

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(決算概要)

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

2026年3月4日

INDEX

0. 事業概要
 1. エグゼクティブサマリ
 2. 2025年12月期 連結決算
 3. 今後の見通し
 4. サステナビリティへの取組
 5. 資本コストや株価を意識した経営について
 6. 株主還元
 7. サイバーリンクスについて
-

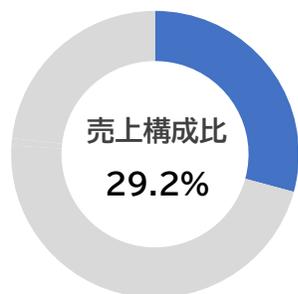
0. 事業概要

- 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

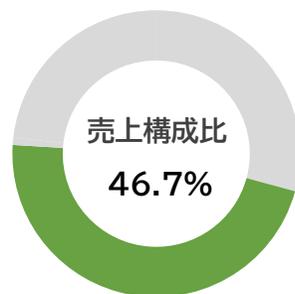


売上 **53**億円
経常利益 **7.7**億円

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

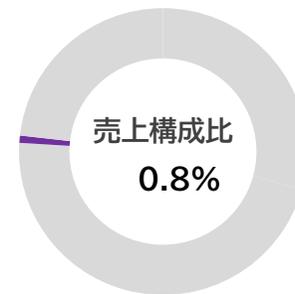


売上 **84**億円
経常利益 **12.0**億円

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

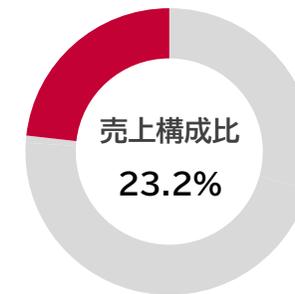


売上 **1.4**億円
経常利益 **▲0.6**億円

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 **42**億円
経常利益 **3.7**億円

※2025年12月期実績

1. エグゼクティブサマリ

2025年12月期 実績

売上・利益とも2期連続過去最高を更新し、中期経営計画(2021~2025)を達成

売上高**181**億円(+14.3%) 定常収入**87**億円(+7.5%) 経常利益**18.5**億円(+46.6%)

※()内は対2024年度増減率

2026年12月期 業績予想

増収・増益、3期連続の過去最高更新を目指す

売上高**192**億円(+6.1%) 定常収入**96**億円(+10.2%) 経常利益**19.0**億円(+2.3%)

※()内は対2025年度増減率

新中期経営計画 (2026~2030)

2030年度を最終年度とする新中期経営計画を策定

2030年12月期計画

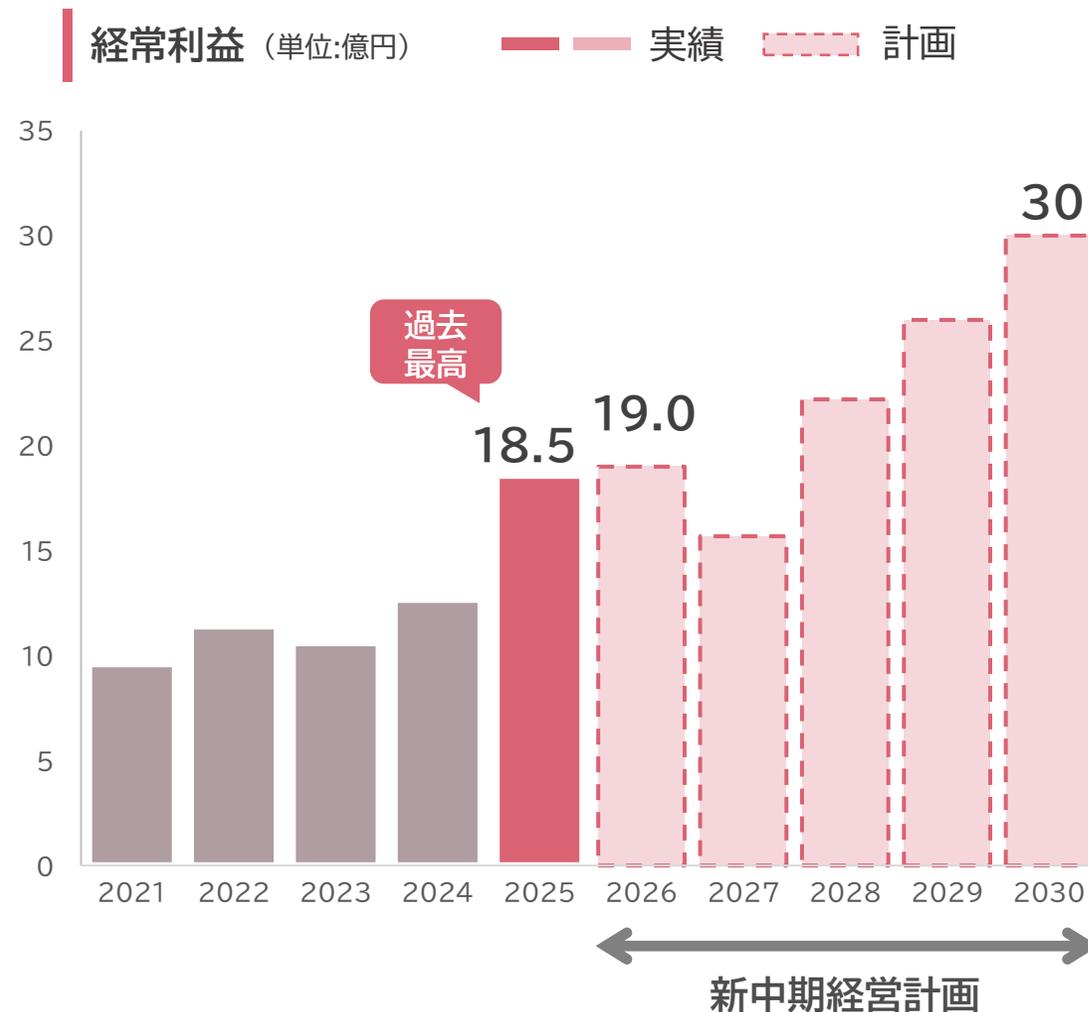
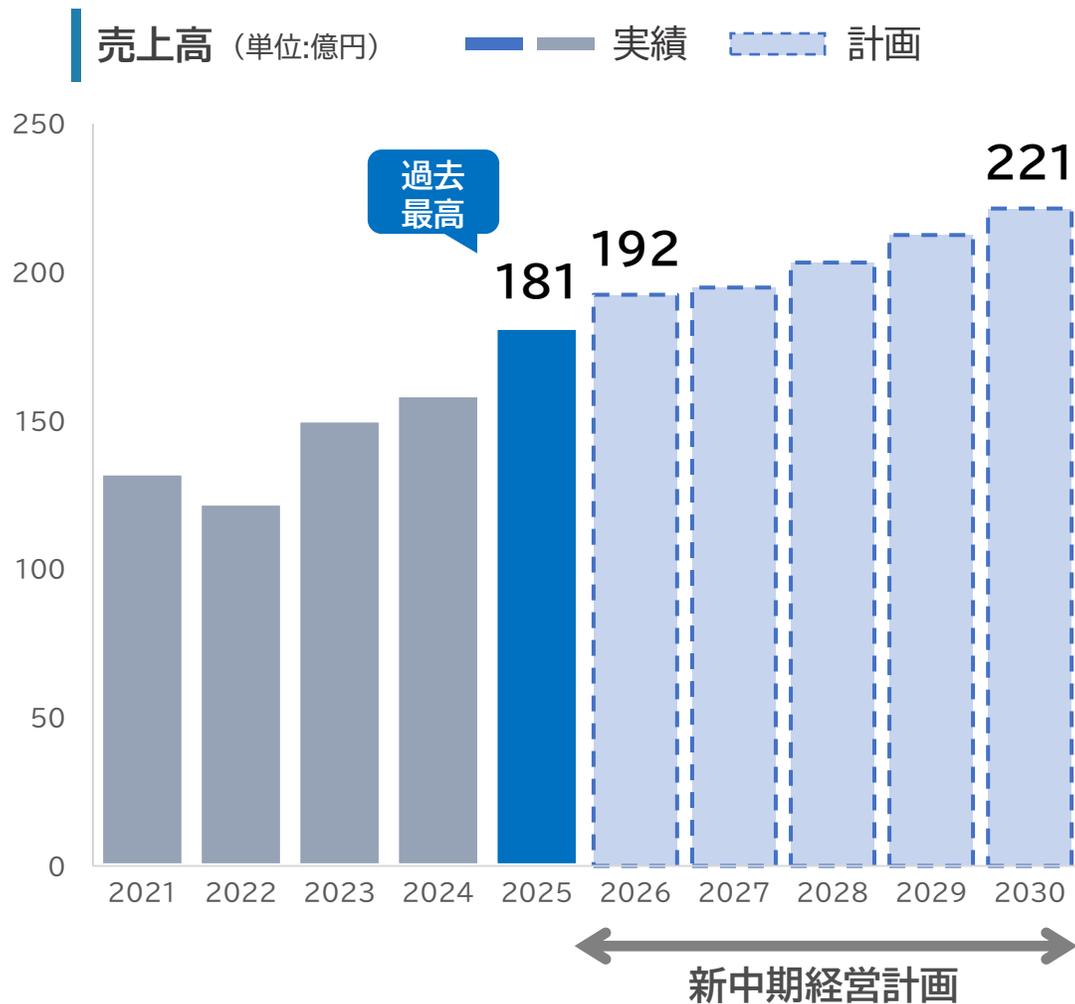
売上高**221**億円(+22.1%) 定常収入**126**億円(+44.8%) 経常利益**30.0**億円(+61.5%)

※()内は対2025年度増減率

※詳細は2026年2月25日に公表した「中期経営計画策定に関するお知らせ」をご参照ください。

1. エグゼクティブサマリ

- 2026年12月期 売上は増加基調を維持、利益は人員増強等に係る費用増を吸収し、増収・増益を目指す
- 2030年度を最終年度とする新中期経営計画(2026~2030)を策定、最終年度売上高221億円、経常利益30億円を目指す

