

CYBER LINKS

株式会社 サイバーリンクス 会社説明資料

証券コード:3683

2024年12月 3日

- ✓ 食品流通業界に特化したクラウドサービスを提供(唯一)
- ✓ 今後、大規模食品スーパーへの展開で成長加速

1

会社概要

2

流通クラウド事業

3

今後の成長戦略

4

株式・配当情報



会社概要

創業

1956年

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)

883名

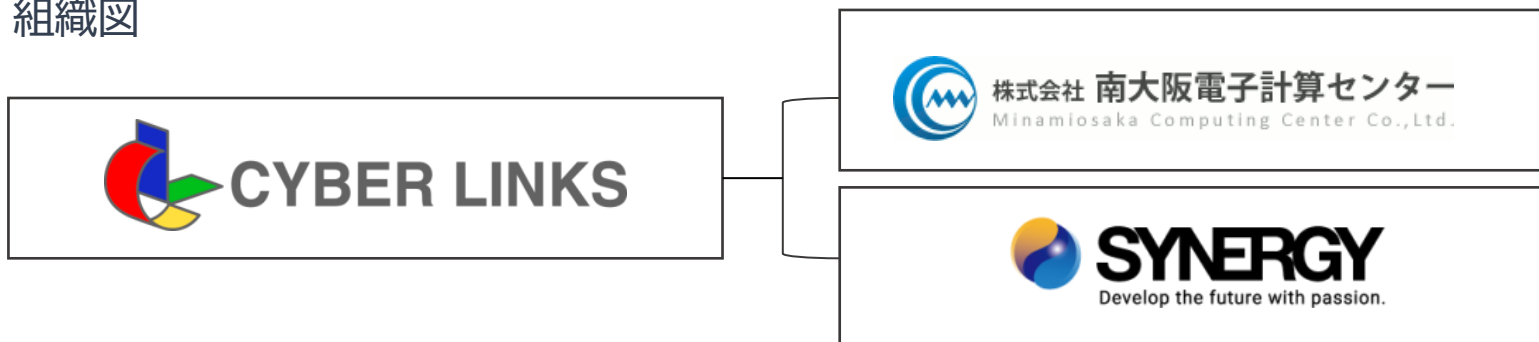
子会社

2社



代表取締役社長 東 直樹

組織図



本社外観

【経営理念】

気高く、強く、一筋に

事業 = 崇高な社会活動

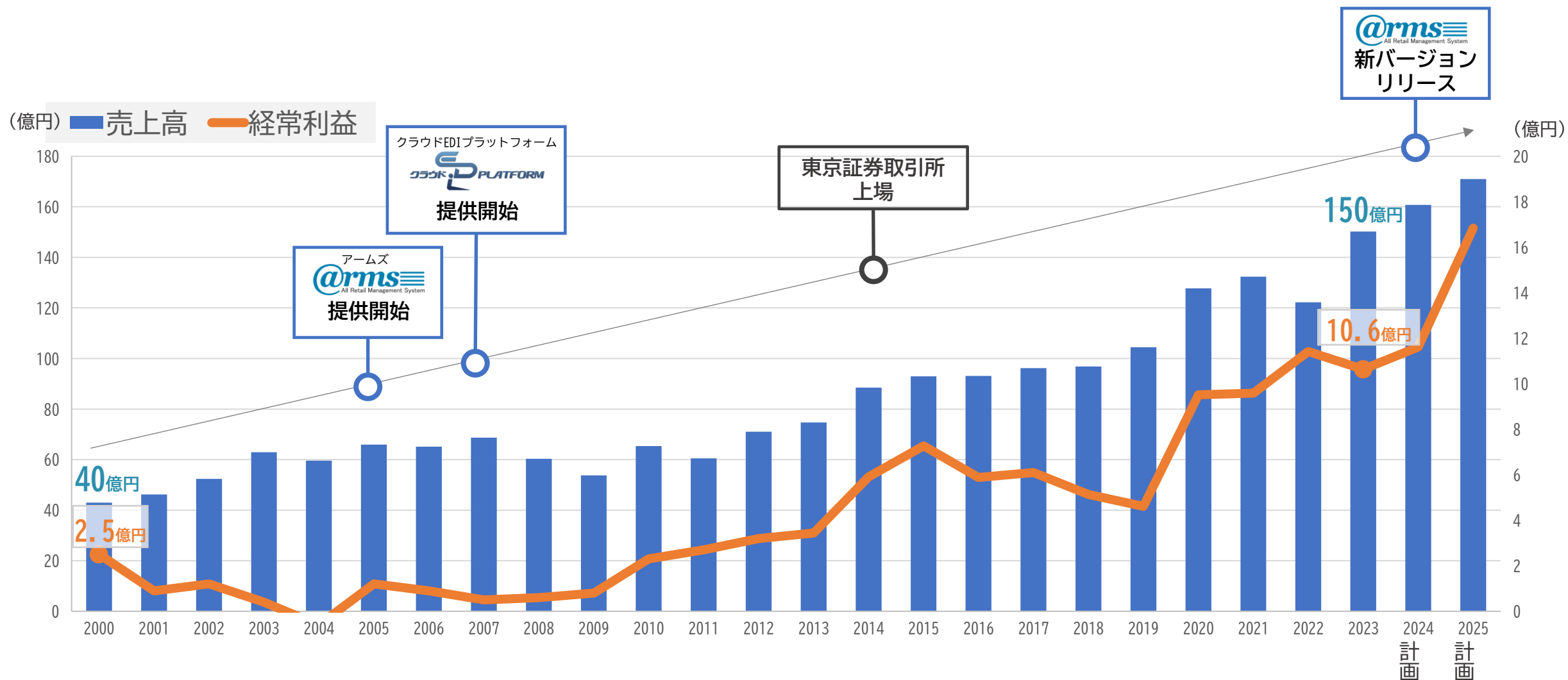
仕事や事業は、生活の糧を稼ぐ手段だけでなく、社会活動の一形態です。事業は有料でサービスを提供する崇高な社会活動であり、行政やボランティアとともに社会を支える重要な役割を担っています。我欲に走る事業は淘汰され、優れたサービスを提供する企業のみが発展します。仕事に自信を持ち、社会に貢献することで、人としての幸せに繋がるのです。

- 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。
- 収益の柱は流通クラウド事業、今後の成長ドライバー。

| 事業 | to X | 事業概要 | 売上 | 経常利益 |
|------------|--------|-------------------------|-------|--------|
| 流通クラウド | to B | 食品流通業に特化したクラウドサービスの提供 | 46億円 | 9.5億円 |
| 官公庁クラウド | to G | 地方自治体向けのDX化ソリューションの提供 | 68億円 | 4.0億円 |
| トラスト | to G&B | 公的機関・民間企業向けの電子証明サービスの提供 | 0.4億円 | ▲1.1億円 |
| モバイルネットワーク | to C | 和歌山県を中心とした携帯電話代理店事業 | 35億円 | 0.4億円 |

