企業調査レポート

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 10 月 2 日 (金)

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

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

サイバーリンクス
3683 東証 1 部

2020 年 10 月 2 日（金）
https://www.cyber-l.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期（実績） 01
2. 2020 年 12 月期通期（予想） 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 04
1. 事業セグメント 04
2. IT クラウド事業 05
3. モバイルネットワーク事業 09
4. 特色、強み 09
■業績動向 10
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 10
2. セグメント別状況 11
3. 財務状況 14
4. キャッシュ・フローの状況 15
■今後の見通し 15
1. 2020 年 12 月期の業績見通し 15
2. セグメント別見通し 16
■中長期の展望と成長戦略 17
1. 3 つの基本戦略 17
2. 事業環境と IT 業界の時流 18
3. IT クラウド事業（流通クラウド分野） 19
4. IT クラウド事業（官公庁クラウド分野） 19
5. モバイルネットワーク事業 20
6. 注目される展開・提携 20
7. 数値目標（中期経営計画）と次期中期経営計画 21
■株主還元策 23

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

2020 年 12 月期通期の業績予想は営業利益で前期比 42.0% 増、更なる上振れの可能性も

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、事業セグメントとしては IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱となっている。IT クラウド事業は、主に流通業（特に食品関連）向けと官公庁向けに、基幹業務システム等のクラウドサービスを提供している。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。モバイルネットワーク事業は、NTT ドコモ <9437> 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. 2020 年 12 月期第 2 四半期（実績）

2020 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,393 百万円（前年同期比 15.5% 増）、営業利益 475 百万円（同 67.5% 増）、経常利益 487 百万円（同 68.4% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 328 百万円（同 84.4% 増）となった※。セグメント別では、IT クラウド事業では主要サービスの拡大や防災行政無線デジタル化工事の好調に加え、新規連結子会社の寄与もあり前年同期比では増収となったが、一部案件がずれ込んだことから計画に対しては下回った。しかし経費面では、開発にかかる償却費の増加があったものの、のれん償却の終了、新型コロナウイルス感染症拡大の影響（以下、コロナ禍）による展示会の中止、顧客訪問自粛、前年同期に発生したシステム導入の解除に伴う補償費用の消失等により販管費が見込みを下回り、営業利益は大幅増益となった。モバイルネットワーク事業では、コロナ禍により店舗の営業時間を短縮したことなどから端末の販売台数が大幅減となり、減収減益となった。

※ 同社は 2019 年 12 月期から連結決算へ移行しているが、新規連結子会社は 2019 年 10 月 1 日付で連結対象となり決算期が 9 月末であることから、2019 年 12 月期の連結決算にはこの子会社の貸借対照表のみが反映されており、損益計算書は反映されていない。したがって、2020 年 12 月期第 2 四半期の連結決算においては、正確には前年同期比較は行うことができないが、比較有用性の観点から、連結業績に代えて単体業績に対する前年同期比を記載している。

2. 2020 年 12 月期通期（予想）

2020 年 12 月期通期の連結業績予想については、売上高で前期比 33.3% 増の 13,926 百万円、営業利益で同 42.0% 増の 639 百万円、経常利益で同 38.8% 増の 640 百万円、償却前経常利益は同 16.1% 増の 1,323 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 39.8% 増の 392 百万円とする期初予想を据え置いている。単体での増収に加えて、連結子会社の業績が通年で寄与することから大幅な増収を見込んでいる。セグメント別では、IT クラウド事業は増収増益、モバイルネットワーク事業は引き続き端末販売が低調に推移する見込みであることから減収減益を予想している。コロナ禍など不透明な要因も多いことから、現時点では通期予想は据え置きとなっているが、上期の業績が予想以上であったことを考慮すれば、通期業績も上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

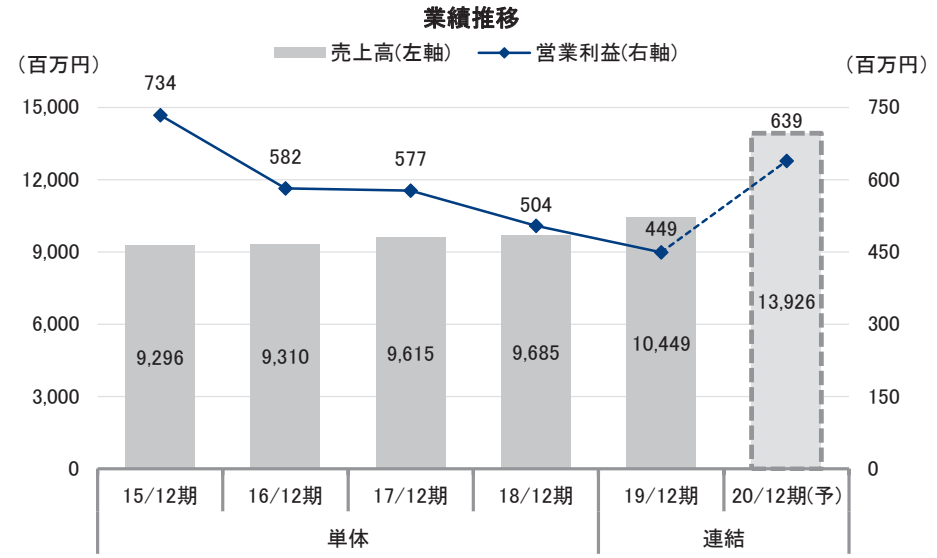
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画

同社は中期経営計画を発表しており、当初目標では最終年度の 2020 年 12 月期に売上高 10,750 百万円、経常利益 1,100 百万円、償却前経常利益 1,460 百万円、ROE15.0% 以上を目指すとしていた。売上高、定常収入はおおむね堅調に推移しているものの、開発規模拡大による償却負担の増加・後ずれにより利益目標の達成は厳しいと思われる。一方で、次の中期経営計画の検討を進め、2021 年春頃に発表する予定だ。売上高は順調に拡大していることからも、この新しい中期経営計画の内容が注目される。

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
・2020 年 12 月期通期の業績予想は営業利益で前期比 42.0% 増、更なる上振れの可能性も
・売上高は順調に拡大していることから、次の中期経営計画が注目される



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.

会社概要

主に食品関連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、事業セグメントとしては IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱となっている。IT クラウド事業では、食品スーパー向けと官公庁向けに特化し、「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用のクラウドサービスを提供していることが特色である。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 7 店舗運営し、県内の販売シェアはトップ。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。1964 年 5 月には（株）南海無線を設立し、松下通信工業（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の IT クラウド事業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）など 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 JASDAQ（スタンダード）に上場、2015 年 3 月に東証 2 部に上場、同年 10 月に東証 1 部に指定された。

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.

