

|| 企業調査レポート ||

## サイバーリンクス

3683 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月6日(木)

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. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023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. 特色、強み	08
■ 業績動向	10
1. 2022年12月期の業績概要	10
2. セグメント別概要	11
3. 財務状況	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023年12月期の業績見通し	15
2. セグメント別見通し	16
3. サステナビリティへの取り組み	18
■ 中期経営計画	18
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 2022年12月期の経常利益は前期比19.1%増、3年連続で最高益更新。 好調な業績を受け中期経営計画を見直し、数値目標を上方修正

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. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高12,225百万円(前期比7.7%減)、営業利益1,127百万円(同19.3%増)、経常利益1,141百万円(同19.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益909百万円(同41.0%増)となり、経常利益は3年連続で過去最高を更新した。期初計画に対する達成率については、売上高は92.1%と若干下回ったものの、定常収入は101.0%、経常利益は109.2%となり、計画を上回った。セグメント別では、流通クラウド事業は、クラウドサービスが拡大したことで定常収入が着実に増加した。また、ソフトウェア償却費が減少したことによりセグメント利益率が向上し、大幅な増益となった。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終了した影響により減収となったが、比較的利益率の高いスポット案件等が計上され、粗利率が改善したこと増益となった。トラスト事業は、事業化の加速を担い、新サービスの開発等積極的な研究開発投資を続けていることから損失計上したものの、損失幅は縮小した。モバイルネットワーク事業は、販売台数が減少したことに加え、NTTドコモからの支援費が減少した影響等により減収減益となったが、想定範囲内であった。

#### 2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高15,618百万円(前期比27.8%増)、定常収入7,719百万円(同11.6%増)、営業利益979百万円(同13.2%減)、経常利益974百万円(同14.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益587百万円(同35.5%減)の見通し。2022年7月に子会社化した(株)シナジーの連結開始等もあり大幅増収を見込むが、M&Aに係る償却負担等(年間約3億円)により各利益は減益予想となっている。見かけ上は厳しい利益予想だが、償却前営業利益は前期比13.4%増予想であり、実質的な内容は悪くない。セグメント別では、流通クラウド事業は定常収入の積上げ等により増収増益の予想だが、官公庁クラウド事業はのれん償却※負担等から増収減益を見込む。トラスト事業は各種サービスの提供拡大等により大幅増収を見込むものの、投資継続とのれん償却負担増により損失計上を予想している。ただし、損失幅は縮小する見通しだ。モバイルネットワーク事業はM&Aによる店舗増で増収予想だが、のれん償却負担増もあり微減益の見込み。

※シナジー取得に関するのれん償却費は暫定値となる。

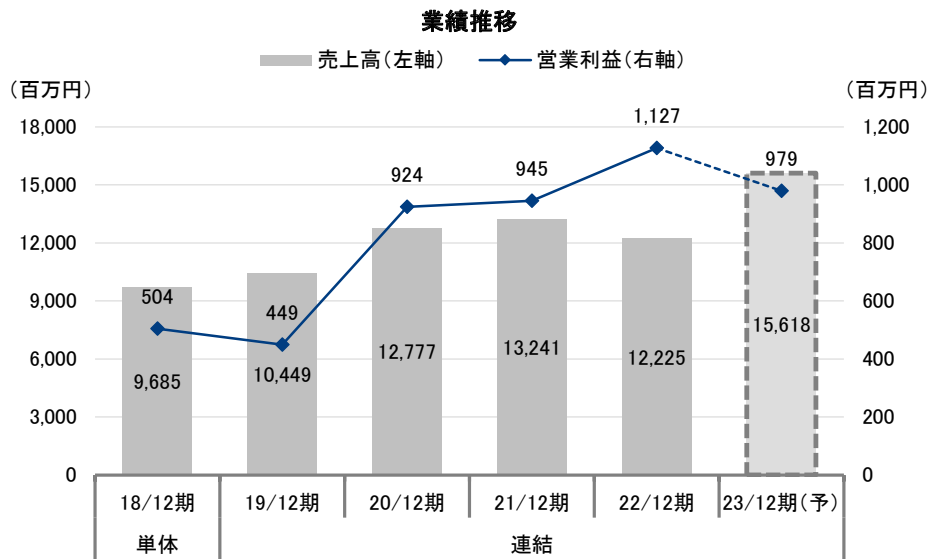
要約

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、2025年12月期に売上高145億円、経常利益16億円、定常収入90億円、ROE13%以上を掲げていた。しかし、成長スピードの加速により、2021年12月期及び2022年12月期の業績が計画値をそれぞれ上回ったことに加え、外部環境やM&A等の内部環境の変化もあり、中期経営計画を見直すこととした。見直し後の数値目標は、2025年12月期に売上高170億円、経常利益16.8億円、定常収入95億円、ROE13%以上としている。各利益の見直しが小幅に留まっているものの、減価償却費の大幅増を吸収しての目標値である点は注目に値する。償却負担が軽くなる2026年12月期以降は加速度的な利益向上が見込めると弊社では見ている。

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
- ・2022年12月期は流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業の収益性が改善し、前期比19.1%の経常増益
- ・2023年12月期はM&Aに係る償却負担等により減益予想だが、実質的には増益
- ・減価償却費の大幅増を吸収しつつ、中期経営計画の数値目標を上方修正



## ■ 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型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10店舗（2023年4月時点）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）（現 パナソニック コネク ト（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）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）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、2022年7月にはシナジーを子会社化した。

株式については、2014年3月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場、2015年3月に東証市場第2部に上場、同年10月に同市場第1部に指定された。なお、2022年4月の同市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行した。

**サイバーリンクス** | 2023年4月6日(木)  
 3683 東証プライム市場 | <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)(現 パナソニック コネクト(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<6702>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ーシステム(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)アイコンセプト、エンタイムウェア(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
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2022年 7月	官公庁向けサービス拡充のため、(株)シナジーを子会社化
2022年12月	モバイルネットワーク事業の拡大のため、モバイル・メディア・リンク(株)及び(株)ケイオーブランを吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

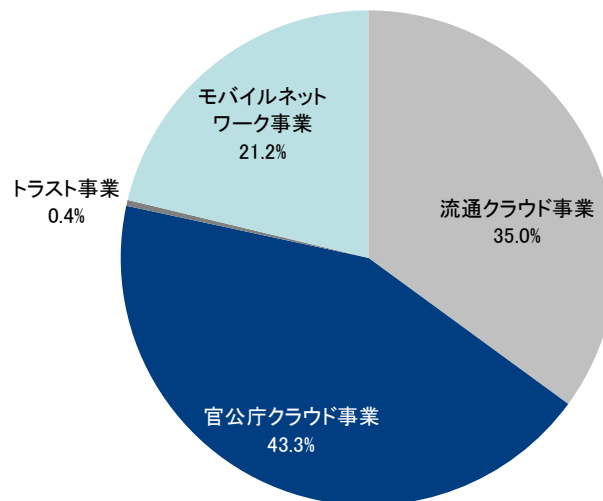
## ■ 事業概要

### 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セグメント体制

#### 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。2022年12月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が4,284百万円（売上高比率35.0%）、官公庁クラウド事業が5,296百万円（同43.3%）、トラスト事業が47百万円（同0.4%）、モバイルネットワーク事業が2,596百万円（同21.2%）であった。また、セグメント別経常損益は、流通クラウド事業が813百万円の利益、官公庁クラウド事業が712百万円の利益、トラスト事業が236百万円の損失、モバイルネットワーク事業が167百万円の利益であった。

セグメント別売上高(2022年12月期:12,225百万円)



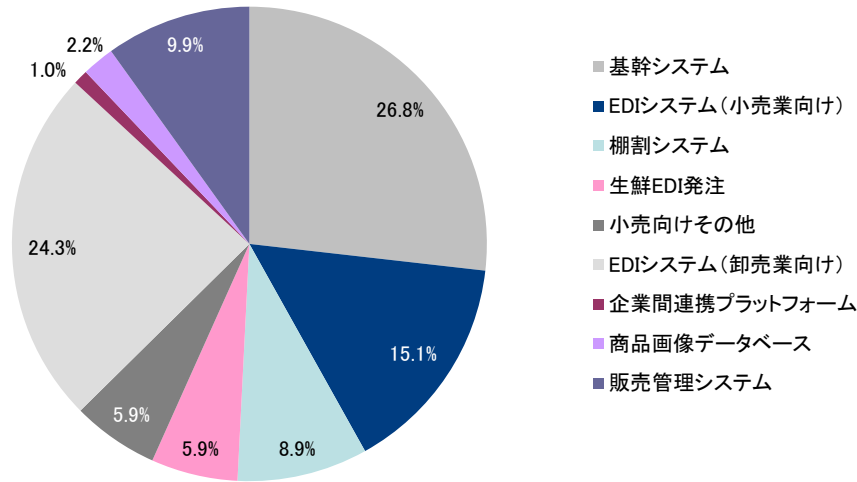
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) 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）として開示されていたが、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）向けの基幹システム（製品名：@rms 基幹）、EDIシステム（同：BXNOAH）、棚割システム（同：棚 POWER/ 棚 SCAN-AI）、大手卸売業向けのEDIシステム（同：クラウド EDI-Platform）、食品流通全体向けの企業間連携プラットフォーム（同：C2Platform）及び商品画像データベース（同：Mdb）、専門店向け販売管理システム（同：Retailpro（リテイルプロ））となっている。

事業概要

流通クラウド事業売上高構成(2022年12月期:4,284百万円)



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。2022年12月期末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,316店に上り、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・支払い等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。2022年12月期末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額(卸売側)は9.2兆円(同社推定)に上り、市場全体36兆円(同)の25.6%となっている。2022年7月に大手ユーザーが1社増加し、加工食品卸売上高上位10社のうち8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窺える。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の提供を2021年6月に開始している。

