



株式会社 サイバーリンクス 会社説明資料

証券コード:3683

2025年 3 月15日

1

会社概要

2

事業概要と成長戦略

3

サステナビリティへの取り組み

4

2025年12月期の業績予想

5

株式・配当情報

1

会社概要

■ 企業プロフィール



代表取締役社長 東 直樹

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

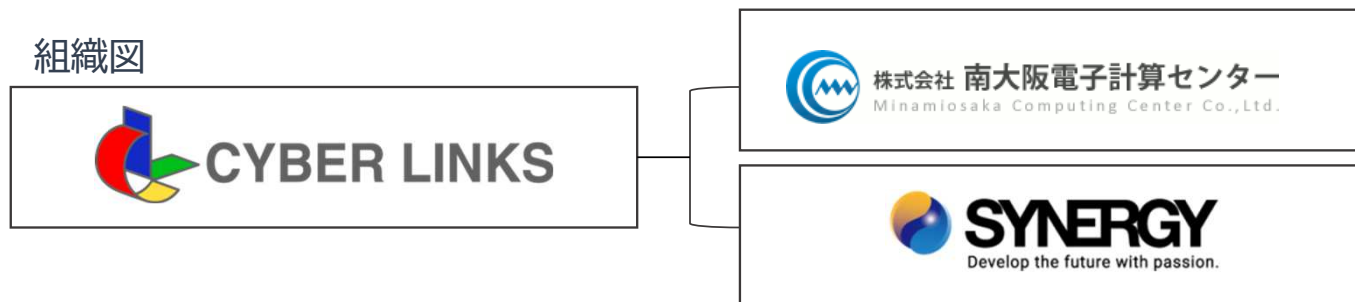
従業員(連結)

874名

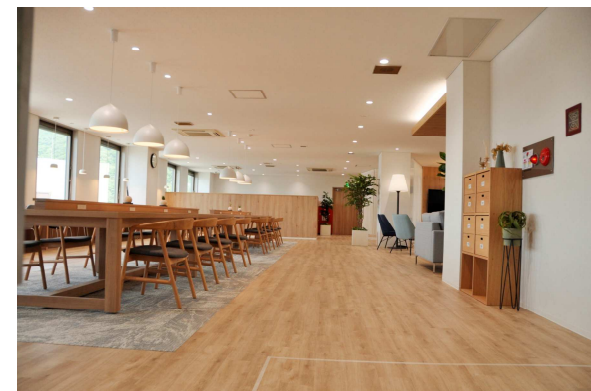
子会社

2社

組織図



本社外観



本社オフィス

【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。

■ 事業の概要と業績



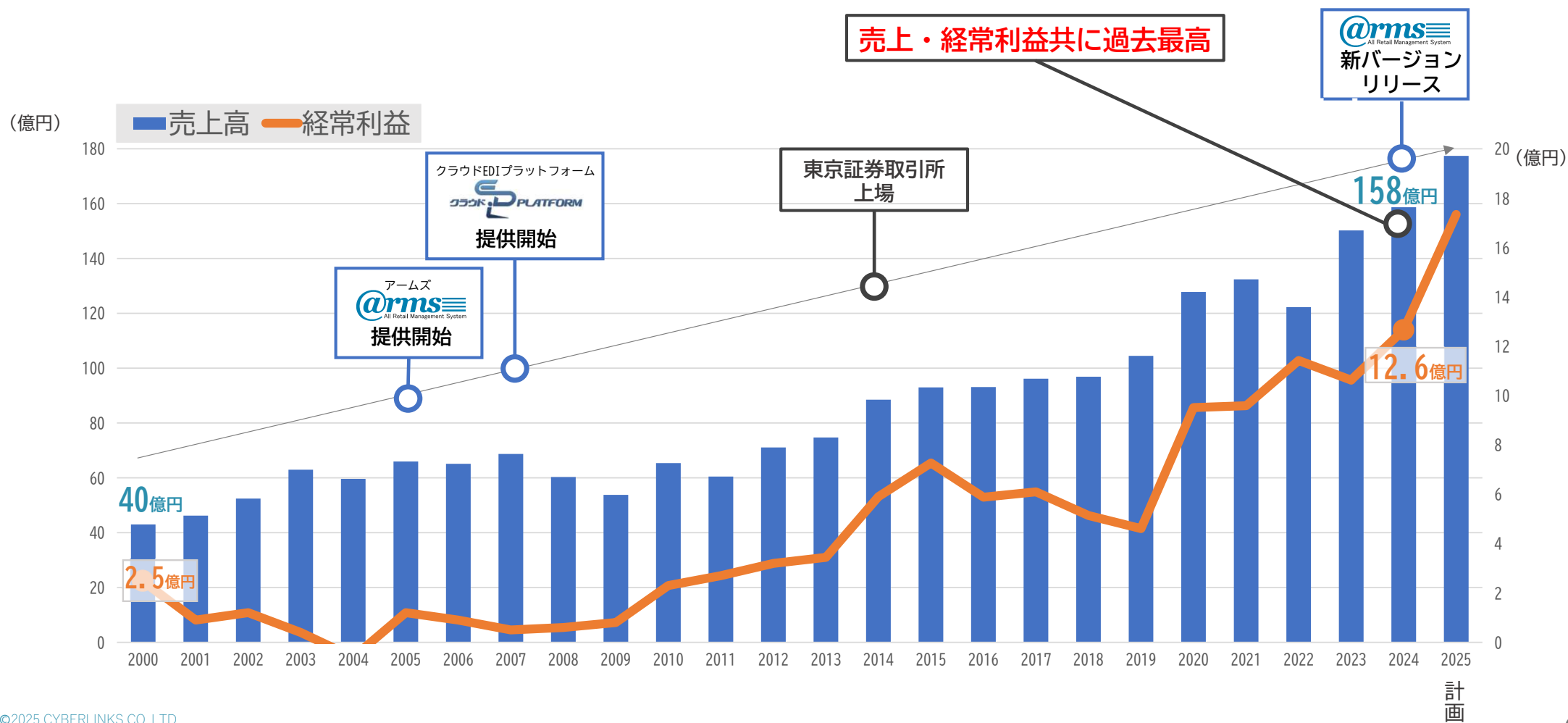
- 流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4セグメントで事業を展開。
- 収益の柱は流通クラウド事業、今後の成長ドライバー。

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	49億円	8.3億円
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	5.0億円
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	0.8億円	▲0.8億円
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	40億円	2.6億円

※2024年12月期実績

■ 業績推移

- 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。





事業概要と成長戦略

1. 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

■ 対象領域

- 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。

生鮮食品の商流

生産者

市場

食品小売業

(スーパー等)

