

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(説明会開催日:2022年9月2日)

株式会社 サイバーリンクス
2022年12月期 第2四半期決算説明会
(2022年1月1日~6月30日)

2022年9月1日

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
 2. 長期トレンド
 3. 2022年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し
 4. サステナビリティ
 5. 株主還元
 6. サイバーリンクスについて
-

1. エグゼクティブサマリ

1. エグゼクティブサマリ

2Qの経常利益は7.3億円となり、当初計画に対し+25.5%と大幅に上振れ

通期業績見通しに対する進捗率も70.0%と順調に推移

◆官公庁クラウド事業の特需反動により減収となったが、流通事業の堅調な推移により増益

(金額単位:百万円)	2022年12月期 2Q累計実績	2021年12月期 2Q累計実績	対前年同期増減		2022年12月期 2Q累計計画	計画達成率	
			金額	%		金額	%
売上高	6,233	6,862	▲629	▲9.2	6,428	▲194	97.0
定常収入	3,402	3,264	+137	+4.2	3,315	+87	102.6
経常利益	732	583	+149	+25.5	592	+140	123.7
売上高経常利益率	11.7%	8.5%	+3.2ポイント	—	9.2%	+2.5ポイント	—

中期経営計画（2021～2025年度）の状況

- ◆2021年度および、2022年度上半期の経常利益は計画値を上回って推移
シナジー社の子会社化等を踏まえ、中期経営計画の見直しを検討しております
※今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします

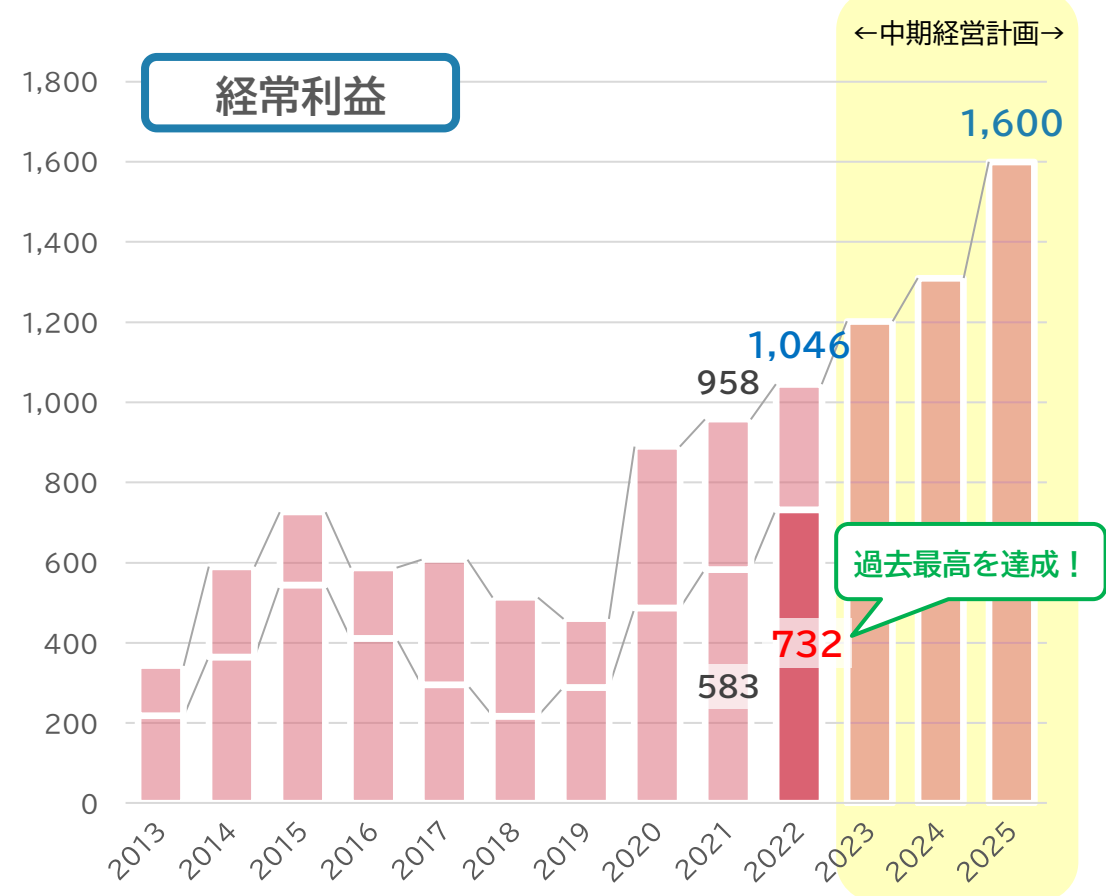
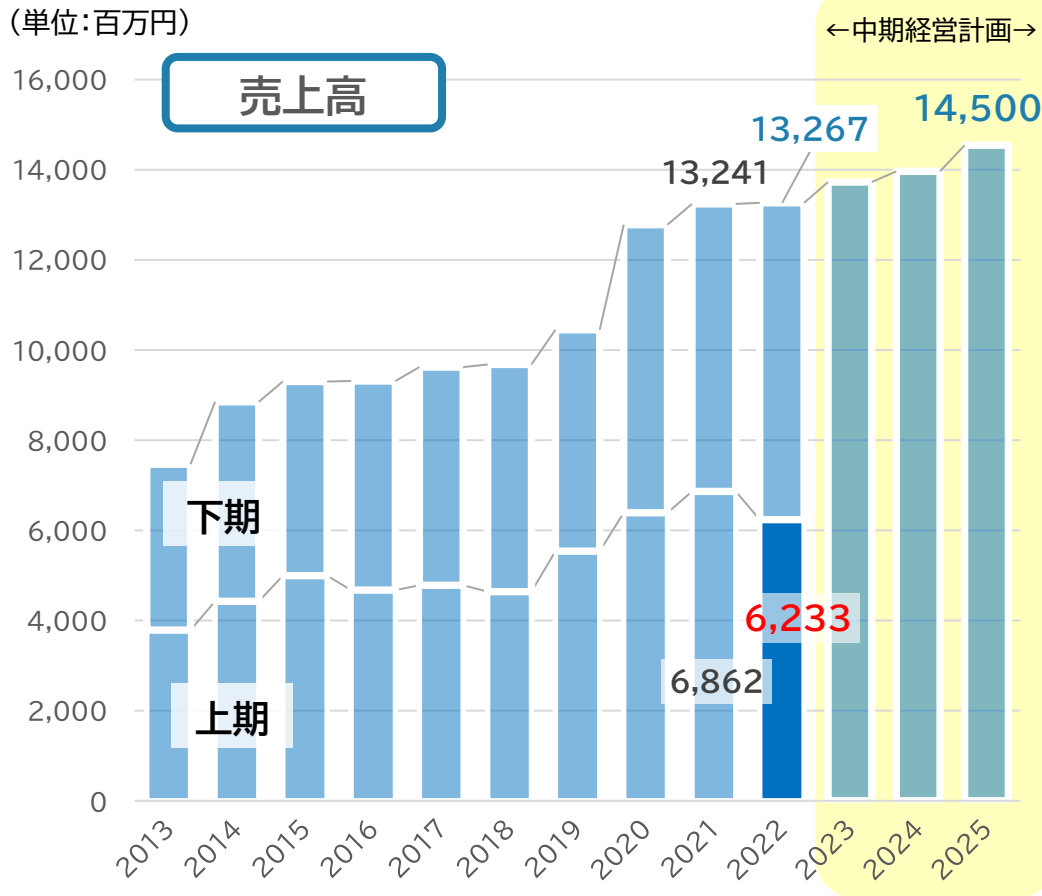
【ご参考】2022年7月13日付「株式会社シナジーの株式の取得(完全子会社化)に関するお知らせ」

<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS92229/2f353ee3/b153/4fe0/b5a8/c5ade75b8f78/140120220701594202.pdf>

2.長期トレンド

2. 長期トレンド 売上高・経常利益推移

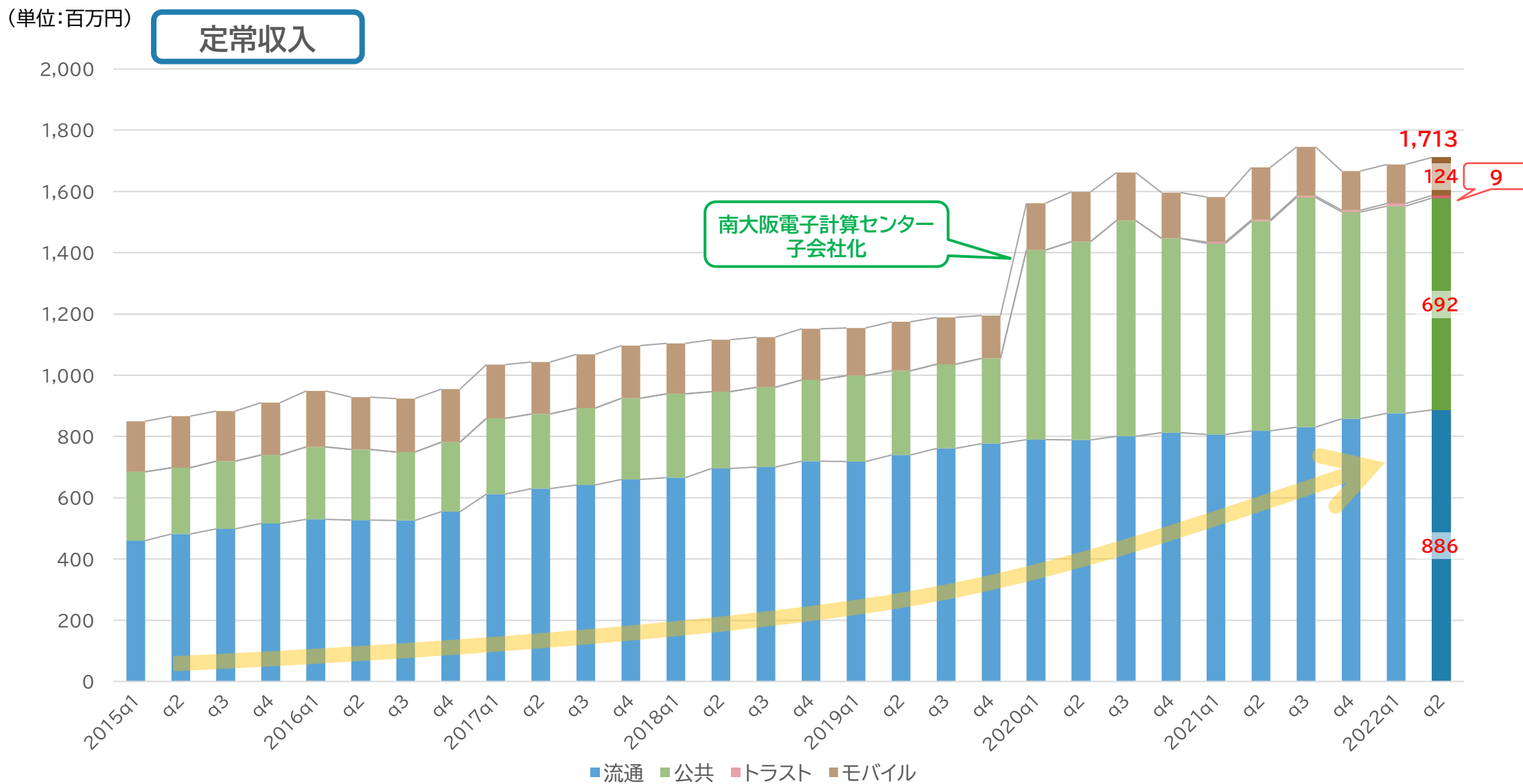
第2四半期累計における経常利益は過去最高を達成



※積上グラフの下段は上期、上段は下期の数値です。
 ※2022年下期は、2022年度通期業績予想値から上期実績を減算した値です。
 ※2023年以降は中期経営計画の通期数値です。

