

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイバーコム

3852 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月17日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期計画の進捗状況	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	08
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2023年12月期の業績見通し	16
2. 中期計画	19
■ 株主還元策	23

■ 要約

アライアンス戦略を活用しながら自社プロダクトの拡販に注力

サイバーコム<3852>は、富士ソフト<9749>を親会社とするシステム開発会社で、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に、SI（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）サービスや自社プロダクトの販売などサービス事業も展開している。ソフトウェア開発は2次・3次請けの案件が大半を占めており、NEC（日本電気<6701>）グループと日立製作所<6501>グループ合わせて売上構成比の5割弱を占めている。

1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要

2023年12月期第2四半期累計（2023年1月-6月）業績は、売上高で前年同期比3.7%増の8,572百万円、営業利益で同4.8%増の670百万円と概ね期初計画（売上高8,600百万円、営業利益645百万円）通りに進捗した。売上高は通信ソフトウェア開発が5G基地局案件の一巡により減少したものの、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発の好調によりカバーした。利益面では増収効果で増益となり、計画比でも各種経費を圧縮できたことで若干上回る結果となった。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高で前期比5.8%増の17,600百万円、営業利益で同13.8%増の1,200百万円と期初計画を据え置いた。足元の受注状況は堅調に推移しており、下期の売上高も制御ソフトウェア及び業務ソフトウェア開発がけん引する見通し。同社では「ビジネス拡大」を基本方針に掲げ、DXへの対応力強化、好調分野への集中投資、高付加価値ビジネスの拡大に取り組んでいる。需要が旺盛なクラウド基盤導入支援案件の受注能力を拡大すべく、AWSやMicrosoft Azureなど主要クラウド基盤の技術認定取得者の育成に注力しており、新たに難易度の高い技術認定資格の取得に向けた奨励金制度も導入した。こうした取り組みによって資格取得者数も急速に増加しているようで、今後の受注拡大につながるものと期待される。また、自社プロダクトについてもアライアンス戦略による売上拡大等に取り組んでいる。2023年7月には（株）ケアコム、ビー・ビー・バックボーン（株）と共同で病院・介護施設向け「VoLTE※ナースコール」を開発し、PHSからのリプレースを進めている。同社はナースコールアプリとIP-PBX（内線交換機）を提供する。また、2022年にリリースした高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」の見込み顧客獲得を図るべく、2023年9月開催の「スマート工場 EXPO」に出展した。誤差10cmの高精度で人やモノの位置情報を把握でき、スマート工場を構築するには打ってつけのソリューションであり、新規受注の獲得を狙う。自社プロダクトの売上はサービス事業の1割程度とまだ小さいものの、高い利益率が見込めることから今後の動向が注目される。

※ VoLTE（Voice over LTE）：LTEの高速データ通信ネットワーク上で音声通話を実現する技術。

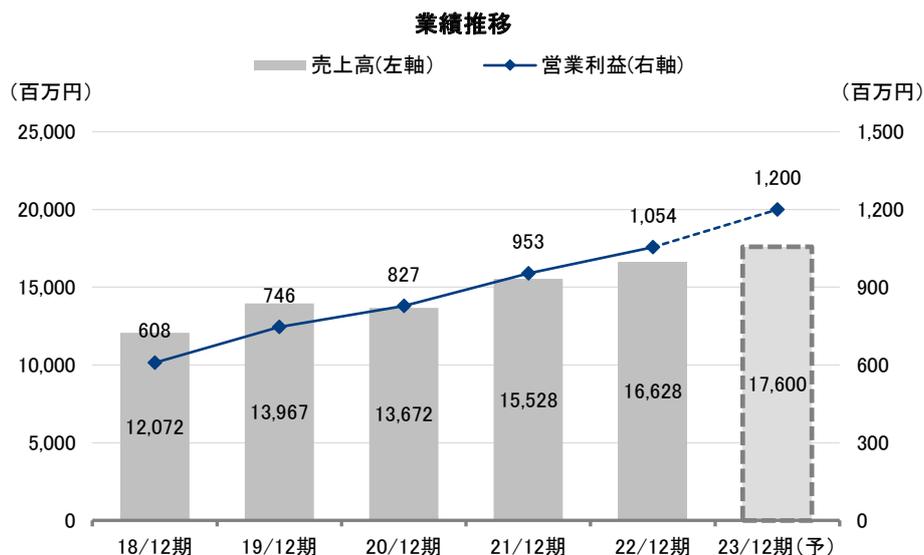
要約

3. 中期計画の進捗状況

2023年12月期までの3ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン2023～増収増益の継続～」では、成長戦略としてソフトウェア開発事業で「ビジネス拡大」、サービス事業で「高付加価値ビジネスの拡大」をテーマに掲げ、計画策定時の当初は2023年12月期に売上高16,100百万円、営業利益970百万円を目標に設定していたが、企業のDX投資拡大を追い風に、業績は当初目標を上回る見通しだ。2024年12月期からスタートする次期中期計画でも基本戦略は大きく変わらないと見られ、人的リソースの拡充と協力会社のネットワークを強化しながら、持続的な成長を目指していくものと予想される。特に、今後高成長が期待できるAIソリューション分野については技術者を積極的に採用・育成し、プラットフォームとの連携も進めていく。自社プロダクトについても事業規模を拡大すべくアライアンス戦略の推進と営業体制の強化を図る。なお、株主還元については、2023年12月期の1株当たり配当金を前期比8.0円増配の30.0円とする予定だ。ここ数年は1～2円のペースで増配を続けてきたが、中期計画最終年度の利益が当初計画を上回る見通しとなったことで、株主への利益還元を充実させることにした。今後も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」を継続する方針に変わりなく、収益成長とともに着実な増配を目指す。

Key Points

- ・ 高い技術開発力と高品質サービスに加えて、幅広い協力企業と良好な関係を構築している点が強み
- ・ 業務ソフトウェア開発及び制御ソフトウェア開発が2ケタ増収と好調持続
- ・ 足元の堅調な受注環境に変わりなく、2023年12月期も増収増益の見通し
- ・ 3ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン2023～増収増益の継続～」は順調に進捗、業績は当初目標を上回る見通し



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エンジニアを常駐派遣し、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)と資本提携し同グループに参画、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た。同社の事業拠点は仙台、旧サイバーコム(株)は横浜、ポスシステム(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が可能となったほか採用力も強化され、同社の強みの1つとなっている。

[※] 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、ポ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月に同1部に指定替え、2022年4月に同スタンダード市場に移行)、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SIなどサービス事業も展開し、第2の収益柱へと成長している。

2023年6月末時点の従業員数は1,322名(前期末比105名増)で、事業拠点は横浜、仙台、新潟、東京、刈谷(愛知)、福岡の6拠点に加えて、2023年5月に名古屋オフィスを開設した。また、外注先は主に関東圏にあり、人員ベースで1,000名を超える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
2022年2月	「Cyber Solution Plus」シリーズ販売開始
2022年3月	高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」販売開始
2022年4月	東京証券取引所市場区分見直しによりスタンダード市場へ移行
2022年11月	「Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi」販売開始
2023年5月	名古屋オフィスを開設

