

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス
2020年12月期決算(2020年1月1日～12月31日)
中期経営計画(2021年12月期～2025年12月期)

2021年3月9日

INDEX

1. サイバーリンクスについて	・ ・ ・ ・ ・	2P
2. 2020年12月期 業績	・ ・ ・ ・ ・	10P
3. 中期経営計画	・ ・ ・ ・ ・	18P
4. 2021年12月期 業績見通し	・ ・ ・ ・ ・	35P
5. 株主還元	・ ・ ・ ・ ・	42P

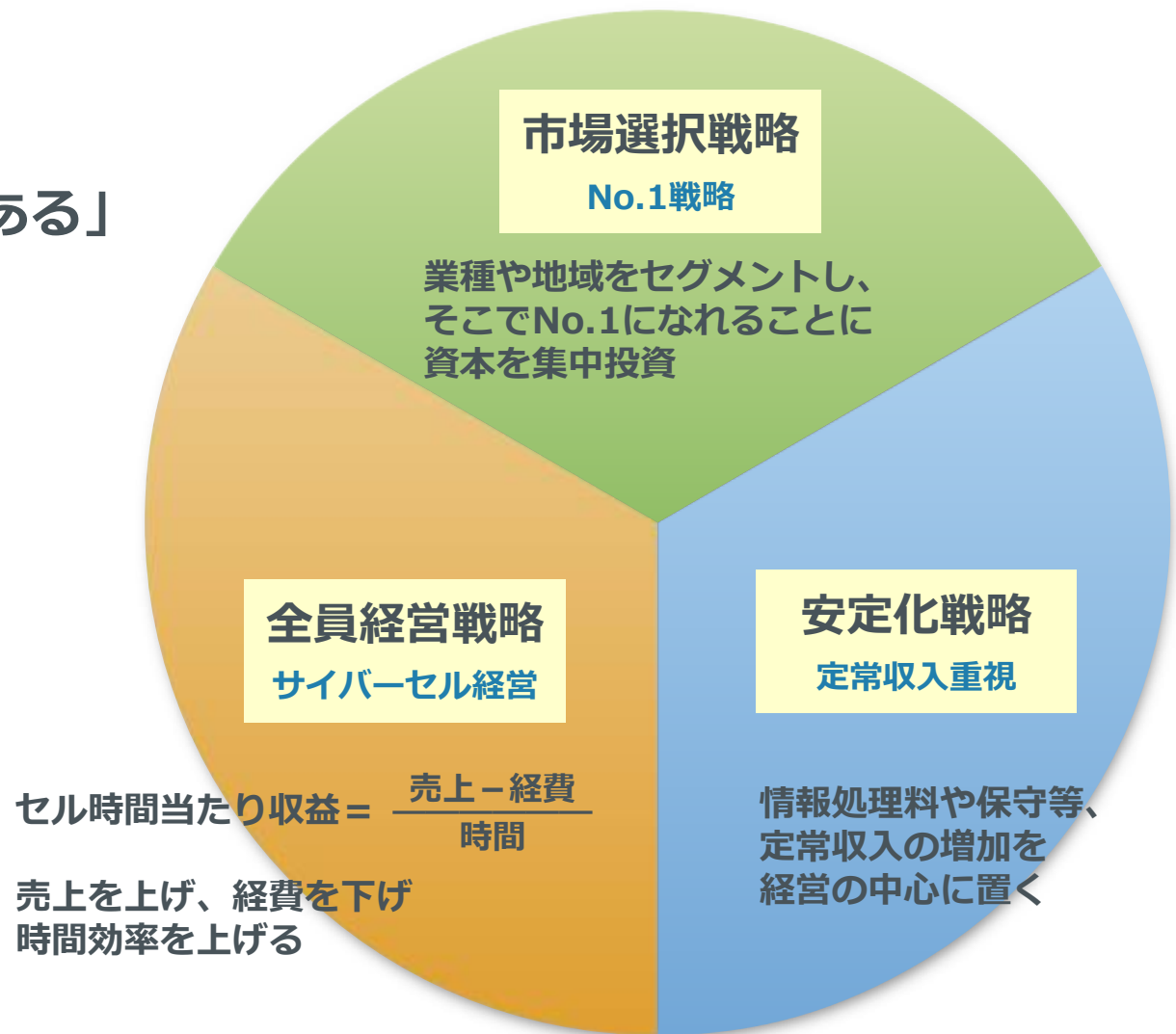
1. サイバーリンクスについて

気高く、強く、一筋に

「事業とは崇高な社会活動である」

「激しい闘志をもって臨む」

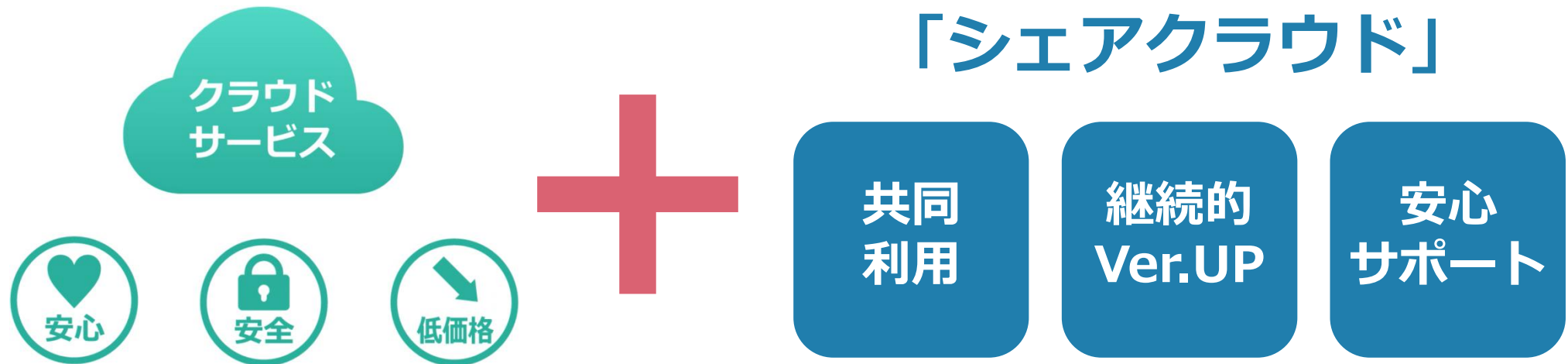
「思いを合わせ、一筋に」



※セル：管理会計上の採算管理の最小単位。課または課以下の小集団。

※定常収入：情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益の拡大を目指す当社独自の管理指標。

当社のビジネスモデルの特長は、個別企業の機能要求対応型ではなく、
「**共同利用**」により、業界最優良の機能を安価に提供することに重点を置いた
「**シェアクラウド**」サービスにあります。



機能改善（バージョンアップ）により、高機能・高品質を実現

- ・ 業界共通システムとして、より多くのご要望を反映
- ・ 継続した品質改善、機能改善

共同利用でローコストを実現

- ・ ソフトウェア、ハードウェアだけでなく、開発、運用も共同利用
- ・ クラウド基盤構築から、開発、導入、運用、保守までをトータルで提供

2005年、日本で初めてクラウド小売基幹サービス「@rms基幹」を投入し、
中・大規模企業に対応した豊富な周辺サービスをラインナップ



基幹システム：発注・仕入・在庫・売上・利益管理等

中・大規模企業に対応した周辺サービス

生鮮発注システム



ネットスーパーシステム



小売業向け棚割システム



単品情報分析システム



インターネットEDI



クラウド小売基幹系システム
導入実績 **No.1**

導入店舗*1

1,205店

/市場全体 21,000店*2



2020年12月期 期末時点

*1「@rms基幹」導入店舗数

*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値

小売からの様々な通信手段による受発注データを卸売業に代わって
一括整理（業界初）する「クラウドEDI-Platform」

卸売業向けクラウドサービス
クラウドEDI-Platform

商流額*1

8.7兆円



/市場全体36兆円*2

2020年12月期 期末時点

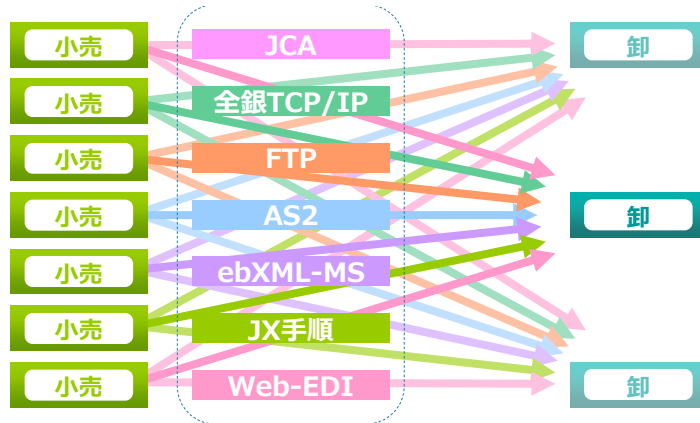
- *1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
- *2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

加工食品卸売上高
上位10社中 **7社** に導入
大手メーカーへも導入



流通EDI No.1クラウド（卸側EDI処理量）

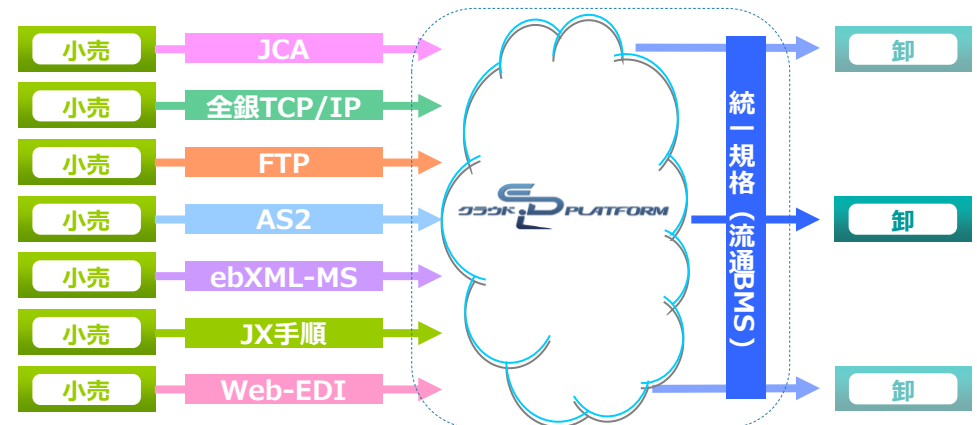
多種多様な通信手段の発注データ



回線種・
通信手段を
一本化



統一規格（流通BMS）で卸売業に送信



官公庁クラウド

和歌山県における地域防災システム シェアNo.1

自治体

行政情報システム（基幹系・情報系）

- ・自治体情報セキュリティクラウドサービス
- ・情報系共同利用サービス

地域防災システム（防災無線等）

小中学校

校務クラウドサービス（Clarinet）

医療機関

医療連携プラットフォーム

電子カルテ、医療事務システム

民間企業等

カスタマサポートサービス（PC保守等）

モバイルネットワーク

和歌山県内に7店舗のドコモショップを 運営する県内最大のNTTドコモ代理店



ドコモショップ岩出店（和歌山県内最大店舗）

- | | |
|-------------|----------|
| ■ 南海市駅前店 | ■ 橋本店 |
| ■ J R和歌山駅前店 | ■ 橋本彩の台店 |
| ■ 岩出店 | ■ かつらぎ店 |
| ■ 田辺店 | |

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」サービス

＜「トラスト」に関するこれまでの取組＞

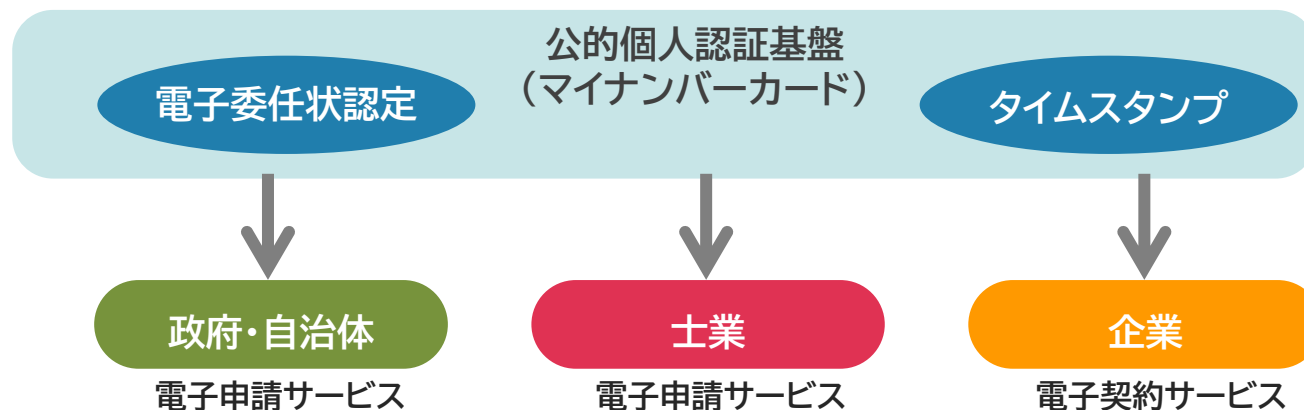
- ・ **タイムスタンプ「時刻認証業務認定事業者（TSA）」** 認定取得（2017年4月）
- ・ **「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」** 認定取得（2017年12月）
（マイナンバーカード）
- ・ **「電子委任状取扱業務」** 認定取得（2020年7月）
→電子委任状：政府電子調達（G E P S）接続を実証中（2020年11月～）



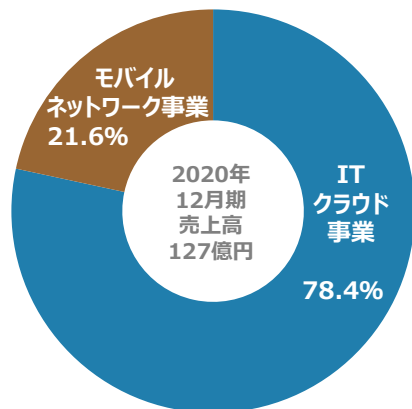
2021年度～ 新規事業として積極的に研究開発投資

強み（マイナンバーカード・電子委任状・タイムスタンプ）を活かした新サービスの開発

→早期の事業化、サービス提供の開始を目指す



1. サイバーリンクスについて 事業構成（連結ベース）



売上構成

ITクラウド事業
2020年12月期
売上高 100億円

流通クラウド分野

2020年12月期売上高
37億円 *

※トラストの売上を含む

食品小売業

食品小売業向け基幹業務クラウド

@rms 基幹システム
生鮮EDI
勤怠管理
ネットスーパー
店POWER
MD GO!