2. 長期トレンド 定常収入推移

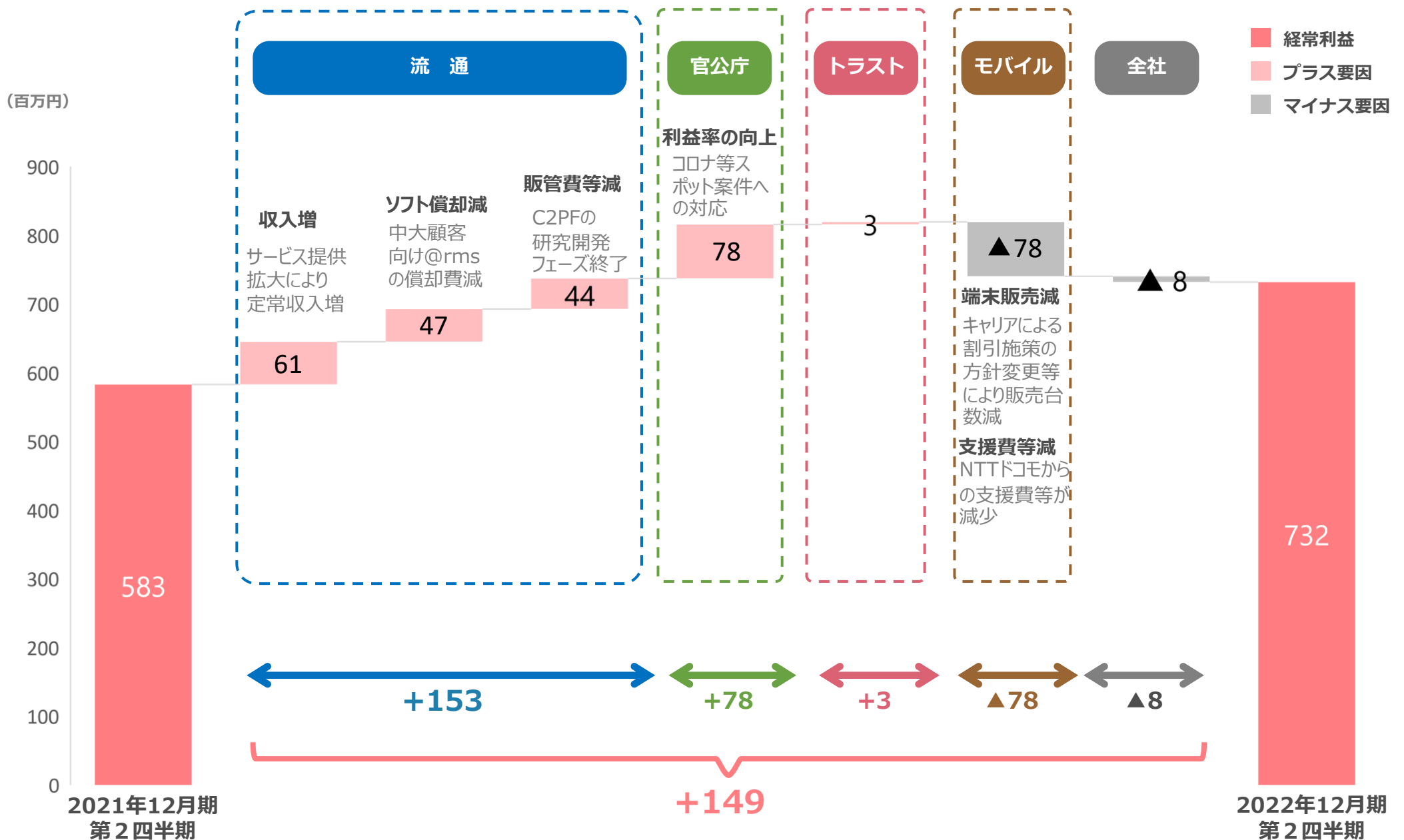
定常収入（ストック収入）は流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

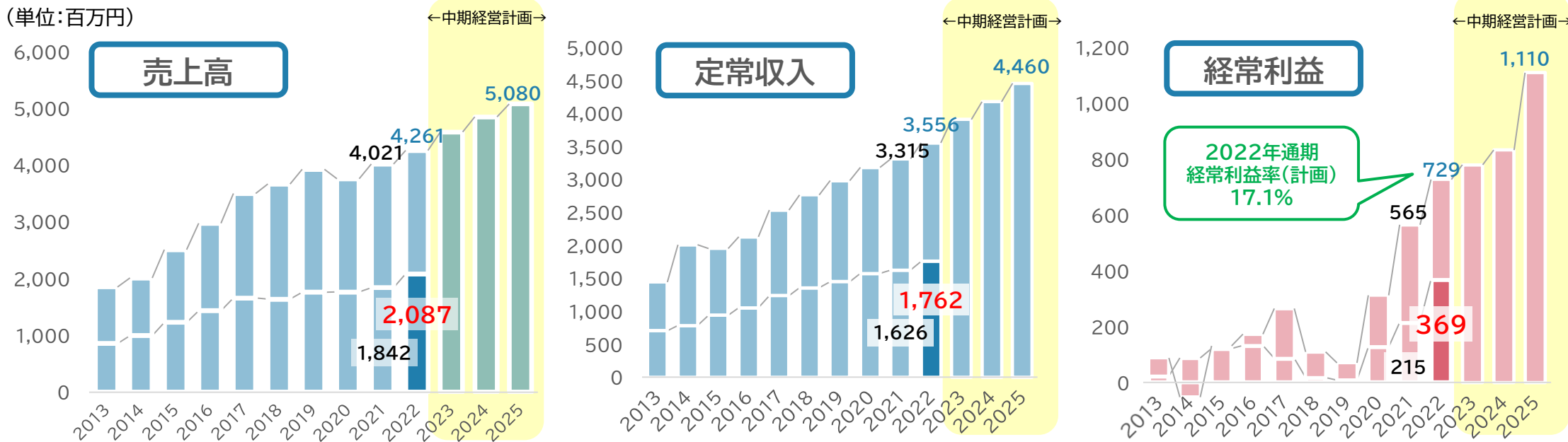


3. 2022年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し

3. 2022年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 第2四半期経常利益増減要因

◆ 流通・官公庁の増益により、モバイル事業の減益をカバー





2022年上期実績

サービス提供拡大やソフトウェア償却費の減少により増収、増益

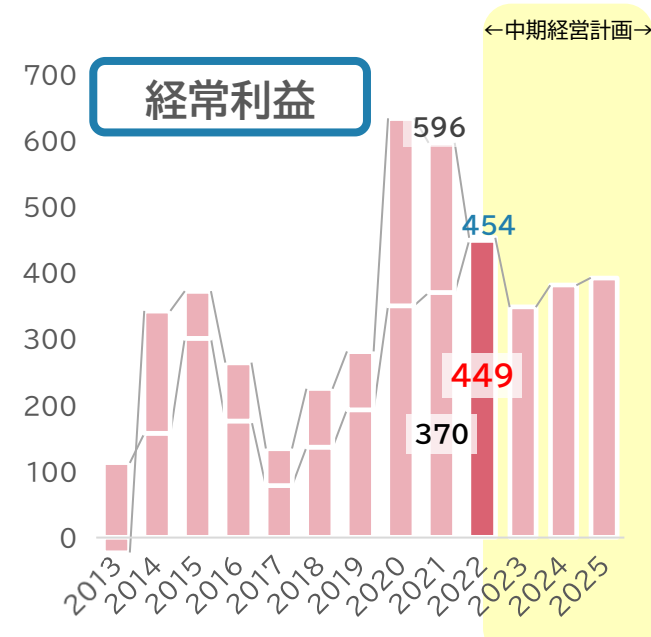
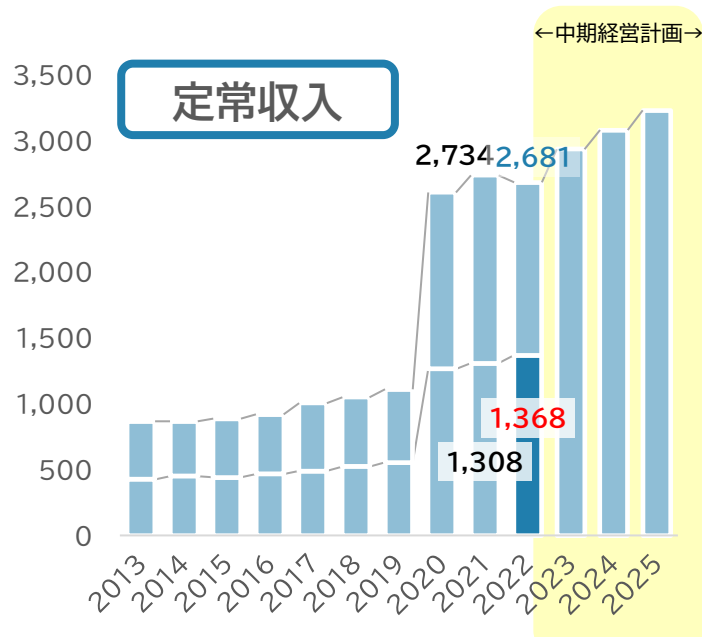
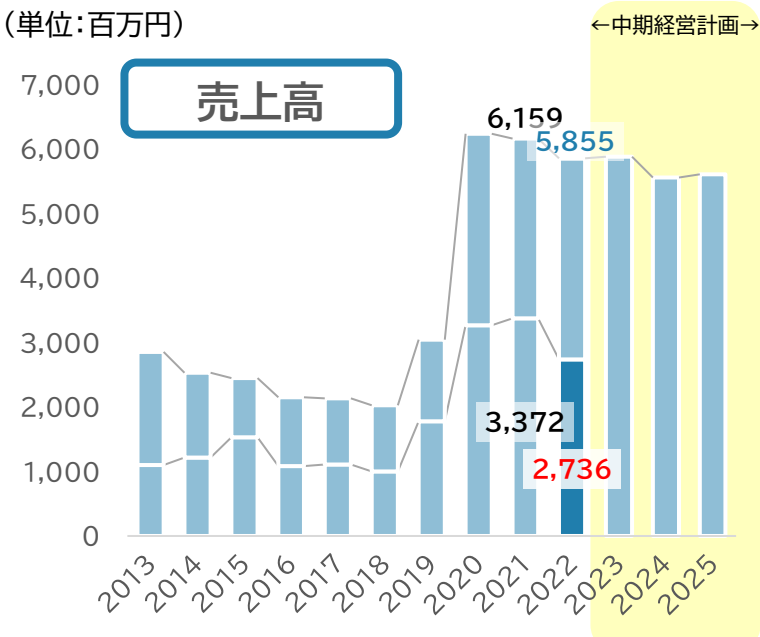
- ◆「BXNOAH」や「@rms基幹」等のクラウドサービス提供拡大により、定常収入が増加
- ◆中大規模顧客向け「@rms基幹」の一部機能にかかる償却が終了したこと等により、ソフトウェア償却費が減少
- ◆企業間連携プラットフォーム「C2Platform」にかかる研究開発フェーズが終了したこと等により、研究開発費が減少