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）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	NTT ドコモ <9437> 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、エニタイムウェア（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 部に上場
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

出所：ホームページよりフィスコ作成

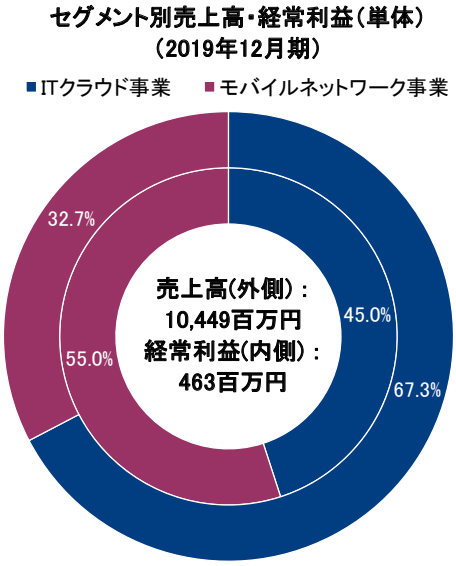
事業概要

IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 つに分けられている。2019 年 12 月期のセグメント別売上高（単体ベース）は、IT クラウド事業が 7,035 百万円（売上高比率 67.3%）、モバイルネットワーク事業が 3,413 百万円（同 32.7%）で、セグメント別利益は、IT クラウド事業が 306 百万円（調整前比率 45.0%）、モバイルネットワーク事業が 374 百万円（同 55.0%）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.



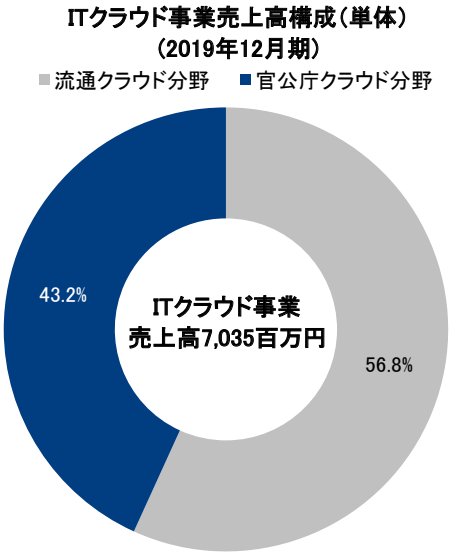
注：経常利益は調整前の数値
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. IT クラウド事業

IT クラウド事業は、さらに流通クラウド分野と官公庁クラウド分野の 2 つに分類される。流通クラウド分野は、主に食品関連の小売業、卸売業、専門店等にクラウドサービスを提供し、官公庁クラウド分野では、自治体、小中学校、医療機関、民間企業等を対象にシステムやクラウドサービス、カスタマサポートサービスを提供している。2019 年 12 月期の IT クラウド事業における分野別売上高構成比は流通クラウド分野が 56.8%、官公庁クラウド分野が 43.2% となっている。なお、官公庁クラウド分野は、年度ごとの案件の有無や受注状況によって売上高や利益が変動する傾向がある。

また後述するように、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。

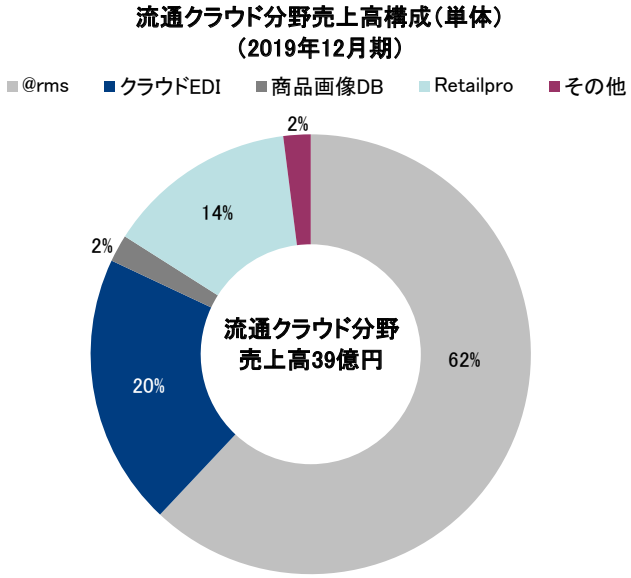
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（1）流通クラウド分野

この分野に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（主に売上高 300 億円以下のスーパー等）向けの基幹業務システム（製品名：@rms）やインターネット EDI システム（同：BACREX-R/Rexmart）、大手卸売業向けのクラウド EDI サービス（同：クラウド EDI-Platform/iMart）、小売業・卸売業・メーカー向けの商品画像データベース（同：Mdb）及び棚割マネジメントシステム（同：棚 POWER/ 棚 SCAN-AI）、専門店向け販売在庫管理システム（同：Retailpro（リテイルプロ））となっている。



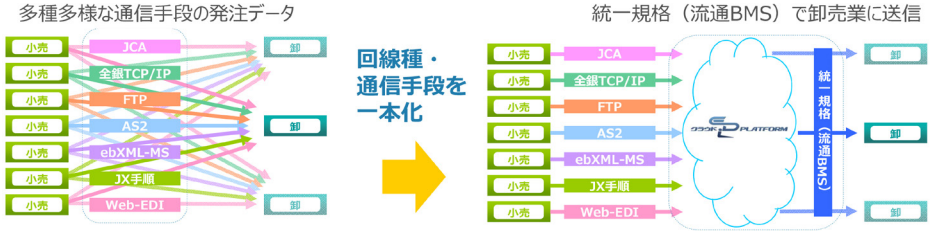
注：@rms には棚 POWER を含む
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

流通クラウド分野の主力製品は、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。2020 年 12 月期第 2 四半期末時点の「@rms」シリーズの顧客数は 358 社（基幹システムだけでなく周辺システムも含む）に上り、売上高 300 億円以下の小売業での全国シェアは約 1/3 でトップと推定されている。

