

|| 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 >>>](#)

2021 年 10 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2021年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 流通クラウド事業	05
3. 官公庁クラウド事業	07
4. トラスト事業	08
5. モバイルネットワーク事業	08
6. 特色、強み	08
■ 業績動向	09
1. 2021年12月期第2四半期の業績概要	09
2. セグメント別状況	10
3. 財務状況	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2021年12月期の業績見通し	14
2. セグメント別見通し	15
3. 株式市場再編への対応	16
■ 中長期の展望と成長戦略	17
1. 中期経営計画の骨子	17
2. 流通クラウド事業	18
3. 官公庁クラウド事業	20
4. トラスト事業	20
5. モバイルネットワーク事業	21
6. 内部戦略	21
■ 株主還元策	23

■ 要約

2021 年 12 月期第 2 四半期の営業利益は前年同期比 21.8% 増。 中期経営計画では 2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す

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 サービス会社である。事業セグメントについては、2020 年 12 月期までは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱であったが、2021 年 12 月期からは流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の 4 つに変更している。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。また、モバイルネットワーク事業は、(株)NTT ドコモの 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. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,862 百万円 (前年同期比 7.3% 増)、営業利益 578 百万円 (同 21.8% 増)、経常利益 583 百万円 (同 19.6% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 406 百万円 (同 23.4% 増) となった。セグメント別では、流通クラウド事業は、卸売業向けの EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や、小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等クラウドサービスの提供が拡大したことで定常収入が着実に増加したことに加え、ソフトウェア償却費も減少したことから利益率が向上し、増収増益となった。官公庁クラウド事業は、防災行政無線デジタル化工事等の特需がけん引し、増収増益となった。新たにセグメント分けされたトラスト事業は、先行投資の段階であることから、増収ながら損失を計上した。モバイルネットワーク事業は、前年同期に新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) に伴う営業時間短縮等の影響で落ち込んだ端末販売台数が回復し、増収増益となった。

2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期通期の連結業績については、2021 年 5 月に上方修正を発表した。上方修正後の連結業績として、売上高 13,341 百万円 (前期比 4.4% 増)、定常収入 6,688 百万円 (同 4.1% 増)、営業利益 791 百万円 (同 14.5% 減)、経常利益 824 百万円 (同 13.4% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 556 百万円 (同 13.8% 減) としている。セグメント別では、主力の流通クラウド事業は定常収入の積上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。また、モバイルネットワーク事業は、端末販売台数の回復により増収増益予想となっている。なお、トラスト事業は投資が先行することから損失を計上する予想となっている。ただし、これらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

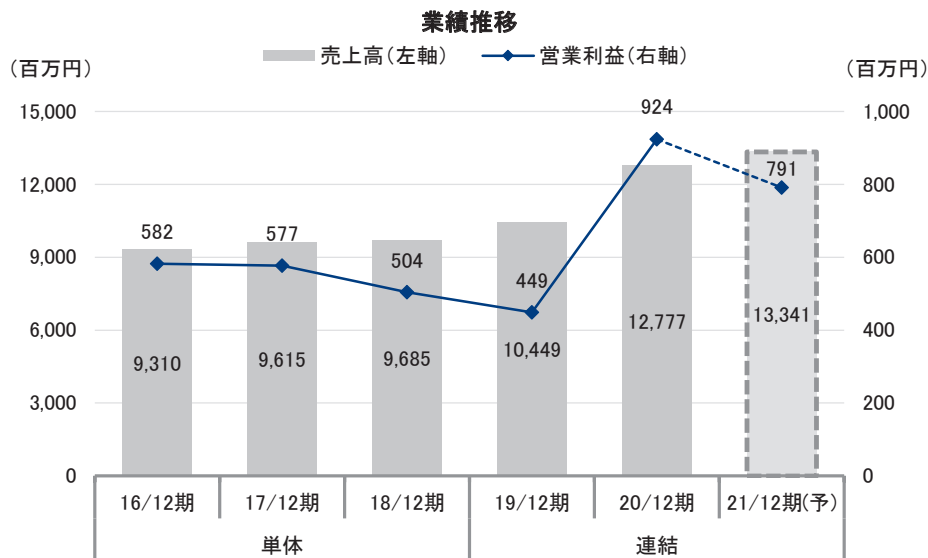
要約

3. 中期経営計画

同社は2021年2月に、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表した。基本方針は『「トランスフォーメーション2025」～業界、顧客企業とともに、DXで生産性向上～』を掲げている。重点戦略としては、流通クラウド事業では「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現」させること、官公庁クラウド事業では「大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート」すること、トラスト事業では「マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開」を、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」目指す方針である。また数値目標としては、最終年度の2025年12月期に売上高145億円、経常利益16億円、経常利益率11.0%、定常収入90億円、定常収入比率62.5%、ROE13%以上を目指す。流通クラウド事業の成長により収益性を向上させる計画だが、2021年12月期上期実績も計画を上回って進捗していることから、中期経営計画も好調なスタートと言え、今後の動向が注目される。

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
- ・2021年12月期第2四半期の営業利益は前年同期比21.8%増、流通クラウド事業が好調に推移
- ・2021年12月期は官公庁クラウド事業の需要一服により減益予想だが、上振れの可能性も
- ・中期経営計画では、2025年12月期に経常利益16億円、ROE13%以上を目指す



■ 会社概要

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

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 サービス会社である。2021 年 12 月期から事業セグメントを流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業とモバイルネットワーク事業の 4 つに変更している。流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業で、「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ことが特色である。また、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である。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した。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 月に南海オーエーシステム (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 月に東京証券取引所市場第 2 部に上場、同年 10 月に東京証券取引所市場第 1 部に指定された。