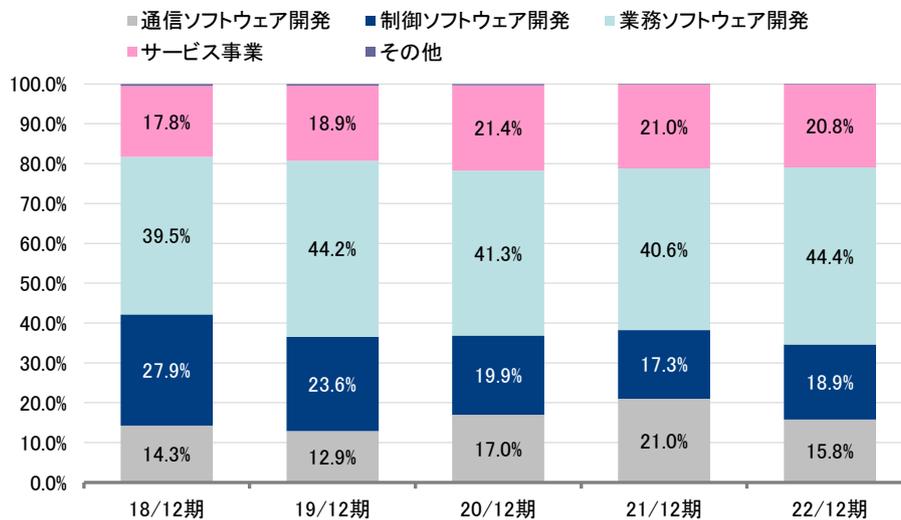
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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。ここ数期間の売上構成比を見ると、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。

会社概要

事業別売上構成比


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

ソフトウェア開発事業では、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次請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長だ。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) 通信ソフトウェア開発

通信ソフトウェア開発では、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、無線通信システム装置(5G/LTE)、コアネットワーク装置、公衆回線網装置、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。通信インフラシステムの開発に関しては、機能ごとに受託開発先が決められており、高度な技術力だけでなく継続性に伴うノウハウの蓄積が重要となるため、同社にとって安定した受注先となっている。このほかにも、情報通信端末や通信アプリケーション分野の開発を行っている。主要顧客はNECグループや日立製作所グループなどが挙げられる。

b) 制御ソフトウェア開発

制御ソフトウェア開発では、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、半導体製造装置システムや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、アイシン<7259>グループなど業界大手が多い。

会社概要

c) 業務ソフトウェア開発

業務ソフトウェア開発では、企業向けシステム、生命保険会社向け営業支援システム、公共向けシステム、流通関連システム、医療向けシステム、エネルギー関連システム、EC サイトなどの Web 系支援システムのほか、顧客ニーズに対応した各種の業務支援ソリューションなど幅広く手掛けており、顧客も多岐にわたる。

ソフトウェア開発事業

通信ソフトウェア	無線通信システム装置（5G/LTE）、コアネットワーク装置、公衆回線網装置、ネットワーク監視システム等
制御ソフトウェア	車載（自動車搭載）用制御システム（ECU、ADAS 等）、半導体製造装置システム、複合機用アプリケーション及びドライバソフト等
業務ソフトウェア	企業向けシステム、生命保険会社向け営業支援システム、公共向けシステム、電子カルテシステム、EC サイト、電力会社向けシステム等

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(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、Microsoft Azure）、保守・運用及び通信プロトコル等の評価検証を行う SI サービスが売上の約 9 割を占めている。

また、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」^{※2}、高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」、Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi など自社プロダクトの販売も行っている。2022年2月には、自社プロダクトだけでなく他社製品も合わせたワンストップソリューション「Cyber Solution Plus」シリーズの第1弾としてテレワーク・リモートワークソリューション（30 アイテム）の販売も開始した。

※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 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。

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、Microsoft Azure）、保守・運用サービス、次世代通信ネットワークの評価検証サービス等
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」、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」、高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」等

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「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。中小企業を顧客ターゲットとしており、導入実績は 2 万ライセンスを超えている。また、2019 年 8 月に販売開始した「楽々セキュアコネク」は、既存の通信キャリアや通信装置を変更する必要がなく、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長となっており、リモートワークに取り組む企業が増えるなかで中小企業を中心に導入件数を伸ばしている。

会社概要

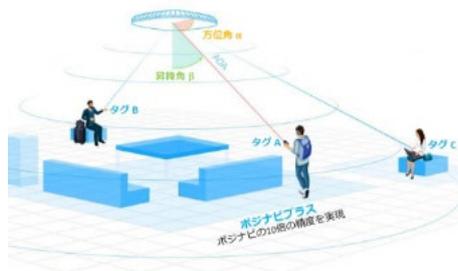
2022年3月に提供開始した屋内型の高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」は、2020年に投入した位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」の高精度版で、スマートフォンとビーコン（近距離無線通信を利用した位置特定技術）を活用することで、誤差10～50cmの高精度で人やモノの位置情報を正確に把握し、これらのデータを収集・解析することで業務の効率化等を支援するクラウド型ソリューションサービスである。他社が提供する高精度な位置情報システムよりも安価にシステム構築できるほか、工場や倉庫、店舗、オフィスなどあらゆる場所で利用可能な点が特長として挙げられる。工場や倉庫では作業員の動線解析によって人員配置や作業手順の最適化を図り生産性向上を実現する。また、店舗では来店客の動線解析によって商品配置を最適化し店舗売上高の拡大につなげるといった活用方法が考えられる。なお、要求精度がある程度許容できる顧客については、コストの安い「Cyber Position Navi」を提案している。さらに、2022年11月には日本オラクル<4716>と連携し、「Cyber Position Navi」で収集した膨大な位置情報データを、より高度なデータ分析で顧客ニーズに応じてカスタマイズできる「Oracle Cloud版 Cyber Position Navi」の販売を開始した。オラクルが提供するOracle Cloud Infrastructure (OCI)上で提供され、OCIの機能と連携することで様々な活用が可能となる。なお、高精度版である「Cyber Position Navi Plus」のOracle Cloud版も2023年にリリースする予定となっている。

Cyber Position Navi Plus の特徴

高精度	10cm～50cmの精度で人やモノの位置を把握
動線・解析	収集した動線を解析することで業務の効率化を実現
建物屋内	工場・倉庫、店舗、オフィス、病院などあらゆる場所で利用可能
システム構成	受信機（アンカー）と発信機（タグ）のハードウェアと、ポジショニングエンジンを搭載したソフトウェアの組み合わせで構成

