

|| 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 >>>](#)

2017 年 12 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. ソフトウェア開発事業	06
2. サービス事業	08
■ 強みと事業リスク	09
1. 強み	09
2. 事業リスク	10
■ 業績動向	10
1. 過去業績	10
2. 2017年12月期第2四半期(2017年4月-9月)決算概要	12
3. セグメント別動向	13
4. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
● 中期経営方針	17
■ 株主還元策	18
● 配当基本方針	18
■ 情報セキュリティについて	19

## ■ 要約

### 通信分野で培った技術力でソフトウェア開発事業とサービス事業を展開。自社製品も取り扱う

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（主として通信インフラ網に関わる製品・システムなどの通信基盤分野）で培った技術力を活かしたソフトウェア開発事業を主力とし、また多様化する顧客ニーズに対応するために、サービス事業を展開する。ソフトウェア開発事業は、さらに通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発、業務ソフトウェア開発の3分野がある。サービス事業は、システム構築・運用・保守・評価検証などを行うSIサービスのほか、自社プロダクト「Cyber Smart」シリーズ製品などの提供も行っている。

2017年12月期第2四半期業績は、売上高が前年同期比14.1%増の5,315百万円、営業利益は同6.3%増の285百万円、経常利益は同1.3%増の294百万円、四半期純利益は同0.8%増の198百万円であった。第2四半期累計としては、過去最高の売上高・各利益指標を記録した。

主力事業であるソフトウェア開発事業においては、通信ソフトウェア開発が国内外の通信システム案件の減少の影響があったものの、車載システム関連の制御ソフトウェア開発や、企業向けの業務ソフトウェア開発などが好調に推移した。サービス事業においては、SIサービスにおいては、クラウド化対応案件や保守・運用が堅調に推移した。また、自社プロダクトである「Cyber Smart」シリーズ製品も、コールセンター構築案件やクラウド版の販売で好調だった。

2017年12月期通期については9ヶ月の変則決算となるが、売上高が7,500百万円、営業利益は380百万円、経常利益は390百万円、当期純利益は260百万円を予想している。通信ソフトウェア開発において大手通信事業者の設備投資減の影響は一時的にあるものの、車載システム関連の制御ソフトウェア開発や企業向け業務ソフトウェア開発が好調で、全体の売上高は伸長するものとみている。一方、利益面では、通信ソフトウェア開発から他分野への一時的な要員転換や新規分野の技術者人材確保にかかる採用コストの増加、前期末に実施した自社ビル取得にかかる費用増などを見込んでいると考えられる。基本的には年初計画どおりに進捗しており、通期計画値を達成することは問題ないだろう。

中期経営計画については、2017年から2020年までの中期経営方針『サイバーコムビジョン2020』を掲げている。それによると、2020年までの4年間を増収増益で継続する、としている。新技術・新分野で高付加価値ビジネスを展開するという、同社の堅実な経営方針が表れている。

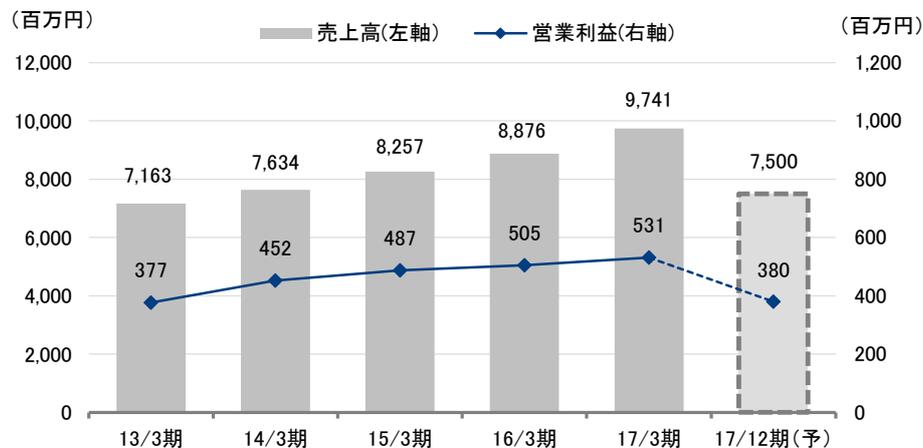
株主還元については、2017年12月期は9ヶ月の変則決算ながら、前期と同額の13円配当を維持する予定である。配当基本方針については、「将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、『安定した配当』を継続して実施していく」としている。12ヶ月決算ベースで見るとおおむね30%前後が同社の想定する配当性向であるものと思われる。

## 要約

## Key Points

- ・ 2017 年 12 月期は 9 ヶ月の変則決算も、業績好調で計画どおりの進捗
- ・ 通信ソフトウェア開発は一時的に減少も、ECU 等の車載向け制御ソフトウェアや企業向け等の業務ソフトウェア開発が好調
- ・ 先端技術分野・高付加価値ビジネスに注力し、2020 年までの中期経営方針は増収増益を継続