インターネットEDIシステム
BACREX/Rexmart

卸売業

卸売向けクラウドEDIサービス
クラウドEDI-Platform/iMart

食品小売業 卸売業・メーカー

企業間連携プラットフォーム **New**
C2Platform
商品画像データベース
Mdb (画像データベース)
棚割マネジメントシステム
棚POWER、棚SCAN-AI

専門店

専門店向け販売管理システム
retailpro (リテイルプロ)

自治体

行政情報システム
基幹系、情報系
地域防災システム
防災無線、防災アプリ、大気汚染監視等

小中学校

校務クラウドサービス
Clarinet

医療機関

地域医療連携
地域医療連携プラットフォーム
電子カルテ、医療事務システム

民間企業等

カスタマサポートサービス
コンピュータ保守等

官公庁クラウド分野

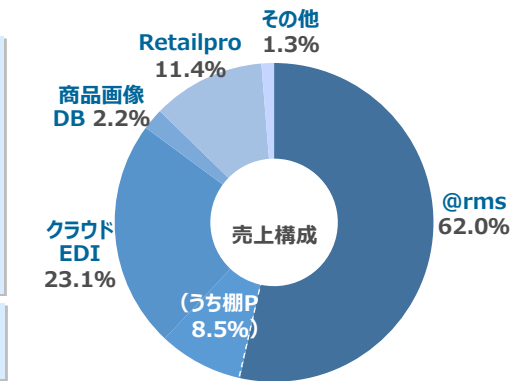
2020年12月期売上高
62億円

トラスト分野 (新規事業)

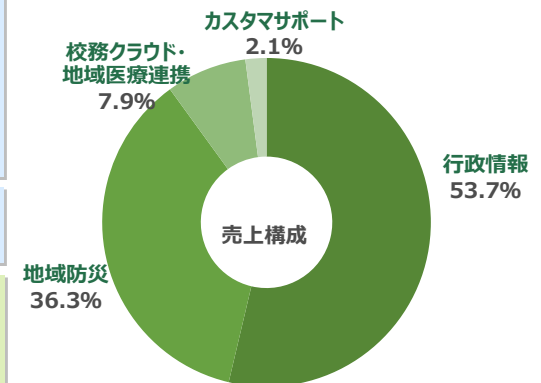
新しいトラストサービス **New**

個人・法人

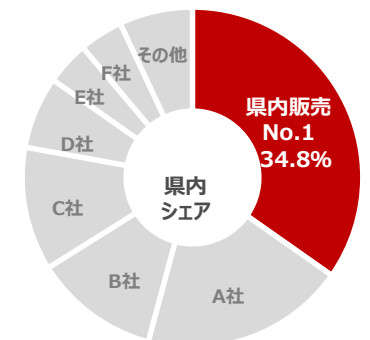
携帯電話代理店事業



2020年12月期



2020年12月期



2020年12月期

※運営代理店シェア

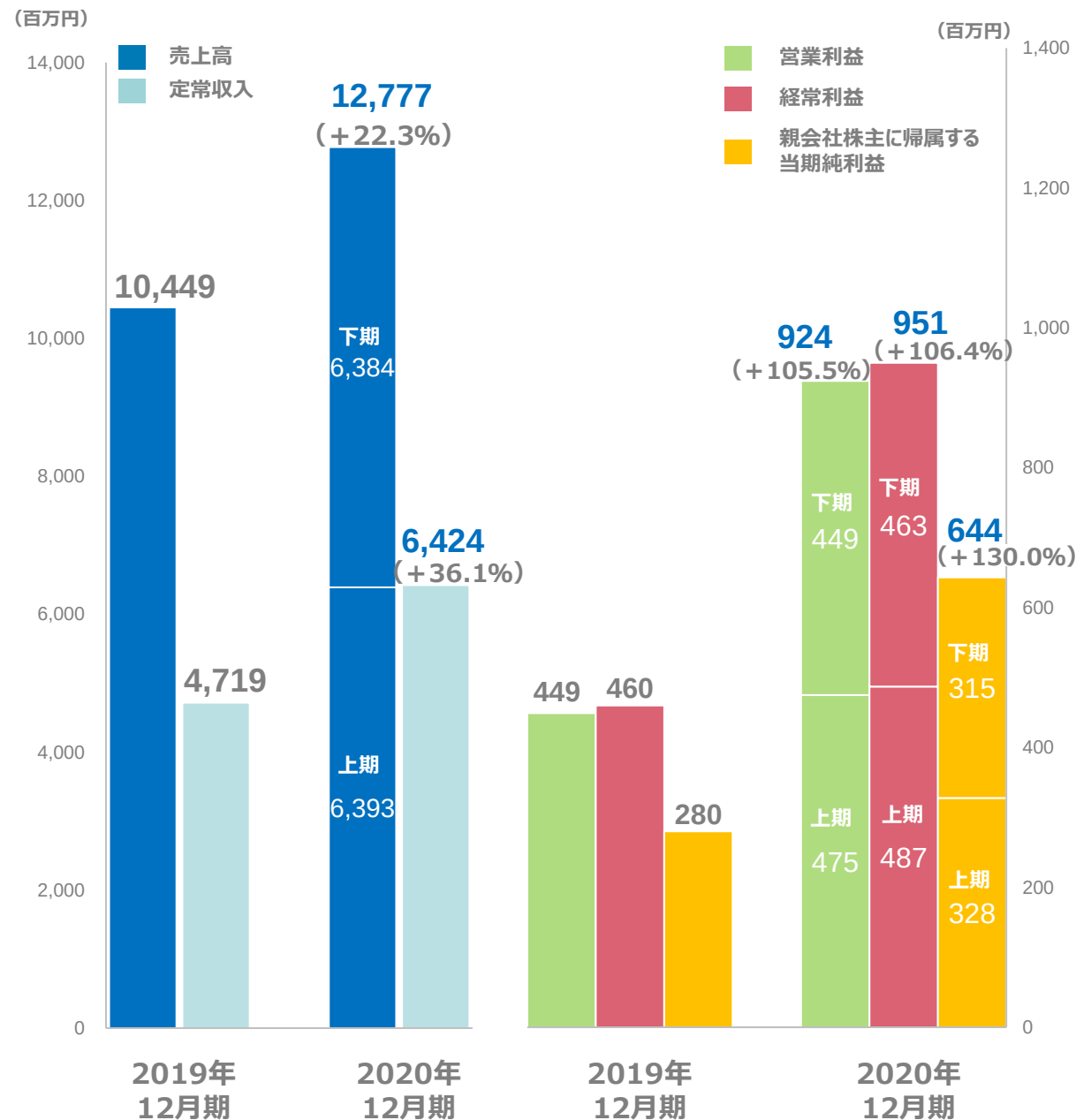
モバイルネットワーク事業

2020年12月期
売上高 27億円

2. 2020年12月期 業績

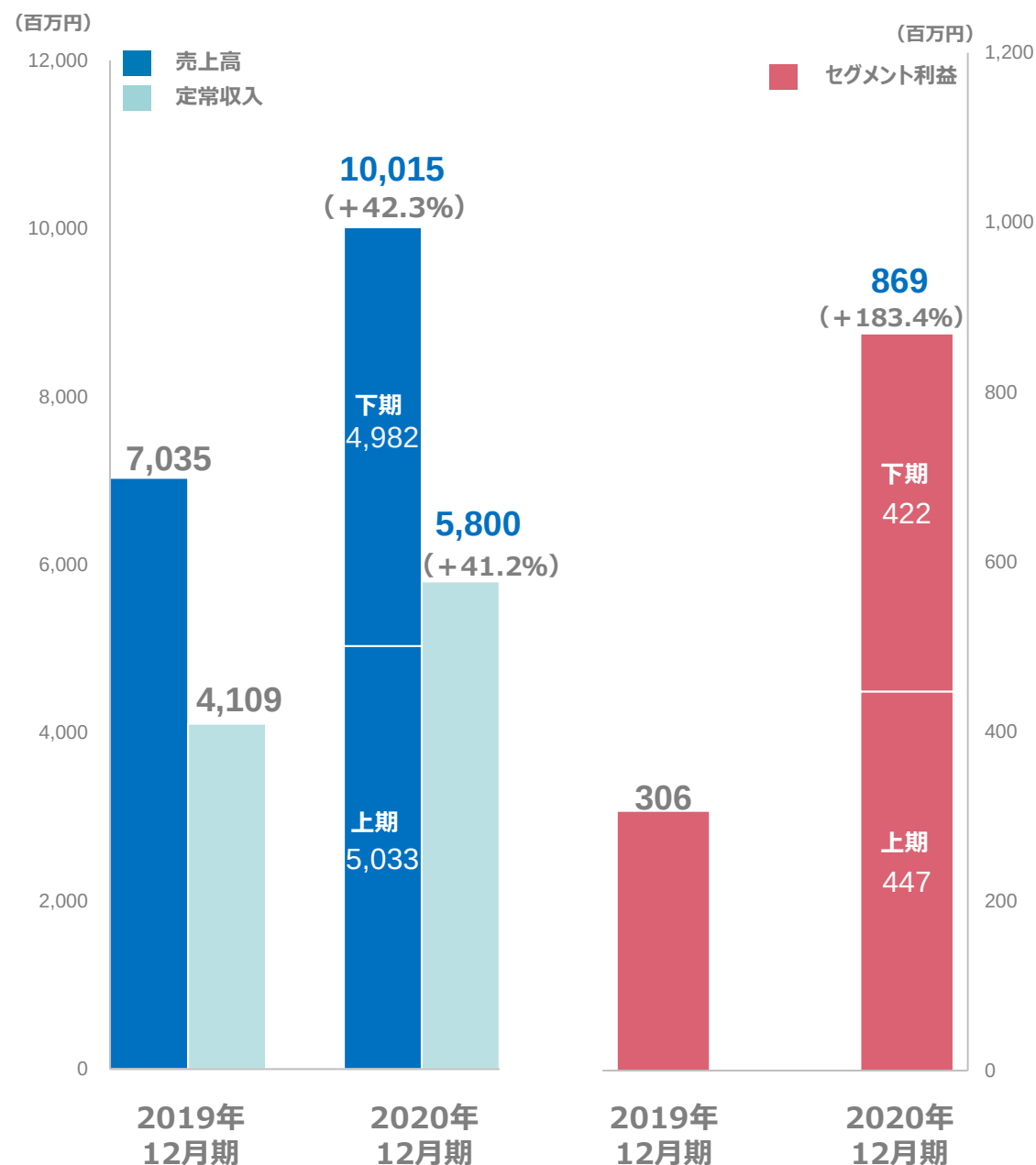
- 2019年12月期末より連結財務諸表を作成しているため、2019年12月期の業績については、通期のみ表示しております。

2. 2020年12月期 業績 決算ハイライト



**定常収入は流通分野のサービス拡大で増加
防災無線デジタル化工事の好調に加え、
子会社業績連結開始により、大幅な増収増益
過去最高益を達成**

- ◆ 売上高は、前期比22.3%増、
営業利益105.5%増、経常利益106.4%
増、純利益130.0%増
- ◆ ITクラウド事業は、流通クラウド分野に
おいて、主力サービス@rms等の提供が
拡大し、定常収入が着実に増加
また、官公庁クラウド分野において、
防災行政無線デジタル化等の工事が堅調
だったことに加え、業績連結を開始した
子会社の寄与もあり、大幅な増収増益
- ◆ モバイルネットワーク事業は、上期に
緊急事態宣言を受け営業時間短縮等を
実施。下期は通常営業となり端末販売は
復調したが、上期の落ち込みを補うに至
らず、減収減益