サイバーリンクス | 2021年10月8日(金)
3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

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	エヌ・ティ・ティ関西移動通信網(株)(現(株)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システム(株)など3社を吸収合併。同時に社名を(株)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
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
2020年 7月	「電子委任状取扱業務」認定取得
2021年 1月	トラスト事業分野に進出

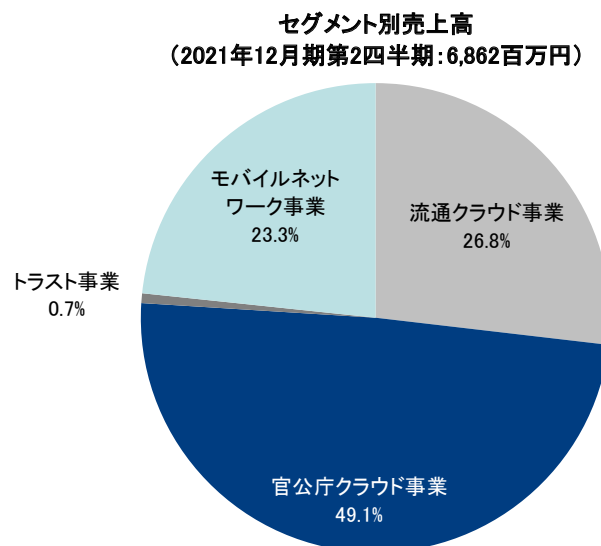
出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

2021年12月期から4セグメント体制に再編成

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、2020年12月期まではITクラウド事業とモバイルネットワーク事業の2本柱であったが、2021年12月期からは流通クラウド事業（2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント）、官公庁クラウド事業（同）、トラスト事業（2021年12月期からの新セグメント）、モバイルネットワーク事業の4つに変更している。2021年12月期第2四半期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が1,842百万円（売上高比率26.8%）、官公庁クラウド事業が3,372百万円（同49.1%）、トラスト事業が46百万円（同0.7%）、モバイルネットワーク事業が1,601百万円（同23.3%）であった。また、セグメント別経常利益は、流通クラウド事業が215百万円、官公庁クラウド事業が370百万円、トラスト事業が119百万円の損失、モバイルネットワーク事業が246百万円であった。



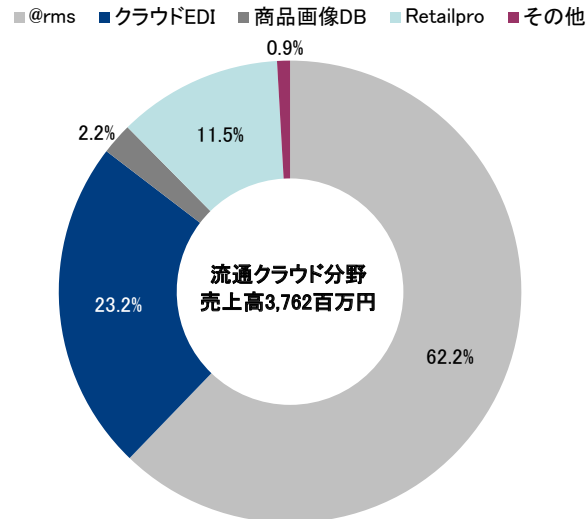
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 流通クラウド事業

2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント（流通クラウド分野）であったが、2021年12月期から単独セグメントとして区分している。流通クラウド事業に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（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）、企業間連携プラットフォーム（同：C2Platform）、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。

事業概要

流通クラウド分野売上高構成(2020年12月期)



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

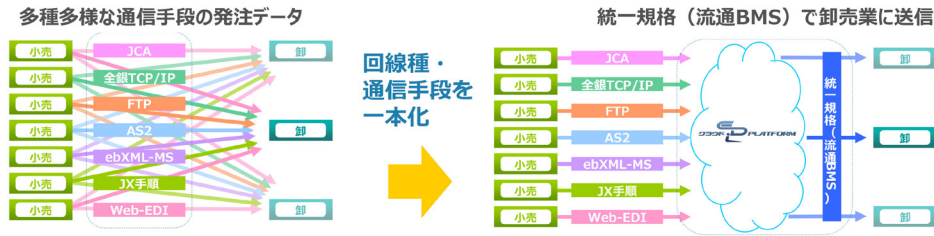
流通クラウド事業の主力製品は、流通食品小売業向け業務クラウドサービスの「@rms」シリーズである。この「@rms」シリーズには、基幹システムだけでなく生鮮発注システム、ネットスーパーシステム、小売業向け棚割システム、単品情報分析システム等の周辺サービスも含まれている。顧客は、基幹システムだけでなく周辺システムだけを単数あるいは複数契約することも可能である。2021年12月期第2四半期末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は、1,201店にのぼり、市場全体21,000店(同社推定)におけるクラウド小売基幹系システム導入実績としてはトップと推定されている。

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。2021年12月期第2四半期末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額(卸売側)は8.8兆円※にのぼり、市場全体36兆円※の24.4%となっている。加工食品卸売上高上位10社のうち7社が「クラウドEDI-Platform」のユーザーであることから、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。なお、「C2Platform」の新機能「C2PF小売商談プラットフォーム」という小売業、卸売業間での商談プラットフォームを2021年6月に提供を開始した。

