

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス
2024年12月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料
(2024年1月1日～6月30日)

2024年9月3日

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
 2. 2024年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し
 3. サステナビリティへの取組
 4. 資本コストや株価を意識した経営について
 5. 株主還元
 6. サイバーリンクスについて
-

※2024年12月期より報告セグメントの区分方法を変更しております。
本資料における2023年12月期の各数値は、新たな区分方法に基づきセグメント毎の売上・利益を計算したものです。
この結果、2023年12月期第2四半期決算説明資料および2023年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。

1.エグゼクティブサマリ

売上高

流通の成長、モバイルの高価格端末の売行好調により増収

経常利益

流通の開発体制強化等によりやや減益
モバイルの復調により対計画は大幅に上振れ

(金額単位:億円)	2024年12月期 2Q実績	2023年12月期 2Q実績	対前年同期増減		2024年12月期 2Q計画	達成率 %
			金額	%		
売上高	79	76	+2.6	3.4	76	104.0
定常収入	39	37	+1.8	4.8	38	102.0
経常利益	5.7	5.8	▲0.1	▲3.4	4.0	139.4
売上高経常利益率	7.2%	7.7%	▲0.5pt	—	5.4%	—

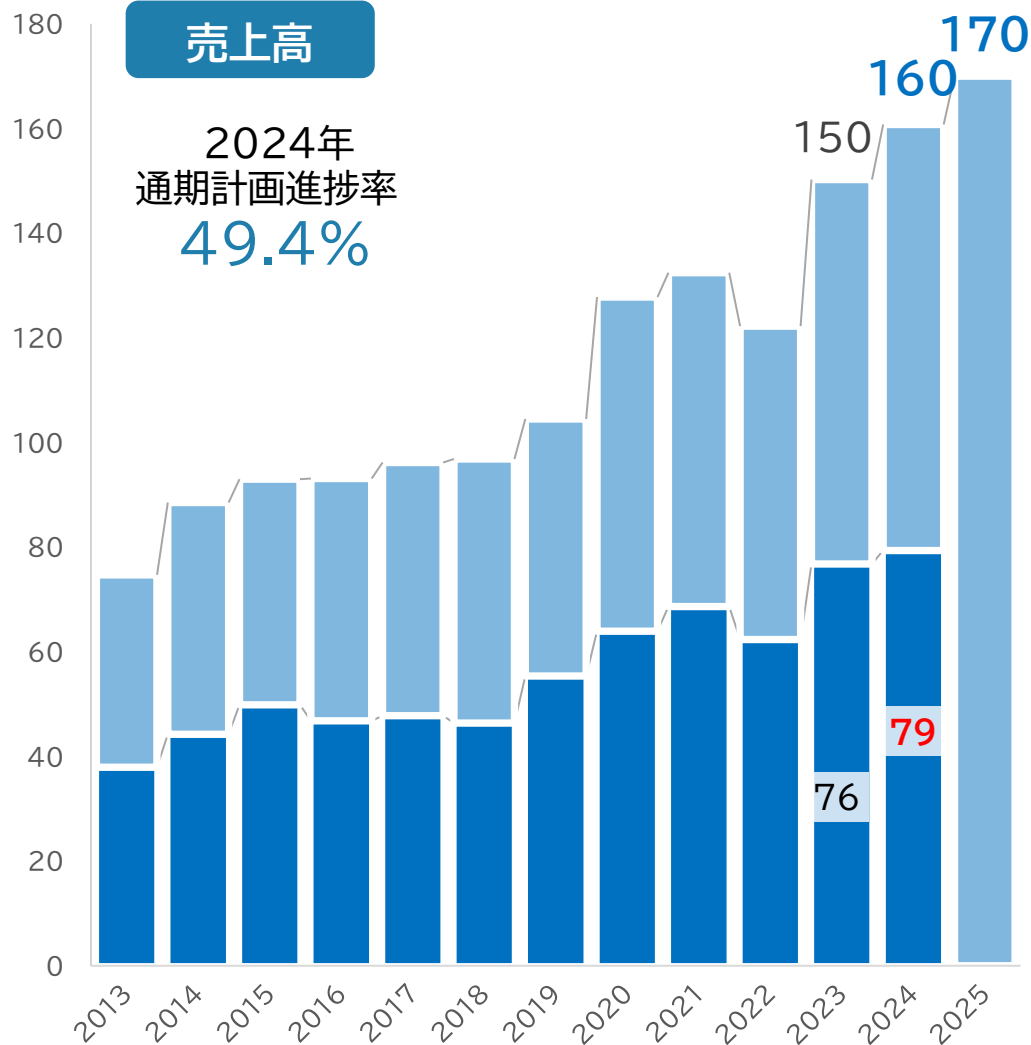
1. エグゼクティブサマリ 売上高・経常利益推移

シナジー社取得に係る償却負担
(2.4億円/年)をカバー

(単位:億円)

売上高

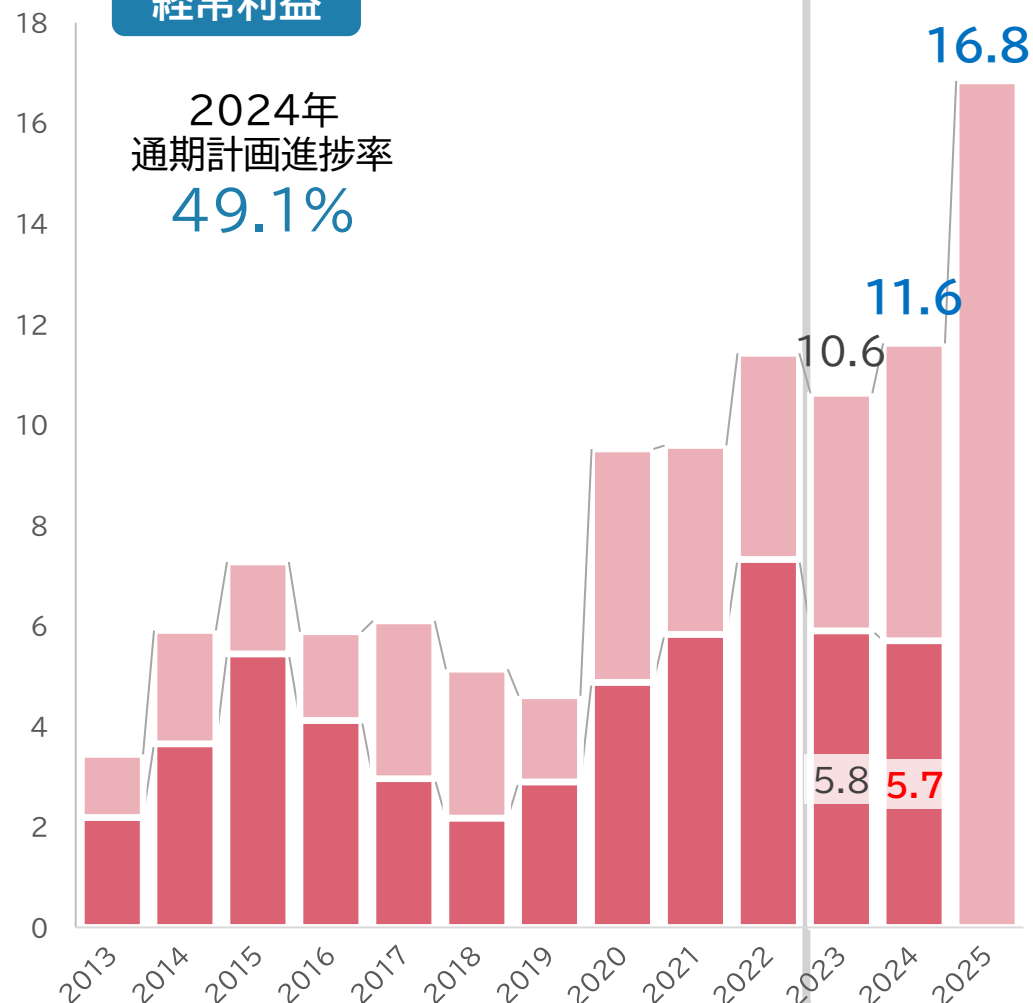
2024年
通期計画進捗率
49.4%



(単位:億円)