**定常収入が着実に増加
加えて、防災行政無線デジタル化工事の好調、
子会社業績連結開始などにより大幅な増収増益**

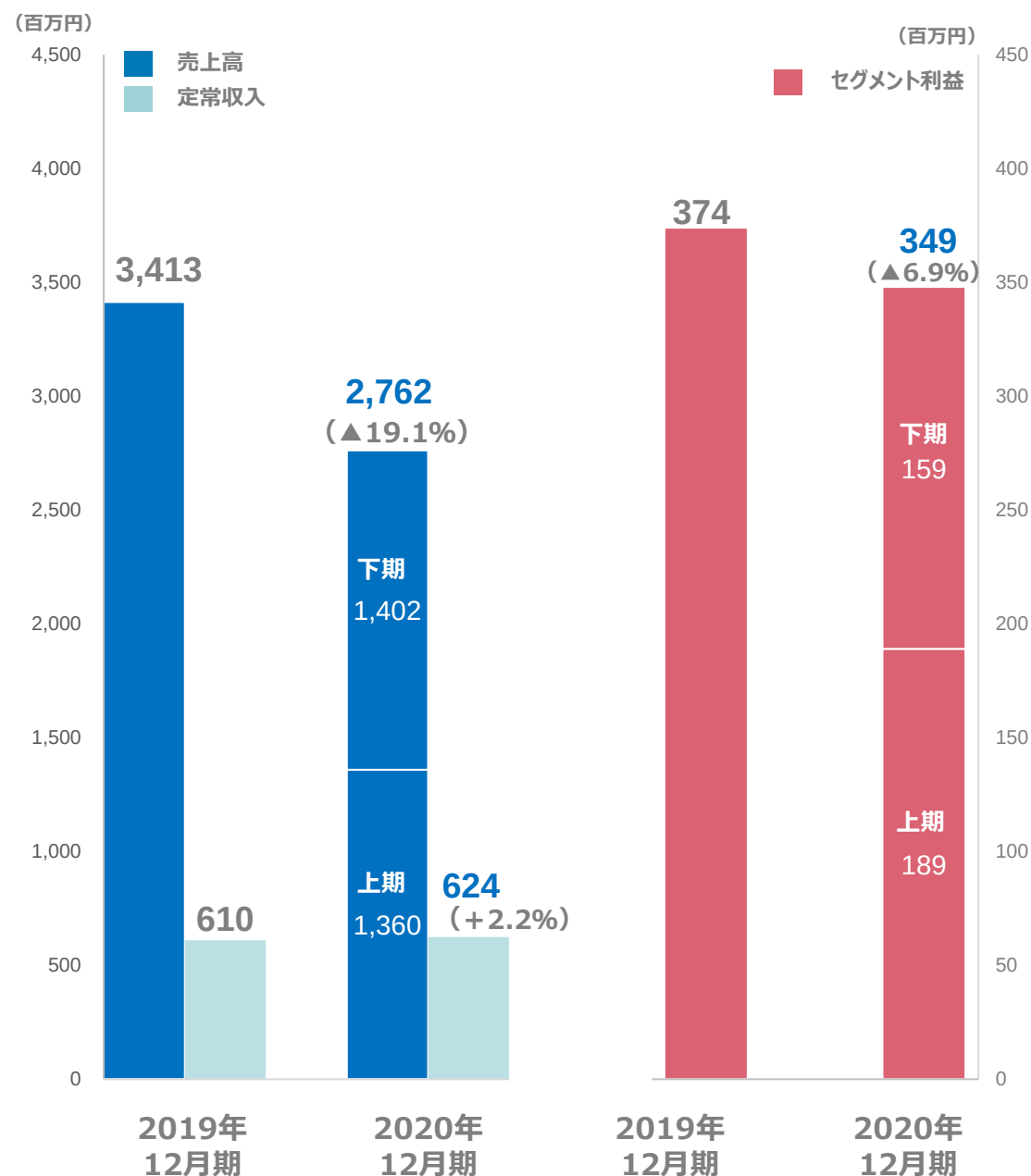
流通クラウド

- ◆ 主力サービスである@ r m s やクラウド型 E D I サービスの提供が順調に拡大し、定常収入が増加。機器販売やシステム導入は減少し、減収
- ◆ のれん償却の終了、顧客への補償費用の減少、感染症の影響による展示会の中止や顧客訪問自粛等により販管費が減少。開発を続けてきた中大企業向け@ r m s の一部機能の償却終了によりソフトウェア償却費も減少し、増益

官公庁クラウド

- ◆ 需要のピークを迎えた防災行政無線デジタル化工事を着実に遂行。原価削減努力も奏功し、大幅な増収増益
- ◆ 連結子会社の受注も好調。増収増益に貢献

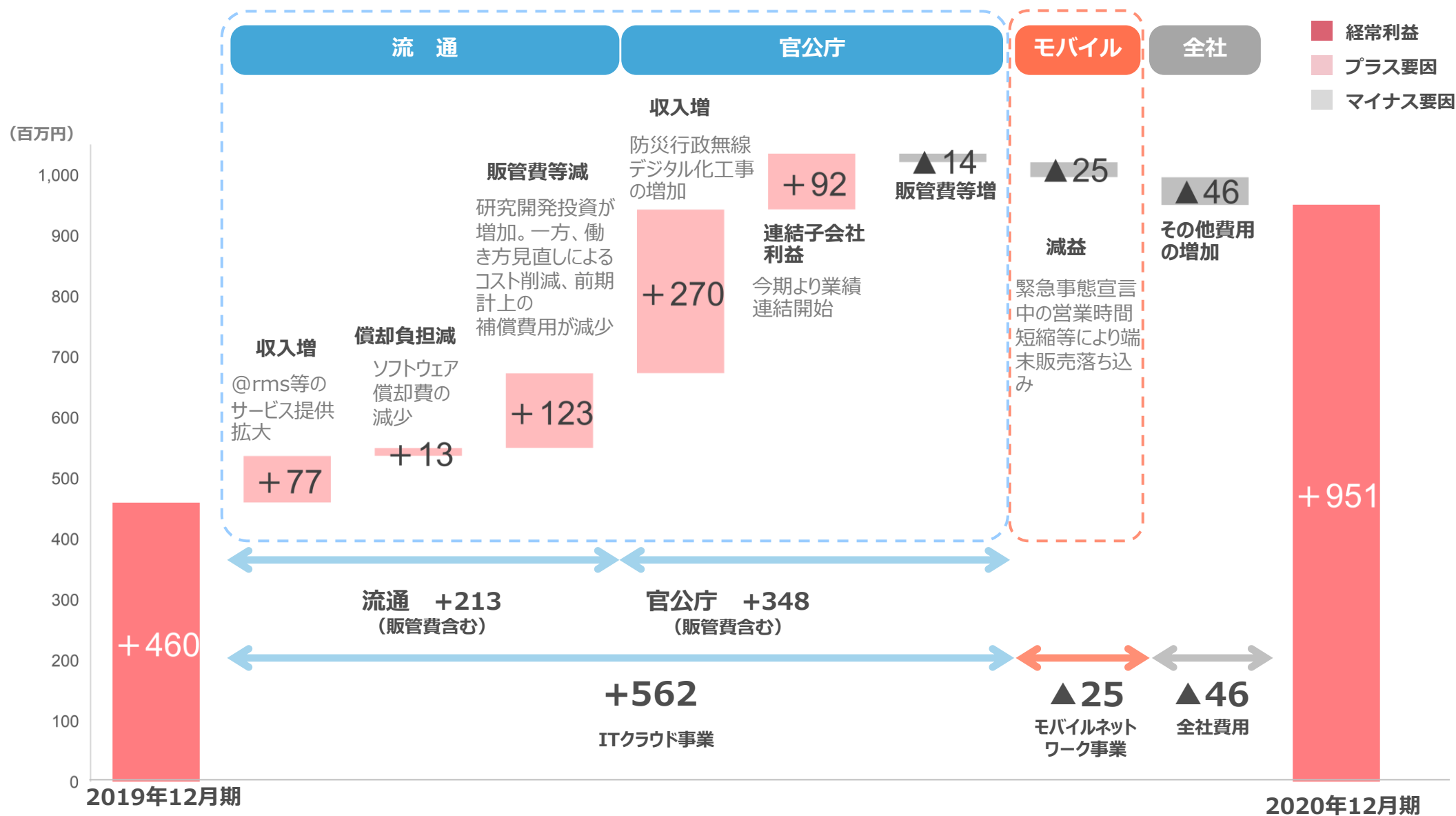
2. 2020年12月期 業績 モバイルネットワーク事業



下期は販売台数が回復したが、緊急事態宣言下の営業時間短縮等による上期の影響が大きく、減収減益

- ◆ 上期は、4月から5月にかけて、新型コロナウイルス感染症の流行に伴う緊急事態宣言発出を受けドコモショップの営業時間短縮等を実施。重点目標達成によるインセンティブ収入、通信キャリアからの感染症対策支援金等により一定の利益を確保したものの、端末販売は落ち込んだ。端末販売は下期に回復傾向となったが、減収減益
- ◆ 感染症対策として、ドコモショップにおいて、お客様と従業員の安全確保の観点から、マスク、ゴーグル、フェイスシールドの配備、対面接客フェンスの設置等を実施

ITクラウド事業で売上好調、
コスト削減、顧客への補償費用減少により、大幅増益



2. 2020年12月期 業績 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2019年12月期 (連結・実績)	2020年12月期 (連結・実績)	前期比 増減率
売上高	10,449	12,777	22.3%
ITクラウド事業	7,035	10,015	42.3%
モバイルネットワーク事業	3,413	2,762	▲19.1%
定常売上高	4,719	6,424	36.1%
ITクラウド事業	4,109	5,800	41.2%
モバイルネットワーク事業	610	624	2.2%
売上原価	7,737	9,235	19.4%
売上総利益	2,711	3,541	30.6%
販売費及び一般管理費	2,261	2,617	15.7%
営業利益	449	924	105.5%
経常利益	460	951	106.4%
ITクラウド事業	306	869	183.4%
モバイルネットワーク事業	374	349	▲6.9%
調整額	▲220	▲267	—
親会社株主に帰属する当期純利益	280	644	130.0%
1株当たり当期純利益	28円44銭	62円43銭	—
ROE	6.3%	13.7%	—

※当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

1株当たり当期純利益については、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

2. 2020年12月期 業績 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2019年 12月末（連結）		2020年 12月末（連結）			増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資 産	流動資産	5,010	52.0%	6,411	63.8%	1,400	受取手形及び売掛金、現金及び預金が増加
	固定資産	4,627	48.0%	3,642	36.2%	▲985	保険解約により保険積立金が減少
	資産合計	9,638	100.0%	10,053	100.0%	415	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,473	25.7%	2,681	26.7%	208	買掛金が増加
	固定負債	2,689	27.9%	2,324	23.1%	▲365	長期借入金が減少（約定返済）
	負債合計	5,163	53.6%	5,006	49.8%	▲157	
	純資産合計	4,474	46.4%	5,047	50.2%	572	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	9,638	100.0%	10,053	100.0%	415	

2. 2020年12月期 業績 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2019年12月期 (連結・実績)	2020年12月期 (連結・実績)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	1,115	740	税金等調整前純利益の増加、売上債権の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲2,296	333	保険積立金の解約による収入、有形固定資産の取得 ※前連結会計年度は、子会社株式取得による支出の影響で大きく減少しております。
財務活動による キャッシュ・フロー	2,156	▲595	長期借入金、短期借入金の返済による支出 ※前連結会計年度は、子会社株式取得のための長期借入金の影響で大きく増加しております。
現金及び現金同等物の 増減額	975	477	
現金及び現金同等物の 期首残高	410	1,385	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,385	1,863	