※同社推定。

事業概要

クラウド EDI-Platform の概要



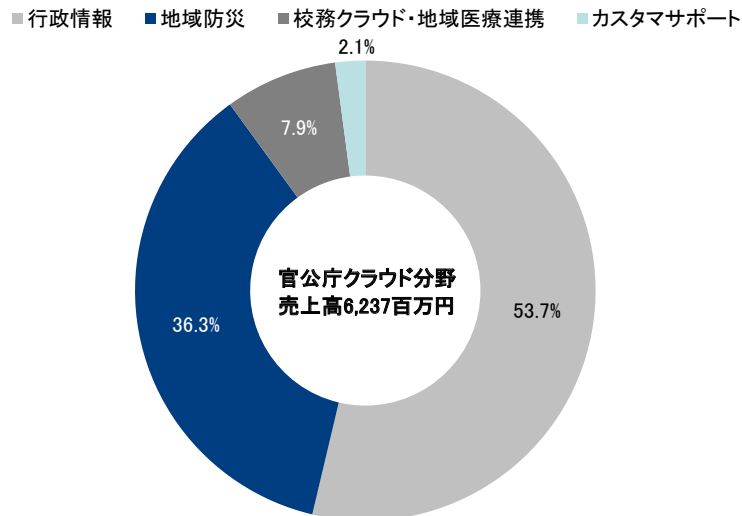
出所：決算説明会資料より掲載

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。

3. 官公庁クラウド事業

2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント（官公庁クラウド分野）であったが、2021年12月期から単独セグメントとして区分している。官公庁クラウド事業の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県その他、同県、大阪府南部、奈良県内の市町村）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。2020年12月期の官公庁クラウド分野の売上高6,237百万円の内訳は、行政情報53.7%、地域防災36.3%、校務クラウド・地域医療連携7.9%、カスタマサポート2.1%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場合もある。

官公庁クラウド分野売上高構成(2020年12月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

4. トラスト事業

2021 年 12 月期から新たにセグメント区分された事業で、マイナンバーカードをベースにした「第 3 のトラストサービス」を提供する。同社は、2020 年 7 月に「電子委任状取扱業務」の認定を取得したが、これと「時刻認証業務認定事業者（タイムスタンプ：TSA）」の認定（2017 年 4 月取得）、「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」の認定（2017 年 12 月取得）と併せて、トラストサービスを提供するための準備が整った。そのため 2021 年 12 月期から、トラストサービス市場に本格参入することを決定し、この事業を新たに「トラスト事業」としてセグメント分けした。なお、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の電子調達ポータル及び政府電子調達（GEP5）に採用され、2021 年 8 月から稼働を開始している。

引き続き積極的に研究開発投資を推進し、強み（マイナンバーカード・電子委任状・タイムスタンプ）を生かした新サービスの開発により早期の事業化、サービス提供の開始を目指している。

5. 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 34.8% (2020 年 12 月期) 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。

6. 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こと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水産加工品も扱い、小売業のなか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 1,000 億円以上を含む中・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」の中大企業向けバージョン（初期版）をファーストユーザーへ導入、その後も順次導入を進めており、今後さら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しているが、同社のシステムが他の業界向けに利用できないというわけではない。既に大手ドラッグストアが同社の EDI サービスの利用を開始するなど水平展開の兆しもあり、近い将来、収益基盤が磐石となった場合には、ドラッグストアやホームセンターといった他の小売市場へ本格的に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（2021 年 12 月期第 2 四半期）は 3,264 百万円であり、対売上高比率は 47.6% であった。

業績動向

2021 年 12 月期第 2 四半期の営業利益は前年同期比 21.8% 増、流通クラウド事業が好調に推移

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,862 百万円（前年同期比 7.3% 増）、営業利益 578 百万円（同 21.8% 増）、経常利益 583 百万円（同 19.6% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 406 百万円（同 23.4% 増）となった。セグメント別では、流通クラウド事業は、卸売業向けの EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や、小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等クラウドサービスの提供が拡大したことで定常収入が着実に増加したことに加え、ソフトウェア償却費も減少したことから利益率が向上し、増収増益となった。官公庁クラウド事業は、防災行政無線デジタル化工事等の特需がけん引し、増収増益となった。新たにセグメント分けされたトラスト事業は、先行投資の段階であることから、増収ながら損失を計上した。モバイルネットワーク事業は、前年同期にコロナ禍に伴う営業時間短縮等の影響で落ち込んだ端末販売台数が回復し、増収増益となった。

サイバーリンクス | 2021年10月8日(金)
 3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

経常利益（前年同期比95百万円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は86百万円の増益であったが、内訳は収入増（主に定常収入の拡大）による増益81百万円、ソフトウェア償却費減少による増益48百万円、販管費等の費用増による減益43百万円であった。官公庁クラウド事業は19百万円の増益であったが、第1四半期に防災行政無線デジタル化工事等の特需があったこと及び販管費が減少したことなどによる。トラスト事業は87百万円の減益であったが、引き続き新サービス開発に注力したことで研究開発費が増加したことによる。モバイルネットワーク事業は56百万円の増益であったが、コロナ禍の影響を受けた前年同期から端末販売台数が回復したことによる。また全社関連で20百万円の増益となったが、本部費用を含めた各種経費の減少が主要因となる。

2021年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	20/12期2Q		21/12期2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	6,393	100.0%	6,862	100.0%	469	7.3%
売上総利益	1,759	27.5%	1,942	28.3%	183	10.4%
販管費	1,284	20.1%	1,364	19.9%	79	6.2%
営業利益	475	7.4%	578	8.4%	103	21.8%
経常利益	487	7.6%	583	8.5%	95	19.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	328	5.1%	406	5.9%	77	23.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別状況