@rms
All Retail Management System

BX NOAH
ビーエックスノア

@rms 生鮮
All Retail Management System

店POWER®

消費者

加工食品の商流

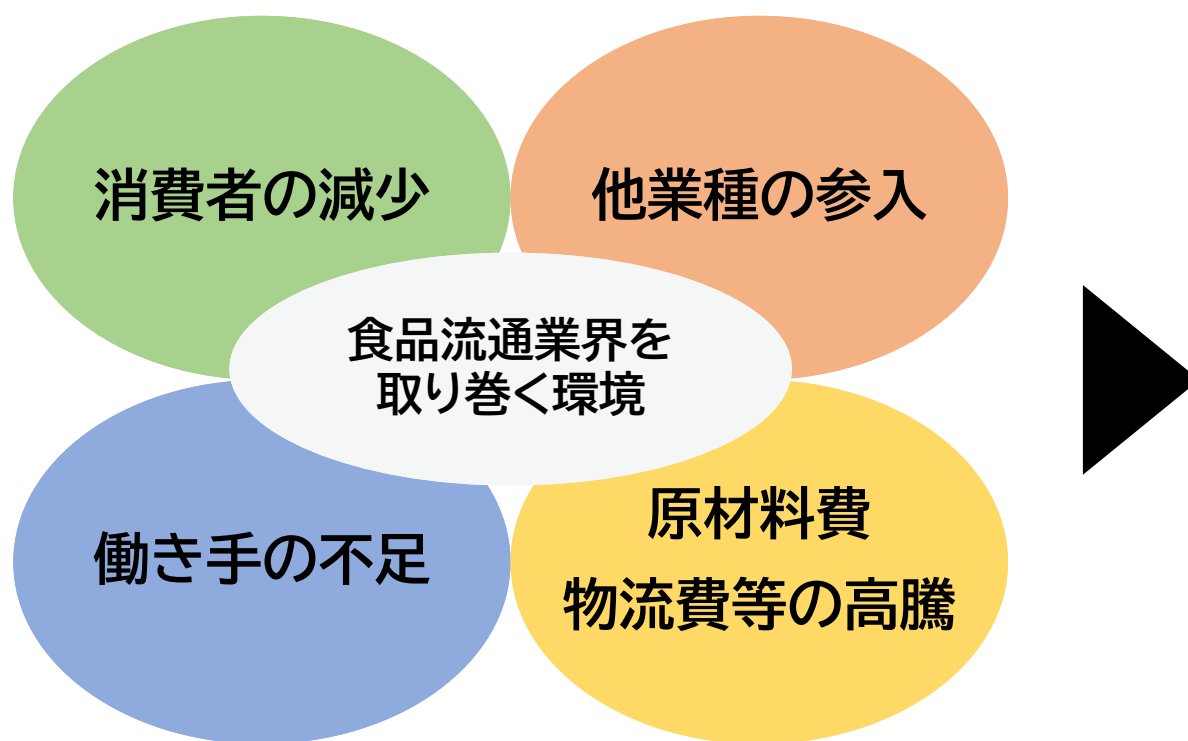
食品
メーカー

食品卸売業

クラウド・P PLATFORM

■ 食品流通業界が直面する課題

- 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

- 「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

オンプレミス型	プライベートクラウド型	サイバーリンクスの 「シェアクラウド」
		
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、 <u>共同利用！</u>
個社専用システム（またはパッケージ）		
✕ 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
✕ 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
✕ 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
✕ 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