クラウドEDI-Platformの概要



出所：決算説明会資料より掲載



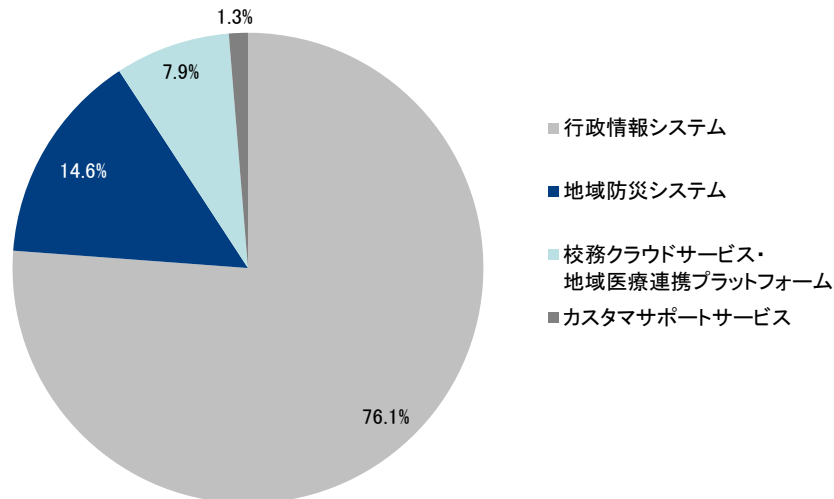
## 事業概要

また、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（詳細は後述）。

**(2) 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）として開示されていたが、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のほか、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。今後は、2022年7月に子会社化したシナジーが提供する自治体向け文書管理システム「ActiveCity」が本格化する計画だ。

2022年12月期の官公庁クラウド事業の売上高5,296百万円の内訳は、行政情報システム76.1%、地域防災システム14.6%、校務クラウドサービス・地域医療連携プラットフォーム7.9%、カスタマサポートサービス1.3%となっている。同事業は、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等によって売上高や利益が変動する場合もある。

**官公庁クラウド事業売上高構成(2022年12月期:5,296百万円)**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

### (3) 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。マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開していく。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ている。さらに2021年12月には、ブロックチェーン技術※<sup>1</sup>を利用したデジタル証明書発行サービス「CloudCerts」※<sup>2</sup>を取得し、サービス提供を開始した。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、早期の事業化とサービス提供の開始を目指している。

※<sup>1</sup> 情報通信ネットワーク上にある端末動詞を直接接続して、取引記録を暗号技術を用いて分散的に処理・記録するデータベースの一種であり、暗号資産に用いられる基盤技術のこと。

※<sup>2</sup> 証明書や書類をブロックチェーン上に記録することにより、信頼性が高く、低コスト、ペーパーレスに寄与する。

### (4) 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（株）と「代理店契約」を締結し、2次代理店として和歌山県内で10店舗（2023年4月時点）のドコモショップを運営している。2022年12月に県内の代理店2社を吸収合併した結果、県内の運営代理店シェアは48.1%（同社推定）となり、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。

## 2. 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。

事業概要

シェアクラウド

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
	ハード	ソフト	ハード	ソフト	
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要	ハード投資が高額 ソフトウェアも高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守 要員が必要	ハードウェア・ソフトウェア保守 要員が必要	ハードウェア保守は任せられるが、 ソフトウェア保守要員が必要	ハードウェア保守は任せられるが、 ソフトウェア投資は高額	ハードウェア、ソフトウェアともに、 保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要だが、 ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要だが、 ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内の対応が必要	自社内の対応が必要	自社内の対応が必要	自社内の対応が必要	ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

出所：決算説明会資料より掲載

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。同社は「クラウド」という言葉もなかった2005年からサービスを開始しており、同業他社と比較し先行優位性もある。クラウドでのサービス提供という分野では一日の長があり、同業他社が追いつくことは不可能ではないが、時間がかかるだろう。

また、同社がシェアクラウドでサービスを提供するのは、単に安価であるからだけでなく、「システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わった。非競争領域においては、シェアクラウドサービスを利用することでITコストの削減と経営の効率化を実現できる」との信念に基づいているからだ。この考え方は顧客層へも浸透しつつあるため、同社にとって追い風であり、強みとなっている。

## (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、小売業の中でも最も厳しい販売管理が求められる食品スーパーを対象としたクラウドシステムに狙いを定めて事業を展開している点は、同社の特色であり強みと言えるだろう。

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」の中大規模向けバージョン（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。

## 事業概要

また、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等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等のように、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、2022年12月期の定常収入は6,917百万円、対売上高比率56.6%となった。

## 業績動向

### 2022年12月期は減収ながら前期比19.1%の経常増益を達成、3年連続で最高益を更新

#### 1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高12,225百万円（前期比7.7%減）、営業利益1,127百万円（同19.3%増）、経常利益1,141百万円（同19.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益909百万円（同41.0%増）となり、経常利益は3年連続で過去最高を更新した。期初計画に対する達成率については、売上高は92.1%と若干下回ったものの、定常収入は101.0%、経常利益は109.2%となり、計画を上回った。セグメント別では、モバイルネットワーク事業が経営環境変化により減益となったものの、流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業が好調に推移した。

