

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイバーリンクス

3683 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年10月6日(月)

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. 2025年12月期中間期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 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. 特色、強み	06
■ 業績動向	08
1. 2025年12月期中間期の業績概要	08
2. 流通クラウド事業	09
3. 官公庁クラウド事業	10
4. トラスト事業	11
5. モバイルネットワーク事業	11
6. 財務状況	11
7. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2025年12月期の業績見通し	13
2. セグメント別見通し	14
3. サステナビリティへの取り組み	16
4. 資本コストや株価を意識した経営	16
■ 中期経営計画	17
■ 株主還元策	18

要約

2025年12月期中間期は73.6%の経常増益、過去最高を記録。 中期経営計画の目標達成の見通し、新計画を策定中

1. 2025年12月期中間期の業績概要

サイバーリンクス<3683>の2025年12月期中間期の連結業績は、売上高8,849百万円（前年同期比11.5%増）、定常収入4,250百万円（同7.6%増）、営業利益990百万円（同74.6%増）、経常利益990百万円（同73.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益673百万円（同101.9%増）となり、売上高、定常収入、経常利益は中間期として過去最高となった。セグメント別では、流通クラウド事業は、クラウドサービスが順調に拡大したことで定常収入が拡大して増収となったが、開発体制強化のための人員増及び賃上げなどの待遇改善の実施による原価増や、中大規模スーパー向けの基幹システム「@rmsV6」のリリースに伴う償却負担増などによりセグメント利益は若干だが減益となった。官公庁クラウド事業は、自治体基幹システム標準化案件、文書管理システム、防災行政無線工事案件等が計画以上に進展して増収、大幅増益となった。トラスト事業は、「CloudCerts」の拡大等により微増収となったが、営業体制の強化による費用増などから損失額は拡大した。モバイルネットワーク事業は、端末販売高は減少したがインセンティブ収入の増加により微増収ながら増益となった。

2. 2025年12月期の業績見通し

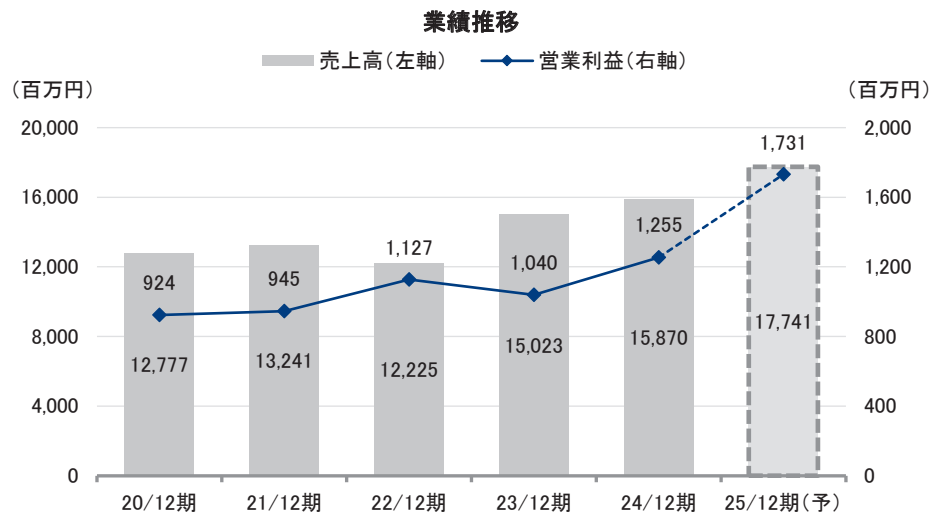
2025年12月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高17,741百万円（前期比11.8%増）、定常収入8,654百万円（同6.5%増）、営業利益1,731百万円（同37.9%増）、経常利益1,734百万円（同36.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円（同40.8%増）を見込んでいる。引き続きM&Aや開発投資による償却負担が続くが、これを吸収して連続の過去最高益の更新を目指す。セグメント別では、流通クラウド事業は定常収入の積み上げなどにより増収増益を予想、官公庁クラウド事業は自治体DX案件を取り込むことで増収を確保、のれん償却負担増を吸収して増益を見込む。トラスト事業は、営業体制を強化して「CloudCerts」の拡販を本格化して収益均衡を見込む。モバイルネットワーク事業は、端末販売が低調であることから前期比では減収減益を予想している。今後は、量的な拡大に加えて質的な改善として、サステナビリティだけでなく、資本コストや株価を意識した経営についても積極的に取り組み、「効率的に稼ぐ力の底上げ」「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を図る。全体としては、中間期の実績に比べてかなり控え目な予想であり、通期の業績は上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。