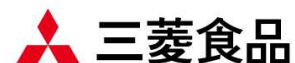
食品小売業 導入企業（一例）



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





事業概要と成長戦略

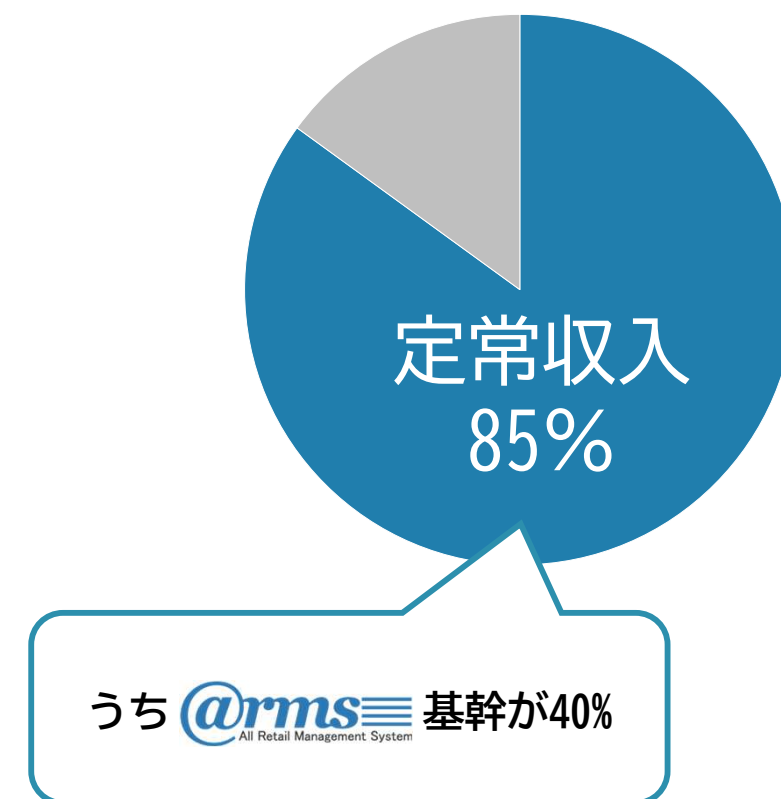
1. 流通クラウド事業

① 食品小売業向けサービス

■ ビジネスモデル

- 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	



■ 低い解約率

- @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

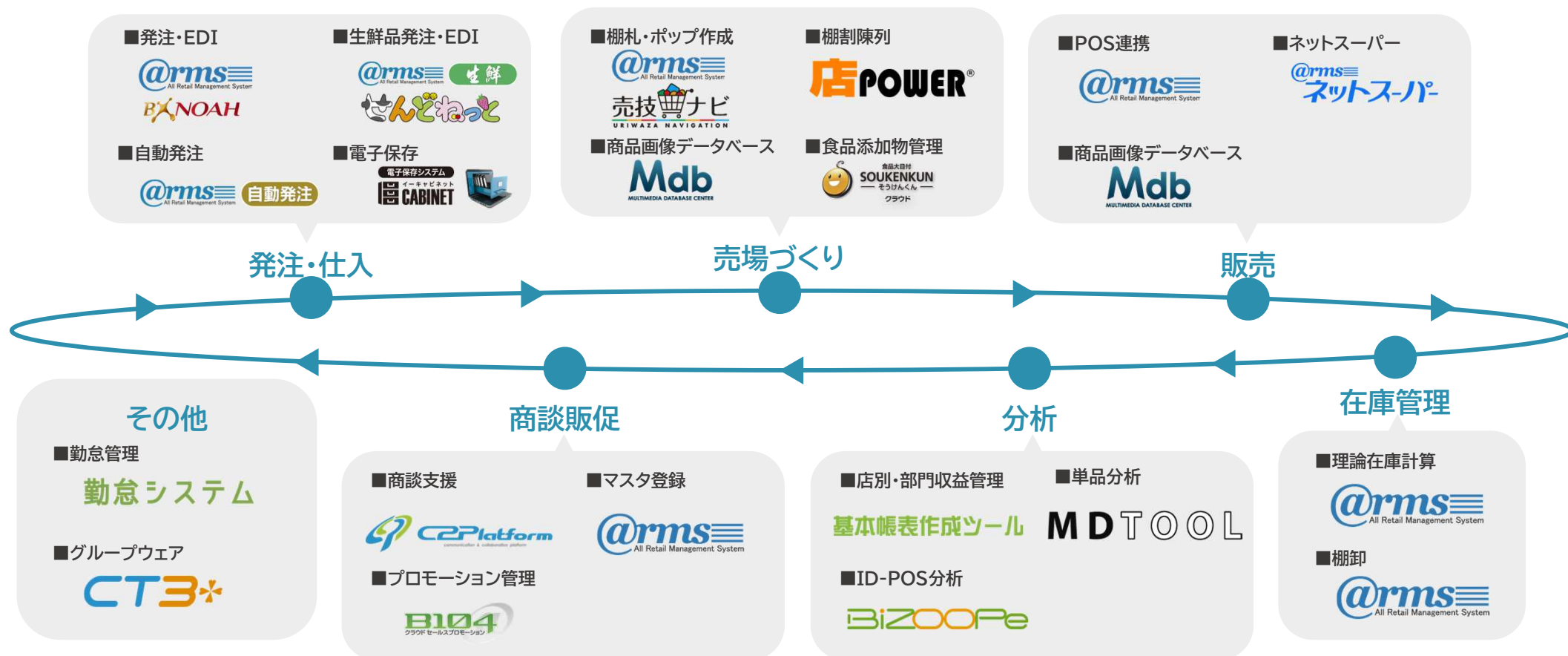
月次解約率

@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。

■ 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。



■ 主要なサービス

- 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

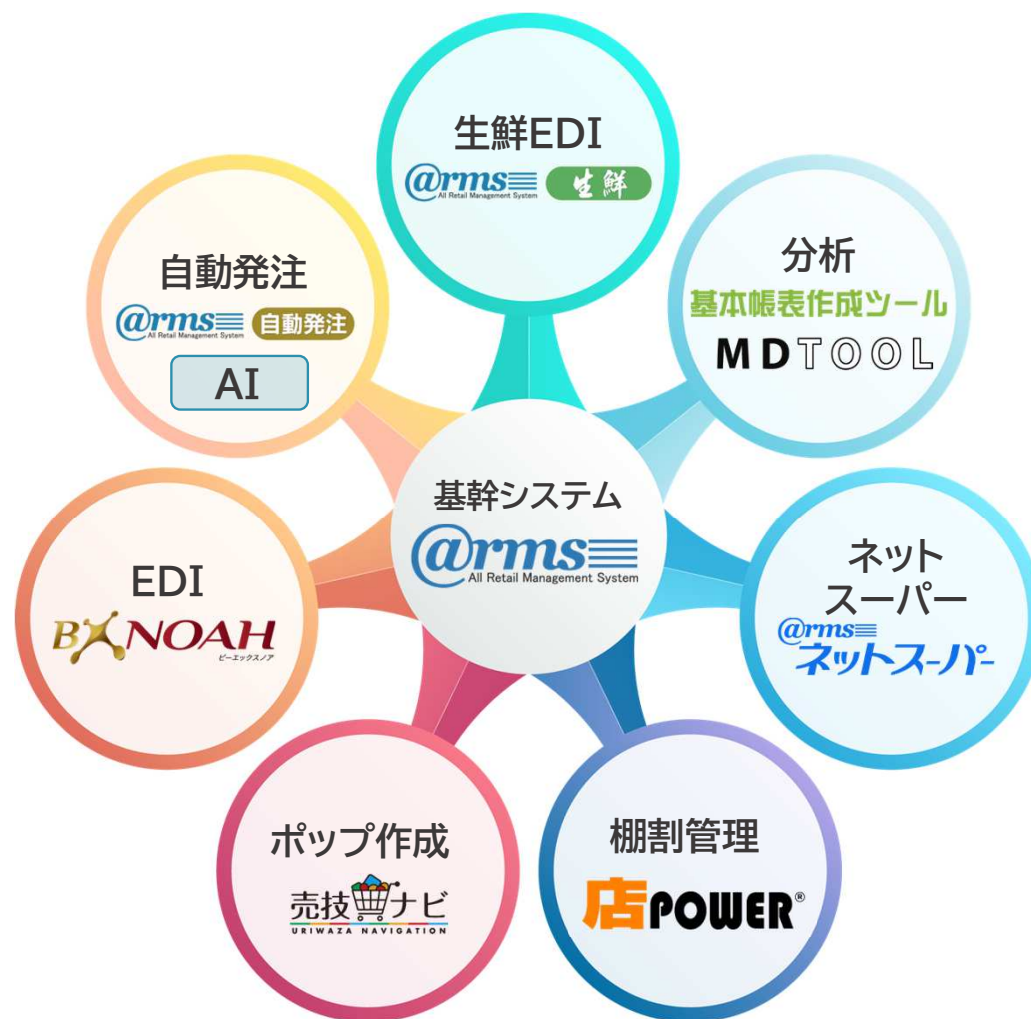
※食品小売業におけるサービス導入企業数(OEMサービス含む)。当社調べ(2022年時点)。