出所：会社リリースよりフィスコ作成

「Cyber Position Navi Plus」のポイント位置情報取得イメージ



出所：会社ホームページより掲載

(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。

高い技術開発力と高品質サービスに加えて、 幅広い協力企業と良好な関係を構築している点が強み

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

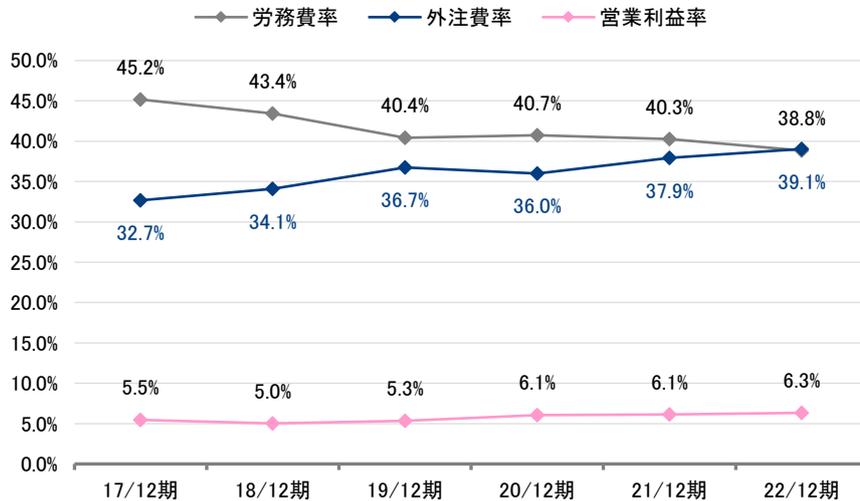
同社の最大の強みは、創業来培ってきた通信分野を基盤とした高度な技術開発力と、高品質なサービスを提供していることが挙げられる。特に顧客の現場レベルから出てきたニーズをくみ取り、求められる要件に対してプラスアルファの成果物を提供することで顧客から高い評価を受け、リピート受注につなげている。また、既存顧客からの口コミによって新規顧客の開拓にもつなげている。ここ数年は、企業のDX投資の拡大に伴い業務支援システムの開発需要が増大しているが、同社の強みを活かすことで受注を獲得している。

また、業界大手の富士ソフトグループに属することで、独立系ソフトウェア開発会社に比べて不況期において経営の安定性が保たれ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2023年12月期第2四半期累計で6.9%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。

さらに、外注先として幅広い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。IT業界は慢性的な人材不足が続いており、同社も人員増強を進めているものの、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(人的リソースで1,000名超)によって確保し、売上成長につなげている。ここ数年は旺盛な需要に応えるため外注を活用していたことから、外注費率は2017年12月期の32.7%から2022年12月期は39.1%まで上昇しているが、一方で労務費率は45.2%から38.8%に低下し、初めて外注比率が上回った。なお、IT業界では外注費率の上昇が営業利益率の低下につながるケースもあるが、同社の場合、営業利益率はここ数年着実に上昇している。受注環境が良好なため付加価値の高い案件を選別受注できていることもあるが、開発案件の生産性を落とさずに外注先を上手くコントロールできている結果とも言える。同社は外注先の新入社員を受け入れて自社の社員と同様の研修を行い、一体となって人材育成に取り組むなど良好な関係を構築しており、他社にない強みと考えられる。

会社概要

外注費、労務費、営業利益の対売上比

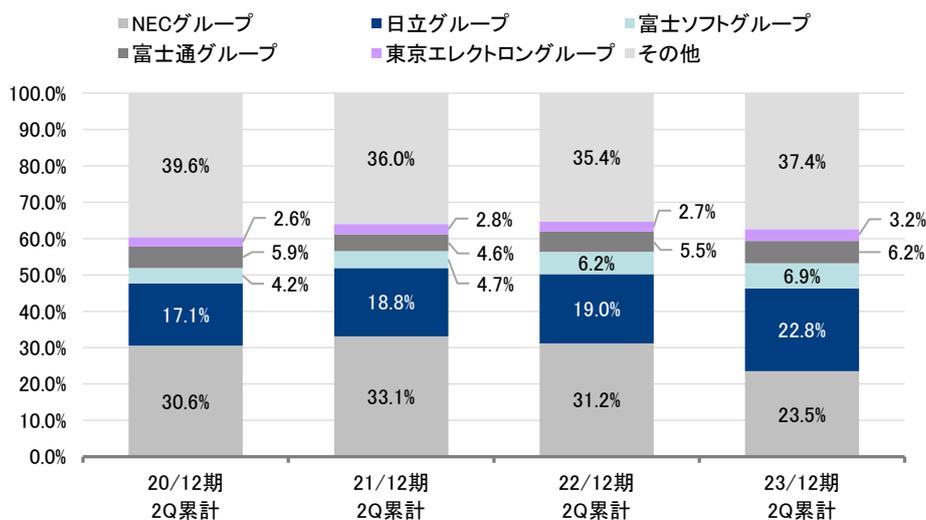


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要顧客

2023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、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 NEC グループが 23.5% と最大顧客となっている（5G 基地局関連の開発案件一巡により前年同期からは 7.7 ポイント低下）。次いで、日立グループが 22.8% となり、上位 2 社で売上高の 5 割弱を占めている。主要顧客上位 5 社は年によって多少の変動があるものの、ここ数年は顔ぶれにほとんど変化がなく安定している。

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

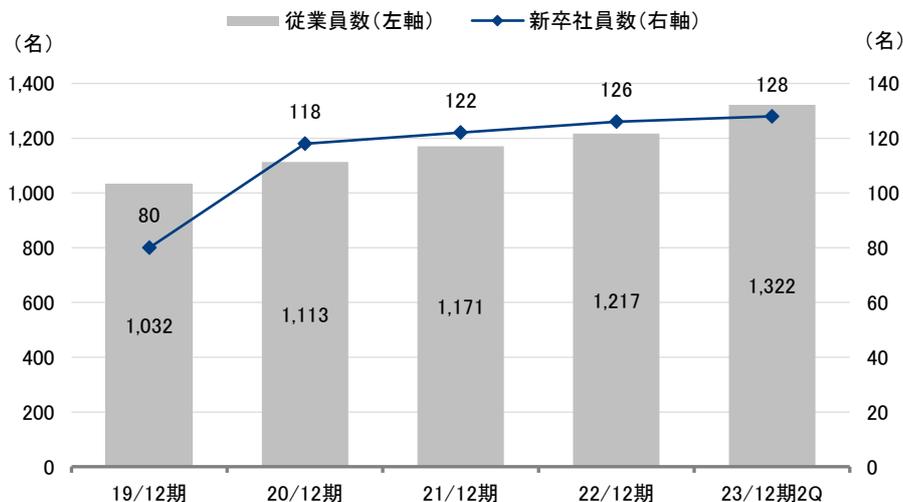
主な事業リスクとして、主力であるソフトウェア開発事業の通信ソフトウェア開発では、NTT（日本電信電話<9432>）グループなど大手通信事業者が主な最終顧客となっており、通信事業者の設備投資動向によって受注が左右される点にある。なかでも携帯電話網基地局システムや5Gコアネットワークシステムについては、2020年の5G商用化以降、通信事業者の投資拡大とともに開発案件も増加してきたが、2022年に入って一巡している。ローカル5Gの普及も遅れているため開発案件は減少傾向が続いており、次世代通信規格である6Gの商用化が予定されている2030年頃までは端境期となる可能性がある。

