

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 >>>](#)

2023年7月24日(月)

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. 社長インタビュー	01
2. 2022年12月期の業績概要	02
3. 2023年12月期の業績見通し	03
4. 中期計画の進捗状況	03
■ 会社概要	04
1. 会社沿革	04
2. 事業概要	06
3. 同社の強みと主要顧客、事業リスクについて	09
■ 業績動向	12
1. 2022年12月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別動向	14
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2023年12月期の業績見通し	18
2. 中期計画	20
■ 株主還元策	24

■ 要約

グループトップの開発力を活かし得意分野の確立と 自社プロダクトの育成に取り組む

1. 社長インタビュー

同社は2023年3月24日付で、取締役副社長の新井 世東（あらい せと）氏が代表取締役社長に就任した。今回、新社長に今後の経営方針などについてインタビューする機会を得たので、その内容を以下に紹介する。

Q. 新社長の経歴について簡単にご紹介ください。

A. 2002年に富士ソフトエーシー（現 富士ソフト）<9749>に35歳でエンジニアとして入社し、その後、開発現場と営業を1年ごとに経験し、事業部長を経て2013年に執行役員に就任、2022年3月にサイバーコムの取締役副社長に就任するまで、富士ソフトでプライムビジネス（最終顧客からの直接受注案件）の事業責任者としてその育成に取り組んできた。入社当時は富士ソフトの売上高の約8割が二次請け案件で占められおり、プライムビジネスの育成を現在社長の坂下氏の方針に沿って取り組み、会社を離れるまでにプライムビジネスの事業規模も相当程度まで拡大することができたと思う。プライムビジネスの営業部隊も組織化した当初は少数でスタートしたが、2021年には100名を超える体制になった。プライムビジネスとしての初受注は、パッケージソフトと社内の情報システムを連携させるブリッジ開発案件で某文具メーカーから数百万円で受注したが、チーム全体で感激したことを今でも覚えている。大きいビジネスとして記憶に残っているのは、官公庁向けのクラウドシステム導入案件で、官公庁のクラウドシステム導入を富士ソフトで初めて手掛けたことだ。受注規模は全体で5億円規模のビジネスになったと思う。

Q. サイバーコムの副社長として約1年社内を俯瞰してこられたなかで、サイバーコムの強み、課題についてどのように感じられているのか教えてください。

A. 強みとしては、優秀なシステムエンジニアを多く抱えている点が挙げられる。富士ソフトグループのなかでも開発力に関してはトップクラスではないかと評価している。優秀な人材を多く抱えていることは、将来の成長ポテンシャルがあるということでもあり、こうした優秀な技術者がプロジェクトマネージャーとして育ち、さらに会社の成長を担っていくものと期待している。一方で課題としては幅広いプライムメーカーや業界のプロジェクトに携わっていることから、オールラウンドプレーヤーとすることもできるが、〇〇の開発ならサイバーコムというようにもう少し特色や強みを際立たせていくことも重要ではないかと考えている。また、人材を多く抱えてはいるものの、ここ数年は需要に対処しきれず慢性的に人材不足が続いている状況は変わらないので、パートナー企業を拡充していくことも課題の一つであり、ニアショア、オフショア問わず検討している。自社プロダクトをいくつか出しているが、まだ収益柱の1つと言えるほどの規模にまで育成しきれず今後の課題と言える。

要約

Q. ソフトウェア開発事業、サービス事業で今後特に伸ばしたい分野やサービスなどあれば教えてください。

A. ソフトウェア開発事業では、CASE や自動運転など開発需要が旺盛な自動車分野やロボット分野など先端技術が必要とされる分野のほか、DX 需要が旺盛でプライム案件の実績が増え始めている金融業界向けにも注力していきたい。サービス事業では、AWS や Microsoft Azure など大手プラットフォームの技術認定資格取得者の育成を図り、クラウドシステムの構築案件を伸ばしていくほか、SaaS ベンダーとアライアンスを組み、導入支援サービスを展開していくことも考えている。また、自社プロダクトについては「Cyber Position Navi」シリーズの育成に注力していきたい。現在は主に工場や物流倉庫向けに導入提案を行っているが、10～50cm の高精度で人やモノの位置を把握することが可能で、収集したデータで動線解析を行い作業員や車両の移動ルートを最適化することが可能となる。導入実績はまだ数件にとどまっているが、POC（実証テスト）を進めているお客様もあり、引き合いも好調であることから期待は大きい。また、収集したデータを活用して AI 分析など新たな付加価値サービスを提供できる可能性もあり、こうした領域でノウハウを持つ企業とアライアンスを組み合わせながら、ビジネスをさらに大きくできればと考えている。

旺盛な IT 投資を背景に 2023 年 12 月期も 過去最高業績を更新する見通し

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。

2. 2022 年 12 月期の業績概要

2022 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 7.1% 増の 16,628 百万円、営業利益で同 10.6% 増の 1,054 百万円といずれも期初計画（売上高 16,300 百万円、営業利益 1,000 百万円）を上回り、連続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、通信ソフトウェア開発が 5G 基地局案件の一巡により減収となったものの、制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発が好調に推移した。また、サービス事業もクラウド移行・ネットワーク構築案件、5G 基地局検証案件などが好調に推移し増収となった。費用面では、旺盛な受注に対応するため外注費が増加したほか、販売力強化費用や研究開発費用が増加したものの増収効果で吸収し、営業利益率も前期の 6.1% から 6.3% に上昇した。

要約

3. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高で前期比5.8%増の17,600百万円、営業利益で同13.8%増の1,200百万円と増収増益が続く見通し。2023年5月に発表した第1四半期業績は、売上高で前年同期比3.1%増の4,284百万円、営業利益で同13.2%増の507百万円と順調な滑り出しとなった。「ビジネス拡大」を基本方針に掲げ、DXへの対応力強化、好調分野への集中投資、高付加価値ビジネスの拡大に取り組んでいく。また、技術者不足解消に向けた新卒及び経験者の採用や、高度最先端技術分野への展開に向けた技術者育成、業務効率の向上などを進め、営業利益率も6.8%まで引き上げていく。売上面では制御ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発やSIサービスの伸長が見込まれるほか、自社プロダクトについても拡大が期待できる。2022年にリリースした位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」シリーズの引き合いが製造業や物流業向けに活発化していることに加えて、テレワーク環境を簡単に実現できる「楽々セキュアコネク」が(株)東証コンピュータシステムのサービスメニューの1つ(東証コンピュータシステム いつでもテレワークセット)として採用されたことで、導入拡大が期待されるためだ。自社プロダクトの売上はサービス事業の1割程度とまだ小さいものの、利益率が高く収益性向上にもつながるだけに今後の動向が注目される。

