

人々の豊かな暮らしに貢献し、
誰からも選ばれるITカンパニーへ。

中期経営計画(2026年度～2030年度)

2026年2月25日

株式会社 サイバーリンクス

証券コード:3683

2030

CONTENTS

- 
- 01 前中期経営計画の振り返り
 - 02 ビジョン(目指す姿)
 - 03 顧客から選ばれるための戦略(事業戦略)
 - 04 従業員に選ばれるための戦略(人的資本投資戦略)
 - 05 投資家・地域社会に選ばれるための戦略(財務・非財務戦略)
 - 06 業績計画(2026年度～2030年度)

ビジョン(目指す姿)



人々の豊かな暮らしに貢献し、
誰からも選ばれるITカンパニーへ。

顧客
から選ばれる

従業員
から選ばれる

投資家・地域社会
から選ばれる

事業ビジョン・業績目標

新中期経営計画（2026年度-2030年度）ビジョン

人々の豊かな暮らしに貢献し、誰からも選ばれるITカンパニーへ。

事業ごとのビジョン

流通クラウド事業

食に関わる全ての企業が時代の変化に取り残されず、
生き生きと**活発に本来の企業活動が持続できる世界**を創り出す

官公庁クラウド事業

クラウド×AIの力で自治体業務の効率化と住民の利便性を追求し、
持続可能な安心・安全社会を実現する

トラスト事業

自治体・金融・民間への展開で
成長領域の**トラスト基盤の社会実装**を加速させる

モバイルネットワーク事業

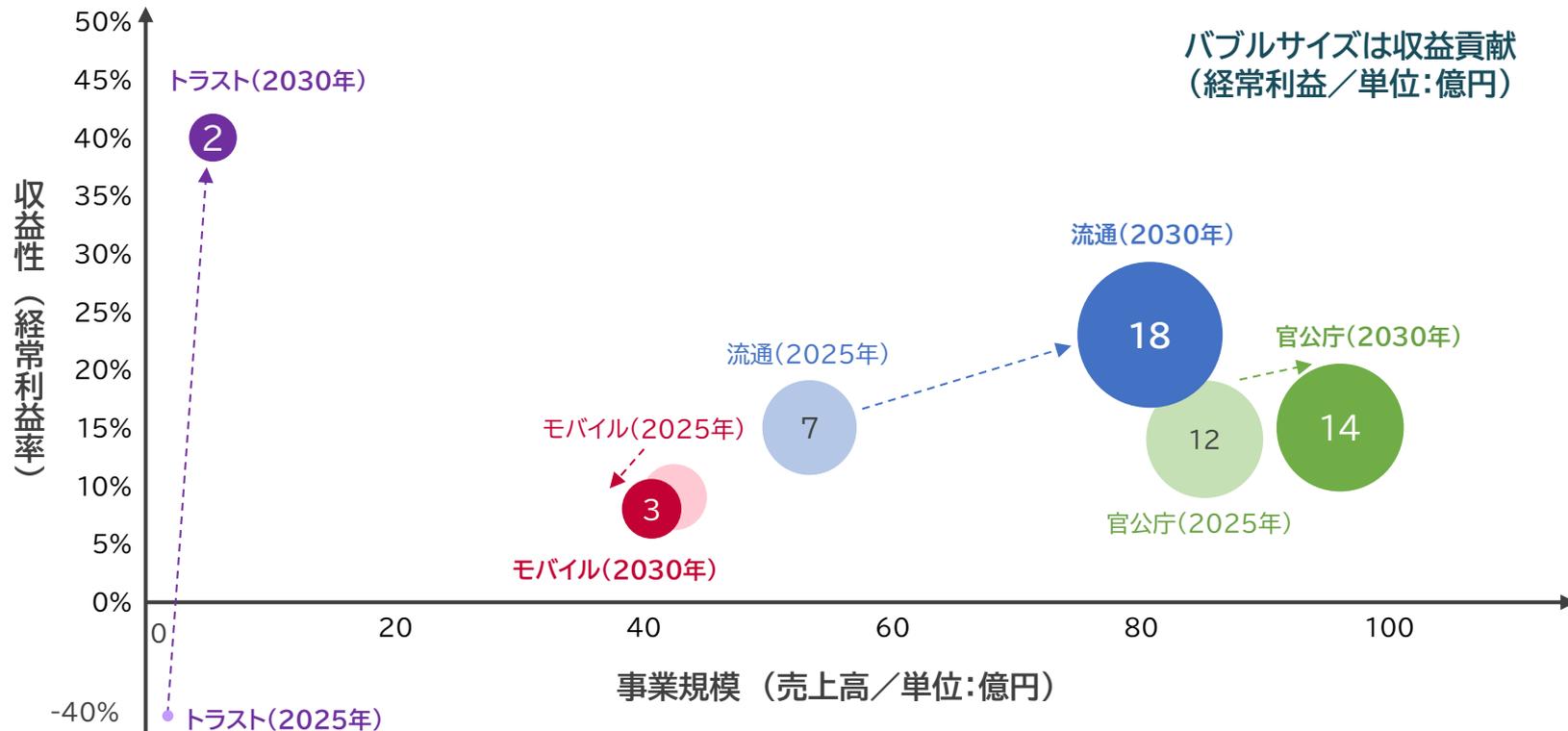
誰もがデジタル技術の利便性を享受できるよう
地域のお客様をサポートする

2030年度 業績目標

	2025年度 (実績)	2030年度 (目標)	2025年度比
売上高	181億円	221億円	+22.1%
定常収入	87億円	126億円	+44.8%
定常収入比率	48.2%	57.1%	+9.0pt
経常利益	18.5億円	30.0億円	+61.5%
経常利益率	10.2%	13.6%	+3.3pt
ROE	15.3%	13%以上	—

事業戦略（動態ポートフォリオマップ）

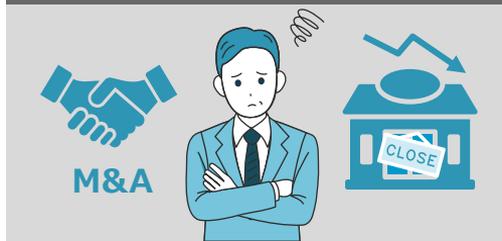
流通・官公庁は規模・収益性とも成長。トラストは収益性を大きく伸ばす
モバイルは厳しい環境が続くが、生産性向上に努め維持を目指す



