



2026年4月14日

各 位

会 社 名 株式会社 サイバーリンクス
代表者名 代表取締役社長 東 直樹
(コード番号：3683 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役 総合管理部長 鳥居 孝行
(TEL. 073-448-3600)

(訂正)「2025年12月期 決算説明資料」の一部訂正について

2026年3月4日に公表いたしました「2025年12月期 決算説明資料」の記載内容に一部訂正がありましたのでお知らせいたします。

記

1. 訂正の理由

「2025年12月期 決算説明資料」の記載内容の一部に誤りがあることが判明したため、訂正するものです。

2. 訂正箇所および内容

訂正箇所は赤枠で示しております。

【訂正前】

7. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 KPI



- @rmsの店舗数は、「@rmsV6」の新規稼働により増加した一方、顧客M&Aによる解約で、全体の店舗数は減少
- C2PlatformのID数は、計画より遅れているものの、大手での利用拡大など、立ち上がりの段階へ

食品小売 (@rms)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	26.5 (+0.6)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	23,000	1,219 (▲52)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	11.1 (+0.5)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	9.8 (+0.3)	12.3	-

*商流額:当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.3 (▲0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	693 (+279)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	38.0 (+1.0)	41	150

*市場全体は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

【訂正後】

7. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 KPI



- @rmsの店舗数は、「@rmsV6」の新規稼働により増加した一方、顧客M&Aによる解約で、全体の店舗数は減少
- C2PlatformのID数は、計画より遅れているものの、大手での利用拡大など、立ち上がりの段階へ

食品小売 (@rms)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	27.5 (+1.6)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	23,000	1,219 (▲52)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	11.1 (+0.5)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	12.2 (+2.4)	12.3	-

*商流額:当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.3 (▲0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	693 (+279)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	39.0 (+2.0)	41	150

*市場全体は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

以上

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(説明会開催日:2026年3月5日)

株式会社 サイバーリンクス
2025年12月期 決算説明資料
(2025年1月1日~12月31日)

2026年3月4日

INDEX

0. 事業概要
 1. エグゼクティブサマリ
 2. 2025年12月期 連結決算
 3. 今後の見通し
 4. サステナビリティへの取組
 5. 資本コストや株価を意識した経営について
 6. 株主還元
 7. サイバーリンクスについて
-

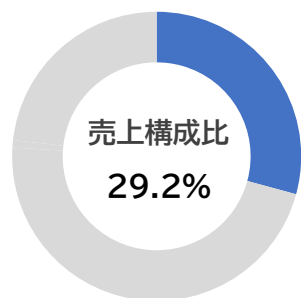
0. 事業概要

- 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セグメントで事業を展開。
- 成長ドライバーは流通クラウド事業。

1 流通クラウド事業

食品流通業に特化したクラウドサービスの提供

to B



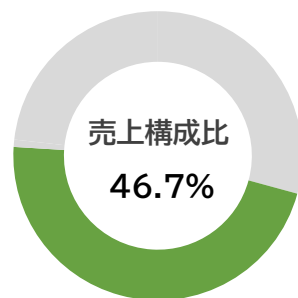
売上 53億円

経常利益 7.7億円

2 官公庁クラウド事業

地方自治体向けのDXソリューションの提供

to G



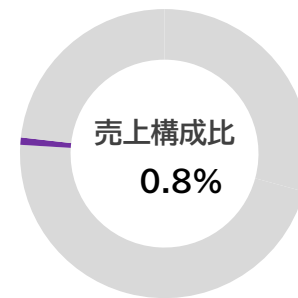
売上 84億円

経常利益 12.0億円

3 トラスト事業

公的機関・民間企業向けの電子証明サービスの提供

to G&B



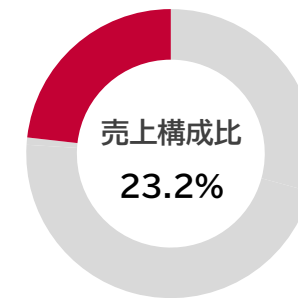
売上 1.4億円

経常利益 ▲0.6億円

4 モバイルネットワーク事業

和歌山県内でドコモショップを運営

to C



売上 42億円

経常利益 3.7億円

※2025年12月期実績

1. エグゼクティブサマリ

2025年12月期 実績

売上・利益とも2期連続過去最高を更新し、中期経営計画(2021~2025)を達成

売上高**181**億円(+14.3%) 定常収入**87**億円(+7.5%) 経常利益**18.5**億円(+46.6%)

※()内は対2024年度増減率

2026年12月期 業績予想

増収・増益、3期連続の過去最高更新を目指す

売上高**192**億円(+6.1%) 定常収入**96**億円(+10.2%) 経常利益**19.0**億円(+2.3%)

※()内は対2025年度増減率

新中期経営計画 (2026~2030)

2030年度を最終年度とする新中期経営計画を策定

2030年12月期計画

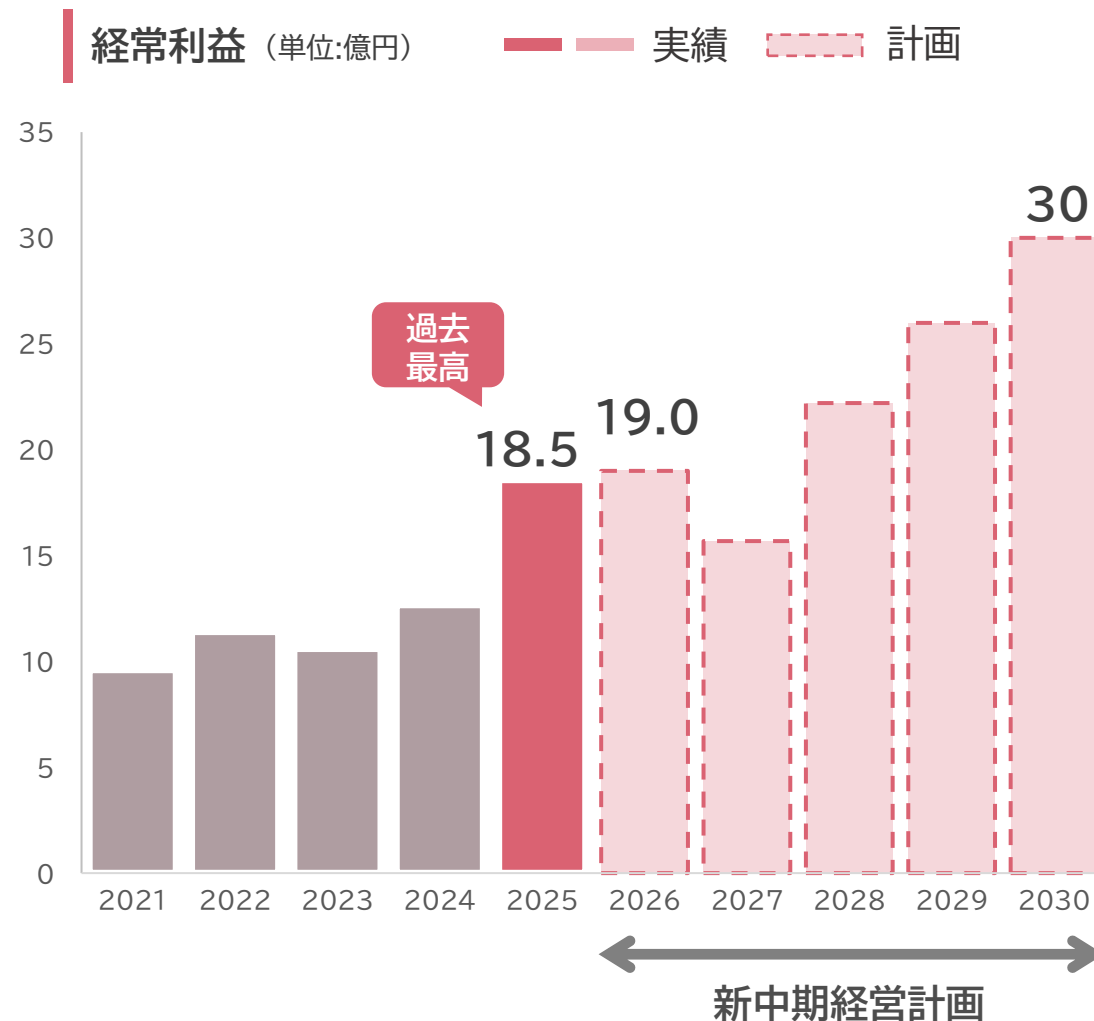
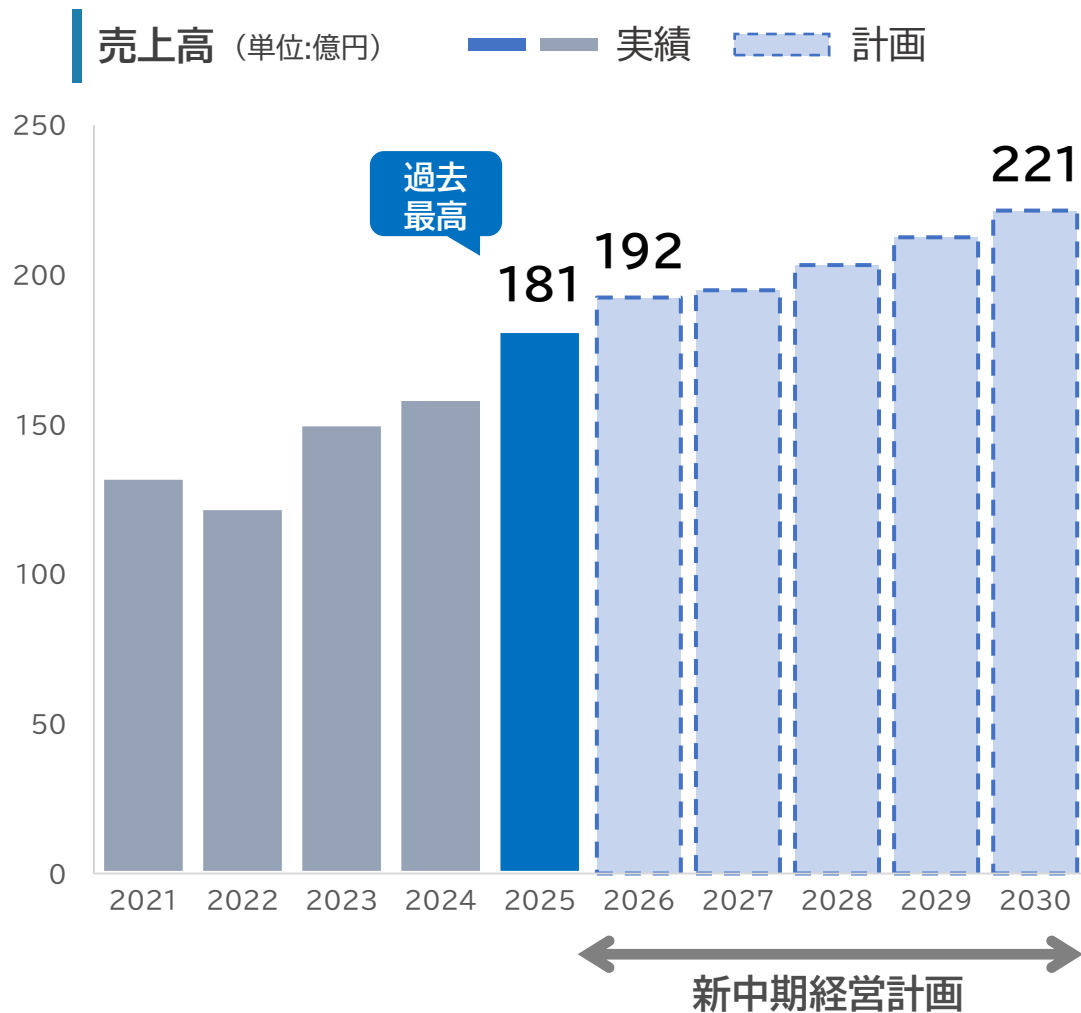
売上高**221**億円(+22.1%) 定常収入**126**億円(+44.8%) 経常利益**30.0**億円(+61.5%)

※()内は対2025年度増減率

※詳細は2026年2月25日に公表した「中期経営計画策定に関するお知らせ」をご参照ください。

1. エグゼクティブサマリ

- 2026年12月期 売上は増加基調を維持、利益は人員増強等に係る費用増を吸収し、増収・増益を目指す
- 2030年度を最終年度とする新中期経営計画(2026~2030)を策定、最終年度売上高221億円、経常利益30億円を目指す

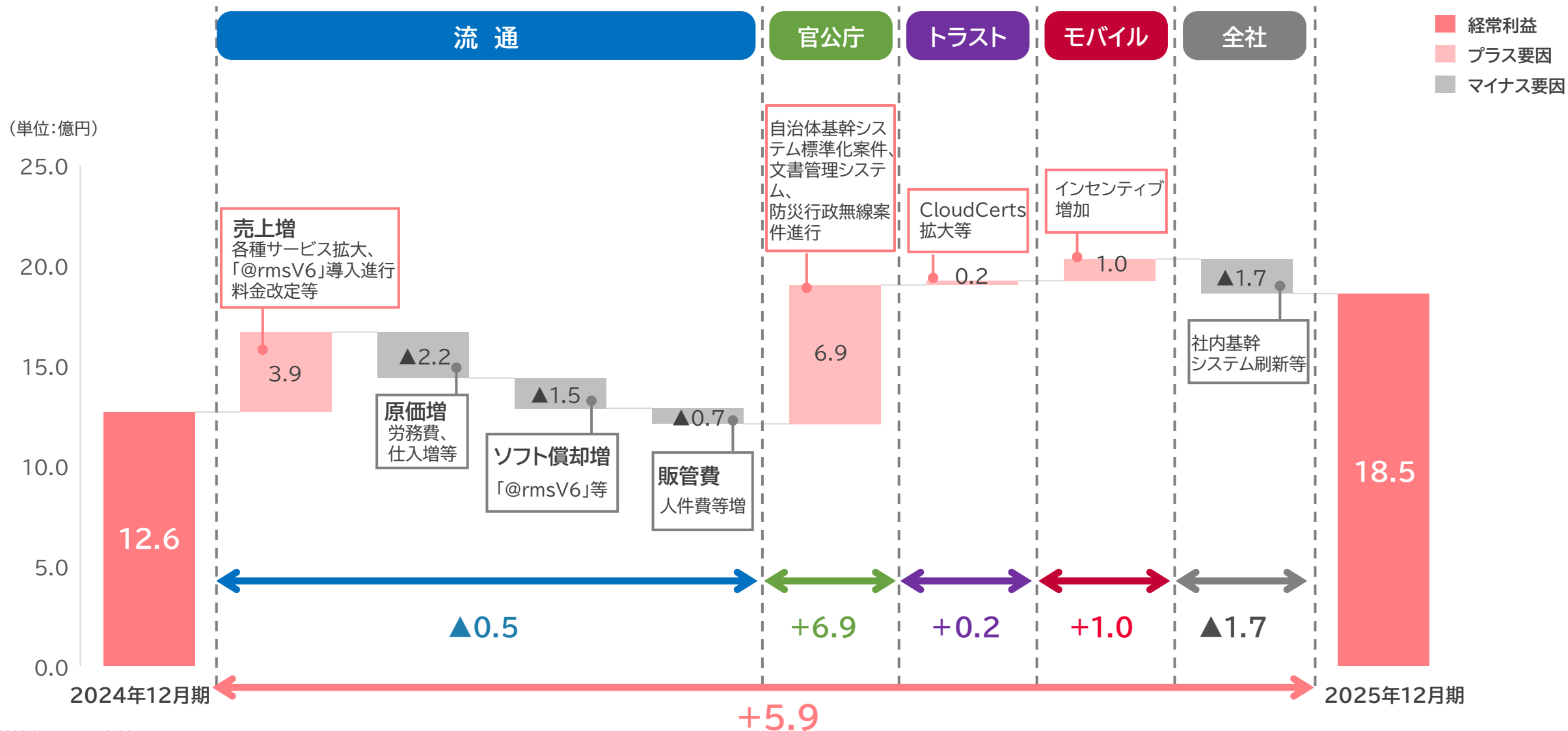


※2021年~2025年は実績、2026年は計画、2027年~2030年は中期経営計画

2. 2025年12月期 連結決算

2. 2025年12月期連結決算 経常利益増減要因

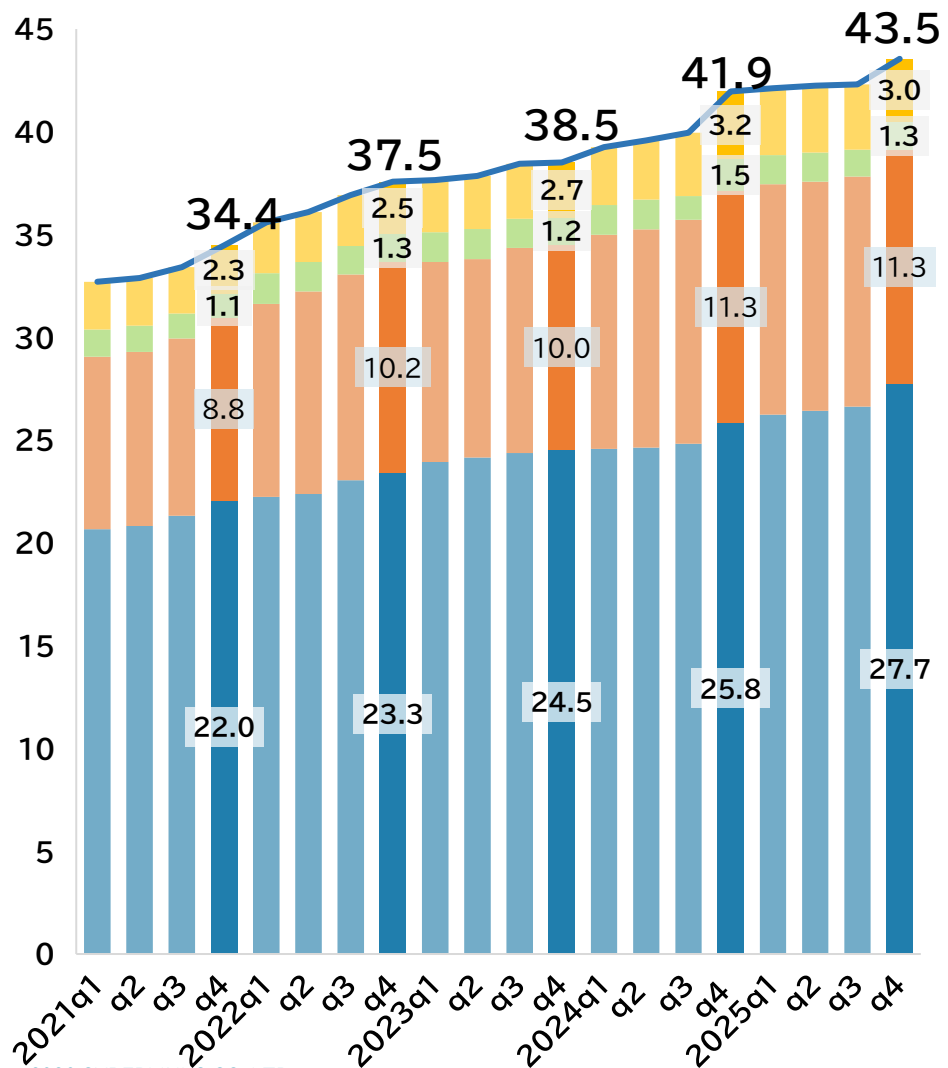
- 流通は、「@rmsV6」普及の初期段階で、開発に係るソフト償却等の負担や、今後の事業規模拡大を見据えた体制強化等への投資が先行
- 官公庁の自治体基幹システム標準化案件や防災行政無線案件の進行、文書管理システムの提供拡大等が全社増益に大きく寄与



