

株式会社 サイバーリンクス
2025年12月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料
(2025年1月1日～6月30日)

2025年9月2日

0. 事業概要

- 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。
- 成長ドライバーは流通クラウド事業。

1 流通クラウド事業

食品流通業に特化した
クラウドサービスの提供

to B



売上 **49** 億円

経常利益 **8.3** 億円

2 官公庁クラウド事業

地方自治体向けの
DXソリューションの提供

to G



売上 **68** 億円

経常利益 **5.0** 億円

3 トラスト事業

公的機関・民間企業向けの
電子証明サービスの提供

to G&B



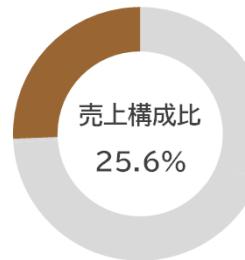
売上 **0.8** 億円

経常利益 ▲**0.8** 億円

4 モバイル ネットワーク事業

和歌山県内で
ドコモショップを運営

to C



売上 **40** 億円

経常利益 **2.6** 億円

※2024年12月期実績

1. エグゼクティブサマリ 2025年12月期 第2四半期



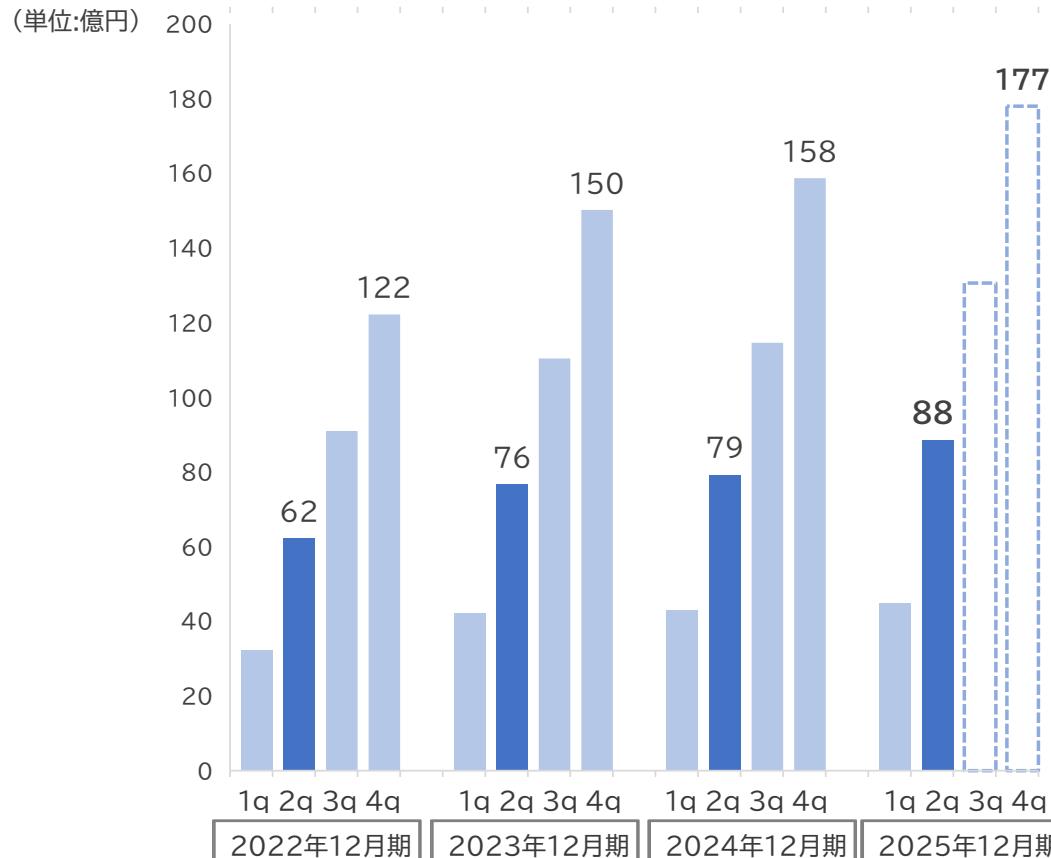
- 流通クラウド事業の各種サービス提供拡大、官公庁クラウド事業の各種案件が進行



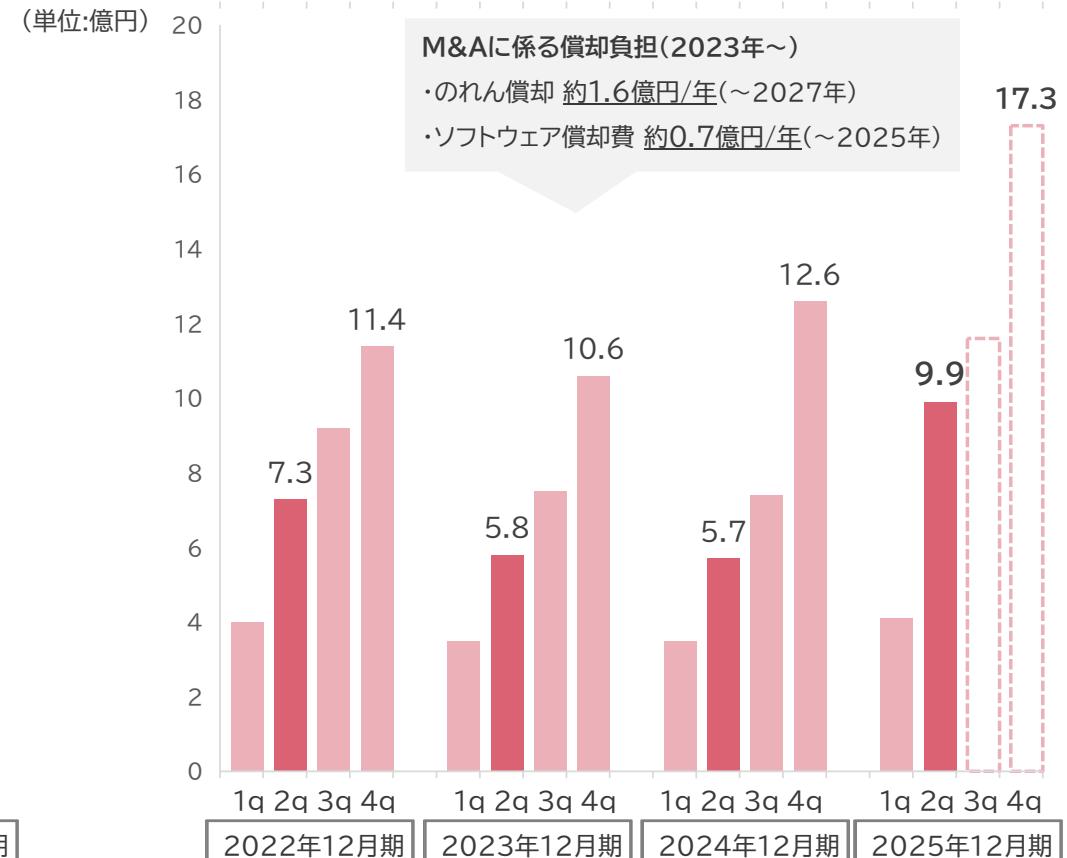
1. エグゼクティブサマリ 2025年12月期 第2四半期

- 売上については、増加基調を継続しており、通期で過去最高更新を目指す
- 利益についても、M&Aや人員増強等に係る費用の増加を吸収し、通期過去最高の更新を目指す