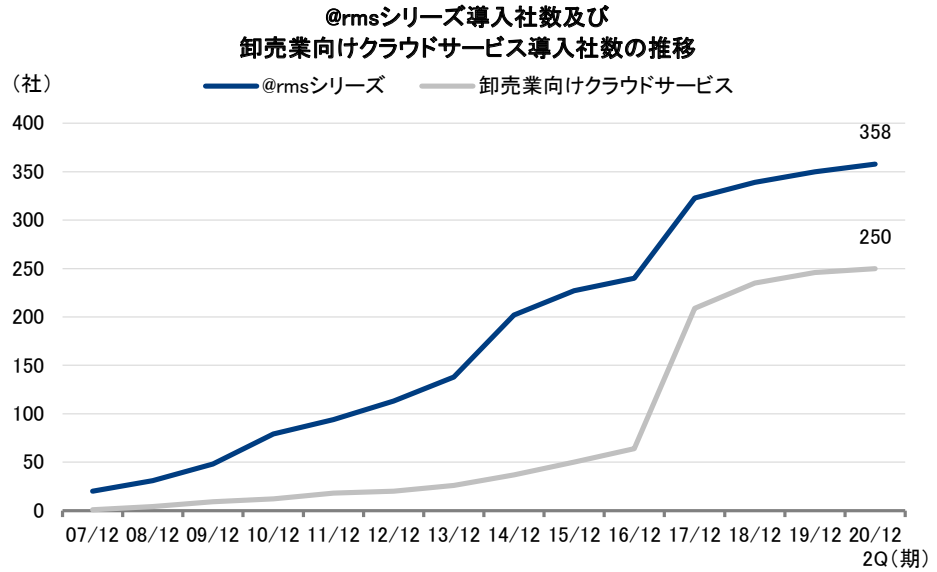
次に大きな構成比を占める「クラウド EDI-Platform」は、流通食品卸売業向けクラウドサービスで、小売業者からの様々な通信手段による発注・入荷・受領・返品・請求・支払いなどの商取引に関する情報データを、一括整理して卸売会社側に提供するシステムで、開発当初は業界初の仕組み（システム）であった。既に 2020 年 12 月期第 2 四半期末時点で 250 社の食品卸会社がこの「クラウド EDI-Platform」とその他インターネット EDI（iMart 等）を導入しているが、その中には加工食品卸売上高上位 10 社中 7 社が含まれており、同社のクラウドサービスがいかに高く支持されているかがうかがえる。現在は、「C2Platform」という小売業、卸売業及びメーカー間での商談プラットフォームを開発中で、これが商用化されれば小～大規模の卸売業からメーカーまで幅広くカバーできることになる。また、現行のクラウド EDI サービス「クラウド EDI-Platform」に加え、新サービスである「コード変換基盤」の提供により、中小規模卸売業への展開も目指している。

クラウド EDI-Platform の概要



出所：決算説明会資料より掲載

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.

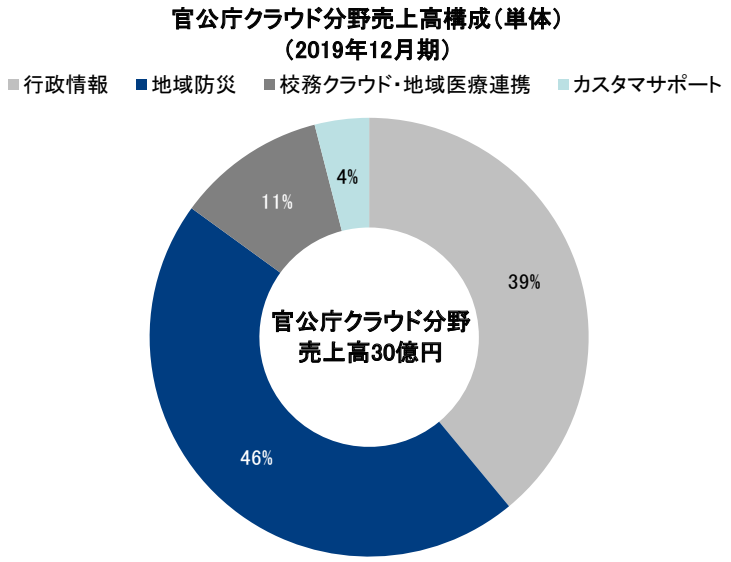


注：「@rms」シリーズは、2017 年 12 月期より「BACREX-R」「Rexmart」を含む。また、食品小売業のみ集計
注：卸売業向けクラウドサービスは、2016 年 12 月期までは「クラウド EDI-Platform」、2017 年 12 月期より「クラウド EDI-Platform」とその他インターネット EDI（iMart 等）を集計
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 官公庁クラウド分野

官公庁クラウド分野の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県や県内の市町村）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。2019 年 12 月期の官公庁クラウド分野の売上高 30 億円の内訳は、行政情報 39%、地域防災 46%、校務クラウド・地域医療連携 11%、カスタマサポート 4% となっている。この分野は、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などによって売上高や利益が変動する可能性もある。

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 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 <9422> と「代理店契約」を締結し、2 次代理店として和歌山県内で 7 店のドコモショップを運営している。県内の運営代理店シェアは 35% とトップであり、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。

4. 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。

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。

（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加工が必要な刺身のような商品も扱い、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。

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.

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 500 億円以上の中・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」の次期バージョン（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、今後更なる市場拡大が期待できる。

また、現在同社は食品流通向けに絞って事業展開をしているが、同社のシステムが他の業界（例えばドラッグストアやホームセンター等）向けに利用できないというわけではない。近い将来、現在の市場での収益基盤が磐石となった場合には、他の小売市場へ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などのように、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、同社の定常収入（2019 年 12 月期）は 47.1 億円であり、対売上高比率は 45.2% であった。

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期は IT クラウド事業が好調に推移

1. 2020 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2020 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,393 百万円（前年同期比 15.5% 増）、営業利益 475 百万円（同 67.5% 増）、経常利益 487 百万円（同 68.4% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 328 百万円（同 84.4% 増）となった。セグメント別では、IT クラウド事業は、主要サービスの拡大や防災行政無線デジタル化工事の好調に加え、新規連結子会社の寄与もあり増収となったが、一部案件がずれ込んだことなどから計画に対しては下回った。また、開発にかかる償却費の増加があったものの、のれん償却の終了、コロナ禍による展示会の中止、顧客訪問の自粛による費用減、前年同期に発生したシステム導入の解除に伴う補償費用の消失等により販管費が見込みを下回り、セグメント利益は増益となった。モバイルネットワーク事業では、コロナ禍により店舗の営業時間を短縮したことなどから販売台数が大幅減となり、セグメント収益は減収減益となった

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.

