

株式会社 サイバーリンクス  
2022年12月期 決算説明会  
(2022年1月1日～12月31日)

2023年3月3日

# 1.エグゼクティブサマリ

## 経常利益11億円！3年連続で過去最高益を達成！

### ◆売上

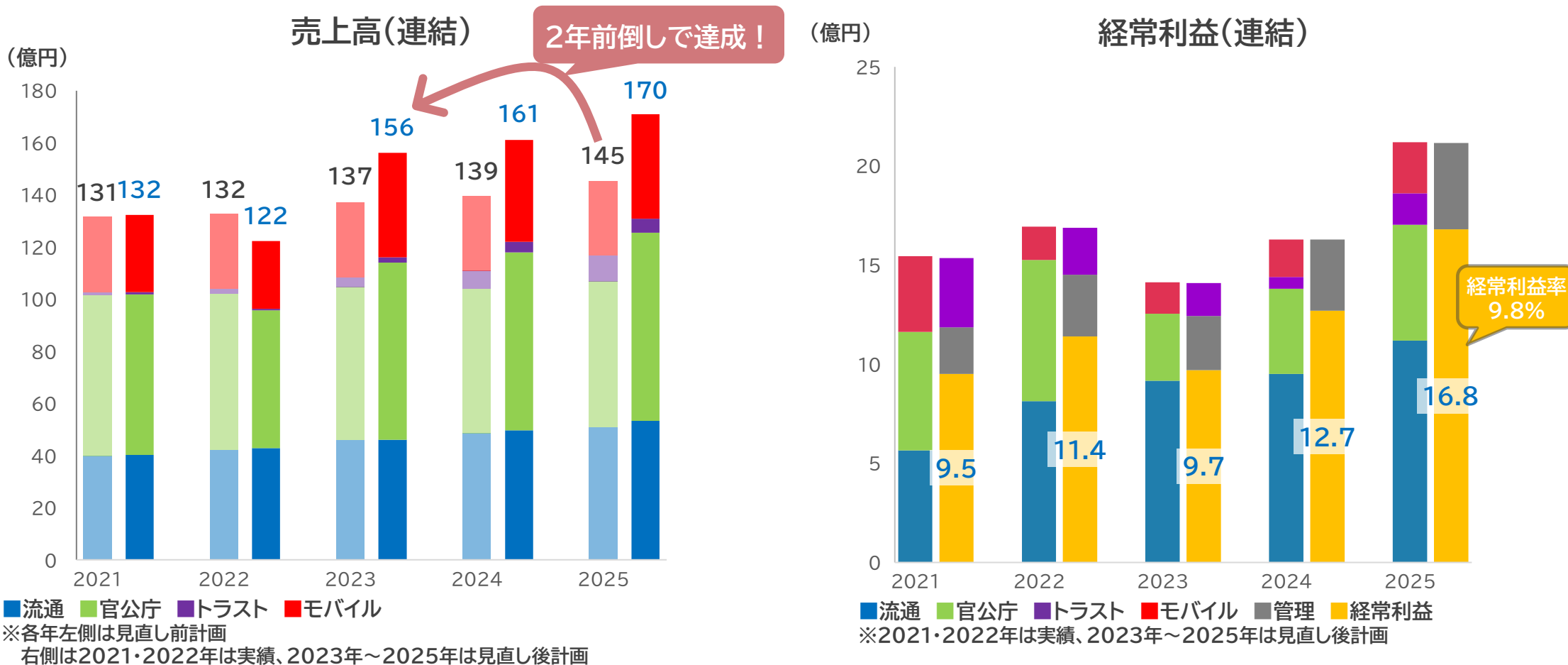
流通クラウドのけん引により定常収入は増加したが、  
官公庁クラウドの特需反動やモバイルの販売台数減等の影響により、売上高全体は減収

### ◆経常利益

流通クラウド、官公庁クラウドとも好調に推移  
モバイル事業が経営環境変化により減益となる中、過去最高益を達成

| (金額単位:億円) | 2022年12月期<br>実績 | 2021年12月期<br>実績 | 対前期増減  |       | 2022年12月期<br>通期計画 | 達成率<br>% |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|-------|-------------------|----------|
|           |                 |                 | 金額     | %     |                   |          |
| 売上高       | 122             | 132             | ▲10    | ▲7.7  | 132               | 92.1     |
| 定常収入      | 69              | 66              | +2     | +3.5  | 68                | 101.0    |
| 経常利益      | 11.4            | 9.5             | +1.8   | +19.1 | 10.4              | 109.2    |
| 売上高経常利益率  | 9.3%            | 7.2%            | +2.1pt | —     | 7.9%              | —        |

## 中期経営計画(2021~2025年)の見直しを実施



見直しに関する詳細については以下の資料、動画をご参照ください

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

【開示資料】

<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS92229/51dae45f/b8d2/4ce1/8645/3c8365754aa8/140120230214511230.pdf>