2022年通期見通し

中期経営計画を68%上回る、過去最高の利益達成を目指す

- ◆@rms等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、売上高経常利益率17.1%(前期比+3.0ポイント)を目指す (参考) 5年平均の売上高経常利益率6.3%
- ◆中大規模顧客向け「@rms基幹」については、既存ユーザーからの要望に基づき、サービスの改善活動に取り組み、来期以降のサービス拡販につなげる
 - ➡【中期経営計画】@rms基幹の導入推進
- ◆「C2Platform」商談支援システムの大手食品小売業への導入作業を進める
 - ➡【中期経営計画】C2Platformによる業界DXの実現

(単位:百万円)



2022年上期実績

特需反動により大幅減収、利益率向上により増益

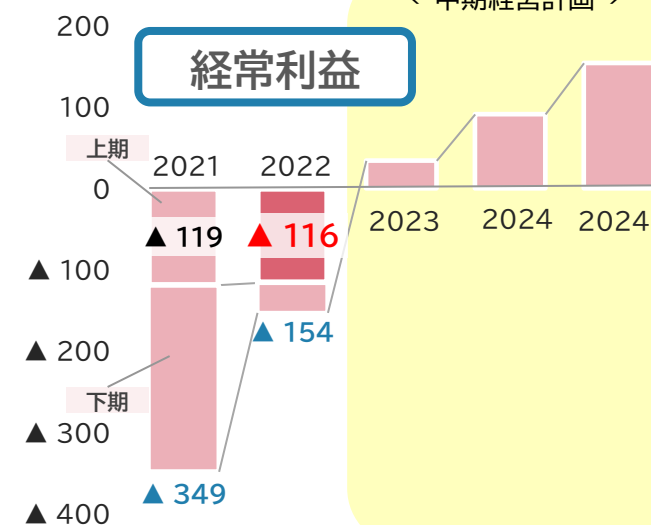
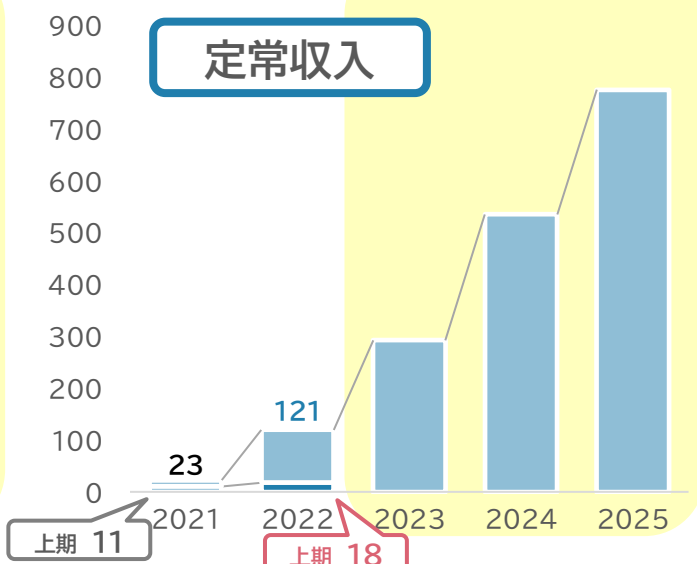
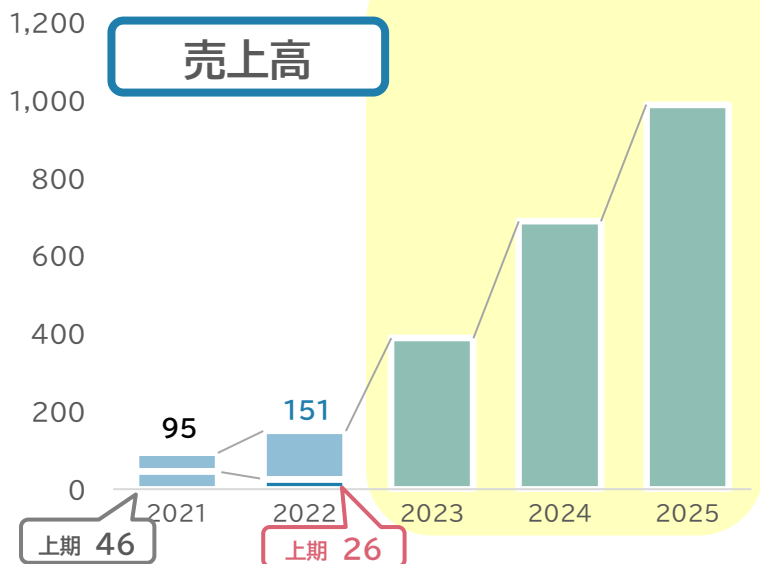
- ◆前期第1四半期までの防災行政無線デジタル化工事や、GIGAスクール案件などの特需終了で大幅減収
- ◆コロナ関連のスポット案件等により粗利率が向上し、増益
- ◆マイナンバーカードを活用した本人確認(eKYC)・電子署名により自宅にいながら自治体への税務申請や相談を行うことができる自治体DXサービス「Open LINK for LIFE みんなの窓口™」の開発を進めた

2022年通期見通し

前期までの特需反動が大きいが、自社サービスの積極展開を推進し、自治体DX分野を強化

- ◆2022年7月、自治体向け文書管理システムに強みを持つ、株式会社シナジーを完全子会社化
文書管理を中心に内部情報系システムを充実し、職員向けDX推進P/Lの連結は、2023年12月期からを予定
- ◆「Open LINK for LIFE みんなの窓口™」を8月よりサービス開始
➡【中期経営計画】自治体デジタルサービスの展開
- ◆上期時点における経常利益の通期見通し進捗率は98.9%

(単位:百万円)



2022年上期実績

今後の成長に向けたサービス開発や業務提携などを推進

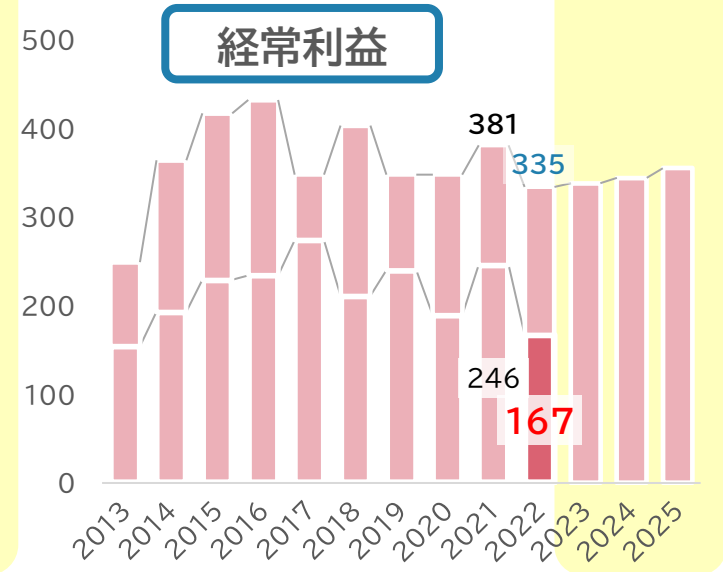
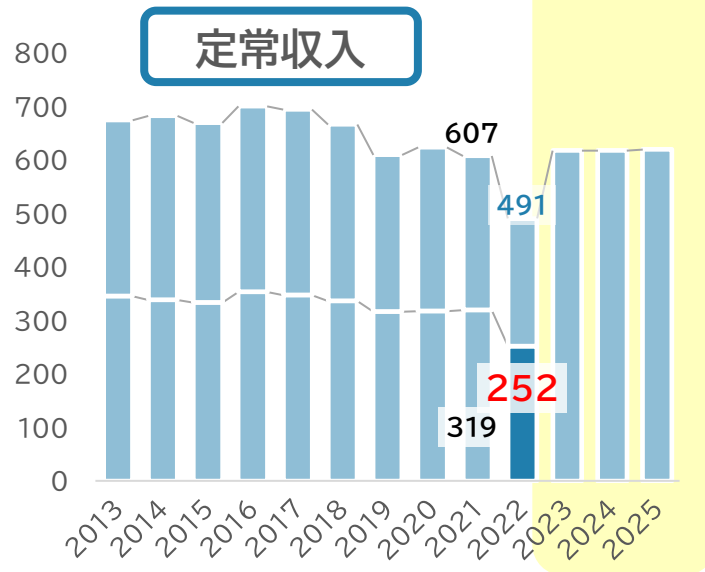
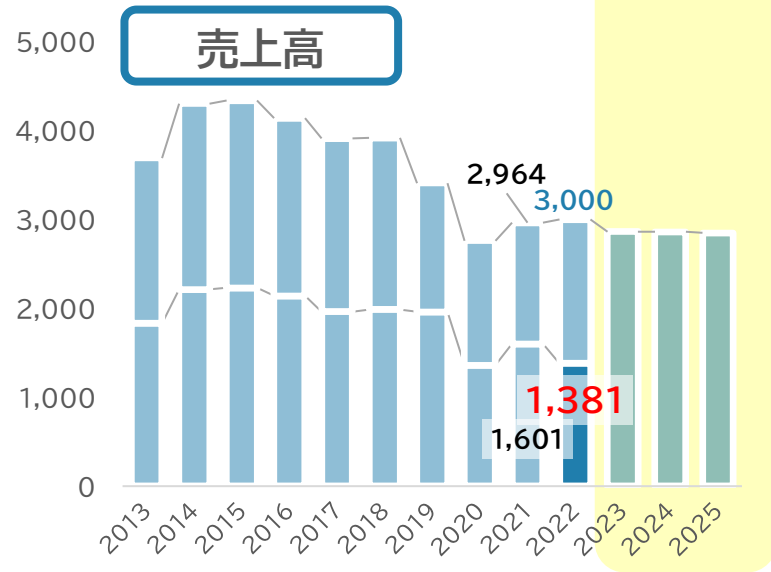
- ◆「CloudCerts」の提供拡大等により定常収入が増加
- ◆マイナンバーカードをベースとするサービスの開発や実証実験を進めた
→不動産売買・登記を完全オンラインで実施
→商業登記手続を完全オンラインで実施
- ◆2022年5月に韓国のRAONSECURE社とブロックチェーン・分散型ID基盤の電子証明書事業に関する業務提携合意書を締結

2022年通期見通し

事業化・収益化に向けた更なる取組を推進

- ◆ペーパーレス化の流れを受け、「CloudCerts」の引き合い多く、大きなサービス拡大が期待される
 - ◆不動産業や土業向けサービスのリリースに向けた開発を推進
不動産取引の完全オンライン化は年内にサービスリリース予定
- ➡【中期経営計画】誰もが(全国民が)簡単に(安く)「トラスト」を使える社会に

(単位:百万円)



2022年上期実績

端末販売台数減少や
NTTドコモからの支援費減少等により減収、減益

- ◆半導体不足による端末不足は解消傾向
- ◆NTTドコモによる端末購入に係る割引施策の方針変更の為、顧客の実質端末購入価格が上昇したこと等により、販売台数は減少し端末販売に係る売上は減少
- ◆NTTドコモからの支援費が減少した影響等により、定常収入も減少

2022年通期見通し

厳しい経営環境続くが、顧客ロイヤルティの向上に努める

- ◆NTTドコモより、エリア毎のドコモショップを適切な店舗数・店舗規模に見直し、ICTサポート拠点へ進化させていく方針が打ち出される
- より一層お客様に選ばれる店舗づくりや法人営業の強化により、エリアでの競争力を強化

4.サステナビリティ

改訂コーポレートガバナンス・コードに対応した取組を推進

環境

- オフィスの効率化(名古屋営業所、浜松町オフィス)
- 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
- 業務用車両をガソリン車からエコカーへ順次切替

