

|| 企業調査レポート ||

サイバーリンクス

3683 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月4日(金)

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. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業セグメント	06
2. 特色、強み	09
■ 業績動向	11
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	11
2. 流通クラウド事業	13
3. 官公庁クラウド事業	14
4. トラスト事業	14
5. モバイルネットワーク事業	15
6. 財務状況	15
7. キャッシュ・フローの状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2024年12月期の業績見通し	17
2. セグメント別見通し	19
3. サステナビリティへの取り組み	20
4. 資本効率を意識した経営	22
■ 中期経営計画	22
■ 株主還元策	24

■ 要約

**2024年12月期第2四半期は、3.4%の増収、
 営業利益は開発体制強化等により前年同期比0.9%減。
 売上・利益とも計画を上振れたが、
 通期予想及び中期経営計画の数値目標は変わらず**

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などを提供するITサービス会社である。現在の事業セグメントは、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つとなっている。同社が提供するクラウドサービスは、共同利用する「シェアクラウド」であり、高機能・高品質でありながら低価格を実現している点が特色であり強みとなっている。また、モバイルネットワーク事業は、(株)NTTドコモの2次代理店としてドコモショップを運営している。

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の連結業績は、売上高7,936百万円(前年同期比3.4%増)、営業利益567百万円(同0.9%減)、経常利益570百万円(同3.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益333百万円(同132.6%増)となり、期初計画を上回った。重視している定常収入は、3,948百万円(同4.8%増)と順調に拡大した。前年同期に計上したモバイルネットワーク事業の減損損失(特別損失)がなくなり、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。セグメント別では、流通クラウド事業は、クラウドサービスが順調に拡大したことで定常収入が拡大して増収となった。一方で、開発体制強化のための人員増、賃上げ等の待遇改善の実施による費用増や、中大規模スーパー向けの基幹システム「@rmsV6」のリリースに伴う償却負担増によりセグメント利益は減益となった。官公庁クラウド事業は、自治体向け工事案件が谷間であったことから減収減益となった。トラスト事業は、大型案件の取得により売上高は増加したが、新サービスの開発など積極的な開発投資を続けており損失を計上した。モバイルネットワーク事業は、高価格帯の端末販売が堅調であったことに加えて、端末販売に係るインセンティブ収入の増加により増収増益となった。この結果、営業利益は前年同期比で微減となったが、償却前営業利益は前年同期比6.6%増となり、見かけよりは好決算であった。主力のクラウドサービス事業が順調に拡大しており定常収入も伸びている点は注目に値する。

要約

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高16,073百万円（前期比7.0%増）、定常収入7,988百万円（同3.8%増）、営業利益1,155百万円（同11.0%増）、経常利益1,162百万円（同9.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益714百万円（同60.4%増）を見込んでおり、期初予想と変わっていない。上半期決算が計画を上回ったものの、下半期も不透明要因が多いことから予想を据え置いた。引き続きM&Aや開発投資による償却負担が続くが、これを吸収して増益を目指す。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により増収を予想している。一方で、利益については、開発体制強化のための人員増、賃上げ等の待遇改善の実施による費用増や、中大規模顧客向け「@rmsV6」のリリースに伴いソフトウェア償却費が増加するため、減益となる予想。官公庁クラウド事業は自治体DX案件を取り込むことで増収を確保、のれん償却負担増を吸収して増益を見込むが、受注のふれが大きいため不透明感は強い。トラスト事業は各種サービスの提供拡大などにより大幅増収を見込むものの、投資継続により通期では損失計上を予想している。モバイルネットワーク事業は、依然としてNTTドコモの主要政策（店舗政策や支援費など）が不透明であることから期初予想を据え置いている。今後は、量的な拡大に加えて質的な改善として、サステナビリティだけでなく、資本コストや株価を意識した経営についても積極的に取り組み、「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を図る。

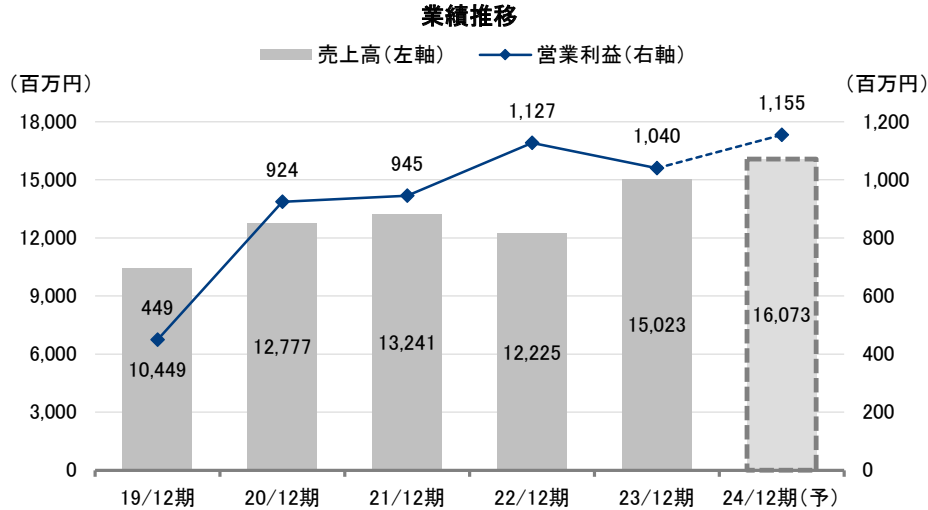
3. 中期経営計画

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が、成長スピードの加速により、2021年12月期及び2022年12月期の業績がそれぞれ計画値を上回った。さらに、外部環境やM&Aなどによる内部環境の変化もあり、2023年2月に中期経営計画を見直した。数値目標を、2025年12月期に売上高170億円、経常利益16.8億円、定常収入95億円、ROE13%以上としたが、現時点でこの目標値に変更はない。経常利益の目標値については開発投資に係る償却費の増加を織り込んだ数値であり注目に値する。中大規模顧客向け「@rmsV6」については、すでに複数企業からの新規受注を獲得しており拡販が予想されることから、償却負担が軽くなる2026年12月期以降は加速度的な利益向上が見込めると弊社では見ている。

