



平成28年2月12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 村上 恒夫  
(コード番号：3683 東証第一部)  
問 合 せ 先 専務取締役 佐藤 正光  
(TEL. 073-448-3600)

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2020年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

#### 1. 中期経営計画策定の背景

当社は、情報サービス業界において、顧客が高機能な情報システムをより安価に利用したいと考える「スマート・ハイバリュー」の時代に入りつつあると考えており、今後、クラウドサービスを中心に業界全体は急速に成長していくものと予測しております。

このような経営環境のもと、当社は「LINK Smart～もたず、つながる時代へ～」を当社サービスのブランドコンセプトとして定め、当社の共同利用型クラウドサービス「シェアクラウド」による安心、安全、低価格で高品質なクラウドサービスを積極的に展開し、当社のさらなる成長を実現するため、今般、「中期経営計画」を策定し、その実現に向けて、当社一丸となって取り組んでまいります。

#### 2. 中期経営計画の概要

対象期間：2016年1月1日から2020年12月31日（5ヵ年）

基本方針：「LINK Smart～もたず、つながる時代へ～」を当社サービスのブランドコンセプトと定め、シェアクラウドによるサービスの積極展開を図る

経営目標：2020年12月期（最終年度）

売上高107億円（定常収入比率46.1%）、経常利益11億円（経常利益率10.2%）

（注）定常収入は、情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益を目指す当社独自の管理指標です。

ROE（株主資本利益率）15%以上

事業戦略：①クラウドサービスの拡充

②ドコモショップ店舗の大型化と取扱商材の拡大

③IT技術の蓄積と安心、安全への取り組み強化

④人材の確保と育成

⑤内部管理体制・ガバナンス体制の強化

なお、詳細につきましては別紙資料をご参照ください。

(注意) 上記は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

以 上

中期経営計画  
(2016年度～2020年度)