3. 中期経営計画

2025年12月期を最終年度とする中期経営計画の数値目標は売上高170億円、経常利益16.8億円、定常収入95億円、ROE13%以上となっているが、この目標達成はほぼ確実と言える。会社は、「現在、新しい中期経営計画を策定中であり2026年2月に発表する予定だ」と述べている。注力サービスである中大規模顧客向け「@rmsV6」については既に複数社から受注済みで、2025年は現在まで2社が稼働開始している。顧客からの引き合いも多く、その後も順次拡販が予想されることや、(株)シナジーのM&Aに伴う償却負担が軽くなる2026年12月期以降は加速度的な利益向上が見込めると弊社では見ており、今後の業績動向は注目に値する。

Key Points

- ・シェアクラウド、食品流通業界向けに特化したユニークなITベンダー
- ・2025年12月期も償却負担が続くが、増収により37.9%の営業増益予想
- ・中期経営計画の目標達成はほぼ確実、新計画を策定中



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**主力事業は食品流通業と官公庁向けの基幹業務システムの提供。
「シェアクラウド」で提供するのが特色**

1. 会社概要

同社は、主に食品流通業と官公庁向けに基幹業務システムなどを提供するITサービス会社である。流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業で提供している「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用型のクラウドサービスを特色とするほか、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10店舗(2024年12月末)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)(現 パナソニック コネクト(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を展開する礎となった。

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、2022年7月にはシナジーを子会社化した。

株式については、2014年3月に東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ(スタンダード)に上場、2015年3月に東証市場第2部に上場、同年10月に同市場第1部に指定された。その後、「流通株式時価総額」について未達のリスクを勘案し、株主が不安を持つことなく、安心して同社株式を保有・売買できる環境を確保すべく、2023年10月にスタンダード市場へ移行した。

なお2024年3月27日付で、創業者でもある村上恒夫(むらかみ つねお)氏が代表取締役会長となり、新たに東直樹(ひがし なおき)氏が代表取締役社長に就任した。

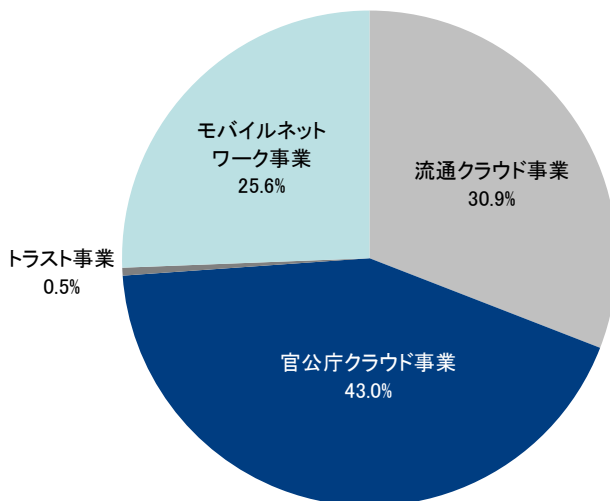
事業概要

流通クラウド事業、官公庁クラウド事業を中心に、 トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4事業体制

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、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つで開示されている。2024年12月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が4,902百万円（売上構成比30.9%）、官公庁クラウド事業が6,822百万円（同43.0%）、トラスト事業が81百万円（同0.5%）、モバイルネットワーク事業が4,064百万円（同25.6%）であった。また、セグメント別経常損益（以下、セグメント損益）は、流通クラウド事業が837百万円の利益、官公庁クラウド事業が509百万円の利益、トラスト事業が81百万円の損失、モバイルネットワーク事業が267百万円の利益であった。

セグメント別売上高（2024年12月期：15,870百万円）



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド事業

流通クラウド事業に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（スーパーなど）向けの基幹システム（製品名：@rms基幹）、小売業向けEDIシステム（同：BXNOAH）、棚割システム（同：棚POWER/棚SCAN-AI）、食品卸売業向けEDIシステム（同：クラウドEDI-Platform）、食品流通業界向け企業間連携プラットフォーム（同：C2Platform）及び商品画像データベース（同：Mdb）、専門店向け販売管理システム（同：Retailpro（リテイルプロ））である。

事業概要

流通クラウド事業の主力製品は、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。同シリーズには、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などの周辺サービスも含まれている。顧客は、基幹システムを契約せずに周辺システムだけを契約することも可能である。2025年6月末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,232店に上り、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ある。小売業者から様々な通信手段で送られてくる発注・入荷・受領・返品・請求・支払いなど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。2025年6月末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額（卸売側）は12.1兆円（同社推定）に上り、市場全体36兆円（同）の33.6%となっている。加工食品卸売上高上位10社のうち8社が「クラウドEDI-Platform」のユーザーであることから、同社クラウドサービスへの高い支持がうかがえる。

