



2025年6月27日

各 位

会社名 サイボー株式会社  
代表者名 代表取締役社長 飯塚 榮一  
(コード番号:3123 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役管理本部財務部長 白田 浩二  
(TEL. 048-267-5151)

### 中期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、一昨年公表いたしました2023年度から2025年度までの3カ年中期経営計画を「サイボー中期ビジョン2025 アップデート版（最終年度）」として昨年につき更新しましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



# **サイボー中期ビジョン2025** **(2023年度～2025年度)**

---

**アップデート版（最終年度）**

**サイボー株式会社**  
**2025年6月**

# 目次

## 1. 会社概要

- (1) 会社概要・沿革
- (2) グループ企業
- (3) 経営理念

## 2. 中期ビジョン2025

「3カ年計画に取り組むサイボーグループの姿」

- (1) 「3カ年計画に取り組むサイボーグループの姿」
- (2) 「人的資本」への取組み概要

## 3. 主要事業を取り巻く事業環境

- (1) 社会的ニーズと当社グループの方針・ビジネス機会
- (2) 経済的外部環境に対する当社グループの対応

## 4. 中期ビジョン2025 業績計画

- (1) 連結業績計画
- (2) 取組みテーマ
- (3) セグメント別 主要な取組み

## 5. 計画2年度の振り返り

(2025年3月期業績の状況)

- (1) 連結売上高
- (2) 連結営業利益
- (3) 連結業績概況・トピックス

## 6. 中期ビジョン2025

資本効率と株主還元の方針

- (1) 資本効率
- (2) 株主還元
- (3) 市場評価

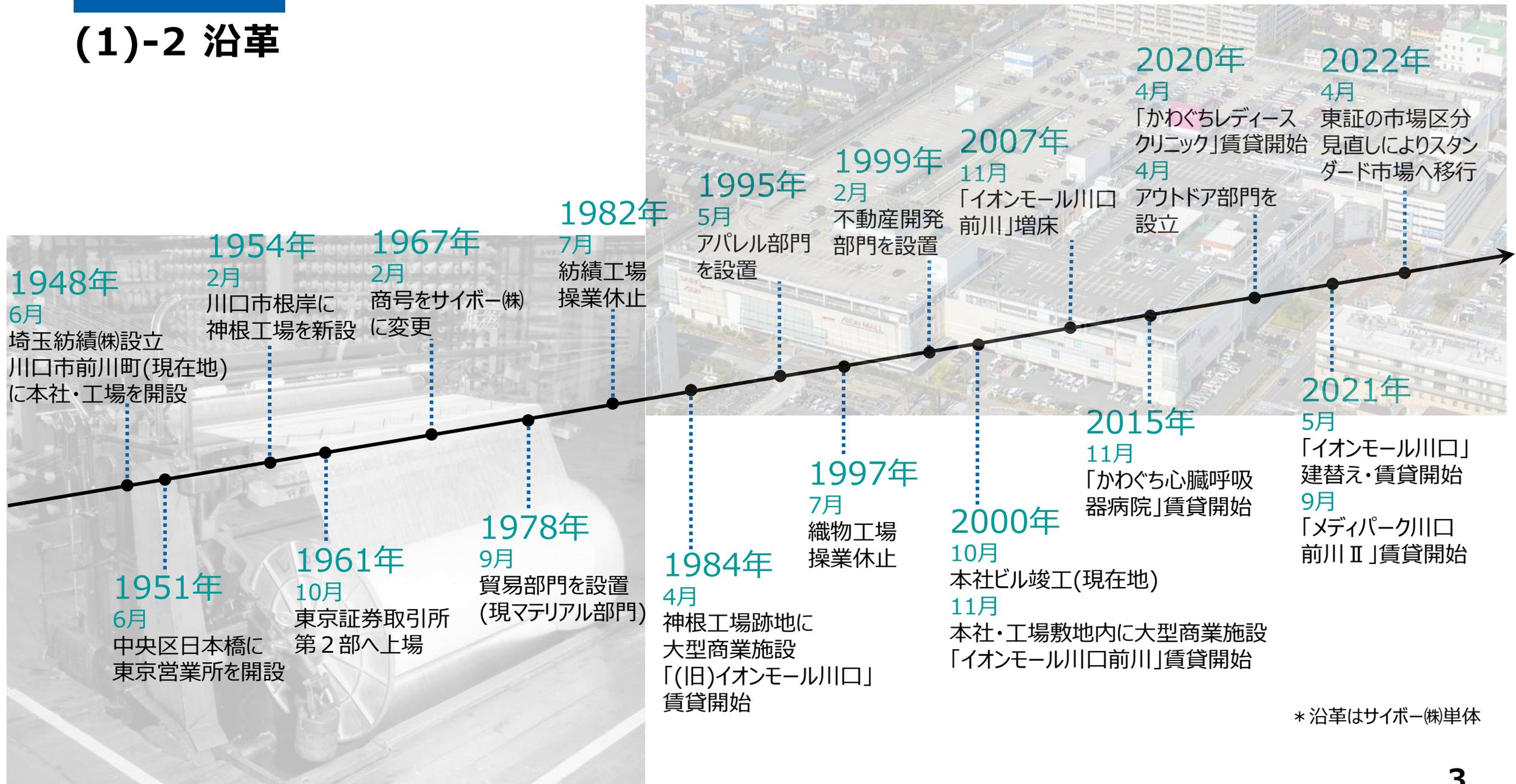
# 1. 会社概要

## (1)-1 会社概要

商号	サイボー株式会社（東証スタンダード市場 証券コード3123）
所在地	埼玉県川口市前川1丁目1番70号
設立	1948年（昭和23年）6月15日
事業内容	繊維製品 製造・販売、不動産賃貸 ほか
決算	3月末日
資本金	14億200万円
従業員数	106名（2025年3月現在） * 連結従業員数（臨時除く）
代表者	代表取締役社長 飯塚栄一
拠点	埼玉県川口市（本社） 東京都中央区日本橋人形町（東京支店）

# 1. 会社概要

## (1)-2 沿革



# 1. 会社概要

## (2) グループ企業



\*は持分法適用関連会社

((株)andro Japanは  
2024年度より関連会社化)

# 1. 会社概要

## (3) 経営理念

### サイボー 経営理念

- お客様に喜ばれる商品の提供
- 株主の皆様へ報いる企業価値の向上
- 働きがいのある職場づくり



ステークホルダーの皆様へ満足を提供できる  
企業づくりを目指します

### サイボー の設立以来の精神（こころ）

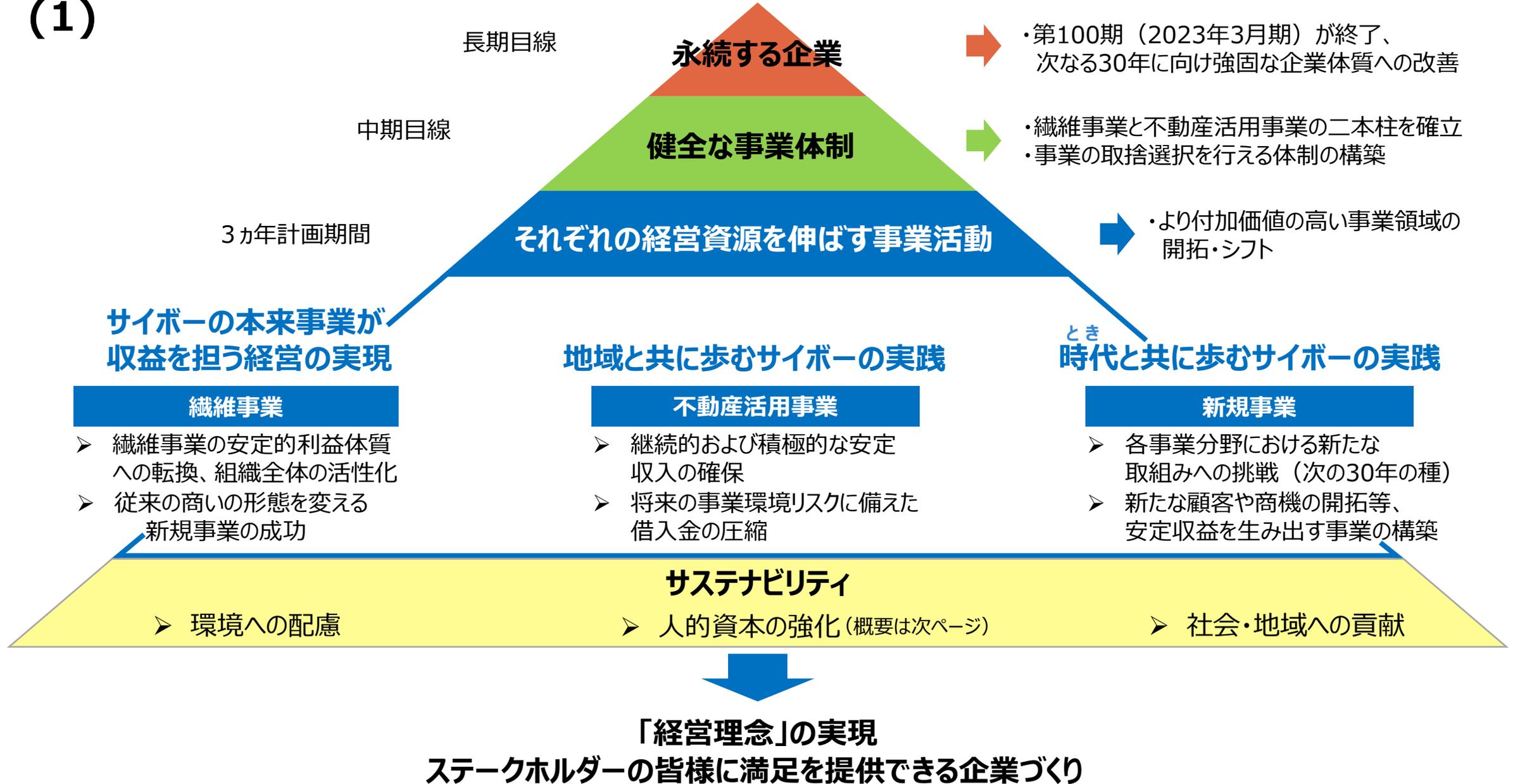
- 「時代（とき）と共に歩むサイボー」
- 「地域と共に歩むサイボー」



時代(とき)の流れに沿い、常に地域の方々に  
貢献し、社会から支持される企業でありたい

## 2. 中期ビジョン2025 「3 年計画に取り組むサイボーグループの姿」

(1)