## 業績推移



※ 2017 年度より決算期を 12 月 31 日に変更。  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 富士ソフトグループで長年積み重ねた通信技術を活かしたソフトウェア開発事業とサービス事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は富士ソフトを親会社とする富士ソフトグループに属しており、同グループにおいて主に通信ソフトウェア開発を行う企業として位置付けられてきた。

現在の事業領域は、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の受託開発を行うソフトウェア開発事業を主力事業としている。また、多様化する顧客のニーズに対応するために、ネットワーク/サーバ構築、保守・運用、評価検証を行う S I 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いる。

## 会社概要

## 2. 沿革

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。1979年8月にコンピュータ販売部門を設立した。2018年12月でちょうど創業40周年を迎えることとなるが、同社の歴史としては以下のようなステップで表現できるだろう。

### (1) 創業期 (1978年～1990年)

宮城県仙台市にて、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した。当時はまだ事業規模も小さく、経営も決して安定した状況ではなかったもようである。

### (2) グループ経営化期 (1990年～2002年)

1990年2月、事業拡大と経営の安定化などを目的として、当時から宮城県で取引のあった富士ソフトウェア(株)(現富士ソフト)と業務提携し、富士ソフトウェアグループに参画した。グループ内では通信系ソフトウェア開発に特化することとなった。

### (3) 第2創業期 (2002年～2007年)

2002年3月、富士ソフトグループ内の4社の合併※により、現サイバーコム株式会社が誕生した。社名や事業拠点を含め、現在の事業基盤が確立したことで、第2の創業と言える。

※(株)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。

### (4) 上場発展期 (2007年～現在に至る)

2007年6月にジャスダック証券取引所へ上場したのを皮切りに、2015年2月に東証2部へ市場変更、2016年4月には東証1部に指定替えを果たした。資金調達を進め、事業拡大の基盤が整ってきた。2017年3月には横浜本社ビルを取得し、今後の更なる成長が期待される。

サイバーコム | 2017年12月8日(金)  
 3852 東証1部 | <http://www.cy-com.co.jp/ir/index.html>

## 会社概要

## 沿革

年月	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。
1979年 8月	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)(現富士ソフト(株))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変更。 (各拠点を仙台事業所、横浜事業所、新潟事業所、熊本事業所に改称)
2005年 7月	環境省エコアクション 21 認証取得。
2006年 4月	プライバシーマーク認証取得。
2006年 6月	ISO9001 認証取得。
2007年 6月	ジャスダック証券取引所へ上場。
2007年 9月	業務拡張により仙台市青葉区一番町内において本店移転。
2009年 4月	経営体質強化のため事業部制導入。 ソリューション事業部、システム事業部、ネットワーク事業部を開設。
2009年10月	システム事業部熊本オフィス福岡オフィスへ統合。
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: S I 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 9月	ISO27001 認証取得。
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。
2013年 4月	「Cyber AX」サービス提供開始。 名古屋地区の事業強化のため、名古屋営業所を開設。
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 8月	パーク保留が可能なコールセンター向けソフトフォン「Cyber CC-Phone」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。
2015年 4月	組織体制強化のため、システムインテグレーション部を S I 事業部へ昇格。
2015年10月	コールセンター向け製品機能を改良した新しい「Cyber MIS」販売開始。
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 部へ指定替え。
2016年 6月	執行役員制度導入。
2017年 3月	ソフトウェア開発事業の拡大と経営の効率化及び、本社機能を含む間接部門の強化を図るため、横浜本社、東京オフィスを横浜市中区本町へ移転。

出所: ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 長年積み重ねた通信技術を活かしたソフトウェア開発事業とサービス事業を展開、自社製品も取り扱う

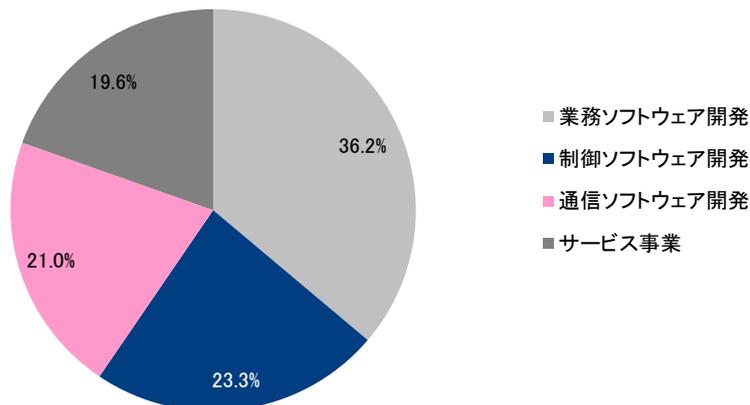
同社は、長年積み重ねた通信技術を活かし制御や業務の分野まで幅広く手掛けるソフトウェア開発事業を主力事業としている。また、多様化する顧客のニーズに対応するために、ネットワーク/サーバ構築、保守・運用、評価検証を行う S I サービスや自社プロダクト販売を行うサービス事業を展開している。