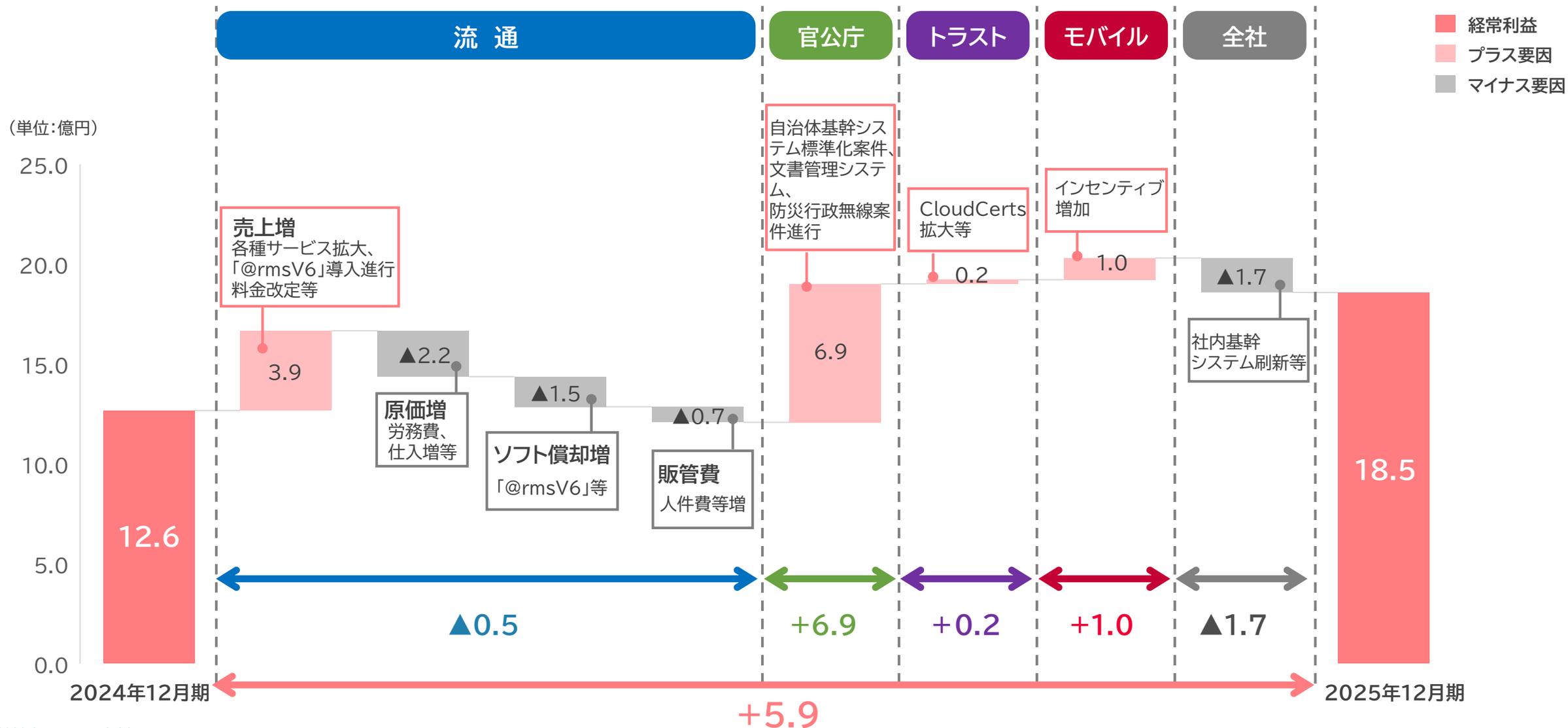


※2021年~2025年は実績、2026年は計画、2027年~2030年は中期経営計画

2. 2025年12月期 連結決算

2. 2025年12月期連結決算 経常利益増減要因

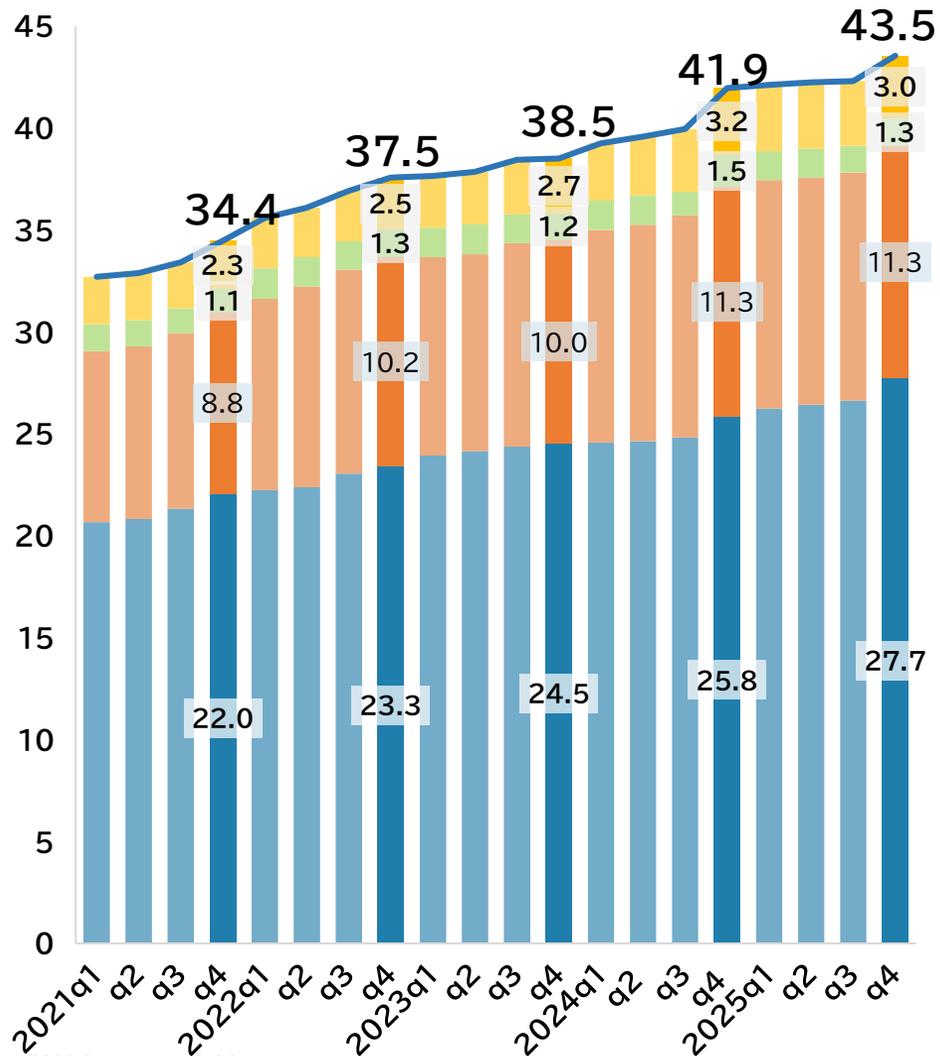
- 流通は、「@rmsV6」普及の初期段階で、開発に係るソフト償却等の負担や、今後の事業規模拡大を見据えた体制強化等への投資が先行
- 官公庁の自治体基幹システム標準化案件や防災行政無線案件の進行、文書管理システムの提供拡大等が全社増益に大きく寄与



- @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)

(単位:億円)



■ 食品小売業向け



前年同期比
+1.9

■ 加工食品卸売業向け



前年同期比
+0.0

■ 専門店向け



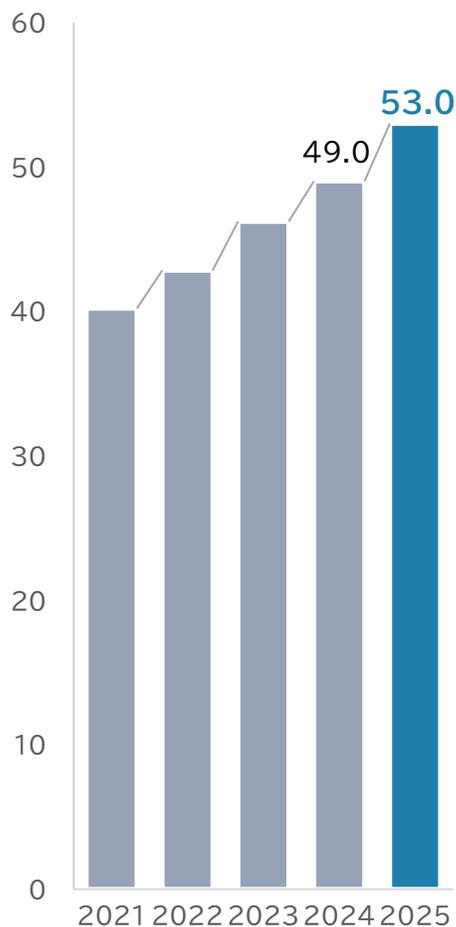
前年同期比
▲0.2

■ 食品流通業界全体向け

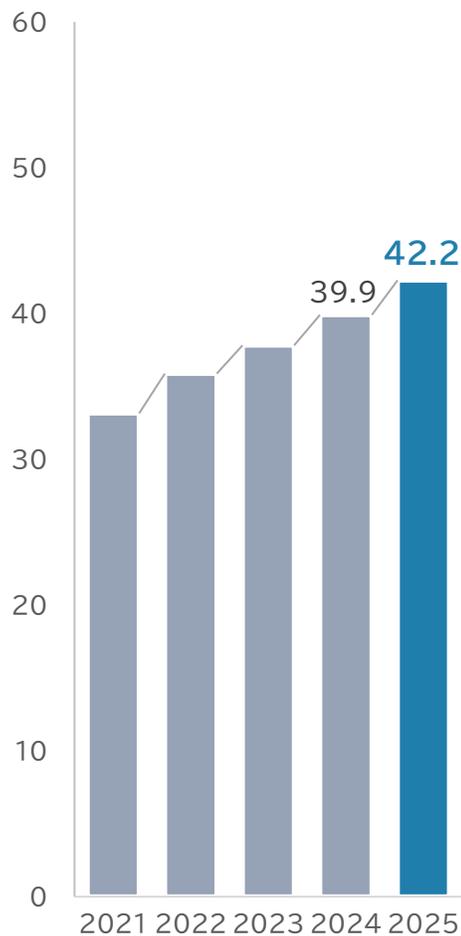


前年同期
▲0.1

売上高 (単位:億円)