■ サービス同士のスムーズな連携

- 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。

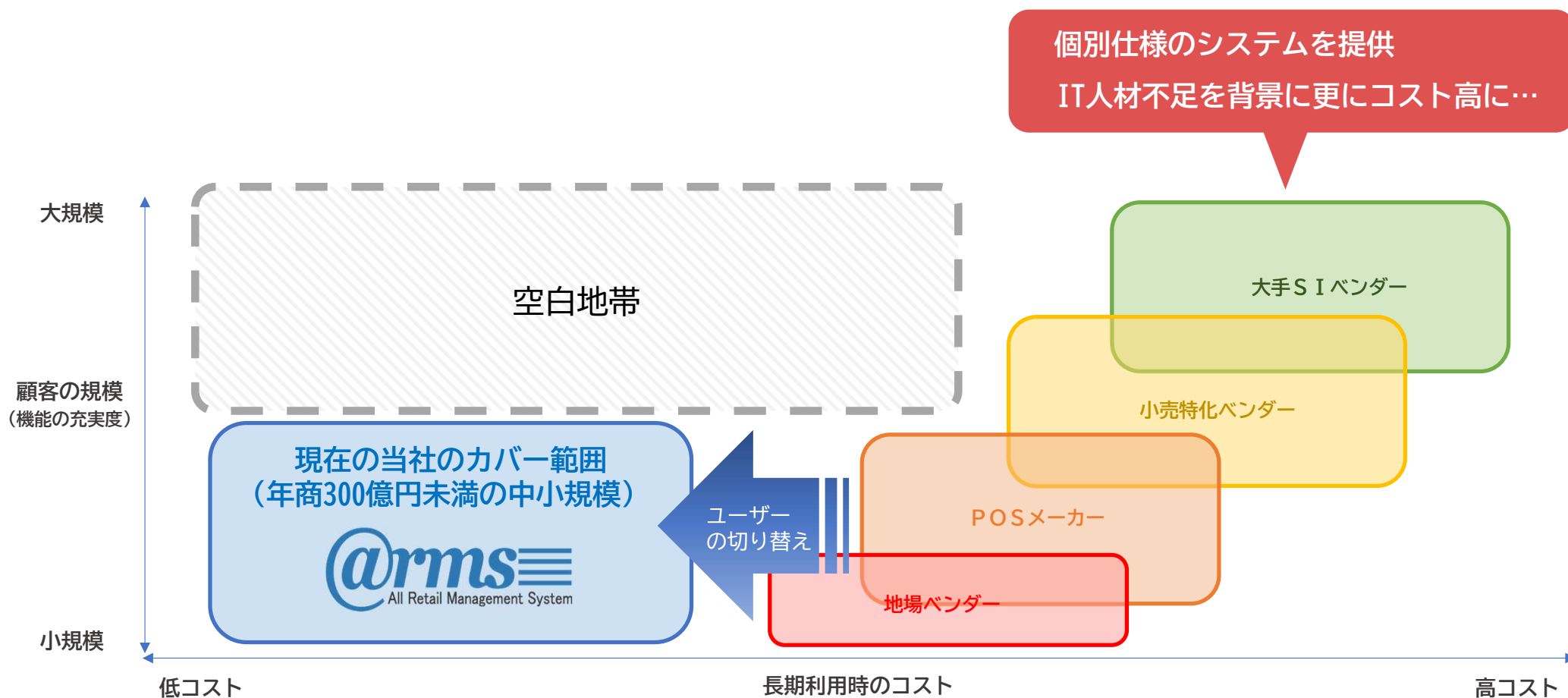
@rms基幹導入企業の
平均利用サービス数

5 サービス



■ 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」を埋めに行く。



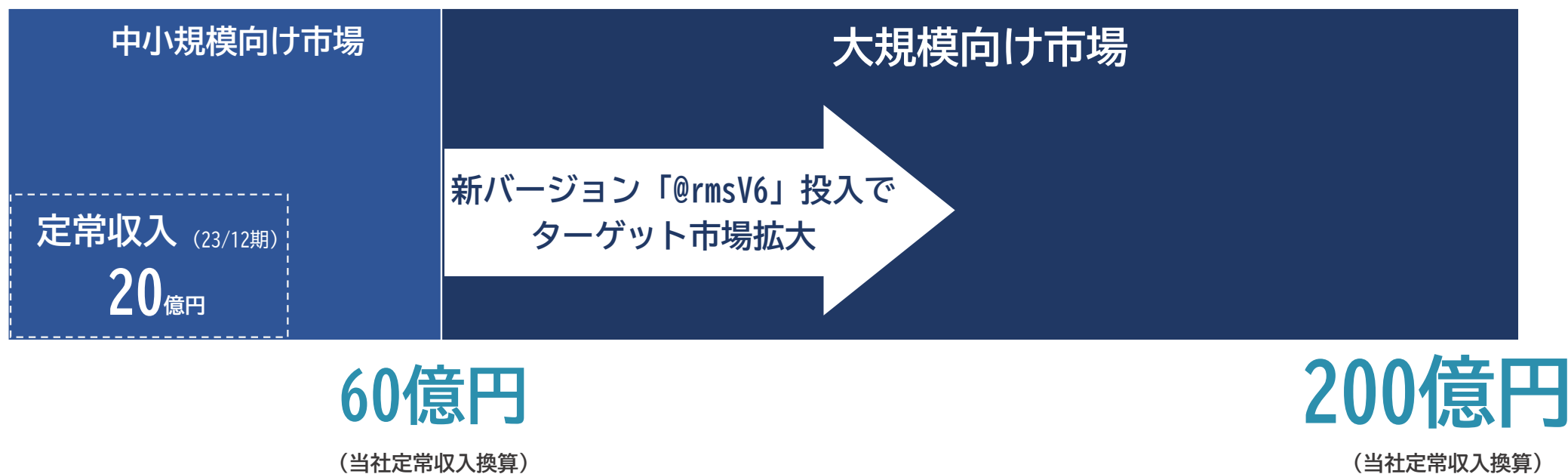
■ 今後の展開②（大規模顧客向け @ r m s V 6）



- 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





事業概要と成長戦略

1. 流通クラウド事業

② 食品卸売業向けサービス

■ クラウドEDIプラットフォームの概要



- 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。

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