報告セグメントは、ソフトウェア開発事業とサービス事業の 2 事業であり、ソフトウェア開発事業をさらに通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発、業務ソフトウェア開発の 3 分野に分けて売上高、営業利益等の情報開示を行っている。

売上高構成比（2017 年 3 月期実績）で見ると、ソフトウェア開発事業が全社実績の 80.4%、うち 36.2% が業務ソフトウェア開発で、制御ソフトウェア開発と通信ソフトウェア開発がそれぞれ 23.3%、21.0% を占め、サービス事業が 19.6% となっている。

営業利益構成比（同）でも売上高とほぼ同様の内容となっており、各事業の収益性の面ではおおむね同等であることがわかる。

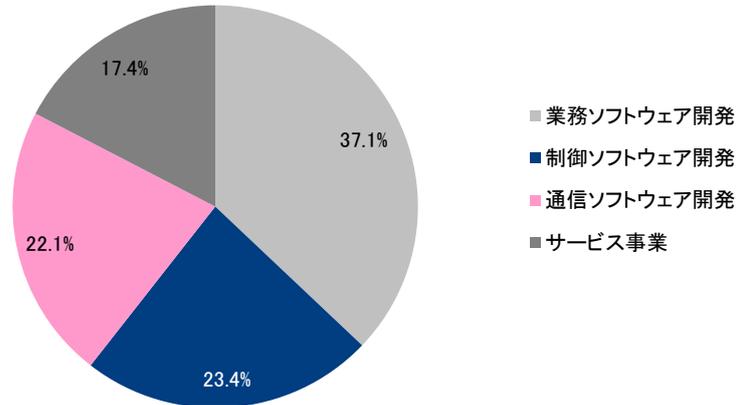
セグメント別売上構成比(2017年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

セグメント別営業利益構成比(2017年3月期)



出所：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

通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発など、様々な分野において、顧客のニーズに応じた各種ソフトウェアの受託開発を行っている。これらの開発においては、同社の品質方針である「け・や・き」※の精神に基づき、高品質なソフトウェアを開発している。

※「け：検査の徹底、や：約束の厳守、き：機密の保持」を意味する。宮城県の県木に由来している。

(1) 通信ソフトウェア開発

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インフラに係わる開発を行っている。同社は創業期より通信技術を積み重ね、数多くの開発実績とノウハウを保有しており、この技術力が活かされている。

具体例としては以下のようなものが挙げられるが、通信系の高度な技術によるものが中心であり、大手通信事業者をはじめ幅広い顧客に底堅い需要が見込まれる。

- a) ルータ / スイッチ開発
- b) ブロードバンドリモートアクセスサーバ開発
- c) 無線通信システム開発
- d) ネットワーク監視システム 等

## 事業概要

**(2) 制御ソフトウェア開発**

車載用制御装置、複合機やプリンター、ロボット制御装置、ビルディングの管理・監視システム等、制御ソフトウェアは、多様な分野の技術が必要とされることから、その開発は複雑化する傾向にあり、通信機能を備える製品も拡大する傾向にある。

同社は、高機能化・複雑化する機器において、常に高品質で最高のパフォーマンスを発揮する制御ソフトウェアを数多く開発してきた。各種要素技術の強化を図りながら受託開発を行い、今後も確かな実績と高い技術をもって社会へ貢献していく、としている。

具体例としては以下のようなものが挙げられるが、自動車向けなどIoTの技術を活用した制御装置など、今後成長が期待される分野が多い。

- a) 車載（自動車搭載）用 ECU
- b) 車載（自動車搭載）用ボデー制御装置
- c) カーナビゲーションシステム
- d) 複合機用アプリケーション及びドライバソフト
- e) 半導体製造装置システム
- f) 交通機関運賃精算システム
- g) 業務用デジタルカメラ等

**(3) 業務ソフトウェア開発**

金融向け業務システム、企業向け基幹システム、医療向けシステム、ECサイト構築、エネルギー関連システム等の多様な分野において開発を行っている。

業務ソフトウェア開発は、主にWeb系支援システムの開発、顧客の業務効率向上を図るための業務支援ソリューションなどを行い、顧客が目指すビジネスを、いかに効率よく進められるかという業務効率の向上をはじめとして、あらゆるシーンで企業価値を高める支援をしている。

具体例としては以下のようなものが挙げられるが、顧客のニーズに沿って様々な応用技術を駆使して開発を行っており、今後の成長分野として期待される。

- a) 銀行向け業務システム
- b) 生命保険会社向け業務システム
- c) 電子カルテシステム
- d) 発電監視システム
- e) クレジット決済システム
- f) 自治体向け事務用システム等

