企業調査レポート

サイバーリンクス

3683 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 4 月 7 日 (木)

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

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

サイバーリンクス
3683 東証プライム市場

2022 年 4 月 7 日（木）
https://www.cyber-l.co.jp/ir/

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. 中期経営計画 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
■事業概要 05
1. 事業セグメント 05
2. 特色、強み 08
■業績動向 09
1. 2021 年 12 月期の業績概要 09
2. セグメント別概要 11
3. 財務状況 13
4. キャッシュ・フローの状況 14
■今後の見通し 15
1. 2022 年 12 月期の業績見通し 15
2. セグメント別見通し 16
3. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響 17
4. 株式市場再編への対応 17
■中長期の展望と成長戦略 18
1. 中期経営計画の骨子 18
2. 中期経営計画の進捗 19
3. 流通クラウド事業の進捗 20
4. サステナビリティへの取り組み 22
■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

2021 年 12 月期は流通クラウド事業の収益性が高まり、トラスト事業の大型先行投資を吸収し、過去最高益を連続更新。中期経営計画では 2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す

サイバーリンクス <3683> は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供する IT サービス会社である。事業セグメントについては、2020 年 12 月期までは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱であったが、2021 年 12 月期からは流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の 4 つに変更している。同社が提供するクラウドサービスは、共同利用する「シェアクラウド」であり、高機能・高品質でありながら低価格を実現している点が特色であり強みとなっている。また、モバイルネットワーク事業は、（株）NTT ドコモの 2 次代理店としてドコモショップの運営を行っている。

1. 2021 年 12 月期の業績概要

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高 13,241 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 945 百万円（同 2.2% 増）、経常利益 958 百万円（同 0.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 645 百万円（同 0.1% 増）となり、2 期連続で過去最高益を達成した。経常利益は前期比で微増であったが、トラスト分野における新サービス取得の研究開発費等を吸収しての増益であり、内容は好調であったと言える。セグメント別では、流通クラウド事業は、卸売業向けの EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や、小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等クラウドサービスの提供が拡大したことで定常収入が着実に増加したことに加え、ソフトウェア償却費も減少したことから利益率が向上し、増収増益となった。官公庁クラウド事業は、防災行政無線デジタル化工事等の特需が終了したことから減収減益となったが、想定の範囲内である。新たにセグメント分けされたトラスト事業は、事業化の加速を担い、新サービスの開発や取得など積極的な研究開発投資を実施したことから損失幅が拡大した。モバイルネットワーク事業は、前期に新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う営業時間短縮等の影響で落ち込んだ端末販売台数が回復し、増収増益となった。

2. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績は、売上高 13,267 百万円（前期比 0.2% 増）、定常収入 6,849 百万円（同 2.5% 増）、営業利益 1,043 百万円（同 10.4% 増）、経常利益 1,046 百万円（同 9.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 670 百万円（同 3.8% 増）と予想している。主力の流通クラウド事業が拡大期に入ることなどから、3 期連続の増収増益・過去最高益の更新を目指す。セグメント別では、主力の流通クラウド事業は定常収入の積上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。トラスト事業は 2021 年 12 月期に始動したサービスの提供拡大により増収を見込むものの、大胆な投資を継続することから、損失幅は縮小するものの損失計上を予想している。モバイルネットワーク事業は新サービスの取り扱い開始等を踏まえて顧客拡大を見込むものの、NTT ドコモからの支援費が減少傾向であることから増収減益予想となっている。しかしこれらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業（特に流通クラウド事業）の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

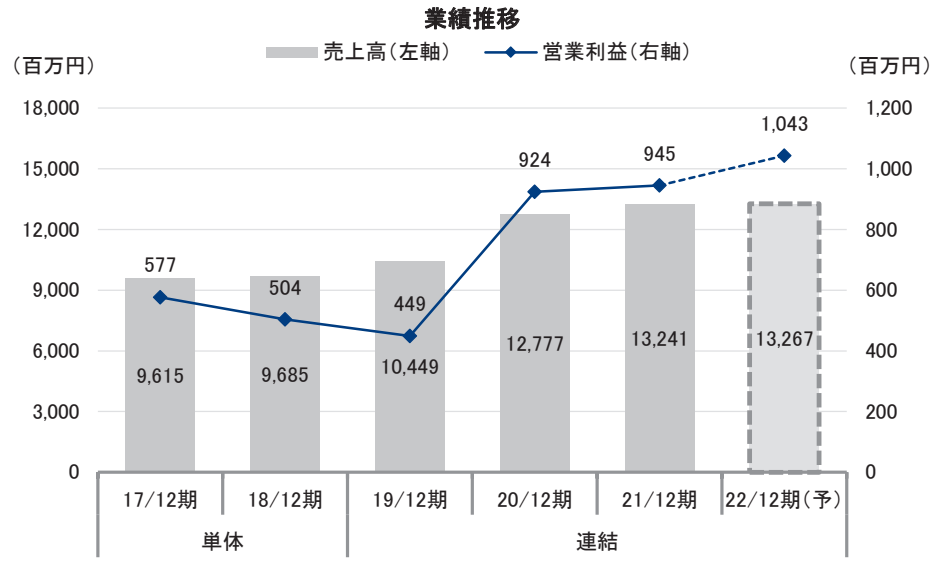
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画

同社は 2021 年 2 月に、2025 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表した。基本方針は『「トランスフォーメーション 2025」～業界、顧客企業とともに、DX で生産性向上～』を掲げている。重点戦略としては、流通クラウド事業では「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」させること、官公庁クラウド事業では「大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート」すること、トラスト事業では「マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開」を、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」目指す方針である。また数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 145 億円、経常利益 16 億円、経常利益率 11.0%、定常収入 90 億円、定常収入比率 62.5%、ROE13% 以上を掲げている。2021 年 12 月期実績も計画を上回ったことから、中期経営計画も好調なスタートと言え、今後の動向が注目される。特に、主力の流通クラウド事業の収益性が高まっており、シェアアップと合わせて今後の成長をけん引するものと思われる。

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
- 2021 年 12 月期は流通クラウド事業の収益性が大きく改善し、トラスト事業での大型先行投資を吸収
- 2022 年 12 月期は前期比 10.4% の営業増益予想だが、上振れの可能性も
- 中期経営計画では、2025 年 12 月期に経常利益 16 億円、ROE13% 以上を目指す。流通クラウド事業が成長ドライバー



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

主に流通業と官公庁向けに 基幹業務システム等を提供する IT サービス会社

1. 会社概要

同社は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供する IT サービス会社である。2021 年 12 月期から事業セグメントを流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業とモバイルネットワーク事業の 4 つに変更している。流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業で、「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用のクラウドサービスを提供していることが特色である。また、モバイルネットワーク事業では、ドコモショップを和歌山県内で 7 店舗運営し、県内の販売シェアはトップである。市場選択戦略、安定化戦略、全員経営戦略の 3 つの戦略で事業を推進している。

