

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

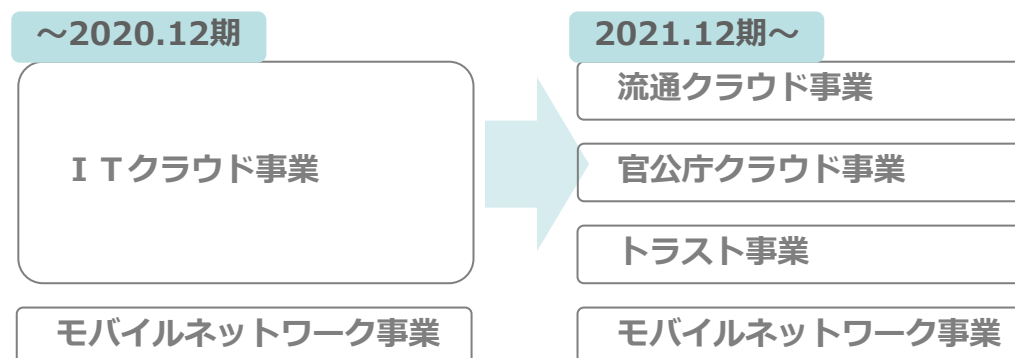
(決算概要)

株式会社 サイバーリンクス
2021年12月期 決算説明会
(2021年1月1日~12月31日)

2022年3月4日

2. 2021年12月期 連結決算

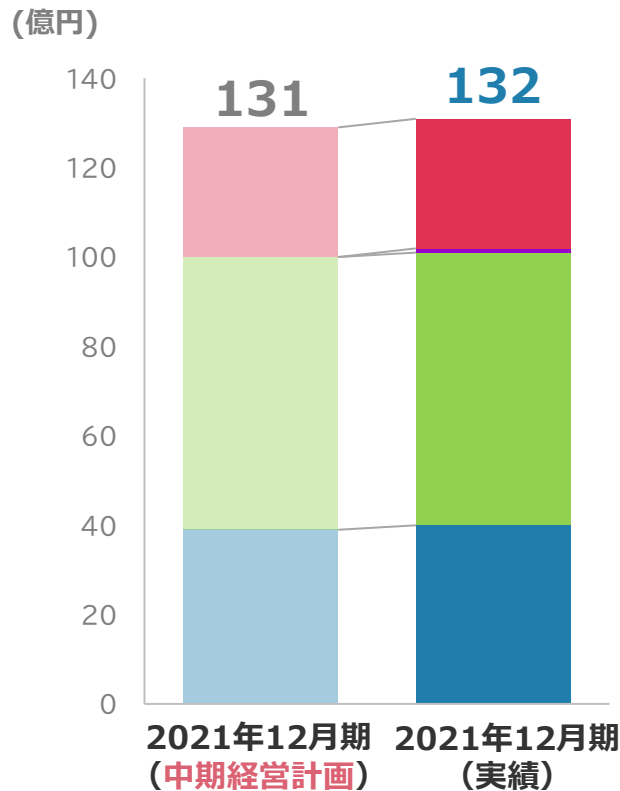
※2021.12月期より、事業セグメントを以下の通り変更しております。これに伴い、2020.12月期の実績についても、新たな区分に基づき、セグメントごとの売上・利益を再計算しております。この結果、2020.12月期決算説明資料との間で、一部差異が生じております。



経常利益は当初計画比145.7%と大幅に上振れ、2期連続で過去最高益達成
売上高も当初計画を上回り、中計初年度は好スタート！

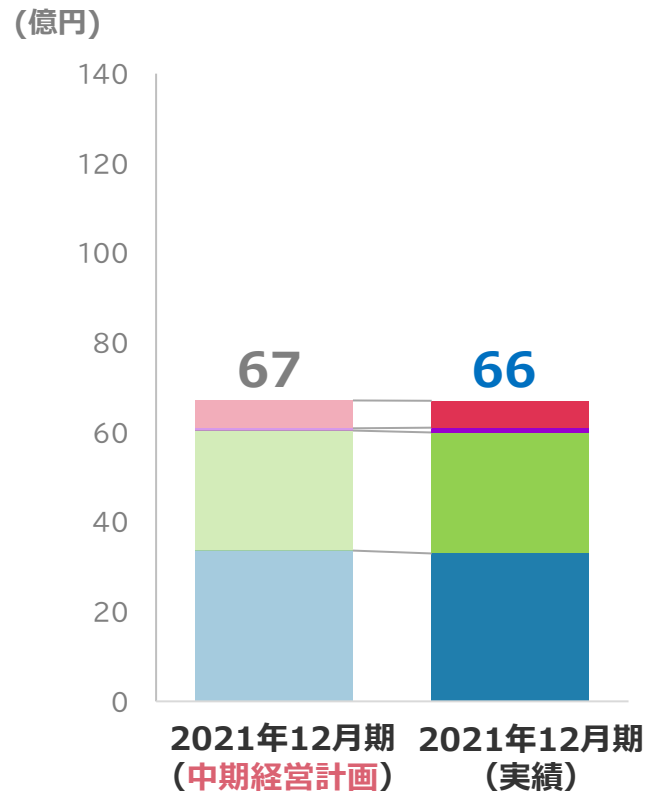
売上

計画比 100.6%



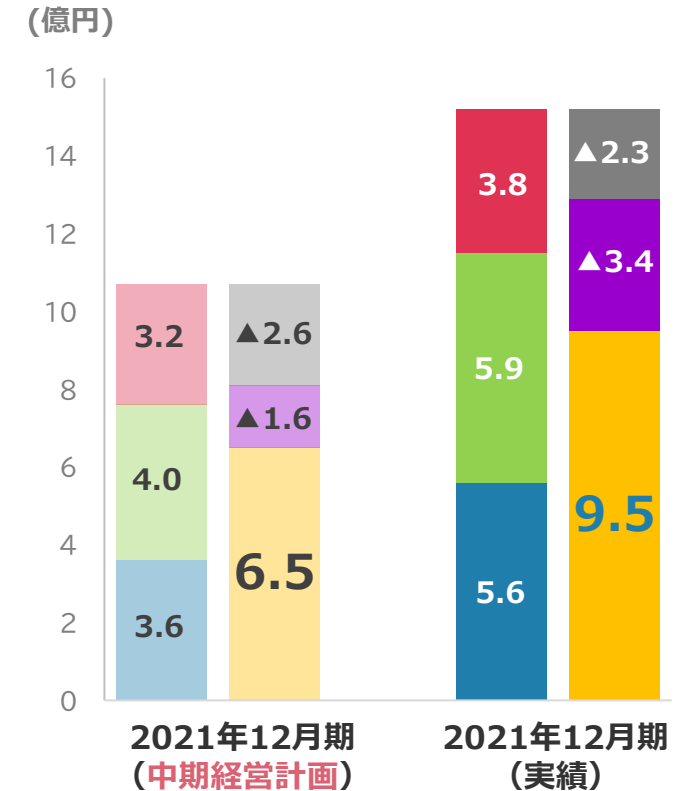
定常収入

計画比 99.6%



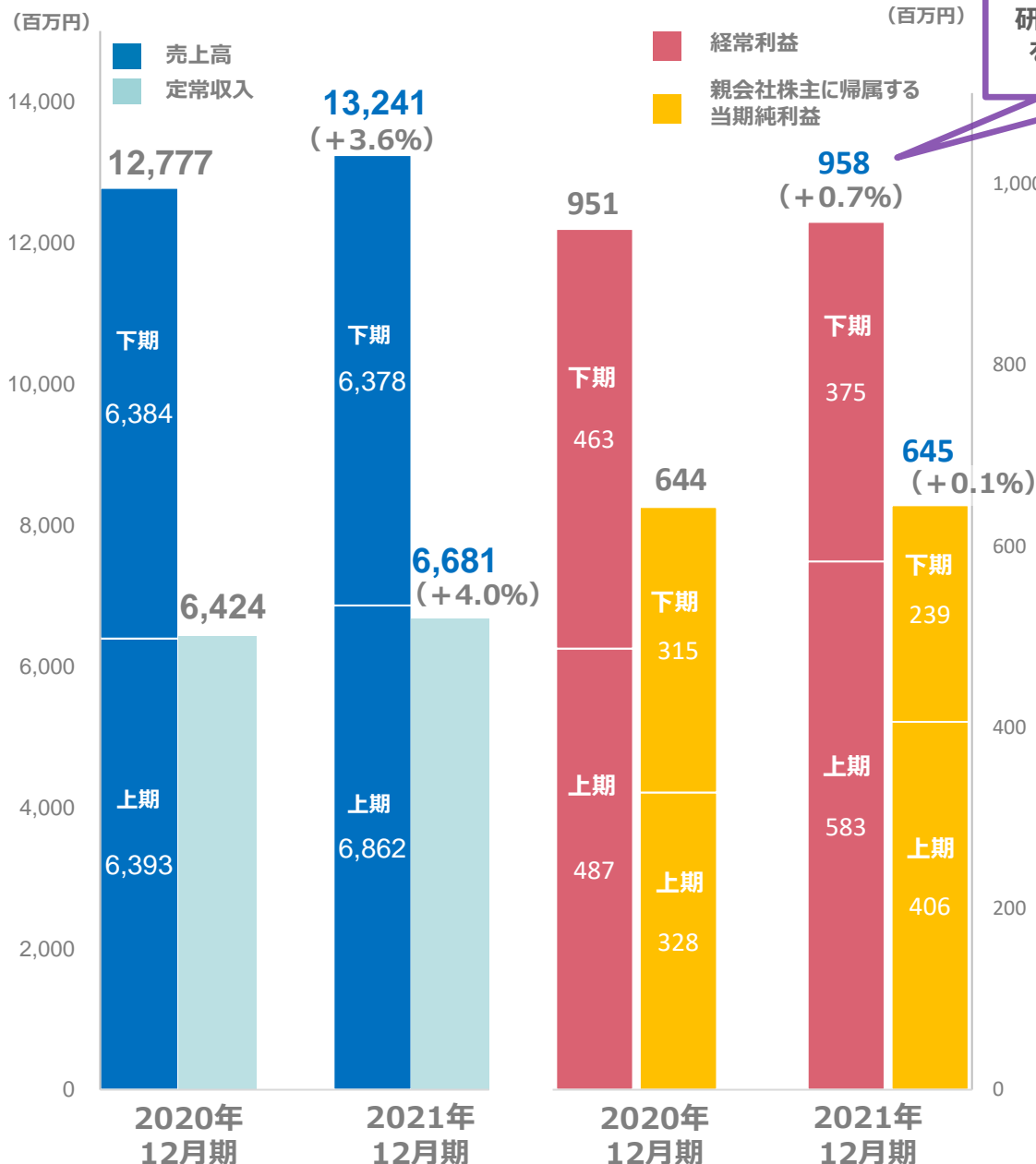
経常利益

計画比 145.7%



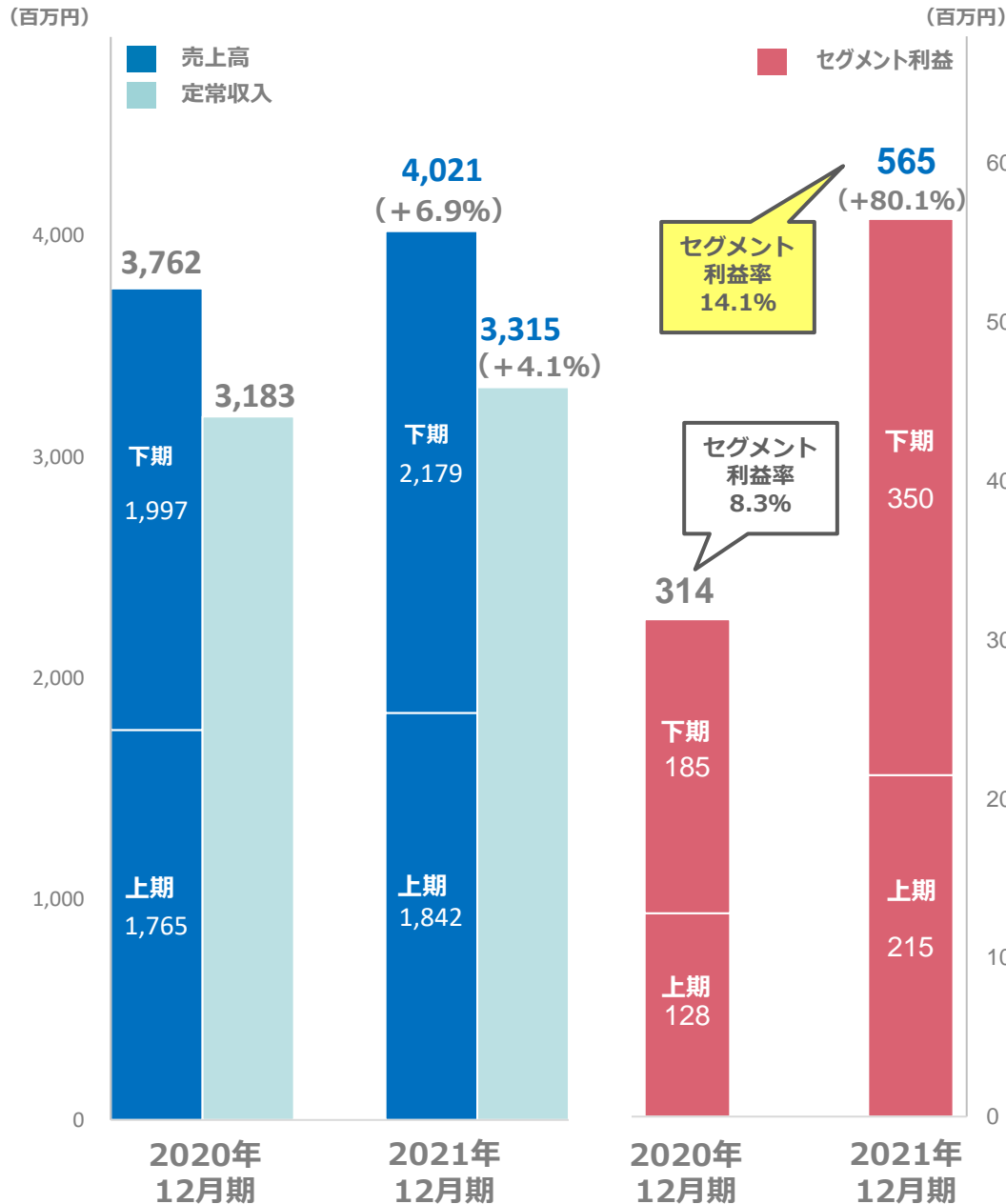
経常利益 流通 官公庁 トラブ EPC 管理

2. 2021年12月期 連結決算 決算ハイライト 対前期比



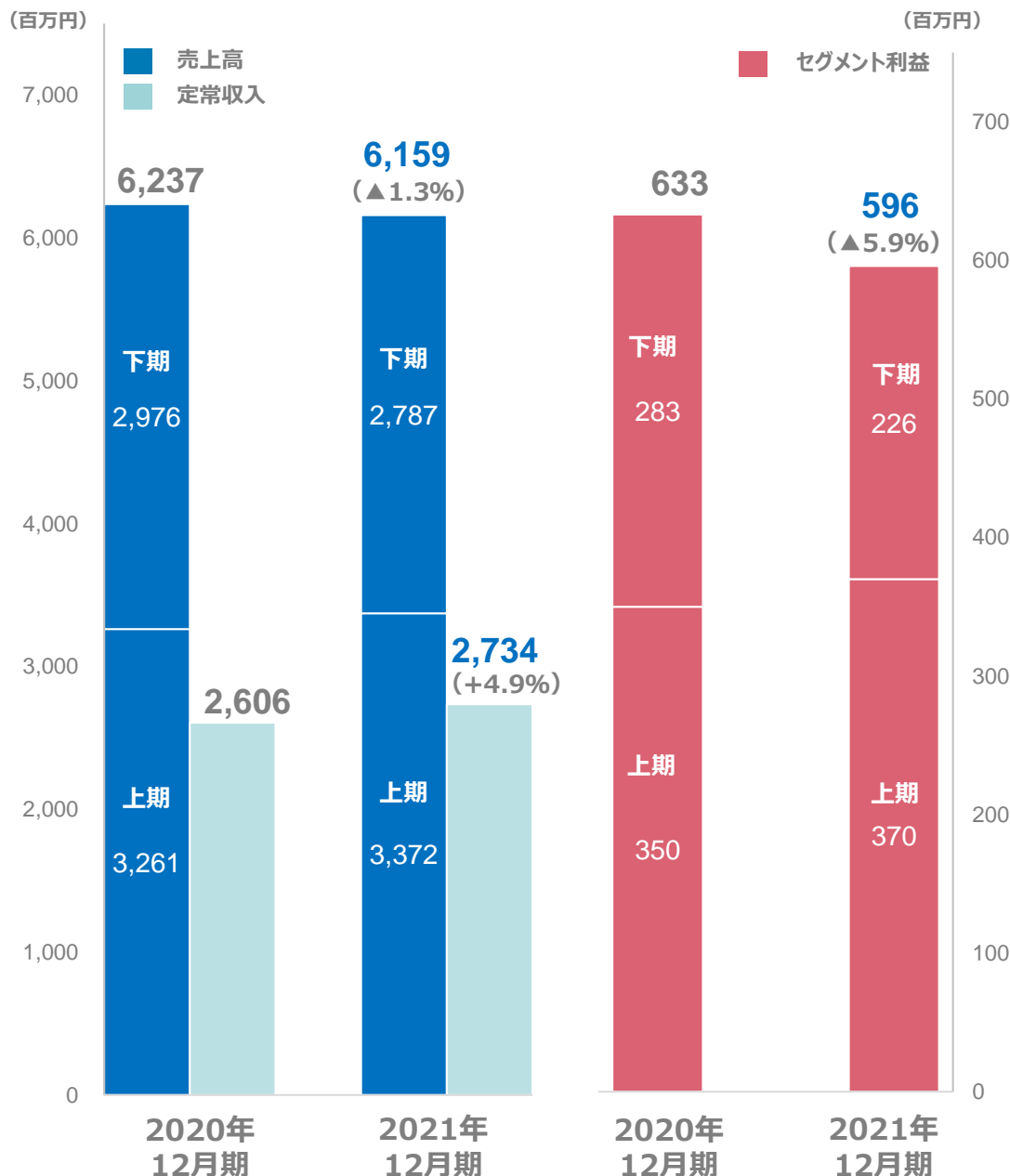
流通分野の牽引で定常収入増加し、増収
トラスト分野における新サービス取得の
投資費用を吸収し、増益
2期連続で、過去最高益を達成

- ◆ 流通クラウド事業は、定常収入増加と償却費の減少により利益率向上
- ◆ 官公庁クラウド事業は、防災行政無線デジタル化工事等の特需が一服
- ◆ トラスト事業は、新サービスの開発、新サービス取得など、大胆な研究開発投資を実施
- ◆ モバイルネットワーク事業は、コロナ影響が薄まり、端末販売台数が回復



**定常収入が着実に増加し、増収増益
ソフトウェア償却費が減少し、利益率向上**

- ◆ 小売業向けEDIサービス「BXNOAH」や、棚割システム「棚POWER」シリーズ、卸売業向けのEDIサービス「クラウドEDI-Platform」等のクラウドサービスの提供拡大により定常収入が伸び、増収
- ◆ 流通業界における小売商談のDXを実現する企業間プラットフォーム「C2Platform」の新機能開発等や、既存サービスである「@rms 生鮮」のリニューアル開発等にかかる研究開発投資が増加
- ◆ ソフトウェア償却費が減少し、増益利益率は大幅に上昇



防災行政無線デジタル化工事等の特需終了の反動により減収減益

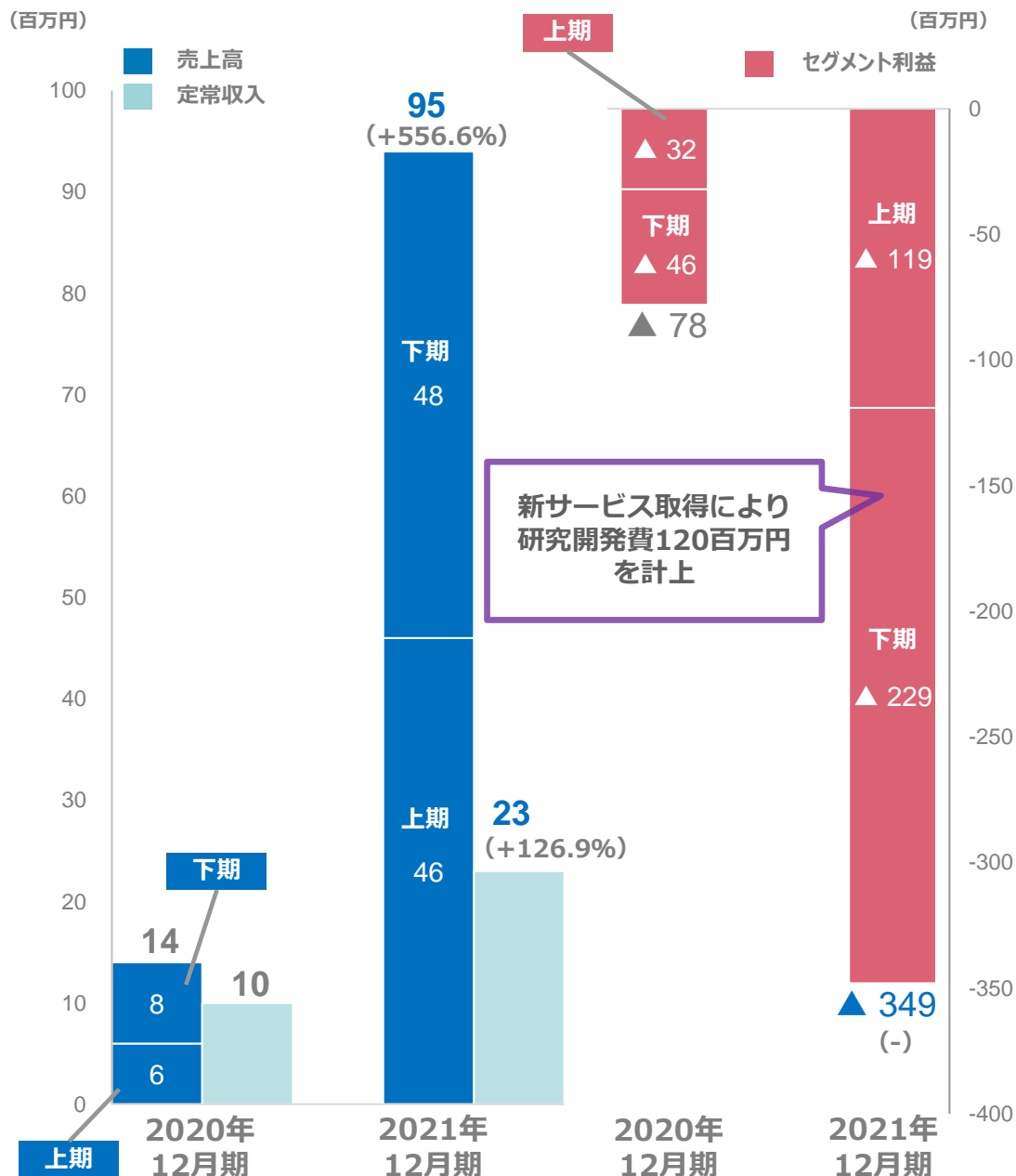
- ◆ 医療情報分野における大型のシステム更新案件等の寄与があったものの、防災行政無線デジタル化工事やGIGAスクール関連案件などの特需が第1四半期で概ね終了したことで減収減益
- ◆ 防災情報マルチメディア配信サービスのリリースに向けた取組や校務クラウドサービス（Clarinet）の新規受注獲得などに加え、今後の成長に向けた領域拡大に注力

防災情報マルチメディア配信サービス

『Open Link for まちあつぷ!』の実証実験を実施
和歌山県広川町と2021年4月より実証実験を開始、同年12月に完了。これまで防災行政無線放送のみで配信されていた防災情報を、メールやSNS等複数のメディアに情報配信するサービス

新サービス「Web窓口サービス」の開発スタート

行政における窓口業務と電子申請の長所を持つ新たなオンライン行政手続きサービスを開発



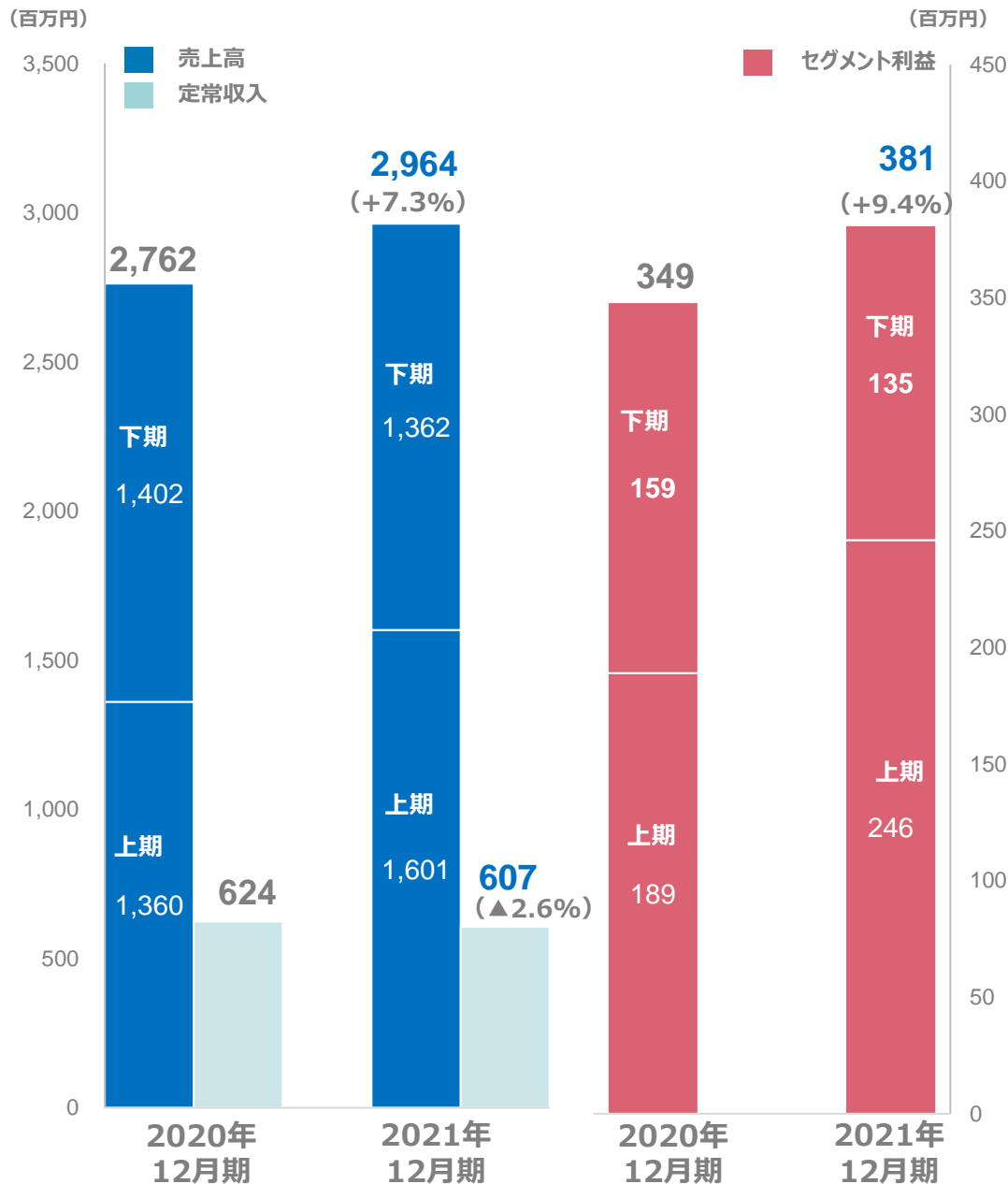
事業化の加速を狙い 新サービスの開発や取得を実行

- ◆ タイムスタンプ対応ワークフロー「TsunAG」の導入により増収
- ◆ マイナンバーカードをベースとした新たなトラストサービスの開発に加え、新サービスを取得するなど、大胆な研究開発投資を実行し、事業化を加速

エスクロー・エージェント・ジャパン (EAJ)、野村不動産ソリューションズと不動産取引決済デジタル化で共同研究進む
新たに野村不動産ソリューションズが参画
2022年4月実現に向け、共同研究は順調に推移

ブロックチェーン証明書サービスを取得
証明書や書類をブロックチェーン上に記録し、信頼性が高く、低コスト、ペーパーレスに寄与する「CloudCerts」を取得 (2021年12月)

