

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(説明会開催日:2026年9月4日)

株式会社 サイバーリンクス
2026年12月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料
(2026年1月1日～6月30日)

2026年9月3日

INDEX

- 0. 事業概要
 - 1. エグゼクティブサマリ
 - 2. 2026年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し
 - 3. 株主還元
 - 4. 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
- 「生活インフラを支える事業領域」での事業が中心で景気変動に強いポートフォリオ

1 流通クラウド事業



食品流通業に特化した
クラウドサービスを提供
今後の成長ドライバー

売上高 **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ソリューションを提供
地域密着と全国展開の2軸で展開

売上高 **84** 億円 経常利益 **12.0** 億円

4 モバイルネットワーク事業



和歌山県下の約半数の
ドコモショップを運営
安定収益基盤

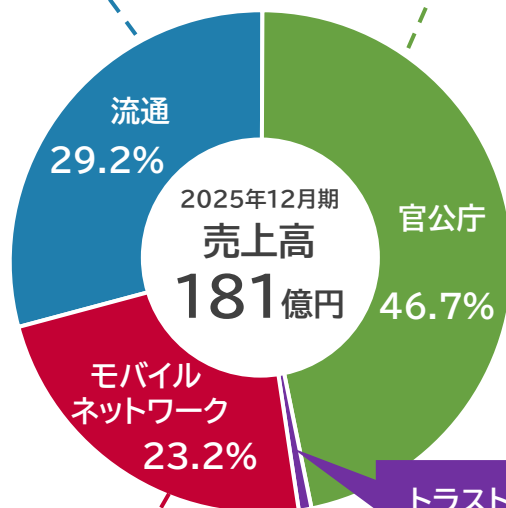
売上高 **42** 億円 経常利益 **3.7** 億円

3 トラスト事業 (2021年～)



マイナンバーカードを
ベースとした認証サービスや、
電子証明書発行サービスを提供
新しい成長の柱へ

売上高 **1.4** 億円 経常利益 **▲0.6** 億円



1. エグゼクティブサマリ

- 官公庁クラウド事業の各種案件の進行や、流通クラウド事業の各種サービス提供拡大等により増収、増益

売上高

過去
最高

101 億円

前年同期増減 +14.8%

2Q計画 達成率 99.6%

定常収入

過去
最高

47 億円

前年同期増減 +11.3%

2Q計画 達成率 103.2%

経常利益

過去
最高

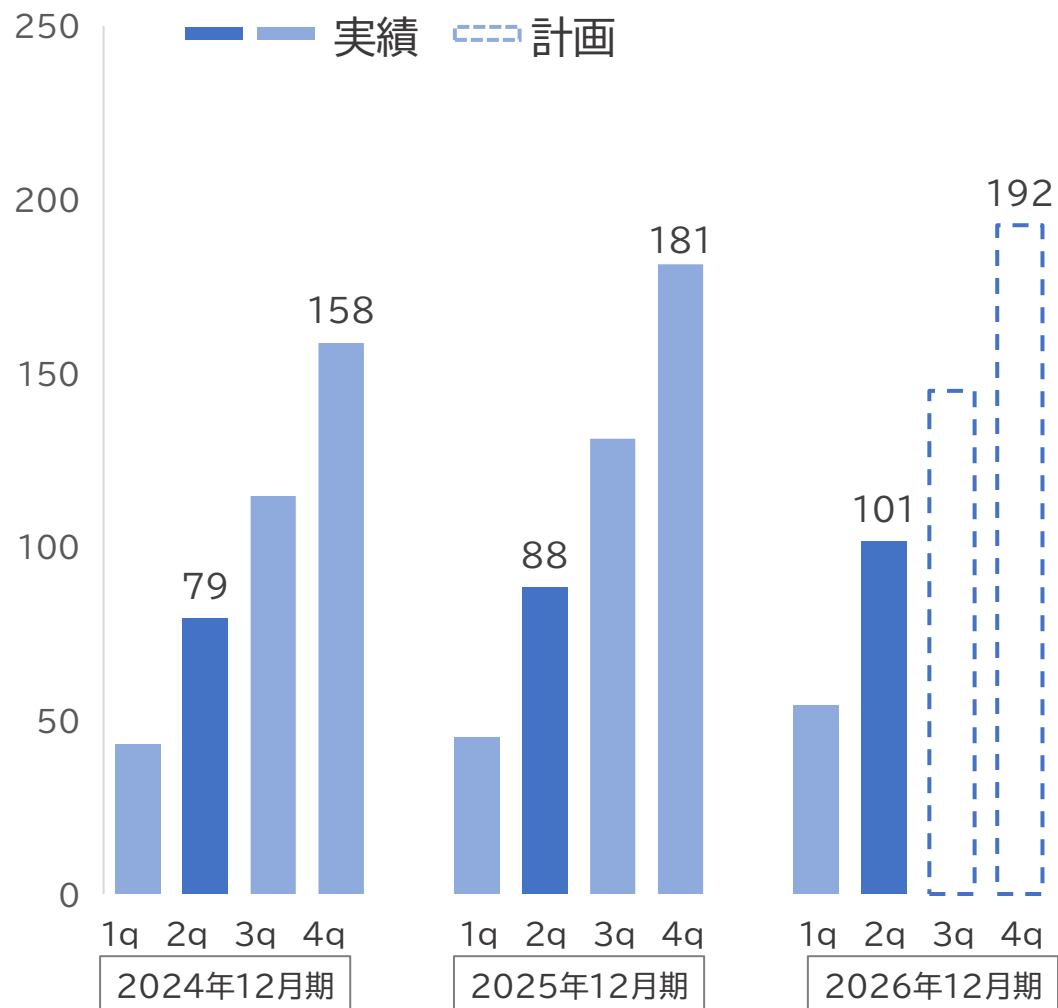
14.4 億円

前年同期増減 +45.8%

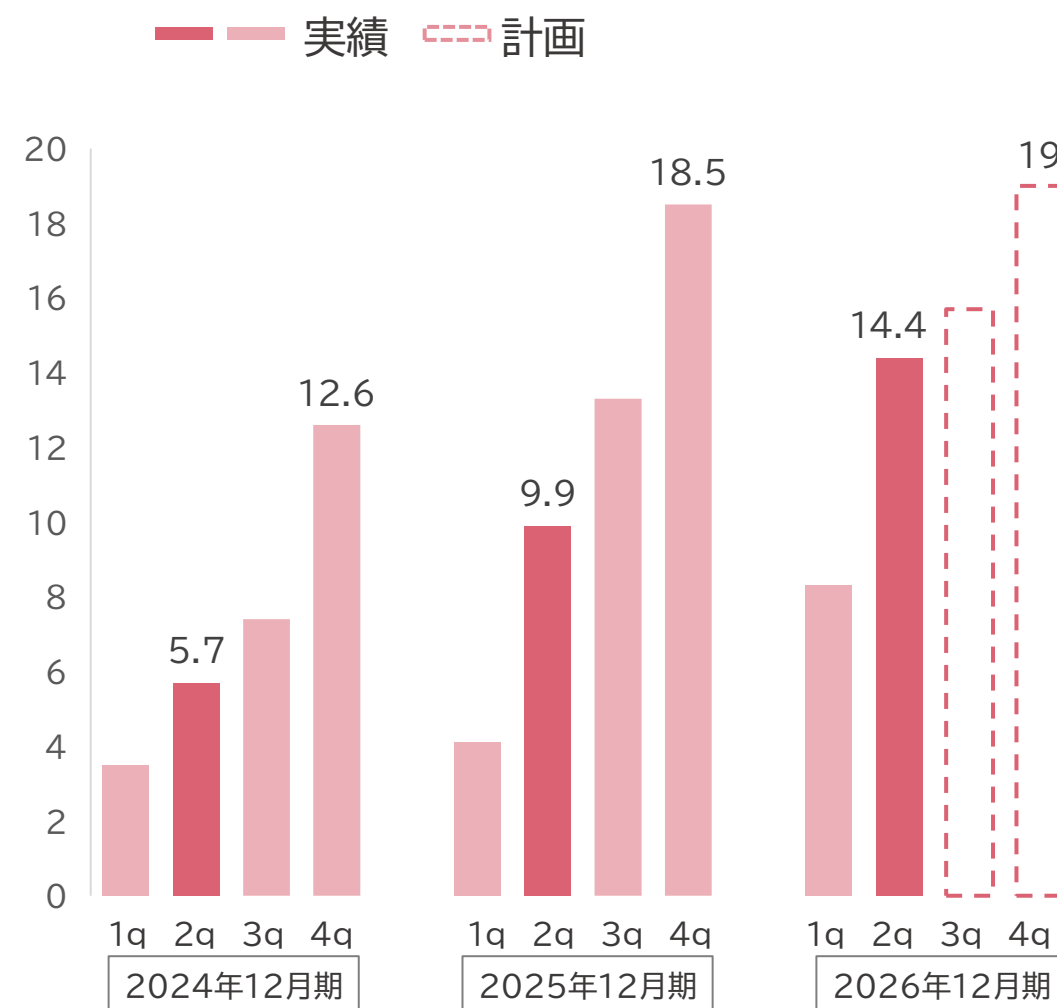
2Q計画 達成率 105.1%

- 売上、利益ともに、概ね上期計画通りに進捗。通期でも過去最高を目指す

売上高(累計) (単位:億円)



経常利益(累計) (単位:億円)

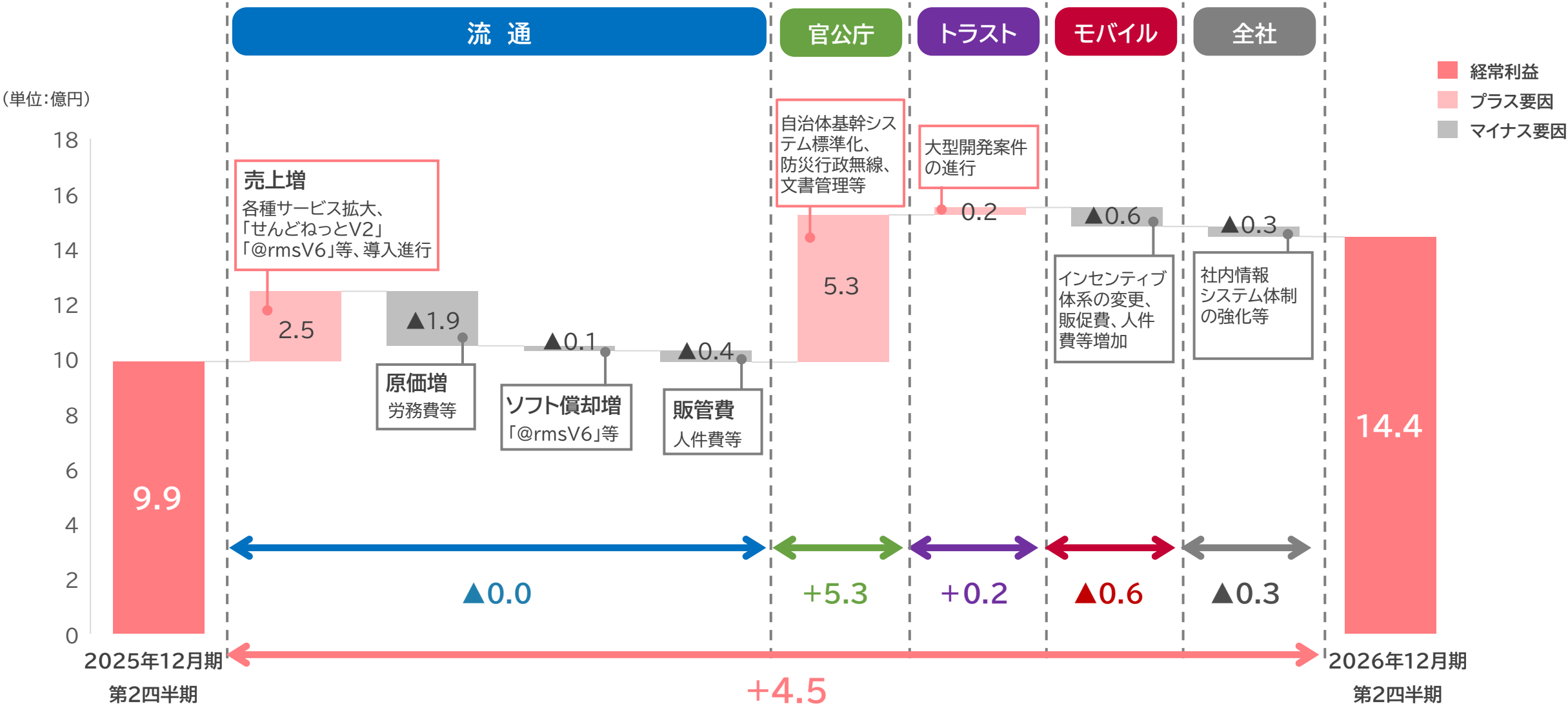


2. 2026年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し

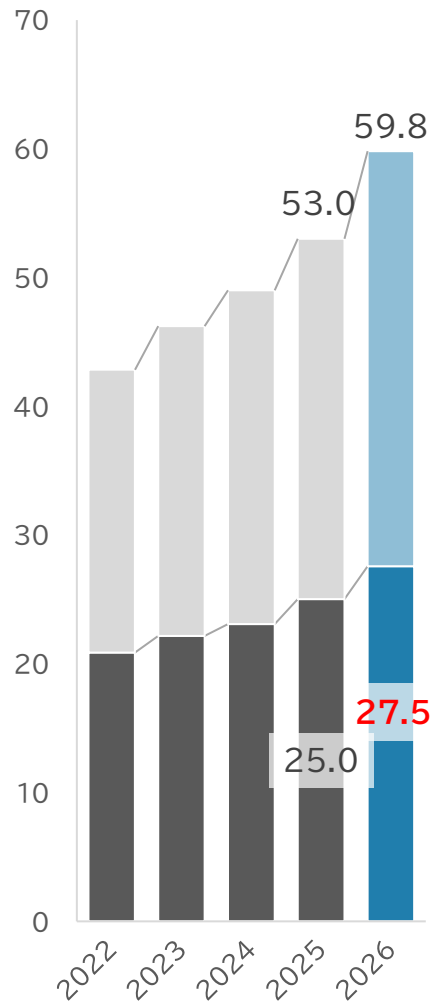
(単位:百万円)	2026年12月期 第2四半期 (実績)	2025年12月期 第2四半期 (実績)	前期同期比 増減率	2026年12月期 第2四半期 (計画)	達成率
売上高	10,160	8,849	14.8%	10,203	99.6%
流通クラウド事業	2,758	2,503	10.2%	2,835	97.3%
官公庁クラウド事業	5,125	4,148	23.5%	4,977	103.0%
トラスト事業	155	51	199.9%	194	80.3%
モバイルネットワーク事業	2,121	2,145	▲1.2%	2,197	96.5%
定常売上高	4,730	4,250	11.3%	4,585	103.2%
流通クラウド事業	2,188	2,102	4.1%	2,198	99.6%
官公庁クラウド事業	2,092	1,755	19.2%	1,955	107.0%
トラスト事業	41	39	6.5%	47	88.9%
モバイルネットワーク事業	408	352	15.9%	385	106.1%
営業利益	1,446	990	45.9%	1,382	104.6%
経常利益	1,443	990	45.8%	1,373	105.1%
流通クラウド事業	324	328	▲1.2%	386	84.1%
官公庁クラウド事業	1,232	697	76.7%	1,073	114.9%
トラスト事業	▲ 26	▲53	—	2	—
モバイルネットワーク事業	167	236	▲29.2%	187	89.5%
調整額	▲ 255	▲219	—	▲ 275	—
親会社株主に帰属する中間純利益	967	673	43.5%	930	104.0%
1株当たり中間純利益	87円12銭	60円34銭	—	83円96銭	—

2. 2026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

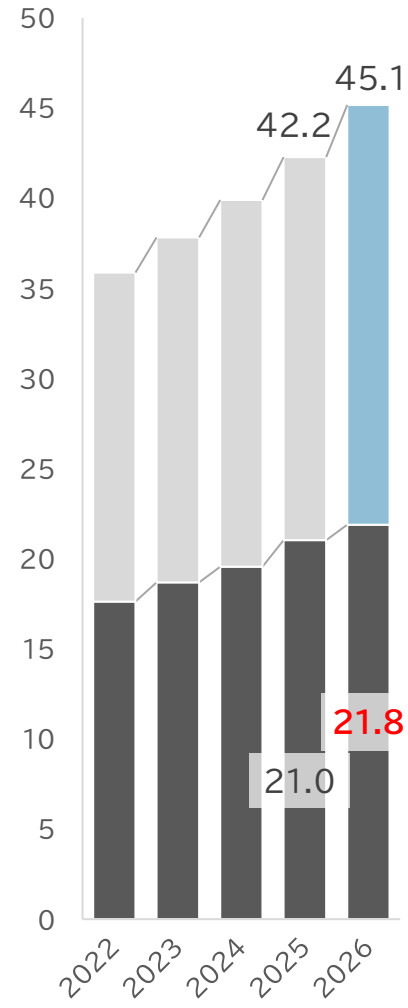
- 流通は、サービス拡大で増収も、新規導入案件の対応に向けた体制強化により労務費等が増加し、やや減益
- 官公庁は、自治体基幹システム標準化、防災行政無線、文書管理等の案件が進捗。増益に大きく貢献