## 事業概要

## 2. サービス事業

ビジネスフローの変革によって企業はより大きな結果を求めて経営資源の投下先を戦略的に選択している。仕事量が一定ではない、また専門技術者を育成する余裕がないなどの問題を抱える顧客に、同社が長年培った技術を提供している。

サービス事業は、クラウドや仮想化等のネットワーク/サーバの構築、保守・運用及び通信プロトコル評価等の高レベルな評価検証を提供するSIサービスを行っている。

また、自社プロダクトとして、高機能・高品質のコールセンターシステム「Cyber CTI」やスマートフォンを内線化した「Cyber Phone」など、経費削減や業務効率向上を図ることのできる高品質な製品も提供している。

具体例としては以下のようなものが挙げられるが、コールセンターを中心とした「Cyber Smart」シリーズ製品の自社プロダクトと、SIサービスを併せて提供することで、収益源の1つの柱として今後は期待される。

### (1) SIサービス

- a) クラウドサービス構築 / 保守
- b) ネットワーク設計 / 構築 / 導入
- c) サーバ構築設計 / 導入
- d) ネットワーク / サーバ運用保守
- e) 通信ネットワーク評価検証 等

### (2) 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」
  - 「Cyber CTI」※
  - 「Cyber IP-PBX」※
  - 「Cyber Phone」※
  - 「Cyber Tel」等

| ※ オンプレミス版に加えクラウド版を提供 |

## ■ 強みと事業リスク

### 確かな通信技術と豊富な開発実績、 良好な財務基盤で今後の成長投資に備える

#### 1. 強み

第 1 に、同社の最大の強みは、長年培ってきた通信技術の知識や豊富な開発実績である。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信頼を得て、リピート受注や顧客からの口コミ受注が多くあるとのことで、同社への信頼感は非常に厚い。近年では、ニーズの多い車載機器に使用されるソフトウェア開発の体制強化を図っており、先進技術への対応に余念がない。

第 2 に、富士ソフトグループの位置付けで、一般的な独立系ソフト会社に比べ不況期での経営の安定性があるのも大きな強みである。後述の過去業績を見ればわかるが、リーマンショック前の業績のピーク 2008 年から 2010 年、2011 年にかけて売上高は 30% 程度減少したものの、営業利益は確保できている。通常 30% もの売上減少が生じると営業損失に陥る企業が多い。しかし、同社の場合は富士ソフト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、経営の安定性が醸成できている。なお、富士ソフトとの関係については、事業連携上で良好であり、同社が上場し経営の自由度もあるため、リスクとしての面はあまり問題とならない。グループ間の取引額も同社の全体売上高の 1 割程度であり、特に過度の依存関係にはなっていない。

第 3 に、上場会社としての財務基盤の安定性がある。高い自己資本比率（約 60% 前後。後述の「財務状況と経営指標」参照。）と無借金経営で今後の成長投資に対して戦略的に対応が可能である。そして売上原価の大半が労務費・外注加工費かつ変動費であり、固定比率が低いので好不況の変動に柔軟に対応できる企業体質である。社員で構成される労務費でも、例えば顧客の大手通信事業者の設備投資状況の変化に対応して、受注減少時には他分野案件にシフトしたり、要員の技術教育を行ったり柔軟に対応できている。

第 4 には、保有する通信技術やノウハウなどから、顧客ニーズに対応する自社プロダクトを開発・販売している点である。現在では、オフィス電話・コールセンターシステムの「Cyber Smart」シリーズ製品の販売に注力しており、導入実績は約 60 社・5,000 ライセンスを達成（2017 年 3 月期末時点）している。「携帯ええのう」、「産直はんじょう」などのユニークな農業系販売支援アプリも販売している。

## 2. 事業リスク

主な事業リスクとしては、以下のものが挙げられる。

第 1 に、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、大手の通信事業者が主要顧客であるが、通信事業者の設備投資動向によって受注が大きく左右される点である。後述のセグメント別動向を見ると、2016 年 3 月期、2017 年 3 月期は通信ソフトウェア開発が縮小していることがわかる。2017 年 12 月期第 2 四半期も同様の傾向である。これは、移動通信システムが 4G から次世代の 5G への端境期に当たり、ソフトウェア開発案件の需要が落ち込んでいるためである。2020 年の東京オリンピックなどに向けて、今後 5G のシステムへの移行が進めば、再び需要は回復するものと思われる。同社では、その間、通信ソフトウェア開発の要員を他の需要が大きい分野へ一時的に転換させるなどして対応している。

第 2 に、全国的な人手不足を背景に、IT 業界においても SE の不足が大きな課題となっており、同社においてもリスクとして認識される。特に 2018 年から 2019 年にかけては、オリンピック向けの警備システムなどセキュリティ分野におけるソフトウェア開発のニーズが高まることが予想されており、技術者の採用・確保については困難が伴うだろう。同社では、車載機器ソフトウェアなどの IoT、先端技術などに対応し上流工程を担当できる技術者を中心に採用・育成・増強を進めている。2017 年 3 月に横浜本社ビルを取得・移転し、作業環境を充実させるなど、従業員満足度向上にも怠りがない。

