

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 4 月 7 日 (水)

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. 2020 年 12 月期実績	01
2. 2021 年 12 月期予想	01
3. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業セグメント	04
2. IT クラウド事業	05
3. モバイルネットワーク事業	08
4. 特色、強み	08
■ 業績動向	09
1. 2020 年 12 月期の業績概要	09
2. セグメント別状況	10
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. 2021 年 12 月期の業績見通し	15
2. セグメント別見通し	16
■ 中長期の展望と成長戦略	17
1. 新中期経営計画の骨子	17
2. 流通クラウド事業	18
3. 官公庁クラウド事業	20
4. 新規事業（トラスト事業）	21
5. モバイルネットワーク事業	21
6. 内部戦略	22
■ 株主還元策	23

要約

2020 年 12 月期の営業利益は前期比 105.5% 増となり過去最高を更新、 新中期経営計画では 2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す

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、事業セグメントは、IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱となっている（2020 年 12 月期）。IT クラウド事業は、主に流通業（特に食品関連）向けと官公庁向けに、基幹業務システム等のクラウドサービスを提供している。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。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. 2020 年 12 月期実績

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高 12,777 百万円（前期比 22.3% 増）、営業利益 924 百万円（同 105.5% 増）、経常利益 951 百万円（同 106.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 644 百万円（同 130.0% 増）となり、過去最高益を更新した。セグメント別では、IT クラウド事業では、流通クラウド分野において、主力サービスの @rms 等の提供が拡大したことで定常収入が着実に増加し、また官公庁クラウド分野においても、防災行政無線デジタル化等の工事が堅調に推移した。加えて、連結を開始した子会社の業績が寄与したことなどから前期比で大幅な増収増益となった。モバイルネットワーク事業では、上期に新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による緊急事態宣言発出を受け店舗の営業時間を短縮したことなどから、端末の販売台数が大幅に減少した。なお、下期は通常営業となり端末販売は復調したものの、上期の落ち込みを補うに至らず、通期では減収減益となった。

2. 2021 年 12 月期予想

2021 年 12 月期通期の連結業績は、売上高 13,161 百万円（前期比 3.0% 増）、定常収入 6,711 百万円（同 4.5% 増）、営業利益 649 百万円（同 29.8% 減）、経常利益 658 百万円（同 30.8% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 421 百万円（同 34.7% 減）を見込んでいる。2021 年 12 月期から、本格的にトラストサービス市場への参入を図る予定である。このセグメント再編成により、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 セグメントとなる。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では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。モバイルネットワーク事業は増収予想ではあるものの、コロナ禍で支給されたキャリアからの感染症対策支援金がなくなることなどから減益が見込まれている。なお、トラスト事業は投資が先行することから損失を計上する予想となっている。ただし、これらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

2021 年 4 月 7 日 (水)

<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

要約

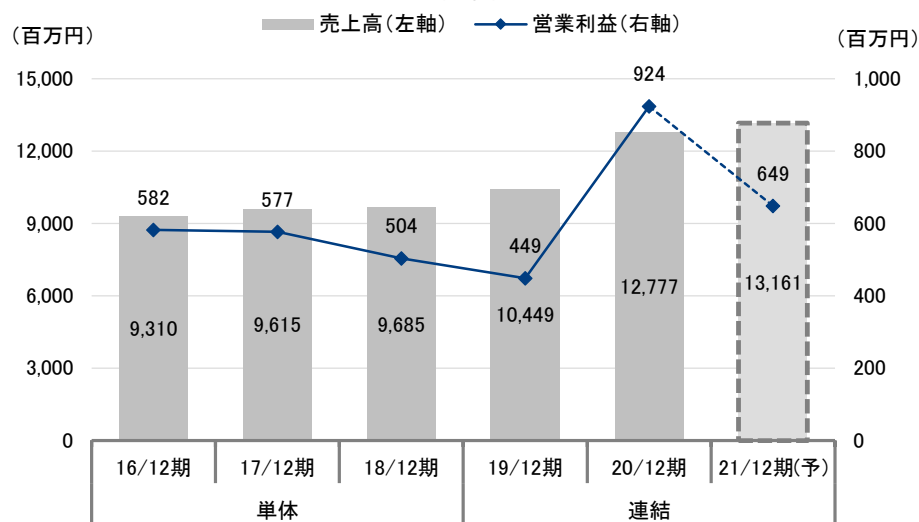
3. 新中期経営計画

2020 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画での目標に対する結果は、開発のずれ込みや償却負担増などから経常利益、経常利益率、ROE は未達となったものの、売上高、定常収入、定常収入比率は目標を上回った。これらの結果を踏まえ、同社は 2025 年 12 月期を最終年度とする新たな中期経営計画を発表した。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。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。また数値目標としては、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% 以上を目指すとしており、今後の動向が注目される。

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
- ・2020 年 12 月期の営業利益は前期比 105.5% 増となり、過去最高を更新
- ・新中期経営計画を発表、2025 年 12 月期に経常利益 16 億円、ROE13% 以上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主に食品関連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、2020 年 12 月期までの事業セグメントとしては IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱となっている。IT クラウド事業では、食品スーパー向けと官公庁向けに特化し、「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用のクラウドサービスを提供していることが特色である。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）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の IT クラウド事業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 JASDAQ（スタンダード）に上場、2015 年 3 月に東証 2 部に上場、同年 10 月に東証 1 部に指定された。

サイバーリンクス | 2021 年 4 月 7 日 (水)

3683 東証 1 部 | <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)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	(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システム(株) など 3 社を吸収合併。同時に社名を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 部に上場
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

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 本柱。 2021 年 12 月期よりセグメントを再編成し、4 セグメント体制へ

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは IT クラウド事業とモバイルネットワーク事業の 2 つに分けられている。2020 年 12 月期のセグメント別売上高は、IT クラウド事業が 10,015 百万円(売上高比率 78.4%)、モバイルネットワーク事業が 2,762 百万円(同 21.6%)、セグメント別利益は、IT クラウド事業が 869 百万円(調整前比率 71.4%)、モバイルネットワーク事業が 349 百万円(同 28.6%)となっている。なお、2021 年 12 月期からは、これまで流通クラウド事業に属していたトラスト分野を分離し、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 セグメントとする。

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

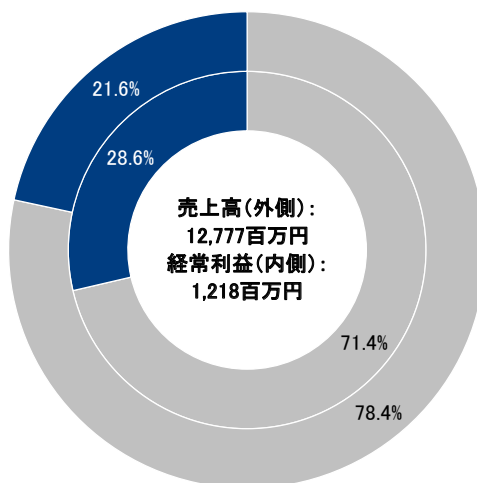
2021 年 4 月 7 日 (水)

<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

事業概要

セグメント別売上高・経常利益(2020年12月期)

■ ITクラウド事業 ■ モバイルネットワーク事業



注：経常利益は調整前の数値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. IT クラウド事業

IT クラウド事業は、さらに流通クラウド分野と官公庁クラウド分野の 2 つに分類される。流通クラウド分野は、主に食品関連の小売業、卸売業、専門店等にクラウドサービスを提供し、官公庁クラウド分野では、自治体、小中学校、医療機関、民間企業等を対象にシステムやクラウドサービス、カスタマサポートサービスを提供している。2020 年 12 月期の IT クラウド事業における分野別売上高構成比は流通クラウド分野が 37.7%、官公庁クラウド分野が 62.3% となっている。なお、官公庁クラウド分野は、年度ごとの案件の有無や受注状況によって売上高や利益が変動する傾向がある。

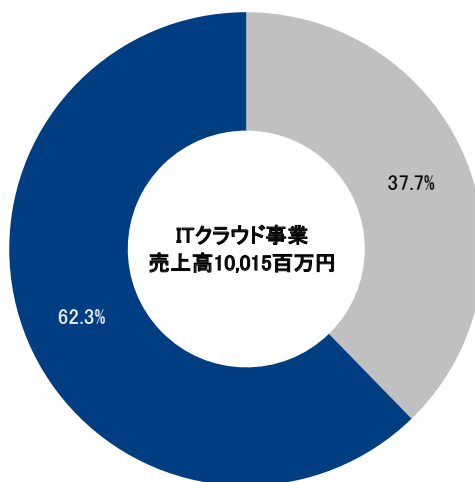
また後述するように、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている。

サイバーリンクス | 2021 年 4 月 7 日 (水)
3683 東証 1 部 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

事業概要

ITクラウド事業売上高構成(2020年12月期)

■ 流通クラウド分野 ■ 官公庁クラウド分野



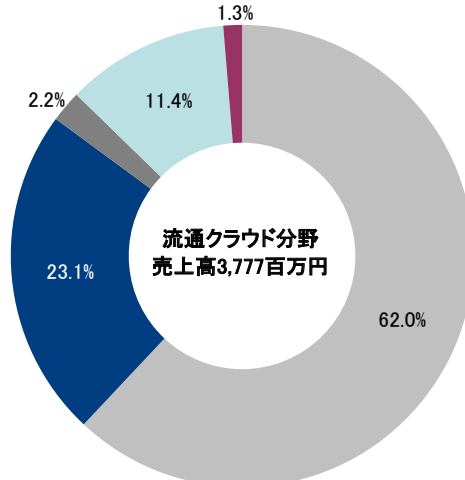
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド分野

この分野に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（主に売上高 300 億円以下のスーパー等）向けの基幹業務システム（製品名：@rms）やインターネット EDI システム（同：BACREX-R/Rexmart）、大手卸売業向けのクラウド EDI サービス（同：クラウド EDI-Platform/iMart）、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。

流通クラウド分野売上高構成(2020年12月期)

■ @rms ■ クラウドEDI ■ 商品画像DB ■ Retailpro ■ その他



注：@rms には棚 POWER を含む

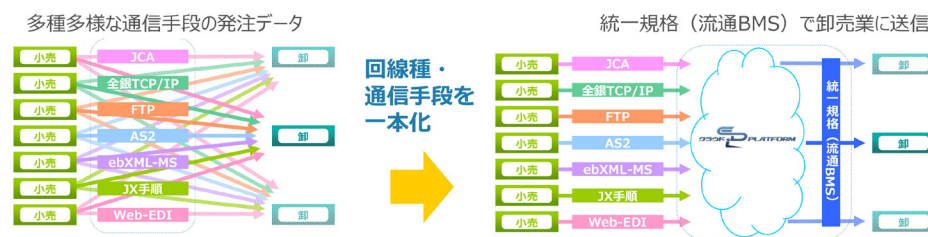
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

流通クラウド分野の主力製品は、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。2020 年 12 月期末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は 1,205 店にのぼり、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。同社の推定によれば、2020 年 12 月期末時点で「クラウド EDI-Platform」を使った商流額（卸売側）は 8.7 兆円にのぼり、市場全体 36 兆円（同社推定）の 24.2% 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うかがえる。現在は、「C2Platform」の新機能「C2PF 小売商談プラットフォーム」という小売業、卸売業及びメーカー間での商談プラットフォームを開発中で、2021 年 6 月のリリースを目指しているが、これが商用化されれば小～大規模の卸売業からメーカーまで幅広い顧客をカバーできることになる。

クラウド EDI-Platform の概要



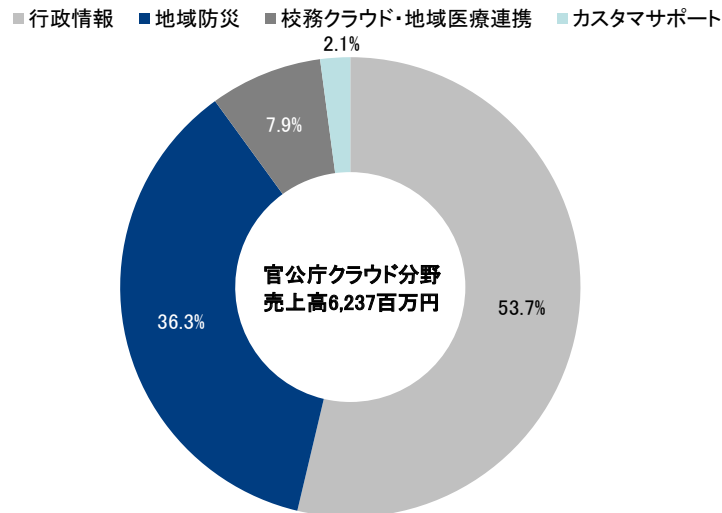
出所：決算説明会資料より掲載

(2) 官公庁クラウド分野

官公庁クラウド分野の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県その他、同県、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。2020 年 12 月期の官公庁クラウド分野の売上高 6,237 百万円の内訳は、行政情報 53.7%、地域防災 36.3%、校務クラウド・地域医療連携 7.9%、カスタマサポート 2.1% となっている。この分野は、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可能性もある。

事業概要

官公庁クラウド分野売上高構成 (2020年12月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 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 店のドコモショップを運営している。県内の運営代理店シェアは 34.8% 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。

4. 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。

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。

(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加工が必要な刺身のような商品も扱い、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。

事業概要

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」の中大企業向けバージョン（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、今後更なる市場拡大が期待できる。

また、現在同社は食品流通向けに絞って事業展開をしているが、同社のシステムが他の業界（例えばドラッグストアやホームセンター等）向けに利用できないというわけではない。近い将来、現在の市場での収益基盤が磐石となった場合には、他の小売市場へ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、同社の定常収入（2020 年 12 月期）は 6,424 百万円であり、対売上高比率は 50.3% であった。

業績動向

2020 年 12 月期は IT クラウド事業が好調に推移し、2 ケタ増収・大幅な増益で着地

1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高 12,777 百万円（前期比 22.3% 増）、営業利益 924 百万円（同 105.5% 増）、経常利益 951 百万円（同 106.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 644 百万円（同 130.0% 増）となり、過去最高益を更新した。セグメント別では、IT クラウド事業では、流通クラウド分野において、主力サービスの @rms 等の提供が拡大したことで定常収入が着実に増加し、また官公庁クラウド分野においても、防災行政無線デジタル化等の工事が堅調に推移した。加えて、連結を開始した子会社の業績が寄与したことなどから前期比で大幅な増収増益となった。モバイルネットワーク事業では、上期にコロナ禍による緊急事態宣言発出を受け店舗の営業時間を短縮したことなどから、端末の販売台数が大幅に減少した。なお、下期は通常営業となり端末販売は復調したものの、上期の落ち込みを補うに至らず、通期では減収減益となった。

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

2021 年 4 月 7 日 (水)

<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

経常利益（前期比 490 百万円増）の増減要因を分析すると、主な増加要因は流通クラウド分野の収入増（「@ rms」等のサービス提供拡大）77 百万円、官公庁クラウド分野の収入増（防災行政無線デジタル化工事の増加）270 百万円、販管費等の減少（コスト削減、前期計上の補償費用の減少など）109 百万円、ソフトウェア償却費の減少 13 百万円、連結子会社の利益寄与 92 百万円などであった。一方で主な減少要因は、モバイルネットワーク事業の利益減（端末販売の落ち込み）25 百万円、その他費用の増加 46 百万円などであった。

2020 年 12 月期業績

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	10,449	100.0%	12,777	100.0%	2,328	22.3%
売上総利益	2,711	26.0%	3,541	27.7%	830	30.6%
販管費	2,261	21.6%	2,617	20.5%	355	15.7%
営業利益	449	4.3%	924	7.2%	474	105.5%
経常利益	460	4.4%	951	7.4%	490	106.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	280	2.7%	644	5.0%	364	130.0%

注：19/12 期は連結子会社の業績を含まない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別状況

各セグメントの状況は以下のとおり。

2020 年 12 月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	10,449	100.0%	12,777	100.0%	2,328	22.3%
IT クラウド事業	7,035	67.3%	10,015	78.4%	2,979	42.3%
モバイルネットワーク事業	3,413	32.7%	2,762	21.6%	-651	-19.1%
経常利益	460	4.4%	951	7.4%	490	106.4%
IT クラウド事業	306	-	869	-	562	183.4%
モバイルネットワーク事業	374	-	349	-	-25	-6.9%
(調整額)	-220	-	-267	-	-46	-

注：19/12 期は連結子会社の業績を含まない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) IT クラウド事業

セグメント売上高は前期比 42.3% 増の 10,015 百万円、セグメント利益は同 183.4% 増の 869 百万円となった。

a) 流通クラウド分野

主力サービスである「@rms」やクラウド型 EDI サービスの提供が順調に拡大したことで定常収入が着実に増加した。その一方で、定常収入以外の売上は、中大企業向け「@rms」基幹の導入や消費税制改正対応などを行った前年同期に比べ相対的に減少した。この結果、売上高は減収となった。

業績動向

利益面では、のれん償却の終了に加え、中大企業向け「@rms」の一部機能の償却終了によるソフトウェア償却費の減少、コロナ禍による展示会中止に伴う費用減や顧客訪問自粛による出張費の減、前期に発生したシステム導入の解除に伴う補償費用の消失等により販管費は大幅に減少した。この結果、サブセグメント利益は増益となった。

b) 官公庁クラウド分野

防災行政無線デジタル化等の工事の売上が増加した。連結子会社が寄与したこともあり売上高は前期比で大幅増となった。利益面では、原価削減努力などにより粗利率が改善し、サブセグメント利益は増益となった。

c) IT クラウド事業の主なトピックス

1) 総務省及び経済産業省より「電子委任状取扱業務」の認定を取得

政府は様々な手続きが電子的に行われる「デジタルファースト」を推進しているが、電子委任状の普及もその一環である。電子委任状の記録方式には、「電子証明書方式」「委任者記録ファイル方式」「取扱事業者記録ファイル方式」の 3 つがある。「電子証明書方式」は 2020 年 12 月時点で 4 事業者 5 業務が認定されており、電子署名及び認証業務に関する法律による認定認証業務を認定された業者が行うが、利用開始にあたっての手続きの手間やコストの課題がある。これに対し、「委任者記録ファイル方式」及び「取扱事業者記録ファイル方式」は、安価で利用することができ、効果的な活用が期待されている。

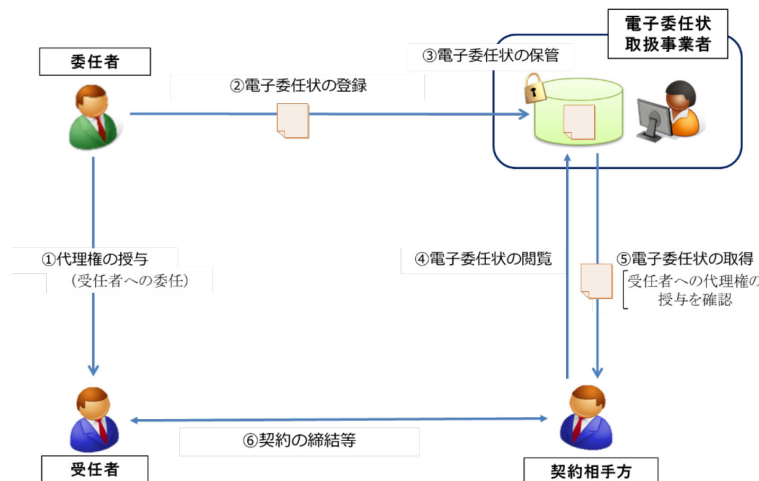
一方、企業間の電子契約等においては、「認定認証局発行方式」「事業者署名（立会人型）方式」「公的個人認証基盤利用方式」の 3 つの電子署名方式がある。「認定認証局発行方式」は認定認証局による厳格な本人確認が必要なため、手間や時間がかかることに加えてコストの課題がある。また、「事業者署名（立会人型）方式」は十分な本人確認が行われない可能性もあり、なりすましのリスクがある。これに対して「公的個人認証基盤利用方式」は、国民の誰もが無料で持つことができるマイナンバーカードで本人確認を行うことで、「認定認証局発行方式」より安価で「事業者署名（立会人型）方式」よりも確実に本人確認ができる。

2020 年 7 月に同社は、「委任者記録ファイル方式」及び「取扱事業者記録ファイル方式」での「電子委任状取扱業務※」の認定を取得した。同社においては、国民の誰もが持つことのできるマイナンバーカードに搭載された電子証明書を電子委任状と組み合わせることで、企業の従業員等が業務上作成する電子書類のやり取りに必要な情報を全て電子的に証明するとともに、その電子委任状を保管する。これにより、マイナンバーカードを利用して、本人に代わって電子的に手続を行う者の代理権を簡易かつ確実に証明することが可能となる。

※「電子委任状」とは、法人の代表者等が従業員等に代理権を与えた旨を表示する電磁的記録のことで、「電子委任状取扱業務」とは、代理権授与を表示する目的で、法人等の委託を受けて電子委任状を保管し、関係者に対し当該電子委任状を提示し又は提出する業務のことをいう。

業績動向

委任者記録ファイル方式の概要



出所：総務省「電子委任状の普及を促進するための基本的な指針解説（令和 2 年 5 月 12 日改訂）」より掲載

同社が「電子委任状取扱業務」の認定を取得したことは、同社の技術力が認められた証左でもあり、一方で「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」の認定取得（2017 年）、「時刻認証業務認定事業者」の認定取得（同）と合わせて、トラストサービスを提供するための準備が整ったと言える。現時点ではまだ開発投資が先行しているが、今後の成長が期待できる分野であることから、2021 年 12 月期より当該事業を「トラスト事業」と再編成する。

2) 小売向けクラウド EDI サービスが大手ドラッグストア(ツルハホールディングス)、大手スーパー(オークワ)に採用

既述のとおり、これまで同社の主要顧客は中小規模の食品スーパーであったが、ドラッグストアチェーン大手のツルハホールディングス <3391> 及び大手スーパーであるオークワ <8217> に同社システムが採用されている。今後同社事業がこれらの分野へも拡大していく可能性を示唆している。

3) 小中学校向け校務支援サービス「Clarinet」が高槻市統合型校務支援システムに採用

2020 年 8 月に採用され、2021 年から稼働予定である。同システムは大阪府では初めての採用となり、今後とも全国展開を推進する。

(2) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前期比 19.1% 減の 2,762 百万円、セグメント利益は同 6.9% 減の 349 百万円となった。

コロナ禍に伴う緊急事態宣言発出を受け、2020 年 4 月から 5 月にかけてドコモショップの営業時間短縮及び業務縮小の措置を講じたことから、一時的に端末の販売台数が大幅に減少した。なお、下期は通常営業となり端末販売は復調したものの、上期の落ち込みを補うに至らず、通期では減収減益となった。利益面では、重点目標達成によるインセンティブ収入や通信キャリアからの感染症対策支援金等により一定の利益は確保したが、端末販売の落ち込みが響いてセグメント利益は減益となった。

自己資本比率は 49.5% へ上昇

3. 財務状況

2020 年 12 月期末の総資産は 10,053 百万円（前期末比 415 百万円増）となった。このうち、流動資産は 6,411 百万円（同 1,400 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 477 百万円、受取手形及び売掛金の増加 852 百万円などによる。固定資産は 3,642 百万円（同 985 百万円減）となったが、主にソフトウェアの償却等による無形固定資産の減少 308 百万円、解約による保険積立金の減少などによる投資その他の資産の減少 791 百万円による。また、流動負債は 2,681 百万円（同 208 百万円増）、固定負債は 2,324 百万円（同 365 百万円減）となったが、主に買掛金の増加 221 百万円、短期借入金等の減少 200 百万円、長期借入金の減少 304 百万円による。この結果、負債合計は 5,006 百万円（同 157 百万円減）となった。

純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 561 百万円等により 5,047 百万円（同 572 百万円増）となった。この結果、2020 年 12 月期末の自己資本比率は 49.5%（前期末 45.9%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	19/12 期末	20/12 期末
現金及び預金	1,385	1,863
受取手形及び売掛金	2,082	2,935
たな卸資産	791	788
流動資産合計	5,010	6,411
有形固定資産	2,420	2,535
無形固定資産	922	614
投資その他の資産	1,283	492
固定資産合計	4,627	3,642
資産合計	9,638	10,053
買掛金	522	744
短期借入金等	504	304
流動負債合計	2,473	2,681
長期借入金	2,384	2,079
固定負債合計	2,689	2,324
負債合計	5,163	5,006
純資産合計	4,474	5,047
負債純資産合計	9,638	10,053

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

2020 年 12 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 740 百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益 973 百万円、減価償却費 640 百万円、仕入債務の増加 221 百万円等で、主な支出は売上債権の増加 852 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 333 百万円の収入であったが、主な収入は保険積立金の解約による収入 701 百万円等で、主な支出は有形固定資産の取得 222 百万円、無形固定資産の取得 149 百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 595 百万円の支出であったが、主な支出は長期借入金の返済による支出 304 百万円、短期借入金の純減額 200 百万円、配当金の支払額 82 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 477 百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は 1,863 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,115	740
税金等調整前当期純利益	447	973
減価償却費	628	640
売上債権の増減額 (- は増加)	161	-852
たな卸資産の増減額 (- は増加)	-13	3
仕入債務の増減額 (- は減少)	-5	221
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,296	333
有形固定資産の取得による支出	-280	-222
無形固定資産の取得による支出	-411	-149
保険積立金の解約による収入	-	701
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,156	-595
借入金の純増減額	2,235	-504
現金及び現金同等物の増減額	975	477
現金及び現金同等物の期末残高	1,385	1,863

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2021 年 12 月期は増収も、営業利益は前期比 29.8% 減の見込み。
流通クラウド事業は増益予想だが、
官公庁クラウド事業は大型工事一巡で減益予想**

1. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期通期の連結業績は、売上高 13,161 百万円（前期比 3.0% 増）、定常収入 6,711 百万円（同 4.5% 増）、営業利益 649 百万円（同 29.8% 減）、経常利益 658 百万円（同 30.8% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 421 百万円（同 34.7% 減）を見込んでいる。

2021 年 12 月期からトラスト分野を分離し、本格的にトラストサービス市場への参入を図る予定である。このセグメント再編成により、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 セグメントとなる。主力の流通クラウド事業は定常収入の横上げなどから増収増益予想だが、官公庁クラウド事業では防災行政無線デジタル化工事需要等が一服することから減収減益予想となっている。モバイルネットワーク事業は増収予想ではあるものの、コロナ禍で支給されたキャリアからの感染症対策支援金がなくなることなどから減益が見込まれている。なお、トラスト事業は投資が先行することから損失を計上する予想となっている。ただし、これらはかなり厳しく見た予想であることから、各事業の進捗によっては全体の業績が上振れする可能性もありそうだ。

2021 年 12 月期通期の業績見通し

（単位：百万円）

	20/12 期		21/12 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	率
売上高	12,777	100.0%	13,161	100.0%	384	3.0%
流通クラウド事業	3,777	29.6%	3,984	30.3%	207	5.5%
官公庁クラウド事業	6,237	48.8%	6,181	47.0%	-56	-0.9%
トラスト事業	-	-	86	0.7%	86	-
モバイルネットワーク事業	2,762	21.6%	2,910	22.1%	148	5.3%
営業利益	924	7.2%	649	4.9%	-275	-29.8%
経常利益	951	7.4%	658	5.0%	-293	-30.8%
流通クラウド事業	238	-	362	-	124	51.6%
官公庁クラウド事業	630	-	408	-	-222	-35.3%
トラスト事業	-	-	-169	-	-169	-
モバイルネットワーク事業	349	-	320	-	-29	-8.3%
（調整額）	-267	-	-263	-	4	-
親会社株主に帰属する当期純利益	644	5.0%	421	3.2%	-223	-34.7%

注：20/12 期実績における流通クラウド事業の数値には、トラスト事業を含む

出所：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 3,984 百万円（前期比 5.5% 増）、セグメント利益は 362 百万円（同 51.6% 増）と予想している。

@rms 等のサービス提供拡大により定常収入は増加する見込み。中大規模小売向け @rms 開発が一段落したことに伴いソフトウェア償却費は減少基調にあることから、増収増益を見込んでいる。ただし、上期は研究開発投資が集中することに加え、展示会への出展費用等が発生することから、セグメント利益は 82 百万円（前年同期比 19.6% 減）と減益予想だが、下期は定常収入の積上げにより利益率が改善することに加えて定常収入以外の案件も相対的に多く見込まれることから、セグメント利益は 280 百万円（同 105.9% 増）と増益が見込まれており、下期偏重型の予想となっている。開発案件としては、流通業界 DX（デジタルトランスフォーメーション）を実現するための「C2Platform」の新機能「C2PF 小売商談プラットフォーム」の開発に注力し、2021 年 6 月のリリースを目指している。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は 6,181 百万円（前期比 0.9% 減）、セグメント利益は 408 百万円（同 35.3% 減）と予想している。防災行政無線デジタル化工事需要等が一服する見込みであることに加え、先行投資を進めることから減収減益が予想されている。

