

2021年12月期 決算説明会資料

サイバーコム株式会社

2022年2月25日

(証券コード：3852)



本日の内容

- I. 2021年12月期 決算説明
- II. 今後の経営戦略
- III. 参考資料

I. 2021年12月期 決算説明



1. 決算ハイライト

■ 売上高・営業利益 2桁成長！ 過去最高業績！

(単位：百万円)

	前期 (2020年1月～12月)	2021年12月期 (2021年1月～12月)	前期差	前期比	計画差	計画比
売上高	13,672	15,528	+1,856	+13.6%	+1,128	+7.8%
営業利益	827	953	+125	+15.2%	+103	+12.2%
(営業利益率)	6.1%	6.1%	-	-	-	-
経常利益	842	1,031	+188	+22.3%	+181	+21.3%
(経常利益率)	6.2%	6.6%	-	-	-	-
当期純利益	549	704	+155	+28.4%	+132	+23.2%
(当期純利益率)	4.0%	4.5%	-	-	-	-

■売上高

ソフトウェア開発事業及びサービス事業が好調に推移したことにより増収となりました。

■営業利益

増収に加え、出張旅費の減少や各種イベントの実施方法変更による経費の減少等により増益となりました。

■経常利益・当期純利益

営業外収益における助成金収入の増加により、大幅な増益となりました。

2. セグメント別売上高 1 / 3

■ ソフトウェア開発事業とサービス事業が2桁成長！

(単位：百万円)

	前期 (2020年1月～12月)	2021年12月期 (2021年1月～12月)	前期差	前期比
ソフトウェア開発事業	10,694	12,238	+1,543	+14.4%
通信ソフトウェア	2,323	3,256	+933	+40.2%
制御ソフトウェア	2,721	2,685	▲36	▲1.3%
業務ソフトウェア	5,649	6,296	+647	+11.5%
サービス事業	2,926	3,263	+336	+11.5%
ファシリティ事業	50	26	▲24	▲47.3%

●ソフトウェア開発事業

通信ソフトウェア開発及び業務ソフトウェア開発がそれぞれ好調に推移し増収となりました。

●サービス事業

S I サービス（構築・保守・運用・評価検証）が好調に推移したことに加え、**Cyber Smart**®シリーズ製品を中心とした自社プロダクトも好調に推移し増収となりました。

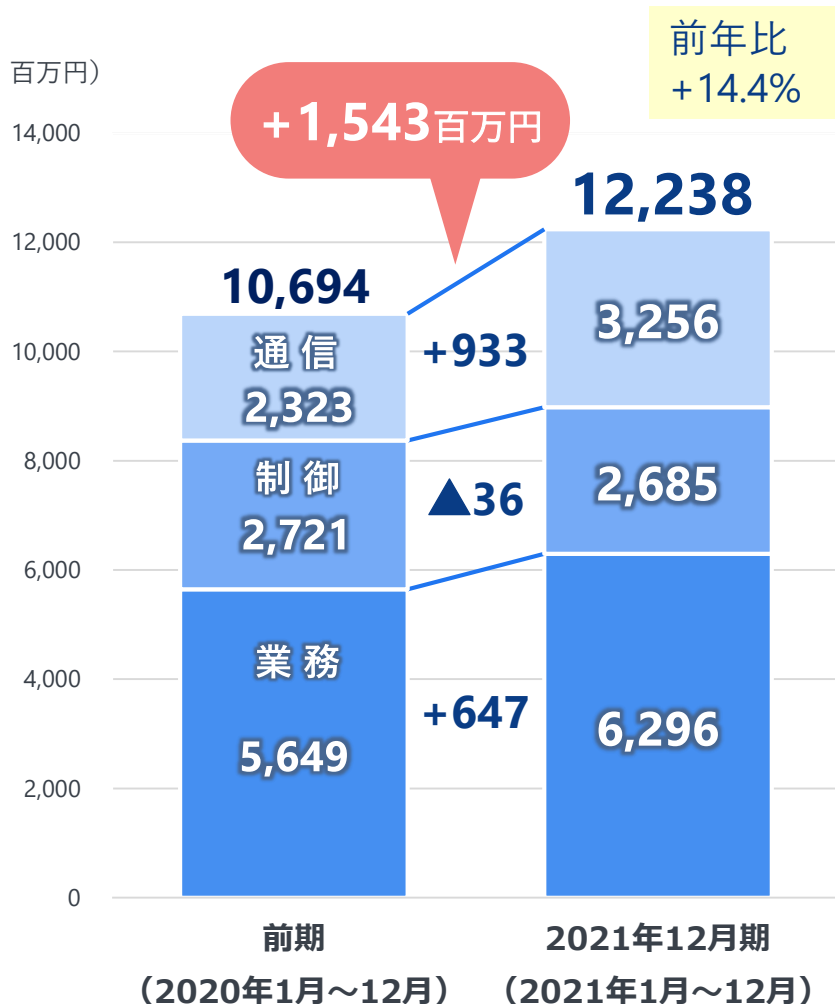
●ファシリティ事業

前期において横浜本社ビルの不動産賃貸契約を一部解消したため減収となりました。

2. セグメント別売上高 2 / 3

■ ソフトウェア開発事業

(単位：百万円)



TOPICS

◀ 通信ソフトウェア開発

第5世代移動通信のコアネットワーク装置開発等の案件が好調に推移

◀ 制御ソフトウェア開発

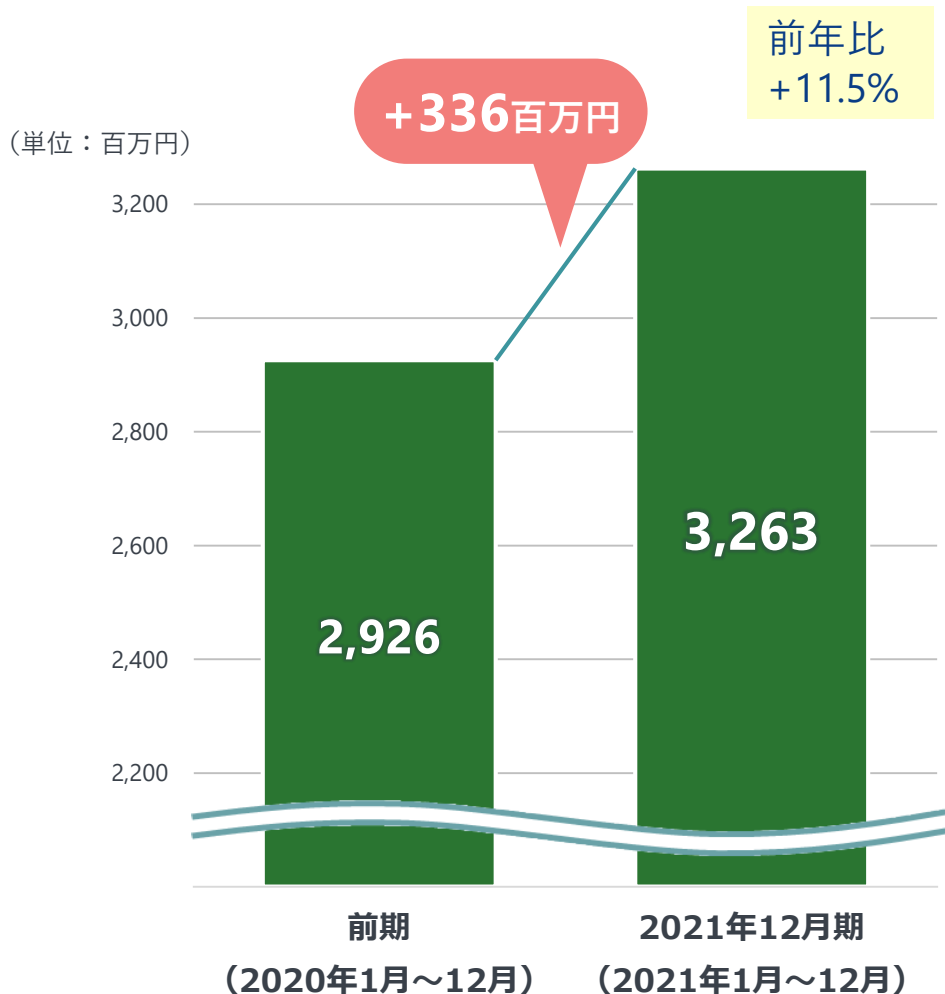
車載システム開発案件等が減少

◀ 業務ソフトウェア開発

製造業システム、流通系システム、金融系システム等の開発案件が好調に推移

2. セグメント別売上高 3 / 3

サービス事業



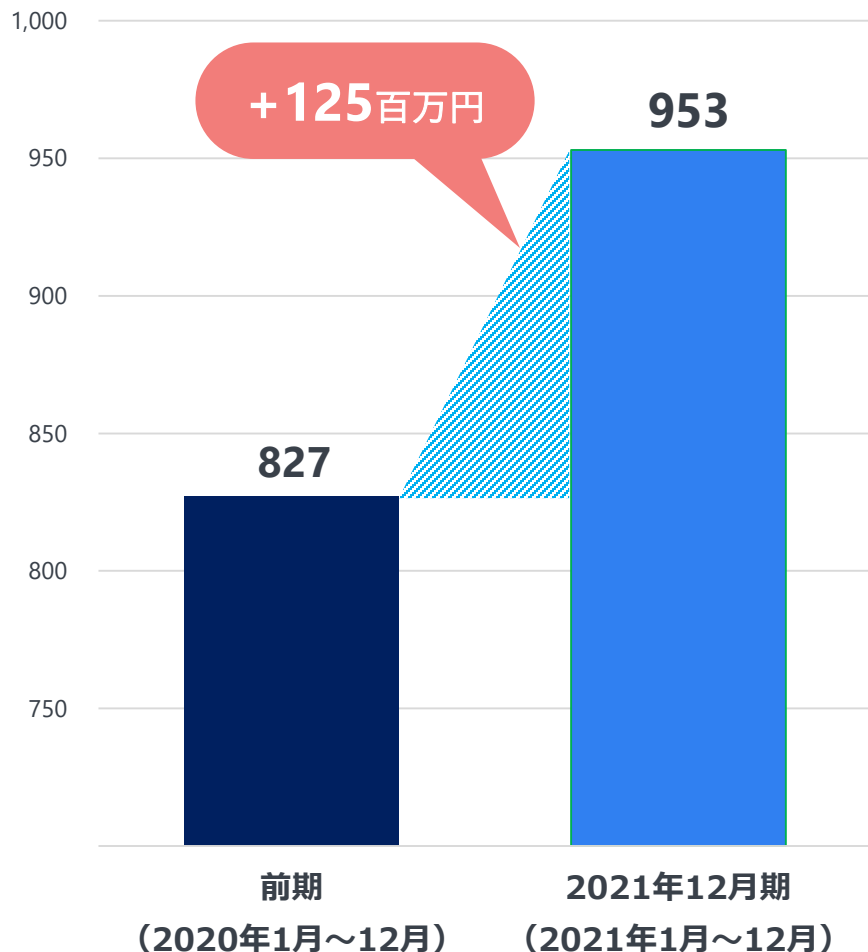
TOPICS

- ◀ **S I サービス (構築・保守・運用・評価検証)**
 - ・社会インフラ及び金融系を中心とした仮想化やクラウドへの移行案件、セキュリティ対策案件、ネットワーク構築案件が堅調に推移
 - ・第5世代移動通信 (5G) の基地局検証案件が好調に推移
- ◀ **プロダクト**
 - ・ **Cyber Smart**® シリーズ製品において、コールセンター構築や年間保守が増加し好調に推移
 - ・ 楽々セキュアコネクと及び Cyber Position Navi も好調に推移

3. 営業利益

■ 営業利益増減分析

(単位：百万円)



■ 増益要因 +231百万円

- ・ 売上高の増加 (+214)
- ・ 出張旅費の減少や各種イベントの実施方法変更による経費の減少 (+17)

■ 減益要因 ▲106百万円

- ・ 動員力強化に伴う費用増加 (▲33)
- ・ 外形標準課税の増加 (▲17)
- ・ 作業環境整備費用の増加 (▲10)
- ・ 新入社員研修費用の増加 (▲5)
- ・ その他諸費用の増加 (▲41)

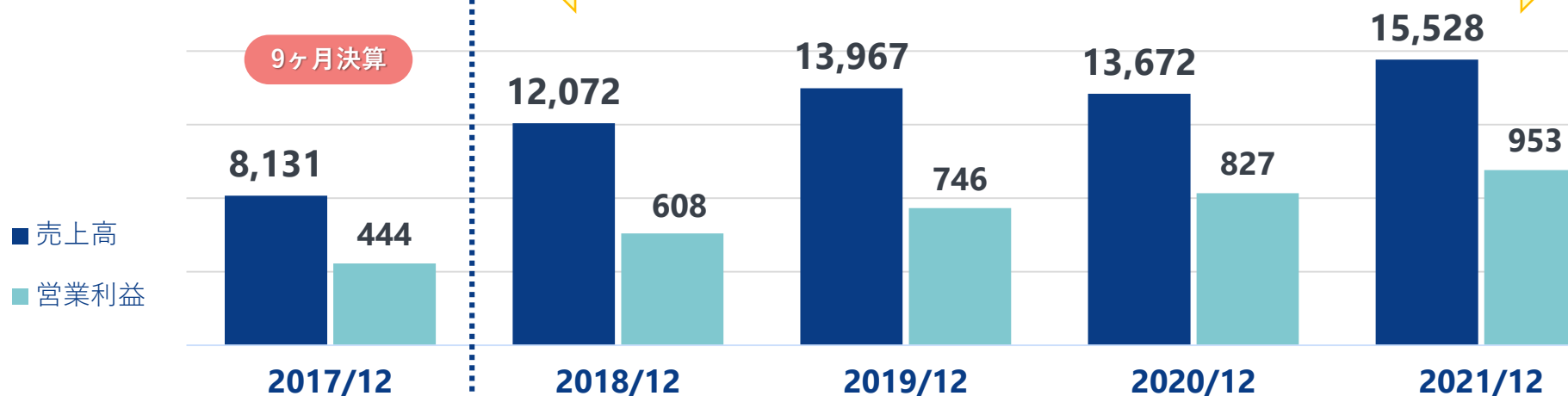
4. 業績推移（過去5年）

9ヶ月決算

(単位：百万円)

	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期
売上高	8,131	12,072	13,967	13,672	15,528
営業利益	444	608	746	827	953
(営業利益率)	5.5%	5.0%	5.3%	6.1%	6.1%

2018年度～2021年度までの
平均成長率(CAGR)：売上高+8.8%、営業利益+16.1%



Ⅱ. 今後の経営戦略



1. 基本方針 1 / 2

中期方針（2021～2023年度）

「サイバーコムビジョン2023～増収増益の継続～」

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)

2022年度基本方針

「ビジネス変革！」

～変化と創造（Change & Creation）～

2022
START

1. 基本方針 2 / 2

環境経営方針

NEW

サステナビリティ
SDGs

アフターコロナ
働き方改革

景気回復
企業業績回復



デジタルガバメント
DX戦略



RPA

AI

AR/VR

5G

Cloud

Security

EC

「『環境』と『暮らし』をICTで支える」

2. 中期ロードマップ

2021年

2022年

2023年

2024年～2026年

企業理念

生き生きとした発展成長を通して、ソフトウェア技術で、社会に、そして、お客様・株主様・社員に貢献する

長期方針

サイバーコムテクノロジーで社会に貢献する

環境経営方針

「環境」と「暮らし」をICTで支える **NEW**

中期方針

3か年 サイバーコムビジョン2023 ～増収増益の継続～

新3か年へ

成長戦略

- | | | |
|------------------------|---|--------------------------|
| ソフトウェアエンジン
「変化&創造」 | ・DX対応力の強化
・主導案件の拡大 | ・対応領域の拡大 |
| サービスエンジン
「新サービスの確立」 | ・SIサービス：ワンストップサービスの確立
・プロダクト：徹底したユーザー様目線での提供 | |
| 営業エンジン
「受注拡大」 | ・既存プロジェクトの拡大
・東北エリアの営業強化 | ・注力分野拡大
・エンドユーザー比率の向上 |
| 管理エンジン
「発展」 | ・社員のやる気と笑顔を作る
・多様な人財の活用(人財確保・社員教育) | |

トピックス

売上高150億達成

営業利益10億円達成

株式市場の再編 (スタンダード市場選択)

外部環境

- ・5Gの商用導入が本格化
- ・セキュリティ関連
- ・DXへの取り組みが活発化
- ・AI実用化
- ・RPA
- ・AR/VR
- ・MaaS
- ・クラウド
- ・X-Tech

3. 成長戦略 1 / 5

(1) ソフトウェア開発事業



通信
ソフトウェア

次世代移动通信5G、
ローカル5Gの技術者増強

超高速モバイルIP制御

通信基盤の仮想化

IoT技術領域の拡大

クラウド技術者の増強
(AWS、Azure、GCP)

AI(画像認識、予測)、
RPA技術者の増強

スマートデバイス
対応力の強化

業務
ソフトウェア

IoT技術をベースに
DX対応技術を高度化



制御
ソフトウェア

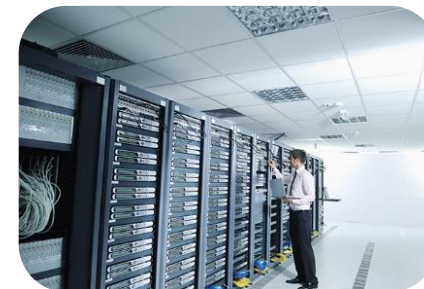


AI技術を活用し
ロボット制御への挑戦

CASE、MaaSの
モビリティ系への展開

3. 成長戦略 2 / 5

(2) サービス事業 / S I サービス



多様化する基盤への対応力強化
(AWS、Azure、仮想化等)

構築系技術者の増強

サーバ
ネットワーク
構築

サイバーセキュリティ技術、
ネットワーク仮想化技術の高度化



次世代通信規格への対応
(5G、IWON)

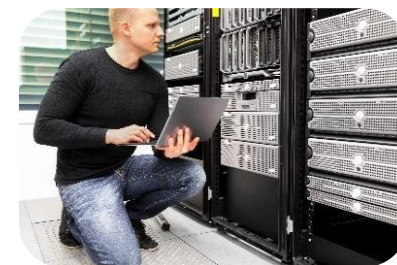
評価・検証

運用保守

テスト自動化支援ツール
による効率化

運用設計技術者の増強
(Zabbix、JP1等)

RPA活用による
効率化の推進



3. 成長戦略 3 / 5

(3) サービス事業 / 自社プロダクト 1 / 2

① プロダクト製品メニュー

Cyber Smart®シリーズ



お客様のニーズに応じて
カスタマイズができる
オフィス電話ソリューション

- ・ Cyber IP-PBX
- ・ Cyber CTI
- ・ Cyber Phone

Cyber Position Navi with BEACON & GPS



ビーコンとスマートフォン
を活用して簡単に位置情報を
把握するソリューション
サービス。
導線管理のニーズが高い
製造業からの反響が多い。

楽々セキュアコネク



現在ご利用のインターネット
回線や機器はそのまま、
簡単、安全に実現できる
クラウドVPNサービス。
テレワーク需要の高まりで
反響が多い。

3. 成長戦略 4 / 5

(3) サービス事業 / 自社プロダクト 1 / 2

② プロダクトの製品・販売戦略

製品戦略



- ・ 主力プロダクトの強化
- ・ ユーザ目線のプロダクト提供
- ・ 総合ソリューションの強化

販売戦略



- ・ お客様に寄り添った営業活動
- ・ オンライン営業のさらなる推進
- ・ ソリューション提案の加速
- ・ アライアンス連携

3. 成長戦略 5 / 5

2022年
2月1日
販売開始

(4) 新サービス: *Cyber Solution Plus Series* **NEW!**

お客様が必要とするITソリューションをワンストップでご提案

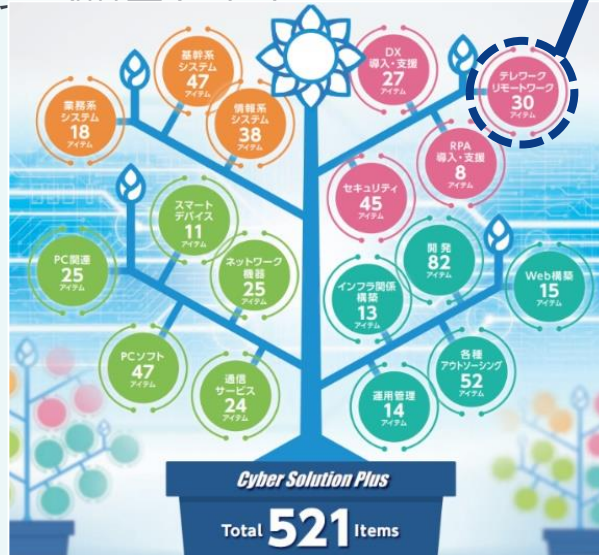
17のソリューションで構成されており、それぞれに複数のサービス・製品をご用意しております。

総数 521 アイテム (今後追加されるものを含んでおります)

様々なサービス・製品を組み合わせ、お客様の手間とコストを掛けないベストなシステム導入を実現します。

独立系SIerの強みを活かし、お客様のお困りごと解決

Cyber Solution Plus Series
ワンストップでITシステムの導入ができる
Cyber Solution Plus Series
Cyber Solution Plusとは
当社プロダクト製品
Cyber Smart
楽々セキュアコネク
Cyber Position Navi
他社プロダクト製品
各種ソフトウェア
Webサービス
IT関連機器
当社ならではの付加価値
他社製品との連携
必要なサービスごとの連携が可能
他社システムで導入
導入・運用費用の削減
導入・運用費用の削減
導入・運用費用の削減
手間とコストをかけないITシステムの導入を実現
CyberCom



第1弾
Cyber Solution Plus Series
テレワーク・リモートワークソリューション
ニューノーマルやDXが加速しても追従できる
選りすぐりの製品・サービスをご用意しました。
必要な分のご選択をいただければ当社がワンストップで導入いたします。

ニューノーマルやDXに対応する
テレワーク
リモートワーク
環境

- セキュリティ
- 業務支援
- ソフトウェア
- 通信回線
- 機材
- その他
- 次世代DX
- リモートワークサービス
- コミュニケーション

おすすめアイテム 楽々セキュアコネク
楽々セキュアコネクは現在ご利用中のインターネット回線や機器はそのまま！驚くほど簡単にテレワーク環境 (VPN) を実現するサービスです。
専用機器を社内に設置するだけ

おすすめアイテム 働き方見える化サービス Plus
パソコンの利用状況を自動で収集、客観的なデータで働く時間を見える化し勤務状況の把握と適正化とチームの生産性向上で働き方改革をサポートします。
NEC 働き方見える化サービス Plus
PCログ
勤務時間
作業内容
勤務状況
勤務時間
作業内容
勤務状況

4. 重点施策

(1) 多様な人財の活用

多様な人財の積極採用

- ・ 新卒採用130名
採用の多様化促進
- ・ 中途採用65名
キャリア採用の強化
ポテンシャル採用の開始
- ・ パートナー様の新規開拓と
リレーション強化



技術者の育成

- ・ スペシャリストの増強
専門特化チームの新設
注力分野の資格取得推進
- ・ 階層別教育の強化
リーダー育成教育
若手社員の社会人基礎力



働き方改革の推進

- ・ 有休取得の促進
アニバーサリー休暇
- ・ 残業時間の低減
- ・ 子育て支援施策の強化
- ・ 定年度再雇用制度の充実



社員エンゲージメントの向上

- ・ コミュニケーションの活性化
オンラインカンファレンス
Yammer、座談会
- ・ 若手社員のキャリア形成支援
キャリアアドバイザー活用
フォローアップ研修強化

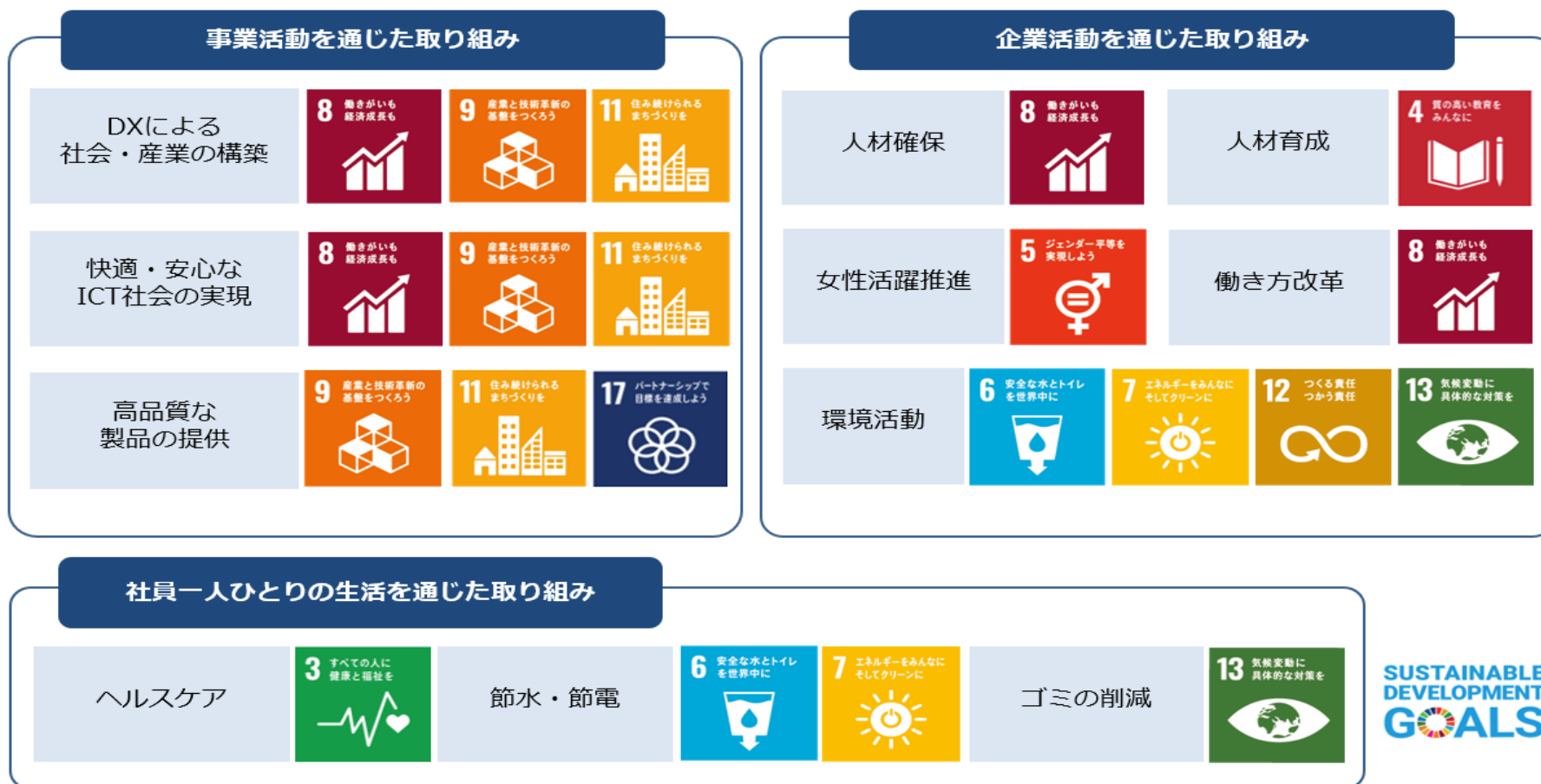


4. 重点施策

(2) SDGsへの取り組み

「快適・安心で豊かな社会の実現」に向けて事業活動及び企業活動を通じて様々な社会の課題解決に向けた取り組みを実施しております。

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への協力も推進してまいります。



5. 業績予想

(単位：百万円)

	2021年12月期 (2021年1月～12月)	2022年12月期 (2022年1月～12月)	前期差	前期比
売上高	15,528	16,300	+771	+5.0%
営業利益	953	1,000	+46	+4.8%
(営業利益率)	6.1%	6.1%	-	-
経常利益	1,031	1,020	△11	△1.1%
(経常利益率)	6.6%	6.3%	-	-
当期純利益	704	700	△4	△0.7%
(当期純利益率)	4.5%	4.3%	-	-

■売上高

「ビジネス変革」を基本方針として、オンラインを活用した事業活動の推進により、成長戦略を確実に実行することにより、売上高は163億円と増収を見込んでおります。

■営業利益

技術者不足解消に向けた新卒及び中途採用施策の強化による人材確保、AWS(※)を始めとしたクラウド対応力強化等の高度最先端技術教育、オンライン時代の対応力強化に向けた情報セキュリティ対策の強化及びリモートワーク環境の拡充等の費用を見込み、営業利益は10億円と増益を見込んでおります。(※AWS：Amazon Web Services)

■経常利益・当期純利益

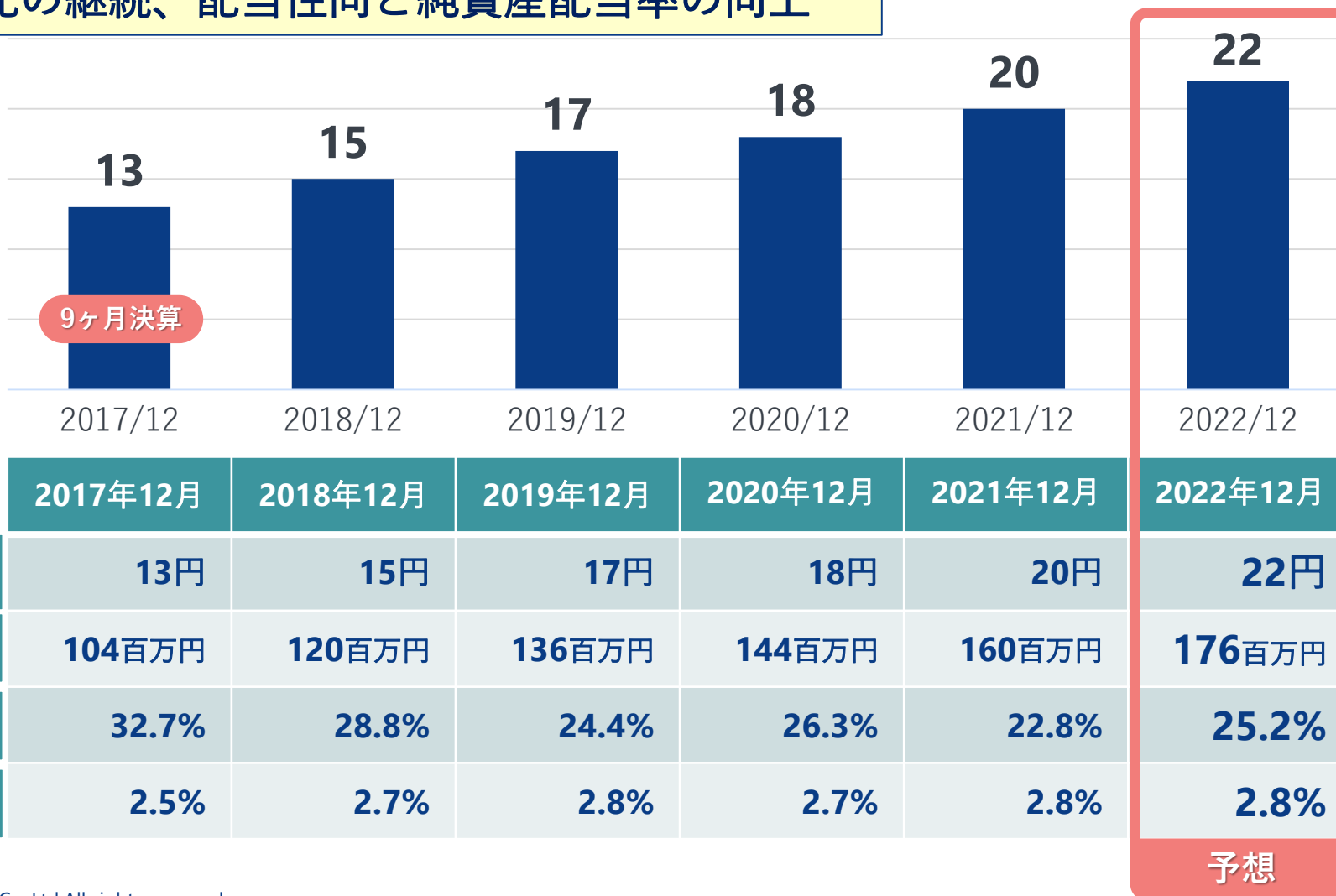
前期の助成金収入の影響により経常利益は10億2千万円、当期純利益は7億円を見込んでおります。

6. 配当の状況

「安定した配当」を継続して実施

増配の継続、配当性向と純資産配当率の向上

(単位：円)

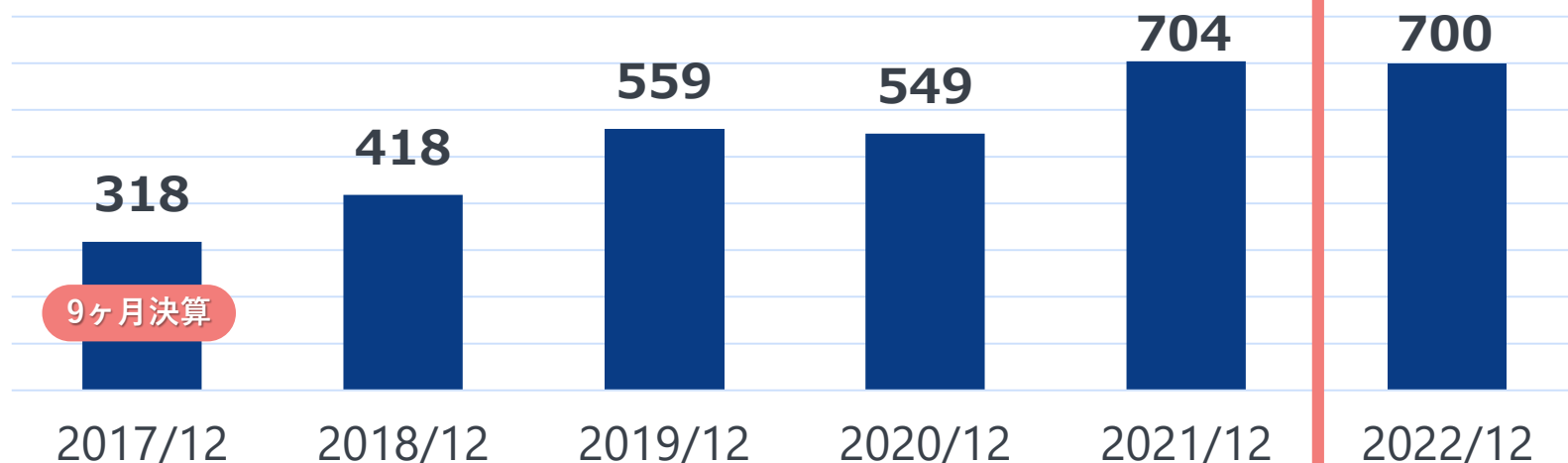


7. 自己資本当期純利益率（ROE）

■ 収益確保によるROE向上

本業での収益確保(営業利益計画の達成)、ROEの向上

(単位：百万円)



	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月
営業利益	444百万円	608百万円	746百万円	827百万円	953百万円	1,000百万円
当期純利益	318百万円	418百万円	559百万円	549百万円	704百万円	700百万円
1株当たり 当期純利益	39.74円	52.16円	69.75円	68.45円	87.86円	87.27円
自己資本 当期純利益率(ROE)	7.6%	9.3%	11.5%	10.4%	12.2%	11.1%

予想

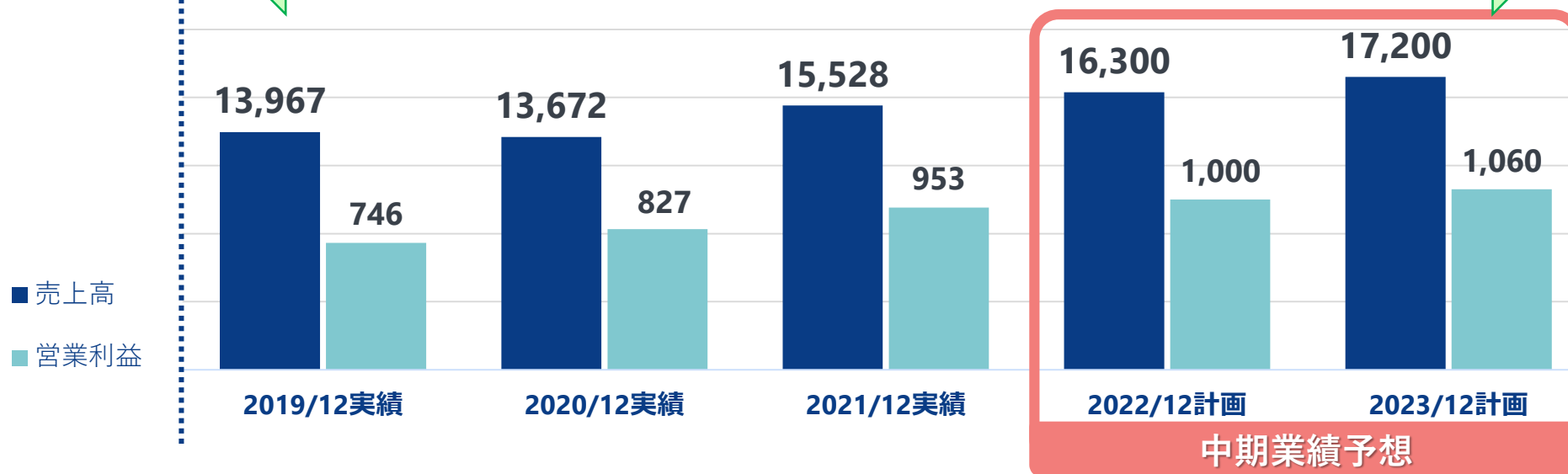
8. 中期業績予想

※現在の中期計画（2021年～2023年）に合わせて記載しております

(単位：百万円)

	2019年 12月期実績	2020年 12月期実績	2021年 12月期実績	2022年 12月期計画	2023年 12月期計画
			中期計画：2021年～2023年		
売上高	13,967	13,672	15,528	16,300	17,200
営業利益	746	827	953	1,000	1,060
(営業利益率)	5.3%	6.1%	6.1%	6.1%	6.2%

2019年～2023年までの
平均成長率(CAGR)予想：売上高+5.3%、営業利益+9.2%



【注意事項】

本資料に記載されている業績予想並びに将来に関する情報は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的に判断したものであり、その安全性を保証するものではありません。実際の業績は、市場動向や経済情勢ならびに事業環境の変化など様々な要因により、大きく異なる結果となる可能性があります。

また、本資料は当社をご理解いただく目的で作成したものであり、当社株式に関する投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に関するお問い合わせ先

サイバーコム株式会社
管理本部 総合管理部 総合管理室
TEL : 045-681-6001
E-MAIL : koho@cy-com.co.jp