※2023年12月期実績

- 2005年、2007年に流通事業の主力サービスである「@rms」「クラウドEDIプラットフォーム」をリリース。
- サービスの収益化により着実に事業成長。





流通クラウド事業

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%

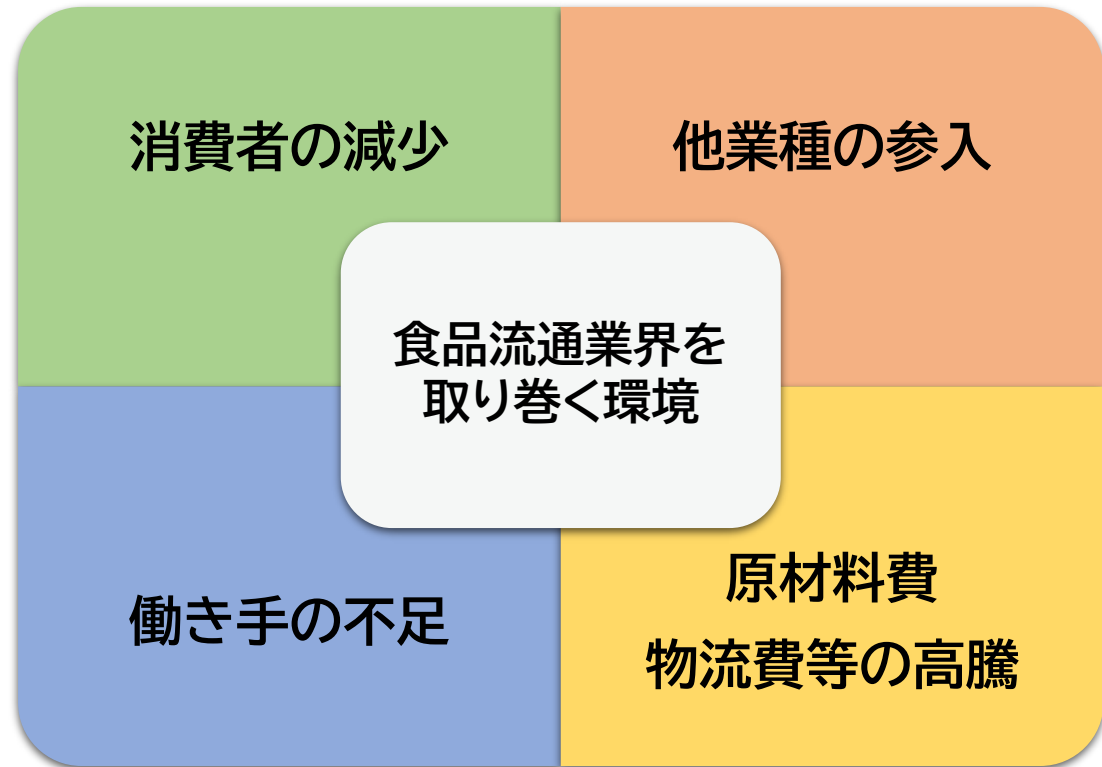
加工食品卸
上位企業導入実績

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。





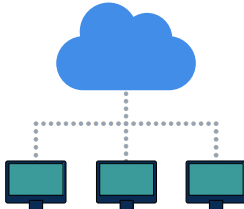
- 過酷な環境を乗り越えるため、企業の枠を超えた協力が進む意識が醸成。
- サイバーリンクスは、業務システムの領域で、企業の枠を超えた共同利用を推進。



業界の方向性

- ①各社が、競争力を高めるための取組にリソースを集中
- ②企業の枠を超えて、協力
できるところは協力

- 「シェアクラウド」 = 共同利用型のクラウドサービス。
- 個別ユーザーごとに開発するシステムと異なり、初期投資が安価、システム更新が不要、ハードやソフト保守や問合せ対応の専任者が不要

| | <div style="background-color: #444; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">オンプレミス型</div>  | <div style="background-color: #444; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">プライベートクラウド型</div>  | <div style="background-color: #0070c0; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">サイバーリンクスの「シェアクラウド」</div>  |
|--------|---|--|---|
| ハード | 個社専用のサーバー | 個社専用のクラウド | ハードもソフトも、 共同利用! |
| ソフト | 個社専用システム (またはパッケージ) | | |
| 初期投資 | ✗ ハード高額 ソフト高額 | △ ハード安価 ソフト高額 | ◎ サービス利用型ゆえ安価 |
| システム更新 | ✗ 数年に一度の高額なハード更新 ソフトアップデートも高額 | △ ハード更新は不要だが、 ソフトアップデートは高額 | ◎ ハード・ソフトともC Lが常時更新 |
| 運用保守 | ✗ ハード・ソフトの保守要員が必要 | △ ハード保守要員は不要だが、 ソフト保守要員は必要 | ◎ C L運用チームがすべて対応 |
| 社内問合せ | ✗ 自社内での対応が必要 | ✗ 自社内での対応が必要 | ◎ C L運用チームがすべて対応 |