また、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特色を持つ（詳細は後述）。

(2) 官公庁クラウド事業

官公庁クラウド事業では、地方自治体（主に地元の和歌山県のほか、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、防災無線など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、医療機関向け地域医療連携プラットフォーム「青洲リンク」、民間企業向けPC保守などのカスタマサポートサービスなどを展開している。和歌山県において同社の地域防災システムの評価・認知度は高く、県内シェアは群を抜いている。また、2022年7月に子会社化したシナジーが提供する自治体向け文書管理システム「ActiveCity」は、自治体DX推進の機運を背景に全国の自治体で普及が進んでおり、官公庁クラウド事業が目指している全国展開の先駆けとなっている。

2024年12月期の官公庁クラウド事業の売上高6,822百万円の内訳は、行政情報システム79.2%、地域防災システム13.6%、校務クラウドサービス・地域医療連携プラットフォーム6.1%、カスタマサポートサービス1.2%となっている。同事業は、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場合もある。

事業概要

(3) トラスト事業

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラストサービス」を提供している。同社は、2020年7月に「電子委任状取扱業務」の認定を取得し、「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）と併せて、トラストサービスを提供するための準備が整った。2021年12月期から新たに「トラスト事業」としてセグメント分けしてトラストサービス市場に本格参入している。マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開する。さらに2021年12月には、ブロックチェーン技術※1を利用したデジタル証明書発行サービス「CloudCerts」※2を取得し、サービス提供を開始した。「CloudCerts」は、2023年に英語コミュニケーション能力を測定する「TOEIC® Program」の公開テスト Official Score Certificate（公式認定証）のデジタル化に採用され、2023年4月実施の公開テストから、デジタル公式認定証が発行されている。また2024年2月には、（公社）日本薬剤師会が発行する「薬剤師資格証」のデジタル化においても「CloudCerts」が採用され、国家資格を保持する証明書のデジタル化としては国内初の取り組みとなった。

※1 情報通信ネットワーク上にある端末同士を直接接続して、取引記録を暗号技術を用いて分散的に処理・記録するデータベースの一種であり、暗号資産に用いられる基盤技術のこと。

※2 証明書や書類をブロックチェーン上に記録するため信頼性が高い。また、低コスト、ペーパーレスに寄与する。

このように、徐々にではあるが、同社のトラスト事業サービスは着実に認知されつつある一方で、営業体制の整備が遅れ2024年12月期は計画未達となったため、2025年12月期より営業体制の強化を実施している。営業力強化によりこれまで以上に受注を獲得し、さらなる事業の拡大を目指している。

(4) 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（株）と「代理店契約」を締結し、2次代理店として和歌山県内で10店舗（2024年12月末時点）のドコモショップを運営している。2022年12月に県内の代理店2社を吸収合併した結果、県内の運営代理店シェアは49.1%（2024年12月末、同社推定）となり、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いる。

2. 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・保守などを共同で利用する方式のことで、「高機能」「高品質」のサービスを「ローコスト」で提供できる。同社によれば、通常の個別対応のシステムに比べて1/2～2/3程度のコストで同じ性能のシステムを提供できると言う。

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だけでなく、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必要がある。同社は「クラウド」という言葉もなかった2005年からサービスを開始しており、同業他社と比較し先行優位性もある。クラウドでのサービス提供という分野では一日の長があり、同業他社が追いつくことは不可能ではないが、時間がかかるだろう。

事業概要

また、同社がシェアクラウドでサービスを提供するのは、単に安価であるからだけでなく、「システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わった。非競争領域においては、シェアクラウドサービスを利用することでITコストの削減と経営の効率化を実現できる」との信念に基づいているからだ。この考え方は顧客層へも浸透しつつあるため、同社にとって追い風であり、強みとなっている。

(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、特に食品流通において豊富な知見やノウハウを蓄積している。これらを生かすため、日持ちのしない生鮮食品や水産加工品を扱い、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。

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、これ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している。その第1弾として、2017年4月に「@rms基幹」の中大規模向けバージョン（初期版）をファーストユーザーへ導入した。その後も順次導入を進めてきたが、その過程で様々なユーザーからの要望や問題点の改善を行い、2024年5月には高速処理を実現した新バージョン「@rmsV6」をリリースした。これにより、今後はさらなる市場拡大が期待できる。

また、同社は食品流通向けに絞って事業展開しているが、同社のシステムが他の業界向けに利用できないわけではなく、既に大手ドラッグストアが同社のEDIサービスの利用を開始するなど水平展開の兆しもある。近い将来、収益基盤が磐石となった場合には、ドラッグストアやホームセンターといった他の小売市場への本格的な参入もあり得るため、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、営業成績や受注高などに関係ない安定的な収入であるため、定常収入の増加による固定費の負担軽減は収益基盤の安定につながる。

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、2024年12月期の定常収入は8,125百万円、売上高比率で51.2%となった。

業績動向

2025年12月期中間期は増加基調を継続、 経常利益は前年同期比73.6%増

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高8,849百万円（前年同期比11.5%増）、定常収入4,250百万円（同7.6%増）、営業利益990百万円（同74.6%増）、経常利益990百万円（同73.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益673百万円（同101.9%増）となり、売上高、定常収入、経常利益は中間期として過去最高となった。減価償却費（のれん償却含む）は572百万円（前年同期比108百万円増）と増加したが、これを吸収して大幅営業増益となった。この結果、償却前営業利益は1,562百万円（前年同期比51.5%増）となった。

経常利益（前年同期比4.1億円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は0.1億円の減益となったが、内訳は売上増による増益が1.9億円、原価増（主に開発体制強化による人員増や仕入増など）による減益1.0億円、「@rmsV6」などの開発に伴うソフトウェア償却費増による減益0.7億円、販管費の増加による減益0.3億円であった。官公庁クラウド事業は4.6億円の増益となったが、主な案件（自治体基幹システム標準化案件、文書管理システム、防災行政無線案件等）が進行し定常収入増による収益性の改善による。トラスト事業では、「CloudCerts」の提供が拡大したことから微増収となったが、営業体制強化などで費用が増加し0.1億円の減益となった。モバイルネットワーク事業は、端末販売は減収となったがインセンティブ収入の増加により0.7億円の増益となった。また全社ベースでは、諸費用の増加や社内基幹システム刷新等により0.9億円の減益となった。

2025年12月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	24/12月中間期		25/12月中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	7,936	100.0%	8,849	100.0%	913	11.5%
定常収入	3,948	49.7%	4,250	48.0%	301	7.6%
売上総利益	2,428	30.6%	2,973	33.6%	545	22.4%
販管費	1,861	23.5%	1,982	22.4%	121	6.5%
営業利益	567	7.1%	990	11.2%	423	74.6%
経常利益	570	7.2%	990	11.2%	420	73.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	333	4.2%	673	7.6%	340	101.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年12月期中間期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/12期中間期		25/12期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	7,936	100.0%	8,849	100.0%	913	11.5%
流通クラウド事業	2,308	29.1%	2,503	28.3%	195	8.5%
官公庁クラウド事業	3,478	43.8%	4,148	46.9%	670	19.3%
トラスト事業	47	0.6%	51	0.6%	4	9.6%
モバイルネットワーク事業	2,102	26.5%	2,145	24.2%	43	2.1%
定常収入	3,948	49.7%	4,250	48.0%	302	7.6%
流通クラウド事業	1,956	84.7%	2,102	84.0%	146	7.5%
官公庁クラウド事業	1,670	48.0%	1,755	42.3%	85	5.1%
トラスト事業	30	63.8%	39	76.5%	9	30.7%
モバイルネットワーク事業	292	13.9%	352	16.4%	60	20.5%
経常利益	570	7.2%	990	11.2%	419	73.6%
流通クラウド事業	341	14.8%	328	13.1%	-13	-4.0%
官公庁クラウド事業	235	6.8%	697	16.8%	462	196.8%
トラスト事業	-41	-	-53	-	-12	-
モバイルネットワーク事業	161	7.7%	236	11.0%	75	46.4%
(調整額)	-126	-	-219	-	-93	-

注：セグメント別の経常利益及び定常収入の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率を示す

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 流通クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比8.5%増の2,503百万円、定常収入は同7.5%増の2,102百万円・セグメント利益は同4.0%減の328百万円となった。

定常収入を順調に積み上げたこと、中大規模スーパー向け「@rmsV6」が新規顧客で稼働したこと、2024年10月から実施した料金改定などにより増収となったが、仕入増や待遇改善による人件費増や償却負担増によりセグメント利益は微減となった。

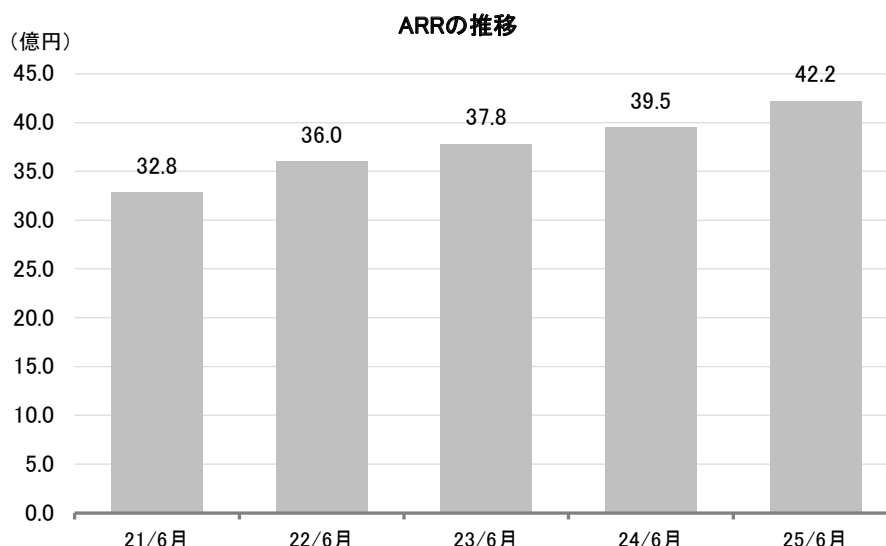
セグメント利益の増減を分析すると、増収により1.9億円の増益となったが、原価増（仕入増や待遇改善による人件費増など）で1.0億円の減益、中大規模スーパー向け「@rmsV6」の開発に伴う償却負担増で0.7億円の減益、販管費の増加（主に人件費）により0.3億円の減益であった。

