

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 9 月 28 日 (水)

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. 2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中期計画の進捗状況	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	08
■ 業績動向	11
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2022 年 12 月期の業績見通し	17
2. 中期計画の進捗状況	19
■ 株主還元策	23
■ SDGs の取り組みについて	24

要約

業務ソフトウェア開発や SI サービスの好調により、 2022 年 12 月期業績も過去最高を更新する見通し

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（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）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）市場区分見直しにより、スタンダード市場へ移行した。

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 12 月期第 2 四半期累計(2022 年 1 月～ 6 月)の業績は、売上高で前年同期比 11.4% 増の 8,267 百万円、営業利益で同 19.1% 増の 639 百万円と期初計画（売上高 7,900 百万円、営業利益 550 百万円）を上回る増収増益となった。売上高は主力のソフトウェア開発事業が同 11.4% 増と好調に推移した。通信系は開発案件の一巡により減収となったものの、業務系が金融、公共分野を中心に好調に推移したほか、減少傾向が続いていた制御系も増収に転じた。サービス事業もクラウド移行・構築案件や 5G 基地局検証案件を中心に同 11.4% 増と増収基調が続いた。利益面では、増収効果に加えて販管費を抑制できたことも増益要因となった。計画比では、売上高の上振れによる売上総利益の増加が主な増額要因となった。

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 百万円とする期初計画を据え置いた。足元の受注状況は引き続き順調に推移していることから、通期業績についても会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。ソフトウェア開発事業では、企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）に対する投資意欲が依然旺盛で、業務系を中心に好調が続く見通し。サービス事業もクラウド移行・構築案件を中心に需要が旺盛なことから、AWS 等の資格認定技術者の育成に注力し、これらの需要を取り込んでいく方針だ。また、自社プロダクトでは 2022 年 3 月に販売を開始した「Cyber Position Navi Plus」が注目されている。誤差 10cm の高精度で人やモノの動線を正確に把握できることが特長で、工場や倉庫、店舗、オフィスなど様々な分野で利用できることから、業務効率の向上や売上拡大につながるソリューションとしての需要拡大が期待される。

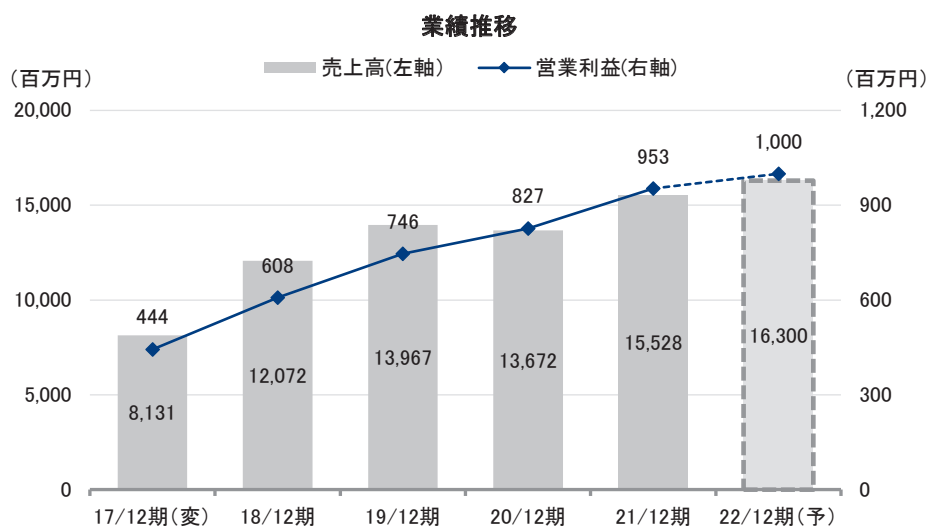
要約

3. 中期計画の進捗状況

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、営業の効率化も進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。2023 年 12 月期の業績目標は売上高で 17,200 百万円、営業利益で 1,060 百万円としているが、進捗状況は順調で営業利益に関しては 1 年前倒しで達成できる可能性も出てきていると弊社では見ている。同社では今後も成長の源泉となる人財への投資を継続していく方針で、エンジニアの採用環境が厳しいなかで 2022 年 12 月期からは未経験者の中途採用も開始している。また、教育研修を強化することで、個々のエンジニアのスキルアップを図りながら難易度の高い大型・高収益プロジェクトの受注を獲得していく戦略だ。注力分野としては、金融・公共分野、5G 関連や自動運転等のモビリティ分野のほか、IoT ソリューション等が挙げられ、今後の展開が注目される。

Key Points

- ・ 良好な受注環境を背景に、2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に
- ・ 2022 年 12 月期業績は期初計画を据え置くも上振れの可能性が高い
- ・ 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[※]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ことで、人的リソースの有効活用が可能となったほか採用力も強化され、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、2022 年 4 月に東証スタンダードに移行）、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 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。

2022 年 6 月末時点の従業員数は 1,248 名（前期末比 77 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、人員ペースで 1,000 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
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
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しによりスタンダード市場へ移行