防災行政無線デジタル化工事及び GIGA スクール関連案件は、第 1 四半期までは需要が続くが、その後は一服する見込み。その一方で、デジタル庁発足を契機に、国・自治体業務のデジタル化が急速に進むことが予想されており、これらの関連案件に迅速に対応するため、システム開発を積極的に進める。合わせて、今後成長が見込まれる校務クラウドサービス「Clarinet」や総合防災サービスの開発・導入にも注力する。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は 86 百万円（前期は流通クラウド事業の内数であるため前期比較はなし）、セグメント損失 169 百万円（同）を予想している。

既述のとおり同社は、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（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）を合わせることで、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する。具体的には、マイナンバーカードを利用した簡易かつ確実な認証サービスを提供することで、企業間の契約や官公庁における申請等のデジタル化を推進する。現時点ではまだ開発投資が先行しているが、今後の成長が期待できる分野である。ただし、詳細のサービス内容や価格体系は現時点ではまだ決定していない。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は 2,910 百万円（前期比 5.3% 増）、セグメント利益 320 百万円（同 8.3% 減）と予想している。

サイバーリンクス

3683 東証 1 部

2021 年 4 月 7 日 (水)

<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

緊急事態宣言を受けて営業時間の短縮等を実施した前期に比べて販売台数は回復することが見込まれるが、オンライン限定の格安プラン「ahamo」が 2021 年 3 月にサービス開始されるなど厳しい状況が続くことに加え、コロナ禍で支給されたキャリアからの感染症対策支援金がなくなること等から、利益率は低下する見込み。一方で、店舗の拡充や対応品質の維持・向上に努めることで、顧客ロイヤルティを高めていく方針である。

なお、「ahamo」については、リアル店舗とネット販売という視点では同社にネガティブな面も否定できないが、一方で他のキャリアとの相対比較という視点では、「ahamo」の登場がドコモ全体にとっては有利に働いており、同社にとってポジティブな要素もあるようだ。

■ 中長期の展望と成長戦略

新中期経営計画では、2025 年 12 月期に経常利益 16 億円を目指す

1. 新中期経営計画の骨子

2020 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画での目標に対する結果は、開発のずれ込みや償却負担増などから経常利益、経常利益率、ROE は未達となったものの、売上高、定常収入、定常収入比率は目標を上回った。これらの結果を踏まえ、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る。

(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

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% 以上を目指す。

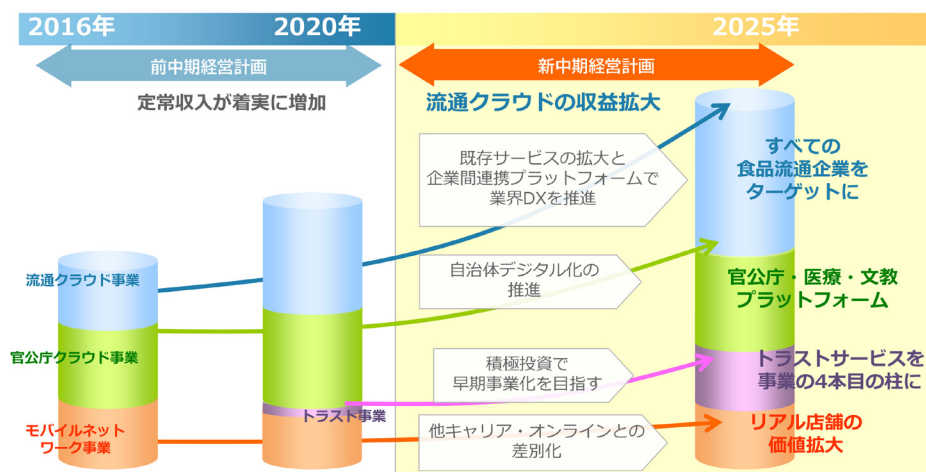
中長期の展望と成長戦略

新中期経営計画の数値目標

	20/12 期実績	25/12 期目標	20/12 期比
定常収入	64.24 億円	90 億円	41.4%
定常収入比率	50.3%	62.5%	12.2pt
売上高	127.77 億円	145 億円	13.7%
経常利益	9.51 億円	16 億円	68.1%
経常利益率	7.4%	11.0%	3.5pt
ROE	13.7%	13% 以上	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

新中期経営計画の成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

2. 流通クラウド事業

流通クラウド事業の重要戦略は「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」することである。この目標実現のために、以下のような施策を実行する計画だ。

(1) 「シェアクラウド」のシェア拡大

まず、高品質・低価格の「シェアクラウド」(@rms、クラウド EDI-Platform、C2Platform) ですべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る。具体的には、食品小売を対象とする「@ rms」は、200 億円の市場のうち、2025 年 12 月期には 26 億円 (2020 年 12 月期は 21.1 億円)、基幹系の導入店舗数 1,765 店舗 (同 1,205 店舗) を目指す。加工食品卸を対象とする「クラウド EDI-Platform」は、40 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 11 億円 (同 7.8 億円)、同システムを経由する商流額 12.3 兆円 (同 8.7 兆円) を目指す。小売・卸・メーカーを対象とする「C2Platform」は、60 億円の市場のうち、2025 年 12 月期に 4 億円 (同 0.3 億円)、ID 数 10,000 を目指す。これらにより、食品流通市場全体の市場規模 300 億円に対して、2025 年 12 月期に 41 億円 (同 29.2 億円) のシェア獲得を目指している。なお、最終的な目標シェアは 150 億円としている。

流通クラウド事業の市場規模と KPI

	市場全体	20/12 期 実績	25/12 期 目標	最終的な目標 シェア
食品小売 (@rms)				
市場規模 (億円)	200	21.1	26	70 (35%)
KPI : 店舗数 (店)	21,000	1,205	1,765	-
加工食品卸 (クラウド EDI-Platform)				
市場規模 (億円)	40	7.8	11	32 (80%)
KPI : 商流額 (兆円)	36	8.7	12.3	-
小売・卸・メーカー (C2Platform)				
市場規模 (億円)	60	0.3	4	48 (80%)
KPI : ID 数 (ID)	220,000	0	10,000	-
食品流通市場 (全体)				
市場規模 (億円)	300	29.2	41	150

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) PSTN・インボイス対応で新規ユーザーの獲得に注力

a) 小売業向け

@rms 基幹 (大規模・中小向け) の導入を推進し、シェア拡大を図る。具体的には、2023 年 12 月期から中大規模向けの機能拡充 (AI・自動判断機能) に研究開発投資を行う。また、導入作業、運用作業の効率化により、年間導入可能数アップと利益率の向上を図る。これにより、基幹系導入は 2025 年 12 月期導入可能社数を 2020 年 12 月期対比 180% に、運用保守は 2023 年 12 月期までに作業工数の 50% 削減を目指す。なお、過去開発分 (中大企業向け @ rms) のソフトウェア償却負担は、2023 年 12 月期に大幅に減少する見込みである。

b) 卸売業向け

次世代型 EDI サービスを構築し、2023 年リリースを目指す。具体的には、卸 TOP10 や大手メーカーの獲得に集中することに加え、既存顧客導入の自動化により負荷を軽減させ、新規顧客導入に人員をシフトする (通常導入自動化については 2025 年 12 月期の導入工数を 2020 年 12 月期対比 40% にする)。また、小規模メーカー・卸向けクラウド販売管理サービスのリリースも目指している。

(3) 企業間連携プラットフォームのリリース

企業間連携プラットフォームについては、2021 年 6 月に「C2PF 小売商談プラットフォーム」をサービスイン予定である。まずは 2021 年に見積作成支援機能をリリースし、以降、順次機能を拡充する。また、2022 年以降は既存 EDI 顧客にも横展開を図ることで、2025 年 12 月期までに 10,000ID の導入を目指している。

サイバーリンクス

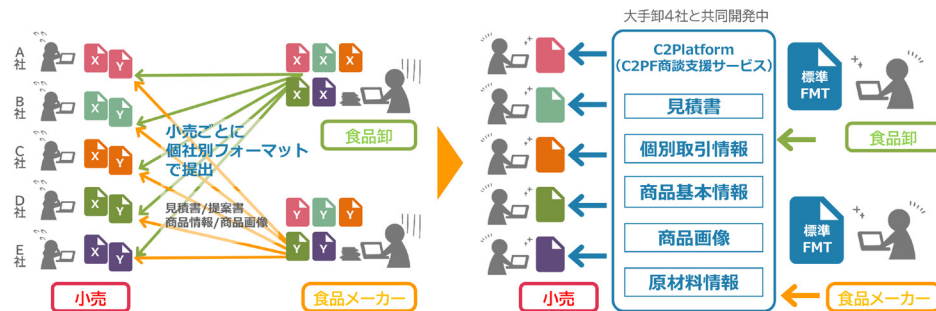
3683 東証 1 部

2021 年 4 月 7 日 (水)

<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

中長期の展望と成長戦略

企業間連携プラットフォーム

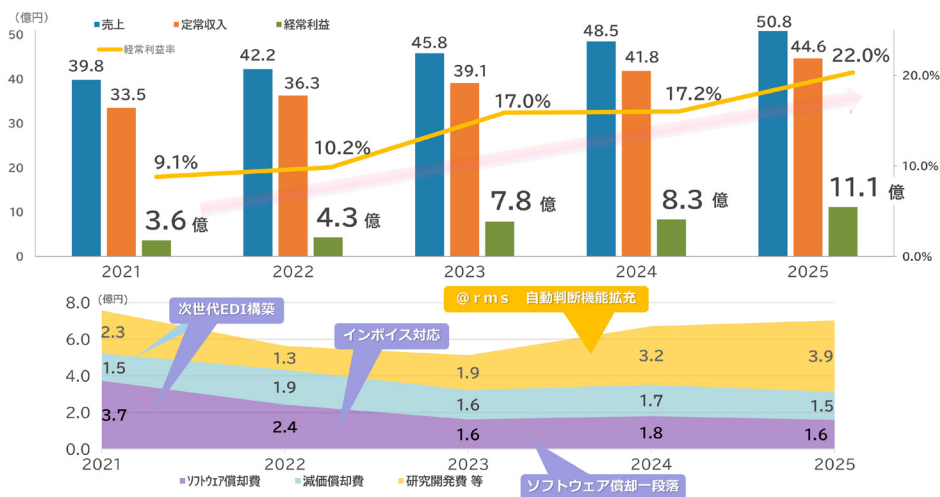


出所：決算説明会資料より掲載

(4) 数値目標

流通クラウド事業の数値目標は、2025 年 12 月期に売上高 5,080 百万円(2020 年 12 月期実績 3,777 百万円)、定常収入 4,460 百万円 (同 3,194 百万円)、経常利益 1,110 百万円 (同 238 百万円)、経常利益率 22.0% (同 6.3%) となっている。経常利益は、減価償却費が一段落する 2023 年 12 月期から大きく飛躍する計画だ。また、2024 年 12 月期からは「@rms」の自動判断機能拡充など研究開発投資が増加するが、定常収入の積上げや生産性の向上により、高い利益率を実現する見込みだ。