経常利益

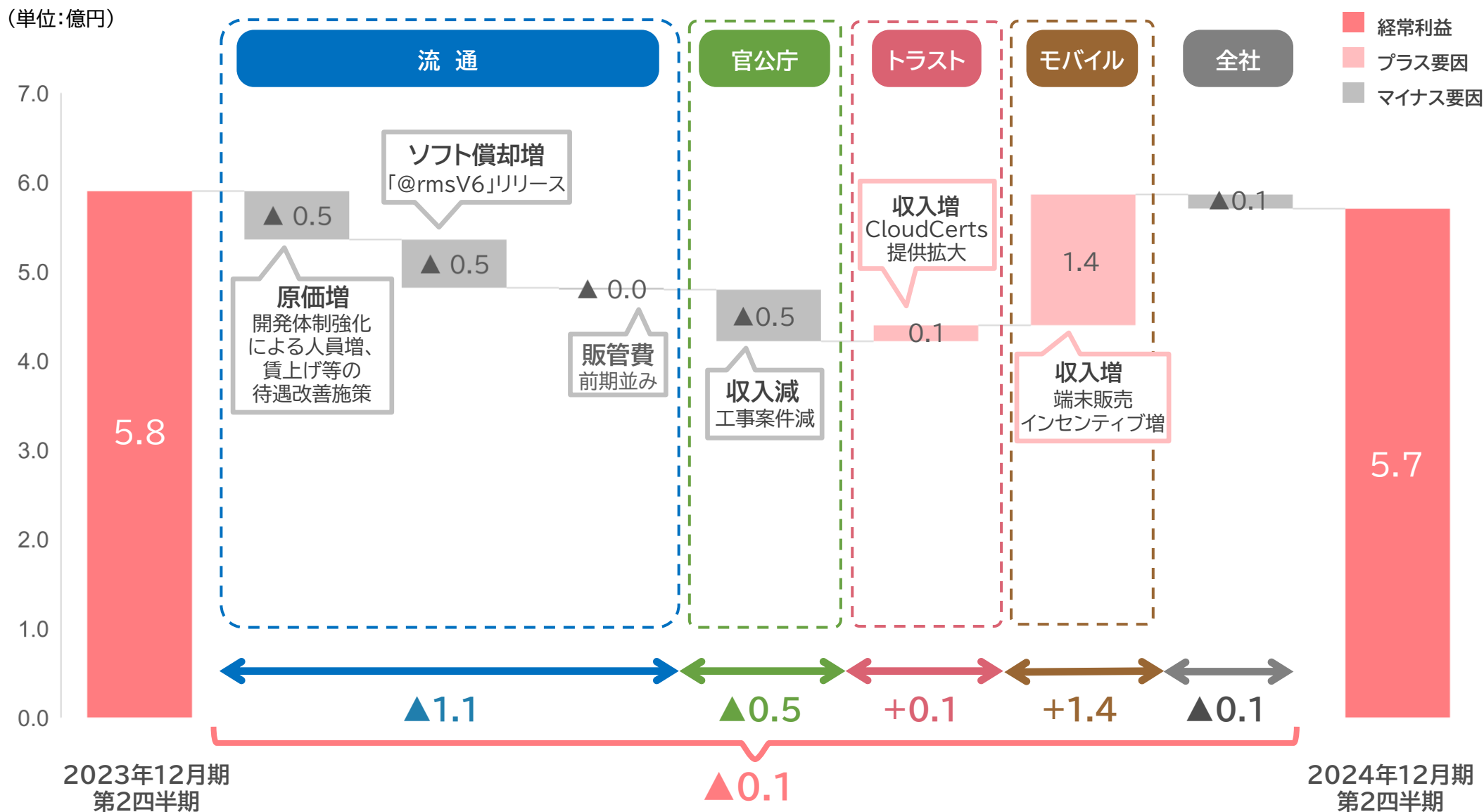
2024年
通期計画進捗率
49.1%



※積上グラフの下段は上期、上段は通期業績から上期実績を減算した値です。
※2024年通期は計画、2025年は中期経営計画値です。

2. 2024年12月期 第2四半期連結決算と通期見通し

流通の開発力強化等をモバイルの復調がカバー

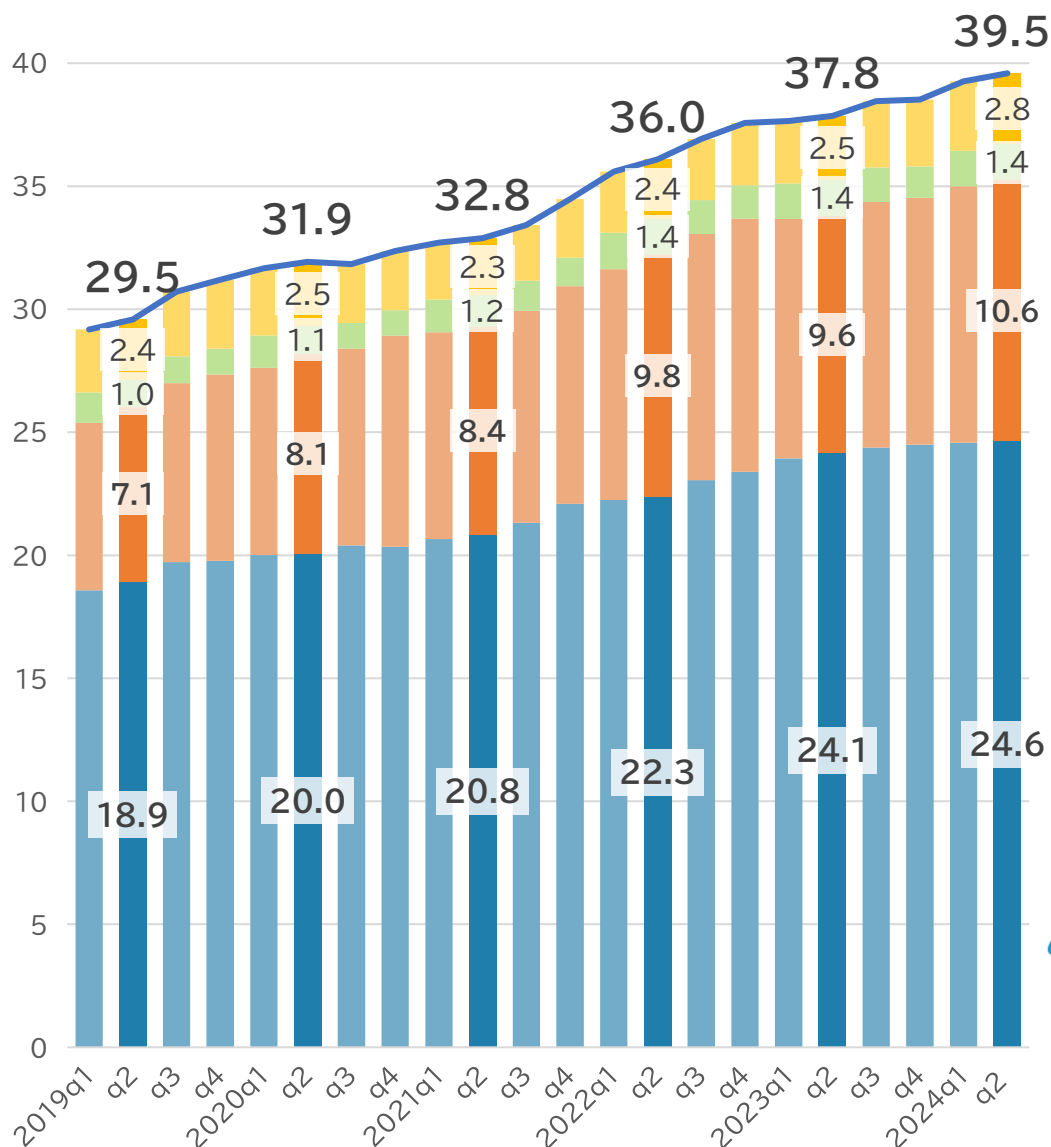


ARR(各四半期末月の単月定常収入×12ヵ月)

(単位:億円)

例) 2024年第2四半期の場合、

2024年6月単月の定常収入 × 12ヵ月 で算出



※2020q2については、一部特殊要因により発生した定常収入を調整

@rms基幹をはじめとした

食品小売業向けサービスの成長を軸に

年間約2億円を堅調に積み上げ

■食品小売業向けサービス

前年同期比
+0.4

■加工食品卸売業向けサービス

前年同期比
+0.9

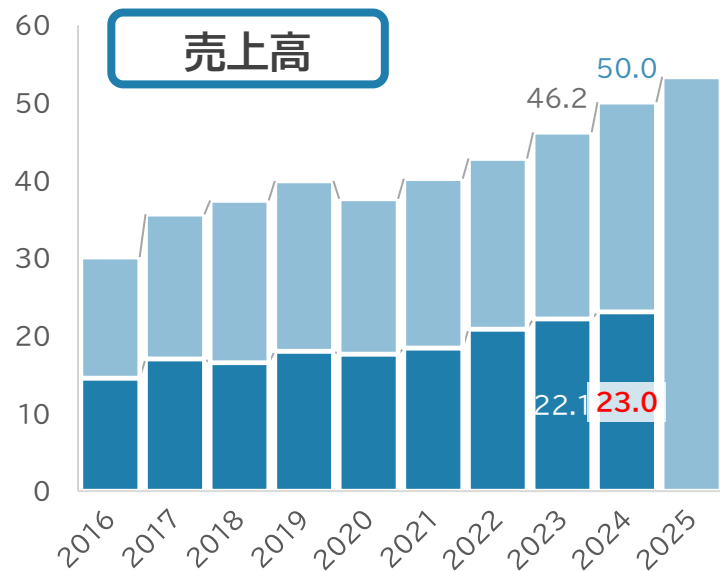
■食品流通業界全体向けサービス

前年同期比
+0.0

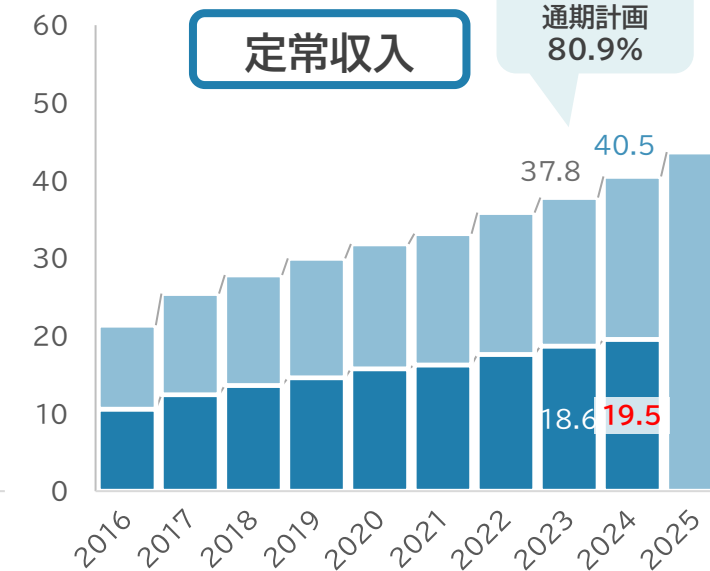
■専門店向けサービス

前年同期比
+0.2

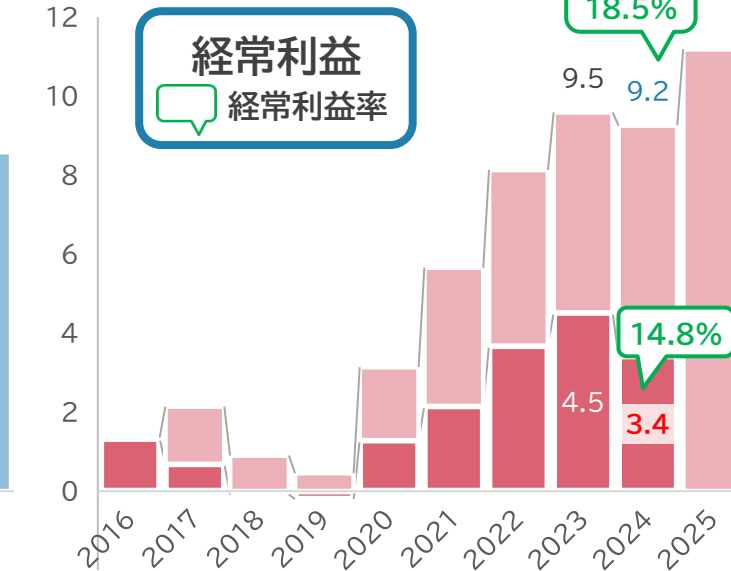
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2024年通期は計画、2025年は中期経営計画値です。