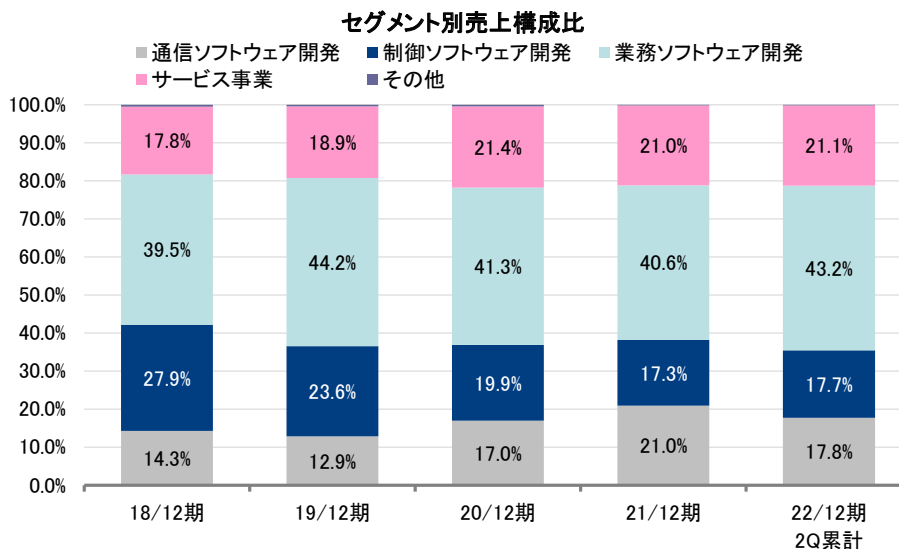
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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



出所：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。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るため、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を行っている。主要顧客は NEC グループや日立製作所 <6501> グループなどが挙げられる。

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や 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 系支援システムのほか、顧客ニーズに対応した各種の業務支援ソリューションなど幅広く手掛けており、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」²、高精度位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」など自社プロダクトの販売も行っている。2022 年 2 月には、自社プロダクトだけでなく他社製品も合わせたワンストップソリューション「Cyber Solution Plus」シリーズの提供を開始した。第 1 弾としてテレワーク・リモートワークソリューション（30 アイテム）の販売を開始しており、新たなソリューションの企画も進めている。

※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。

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

「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・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。

会社概要

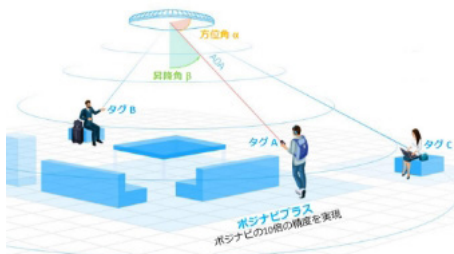
2022 年 3 月に提供開始した屋内型の高精度位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」は、2020 年に投入した「Cyber Position Navi」の位置情報高精度版で、スマートフォンとビーコン（近距離無線通信を利用した位置特定技術）を活用することで、誤差 10 ～ 50cm の高精度で人やモノの動線を正確に把握し、これらのデータを収集・解析することで業務の効率化等を支援するクラウド型ソリューションサービスとなる。他社が提供する高精度な位置情報システムよりも安価にシステム構築が可能であるほか、工場や倉庫、店舗、オフィスなどあらゆる場所で利用可能な点が特長となる。工場や倉庫では作業員の動線解析を行うことで、人員配置や作業手順の最適化を図り生産性の向上を実現していく。また、店舗では来店客の動線解析を行うことで、商品配置を最適化し店舗売上高の拡大につなげるといった活用方法が考えられる。なお、要求精度がある程度許容できる顧客については、コストの安い「Cyber Position Navi」を提案する。

「Cyber Position Navi Plus」の特長

高精度	10cm ～ 50cm の精度で人やモノの位置を把握
動線・解析	収集した動線を解析することで業務の効率化を実現
屋内建物	工場・倉庫、店舗、オフィス、病院などあらゆる場所で利用可能
システム構成	受信機（アンカー）と発信機（タグ）のハードウェアと、ポジショニングエンジンを搭載したソフトウェアの組み合わせで構成

出所：会社リリースよりフィスコ作成

「Cyber Position Navi Plus」のポイント位置情報取得イメージ



出所：会社ホームページより掲載

(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

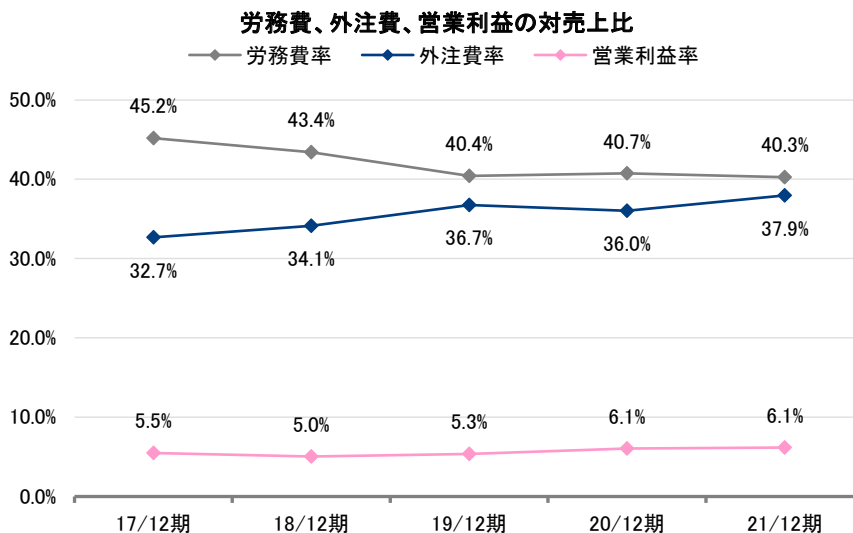
(1) 同社の強み

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 DX に対する取り組みの活発化に伴い業務支援システムの開発が伸長しているが、5G の商用化やローカル 5G の普及に伴って本来の基盤技術を活用した開発案件も活発化している。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も進んでおり、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 2022 年 12 月期第 2 四半期累計で 6.2% 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 1,000 名超）によって確保し、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。

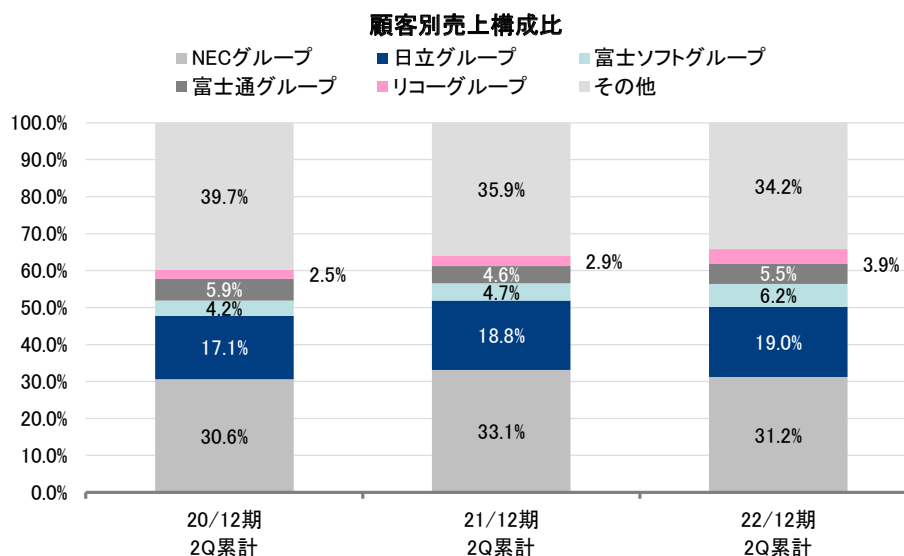
会社概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要顧客

2022 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 31.2% と最大顧客となっている。次いで、日立グループが 19.0% となり、上位 2 社で売上高の約 5 割を占めている。主要顧客上位 5 社は年によって多少の変動があるものの、ここ数年は顔ぶれにほとんど変化はなく安定している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(3) 事業リスク

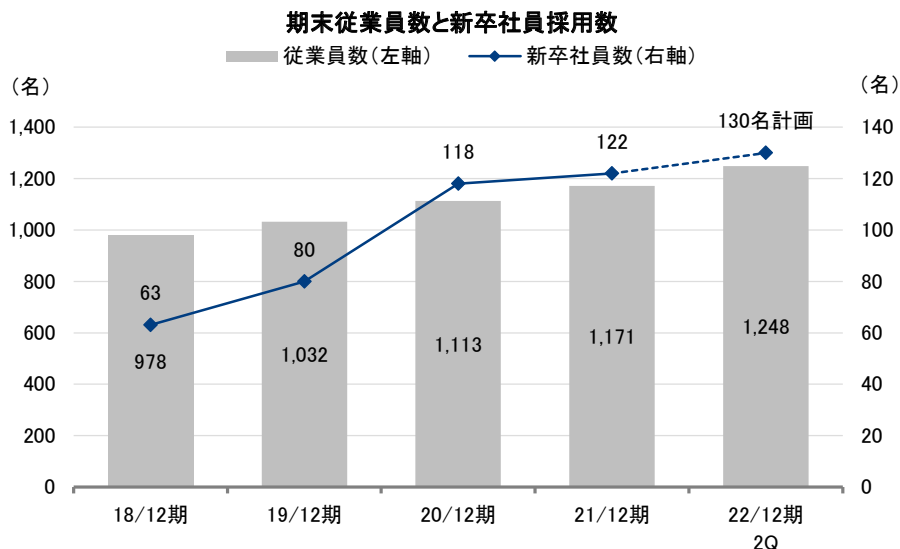
主な事業リスクとして、主力であるソフトウェア開発事業の通信ソフトウェア開発では、NTT<9432>グループなど大手通信事業者が主な最終顧客となっており、通信事業者の設備投資動向によって受注が左右される点にある。なかでも携帯電話網基地局システムや 5G コアネットワークシステムについては、2020 年の 5G 商用化以降、通信事業者の投資拡大とともに開発プロジェクトも増加してきたが、2022 年に入ってやや一巡感が出てきている。ローカル 5G の開発案件が今後増加する見込みであるとはいえ、次世代通信規格である 6G への投資が始まるまで端境期に入る可能性がある。

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の採用も開始しており、新卒採用は 2020 年以降 3 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。なお、2023 年の新卒採用は 130 名を予定している。

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 名ベースの採用を継続している。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あり、採用環境が厳しいなかでもエンジニアの増員を図れている。また、離職率（入社 3 年後）も 1 ケタ台と業界平均より低い。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むことで離職率の低減につなげている。

会社概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

良好な受注環境を背景に、 2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 11.4% 増の 8,267 百万円、営業利益で同 19.1% 増の 639 百万円、経常利益で同 19.3% 増の 647 百万円、四半期純利益で同 19.8% 増の 445 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。

2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

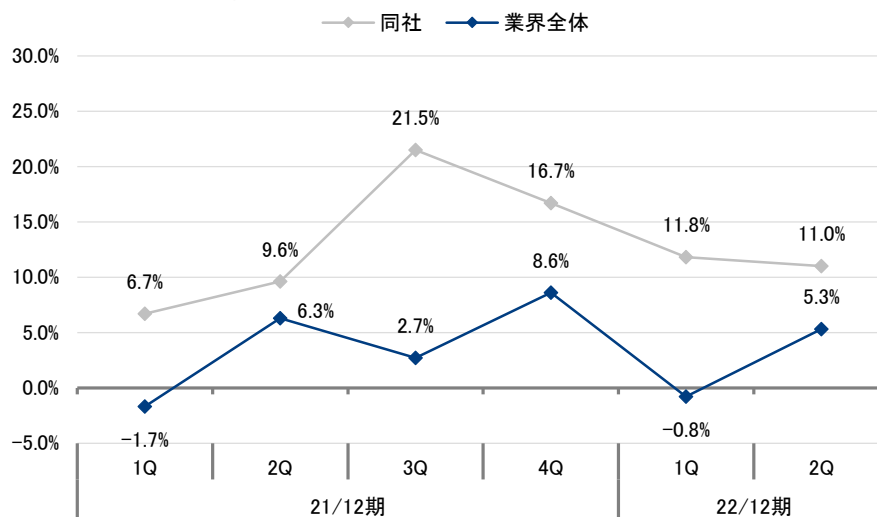
	21/12 期 2Q 累計		会社計画	22/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	7,423	-	7,900	8,267	-	11.4%	4.7%
売上総利益	1,531	20.6%	-	1,704	20.6%	11.3%	-
販管費	994	13.4%	-	1,064	12.9%	7.1%	-
営業利益	537	7.2%	550	639	7.7%	19.1%	16.3%
経常利益	542	7.3%	560	647	7.8%	19.3%	15.7%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-
四半期純利益	371	5.0%	386	445	5.4%	19.8%	15.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）が続くなかでも企業の DX 投資は旺盛で、ソフトウェア開発事業、サービス事業ともに 2 ケタ増収と好調に推移した。同期間における情報サービス業界全体の売上高は前年同期比で 1.9% 増であることから、2021 年以降は業界平均を上回る売上成長が続いている。

情報サービス業界の売上動向(前年同月比)



出所：決算短信、経済産業省「特定サービス産業動態統計」よりフィスコ作成

売上総利益率は 20.6% と前年同期と同水準となったが、増収効果もあって販管費率が低下したことにより、営業利益率は同 0.5 ポイント上昇の 7.7% と過去最高水準となった。前年同期比での営業利益の増減要因を見ると、売上高の増加による増益で 173 百万円となり、販売力強化費用の増加 22 百万円、研究開発費用の増加 21 百万円、各種ライセンス費用の増加 17 百万円、その他諸費用の増加 11 百万円を吸収する格好となった。なお、販売力強化費用については主に Web マーケティングや営業人員の増強となる。また、会社計画比では、売上高の上振れによる売上総利益の増加が主な増額要因となった。

営業利益の増減要因

増益要因	+ 173 百万円
・売上高の増加による増益	+ 173 百万円
減益要因	-71 百万円
・販売力強化費用の増加による減益	-22 百万円
・研究開発費用の増加による減益	-21 百万円
・各種ライセンス費用の増加による減益	-17 百万円
・その他諸費用の増加による減益	-11 百万円

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

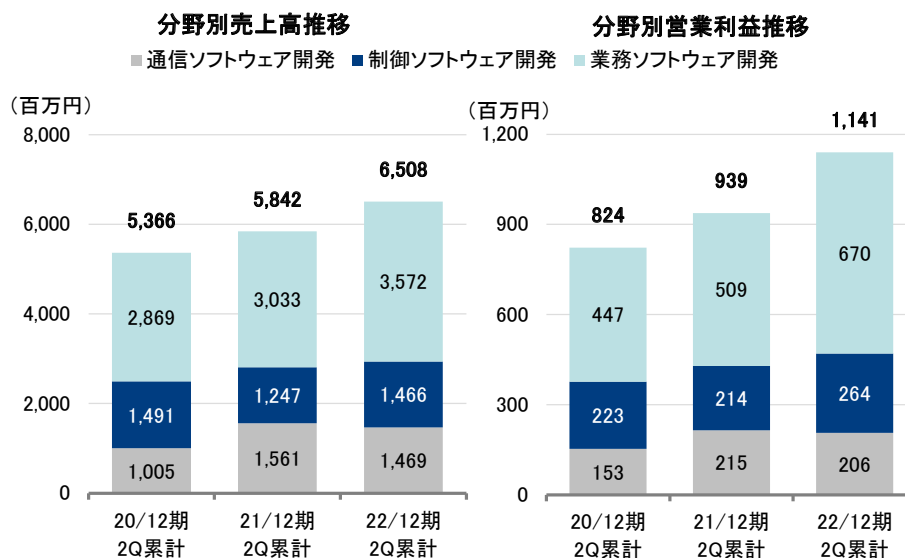
業務ソフトウェア開発及び制御ソフトウェア開発、サービス事業が2ケタ増収に

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 11.4% 増の 6,508 百万円、営業利益は同 21.4% 増の 1,141 百万円と2期連続で過去最高を更新した。通信ソフトウェア開発は減収減益となったものの、業務ソフトウェア開発が好調を持続したほか、制御ソフトウェアも増収増益に転じた。

ソフトウェア開発事業

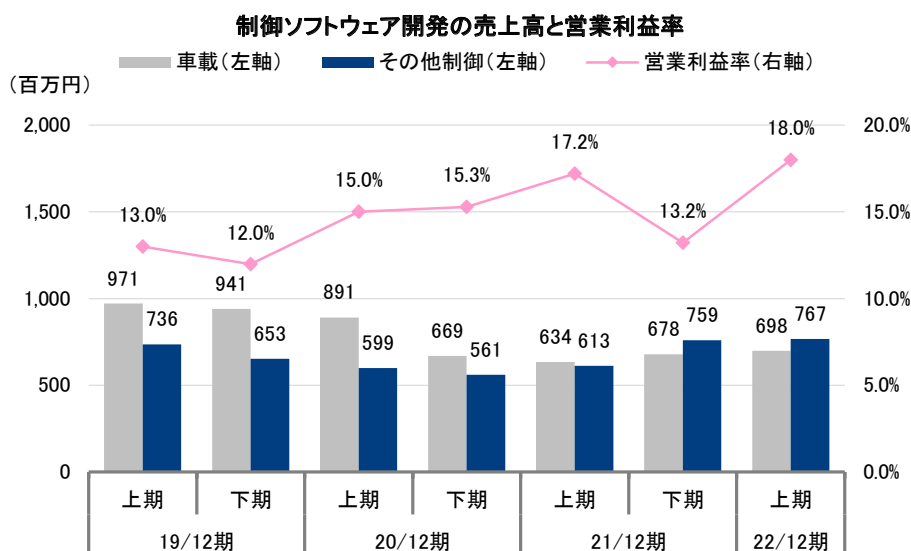


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別の動向を見ると、通信ソフトウェア開発は売上高で前年同期比 5.9% 減の 1,469 百万円、営業利益で同 4.4% 減の 206 百万円となった。2020 年 12 月期以降引役となっていた「通信基盤」分野の売上高は、開発案件の一巡により同 3.5% 減の 1,272 百万円となったほか、通信端末等の「その他通信」分野の売上高も同 18.8% 減の 197 百万円と減少傾向が続いた。一方、営業利益率は前年同期の 13.8% に対して 14.0% とほぼ同水準となった。

業績動向

制御ソフトウェア開発は売上高で前年同期比 17.5% 増の 1,466 百万円と 3 期振りの増収に転じ、営業利益も同 23.2% 増の 264 百万円と 2 期振りの増益となった。コロナ禍や客先の内製化の影響で減収傾向が続いていた「車載」分野の売上高が同 10.1% 増の 698 百万円と 3 期振りの増収に転じたほか、「その他制御」分野もプリンタ用ドライバ開発案件の拡大により同 25.2% 増の 767 百万円と 2 期連続の増収となった。「車載」分野では新規顧客の開拓が進み、ボディ制御や ECU 関連の開発案件が増加した。ただし、ピーク時の売上（2019 年 12 月期第 2 四半期累計 971 百万円）と比較すると 7 割程度にとどまっていることから、顧客開拓を進めながら売上拡大を目指していく。なお、「その他制御」分野をけん引したプリンタ用ドライバの開発案件については繁閑の波があり、2022 年 12 月期第 2 四半期累計は繁忙期に当たったと見られる。同分野では FA 機器等のロボット制御系に注力しているものの大きな受注には至っておらず、主要顧客はリコーグループや東京エレクトロングループとなっている。一方、営業利益率は前年同期の 17.2% から 18.0% に上昇した。過去最高売上(1,707 百万円)を記録した 2019 年 12 月期第 2 四半期累計の営業利益率が 13.0% であったことから、収益性は大きく向上していると言える。



出所：決算説明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年同期比 17.8% 増の 3,572 百万円、営業利益で同 31.6% 増の 670 百万円と過去最高を更新した。業種別売上動向を見ると、金融向けが生命保険会社、信販会社向けなど全般的に好調に推移し同 58.4% 増の 1,272 百万円となったほか、注力分野である公共向けも顔認証システム案件の増加等により同 26.7% 増の 576 百万円となった。また、流通向けも EC 構築案件や流通システムの開発案件が伸長し、同 31.4% 増の 354 百万円と 2 ケタ成長が続いた。一方、情報通信向けや製造業向け、医療向けは減収となったが、これは受注能力が限られるなかで選別受注を行った結果によるもので、受注環境は引き続き良好である。高付加価値案件を多く受注できたこともあり、営業利益率は前年同期の 16.8% から 18.8% に上昇し、過去最高水準となっている。

業績動向

業務ソフトウェア開発の業種別推移

(単位：百万円)

	20/12 期 2Q 累計	21/12 期 2Q 累計	22/12 期 2Q 累計	前年同期比
売上高	2,869	3,033	3,572	17.8%
金融	854	802	1,272	58.4%
情報通信	462	474	428	-9.7%
公共	410	454	576	26.7%
製造	352	478	375	-21.7%
流通	196	269	354	31.4%
医療	289	270	214	-20.9%
その他業務	302	281	351	24.9%
営業利益	447	509	670	31.6%
(営業利益率)	15.6%	16.8%	18.8%	2.0pt

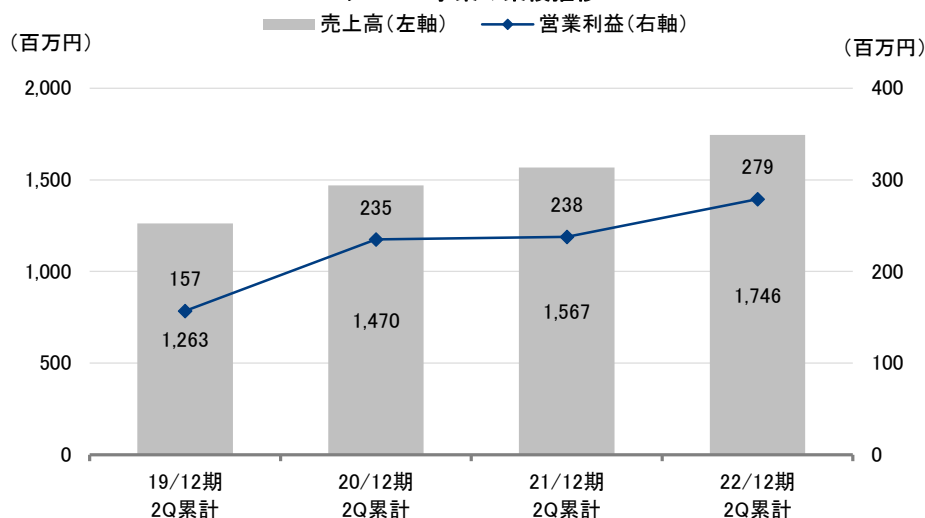
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス事業

サービス事業の売上高は前年同期比 11.4% 増の 1,746 百万円、営業利益は同 17.3% 増の 279 百万円と連続増収増益となり、過去最高を更新した。SI サービスは、社会インフラ及び金融系を中心とした仮想化、クラウド移行・構築案件が堅調に推移し、5G 基地局検証案件が好調に推移した。

また、自社プロダクトについても、主力の「Cyber Smart シリーズ」製品が年間保守料やクラウド使用料等の増加により堅調に推移した。2022 年 3 月に販売を開始した高精度位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」も様々な業界から多くの問い合わせがあり、他社サービスとの連携など反響は上々で、今後の収益貢献が期待できる。

サービス事業の業績推移



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、CMS での資金運用を休止

3. 財務状況と経営指標

2022 年 12 月期第 2 四半期末における資産合計は前期末比 1,248 百万円減少の 9,888 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では短期貸付金が富士ソフト向け CMS ※の運用休止に伴い 2,841 百万円減少し、回収した 2,841 百万円のうち 1,000 百万円を合同運用指定金銭信託での資金運用として有価証券の取得に充当した。このほか、現金及び預金が 883 百万円増加し、売上債権が 114 百万円減少した。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 19 百万円、無形固定資産（ソフトウェア）が 3 百万円、投資その他の資産が 68 百万円それぞれ減少した。

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

負債合計は、前期末比 1,533 百万円減少の 3,558 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 58 百万円増加した一方で、未払費用が 258 百万円、未払法人税等が 257 百万円、賞与引当金が 34 百万円それぞれ減少した。また、固定負債では退職給付引当金が退職給付信託の設定に伴い 926 百万円減少した。純資産は同 285 百万円増加の 6,330 百万円となった。配当金の支払及び四半期純利益の計上により、利益剰余金が 285 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 54.3% から 64.0% へ上昇した。無借金経営が続いているほか、金融資産（現金及び預金）も 17 億円強と潤沢なことから、財務の健全性は高いと判断できる。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	6,162	7,502	6,344	-1,157	
現金及び預金	919	912	1,795	883	有価証券 1,000 百万円
受取手形及び売掛金	3,117	3,509	3,395	-114	
短期貸付金	1,994	2,842	0	-2,841	富士ソフト向け CMS 契約終了
固定資産	3,546	3,635	3,544	-90	
資産合計	9,708	11,137	9,888	-1,248	
流動負債	2,096	2,765	2,155	-610	買掛金 +58、未払費用 -258、 未払法人税等 -257、賞与引当金 -34
固定負債	2,127	2,326	1,403	-923	退職給付引当金 -926
負債合計	4,224	5,092	3,558	-1,533	
純資産	5,484	6,044	6,330	285	利益剰余金 +285
(有利子負債)	-	-	-	-	

	20/12 期	21/12 期	22/12 期 2Q	増減
(安全性)				
流動比率	293.9%	271.2%	294.4%	23.2pt
自己資本比率	56.5%	54.3%	64.0%	9.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 12 月期業績は期初計画を据え置くも上振れの可能性が高い

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 百万円とする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 50.7%、営業利益で 64.0% と計画を上回るペースで進捗していること、また、足元の受注状況についても順調に推移していることなどから、下期に外部環境が急速に悪化することがなければ、通期でも会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

下期は技術者不足解消に向けた人材確保（中途採用の強化）に注力するほか、需要が旺盛なクラウド移行・構築案件の取り込みに向けて AWS や Microsoft Azure などの認定資格取得者の育成に取り組む。エンジニアの採用環境が厳しいなかで 2022 年 12 月期からは未経験者の中途採用も開始しており、下期はこれらの人材採用・育成費用の増加が見込まれるものの、増収効果で吸収する予定だ。なお、前期に営業外収益として計上した助成金 67 百万円がなくなることから、経常利益及び当期純利益は微減益を見込んでいるものの、増収効果によって増益で着地する公算が大きい。

2022 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		前期比	2Q 進捗率
	実績	対売上比	計画	対売上比		
売上高	15,528	-	16,300	-	5.0%	50.7%
営業利益	953	6.1%	1,000	6.1%	4.8%	64.0%
経常利益	1,031	6.6%	1,020	6.3%	-1.1%	63.5%
当期純利益	704	4.5%	700	4.3%	-0.7%	63.7%
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

今後の見通し

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	22/12 期 2Q 累計
売上高	12,072	13,967	13,672	15,528	8,267
ソフトウェア開発事業	9,859	11,276	10,694	12,238	6,508
通信ソフトウェア開発	1,724	1,802	2,323	3,256	1,469
制御ソフトウェア開発	3,367	3,302	2,721	2,685	1,466
業務ソフトウェア開発	4,766	6,171	5,649	6,296	3,572
サービス事業	2,151	2,636	2,926	3,263	1,746
その他	61	54	50	26	13
営業利益	608	746	827	953	639
ソフトウェア開発事業	1,313	1,627	1,565	1,754	1,141
通信ソフトウェア開発	194	211	318	397	206
制御ソフトウェア開発	465	413	411	404	264
業務ソフトウェア開発	653	1002	836	953	670
サービス事業	300	330	416	414	279
その他	14	11	0	7	5
調整額	-1,020	-1,223	-1,153	-1,223	-786

出所：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

通信ソフトウェア開発については、「通信基盤」「その他通信」とともに通期でも減収減益となる見通し。「通信基盤」分野ではローカル 5G の開発案件が一部動き始めているが、全体の売上を押し上げるまでのインパクトはない。一方、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発については、下期も堅調に推移する見通しで、通期でも 2 ケタ増収増益が見込まれる。

(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・構築案件が堅調に推移する見通し。同社は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、人員の増員を図りながら受注拡大を目指していく。また、5G 基地局の評価検証サービスについても、引き続き堅調に推移する見通しだ。

自社プロダクトについては、主力の「Cyber Smart シリーズ」製品を安定収益基盤として、新サービス「Cyber Position Navi Plus」の受注積み上げに取り組んでいく。このほか、「Cyber Solution Plus」シリーズでは、第 1 弾としてテレワーク・リモートワークソリューション（30 アイテム）の販売を開始しており、新たなソリューションの企画も進めている。最終的には 17 のソリューションで 521 アイテムを提供する予定で、新規顧客開拓のためのドアノックツールとして活用していく。同ソリューションを提案していくなかで、顧客が抱える課題やニーズを把握し、システム開発案件の受注へとつなげていく戦略だ。

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

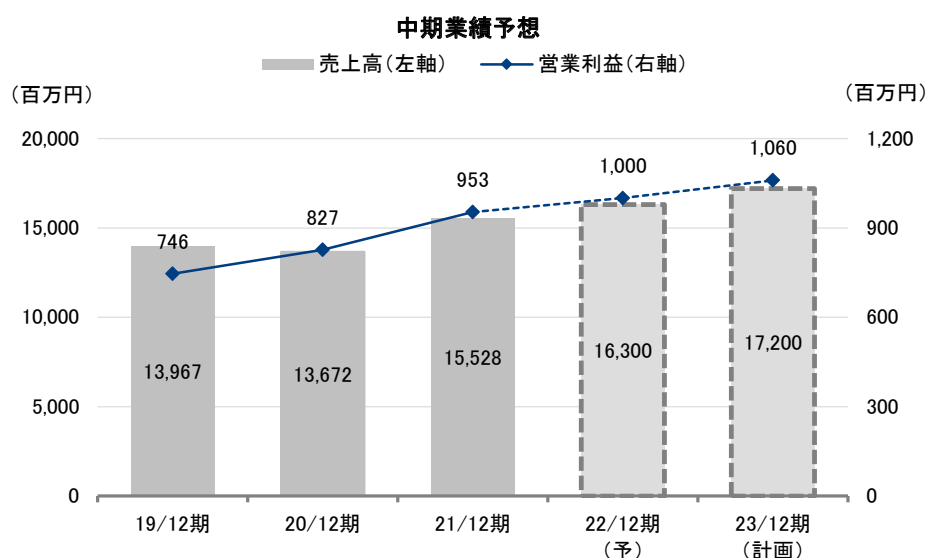
2. 中期計画の進捗状況

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、サステナブルな社会の実現や働き方改革への取り組みが求められるなか、環境経営方針も策定し、『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、コロナ禍を契機として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。また、企業の情報システムもクラウドへの移行が進行するなど、DX に対する取り組みが活発化している。これらの技術を支えるソフトウェア開発の需要も旺盛で、同社にとっては追い風が続いている状況にある。

今後の見通し

こうしたなか、最終年度となる 2023 年 12 月期の業績目標として売上高 17,200 百万円、営業利益 1,060 百万円を掲げていたが、1 年目の 2021 年 12 月期は当初計画(売上高 14,400 百万円、営業利益 850 百万円)を上回り、2 年目の 2022 年 12 月期も計画を上回るペースで進捗するなど順調で、営業利益については 1 年前倒しで達成する可能性も出てきていると弊社では見ている。この要因としては、企業の DX 投資が旺盛で良好な外部環境が継続していることに加えて、成長を実現していくうえで必要な戦略的投資を着実に取り組んできたことが挙げられる。エネルギー価格の高騰やコロナ禍が長引くなかで、景気の先行きについて楽観視できないものの、同社は以下の施策に注力することで持続的な成長を目指していく。



出所：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す。

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 関連では、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が増加しており、5G コアネットワーク装置関連の開発案件減少をカバーしていくものと見込まれる。また、2030 年頃の実用化が見込まれている 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。

今後の見通し

6G では 5G の 10 倍の超高速・大容量通信が可能となるほか、1/100 の低消費電力、宇宙空間・海上も含めた地球規模でのエリア化の実現に向けて、通信技術の飛躍的な進化を目指している。NTT や NEC、富士通等は 6G の研究開発及び実証実験を 2022 年から共同で開始することを発表している。具体的には、6GHz 以上のミッドバンドからサブテラヘルツ帯の活用に向けた分散 MIMO 技術^{※1}と、高周波数帯電波の空間多重により大容量化を実現する OAM 多重伝送技術^{※2}の研究開発・実証実験に取り組んでいく。また、NEC は小型・低消費電力化に向けたデバイス技術、高精度なビームフォーミング技術、高周波数帯に適した伝送方式や伝搬モデル、AI を活用した最適化や信号処理技術などの研究開発を推進する予定で、開発費用は 5G と比較し格段に増えることが予想される。同社は、5G 基地局やコアネットワーク装置の開発並びに基地局の評価検証サービスを手掛けてきた実績から、6G 開発案件受注の可能性は高く、売上規模も 5G 開発案件より大きくなることが期待される。

- ※1 エリア内に分散して配置された基地局のアンテナとユーザ端末との間で MIMO (Multiple Input Multiple Output) 伝送を行う技術。直進性が高く遮蔽物の影響を受けやすい高い周波数帯であっても通信の安定性を高めることが期待され、6G の高い周波数帯を有効に活用するために有望とされている。
- ※2 異なる軌道角運動量 (Orbital Angular Momentum: OAM) の状態 (OAM モード) を持つ複数の電波にそれぞれ信号を乗せて無線伝送をすることで、同時に送信するデータ信号の数 (多重数) を増加させる技術。従来から使用されている偏波多重と組み合わせることで、さらに高い周波数利用効率と大容量化を実現できる。課題である伝送距離を拡大するためには、ミリ波・サブテラヘルツ波の利用が望まれている。

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同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していく方針だ。

(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」をテーマに掲げており、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のサービスの開発・提供に取り組んでいく。

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、売上成長を目指す。

今後の見通し

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（6G、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 (APN)」、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。このうち、APN については 2022 年度に国内の一部エリアにて実用化する予定となっている。

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ト」「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、アライアンスも積極的に推進していく。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。採用については、既述のとおり 2022 年 12 月期に新卒 130 名を計画し、中途採用も 65 名と過去最高の採用を予定している。2023 年 12 月期以降も同様のペースで採用を進め、人財基盤を拡充していく方針だ。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など、外部リソースの拡大も同時に進めることで、旺盛な需要にフレキシブルに対応する戦略となっている。

そのほか、クラウド市場の拡大に対応すべく、各プラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、GCP など）の認定資格取得者育成に向けた教育研修制度の充実や、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の階層別教育研修なども強化する。個々のスキルアップに取り組むことで、付加価値の高い受注案件の獲得を目指す方針だ。

また、働き方改革として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、定年後再雇用制度の充実などワークライフバランスの向上に取り組んでいるほか、社員のエンゲージメント向上施策としてオンラインカンファレンスや座談会を通じた社内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などに取り組んでいる。

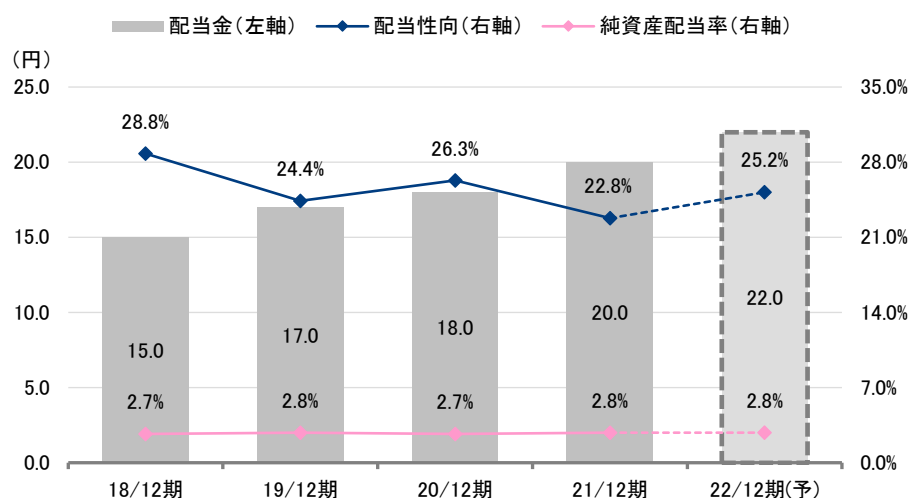
株主還元策

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」としており、着実な増配と配当性向及び純資産配当率の向上を目指している。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。

2022 年 12 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 2.0 円増配の 22.0 円（配当性向 25.2%）と 5 期連続の増配を予定している。2018 年 12 月期以降、配当性向は 20 ～ 30% 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。

配当金と配当性向の推移



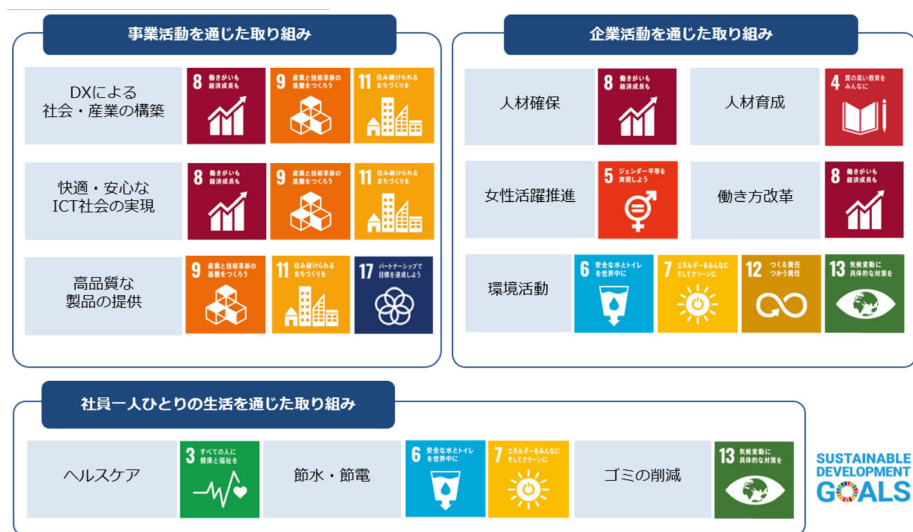
出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs 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）などについて事業所ごとに目標を設定し、その達成に向けた取り組みを推進している。なお、環境経営に関する取り組みについては、2022 年 6 月に発行した「2021 年環境経営レポート」のなかで詳細にまとめられている。

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、配布等することは強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