3. 中期経営計画

※2021.12月期より、
事業セグメントを以下の通り変更する予定です

～2020.12期

ITクラウド事業

モバイルネットワーク事業

2021.12期～

流通クラウド事業

官公庁クラウド事業

トラスト事業（新規事業）

モバイルネットワーク事業

定常収入は計画比 129.7%を達成。定常収入比率も 50%超まで向上

数値目標

■ 売上高・定常収入・定常収入比率

計画数値を達成し、安定収益の基盤を確立

■ 経常利益・経常利益率・ROE

開発費の負担増で未達も、過去最高益

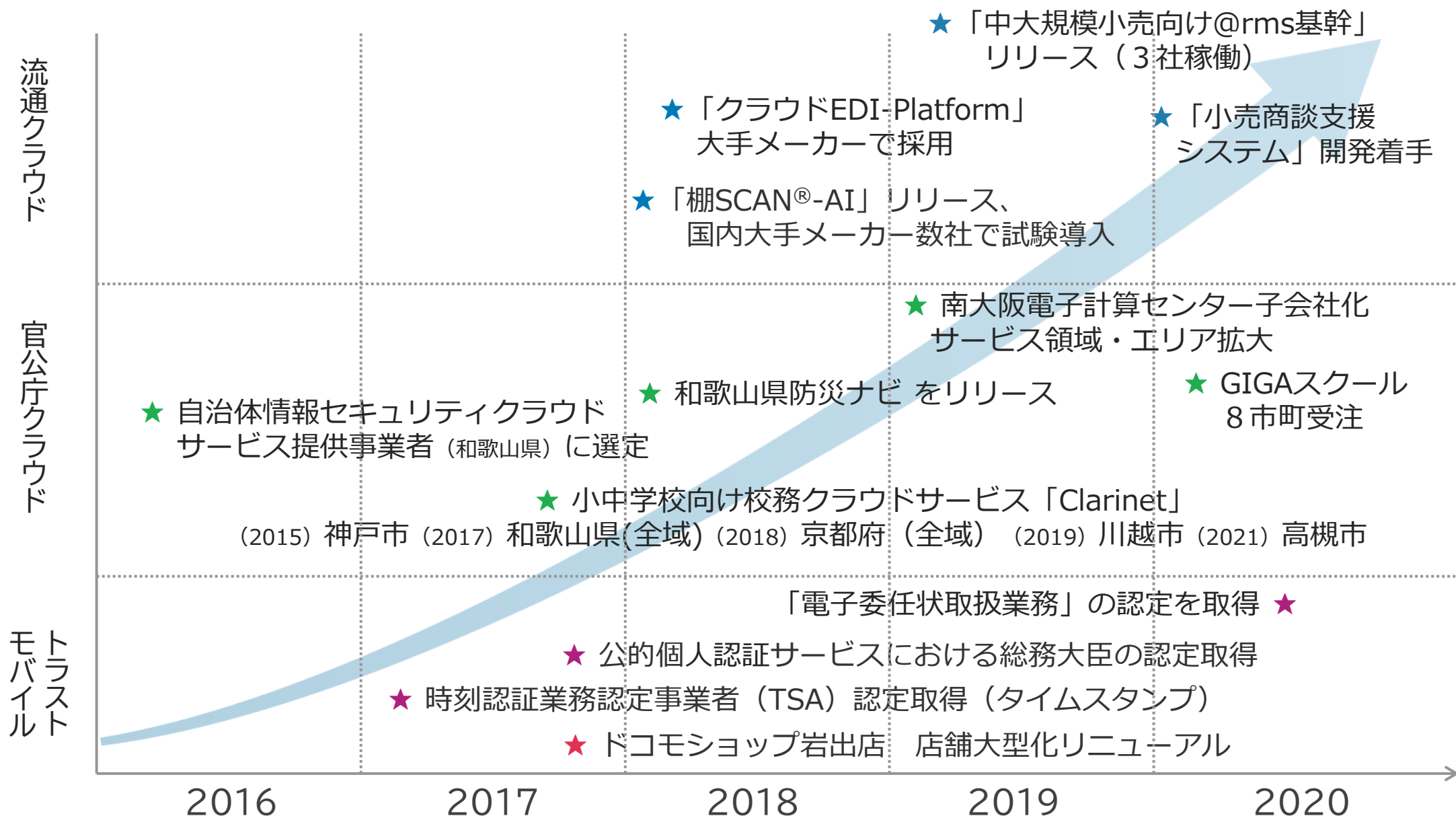
	2015年12月期
	実績(単体)
定常収入	35.1 億円
定常収入比率	37.8 %
売上高	92.9 億円
経常利益	7.2 億円
経常利益率	7.8 %
ROE	14.7 %



2020年12月期		
中期計画	実績(連結)	計画比
49.5 億円	64.2 億円	129.7 %
46.1 %	50.3 %	+4.2 pt
107 億円	127.7 億円	118.9 %
11 億円	9.5 億円	86.5 %
10.2 %	7.4 %	△2.8 pt
15 %	13.7 %	△1.3 pt

※定常収入は、情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益の拡大を目指す当社独自の管理指標です。

■ 各分野の取組みと成果





2002年

IT業界の最大の潮流は「チープ化」 → 「シェアクラウド」

2012年

企業間連携によるさらなる効率化 → 2021年C2PF商談支援稼働

2016年

判断は「人」から「AI」へ → 2023年AI @rms開発スタート

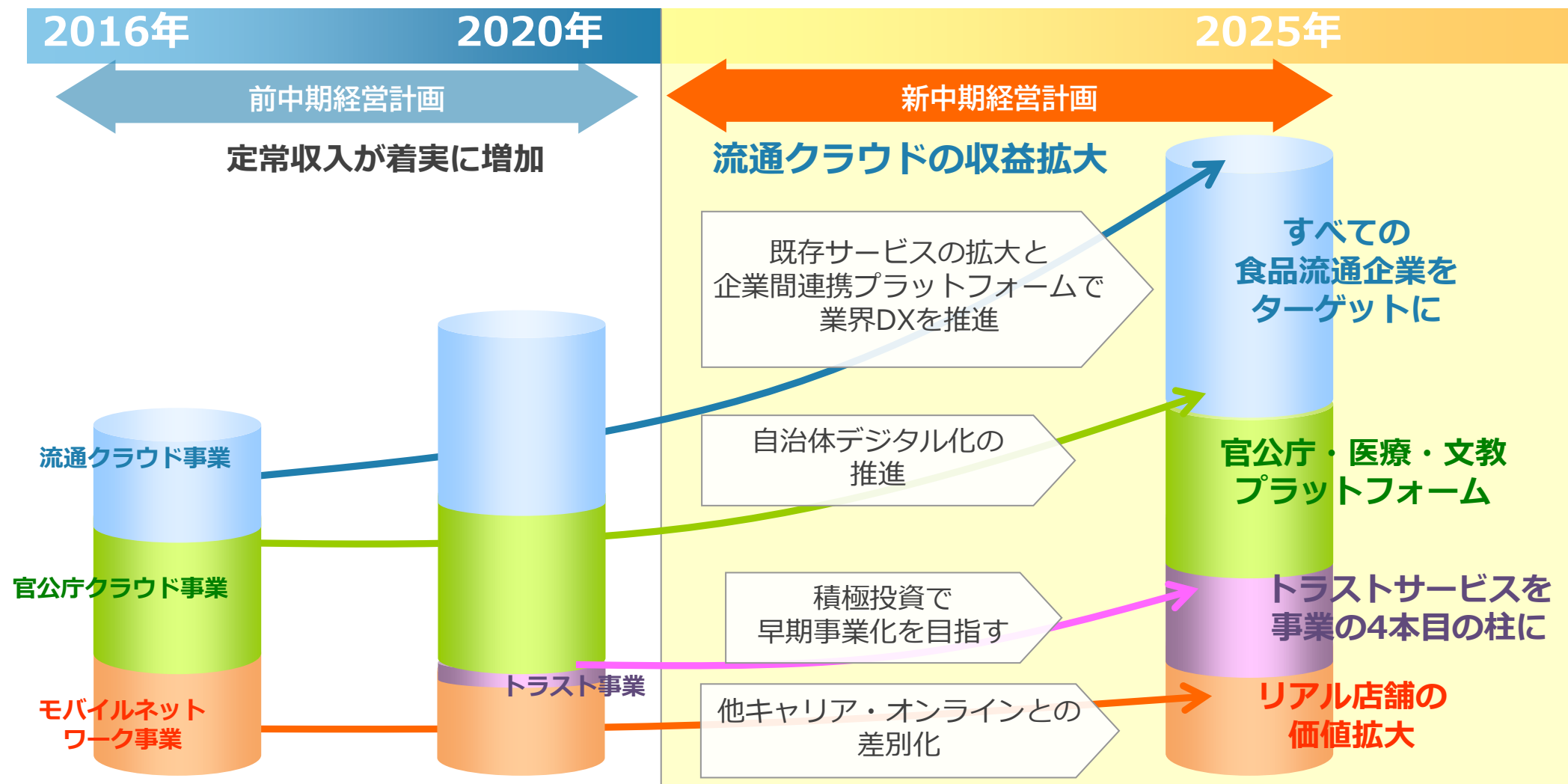
2020年～

「Society5.0」に備え **「徹底した労働生産性向上」**を

- ・ 企業間連携プラットフォームC2PF(業界内DXによる生産性向上)
- ・ 社内業務の自動化・効率化 (2020年より)

2023年度から流通クラウドの収益が向上

新規事業分野（トラスト事業）にも挑戦し、4本目の事業へ



基本方針

「トランスフォーメーション 2025」

～業界、顧客企業とともに、DXで生産性向上～

重点戦略

- 流通** 企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現
- 官公庁** 大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
- トラスト** マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開
- モバイル** 激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

数値計画

	2025年度(最終年度)	2020年度比
定常収入	90 億円	141.4 %
定常収入比率	62.5 %	+12.2 pt
売上高	145 億円	113.7 %
経常利益	16 億円	168.1 %
経常利益率	11.0 %	+3.5 pt
ROE	13 %以上	—

企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現

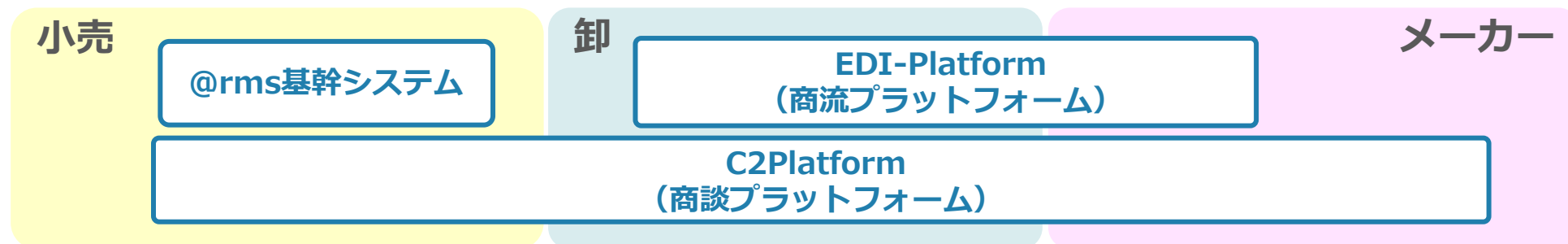
～ 高品質・低価格の「シェアクラウド」で
すべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る ～

食品小売 (@rms)	市場 全体	2020年 実績	2025年 計画	目標 シェア
市場規模 (億円)	200	21.1	26	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,205	1,765	—

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場 全体	2020年 実績	2025年 計画	目標 シェア
市場規模 (億円)	40	7.8	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	8.7	12.3	—

*商流額: 当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額



小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場 全体	2020年 実績	2025年 目標	目標 シェア
市場規模 (億円)	60	0.3	4	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	0	10,000	—

*2020年実績は、先行して提供を開始している一部サービスにかかる収入

食品流通市場 全体	市場 全体	2020年 実績	2025年 計画	目標 シェア
市場規模 (億円)	300	29.2	41	150

*市場規模は当社サービスの料金体系で試算

*専門店向け販売管理システムの市場は除く

PSTN・インボイス対応で新規ユーザ獲得に注力

<小売業向け>



@rms基幹（大規模・中小向け）の導入を推進し、シェア拡大を図る

- 2023年度から、中大規模向けの機能拡充（AI・自動判断機能）に研究開発投資
- 導入作業、運用作業の効率化により、年間導入可能数アップと利益率の向上を図る
基幹系導入：2025年度導入可能社数を、2020年対比 180%に
運用保守：2023年までに、作業工数の 50%削減を目指す
- 過去開発分（次期@rms）のソフトウェア償却負担は2023年度に大幅減

<卸売業向け>



次世代型EDIサービスの構築、2023年リリースを目指す

- 卸TOP10や大手メーカーの獲得に集中
- 既存顧客導入の自動化で負荷を軽減、新規顧客導入に人員をシフト
通常導入自動化：2025年度導入工数を、2020年対比 40%に
- 小規模メーカー・卸向けクラウド販売管理サービスをリリース