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
- ・2024年12月期も償却負担続くが、増収により11.0%の営業増益予想
- ・2025年12月期に経常利益16.8億円を目指す方針に変化なし

要約



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などを「シェアクラウド」で提供する 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などを提供する 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、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10店舗(2023年12月時点)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。

会社概要

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。

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、2022年7月には(株)シナジーを子会社化した。

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。その後、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が、「流通株式時価総額」について基準を充たしていなかったことから、その改善に向けて同社では様々な施策を実行してきた。しかし、経過措置期間中に上場維持基準に適合した場合でも、安定的かつ継続的に上場維持基準を充足する状態を保てなかった場合、将来的に上場廃止となるリスクがあることから、株主が不安を持つことなく、安心して同社株式を保有・売買できる環境の確保が重要であると判断し、2023年10月にスタンダード市場へ移行した。

なお2024年3月27日付で、創業者でもある村上恒夫(むらかみ つねお)氏が代表取締役会長となり、新たに東直樹(ひがし なおき)氏が代表取締役社長に就任した。

サイバーリンクス | 2024年10月4日(金)
3683 東証スタンダード市場 | <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、エンタイムウェア(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
2022年12月	モバイルネットワーク事業の拡大のため、モバイル・メディア・リンク(株)及び(株)ケイオーブランを吸収合併
2023年10月	東京証券取引所市場スタンダード市場へ移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

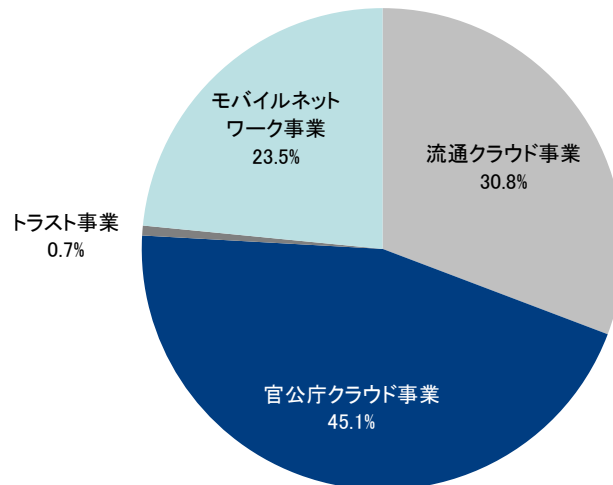
■ 事業概要

流通クラウド事業、官公庁クラウド事業を中心に、 トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4事業体制

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、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つで開示されている。2023年12月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が4,622百万円(売上高比率30.8%)、官公庁クラウド事業が6,778百万円(同45.1%)、トラスト事業が99百万円(同0.7%)、モバイルネットワーク事業が3,523百万円(同23.5%)であった。また、セグメント別経常損益は、流通クラウド事業が958百万円の利益、官公庁クラウド事業が524百万円の利益、トラスト事業が235百万円の損失、モバイルネットワーク事業が45百万円の利益であった。

セグメント別売上高(2023年12月期:15,023百万円)



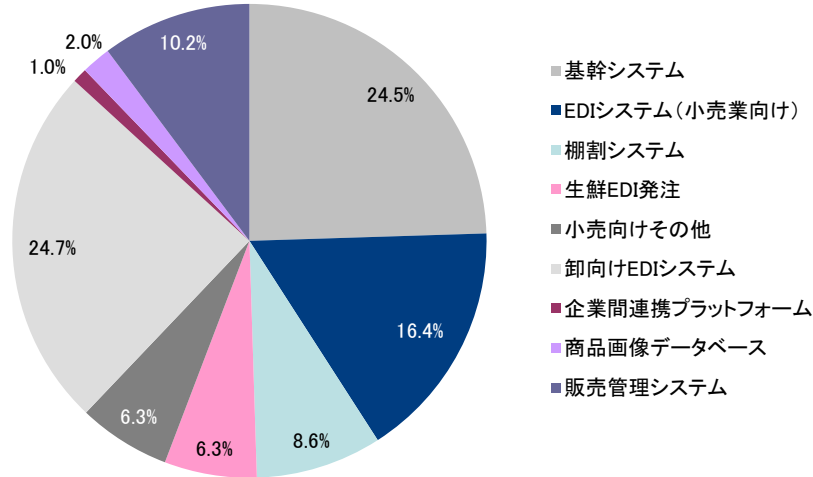
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド事業

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(スーパーなど)向けの基幹システム(製品名:@rms基幹)、小売業向けEDIシステム(同:BXNOAH)、棚割システム(同:棚POWER/棚SCAN-AI)、大手卸売業向けEDIシステム(同:クラウドEDI-Platform)、食品流通業界向け企業間連携プラットフォーム(同:C2Platform)及び商品画像データベース(同:Mdb)、専門店向け販売管理システム(同:Retailpro(リテイルプロ))である。

事業概要

流通クラウド事業売上高構成 (2023年12月期: 4,622百万円)



出所: 決算説明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。同シリーズには、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など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契約することも可能である。2024年6月末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,254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ある。小売業者から様々な通信手段で送られてくる発注・入荷・受領・返品・請求・支払いなど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。2024年6月末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額(卸売側)は9.8兆円(同社推定)に上り、市場全体36兆円(同)の27.2%となっている。2022年7月に大手ユーザーが1社増加し、加工食品卸売上高上位10社のうち8社が「クラウドEDI-Platform」のユーザーであることから、同社クラウドサービスへの高い支持がうかがえる。

クラウドEDI-Platformの概要



出所: 決算説明資料より掲載

事業概要

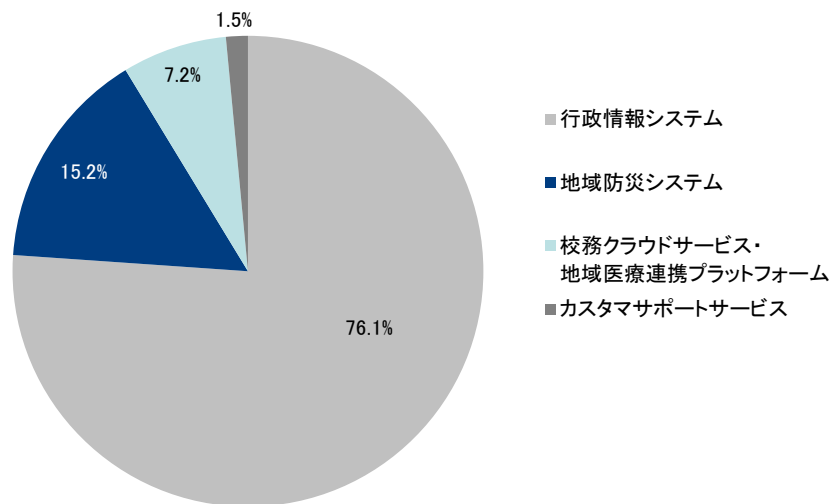
また、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている（詳細は後述）。

(2) 官公庁クラウド事業

官公庁クラウド事業では、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、防災無線など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、医療機関向け地域医療連携プラットフォーム「青洲リンク」、民間企業向け PC 保守などのカスタマサポートサービスなどを展開している。和歌山県において同社の地域防災システムの評価・認知度は高く、県内シェアは群を抜いている。また、2022年7月に子会社化したシナジーが提供する自治体向け文書管理システム「ActiveCity」は、自治体 DX 推進の機運を背景に、全国の自治体で普及が進んでおり、官公庁クラウド事業が目指している全国展開の先駆けとなっている。

2023年12月期の官公庁クラウド事業の売上高 6,835 百万円の内訳は、行政情報システム 76.1%、地域防災システム 15.2%、校務クラウドサービス・地域医療連携プラットフォーム 7.2%、カスタマサポートサービス 1.5% 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 (2023年12月期: 6,835百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(3) トラスト事業

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」を提供している。同社は、2020年7月に「電子委任状取扱業務」の認定を取得し、「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。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、新たに「トラスト事業」としてセグメント分けした。マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開する。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。さらに2021年12月には、ブロックチェーン技術^{※1}を利用したデジタル証明書発行サービス「CloudCerts」^{※2}を取得し、サービス提供を開始した。「CloudCerts」は、2023年に英語コミュニケーション能力を測定する「TOEIC® Program」の公開テスト Official Score Certificate（公式認定証）のデジタル化に採用され、2023年4月実施の公開テストから、デジタル公式認定証が発行されている。また2024年2月には、（公社）日本薬剤師会が発行する「薬剤師資格証」のデジタル化においても「CloudCerts」が採用された。（詳細後述）

※1 情報通信ネットワーク上にある端末同士を直接接続して、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ため信頼性が高い。また、低コスト、ペーパーレスに寄与する。

このように、徐々にではあるが、同社のトラスト事業サービスは着実に認知されつつある。同社では、引き続き積極的に研究開発投資を推進し、強みを生かした新サービスの開発により、さらなる事業の拡大を目指している。

(4) モバイルネットワーク事業

NTTドコモの1次代理店であるコネクシオ（株）と「代理店契約」を締結し、2次代理店として和歌山県内で10店舗（2023年12月末時点）のドコモショップを運営している。2022年12月に県内の代理店2社を吸収合併した結果、県内の運営代理店シェアは47.6%（2023年12月末、同社推定）となり、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・保守などを共同で利用する方式のことで、「高機能」「高品質」のサービスを「ローコスト」で提供できる。同社によれば、通常の個別対応のシステムに比べて1/2～2/3程度のコストで同じ性能のシステムを提供できると言う。