- @rms基幹をはじめとした食品小売業向けサービスの成長を軸に年間約2億円を堅調に積み上げ

ARR(各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月)

(単位:億円)



■ 食品小売業向け



前年同期比
+1.9

■ 加工食品卸売業向け



前年同期比
+0.0

■ 専門店向け



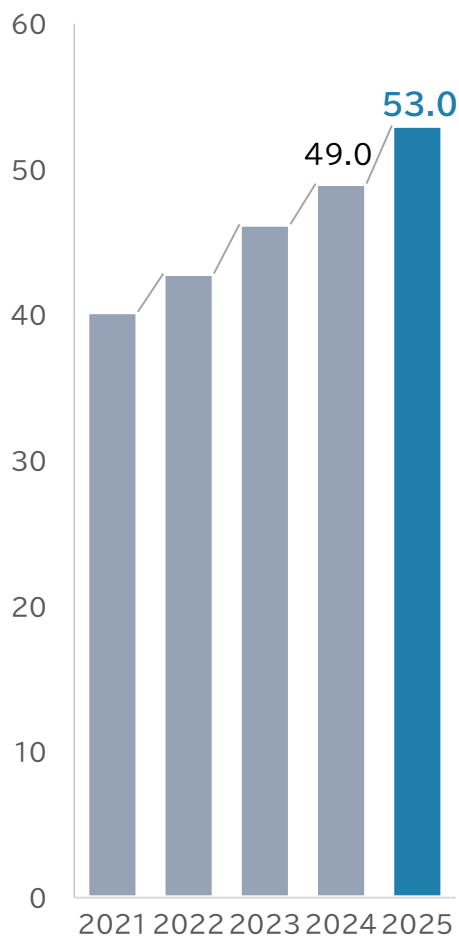
前年同期比
▲0.2

■ 食品流通業界全体向け

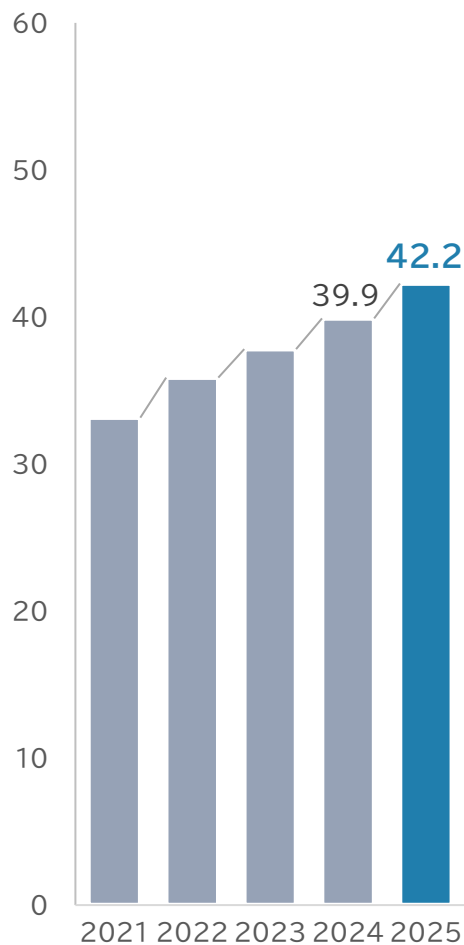


前年同期
▲0.1

売上高 (単位:億円)

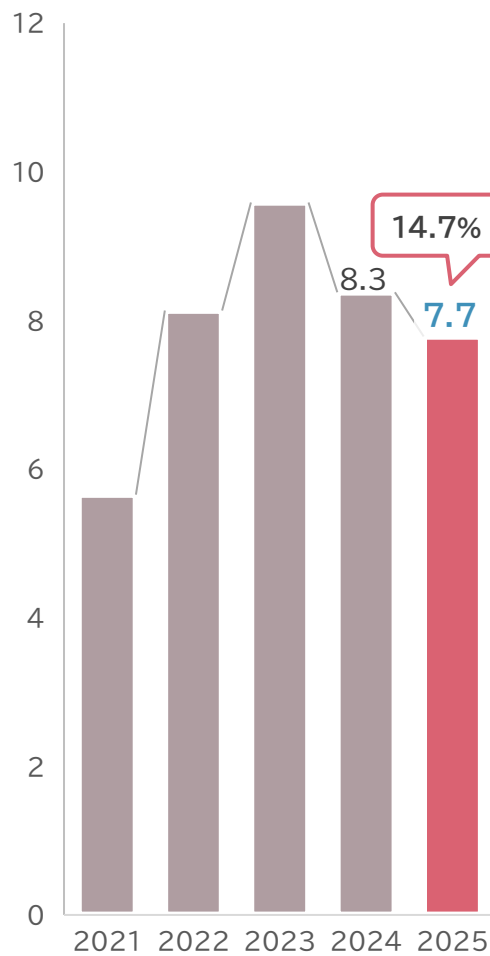


定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

経常利益率

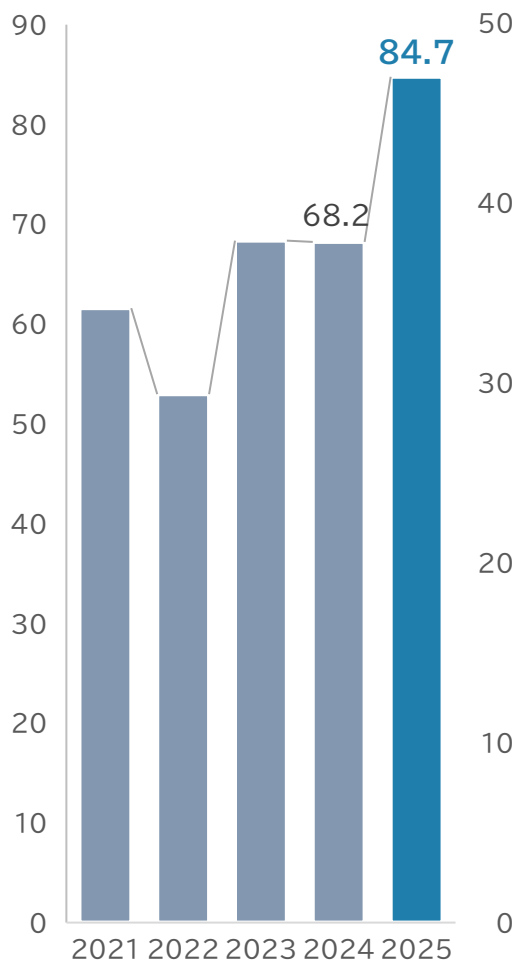


2025年12月期 実績

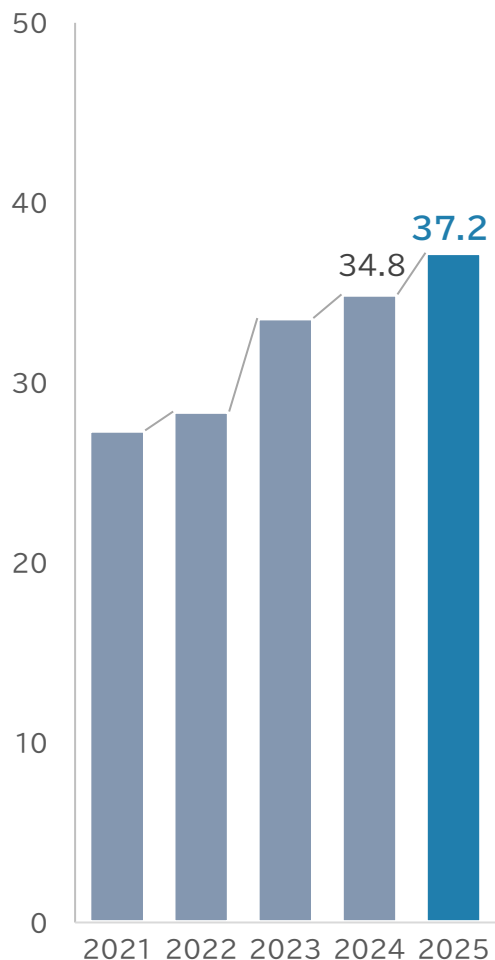
各種サービス提供拡大、料金改定で増収も償却費、労務費等で減益

- ◆ 「@rmsV6」稼働
2025年3月 1社(既存顧客のバージョンV3から切替)、
2025年4月 1社(新規顧客)
- ◆ 「クラウドEDI-Platform」
他社サービス併用の大手既存顧客において
当社サービスへの完全移行完了
- ◆ 生鮮EDI「せんどねっとV2」需要拡大
実績豊富な当社の引き合い増加、新規受注獲得
大手スーパーマーケット等で新規稼働
- ◆ 受注済み案件の導入進行
「@rmsV6」「せんどねっとV2」等、
導入作業に伴う売上が増加
- ◆ 今後の事業拡大に向けた先行投資
「@rmsV6」普及の初期段階でソフト償却が先行
人材採用による体制強化

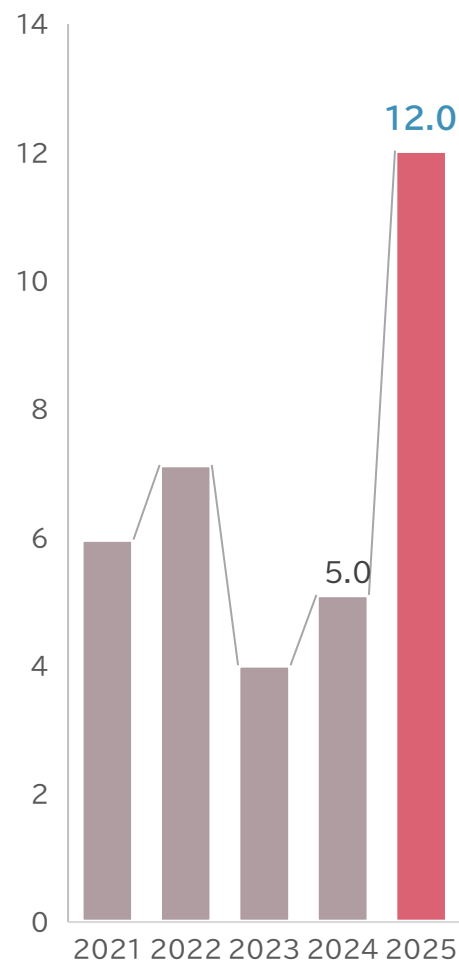
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

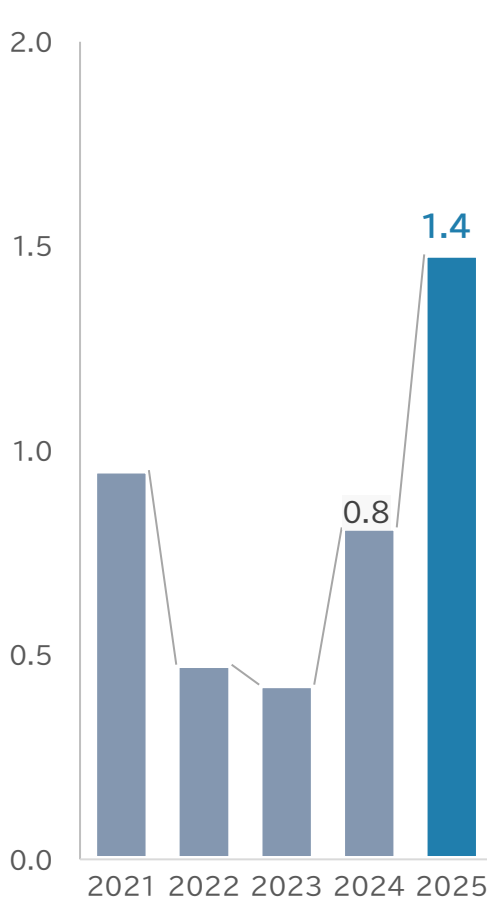


2025年12月期 実績

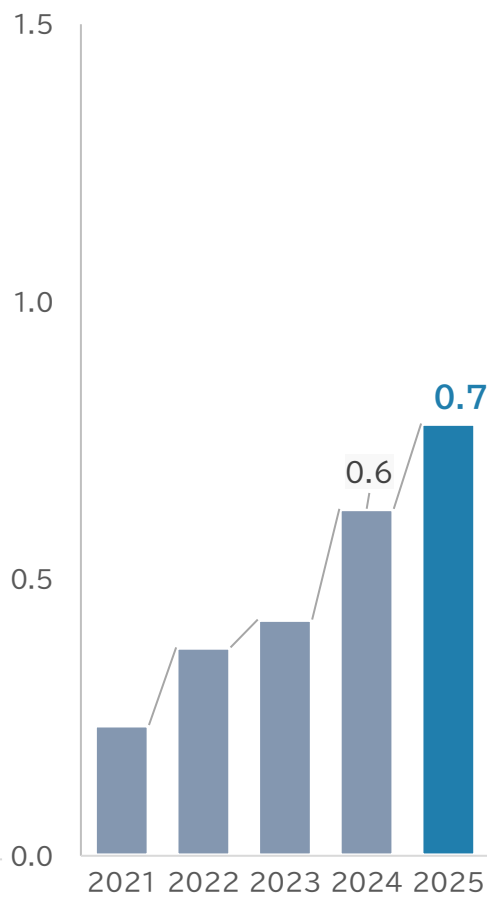
自治体DXを背景に増収、増益

- ◆ 複数案件の進行
「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、防災行政無線工事が大きく貢献し、増収、増益
- ◆ 文書管理システム「ActiveCity」
 - ・和歌山市等複数の団体で新規稼働、定常収入増加
 - ・大田区・船橋市等、大型案件含む複数の新規受注獲得
 - ・AI技術を持つ企業を取得、文書検索の効率化を図る
- ◆ 自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」
 - ・奈良市で稼働(2025年3月)

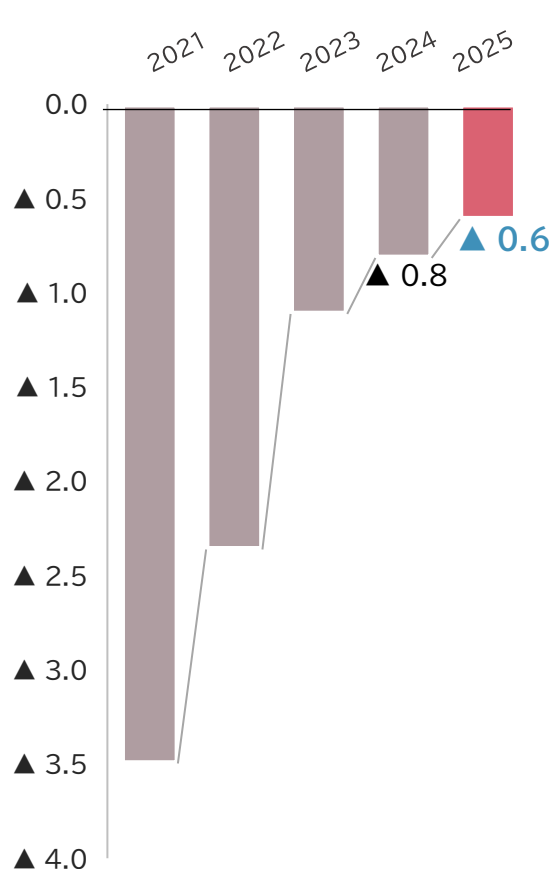
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

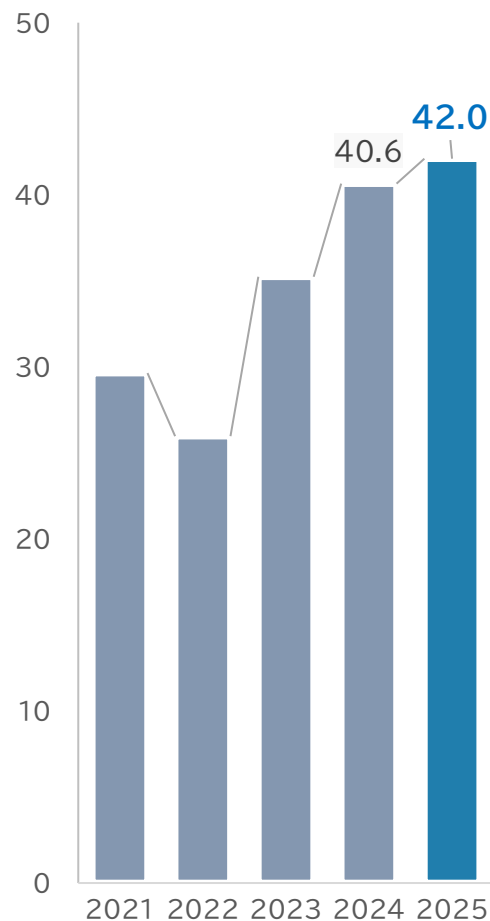


2025年12月期 実績

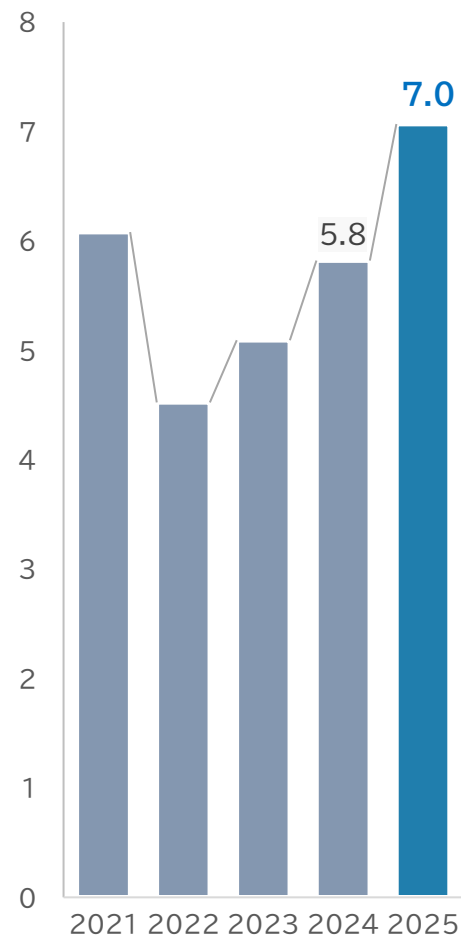
「CloudCerts」提供拡大等により、増収

- ◆ 「CloudCerts」提供拡大
デジタル薬剤師資格証の発行開始(2024年3月～)
- ◆ 「CloudCerts」のユースケース拡大
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
- ◆ 国家資格の審査システムの受託開発案件の進行
- ◆ 営業人員増強による体制強化

