

|| 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4月3日(木)

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. 2024年12月期の業績概要 | 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 | 05 |
| 1. 事業セグメント | 05 |
| 2. 特色、強み | 08 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2024年12月期の業績概要 | 10 |
| 2. 流通クラウド事業 | 12 |
| 3. 官公庁クラウド事業 | 13 |
| 4. トラスト事業 | 13 |
| 5. モバイルネットワーク事業 | 14 |
| 6. 財務状況 | 14 |
| 7. キャッシュ・フローの状況 | 15 |
| ■ 今後の見通し | 16 |
| 1. 2025年12月期の業績見通し | 16 |
| 2. セグメント別見通し | 17 |
| 3. サステナビリティへの取り組み | 19 |
| 4. 資本コストや株価を意識した経営 | 20 |
| ■ 中期経営計画 | 21 |
| ■ 株主還元策 | 22 |

要約

2025年12月期は37.9%の営業増益、2期連続過去最高益更新の予想。中期経営計画の目標達成見通し、新計画を策定中

サイバーリンクス<3683>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。現在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つとなっている。同社が提供するクラウドサービスは、共同利用する「シェアクラウド」であり、高機能・高品質でありながら低価格を実現している点が特色であり強みとなっている。また、モバイルネットワーク事業は、(株)NTTドコモの2次代理店としてドコモショップを運営している。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高15,870百万円(前期比5.6%増)、営業利益1,255百万円(同20.7%増)、経常利益1,266百万円(同19.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益814百万円(同83.0%増)となり、売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を記録した。重視している定常収入も、8,125百万円(同5.6%増)と順調に拡大した。前期に計上したモバイルネットワーク事業の減損損失(特別損失)が消失したことから親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となった。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減益となった。官公庁クラウド事業は、自治体DX関連サービスが進展して定常収入が増加し収益性も向上したことから増収増益となった。トラスト事業は、「CloudCerts」の拡大により増収、赤字幅の縮小となったが、営業体制の整備が遅れ、売上・利益とも計画未達となった。モバイルネットワーク事業は、高価格帯の端末販売が堅調であったことに加えて、端末販売に係るインセンティブ収入の増加により増収増益となった。好業績を反映して2024年12月期の年間配当を17.0円(前期13.0円)へ増配した。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、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ものの、社内基幹システム刷新に伴うソフトウェア償却の開始(2025年1月～)などにより、第1四半期については減益を予想している。第2四半期以降、官公庁クラウド事業や流通クラウド事業が増益をけん引する計画となっている。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トントンを見込む。モバイルネットワーク事業は、インセンティブ効果も一巡す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。