2024年第2四半期累計実績

定常収入積み上げにより増収

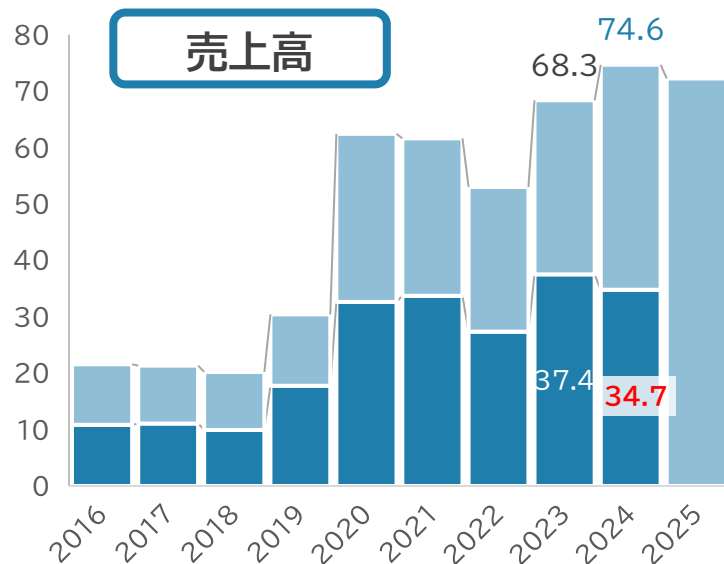
- ◆「@rms基幹」の高速処理化等の開発完了
→「@rmsV6」リリース(ソフトウェア償却開始)
- ◆「C2Platform」商談支援サービスの卸向け展開
→日食協※や大手食品卸数社との実証実験完了
※一般社団法人日本加工食品卸協会

2024年通期見通し

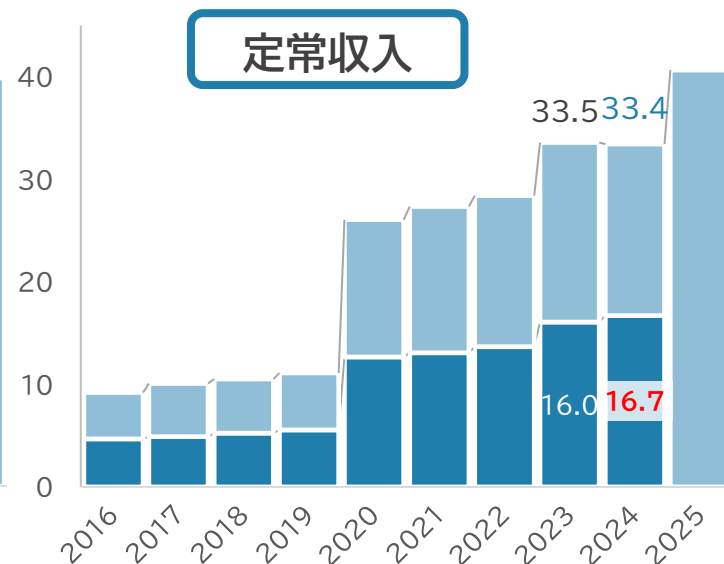
成長スピード加速

- ◆「@rmsV6」の提供拡大
 - ・中大規模顧客向け提案注力
 - ・受注済3社への導入進める
- ◆大手食品卸売業での本番稼働目指す
- ◆生鮮EDIリニューアル版
 - ・中大規模顧客より順調に受注獲得
- ◆各種サービスの料金改定(2024年10月～)

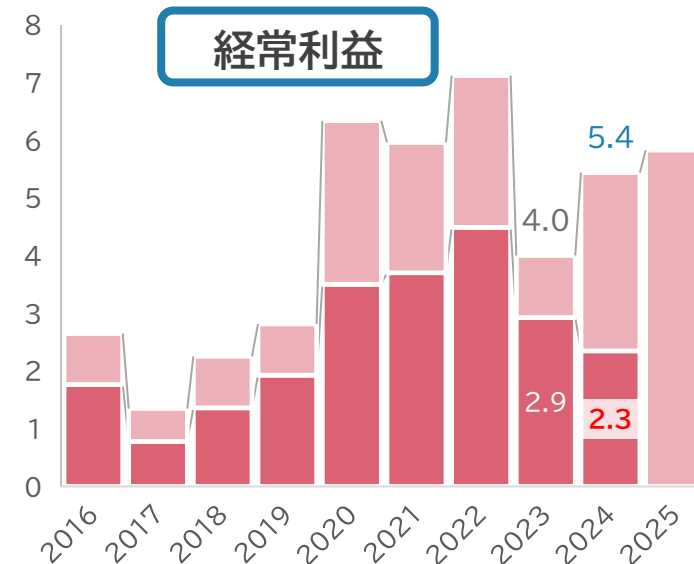
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2024年通期は計画、2025年は中期経営計画値です。

2024年第2四半期累計実績

工事案件減少

一方、自治体DX関連サービスが伸長

- ◆電子認証サービス「マイナサイン」、三田市等、複数の自治体に採用
- ◆文書管理システム「ActiveCity」の受注好調
- ◆自治体DX展に出展(2024年6月)

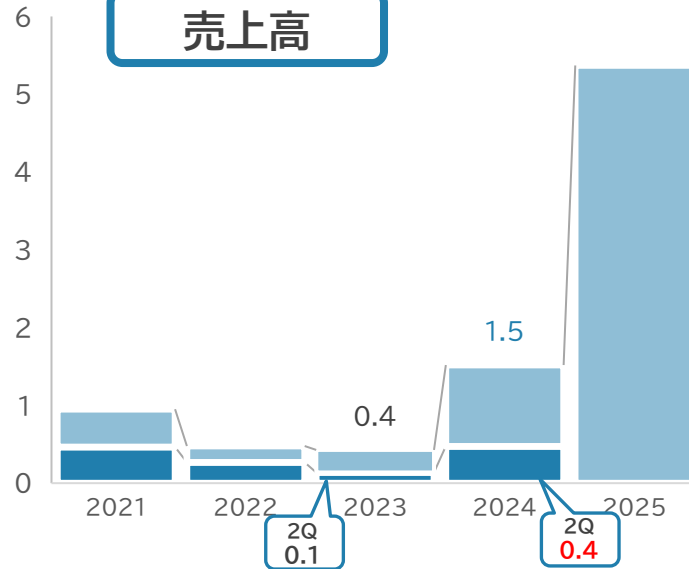
2024年通期見通し

自治体DXを推進

- ◆「自治体基幹業務システムの統一・標準化」の対応、「ActiveCity」の拡大等、増収目指す
- ◆「マイナサイン」の全国展開
- ◆M&Aに伴う償却約2.4億円/年は継続
 - ・ソフトウェア償却費約0.7億円/年(2025年終了)
 - ・のれん償却約1.6億円/年(2027年終了)

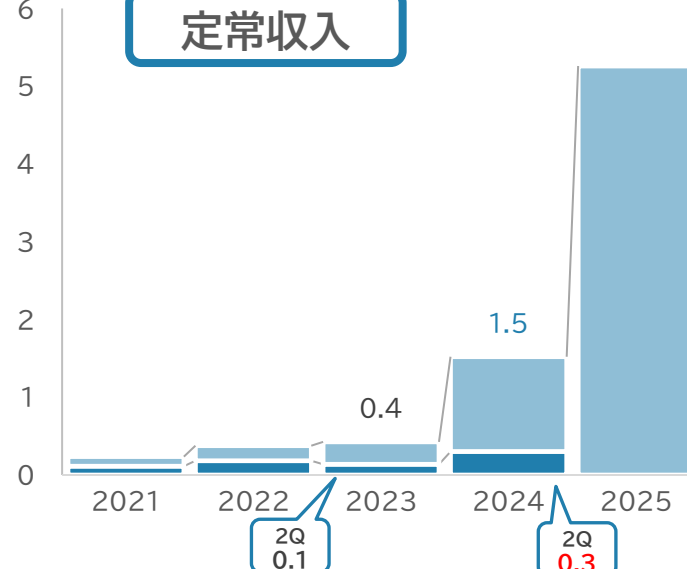
(単位:億円)

売上高



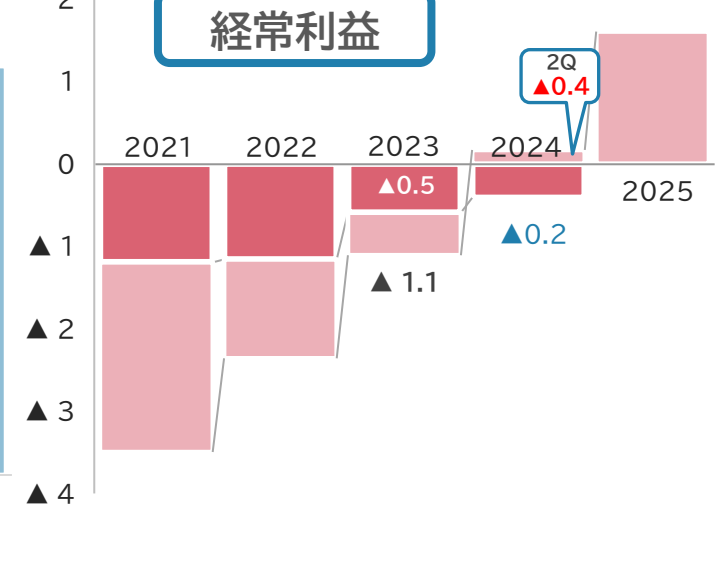
(単位:億円)