2. 2021年12月期 連結決算 モバイルネットワーク事業

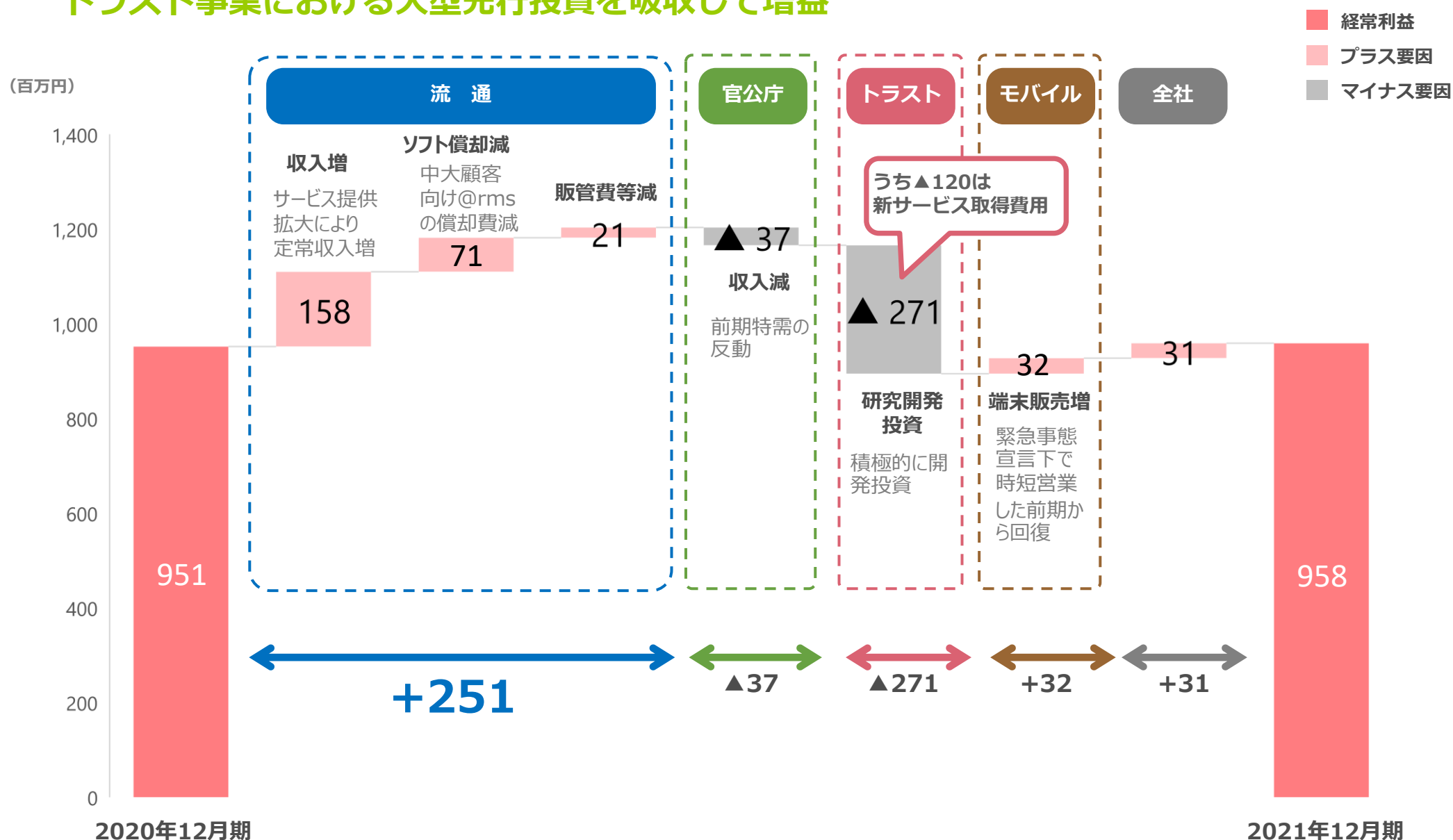


コロナ影響が薄まり端末販売台数が回復 増収増益

- ◆ 緊急事態宣言を受け
2020年4月から5月にかけて
営業時間短縮等を行った前期に比べ、
販売台数が増加し、増収増益
- ◆ 下期後半は、世界的な半導体不足の
影響による端末の在庫不足により苦戦
- ◆ 2021年10月より、低価格プラン
「OCNモバイルONE」の店頭での
取り扱いが開始

ドコモショップ田辺店を移転・リニューアル
2021年9月にドコモショップ田辺店を新店舗に移転
一人ひとりのお客様に「やさしいドコモ」のコンセプトのもと、地域の方々が快適に過ごせる店舗とした

流通クラウド事業において定常収入が着実に増加、
トラスト事業における大型先行投資を吸収して増益



■ 経常利益
■ プラス要因
■ マイナス要因

2. 2021年12月期 連結決算 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年12月期 (連結・実績)	2021年12月期 (連結・実績)	前期比 増減率
売上高	12,777	13,241	3.6%
流通クラウド事業	3,762	4,021	6.9%
官公庁クラウド事業	6,237	6,159	▲1.3%
トラスト事業	14	95	556.6%
モバイルネットワーク事業	2,762	2,964	7.3%
定常売上高	6,424	6,681	4.0%
流通クラウド事業	3,183	3,315	4.1%
官公庁クラウド事業	2,606	2,734	4.9%
トラスト事業	10	23	126.9%
モバイルネットワーク事業	624	607	▲2.6%
売上原価	9,235	9,469	2.5%
売上総利益	3,541	3,771	6.5%
販売費及び一般管理費	2,617	2,826	8.0%
営業利益	924	945	2.2%
経常利益	951	958	0.7%
流通クラウド事業	314	565	80.1%
官公庁クラウド事業	633	596	▲5.9%
トラスト事業	▲78	▲349	-
モバイルネットワーク事業	349	381	9.4%
調整額	▲266	▲235	-
親会社株主に帰属する当期純利益	644	645	0.1%
1株当たり当期純利益	62円43銭	62円55銭	-
ROE	13.7%	12.5%	-

※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。

(単位：百万円)

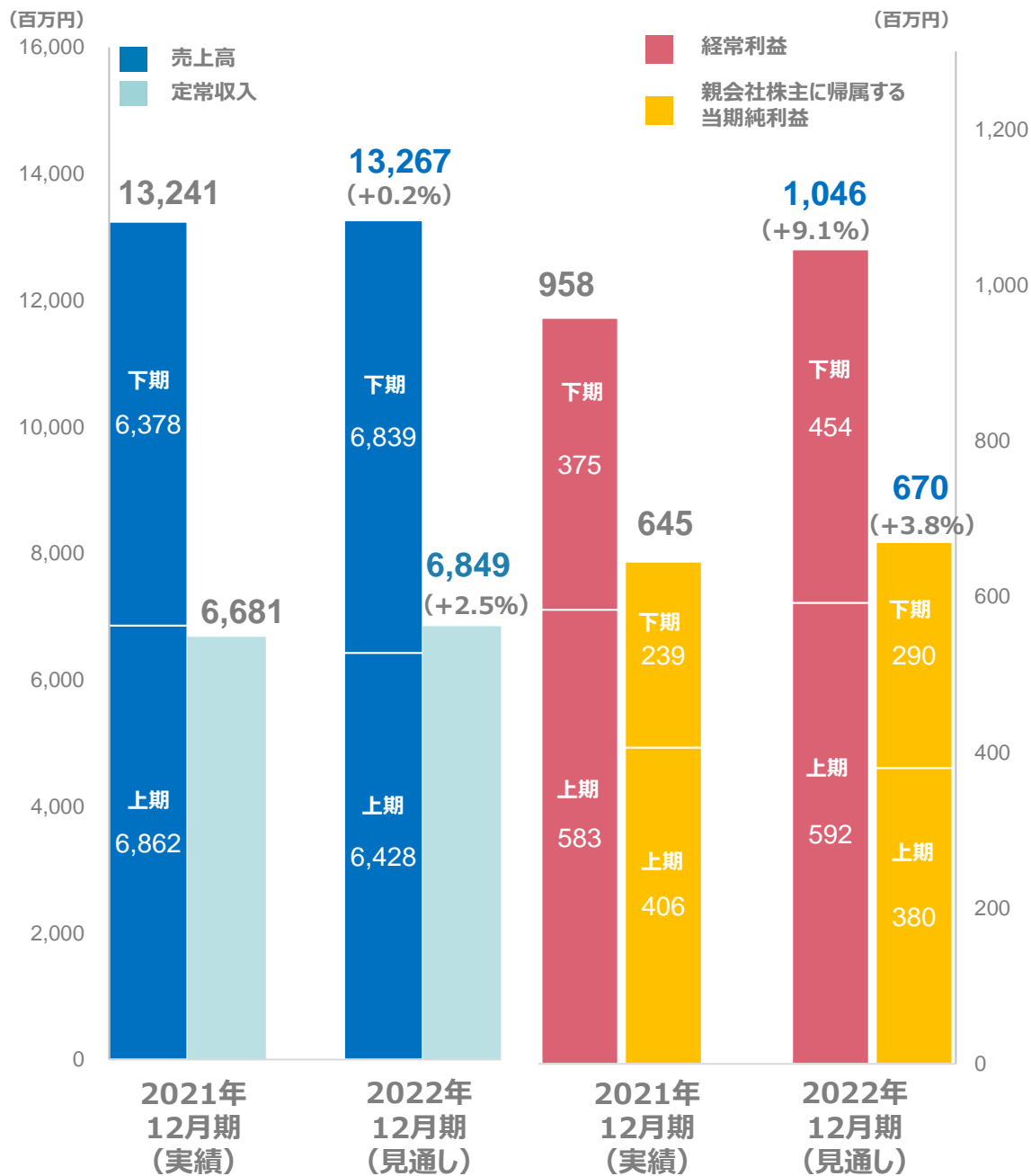
		2020年 12月末		2021年 12月末			増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資 産	流動資産	6,411	63.8%	5,896	60.9%	▲515	受取手形及び売掛金、仕掛品が減少
	固定資産	3,642	36.2%	3,786	39.1%	144	建物及び構築物の増加
	資産合計	10,053	100.0%	9,682	100.0%	▲370	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,681	26.7%	2,240	23.1%	▲441	預り金が減少
	固定負債	2,324	23.1%	2,023	20.9%	▲300	長期借入金が減少
	負債合計	5,006	49.8%	4,264	44.0%	▲741	
	純資産合計	5,047	50.2%	5,418	56.0%	371	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	10,053	100.0%	9,682	100.0%	▲370	