経常利益（前期比183百万円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は248百万円の増益となり全体をけん引した。内訳は収入増（主に定常収入の拡大）による増益60百万円、ソフトウェア償却費減少による増益110百万円、販管費等の費用減（主に「C2Platform」の研究開発フェーズ終了）による増益60百万円であった。官公庁クラウド事業は116百万円の増益であったが、主に新型コロナウイルス感染症関連の小型スポット案件等への対応により収益性が改善したことによる。トラスト事業では、前期に計上した事業取得費用が剥落したこと等から113百万円の増益（営業損失の縮小）となった。モバイルネットワーク事業は、NTTドコモによる割引施策の方針変更等により販売台数が減少したことに加え、NTTドコモからの支援費等が減少したことにより214百万円の減益となった。また全社ベースでは、諸費用等の増加により70百万円の減益となった。

サイバーリンクス | 2023年4月6日(木)  
 3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

## 2022年12月期連結業績

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	13,241	100.0%	12,225	100.0%	-1,016	-7.7%
売上総利益	3,771	28.5%	4,003	32.7%	232	6.2%
販管費	2,826	21.3%	2,876	23.5%	50	1.8%
営業利益	945	7.1%	1,127	9.2%	182	19.3%
経常利益	958	7.2%	1,141	9.3%	183	19.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	645	4.9%	909	7.4%	264	41.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. セグメント別概要

各セグメントの状況は以下のとおりである。

## 2022年12月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	13,241	100.0%	12,225	100.0%	-1,016	-7.7%
流通クラウド事業	4,021	30.4%	4,284	35.0%	263	6.5%
官公庁クラウド事業	6,159	46.5%	5,296	43.3%	-863	-14.0%
トラスト事業	95	0.7%	47	0.4%	-48	-50.0%
モバイルネットワーク事業	2,964	22.4%	2,596	21.2%	-368	-12.4%
セグメント利益（経常利益）	958	7.2%	1,141	9.3%	183	19.1%
流通クラウド事業	565	14.1%	813	19.0%	248	43.8%
官公庁クラウド事業	596	9.7%	712	13.4%	116	19.4%
トラスト事業	-349	-367.4%	-236	-502.1%	113	-
モバイルネットワーク事業	381	12.9%	167	6.4%	-214	-56.1%
(調整額)	-235	-	-315	-	-80	-

注：セグメント別経常利益の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント経常利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は前期比 6.5% 増の 4,284 百万円、定常収入は同 8.2% 増の 3,587 百万円、セグメント利益（経常利益、以下同）は同 43.8% 増の 813 百万円となった。

主力製品である「BXNOAH」や「@ rms 基幹」等のクラウドサービスが拡大したことや、企業間連携プラットフォーム「C2Platform」で大手食品小売業数社から受注を獲得したことから定常収入が着実に増加し、増収を確保した。「クラウド EDI-Platform」は大手ユーザーが 1 社増加し、加工食品卸売業の売上高上位 10 社のうち、8 社が同サービスのユーザーとなった。

業績動向

収益面では、「@ rms 基幹」の初期開発にかかる償却がおおむね終了したこと等により、ソフトウェア償却費が前期比 130 百万円減少し 230 百万円となった。これにより収益性が大きく改善し、セグメント利益率は前期の 14.1% から 19.0% へ上昇した。

### (2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前期比 14.0% 減の 5,296 百万円、定常収入は同 3.9% 増の 2,840 百万円、セグメント利益は同 19.4% 増の 712 百万円となった。防災行政無線デジタル化工事や GIGA スクール関連案件等の特需が 2021 年 12 月期第 1 四半期（2021 年 1～3 月）までに終了した影響により、前期比では大幅減収となったが、想定範囲内であった。一方で損益面では、比較的利益率の高い新型コロナウイルス感染症関連のスポット案件等が計上されたことから粗利率が大きく改善し、セグメント利益は増益となった。

トピックスとしては、2022 年 7 月に、自治体向け文書管理システム「ActiveCity」を主力とするシナジーを子会社化した。今後は、全国展開に向けてグループ全体での相乗効果発揮に向けた取り組みを推進する<sup>※1</sup>。また同年 8 月には、マイナンバーカードを活用した本人確認（eKYC<sup>※2</sup>）・電子署名により自宅にしながら自治体への税務申請や相談を行うことができる自治体 DX サービス「Open LINK for LIFE みんなの窓口」を開始した。

※1 シナジーの損益計算書への連結は 2023 年 12 月期からとなる予定。

※2 electronic Know Your Customer の略で、オンライン上で本人確認を行う技術。

### (3) トラスト事業

セグメント売上高は前期比 50.0% 減の 47 百万円、定常収入は同 59.4% 増の 37 百万円、セグメント損失（経常損失）は 236 百万円（前期は 349 百万円の損失）となった。

