

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

INDEX

- 0. 事業概要
 - 1. エグゼクティブサマリ
 - 2. 2025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
-

0. 事業概要

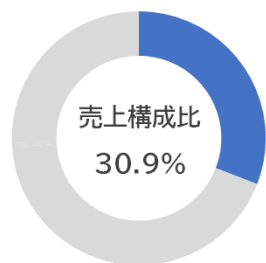
0. 事業概要

- 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



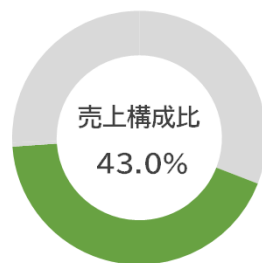
売上 49億円

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



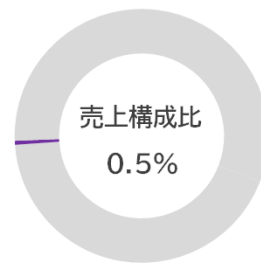
売上 68億円

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



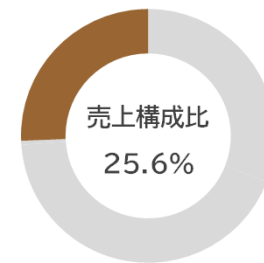
売上 0.8億円

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

- 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

売上高

88 億円

過去
最高

前年同期比 111.5%

2Q計画比 99.8%

定常収入

42 億円

過去
最高

前年同期比 107.6%

2Q計画比 101.2%

経常利益

9.9 億円

過去
最高

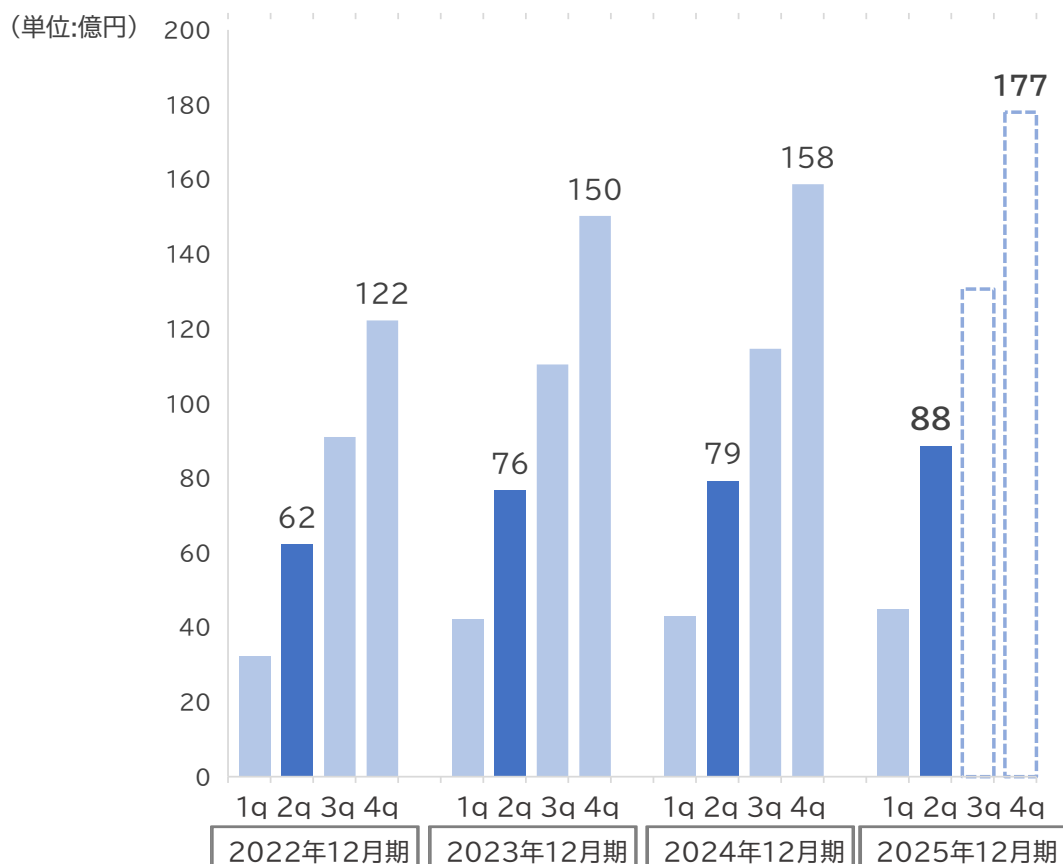
前年同期比 173.6%

2Q計画比 126.4%

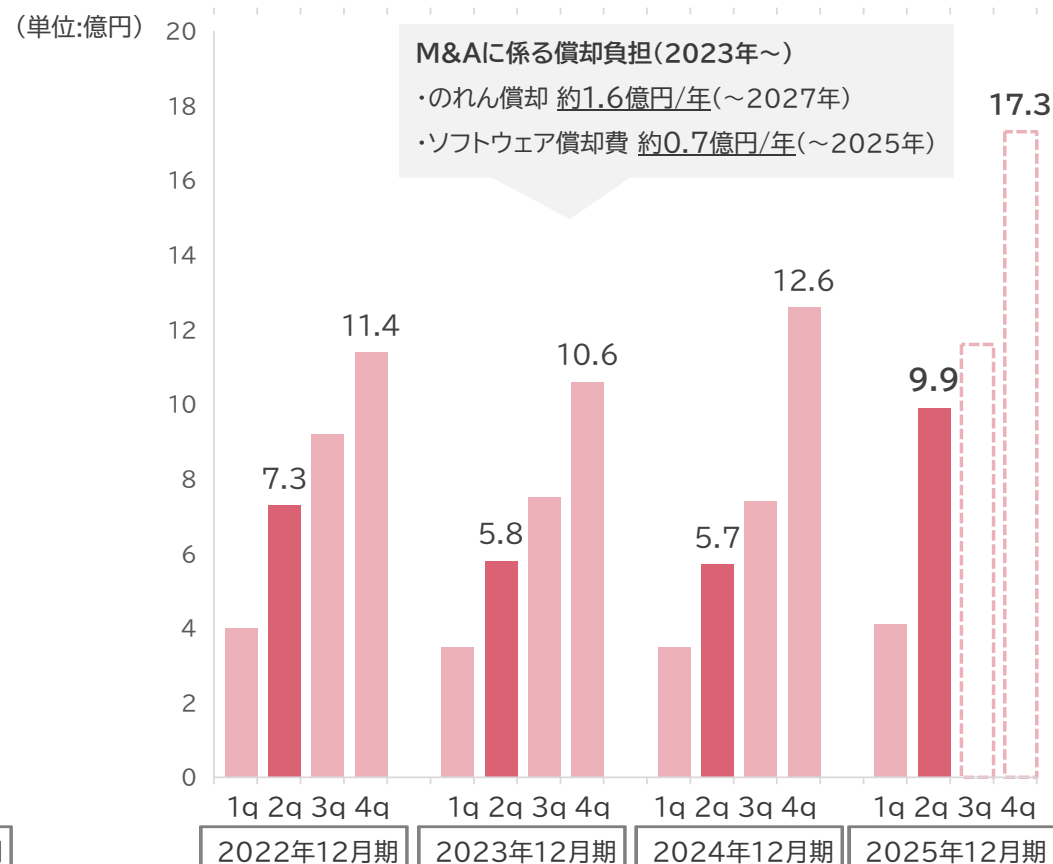
1. エグゼクティブサマリ 2025年12月期 第2四半期

- 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



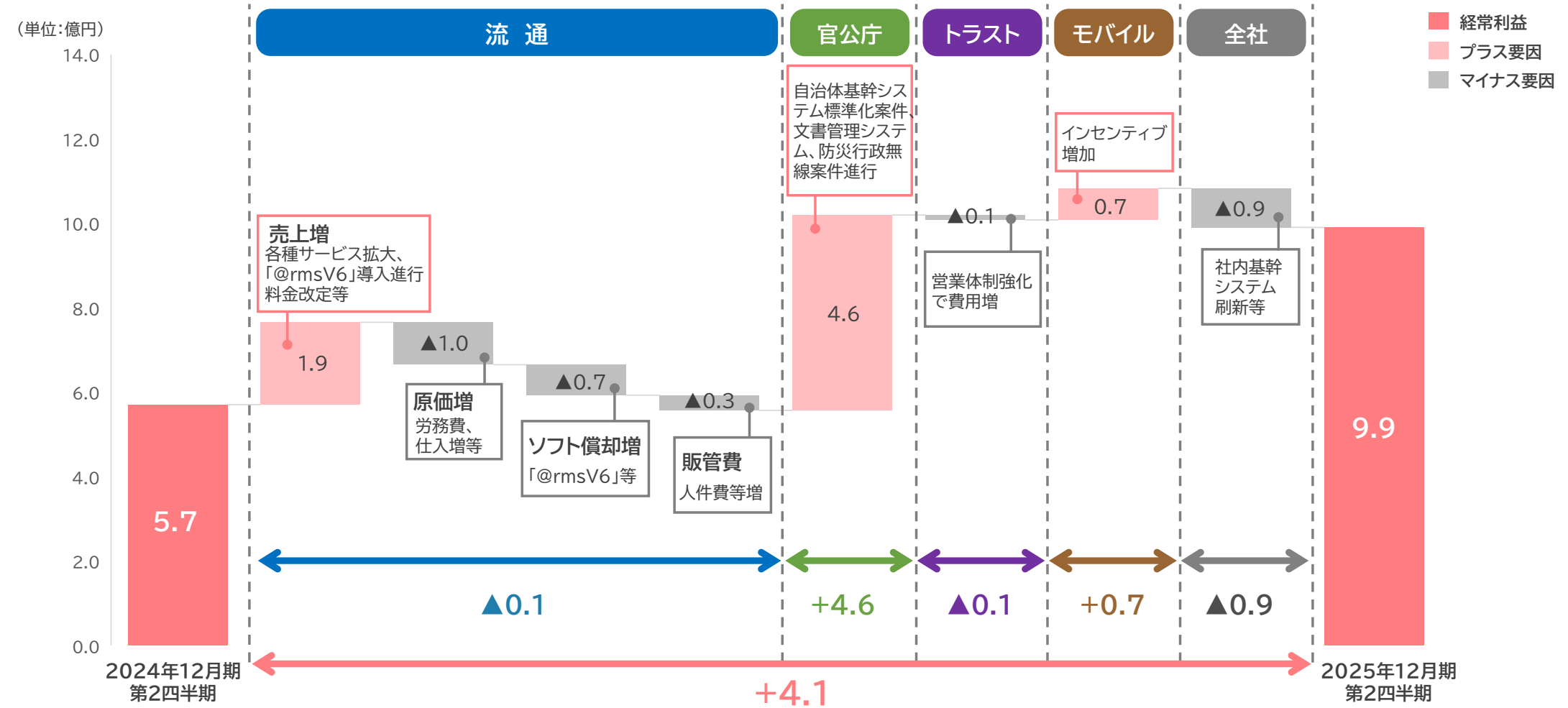
経常利益(累計) ■ 実績 ■ 期初計画



2. 2025年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し

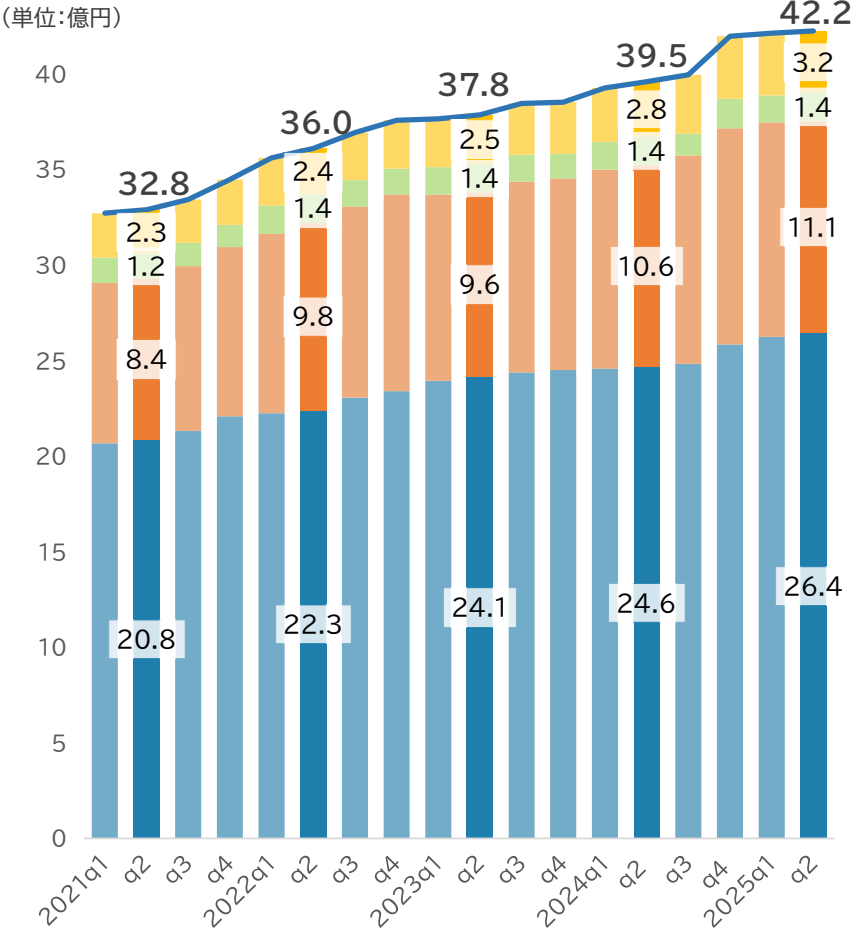