## 2. 中期ビジョン2025 「3カ年計画に取り組むサイボーグループの姿」

### (2) 「人的資本」への取組み概要

#### ● 人的資本の基本方針

(サイボーグループサステナビリティ方針より抜粋)

- 企業価値向上の源泉となる社員・役員人材の多様性を尊重し、一人ひとりの能力が最大限発揮できる職場環境の整備や人材育成に取り組めます。
- すべての人びとの尊厳が守られる社会の実現に向け、企業活動や職場における人権に対する意識を高く持ち、人権侵害の未然防止に努めます。

#### ● 取組み項目（概要）

##### ① 人材育成

永続的な事業の成長と社会・地域への貢献等経営戦略を実現するため、社員一人ひとりの成長により活力ある組織づくりに取り組めます。

(ア) 能力開発

(イ) 人材の活用

##### ② 社内環境の整備

経営戦略を担う社員一人ひとりのウェルビーイングを追求し、主体性と想像力を最大限に引き出すため、健全で公平な職場環境の確保に取り組めます。

(ア) ワークライフバランスの充実

(イ) 多様性の尊重

(ウ) 健康経営の推進

(エ) コンプライアンスの遵守

「人的資本」への取組み強化



従業員エンゲージメントの向上



人材の安定的確保・活性化

+

取引先の満足度UP

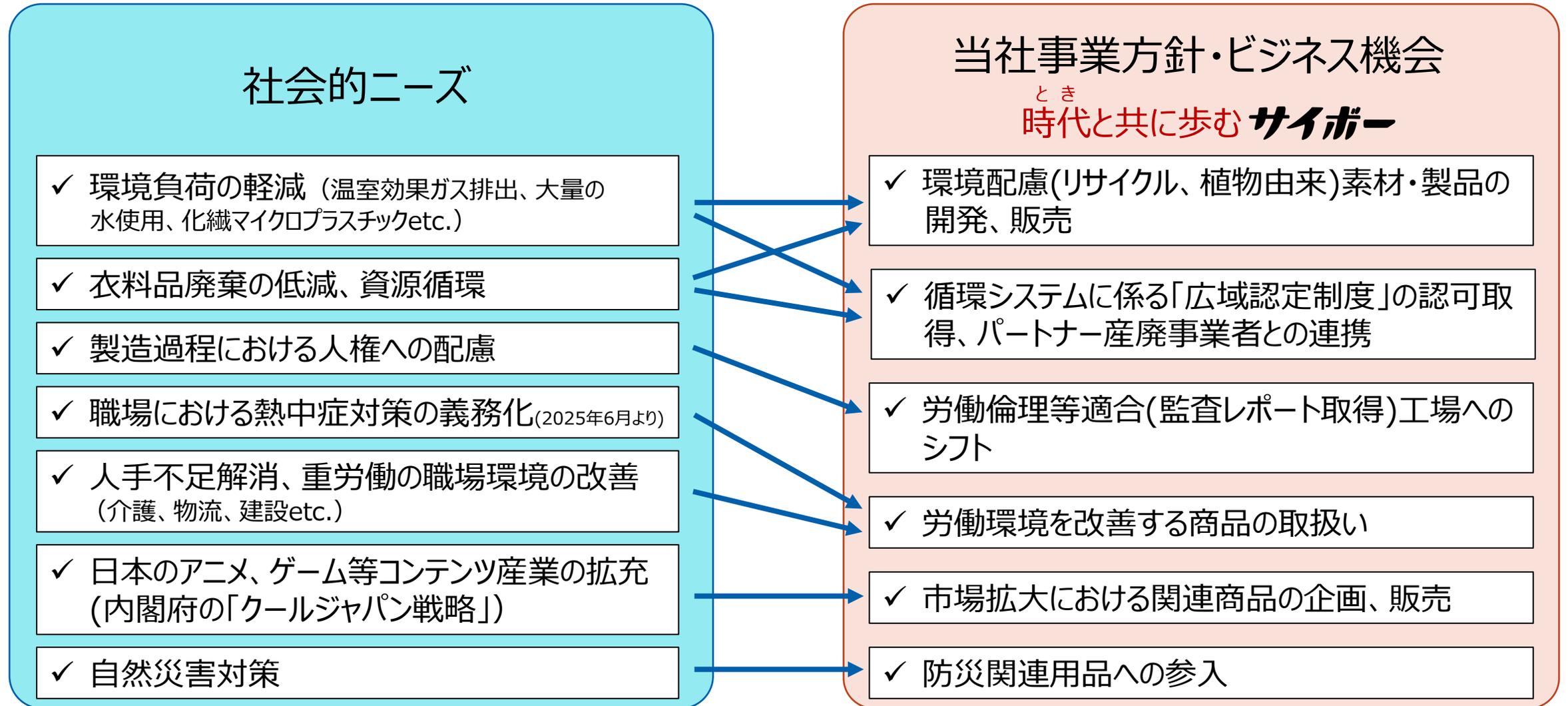
+

業績への貢献

※左記の各項目について、具体的取組内容および数値目標(一部取組み)を設定

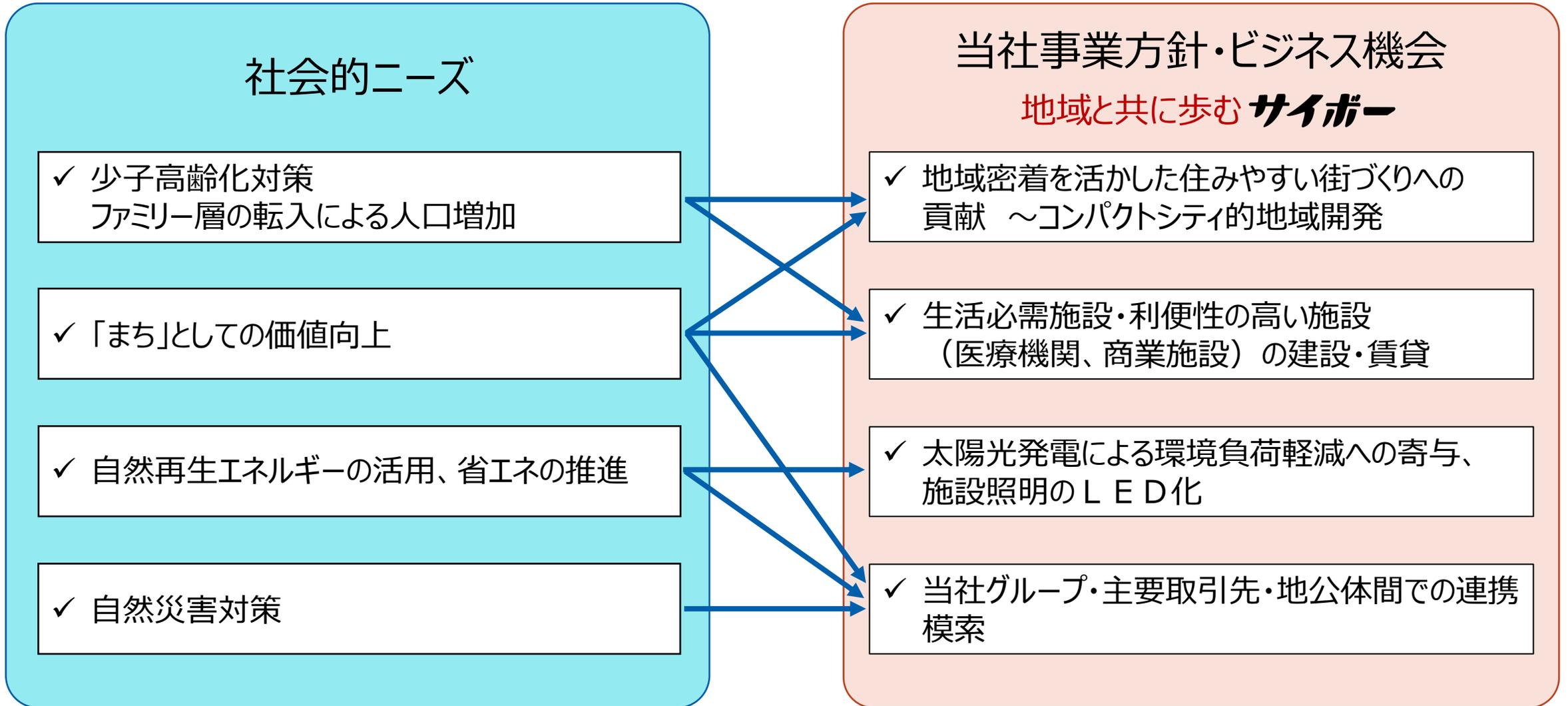