4. 中期計画の進捗状況

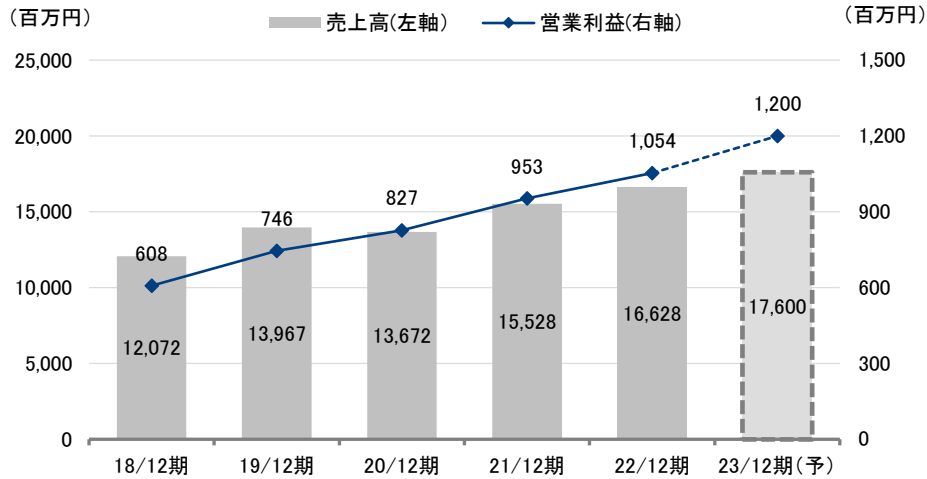
2023年12月期までの3ヶ年中期計画「サイバーコムビジョン2023～増収増益の継続～」では、成長戦略としてソフトウェア開発事業で「ビジネス拡大」、サービス事業で「高付加価値ビジネスの拡大」をテーマに掲げ、営業の効率化も進めながら持続的な収益成長に取り組んでいる。計画策定時点の2023年12月期業績目標は売上高で16,100百万円、営業利益で970百万円としていたが、DX投資拡大の追い風が吹かなかで毎期、計画を上回る業績を達成し、2023年12月期も当初計画を上方修正する格好となった。また、2023年3月の株主総会で代表取締役社長に富士ソフト出身の新井世東(あらいせと)氏(前取締役副社長執行役員)が就任し、新たな経営体制に移行した。新井氏は前社長と同様、富士ソフトの事業を長くけん引してきた人物で、アライアンス戦略などで多くの実績を挙げている。基本的な事業戦略は大きく変わらないと見られるが、自社プロダクトを今後どのように育成していくかが注目される。なお、株主還元については、2023年12月期の1株当たり配当金を前期に比べ8.0円増配となる30.0円としている。ここ数年は1～2円のペースで増配を続けてきたが、中期計画最終年度の利益が当初計画を上回る見通しとなったことで、株主への利益還元を充実させることにした。今後も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」を継続する方針に変わりなく、収益成長とともに着実な増配を目指していく。

Key Points

- ・ 高い技術開発力と高品質サービスに加えて、幅広い協力企業と良好な関係を構築している点が強み
- ・ 良好な受注環境を背景に、2022年12月期業績は連続過去最高を更新
- ・ DXへの対応力強化、好調分野への集中投資、高付加価値ビジネスの拡大により、2023年12月期も増収増益を目指す
- ・ 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、業績は当初目標を上回る見通し

要約

業績推移



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エンジニアを常駐派遣し、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、ポスシステム(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、ポ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。

会社概要

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月に同1部に指定替え、2022年4月に同スタンダード市場に移行）、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などサービス事業も展開し、第2の収益柱へと成長している。

2022年12月末時点の従業員数は1,217名（前期末に比べ46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1,000名を超えるリソースを確保している。

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）、ポスシステム（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」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
2022年11月	「Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi」販売開始

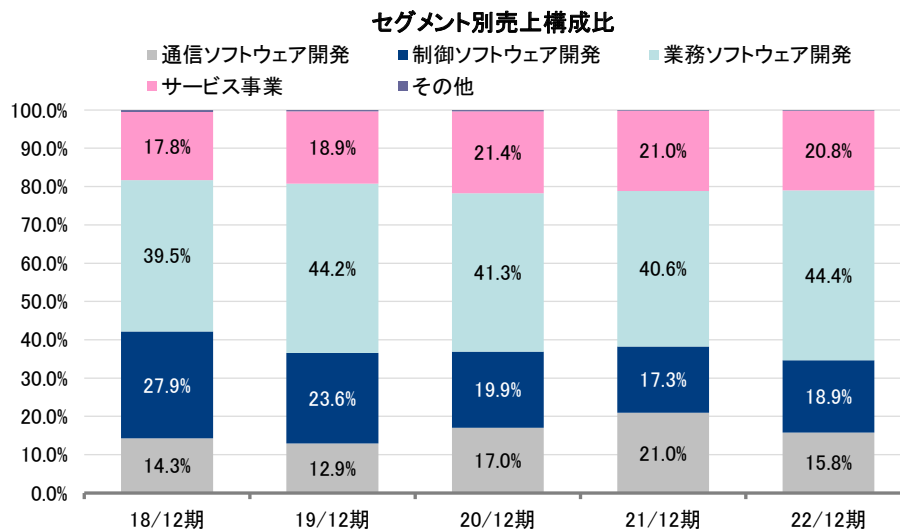
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

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 割をレポ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、宮城県の大崎市に由来している。

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。

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.

