COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 >>>

2021 年 3 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

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

目次

■要約 01
1. 2020 年 12 月期業績の概要 01
2. 2021 年 12 月期業績見通し 01
3. 成長戦略 01
■会社概要 02
1. 会社沿革 02
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 07
■業績動向 09
1. 2020 年 12 月期業績の概要 09
2. 事業セグメント別動向 10
3. 財務状況と経営指標 12
■今後の見通し 14
1. 2021 年 12 月期業績見通し 14
2. 3 ヶ年中期計画 16
■株主還元策 19
■情報セキュリティ対策 20

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

要約

5G/ ローカル 5G 関連の開発が活発化、SI サービスの伸長もあり 2021 年 12 月期は増収増益を見込む

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とし、SI サービスや自社開発プロダクトの販売などサービス事業も展開している。主要顧客は NEC<6701> グループで売上構成比の約 3 割を占める。

1. 2020 年 12 月期業績の概要

2020 年 12 月期の業績は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響による開発案件の延伸や見送り等があり、売上高で前期比 2.1% 減の 13,672 百万円と減収となったものの、営業利益は生産性向上や経費削減効果により同 10.9% 増の 827 百万円と過去最高を更新した。売上高は車載向けを中心とした制御ソフトウェアが同 17.6％減となったほか、業務ソフトウェアも同 8.5% 減となったが、 5 G 関連を中心に通信ソフトウェアが同 28.9％増と好調に推移したほか、SI サービス等のサービス事業も同 11.0％増と順調に増加した。利益面では、リモートワーク体制への移行に伴う交通費等の減少や各種イベントの開催見送り等もあり、全社経費で 205 百万円減少し、研修費用の増加や東京オフィス開設に伴う費用増加を吸収する格好となった。

2. 2021 年 12 月期業績見通し

2021 年 12 月期は、売上高で前期比 5.3% 増の 14,400 百万円、営業利益で同 2.7% 増の 850 百万円と増収増益となる見通し。当期は基本方針として「『ビジネス改革！』～オンライン時代の対応力強化～」を掲げ、ポストコロナにおけるオンライン営業等の新たな営業手法の確立と徹底的な効率化、「スピード」「先回り営業」による大型・高収益プロジェクトの受注獲得に注力していく方針だ。分野別では引き続き 5 G 開発案件を中心に通信ソフトウェア分野が伸びるほか、サービス事業の拡大などを見込んでいる。人員については引き続き積極的な採用を図り、人財育成により開発能力の強化を進めていく。

3. 成長戦略

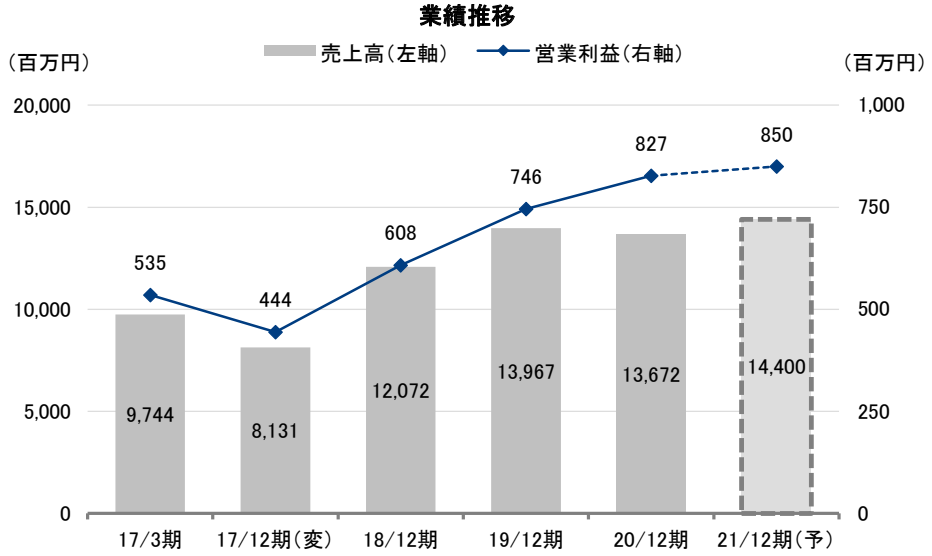
同社は 2023 年 12 月期までの 3 ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン 2023 ～増収増益の継続～」を発表した。経営方針として、満足度の追求、サービス提供型ビジネスへの転換、戦略的投資による拡大、本部制活用による効率化、の 4 点を推進していく。新卒社員の採用数も年間 120 名前後と全従業員の 1 割程度の採用を進めていく計画だ。今後はローカル 5 G など高速モバイル通信技術の利活用が様々な業界で進展すると見られるほか、CASE や MaaS などモビリティ分野でも新たな開発ニーズが増加するものと予想され、通信分野の技術開発力で強みを持つ同社にとっては事業拡大の好機になると予想される。中期経営計画の具体的な経営数値目標は公表していないが、収益性については戦略的投資を行いながら営業利益率で 5 ～ 6%、ROE で 10％以上の水準を維持し、増収増益の継続を目指していくものと思われる。

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

要約

Key Points

・2020 年 12 月期はコロナ禍の影響で減収となったものの、営業利益は過去最高を更新
・オンライン時代の対応力強化に取り組み、2021 年 12 月期は増収増益となる見通し
・新 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～」をスタート



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

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 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された。当時は大手通信機器メーカーの開発部門に小規模ながらも常駐でエンジニアを派遣し、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エア（株）（現富士ソフト）と資本提携し、富士ソフトウエアグループに参画、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。

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

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ている。同社の事業拠点は仙台、旧サイバーコム（株）は横浜、ボスシステム（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や採用力の強化にもつながった。

※ 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、ボ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 月に東証 1 部に指定替え）、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）などサービス事業にも展開し、第 2 の収益柱へと成長している。

2020 年 12 月末時点の従業員数は 1,115 名（前期末比 83 名増）で、事業拠点は横浜、仙台、新潟、東京、刈谷（愛知）、福岡の 6 拠点となる。このうち、東京オフィスは 2020 年 7 月に開設しており、旧我孫子オフィス（千葉）から移転（収容人数約 100 名）している。また、外注先は主に関東圏にあり、人員ベースで 700 ～ 800 名程度のリソースを確保している。

会社沿革

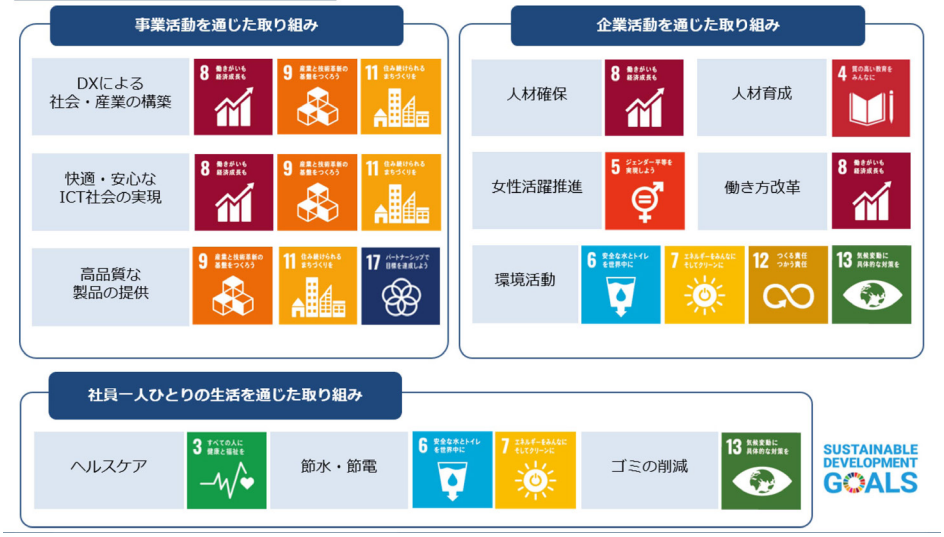
1978年12月	資本金 100 万円で本社を仙台に設立 コンピュータメーカーのシステム開発を主体とするコンピュータ販売部門を設立
1990年 2月	富士ソフトウエア株式会社（現 富士ソフト株式会社）と業務提携
2002年 3月	株式会社ソフトウェア企画（現同社）を存続会社として、サイバーコム（株）、ボスシステム（株）及び有明システム（株）の 3 社を吸収合併し、サイバーコム株式会社に商号を変更
2007年 6月	ジャスダック証券取引所へ上場
2010年 2月	コールセンター向け CTI プロダクト「Cyber CTI」販売開始 営農情報・米検査結果照会プロダクト「携帯えぇのぅ」販売開始
2011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

出所：ホームページよりフィスコ作成

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

また、同社では事業活動や企業活動を通じて様々な社会の課題解決に向けた取り組みを実施しており、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以下の取り組みへの協力を呼びかけている。

SDGs への取り組み



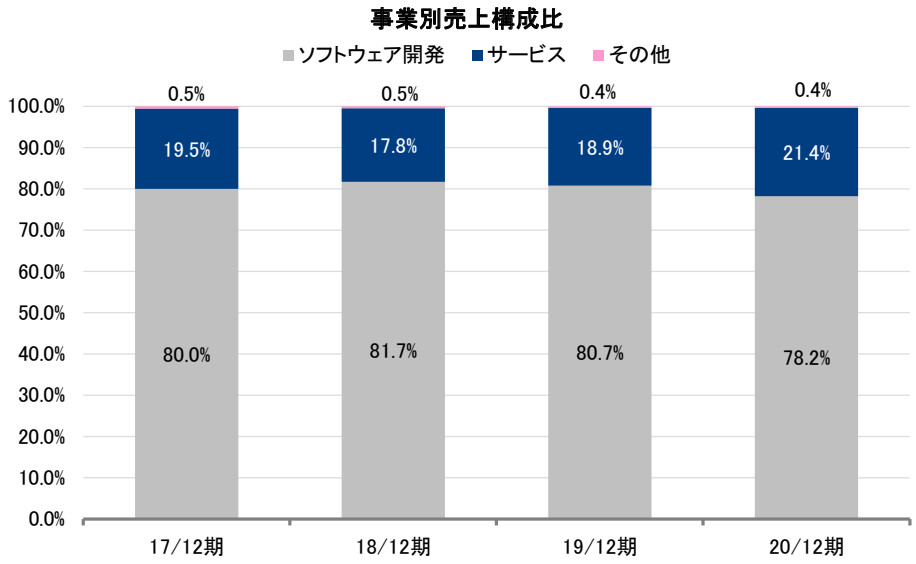
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。

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



出所：決算短信、決算説明会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、制御ソフトウェア及び業務ソフトウェア分野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 次受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徴だ。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

通信ソフトウェア分野では、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、携帯電話網基地局（5G/LTE）/5G コアネットワークやルータ / スイッチ、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。これら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っている。このため、同社にとって安定した受注先となっている。そ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も行っている。主要顧客は NEC グループや日立製作所 <6501> グループなどとなる。

b) 制御ソフトウェア

制御ソフトウェア分野では、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、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> グループなど業界大手が多い。

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

c）業務ソフトウェア

業務ソフトウェア分野では、企業向け業務システム、公共向けシステム、生命保険会社向けシステム、医療向けシステム、流通関連システム、エネルギー関連システム、EC サイト構築などの Web 系支援システムや業務支援ソリューションなど顧客ニーズに対応して幅広い開発を行っており、顧客も多岐に広がっている。

ソフトウェア開発事業

通信ソフトウェア	コアネットワーク装置、ネットワーク監視システム、公衆回線網装置、無線通信システム装置（5G/LTE）等
制御ソフトウェア	車載（自動車搭載）用制御システム（ADAS）、車載（自動車搭載）用制御システム（ECU）、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、公共向けシステム、生命保険会社向け営業支援システム、電子カルテシステム、EC サイト、発電監視システム等

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（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提供する SI サービスが売上の大半を占めているほか、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ト」、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」など自社開発プロダクトの販売も行っている。

※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 VPN サービスとは、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。

「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。中小企業向け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ト」は、既存の通信キャリアや通信装置の変更を必要とせず、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徴となっており、リモートワークに取り組む企業が増えるなかで導入件数も着実に増加している。2020 年 7 月に提供開始した「Cyber Position Navi」は、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）を活用することで屋内外の位置情報を把握し、動線履歴や二次元 / 三次元を問わない人の階層位置の把握等、あらゆるモノの可視化を実現することで業務の効率化を行うクラウド型のサービスとなっており、物流分野を中心に様々な分野での活用が期待されている。

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、次世代通信規格等の評価検証等
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ト」、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」等

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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

（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。

通信分野における高度な技術開発力を基盤とした高品質サービスが強み

3. 同社の強みと主要顧客、事業リスクについて

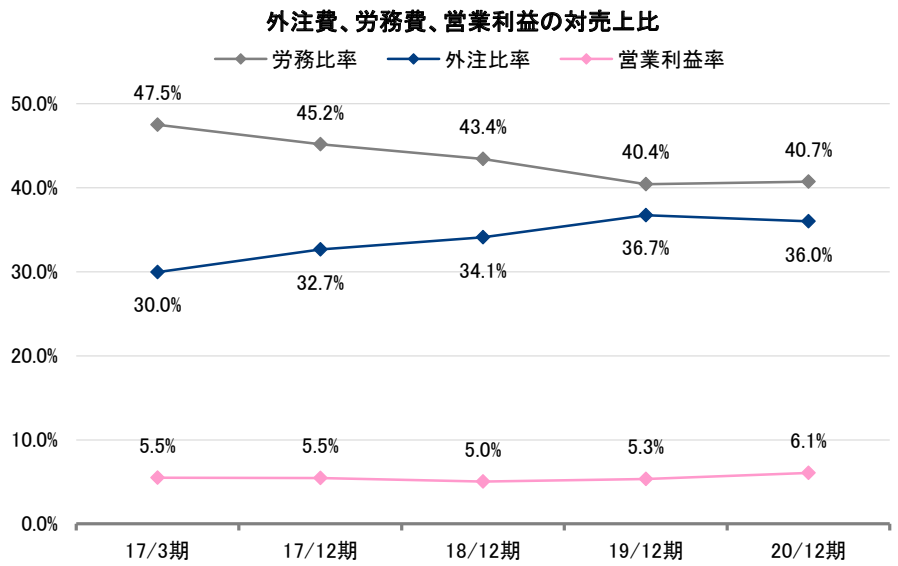
（1）同社の強み

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ほか、既存顧客からの口コミによって新規顧客の開拓につなげている。ここ数年は、車載システムの組込みソフトウェアや企業の業務支援システムの開発が伸長してきたが、次世代通信規格の需要拡大により本来の基盤技術である通信分野が急速に伸長しており、クラウド導入支援など SI サービス等の受注も拡大するなど、手掛ける領域の拡大が進んでいる。

また、業界大手の富士ソフトグループに属することで、独立系ソフト会社に比べて不況期においても経営の安定性があ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 2020 年 12 月期で 4.3% 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。ここ数年、IT 業界は慢性的な人材不足が続いており、同社においても人員を増やしてはいるものの、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 700 ～ 800 名程度）によって解消し、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比率も上昇傾向が続いていたが、2020 年 12 月期は売上高が減少したこともあり、前期比で若干低下している。IT 業界では外注比率の上昇が利益率の低下につながるケースもあるが、同社の営業利益率は外注比率が上昇しても 5% 台で安定して推移しており、付加価値の高い受注案件を増やしつつ、外注先を上手くコントロールしていることがうかがえる。外注先との関係では、新入社員を受け入れて自社の社員と同様の研修を行うなど、良好な関係を構築している。

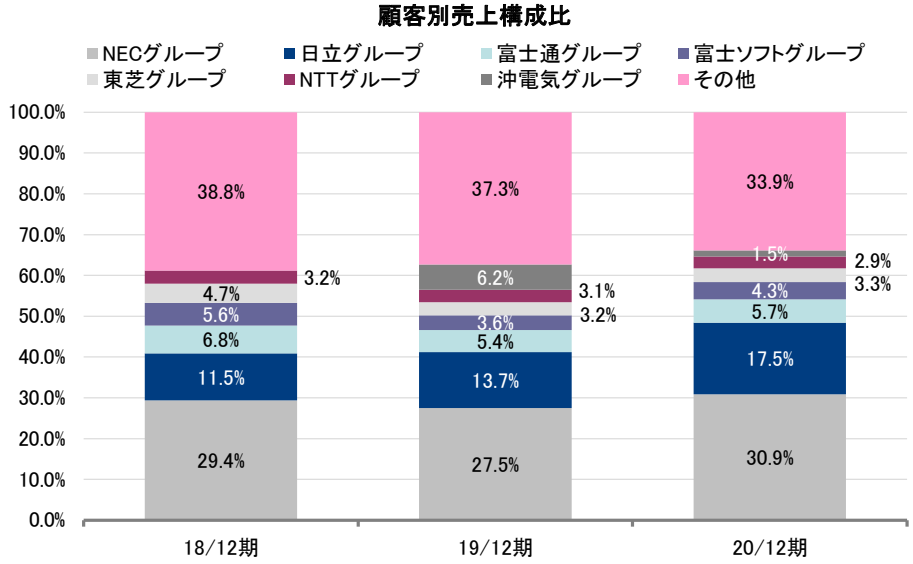
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）主要顧客

2020 年 12 月期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 30.9% と最大顧客となっている。次いで、日立グループが 17.5%、富士通グループが 5.7% となり、上位 3 社で 50% を超える水準となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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

（3）事業リスク

主な事業リスクとして、以下の点が挙げられる。

まず、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、NTT グループなど大手の通信事業者が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。なかでも主力分野である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 4G から 5G への移行の端境期にあり、ここ数年は受注も低迷していた。ただ、2020 年以降は 5G の商用化開始とともに通信事業者の投資も活発化しているほか、ローカル 5G の利活用が今後進むと見られ、同社にとっては追い風になると予想される。

また、受託開発案件において不採算プロジェクトが発生するリスクが挙げられる。受託開発では要件定義の変更などで想定以上に工期が長引く、あるいは不具合が生じて不採算プロジェクトとなるケースがある。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。同社では人材不足を解消するため、2019 年の新卒採用では 80 名（2018 年は 63 名）のうち半分を未経験者の採用で賄った。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。2020 年の新卒入社は 118 名（大学卒と専門学校卒の比率はほぼ半々）となっており、初めて高卒生の採用（4 名）も実施した。また、中途採用者については年間 40 名ペースで採用している。ソフトウェア受託開発業界では、IT 業界の中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いるため現地採用が可能で、同業他社と比べると優位点になっていると思われる。また、離職率についても入社 3 年後で 1 ケタ台と業界平均よりも低くなっている。定期的なフォローアップ研修など教育面の充実に取り組んでいることが一因と見られる。

業績動向

2020 年 12 月期はコロナ禍の影響で減収となったものの、営業利益は過去最高を更新

1. 2020 年 12 月期業績の概要

2020 年 12 月期の売上高は前期比 2.1% 減の 13,672 百万円、営業利益は同 10.9% 増の 827 百万円、経常利益は同 12.2% 増の 842 百万円、当期純利益は同 1.9% 減の 549 百万円となり、期初計画に対しては売上高で 8.9% 下回ったものの、各利益はそれぞれ上回って着地し、営業利益、経常利益は過去最高を更新した。

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

2020 年 12 月期業績

（単位：百万円）

	19/12 期		20/12 期				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	13,967	-	15,000	13,672	-	-2.1%	-8.9%
売上総利益	2,627	18.8%	-	2,677	19.6%	1.9%	-
販管費	1,881	13.5%	-	1,849	13.5%	-1.7%	-
営業利益	746	5.3%	800	827	6.1%	10.9%	3.5%
経常利益	751	5.4%	800	842	6.2%	12.2%	5.4%
特別損益	-	-	-	-40	-	-	-
当期純利益	559	4.0%	540	549	4.0%	-1.9%	1.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高はコロナ禍の影響によるシステム開発時期の延伸や中止などが発生し、主力のソフトウェア開発事業で前期比 5.2% 減と減収に転じたことが前期比、並びに会社計画比での減収要因となった。一方、利益面では新入社員研修費用の増加で 99 百万円（人員増やオンライン研修の導入など）、東京オフィス開設費用及び我孫子オフィス移転費用の計上で 25 百万円の減益要因となったが、リモートワーク体制導入に伴う交通費や通勤費の減少で 60 百万円、オフィス環境整備費用の減少で 56 百万円、各種イベント開催見送りによる費用減で 31 百万円、その他諸費用の削減で 58 百万円の増益要因となり、売上高の減少分を生産性向上と費用削減効果でカバーした格好となった。なお、特別損失として新型コロナウイルス感染症対策費用 40 百万円を計上している。具体的には、感染防止対策費用に加え、新入社員研修をオンラインでの在宅研修に切り替えたことによる機材及び寮のキャンセル料などが含まれている。なお、当期純利益の減益要因は、前期に適用された税制優遇措置がなくなり、実効税率が前々期の水準まで戻ったことが主因となっている。

営業利益の増減要因

増益要因（+205 百万円）
・交通費や通勤費の減少による増益（+60 百万円）
・オフィス環境整備費用の減少による増益（+56 百万円）
・各種イベント開催見送りによる増益（+31 百万円）
・その他諸費用の減少による増益（+58 百万円）
減益要因（-124 百万円）
・新入社員研修費用の増加による減益（-99 百万円）
・東京オフィス開設費用及び我孫子オフィス移転費用計上による減益（-25 百万円）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ソフトウェア開発事業の通信分野とサービス事業が 2 ケタ増収と好調

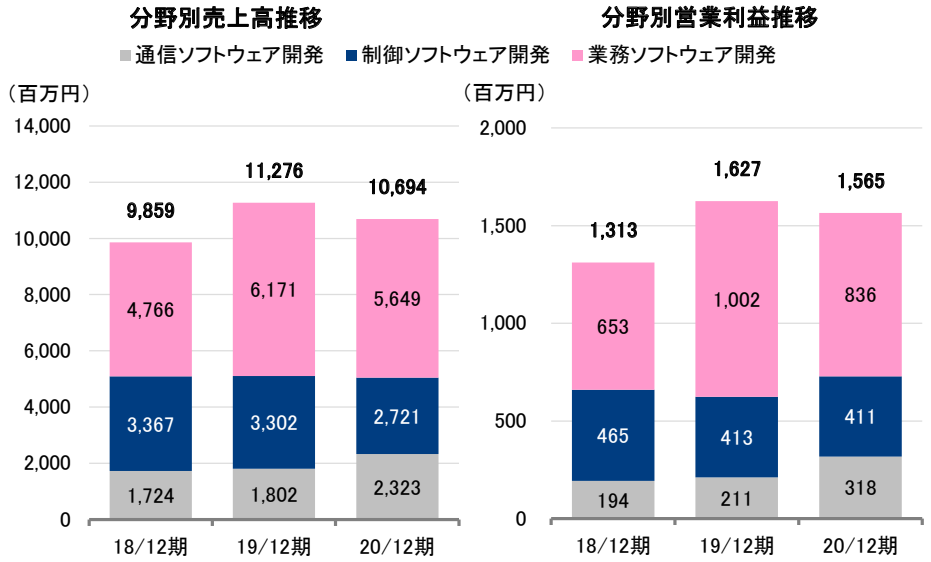
2. 事業セグメント別動向

（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期比 5.2% 減の 10,694 百万円、セグメント利益は同 3.8% 減の 1,565 百万円と減収減益となった。通信ソフトウェア分野が 5 G 関連を中心に好調に推移したものの、コロナ禍の影響で制御ソフトウェアや業務ソフトウェア分野において、開発案件の延伸や中止の影響が出たことが要因だ。

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

ソフトウェア開発事業



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、売上高で前期比 28.9% 増の 2,323 百万円、セグメント利益で同 50.3% 増の 318 百万円と 2 ケタ増収増益となった。通信端末等のその他通信向けの売上高は同 2.6% 減と低調だったものの、通信基盤向けが 5 G 並びにローカル 5 G 案件等の増加に伴い同 42.9% 増と大きく伸長し、収益増に貢献した。

制御ソフトウェア開発は、売上高で前期比 17.6% 減の 2,721 百万円、セグメント利益で同 0.6% 減の 411 百万円と減収減益に転じた。これまで成長を続けてきた車載向けが、コロナ禍の影響や一部内製化の動きもあって同 18.4% 減となったほか、その他制御ソフトウェアについても全般的に開発案件が減少し、同 16.4% 減と落ち込んだ。利益面では、生産性の向上や経費削減効果等により若干の減益にとどまっている。

業務ソフトウェア開発は、売上高で前期比 8.5% 減の 5,649 百万円、セグメント利益で同 16.6% 減の 836 百万円となり、制御用ソフトウェアと同様に減収減益に転じた。前期から続いた生命保険会社向けの大型開発案件が第 1 四半期で終了したことが主な減収要因で、同要因を除けば前期並みの水準だったと見られる。業界別で見ると、金融向け、エネルギー向け、その他業務系が減少した一方で、情報通信、製造業向けが前期比 2 ケタ増と好調に推移した。製造業向けに関しては IoT を活用した生産管理システム等の開発案件が旺盛だった。

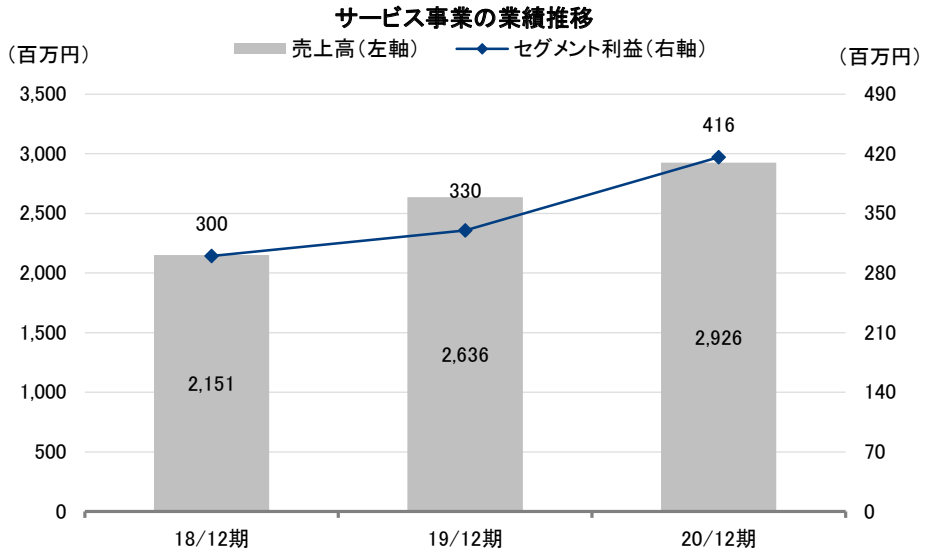
（2）サービス事業

サービス事業の売上高は前期比 11.0% 増の 2,926 百万円、セグメント利益は同 26.0% 増の 416 百万円となった。SI サービス（サーバ / ネットワーク構築、保守・運用、評価検証サービス）において、社会インフラ及び官公庁、金融系を中心とした仮想化、クラウドへの移行案件、ネットワーク構築案件、携帯電話の 5G 基地局検証案件等が好調に推移した。

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

また、売上規模は小さいものの、自社プロダクトである「Cyber Smart シリーズ」製品は、導入件数増加に伴うクラウドサービス及び年間保守料の増加などにより堅調に推移した。2019 年 8 月より販売を開始したクラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」も、低コスト※かつ手軽にリモートワーク環境を構築できることから契約件数も徐々に増加している。2020 年 7 月に販売を開始した位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」については、オフィスのフリーアドレス化や物流センターでのトラックの運行管理など様々な問い合わせが来ており、今後の導入が期待される状況となっている。

※ 2020 年 3 月より価格改定を実施。初期費用は無料とし、月額サービス利用料のみとした。月額利用料は利用人数に応じて 1 人当たり 700 円（50 名以上）、900 円（30 ～ 49 名）、1,300 円（10 ～ 29 名）、1,800 円（5 ～ 9 名）となる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営により財務の健全性は高く、ROE も 10%以上を維持

3. 財務状況と経営指標

2020 年 12 月期末における資産合計は前期末比 529 百万円増加の 9,708 百万円となった。 主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が 222 百万円減少した一方で、現金及び預金が 90 百万円、短期貸付金（富士ソフト向け CMS ※貸付金）が 697 百万円増加した。また、固定資産では減価償却の進展により有形固定資産が 3 百万円、ソフトウェアが 17 百万円減少した。

※ CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）とは、企業グループ全体の資金の状況を可視化し、資金の無駄遣いの防止や、資金の不足・不正など、資金に関わる様々なリスクに対応するための管理システムを言う。 CMS を活用することにより、親会社は、企業グループ全体の資金を一元的に管理することが可能になり、資金効率の向上や内部統制の強化を図ることができる。

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

負債合計は、前期末比 117 百万円増加の 4,224 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では未払費用が 156 百万円減少した一方で、未払金が 38 百万円、未払消費税等が 30 百万円増加した。また、固定負債では退職給付引当金が 218 百万円増加した。純資産は前期末比 412 百万円増加の 5,484 百万円となった。配当金の支払及び当期純利益の計上により、利益剰余金が 412 百万円増加した。

経営指標を見ると、無借金経営であり自己資本比率は前期末の 55.3% から 56.5% に上昇、流動比率についても 200% の水準を上回って推移している。現金及び預金の水準は 9 億円強となっているが、CMS 貸付金を含めると 29 億円強と年々増加しており、財務の健全性は高いと判断される。また、収益性に関しては ROE が 10.4% と前期比で若干低下したものの、同社が目標とする 10%以上の水準は維持しているほか、売上高営業利益率も 6.1%と安定した推移となっている。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,983	5,611	6,162	550	現金・預金 +90、受取手形及び売掛金 -222、短期貸付金 +697
現金及び預金	1,017	829	919	90	
受取手形及び売掛金	2,764	3,339	3,117	-222	
短期貸付金	1,049	1,297	1,994	697	
固定資産	3,470	3,566	3,546	-20	有形固定資産 -3、無形固定資産 -17
有形固定資産	2,530	2,544	2,540	-3	
無形固定資産	89	56	39	-17	ソフトウェア -17
投資その他の資産	851	965	966	0	
資産合計	8,454	9,178	9,708	529	
流動負債	2,102	2,198	2,096	-101	買掛金 -10、未払金 +38、未払費用 -156、未払消費税等 +30
固定負債	1,719	1,908	2,127	219	退職給付引当金 +218
負債合計	3,821	4,106	4,224	117	
純資産	4,632	5,071	5,484	412	利益剰余金 +412
（有利子負債）	-	-	-	-	

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	増減額
（安全性）				
流動比率	237.0%	255.2%	293.9%	38.7pt
自己資本比率	54.8%	55.3%	56.5%	1.2pt
（収益性）				
ROA（総資産経常利益率）	7.9%	8.5%	8.9%	0.4pt
ROE（自己資本当期純利益率）	9.3%	11.5%	10.4%	-1.1pt
売上高営業利益率	5.0%	5.3%	6.1%	0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

今後の見通し

オンライン時代の対応力強化に取り組み、2021 年 12 月期は増収増益となる見通し

1. 2021 年 12 月期業績見通し

2021 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 14,400 百万円、営業利益で同 2.7% 増の 850 百万円、経常利益で同 0.8% 増の 850 百万円、当期純利益で同 4.2% 増の 572 百万円と増収増益を見込んでいる。

2021 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

	20/12 期		21/12 期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	13,672	-2.1%	7,100	3.5%	14,400	5.3%
営業利益	827	10.9%	430	2.5%	850	2.7%
経常利益	842	12.2%	430	0.3%	850	0.8%
当期純利益	549	-1.9%	290	9.5%	572	4.2%
1 株当たり当期純利益（円）	68.45		36.15		71.31	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021 年 12 月期の基本方針として、「『ビジネス改革！』～オンライン時代の対応力強化～」を掲げており、オンラインを活用した営業活動を積極的に推進することで増収を見込んでいる。分野別で見ると、制御ソフトウェア開発は車載向けで主要顧客に内製化の動きがあるため低迷が続く可能性があるが、通信ソフトウェア開発が 5 G/ ローカル 5 G の本格普及に向けて受注の更なる拡大が見込まれること、業務ソフトウェア開発も 2019 年 12 月期に手掛けた生命保険会社向けシステム開発案件の横展開が期待されることなどから、ソフトウェア開発事業は 2 期ぶりの増収に転じる見通し。サービス事業は、引き続き企業のクラウドシフトを背景に SI サービスの増収が見込まれるほか、自社プロダクトについても「Cyber Smart シリーズ」製品や「楽々セキュアコネクト」の着実な成長に加えて、「Cyber Position Navi」の売上貢献が期待される。

一方、利益面では技術者不足解消に向けた積極的な新卒及び中途採用の強化による人財確保や、オンライン研修及び技術教育の高度化による人財育成に加え、会社の信頼性向上に向けたセキュリティ対策の強化や働き方改革の推進に向けた費用の増加を見込んでいるものの、増収効果で吸収し増益を確保する。営業利益率では 2020 年 12 月期の 6.1% から 5.3%とやや低下するが、前期は交通費やイベント開催費用などコロナ禍で経費が減少した側面もあるため、前々期並みの水準で計画している。なお、当期純利益は前期に計上した特別損失 40 百万円がなくなることもあり、増益に転じる見通しだ。

（1）営業対応力の強化

重点施策の 1 つ目である営業対応力の強化では、「新しい営業手法の確立と徹底的な効率化」「スピード、先回り営業による大型・高収益プロジェクトの受注獲得」に取り組んでいく。

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

「新しい営業手法の確立と徹底的な効率化」としては、インサイドセールス（電話やメール、Web 会議システム等での営業）とフィールドセールス（訪問型営業）の役割と KPI を明確にし協働しながら、営業の生産性向上を図っていくことに加えて、新サービスやコンテンツをメニュー化し、自社 Web サイトに公開していくことで、見込み案件の獲得につなげていく。

また、「スピード、先回り営業による大型・高収益プロジェクトの受注獲得」では、主要分野並びに主要顧客における更なる受注拡大と、売上拡大を見込む注力分野の見直し、チャットツールを活用した商談のスピード化やメルマガ配信によるプッシュ型営業にも注力し、新規受注の獲得につなげていく。

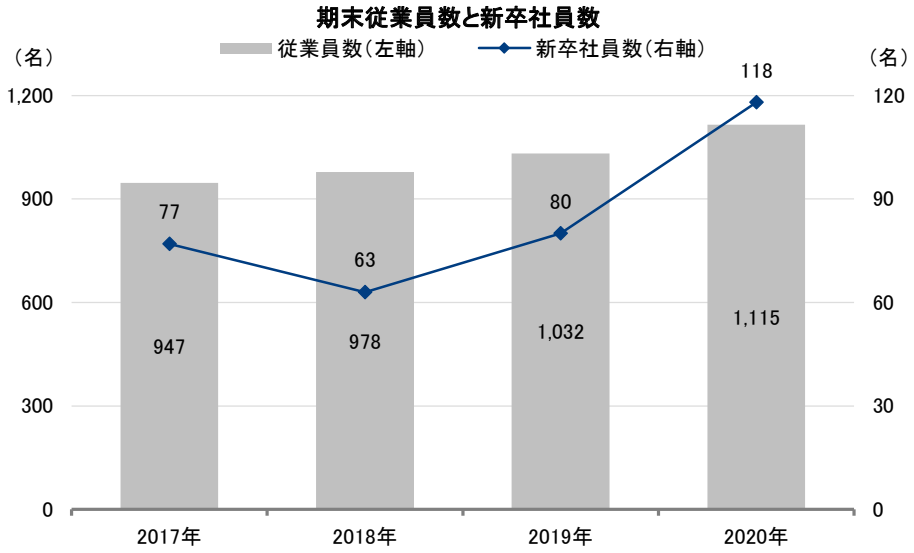
（2）人財育成と確保

人財の育成と確保は中長期的な成長を図っていく上でも重要な経営課題として取り組んでいる。5 G や自動運転など先進技術を用いたシステム開発案件を多く受注していくために、スペシャリスト人財（開発と構築が両方ともできるハイブリッド技術者、専門特化技術者）の増強と、技術者研修の拡充並びに高度化（プロジェクト管理、階層別、コミュニケーション & ネゴシエーション研修等）を図っていく。

新入社員教育に関しては、実践教育の拡充による研修内容の高度化、未経験者教育の実践（研修期間の延長）、入社 1 年目から 3 年目までのフォローアップ研修（毎年）などを行っている。2020 年 12 月期はコロナ禍で新卒社員の研修がオンライン研修となったため研修期間が例年よりやや長期化したが、2021 年 12 月期は前年の経験を活かして、オンライン研修期間も短縮できる見通しとなっている。

人財の確保では 2021 年春も前年並みとなる約 120 名の新卒採用が決まっており、中途採用についても継続していく。また、外注パートナーとのリレーション強化や新規パートナーの開拓にも取り組み、受注能力を拡大していく考えだ。働き方改革については、引き続き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の継続、多様な働き方を支える制度（在宅勤務の拡充、テレワークの推進、短縮勤務、育児･介護休業）の充実、サイバーコム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）、オフィス環境の改善、モチベーションアップ施策（サイバーコムアワード表彰等）などに取り組んでいく。

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



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

新 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～」をスタート

2. 3 ヶ年中期計画

同社は、2021 年度からスタートする新 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～」を発表した。基本方針としては、 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、 4 ）本部制活用による効率化、の 4 点に取り組むことで増収増益の継続を目指していく。

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

今後の見通し

出所：決算説明会資料より掲載

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業については、「リモートワークでの生産性向上と品質確保」「サービス提供型ビジネスに向けた大型プロジェクトと高収益プロジェクトの拡大」を成長戦略として掲げた。分野別にみた強化ポイントは以下の通り。

a) 通信ソフトウェア開発

通信ソフトウェア開発では、次世代移動通信 5 G/ ローカル 5 G の普及拡大に向けて技術者の増強を図っていくことに加えて、通信基盤の仮想化・マイグレーション※への対応強化、超高速モバイル IP 制御対応、IoT 技術領域の拡大などが今後の戦略テーマとなる。特に、移動通信分野では NTT と NEC が 5G 以降の次世代通信網の共同開発を行うことを発表しており、今後、付加価値の高い先進的な製品を開発することで世界シェア上位を目指す方針を掲げている点は、NEC グループを主要顧客とする同社にとっても追い風となる可能性がある。2019 年まで世界の基地局市場はファーウェイ、エリクソン <ERIC>、ノキア <NOK> の 3 社で 7 ～ 8 割のシェアを占める寡占市場となっており、日系企業のシェアは 2% 前後にとどまっている。ただ、トップシェアだったファーウェイについては米国を中心に先進国で調達を取りやめる動きとなっていることから今後シェアが低下する見通しであり、NEC-NTT 連合が 6G 基地局で世界シェアを拡大する好機ともなる。同社の通信インフラ向けの売上は、既に 5G/ ローカル 5 G の開発需要増加で拡大基調に転じているが、今後、NEC-NTT による開発強化が進めば、同社の売上も中長期的に成長が続く可能性が高く、その動向が注目される。

※ システムの移行作業のこと。

b) 制御ソフトウェア開発

制御ソフトウェア開発では、ロボット技術を応用した最先端分野への挑戦と、車載システムのなかでも CASE や MaaS のモビリティ系への展開に注力していく。自動車分野においても自動運転技術の実現には高速無線通信技術が必要となるため、同領域で高い技術開発力を持つ同社の活躍余地は大きいと見られる。

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

c) 業務ソフトウェア開発

業務ソフトウェア開発では、クラウド技術者の増強（AWS、Microsoft Azure）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、EC サイト保守運用の高付加価値化や IoT 技術をベースとした DX（デジタルトランスフォーメーション）対応技術の高度化に取り組むことで、成長を目指していく。

(2) サービス事業

サービス事業における成長戦略としては、「新しいビジネスモデルの確立」と「ストックビジネスの拡大」をテーマに掲げている。

a) SI サービス

SI サービスのうちサーバ / ネットワーク構築分野では、多様化するクラウド基盤（AWS、Microsoft Azure、仮想化等）への対応力を強化していくこと、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、構築系技術者の増強を図ることで、高成長を継続していく。

運用・保守分野では、運用設計技術者の増強と RPA 活用による効率化の推進を図っていく。また、評価検証サービス分野では、プロトコルを含む次世代通信規格への対応（5G、Wi-Fi6）やテスト自動化支援ツールによる効率化などに取り組んでいく。

b) 自社プロダクト

自社プロダクトでは「Cyber Smart シリーズ」や「楽々セキュアコネクト」「Cyber Position Navi」などの自社プロダクトの拡販に取り組んでいく。販売戦略としては、オンラインによる提案型営業、プロモーション活動（Web 広告、SEO 対策、ダイレクトメール）による認知度向上のほか、アライアンスの推進や地方拠点、グループ会社との連携なども図りながら効率的に推進していく。一方、開発面では市場ニーズを捉えた魅力的な商品の開発や、ニーズに応じた柔軟なカスタマイズ、多様な機能拡張、利便性向上、プロダクト連携、テレワーク対応などをテーマに顧客視点に立った開発を今後も進めていく方針だ。

今回の中期経営計画では具体的な経営数値目標は打ち出していないものの、人財投資など戦略的な投資も進めていくことを踏まえて、売上高は 1 ケタ台後半の成長、営業利益率は 5 ～ 6% 台の水準を維持して増収増益を継続し、ROE で 10% 以上の水準を目標にしているものと思われる。また、SDGs への取り組みについても今後強化していく方針で、様々な活動を加速させている。

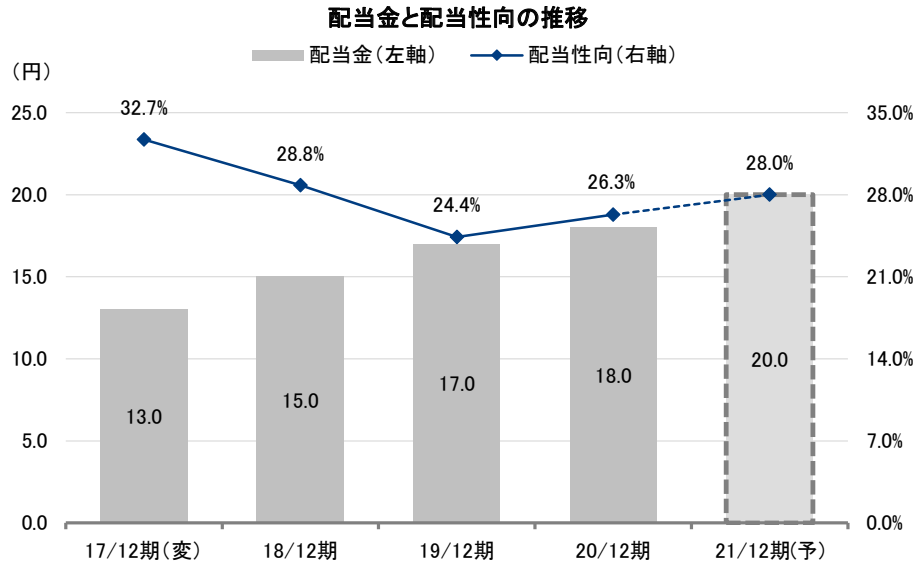
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

成長投資と業績水準のバランスを見ながら安定配当を継続していく方針

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っていく方針となっている。

ここ数年の配当金と配当性向の推移としては、業績の向上に伴い配当額も順調に増加し、配当性向は 20% 台から 30% 前後で推移している。2017 年 12 月期は 9 ヶ月の変則決算だったが、上記方針に基づき、2017 年 3 月期と同額の 1 株当たり 13 円の配当を実施したため、配当性向は 32.7% とやや高くなっているが、12 ヶ月決算ベースで見るとおおむね 25 ～ 30% の水準が同社の想定する配当性向水準と思われる。2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 20.0 円（配当性向 28.0%）と連続増配を予定している。



注：17/12 期は 9 ヶ月決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

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

情報セキュリティ対策

同社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。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。

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

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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