「@rmsV6」については、既存顧客1社が2025年3月にバージョンV3から切替を行い、4月に新規顧客1社が新たに稼働を開始した。現在受注済みの顧客に関しても、導入作業等の調整を行い順次稼働を開始する予定だ。

「クラウドEDI-Platform」では、他社サービスと併用していた既存の大手顧客において同社サービスへの完全移行が完了した。また生鮮EDI「せんどねっとV2」でも大手ドラッグストアから新規受注を獲得しており、同社の実績が豊富であることから、引き合いも増加している。

業績動向

また同社が重視するARR (Annual Recurring Revenue=各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月) は、2025年12月中間期末で42.2億円となっており、2024年12月期中間期末の39.5億円、2023年12月期中間期末の37.8億円から着実に増加している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前年同期比19.3%増の4,148百万円、定常収入は同5.1%増の1,755百万円と順調に増加した。定常収入の増加に加え、主要な案件が順調に進捗したことから収益性が大幅に改善し、セグメント利益は同196.8%増の697百万円となった。

「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件、文書管理システム、防災行政無線工事案件等が順調に進捗した。主要案件としては、文書管理システム「ActiveCity」が和歌山市等で稼働(2025年4月)を開始した一方で、大田区・船橋市等で大型案件を受注した。自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」が2025年3月に奈良市で稼働を開始した。

4. トラスト事業

セグメント売上高は前年同期比9.6%増の51百万円、定常収入は同30.7%増の39百万円、セグメント損失は53百万円(前年同期は41百万円の損失)となった。

デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」は、「TOEIC® Program」、「デジタル薬剤師資格証」、「近畿大学外国語課外講座の修了証」など採用実績は着実に増加しているものの、横展開が広がらず当初計画よりは遅れている。そのため、営業体制の強化に伴う費用増などの影響によりセグメント損失を計上した。トピックスとしては、「Japan DX Week」(2025年4月)に出展し、過去最高のリード顧客数を記録した。

5. モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前年同期比2.1%増の2,145百万円、定常収入は同20.5%増の352百万円、セグメント利益は同46.4%増の236百万円となった。店頭での端末販売高は前年同期比で減少したが、キャリアが設定する各指標の目標達成に注力した結果、インセンティブ収入が増加し、セグメント利益は前年同期比で大幅増となった。

財務内容は堅固、自己資本比率は61.2%へ上昇

6. 財務状況

2025年12月期中間期末の資産合計は13,722百万円（前期末比170百万円増）となった。このうち、流動資産は6,482百万円（同182百万円減）となったが、主に現金及び預金の減少647百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の増加204百万円、棚卸資産の増加134百万円による。固定資産は7,239百万円（同352百万円増）となったが、有形固定資産の増加250百万円、償却による無形固定資産の減少171百万円、投資その他の資産の増加273百万円による。無形固定資産のうち、のれんは償却により同82百万円減少して414百万円となった。

流動負債は3,502百万円（同2百万円減）となったが、主に買掛金の減少141百万円、短期借入金等の増加190百万円による。固定負債は1,718百万円（同189百万円減）となったが、主に長期借入金の減少196百万円による。この結果、負債合計は5,220百万円（同191百万円減）となった。純資産合計は、8,501百万円（同361百万円増）となったが、主に親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加484百万円による。この結果、2025年12月期中間期末の自己資本比率は61.2%（前期末は59.4%）となった。

サイバーリンクス

2025年10月6日 (月)

3683 東証スタンダード市場

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

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期 中間期末	増減額
流動資産計	6,665	6,482	-182
現金及び預金	1,526	879	-647
受取手形、売掛金及び契約資産	3,817	4,021	204
棚卸資産	580	714	134
固定資産計	6,886	7,239	352
有形固定資産	3,573	3,823	250
無形固定資産	2,520	2,349	-171
(のれん)	497	414	-82
投資その他の資産	792	1,065	273
資産合計	13,551	13,722	170
流動負債計	3,504	3,502	-2
買掛金	873	731	-141
短期借入金等	1,010	1,200	190
固定負債計	1,907	1,718	-189
長期借入金	1,792	1,596	-196
負債合計	5,411	5,220	-191
純資産合計	8,139	8,501	361
負債純資産合計	13,551	13,722	170