各セグメントの状況は以下のとおり。

2021年12月期第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	20/12期2Q		21/12期2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	6,393	100.0%	6,862	100.0%	469	7.3%
流通クラウド事業	1,765	27.6%	1,842	26.8%	76	4.3%
官公庁クラウド事業	3,261	51.0%	3,372	49.1%	110	3.4%
トラスト事業	6	0.1%	46	0.7%	40	632.9%
モバイルネットワーク事業	1,360	21.3%	1,601	23.3%	241	17.7%
経常利益	487	7.6%	583	8.5%	95	19.6%
流通クラウド事業	128	-	215	-	86	67.3%
官公庁クラウド事業	350	-	370	-	19	5.6%
トラスト事業	-32	-	-119	-	-87	-
モバイルネットワーク事業	189	-	246	-	56	29.5%
(調整額)	-149	-	-128	-	20	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 4.3% 増の 1,842 百万円、定常収入は同 3.3% 増の 1,626 百万円、セグメント利益は同 67.3% 増の 215 百万円、セグメント利益率は 11.7% となった。定常収入が着実に増加したこと及びソフトウェア償却費の減少により、収益性が大きく改善した。

卸売業務向け EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等の提供拡大により定常収入が伸長し、増収となった。費用面では、流通業界における商談の DX を実現する企業間プラットフォーム「C2Platform」の新機能開発等にかかる研究開発費が増加した一方、中大規模向け「@ rms 基幹」開発の一段落に伴いソフトウェア償却費が減少した結果、セグメント利益は増益となり、セグメント利益率も上昇基調となっている。

トピックスとしては、凸版印刷 < 7911 > と 2021 年 5 月に流通 DX 分野で業務提携した。凸版印刷が提供する販促支援システムと会社の「C2Platform」を連携させ、商談から営業企画・販促までをシームレスに繋ぐことで小売業における業務効率化・データ利活用を加速させる。すぐに業績に直結するものではないが、2022 年 12 月期以降に「C2Platform」の拡販に寄与すると思われる。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 3.4% 増の 3,372 百万円、セグメント利益は同 5.6% 増の 370 百万円となった。防災行政無線デジタル化工事や GIGA スクール関連案件などの特需は 2021 年 12 月期第 1 四半期でおおむね終了し、第 2 四半期はやや軟調となったものの、第 2 四半期累計では増収増益を維持した。

トピックスとしては、2021 年 4 月に、大阪府内 23 自治体より自治体専用チャットツールの導入を受託したことに加え、6 月には大阪府内 8 自治体より行政手続デジタル化ツールの導入を受託した。これらの案件は規模的には必ずしも大きくはないが、デジタル庁発足を契機とした国・自治体業務のデジタル化が急速に進むと考えられることから、実績を残すことで大きな効果が期待できる。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は前年同期比 632.9% 増の 46 百万円、セグメント損失は 119 百万円（前年同期は 32 百万円の損失）となった。タイムスタンプ対応ワークフロー「TsunAG」の導入により増収となった。一方で、新サービス開発に注力しビジネス展開の準備を進めたほか、マイナンバーカードをベースとした新たなトラストサービス開発のため人員の増強を図り研究開発投資を積極的に実施したことから、セグメント損失が拡大した。

トピックスとしては、2021 年 5 月に、エスクロー・エージェント・ジャパン < 6093 > と不動産取引決済デジタル化で業務提携した。同社が保持するマイナンバーカードを活用した電子証明書の機能を、エスクロー・エージェント・ジャパンが提供する非対面決済サービスに付加することで、売買契約等の完全オンライン化を目指す。そのほか、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の電子調達ポータル及び政府電子調達（GEPS）に採用され、2021 年 8 月から稼働を開始した。

業績動向

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前年同期比 17.7% 増の 1,601 百万円、セグメント利益は同 29.5% 増の 246 百万円となった。

コロナ禍に伴う緊急事態宣言発出を受け、2020 年 4 月から 5 月にかけてドコモショップの営業時間短縮及び業務縮小の措置を講じたことから、前年同期は一時的に端末販売台数が大幅に減少したが、2021 年 12 月期上期は端末販売台数が回復し、増収増益となった。なお、2021 年 3 月に投入されたオンライン限定の格安プラン「ahamo」は、ドコモに対する消費者心理の改善に寄与した。

自己資本比率は 55.4% へ上昇**3. 財務状況**

2021 年 12 月期第 2 四半期末の総資産は 9,450 百万円（前期末比 602 百万円減）となった。このうち、流動資産は 5,846 百万円（同 564 百万円減）となったが、主に現金及び預金の増加 1,204 百万円、受取手形及び売掛金の減少 1,269 百万円、たな卸資産の減少 217 百万円などによる。固定資産は 3,604 百万円（同 37 百万円減）となったが、主に有形固定資産の増加 32 百万円、ソフトウェアの償却等による無形固定資産の減少 93 百万円、投資その他の資産の増加 23 百万円などによる。また、流動負債は 1,943 百万円（同 738 百万円減）、固定負債は 2,196 百万円（同 127 百万円減）となったが、主に買掛金の減少 280 百万円、長期借入金の減少 152 百万円などによる。この結果、負債合計は 4,139 百万円（同 866 百万円減）となった。

純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 302 百万円等により 5,311 百万円（同 263 百万円増）となった。この結果、2021 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 55.4%（前期末 49.5%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期 2Q 末	増減額
流動資産合計	6,411	5,846	-564
現金及び預金	1,863	3,067	1,204
受取手形及び売掛金	2,935	1,665	-1,269
たな卸資産	788	570	-217
固定資産合計	3,642	3,604	-37
有形固定資産	2,535	2,567	32
無形固定資産	614	521	-93
投資その他の資産	492	515	23
資産合計	10,053	9,450	-602
流動負債合計	2,681	1,943	-738
買掛金	744	463	-280
短期借入金等	304	304	0
固定負債合計	2,324	2,196	-127
長期借入金	2,079	1,926	-152
負債合計	5,006	4,139	-866
純資産合計	5,047	5,311	263
負債純資産合計	10,053	9,450	-602