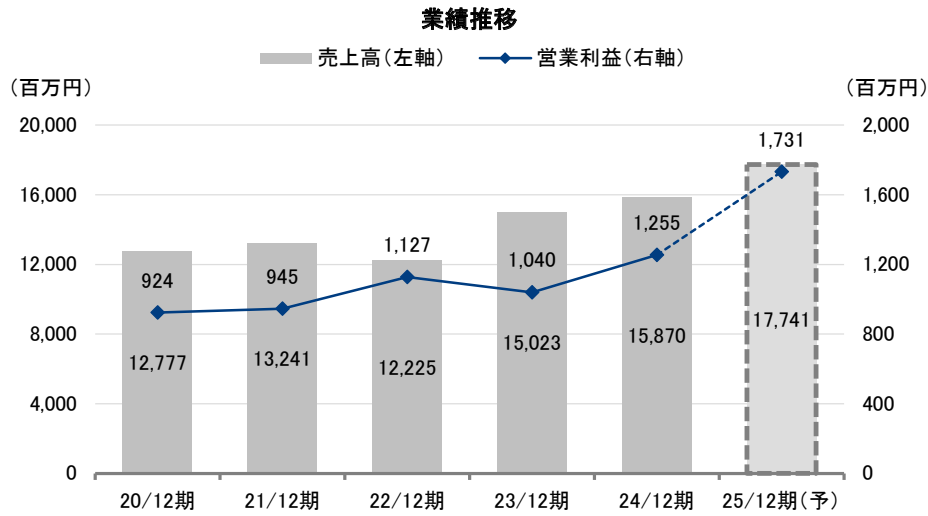
要約

3. 中期経営計画

同社は2021年2月に、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表したが、その後の業績（実績）や事業環境を見直し、2025年12月期の数値目標を売上高170億円、経常利益16.8億円、定常収入95億円、ROE13%以上とした。現時点での2025年12月期の予想が前述のようになってきていることから、この目標達成はほぼ確実と言えるだろう。会社は、「現在、新しい中期経営計画を策定中であり2026年初には発表する予定だ」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7社から受注済みで、2025年内に2社の稼働開始が予定されている。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。2021年12月期から事業セグメントを流通クラウド事業、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つに変更している。流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業で、「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提供していることが特色である。また、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月時点）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、2022年4月の同市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行したが、「流通株式時価総額」について基準を充たしていなかったことから、その改善に向けて同社では様々な施策を実行してきた。しかし、経過措置期間中に上場維持基準に適合した場合でも、安定的かつ継続的に上場維持基準を充足する状態を保てなかった場合、将来的に上場廃止となるリスクがあることから、株主が不安を持つことなく、安心して同社株式を保有・売買できる環境の確保が重要であると判断し、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。

サイバーリンクス | 2025年4月3日(木)
 3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

| 年月 | |
|----------|---|
| 1956年 5月 | テレビの組立・修理業として村上テレビサービスステーションを創業 |
| 1964年 5月 | (株)南海無線を設立。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 |
| 1974年10月 | 南海通信特機(株)へ商号変更 |
| 1982年 4月 | システム開発事業を開始 |
| 1983年 4月 | 富士通<6702>製品のハードメンテナンス事業を開始 |
| 1988年10月 | 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 |
| 1993年11月 | エヌ・ティ・ティ関西移動通信網(株)(現(株)NTTドコモ)の携帯電話販売代理店ドコモショップの運営を開始 |
| 1999年 4月 | 流通業の商品画像データベース事業を開始、Mdbセンターを開設 |
| 2000年 1月 | 南海通信特機を存続会社として南海オーエーシステム(株)など3社を吸収合併。同時に社名を(株)サイバーリンクスへ変更 |
| 2001年 9月 | インターネットデータセンターを開設 |
| 2005年 2月 | クラウド型流通小売業向け本部システム「@rms」のサービスを開始 |
| 2007年 1月 | クラウド型 EDI サービス「クラウド EDI-Platform」を開始 |
| 2012年 4月 | 小中学校向け校務クラウドサービス「Clarinet」を開始 |
| 2013年 4月 | 医療情報連携プラットフォーム「青洲リンク」を開始 |
| 2014年 3月 | 東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場 |
| 2014年 8月 | (株)スマーツジャパンより事業(単品情報システム)を譲受 |
| 2014年12月 | 棚割システムを提供する(株)アイコンセプト、エンタイムウェア(株)を吸収合併 |
| 2015年 3月 | 東京証券取引所市場第2部に上場 |
| 2015年 9月 | (株)ニュートラルを吸収合併 |
| 2015年10月 | 東京証券取引所市場第1部に指定 |
| 2016年12月 | クラウドランド(株)及び(株)インターマインドを吸収合併 |
| 2017年12月 | グループ経営資源集約のため、子会社の(株)ネット東海を吸収合併 |
| 2019年10月 | (株)南大阪電子計算センターを子会社化 |
| 2020年 7月 | 「電子委任状取扱業務」認定取得 |
| 2021年 1月 | トラスト事業分野に進出 |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行 |
| 2022年 7月 | 官公庁向けサービス拡充のため、(株)シナジーを子会社化 |
| 2022年12月 | モバイルネットワーク事業の拡大のため、モバイル・メディア・リンク(株)及び(株)ケイオーブランを吸収合併 |
| 2023年10月 | 東京証券取引所市場スタンダード市場へ移行 |