前期に寄与した既存サービスの一部が減少したことから減収となったが、「マイナトラスト電子委任状」やブロックチェーン技術を利用したデジタル証明書発行サービス「CloudCerts」の提供拡大により定常収入は増加した。損益面では、マイナンバーカードをベースとする各種サービス（不動産売買・登記を完全オンラインで実施、商業登記手続きを完全オンラインで実施等）の開発や実証実験を進めたことから開発費が増加したものの、「CloudCerts」の取得費用約 120 百万円が剥落したことから経常損失は縮小した。

トピックスとしては、2022 年 5 月に韓国の RAONSECURE(株)とブロックチェーン・分散型 ID<sup>※</sup>基盤の電子証明書事業に関する業務提携合意書を締結した。RAONSECURE が有するブロックチェーン技術を用いた分散型 ID 基盤を生かし、同社のトラストサービスにおける様々な「証明」をより広く安全に流通させることを目指す。また、2023 年 4 月実施分より「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用される等、DX の機運醸成に伴い「CloudCerts」への関心が高まっている。「TOEIC® Program」は日本最大級の認定証発行機関であり、大規模検定試験としては日本初の取り組みとなる。

※ ブロックチェーンの分散型台帳技術を利用することで、特定のプラットフォームに依存せずに、自分の情報を必要な範囲で提示できる技術。

## 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期比 12.4% 減の 2,596 百万円、定常収入は同 25.6% 減の 452 百万円、セグメント利益は同 56.1% 減の 167 百万円となった。半導体不足による端末不足は解消傾向にあるが、NTT ドコモによる端末購入に関わる割引施策の方針変更のため、顧客の実質端末購入価格が上昇したこと等により、販売台数は減少し端末販売による売上高は減少した。また NTT ドコモからの支援費が減少した影響等により定常収入も減少し、セグメント利益も減益となった。

トピックとしては、NTT ドコモによる「ドコモショップをエリアごとに適切な店舗数・店舗規模に見直す方針」を踏まえ、2022 年 12 月に和歌山県下のドコモショップ運営企業 2 社を吸収合併した。この結果、県下店舗の約半数を同社が運営することとなった。今後は、「地域トップシェア」の確立により地域の強力な販売パートナーとなることを目指す。

## M&A により無形固定資産が増加したが、自己資本比率は 55.3% へ上昇

**3. 財務状況**

2022 年 12 月期末の資産合計は 12,705 百万円(前期末比 3,022 百万円増)となった。このうち、流動資産は 6,176 百万円(同 280 百万円増)となったが、主に現金及び預金の減少 294 百万円、受取手形及び売掛金、契約資産の増加 595 百万円、棚卸資産の増加 37 百万円などによる。固定資産は 6,529 百万円(同 2,742 百万円増)となったが、主に有形固定資産の増加 785 百万円、無形固定資産の増加 1,777 百万円、投資その他の資産の増加 181 百万円などによる。有形固定資産及び無形固定資産の増加は主にシナジー買収に伴うものだが、特に無形固定資産のうち「のれん」の増加は 1,321 百万円であった。流動負債は 2,855 百万円(同 615 百万円増)となったが、主に買掛金の増加 135 百万円、短期借入金等の増加 206 百万円、契約負債の増加 525 百万円などによる。固定負債は 2,748 百万円(同 724 百万円増)となったが、主に長期借入金の増加 820 百万円などによる。この結果、負債合計は 5,603 百万円(同 1,339 百万円増)となった。

純資産合計は、7,101 百万円(前期末比 1,682 百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 821 百万円、シナジー及びドコモショップ 2 社の買収に伴う資本剰余金の増加 854 百万円などによる。この結果、2022 年 12 月期末の自己資本比率は 55.3%(前期末は 55.1%)となった。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12 期末	22/12 期末	増減額
流動資産	5,896	6,176	280
現金及び預金	2,552	2,258	-294
受取手形及び売掛金、契約資産	2,306	2,901	595
棚卸資産	478	515	37
固定資産	3,786	6,529	2,742
有形固定資産	2,743	3,528	785
無形固定資産	495	2,272	1,777
(のれん)	-	1,321	1,321
投資その他の資産	547	728	181
資産合計	9,682	12,705	3,022
流動負債	2,240	2,855	615
買掛金	655	791	135
1年内返済予定の長期借入金	304	436	132
固定負債	2,023	2,748	724
長期借入金	1,775	2,595	820
負債合計	4,264	5,603	1,339
純資産合計	5,418	7,101	1,682
負債純資産合計	9,682	12,705	3,022

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

2022年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,046百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益1,221百万円、減価償却費530百万円、売上債権の減少28百万円、仕入債務の増加21百万円などで、主な支出は棚卸資産の増加137百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,267百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得667百万円、無形固定資産の取得650百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得943百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは534百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の増加660百万円、主な支出は配当金の支払額123百万円などであった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は684百万円減少し、現金及び現金同等物の当期末残高は2,258百万円となった。