社会

- 団体長期障害所得補償(GLTD)制度導入
- 「DX認定事業者」の認定取得
- 「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」認定
- ワーク・エンゲイジメント測定、サステナビリティデータ(社会)の公表
- ヘルスケア相談窓口の設置、研修動画の提供、卒煙支援施策導入
- 経営幹部候補者への教育(社長塾、チームビルディング)

ガバナンス

- 独立社外取締役1名増員(3分の1以上)
- 指名・報酬委員会を設置

5. 株主還元

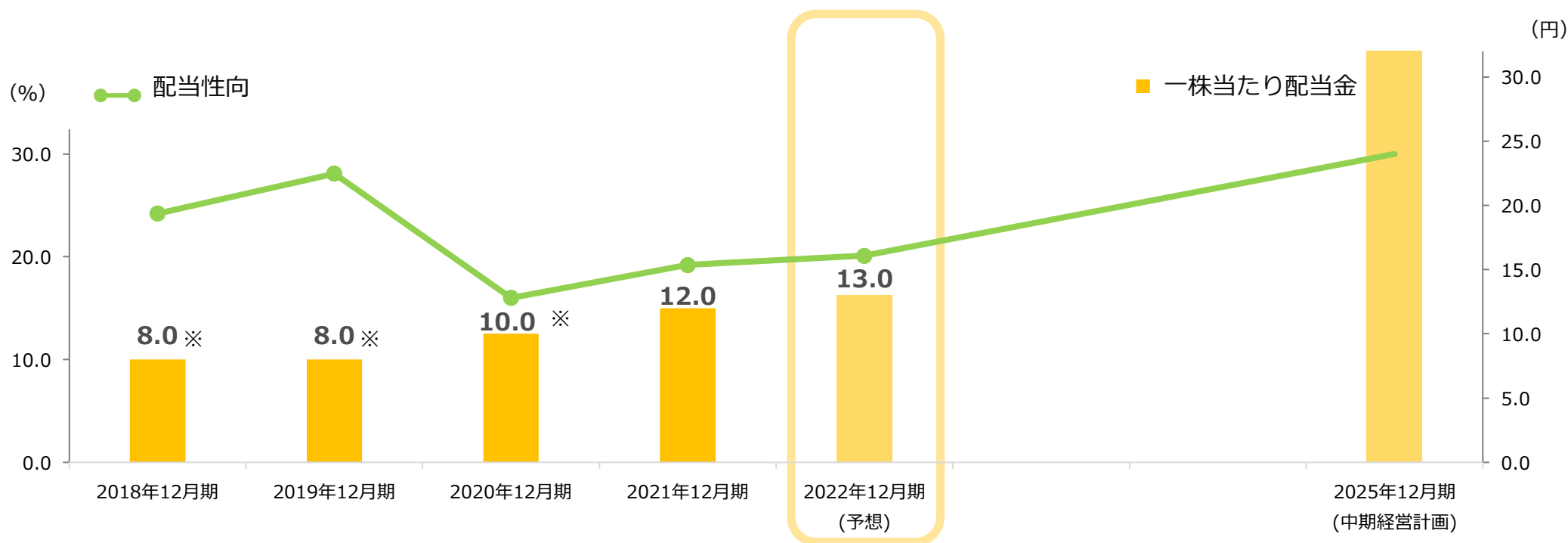
5. 株主還元 株主還元施策と配当予想

株主還元施策

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。

配当予想

2022年12月期の1株当たり配当金は13円00銭に増配の予想です



※当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、2018年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して配当金を算定しております。

6. サイバーリンクスについて

中核的な強み

「シェアクラウド」

- ◆ 業界に特化したシステムを皆で利用(共同利用)する
→「業界最優良のシステム」を「安価に」利用いただける仕組み
- ◆ まだクラウドという言葉がなかった、2005年からサービス開始

課題の解決

- ◆ システム投資が、競争優位の源泉となる時代は終わった
- ◆ 非競争領域においては、当社シェアクラウドサービスをご利用いただくことで
ITコストの削減と経営の効率化を実現

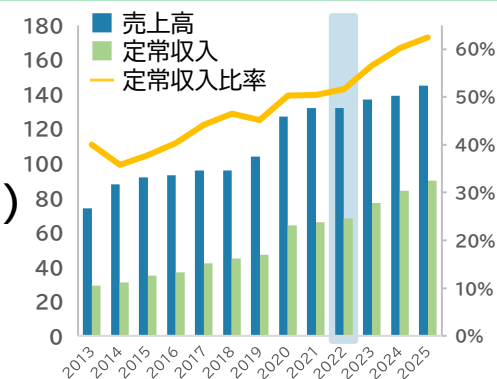
トップシェア

- ◆ 食品卸向けEDIサービスは
事実上**業界標準**サービス
(当社取扱商流額8.9兆円)
- ◆ 全国の**約30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用

安定経営

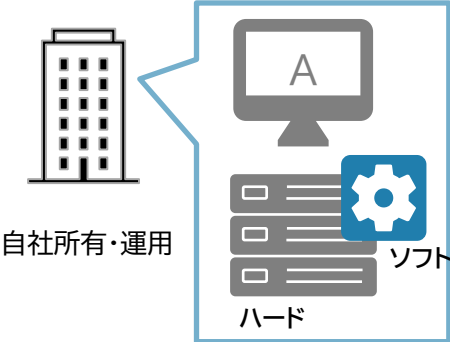
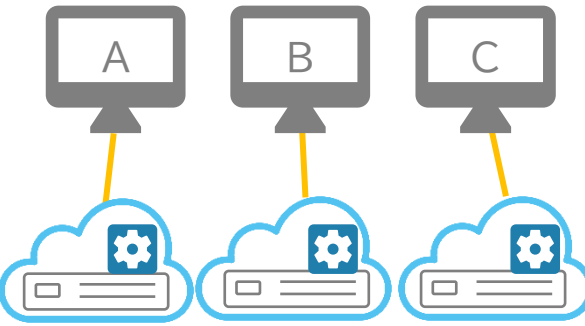
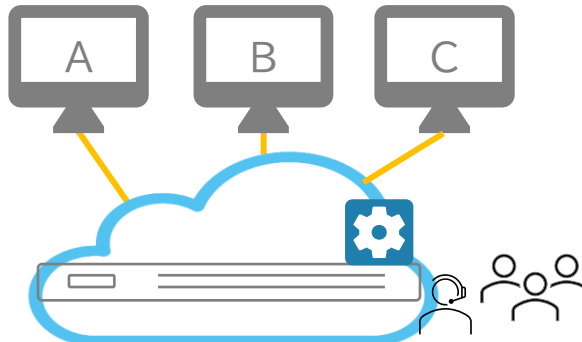
- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**66億円**※!
(対売上比率**50.5%**)
- 定常収入をベースに
安定経営を実現

※2021年12月期実績



6. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

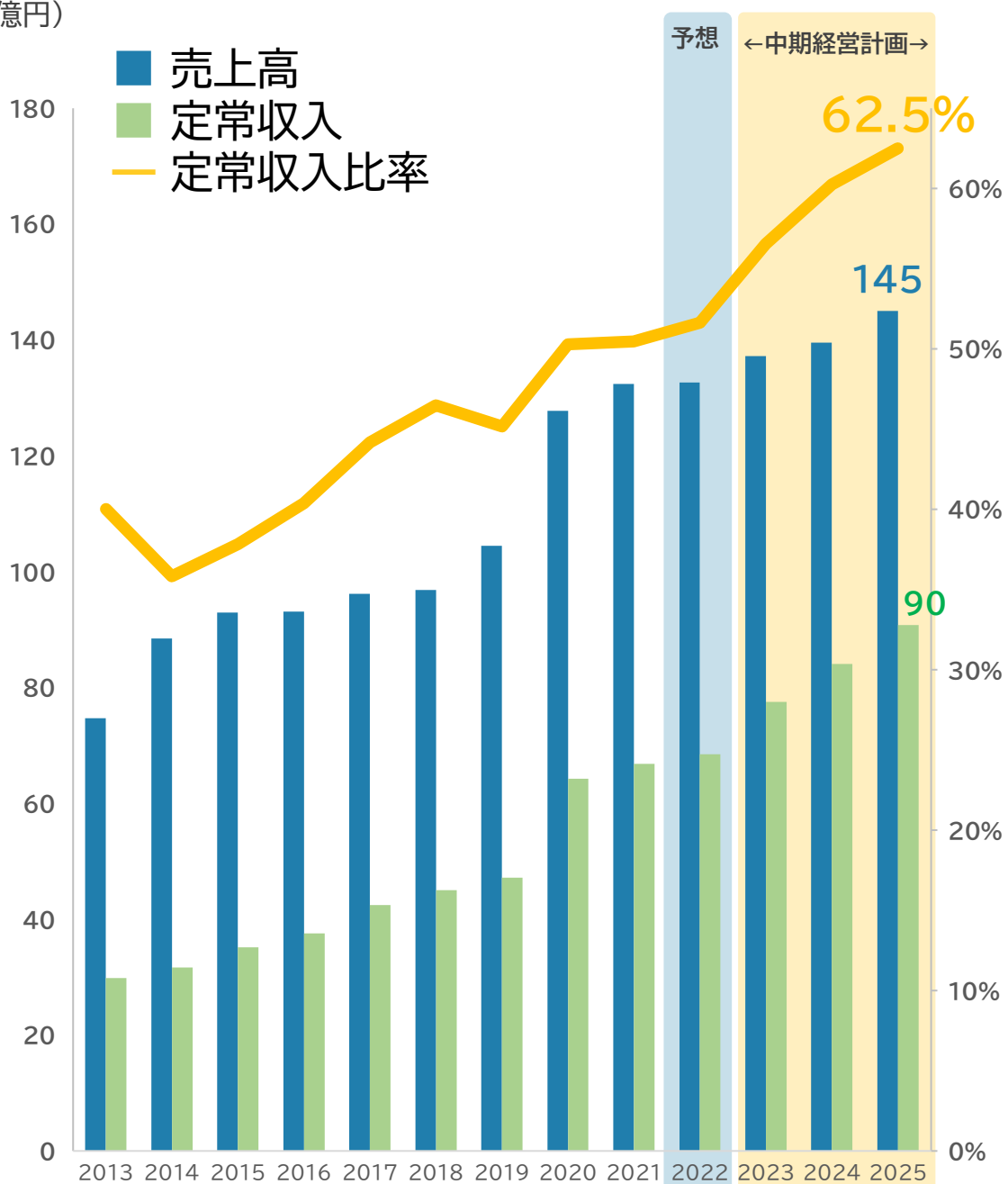
シェアクラウドとは、
個別企業の機能要求対応型ではなく、「**共同利用**」により、
業界最優良の機能を安価に提供するビジネスモデルです

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
					
	ハード	オンプレミス	プライベートクラウド		共同利用
	ソフト	パッケージ	パッケージ	独自システム	
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要	ハード投資が高額 ソフトウェア投資も高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内での対応が必要		自社内での対応が必要		ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

