



2023年5月22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)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年5月22日開催の取締役会において、2023年度から2025年度までの3カ年中期経営計画である「サイボー中期ビジョン2025」を策定しましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

SAIBO

サイボー中期ビジョン2025
(2023年度～2025年度)

サイボー株式会社

2023年5月

目次

1. 2023年3月期業績の状況

- (1) 連結売上高
- (2) 連結営業利益
- (3) 前中期ビジョン（最終年度） 計画対実績

2. 中期ビジョン2025 「新3ヵ年計画に取り組むサイボーグループの姿」

3. 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

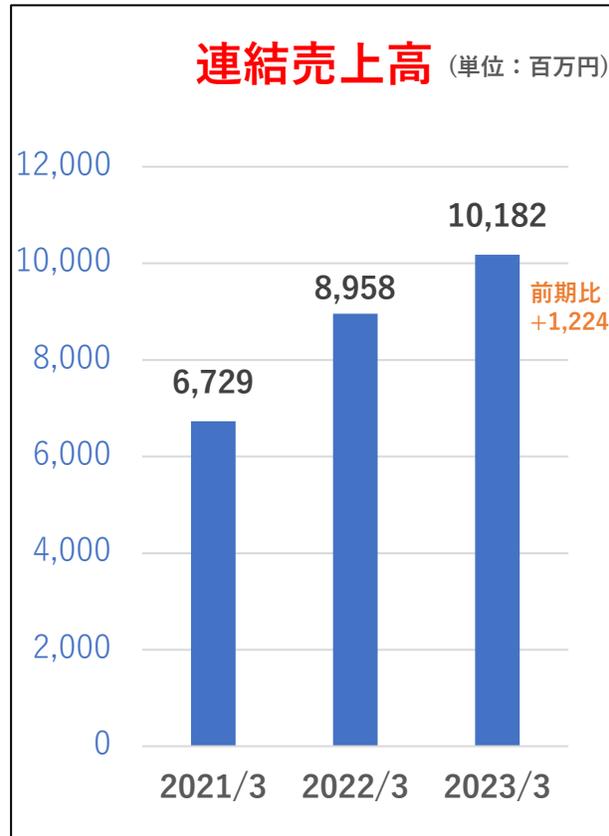
4. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

- (1) 資本効率
- (2) 株主還元

1. 2023年3月期業績の状況

(1) 連結売上高

○ 全社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。

2023年3月期業績の状況

○連結売上高概況・トピックス

繊維事業

- ✓ アウトドア関連売上は、コロナ禍でのキャンプブーム継続もあり大幅増収
- ✓ マテリアル関連売上は、原糸販売における市況の回復と仕入れコスト上昇分の価格転嫁促進により増収
- ✓ ユニフォーム関連売上は、百貨店からの新規受注減等により減収
- ✓ サイボークリエイト(株)を新設、繊維品プリント加工事業に参入（9月より事業開始）