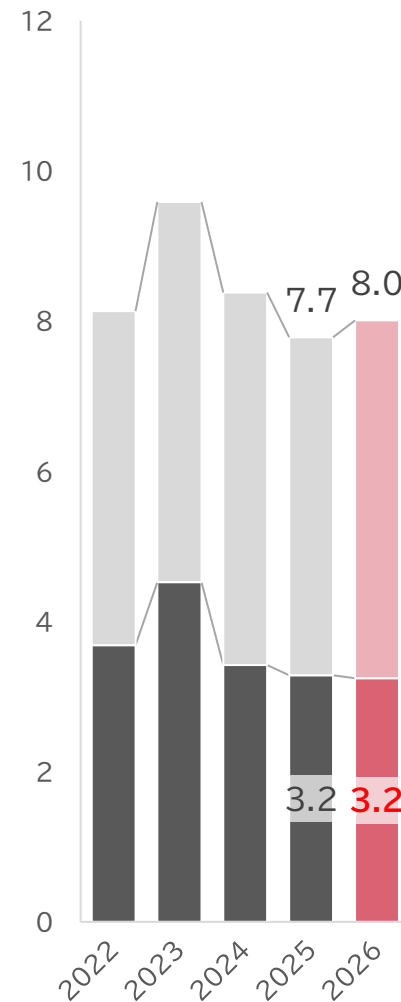
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 第2四半期累計実績

各種サービス提供拡大で増収も、新規導入案件の増加に伴う体制強化等で労務費が増加し、やや減益

- ◆ 中大規模スーパー向け基幹システム「@rmsV6」
新規2社で稼働開始 (2026年3月～)
- ◆ 「@rmsV6」「せんどねっとV2」等、
導入作業の進捗に伴う売上が増加
- ◆ 「@rmsV6」「自動発注」等、複数の新規受注を獲得
- ◆ 「クラウドEDI-Platform」
既存の大手顧客において、当社サービスへの完全移行を受注

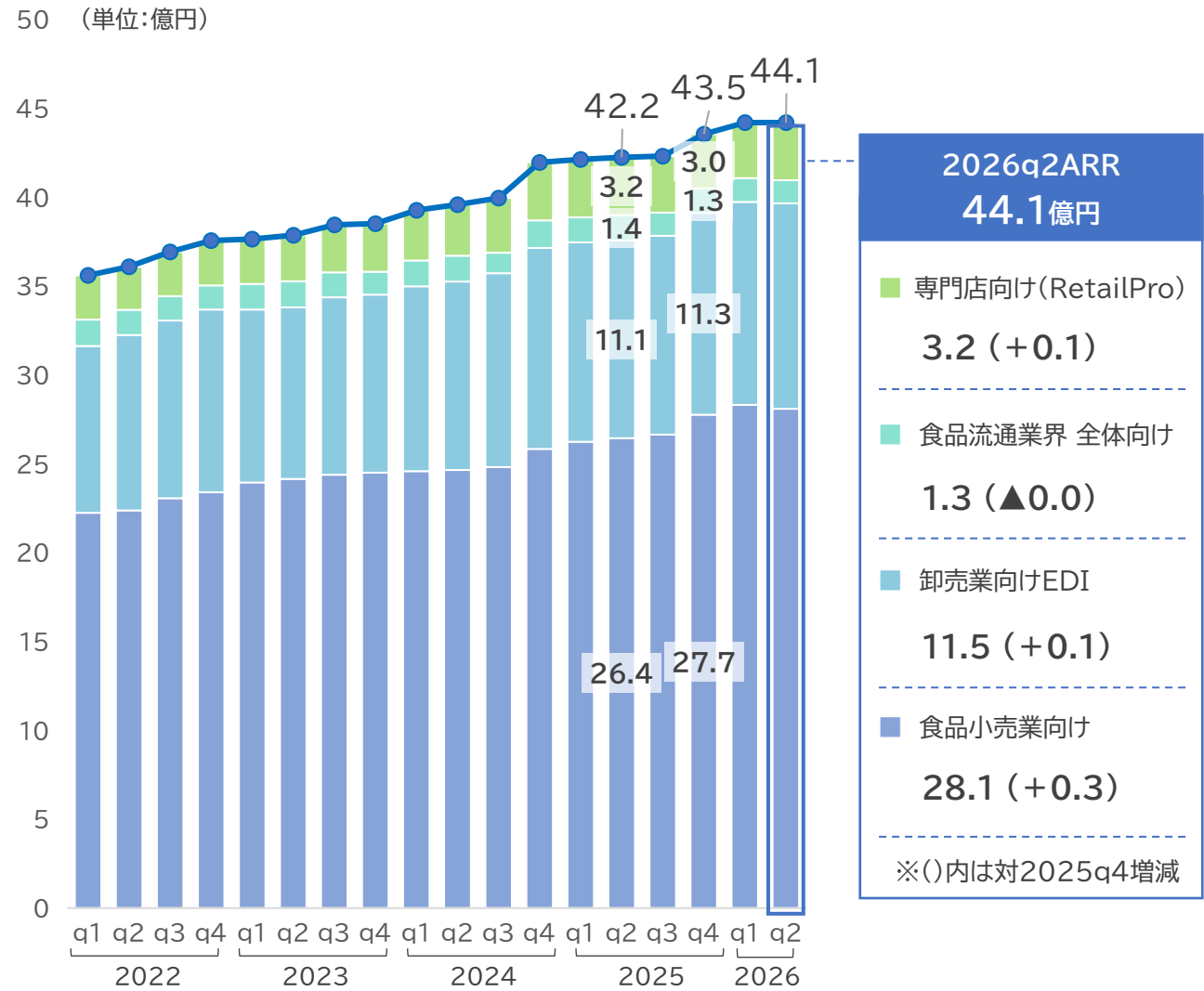
2026年通期見通し

一部導入に遅れはあるものの、着実に作業進捗
新規稼働に向けた体制強化等、先行投資フェーズが継続

- ◆ 「@rmsV6」
AI機能の搭載に向けた開発を推進
新規稼働に向けた導入注力
- ◆ サービス提供拡大による定常収入増加
「@rmsV6」「せんどねっとV2」「自動発注」
「クラウドEDI-Platform」等
- ◆ 専門店向け販売管理システム「RetailPro」
海外店舗で導入済みの既存顧客において、
国内店舗での導入作業が進行

■ 「@rmsV6」をはじめ、複数サービスの新規稼働によりARRが増加

ARR(各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月)



主要サービスKPI ※()内は対2025q4増減

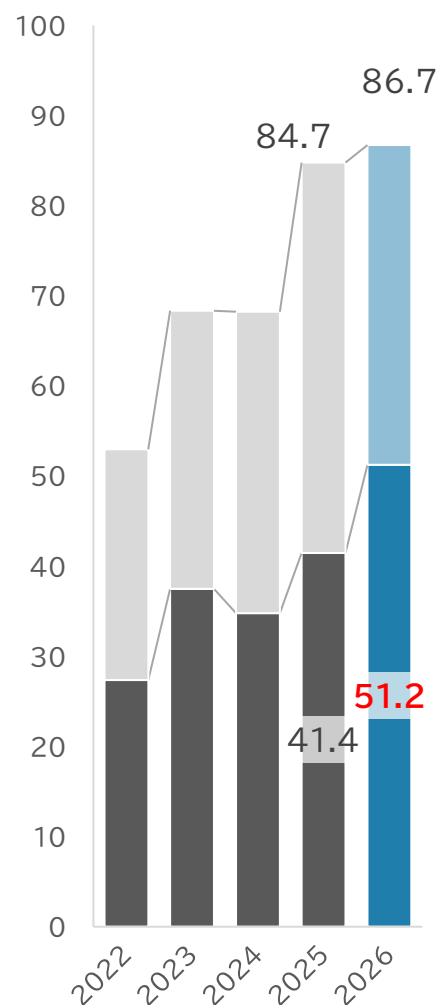
 基幹システム 導入店舗数	2025年 実績	2026年 2Q実績	2030年 中期経営計画
	1,219	1,283 (+64)	2,400

 C2Platform 導入ID数	2025年 実績	2026年 2Q実績	2030年 中期経営計画
	693	749 (+56)	6,500

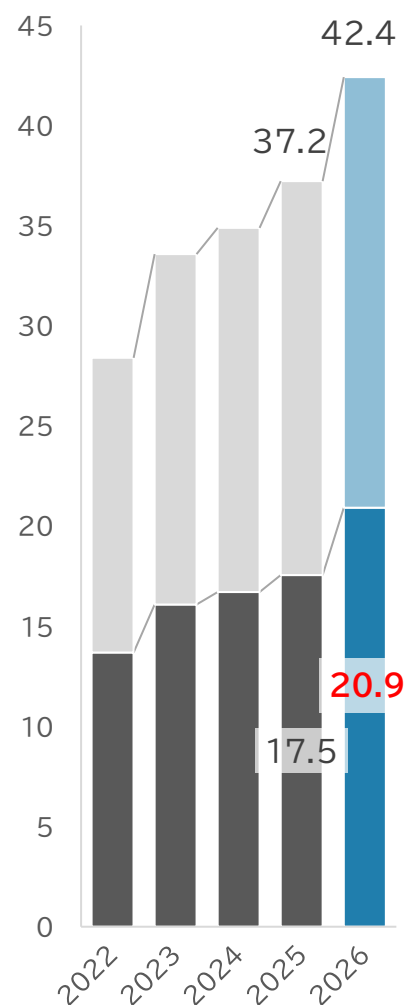
 RetailPro 導入店舗数(※)	2025年 実績	2026年 2Q実績	2030年 中期経営計画
	海外 173 国内 41	191(+18) 40(▲1)	700 1,300

※海外進出している日本企業における導入店舗数

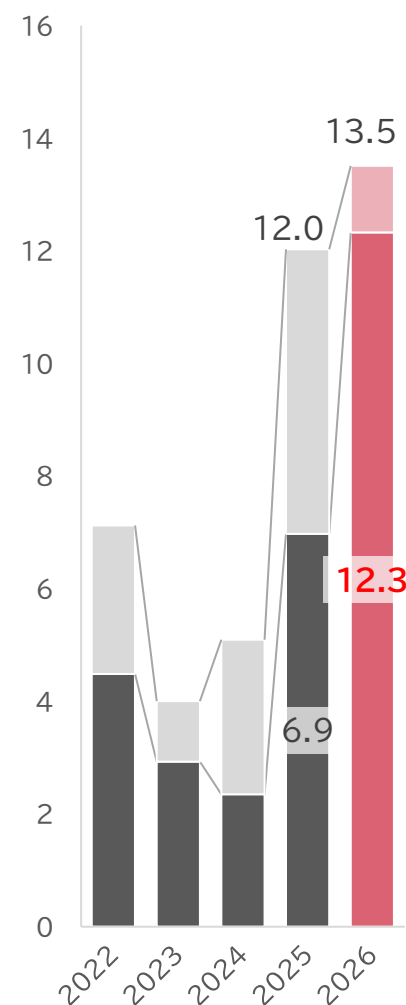
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 第2四半期累計実績

自治体DX、防災工事案件等が寄与し、増収、増益

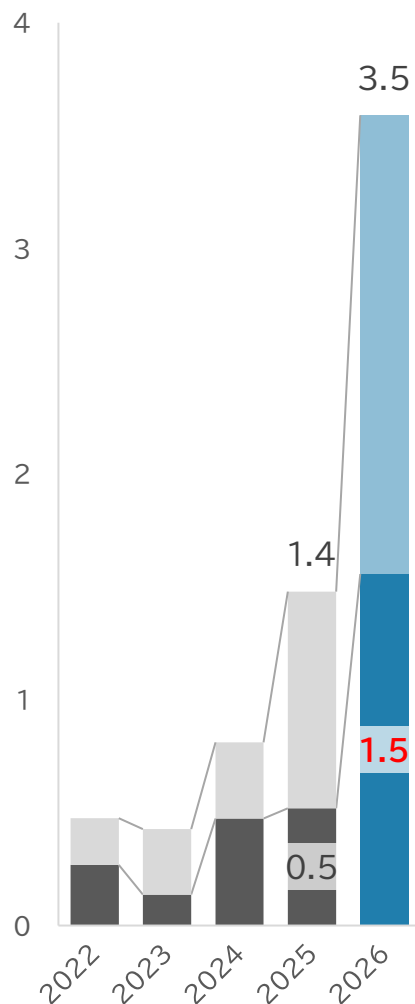
- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件、防災行政無線工事が大きく貢献し、増収、増益
- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」、文書管理「ActiveCity」の新規稼働、前期実施のM&A等が寄与し、定常収入が増加
- ◆ 自治体向けオンライン窓口「みんなの窓口」江戸川区で稼働開始
AIチャットボット機能をリリース
- ◆ 全国クラウドサービスの認知向上に向けた営業活動を推進
展示会出展を契機に、新規受注の獲得や商談案件創出が拡大

2026年通期見通し

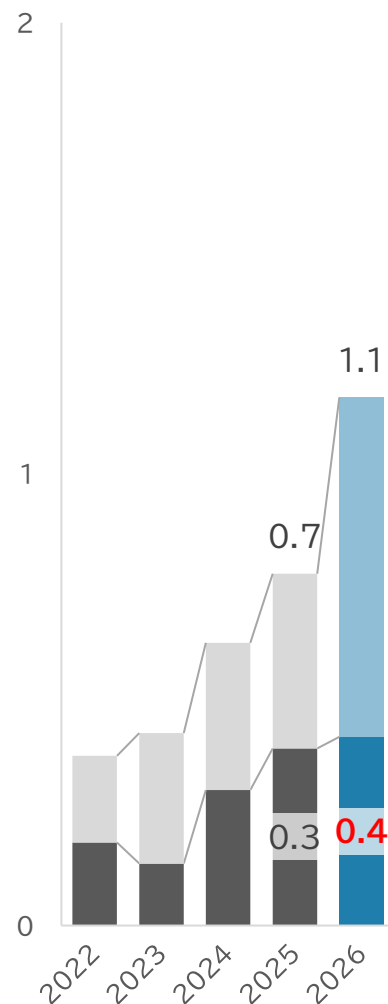
自治体DXを背景に増収、増益
通期計画上振れを目指す

- ◆ 「自治体基幹業務システムの統一・標準化」関連案件移行完了に伴う定常収入の増加
- ◆ 「みんなの窓口」「ActiveCity」へのAI機能実装に向けた開発を推進
- ◆ シナジー社取得に伴うソフトウェア償却(0.7億円/年)が前期で終了

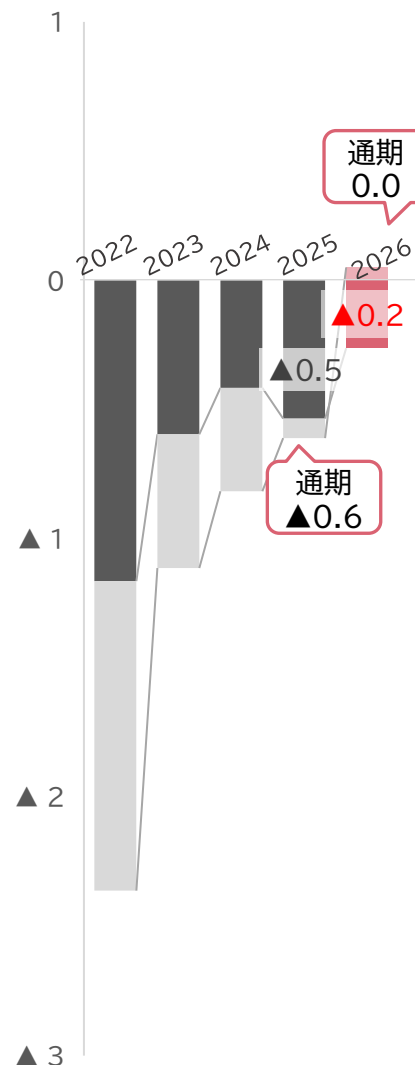
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 第2四半期累計実績

大型開発案件が寄与し、増収

- ◆ 国家資格の審査システムの受託開発案件が寄与
- ◆ 「CloudCerts」提供拡大
小規模案件を中心に複数の新規受注を獲得、発行開始
- ◆ 官公庁クラウド事業との連携による展示会出展等、新規顧客の開拓を推進

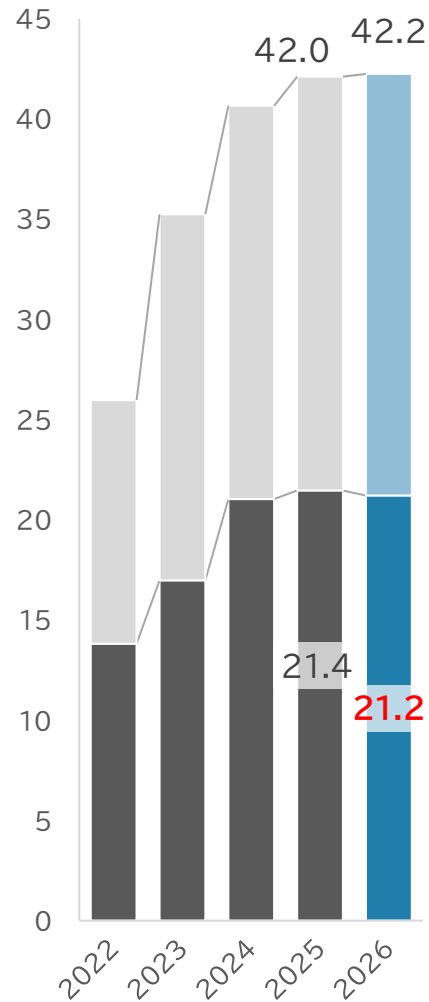
2026年通期見通し

「VC※」流通に向けた取組を加速

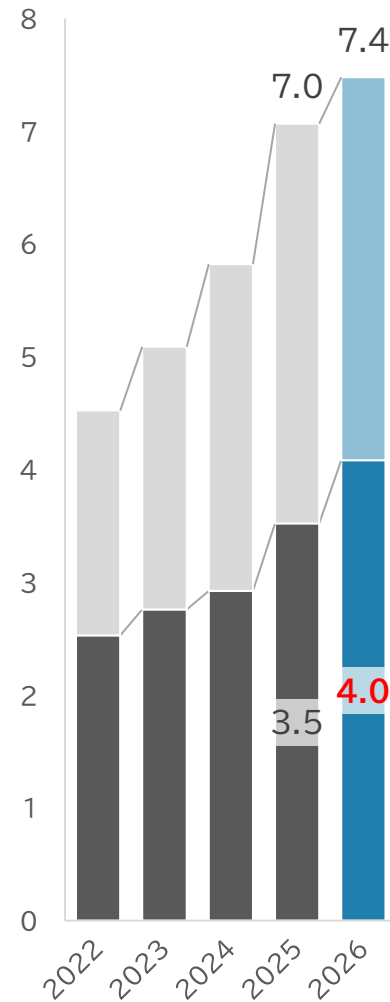
- ◆ 国家資格の審査システムの受託開発案件の進行
公益社団法人日本薬剤師会向け「薬剤師資格証申請サービス・審査システム」がサービス開始(2026年7月～)
- ◆ 「VC」流通に向けたプラットフォームの構築
eKYC(顔認証)サービスの営業推進
ウォレット構築に向けた取組を推進

※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

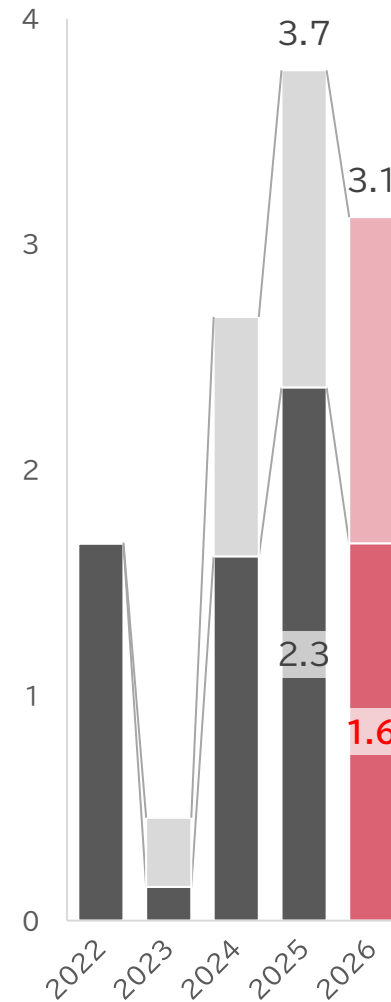
売上高 (単位:億円)



定常収入 (単位:億円)



経常利益 (単位:億円)



2026年12月期 第2四半期累計実績

売上横ばいも、インセンティブ体系変更等により減益

- ◆ インセンティブ体系変更や、販売促進費の増加、給与水準引き上げに伴う人件費増等で減益
- ◆ 商圈バランスを考慮した店舗配置の最適化を実施
JR和歌山駅前店を閉店、イオンタウン貴志川店を開店
新たな商圈での営業体制を構築
- ◆ 本部に業務集約拠点を設置
オンラインでの店舗接客の運用を開始

2026年通期見通し

インセンティブ体系変更等の影響あるも、生産性向上を進め、計画達成を目指す

- ◆ 出張販売、新規エリアの開拓等、営業活動に注力
- ◆ 店舗運営の生産性向上に向けた取組推進
本部業務集約拠点での対応業務の領域を拡大し、さらなる店舗運営の効率化を推進

3. 株主還元

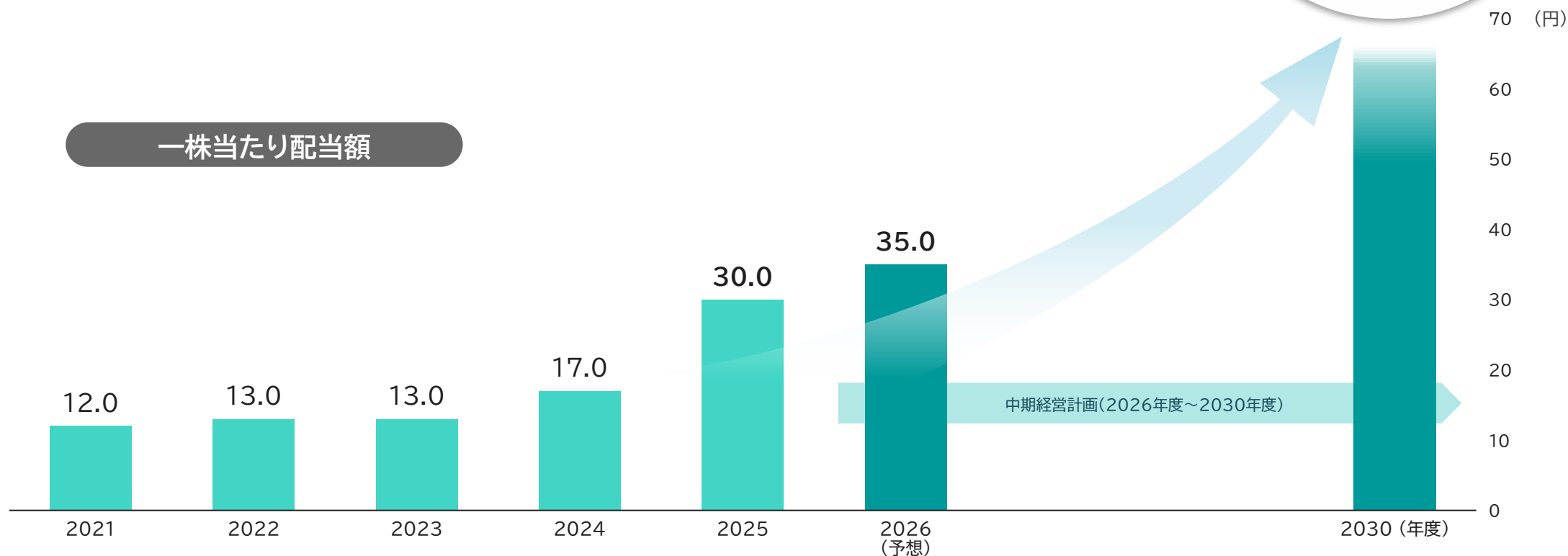
株主還元の方針

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

一株当たり配当額



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

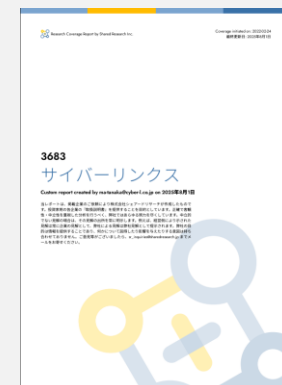
https://note.com/cyberlinks_note



シェアードリサーチ



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



補足資料

(単位:百万円)

		2025年 12月末		2026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	8,467	53.6 %	7,529	50.5%	▲938	現金及び預金、仕掛品が減少
	固定資産	7,323	46.4 %	7,375	49.5%	51	工具、器具及び備品、ソフトウェア仮勘定が増加 償却等によるソフトウェア、のれんの減少
	資産合計	15,791	100.0%	14,904	100.0%	▲886	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	5,185	32.8 %	3,464	23.2%	▲1,721	返済により短期借入金が減少
	固定負債	1,462	9.3 %	1,612	10.8%	150	借入により長期借入金が増加
	負債合計	6,648	42.1%	5,076	34.1%	▲1,571	
	純資産合計	9,143	57.9%	9,827	65.9%	684	利益剰余金が、親会社株主に帰属する中間純利益の 計上により増加
	負債純資産合計	15,791	100.0%	14,904	100.0%	▲886	

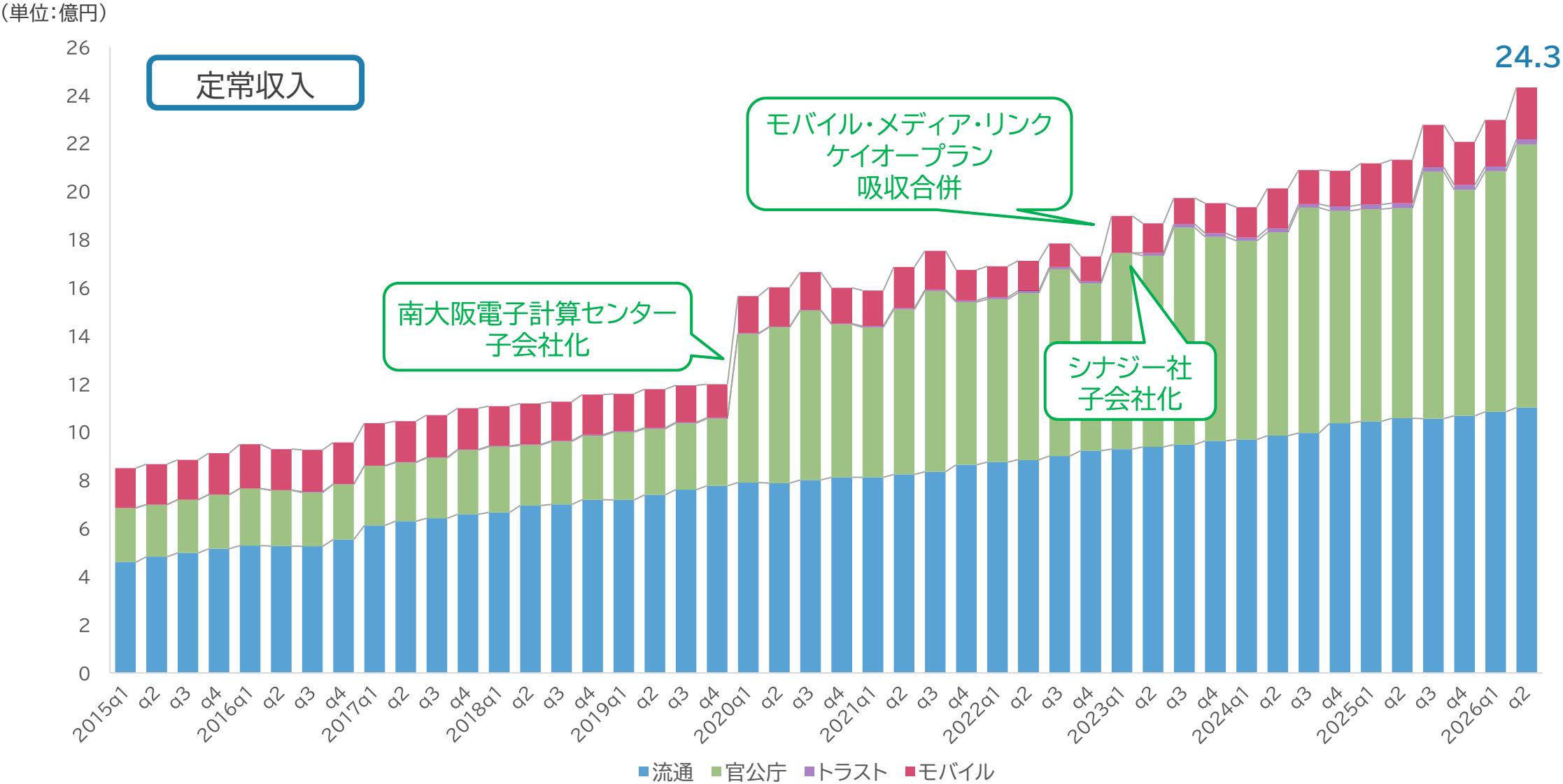
(単位:百万円)

	2025年12月期 第2四半期 (実績)	2026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	448	1,918	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	▲724	▲559	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	▲368	▲1,938	短期借入金の純減、配当金の支払
現金及び現金同等物の 増減額	▲647	▲577	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,526	2,141	
現金及び現金同等物の 中間期末残高	879	1,564	

(単位:百万円)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期(※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	18,136	19,238	6.1%
流通クラウド事業	5,301	5,982	12.8%
官公庁クラウド事業	8,477	8,673	2.3%
トラスト事業	147	359	142.6%
モバイルネットワーク事業	4,209	4,224	0.3%
定常売上高	8,734	9,624	10.2%
流通クラウド事業	4,227	4,517	6.9%
官公庁クラウド事業	3,722	4,242	14.0%
トラスト事業	77	117	50.1%
モバイルネットワーク事業	706	748	5.8%
営業利益	1,846	1,909	3.4%
経常利益	1,857	1,900	2.3%
流通クラウド事業	778	801	2.9%
官公庁クラウド事業	1,202	1,351	12.3%
トラスト事業	▲61	5	—
モバイルネットワーク事業	377	312	▲17.3%
調整額	▲439	▲569	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,304	1,308	0.3%
1株当たり当期純利益	117円24銭	118円09銭	—

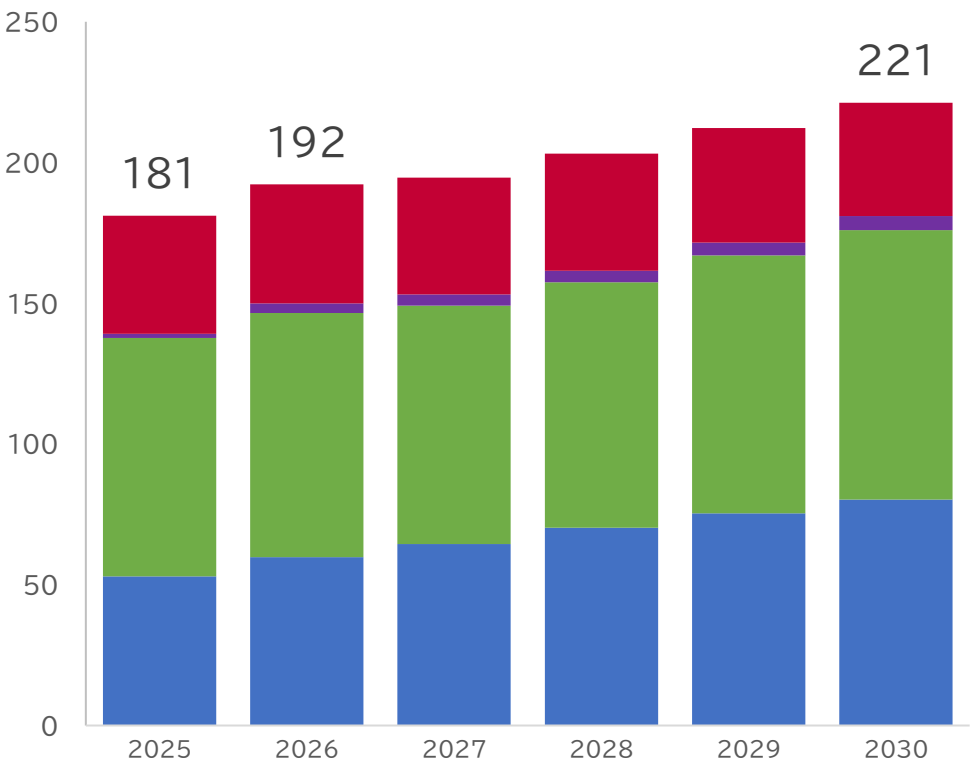
※2026年2月13日に公表した業績予想からの修正はありません

■ 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

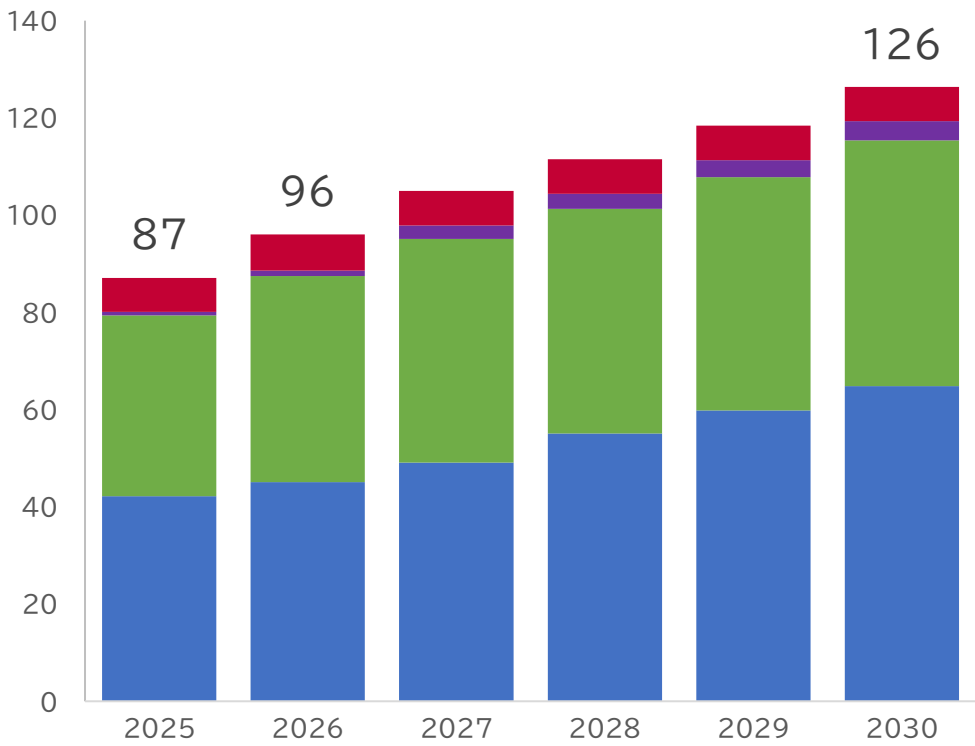


■ 官公庁、流通の増収がけん引

売上高 (単位:億円)