《ユーザーメリット》

- ☑ エンジニア不足解消
- ☑ 常に最新のシステム
- ☑ 高額投資が不要

食品小売業 導入企業（一例）



For Your Smile 健康で豊かな暮らしづくりのお手伝い



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



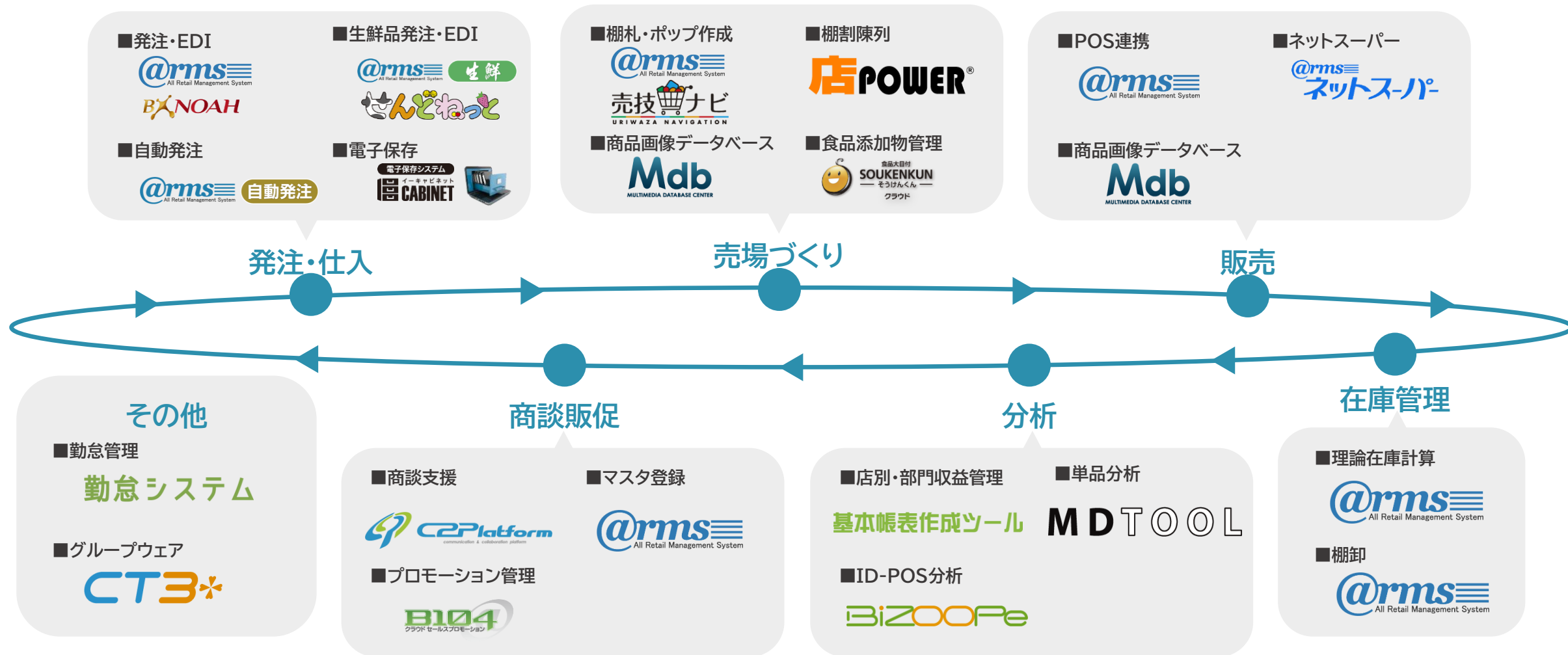


流通クラウド事業

1. 食品小売業向けサービス

■ 食品スーパーの業務と、当社サービス

- 食品スーパーの業務に必要なサービスを、シェアクラウドでほぼ網羅。
- 自社開発に加え、積極的なM&Aにより、サービスを拡充。



- 食品スーパーの重要な業務を担うサービスは、それぞれ導入実績ナンバーワン。

基幹系システム



発注・仕入・在庫・売上管理など

(小売向け)インターネットEDI



受発注などの電子データ交換

生鮮発注システム



生鮮食品に特化した受発注

棚割システム



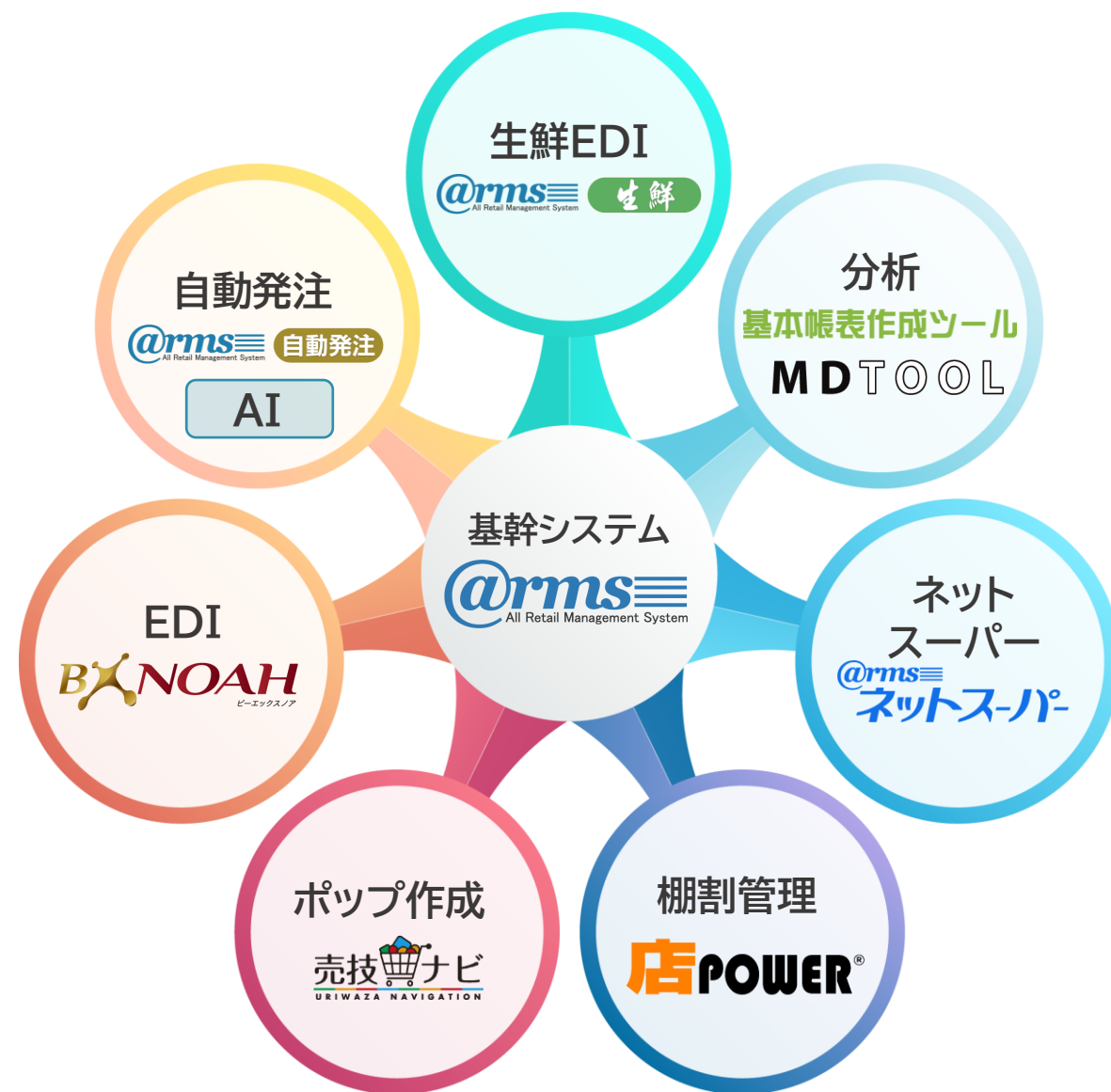
棚割の管理・作業指示・分析

※食品小売業におけるサービス導入企業数(OEMサービス含む)。当社調べ(2022年時点)。

- 基幹システムを中心にスムーズな連携。システム間のデータ受け渡しの仕組みが標準で用意されている。
- 新規顧客獲得だけでなく、既存ユーザーの利用サービス拡大も成長に寄与。