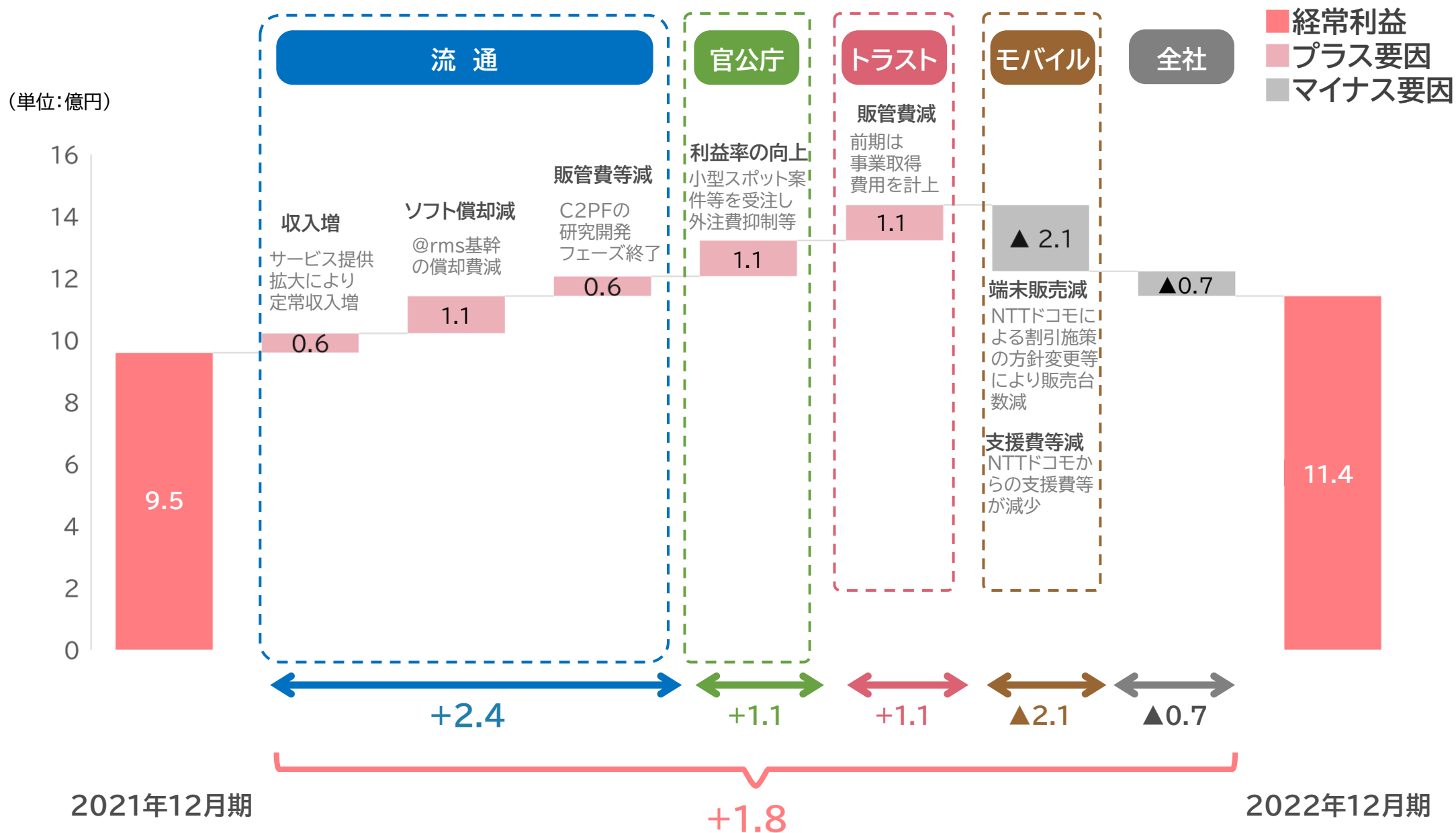
【説明動画】

<https://irtv.jp/channel/9665>

## 2. 2022年12月期 連結決算

## 2. 2022年12月期 連結決算 経常利益増減要因

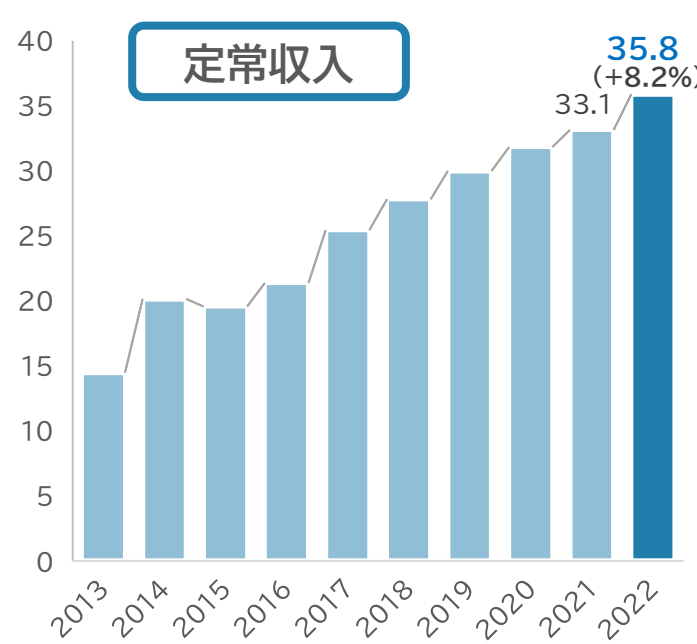
### 流通・官公庁の増益により、モバイル事業の減益をカバー



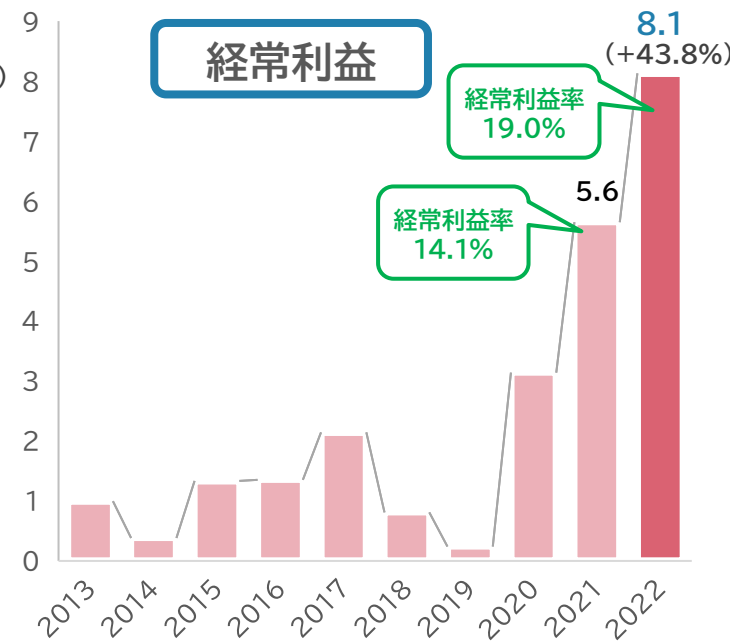
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



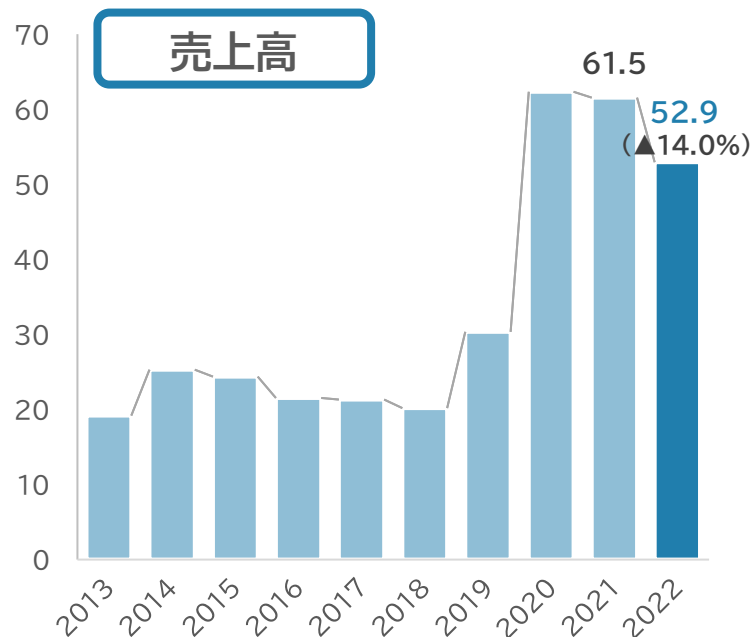
### 2022年通期実績

## サービス提供拡大による増収 ソフトウェア償却費の減少もあり前期比43.8%増

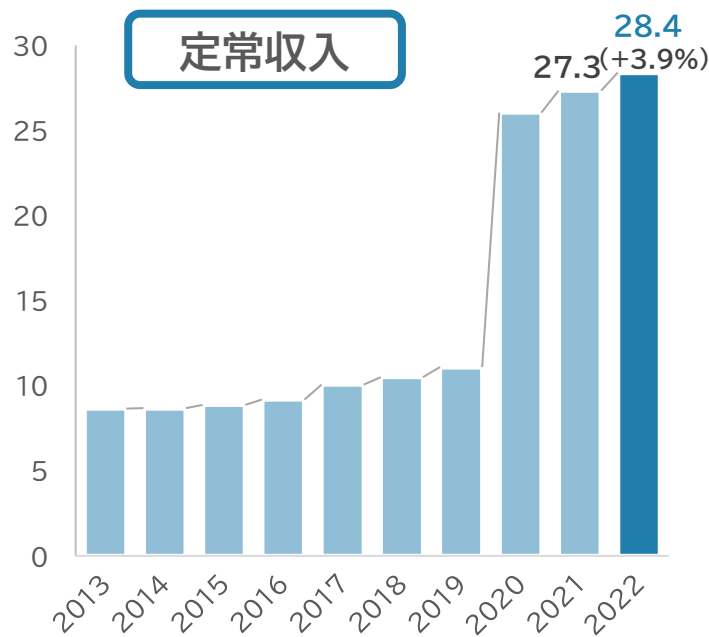
- ◆「BXNOAH」や「@rms基幹」等のクラウドサービス提供拡大により、定常収入が増加
- ◆「@rms基幹」の初期開発にかかる償却が概ね終了したこと等により、ソフトウェア償却費が減少
- ◆企業間連携プラットフォーム「C2Platform」は大手食品小売業数社から受注を獲得！

「クラウドEDI-Platform」大手ユーザーが1社増加  
加工食品卸売業の売上高上位10社中、8社がユーザに！

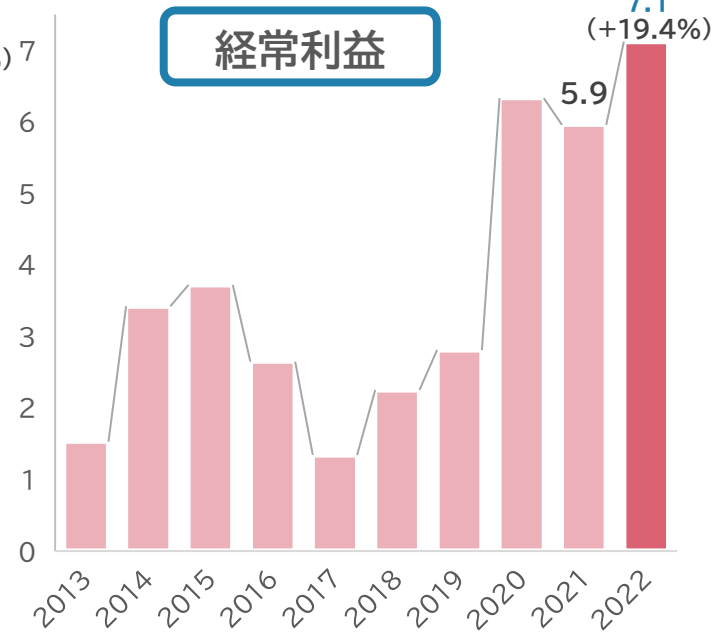
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