2016年2月12日



株式会社 サイバーリンクス

証券コード：3683

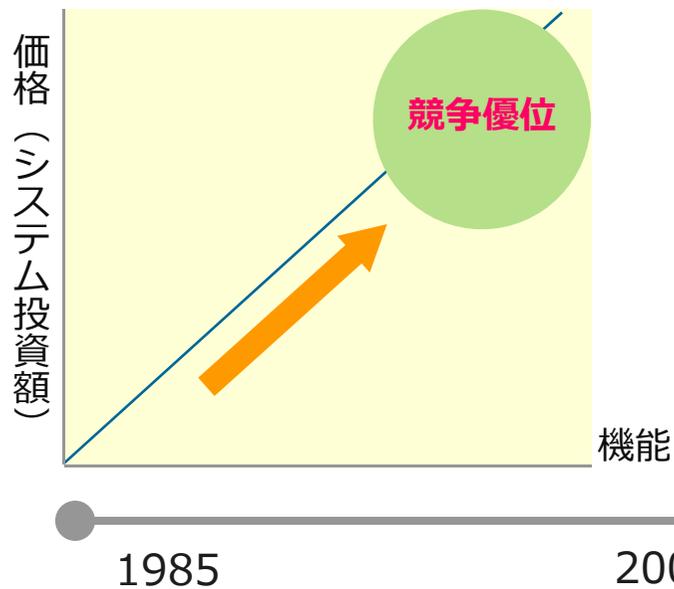
WILL makes anything

# 1. 市場の見通し 事業環境・IT業界の予測

## (1) IT業界最大の潮流は「スマート・ハイバリュー」

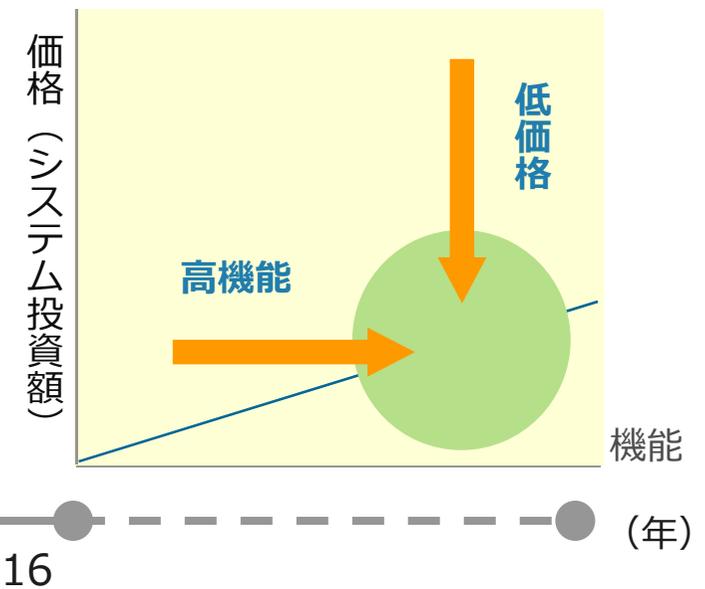
### 「情報化武装」の時代

システムの優劣が  
競争優位性をもつ時代



### 「スマート・ハイバリュー」の時代

システムは道具  
高機能なものを安く使う時代



「高機能」と「安く」を実現する手段として

「共同利用」  
「クラウド」



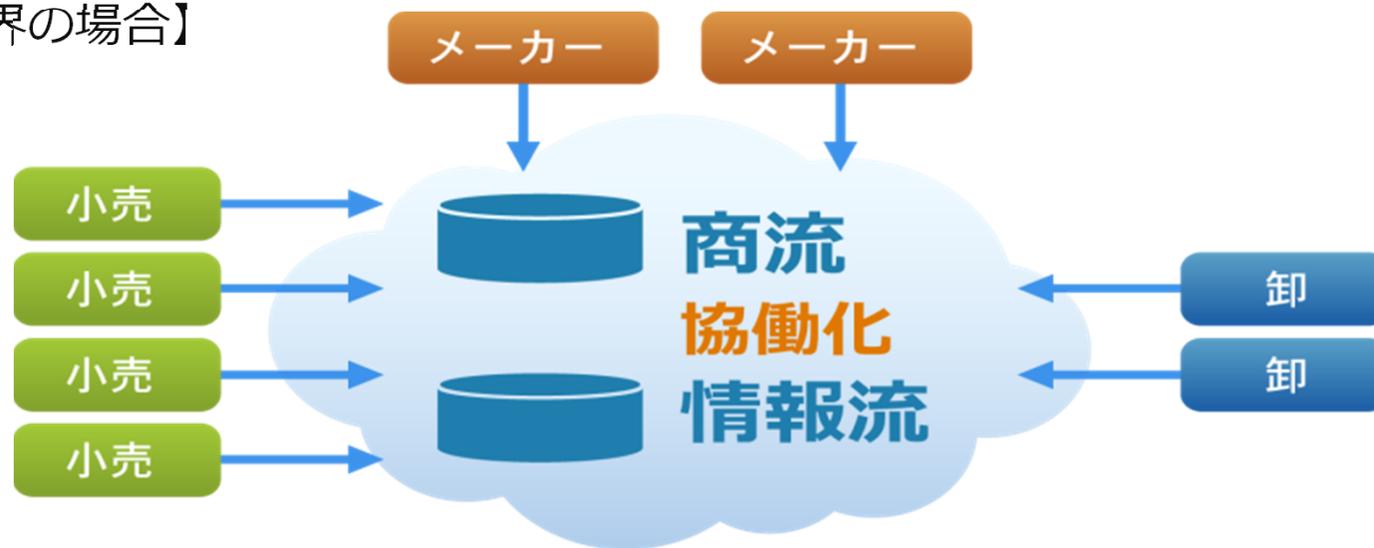