会社概要

b) 制御ソフトウェア開発

制御ソフトウェア開発では、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。

c) 業務ソフトウェア開発

業務ソフトウェア開発では、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、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	半導体製造装置システム、車載（自動車搭載）用制御システム（ECU）、車載（自動車搭載）用制御システム（ADAS）、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、生命保険会社向け営業支援システム、公共向けシステム、電子カルテシステム、EC サイト、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行う SI サービスが売上の約 9 割を占めている。

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」、高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」、Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi 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）の販売を開始した。

^{※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} 通信事業者の公衆回線を經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ト」、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

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ト」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。

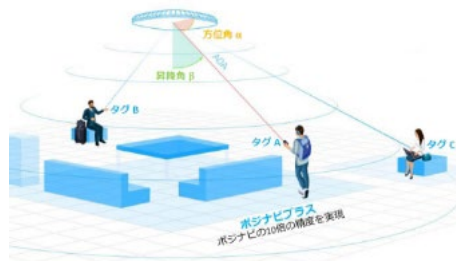
2022年3月に提供開始した屋内型の高精度屋内位置情報ソリューション「Cyber Position Navi Plus」は、2020年に投入した位置情報ソリューション「Cyber Position Navi」の高精度版で、スマートフォンとビーコン（近距離無線通信を利用した位置特定技術）を活用することで、誤差10～50cmの高精度で人やモノの動線を正確に把握し、これらのデータを収集・解析することで業務の効率化等を支援するクラウド型ソリューションサービスである。他社が提供する高精度な位置情報システムよりも安価にシステム構築が可能であるほか、工場や倉庫、店舗、オフィスなどあらゆる場所で利用可能な点が特長である。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向上を実現する。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」を提案している。さらに、2022年11月には日本オラクル<4716>と連携し、「Cyber Position Navi」で収集した膨大な位置情報データを、より高度なデータ分析で顧客ニーズに応じてカスタマイズできる「Oracle Cloud版 Cyber Position Navi」の販売を開始した。オラクルが提供するOracle Cloud Infrastructure (OCI) 上で提供され、OCIの機能と連携することで様々な活用が可能となる。なお、高精度版である「Cyber Position Navi Plus」のOracle Cloud版も2023年にリリースする予定となっている。

「Cyber Position Navi Plus」の特長

高精度	10～50cm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
建物屋内	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

会社概要

(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。

高い技術開発力と高品質サービスに加えて、 幅広い協力企業と良好な関係を構築している点が強み

3. 同社の強みと主要顧客、事業リスクについて

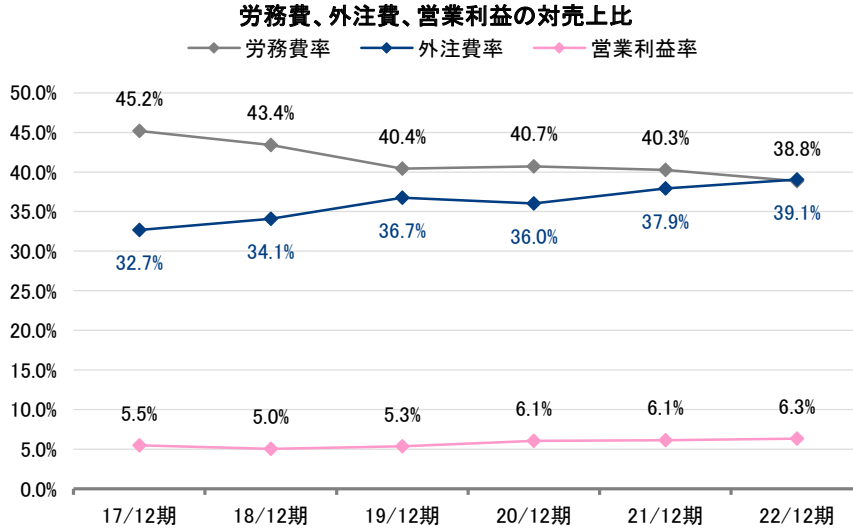
(1) 同社の強み

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投資の拡大に伴い業務支援システムの開発需要が増大しているが、同社の強みを活かすことで受注を獲得している。

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月期で6.3%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。

さらに、外注先として幅広い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。IT業界は慢性的な人材不足が続いており、同社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2022年12月期は39.1%まで上昇しているが、一方で労務費率は45.2%から38.8%に低下し、初めて外注比率が上回った。なお、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、営業利益率はここ数年着実に上昇している。受注環境が良好なため付加価値の高い案件を選別受注していることもあるが、開発案件の生産性を落とさずに外注先を上手くコントロールできている結果とも言える。同社は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い、一体となって人材育成に取り組むなど良好な関係を構築しており、これが要因と考えられる。

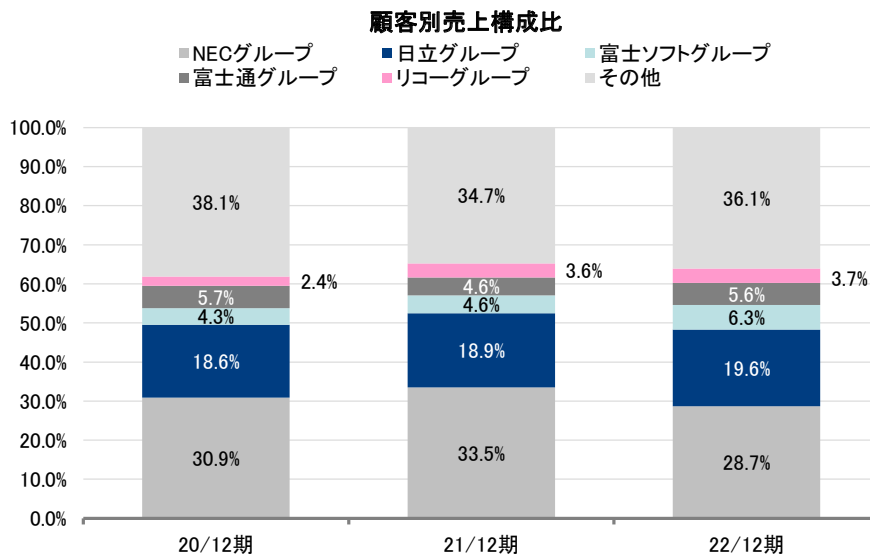
会社概要



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 28.7% と最大顧客となっている。次いで、日立グループが 19.6% 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

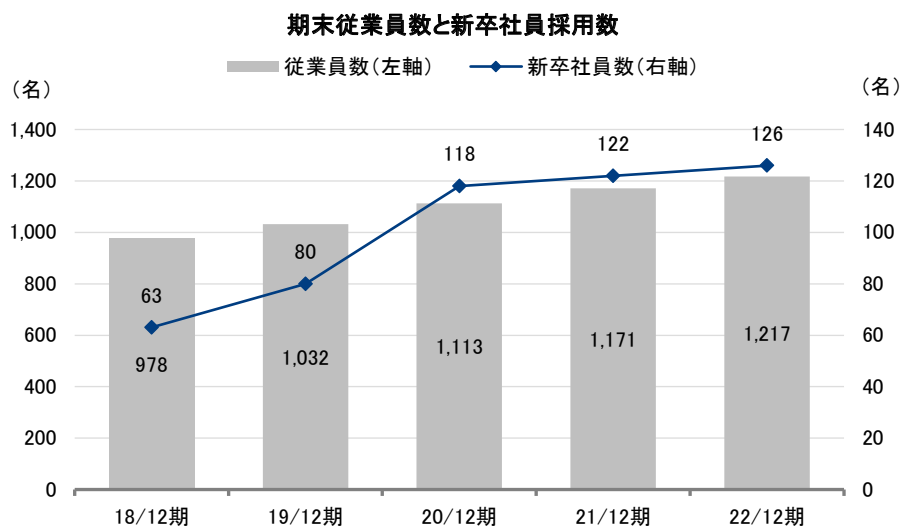
(3) 事業リスク

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、日本電信電話<9432> (NTT) 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案件も増加してきたが、2022年に入って一巡している。ローカル5Gの開発案件が増加する可能性はあるものの、次世代通信規格である6Gの商用化が予定されている2030年頃までは端境期となる可能性がある。

また、売上比率は低いものの、一次請けの受託開発案件では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(2022年は126名)。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。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年の新卒入社者は128名となった。

中途採用については年間30～40名の採用を継続しており、2022年からは未経験者の採用を開始した。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ヶ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。



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月期業績は連続で過去最高を更新

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の業績は、売上高で前期比7.1%増の16,628百万円、営業利益で同10.6%増の1,054百万円、経常利益で同5.1%増の1,084百万円、当期純利益で同14.1%増の804百万円といずれも会社計画を上回り、連続で過去最高業績を更新した。

2022年12月期業績

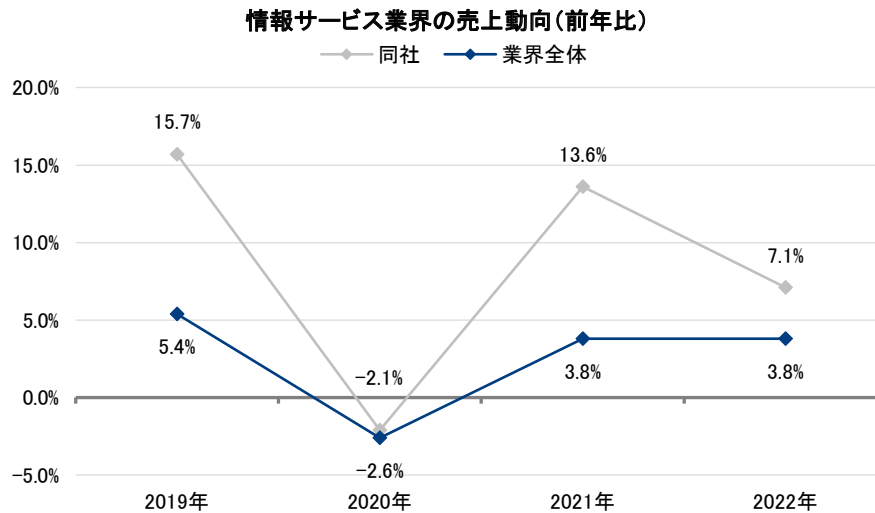
(単位：百万円)

	21/12期		会社計画	22/12期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	15,528	-	16,300	16,628	-	7.1%	2.0%
売上原価	12,622	81.3%	-	13,571	81.6%	7.5%	-
販管費	1,952	12.6%	-	2,002	12.0%	2.6%	-
営業利益	953	6.1%	1,000	1,054	6.3%	10.6%	5.5%
経常利益	1,031	6.6%	1,020	1,084	6.5%	5.1%	6.3%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-
当期純利益	704	4.5%	700	804	4.8%	14.1%	14.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ウクライナ・ロシア紛争に端を発したエネルギー価格の高騰や物価上昇、急激な為替の円安進展などにより、景気の先行き不透明感が強まるなかでも、環境変化に対応するためのDXや業務効率の向上、ビジネスモデルの変革を目的とした企業のIT投資は引き続き活発に推移し、同社のソフトウェア開発事業の売上高は前期比7.3%増、サービス事業は同6.1%増といずれも順調に拡大した。同期間における情報サービス業界全体の売上高は前年比で3.8%増であることから、2019年以降は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で減収となった2020年12月期を除いて業界平均を上回る売上成長が続いている。

業績動向



出所：決算短信、経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」よりフィスコ作成

売上原価率は外注比の増加等により 81.6% と前期比 0.3 ポイント上昇したが、販管費率が 12.0% と同 0.6 ポイント低下したことで、営業利益率は同 0.2 ポイント上昇の 6.3% となった。営業利益の増減要因を見ると、販売力強化費用が 34 百万円、研究開発費用が 20 百万円それぞれ増加した一方で、増収効果による増益が 150 百万円、その他諸費用の減少による増益が 4 百万円であった。販売力強化費用の内訳としては、自社プロダクトの拡販に向けた Web マーケティング費用や営業体制の強化による人件費増等となっている。

営業外収支は前期比 48 百万円悪化したが、助成金収入が同 47 百万円減少したことによる。一方、当期純利益の増益率が 2 ケタ増となったのは、人材確保等促進税制による税額控除の適用を受けたことで実効税率が低下したことが要因となっている。

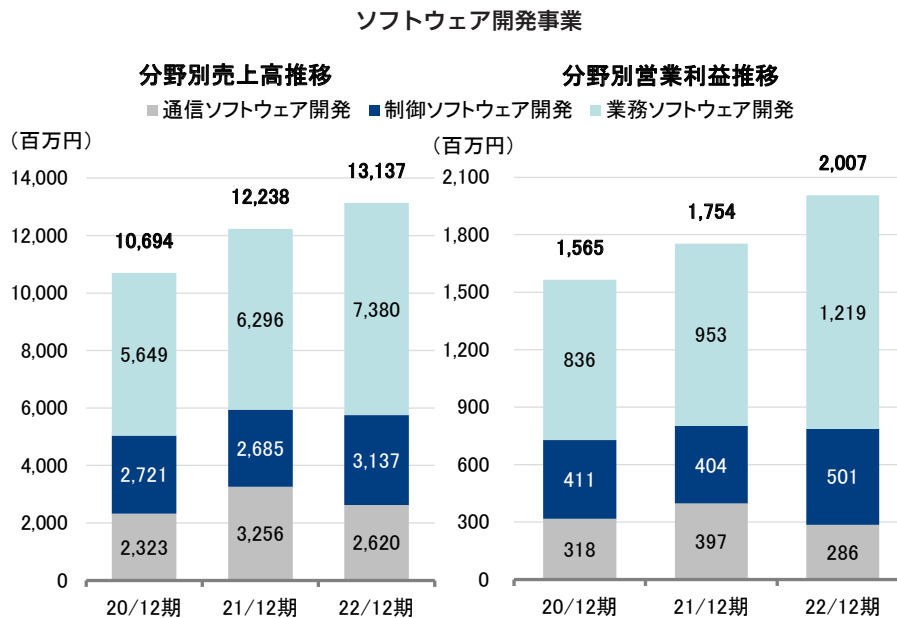
業績動向

業務ソフトウェア開発及び制御ソフトウェア開発が2ケタ増収と好調

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期比7.3%増の13,137百万円、営業利益は同14.4%増の2,007百万円と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維持したほか、制御ソフトウェアも増収増益に転じた。

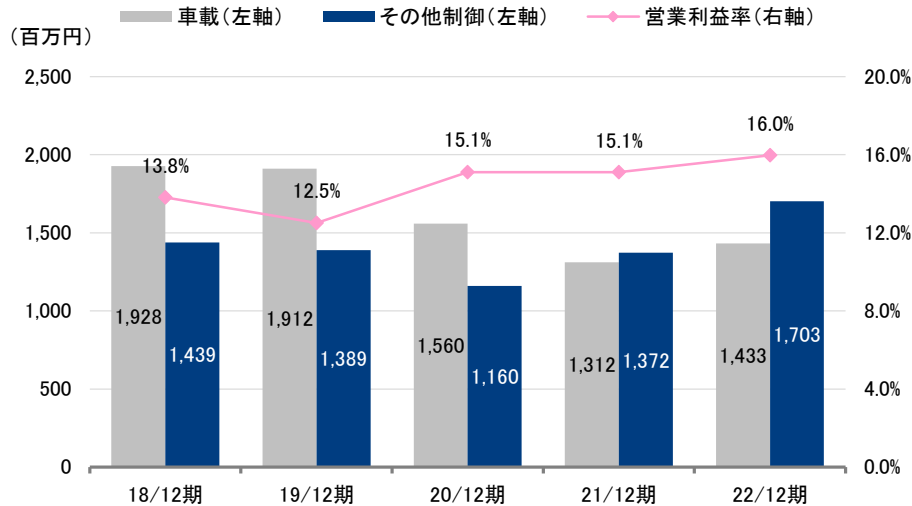


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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期比19.5%減の2,620百万円、営業利益で同27.8%減の286百万円となった。2020年12月期以降けん引役となっていた「通信基盤」分野の売上高が、5G基地局案件の一巡により同20.1%減の2,258百万円となったほか、通信端末等の「その他通信」分野の売上高も同15.8%減の362百万円と減少傾向が続いた。

制御ソフトウェア開発は売上高で前期比16.8%増の3,137百万円、営業利益で同24.1%増の501百万円と増収増益に転じた。既存顧客先からの受注回復により「車載」分野の売上高が同9.3%増の1,433百万円と増収に転じたほか、「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24.1%増の1,703百万円と2期連続の増収となった。「車載」分野はピーク時の売上（2018年12月期1,928百万円）と比較すると7割強に留まっているが、「その他制御」分野は4期ぶりに過去最高を更新した。プリンタ用ドライバの横展開が進んでいるほか、注力分野であるロボット制御分野も規模は小さいものの着実に売上を伸ばしている。なお、増収効果により営業利益率は16.0%と過去最高水準まで上昇した。

業績動向

制御ソフトウェア開発の売上高と営業利益率


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期比 17.2% 増の 7,380 百万円、営業利益で同 27.9% 増の 1,219 百万円と過去最高を更新した。また、高付加価値案件を多数受注したことにより、営業利益率は前期の 15.1% から 16.5% に上昇した。業種別売上動向を見ると、生命保険会社向け営業支援システムを中心に金融向けが好調で同 55.7% 増の 2,667 百万円と大きく伸長したほか、公共向けが顔認証システムやポイント管理システムの受注増により同 23.5% 増の 1,121 百万円、流通向けが EC サイト構築案件のほか、ERP 開発案件の受注により同 15.6% 増の 722 百万円となり、いずれも過去最高売上を更新した。一方、情報通信向けや製造向け、医療向けは減収となったが、これは受注能力に限られるなかで選別受注を行った結果によるもので、引き合いそのものは活発であった。

業務ソフトウェア開発の業種別売上高推移

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	前期比
金融	2,257	1,637	1,713	2,667	55.7%
情報通信	742	893	971	909	-6.4%
公共	847	854	908	1,121	23.5%
製造	421	684	891	761	-14.6%
流通	557	424	625	722	15.6%
医療	545	596	507	465	-8.3%
その他業務	799	558	679	732	7.8%
合計	6,171	5,649	6,296	7,380	17.2%

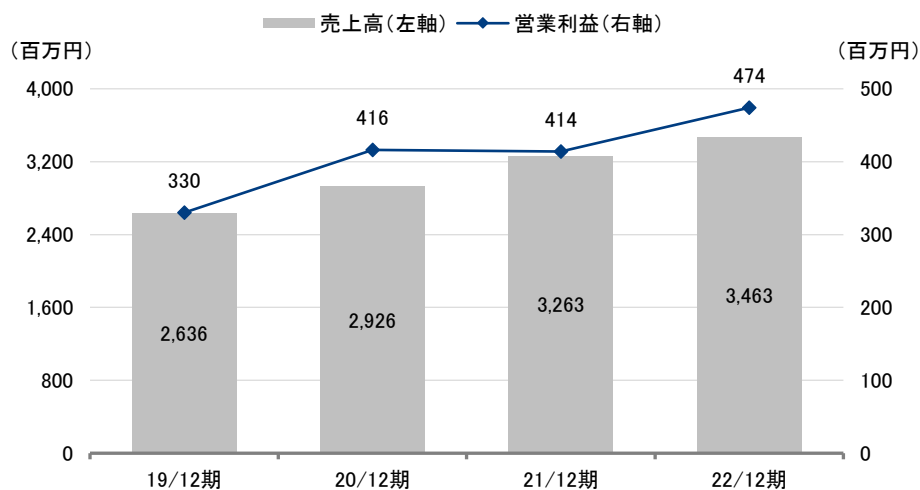
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) サービス事業

サービス事業の売上高は前期比 6.1% 増の 3,463 百万円、営業利益は同 14.5% 増の 474 百万円と増収増益となり、過去最高を更新した。技術者の育成を強化するなかで、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・ネットワーク構築案件、5G 基地局検証案件が好調に推移した。自社プロダクトは、「Cyber Smart」シリーズ製品がクラウド使用料の増加等により堅調に推移した。「Cyber Position Navi」シリーズは様々な業界から多くの問い合わせがあり、見込み案件数は積み上がっているものの、本格的な売上貢献は 2023 年 12 月期以降となる見通しだ。

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、ROE、営業利益率は上昇傾向が続く

3. 財務状況と経営指標

2022 年 12 月期末の資産合計は前期末比 377 百万円減少の 10,760 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※の運用解消に伴い 2,842 百万円減少し、回収した 2,842 百万円のうち 1,500 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 1,093 百万円増加し、売上債権が 89 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 42 百万円、無形固定資産（ソフトウェア）が 6 百万円それぞれ減少し、投資その他の資産が 91 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。

業績動向

負債合計は、前期末比 1,020 百万円減少の 4,071 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動負債では賞与引当金が 290 百万円増加した一方で、未払費用が 143 百万円、未払法人税等が 280 百万円それぞれ減少した。また、固定負債では退職給付信託の設定等に伴い退職給付引当金が 868 百万円減少した。純資産は同 643 百万円増加の 6,688 百万円となった。配当金の支払及び当期純利益の計上により、利益剰余金が 643 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 62.2% 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）も約 20 億円と潤沢なことから、財務の健全性は高いと判断できる。収益性についても ROE で前期比 0.4 ポイント上昇の 12.6%、営業利益率で同 0.2 ポイント上昇の 6.3% と着実に向上しており、ここ数年取り組んできた施策の成果が出ていると評価される。

またキャッシュ・フローの状況については、営業活動によるキャッシュ・フローが退職給付信託 1,000 百万円の設定等により 53 百万円の支出となったが、投資活動によるキャッシュ・フローが短期貸付金の回収を主因として 1,306 百万円の収入となり、期末の現金及び現金同等物の残高は 2,005 百万円と前期末比で 1,093 百万円増加した。

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 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	6,162	7,502	7,082	-419	
現金及び預金	919	912	2,005	1,093	有価証券 1,500 百万円 (合同運用指定金銭信託)
受取手形、売掛金及び契約資産	3,117	3,509	3,420	-89	
短期貸付金	1,994	2,842	0	-2,842	富士ソフト向け CMS 契約終了
固定資産	3,546	3,635	3,678	42	
資産合計	9,708	11,137	10,760	-377	
流動負債	2,096	2,765	2,606	-159	未払費用 -143 百万円、未払法人税等 -280 百万円、賞与引当金 +290 百万円
固定負債	2,127	2,326	1,465	-861	退職給付引当金 -868 百万円
負債合計	4,224	5,092	4,071	-1,020	
純資産	5,484	6,044	6,688	643	利益剰余金 +643 百万円
(有利子負債)	0	0	0	0	

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	前期比
(安全性)				
流動比率	293.9%	271.2%	271.7%	0.5pt
自己資本比率	56.5%	54.3%	62.2%	7.9pt
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	8.9%	9.9%	9.9%	0.0pt
ROE (自己資本当期純利益率)	10.4%	12.2%	12.6%	0.4pt
売上高営業利益率	6.1%	6.1%	6.3%	0.2pt

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	997	1,043	-53	-1,096
投資活動によるキャッシュ・フロー	-770	-907	1,306	2,213
財務活動によるキャッシュ・フロー	-136	-143	-160	-16
現金及び現金同等物の期末残高	919	912	2,005	1,093

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

DX への対応力強化、好調分野への集中投資、 高付加価値ビジネスの拡大により、2023年12月期も増収増益を目指す

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高で前期比 5.8% 増の 17,600 百万円、営業利益で同 13.8% 増の 1,200 百万円、経常利益で同 10.7% 増の 1,200 百万円、当期純利益で同 0.7% 増の 810 百万円と増収増益が続く見通し。物価の上昇や円安進展等の影響による景気の先行き不透明感が強まっているものの、「ビジネス拡大」を基本方針に DX への対応力強化、金融向けクラウド移行案件など好調分野への集中投資、高付加価値ビジネスの拡大に取り組むことで、増収増益を目指す。

2023年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 期			
	通期実績	前期比	1Q 実績	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	16,628	7.1%	4,284	3.1%	17,600	5.8%
営業利益	1,054	10.6%	507	13.2%	1,200	13.8%
経常利益	1,084	5.1%	508	12.0%	1,200	10.7%
当期純利益	804	14.1%	352	11.8%	810	0.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	100.25		43.89		100.98	

出所：決算短信よりフィスコ作成

人財投資のうち、採用については 2023 年新卒入社が 128 名（前年に比べ 2 名増）となり、中途採用は 30 名程度と前期並みを予定している。2024 年についても 130 名程度の新卒採用を計画しており、各事業拠点で大学や専門学校との関係強化を図る。また、需要が旺盛なクラウド移行・ネットワーク構築案件の受注拡大に向けて、AWS や Microsoft Azure 等の認定資格取得者を増強するほか、高度最先端技術分野の受注獲得を目指して技術者育成に注力する。このほかにも、情報セキュリティ対策強化や業務効率化に向けた情報システム投資、社員が快適に働ける環境作りなどへの投資を実行する。

営業利益率については、増収効果や高付加価値ビジネスの拡大によって前期の 6.3% から 6.8% に上昇する見込みだ。なお、当期純利益の増益率が 0.7% 増と鈍化するが、これは前期の増益に寄与した人材確保等促進税制による税額控除が無くなることを前提としたものとなっており、今後の状況によっては同様の税額控除を受けられる可能性がある。

2023 年 5 月に発表された第 1 四半期業績は、売上高で前年同期比 3.1% 増の 4,284 百万円、営業利益で同 13.2% 増の 507 百万円、経常利益で同 12.0% 増の 508 百万円、四半期純利益で同 11.8% 増の 352 百万円と順調な滑り出しを見せており、通期の会社計画の達成は十分可能と見られる。

今後の見通し

また、同社は2023年7月に組織体制の変更を実施した。主には本部制の廃止（ソフトウェア事業本部、サービス事業本部、管理本部の廃止）、関東の事業部再編（アプリケーション事業部、プラットフォーム事業部、システムインテグレーション事業部をICT事業部、システム事業部に再編）、エリア事業部の新設（新潟事業所、福岡事業所、名古屋事業所の3事業所を編成）、プロダクトビジネス部の再編、本社組織の再編となる。本社機能のうち、パートナー企業（外注先）の確保施策や実際の発注業務、管理業務を行うパートナー推進室を、パートナー推進部に格上げし体制の強化を図った。今回の組織再編は、機動力をアップし事業拡大をさらに推進していくことを目的としたものとなっており、今後の業績面でプラスに効いてくるものと期待される。

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の第1四半期売上高は前年同期比4.1%増の3,424百万円、営業利益は同10.4%増の654百万円と順調な滑り出しとなった。通信ソフトウェア開発が5G関連の需要一巡により減少したものの、制御ソフトウェア開発や業務ソフトウェア開発の好調でカバーした格好だ。通期においてもほぼ同様の基調が続くものと予想される。

通信ソフトウェア開発の第1四半期売上高は前年同期比41.9%減の451百万円となった。「通信基盤」分野で大型案件の開発が一巡したことが要因で、2030年頃の商用化が予定されている6G向けの開発が始まるまでは端境期に入る可能性が高い。四半期ベースの売上で見ると2021年12月期第4四半期の867百万円をピークに減少傾向が続いており、今後も低調が続くものと予想される。直近の売上高の底は2018年12月期で1,724百万円となっており、同水準まで再び落ち込む可能性もある。このため、余った開発リソースを繁忙が続いている制御ソフトウェア開発や業務ソフトウェア開発に振り向けることにしている。

制御ソフトウェア開発の第1四半期売上高は前年同期比20.6%増の899百万円と好調に推移した。「車載」向けが既存顧客向けを中心に回復基調を続けているほか、「その他制御」向けについても半導体製造装置やFA機器、プリンタ向け等の需要が高水準で推移し、通期でも2ケタ増収が見込まれる。

業務ソフトウェア開発の第1四半期売上高も前年同期比17.4%増の2,074百万円と好調を持続した。前期に大きく伸ばした金融業界向けが引き続き2ケタ増収となったほか、前期に落ち込んでいた製造業や医療業界向けも2ケタ増収に転じるなど、ほぼすべての業界で売上が伸ばした。通期においても増収基調が続くものと予想される。

(2) サービス事業

サービス事業の第1四半期売上高は前年同期比0.8%減の852百万円、営業利益は同9.8%増の147百万円となった。売上高は5G基地局検証案件の一巡により微減となったものの、仮想化案件やクラウド移行案件、ネットワーク構築案件等のSIサービスの好調により増益を確保した。また、自社プロダクトもについても「Cyber Smart」シリーズを中心に堅調に推移した。通期においてもSIサービスがけん引する格好で増益となる見通し。

今後の見通し

自社プロダクトについては、主力の「Cyber Smart シリーズ」を安定収益基盤として、引き合いが旺盛な「Cyber Position Navi」シリーズの売上拡大を目指す。特に2022年11月に販売を開始した Oracle Cloud 版で OCI との連携を実現したことにより、Oracle ユーザーにとっては導入メリットがより得られやすくなり、受注の一段の増加が期待される。そのほか、テレワーク環境を簡単に構築できる「楽々セキュアコネク」についても、2023年1月に東証コンピュータシステムのサービスメニューの1つ（東証コンピュータシステムいつでもテレワークセット）として採用されたことで、導入拡大が期待される。東証コンピュータシステムは富士ソフトのグループ会社で、金融証券ソリューションを中心に展開しており、主に証券業界に顧客を持つ。

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、業績は当初目標を上回る見通し

2. 中期計画

(1) 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る。

外部環境としては、コロナ禍を契機としてテレワークが定着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り、企業のDX投資は拡大している。また、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）、IoT、AR/VR、ブロックチェーン技術の実用化によって様々な市場が立ち上がっている。ソフトウェア開発の需要は活発化しており、同社にとっては好環境にあると言える。

このような環境の下、同社は毎期計画を上回る業績を達成しており、最終年度となる2023年12月期も当初計画（売上高16,100百万円、営業利益970百万円、営業利益率6.0%）を売上高で9.3%、営業利益で23.7%、営業利益率で0.8ポイント上回る見通しだ。3年間の年平均成長率も当初計画（売上高5.6%、営業利益5.5%）を上回り、売上高で8.8%、営業利益で13.2%を見込んでいる。足元の受注状況は堅調に推移していることから、計画を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

今後の見通し

当初の中期業績目標値と実績・直近計画の推移

(単位：百万円)

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期	年平均成長率	
当初計画	売上高	13,672	14,000	15,200	16,100	5.6%
	営業利益	827	850	910	970	5.5%
	営業利益率	6.1%	6.1%	6.0%	6.0%	
実績・計画	売上高	13,672	15,528	16,628	17,600	8.8%
	営業利益	827	953	1,054	1,200	13.2%
	営業利益率	6.1%	6.1%	6.3%	6.8%	
当初計画比 (達成率)	売上高		110.9%	109.4%	109.3%	
	営業利益		112.1%	115.8%	123.7%	
	営業利益率		+0.0pt	+0.3pt	+0.8pt	

