバイルネットワーク事業では、NTTドコモの料金プラン変更を背景に下期に端末販売が大幅に減少し、減収減益となった。

サイバーリンクス | 2020年4月13日(月)  
3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

## 業績動向

経常利益（前期比 50 百万円減）の増減要因を分析すると、主な増加要因は流通クラウド分野の収入増（「@ rms」等のサービス提供拡大）197 百万円、官公庁クラウド分野の収入増（防災行政無線デジタル化工事の需要増加）74 百万円、販管費等の減少 13 百万円であり、一方で主な減小要因はソフトウェア償却費の増加 161 百万円、補償費用（システム導入の解除に伴う補償費用）125 百万円、モバイルネットワーク事業の利益減（端末販売の落ち込み）30 百万円、その他費用の増加 20 百万円などであった。

## 2019年12月期業績

(単位：百万円)

	18/12 期 (単体)		19/12 期 (単体)		(増減)		(連結) 金額
	金額	構成比	金額	構成比			
					金額	率	
売上高	9,685	100.0%	10,449	100.0%	764	7.9%	10,449
売上総利益	2,675	27.6%	2,711	26.0%	35	1.3%	2,711
販管費	2,171	22.4%	2,259	21.6%	88	4.1%	2,261
営業利益	504	5.2%	452	4.3%	-52	-10.4%	449
経常利益	513	5.3%	463	4.4%	-50	-9.8%	460
当期純利益	320	3.3%	282	2.7%	-37	-11.8%	280

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別状況

各セグメントの状況は以下のようであった。

## 2019年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	18/12 期		19/12 期		(増減)		(連結) 金額
	(単体)		(単体)				
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率	
売上高	9,685	100.0%	10,449	100.0%	764	7.9%	10,449
ITクラウド事業	5,764	59.5%	7,035	67.3%	1,271	22.1%	7,035
モバイルネットワーク事業	3,920	40.5%	3,413	32.7%	-506	-12.9%	3,413
セグメント利益	513	5.3%	463	4.4%	-50	-9.8%	460
ITクラウド事業	307	-	306	-	-0	-0.1%	306
モバイルネットワーク事業	404	-	374	-	-30	-7.4%	374
(調整額)	-198	-	-218	-	-20	-	-220

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) ITクラウド事業

セグメント売上高は前期比 22.1% 増の 7,035 百万円、セグメント利益は同 0.1% 減の 306 百万円となった。

## 業績動向

**a) 流通クラウド分野**

主力サービスである「@rms」やクラウド型 EDI サービスの提供が拡大したことに加え、消費税制改正をきっかけに小売業向け EDI サービスの導入が進んだ。また海外で提供する専門店向け販売管理システムに関連する機器販売も増加したことなどから、売上高は前期比で増収となった。しかし利益面では、「@rms」次期バージョンの開発に関連した償却費の増加やシステム導入の解除に伴う補償費用を下期に計上したこと等により、サブセグメント利益は減益となった。

**b) 官公庁クラウド分野**

防災行政無線デジタル化工事案件が堅調に推移し、サブセグメントとして増収増益となった。防災行政無線デジタル化工事案件は数年間にまたがるものが多いため、2020年12月期も好調が続くと予想される。

**c) IT クラウド事業の主なトピックス**

- 1) 「@rms」次期バージョン完成版を2019年7月にリリース
- 2) 今まで卸売業向けが中心であったクラウド EDI サービスを初めて大手食品メーカーに導入
- 3) 小中学校向け校務支援サービス「Clarinet」が川越市統合型校務支援システムとして2019年7月に採用され、2020年2月から利用開始された。
- 4) 「和歌山県防災ナビ」導入状況:和歌山県の公式防災アプリ(避難先検索、防災情報、避難トレーニング)は、2020年2月末時点で39,000ダウンロードを突破(前回報告時点の2019年1月末では24,000ダウンロード)