「シェアクラウド」をコンセプトに戦略を構築

## 1. 市場の見通し 事業環境・IT業界の予測

### (2) IT業界は「企業間連携」の時代へ

- ・企業間連携を可能にする「業界プラットフォーム」  
判断は「人」から「AI（Artificial Intelligence・人工知能）」に移行する

【流通業界の場合】

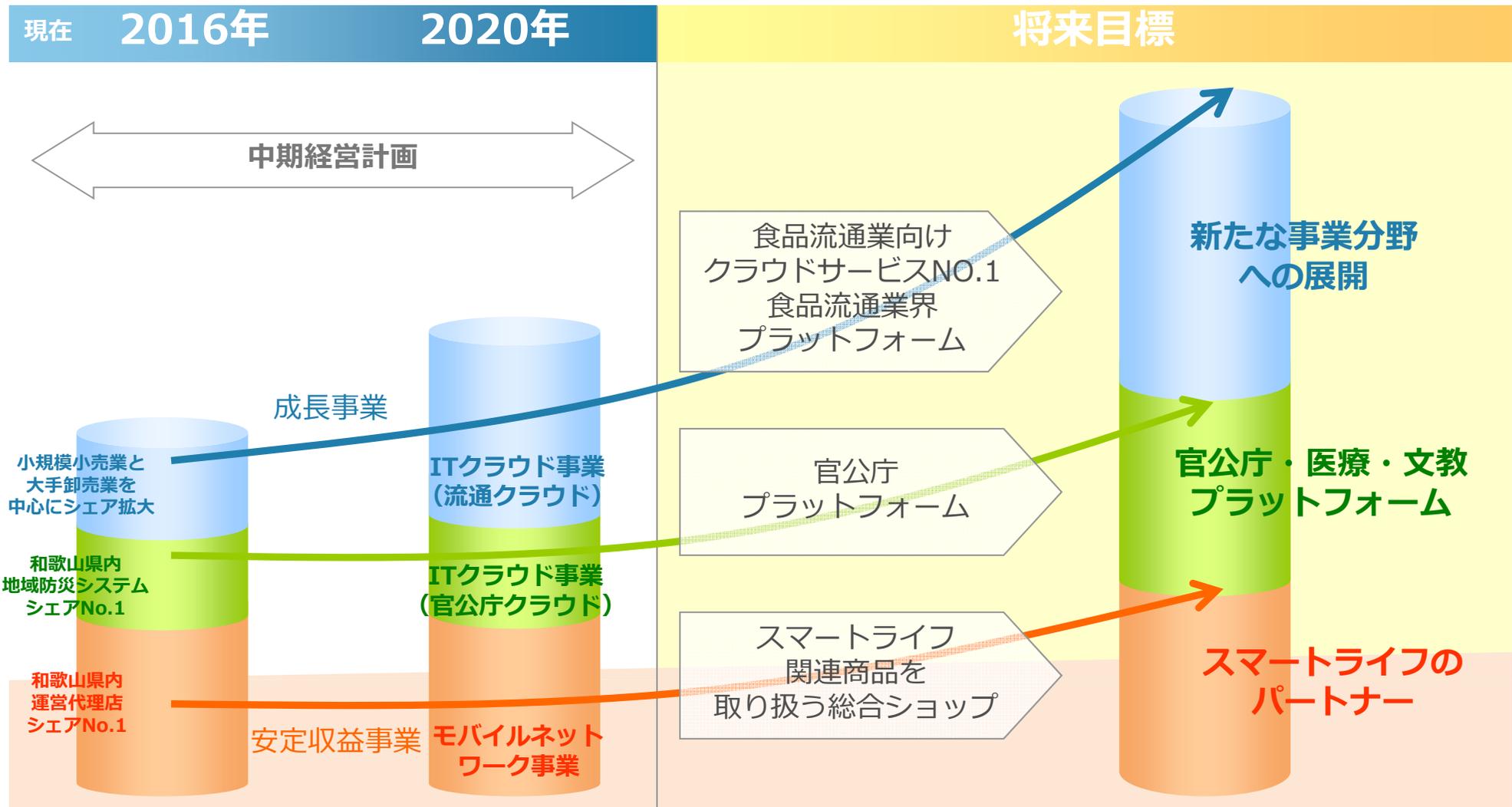


### (3) さまざまなビジネスにおいてデジタル・トランスフォーメーションが起こる

- ・スマートフォン等の高度な情報端末が普及したことで、消費者の購買行動のネットワーク上への移行が加速し、様々なビジネスにおいて事業構造が大きく変化する
- ・個人のニーズがよりストレートに反映される社会になる