### 3. 主要事業を取り巻く事業環境

#### (1)-1 社会的ニーズと当社グループの方針・ビジネス機会(繊維事業)



### 3. 主要事業を取り巻く事業環境

#### (1)-2 社会的ニーズと当社グループの方針・ビジネス機会(不動産活用事業)



### 3. 主要事業を取り巻く事業環境

#### (2) 経済的外部環境に対する当社グループの対応

昨今の経済的  
外部環境

円安・国内外の  
物価上昇

建設資材の高騰  
建設従事者の不足

国内金利上昇

#### 当社への影響

繊維部門における原材料仕入れや海外工場の生産に頼る当社にとって、円安はマイナス要因、原材料・生産コストも高止まり

建設コストの押上げ、投資利回りの低下

不動産・建設投資において、金利上昇は借入金利負担の増加

#### 当社の対応

- ✓ 販売価格への適正な価格転嫁や為替ヘッジ
- ✓ 主要輸入国（中国・台湾等）から低コスト国へのシフト（カントリーリスクの軽減効果もあり）
- ✓ 価格競争に陥らない取扱品の差別化

- ✓ 大型開発案件は一段落
- ✓ 新たなプロジェクトの慎重なスケジューリング、建設関連業者との連携強化

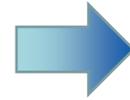
- ✓ 既存大型投資の長期借入は全て（一定期間の）固定金利
- ✓ 修繕等設備更新や少額投資は、手元資金対応が基本

## 4. 中期ビジョン2025 業績計画

### (1) 連結業績計画

(単位：百万円)

	2023年3月期実績 (前中計最終年度)
売上高	10,182
営業利益	1,092
経常利益	1,186



2026年3月期計画 (本中計最終年度)	2023年3月期比	前回公表 数値比
10,570	104%	変更なし
1,200	110%	変更なし
1,210	102%	変更なし

- \* 当社グループの業績計画は、事業環境や事業投資等を勘案・反映させるため、毎年度見直しをするローリング方式としています。
- \* 2025年5月15日に公表した2026年3月期連結業績予想は、上記中計最終年度の一部の計画値を下回っていますが、計画達成に向け、各部門において売上拡大・利益率向上を図っていきます。

### (2) 取組みテーマ

～より付加価値の高い事業領域の開拓・シフト～

「繊維事業のさらなる  
収益力強化」

「不動産活用事業の  
継続的・積極的な  
安定収入の確保」

「各事業における  
新たな取組みへの挑戦」

## 4. 中期ビジョン2025 業績計画

### (3)-1 セグメント別 主要な取組み(繊維事業)

- ✓ 製造・仕入れコスト上昇分の適正な価格転嫁継続による利益率低下の抑制
- ✓ 環境配慮型素材や抗菌防臭機能の製品化および販路・販売量の拡大
- ✓ 顧客の課題・ニーズに対するソリューション型（暑熱対策、防災、身体負担軽減など）製商品の提案営業
- ✓ 繊維品プリント加工事業における営業力強化、自社工場の安定的稼働
- ✓ 不採算部門の新たな取組みや営業力強化による業績改善 必要に応じ事業縮小、撤退の検討
- ✓ 環境負荷軽減など社会の課題解決に寄与する新たな素材・機能・仕組み等の研究開発や他社との連携の模索

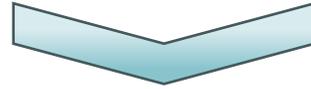


- 連結売上高・営業利益における繊維事業の貢献度（構成比率）の向上
- 付加価値の高い製商品へのシフト
- 次期計画期間の業績寄与に繋がる新たな収益源泉の開拓

## 4. 中期ビジョン2025 業績計画

### (3)-2 セグメント別 主要な取組み(不動産活用事業)

- ✓ 大型施設の適切な改修・改善による施設陳腐化の防止、競合施設比での優位性の維持
- ✓ 不動産賃貸に付随する周辺事業の取込み（ビルメンテナンスとの事業連携）
- ✓ 今後の新たな賃貸（増床）案件の検討、プランニング



- 保有物件のブラッシュアップによる安定的な収益基盤の維持・継続
- 既存安定収益に新たなる収益の積上げ
- 中長期的な収益源泉となる物件投資の検討

## 4. 中期ビジョン2025 業績計画

### (3)-3 セグメント別 主要な取組み(ゴルフ練習場事業・その他の事業)

#### ゴルフ練習場事業

- ✓ イベント開催やレッスンの多様化による集客力強化と1人当たり利用額の向上
- ✓ 暑さ対策、強風対策等の適切な対応による顧客の安全管理、健康管理の徹底
- ✓ 従業員のホスピタリティ強化、設備の導入・更新などによる来場者のリピーター化

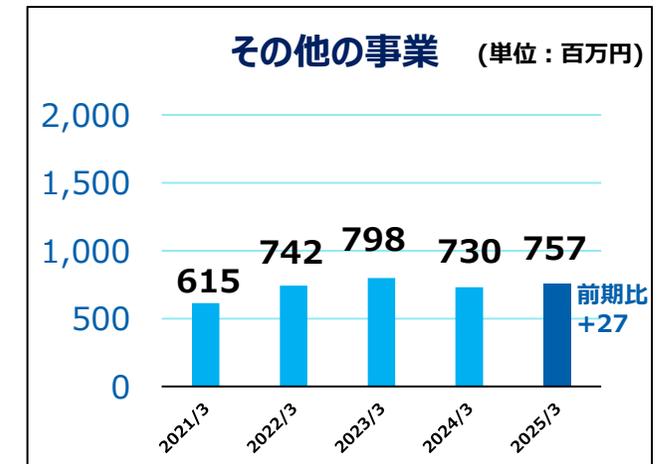
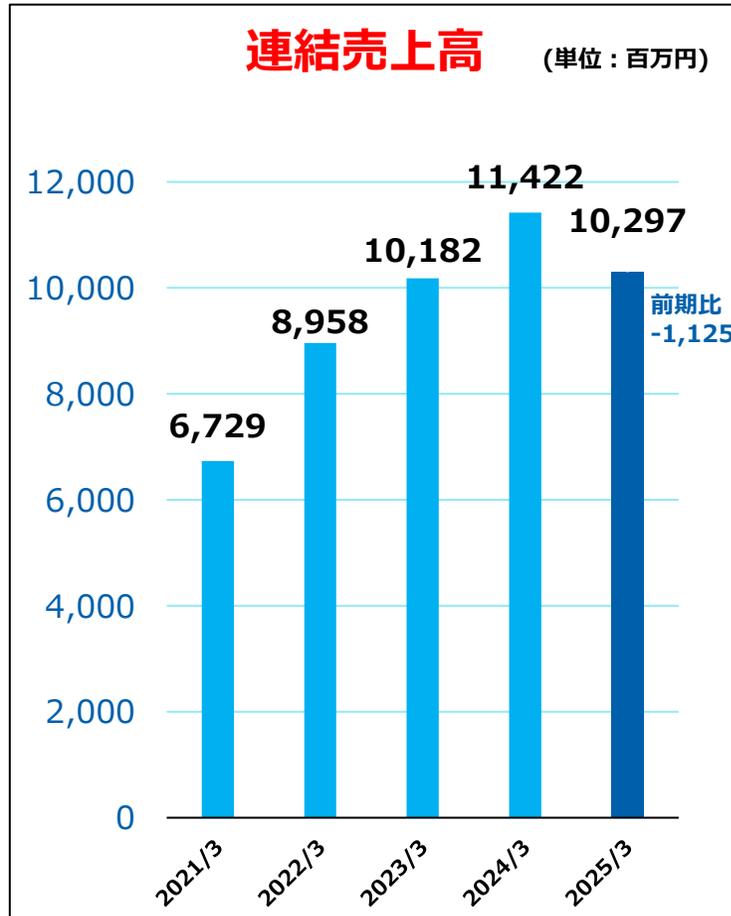
#### インテリア施工事業

