

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 9 月 21 日 (火)

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月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年12月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	05
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月期第2四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 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
■ SDGsと環境経営への取り組みについて	20

■ 要約

5G 関連を中心としたソフトウェア開発事業の伸長と経費抑制効果により、2021 年 12 月期業績は期初計画を上回るペースで進捗

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. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 12 月期第 2 四半期累計 (2021 年 1 月～6 月) の業績は、売上高で前年同期比 8.2% 増の 7,423 百万円、営業利益で同 28.1% 増の 537 百万円といずれも会社計画 (売上高 7,100 百万円、営業利益 430 百万円) を上回り、半期ペースで過去最高を更新した。売上高は、主力のソフトウェア開発事業のうち、第 5 世代移動通信 (以下、5G) のコアネットワーク関連を中心とした通信ソフトウェア開発が前年同期比 55.2% 増と大きく伸長したほか、業務ソフトウェア開発も同 5.7% 増と堅調に推移したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて、出張旅費の減少や各種イベントの実施延期による経費の減少などが増益要因となっている。また、インサイドセールス (ビデオ会議システムや電話、メール等を活用した営業手法) や Web サイトを活用した新規リードの獲得に取り組んでおり、その成果も収益の順調な拡大につながっているものと思われる。

2. 2021 年 12 月期業績見通し

2021 年 12 月期の業績見通しは、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 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 51.5%、営業利益で 63.2% と計画を上回っているものの、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) が長引くなかで、今後開発プロジェクトの着手もしくは拡大を予定している案件について、中断あるいは延伸される可能性が出てきているためだ。費用面では、下期にイベント出展費用等の経費が一部増加するものの、そのほかはコロナ禍におけるリモートワーク体制の継続により、抑制傾向が続くものと予想される。同社は引き続き成長分野並びに主要顧客での受注拡大、並びに Web サイトのコンテンツ充実やオンラインイベントへの出展などで新規リードを獲得し、収益拡大を目指していく。

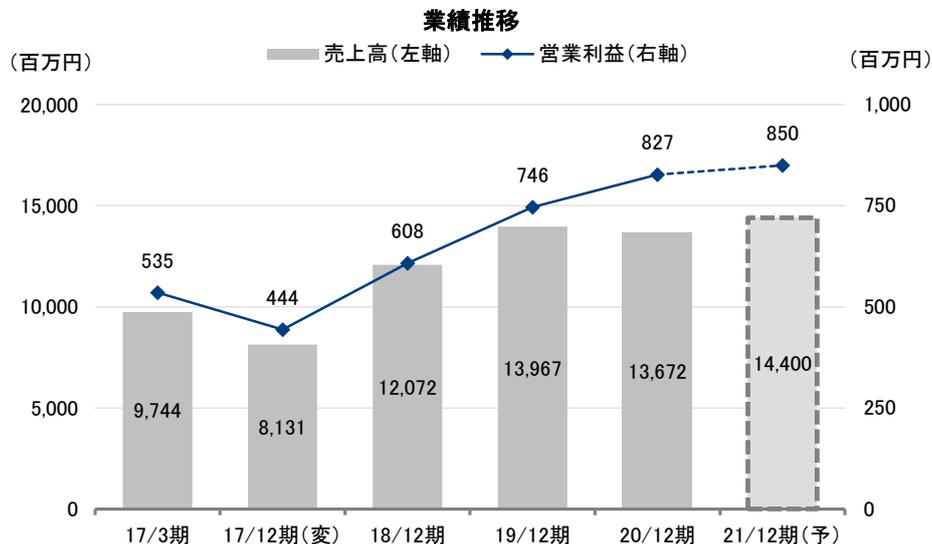
要約

3. 成長戦略

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、「リモートワークでの生産性向上と品質の確保」「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」、サービス事業では「新しいビジネスモデルの確立」「ストックビジネスの拡大」を掲げ、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。新卒社員の採用数も年間120名前後と全従業員の1割程度の採用を今後も継続し、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化ニーズの強い公共分野にも注力していく。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、SDGsへの貢献や環境経営にも取り組みながら、収益性については営業利益率で5～6%、ROEで10%以上の水準を維持していくものと思われる。