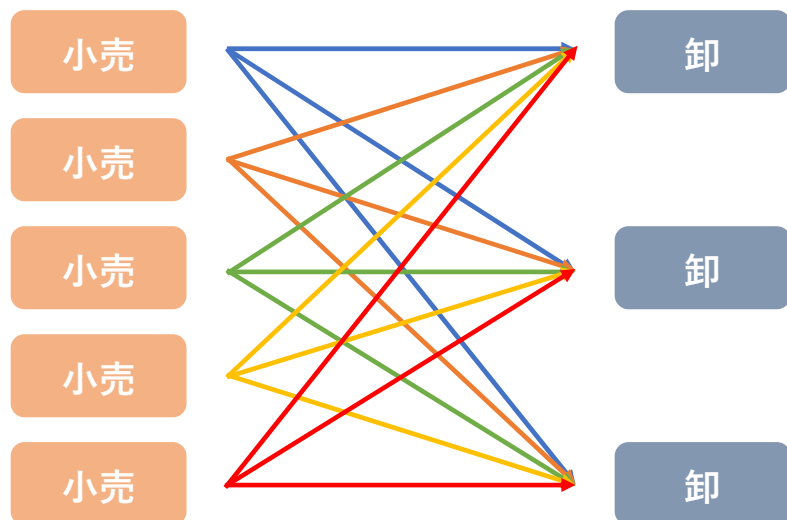
商流額*1

9.8兆円 

/市場全体36兆円*2

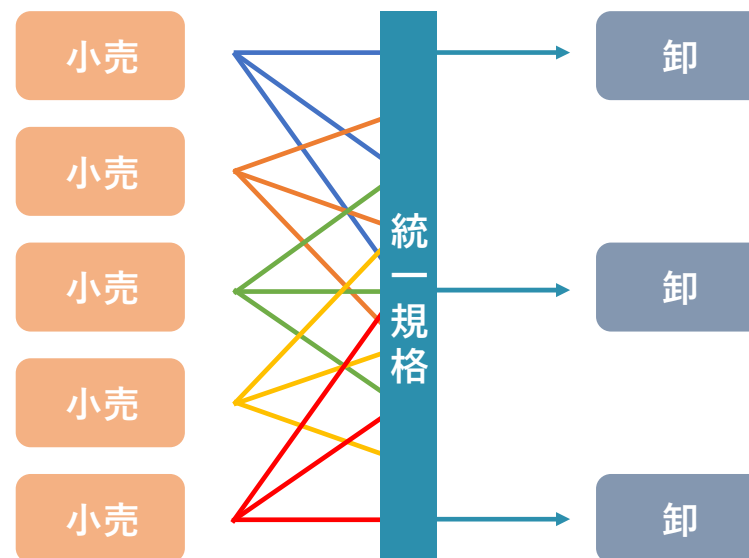
2024年12月期 期末時点

多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑



全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる

回線種
通信手段を
一本化



事業概要と成長戦略

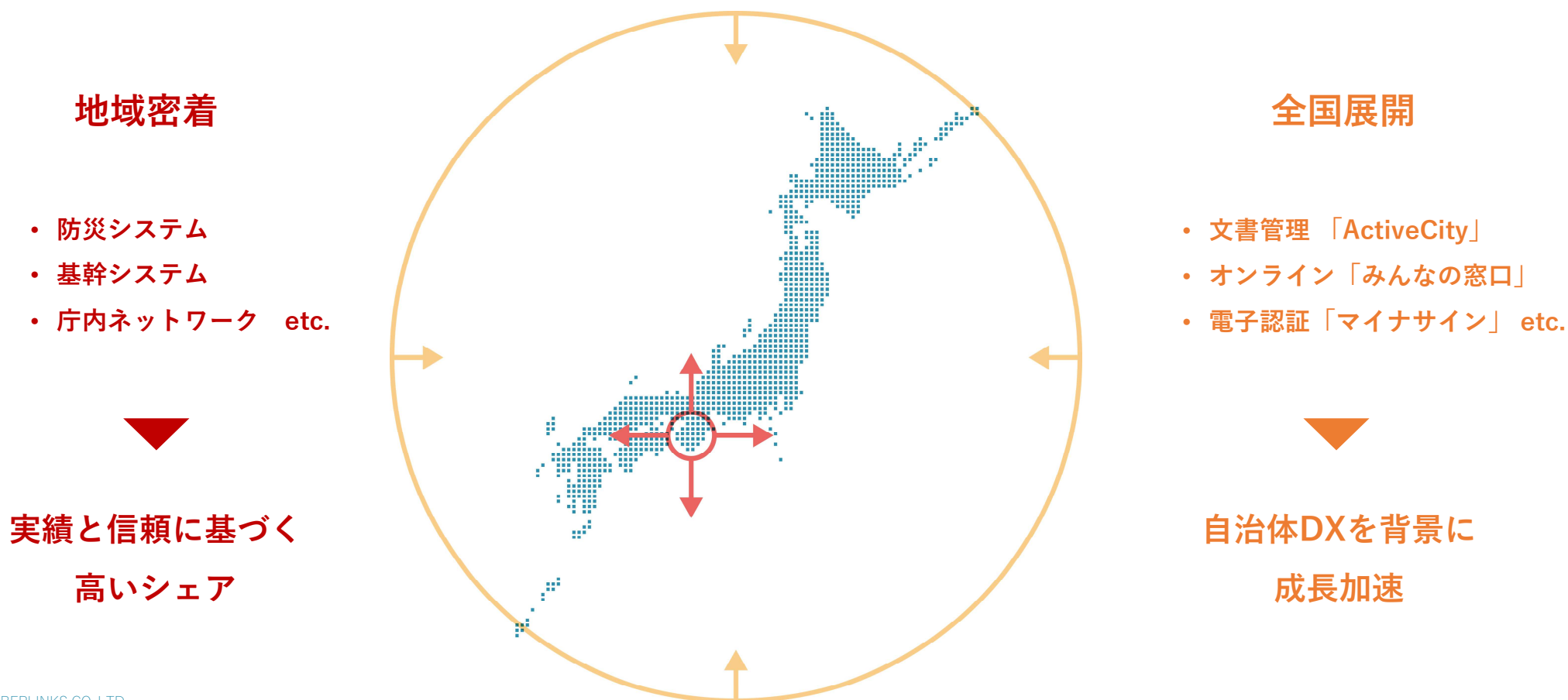
2. 官公庁クラウド事業 トラスト事業

■ 官公庁クラウド事業

- 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



■ トラスト事業

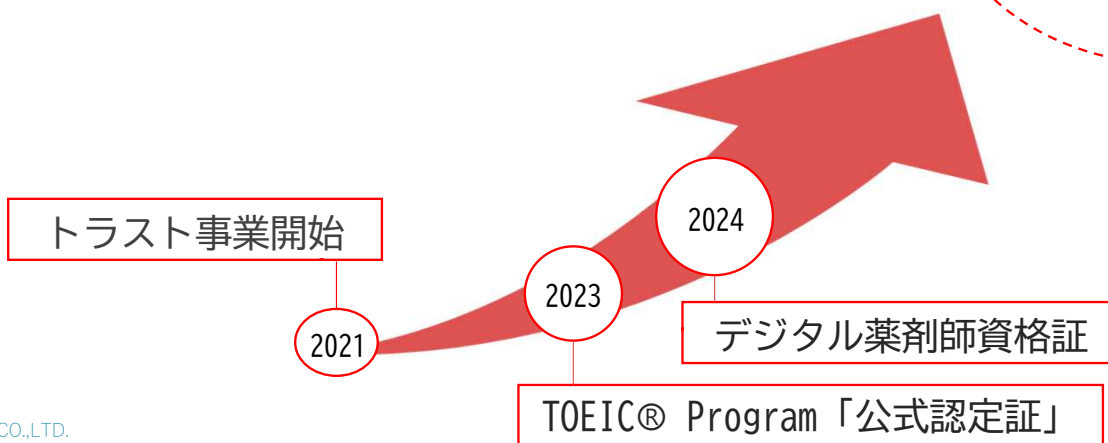
- デジタル証明書「クラウドサーツ」のインパクトある導入が続く。
- 様々なシーンでの利用を想定し、普及を加速させていく。