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	ソフト	ハード	ソフト	
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入が必要	ハード投資が高額 ソフトウェアも高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	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・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	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	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、特に食品流通において豊富な知見やノウハウを蓄積している。これらを生かすため、日持ちのしない生鮮食品や水産加工品を扱い、小売業の中でも最も厳しい販売管理が求められる食品スーパーを対象としたクラウドシステムに狙いを定めて事業展開している点は、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、これ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している。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した。その後も順次導入を進めてきたが、その過程で様々なユーザーからの要望や問題点の改善を行い、2024年5月には高速処理を実現した新バージョン「@rmsV6」をリリースした。これにより、今後は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の本格的な参入もあり得る。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、営業成績や受注高などに関係ない安定的な収入のことで、これが増加することで固定費の負担が軽減され、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、2023年12月期の定常収入は7,692百万円、対売上高比率で51.2%となった。

業績動向

2024年12月期第2四半期は0.9%の営業減益だが計画を上回った 償却前営業利益は前年同期比6.6%増

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の連結業績は、売上高7,936百万円（前年同期比3.4%増）、営業利益567百万円（同0.9%減）、経常利益570百万円（同3.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益333百万円（同132.6%増）となり、期初計画（営業利益406百万円）を上回った。前年同期に計上したモバイルネットワーク事業の減損損失（特別損失）がなくなり、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。

営業利益が計画を上回ったのは、モバイルネットワーク事業の回復が大きい。主力の流通クラウド事業は概ね計画どおり推移した。一方で、重視している定常収入は、3,948百万円（同4.8%増）と順調に拡大し、対売上高比率は49.7%となった。またソフトウェア償却やM&Aに係るのれん償却などから、全体の減価償却費は464百万円（前年同期比69百万円増）となったが、これを吸収しての微減益であり、償却前営業利益は1,031百万円（同6.6%増）となっている点は注視する必要がある。

サイバーリンクス | 2024年10月4日(金)
 3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

経常利益（前年同期比 0.1 億円減）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は 1.1 億円の減益となったが、内訳は原価増（主に開発体制強化による人員増、賃上げなどの待遇改善策）による減益 0.5 億円、「@ rmsV6」リリースに伴うソフトウェア償却費増による減益 0.5 億円であった。販管費は中立（増減なし）であった。官公庁クラウド事業は 0.5 億円の減益となったが、主に工事案件の減少に伴う収入減による。トラスト事業では、「CloudCerts」の提供が拡大したことから増収となり、0.1 億円の増益となった。モバイルネットワーク事業は、端末販売が好調であったことに加え、端末販売に係るインセンティブ収入が増加したことなどにより 1.4 億円の増益となった。また全社ベースでは、諸費用の増加により 0.1 億円の減益となった。

2024年12月期第2四半期連結業績

（単位：百万円）

	23/12 期 2Q		24/12 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	7,675	100.0%	7,936	100.0%	261	3.4%
定常収入	3,766	49.1%	3,948	49.7%	182	4.8%
売上総利益	2,493	32.5%	2,428	30.6%	-65	-2.6%
販管費	1,920	25.0%	1,861	23.5%	-59	-3.1%
営業利益	572	7.5%	567	7.1%	-5	-0.9%
経常利益	589	7.7%	570	7.2%	-19	-3.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	143	1.9%	333	4.2%	190	132.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年12月期第2四半期 セグメント別業績

（単位：百万円）

	23/12 期 2Q		24/12 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	7,675	100.0%	7,936	100.0%	261	3.4%
流通クラウド事業	2,216	28.9%	2,308	29.1%	92	4.1%
官公庁クラウド事業	3,747	48.8%	3,478	43.8%	-269	-7.2%
トラスト事業	13	0.2%	47	0.6%	34	244.8%
モバイルネットワーク事業	1,697	22.1%	2,102	26.5%	405	23.9%
定常収入	3,766	49.1%	3,948	49.7%	182	4.8%
流通クラウド事業	1,868	84.3%	1,956	84.7%	88	4.7%
官公庁クラウド事業	1,608	42.9%	1,670	48.0%	62	3.9%
トラスト事業	13	100.0%	30	63.8%	17	118.6%
モバイルネットワーク事業	275	16.2%	292	13.9%	17	6.0%
経常利益	589	7.7%	570	7.2%	-19	-3.4%
流通クラウド事業	452	20.4%	341	14.8%	-111	-24.4%
官公庁クラウド事業	292	7.8%	235	6.8%	-57	-19.7%
トラスト事業	-59	-	-41	-	18	-
モバイルネットワーク事業	14	0.8%	161	7.7%	147	977.9%
(調整額)	-110	-	-126	-	-16	-

注：セグメント別の経常利益及び定常収入の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率を示す
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

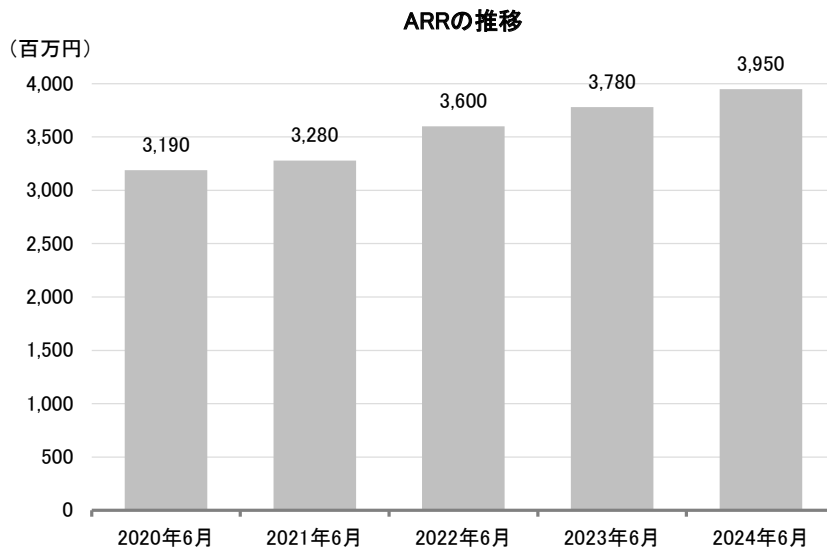
流通クラウド事業は定常収入が順調に増加して増収だが、 新バージョン投入による償却負担増や、開発力強化のための人員増、 賃上げ等により減益

2. 流通クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 4.1% 増の 2,308 百万円、定常収入は同 4.7% 増の 1,956 百万円、セグメント利益（経常利益、以下同）は同 24.4% 減の 341 百万円となった。定常収入を順調に積み上げたことから増収となった。一方で、「@rmsV6」リリースに伴うソフトウェア償却費増や、開発体制強化のための人員増、賃上げ等の待遇改善の実施による原価増によりセグメント利益は減益となった。

小売業向け EDI サービス「BXNOAH」などのサービス提供の拡大に加え、「@rms 基幹」の中大規模顧客向けバージョンアップ開発が終了して「@rmsV6」をリリースした。すでに大手顧客 3 社から受注を獲得しており、同製品関連の売上高は下半期以降に順次拡大する計画だ。企業間連携プラットフォーム「C2Platform」では、商談支援サービスの卸売業界向けの取り組みを進め、（一社）日本加工食品卸協会や大手食品卸 5 社との実証実験が完了した。

また同社が重視する ARR（Annual Recurring Revenue=各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月）は、2024年6月で 39.5 億円となっており、2022年6月の 36.0 億円、2023年6月の 37.8 億円から着実に増加している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

官公庁クラウド事業は工事案件少なく減収減益。 一方、自治体 DX 関連サービスの伸長により定常収入は増加

3. 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比 7.2% 減の 3,478 百万円となったが、定常収入は同 3.9% 増の 1,670 百万円と順調に増加した。減収に伴い、セグメント利益は同 19.7% 減の 235 百万円となった。

自治体向けの工事案件が減少した一方で、自治体 DX 関連サービスは伸長した。電子認証サービス「マイナサイン」は三田市など、複数の自治体に採用された。文書管理システム「ActiveCity」の受注も好調であった。トピックスとしては、2024 年 6 月に「自治体 DX 展」に出展した。

トラスト事業は「CloudCerts」の採用が続き増収

4. トラスト事業

セグメント売上高は前年同期比 244.8% 増の 47 百万円、定常収入は同 118.6% 増の 30 百万円、セグメント損失は 41 百万円（前年同期は 59 百万円の損失）となった。

デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」が、「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用されたのに続き、2024 年 3 月から「デジタル薬剤師資格証」に採用され増収となった。国家資格保持証明書のデジタル化は国内初であり、同社の技術力が証明されたとも言える。さらに、2024 年 8 月から近畿大学の外国語課外講座の修了証のデジタル化にも採用されるなど、多様なユーザーへの展開を見せている。また 2024 年 7 月には、小規模ユーザー向けのスタンダード版をリリースした。導入工数を大幅に削減し、使い易い価格設定となっており、今後は小規模ユーザーの導入を加速させる計画だ。

利益面では、新サービスの開発など積極的な開発投資を続けていることから損失を計上した。

業績動向

デジタル薬剤師資格証イメージ



出所：決算説明資料より掲載

モバイルネットワーク事業は大幅増益

5. 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 23.9% 増の 2,102 百万円、定常収入は同 6.0% 増の 292 百万円、セグメント利益は同 977.9% 増の 161 百万円となった。比較的高価格の端末販売が好調であったことや、端末販売に係るインセンティブ収入が増加したことから増収増益となった。

借入金の返済などで総資産・負債が減少、自己資本比率は 61.2% へ上昇

6. 財務状況

2024年12月期第2四半期末の資産合計は12,359百万円（前期末比694百万円減）となった。このうち、流動資産は5,510百万円（同746百万円減）となったが、主に現金及び預金の減少465百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の減少178百万円、棚卸資産の減少239百万円による。固定資産は6,848百万円（同51百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加7百万円、無形固定資産の増加37百万円、投資その他の資産の増加6百万円による。無形固定資産のうち、のれんは減損及び償却により同83百万円減少して580百万円となった。流動負債は2,599百万円（同696百万円減）となったが、主に買掛金の減少218百万円、短期借入金等の減少308百万円による。固定負債は2,112百万円（同217百万円減）となったが、主に長期借入金の減少199百万円による。この結果、負債合計は4,711百万円（同914百万円減）となった。純資産合計は、7,647百万円（同219百万円増）となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加189百万円による。この結果、2024年12月期第2四半期末の自己資本比率は61.2%（前期末は56.3%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,256	5,510	-746
現金及び預金	1,934	1,469	-465
受取手形・売掛金及び契約資産	3,116	2,938	-178
棚卸資産	628	389	-239
固定資産	6,796	6,848	51
有形固定資産	3,647	3,654	7
無形固定資産	2,413	2,450	37
(のれん)	663	580	-83
投資その他の資産	736	742	6
資産合計	13,053	12,359	-694
流動負債	3,295	2,599	-696
買掛金	804	586	-218
短期借入金等	723	415	-308
固定負債	2,330	2,112	-217
長期借入金	2,186	1,987	-199
負債合計	5,625	4,711	-914
純資産合計	7,427	7,647	220
負債純資産合計	13,053	12,359	-694

出所：決算短信よりフィスコ作成

7. キャッシュ・フローの状況

2024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906百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前四半期純利益539百万円、減価償却費(のれん含む)464百万円、売上債権の減少178百万円、棚卸資産の減少239百万円で、主な支出は、仕入債務の減少217百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは700百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出194百万円、無形固定資産(主にソフトウェア)の取得による支出507百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは672百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の純減額505百万円、配当金の支払額144百万円であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は465百万円減少し、現金及び現金同等物の四半期末残高は1,469百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期 2Q	24/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	574	906
税金等調整前四半期純利益	385	539
減価償却費 (のれん含む)	395	464
売上債権の増減 (- 増加)	136	178
棚卸資産の増減 (- 増加)	161	239
仕入債務の増減 (- 減少)	-306	-217
投資活動によるキャッシュ・フロー	-514	-700
有形固定資産の取得による支出	-199	-194
無形固定資産の取得による支出	-346	-507
財務活動によるキャッシュ・フロー	-380	-672
長短借入金の純増減額	-223	-505
配当金の支払額	-143	-144
現金および現金同等物の増減	-319	-465
現金および現金同等物の四半期末残高	1,938	1,469

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

不透明要因が多く、通期予想は変更せず 償却負担増を吸収して 11.0% の営業増益予想だが上振れの可能性も

1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高 16,073 百万円（前期比 7.0% 増）、定常収入 7,988 百万円（同 3.8% 増）、営業利益 1,155 百万円（同 11.0% 増）、経常利益 1,162 百万円（同 9.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 714 百万円（同 60.4% 増）を予想している。のれんを含む減価償却費※は、1,000 百万円（前期比 175 百万円増）となる見込みであり、償却前営業利益は前期比 15.0% 増となる可能性が高い。

※取材に基づくフィスコ推定

記述のように上半期の結果が計画を上回って着地したにもかかわらず通期予想は期初予想と変わっていない。会社は、「官公庁クラウドの見通しや NTT ドコモの政策など不透明要因が多いので、通期予想を変えていない」と述べているが、仮に下半期が期初計画どおりに進むようであれば、通期の予想利益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 | 2024年10月4日(金)
 3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

引き続き M&A や開発投資による償却負担が続くが、全体では増収により増益を目指す。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により増収の予想。一方、利益については、中大規模顧客向け「@ rms 基幹」の高速処理化などの開発完了に伴いソフトウェア償却費が増加することや、開発体制強化のための人員増、賃上げ等の待遇改善により原価が増加するため、減益を予想している。官公庁クラウド事業も、自治体 DX 案件を取り込むことで増収を確保し、のれん償却負担を吸収して増益を見込む。トラスト事業は各種サービスの提供拡大などにより大幅増収を見込むものの、投資継続により通期では損失計上を予想している。しかし損失幅は縮小する見通しで、下半期からは収支トントン計画している。モバイルネットワーク事業は NTT ドコモの主要政策（店舗政策や支援費など）が不透明であることから期初計画を据え置いているが、復調の兆しを見せている。さらに今後は、質的な改善として、サステナビリティに関する取り組みに加え、資本コストや株価を意識した経営についても積極的に取り組み、「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を図る。

2024年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期 (予)		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	15,023	100.0%	16,073	100.0%	1,050	7.0%
流通クラウド事業	4,622	30.8%	5,009	31.2%	387	8.4%
官公庁クラウド事業	6,835	45.5%	7,463	46.4%	628	9.2%
トラスト事業	42	0.3%	152	0.9%	110	255.7%
モバイルネットワーク事業	3,523	23.5%	3,449	21.5%	-74	-2.1%
定常収入	7,692	51.2%	7,988	49.7%	296	3.8%
営業利益	1,040	6.9%	1,155	7.2%	115	11.0%
経常利益	1,062	7.1%	1,162	7.2%	100	9.3%
流通クラウド事業	958	20.7%	926	18.5%	-32	-3.4%
官公庁クラウド事業	400	5.9%	544	7.3%	144	35.9%
トラスト事業	-111	-	-25	-	86	-
モバイルネットワーク事業	45	1.3%	29	0.8%	-16	-36.5%
(調整額)	-230		-312		-82	
親会社株主に帰属する 当期純利益	445	3.0%	714	4.4%	269	60.4%

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

流通クラウド事業：順調に拡大するが、償却増で減益予想。 官公庁クラウド事業：不透明感強いが増益予想

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、主力の「@rms」などのサービス提供拡大により5,009百万円（前期比8.4%増）、定常収入は4,052百万円（同7.1%増）を予想している。一方で、セグメント利益は926百万円（同3.4%減）、セグメント利益率は18.5%（前期は20.7%）と足踏みする見込みだが、これは「@rms」のバージョンアップ開発完了に伴うソフトウェア償却費負担増（約0.8億円）や、開発体制強化のための人員増、賃上げ等の待遇改善による費用の増加によるものだ。ベースの事業は順調に拡大しており、償却前セグメント利益は1,516百万円（前期比9.5%増）が見込まれている。

