

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス  
2023年12月期 第2四半期決算説明資料  
(2023年1月1日～6月30日)

2023年9月5日

# INDEX

---

1. エグゼクティブサマリ
  2. 2023年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し
  3. サステナビリティへの取組
  4. 資本コストや株価を意識した経営について
  5. 株主還元
  6. サイバーリンクスについて
- 

当社は、2023年5月15日に「2023年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。  
当資料の2023年12月期計画値は、修正後の数値であります。

# 1.エグゼクティブサマリ

## 売上高

流通の着実な成長、官公庁・モバイルの昨年M&A貢献  
さらにトラストのサービス提供拡大により昨対増収  
計画比はやや下回ったもののほぼ計画通り

## 経常利益

流通は好調であったが、  
モバイルの経営環境の変化による減益影響、  
さらに官公庁もM&Aに係るのれん等償却負担等で減益  
計画※対比は17%超過の大幅達成

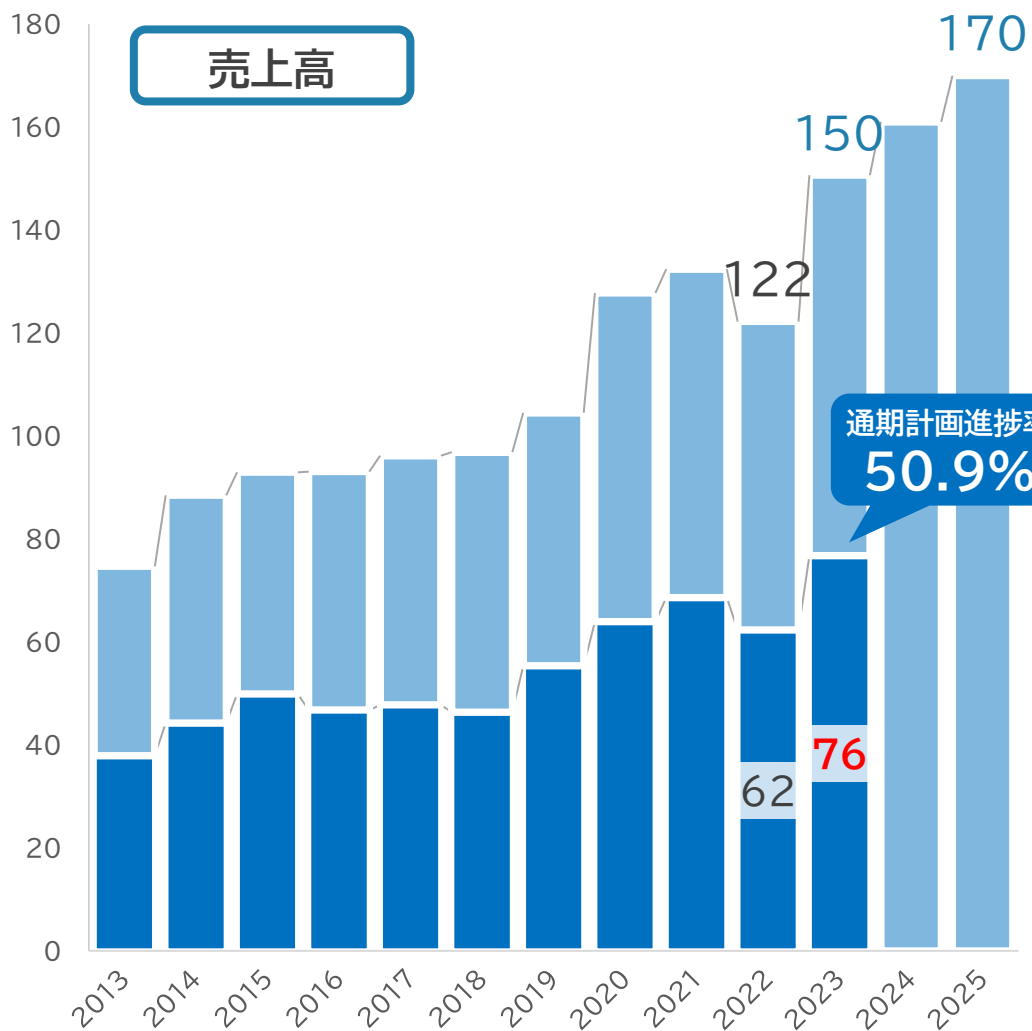
(金額単位:億円)	2023年12月期 2Q実績	2022年12月期 2Q実績	対前年同期増減		2023年12月期 2Q計画※	達成率
			金額	%		%
売上高	76	62	+14	23.1	77	98.9
定常収入	37	34	+3	10.7	37	100.6
経常利益	5.8	7.3	▲1.4	▲19.4	5.0	117.0
売上高経常利益率	7.7%	11.7%	▲4.1pt		6.5%	—

流通 +0.8  
官公庁 ▲0.7  
トラスト ▲0.2  
モバイル ▲1.5  
調整 +0.2

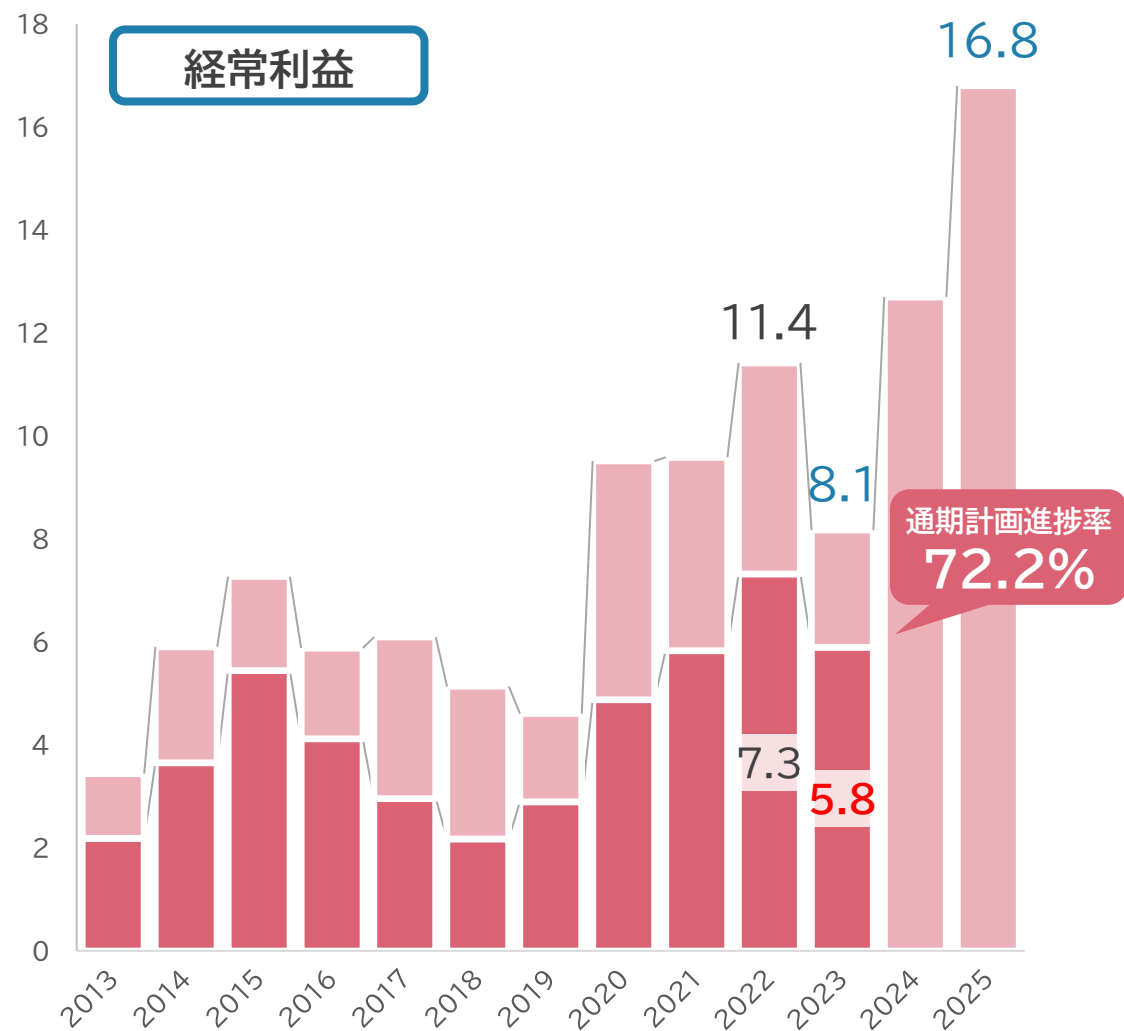
※2023年5月15日業績予想修正後の計画値

# 1. エグゼクティブサマリ 売上高・経常利益推移

(単位:億円)