- ✓ 一般施工売上の強化
- ✓ 働き方の見直しによる建設業界の2024年問題への対応

# 5. 計画2年度の振り返り（2025年3月期業績の状況）

## (1) 連結売上高

### ● 全体およびセグメント別

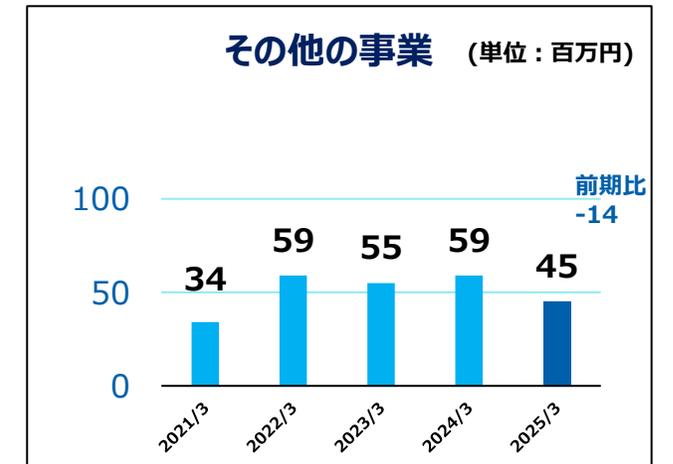
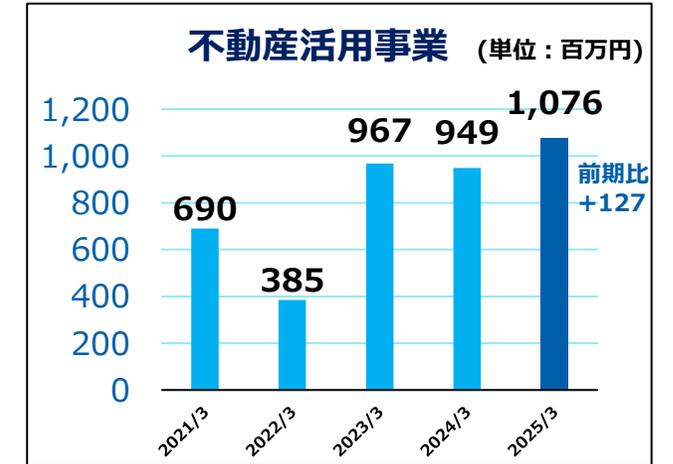
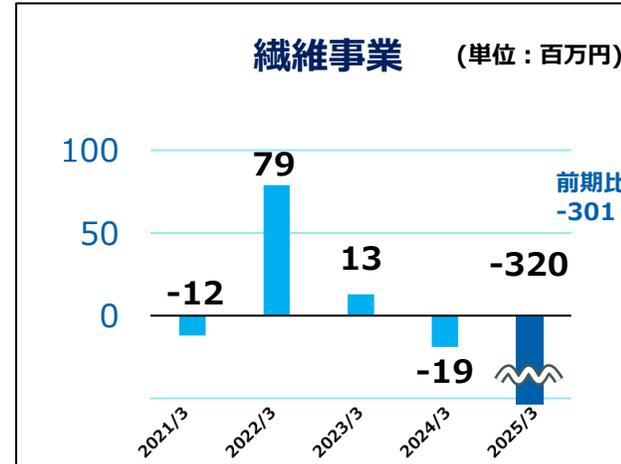
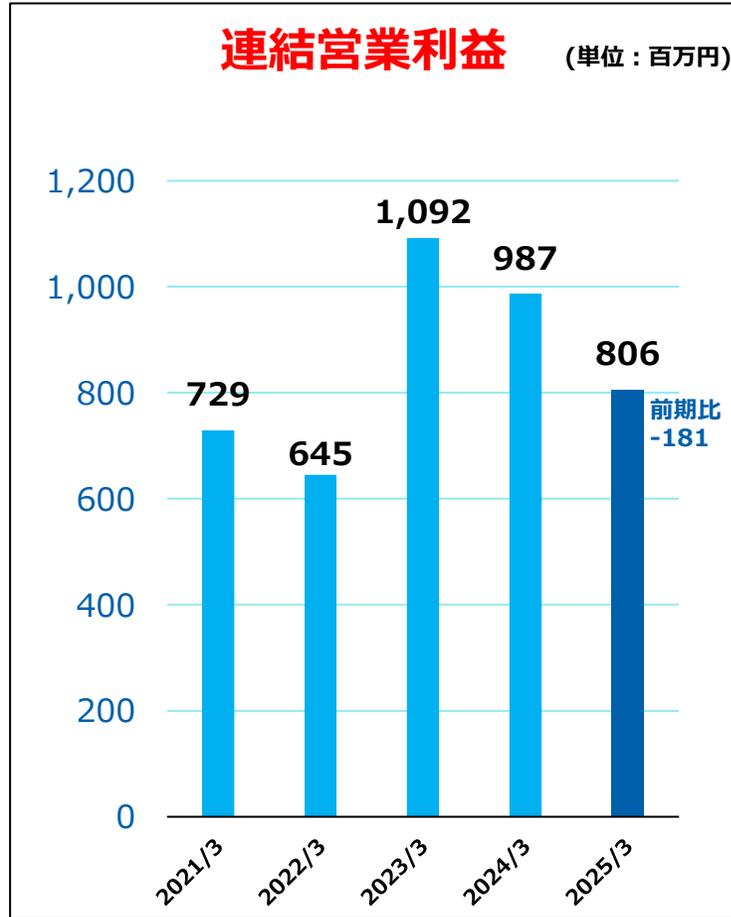