## 業績動向

### リーマンショック後は順調に業績拡大、前期は売上高最高値を記録

#### 1. 過去業績

過去の業績について見ると、リーマンショック前の 2008 年 3 月期に、それまでの最高値の売上高と営業利益を記録した後、2011 年 3 月期には 2008 年 3 月期比で売上高が約 30% 減少している。一般的に、30% ほど売上高が減少すると営業損失に転落する企業が多いなかで、同社は営業利益を確保しているため、比較的不況期に強い企業体質であることが推測できる。

その後は、売上高が順調に伸びるのに伴い営業利益も拡大している。2016 年 3 月期にはリーマンショック前の最高売上高を更新した。この 1～2 年は横浜本社ビルの取得や技術者人材の確保等で費用負担もあり、営業利益の通期での過去最高値の更新までには至っていないが、2020 年までの中期経営計画の期間内では達成が期待される。

## 業績動向

## 過去業績推移(2007/3期～)

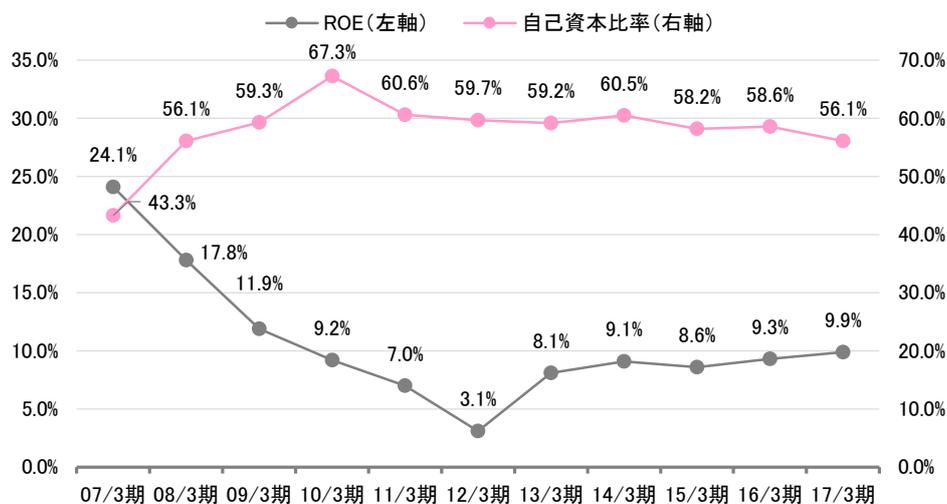


出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率とROEの推移を見てみると、同社が上場を行った2008年3月期以降で自己資本比率が急激に上昇し、2011年3月期以降はおおむね60%前後で安定していることがわかる。2017年3月期の自己資本比率がやや低下して見えるのは、横浜本社ビル購入により固定資産が増加し、それに伴う未払金が期末時点で一部残っていたことなどのためであり、一時的なものである。

ROEについては、上場による自己資本の拡大期である2008年3月期からリーマンショック後の不況期である2012年3月期までは低下傾向にあったが、その後の業績回復に伴い、8～10%程度に上昇している。

## 自己資本比率とROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 主力のソフトウェア開発事業の好調により、 第2四半期累計で過去最高業績を更新

### 2. 2017年12月期第2四半期(2017年4月-9月)決算概要

2017年12月期第2四半期(2017年4月-9月)業績は、売上高が前年同期比14.1%増の5,315百万円、営業利益は同6.3%増の285百万円、経常利益は同1.3%増の294百万円、四半期純利益は同0.8%増の198百万円であった。第2四半期累計としては、過去最高の売上高・各利益指標を記録した。

#### 2017年12月期第2四半期(4月~9月)業績

(単位:百万円)

	17/3期2Q(16/4~16/9)		17/12期2Q(17/4~17/9)				
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	計画比	計画
売上高	4,657	100.0%	5,315	100.0%	14.1%	8.5%	4,900
売上原価	3,742	80.4%	4,293	80.8%	14.7%	-	-
販管費	645	13.9%	736	13.9%	14.1%	-	-
営業利益	268	5.8%	285	5.4%	6.3%	27.0%	225
経常利益	290	6.2%	294	5.5%	1.3%	25.2%	235
四半期純利益	196	4.2%	198	3.7%	0.8%	27.9%	155

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

IT業界においては、情報システムやネットワークのセキュリティ対策及び信頼性の確保に対する取り組み、車載、交通分野並びにエネルギー分野等の社会インフラや医療分野における需要拡大に加え、AI、IoT(Internet of Things)、自動運転、第5世代移動通信(5G)、フィンテックといった新たな技術を活用したビジネスへの期待が高まっている。一方で、IT技術者不足が常態化し人材の確保及び育成が、より大きな課題となっている。

