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 >>>

2017 年 3 月 30 日 (木)

執筆：フィスコアナリスト
清水さくら
FISCO Ltd. Analyst **Sakura Shimizu**

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

目次

■要約 01
1. IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業が 2 本柱 01
2. 2016 年 12 月期決算と 2017 年 12 月期会社予想 01
3. おおむね中期経営計画どおりに進捗 01

■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03

■事業概要 04
1. セグメント 04
2. IT クラウド事業 04
3. モバイルネットワーク事業 07

■経営基本戦略 08
1. 市場選択戦略：No.1 戦略 08
2. 安定化戦略：定常収入重視 08
3. 全員経営戦略：サイバーセル経営 09

■中期経営計画と将来目標 09
1. 中期経営計画「LINK Smart ～もたず、つながる時代へ～」 09
2. 将来目標 12

■業績動向 12
1. 2016 年 12 月期決算 12
2. 2017 年 12 月期業績予想 15

■株式需給 16

■株主還元策 17

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

中期経営計画どおりの順調な進捗を確認

サイバーリンクス <3683> は、流通業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する IT サービス会社。

1. IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業が 2 本柱

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。IT クラウド事業は、流通クラウド分野及び官公庁クラウド分野に事業を展開。流通クラウド分野では、食品小売・卸売業を中心にシェアクラウドサービスを提供するほか、官公庁クラウド分野では行政情報、地域防災、校務クラウド・地域医療連携などをカバーしている。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、高機能・高品質でありながら、低価格を実現しており、同社の特徴であり強みとなっている。モバイルネットワーク事業では、和歌山県でドコモショップを経営しており、県下では運営代理店シェア 34% とトップに位置している。2016 年 12 月期のセグメント別売上高・売上総利益の構成比は、IT クラウド事業が売上高 55.5%、売上総利益 56.9%、モバイルネットワーク事業では売上高 44.5%、売上総利益 43.1% であった。

2. 2016 年 12 月期決算と 2017 年 12 月期会社予想

2016 年 12 月期業績は、売上高が前期比 0.2% 増の 9,310 百万円、経常利益が同 19.1% 減の 588 百万円、償却前経常利益は同 10.2% 減の 933 百万円。前期及び前々期に官公庁分野で大きな売上高があった反動減が大きく響いたのと、M&A に伴うのれん償却費や研究開発費などの販管費の増加などにより、微増収減益となった。1 株当たり配当金は前期比横ばいとなる 13.2 円。2017 年 12 月期の会社予想は、売上高が前期比 5.3% 増の 9,800 百万円、経常利益が同 8.8% 増の 640 百万円で、償却前経常利益は同 23.5% 増となる 1,152 百万円を見込んでいる。1 株当たり配当予想は、同 2.8 円増配となる 16.0 円。

3. おおむね中期経営計画どおりに進捗

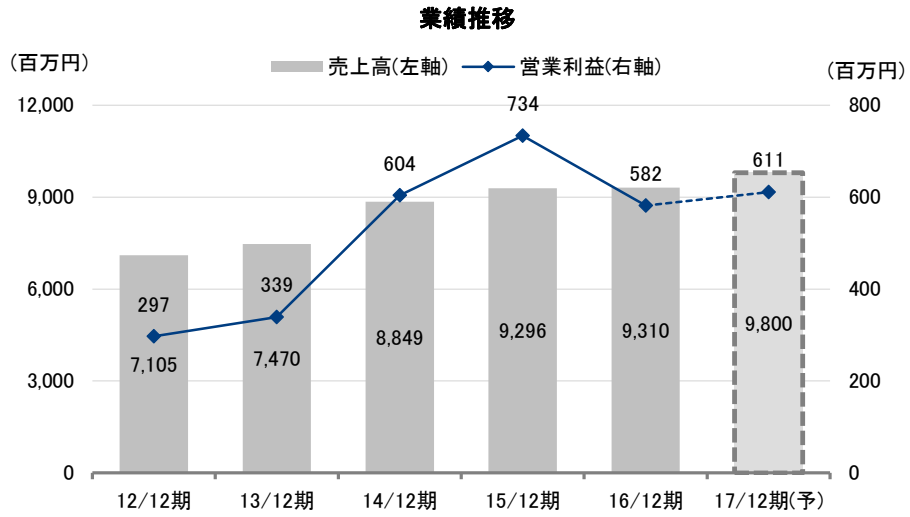
現在進行中の中期経営計画では、2020 年 12 月期に売上高 107 億円、経常利益 11 億円、ROE15% 以上を目標に掲げている。2016 年 12 月期実績は、中期経営計画の売上高をやや下回ったものの、経常利益は計画 5.3 億円のところ 5.8 億円と超過達成しており、順調な進捗を確認できた。また、同社の中期経営計画では、2020 年 12 月期において経常利益の急拡大を見込むのは事業の順調な拡大だけでなく償却負担の軽減を計画しているためであり、大きな事業環境の悪化がない限り、目標数値の達成確度は高いと言えるだろう。

Key Points

- IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業を擁する IT サービス会社。「シェアクラウド」が特徴。
- 業績はおおむね中期経営計画どおりに進捗。中期経営計画の最終年度である 2020 年 12 月期経常利益予想 11.0 億円の達成確度は高い。

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



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「シェアクラウド」の IT クラウド事業と モバイルネットワーク事業が両輪

1. 会社概要

同社は、流通業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中心に提供する IT サービス会社で、IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業が 2 本柱。IT クラウド事業では、流通クラウド分野と官公庁クラウド分野に特化、「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。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に 7 店舗経営、県内の販売シェアはトップ。同社は、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。

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.