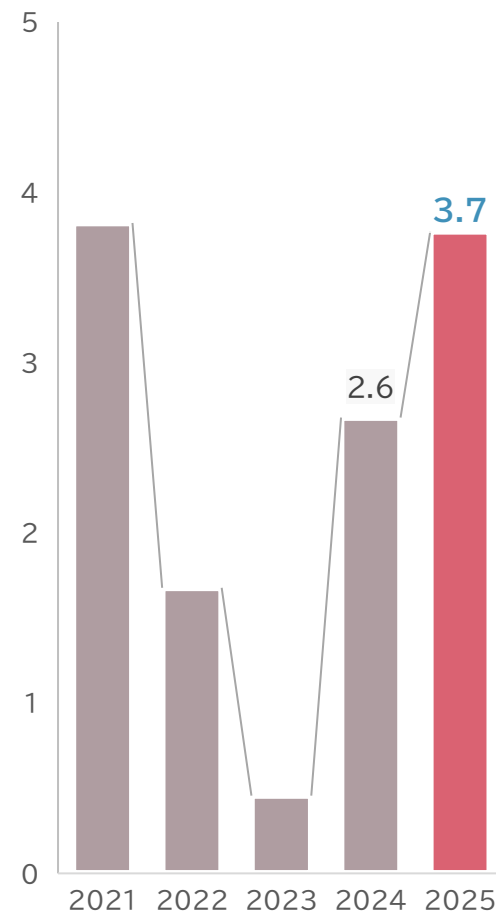
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2025年12月期 実績

インセンティブ収入増加し、増収、増益

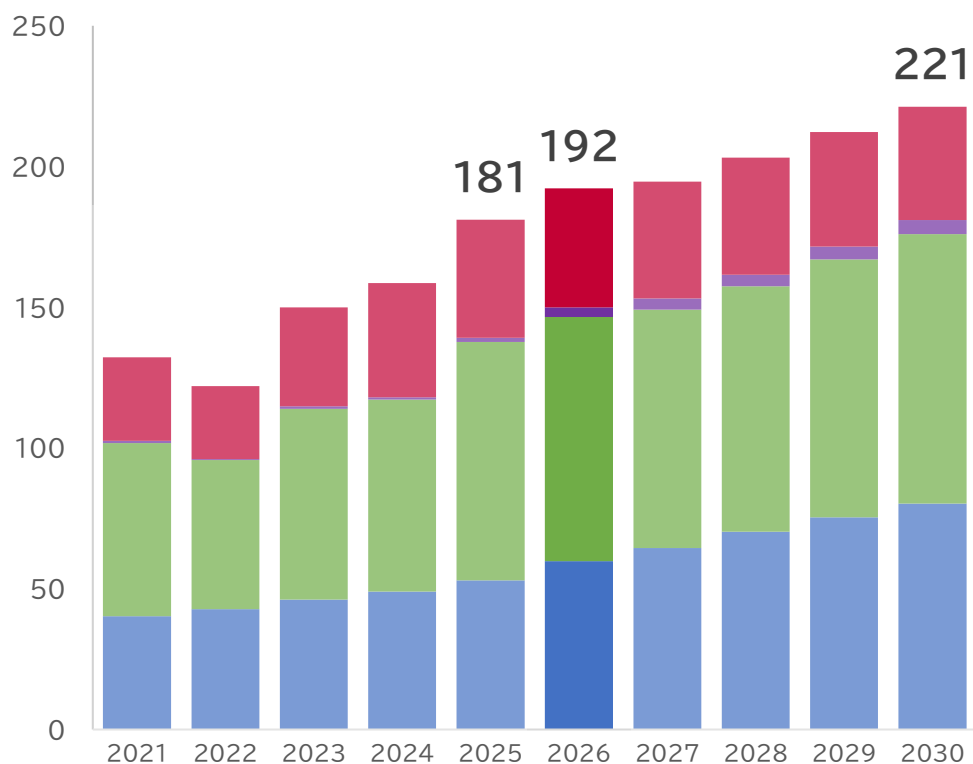
- ◆ キャリアが設定する各指標の目標達成に注力
インセンティブ収入が増加し、利益率改善
- ◆ 3Gサービス終了を控え、端末買い替え需要が拡大
- ◆ 店舗運営の生産性向上に向けた取組を推進
オンラインでの店舗接客のトライアル実施

3. 今後の見通し

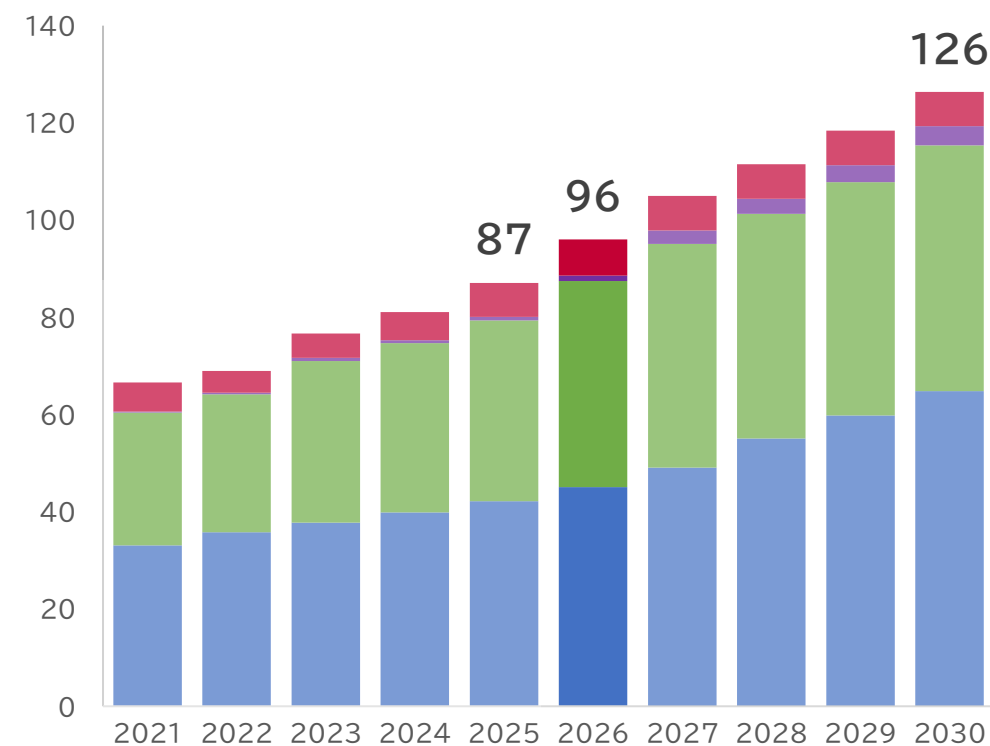
3. 今後の見通し 売上高・定常収入

- 官公庁、流通の増収がけん引し、過去最高の売上高・定常収入

売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)

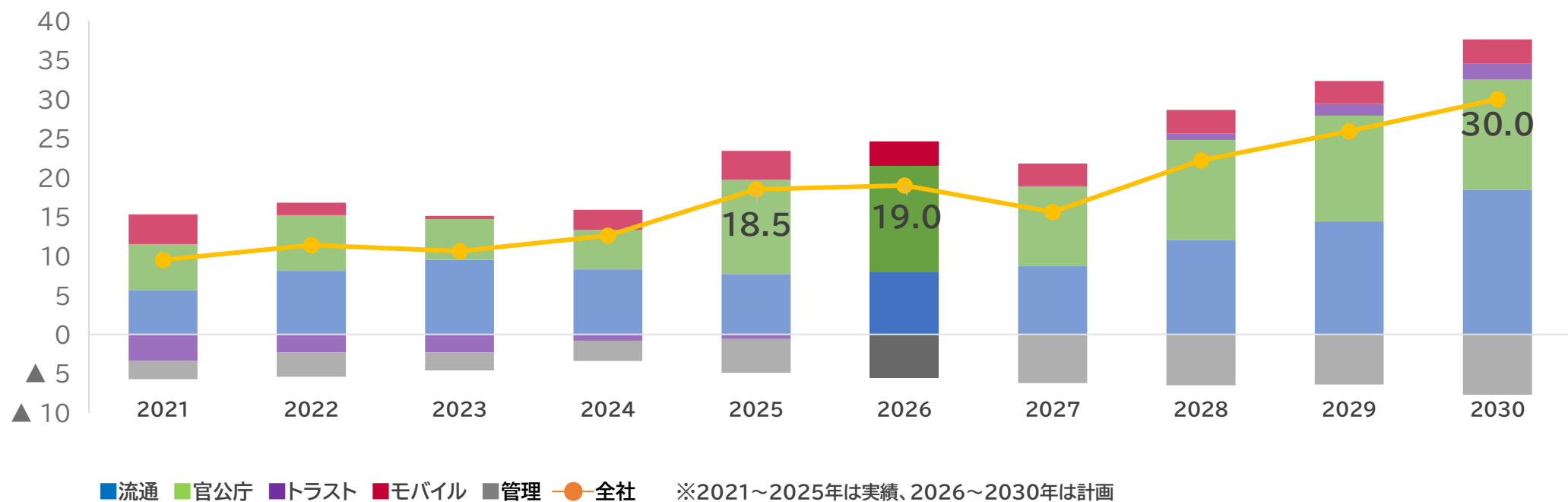


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル ※2021~2025年は実績、2026~2030年は計画

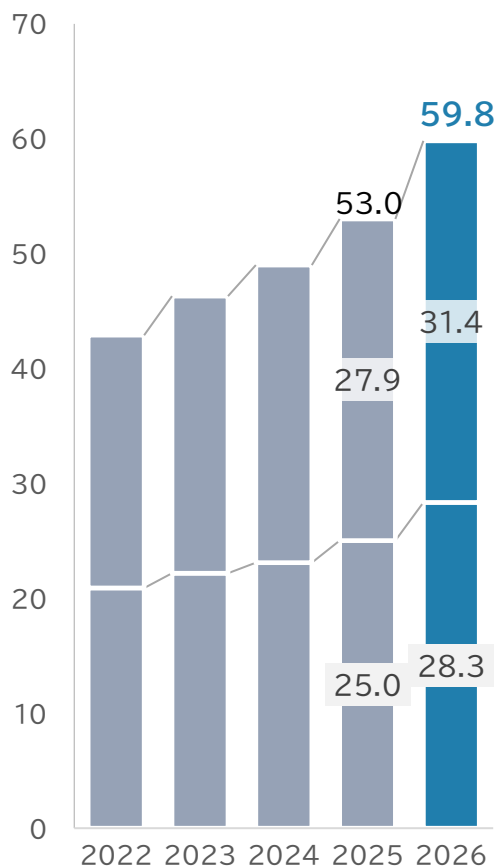
3. 今後の見通し 経常利益

- 官公庁の自治体基幹システム標準化案件の貢献やM&Aに伴う償却負担の減少等が寄与し、増益
- 開発業務でのAIエージェント型のコーディングツールの活用をはじめ、全社的なAI活用を推進し、生産性向上を加速

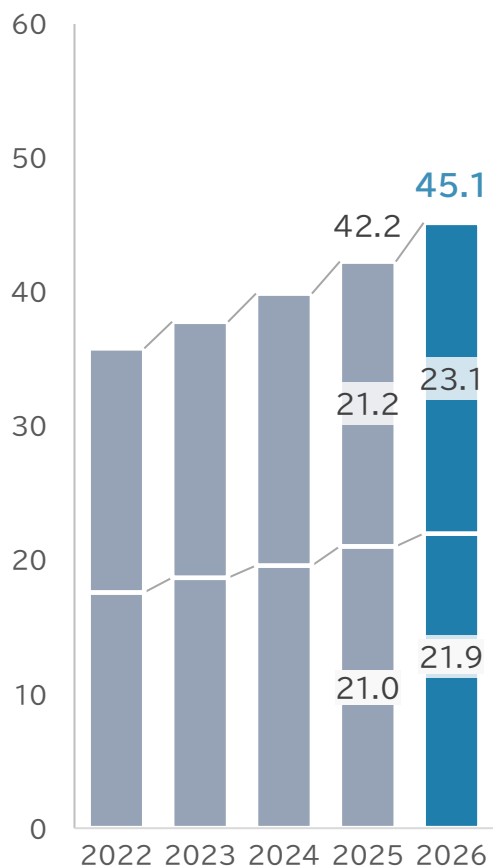
経常利益 (単位:億円)



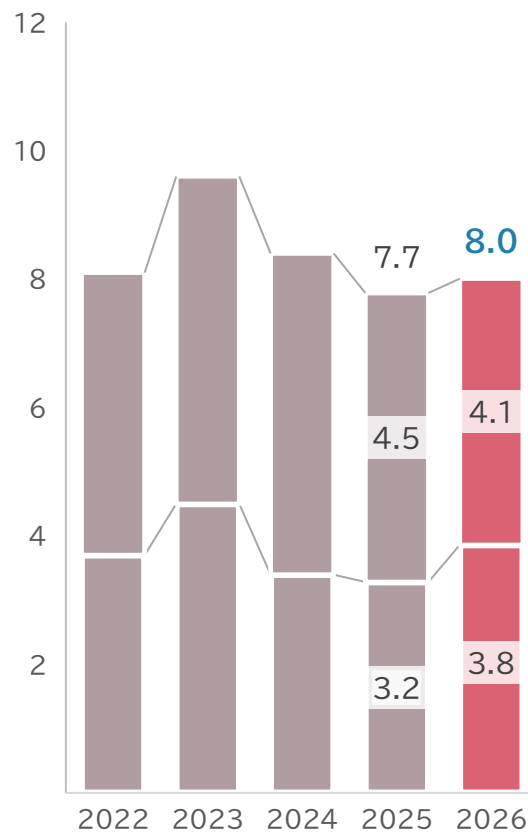
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 見通し

各種サービス提供拡大で定常収入の積上げ、増収、増益

- ◆ 「@rms」、「AI自動発注」、生鮮EDI「せんどねっとV2」に加え、「クラウドEDI-Platform」等の導入推進
- ◆ 「@rmsV6」展開加速
新規稼働に向け導入作業注力
AI機能を取り込んだ次世代基幹システム開発に着手
- ◆ 開発に係るソフト償却や、体制強化による労務費増を吸収し、増益

売上高 (単位:億円)

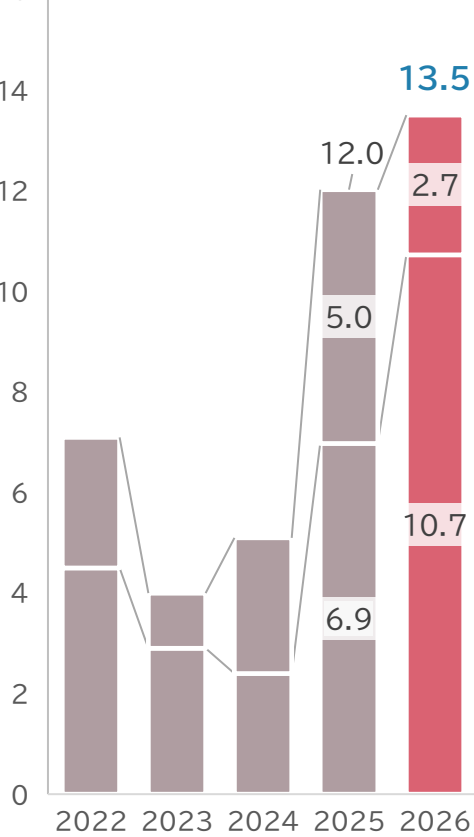
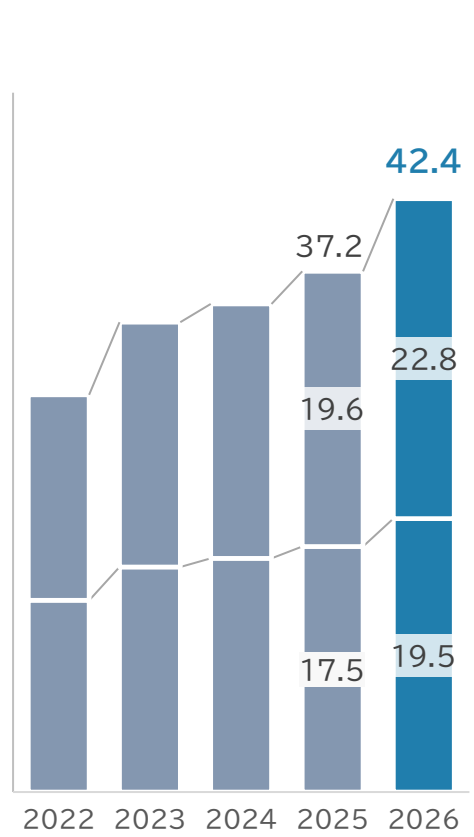
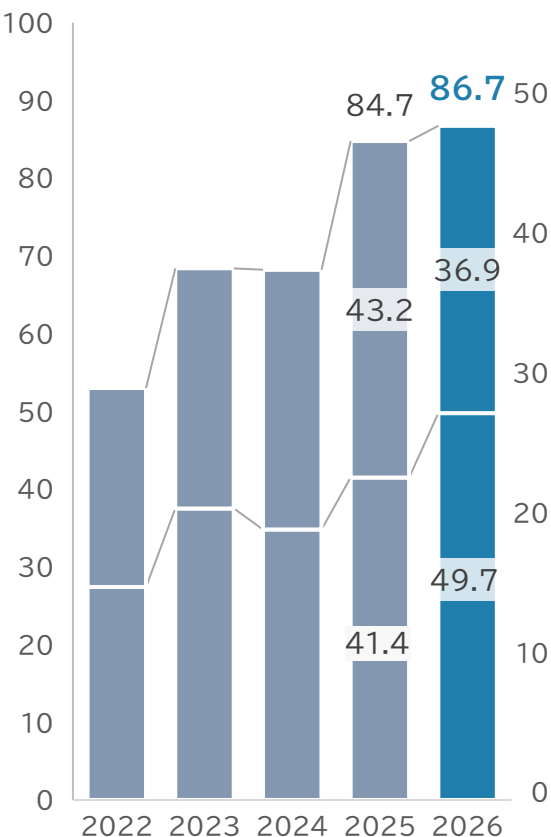
定常収入 (単位:億円)

経常利益 (単位:億円)