2. 沿革

同社の創業は 1956 年 5 月に遡る。当初はテレビの組立・修理業を目的に村上テレビサービスステーションとして事業を開始した。1964 年 5 月には（株）南海無線を設立し、松下通信工業（株）（現 パナソニックモバイルコミュニケーションズ（株））の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売･保守管理を開始した。その後、1974 年 10 月に南海通信特機（株）に商号を変更、1982 年 4 月にはシステム開発事業を開始、翌年の 1983 年 4 月に富士通 <6702> 製品のハードメンテナンス事業も開始した。1988 年 10 月に流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始し、これが後の流通クラウド分野を展開する礎となった。

また 1993 年 11 月にはドコモショップの運営に参入し、これが現在のモバイルネットワーク事業となっている。2000 年 1 月に南海オーエーシステム（株）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（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場、2015 年 3 月に東証市場第 2 部に上場、同年 10 月に同市場第 1 部に指定された。

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) (現 パナソニックモバイルコミュニケーションズ (株)) の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売・保守管理を開始
1974年10月	南海通信特機 (株) へ商号変更
1982年 4月	システム開発事業を開始
1983年 4月	富士通 <6702> 製品のハードメンテナンス事業を開始
1988年10月	流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始
1993年11月	エヌ・ティ・ティ関西移動通信網 (株) (現 (株)NTT ドコモ) の携帯電話販売代理店ドコモショップの運営を開始
1999年 4月	流通業の商品画像データベース事業を開始、Mdb センターを開設
2000年 1月	南海通信特機を存続会社として南海オーエーシステム (株) など 3 社を吸収合併。同時に社名を (株) サイバーリンクスへ変更
2001年 9月	インターネットデータセンターを開設
2005年 2月	クラウド型流通小売業向け本部システム「@ rms」のサービスを開始
2007年 1月	クラウド型 EDI サービス「クラウド EDI-Platform」を開始
2012年 4月	小中学校向け校務クラウドサービス「Clarinet」を開始
2013年 4月	医療情報連携プラットフォーム「青洲リンク」を開始
2014年 3月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場
2014年 8月	(株) スマーツジャパンより事業 (単品情報システム) を譲受
2014年12月	棚割システムを提供する (株) アイコンセプト、エニタイムウェア (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 部に指定
2016年12月	クラウドランド (株) 及び (株) インターマインドを吸収合併
2017年12月	グループ経営資源集約のため、子会社の (株) ネット東海を吸収合併
2019年10月	(株) 南大阪電子計算センターを子会社化
2020年 7月	「電子委任状取扱業務」認定取得
2021年 1月	トラスト事業分野に進出

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.

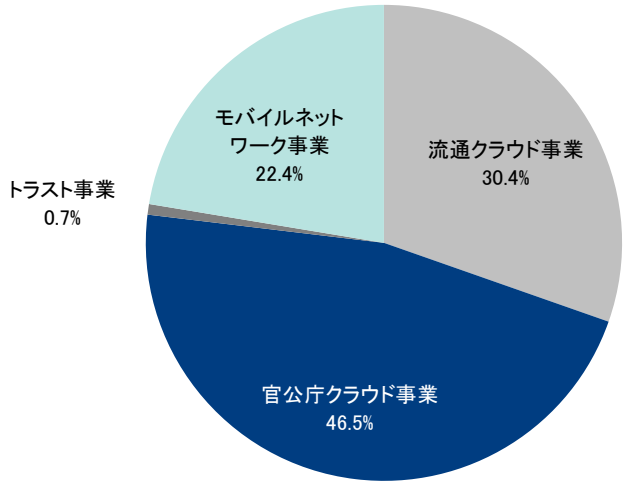
事業概要

2021 年 12 月期から 4 セグメント体制に再編成

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、2020 年 12 月期までは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱であったが、2021 年 12 月期からは流通クラウド事業（2020 年 12 月期までは IT クラウド事業のサブセグメント）、官公庁クラウド事業（同）、トラスト事業（2021 年 12 月期からの新セグメント）、モバイルネットワーク事業の 4 つに変更している。2021 年 12 月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が 4,021 百万円（売上高比率 30.4%）、官公庁クラウド事業が 6,159 百万円（同 46.5%）、トラスト事業が 95 百万円（同 0.7%）、モバイルネットワーク事業が 2,964 百万円（同 22.4%）であった。また、セグメント別経常利益は、流通クラウド事業が 565 百万円、官公庁クラウド事業が 596 百万円、トラスト事業が 349 百万円の損失、モバイルネットワーク事業が 381 百万円であった。

セグメント別売上高（2021年12月期：13,241百万円）



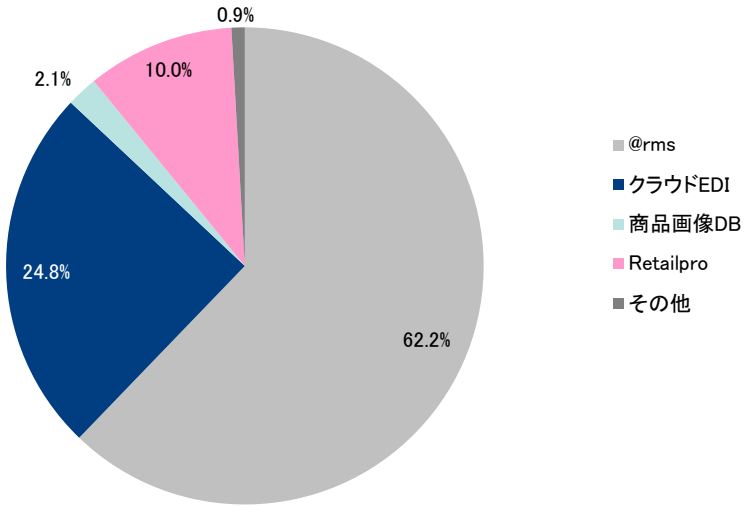
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（1）流通クラウド事業

2020 年 12 月期までは IT クラウド事業のサブセグメント（流通クラウド分野）であったが、2021 年 12 月期から単独セグメントとして区分している。流通クラウド事業に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（スーパー等）向けの基幹業務システム（製品名：@rms）やインターネット EDI システム（同：BXNOAH）、大手卸売業向けのクラウド EDI サービス（同：クラウド EDI-Platform）、企業間連携プラットフォーム（同：C2Platform）、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。

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.