2. 沿革

創業は 1956 年 5 月で、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スタート。1964 年 5 月には、株式会社南海無線を設立、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・保守を開始している。1974 年 10 月に南海通信特機株式会社に商号を変更。1982 年には、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。1993 年にはドコモショップの運営に参入、これがモバイルネットワーク事業となる。1999 年 4 月には流通業の商品画像データベース事業を開始、Mdb センターを開設した。2000 年 1 月に南海オーエーシステム (株) 等 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、社名を株式会社サイバーリンクスに変更。2001 年 9 月にインターネットデータセンターを開設、2005 年には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 月にクラウド型 EDI サービス「クラウド EDI-Platform」を開始、食品卸会社を中心に使用が広がっている。2012 年 4 月には、小中学校向け校務クラウドサービスである「Clarinet」、2013 年 4 月には、医療情報連携プラットフォーム「青洲リンク」を開始。2015 年 9 月に（株）ニュートラルを、2016 年 12 月にクラウドランド（株）及び（株）インターマインドを吸収合併した。

株式市場には、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。

沿革表

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	株式会社南海無線を設立。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・保守を開始
1974年10月	南海通信特機株式会社へ商号変更
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ーシステム (株) 等 3 社を吸収合併、 同時に社名を株式会社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
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 部指定
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

出所：有価証券報告書及び決算説明会資料よりフィスコ作成

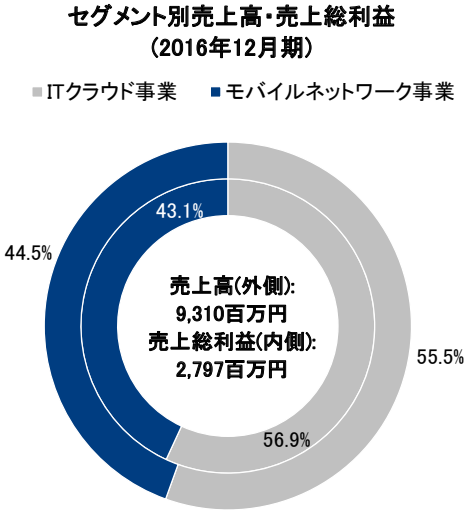
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

IT クラウド事業とも張り合うモバイルネットワーク事業で稼ぐ

1. セグメント

同社は IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 つから構成される。2016 年 12 月期の売上高 9,310 百万円のセグメント別内訳は、IT クラウド事業が 55.5%、モバイルネットワーク事業が 44.5%、売上総利益 2,797 百万円では、IT クラウド事業が 56.9%、モバイルネットワーク事業が 43.1% の構成となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

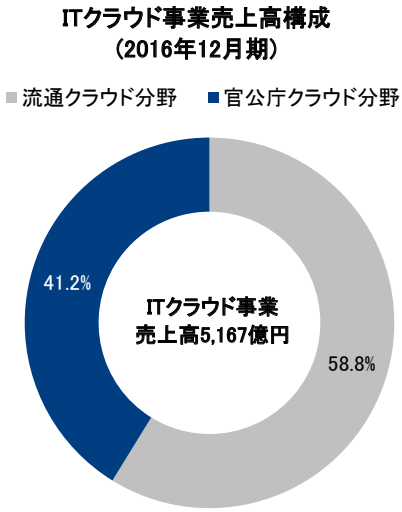
「シェアクラウド」で高機能、高品質、低価格を実現

2. IT クラウド事業

IT クラウド事業は、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。流通クラウドは、食品小売業、卸売業、専門店にクラウドサービスを提供、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、カスタマーサポートサービスを提供している。同社のクラウドサービスの特長は、個社別の機能を有するものではなく、「シェアクラウド※」になっていることだ。2016 年 12 月期の IT クラウド事業の売上高は 5,167 百万円で、分野別構成比は流通クラウド分野が 58.8%、官公庁クラウド分野が 41.2% であった。なお、官公庁クラウド分野の売上高は年度毎の受注状況によって変動が大きい。

※ シェアクラウド：同社のクラウドサービスは、個別企業の機能要求対応型ではなく、共同利用により、業界最優良の機能を安価に提供することに重点を置いている。「シェアクラウド」は、共同利用するクラウドという意味。同社はクラウド基盤構築からソフトウェア開発・導入・運用・保守まで一貫したサービスを提供、各層でのコスト低減及び三層一帯運営が可能で、「シェアクラウド」により、高機能、高品質、ローコストを実現している。顧客に共同利用してもらうには、どこにも敗けない優れた機能を持たなくてならないという意識からスタートした。

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.