@rms基幹導入企業の
平均利用サービス数

5 サービス



- @rms基幹の解約率は0.3%と、一般的なSaaSに比べて圧倒的に低い。
- コスト、機能、使い勝手にご満足いただけており、高い粘着性を持つ。

月次解約率

一般的なSaaS 3%未満

出典: Recurly Research

VS

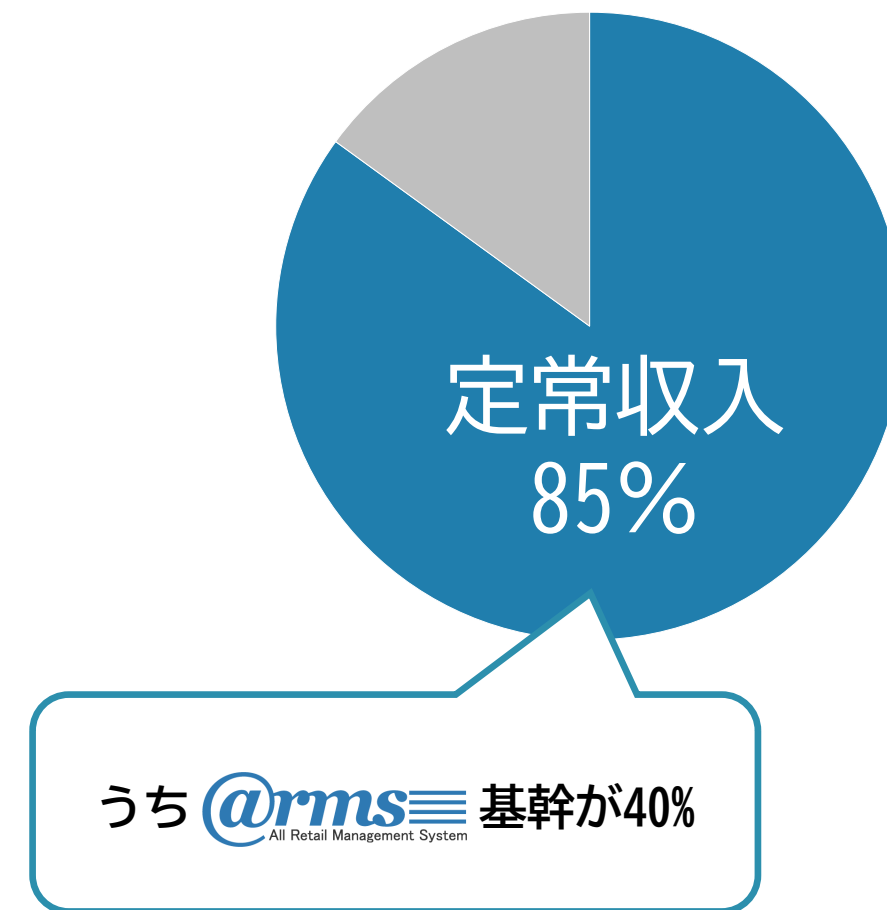
月次解約率

@rms基幹 0.3%未満

※社数ベースによる算出。3年間(2021年~2023年)の平均月次解約率。

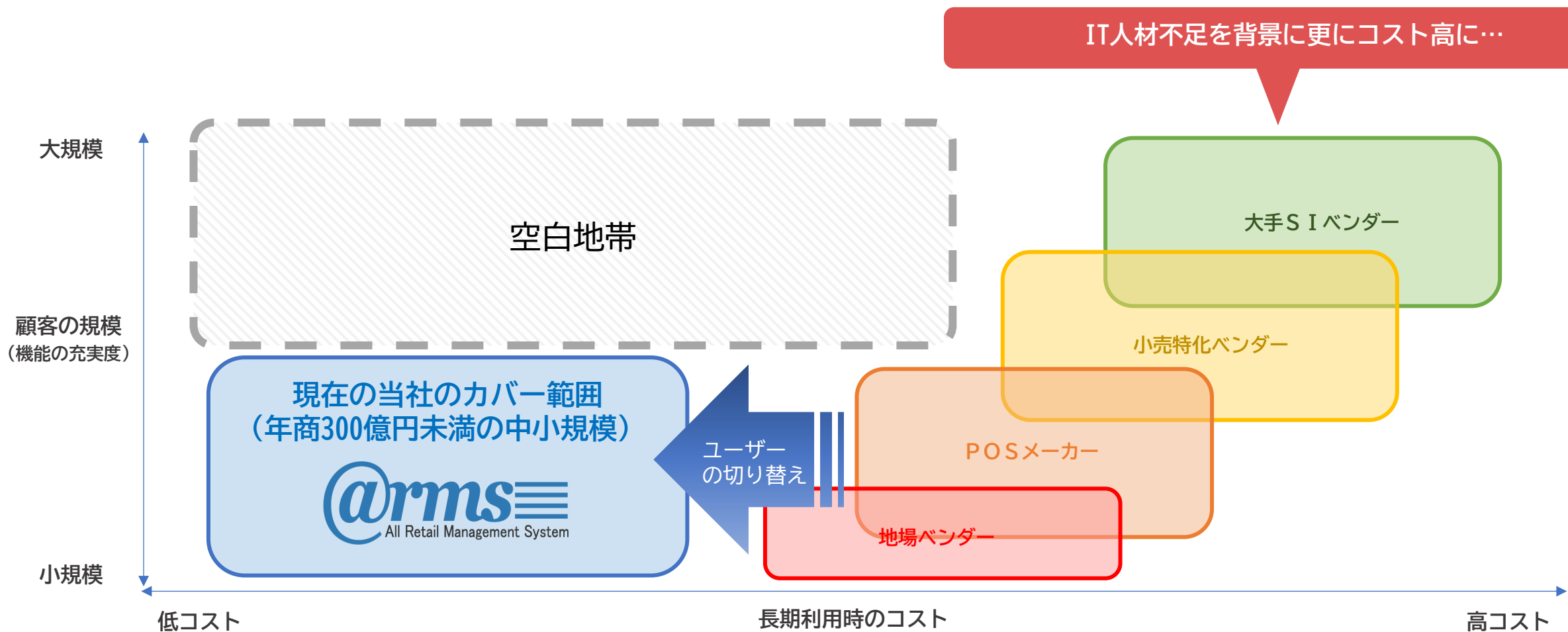
- 月額の利用料に応じていただく定常収入（＝ストック収入）が中心。
- 食品小売業向け売上高のうち85%が定常収入であり、非常に安定性が高い。

| サービス別料金体系（定常収入 + 初期費用） | | ※標準的な課金体系を記載 |
|------------------------|-----------------------|--------------|
| | 基本料金 + 店舗数課金 | + 初期費用 |
| | 基本料金 + 取引先数課金 | + 初期費用 |
| | 基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金 | + 初期費用 |
| | ID数課金 | + 初期費用 |