<企業間連携プラットフォーム>

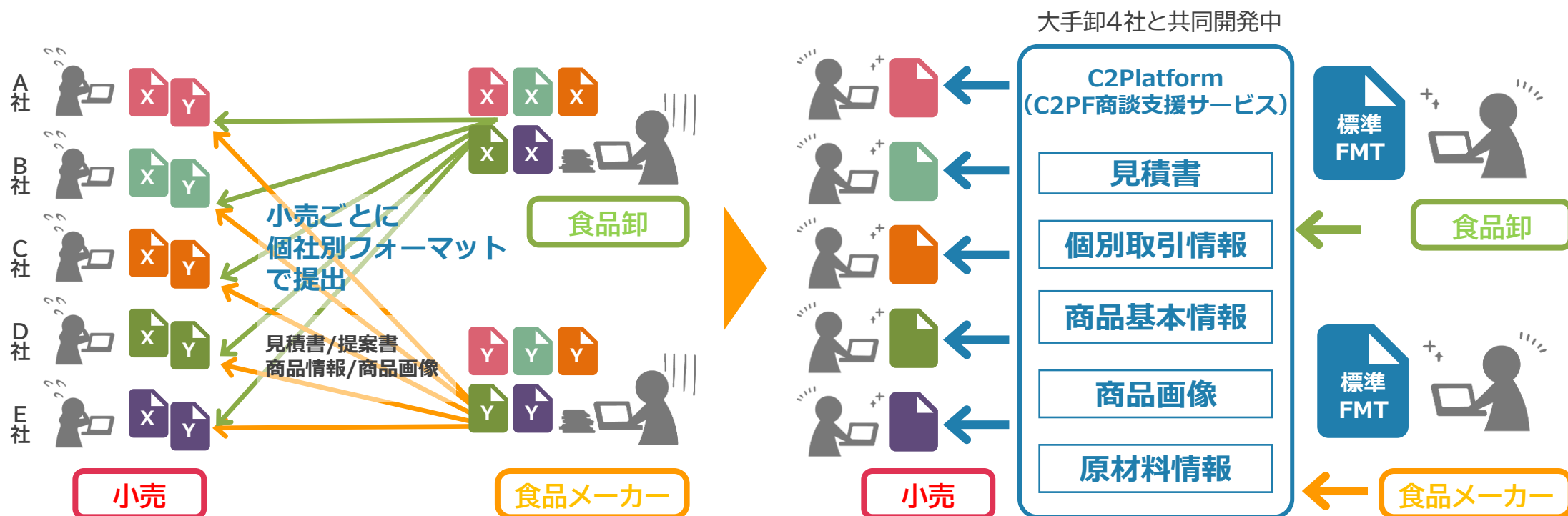
2021年C2PF商談支援サービスをリリース

～ 2025年までに、10,000IDの導入を目指す ～

- 2021年 見積作成支援機能をリリース。以降、順次機能拡充
- 2022年以降、既存EDI顧客にも横展開を図る

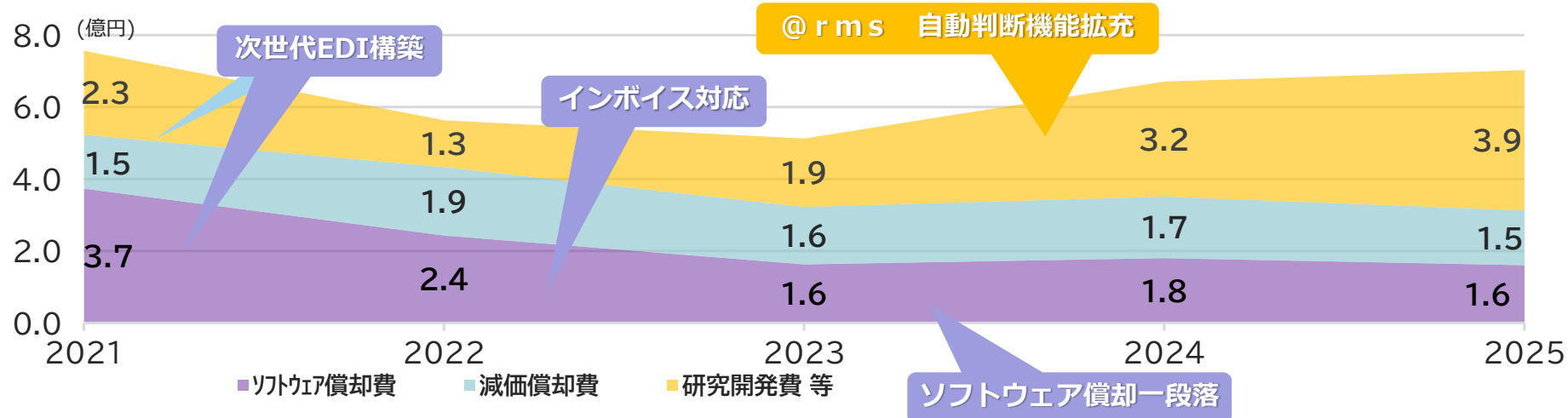
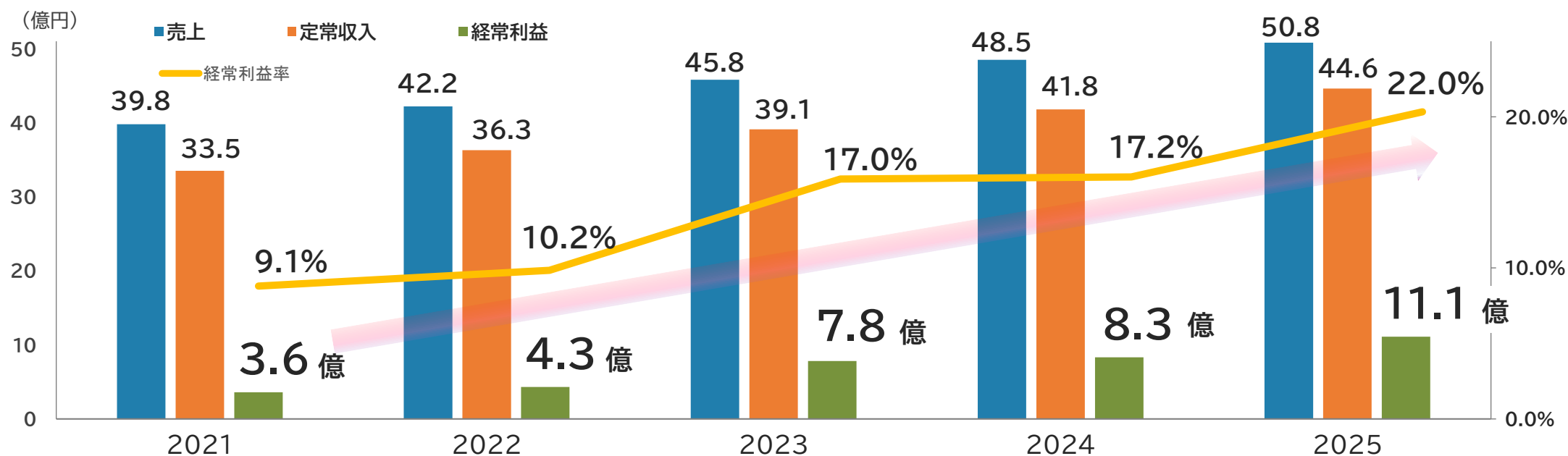


食品流通業界DXを推進！！



2023年から大きく飛躍

2025年 経常利益 11.1億円 経常利益率 22.0%



官公庁デジタル化が大チャンスに

大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
～「デジタル庁」主導によるシステムの標準化に合わせ
自治体の円滑なシステム化を支える～

■ 自治体デジタルサービス推進

統合文書管理システム（当社BPMツール「TsunAG」との連携）
市町村向け電子申請サービス（トラストとの連携を）

■ 次世代総合防災サービス開発提供（新規サービス 全国へ）

■ 校務クラウドサービス「Clarinet」導入校拡大

現在 導入 473校 → 2,000校 へ

■ 情報系サービス提供拡大（近畿圏へ）

「自治体シェアクラウド」サービスの充実

■ 基幹システム標準化・共通化対策強化

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」サービスを展開

～公的認定を基礎に、急速に普及する「マイナンバーカード」を活用して
誰もが(全国民が) 簡単に(安く)「トラスト」を使える社会に～

<これまでのトラストの取組>

- ・ タイムスタンプ「時刻認証業務認定事業者 (TSA)」認定取得 (2017年4月)
- ・ 「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」認定取得 (2017年12月)
- ・ 「電子委任状取扱業務」認定取得 (2020年7月)

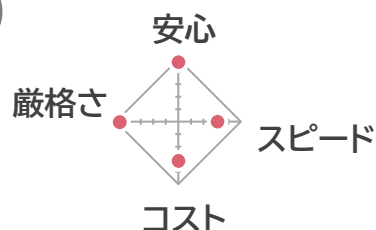
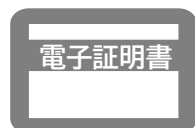
「第3のトラスト」とは

第3

公的個人認証基盤利用方式

第1

認定認証局発行方式



マイナンバーカード

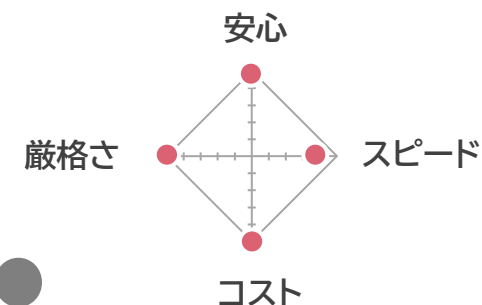
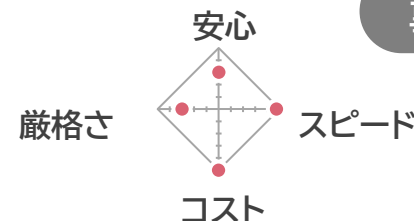


CYBER LINKS



第2

事業者署名(立会人型)方式

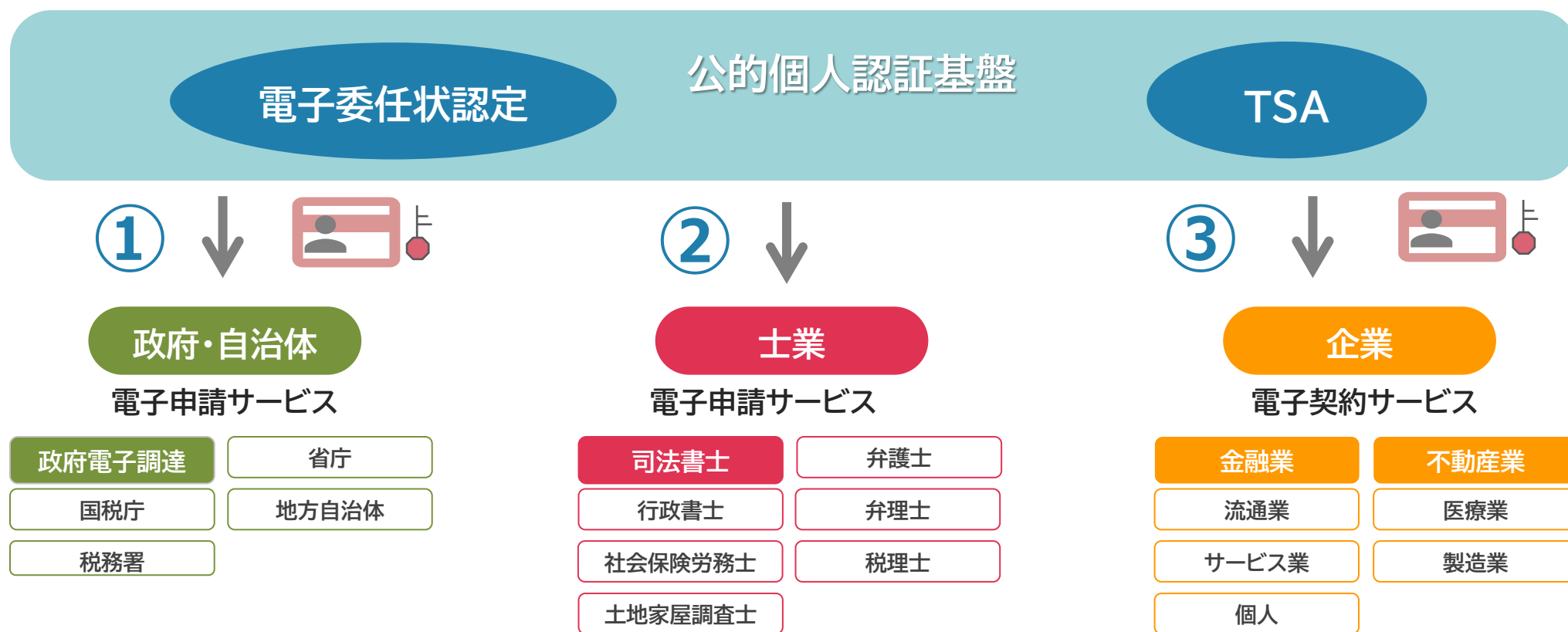


「第3のトラスト」サービス展開の構想

総務省「電子委任状を活用した各種行政手続きの普及促進にかかる調査」
政府電子調達(GEPS)接続について実証中

当実績を足掛かりに、**高い信頼性（トラスト）**を求める業界へ展開

<今後のサービス展開イメージ>



激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

～他キャリア、オンラインとの差別化を図り

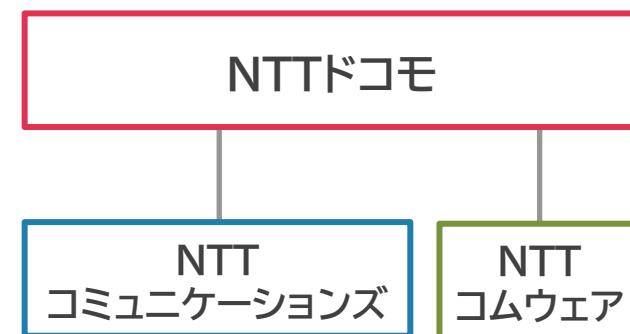
デジタル社会の「総合サポート」拠点へ～

- **ahamo**により家族のポートインを強化
- 新たな収益となる**非通信事業を強化**
- **2026年3月の3G停波**に向けて、ガラケーから移行促進
- 出張販売、出張スマホ教室、訪問活動の推進
- 2021年8月 **田辺店移転リニューアル**

ahamo により
docomo 活性化！！

法人営業の強化

- NTTコミュニケーションズがドコモの子会社となり**法人営業が一元化**
- 固定回線を含めた法人向け商材の増加に向け**法人営業の体制強化**



社員の働きがいを高め、グループの事業活動効果を最大化

健康で生き生きと働きがいのある職場づくり

- 残業時間削減と有給休暇取得率を向上させ、社員が健康に働ける環境を
- 場所にとらわれない自由度の高い働き方で多様な人材を確保
- テレワーク・オフィス勤務ともに安全で快適な仕事空間を整備
- 社員とその家族を含めたエンゲージメントの向上を

成長への投資

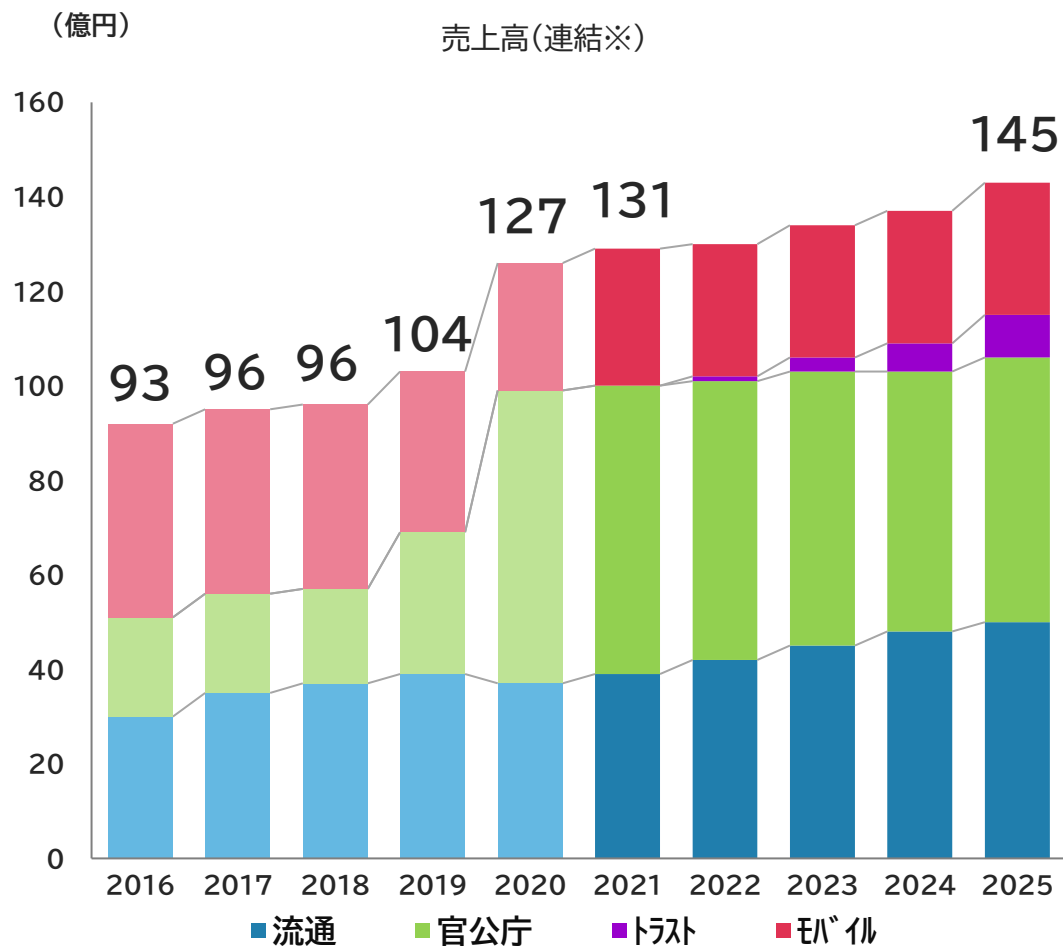
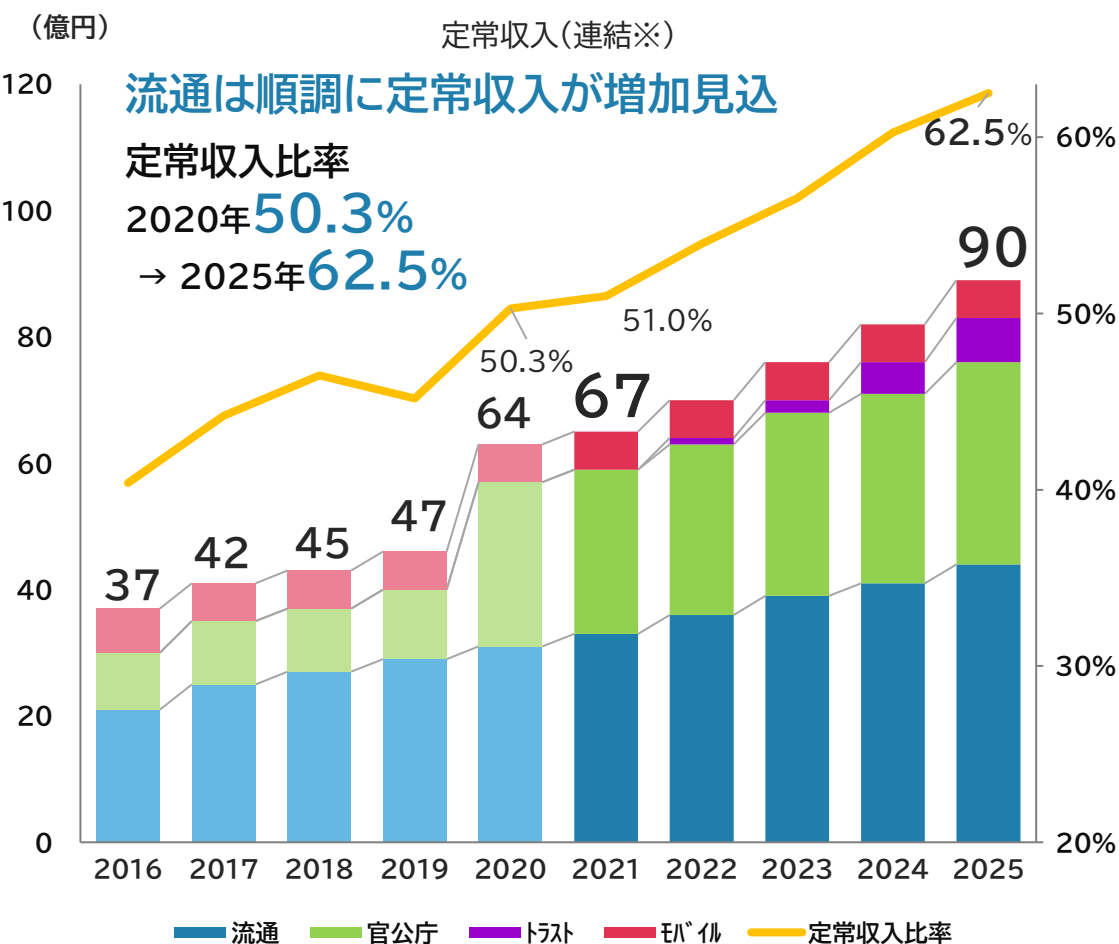
- 基幹システム等の社内システムへのDX投資で業務効率化を推進
- 成長スピードを加速させるためのM&A、資本・業務提携を強化
- 未来を支える次世代経営幹部の育成に注力
- 待遇面の継続的な向上を図り、社員満足度の向上と優秀な人材の獲得へ

サステナビリティ・豊かな社会に向けて

- 中期経営計画の実現に向けた取り組みを通じてSDGs活動を
- 子育てと仕事の両立等、女性がより一層活躍できる制度・環境を整備
- グループ・ガバナンスの体制を強化し、成長と企業価値向上を
- 地域の文化活動を継続的に支援し、地域社会の発展に貢献を