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

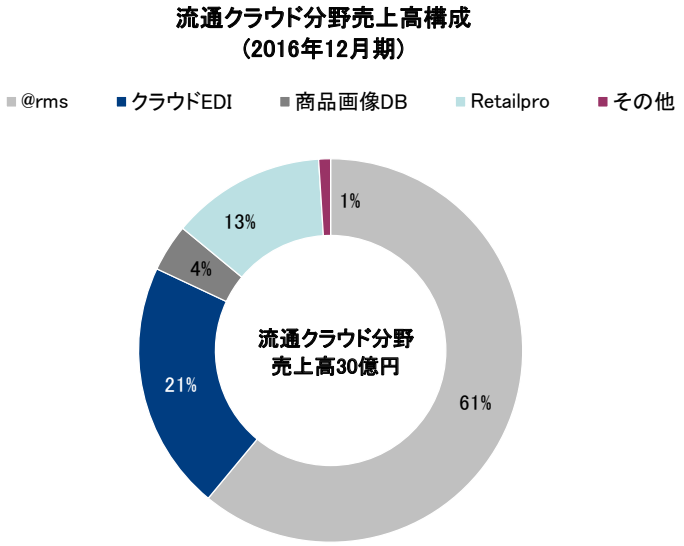
流通クラウド分野の稼ぎ頭は、流通食品小売業向け業務クラウドサービスの「@rms」シリーズである。「@rms」シリーズには、基幹・生鮮・ネットスーパー等がある。2016 年 12 月期末時点の「@rms」シリーズの顧客数は 240 社で、基幹システムだけでなく周辺システムも含めると全国で約 1/4 程度のシェアと推定される。「@rms」シリーズの売上高は、流通クラウド分野の 61% を占める。

同社は 1988 年から流通小売業向けネットワーク型 POS 情報処理事業を行っており、流通分野における知見やノウハウの蓄積があり、最も現場に近く業務改善提案が可能な優位なポジションにあった。このような背景から、日持ちのしない商品や刺身のように加工が必要な商品も扱い日数管理が必要で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に狙いを定めて事業を開始した。現在の基幹システムは年商 300 億円程度の食品スーパーを前提としているが、2017 年にリリースを予定されている「@rms 基幹」の次期バージョンでは、年商 500 億円台以上の中・大規模の食品スーパーも対象になる。今後は、PC だけでなく、スマートフォンとタブレット対応にも取り組むようだ。

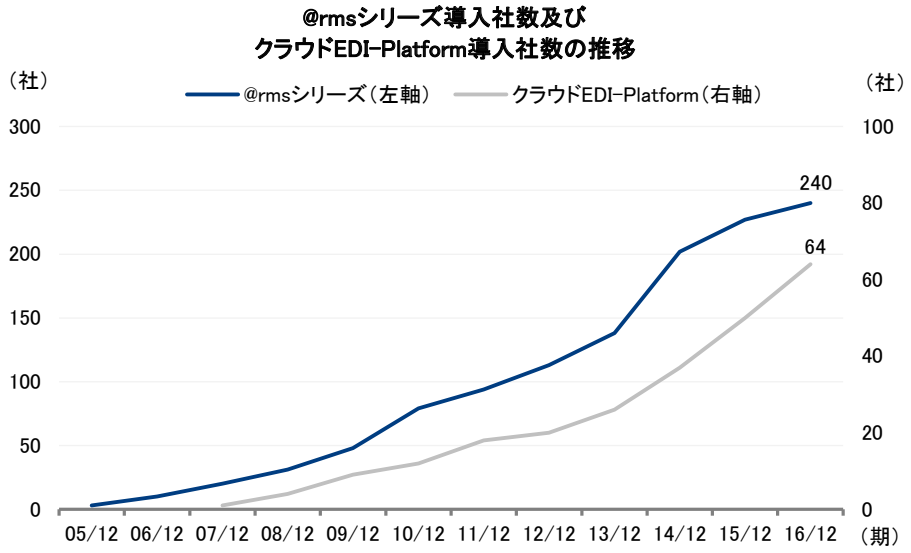
次に大きな構成比を占める「クラウド EDI-Platform」は、流通食品卸売業向けクラウドサービスで、小売からの様々な通信手段による発注・入荷・受領・返品・請求・支払いなどの商取引に関する情報データを卸売会社に代わって一括整理を可能とする業界初であった。2016 年 12 月期末までに 64 社が導入、その中には加工食品卸売上高上位 10 社中 7 社が含まれており、同社のクラウドサービスが高く支持されていることがうかがえる。現在は、「C2Platform」という卸売業及びメーカー間での商談プラットフォームを開発中、これが商用化されれば、小～大規模の卸売業からメーカーまでもカバーできることになる。また、現行のクラウド EDI サービス「クラウド EDI-Platform」からコード変換基盤で中小規模卸売業へも展開を目指している。2016 年 12 月期の売上高は流通クラウド分野の 21% であった。