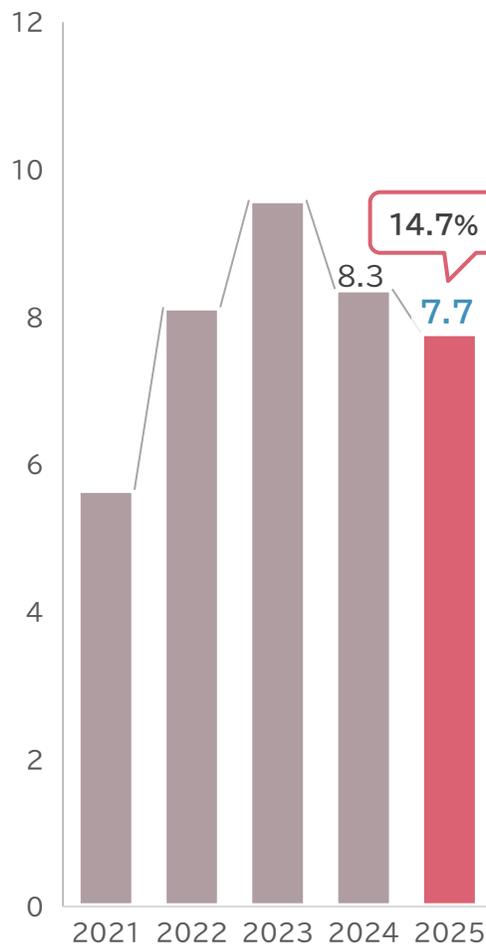


定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

経常利益率

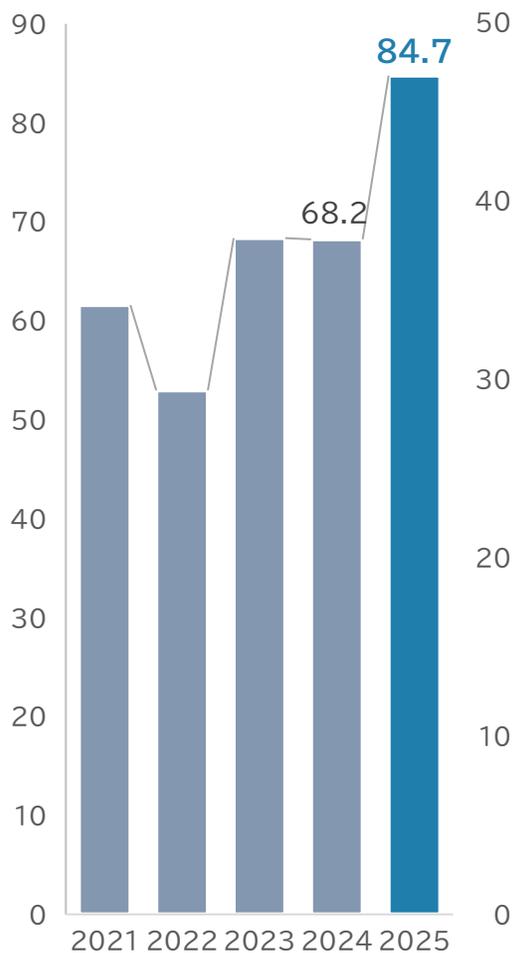


2025年12月期 実績

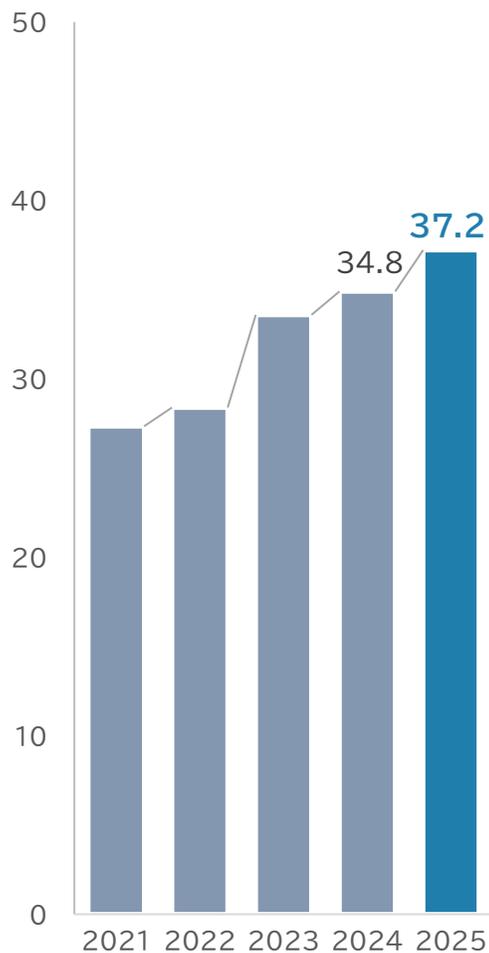
各種サービス提供拡大、料金改定で増収も償却費、労務費等で減益

- ◆ 「@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」
他社サービス併用の大手既存顧客において
当社サービスへの完全移行完了
- ◆ 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
大手スーパーマーケット等で新規稼働
- ◆ 受注済み案件の導入進行
「@rmsV6」「せんどねっとV2」等、
導入作業に伴う売上が増加
- ◆ 今後の事業拡大に向けた先行投資
「@rmsV6」普及の初期段階でソフト償却が先行
人材採用による体制強化

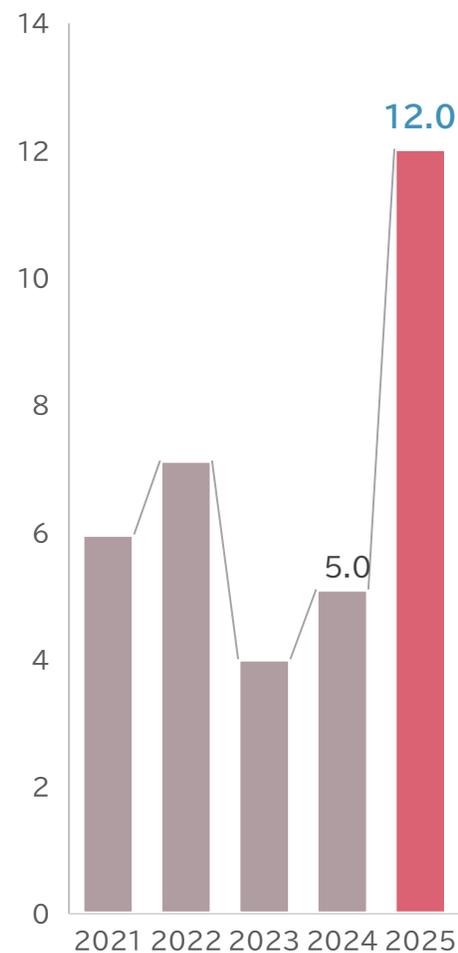
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

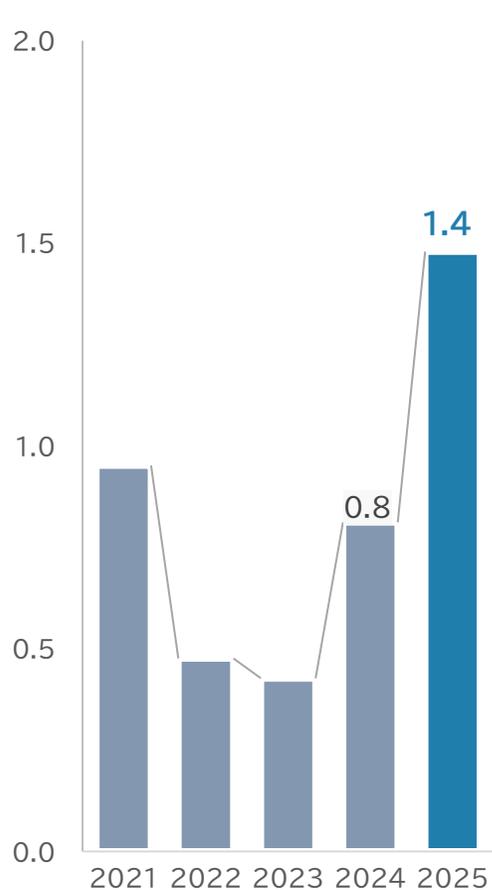


2025年12月期 実績

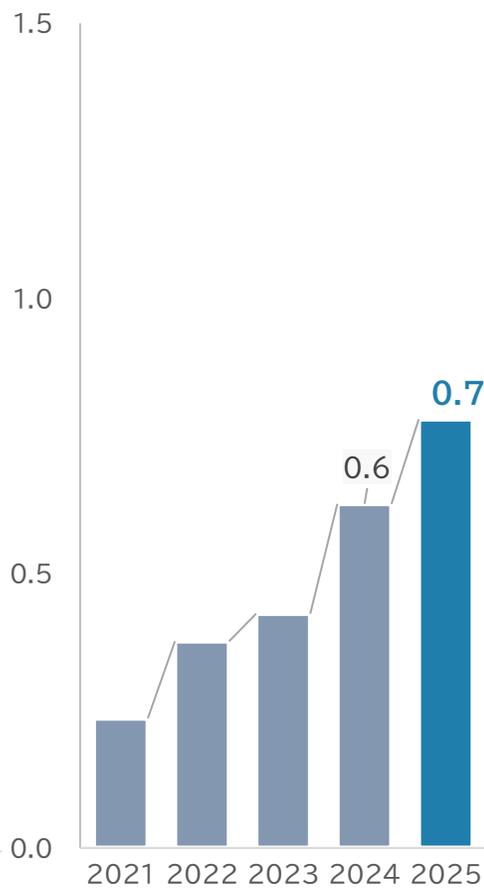
自治体DXを背景に増収、増益

- ◆ 複数案件の進行
「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、防災行政無線工事が大きく貢献し、増収、増益
- ◆ 文書管理システム「ActiveCity」
 - ・和歌山市等複数の団体で新規稼働、定常収入増加
 - ・大田区・船橋市等、大型案件含む複数の新規受注獲得
 - ・AI技術を持つ企業を取得、文書検索の効率化を図る
- ◆ 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)

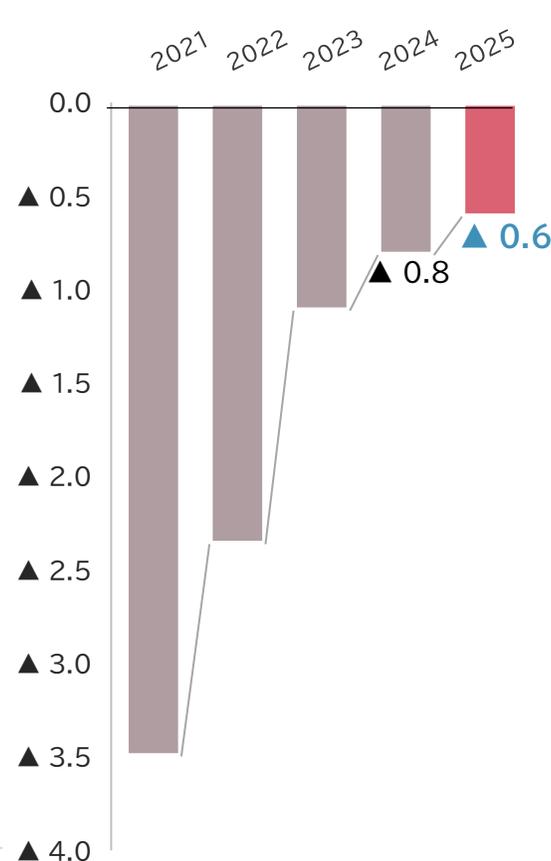
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)