**(2) モバイルネットワーク事業**

セグメント売上高は前期比 12.9% 減の 3,413 百万円、セグメント利益は同 7.4% 減の 374 百万円となった。

2019年6月にNTTドコモが実施した料金プラン変更の影響により端末販売台数が大幅に減少し、減収となった。利益面では、店頭手数料体系の見直しの影響により利益率は向上したが、販売台数の減少を補いきれずに減益となった。端末1台当たりの単価は通期平均では上昇したものの、足元ではスマートフォンの売れ筋モデルが低価格帯へシフトする傾向が見られた。

## 子会社買収により借入金、総資産が増加、自己資本比率は 45.9%

### 3. 財務状況

2019年12月期末の総資産(連結)は9,638百万円となった。このうち、流動資産は5,010百万円、固定資産は4,627百万円となった。また、流動負債は2,473百万円、固定負債は2,689百万円となった。この結果、負債合計は5,163百万円となった。

純資産は親会社株式に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加202百万円等により4,474百万円となった。この結果、2019年12月期末の自己資本比率(連結)は45.9%となった。

サイバーリンクス | 2020年4月13日(月)  
 3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	18/12 期末 (単体)	19/12 期末 (連結)
現金及び預金	410	1,385
受取手形及び売掛金	1,545	2,082
たな卸資産	586	791
流動資産合計	2,716	5,010
有形固定資産	2,095	2,420
無形固定資産	1,018	922
投資その他の資産	364	1,283
固定資産合計	3,478	4,627
資産合計	6,195	9,638
買掛金	383	522
短期借入金等	450	504
流動負債合計	1,930	2,473
長期借入金	202	2,384
固定負債合計	373	2,689
負債合計	2,304	5,163
純資産合計	3,891	4,474
負債純資産合計	6,195	9,638

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 4. キャッシュ・フローの状況

2019年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,115百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益447百万円、減価償却費628百万円、売上債権の減少額161百万円等で、主な支出は法人税等の支払額224百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,296百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得280百万円、無形固定資産の取得411百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得1,466百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは2,156百万円の収入であったが、主な収入は長期借入れ2,542百万円、主な支出は配当金の支払額77百万円等であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は975百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は1,385百万円となった。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12 期 (単体)	19/12 期 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	783	1,115
投資活動によるキャッシュ・フロー	-635	-2,296
財務活動によるキャッシュ・フロー	-128	2,156
現金及び現金同等物の増減額	18	975
現金及び現金同等物の期末残高	410	1,385

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

**2020 年 12 月期は増収増益予想。**

**営業利益は前期比 42.0% 増、償却前経常利益は同 16.1% 増を見込む**

### 1. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期通期の業績（連結）は、売上高で前期比 33.3% 増の 13,926 百万円、営業利益で同 42.0% 増の 639 百万円、償却前経常利益で同 16.1% 増の 1,323 百万円、経常利益で同 38.8% 増の 640 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 39.8% 増の 392 百万円を見込んでいる。

セグメント別では、IT クラウド事業では「@rms」次期バージョン等のサービス提供の拡大が見込まれること、防災行政無線デジタル化工事が進むこと、新規連結子会社が通年で寄与することなどから増収。また、単体の牽引により増益を予想。一方でモバイルネットワーク事業は、引き続き端末販売の低迷や端末販売単価の低下が続く見込みであることから、減収減益を予想している。

### 2020 年 12 月期の通期業績見通し（連結）

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期 (予)		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	10,449	100.0%	13,926	100.0%	3,476	33.3%
IT クラウド事業	7,035	67.3%	10,809	77.6%	3,773	53.6%
モバイルネットワーク事業	3,413	32.7%	3,117	22.4%	-296	-8.7%
営業利益	449	4.3%	639	4.6%	189	42.0%
セグメント利益	460	4.4%	640	4.6%	179	38.8%
IT クラウド事業	306	-	565	-	258	84.2%
モバイルネットワーク事業	374	-	330	-	-44	-12.0%
(調整額)	-220	-	-255	-	-34	-
親会社株主に帰属する当期純利益	280	2.7%	392	2.8%	111	39.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成