流通クラウド事業売上高構成（2021年12月期：4,021百万円）



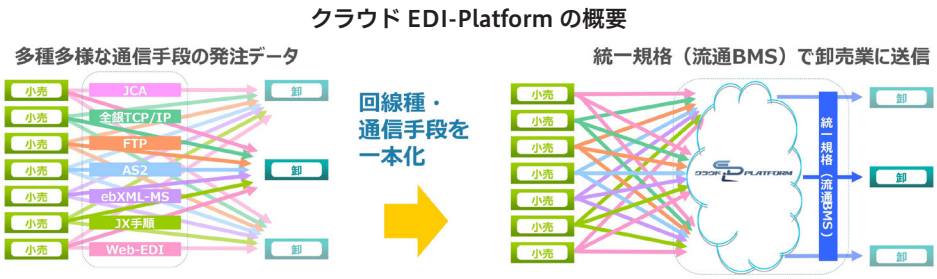
注：@rms には棚 POWER を含む
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

流通クラウド事業の主力製品は、流通食品小売業向け業務クラウドサービスの「@rms」シリーズである。この「@rms」シリーズには、基幹システムだけでなく生鮮発注システム、ネットスーパーシステム、小売業向け棚割システム、単品情報分析システム等の周辺サービスも含まれている。顧客は、基幹システムだけでなく周辺システムだけを単数あるいは複数契約することも可能である。2021 年 12 月期末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は 1,288 店に上り、市場全体 21,000 店（同社推定）におけるクラウド小売基幹系システム導入実績としてはトップと推定されている。

次に大きな構成比を占める「クラウド EDI-Platform」は、流通食品卸売業向けクラウドサービスで、小売業者からの様々な通信手段による発注・入荷・受領・返品・請求・支払い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。2021 年 12 月期末時点で「クラウド EDI-Platform」を使った商流額（卸売側）は 8.9 兆円※にのぼり、市場全体 36 兆円※の 24.7% となっている。加工食品卸売上高上位 10 社のうち 7 社が「クラウド EDI-Platform」のユーザーであることからも、同社のクラウドサービスがいかに高く支持されているかが窺える。なお、「C2Platform」の新機能「C2PF 小売商談プラットフォーム」という小売業－卸売業間での商談プラットフォームの提供を 2021 年 6 月に開始した。

※ 同社推定。

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.

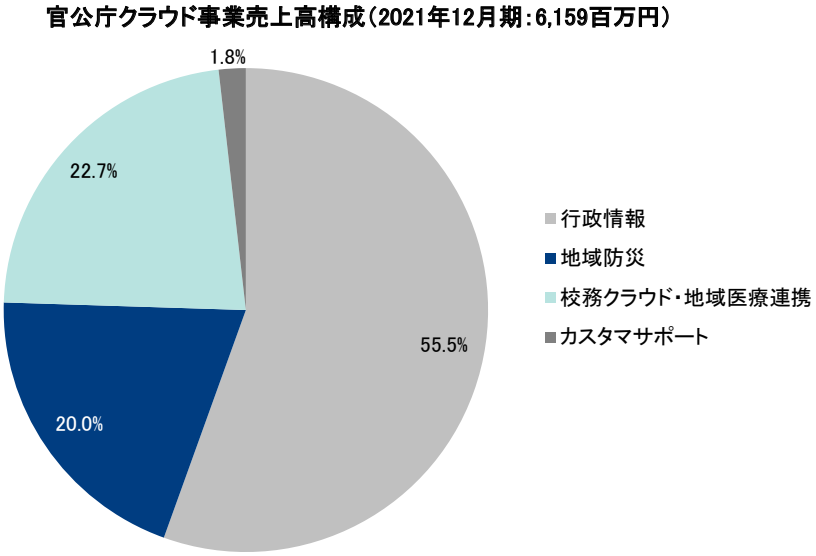


出所：決算説明会資料より掲載

また、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている（詳細は後述）。

(2) 官公庁クラウド事業

2020 年 12 月期までは IT クラウド事業のサブセグメント（官公庁クラウド分野）であったが、2021 年 12 月期から単独セグメントとして区分している。官公庁クラウド事業の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県の他、同県、大阪府南部、奈良県内の市町村）向けの基幹系・情報系の行政情報システム、防災無線等の地域防災システム、小中学校向けの「Clarinet」という校務クラウドサービス、医療機関向けの医療連携プラットフォームである「青洲リンク」、民間企業向け PC 保守等のカスタマサポートサービスである。和歌山県における地域防災システムへの同社の評価・認知度は高く、県内シェアは群を抜いている。2021 年 12 月期の官公庁クラウド分野の売上高 6,159 百万円の内訳は、行政情報 55.5%、地域防災 20.0%、校務クラウド・地域医療連携 22.7%、カスタマサポート 1.8% 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場合もある。



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）トラスト事業

2021 年 12 月期から新たにセグメント区分された事業で、マイナンバーカードをベースにした「第 3 のトラストサービス」を提供する。同社は、2020 年 7 月に「電子委任状取扱業務」の認定を取得したが、これと「時刻認証業務認定事業者（タイムスタンプ:TSA）」の認定（2017 年 4 月取得）、「公的個人認証サービス　プラットフォーム事業者」の認定（2017 年 12 月取得）と併せて、トラストサービスを提供するための準備が整った。そのため 2021 年 12 月期から、トラストサービス市場に本格参入することを決定し、この事業を新たに「トラスト事業」としてセグメント分けした。マイナンバーカードをベースにした「第 3 のトラスト」を中核的な強みとして、「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開する計画だ。なお、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の電子調達ポータル及び政府電子調達（GEPS）に採用され、2021 年 8 月から稼働を開始している。引き続き積極的に研究開発投資を推進し、強み（マイナンバーカード・電子委任状・タイムスタンプ）を生かした新サービスの開発により、早期の事業化とサービス提供の開始を目指している。

（4）モバイルネットワーク事業

NTT ドコモの 1 次代理店であるコネクシオ <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。同社の推定では、県内の運営代理店シェアは 35.1%（2021 年 12 月期）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。

2. 特色、強み

（1）シェアクラウド

同社の事業の特色の 1 つは、「シェアクラウド」に特化している点である。シェアクラウドサービスとは、各顧客企業の機能要求に個別に対応するのではなく、複数の顧客が同じハードウェア、ソフトウェア、運用・保守等を共同で利用する方式のことで、これによって「高機能」「高品質」のサービスを「ローコスト」で提供することが可能となっている。同社によれば、通常の個別対応の流通システムに比べて同じ性能のシステムを 1/2 ～ 2/3 程度のコストで提供可能とのことである。

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

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 1,000 億円以上を含む中・大規模企業向け市場にも進出する計画だ。その第 1 弾として、2017 年 4 月に「@rms 基幹」の中大企業向けバージョン（初期版）をファーストユーザーへ導入、その後も順次導入を進めており、今後さらなる市場拡大が期待できる。

また、同社は食品流通向けに絞って事業展開しているが、同社のシステムが他の業界向けに利用できないというわけではない。既に大手ドラッグストアが同社の EDI サービスの利用を開始するなど水平展開の兆しもあり、近い将来、収益基盤が磐石となった場合には、ドラッグストアやホームセンターといった他の小売市場へ本格的に参入することはあり得る。このように市場を絞り込んで着実に事業を進めている点も、同社の特色と言えるだろう。

（3）「定常収入」重視の経営方針

同社は重要な経営方針として「定常収入の増加」を掲げている。定常収入とは、毎月の利用料や保守料などのように、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、同社の定常収入は 6,681 百万円（2021 年 12 月期）、対売上高比率は 50.5%（同）であった。

業績動向

2021 年 12 月期は 2 期連続で過去最高益を達成。流通クラウド事業の収益性が大きく改善し、トラスト事業での大型先行投資を吸収

1. 2021 年 12 月期の業績概要

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高 13,241 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 945 百万円（同 2.2% 増）、経常利益 958 百万円（同 0.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 645 百万円（同 0.1% 増）となり、2 期連続で過去最高益を達成した。

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.