経常利益（前年同期比 198 百万円増）の増減要因を分析すると、主な増加要因は流通クラウド分野の収入増（「@rms」等のサービス提供拡大）59 百万円、官公庁クラウド分野の収入増（防災行政無線デジタル化工事の需要増加）141 百万円、販管費等の減少 100 百万円、連結子会社の利益寄与 9 百万円であり、一方で主な減少要因はソフトウェア償却費の増加 38 百万円、モバイルネットワーク事業の利益減（端末販売の落ち込み等）50 百万円、その他費用の増加 21 百万円などであった。

2020 年 12 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円）

	19/12 期 2Q（単体）		20/12 期 2Q（連結）		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	5,536	100.0%	6,393	100.0%	856	15.5%
売上総利益	1,420	25.7%	1,759	27.5%	339	23.9%
販管費	1,136	20.5%	1,284	20.1%	147	13.0%
営業利益	283	5.1%	475	7.4%	191	67.5%
経常利益	289	5.2%	487	7.6%	198	68.4%
四半期純利益	178	3.2%	328	5.1%	150	84.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別状況

各セグメントの状況は以下のとおり。

2020 年 12 月期第 2 四半期セグメント別業績

（単位：百万円）

	19/12 期 2Q（単体）		20/12 期 2Q（連結）		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	5,536	100.0%	6,393	100.0%	856	15.5%
IT クラウド事業	3,575	64.6%	5,033	78.7%	1,457	40.8%
モバイルネットワーク事業	1,961	35.4%	1,360	21.3%	-600	-30.6%
セグメント利益	289	5.2%	487	7.6%	198	68.4%
IT クラウド事業	173	-	447	-	274	158.6%
モバイルネットワーク事業	240	-	189	-	-50	-21.2%
（調整額）	-124	-	-149	-	-25	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) IT クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 40.8% 増の 5,033 百万円、セグメント利益は同 158.6% 増の 447 百万円となった。前年同期比では大幅増収であったが、一部案件のずれ込み等により、計画に対しては 87.5% にとどまった。

a) 流通クラウド分野

主力サービスである「@rms」やクラウド型 EDI サービスの提供が順調に拡大したことで定常収入が着実に増加した。その一方で、機器販売は、前年同期に海外向けで大型案件があったこともあり減収となった。システム販売も一部案件の導入遅れなどから減収となった。この結果、売上高は前年同期比では増収となったが、計画に対しては下回った。

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.

利益面では、「@rms」次期バージョンの開発に関連した償却費は増加したが、のれん償却の終了、コロナ禍による展示会中止に伴う費用減や顧客訪問自粛による出張費の減、前年同期に発生したシステム導入の解除に伴う補償費用の消失等により販管費は大幅に減少した。この結果、サブセグメント利益は増益となり、計画比でも大幅増となった。

b）官公庁クラウド分野

コロナ禍による資材調達の遅れ等があったが、防災行政無線デジタル化工事の売上げが増加した。連結子会社の寄与もあり売上高は前年同期比で大幅増となったが、一部案件のずれ込み等により計画値は下回った。利益面では、原価削減努力などにより粗利率が改善し、サブセグメント利益は増益となったが、計画値に対してはやや下振れした。

c）IT クラウド事業の主なトピックス

1）総務省及び経済産業省より「電子委任状取扱業務」の認定を取得

政府は様々な手続きが電子的に行われる「デジタルファースト」を推進しているが、電子委任状の普及もその一環である。電子委任状の記録方式には、「電子証明書方式」「委任者記録ファイル方式」「取扱事業者記録ファイル方式」の 3 つがある。「電子証明書方式」は 2018 年 11 月時点で 4 事業者 5 業務が認定されており、電子署名及び認証業務に関する法律による認定認証業務を認定された業者が行うが、利用開始にあたっての手続きの手間やコストの課題がある。これに対し、「委任者記録ファイル方式」及び「取扱事業者記録ファイル方式」は、安価で利用することができ、効果的な活用が期待されている。

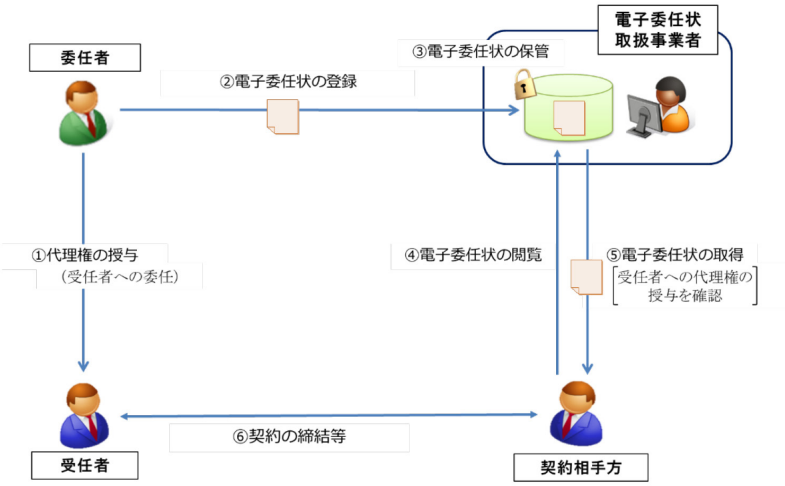
一方、企業間の電子契約等においては、「当事者型」「事業者型（立会人型）」「電子委任状」の 3 つの電子署名方式がある。「当事者型」は電子認証局による厳格な本人確認が必要なため、手間や時間がかかることに加えてコストの課題がある。また、「事業者署名型（立会人型）」は十分な本人確認が行われない可能性もあり、なりすましのリスクがある。これに対して「電子委任状」は、国民の誰もが無料で持つことができるマイナンバーカードで本人確認を行うことで、「当事者型」より安価で「事業者型（立会人型）」よりも確実に本人確認ができる。

2020 年 7 月に同社は、「委任者記録ファイル方式」及び「取扱事業者記録ファイル方式」での「電子委任状取扱業務※」の認定を取得した。同社においては、国民の誰もが持つことのできるマイナンバーカードに搭載された電子証明書を電子委任状と組み合わせることで、企業の従業員等が業務上作成する電子書類のやり取りに必要な情報を全て電子的に証明するとともに、その電子委任状を保管する。これにより、マイナンバーカードを利用して、本人に代わって電子的に手続を行う者の代理権を簡易かつ確実に証明することが可能となる（下図参照）。

※「電子委任状」とは、法人の代表者等が従業員等に代理権を与えた旨を表示する電磁的記録のことで、「電子委任状取扱業務」とは、代理権授与を表示する目的で、法人等の委託を受けて電子委任状を保管し、関係者に対し当該電子委任状を提示し又は提出する業務のことをいう。

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.