2. 2025年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し 経常利益増減要因

- 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ヵ月)



■ 食品小売業向け



前年同期比
+1.7

■ 加工食品卸売業向け



前年同期比
+0.5

■ 専門店向け



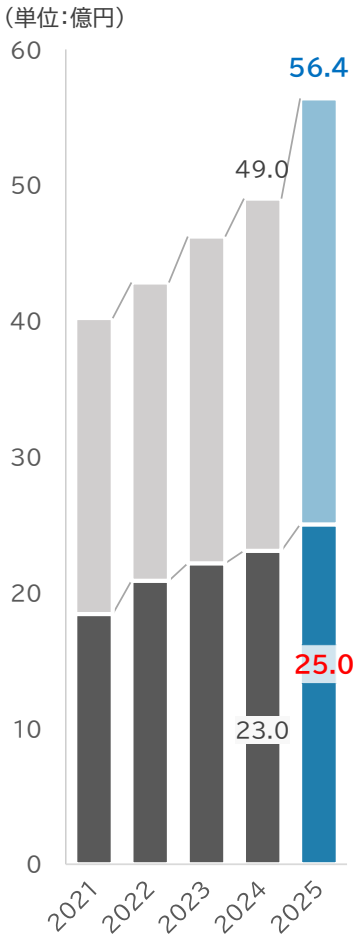
前年同期比
+0.3

■ 食品流通業界全体向け

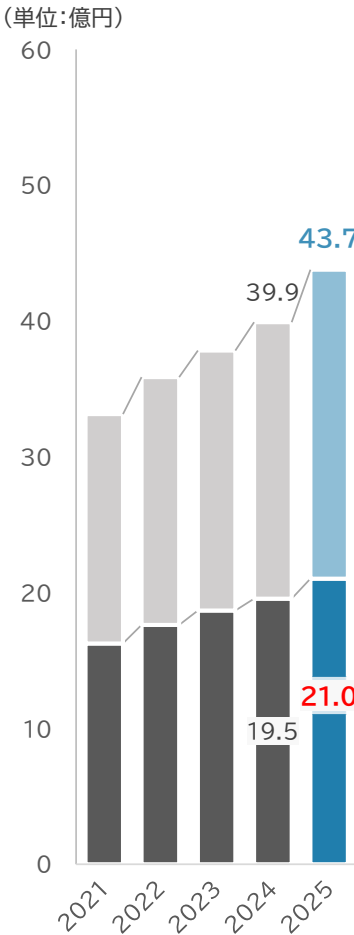


前年同期
▲0.0

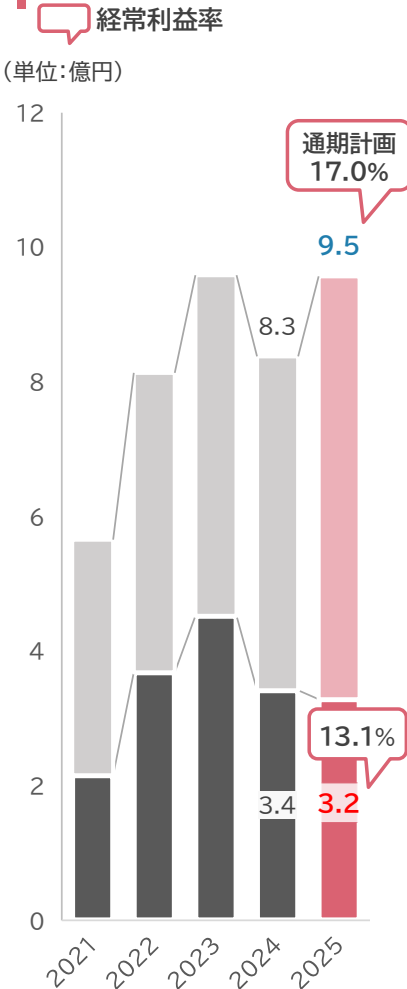
売上高



定常収入



経常利益



2025年第2四半期累計実績

各種サービス提供拡大、料金改定で増収
償却費、労務費等増でやや減益

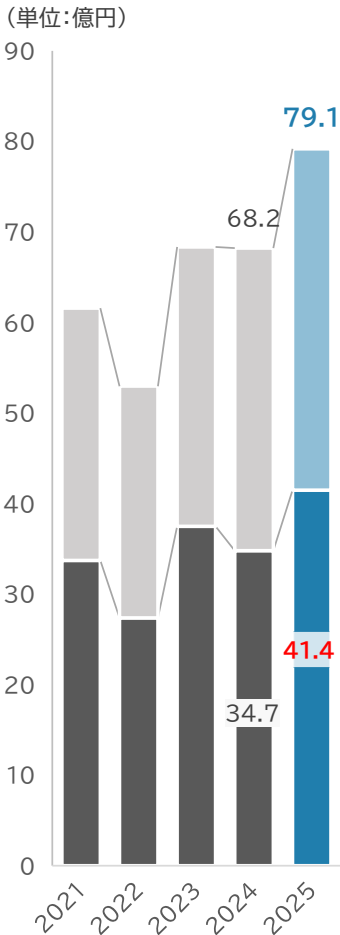
- ◆「@rmsV6」稼働
2025年3月 1社（既存顧客のバージョンV3から切替）、
2025年4月 1社（新規顧客）
- ◆「クラウドEDI-Platform」
他社サービスと併用していた既存の大手顧客において
当社サービスへの完全移行が完了
- ◆ 生鮮EDI「せんどねっとV2」需要拡大
実績豊富な当社の引き合い増加、新規受注獲得

2025年通期見通し

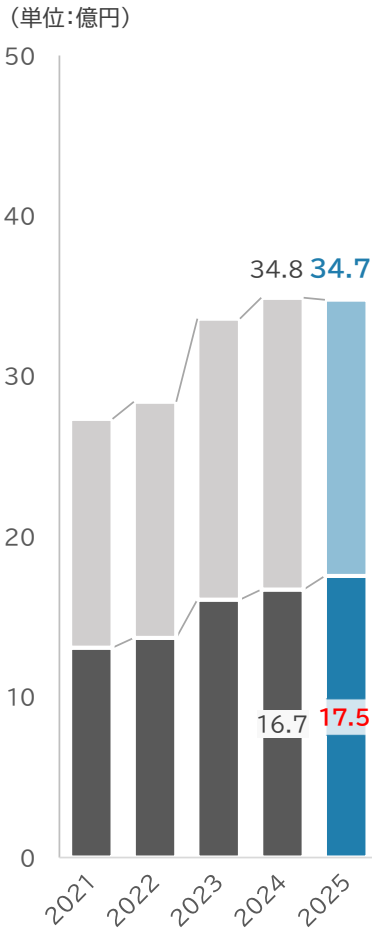
「@rmsV6」の展開を軸に増収、増益

- ◆「@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

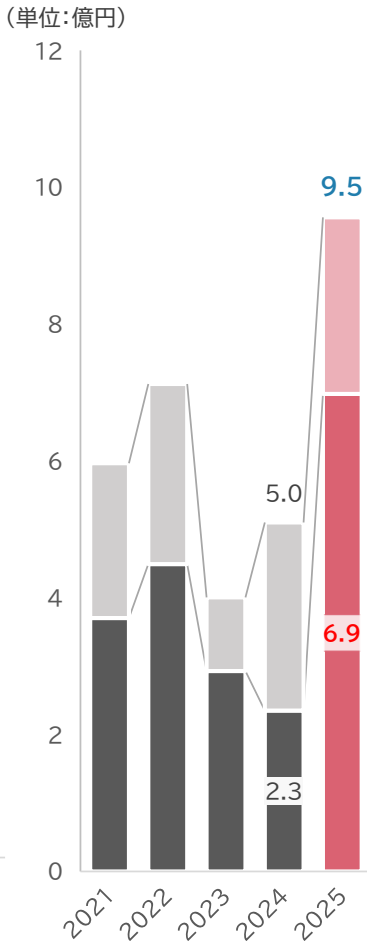
売上高



定常収入



経常利益



2025年第2四半期累計実績

自治体DXを背景に増収、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増収増益
- ◆ 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)

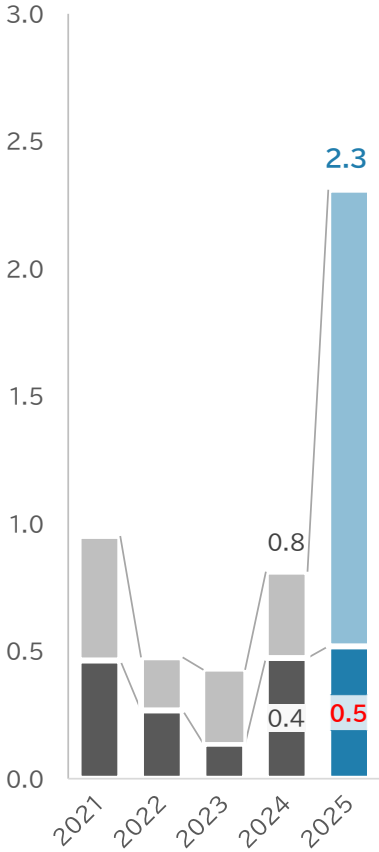
2025年通期見通し

自治体DX案件中心に増収、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)

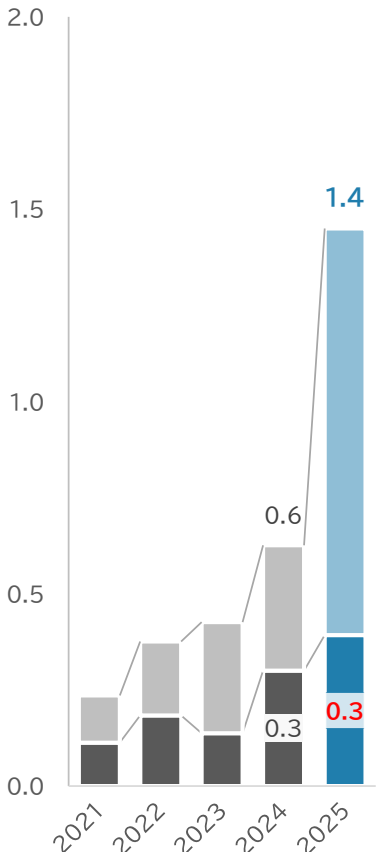
売上高

(単位:億円)



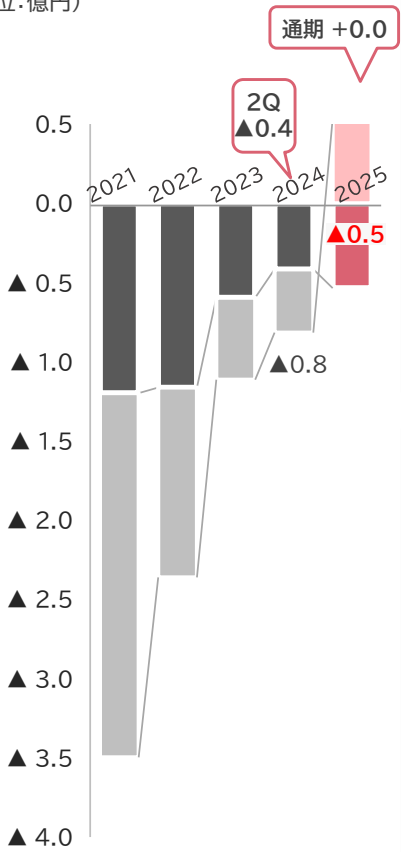
定常収入

(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、増収
営業体制強化等で減益

- ◆ 「CloudCerts」提供拡大、増収
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

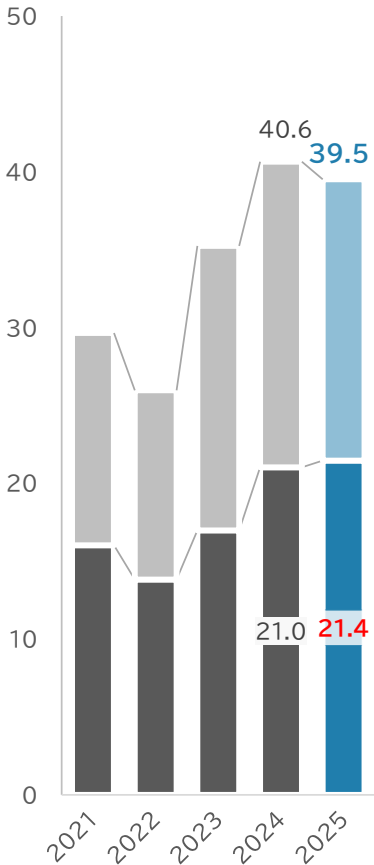
2025年通期見通し

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

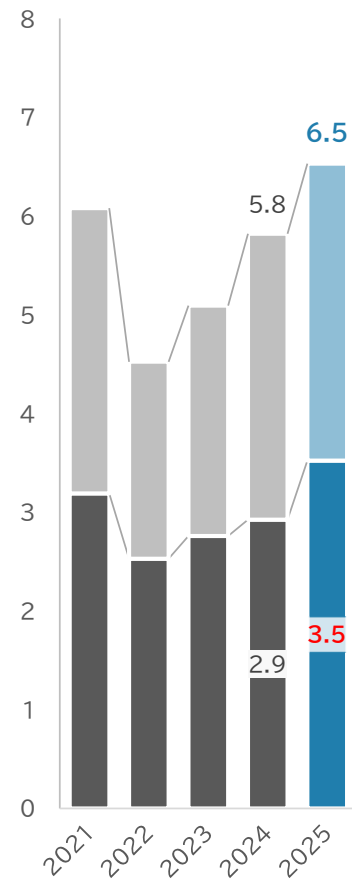
売上高

(単位:億円)



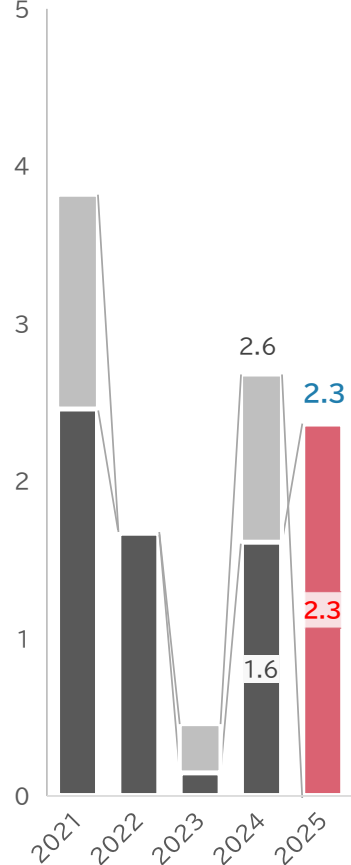
定常収入

(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、増収、増益

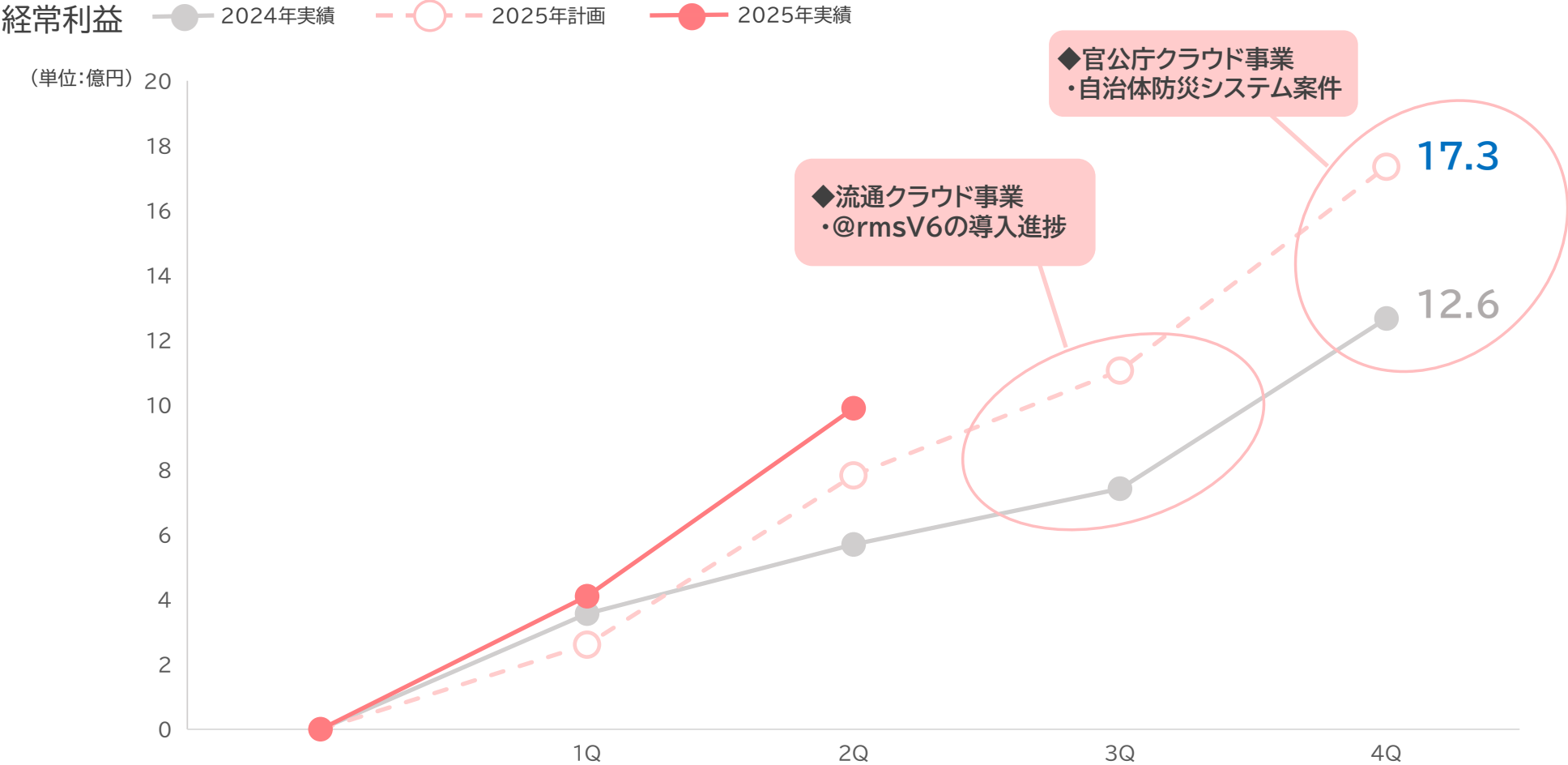
- ◆ 端末販売売上は減少したが、キャリアが設定する各指標の目標達成に注力インセンティブ収入が増加し、利益率改善
- ◆ 利益は通期計画に対する進捗率100%を突破
- ◆ 店舗接客のオンライン化の試行開始各店舗の人員配置の柔軟化により、店舗運営の効率性を向上

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
- ◆ 対応品質の維持・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

■ 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

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%
- 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)

主任職比率は
前倒しで達成

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

4.資本コストや株価を意識した経営について 取組方針

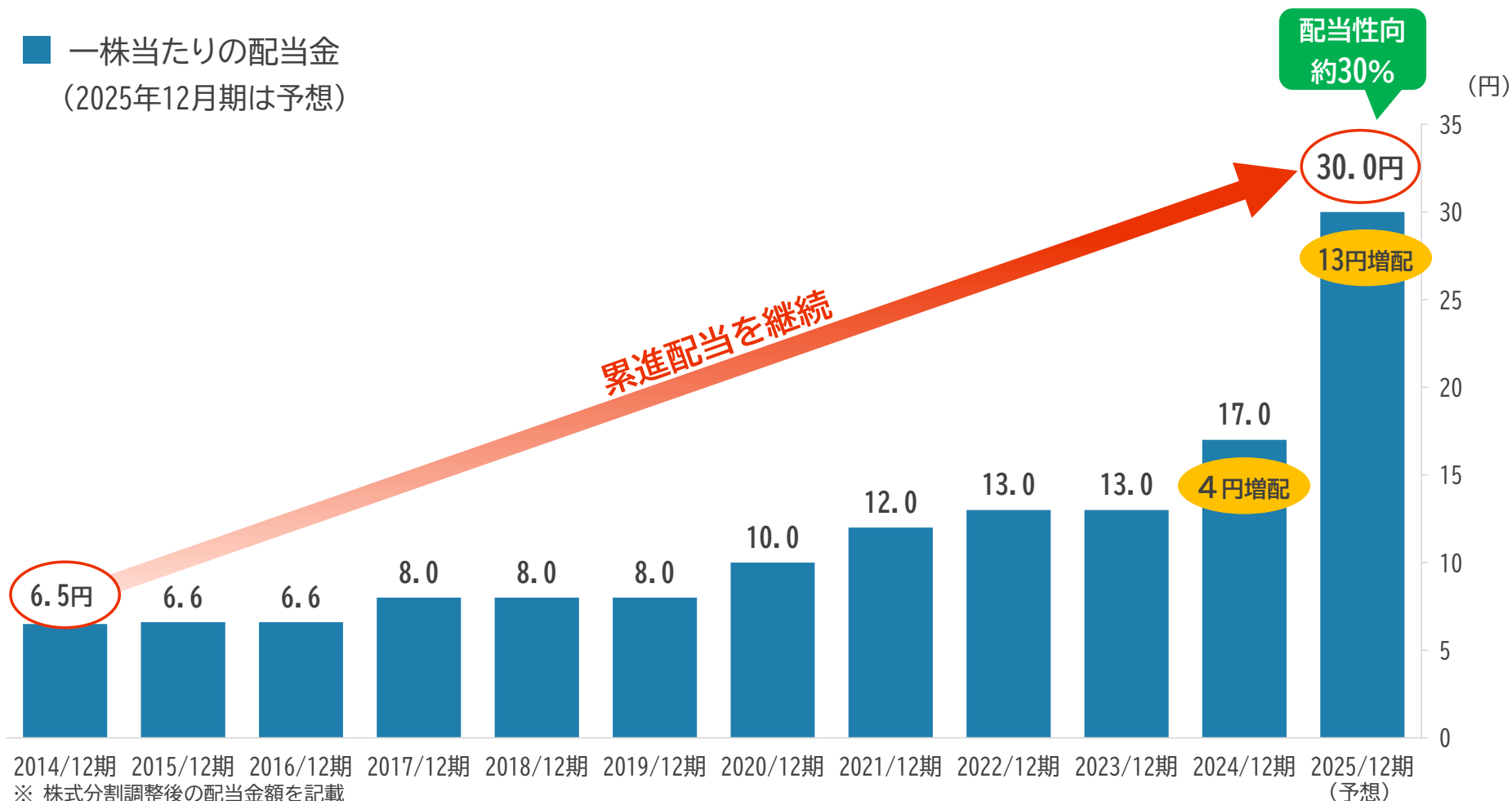
- 「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を目指す
- 体系的な取組については、現在策定中の新中期経営計画にて公表予定(2026年2月)

	取組方針	現時点の具体的取組
成長戦略	<ul style="list-style-type: none">◆ 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	<ul style="list-style-type: none">◆ 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	<ul style="list-style-type: none">◆ 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	<ul style="list-style-type: none">◆ 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	<ul style="list-style-type: none">◆ 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	<ul style="list-style-type: none">◆ 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

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



6. 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

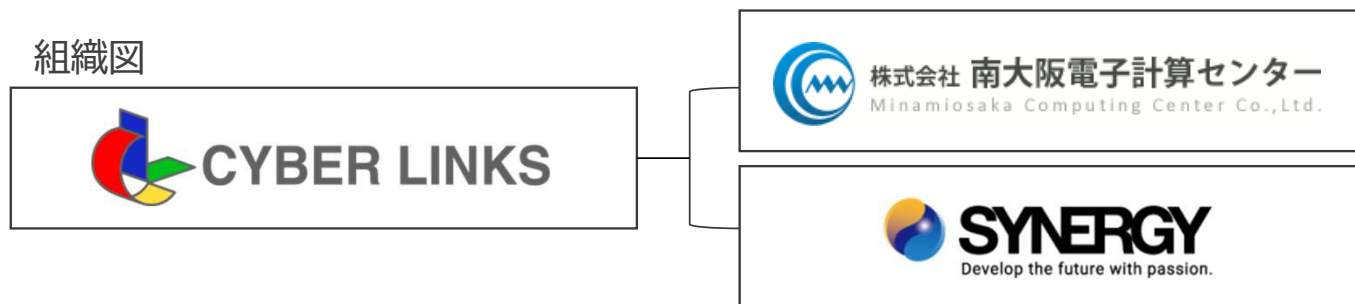
従業員(連結)