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



3

サステナビリティへの取組み

■ 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



- 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

Environmental



- 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(9月)
- 女性活躍推進への取組(主任職比率 27.5%、管理職比率 7.8%)※2024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%
- 社内基幹システム(会計・販売・購買・ワークフロー等)を刷新し、業務効率化を推進
- 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)

Social



- 英文開示・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル
- 個人投資家へのアプローチ強化(個人投資家向け説明会積極化、SNS活用)
- 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1/3以上

Governance

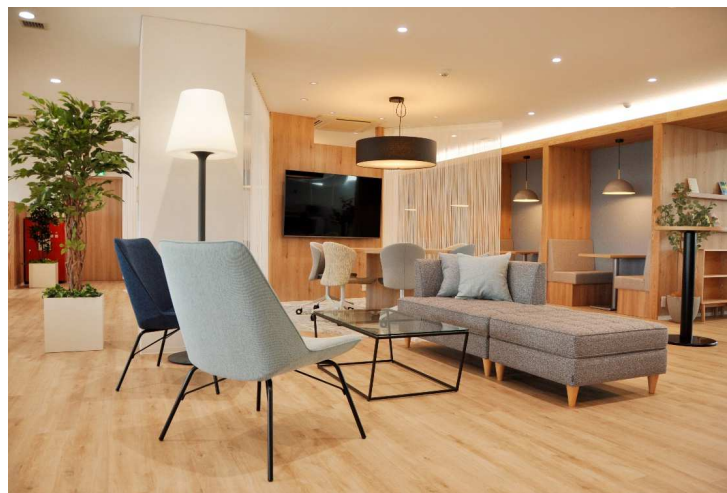
■ 人への投資

- 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



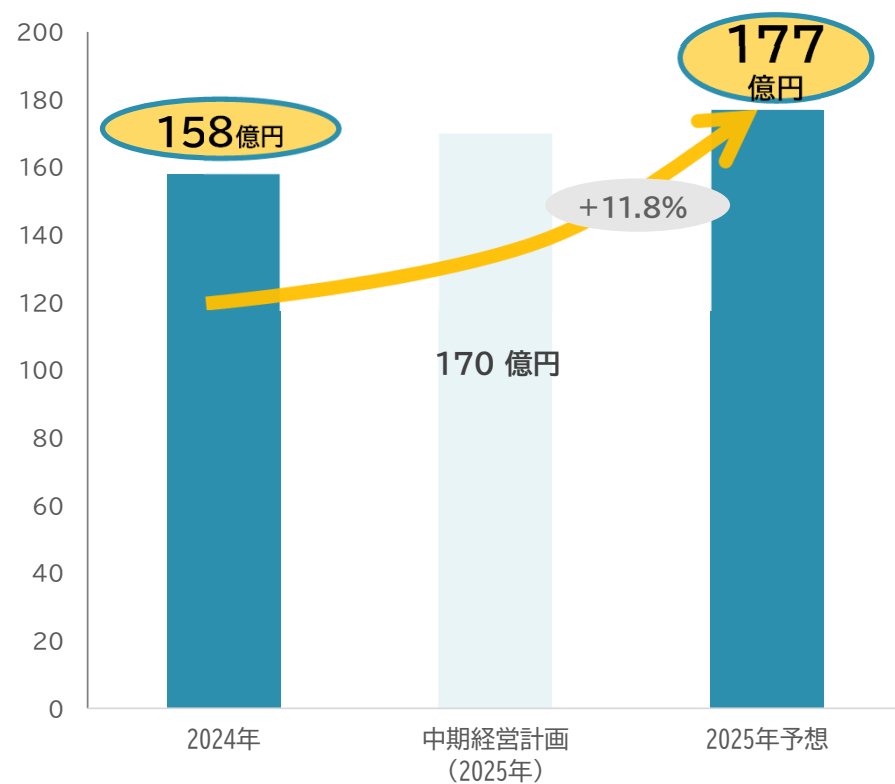


2025年12月期の業績予想

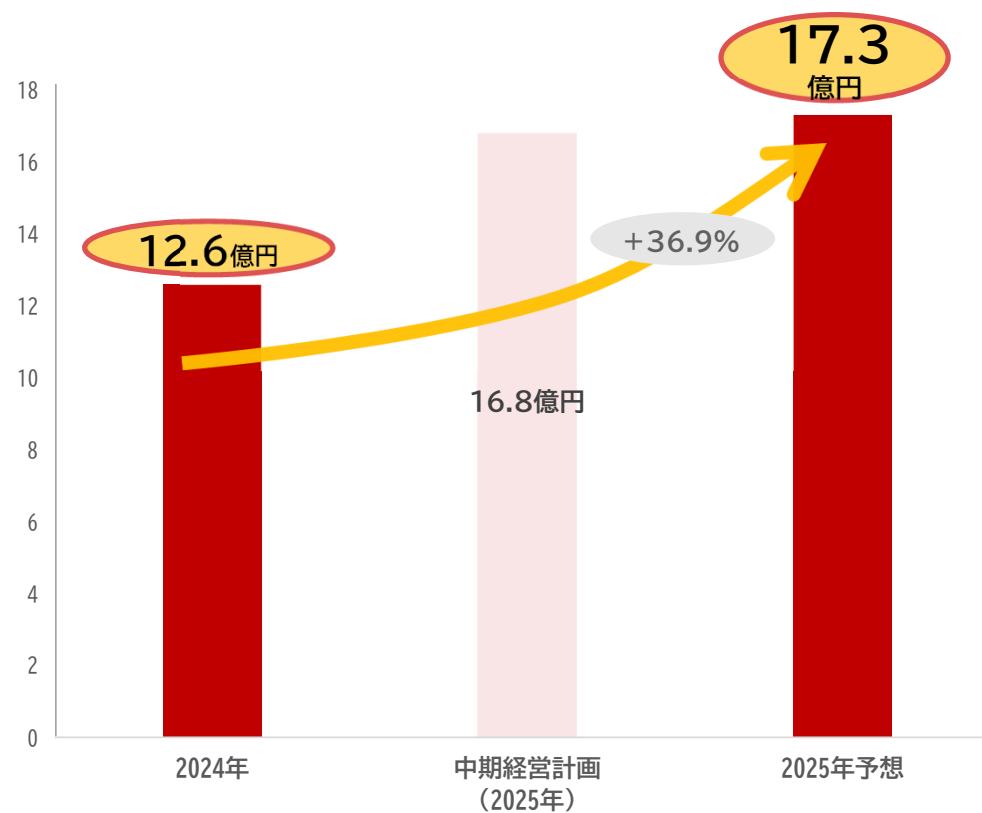
■ 2024年実績と2025年業績予想

- 2024年の実績は、売上高158億円、経常利益12.6億円と過去最高
- 2025年は、流通クラウド事業、官公庁クラウド事業のけん引により、中期経営計画の目標値を上回る業績にて2期連続過去最高更新を目指す