### 2022年通期実績

## 定常収入は順調に増加、利益率向上により19.4%増益

- ◆大型の特需案件あった前期に比べ売上高は減収となったものの、  
外注コストをかけずに対応できる小型のスポット案件を着実に受注でき利益率向上、増益

2022年7月、自治体向け文書管理システム「ActiveCity」に強みを持つ、株式会社シナジーを子会社化  
全国展開に向け、グループ全体での相乗効果発揮に向けた取組を推進

※シナジー社の損益計算書への連結は2023年12月期より開始

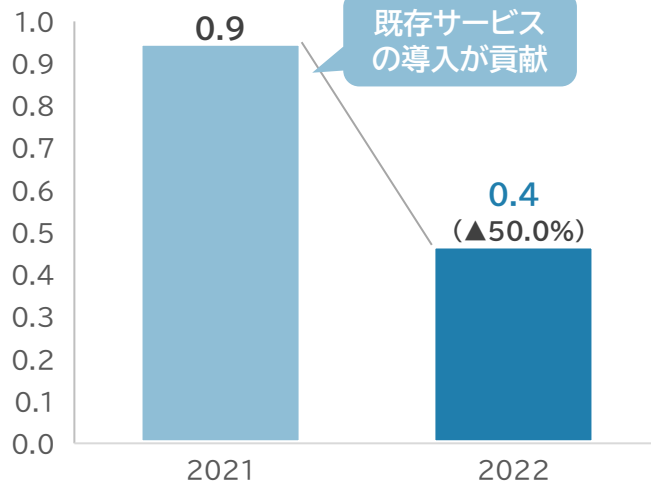
2022年8月より、自治体DXサービス「Open LINK for LIFE みんなの窓口」をサービス開始  
マイナンバーカードを活用し、自宅にいながら、自治体への税務申請や相談を行うことが可能

(単位:億円)

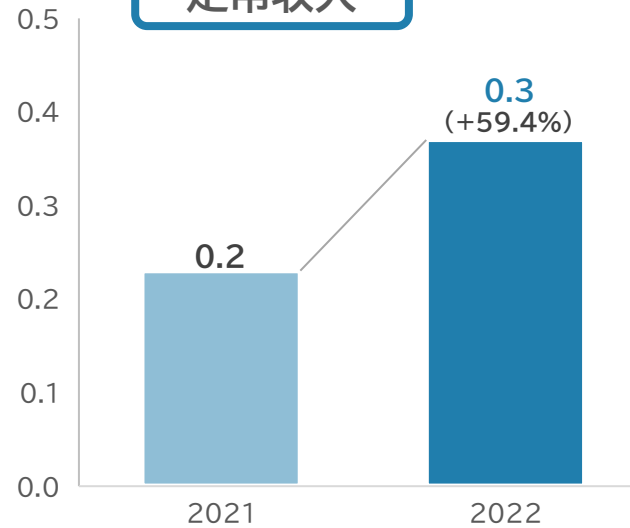
(単位:億円)

(単位:億円)

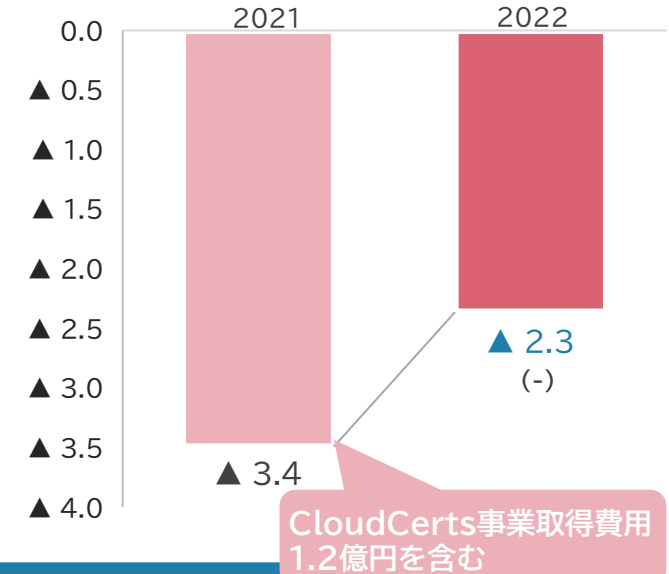
### 売上高



### 定常収入



### 経常利益



## 2022年通期実績

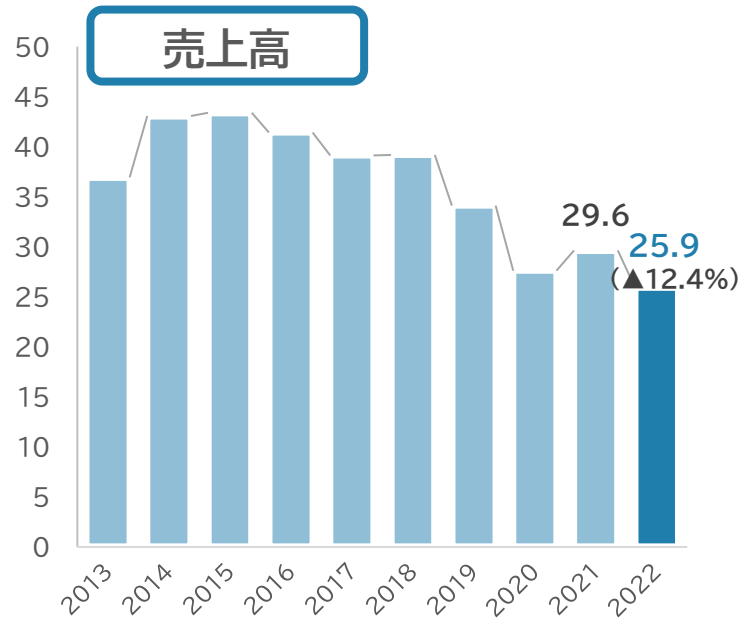
**今後の成長に向けたサービス開発等に注力  
CloudCertsは大型案件を獲得するなど一歩ずつ着実に前進！**

- ◆「マイナトラスト電子委任状」や「CloudCerts」の提供拡大で定常収入は59.4%増
- ◆DXの機運醸成に伴い、「CloudCerts」の関心が高まる

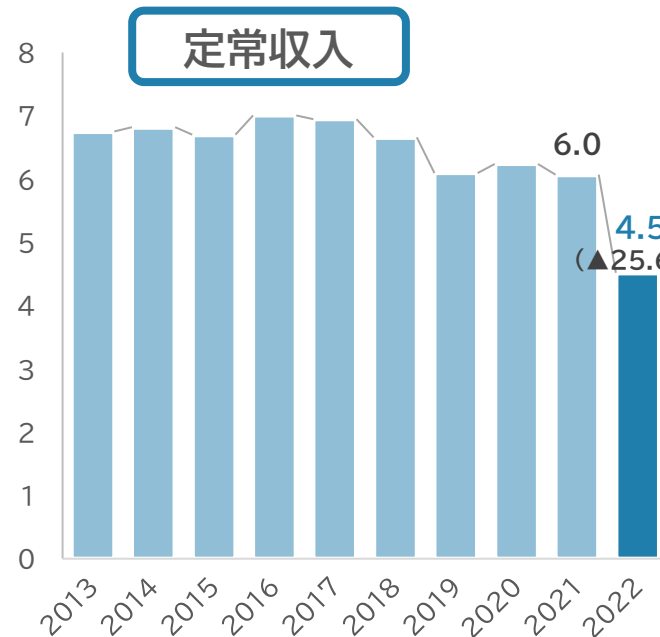
**CloudCertsが「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用！（2023年4月実施分より）**

将来のビジネス展開に向けた社外との協力体制の構築を進めた  
→韓国のRAONSECURE社と業務提携合意(2022年5月)、和歌山大学と共同研究合意(2022年7月)