出所：決算短信よりフィスコ作成

7. キャッシュ・フローの状況

2025年12月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは448百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前中間期純利益987百万円、減価償却費(のれん含む)572百万円で、主な支出は売上債権の増加204百万円、棚卸資産の増加133百万円、仕入債務の減少141百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは724百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出425百万円、無形固定資産(主にソフトウェア)の取得による支出241百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは368百万円の支出であったが、主な支出は自己株式の取得156百万円、配当金の支払額189百万円であった。

この結果、現金及び現金同等物は期中に647百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は879百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期 中間期	25/12期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	906	448
税金等調整前中間純利益	539	987
減価償却費 (のれん含む)	464	572
売上債権の増減 (-は増加)	178	-204
棚卸資産の増減 (-は増加)	239	-133
仕入債務の増減 (-は減少)	-217	-141
投資活動によるキャッシュ・フロー	-700	-724
有形固定資産の取得による支出	-194	-425
無形固定資産の取得による支出	-507	-241
財務活動によるキャッシュ・フロー	-672	-368
長短借入金の純増減額	-505	2
自己株式の取得による支出	-	-156
配当金の支払額	-144	-189
現金及び現金同等物の増減額	-465	-647
現金及び現金同等物の期末残高	1,469	879

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

期初予想を据え置き37.9%の営業増益予想だが、 上方修正の可能性も残る

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高17,741百万円（前期比11.8%増）、定常収入8,654百万円（同6.5%増）、営業利益1,731百万円（同37.9%増）、経常利益1,734百万円（同36.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円（同40.8%増）を見込んでいる。

経常利益（前期比4.6億円増）の増減要因では、流通クラウド事業は1.2億円の増益を見込むが、内訳は売上増（サービスの拡大、料金改定、「@rmsV6」導入等）による増益が7.3億円、原価増（主に開発体制強化による人員増や仕入増など）による減益3.6億円、「@rmsV6」リリースに伴うソフトウェア償却費増による減益1.6億円、販管費の増加（営業人員増強等）による減益が0.8億円となっている。官公庁クラウド事業は、自治体基幹システム標準化、文書管理システムなどの拡販により4.4億円の増益を見込んでいる。トラスト事業では、「CloudCerts」の提供拡大などにより0.8億円の増益、モバイルネットワーク事業は、端末販売やインセンティブで前期下期並みを見込むが、前期上期の加算インセンティブの反動などにより0.3億円の減益予想となっている。また全社ベースでは、社内基幹システム刷新や人的資本投資増強による諸費用の増加により1.4億円の減益を見込んでいる。

サイバーリンクス | 2025年10月6日 (月)
3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

また以上の予想は期初に計画したもののだが、既出のように既に中間期の実績は計画を上回っている。特に、官公庁クラウドとモバイルの通期予想に対する中間期進捗率(実績)が非常に高くなっていることから、通期予想が上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	15,870	100.0%	17,741	100.0%	1,871	11.8%
流通クラウド事業	4,902	30.9%	5,640	31.8%	738	15.0%
官公庁クラウド事業	6,822	43.0%	7,918	44.6%	1,096	16.1%
トラスト事業	81	0.5%	231	1.3%	150	184.5%
モバイルネットワーク事業	4,064	25.6%	3,952	22.3%	-112	-2.8%
定常収入	8,125	51.2%	8,654	48.8%	529	6.5%
流通クラウド事業	3,990	81.4%	4,378	77.6%	388	9.7%
官公庁クラウド事業	3,489	51.1%	3,478	43.9%	-11	-0.3%
トラスト事業	62	76.5%	145	62.8%	83	131.6%
モバイルネットワーク事業	582	14.3%	653	16.5%	71	12.2%
営業利益	1,255	7.9%	1,731	9.8%	476	37.9%
経常利益	1,266	8.0%	1,734	9.8%	468	36.9%
流通クラウド事業	837	17.1%	957	17.0%	120	14.2%
官公庁クラウド事業	509	7.5%	956	12.1%	447	87.5%
トラスト事業	-81	-	0	-	81	-
モバイルネットワーク事業	267	6.6%	234	5.9%	-33	-12.6%
(内部消去)	-267	-	-413	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	814	5.1%	1,147	6.5%	333	40.8%

注：セグメント別経常利益の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率(セグメント経常利益率)を示す
出所：決算説明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、主力の「@rmsV6」などのサービス提供拡大や2024年10月からの値上げ効果により5,640百万円(前期比15.0%増)、定常収入は4,378百万円(同9.7%増)を予想している。セグメント利益は、957百万円(同14.2%増)を予想しているが、セグメント利益率は17.0%(前期は17.1%)と足踏みする見込みだ。これは「@rms」のバージョンアップ開発完了に伴うソフトウェア償却費負担増や、開発体制強化のための人員増・賃上げなどの待遇改善による費用の増加によるものだ。ベースの事業は順調に拡大している。

主な施策としては、「@rmsV6」の受注済み案件の導入作業を進めるとともに、さらなる受注獲得を目指す。また、前期にリリースした「AI自動発注」のサービス提供を拡大する。「C2Platform」商談支援サービスでは、日食協が展開する「N-Sikle」での採用を足掛かりに卸売業向けサービス拡大に注力する。これらのサービス開発に伴いソフトウェア償却費は前期比約1.6億円増加の見通しだが、増収で吸収し増益を計画している。ただし、中間期の実績が当初計画を若干だが下回ったことから、期初計画が未達の可能性も残る。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は7,918百万円 (同16.1%増)、定常収入は3,478百万円 (同0.3%減)、セグメント利益は956百万円 (同87.5%増) を予想している。

自治体DX案件を着実に取り込むことで、大幅増収増益を見込んでいる。「自治体基幹業務システムの統一・標準化」に関連した受注済み案件 (18団体) の着実な移行作業を進め、増収を目指す。文書管理システム「ActiveCity」では、前期は過去最高の受注団体数・受注額を達成したが、2025年度も既に大型案件獲得をしており、導入をさらに進め、さらなる普及拡大を目指す。また同社が得意とする防災システム関連の大型案件が下期以降進行する見込みだ。一方で、M&Aに伴う償却約2.4億円/年 (ソフトウェア償却費約0.7億円/年、のれん償却約1.6億円/年) は続くが、これらを吸収して大幅増益を計画している。

中間期の経常利益は既に697百万円を達成しており通期予想に対する進捗率は72.9%となっている。元々自治体等では、最終四半期 (1-3月) に多くの案件が決済される傾向があり、同社にとっては第1四半期に売上高が増加するケースが多い。そのため、同社の業績も上期偏重になる場合が多いが、それを考慮しても現時点の予想はかなり保守的であり、上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は231百万円 (前期比184.5%増)、定常収入は145百万円 (同131.6%増)、セグメント損益は0百万円 (前期は81百万円の損失) を予想している。案件は増加しており、これらを確実に取り込むことで収支均衡を目指す。中間期の実績が計画比で遅れているため、通期予想を達成するのは容易ではなさそうだ。ただし、損益規模が小さいため全体の業績に与える影響は小さいと思われる。

施策としては、営業力強化に向けた取り組みとして、人員増強し営業体制を強化すると同時に外部リソースも活用する。一方で、官公庁クラウド事業と連携し営業力を活用して自治体向け提案に取り組む。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は3,952百万円 (前期比2.8%減)、定常収入は653百万円 (同12.2%増)、セグメント利益は234百万円 (同12.6%減) を予想している。

既に中間期で236百万円のセグメント利益を計上しているため、期初の利益予想はかなり控え目であったと言える。今後、キャリアのインセンティブ政策等の変更がなければ、上方修正の可能性は高いと思われる。

サステナビリティや資本効率改善にも積極的に取り組む

3. サステナビリティへの取り組み

同社では、改訂コーポレートガバナンス・コードに対応したサステナビリティへの取り組みを推進している。

(1) 環境 (E)

- ・ CO₂排出量算定 (Scope1~3)、削減目標設定 (Scope1、2) 開示
- ・ オフィスの効率化 (静岡オフィス、仙台オフィス、福岡営業所を閉鎖)
- ・ マイナトラストで議事録署名、商業登記のオンライン申請を実施
- ・ 業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

(2) 社会 (S)

- ・ 給与水準の引き上げ (2025年は最大9.0%、全社平均3.9%)
- ・ 企業型確定拠出年金 (企業型DC) 掛金の拠出率の引き上げ、選択制DC制度導入
- ・ 女性活躍推進への取り組み (管理職比率7.8%、主任職比率27.5%。2024年12月31日時点)
主任職における女性比率目標 (2025年度末) 25.0%は前倒しで達成
2030年度末の管理職における女性比率目標10.0%
- ・ 経営幹部候補者への教育 (経営戦略塾、チームビルディング)
- ・ 働きやすいオフィス空間の整備 (執務スペースのリニューアル)

(3) ガバナンス (G)

- ・ 英文開示資料・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル
- ・ 個人投資家へのアプローチ強化 (個人投資家向け説明会積極化、SNS活用)
- ・ インターネットによる議決権行使の採用
- ・ 独立社外取締役1/3以上

4. 資本コストや株価を意識した経営

同社では、「資本コストや株価を意識した経営」の推進に向けて、「成長戦略」「財務戦略」「IR戦略」に取り組んでいる。体系的な取り組みについては、現在策定中の新中期経営計画にて公表予定（2026年2月）だ。

資本コストや株価を意識した経営への取り組み方針

	取組方針	現時点の具体的取組
成長戦略	◆ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上 ◆ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化 ・「ROIC」を活用し、事業毎の投下資本効率性を把握・管理 ◆ サイバーセル経営による全員経営戦略の推進 ◆ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上 ・豊かに、効率よく働ける環境づくり ◆ 企業価値向上につながる報酬制度の設計	◆ 中期経営計画の推進 ・現中期経営計画の達成（予定） ・新中期経営計画の策定 ◆ 業務効率化による生産性向上 ・社内基幹システムの刷新 ◆ 人的資本投資の強化 ・待遇向上（給与水準引き上げ、選択制DC導入、居住地ベースの手当に変更検討） ・採用強化（面接手法の見直し、採用サイトリニューアル） ・育成強化（資格取得奨励制度の拡充） ◆ 取締役の業績連動報酬制度の検討
財務戦略	◆ 適正な自己資本を保ち資本効率を向上 ◆ 低収益性資産の認識、縮減等による資本効率の向上	◆ 株主還元の見直し ・2024年12月期 1株当たり配当金17円（4円増配） ・2025年12月期 1株当たり配当金30円予想（13円増配）
IR戦略	◆ 情報開示・対話の機会の強化 ・価値創造ストーリー等、企業価値向上へのシナリオ策定・開示 ・非財務資本（人的・知的）への投資・活用とその開示	◆ 売買高増加に向けた個人投資家への接触強化 ・個人投資家向け資料の制作 ・継続的な個人投資家向け説明会の実施 ・「IR note マガジン」、「IX」での情報発信開始

出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画

中期経営計画の数値目標達成はほぼ確実、 新中期経営計画を策定中で2026年2月に公表予定

2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表については、前述のとおり下記の数値目標の達成はほぼ確実と言える。会社もこの点を認識しており「現在、新しい中期経営計画を策定中であり、2026年2月頃に発表する予定だ」と述べている。東社長の下で、どのような計画が発表されるか、大いに注目する必要があるようだ。

(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ベースのサービスを中核に『人、物、コト』全方位に展開」すること、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、地域シェアの確立とリアル店舗の価値拡大」を目指す。

(2) 数値目標

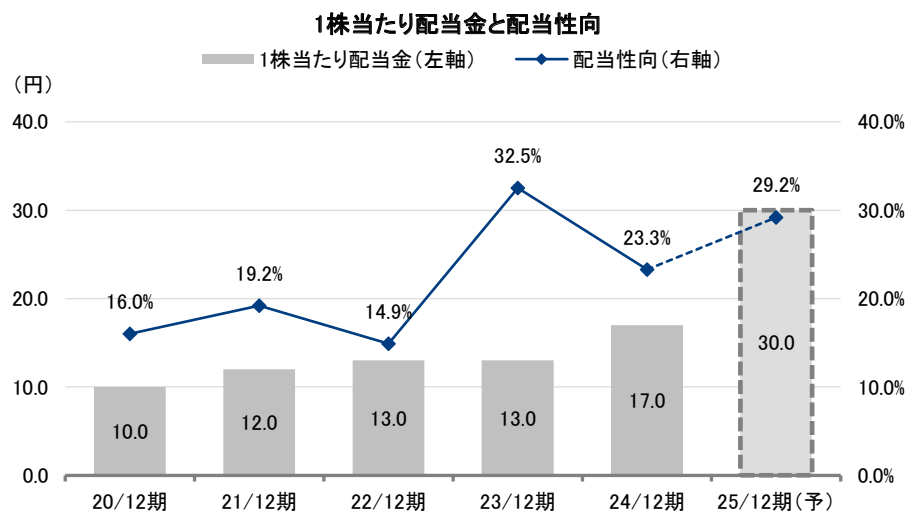
数値目標としては、最終年度の2025年12月期に売上高170億円(2020年12月期比33.8%増)、経常利益16.8億円(同77.0%増)、経常利益率9.8%(同2.4ポイント上昇)、定常収入95億円(同49.3%増)、同比率56.1%(同5.8ポイント上昇)、ROE13%以上としている。

株主還元策

継続的かつ安定的な配当が基本方針、上場以来累進配当を継続。 2025年12月期は年間30.0円へ増配

同社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、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗による業績向上や収益性の向上(キャッシュ・フローの改善)に合わせて、配当性向及び1株当たり配当額の引き上げを行うとしている。

これらの方針に基づき、2025年12月期も最高益を更新する見込みであることから、年間配当30.0円(配当性向29.2%)を予定している。



注：2021年1月1日付で1:2の株式分割を実施。20/12期の配当金は遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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