874名

子会社

2社

組織図



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。

6. サイバーリンクスについて 事業の概要

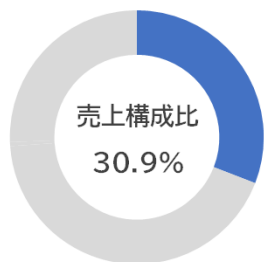
再掲

- 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

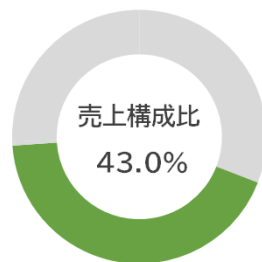


売上 **49**億円
経常利益 **8.3**億円

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

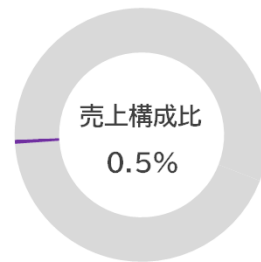


売上 **68**億円
経常利益 **5.0**億円

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

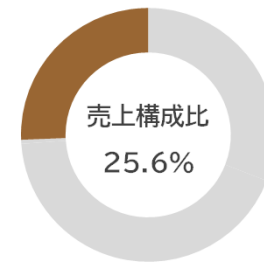


売上 **0.8**億円
経常利益 **▲0.8**億円

4 モバイルネットワーク事業

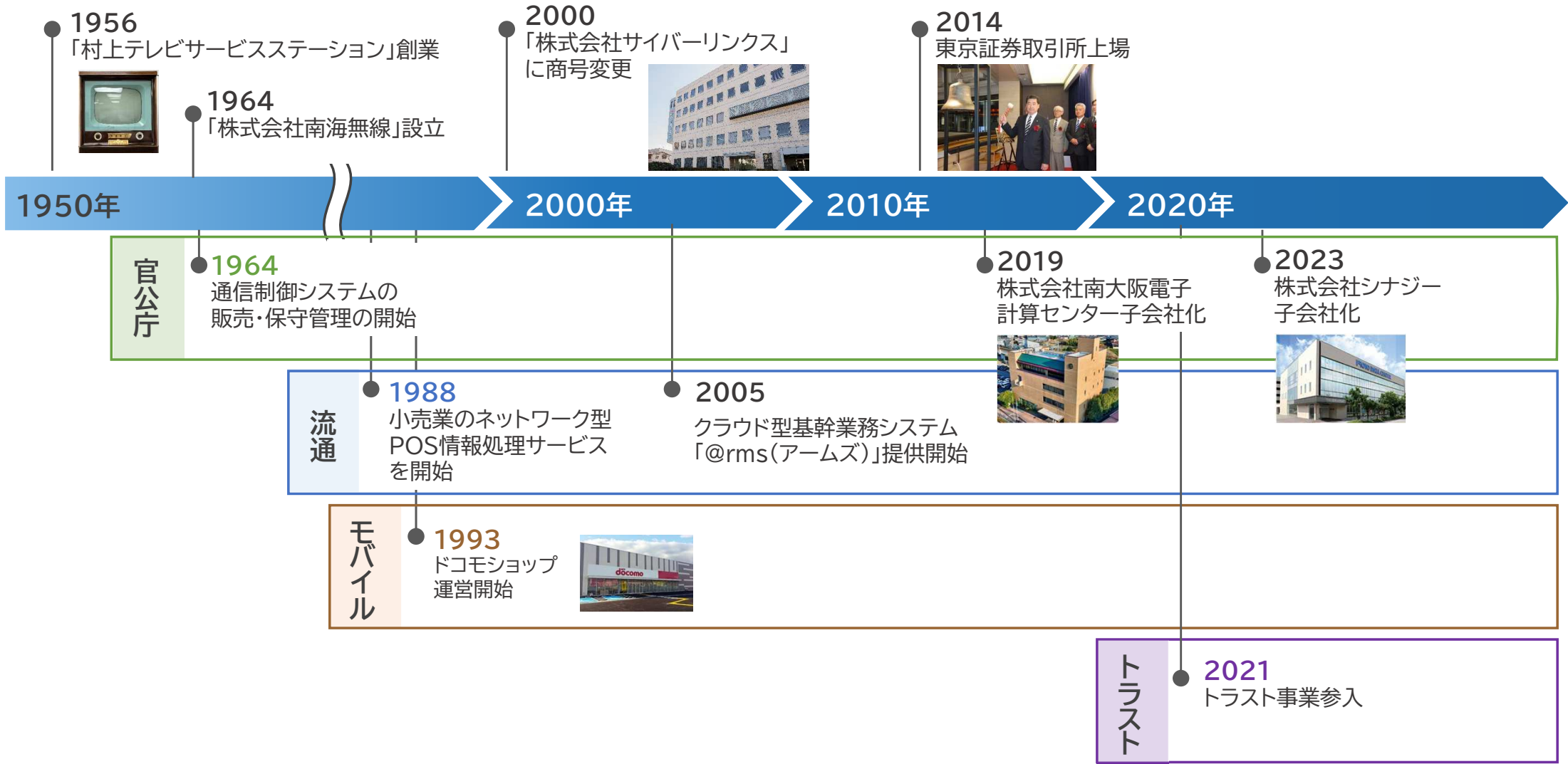
和歌山県内でドコモショップを運営

to C



売上 **40**億円
経常利益 **2.6**億円

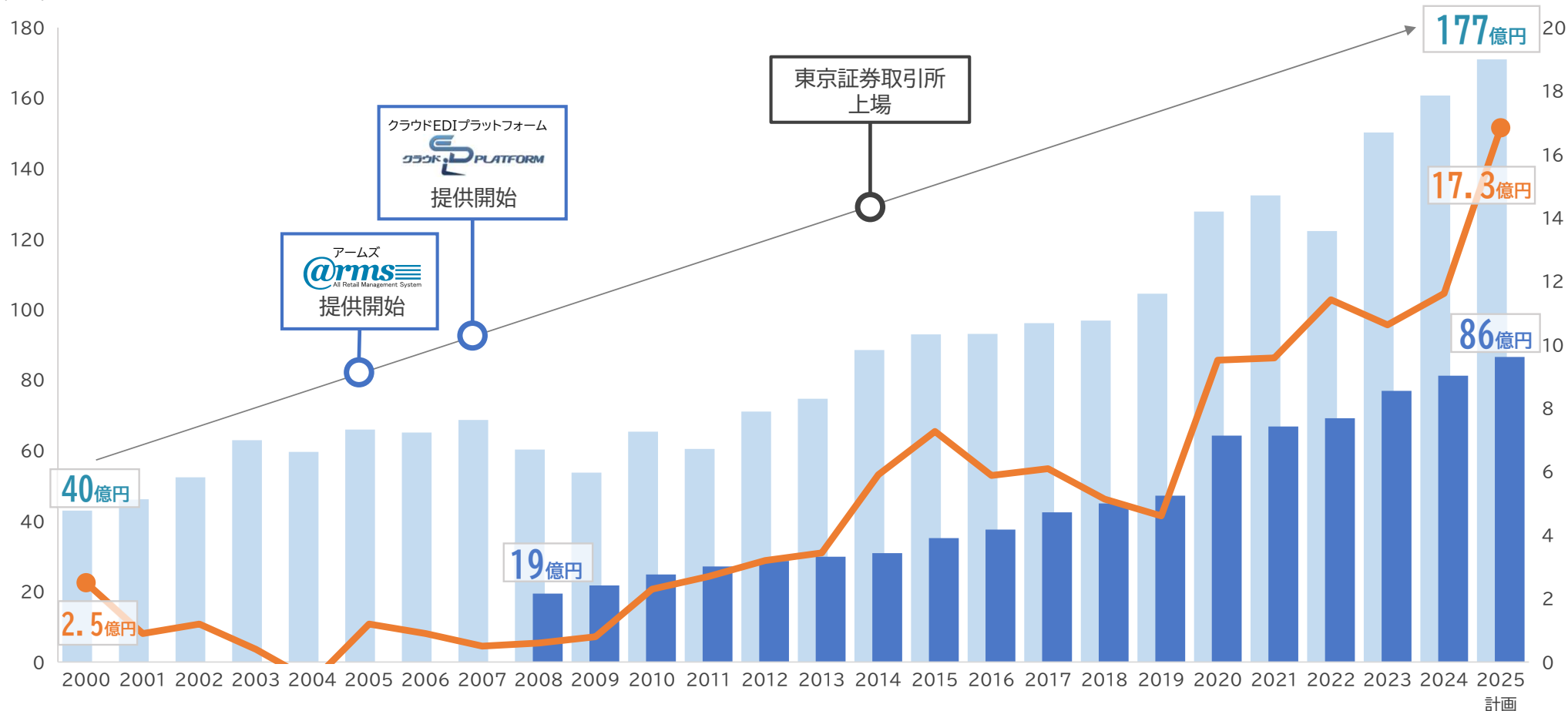
※2024年12月期実績



6. サイバーリンクスについて 業績推移

- 一過性の売上に依存せず、定期的・継続的に積み上がる収益「定常収入」を重視
- 顧客との長期的な関係性を構築しながら、収益の安定性・耐久性を向上

(単位: 億円) ■ 売上高 ■ 定常収入 — 経常利益

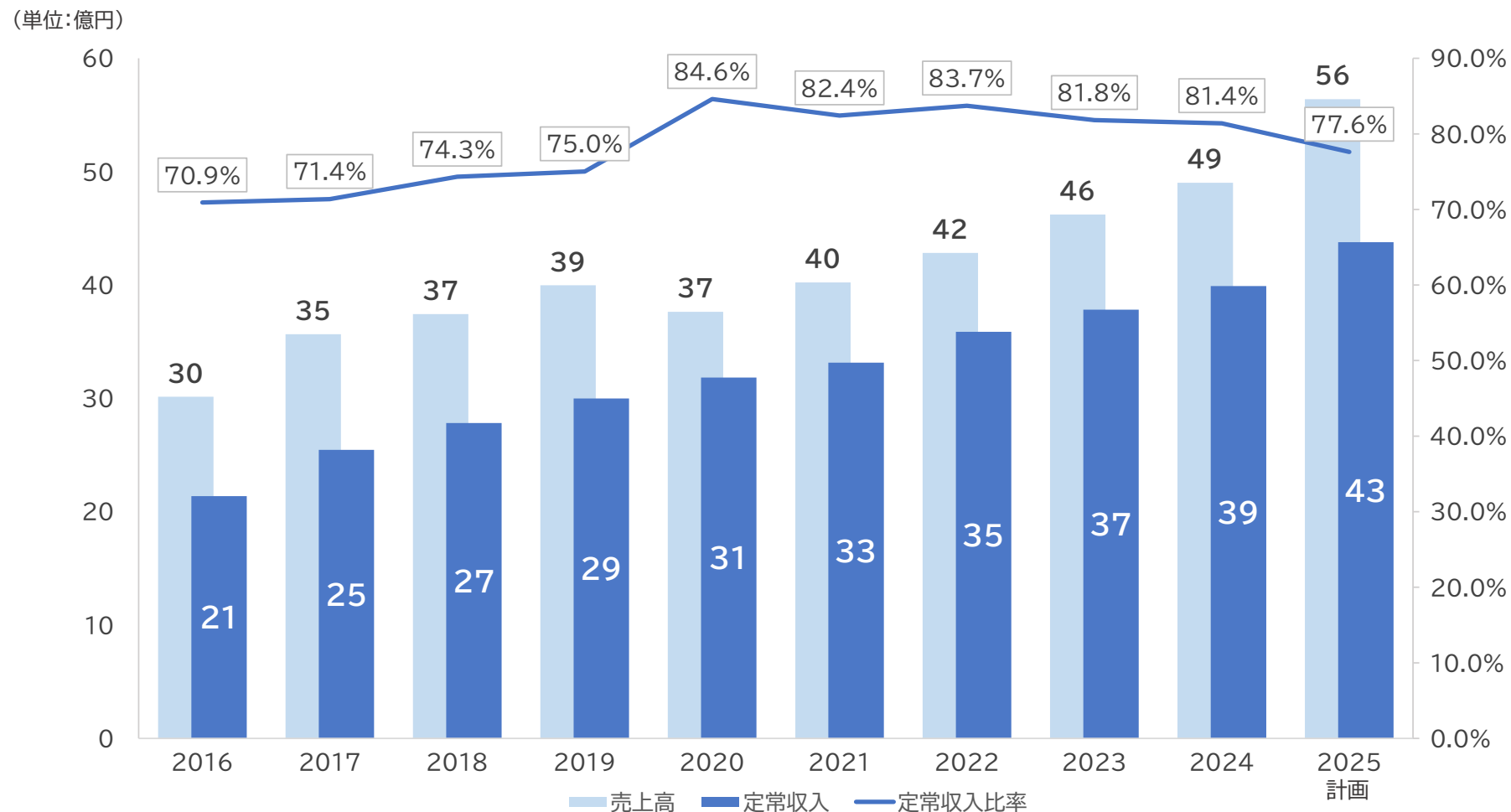


6.サイバーリンクスについて

①流通クラウド事業

6. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 業績推移

- 月額の利用料に応じていただく定常収入(＝ストック収入)を重視したビジネスモデルを確立し、非常に安定性が高い。



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

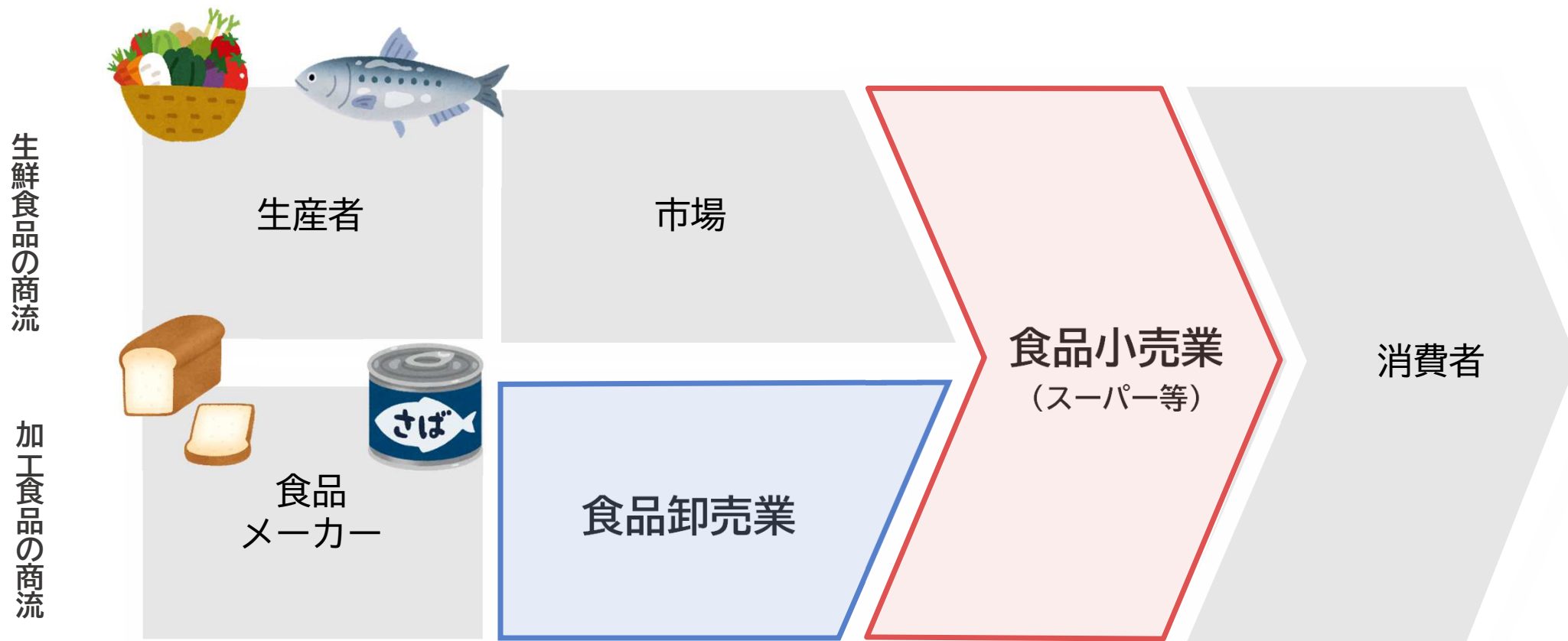
30%

加工食品卸
上位企業導入実績

8社/10社




6. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 対象領域

- 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。



6. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 シェアクラウド

- シェアクラウド＝「共同利用型」のクラウドサービス
- ユーザーにとって、①エンジニア不足の解消 ②常に最新システムを利用可能 ③高額投資が不要 といったメリット

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

食品流通業界特化 × シェアクラウド = 唯一無二 (高品質・低コスト)

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



- 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(0EMサービス含む)。当社調べ(2022年時点)。

- @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。

- 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。

「@rmsV6」で大規模顧客に対応

定常収入換算の市場規模が大幅に拡大(60→200億円)



- 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。

卸売業向けクラウドサービス



商流額*1

2025年12月期 第2四半期時点

12.1 兆円
/市場全体36兆円*2

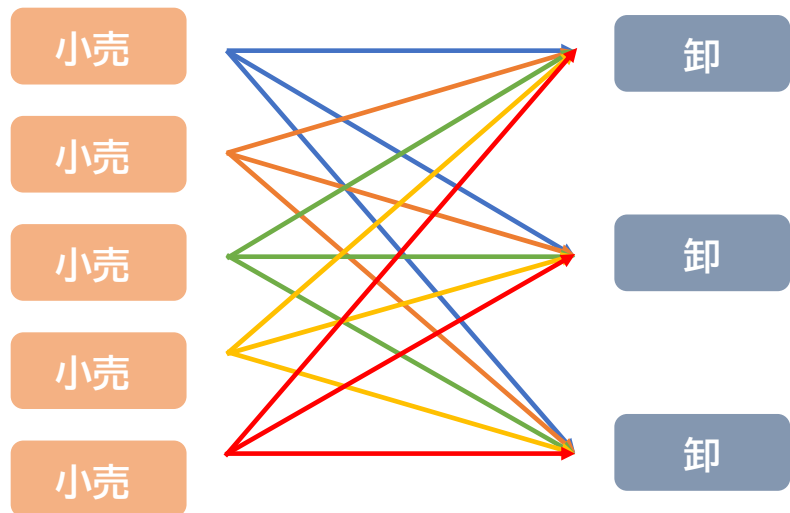
*1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
*2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

加工食品卸売上高

上位10社中**8社**に導入

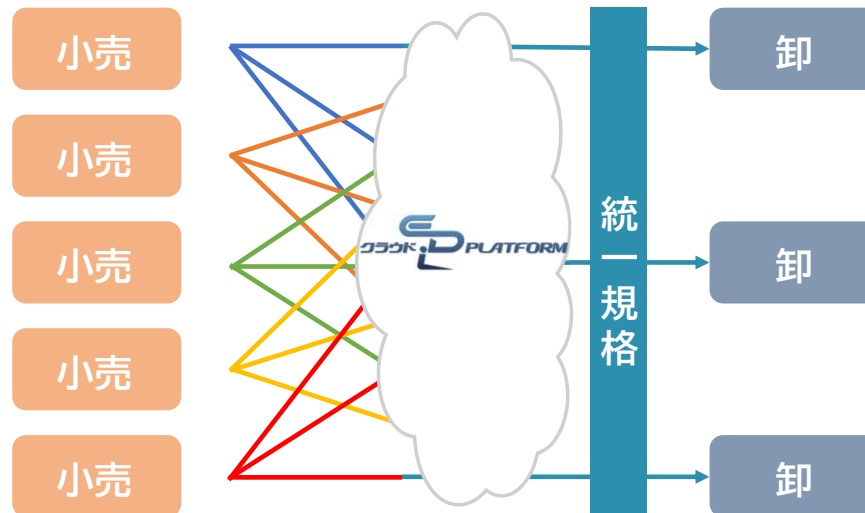
大手メーカーへも導入

多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑



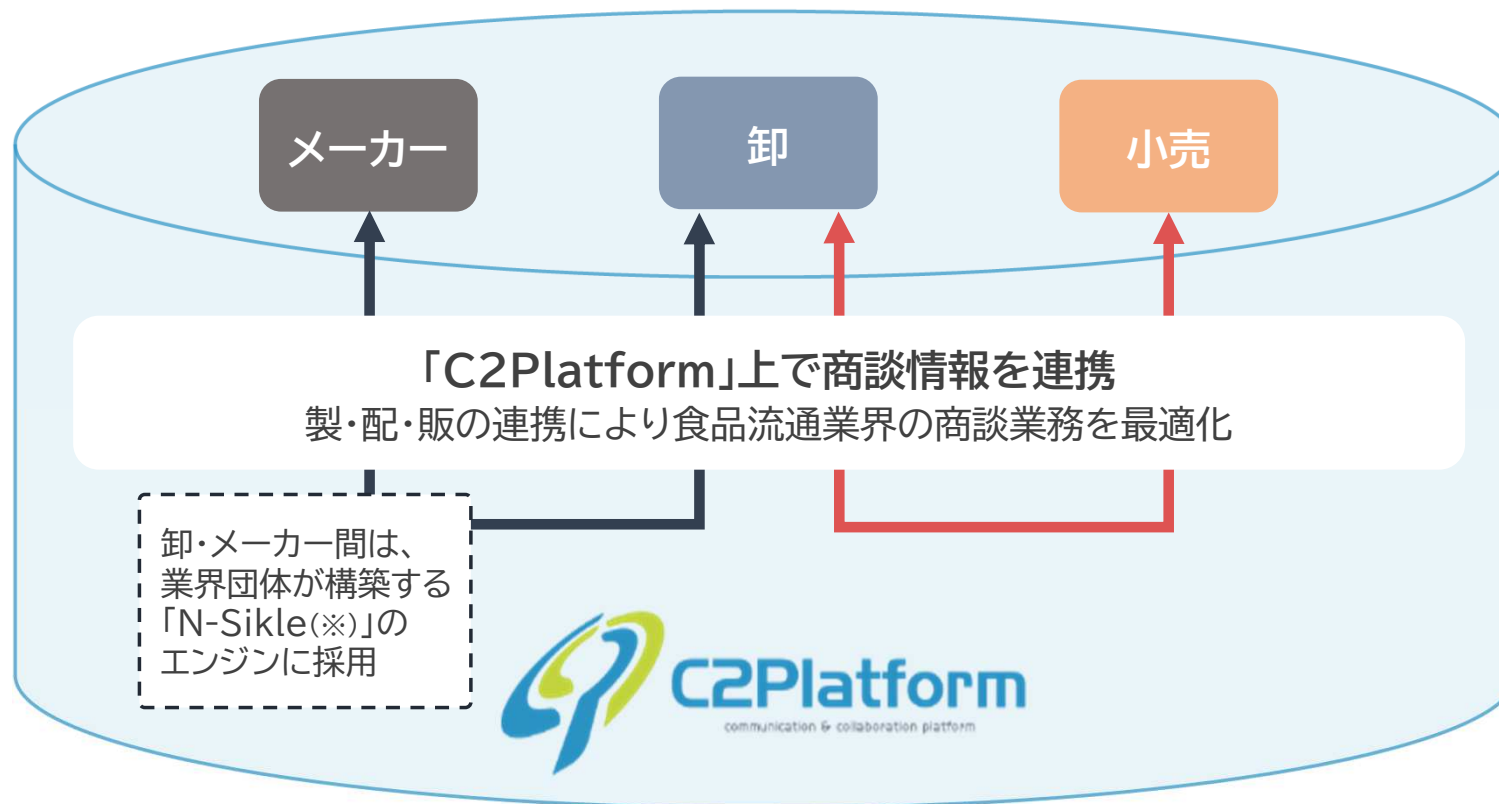
回線種
通信手段を
一本化

全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる



6. サイバーリンクスについて ①流通クラウド事業 C2Platformの概要

- 小売業、卸売業、メーカー間の商談は非常に多く、さらにメールや電話、フォーマットも様々で膨大な業務負担
- 見積、商談をデジタル化、標準化するプラットフォームを構築し、食品流通サプライチェーン全体の業務効率を大幅に向上させる構想



(※)一般社団法人日本加工食品卸協会がメーカー・卸売業間における商談業務の標準化推進を目的に構築する商談支援システム

- @rmsの店舗数は、「@rmsV6」の新規稼働により増加した一方、顧客M&Aによる解約で、全体の店舗数は減少
- C2PlatformのID数は、計画より遅れているものの、大手での利用拡大など、立ち上がりの段階へ

(店舗)

食品小売(@rms)	2020年 実績	2025年 1Q実績	2025年 2Q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	1,232 (▲39)	1,765

*「@rms基幹」導入店舗数

(兆円)

加工食品卸(EDI-Platform)	2020年 実績	2025年 1Q実績	2025年 2Q実績	2025年 中期経営計画
KPI: 商流額 (市場全体: 36兆円)	8.7	12.1	12.1 (+0.0)	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)

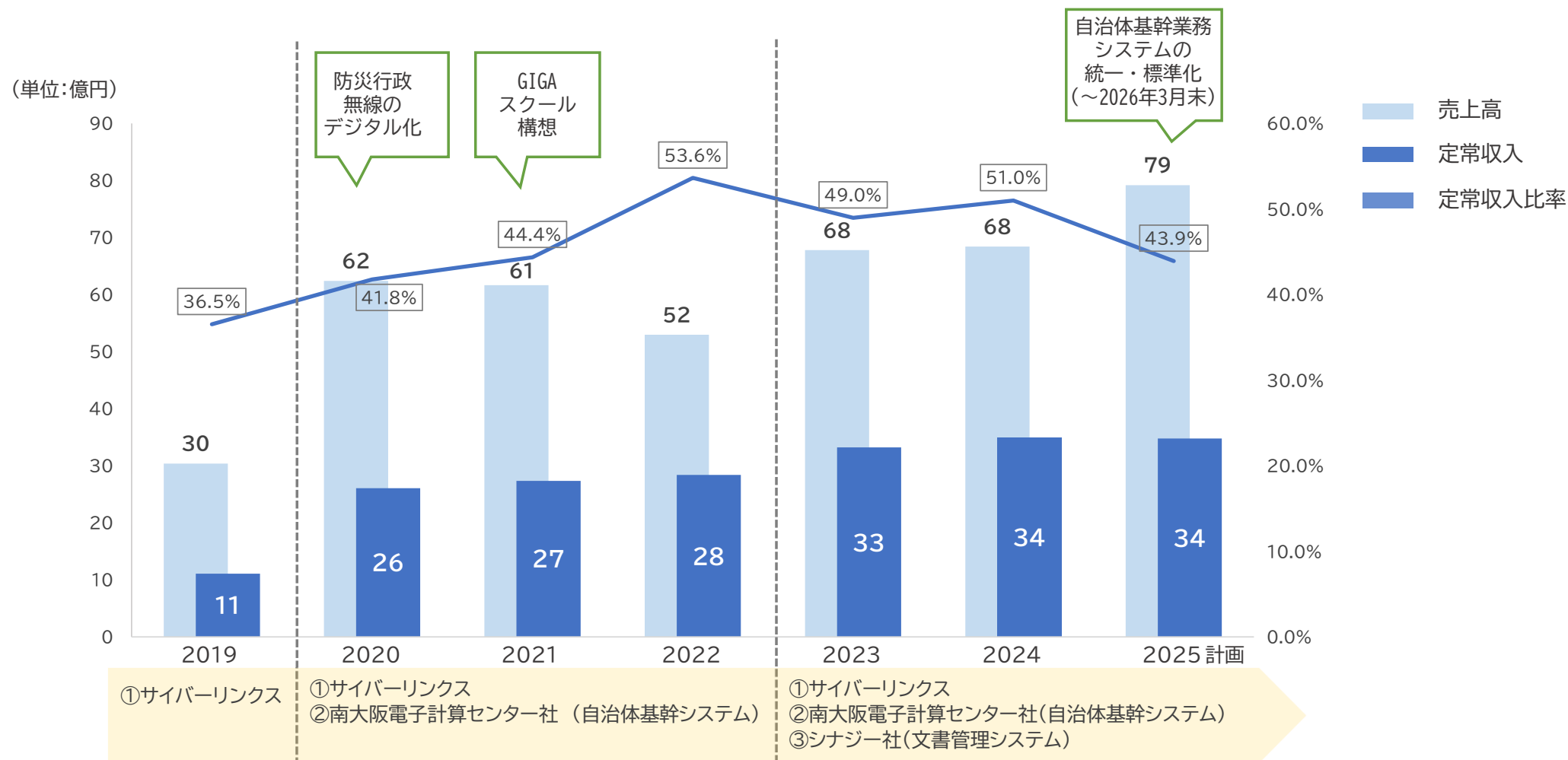
小売・卸・メーカー(C2Platform)	2020年 実績	2025年 1Q実績	2025年 2Q実績	2025年 中期経営計画
KPI: ID数 (市場全体: 220,000ID)	0	454	512 (+58)	5,000

6. サイバーリンクスについて

②官公庁クラウド事業

6. サイバーリンクスについて ②官公庁クラウド事業

- M&Aの効果もあり、定常収入が着実に増加
- 事業の特性上、非定常収入は、国の政策や予算により、年度ごとの振れ幅が大きい



- 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

地域密着

- ・ 防災システム
- ・ 基幹システム
- ・ 庁内ネットワーク etc.



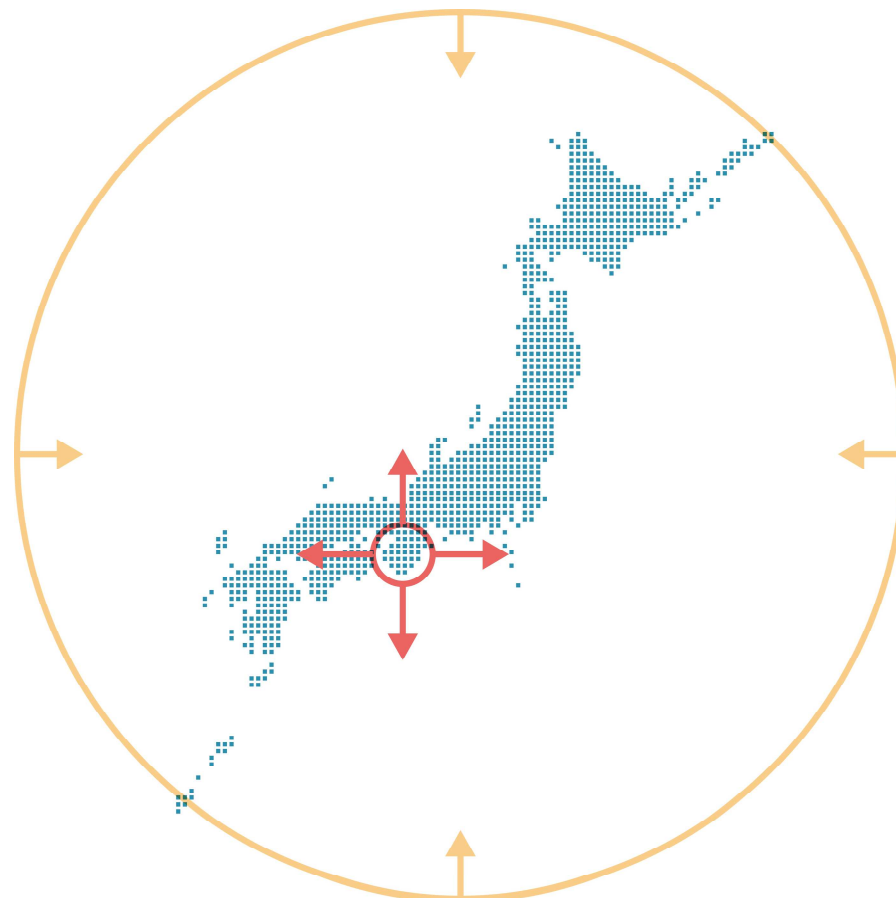
実績と信頼に基づく
高いシェア

全国展開

- ・ 文書管理「ActiveCity」
- ・ オンライン「みんなの窓口」
- ・ 電子認証「マイナサイン」 etc.



自治体DXを背景に
成長加速

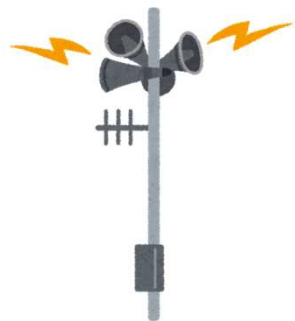


- 防災系システムでは地域の皆様が、快適で安全・安心に暮らせるまちづくりをサポート
- 情報系システムでは住民情報管理システムやネットワークセキュリティの確保等自治体DXを支援。

防災系システム



ダム、河川等の
監視システム

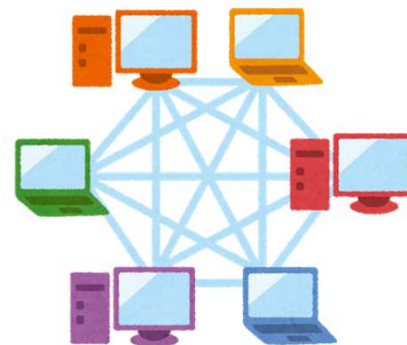


市町村防災無線の
整備、保守

情報系システム



住民サービスの基礎となる
住民情報管理システム

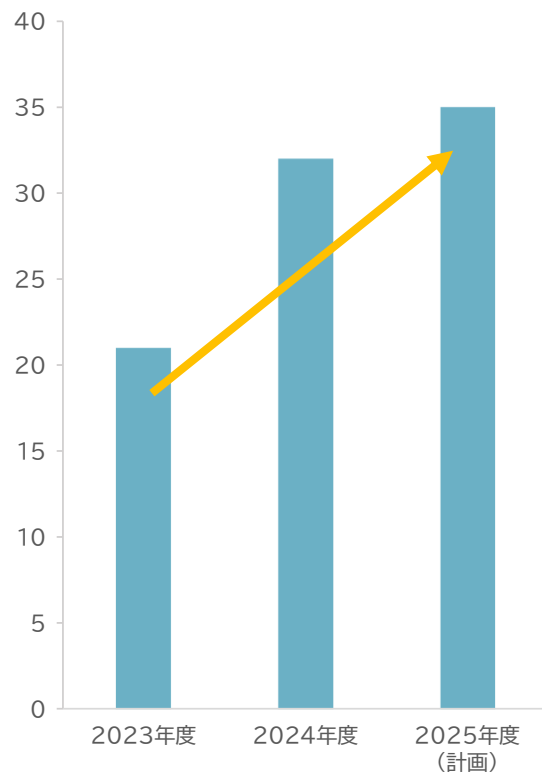


自治体のネットワーク
セキュリティの確保

- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つクラウドサービス
- 全国各地の自治体や独立行政法人等へ導入、大型案件も受注



受注団体数



全国**120**団体以上に導入
※自治体数は約1700



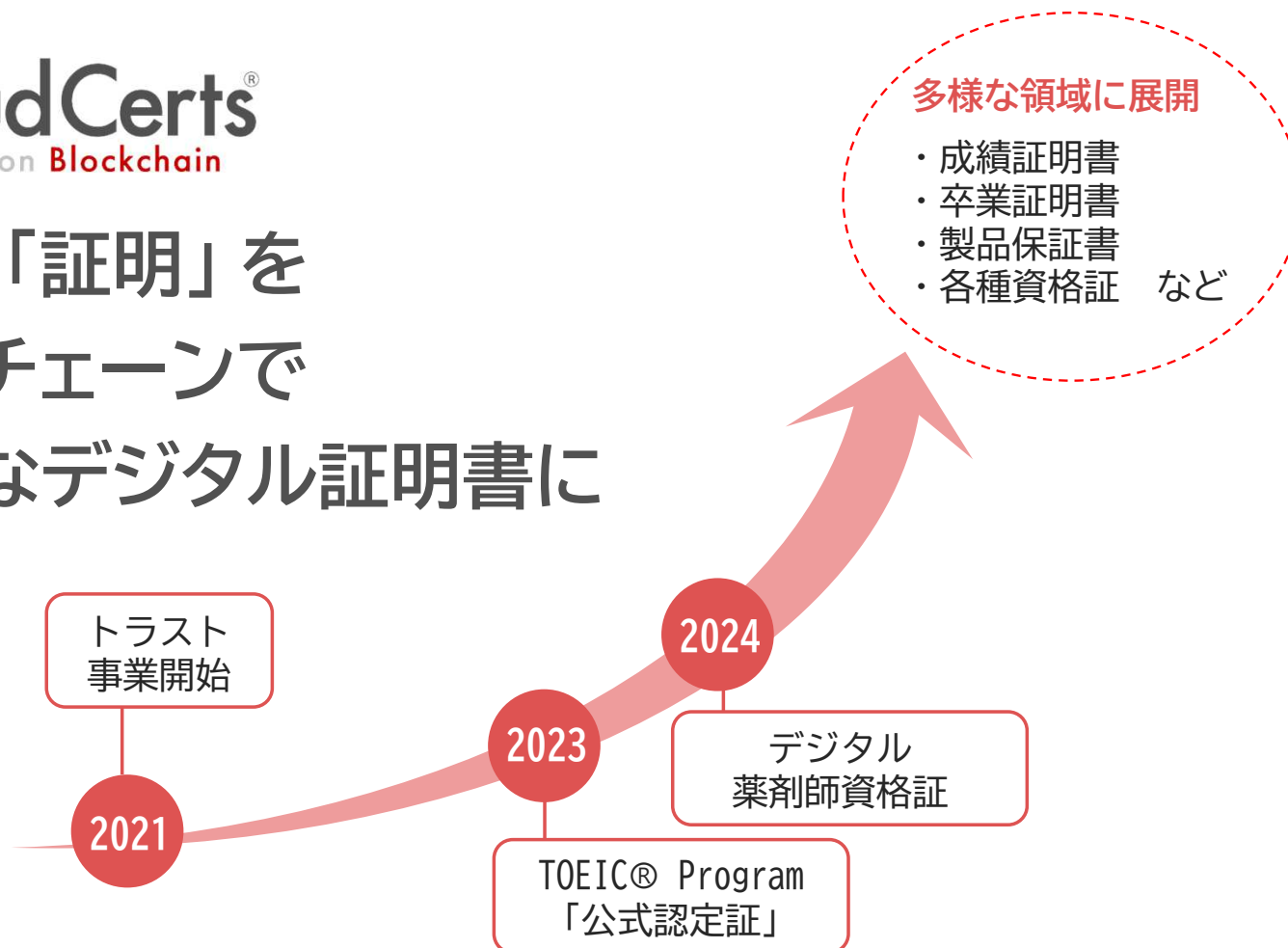
6. サイバーリンクスについて

③トラスト事業

- 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



6. サイバーリンクスについて

④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



南海市駅前店



JR和歌山駅前店



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



橋本店



橋本彩の台店



補足資料

(単位:百万円)

	2024年12月期 第2四半期 (実績)	2025年12月期 第2四半期 (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	7,936	8,849	11.5%	8,866	99.8%
流通クラウド事業	2,308	2,503	8.5%	2,594	96.5%
官公庁クラウド事業	3,478	4,148	19.3%	4,203	98.7%
トラスト事業	47	51	9.6%	64	81.1%
モバイルネットワーク事業	2,102	2,145	2.1%	2,005	107.0%
定常売上高	3,948	4,250	7.6%	4,200	101.2%
流通クラウド事業	1,956	2,102	7.5%	2,128	98.8%
官公庁クラウド事業	1,670	1,755	5.1%	1,708	102.8%
トラスト事業	30	39	30.7%	44	89.2%
モバイルネットワーク事業	292	352	20.5%	320	110.1%
営業利益	567	990	74.6%	783	126.5%
経常利益	570	990	73.6%	783	126.4%
流通クラウド事業	341	328	▲4.0%	394	83.4%
官公庁クラウド事業	235	697	196.8%	549	127.1%
トラスト事業	▲41	▲53	—	▲40	—
モバイルネットワーク事業	161	236	46.4%	119	198.7%
調整額	▲126	▲219	—	▲239	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	333	673	101.9%	529	127.4%
1株当たり四半期純利益	29円92銭	60円34銭	—	47円34銭	—

(単位:百万円)

		2024年 12月末		2025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	6,665	49.2%	6,482	47.2%	▲182	現金及び預金が減少
	固定資産	6,886	50.8%	7,239	52.8%	352	ソフトウェアの増加
	資産合計	13,551	100.0%	13,722	100.0%	170	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	3,504	25.9%	3,502	25.5%	▲2	買掛金の減少
	固定負債	1,907	14.1%	1,718	12.5%	▲189	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,411	39.9%	5,220	38.0%	▲191	
	純資産合計	8,139	60.1%	8,501	62.0%	361	中間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%	13,722	100.0%	170	

(単位:百万円)

	2024年12月期 第2四半期 (実績)	2025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	906	448	税金等調整前中間純利益、減価償却費
投資活動による キャッシュ・フロー	▲700	▲724	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	▲672	▲368	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	▲465	▲647	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,934	1,526	
現金及び現金同等物の 中間期末残高	1,469	879	

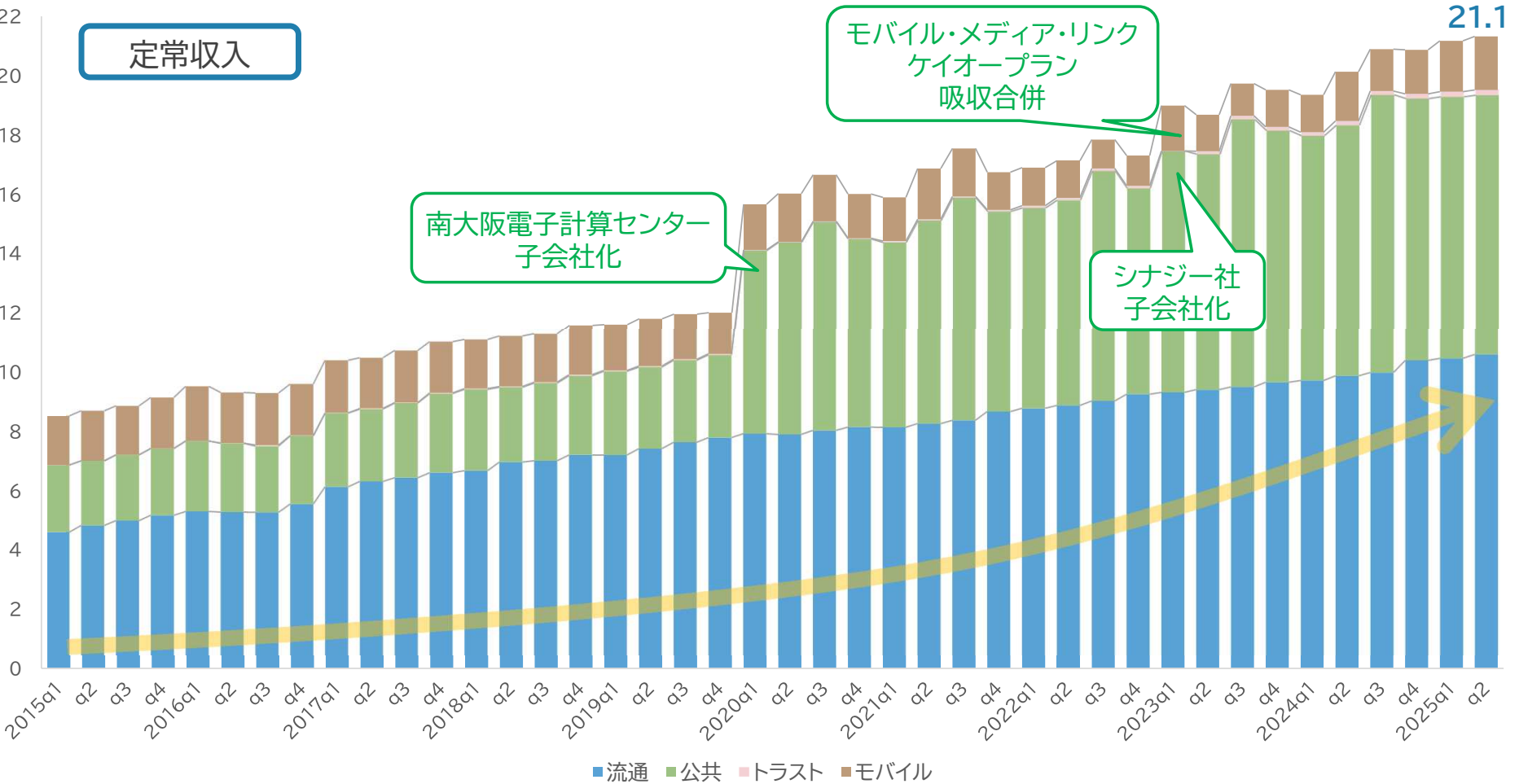
(単位:百万円)

	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	—

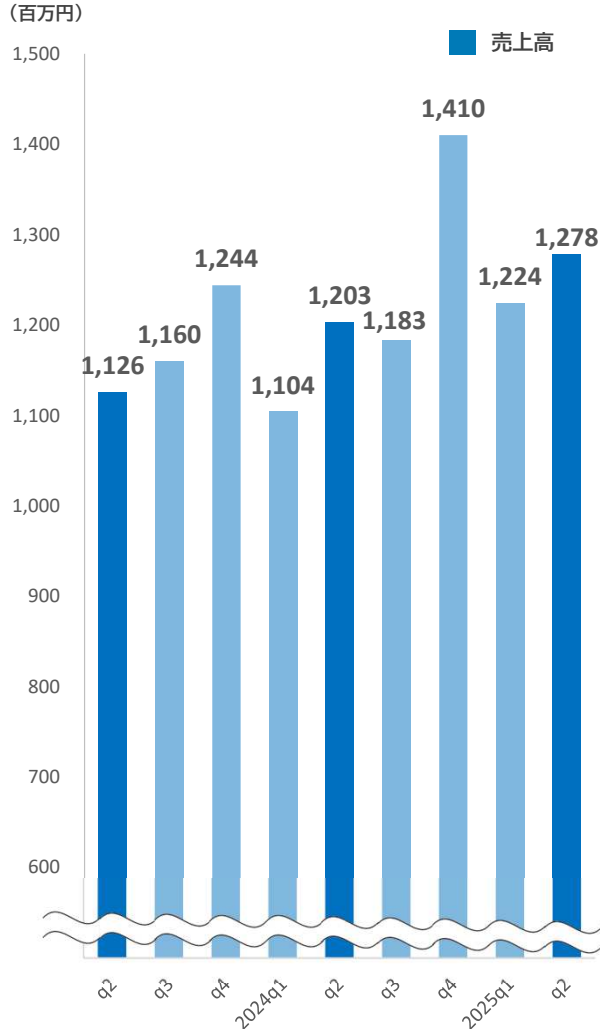
※2025年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

■ 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

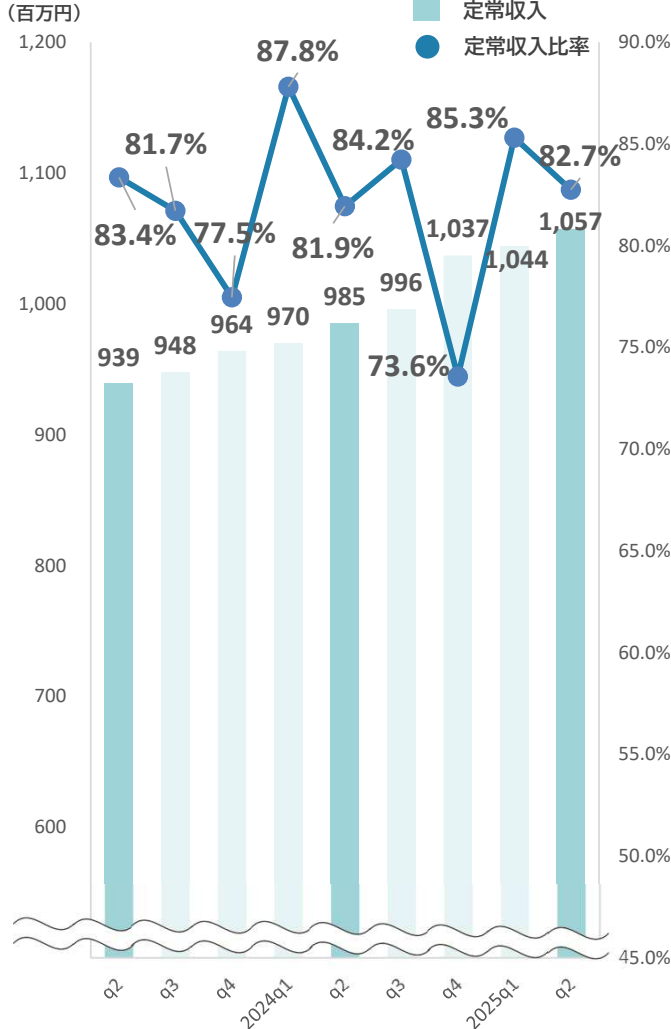
(単位:億円)



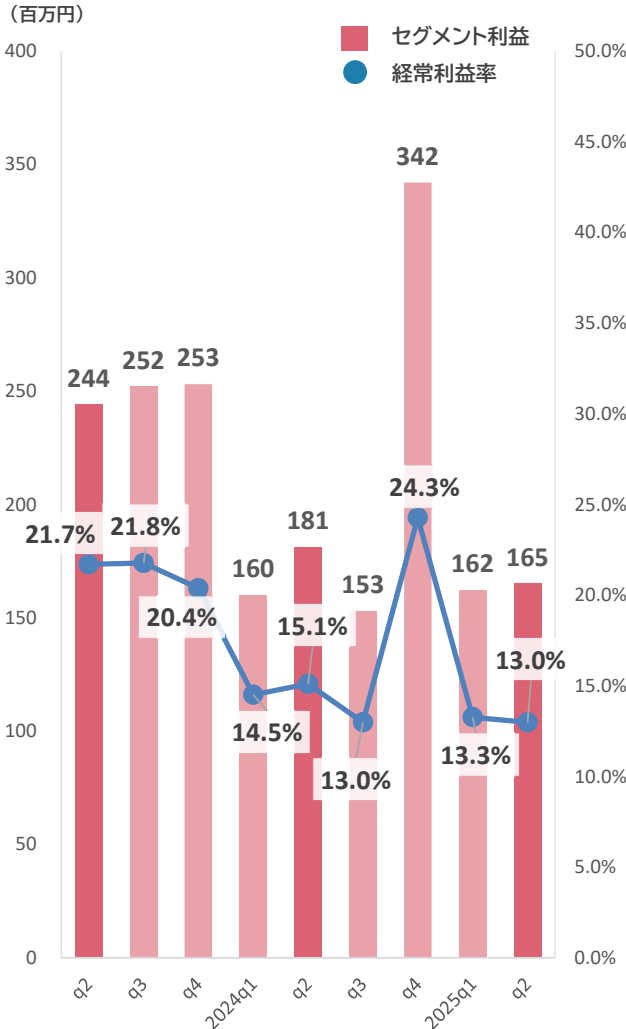
【売上高】



【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」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

シェアードリサーチ社による
当社の調査レポートはこちら



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



WiLL makes anything すべての思うことから始める—



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