主な施策としては、「@rmsV6」の受注済み顧客への納入を進めると同時に、さらなる受注獲得に注力する。また「C2Platform」は大手卸売業へ積極的なアプローチを進める。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は7,463百万円（前期比9.2%増）、定常収入は3,344百万円（同0.4%減）、セグメント利益は544百万円（同35.9%増）を予想している。

「自治体基幹業務システムの統一・標準化」に向けた移行対応や、文書管理システム「ActiveCity」など、自治体DX関連案件を着実に獲得し増収を目指す。利益面では、依然としてシナジー買収に伴う償却負担（ソフトウェア年間約70百万円、のれん年間約165百万円）が続くものの、ベース事業の増収によりこれを吸収して増益を見込んでいる。

施策としては、トラスト事業との連携により自治体DX関連サービス提案を拡大する。特に「ActiveCity」や「Open LINK for LIFE みんなの窓口」などを今後も積極的に拡販する。

シナジーの主力である「ActiveCity」は、自治体DXが推進されるなかで今後急速に拡大すると見られる自治体の文書管理システム市場をターゲットにしている。市場規模は年間60億円超（同社推定）だが、全国の自治体（約1,800団体）のうち半数以上は文書管理システムを導入していない（同社推定）。このような市場環境の下でシナジーは、「ActiveCity」の性能的・価格的な優位性や充実した販売代理店網などを背景に、中規模の自治体を中心に全国規模で豊富な導入実績を上げている。パートナー企業数は15社、ユーザー数は80団体以上、販売だけでなく導入もパートナー主導で完結している点に強みを有する。なお、「ActiveCity」は、高機能かつ高品質なサービスをシェアクラウド型で提供し、「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現している。

トラスト事業：順調に拡大しているが営業損失を見込む **モバイル事業：先行き不透明のため控えめ予想**

(3) トラスト事業

セグメント売上高は152百万円（前期比255.7%増）、定常収入は152百万円（同256.6%増）、セグメント損失は25百万円（前期は111百万円の損失）を予想している。依然として通期ではセグメント損失を計上する見込みだが、早期黒字化を目指している。

施策としては、「CloudCerts」は前期導入の大型案件での実績を生かし、さらなる展開を目指す。足元では、近畿大学にて外国語課外講座の修了証デジタル化に採用（2024年8月）された。また新たにリリースした小規模ユーザー向けのスタンダード版の導入を積極的に進める。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は3,449百万円（前期比2.1%減）、定常収入は440百万円（同13.6%減）、セグメント利益は29百万円（同36.5%減）を予想している。

NTTドコモの主要政策（店舗政策、支援費など）が2023年12月期第4四半期以降から緩和されたことで、記述のように上半期は大幅増益となった。この結果、上半期の利益水準は既に通期見通しを大きく超えているが、依然として下半期は不透明感が強いことから、現時点で通期予想を変えていない。ただし、現在の予想では、下半期が大幅損失になってしまい保守的過ぎると思われる。したがって弊社では、同セグメントの利益が上方修正される可能性は高いと見ている。

施策としては、出張販売や店舗の効率運営により、売上確保・利益改善に努める。法人向け営業を強化し、DXソリューションの提供などの取組を引き続き推進する。

サステナビリティや資本効率改善にも積極的に取り組む

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。

(1) 環境 (E)

- ・CO₂ 排出量算定（Scope1～3）、削減目標設定（Scope1、2）開示
- ・オフィスの効率化（静岡オフィス、仙台オフィス、福岡営業所を閉鎖）
- ・マイナトラストで議事録署名、商業登記のオンライン申請を実施
- ・業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

今後の見通し

(2) 社会 (S)

- ・給与水準の引き上げ（2024年は最大8.1%、全社平均3.5%）
- ・企業型確定拠出年金（企業型DC）掛金の拠出率の引き上げ、選択制DC制度導入
- ・女性活躍推進への取り組み（管理職比率8.2%、主任職比率23.6%、2023年12月31日時点）
主任職における女性比率目標（2025年度末）を20.0%から25.0%に引き上げ、
2030年度末の管理職における女性比率目標10.0%
- ・経営幹部候補者への教育（経営戦略塾、チームビルディング）
- ・働きやすいオフィス空間の整備（執務スペースのリニューアル）

(3) ガバナンス (G)

- ・英文開示資料・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル開設
- ・インターネットによる議決権行使の採用
- ・独立社外取締役1名増員、独立社外取締役比率50.0%

(4) 「WorkSmart」をキーワードに、人的資本へ積極投資

- ・給与水準引き上げ：最大8.1%の賃上げ（全社平均3.5%）
- ・働きやすいオフィス空間の整備：本社オフィスの大幅リニューアルを実施

本社オフィスのリニューアル



出所：決算説明資料より掲載

4. 資本効率を意識した経営

「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を目指す。

(成長戦略)

- ・ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上
- ・ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化（「ROIC」を活用し、事業ごとの投下資本効率性を把握・管理）
- ・ サイバーセル経営※による全員経営戦略の推進
- ・ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上（豊かに、効率よく働ける環境づくり）
- ・ 企業価値向上につながる報酬制度の設計

(財務戦略)

- ・ 適正な自己資本を保持し資本効率を向上
- ・ 低収益性資産の認識、縮減などによる資本効率の向上

(IR戦略)

- ・ 情報開示・対話の機会の強化
- (価値創造ストーリーなど、企業価値向上へのシナリオ策定・開示)
 (非財務資本（人的・知的）への投資・活用とその開示)