また、売上比率は低いものの最終顧客から直接受注する受託開発案件に関しては、不採算プロジェクトとなってしまうリスクがある。受託開発では要件定義の変更などで想定以上に工期が延したり不具合が発生することで、見積もっていた以上に費用が発生するケースがあるためだ。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。同社は人財不足を解消するため、2019年以降の新卒採用において未経験者の採用も開始しており、新卒採用は2020年以降3年連続で100名以上を採用した（2023年は128名）。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。研修コストはかかるものの、教育研修を充実させることで早期の戦力化に取り組んでいる。

中途採用については年間30～40名の採用を継続しており、2022年からは未経験者の採用を開始した。ソフトウェア受託開発業界では、IT業界のなか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、これら拠点で現地採用ができていることから、採用環境が厳しいなかでもエンジニアの増員を図れている。また、離職率（入社3年後）も1ヶ台と業界平均より低い。定期的なフォローアップ研修やスキル向上のための教育研修制度の充実に加えて、働きやすい環境づくりに取り組むことで離職率の低減につなげている。

期末従業員数と新卒社員採用数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 12 月期第 2 四半期累計業績は概ね会社計画どおりの増収増益を達成

1. 2023 年 12 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 12 月期第 2 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 3.7% 増の 8,572 百万円、営業利益で同 4.8% 増の 670 百万円、経常利益で同 4.0% 増の 673 百万円、四半期純利益で同 3.9% 増の 463 百万円と増収増益となり、概ね会社計画通りの進捗となった。

2023 年 12 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/12 期 2Q 累計		会社計画	23/12 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	8,267	-	8,600	8,572	-	3.7%	-0.3%
売上総利益	1,704	20.6%	-	1,793	20.9%	5.2%	-
販管費	1,064	12.9%	-	1,123	13.1%	5.5%	-
営業利益	639	7.7%	645	670	7.8%	4.8%	3.9%
経常利益	647	7.8%	645	673	7.9%	4.0%	4.4%
四半期純利益	445	5.4%	446	463	5.4%	3.9%	3.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

物価上昇やウクライナ・ロシア紛争の長期化、中国経済の失速など景気の先行き不透明感が強まるなかでも、激しい環境変化に対応するためのビジネスモデル変革を目的とした企業の DX 投資は引き続き活発に推移し、主力のソフトウェア開発事業が前年同期比 4.9% 増と順調に拡大した。通信ソフトウェア開発の落ち込みにより会社計画には若干届かなかったものの、制御ソフトウェア開発並びに業務ソフトウェア開発の好調でカバーした。

営業利益の増減要因について見ると、増収効果に伴う売上総利益の増益で 88 百万円となり、販管費の増加 58 百万円を吸収した。販管費増加の内訳を見ると、業務で使用する IT サービスに係るライセンス費用を 2023 年 12 月期から月額按分方式で計上したことなどによる増加で 42 百万円、採用募集費の増加で 10 百万円、新入社員研修費用の増加で 6 百万円となった。計画よりも各種経費を圧縮できたことで、各利益については期初計画を若干上回った。なお、2023 年春の新卒社員数は 128 名と前年実績よりも 2 名増加し、2024 年春も 130 名前後の採用を予定している。

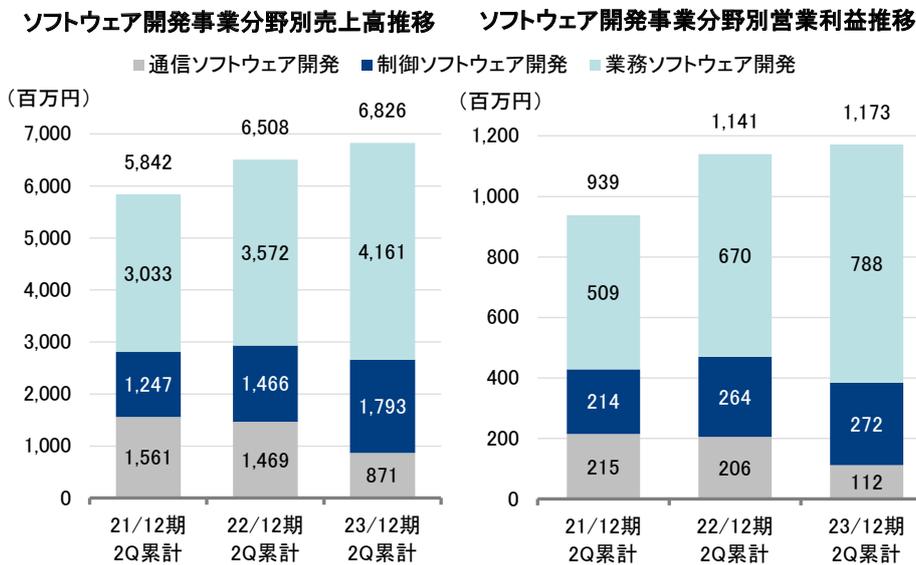
業績動向

業務ソフトウェア開発及び制御ソフトウェア開発が 2ケタ増収と好調持続

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 4.9% 増の 6,826 百万円、営業利益は同 2.8% 増の 1,173 百万円と増収増益基調が続いた。通信ソフトウェア開発が落ち込んだものの、業務ソフトウェア開発や制御ソフトウェア開発の好調によりカバーした。

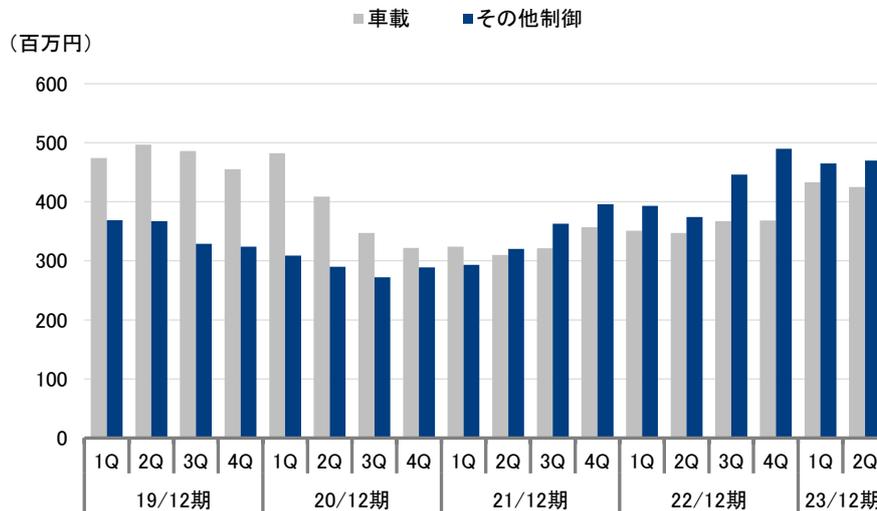


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 40.7% 減の 871 百万円、営業利益で同 45.3% 減の 112 百万円と大きく落ち込んだ。「通信基盤」分野の売上高が、5G 基地局案件の一巡により同 45.1% 減の 698 百万円となったほか、通信端末等の「その他通信」分野の売上高も同 12.0% 減の 173 百万円と減少傾向が続いた。