経常利益は前期比で微増であったが、トラスト分野における新サービス取得の研究開発費等を吸収しての増益であり、内容は好調であったと言える。セグメント別では、流通クラウド事業は、卸売業向けの EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や、小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等クラウドサービスの提供が拡大したことで定常収入が着実に増加したことに加え、ソフトウェア償却費も減少したことから利益率が向上し、増収増益となった。官公庁クラウド事業は、防災行政無線デジタル化工事等の特需が終了したことから減収減益となったが、想定の範囲内である。新たにセグメント分けされたトラスト事業は、事業化の加速を担い、新サービスの開発や取得など積極的な研究開発投資を実施したことから損失幅が拡大した。モバイルネットワーク事業は、前期にコロナ禍に伴う営業時間短縮等の影響で落ち込んだ端末販売台数が回復し、増収増益となった。

経常利益（前期比 7 百万円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は 251 百万円の増益と全体をけん引した。内訳は収入増（主に定常収入の拡大）による増益 158 百万円、ソフトウェア償却費減少による増益 71 百万円、販管費等の費用減による増益 21 百万円であった。官公庁クラウド事業は 37 百万円の減益であったが、防災行政無線デジタル化工事等の特需の反動による減益 37 百万円などによる。トラスト事業は 271 百万円の減益であったが、引き続き新サービス開発に注力したことで研究開発費が増加したことによる。このうち 120 百万円は新サービス取得費用であった。モバイルネットワーク事業は 32 百万円の増益であったが、コロナ禍の影響を受けた前期から端末販売台数が回復したことによる。また全社関連で 31 百万円の増益となったが、本部費用を含めた各種経費の減少が主要因となる。

2021 年 12 月期連結業績

（単位：百万円）

	20/12 期		21/12 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	12,777	100.0%	13,241	100.0%	463	3.6%
売上総利益	3,541	27.7%	3,771	28.5%	229	6.5%
販管費	2,617	20.5%	2,826	21.3%	209	8.0%
営業利益	924	7.2%	945	7.1%	20	2.2%
経常利益	951	7.4%	958	7.2%	7	0.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	644	5.0%	645	4.9%	0	0.1%

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.

2. セグメント別概要

各セグメントの状況は以下のとおりである。

2021 年 12 月期　セグメント別業績

（単位：百万円）

	20/12 期		21/12 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	12,777	100.0%	13,241	100.0%	463	3.6%
流通クラウド事業	3,762	29.4%	4,021	30.4%	258	6.9%
官公庁クラウド事業	6,237	48.8%	6,159	46.5%	-78	-1.3%
トラスト事業	14	0.1%	95	0.7%	80	556.6%
モバイルネットワーク事業	2,762	21.6%	2,964	22.4%	201	7.3%
セグメント利益（経常利益）	951	7.4%	958	7.2%	7	0.7%
流通クラウド事業	314	8.3%	565	14.1%	251	80.1%
官公庁クラウド事業	633	10.2%	596	9.7%	-37	-5.9%
トラスト事業	-78	-541.9%	-349	-367.4%	-271	-
モバイルネットワーク事業	349	12.6%	381	12.9%	32	9.4%
（調整額）	-266	-	-235	-	31	-

注：セグメント別経常利益の構成比については、セグメント別の経常利益に対する比率（セグメント経常利益率）を示す
出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）流通クラウド事業

セグメント売上高は前期比 6.9% 増の 4,021 百万円、定常収入は同 4.1% 増の 3,315 百万円、セグメント利益は同 80.1% 増の 565 百万円となった。定常収入が着実に増加したこと及びソフトウェア償却費の減少により収益性が大きく改善し、セグメント利益率は前期の 8.3% から 14.1% へ大きく上昇した。

卸売業務向け EDI サービス「クラウド EDI-Platform」や小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、棚割システム「棚 POWER」シリーズ等の提供拡大により定常収入が伸長し、増収となった。費用面では、流通業界における商談の DX を実現する企業間プラットフォーム「C2Platform」の新機能開発等にかかる研究開発費が増加した一方、中大規模向け「@ rms 基幹」開発の一段落に伴いソフトウェア償却費が減少した結果、セグメント利益は増益となり、セグメント利益率も大きく改善した。

トピックとしては、凸版印刷 <7911> と 2021 年 5 月に流通 DX 分野で業務提携した。凸版印刷が提供する販促支援システムと同社の「C2Platform」を連携させ、商談から営業企画・販促までをシームレスにつなぐことで小売業における業務効率化・データ利活用を加速させる。すぐに業績に直結するものではないが、2022 年 12 月期以降に「C2Platform」の拡販に寄与すると思われる。

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.

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前期比 1.3% 減の 6,159 百万円、セグメント利益は同 5.9% 減の 596 百万円となった。防災行政無線デジタル化工事や GIGA スクール関連案件などの特需が第 1 四半期（2021 年 1 月～ 3 月）でおおむね終了し、第 2 四半期以降は軟調となったことから通期では減収減益であったものの、想定内である。一方で、防災情報マルチメディア配信サービスのリリースに向けた取り組みや校務クラウドサービス（Clarinet）の新規受注獲得などに加え、今後の成長に向けた領域拡大に注力した。

トピックとしては、防災情報マルチメディア配信サービス「Open Link for まちあっぷ！」の実証実験を 2021 年 4 月より和歌山県広川町と開始し、12 月に完了した。これまで防災行政無線放送のみで配信されていた防災情報を、メールや SNS 等複数のメディアに情報配信するサービスで、実証結果に基づき拡販を図る計画だ。また、行政における窓口業務と電子申請の長所を持つ新たなオンライン行政手続きサービス「Web 窓口サービス」の開発を始めた（詳細は後述）。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は前期比 556.6% 増の 95 百万円、セグメント損失は 349 百万円（前期は 78 百万円の損失）となった。タイムスタンプ対応ワークフロー「TsunAG」の導入により増収となった。一方で、マイナンバーカードをベースとした新たなトラストサービス開発のため人員増強を図ったこと加え、ブロックチェーン技術を利用した証明書発行サービス「CloudCerts」※を 2021 年 12 月に取得するなど、大胆な研究開発投資を実行したことから、損失幅が拡大した。なお、セグメント損失 349 百万円のうち、120 百万円は新サービス取得による研究開発費となる。

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

トピックとしては、不動産取引決済デジタル化に向けたエスクロー・エージェント・ジャパン <6093> との業務提携（2021 年 5 月）に野村不動産ソリューションズ (株) が参画した。2022 年 4 月実現に向け、共同研究は順調に推移しているようだ。このほか、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の電子調達ポータル及び政府電子調達（GEPS）に採用され、2021 年 8 月から稼働開始している。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前期比 7.3% 増の 2,964 百万円、セグメント利益は同 9.4% 増の 381 百万円となった。コロナ禍に伴う緊急事態宣言発出を受け、2020 年 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前期と比較し端末販売台数が回復した結果、増収増益となった。ただし 2021 年 12 月期下期後半は、世界的な半導体不足の影響による端末在庫不足等により端末販売台数が低調に推移し、苦戦を強いられた。

トピックとしては、「やさしいドコモ」のコンセプトの下、地域の人々が快適に過ごせる店舗とすることを目的に、2021 年 9 月にドコモショップ田辺店を新店舗に移転した。このほか、ドコモショップで低価格プラン「OCN モバイル ONE」の取り扱いを 2021 年 10 月に開始した。

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.

自己資本比率は 55.1% へ上昇

3. 財務状況

2021 年 12 月期末の総資産は 9,682 百万円（前期末比 370 百万円減）となった。このうち、流動資産は 5,896 百万円（同 515 百万円減）となったが、主に現金及び預金の増加 689 百万円、受取手形及び売掛金の減少 628 百万円、たな卸資産の減少 307 百万円などによる。固定資産は 3,786 百万円（同 144 百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加 207 百万円、ソフトウェアの償却等による無形固定資産の減少 119 百万円、投資その他の資産の増加 55 百万円などによる。流動負債は 2,240 百万円（同 441 百万円減）となったが、主に買掛金の減少 88 百万円、未払法人税等の増加 168 百万円、その他に含まれる預り金の減少 203 百万円などによる。固定負債は 2,023 百万円（同 300 百万円減）となったが、長期借入金の減少 304 百万円などによる。この結果、負債合計は 4,264 百万円（同 741 百万円減）となった。

純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 542 百万円等により 5,418 百万円（前期末比 371 百万円増）となった。この結果、2021 年 12 月期末の自己資本比率は 55.1%（前期末は 49.5%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	20/12 期末	21/12 期末	増減額
流動資産合計	6,411	5,896	-515
現金及び預金	1,863	2,552	689
受取手形及び売掛金	2,935	2,306	-628
たな卸資産	788	480	-307
固定資産合計	3,642	3,786	144
有形固定資産	2,535	2,743	207
無形固定資産	614	495	-119
投資その他の資産	492	547	55
資産合計	10,053	9,682	-370
流動負債合計	2,681	2,240	-441
買掛金	744	655	-88
短期借入金等	304	304	-
固定負債合計	2,324	2,023	-300
長期借入金	2,079	1,775	-304
負債合計	5,006	4,264	-741
純資産合計	5,047	5,418	371
負債純資産合計	10,053	9,682	-370

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.

4. キャッシュ・フローの状況

2021 年 12 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 1,964 百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益 956 百万円、減価償却費 636 百万円、売上債権の減少 628 百万円、たな卸資産の減少 307 百万円などで、主な支出は仕入債務の減少 88 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 685 百万円の支出であったが、主な収入は敷金及び保証金の回収 176 百万円等で、主な支出は有形固定資産の取得 610 百万円、無形固定資産の取得 256 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 591 百万円の支出であったが、主な支出は長期借入金の返済 304 百万円、自己株式の取得 299 百万円、配当金の支払額 102 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 689 百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は 2,552 百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	20/12 期	21/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	740	1,964
税金等調整前当期純利益	973	956
減価償却費	640	636
売上債権の増減額（- は増加）	-852	628
たな卸資産の増減額（- は増加）	3	307
仕入債務の増減額（- は減少）	221	-88
投資活動によるキャッシュ・フロー	333	-685
有形固定資産の取得による支出	-222	-610
無形固定資産の取得による支出	-149	-256
敷金及び保証金の回収による収入	42	176
財務活動によるキャッシュ・フロー	-595	-591
長期借入金の返済による支出	-304	-304
自己株式の取得による支出	-6	-299
現金及び現金同等物の増減額	477	689
現金及び現金同等物の期末残高	1,863	2,552

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

流通クラウド事業が拡大期に入ることから、2022 年 12 月期は 3 期連続の増収増益・過去最高益の更新を目指す

1. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績は、売上高 13,267 百万円（前期比 0.2% 増）、定常収入 6,849 百万円（同 2.5% 増）、営業利益 1,043 百万円（同 10.4% 増）、経常利益 1,046 百万円（同 9.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 670 百万円（同 3.8% 増）と予想している。主力の流通クラウド事業が拡大期に入ることなどから、3 期連続の増収増益・過去最高益の更新を目指す。

セグメント別では、主力の流通クラウド事業は定常収入の積上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。トラスト事業は 2021 年 12 月期に始動したサービスの提供拡大により増収を見込むものの、大胆な投資を継続することから、損失幅は縮小するものの損失計上を予想している。モバイルネットワーク事業は新サービスの取り扱い開始等を踏まえて顧客拡大を見込むものの、NTT ドコモからの支援費が減少傾向であることから増収減益予想となっている。しかしこれらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業（特に流通クラウド事業）の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

2022 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	21/12 期		22/12 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	13,241	100.0%	13,267	100.0%	25	0.2%
流通クラウド事業	4,021	30.4%	4,261	32.1%	239	6.0%
官公庁クラウド事業	6,159	46.5%	5,855	44.1%	-304	-4.9%
トラスト事業	95	0.7%	151	1.1%	55	58.6%
モバイルネットワーク事業	2,964	22.4%	3,000	22.6%	35	1.2%
営業利益	945	7.1%	1,043	7.9%	97	10.4%
経常利益	958	7.2%	1,046	7.9%	87	9.1%
流通クラウド事業	565	14.1%	729	17.1%	163	28.9%
官公庁クラウド事業	596	9.7%	454	7.8%	-142	-23.9%
トラスト事業	-349	-367.4%	-154	-102.0%	195	-
モバイルネットワーク事業	381	12.9%	335	11.2%	-46	-12.3%
（調整額）	-235	-	-318	-	-82	-
親会社株主に帰属する当期純利益	645	4.9%	670		24	3.8%

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

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. セグメント別見通し

(1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は 4,261 百万円（前期比 6.0% 増）、セグメント利益は 729 百万円（同 28.9% 増）と予想している。主力の「@rms」等のサービス提供拡大により、定常収入は 3,556 百万円（同 7.3% 増）、セグメント利益率も 17.1%（前期は 14.1%）まで伸長する予想だ。

施策としては、「@rms」等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、利益成長を加速させるほか、企業間連携プラットフォーム「C2Platform」の商談支援システム展開及び新機能開発にも注力する。また、2023 年の適格請求書（インボイス）制度の開始や 2025 年のアナログ回線（PSTN）の終了等を控え、需要に備えた体制を整備していく。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は 5,855 百万円（前期比 4.9% 減）、定常収入は 2,681 百万円（同 2.0% 減）、セグメント利益は 454 百万円（同 23.9% 減）と予想している。前期までの特需の反動により減収減益予想となるが、想定内である。

2021 年 12 月期第 1 四半期までに貢献した防災行政無線デジタル化工事及び GIGA スクール関連案件等の特需は終息するが、校務クラウドサービス「Clarinet」の導入拡大や総合防災サービスの開発に注力する。トピックとしては、防災情報マルチメディア配信サービス「Open Link for まちあっぷ！」を 2022 年 1 月にリリースした。また、行政における窓口業務と電子申請の長所を持ち、「書かない、待たない、行かない申請」を実現する新たなオンライン行政手続きサービス「Web 窓口サービス」を 2022 年 5 月にリリース予定で、今後の業績への寄与が期待される。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は 151 百万円（前期比 58.6% 増）、定常収入は 121 百万円（同 413.1% 増）、セグメント損失は 154 百万円（前期は 349 百万円の損失）と予想している。

2021 年 12 月期に始動した新サービスの提供を拡大し、安全・安心で利便性の高いトラストサービスの開発を推進する。また、エスクロー・エージェント・ジャパン及び野村不動産ソリューションズとの不動産取引決済デジタル化についての共同研究を継続し、2022 年 5 月の改正宅地建物取引法の施行に合わせて、不動産売買のオンライン取引実現に向け注力する。さらに 2021 年 8 月に本格稼働した「マイナトラスト電子委任状」や、12 月に取得したブロックチェーン証明書「CloudCerts」等のサービス拡大にも注力する。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 3,000 百万円（前期比 1.2% 増）、定常収入は 491 百万円（同 19.2% 減）、セグメント利益は 335 百万円（同 12.3% 減）と予想している。

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.

世界的な半導体供給不足に伴い携帯電話端末の入荷に不透明感が漂うが、2021 年 10 月からドコモショップで低価格プラン「OCN モバイル ONE」の取り扱いを開始したこと等を踏まえて顧客層拡大を見込み、増収を維持する計画だ。一方で、NTT ドコモからの支援費については減少傾向であり、インセンティブ体系の見直しにより定常収入が減少することから、セグメント利益は減益を予想している。施策としては、引き続き応対品質の維持・向上に努め、顧客ロイヤルティを高めていく。

3. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

（1）流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業

資材調達やシステム導入の遅れが生じるケースがあるものの、案件はおおむね順調に進捗している。ICT を活用した「新しい生活様式」の定着が進むと予想されるが、流通クラウド事業では小売、卸、メーカー間の対面の商談からオンライン商談へのシフトが進むことが見込まれることから、「C2Platform」の商談支援システム展開に注力する。一方、官公庁クラウド事業では、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ことが見込まれることから、自治体情報セキュリティクラウドや情報系共同利用サービスを展開していく。また、3 事業共通の取り組みとして、オフィスの規模等の見直しのほか、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やテレワークの環境整備と実施を推奨している。

（2）モバイルネットワーク事業

顧客と従業員の安全に十分に配慮しつつ、通常営業を行っている。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、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、安心して来店できる店舗運営に取り組んでいる。

4. 株式市場再編への対応

同社は、2022 年 4 月から導入された東証の新市場区分として、プライム市場へ移行した。新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定の結果は、「流通株式数」「流通株式比率」「売買代金」の各項目についてはプライム市場の上場維持基準を充たしている一方で、「流通株式時価総額」については基準を充たしていない旨の通知を受けた。「流通株式時価総額」の充足へ向け、同社では、2021 年 2 月に公表した中期経営計画の着実な履行に加え、情報開示の充実、ESG 関連施策の推進といったコーポレートガバナンスの充実により、企業価値向上を図る。なお、コーポレート・ガバナンス充実に向けた取り組みとしては、2021 年 8 月より英文開示を開始したほか、ESG 関連施策として、健康優良法人の認定取得（2021 年 3 月）、サステナビリティ委員会の設置（2021 年 7 月）、サステナビリティの取り組み開示（2021 年 9 月）を進めている。

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.

中長期の展望と成長戦略

中期経営計画では、2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す。流通クラウド事業のセグメント利益率が大幅に改善

1. 中期経営計画の骨子

同社は、2020 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画が完了したことを受けて、2021 年 12 月期を初年度、2025 年 12 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表した。その骨子は以下のとおりである。

（1）基本方針と重点戦略

基本方針は『「トランスフォーメーション 2025」～業界、顧客企業とともに、DX で生産性向上～』を掲げている。また、各事業における重点戦略としては、流通クラウド事業では「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」させること、官公庁クラウド事業では「大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート」すること、トラスト事業では「マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開」を、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」目指す方針である。

（2）数値目標と成長イメージ

数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 145 億円（2020 年 12 月期比 13.7% 増）、経常利益 16 億円（同 68.1% 増）、経常利益率 11.0%（同 3.5 ポイント増）、定常収入 90 億円（同 41.4% 増）、定常収入比率 62.5%（同 12.2 ポイント増）、ROE13% 以上を掲げている。2021 年 12 月期実績も計画を上回ったことから、中期経営計画も好調なスタートと言え、今後の動向が注目される。

中期経営計画の数値目標

（単位：億円）

	20/12 期 実績	21/12 期 実績	25/12 期 目標	20/12 期比
定常収入	64.24	66.81	90	41.4%
定常収入比率	50.3%	50.5%	62.5%	12.2pt
売上高	127.77	132.41	145	13.7%
経常利益	9.51	9.58	16	68.1%
経常利益率	7.4%	7.2%	11.0%	3.5pt
ROE	13.7%	12.5%	13% 以上	-

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.

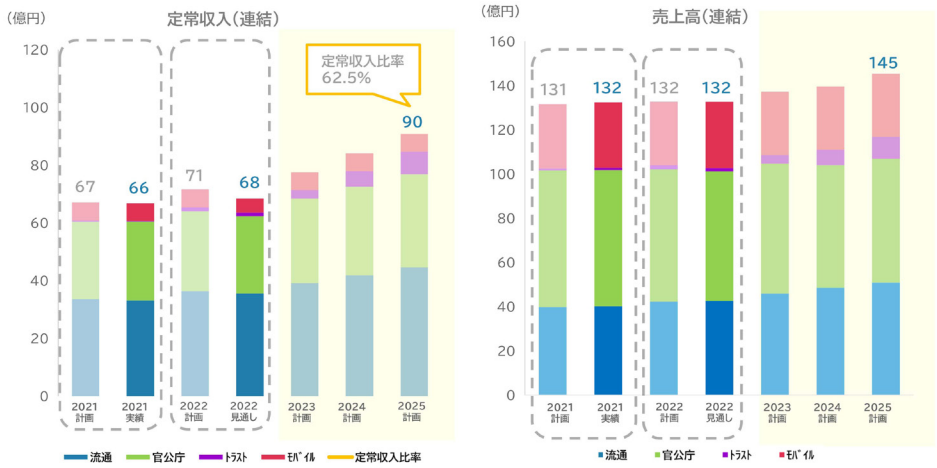
2. 中期経営計画の進捗

中期経営計画に対して、初年度（2021 年 12 月期）実績及び 2 年度（2022 年 12 月期）見込みの進捗状況は以下のとおりである。

(1) 売上高及び定常収入：おおむね計画どおり

売上高については 2021 年 12 月期が 132 億円（計画は 131 億円）、2022 年 12 月期見通しが 132 億円（計画は同額）、定常収入については 2021 年 12 月期が 66 億円（計画は 67 億円）、2022 年 12 月期見通しが 68 億円（同 71 億円）となっている。定常収入が計画をやや下回っているものの全体的におおむね計画どおりに進捗しており、順調なスタートと言える。