定常収入



(単位:億円)

経常利益



※2024年通期は計画、2025年は中期経営計画値です。

2024年第2四半期累計実績

CloudCerts展開により増収

◆「CloudCerts」の拡大

- 「デジタル薬剤師資格証」発行開始(2024年3月～)
国家資格保持証明書のデジタル化は国内初
- 小規模ユーザー向けのスタンダード版開発
導入工数の削減(2024年7月リリース)

2024年通期見通し

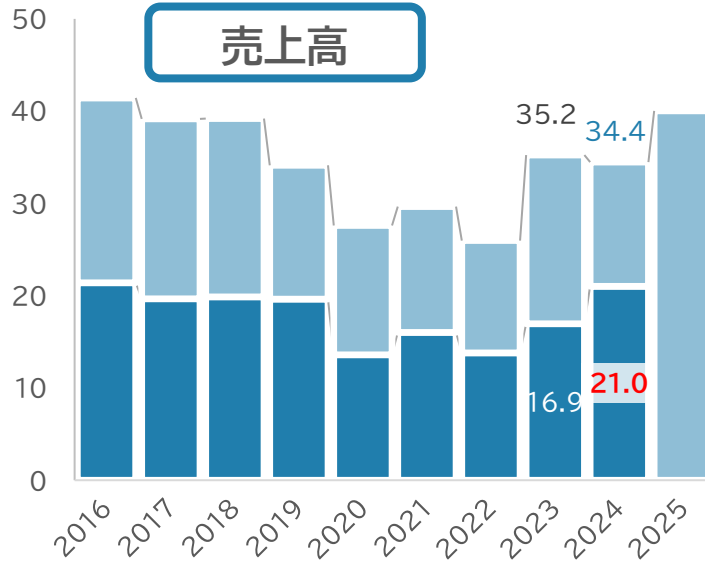
多様なユーザー・利用シーン開拓へ

◆「CloudCerts」のサービス展開注力

- 近畿大学にて採用(2024年8月～)
外国語課外講座の修了証をデジタル化
- 製品保証書での採用に向けたメーカーへの提案
- スタンダード版により小規模ユーザーの導入加速

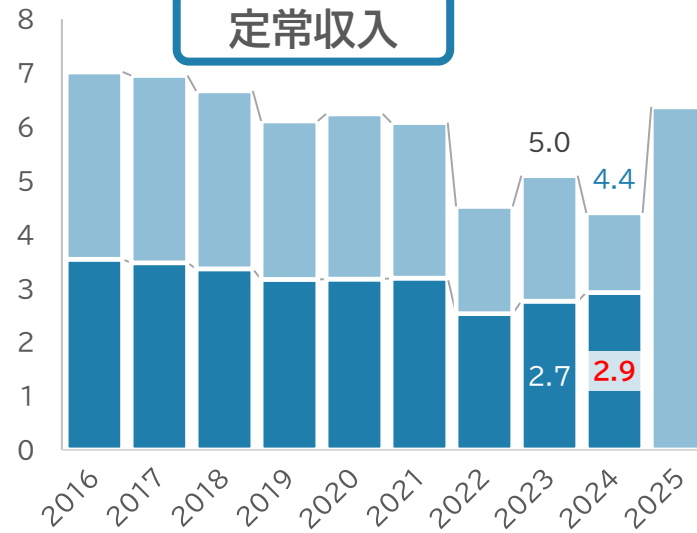
(単位:億円)

売上高



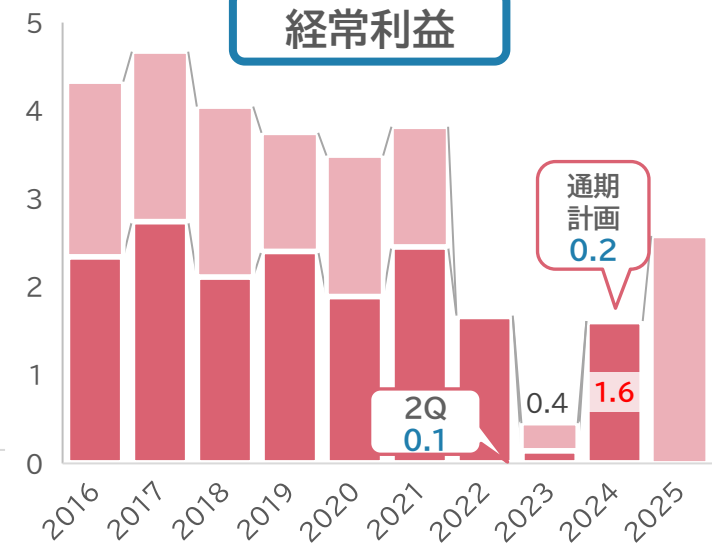
(単位:億円)

定常収入



(単位:億円)

経常利益



※2024年通期は計画、2025年は中期経営計画値です。

2024年第2四半期累計実績

1Qに続き回復基調、増収増益

- ◆高価格帯端末の売行が好調
- ◆端末販売に係るインセンティブ収入が増加

2024年通期見通し

引き続き売上・利益確保に努める

- ◆出張販売等の積極的な営業活動
店舗の効率運営
- ◆法人向け営業を強化し、
DXソリューションの提供等、引き続き取組推進

3.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

■ は2023年12月期からの変更箇所

- CO2排出量算定(Scope1～3)、削減目標設定(Scope1、2)開示
- オフィスの効率化(静岡オフィス、仙台オフィス、福岡営業所を閉鎖)
- 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

社会

- 給与水準引き上げ(2024年は最大8.1%、全社平均3.5%)
- 企業型確定拠出年金(企業型DC)掛金の拠出率の引き上げ、選択制DC制度導入予定(9月)
- 女性活躍推進への取組(管理職比率 8.2%、主任職比率 23.6%)※2023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%
主任職における女性比率目標(2025年度末)を20.0%から25.0%に引き上げ
- 経営幹部候補者への教育(チームビルディング)
- 働きやすいオフィス空間の整備(執務スペースのリニューアル)

ガバナンス

- 英文開示資料・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル開設
- インターネットによる議決権行使の採用
- 独立社外取締役1名増員、独立社外取締役比率50.0%

「WorkSmart」をキーワードに、人的資本へ積極投資

■ 給与水準引き上げ

最大8.1%の賃上げ(全社平均3.5%)

■ 働きやすいオフィス空間の整備

本社オフィス的大幅リニューアルを実施



4. 資本コストや株価を意識した経営について

「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を目指す

取組方針

成長戦略

- ◆ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上
- ◆ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化
・「ROIC」を活用し、事業毎の投下資本効率性を把握・管理
- ◆ サイバーセル経営※による全員経営戦略の推進
- ◆ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上
・豊かに、効率よく働ける環境づくり
- ◆ 企業価値向上につながる報酬制度の設計

財務戦略

- ◆ 適正な自己資本を保ち資本効率を向上
- ◆ 低収益性資産の認識、縮減等による資本効率の向上

IR戦略

- ◆ 情報開示・対話の機会の強化
・価値創造ストーリー等、企業価値向上へのシナリオ策定・開示
・非財務資本(人的・知的)への投資・活用とその開示

効率的に稼ぐ力の底上げ

将来への期待の醸成

中期経営計画目標
13.0%以上

ROE

PBR

PER

企業価値向上

※サイバーセル経営: 組織をサイバーセルと呼ばれる小さなグループに細分化し、スタッフ社員一人ひとりが自分の活動結果を捉えやすくすることで、全員が経営に参加することを目指す取組