6. サイバーリンクスについて 業績推移

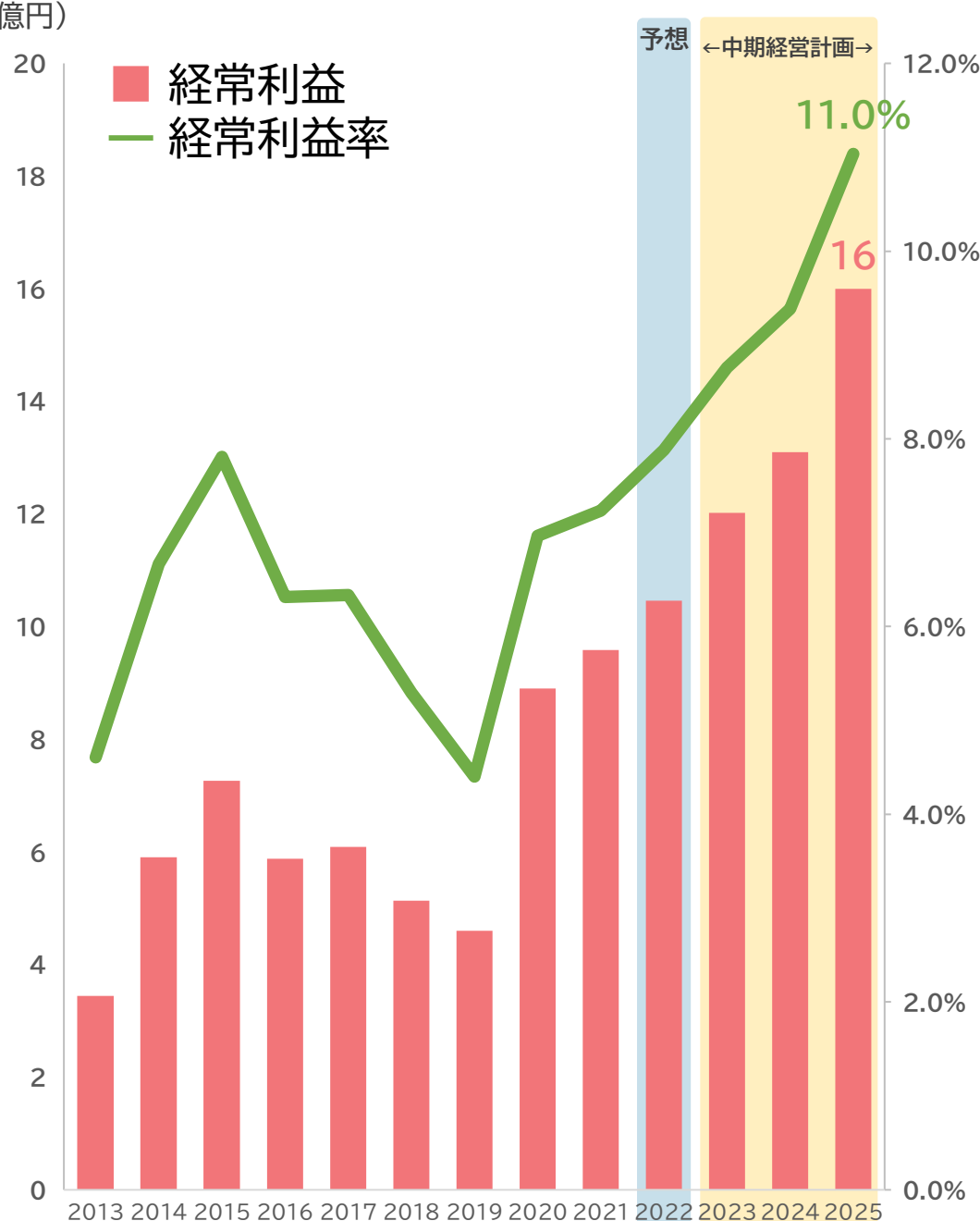
(億円)

- 売上高
- 定常収入
- 定常収入比率

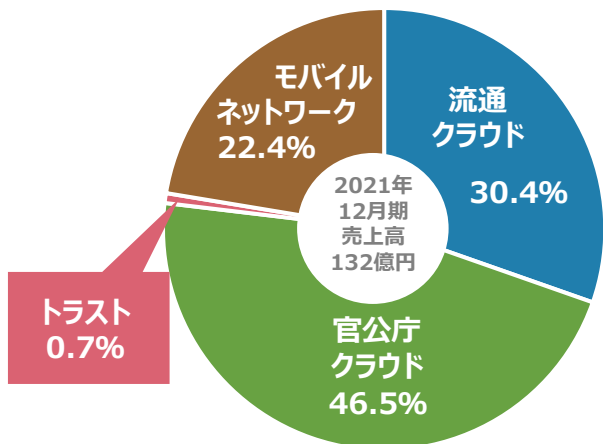


(億円)

- 経常利益
- 経常利益率



6. サイバーリンクスについて 事業構成（連結ベース）



流通クラウド事業
2021年12月期
売上高 40億円

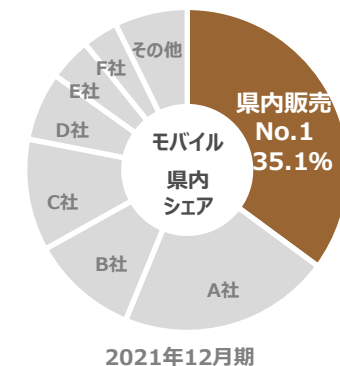
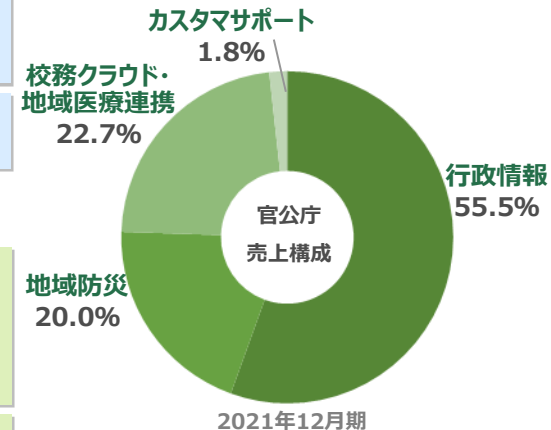
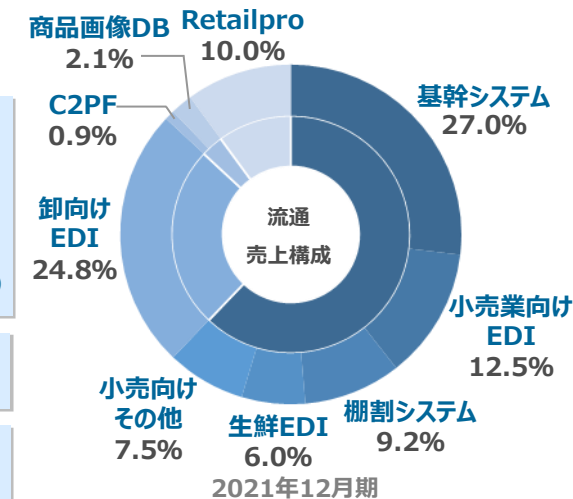
官公庁クラウド事業
2021年12月期
売上高 61億円

トラスト事業
2021年12月期
売上高 0.9億円

モバイルネットワーク事業
2021年12月期
売上高 29億円

食品小売業	食品小売業向け基幹業務クラウド @rmsシリーズ 基幹システム インターネットEDI (BXNOAH) 棚割システム (棚POWER) 生鮮EDI (@rms生鮮/せんどねっと) その他 (ネットスーパー、単品分析など)
加工食品卸売業	卸売向けクラウドEDIサービス クラウドEDI-Platform
食品流通業界全体	企業間連携プラットフォーム New C2Platform 商品画像データベース Mdb (画像データベース)
専門店	専門店向け販売管理システム retailpro (リテイルプロ)

自治体	行政情報システム 基幹系、情報系 地域防災システム 防災無線、防災アプリ、大気汚染監視等
小中学校	校務クラウドサービス Clarinet
医療機関	地域医療連携 地域医療連携プラットフォーム 電子カルテ、医療事務システム
民間企業等	カスタマサポートサービス コンピュータ保守等
官公庁・土業・企業	マイナトラスト New TsunAG Cloud Certs New
個人・法人	携帯電話代理店事業



※運営代理店シェア

2005年、日本で初めてクラウド小売基幹サービス「@rms基幹」を投入し、
中・大規模企業に対応した豊富な周辺サービスをラインナップ

@rms (アームズ) シリーズ  All Retail Management System

基幹システム：発注・仕入・在庫・売上・利益管理等

中・大規模企業に対応した周辺サービス

インターネットEDI



小売業向け棚割システム



生鮮発注システム



ネットスーパーシステム



クラウド小売基幹系システム
導入実績 **No.1**

導入店舗*1

1,278店



/市場全体 **21,000**店*2

2022年12月期 第2四半期末時点

*1「@rms基幹」導入店舗数

*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値

全国の食品スーパーの内、
約30%(社数ベース)にて当社サービスを利用いただいております

小売からの様々な通信手段による受発注データを卸売業に代わって一括整理（業界初）する「クラウドEDI-Platform」

卸売業向けクラウドサービス
クラウドEDI-Platform

商流額*1

8.9兆円



/市場全体36兆円*2

2022年12月期 第2四半期末時点

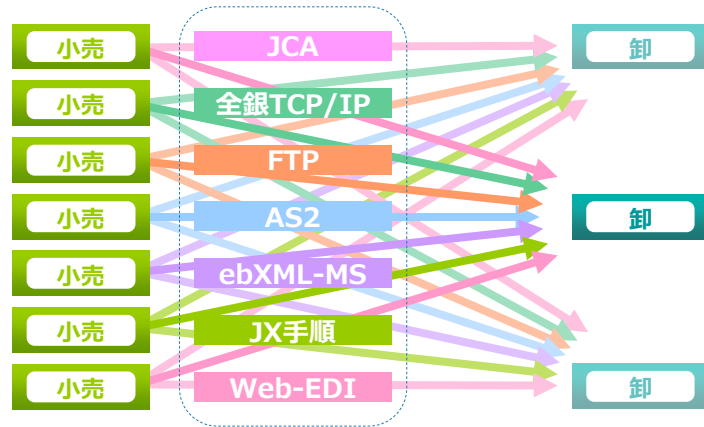
- *1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
- *2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

加工食品卸売業
上位10社中 **7社** に導入
大手メーカーへも導入



流通EDI No.1クラウド（卸側EDI処理量）

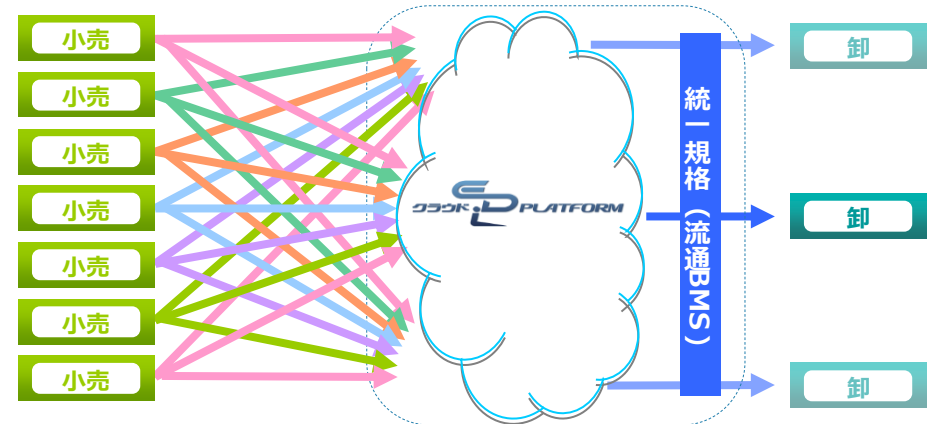
多種多様な通信手段の発注データ



回線種・通信手段を一本化



統一規格（流通BMS）で卸売業に送信



官公庁クラウド

和歌山県における地域防災システム シェアNo.1

自治体

行政情報システム（基幹系・情報系）

- ・自治体情報セキュリティクラウドサービス
- ・情報系共同利用サービス
- ・基幹系システム

地域防災システム（防災無線等）

小中学校

校務クラウドサービス（Clarinet）

医療機関

医療連携プラットフォーム

電子カルテ、医療事務システム

モバイルネットワーク

和歌山県内に7店舗のドコモショップを 運営する県内最大のNTTドコモ代理店



ドコモショップ岩出店（和歌山県内最大店舗）

- 南海市駅前店
- JR和歌山駅前店
- 岩出店
- 田辺店
- 橋本店
- 橋本彩の台店
- かつらぎ店

6. サイバーリンクスについて 主要サービス トラストサービス

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（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開



認定

- ・ タイムスタンプ「時刻認証業務認定事業者（TSA）」認定取得（2017年4月）
- ・ 「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」認定取得（2017年12月）
（マイナンバーカード）
- ・ 「電子委任状取扱業務」認定取得（2020年7月）

補足資料

(単位：百万円)

	2021年12月期 第2四半期 (実績)	2022年12月期 第2四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2022年12月期 第2四半期 (計画)	計画 達成率
売上高	6,862	6,233	▲9.2%	6,428	97.0%
流通クラウド事業	1,842	2,087	13.3%	2,087	100.0%
官公庁クラウド事業	3,372	2,736	▲18.9%	2,838	96.4%
トラスト事業	46	26	▲42.2%	40	67.1%
モバイルネットワーク事業	1,601	1,381	▲13.7%	1,463	94.5%
定常売上高	3,264	3,402	4.2%	3,315	102.6%
流通クラウド事業	1,626	1,762	8.4%	1,737	101.5%
官公庁クラウド事業	1,308	1,368	4.6%	1,317	103.9%
トラスト事業	11	18	62.4%	23	79.8%
モバイルネットワーク事業	319	252	▲20.7%	238	106.3%
営業利益	578	729	26.0%	592	123.1%
経常利益	583	732	25.5%	592	123.7%
流通クラウド事業	215	369	71.4%	351	105.2%
官公庁クラウド事業	370	449	21.3%	345	130.2%
トラスト事業	▲119	▲116	-	▲112	-
モバイルネットワーク事業	246	167	▲32.1%	170	98.3%
調整額	▲128	▲137	-	▲162	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	406	487	20.1%	380	128.4%
1株当たり四半期純利益	39円24銭	47円14銭	—	36円74銭	

(単位：百万円)

		2021年 12月末		2022年 6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	5,896	60.9%	5,191	53.9%	▲704	受取手形、売掛金及び契約資産が減少
	固定資産	3,786	39.1%	4,447	46.1%	660	土地の取得や、無形固定資産に含まれるソフトウェア仮勘定が増加
	資産合計	9,682	100.0%	9,638	100.0%	▲44	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,240	23.1%	1,928	20.0%	▲312	買掛金が減少
	固定負債	2,023	20.9%	1,879	19.5%	▲144	返済により長期借入金が減少
	負債合計	4,264	44.0%	3,807	39.5%	▲456	
	純資産合計	5,418	56.0%	5,831	60.5%	412	四半期純利益の積み上がりにより利益剰余金が増加
	負債純資産合計	9,682	100.0%	9,638	100.0%	▲44	

(単位：百万円)

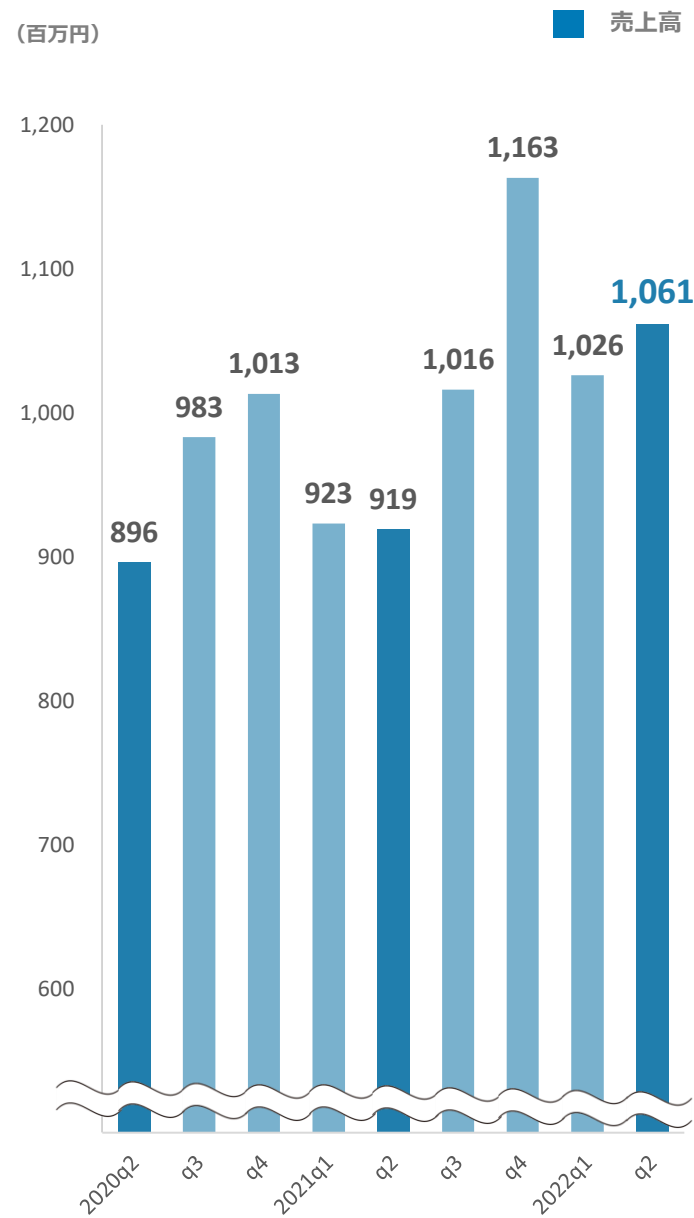
	2021年12月期 第2四半期 (実績)	2022年12月期 第2四半期 (実績)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	1,702	1,140	税金等調整前四半期純利益、売上債権の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	▲192	▲857	有形固定資産の取得による支出、無形固定資産の取得による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲306	▲276	長期借入金の返済による支出、配当金の支払
現金及び現金同等物の 増減額	1,204	7	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,863	2,552	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,067	2,560	

(単位：百万円)

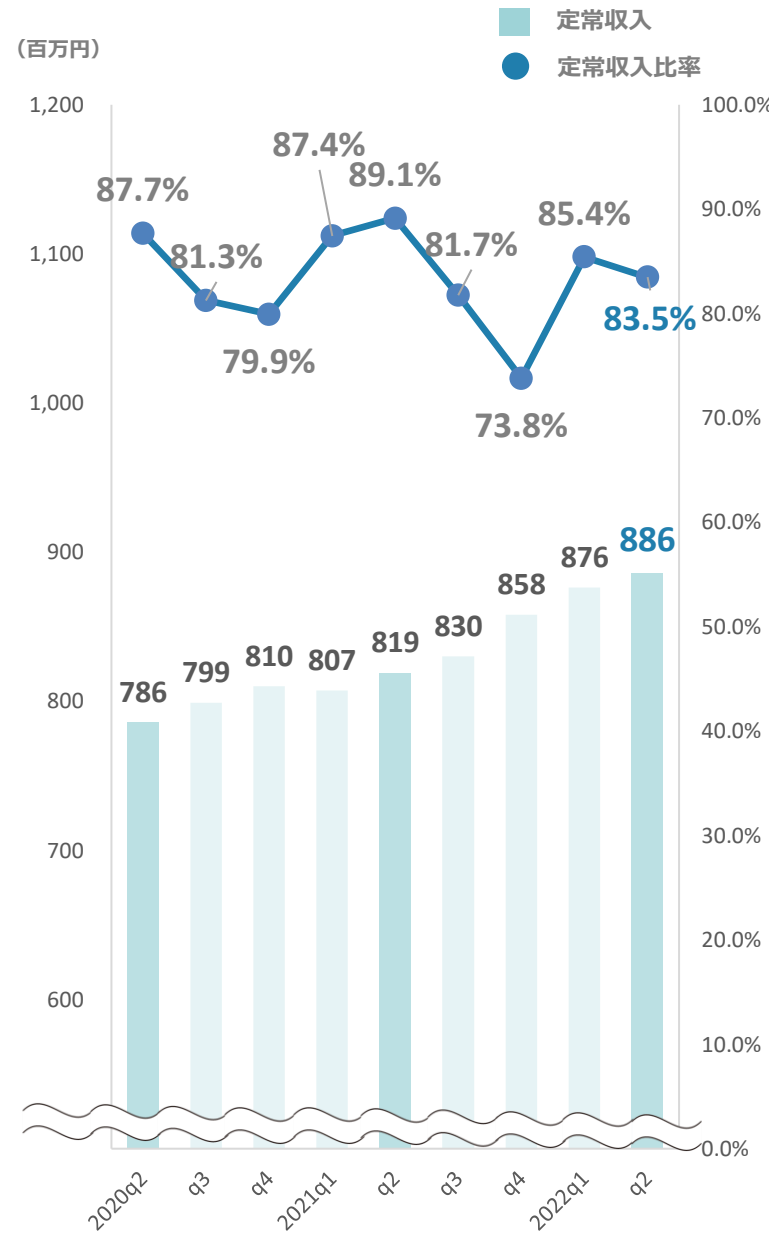
	2021年12月期 (連結・実績)	2022年12月期 (※) (見通し)	前年同期比 増減率
売上高	13,241	13,267	0.2%
流通クラウド事業	4,021	4,261	6.0%
官公庁クラウド事業	6,159	5,855	▲4.9%
トラスト事業	95	151	58.6%
モバイルネットワーク事業	2,964	3,000	1.2%
定常売上高	6,681	6,849	2.5%
流通クラウド事業	3,315	3,556	7.3%
官公庁クラウド事業	2,734	2,681	▲2.0%
トラスト事業	23	121	413.1%
モバイルネットワーク事業	607	491	▲19.2%
営業利益	945	1,043	10.4%
経常利益	958	1,046	9.1%
流通クラウド事業	565	729	28.9%
官公庁クラウド事業	596	454	▲23.9%
トラスト事業	▲349	▲154	—
モバイルネットワーク事業	381	335	▲12.3%
調整額	▲235	▲318	—
親会社株主に帰属する当期純利益	645	670	3.8%
1株当たり当期純利益	62円55銭	64円78銭	

※2022年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

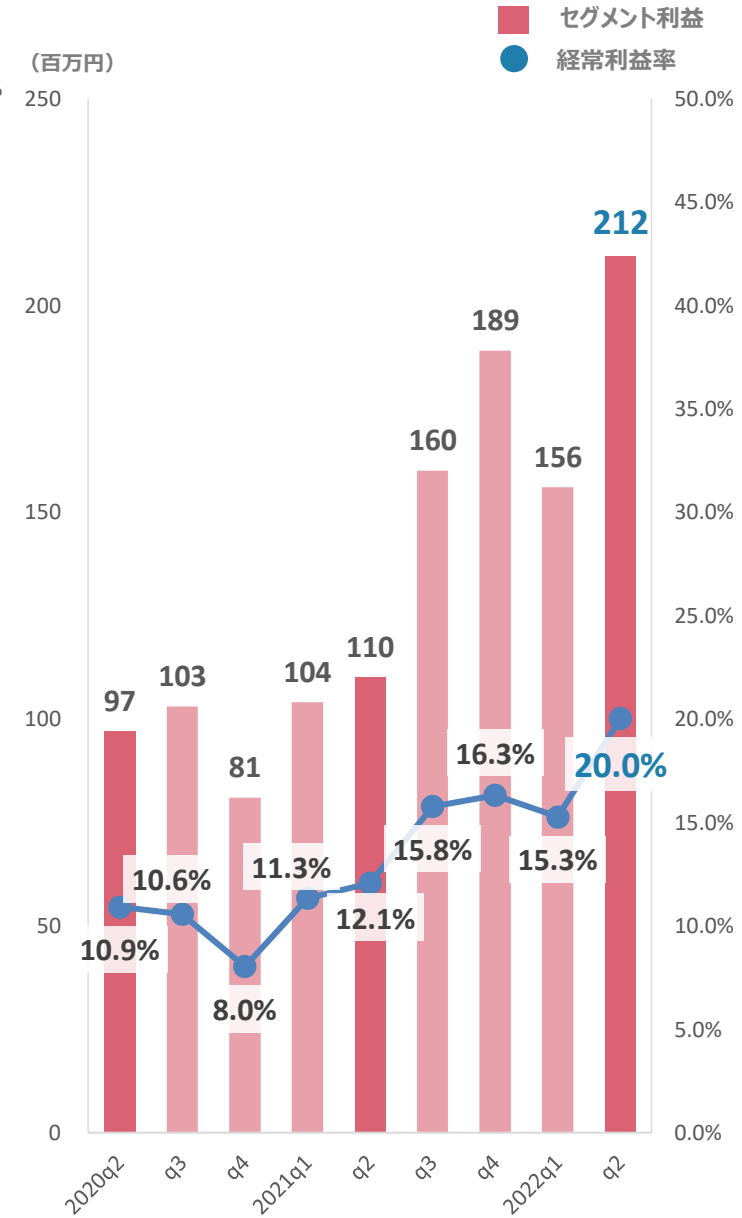
【売上高】



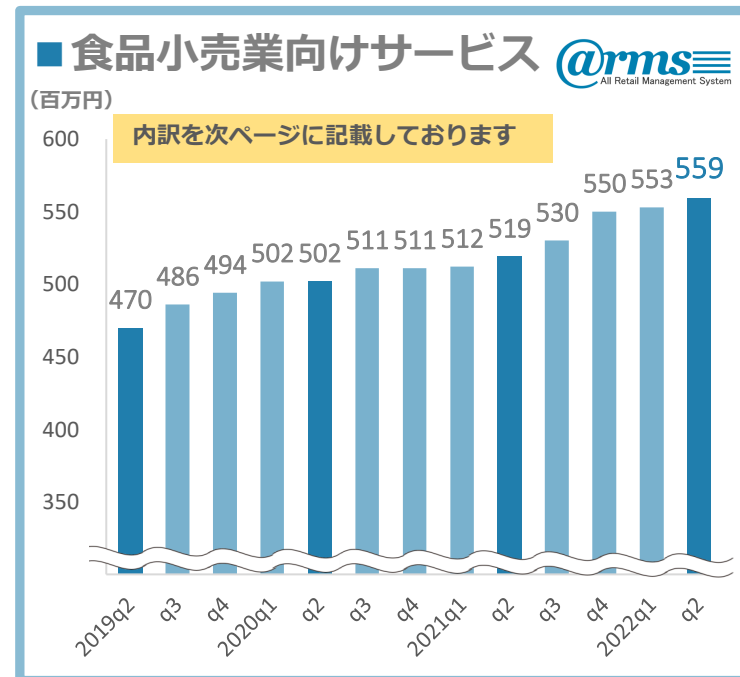
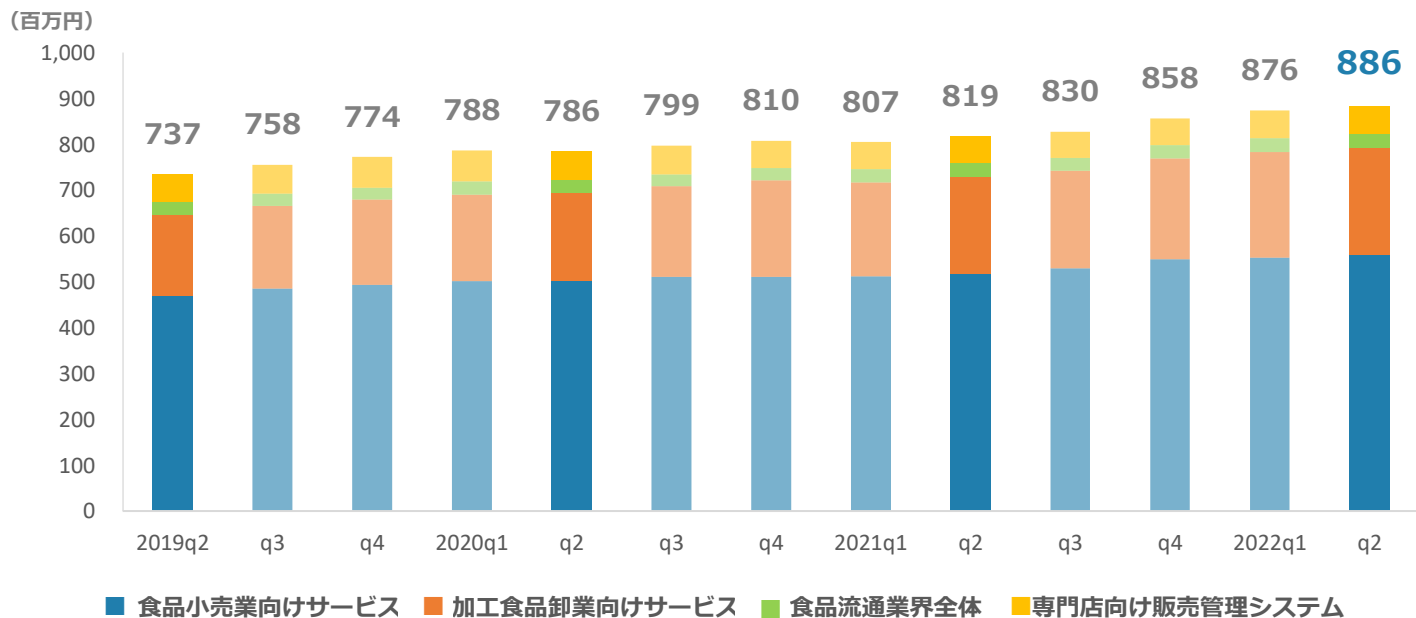
【定常収入・定常収入比率】



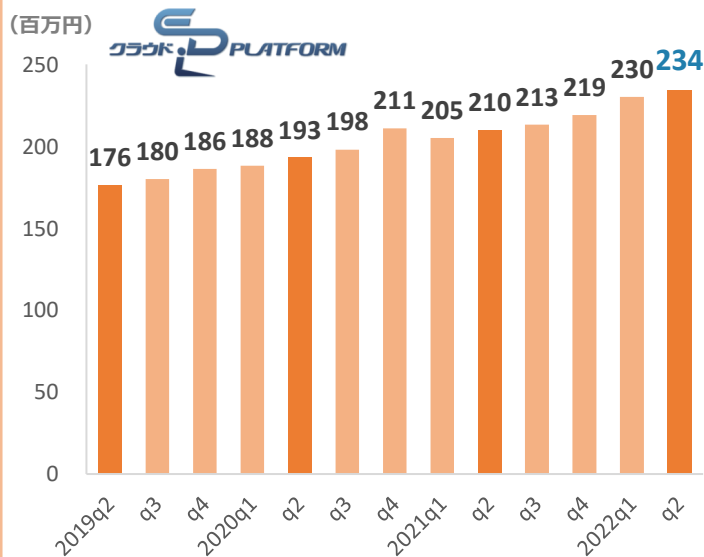
【セグメント利益・利益率】



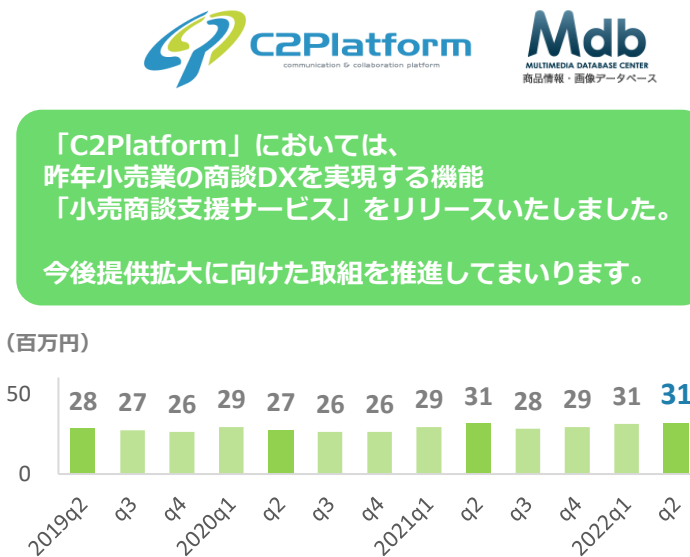
【流通クラウド事業】



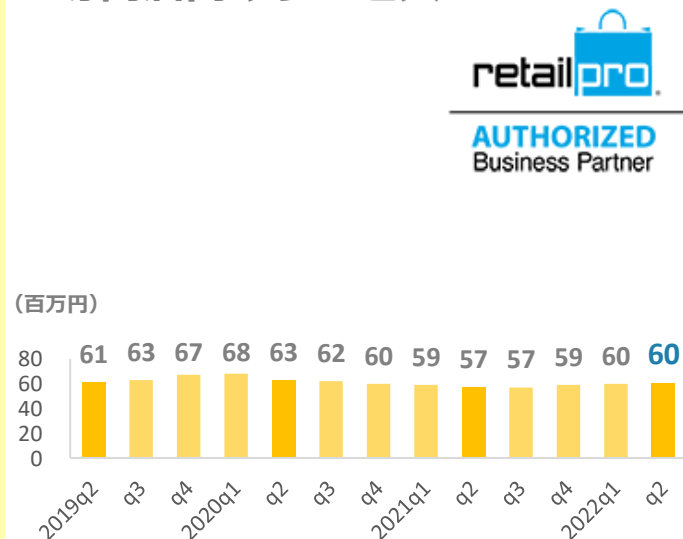
■ 加工食品卸売業向けサービス



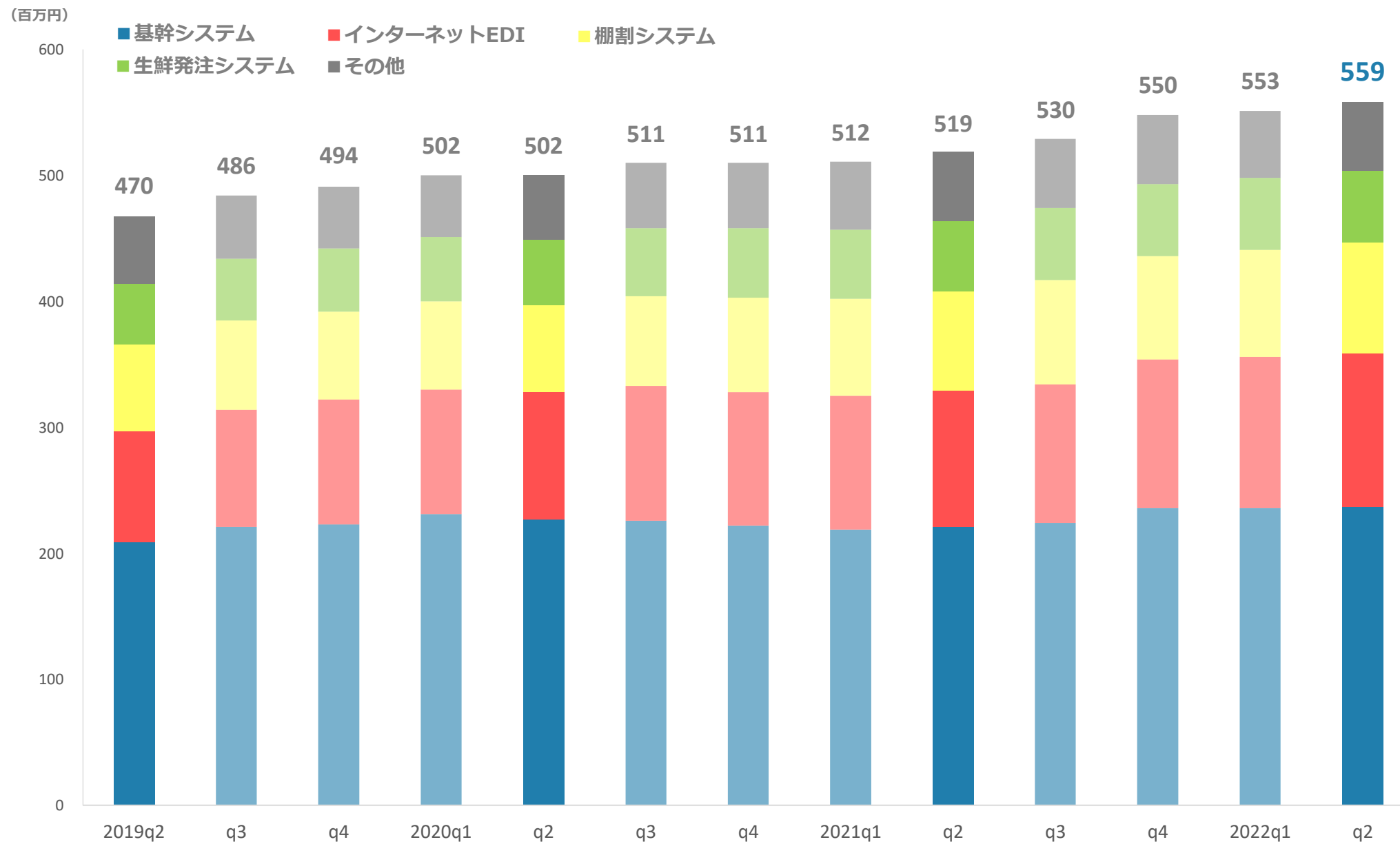
■ 食品流通業界全体向けサービス



■ 専門店向けサービス



【食品小売業向け/サービス別内訳】



基本方針

「トランスフォーメーション 2025」

～業界、顧客企業とともに、DXで生産性向上～

重点戦略

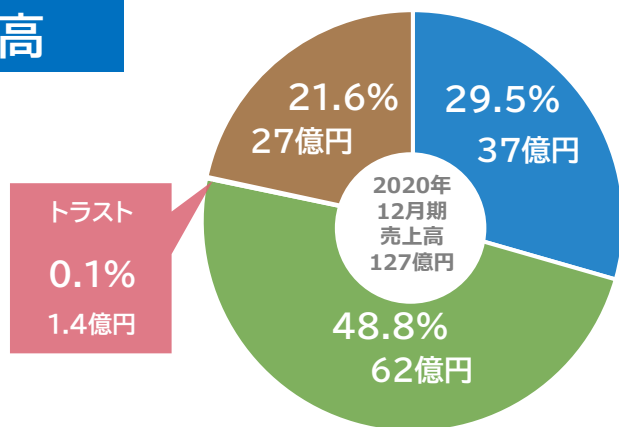
- 流通 企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現
- 官公庁 大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
- トラス トマイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開
- モバイル 激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

数値計画

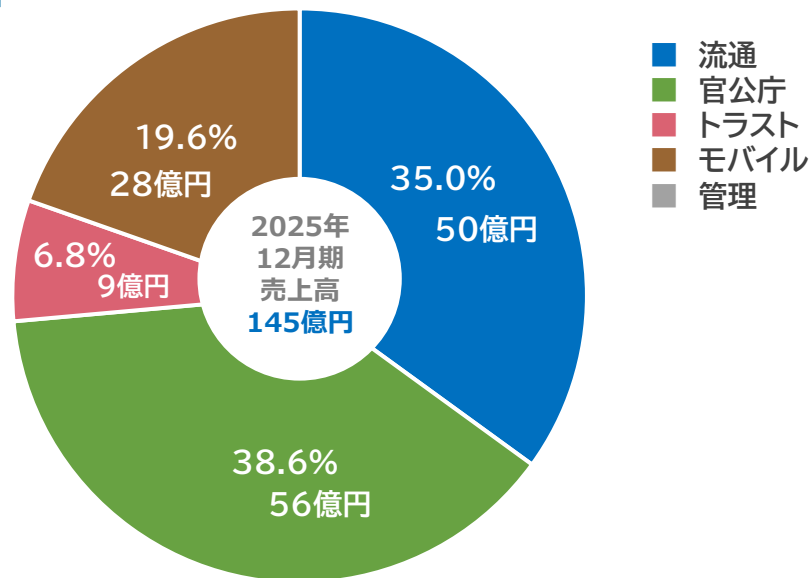
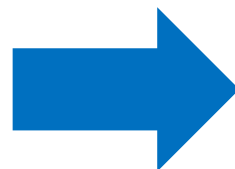
	2025年度(最終年度)	2020年度比
定常収入	90 億円	141.4 %
定常収入比率	62.5 %	+12.2 pt
売上高	145 億円	113.7 %
経常利益	16 億円	168.1 %
経常利益率	11.0 %	+3.5 pt
ROE	13 %以上	—

流通クラウド事業の成長により、収益性向上

売上高



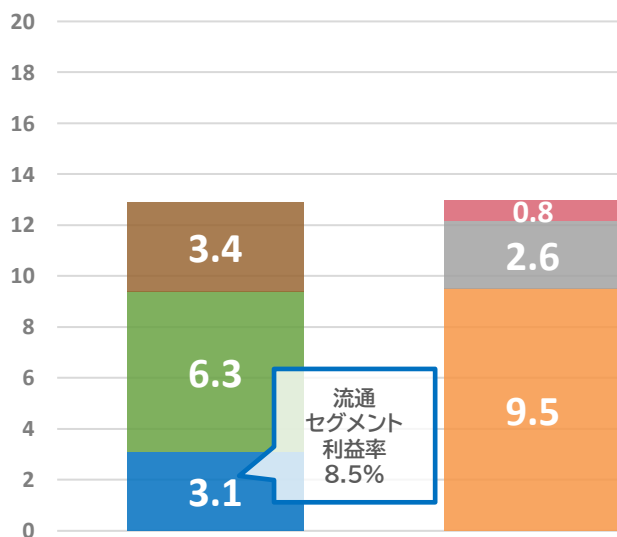
2020年12月期(実績)



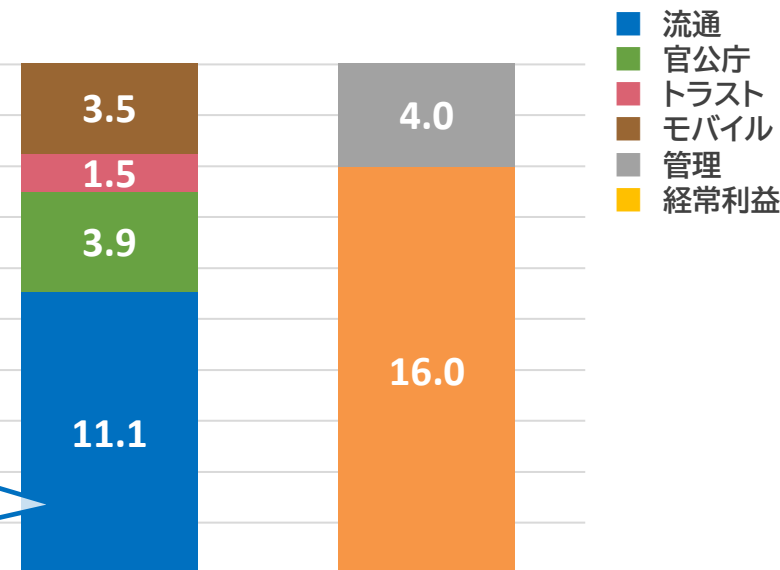
2025年12月期(計画)

経常利益

(億円)



2020年12月期(実績)



2025年12月期(計画)

企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現

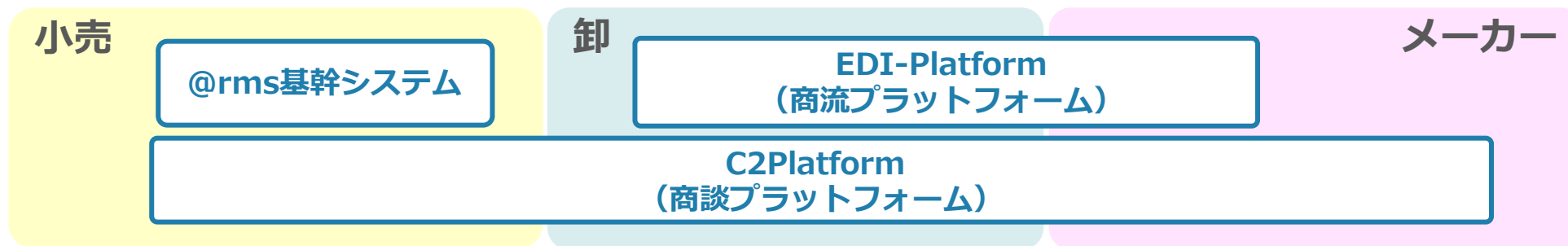
～ 高品質・低価格の「シェアクラウド」で
すべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る ～

食品小売 (@rms)	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	200	21.1	26	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,205	1,765	—

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	40	7.8	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	8.7	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	2020年実績	2025年目標	目標シェア
市場規模 (億円)	60	0.3	4	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	0	10,000	—

*2020年実績は、先行して提供を開始している一部サービスにかかる収入

食品流通市場全体	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	300	29.2	41	150

*市場規模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

流通クラウド

PSTN・インボイス対応で新規ユーザ獲得に注力

<小売業向け>

@rms基幹（大規模・中小向け）の導入を推進し、シェア拡大を図る



<卸売業向け>

次世代型EDIサービスの構築、2023年リリースを目指す



<企業間連携プラットフォーム>

2021年C2PF商談支援サービスをリリース



官公庁クラウド

官公庁デジタル化が大チャンスに

大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート

- 自治体デジタルサービス推進
- 次世代総合防災サービス開発提供（新規サービス 全国へ）
- 校務クラウドサービス「Clarinet」導入校拡大
- 情報系サービス提供拡大（近畿圏へ）
- 基幹システム標準化・共通化対策強化

トラスト

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」サービスを展開

～公的認定を基礎に、急速に普及する「マイナンバーカード」を活用して
誰もが(全国民が) 簡単に(安く)「トラスト」を使える社会に～

高い信頼性(トラスト)を求める業界へ展開

政府・自治体

電子申請サービス

政府電子調達

省庁

国税庁

地方自治体

税務署

士業

電子申請サービス

司法書士

弁護士

行政書士

弁理士

社会保険労務士

税理士

土地家屋調査士

企業

電子契約サービス

金融業

不動産業

流通業

医療業

サービス業

製造業

個人

モバイルネットワーク

激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

～他キャリア、オンラインとの差別化を図り

デジタル社会の「総合サポート」拠点へ～

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
Email:keiki@cyber-l.co.jp
<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

■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