制御ソフトウェア開発は売上高で前年同期比 22.3% 増の 1,793 百万円、営業利益で同 3.2% 増の 272 百万円と過去最高を更新したものの、利益率は前年同期の 18.0% から 15.2% に低下した。採算の良い案件が減少したことが要因と思われる。売上高の内訳を見ると「車載」分野が同 22.8% 増の 858 百万円、「その他制御」分野が同 21.9% 増の 935 百万円といずれも好調に推移した。「車載」分野では既存顧客先からの自動運転や EV などに関連した開発案件が増加し、2021 年を底に回復トレンドが続いている。「その他制御」分野はリコーグループ向けプリンタ用ドライバ開発案件が一巡したものの、半導体製造装置向けやその他製造業向けの増加によりカバーした。

業績動向

制御ソフトウェア開発の売上高推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業務ソフトウェア開発は売上高で前年同期比 16.5% 増の 4,161 百万円、営業利益で同 17.5% 増の 788 百万円と過去最高を更新した。DX への取り組みなど旺盛な引き合いが続くなかで高付加価値案件を継続して受注できたことにより、営業利益率も 18.9% と高水準を維持した。業種別売上動向で見ても、流通業界向けが同 0.7% 増と微増にとどまったのを除き、金融、公共、情報通信、製造、医療などすべての業界で 2 ケタ増収となった。

業務ソフトウェア開発の業種別推移

(単位：百万円)

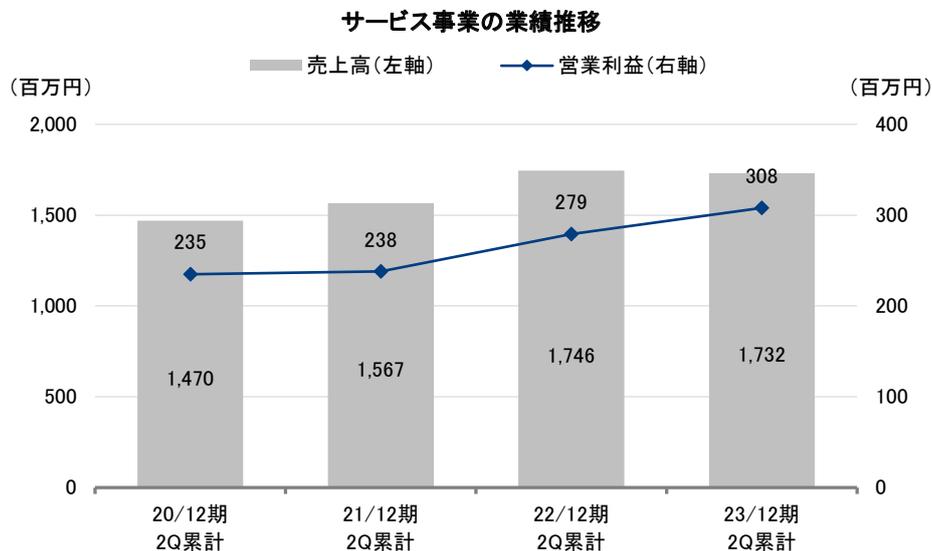
	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計	前年同期比
売上高	3,033	3,572	4,161	16.5%
金融	802	1,272	1,447	13.8%
公共	454	576	657	14.0%
情報通信	474	428	496	15.9%
製造	478	375	486	29.8%
流通	269	354	357	0.7%
医療	270	214	300	40.2%
その他業務	281	351	416	18.5%
営業利益	509	670	788	17.5%
(営業利益率)	16.8%	18.8%	18.9%	0.1pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 0.8% 減の 1,732 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 308 百万円となった。プロダクトミックスの改善により、営業利益率は前年同期の 16.0% から 17.8% に上昇した。SI サービスの売上高は、5G 基地局検証案件が減少したものの、仮想化案件やクラウド移行案件、ネットワーク構築案件等が引き続き好調に推移したことにより全体では堅調に推移した。とりわけ、クラウド移行案件については AWS や Microsoft Azure など技術認定取得者数の増員が進んだことで受注能力が拡大し、好調な売上となった。自社プロダクトは、「Cyber Smart」シリーズ製品がクラウド使用料の積み上げや既存顧客へのシステム更新案件が寄与したこともあり、堅調に推移した。「Cyber Position Navi」シリーズは様々な業界から多くの問い合わせがあり、見込み案件数は積み上がっているものの、本格的な売上貢献は 2024 年 12 月期以降となる見通した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2023 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 35 百万円減少の 10,725 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 240 百万円減少し、合同運用指定金銭信託での資金運用として有価証券を 300 百万円取得した。また、固定資産では繰延税金資産が 102 百万円減少したほか、減価償却の進展により有形固定資産が 5 百万円、無形固定資産（ソフトウェア）が 3 百万円それぞれ減少した。

負債合計は、前期末比 321 百万円減少の 3,750 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では買掛金が 60 百万円増加した一方で、賞与引当金が 288 百万円、未払費用が 101 百万円それぞれ減少した。また、固定負債では退職給付引当金が 49 百万円増加した。純資産合計は同 286 百万円増加の 6,974 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 286 百万円増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の62.2%から65.0%へ上昇した。無借金経営が続いているほか、金融資産（現金及び預金）も約17億円と潤沢なことから、財務の健全性は高いと判断される。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	6,162	7,502	7,082	7,154	71	
現金及び預金、有価証券	919	912	3,505	3,565	59	有価証券（合同運用指定金銭信託）+300
受取手形、売掛金及び契約資産	3,117	3,509	3,420	3,389	-31	
短期貸付金	1,994	2,842	0	-	-	
固定資産	3,546	3,635	3,678	3,570	-107	繰越税金資産 -102
資産合計	9,708	11,137	10,760	10,725	-35	
流動負債	2,096	2,765	2,606	2,231	-374	未払費用 -101、賞与引当金 -288、買掛金 +60
固定負債	2,127	2,326	1,465	1,518	52	退職給付引当金 +49
負債合計	4,224	5,092	4,071	3,750	-321	
(有利子負債)	-	-	-	-	-	
純資産合計	5,484	6,044	6,688	6,974	286	利益剰余金 +286

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期 2Q 末	増減
(安全性)					
流動比率	293.9%	271.2%	271.7%	320.5%	48.8pt
自己資本比率	56.5%	54.3%	62.2%	65.0%	2.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