同社においては、既存顧客のリピートオーダー確保や新たなニーズの掘り起こしに加え、新規顧客の獲得や需要拡大が見込まれる成長分野への積極的な営業展開に注力し、主力のソフトウェア開発事業が好調に推移し、第2四半期累計としては過去最高の売上高を記録した。また、動員力強化施策として、中途及び新卒採用活動を積極的に展開するとともに、パートナーとのリレーションシップ強化施策を推進している。さらに、転換技術者教育や実践プログラムを取り入れた階層別研修の充実化を図り技術力向上に向けた人材育成を図っている。

営業利益は、研究開発等の先行投資や本社移転に伴う什器購入等によって販管費が増加したが、増収効果により増益となった。四半期純利益は、助成金収入減少による営業外収益が減少したが増収効果の影響により増益となった。

## 業績動向

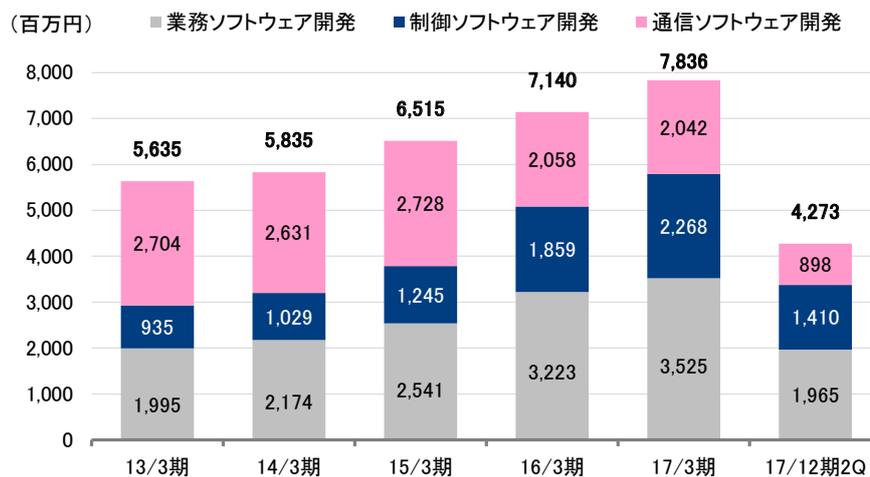
## 3. セグメント別動向

## (1) ソフトウェア開発事業

主力事業であるソフトウェア開発事業においては、売上高 4,273 百万円（前年同期比 14.4% 増）、営業利益 602 百万円（同 10.1% 増）となった。通信ソフトウェア開発は国内外の通信システム案件が減少傾向で推移したが、制御ソフトウェア開発においては ECU（Electronic/Engine Control Unit）等の車載システム関連の開発案件が好調に推移した。また、業務ソフトウェア開発においては、企業向け業務システム、エネルギー関連システム、生保システム、EC サイト構築、医療システム等の開発案件が好調に推移した。

売上高推移で見ると、通信ソフトウェア開発がこの 2～3 年は減少傾向にあるが、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発が拡大し、ソフトウェア開発事業全体では順調に成長している。

ソフトウェア開発事業売上高推移



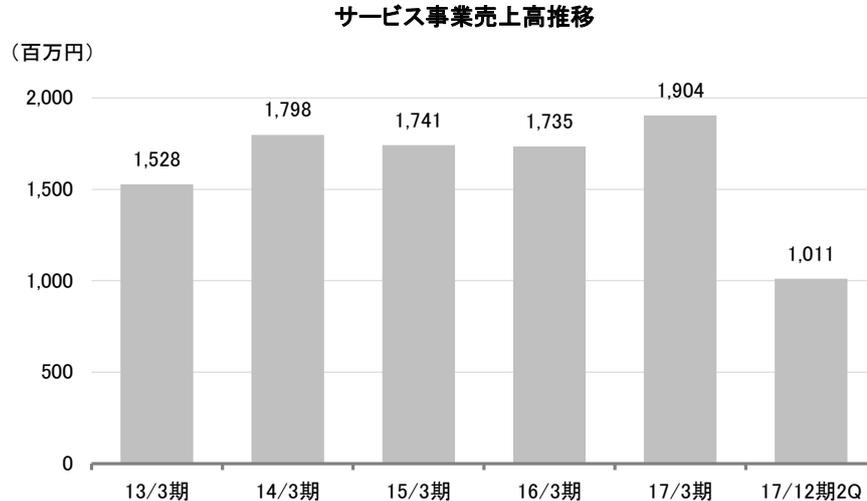
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (2) サービス事業

サービス事業においては、売上高 1,011 百万円（前年同期比 9.7% 増）、営業利益 145 百万円（同 30.7% 増）となった。SI サービス（構築・保守・運用・評価検証サービス）においては、クラウド化対応案件や通信キャリア向けネットワーク構築案件の継続に加え、保守・運用が堅調に推移した。また、自社プロダクトである「Cyber Smart」シリーズ製品（Cyber IP-PBX、Cyber CTI、Cyber Phone）においては、顧客ニーズに柔軟に対応することでコールセンター構築案件の受注やクラウド版の販売が好調に推移した。