Key Points

- ・2021年12月期第2四半期累計業績は、ソフトウェア開発事業、サービス事業ともに伸長し、会社計画を上回る増収増益に
- ・2021年12月期業績はコロナ禍の影響を見極める必要があり、期初計画を据え置く
- ・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～」では収益性を維持しながら持続的成長を目指す



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、富士ソフトウェアグループに参画、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。

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。

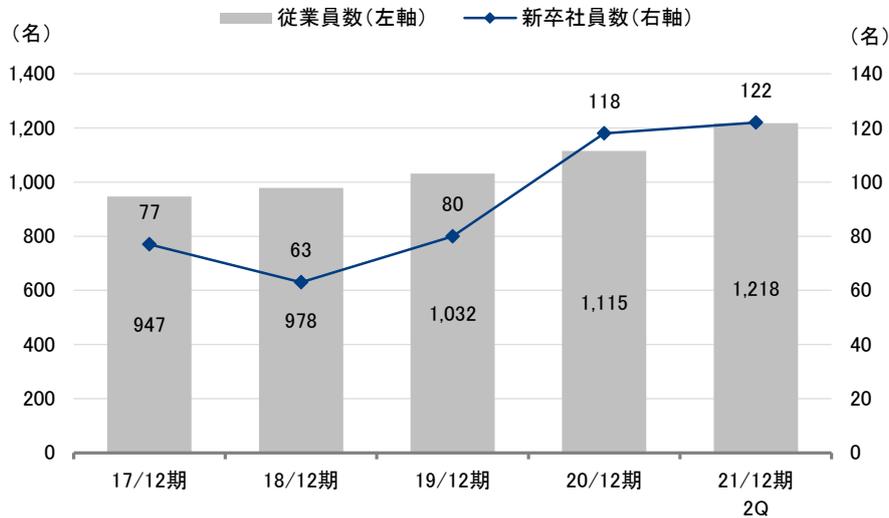
※ 株式会社ソフトウェア企画（現 同社）を存続会社として、サイバーコム、ボスシステム及び有明システムの 3 社を吸収合併し、サイバーコム株式会社に商号を変更。

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 6 月末時点の従業員数は 1,218 名（前期末比 103 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 800 名を超えるリソースを確保している。

会社概要

期末従業員数と新卒社員採用数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社沿革

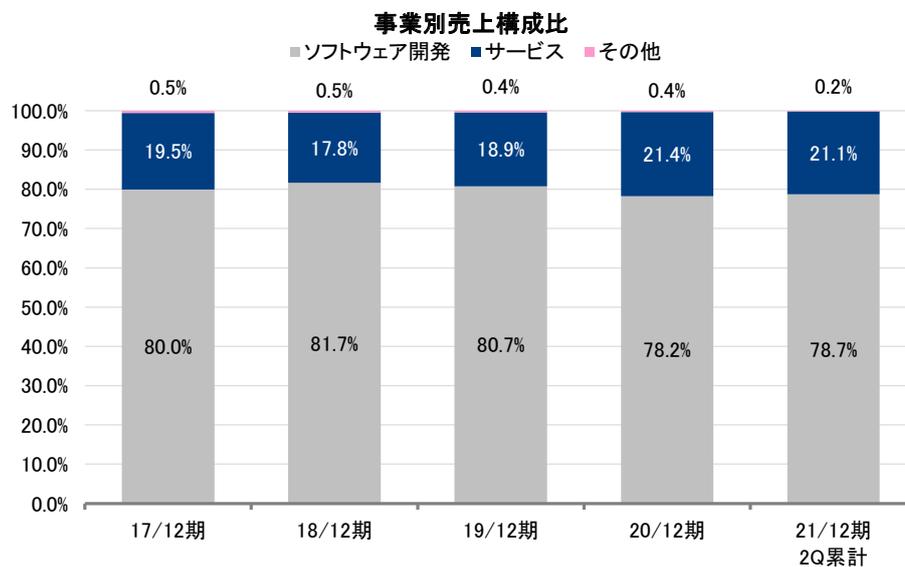
1978年12月	資本金 100 万円で本社を仙台に設立 コンピュータメーカーのシステム開発を主体とするコンピュータ販売部門を設立
1990年 2月	富士ソフトウェア株式会社 (現 富士ソフト株式会社) と業務提携
2002年 3月	株式会社ソフトウェア企画 (現同社) を存続会社として、サイバーコム (株)、ボスシステム (株) 及び有明システム (株) の 3 社を吸収合併し、サイバーコム株式会社 に商号を変更
2007年 6月	ジャスダック証券取引所へ上場
2010年 2月	コールセンター向け CTI プロダクト「Cyber CTI」販売開始 営農情報・米検査結果照会プロダクト「携帯ええ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