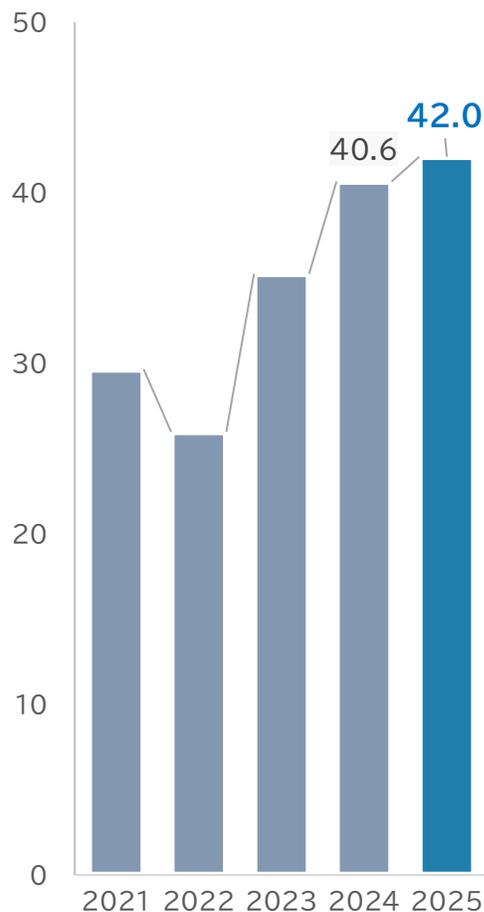


2025年12月期 実績

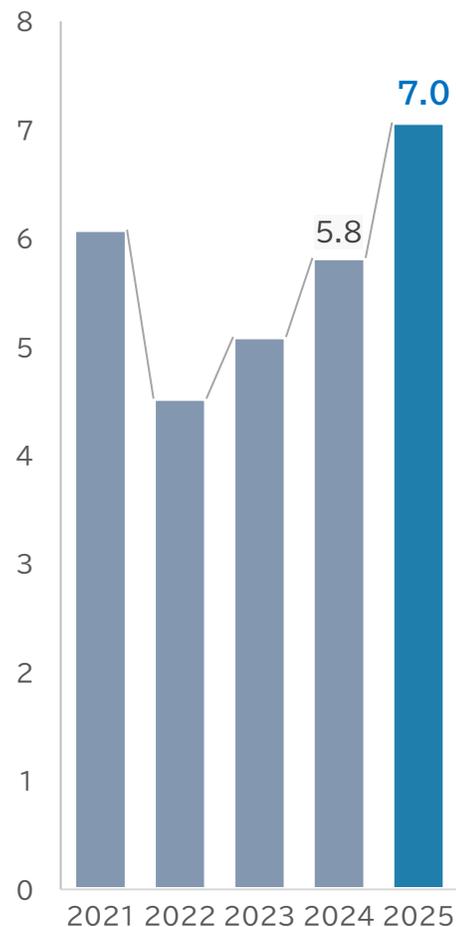
「CloudCerts」提供拡大等により、増収

- ◆ 「CloudCerts」提供拡大
デジタル薬剤師資格証の発行開始(2024年3月～)
- ◆ 「CloudCerts」のユースケース拡大
沖縄県内の一部公共交通機関で、「CloudCerts」発行のデジタル学生証が通学証明書として利用可能に
- ◆ 国家資格の審査システムの受託開発案件の進行
- ◆ 営業人員増強による体制強化

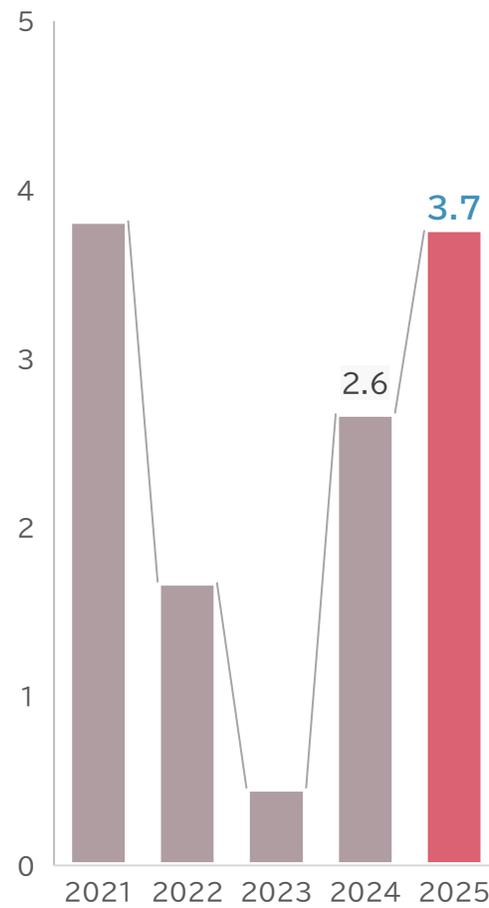
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2025年12月期 実績

インセンティブ収入増加し、増収、増益

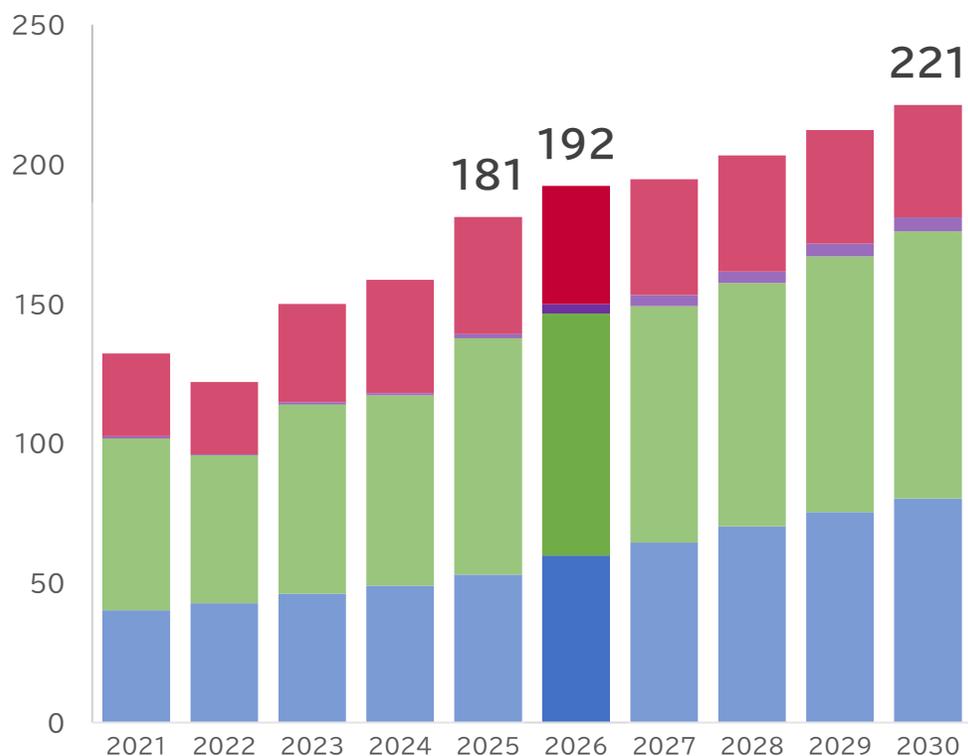
- ◆ キャリアが設定する各指標の目標達成に注力
インセンティブ収入が増加し、利益率改善
- ◆ 3Gサービス終了を控え、端末買い替え需要が拡大
- ◆ 店舗運営の生産性向上に向けた取組を推進
オンラインでの店舗接客のトライアル実施

3. 今後の見通し

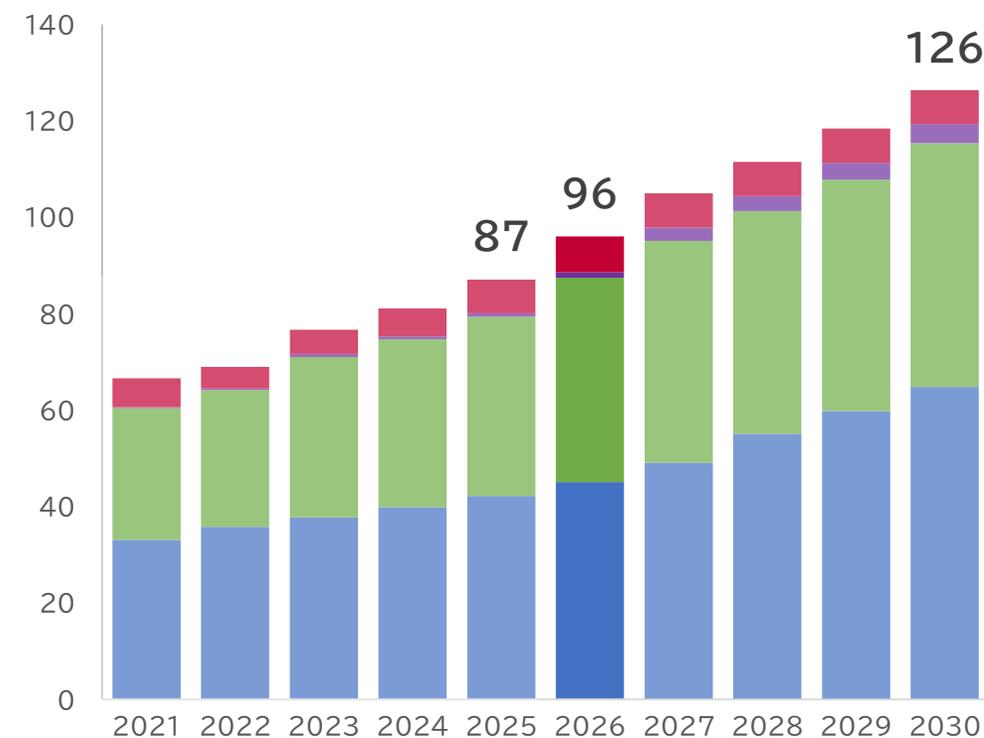
3. 今後の見通し 売上高・定常収入

- 官公庁、流通の増収がけん引し、過去最高の売上高・定常収入

売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)