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2021年12月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,702百万円の収入であったが、主な収入は売上債権の減少1,269百万円、税金等調整前四半期純利益583百万円、減価償却費310百万円、たな卸資産の減少217百万円などで、主な支出は仕入債務の減少280百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは192百万円の支出であったが、主な収入は敷金及び保証金の回収166百万円等で、主な支出は有形固定資産の取得259百万円、無形固定資産の取得96百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは306百万円の支出であったが、主な支出は長期借入金の返済152百万円、自己株式の取得103百万円、配当金の支払額102百万円等であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は1,204百万円増加し、現金及び現金同等物の四半期末残高は3,067百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/12 期 2Q	21/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	468	1,702
税金等調整前四半期純利益	515	583
減価償却費	327	310
売上債権の増減額 (-は増加)	-80	1,269
たな卸資産の増減額 (-は増加)	-11	217
仕入債務の増減額 (-は減少)	17	-280
投資活動によるキャッシュ・フロー	533	-192
有形固定資産の取得による支出	-64	-259
無形固定資産の取得による支出	-66	-96
敷金及び保証金の回収による収入	13	166
財務活動によるキャッシュ・フロー	-443	-306
長期借入金の返済による支出	-152	-152
自己株式の取得による支出	-6	-103
配当金の支払額	-82	-102
現金及び現金同等物の増減額	557	1,204
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,943	3,067

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期業績予想を上方修正。
主力の流通クラウド事業は定常収入の積上げなどから増収増益予想だが、
官公庁クラウド事業は需要一服により減益予想

1. 2021年12月期の業績見通し

2021年12月期通期の連結業績については、2021年5月に上方修正を発表した。上方修正後の連結業績として、売上高13,341百万円(前期比4.4%増)、定常収入6,688百万円(同4.1%増)、営業利益791百万円(同14.5%減)、経常利益824百万円(同13.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益556百万円(同13.8%減)としている。

セグメント別では、主力の流通クラウド事業は定常収入の積上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。また、モバイルネットワーク事業は、端末販売台数の回復により増収増益予想となっている。なお、トラスト事業は投資が先行することから損失を計上する予想となっている。ただし、これらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

サイバーリンクス | 2021年10月8日(金)
3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

2021年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期			増減	
	実績	構成比	期初予想	修正予想	構成比	金額	率
売上高	12,777	100.0%	13,161	13,341	100.0%	564	4.4%
流通クラウド事業	3,762	29.4%	3,984	3,991	29.9%	229	6.1%
官公庁クラウド事業	6,237	48.8%	6,181	6,150	46.1%	-87	-1.4%
トラスト事業	14	0.1%	86	134	1.0%	120	824.2%
モバイルネットワーク事業	2,762	21.6%	2,910	3,066	23.0%	304	11.0%
営業利益	924	7.2%	649	791	5.9%	-133	-14.5%
経常利益	951	7.4%	658	824	6.2%	-127	-13.4%
流通クラウド事業	318	-	362	458	-	140	44.0%
官公庁クラウド事業	631	-	408	406	-	-225	-35.7%
トラスト事業	-80	-	-169	-169	-	-89	-
モバイルネットワーク事業	349	-	320	374	-	25	7.1%
(調整額)	-266	-	-263	-245	-	21	-
親会社株主に帰属する当期純利益	644	5.0%	421	556	4.2%	-88	-13.8%

注：2021年12月期修正予想は2021年5月発表の値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セグメント別見通し

(1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は3,991百万円(前期比6.1%増)、セグメント利益は458百万円(同44.0%増)と予想している。主力の「@rms」等のサービス提供拡大により定常収入は3,332百万円(同4.7%増)と増加する見込みで、セグメント利益率は11.5%を見込んでいる。

当初は、2021年12月期上期に研究開発投資が集中することに加え、展示会への出展費用等が発生することから、上期のセグメント利益は減益となるものの、下期は定常収入の積上げにより利益率が改善することに加えて定常収入以外の案件も相対的に多く見込まれることから、通期で増益となる下期偏重型の予想であった。しかしながら、2021年12月期上期が増益で着地したこと、また、第2四半期からずれ込んだ案件や当初計画で見込んでいなかった案件の売上を計上する見込みであることから、通期予想を上方修正した。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は6,150百万円(前期比1.4%減)、定常収入は2,703百万円(同3.7%増)、セグメント利益は406百万円(同35.7%減)と予想している。防災行政無線デジタル化工事需要等が一服する見込みであることに加え、先行投資を進め、減収減益を見込んでいる。

サイバーリンクス | 2021年10月8日(金)
3683 東証1部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

防災行政無線デジタル化工事及び GIGA スクール関連案件が上期で完了したことから、下期は子会社の大型システム導入案件等で売上の落ち込みをカバーする計画だが、セグメント利益は軟調の見込み。一方、デジタル庁発足を契機に、国・自治体業務のデジタル化が急速に進むと考えられることから、これらの関連案件に迅速に対応するため、システム開発を進める方針である。併せて、今後成長が見込まれる校務クラウドサービス「Clarinet」や総合防災サービスの開発・導入にも注力する。なお、第2四半期からずれ込んだ案件の売上を計上する予定であるものの、地方自治体における業務のデジタル化に関する案件については現時点において国の事業予算の規模が不透明であるため、通期予想を下方修正した。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は 134 百万円（前期比 824.2% 増）、定常収入 44 百万円（同 323.4% 増）、セグメント損失 169 百万円（前期は 80 百万円の損失）と予想している。