クラウドサービス提供の拡大により

2025年定常収入 90億円 定常収入比率 62%を目指す

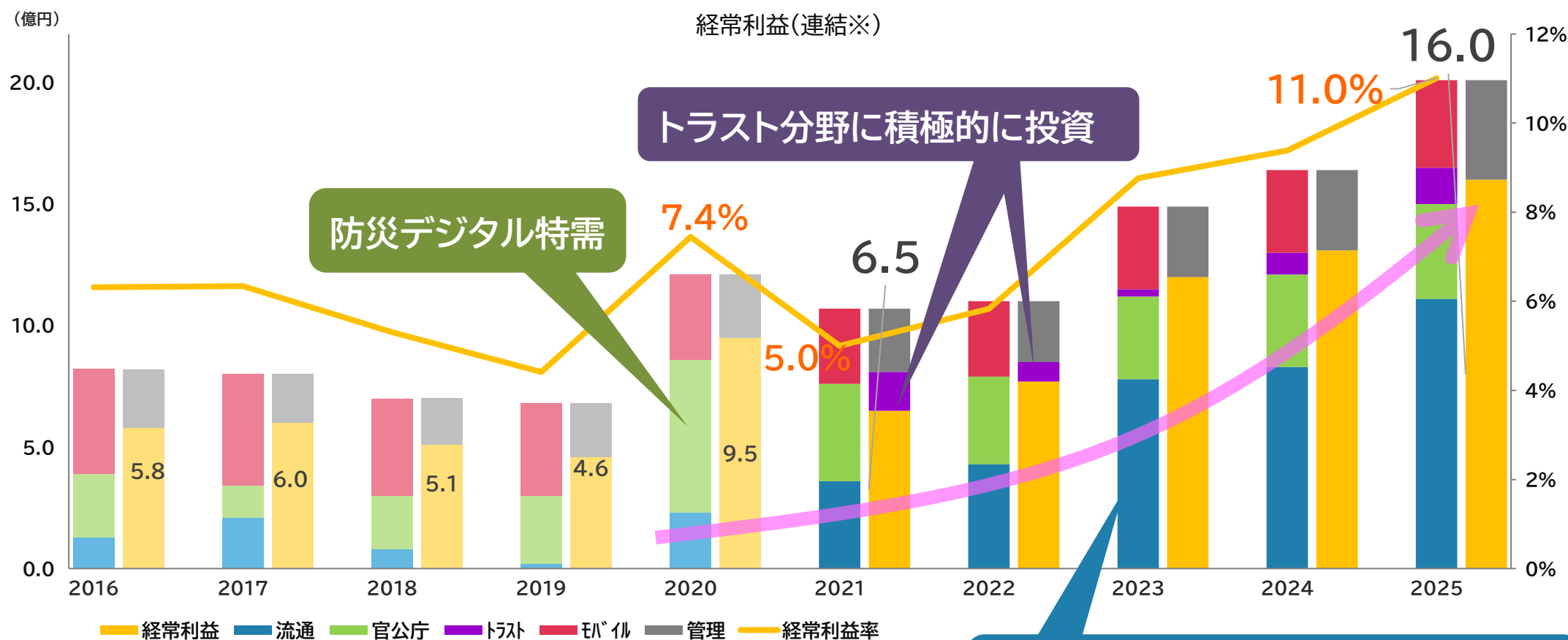


※1. 2019年以前は単体、2020年以降は連結ベース

※2. 2020年以前のトラスト分野の売上高・定常収入は流通クラウドに含む

2021年、2022年はトラスト分野の立ち上げに積極投資 2025年には経常利益 16億円、利益率 11%を目指す

～2025年に流通クラウドの経常利益率 20%超を見込む～



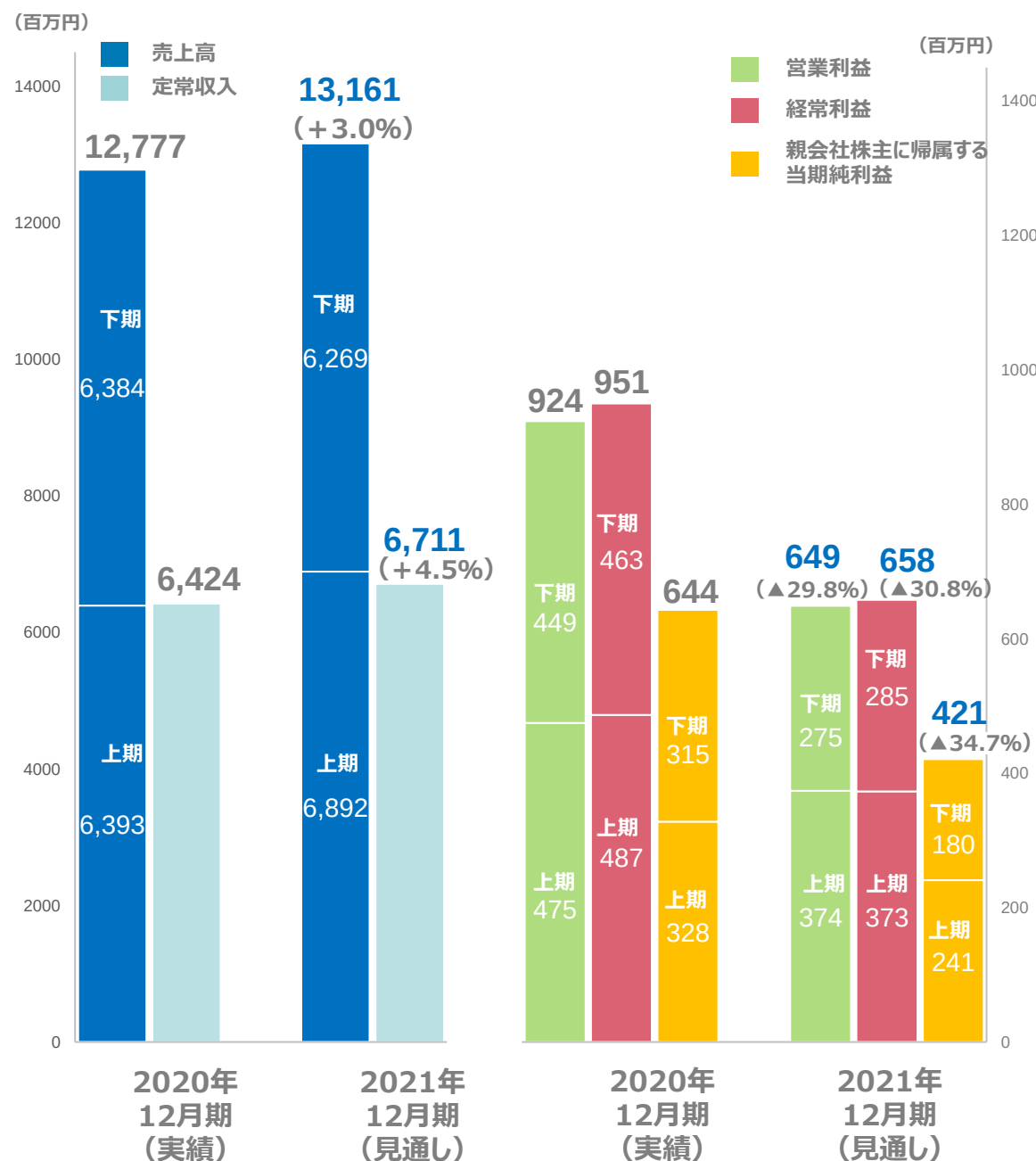
※1. 2019年以前は単体、2020年以降は連結ベース

※2. 2020年以前のトラスト分野の売上高・定常収入は流通クラウドに含む

流通は定常収入増加と償却負担減少
2023年より利益率が大幅に上昇

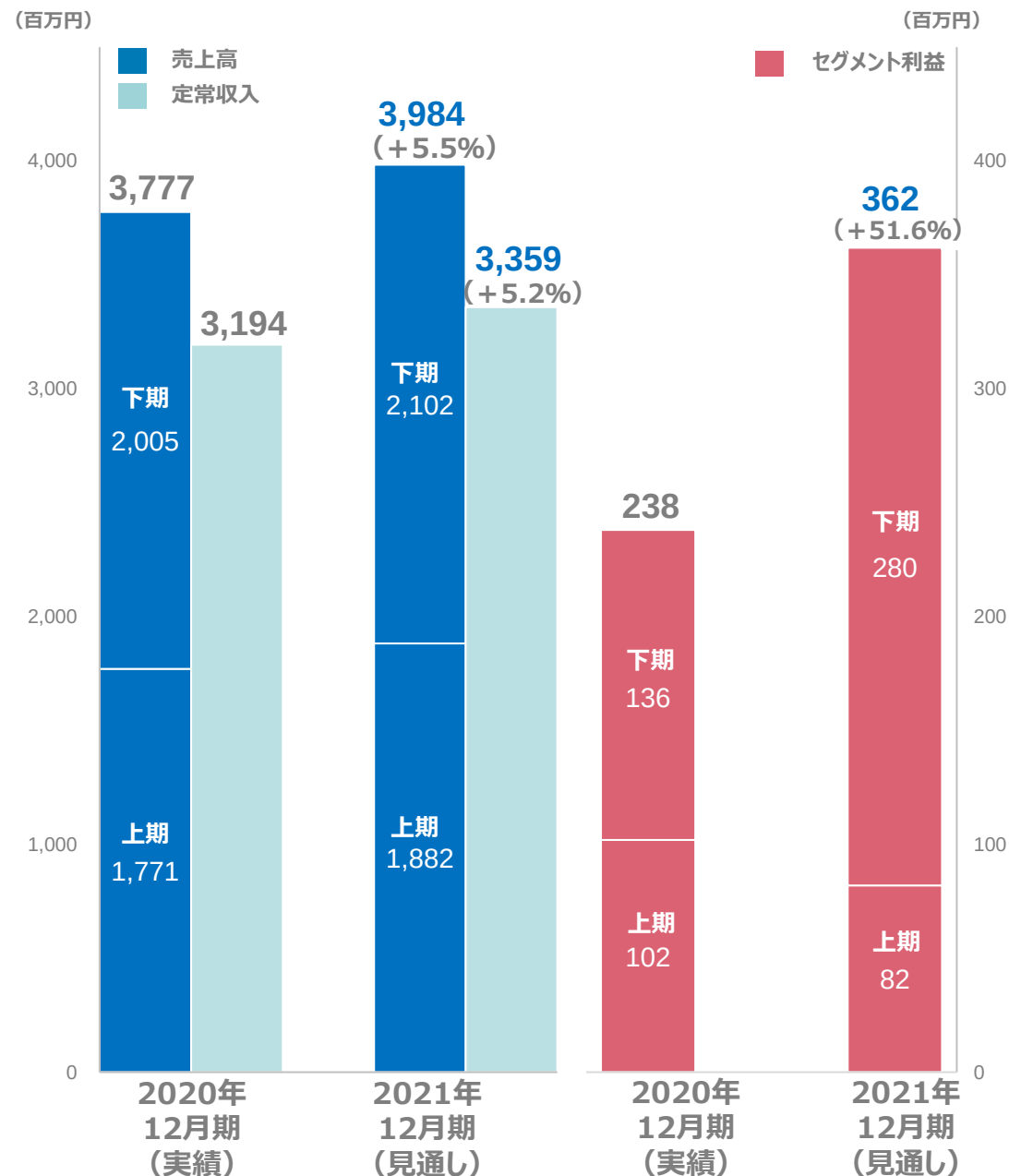
4. 2021年12月期 業績見通し

4. 2021年12月期 業績見通し 通期業績の見通し



流通分野の牽引で定常収入が増加し、増収
防災行政無線デジタル化ピークアウト(上期
で終了)に加え、トラスト分野への集中投資
により、減益

- ◆ 流通クラウド分野は、@rms等のサービス提供
拡大が進み増収増益の見通し
- ◆ 官公庁クラウド分野は、防災行政無線デジタル
化工事等の一服により、減収減益の見通し
行政デジタル化に関する需要に備える
- ◆ 今期、トラスト分野に本格参入するため、
大胆な研究開発投資を実行
- ◆ モバイルネットワーク事業は、新型コロナウイルス
の影響は薄まり増収見込むが、通信料金値下げ
など厳しい環境続き、減益の見通し

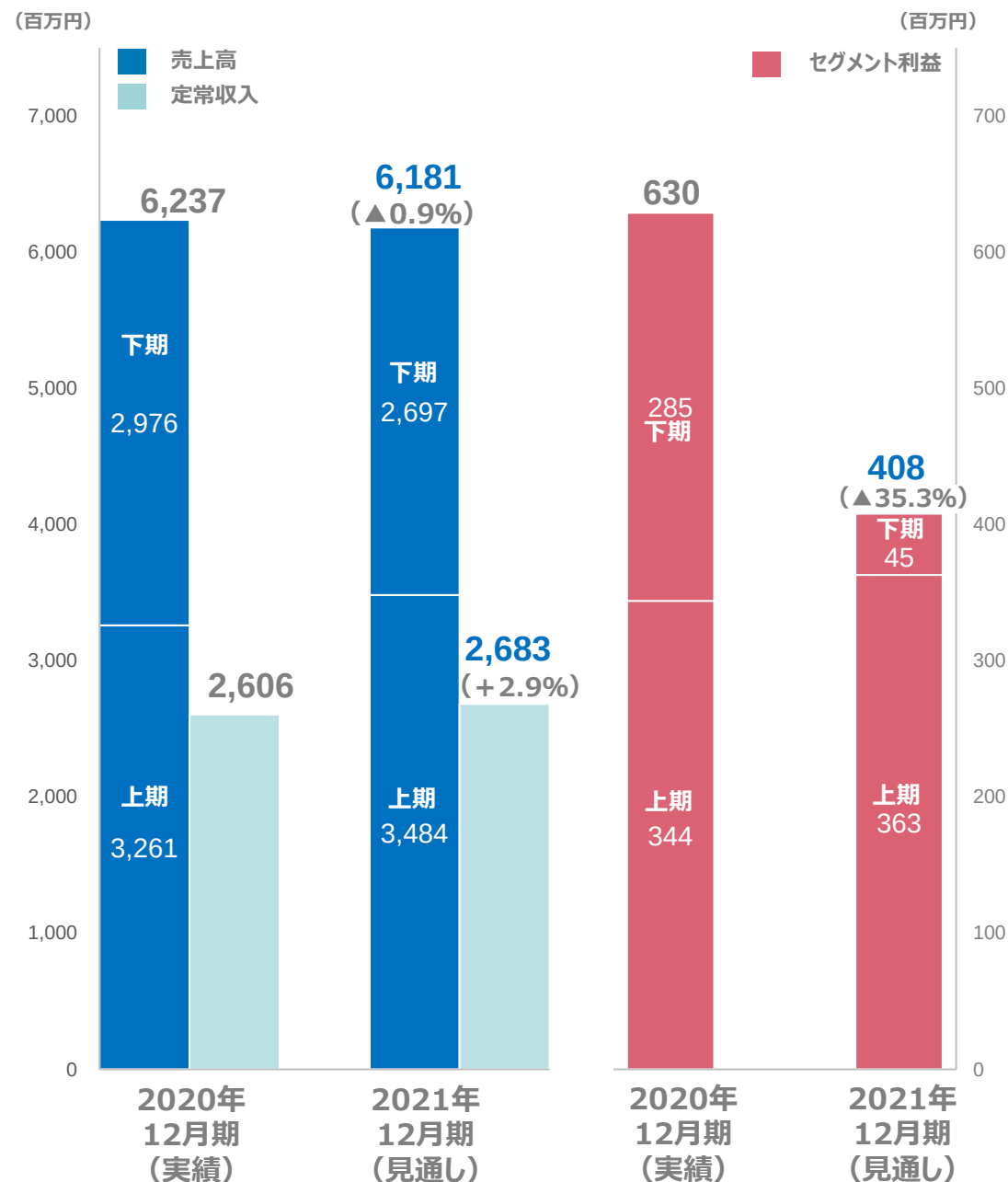


定常収入積上げに加え、ソフトウェア償却費の減少も進み、前期比5.5%の増収、51.6%の増益

- ◆ @rms等のサービス提供拡大により定常収入積上げ
- ◆ 中大規模小売向け@rms開発の一段落に伴い、ソフトウェア償却費は、減少基調
- ◆ 上期は、研究開発投資の集中に加え、展示会（リテールテック）出展費用等が発生
下期は、定常収入積み上げにより利益率向上し、定常収入以外の案件も相対的に多く見込まれ、利益目標は下期偏重
- ◆ 流通業界DXを実現する企業間連携プラットフォーム「C2Platform」の開発に注力