## ITクラウド事業は増益予想だが、モバイルネットワーク事業は減益予想

### 2. セグメント別見通し

#### (1) ITクラウド事業

セグメント売上高は10,809百万円(前期比53.6%増)、セグメント利益は565百万円(同84.2%増)が予想されている。このうち連結子会社の寄与は、売上高2,454百万円、経常損失64百万円を見込んでいる。子会社の経常損益が損失計上予想となっているのは、同社グループに入ったことで財務経理を含めて様々なルール・規則等を上場企業基準に合わせるが必要になり、コンサルタント等の費用が見込まれるためとしている。

##### a) 流通クラウド分野

主力サービスである「@rms」やクラウド型EDIサービスの提供拡大が見込めることから定常収入が増加し、売上高全体は前期比で増収を予想している。経費面では、「@rms」次期バージョン開発の一段落等に伴い償却費は減少に向かう。さらに、2019年12月に発生した顧客への補償費用が消失するため、サブセグメント利益は増益を予想している。

なお、AI等の研究開発の継続に加え、「@rms」シリーズ周辺サービスのバージョンアップや次世代サービスの開発など将来を見据えた投資は継続する方針。

##### b) 官公庁クラウド分野

2020年に需要のピークを迎える防災行政無線デジタル化工事等は、引き続き堅調に推移する見込み。また子会社と連携し、システム開発・導入案件の受注を強化する。これらの施策により、増収増益を目指す。

#### (2) モバイルネットワーク事業

引き続き販売台数は低迷し、端末販売単価も低下すると見ている。このような環境下で販売の落ち込みを最小限に食い止めるべく、店舗拡充、対応品質の維持・向上に努めることで顧客ロイヤルティを高めていく方針。またスマートライフ関連商材の提供拡大に向けた取り組みを継続する。これらの施策を実行することで、売上高は3,117百万円(前期比8.7%減)、セグメント利益330百万円(同12.0%減)を見込んでいる。

#### (3) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

現在までのところ大きな影響は出ていない。今後についても、同社の主要顧客は食品関連(食品スーパー、食品卸大手等)であることから、一般的な小売業関連ほどは大きな影響はないと見ている。ただし、今後、事態がさらに深刻化、長期化した場合には、商談機会の減少による新規取引案件の減少、出勤や客先訪問が困難になることによるサービスレベルの一時的・部分的な低下、機器や資材の生産・物流の停滞に伴う調達の遅延と、それによるシステム導入、工事進行、設備投資の遅れ等が生じる可能性がある。また、ドコモショップへの来店客数の減少、従業員の感染が判明した店舗の臨時休業、端末の生産・物流が停滞することによる仕入遅延等が生じる可能性がある。

## ■ 中長期の展望と成長戦略

### 中期経営計画の利益目標に対し売上高、定常収入は堅調に推移

#### 1. 3つの基本戦略

同社は基本的な経営戦略として以下の3つを掲げている。

##### (1) 市場選択戦略：No.1 戦略

同社は、市場選択戦略として No.1 戦略を採用している。No.1 戦略とは、業種や地域をセグメントし、そこで No.1 になれることに経営資本を集中投下することを指す。同社の場合、IT クラウド事業に参入するに当たり、これまでの業務で得た知見が活かせる食品流通に特化し、成功を収めている。また、官公庁クラウド分野などは和歌山県下の受注に注力、基盤を築いてから全国展開するとしている。ただし、これらの領域で安定した収益基盤が築けたと判断すれば、他の領域（市場）へ事業を広げていく戦略だ。

##### (2) 安定化戦略：定常収入重視

第2に、安定化戦略として、定常収入を重視していることが特徴である。情報処理料や保守等、継続的に得られる収入を獲得することを経営の中心に置いている。この戦略の推進により、定常収入比率は、2016年12月期には40.3%（定常収入額は37.5億円）だったものが、2019年12月期に45.2%（同47.1億円）まで上昇しており、これが同社の収益安定化に貢献している。子会社が増えたことで2020年12月期には42.3%へ低下する見込みだが、今後もこの比率を高めていく方針に変わりはない。

##### (3) 全員経営戦略：サイバーセル経営

同社は経営陣だけでなく、従業員についても経営を意識した活動を行うように、サイバーセル経営としてセル時間当たり収益 = (売上高 - 経費) / 時間を導入している。この指標は、従業員全員が売上を上げること、経費を下げること、時間効率を上げることを意識して行動させるためである。

#### 2. 事業環境と IT 業界の時流

同社では、現在の事業環境は以下のような過去の変化から「新産業革命」の時代へ移りつつあると認識している。

- (1) 「農業革命」(狩猟・採集経済から穀類の栽培や家畜の飼育へ)
- (2) 「産業革命」(工作機械、工業製品、鉄道、蒸気船等)
- (3) 「情報革命」(エレクトロニクス、コンピューター等)
- (4) 「新産業革命」(技術的限界点の突破、情報処理機能の高度化による産業構造の変化)  
(例：スマートフォン、AI、クラウド、認証基盤等)

このような「新産業革命」の時代には、

- (1) 顧客の潜在ニーズが技術の進歩によりスピーディーに実用化される
- (2) 企業内・企業間のシステム連携・ID連携がさらに高度化する
- (3) 「判断は人からAIへ」が進み、システムの良し悪しは搭載するAIの性能で決まる

と同社では考えている。特にAIの性能向上がこれからの産業構造を大きく変えると予想されるが、AIの性能向上のためには、できるだけ多くのデータ（ビッグデータ）を保有している、あるいは得られることが重要な要素になってくる。この点で同社は、食品流通業界に特化しており多くの顧客を抱えている。さらにこれらの顧客に対して「シェアクラウド」でサービスを提供していることから、食品流通業界においてはかなりのビッグデータを得ることが可能であり、この分野に限れば今後のAI開発で優位にあると言える。

そのため、同社では「新産業革命」に向けた取り組みとして、以下のような技術や開発を進めていく方針だ。

- (1) シェアクラウド構築により培った基盤技術の強化
- (2) 企業間連携の高度化（サービス開発）
  - a) クラウドEDI-Platform、b) コード変換基盤、c) C2Platform、d) 統合住民サービス
- (3) 新技術の応用
  - a) 高速開発ツール・4GL、b) 顔認証（2017年テスト稼働）、c) 業界認証基盤、d) ビッグデータ処理、
  - e) タイムスタンプ（2017年TSA認定取得）、f) 公的個人認証基盤（2017年認証取得）、g) AI

このような事業環境の認識のもと、同社では2020年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。その重要施策と数値目標は以下のようにになっている。

### 3. ITクラウド事業（流通クラウド分野）

ITクラウド事業の流通クラウド分野では、中・大規模小売企業を対象とする「@rms基幹」サービスの次期バージョン（完全版）を2019年7月にリリースしており、周辺サービスの先行提案も推進する。これまで対象としてきた小規模小売企業だけでなく、中・大規模小売企業も適用範囲となる。また、クラウドEDIサービスの「クラウドEDI-Platform」は、中・大規模の卸売企業に代わり、小売業との間の受発注データを一括整理するサービスであるが、新サービスの「C2Platform」の開始によりメーカーとの商談機能も有することになるほか、コード変換基盤の導入により中・小規模卸売業への展開も可能となるなど売上高の拡大余地は大きい。「C2Platform」は、現在個々の企業間で通信により行っている情報交換を、情報を必要とする関連企業すべてに伝達できるプラットフォームで、流通業界の企業間連携の効率化が可能となる。コード変換基盤は、業務改善が進んでいない小規模卸・メーカーがEDIに対応できる基盤で、既存顧客（大手卸）の付加価値向上と中小・小規模卸までターゲット層の拡大を図る。なお、資本提携や業務提携も視野に入れ、サービス拡充のスピードアップを図る計画だ。