足元の堅調な受注環境に変わりなく、 2023年12月期も増収増益の見通し

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高で前期比5.8%増の17,600百万円、営業利益で同13.8%増の1,200百万円、経常利益で同10.7%増の1,200百万円、当期純利益で同0.7%増の810百万円と期初計画を据え置いた。物価上昇や円安進展等の影響による景気の先行き不透明感が強まっているものの、「ビジネス拡大」を基本方針にDXへの対応力強化、金融向けクラウド移行案件など好調分野への集中投資、高付加価値ビジネスの拡大に取り組むことで増収増益を目指す。第2四半期までの進捗率は売上高で48.7%、営業利益で55.9%と概ね直近3年間の平均進捗率（売上高49.2%、営業利益56.3%）と同様のペースで推移していること、足元の受注状況も堅調に推移していることから、弊社では業績計画達成の可能性は高いと見ている。

2023年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		2Q 進捗率	3年間平均 進捗率※
	通期実績	前期比	通期計画	前期比		
売上高	16,628	7.1%	17,600	5.8%	48.7%	49.2%
営業利益	1,054	10.6%	1,200	13.8%	55.9%	56.3%
経常利益	1,084	5.1%	1,200	10.7%	56.1%	54.7%
当期純利益	804	14.1%	810	0.7%	57.2%	52.6%
1株当たり当期純利益(円)	100.25		100.98			

※ 20/12期～22/12期の3期間合計の2Q累計業績÷通期業績

出所：決算短信よりフィスコ作成

人財投資のうち、採用については今後も新卒、中途採用含めて強化していく。中途採用については募集費も投下しながら年間30名程度と前期並みの水準を予定している。また、高付加価値ビジネスの拡大に向けて、個人のスキルアップを支援するスペシャリスト人財制度を立ち上げた。AWSやMicrosoft Azure等の技術認定資格のなかでも難易度の高い資格や、高度最先端技術分野におけるスキルアップを目指すエンジニアに対して奨励金を給付する制度となる。AWSやMicrosoft Azureの認定資格取得者数は従来の数十名規模から100名を超える規模にまで拡大したことで、クラウド移行案件の受注拡大につながっている。今後もエンジニアのスキル向上を図ることで、高付加価値ビジネスの拡大につなげていく。

営業利益率については、増収効果や高付加価値ビジネスの拡大によって前期の6.3%から6.8%に上昇する見込みだ。なお、当期純利益の増益率が0.7%増と鈍化するが、これは前期の増益に寄与した人材確保等促進税制による税額控除がなくなることを前提としたものとなっており、今後の状況によっては同様の税額控除を受けられる可能性がある。

今後の見通し

また、同社は2023年7月に組織体制の変更を実施した。主には本部制の廃止（ソフトウェア事業本部、サービス事業本部、管理本部の廃止）、関東の事業部再編（アプリケーション事業部、プラットフォーム事業部、システムインテグレーション事業部をICT事業部、システム事業部に再編）、エリア事業部の新設（新潟事業所、福岡事業所、名古屋事業所の3事業所を編成）、プロダクトビジネス部の再編、本社組織の再編となる。本社機能のうち、パートナー企業（外注先）の確保施策や実際の発注業務、管理業務を行うパートナー推進室を、パートナー推進部に格上げし体制の強化を図った。また、自社プロダクトの強化を図るため、プロダクトビジネス部をプロダクト & サービス部に改称し、その下に営業グループ、CTIグループ、ポジションナビグループ、新規事業推進グループを組織化した。

今回の組織再編は、アライアンス戦略やパートナー戦略などの機動力をアップし、営業体制を強化することでさらなる事業拡大を目的としたものとなっており、今後の業績面でプラスに効いてくるものと期待される。

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業は通期で増収増益を見込んでいる。通信ソフトウェア開発は下期も低調が続くものの、業務ソフトウェア開発や制御ソフトウェア開発の成長によりカバーする。通信ソフトウェア開発については、2030年頃の商用化が予定されている6G向けの開発が始まる時期まで端境期に入る可能性が高い。直近の売上高の底は2018年12月期で1,724百万円となっており、同水準まで再び落ち込む可能性がある（2022年12月期は2,620百万円）。このため、余剰が出る開発リソースは繁忙が続いている制御ソフトウェア開発や業務ソフトウェア開発に振り向けることにしている。

制御ソフトウェア開発のうち「車載」向けは、既存顧客向けを中心に自動運転やEV等をテーマとした開発案件の増加が見込まれ回復基調が続く見通し。「その他制御」向けについては、半導体製造装置やプリンタ向け以外の顧客開拓にも注力し通期で2ケタ増収が見込まれる。業務ソフトウェア開発は、金融業界向けで1次請け案件が売上増に寄与するほか、その他業界向けについても旺盛な需要が継続しており、通期でも2ケタ増収が続くものと予想される。

(2) サービス事業

サービス事業のうち、SIサービスは5G基地局検証案件の減少が続くものの、仮想化案件やクラウド移行案件、ネットワーク構築案件等の好調でカバーして、通期でも堅調な増収が見込まれる。また、自社プロダクトについても「Cyber Smart」シリーズを中心に堅調に推移する見通しだ。

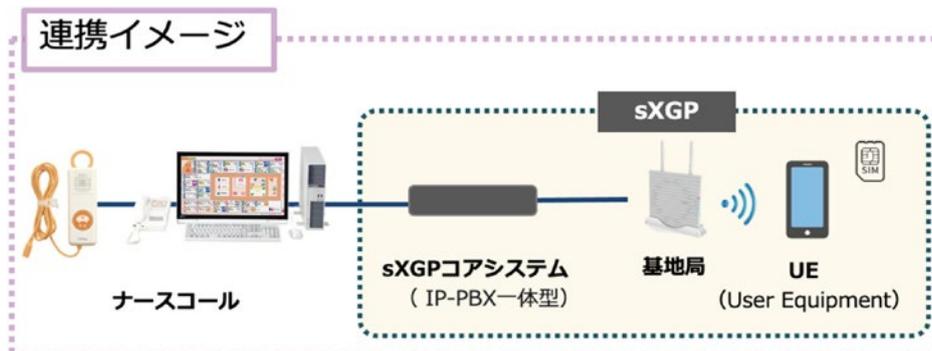
今後の見通し

同社は自社プロダクトの拡大に向けて、アライアンス戦略を推進している。直近では2023年7月にケアコム及びビー・ビー・バックボーン（以下、BBバックボーン）との共同でsXGP※に対応した「VoLTE ナースコール」を開発したことを発表した。病院や介護施設では院内の通信システムとしてPHSが導入されてきたが、2023年3月に公衆サービスが終了したことにより、sXGPによるスマートフォンとIP-PBXを使った通信システムにリプレイスが進んでいる。こうしたリプレイス需要を取り込むべく3社で共同開発したものとなる。同社がナースコールアプリの開発とIP-PBX（内線交換機）を提供し、ケアコムがナースコールを提供、BBバックボーンがVoLTE ナースコール連携に対応したアクセスポイントやスマートフォン、sXGP対応SIMを提供し、営業活動をBBバックボーンで展開していく格好となる。ケアコムは病院のナースコールでシェア約6割を握るトップメーカーで、BBバックボーンはソフトバンク<9434>の子会社で光ファイバーサービスやsXGPサービスなど各種通信ソリューションを提供している。