中期経営計画の進捗状況（売上高及び定常収入）



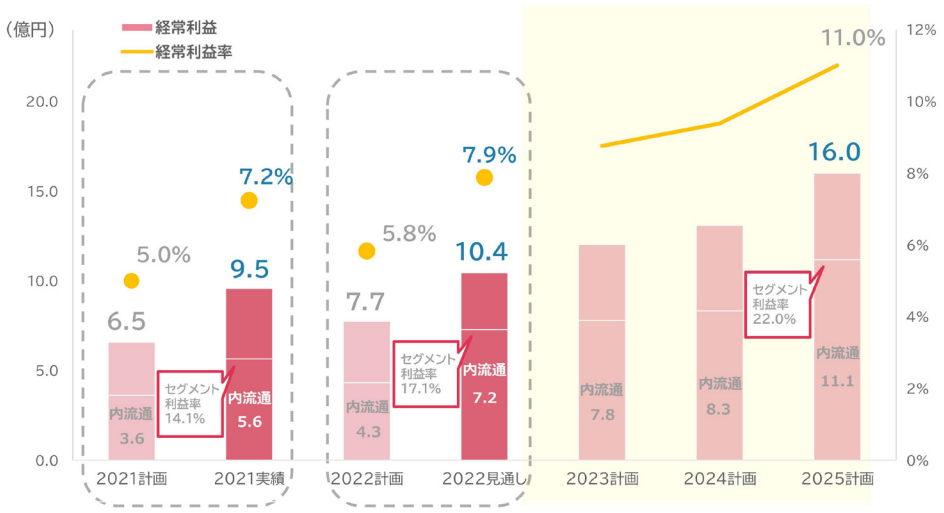
出所：決算説明会資料より掲載

(2) 経常利益及び経常利益率：計画を上回って進捗

経常利益については 2021 年 12 月期が 9.5 億円(計画は 6.5 億円)、2022 年 12 月期見通しが 10.4 億円(同 7.7 億円)、経常利益率については 2021 年 12 月期が 7.2%(計画は 5.0%)、2022 年 12 月期見通しが 7.9%(同 5.8%)といずれも計画を上回って好調に推移している。特に注目すべきは、主力の流通クラウド事業のセグメント利益率が前期比 3.0 ポイント上昇（2022 年 12 月期見通し）予想と、大幅な改善が見込まれることである。同事業は成長余力が大きいことからも、全体を大きくけん引することが期待できる。

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.

中期経営計画の進捗状況（経常利益及び経常利益率）



出所：決算説明会資料より掲載

流通クラウド事業は定常収入の積上げや生産性の向上により、高いセグメント利益率を実現する見込み

3. 流通クラウド事業の進捗

流通クラウド事業の重要戦略は「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」することである。この目標実現のために、以下の施策を実行することで数値目標を達成する計画だ。

(1)「シェアクラウド」の市場シェア拡大

まず、高品質・低価格の「シェアクラウド」（「@rms」「クラウド EDI-Platform」「C2Platform」）ですべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る。具体的には、食品小売を対象とする「@ rms」シリーズは、200 億円の市場のうち、2025 年 12 月期には 26 億円（2021 年 12 月期は 22.0 億円）、基幹系の導入店舗数 1,765 店舗（同 1,288 店舗）を目指す。加工食品卸を対象とする「クラウド EDI-Platform」は、40 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 11 億円（同 8.3 億円）、同システムを経由する商流額※1 12.3 兆円（同 8.9 兆円）を目指す。小売・卸・メーカーを対象とする「C2Platform」は、60 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 4 億円（同 0.3 億円）、ID 数 10,000（同 82）を目指す。これらにより、食品流通市場全体の市場規模※2 300 億円に対して、2025 年 12 月期に 41 億円（同 30.8 億円）のシェア獲得を目指している。なお、最終的な目標シェアは 150 億円としている。

※1 同社サービスを利用して、顧客が行う受発注金額。
※2 市場規模は同社サービスの料金体系で同社が試算したもの。また、専門店向け販売管理システムの市場は除く。

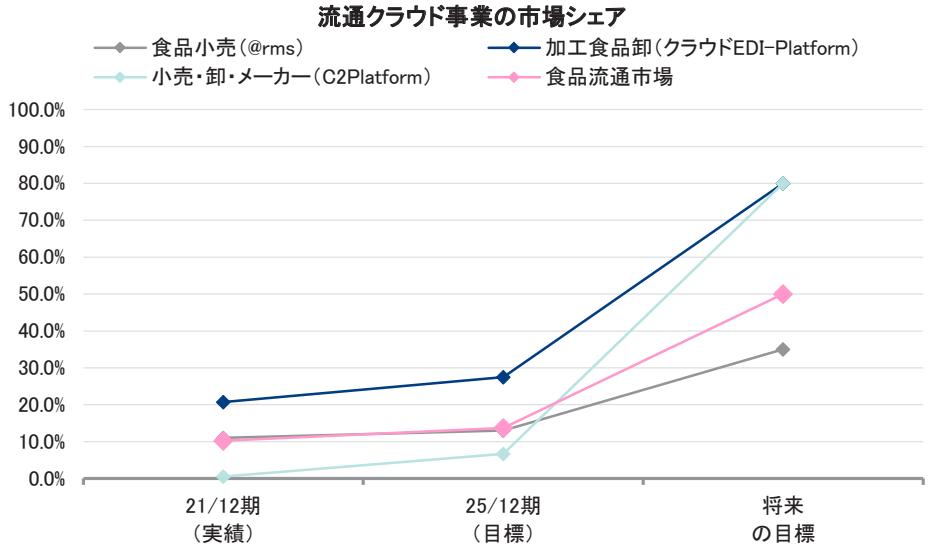
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

流通クラウド事業の市場規模と KPI

	市場全体	21/12 期 実績	25/12 期 目標	最終的な 目標シェア
食品小売（@rms）				
市場規模（億円）	200	22.0	26	70（35%）
KPI：店舗数（店）	21,000	1,288	1,765	-
加工食品卸（クラウド EDI-Platform）				
市場規模（億円）	40	8.3	11	32（80%）
KPI：商流額（兆円）	36	8.9	12.3	-
小売・卸・メーカー（C2Platform）				
市場規模（億円）	60	0.3	4	48（80%）
KPI：ID 数（ID）	220,000	82	10,000	-
食品流通市場（全体）				
市場規模（億円）	300	30.8	41	150

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

流通クラウド市場における同事業のシェアはまだ低く、成長余力は十分にあると言える。中期経営計画で掲げた施策を着実に実行することで、トップライン（売上高）を伸ばすことは十分に可能と弊社では見ている。