## 2. 長期ビジョン クラウド上に大地を築こう

収益性向上の転換期（2020年）を突破し、さらなる事業成長を目指す



### 3. 中期経営計画 中期経営計画の基本方針

#### 基本方針

「LINK Smart ～もたず、つながる時代へ～」を当社サービスのブランドコンセプトと定め、シェアクラウドによるサービスの積極展開を図る

#### 事業戦略

モバイルの安定収益をベースに、ITクラウド（特に流通クラウド）を伸ばす

- クラウドサービスの拡充
- ドコモショップ店舗の大型化と取扱商材の拡大
- IT技術の蓄積と安心、安全への取り組み強化
- 人材の確保と育成
- 内部管理体制・ガバナンス体制の強化

#### 数値目標

2020年12月期（最終年度）

売上高 107億円（定常収入比率 46.1%）

経常利益 11億円（経常利益率 10.2%）

ROE 15%以上

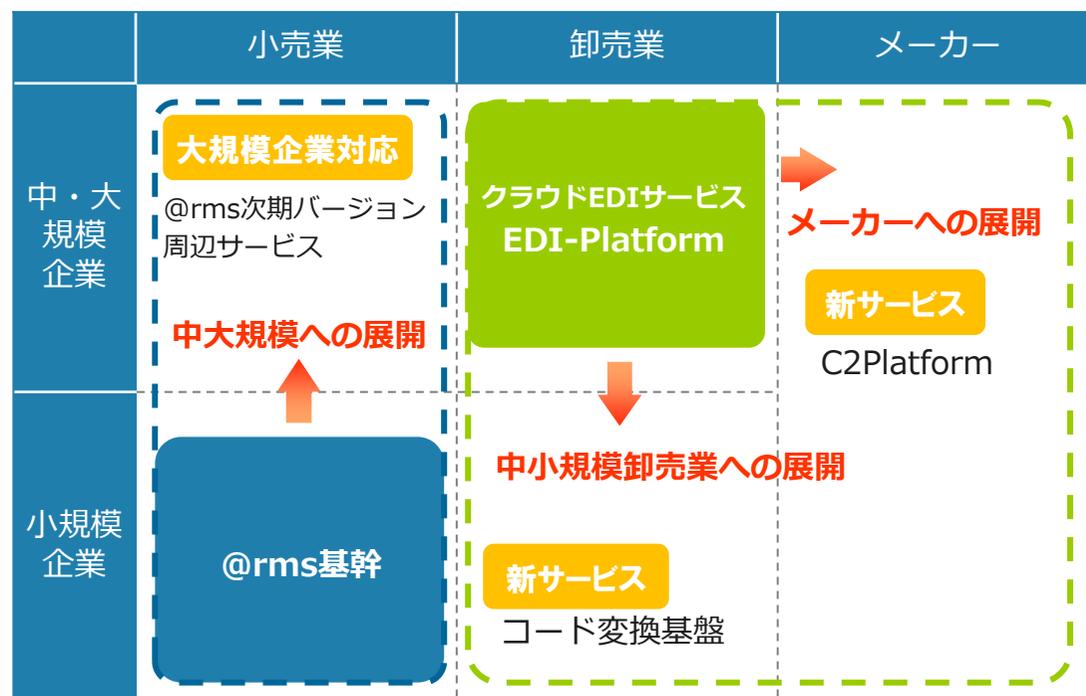
※定常収入は、情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益の拡大を目指す当社独自の管理指標です。

### 3. 中期経営計画 重点戦略

## ■ クラウドサービスの拡充【ITクラウド事業／流通分野】

- 新サービスによる中大規模小売、  
中小規模卸、メーカーへの3方向への  
事業展開
  - 中大規模小売  
@rms 基幹次期バージョンのリリースと  
周辺サービスの先行提案の推進
  - 中小規模卸・メーカー  
C2Platform等の新サービスの開発
- 資本提携や業務提携も視野に  
サービス拡充のスピードアップ

流通分野における3方向への事業展開



#### C2Platform

現在、個々の企業間で通信により行っている情報交換を、情報を必要とする関連企業すべてに伝達できるプラットフォーム。  
流通業界の企業間連携の効率化を図る。

#### コード変換基盤

業務改善が進んでいない小規模卸・メーカー（約33,000社）がEDIに対応できる基盤。既存顧客（大手卸）の付加価値向上と中小・小規模卸までターゲット層の拡大を図る。

### 3. 中期経営計画 重点戦略

---

#### ■ クラウドサービスの拡充【ITクラウド事業／官公庁分野】

- ・新たにセキュリティを含めた情報系シェアクラウドサービスを展開
- ・医療・文教分野クラウドサービスにおいて全国展開を目指す

#### ■ ドコモショップ<sup>®</sup>店舗の大型化と取扱商材の拡大【モバイルネットワーク事業】

- ・店舗の大型化による顧客利便性と集客力の向上
- ・スマートライフ関連商材の取扱いを拡大

#### ■ IT技術の蓄積と安心、安全への取組み

- ・機械学習・AI（人工知能）、認証連携、タイムスタンプ等の先進技術の習得と新サービスへの実装
- ・ネットワーク網の強化と効率化

#### ■ 人材の確保と育成

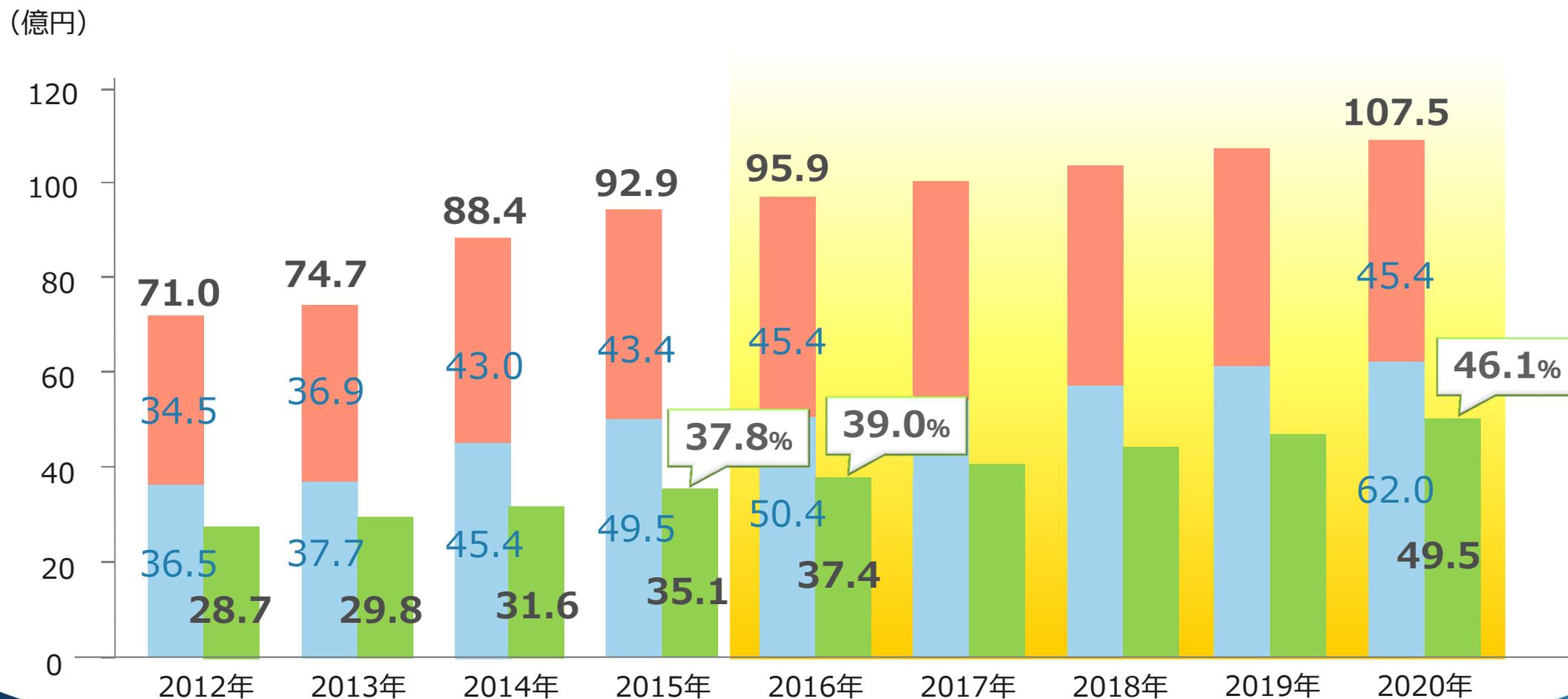