なお、この分野における同社の競合企業には、富士通や NEC<6701> などがある。

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

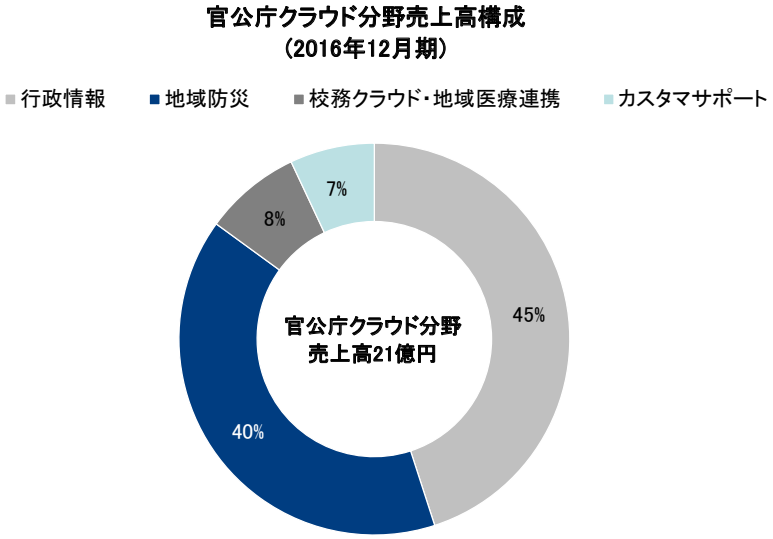


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

(2) 官公庁クラウド分野

官公庁クラウド分野において、地方自治体に基幹系・情報系の行政情報システム及び防災無線等の地域防災システム、小中学校には「Clarinet」という校務クラウドサービス、医療機関には医療連携プラットフォームである「青洲リンク」、民間企業等には PC 保守等のカスタマサポートサービスを提供している。特に和歌山県における地域防災システムは強く、そのシェアは群を抜いている。2016 年 12 月期の官公庁クラウド分野の売上高 21 億円の内訳は、行政情報 45%、地域防災 40%、校務クラウド・地域医療連携 8%、カスタマサポート 7% となっている。2014 年 12 月期と 2015 年 12 月期は想定よりこの分野の売上高の伸びが大きく、全体の売上高と利益をイレギュラーに押し上げたという背景があった。官公庁クラウド分野の売上高の変動大きく、予測がしにくい。このため、現行の中期経営計画は安定的な数値で策定されているようだ。



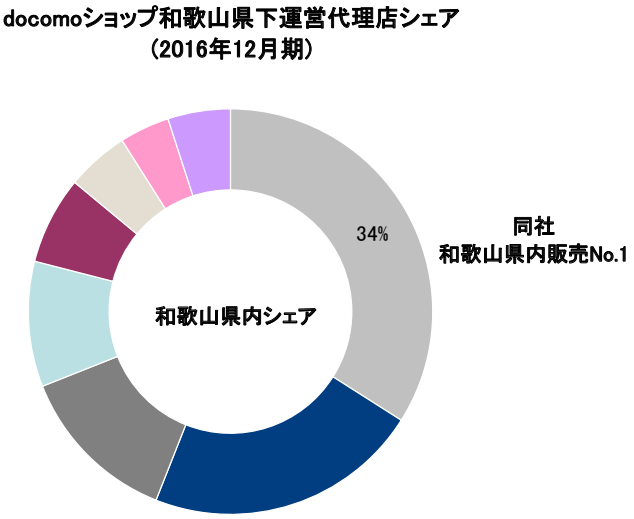
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

和歌山県下の運営代理店シェアはトップの 34%

3. モバイルネットワーク事業

NTT ドコモ <9437> の 1 次代理店であるコネクシオ <9422> と締結している「代理店契約」に基づき 2 次代理店として、和歌山県下で 7 店のドコモショップを運営している。県下の運営代理店シェアはトップの 34% で、県内最大の NTT ドコモ代理店。同社が運営しているドコモショップの評価は高評価で、収益を確保できている。

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

経営基本戦略

経営資源を効率的に集中投下

経営資源を効率的に集中投下しているのが同社の特徴であり、強みとも言える。

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生かせる食品流通に特化、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を注力、基盤を築いてから全国展開するとしている。

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、2015 年 12 月期には 37.8%（定常収入額は 35.1 億円）だったものが、2016 年 12 月期に 40.4%（同 37.5 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.

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、従業員に売上げを上げ、経費を下げ、時間効率を上げることを意識し行動させる効用がある。

中期経営計画と将来目標

中期経営計画の順調な進捗を確認、2020 年 12 月期利益目標は達成確度が高い

1. 中期経営計画「LINK Smart ～もたず、つながる時代へ～」

（1）基本方針と事業戦略

同社は、2016 年 12 月期から 2020 年 12 月期を対象期間とする中期経営計画を進行中。事業戦略は、モバイルネットワーク事業の安定収益をベースに、IT クラウド事業、特に流通業向けクラウドサービス分野を伸ばすべく、クラウドサービスの拡充や IT 技術の蓄積等への積極投資を行うとしている。

（2）重点戦略と将来に向けての取り組み

IT クラウド事業の流通クラウド分野では、中大規模小売を対象とする「@rms 基幹」サービスの次期バージョンのリリースを 2017 年に予定しているほか、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・大規模の卸売企業だけが顧客であったものが、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サービス拡充のスピードアップを図るようだ。

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.