※ 組織をサイバーセルと呼ばれる小さなグループに細分化し、スタッフ社員一人ひとりが自分の活動結果を捉えやすくすることで、全員が経営に参加することを目指す取り組み

■ 中期経営計画

減価償却負担が続くが、中期経営計画の数値目標は変えず

同社は2021年12月期を初年度、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表したが、成長スピードの加速により2期目となる2022年12月期に売上高目標を2期前倒しで達成、経常利益は計画を上回るペースで成長するなどおおむね順調に進捗した。一方で、外部環境やM&Aなどによる内部環境の変化も起きていたことなどを踏まえて、中期経営計画を見直した。基本方針及び重点戦略に変更はないものの、好調な業績を受けて2023年2月に数値目標を上方修正した。

記述のように2024年12月期第2四半期の業績は期初計画を上回ったが、現時点で中期経営計画の目標値に変更はない。

中期経営計画

(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ベースのサービスを中核に『人、物、コト』全方位に展開」すること、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、地域シェアの確立とリアル店舗の価値拡大」を目指す。

(2) 数値目標

見直し後の数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 170 億円 (2020 年 12 月期比 33.8% 増)、経常利益 16.8 億円 (同 77.0% 増)、経常利益率 9.8% (同 2.4 ポイント上昇)、定常収入 95 億円 (同 49.3% 増)、同比率 56.1% (同 5.8 ポイント上昇)、ROE13% 以上としている。既述のように、2024 年 12 月期も償却負担増が続くが、現時点において中期経営計画の目標は変わっていない。

中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

	25/12 期 (最終年度)		20/12 期比
	(見直し前)	(見直し後)	(見直し後)
定常収入	90	95	49.3%
定常収入比率	62.5%	56.1%	5.8pt
売上高	145	170	33.8%
経常利益	16	16.8	77.0%
経常利益率	11.0%	9.8%	2.4pt
ROE	13% 以上	13% 以上	-

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

減価償却費は、2022 年 12 月期の 530 百万円から 2025 年 12 月期には 1,080 百万円(取材に基づく弊社推定)と大きく増加する見込みだ。流通クラウド事業では、2026 年 12 月期以降に予定していた中大規模顧客向け「@rms 基幹」のバージョンアップに向けた取り組みを前倒して進め、中期経営計画期間中のソフトウェア償却費を増額した。官公庁クラウド事業では、2022 年に実施したシナジー買収に伴うソフトウェア償却費が年間約 70 百万円 (2025 年 12 月期まで)、のれん償却費が年間約 165 百万円 (2027 年 12 月期まで) 発生している。モバイルネットワーク事業では、2022 年に買収した 2 社ののれん償却費が発生したが、2023 年 12 月期中に減損処理された。経常利益の数値目標は見直し前から 0.8 億円増の 16.8 億円と、見かけ上は大きな修正には見えない。しかし、実際は減価償却費の大幅増を吸収しての目標値であり注目に値する。

中期経営計画

償却費の見通し

(単位：百万円)

	22/12 期 実績	23/12 期 実績	24/12 期 推定※	25/12 期 推定※
流通クラウド事業（ソフト）	230	210	370	470
流通クラウド事業（その他）	150	207	220	200
官公庁クラウド事業（ソフト）	0	70	70	70
官公庁クラウド事業（のれん）	0	165	165	165
その他全社	150	173	175	175
償却額合計	530	825	1,000	1,080

※ 取材に基づくフィスコ推定

出所：決算短信、決算説明資料及び取材によりフィスコ作成

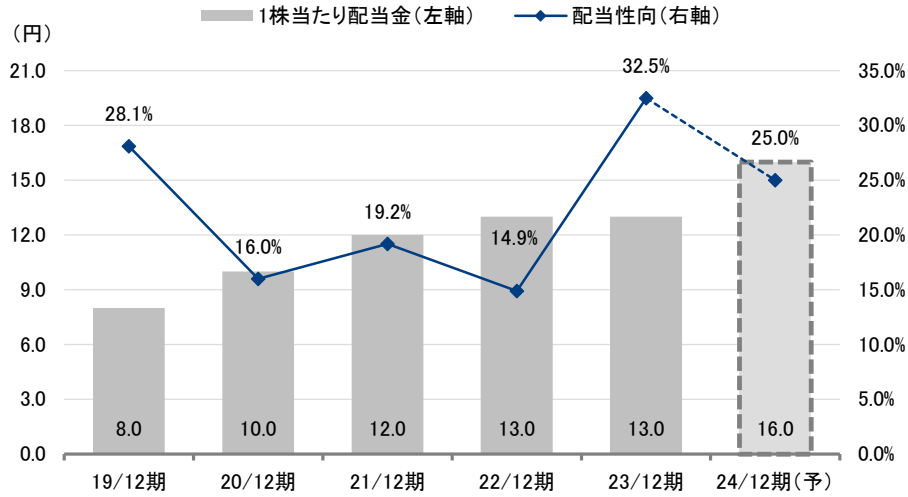
■ 株主還元策

継続的かつ安定的な配当が基本方針。 2024年12月期は年間16.0円へ増配の予想

同社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、2021年12月期は年12.0円、2022年12月期は年13.0円、2023年12月期も年13.0円配当を行った。2024年12月期については、業績動向、財政状態及び資本効率などを鑑みて、年16.0円への増配を発表済みで、予想配当性向は25.0%となる。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



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