出所：ホームページよりフィスコ作成

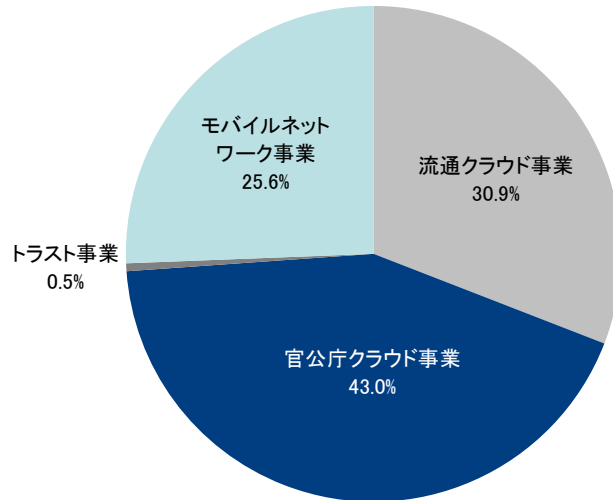
■ 事業概要

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（売上高比率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)



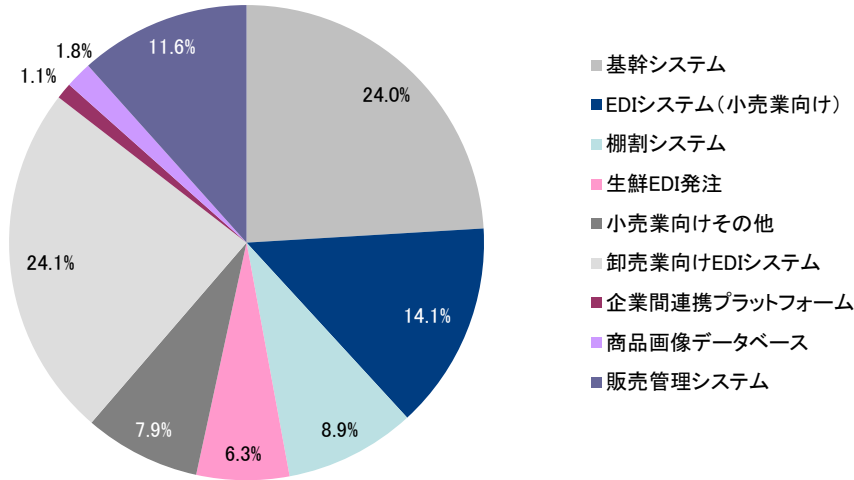
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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

流通クラウド事業売上高構成(2024年12月期:4,902百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、基幹システムだけでなく周辺システムだけを契約することも可能である。2024年12月末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,271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。2024年12月末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額(卸売側)は9.8兆円(同社推定)に上り、市場全体36兆円(同)の27.2%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窺える。

クラウドEDI-Platformの概要



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

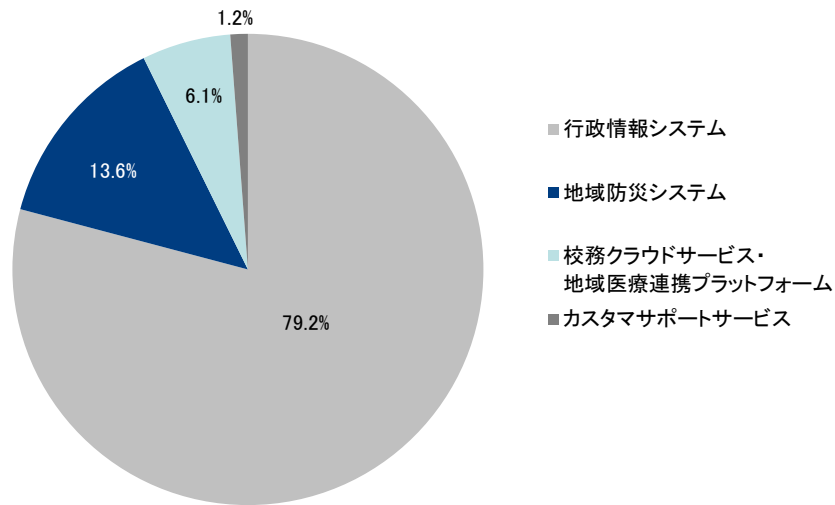
また、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている（詳細は後述）。

(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。

官公庁クラウド事業売上高構成(2024年12月期:6,822百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、トラストサービス市場に本格参入することを決定し、新たに「トラスト事業」としてセグメント分けした。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。なお、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の調達ポータル及び政府電子調達（GEPS）に採用され、2021年8月から稼働を開始している。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ことから、2025年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いう。

事業概要

シェアクラウド

| | オンプレミス型のシステム利用 | | プライベートクラウド型のシステム利用 | | サイバーリンクスのシェアクラウド |
|--------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| | ハード | ソフト | ハード | ソフト | |
| 初期投資 | ハード投資が高額 ソフトウェアも購入が必要 | ハード投資が高額 ソフトウェアも高額 | ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要 | ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額 | ハードもソフトも、初期投資は安価 |
| 運用保守 | ハードウェア・ソフトウェア保守員が必要 | ハードウェア・ソフトウェア保守員が必要 | ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守員が必要 | ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア投資は高額 | ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング! |
| システム更新 | 数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額 | ソフトウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額 | ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額 | ソフトウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額 | ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ! |
| ヘルプデスク | 自社内での対応が必要 | 自社内での対応が必要 | 自社内での対応が必要 | ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ! | ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ! |

出所：決算説明資料より掲載

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ことに加えて、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ことが必要となる。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。

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、小売業の中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。

事業概要

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というわけではない。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り、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。このように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。定常収入とは、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のことで、これが増加することで固定費の負担が軽減され、収益基盤は安定する。

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

2024年12月期営業利益は前期比20.7%増で過去最高を達成

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高15,870百万円（前期比5.6%増）、営業利益1,255百万円（同20.7%増）、経常利益1,266百万円（同19.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益814百万円（同83.0%増）となり、売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を記録した。重視している定常収入も、8,155百万円（同5.6%増）と順調に拡大した。前期に計上したモバイルネットワーク事業の減損損失（特別損失）が消失したことから親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となった。

経常利益（前年同期比2.0億円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は1.2億円の減益となったが、内訳は売上増による増益が2.7億円、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2.5億円、「@rmsV6」などの開発に伴うソフトウェア償却費増による減益1.3億円、販管費は中立（増減なし）であった。官公庁クラウド事業は1.0億円の増益となったが、主に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増収となり、0.2億円の増益となった。モバイルネットワーク事業は、端末販売が好調であったことに加え、端末販売に係るインセンティブ収入が増加したことなどにより2.2億円の増益となった。また全社ベースでは、諸費用の増加により0.3億円の減益となった。

サイバーリンクス | 2025年4月3日(木)
 3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 増減 | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-----|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 金額 | 率 |
| 売上高 | 15,023 | 100.0% | 15,870 | 100.0% | 847 | 5.6% |
| 定常収入 | 7,692 | 51.2% | 8,125 | 51.2% | 433 | 5.6% |
| 売上総利益 | 4,774 | 31.8% | 4,908 | 30.9% | 134 | 2.8% |
| 販管費 | 3,734 | 24.9% | 3,652 | 23.0% | -82 | -2.2% |
| 営業利益 | 1,040 | 6.9% | 1,255 | 7.9% | 215 | 20.7% |
| 経常利益 | 1,062 | 7.1% | 1,266 | 8.0% | 204 | 19.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 445 | 3.0% | 814 | 5.1% | 369 | 83.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年12月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 増減 | |
|--------------|--------|---------|--------|---------|------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 金額 | 率 |
| 売上高 | 15,023 | 100.0% | 15,870 | 100.0% | 847 | 5.6% |
| 流通クラウド事業 | 4,622 | 30.8% | 4,902 | 30.9% | 280 | 6.1% |
| 官公庁クラウド事業 | 6,835 | 45.5% | 6,822 | 43.0% | -13 | -0.2% |
| トラスト事業 | 42 | 0.3% | 81 | 0.5% | 39 | 90.0% |
| モバイルネットワーク事業 | 3,523 | 23.5% | 4,064 | 25.6% | 541 | 15.4% |
| 定常収入 | 7,692 | 51.2% | 8,125 | 51.2% | 433 | 5.6% |
| 流通クラウド事業 | 3,781 | 81.8% | 3,990 | 81.4% | 209 | 5.5% |
| 官公庁クラウド事業 | 3,358 | 49.1% | 3,489 | 51.1% | 131 | 3.9% |
| トラスト事業 | 42 | 100.0% | 62 | 76.5% | 20 | 46.8% |
| モバイルネットワーク事業 | 509 | 14.4% | 582 | 14.3% | 73 | 14.2% |
| 経常利益 | 1,062 | 7.1% | 1,266 | 8.0% | 204 | 19.2% |
| 流通クラウド事業 | 958 | 20.7% | 837 | 17.1% | -121 | -12.6% |
| 官公庁クラウド事業 | 400 | 5.9% | 509 | 7.5% | 109 | 27.3% |
| トラスト事業 | -111 | -264.3% | -81 | -100.0% | 30 | - |
| モバイルネットワーク事業 | 45 | 1.3% | 267 | 6.6% | 222 | 486.4% |
| (調整額) | -230 | - | -267 | - | - | - |

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

流通クラウド事業は定常収入が順調に増加して増収となったが、 新バージョン投入による償却負担増や体制強化などで減益

2. 流通クラウド事業

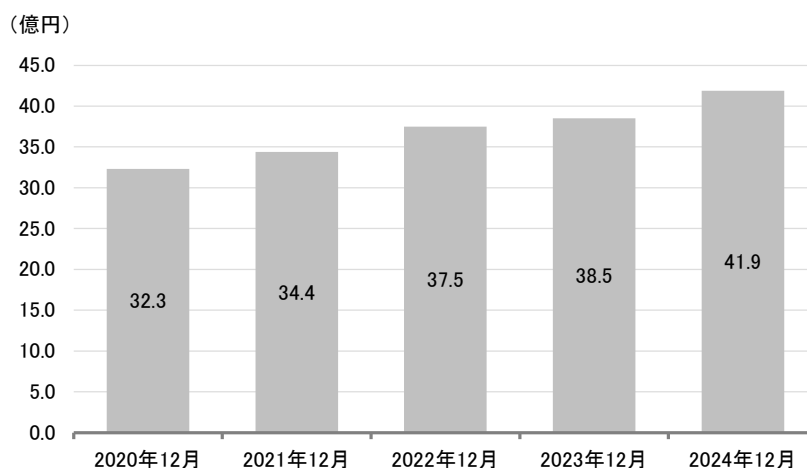
セグメント売上高は前期比 6.1% 増の 4,902 百万円、定常収入は 5.5% 増の 3,990 百万円・セグメント利益（経常利益。以下同）は同 12.6% 減の 837 百万円となった。定常収入を順調に積み上げたことから増収となったが、「@rmsV6」リリースに伴うソフトウェア償却費増や、開発体制強化のための人員増、賃上げなどの待遇改善の実施による原価増によりセグメント利益は減益となった。また各種サービスの料金改定を 2024 年 10 月より順次開始した。この料金改訂効果も増収には寄与したが、本格化は来期（2025 年 12 月期）になる見込みだ。

小売業向け EDI サービス「BXNOAH」などのサービス提供の拡大に加え、「@rms 基幹」の中大規模顧客向けバージョンアップ開発が終了して「@rmsV6」をリリースした。既に大手顧客 7 社（約 300 店舗）から受注を獲得したことから同製品関連の売上高は 2025 年度以降に順次拡大する予定だ。

また企業間連携プラットフォーム「C2Platform」では、商談支援サービスの卸売業界向けの取り組みを進め、（一社）日本加工食品卸協会（以下、日食協）の「N-Sikle」のエンジンとして 2024 年 12 月から稼働を開始した。また、業務提携している SENSY（株）の AI エンジンを利用した「AI 自動発注」を 2024 年 7 月にリリースした。