売上高

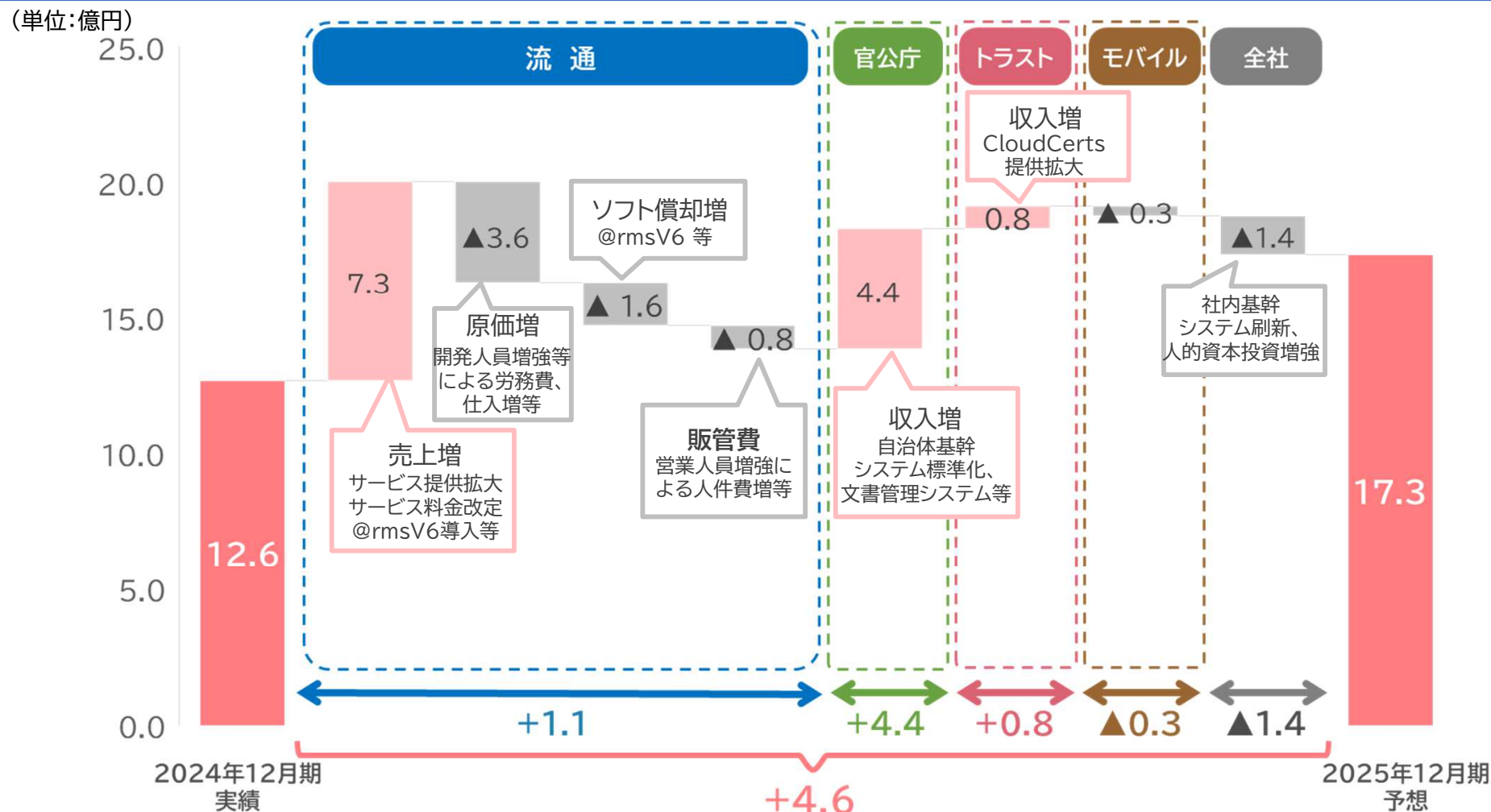


経常利益



■2025年の利益増減要因

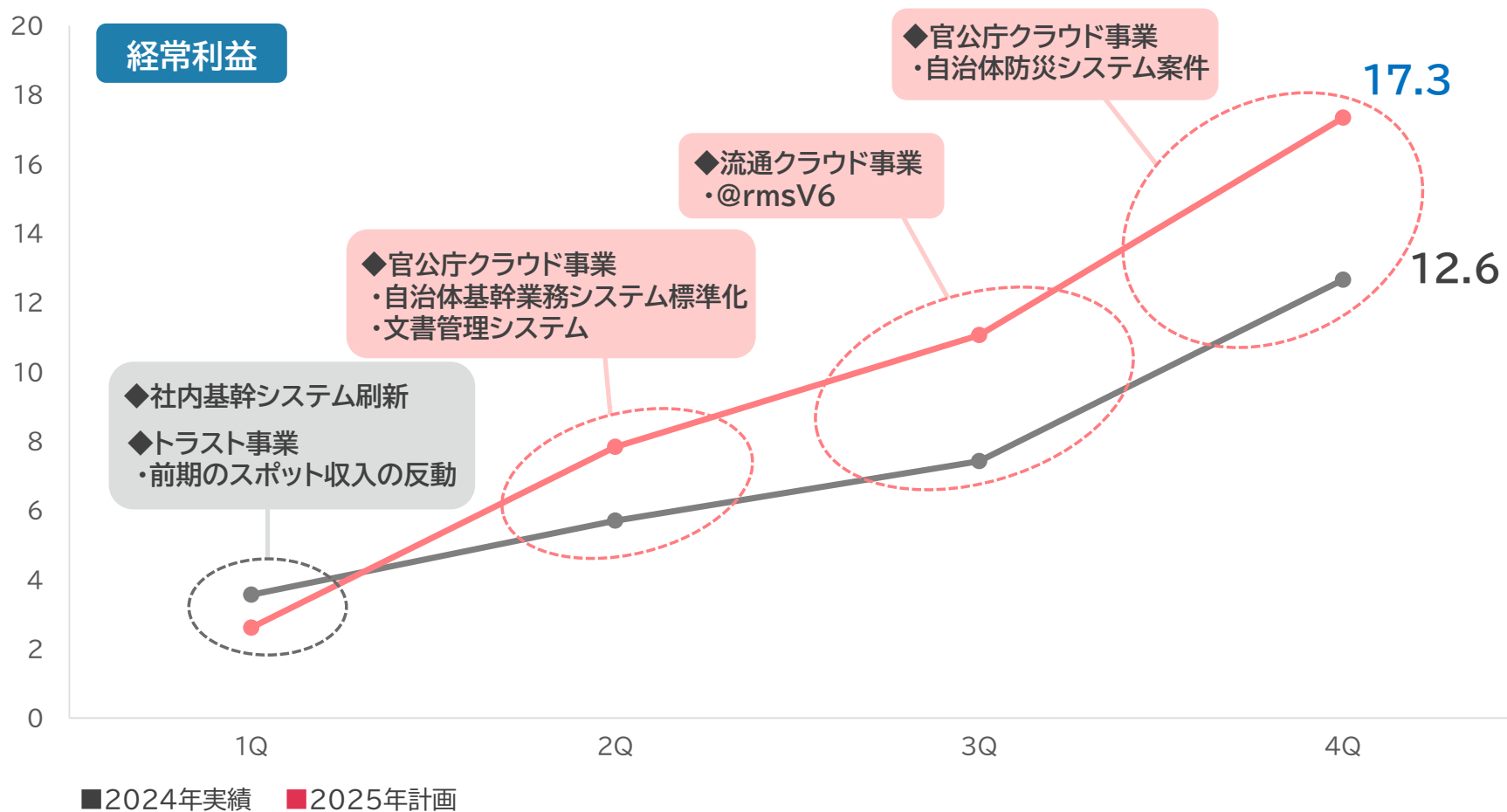
- 流通クラウド事業の「@rmsV6」の導入の本格化。官公庁クラウド事業の自治体基幹システム標準化対応、自治体DX関連案件の導入が進み、2025年の経常利益予想値である17.3億円を達成見込み。