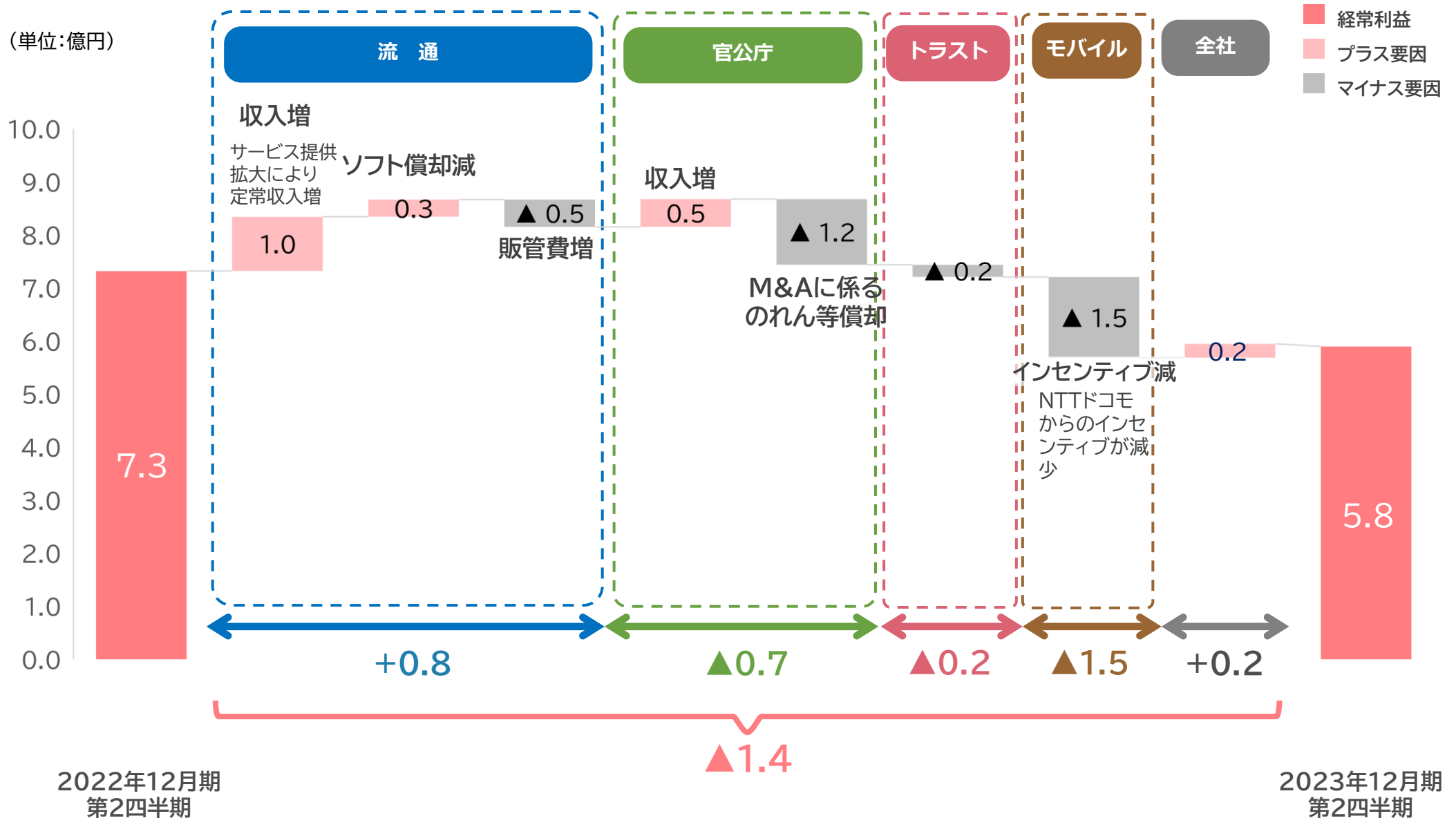
(単位:億円)



※積上グラフの下段は上期、上段は通期業績から上期実績を減算した値です。  
 ※2023年通期及び、2024年以降は計画値です。

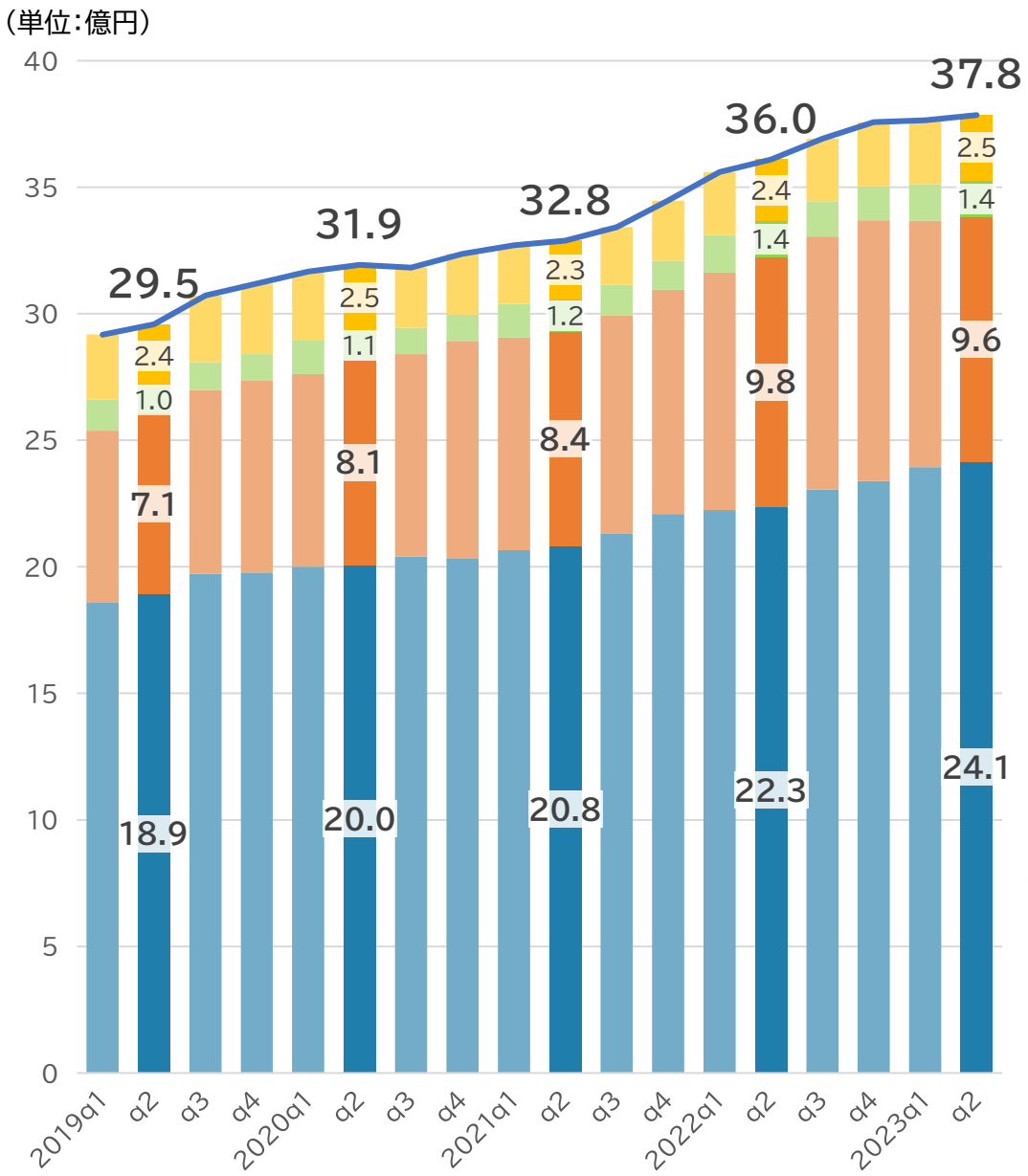
## 2. 2023年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し

## 流通は収入増により堅調に推移も、モバイル不振が響き減益



ARR(各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月)

例)2023年第2四半期の場合、  
2023年6月単月の定常収入 × 12ヵ月 で算出



@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

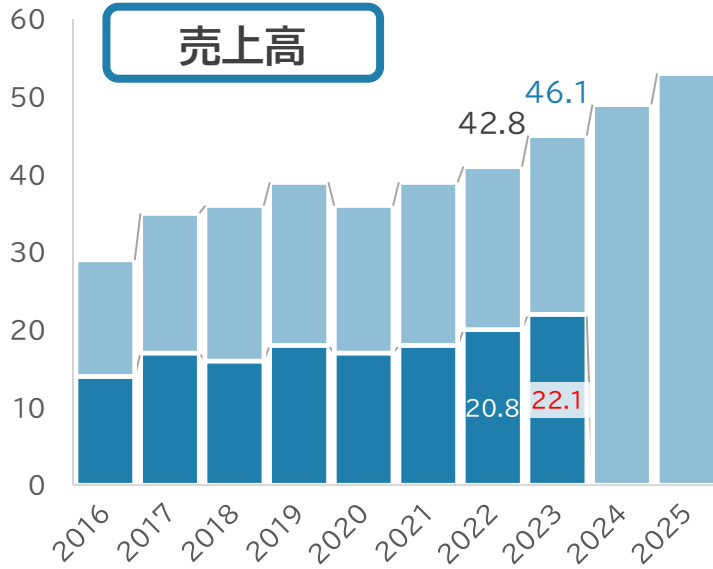
<p>■食品小売業向けサービス</p>  <p>前年同期比 <b>+1.7</b></p>	<p>■加工食品卸売業向けサービス</p>  <p>前年同期比 <b>▲0.2</b></p>
<p>■食品流通業界全体向けサービス</p>  <p>前年同期比 <b>+0.0</b></p>	<p>■専門店向けサービス</p>  <p>前年同期比 <b>+0.1</b></p>