※sXGP(shared eXtended Global Platform):スマートフォンやモバイルルータなどと同じ通信方式(TD-LTE)を使った自営通信方式のこと。伝送距離は数十メートルから数百メートル程度、伝送レート(共有)は十数Mbps程度となる。オフィスや工場・病院内の専用モバイル通信システムで、4Gと同等の通信環境を実現する。

これまでスマートフォンでナースコールの着信および応答通話をするには、電話交換機各社が提供するVoIPアプリが必要であったが、同社が開発したアプリをスマートフォンにインストールすることでナースコールの受信ができるようになる。また、呼出があったベッド番号や患者氏名、呼出種別（緊急、一般、トイレ介助、点滴終了、脱落警報）、連動した機器のアラートの名称など、今までVoLTEでは不可能であったテキスト情報も着信時に表示できるようにした。付加価値の高いシステムを提供することで病院・介護施設における通信システムのリプレイスを進めていく。ナースコールで高シェアを握るケアコムの顧客基盤へのリプレイスが進むものと考えられ、同社の収益増に貢献する取り組みとして注目される。

連携イメージ



出所：ニュースリリースより掲載

今後の見通し

また、同年8月にCPaaS※世界大手のVonage社が提供するVonageコミュニケーションプラットフォームと同社のコールセンター向け運営システム「Cyber CTI」を連携し、Oracle Cloud Infrastructure (OCI)上でサービス提供を開始したことを発表した。同プラットフォームとの連携により、音声回線のクラウド化、グローバル規模での電話番号提供、秒課金、回線の冗長化を実現するほか、API連携によりビデオ通話、SMS、AI (AI botによる顧客対応 / 自動文字起こし)、SNSによる顧客一括対応等のサービスをリーズナブルな料金で提供可能となる。今後、「Cyber CTI」の既存顧客約30社に対して導入提案していく。

※CPaaS (Communication Platform as a Service) : IoTを活用しながら人間の行動や会話を情報として取り込み、業務効率化をサポートするサービス。具体的には、コミュニケーション分野のソリューションに必要な各種通信機能(通話・SMS・Webメッセージ・IVRなど)をAPI接続によって提供する。

高精度屋内位置情報ソリューションである「Cyber Position Navi Plus」については、2023年9月に開催された「スマート工場 EXPO」に初めて出展し盛況であった。スマート工場では人やモノの位置情報を収集・解析して生産性向上に役立つ位置情報ソリューションの導入は必須と見られ、今回の出展で獲得した見込み顧客に対して導入提案を行い、2024年12月期の受注につなげていく考えだ。同ソリューションに関しては今までプル型の営業を行っていたが、今後はプッシュ型営業による積極的な拡販活動を行っていく。このため、営業人員も現在の3名体制から2倍程度に増員していく考えだ。

3ヶ年中期計画 「サイバーコムビジョン 2023～増収増益の継続～」は順調に進捗、 業績は当初目標を上回る見通し

2. 中期計画

(1) 中期計画の進捗状況

同社は、3ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン 2023～増収増益の継続～」を2021年12月期からスタートしている。基本方針として、1) 満足度の追求、2) サービス提供型ビジネスへの転換、3) 戦略的投資による拡大(事業拡大投資、人財投資、システム投資)の3点に取り組むことで持続的な収益成長を目指している。また、サステナブルな社会の実現や働き方改革への取り組みが求められるなかで環境経営方針を策定し、『環境』と『暮らし』をICTで支えるをテーマに、事業活動を通じて様々な社会課題の解決に貢献している。

外部環境としては、新型コロナウイルス感染症拡大を契機としてテレワークが定着するなどワークスタイルの変革が起こるとともに情報セキュリティ対策の重要性が高まるなか、DXをテーマとした企業のIT投資拡大が続いている。また、5Gの商用化やAI、RPA (Robotic Process Automation)、IoT、AR/VR、ブロックチェーン技術の実用化によって様々な市場も立ち上がっている。こうした状況化、ソフトウェア開発に対する需要も旺盛で同社にとっては好環境にあると言える。

今後の見通し

このような環境の下、同社は毎期計画を上回る業績を達成しており、最終年度となる2023年12月期も当初計画（売上高16,100百万円、営業利益970百万円、営業利益率6.0%）を売上高で9.3%、営業利益で23.7%、営業利益率で0.8ポイント上回る見通しだ。3年間の年平均成長率も当初計画（売上高5.6%、営業利益5.5%）を上回り、売上高で8.8%、営業利益で13.2%を見込んでいる。足元の受注状況は堅調に推移しているもようで、計画を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

当初の中期業績目標値と実績・直近計画の推移

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期	年平均成長率	
当初計画	売上高		14,000	15,200	16,100	5.6%
	営業利益		850	910	970	5.5%
	営業利益率		6.1%	6.0%	6.0%	
実績・計画	売上高	13,672	15,528	16,628	17,600	8.8%
	営業利益	827	953	1,054	1,200	13.2%
	営業利益率	6.1%	6.1%	6.3%	6.8%	
当初計画比 (達成率)	売上高		110.9%	109.4%	109.3%	
	営業利益		112.1%	115.8%	123.7%	
	営業利益率		+0.0pt	+0.3pt	+0.8pt	

注：20/12期は実績のみ

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年12月期も当初の成長戦略を継続する方針だが、2023年3月に新たに新井 世東（あらい せと）氏（前取締役副社長執行役員）が代表取締役社長に就任し、新たな経営体制に移行した。新井氏は前社長と同様、富士ソフトの事業を長くけん引してきた人物で、アライアンス戦略などで多くの実績を挙げてきた。新たな経営体制に移行して組織体制も見直し、自社プロダクトの強化も重点施策の一つとして取り組んでいるが、前述の通り早速複数のアライアンスを実現しており、今後の展開が注目される。

(2) 成長戦略

a) ソフトウェア開発事業

「ビジネス拡大」をテーマに掲げ、DX対応力の強化や好調分野への集中投資に取り組むことで継続的な成長を目指す。

通信ソフトウェア開発では、5G技術（Beyond 5G ready）の高度化や超高速モバイル通信技術の増強、仮想化技術の開発ニーズに対応できる技術者の育成・増強、IoT技術領域の拡大を目指す。制御ソフトウェア開発では、AI技術を活用したロボット制御分野への挑戦と、車載システムのなかでも開発ニーズが旺盛なCASEやMaaS等の取り込みに注力する。業務ソフトウェア開発では、好調な金融向けの案件取り込みに加えて、官公庁や公共系システムの提案を強化する。また、クラウド技術者（AWS、Microsoft Azure、GCP）やAI（画像認識、予測）、RPA技術者の増強による受注能力の拡大に加えて、IoT技術をベースとしたDX対応技術の高度化にも取り組み、さらなる成長を目指す。