(単位：百万円)

	2020年12月期 (連結・実績)	2021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	740	1,964	税引等調整前当期純利益、減価償却費の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	333	▲685	有形固定資産の取得
財務活動による キャッシュ・フロー	▲595	▲591	長期借入金の返済、自己株式の取得
現金及び現金同等物の 増減額	477	689	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,385	1,863	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,863	2,552	

3. 2022年12月期 連結業績見通し

3. 2022年12月期 連結業績見通し 通期業績の見通し



流通クラウド事業が拡大期に入り、 3期連続の増収増益 過去最高益の更新を目指す

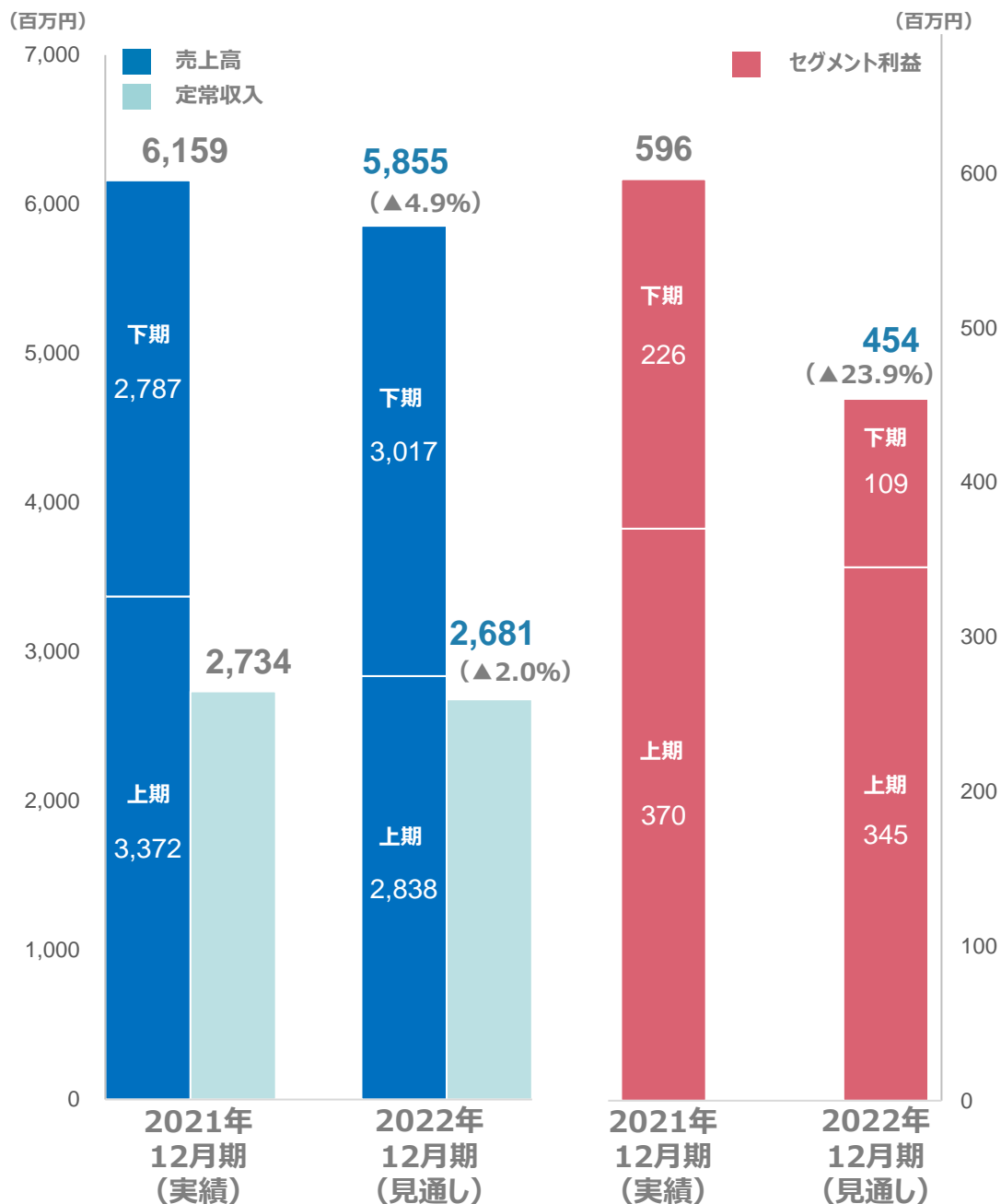
- ◆ 流通クラウド事業は、@rms等のサービス提供拡大が進み増収増益の見通し
- ◆ 官公庁クラウド事業は、前期上期までの特需が終息、減収減益の見通し
自社サービス積極展開、行政デジタル化に備える
- ◆ トラスト事業は、前期に始動したサービスの提供を着実に拡大
また、マイナンバーカードを活用した安全・安心・利便性の高いサービスの開発を継続
- ◆ モバイルネットワーク事業は、厳しい経営環境の中、顧客層拡大も見込み、増収を堅持するが、NTTドコモからの支援費の減少等により減益の見通し

3. 2022年12月期 連結業績見通し 流通クラウド事業



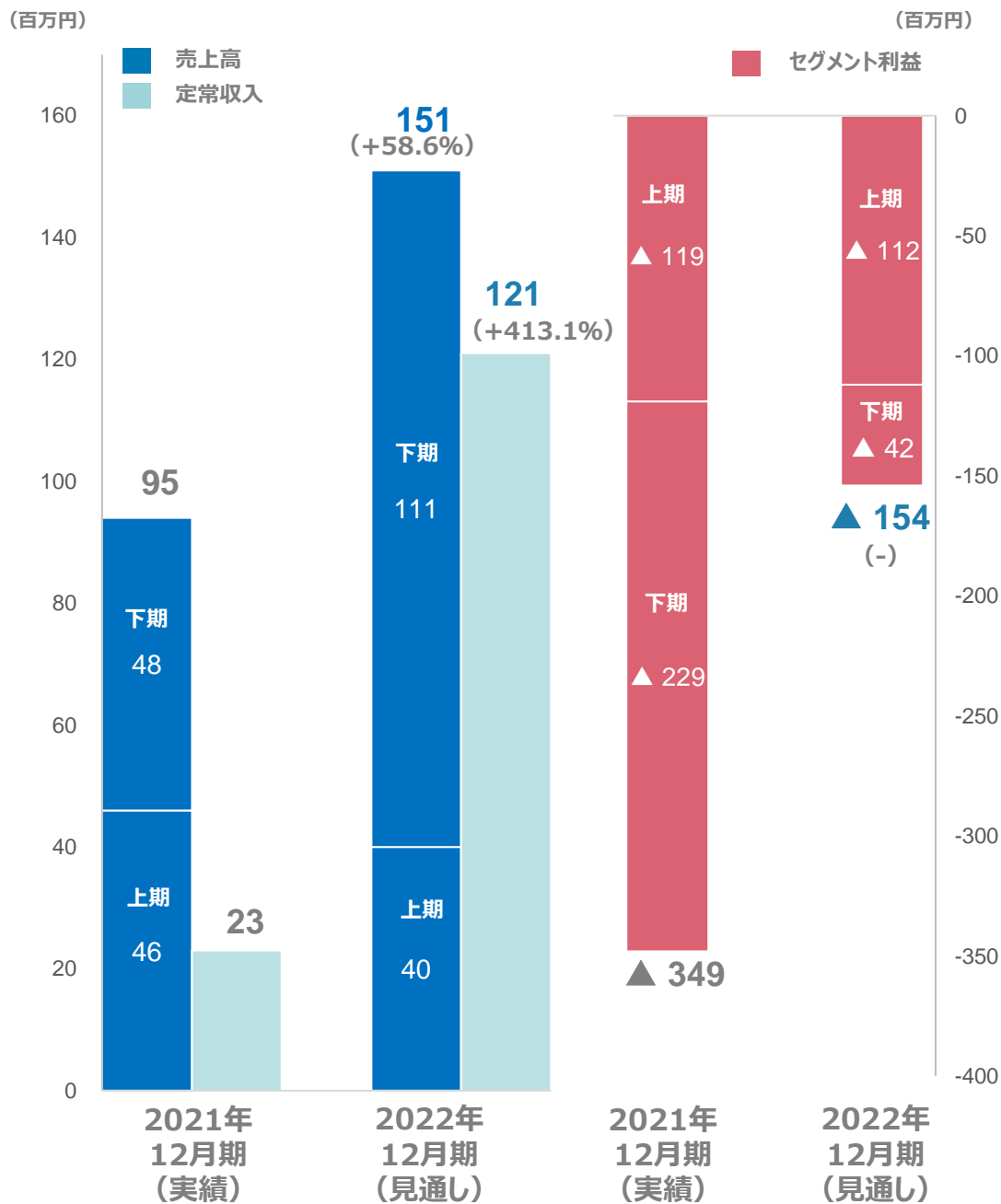
定常収入積上げを着実に進め、
6.0%の増収、28.9%の増益
利益率は17.1%まで伸長

- ◆ @rms等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、利益成長を加速
- ◆ 企業間連携プラットフォーム「C2Platform」の商談支援システム展開および新機能開発に注力
- ◆ 2023年の適格請求書（インボイス）制度の開始や2025年のアナログ回線（PSTN）の終了等を控え、需要に備えた体制を整備