■2025年12月期 四半期推移

- 2025年1Qは社内基幹システムの刷新に伴うソフトウェア償却費、保守費の一時増加やトラスト事業の前期1Qスポット収入の反動により減益の見通し
- 2Q以降は流通クラウド事業、官公庁クラウド事業の案件が貢献し増益の計画

(単位:億円)



5

株式・配当情報

■ 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

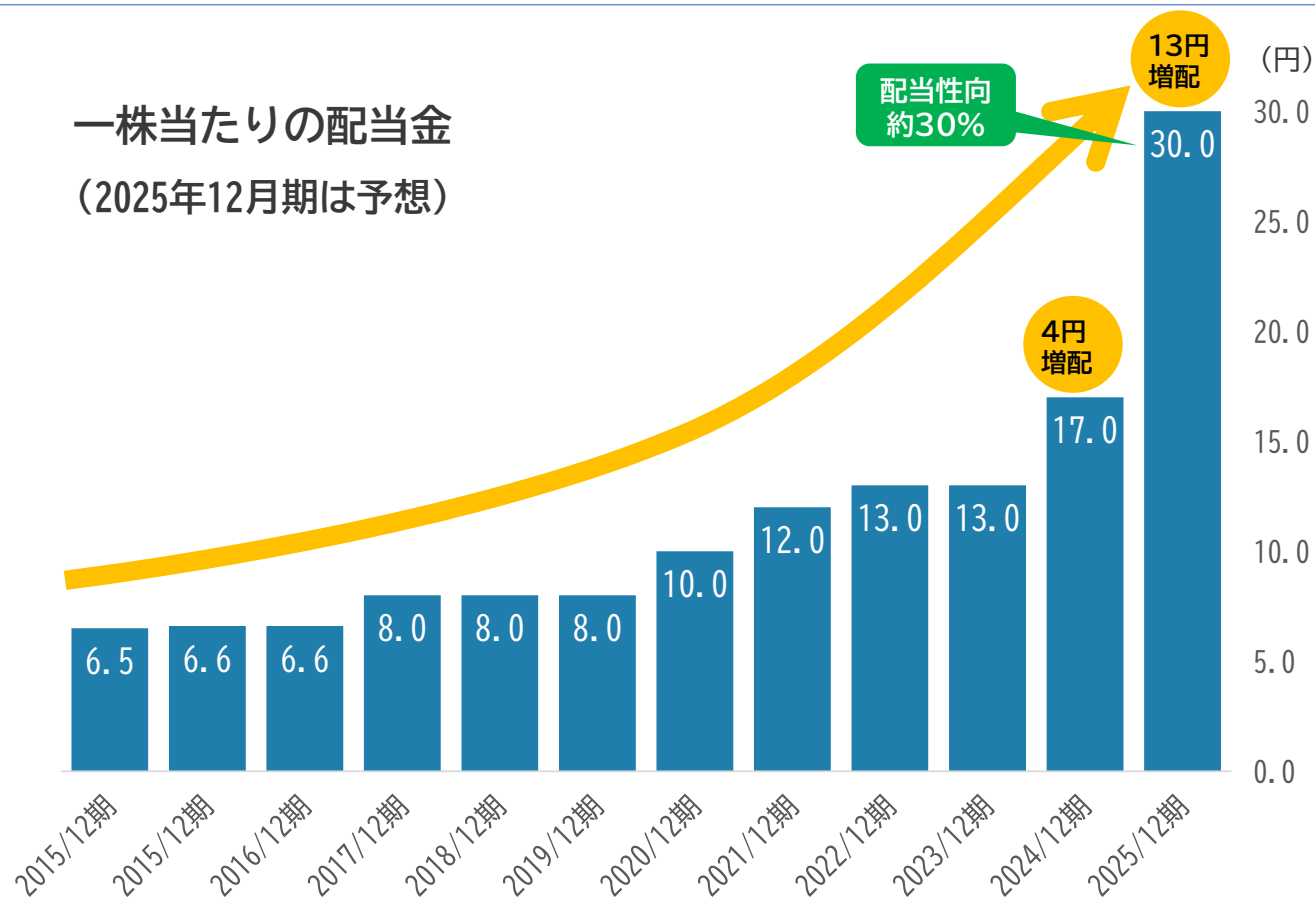
株式指標

株価 1,085円
2025年3月12日終値

PBR 1.51倍

PER 10.57倍

一株当たりの配当金 (2025年12月期は予想)



※ 株式分割調整後の配当金額を記載

■ コンテンツのご紹介

- 「IR note マガジン」の運用、シェアードリサーチ社のレポートなど、当社の取組みをリアルタイムにキャッチいただけるコンテンツを展開

IR note マガジン

note



シェアードリサーチ