流通クラウド | 市場環境と解決したい課題

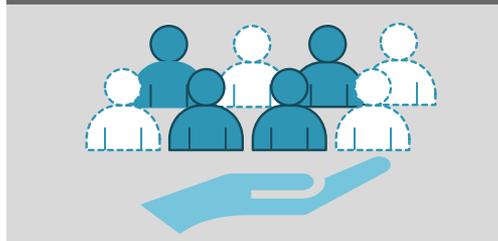
本格的な人口減少時代へ突入、食品流通業全体の縮小が懸念される

業界再編／廃業



中小規模の小売業は
減少傾向

人手不足



少子高齢化・
生産年齢人口の減少

運営コスト増



物流コスト・
人件費等が上昇

解決したい課題 = **日本の食の豊かさを守る**

食に関わる全ての企業が 時代の変化に取り残されず、
生き生きと**活発に本来の企業活動が持続できる世界**を創り出す

流通クラウド | 食品小売向け事業戦略

年商300億円以上を中大企業と定義。中大企業領域における当社の存在価値を高める
周辺サービスの一部は非食品小売へも展開

年商300億円未満

約800社 約6,000店舗

年商300億円以上

約200社 約17,000店舗

食品
スーパー

中小規模では高いシェアを確立

< 基幹 >

@rms All Retail Management System **V3**

2024年リリース
中大規模対応バージョンを展開

< 基幹 >

@rms All Retail Management System **V6**

< 小売向けEDI >

BX NOAH
ビーエックスノア

< 生鮮EDI >

せんとねっ

< 自動発注 >

@rms All Retail Management System **自動発注**

< 棚割 >

店POWER[®]

非食品

ドラッグストア、
ホームセンター

周辺サービスの一部は
非食品小売へも展開

(注)社数・店舗数は当社調べ

基幹システム



V6で中大企業へ展開
5か年で導入店舗数を大きく伸長
2025年 **1,219**店舗 → 2030年 **2,400**店舗

自動発注システム



AI需要予測型を武器に
5か年で大きく展開

生鮮EDI



生鮮品EDI 圧倒的No.1商材を目指す
生鮮品を扱う
ドラッグストアへも展開

小売向けEDI



BCPに強い機能を構築
差別化要素に

競争力強化に向けたプロダクト開発方針

■ AIをサービスに組込 「判断の自動化」を推進

- AI需要予測型自動発注の普及拡大
- 業務効率化・生産性向上に資するAIアシスト機能を実装
～スーパーマーケット本部・店舗の運営における判断業務をAIが支援・最適化～

■ セキュリティ対策を充実させ競争力に

- ランサムウェアや自然災害への耐性を強化し、「安心」を競争優位性へ昇華

■ 原価高騰への対策を競争力に

- オープンソースの活用などによりVMWareランニング費用の高騰問題に対応
- 外部のコスト変動に左右されない体質へ

■ 生成AI導入による開発生産性向上

- 効率的かつ高速な開発を可能にし、少ない人数で品質の良いものをより早く



食品卸向け 事業戦略

クラウドEDI-Platformの展開



既に加工食品卸市場では高いシェアを持つが、**圧倒的トップシェア**を目指す

年商1,000億以上企業の社数シェア
2025年 **55%** → 2030年 **75%へ**

更なる成長に向けて、新規市場を開拓

- 1 零細食品メーカー市場への拡大
スマホひとつでできる、超かんたんEDI
- 2 日用品雑貨卸市場への拡大
大手を中心にアプローチ

食品流通業界全体向け 事業戦略

C2Platform商談支援の業界浸透

- 業界団体との関係性を深め、プラットフォームとして**推奨獲得**を目指す
- 流通業界の商品情報に関する課題解決に向け、業界横断の**標準商品マスタ構築**への各種取組と連携を検討



業界プラットフォームのポジションを確立する

C2Platform 導入ID数

2025年
693ID



2030年
6,500IDへ



流通クラウド | 海外進出専門店向け事業戦略

専門店向け販売・在庫管理システム「RetailPro」で
日本ブランド専門店の東南アジア進出を支援

■ 国内・現地での認知度向上

海外進出する大手量販での導入が順調に拡大。
国内および現地での知名度・認知度向上により、
さらに新規ユーザー獲得を目指す

Retail Pro
A Nayax Company

プロモーション強化

展示会への出展強化
デジタルプロモーション

日系企業の多い
台湾への拠点設置
(検討)

■ 国内店舗への「逆輸入」促進

海外店舗での導入成功事例を国内店舗に「逆輸入」する動きが顕在化
今後、既存ユーザーへの働きかけを強め、同様の展開を促進

国内外共通利用の促進に向けた機能強化

顧客管理システムとの連携強化

「RetailPro」展開エリア



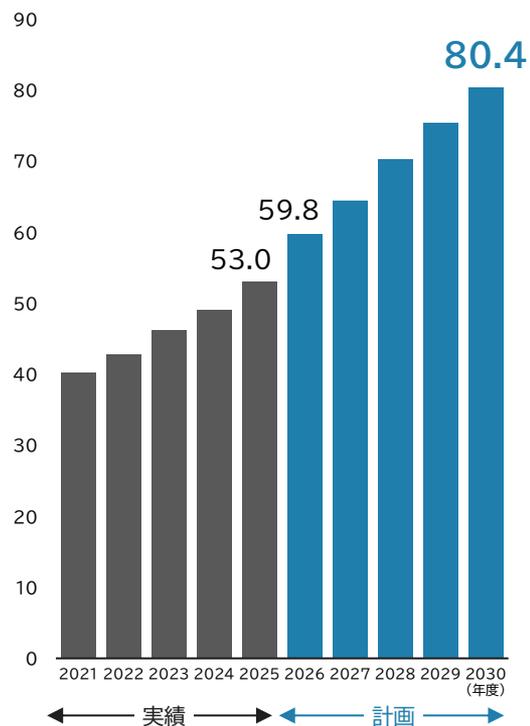
導入店舗目標

	2025年度 (実績)	2030年度 (目標)
海外店舗	183	700店舗
国内店舗	53	1,300店舗

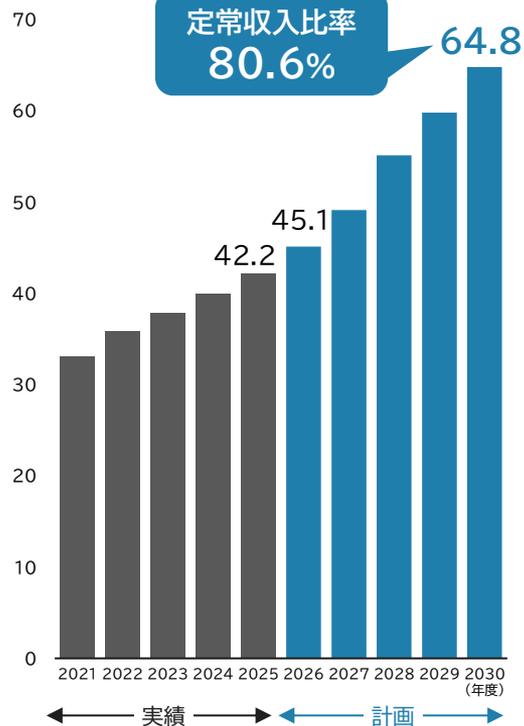
流通クラウド | 数値計画

サービス拡大による定常収入の積上げにより大きく利益を伸ばす

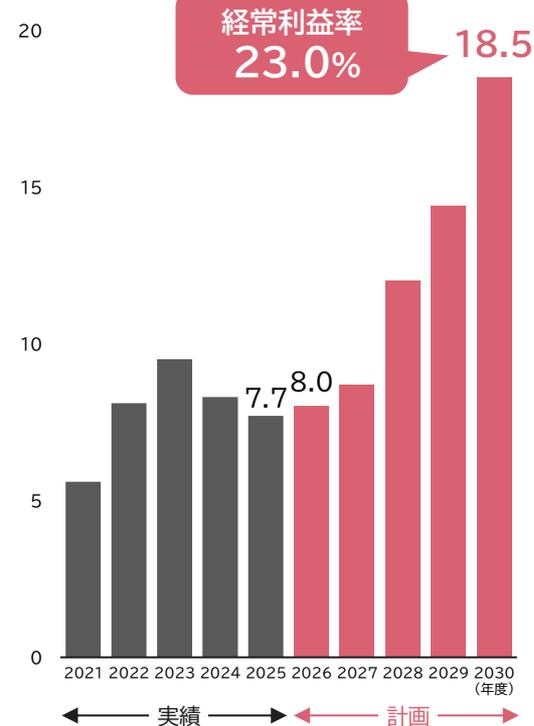
売上高(億円)



定常収入(億円)



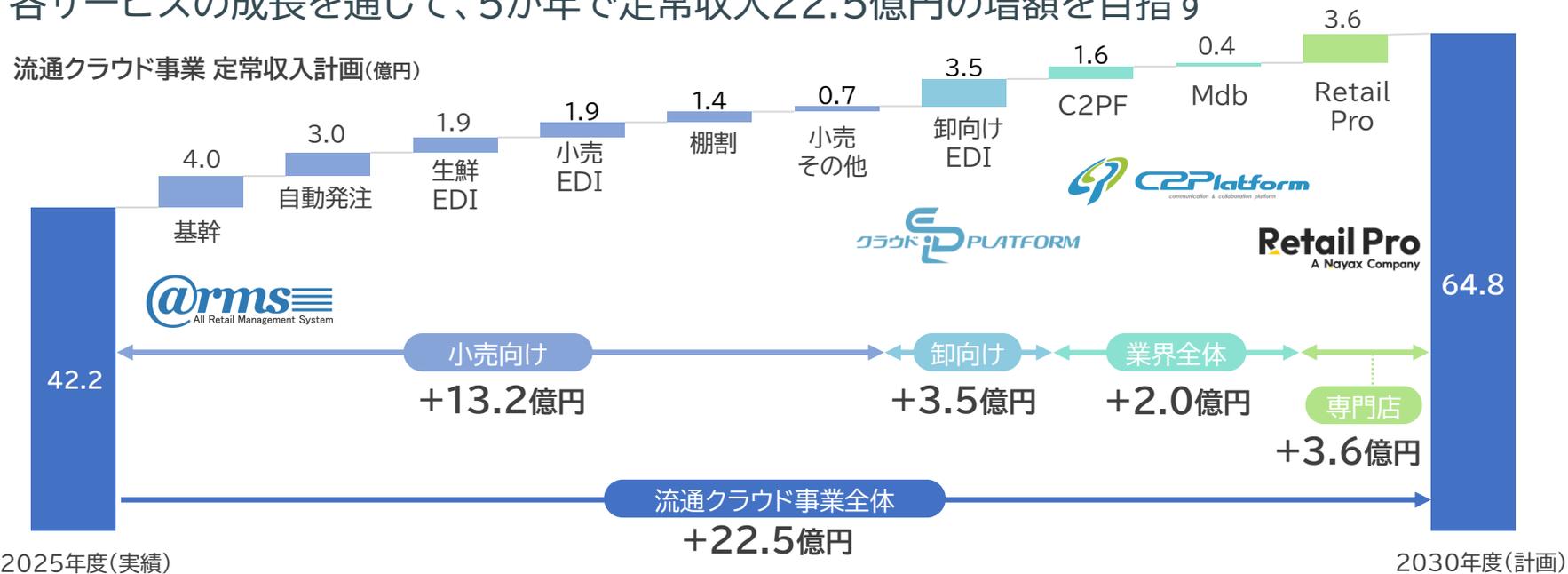
経常利益(億円)



流通クラウド | サービス別定常収入伸長計画

各サービスの成長を通じて、5か年で定常収入22.5億円の増額を目指す

流通クラウド事業 定常収入計画(億円)



主要サービスKPI (2025→2030年度)



基幹システム導入店舗数
1,219 → 2,400店舗



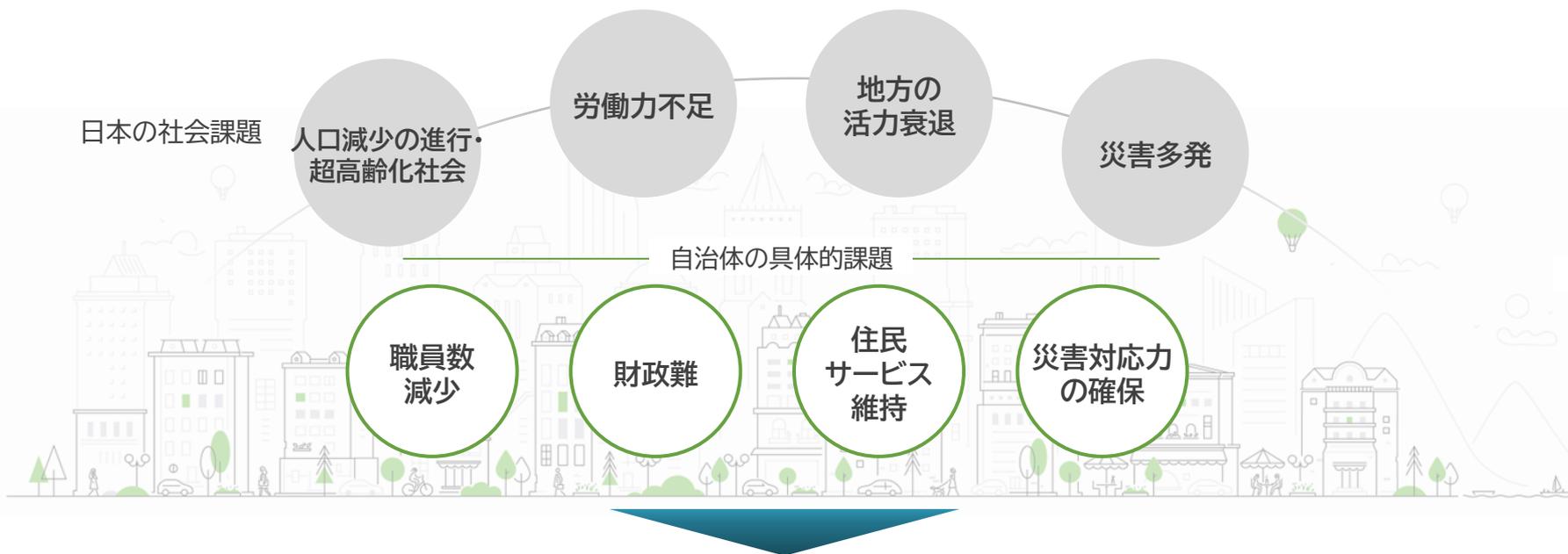
C2Platform導入ID数
693 → 6,500ID



RetailPro導入店舗数
海外 183 → 700店舗
国内 53 → 1,300店舗

官公庁クラウド | 市場環境と解決したい課題

自治体の人手不足・財政難を克服し、誰もが安心して暮らせる持続可能な地域社会へ



クラウド×AIの力で自治体業務の効率化と住民の利便性を追求し、
持続可能な安心・安全社会を実現する

「全国クラウドサービス」と「地域密着サービス」の二軸で、成長と安定の両立を実現

成長ドライバー

全国クラウドサービス

「ActiveCity」 文書管理システム

AI組込機能強化による
職員負担軽減

窓口DXクラウド 「みんなの窓口」

書かない・行かない窓口DX

デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」 VCサービス「VCウォレット(仮称)」

公的個人認証とVC発行技術を活かしたクラウドサービス

防災クラウド「こうずいアラートクラウド(仮称)」

AIによる被害予測と避難情報通知 こうずいアラートクラウド開発

安定収益基盤

地域密着サービス

地域で培った信頼と実績を
全国展開の基盤として活用

防災系

和歌山県下 旧デジタル防災更改・水利防災シェア向上

基幹系

関西圏 既存18団体+新規3団体 シェア向上

セキュリティ系

ゼロトラストへの移行に向けた
セキュリティの見直しを機会と捉えシェア向上



官公庁クラウド | 事業戦略 (ActiveCity)

文書管理システム「ActiveCity」の販売に注力し、小規模レンジにおいてシェアNo.1を目指す！
2028年以降も、シェア拡大を着実に進める


ActiveCity
文書管理システム

2028年までの戦略

2028年以降を見据えた新たな戦略

「ActiveCity」の顧客ターゲット層



● 小規模レンジで
シェアトップを目指す

2025年シェア(実績)※

10%



2030年シェア(目標)※

20%

※文書管理システム導入済の
自治体を分母とした当社推計値

2028年頃に文書管理システム単独の
市場はピークアウト
市場ピークアウト後も、シェア拡大を着実に進める

戦略1

文書管理+財務会計・連携
プラスワン商材の発掘

新たな収益源となる周辺商材・サービスを開拓

戦略2

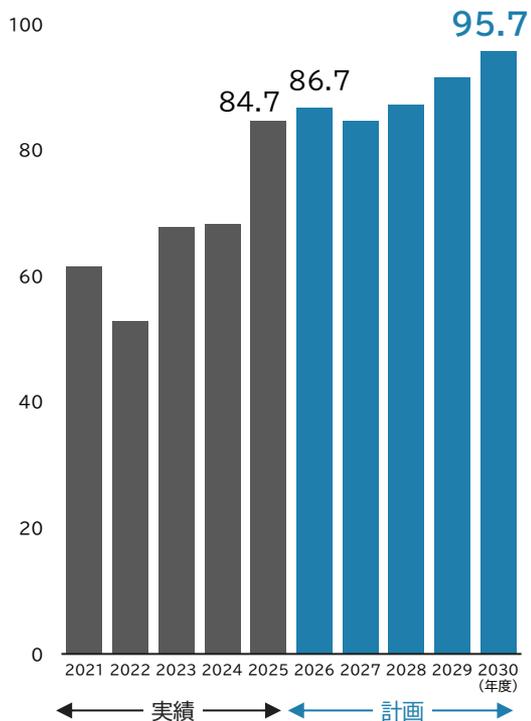
AI機能の実装により
競争優位性を確立

AI技術を内包した付加価値で製品の競争力向上
AIに強みを持つ他社との戦略的提携も推進

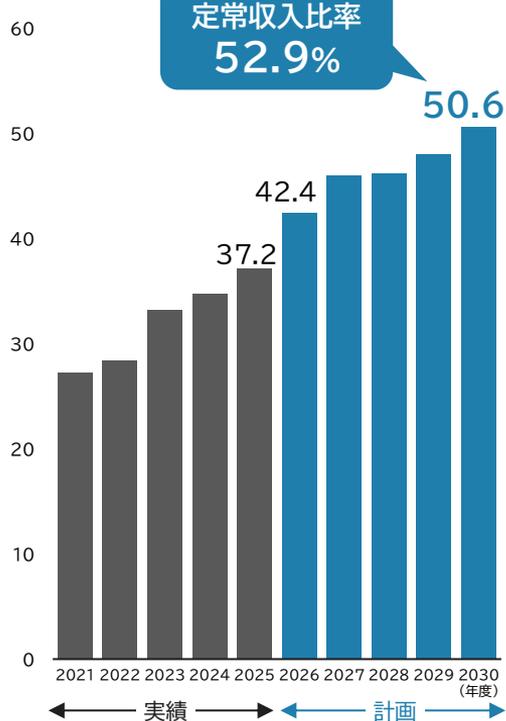
官公庁クラウド | 数値計画

全国向けクラウドサービスの成長により定常収入比率50%超えへ

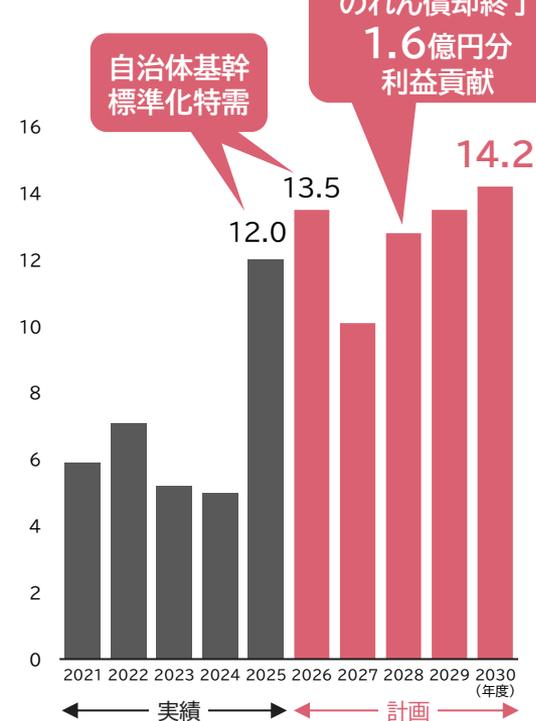
売上高(億円)



定常収入(億円)



経常利益(億円)