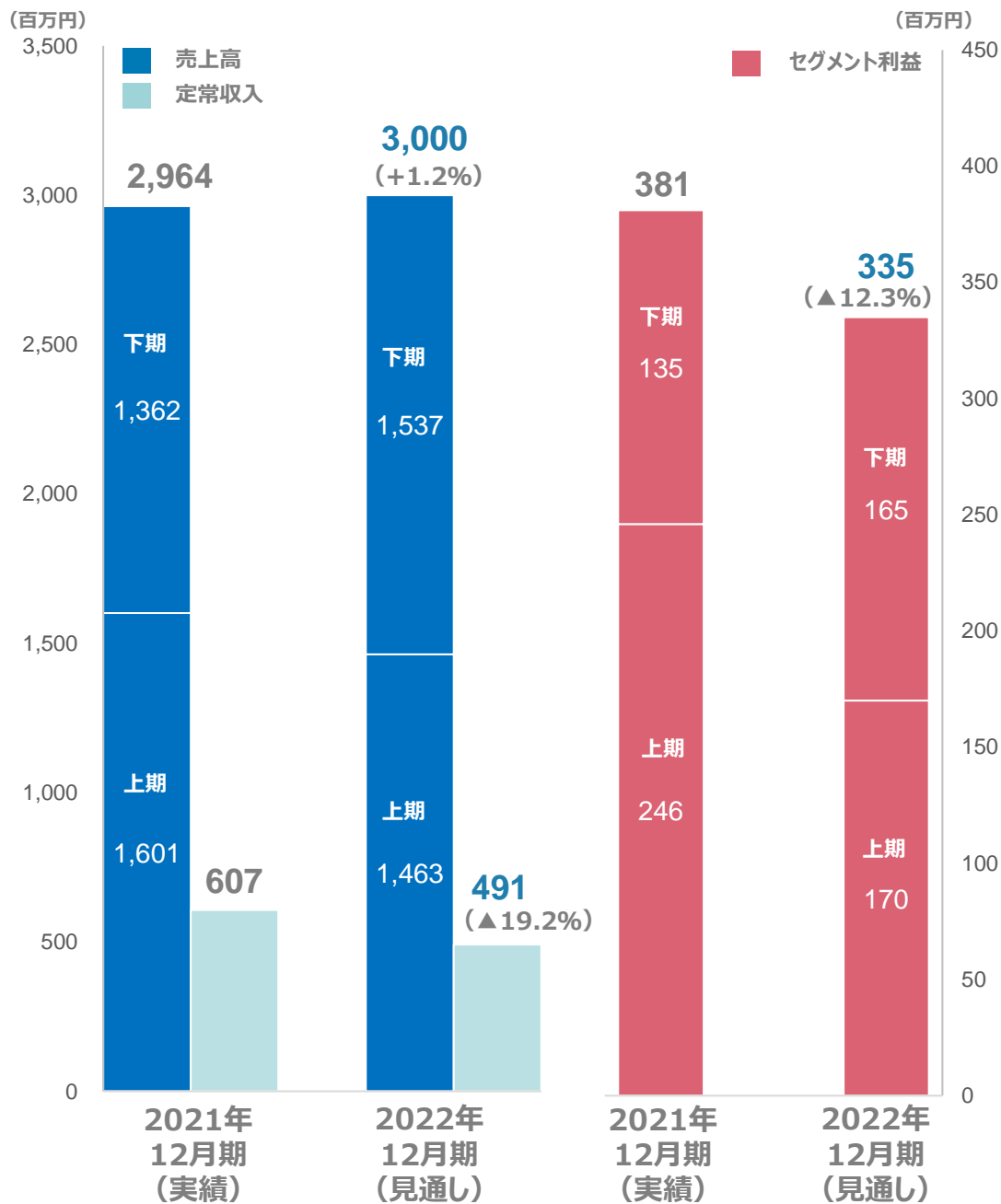
前期までの特需の反動で減収減益
 自社サービスの積極展開と
 需要増が見込まれる行政デジタル化対応を強化

- ◆ 前期第1四半期までに貢献した
 防災行政無線デジタル化工事及び
 GIGAスクール関連案件等の特需は終息
- ◆ 校務クラウドサービス「Clarinet」の導入拡大や、
 総合防災サービスの開発に注力
- ◆ 防災情報マルチメディア配信サービス
 『Open Link for まちあつぷ!』をリリース
 (2022年1月)
- ◆ 新サービス「Web窓口サービス」をリリース
 行政における窓口業務と電子申請の長所を持ち、
 「書かない、待たない、行かない申請」を実現する
 新たなオンライン行政手続きサービスを
 2022年5月リリース予定



前期に始動したサービスの提供を拡大
安全・安心で利便性の高いトラストサービスの
開発推進

- ◆ EAJ、野村不動産ソリューションズとの不動産取引決済デジタル化について共同研究継続
2022年5月の改正宅地建物取引法の施行にあわせ、不動産売買のオンライン取引実現に向け注力
- ◆ 前年8月に本格稼働を始めた「マイナトラスト電子委任状」や、同年12月に取得したブロックチェーン証明書「CloudCerts」等のサービス拡大に注力
- ◆ 引き続き、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、マイナンバーカードを活用した安全・安心で利便性の高いトラストサービスの開発に向け、大胆な投資を実行



**厳しい経営環境続くが、顧客層拡大にも取り組み増収
NTTドコモからの支援費減少等により、減益**

- ◆ 世界的な半導体供給不足に伴い携帯電話端末の入荷に不透明感が漂うが、前年10月からドコモショップで低価格プラン「OCNモバイルONE」の取扱いが開始されたこと等を踏まえ顧客層拡大を見込む
- ◆ NTTドコモからの支援費については減少傾向
インセンティブ体系の見直しにより定常収入が減少
- ◆ 引き続き、応対品質の維持・向上に努め、顧客ロイヤルティを高めていく

流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業

資材調達やシステム導入の遅れが生じるケースがあるものの、案件は概ね順調に進捗
ICTを活用した「新しい生活様式」の定着が進む

→流通クラウド事業では小売、卸、メーカー間の対面の商談からオンライン商談へシフト
官公庁クラウド事業では、行政のデジタル化の加速により、ICT基盤の全国利用・共同利用の需要が高まる

取組

- ・ C2Platform（企業間連携プラットフォーム）の商談支援システムの展開に注力
- ・ 自治体情報セキュリティクラウド、情報系共同利用サービスを展開
- ・ お客様と従業員の安全確保、顧客接点の維持、サービスの安定供給の観点から、ミーティングのオンライン化、テレワークの環境整備と実施の推奨
- ・ オフィスの規模等の見直し

モバイルネットワーク事業

お客様と従業員の安全に十分に配慮しつつ、現在は通常営業

取組

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し、安心してご来店いただける店舗運営に取り組む

3. 2022年12月期 連結業績見通し 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年12月期 (連結・実績)	2022年12月期 (見通し)	前年同期比 増減率
売上高	13,241	13,267	0.2%
流通クラウド事業	4,021	4,261	6.0%
官公庁クラウド事業	6,159	5,855	▲4.9%
トラスト事業	95	151	58.6%
モバイルネットワーク事業	2,964	3,000	1.2%
定常売上高	6,681	6,849	2.5%
流通クラウド事業	3,315	3,556	7.3%
官公庁クラウド事業	2,734	2,681	▲2.0%
トラスト事業	23	121	413.1%
モバイルネットワーク事業	607	491	▲19.2%
営業利益	945	1,043	10.4%
経常利益	958	1,046	9.1%
流通クラウド事業	565	729	28.9
官公庁クラウド事業	596	454	▲23.9%
トラスト事業	▲349	▲154	—
モバイルネットワーク事業	381	335	▲12.3%
調整額	▲235	▲318	—
親会社株主に帰属する当期純利益	645	670	3.8%
1株当たり当期純利益	62円55銭	64円78銭	

