

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(会社概要)

株式会社 サイバーリンクス
2023年12月期 決算説明資料
(2023年1月1日~12月31日)

2024年3月5日

7. 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9.4兆円)



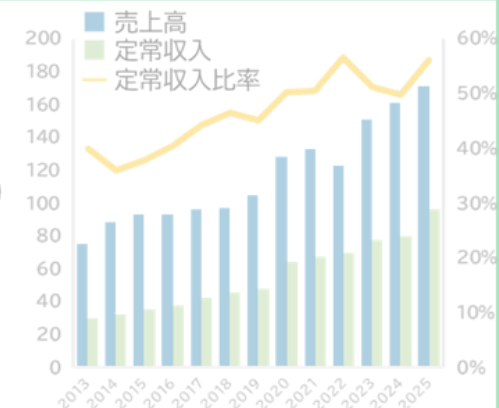
- ◆ 全国の約**30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用

安定経営

- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**76億円**※!
(対売上比率51.2%)

定常収入をベースに
安定経営を実現

※2023年12月期実績



7. 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

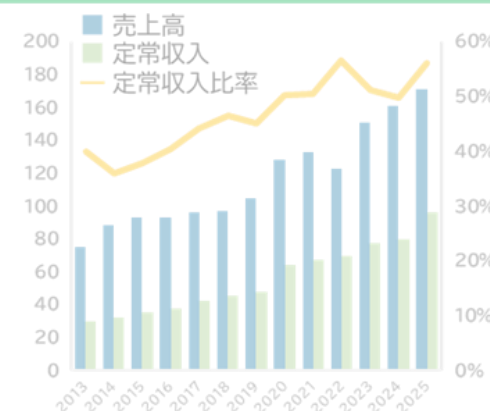
- ◆ 食品卸向けEDIサービスは
事実上**業界標準**サービス
(当社取扱商流額9.4兆円)
- ◆ 全国の約**30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用



安定経営

- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**76億円**※!
(対売上比率**51.2%**)
- 定常収入をベースに
安定経営を実現

※2023年12月期実績



7. 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9.4兆円)



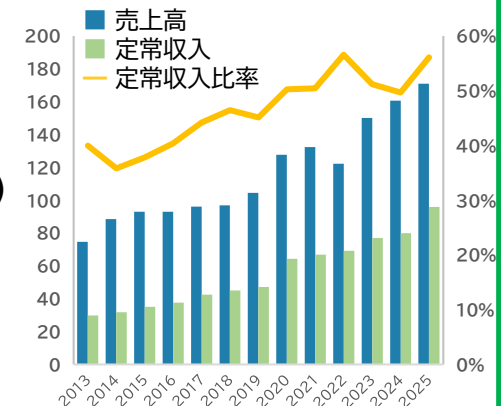
- ◆ 全国の約**30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用

安定経営

- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**76億円**※!
(対売上比率**51.2%**)

定常収入をベースに
安定経営を実現

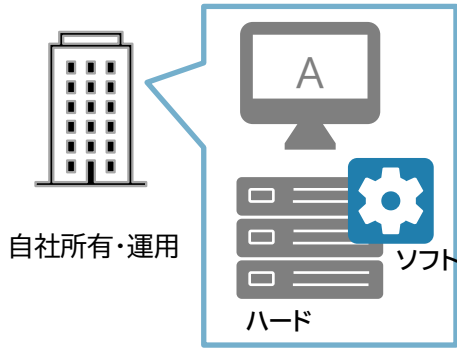
※2023年12月期実績



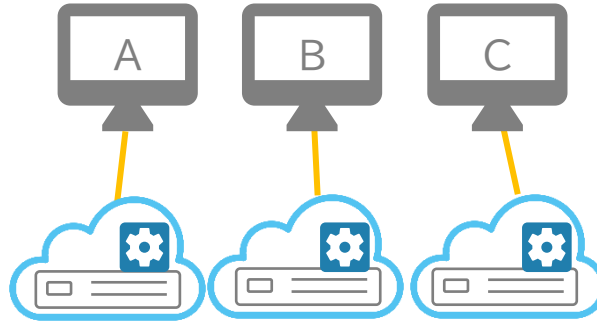
7. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

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

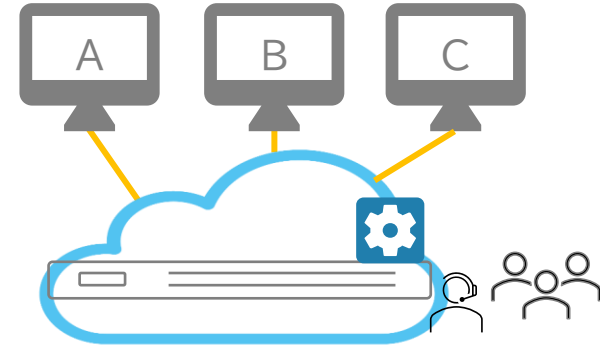
オンプレミス型のシステム利用



プライベートクラウド型のシステム利用

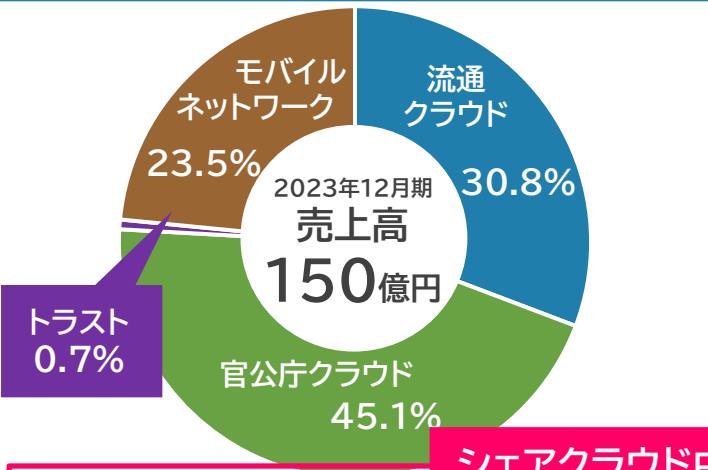


サイバーリンクスのシェアクラウド



	オンプレミス		プライベートクラウド		共同利用
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！

7. サイバーリンクスについて 事業構成(2023年12月期 連結ベース)



流通クラウド事業
売上 **46** 億円 経常利益 **9.5** 億円

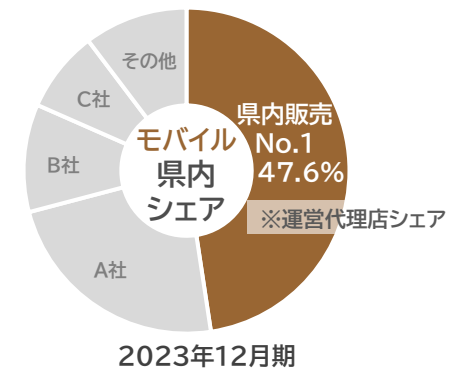
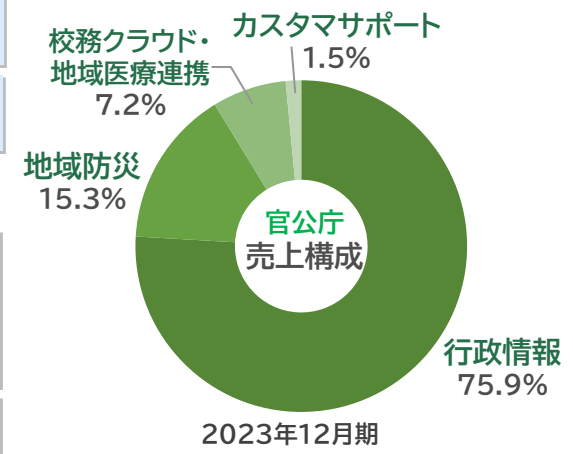
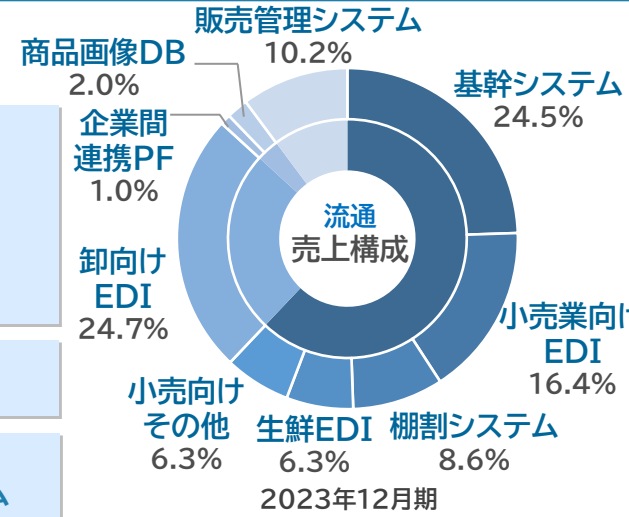
シェアクラウド中心
成長ドライバー

官公庁クラウド事業
売上 **67** 億円 経常利益 **5.2** 億円

トラスト事業
売上 **0.9** 億円 経常利益 **▲2.3** 億円





モバイルネットワーク事業
売上 **35** 億円 経常利益 **0.4** 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
小中学校	校務クラウドサービス
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








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

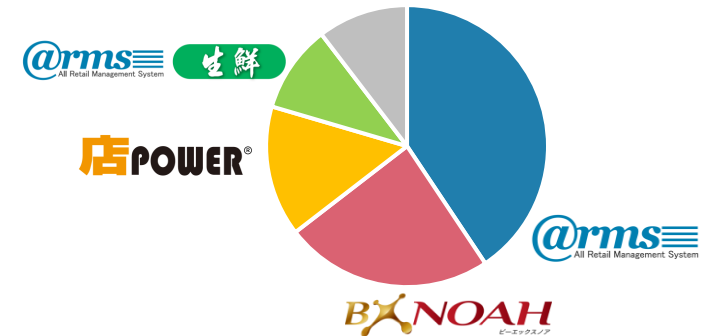
7. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド 食品小売業向けクラウド

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
(2023年12月期)



店舗数の増加 = 定常収入増加



@rms基幹導入店舗*1

1,302店 / 市場全体 21,000店*2

*1「@rms基幹」導入店舗数(2023年12月期 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

9.4兆円 
/市場全体36兆円*2
2023年12月期 期末時点

加工食品卸売上高

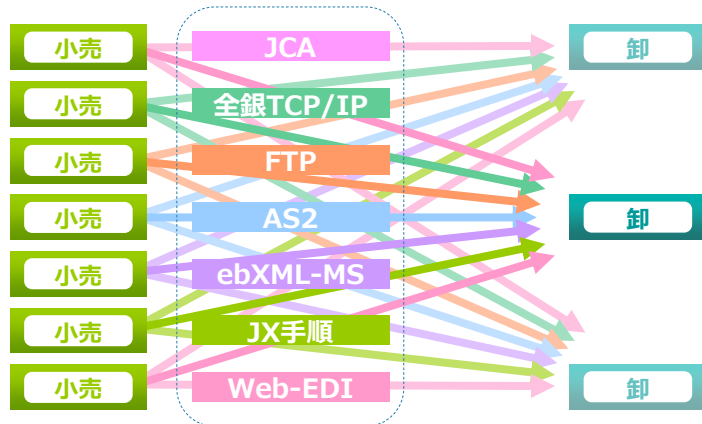
上位10社中 **8社** に導入
大手メーカーへも導入

*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)

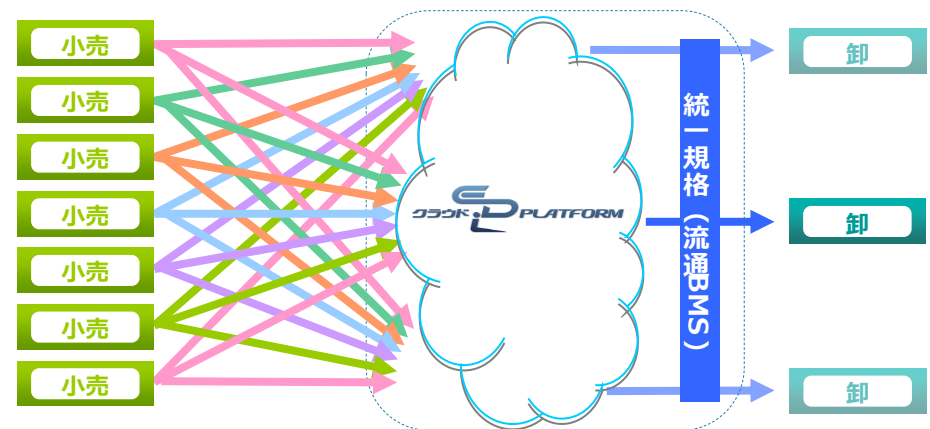
多種多様な通信手段の発注データ



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



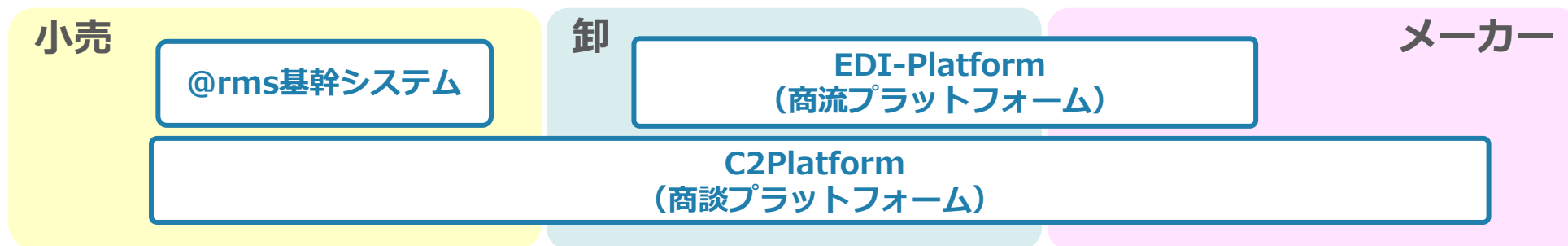
7. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド KPI