業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,964	1,046
税金等調整前当期純利益	956	1,221
減価償却費	636	530
売上債権の増減額 (- は増加)	628	28
棚卸資産の増減額 (- は増加)	307	-137
仕入債務の増減額 (- は減少)	-88	21
投資活動によるキャッシュ・フロー	-685	-2,267
有形固定資産の取得による支出	-610	-667
無形固定資産の取得による支出	-256	-650
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-943
財務活動によるキャッシュ・フロー	-591	534
長短借入れによる収入	-	1,000
自己株式の取得による支出	-299	-
配当金の支払額	-102	-123
現金及び現金同等物の増減額	689	-684
現金及び現金同等物の期末残高	2,552	2,258

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### M&A に係る償却負担等により減益予想だが、内容は堅調。 償却前経常利益は前期比 13.4% 増の見込み

#### 1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高 15,618 百万円（前期比 27.8% 増）、定常収入 7,719 百万円（同 11.6% 増）、営業利益 979 百万円（同 13.2% 減）、経常利益 974 百万円（同 14.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 587 百万円（同 35.5% 減）の見通し。

シナジーの連結開始等もあり大幅増収を見込むが、M&A に係る償却負担等（年間約 3 億円）により各利益は減益予想となっている。セグメント別では、流通クラウド事業は定常収入の積上げを着実に進め増収増益となる予想だが、官公庁クラウド事業はのれん償却負担等から増収減益を見込む。トラスト事業は各種サービスの提供拡大等により大幅増収を見込むものの、投資を継続することから損失計上の見通し。ただし、損失幅は縮小する見込みだ。モバイルネットワーク事業は M&A による店舗増で増収予想だが、のれん償却負担増もあり微減益の見込み。全体では見かけ上は厳しい利益予想だが、償却前営業利益は前期比 13.4% 増の予想であり、実質的な内容は悪くない。

今後の見通し

### 2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	12,225	100.0%	15,618	100.0%	3,393	27.8%
流通クラウド事業	4,284	35.0%	4,612	29.5%	328	7.7%
官公庁クラウド事業	5,296	43.3%	6,787	43.5%	1,491	28.1%
トラスト事業	47	0.4%	210	1.3%	163	341.1%
モバイルネットワーク事業	2,596	21.2%	4,009	25.7%	1,413	54.4%
営業利益	1,127	9.2%	979	6.3%	-148	-13.2%
経常利益	1,141	9.3%	974	6.2%	-167	-14.7%
流通クラウド事業	813	19.0%	917	19.9%	104	12.8%
官公庁クラウド事業	712	13.4%	338	5.0%	-374	-52.6%
トラスト事業	-236	-502.1%	-166	-79.0%	70	-
モバイルネットワーク事業	167	6.4%	158	3.9%	-9	-5.8%
(調整額)	-315	-	-273	-	42	-
親会社株主に帰属する当期純利益	909	7.4%	587	3.8%	-322	-35.5%

注：セグメント別経常利益の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント経常利益率）を示す  
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 流通クラウド事業は順調に拡大、 官公庁クラウド事業はのれん償却負担により減益予想

### 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4,612百万円（前期比7.7%増）、セグメント利益は917百万円（同12.8%増）と過去最高の利益達成を目指している。主力の「@rms」等のサービス提供拡大により、定常収入は3,803百万円（同6.0%増）、セグメント利益率も19.9%（前期は19.0%）まで伸長する予想だ。

施策としては、「@rms」等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、利益成長を加速させる。中大規模顧客向け「@rms基幹」については、2026年12月期以降に予定していた高速化等のブラッシュアップに向けた取り組みを前倒しで進める。このほか、大規模小売業数社へ導入を進める「C2Platform」商談支援サービスをサービス展開加速の足掛かりにする。

#### (2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は6,787百万円（前期比28.1%増）、定常収入は3,126百万円（同10.0%増）、セグメント利益は338百万円（同52.6%減）と予想している。

今後の見通し

シナジーが連結に加わることから売上高は大幅増となる見込み。一方で利益面では、前期に寄与した比較的利益率の高いスポット案件等が減少する見込みであることから既存事業は減益見通しであることに加え、シナジー買収に伴うソフトウェア償却費が年間約 70 百万円（2025 年 12 月期まで）、のれん償却費が年間約 170 百万円※（2027 年 12 月期まで）発生することから減益を見込んでいる。

※シナジー取得に関するのれん償却費は暫定値となる。

施策としては、自社サービスの積極展開を推進し、自治体 DX 分野を強化する。2022 年 7 月には、自治体向け文書管理システムに強みを持つシナジーを完全子会社化した。今後は文書管理を中心に内部情報系システムを拡充し、職員向け DX 推進を加速させる。また、同年 8 月にサービス開始した「Open LINK for LIFE みんなの窓口」を積極的に売り込む。

シナジーの主力である自治体向け文書管理システム「ActiveCity」は、自治体 DX が推進されるなかで今後急速に拡大すると見られる自治体の文書管理システム市場をターゲットにしている。自治体の文書管理システム市場規模は年間 60 億円超（同社推定）だが、全国の自治体（約 1,800 団体）のうち半数以上は文書管理システムを導入していない（同）。このような市場環境の下でシナジーは、「ActiveCity」の性能的・価格的な優位性や充実した販売代理店網等を背景に、中規模の自治体を中心に全国規模で豊富な導入実績を上げている。パートナー企業数は 15 社、ユーザー数は 80 団体以上、販売だけでなく導入もパートナー主導で完結している点に強みを有する。なお、「ActiveCity」は、高機能かつ高品質なサービスをシェアクラウド型で提供し、「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現している。

### (3) トラスト事業

セグメント売上高は 210 百万円（前期比 341.1% 増）、定常収入は 203 百万円（同 440.0% 増）、セグメント損失は 166 百万円（前期は 236 百万円の損失）と予想している。

施策としては、事業化・収益化に向けたさらなる取り組みを推進する。ペーパーレス化の流れを受け、「CloudCerts」の引き合いは多く、大きなサービス拡大が期待される。特に「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証への採用は横展開が期待でき、今後の動向を注視したい。なお、これまで開発を進めてきた不動産向け「マイナトラスト電子契約」サービスは、2023 年 12 月期中のリリースを目指している。

### (4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 4,009 百万円（前期比 54.4% 増）、定常収入は 587 百万円（同 29.8% 増）、セグメント利益は 158 百万円（同 5.8% 減）と予想している。

2022 年 12 月に M&A した 2 社が寄与し、売上高は大幅増となる見込み。一方で収益面では、2 社ののれん償却負担等により減益を見込んでいる。今後の経営環境の改善に不透明感はあるものの、店舗の効率運営に取り組み、2024 年 12 月期以降の利益改善を目指している。

### 3. サステナビリティへの取り組み

当社では、改訂コーポレートガバナンス・コードに対応したサステナビリティへの取り組みを推進している。

#### (1) 環境 (E)

環境への取り組みとしては、名古屋営業所及び浜松町オフィスの効率化や、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」を活用したペーパーレス化（議事録署名や商業登記のオンライン申請）を促進している。また、業務用車両をガソリン車から電気自動車（EV）やハイブリッド車（HV）等のエコカーへ順次切替えることで、環境負荷低減に取り組んでいる。

#### (2) 社会 (S)

社会への取り組みとしては、新たな福利厚生制度として「団体長期障害所得補償（GLTD）制度」を導入したほか、ヘルスケア相談窓口の設置、研修動画の提供、卒煙支援施策導入等、健康経営を積極的に推進している。2023年3月には、「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に3年連続で認定された。また、同社は「デジタル化の推進による効率的で豊かな社会」の実現を目指し、顧客の業務をデジタル化、業務効率化することにより、業界全体のDXを推進しており、2022年3月には経済産業省が選定する「DX認定事業者」の認定を取得した。このほか、経営幹部候補者への教育（社長塾、チームビルディング）やワーク・エンゲイジメント測定、サステナビリティデータ（社会）の公表、中学生向けキャリア学習（企業訪問）受け入れ等も行っている。

#### (3) ガバナンス (G)

コーポレート・ガバナンスへの取り組みとしては、指名・報酬委員会を設置したほか、英文開示資料の充実を進めている。また、第59期定時株主総会からはインターネットによる議決権行使を採用している。なお、独立社外取締役を1名増員し、独立社外取締役比率は50.0%となった（第59期定時株主総会決議）。

## ■ 中期経営計画

### 減価償却費の大幅増を吸収しつつ、 中期経営計画の数値目標を上方修正

当社は2021年12月期を初年度、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。2期目となる2022年12月期は、成長スピードの加速により売上高は2期前倒しで達成、経常利益は計画を上回るペースで成長する等おおむね順調に進捗している。一方で、外部環境やM&A等の内部環境の変化を踏まえて中期経営計画を見直すこととした。基本方針及び重点戦略に変更はないものの、好調な業績を受けて数値目標を上方修正した。

中期経営計画

### (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ベースのサービスを中核に『人、物、コト』全方位に展開」すること、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、地域シェアの確立とリアル店舗の価値拡大を」目指す方針である。

### (2) 数値目標

見直し前の数値目標としては、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% 以上を掲げていた。一方、見直し後の数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 170 億円 (2020 年 12 月期比 33.8% 増)、経常利益 16.8 億円 (同 77.0% 増)、経常利益率 9.8% (同 2.4 ポイント増)、定常収入 95 億円 (同 49.3% 増)、定常収入比率 56.1% (同 5.8 ポイント増)、ROE13% 以上としている。経常利益率及び定常収入比率が低下しているが、これは M&A 等により売上高見通しが大幅増となったことによる。