2021 年 8 月から政府電子調達（GEPS）に接続している「マイナトラスト委任状」の安定稼働に注力する。一方で、不動産取引決済のデジタル化をはじめ、マイナンバーカードを利用した簡易かつ確実な認証サービスのほか、企業間の契約や官公庁における申請等のデジタル化に貢献する新たなサービスを早期にリリースするため、引き続き大胆な研究開発投資を実行していく方針だ。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 3,066 百万円（前期比 11.0% 増）、定常収入 609 百万円（同 2.4% 減）、セグメント利益 374 百万円（同 7.1% 増）と予想している。

緊急事態宣言を受けて営業時間の短縮等を実施した前期に比べて販売台数は回復することが見込まれるが、下期は、キャリアのインセンティブ制度が変更されること等により利益率が低下する見込み。一方で、店舗の拡充や対応品質の維持・向上に努めることで、顧客ロイヤリティを高めていく方針である。これらの結果、通期では増収増益を見込んでいる。

なお、「ahamo」については、リアル店舗とネット販売という視点では同社にネガティブな面も否定できないが、一方で他のキャリアとの相对比较の視点では、ドコモに対する消費者心理の改善に寄与しており、同社にとってポジティブな要素もあるようだ。

3. 株式市場再編への対応

同社は、2022 年 4 月から導入される東京証券取引所の新市場区分として、プライム市場への移行を選択している。新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定の結果は、「流通株式数」「流通株式比率」「売買代金」の各項目についてはプライム市場の上場維持基準を充たしている一方で、「流通株式時価総額」については基準を充たしていない旨の通知を受けた。「流通株式時価総額」の充足へ向け同社では、2021 年 2 月に公表した中期経営計画の着実な履行に加え、情報開示の充実、ESG 関連施策の推進といったコーポレートガバナンスの充実により、企業価値向上を図る。なお、コーポレートガバナンス充実に向けた取り組みとしては、2021 年 8 月より英文開示を開始したほか、ESG 関連施策として、健康優良法人の認定取得（2021 年 3 月）、サステナビリティ委員会の設置（2021 年 7 月）、サステナビリティの取り組み開示（2021 年 9 月）を進めている。

■ 中長期の展望と成長戦略

中期経営計画では、2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す

1. 中期経営計画の骨子

同社は、2020 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画が完了したことを受けて、2021 年 12 月期を初年度、2025 年 12 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表した。その骨子は以下のとおりである。

(1) 基本方針と重点戦略

基本方針は『「トランスフォーメーション 2025」～業界、顧客企業とともに、DX で生産性向上～』を掲げている。また、各事業における重点戦略としては、流通クラウド事業では「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」させること、官公庁クラウド事業では「大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート」すること、トラスト事業では「マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開」を、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」目指す方針である。

(2) 数値目標と成長イメージ

数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 145 億円（2020 年 12 月期比 13.7% 増）、経常利益 16 億円（同 68.1% 増）、経常利益率 11.0%（同 3.5 ポイント増）、定常収入 90 億円（同 41.4% 増）、定常収入比率 62.5%（同 12.2 ポイント増）、ROE13% 以上を目指す。なお、2021 年 12 月期上期実績も計画を上回って進捗していることから、中期経営計画も好調なスタートと言え、今後の動向が注目される。

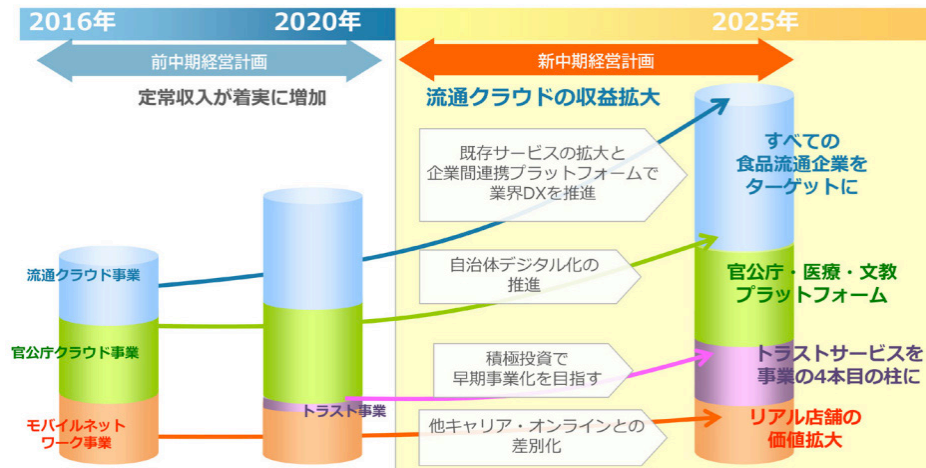
新中期経営計画の数値目標

	20/12 期実績	25/12 期目標	20/12 期比
定常収入	64.24 億円	90 億円	41.4%
定常収入比率	50.3%	62.5%	12.2pt
売上高	127.77 億円	145 億円	13.7%
経常利益	9.51 億円	16 億円	68.1%
経常利益率	7.4%	11.0%	3.5pt
ROE	13.7%	13% 以上	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の展望と成長戦略

中期経営計画の成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

2. 流通クラウド事業

流通クラウド事業の重要戦略は「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」することである。この目標実現のために、以下のような施策を実行する計画だ。