委任者記録ファイル方式の概要



出所：総務省「電子委任状の普及を促進するための基本的な指針解説（令和 2 年 5 月 12 日改訂）」より掲載

今回、同社はこの「電子委任状取扱業務」の認定を取得したが、これが即座に業績に寄与するわけではない。しかしこの認定を得たことは同社の技術力が認められた証左でもあり、一方で公的個人認証サービスにおける総務大臣の認定取得（2017 年）、時刻認証業務認定事業者の認定取得（同）と合わせて、「電子政府・自治体」への対応が整いつつあると言える。長い目で見れば、同社の新たな事業の柱となっていく可能性はある。

2）小売向けクラウド EDI サービスが大手ドラッグストア（ツルハホールディングス）、大手スーパー（オークワ）に採用

既述のとおり、これまで同社の主要顧客は中小規模の食品スーパーであったが、今回ドラッグストアチェーン大手のツルハホールディングス <3391> 及び大手スーパーであるオークワ <8217> に同社システムが採用された。今後同社事業がこれらの分野へも拡大していく可能性を示唆している。

3）小中学校向け校務支援サービス「Clarinet」が高槻市統合型校務支援システムに採用

2020 年 8 月に採用され、2021 年から稼働予定である。同システムは大阪府では初めての採用となり、今後も全国展開を推進する。

（2）モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前年同期比 30.6% 減の 1,360 百万円、セグメント利益は同 21.2% 減の 189 百万円となった。

コロナ禍に伴う緊急事態宣言発令を受け、4 月から 5 月にかけてドコモショップの営業時間短縮及び業務縮小の措置を講じたことから、一時的に携帯電話の販売台数が落ち込み前年同期比で減収となった。元々減収予想ではあったが、売上高は計画以上に下振れした。利益面では、重点目標達成によるインセンティブ収入が前年同期を上回ったこと等により利益率は改善したものの、販売台数の落ち込みをカバーするには至らず、セグメント利益は減益となったが、計画比は上振れた。

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.

自己資本比率は 49.7% へ上昇

3. 財務状況

2020 年 12 月期第 2 四半期末の総資産（連結）は 9,389 百万円（前期末比 248 百万円減）となった。このうち、流動資産は 5,728 百万円（同 717 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 557 百万円、受取手形及び売掛金の増加 80 百万円などによる。固定資産は 3,660 百万円（同 966 百万円減）となったが、主に償却等により無形固定資産に含まれるソフトウェアの減少 158 百万円、解約による保険積立金の減少 638 百万円や流動資産への振替等による敷金及び保証金の減少 129 百万円などによる投資その他資産の減少 774 百万円による。また、流動負債は 2,166 百万円（同 307 百万円減）、固定負債は 2,491 百万円（同 198 百万円減）となったが、主に短期借入金等の減少 200 百万円、長期借入金の減少 152 百万円による。この結果、負債合計は 4,657 百万円（同 505 百万円減）となった。

純資産は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 246 百万円等により 4,731 百万円（同 256 百万円増）となった。この結果、2020 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率（連結）は 49.7%（前期末 45.9%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	19/12 期末	20/12 期 2Q 末
現金及び預金	1,385	1,943
受取手形及び売掛金	2,082	2,163
たな卸資産	791	802
流動資産合計	5,010	5,728
有形固定資産	2,420	2,407
無形固定資産	922	743
投資その他の資産	1,283	509
固定資産合計	4,627	3,660
資産合計	9,638	9,389
買掛金	522	540
短期借入金等	504	304
流動負債合計	2,473	2,166
長期借入金	2,384	2,231
固定負債合計	2,689	2,491
負債合計	5,163	4,657
純資産合計	4,474	4,731
負債純資産合計	9,638	9,389

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

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.

4. キャッシュ・フローの状況

2020 年 12 月期第 2 四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは 468 百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前四半期純利益 515 百万円、減価償却費 327 百万円等で、主な支出は未払金の減少 226 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 533 百万円の収入であったが、主に保険積立金の解約による収入 701 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 443 百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の返済 352 百万円、配当金の支払額 82 百万円等であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は 557 百万円増加し、現金及び現金同等物の四半期末残高は 1,943 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	19/12 期 2Q（単体）	20/12 期 2Q（連結）
営業活動によるキャッシュ・フロー	957	468
投資活動によるキャッシュ・フロー	-411	533
財務活動によるキャッシュ・フロー	-503	-443
現金及び現金同等物の増減額	42	557
現金及び現金同等物の四半期末残高	452	1,943

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2020 年 12 月期は営業利益 42.0% 増、償却前経常利益 16.1% 増と、期初予想を据え置く。上期実績の大幅上振れを考慮すれば、更なる上振れの可能性も

1. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期通期の連結業績予想については、売上高で前期比 33.3% 増の 13,926 百万円、営業利益で同 42.0% 増の 639 百万円、償却前経常利益で同 16.1% 増の 1,323 百万円、経常利益で同 38.8% 増の 640 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 39.8% 増の 392 百万円とする期初予想を据え置いている。

セグメント別では、IT クラウド事業では「@rms」次期バージョン等のサービス提供の拡大が見込まれること、防災行政無線デジタル化工事が進むこと、新規連結子会社が通年で寄与することなどから増収、単体の牽引により増益を予想。一方でモバイルネットワーク事業は、引き続き端末販売の低迷や端末販売単価の低下が続く見込みであることから、減収減益を予想している。

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.

2020 年 12 月期の通期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	19/12 期		20/12 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	率
売上高	10,449	100.0%	13,926	100.0%	3,476	33.3%
IT クラウド事業	7,035	67.3%	10,809	77.6%	3,773	53.6%
モバイルネットワーク事業	3,413	32.7%	3,117	22.4%	-296	-8.7%
営業利益	449	4.3%	639	4.6%	189	42.0%
セグメント利益	460	4.4%	640	4.6%	179	38.8%
IT クラウド事業	306	-	565	-	258	84.2%
モバイルネットワーク事業	374	-	330	-	-44	-12.0%
（調整額）	-220	-	-255	-	-34	-
親会社株主に帰属する当期純利益	280	2.7%	392	2.8%	111	39.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セグメント別見通し

(1) IT クラウド事業

セグメント売上高は 10,809 百万円（前期比 53.6% 増）、セグメント利益は 565 百万円（同 84.2% 増）とし、このうち連結子会社の寄与は、売上高 2,454 百万円、経常損失 64 百万円を見込んでいる。子会社が損失計上予想となっているのは、同社グループに入ったことで財務経理を含めて様々なルール・規則等を上場企業基準に合わせることが必要になり、コンサルタント等の費用が見込まれるためとしている。

a) 流通クラウド分野

2020 年 12 月期下期は、上期からずれ込んだ案件の売上計上や定常収入の着実な積上げ、効率的な働き方の定着による費用削減効果を見込み、増収増益の見通し。「@rms」次期バージョン開発の一段落に伴い、償却費が減少することから、今後は「@rms」シリーズ周辺サービスのバージョンアップや次世代サービスの開発など将来を見据えた投資を実行していく。

b) 官公庁クラウド分野

2020 年 12 月期下期は、上期からずれ込んだ防災行政無線デジタル化工事及び連結子会社におけるシステム導入案件を含め、工事、システム導入を着実に進めることに加え、「GIGA スクール」関連案件（特に校内ネットワーク関連）の受注に注力する。また、グループ間の連携強化を進め、売上最大化、コスト最小化を図ることで、増収増益の見通しとなっている。

(2) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 3,117 百万円（前期比 8.7% 減）、セグメント利益 330 百万円（同 12.0% 減）の見通し。2020 年 12 月期下期は、新型コロナウイルス感染症対策を徹底し、安心安全の店舗運営を行っていくとともに、販売の落ち込みを最小限に食い止めるべく、応対品質の維持・向上に努め、顧客ロイヤルティを高めていく方針。いわゆる「分離プラン」開始以降の販売台数低下と、売れ筋モデルの低価格帯シフトの傾向は変わらないことから、引き続き販売台数は低迷し、端末販売単価も低下すると見ている。なお、中長期的にはスマートライフ関連商材の提供拡大に向けた取り組みを継続する。

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.