\*セグメント別売上高は、セグメント間取引消去前の数値で表示しています。

# 5. 計画2年度の振り返り（2025年3月期業績の状況）

## (2) 連結営業利益

### ● 全体およびセグメント別



\*セグメント別売上高は、セグメント間取引消去前の数値で表示しています。

## 5. 計画2年度の振り返り(2025年3月期業績の状況)

### (3)-1 連結業績概況・トピックス

#### 繊維事業

- ▶ マテリアル部門は、原糸の仕入れコスト上昇に対する価格転嫁を進めたが、度重なる値上げ等により販売数量は減少 一方、植物由来の糸に加え生地・製品の提案を強化し、引合いが増加
- ▶ ユニフォーム部門は、暑熱対策商品の好調な販売に加え、顧客企業のモデルチェンジ需要や追加受注を取り込み、堅調推移
- ▶ アウトドア部門は、キャンプブームの落ち着きとともに猛暑などの影響で消費者のアウトドアレジャーの意欲が削がれ、関連需要は縮小 防災用品事業への参入に向け始動
- ▶ プリント加工のサイボークリエイト(株)は、原材料やエネルギーコストの上昇の逆風下であったが、新規顧客獲得や自社工場の生産効率向上を図り、創業来の増収増益を継続
- ▶ 刺繍・レースを扱うフロリア(株)は、低稼働により不採算であった栃木工場を当期末をもって閉鎖し、関連損失を計上
- ▶ 糸糊付加工の日宇産業(株)は、織機増設により織布事業は伸びたものの、主力分野のレーヨンサイジングはマーケット自体が縮小傾向

➡ コロナ禍明け以降、事業・取扱品により好不調の差が出る状況は継続し、連結売上高は減収、上述のマイナス要因に加え取引先に対する貸倒引当金の計上により、減益（営業赤字拡大）

## 5. 計画2年度の振り返り(2025年3月期業績の状況)

### (3)-2 連結業績概況・トピックス

#### 不動産活用事業

- ▶ 新たな物件の賃貸や主要物件の賃料の大幅な増減は無く、安定した賃料収入を維持
- ▶ 不動産周辺事業の拡大の一環として、賃貸施設内における自販機設置関連収入の新規獲得により、売上増に寄与

➡ 連結売上高は微増となり、前期に比べ建物修繕費が大きく減少し増益

#### ゴルフ練習場事業

- ▶ 各種イベントの開催、更衣室・トイレ等設備の改修、女性レッスンプロの活用等による集客増強策を継続実施
- ▶ 来場者の安全・健康への配慮のため、強風時の施設のクローズや猛暑時の最上階フロアーの利用制限の実施回数は、近年の異常気象で増加傾向
- ▶ 各種コストアップに対し、2025年5月より主力練習場の利用料（プリペイドカード）の値上げ実施を決定