売上高(累計) ■ 実績 ■ 期初計画

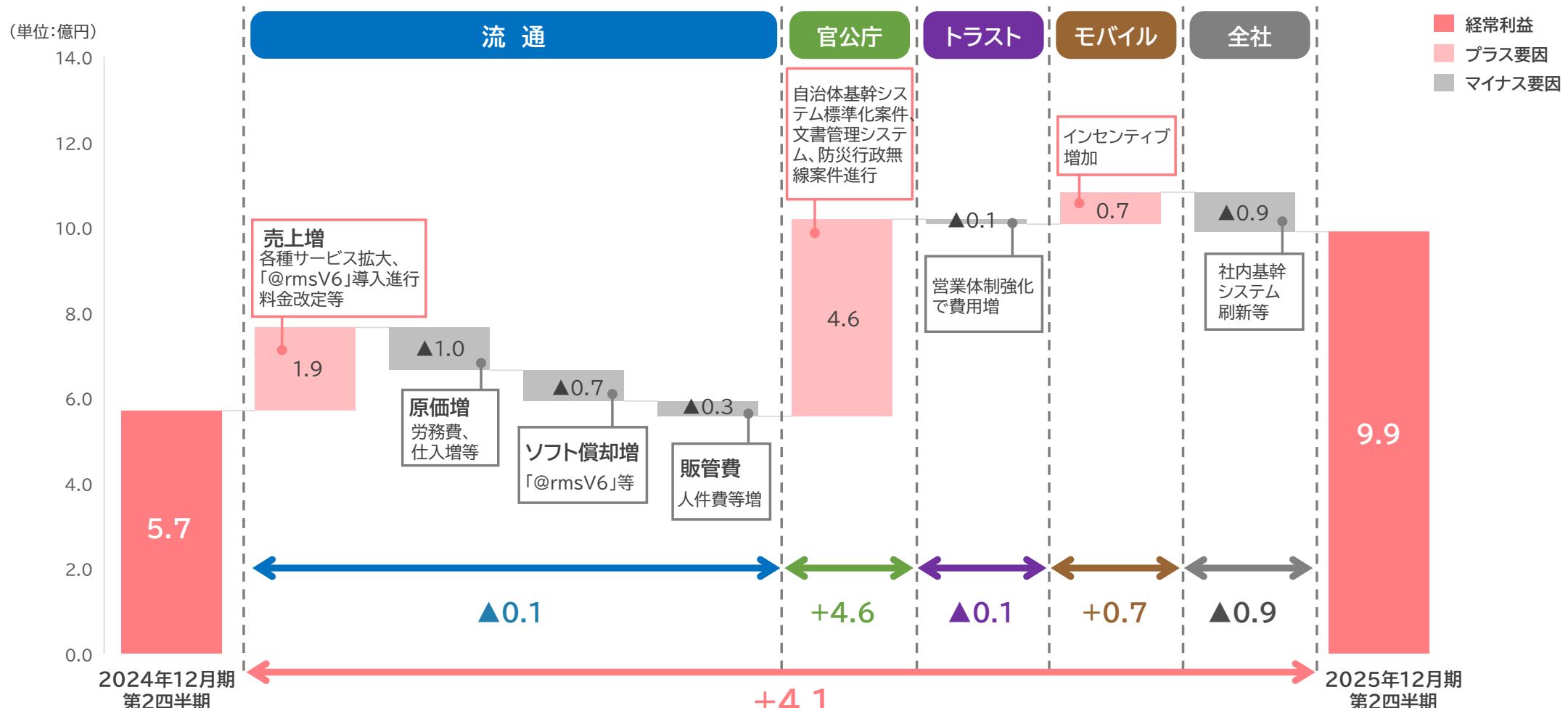


経常利益(累計) ■ 実績 ■ 期初計画



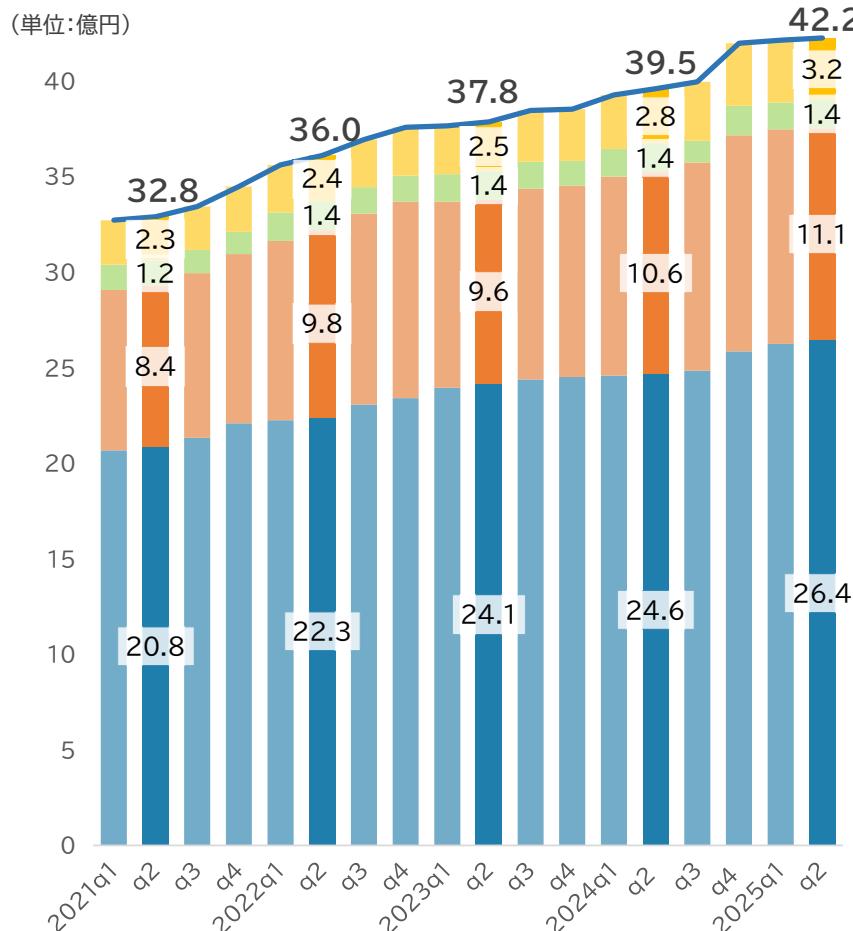
2. 2025年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 経常利益増減要因

- 流通は、サービス拡大で収入増加したが、開発に係るソフト償却の増加、人員増強等のコスト増により利益は微減
- 官公庁の自治体基幹システム標準化案件等進行、文書管理システムの提供拡大等が、全社増益に大きく寄与



- @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

ARR(各四半期末月の単月定常収入×12カ月)



■ 食品小売業向け



@rms
