

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス  
2025年12月期 第1四半期決算説明資料  
(2025年1月1日～3月31日)

2025年5月14日

# INDEX

---

1. エグゼクティブサマリ
  2. 2025年12月期 第1四半期連結決算と通期見通し
  3. サイバーリンクスについて
  4. サステナビリティへの取組
  5. 株主還元
-

# 1. エグゼクティブサマリ

売上高

流通の「@rmsV6」の導入進行や料金改定、官公庁の防災行政無線工事などが貢献し増収

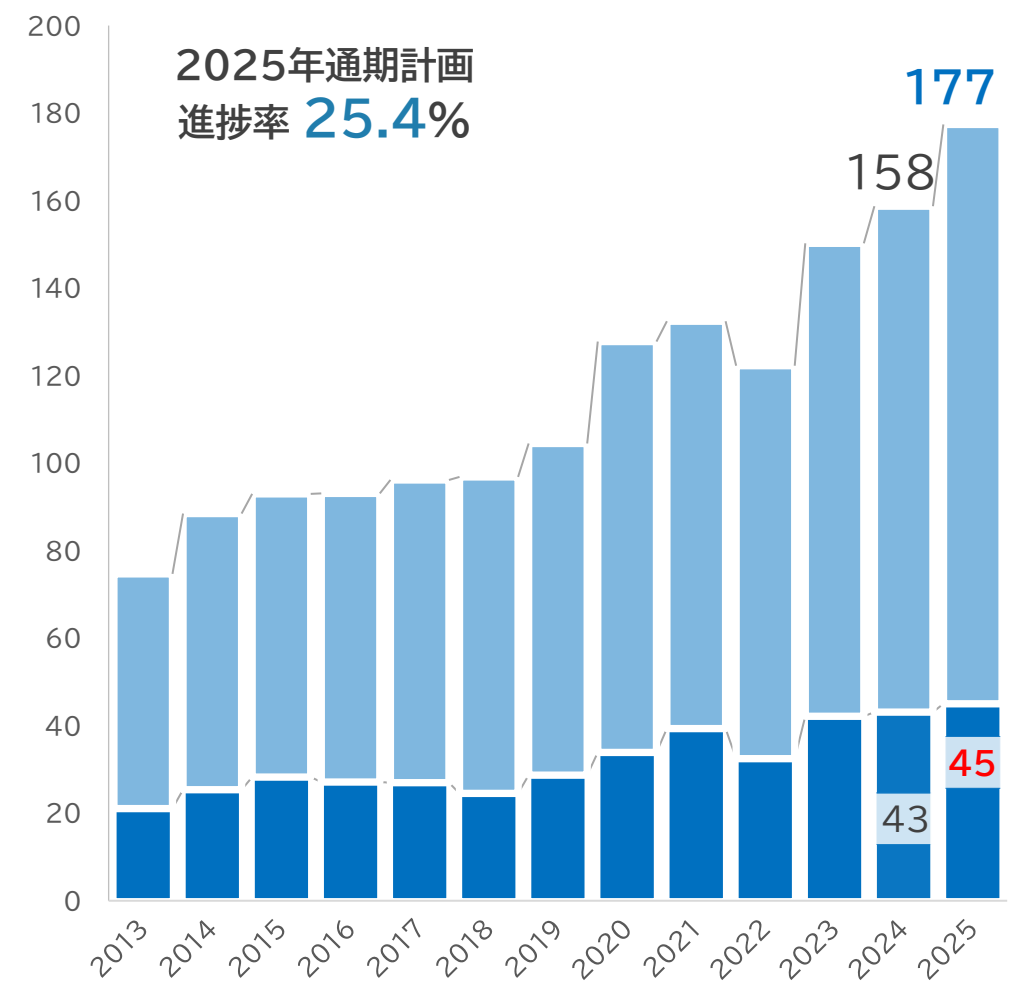
経常利益

官公庁の利益率改善、モバイルのインセンティブ収入が増加し増益

(金額単位:億円)	2024年12月期	2025年12月期	対前年同期		2025年12月期	
	1Q実績	1Q実績	増減額	増減率(%)	2Q計画	進捗(%)
売上高	43	45	+1.8	4.4	88	50.8
定常収入	19	21	+1.8	9.4	42	50.4
経常利益	3.5	4.1	+0.5	15.1	7.8	52.4
売上高経常利益率	8.3%	9.1%	+0.8pt	—	8.8%	—

## 売上高

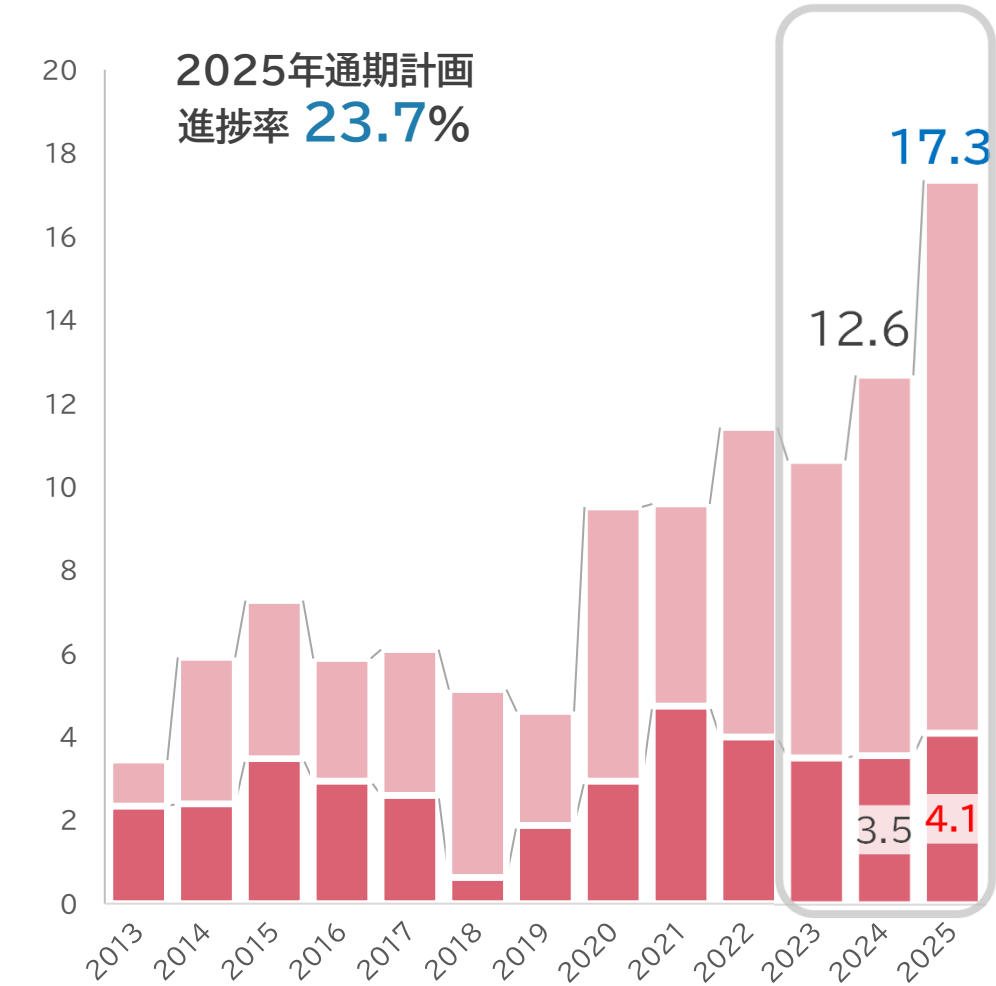
(単位:億円)



※積上グラフの下段は第1四半期、上段は通期業績から第1四半期を減算した値です。

## 経常利益

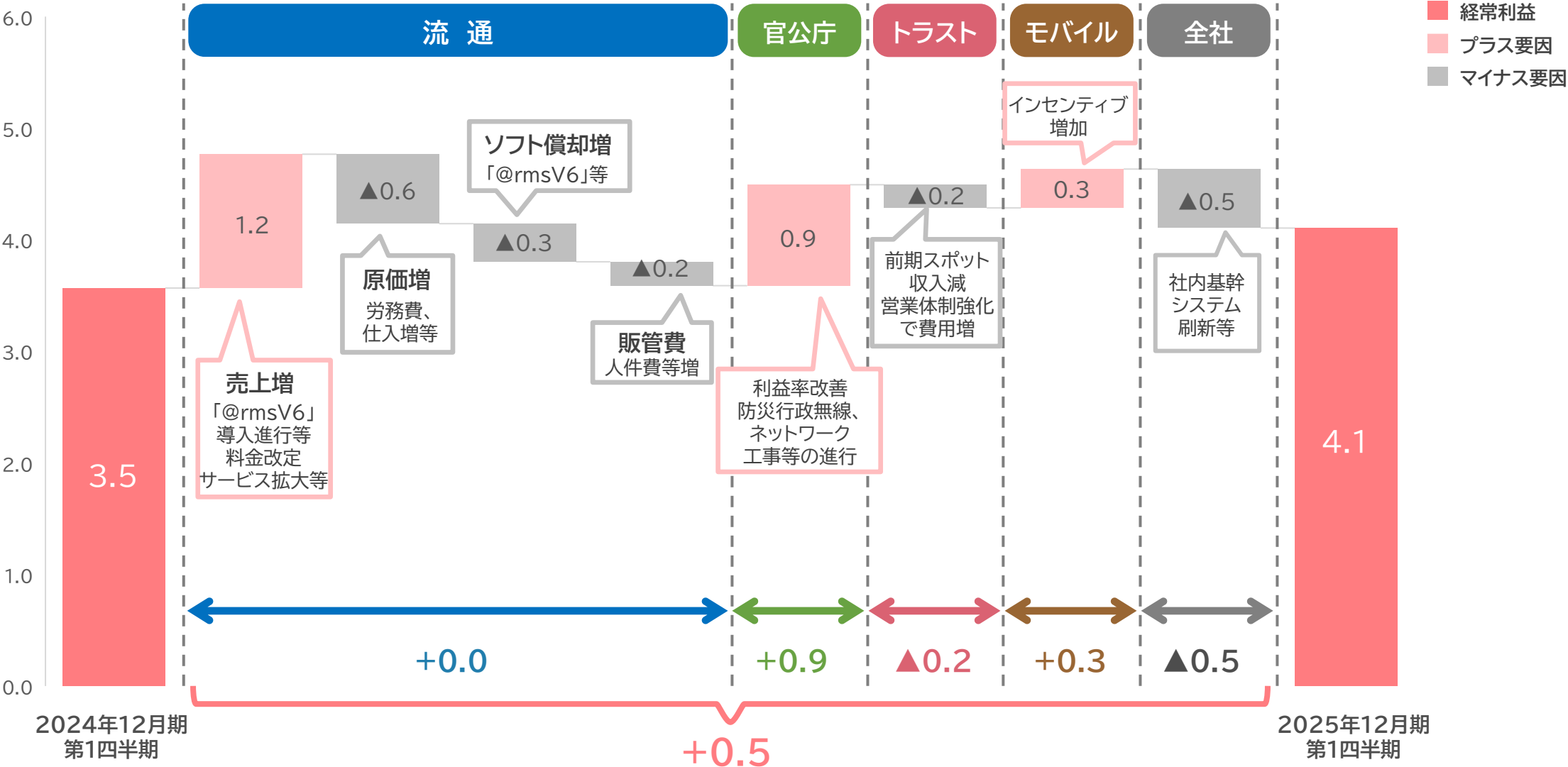
(単位:億円)