（3）新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

a）IT クラウド事業

一部で資材調達やシステム導入の遅れが生じているものの、案件はおおむね順調に進捗している。流通・官公庁分野ともに「新しい生活様式への対応」が求められることから、業務のデジタル化が加速することが予測される。その結果、流通分野ではメーカー・卸・小売間の対面の商談からオンライン商談へシフトが進み、官公庁分野では、行政のデジタル化の加速により、ICT 基盤の全国利用・共同利用の需要が高まると同社では予想している。これに対する同社の取り組みとして、以下の 4 つを挙げている。

1）C2Platform（企業間連携プラットフォーム）や小売商談支援システムの開発に注力する。
2）自治体情報セキュリティクラウド、情報系共同利用サービスを展開する。
3）顧客と従業員の安全確保、顧客接点の維持、サービスの安定供給の観点から、ミーティングのオンライン化、テレワークの環境整備と実施を推奨するとともに、時差出勤を推奨する。
4）オフィスの規模等の見直しを行う。

b）モバイルネットワーク事業

2020 年 4 月～ 5 月はドコモショップの営業時間を短縮、店頭での受付業務を縮小する等の措置を講じたが、現在は通常営業を行っている。今後の取り組みとしては、顧客と従業員の安全確保の観点から、マスク、ゴーグル、フェイスシールドの配備、対面接客フェンスの設置等を実施し、顧客が安心して来店できる店舗づくりに取り組むとしている。

中長期の展望と成長戦略

中期経営計画の利益目標に対し売上高、定常収入は堅調に推移

1. 3 つの基本戦略

同社は基本的な経営戦略として以下の 3 つを掲げている。

（1）市場選択戦略：No.1 戦略

同社は、市場選択戦略として No.1 戦略を採用している。No.1 戦略とは、業種や地域をセグメントし、そこで No.1 になれることに経営資本を集中投下することを指す。同社の場合、IT クラウド事業に参入するに当たり、これまでの業務で得た知見が生かせる食品流通に特化し、成功を収めている。また、官公庁クラウド分野などは和歌山県下の受注に注力、基盤を築いてから全国展開するとしている。ただし、これらの領域で安定した収益基盤が築けたと判断すれば、他の領域（市場）へ事業を広げていく戦略だ。

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.

（2）安定化戦略：定常収入重視

第 2 に、安定化戦略として、定常収入を重視していることが特徴である。情報処理料や保守等、継続的に得られる収入を獲得することを経営の中心に置いている。この戦略の推進により、定常収入比率は、2016 年 12 月期には 40.3%（定常収入額は 37.5 億円）だったものが、2019 年 12 月期に 45.2%（同 47.1 億円）まで上昇しており、これが同社の収益安定化に貢献している。子会社が増えたことで 2020 年 12 月期には 42.3%へ低下する見込みだが、今後もこの比率を高めていく方針に変わりはない。

（3）全員経営戦略：サイバーセル経営

同社は経営陣だけでなく、従業員についても経営を意識した活動を行うように、サイバーセル経営としてセル時間当たり収益＝（売上高－経費）/ 時間を導入している。この指標は、従業員全員が売上げを上げること、経費を下げること、時間効率を上げることを意識して行動させるためである。

2. 事業環境と IT 業界の時流

同社では、現在の事業環境は、以下のような過去の変化から「新産業革命」の時代へ移りつつあると認識している。

（1）「農業革命」（狩猟・採集経済から穀類の栽培や家畜の飼育へ）
（2）「産業革命」（工作機械、工業製品、鉄道、蒸気船等）
（3）「情報革命」（エレクトロニクス、コンピューター等）
（4）「新産業革命」（技術的限界点の突破、情報処理機能の高度化による産業構造の変化）（例：スマートフォン、AI、クラウド、認証基盤等）

このような「新産業革命」の時代には、（1）顧客の潜在ニーズが技術の進歩によりスピーディーに実用化される、（2）企業内・企業間のシステム連携・ID 連携がさらに高度化する、（3）「判断は人から AI へ」が進み、システムの良し悪しは搭載する AI の性能で決まる、と同社では考えている。特に AI の性能向上がこれからの産業構造を大きく変えると予想されるが、AI の性能向上のためには、できるだけ多くのデータ（ビッグデータ）を保有している、あるいは得られることが重要な要素になってくる。この点で同社は、食品流通業界に特化しており多くの顧客を抱えている。さらにこれらの顧客に対して「シェアクラウド」でサービスを提供していることから、食品流通業界においてはかなりのビッグデータを得ることが可能であり、この分野に限れば今後の AI 開発で優位にあると言える。

そのため、同社では「新産業革命」に向けた取り組みとして、以下のような技術や開発を進めていく方針だ。

（1）シェアクラウド構築により培った基盤技術の強化
（2）企業間連携の高度化（サービス開発）
　a）クラウド EDI-Platform、b）コード変換基盤、c）C2Platform、d）統合住民サービス
（3）新技術の応用
　a）高速開発ツール・4GL、b）顔認証（2017 年テスト稼働）、c）業界認証基盤、d）ビッグデータ処理、e）タイムスタンプ（2017 年 TSA 認定取得）、f）公的個人認証基盤（2017 年認証取得）、g）AI、h）電子委任状取扱業務（2020 年 7 月）

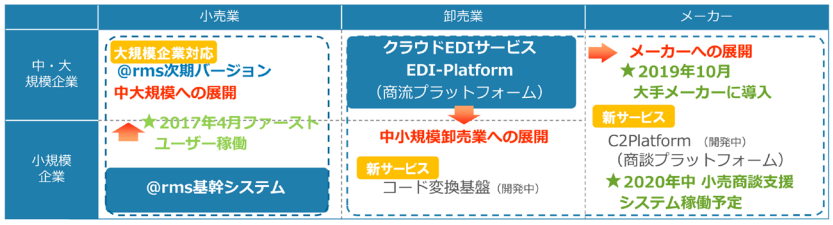
このような事業環境の認識のもと、同社では 2020 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。その重要施策と数値目標は以下のようになっている。

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.