(1) 「シェアクラウド」のシェア拡大

まず、高品質・低価格の「シェアクラウド」（「@rms」「クラウド EDI-Platform」「C2Platform」）ですべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る。具体的には、食品小売を対象とする「@rms」は、200 億円の市場のうち、2025 年 12 月期には 26 億円（2020 年 12 月期は 21.1 億円）、基幹系の導入店舗数 1,765 店舗（同 1,205 店舗）を目指す。加工食品卸を対象とする「クラウド EDI-Platform」は、40 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 11 億円（同 7.8 億円）、同システムを経由する商流額※112.3 兆円（同 8.7 兆円）を目指す。小売・卸・メーカーを対象とする「C2Platform」は、60 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 4 億円（同 0.3 億円）、ID 数 10,000 を目指す。これらにより、食品流通市場全体の市場規模※2300 億円に対して、2025 年 12 月期に 41 億円（同 29.2 億円）のシェア獲得を目指している。なお、最終的な目標シェアは 150 億円としている。

※1 同社サービスを利用して、顧客が行う受発注金額。

※2 市場規模は同社サービスの料金体系で同社が試算したもの。また、専門店向け販売管理システムの市場は除く。

流通クラウド事業の市場規模と KPI

	市場全体	20/12 期実績	25/12 期目標	最終的な 目標シェア
食品小売 (@rms)				
市場規模 (億円)	200	21.1	26	70 (35%)
KPI : 店舗数 (店)	21,000	1,205	1,765	-
加工食品卸 (クラウド EDI-Platform)				
市場規模 (億円)	40	7.8	11	32 (80%)
KPI : 商流額 (兆円)	36	8.7	12.3	-
小売・卸・メーカー (C2Platform)				
市場規模 (億円)	60	0.3	4	48 (80%)
KPI : ID 数 (ID)	220,000	0	10,000	-
食品流通市場 (全体)				
市場規模 (億円)	300	29.2	41	150

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) PSTN・インボイス対応で新規ユーザーの獲得に注力

a) 小売業向け

「@rms 基幹」(大規模・中小向け)の導入を推進し、シェア拡大を図る。具体的には、2023年12月期から中大規模向けの機能拡充(AI・自動判断機能)に研究開発投資を行う。また、導入作業、運用作業の効率化により、年間導入可能数アップと利益率の向上を図る。これにより、基幹系導入は2025年12月期導入可能社数を2020年12月期対比180%に、運用保守は2023年12月期までに作業工数の50%削減を目指す。なお、過去開発分(中大企業向け「@rms」)のソフトウェア償却負担は、2023年12月期に大幅に減少する見込みである。

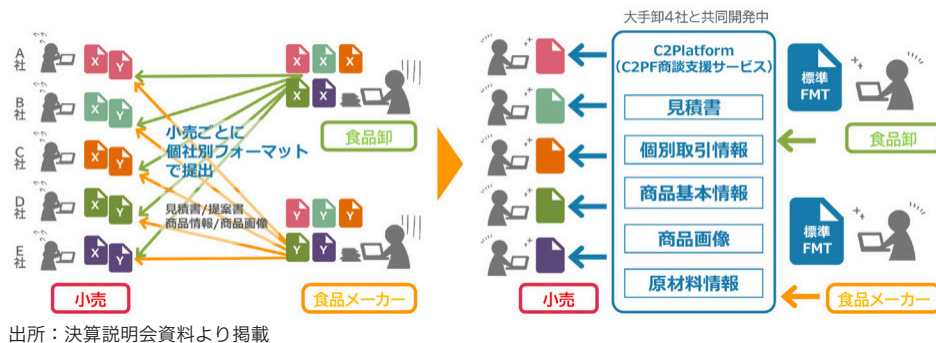
b) 卸売業向け

次世代型 EDI サービスを構築し、2023年リリースを目指す。具体的には、卸 TOP10 や大手メーカーの獲得に集中することに加え、既存顧客導入の自動化により負荷を軽減させ、新規顧客導入に人員をシフトする(通常導入自動化については2025年12月期の導入工数を2020年12月期対比40%にする)。また、小規模メーカー・卸向けクラウド販売管理サービスのリリースも目指している。

(3) 企業間連携プラットフォームのリリース

企業間連携プラットフォームについては、2021年6月に「C2PF 小売商談プラットフォーム」の提供を開始した。まずは見積作成支援機能及びウェブ商談機能をリリースしており、以降、順次機能を拡充する。また、2022年以降は既存 EDI 顧客にも横展開を図ることで、2025年12月期までに10,000IDの導入を目指している。

企業間連携プラットフォーム



(4) 数値目標

流通クラウド事業の数値目標は、2025年12月期に売上高50.8億円(2020年12月期実績37.6億円)、定常収入44.6億円(同31.8億円)、経常利益11.1億円(同3.1億円)、経常利益率22.0%(同8.5%)となっている。経常利益は、減価償却費が一段落する2023年12月期から大きく飛躍する計画だ。また、2023年12月期からは「@rms」の自動判断機能拡充など研究開発投資が増加するが、定常収入の積上げや生産性の向上により、高い利益率を実現する見込みだ。

3. 官公庁クラウド事業

官公庁のデジタル化が同社にとっては大きなチャンスになる。大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立って積極的にサポートする。具体的な施策としては、自治体デジタルサービスの推進や次世代総合防災サービスの開発提供、校務クラウドサービス「Clarinet」導入校の拡大(2020年12月期末の473校から2,000校へ)、情報系サービスの近畿圏への提供拡大、基幹システム標準化・共通化対策の強化などが挙げられる。