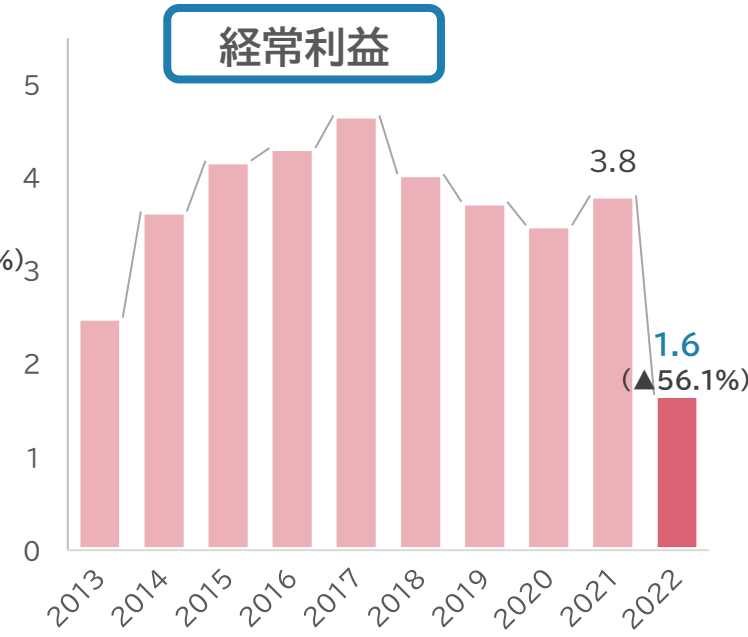
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



### 2022年通期実績

**端末販売単価は上昇したが、  
販売台数減少とNTTドコモからの支援費収入減少等により減収、減益**

- ◆NTTドコモによる端末購入に係る割引施策の方針変更で  
顧客の実質端末購入価格が上昇したこと等により、販売台数は減少
- ◆NTTドコモからの支援費が減少した影響等により、定常収入も減少

NTTドコモによる「ドコモショップをエリア毎に適切な店舗数・店舗規模に見直す方針」を踏まえ、  
「地域トップシェア」の確立により地域の強力な販売パートナーとなることをめざす

**2022年12月和歌山県下のドコモショップ運営企業2社を12月に吸収合併、県下店舗の約半数を当社が運営！**

### 3. 今後の見通し

※中期経営計画は2023年2月14日に見直しを行いました。  
記載の内容は見直し後の計画であります。

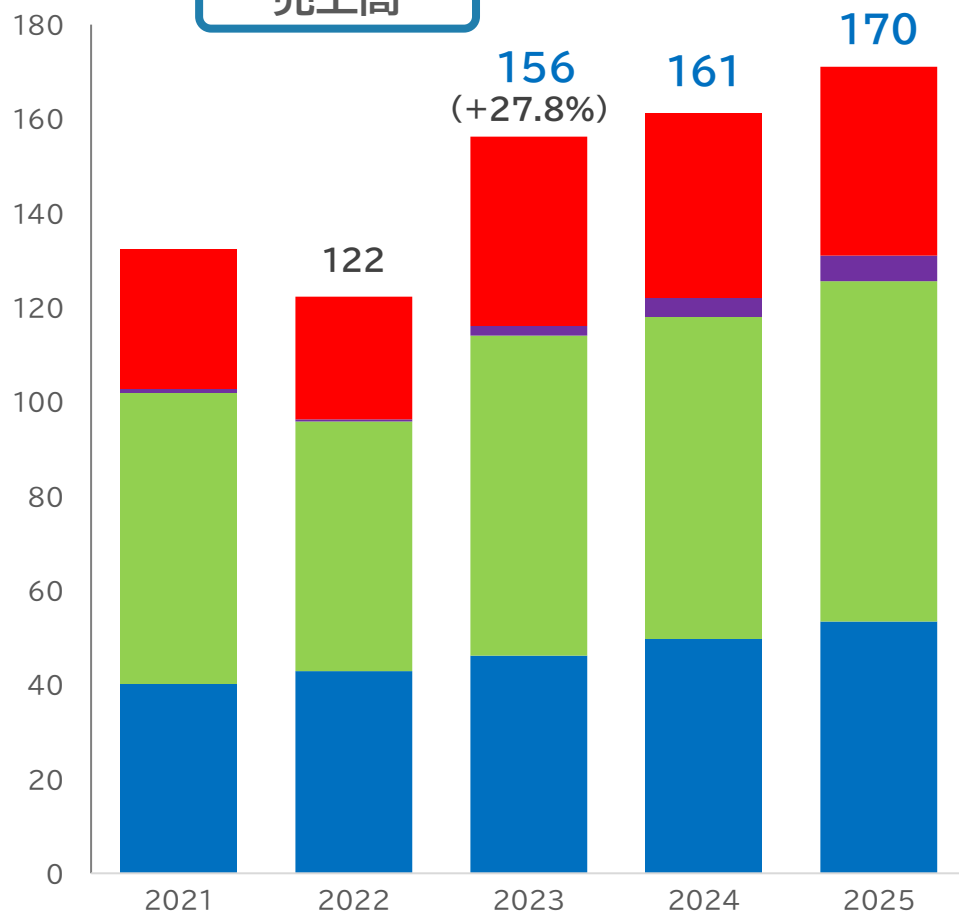
### 3. 今後の見通し 売上高・定常収入(中期経営計画)

2023年はシナジー社の連結開始等もあり前期比27.8%の増収  
2023年以降も定常収入を軸に成長！

2025年 売上高 170億円 定常収入 95億円 定常収入比率56.1%を目指す

(単位:億円)

売上高

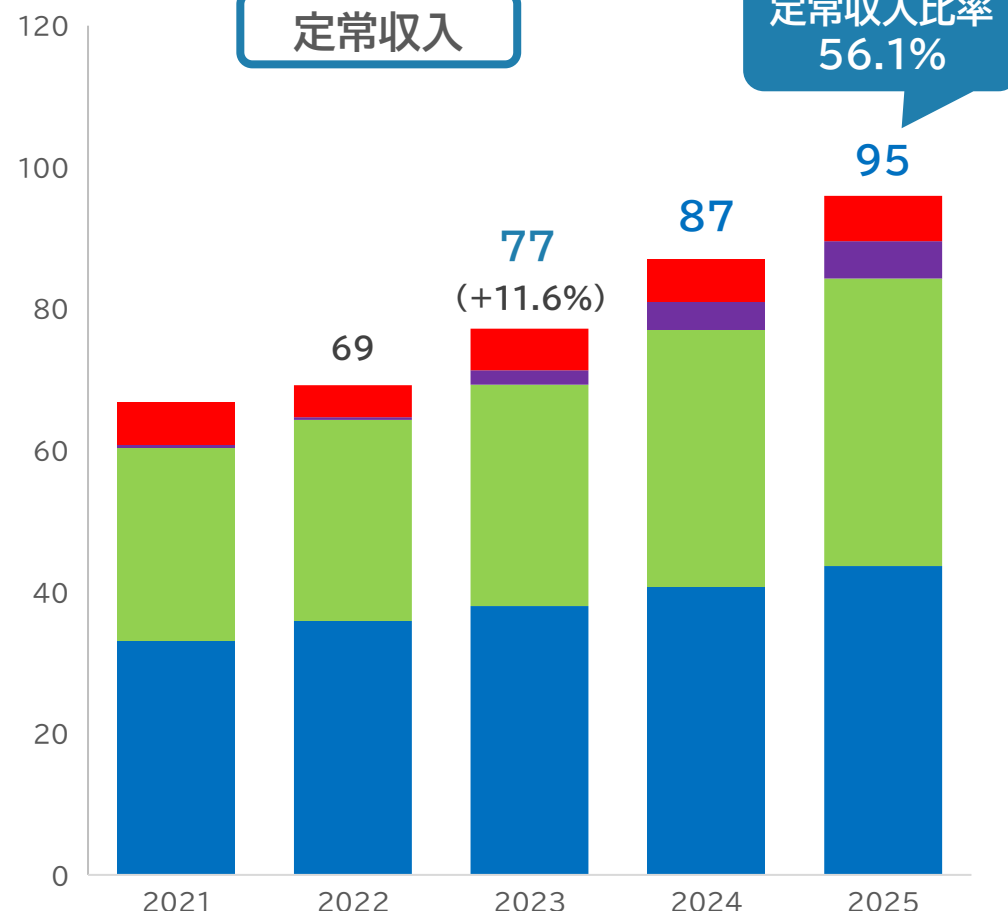


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)

定常収入



定常収入比率  
56.1%

■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

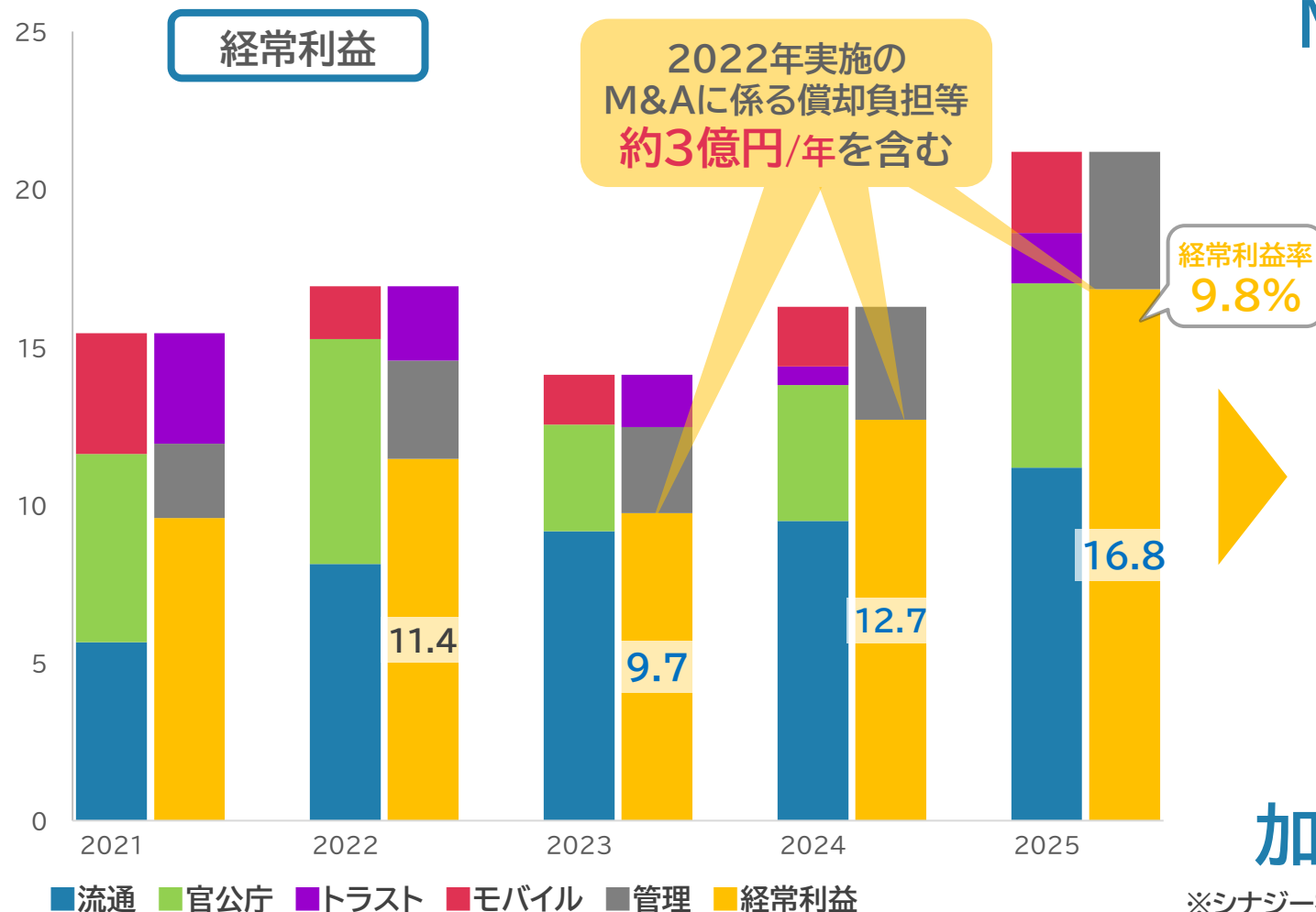
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

### 3. 今後の見通し 経常利益(中期経営計画)

事業の成長によりM&Aや開発などの投資コストを吸収

2025年には経常利益 **16.8億円**、利益率 **9.8%**を目指す

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023～2025年は計画

M&A関連の償却負担は  
段階的に終了

2025年終了!

ソフトウェア償却費

官公庁 約0.7億円/年

2027年終了!

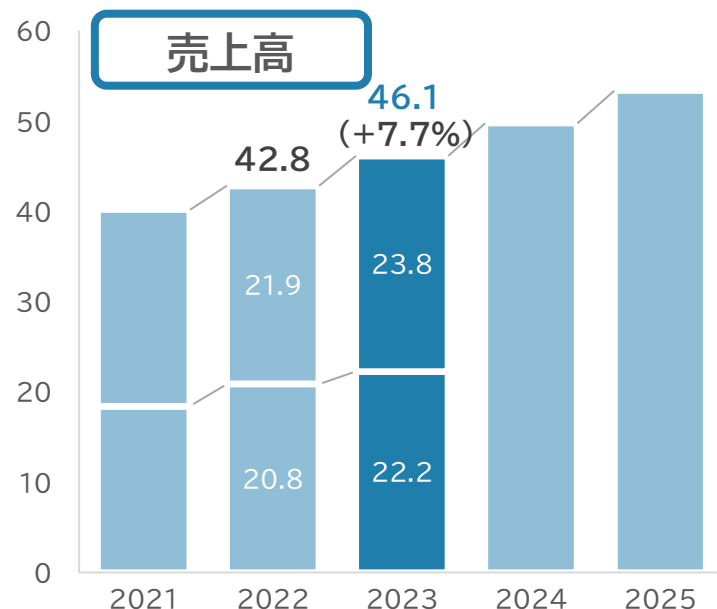
のれん償却費

官公庁 約1.7億円/年  
モバイル 約0.3億円/年

2026年以降  
加速度的に利益向上!

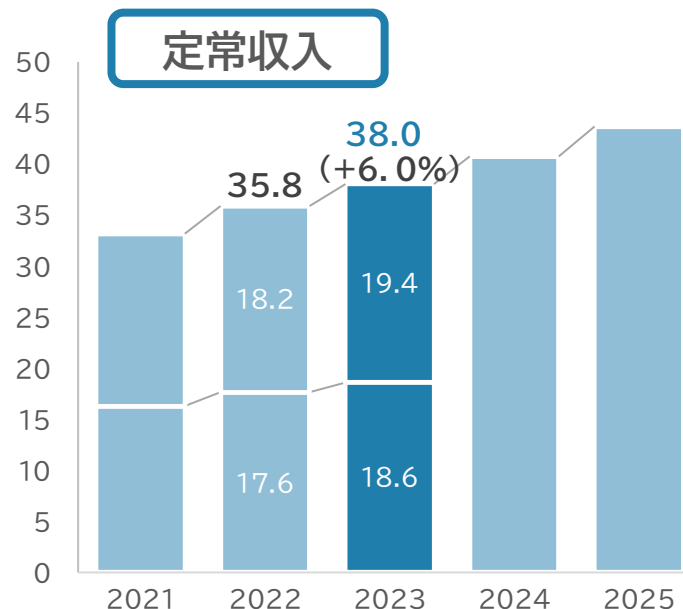
※シナジー社取得に係る取得原価の再配分(PPA)が未完了のため、記載の償却額は暫定的に算出された金額であります。

(単位:億円)



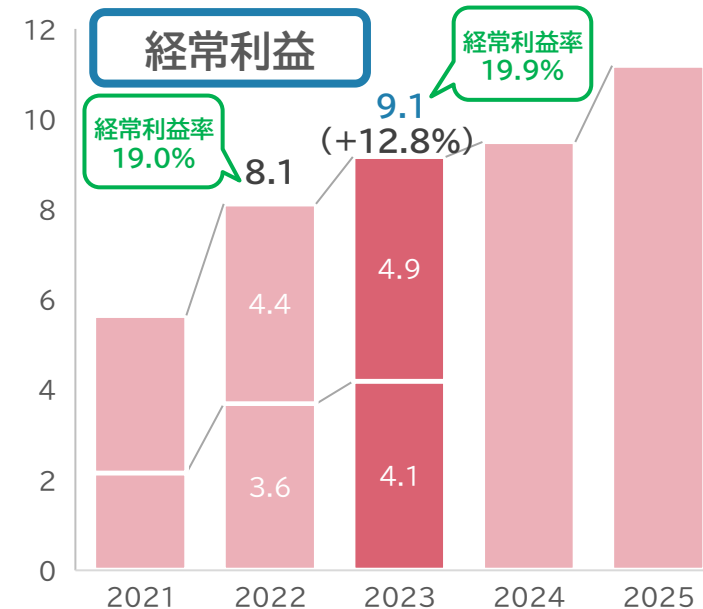
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