出所：ホームページよりフィスコ作成

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。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ソフトウェア開発事業

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、宮城県の大崎市に由来している。

会社概要

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。

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、顧客も多岐にわたっている。

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、複合機能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。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。

会社概要

「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中小企業を中心に着実に導入件数が増加している。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」、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

(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

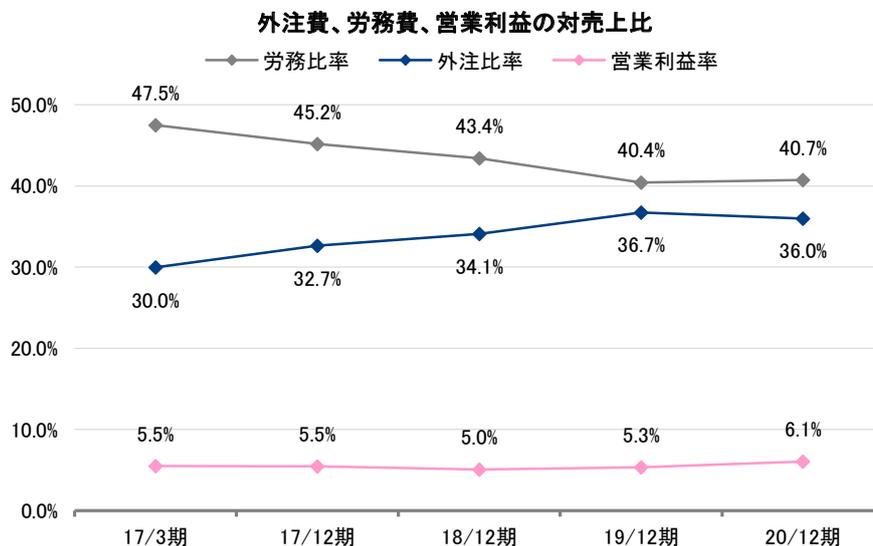
(1) 同社の強み

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、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、事業領域の拡大も進んでいる。

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2021年12月期第2四半期累計で4.7%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。

会社概要

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800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、同社の場合、外注比率が上昇しても営業利益率は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。