## 中長期の展望と成長戦略

## 流通クラウド分野における IT クラウド事業展開

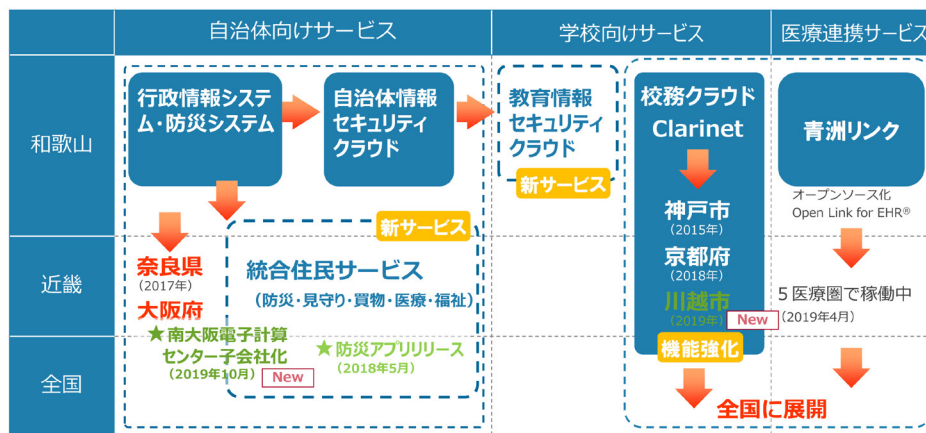


出所：決算説明会資料より掲載

## 4. IT クラウド事業 (官公庁クラウド分野)

官公庁クラウド分野においては、新たに「統合住民サービス」「教育情報セキュリティクラウド」を構築し、現在は和歌山県が中心となっている事業を全国展開する。自治体向けサービスでは、2017年に奈良県に事業所を開設したのを皮切りに、まず近畿圏で実績を積み、その後全国にサービス展開を図る計画だ。さらに、既述のように南大阪電子計算センターを子会社化したことで、地方自治体向け基幹系サービス分野の強化を図る。ワンストップでのサービス提供を行うことで、更なるシェアアップを目指す。

## 官公庁クラウド分野における IT クラウド事業



出所：決算説明会資料より掲載

## 5. モバイルネットワーク事業

モバイルネットワーク事業では、ドコモショップ店舗の大型化による顧客利便性と集客力の向上、スマートライフ関連商材の取扱いを拡大するとしている。2017年に岩出店の売場面積を拡張しており、今後、取扱商材も拡大する。新たに加える商材には、体重計や血圧計などのメディカル・ヘルスケア、生命保険、電気・ガス小売、周辺機器、各コンテンツ、アクセサリ、ウェアラブル機器などを想定している。

現在では、家電をスマートフォンと連携させて使用すると利便性が高いと思われる機能が付加されていることが多いが、家電量販店では機能の存在すら他の商品に埋もれてしまう場合が多く、せっかくの商材及びスマートフォンの保有によって得られるはずである利便性を謳歌しているとは決して言えない。同社ショップでこれらの機能を積極的に提案することで、モバイルでより快適な生活を提案できるようになる。

## 6. 注目される展開・提携

同社はここ 1 年間ほどで、以下のような重要かつ注目すべき取り組みを発表している。即座に収益に影響を与えるわけではないものも含まれるが、同社の技術力・開発力を示す点では中長期的に大いに注目すべきものである。

### (1) 「@rms」次期バージョン完成版をリリース

「@rms」次期バージョン完成版を 2019 年 7 月にリリースした。これにより、これまで対象としてきた小規模小売企業だけでなく、中・大規模小売企業も適用範囲となるため、中・大規模企業への展開を進める予定である。

### (2) クラウド EDI サービスを大手食品メーカーに導入

クラウド EDI サービスは今まで卸売業向けが中心であったが、2019 年 10 月に大手食品メーカーへ初めて導入された。今後もさらに新サービスを追加し、メーカーへの展開を進める予定である。

### (3) 川越市統合型校務支援システム導入事業に採用が決定

小中学校向け校務支援サービス「Clarinet」が川越市統合型校務支援システムとして 2019 年 7 月に採用され、2020 年 2 月から利用開始された。なお、同システムは神戸市（2015 年）、京都府（2018 年）での実績はあったが、関東圏では初めての採用となる。今後も機能強化を進めることで、全国に展開していく予定である。

### (4) 「和歌山県防災ナビ」の導入状況：キラーアプリとなる可能性も

同社が以前から行ってきた避難先検索、防災情報、避難トレーニング等を総合的に統合した和歌山県の公式防災アプリ「和歌山県防災ナビ」を 2018 年 5 月 29 日にリリースした。既に 2020 年 2 月末時点で 39,000 ダウンロードを突破しており、今後も増加が見込まれている。

この製品は、今後の同社の事業を大きく変える可能性を秘めている。第 1 に、この製品の評価は非常に高く、既に多くの他府県から調査や見学者が訪れている。したがって今後は、他の都道府県にも導入される可能性がある。

第 2 に、一度この製品を導入すると、その上に様々なアプリを搭載することが可能であり、自治体向けのキラーアプリとなる可能性が高い。ただし、問題は「販売力」であり、現在の同社の規模・営業力では全国展開は容易ではない。自社で営業力を強化するのか、あるいは他社と提携を行うのか、同製品の営業戦略によって今後の同社の業態は大きく変わってくるだろう。その意味で、今後 2～3 年の同製品の販売戦略・動向には大いに注目する必要がある。



### (5) 食品業界の卸売業-メーカー間の「商品取引情報連携サービス」を開始

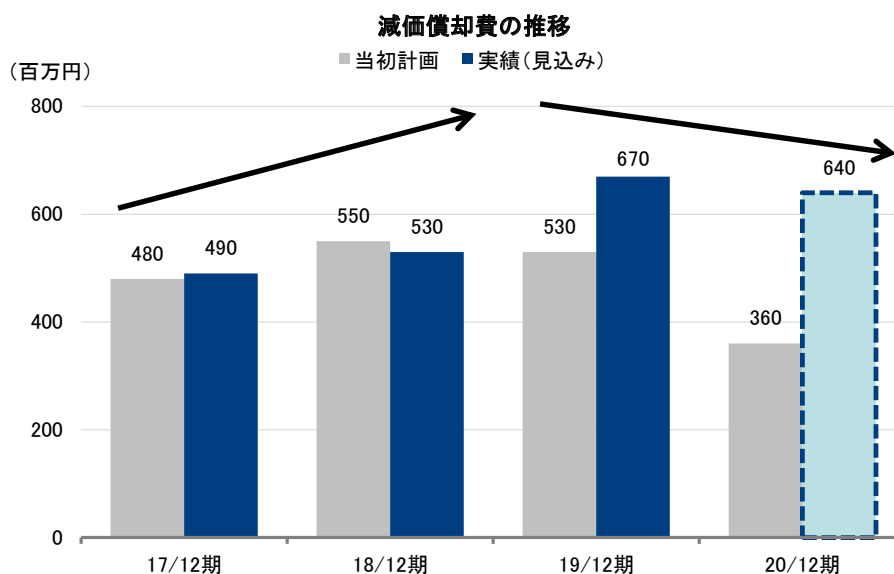
商品基本情報のデータベースを有する(株)ジャパン・インフォレックスと提携し「商品取引情報連携サービス」を開始している。これは、サイバーリンクスの配信システムと通信インフラを介してそのデータを入手する食品卸売業に対し、取引先であるメーカーとの間で情報伝達される「商品マスタ情報」のうち、相対で決定する商品価格や発注単位などの取引条件を双方の担当者が同じプラットフォーム上で共有するものである。このサービスにより、食品卸売業及びメーカーは、情報の登録や収集にかかる時間や手間を大幅に削減することが可能となる。すでに九州地域においてサービス化しているが、今後、さらなる展開を予定している。

## 7. 数値目標(中期経営計画)と次期経営計画

当初、同社では中期経営計画の最終年度である2020年12月期の数値目標として売上高10,750百万円、定常収入4,950百万円、定常収入比率46.1%、経常利益1,100百万円、償却前経常利益1,460百万円を目指していた。