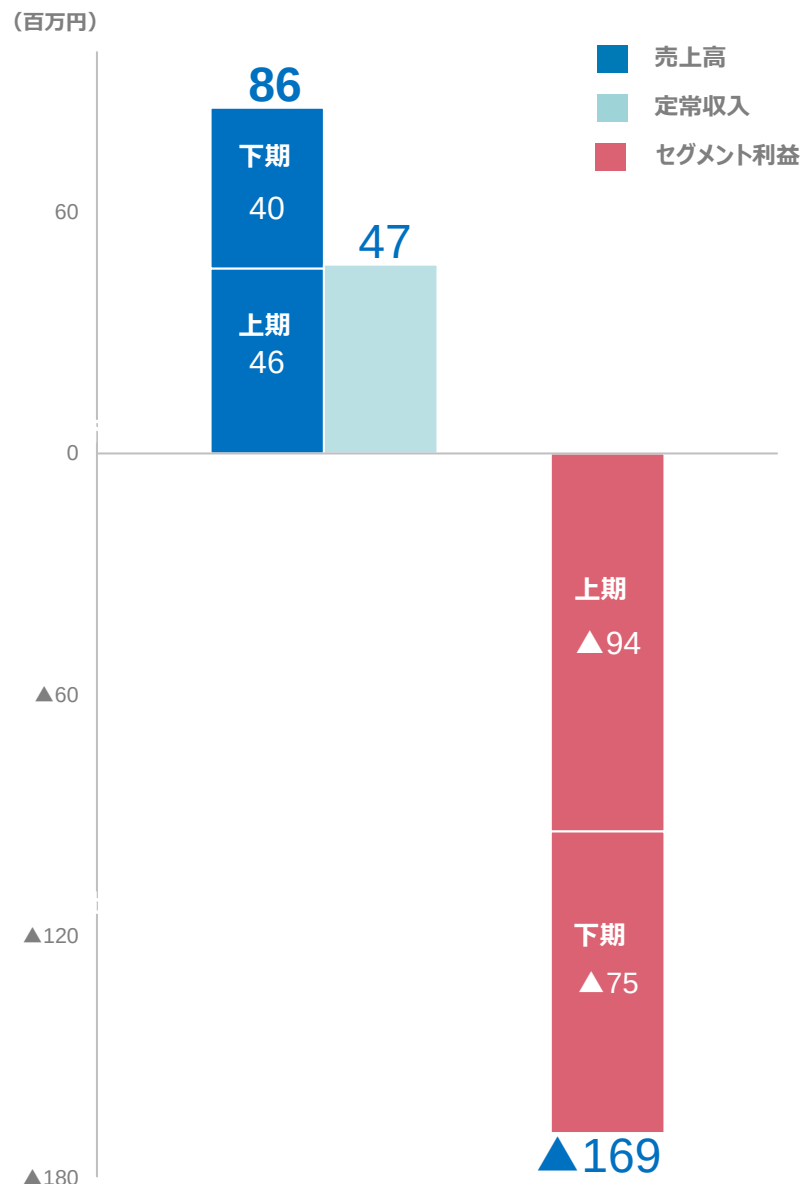
※2020年12月期は、トラスト事業を含む

4. 2021年12月期 業績見通し 官公庁クラウド事業



防災行政無線デジタル化工事需要等一服により、
0.9%の減収、35.3%の減益
行政デジタル化の動向を注視し、需要に備える

- ◆ 防災行政無線デジタル化工事及び
GIGAスクール関連案件は、第1四半期まで
需要が続くが、その後一服
- ◆ デジタル庁発足を契機に、国・自治体業務の
デジタル化が急速に進むと考えられる
関連案件に迅速に対応するため、
システム開発を進め備える
- ◆ あわせて、今後成長が見込まれる
校務クラウドサービス「Clarinet」や、
総合防災サービスの開発・導入にも注力



2021年
12月期
(見通し)

※2020年12月期は、流通クラウド事業に含む

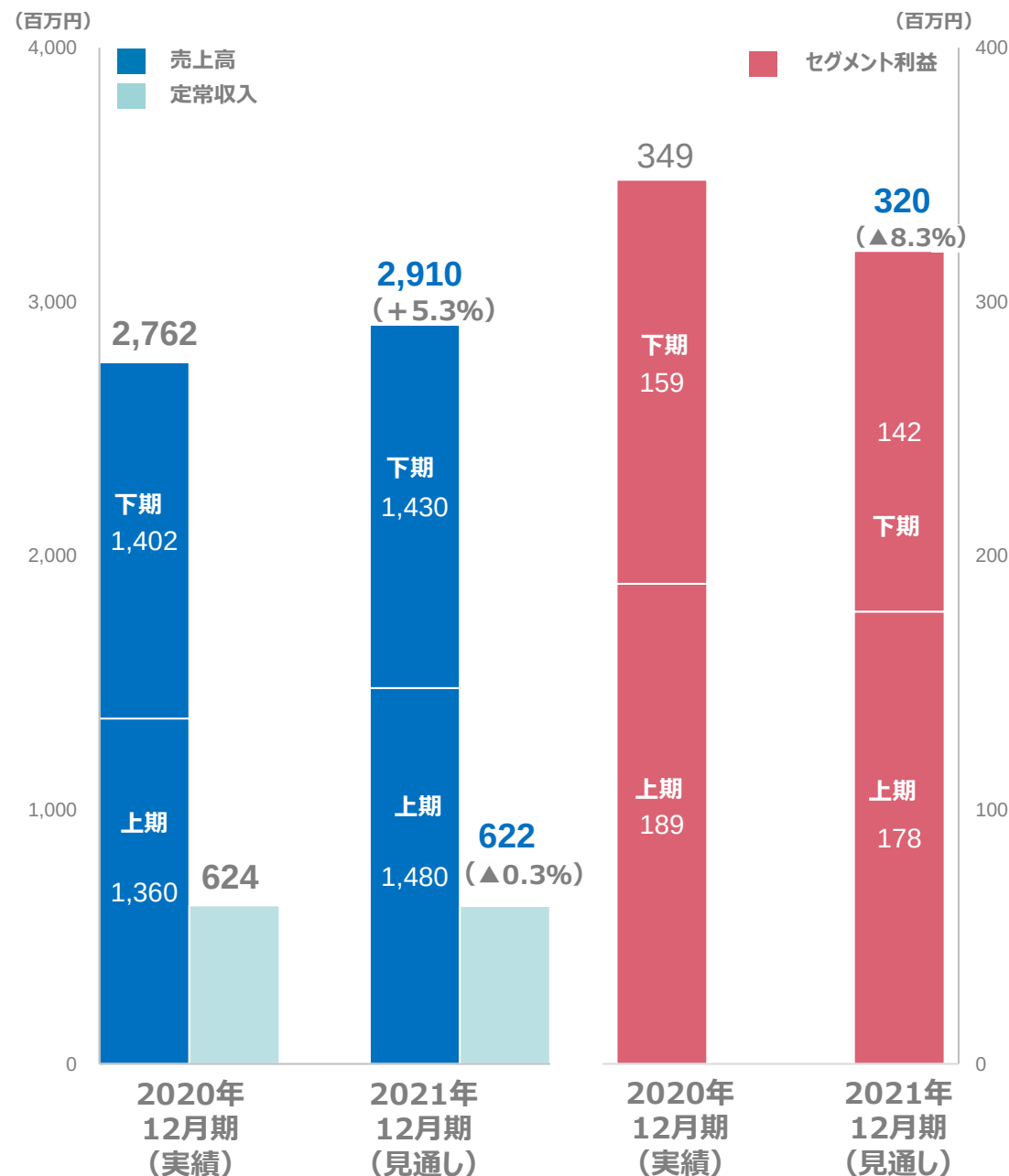
トラストサービス市場に本格参入

マイナンバーカードを活用した
簡易かつ確実な、新たな認証サービスの提供へ

マイナンバーカードの付加価値・利用シーンを
拡充させ、同カードの普及率向上にも貢献

- ◆ これまで、
「時刻認定業務認定事業者（タイムスタンプ）」、
「公的個人認証サービスにおける総務大臣認定」、
「電子委任状取扱業務の認定」の取得など
準備を進めてきたが、今期、トラストサービス市場に
本格的に参入
- ◆ マイナンバーカードを利用した簡易かつ確実な認証
サービスを提供し、企業間の契約や、官公庁における
申請等のデジタル化に貢献すべく、大胆な研究開発
投資を実行

4. 2021年12月期 業績見通し モバイルネットワーク事業



新型コロナウイルスの影響が薄まり、5.3%の増収となるが、オンライン限定格安プランのサービス開始など厳しい状況が続き、8.3%の減益

- ◆ 緊急事態宣言を受けて営業時間短縮等を実施した前期に比べて、販売台数は回復
ただし、コロナ禍で支給されたキャリアからの支援金がなくなる等により、利益率が低下
- ◆ オンライン限定の格安プラン「ahamo」が3月にサービス開始されるなど、厳しい状況が続く中、店舗の拡充や、対応品質の維持・向上に努め、顧客ロイヤルティを高めていく

4. 2021年12月期 業績見通し 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (見通し)	前期比 増減率
売上高	12,777	13,161	3.0%
流通クラウド事業 ※1	3,777	3,984	5.5%
官公庁クラウド事業	6,237	6,181	▲0.9%
トラスト事業	—	86	—
モバイルネットワーク事業	2,762	2,910	5.3%
定常売上高	6,424	6,711	4.5%
流通クラウド事業 ※1	3,194	3,359	5.2%
官公庁クラウド事業	2,606	2,683	2.9%
トラスト事業	—	47	—
モバイルネットワーク事業	624	622	▲0.3%
営業利益	924	649	▲29.8%
経常利益	951	658	▲30.8%
流通クラウド事業 ※1	238	362	51.6%
官公庁クラウド事業	630	408	▲35.3%
トラスト事業	—	▲169	—
モバイルネットワーク事業	349	320	▲8.3%
調整額	▲267	▲263	—
親会社株主に帰属する当期純利益	644	421	▲34.7%
1株当たり当期純利益 ※2	62円43銭	40円78銭	—

※1 2020年12月期(実績)における流通クラウド事業の数値には、トラスト事業を含みます。

※2 当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮して算定しております。

5. 株主還元

5. 株主還元 配当方針と配当金

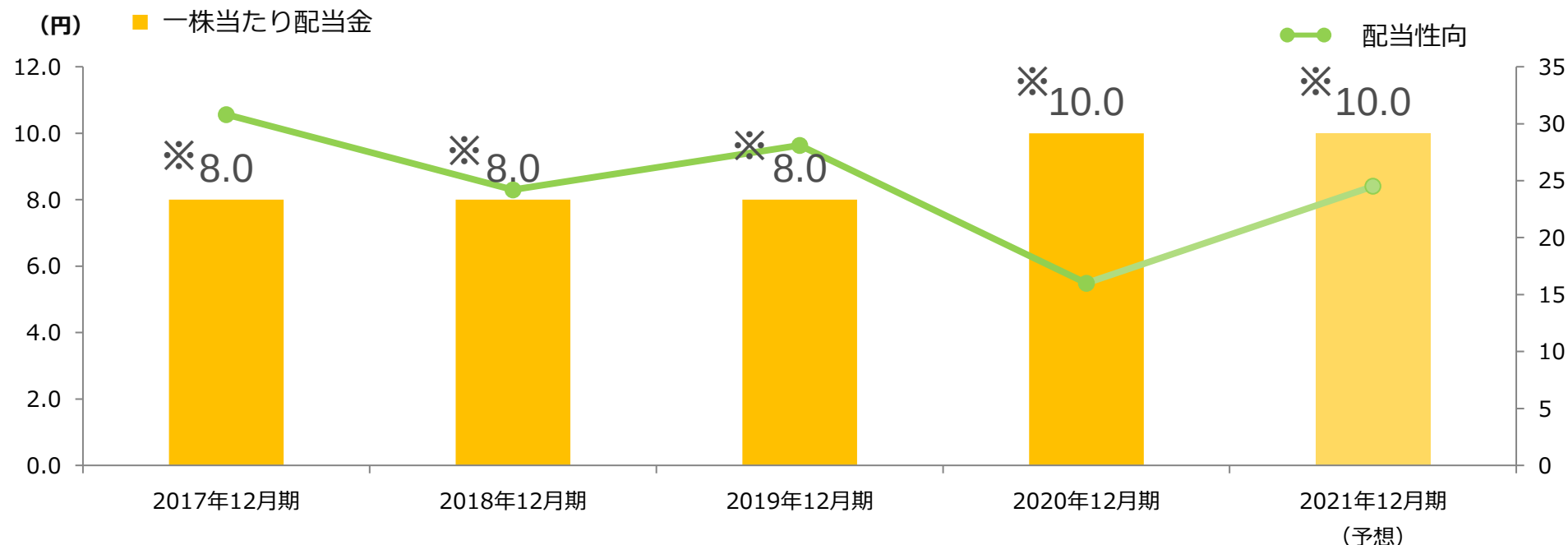
配当方針

継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としています
利益の状況、将来収益の見通し、キャッシュ・フローの状況及び配当性向などを
総合的に勘案し、配当額を決定することとしております

配当予想

2021年12月期の1株当たり配当金は10円00銭の予想です

※2020年12月期の1株当たり配当金は、2021年3月30日開催予定の第57期定時株主総会の決議をもちまして正式に決定、実施する予定です



※当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、2017年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して配当金を算定しております。

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
Email: keiki@cyber-l.co.jp
<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

■ 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