

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 10 月 4 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要	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	10
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要	10
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. サステナビリティへの取り組み	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. 中期経営計画の見直し	19
■ 株主還元策	20

要約

2022 年 12 月期第 2 四半期の経常利益は前年同期比 25.5% 増となり、上期として過去最高を達成。流通クラウド事業の好調に加え、官公庁クラウドも収益性が改善。足元好調に加え新規連結子会社追加を踏まえ、中期経営計画の見直しを検討

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、高性能・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. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,233 百万円（前年同期比 9.2% 減）、営業利益 729 百万円（同 26.0% 増）、経常利益 732 百万円（同 25.5% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 487 百万円（同 20.1% 増）となり、経常利益は上期として過去最高を達成した。期初計画に対する達成率については、売上高は 97.0% と若干下回ったものの、経常利益 123.7% など各利益は計画を上回り、好調な結果であったと言える。セグメント別では、流通クラウド事業は、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、さらにソフトウェア償却費も減少したことからセグメント利益率が向上し、大幅な増収増益となった。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 2021 年 12 月期第 1 四半期までに終了した影響により減収となったが、比較的利益率の高いスポット案件等が計上され粗利率が改善したことから増益となった。トラスト事業は、事業化の加速を担い、新サービスの開発など積極的な研究開発投資を続けていることから依然として損失を計上しているが、損失幅は縮小した。モバイルネットワーク事業は、端末販売台数が減少したことに加え、NTT ドコモからの支援金が減少したことから、減収減益となった。

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）とする期初予想を据え置いた。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、流通クラウド事業は定常収入の積み上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業は前期までの特需の反動により減収減益予想としている。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等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、損失計上を予想している（損失幅は縮小見込み）。モバイルネットワーク事業は厳しい経営環境が続くが、顧客ロイヤルティの向上に努めることで収益の安定化を図り、増収減益を見込んでいる。しかし、上期実績が計画を大きく上回ったことを考慮すると通期予想の据え置きはかなり控えめと言え、上方修正される可能性は高いと弊社では見ている。

サイバーリンクス | 2022 年 10 月 4 日 (火)

3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

要約

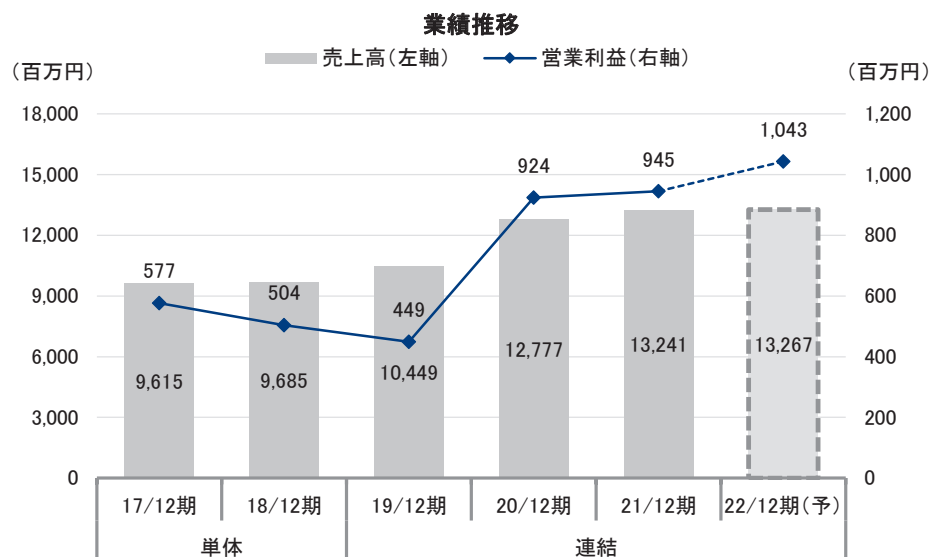
3. 中期経営計画

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。基本方針としては『「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、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。しかし、2021 年 12 月期及び 2022 年 12 月期第 2 四半期実績が計画値を上回って推移していることに加え、2022 年 7 月に子会社化した（株）シナジー※が 2023 年 12 月期第 1 四半期から連結対象となることから、同社は中期経営計画の見直しの検討を発表した。現時点において発表時期は未定であるが、その内容が注目される。

※ 2022 年 9 月末日をみなし取得日とし、2022 年 12 月期第 3 四半期及び 2022 年 12 月期は貸借対照表のみを連結する予定。損益計算書の連結は 2023 年 12 月期第 1 四半期からを予定している。

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
- ・2022 年 12 月期第 2 四半期は流通クラウド事業の収益性が大きく改善し、トラスト事業での先行投資を吸収
- ・2022 年 12 月期は前期比 9.1% 経常増益とする期初予想を据え置いたものの、上振れの可能性も
- ・足元の業績は好調で経常利益率が計画以上に改善。新規子会社の連結化等を踏まえ、中期経営計画の見直しを検討



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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型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 コネク ト（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。なお、2022 年 4 月の同市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行した。

サイバーリンクス
3683 東証プライム市場

2022 年 10 月 4 日 (火)
<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

会社概要

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 コネクト(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
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2022年 7月	官公庁向けサービス拡充のため、(株)シナジーを子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

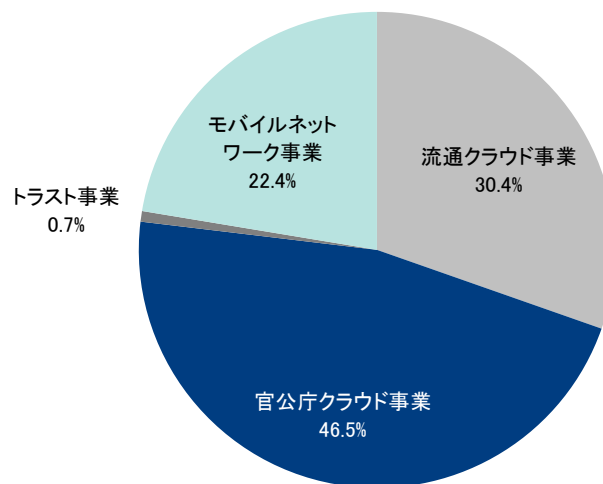
■ 事業概要

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

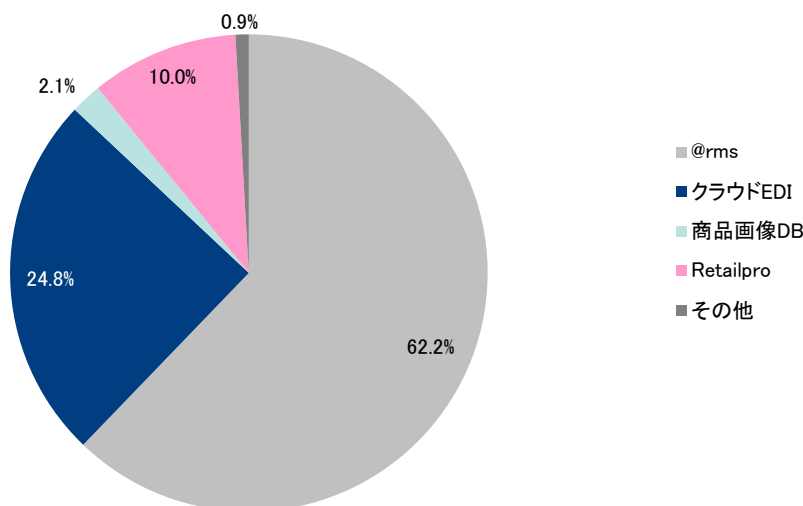
(1) 流通クラウド事業

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 基幹）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。

サイバーリンクス | 2022 年 10 月 4 日 (火)
3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

事業概要

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。2022 年 12 月期第 2 四半期末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は 1,278 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。2022 年 12 月期第 2 四半期末時点で「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、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。

サイバーリンク | 2022 年 10 月 4 日 (火)
3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

事業概要

クラウド EDI-Platform の概要



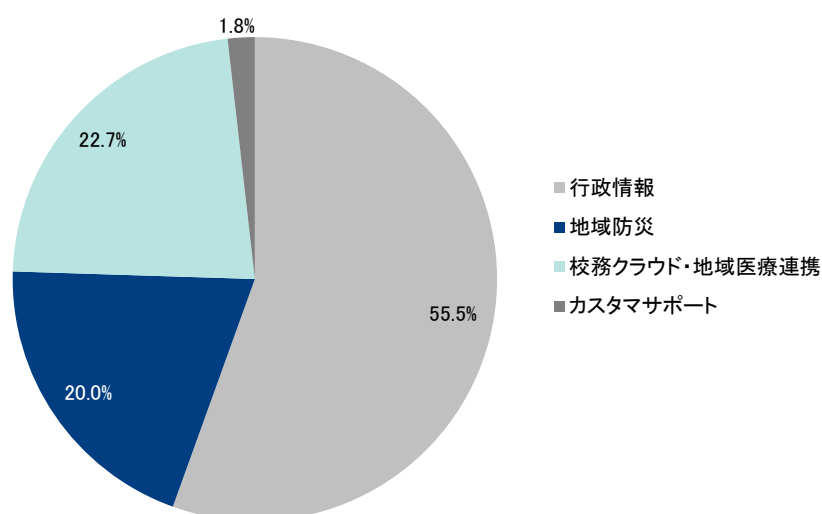
出所：決算説明会資料より掲載

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ほか、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事業の売上高 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。同事業は、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。

官公庁クラウド事業売上高構成(2021年12月期:6,159百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

(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していく。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。また、2021 年 12 月には、ブロックチェーン技術※¹ を利用した証明書発行サービス「CloudCerts」※² を取得し、提供を開始した。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。

※¹ 情報通信ネットワーク上にある端末動詞を直接接続して、取引記録を暗号技術を用いて分散的に処理・記録するデータベースの一種であり、暗号資産に用いられる基盤技術のこと。

※² 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。

(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 店舗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。

サイバーリンクス | 2022 年 10 月 4 日 (火)

3683 東証プライム市場 | https://www.cyber-l.co.jp/ir/

事業概要

シェアクラウド

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
	ハード	オンプレミス	ハード	プライベートクラウド	共同利用
	ソフト	パッケージ	独自システム	パッケージ	独自システム
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要		ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要		ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守員が必要		ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守員が必要		ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内での対応が必要		自社内での対応が必要		ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

出所：決算説明会資料より掲載

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。同社は「クラウド」という言葉もなかった 2005 年からサービスを開始しており、同業他社と比較し先行優位性もある。クラウドでのサービス提供という分野では一日の長があり、同業他社が追いつくことは不可能ではないが、時間がかかるだろう。

また、同社がシェアクラウドでサービスを提供するのは、単に安価であるからだけでなく、「システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わった。非競争領域においては、シェアクラウドサービスを利用することで IT コストの削減と経営の効率化を実現できる」との信念に基づいているからだ。この考え方は顧客層へも浸透しつつあるため、同社にとって追い風であり、強みとなっている。

(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、小売業のなか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。

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」の中大規模向けバージョン（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。

事業概要

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、2021 年 12 月期の定常収入 6,681 百万円、対売上高比率 50.5% に対し、2022 年 12 月期第 2 四半期の対売上高比率は 54.6% に上昇している。

業績動向

2022 年 12 月期第 2 四半期の経常利益は上期として過去最高を達成。 流通クラウド事業のセグメント利益率は 17.7% と大きく改善し、 トラスト事業での先行投資を吸収

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 6,233 百万円（前年同期比 9.2% 減）、営業利益 729 百万円（同 26.0% 増）、経常利益 732 百万円（同 25.5% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 487 百万円（同 20.1% 増）となった。また、期初計画に対する達成率については、売上高は 97.0% と若干下回ったものの、営業利益 123.1%、経常利益 123.7%、売上高経常利益率 2.5 ポイント上昇、親会社株主に帰属する四半期純利益 128.4% と計画を上回って着地した。

経常利益（前年同期比 149 百万円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は 153 百万円の増益となり全体をけん引した。内訳は収入増（主に定常収入の拡大）による増益 61 百万円、ソフトウェア償却費減少による増益 47 百万円、販管費等の費用減（主に「C2Platform」の研究開発フェーズ終了）による増益 44 百万円であった。官公庁クラウド事業は 78 百万円の増益であったが、主に新型コロナウイルス感染症関連のスポット案件等への対応により収益性が改善したことによる。トラスト事業では、引き続きブロックチェーン関連等の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が、前年同期比では 3 百万円の増益（営業損失の縮小）となった。モバイルネットワーク事業は、NTT ドコモによる割引施策の方針変更等により販売台数が減少したことに加え、NTT ドコモからの支援費等が減少したことにより 78 百万円の減益となった。

サイバーリンクス | 2022 年 10 月 4 日 (火)
3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 12 月期第 2 四半期連結業績

(単位：百万円)

	21/12 期 2Q		22/12 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	6,862	100.0%	6,233	100.0%	-629	-9.2%
売上総利益	1,942	28.3%	2,111	33.9%	169	8.7%
販管費	1,364	19.9%	1,382	22.2%	18	1.3%
営業利益	578	8.4%	729	11.7%	151	26.0%
経常利益	583	8.5%	732	11.7%	149	25.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	406	5.9%	487	7.8%	81	20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

2022 年 12 月期第 2 四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/12 期 2Q		22/12 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	6,862	100.0%	6,233	100.0%	-629	-9.2%
流通クラウド事業	1,842	26.8%	2,087	33.5%	245	13.3%
官公庁クラウド事業	3,372	49.1%	2,736	43.9%	-636	-18.9%
トラスト事業	46	0.7%	26	0.4%	-20	-42.2%
モバイルネットワーク事業	1,601	23.3%	1,381	22.2%	-220	-13.7%
セグメント利益（経常利益）	583	8.5%	732	11.7%	149	25.5%
流通クラウド事業	215	11.7%	369	17.7%	154	71.4%
官公庁クラウド事業	370	11.0%	449	16.4%	79	21.3%
トラスト事業	-119	-	-116	-	3	-
モバイルネットワーク事業	246	15.4%	167	12.1%	-79	-32.1%
(調整額)	-128	-	-137	-	-9	-

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

(1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 13.3% 増の 2,087 百万円、定常収入は同 8.4% 増の 1,762 百万円、セグメント利益（経常利益、以下同）は同 71.4% 増の 369 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年同期の 11.7% から 17.7% へ大きく上昇した。なお、2022 年 12 月期第 2 四半期のセグメント利益率 17.7% は、中期経営計画における 2022 年 12 月期の計画値 10.3%（売上高 42.2 億円、セグメント利益 4.3 億円）を大きく上回っているだけでなく、既に 2023 年 12 月期の計画値である 17.0% も上回っており、注目に値する。

業績動向

小売業向け EDI サービス「BXNOAH」、流通食品小売業向け基幹業務クラウドサービス「@ rms 基幹」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、中大規模向け「@ rms 基幹」の一部機能に係る償却が終了したことに伴いソフトウェア償却費が減少したことに加え、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」の新機能開発等に係る研究開発フェーズが終了したこと等から研究開発費も減少した。この結果、セグメント利益は大幅増益となり、セグメント利益率も大きく改善した。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 18.9% 減の 2,736 百万円、定常収入は同 4.6% 増の 1,368 百万円、セグメント利益は同 21.3% 増の 449 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 2021 年 12 月期第 1 四半期（2021 年 1 ～ 3 月）までに終了した影響により、前年同期比では大幅減収となったが、想定範囲内であった。一方で損益面では、比較的利益率の高いコロナ関連のスポット案件等が計上されたことから粗利率が改善し、セグメント利益は増益となった。

トピックスとしては、マイナンバーカードを活用した本人確認（eKYC※）・電子署名により自宅にいながら自治体への税務申請や相談を行うことができる自治体 DX サービス「Open LINK for LIFE みんなの窓口™」の開発を進めた。

※ electronic Know Your Customer の略で、オンライン上での本人確認を行う技術。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は前年同期比 42.2% 減の 26 百万円、定常収入は同 62.4% 増の 18 百万円、セグメント損失（経常損失）は 116 百万円（前年同期は 119 百万円の損失）となった。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」の提供拡大等により定常収入が増加した。一方で、マイナンバーカードをベースとする各種サービス（不動産売買・登記を完全オンラインで実施、商業登記手続きを完全オンラインで実施等）の開発や実証実験を進めたことから開発費が増加し、損失を計上した。ただし、想定範囲内であり、損失幅は前年同期より縮小した。

トピックスとしては、2022 年 5 月に韓国の RAONSECURE とブロックチェーン・分散型 ID※基盤の電子証明書事業に関する業務提携合意書を締結した。RAONSECURE が有するブロックチェーン技術を用いた分散型 ID 基盤を生かし、同社のトラストサービスにおける様々な「証明」をより広く安全に流通させることを目指す。

※ ブロックチェーンの分散型台帳を利用することで、特定のプラットフォームに依存せずに、自分の情報を必要な範囲で提供できる技術。

(4) 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 13.7% 減の 1,381 百万円、定常収入は同 20.7% 減の 252 百万円、セグメント利益は同 32.1% 減の 167 百万円となった。半導体不足による端末不足は解消傾向にあるが、NTT ドコモによる端末購入に係る割引施策の方針変更のため、顧客の実質端末購入価格が上昇したこと等により、販売台数は減少し端末販売に係る売上高は減少した。また NTT ドコモからの支援費が減少した影響等により、定常収入も減少し、セグメント利益も減益となった。

自己資本比率は 59.7% へ上昇

3. 財務状況

2022 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は 9,638 百万円（前期末比 44 百万円減）となった。このうち、流動資産は 5,191 百万円（同 704 百万円減）となったが、主に受取手形、売掛金及び契約資産の減少 408 百万円、棚卸資産の減少 252 百万円などによる。固定資産は 4,447 百万円（同 660 百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加 473 百万円、無形固定資産の増加 138 百万円、投資その他の資産の増加 50 百万円などによる。流動負債は 1,928 百万円（同 312 百万円減）となったが、主に買掛金の減少 205 百万円、未払法人税等の減少 41 百万円、その他に含まれる未払金の減少 38 百万円、契約負債の減少 30 百万円などによる。固定負債は 1,879 百万円（同 144 百万円減）となったが、長期借入金の減少 152 百万円などによる。この結果、負債合計は 3,807 百万円（同 456 百万円減）となった。

純資産合計は、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 399 百万円等により 5,831 百万円（前期末比 412 百万円増）となった。この結果、2022 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 59.7%（前期末は 55.1%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/12 期末	22/12 期 2Q 末	増減額
流動資産合計	5,896	5,191	-704
現金及び預金	2,552	2,560	8
受取手形、売掛金及び契約資産	2,306	1,898	-408
棚卸資産	478	226	-252
固定資産合計	3,786	4,447	660
有形固定資産	2,743	3,216	473
無形固定資産	495	633	138
投資その他の資産	547	597	50
資産合計	9,682	9,638	-44
流動負債合計	2,240	1,928	-312
買掛金	655	450	-205
1 年内返済予定の長期借入金	304	304	0
固定負債合計	2,023	1,879	-144
長期借入金	1,775	1,622	-152
負債合計	4,264	3,807	-456
純資産合計	5,418	5,831	412
負債純資産合計	9,682	9,638	-44

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2022 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 1,140 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 732 百万円、減価償却費 272 百万円、売上債権の減少 626 百万円、棚卸資産の減少 92 百万円などで、主な支出は仕入債務の減少 205 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 857 百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得 574 百万円、無形固定資産の取得 279 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 276 百万円の支出であったが、主な支出は長期借入金の返済 152 百万円、配当金の支払額 123 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 7 百万円増加し、現金及び現金同等物の四半期末残高は 2,560 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)

	21/12 期 2Q	22/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,702	1,140
税金等調整前四半期純利益	583	732
減価償却費	310	272
売上債権の増減額 (- は増加)	1,269	626
棚卸資産の増減額 (- は増加)	217	92
仕入債務の増減額 (- は減少)	-280	-205
投資活動によるキャッシュ・フロー	-192	-857
有形固定資産の取得による支出	-259	-574
無形固定資産の取得による支出	-96	-279
財務活動によるキャッシュ・フロー	-306	-276
長期借入金の返済による支出	-152	-152
自己株式の取得による支出	-103	-
配当金の支払額	-102	-123
現金及び現金同等物の増減額	1,204	7
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,067	2,560

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**流通クラウド事業が好調で 3 期連続の増収増益を目指す。
経常利益率が大きく改善しており、上方修正の可能性が高い**

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）とする期初予想を据え置いた。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は前期までの特需の反動により減収減益予想としている。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等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、損失計上を予想している（損失幅は縮小見込み）。モバイルネットワーク事業は厳しい経営環境が続くが、顧客ロイヤルティの向上に努めることで収益の安定化を図り、増収減益を見込んでいる。

同社は期初予想を据え置いたが、下期の経常利益は 314 百万円となることからかなり控えめと言え、通期業績予想が上方修正される可能性は非常に高いと弊社では見ている。さらに注目すべきは、主力の流通クラウド事業のセグメント利益率が前年同期比 6.0 ポイント上昇の 17.7%（2022 年 12 月期第 2 四半期実績）と、大きく改善している点だ。同社のようなクラウドサービス事業の場合、一度改善された利益率は、余程の特殊要因（致命的なバグや償却費の急激な増加等）がない限り、大きく低下することはない。この点からも、通期業績予想が上方修正される可能性は高いと弊社では見ている。

サイバーリンクス | 2022 年 10 月 4 日 (火)
3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

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

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）と過去最高の利益達成を目指している。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み上げ、利益成長を加速させる。中大規模顧客向け「@rms 基幹」については、既存ユーザーからの要望に基づき、サービスの改善活動に取り組み、2023 年 12 月期以降のサービス拡販につなげる。このほか、「C2Platform」商談支援システムの大手食品小売業への導入作業を進める。

(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、通期見通しに対するセグメント利益の進捗率は 98.9% と好調に推移している。

施策としては、自社サービスの積極展開を推進し、自治体 DX 分野を強化する。2022 年 7 月には、自治体向け文書管理システムに強みを持つシナジーを完全子会社化した。これにより、文書管理を中心に内部情報システムを拡充し、職員向け DX 推進を加速させる。また、同年 8 月には「Open LINK for LIFE みんなの窓口™」のサービスを開始した。

(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。

施策としては、事業化・収益化に向けたさらなる取り組みを推進する。ペーパーレス化の流れを受け、「CloudCerts」の引き合いは多く、大きなサービス拡大が期待される。また、不動産業や士業向けサービスのリリースに向けた開発を推進しており、不動産取引の完全オンライン化は年内にサービスリリースを予定している。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 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。

厳しい経営環境が続くものの、顧客ロイヤルティの向上に努めることで収益の安定化を図る。NTT ドコモより、エリアごとのドコモショップを適切な店舗数・店舗規模に見直して、ICT サポート拠点へ進化させていく方針が打ち出された。この方針に沿って、より一層顧客に選ばれる店舗づくりや法人営業の強化に取り組み、エリアでの競争力を強化する。

3. 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。2022 年 12 月期第 2 四半期の取り組みは以下のとおりである。

(1) 環境 (E)

環境への取り組みとしては、名古屋営業所及び浜松町オフィスの効率化や、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」を活用したペーパーレス化（議事録署名や商業登記のオンライン申請）を促進している。また、業務用車両をガソリン車から電気自動車（EV）やハイブリッド車（HV）等のエコカーへ順次切替えることで、環境負荷低減に取り組んでいる。

(2) 社会 (S)

社会への取り組みとしては、新たな福利厚生制度として「団体長期障害所得補償（GLTD）制度」を導入したほか、ヘルスケア相談窓口の設置、研修動画の提供、卒煙支援施策導入など、健康経営を積極的に推進している。2022 年 3 月には、「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。また、同社は「デジタル化の推進による効率的で豊かな社会」の実現を目指し、顧客の業務をデジタル化、業務効率化することにより、業界全体の DX を推進しており、2022 年 3 月には経済産業省が選定する「DX 認定事業者」の認定を取得した。このほか、経営幹部候補者への教育（社長塾、チームビルディング）やワーク・エンゲイジメント測定、サステナビリティデータ（社会）の公表なども行っている。

(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、独立社外取締役を 1 名増員（3 分の 1 以上）したほか、指名・報酬委員会を設置した。

■ 中長期の展望と成長戦略

流通クラウド事業のセグメント利益率が大幅に改善していることから、中期経営計画目標値（2025 年 12 月期に経常利益 16 億円）を前倒しで達成する可能性も

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り、現時点ではこれらの方針等は変わっていない。

(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 月期及び 2022 年 12 月期第 2 四半期の経常利益は計画値を上回って推移していることなどから計画が見直される可能性が高いものの、現時点においては数値目標を据え置いている（詳細は後述）。

中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

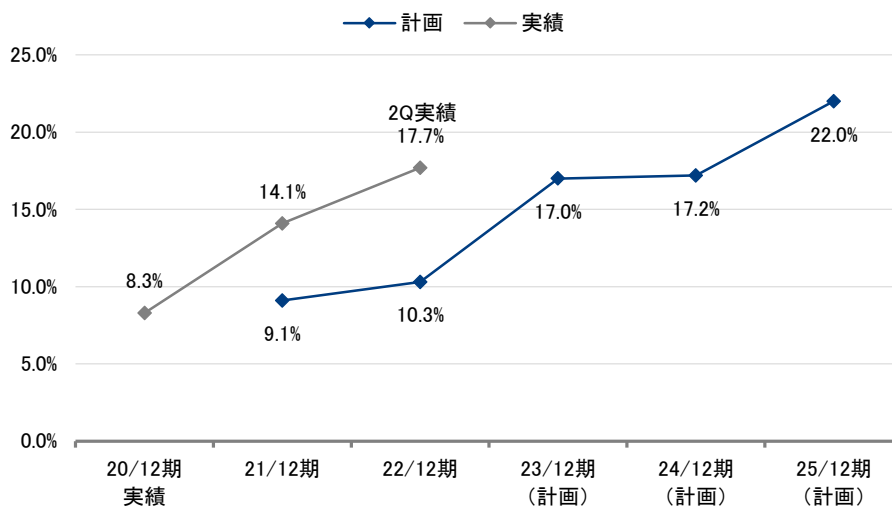
	20/12 期 実績	21/12 期 実績	25/12 期 目標	20/12 期比
定常収入	64.24	66.81	90	41.4%
定常収入比率	50.3%	50.5%	62.5%	12.2pt
売上高	127.77	132.41	145	13.7%
経常利益	9.51	9.58	16	68.1%
経常利益率	7.4%	7.2%	11.0%	3.5pt
(流通クラウド経常利益率)	8.3%	14.1%	22.0%	13.5pt
ROE	13.7%	12.5%	13% 以上	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画の見直し

中期経営計画の初年度である 2021 年 12 月期実績及び 2 年目の 2022 年 12 月期第 2 四半期の経常利益は計画値を上回って推移している。特に注目すべきは、既述のとおり主力の流通クラウド事業のセグメント利益率が計画を大きく上回って改善している点だ。流通クラウド事業のセグメント利益率は、2022 年 12 月期に 10.3%、2023 年 12 月期に 17.0%、最終年度である 2025 年 12 月期に 22.0% の計画であった。しかし 2022 年 12 月期第 2 四半期実績で既に 17.1% に達しており、少なくとも 1 年は前倒しで達成される可能性が高いと弊社では見ている。

流通クラウド事業の経常利益率の推移(計画と実績)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

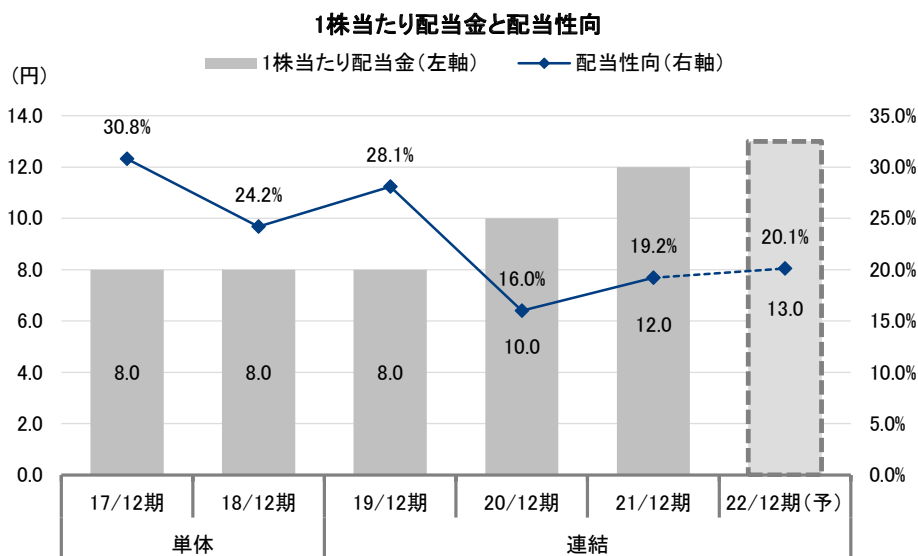
このように足元の業績が計画以上に順調であること、さらに 2023 年 12 月期第 1 四半期から新たにシナジーが連結対象に加わることなどから、同社は「中期経営計画の見直しを検討している」と発表した。現時点において発表時期は未定であるが、どのような内容になるか大いに注目される。

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、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、2021 年 8 月に取得株数 19.6 万株（発行株数の約 1.9%）、取得価額 299 百万円を完了した。



注：2021 年 1 月 1 日付で 1：2 の株式分割を実施。20/12 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

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・表示したものです。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