今後の見通し

b) サービス事業

「高付加価値ビジネスの拡大」をテーマに掲げ、エンドユーザーの拡大とプロダクト連携による受注強化に取り組む。

SI サービスのうちサーバ/ネットワーク構築では、多様化する基盤（クラウド、仮想化等）への対応力を強化するため、技術認定資格取得者の増強を進める。また、顧客の多様なニーズに対応するためサイバーセキュリティ技術やネットワーク仮想化技術の高度化に取り組み、ネットワーク構築系技術者の増強を図る。保守・運用では、運用設計技術者の増強と RPA 活用による効率化、評価検証サービスでは、次世代通信規格への対応（6G、IOWN*）やテスト自動化支援ツールの活用による効率化に取り組んでいる。

* IOWN (Innovative Optical and Wireless Network) は、NTT が 2019 年に提唱した次世代情報通信網のことで、ネットワークから端末までエンド・ツー・エンドで光通信技術を用い、圧倒的な低消費電力と高品質・大容量、超低遅延通信サービスを実現する「オールフォトニクス・ネットワーク (APN)」、サイバー空間上でモノやヒト同士の高度かつリアルタイムなインタラクションを可能とする「デジタル・ツイン・コンピューティング」、それらを含む様々な ICT リソースを全体最適化し、必要な情報ネットワーク内に流通させる「コグニティブ・ファウンデーション」の 3 つの技術で構成されている。2024 年頃に仕様を固め、2030 年頃の実現を目指している。このうち、「APN」については 2023 年 3 月より NTT 東日本及び西日本でサービス提供を開始している。

自社プロダクトに関しては、「Cyber Smart」シリーズや「楽々セキュアコネク」 「Cyber Position Navi」 「Cyber Position Navi Plus」等の拡販に取り組んでいる。販売戦略としては、Web マーケティングの高度化、PR 活動の強化、各種展示会への出展による知名度向上に加えてアライアンス戦略による拡販を推進している。開発面では主カプロダクトの強化に加え、アライアンスによる付加価値向上（「Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi」等）や新サービスの開発に注力している。特に、生成 AI 技術のビジネス市場での活用が広がるなかで、クラウドベンダーなどとも連携して AI ソリューションを強化していく。

(3) 重点施策

a) 人財投資

持続的な成長を実現していくうえで重要となるのは人財であるとの考えの下、引き続き積極的な人財投資を行う。採用については、既述のとおり 2024 年 12 月期も新卒で 130 名程度、中途採用（未経験者を含む）で 30 名程度を予定している。また、パートナー企業との関係強化や新規パートナーの開拓など、外部リソースの拡大も同時に進めることで、旺盛な需要にフレキシブルに対応する。パートナーについては、一括して案件を任せられるような規模の大きいパートナーとの関係を強化していく。

人財育成については、クラウド市場の拡大に対応すべく、各プラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、GCP など）の技術認定資格取得者数の増強に向けた教育研修制度の充実、リーダー育成や若手社員の社会人基礎力を養成するための階層別教育研修などを強化している。スペシャリスト人財制度もその一つで、技術者のスキルアップを支援することで、高付加価値案件の受注拡大につなげていく。また、働き方改革として在宅勤務や残業時間の低減、有給休暇の取得促進、子育て支援施策の強化などワークライフバランスの向上に取り組んでいるほか、社員のエンゲージメント向上施策として若手社員のキャリア形成を支援するキャリアアドバイザーの活用やフォローアップ研修などを実施している。

今後の見通し

b) サステナビリティへの取り組み

同社は「快適・安心で豊かな社会の実現」に向け、事業活動や企業活動を通じて様々な社会の課題解決に対する取り組みを実施している。また、環境活動を通じて社員にSDGsの意味や重要性を伝え、身近な活動を紹介することで社員一人ひとりの生活を通じた取り組みも推進している。

事業活動を通じた取り組みとしては、DXによる社会・産業の構築、快適・安心なICT社会の実現、高品質な製品の提供などによって、社会の課題解決に貢献している。また、企業活動を通じた取り組みとしては、人材の確保・育成、女性活躍推進、働き方改革、社会貢献活動への協賛*等を行っている。環境活動を通じた取り組みとしては、紙使用量の削減（各種書類の電子化やWeb会議の導入等によるペーパーレス化）、ごみの削減（リサイクル可能製品の利用、ごみの分別徹底）、電気使用量及びCO₂排出削減（職場環境の改善を行いながら節電）、ガソリン使用量の削減（エコドライブの推進、公共交通機関の利用、オンライン営業の活用等）などについて事業所ごとに目標を設定し、その達成に向けた取り組みを推進している。なお、環境経営に関する取り組みについては、2023年6月に発行した「2022年環境経営レポート」のなかで詳細にまとめられている。

* ニッポン放送の「第48回ラジオ・チャリティ・ミュージックソン（2022年12月24～25日放送）」（目の不自由な方たちが「安心して街を歩けるように」ということを目指したチャリティ番組）に2年連続で協賛したほか、「2018あしながドリーム基金」への協賛を行っている。

SDGs への取り組み



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

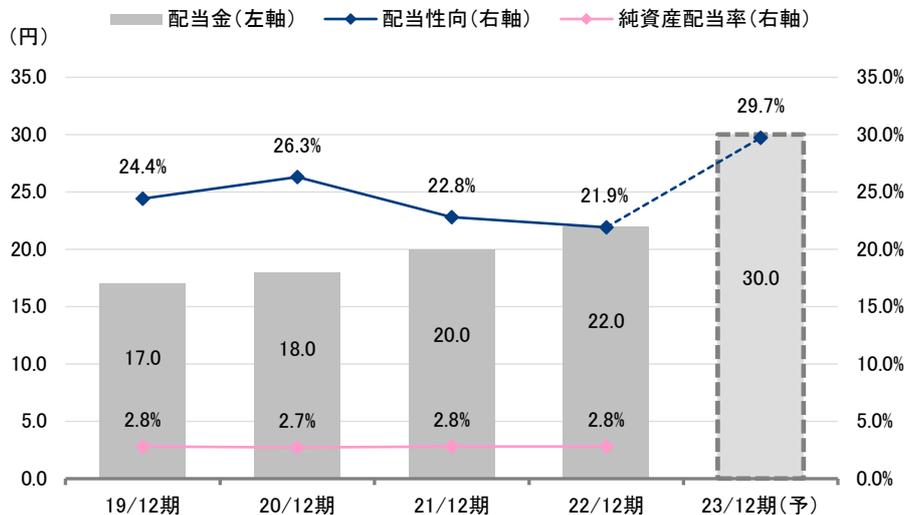
■ 株主還元策

2023年12月期の1株当たり配当金は 前期比8.0円増配の30.0円を予定

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」としており、着実な増配と配当性向及び純資産配当率の向上を目指している。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る。

2023年12月期の1株当たり配当金は、前期比8.0円増配の30.0円(同29.7%)と6期連続の増配を予定している。ここ数年は1～2円のペースで増配を続けてきたが、中期計画最終年度の利益が当初計画を上回る見通しとなったことで、株主への利益還元を充実させることにした。今後も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」を継続する方針に変わりなく、収益成長とともに着実な増配を目指す。なお、純資産配当率に関しては2.8%前後の水準で推移しており、この水準が下限ラインになると見られる。

配当金と配当性向の推移



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