官公庁クラウド分野においては、新たにセキュリティを含めた情報系シェアクラウドサービスを展開、医療・文教分野クラウドサービスにおいては全国展開を目指す。同社は、防災無線の圧倒的に高いシェアから、中期経営計画期間外に及ぶ長期になるが、デジタル化需要も取り込めると思われる。防災無線の更新は導入から 10 ～ 15 年と長期的にはなるが、収支に貢献する事業となるだろう。また、スマートフォンの普及拡大で独居老人の見守りや福祉などへの展開が見込める。自治体向けサービスでは、同社は 2017 年 2 月に奈良県に進出しており、今後、統合住民サービスに関する新サービスで全国展開する方針で、2018 年から本格的に開発する予定としている。校務クラウド「Clarinet」及び「青洲リンク」についても同様の方針で、「Clarinet」は既に神戸市で導入済み、これを機能強化して全国展開を図るようだ。学校向けでは、教育情報セキュリティクラウドを新サービスとして提供する計画もある。

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り扱いを拡大するとしている。まずは、岩出店の売場面積を拡張し、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。家電量販店よりモバイルの積極的活用でより快適な生活を提案できるようだ。家電をスマートフォンと連結し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。よって、長期的な時間軸にはなると思うが、今は顕在化していないニーズを掘り起こすことは可能と弊社では考える。

なお、同社はこれらの戦略を実行するに当たり、機械学習・AI（人工知能）、認証連携、タイムスタンプ等の先進技術の習得と新サービスへの実装、ネットワーク網の強化と効率化、採用力の強化と次世代リーダーの育成、内部管理体制とガバナンス体制の強化に取り組むとしている。

(3) 数値目標

同社はこれらの施策を実施することで、2020 年 12 月期に売上高 107 億円、経常利益 11 億円（経常利益率 10.2%）、ROE15% 以上（2016 年 12 月期実績は 10.2%）が目標。なお、セグメント別経常利益率は、IT クラウド事業 16.7%（2016 年 12 月期実績 7.8%）、モバイルネットワーク事業 8.4%（同 10.5%）を目標に掲げている。2017 年 12 月期の計画から 2020 年 12 月期の目標数値までの増加額は、売上高で 9.5 億円、経常利益で 4.6 億円であり、売上増の半分近くが経常利益に落ちてくることになる。利益増の主因は、IT クラウド事業の収益性の向上。これらの数値目標を達成することで、経常利益構成比が 2020 年 12 月期には、IT クラウド事業が 73%、モバイルネットワーク事業が 27% になる見通しである。定常収入比率は、2016 年 12 月期において 40.4% だったものが、2020 年 12 月期には 46.1% にまで上昇する計画を出している。

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.

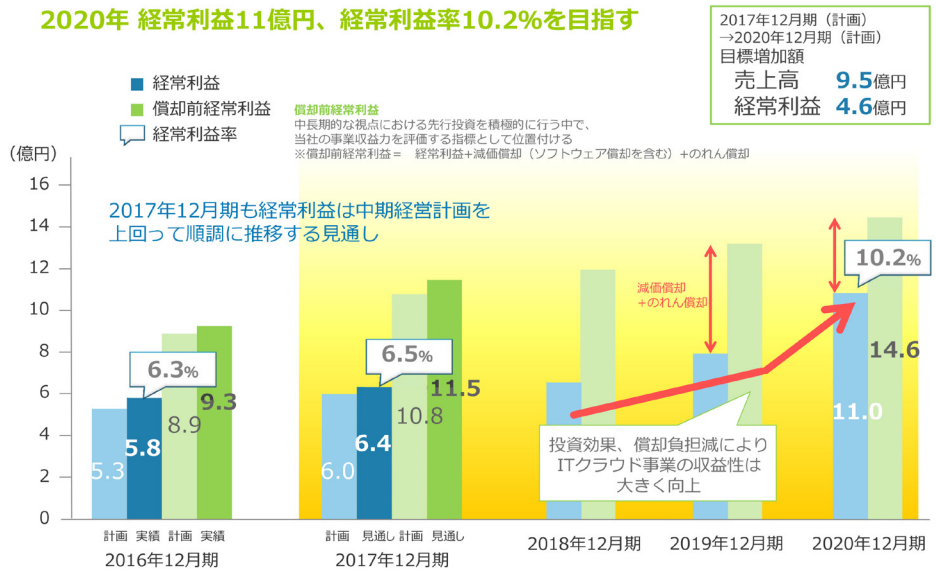
売上高は、2016 年 12 月期の計画 95.9 億円を下回る 93.1 億円の着地となったが、定常収入は計画 37.4 億円に対し 37.5 億円と超過達成し、定常収入比率は前期比 2.6 ポイント増の 40.4% となった。2017 年 12 月期は、中期経営計画 99.0 億円に対し 98.0 億円を予想するなど引き続き少し届かないと見込んでいるものの、定常収入は計画 40.3 億円に対し 41.9 億円の見通しを発表している。定常収入比率は、前期比 2.4 ポイント上昇となる 42.8% を見込んでいる。「@rms」の次期バージョンのリリースは 2017 年に予定しており、2017 年 12 月期における寄与は大きくはないが、2018 年 12 月期以降に本格的に収益貢献する見通し。「@rms」を始めとする新サービスの追加で IT クラウド事業の売上高が拡大、2020 年 12 月期には 107.5 億円、定常収入比率は 46.1% に届く見通しとしている。

2016 年 12 月期の経常利益は計画 5.3 億円を上回る 5.8 億円だったが、減価償却及びのれん償却前の経常利益は 9.3 億円であり、3.5 億円も償却負担により利益が圧縮されていた。2020 年 12 月期の償却負担額は 3.6 億円の計画で、経常利益は 11.0 億円、償却前経常利益は 14.6 億円を見込んでいる。

(4) 初年度の進捗状況

中期経営計画初年度である 2016 年 12 月期の決算については後述するが、計画を上回る経常利益を計上、ROE は 10.2% だった。2017 年 12 月期予想も中期経営計画 6.0 億円を上回る 6.4 億円を予想しており、計画どおりの進捗を確認できたと言える。また、外部環境などの変動要因による影響を排除できないものの、同社の 2020 年 12 月期の経常利益目標額である 11 億円は投資効果や償却負担減により IT クラウド事業の収益性が大きく向上することを織り込んで策定されており、大きな事業環境の悪化がない限り、達成確度は高いと言えるだろう。

経常利益　数値計画（2016 年 12 月期～ 2020 年 12 月期）

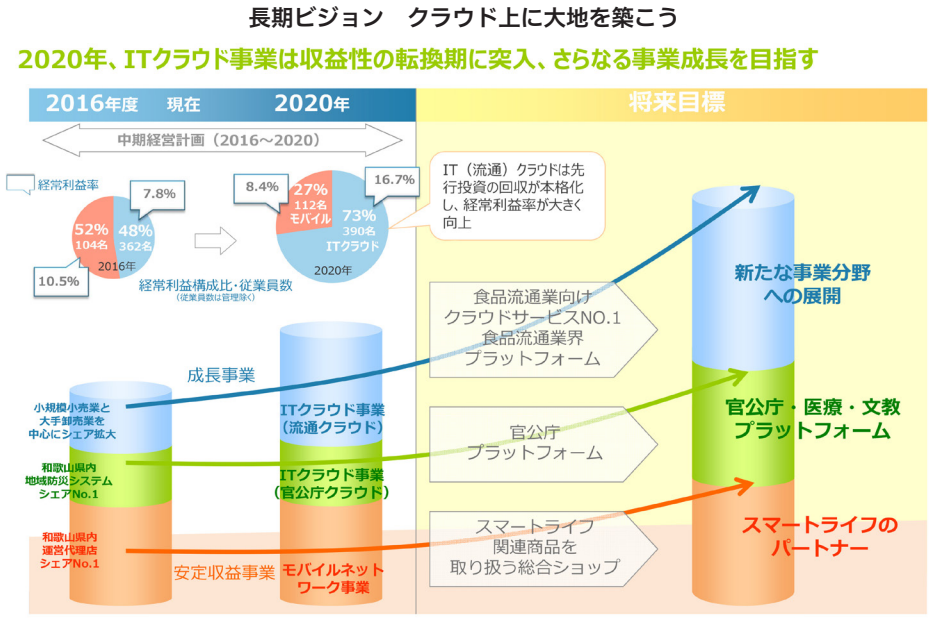


出所：決算説明会資料より掲載

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.

2. 将来目標

2020 年 12 月期以降の将来目標も同社は示している。顧客の潜在要求を捉えて展開していくことが重要と考えているようで、ドコモショップはスマートライフ関連商品を取り扱う総合ショップに進化し顧客のスマートパートナーになるほか、官公庁プラットフォームから医療・文教分野にも拡大、流通クラウド分野では新たな事業分野への展開を模索するようだ。将来目標の種まきは、進行中の中期経営計画期間においても成されている。



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

売上高は中期経営計画数値を下回ったが、経常利益は超過達成

1. 2016 年 12 月期決算

2016 年 12 月期業績は、売上高が前期比 0.2% 増の 9,310 百万円、営業利益が同 20.8% 減の 582 百万円、経常利益が同 19.1% 減の 588 百万円、当期純利益は同 22.1% 減の 333 百万円となった。経常利益の前期比増減要因は、M&A 効果を含むサービス提供の拡大による流通クラウド分野の収入増が 184 百万円、前期における特需が今期に減少したことによる官公庁クラウド分野の収入減が 98 百万円、M&A に伴う人件費及びのれん償却費等の増加と AI 等の IT クラウド事業における研究開発費の増加による販管費の増加により 191 百万円の減、モバイルネットワーク事業の利益率改善が 14 百万円の増、タイムスタンプにかかる全社研究開発費用等の増により 47 百万円の減に影響し経常利益 588 百万円で着地した。償却前経常利益は、前期比 10.2% 減の 933 百万円。

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.

簡易損益計算書

(単位：百万円)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期 (予)
売上高	7,105	7,470	8,849	9,296	9,310	9,800
前期比	17.5%	5.1%	18.5%	5.0%	0.2%	5.3%
売上原価	4,924	5,331	6,343	6,507	6,512	
前期比	-	8.3%	19.0%	2.6%	0.1%	
売上総利益	2,181	2,138	2,505	2,788	2,797	
前期比	-	-2.0%	17.2%	11.3%	0.3%	
販管費	1,884	1,799	1,901	2,053	2,215	
前期比	-	-4.5%	5.7%	8.0%	7.9%	
営業利益	297	339	604	734	582	611
前期比	22.2%	13.9%	78.2%	21.6%	-20.8%	4.9%
経常利益	329	344	590	726	588	640
前期比	20.4%	4.5%	71.5%	23.1%	-19.1%	8.8%
当期純利益	154	191	386	428	333	387
前期比	25.3%	23.9%	102.0%	10.9%	-22.1%	15.9%

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

(1) セグメントの状況

セグメント別では、IT クラウド事業の売上高が前期比 4.3% 増の 5,167 百万円、セグメント利益が同 20.8% 減の 400 百万円、モバイルネットワーク事業の売上高が同 4.5% 減の 4,143 百万円、セグメント利益が同 3.5% 増の 432 百万円、調整額 245 百万円のマイナス。IT クラウド事業では、前期に合併により取得したインターネット EDI サービス（BACREX）を含むクラウドサービスの提供拡大により、流通業向けクラウドサービス分野の売上高が増加、順調だったが、官公庁クラウド分野は、前期に医療情報連携プラットフォームにかかる開発案件や、法改正に伴う自治体向けシステム開発案件等を計上した反動が響き、IT クラウド事業は増収減益となった。モバイルネットワーク事業は、フィーチャーフォンの販売台数減少に加えて、スマートフォンの実質販売価格の見直し影響による来店客数の減少傾向が続き、携帯電話端末販売台数及び売上高は前期を下回る結果となった。しかしながら、応対品質向上や、NTT ドコモが提供するブロードバンドサービス（ドコモ光）の獲得に注力することなどにより、売上高の減少を補い、セグメント利益段階では増益を確保した。

(2) 財務状態及びキャッシュ・フローの状況

2016 年 12 月期末における総資産は前期末比で 254 百万円増加し 5,419 百万円となった。内訳を見ると、固定資産は前期末比 350 百万円増加した一方で、流動資産が同 95 百万円減少した。固定資産が増加した主因は、有形固定資産の同 213 百万円の増による。負債は同 29 百万円減の 1,984 百万円で、有利子負債が同 50 百万円減少し期末の有利子負債残高は 552 百万円となった。一方、純資産は当期純利益の計上などにより同 284 百万円増加し 3,434 百万円となった。期末の自己資本比率は 62.9% で、前期末比 2.1 ポイント上昇した。

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.

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12 期末	13/12 期末	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期末
流動資産	1,557	1,722	2,596	2,373	2,278
現金及び預金	357	223	375	481	475
受取手形・売掛金	821	1,004	1,517	1,245	1,178
棚卸資産	282	418	552	507	470
固定資産	1,729	2,210	2,649	2,791	3,141
有形固定資産	1,305	1,661	1,669	1,698	1,911
無形固定資産	207	246	624	818	951
のれん	-	-	216	230	240
投資その他の資産	216	302	354	274	278
総資産	3,287	3,933	5,245	5,164	5,419
流動負債	1,436	1,619	1,913	1,433	1,466
買掛金	414	495	504	377	397
短期性借入金	477	664	503	250	250
固定負債	424	727	638	581	518
長期性借入金	221	497	402	352	302
負債合計	1,861	2,346	2,552	2,014	1,984
(有利子負債)	698	1,161	905	602	552
新株予約権	0	0	-	11	25
純資産合計	1,425	1,586	2,692	3,150	3,434

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

2016 年 12 月期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比 5 百万円減少の 475 百万円となった。各キャッシュ・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 763 百万円の収入となった。その他 70 百万円の支出と負ののれん発生益 12 百万円が減少要因となったものの、税引当期純利益の 558 百万円の寄与があったほか、減価償却費 279 百万円、売上債権の減少額 106 百万円などが増加要因として働いたためだ。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出 356 百万円、無形固定資産の取得による支出 271 百万円、関係会社株式の取得による支出 67 百万円、事業譲受による支出 62 百万円、などにより 714 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額 63 百万円のほか、長期借入金の返済による支出 50 百万円、短期借入金の純減額 27 百万円などで 139 百万円の支出となった。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	353	78	321	903	763
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-259	-643	-776	-419	-714
財務活動によるキャッシュ・フロー	-168	430	428	-461	-139
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	94	-564	-455	484	49
現金及び現金同等物の期末残高	357	223	375	481	475

出所：有価証券報告書及び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.

2. 2017 年 12 月期業績予想

同社の 2017 年 12 月期業績予想は、売上高が前期比 5.3% 増の 9,800 百万円、営業利益が同 4.9% 増の 611 百万円、経常利益が同 8.8% 増の 640 百万円、当期純利益が同 15.9% 増の 387 百万円。償却前経常利益は同 23.5% 増となる 1,152 百万円の見通し。定常収入比率は、前期比 2.4 ポイント上昇の 42.8% を予想。中期経営計画対比では、売上高はモバイルネットワーク事業の売上高減少の影響でわずかに未達を見込むが、IT クラウド事業は順調に推移し、定常収入も計画を上回ると見込んでいる。