4. 中期経営計画の進捗状況

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

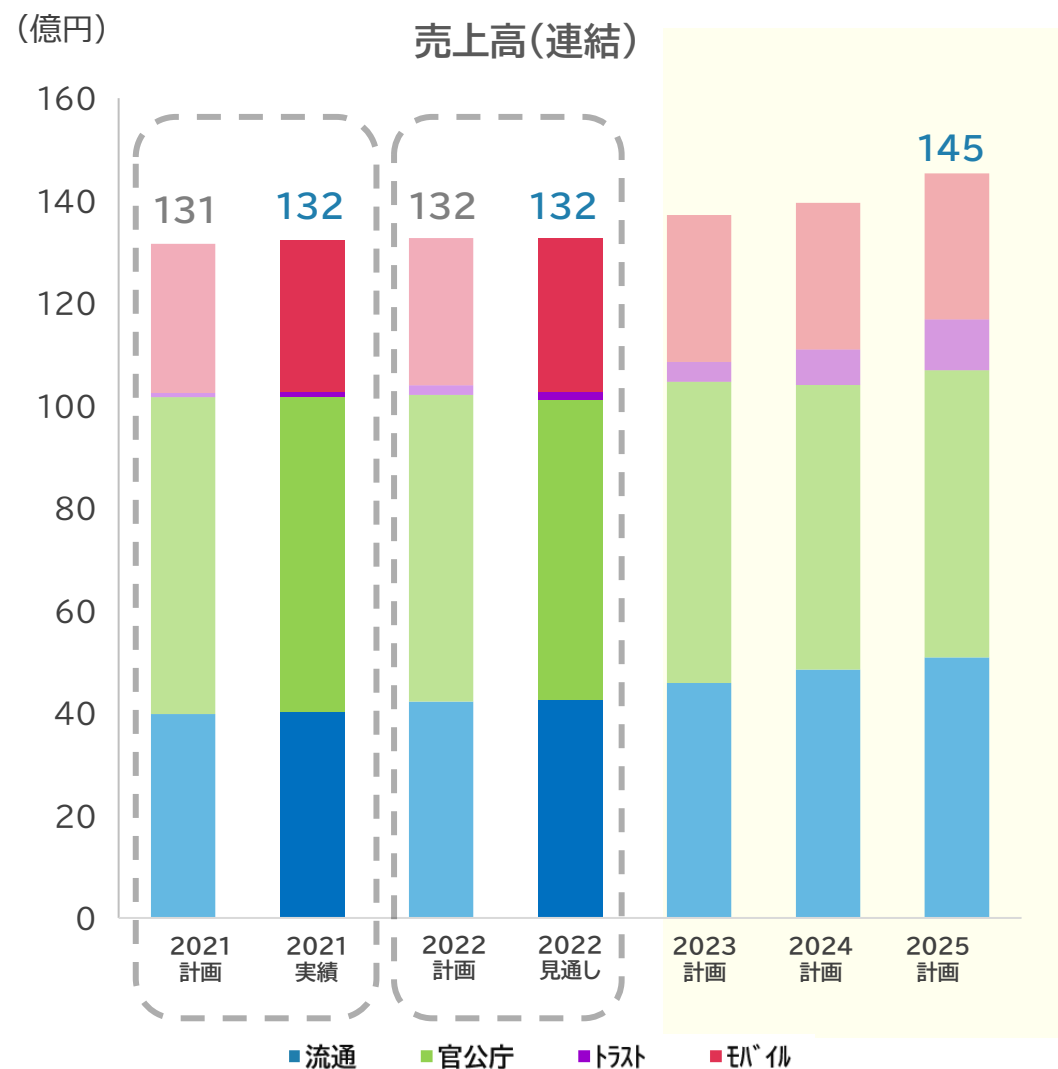
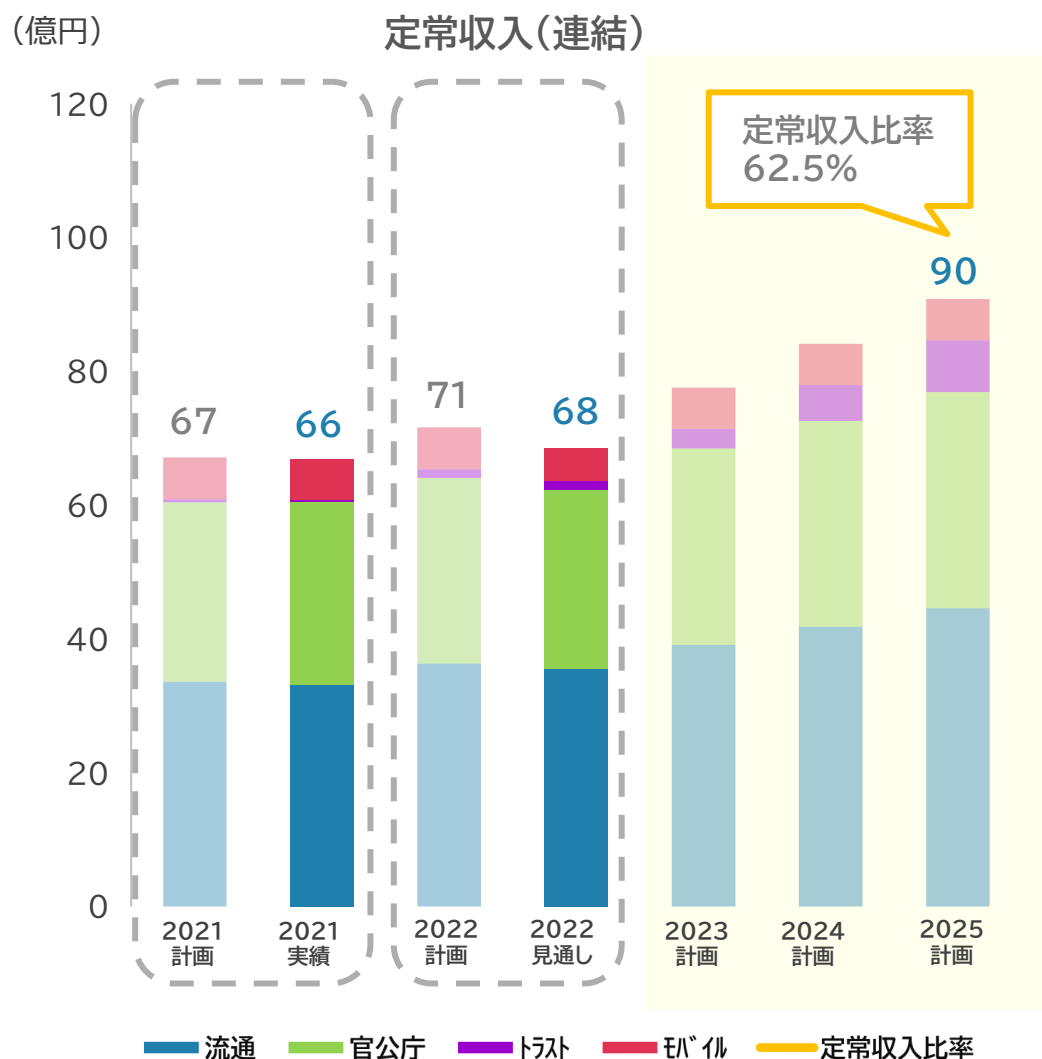
- 流通 企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現
- 官公庁 大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
- トラス ト マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開
- モバイル 激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

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	—

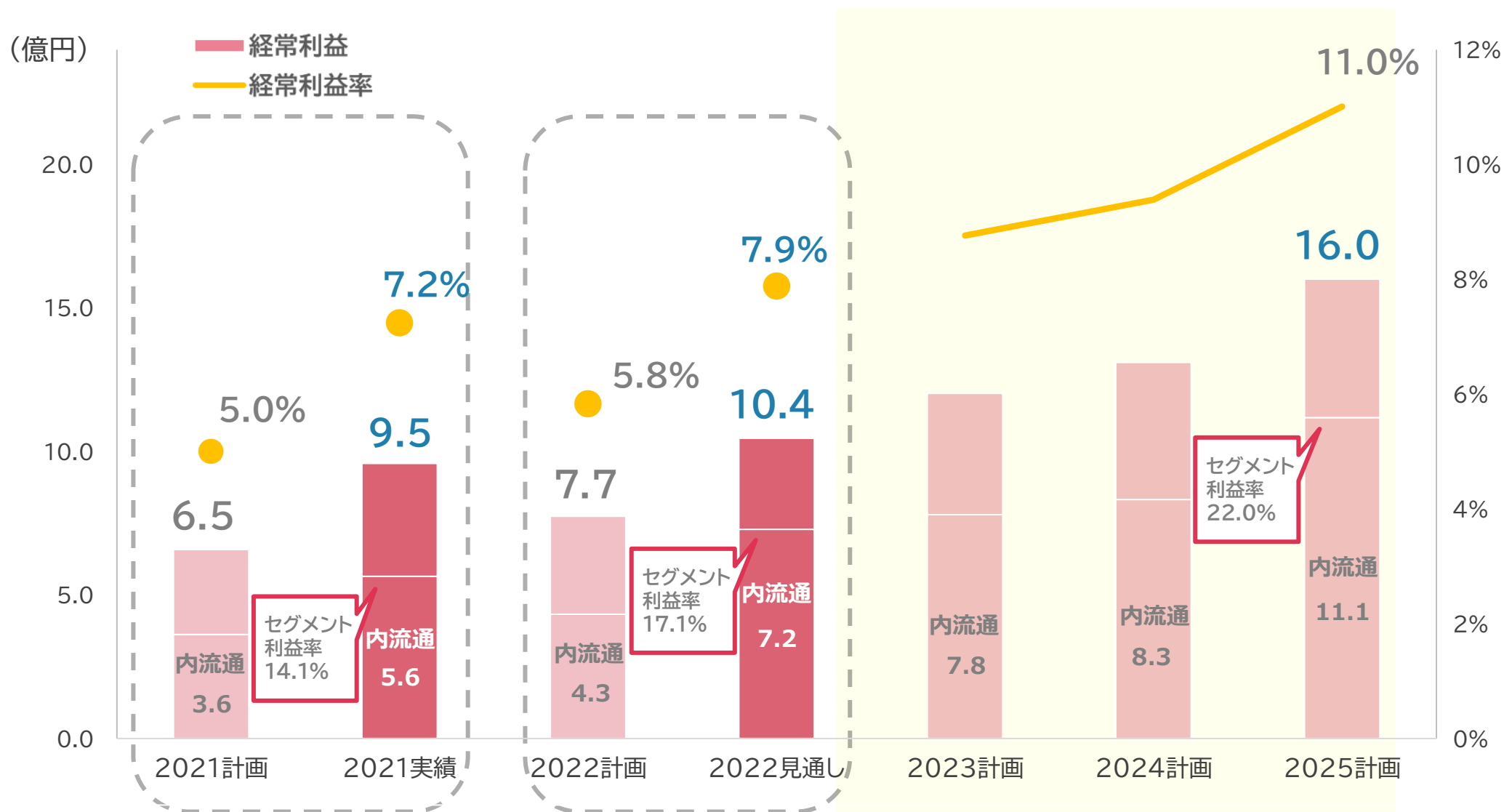
2025年定常収入 90億円 定常収入比率 62%を目指す

1年目、2年目はほぼ計画通り



2025年には経常利益 16億円、利益率11%を目指す

流通事業が順調に進捗し、計画を上回り推移する見通し



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

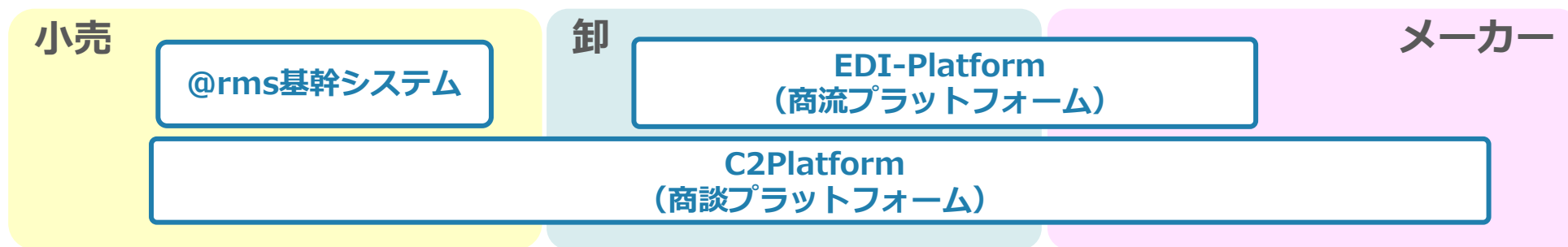
KPIは着実に伸長し、定常収入も増加

食品小売 (@rms)	市場全体	2021年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	22.0 (+0.9)	26	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,288 (+83)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2021年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	8.3 (+0.5)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	8.9 (+0.2)	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