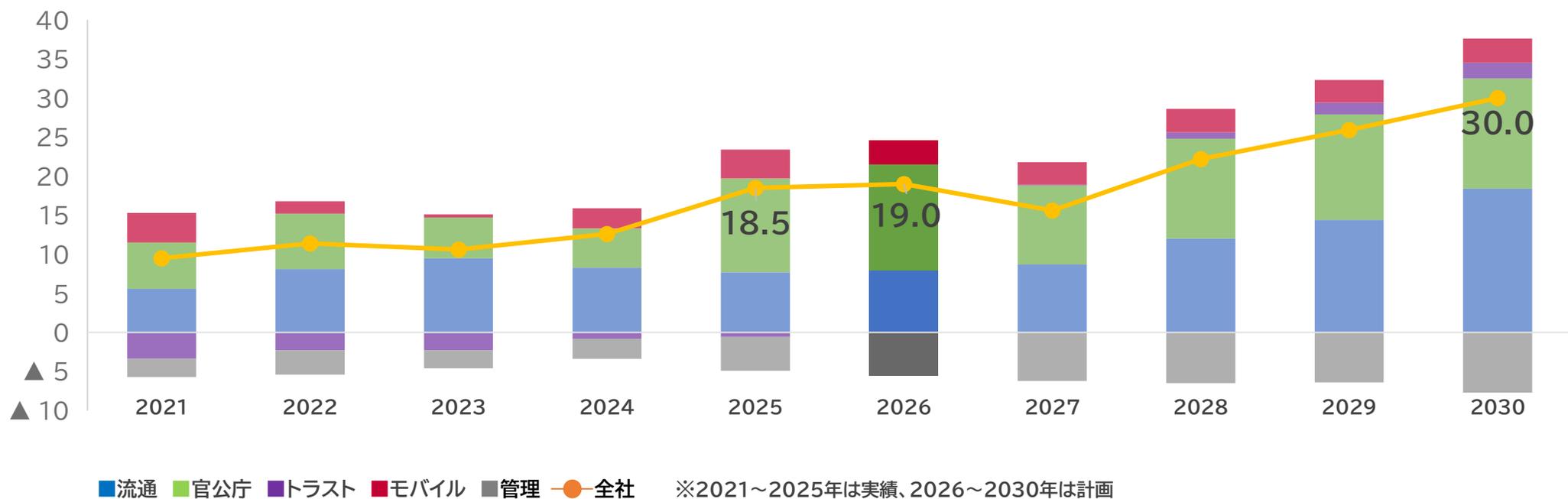


■ 流通 ■ 官公庁 ■ トラスト ■ モバイル ※2021~2025年は実績、2026~2030年は計画

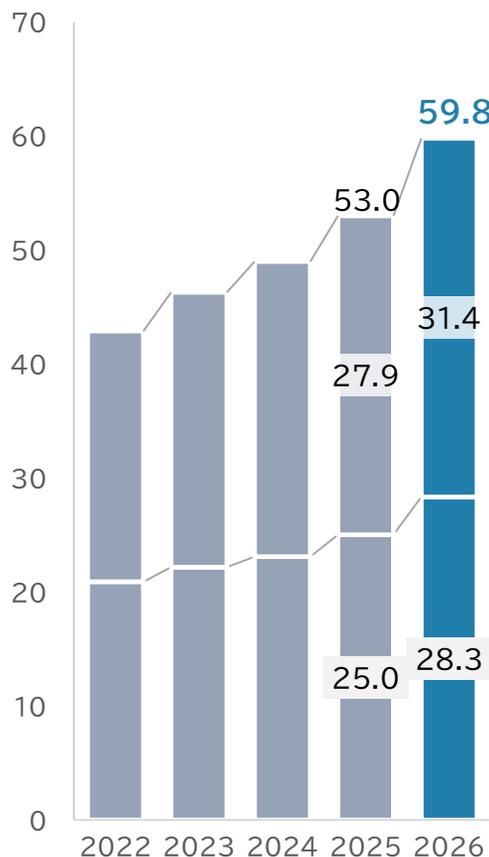
3. 今後の見通し 経常利益

- 官公庁の自治体基幹システム標準化案件の貢献やM&Aに伴う償却負担の減少等が寄与し、増益
- 開発業務でのAIエージェント型のコーディングツールの活用をはじめ、全社的なAI活用を推進し、生産性向上を加速

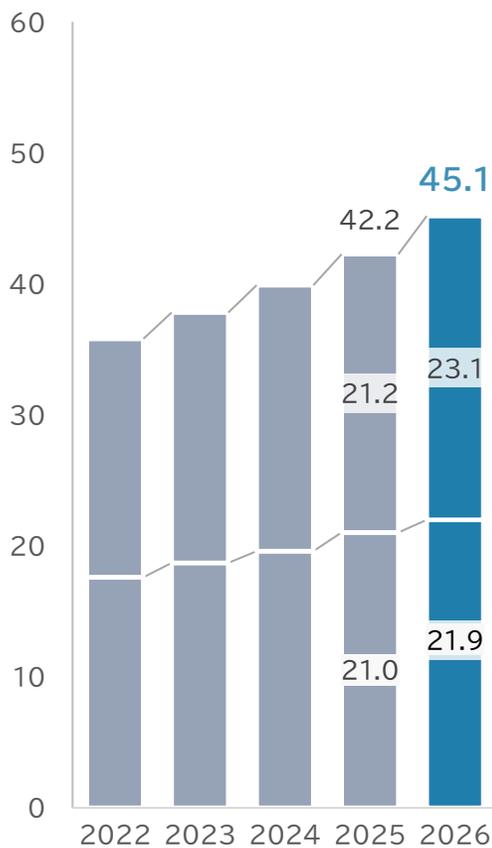
経常利益 (単位:億円)



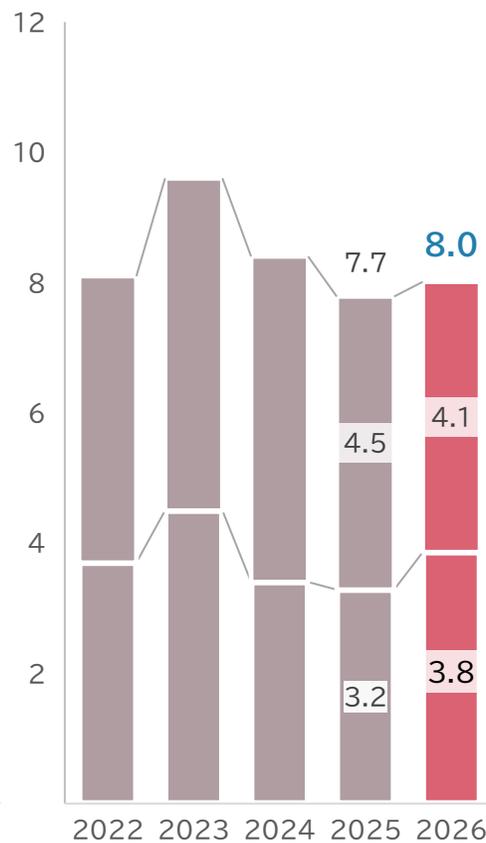
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 見通し

各種サービス提供拡大で定常収入の積上げ、増収、増益

- ◆ 「@rms」、「AI自動発注」、生鮮EDI「せんどねっとV2」に加え、「クラウドEDI-Platform」等の導入推進
- ◆ 「@rmsV6」展開加速
新規稼働に向け導入作業注力
AI機能を取り込んだ次世代基幹システム開発に着手
- ◆ 開発に係るソフト償却や、体制強化による労務費増を吸収し、増益

売上高 (単位:億円)

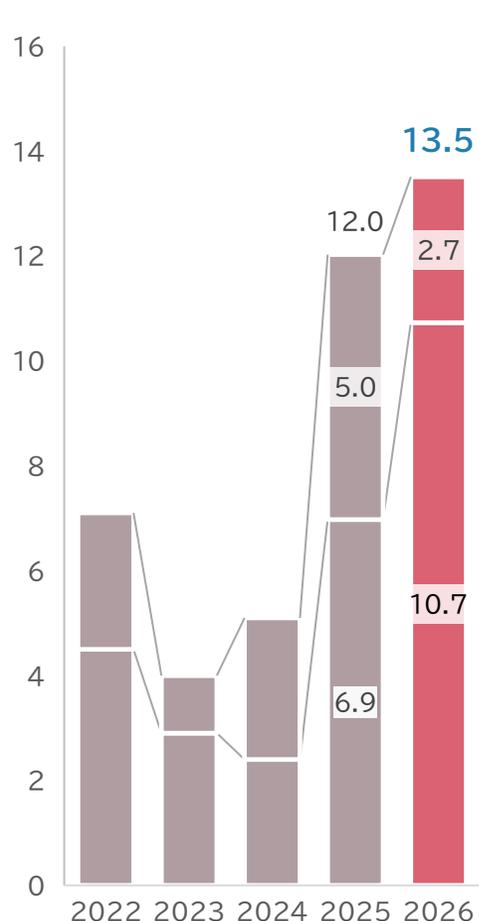
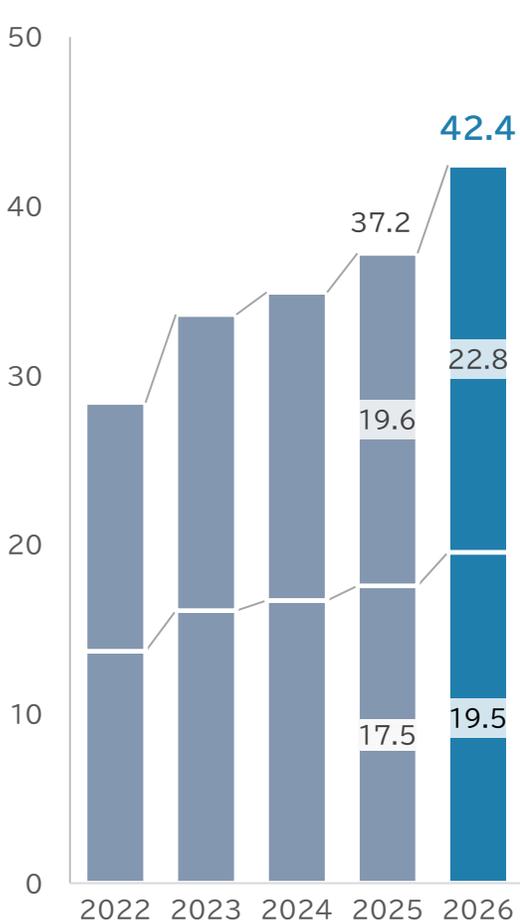
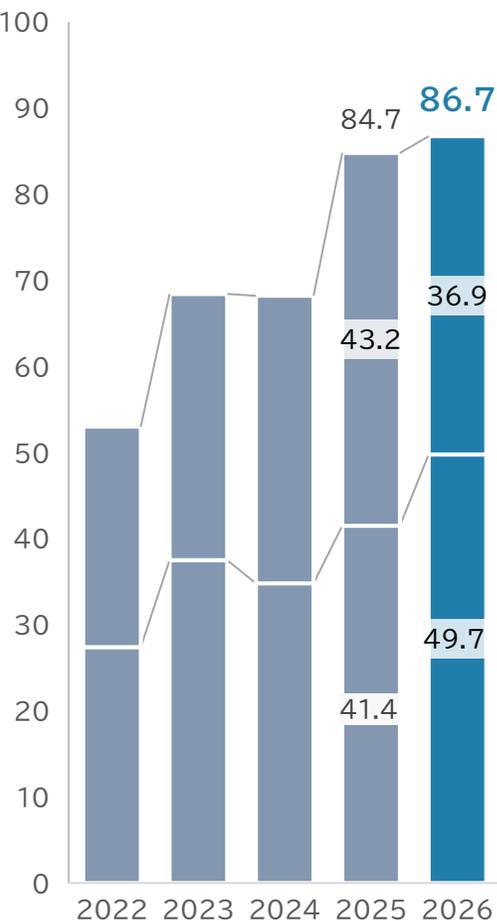
定常収入 (単位:億円)