## 2. 2025年12月期 第1四半期連結決算と通期見通し

流通「@rmsV6」導入進行、料金改定等で増収、原価増を吸収  
官公庁 防災工事案件の進行、利益率改善し大幅増益

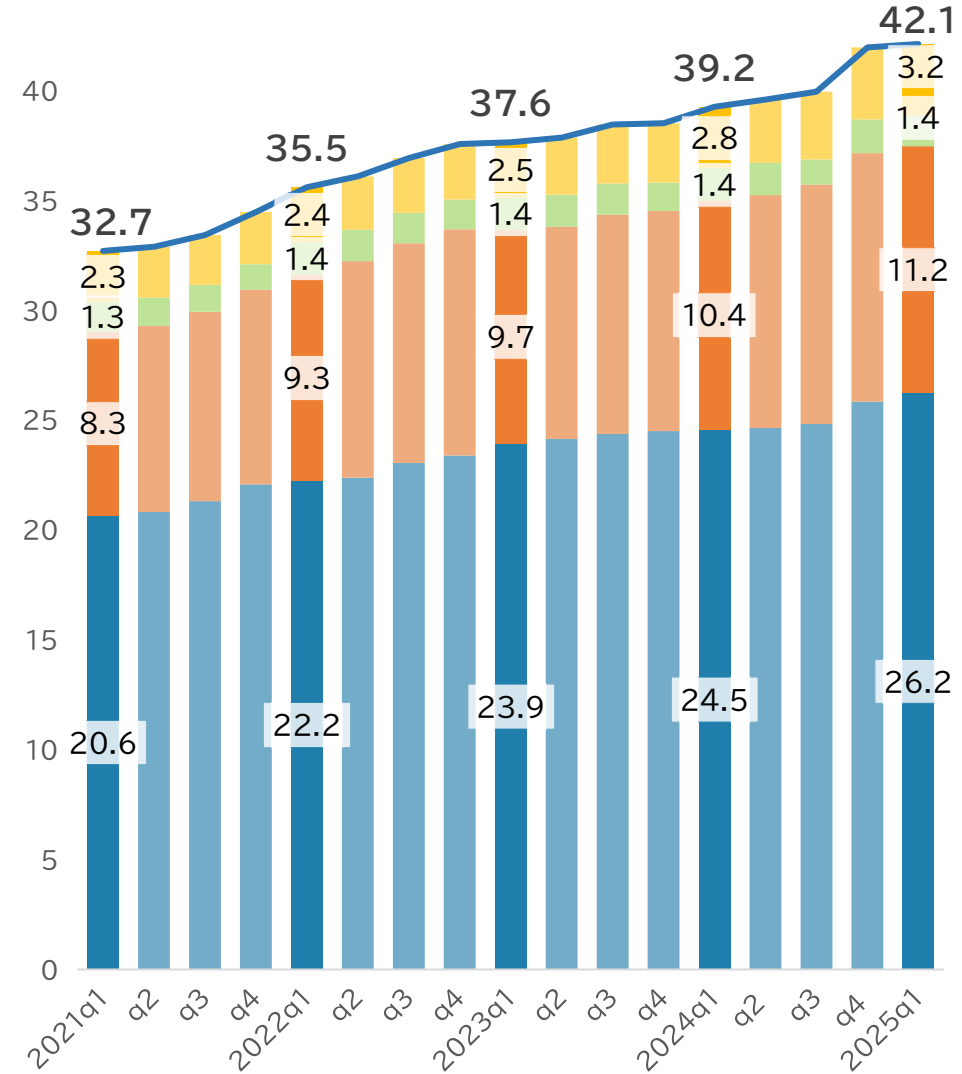
(単位:億円)



ARR(各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月)

(単位:億円)

例)2025年第1四半期の場合、  
2025年3月単月の定常収入 × 12ヵ月 で算出



※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

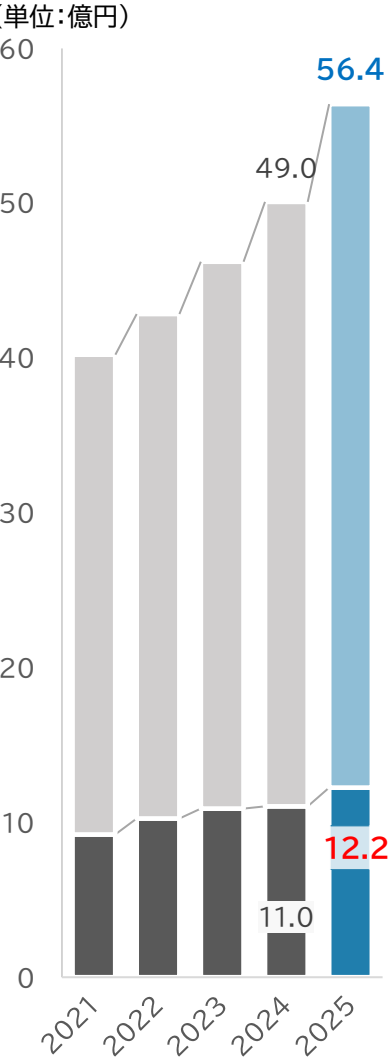
@rms基幹をはじめとした  
食品小売業向けサービスの成長を軸に  
年間約2億円を堅調に積み上げ

■食品小売業向けサービス ■加工食品卸売業向けサービス

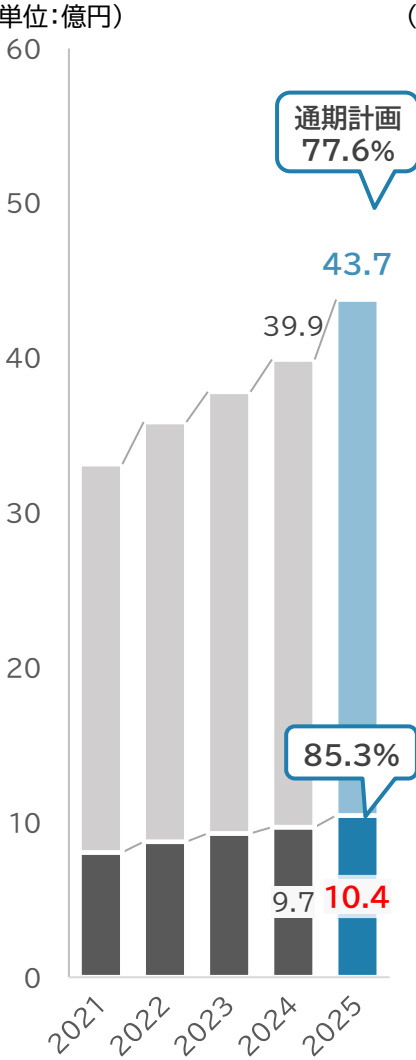
 All Retail Management System	前年同期比 +1.6	 クラウド・PLATFORM	前年同期比 +0.8
 C2Platform communication & collaboration platform	前年同期比 +0.0	 Mdb MULTIMEDIA DATABASE CENTER 商品情報・画像データベース	前年同期比 +0.4



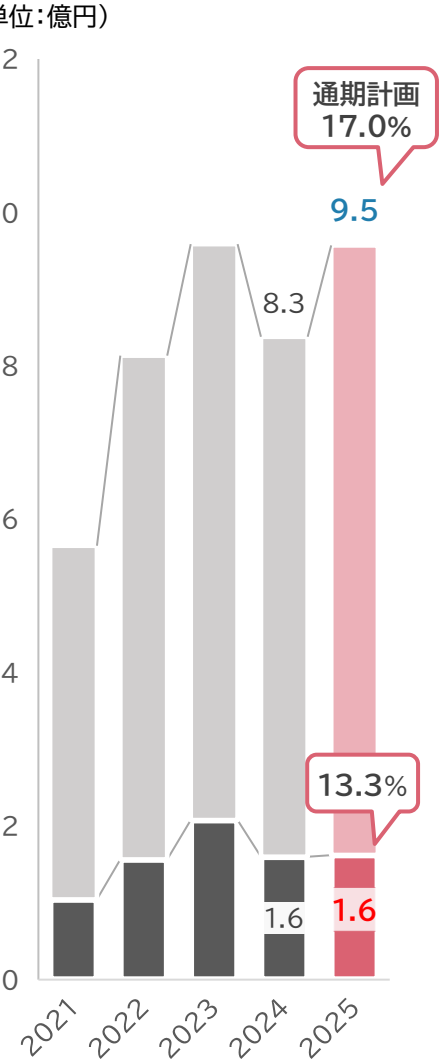
売上高



定常収入  
定常収入比率



経常利益  
経常利益率



2025年第1四半期累計実績

「@rmsV6」の導入進行、サービス提供拡大、料金改定で増収、労務費等原価増を吸収し、増益

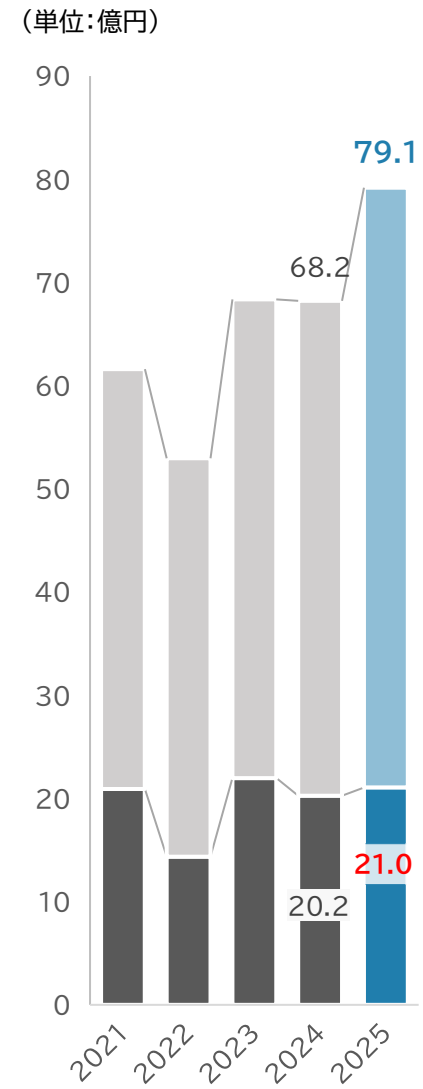
- ◆「@rmsV6」の導入進行  
3月1社(既存顧客のバージョンV3から切替)、4月1社(新規顧客)の稼働に向け注力
- ◆「クラウドEDI-Platform」  
他社サービスと併用していた既存の大手顧客において当社サービスへの全移行が完了

2025年通期見通し

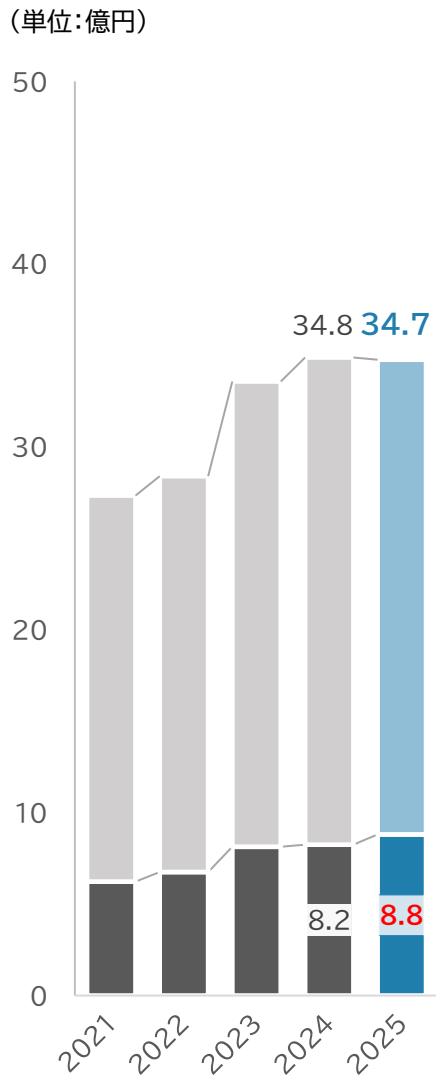
「@rmsV6」の展開を軸に増収、増益

- ◆「@rmsV6」導入スケジュール見直し  
複数案件の進行に伴うリソース調整のため2025年稼働予定の1社を2026年に延期導入にかかる売上は、作業の進捗に応じて計上
- ◆「C2Platform」商談支援サービス  
一般社団法人日本加工食品卸協会が展開する「N-Sikle」での採用を足掛かりに卸売業向け拡大に注力
- ◆サービス開発にかかるソフトウェア償却費  
前期比約1.6億円増加の見通し

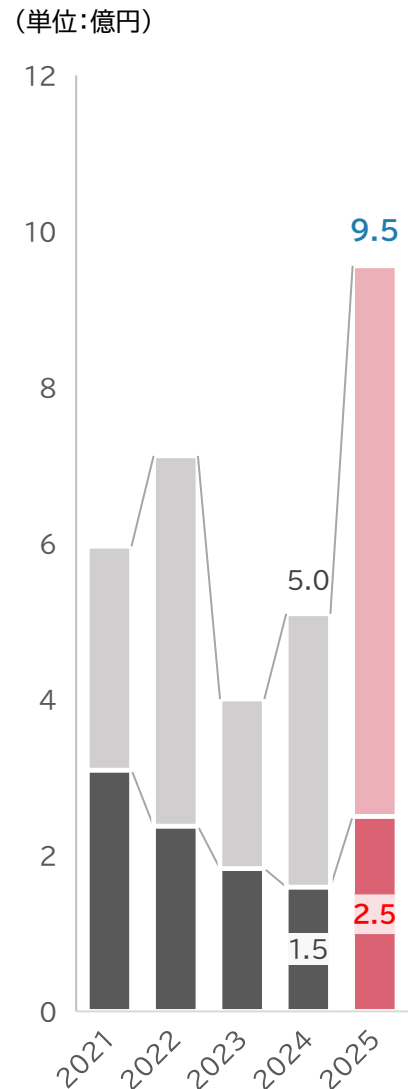
売上高



定常収入



経常利益



2025年第1四半期累計実績

防災行政無線工事など進行し、増収、増益

- ◆防災行政無線工事案件、ネットワーク工事案件等の進行
- ◆機器販売比率が大きかった前期と比べ、利益率改善
- ◆文書管理システム「ActiveCity」  
2025年4月稼働(和歌山市等)に向けた導入注力
- ◆電子認証サービス「マイナサイン」  
町田市の図書館情報システムと連携開始
- ◆2025年1月開催 デジタルメッセ奈良に出展

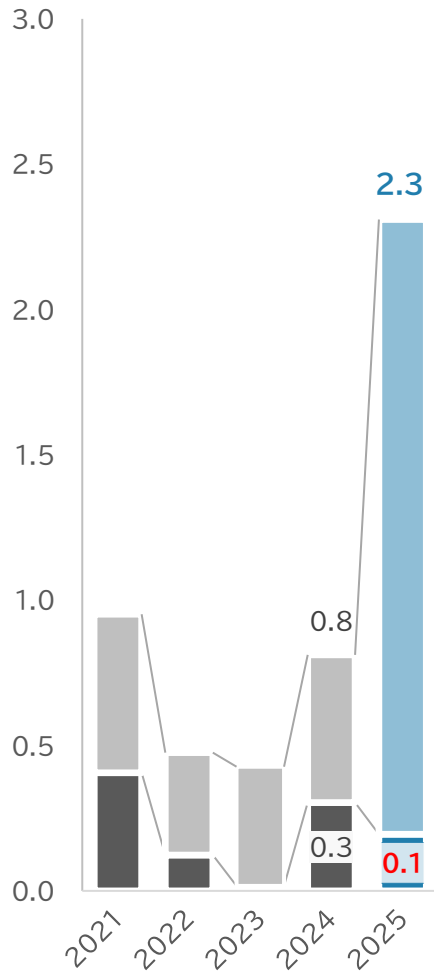
2025年通期見通し

防災工事案件、自治体DX案件の推進

- ◆「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件  
受注済18団体の移行作業進行
- ◆「ActiveCity」  
大田区や船橋市等の大型案件受注、営業活動注力
- ◆和歌山県の県税運営システム導入に係る大型案件の受注  
2027年1月稼働に向け作業注力
- ◆防災行政無線関連案件の進行
- ◆M&Aに伴う償却約2.4億円/年は継続
  - ・ソフトウェア償却費約0.7億円/年(2025年終了)
  - ・のれん償却約1.6億円/年(2027年終了)

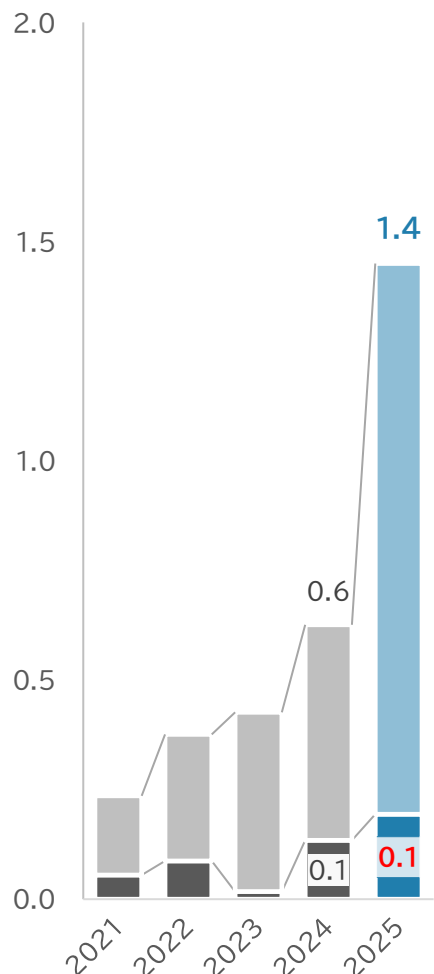
売上高

(単位:億円)



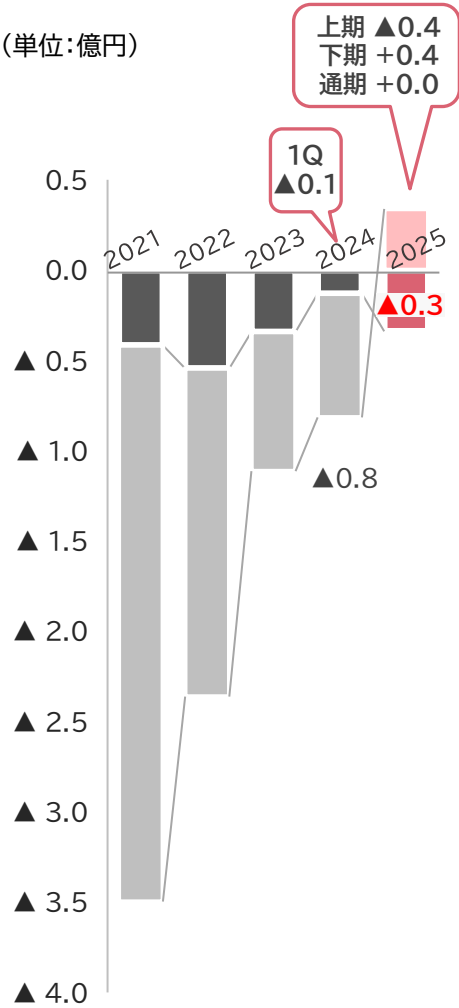
定常収入

(単位:億円)



経常利益

(単位:億円)



2025年第1四半期累計実績

「CloudCerts」提供拡大、定常収入増加  
営業体制強化等で減収、減益

- ◆「CloudCerts」提供拡大により、定常収入増加  
デジタル薬剤師資格証の発行開始等(2024年3月～)
- ◆営業体制強化のため人員を増強、  
外部支援サービスも活用し、費用増
- ◆前期大型案件に係る一過性の収入減

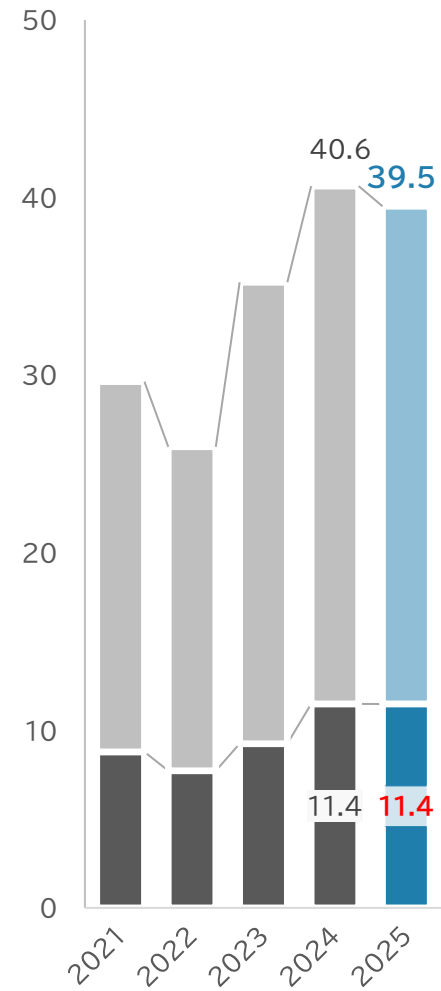
2025年通期見通し

CloudCertsの拡販本格化

- ◆営業体制強化により、積極的な営業活動展開  
旺盛な引き合いを着実に案件化  
大型案件の受注も目指す
- ◆官公庁クラウド事業と連携、自治体市場開拓へ
- ◆Japan DX Week出展(2025年4月)

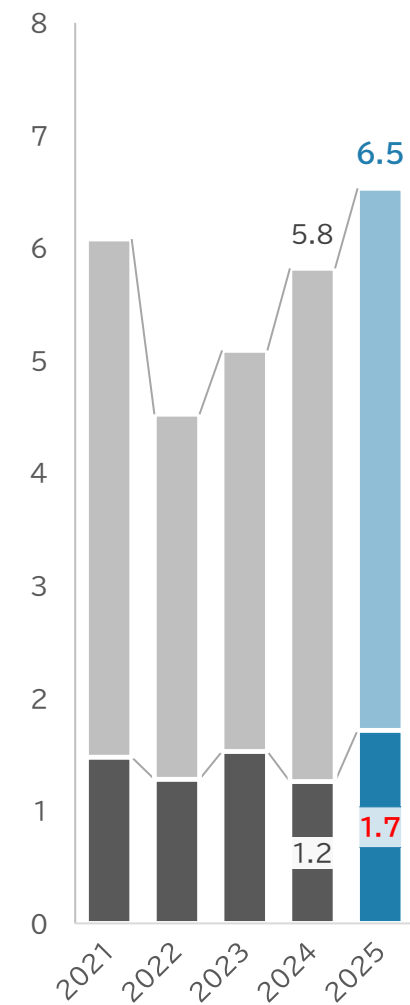
売上高

(単位:億円)



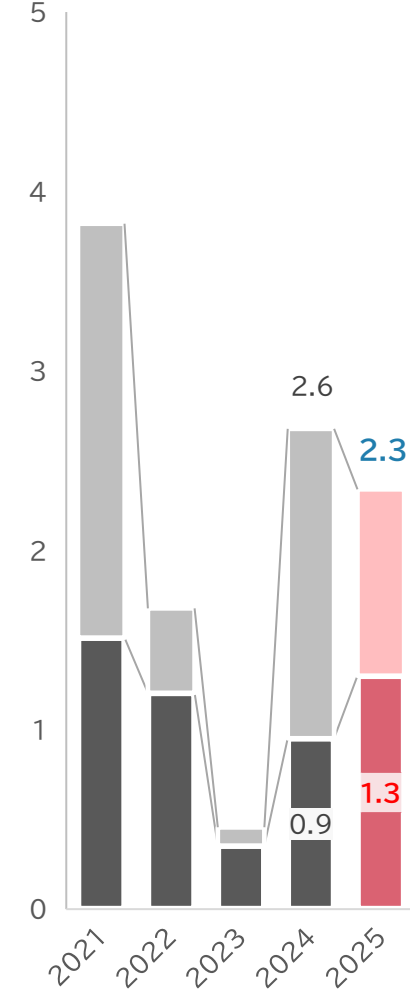
定常収入

(単位:億円)



経常利益

(単位:億円)



2025年第1四半期累計実績

売上は前期並み、利益率改善し増益

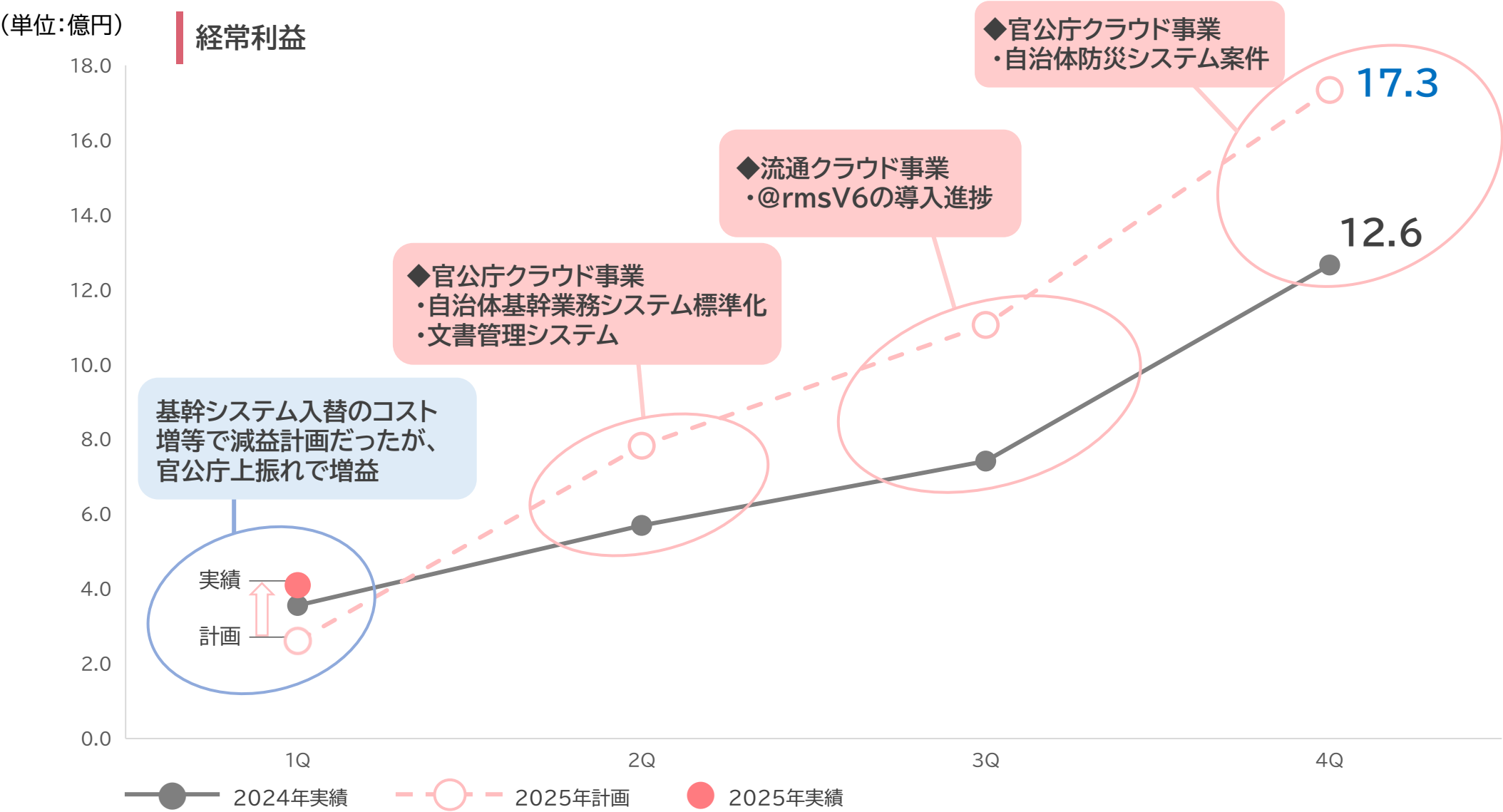
- ◆ 端末販売台数が減少
- ◆ インセンティブ体系変更に対応し、各指標の目標達成に注力  
インセンティブ収入が増加し利益率改善

2025年通期見通し

前期の回復基調を維持

- ◆ 2Q以降、インセンティブ体系変更により減速の可能性  
通期は計画達成を目指す
- ◆ 引き続き、出張販売等の積極的な営業活動、  
店舗を有効活用したイベントを実施
- ◆ 応対品質の維持・向上による顧客ロイヤルティの向上

1Qは減益計画だったが、官公庁クラウド事業上振れで増益、2Q以降は計画据え置き



### 3. 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

上場市場

東証  
スタンダード

従業員(連結)

874名

子会社

2社

組織図



株式会社 南大阪電子計算センター  
Minamiosaka Computing Center Co., Ltd.



**SYNERGY**  
Develop the future with passion.



本社外観



本社オフィス

【経営理念】

# 気高く、強く、一筋に

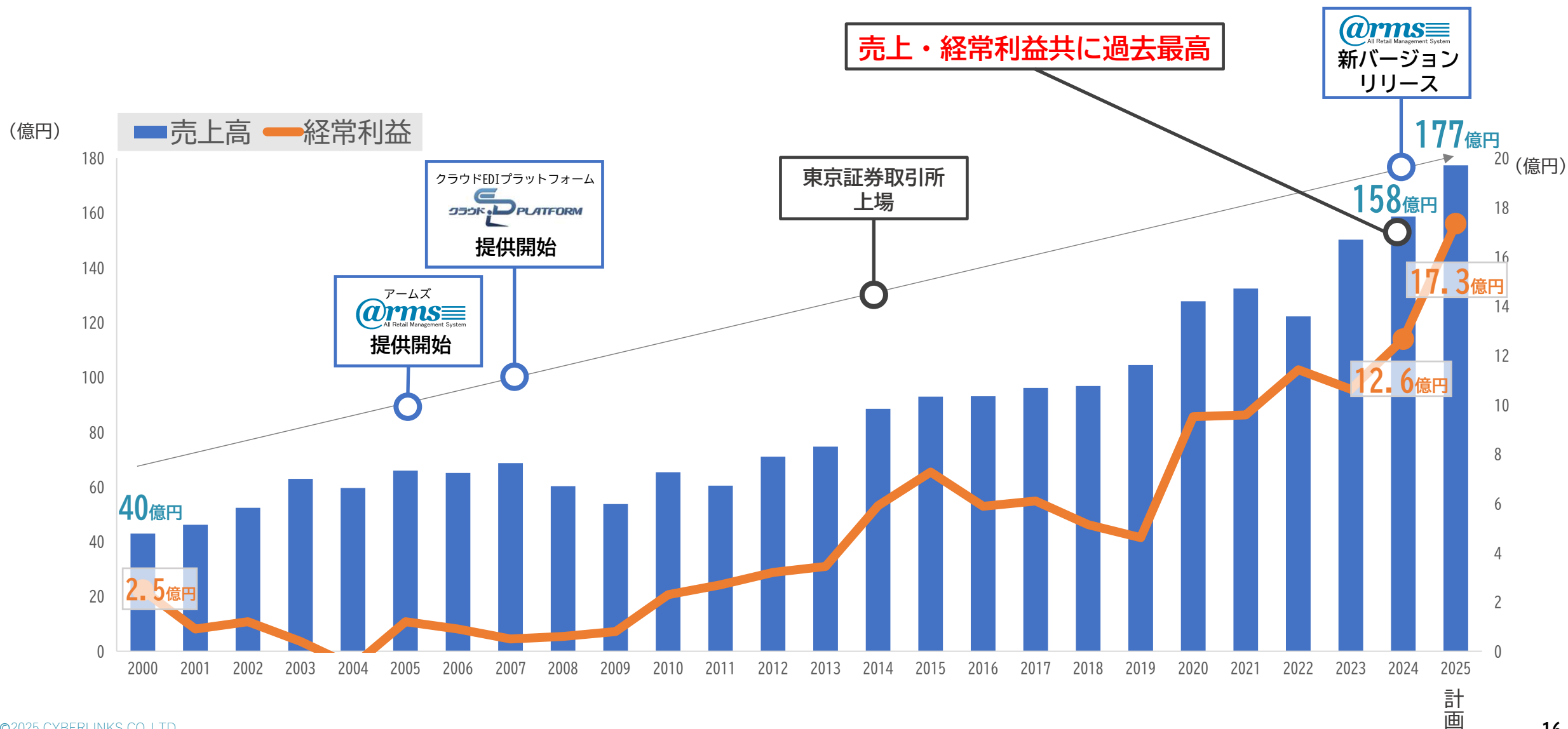
## 事業 = 崇高な社会活動

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。



### 3. サイバーリンクスについて 業績推移

- 2005年、2007年に流通事業の主力サービスである「@rms」「クラウドEDIプラットフォーム」をリリース。
- サービスの収益化により着実に事業成長。

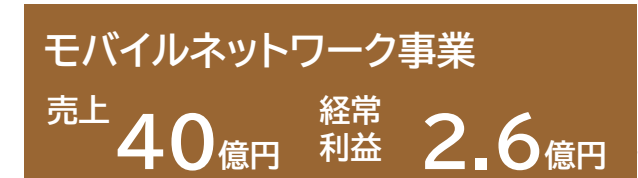
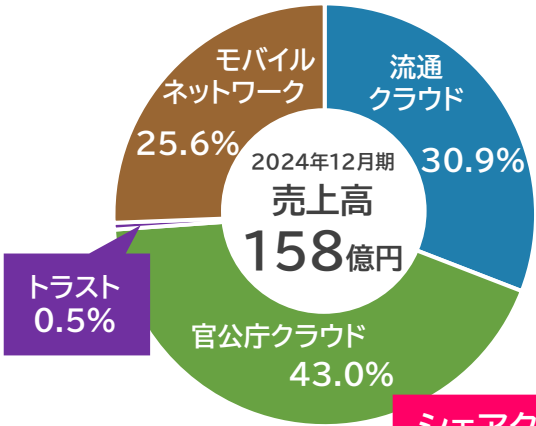


- 流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4セグメントで事業を展開。
- 収益の柱は流通クラウド事業、今後の成長ドライバー。

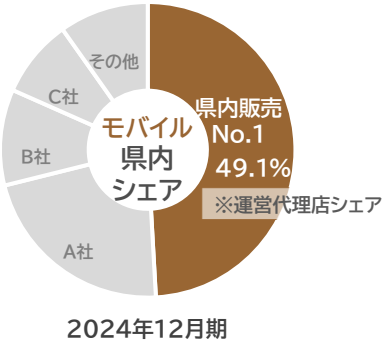
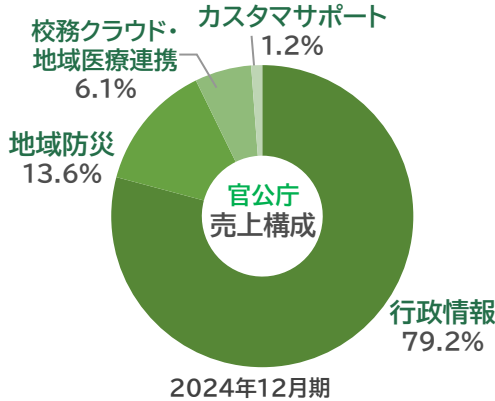
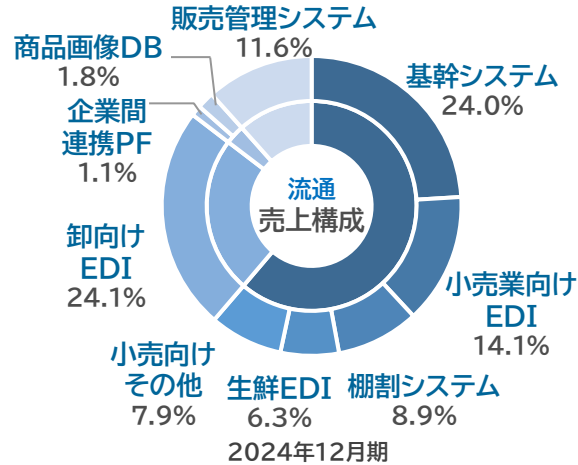
事業	to X	事業概要	売上	経常利益
流通クラウド	to B	食品流通業に特化したクラウドサービスの提供	49億円	8.3億円
官公庁クラウド	to G	地方自治体向けのDX化ソリューションの提供	68億円	5.0億円
トラスト	to G&B	公的機関・民間企業向けの電子証明サービスの提供	0.8億円	▲0.8億円
モバイルネットワーク	to C	和歌山県を中心とした携帯電話代理店事業	40億円	2.6億円

※2024年12月期実績

3. サイバーリンクスについて 事業構成(2024年12月期 連結ベース)



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・土業・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



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%

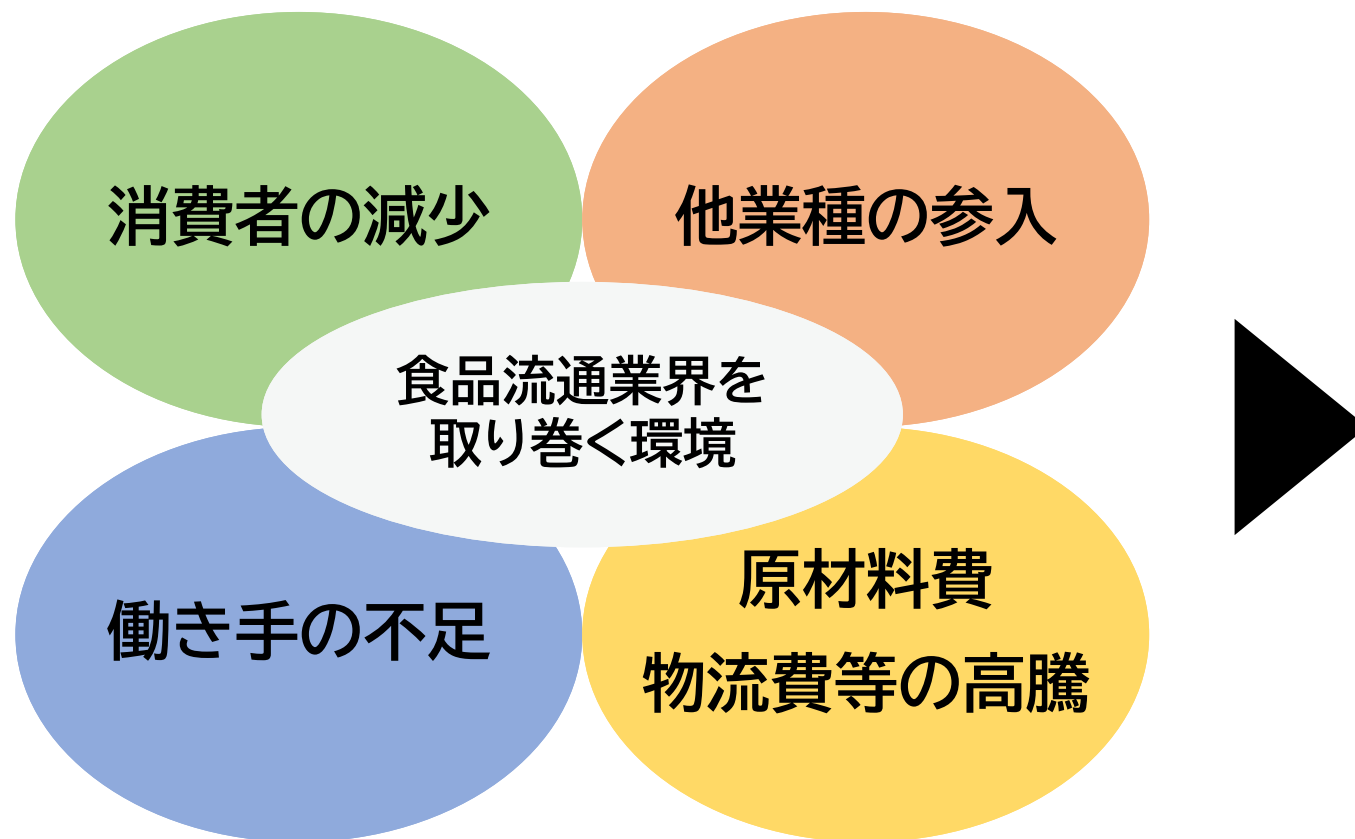
加工食品卸  
上位企業導入実績

8社/10社

- 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。






- 過酷な環境を乗り越えるため、企業の枠を超えた協力が進む意識が醸成。
- サイバーリンクスは、業務システムの領域で、企業の枠を超えた共同利用を推進。



#### 業界の方向性

- ①各社が、競争力を高めるための取組にリソースを集中
- ②企業の枠を超えて、協力できるところは協力

- 「シェアクラウド」＝共同利用型のクラウドサービス。
- 個別ユーザーごとに開発するシステムと異なり、初期投資が安価、システム更新が不要、ハードやソフト保守や問合せ対応の専任者が不要

	<div>オンプレミス型</div> <div></div>	<div>プライベートクラウド型</div> <div></div>	<div>サイバーリンクスの「シェアクラウド」</div> <div></div>
ハード	個社専用のサーバー	個社専用のクラウド	ハードもソフトも、 <b>共同利用！</b>
ソフト	個社専用システム（またはパッケージ）		
初期投資	✕ ハード高額 ソフト高額	△ ハード安価 ソフト高額	◎ サービス利用型ゆえ安価
システム更新	✕ 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	◎ ハード・ソフトともC Lが常時更新
運用保守	✕ 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	◎ C L運用チームがすべて対応
社内問合せ	✕ 自社内での対応が必要	✕ 自社内での対応が必要	◎ C L運用チームがすべて対応

《ユーザーメリット》

- ☑ エンジニア不足解消
- ☑ 常に最新のシステム
- ☑ 高額投資が不要

#### 食品小売業 導入企業（一例）



#### 食品卸売業・メーカー 導入企業（一例）



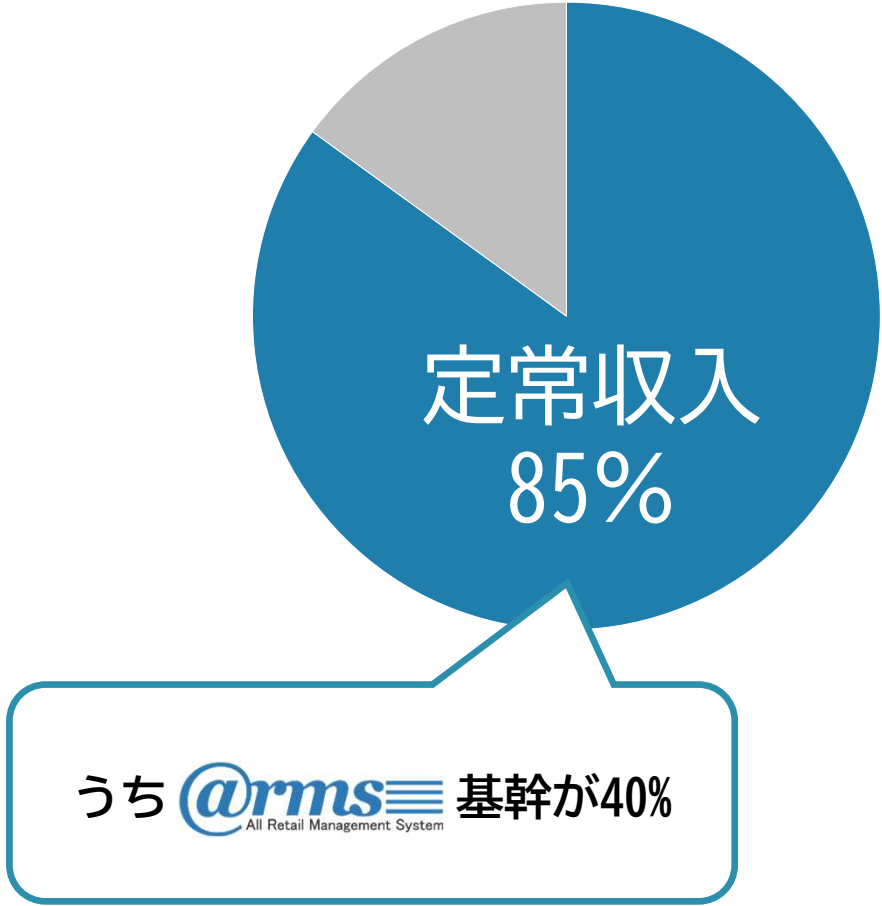
すこやかな毎日、  
ゆたかな人生





- 月額の利用料に応じていただく定常収入（＝ストック収入）が中心。
- 食品小売業向け売上高のうち85%が定常収入であり、非常に安定性が高い。

サービス別料金体系（定常収入 + 初期費用）		※標準的な課金体系を記載
	基本料金 + 店舗数課金 + 初期費用	
	基本料金 + 取引先数課金 + 初期費用	
 	基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金 + 初期費用	
	ID数課金 + 初期費用	



- @rms基幹の解約率は0.3%と、一般的なSaaSに比べて圧倒的に低い。
- コスト、機能、使い勝手にご満足いただけており、高い粘着性を持つ。

月次解約率

一般的なSaaS 3%未満

出典: Recurly Research

VS

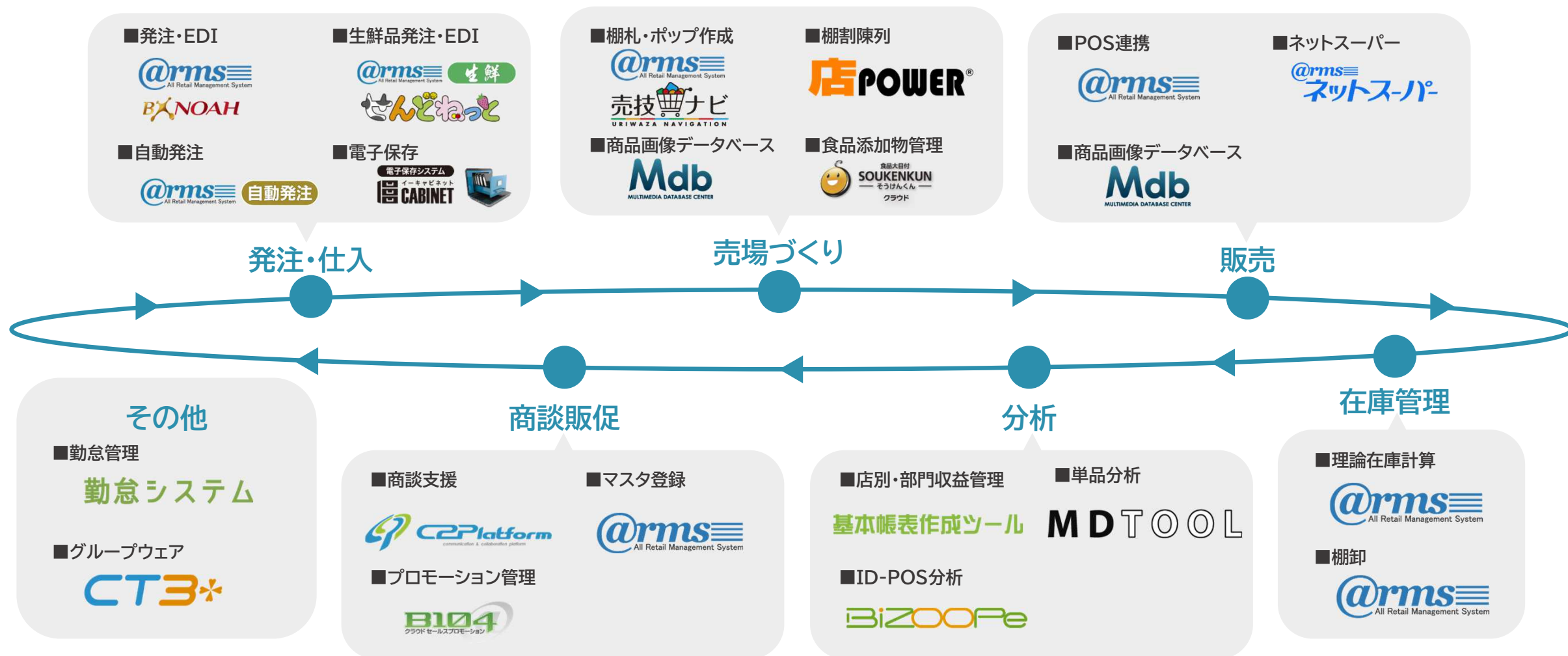
月次解約率

@rms基幹 0.3%未満

※社数ベースによる算出。3年間(2021年～2023年)の平均月次解約率。

### 3. サイバーリンクスについて 流通クラウド事業 食品スーパーの業務と当社サービス

- 食品スーパーの業務に必要なサービスを、シェアクラウドでほぼ網羅。
- 自社開発に加え、積極的なM&Aにより、サービスを拡充。



- 食品スーパーの重要な業務を担うサービスは、それぞれ導入実績ナンバーワン。



基幹系システム



発注・仕入・在庫・売上管理など



(小売向け)インターネットEDI



受発注などの電子データ交換



生鮮発注システム



生鮮食品に特化した受発注



棚割システム



棚割の管理・作業指示・分析

※食品小売業におけるサービス導入企業数(OEMサービス含む)。当社調べ(2022年時点)。

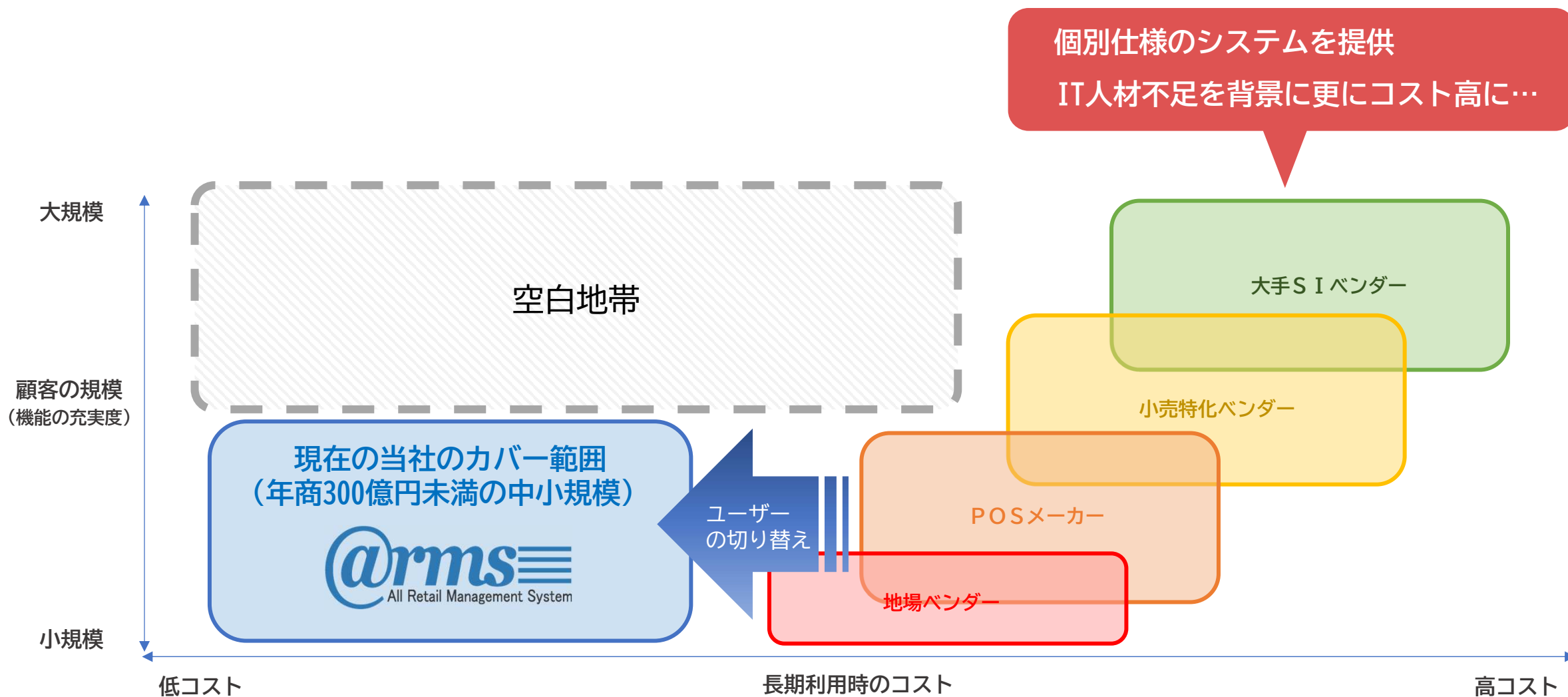
- 基幹システムを中心にスムーズな連携。システム間のデータ受け渡しの仕組みが標準で用意されている。
- 新規顧客獲得だけでなく、既存ユーザーの利用サービス拡大も成長に寄与。

@rms基幹導入企業の  
平均利用サービス数

**5** サービス



- IT人材不足を背景に、さらなる開発コスト高騰が懸念される中、大規模顧客向け低コストサービスは高いニーズがある。
- 大規模顧客を対象とする低コストサービスの提供者は不在であり、当社がその「空白地帯」を埋めにいく。

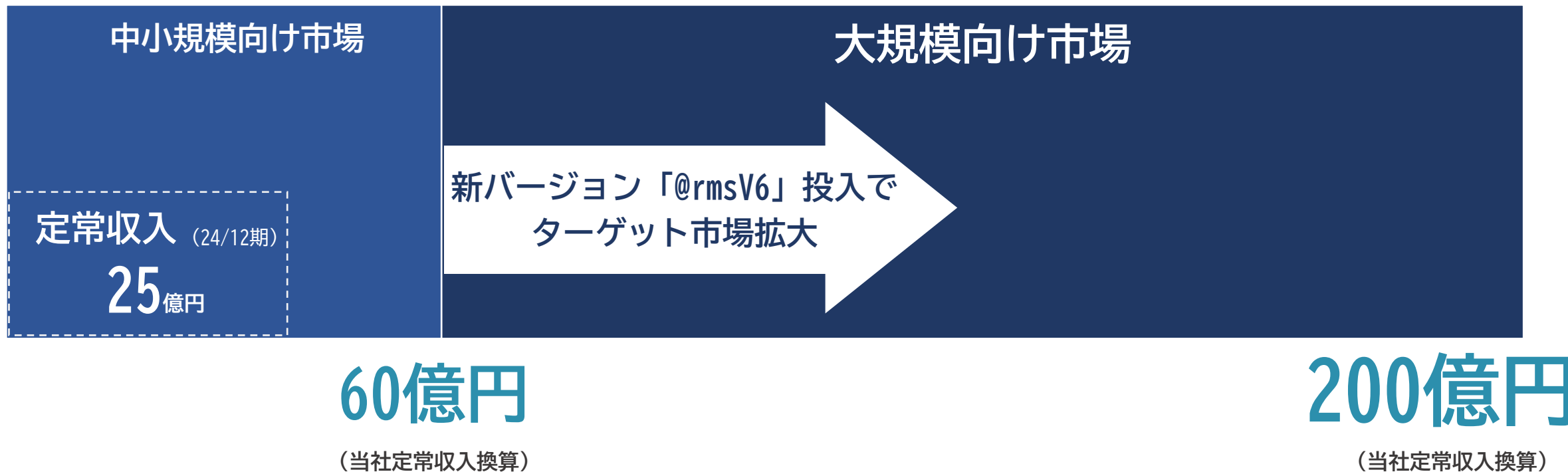


- 高機能で安価な基幹システムを求める大規模食品スーパーのニーズに応えるため、新バージョン「@rmsV6」を投入。



V 6

大規模顧客に対応





- 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。

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



商流額\*1

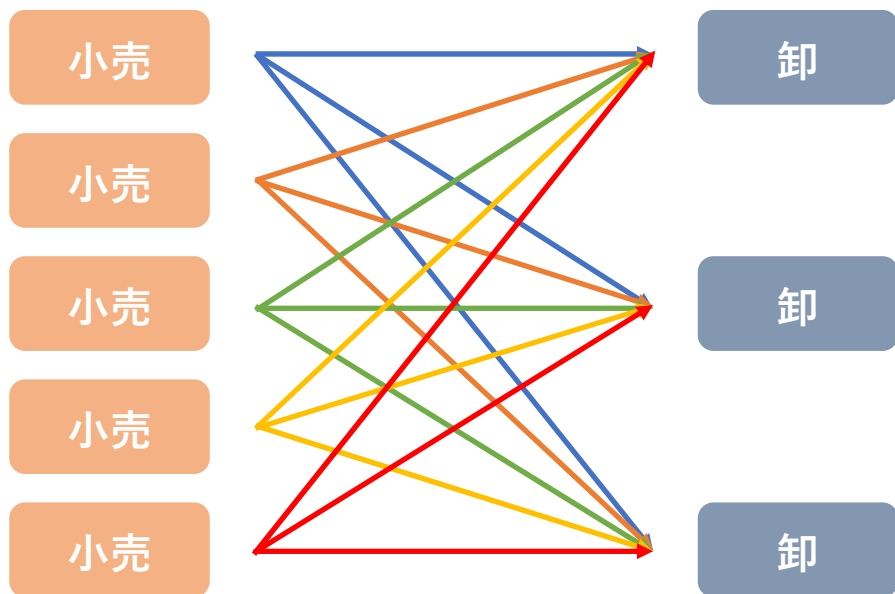
2025年12月期 第1四半期時点

**12.1兆円**  
/市場全体36兆円\*2

\*1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額

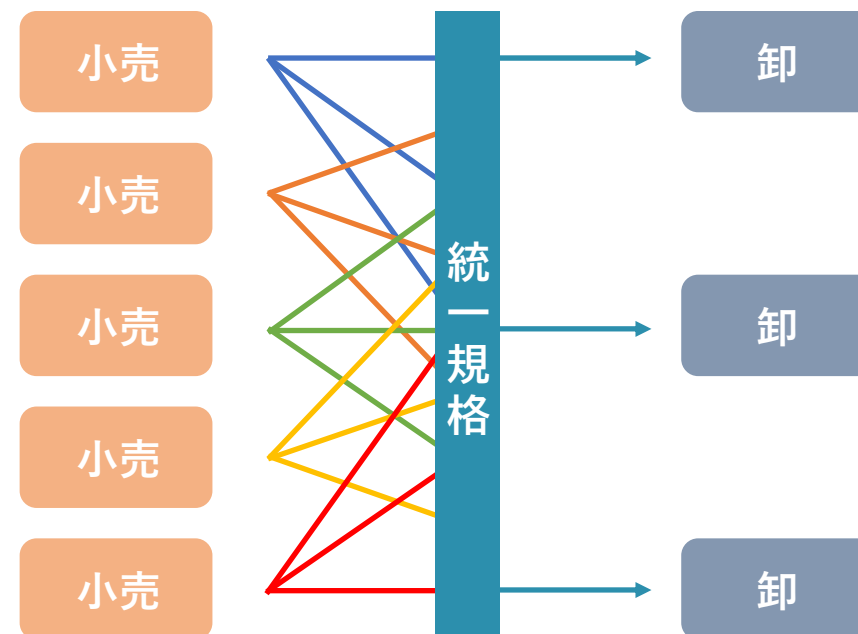
\*2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑



全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる

回線種  
通信手段を  
一本化





(店舗)

食品小売(@rms)	2020年実績	2024年実績	2025年1Q実績	2025年中期経営計画
KPI: 店舗数 (市場全体: 21,000店舗)	1,205	1,271	1,271 (+0)	1,765

\*「@rms基幹」導入店舗数

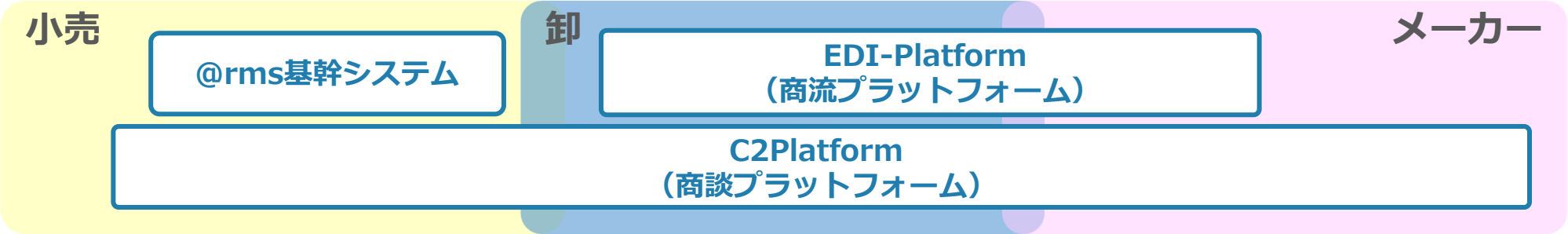
(兆円)

加工食品卸(EDI-Platform)	2020年実績	2024年実績	2025年1Q実績	2025年中期経営計画
KPI: 商流額 (市場全体: 36兆円)	8.7	9.8	12.1 (+2.3)	12.3

\* 当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

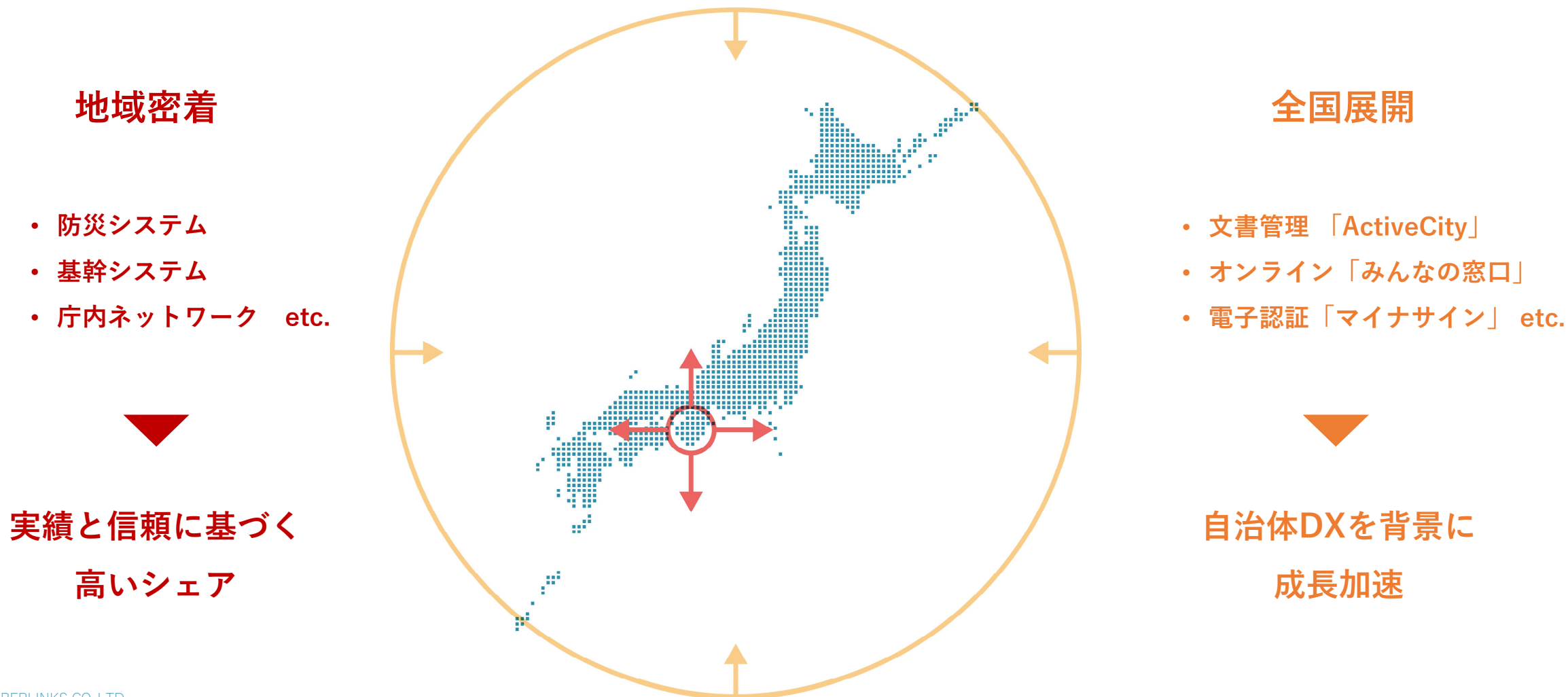
\* 既存の大手顧客において当社サービスへの完全移行が完了(ID)

小売・卸・メーカー(C2Platform)	2020年実績	2024年実績	2025年1Q実績	2025年中期経営計画
KPI: ID数 (市場全体: 220,000ID)	0	414	454 (+40)	5,000

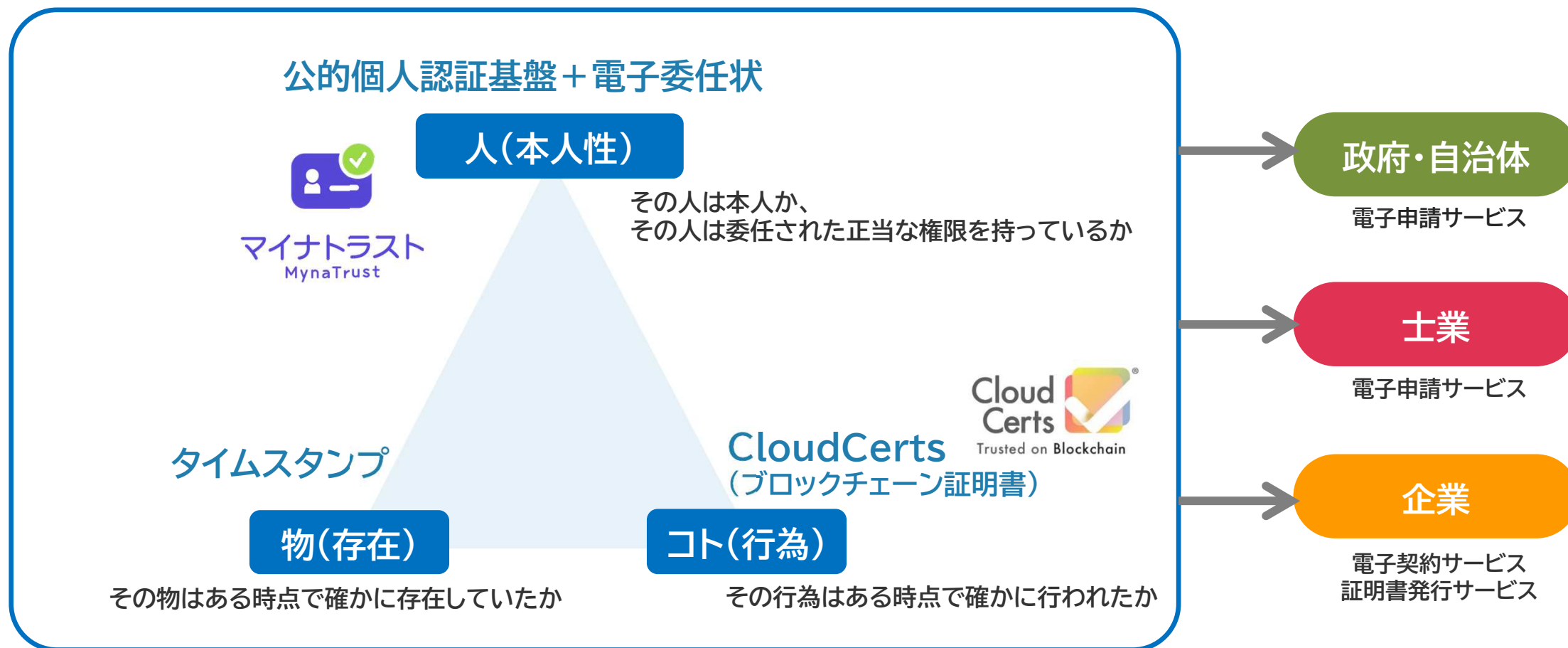


- 和歌山県内及びその周辺地域に強固な事業基盤。
- コロナ禍をきっかけに急速に進みだした自治体DXを支援するサービスの全国展開を進める。

## 地域密着と全国展開の両軸で展開



- 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



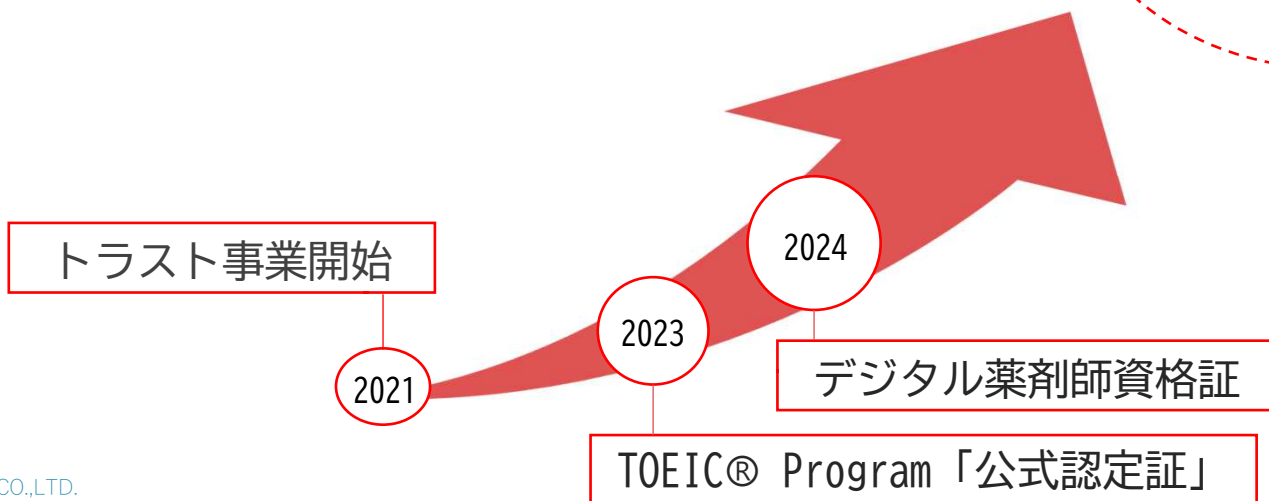
- デジタル証明書「クラウドサーツ」のインパクトある導入が続く。
- 様々なシーンでの利用を想定し、普及を加速させていく。



あらゆる「証明」を  
ブロックチェーンで  
セキュアなデジタル証明書に

多様な領域に展開

- ・ 成績証明書
- ・ 卒業証明書
- ・ 製品保証書
- ・ 各種資格証 など



### 3. サイバーリンクスについて 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。
- 2021年12月M&A実施により延時店、セントラルシティ和歌山店、新宮店の運営開始。



南海市駅前店



JR和歌山駅前店



橋本店



橋本彩の台店



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

## 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みを推進



- 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(静岡オフィス、仙台オフィス、福岡営業所を閉鎖)
- 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

### Environmental



- 給与水準引き上げ(2025年は最大9.0%、全社平均3.9%)
- 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(9月)
- 女性活躍推進への取組(主任職比率 27.5%、管理職比率 7.8%)※2024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%
- 社内基幹システム(会計・販売・購買・ワークフロー等)を刷新し、業務効率化を推進
- 経営幹部候補者への教育(チームビルディング)
- 働きやすいオフィス空間の整備(執務スペースのリニューアル)

### Social



- 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)
- 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1/3以上

### Governance

- 成長投資として、人への投資に積極的に取り組む。
- 「Work Smart」をキーワードに、働きやすい環境、働きたいと思える環境整備を推進。

### 給与水準の引き上げ

最大9%の賃上げ実施（2025年4月）

### 働きやすいオフィス空間の整備

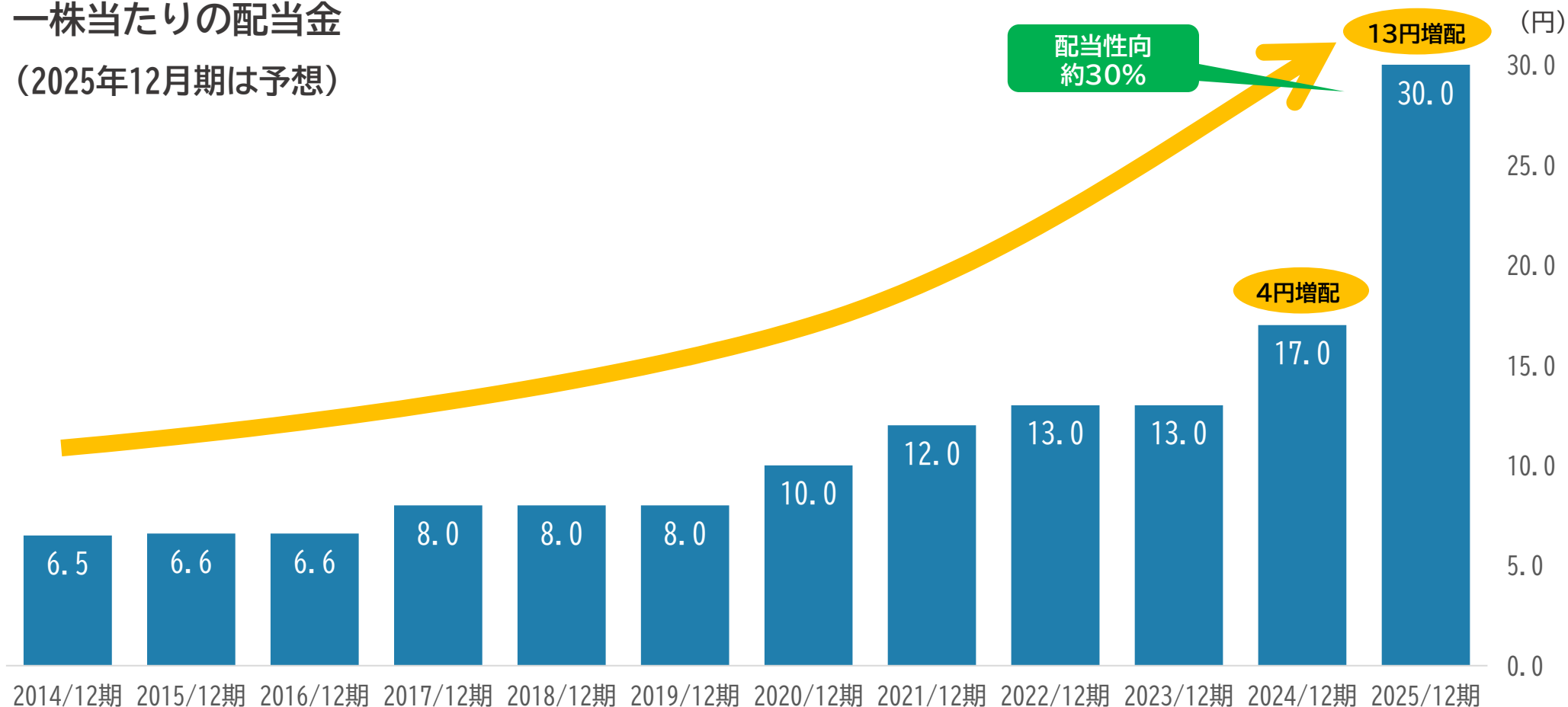




## 5. 株主還元

- 一株当たりの配当金額については増配或いは前年維持の累進配当を継続している
- 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いく

### 一株当たりの配当金 (2025年12月期は予想)



※ 株式分割調整後の配当金額を記載

# 補足資料

(単位:百万円)

	2024年12月期 第1四半期 (実績)	2025年12月期 第1四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2025年12月期 第2四半期 (計画)	進捗率
売上高	4,311	4,500	4.4%	8,866	50.8%
流通クラウド事業	1,104	1,224	10.9%	2,594	47.2%
官公庁クラウド事業	2,027	2,107	3.9%	4,203	50.1%
トラスト事業	30	19	▲36.0%	64	30.4%
モバイルネットワーク事業	1,149	1,149	0.0%	2,005	57.3%
定常売上高	1,935	2,117	9.4%	4,200	50.4%
流通クラウド事業	970	1,044	7.7%	2,128	49.1%
官公庁クラウド事業	825	881	6.8%	1,708	51.6%
トラスト事業	13	19	44.4%	44	44.0%
モバイルネットワーク事業	126	171	36.0%	320	53.6%
営業利益	355	414	16.5%	783	52.9%
経常利益	356	410	15.1%	783	52.4%
流通クラウド事業	160	162	1.4%	394	41.2%
官公庁クラウド事業	159	250	56.7%	549	45.6%
トラスト事業	▲13	▲33	—	▲40	—
モバイルネットワーク事業	95	130	36.5%	119	109.3%
調整額	▲45	▲98	—	▲239	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	228	271	18.5%	529	51.3%
1株当たり四半期純利益	20円52銭	24円27銭	—	47円34銭	—

(単位:百万円)

		2024年 12月末		2025年 3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%	7,545	51.6%	880	受取手形、売掛金及び契約資産の増加
	固定資産	6,886	50.8%	7,088	48.4%	201	ソフトウェアの増加
	資産合計	13,551	100.0%	14,633	100.0%	1,081	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	3,504	25.9%	4,595	31.4%	1,090	借入により短期借入金が増加
	固定負債	1,907	14.1%	1,808	12.4%	▲98	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,411	39.9%	6,403	43.8%	991	
	純資産合計	8,139	60.1%	8,229	56.2%	89	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	13,551	100.0%	14,633	100.0%	1,081	

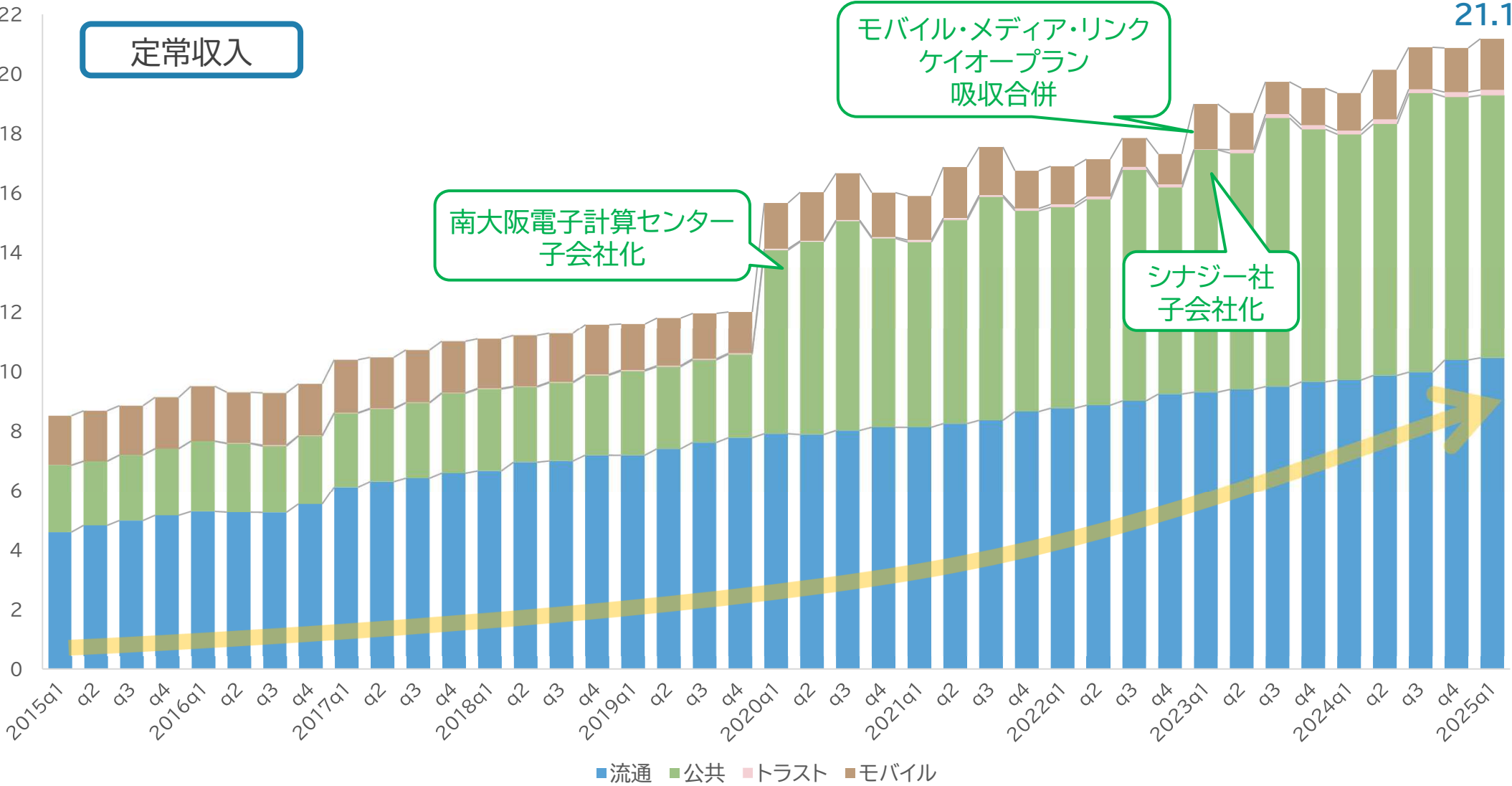
(単位:百万円)

	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	15,870	17,741	11.8%
流通クラウド事業	4,902	5,640	15.0%
官公庁クラウド事業	6,822	7,918	16.1%
トラスト事業	81	231	184.5%
モバイルネットワーク事業	4,064	3,952	▲2.8%
定常売上高	8,125	8,654	6.5%
流通クラウド事業	3,990	4,378	9.7%
官公庁クラウド事業	3,489	3,478	▲0.3%
トラスト事業	62	145	131.6%
モバイルネットワーク事業	582	653	12.2%
営業利益	1,255	1,731	37.9%
経常利益	1,266	1,734	36.9%
流通クラウド事業	837	957	14.2%
官公庁クラウド事業	509	956	87.5%
トラスト事業	▲81	0	—
モバイルネットワーク事業	267	234	▲12.6%
調整額	▲267	▲413	—
親会社株主に帰属する当期純利益	814	1,147	40.8%
1株当たり当期純利益	72円95銭	102円66銭	—

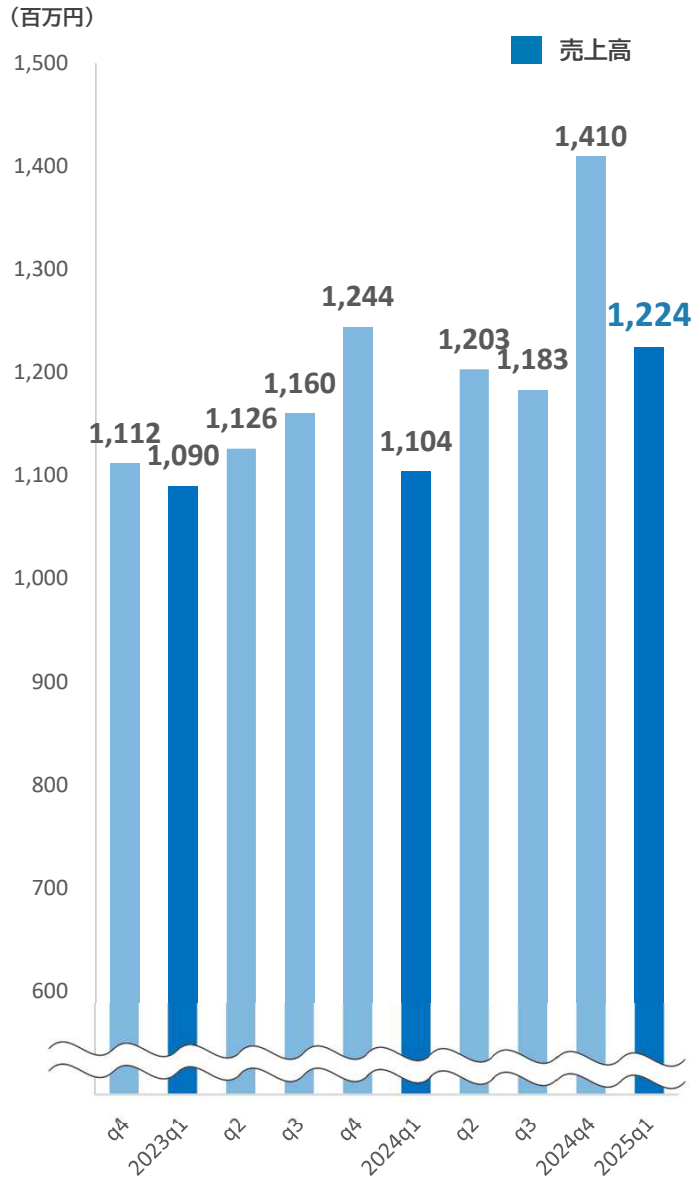
※2025年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

# 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

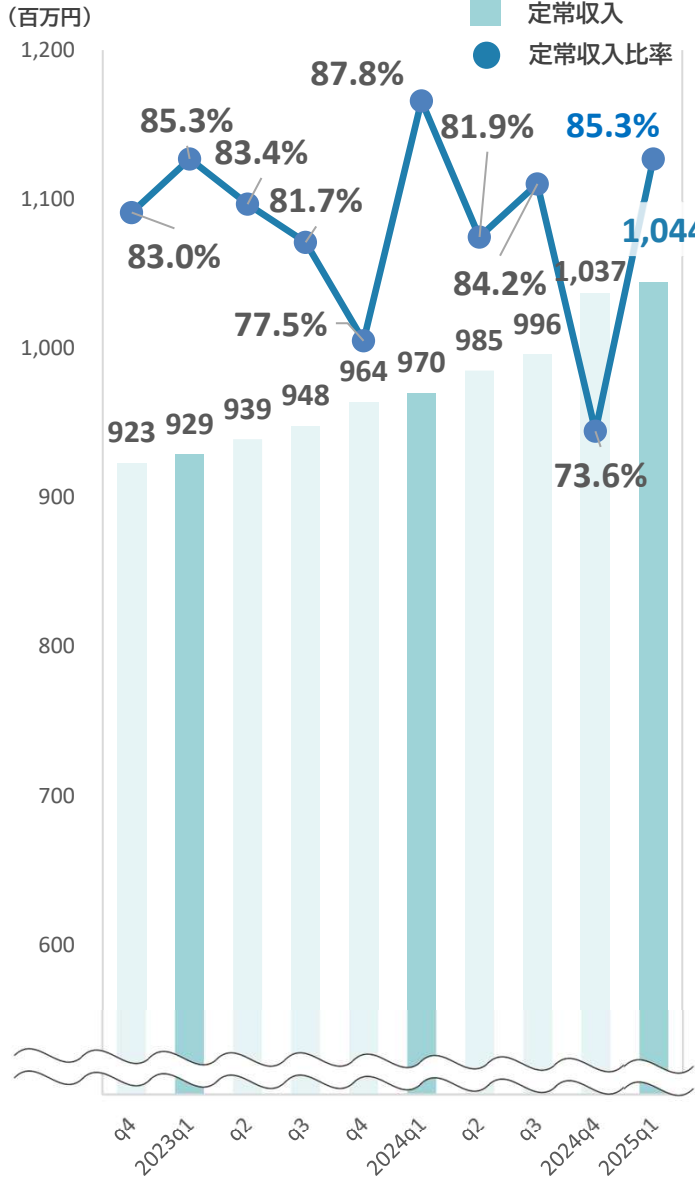
(単位:億円)



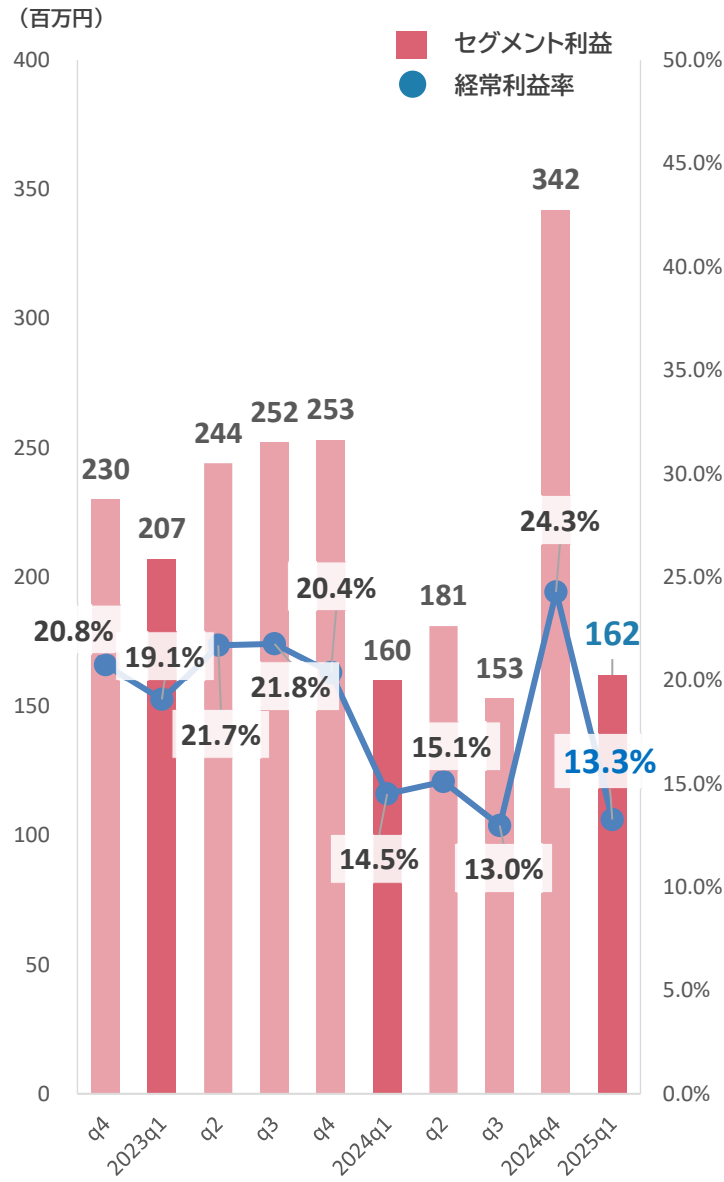
【売上高】



【定常収入・定常収入比率】



【セグメント利益・利益率】





- 「IR note マガジン」の運用、シェアードリサーチ社のレポートなど、当社の取組み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

### IR note マガジン

**note**



サイバーリンクス公式アカウント

[https://note.com/cyberlinks\\_note](https://note.com/cyberlinks_note)

### シェアードリサーチ



サイバーリンクスのレポート

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

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。