3. IT クラウド事業（流通クラウド分野）

IT クラウド事業のうち、流通クラウド分野では、中・大規模小売企業を対象とする「@rms 基幹」サービスの次期バージョン（完全版）を 2019 年 7 月にリリースしており、周辺サービスの先行提案も推進する。これにより、これまで対象としてきた小規模小売企業だけでなく、中・大規模小売企業も適用範囲となる。また、クラウド EDI サービスの「クラウド EDI-Platform」は、中・大規模の卸売企業に代わり、小売業との間の受発注データを一括整理するサービスであるが、新サービスの「C2Platform」の開始によりメーカーとの商談機能も有することになるほか、コード変換基盤の導入により中・小規模卸売業への展開も可能となるなど売上高の拡大余地は大きい。「C2Platform」は、現在個々の企業間で通信により行っている情報交換を、情報を必要とする関連企業すべてに伝達できるプラットフォームで、流通業界の企業間連携の効率化が可能となる。コード変換基盤は、業務改善が進んでいない小規模卸・メーカーが EDI に対応できる基盤で、既存顧客（大手卸）の付加価値向上と中小・小規模卸までターゲット層の拡大を図る。なお、資本提携や業務提携も視野に入れ、サービス拡充のスピードアップを図る計画だ。

流通クラウド分野における IT クラウド事業展開



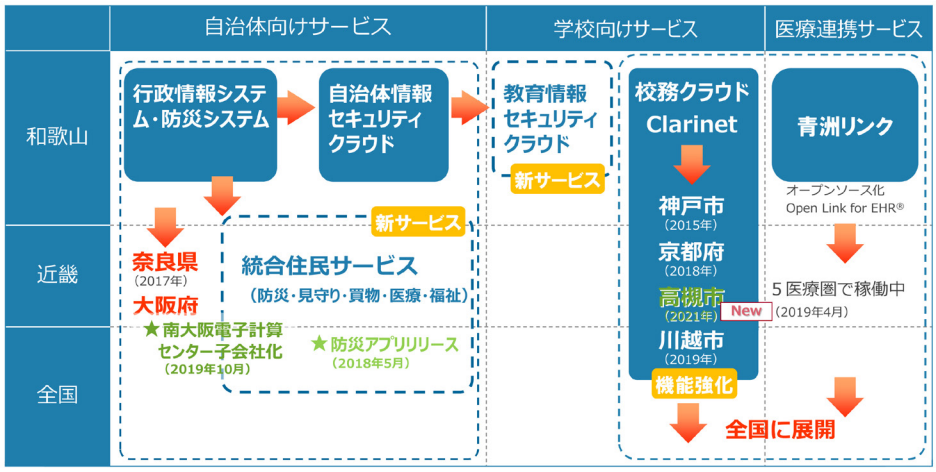
出所：決算説明会資料より掲載

4. IT クラウド事業（官公庁クラウド分野）

官公庁クラウド分野においては、新たに「統合住民サービス」「教育情報セキュリティクラウド」を構築し、現在は和歌山県が中心となっている事業を全国展開する。自治体向けサービスでは、2017 年に奈良県に事業所を開設したことを皮切りに、まず近畿圏で実績を積み、その後全国にサービス展開を図る計画だ。さらに、既述のように南大阪電子計算センターを子会社化したことで、地方自治体向け基幹系サービス分野の強化を図る。ワンストップでのサービス提供を行うことで、更なるシェアアップを目指す。

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.

官公庁クラウド分野における IT クラウド事業



出所：決算説明会資料より掲載

5. モバイルネットワーク事業

モバイルネットワーク事業では、ドコモショップ店舗の大型化による顧客利便性と集客力の向上、スマートライフ関連商材の取扱いを拡大するとしている。新たに加える商材には、体重計や血圧計などのメディカル・ヘルスケア、生命保険、電気･ガス小売、周辺機器、各コンテンツ、アクセサリ、ウェアラブル機器などを想定している。

現在では、家電をスマートフォンと連携させて使用すると利便性が高いと思われる機能が付加されていることが多いが､家電量販店では機能の存在すら他の商品に埋もれてしまう場合が多く､せっかくの商材及びスマートフォンの保有によって得られるはずである利便性を謳歌しているとは決して言えない。同社ショップでこれらの機能を積極的に提案することで、モバイルでより快適な生活を提案できるようになる。

6. 注目される展開・提携

同社はここ 1 年間ほどで、以下のような重要かつ注目すべき取り組みを発表している。即座に収益に影響を与えるわけではないものも含まれるが、同社の技術力･開発力を示す点では中長期的に大いに注目すべきものである。

(1)「@rms」次期バージョン完成版をリリース

「@rms」次期バージョン完成版を 2019 年 7 月にリリースした。これにより、これまで対象としてきた小規模小売企業だけでなく、中・大規模小売企業も適用範囲となるため、中・大規模企業への展開も進める予定である。

(2) クラウド EDI サービスを大手食品メーカーに導入

クラウド EDI サービスは今まで卸売業向けが中心であったが、2019 年 10 月に大手食品メーカーへ初めて導入された。今後もさらに新サービスを追加し、メーカーへの展開を進める予定である。

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.

（3）C2Platform（商談プラットフォーム）が 2020 年中に稼働予定

メーカー、卸、小売を同一プラットフォームでつなぐ「C2Platform」を開発中であったが、いよいよこのシステムが 2020 年中に稼働する見込みだ。このシステムを利用することで、各メーカー、各卸、各小売業者が同一の商品コードで事業を展開することが可能になり、今後の動向が大いに注目される。

（4）高槻市統合型校務支援システム導入事業に採用が決定

小中学校向け校務支援サービス「Clarinet」が 2019 年 7 月に川越市統合型校務支援システムとして採用され、2020 年 2 月から利用開始されたが、これに続いて 2020 年 8 月に高槻市でも採用が決定し 2021 年には稼働予定となっている。なお、同システムは神戸市（2015 年）、京都府（2018 年）での実績はあったが、関東圏では川越市が初めての採用、大阪府では高槻市が初めての採用となる。今後も機能強化を進めることで、全国に展開していく予定である。

（5）食品業界の卸売業－メーカー間の「商品取引情報連携サービス」を開始

商品基本情報のデータベースを有する（株）ジャパン・インフォレックスと提携し「商品取引情報連携サービス」を開始している。これは、サイバーリンクスの配信システムと通信インフラを介してそのデータを入手する食品卸売業に対し、取引先であるメーカーとの間で情報伝達される「商品マスタ情報」のうち、相対で決定する商品価格や発注単位などの取引条件を双方の担当者が同じプラットフォーム上で共有するものである。このサービスにより、食品卸売業及びメーカーは、情報の登録や収集にかける時間や手間を大幅に削減することが可能となる。既に九州地域においてサービス化しているが、今後、更なる展開を予定している。