不動産活用事業

- ✓ 前年度賃貸開始の「イオンモール川口」の賃貸売上が通年寄与し増収

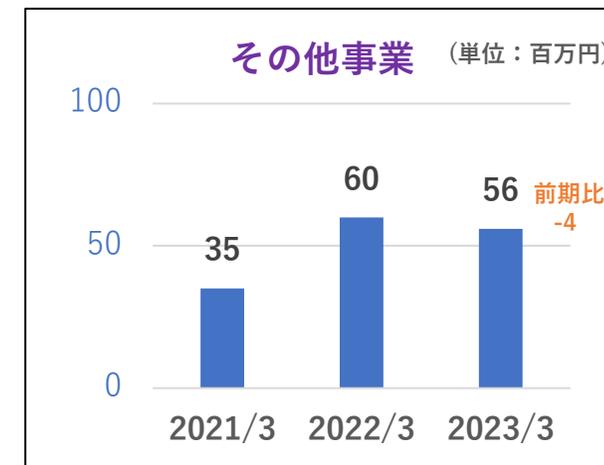
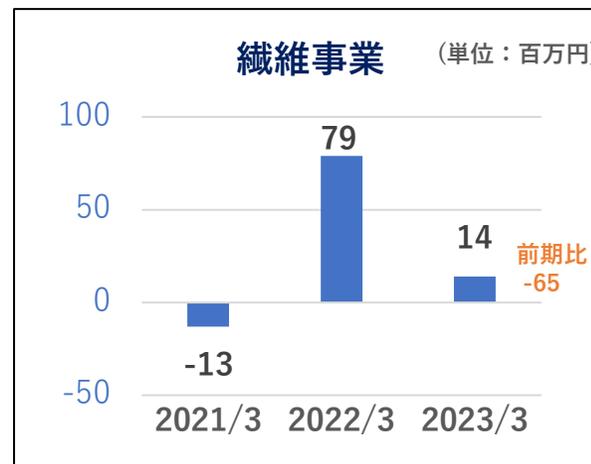
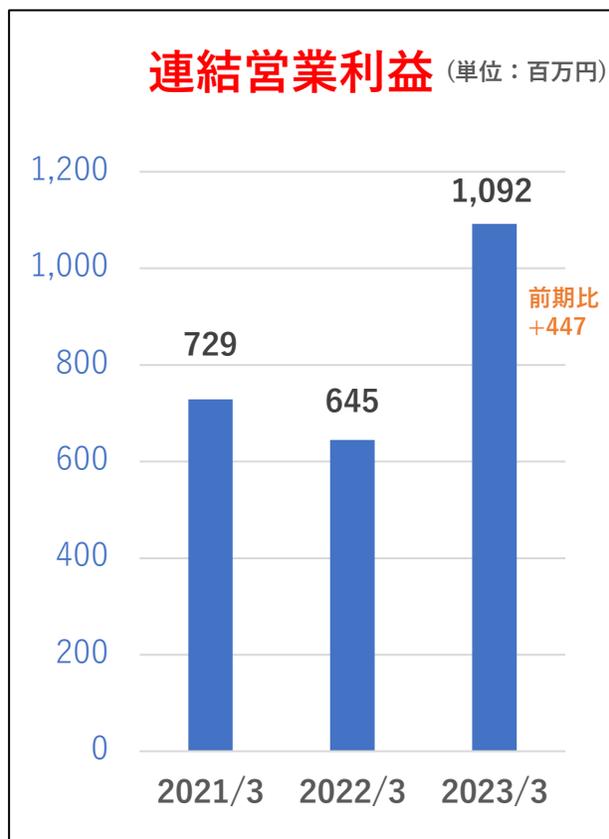
ゴルフ練習場事業

- ✓ コロナ感染状況が落ち着き行動制限が緩和された影響で来場者が減少し減収

2023年3月期業績の状況

(2) 連結営業利益

○ 全社およびセグメント別



* セグメント別営業利益は、セグメント間取引消去前の数値で表示しています。

2023年3月期業績の状況

○連結営業利益概況・トピックス

繊維事業

- ✓ 円安や原材料費高騰等による仕入れコスト上昇や、新規事業開始に伴う費用先行により減益
- ✓ アウトドア関連利益は、販売拡大に伴い大幅増益ながら、今後はブームの落ち着きを見込む
- ✓ 繊維事業は、2022年3月期に黒字転換し、黒字継続

不動産活用事業

- ✓ 前年度計上した「イオンモール川口」建物取得に係る不動産取得税や登記費用が無く増益

ゴルフ練習場事業

- ✓ 近年の最高売上高、利益を計上した2022年3月期比減益ながらも、高い利益水準を維持

2023年3月期業績の状況

(3) 前中期ビジョン（最終年度・2022年度） 計画対実績

○連結業績計画比

(単位：百万円)

2023年3月期	計画	実績	達成率
売上高	9,278	10,182	110%
営業利益	965	1,092	113%
経常利益	921	1,186	129%
親会社株主に帰属する 当期純利益	532	733	138%

○取組みテーマ

テーマ

結果・現況

「繊維事業の安定的な黒字化」

➡ 2021年度に9期振りに営業黒字化転換後、黒字継続

「不動産活用事業のさらなる拡充」

➡ 2021年度に「イオンモール川口」、医療モール等賃貸開始

「その他の事業の収益貢献度の向上」

➡ ゴルフ練習場事業、インテリア施工事業にて

連結売上高、利益に寄与

2. 中期ビジョン2025 「新3ヵ年計画に取り組むサイボーグループの姿」



サイボーの本来事業が収益を担う経営の実現

繊維事業

- 繊維事業で利益を生み、組織の活性化を図る
- 従来の商いの形態を変える
新規事業の成功

地域と共に歩むサイボーの実践

不動産活用事業

- 継続的および積極的な安定収入の確保
- 将来の事業環境リスクに備えた借入金の圧縮

とき時代と共に歩むサイボーの実践

新規事業

- 各事業分野における新たな取り組みへの挑戦（次の30年の種）
- 新たな顧客や商機の開拓等、安定収益を生み出す事業の構築

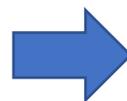
サステナビリティ(環境への配慮、社会・地域への貢献、人的資本の活用)