過去の売上高推移を見ても、おおむね安定的かつ順調に伸長していることがわかる。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 自己資本比率は60%前後を維持、 無借金経営で今後の成長投資へ備える

### 4. 財務状況と経営指標

2017年12月期第2四半期末(9月末)における総資産は前期末に比べ192百万円減少し7,125百万円となった。内訳を見ると、流動資産は事業拡大に伴う現金及び預金が274百万円、受取手形及び売掛金が174百万円増加した一方で、短期貸付金(富士ソフトグループ内で運用されるCMS(キャッシュ・マネジメントシステム)により、一時的に生じる貸借金)が602百万円減少したことにより前期末に比べ209百万円減少した。

負債は、前期取得した横浜本社ビルの購入代金の一部を2017年4月に支払いしたことにより、未払金が437百万円減少したことなどから、前期末比286百万円減少し2,927百万円となった。純資産は前期末に比べ93百万円増加し4,197百万円となった。これは、四半期純利益の計上による利益剰余金の増加による。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2017年12月期第2四半期末(9月末)の現金及び現金同等物は前年同期末比114百万円増加し1,002百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、賞与の支給や法人税等の支払に伴う支出があったものの、税引前四半期純利益により109百万円の収入(プラス)となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、本社移転による固定資産取得や、CMS(キャッシュ・マネジメント・システム)を利用した余剰資金の運用等により270百万円の収入(プラス)となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払いを行い104百万円の支出(マイナス)となった。

サイバーコム | 2017年12月8日(金)  
 3852 東証1部 | <http://www.cy-com.co.jp/ir/index.html>

## 業績動向

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は、未払金の減少などによる総資産の減少に対して、利益剰余金の積み上げによる純資産の伸びによって58.9%と前期末比で2.8ポイント向上した。流動比率は281.0%と前期末比で47.4ポイントと大幅に向上した。有利子負債もなく、健全性の問題はない。比較的潤沢なキャッシュも保有し、今後想定される新規分野や海外などへの展開に対して成長投資を行うことが可能な財務状況である。

## 財務状況と経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	17/12 期 2Q 末	増減	主要増減要因
流動資産	4,162	3,953	-209	現金及び預金 +274、受取手形・売掛金 +174、 短期貸付金 -602
固定資産	3,155	3,172	16	
総資産	7,318	7,125	-192	
流動負債	1,782	1,406	-375	賞与引当金・役員賞与引当金 -56
固定負債	1,432	1,520	88	
負債合計	3,214	2,927	-286	
純資産	4,103	4,197	93	利益剰余金 +93
負債純資産合計	7,318	7,125	-192	

## (安全性)

流動比率	233.6%	281.0%	47.4p
自己資本比率	56.1%	58.9%	2.8p
有利子負債比率	0.0%	0.0%	0.0p

	17/3 期 2Q	17/12 期 2Q	
営業キャッシュ・フロー	75	109	
投資キャッシュ・フロー	-75	270	
財務キャッシュ・フロー	-105	-104	
現金及び現金同等物の四半期末残高	887	1,002	114

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2017年12月期通期は9ヶ月変則決算も計画どおり達成見込み、 2018年12月期への準備に注力

2017年12月期通期については9ヶ月の変則決算となるが、売上高が7,500百万円、営業利益は380百万円、経常利益は390百万円、当期純利益は260百万円を予想している。変則決算のため単純比較はできないが、前期の第3四半期累計値と比較してみると、売上高は前年同期比5.8%増であるが、利益指標は前年同期比20%～25%減となっている。通信ソフトウェア開発において大手通信事業者の設備投資減の影響はあるものの、車載システム関連の制御ソフトウェア開発や企業向け業務ソフトウェア開発が好調で、全体の売上高は伸長するものとみている。一方、利益面では、通信ソフトウェア開発から他分野への一時的な要員転換や新規分野の技術者人材確保にかかる採用コストの増加、前期末に実施した自社ビル取得にかかる費用増などを見込んでいると考えられる。第2四半期累計時点での通期予想比の進捗率は、売上高・利益とも70%を超過し順調であるため、通期計画値を達成することは問題ないだろう。期末にかけては、システムの不具合・納期管理などに注意するとともに、2018年12月期へ向けた好調分野への要員確保などに注力することとされている。

#### 2017年12月期(4月～12月)業績予想

(単位：百万円)