（6）「電子委任状取扱業務」の認定

政府による「デジタルファースト」の推進もあり、今後は、企業間で行われる電子契約・申込み等の手続、国及び地方公共団体の調達における電子入札等の手続、行政機関に対する電子申請等の手続などが、電子委任状によって行われることが想定される。同社でも、マイナンバーカード及び電子委任状の普及を推進するとともに、ペーパーレス・脱ハンコ等を促進させることで、行政・民間サービスのさらなる利便性の向上に取り組んでいく方針である。また、公的個人認証サービスにおけるプラットフォーム事業者として、電子委任状サービスに同社が提供するタイムスタンプサービス等を組み合わせることで、より付加価値の高いサービス提供の実現に向けて取組んでいくとしている。

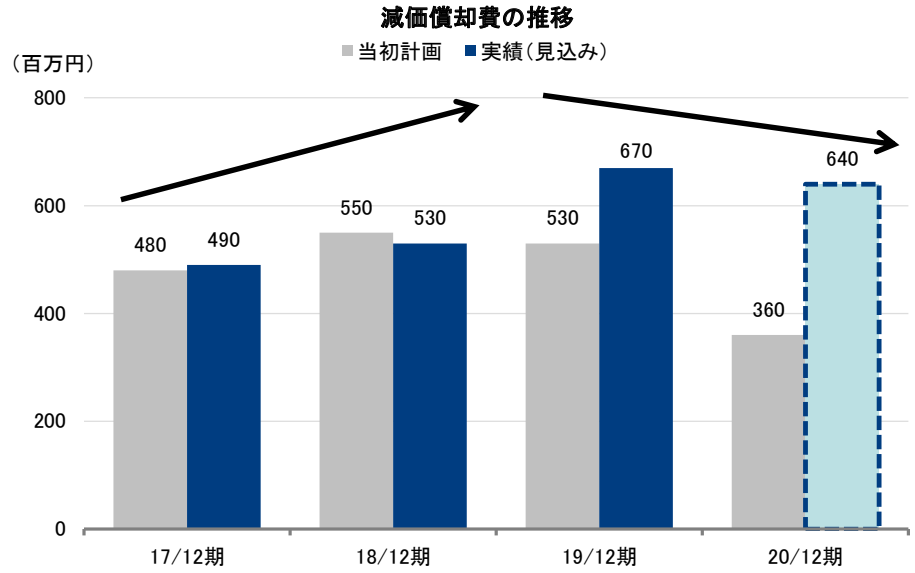
7. 数値目標（中期経営計画）と次期中期経営計画

当初、同社では中期経営計画の最終年度である 2020 年 12 月期の数値目標として売上高 10,750 百万円、定常収入 4,950 百万円、定常収入比率 46.1%、経常利益 1,100 百万円、償却前経常利益 1,460 百万円を目指していた。

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.

売上高、定常収入はおおむね堅調に推移しているものの、利益面では、「@rms」次期バージョンの開発規模が拡大したことから償却負担が当初計画より増加したことなどから経常利益 1,100 百万円の達成は難しくなってきた。減価償却費の実績及び見込みは以下のようになっており、当初計画では 2018 年 12 月期に 550 百万円でピークの予定であったが実績は 530 百万円となった。その一方で、2019 年 12 月期の当初計画は 530 百万円となり横ばいの予定であったが、開発規模が拡大したことから実際には 670 百万円と大幅に増加した。この減価償却費の大幅増加が、計画した経常利益達成が難しくなっている最大の要因となった。一方で償却前経常利益は 2020 年 12 月期に約 1,460 百万円の計画であったが、モバイルネットワーク事業の環境変化や、連結子会社の決算体制強化のための費用増などがあり、2020 年 12 月期に 1,323 百万円が見込まれている。

以上から、同社は新たな中期経営計画の検討を進め、2021 年春頃に発表する予定だ。したがって今後は、この新中期経営計画の内容・目標がどのようなものになるのかに注目が集まるだろう。



出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

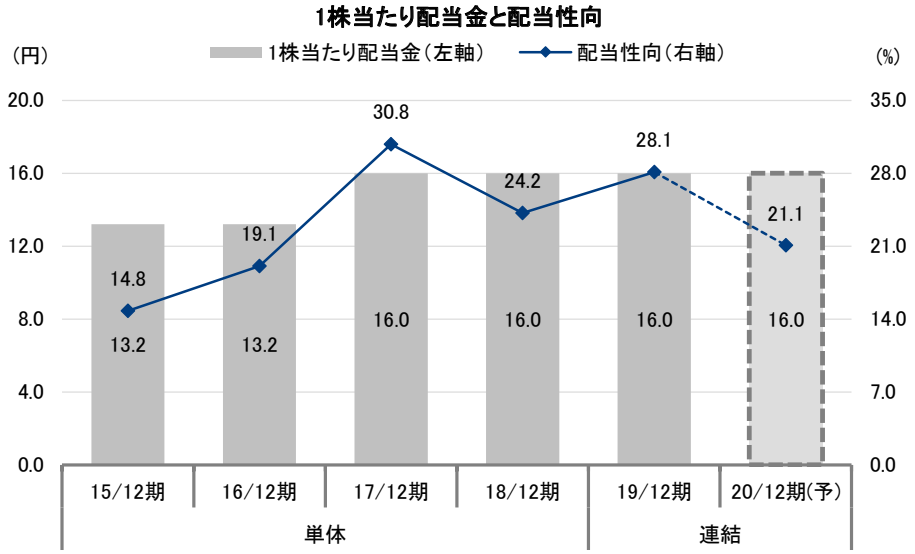
同社はもう 1 つの目標として ROE の改善を掲げている。同社の ROE は 2019 年 12 月期（連結）で 6.3% であったが、中期経営計画の当初目標では 2020 年 12 月期にはこれを 15.0% 以上に改善させる計画であった。一般的に ROE 改善のためには、当然のことだが株主資本の減少か親会社株主に帰属する当期純利益の増加が必要になるが、通常の企業では、前者（株主資本の減少）は考え難いので、ROE 改善のためには親会社株主に帰属する当期純利益の増加が必要（必須）である。さらに親会社株主に帰属する当期純利益が増加したとしても、内部留保率（配当性向の反対）が高ければ株主資本も増加してしまうので、ROE 改善のためには親会社株主に帰属する当期純利益の増加に加えて、配当性向の改善も必要となってくるだろう。

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

継続的かつ安定的な配当が基本方針

同社で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ている。2019 年 12 月期は年 16.0 円の配当を実施、2020 年 12 月期も 16.0 円が予想されており、予想配当性向は 21.1% 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ということからも、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。同社は、今後予想利益が上振れするようであれば、年間配当についても（増配を）検討する必要があるとしている。



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.

FISCO

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 5-11-9
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