より付加価値の高い事業領域の開拓・シフト
ステークホルダーに満足を提供する企業

3. 中期ビジョン2025 業績計画

(1) 連結業績計画

	2023年3月期実績
売上高	10,182
営業利益	1,092
経常利益	1,186



(単位：百万円)

2026年3月期計画	増加率
11,510	113%
1,200	110%
1,210	102%

→ 持分法による投資利益は、2023年3月期比保守的に予想しています。

* 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。

(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」

中期ビジョン2025 業績計画

(3) セグメント別 主要な取組み

繊維事業

- ✓ 環境配慮型素材や抗菌防臭機能品の開発および製品化
- ✓ 繊維品プリント加工事業の業容拡大
- ✓ 不採算部門の新たな取組み・営業力強化による業績改善、
または事業継続可否の見極め
- ✓ コストアップに対する適正な販売価格の引上げ

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)UP



不動産活用事業

- ✓ 適切な設備の改修・改善による、競合施設比での優位性の維持
- ✓ 今後の新たな賃貸（増床）案件の検討

ゴルフ練習場事業・その他の事業

- ✓ ゴルフ練習場事業における、サービス多様化による集客力強化と
1人当たり利用額の向上
- ✓ インテリア施工事業における、一般施工売上の強化

4. 中期ビジョン2025 資本効率と株主還元の方針

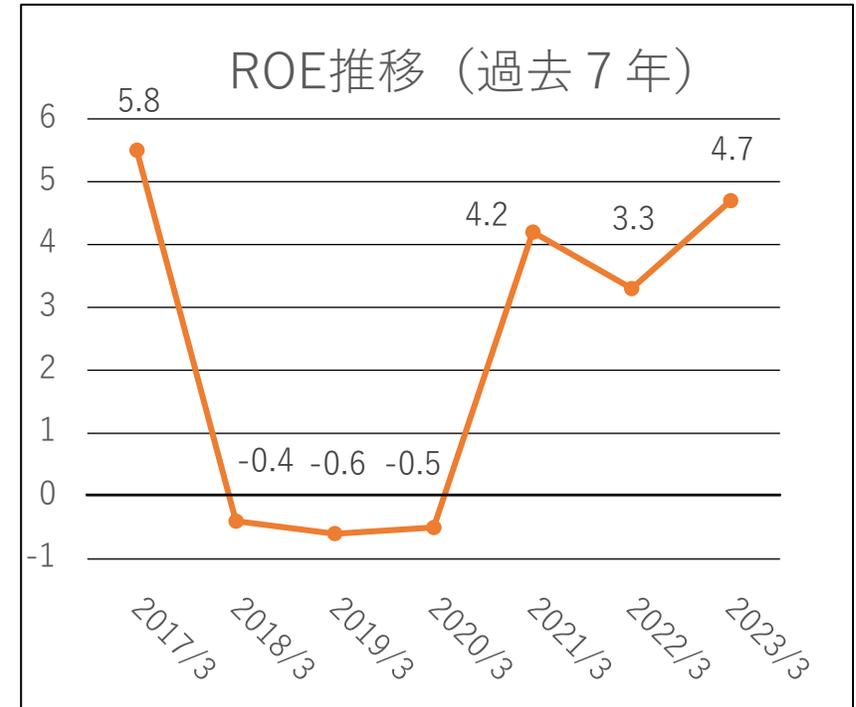
(1) 資本効率

○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
- ・ ROE改善に向け、
 - 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

②株主還元の充実

次ページ「(2) 株主還元」参照



(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。

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

- ①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
* 普通配当では、過去38期連続減配なし

- ②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月期の配当について

- ・中期ビジョン2025において、当面の利益の安定的計上が見込まれることから、以下の通り予定
1株あたり年間配当 16円 (中間 8円・期末 8円) * 2023年3月期比増配

- ◆ 上記 (1) 資本効率および (2) 株主還元の施策に加え、投資家向け情報発信の増加により当社の市場価値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。