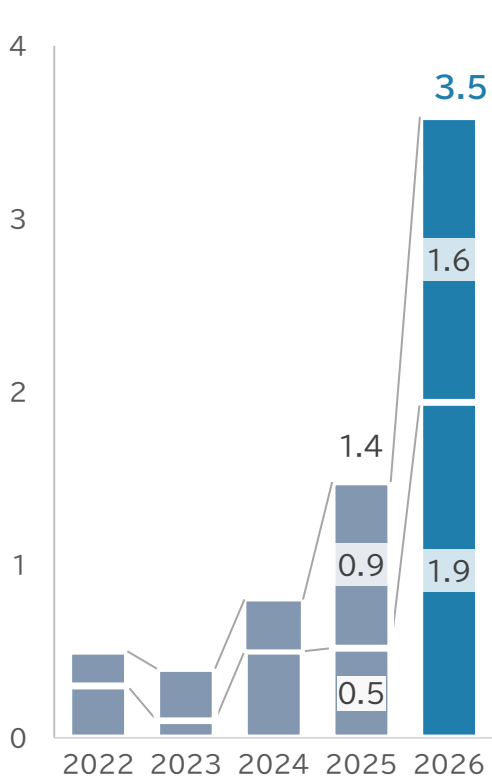
2026年12月期 見通し

自治体DX案件の推進により増収、増益

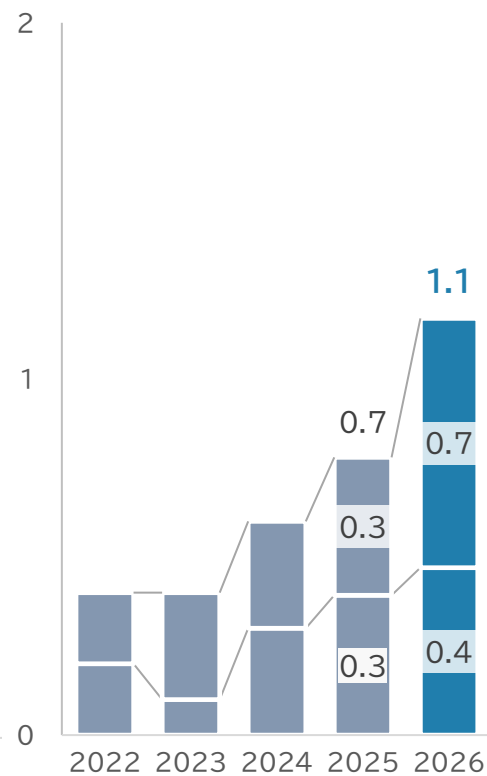
- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件
上期にかけて作業に伴う業績寄与
- ◆ 文書管理システム「ActiveCity」
導入拡大による定常収入増加
AI機能実装に向けた取組推進
- ◆ 自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」
東京都特別区での新規稼働を予定
全国展開に向けた普及拡大を推進
AI機能実装に向けた取組推進
- ◆ 自治体DX展に出展(2026年5月)
- ◆ シナジー社取得に伴うソフトウェア償却終了(2025年)
のれん償却約1.6億円/年は継続(2027年終了)



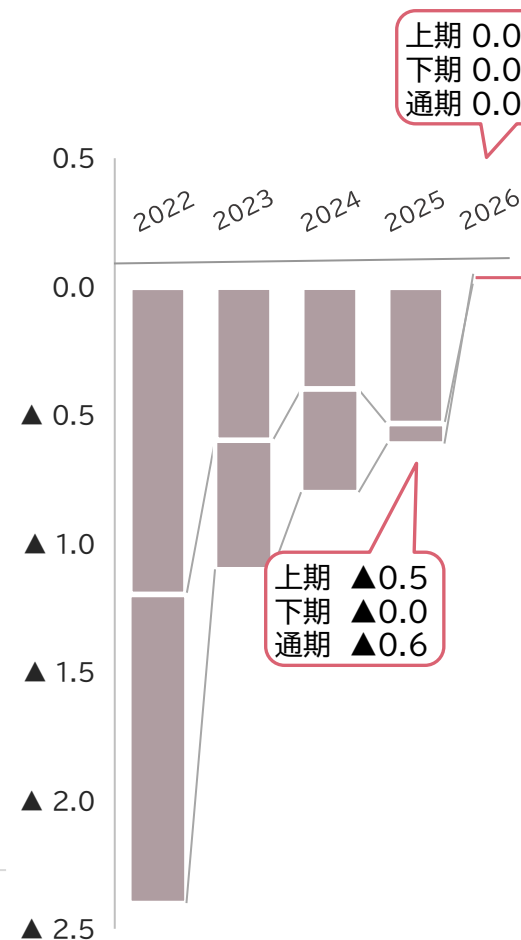
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



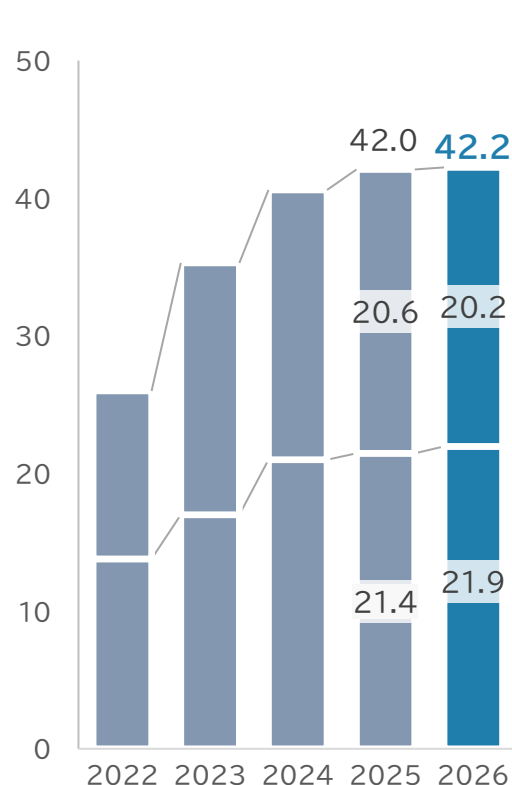
2026年12月期 見通し

「CloudCerts」の拡大、大型受託開発案件により、増収、黒字化へ

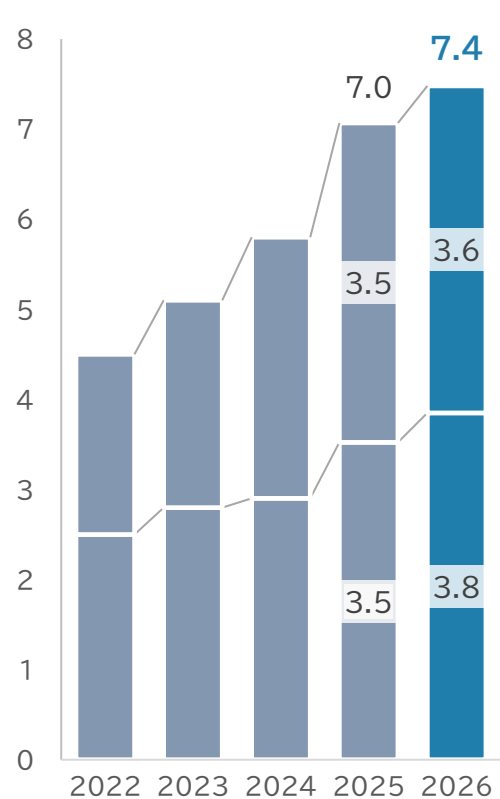
- ◆ 「CloudCerts」提供拡大
 - ・広告宣伝による認知度向上
 - Japan DX Week 出展(2026年4月)
- 「VC※」としての価値提供拡充に向けた取組推進
 - ・ウォレット機能開発
 - ・デジタル証明書流通に向けたプラットフォーム構築
- ◆ 自治体向け市場開拓へ
 - 官公庁クラウド事業と連携した市場開拓継続

※VC: Verifiable Credentialsの略称
デジタル署名による真正性・改ざん防止等の機能を実現することが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

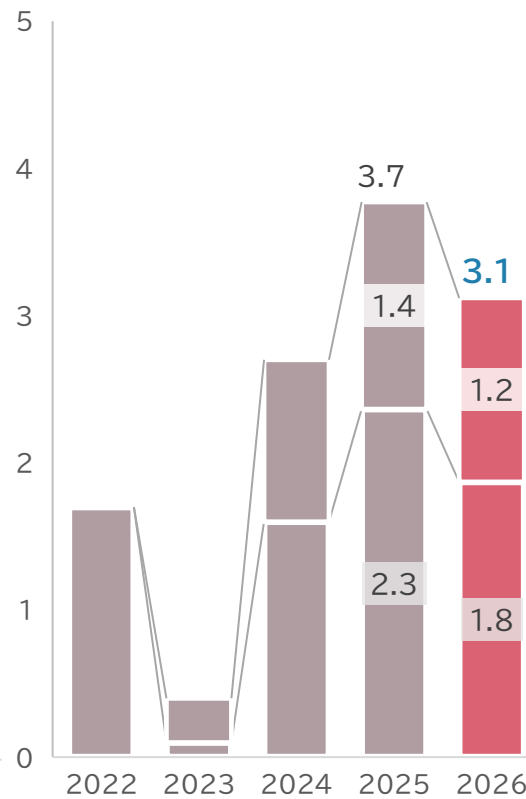
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 見通し

端末の高価格化等により、やや増収も
販促費等増加により減益

- ◆ 3Gサービス終了に伴う、端末買い替え需要の反動あるも、端末の高価格化等によりやや増収
- ◆ 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
- ◆ 店舗運営の生産性向上に向けた取組を推進
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
- ◆ 出張販売、新規エリアの開拓等 顧客接点を拡大

4. サステナビリティへの取組

- 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組を推進

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(奈良営業所を閉鎖)
- 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

S

- 給与水準引き上げ(2025年は最大9.0%、全社平均3.9%)
- 女性活躍推進への取組(主任職比率 28.5%、管理職比率 7.0%)※2025年12月31日時点
※2025年度末 主任職における女性比率目標25.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%
- 男性育児休業取得の推進(2025年は取得率92.3%)
- 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
- 開発業務をはじめとする全社的な業務でAI活用を推進し、生産性向上
- 社内基幹システムを刷新(会計・販売・購買・ワークフロー等)し、業務効率化を推進

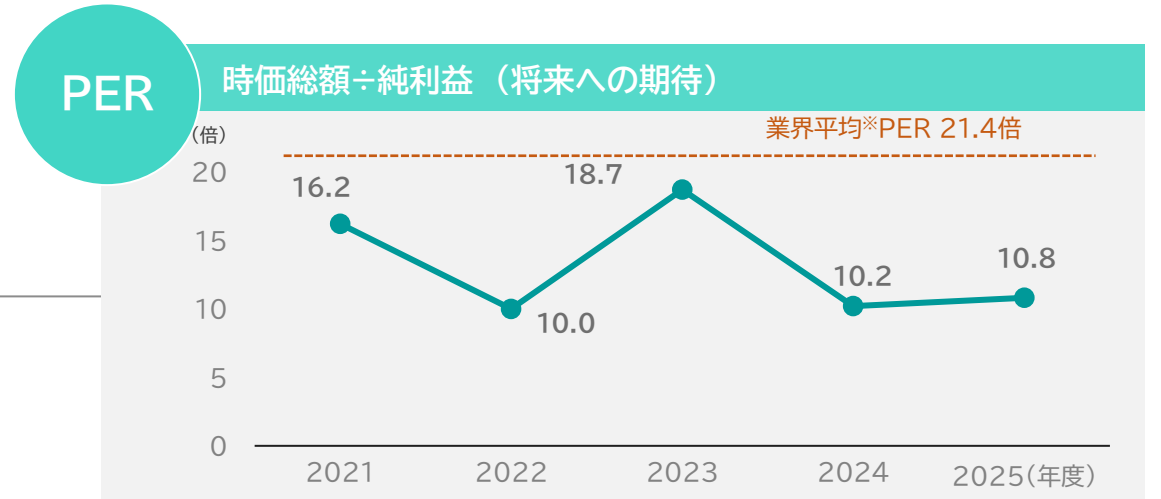
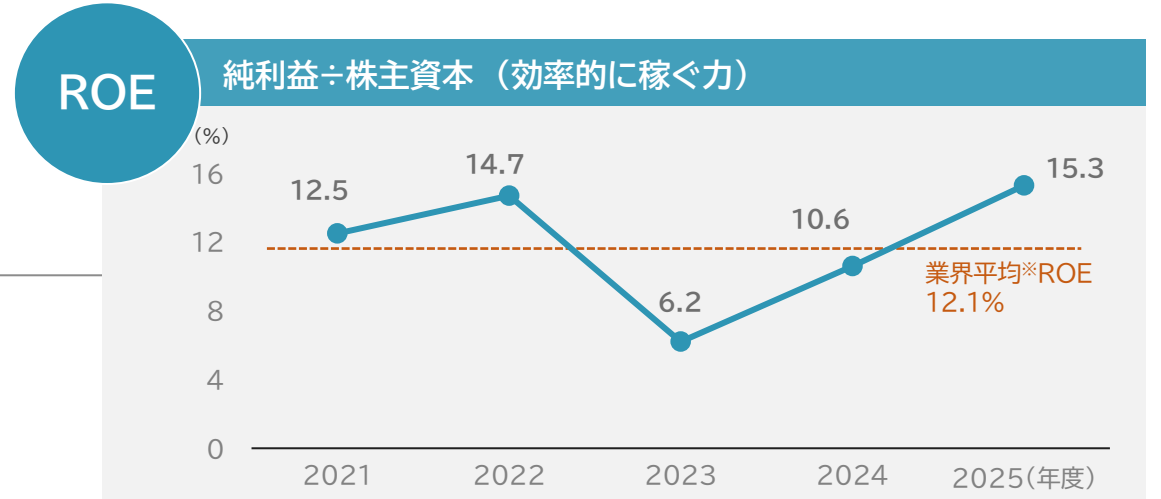
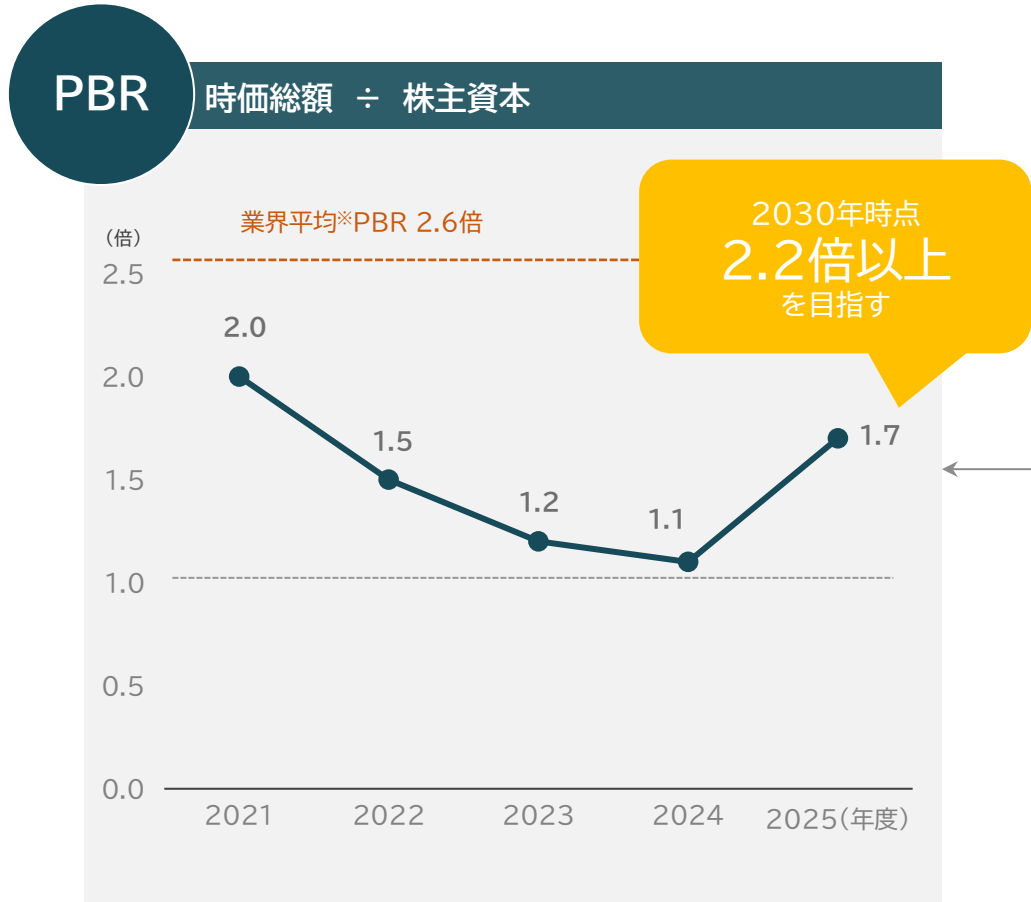
G

- 独立社外取締役1/3以上
- インターネットによる議決権行使の採用
- 英文開示・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)

5. 資本コストや株価を意識した経営について

5. 資本コストや株価を意識した経営について 現状分析

- PBRは1倍を上回る水準であるものの、業界平均と比較すると低い水準
- 特に、PERは業界平均より割安な評価

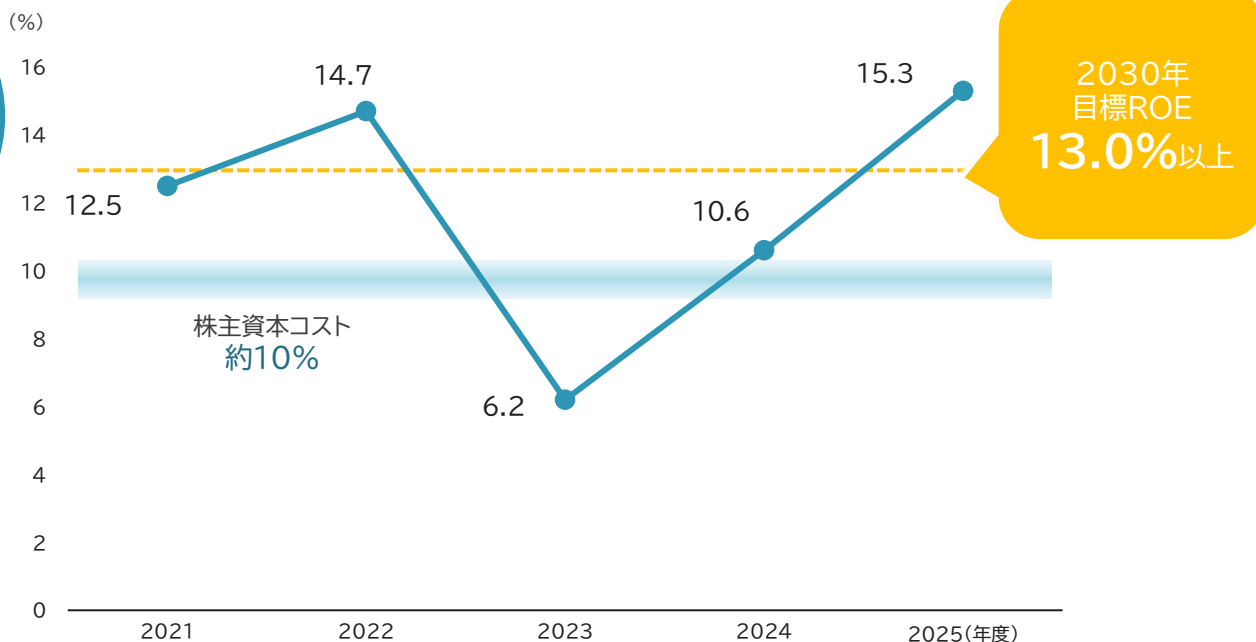


※業界平均は東証スタンダード市場上場の情報通信業の加重平均値。「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧(2026年1月度)/東京証券取引所」を元に作成。