	17/3期3Q (16/4～16/12)		17/12期2Q (17/4～17/9)		17/12期 (17/4～17/12)		
	実績	対売上比	実績	通期進捗率	予想	対売上比	前年同期比
売上高	7,090	100.0%	5,315	70.9%	7,500	100.0%	5.8%
売上原価	5,667	79.9%	4,293	-	-	-	-
販管費	942	13.3%	736	-	-	-	-
営業利益	480	6.8%	285	75.2%	380	5.1%	-21.0%
経常利益	505	7.1%	294	75.4%	390	5.2%	-22.8%
当期純利益	344	4.9%	198	76.2%	260	3.5%	-24.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 新技術・新分野で高付加価値ビジネス展開し、 2020 年 12 月期まで増収増益を継続

#### ● 中期経営方針

同社は 2017 年から 2020 年までの中期経営方針『サイバーコムビジョン 2020』を掲げている。それによると、2020 年までの 4 年間で増収増益で継続する、としている。具体的には以下の 4 項目を掲げている。同社の企業文化を体現した堅実な方針と言えるだろう。

#### (1) お客様満足度、社員満足度の向上

同社の行動指針として「サイバーコム 7ヶ条」というものがあり、「相手目線になって」ということを謳っており、顧客目線・従業員目線とともに満足を得ることを旨としている。

#### (2) 4 エンジンのパワーアップ

(ソフトウェアエンジン、サービスエンジン、営業エンジン、管理エンジン)

同社のすべての従業員が、ソフトウェア開発部門、サービス提供部門、営業部門、管理部門のいずれかに所属しており、4 部門の各々が任された役割をバージョンアップし、会社の総力を向上させていこうというものである。

#### (3) 安定した利益体質の確立

ソフトウェア開発事業を主力としつつ、今後はサービス事業においても、自社プロダクトを中心として利益源泉に育てて、安定した利益体質を確立していこうというものである。

#### (4) 高付加価値ビジネスの創出

新技術や新分野への進出において、求められるニーズのみでなく、さらにプラスアルファした提案を行うことにより、高付加価値の事業を創出していこうというものである。

## 株主還元策

### 2017 年 12 月期は変則決算も 2017 年 3 月期と同額配当維持、 配当性向 30% を目途に安定配当を継続

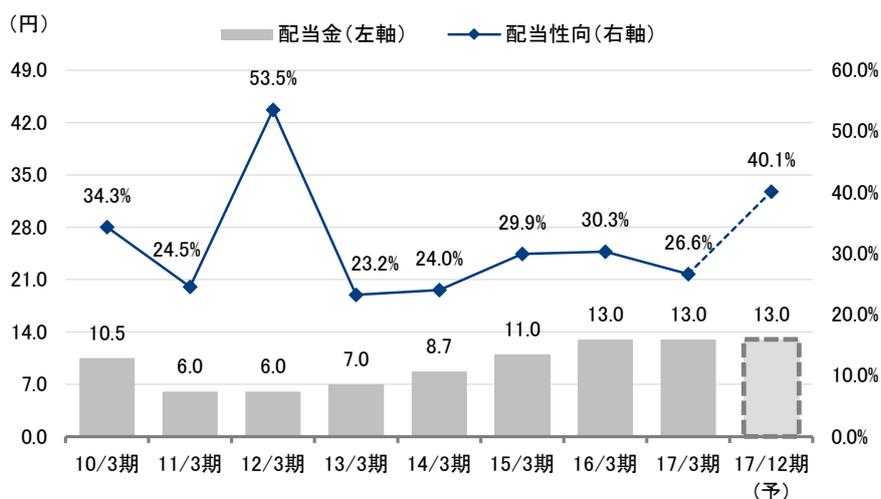
#### ● 配当基本方針

同社は配当基本方針について、「将来の事業展開と経営体制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、今後予想される経営環境の変化に対応するための人材育成や経営情報システムの高度化に加え、情報セキュリティ強化対策への積極的投資、さらには、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としている。

過年度の配当金と配当性向の推移を見てみると、当期純利益額が最も縮小した 2012 年 3 月期に配当性向は 50% 超で配当額は 6 円であった。しかし、その後は業績の向上に伴い配当額は順調に伸び、配当性向は 20% 台から 30% 前後を推移している。2017 年 12 月期は変則の 9 ヶ月決算であるが、上記方針に基づき、2017 年 3 月期と同額の 1 株当たり 13 円の配当を予定している。通常の 12 ヶ月決算に比べ当期純利益額が小さくなるため、配当性向は 40% 超となる予定だが、12 ヶ月決算ベースで見るとおおむね 30% 前後が同社の想定する配当性向であるものと思われる。また、2018 年 12 月期は創業 40 周年を迎えることとなるが、中期経営方針どおり好業績を継続できれば記念配当なども期待できるだろう。

配当金と配当性向の推移



注：2014 年 4 月 1 日、2015 年 9 月 1 日に 1 株 → 2 株で株式分割。  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティについて

同社が進める事業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り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。渡辺剛喜代表取締役社長及び最高情報セキュリティ責任者の菊地直毅（きくちなおき）取締役から、経営会議その他の場で、情報セキュリティ標語の社内掲示など、周知徹底に関する具体的な指示も出されているとのことである。

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、情報の取り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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