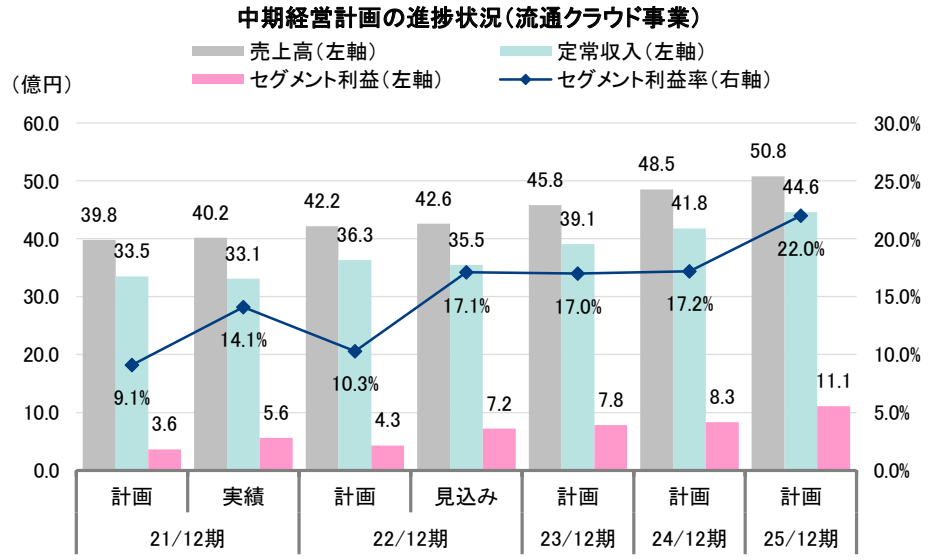


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（2）数値目標：セグメント利益率は大幅向上の見込み

流通クラウド事業の数値目標は、2025 年 12 月期に売上高 50.8 億円（2021 年 12 月期実績 40.2 億円）、定常収入 44.6 億円（同 33.1 億円）、セグメント利益 11.1 億円（同 5.6 億円）、セグメント利益率 22.0%（同 14.1%）となっている。経常利益は、減価償却費が一段落する 2023 年 12 月期から大きく飛躍する計画だ。また、2023 年 12 月期からは「@rms」の自動判断機能拡充など研究開発投資が増加するが、定常収入の積上げや生産性の向上により、高い利益率を実現する見込みだ。なお、2021 年 12 月期実績及び 2022 年 12 月期見込みは計画を上回っていることから、好調に推移していると言える。

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

同社では流通クラウド事業と比較的事業内容が近い企業として、BtoB プラットフォームを提供するインフォマート <2492> と食品業界向けソリューションを提供する eBASE<3835> を挙げている。3 社の経常利益率を比較すると、同社の流通クラウド事業が 17.1%（2022 年 12 月期見込み）に対し、インフォマートが 22.5%（過去 5 年の平均値）※、eBASE が 27.0%（同）※となっている。同社の流通クラウド事業の経常利益率についても、今後、これら 2 社と同等の収益性にまで成長することが期待できそうだ。

※インフォマートは 2017 年 12 月期～ 2021 年 12 月期の平均値、eBASE は 2017 年 3 月期～ 2021 年 3 月期の平均値。
また、各数値は両社の決算短信より算出。

4. サステナビリティへの取り組み

同社では、改訂コーポレートガバナンス・コードに対応したサステナビリティへの取り組みを推進している。具体的には、サステナビリティ委員会を設置したほか、サステナビリティ基本方針の策定及び重要課題（マテリアリティ）の特定を実施した。また、ウェブサイト内に「サステナビリティ」ページを開設している。

（1）環境（E）

環境への取り組みとしては、CO_2 排出量を把握し目標を策定している。CO_2 排出量削減目標としては、2050 年カーボンニュートラルの実現に向けて 2030 年に 2020 年比 50% の削減を目指す。また、定時株主総会決議通知の郵送を廃止したほか、第 58 期定時株主総会より報告書（株主通信）の廃止も決定している。

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.

（2）社会（S）

社会への取り組みとしては、従来より従業員の健康維持・増進を重要な経営課題の 1 つと位置付けており、健康経営を積極的に推進している。2022 年 3 月には、経済産業省及び日本健康会議が選定する「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に 2 年連続で認定された。このほか、中核人材の多様性確保に関する目標として、2025 年に主任職の女性比率を 20% に、2030 年に管理職の女性比率を 10% にすることを目指している。

（3）ガバナンス（G）

コーポレート・ガバナンスへの取り組みとしては、海外投資家等に向けた英語での情報の開示・提供を開始したほか、独立社外取締役を 1 名増員予定（3 分の 1 以上）（第 58 期定時株主総会付議予定）である。また、2022 年中に指名・報酬委員会の設置を予定している。

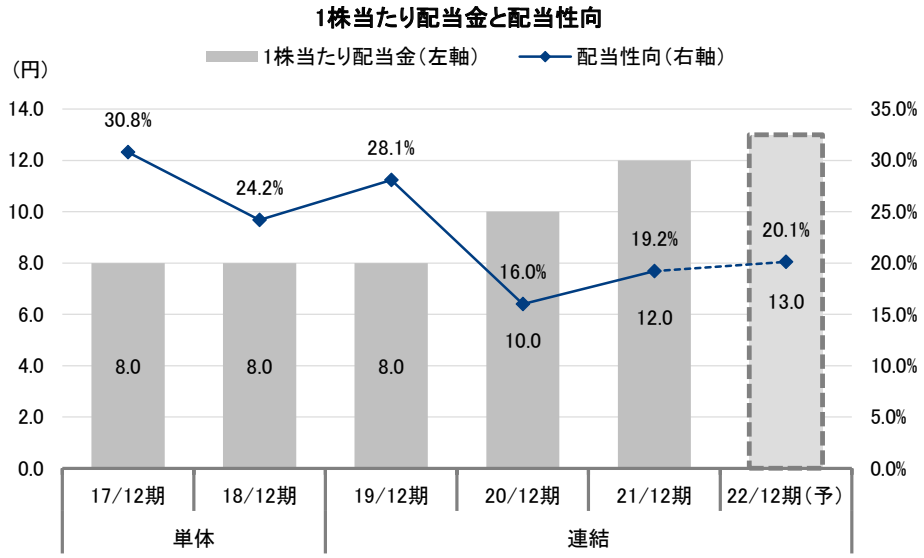
株主還元策

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、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗による業績向上や収益性の向上（キャッシュ・フローの改善）に合わせて、配当性向及び 1 株当たり配当額の引き上げを行うとしている。これらの方針に基づき、2019 年 12 月期は年 8.0 円、2020 年 12 月期は年 10.0 円、2021 年 12 月期は年 12.0 円の配当を行った。2022 年 12 月期については年 13.0 円の配当が予想されており、予想配当性向は 20.1% 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。

また、自己株式の取得も実施しており、取得株数 19.6 万株（発行株数の約 1.9%）、取得価額 290 百万円を 2021 年 8 月に完了した。

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.



注：2021 年 1 月 1 日付で 1：2 の株式分割を実施。2020 年 12 月期以前の配当金は遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

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