## 2023年12月期の見通し

**定常収入の積上を着実に進め7.7%の増収、12.8%の増益を目指す  
経常利益率は大台20%目前に迫る！**

- ◆シェアクラウドサービス提供拡大により定常収入を着実に積み上げる
- ◆@rms基幹の中大に向けた展開をさらに加速させるべく、  
中計期間以降に予定していた高速化などのブラッシュアップに向けた取組を前倒し
- ◆C2Plaftform商談支援サービスは大規模小売業数社への導入を実施  
サービス展開の加速の足掛かりに！

## 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

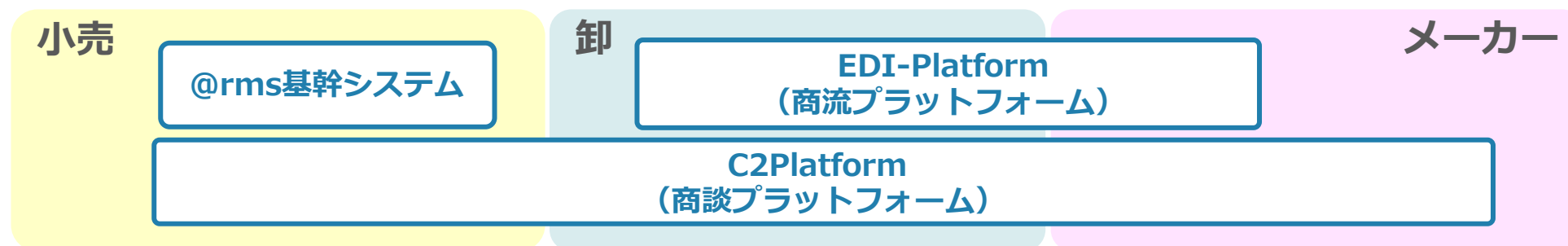
## KPIは着実に伸長し、定常収入も増加

| 食品小売<br>(@rms) | 市場<br>全体 | 2022年<br>実績<br>(前期比) | 2025年<br>計画 | 目標<br>シェア   |
|----------------|----------|----------------------|-------------|-------------|
| 定常収入 (億円)      | 200      | 23.6<br>(+1.5)       | 28          | 70<br>(35%) |
| KPI: 店舗数 (店)   | 21,000   | 1,316<br>(+28)       | 1,765       | —           |

\*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

| 加工食品卸<br>(EDI-Platform) | 市場<br>全体 | 2022年<br>実績<br>(前期比) | 2025年<br>計画 | 目標<br>シェア   |
|-------------------------|----------|----------------------|-------------|-------------|
| 定常収入 (億円)               | 40       | 9.3<br>(+1.0)        | 11          | 32<br>(80%) |
| KPI: 商流額 (兆円)           | 36       | 9.2<br>(+0.3)        | 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

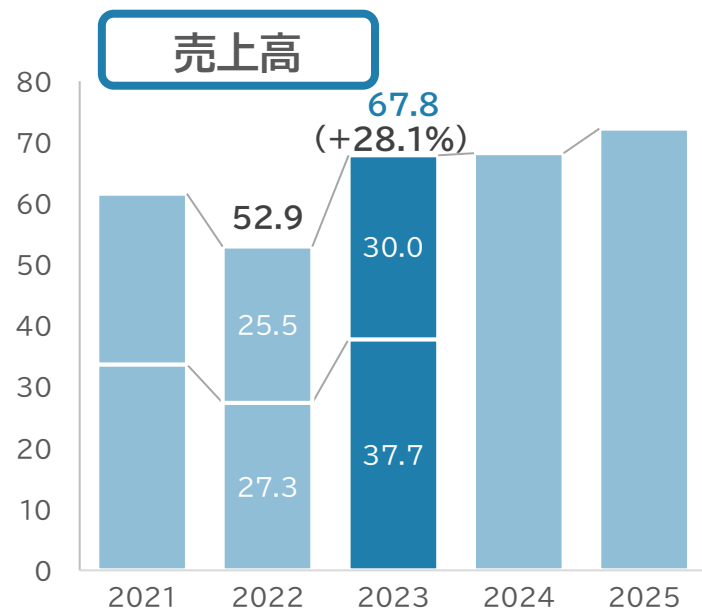


| 小売・卸・メーカー<br>(C2Platform) | 市場<br>全体 | 2022年<br>実績<br>(前期比) | 2025年<br>目標 | 目標<br>シェア   |
|---------------------------|----------|----------------------|-------------|-------------|
| 定常収入 (億円)                 | 60       | 0.3<br>(+0.0)        | 2           | 48<br>(80%) |
| KPI: ID数 (ID)             | 220,000  | 90<br>(+8)           | 5,000       | —           |

| 食品流通市場<br>全体 | 市場<br>全体 | 2022年<br>実績    | 2025年<br>計画 | 目標<br>シェア |
|--------------|----------|----------------|-------------|-----------|
| 定常収入 (億円)    | 300      | 33.4<br>(+2.6) | 41          | 150       |

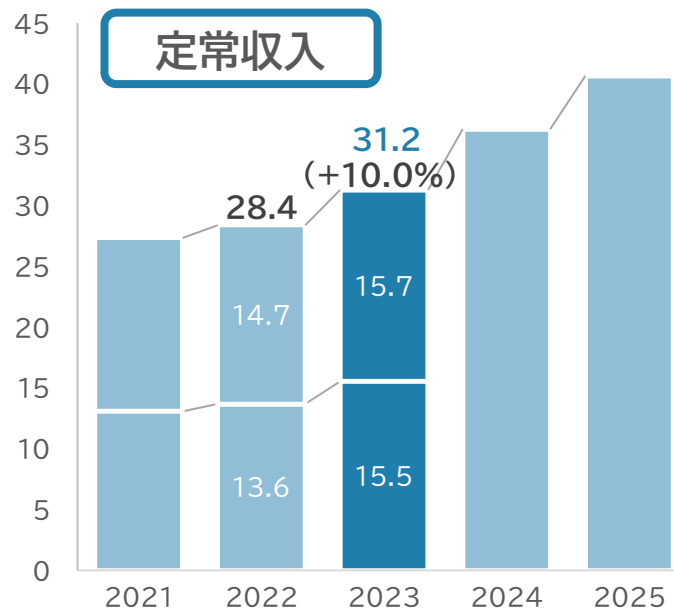
\*市場全体は当社サービスの料金体系で試算  
 \*専門店向け販売管理システムの市場は除く

(単位:億円)



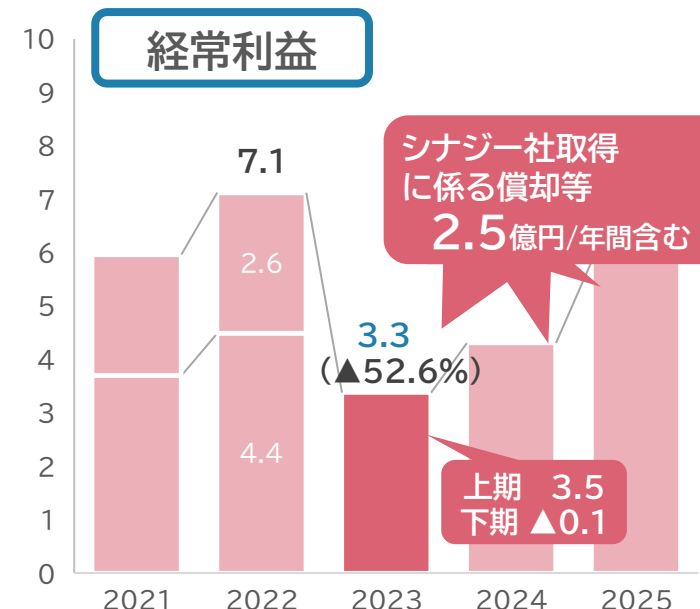
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

#### 2023年12月期の見通し

**シナジー社の損益計算書連結開始もあり売上高は28.1%の増収  
経常利益はのれん償却負担等により減益**

- ◆これまで開発等の準備を進めてきた自治体のDXに貢献するサービス提供を拡大  
文書管理システム「ActiveCity」  
自治体デジタル「Open LINK for LIFE みんなの窓口」
- ◆収益面においてはシナジー社取得に伴う償却負担により減益
- ◆官公庁向け事業の性質上、上期偏重となる事に加えて、  
のれん等償却負担の影響もあり、下期単独の利益はマイナスの見通し

#### 文書管理システムの市場(当社想定)

現時点では未導入団体多く、  
自治体DXを背景に、今後数年で急速な成長が期待される



市場規模  
(マーケットポテンシャル)

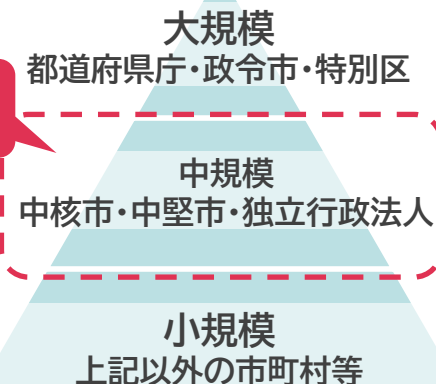
年間**60**億円 超

※全国自治体の一般行政職員数と  
市場における平均ユーザー単価を用いて当社推定



文書管理システム

これからの  
成長市場！



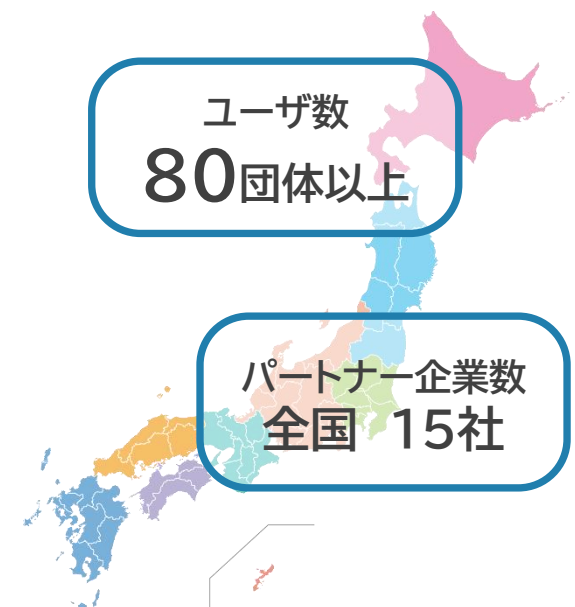
#### ActiveCityの強み

- ✓ **商品の強み**
  - 高機能・高品質なサービスを「シェアクラウド型」で提供
  - 長年の改良により標準機能を豊富にそろえる
  - 「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現
- ✓ **充実の販売網**
  - 全国に展開する力強い販売網をもつ(パートナー戦略)
  - 販売に加え導入も、パートナー主導で完結可能
- ✓ **経験と実績**
  - 中規模の自治体を中心に豊富な導入実績をもつ
  - リリースから約10年サービスを提供し続け豊富な経験を蓄積

ユーザ数  
**80団体以上**

パートナー企業数  
**全国 15社**

成長見込まれる得意の中規模レンジに注力し、サービス展開をはかる



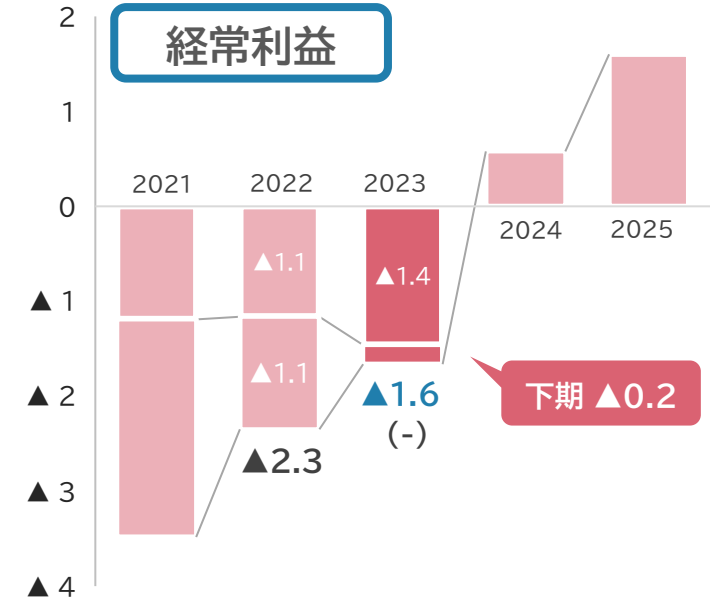
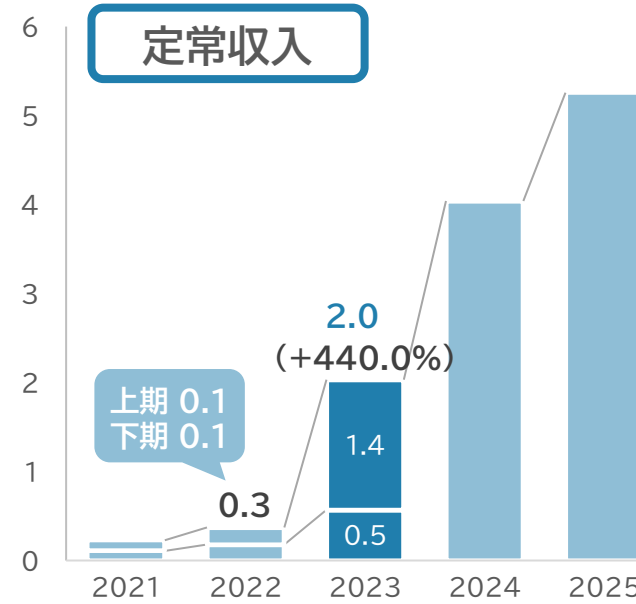
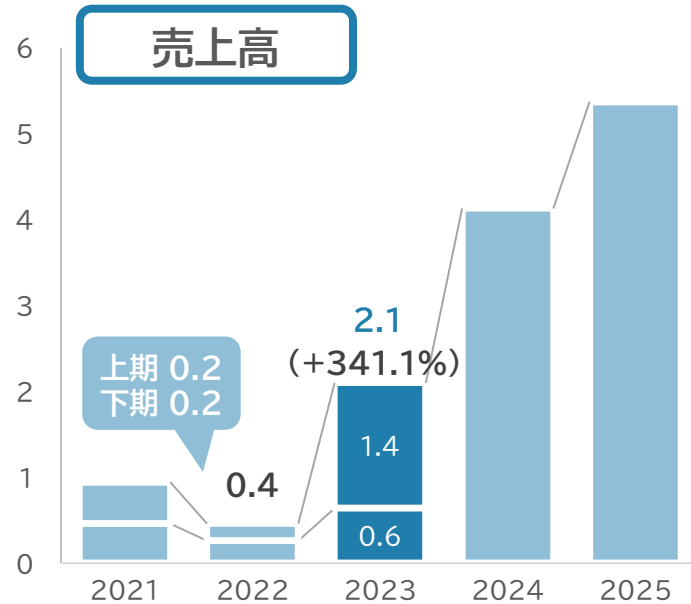
### 3. 今後の見通し トラスト事業(2023年12月期見通し)

トラスト

(単位:億円)

(単位:億円)

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

#### 2023年12月期の見通し

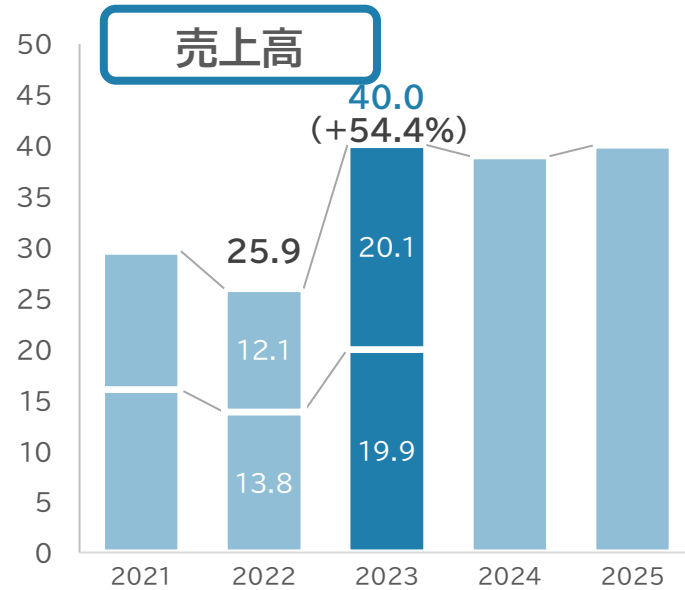
**CloudCertsの大型案件稼働等により前期比3倍以上の増収  
経常損失を見込むものの、投資フェーズは最終年となる見通し**

◆「CloudCerts」大型案件提供開始へ

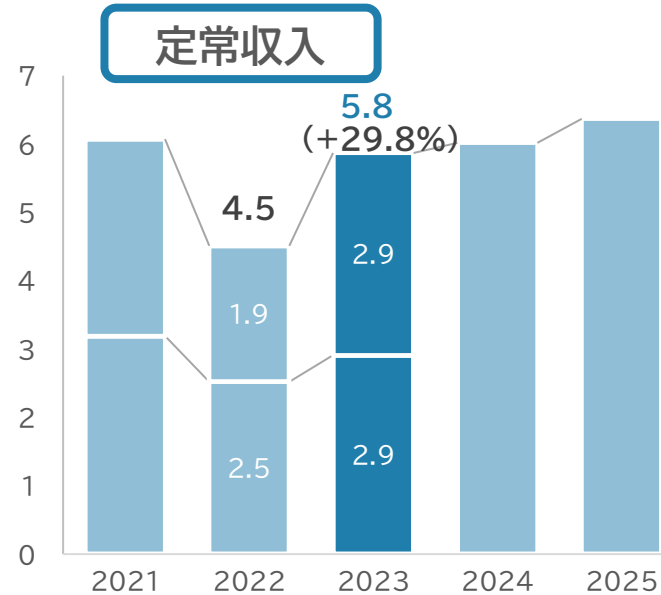
**TOEIC® Program公開テスト 公式認定証の発行開始**(2023年4月実施分より)  
大規模検定試験としては日本初の取組を成功させるべく、着実に準備を進める

◆不動産向けマイナトラスト電子契約サービスの2023年リリースを目指す

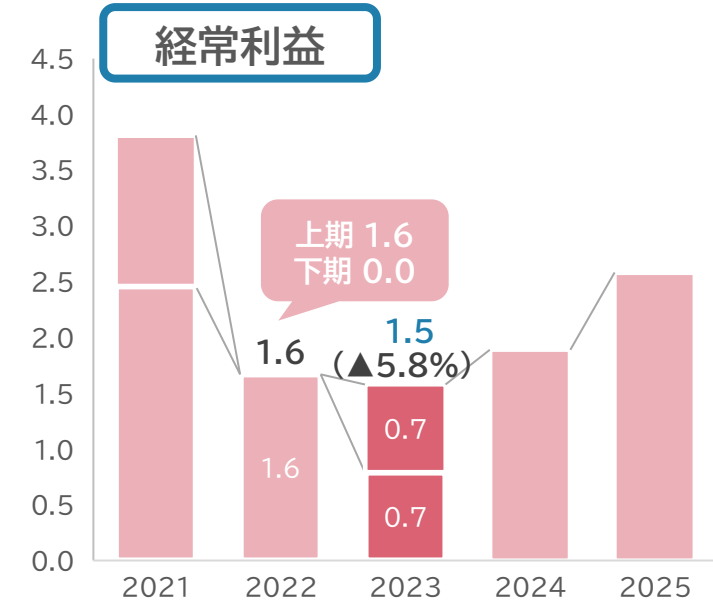
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

## 2023年12月期の見通し

### 2022年のM&A(2社)による店舗増で増収 のれん償却負担等により減益

- ◆2022年12月に実施したM&A(2社)の貢献もあり増収
- ◆のれん償却負担により減益
- ◆今後の経営環境の改善には不透明感あるものの、  
店舗の効率運営に取り組み、2024年以降の利益改善をめざす

## 4.サステナビリティへの取組

# 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

## 環境

- オフィスの効率化(名古屋営業所、浜松町オフィス)
- 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
- 業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

## 社会

- 団体長期障害所得補償(GLTD)制度導入
- 「DX認定事業者」の認定取得、「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」認定
- ワーク・エンゲイジメント測定、サステナビリティデータ(社会)の公表
- 女性活躍推進への取組(管理職比率 7.8%、主任職比率 21.7%)※2022年12月31日時点  
※2025年度末 主任職における女性比率目標20.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%
- ヘルスケア相談窓口の設置、研修動画の提供、卒煙支援施策導入
- 経営幹部候補者への教育(社長塾、チームビルディング)
- 中学生向けキャリア学習(企業訪問)受け入れ

## ガバナンス

- 指名・報酬委員会を設置
- 英文開示資料の充実
- インターネットによる議決権行使の採用(第59期定時株主総会より)
- 独立社外取締役1名増員 独立社外取締役比率50.0% (第59期定時株主総会付議予定)

## 5. 株主還元

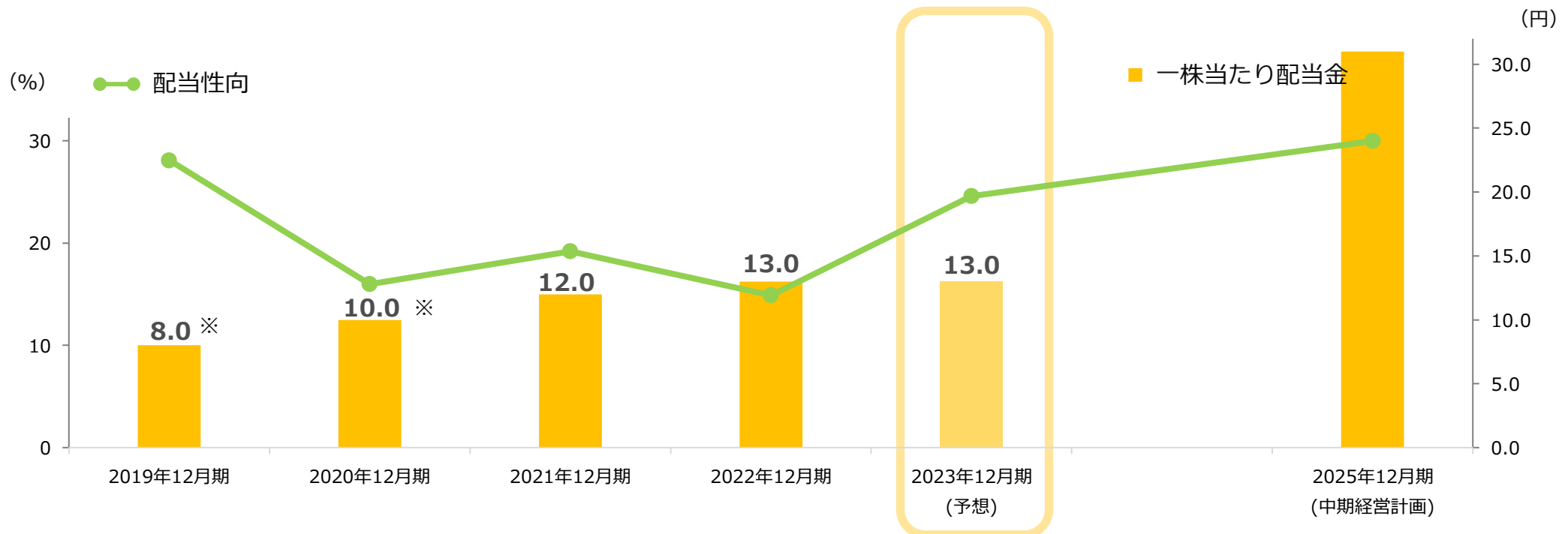
## 5. 株主還元 株主還元施策と配当予想

### 株主還元施策

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

2023年12月期の1株当たり配当金は13円00銭の予想です



※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、2019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。