

|| 企業調査レポート ||

サイバーコム

3852 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 9 月 13 日 (金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. ソフトウェア開発事業	05
2. サービス事業	06
3. ファシリティ事業	07
■ 強みと事業リスク	07
1. 強みと競合	07
2. 事業リスク	08
■ 業績動向	09
1. 過去業績 (2018 年 12 月期まで)	09
2. 2019 年 12 月期第 2 四半期決算概要	11
3. セグメント別動向	12
4. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2019 年 12 月期通期予想	15
2. トピックス	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. 中長期経営方針	17
2. 具体的戦略	19
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティについて	22

■ 要約

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

サイバーコム<3852>は、富士ソフト<9749>を親会社とする富士ソフトグループで、通信分野（主として通信インフラ網に関わる製品・システムなどの通信基盤分野）で培った技術力を生かしたソフトウェア開発事業を主力とし、また多様化する顧客ニーズに対応するために、サービス事業を展開する。ソフトウェア開発事業は、さらに通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発、業務ソフトウェア開発の3分野がある。サービス事業は、システム構築・運用・保守・評価検証などを行うSIサービスのほか、自社プロダクト「Cyber Smart」シリーズ製品などの提供も行っている。

また同社は、フォースネット（株）との協業にて、クラウドVPNサービス『楽々セキュアコネクト』を2019年8月20日付で販売開始した。本サービスは、オフィスとオフィス以外の場所をVPN接続するもので、既存のインターネット回線やネットワーク機器はそのまま、専用機器をLANに挿すだけで簡単に導入できるものである。近年の働き方改革で「場所を選ばない仕事環境」が求められる中、その実現にはオフィスとオフィス以外の場所との通信のセキュリティ確保が必要であり、同社はその一つの解決策として本サービスの提供を開始した。同社が培ってきた通信・セキュリティ技術と、後述の同社自身における働き方改革のニーズとが生み出したサービスとも言え、成長戦略上でも今後の拡販が期待される。

2019年12月期第2四半期（2019年1月～6月）業績は、売上高については前年同期比17.0%増の6,810百万円、営業利益は同35.6%増の334百万円、経常利益は同34.0%増の336百万円、四半期純利益は同30.7%増の224百万円であった。年初の第2四半期計画値比でも、売上高・各利益指標値とも超過達成している。売上高については、主力のソフトウェア開発事業及びサービス事業が引き続き好調に推移して順調に拡大し、第2四半期時点での過去最高値を更新した。営業利益については、新入社員研修や自社ビルの外壁等補修、老朽什器の入換に伴う費用等が増加したが、増収効果により大幅増益となった。

2019年12月期業績予想については年初計画どおりで、売上高が前期比7.7%増の13,000百万円、営業利益は同6.8%増の650百万円、経常利益は同5.5%増の650百万円、当期純利益は同3.5%増の433百万円を予想している。営業利益はリーマンショック前の2008年3月期610百万円を超え、売上高とともに過去最高値となる見込みである。通信ソフトウェア開発において大手通信事業者の設備投資減の影響がやや残るものの、金融や企業向けなどの業務ソフトウェア開発の好調に加え制御ソフトウェア開発やサービス事業も堅調であることから、全体の売上高は伸長するものとみている。利益面では、技術者不足解消に向けて新卒及び中途採用施策の強化による人材確保や、新入社員研修の拡充及び技術教育の高度化による人材育成に加え、会社の信頼性向上に向けたセキュリティ対策の強化や事業拡大に向けた積極的な営業活動費用を見込んでいる。

要約

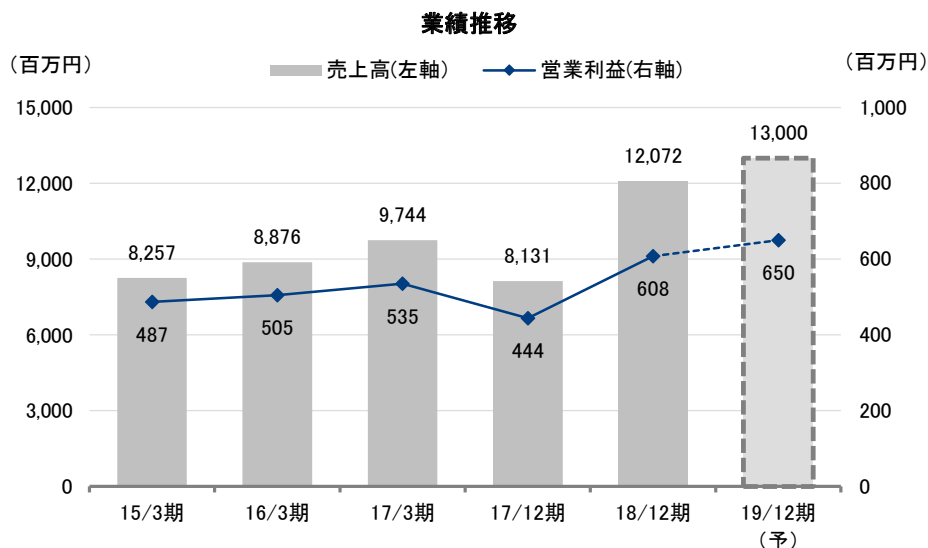
2018年12月期が売上高・各利益指標とも前期比2ケタの伸びであったのに対し、2019年12月期は人件費その他の将来的投資への費用を厚く見込んでいることもあるが、第2四半期時点の進捗率も順調であり、通期の予想値は比較的保守的な目標値と考えられる。2018年12月に創立40周年を迎え、2019年12月期は3年間の中期経営計画の最終年度でもあり、全社的なモチベーションも高いと思われ、目標達成について問題はないだろう。

同社は、長期計画で「サイバーコムテクノロジーで社会に貢献する」という方針と、2017年から2019年までの中期方針『サイバーコムビジョン2020』を掲げている。それによると、2019年までの3年間を増収増益で継続する、としている。事業拡大が安定的かつ継続的なものとなっており、成長ステージの新たな段階にいる会社として、その企業文化を体現した堅実な方針・戦略と言えるだろう。

株主還元については、2018年12月期は12ヶ月決算に戻り2円増配の15円配当、2019年12月期は2018年12月に創業40周年を迎え、株主への感謝も含めさらに2円増配の17円を予定している。配当基本方針については、「将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、『安定した配当』を継続して実施していく」としており、おおむね30%前後が同社の想定する配当性向であるものと思われる。

Key Points

- ・2019年12月期第2四半期は前期に続き業績好調で計画値比でも超過達成
- ・主力のソフトウェア開発事業では、金融や企業向けなどの業務ソフトウェア開発が好調、通信ソフトウェア開発も反転拡大へ
- ・2019年12月期は中期経営計画最終年度、売上高・営業利益とも過去最高値を見込む



注：17/12期は9ヶ月決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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

1. 会社概要

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

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

2. 沿革

創業は1978年12月で、宮城県仙台市にコンピュータメーカーのシステム開発を主体として設立。1979年8月にコンピュータ販売部門を設立した。2018年12月でちょうど創業40周年を迎えたが、同社の歴史は以下のようなステップで表現できる。

(1) 創業期 (1978年 - 1990年)

宮城県仙台市にて、コンピュータメーカーのシステム開発を主体として設立した。当時はまだ事業規模も小さく、経営は必ずしも安定した状況ではなかったもようである。

(2) グループ経営化期 (1990年 - 2002年)

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

(3) 第2創業期 (2002年 - 2007年)

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

※(株)ソフトウェア企画(現同社)を存続会社として、サイバーコム(株)、ポスシステム(株)及び有明システム(株)の3社を吸収合併し、サイバーコム株式会社に商号を変更。

(4) 上場発展期 (2007年 - 現在に至る)

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

■ 事業概要

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

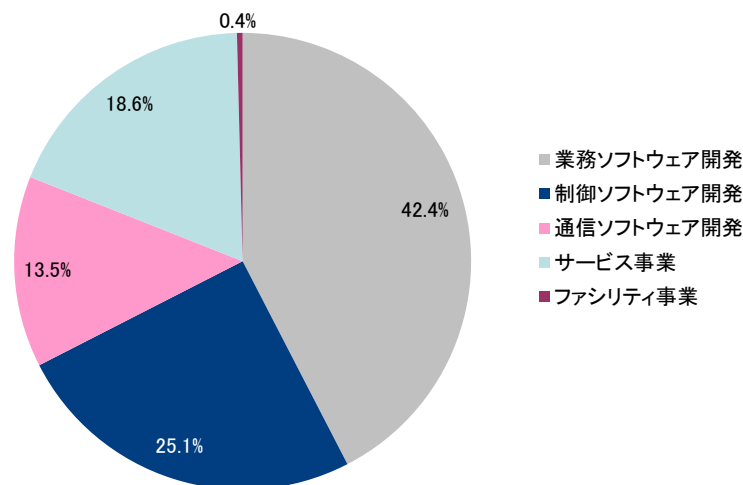
同社は、長年積み重ねた通信技術を活かし、制御や業務の分野まで幅広く手掛けるソフトウェア開発事業を主力事業としている。また、多様化する顧客のニーズに対応するために、ネットワーク/サーバ構築、保守・運用、評価検証を行う SI サービスや自社プロダクト販売を行うサービス事業を展開している。

報告セグメントは、ソフトウェア開発事業とサービス事業、及びファシリティ事業（不動産賃貸など）の 3 事業であり、ソフトウェア開発事業をさらに通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発、業務ソフトウェア開発の 3 分野に分けて売上高、営業利益等の情報開示を行っている。

売上高構成比（2019 年 12 月期第 2 四半期実績）で見ると、ソフトウェア開発事業が全社実績の 81.0%、うち 42.4% が業務ソフトウェア開発で、制御ソフトウェア開発と通信ソフトウェア開発がそれぞれ 25.1%、13.5% を占め、サービス事業が 18.6%、ファシリティ事業が 0.4% となっている。

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

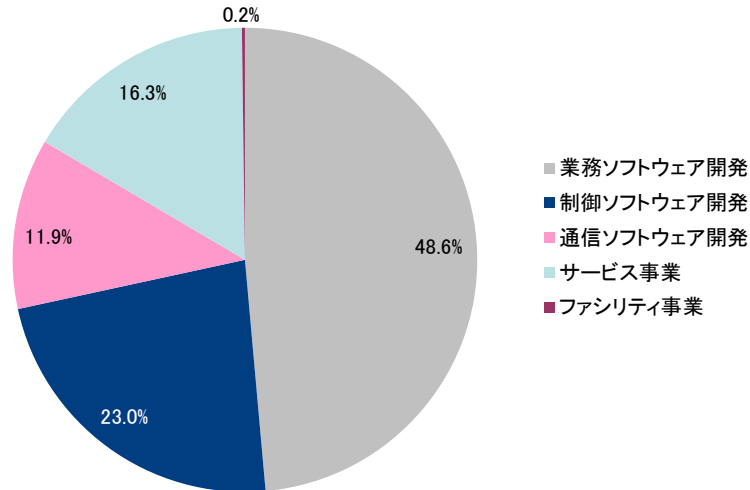
セグメント別売上高構成比(2019年12月期第2四半期)



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

セグメント別営業利益構成比(2019年12月期第2四半期)



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

1. ソフトウェア開発事業

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

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

(1) 通信ソフトウェア開発

高速性、安定性、信頼性が要求される無線通信システムや制御装置等の通信インフラに係わる開発を行っている。同社は創業期より通信技術を積み重ね、数多くの開発実績とノウハウを保有しており、この技術力が活かされている。

具体例としては、通信系の高度な技術によるものが中心であり、大手通信事業者を始め幅広い顧客に底堅い需要が見込まれる。

- a) コアネットワーク開発
- b) ルータ / スイッチ開発
- c) 無線通信システム開発 (5G/LTE)
- d) ネットワーク監視システム 等

(2) 制御ソフトウェア開発

車載と呼ばれる自動車系システムや半導体製造装置を始めとする製品機器に組み込まれるソフトウェアの開発を行っている。

事業概要

この技術は、近年ますます高機能・複雑化しており、通信機能を備える製品も増加する傾向にあることから、同社においても各種要素技術の強化を図っている。自動運転などでは5G技術といった高度な通信技術が必要となるため、今まで培った通信技術を活かし受注拡大を図っている。

具体例としては、自動車向けなどIoTの技術を活用した制御装置など、今後成長が期待される分野が多い。

- a) 車載（自動車搭載）用制御システム（ECU）
- b) 車載（自動車搭載）用制御システム（走行安全）
- c) 半導体製造装置システム
- d) 複合機用アプリケーション及びドライバソフト
- e) 公共交通機関運賃精算システム 等

(3) 業務ソフトウェア開発

生保システム、企業向け業務システム、公共向けシステム、医療向けシステム、エネルギー関連システム、流通関連システム、ECサイト構築、電子マネー・クレジット決済関連システムなどの多様な分野において開発を行っている。

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

具体例としては、顧客のニーズに沿って様々な応用技術を駆使して開発を行っており、今後の成長分野として期待される。

- a) 生命保険会社向け業務システム
- b) 発電監視システム
- c) 財務会計システム
- d) 電子カルテシステム
- e) オンライン店舗向け発注システム
- f) クレジット決済システム 等

2. サービス事業

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

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

事業概要

また、自社プロダクトとして、同社がこれまでに培った専門技術力と経験を活かし、自社で開発した高機能・高品質のコールセンターシステム「Cyber CTI」やスマートフォンを内線化した「Cyber Phone」など、経費削減や業務効率向上を図ることのできる高品質な製品も提供している。

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

(1) SI サービス

- a) サーバ構築設計 / 導入 (仮想化)
- b) ネットワーク設計 / 構築 / 導入
- c) クラウド基盤構築
- d) 通信ネットワーク評価検証 等

(2) 自社プロダクト

a) オフィス電話ソリューション「Cyber Smart シリーズ」

「Cyber CTI」※、「Cyber IP-PBX」※、「Cyber Phone」※、「Cyber Tel」等

※ オンプレミス版に加えクラウド版を提供。

3. ファシリティ事業

2017 年 3 月横浜本社に移転後、自社ビルの一部を他社に賃貸した収入を計上し、2018 年 12 月期から独立セグメントとして報告している。売上構成比は 2019 年 12 月期第 2 四半期実績で 1% 未満。

■ 強みと事業リスク

確かな通信技術と豊富な開発実績、 良好な財務基盤で今後の成長投資に備える

1. 強みと競合

第 1 に、同社の最大の強みは、長年培ってきた通信技術の知識や豊富な開発実績である。特に顧客の現場レベルから出てきたニーズをくみ取り、求められる要件プラスアルファの成果物を提供することで顧客から信頼を得ており、同社への信頼感は非常に厚く、リピート受注や顧客からの口コミ受注が多くある。近年では、ニーズの多い車載機器に使用されるソフトウェア開発の体制強化を図っており、先進技術への対応に余念がない。

強みと事業リスク

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

第3に、上場会社としての財務基盤の安定性がある。54.9%と高い自己資本比率（後述の「財務状況と経営指標」参照）と無借金経営で今後の成長投資に対して戦略的に対応が可能だ。そして売上原価の大半が労務費・外注費かつ変動費であり、固定比率が低いので好不況の変動に柔軟に対応できる企業体質である。社員で構成される労務費でも、例えば顧客の大手通信事業者の設備投資状況の変化に対応して、受注減少時には他分野案件にシフトしたり、要員の技術教育を行ったり柔軟に対応できている。

第4には、保有する通信技術やノウハウなどから、顧客ニーズに対応する自社プロダクトを開発・販売している点である。現在では、オフィス電話・コールセンターシステムの「Cyber Smart」シリーズ製品の販売に注力しており、導入実績は約80社、16,000ライセンスを達成（2019年6月末時点）している。「携帯ええのう」、「産直はんじょう」などのユニークな農業系販売支援アプリも販売している。

また、同社の属する情報通信業においておおむね同規模の競合他社としては、アドソル日進<3837>、クロスキャット<2307>、クエスト<2332>などが挙げられる。

2. 事業リスク

主な事業リスクとしては、以下のものが挙げられる。

第1に、同社の主力事業であるソフトウェア開発の通信分野では、大手の通信事業者が主要顧客であるが、通信事業者の設備投資動向によって受注が大きく左右される点である。後述のセグメント別動向を見ると、2016年3月期から2018年12月期までは通信ソフトウェア開発が縮小していることがわかる。これは、移動通信システムが4Gから次世代の5Gへの端境期に当たり、ソフトウェア開発案件の需要が落ち込んでいるためである。2020年のオリンピックなどに向けて、今後5Gのシステムへの移行が進めば、再び需要は回復するものと思われる。同社では、その間、通信ソフトウェア開発の要員を他の需要が多く通信技術を活かした開発を行う分野へ一時的に転換させるなどして対応している。

強みと事業リスク

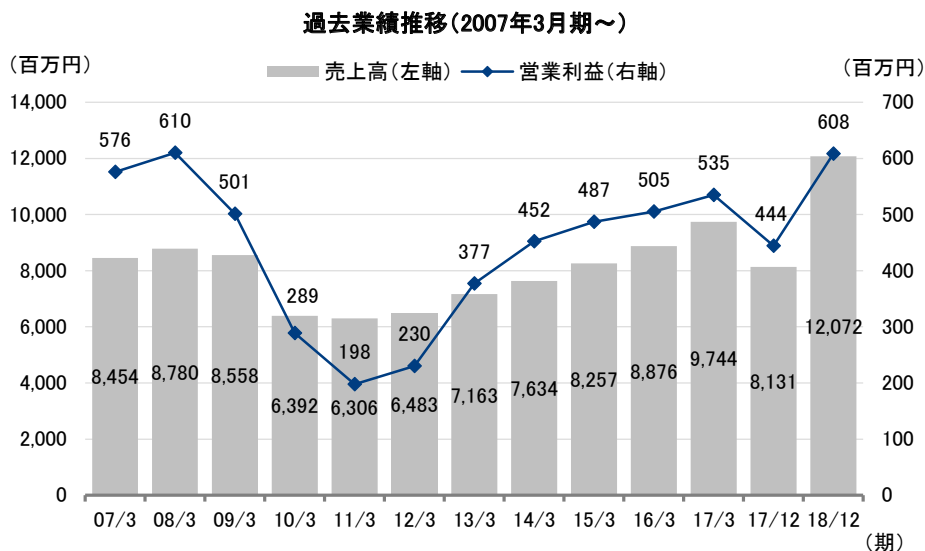
第2に、全国的な人手不足を背景に、IT業界においてもSEの不足が大きな課題となっており、同社においてもリスクとして認識される。特に2018年から2019年にかけては、東京オリンピック・パラリンピック向けの警備システムなどセキュリティ分野におけるソフトウェア開発のニーズが高まることが予想されており、技術者の採用・確保については困難が伴うだろう。同社では、車載機器ソフトウェアなどのIoT、先端技術などに対応し、上流工程を担当できる技術者を中心に採用・育成・増強を進めている。2017年3月に横浜本社ビルを取得・移転し、作業環境を充実させるとともに、働き方改革にも取り組むなど、従業員満足度向上にも積極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

業績動向

リーマンショック後は順調に業績拡大、2018年12月期は過去最高水準を記録

1. 過去業績（2018年12月期まで）

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

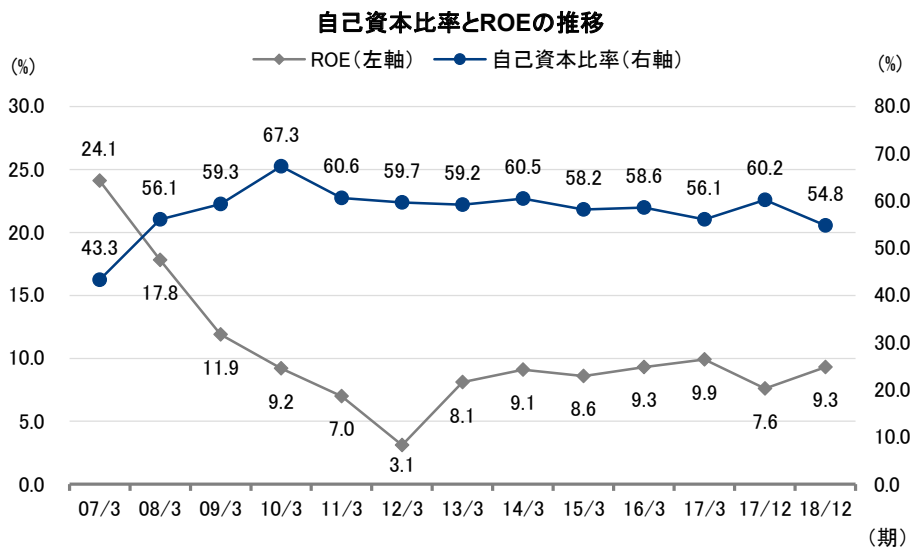


注：17/12期は9ヶ月決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

その後は、売上高・営業利益とも順調に拡大している。2016年3月期にはリーマンショック前の最高売上高を更新した。2017年12月期（2017年4月－12月）は決算時期変更のため9ヶ月決算となった。9ヶ月の変則決算のため過年度比較が難しいが、売上高は過去最高値を記録した2017年3月期を実質的にさらに上回る勢いである。また、営業利益については、この1～2年は横浜本社ビルの取得や技術者人材の確保などによる費用負担もあり、通期での過去最高値の更新までには至っていないが、2019年までの中期経営計画の期間内では達成が期待される。

自己資本比率とROEの推移を見てみると、同社が上場を行った2008年3月期以降で自己資本比率が急激に上昇し、2011年3月期以降はおおむね60%前後で安定していることがわかる。ROEについては、上場による自己資本の拡大期である2008年3月期からリーマンショック後の不況期である2012年3月期までは低下傾向にあったが、その後の業績回復に伴い、8～10%程度に上昇している。2017年12月期がやや低下して見えるのは、9ヶ月決算により他の12ヶ月決算期対比で低下しているためであり、実質的には向上している。



注：17/12 期は9ヶ月決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年12月期第2四半期は主力のソフトウェア開発事業とサービス事業が順調に拡大し増収増益

2. 2019年12月期第2四半期決算概要

2019年12月期第2四半期（2019年1月－6月）の業績は以下のとおりである。売上高については前年同期比17.0%増の6,810百万円、営業利益は同35.6%増の334百万円、経常利益は同34.0%増の336百万円、四半期純利益は同30.7%増の224百万円であった。年初の第2四半期計画値比でも、売上高・各利益指標値とも超過達成している。売上高については、主力のソフトウェア開発事業及びサービス事業が引き続き好調に推移し順調に拡大し、第2四半期時点での過去最高値を更新した。営業利益については、新入社員研修や自社ビルの外壁等補修、老朽什器の入換に伴う費用等が増加したが、増収効果により大幅増益となった。

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

同社においては、既存顧客のリピートオーダー確保や新たなニーズの掘り起こしに加え、新規顧客の獲得や需要拡大が見込まれる成長分野への積極的な営業展開に注力し、主力のソフトウェア開発事業に加えサービス事業も堅調に推移し、売上高は順調に拡大している。また、動員力強化施策として、内定者との懇談会や人材紹介会社との定期交流会の実施など新卒及び中途採用活動を積極的に展開するとともに、パートナーとのリレーションシップ強化施策を推進している。さらに、高度スキル転換技術者教育や実践プログラムを取り入れた階層別研修の充実化、ワークライフバランスの最適化（有給休暇取得推進、残業時間低減など）や、在宅勤務導入などの働き方改革に取り組み、技術力向上にむけた人材育成を図っている。

2019年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	18/12期2Q		計画	19/12期2Q			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	5,819	100.0%	6,250	6,810	100.0%	17.0%	9.0%
売上原価	4,792	82.3%	-	5,524	81.1%	15.3%	-
販管費	780	13.4%	-	952	14.0%	22.0%	-
営業利益	246	4.2%	264	334	4.9%	35.6%	26.5%
経常利益	251	4.3%	264	336	4.9%	34.0%	27.6%
四半期純利益	172	3.0%	173	224	3.3%	30.7%	29.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりファイスコ作成

業績動向

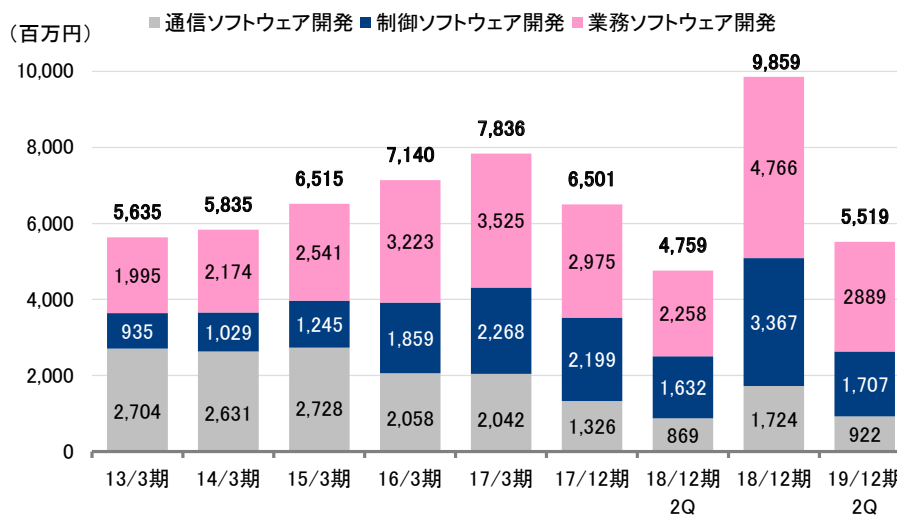
3. セグメント別動向

(1) ソフトウェア開発事業

主力事業であるソフトウェア開発事業においては、売上高 5,519 百万円（前年同期比 16.0% 増）、セグメント利益 808 百万円（同 34.8% 増）となった。通信ソフトウェア開発は、ネットワークシステムにおける通信機能の開発や通信規格リプレース対応案件等の増加により増収増益になった。制御ソフトウェア開発においては ECU（Electronic/Engine Control Unit）や ADAS（先進運転支援システム）関連等の車載システム開発案件や半導体製造装置システム開発等の機械制御案件が堅調に推移し増収増益であった。また、業務ソフトウェア開発においては、生命保険会社向けシステムの大型案件継続に加え、一般的に開発案件が好調に推移し大幅増収増益であった。

売上高推移で見ると、直近の 2～3 年でやや縮小傾向にあった通信ソフトウェア開発が増収増益に転じた。制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発については引き続き拡大し、ソフトウェア開発事業全体では順調に成長している。

ソフトウェア開発事業売上高推移



注：17/12 期は 9ヶ月決算

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

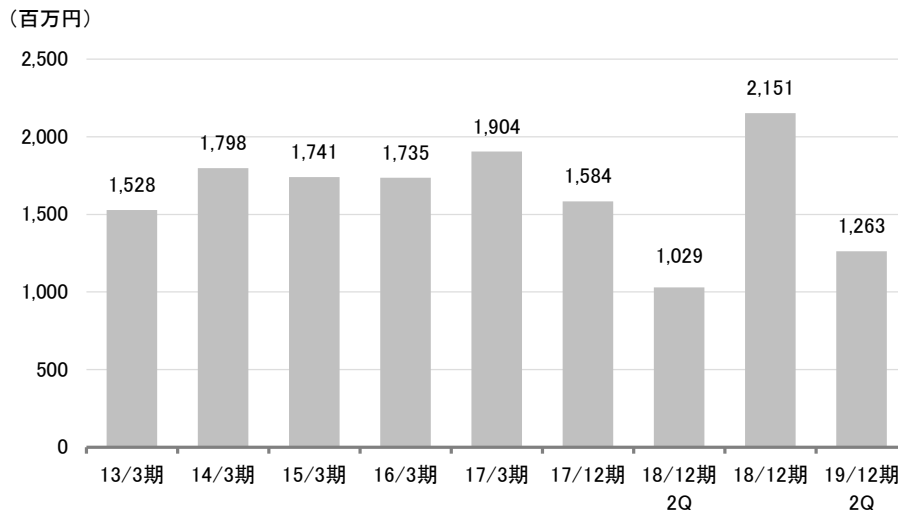
(2) サービス事業

サービス事業においては、売上高 1,263 百万円（前年同期比 22.7% 増）、セグメント利益 157 百万円（同 21.1% 増）となった。SI サービス（構築・保守・運用・評価検証サービス）においては、社会インフラ及び金融系を中心とした仮想化やクラウドへの移行案件、サイバーセキュリティ対策案件、ネットワーク構築案件等が好調に推移し、第 5 世代移動通信（5G）の基地局検証案件も堅調に推移した。また、自社プロダクトにおいては、「Cyber Smart」シリーズ製品において、IP-PBX 案件、クラウドサービス及び年間保守の増加等により好調に推移した。

業績動向

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

サービス事業売上高推移



注：17/12期は9ヶ月決算

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) ファシリティ事業

前期から所有する不動産に関わる賃貸料収入を別セグメントとして計上している。2019年12月期第2四半期は、売上高27百万（前年同期比8.7%減）、セグメント利益2百万円（同76.2%減）であった。自社物件のビル外壁補修工事により一時的な費用が発生し、一部賃貸物件の自社利用もあり、減収減益となった。

自己資本比率は50%超を維持、無借金経営で今後の成長投資へ備える

4. 財務状況と経営指標

2019年12月期第2四半期末における総資産は前期末に比べ181百万円増加し8,635百万円となった。内訳を見ると、流動資産が137百万円、固定資産が43百万円それぞれ増加した。流動資産の増加要因は、現金・預金が335百万円減少した一方で、事業拡大に伴い受取手形及び売掛金が326百万円、短期貸付金（富士ソフトグループ内で運用されるCMS（キャッシュ・マネジメント・システム）により一時的に生じる貸借金）が148百万円、それぞれ増加したことによる。

負債は、前期末に比べ76百万円増加し、3,898百万円となった。内訳は、流動負債が15百万円減少、固定負債が91百万円増加した。流動負債の減少要因は、買掛金が89百万円、未払費用が89百万円、それぞれ増加した一方で、未払法人税が202百万円減少したことによるもの。純資産は前期末に比べ104百万円増加し4,736百万円となった。これは、四半期純利益の計上による利益剰余金の増加による。

サイバーコム | 2019年9月13日(金)
3852 東証1部 | <https://www.cy-com.co.jp/ir/index.html>

業績動向

キャッシュ・フローの状況について見ると、2019年12月期第2四半期末の現金及び現金同等物は前期末比300百万円減少し681百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前四半期純利益が336百万円あった一方で、売上債権の増加326百万円、法人税等の支払405百万円などがあったことにより、27百万円の支出であった。投資活動によるキャッシュ・フローは、CMSを利用した余剰資金の運用・短期貸付金の増加等により189百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払いを行い119百万円の支出となった。

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は、短期貸付金の増加、受取手形・売掛金の増加などによる総資産の増加に対して、退職給付引当金などの負債の増加によって54.9%と前期末比で0.1ポイントの改善となり、引き続き50%超の高い水準を維持している。流動比率は245.3%と前期末比で8.3ポイント向上し、一般的に健全と言われる200%以上を維持しているので問題ない。有利子負債も引き続き0という状況であり、健全性に問題はない。法人税支払い等のため、一時的に現金・預金残が減少しているものの、比較的潤沢なキャッシュも保有し、今後想定される新規分野や海外などへの展開に対して成長投資を行うことが可能な財務状況である。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期 末	19/12 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,983	5,120	137	現金・預金 -335、受取手形及び売掛金 +326、短期貸付金 +148
固定資産	3,470	3,514	43	投資その他の資産 +50
総資産	8,454	8,635	181	
流動負債	2,102	2,087	-15	買掛金 +89、未払費用 +89、未払法人税 -202
固定負債	1,719	1,811	91	退職給付引当金 +90
負債合計	3,821	3,898	76	
負債純資産合計	8,454	8,635	181	利益剰余金 +104
(有利子負債)	-	-	-	
(ネットキャッシュ)	1,017	681	-335	
(安全性)				
流動比率	237.0%	245.3%	8.3pt	
自己資本比率	54.8%	54.9%	0.1pt	
有利子負債比率	-	-	-	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	3.3%	3.9%	0.6pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	4.0%	4.8%	0.8pt	
売上高営業利益率	4.2%	4.9%	0.7pt	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12期2Q	18/12期	19/12期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	598	965	-27	-625
投資活動によるキャッシュ・フロー	-501	-832	-189	312
財務活動によるキャッシュ・フロー	-103	-103	-119	-15
現金及び現金同等物の期末残高	981	1,017	681	-300

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年12月期は売上高・営業利益ともに過去最高値の見込み、増収増益傾向の更なる成長ステージへ

1. 2019年12月期通期予想

2019年12月期業績予想については年初計画どおりで、売上高が前期比7.7%増の13,000百万円、営業利益は同6.8%増の650百万円、経常利益は同5.5%増の650百万円、当期純利益は同3.5%増の433百万円を予想している。営業利益はリーマンショック前の2008年3月期610百万円を超え、売上高とともに過去最高値となる見込みである。

通信ソフトウェア開発において大手通信事業者の設備投資減の影響がやや残るものの、金融や企業向けなどの業務ソフトウェア開発の好調に加え制御ソフトウェア開発やサービス事業も堅調であることから、全体の売上高は伸長するものとみている。利益面では、技術者不足解消に向けて新卒及び中途採用施策の強化による人材確保や、新入社員研修の拡充及び技術教育の高度化による人材育成に加え、会社の信頼性向上に向けたセキュリティ対策の強化や事業拡大に向けた積極的な営業活動費用を見込んでいる。特に新卒採用については、2019年4月80名採用に対し、2020年4月は100名程度の採用を目標としているとのことである。

2018年12月期が売上高・各利益指標とも前期比2ケタの伸びであったのに対し、2019年12月期は人件費その他の将来的投資への費用を厚く見込んでいることもあるが、第2四半期時点の進捗率も順調であり、通期の予想値は比較的保守的な目標値と考えられる。2018年12月に創立40周年を迎え、2019年12月期は3年間の中期経営計画の最終年度でもあり、全社的なモチベーションも高いと思われ、目標達成について問題はないだろう。

今後の見通し

2019年12月期業績予想

(単位：百万円)

	18/12期		19/12期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	12,072	100.0%	13,000	100.0%	7.7%	52.4%
売上原価	9,854	81.6%	-	-	-	-
販管費	1,608	13.3%	-	-	-	-
営業利益	608	5.0%	650	5.0%	6.8%	51.4%
経常利益	616	5.1%	650	5.0%	5.5%	51.8%
当期純利益	418	3.5%	433	3.3%	3.5%	51.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. トピックス

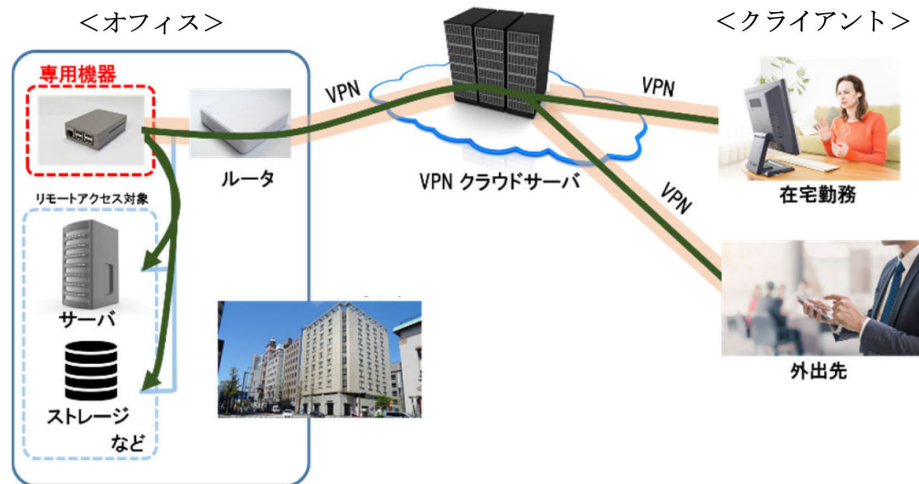
同社は、フォースネットとの協業にて、クラウドVPNサービス『楽々セキュアコネクト』を2019年8月20日付で販売開始した。本サービスは、オフィスとオフィス以外の場所（レンタルオフィス、自宅、外出先など）をVPN接続するもので、既存のインターネット回線やネットワーク機器はそのまま、専用機器をLANに挿すだけで簡単に導入できるものである。近年の働き方改革で「場所を選ばない仕事環境」が求められる中、その実現にはオフィスとオフィス以外の場所との通信のセキュリティ確保が必要であり、同社はその一つの解決策として本サービスの提供を開始した。同社が培ってきた通信・セキュリティ技術と、後述の同社自身における働き方改革のニーズとが生み出したサービスとも言え、成長戦略上でも今後の拡販が期待される。

【楽々セキュアコネクトの主な特徴】

- ・ 既存のネットワークをそのまま使用できる
- ・ スマートフォン対応（Android OS、iOSとも可）
- ・ 確認項目が少なく、導入にかかる手間が少ない
- ・ 安心、安全（VPN接続で通信のセキュリティを確保）
- ・ 固定IPが不要
- ・ 安心の導入プロセス（お試し無料の申込後に検証機器を発送）

今後の見通し

楽々セキュアコネクト概要図



出所：会社リリースより掲載

■ 中長期の成長戦略

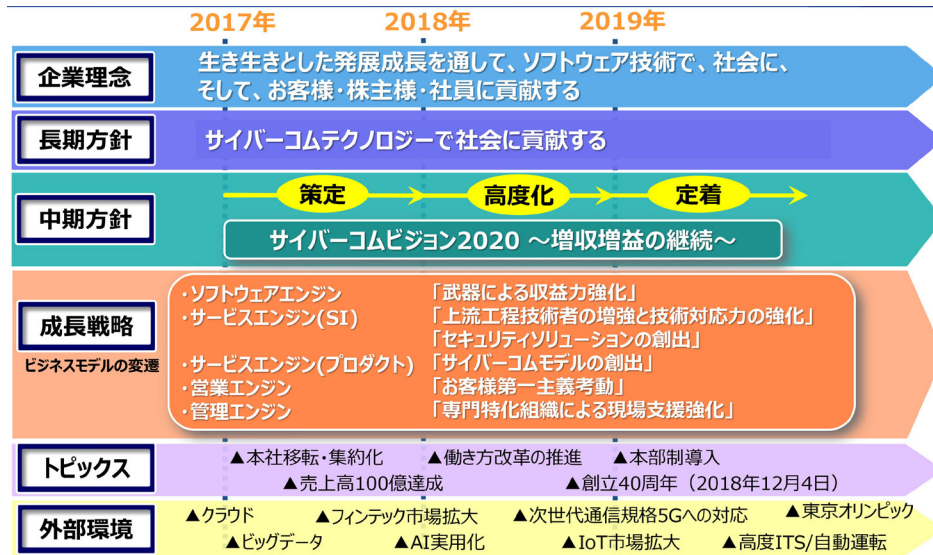
新技術・新分野で高付加価値ビジネス展開し、 2019年まで増収増益を継続

1. 中長期経営方針

同社は、長期計画で「サイバーコムテクノロジーで社会に貢献する」という方針と、2017年から2019年までの中期経営方針『サイバーコムビジョン2020』を掲げている。それによると、2019年までの3年間で増収増益を継続する、としている。

中長期の成長戦略

中期ロードマップ



出所：決算説明会資料より掲載

基本方針には後述の4項目を掲げており、2017年12月期の決算説明会にて具体的戦略等が発表された。事業拡大が安定的かつ継続的なものとなってきており、成長ステージの新たな段階にいる同社として、その企業文化を体現した堅実な方針・戦略と言えるだろう。また、発展成長していくために、同社は「人財の育成と確保」、及び「自社プロダクトの成長・販売拡大」に注力して積極的投資を行っていくとしている。IT業界では人手不足が逼迫(ひっばく)してきており、労働環境の改善・働き方改革や研修制度の拡充などの「ヒト」への投資は重要である。また同社は、受託開発中心の事業から、自社プロダクトを確立・成長させていくことが「モノ」への投資として、長期的に重要と判断している。ただし、同社は顧客企業やパートナーとの信頼関係を重要視しており、自社プロダクト開発においても、世の中のニーズをくみ取り、カスタマイズを含めて対応していくところが同社の強みとしている。したがって、自社プロダクト事業も全体の事業構成のバランスを見ながら、長期的な対応で臨むこととなるだろう。なお、2019年12月期第2四半期を終え、進捗状況は計画どおりで極めて順調であり、特に変更はない。

(1) お客様満足度、社員満足度の向上

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

中長期の成長戦略

(2) 4 エンジン (ソフトウェアエンジン、サービスエンジン、営業エンジン、管理エンジン) のパワーアップ
 同社のすべての従業員が、ソフトウェア開発部門、サービス提供部門、営業部門、管理部門のいずれかに所属しており、4 部門の各々が任された役割をバージョンアップし、会社の総力を向上させていこうというものである。

- a) ソフトウェアエンジン：「武器による収益力強化」
- b) サービスエンジン：SI「上流工程技術者の増強と技術対応力の強化」「セキュリティソリューションの創出」、プロダクト「サイバーコムモデルの創出」
- c) 営業エンジン：「お客様第一主義考動」
- d) 管理エンジン：「専門特化組織による現場支援強化」

(3) 安定した利益体質の確立

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

(4) 高付加価値ビジネスの創出

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

2. 具体的戦略

前述の基本方針に対して、2019 年 12 月期は『「事業基盤の強化 !!」～ Cyber Com Technology の創出～』というテーマで、すべての事業基盤をレベルアップ・強化し、サイバーコムテクノロジーを定着・確立させる、ということ掲げている。基本的には、前期で謳っていた「高度化」をさらに前進させるものと考えられ、同社が「これからも市場や社会から必要とされる会社であり続けるために、既存技術の高度化に取り組み、先進技術に挑戦していく」ことで、長期方針である「サイバーコムテクノロジーで社会に貢献する」ことの実現を図ることである。技術は時間とともに陳腐化していくため、絶えず先進技術へ挑戦し続け、更なる成長・発展を目指している。

2019 年 12 月期の重点施策として、同社は以下の 4 項目掲げている。

(1) 増収増益の継続

内容的には、「人材確保」、「働き方改革」といった人事・組織関係の施策が中心となっており、従業員を大事にする同社が現在最も注力する施策と言えるだろう。

a) 人材確保

新卒・中途採用の強化施策として、1day インターンシップ開催や社員紹介制度実施などを実施している。2020 年 4 月新卒者を約 100 名、中途採用では年間 60 名程度を目標としているとのことである。また、パートナー各社とのリレーション強化・新規開拓の施策として、パートナー各社の新入社員の受入・教育や感謝会、商談会、定例会などを実施している。

b) 働き方改革

ワークライフバランスの最適化の施策として、残業時間の削減や有給休暇の取得促進、「プレミアムフライデー+One」（毎月最終金曜日の 15 時退社に加え、続く土日のノー休出デー）の推進、定時退社の推進などを掲げている。さらに、働きやすい環境への推進施策として、在宅勤務・短縮勤務、キャリアアドバイザー制度（入社 3 年目までの社員をサポート）、全社 TV 会議接続によるコミュニケーションの円滑化、ポジティブプロジェクト（ポジティブな思考や発言の推奨）、社内表彰制度（全社貢献プロジェクトや営業要員、若手社員などを表彰）などを実施している。

多様な働き方の選択肢を提示し、従業員のモチベーションを喚起することで離職者の削減・定着化を進める同社の方針が表れている。これらの施策によって、同社の離職率は IT 業界で一般的と言われている 10% を大きく下回っているとのことである。

(2) 事業基盤の強化

事業別に以下の施策を掲げている。

a) ソフトウェア開発事業

「ワンランク上のプロジェクト管理の実践」がテーマで、車載、AI（人工知能）、など成長分野を中心に、プロジェクト管理者教育のレベルアップや、トラブル案件の防止・原価管理の徹底、既存技術の高度化による高収益化、新たな領域（先進技術）への取り組み、などを行うとしている。また、今まで培った通信技術を活かし、5G 技術といった高度な通信技術が必要となる自動運転などの成長分野について積極的に受注拡大を図っていくとしている。

b) サービス事業

システムインテグレーションサービスでは、「ワンストップサービスの確立」というテーマで、ICT 事業本部で営業要員を擁してネットワーク/サーバの構築・運営・保守・評価検証や自社プロダクトの導入から運用・保守までを一貫してワンストップで対応するなど、顧客対応力を強化している。また、自社プロダクトでは、「競争力強化」というテーマで、「Cyber Smart」シリーズ（Cyber CTI、Cyber IP-PBX、Cyber Phone）の同業他社製品との差別化・競争力強化を図る。

(3) 技術力の向上

ここでは、技術者中心の人財育成の施策を掲げている。新入社員教育の高度化（研修期間の延長やカリキュラムの最適化）や、高度スキル転換技術者などのスペシャリスト人財（専門特化技術者）の増強を実施している。

(4) セキュリティ強化

同社では、レポート末尾記載のとおり、かねてより情報セキュリティについては厳格に管理している。しかし、車載装置や半導体生産装置・医療装置など先端技術の案件が増加するのに伴い、ソフトウェア開発の現場や関係オフィスではより高度なセキュリティ環境が要求されることとなっている。そこで、開発現場の高セキュリティ化施策として、クリーンルームの増設、セキュリティログ監視強化、システムによる記憶媒体の利用制限強化などを実施している。また、外部からの脅威をブロックするサイバーセキュリティ対策強化の施策として、高機能ファイアウォールの厳格運用、メールフィルタリング強化、エンドポイントセキュリティ強化などを実施している。

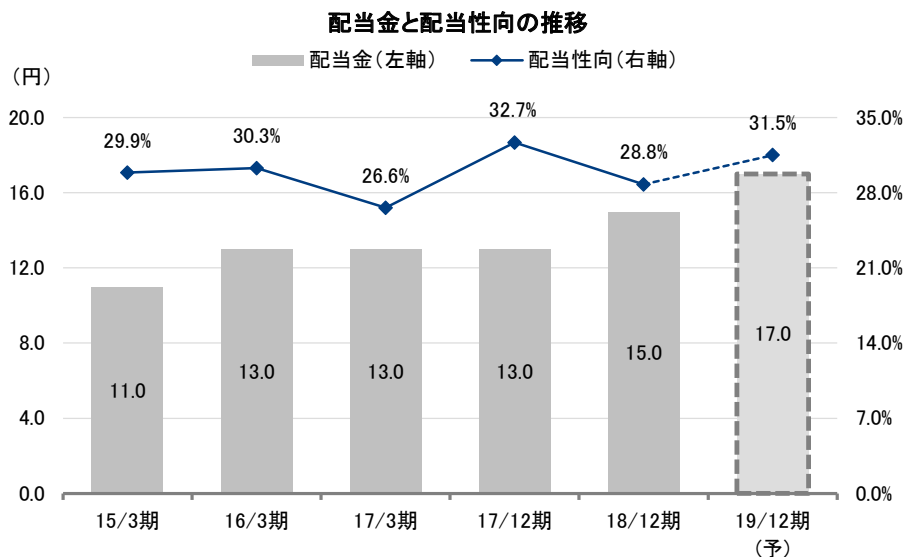
■ 株主還元策

2018 年 12 月期につづき、2019 年 12 月期はさらに 2 円増配予定

同社は配当基本方針について、「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」としている。

内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応するための人材育成や経営情報システムの高度化に加え、情報セキュリティ強化対策への積極的投資、さらには、新製品及び新事業創出のための研究開発投資や M&A 等に活用し、経営基盤の強化を図っていくとしている。

過年度の配当金と配当性向の推移を見てみると、業績の向上に伴い配当額は順調に伸び、配当性向は 20% 台から 30% 前後を推移している。2017 年 12 月期は変則の 9 ヶ月決算だったが、上記方針に基づき、2017 年 3 月期と同額の 1 株当たり 13 円の配当であった。通常の 12 ヶ月決算に比べ当期純利益額が小さくなるため、配当性向はやや高めの 32.7% となったが、12 ヶ月決算ベースで見るとおおむね 30% 前後が同社の想定する配当性向であるものと思われる。2018 年 12 月期は、この基本方針に基づき 2 円増配の 15 円であった。2019 年 12 月期は 2018 年 12 月に創業 40 周年を迎え、株主への感謝も含めさらに 2 円増配の 17 円を予定している。



注：2014 年 4 月 1 日、2015 年 9 月 1 日に 1 株 → 2 株で株式分割。

配当金は株式分割を考慮し、過去遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティについて

同社が進める事業はソフトウェア開発事業やそれに付随するサービス事業などで、顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについては厳格な管理が求められる。そのため同社は、独自に「情報セキュリティ基本方針」及び「個人情報保護ポリシー」を定め、管理組織体制の構築、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。渡辺剛喜（わたなべこうき）代表取締役社長、及び最高情報セキュリティ管理責任者の菊地直毅（きくちなおき）取締役から、経営会議その他の場で、情報セキュリティ教育や情報セキュリティ標語の社内掲示など、周知徹底に関する具体的な指示も出されているとのことである。

その一環として、2006年4月にはプライバシーマーク認証取得、2012年9月には情報セキュリティ・マネジメントシステムの国際規格であるISO/IEC27001/JIS Q 27001（通称:ISMS※）の認証を取得し、情報の取扱いの安全性を担保している。

※ ISMS (Information Security Management System) は、情報資産を様々な脅威から守り、リスクを軽減させるための総合的な情報セキュリティ・マネジメントシステム。ISMSには国際・国内規格 (ISO/IEC27001/JIS Q 27001) があり、この基準を満たし、認証を取得することを一般的に「ISMS取得」と呼んでいる。

免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp