

サイバー
ソリューションズ

436A・100株

10月23日
東証グロース上場コミュニケーションとセキュリティの2軸で
ハイブリッド経営

「日本企業に安全なビジネスコミュニケーションを届け続けます」を企業理念にデジタルコミュニケーション&サイバーセキュリティ事業を展開する。コミュニケーションソリューション事業ではメールやグループウェア等のビジネスコミュニケーション製品・サービスを企画・販売、セキュリティソリューション事業では脅威防御やコンプライアンス等に係るリスクマネジメント製品・サービスを展開する。前者では成熟市場のメール業界で残存者利益を最大化して安定した収益基盤を築き、後者では成長するセキュリティ業界で強みのメール技術を組み合わせ高まる需要に対応し、ハイブリッド経営で安定と成長を両立させている。実際、クラウドメールセキュリティサービスである「MAILGATES Σ」を2018年に発売開始したことにより、他社のメールサービスに向けてもセキュリティサービスの提供を開始し、成長を加速させた。

2025年4月期は、セキュリティソリューション事業の脅威防御等「MailGates」やコンプライアンス対策等「Cloud Mail SECURITYSUITE」、アーカイブで監査業務を支援する「Enterprise Audit」が伸び、業績に寄与した。KPIの売上高成長率に関しては、営業リソースが限定的であったため、例年より新規開拓が減少し、全体で前期比13.7%、セキュリティソリューション事業で同17.2%、コミュニケーションソリューション事業で同9.4%となった。十分な成長だが、足もと4期のCAGR(年間平均成長率)にそれぞれ5ポイント程度届かなかった。売上高構成比は、セキュリティソリューション事業57%、コミュニケーションソリューション事業43%と前期同水準で推移する。収益構造は、サブスクリプション形式のストック売上が95%、カスタマイズに伴うフロー売上が5%となる。ストック売上の主となるクラウドサービスの実質解約率(月額解約率+月次既存売上増減率)は0%以下と、安定した収益基盤を構築している。

なお、同社は製品・サービスの開発は関係会社やオフショアに委託するファブレス経営を実施している。特に台湾市場でメールセキュリティ製品を展開するOpenfind Information Technology, Inc.(以下、OF社)とは同社創業以来25年に渡り関係が構築されており、台湾市場での業績も安定していることから、開発体制は盤石である。委託に係るライセンス料は商品毎に売上の一定率且つ円建てである為、コスト構造も安定的で、うち約8割はOF社向けとなる。

サイバー
ソリューションズ

436A・100株

10月23日
東証グロス上場

顧客要望に応じたキャッシュポイントの創出

需要に即したパッケージソフトウェア開発とカスタマイズ機能の提供によりキャッシュポイントを多様化し、市場環境に左右されない経営体質を目指している。クラウドサービスは利用環境を選ばず、導入・運用コストも低減するため需要は多い一方、既存システムとの連携やセキュリティリスクの懸念もあり、同社はクラウド機能をパッケージングして提供し、オンプレミス需要を取り込んでいる。売上比率はパッケージソフトウェアが全体の2割で、月額ライセンス料によるストック売上となり、安定収益を補完している。また、個社毎に異なる利用環境に合わせ、クラウドサービス、パッケージソフトウェア双方に対し必要機能をカスタマイズして実装する。要望の多いメールと他機能の連携のほか、エンタープライズでのメール上長承認、官公庁でのデータセパレート管理等、多様な需要に対処する。なお、同社競合先のクラウドセキュリティサービスを展開するHENNGE(株)などとの差別化要素の1つともなっており、評価されているようだ。世界的な競合大手に対しては、圧倒的なコスト優位性で中小企業を誘引する。

メール技術を強みにセキュリティ領域を深耕

No.3理論に基づく日本No.1戦略として、メールサービストップ企業のMicrosoft等が手掛けない「日本独自規格」対応の製品・サービスを積極展開している。「日本独自規格」とは、トップ企業では扱わない情報発信時の情報漏洩対策を指し、国内では需要が多い。ほかにも日本特有のニーズとして、上長承認やマイナンバー情報流出監視等が挙げられる。「メール技術への精通」という根幹的な強みを活かし、「日本独自規格」対応で市場優位性を確保している。メール技術は、情報搾取等の被害拡大に伴い強化されるセキュリティ関連で顕著に進んでおり、例えばなりすましメール対策DMARC等が必要とされている。同社の特性の1つとして、市場撤退する競合先から事業と共に希少な業界人材を承継し、技術の維持向上を続ける構造を築いている点が挙げられる。市場規模自体も日本国内メールサービスユーザー全体と大きく、情報漏洩対策「MailGates」を中心に高い安全性と低コストを前面に、需要困り込みを進める考えである。メールサービス業界は一見成熟状態でありながら、需要を察知して領域を絞り、収益機会を正確にとらえている。

サイバー ソリューションズ

436A・100株

10月23日
東証グロース上場

外部環境として、近年MicrosoftがSSO(シングルサインオン)の提供を開始した。これにより、SSOに注力する企業を積極提案しにくい面も出てきているとみられ、Microsoft365パートナーを介した同社引き合いがより増し、新規開拓とクロスセル進展に繋がると期待する。

グループウェア/ポータル市場へ進出

コミュニケーションソリューション事業で、メールサービスに加え、2025年2月にグループウェアとビジネスメール機能を統合したコミュニケーションツール「SECURE COMMUNICATION ONE(ONE)」をリリースし、グループウェアサービス事業に参入した。タスク管理等情報を一元化するポータル「SECURE BOARD」をリリースして「ONE」に機能追加し、さらに品質とコスト優位性を高めている。

営業部門では代理店、直販、既存顧客フォローと3チームを組織し、クロスセルを推進する体制を整えた。市場環境として、警察庁の調べではランサムウェア被害の6割強を中小企業が占めており(令和7年上半期)、さらにコスト影響を受けやすい中堅・中小企業では、大手と比較し費用を最大10分の1程度に抑えられる「CYBER MAIL」の利用が多いことから、これにバンドルする形でグループウェア関連を拡販する方針である。加えて、レガシーシステムを利用する中堅・中小企業向け、セキュリティ環境を実現する「ONE」の需要を喚起する。顧客の経営基盤安定化に貢献すると同時に、中・小型案件を着実に積み上げストック売上を拡大する考えである。



出資を介した連携で成長を後押し

同社は、顧客である(株)TKCのプロダクトラインナップの拡張支援、(株)TKCからの企業・会計士等の顧客移送を目的に、2024年9月に資本業務提携を実施し、株式上場にあたり親引け先としても同社株式を引き受ける予定であり、さらなる関係の発展が見込まれる。第2、第3の同様のタッグ先が今後増えれば、安定的な成長を後押ししそうだ。

サイバー ソリューションズ

436A・100株

10月23日
東証グロス上場

また、(株)日立システムズとは、2024年12月に資本業務提携を開始したが、それ以前から販売代理店として取引しており、日立システムズ製品に同社サービスを組み込むなど、品質を基盤に信頼関係が構築されている。特に中堅・中小企業、自治体へセキュリティサービスで連携する計画で、収益貢献につながっていくだろう。

中長期の業績見通し

2026年4月期の業績予想は、売上高3,566百万円(前期比14.1%増)、営業利益1,492百万円(同21.1%増)、税引前当期利益1,484百万円(同22.0%増)と増収増益を見込み、第1四半期時点の進捗率は、売上高24.6%、営業利益24.4%、税引前当期利益24.4%と概ね順調である。ファブレスによる開発コスト削減と同時に、リソースを企画・販売に集中して成長を加速する。加えてストック売上95%によるスケールメリットで売上増以上の利益拡大を目指す。KPIの中長期目標は、売上高成長率は20%を基準に10%台後半を維持し、税引前当期利益率は50%(2025年4月期は38.9%)を照準に入れている。

なお、同社では収益向上とコスト削減を目指し、AIを活用した機能開発を進めている。前者については、メールアーカイブ等「Enterprise Audit」の検索精度向上で、AIによる文脈からの不審ワード抽出等、高精度検索で付加価値を高める。現在プロジェクトが稼働しており、2026年以降にオプション機能としてリリースする計画である。後者については2つの業務効率化施策が進行中で、1つは顧客拡大局面で増加するサポート業務の対策となる「カスタマーサポートの問合せ対応」である。AIによる自動回答機能の実装により均一かつ安定したサービス提供で顧客満足度向上と省人化を図る。現在、専門プロジェクトの組成を進めている。2つめは「クラウド関連商品バージョンアップの自動化」で、同社が独占販売権を持ち日本市場で展開するOF社開発製品について、台湾市場向けバージョンアップの日本市場での適合性確認を自動化する。AIでの技術ナレッジ共有を進め、システム構成や作動性に厳格な日本企業の要求水準に適合する機能であるかの判断を自動化する仕組みを開発し、順次切り替える方針で進めている。これらは、株式上場時の手取金の使途「社内の検証作業等の自動化を目的としたシステム開発投資資金88,000千円」に含まれる。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	税引前利益	伸び率	当期利益	伸び率
2024/4	2,748	—	872	—	589	—
2025/4	3,126	13.7%	1,216	39.5%	902	53.2%
2026/4 予	3,566	14.1%	1,484	22.0%	1,000	10.8%
2024/7 1Q	744	—	239	—	160	—
2025/7 1Q	875	17.6%	362	51.5%	258	61.5%
予想EPS/配当		単独：63.36/32.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

免責事項(ディスクレーマー)

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。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443 (情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp