

|| 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 >>>](#)

2026年4月13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月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 事業セグメント	03
2. 特色、強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025年12月期の業績概要	07
2. セグメント別状況	08
3. 財務状況	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	11
1. 2026年12月期の業績見通し	11
2. セグメント別見通し	12
■ 中期経営計画	14
1. ビジョンと定量的目標	14
2. 事業別ビジョン、戦略と数値目標	15
■ 資本コストや株価を意識した経営	16
■ 株主還元策	17
■ サステナビリティへの取り組み	18

要約

2025年12月期は売上高・経常利益ともに過去最高。 新中期経営計画を発表

1. 2025年12月期の業績概要

サイバーリンクス<3683>の2025年12月期の連結業績は、売上高18,136百万円（前期比14.3%増）、定常収入8,734百万円（同7.5%増）、営業利益1,846百万円（同47.0%増）、経常利益1,857百万円（同46.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,303百万円（同60.1%増）となり、売上高・経常利益は2期連続で過去最高となった。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、増収となった。セグメント利益は、体制強化に向けた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」の普及初期段階による償却負担の先行などにより、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、増収・大幅増益となった。トラスト事業は、「CloudCerts」の拡大等により増収となり、損失額が縮小した。モバイルネットワーク事業は、3Gサービス終了を控え、端末買い替え需要が拡大したことに加え、キャリアからのインセンティブ収入の増加により増収増益となった。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高19,238百万円（前期比6.1%増）、定常収入9,624百万円（同10.2%増）、営業利益1,909百万円（同3.4%増）、経常利益1,900百万円（同2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,308百万円（同0.3%増）を見込んでいる。M&Aや開発投資による償却負担が継続するものの、これらを吸収し、3期連続の営業増益、経常利益は売上高とともに3期連続での過去最高更新を目指す。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する。官公庁クラウド事業は引き続き自治体DX案件を取り込むことで増収を確保し、(株)シナジーの取得に伴うソフトウェア償却の終了も寄与し増益を見込む。トラスト事業は「CloudCerts」の拡大、大型受託開発案件により増収・黒字化を見込む。モバイルネットワーク事業は、端末の高価格化等により増収見込みだが、販促費等の増加により減益を予想している。

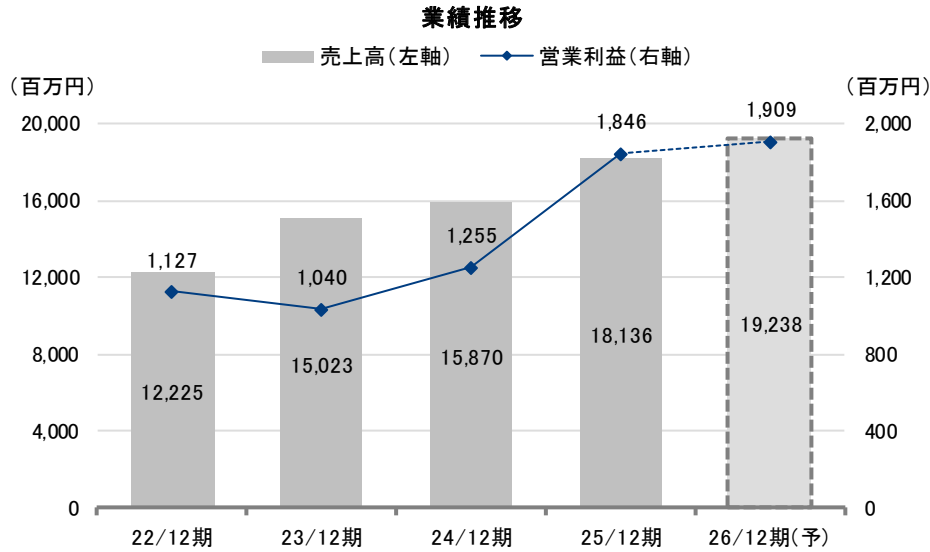
3. 新中期経営計画

前中期経営計画の目標達成を受け、同社は2030年12月期を最終年度とする新たな5ヶ年の中期経営計画を策定した。「人々の豊かな暮らしに貢献し、誰からも選ばれるITカンパニーへ。」というビジョンのもと、最終年度である2030年12月期には売上高221億円、定常収入126億円（定常収入比率57.1%）、経常利益30億円（経常利益率13.6%）、ROE13%以上という高い数値目標を設定している。今後は、新中期経営計画の進展に伴い、この計画に沿って定性的にも数値的にもどのような変革を遂げるかが注目される。

要約

Key Points

- ・ 2025年12月期は官公庁クラウドの貢献により46.6%の経常増益
- ・ 2026年12月期は3期連続の営業増益を予想
- ・ 2030年12月期に売上高221億円、経常利益30億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

食品流通業と官公庁向けの基幹業務システムを「シェアクラウド」で提供

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（2025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。

会社概要

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月の南海通信特機(株)への商号変更を経て、1982年4月にシステム開発事業、翌1983年4月には富士通<6702>製品のハードメンテナンス事業へと順次領域を拡大した。さらに1988年10月には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社を吸収合併し、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(株)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)に上場した。2015年3月に東証市場第2部に上場した後、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、2023年10月には「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るため、スタンダード市場へ移行した。

なお2024年3月から、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、東直樹(ひがしなおき)氏が代表取締役社長になり経営をけん引している。

■ 事業概要

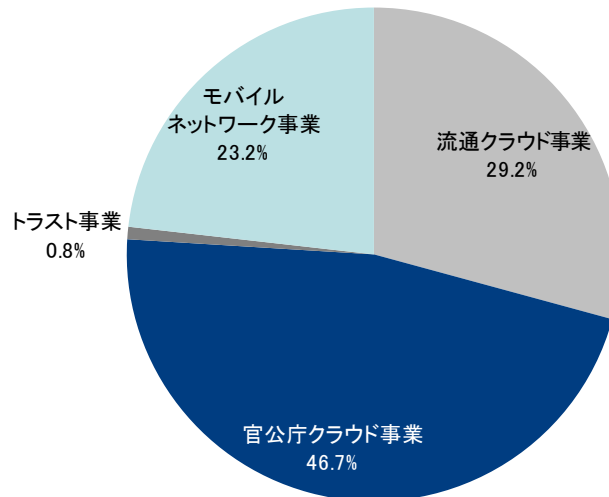
流通クラウド、官公庁クラウド、トラスト、モバイルネットワークの4事業展開

1. 事業セグメント

同社は事業セグメントを、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つで開示している。2025年12月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が5,301百万円(売上構成比29.2%)、官公庁クラウド事業が8,477百万円(同46.7%)、トラスト事業が147百万円(同0.8%)、モバイルネットワーク事業が4,209百万円(同23.2%)となった。また、セグメント別経常利益は、流通クラウド事業が778百万円、官公庁クラウド事業が1,202百万円、トラスト事業が61百万円の損失、モバイルネットワーク事業が377百万円となった。

事業概要

セグメント別売上高(2025年12月期: 18,136百万円)



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「@rms 基幹」、小売業向けEDIシステム「BXNOAH」、棚割システム「棚POWER/棚SCAN-AI」、食品卸売業向けEDIシステム「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「C2Platform」及び商品画像データベース「Mdb」、専門店向け販売管理システム「Retailpro（リテイルプロ）」である。

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12月末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,219店に上り、市場全体23,000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を占めていると推定している。

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を一括整理して卸売会社側に提供するシステムである。開発当初は業界初の仕組み（システム）であった。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。

事業概要

(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、県内では他社の追随を許さない導入実績がある。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す全国展開の先駆けとなっている。

2025年12月期の官公庁クラウド事業の売上高8,477百万円の内訳は、行政情報システム72.0%、地域防災システム20.3%、校務クラウドサービス・地域医療連携プラットフォーム6.7%、カスタマサポートサービス0.9%である。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。

(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、モノの証明、職務権限の証明、能力や価値の証明を、脱プラットフォーム依存社会に必要なデジタル証明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 暗号資産に用いられる基盤技術のこと。情報通信ネットワーク上にある端末同士を直接接続し、暗号技術を用いて取引記録を分散的に処理・記録するデータベースの一種。

※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。

着実な実績の積み上げに伴い市場での認知度が高まっている一方で、営業体制の整備に遅れが生じている。2025年12月期からは営業体制を強化することで、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（2025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49.2%（2025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。

事業概要

食品流通向けにシェアクラウドを展開し、安定した定常収入で収益基盤を構築

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している。

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には時間がかかるだろう。

同社が「シェアクラウド」を展開する背景には、市場の構造変化に対する明確な経営思想がある。かつては企業独自のシステム開発が競争力の源泉であったが、現在は企業の差別化に直結しない共通業務については、専門会社の共同利用サービス(シェアクラウド)でコストを抑え、経営効率を最大化を図る時代へと移行している。この潮流は顧客層へも着実に浸透しており、業界標準プラットフォームを提供する同社のソリューション需要を一段と高める要因となっている。

(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の情報処理事業を展開しており、食品流通分野において豊富な知見とノウハウを蓄積している。これらの強みを最大限に生かすため、鮮度管理が極めて重要であり、小売業の中でも特に緻密な販売管理が要求される食品スーパーに標的を絞った事業展開を行っている。日持ちのしない生鮮食品や水産加工品を扱う同業界に特化したクラウドシステムを提供している点は、競合他社に対する大きな差別化要因となっている。

ただし、同社がほか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。その皮切りとして、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。店舗数が多く、より高度な処理能力が求められる中大規模企業のニーズに応えることで、未開拓であった上位市場のシェア獲得を図る。

また、同社は食品流通向けに絞って事業展開しているが、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などの小売市場への本格的な参入もあり得る。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。

事業概要

(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、2025年12月期の定常収入は8,734百万円、売上高比率で48.2%となった。

業績動向

2025年12月期は官公庁クラウドの貢献により46.6%の経常増益

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高18,136百万円（前期比14.3%増）、定常収入8,734百万円（同7.5%増）、営業利益1,846百万円（同47.0%増）、経常利益1,857百万円（同46.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,303百万円（同60.1%増）となり、売上高・経常利益は2期連続で過去最高となった。のれんを含む減価償却費は1,217百万円（前期は995百万円）となり、償却前営業利益は3,063百万円（同36.1%増）となった。

経常利益（前期比5.9億円増）の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は0.5億円の減益となったが、内訳は売上増（主に各種サービス拡大、「@rmsV6」導入の進行、料金改定等）による増益が3.9億円、原価増（主に体制強化による人員増や仕入増など）による減益2.2億円、「@rmsV6」普及初期段階に伴うソフトウェア償却先行による減益1.5億円、販管費の増加による減益0.7億円となった。官公庁クラウド事業は6.9億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）の進行が大きく貢献した。トラスト事業では、「CloudCerts」の提供が拡大したこと等から0.2億円の増益となった。モバイルネットワーク事業は、インセンティブ収入の増加により1.0億円の増益となった。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1.7億円の減益となった。

2025年12月期連結業績

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	15,870	100.0%	18,136	100.0%	2,266	14.3%
定常収入	8,125	51.2%	8,734	48.2%	609	7.5%
売上総利益	4,908	30.9%	5,898	32.5%	990	20.2%
販管費	3,652	23.0%	4,052	22.3%	400	11.0%
営業利益	1,255	7.9%	1,846	10.2%	591	47.0%
経常利益	1,266	8.0%	1,857	10.2%	591	46.6%
親会社株式に帰属する 当期純利益	814	5.1%	1,303	7.2%	489	60.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別状況

2025年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	15,870	100.0%	18,136	100.0%	2,266	14.3%
流通クラウド事業	4,902	30.9%	5,301	29.2%	399	8.1%
官公庁クラウド事業	6,822	43.0%	8,477	46.7%	1,655	24.3%
トラスト事業	81	0.5%	147	0.8%	66	82.3%
モバイルネットワーク事業	4,064	25.6%	4,209	23.2%	145	3.6%
定常収入	8,125	51.2%	8,734	48.2%	609	7.5%
流通クラウド事業	3,990	81.4%	4,227	79.7%	237	5.9%
官公庁クラウド事業	3,489	51.1%	3,722	43.9%	233	6.7%
トラスト事業	62	76.5%	77	52.4%	15	24.6%
モバイルネットワーク事業	582	14.3%	706	16.8%	124	21.4%
経常利益	1,266	8.0%	1,857	10.2%	591	46.6%
流通クラウド事業	837	17.1%	778	14.7%	-59	-7.1%
官公庁クラウド事業	509	7.5%	1,202	14.2%	693	135.9%
トラスト事業	-81	-	-61	-	20	-
モバイルネットワーク事業	267	6.6%	377	9.0%	110	40.8%
(調整額)	-267	-	-439	-	-172	-

注：セグメント別の経常利益及び定常収入の売上比については、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

(1) 流通クラウド事業

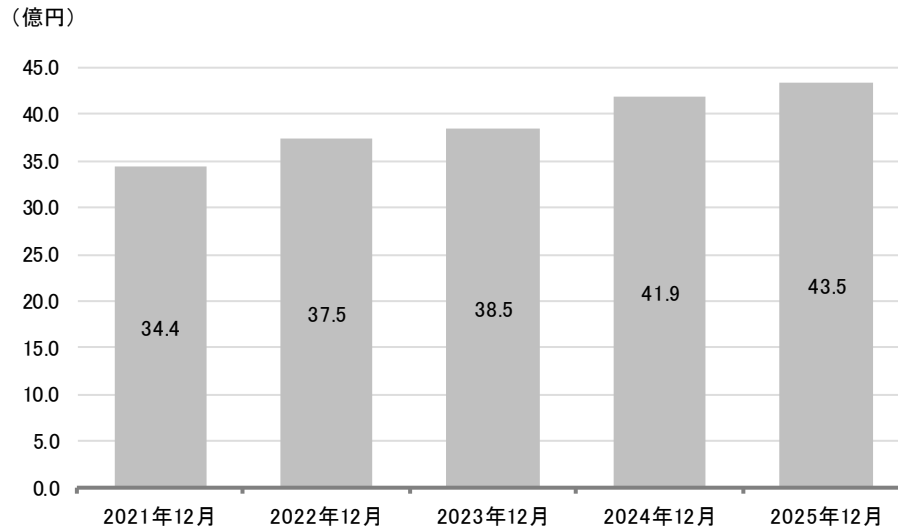
セグメント売上高は前期比8.1%増の5,301百万円、定常収入は同5.9%増の4,227百万円、セグメント利益は同7.1%減の778百万円となった。

受注済み案件の導入が進み、増収となった。「@rmsV6」では2025年3月に1社（既存顧客のバージョンV3から切替）、2025年4月に1社（新規顧客）が稼働した。「クラウドEDI-Platform」では、他社サービス併用の大手既存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」では、需要拡大に伴い引き合いが増加し、新規受注を獲得した。大手スーパーマーケット等でも新規に稼働した。一方で、費用面では「@rmsV6」普及初期段階によりソフト償却が先行し、人材採用や待遇改善による人件費増などによりセグメント利益は減益となった。

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ヵ月) は、2025年12月期末で43.5億円となり、2024年12月期末の41.9億円、2023年12月期末の38.5億円から着実に増加した。

業績動向

ARRの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は前期比24.3%増の8,477百万円、定常収入は同6.7%増の3,722百万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135.9%増の1,202百万円となった。

「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2025年4月に和歌山市等で稼働したことに加えて、大田区・船橋市等で大型案件を受注した。また、文書検索の効率化を図るため、AI技術を持つ企業を取得した。トピックスとしては、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。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は前期比82.3%増の147百万円、定常収入は同24.6%増の77百万円、セグメント損失は61百万円(前期は81百万円の損失)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。最近では、ユースケースも拡大しており、沖縄県内の一部公共交通機関で、「CloudCerts」発行のデジタル学生証が通学証明書として利用可能になった。また国家資格の審査システムの受託開発案件が進行しており、今後の拡大が期待される。一方で、営業体制の強化に伴う費用増などの影響により依然としてセグメント損失を計上した。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は前期比3.6%増の4,209百万円、定常収入は同21.4%増の706百万円、セグメント利益は同40.8%増の377百万円となった。3Gサービス終了を控え、端末買い替え需要が拡大して増収となった。収益面では、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期比で大幅増となった。

現金及び預金が増加し、期末の自己資本比率は57.1%

3. 財務状況

2025年12月期末の資産合計は15,791百万円(前期末比2,239百万円増)となった。このうち、流動資産は8,467百万円(同1,802百万円増)となった。主に現金及び預金の増加615百万円、売上債権の増加921百万円、棚卸資産の増加134百万円による。固定資産は7,323百万円(同437百万円増)となった。有形固定資産の増加179百万円、償却による無形固定資産の減少119百万円、投資その他の資産の増加377百万円による。無形固定資産のうち、のれんは償却により同42百万円減少して455百万円となった。

流動負債は5,185百万円(同1,680百万円増)となった。主に買掛金の増加176百万円、短期借入金等の増加1,208百万円による。固定負債は1,462百万円(同444百万円減)となった。主に長期借入金の減少447百万円による。この結果、負債合計は6,648百万円(同1,236百万円増)となった。純資産合計は9,143百万円(同1,003百万円増)となった。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1,114百万円による。この結果、2025年12月期末の自己資本比率は57.1%(前期末は59.4%)となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減額
流動資産計	6,665	8,467	1,802
現金及び預金	1,526	2,141	615
売上債権	3,816	4,737	921
棚卸資産	580	714	134
固定資産計	6,886	7,323	437
有形固定資産	3,573	3,752	179
無形固定資産	2,520	2,401	-119
(のれん)	497	455	-42
投資その他の資産	792	1,169	377
資産合計	13,551	15,791	2,239
流動負債計	3,504	5,185	1,680
買掛金	873	1,050	176
短期借入金等	1,010	2,218	1,208
固定負債計	1,907	1,462	-444
長期借入金	1,792	1,345	-447
負債合計	5,411	6,648	1,236
純資産合計	8,139	9,143	1,003
負債純資産合計	13,551	15,791	2,239

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2025年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,581百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益1,845百万円、減価償却費(のれん含む)1,217百万円、仕入債務の増加176百万円で、主な支出は売上債権の増加910百万円、棚卸資産の増加134百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,213百万円の支出となったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出563百万円、無形固定資産(主にソフトウェア)の取得による支出619百万円となった。財務活動によるキャッシュ・フローは244百万円の収入となったが、主な収入は短期借入金の増加1,100百万円、主な支出は長期借入金の返済による支出472百万円、配当金の支払額189百万円となった。

この結果、現金及び現金同等物は期中に615百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は2,141百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,151	1,581
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,261	-1,213
財務活動によるキャッシュ・フロー	-299	244
現金及び現金同等物の期末残高	1,526	2,141

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は3期連続の営業増益を予想。 流通クラウド次第で上振れも

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高19,238百万円(前期比6.1%増)、定常収入9,624百万円(同10.2%増)、営業利益1,909百万円(同3.4%増)、経常利益1,900百万円(同2.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,308百万円(同0.3%増)を見込んでいる。M&Aや開発投資に伴う償却負担が継続するものの、増収効果によってこれらを吸収し、3期連続の営業増益、経常利益は売上高とともに3期連続での過去最高更新を目指す。

なお、前期に計画を下回った流通クラウド事業において、主力の「@rms V6」や生鮮EDI「せんどねっと」の導入進捗が想定を上回るペースで推移すれば、期中における業績予想の上方修正も十分に期待できると弊社は分析している。

サイバーリンクス | 2026年4月13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

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	18,136	100.0%	19,238	100.0%	1,102	6.1%
流通クラウド事業	5,301	29.2%	5,982	31.1%	681	12.8%
官公庁クラウド事業	8,477	46.7%	8,673	45.1%	196	2.3%
トラスト事業	147	0.8%	359	1.9%	212	142.6%
モバイルネットワーク事業	4,209	23.2%	4,224	22.0%	15	0.3%
定常収入	8,734	48.2%	9,624	50.0%	890	10.2%
流通クラウド事業	4,227	79.7%	4,517	75.5%	290	6.9%
官公庁クラウド事業	3,722	43.9%	4,242	48.9%	520	14.0%
トラスト事業	77	52.4%	117	32.6%	40	50.1%
モバイルネットワーク事業	706	16.8%	748	17.7%	42	5.8%
営業利益	1,846	10.2%	1,909	9.9%	63	3.4%
経常利益	1,857	10.2%	1,900	9.9%	43	2.3%
流通クラウド事業	778	14.7%	801	13.4%	23	2.9%
官公庁クラウド事業	1,202	14.2%	1,351	15.6%	149	12.3%
トラスト事業	-61	-	5	1.4%	66	-
モバイルネットワーク事業	377	9.0%	312	7.4%	-65	-17.3%
(調整額)	-439	-	-569	-	-130	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,303	7.2%	1,308	6.8%	5	0.3%

注：セグメント別経常利益及び定常収入の売上比については、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5,982百万円（前期比12.8%増）、定常収入は4,517百万円（同6.9%増）を予想している。セグメント利益は、801百万円（同2.9%増）を予想しているが、利益率は13.4%（前期は14.7%）と低下する見込みだ。これは、ソフトウェア償却負担が「@rms」のバージョンアップ開発完了に伴い先行して発生しているほか、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である。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」「AI自動発注」「せんどねっと V2」「クラウドEDI - Platform」等の導入を推進する。特に「@rmsV6」の展開を加速し、新規稼働に向け導入作業に注力する。またAI機能を取り込んだ次世代基幹システムの開発にも着手する。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0.9億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8,673百万円(同2.3%増)、定常収入は4,242百万円(同14.0%増)、セグメント利益は1,351百万円(同12.3%増)を予想している。

「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連の案件は、上期まで業績に寄与する見込みである。文書管理システム「Active City」導入拡大による定常収入増をねらう。自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」は、東京都特別区での新規稼働を予定している。これを契機に、全国展開に向けた普及拡大を推進する。また2025年にAI技術を持つ企業を取得し、AI機能実装に向けた取り組みも進めるほか、2026年5月に自治体DX展に出展予定である。シナジー取得に伴うソフトウェア償却は前期で終了したものの、のれん償却費については年間約1.6億円が2027年12月期まで継続する見込みである。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は359百万円(前期比142.6%増)、定常収入は117百万円(同50.1%増)、セグメント利益は5百万円(前期は61百万円の損失)を予想している。

「CloudCerts」提供をさらに拡大する。施策としては、広告宣伝による認知度向上をねらい、2026年4月にJapan DX Weekに出展予定である。また「VC」※としての価値提供拡充に向けた取り組みとして、ウォレット機能開発、デジタル証明書流通に向けたプラットフォーム構築などを推進する。さらに自治体向け市場開拓のために官公庁クラウド事業と連携した市場開拓を継続する。

※ Verifiable Credentialの略。デジタル署名による真正性・改ざん防止等の機能を実現できる機械可読かつ汎用的なデータ形式(デジタル証明書)及びデータ流通の形態。

施策としては、営業力強化に向けた取り組みとして、人員を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4,224百万円(前期比0.3%減)、定常収入は748百万円(同5.8%増)、セグメント利益は312百万円(同17.3%減)を予想している。

3Gサービス終了に伴う、端末買い替え需要の反動があるものの、端末の高価格化等により増収を見込むが、各種指標の達成に向けた販促費等の増加、給与引き上げに伴う人件費の増加などで減益予想となっている。施策としては、店舗運営の生産性向上に向けた取り組みを推進する。本部に業務集約拠点を設置し、オンラインでの店舗接客を本格化する。また出張販売、新規エリアの開拓等顧客接点の拡大にも取り組む。

■ 中期経営計画

2030年12月期に売上高221億円、経常利益30億円を目指す

同社は2025年12月期を最終年度とする中期経営計画は、数値目標である売上高170億円、経常利益16.8億円を達成した。これに伴い、2030年12月期を最終年度とする新しい中期経営計画(5ヶ年)を発表した。以下はその概要である。

1. ビジョンと定量的目標

(1) ビジョン

同計画のビジョン(目指す姿)として「人々の豊かな暮らしに貢献し、誰からも選ばれるITカンパニーへ。」を掲げている。これを実現するために、「顧客から選ばれる」「従業員から選ばれる」「投資家・地域社会から選ばれる」ことを目指す。

i) 顧客に選ばれるITカンパニー

まず、「顧客に選ばれるITカンパニー」の実現に向けて、各事業において明確なミッションを実行する。流通クラウドでは日本の豊かな食の暮らしを守り発展させることを、官公庁クラウドではクラウドの力で自治体を活性化し、持続可能な安心・安全社会を実現することを使命とする。また、トラスト事業では信頼性のあるデジタル社会の構築を目指し、モバイルネットワーク事業では誰もがデジタル技術の利便性を享受できるよう地域の顧客をサポートしていく。

ii) 従業員に選ばれるITカンパニー

「従業員に選ばれるITカンパニー」となるため、採用面では東京・大阪での採用を増やし地方イメージからの脱却を図るほか、戦略的な人材育成を推進する。組織面ではサイバーセル経営の浸透とAIの活用によるDXを推進し、人事制度面では等級・報酬・評価制度の刷新によって組織の活性化を図る。

iii) 投資家・地域社会に選ばれるITカンパニー

「投資家・地域社会に選ばれるITカンパニー」となるため、広報・PR/IR活動の強化、地域貢献活動の推進、株主還元・資本効率の向上を一体となって推進する。

(2) 定量的目標

本計画の定量的目標としては、2030年12月期に売上高221億円(2025年度比22.1%増)、定常収入126億円(同44.8%増)、定常収入比率57.1%(同9.0ポイント上昇)、経常利益30億円(同61.5%増)、経常利益率13.6%(同3.3ポイント上昇)、ROE13%以上を目標としている。

2. 事業別ビジョン、戦略と数値目標

(1) 流通クラウド事業

流通クラウド事業のビジョンは、食に関わる全ての企業が時代の変化に取り残されず、生き生きと活発に本来の企業活動が持続できる世界を創り出すことである。流通クラウド事業の数値目標として、2030年12月期に売上高80.4億円、定常収入64.8億円(定常収入比率80.6%)、経常利益18.5億円(経常利益率23.0%)を目指す。

食品小売業向け事業戦略では、これまで高いシェアを確立してきた「@rms基幹」では「年商300億円未満(約800社・約6,000店舗)」の中小規模市場に加え、今後は「年商300億円以上(約200社・約17,000店舗)」の中大規模企業領域をターゲットに定め、同分野における存在価値を高めていく。併せて、周辺サービスの一部を非食品小売分野へも展開する。食品卸向けには、加工食品卸市場で高いシェアを持つ「クラウドEDI-Platform」をさらに拡販し、“圧倒的トップシェア”を目指す。具体的には、年商1,000億円以上の企業におけるシェアを2025年の55%から2030年には75%へ引き上げる計画である。また、零細食品メーカーや日用品雑貨卸など、新規市場の開拓も並行して進める。

食品流通業界全体に対しては、「C2Platform」による商談支援を業界全体へ浸透させる。業界団体との関係性を深めて推奨獲得を目指すほか、業界横断の標準商品マスタ構築への取り組みと連携を検討する。これにより、導入ID数を2025年度の693から6,500まで拡大する方針である。

海外進出に関しては、専門店向け販売・在庫管理システム「RetailPro」を通じて日本ブランド専門店の東南アジア進出を支援する。特に日系企業が多い台湾への拠点設置を検討する。

(2) 官公庁クラウド事業

官公庁クラウド事業は、クラウドとAIの力で自治体業務の効率化と住民の利便性を追求し、持続可能な安心・安全社会を実現することをビジョンに掲げている。2030年12月期に売上高95.7億円、定常収入50.6億円、経常利益14.2億円の達成を目標としている。

事業戦略としては、全国クラウドサービスと地域密着サービスを成長と安定の両輪として推進する。成長ドライバーである全国クラウドサービスでは、文書管理システム「ActiveCity」の販売に注力し、小規模自治体レンジでシェア首位を目指す。2025年に10%であったシェアを2030年には20%まで拡大する計画である。また、マイナンバーカードを活用し、窓口相談・各種申請をオンラインで行う「みんなの窓口」へのAI組み込みによる機能強化や、防災DXサービス「こうずいアラートクラウド(仮称)」などの新サービス開発も進める。

安定収益基盤となる地域密着サービスでは、地域で培った信頼を全国展開の基盤として活用し、防災・基幹・セキュリティの各分野へ展開する。

(3) トラスト事業

トラスト事業では、自治体向け、民間・金融機関向けの各分野における成長領域でトラスト基盤の社会実装を加速させる。数値目標として、2030年12月期に売上高5.0億円、定常収入3.9億円、経常利益2.0億円を目指す。

Web3.0社会の実現に向け、デジタルトラストの申請から発行、検証に必要な要素を自社構築または獲得し、将来的には一連のフローを包括的に管理できるプラットフォームを構築する。具体的には、高度な本人確認を可能にする「オンライン本人確認(eKYC)」や、証明書をスマホで安全に管理できる「VCウォレット」の開発を進める。

(4) モバイルネットワーク事業

モバイルネットワーク事業では、地域の顧客がデジタル技術の利便性を享受できるようサポート体制を強化する。2030年12月期には売上高40.3億円、定常収入7.2億円、経常利益3.1億円を目指す。

戦略としては、金融商品の取り扱いを見据えたスタッフの資格取得支援や、地域のデジタルデバイド解消に貢献する出張型サービスを展開する。また、本部に業務集約拠点を設置してオンライン対応可能な業務を集約することで、店舗運営の生産性向上を図る。

■ 資本コストや株価を意識した経営

事業成長と還元拡充の両立によって PER17倍以上の市場評価獲得を目指す

(1) 現状分析

同社のPBRは1倍を上回る水準を維持しているものの、業界平均と比較すると依然として低い水準に留まっている。特にPERについては、業界平均に対して割安な評価に甘んじていると同社は分析している。

(2) 目標ROE

財務の健全性に配慮しつつ、株主資本コストである約10%を安定的に上回り、エクイティスプレッドを創出できる水準として、ROE13%以上の確保を目指す。この目標達成に向けた具体的な施策として、中期経営計画の着実な実行による事業成長を推進する。併せて、財務戦略においては余剰現預金の抑制やグループ全体での最適な資本運用を図り、累進配当の継続や配当性向の引き上げに加えて機動的な自己株式取得の実行に取り組む。

(3) 目標PER

IR活動の強化や株主還元の拡充などを通じて同社株式の魅力を高め、投資家からの評価を向上させることで、PER17倍以上の水準を目指す。

(4) キャッシュアロケーション

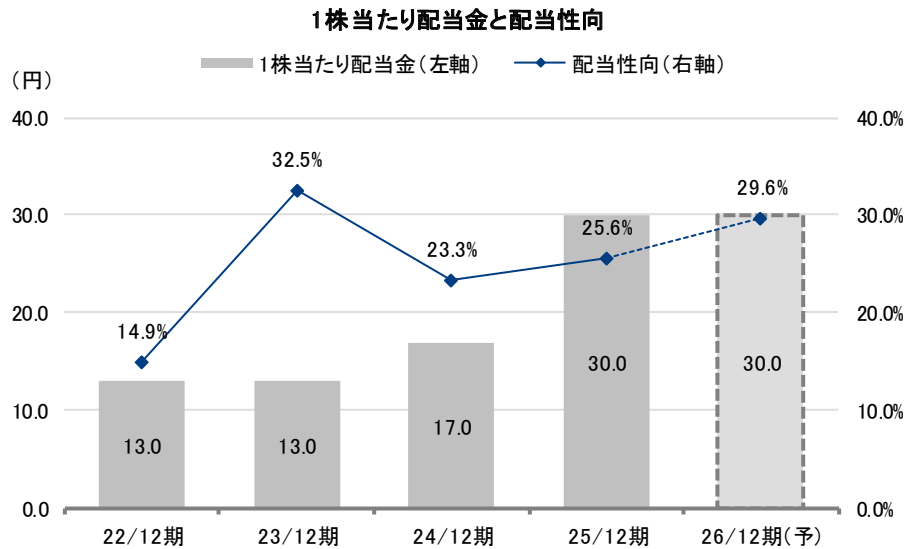
戦略投資実行後の営業キャッシュ・フローとして140億円を計画している。その用途については、事業開発投資やM&Aを中心とした成長投資に52億円、本社移転に10億円、サーバーの維持更新を含む固定資産投資に46億円を充てる計画である。また、株主還元には23億円を配分し、運転資金の増加分として8.5億円を見込んでいる。

株主還元策

2026年12月期は年間35.0円へ増配予定

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月期は年間配当30.0円（配当性向25.6%）を行ったが、2026年12月期も年間配当35.0円（同29.6%）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ サステナビリティへの取り組み

人的資本の最大化とガバナンスの高度化に注力

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)

環境面では、CO₂排出量の算定範囲をScope1から3まで拡大し、Scope1及び2の削減目標を設定・開示している。具体的な施策として、奈良営業所の閉鎖によるオフィスの効率化や、業務用車両のガソリン車からPHVへの順次切り替えを進めている。また、自社サービスの「マイナトラスト」を活用した議事録署名や商業登記のオンライン申請を自ら実施することで、ペーパーレス化による環境負荷の低減を図っている。

(2) 社会 (S)

社会面においては、人的資本の強化を最優先課題に掲げている。2025年には全社平均3.9% (最大9.0%) の給与水準引き上げを実施したほか、企業型確定拠出年金の掛金拠出率引き上げや選択制DC制度の導入など、福利厚生を拡充を図った。ダイバーシティの推進も進展しており、主任職における女性比率は2025年度末に28.5%に達し、当初の目標であった25.0%を前倒して達成している。今後は2030年度末までに管理職の女性比率10.0%以上とすることを目指す。また、男性の育児休業取得率が2025年は92.3%に達するなど、仕事と家庭の両立支援も浸透している。業務面では、AIの活用や社内基幹システムの刷新を通じて、全社的な生産性向上と業務効率化を推進している。

(3) ガバナンス (G)

ガバナンス面では、経営の透明性と公正性を高めるため、独立社外取締役を3分の1以上とする体制を構築している。株主との対話においては、英文開示資料や英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネルやXなどのSNS活用や個人投資家向け説明会の開催など、積極的な情報発信に取り組んでいる。また、インターネットによる議決権行使を採用することで、株主が権利を行使しやすい環境の整備にも努めている。

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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