➡ 上述集客策に加え近隣競合施設の一時休業もあり、入場者数・利用単価が増加し増収増益

## 6. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)

### (1) 資本効率

#### ● 当社の株主資本コスト

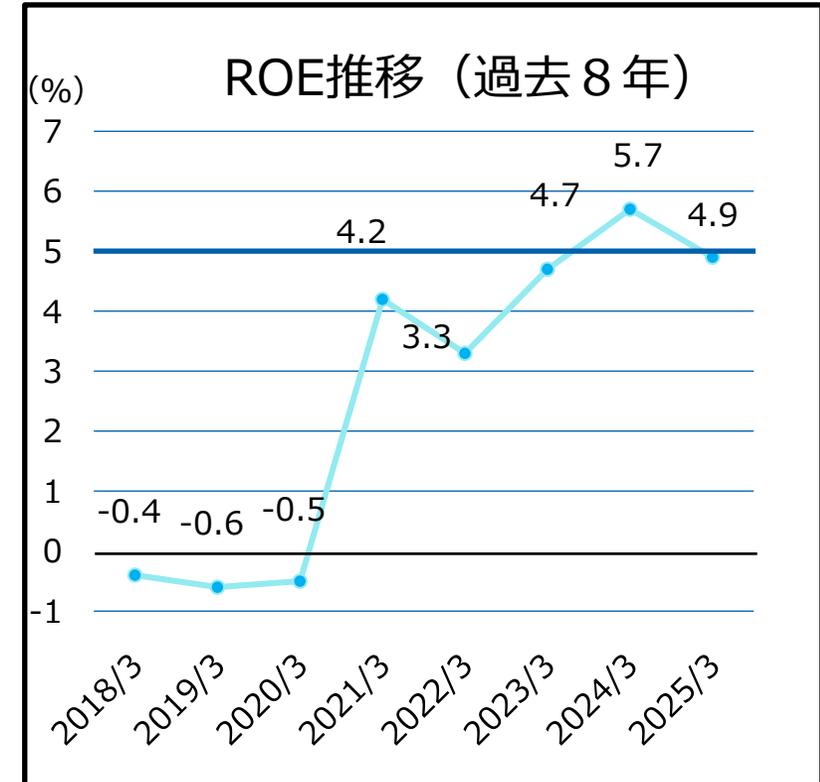
- ▷ 当社の株主資本コストの算出手法は、CAPM（資本資産価格モデル）を利用
- ▷ 当社のCAPM（第三者により算出）は、直近にて上昇傾向（エクイティリスクプレミアム、リスクフリーレートの上昇が主因）

#### ● 中期ビジョン2025における方針

- ROEが株主資本コスト（CAPM）を安定的に上回る水準を目指し、まずはROEが継続的に5%超となるべく取り組む

\* 次期中期ビジョンでは、CAPMが上昇傾向にあることから、ROE目標を引き上げる予定

- 2024年3月期実績 5.7%
- 2025年3月期実績 4.9%



(注)2018年3月期から2020年3月期のROEマイナスの要因は、旧イオンモール川口の閉店(2018年9月)に伴い3期に渡り当期純損失を計上したことによるものです。

## 6. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

### ● 評価と取組み

- ▷ エクイティ・スプレッドは、2025年3月期にてマイナススプレッド（ROE < 株主資本コスト）と悪化（特定取引先の債権に対する貸倒引当金計上による利益縮小の要因が大）
- ▷ スタダード市場業種別平均（大手証券会社算出資料（2025年3月31日時点））  
繊維製品4.3%、不動産業9.3%、全産業6.8%

➡ 資本効率（ROE）は低水準であり、企業価値向上に向けたいっそうの取組みが必要

### ➤ ROE改善に向けた取組み

- ① 事業利益額の拡大と利益率の向上
  - ✓ 新規事業、既存事業の新たな取組みによる利益拡大
  - ✓ 高付加価値商材、サービスの強化、不採算事業改善による利益率向上
  - ✓ 持続的な成長に向けた人的資本投資、設備投資、経営資源の再配分
- ② 株主還元の充実  
次ページ「(2) 株主還元」参照

## 6. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

### (2) 株主還元

#### ● 中期ビジョン2025における方針

➤ 配当方針 : 財務体質の強化および将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを保ちつつ、安定した配当を継続して実施していく  
安定した収益の増加が継続的に見込まれる際には、増配を検討する

- 2024年3月期実績 年間16円 (前期比+1円) 配当性向 [連結] 22.3% [単体] 31.8%
- 2025年3月期実績 年間16円 配当性向 [連結] 24.3% [単体] 70.4%
- ※普通配当では、過去41期連続減配無し
- 2026年3月期予想 年間16円 配当性向(予想) [連結] 25.7% [単体]39.8%

➤ 自己株式取得は、投資戦略、当社株式の市場価格、既存株主の売却意向等を踏まえ機動的に検討する

- 2024年3月期実績 自己株式 283,400株を取得  
(連結子会社埼玉興業(株) (持株比率51%) より取得 取得総額 141百万円)
- 2025年3月期実績 自己株式 200,000株を取得  
(自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による取得 取得総額 95百万円)

## 6. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

### (3) 市場評価

- 2024年3月期 PBR実績 0.40倍 (前期比+0.04)  
2025年3月期 PBR実績 0.34倍 (前期比▲0.06)
- ▷ スタダード市場業種別平均 (大手証券会社算出資料 (2025年3月31日時点))  
繊維製品0.52倍、不動産業0.83倍、全産業0.76倍
- ➡ 市場評価 (PBR) は相対的にも絶対的にも低水準  
安定的な利益計上で純資産が積み上がっても株式市場の評価が低い  
当社に対する成長期待が高まる取組みが必要
- 前述 (1) 資本効率および (2) 株主還元の施策に加え、「セグメント別主要な取組み」(P12~P14) の実践により成長期待が持てる事業体を目指すとともに、投資家向け情報発信の増加により、当社の市場評価の向上を図っていく



本資料に記載している業績計画等に関する記述は、各資料作成時において当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。したがって、実際の業績は各種要因により、これらの業績計画とは異なる結果になる可能性があることをご承知おきください。