売上高、定常収入はおおむね堅調に推移しているものの、利益面では、「@rms」次期バージョンの開発規模が拡大したことから償却負担が当初計画より増加したこと、一時的ではあるが顧客に対する補償費用が発生したことなどから経常利益1,100百万円の達成は難しくなってきた。減価償却費の実績及び見込みは以下のようになっており、当初計画では2018年12月期に550百万円でピークの予定であったが実績は530百万円となった。その一方で、2019年12月期の当初計画は530百万円となり横ばいの予定であったが、開発規模が拡大したことから実際には670百万円と大幅に増加した。この減価償却費の大幅増加が、計画した経常利益達成が難しくなっている最大の要因となった。一方で償却前経常利益は2020年12月期に約1,460百万円の計画であったが、モバイルネットワーク事業の環境変化や、連結子会社の決算体制強化のための費用増などがあり、2020年12月期に1,323百万円が見込まれている。

以上から今回の中期経営計画の目標利益達成は難しくなってきたが、会社側は、新たな中期経営計画の検討を進め、2021年春頃に発表する予定だ。したがって今後は、この新中期経営計画の内容・目標がどのようなものになるのかに注目が集まるだろう。

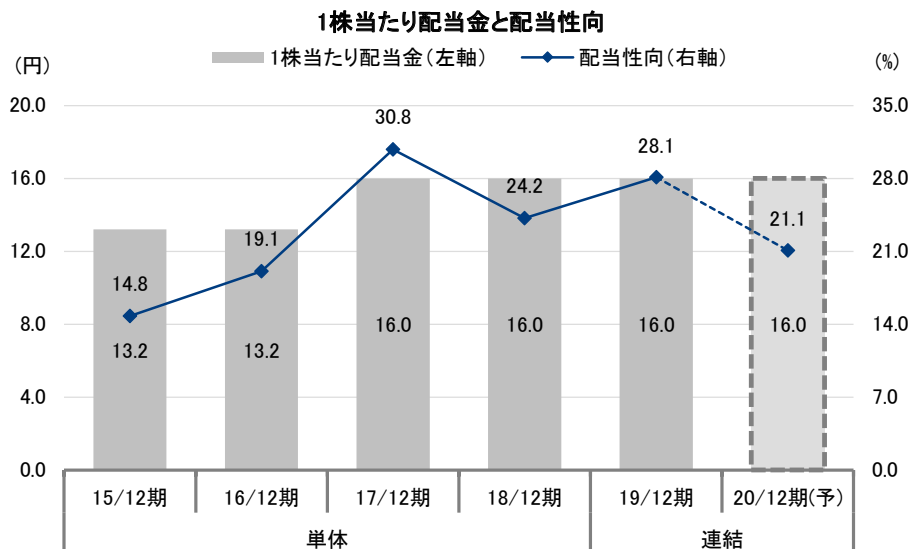


同社はもう1つの目標としてROEの改善を掲げている。同社のROEは2019年12月期(連結)で6.3%であったが、中期経営計画の当初目標では2020年12月期にはこれを15.0%以上に改善させる計画であった。一般的にROE改善のためには、当然のことだが株主資本の減少か親会社株主に帰属する当期純利益の増加が必要になるが、通常の企業では、前者(株主資本の減少)は考え難いので、ROE改善のためには親会社株主に帰属する当期純利益の増加が必要(必須)である。さらに親会社株主に帰属する当期純利益が増加したとしても、内部留保率(配当性向の反対)が高ければ株主資本も増加してしまうので、ROE改善のためには親会社株主に帰属する当期純利益の増加に加えて、配当性向の改善も必要となってくるだろう。

## ■ 株主還元策

### 継続的かつ安定的な配当が基本方針

同社では株主還元策として継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としており、2019年12月期は年16.0円の配当を実施、2020年12月期も16.0円が予想されており、予想配当性向は21.1%となる。ただし、既述のとおり同社が真剣にROEの改善を目指しているということからも、今後は利益成長に伴い配当性向の改善も必要となり、増配の余地もありそうだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 免責事項（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・表示したものです。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