注：20/12 期は実績のみ

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年12月期も当初の成長戦略を継続する方針だが、2023年3月の株主総会で代表取締役社長に富士ソフト出身の新井氏(前取締役副社長執行役員)が就任し、新たな経営体制に移行した。新井氏は前社長と同様、富士ソフトの事業を長くけん引してきた人物で、アライアンス戦略などで多くの実績を挙げている。基本的な事業戦略は大きく変わらないと見られるが、自社プロダクトを今後どのように育成していくかが注目される。

(2) 成長戦略

a) ソフトウェア開発事業

「ビジネス拡大」をテーマに掲げ、DX対応力の強化や好調分野への集中投資に取り組むことで継続的な成長を目指す。

通信ソフトウェア開発では、5G技術(Beyond 5G ready)の高度化や超高速モバイル通信技術の増強、仮想化技術の開発ニーズに対応できる技術者の育成・増強、IoT技術領域の拡大を目指す。特に5G関連では、ローカル5Gを活用した新サービス等の開発案件を獲得し、5Gコアネットワーク装置関連の開発案件減少をカバーする方針だ。

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開発ニーズが旺盛なCASEやMaaS等の取り込みに注力する。自動車分野では自動運転技術に高速無線通信技術が必要とされるため、高い技術開発力を持つ同社にとって受注拡大の好機になると弊社では見ている。

業務ソフトウェア開発では、好調な金融向けの案件取り込みに加えて、官公庁や公共系システムの提案を強化する。また、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対応技術の高度化に取り組むことでさらなる成長を目指す。

b) サービス事業

「高付加価値ビジネスの拡大」をテーマに掲げ、エンドユーザーの拡大とプロダクト連携による受注強化に取り組んでいく。

今後の見通し

SIサービスのうちサーバ/ネットワーク構築では、多様化する基盤（クラウド、仮想化等）への対応力を強化するため、認定資格取得者を増強する。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、ネットワーク構築系技術者の増強を図る。保守・運用では、運用設計技術者の増強とRPA活用による効率化を推進する。評価検証サービスでは、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に取り組む。

※ 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、ネットワークから端末までエンド・ツー・エンドで光通信技術を用い、圧倒的な低消費電力と高品質・大容量、超低遅延通信サービスを実現する「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 リソースを全体最適化し、必要な情報ネットワーク内に流通させる「コグニティブ・ファウンデーション」の3つの技術で構成されている。2024年頃に仕様が固め、2030年頃の実現を目指している。このうち、「APN」については2023年3月よりNTT東日本及び西日本でサービス提供を開始している。

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」 「Cyber Position Navi Plus」等の拡販に注力していく。販売戦略としては、Webマーケティングの高度化、PR活動の強化、各種展示会への出展による知名度向上を掲げている。開発面では主カプロダクトの強化に加え、アライアンスによる付加価値向上（「Oracle Cloud 版 Cyber Position Navi」等）や新サービスの開発に注力する。

(3) 重点施策

a) 人財投資

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、引き続き積極的に人財投資する。採用については、既述のとおり2023年12月期に新卒で130名程度、中途採用（未経験者を含む）で30名程度を予定している。また、パートナー企業との関係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。

人財育成については、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）の認定資格取得者増強に向けた教育研修制度の充実、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、付加価値の高い案件の獲得を目指す方針だ。また、働き方改革として在宅勤務や残業時間の低減、有給休暇の取得促進、子育て支援施策の強化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。なお、昨今の物価上昇を鑑み、2023年2月に全社員にインフレサポート一時金（1万円×12ヶ月分）を支給した。

b) サステナビリティへの取り組み

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。

今後の見通し

事業活動を通じた取り組みとしては、DXによる社会・産業の構築、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、人材の確保・育成、女性活躍推進、働き方改革、社会貢献活動への協賛※等を行っている。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。

※ ニッポン放送の「第48回ラジオ・チャリティ・ミュージックソン（2022年12月24～25日放送）」（目の不自由な方たちが「安心して街を歩けるように」ということを目指したチャリティ番組）に2年連続で協賛したほか、「2018あしながドリーム基金」への協賛を行っている。

SDGs への取り組み



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

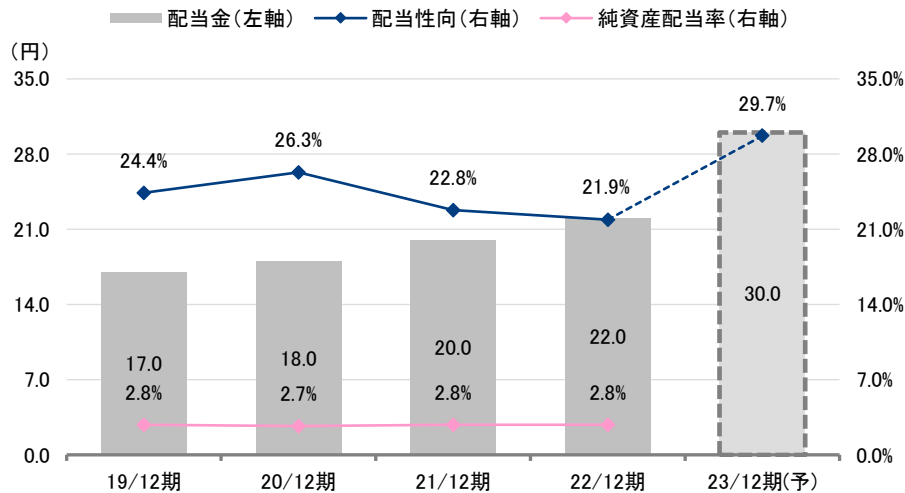
■ 株主還元策

2023年12月期の1株当たり配当金は 前期比8.0円増配の30.0円を予定

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である。

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21.9%)と5期連続の増配となった。2023年12月期については同8.0円増配の30.0円(同29.7%)を予定している。ここ数年は1～2円のペースで増配を続けてきたが、中期計画最終年度の利益が当初計画を上回る見通しとなったことで、株主への利益還元を充実させることにした。今後も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」を継続する方針に変わりなく、収益成長とともに着実な増配を目指していく。なお、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

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