5. 資本コストや株価を意識した経営について 目標ROE

- 財務の健全性に配慮しつつ、株主資本コスト(約10%)を上回り、**エクイティスプレッドを創出できる水準であるROE(13%以上)**を確保する

ROE
効率的に稼ぐ力



ROE向上のための施策

事業成長
中期経営計画の着実な実行



財務戦略

- 余剰現預金の抑制
- グループ全体での最適資本運用
- 累進配当継続・配当性向引上げ
- 機動的な自己株式取得の実行

参考 CAPMによる株主資本コスト算出

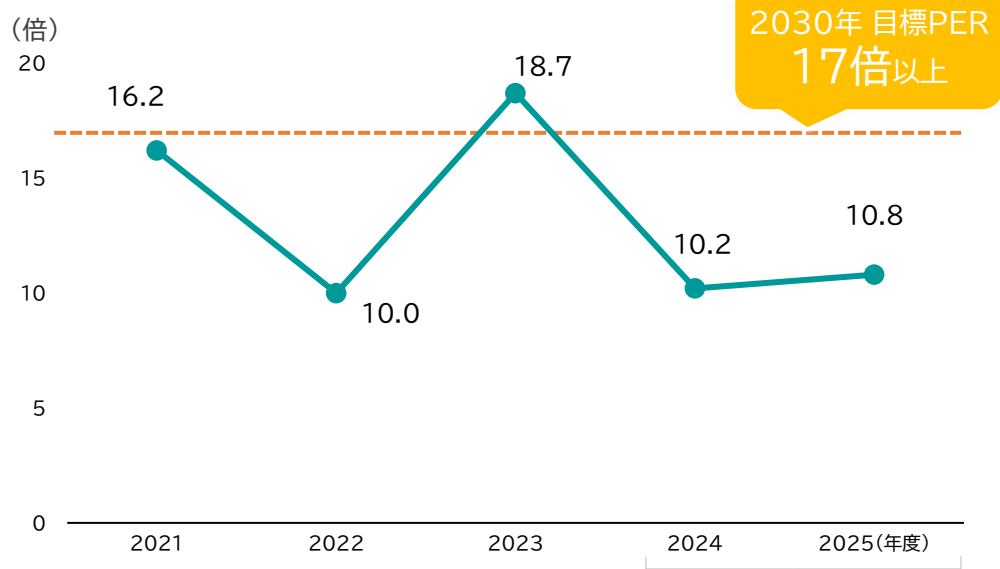
$$\begin{array}{|c|} \hline \text{リスクフリーレート} \\ \hline 2.25\% \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \beta \\ \hline 1.0 \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{リスクプレミアム} \\ \hline 7.37\% \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline 9.6\% \\ \hline (\text{約}10\%) \end{array}$$

当社株式のβ値は0.8程度であるものの流動性の低さからその信頼性に懸念があるため、β=1.0を採用し、市場平均の期待利回りを株主資本コストとして設定

5. 資本コストや株価を意識した経営について 目標PER

- IR活動の強化や株主還元の拡充などを通じて当社株式の魅力向上に取組み、**PER17倍以上の水準**を目指す

PER
将来への期待



PER向上のための施策

IR戦略

中長期的な株価上昇には、機関投資家を含む多様な投資家層の参入が必要であるが、**機関投資家の参入に必要な流動性が不十分である**

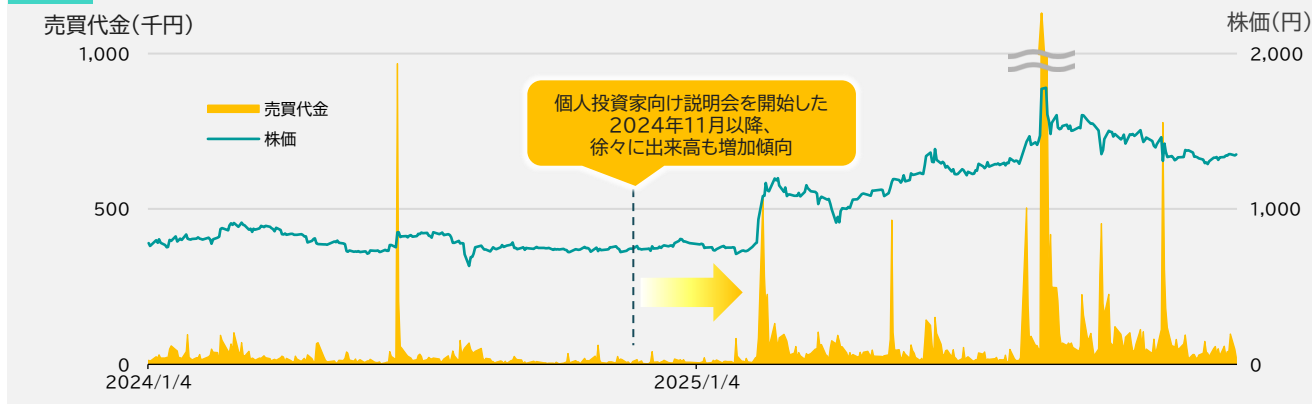
当面は**個人投資家を中心**に説明会の開催、展示会への出展、SNSでの情報発信等に継続して取組み、**株式の流動性向上に注力**するとともに、併せて機関投資家への能動的なアプローチも実施



株主還元施策

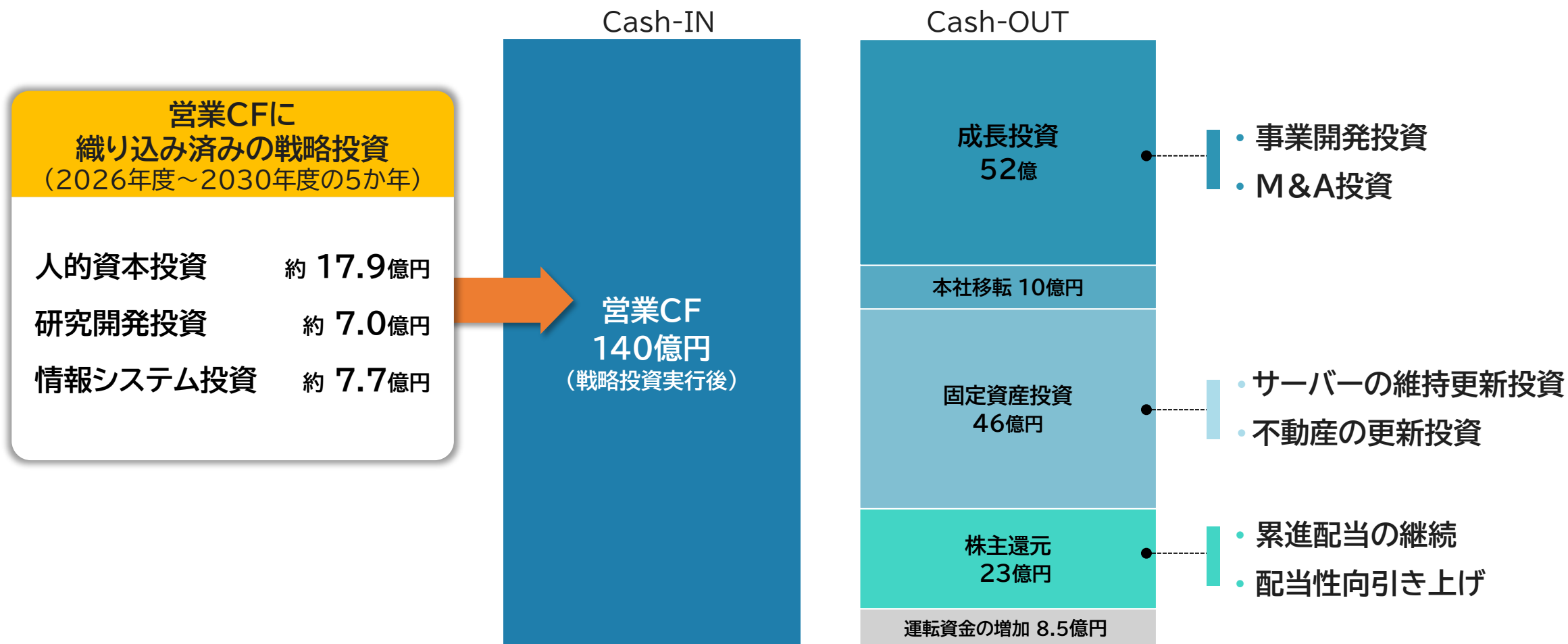
累進配当の継続・配当性向の引き上げ

参考 株価／日次売買代金の推移



- 5カ年累計営業キャッシュフローは約140億円、約50億円を成長投資に

中期経営計画(2026年度～2030年度) 5年累計計画

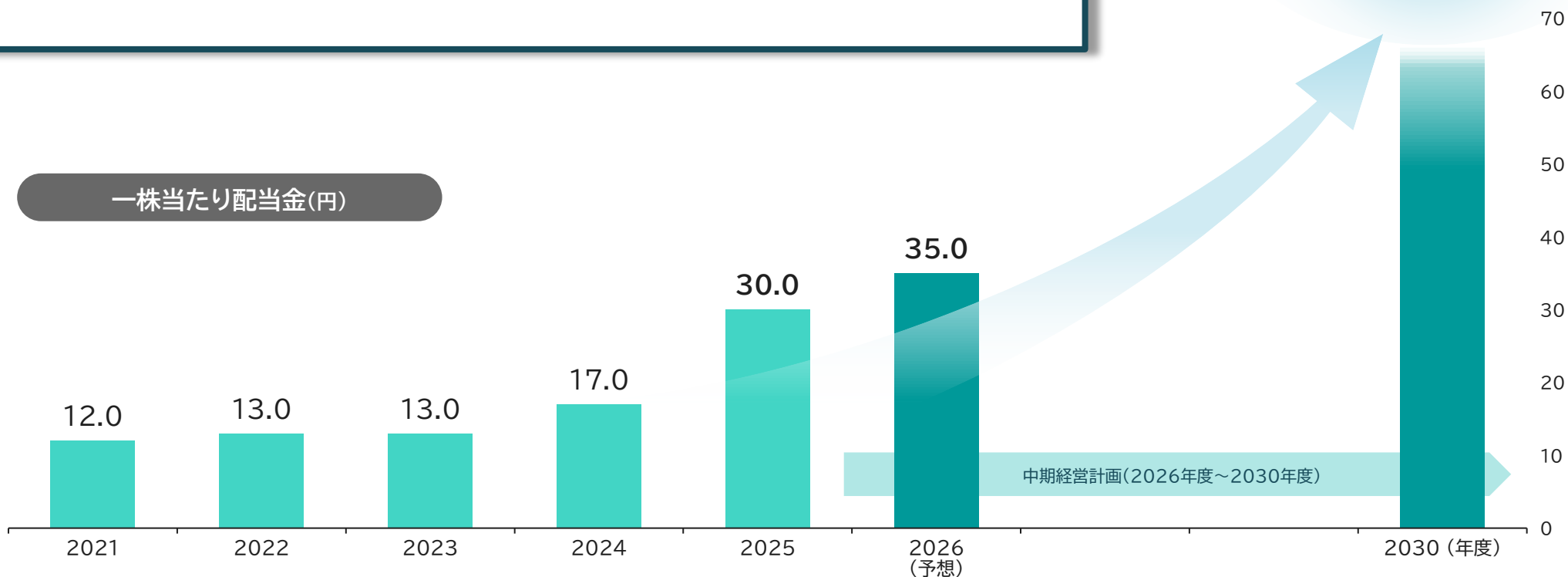


6. 株主還元

株主還元の方針

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、
 収益性の向上(キャッシュフローの改善)にあわせて、
 配当性向、及び一株当たり配当額の引き上げを行ってまいります。

還元の基本姿勢
 累進配当の継続、
 配当性向の引き上げ



その他

- 「X (旧 Twitter)」や「IR note マガジン」の運用など、当社の取組をリアルタイムにキャッチいただけるコンテンツを展開
- シェアードリサーチ社による企業レポートも公開

X (旧 Twitter)



ユーザー名：@CyberLinks_3683

https://x.com/CyberLinks_3683



IR noteマガジン

note

https://note.com/cyberlinks_note



シェアードリサーチ



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3683>



補足資料

(単位:百万円)

	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前期比 増減率
売上高	15,870	18,136	14.3%
流通クラウド事業	4,902	5,301	8.1%
官公庁クラウド事業	6,822	8,477	24.3%
トラスト事業	81	147	82.3%
モバイルネットワーク事業	4,064	4,209	3.6%
定常売上高	8,125	8,734	7.5%
流通クラウド事業	3,990	4,227	5.9%
官公庁クラウド事業	3,489	3,722	6.7%
トラスト事業	62	77	24.6%
モバイルネットワーク事業	582	706	21.4%
営業利益	1,255	1,846	47.0%
経常利益	1,266	1,857	46.6%
流通クラウド事業	837	778	▲7.1%
官公庁クラウド事業	509	1,202	135.9%
トラスト事業	▲81	▲61	—
モバイルネットワーク事業	267	377	40.8%
調整額	▲267	▲439	—
親会社株主に帰属する当期純利益	814	1,303	60.1%
1株当たり当期純利益	72円95銭	117円24銭	—

(単位:百万円)

		2024年 12月末		2025年 12月末			増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資 産	流動資産	6,665	49.2%	8,467	53.6 %	1,802	契約資産、現金及び預金が増加
	固定資産	6,886	50.8%	7,323	46.4 %	437	長期前払費用が増加
	資産合計	13,551	100.0%	15,791	100.0%	2,239	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	3,504	25.9%	5,185	32.8 %	1,680	借入により短期借入金が増加
	固定負債	1,907	14.1%	1,462	9.3 %	▲444	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,411	39.9%	6,648	42.1%	1,236	
	純資産合計	8,139	60.1%	9,143	57.9%	1,003	利益剰余金が、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により増加
	負債純資産合計	13,551	100.0%	15,791	100.0%	2,239	

(単位:百万円)

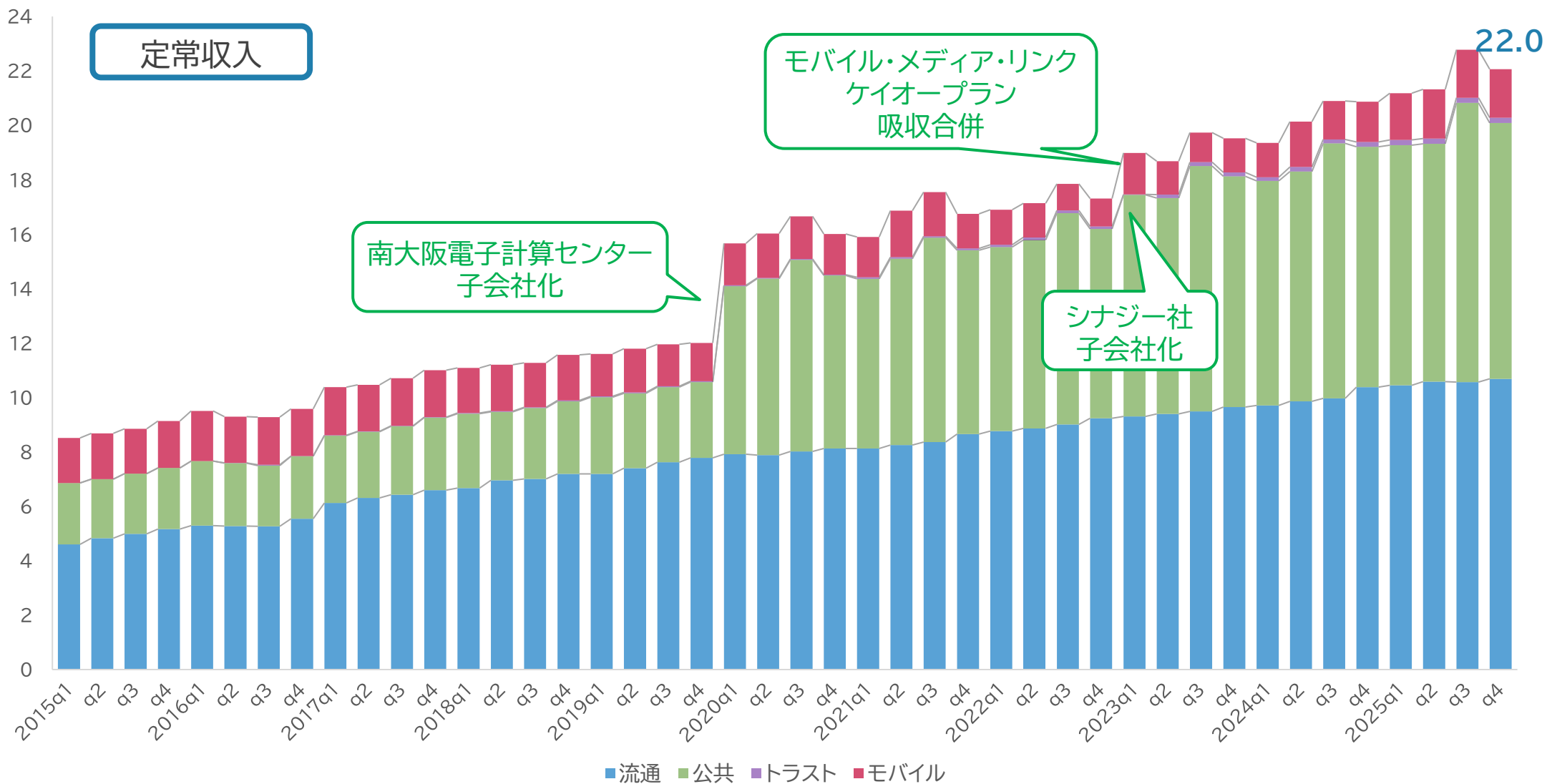
	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	1,151	1,581	税金等調整前当期純利益、減価償却費等
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,261	▲1,213	無形固定資産および有形固定資産の取得による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲299	244	短期借入金の純増 長期借入金の返済
現金及び現金同等物の 増減額	▲407	615	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,934	1,526	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,526	2,141	

(単位:百万円)

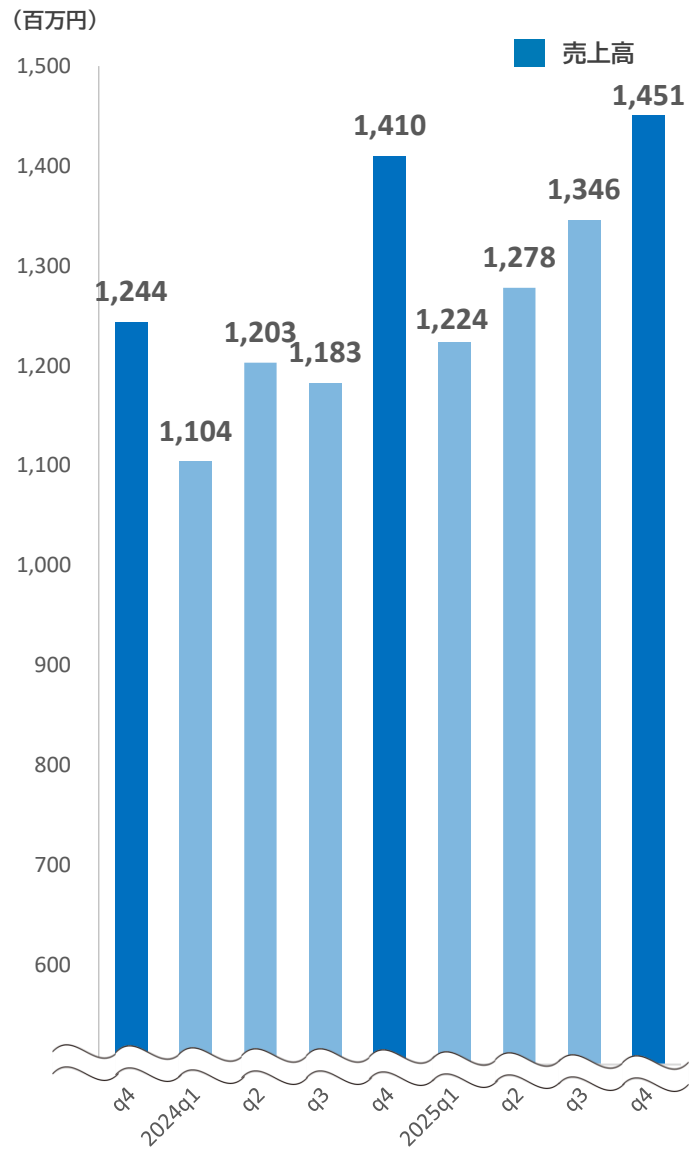
	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (見通し)	前期比 増減率
売上高	18,136	19,238	6.1%
流通クラウド事業	5,301	5,982	12.8%
官公庁クラウド事業	8,477	8,673	2.3%
トラスト事業	147	359	142.6%
モバイルネットワーク事業	4,209	4,224	0.3%
定常売上高	8,734	9,624	10.2%
流通クラウド事業	4,227	4,517	6.9%
官公庁クラウド事業	3,722	4,242	14.0%
トラスト事業	77	117	50.1%
モバイルネットワーク事業	706	748	5.8%
営業利益	1,846	1,909	3.4%
経常利益	1,857	1,900	2.3%
流通クラウド事業	778	801	2.9%
官公庁クラウド事業	1,202	1,351	12.3%
トラスト事業	▲61	5	—
モバイルネットワーク事業	377	312	▲17.3%
調整額	▲439	▲569	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,303	1,308	0.3%
1株当たり当期純利益	117円24銭	118円09銭	—