食品小売 (@rms)	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	25.1 (+1.4)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,302 (▲14)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	9.6 (+0.3)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	9.4 (+0.2)	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	2023年実績 (前期比)	2025年目標	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.4 (+0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	160 (+70)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	35.2 (+1.8)	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

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)



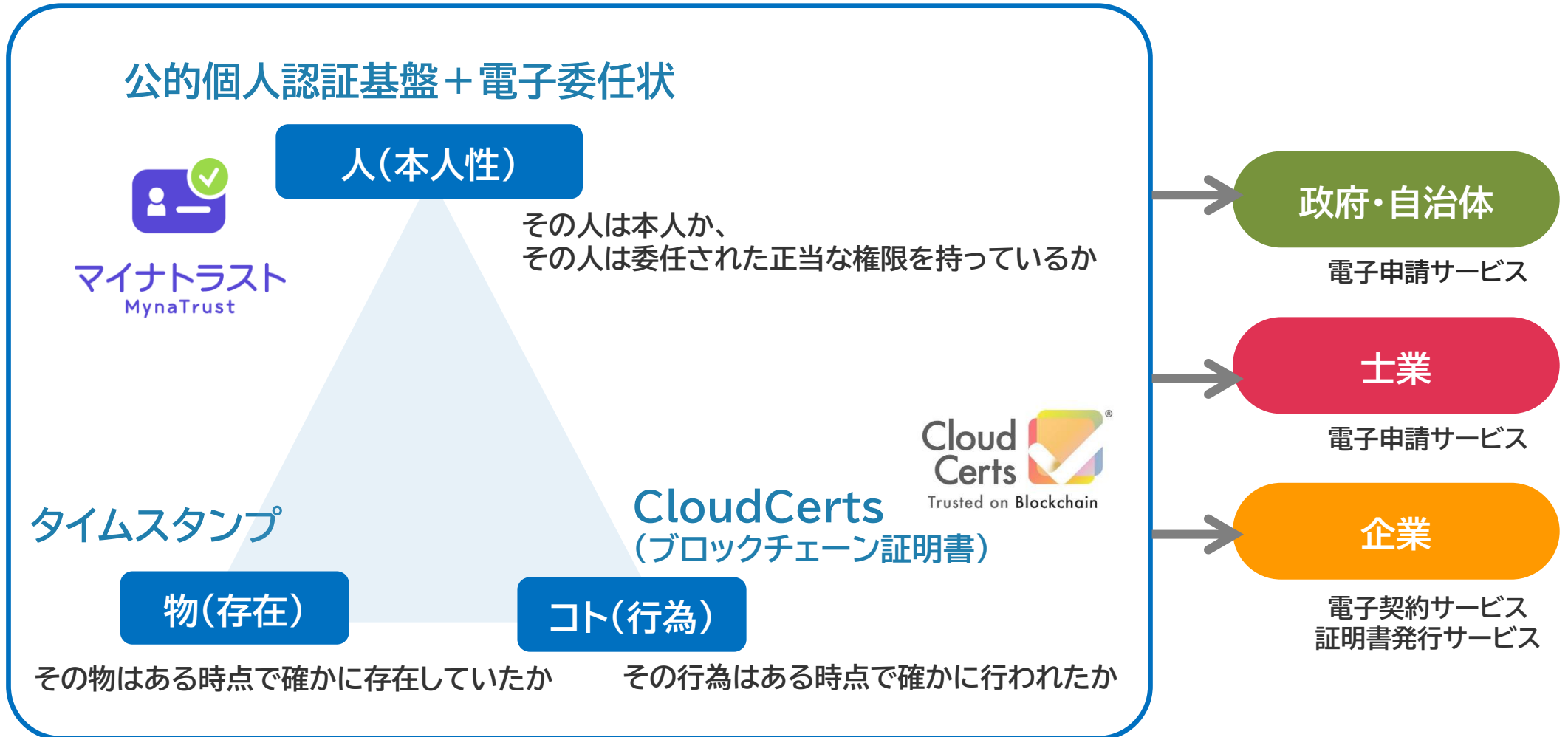
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

7. 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



7. 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>

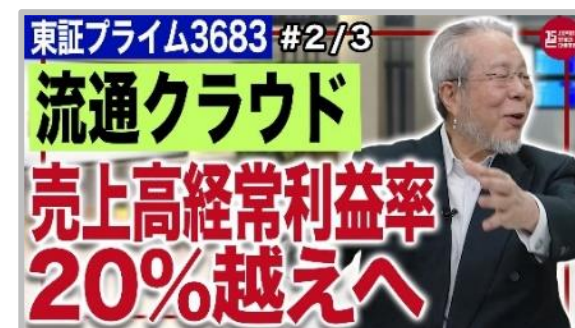
第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<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。



WiLL makes anything すべては思うことから始まる—



ご視聴ありがとうございました

■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。

WiLL makes anything