

# 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	<b>15,528</b>	<b>+1,856</b>	<b>+13.6%</b>	+1,128	+7.8%
営業利益	827	<b>953</b>	<b>+125</b>	<b>+15.2%</b>	+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。

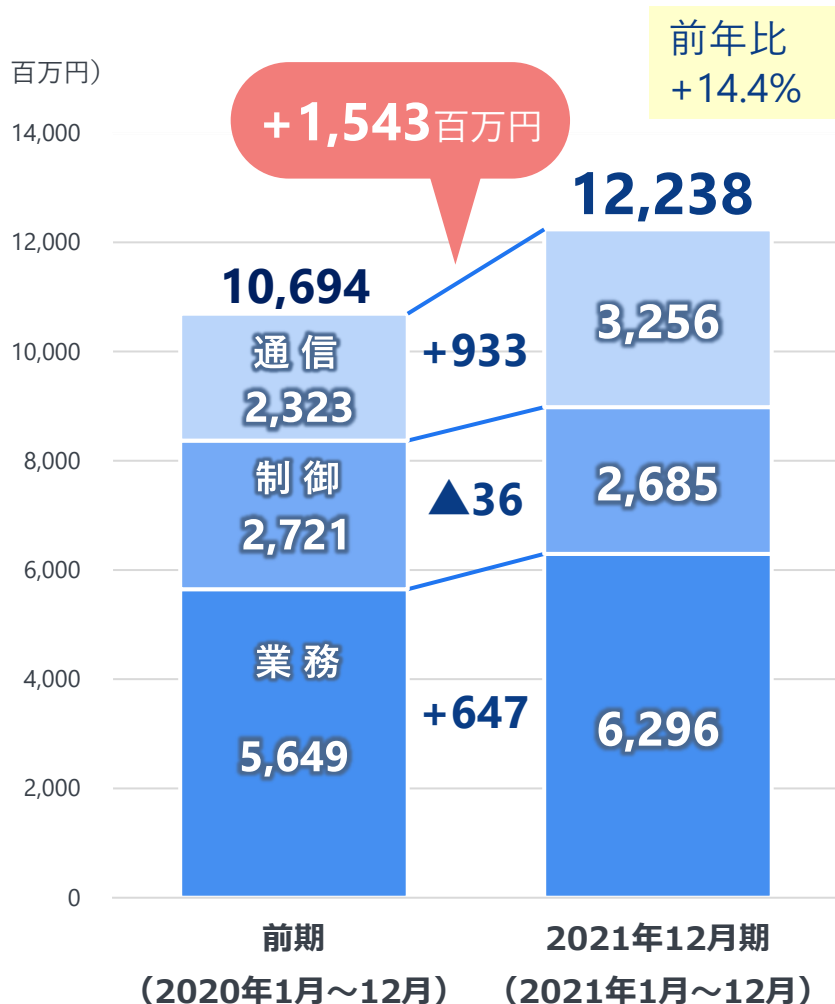
#### ●ファシリティ事業

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

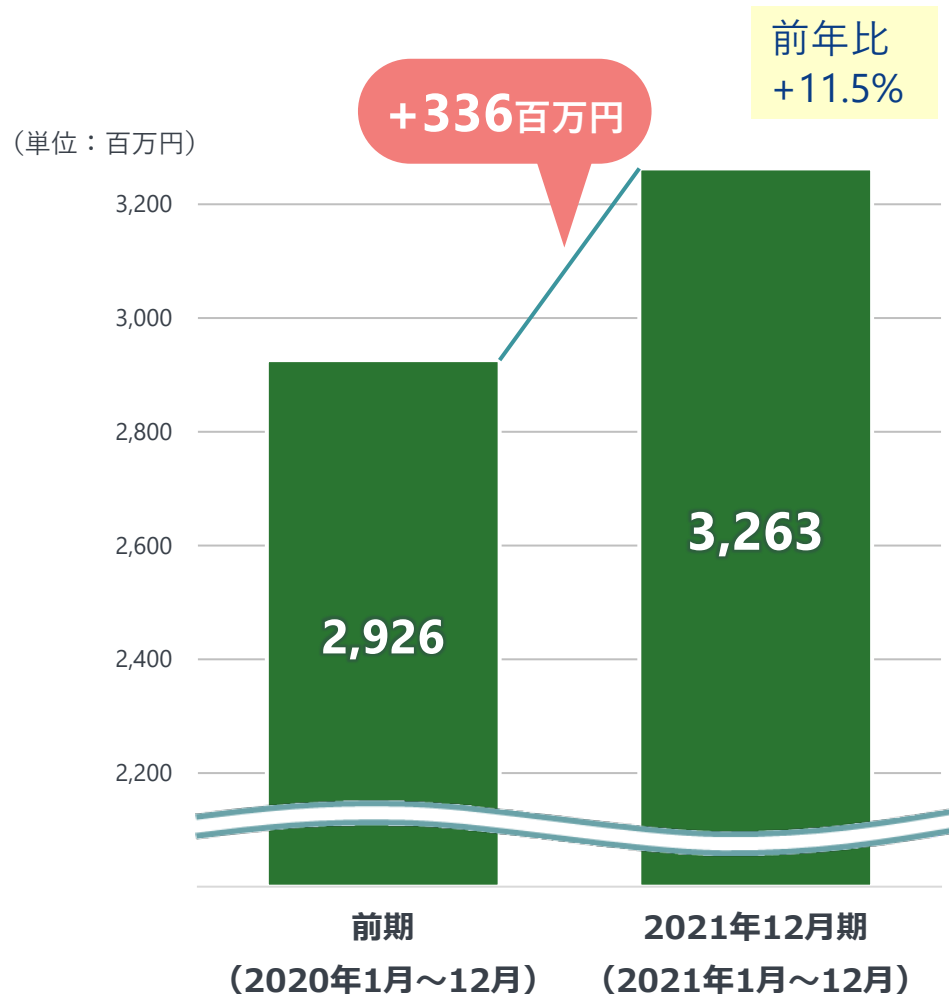
車載システム開発案件等が減少

#### ◀ 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



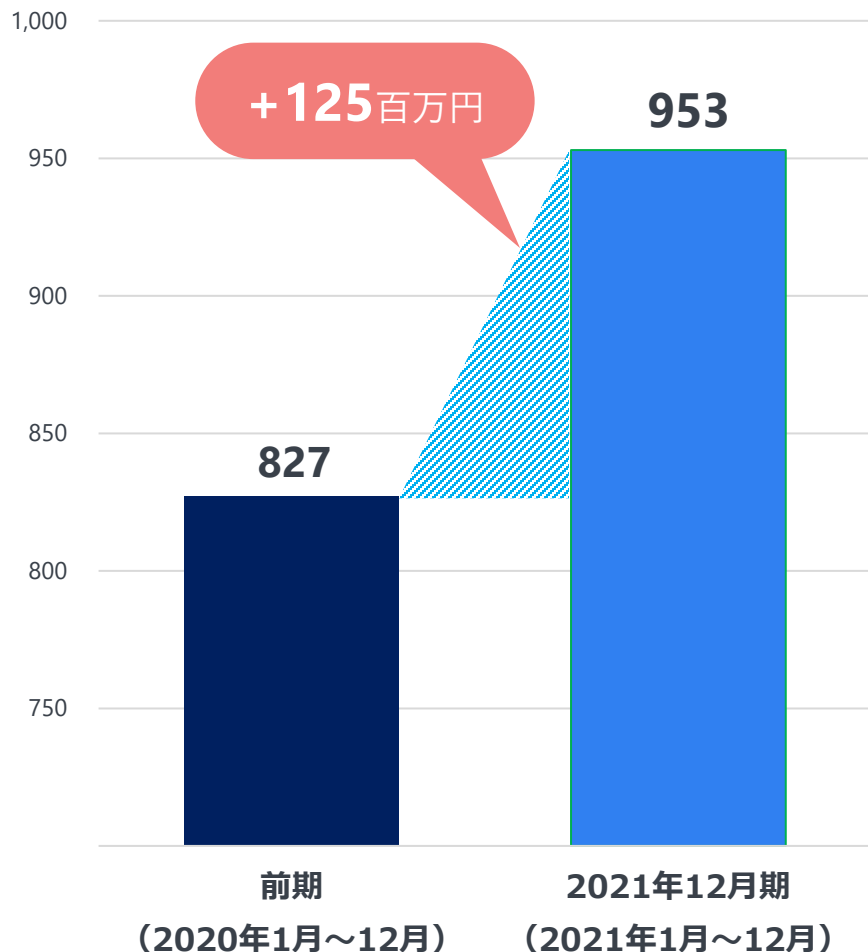
### TOPICS

- ◀ **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)



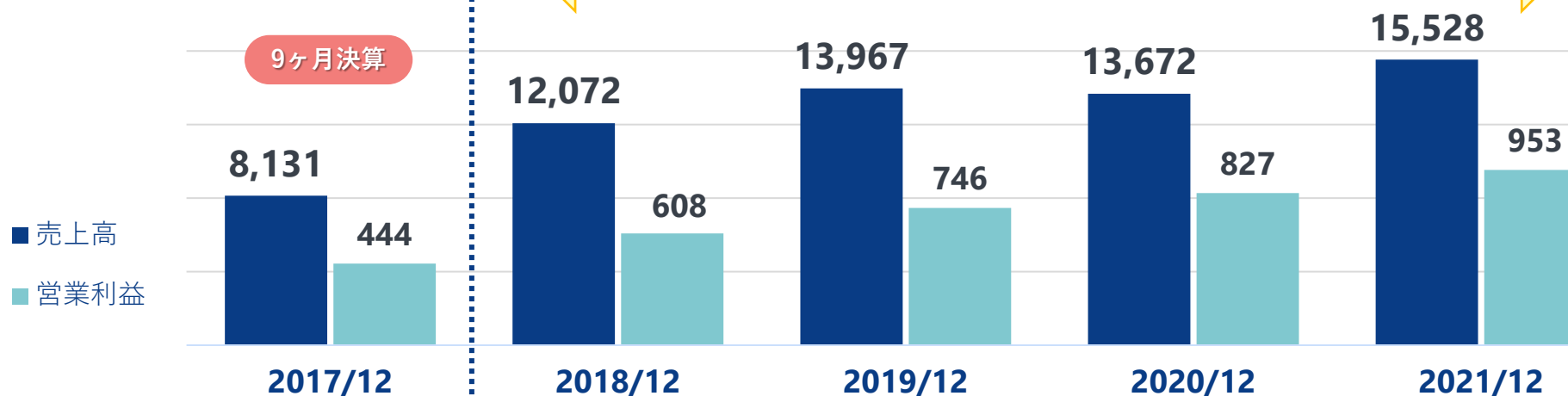
# 4. 業績推移（過去5年）

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<br>「変化&創造」  | ・DX対応力の強化<br>・主導案件の拡大                           | ・対応領域の拡大                 |
| サービスエンジン<br>「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<br>・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<br>「受注拡大」       | ・既存プロジェクトの拡大<br>・東北エリアの営業強化                     | ・注力分野拡大<br>・エンドユーザー比率の向上 |
| 管理エンジン<br>「発展」         | ・社員のやる気と笑顔を作る<br>・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



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

通信  
ソフトウェア

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

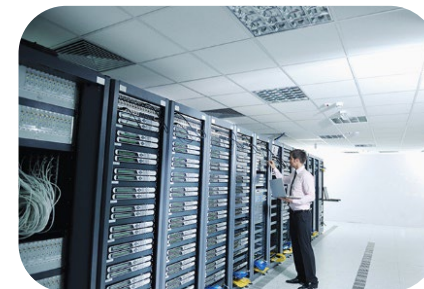


AI技術を活用し  
ロボット制御への挑戦

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 / SI 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)

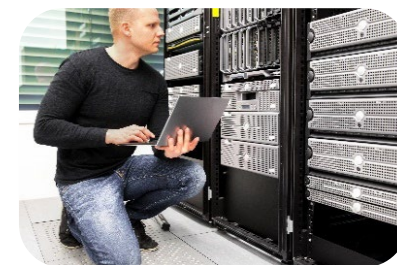
評価・検証

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に向けてワンストップでご提案します。

Cyber Solution Plus Series  
DX 対応  
DX 対応

おりそいで  
なかなかなかった  
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  
案件セキュリティ  
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  
弊社のノウハウ、現場に合わせた商品選定を  
得意なお客様へサービス提供の機会  
当社ワンストップで導入  
導入・運用期間中のトラブルサポート  
得意なお客様に合わせた提案

手間とコストをかけないITシステムの導入を実現  
**CyberCom**



### Cyber Solution Plus Series

## 第1弾

# 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。

- 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
- セキュアリングサービス
- 次世代DX
- コミュニケーション

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

**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。  
専用機器を社内を設置するだけ

**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る見える化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  
勤務時間の把握  
勤務状況の把握  
勤務状況の把握

# 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。

### 事業活動を通じた取り組み

DXによる 社会・産業の構築	8 働きがいも 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを
快適・安心な ICT社会の実現	8 働きがいも 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを
高品質な 製品の提供	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう

### 企業活動を通じた取り組み

人材確保	8 働きがいも 経済成長も	人材育成	4 質の高い教育を みんなに	
女性活躍推進	5 ジェンダー平等を 実現しよう	働き方改革	8 働きがいも 経済成長も	
環境活動	6 安全な水とトイレ を世界中に	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に 具体的な対策を

### 社員一人ひとりの生活を通じた取り組み

ヘルスケア	3 すべての人に 健康と福祉を	節水・節電	6 安全な水とトイレ を世界中に	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	ゴミの削減	13 気候変動に 具体的な対策を
-------	--------------------	-------	---------------------	--------------------------	-------	---------------------



# 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)



	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月
1株当たり 配当額	13円	15円	17円	18円	20円	22円
配当金総額	104百万円	120百万円	136百万円	144百万円	160百万円	176百万円
配当性向	32.7%	28.8%	24.4%	26.3%	22.8%	25.2%
純資産配当率	2.5%	2.7%	2.8%	2.7%	2.8%	2.8%

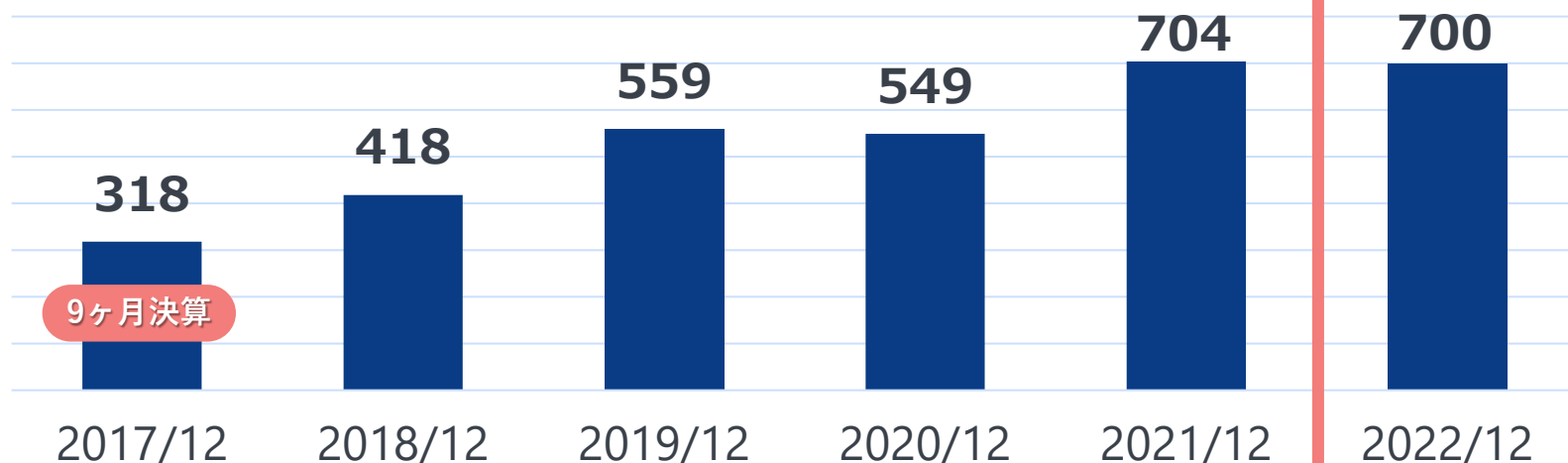
予想

# 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

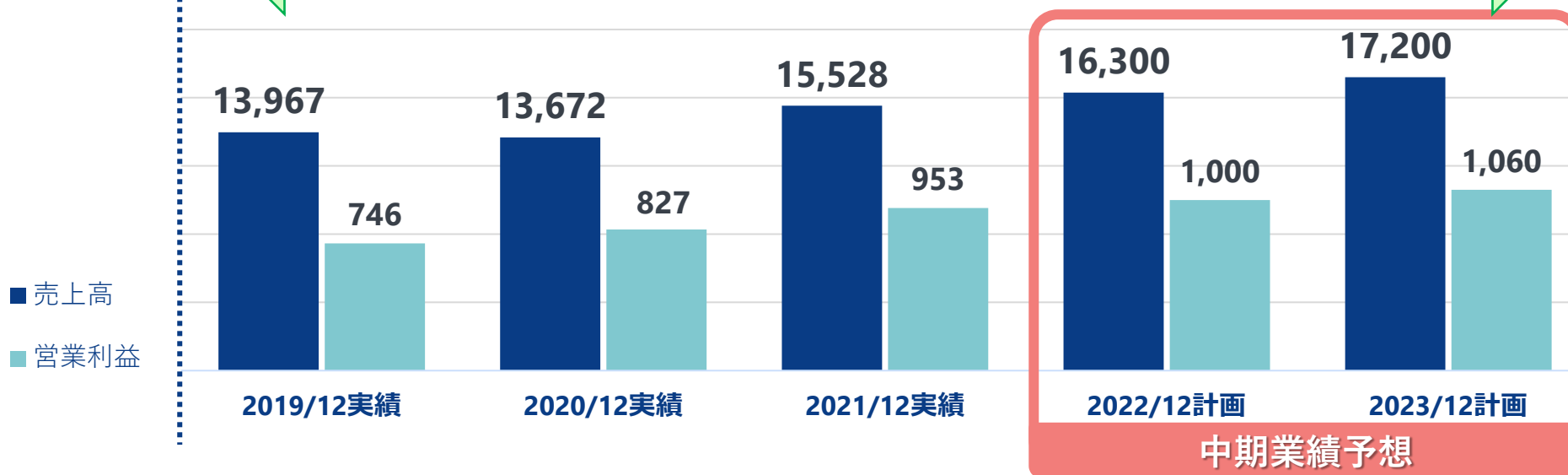
# 8. 中期業績予想

※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%





# 参考資料

---

1. 決算補足資料
2. プロダクト・サービス紹介



# (1)貸借対照表

(単位：百万円)

	前期末 2020/12	当期末 2021/12	前期末差
<b>流動資産</b>	<b>6,162</b>	<b>7,502</b>	<b>1,339</b>
現金及び預金	919	912	▲7
受取手形及び売掛金	3,117	3,509	392
商品	3	6	2
仕掛品	39	88	48
短期貸付金	1,994	2,842	847
その他	87	142	55
<b>固定資産</b>	<b>3,546</b>	<b>3,635</b>	<b>89</b>
有形固定資産	2,540	2,478	▲61
無形固定資産	39	18	▲21
その他	966	1,138	172
<b>資産合計</b>	<b>9,708</b>	<b>11,137</b>	<b>1,428</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,096</b>	<b>2,765</b>	<b>668</b>
買掛金	477	598	120
未払費用	275	504	229
未払法人税等	151	430	279
賞与引当金	632	722	89
役員賞与引当金	24	28	4
その他	535	480	▲55
<b>固定負債</b>	<b>2,127</b>	<b>2,326</b>	<b>199</b>
退職給付引当金	2,094	2,288	194
役員退職慰労引当金	32	38	5
<b>負債合計</b>	<b>4,224</b>	<b>5,092</b>	<b>868</b>
<b>純資産合計</b>	<b>5,484</b>	<b>6,044</b>	<b>560</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>9,708</b>	<b>11,137</b>	<b>1,428</b>

## 主な増減要因

- ①CMS貸付金の増加
- ②増収による未払法人税の増加

※CMSとはキャッシュ・マネジメント・システムの略称であり、当社では富士ソフト株式会社に余剰資金の貸付を行っております。

## ◇ご参考

	2020年12月末	2021年12月末
1株当たり純資産	683.77円	753.64円
自己資本比率	56.5%	54.3%

## (2) キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	前期 (2020年1月～12月)	当期 (2021年1月～12月)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	997	1,043	46
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲770	▲907	▲136
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲136	▲143	▲6
現金及び現金同等物の増減額	90	▲7	▲97
現金及び現金同等物の期首残高	829	919	90
現金及び現金同等物の期末残高	919	912	▲7

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

増収による収入増加及び感染症拡大による経費減少に伴う支出の減少により10億43百万円の収入（プラス）となりました。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

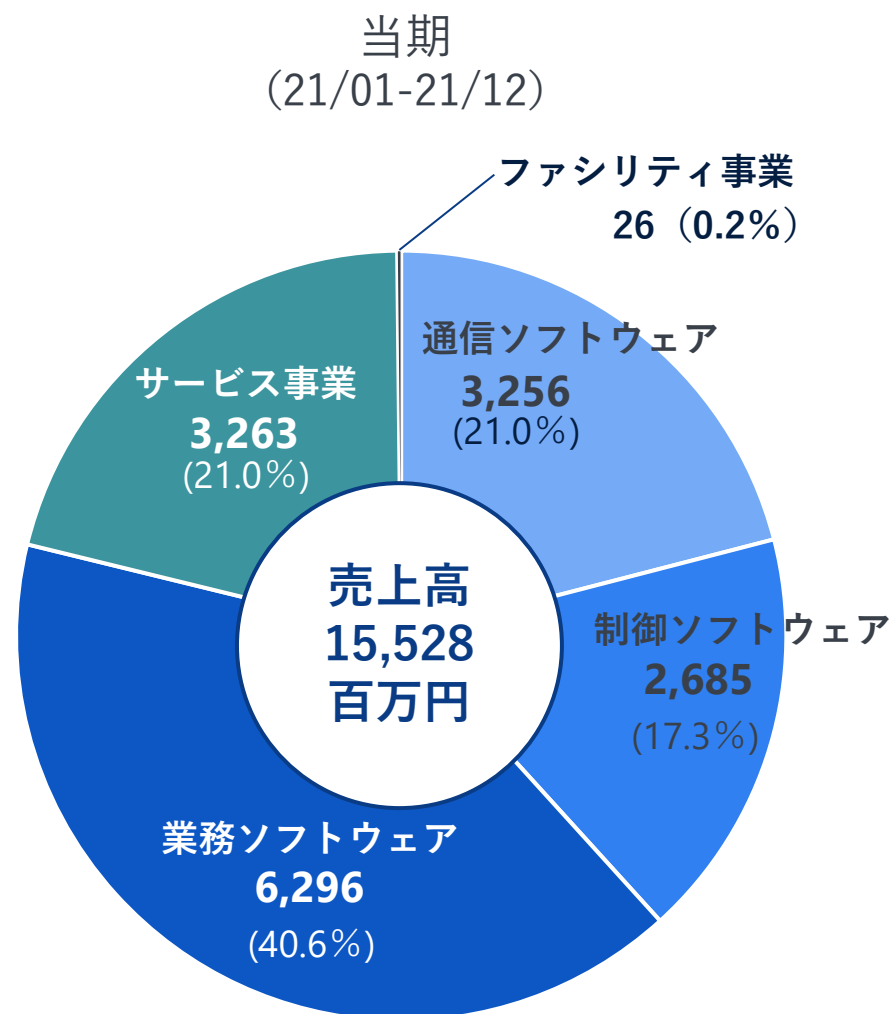
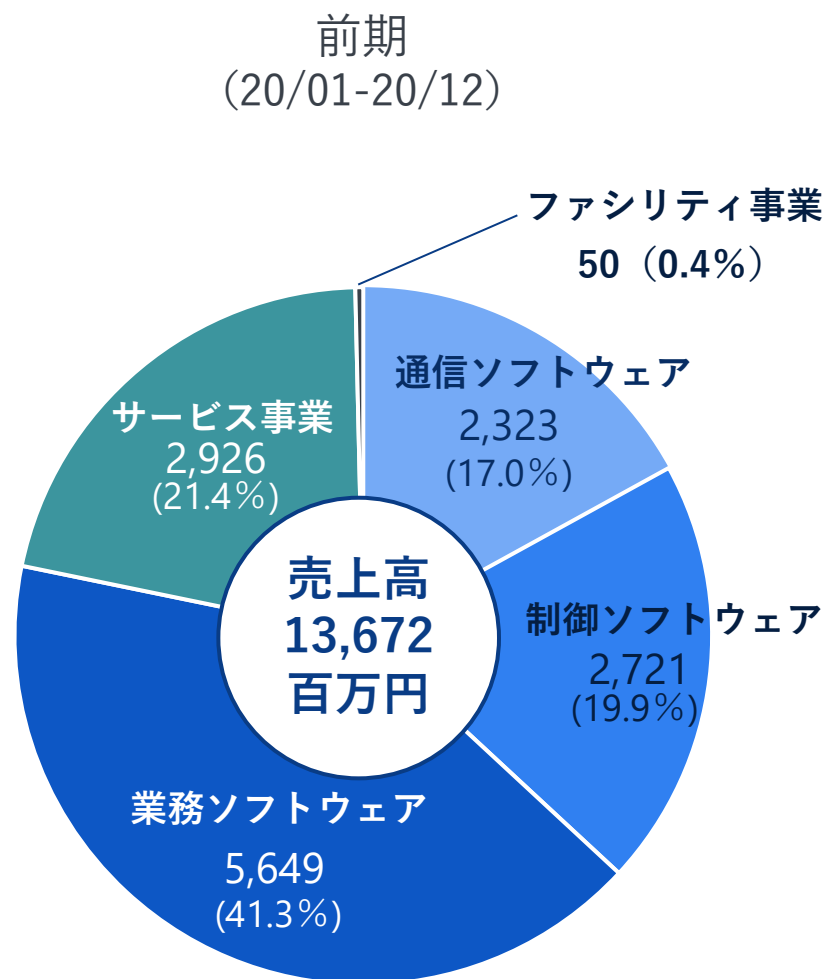
CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）への短期貸付金の貸付等により9億7百万円の支出（マイナス）となりました。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払いを行い1億43百万円の支出（マイナス）となりました。

### (3)セグメント別売上高（1 / 2）

（単位：百万円）

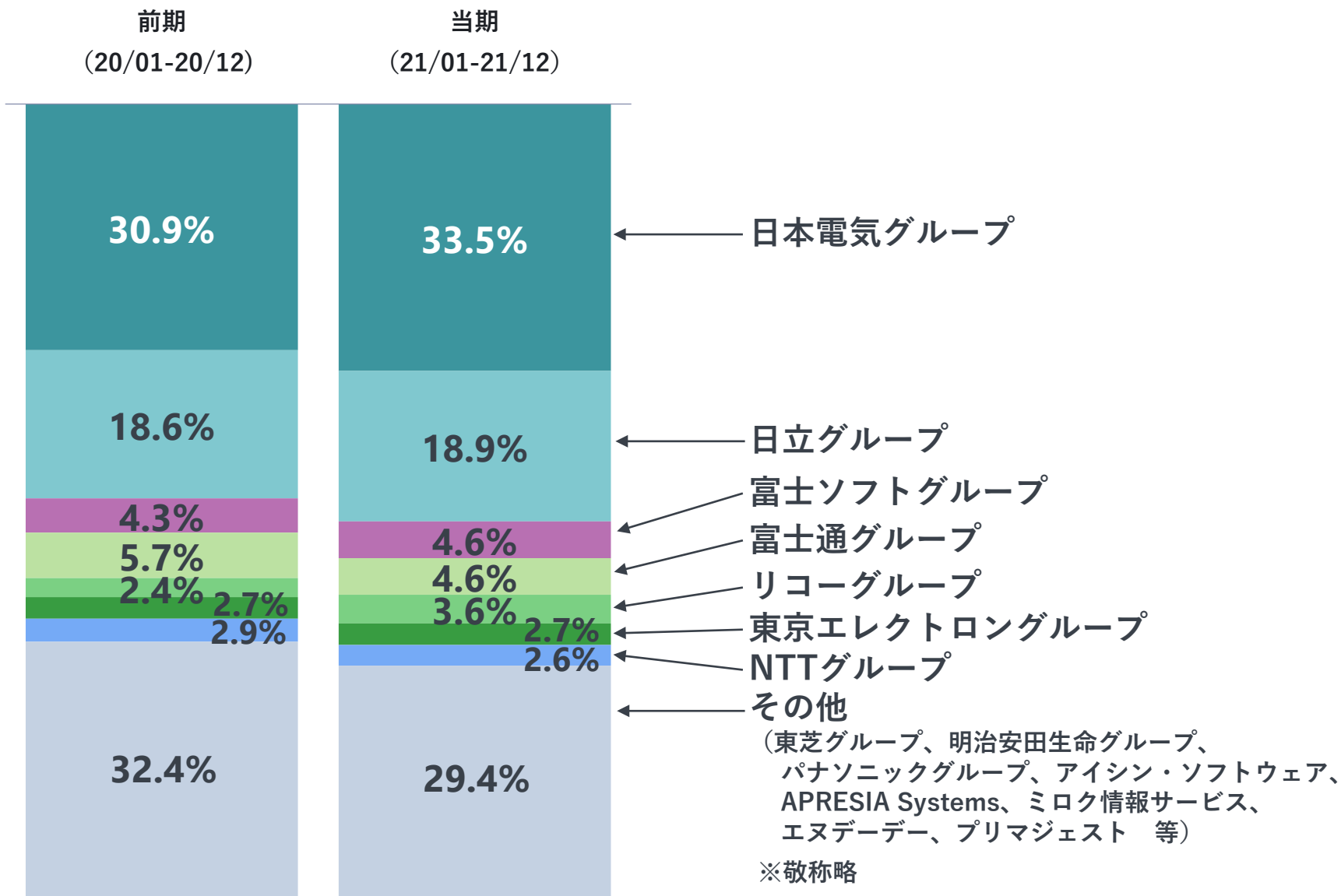


## (3)セグメント別売上高 (2 / 2)

(単位：百万円)

	前期			当期			
	(2020年1月～12月)			(2021年1月～12月)			
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期差	前期比
<b>ソフトウェア開発事業</b>	10,694	78.2%	▲5.2%	12,238	78.8%	1,543	+14.4%
通信ソフトウェア開発	2,323	17.0%	+28.9%	3,256	21.0%	933	+40.2%
通信基盤	1,785	13.1%	+42.9%	2,826	18.2%	1,041	+58.3%
その他通信	538	3.9%	▲2.6%	429	2.8%	▲108	▲20.2%
制御ソフトウェア開発	2,721	19.9%	▲17.6%	2,685	17.3%	▲36	▲1.3%
車載	1,560	11.4%	▲18.4%	1,312	8.5%	▲248	▲15.9%
その他制御	1,160	8.5%	▲16.4%	1,372	8.8%	211	+18.3%
業務ソフトウェア開発	5,649	41.3%	▲8.5%	6,296	40.6%	647	+11.5%
金融	1,637	12.0%	▲27.5%	1,713	11.0%	76	+4.7%
情報通信	893	6.5%	+20.4%	971	6.3%	77	+8.7%
公共	854	6.3%	+0.9%	908	5.8%	53	+6.2%
製造	684	5.0%	+62.5%	891	5.7%	207	+30.3%
流通	424	3.1%	▲23.9%	625	4.0%	200	+47.2%
医療	596	4.4%	+9.4%	507	3.3%	▲89	▲15.0%
その他業務	558	4.1%	▲30.2%	679	4.4%	121	+21.7%
<b>サービス事業</b>	2,926	21.4%	+11.0%	3,263	21.0%	336	+11.5%
<b>ファシリティ事業</b>	50	0.4%	▲6.1%	26	0.2%	▲24	▲47.3%
合計	13,672	100.0%	▲2.1%	15,528	100.0%	1,856	+13.6%

# (4)顧客別売上構成比



## (5)セグメント別受注高・受注残高

2021年12月期

(単位：百万円)

	受注高	前期比	売上高	前期比	受注残高	前期比
ソフトウェア開発事業	12,424	+14.3%	12,238	+14.4%	1,998	+10.3%
サービス事業	3,299	+10.4%	3,263	+11.5%	590	+6.6%
ファシリティ事業	24	+0.6%	26	▲47.3%	24	▲8.3%
合計	15,748	+13.4%	15,528	+13.6%	2,613	+9.2%

### ●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の受注が好調に推移し増加となりました。

### ●サービス事業

S I サービス（構築・保守・運用・評価検証）の受注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の受注が堅調に推移し、増加となりました。

# (1) *Cyber Smart* シリーズ

## オフィス電話・コールセンターシステム 「*Cyber Smart*®シリーズ」のラインナップ



会社の固定電話  
スマホで利用！

スマートフォンがオフィス電話になる  
**Cyber Phone**

今までのオフィス電話とは違う、新しいオフィス電話の形

スマートフォンが  
オフィスの内線電話に！

いつでもどこでもオフィス電話  
として発着信できるiPhone、  
Android対応のスマホ内線化  
サービス。




### Cyber IP-PBX

スマホ連携できる オフィス電話システム クラウド版 / オンプレミス版

**COST DOWN** 低コスト  
必要な機能が必要な数だけ  
導入することができます。  
大幅なコストカットが可能です

**クラウド版**  
初期導入費用が低減でき、  
サーバ保守などの手間も  
不要です

**自社メンテ**  
Webベースの管理画面を用いて  
お客様自身で簡単に設定変更・  
電話機増設が可能です

オフィス電話の  
コスト削減に真価を発揮。

ワンフロアのオフィスから複数拠点  
のオフィスまで、多拠点間を内線で  
つなぐことができるAsterisk  
ベースのIP電話システム。




### Cyber CTI

クラウド版 / オンプレミス版

中規模（～100席）向けに最適なコールセンターシステム

**COST DOWN** 低コスト  
必要な機能を絞ることで  
費用が抑えられ早期に  
投資効果が得られます

**拡張性**  
ソフトウェア開発を得意とする  
当社ならではの技術力で  
お客様のあらゆる環境に對し  
最適なシステムを提案します

**自社メンテ**  
Webベースの管理画面を用いて  
お客様自身で簡単に設定変更・  
電話機増設が可能です

コールセンターに必要な機能を  
オール・イン・ワンでご提供。

お客様の業務にフィットするよう  
カスタマイズできるコールセンター  
システム。





## (2) その他プロダクト

**Cyber**  
Position Navi  
with BEACON & GPS

ポジナビ

オフィスでの効率化

ジオフェンシングで効率化

倉庫での効率化

### スマートフォンとビーコンを活用した位置情報ソリューション

位置情報を可視化することでムダを省き業務の効率化を実現します。

簡単に位置情報が確認できる！

簡単・早く・安く導入できる！

屋内外どちらの位置情報にも対応！

収集した情報からレポート出力できる！



楽々セキュアコネクト

Cyber Com

RAKU x RAKU  
secure Connect

RSC-001-00

### 驚きの簡単さでテレワークを実現

オフィス以外の場所からでもあたかもオフィスにいるように、安心・安全に社内ネットワークへアクセスすることができるクラウドVPNサービス。

ご利用中のインターネット回線はそのまま！

ネットワーク機器の買替・設定変更なし！

専用機器を社内に設置するだけでOK！



Cyber Gateway Compact

Cyber Gateway Compact

### オフィス電話の導入コスト削減・簡単な導入に！

Cyber Smartクラウドサービスとお客様拠点にてひかり電話回線を收容するNTT東日本、NTT西日本のNetcommunityOGシリーズを接続する機材です。

初期費用 3万円

月額費用 700円～

故障交換費用 無料



# (3) *Cyber Solution Plus Series*

第1弾

2022年2月1日  
販売開始



*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。

**おすすめアイテム** **楽々セキュアコネクト**

楽々セキュアコネクト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。

専用機器を社内を設置するだけ

**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

## *Cyber Solution Plus Series*

テレワーク・リモートワーク環境構築に必要なアイテムをワンストップでご提供いたします。

分類	製品名など	概要
セキュリティ	楽々セキュアコネクト	リモートからオフィスへ安心なデータアクセスを実現するVPNサービス
	Symantec Endpoint Security	社外で利用するパソコンのセキュリティソフト
	VMware Carbon Black	次世代型アンチウイルスソリューション
	Deep Instinct	AIをサイバーセキュリティに取り入れた次世代アンチウイルス
	BlackBerry Protect	パターンファイルが不要な次世代マルウェア対策ソフト
コミュニケーション	CyberPhone	いつでも、どこでも外線、内線通話ができるスマホオフィス電話
	コラボレーションツール Webサイト構築/ポータルサイト構築	ZOOM/Teamsをご提供いたします 各種サイトをご用意致します
次世代 / DX	働き方見える化サービスPlus	テレワークでの孤立や働きすぎなどを見守ります
	CyberPositionNavi	室内外問わず誰が何処にどれだけいたかが解るサービス
エンジニアリングサービス	社内ネットワークの構築	専門の技術者がご希望の作業をご対応させていただきます
	機器の設定作業 クラウドサービス構築 社内システム導入	
	クラウドストレージ	事業継続性の観点からクラウド上にストレージをご用意します
業務支援	紙帳票の電子化	リモートワークの定かせとなる紙ベースの帳票を電子化致します
	ハードディスク破壊	お客様のもとでハードディスクを破壊し証明書を発行いたします
	Druva Workato	クラウドからエンドポイントまで全データを自動でバックアップします SaaSやクラウドサービスを連携させ、業務効率を改善するツール
ソフトウェア	Office365	Office365のライセンスをご提供いたします
	各種ソフトウェア	ご要望のソフトウェアをご提供いたします
通信回線	CyberCom光	フレッツ光をご提供いたします
	SIM	ご利用期間、予算、通信容量などをお聞きしベストなものをご提供
機材	パソコン	お客様の用途や予算をもとに様々なメーカーの中から お客様にとってベストな1台を選択致します もちろん、お客様による機種指定でもOKです
	ヘッドセット	
	ネットワーク機器	
	NAS	
	Wifiアクセスポイント モバイルルーター	
その他	業務用スマホ	
	オンライン会議ブース ご要望	リモート会議増加に備え、オフィス側に配置する消音、防音型の会議ブース 上記ご紹介以外にもご入用のものがあればご用意いたします

*Cyber Solution Plus Series* ではテレワーク・リモートワーク以外にも  
テーマ毎にソリューションアイテムをご用意しておりますのでお気軽にお問い合わせください。

## 【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](mailto:koho@cy-com.co.jp)