■ 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

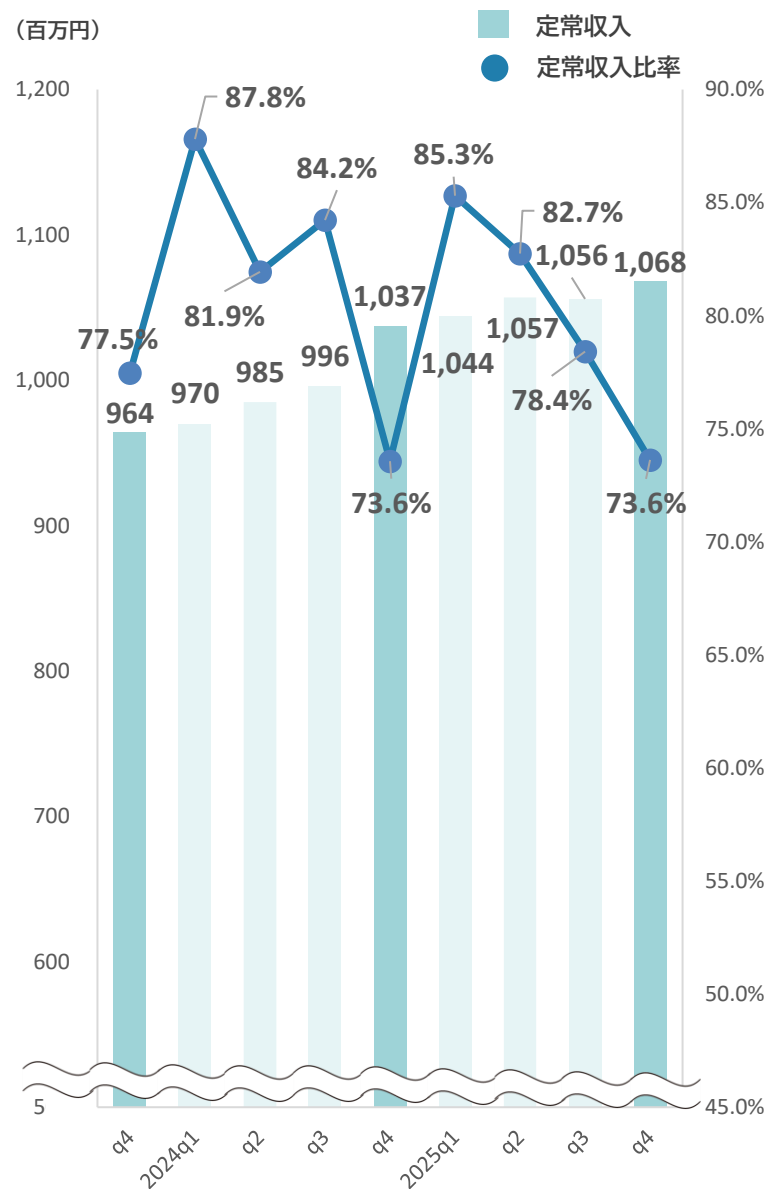
(単位:億円)



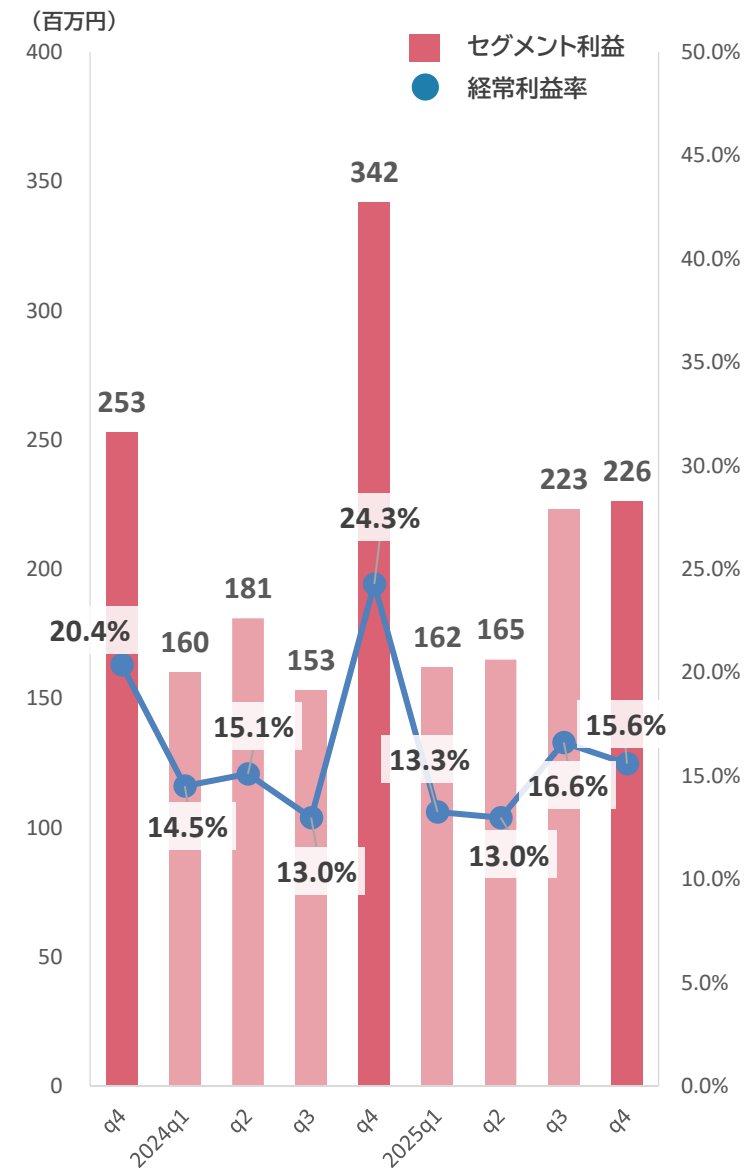
【売上高】



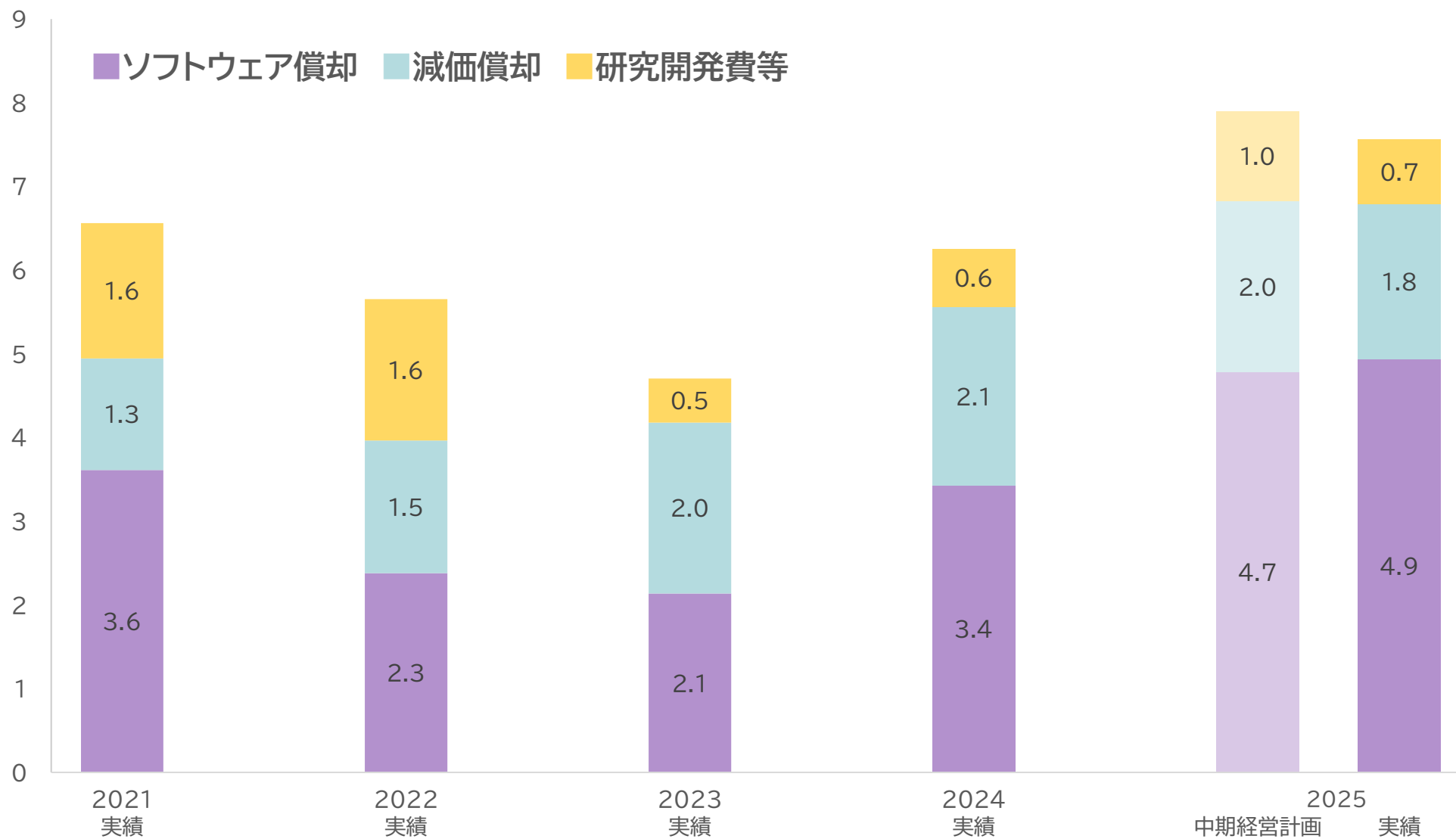
【定常収入・定常収入比率】



【セグメント利益・利益率】



(単位:億円)



7. サイバーリンクスについて



代表取締役社長 東 直樹

設立

1964年

本社所在地

和歌山市



本社外観

上場市場

東証
スタンダード

従業員(連結)

903名

※2025年12月末時点

子会社

2社

組織図



本社オフィス

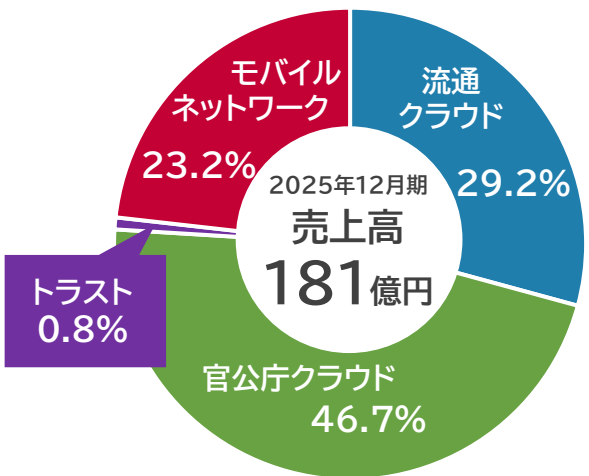
【経営理念】

気高く、強く、一筋に

事業 = 崇高な社会活動

仕事や事業は、生活の糧を稼ぐ手段だけでなく、社会活動の一形態です。事業は有料でサービスを提供する崇高な社会活動であり、行政やボランティアとともに社会を支える重要な役割を担っています。我欲に走る事業は淘汰され、優れたサービスを提供する企業のみが発展します。仕事に自信を持ち、社会に貢献することで、人としての幸せに繋がるのです。

7. サイバーリンクスについて 事業の概要



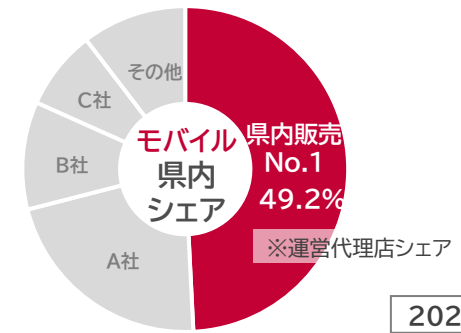
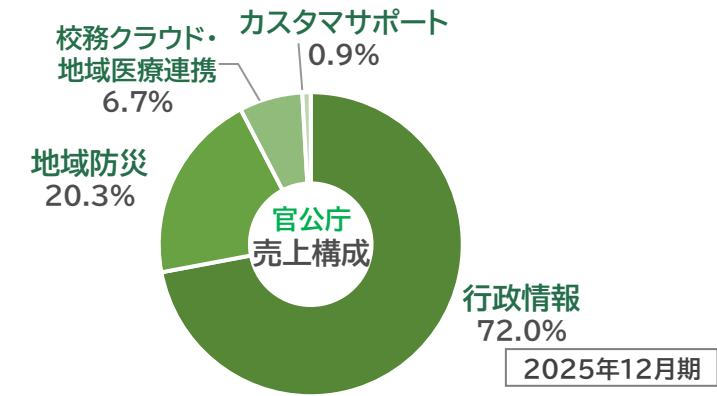
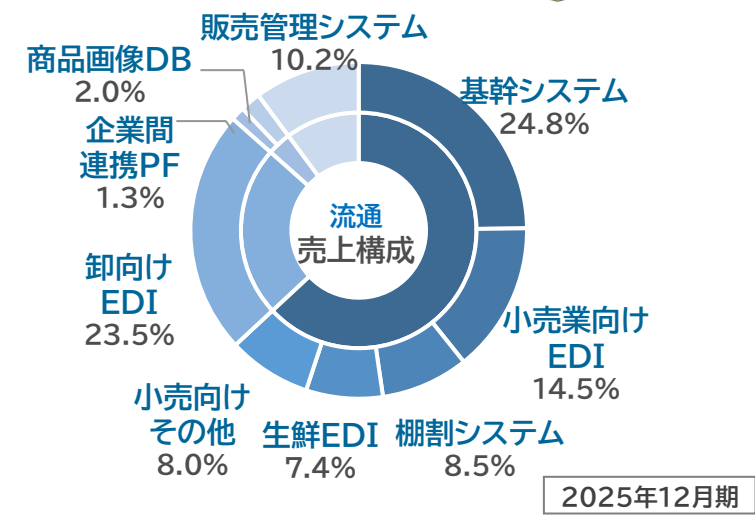
流通クラウド事業
 売上 **53** 億円 経常利益 **7.7** 億円

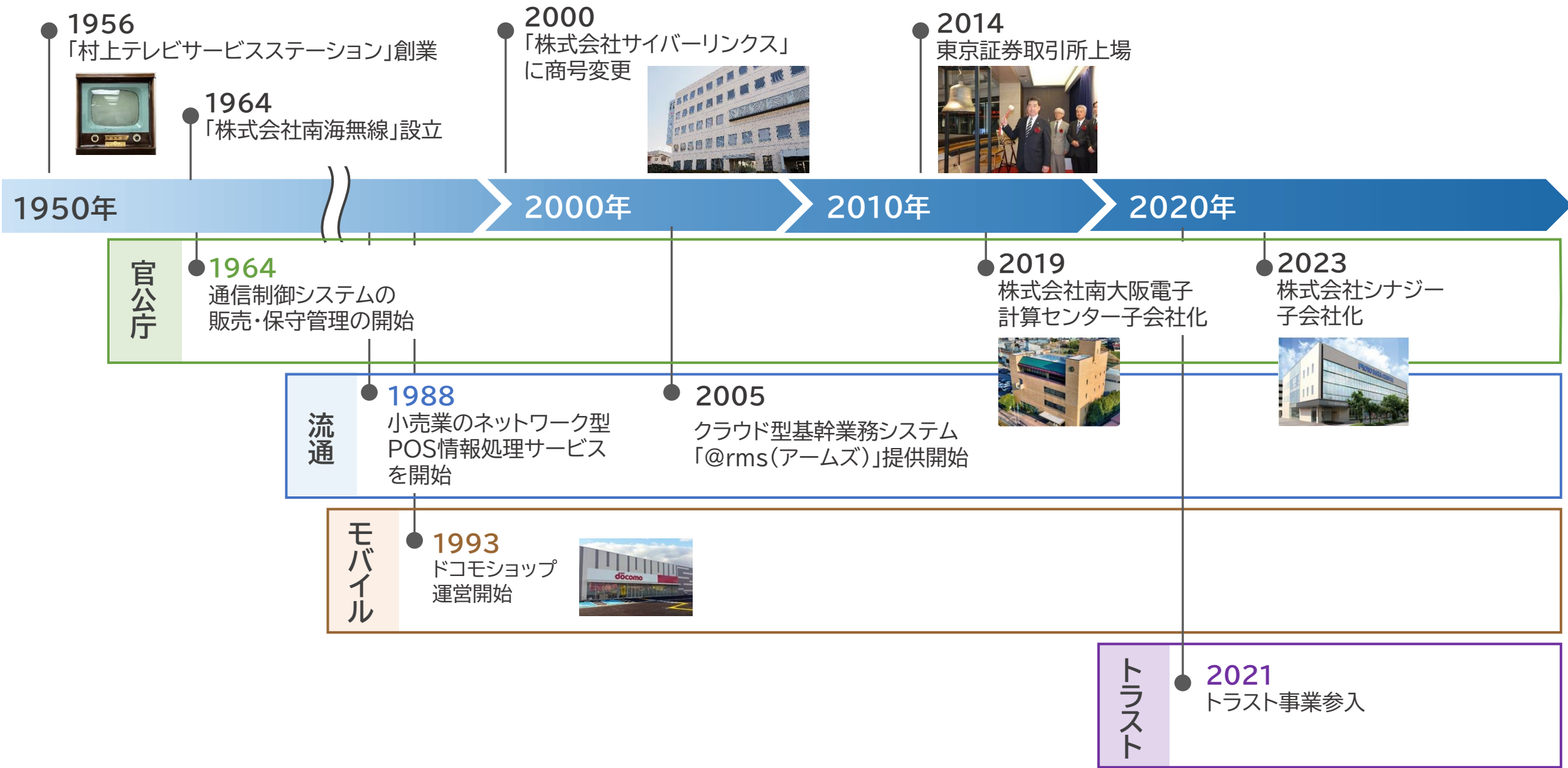
官公庁クラウド事業
 売上 **84** 億円 経常利益 **12.0** 億円

トラスト事業
 売上 **1.4** 億円 経常利益 **▲0.6** 億円

モバイルネットワーク事業
 売上 **42** 億円 経常利益 **3.7** 億円

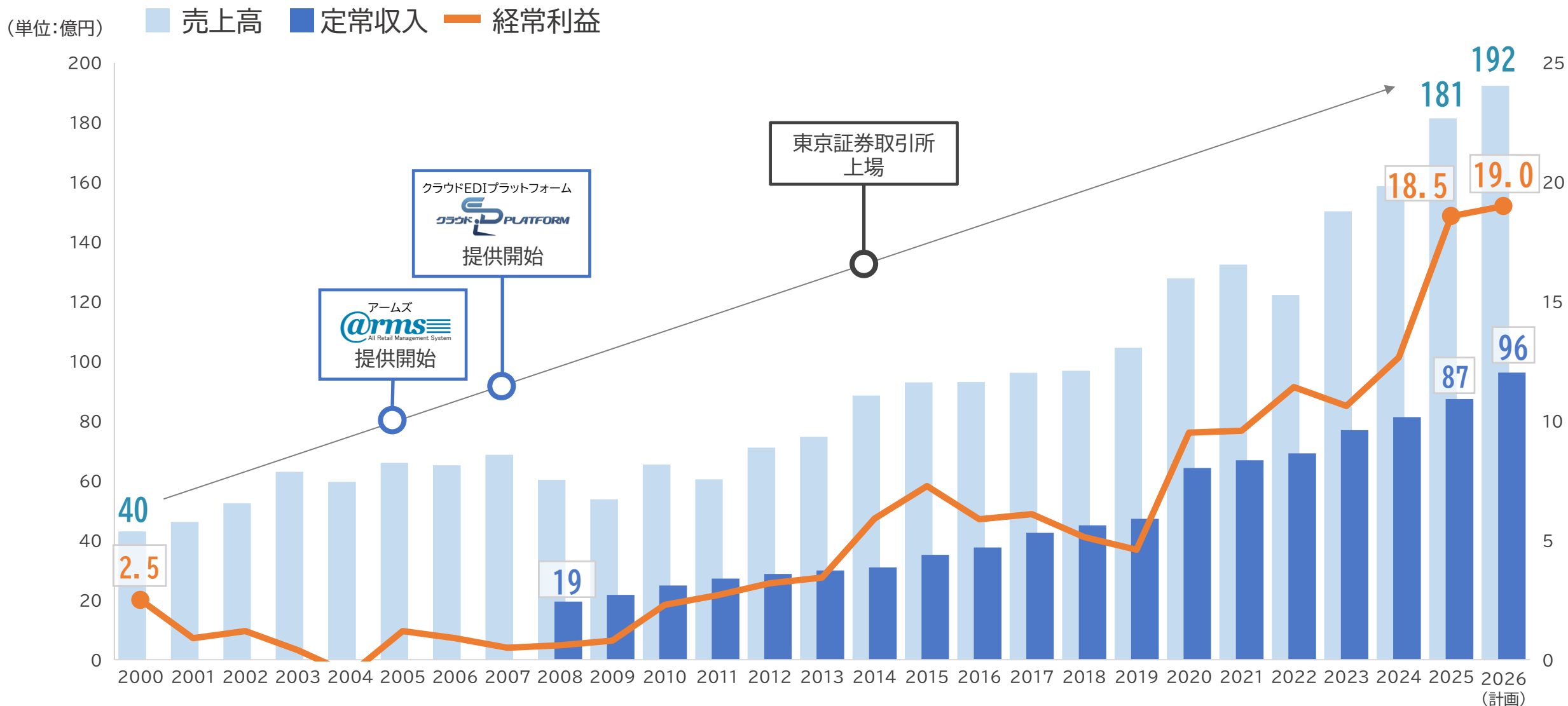
食品小売業	基幹システム EDIシステム(小売業向け) 棚割システム 生鮮EDI発注 等
加工食品卸売業	EDIシステム(卸売業向け)
食品流通業界全体	企業間連携プラットフォーム 商品画像データベース
専門店	販売管理システム
自治体	行政情報システム 地域防災システム
医療機関	地域医療連携プラットフォーム
民間企業等	カスタマサポートサービス
官公庁・士業・企業	電子契約システム デジタル証明書発行サービス タイムスタンプ
個人・法人	携帯電話代理店事業





7. サイバーリンクスについて 業績推移

- 一過性の売上に依存せず、定期的・継続的に積み上がる収益「定常収入」を重視
- 顧客との長期的な関係性を構築しながら、収益の安定性・耐久性を向上

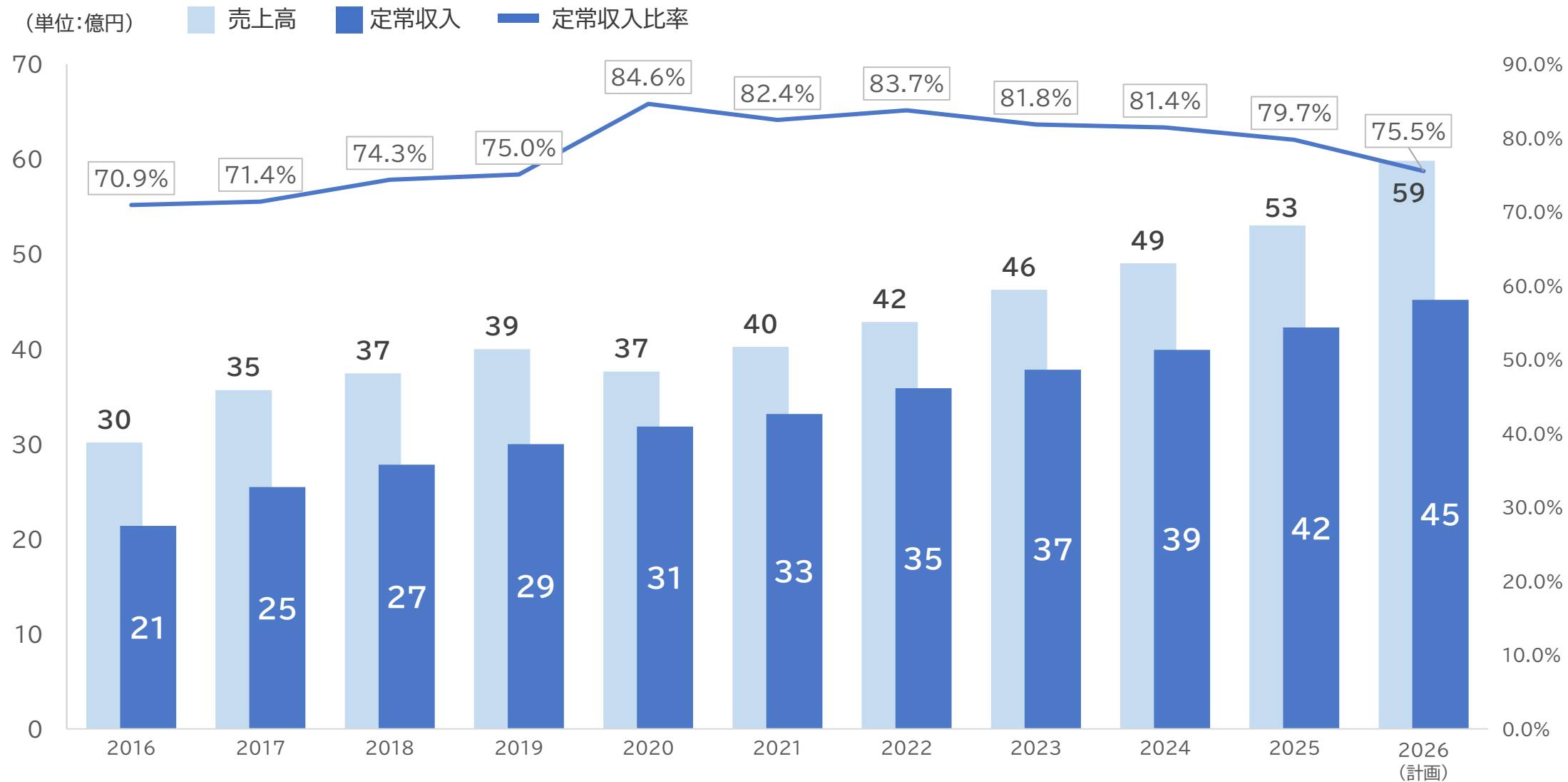


7.サイバーリンクスについて

①流通クラウド事業

7. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 業績推移

- 月額の利用料に応じていただく定常収入(=ストック収入)を重視したビジネスモデルを確立し、非常に安定性が高い。
- サービスの解約率が低く、年間2億円以上の定常収入を毎年積み上げ



食品流通業特化型
クラウドサービス

唯一の企業

食品スーパー
当社サービス利用割合

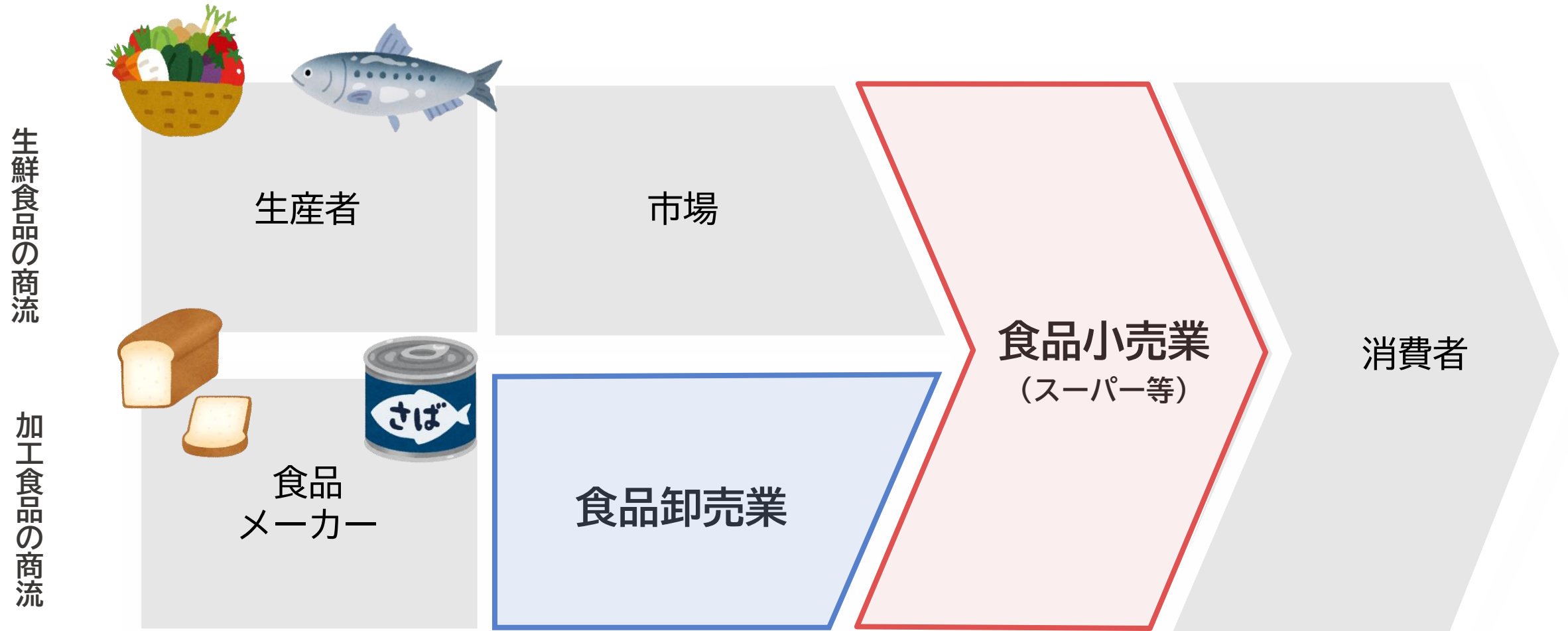
30%

加工食品卸
上位企業導入実績

8社/10社

7. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 対象領域

- 食品流通のバリューチェーンの中で、「食品小売業」と「食品卸売業」の2領域にサービス提供。
- 2領域への集中により、それぞれの商習慣や課題を熟知し、ユーザー目線でのサービス開発・展開を実施。



- シェアクラウド＝「共同利用型」のクラウドサービス
- ユーザーにとって、①エンジニア不足の解消 ②常に最新システムを利用可能 ③高額投資が不要 といったメリット

サイバーリンクスの「シェアクラウド」		オンプレミス型	プライベートクラウド型
ハード	ハードもソフトも、共同利用！	個社専用のサーバー	個社専用のクラウド
ソフト		個社専用システム(またはパッケージ)	
初期投資	◎ サービス利用型ゆえ安価	✗ ハードもソフトも高額	△ ハード安価、ソフト高額
システム更新	◎ ハード・ソフトともCLが常時更新	✗ 数年に一度の高額なハード更新 ソフトアップデートも高額	△ ハード更新は不要だが、 ソフトアップデートは高額
運用保守	◎ CLがすべて対応	✗ ハード・ソフトの保守要員が必要	△ ハード保守要員は不要だが、 ソフト保守要員は必要
社内問合せ	◎ CLがすべて対応	✗ 自社対応が必要	✗ 自社対応が必要

食品流通業界特化 × シェアクラウド = 唯一無二 (高品質・低コスト)

食品小売業 導入企業（一例）



ツルハドラッグ

For Your Smile 健康で豊かな暮らしづくりのお手伝い



食品卸売業・メーカー 導入企業（一例）



ACCESS

日本アクセス



国分グループ本社株式会社



ヤマエ
グループホールディングス

すこやかな毎日、
ゆたかな人生



- 年商300億円以上を中大企業と定義、中大企業領域における当社の存在価値を高める
- 周辺サービスの一部は非食品小売へも展開

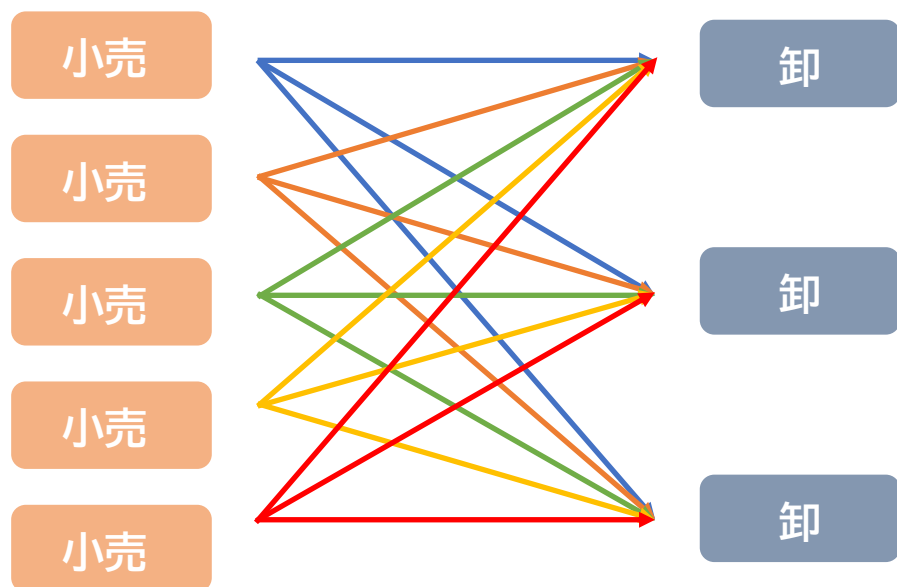


(注)社数・店舗数は当社調べ

- 小売業(食品スーパー等)から加工食品卸売業に発注する際の手段は様々。
- 通信手段や文字コード等を統一規格に一本化することで、顧客企業(加工食品卸売業)の作業負担やコストを大幅に低減することが可能に。

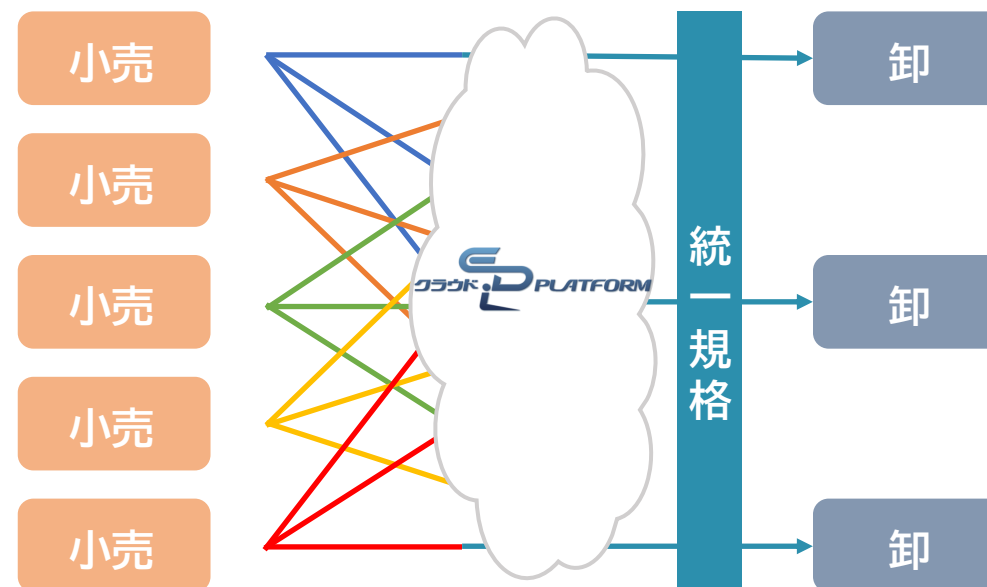


多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑

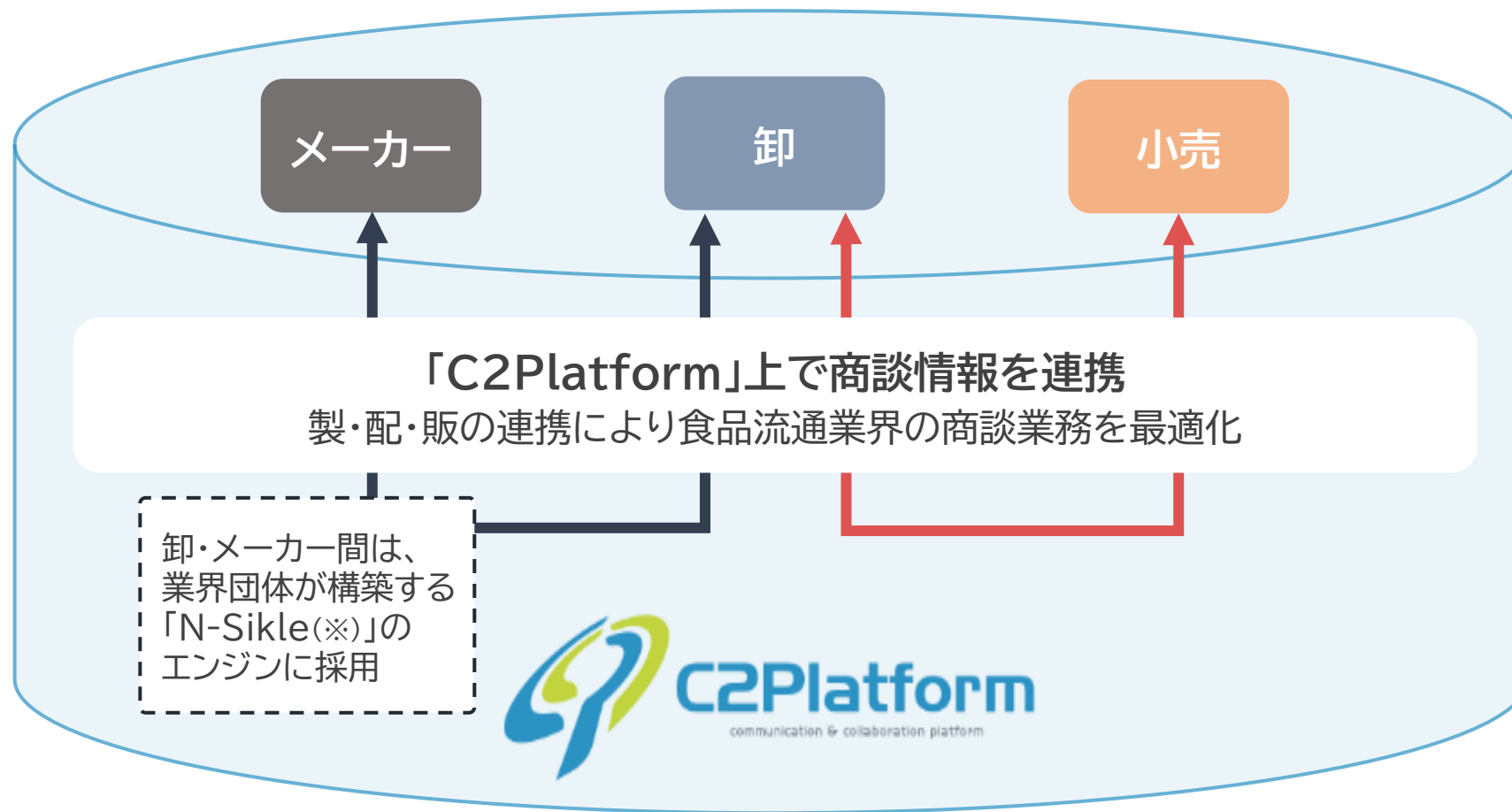


回線種
通信手段を
一本化

全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる



- 小売業、卸売業、メーカー間の商談は非常に多く、さらにメールや電話、フォーマットも様々で膨大な業務負担
- 見積、商談をデジタル化、標準化するプラットフォームを構築し、食品流通サプライチェーン全体の業務効率を大幅に向上させる構想