トラスト事業 | 市場環境と解決したい課題

デジタルトラストの方向性——中央集権から分散型へ

現在 Web2.0の世界

巨大プラットフォームへの依存
自分のデータを預けすぎているという不安

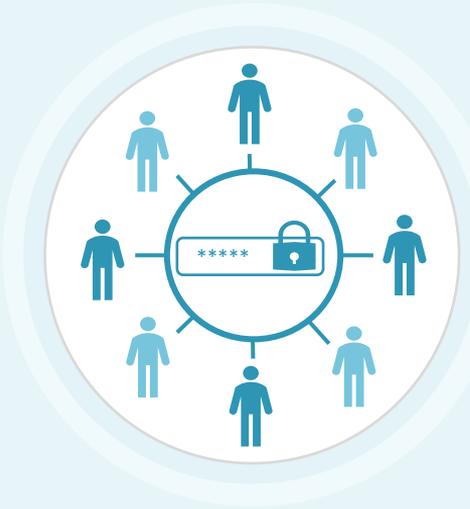


利便性の代償として…

- ✓ データ集中
- ✓ 個人情報漏洩
- ✓ 不正の高度化
- ✓ なりすまし/改ざん
- ✓ 透明性の欠如

世界が求めている方向性 Web3.0の世界

プラットフォームに依存しなくても、
自分のデータを自分の意志で必要な相手にだけ渡せる世界へ
欧州各国や国内でも規制や法整備が進む



実現するために必要な技術

デジタルID

必要最小限を必要な相手に

VC (検証可能な証明)

資格・属性・権限の改ざん耐性

高度eKYC

不正リスク(なりすまし等)に対応

トラスト事業 | 要素技術・サービス

脱プラットフォーム依存社会に必要な デジタルトラストサービスを展開

当社サービスの提供価値

人・物の
証明

職務権限
の証明

能力や価値
の証明

2017 公的個人認証サービスにおける総務大臣認定

2020 電子委任状事業者認定

2021

2022

2023

2024

2025



トラスト事業 発足

「マイナトラスト委任状」採用

実印相当の
電子契約システム「マイナサイン」



「CloudCerts」 事業取得

- デジタルIDへの展開 (RAONSECURE社、和歌山大学との提携)
- 不動産登記分野でエスクロー・エージェント・ジャパン社と業務提携



「CloudCerts」 TOEIC の公式認定証発行

大規模検定初



「CloudCerts」 薬剤師資格証 をデジタル化

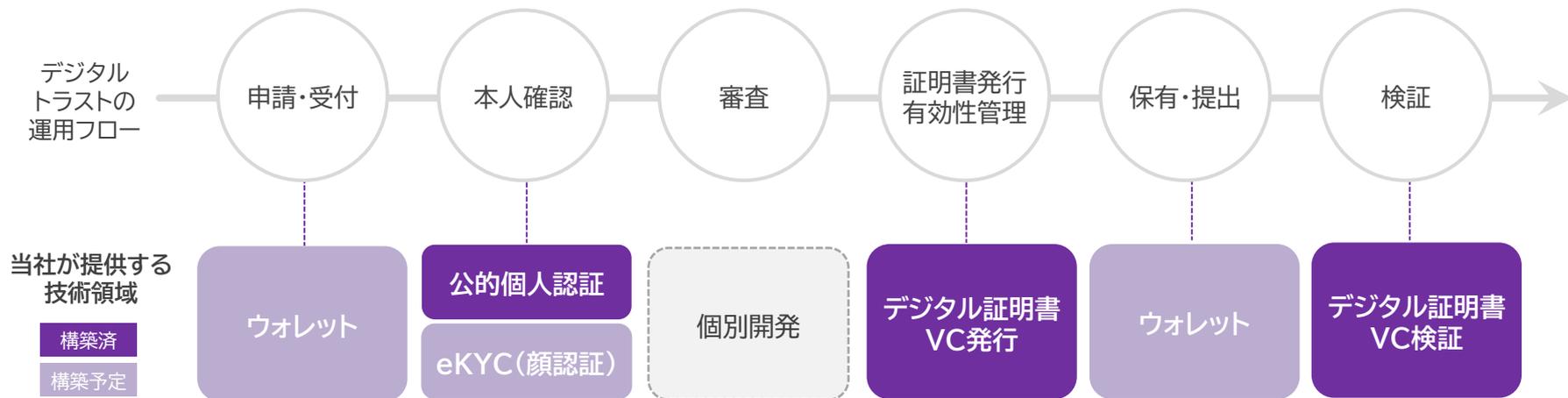
国家資格初



国家資格の
審査システム
の開発受託

トラスト事業 | 将来的な事業構想

デジタルトラストの申請から発行、検証に必要な部分要素は獲得・構築予定
将来的にはこれら一連のフローを**包括的にマネジメントできるプラットフォーム**を構築する構想



上記のフローを一気通貫で実装
「Web3.0型 デジタル証明」を社会基盤とするサービスへ

■ オンライン本人確認 (eKYC)

“三要素”フル装備で、段違いの本人確認サービス

- ✓ **Passive Liveness**(iBeta Level2)方式※の顔認証
- ✓ **世界標準レベルのeKYCを実現**

不正リスク(なりすまし・改ざん等)に対応し
便利で安全なデジタル社会へ

① 知っていること

123



② 持っている



③ 生体認証※



※Passive Liveness方式とは、
利用者が何もしなくても“生きている本人”かを自動判定する顔認証方式

■ VCウォレット

公共機関や教育機関、民間企業等が発行する
証明書を、スマホで安全に管理、提示ができるアプリ

デジタルIDの発行・管理

- 個人が開示内容を選択できるデジタルなID
- マイナンバーカード認証により高い当人認証
- ブロックチェーンに書き込むことで改ざん耐性を担保

VC発行・提示

- 発行者(行政、学校など)が発行するデジタル証明書
- 属性情報や学習・活動履歴など安全に証明可能
- 住所/生年月日を隠すなど選択的開示に対応

本人管理

- デジタルIDやVCをウォレットで安全に管理
- 選択的開示によるプライバシー保護



トラスト事業 | 展開戦略

自治体・金融・民間への展開で、成長領域にトラスト基盤の社会実装を加速させる

自治体向け

- 国の「デジタル田園都市国家構想基本方針」、
「地方創生2.0」に掲げる
「デジタル技術を活用した人材確保・関係人口の創出」
に寄与するサービスへ
- 各種公的証明書をVC化
最新の情報を、より柔軟に、より便利に発行



事業間連携の強化
官公庁クラウド事業 営業部門と連携し
主要都市へアプローチ

民間・金融機関向け

- 単なるVC発行サービスの提供から、
巧妙化する詐称に対応した
厳格な本人確認を強みへ
- VCウォレットにより、発行後のVC流通
(提出・証明)をしやすいサービスへ



プロモーション強化
展示会出展等で
認知度拡大

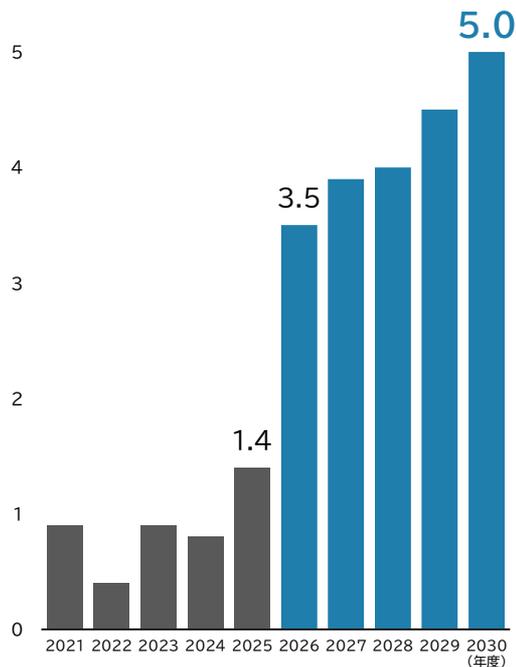


販売パートナー拡大
効率的に民間領域への
間口拡大を目指す

トラスト事業 | 数値計画

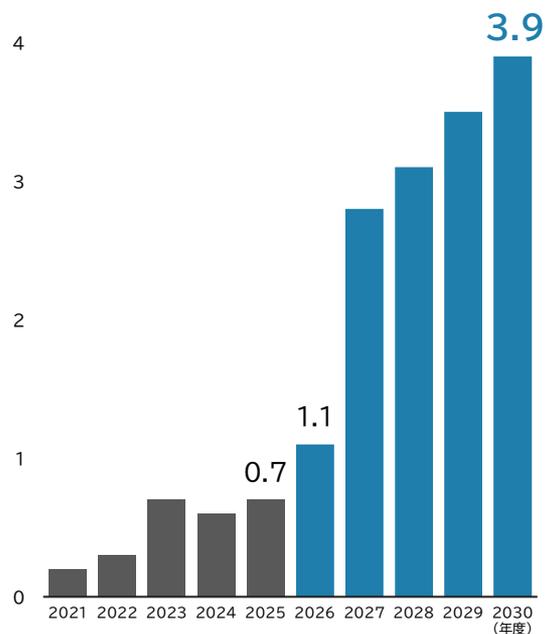
2026年黒字化を目指す。定常収入を大きく伸ばし、2030年には収益の柱に

売上高(億円)



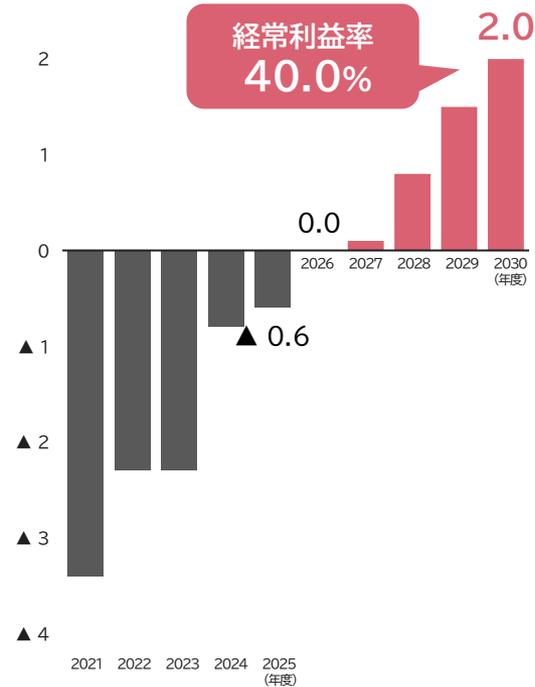
← 実績 → ← 計画 →

定常収入(億円)



← 実績 → ← 計画 →

経常利益(億円)



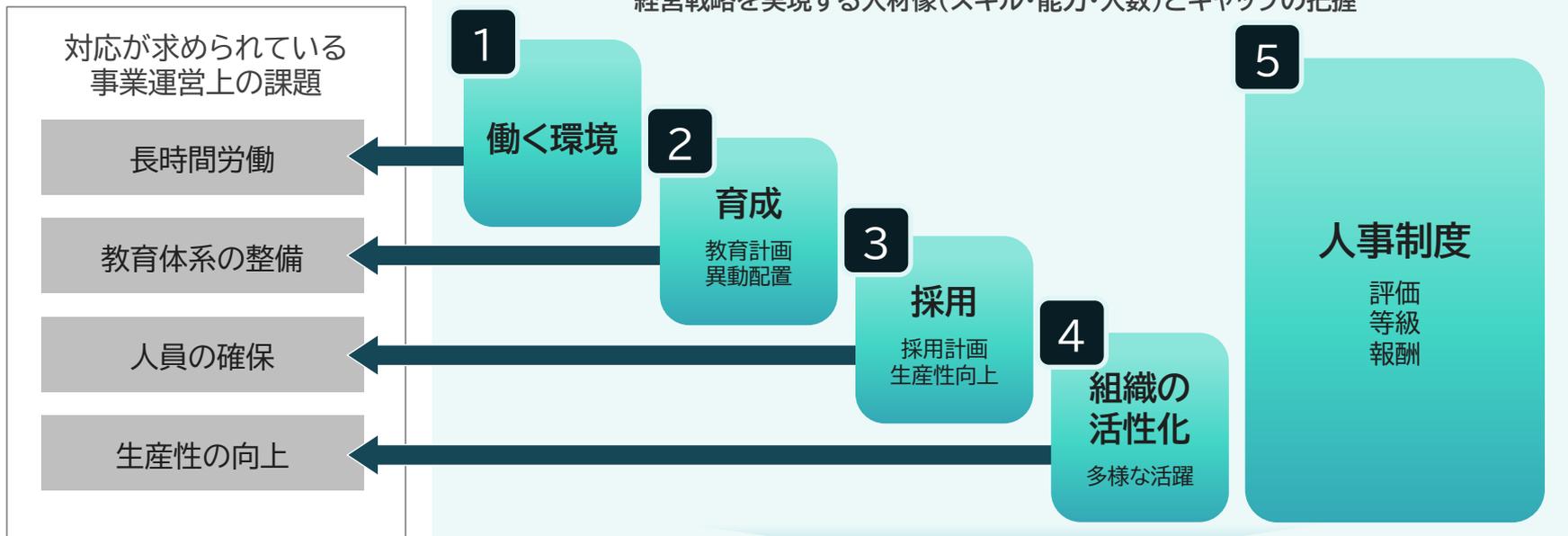
← 実績 → ← 計画 →

人的資本投資戦略

全ての社員が健康で豊かに、効率よく働ける職場の実現に向け人事制度を刷新

戦略人事アプローチ

経営戦略を実現する人材像(スキル・能力・人数)とギャップの把握



WorkSmart の実現

財務戦略 | 資本コストや株価を意識した経営 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。

PBR 時価総額 ÷ 株主資本



ROE

純利益 ÷ 株主資本 (効率的に稼ぐ力)



PER

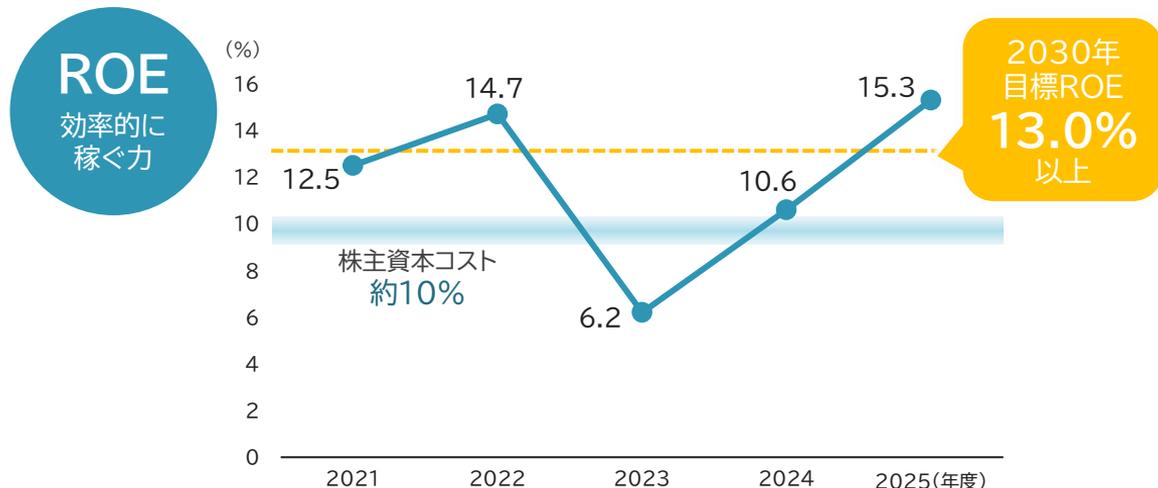
時価総額 ÷ 純利益 (将来への期待)



※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。

財務戦略 | 資本コストや株価を意識した経営 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



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

参考 CAPMIによる株主資本コスト算出

リスクフリーレート
2.25%

+

β
1.0

×

リスクプレミアム
7.37%

=

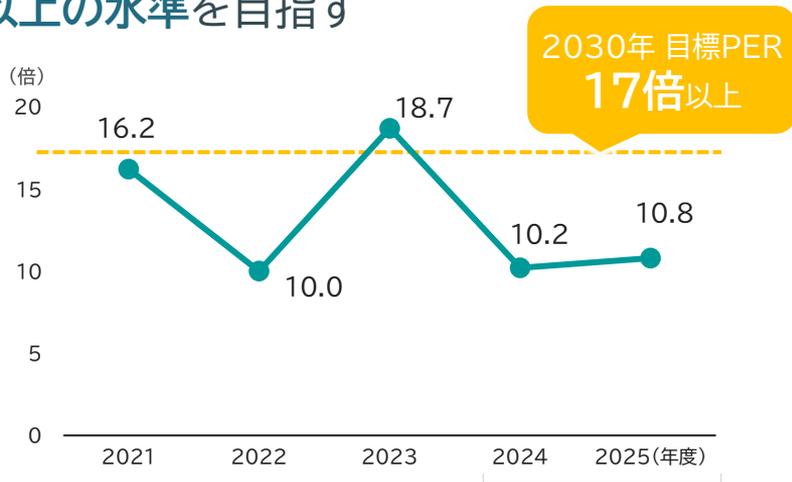
株主資本コスト
9.6%
(約10%)

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、 $\beta = 1.0$ 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

財務戦略 | 資本コストや株価を意識した経営 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



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

参考 株価/日次売買代金の推移

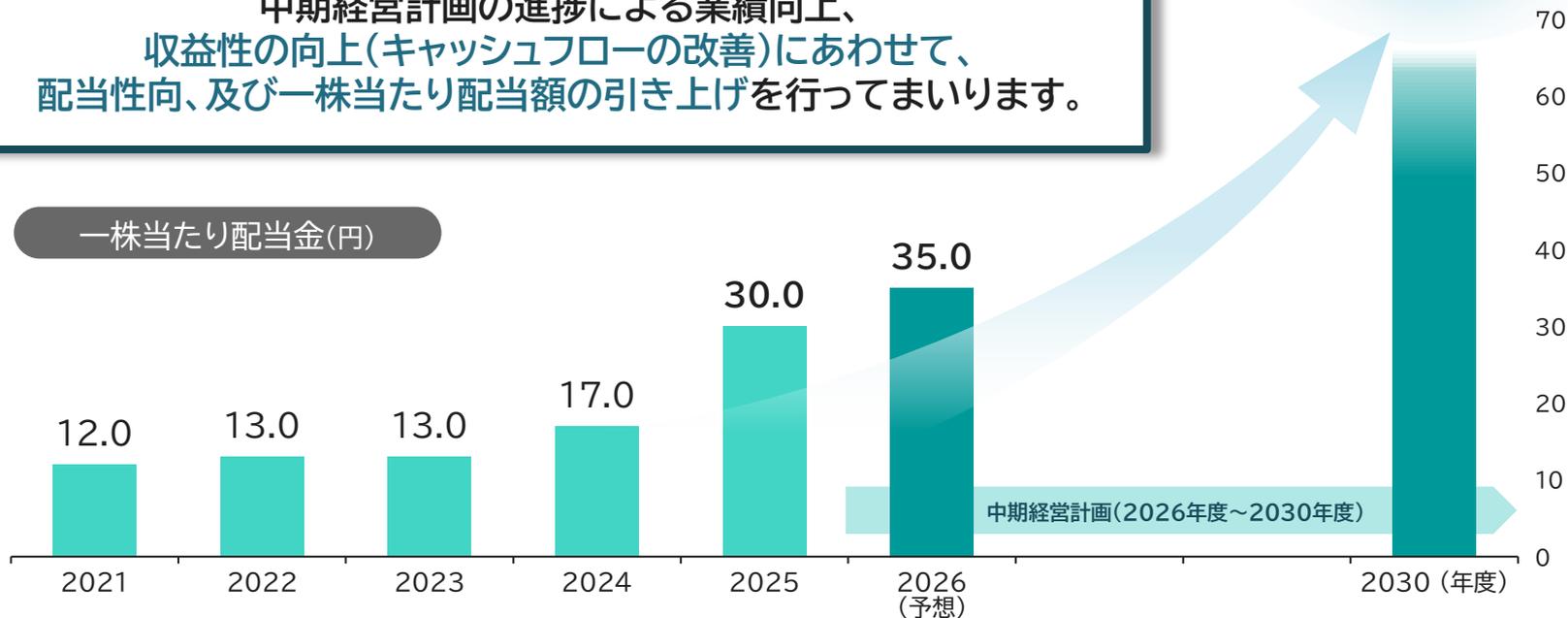


株主還元の方針

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

一株当たり配当金(円)



財務戦略 | キャッシュアロケーション

5カ年累計営業キャッシュフローは約140億円、うち約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

Cash-IN

Cash-OUT

営業CFに
織り込み済みの戦略投資
(2026年度~2030年度の5年間)

人的資本投資 約 17.9億円

研究開発投資 約 7.0億円

情報システム投資 約 7.7億円



営業CF
140億円
(戦略投資実行後)



- 事業開発投資
- M&A投資

- サーバーの維持更新投資
- 不動産の更新投資

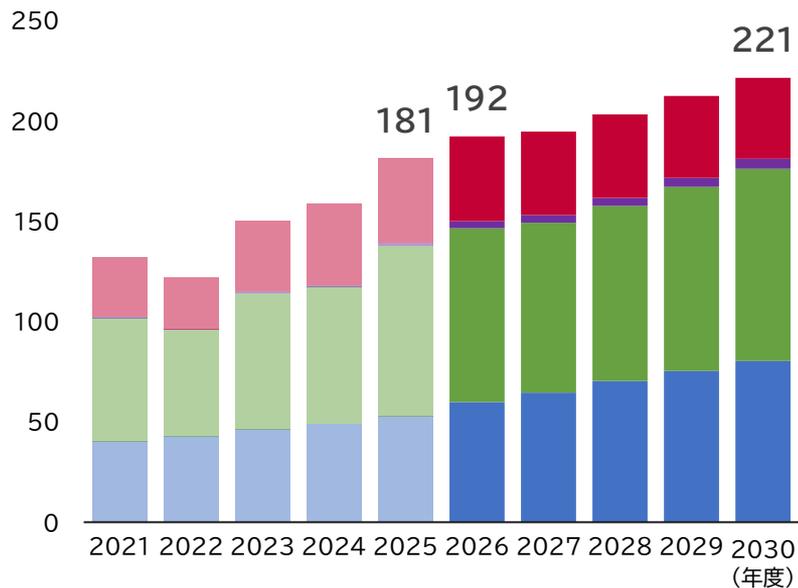
- 累進配当の継続
- 配当性向引き上げ

業績計画(2026年度～2030年度) | 売上高・定常収入

流通・官公庁・トラスト3事業が強力に定常収入を積み上げる

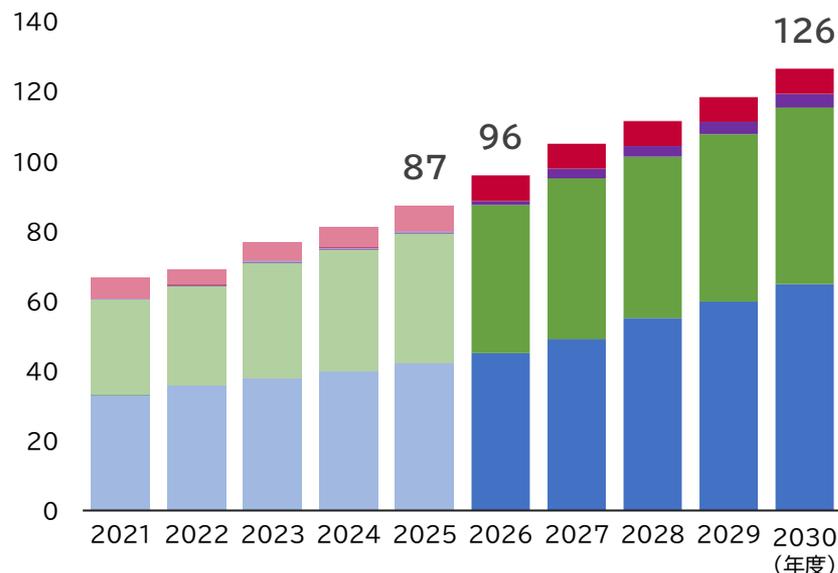
■流通クラウド ■官公庁クラウド ■トラスト ■モバイルネットワーク ■管理

売上高(億円)



← 実績 → ← 計画 →

定常収入(億円)



← 実績 → ← 計画 →

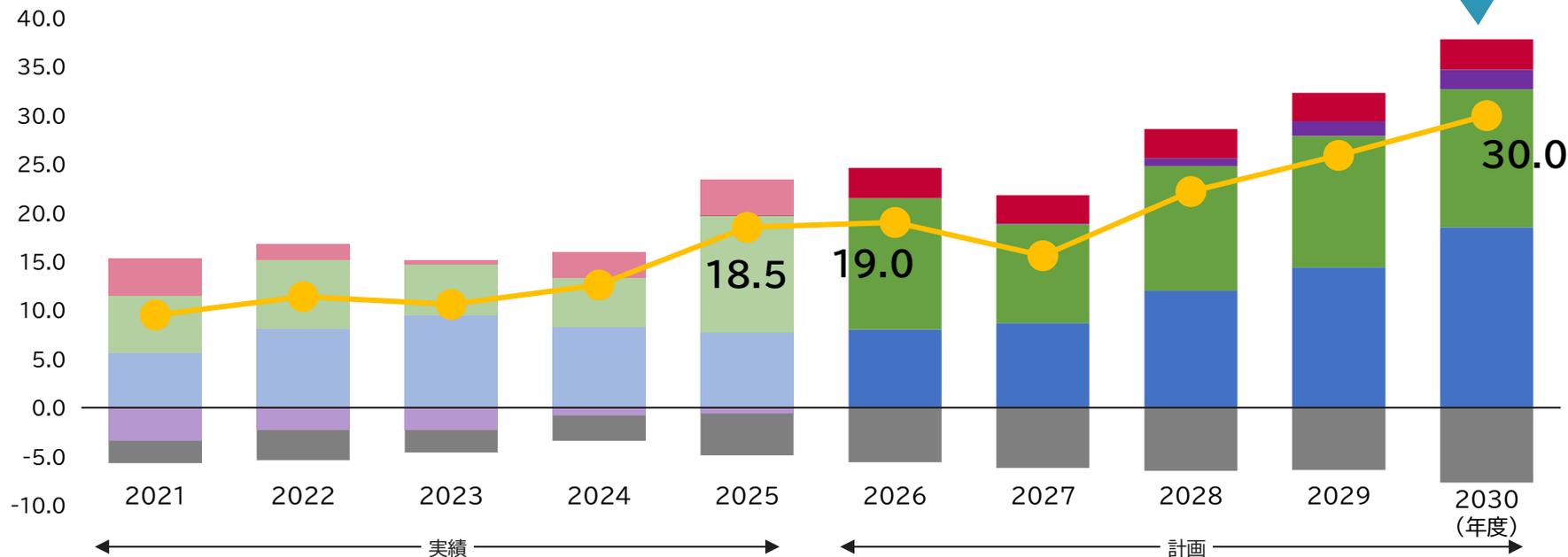
業績計画(2026年度～2030年度) | 経常利益

2030年の経常利益は30億円の計画

流通、官公庁の成長、モバイルの安定、さらにトラストが大きく花開く

■流通クラウド ■官公庁クラウド ■トラスト ■モバイルネットワーク ■管理 ● 全社

経常利益(億円)



2030年(全社)
30億円(計画)

30.0

実績

計画