



2023年3月期
決算説明会レポート(書き起こし)

サイバートラスト株式会社
東証グロース：4498



サイバートラスト株式会社 (証券コード:4498)

2023年3月期 決算説明会レポート

- 2023年3月期 通期業績概要
- 中期経営計画と成長戦略
- 2024年3月期 通期業績予想

Summary

■ 2023年3月期 通期業績概要

売上高、営業利益ともに通期8期連続で増収増益

営業利益率は過去最高の17.1%と前期比2.1ptUP

売上高 前期比7.6%増の61億円、営業利益 前期比21.3%増の10億円と大幅増益
DX市場の拡大によりiTrustを中心にリカーリングサービスが成長し収益性が向上
人材、設備、研究開発投資を行いながら20%超の各段階利益成長を達成

■ 2024年3月期 通期業績予想

売上高 前期比20%超、営業利益 前期比30%超の高成長を見込む

売上高 前期比21.6%増の75億円、営業利益 前期比32.9%増の14億円

中期経営計画数値目標達成に向けて着実に成長

グローバル提携に引き続き注力

■ 中計経営計画(BizX 20/40)

2025年3月期 売上高目標100億、営業利益目標20億以上

営業利益率20~24%を目標

安定高収益サービスの継続成長+3つの高成長牽引サービス(iTrust、Linuxサポート、EMLinux)が業績を牽引

各サービスのリカーリング売上を中心にCAGR+20% (21/3期~25/3期)の売上成長を目指す

■ 株主還元

2023年3月期より配当開始

24年3月期の配当予想は1株あたり17円50銭を予想

■ IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。

<https://www.cybertrust.co.jp/corporate/ir/>





2023年3月期 決算説明会

サイバートラスト株式会社
東証グロース:4498
2023年4月27日

本日は2023年3月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。サイバートラスト株式会社代表取締役社長眞柄でございます。それでは早速、決算説明会を開催します。

Agenda

- 2023年3月期 通期業績概要
- 中期経営計画と成長戦略
- 2024年3月期 通期業績予想

本日のアジェンダです。3つの事項についてご説明します。
私からは、23年3月期の通期業績概要についてご説明します。
その後、中期経営計画と成長戦略、24年3月期通期業績予想につきましては、
4月1日よりCEOとなります北村よりご説明します。

■ エグゼクティブサマリー



2023年3月期

■ 売上高、営業利益ともに通期8期連続で増収増益

- 好調な受注状況を背景に7.6%増収、21.3%増益
- iTrust中心にリカーリング売上比率が増加し営業利益率過去最高

2024年3月期
予想

■ 2023年3月期比20%増収、30%増益

- 安定高収益サービスの継続成長+3つの高成長牽引サービス (iTrust、Linuxサポート、EMLinux)が業績を牽引して大幅増収増益の見込み
- グローバル提携に引き続き注力

株主還元・
上場維持基準
の進捗

■ 2023年3月期配当開始、2024年3月期は同額予想

■ 流通株式比率25%を上回り上場維持基準達成

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

3

まず、エグゼクティブサマリーです。

23年3月期は、売上高・営業利益ともに、8期連続の増収増益となりました。受注が好調に推移しました。その中には、半導体不況・不足が回復、また新型コロナウイルスの感染拡大により、リモートワークが進み、デジタルトランスフォーメーションが進んだ背景もあります。この中で私どもが注力していましたリカーリングサービスが伸長したことに起因した結果となりました。

24年3月期の通期業績予想は、9期連続で増収増益を目指します。前期比20%増収、営業利益30%増益を掲げ、取り組んでいます。少し説明しますと、注力しているリカーリングサービス、これは安定収益として継続して成長することが1つ。そして高成長を牽引するであろう今後のサービス、iTrust、Linux、EMLinux等が業績を牽引して大幅に増収増益となる見込みです。

加えて、この間、中期経営計画に盛り込んでいますが、グローバル企業との連携、こちらにつきましては引き続き注力し、売上に貢献すべく、なんとか24年3月期中に実現すべく取り組んでいます。

株主の還元、上場維持基準の進捗につきましては、流通株式比率が25%を上回り、上場維持基準を達成しました。また配当を開始、株式分割もしてまいりました、この配当額につきましては、24年3月期は同額を予想しています。

Agenda

- 2023年3月期 通期業績概要
- 中期経営計画と成長戦略
- 2024年3月期 通期業績予想

続きまして、23年3月期業績結果についてご説明します。

過去最高の売上高・営業利益を更新

売上高前期比7.6%増 **6,167** 百万円 営業利益前期比21.3%増 **1,053** 百万円

- DX市場の拡大によりiTrustを中心にリカーリングサービスが成長し収益性が向上
- 人材、設備、研究開発投資を行いながら20%超の各段階利益成長

単位:百万円	FY21	FY22(実績)	前期比
売上高	5,731	6,167	7.6%
営業利益	868	1,053	21.3%
経常利益	872	1,065	22.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	530	725	36.8%
EBITDA	1,384	1,623	17.3%

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

5

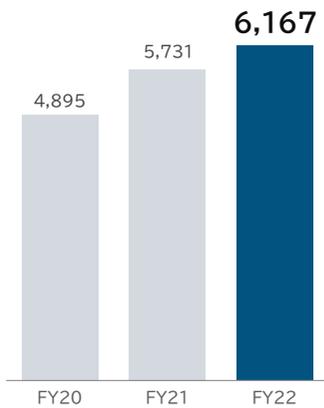
まず、売上高は前期比7.6%増の61億6,700万円、営業利益は前期比21%増の10億5,300万円となりました。特に、営業利益、経常利益、当期純利益が前期比で20%以上成長しました。売上の伸びに対して利益が上回るということは、リカーリングサービスが積み上がり、前期に引き続き明確に我々の注力領域による事業伸長が明らかになったということだと思います。

なお、当期純利益が営業利益、経常利益を上回っている点に関しては、FY21は約8,000万の特損を出しており、23年3月期においては、その分、伸びが見えている状況です。

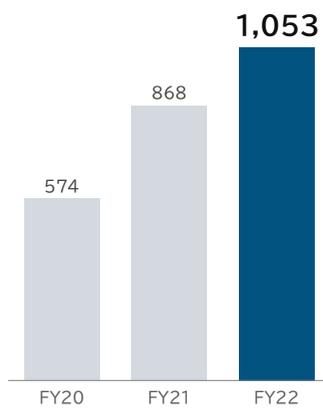
過去最高の営業利益率

リカーリング累積により
収益性向上

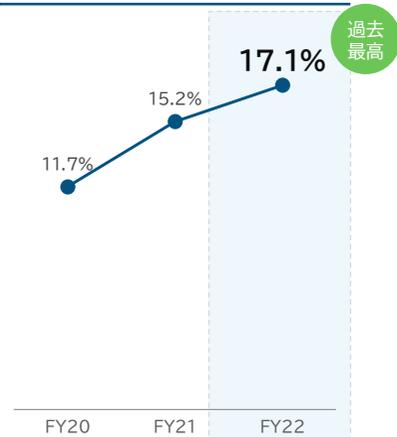
売上高 単位:百万円



営業利益 単位:百万円



営業利益率



Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

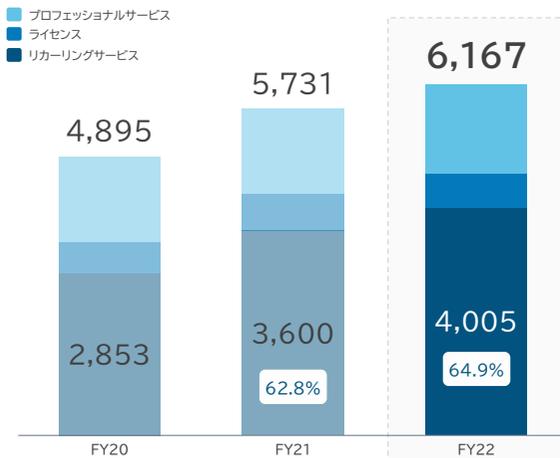
6

続きまして、3年間の業績推移となります。
特に、営業利益率は中期経営計画で来年度末には20%を目指しているところ
ですが、23年3月期の営業利益率は17%となり、順調に営業利益率20%に向
けて進捗した1年であったと思います。

DX市場拡大でリカーリング 売上高 過去最高

取引形態別の売上高

単位:百万円



■ リカーリング売上高
前期比11.2%増

■ リカーリング売上比率
前期比2.1ポイント増加

指標向上の取り組み

- ①リカーリングサービスの機能拡充・安定稼働
サポート品質向上など付加価値向上
- ②パートナー経由ビジネスの拡大
- ③カスタマーサービス・更新案件管理の徹底

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

7

次に、私どもが注力しておりますリカーリングの売上についてご説明します。リカーリングの売上は、順調に2桁成長をしています。リカーリングの売上比率においても前期比で2ptほど増加しており、中期経営計画の達成、ならびに将来の成長に向けて、順調に進捗していることが言えると思います。

こちらに関しての具体的な取り組みは、スライド右下に書いていますが、まずは付加価値機能の向上、パートナービジネスの拡大、あとは、お客さまに定期的なリーチアウト、コンタクトを徹底した結果であると思います。

■ サービス別 売上高実績

- 認証・セキュリティ DX市場拡大で iTrust、デバイスIDの高成長 / iTrust 新規パートナー18件獲得
主力の SureServer は成熟市場の中でシェア伸ばし増収
- Linux / OSS CentOS解約を上回る Linuxサポート新規案件獲得
当期に新規取引開始した10社パートナーにより収益貢献
- IoT 前期に半導体供給不足の影響を受けた案件が戻り大幅増収 / EMLinux サポート倍増

(単位:百万円)	FY21		FY22		前期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
認証・セキュリティサービス	3,359	58.6%	3,543	57.5%	184	5.5%
Linux / OSSサービス	1,472	25.7%	1,447	23.5%	△25	△1.7%
IoTサービス	899	15.7%	1,176	19.1%	277	30.8%
売上高合計	5,731	100%	6,167	100%	436	7.6%
【ご参考】 Linux/OSSサービス (駆け込み需要を除いた額*)	1,161	20.3%	1,447	23.5%	285	24.6%

* Linux/OSSにおける前年度の駆け込み需要を除く等の調整後ベース

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

8

続きましてサービス別売上高です。

認証・セキュリティサービスは私どもの売上高の半分以上を占める非常に大きな事業です。こちらが順調に業績を拡大しました。

Linux/OSS サービスにつきましては、前期比マイナスですが、ご参考として記載しています。Linux/OSS サービスは、一昨年12月にCentOSという、かなり多くお客さまがおられるOSのサポートサービスが終了になりました。それを引き継いでわれわれが延長サービスをさせていただいた結果、こちらの需要が3億から4億ぐらいありました。この需要を差し引くと、実力値としては、前期比24%増と補足説明をさせていただきます。

IoTサービスにつきましては、半導体不足が解消してきましたので、その需要に対して供給がされ始めた結果です。こちらは連結子会社のリネオンソリューションズにおいても非常に事業が伸びました。その結果、前期比30%増となりました。この間、非常に厳しい状況が続きましたが、この先に向けては非常に良い状況になりつつあると考えています。

パートナー協業進展しiTrust、デバイスID、SureServer伸長

(単位：百万円)

認証・セキュリティサービス売上高 (取引形態別)	FY21	FY22	前期比
リカーリングサービス	2,588	2,939	13.5%
ライセンス	203	155	△23.6%
プロフェッショナルサービス	567	448	△20.9%
売上高合計	3,359	3,543	5.5%

リカーリングサービス増収の要因

- iTrust
 - ・ 前期比84.2%増
 - ・ マイナンバーカード交付率67%^(*)で金融機関向けeKYCサービスなど伸長 / 電子契約サービス伸長
 - ・ 電子契約や行政向けサービスなどの領域でVARパートナーが前期比18社増加し38社に
- デバイスID
 - ・ 企業向けのクラウド認証サービス、リモートアクセス伸長
 - ・ ゼロトラストソリューションベンダー2件と連携
- SureServer
 - ・ 取引社数前期比244社増加し1,947社となり増収
 - ・ 国内EVサーバー証明書市場枚数シェア5年間連続してNo.1を維持

※ライセンス売上およびプロフェッショナルサービス売上は安定高収益リカーリングサービスに注力した販売戦略による減少

(*) 出所：2023年3月 総務省「マイナンバーカードの市区町村別交付枚数等について」

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

9

パートナー様との協業については、認証・セキュリティサービスはリカーリングに注力した取り組みを実行しました。全体の売上としては前期比5.5%増ですが、私どもが注力しているのは従前ご説明している通り、リカーリングサービスです。こちらは順調に、目論見通り、2桁成長となりました。こちらにつきましても、新規のパートナー様が増えました。SureServerというサーバー証明書においては引き続き、国内でEV SSLとサーバー市場ではトップシェアを維持し、非常に良い結果でこのリカーリングサービスが伸ばせたという1年でした。

前期駆け込み需要を除くLinuxサポート成長

(単位：百万円)

Linux/OSS サービス 売上高 (取引形態別)	FY21	FY22	前期比
リカーリング サービス	973	985	1.2%
ライセンス	334	336	0.8%
プロフェッショナル サービス	164	124	△24.3%
売上高合計	1,472	1,447	△1.7%
駆け込み需要を除いた リカーリングサービス*	662	985	48.8%

リカーリングサービス増収の要因

- Linuxサポート
 - 前期のCentOSサポートの駆け込み需要を除いたLinuxサポート成長
 - 一部顧客の解約あったものの新規で国内最大手SNS事業者の大型案件獲得が貢献
 - 全国のIT業、製造業、教育機関に向けたパートナーを当期10社獲得

※プロフェッショナルサービス売上は
安定高収益リカーリングサービスに注力した販売戦略により減少

< CentOS 駆け込み需要 >

- CentOSプロジェクトがCentOS8のサポートを2021年12月31日で終了すると発表したことを受けて、当社がその受け皿として延長サポートサービスを提供
- CentOS 延長サポートサービスのうち2022年3月までに獲得した案件(計311百万円)