(1) IT クラウド事業

同社は、IT クラウド事業の 2017 年 12 月期業績を、売上高が前期比 12.2% 増の 5,800 百万円、経常利益が同 11.5% 増の 447 百万円を予想している。「@rms」次期バージョンを 2017 年にリリース予定、前期の M&A に伴うユーザー拡大等の効果もあり、流通クラウド分野、官公庁クラウド分野とも増収増益の見通し。流通クラウド分野では、「@rms」次期バージョンをファーストユーザーに導入する効果のほか、下期にはカスタマイズにかかる売上げも計上、2016 年 12 月期の M&A による新サービス追加による定常収入増を見込む。開発中の新サービス（C2Platform）の開発に注力、企業間連携認証基盤の確立と AI 技術の応用に取り組む方針である。官公庁クラウド分野では、自治体システムの強靭性向上対応、自治体情報セキュリティクラウドサービス提供開始、防災関連サービスで奈良県に進出、新たに「統合住民サービス」の構築に着手する計画となっている。

(2) モバイルネットワーク事業

モバイルネットワーク事業の 2017 年 12 月期業績予想は、売上高が前期比 3.5% 減の 4,000 百万円、経常利益が同 4.8% 減の 412 百万円。実質販売価格の見直しの影響による来店客数減少に伴い、減収減益の見通しとなっている。岩出店の大型化により商品力強化とともに顧客満足度の向上を図るほか、引き続き、「ドコモ光」獲得と周辺商材の販売強化に取り組む。費用面では、店舗の大型化に伴い下期から償却費の負担を見込んでいる。

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.

株式需給

個人と法人の所有比率が高い

同社の 2016 年 12 月末時点の所有者別株式数の割合は、政府及び地方公共団体 2.51%、金融機関 7.71%、金融商品取引業者 3.97%、その他の法人 35.68%、外国法人等 0.65%、個人その他 49.48% と、個人その他が最も大きく、次にその他の法人が続く。また、2016 年 12 月末時点の筆頭株主は、社長の資産管理会社と見られる (株) サイバーコアで、その保有比率は 24.78%。2 位株主に村上社長の 7.65%、同社の従業員持株会が 6.24% で、上位 10 位までの株主の保有割合合計は 51.32% という構成になっている。

所有者別株式数の割合 (2016 年 12 月末時点)

(単位 : %)

	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	計
所有株式数の割合	2.51	7.71	3.97	35.68	0.65	49.48	100.00

出所 : 有価証券報告書よりフィスコ作成

大株主の状況 (2016 年 12 月末時点)

順位	氏名または名称	所有株式数 (株)	発行済株式総数に対する所有株式数の割合 (%)
1	株式会社サイバーコア	1,200,000	24.78
2	村上 恒夫	370,300	7.65
3	サイバーリンクス従業員持株会	302,320	6.24
4	カブドットコム証券株式会社	122,500	2.53
5	西日本電信電話株式会社	108,300	2.24
6	株式会社紀陽銀行	94,956	1.96
7	和歌山県	84,117	1.74
8	パナソニックシステムネットワークス株式会社	72,972	1.51
9	富士通株式会社	70,020	1.45
10	井谷 直人	60,000	1.24
	合計	2,485,485	51.32

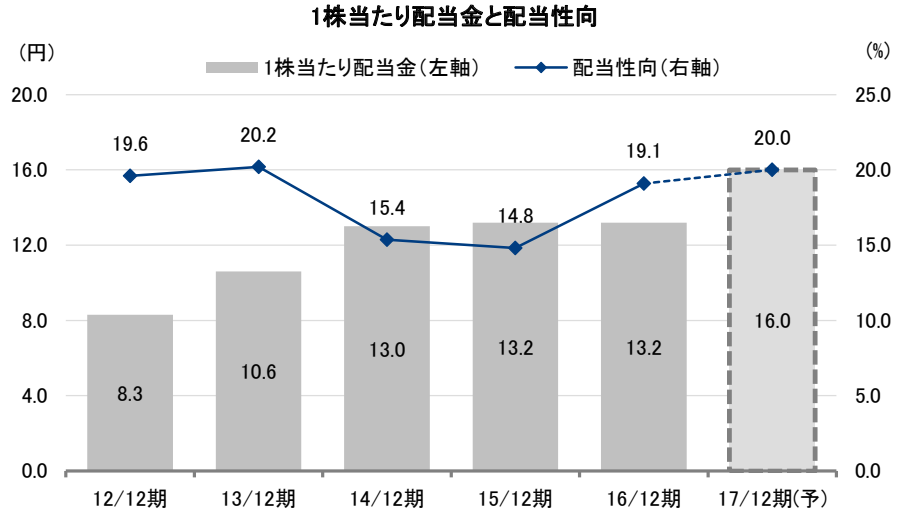
出所 : 四半期報告書よりフィスコ作成

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.

株主還元策

2017 年 12 月期は増配へ

2016 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 13.2 円であったが、同社は 2017 年 12 月期の 1 株当たり配当予想を前期比 2.8 円の増配となる 16.0 円と公表している。16.0 円配当の配当性向は 20.0%。同社は、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針と打ち出しており、利益の状況、次期以降の収益の見通し、キャッシュ・フローの状況、配当性向などを総合的に勘案し配当額を決定するとしている。20.0% の配当性向は続くと見られる。



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成
注：2013 年 12 月期以前は株式分割（1 → 3 株、2014 年 10 月 1 日実施）を反映。数値は小数点第 2 位以下を切り捨て

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

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・表示したものですが、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にお願いします。

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