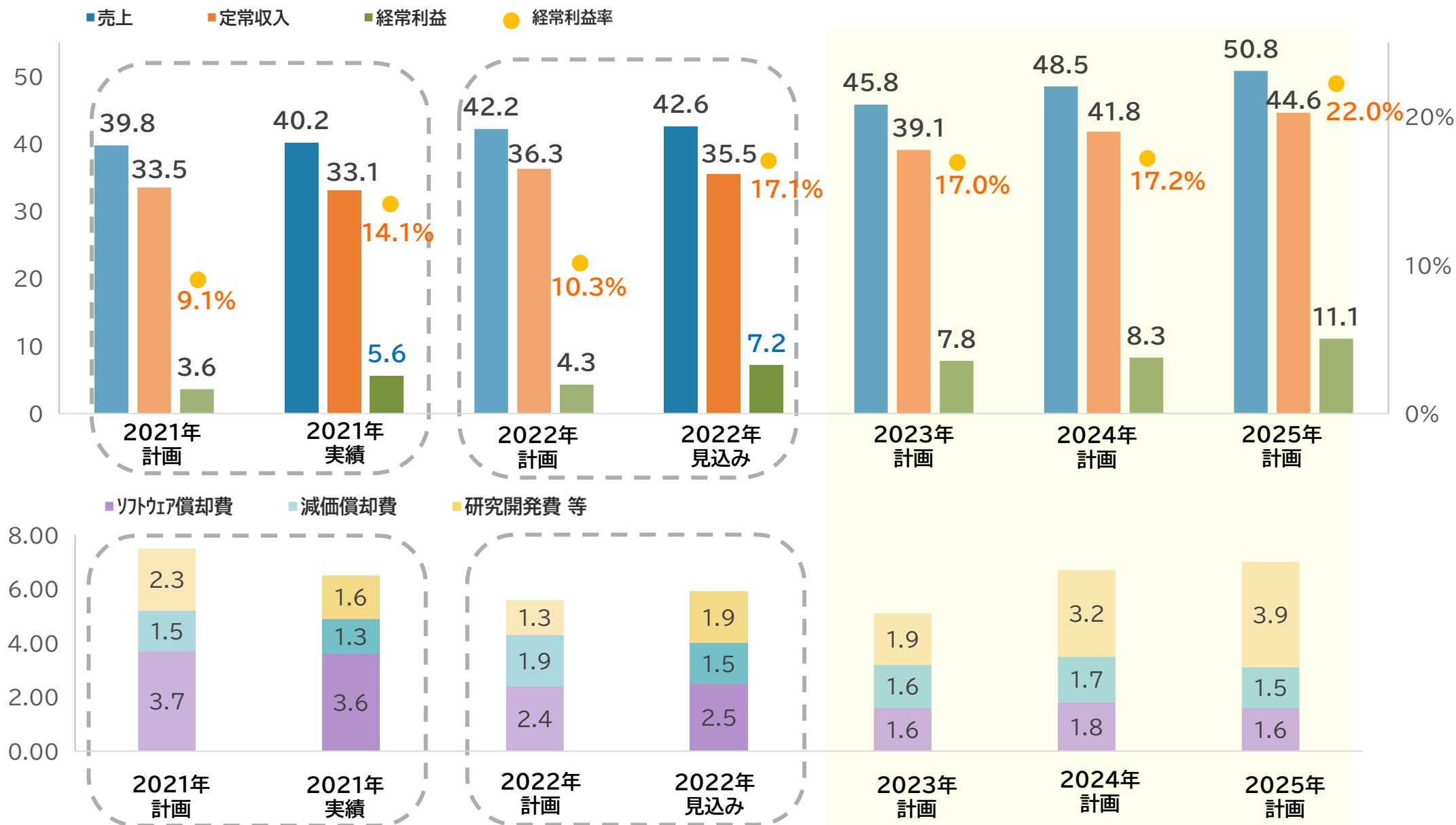
小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2021年実績 (前期比)	2025年目標	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.3 (+0)	4	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	82 (+82)	10,000	-

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
定常収入 (億円)	300	30.8 (+1.6)	41	150

*市場全体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

2025年 経常利益 11.1億円 経常利益率 22.0%

流通事業は順調に成長し、経常利益率は計画を大幅に上回り推移



5.サステナビリティへの取り組み

改訂コーポレートガバナンス・コードに対応した取組を推進

- サステナビリティ委員会設置
- サステナビリティ基本方針の策定及び重要課題(マテリアリティ)の特定
- 当社ウェブサイト内に「サステナビリティ」ページを開設
<https://www.cyber-l.co.jp/sustainability/>

環境

- CO2排出量(Scope1、2)の把握、目標策定
CO2削減目標 2030年 2020年比50%削減、2050年カーボンニュートラル
- 定時株主総会決議ご通知の郵送廃止、報告書(株主通信)廃止(第58期定時株主総会より)

社会

- 「健康経営優良法人2021(大規模法人部門)」認定
- 中核人材の多様性確保に関する目標策定
女性比率目標 2025年 主任職 20%、2030年 管理職 10%

ガバナンス

- 海外投資家等に向けた英語での情報の開示・提供を開始
- 独立社外取締役1名増員予定(3分の1以上)(第58期定時株主総会付議予定)
- 指名・報酬委員会設置予定(2022年中)

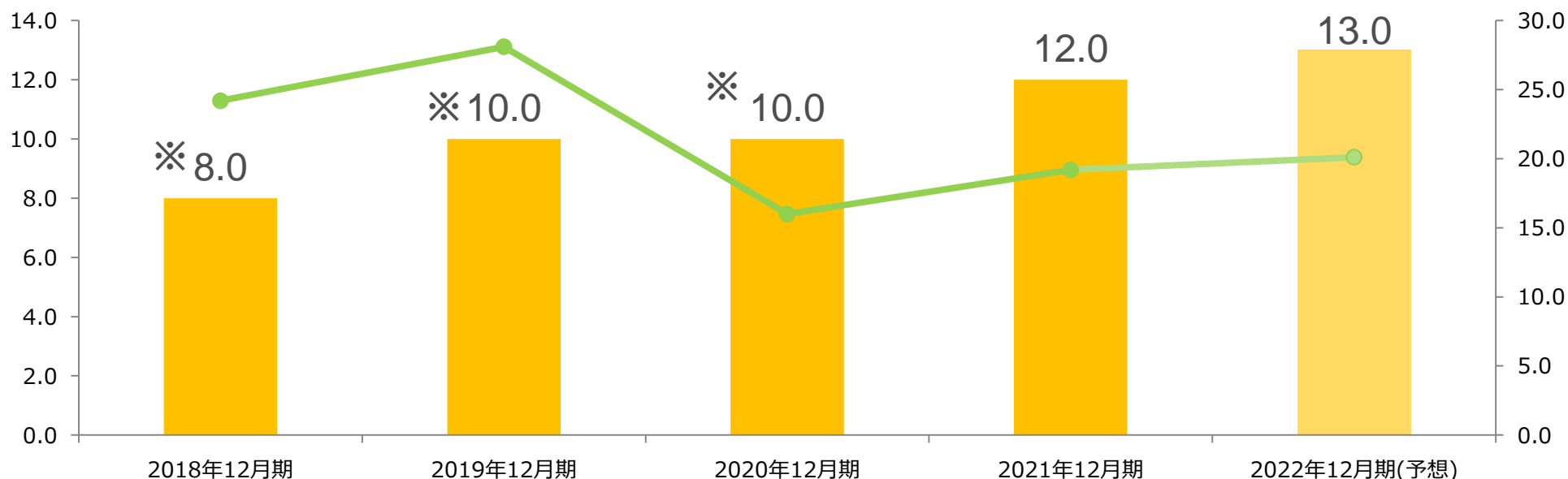
6. 株主還元

6. 株主還元 配当方針と配当金

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。

配当予想

2022年12月期の1株当たり配当金は13円00銭に増配の予想です



※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。

自己株式の取得について

(取得状況) **19.6万株、2.9億円** (取得期間：2021年5月24日～8月31日) ※株式の取得価額の総額に達したため取得終了

(決議内容) ■ 普通株式：20万株（上限） ■ 株式の取得価額の総額：3億円（上限）
■ 取得期間：2021年5月24日～2021年9月30日

7. 市場再編への対応

プライム市場を選択、「流通株式時価総額」基準の充足に向け取組強化

中期経営計画の最終年度となる「2025年12月期末」までを計画期間とし、

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」

を公表いたしました。



$$\text{『流通株式時価総額』} = \text{『時価総額』} \times \text{『流通株式比率』}$$

「流通株式時価総額」の構成要素である「時価総額」および「流通株式比率」についての現状の課題及び取組について記載しております。

中計達成のキーになる流通クラウド事業が成長ステージに突入

※「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（2021年9月30日公表）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92229/5301e1e2/ffe0/42cd/aa60/07206c57fcbd/140120210930405108.pdf>

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