経常利益 (単位:億円)

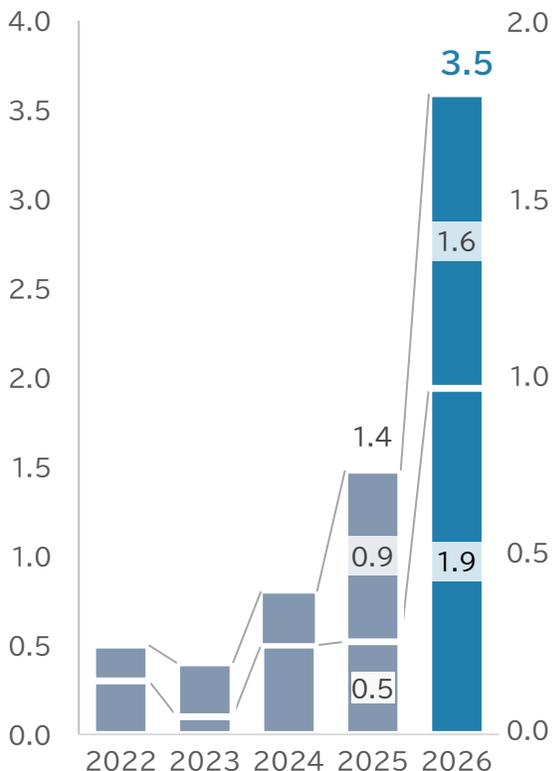
2026年12月期 見通し

自治体DX案件の推進により増収、増益

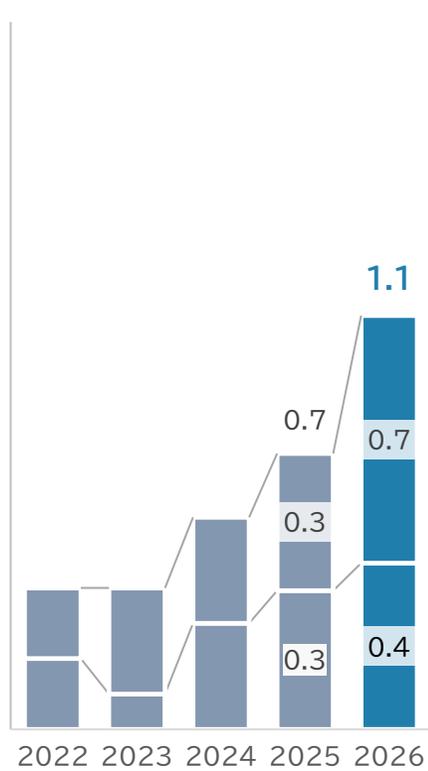
- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件
上期にかけて作業に伴う業績寄与
- ◆ 文書管理システム「ActiveCity」
導入拡大による定常収入増加
AI機能実装に向けた取組推進
- ◆ 自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」
東京都特別区での新規稼働を予定
全国展開に向けた普及拡大を推進
AI機能実装に向けた取組推進
- ◆ 自治体DX展に出展(2026年5月)
- ◆ シナジー社取得に伴うソフトウェア償却終了(2025年)
のれん償却約1.6億円/年は継続(2027年終了)



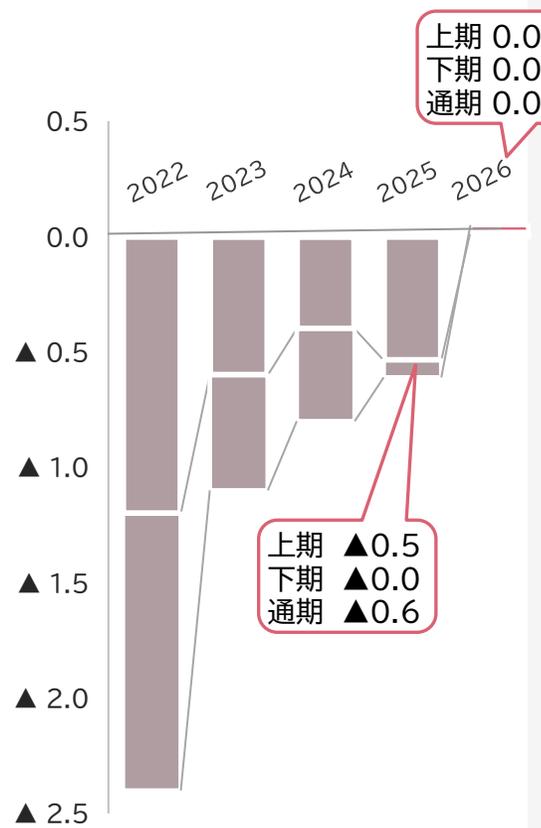
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



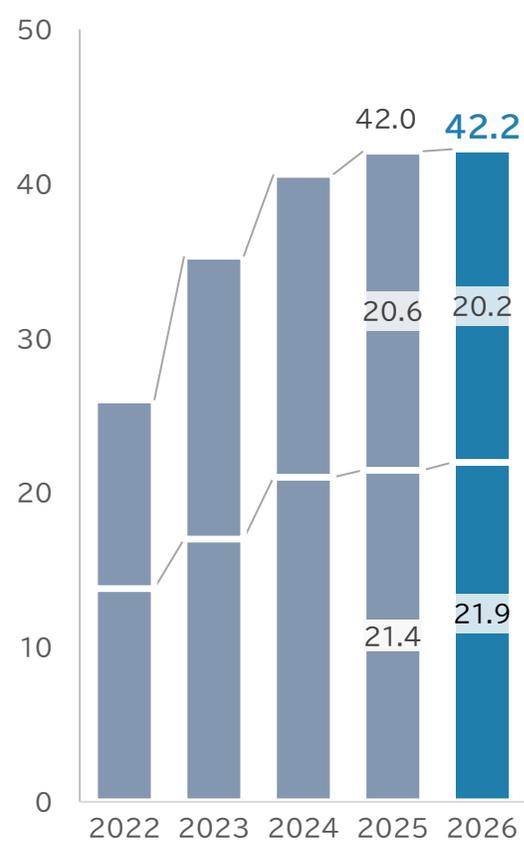
2026年12月期 見通し

**「CloudCerts」の拡大、
大型受託開発案件により、増収、黒字化へ**

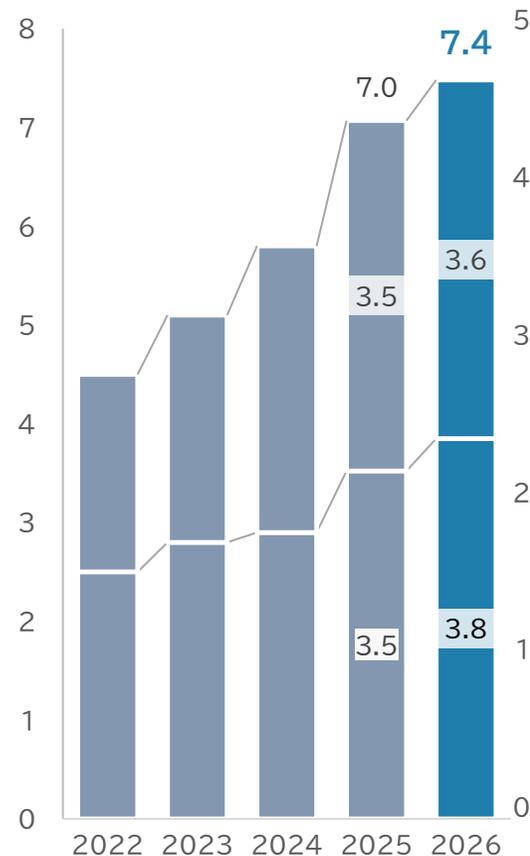
- ◆ 「CloudCerts」提供拡大
 - ・広告宣伝による認知度向上
 - Japan DX Week 出展(2026年4月)
- 「VC※」としての価値提供拡充に向けた取組推進
 - ・ウォレット機能開発
 - ・デジタル証明書流通に向けたプラットフォーム構築
- ◆ 自治体向け市場開拓へ
 - 官公庁クラウド事業と連携した市場開拓継続

※VC: Verifiable Credentialsの略称
デジタル署名による真正性・改ざん防止等の機能を実現することができる機械可読かつ汎用的なデータ形式(デジタル証明書)及びデータ流通の形態

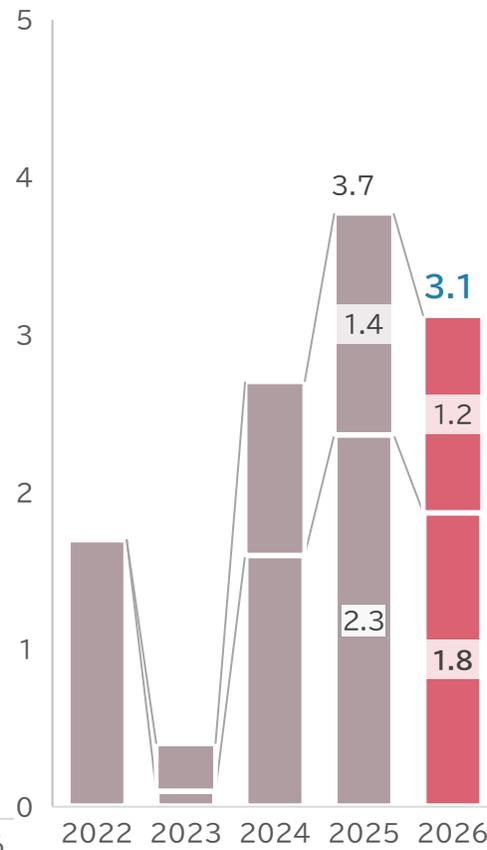
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 見通し