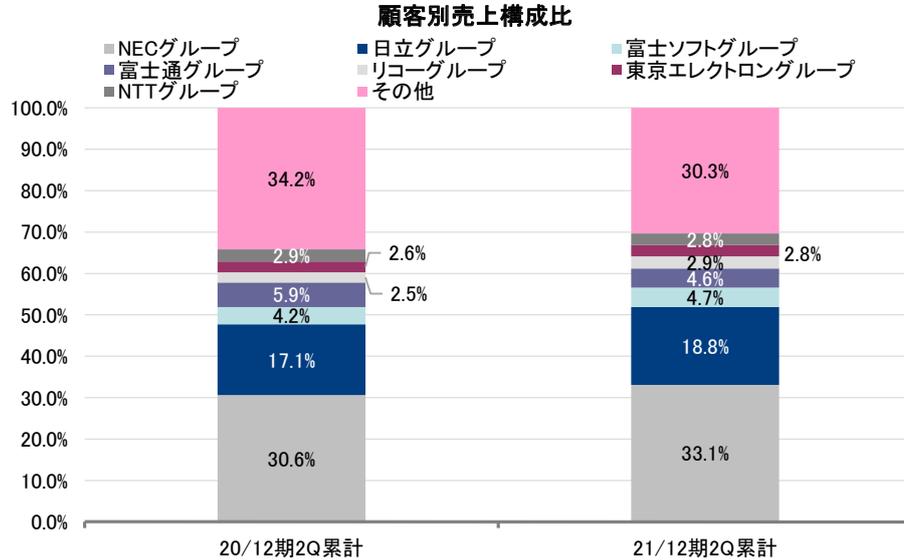


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要顧客

2021年12月期第2四半期累計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33.1%と最大顧客となっている。次いで、日立グループが18.8%となり、上位2社で50%を超える水準となっている。

会社概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、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たが、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。同社では人材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。また、中途採用については年間40名ペースで実施している。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、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(入社3年後)でも1ヶ台と業界平均より低くなっており、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考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績は、ソフトウェア開発事業、サービス事業ともに伸長し、会社計画を上回る増収増益に

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 12 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 8.2% 増の 7,423 百万円、営業利益は同 28.1% 増の 537 百万円、経常利益は同 26.6% 増の 542 百万円、四半期純利益は同 40.5% 増の 371 百万円と半期ベースで過去最高業績を更新し、期初会社計画に対しても売上高、利益ともに上回って着地した。

2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	20/12 期 2Q 累計		会社計画	21/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,863	-	7,100	7,423	-	8.2%	4.5%
売上総利益	1,398	20.4%	-	1,531	20.6%	9.5%	-
販管費	979	14.3%	-	994	13.4%	1.6%	-
営業利益	419	6.1%	430	537	7.2%	28.1%	24.9%
経常利益	428	6.2%	430	542	7.3%	26.6%	26.2%
特別損益	-40	-	-	-	-	-	-
四半期純利益	264	3.9%	290	371	5.0%	40.5%	28.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

コロナ禍が続くなかで、企業のシステム投資は慎重な姿勢が続いているものの、インサイドセールス及び技術者による現場営業を強化し、既存顧客を中心としたリピート受注の確保に努めるとともに、新規顧客の獲得や需要拡大が見込まれる成長分野に向けた提案活動を積極的に推進してきたことが増収増益につながった。

売上面では、主力のソフトウェア開発事業が 5G 関連を中心とした通信ソフトウェア開発の伸長により、前年同期比 8.9% 増と 2 期ぶりに増収に転じたほか、サービス事業も SI 案件の受注増加並びにプロダクト品の着実な成長により、同 6.6% 増と増収基調が続いた。営業利益は、増収効果による利益増で 133 百万円、出張旅費の減少や各種イベントの実施延期による経費のシフトによる増益で 16 百万円となり、外注費の増加や新入社員の研修費用増加などを吸収して増益となった。また、前年同期は特別損失として新型コロナウイルス感染症対策費用 40 百万円を計上したため、四半期純利益の増益率は経常利益よりも大きくなっている。

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、製造業向け業務ソフトウェア開発、クラウドへの移行案件等が想定を上回って伸長したこと、イベント出展費用等の経費が一部下期にシフトしたことなどが挙げられる。

業績動向

営業利益の増減要因

増益要因
・売上高の増加による増益 (+133 百万円)
・出張旅費の減少や各種イベントの実施延期による経費のシフトによる増益 (+16 百万円)
減益要因
・動員力強化に伴う費用増加による減益 (-13 百万円)
・外形標準課税の増加による減益 (-6 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 (-8 百万円)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