(※)一般社団法人日本加工食品卸協会がメーカー・卸売業間における商談業務の標準化推進を目的に構築する商談支援システム

7. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 KPI

- @rmsの店舗数は、「@rmsV6」の新規稼働により増加した一方、顧客M&Aによる解約で、全体の店舗数は減少
- C2PlatformのID数は、計画より遅れているものの、大手での利用拡大など、立ち上がりの段階へ

食品小売 (@rms)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	27.5 (+1.6)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	23,000	1,219 (▲52)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	11.1 (+0.5)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	12.2 (+2.4)	12.3	-

*商流額:当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.3 (▲0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	693 (+279)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2025年実績 (前期比)	2025年中期経営計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	39.0 (+2.0)	41	150

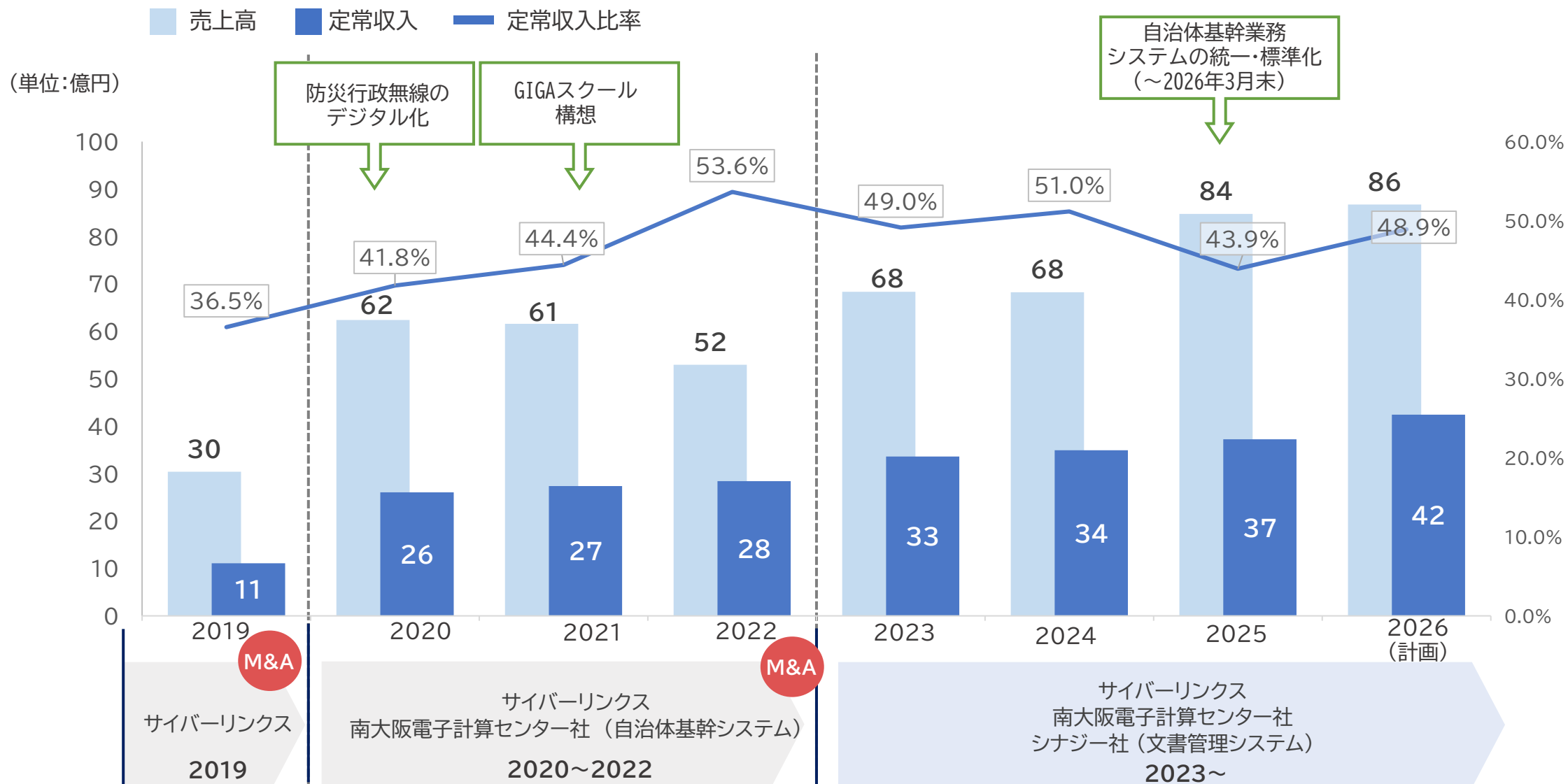
*市場全体は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

7. サイバーリンクスについて

②官公庁クラウド事業

7. サイバークリンクスについて ②官公庁クラウド事業

- M&Aの効果もあり、定常収入が着実に増加
- 事業の特性上、非定常収入は、国の政策や予算により、年度ごとの振れ幅が大きい



- 和歌山県内及びその周辺地域に強固な事業基盤。
- コロナ禍をきっかけに急速に進みだした自治体DXを支援するサービスの全国展開を進める。

地域密着と全国展開の両軸で展開

地域密着

- ・ 防災システム
- ・ 基幹システム
- ・ 庁内ネットワーク etc.



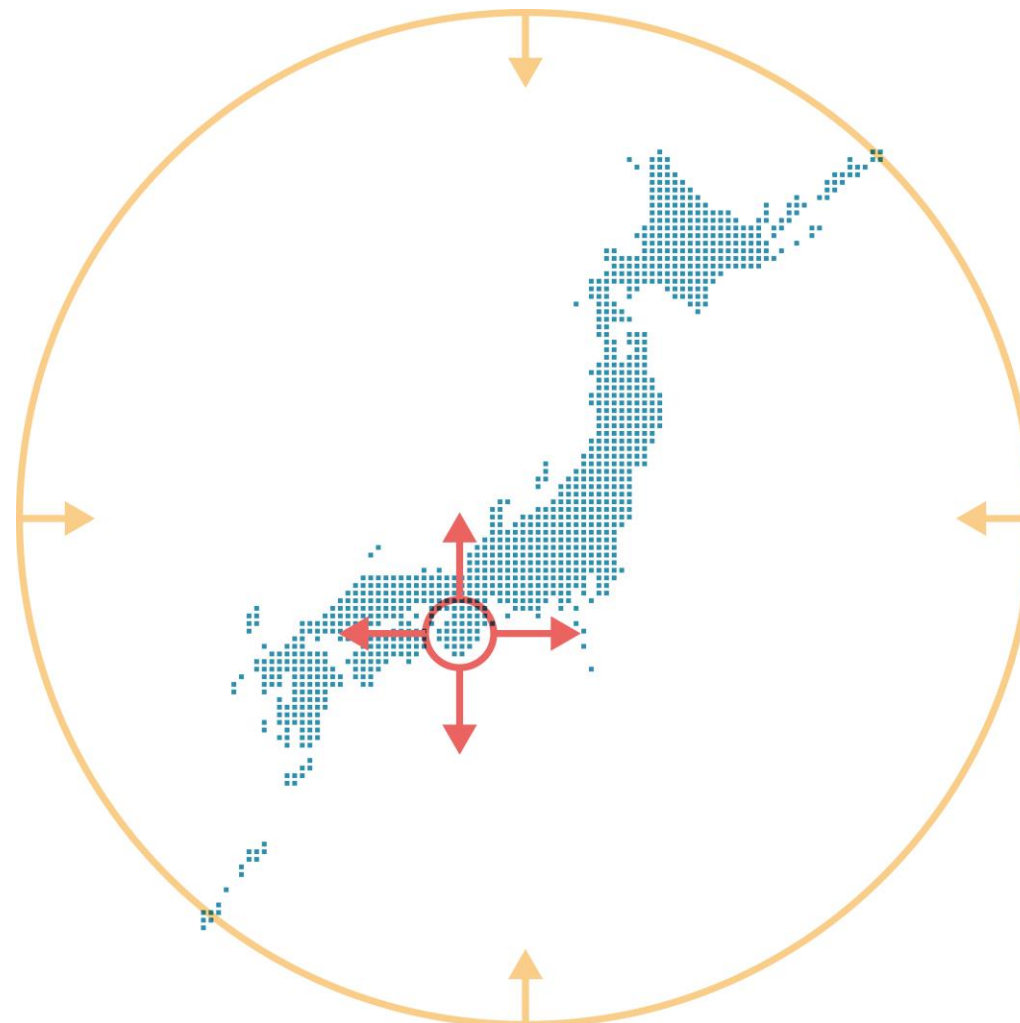
実績と信頼に基づく
高いシェア

全国展開

- ・ 文書管理「ActiveCity」
- ・ オンライン「みんなの窓口」
- ・ 電子認証「マイナサイン」 etc.



自治体DXを背景に
成長加速

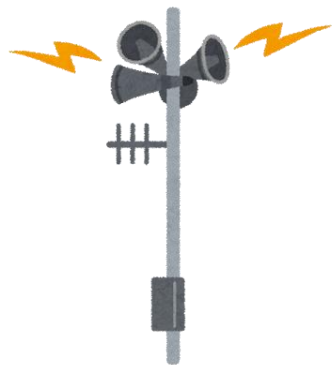


- 防災系システムでは地域の皆様が、快適で安全・安心に暮らせるまちづくりをサポート
- 情報系システムでは住民情報管理システムやネットワークセキュリティの確保等自治体DXを支援。

防災系システム

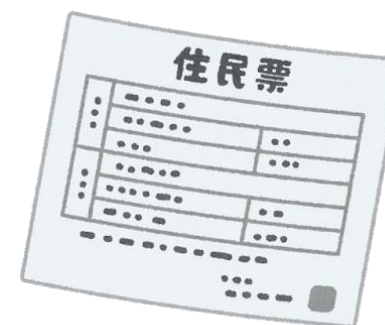


ダム、河川等の
監視システム

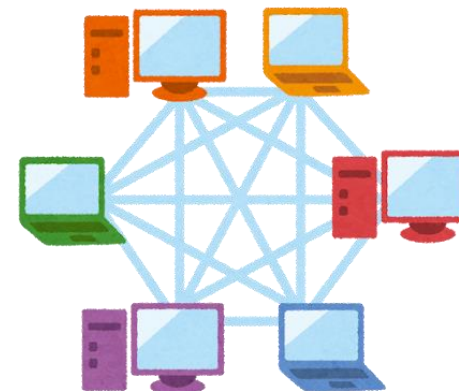


市町村防災無線の
整備、保守

情報系システム



住民サービスの基礎となる
住民情報管理システム

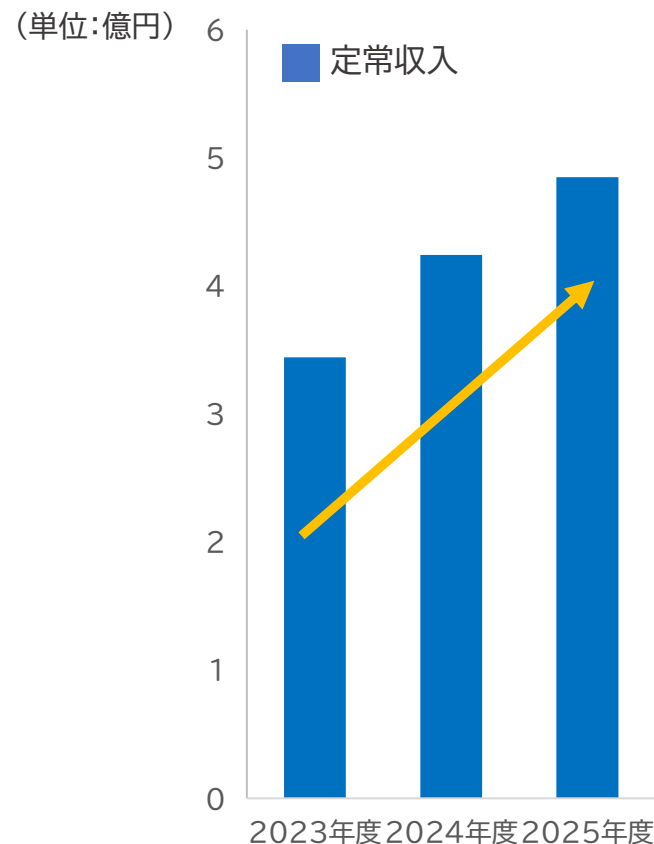


自治体のネットワーク
セキュリティの確保

- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つクラウドサービス
- 小規模から大規模まで、全国各地の自治体や独立行政法人へ導入



ActiveCity 文書管理システム



全国**130**団体以上に導入
※自治体数は約1700



【トピック】AI搭載へ

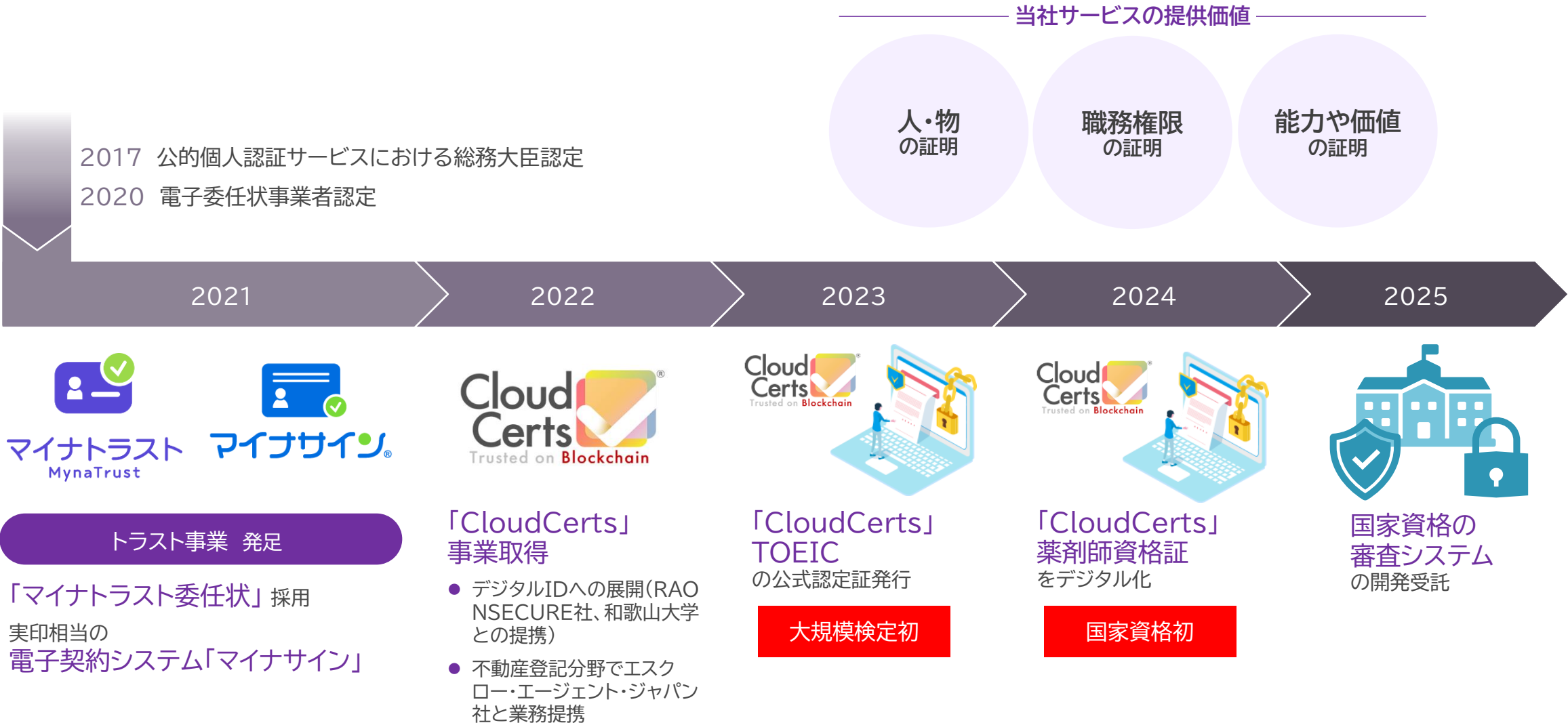
2025年、AI技術を持つ企業をM&Aで吸収。
AI×「ActiveCity」で、文書検索の大幅な効率化を目指す。

7. サイバーリンクスについて

③トラスト事業

7. サイバーリンクスについて ③トラスト事業 要素技術・サービス

- **脱プラットフォーム依存社会**に必要なデジタルトラストサービスを展開



7. サイバーリンクスについて

④モバイルネットワーク事業

7. サイバーリンクスについて ④モバイルネットワーク事業

- 和歌山県内で10店舗のドコモショップを運営、県内最大のドコモショップ運営事業者



南海市駅前店



JR和歌山駅前店



かつらぎ店



岩出店（和歌山県下最大店舗）



セントラルシティ和歌山店



延時店



田辺店



新宮店



橋本店



橋本彩の台店



WiLL makes anything すべては思うことから始まる—



本資料に関するお問合せ
株式会社サイバーリンクス 経営企画課

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

■本資料の取り扱いについて

- ・本書には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

WiLL makes anything