All Retail Management System



せんどねっと



@rms
All Retail Management System

生鮮

**前年同期比
+1.7**

■ 加工食品卸売業向け



クラウド.iP PLATFORM

**前年同期比
+0.5**

■ 専門店向け



retailpro.

**前年同期比
+0.3**

■ 食品流通業界全体向け



C2Platform
communication & collaboration platform

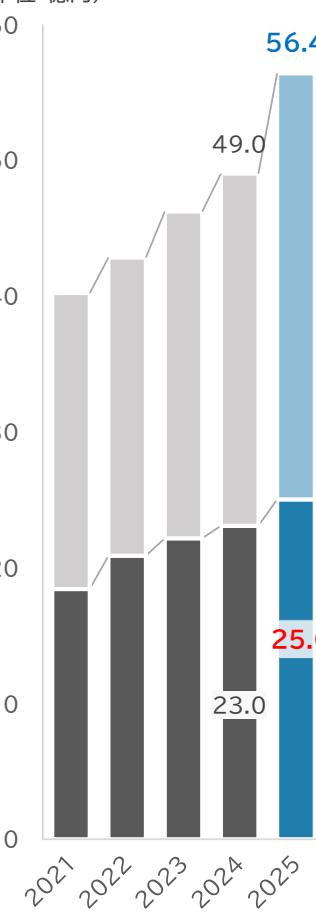


Mdb
MULTIMEDIA DATABASE CENTER
商品情報・画像データベース

**前年同期
▲0.0**

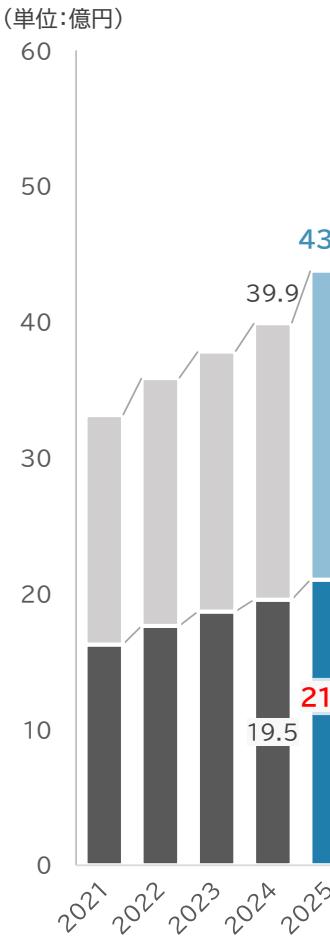
売上高

(単位:億円)



定常収入

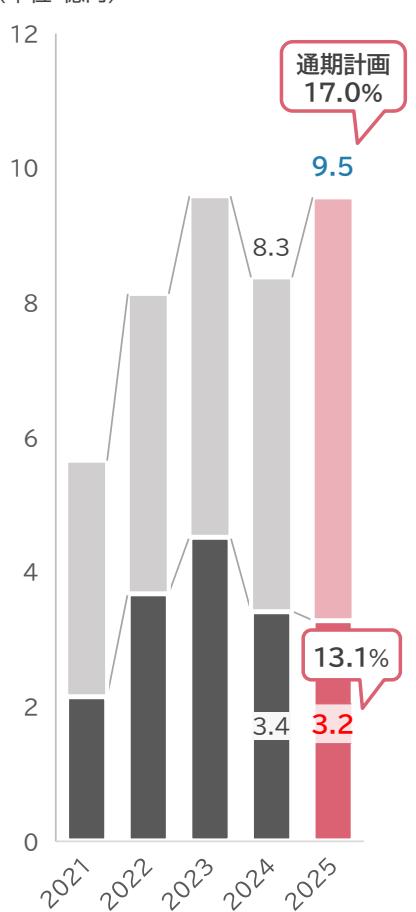
(単位:億円)



経常利益

経常利益率

(単位:億円)



2025年第2四半期累計実績

各種サービス提供拡大、料金改定で增收
償却費、労務費等増でやや減益

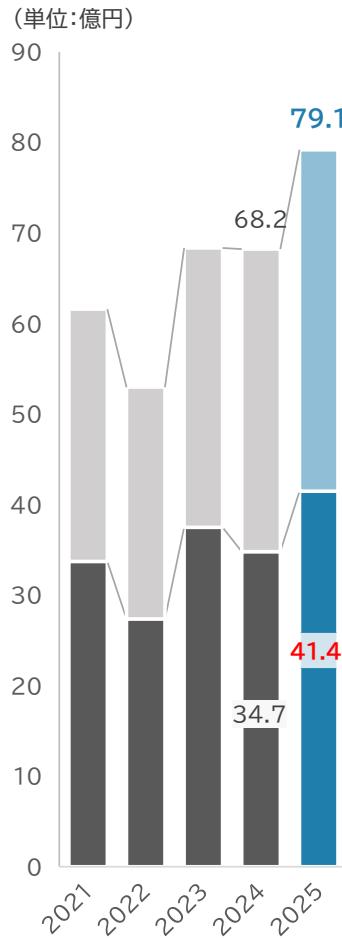
- ◆「@rmsV6」稼働
2025年3月 1社（既存顧客のバージョンV3から切替）、
2025年4月 1社（新規顧客）
- ◆「クラウドEDI-Platform」
他社サービスと併用していた既存の大手顧客において
当社サービスへの完全移行が完了
- ◆ 生鮮EDI「せんどねっとV2」需要拡大
実績豊富な当社の引き合い増加、新規受注獲得

2025年通期見通し

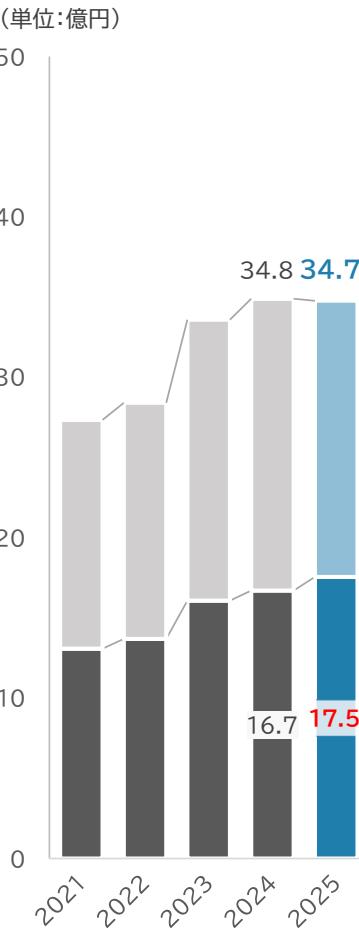
「@rmsV6」の展開を軸に增收、増益

- ◆「@rmsV6」 新規稼働に向け導入作業注力
- ◆ 生鮮EDI「せんどねっとV2」
受注済み案件の導入作業、新規受注獲得に向け注力
- ◆「C2Platform」商談支援サービス
大手小売業での利用拡大や、一般社団法人日本加工食品卸協会の
「N-Sikle」への採用を足掛かりに、普及加速
- ◆ 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

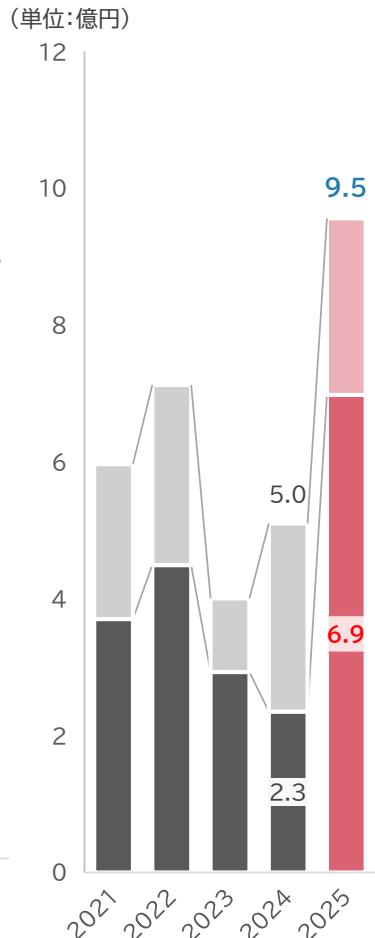
売上高



定常収入



経常利益



2025年第2四半期累計実績

自治体DXを背景に增收、増益

- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件、文書管理システム、防災行政無線工事案件で增收増益
- ◆ 文書管理システム「ActiveCity」
 - ・和歌山市等で稼働(2025年4月)
 - ・大田区・船橋市等、大型案件受注
- ◆ 自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」
 - ・奈良市で稼働(2025年3月)

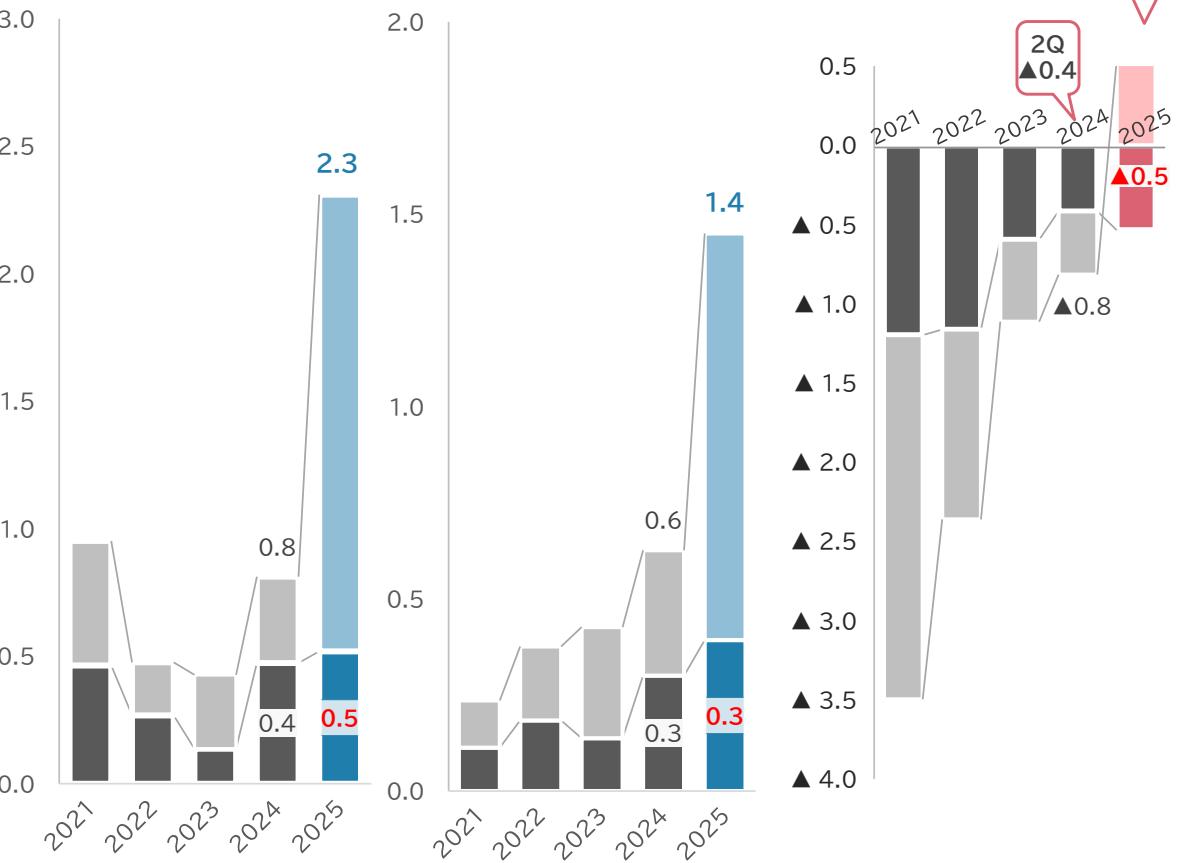
2025年通期見通し

自治体DX案件を中心に增收、増益

- ◆ 受注済案件の進行、導入作業注力
 - ・「自治体基幹業務システムの統一・標準化」
 - ・「ActiveCity」
 - ・防災行政無線
 - ・和歌山県の県税運営システム導入
- ◆ 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)

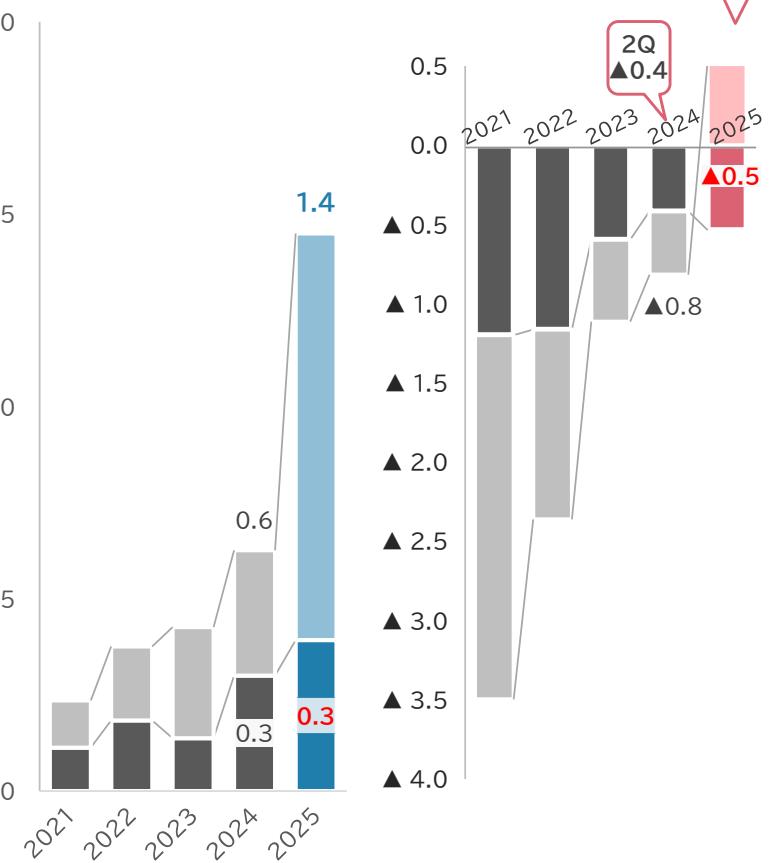
売上高

(単位:億円)



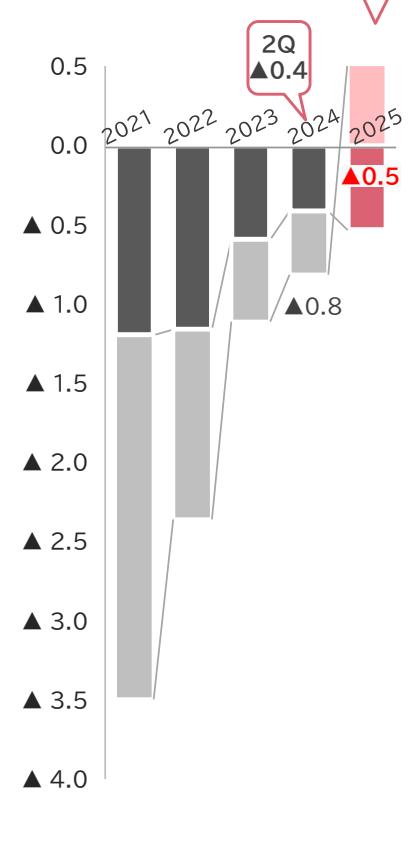
定常収入

(単位:億円)



経常利益

(単位:億円)



2025年第2四半期累計実績

**「CloudCerts」提供拡大し、增收
営業体制強化等で減益**

- ◆ 「CloudCerts」提供拡大、增收
デジタル薬剤師資格証の発行開始等(2024年3月～)
- ◆ 営業体制強化で費用増
人員増強・外部支援サービス活用し、営業注力
- ◆ Japan DX Week出展(2025年4月)
過去最高のリード顧客数

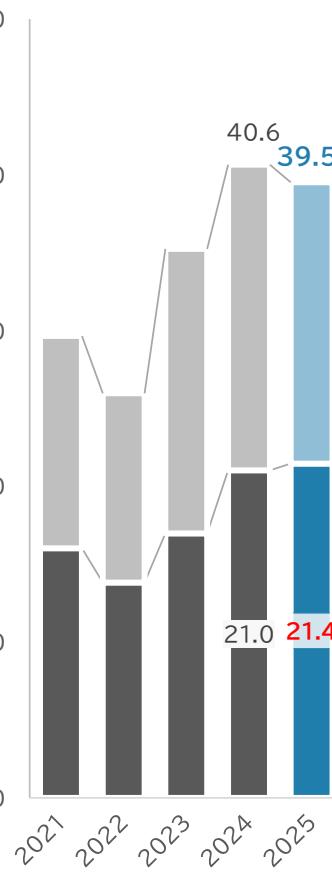
2025年通期見通し

CloudCertsの受注加速

- ◆ 積極的な営業を継続し、旺盛な引き合いを着実に案件化
大型案件受注も目指す
- ◆ 官公庁クラウド事業と連携、自治体市場開拓へ

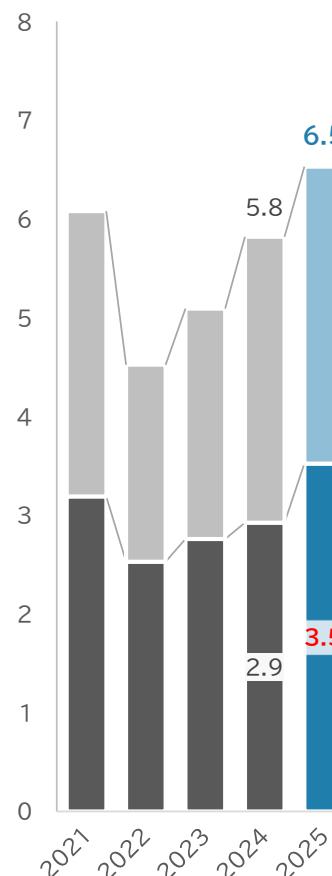
売上高

(単位:億円)



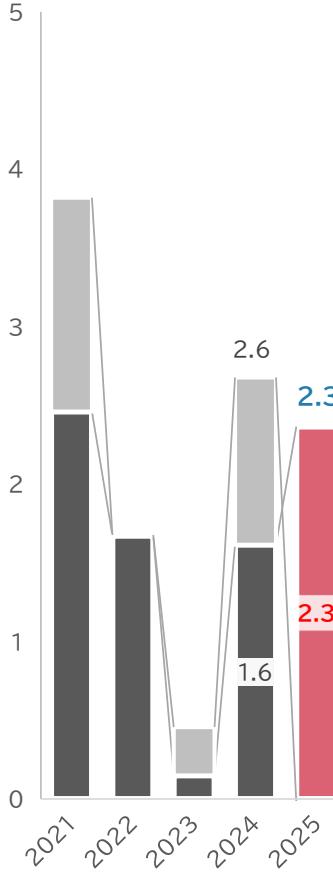
定常収入

(単位:億円)



経常利益

(単位:億円)



2025年第2四半期累計実績

インセンティブ収入増加し、增收、増益

- ◆ 端末販売売上は減少したが、キャリアが設定する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
- ◆ 利益は通期計画に対する進捗率100%を突破
- ◆ 店舗接客のオンライン化の試行開始 各店舗の人員配置の柔軟化により、店舗運営の効率性を向上

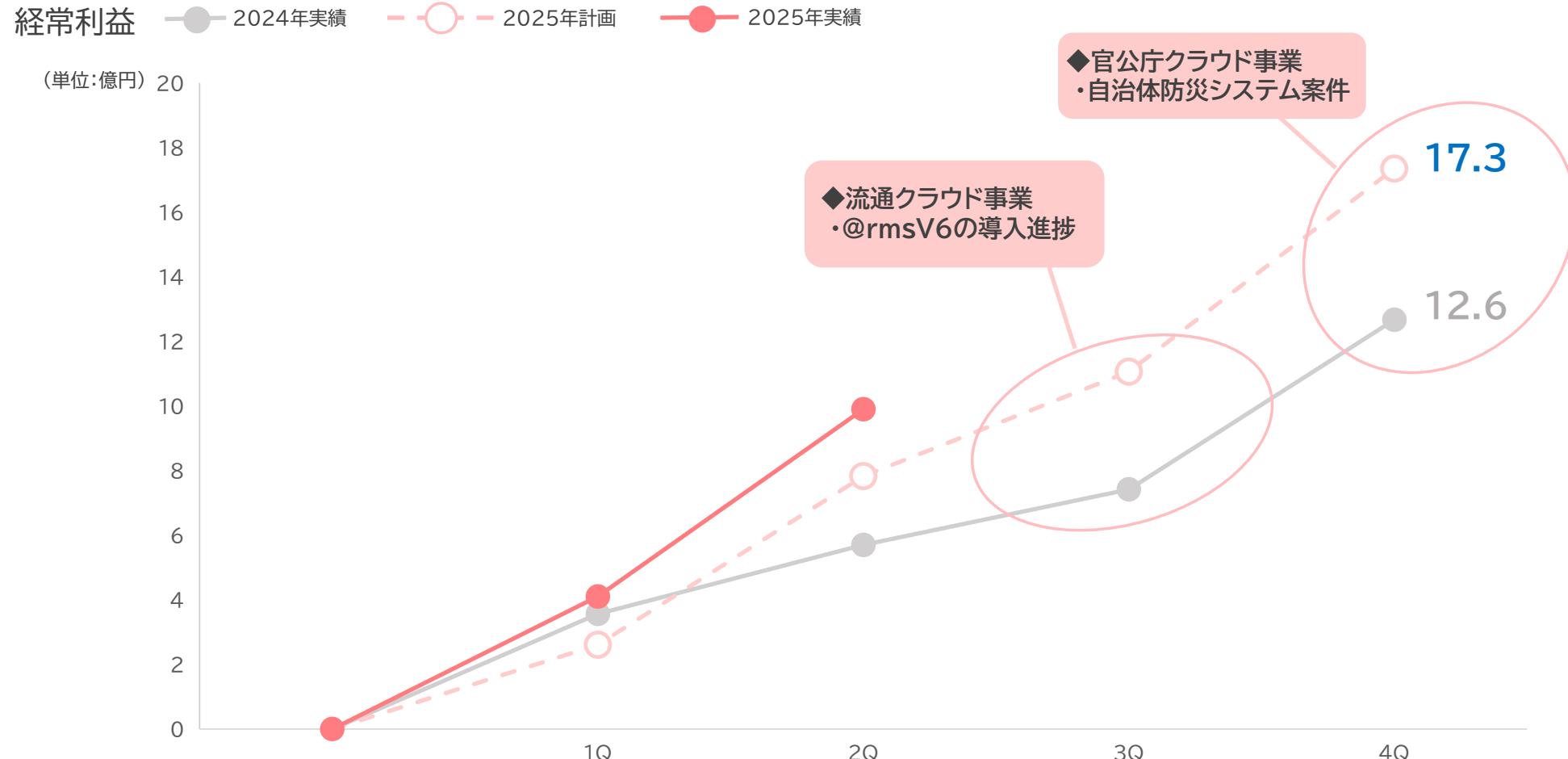
2025年通期見通し

上期の好調を維持し、対計画上振れを目指す

- ◆ 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
- ◆ 3G回線停波(2026年3月末)を控えた、端末買い替え需要の拡大
- ◆ 店舗接客のオンライン化等、店舗運営効率化に向けた取組推進

2. 2025年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 2025年12月期 四半期推移

- 1Qに続いて、上期計画を上振れて推移



3.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を推進

E

- 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

S

- 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%

主任職比率は前倒しで達成
- 社内基幹システムを刷新(会計・販売・購買・ワークフロー等)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)

G

- 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

4. 資本コストや株価を意識した経営について 取組方針

- 「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を目指す
- 体系的な取組については、現在策定中の新中期経営計画にて公表予定(2026年2月)

成長戦略

取組方針

- ◆ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上
- ◆ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化
・「ROIC」を活用し、事業毎の投下資本効率性を把握・管理
- ◆ サイバーセル経営による全員経営戦略の推進
- ◆ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上
・豊かに、効率よく働ける環境づくり
- ◆ 企業価値向上につながる報酬制度の設計

現時点の具体的取組

- ◆ 中期経営計画の推進
 - ・現中期経営計画の達成(予定)
 - ・新中期経営計画の策定
- ◆ 業務効率化による生産性向上
 - ・社内基幹システムの刷新
- ◆ 人的資本投資の強化
 - ・待遇向上(給与水準引き上げ、選択制DC導入、居住地ベースの手当に変更検討)
 - ・採用強化(面接手法の見直し、採用サイトリニューアル)
 - ・育成強化(資格取得奨励制度の拡充)
- ◆ 取締役の業績連動報酬制度の検討

財務戦略

- ◆ 適正な自己資本を保ち資本効率を向上
- ◆ 低収益性資産の認識、縮減等による資本効率の向上

- ◆ 株主還元の見直し
 - ・2024年12月期 1株当たり配当金17円(4円増配)
 - ・2025年12月期 1株当たり配当金30円予想(13円増配)

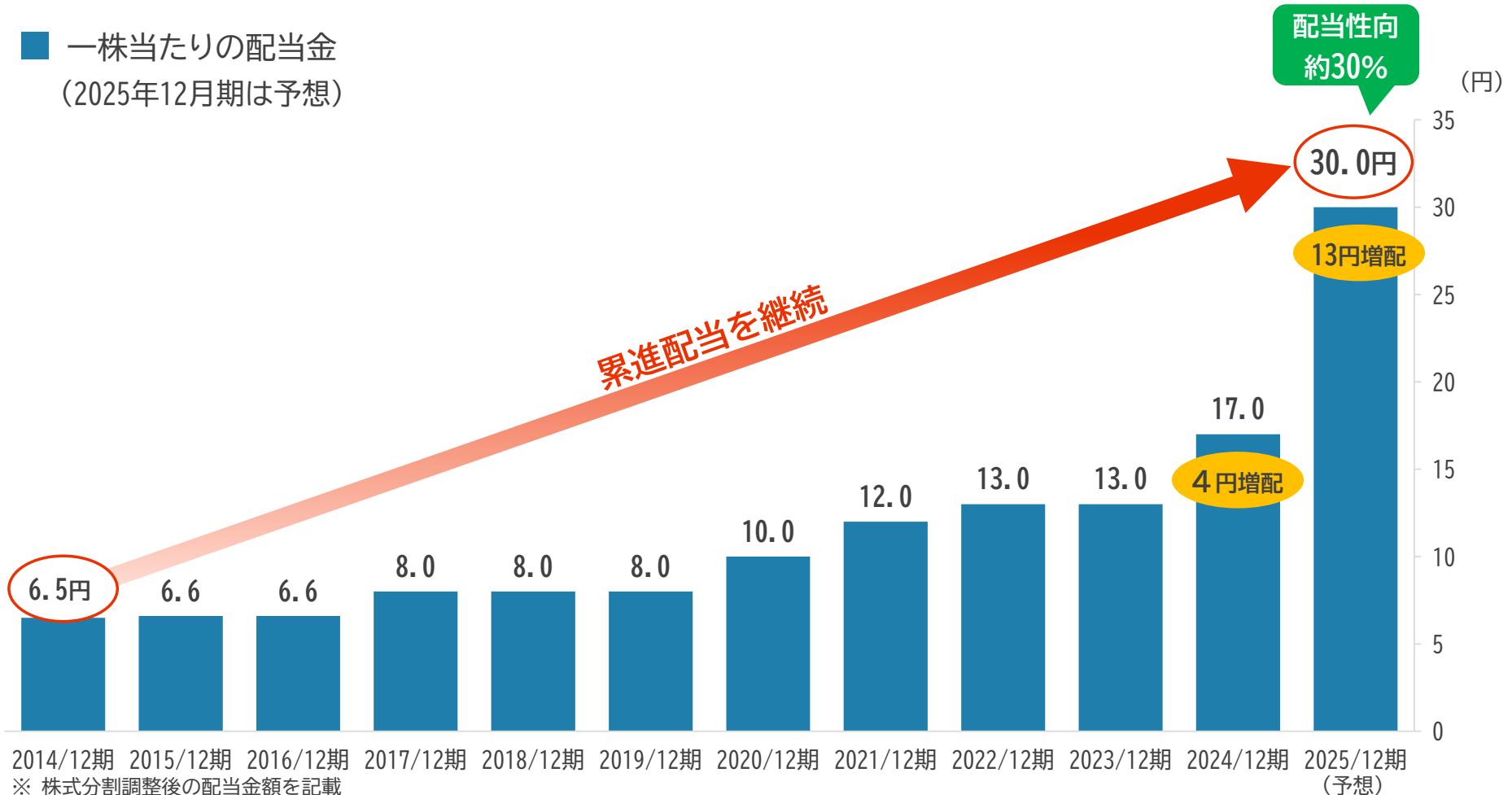
IR戦略

- ◆ 情報開示・対話の機会の強化
 - ・価値創造ストーリー等、企業価値向上へのシナリオ策定・開示
 - ・非財務資本(人的・知的)への投資・活用とその開示

- ◆ 売買高増加に向けた個人投資家への接触強化
 - ・個人投資家向け資料の制作
 - ・継続的な個人投資家向け説明会の実施
 - ・「IR note マガジン」、「X」での情報発信開始

5. 株主還元

- 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



- 「IR note マガジン」や「X（旧 Twitter）」の運用など、当社の取組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
- シェアードリサーチ社による企業レポートも公開

IR noteマガジン

note

https://note.com/cyberlinks_note



X（旧 Twitter）



ユーザー名：@CyberLinks_3683

https://x.com/CyberLinks_3683



シェアードリサーチ



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



WiLL makes anything すべては思うことからはじまる—



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。