※2020q2については、一部特殊要因により発生した定常収入を調整

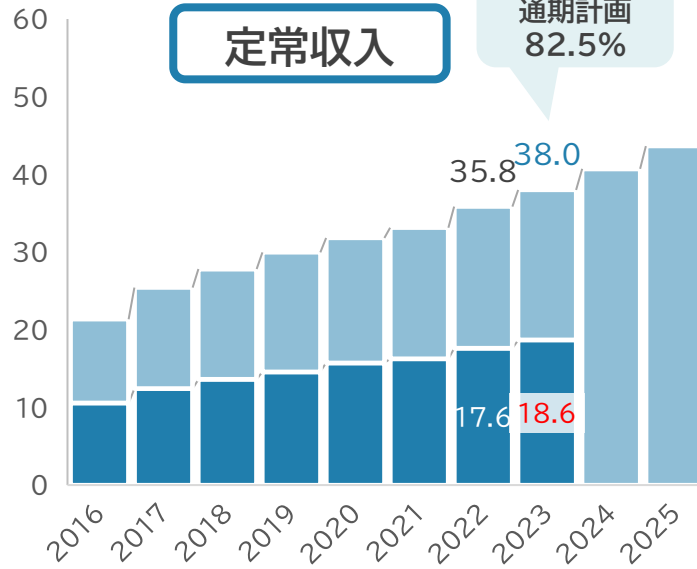


## 2. 2023年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 流通クラウド事業

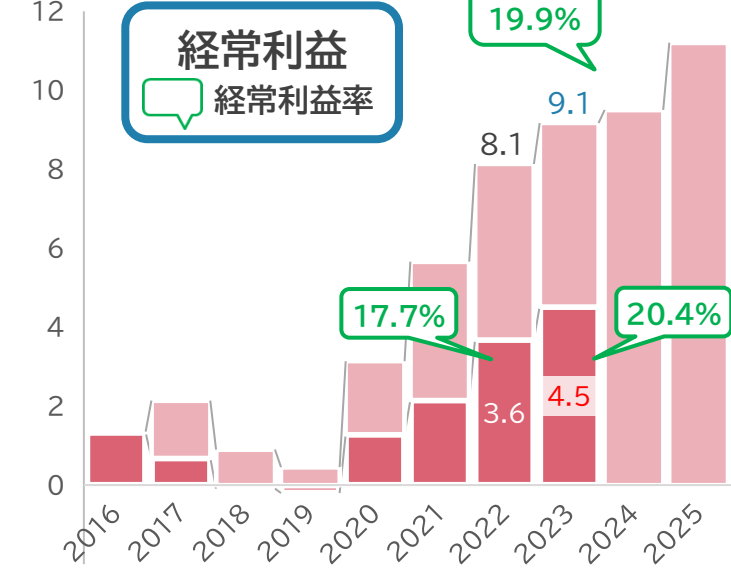
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2023年通期及び、2024年以降は計画値です。

### 2023年第2四半期累計実績

定常収入の着実な増加で増収、増益  
経常利益率は20.4%に

- ◆小売向けEDIサービス「BXNOAH」等のサービス提供拡大で定常収入増加
- ◆「@rms基幹」に係るソフトウェア償却費が減少
- ◆日食協※が構築する「共通EDIプラットフォーム」のEDI基盤サービスベンダーに採択  
(※一般社団法人日本加工食品卸協会)

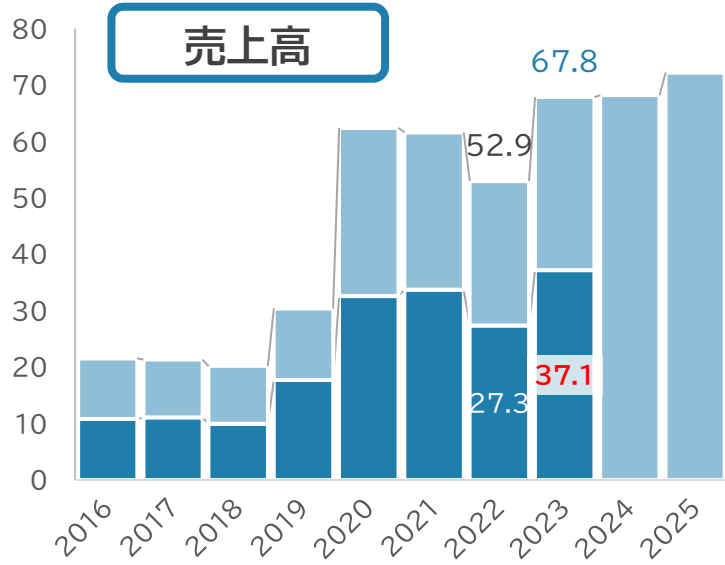
### 2023年通期見通し

サービス拡大により過去最高益を目指す  
成長スピード加速に向けた取組推進

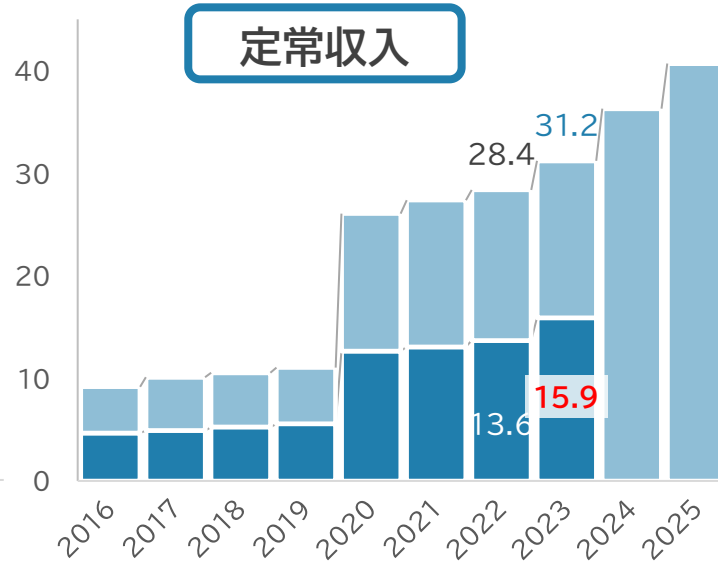
- ◆流通業界における商談のDXを実現する「C2Platform」商談支援サービスの大手食品小売業への提供開始
- ◆「@rms基幹」の高速処理化をはじめとしたブラッシュアップは順調に進捗  
→中大規模顧客向け提案活動を再開

## 2. 2023年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 官公庁クラウド事業

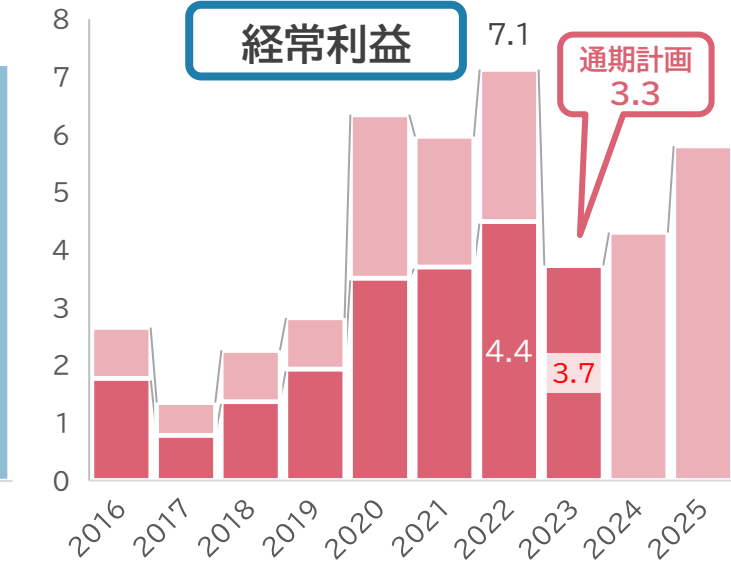
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2023年通期及び、2024年以降は計画値です。

### 2023年第2四半期累計実績

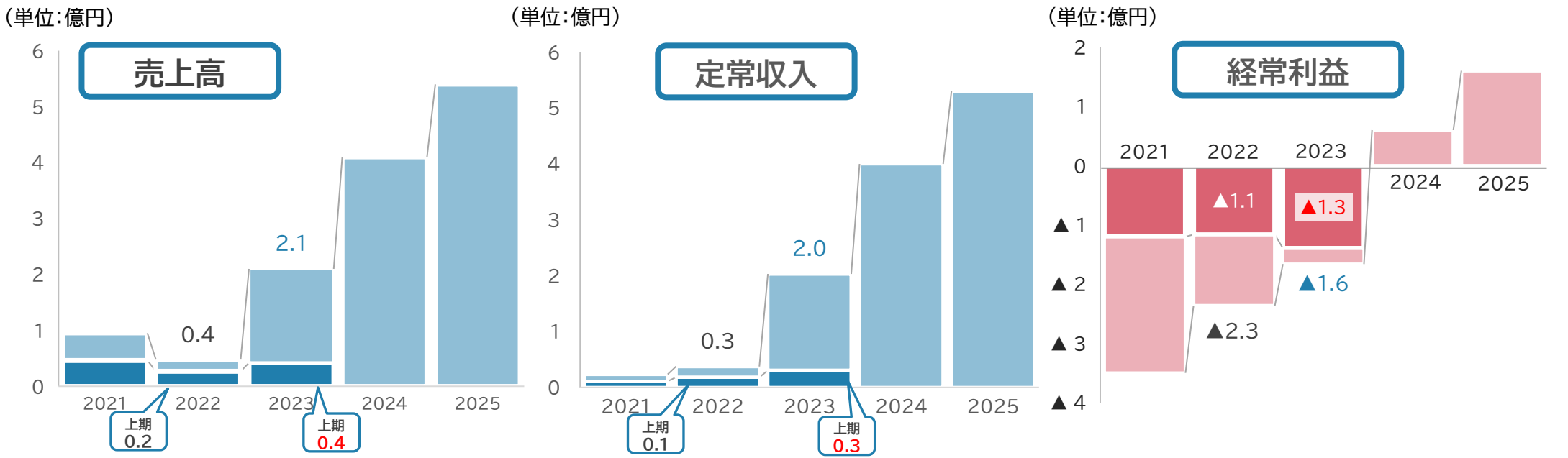
**シナジー業績の連結開始で大幅増収  
のれん償却等負担重く減益**

- ◆シナジー業績連結開始により、大幅な売上高の増加に貢献するも、M&Aに係る償却負担(1.2億円)重く減益
- ◆ネットワーク工事案件も貢献
- ◆電子認証サービス「マイナサイン」の自治体向け本格展開開始(LoGoフォームと連携)

### 2023年通期見通し

**前年比28.1%の増収を目指す  
のれん償却負担等により減益計画**

- ◆自治体DXに貢献するサービス提供を拡大  
文書管理システム「ActiveCity」  
「Open LINK for LIFE みんなの窓口」
- ◆経常利益は2Q時点で通期計画を上回っているが、受注状況等の不確定要素を踏まえ、通期計画は据え置き



※2023年通期及び、2024年以降は計画値です。

2023年第2四半期累計実績

2023年通期見通し

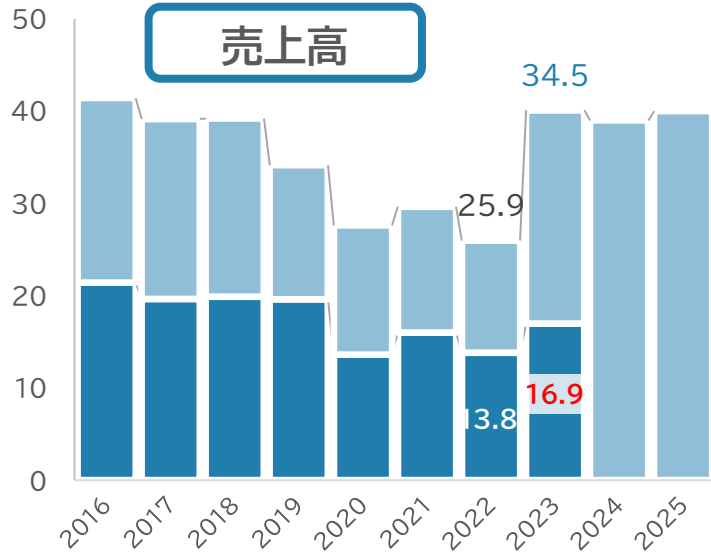
**CloudCerts大型案件稼働開始**

- ◆デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」TOEIC®Program向け提供開始
  - 5月より定常収入貢献開始
  - リリース効果等により引き合い増加
- ◆タイムスタンプサービスに係る設備投資(0.3億円)

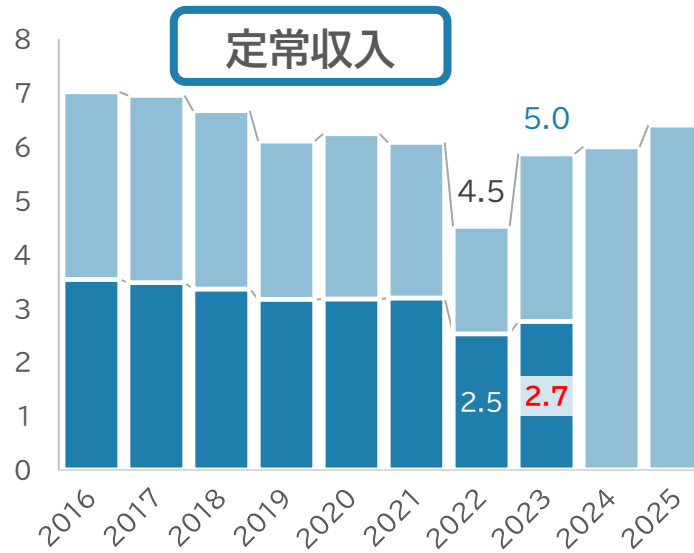
**電子契約サービスリリースに向け準備 投資回収フェーズ移行目指し取組進める**

- ◆電子契約サービスの不動産取引向けサービスリリース予定 第3四半期内のリリースに向け最終準備
- ◆CloudCerts等既存サービスの拡大に向け、展示会出展などの取組を進める

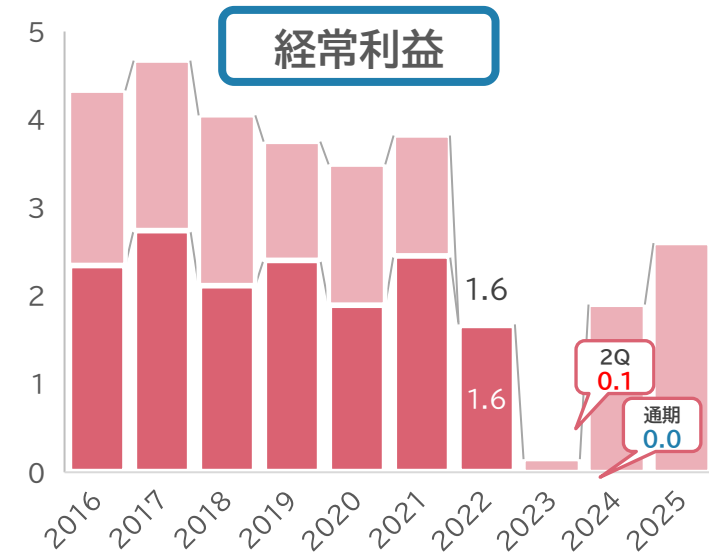
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2023年通期及び、2024年以降は計画値です。

### 2023年第2四半期累計実績

#### インセンティブ体系変更等厳しい状況続く

- ◆昨年12月実施のM&A貢献により増収となったが、インセンティブ体系変更等の影響で減益
- ◆厳しい状況が続く中、第1四半期においてM&A係るのれんの減損実施 また、業績見通しの修正を実施(2023年5月15日開示)

### 2023年通期見通し

#### 厳しい市場環境は続く見通し

- ◆出張販売や店舗の効率運営により、売上確保・利益改善に努める
- ◆法人向け営業を強化し、DXソリューションの提供等、新たな収入獲得を目指す

※2024年、25年計画値は当初計画据置

### 3. サステナビリティへの取組

## 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

- 気候変動関連リスク・機会の特定及びシナリオ定義を実施(2024年3月公表予定)
- オフィスの効率化(シナジー東京支社を当社東日本支社に移転)
- 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

### 社会

- 給与水準(ベースアップ・定期昇給)、新卒初任給を引き上げ
- 「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」認定
- 和歌山大学システム工学部に共同研究講座開設予定
- 女性活躍推進への取組(管理職比率 7.8%、主任職比率 21.7%)※2022年12月31日時点  
※2025年度末 主任職における女性比率目標20.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%
- 経営幹部候補者への教育(経営戦略塾、チームビルディング)
- 中学生向けキャリア学習(企業訪問)受け入れ

### ガバナンス

- 英文開示資料・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル開設
- インターネットによる議決権行使の採用
- 独立社外取締役1名増員 独立社外取締役比率50.0%

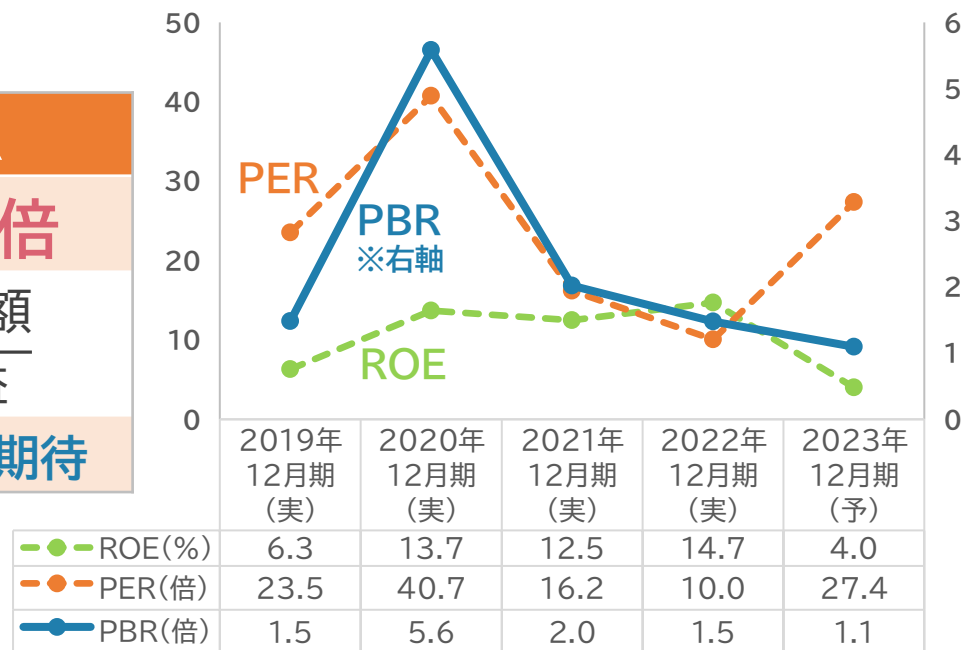
## 4. 資本コストや株価を意識した経営について

## 4. 資本コストや株価を意識した経営について

### 現状分析



※「時価総額」は2023年7月31日時点終値ベース、  
「純利益」は2023年12月期業績予想値を用いて算出



- ◆ PBR: 足元で約1.1倍まで低下
- ◆ ROE: 今期業績予想ベースで4.0%であり、株主資本コスト(7~8%)を下回る
- ◆ PER: 今期予想27.4倍だが前期は10.0倍と低く、将来への期待が大きいとは言えない

➡ **「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」**  
の両面から改善に取組み、企業価値向上を図る必要性を認識

### 今後の取組

取締役会において、改善に向けた計画・取組に関する議論を進め、  
「2023年12月期通期決算説明会資料」(2024年2月開示予定)にて公表予定



# 5. 株主還元

## 5. 株主還元 株主還元施策と配当予想

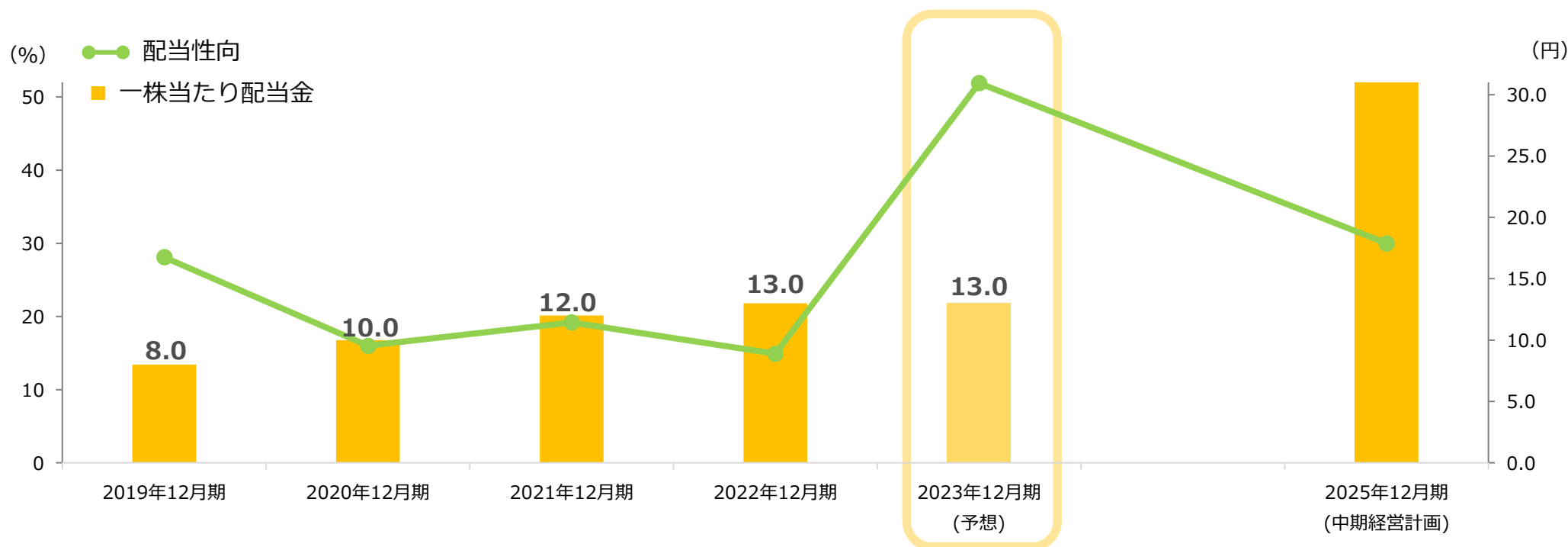
### 株主還元施策

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

2023年12月期の1株当たり配当金は13円00銭の予想です。

特別損失計上等により、1株当たり当期純利益は前期を大きく下回る計画であるものの、1株当たり配当金は前期据え置きとしております。



## 6.サイバーリンクスについて

## 6. サイバーリンクスについて サイバーリンクスの強み

### 根源的な強み

#### 「時流の先読み」

- ◆ システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わる
- ◆ 非競争領域においては、共同利用(シェア)が主流になる

### ビジネスモデル

#### 「シェアクラウド」

- ◆ 業界に特化したシステムを“ハードもソフトも”、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

➡ **ITコストの削減と経営の効率化**を実現

### トップシェア

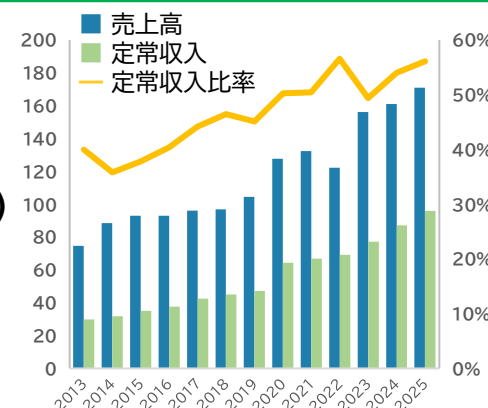
- ◆ 食品卸向けEDIサービスは  
事実上**業界標準**サービス  
(当社取扱商流額9.3兆円)
- ◆ 全国の**約30%**の食品スーパーが  
当社システムをご利用



### 安定経営

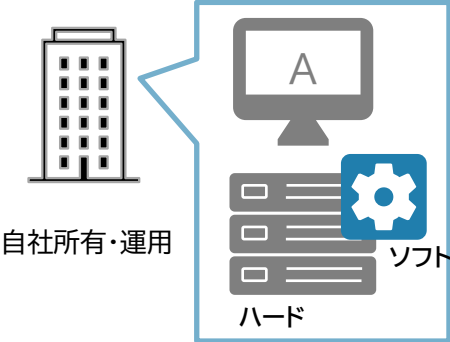
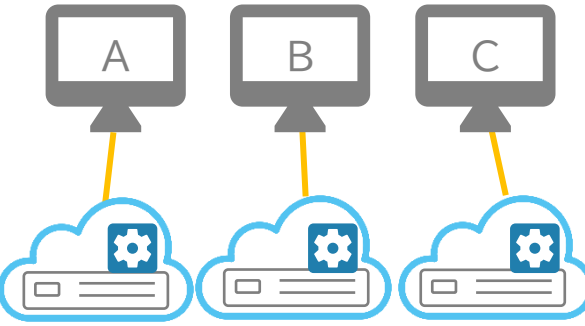
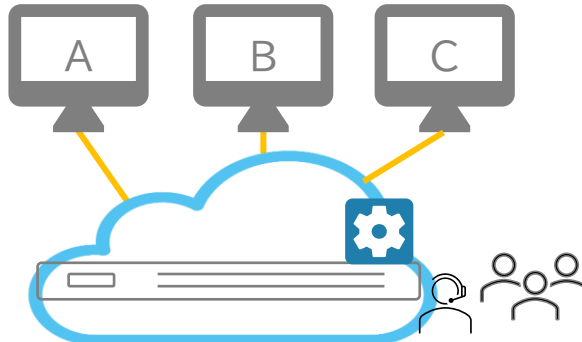
- ◆ 利用料や情報処理料などの  
定常収入は**69億円**※!  
(対売上比率**56.6%**)
- 定常収入をベースに  
安定経営を実現

※2022年12月期実績

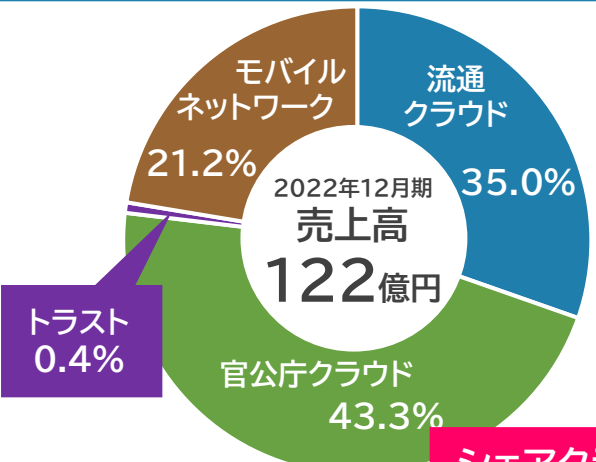


## 6. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

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      独自システム	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 事業構成(2022年12月期 連結ベース)



**流通クラウド事業**

売上 **42** 億円 経常利益 **8.1** 億円

シェアクラウド中心 成長ドライバー

**官公庁クラウド事業**

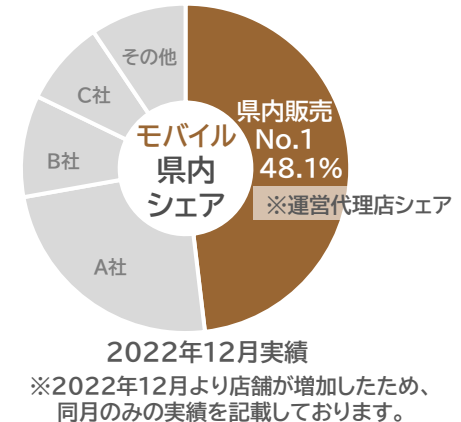
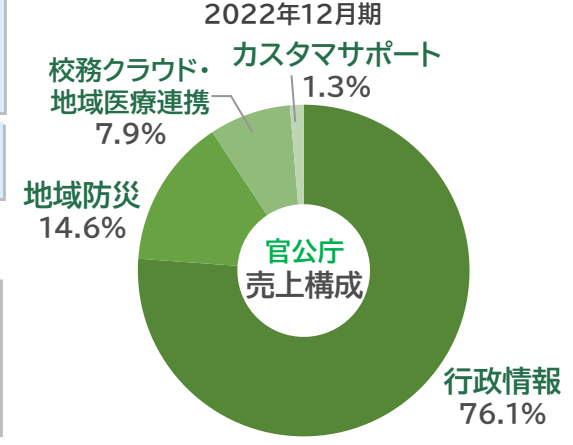
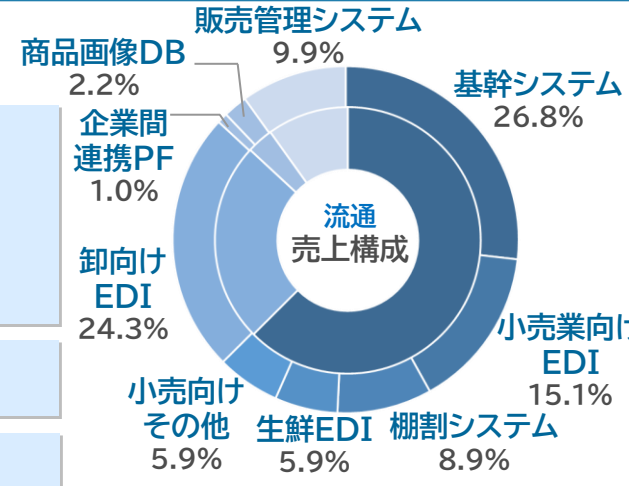
売上 **52** 億円 経常利益 **7.1** 億円

**トラスト事業**

売上 **0.4** 億円 経常利益 **▲2.3** 億円





**モバイルネットワーク事業**

売上 **25** 億円 経常利益 **1.6** 億円







## 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 周辺サービスのラインナップを順次拡大

### 食品スーパー向けの主なサービス

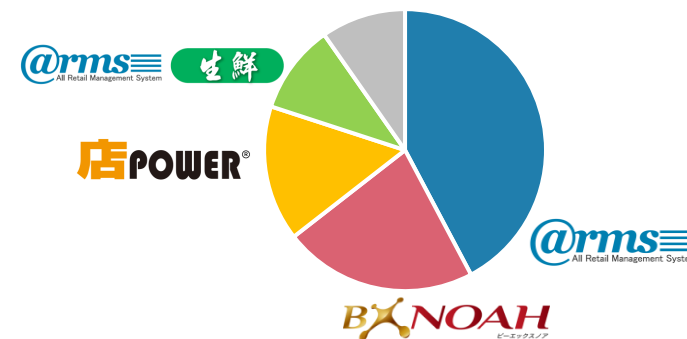
サービス名	サービス内容	業界順位 (※当社調べ)
基幹システム 	発注・仕入・在庫・売上管理などの 基幹業務全体をサポート	クラウド 小売基幹系システム No.1
(小売向け)インターネットEDI 	受発注をはじめとした 電子データ交換(EDI)をサポート	小売向け インターネットEDI No.1
生鮮発注システム 	生鮮食品に特化したEDIサービス 相場変動や市場買付等の生鮮特有の商慣習に対応	生鮮発注システム No.1
棚割システム 	棚割の管理・作業指示・分析により、 マーチャンダイジングの最適化をサポート	棚割システム No.1

サービス別月額料金体系(定常収入)

	基本料金 + 店舗数課金
	基本料金 + 取引先数課金
	基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金
	ID数課金

※標準的な課金体系です。

食品小売業向け定常収入  
サービス別構成  
(2022年12月期)



店舗数の増加 = 定常収入増加



@rms基幹導入店舗\*1

1,311店 / 市場全体 21,000店\*2

中計目標値は  
p25参照

\*1「@rms基幹」導入店舗数(2023年12月期第2四半期末時点)

\*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値



# 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

9.3兆円   
/市場全体36兆円\*2  
2023年12月期 第2四半期末時点

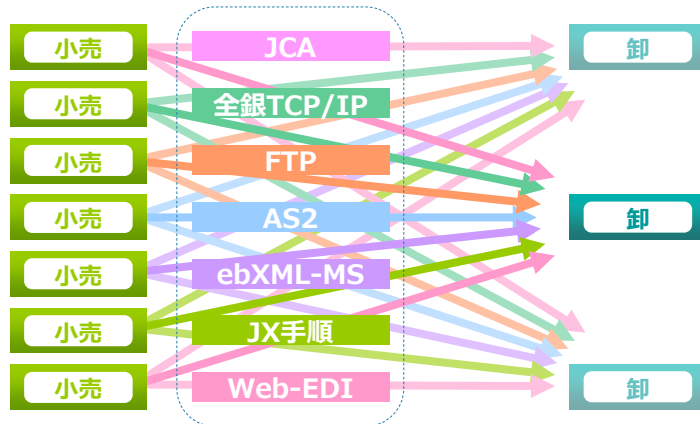
加工食品卸売業  
上位10社中 **8社** に導入  
大手メーカーへも導入

\*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



流通EDI No.1クラウド (卸側EDI処理量)

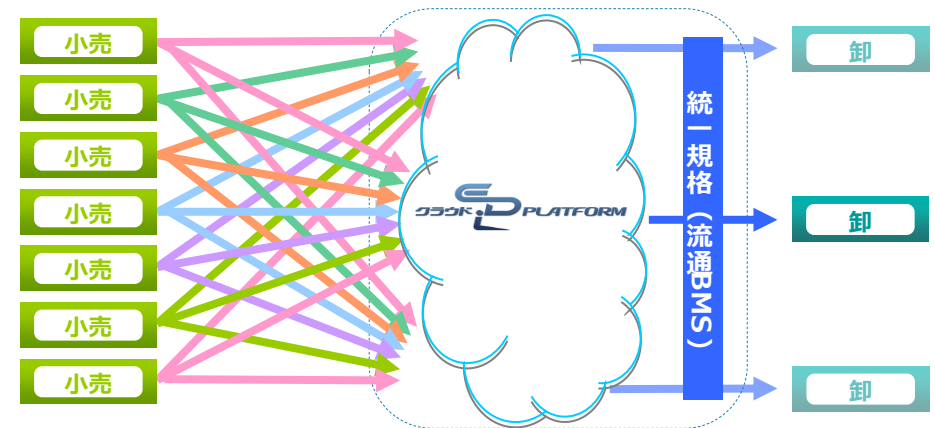
多種多様な通信手段の発注データ



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



## 6. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド KPI

(店舗)

食品小売(@rms)	2020年実績	2023年1Q実績	2023年2Q実績	2025年計画
KPI: 店舗数 (市場全体:21,000店舗)	1,205	1,304	1,311 (+7)	1,765

\*「@rms基幹」導入店舗数

(兆円)

加工食品卸(EDI-Platform)	2020年実績	2023年1Q実績	2023年2Q実績	2025年計画
KPI: 商流額 (市場全体:36兆円)	8.7	9.2	9.3 (+0.1)	12.3

\*当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

(ID)

小売・卸・メーカー (C2Platform)	2020年実績	2023年1Q実績	2023年2Q実績	2025年計画
KPI: ID数 (市場全体:220,000ID)	0	95	93 (▲2)	5,000

小売

@rms基幹システム

卸

EDI-Platform  
(商流プラットフォーム)

メーカー

C2Platform  
(商談プラットフォーム)

### 官公庁クラウド

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

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
- ・情報系システム(文書管理等)
- ・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

和歌山県内の約半数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)



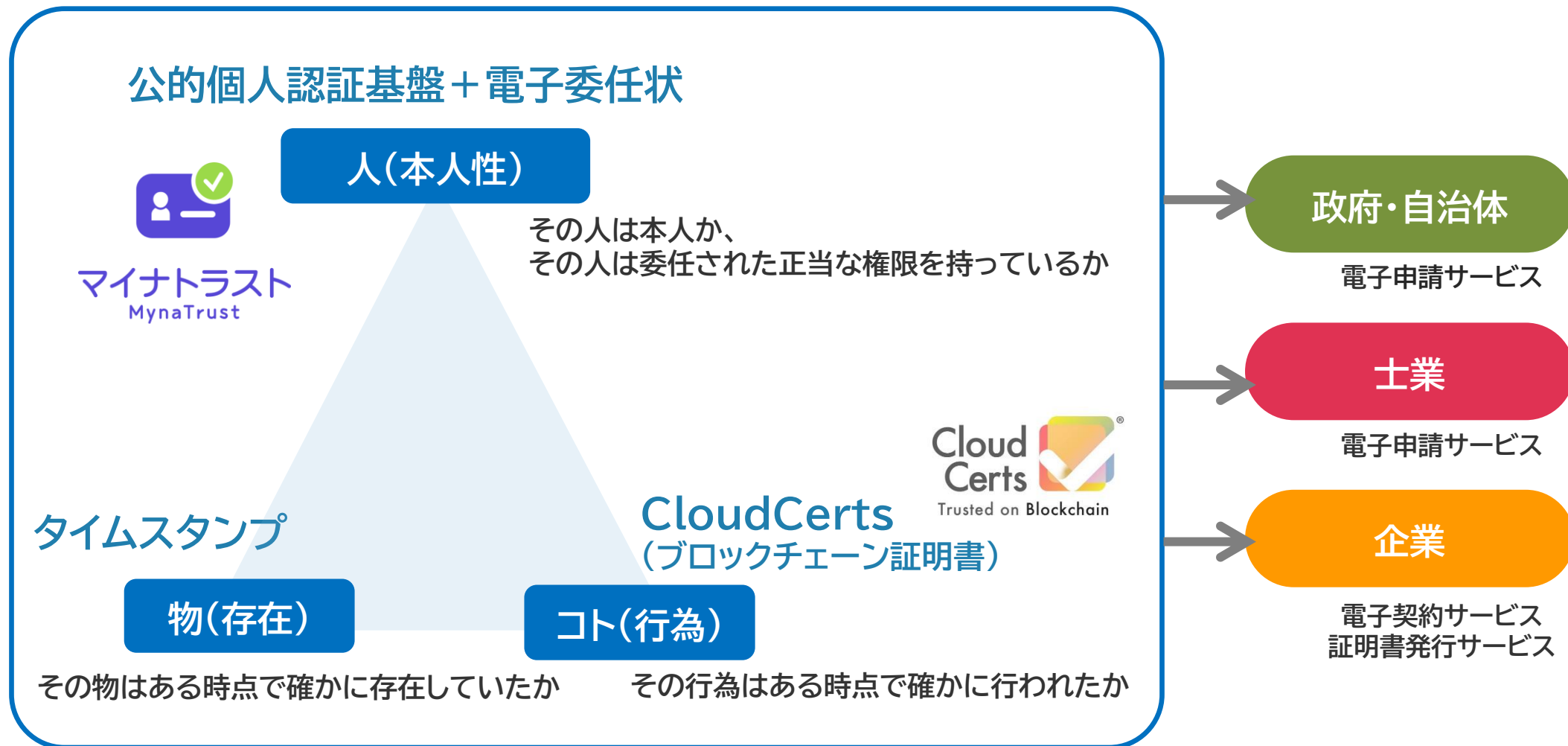
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

## 6. サイバーリンクスについて 主要サービス 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」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



## 6. サイバーリンクスについて その他コンテンツのご案内

### シェアードリサーチ

当社の強み、事業環境、業績、近時の取り組みなどを分かりやすく掲載

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

### IRTV

IRRobotics社が運営する動画メディア「IRTV」での動画公開を開始  
当社の事業内容やリリース情報等を分かりやすく説明します

中期経営計画の見直しについて

<https://youtu.be/VYyozJcIEO8>

TOEIC® Program 公式認定証のデジタル化にブロックチェーンデジタル証明書「CloudCerts®」が採用

<https://youtu.be/bvVYP-uWoKM>

### JapanStockChannel

IRRobotics社が運営する動画メディア「JapanStockChannel」に出演  
当社の軌跡、成長性、将来ビジョンを3話構成でご説明します

第1話 戦後にテレビを自力で組み立てた事から始まったストーリー

<https://youtu.be/WThVNgtZjpM>

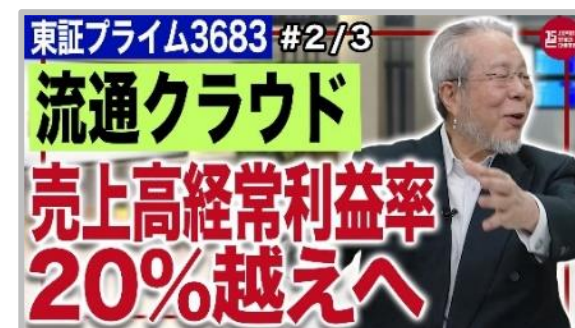
第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<https://youtu.be/eLaCAJj-E>

第3話 トランスフォーメーション2025！中期経営計画も計画を上回り推移中！

<https://youtu.be/Jm7hvLLyqU>

※動画は見直し前の中期経営計画がベースとなっております。



# 補足資料

# 補足資料 2023年12月期 第2四半期連結決算 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2022年12月期 第2四半期 (実績)	2023年12月期 第2四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2023年12月期 第2四半期 (計画※)	計画 達成率
売上高	6,233	7,675	23.1%	7,763	98.9%
流通クラウド事業	2,087	2,216	6.2%	2,226	99.6%
官公庁クラウド事業	2,736	3,719	35.9%	3,779	98.4%
トラスト事業	26	42	56.5%	64	65.6%
モバイルネットワーク事業	1,381	1,697	22.8%	1,694	100.2%
定常売上高	3,402	3,766	10.7%	3,746	100.6%
流通クラウド事業	1,762	1,868	6.0%	1,861	100.4%
官公庁クラウド事業	1,368	1,591	16.3%	1,554	102.4%
トラスト事業	18	30	67.0%	57	53.8%
モバイルネットワーク事業	252	275	9.1%	274	100.7%
営業利益	729	572	▲21.4%	505	113.4%
経常利益	732	589	▲19.4%	504	117.0%
流通クラウド事業	369	452	22.5%	419	108.0%
官公庁クラウド事業	449	372	▲17.0%	351	106.2%
トラスト事業	▲116	▲139	—	▲146	—
モバイルネットワーク事業	167	14	▲91.0%	24	62.4%
調整額	▲137	▲110	—	▲144	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	487	143	▲70.6%	105	136.7%
1株当たり四半期純利益	47円14銭	12円90銭	—	9円43銭	—

※2023年5月15日に公表した業績予想修正後の数値であります。

補足資料 2023年12月期 第2四半期連結決算 連結貸借対照表

(単位:百万円)

		2022年 12月末		2023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	6,176	48.5%	5,677	46.6%	▲498	現金及び預金が減少
	固定資産	6,570	51.5%	6,501	53.4%	▲68	減損損失の計上等によるのれんの減少 ソフトウェア仮勘定、ソフトウェアの増加
	資産合計	12,746	100.0%	12,178	100.0%	▲567	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,855	22.4%	2,496	20.5%	▲358	買掛金の減少
	固定負債	2,789	21.9%	2,557	21.0%	▲231	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,644	44.3%	5,054	41.5%	▲590	
	純資産合計	7,101	55.7%	7,124	58.5%	22	新株予約権の権利行使等による資本金及び 資本剰余金の増加
	負債純資産合計	12,746	100.0%	12,178	100.0%	401	



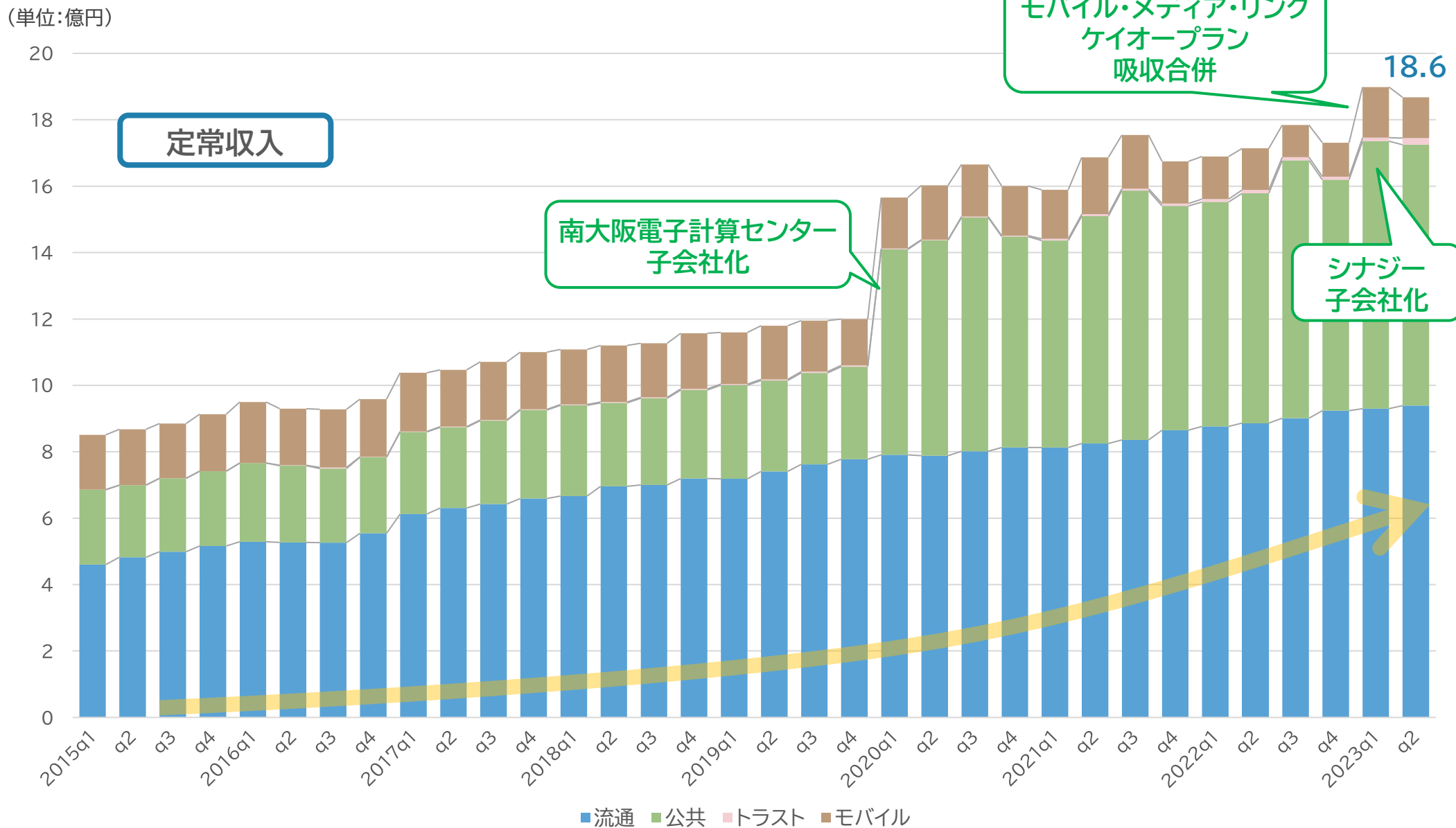
(単位:百万円)

	2022年12月期 第2四半期 (実績)	2023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	1,140	574	税金等調整前四半期純利益、減価償却費
投資活動による キャッシュ・フロー	▲857	▲514	無形固定資産の取得による支出、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	▲276	▲380	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	7	▲319	
現金及び現金同等物の 期首残高	2,552	2,558	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,560	1,938	

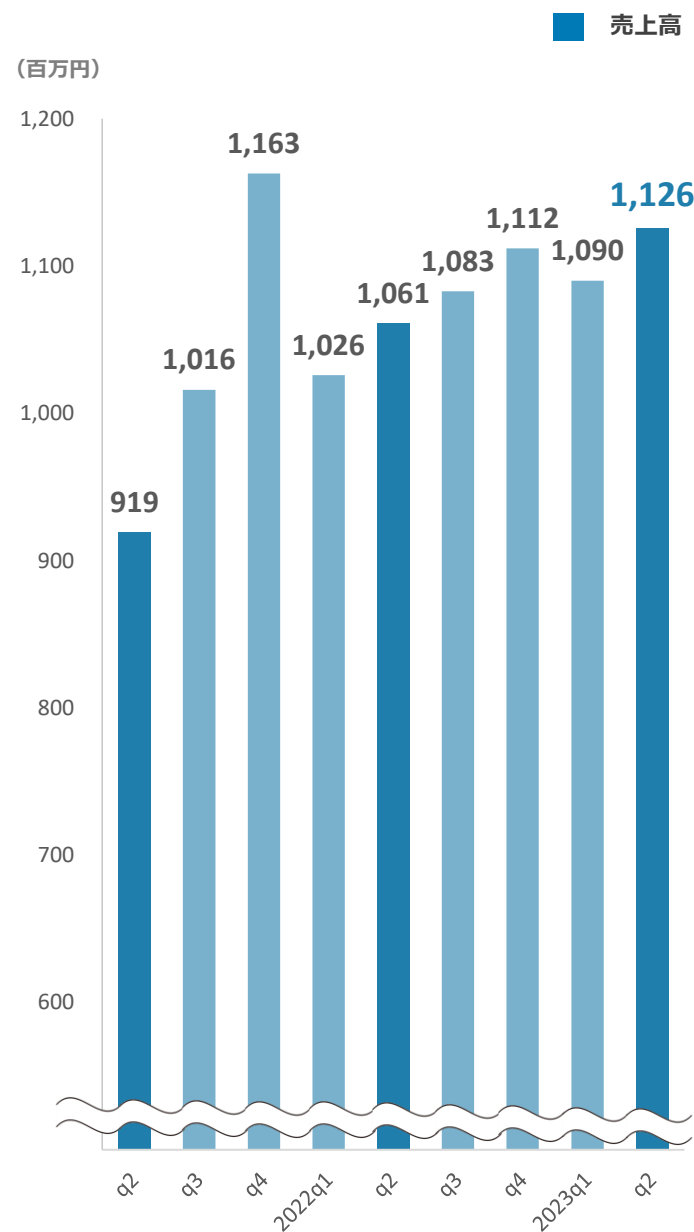
	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	12,225	15,065	23.2%
流通クラウド事業	4,284	4,612	7.7%
官公庁クラウド事業	5,296	6,787	28.1%
トラスト事業	47	210	341.1%
モバイルネットワーク事業	2,596	3,456	33.1%
定常売上高	6,917	7,639	10.4%
流通クラウド事業	3,587	3,803	6.0%
官公庁クラウド事業	2,840	3,126	10.0%
トラスト事業	37	203	440.0%
モバイルネットワーク事業	452	507	12.1%
営業利益	1,127	822	▲27.1%
経常利益	1,141	817	▲28.5%
流通クラウド事業	813	917	12.8%
官公庁クラウド事業	712	338	▲52.6%
トラスト事業	▲236	▲166	—
モバイルネットワーク事業	167	1	▲99.4%
調整額	▲315	▲273	—
親会社株主に帰属する当期純利益	909	279	▲69.3%
1株当たり当期純利益	87円35銭	25円07銭	—

※2023年5月15日に公表した業績予想修正後の数値であります。

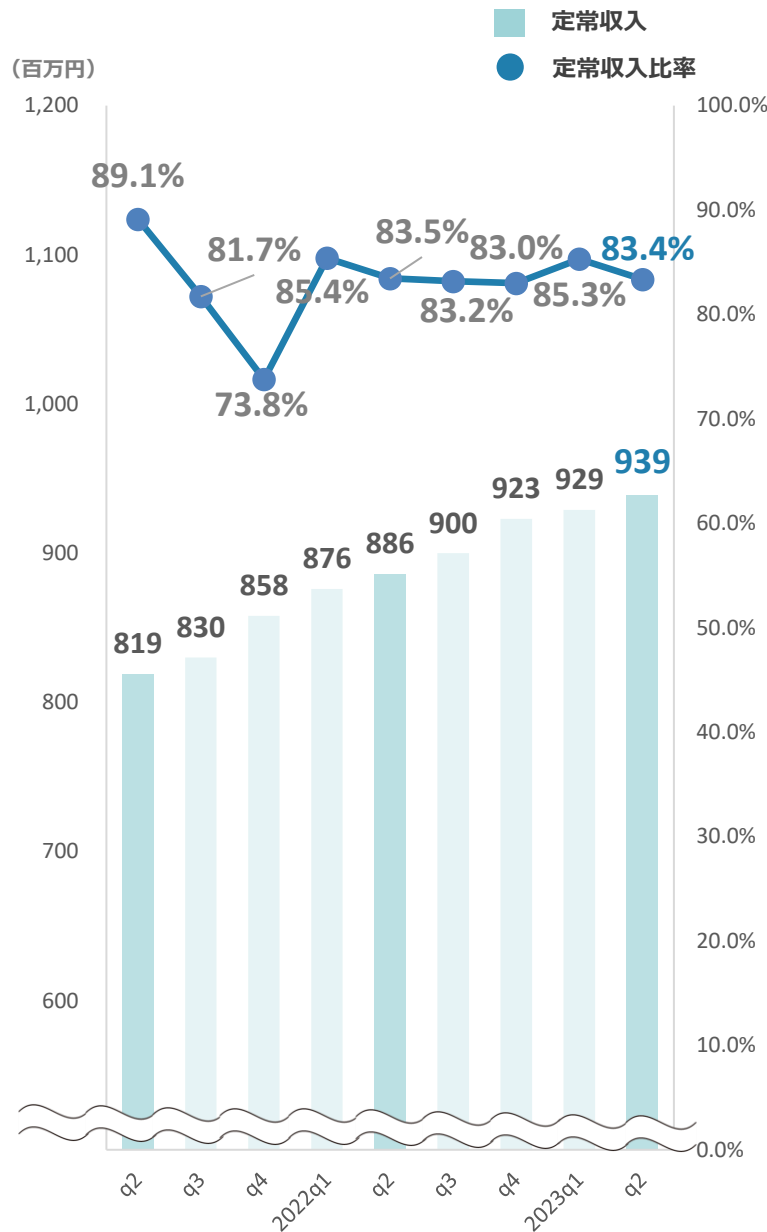
# 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長



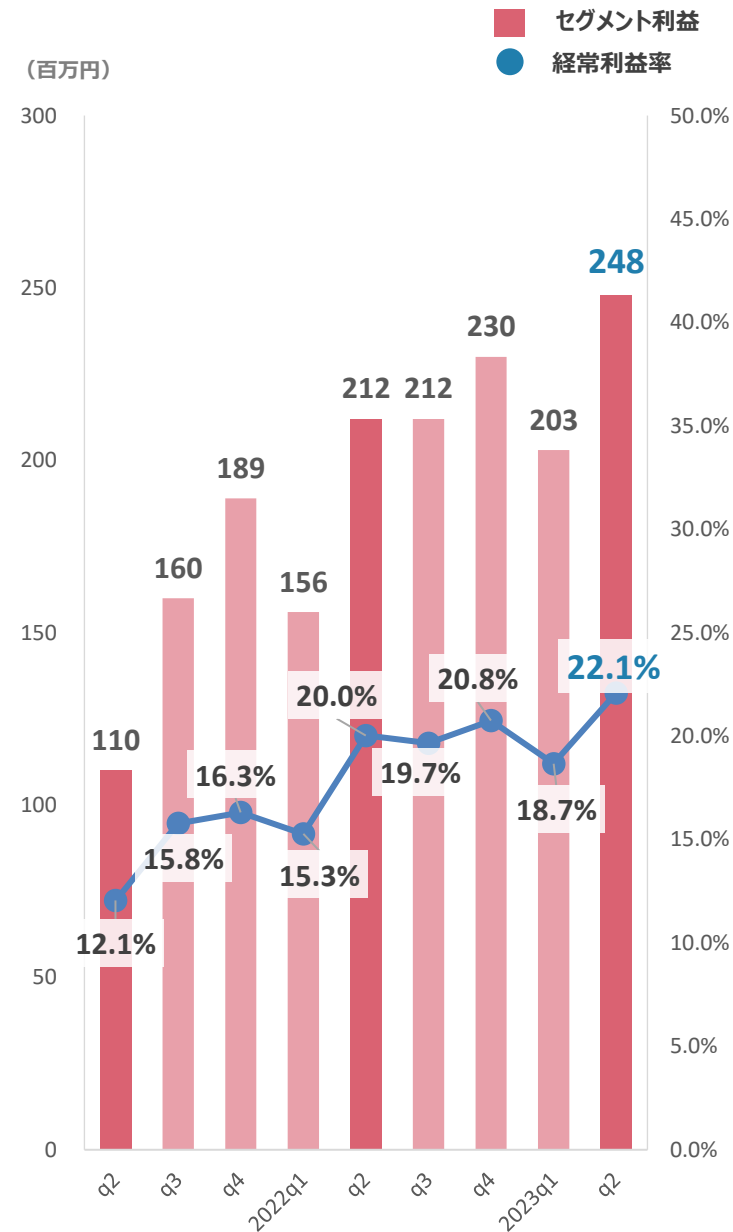
【売上高】



【定常収入・定常収入比率】



【セグメント利益・利益率】



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