■ 今後の展開①（基幹システムの市場）

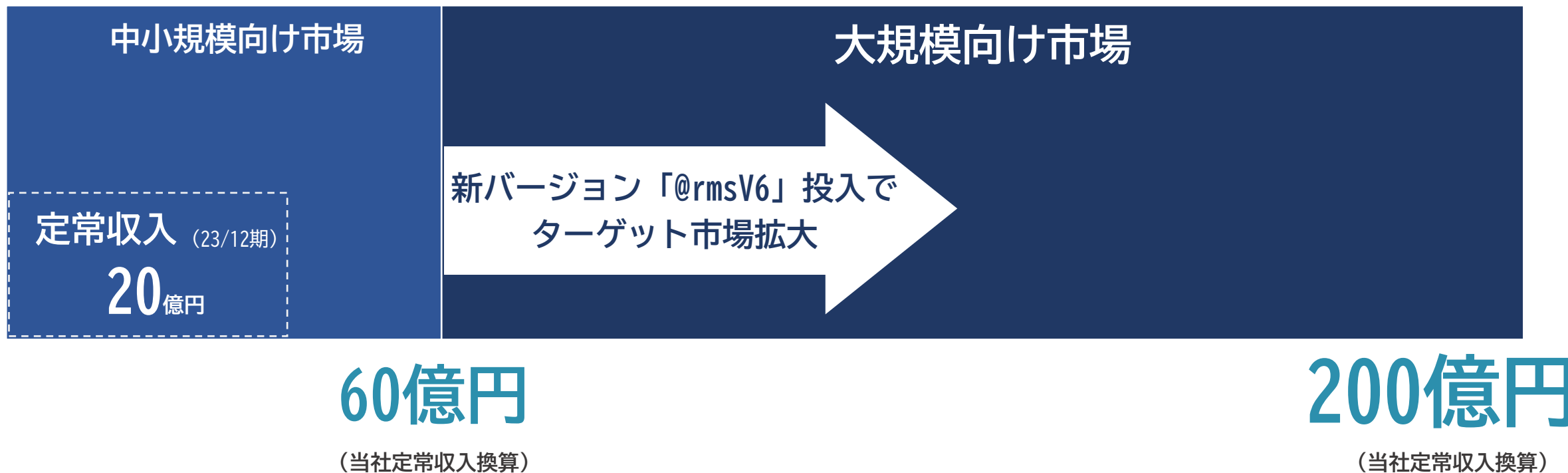
- IT人材不足を背景に、さらなる開発コスト高騰が懸念される中、大規模顧客向け低コストサービスは高いニーズがある。
- 大規模顧客を対象とする低コストサービスの提供者は不在であり、当社がその「空白地帯」を埋めにいく。



- 高機能で安価な基幹システムを求める大規模食品スーパーのニーズに応えるため、新バージョン「@rmsV6」を投入。



大規模顧客に対応



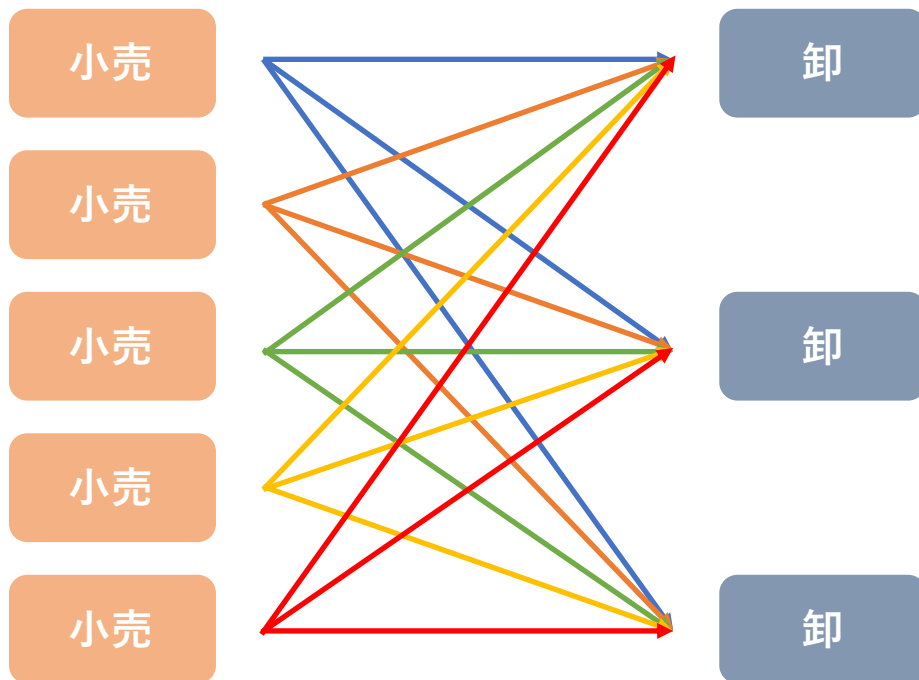


流通クラウド事業

2. 食品卸売業向けサービス

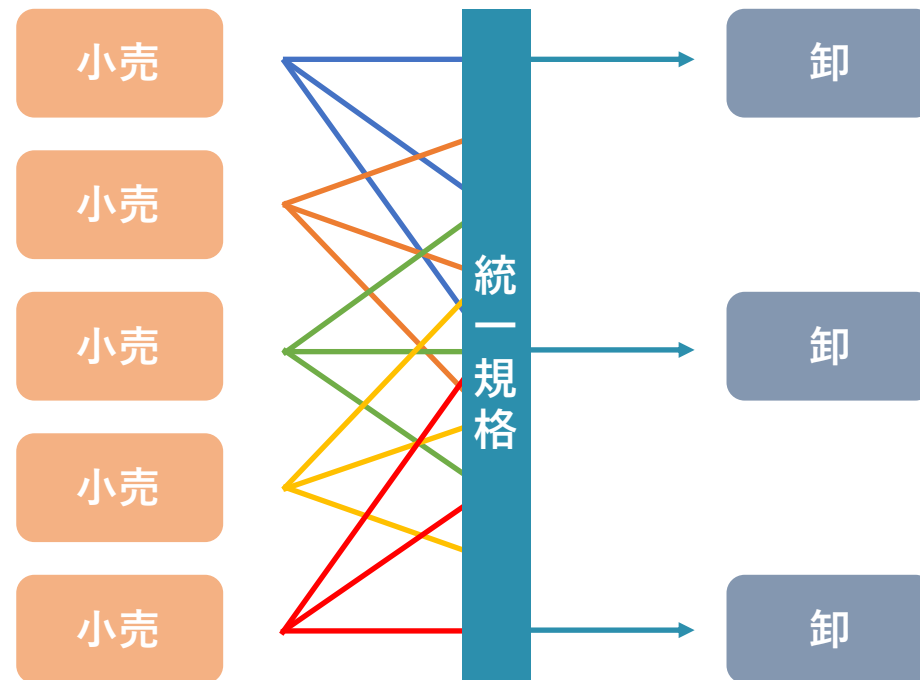
- 小売業（食品スーパー等）から加工食品卸売業に発注する際の手段は様々。
- 通信手段や文字コード等を統一規格に一本化することで、顧客企業（加工食品卸売業）の作業負担やコストを大幅に低減することが可能に。

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



- 食品流通業界における総受発注額36兆円のうち、約27%が当社経由での取引。
- 食品加工卸の上位10社中8社に既に導入をいただいているものの、顧客社内での未導入部署への導入促進を図ることで更なるシェア拡大を狙う。

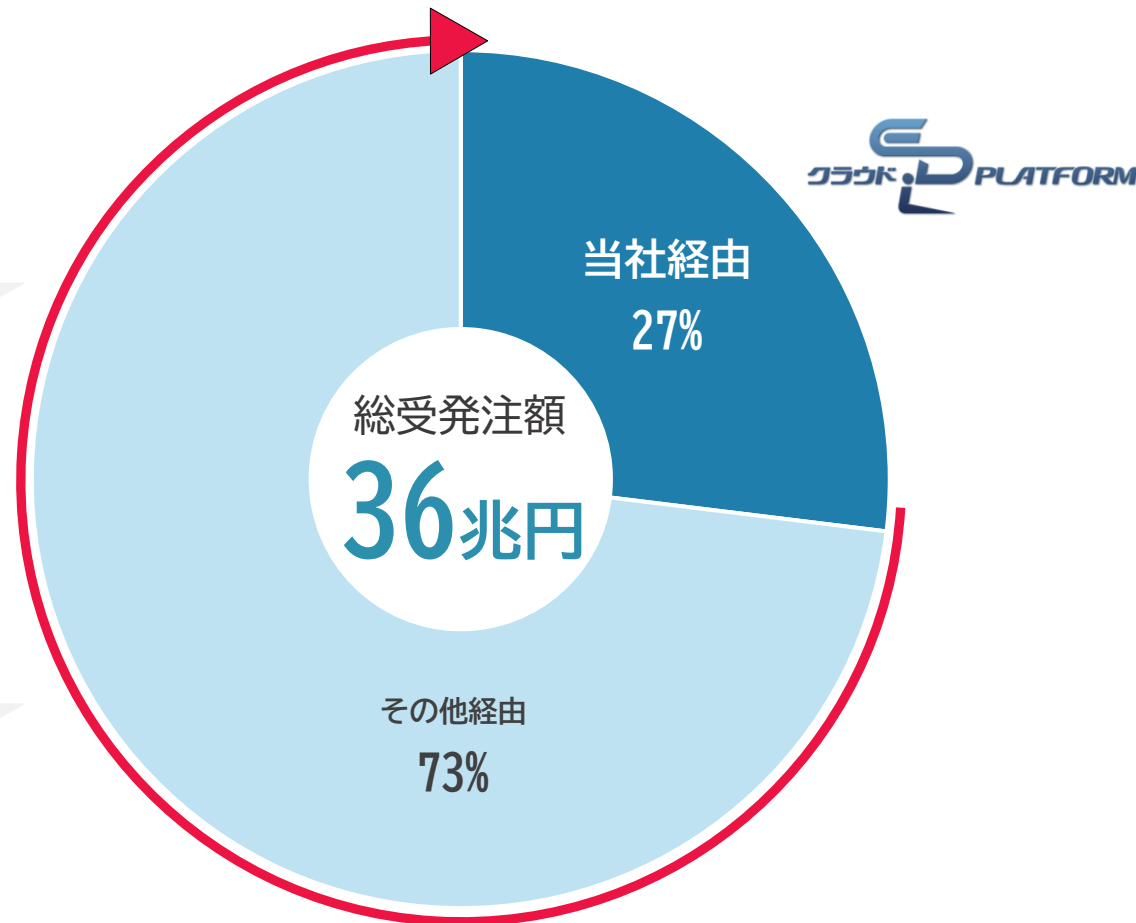
加工食品卸売上高

上位10社中**8社**に導入

大手メーカーへも導入

シェア拡大施策

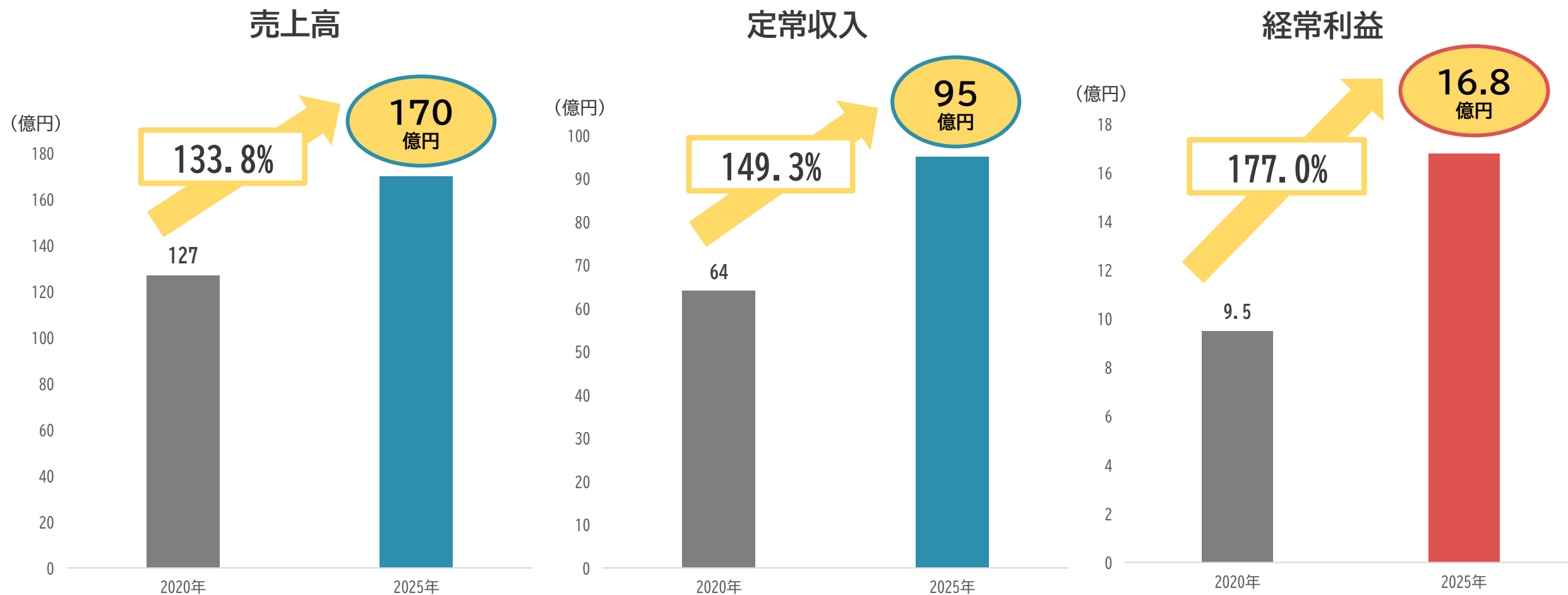
1. 新規顧客への導入
2. 既存顧客の未導入部署への導入





今後の成長戦略

- 中期経営計画(2021年～2025年度) は、2023年に見直し実施。2025年度の各目標値を引き上げ。



- 和歌山県内及びその周辺地域に強固な事業基盤。
- 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る。

地域密着と全国展開の両軸で展開

地域密着

- 防災システム
- 基幹システム
- 庁内ネットワーク etc.



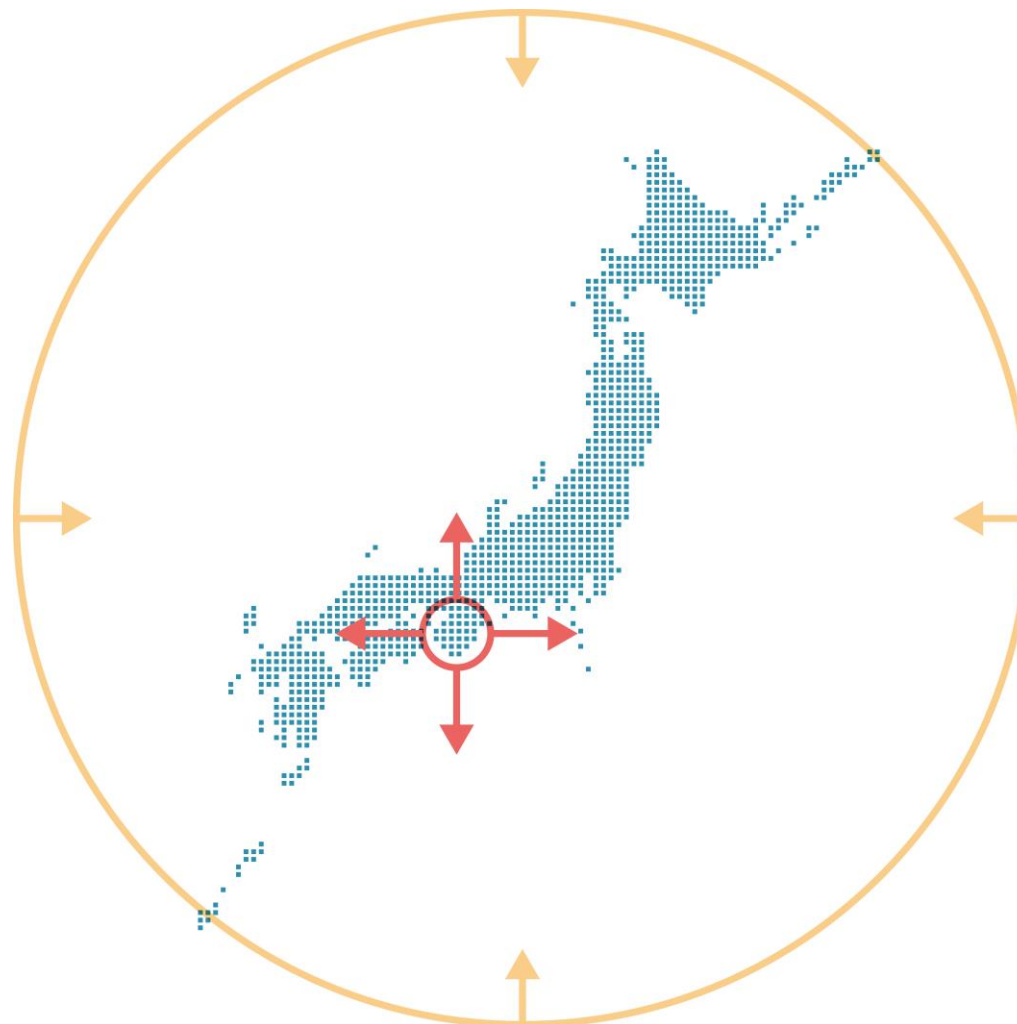
実績と信頼に基づく
高いシェア

全国展開

- 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.



自治体DXを背景に
成長加速



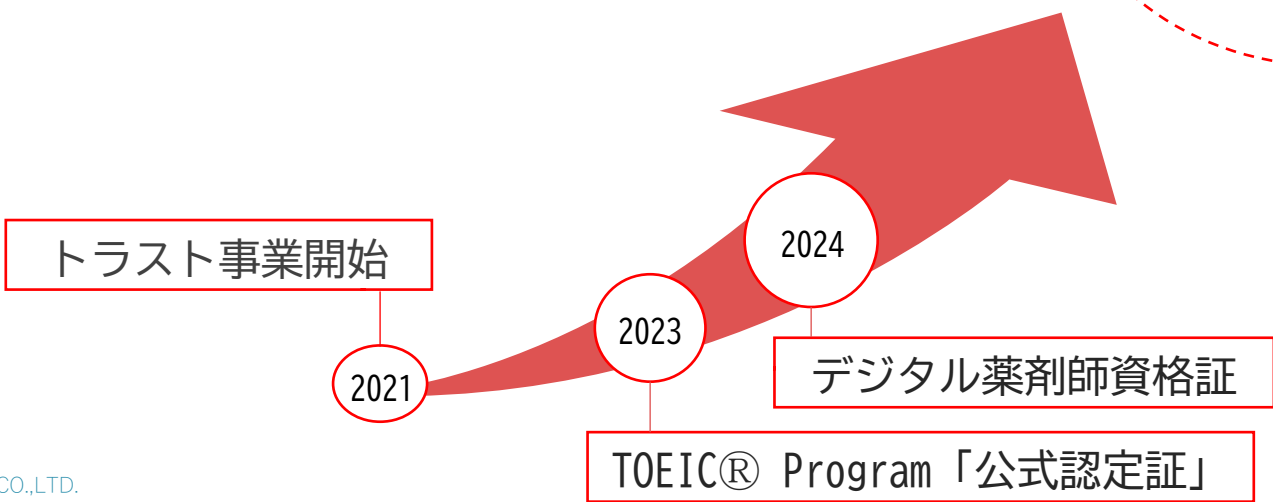
- デジタル証明書「クラウドサーツ」のインパクトある導入が続く。
- 様々なシーンでの利用を想定し、普及を加速させていく。



あらゆる「証明」を ブロックチェーンで セキュアなデジタル証明書に

多様な領域に展開

- ・ 成績証明書
- ・ 卒業証明書
- ・ 製品保証書
- ・ 各種資格証 など



■ 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みを推進



- オフィスの効率化（シナジー東京支社を当社東日本支社に移転）
- 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
- 気候変動関連リスク・機会の特定、CO2排出量算定/削減目標設定（Scope2）（2024年3月公表予定）

Environmental



- 給与水準（ベースアップ・定期昇給）、新卒初任給を引き上げ
- 和歌山大学システム工学部に共同研究講座開設
- 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（経営戦略塾、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

Social



- 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%（第60期定時株主総会付議予定）

Governance

- 成長投資として、人への投資に積極的に取り組む。
- 「Work Smart」をキーワードに、働きやすい環境、働きたいと思える環境整備を推進。

給与水準の引き上げ

最大8%の賃上げ実施（2024年4月）

働きやすいオフィス空間の整備





株式・配当情報

- 一株当たりの配当金額については増配或いは前年維持の累進配当を継続している
- 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いく

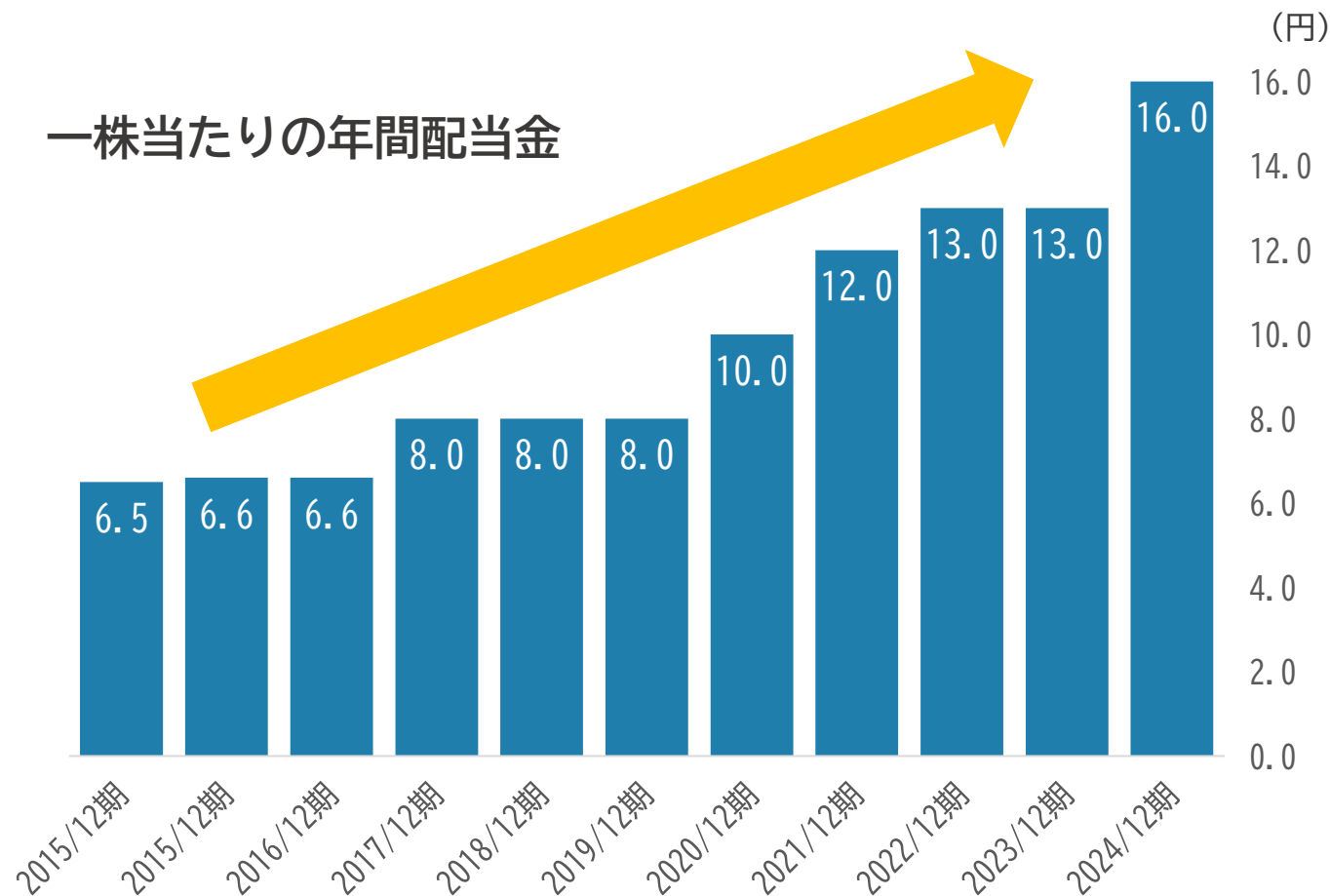
証券コード 3683
 上場市場 東証スタンダード市場
 単元株数 100株
 基準日 毎年12月31日

株式指標

株価 743円 2024年11月26日終値

PBR 1.08倍 PER 11.62倍

一株当たりの年間配当金



※ 株式分割調整後の配当金額を記載

- ✓ 食品流通業界に特化したクラウドサービスを提供(唯一)
- ✓ 今後、大規模食品スーパーへの展開で成長加速

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。