* 前年度の駆け込み需要を除く等の調整後ベース

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

10

続きまして、Linux/OSSでございます。こちらもしカーリングサービスに注力しています。先ほど来申し上げているとおり、前期比では非常に少ない数字になっていますが、実力値で見ますと2桁の伸びを示しています。基本的には取り組んでいる方向性は確かなものがありますし、この先、また来年度には多くのサーバーで使われているオペレーティングシステム、Linux OSのサービス停止がありますので※、そちらに向けて非常に良い取り組みができた1年であったと思います。

※ サーバーOS「CentOS 7」は開発元のCentOS Projectによるメンテナンス更新が2024年6月30日で終了します。

EMLinux、セキュリティコンサル大幅伸長

(単位：百万円)

IoT サービス 売上高 (取引形態別)	FY21	FY22	前期比
プロフェッショナル サービス	752	981	30.4%
ライセンス	108	115	6.6%
リカーリング サービス	38	80	107.9%
売上高合計	899	1,176	30.8%

プロフェッショナルサービス増収の要因

- EMLinux
 - ・ 車載機器・産業機器等のEMLinux開発案件
取引社数前期比4社増加して7社となり大幅増収
 - ・ EMLinuxサポート案件
取引社数 前期比6社増加して10社となり売上倍増
- セキュリティコンサル
 - ・ 車載機器向けセキュリティコンサル獲得が貢献
 - 子会社のリネオソリューションズ組込受託開発案件 大幅増収
 - ・ セキュア IoT 認定 (Gold) *1 を取得
 - ・ EMLinuxとSIOTP認証局が第三者機関による国際安全基準レベルのセキュリティ認定取得
 - 世界最大の統合量子コンピューティング企業 Quantinuum社と量子強化型秘密鍵の連携商用発表*2、商用サービスに向けた取り組み開始

*1 >プレスリリース(23.2.10) *2 >プレスリリース(23.1.31)

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

11

IoTサービスについてご説明します。こちらにつきましては3期計画の中で30%のリカーリング率を目指そうと取り組んでまいりました。その中で半導体不足もありましたが、リカーリングサービスは、まだまだ金額は少ないですが、今年度、来年度に向けて、なんとかこちらを30%のリカーリング率に伸ばしていきたいと考えています。

その上で非常に重要なのが、このプロフェッショナルサービスの伸びです。こちらが30%ということは、EMLinuxという組み込み用のOSですね。いろんなIoT機器に組み込まれるOSの需要が高まったと。製造業の皆さま方が、コロナを明けて半導体不足が解消され、いよいよ動き出したということが見て取れます。こういった取り組みを今期継続してまいったということでございます。

もう1つ、私ども、先々への事業リスクに備えて1つ取り組んだのが、量子コンピューティング、こちら、右の一番下に書かれていますけども、Quantinuum社との量子強化型秘密鍵の連携商用発表をしました。研究開発の部門で取り組んでいましたが、こちらに掲げている通り、将来の危機に備えて、すでに商用に向けての取り組みを進めています。

Agenda

- 2023年3月期 通期業績概要
- **中期経営計画と成長戦略**
- 2024年3月期 通期業績予想

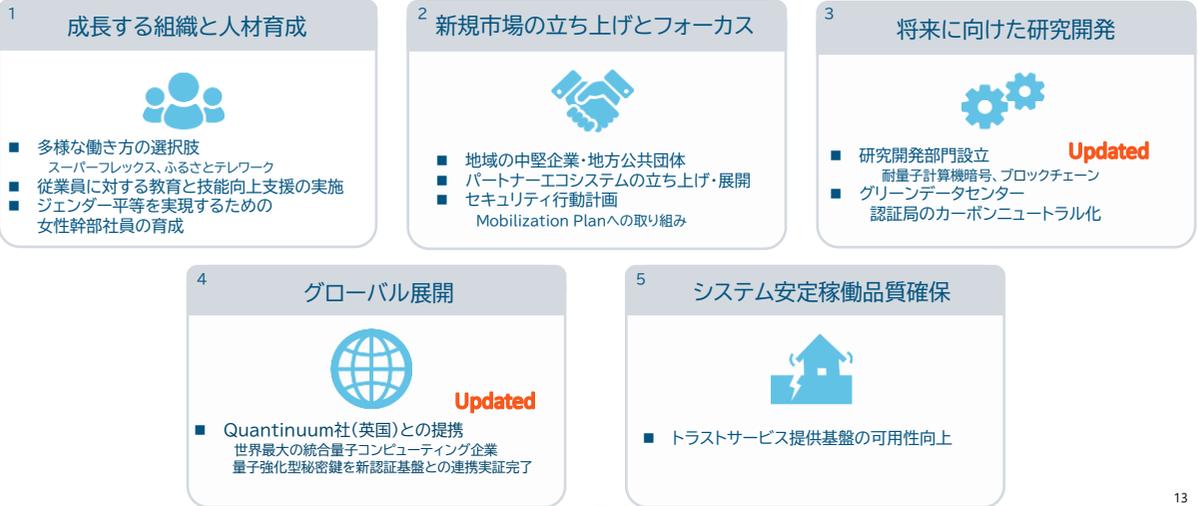
中期経営計画と成長戦略については、取締役副社長の北村よりご説明します。
北村でございます。中期経営計画と成長戦略については私からご説明します。

BizX 20/40 (中期経営計画)



中期
経営計画

ビジネス・トランスフォーメーションとして5つの重要テーマに取り組み
FY22からの3カ年で業績の飛躍的成長を実現する



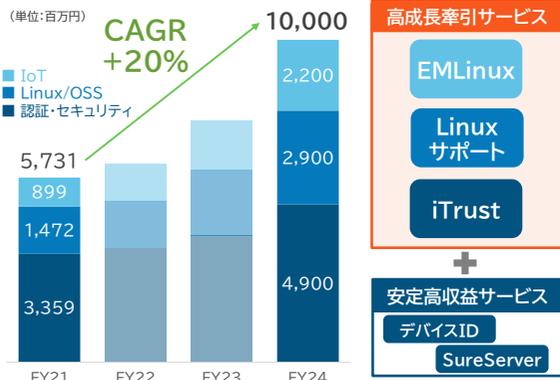
13

当社は中期経営計画「BizX20/40」を掲げています。
こちらは5つの重要テーマに取り組むことによって、3カ年で業績の飛躍的成長を実現するというものです。
5つの重要なテーマとは、「成長する組織と人材育成」、「新規市場の立ち上げとフォーカス」、「将来に向けた研究開発」、「グローバル展開」、そして「システム安定稼働品質確保」です。この中でも、昨年、研究開発部門を設立し、将来の量子コンピュータ時代に耐えうる暗号技術の研究およびグローバル展開の枠組みの中で、量子コンピュータ、量子技術の中では最先端である英国のQuantinuum社との提携により、商用化に向けて第一歩を踏み出したところです。

BizX 20/40 (中期経営計画)

FY24 売上高目標 100億円

各サービスのリカーリング売上を中心に
CAGR = 20% の成長を目指す



FY24 営業利益目標 20億円以上

- 営業利益率は 20~24% を目標
- CAGRは①国際安全基準の動向、②不安定な半導体供給の継続といった外部環境の不確実性による影響を鑑みレンジ設定



1期目FY22順調に成長、FY23は最終年度のFY24目標達成に向け
高成長牽引サービスに注力し計画通り進捗

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

14

中期経営計画数値目標についてご説明します。

FY24売上高目標100億円、こちらは安定高収益サービスとして位置付けているSureServer、サーバー証明書、およびデバイスIDに加えて、高成長牽引サービスと定義しているiTrust、Linuxサポート、EMLinux、この3つをより大きく成長させる計画になっています。これらの施策により中期経営計画、3年間でCAGR 20%の売上成長を目指してまいります。

また、営業利益目標は20億円以上を掲げています。こちらはCAGR 32%から40%としています。これは外部環境の不確実性による影響を鑑みてレンジ設定となっています。営業利益率は20%から24%を目標としてさらなる成長を目指してまいります。

なお、1期目であるFY22については、順調に成長、成長軌道に乗ることができました。FY23は最終年度のFY24に向けて、これらの高成長牽引サービスに注力することによって計画通りの進捗を目指します。

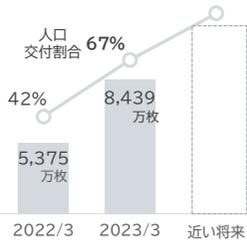
1. iTrust (本人確認)

認証
セキュリティ



マイナンバーカード今後も増加

- マイナンバーカード交付枚数 -



出所：総務省「マイナンバーカードの市区町村別交付枚数等について」

オンライン本人確認の利用場面増加

マイナンバーカードの
利用場面はさらに拡大し
生活での利用増加が期待される

これまで

口座開設
スマート決済

これから

各種オンライン取引
行政機関に対する
オンライン申請

さまざまな本人確認

- 銀行口座開設
- 証券口座開設
- 保険契約
- QR決済口座連携
- 不動産売買
- 中古買取
- 携帯電話契約
- チケット購入
- シェアリングサービス
- 行政手続
- 確定申告
- 子育て
- 引越し
- etc

iTrust のトランザクション増加

パートナー企業における
本人確認利用場面拡大により
iTrust の利用が増加

マイナンバーカードなどの
本人確認書類を利用



パートナーのアプリに
組み込んだソフトウェアと
連携し



かざす
だけ

トランザクション課金

「iTrust 本人確認」により
オンラインで本人確認

iTrust の収益が拡大 = リカーリング収益の拡大

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

これらの成長を支える高成長牽引サービスに関して詳しくご説明します。まず1つ目にiTrustです。こちらは大きく2つのサービスから構成されています。

1つ目は本人確認サービスです。こちらは社会情勢としてマイナンバーカードの交付率が、交付数8,000万枚を超えて、現在、人口の67%に達しています。また申請数では、さらに多くの申請数がありますので、交付率はさらに高まっていくということが予想されています。

そのような中で、これまで例えば対面で、あるいは書面、郵送で行われてきていた本人確認が、新型コロナの影響もあり、どんどんオンライン化してきている状況です。例えば銀行口座開設、証券口座開設に始まり、携帯電話の契約も、行政サービスも電子的な本人確認の利用がこれからますます広がっていくことが見込まれています。このようなマイナンバーカードの普及と利用用途の拡大、これに私どもがパートナー企業と協業させていただくことで、このニーズをしっかりと取り込んでトランザクションが増加するとその分課金され、当社の業績拡大につながる。これがiTrustのビジネスモデルです。トランザクションの拡大が収益の拡大につながり、それがリカーリングの成長につながるビジネスモデルになっています。

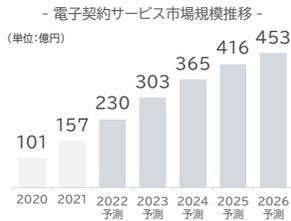
2. iTrust (電子署名)

認証
セキュリティ



デジタル化がさらに進む

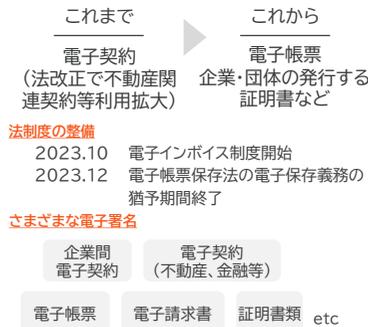
脱ハンコ、ペーパーレス化や
関連する法整備等によりデジタル化が進む



出所: ITR [ITR Market View: リーガルテック市場2022]

電子署名の利用範囲の拡大

電子契約、電子帳票等の電子文書の
真正性を証明する
電子署名の利用範囲が拡大



iTrust のトランザクション増加

パートナー企業における
電子署名利用範囲拡大により
iTrust の利用が増加



iTrust の収益が拡大 = リカーリング収益の拡大

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

2つ目の主要サービスが電子署名のサービスです。

こちらが社会情勢として脱ハンコ、ペーパーレスが非常に進んでいます。法改正が進むにあたって、これまで紙で、書面だったものが電子的に処理してもよい、このような流れが今大きく拡大しています。その中の、まず1つの市場であります電子契約サービス市場。ここが、今、非常に大きく伸びています。加えて、今後、さらに利用範囲が拡大する行政の処分通知を含めた各種通知書の電子化、企業・団体が発行する各種証明書、例えば、大学卒業証明書も発行させていただいております。電子契約のみならずそれらの帳票類、書面だったものが電子化されていくと、これらが今後増えていきます。

さらに具体的な動向でご説明しますと、10月にはインボイス制度が始まります。電子インボイスの流通が始まります。また、来年1月には電子帳簿保存法の完全義務化があります。これらは全て電子的な保存を第一義として、紙での保存は今後なくなります。このような世の中の大きな電子化の流れの中で、私どもの電子データを改ざんから防止する、改ざんを検知する、あるいは契約において意思の表示を電子的に行う電子ハンコの代わりに、はんこの代わりになる電子署名を行うことが多くなります。この電子書面のトランザクションの増加が我々のiTrustの収益拡大、ひいてはリカーリングのさらなる拡大につながっていきます。

特に、電子契約においては、一番大手の弁護士ドットコム様をはじめ、去年の5月には不動産関連、賃貸借契約の電子化が始まりまして、これが去年の年末辺りから成長軌道に乗っております。今後、さらなるアナログ規制を含めたデジタル化の流れの中で、このiTrustの成長というのは非常に大きく期待できると考えています。

3. Linuxサポート

後継OS移行困難な利用者の増加

無償LinuxOSで
最も使用されているCentOS7が
2024年6月にサポート終了

後継OSへの移行問題

セキュリティリスクの増加

CentOS7サポート終了により
セキュリティ対策ができず
セキュリティリスクの脅威が高まる

CentOS延長サポートの契約件数増加

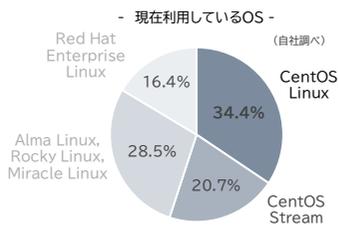
後継OSへの移行が困難なお客様が多い

CentOS7延長サポートの
契約件数が増加

Linuxサポートの契約件数増加

CentOSユーザーの
後継OSへの移行需要をターゲットに
企業向けLinuxサポートを提供する
グローバルパートナーとの連携取組

企業の単独での対応に限界
有償延長サポートニーズの増加



CentOS延長サポート契約数が増加 = リカーリングの増加

Linuxサポートについてご説明します。

先ほどのご説明させていただきましたが、2年ほど前に、このCentOSの別のバージョンのサポートが終了しました。その際に非常に多くの需要、ニーズをいただき、私どものビジネスが非常に成長したという実績があります。それと同じイベントが来年の6月に見込まれています。

確かに企業のセキュリティ対策というのが脆弱、脅威にさらされますので、6月に向けて、私どもは、ここを計画的に戦略的に取りに行く予定です。ここに対する有償延長サポートというニーズは、確実に存在すると私どもは実績としてそれを経験してるので、この需要ををしっかりと取り込んでいきます。これがこの3カ年計画の成長の1つの役割を担うと考えています。このCentOS延長サポート契約数というのは確実に増加することが見込まれていて、これがリカーリングの増加に寄与すると考えています。

4. EMLinux

IoT



IoT機器の出荷台数のさらなる増加



出所：総務省資料、令和4年 情報通信に関する現状報告の概要
第3章 関連データ「19.世界のIoTデバイス数の推移及び予測」

IoT機器のセキュリティリスクが増加

日本製IoT機器における
国際安全基準への準拠が進む

経済安全保障の観点から
重要インフラ14業種*の
セキュリティ対策が
経営陣に義務付けられる

IoT機器製造における
国際安全基準への対応に関する
コンサルティングニーズの増加

※ 経済安全保障推進法 第3章：
基幹インフラ役務の安定的な提供の確保に関する制度参照

EMLinux の契約件数増加

海外、国内のIoTセキュリティ要件に準拠
OSSコミュニティと連携し、10年間、継続的
に脆弱性などのセキュリティ修正を提供

**EMLinux 開発
契約件数が増加**

SIOTP の契約件数増加

IoT機器を特定する情報が埋め込まれた
ハードウェアと、国際基準の電子認証局から
発行される電子証明書を組み合わせ
データの改ざんやなりすましを防ぐ

IoT機器のソフトウェアの
署名検証ニーズの高まり

SIOTP の契約件数が増加

EMLinux の契約数が増加 = リカーリングの増加

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

18

IoTの組み込みOSについてご説明します。

EMLinuxについてご説明します。IoT機器の出荷台数は、ますます増加の一途をたどっています。ただ一方で、このIoT機器に対してはセキュリティリスクがあるのも実情です。IoT機器が増えれば増えるほどセキュリティリスクは増加します。もちろん、このセキュリティリスクに対して国際的な動向、安全基準の策定、規制その他、さまざまな対応がされています。特に重要インフラに関わる部分、あるいは人の生命に関わる部分、このようなどころへのIoT機器の安全基準の適用というのは非常に重要なテーマになっています。

当社は、ここの分野に関してコンサルティングのノウハウを提供することによって、先ほど申し上げたプロフェッショナルサービスから入りまして、このEMLinuxの組み込み、そしてさらにその先には、セキュアIoTプラットフォームというライフサイクル・マネジメント・サービスのリカーリングビジネスへつなげていくという基本戦略があります。

その足掛かりとなる、このEMLinuxの契約数の増加がリカーリングの増加につながり、先ほどの2つのリカーリングサービスと加えて、3本の大きな高成長牽引サービスにより、我々の成長を牽引する戦略です。

事業成長につながるOSSグローバルコミュニティとの連携



OSSコミュニティ活動の当社の考え

全世界のソフトウェアの9割がOSSで開発されている

多くの新技術がOSSコミュニティで取り組まれ開発されている

当社はOSSコミュニティで、安心安全、高品質、長期サポートが可能となるよう貢献し、顧客の信頼を得ることで市場拡大を目指す

セキュリティ行動計画への貢献と牽引



セキュリティ問題の広がり背景に米国先導によりOSSグローバルコミュニティ※1はセキュリティ行動計画を策定

当社はこの行動計画に参加、貢献することを表明

セキュリティ強化に向けたコミュニティを国内で立ち上げ、公的機関を交えた議論を開始

セキュリティ行動計画に準拠した当社製品を開発、提供することで信頼向上を獲得

OSSコミュニティとの連携による成果



長期保証CIP※2への貢献の成果はFY22で大きく成長した当社組込みOSEMLinuxの長期サポートとして提供

当社提供の長期サポートは重要な付加価値であり、他社サービスとの差別化要因として積極的に取り組み、他のOSS/Linux製品でも提供予定

ソートリーダーとしてOSSコミュニティ活動に貢献し事業成長に寄与

※1 OpenSSF(Open Source Security Foundation):Linux Foundation 下で進められているオープンソースソフトウェアのセキュリティ強化を目的として活動するグローバルコミュニティ。
※2 CIP(Civil Infrastructure Platform)は社会インフラ用途の組込みシステムを長期保守することを旨とした OSS コミュニティです。サイバートラストは CIP に参加しています。>[CIP プロジェクトサイト\(英語サイト\)](#)

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

19

もう1つ、私どもを取り巻く環境の中で非常に重要な動向についてご説明します。

それは、昨今のソフトウェアは、ほぼ9割はオープンソースで開発されています。オープンソースというのはコミュニティで取り組まれています。これをエンタープライズ領域、あるいは社会インフラとして使う場合には、いかに高品質で長期サポートが得られるか、これが非常に重要なポイントになります。私どもは、ここにフォーカスをして、お客さまの信頼を得ることによって市場の拡大を目指す考えです。

その中のムーブメントで、非常に大きなものとして、Open Source Security Foundationが米国主導で立ち上がり、セキュリティ行動計画を策定しました。私どもはこの取り組みを日本において一層強化するために、中心的な役割を担うことを主眼として、この行動計画に準拠した製品を開発および提供することによって、オープンソース全体のセキュリティの底上げに貢献し、それをビジネスにつなげていく取り組みをしています。

また、もう1つCivil Infrastructure Platform、こちらは、いわゆる産業あるいは、社会基盤のサポートの長期サポート、長期保証に取り組むコミュニティです。ここで私どもが貢献した結果として、EMLinuxになります。社会インフラにおいて、この長期サポートは非常に重要な付加価値となっています。ここに長年私どもがコミットしてきたものが、今、差別化要因として非常に優位に働いてきています。今後の社会インフラおよびIoT機器の増加においてはこれらの取り組みが非常に重要になってきます。私どもはソートリーダーとして、OSSコミュニティの活動に貢献することによりさらに事業成長を目指していきます。

Agenda

- 2023年3月期 通期業績概要
- 中期経営計画と成長戦略
- 2024年3月期 通期業績予想

2024年3月期の通期業績予想についてご説明します。

売上高20%超、営業利益30%超の高成長見込む
BizX20/40に掲げる最終目標に向けて着実に成長

	FY22	FY23	前期比	
			増減額	増減率
売上高 <small>単位:百万円</small>	6,167	7,500	+1,332	+21.6%
営業利益	1,053	1,400	+346	+32.9%
営業利益率(%)	17.1	18.7	-	-
経常利益	1,065	1,400	+334	+31.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	725	950	+224	+31.0%
EBITDA	1,623	2,100	+476	+29.3%

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

21

2024年3月期の通期業績予想は売上高75億円、前期比21.6%増、営業利益前期比32.9%増の14億円、当期純利益は前期比31%増の9億5千万円と、それぞれ30%を超える利益成長を目指しています。こちらは先ほど申し上げた高成長牽引サービスを中心に、これらの売上高の達成および営業利益率のさらなる向上を図っていきます。

2024年3月期の期初配当予想は、
2023年3月期実績と同額の **1株あたり 17円50銭** を予想

配当
政策

中長期的な企業価値の向上を目指した成長投資を積極的に行いつつも、中長期的視点で事業拡大を図る方針に対して株主の理解を深めていただくため、期末配当として年1回の剰余金の配当を安定的かつ継続的に実施していくことを基本方針とします。

	中間配当	期末配当
2023年3月期実績 (初配)		17円50銭※
2024年3月期予想	0円00銭	17円50銭

※ 2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合による株式分割をしており、2023年3月期の期末配当金は1株当たり35円で株式分割前の株式数を対象としておりますが、表中では株式分割後換算の1株当たりの配当金の金額を記載

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.

22

24年3月期の配当予想です。配当政策としては、企業価値の向上を目指して積極的に成長投資を行いつつも、株主さまの理解を深めていただくために期末配当として年1回の剰余金の配当を安定的かつ継続的に実施していくことを基本方針としております。この政策に則って、24年3月期の配当に関しては1株あたり17円50銭と、前期と同額を予想してございます。

決算説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。



信頼とともに

ご参加いただき誠にありがとうございました

Copyright Cybertrust Japan Co., Ltd. All rights reserved.