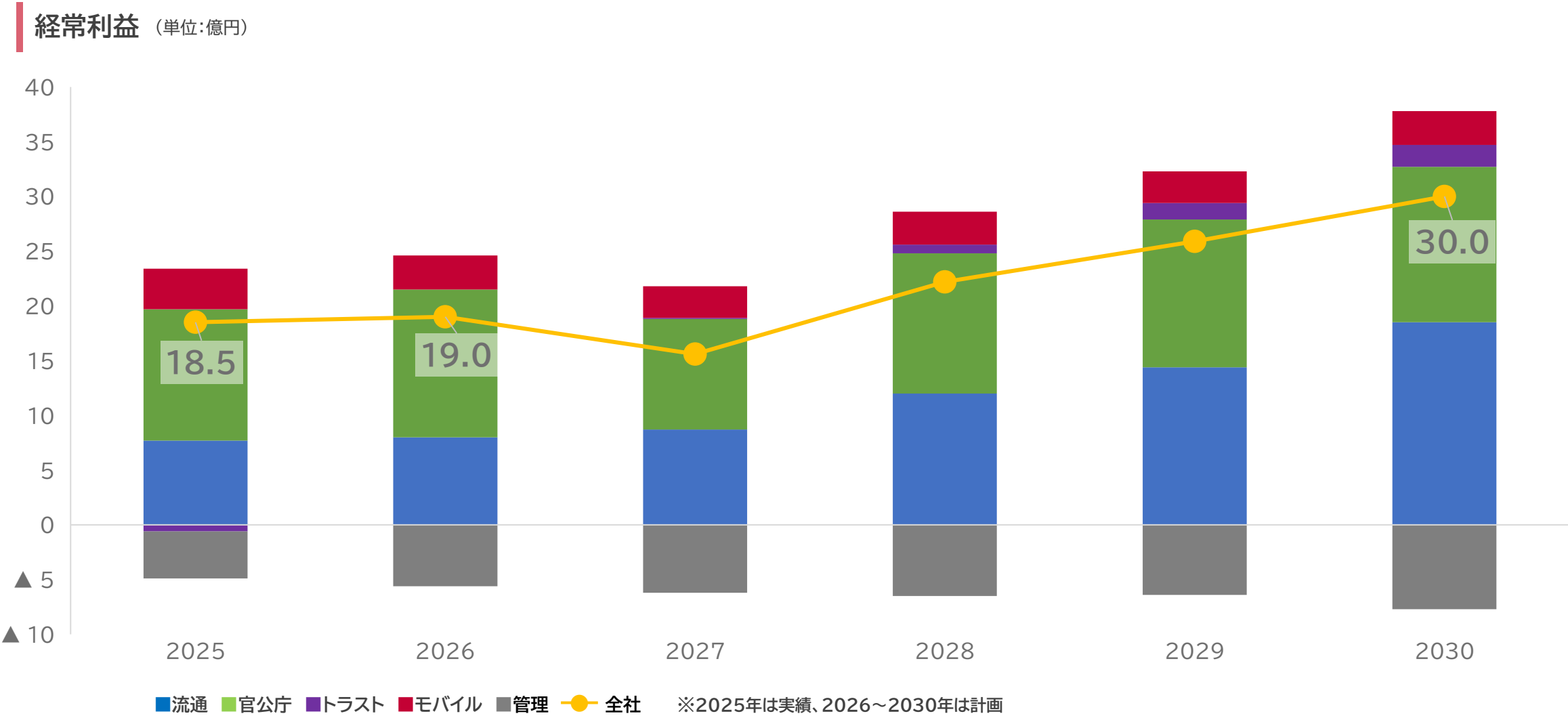


定常収入 (単位:億円)



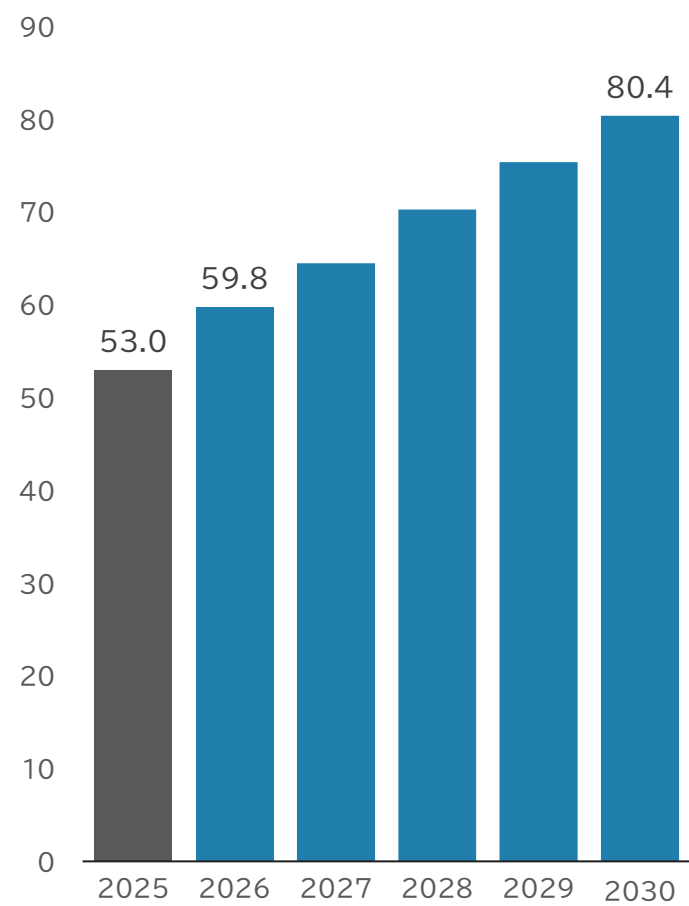
■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル ※2025年は実績、2026～2030年は計画

- 2027年は官公庁の自治体基幹システム標準化案件の反動を見込むが、シナジー社取得に伴うのれん償却(年間1.6億円)が2027年で終了し、2028年以降増益へ

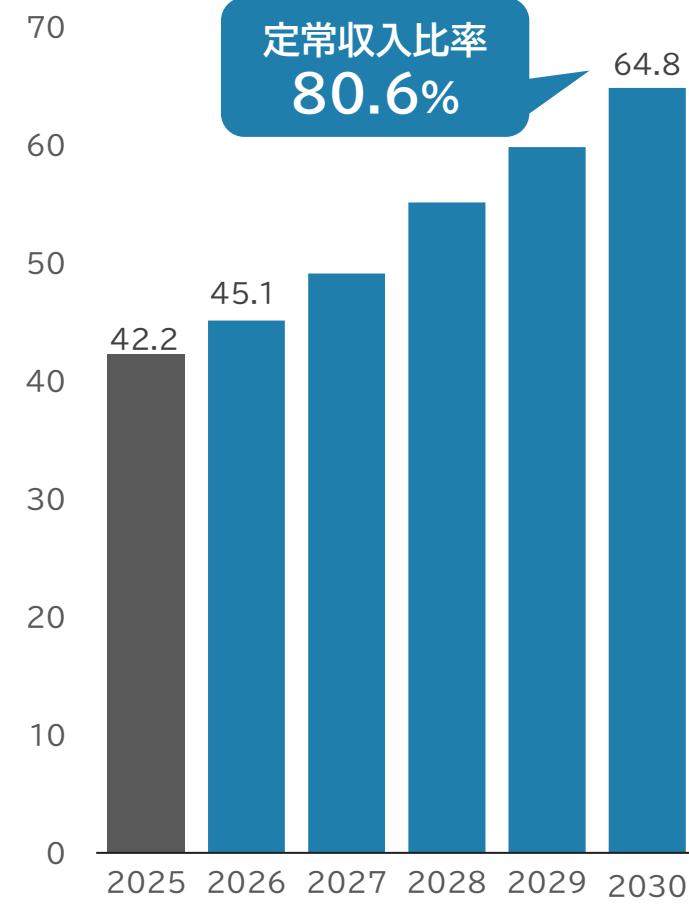


- サービス拡大による定常収入の積上げにより大きく利益を伸ばす

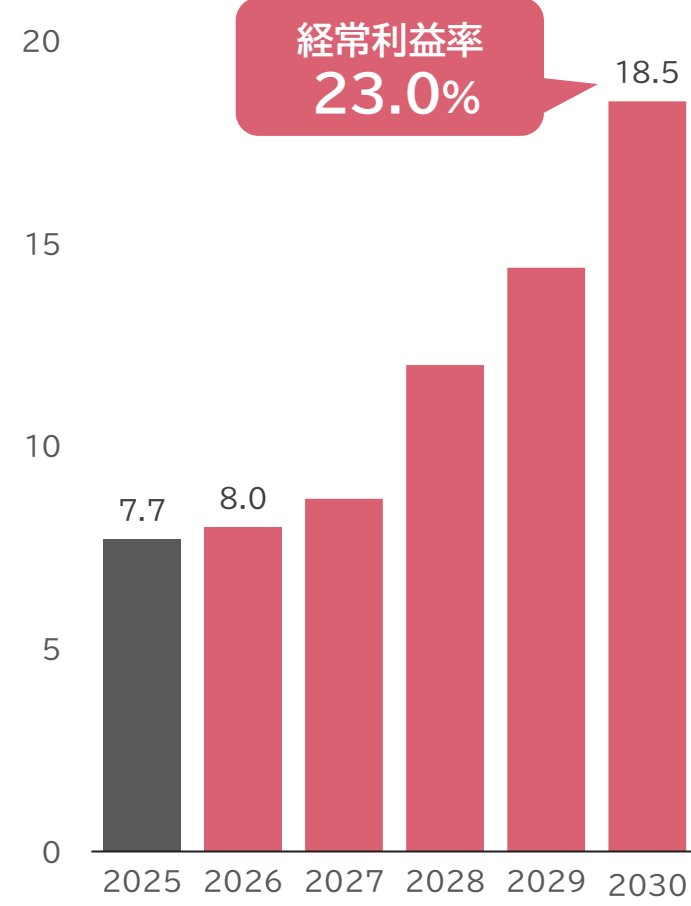
売上高(億円)



定常収入(億円)



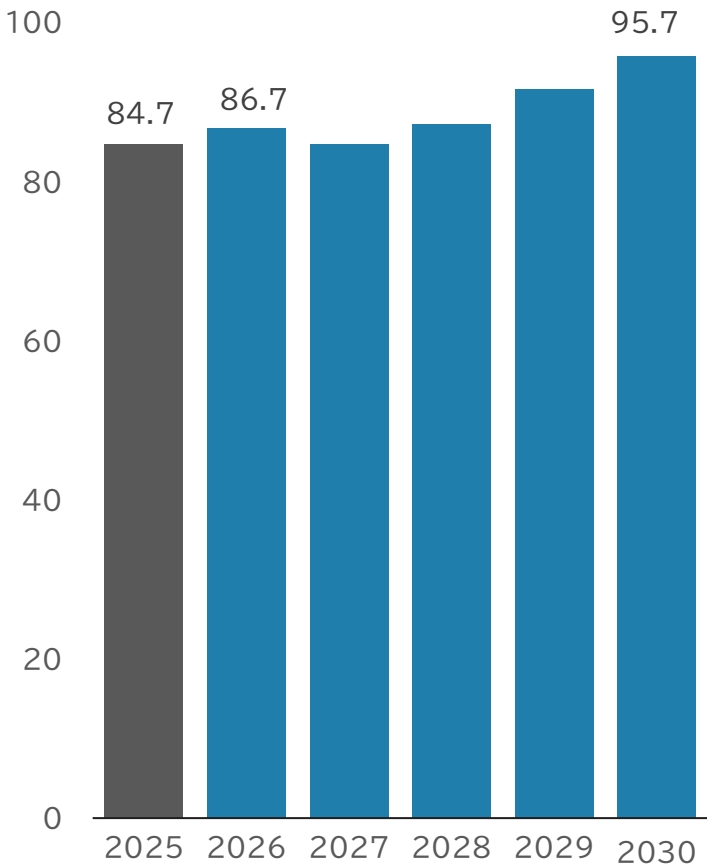
経常利益(億円)



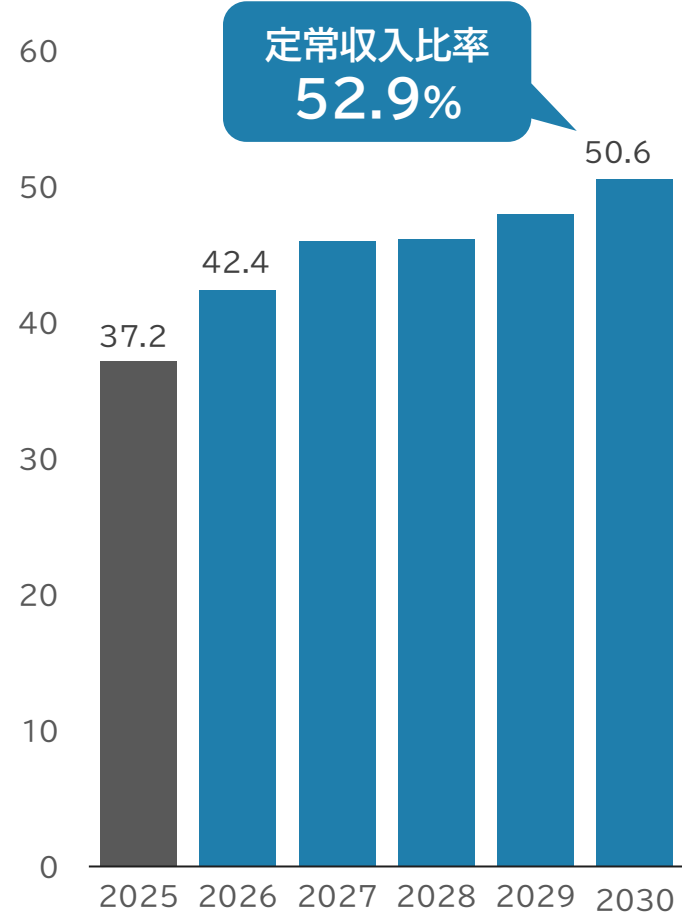
※2025年は実績、2026～2030年は計画

- 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

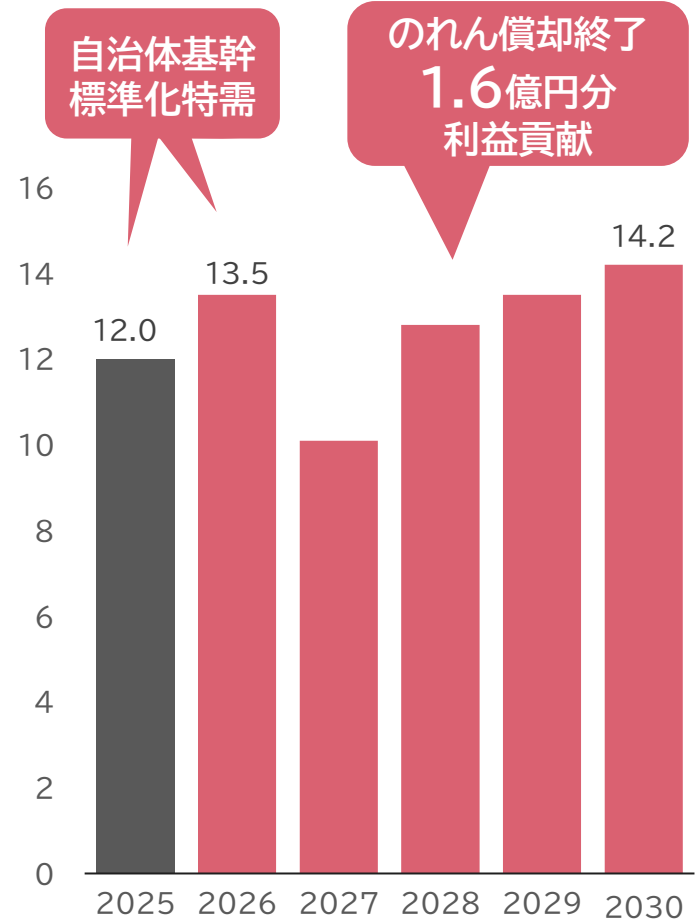
売上高(億円)



定常収入(億円)



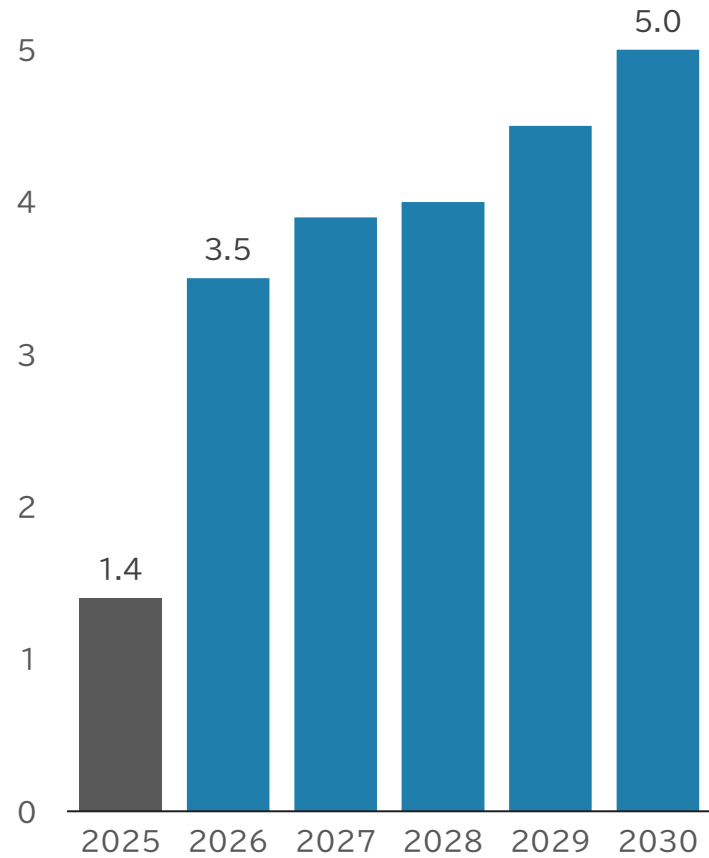
経常利益(億円)



※2025年は実績、2026～2030年は計画

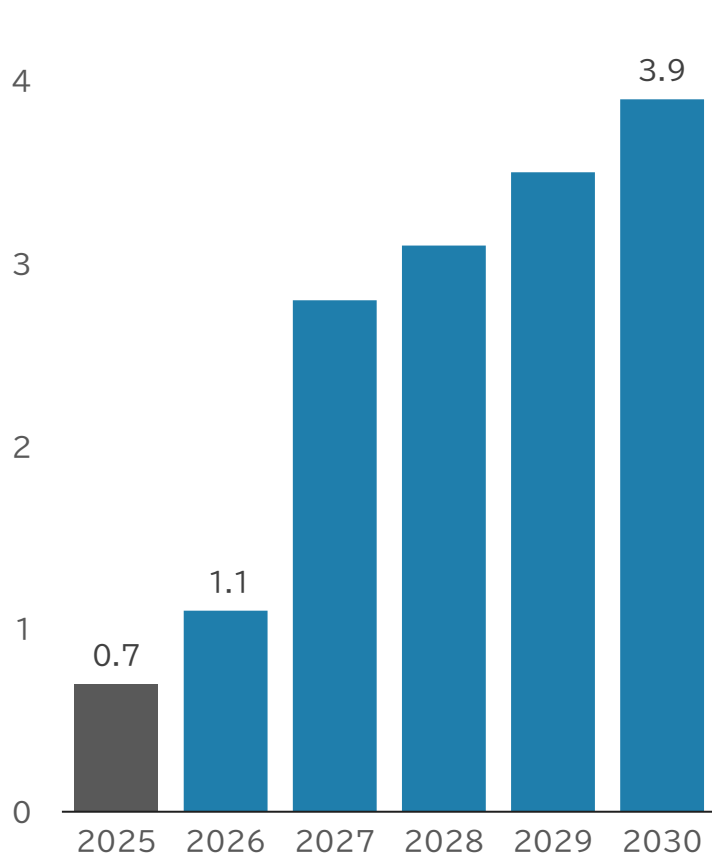
- 2026年黒字化を目指す。定常収入を大きく伸ばし、2030年には収益の柱に

売上高(億円)

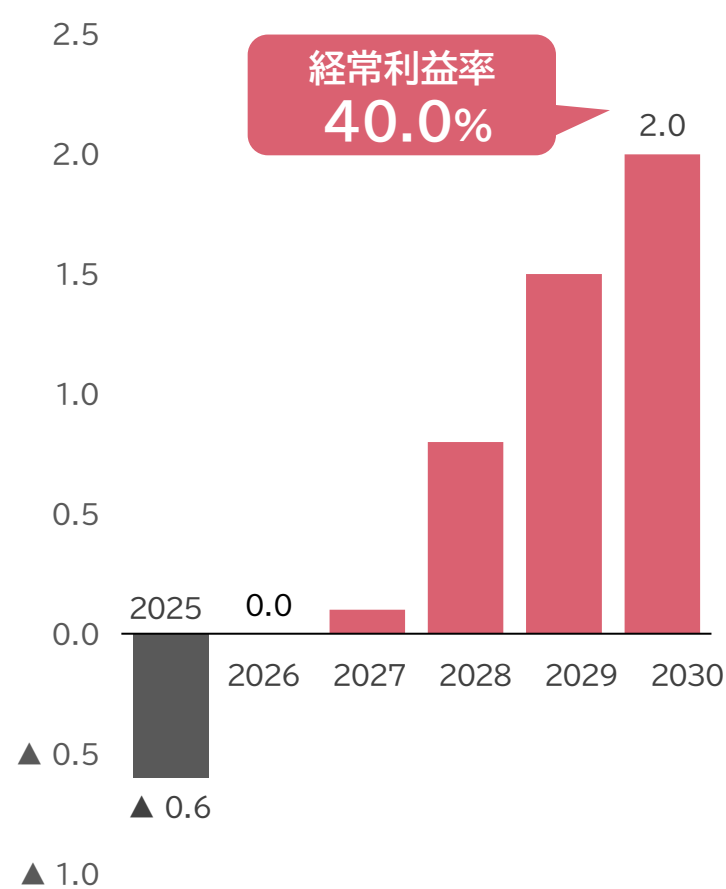


※2025年は実績、2026～2030年は計画

定常収入(億円)

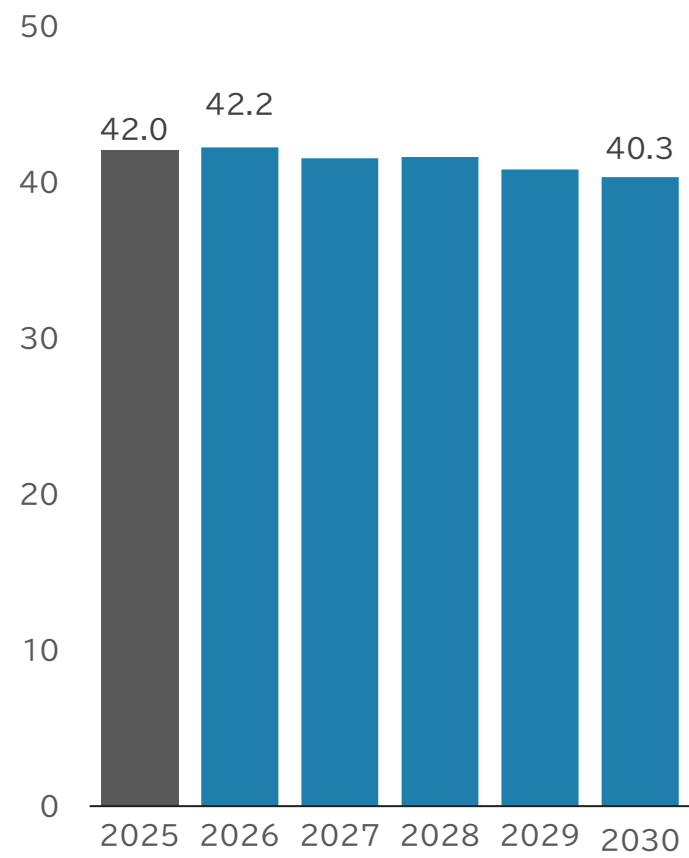


経常利益(億円)

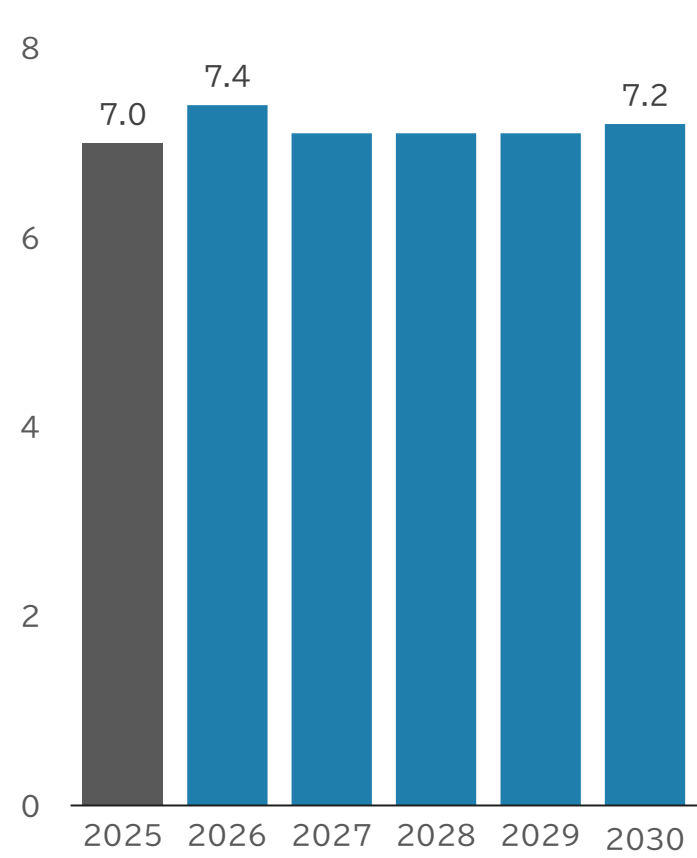


- 厳しい経営環境が続くが、業務効率化に取り組み、売上・利益とも維持をめざす

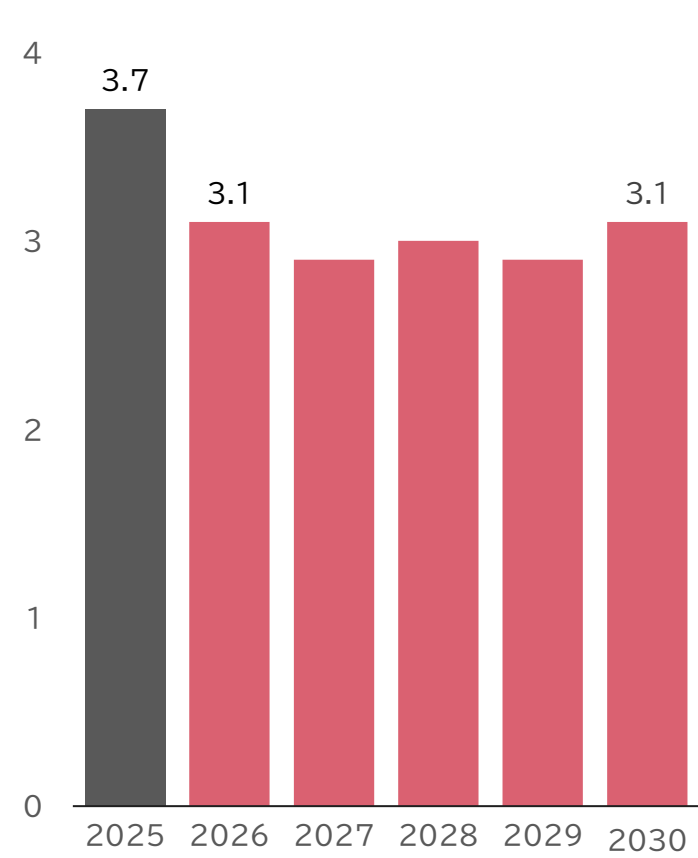
売上高(億円)



定常収入(億円)

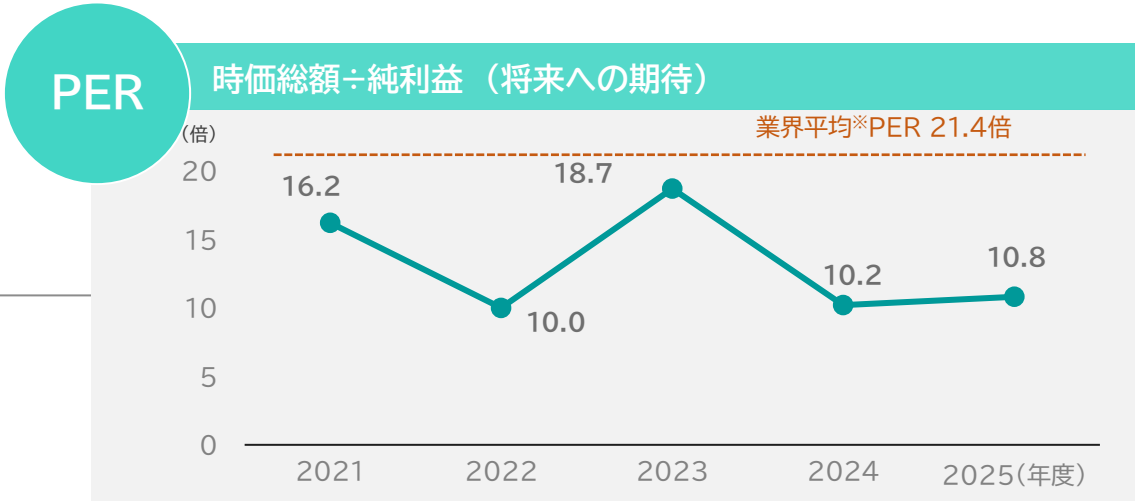
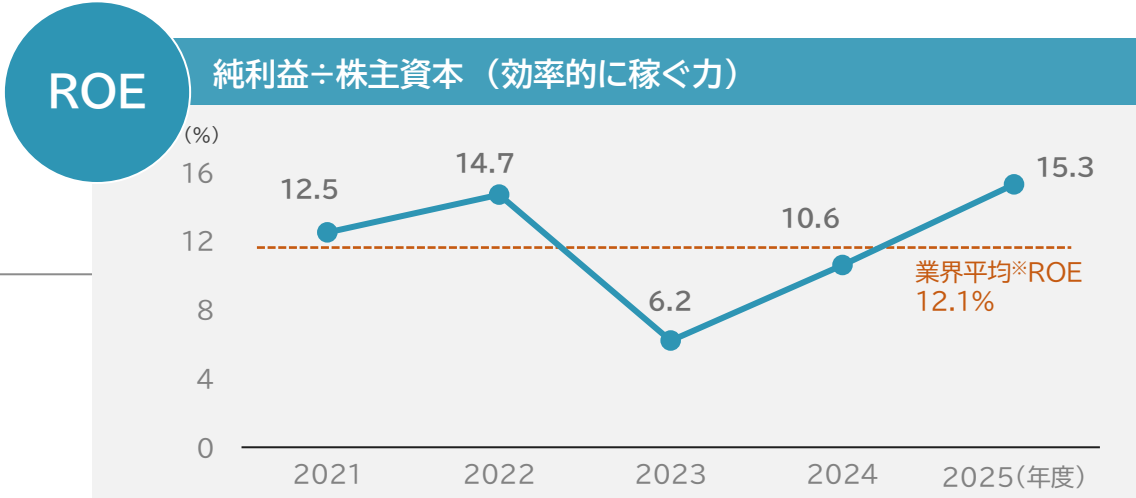
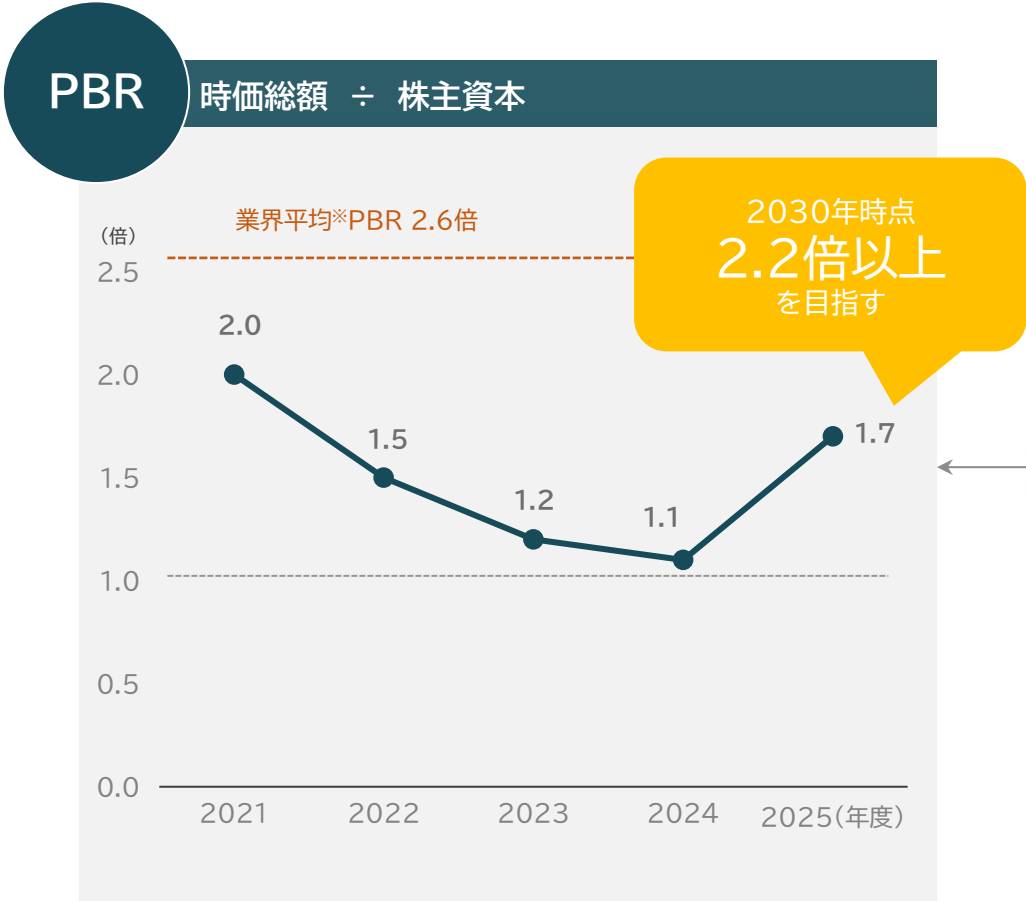


経常利益(億円)



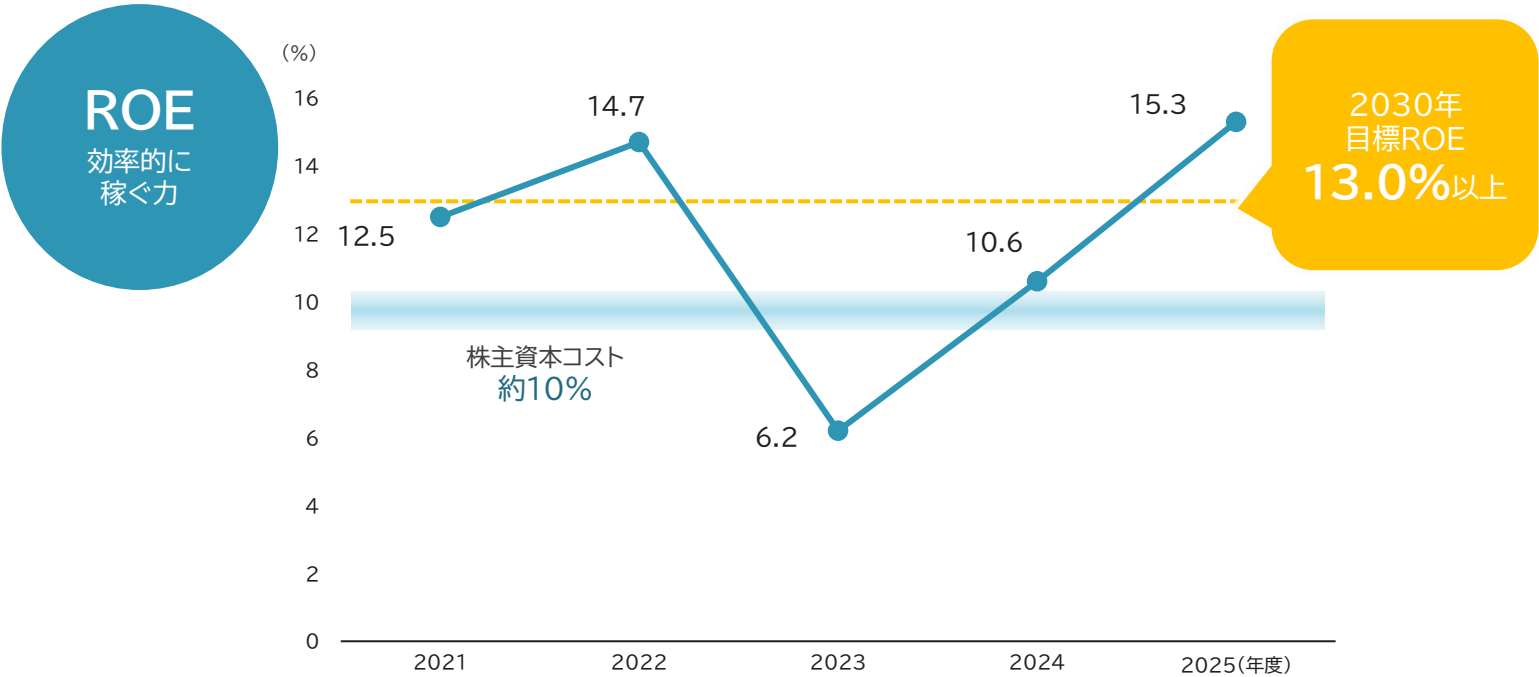
※2025年は実績、2026～2030年は計画

- 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。

- 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

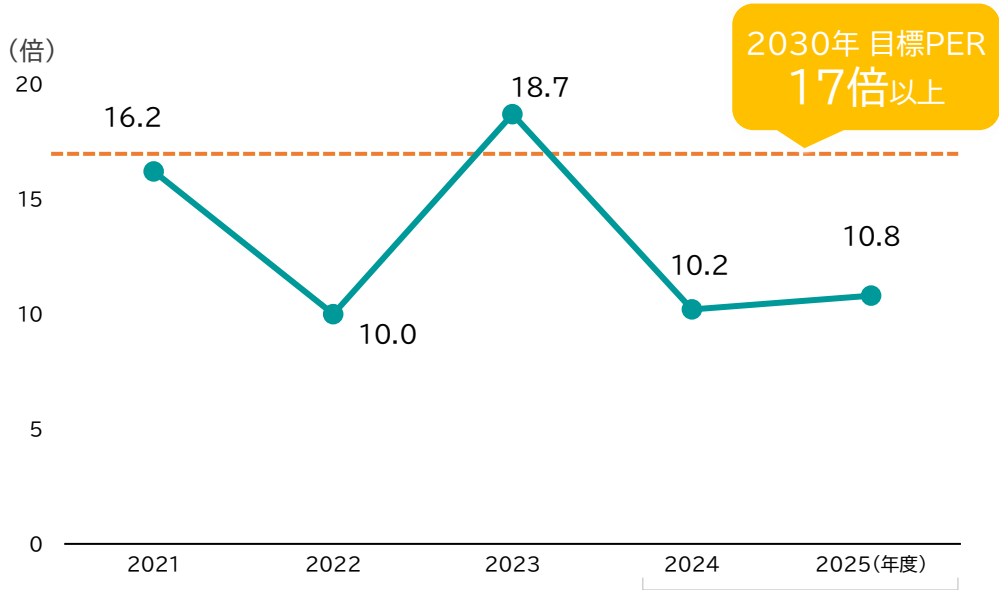
参考 CAPMによる株主資本コスト算出

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%)
--------------------	---	----------------	---	-------------------	---	---------------------------

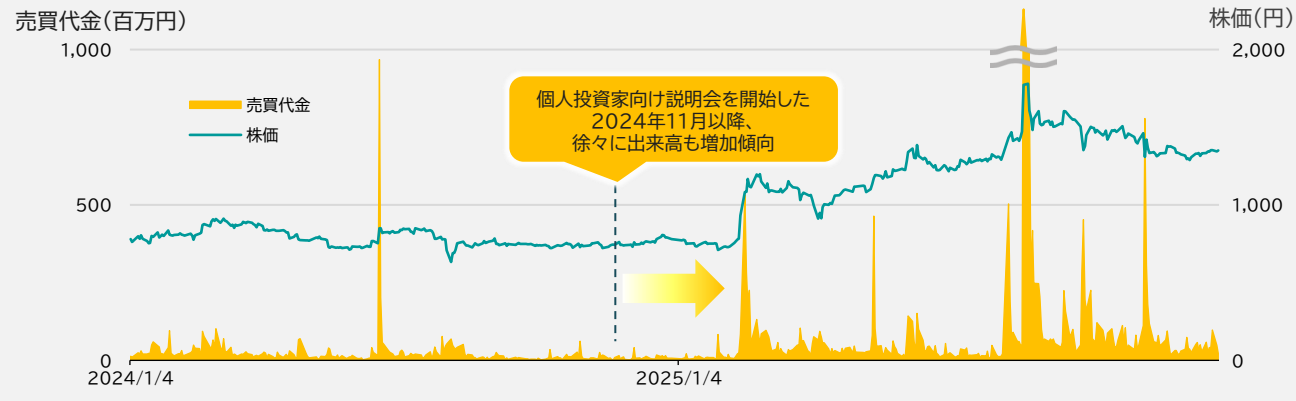
当社株式の β 値は0.8程度であるものの流動性の低さからその信頼性に懸念があるため、 $\beta = 1.0$ を採用し、市場平均の期待利回りを株主資本コストとして設定

- 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

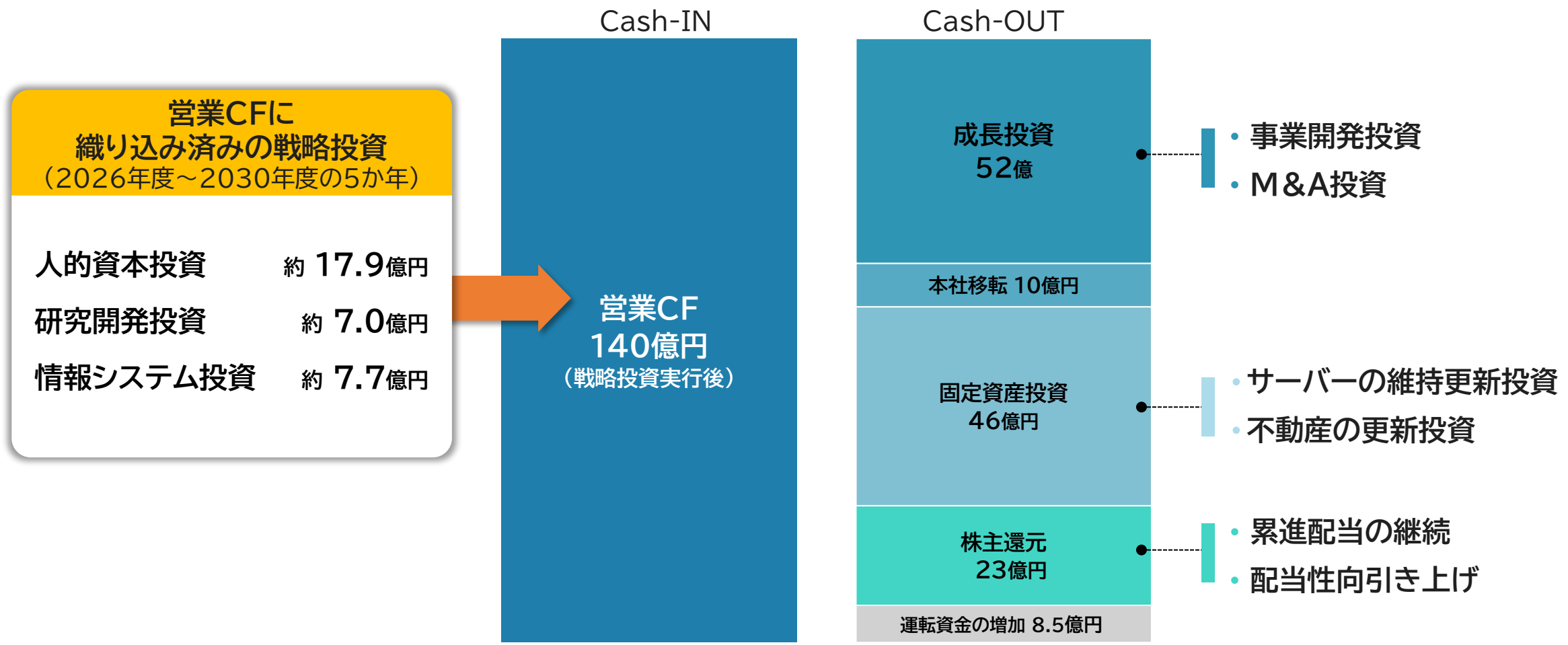


株主還元施策

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



- 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
- 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(2026年度 全社平均3.4%)
- 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%)
- 従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入、従業員の資産形成支援と企業価値向上への意識醸成を推進
- 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

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
- 個人投資家への情報発信・接点を強化(展示会への出展、個人投資家向け説明会積極化、SNS活用、会社紹介漫画の制作)

4. 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

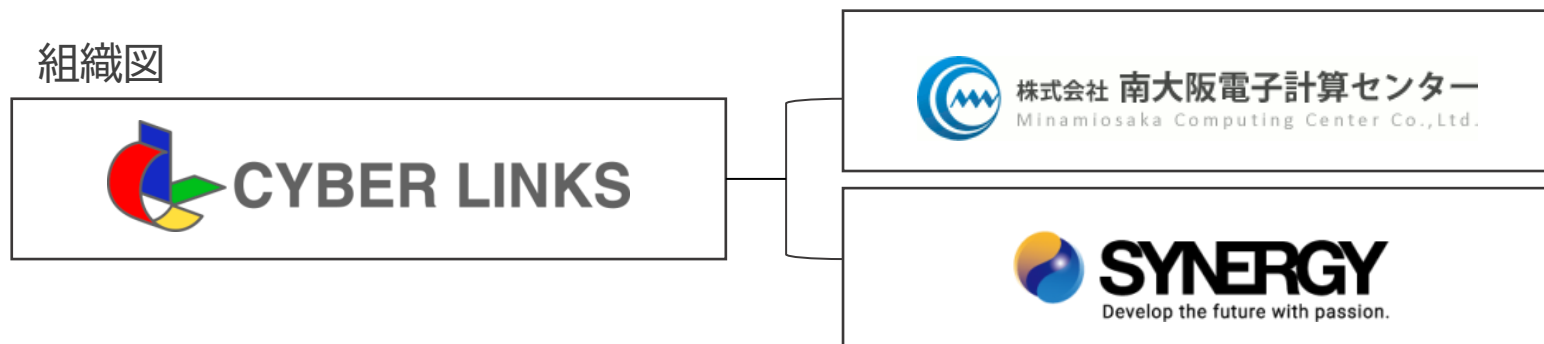
本社所在地
和歌山市

上場市場
**東証
スタンダード**

従業員(連結)
903名
※2025年12月末時点

子会社
2社

組織図



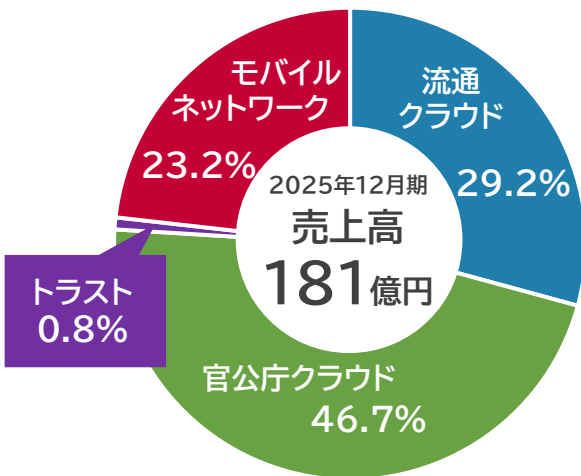
【経営理念】

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。

4. サイバーリンクスについて 事業の概要



流通クラウド事業
売上 **53** 億円 経常利益 **7.7** 億円

官公庁クラウド事業
売上 **84** 億円 経常利益 **12.0** 億円

トラスト事業
売上 **1.4** 億円 経常利益 **▲0.6** 億円

モバイルネットワーク事業
売上 **42** 億円 経常利益 **3.7** 億円

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

医療機関

地域医療連携プラットフォーム

民間企業等

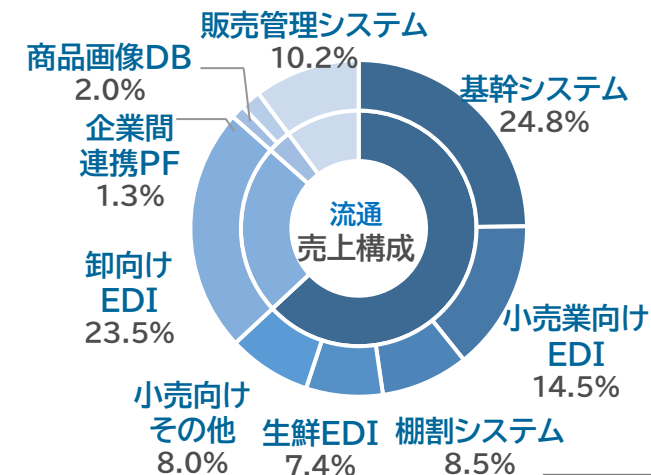
カスタマサポートサービス

官公庁・土業・企業

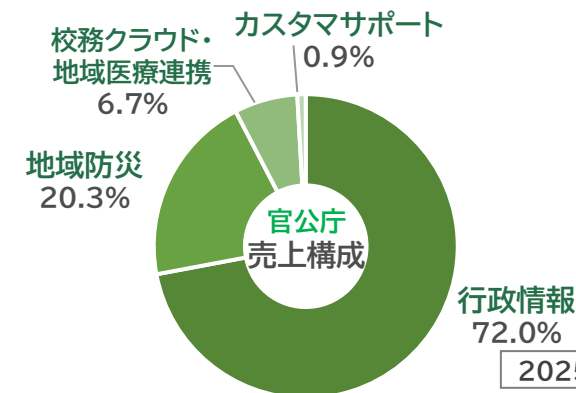
電子契約システム
デジタル証明書発行サービス

個人・法人

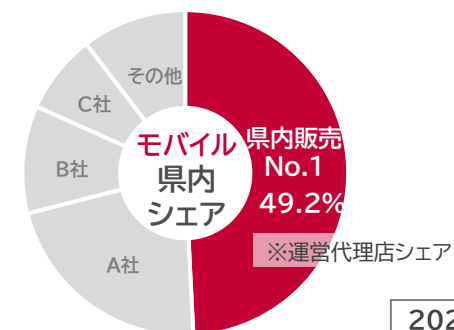
携帯電話代理店事業



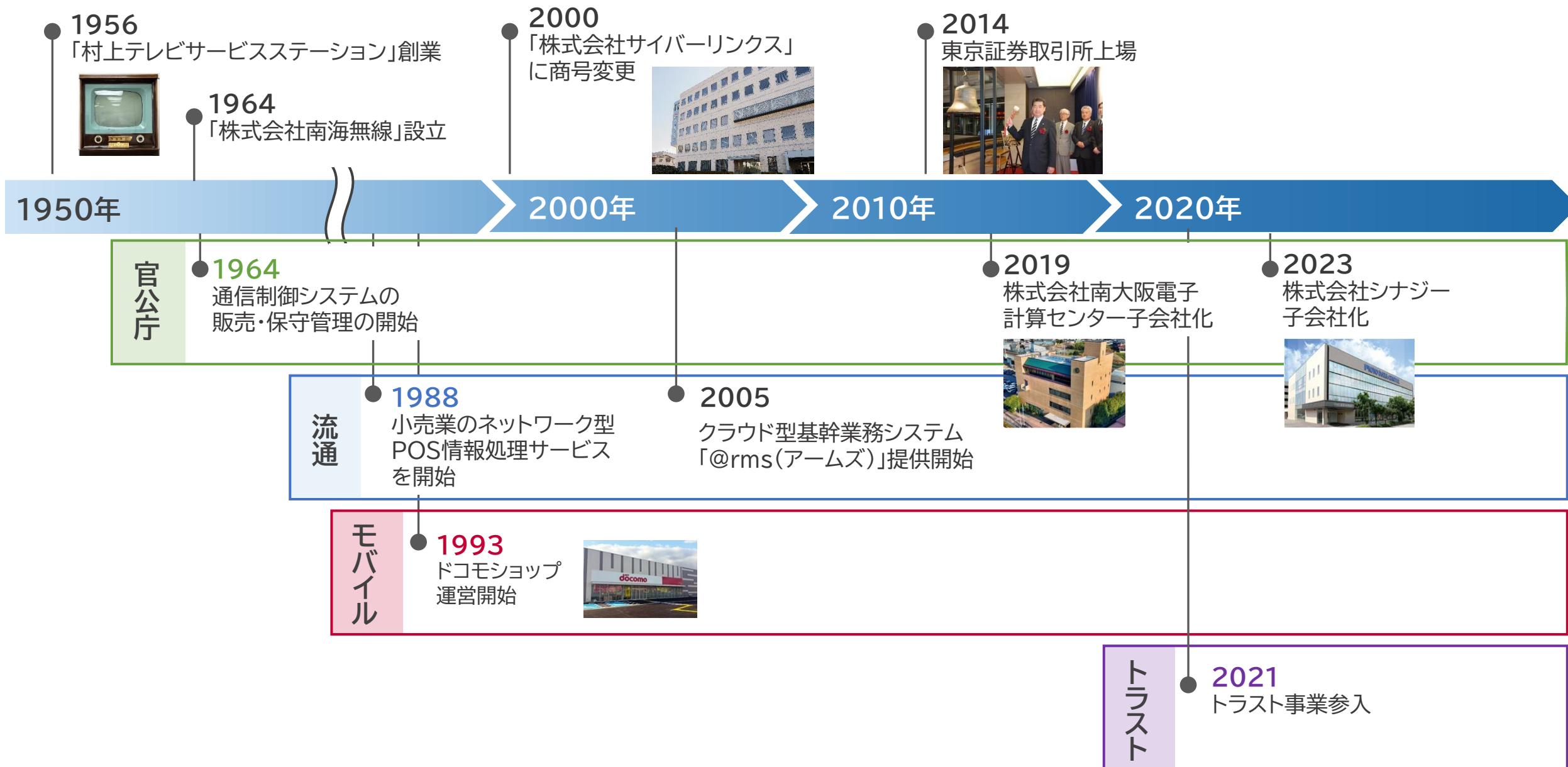
2025年12月期



2025年12月期



2025年12月期



4. サイバーリンクスについて ビジネスモデル「シェアクラウド(共同利用型クラウドサービス)」

- 月額利用料によるストック型収益(定常収入)を創出する、安定成長の基盤となるビジネスモデル
- 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

シェアクラウドの仕組み

高品質な
クラウドサービスを
1つ開発



複数企業で
共同利用



各社がインターネット
経由で共同利用
個別開発は不要

継続運用・保守・
アップデートは
当社が実施



常に最新
システムを利用可能

ユーザーメリット



エンジニア不足を解消



常に最新システムを利用可能



高額投資が不要

当社の収益モデル

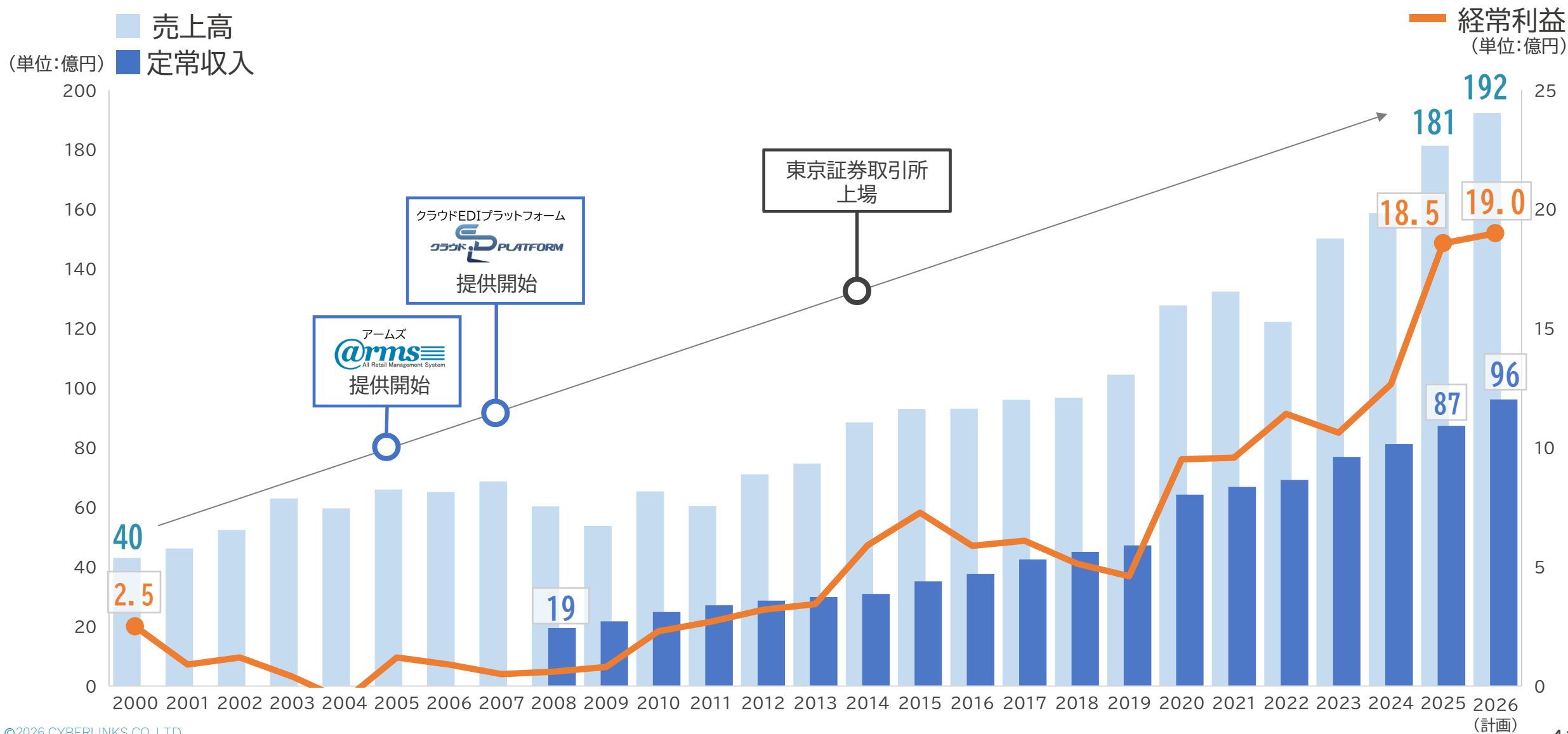


月額利用料による定常収入

- ✓ 利用企業の拡大で収益が積み上がる
- ✓ 継続課金型の安定収益モデル

4. 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
- 生活インフラ分野を中心とした顧客基盤により、景気変動に左右されにくい安定性を確保



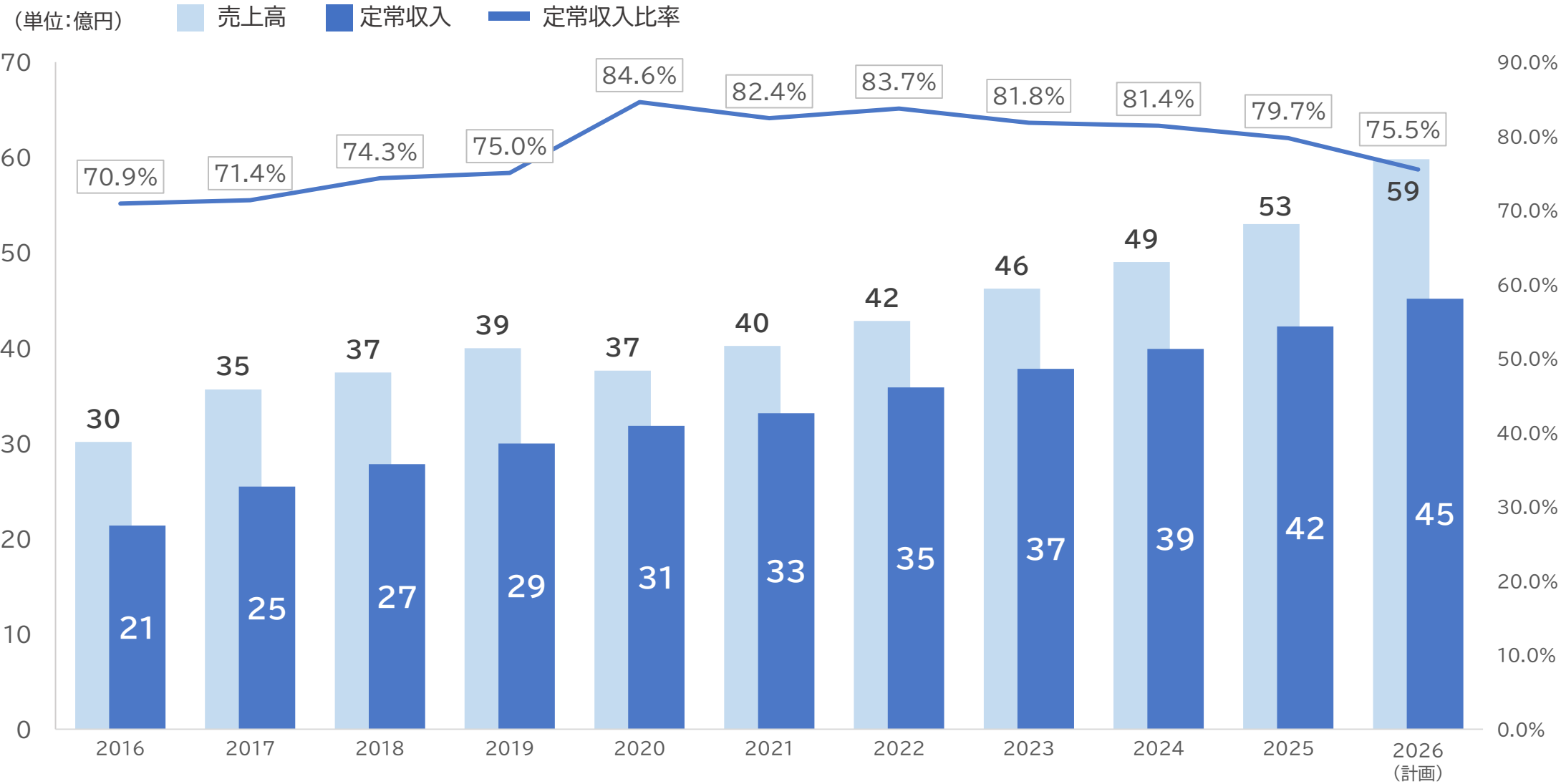
4. サイバーリンクスについて

① 流通クラウド事業

4. 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
- サービスの解約率が低く、年間2億円以上の定常収入を毎年積み上げ



食品流通業特化型
クラウドサービス

唯一の企業

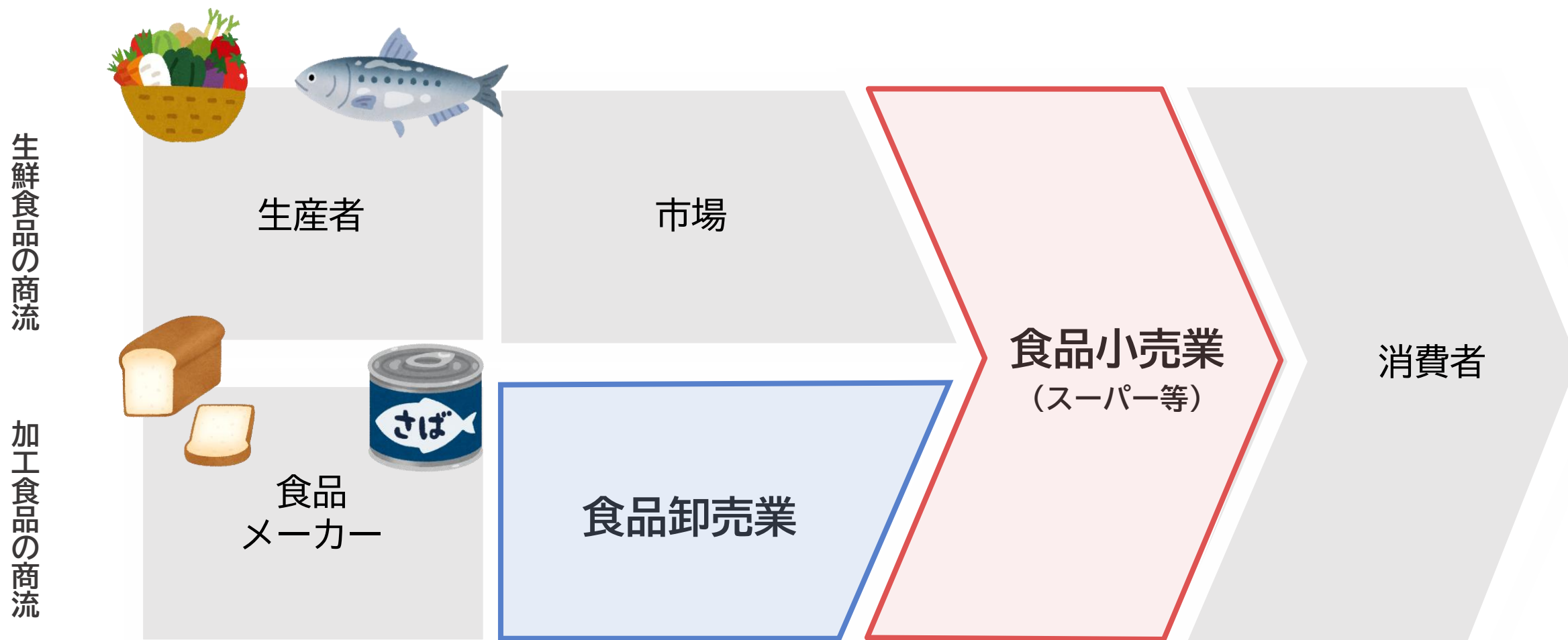
食品スーパー
当社サービス利用割合

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



食品小売業 導入企業（一例）



ツルハドラッグ

For Your Smile 健康で豊かな暮らしづくりのお手伝い

ドン.キホーテ



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



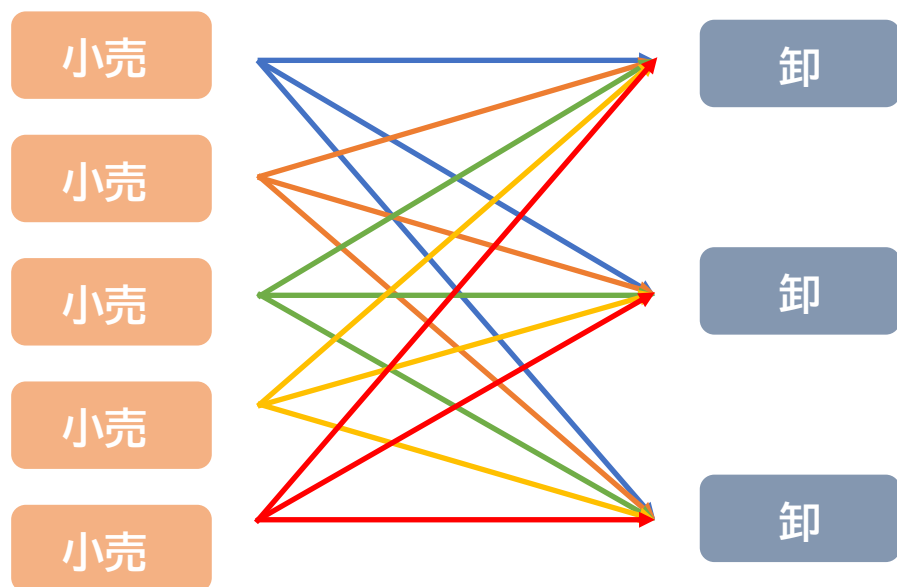
- 基幹システムは、中大規模対応の「@rmsV6」で、店舗数が多い中大規模へ対象領域を拡大
- 周辺システムの一部は、すでに大手企業での実績も豊富、ドラッグストア等の非食品小売への展開も進める



- 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

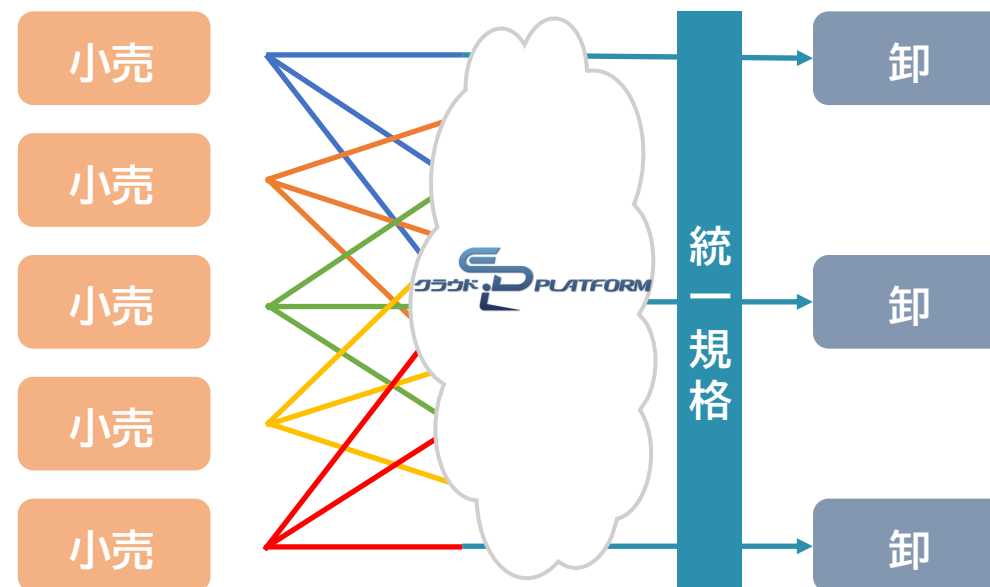


多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑

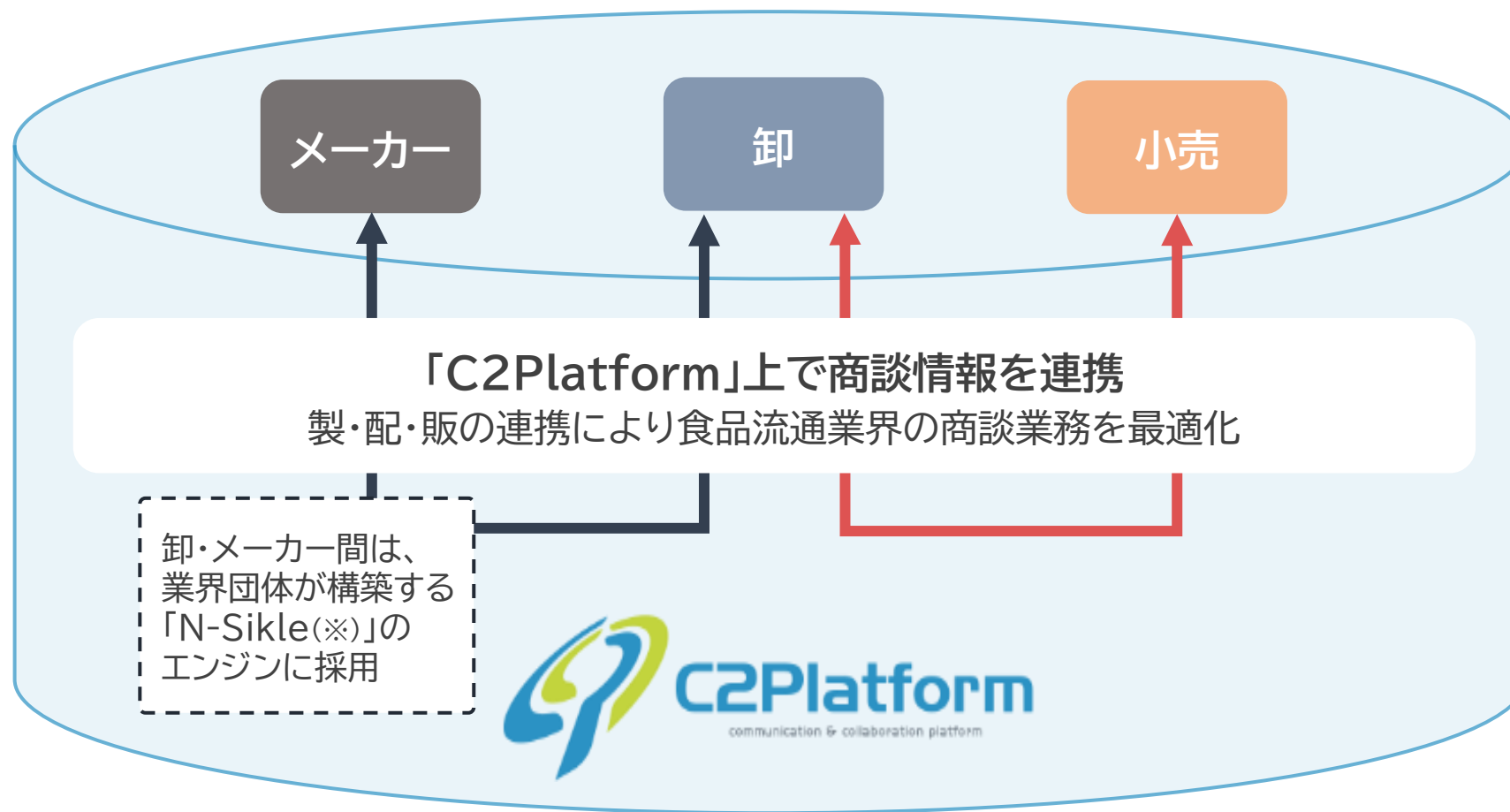


回線種
通信手段を
一本化

全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる



- 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

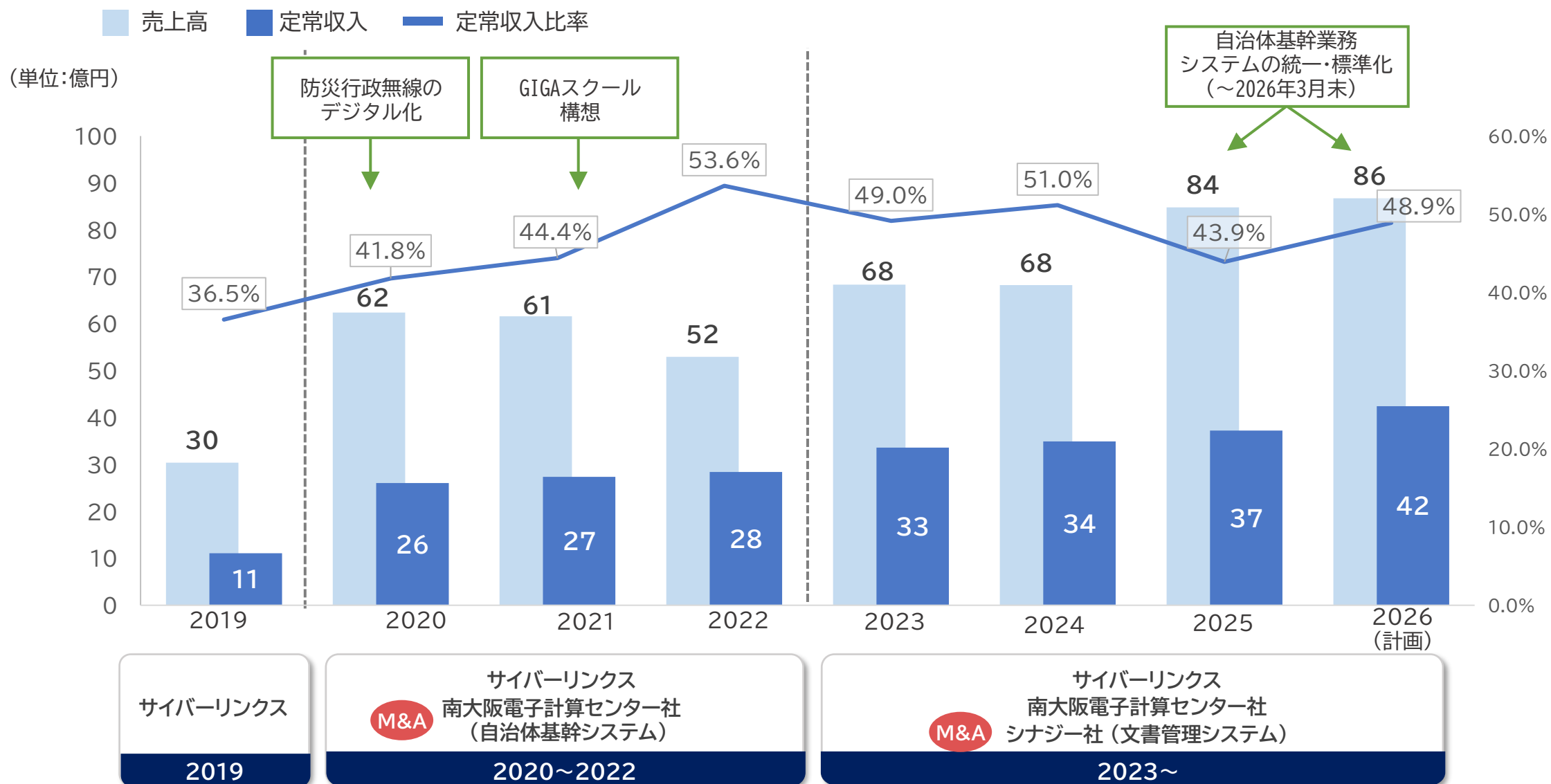


(※)一般社団法人日本加工食品卸協会がメーカー・卸売業間における商談業務の標準化推進を目的に構築する商談支援システム

4. 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。地域密着で安定した収益を創出
- 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、成長加速

地域密着と全国展開の両軸で展開

地域密着(安定)

実績と信頼に基づく高いシェア

防災系システム

ダム等の監視システム



市町村防災無線の
整備・保守

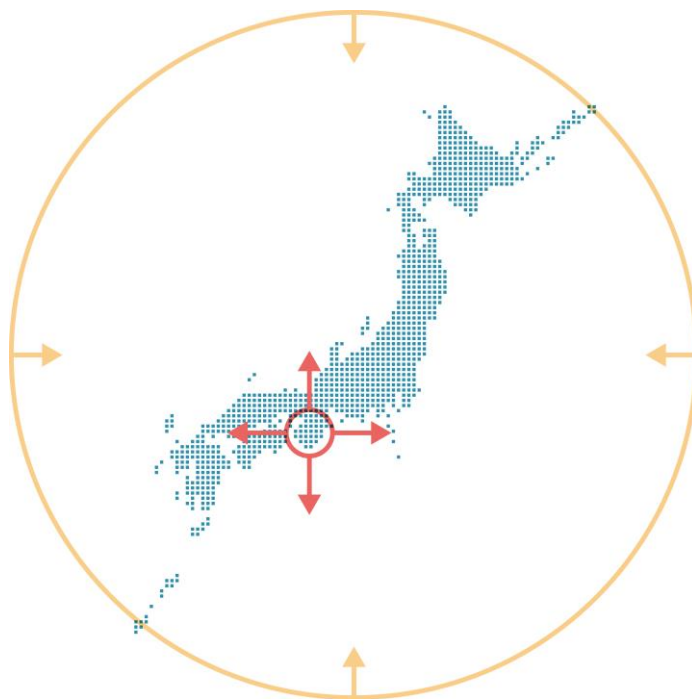


情報系システム

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



全国展開(成長)

自治体DXを背景に成長加速



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.

- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つ統合パッケージ。AI機能を実装で、競争優位性を確立
- 小規模レンジの自治体をメインターゲットとしシェアの拡大を目指す



「ActiveCity」の顧客ターゲット層

大規模
都道府県・政令市・特別区

中規模
中核市・中堅市・独立行政法人

小規模
上記以外の市町村等

小規模レンジで
トップシェアを目指す

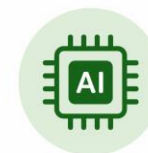
2025年シェア(実績)※
10%



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

AI機能の実装により
競争優位性を確立

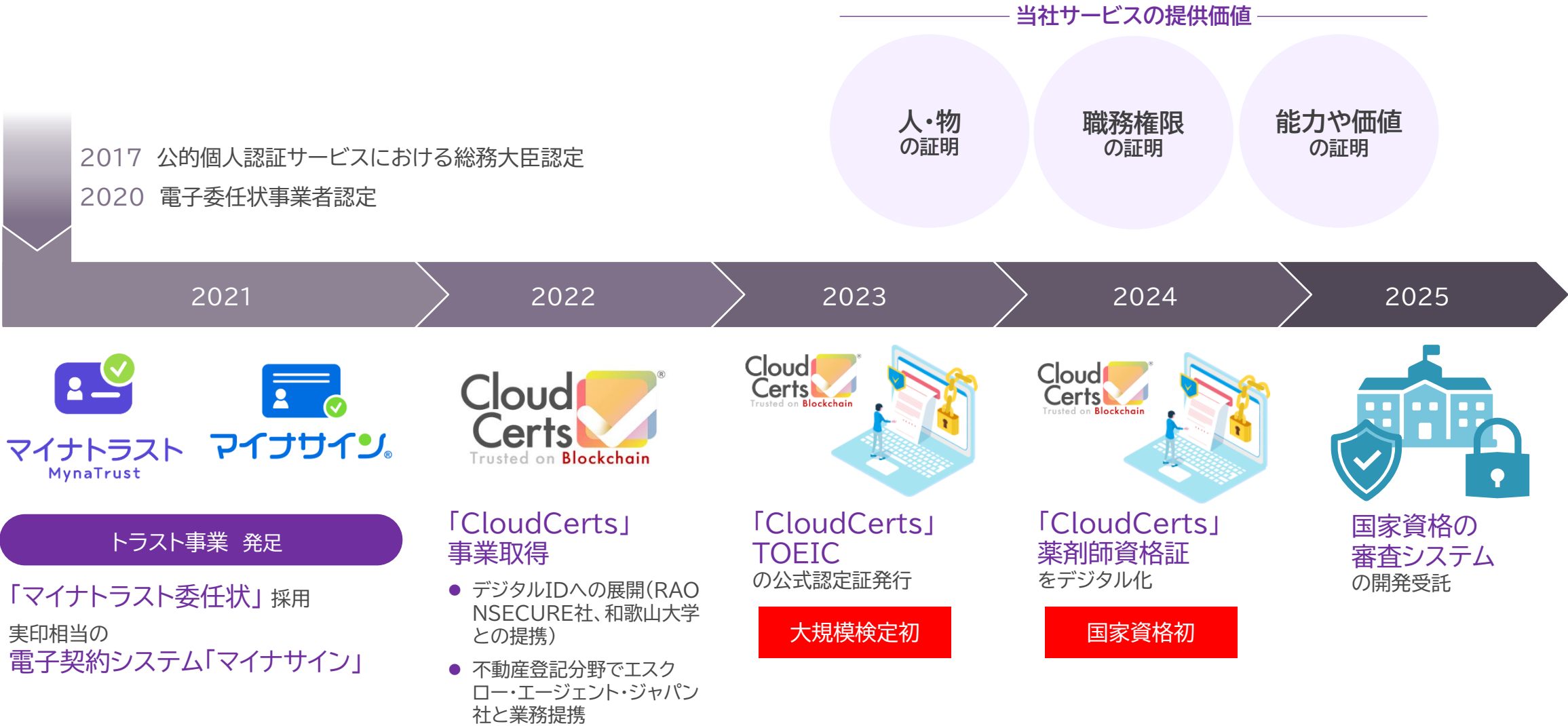


AI技術を内包した
付加価値で
製品の競争力向上

4. サイバーリンクスについて

③ トラスト事業

■ 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



4. 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

4. 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



イオンタウン貴志川店



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



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。

WiLL makes anything