- ・採用力の強化と次世代リーダーの育成

#### ■ 内部管理体制・ガバナンス体制の強化

### 3. 中期経営計画 ① 数値計画（2016年度～2020年度）

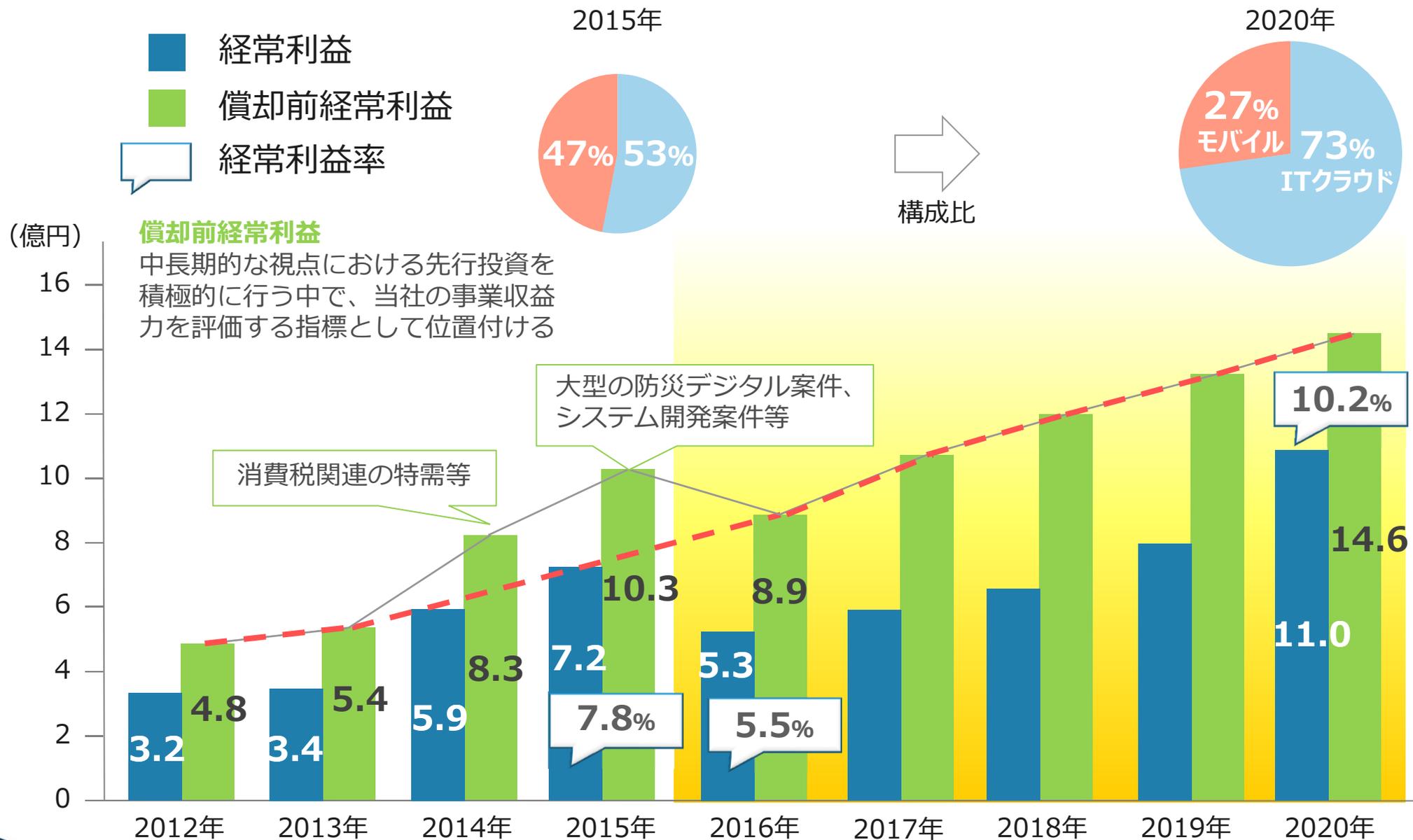
<売上高の推移>

- ITクラウド事業（流通、官公庁）
- モバイルネットワーク事業
- 定常収入
- 定常収入比率



### 3. 中期経営計画 ② 数値計画 (2016年度～2020年度)

### <経常利益の推移>



※償却前経常利益 = 経常利益 + 減価償却 (ソフトウェア償却を含む) + のれん償却

【投資】

投資額（設備、開発、M&A）は2016年がピーク

■ 主な投資 (2016年以降の投資償却に影響するもの)