#### 中期経営計画の数値目標

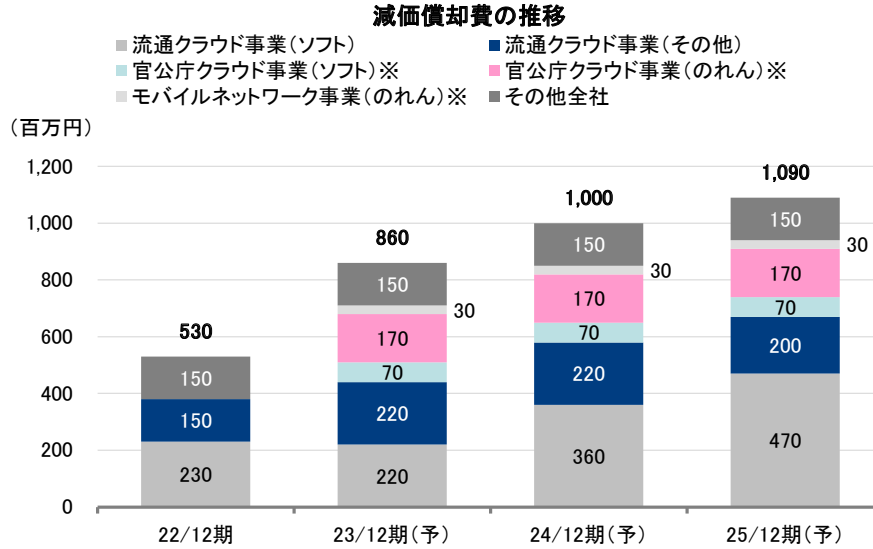
(単位：億円)

	25/12 期 (最終年度)		20/12 期比
	(見直し前)	(見直し後)	(見直し後)
定常収入	90	95	49.3%
定常収入比率	62.5%	56.1%	5.8pt
売上高	145	170	33.8%
経常利益	16	16.8	77.0%
経常利益率	11.0%	9.8%	2.4pt
ROE	13% 以上	13% 以上	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

減価償却費は、2022 年 12 月期の 530 百万円から 2025 年 12 月期には 1,090 百万円と大きく増加する見込みだ。流通クラウド事業では、2026 年 12 月期以降に予定していた中大規模顧客向け「@rms 基幹」のブラッシュアップに向けた取り組みを前倒しで進めることから、中期経営計画期間中の減価償却費を増額した。官公庁クラウド事業では、2022 年に実施したシナジー買収に伴うソフトウェア償却費が年間約 70 百万円 (2025 年 12 月期まで)、のれん償却費が年間約 170 百万円 (2027 年 12 月期まで) 発生する。モバイルネットワーク事業では、同年に買収した 2 社ののれん償却費が年間約 30 百万円 (2027 年 12 月期まで) 発生する。経常利益の数値目標は見直し前から 80 百万円増の 1,680 百万円と、見かけ上は大きな修正には見えない。しかし、実際は減価償却費の大幅増を吸収しての目標値である点は注目に値する。

中期経営計画



※ 2022年12月期に実施したM&Aにより発生する償却  
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

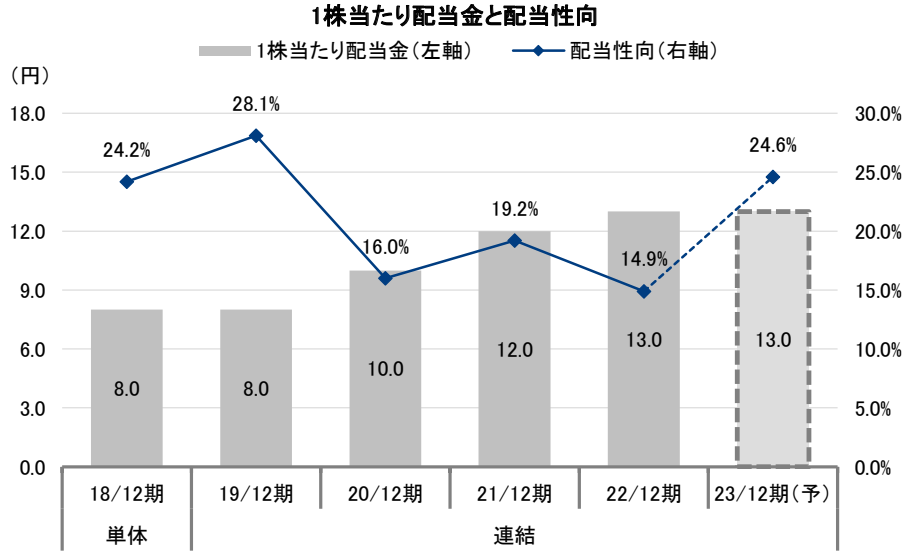
## 株主還元策

### 継続的かつ安定的な配当が基本方針

同社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、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗による業績向上や収益性の向上（キャッシュ・フローの改善）に合わせて、配当性向及び1株当たり配当額の引き上げを行うとしている。これらの方針に基づき、2021年12月期は年12.0円、2022年12月期は年13.0円の配当を行った。2023年12月期については、前期と同額の年間13.0円の配当を予想しており、予想配当性向は24.6%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、2021年8月に取得株数19.6万株（発行株数の約1.9%）、取得価額299百万円を完了した。

株主還元策



注：2021年1月1日付で1：2の株式分割を実施。20/12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