流通クラウド事業の数値目標



出所：決算説明会資料より掲載

3. 官公庁クラウド事業

官公庁のデジタル化が同社にとっては大きなチャンスになる。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積極的にサポートする。具体的な施策としては、自治体デジタルサービスの推進や次世代総合防災サービスの開発提供、校務クラウドサービス「Clarinet」導入校の拡大（現在の 473 校から 2,000 校へ）、情報サービスの提供拡大、基幹システム標準化・共通化対策の強化などが挙げられる。

4. 新規事業（トラスト事業）

既述のとおり、2021 年 12 月期から新規事業として、マイナンバーカードをベースにした「第 3 のトラスト」である公的個人認証基盤利用方式サービスを開始している。これは、公的認定を基礎に、急速に普及する「マイナンバーカード」を活用して誰もが（全国民が）簡単に（安く）「トラスト」を使える社会にするためのサービスで、既存の 2 方式（認定認証局発行方式と事業者署名（立会人型）方式）に対抗する方式として、同社は「第 3 のトラスト」と呼んでいる。「認定認証局発行方式」は電子認証局による厳格な本人確認が必要なため、手間や時間がかかることに加えてコストの課題がある。また、「事業者署名（立会人型）方式」は十分な本人確認が行われない可能性もあり、なりすましのリスクがある。これに対して「公的個人認証基盤利用方式」は、国民の誰もが無料で持つことができるマイナンバーカードで本人確認を行うことで、「認定認証局発行方式」より安価で「事業者署名（立会人型）方式」よりも確実に本人確認ができる。このため、今後急速に拡大する可能性がある。

今後のサービス展開構想として、総務省「電子委任状を活用した各種行政手続きの普及促進にかかる調査」において、政府電子調達（GEPS）接続について実証中であり、この実績を足掛かりとして、高い信頼性（トラスト）を求める業界への展開を図る計画だ。具体的なターゲットとしては、政府・自治体（電子調達向け申請サービス）、士業（司法書士等）における電子申請サービス、民間企業（金融業、不動産業等）における各種電子契約サービスなどが挙げられる。ただし現時点においては、詳細なサービス内容、価格体系、販売方法等は決まっていないので、今後の動向には注視する必要がある。

今後のサービス展開イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

5. モバイルネットワーク事業

「変貌する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を」をスローガンに掲げ、他キャリア、オンラインとの差別化を図りデジタル社会の「総合サポート拠点」を目指す。具体的な施策としては、ahamo により家族のポートイン強化、新たな収益となる非通信事業の強化、2026 年 3 月の 3G 停波に向けてガラケーからの移行促進、出張販売・出張スマホ教室・訪問活動の推進が挙げられる。なお、2021 年 8 月には田辺店の移転リニューアルも予定している。

また NTT コミュニケーションズがドコモの子会社となり法人営業が一元化されたことを受けて、固定回線を含めた法人向け商材の増加に向けて法人営業の体制を強化する。

6. 内部戦略

内部戦略としては、社員の働きがいを高め、グループの事業活動効果の最大化を目指す。具体的な活動は以下のとおりである。

(1) 健康で生き活きと働きがいのある職場づくり

- ・ 残業時間削減と有給休暇取得率を向上させ、社員が健康に働ける環境を作る
- ・ 場所にとらわれない自由度の高い働き方で多様な人材を確保する
- ・ テレワーク・オフィス勤務ともに安全で快適な仕事空間を整備する
- ・ 社員とその家族を含めたエンゲージメントの向上を図る

(2) 成長への投資

- ・ 基幹システム等の社内システムへの DX 投資で業務効率化を推進する
- ・ 成長スピードを加速させるための M&A、資本・業務提携を強化する
- ・ 未来を支える次世代経営幹部の育成に注力する
- ・ 待遇面の継続的な向上を図り、社員満足度の向上と優秀な人材の獲得を目指す

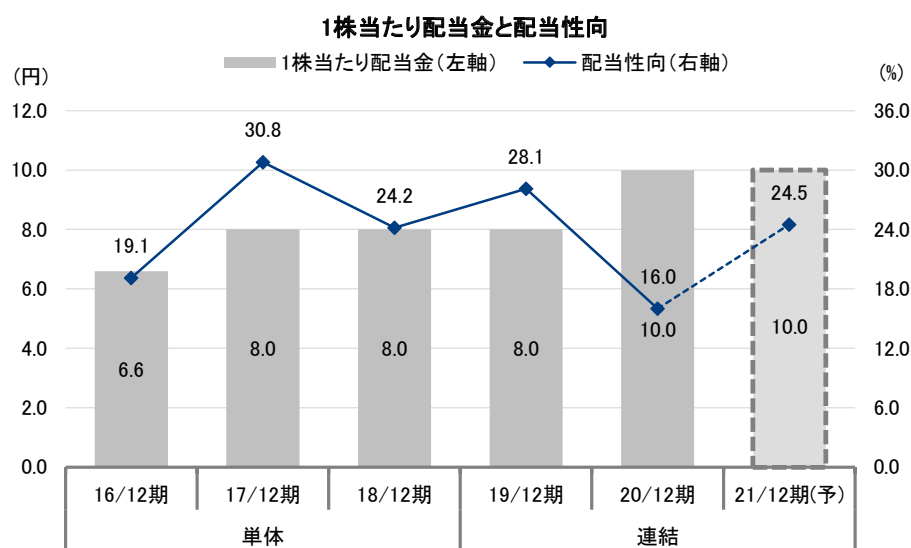
(3) サステナビリティ・豊かな社会に向けて

- ・ 中期経営計画の実現に向けた取り組みを通じて SDGs 活動を推進する
- ・ 子育てと仕事の両立等、女性がより一層活躍できる制度・環境を整備する
- ・ グループ・ガバナンスの体制を強化し、成長と企業価値向上を図る
- ・ 地域の文化活動を継続的に支援し、地域社会の発展に貢献する

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ている。2019 年 12 月期は年 8.0 円、2020 年 12 月期は年 10.0 円の配当を行った。現時点において 2021 年 12 月期も年 10.0 円の配当が予想されており、予想配当性向は 24.5% 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。



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