4. トラスト事業

既述のとおり、2021年12月期から新規事業として、マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」である公的個人認証基盤利用方式サービスを開始している。これは、公的認定を基礎に、急速に普及するマイナンバーカードを活用して誰もが(全国民が)簡単に(安く)「トラスト」を使える社会にするためのサービスで、既存の2方式(認定認証局発行方式と事業者署名(立会人型)方式)に対抗する方式として、同社は「第3のトラスト」と呼んでいる。「認定認証局発行方式」は電子認証局による厳格な本人確認が必要なため、手間や時間がかかることに加えてコストの課題がある。また、「事業者署名(立会人型)方式」は十分な本人確認が行われない可能性もあり、なりすましのリスクがある。これに対して「公的個人認証基盤利用方式」は、国民の誰もが無料で持つことができるマイナンバーカードで本人確認を行うことで、「認定認証局発行方式」より安価で「事業者署名(立会人型)方式」よりも確実に本人確認ができる。このため、今後急速に拡大する可能性がある。

中長期の展望と成長戦略

今後のサービス展開構想として、総務省「電子委任状を活用した各種行政手続の普及促進にかかる調査」において、政府電子調達（GEPs）に接続されており、この実績を足掛かりとして、高い信頼性（トラスト）を求める業界への展開を図る計画だ。具体的なターゲットとしては、政府・自治体（政府電子調達（GEPs）等における電子申請サービス）、士業（司法書士等）における電子申請サービス、民間企業（金融業、不動産業等）における各種電子契約サービスなどが挙げられる。

今後のサービス展開イメージ



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

「激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」をスローガンに掲げ、他キャリア、オンラインとの差別化を図りデジタル社会の「総合サポート拠点」を目指す。具体的な施策としては、「ahamo」により家族のポートイン強化、新たな収益となる非通信事業の強化、2026年3月の3G停波に向けてガラケーからの移行促進、出張販売・出張スマホ教室・訪問活動の推進が挙げられる。なお、2021年9月にはドコモショップ田辺店の移転リニューアルが完了した。

またエヌ・ティティ・コミュニケーションズ（株）がNTTドコモの子会社となり法人営業が一元化されたことを受けて、固定回線を含めた法人向け商材の増加に向けて法人営業の体制を強化する。

6. 内部戦略

内部戦略としては、社員の働きがいを高め、グループの事業活動効果の最大化を目指す。具体的な活動は以下のとおりである。

(1) 健康で生き生きと働きがいのある職場づくり

- ・ 残業時間削減と有給休暇取得率を向上させ、社員が健康に働ける環境を作る
- ・ 場所にとらわれない自由度の高い働き方で多様な人材を確保する
- ・ テレワーク・オフィス勤務ともに安全で快適な仕事空間を整備する
- ・ 社員とその家族を含めたエンゲージメントの向上を図る

(2) 成長への投資

- ・ 基幹システム等の社内システムへの DX 投資で業務効率化を推進する
- ・ 成長スピードを加速させるための M&A、資本・業務提携を強化する
- ・ 未来を支える次世代経営幹部の育成に注力する
- ・ 待遇面の継続的な向上を図り、社員満足度の向上と優秀な人材の獲得を目指す

(3) サステナビリティ・豊かな社会に向けて

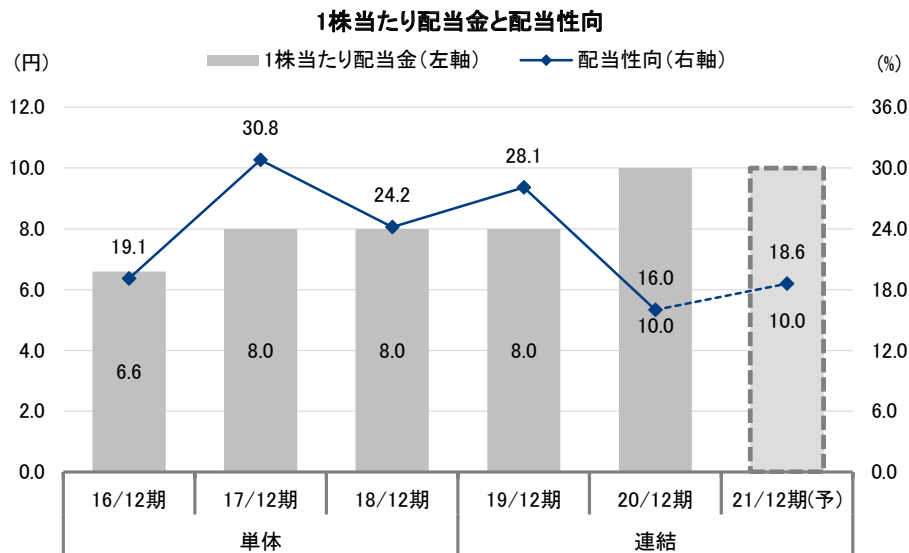
- ・ 中期経営計画の実現に向けた取り組みを通じて SDGs 活動を推進する
- ・ 子育てと仕事の両立等、女性がより一層活躍できる制度・環境を整備する
- ・ グループ・ガバナンスの体制を強化し、成長と企業価値向上を図る
- ・ 地域の文化活動を継続的に支援し、地域社会の発展に貢献する

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いる。2019 年 12 月期は年 8.0 円、2020 年 12 月期は年 10.0 円の配当を行った。現時点において 2021 年 12 月期も年 10.0 円の配当が予想されており、予想配当性向は 18.6% 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ことから、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。

また、自己株式の取得も実施しており、取得株数 19.6 万株（発行株数の約 1.9%）、取得価額 2.9 億円が 2021 年 8 月に終了した。



注：2021 年 1 月 1 日付で 1：2 の株式分割を実施。2020 年 12 月期以前の配当金は遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp