

|| 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 >>>](#)

2022年4月11日(月)

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. 2021年12月期の業績概要	01
2. 2022年12月期の業績見通し	01
3. 中期計画について	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	07
■ 業績動向	10
1. 2021年12月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2022年12月期の業績見通し	15
2. 中期計画について	17
■ 株主還元策	20
■ SDGsへの取り組みについて	21

## ■ 要約

### 人財投資を重点施策として経営基盤の構築に取り組むことで、持続的な収益成長の実現を目指す

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 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。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。2022年4月の東京証券取引所(以下、東証)市場区分見直しでは、スタンダード市場へ移行した。

#### 1. 2021年12月期の業績概要

2021年12月期は、売上高が前期比13.6%増の15,528百万円、営業利益が同15.2%増の953百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を更新した。事業セグメント別では、ソフトウェア開発事業、サービス事業ともに好調に推移した。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)により企業のシステム投資は慎重な姿勢が続いたものの、オンライン営業や技術者による現場営業を強化した結果、既存顧客からのリピート受注だけでなく新規顧客からの受注も増加し、2ケタ増収につながった。特に、第5世代移動通信(以下、5G)関連の受注増により通信ソフトウェア開発が前期比40.2%増と大きく伸長したほか、業務ソフトウェア開発も同11.5%増と好調に推移した。利益面では、人件費や外注費が増加したものの、増収効果及び経費削減などにより吸収した。

#### 2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の業績は、売上高で前期比5.0%増の16,300百万円、営業利益で同4.8%増の1,000百万円となる見通し。また、前期に営業外で計上した助成金67百万円がなくなることから、経常利益、当期純利益については微減益を見込んでいる。通信ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発が引き続き堅調に推移するほか、制御ソフトウェア開発は車載向けが下げ止まった。サービス事業では、2022年2月に販売を開始した「Cyber Solution Plus」シリーズが注目される。自社プロダクトだけでなく他社製品も含めてソリューションごとに複数のIT製品・サービスを取り揃えることで、多様な顧客ニーズに対応したITソリューションをワンストップで提供するサービスである。システム構築や導入支援などに対応可能なことから、売上拡大につながる取り組みとして期待される。第一弾となるテレワーク・リモートワークソリューションでは30アイテムをラインナップしており、最終的には17のソリューションで521のアイテムを提供する予定となっている。さらに、2020年7月に提供開始した位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」に加えて2022年3月には「Cyber Position Navi Plus」の販売を開始している。「Cyber Position Navi Plus」は誤差10cmで人やモノの動線を正確に把握できる高精度屋内位置情報ソリューションとして、様々な分野での活用が期待でき、反響が多くなっている。

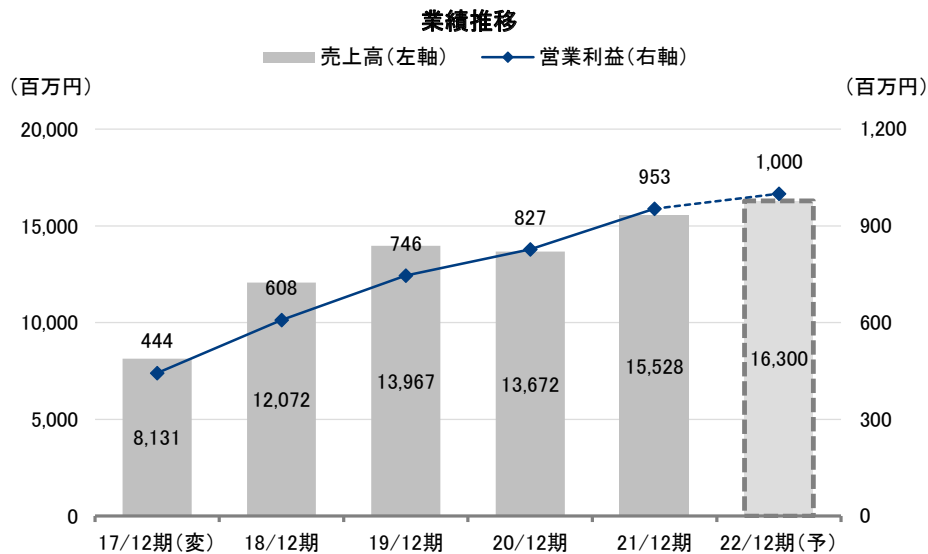
要約

### 3. 中期計画について

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～」で同社は成長戦略として、ソフトウェア開発事業では「変化と創造」、サービス事業では「新サービスの確立」をテーマに掲げ、営業の効率化も高めながら持続的な収益成長を目指す方針を打ち出している。また、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、人財投資を重点施策とし、様々な取り組みを推進していく方針だ。2022年12月期より未経験者の中途採用を開始し、過去最高の採用を予定しているほか、スペシャリストの養成にも注力する。人財育成による開発能力の強化に取り組むことで、難易度の高い大型・高収益プロジェクトの受注を獲得していく考えだ。注力分野としては、5G関連や自動運転等のモビリティ分野のほか、DX化ニーズが強い公共分野にも注力していく。なお、今回新たに環境経営方針と2023年12月期の業績目標を策定しており、2023年12月期に売上高17,200百万円、営業利益1,060百万円を計画している。

#### Key Points

- ・2021年12月期はソフトウェア開発事業をけん引役に過去最高業績を達成
- ・2022年12月期も増収及び営業増益が続く見通し
- ・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



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<sup>※</sup>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、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ため、人的リソースの有効活用や採用力の強化にもつながり、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、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）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。

2021年12月末時点の従業員数は1,171名（前期末比58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。また、外注先は主に関東圏にあり、人員ベースで900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

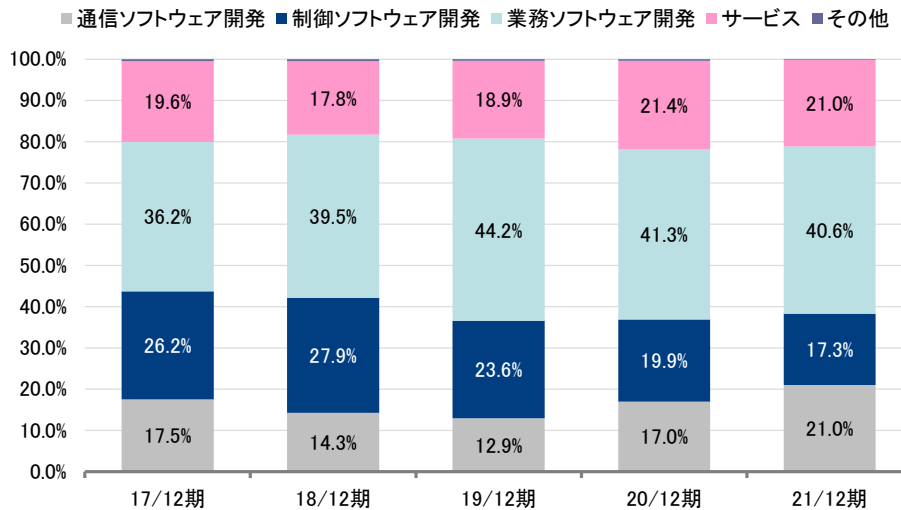
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

## 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

**セグメント別売上構成比**


出所：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、通信ソフトウェア開発、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発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、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。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。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) 制御ソフトウェア開発**

制御ソフトウェア開発分野では、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、半導体製造装置システム、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。

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分野では、企業向けシステム、生命保険会社向けシステム、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、顧客も多岐にわたっている。

**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 (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、生命保険会社向け営業支援システム、公共向けシステム、EC サイト、電子カルテシステム、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提供する SI サービスが売上の大半を占めている。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」<sup>2</sup>、位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」など自社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」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に安全に 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着実に導入件数を伸ばしている。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行うことで業務の効率化を支援するクラウド型のサービスで、製造業を中心に様々な分野で引き合いが増えており、2022 年 3 月には誤差 10cm で人やモノの動線を正確に把握できる高精度な屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」の販売を開始し、反響が多くなっている。

**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、次世代通信ネットワークの評価検証等
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」、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



## 会社概要

**(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**

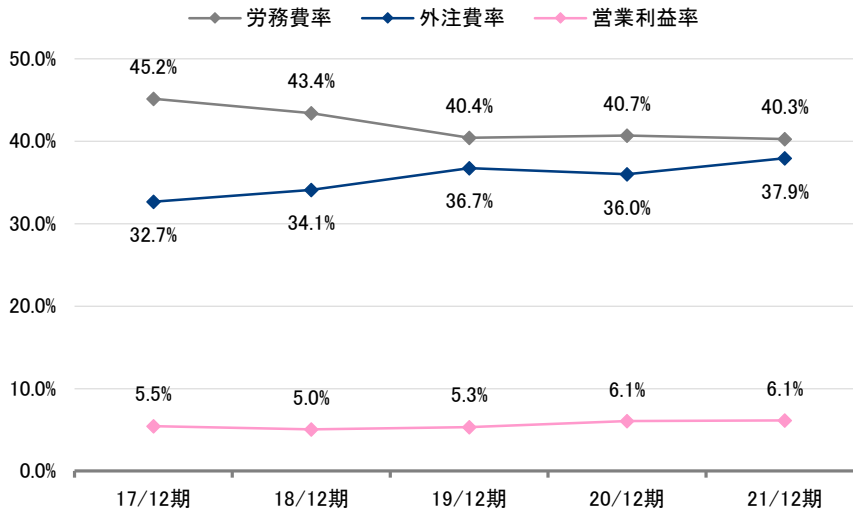
同社の最大の強みは、創業来培ってきた通信分野を基盤とした高度な技術開発力と、高品質なサービスを提供していることが挙げられる。特に顧客の現場レベルから出てきたニーズをくみ取り、求められる要件に対してプラスアルファの成果物を提供することで顧客から高い評価を受け、リピート受注につなげている。また、既存顧客からの口コミによって新規顧客の開拓にもつなげている。ここ数年は、企業の業務支援システムの開発が伸長してきたが、5Gの商用化に伴って本来の基盤技術である通信分野が急速に伸長しているほか、クラウド導入支援などSIサービス等の受注も増加するなど、事業領域の拡大が進んでおり収益基盤の安定化につながっている。

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2021年12月期で4.6%と小さいものの、グループ内で積み重ねた通信技術を生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900名超）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、外注費率は2017年12月期の32.7%から2021年12月期は37.9%と上昇傾向が続いているが、一方で労務費率は45.2%から40.3%に低下している。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、外注比率が上昇しても営業利益率は5%～6%で安定して推移している。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。外注先の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ことが要因と考えられる。

会社概要

労務費、外注費、営業利益の対売上比

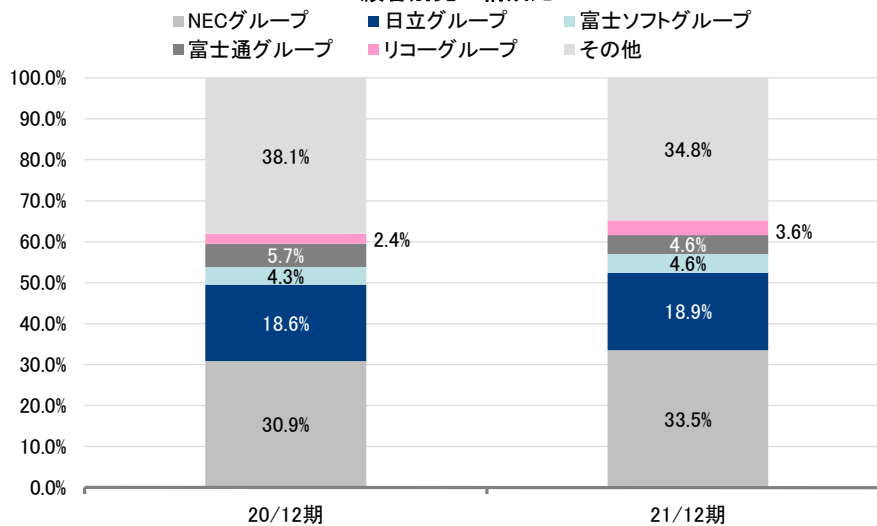


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要顧客

2021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 33.5% と最大顧客となっている。次いで、日立グループが 18.9% となり、上位 2 社で 50% を超える水準となっている。

顧客別売上構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

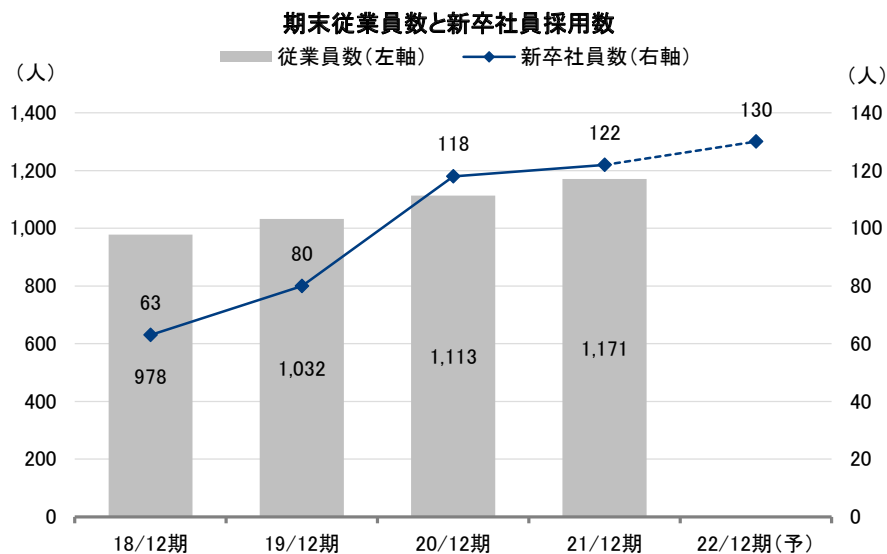
会社概要

### (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プロジェクトも増加している。2022年頃までは、5Gの普及拡大並びに機能拡充とともに開発プロジェクトも増加傾向が続く見通しだが、普及が一段落した際には次世代の6G投資が始まるまで端境期に入る可能性がある。

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延伸したり不具合が発生することで、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も採用しており、新卒採用は2020年に118名、2021年に122名と2年連続で100名以上を採用した。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ため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。2022年の新卒採用は130名と過去最高になる予定だ。また、中途採用についても2022年から未経験者の採用を開始し、従来の年間40名ペースから65名と採用数を増やす予定となっている。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いるため現地採用が可能で、この点が同業他社と比較し優位になっていると思われる。また、離職率(入社3年後)も1ケタ台と業界平均より低い。これは、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などの充実に加えて、働きやすい環境づくりに取り組んでいることが一因と考えられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2021年12月期はソフトウェア開発事業をけん引役に 過去最高業績を達成

#### 1. 2021年12月期の業績概要

2021年12月期の売上高は前期比13.6%増の15,528百万円、営業利益は同15.2%増の953百万円、経常利益は同22.3%増の1,031百万円、当期純利益は同28.4%増の704百万円といずれも会社計画を上回り、過去最高業績を更新した。

#### 2021年12月期業績

(単位：百万円)

	20/12期		会社計画	21/12期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	13,672	-	14,400	15,528	-	13.6%	7.8%
売上原価	10,994	80.4%	-	12,622	81.3%	14.8%	-
販管費	1,849	13.5%	-	1,952	12.6%	5.5%	-
営業利益	827	6.1%	850	953	6.1%	15.2%	12.2%
経常利益	842	6.2%	850	1,031	6.6%	22.3%	21.3%
特別損益	-40	-	-	0	-	-	-
当期純利益	549	4.0%	572	704	4.5%	28.4%	23.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍により企業のシステム投資は慎重な姿勢が続いたものの、オンライン営業や技術者の現場営業による新たなニーズの掘り起こし、需要拡大が見込まれる成長分野での提案活動等に積極的に取り組んだ結果、既存顧客からのリピート受注だけでなく新規顧客からの受注も増加し、2ケタ増収につながった。特に、5G関連の受注増により通信ソフトウェア開発が前期比40.2%増と大きく伸長したほか、業務ソフトウェア開発も同11.5%増と好調に推移した。インサイドセールスの取り組みについても、2021年7月に管理本部内に「営業部」と「営業推進室」を新設したことにより、自社プロダクト品も含めた新規顧客獲得で効果が出ている。

売上原価率は外注費の増加により前年同期の80.4%から81.3%に上昇したものの、販管費率が13.5%から12.6%に低下したことで、営業利益率は前期並みの6.1%となった。営業利益の増減要因を見ると、増収効果による利益増で214百万円、出張旅費の減少や各種イベントの実施方法変更に伴う経費の減少による増益で17百万円となり、動員力強化に伴う費用増やその他の経費増を吸収した格好となっている。また、営業外で助成金収入67百万円を計上したことで、経常利益の増益率が営業利益よりも大きくなっている。なお、会社計画比の上振れ要因としては、5G関連のソフトウェア開発及び評価検証サービスのほか、製造業・流通業向け業務ソフトウェア開発、クラウド移行案件等が想定を上回って伸長したことや、イベント出展費用等の経費減少等が挙げられる。

## 業績動向

## 営業利益の増減要因

増益要因	+231 百万円
・売上高の増加による増益	+214 百万円
・出張旅費の減少や各種イベントの実施方法変更に伴う経費減少による増益	+17 百万円
減益要因	-106 百万円
・動員力強化に伴う費用増加による減益	-33 百万円
・外形標準課税の増加による減益	-17 百万円
・作業環境整備費用の増加による減益	-10 百万円
・新入社員研修費用の増加による減益	-5 百万円
・その他諸費用の増加による減益	-41 百万円

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

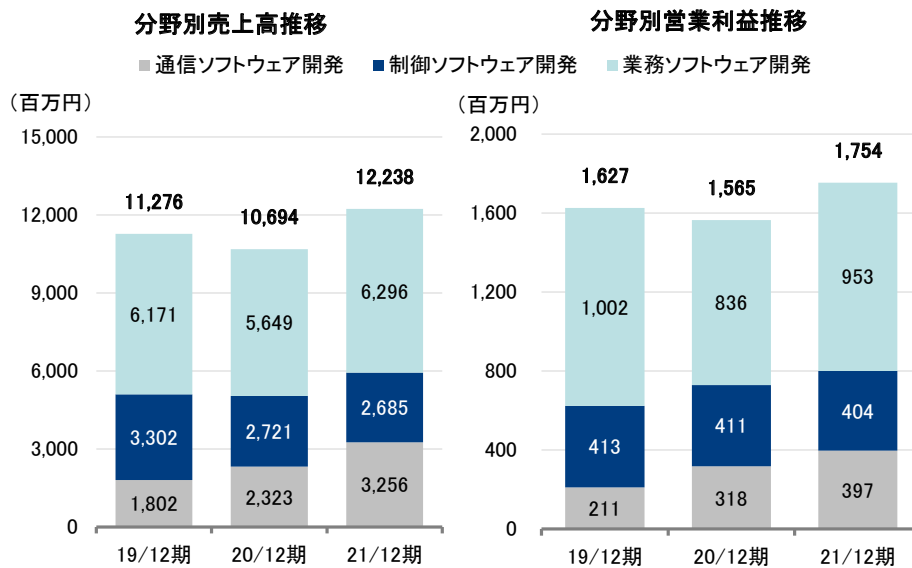
## 通信ソフトウェア開発、業務ソフトウェア開発、サービス事業が2ケタ増収

### 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 14.4% 増の 12,238 百万円、営業利益は同 12.1% 増の 1,754 百万円と2期ぶりの増収増益に転じ、過去最高業績を更新した。制御ソフトウェア開発は減収減益となったものの、通信ソフトウェア開発や業務ソフトウェア開発の伸長によりカバーした。

#### ソフトウェア開発事業



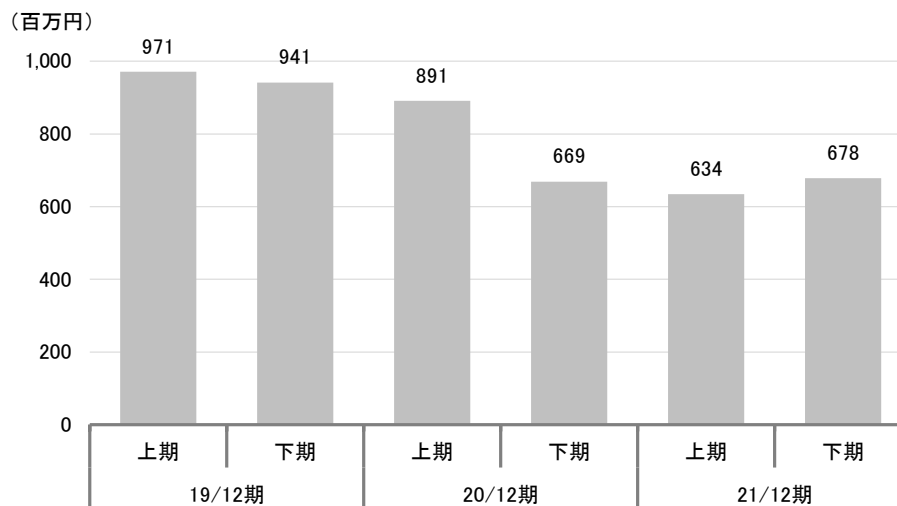
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

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 40.2% 増の 3,256 百万円、営業利益で同 24.8% 増の 397 百万円と大幅増収増益となった。このうち、通信端末等の「その他通信向け」の売上高は同 20.2% 減の 429 百万円と低調だったものの、5Gのコアネットワーク装置開発案件を中心に「通信基盤向け」が同 58.3% 増の 2,826 百万円と大きく伸ばしたことが要因である。利益率は前期の 13.7% から 12.2% と若干低下したが、開発案件の違いによるもので、ここ数年間のなかでは 2020 年 12 月期に次ぐ高水準となっている。

制御ソフトウェア開発は売上高で前期比 1.3% 減の 2,685 百万円、営業利益で同 1.7% 減の 404 百万円と 2 期連続で減収減益となった。半導体製造装置や OA 機器向けの開発案件が増加した結果、車載以外の「その他制御向け」の売上高は同 18.3% 増の 1,372 百万円と増収に転じたものの、「車載向け」に関しては顧客先の一部で内製化が進んだこともあり同 15.9% 減の 1,312 百万円と減少傾向が続いた。ただ、半期ベースで見ると下期は増加に転じていることから、「車載向け」の売上高についても下げ止まったと言える。

**車載向け売上高**



出所：決算説明会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期比 11.5% 増の 6,296 百万円、営業利益で同 14.0% 増の 953 百万円と増収増益に転じた。業界別売上動向を見ると、医療向けが同 15.0% 減であったことを除き、すべての業界で増収を達成した。なかでも、製造業向けが同 30.3% 増、流通業向けが同 47.2% 増と好調に推移し、注力分野である公共向けも同 6.2% 増と着実に増加した。製造業向けでは顔認証システムや多言語連携システム等の開発案件、流通業向けでは EC サイト構築案件などを受注し、増収に貢献している。

業績動向

業務ソフトウェア開発の業種別売上高

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	前期比
金融	2,257	1,637	1,713	4.7%
情報通信	742	893	971	8.7%
公共	847	854	908	6.2%
製造	421	684	891	30.3%
流通	557	424	625	47.2%
医療	545	596	507	-15.0%
その他業務	802	558	679	21.7%
合計	6,171	5,649	6,296	11.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

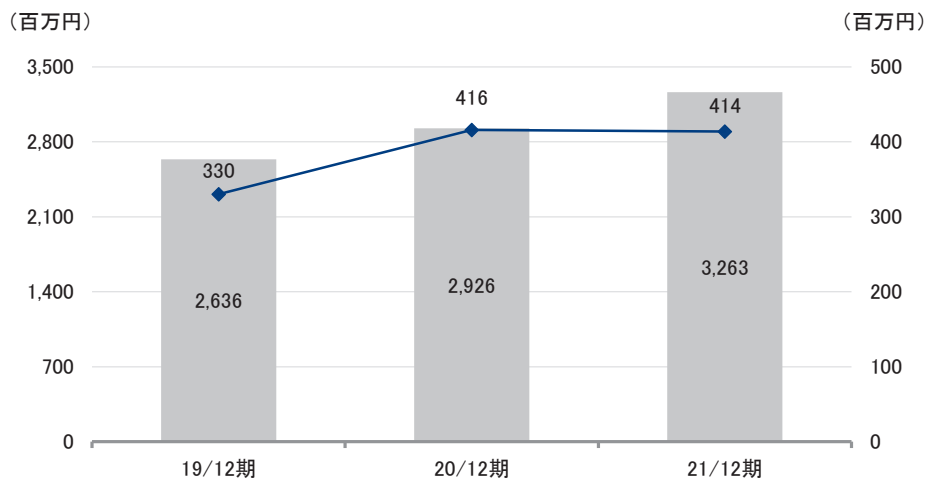
(2) サービス事業

サービス事業の売上高は前期比 11.5% 増の 3,263 百万円、営業利益は同 0.5% 減の 414 百万円となった。SI サービスでは、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、セキュリティ対策案件、ネットワーク構築案件が堅調に推移したほか、5G 基地局の検証案件が好調に推移した。

また、自社プロダクトである「Cyber Smart シリーズ」製品は、コールセンター構築案件や年間保守料の増加により好調に推移し、クラウド VPN サービス「楽々セキュアコネクト」も、コロナ禍でリモートワークに取り組む企業が増えるなかで、手軽かつ安全にリモートワーク環境を構築できるサービスとして中小企業向けを中心に堅調に推移した。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」についても、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運行管理など様々なソリューションを提案しており、製造業を中心に導入実績が拡がりつつある。利益面では、事業拡大に向けた人材投資を進めたことで前期並みの水準にとどまったようだ。

サービス事業の業績推移

■ 売上高(左軸)    ◆ 営業利益(右軸)



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

2021年12月期末における資産合計は前期末比1,428百万円増加の11,137百万円となった。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392百万円増加したほか、短期貸付金（富士ソフト向けCMS※貸付金）が847百万円増加した。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61百万円、無形固定資産（ソフトウェア）が21百万円減少し、繰延税金資産が172百万円増加した。

※ 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。

負債合計は、前期末比868百万円増加の5,092百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では買掛金が120百万円、未払費用が229百万円、未払法人税等が279百万円、賞与引当金が89百万円それぞれ増加し、固定負債では退職給付引当金が194百万円増加した。純資産は同560百万円増加の6,044百万円となった。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560百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の56.5%から54.3%へ若干低下したものの、無借金経営であり金融資産（現金及び預金、CMS貸付金）も37億円強と潤沢で、財務の健全性は高いと判断できる。また、収益性についてもROAで9.9%、ROEで12.2%、売上高営業利益率が6.1%と安定して推移しており、ROEに関しては同社が目標としている10%以上の水準で推移している。



## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	増減額	主要増減要因
<b>流動資産</b>	5,611	6,162	7,502	1,339	
現金及び預金	829	919	912	-7	
受取手形及び売掛金	3,339	3,117	3,509	392	
短期貸付金	1,297	1,994	2,842	847	富士ソフト向け CMS 貸付金の増加
<b>固定資産</b>	3,566	3,546	3,635	89	
有形固定資産	2,544	2,540	2,478	-61	
無形固定資産	56	39	18	-21	
投資その他の資産	965	966	1,138	172	繰延税金資産 +172
<b>資産合計</b>	9,178	9,708	11,137	1,428	
<b>流動負債</b>	2,198	2,096	2,765	668	買掛金 +120、未払費用 +229、未払法人税等 +279、賞与引当金 +89
<b>固定負債</b>	1,908	2,127	2,326	199	退職給付引当金 +194
<b>負債合計</b>	4,106	4,224	5,092	868	
<b>純資産</b>	5,071	5,484	6,044	560	利益剰余金 +560
(有利子負債)	-	-	-	-	

	19/12 期	20/12 期	21/12 期	増減
<b>(安全性)</b>				
流動比率	255.2%	293.9%	271.2%	-22.7pt
自己資本比率	55.3%	56.5%	54.3%	-2.2pt
<b>(収益性)</b>				
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	8.9%	9.9%	1.0pt
ROE (自己資本当期純利益率)	11.5%	10.4%	12.2%	1.8pt
売上高営業利益率	5.3%	6.1%	6.1%	0.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年12月期も増収及び営業増益が続く見通し

#### 1. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の業績は、売上高で前期比5.0%増の16,300百万円、営業利益で同4.8%増の1,000百万円、経常利益で同1.1%減の1,020百万円、当期純利益で同0.7%減の700百万円となる見通し。「『ビジネス改革!』～変化と創造(Change & Creation)～」を基本方針に掲げ、環境の変化をチャンスと捉えて価値創造に取り組んでいく方針だ。引き続きオンラインによる営業活動を積極的に推進し、売上拡大を目指していく。

今後の見通し

利益面では、技術者不足解消に向けた人財確保（新卒及び中途採用の強化）に加え、AWSをはじめとしたクラウド対応力強化に向けた高度最先端技術者の育成、情報セキュリティ対策の強化及びリモートワーク環境の拡充等の費用増加を見込むものの、増収効果により営業増益となる見通しだ。人財確保については、2022年春の新卒採用130名、中途採用65名を予定しており、中途採用については新たに未経験者の採用も開始し社内育成していく。なお、前期に営業外で計上した助成金67百万円がなくなることから、経常利益、当期純利益については微減益を見込んでいる。

**2022年12月期業績見通し**

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		前期比
	実績	対売上比	計画	対売上比	
売上高	15,528	-	16,300	-	5.0%
営業利益	953	6.1%	1,000	6.1%	4.8%
経常利益	1,031	6.6%	1,020	6.3%	-1.1%
当期純利益	704	4.5%	700	4.3%	-0.7%
1株当たり当期純利益(円)	87.86		87.27		

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(1) ソフトウェア開発事業**

通信ソフトウェア開発については、引き続き5Gのコアネットワーク装置開発案件に加え、地方での商用サービス拡大やローカル5G関連の開発案件増加も期待でき、伸び率は鈍化するものの堅調に推移する見通しだ。制御ソフトウェア開発については、車載向けが下げ止まり、業務ソフトウェア開発については、金融業や製造業、流通業向けだけでなく、景気変動の影響を受けにくい公共分野の受注獲得に注力していくことで増収を継続していく方針だ。

**(2) サービス事業**

SIサービスについては需要が旺盛なクラウド移行・構築案件の受注獲得に注力すべく、AWS等の資格認定技術者の育成に取り組んでいく。また、仮想化等も含め多様化するクラウド基盤への対応力強化を目的とした専門特化組織として、2022年1月に「未来グループ」を新設しており、今後の受注増加が期待される。加えて、5G基地局の検証案件についても、引き続き堅調に推移する見通しだ。

一方、自社プロダクトについては、2022年2月に販売を開始した「Cyber Solution Plus」シリーズが注目される。自社プロダクトだけでなく他社製品も含めてソリューションごとに複数のIT製品・サービスを取り揃えることで、多様な顧客ニーズに対応したITソリューションをワンストップで提供するサービスである。システムや社内ネットワークの構築、導入支援などに対応可能なことから、売上拡大につながる取り組みとして期待される。第一弾として、需要が旺盛なテレワーク・リモートワークソリューションの販売を開始した。同ソリューションでは30アイテムをラインナップしており、そのなかから顧客のニーズに合わせてサービスを提供していくことになる。最終的には17のソリューションで521のアイテムを提供する予定となっている。また、2020年7月から販売している位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」に加え、2022年3月には誤差10cmの高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」の販売を開始している。

今後の見通し

### テレワーク・リモートワークソリューションのアイテム

分類	製品名など	概要
セキュリティ	楽々セキュアコネクト※	リモートからオフィスへ安心なデータアクセスを実現する VPN サービス
	Symantec Endpoint Security	社外で利用する PC セキュリティソフト
	Vmware Carbon Black	次世代型アンチウイルスソリューション
	Deep Instinct	AI をサイバーセキュリティに取り入れた次世代アンチウイルス
	BlackBerryR Project	パターンファイルが不要な次世代マルウェア対策ソフト
コミュニケーション	CyberPhone ※	いつでも、どこでも外線、内線通話ができるスマホオフィス電話
	コラボレーションツール	ZOOM/Teams
	Web サイト構築 / ポータルサイト構築	
次世代 /DX	働き方見える化サービス Plus	テレワーク中の PC 稼働状況などを収集、勤務実態を可視化し生産性向上を支援するサービス
	CyberPositionNavi ※	室内外問わず誰が何処にどれだけいたかなどがわかるサービス
エンジニアリングサービス	社内ネットワーク構築、機器の設定作業、クラウドサービス構築、社内システム導入	
業務支援	クラウドストレージ、紙帳票の電子化、ハードディスク破壊、Druva (クラウドからエンドポイントまで全データのバックアップツール)、Workato (SaaS やクラウドサービスを連携させる業務効率改善ツール)	
ソフトウェア	Office365、各種ソフトウェア	
通信回線	CyberCom 光※、SIM	
機材・他	PC、業務用スマートフォン及び各種周辺装置、オンライン会議ブース	

※自社プロダクト

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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

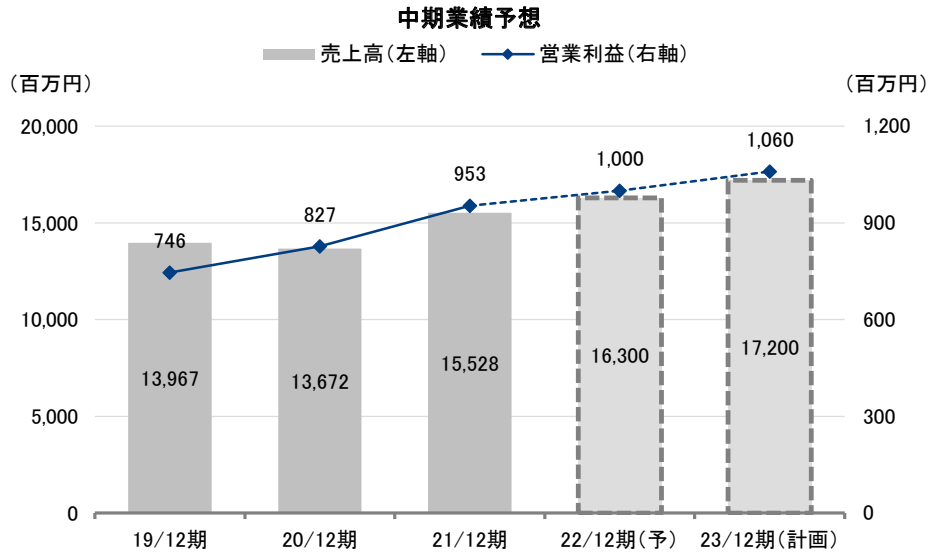
### 2. 中期計画について

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、今回新たに環境経営方針を策定した。SDGs への取り組みや働き方改革への取り組みが求められるなか、同社は『『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く方針だ。

外部環境としては、コロナ禍に伴いテレワークが普及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、5G の商用化や AI、RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション)、AR/VR 技術の実用化によって様々な市場が立ち上がっている。企業の DX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組みはますます活発化し、これらの技術を支えるソフトウェア開発の需要も拡大すると予想されることから、同社にとって成長機会は大きいと言える。

今後の見通し

2023年12月期の業績目標としては、売上高17,200百万円、営業利益1,060百万円を目指すことを新たに発表した。コロナ禍においても計画は順調に進捗していること、2022年12月期予想に対して売上高で5.5%増、営業利益で6.0%増であることから、2023年12月期の業績目標も達成可能な水準であると弊社では見ている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の成長戦略並びに重点施策として、以下の取り組みを推進していく方針を掲げている。

### (1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の成長戦略としては「変化&創造」をテーマに掲げ、DX対応力の強化や対応領域の拡大、直接受注の拡大に取り組むことで継続的な売上成長を目指していく。

#### a) 通信ソフトウェア開発

通信ソフトウェア開発では、5G/ローカル5G関連の需要拡大に対応するために技術者の増強・育成を図るほか、超高速モバイルIP制御、通信基盤の仮想化、IoT技術領域の拡大などが今後の戦略テーマとなる。特に5G/ローカル5G関連については、サービスエリアの拡大とともに機能強化に向けた開発プロジェクトが続くこと、ローカル5Gを活用した新サービス等の開発プロジェクト増加が見込まれることから、当面は堅調な売上が見込まれる。6Gの商用化が見込まれる2030年頃までに一旦端境期に入る可能性もあるが、6Gの開発プロジェクトでも同社が活躍する余地は大きい。6Gでは、NTTとNECグループが世界進出を目指して基地局等の共同開発を進める予定で、開発プロジェクトの規模も5Gよりも大きくなることが予想される。

今後の見通し

#### b) 制御ソフトウェア開発

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今後の成長が見込まれる CASE や MaaS 等の先進技術が要求されるモビリティ分野への展開に注力していく。また、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されるため、同領域で高い技術開発力を持つ当社にとっては受注拡大の好機になると弊社では見ている。

#### 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 (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 対応技術の高度化や、スマートデバイスへの対応力強化に取り組むことでさらなる成長を目指す。特に、需要が旺盛なクラウド関連や IoT ソリューションに対応していくための技術者の採用・育成が成長のカギを握ると見られる。また、景気変動の影響を受けにくい公共分野についても注力分野として位置付けている。

### (2) サービス事業

サービス事業の成長戦略としては「新サービスの確立」をテーマに掲げ、「Cyber Solution Plus」シリーズで ICT の総合ソリューションサービスを育成していく。また、SI サービスではワンストップサービスの確立、自社プロダクトでは徹底した顧客目線での提供に取り組む方針だ。

#### 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。また、顧客の多様なニーズに対応するために、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、売上成長を図っていく。

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、IOWN※) やテスト自動化支援ツールの活用による効率化などに取り組んでいく。

※ 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、ネットワークだけでなく端末処理まで光化する「オールフォトニクス・ネットワーク」、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 リソースを効率的に配備する「コグニティブ・ファウンデーション」の 3 つで構成されている。2024 年頃に仕様を固め、2030 年頃の実用化を目指している。

#### 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」 「Cyber Position Navi」 「Cyber Position Navi Plus」等の拡販に注力していく。販売戦略としては、オンライン営業の強化に加え、「Cyber Solution Plus」シリーズのメニュー拡充によるソリューション提案を強化し、アライアンスなども積極的に推進する予定だ。一方、開発面では顧客ニーズに応じた柔軟なカスタマイズ、機能拡張や利便性向上、プロダクト連携など顧客視点に立った開発を進めていく方針だ。

### (3) 重点施策（多様な人財の活用）

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、人財投資に関しては様々な取り組みを推進していく方針だ。採用については、既述のとおり2022年12月期に新卒採用130名、中途採用65名と過去最高の採用を予定しており、2023年12月期以降も同様のペースで採用を進めていく予定である。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など、受注能力の拡大にも取り組んでおり、着実に進捗している。

需要が旺盛なクラウド移行案件に対応するため、スペシャリストの養成にも注力する。専門特化組織として「未来グループ」を2022年1月に立ち上げ、AWSやMicrosoft Azureなどの認定資格取得者の増員を目指している。また、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、階層別の教育研修も強化していく予定だ。

このほか、働き方改革の推進によるワークライフバランスの向上については、残業時間の低減や有給休暇の取得促進、子育て支援施策の強化、定年度再雇用制度の充実などに取り組んでいる。また、社員のエンゲージメント向上施策としては、オンラインカンファレンスや座談会等でのコミュニケーションの活性化、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を強化する方針だ。

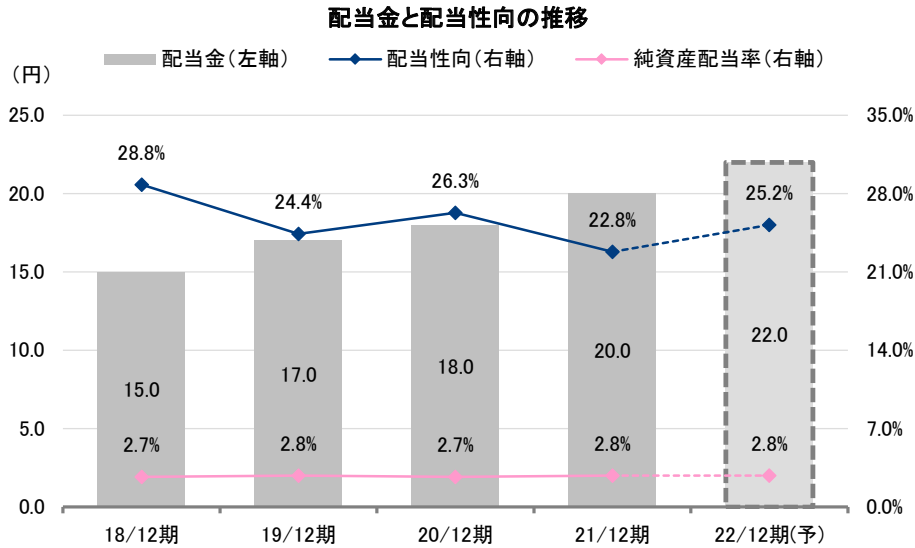
## ■ 株主還元策

### 配当性向及び純資産配当率の向上と増配の継続を目指す方針

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。

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22.8%）を実施した。2022年12月期の1株当たり配当金については、同2.0円増配の22.0円（配当性向25.2%）と連続増配を予定している。同社では着実な増配の継続と、配当性向及び純資産配当率の向上を目指している。配当性向については20%～30%台で推移しており、収益成長が継続すればこの範囲内で増配を継続していくものと予想される。また、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。

株主還元策



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

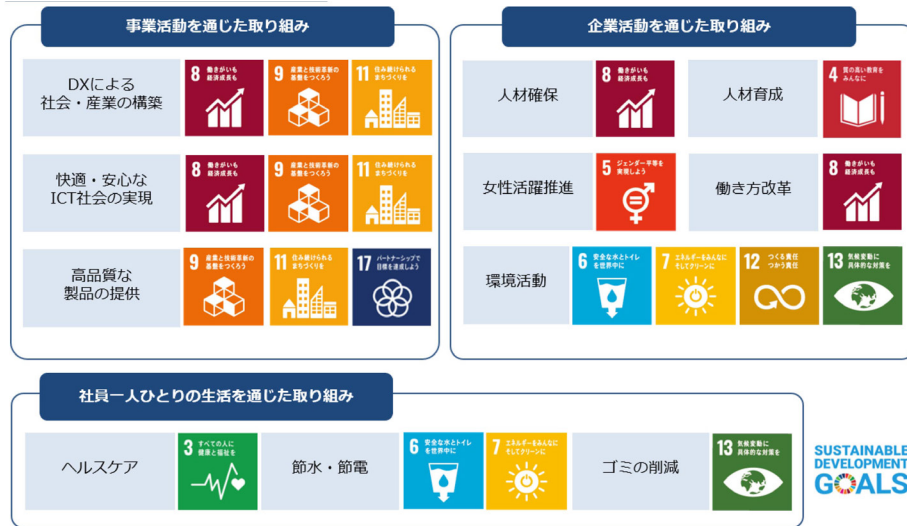
## ■ SDGs への取り組みについて

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・産業システムの構築、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、人材の採用・育成、女性活躍推進、働き方改革、環境活動等を行うことによって貢献している。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。

SDGs への取り組みについて

SDGs への取り組み



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



#### 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