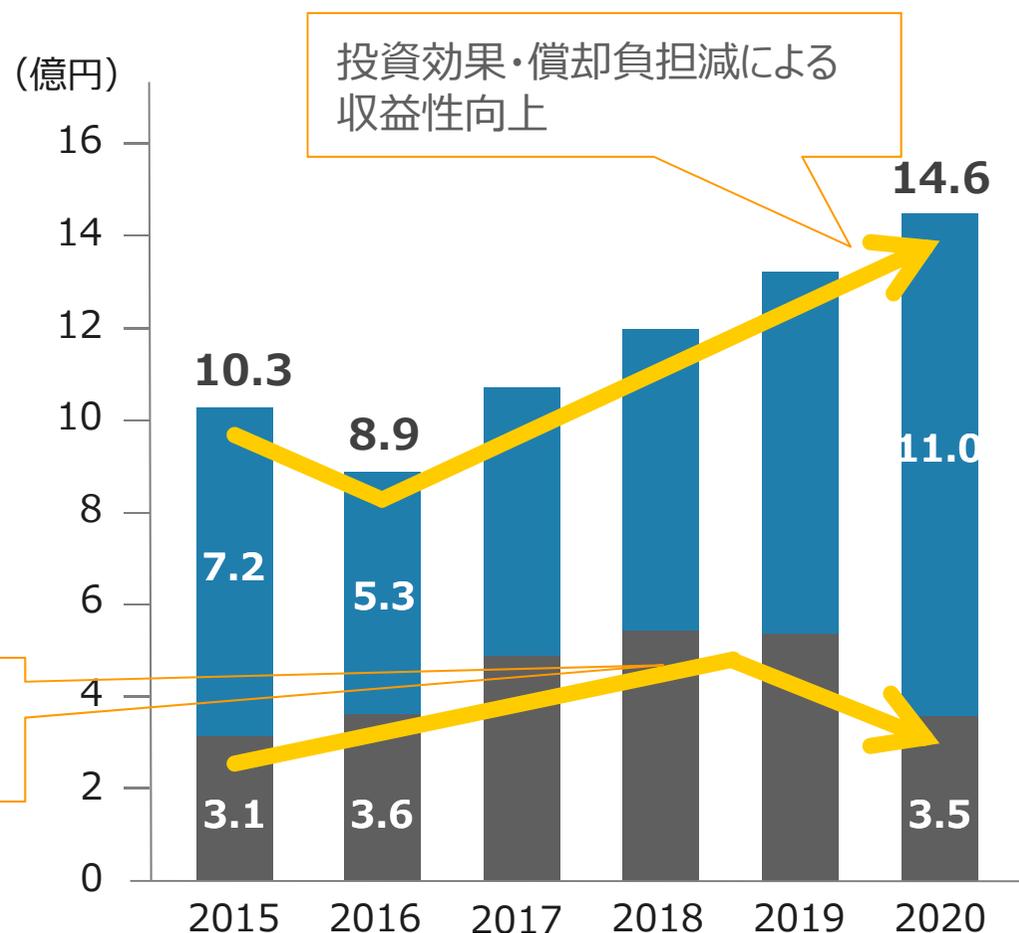
- ・@rms次期バージョン開発 (2013年～2016年) **4.5億円**
- ・海南データセンター新設 (2013年) **5.5億円**
- ・M&A (2014年、2015年) **2.8億円**
- ・ドコモショップ店舗大型化等 (2016年、2017年) **1.5億円**

※研究開発他、費用処理したものを除く

投資償却負担は  
2018年～2019年がピーク

- 経常利益
- 投資償却負担
- + ■ 償却前経常利益

【経常利益、償却前経常利益と投資償却負担】



※投資償却負担（減価償却、ソフトウェア償却、のれん償却）

## ■本資料の取り扱いについて

- ・本書には、当社に関連する見通し、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。