5. 株主還元

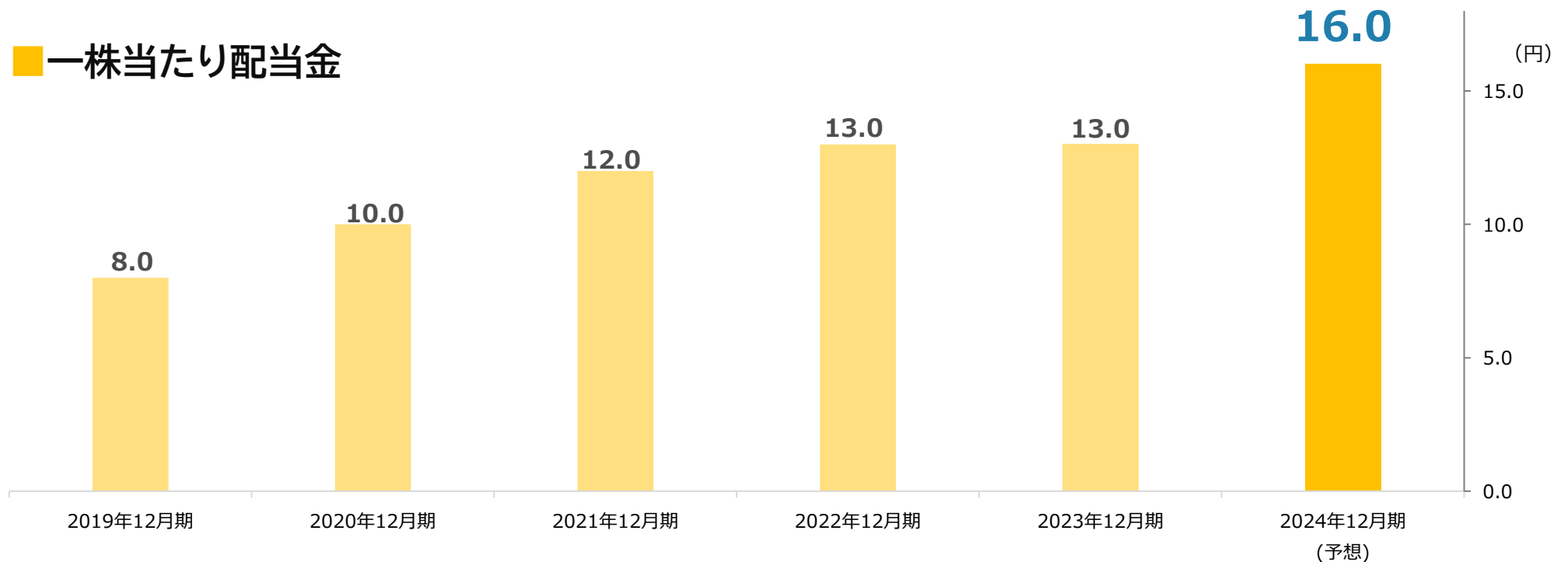
5. 株主還元 株主還元施策と配当予想

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

2024年12月期の1株当たり配当金は、16円00銭へ3円の増配予想です。



6.サイバーリンクスについて

ビジネスモデル

食品流通業に特化した「シェアクラウド」

- ◆ 業界に特化したシステムを皆でシェアすることで、
「業界最優良のシステム」を「安価に」提供
- ◆ 2005年にサービス開始

業界とともに改良

「ITコストの削減」と「経営の効率化」を実現

6. サイバーリンクスについて サイバーリンクスの強み

トップシェア

- ◆ 食品卸売業向けEDIサービス 事実上の**業界標準**
- ◆ 全国食品スーパーの**約30%**が当社システムを利用

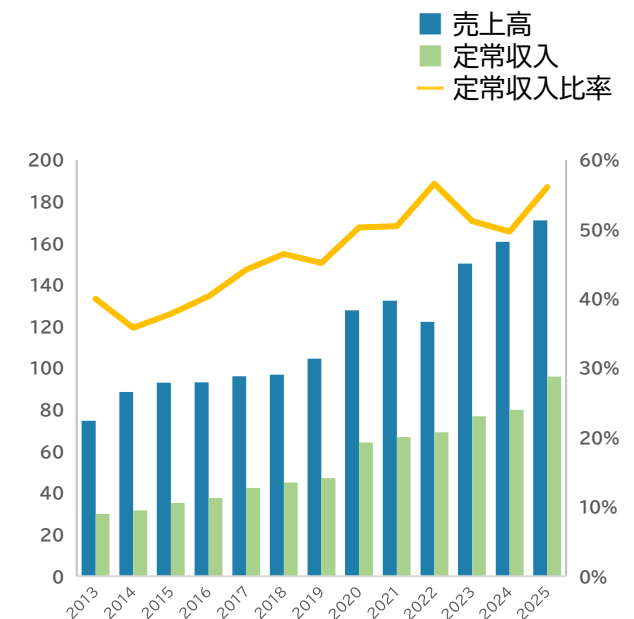


➡ 食品流通業界に不可欠な存在

安定経営

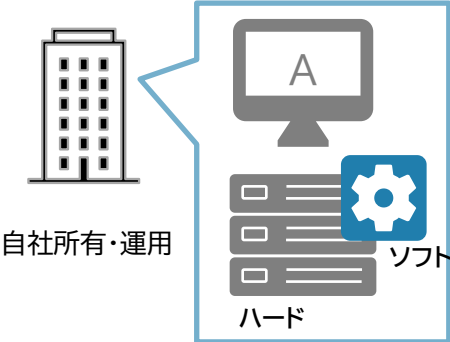
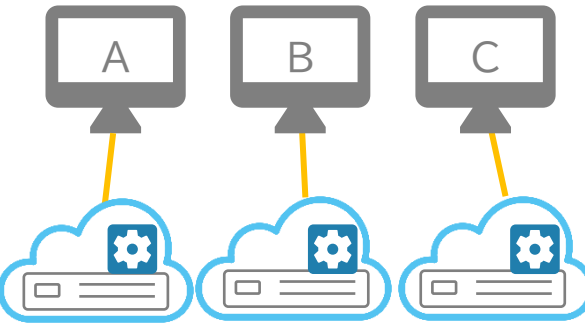
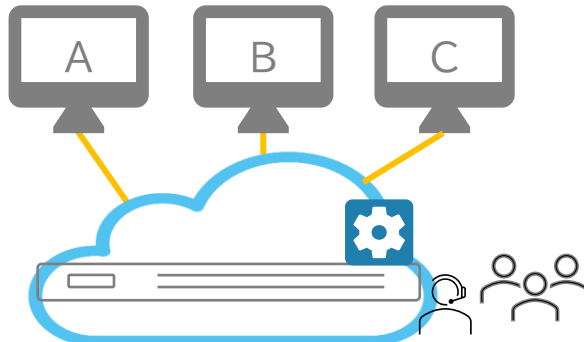
- ◆ 「定常収入」は**76億円**（対売上比率**51.2%**）
※2023年12月期実績

➡ 安定的な収入をベースに継続成長

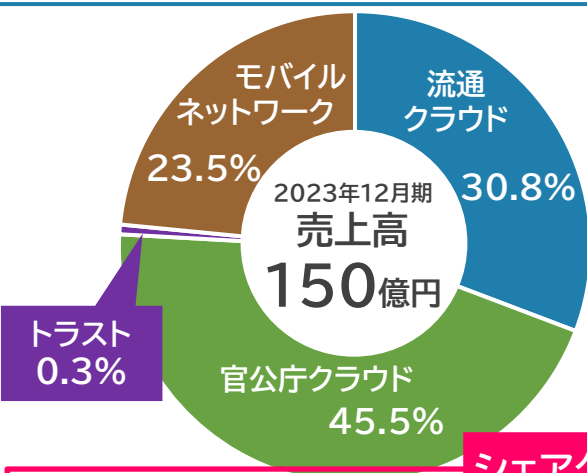


6. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

シェアクラウドとは、
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ビジネスモデルです

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
					
	オンプレミス		プライベートクラウド		共同利用
	ハード	ソフト	ハード	ソフト	
	パッケージ	独自システム	パッケージ	独自システム	
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要	ハード投資が高額 ソフトウェアも高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内での対応が必要		自社内での対応が必要		ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

6. サイバーリンクスについて 事業構成(2023年12月期 連結ベース)



流通クラウド事業

売上 **46億円** 経常利益 **9.5億円**

シェアクラウド中心
成長ドライバー

官公庁クラウド事業

売上 **68億円** 経常利益 **4.0億円**

トラスト事業

売上 **0.4億円** 経常利益 **▲1.1億円**

モバイルネットワーク事業

売上 **35億円** 経常利益 **0.4億円**

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

小中学校

校務クラウドサービス

医療機関

地域医療連携プラットフォーム

民間企業等

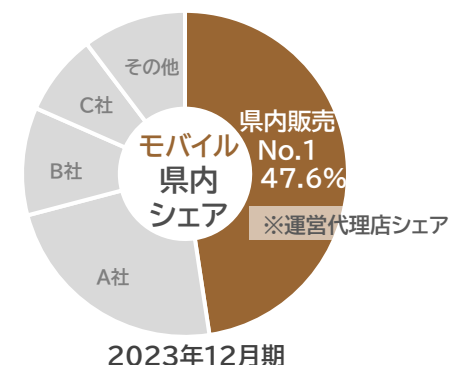
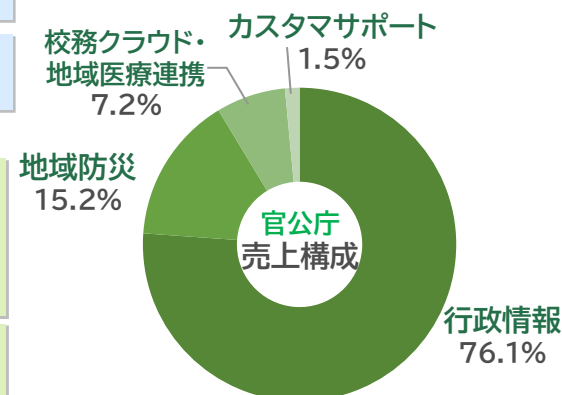
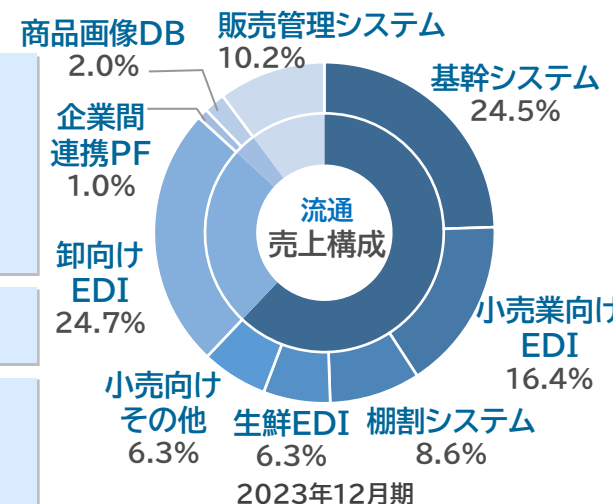
カスタマサポートサービス

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
タイムスタンプ

個人・法人

携帯電話代理店事業



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 周辺サービスのラインナップを順次拡大

食品スーパー向けの主なサービス

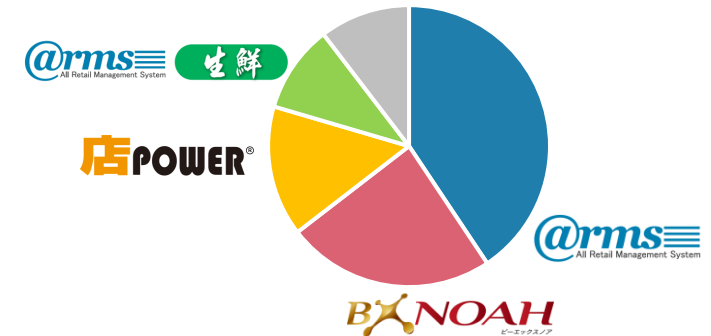
サービス名	サービス内容	業界順位 (※当社調べ)
基幹システム 	発注・仕入・在庫・売上管理などの 基幹業務全体をサポート	クラウド 小売基幹系システム No.1
(小売向け)インターネットEDI 	受発注をはじめとした 電子データ交換(EDI)をサポート	小売向け インターネットEDI No.1
生鮮発注システム  	生鮮食品に特化したEDIサービス 相場変動や市場買付等の生鮮特有の商慣習に対応	生鮮発注システム No.1
棚割システム 	棚割の管理・作業指示・分析により、 マーチャンダイジングの最適化をサポート	棚割システム No.1

サービス別月額料金体系(定常収入)

	基本料金 + 店舗数課金
	基本料金 + 取引先数課金
	基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金
	ID数課金

※標準的な課金体系です。

食品小売業向け定常収入
サービス別構成
(2023年12月期)



店舗数の増加 = 定常収入増加



@rms基幹導入店舗*1

1,254店 / 市場全体 21,000店*2

中計目標値は
p27参照

*1「@rms基幹」導入店舗数(2024年12月期 第2四半期末時点)

*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

9.8兆円 
/市場全体36兆円*2
2024年12月期 第2四半期末時点

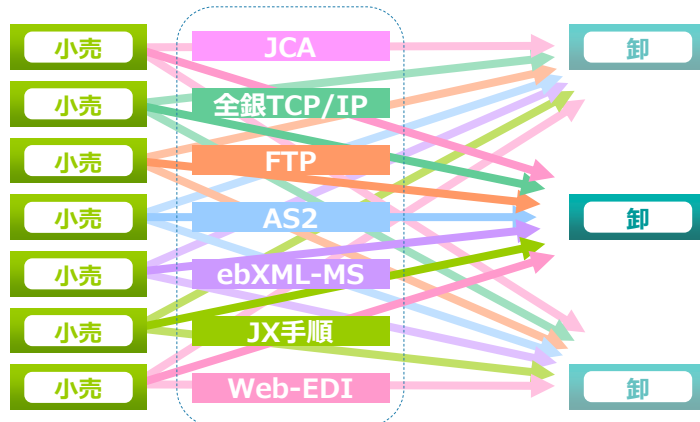
*1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
*2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

加工食品卸売上高
上位10社中 **8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)

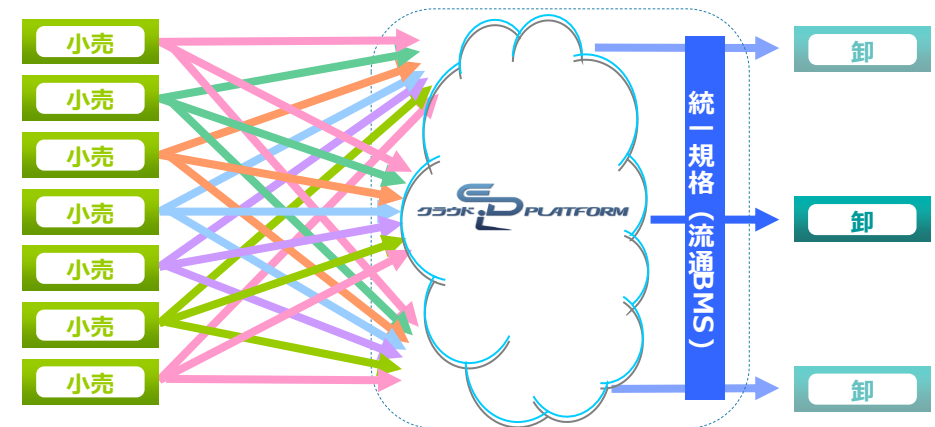
多種多様な通信手段の発注データ



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



6. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド KPI

(店舗)

食品小売(@rms)	2020年 実績	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績	2025年 計画
KPI: 店舗数 (市場全体: 21,000店舗)	1,205	1,256	1,254 (▲2)	1,765

*「@rms基幹」導入店舗数

(兆円)

加工食品卸(EDI-Platform)	2020年 実績	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績	2025年 計画
KPI: 商流額 (市場全体: 36兆円)	8.7	9.7	9.8 (+0.1)	12.3

*当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額

(ID)

小売・卸・メーカー (C2Platform)	2020年 実績	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績	2025年 計画
KPI: ID数 (市場全体: 220,000ID)	0	164	170 (+6)	5,000

小売

@rms基幹システム

卸

EDI-Platform
(商流プラットフォーム)

メーカー

C2Platform
(商談プラットフォーム)

6. サイバーリンクスについて 主要サービス 官公庁クラウド、モバイルネットワーク

官公庁クラウド

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

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
- ・情報系システム(文書管理等)
- ・基幹系システム

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

モバイルネットワーク

和歌山県内の約半数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）



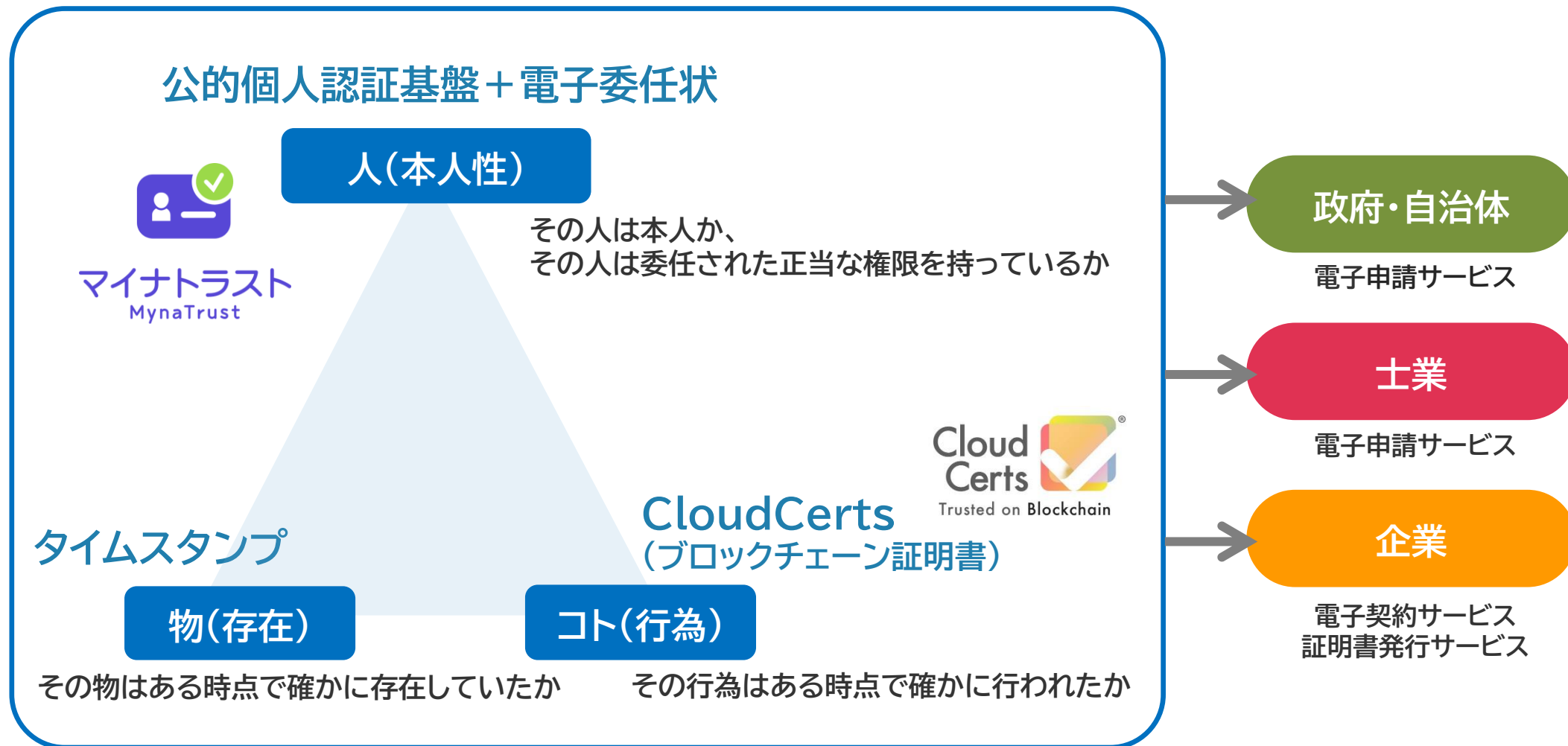
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

6. サイバーリンクスについて 主要サービス トラスト

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、
「人(本人性)、物(存在)、コト(行為)」全方位のトラストサービスを展開



6. サイバーリンクスについて その他コンテンツのご案内

シェアードリサーチ

当社の強み、事業環境、業績、近時の取り組みなどを分かりやすく掲載

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

IRTV

IRRobotics社が運営する動画メディア「IRTV」での動画公開を開始
当社の事業内容やリリース情報等を分かりやすく説明します

社長交代で新体制へ/流通事業の急成長を目指す

<https://www.youtube.com/watch?v=uw-6EG6WXo>



JapanStockChannel

IRRobotics社が運営する動画メディア「JapanStockChannel」に出演
当社の軌跡、成長性、将来ビジョンを3話構成でご説明します

第1話 戦後にテレビを自力で組み立てた事から始まったストーリー

<https://youtu.be/WThVNgtZjpM>

第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<https://youtu.be/eLaCAJj-E>

第3話 トランスフォーメーション2025！中期経営計画も計画を上回り推移中！

<https://youtu.be/Jm7hvLLyqU>

※動画は見直し前の中期経営計画がベースとなっております。

補足資料

補足資料 2024年12月期 第2四半期連結決算 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2023年12月期 第2四半期 (実績)	2024年12月期 第2四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2024年12月期 第2四半期 (計画)	達成率
売上高	7,675	7,936	3.4%	7,632	104.0%
流通クラウド事業	2,216	2,308	4.1%	2,409	95.8%
官公庁クラウド事業	3,747	3,478	▲7.2%	3,473	100.2%
トラスト事業	13	47	244.8%	50	94.8%
モバイルネットワーク事業	1,697	2,102	23.9%	1,700	123.7%
定常売上高	3,766	3,948	4.8%	3,870	102.0%
流通クラウド事業	1,868	1,956	4.7%	1,977	98.9%
官公庁クラウド事業	1,608	1,670	3.9%	1,627	102.7%
トラスト事業	13	30	118.6%	50	60.1%
モバイルネットワーク事業	275	292	6.0%	216	135.4%
営業利益	572	567	▲0.9%	406	139.8%
経常利益	589	570	▲3.4%	409	139.4%
流通クラウド事業	452	341	▲24.4%	420	81.4%
官公庁クラウド事業	292	235	▲19.7%	174	135.1%
トラスト事業	▲59	▲41	—	▲32	—
モバイルネットワーク事業	14	161	977.9%	35	461.5%
調整額	▲110	▲126	—	▲188	—
親会社株主に帰属する中間純利益	143	333	132.6%	232	143.9%
1株当たり中間純利益	12円90銭	29円92銭	—	20円80銭	—

(単位:百万円)

		2023年 12月末		2024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	6,256	47.9%	5,510	44.6%	▲746	現金及び預金が減少
	固定資産	6,796	52.1%	6,848	55.4%	51	ソフトウェアの増加
	資産合計	13,053	100.0%	12,359	100.0%	▲694	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	3,295	25.2%	2,599	21.0%	▲696	返済により短期借入金が減少 買掛金の減少
	固定負債	2,330	17.9%	2,112	17.1%	▲217	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,625	43.1%	4,711	38.1%	▲914	
	純資産合計	7,427	56.9%	7,647	61.9%	219	中間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	13,053	100.0%	12,359	100.0%	▲694	

(単位:百万円)

	2023年12月期 第2四半期 (実績)	2024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	574	906	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	▲514	▲700	無形固定資産の取得による支出、有形固定資産の 取得による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲380	▲672	短期借入金、長期借入金の返済による支出 配当金の支払
現金及び現金同等物の 増減額	▲319	▲465	
現金及び現金同等物の 期首残高	2,258	1,934	
現金及び現金同等物の 中間期末残高	1,938	1,469	

補足資料 2024年12月期 業績見通し 連結損益計算書

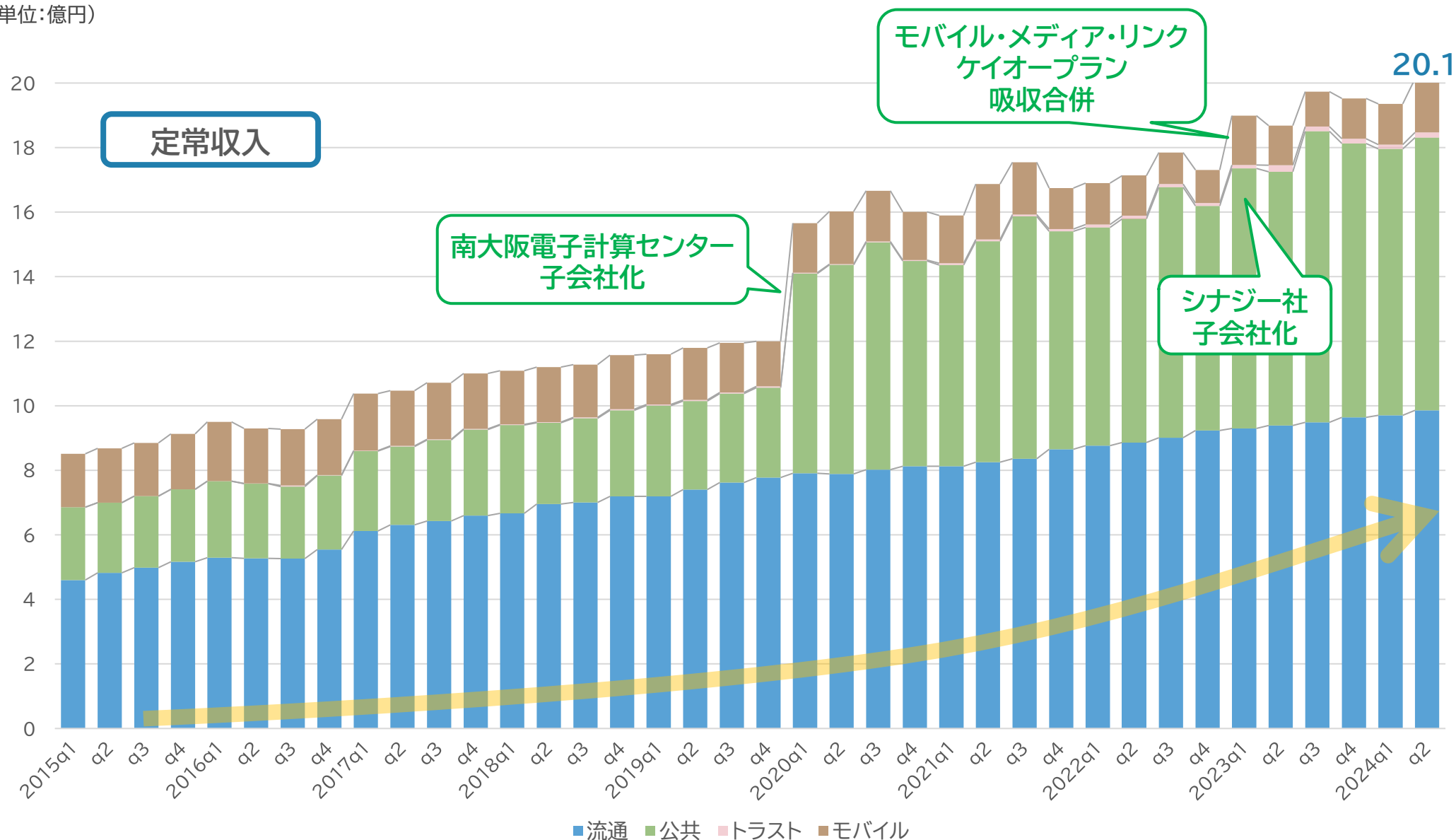
(単位:百万円)

	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	15,023	16,073	7.0%
流通クラウド事業	4,622	5,009	8.4%
官公庁クラウド事業	6,835	7,463	9.2%
トラスト事業	42	152	255.7%
モバイルネットワーク事業	3,523	3,449	▲2.1%
定常売上高	7,692	7,988	3.8%
流通クラウド事業	3,781	4,052	7.1%
官公庁クラウド事業	3,358	3,344	▲0.4%
トラスト事業	42	152	256.6%
モバイルネットワーク事業	509	440	▲13.6%
営業利益	1,040	1,155	11.0%
経常利益	1,062	1,162	9.3%
流通クラウド事業	958	926	▲3.4%
官公庁クラウド事業	400	544	35.9%
トラスト事業	▲111	▲25	—
モバイルネットワーク事業	45	29	▲36.5%
調整額	▲230	▲312	—
親会社株主に帰属する当期純利益	445	714	60.4%
1株当たり当期純利益	39円95銭	64円03銭	—

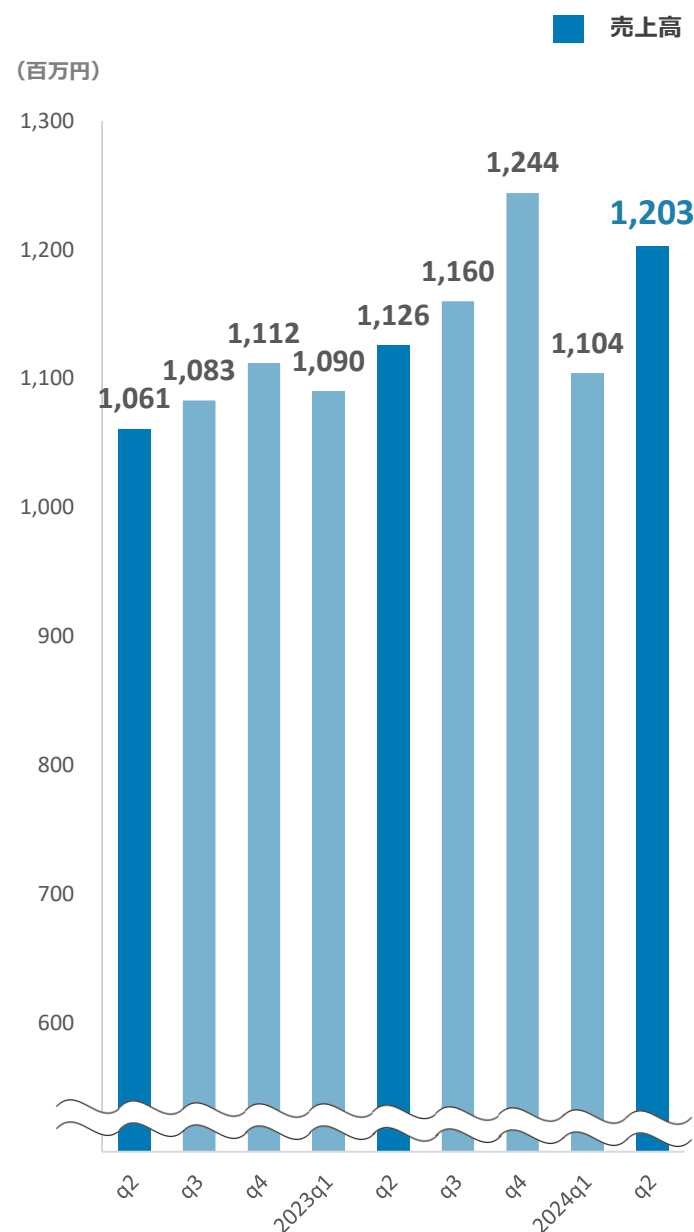
※2024年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

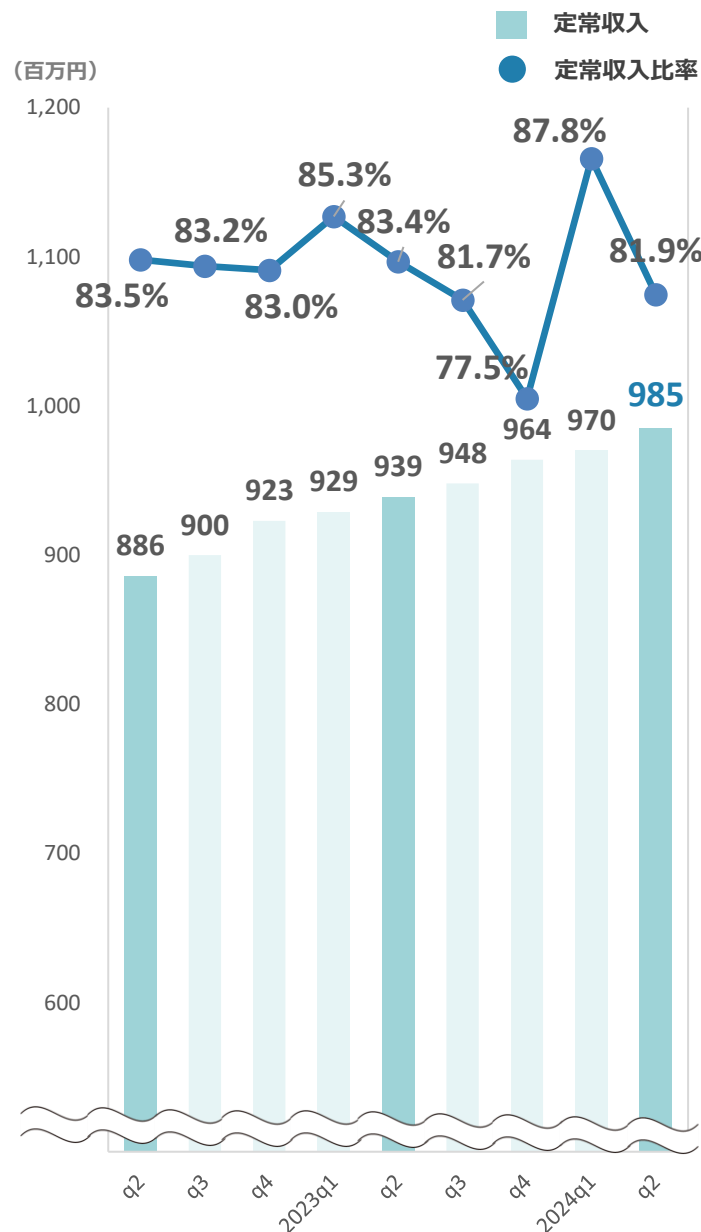
(単位:億円)



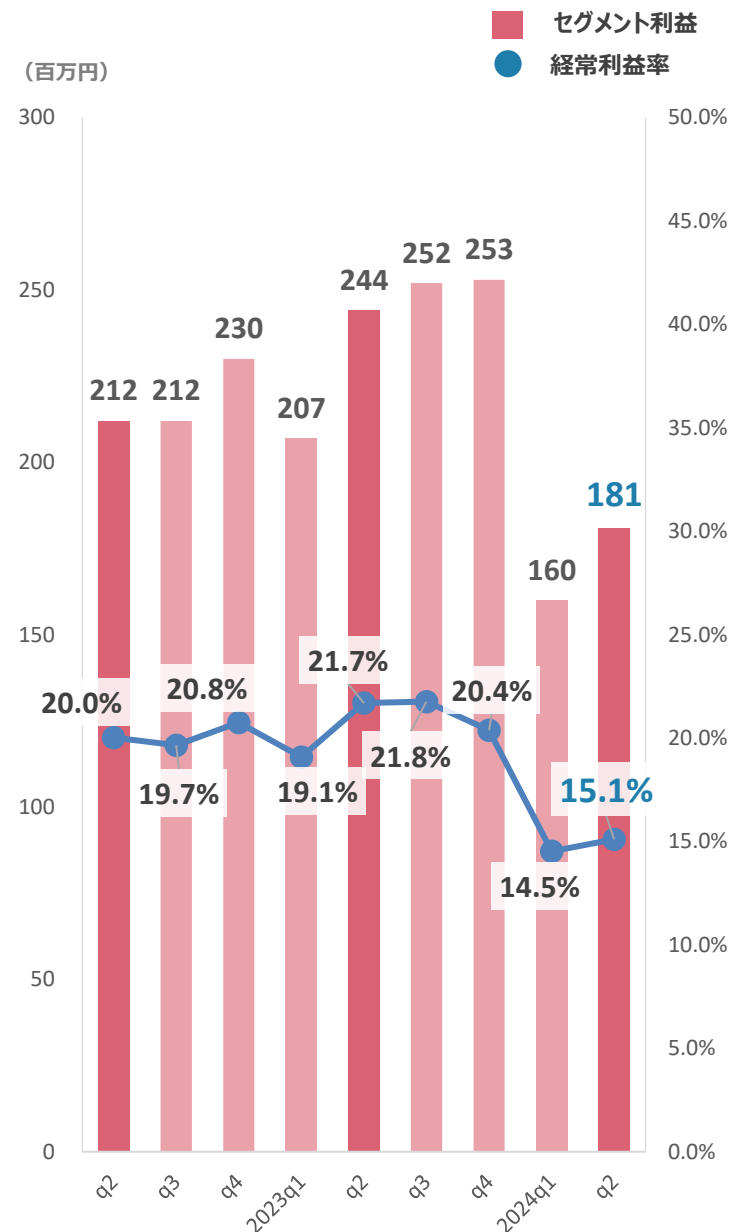
【売上高】



【定常収入・定常収入比率】

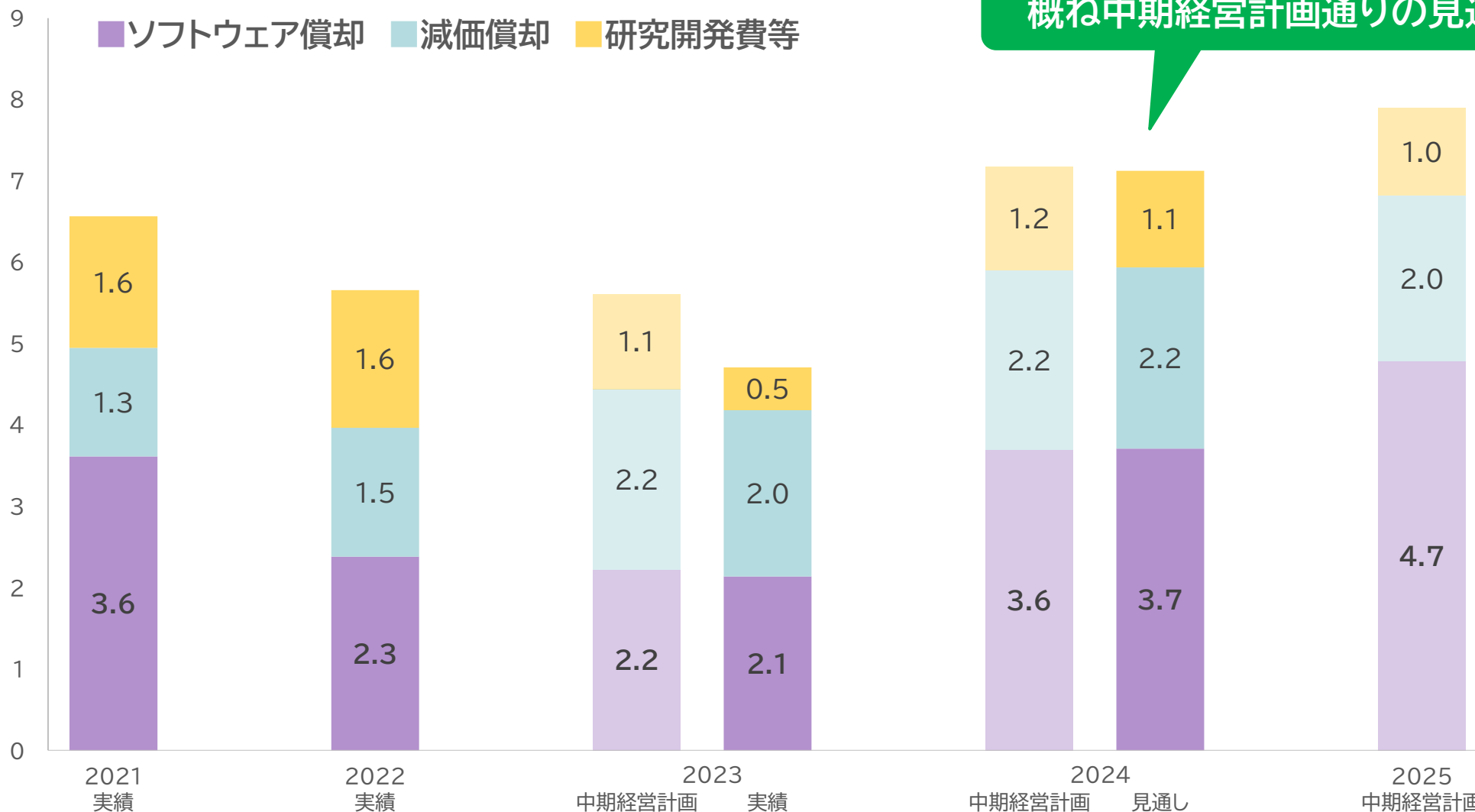


【セグメント利益・利益率】



「@rms基幹」に係る中大規模顧客展開加速に向けた 開発強化実施により、ソフトウェア償却は増加傾向

(単位:億円)



概ね中期経営計画通りの見通し

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