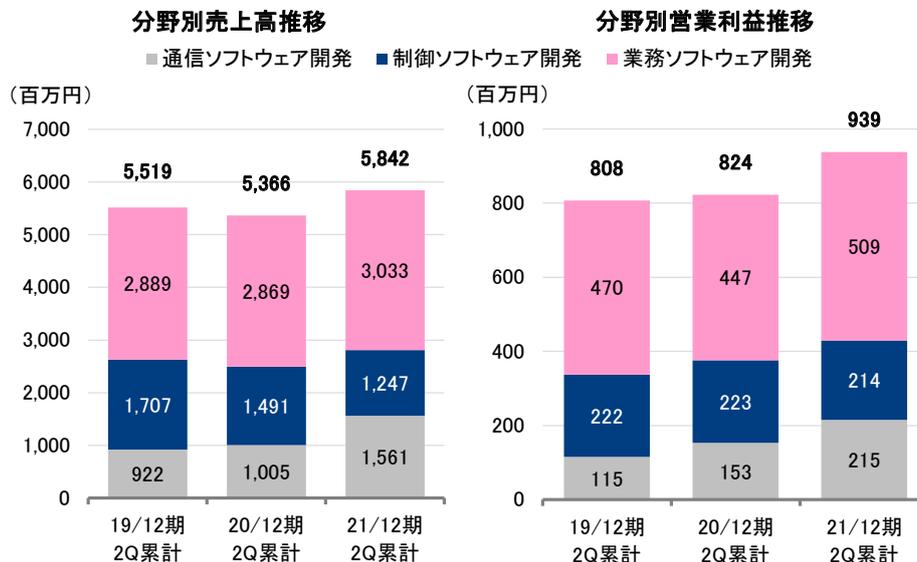
5G 関連のソフトウェア開発、評価検証サービスが好調

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年同期比 8.9% 増の 5,842 百万円、営業利益は同 13.9% 増の 939 百万円となった。制御ソフトウェア開発の落ち込みを、通信ソフトウェア開発や業務ソフトウェアの伸長によりカバーした。

ソフトウェア開発事業



分業別の動向を見ると、通信ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 55.2% 増の 1,561 百万円、営業利益で同 40.6% 増の 215 百万円と大幅増収増益となった。通信端末等のその他通信向けの売上高は同 26.4% 減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 95.0% 増の 1,318 百万円と大きく伸長し、収益増に貢献した。

業績動向

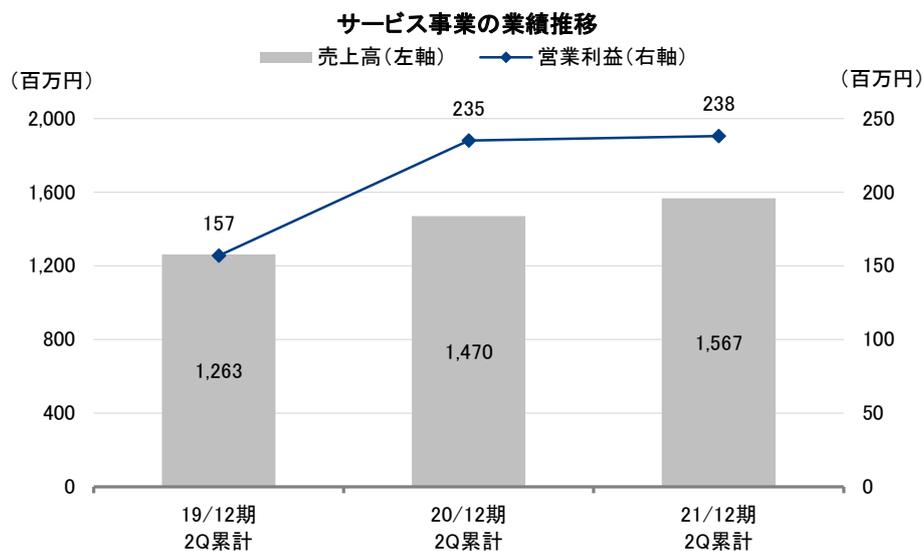
制御ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 16.3% 減の 1,247 百万円、営業利益で同 4.2% 減の 214 百万円と減収減益となった。半導体製造装置や OA 機器向けの開発案件が増加したものの、車載用開発案件でコロナ禍の影響や一部内製化の動きが継続していることもあり同 28.8% 減の 634 百万円と 2 期連続で落ち込み、減収減益要因となった。一方で利益面では、生産性向上や経費削減効果等により若干の減益にとどまっている。