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 ヶ月）は、2024 年 12 月で 41.9 億円となっており、2022 年 12 月の 37.5 億円、2023 年 12 月の 38.5 億円から着実に増加している。

ARRの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

官公庁クラウド事業は売上高は横ばいだが、定常収入増による収益性改善で利益は増加

3. 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前期比 0.2% 減の 6,822 百万円となったが、定常収入は同 3.9% 増の 3,489 百万円と順調に増加した。定常収入が増加したことから収益性が改善し、セグメント利益は同 27.3% 増の 509 百万円となった。

自治体向けの工事案件が減少した一方で、自治体 DX 関連サービスは伸長した。電子認証サービス「マイナサイン」は、兵庫県三田市など複数の自治体に採用された。文書管理システム「ActiveCity」の受注も好調で、過去最高の受注団体数・受注額を達成した。トピックスとしては、2024 年 6 月に「自治体 DX 展」に出展した。

トラスト事業は引き合い増だが、営業体制の遅れで計画未達、モバイルネットワーク事業はインセンティブ回復で大幅増益

4. トラスト事業

セグメント売上高は前期比 90.0% 増の 81 百万円、定常収入は同 46.8% 増の 62 百万円、セグメント損失は 81 百万円（前期は 111 百万円の損失）となった。

デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」が、「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用されたのに続き、2024 年 3 月から「デジタル薬剤師資格証」に採用され増収となった。国家資格保持証明書のデジタル化は国内初であり、同社の技術力が証明されたとも言える。さらに、2024 年 8 月から近畿大学の外国語課外講座の修了証のデジタル化にも採用されるなど、多様なユーザーへの展開を見せている。また 2024 年 7 月には、小規模利用ユーザー向けのスタンダード版をリリースした。小規模利用ユーザー向けにノンカスタマイズで導入することができ、導入工数を大幅に削減することで、今後は小規模利用ユーザーの導入を加速させる計画だ。

ただし、引き合いは確実に増えている一方で営業体制の整備が遅れており、売上高・利益ともに計画を下回った。

業績動向

デジタル薬剤師資格証イメージ



出所：決算説明資料より掲載

5. モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前期比 15.4% 増の 4,064 百万円、定常収入は同 14.3% 増の 582 百万円、セグメント利益は同 486.4% 増の 267 百万円となった。比較的高価格の端末販売が好調であったことや、端末販売に係るインセンティブ収入が増加したことから増収増益となった。

財務内容は堅固、自己資本比率は 59.4% へ上昇

6. 財務状況

2024年12月期末の資産合計は 13,551 百万円(前期末比 497 百万円増)となった。このうち、流動資産は 6,665 百万円(同 408 百万円増)となったが、主に現金及び預金の減少 407 百万円、売掛金・契約資産の増加 700 百万円、棚卸資産の減少 48 百万円による。固定資産は 6,886 百万円(同 89 百万円増)となったが、主に償却による有形固定資産の減少 74 百万円、無形固定資産の増加 107 百万円、投資その他の資産の増加 56 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 166 百万円減少して 497 百万円となった。

流動負債は 3,504 百万円(同 208 百万円増)となったが、主に買掛金の増加 69 百万円、短期借入金等の増加 287 百万円による。固定負債は 1,907 百万円(同 422 百万円減)となったが、主に長短借入金の減少(ネット) 107 百万円による。この結果、負債合計は 5,411 百万円(同 214 百万円減)となった。純資産合計は、8,139 百万円(同 711 百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加 670 百万円による。この結果、2024年12月期末の自己資本比率は 59.4%(前期末は 56.3%)となった。

サイバーリンクス | 2025年4月3日(木)
 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)

| | 23/12 期末 | 24/12 期末 | 増減額 |
|----------|----------|----------|------|
| 流動資産計 | 6,256 | 6,665 | 408 |
| 現金及び預金 | 1,934 | 1,526 | -407 |
| 売掛金・契約資産 | 3,116 | 3,816 | 700 |
| 棚卸資産 | 628 | 580 | -48 |
| 固定資産計 | 6,796 | 6,886 | 89 |
| 有形固定資産 | 3,647 | 3,573 | -74 |
| 無形固定資産 | 2,413 | 2,520 | 107 |
| (のれん) | 663 | 497 | -166 |
| 投資その他の資産 | 736 | 792 | 56 |
| 資産合計 | 13,053 | 13,551 | 498 |
| 流動負債 | 3,295 | 3,504 | 208 |
| 買掛金 | 804 | 873 | 69 |
| 短期借入金等 | 723 | 1,010 | 287 |
| 固定負債計 | 2,330 | 1,907 | -422 |
| 長期借入金 | 2,186 | 1,792 | -394 |
| 負債合計 | 5,625 | 5,411 | -214 |
| 利益剰余金 | 4,618 | 5,288 | 670 |
| 資本剰余金 | 2,174 | 2,183 | 9 |
| 純資産合計 | 7,427 | 8,139 | 711 |
| 負債純資産合計 | 13,053 | 13,551 | 497 |

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

2024年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,151百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前当期純利益1,232百万円、減価償却費(のれん含む)995百万円、減損損失29百万円、棚卸資産の減少48百万円、仕入債務の増加69百万円で、主な支出は、売上債権の増加700百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,261百万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327百万円、無形固定資産(主にソフトウェア)の取得による支出896百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは299百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の純減額109百万円、配当金の支払額144百万円であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は407百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は1,526百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 23/12期 | 24/12期 |
|------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,155 | 1,151 |
| 税金等調整前当期純利益 | 804 | 1,232 |
| 減価償却費 (のれん含む) | 825 | 995 |
| 減損損失 | 256 | 29 |
| 売上債権の増減 (- 増加) | -215 | -700 |
| 棚卸資産の増減 (- 増加) | -112 | 48 |
| 仕入債務の増減 (- 減少) | 12 | 69 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -1,164 | -1,261 |
| 有形固定資産の取得 | -514 | -327 |
| 無形固定資産の取得 | -697 | -896 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -315 | -299 |
| 長短借入金の増加 (ネット) | -136 | -109 |
| 配当金の支払額 | -143 | -144 |
| 現金及び現金同等物の増減 | -324 | -407 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,934 | 1,526 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

官公庁クラウド事業及び流通クラウド事業がけん引し、連続で過去最高の売上営業利益予想

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、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。

経常利益 (前期比 4.6 億円増) の増減要因を分析すると、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 億円となる見込みだ。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 億円の増益見通し。トラスト事業では、「CloudCerts」の提供拡大などにより 0.8 億円の増益予想。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は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。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4月3日(木)
 3683 東証スタンダード市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

今後の見通し

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 24/12期 | | 25/12期 | | 増減 | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 金額 | 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 | 100.0% | 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

流通クラウド事業は償却増を吸収し増収増益見込み、 官公庁クラウド事業はさらなる収益性改善で大幅増益予想

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」のさらなる受注獲得を目指す、年内に2社の稼働を予定している。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。

(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。

シナジーの主力である「ActiveCity」は、自治体DXが推進されるなかで今後急速に拡大すると見られる自治体の文書管理システム市場をターゲットにしている。市場規模は年間60億円超(同社推定)だが、全国の自治体(約1,800団体)のうち半数以上は文書管理システムを導入していない(同社推定)。このような市場環境の下でシナジーは、「ActiveCity」の性能的・価格的な優位性や充実した販売代理店網などを背景に、中規模の自治体を中心に全国規模で豊富な導入実績を上げている。パートナー企業数は15社、ユーザー数は80団体以上、販売だけでなく導入もパートナー主導で完結している点に強みを有する。なお、「ActiveCity」は、高機能かつ高品質なサービスをシェアクラウド型で提供し、「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現している。

トラスト事業は営業体制の拡充で損益ゼロを見込み、 モバイル事業は回復は一服で微減益予想

(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トントンを目指す。

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。また2025年4月には、「Japan DX Week」への出展を予定している。