端末の高価格化等により、やや増収も
販促費等増加により減益

- ◆ 3Gサービス終了に伴う、端末買い替え需要の反動あるも、端末の高価格化等によりやや増収
- ◆ 各種指標の達成に向けた販促費等の増加、給与引き上げに伴う人件費の増加
- ◆ 店舗運営の生産性向上に向けた取組を推進
本部に業務集約拠点を設置し、オンラインでの店舗接客を本格化
- ◆ 出張販売、新規エリアの開拓等 顧客接点を拡大

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(奈良営業所を閉鎖)
- 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%)
- 女性活躍推進への取組(主任職比率 28.5%、管理職比率 7.0%)※2025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%
- 男性育児休業取得の推進(2025年は取得率92.3%)
- 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
- 開発業務をはじめとする全社的な業務でAI活用を推進し、生産性向上
- 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

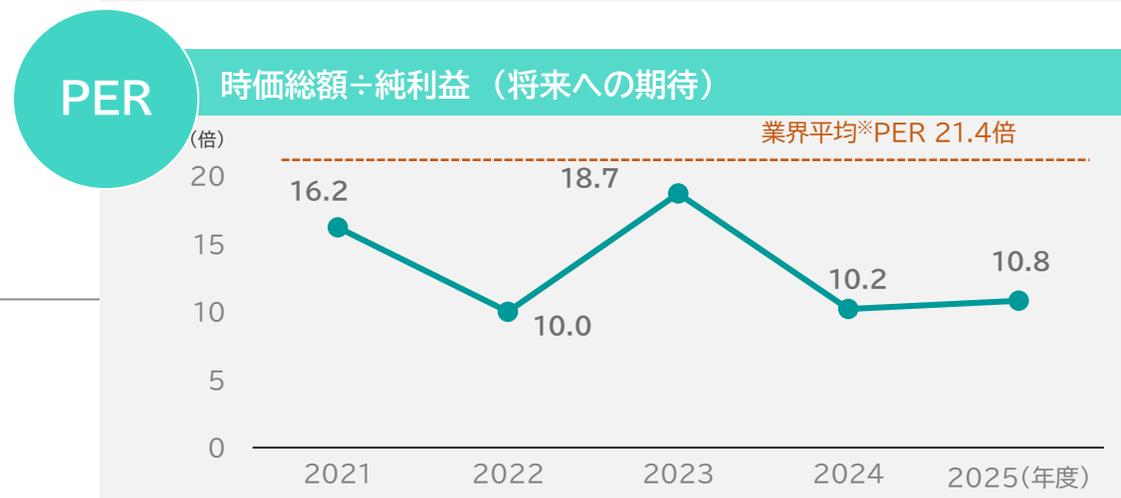
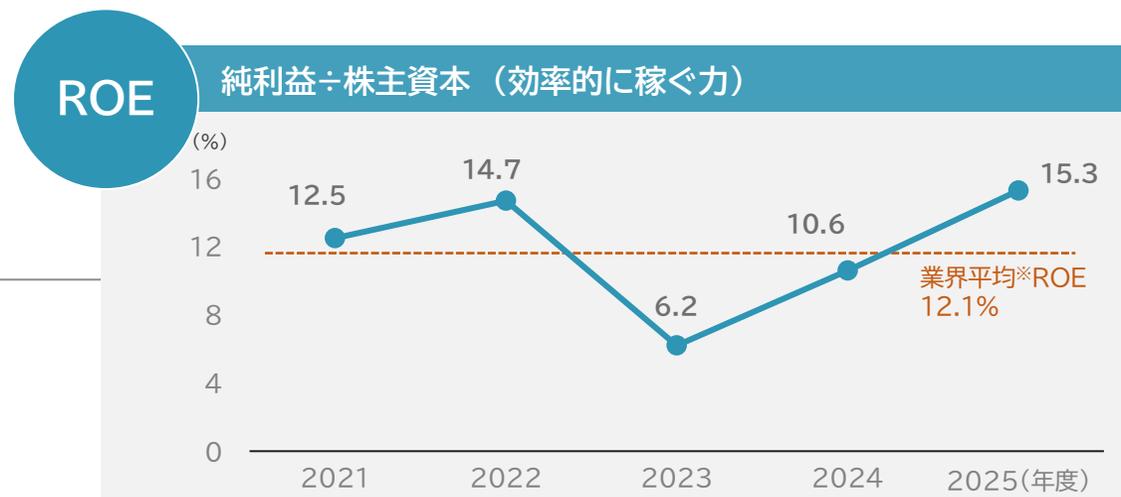
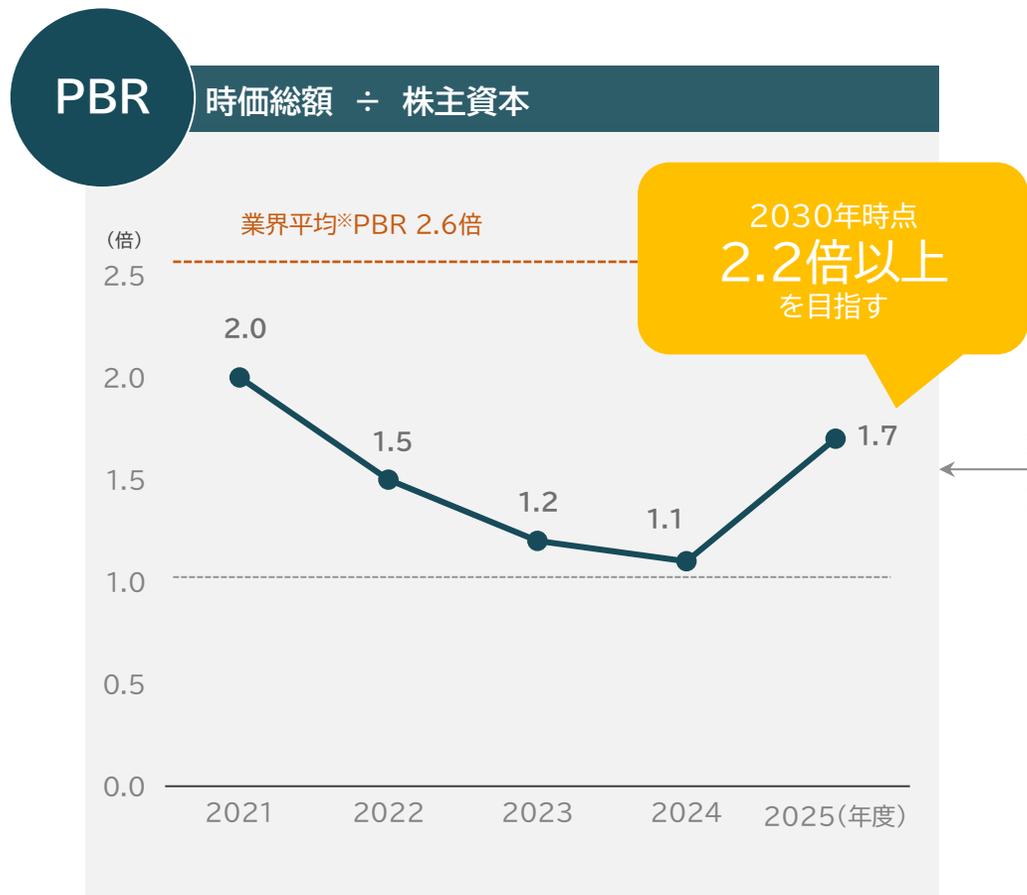
G

- 独立社外取締役1/3以上
- インターネットによる議決権行使の採用
- 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)

5. 資本コストや株価を意識した経営について

5. 資本コストや株価を意識した経営について 現状分析

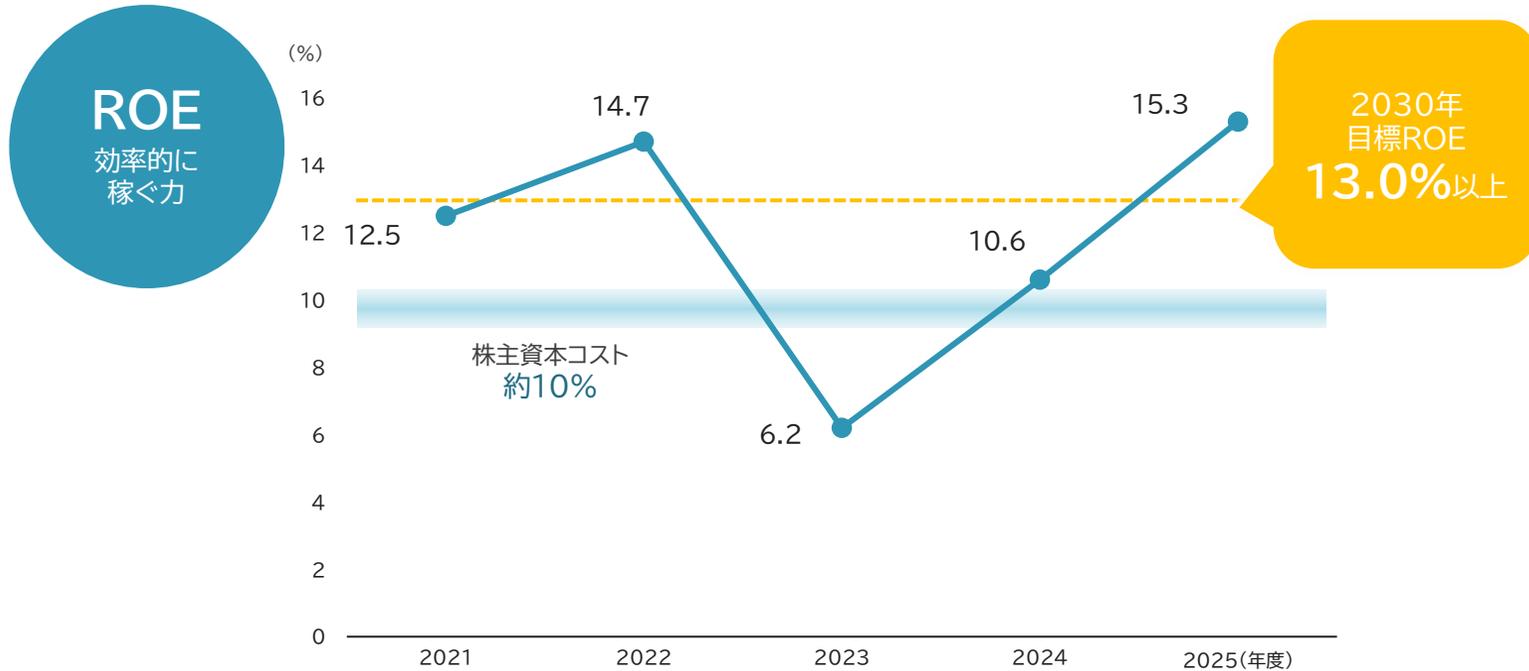
- PBRは1倍を上回る水準であるものの、業界平均と比較すると低い水準
- 特に、PERは業界平均より割安な評価



※業界平均は東証スタンダード市場上場の情報通信業の加重平均値。「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧(2026年1月度)/東京証券取引所」を元に作成。

5. 資本コストや株価を意識した経営について 目標ROE

- 財務の健全性に配慮しつつ、株主資本コスト(約10%)を上回り、
エクイティスプレッドを創出できる水準であるROE(13%以上)を確保する。



参考 CAPMによる株主資本コスト算出

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{リスクフリーレート} \\ \hline 2.25\% \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \beta \\ \hline 1.0 \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{リスクプレミアム} \\ \hline 7.37\% \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline 9.6\% \\ \hline (\text{約}10\%) \end{array}$$

当社株式のβ値は0.8程度であるものの流動性の低さからその信頼性に懸念があるため、β=1.0を採用し、市場平均の期待利回りを株主資本コストとして設定

ROE向上のための施策

事業成長

中期経営計画の着実な実行



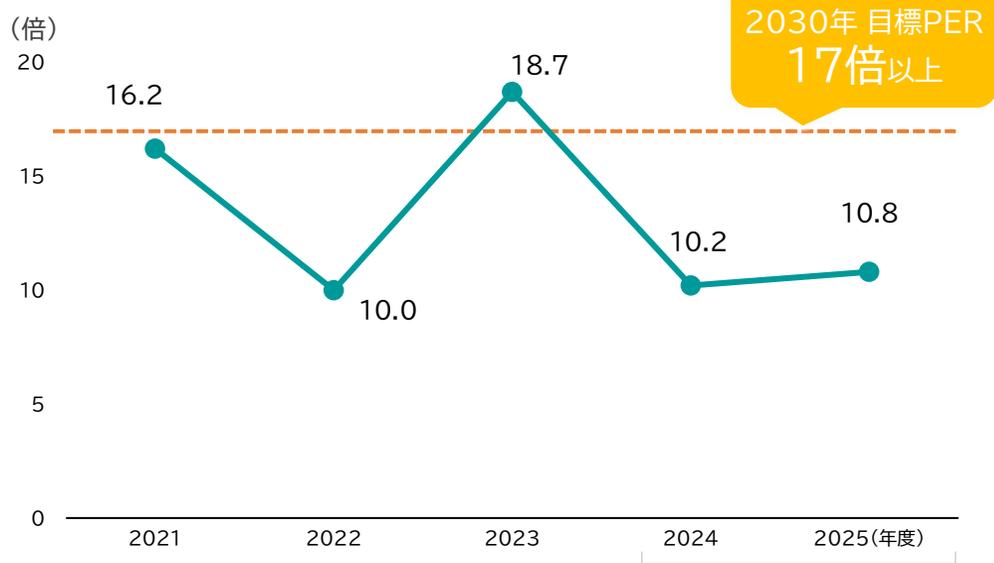
財務戦略

- 余剰現預金の抑制
- グループ全体での最適資本運用
- 累進配当継続・配当性向引上げ
- 機動的な自己株式取得の実行

5. 資本コストや株価を意識した経営について 目標PER

- IR活動の強化や株主還元の拡充などを通じて当社株式の魅力向上に取組み、**PER17倍以上の水準**を目指す

PER
将来への期待



参考 株価／日次売買代金の推移



PER向上のための施策

IR戦略

中長期的な株価上昇には、機関投資家を含む多様な投資家層の参入が必要であるが、**機関投資家の参入に必要な流動性が不十分である**

当面は**個人投資家を中心**に説明会の開催、展示会への出展、SNSでの情報発信等に継続して取組み、**株式の流動性向上に注力**するとともに、併せて機関投資家への能動的なアプローチも実施

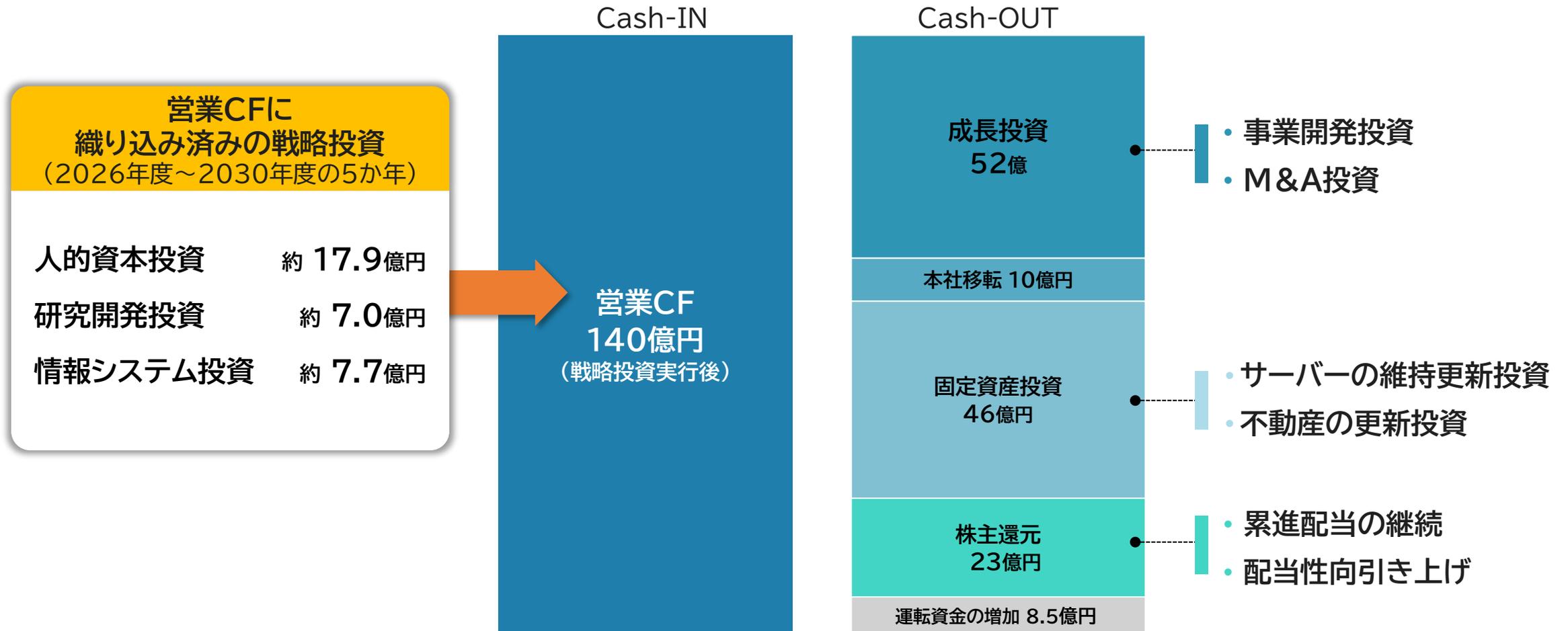


株主還元施策

累進配当の継続・配当性向の引き上げ

- 5カ年累計営業キャッシュフローは約140億円、約50億円を成長投資に

中期経営計画(2026年度～2030年度) 5年累計計画

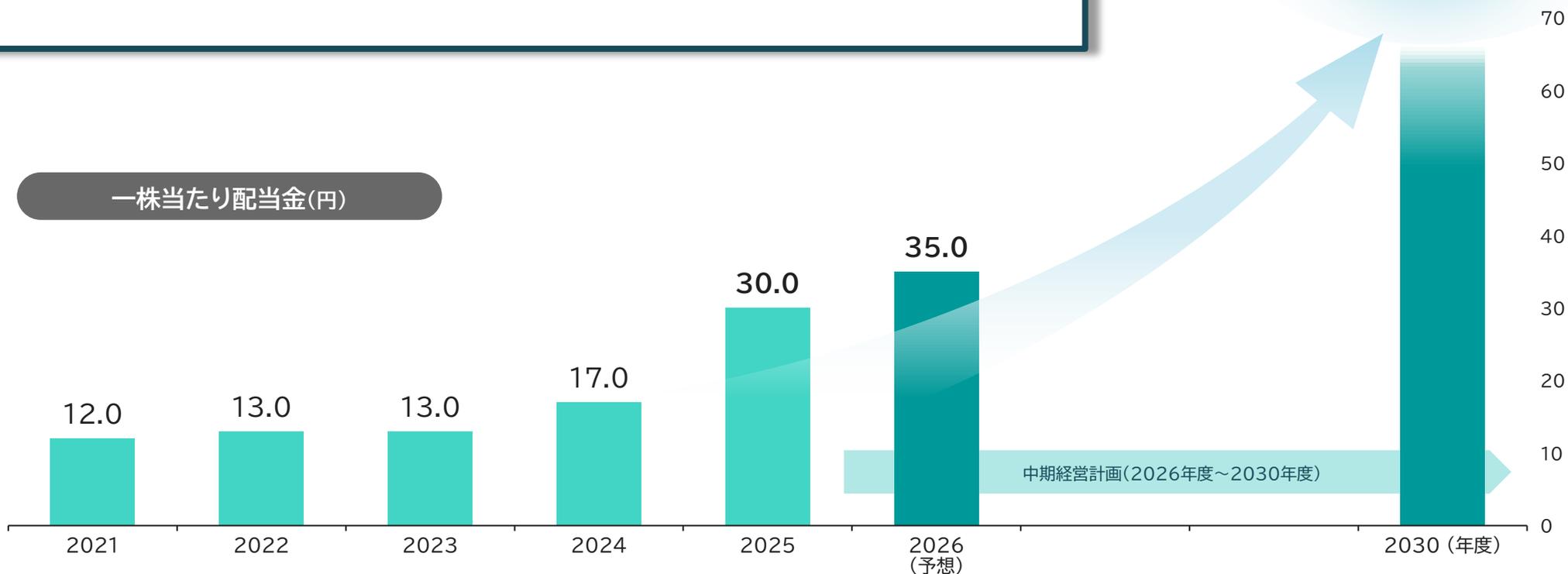


6. 株主還元

株主還元の方針

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。

還元の基本姿勢
 累進配当の継続、
 配当性向の引き上げ



その他

- 「X (旧 Twitter)」や「IR note マガジン」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

X (旧 Twitter)



ユーザー名：@CyberLinks_3683

https://x.com/CyberLinks_3683



IR noteマガジン

note

https://note.com/cyberlinks_note



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