業務ソフトウェア開発は、売上高で前年同期比 5.7% 増の 3,033 百万円、営業利益で同 13.9% 増の 509 百万円と 2 期ぶりに増収増益に転じた。業界別売上動向を見ると、生命保険会社向けの大型開発案件が 2020 年 12 月期第 1 四半期で終了したことにより、金融業界向けが同 6.0% 減と減少基調が続いたものの（第 2 四半期だけで見ると同 3.0% 増と 5 四半期ぶりに増収に転じる）、製造業向けが同 36.0% 増、流通業向けが同 37.5% 増、公共向けが同 10.7% 増とそれぞれ伸ばしたことが増収増益要因となった。製造業向けでは CRM システムや顔認証システム、多言語連携システム等の開発案件を受注し増収に寄与した。また、流通業向けでは EC サイト構築案件が増加した。

(2) サービス事業

サービス事業の売上高は前年同期比 6.6% 増の 1,567 百万円、営業利益は同 1.5% 増の 238 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のほか、5G 基地局の評価検証サービスが好調に推移した。

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や年間保守料の増加など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、リモートワーク需要の拡大が続くなかで、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運行管理など様々なソリューションを提案しており、引き合いも徐々に増えている。



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い

3. 財務状況と経営指標

2021 年 12 月期第 2 四半期末における資産合計は前期末比 349 百万円増加の 10,058 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 66 百万円減少した一方で、短期貸付金（富士ソフト向け CMS^{*} 貸付金）が 398 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 31 百万円、ソフトウェアが 11 百万円減少し、投資その他の資産が 36 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 122 百万円増加の 4,346 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 35 百万円減少した一方で、買掛金が 73 百万円、未払法人税等が 98 百万円増加した。また、固定負債では退職給付引当金が 105 百万円増加した。純資産は前期末比 227 百万円増加の 5,712 百万円となった。配当金の支払及び親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により、利益剰余金が 227 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 56.5% から 56.8% に上昇、流動比率についても健全な水準の目安となる 200% を上回って推移している。現金及び預金の水準は 8 億円強となっているが、CMS 貸付金を含めると 32 億円強と増加基調が続いており、財務の健全性は高いと判断される。

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 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	5,611	6,162	6,519	357	
現金及び預金	829	919	853	-66	
受取手形及び売掛金	3,339	3,117	3,117	0	
短期貸付金	1,297	1,994	2,393	398	富士ソフト向け CMS 貸付金の増加
固定資産	3,566	3,546	3,538	-7	
有形固定資産	2,544	2,540	2,508	-31	
無形固定資産	56	39	28	-11	ソフトウェア -11
投資その他の資産	965	966	1,002	36	
資産合計	9,178	9,708	10,058	349	
流動負債	2,198	2,096	2,110	13	買掛金 +73、未払費用 -35、未払法人税等 +98、賞与引当金 +37
固定負債	1,908	2,127	2,235	108	退職給付引当金 +105
負債合計	4,106	4,224	4,346	122	
純資産	5,071	5,484	5,712	227	利益剰余金 +227
(有利子負債)	-	-	-	-	

	19/12 期	20/12 期	21/12 期 2Q	増減
(安全性)				
流動比率	255.2%	293.9%	308.9%	15.0pt
自己資本比率	55.3%	56.5%	56.8%	0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期業績はコロナ禍の影響を見極める必要があることから、期初計画を据え置く

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 51.5%、営業利益で 63.2% と計画を上回っているものの、コロナ禍が続くなかで、今後開発プロジェクトの着手もしくは拡大を予定している案件について、中断あるいは延伸される可能性が出てきているためだ。特に、コロナ禍が長引くことでマイナスの影響を受ける業界に関しては、2021年に予定していた IT 投資を先送りする動きが出てくるリスクがあると考えている。一方、費用面では下期にイベント出展費用や研修費用等の経費が一部増加するものの、そのほかはコロナ禍におけるリモートワーク体制の継続により、当初計画よりも抑制される可能性が高い。

今後の見通し

2021年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		2Q進捗率
	実績	前期比	計画	前期比	
売上高	13,672	-2.1%	14,400	5.3%	51.5%
営業利益	827	10.9%	850	2.7%	63.2%
経常利益	842	12.2%	850	0.8%	63.8%
当期純利益	549	-1.9%	572	4.2%	65.0%
1株当たり当期純利益(円)	68.45		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、インサイドセールス及びデジタルマーケティングの強化により、成長分野での新規受注や新規顧客の開拓に取り組んでおり、その成果も一部出始めている。下期のソフトウェア開発事業の売上動向については、5G関連や製造業・流通業向け開発案件が引き続き好調に推移する見通しとなっているほか、金融向けについても過去に生命保険会社向けに開発したシステムのノウハウの横展開が進みつつあり、下期の回復が見込まれる。また、前期からの減少傾向が続いていた車載向けについても売上はほぼ下げ止まっており、今後は自動運転を中心としたCASE関連の受注拡大に取り組むべく、顧客と協業しながら技術力の向上を図っていく考えだ。

サービス事業の売上動向については、5G基地局の評価検証サービスが好調に推移するほか、クラウド移行、セキュリティ対策案件などSI案件も堅調な推移が見込まれる。また、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」の着実な成長に加えて、「Cyber Position Navi」の売上貢献が期待される。

費用面では、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強化、働き方改革の推進に向けた関連費用の増加を見込むと同時に、その他の経費に関しては抑制していく方針だ。

(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」に取り組んでいる。

「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を明確にして協働しながら、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、新規リードの獲得に取り組んでいる。また、同社では新たな取り組みとして、2021年7月より管理本部に「営業部」と「営業推進室」を新設した。インサイドセールスからフィールドセールスへの効率的な橋渡しや、全体の方向性を決定する組織となり、各事業本部の営業部隊と連携を図ることで、営業の生産性をさらに向上させる。

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、需要が拡大している分野を早期に情報収集し、提案型営業により受注を獲得していくほか、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より、新規受注の獲得に取り組んでいく。

(2) 人材育成と確保

人材の育成と確保に関しては、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継続的に取り組んでいる。5G 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、スペシャリスト人材（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）に取り組んでいる。

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ており、新入社員の早期戦力化につながっている。

2021 年春の新卒社員数は 122 名（前年比 4 名増）と過去最高の採用数となり、2022 年春もほぼ同様の人員を採用する予定だ。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も着実に進んでおり、受注能力の拡大に取り組んでいる。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、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る。

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～」では収益性を維持しながら持続的成長を目指す

2. 3 ヶ年中期計画

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 年度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、4) 本部制活用による効率化、の 4 点に取り組むことで持続的な収益成長を目指していく。

今後の見通し

中期ロードマップ



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。分野別の強化ポイントは以下の通りとなる。

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して技術者の増強・育成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、5G 基地局やコアネットワーク装置については、今後カバーエリアの拡大とともに機能強化も進むことから、当面は開発プロジェクトも増加傾向が続く見通しとなっている。

※ システムの移行作業のこと。

さらに、NTT と NEC が世界進出を目指して次世代高速移動通信網のネットワーク装置に関する共同開発を行うことを発表しており、NEC グループを主要顧客としている同社にとっても追い風となる可能性がある。2020 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た。ただ、トップシェアだったファーウェイの製品について、米国を中心に先進国で調達を取りやめる動きとなり、6G 以降の基地局に関しては NEC-NTT 連合が世界シェアを獲得する好機となっている。同社の通信インフラ向け売上高は、既に 5G 関連の開発需要増加で拡大基調に転じているが、今後、NEC-NTT による次世代製品の開発が本格化すれば、同社の関連売上高も一段の拡大が期待できることになり、その動向が注目される。

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 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。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当社にとって活躍余地は大きい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。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・育成が成長の鍵を握るものと見られる。また、DX 化が遅れている公共分野についても潜在需要が大きいことから、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む、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の活用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」 「Cyber Position Navi」など自社プロダクトの拡販に注力していく。販売戦略としては、オンラインによる提案型営業やプロモーション施策 (Web 広告、SEO 対策、ダイレクトメール) による認知度向上と新規リードの獲得に取り組んでいくほか、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導入件数を拡大していく。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。

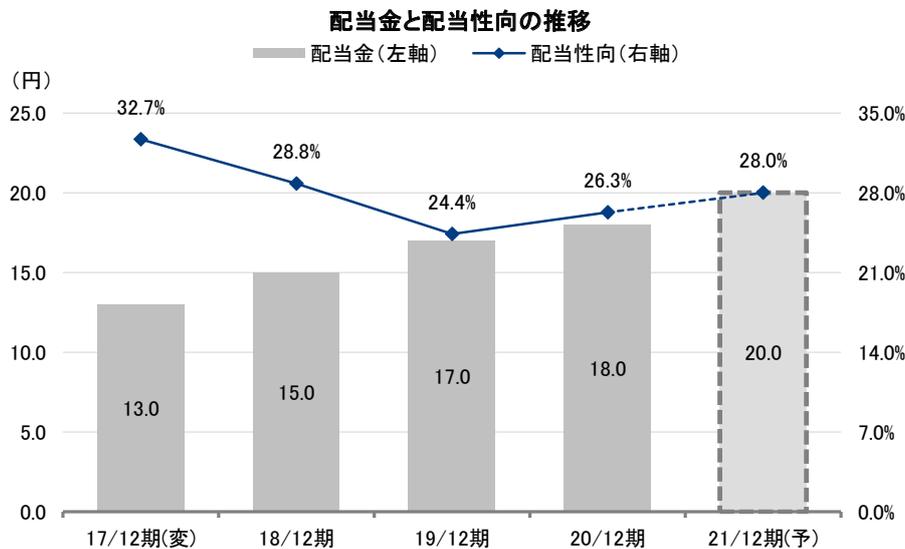
今回の中期経営計画では具体的な経営数値目標は打ち出していないものの、人財投資など戦略的な投資を進めていくことから、売上高は 1 ケタ台後半の成長、営業利益率は 5 ~ 6% 台の水準を維持して増収増益を継続し、ROE で 10% 以上の水準を目標にしているものと思われる。また、SDGs への取り組みについても強化していく方針で、環境経営など様々な活動を加速させている。

■ 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、業績の拡大とともに増配を続けており、配当性向は 20% ~ 30% 台で推移している。2017 年 12 月期は 9 ヶ月変則決算のため配当性向が 32.7% とやや高くなっているが、12 ヶ月換算で見るとおおむね 25% 前後と試算され、同社が目安としている配当性向としては 20% 台後半の水準になると思われる。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

SDGs と環境経営への取り組みについて

同社は、社会の一員としてその責務を果たすため、コンプライアンス遵守の徹底はもとより、CSR 活動や SDGs といった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いる。また、地球環境問題が社会問題化するなかで、環境保護への取り組みを企業として推進するため「けやきの環境方針※」を 2004 年に制定し、環境マネジメント活動に取り組んでいる。具体的な取り組みとしては、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継続している。

※ 同社の創業地である宮城県の大崎市にちなんで「けやきの環境方針」と名付けた。「け」は継続的改善、「や」は優しさの追求、「き」は綺麗な地球、の頭文字を取っている。

SDGs への取り組み



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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