今後の見通し

(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。

NTT ドコモの主要政策は大きく変わらないとの前提で、売上高・利益とも前期比で減少する見込みだが、前期の回復基調を維持する予想となっている。施策としては、引き続き出張販売などの積極的な営業活動や店舗を有効活用したイベント実施などに取り組む。店頭での端末販売台数は減少傾向であるものの、対応品質の維持・向上により顧客ロイヤルティ向上に努める。

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 (2024 年は最大 8.1%、全社平均 3.5%)
- ・ 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) を 20.0% から 25.0% に引き上げ、
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 チャンネル開設
- ・ 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 名増員、独立社外取締役比率 50.0%

今後の見通し

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」を推進することを重要な課題としているが、これに沿って「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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 現中期経営計画達成(予定) ◆ 新中期経営計画策定開始 ◆ 業務効率化による生産性向上 ・社内基幹システムの刷新 ◆ 待遇向上 ・給与水準引き上げ ・選択制DCの導入 ◆ 採用強化 ・面接手法の見直し ・採用サイトリニューアル ◆ 取締役の業績連動報酬検討 |
| 財務戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ・個人投資家向け説明会の実施、活発化 ・「IR note マガジン」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

同社は2021年12月期を初年度、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表したが、成長スピードの加速により2期目となる2022年12月期に売上高目標を2期前倒しで達成、経常利益は計画を上回るペースで成長するなどおおむね順調に進捗した。一方で、外部環境やM&Aなどによる内部環境の変化も起きていたことなどを踏まえて、中期経営計画を見直した。基本方針及び重点戦略に変更はないものの、好調な業績を受けて2023年2月に数値目標を上方修正した。

この計画（修正後）の概要は下記のようなものであるが、現時点での2025年12月期の予想が前述のようであることから、この計画値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。東新社長の下で、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。

中期経営計画の数値目標

| | 25/12期（最終年度） | | 20/12期比 |
|--------|--------------|--------|---------|
| | （見直し前） | （見直し後） | （見直し後） |
| 定常収入 | 90 | 95 | 49.3% |
| 定常収入比率 | 62.5% | 56.1% | 5.8pp |
| 売上高 | 145 | 170 | 33.8% |
| 経常利益 | 16 | 16.8 | 77.0% |
| 経常利益率 | 11.0% | 9.8% | 2.4pp |
| ROE | 13%以上 | 13%以上 | - |

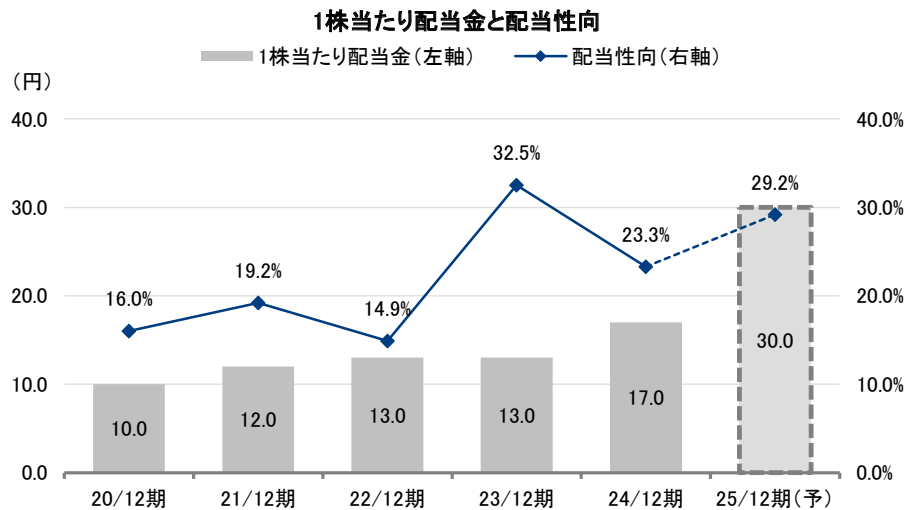
出所：中期経営計画よりフィスコ作成

■ 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、2023年12月期は年間13.0円配当を行い、2024年12月期も同17.0円へ増配した。さらに進行中の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期以前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て作成されていますが、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、配布等することは堅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