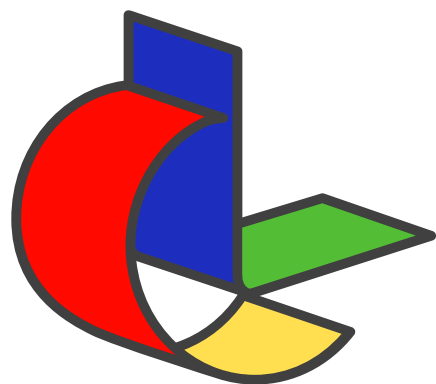




CYBER LINKS

株式会社 サイバーリンクス 会社説明資料

証券コード:3683

1

会社概要

2

事業概要と中期戦略

- 事業戦略
- 人的資本投資戦略
- 財務戦略
- 株主還元

3

業績計画(2026～2030)

1 | 会社概要



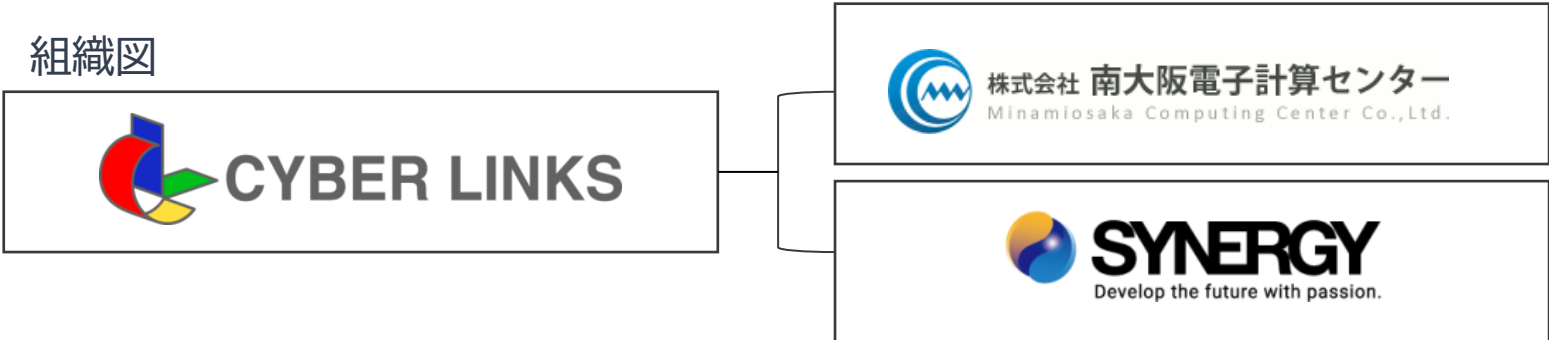
代表取締役社長 東 直樹

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)
903名
※2025年12月末時点
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。

- シェアクラウド＝「共同利用型」のクラウドサービス
- ユーザーにとって、①エンジニア不足の解消 ②常に最新システムを利用可能 ③高額投資が不要 といったメリット

サイバーリンクスの「シェアクラウド」		オンプレミス型	プライベートクラウド型
			
ハード	ハードもソフトも、 共同利用！	個社専用のサーバー	個社専用のクラウド
ソフト		個社専用システム(またはパッケージ)	
初期投資	◎ サービス利用型ゆえ安価	✗ ハードもソフトも高額	△ ハード安価、ソフト高額
システム更新	◎ ハード・ソフトともCLが常時更新	✗ 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
運用保守	◎ CLがすべて対応	✗ 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
社内問合せ	◎ CLがすべて対応	✗ 自社対応が必要	✗ 自社対応が必要

食品流通業界特化 × シェアクラウド = 唯一無二（高品質・低コスト）

生成AIの進化がもたらす「SaaSの死」

- ・ 業務システムの利用者は「人」から「AI」へ
- ・ 誰でも簡単にシステムを作れる時代に

生成AI
の進化

- ・ ユーザ課金のSaaSは立ち行かなくなる
- ・ 汎用的・簡易的なSaaSは需要が減少

当社のシェアクラウドサービスは、影響を受けにくいビジネスモデル

✓ 料金体系

主力サービスは、「店舗」や「取引先」数に応じた課金

- ▶ **利用者が減少しても収入に影響がない**

✓ 業界特化型の統合型のサービス

食品流通業界に特化し、非常に複雑な業務プロセスを一気通貫で支える

- ▶ **自動生成では実現が難しい領域**

✓ システム維持管理

運用、保守、インフラ管理、セキュリティ等への継続対応

- ▶ **”作れる”ことと”運用し続ける”ことは別問題**

＜@rmsが支える食品スーパーの業務＞



- 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

1

流通クラウド事業

食品流通業に特化したクラウドサービスの提供

to B

売上構成比

29.2%

売上 53億円

経常利益 7.7億円

2

官公庁クラウド事業

地方自治体向けのDXソリューションの提供

to G

売上構成比

46.7%

売上 84億円

経常利益 12.0億円

3

トラスト事業

公的機関・民間企業向けの電子証明サービスの提供

to G&B

売上構成比

0.8%

売上 1.4億円

経常利益 ▲0.6億円

4

モバイルネットワーク事業

和歌山県内でドコモショップを運営

to C

売上構成比

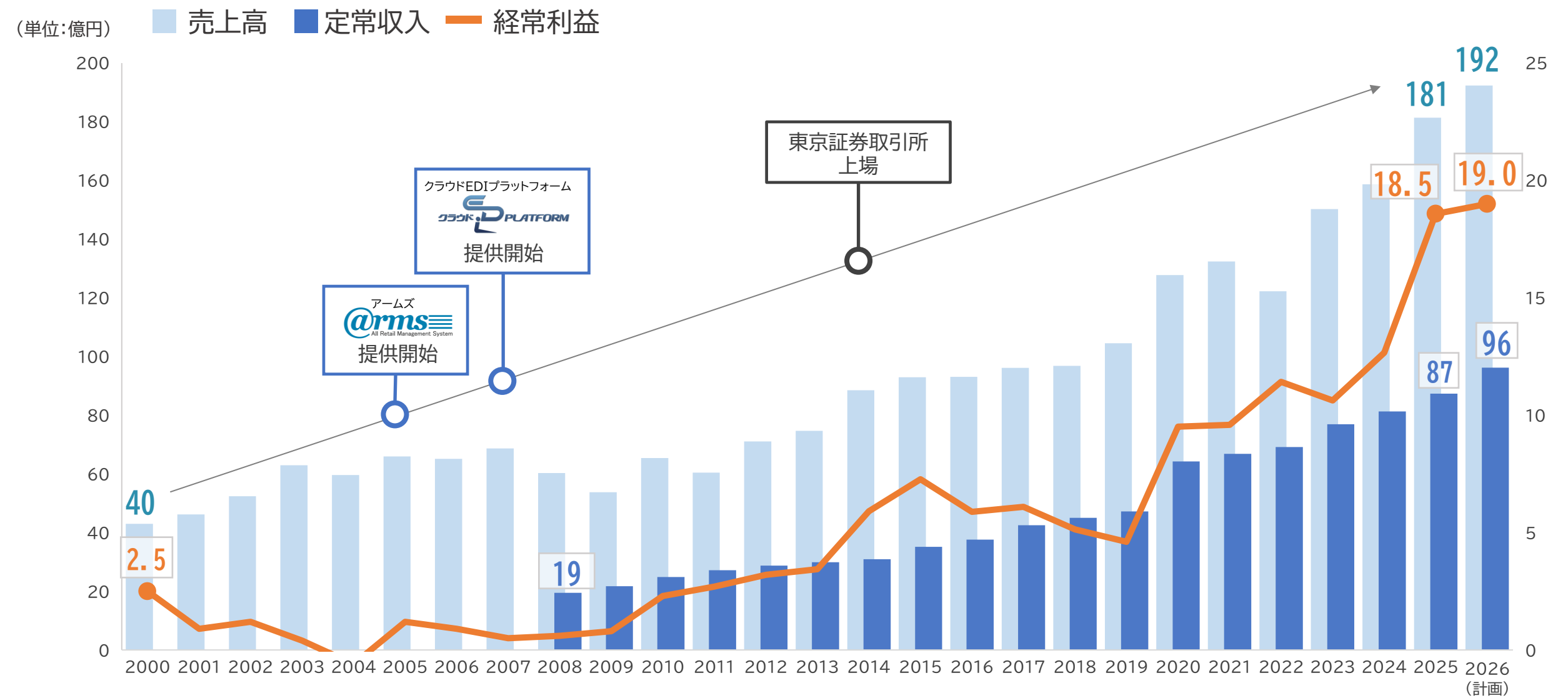
23.2%

売上 42億円

経常利益 3.7億円

※2025年12月期実績

- 一過性の売上に依存せず、定期的・継続的に積み上がる収益「定常収入」を重視
- 顧客との長期的な関係性を構築しながら、収益の安定性・耐久性を向上



2 | 事業概要と中期戦略



人々の豊かな暮らしに貢献し、
誰からも選ばれるITカンパニーへ。

顧客

から選ばれる

<事業戦略>

従業員

から選ばれる

<人的資本投資戦略>

投資家・地域社会

から選ばれる

<財務・非財務戦略>

新中期経営計画（2026年度-2030年度）ビジョン

人々の豊かな暮らしに貢献し、誰からも選ばれるITカンパニーへ。

事業ごとのビジョン

流通クラウド事業

食に関わる全ての企業が時代の変化に取り残されず、
生き生きと**活発に本来の企業活動が持続できる世界**を創り出す

官公庁クラウド事業

クラウド×AIの力で自治体業務の効率化と住民の利便性を追求し、
持続可能な安心・安全社会を実現する

トラスト事業

自治体・金融・民間への展開で
成長領域の**トラスト基盤の社会実装**を加速させる

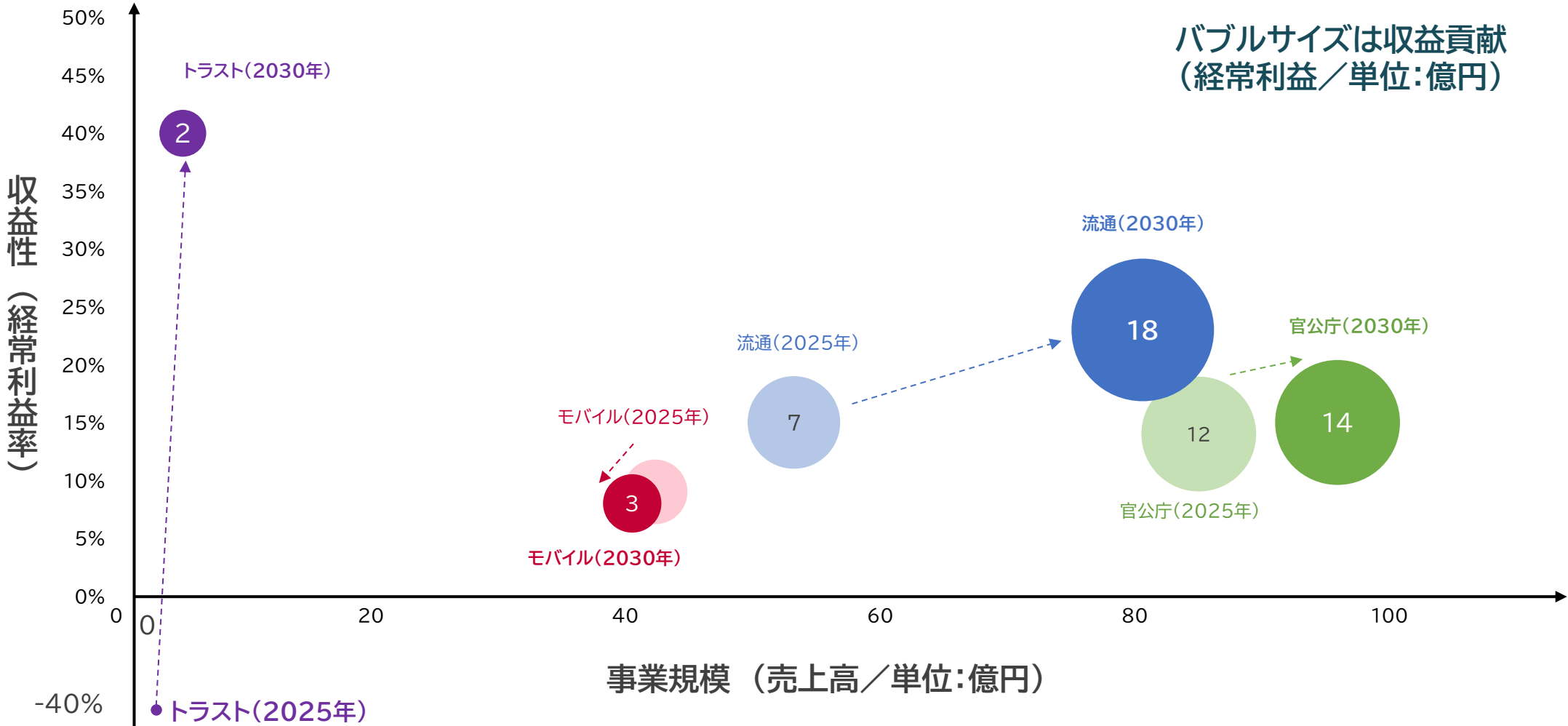
モバイルネットワーク事業

誰もがデジタル技術の利便性を享受できるよう
地域のお客様をサポートする

2030年度 業績目標

	2025年度 (実績)	2030年度 (目標)	2025年度比
売上高	181億円	221億円	+22.1%
定常収入	87億円	126億円	+44.8%
定常収入比率	48.2%	57.1%	+9.0pt
経常利益	18.5億円	30.0億円	+61.5%
経常利益率	10.2%	13.6%	+3.3pt
ROE	15.3%	13%以上	—

- 流通・官公庁は規模・収益性とも成長。トラストは収益性を大きく伸ばす
- モバイルは厳しい環境が続くが、生産性向上に努め維持を目指す



2

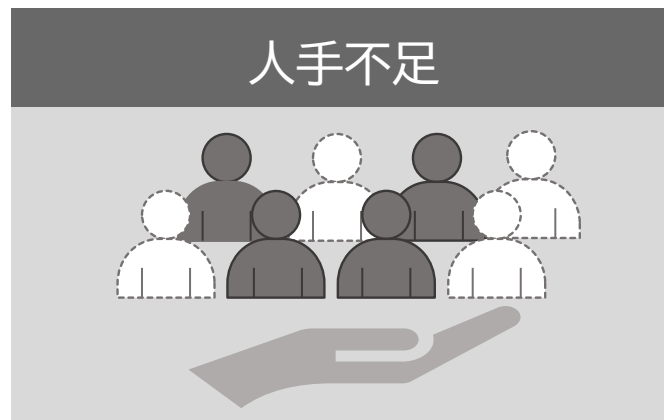
事業概要と中期戦略

- 事業戦略
- 流通クラウド事業

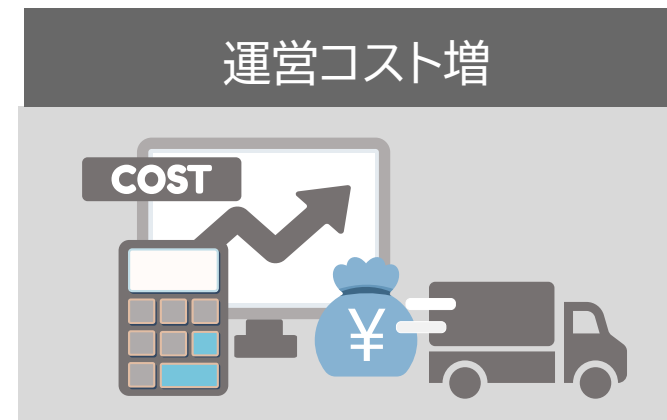
- 本格的な人口減少時代へ突入、食品流通業全体の縮小が懸念される



中小規模の小売業は
減少傾向



少子高齢化・
生産年齢人口の減少



物流コスト・
人件費等が上昇

解決したい課題＝**日本の食の豊かさを守る**

食に関わる全ての企業が 時代の変化に取り残されず、
生き生きと**活発に本来の企業活動が持続できる世界**を創り出す

食品流通業特化型
クラウドサービス

唯一の企業

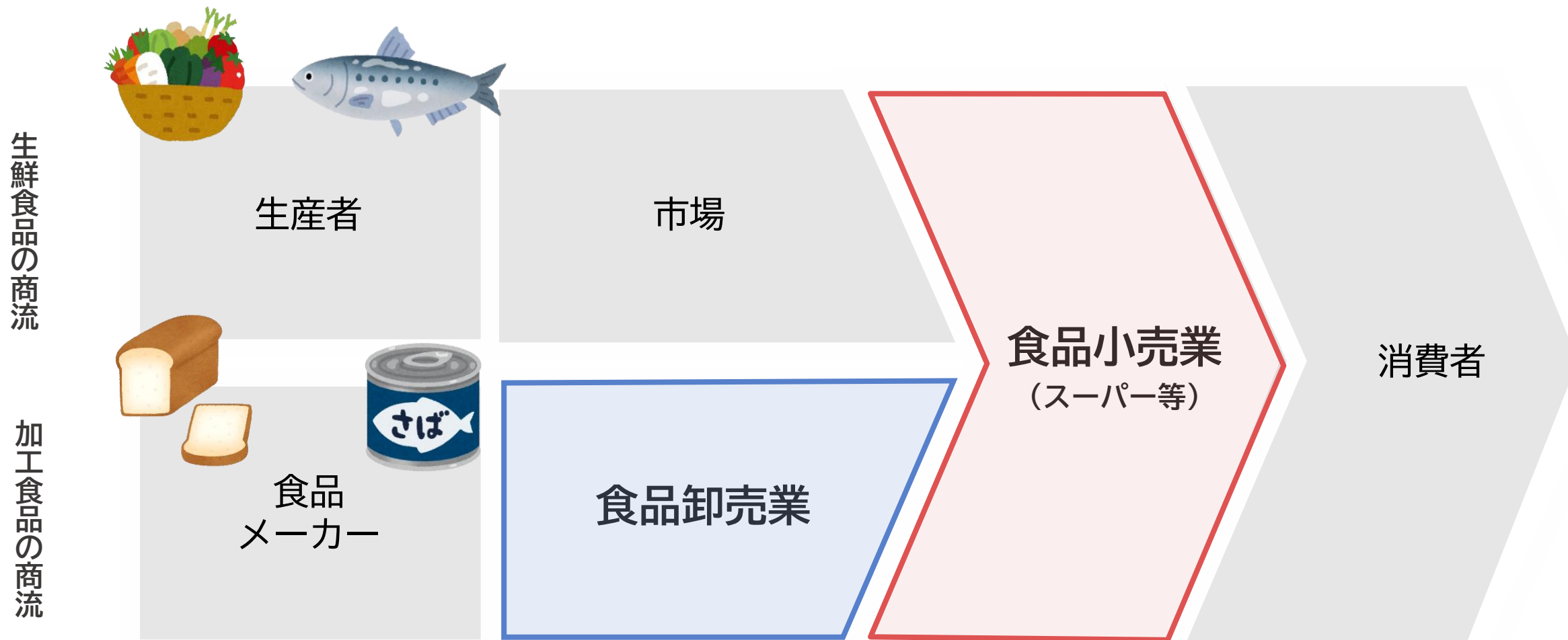
食品スーパー
当社サービス利用割合

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領域に集中し、サービス提供
- 食品流通業特化型のクラウドサービスを提供する唯一の企業として、ユーザー目線でのサービス開発・展開を実施



食品小売業 導入企業（一例）



ツルハドラッグ

ドン.キホーテ

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）



ACCESS

日本アクセス



国分グループ本社株式会社



ヤマエ
グループホールディングス

すこやかな毎日、
ゆたかな人生



- 基幹システムを中心に、食品スーパーの業務サイクルを網羅するサービスラインナップを取り揃えている

基幹システム



発注・仕入・在庫・売上管理等
V6で中大企業へ展開

生鮮EDI



生鮮食品に特化した受発注システム
生鮮品を扱うドラッグストアへも展開
生鮮品EDI 圧倒的No.1商材を目指す

自動発注システム



食品スーパーに特化した自動発注サービス
AI需要予測型を武器に
今後大きく展開

小売向けEDI



卸との間での、加工食品受発注システム
BCPに強い機能を構築

競争力強化に向けたプロダクト開発方針

■ AIをサービスに組込 「判断の自動化」を推進

- AI需要予測型自動発注の普及拡大
- 業務効率化・生産性向上に資するAIアシスト機能を実装
～スーパーマーケット本部・店舗の運営における判断業務をAIが支援・最適化～

■ セキュリティ対策を充実させ競争力に

- ランサムウェアや自然災害への耐性を強化し、「安心」を競争優位性へ昇華

■ 原価高騰への対策を競争力に

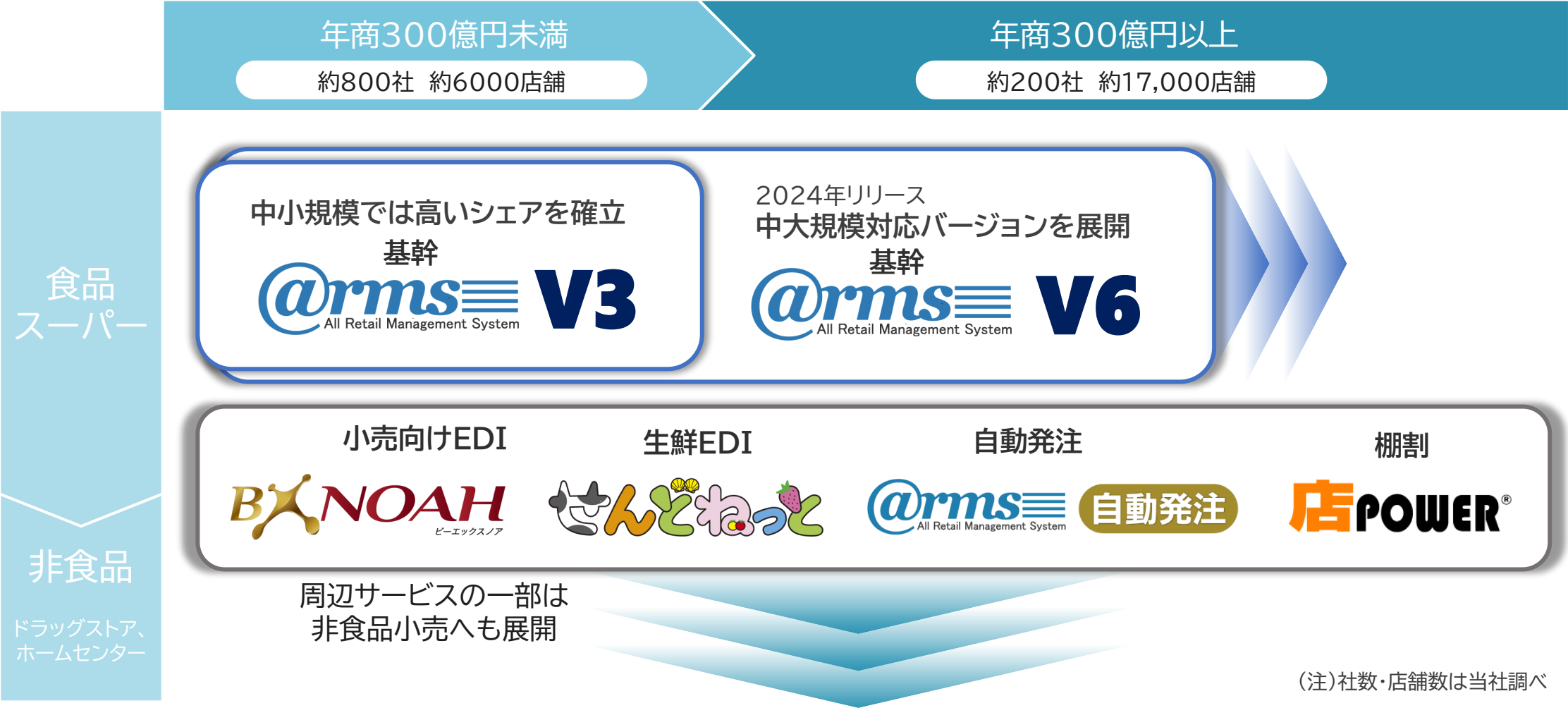
- オープンソースの活用などによりVMWareランニング費用の高騰問題に対応
- 外部のコスト変動に左右されない体質へ

■ 生成AI導入による開発生産性向上

- 効率的かつ高速な開発を可能にし、少ない人数で品質の良いものをより早く



- 年商300億円以上を中大企業と定義、中大企業領域における当社の存在価値を高める
- 周辺サービスの一部は非食品小売へも展開



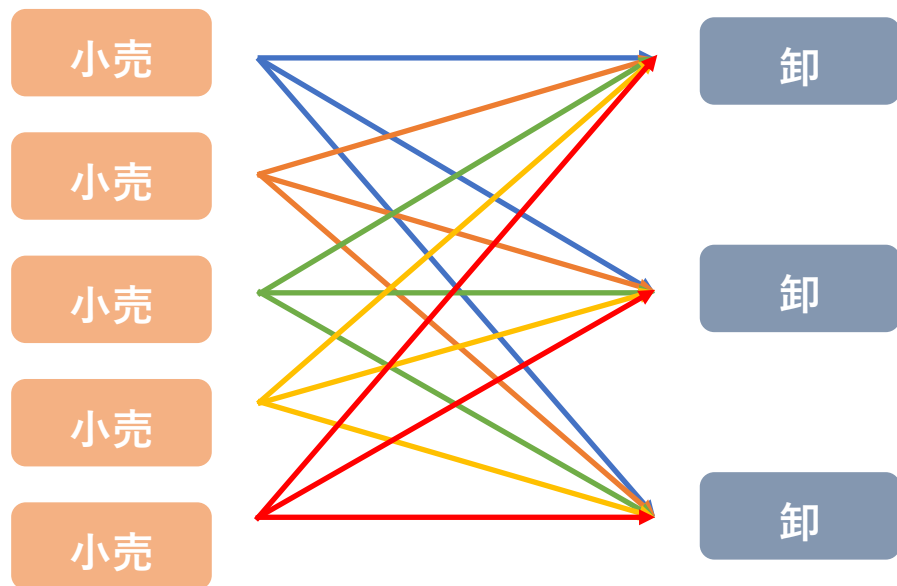
- 小売業(食品スーパー等)から加工食品卸売業に発注する際の手段は様々
- 通信手段や文字コード等を統一規格に一本化することで、顧客企業(加工食品卸売業)の作業負担やコストを大幅に低減することが可能に

クラウドEDI-Platformの展開



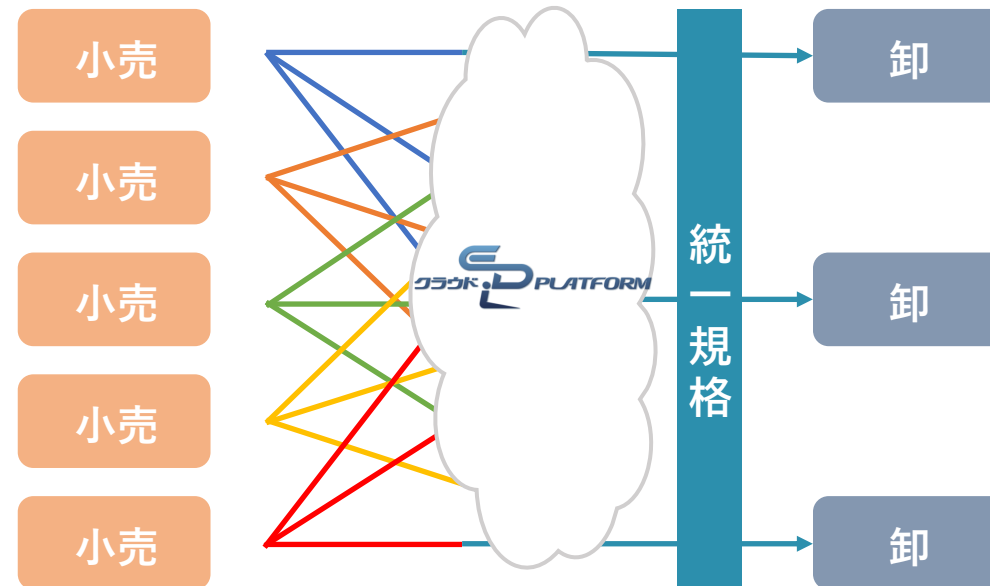
既に加工食品卸市場では高いシェアを持つが、
圧倒的トップシェアを目指す

多種多様な通信フォーマットで卸側は困惑

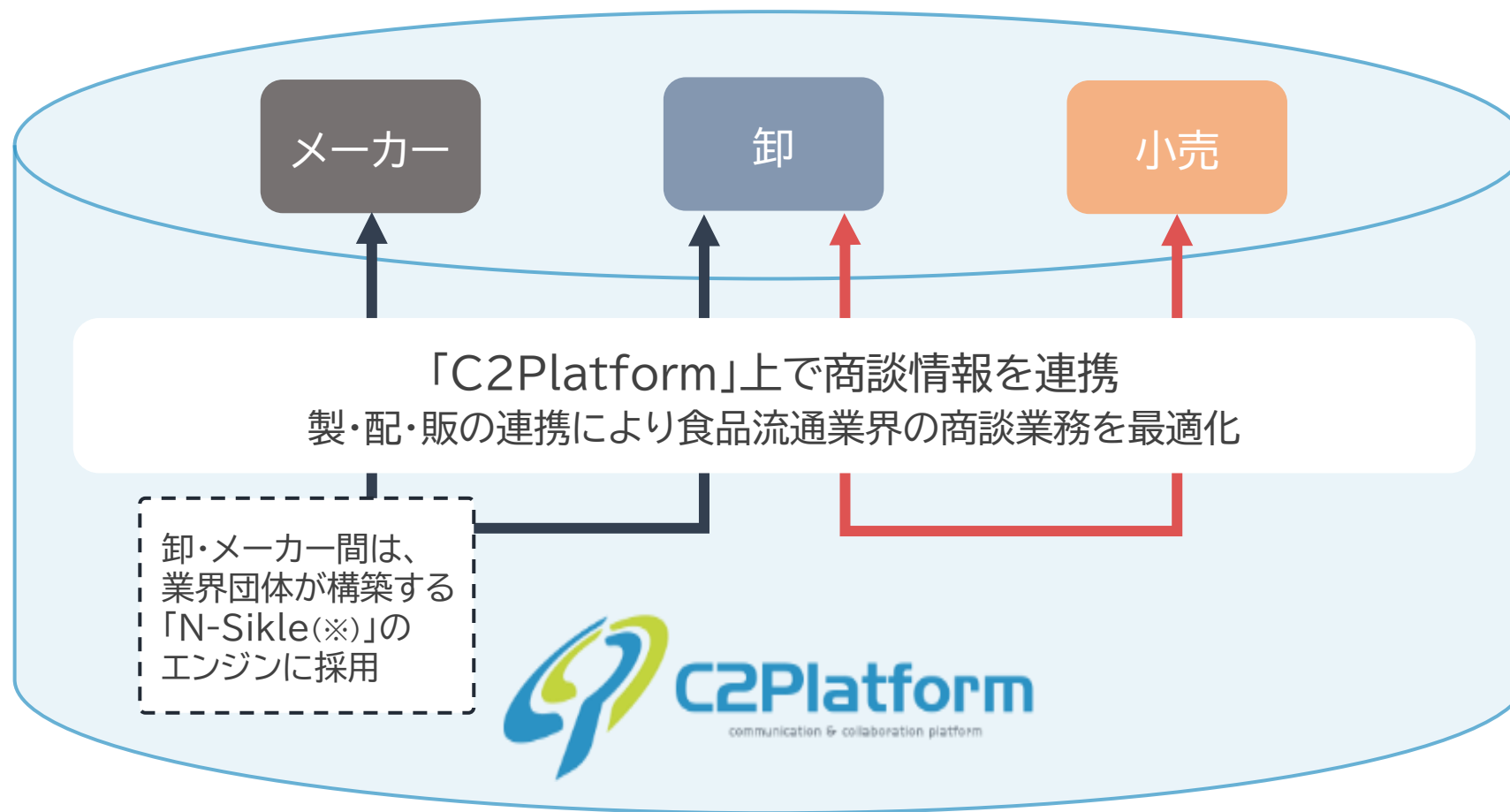


回線種
通信手段を
一本化

全ての通信フォーマットを統一規格で受け取れる



- 小売業、卸売業、メーカー間の商談は非常に多く、さらにメールや電話、フォーマットも様々で膨大な業務負担
- 見積、商談をデジタル化、標準化するプラットフォームを構築し、食品流通サプライチェーン全体の業務効率を大幅に向上させる構想



(※)一般社団法人日本加工食品卸協会がメーカー・卸売業間における商談業務の標準化推進を目的に構築する商談支援システム

2

事業概要と中期戦略

- 事業戦略
- 官公庁クラウド事業

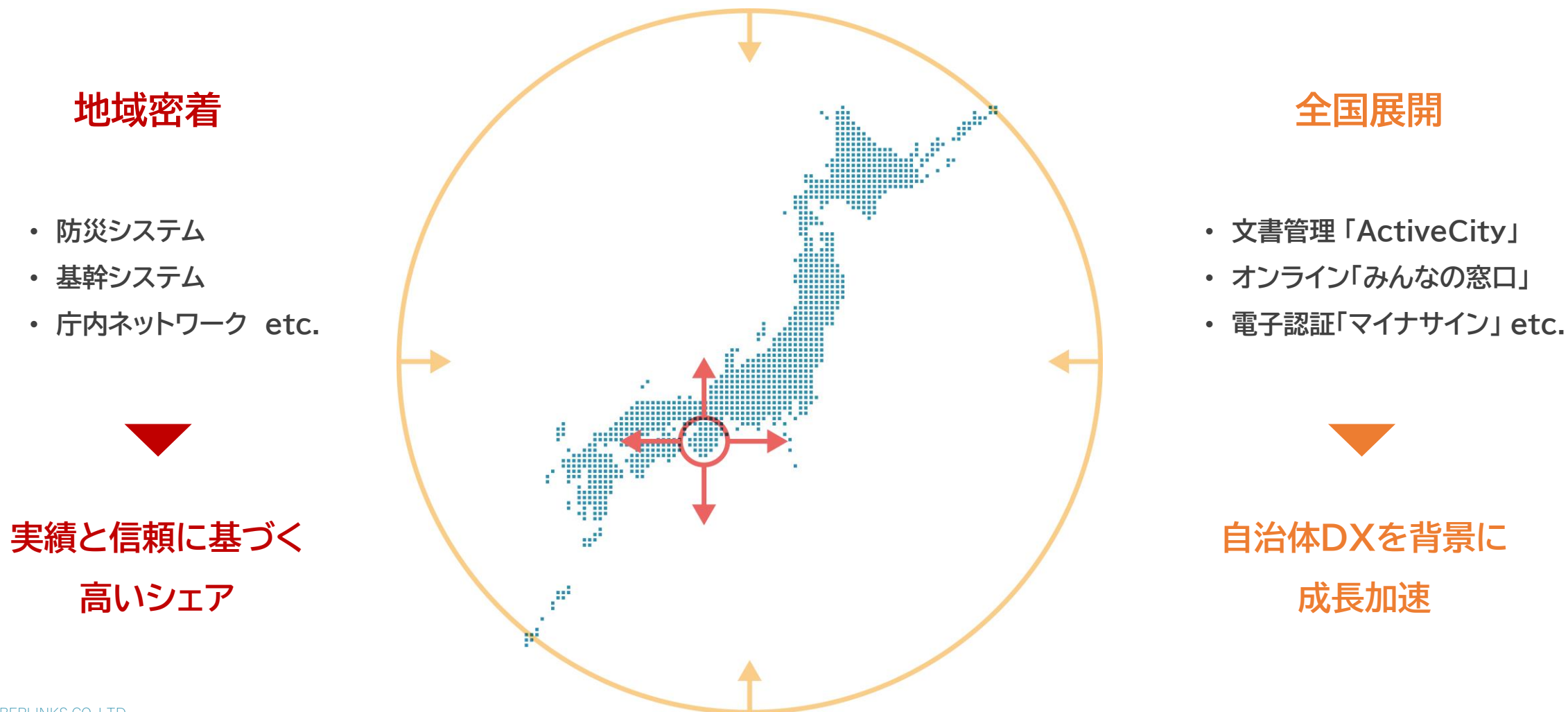
- 自治体の人手不足・財政難を克服し、誰もが安心して暮らせる持続可能な地域社会へ



クラウド×AIの力で自治体業務の効率化と住民の利便性を追求し、
持続可能な安心・安全社会を実現する

- 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

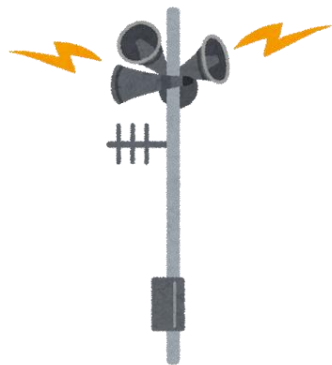


- 防災系システムでは地域の皆様が、快適で安全・安心に暮らせるまちづくりをサポート
- 情報系システムでは住民情報管理システムやネットワークセキュリティの確保等自治体DXを支援

防災系システム

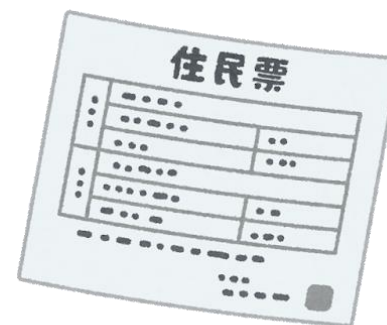


ダム、河川等の
監視システム

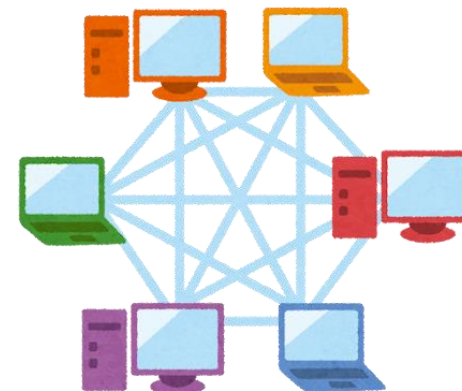


市町村防災無線の
整備、保守

情報系システム



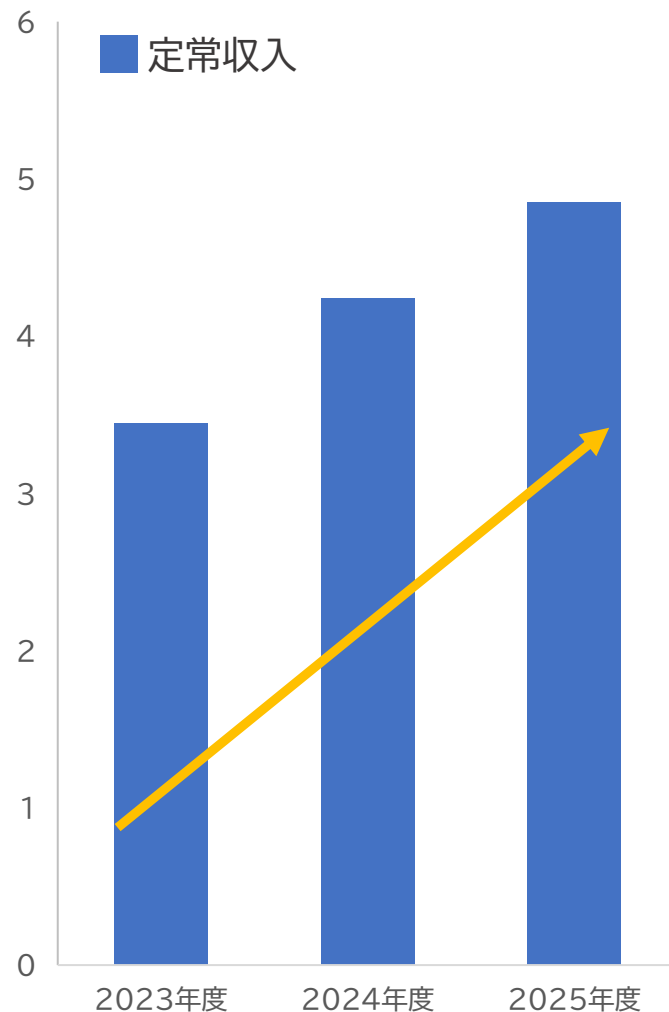
住民サービスの基礎となる
住民情報管理システム



自治体のネットワーク
セキュリティの確保

- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つ統合パッケージ
- 全国各地の自治体や独立行政法人等へ導入。大型案件も受注

(単位:億円)



ActiveCity
文書管理システム

全国**130**団体以上に導入

※自治体数は約1700



【トピック】AI搭載へ

2025年、AI技術を持つ企業をM&Aで吸収。
AI×「ActiveCity」で、文書検索の大幅な効率化を目指す

- 自治体の窓口相談・各種申請をオンライン化し、マイナンバーカードを用いた自宅での手続を実現
- 今後、AI組込みによる機能強化、利便性向上を図る

Open LINK for LIFE
みんなの窓口®

書かない・行かない窓口DX
マイナンバーカードを活用し、
窓口相談・各種申請をオンライン化するサービス



AI組込みによる機能強化

STEP
1

対話型AIエンジンの組込み

- ・ 住民一次対応

STEP
2

「AI職員」機能全面強化

- ・ 24時間365日対応可能
- ・ 問い合わせ対応の自動化
- ・ 多言語対応の実現
- ・ 学習機能による精度向上

2

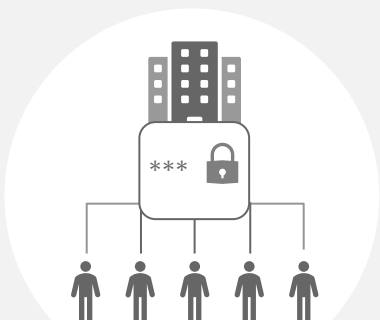
事業概要と中期戦略

- 事業戦略
- トラスト事業

- デジタルトラストの方向性——中央集権から分散型へ

現在 Web2.0の世界

巨大プラットフォームへの依存
自分のデータを預けすぎているという不安

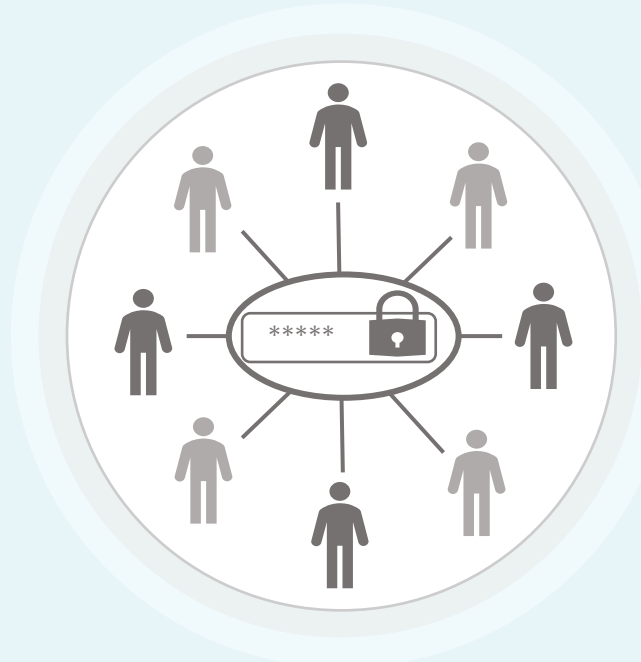


利便性の代償として…

- ✓ データ集中
- ✓ 個人情報漏洩
- ✓ 不正の高度化
- ✓ なりすまし／改ざん
- ✓ 透明性の欠如

世界が求めている方向性 Web3.0の世界

プラットフォームに依存しなくても、
自分のデータを自分の意志で必要な相手にだけ渡せる世界へ
欧州各国や国内でも規制や法整備が進む



実現するために必要な技術

デジタルID

必要最小限を必要な相手に

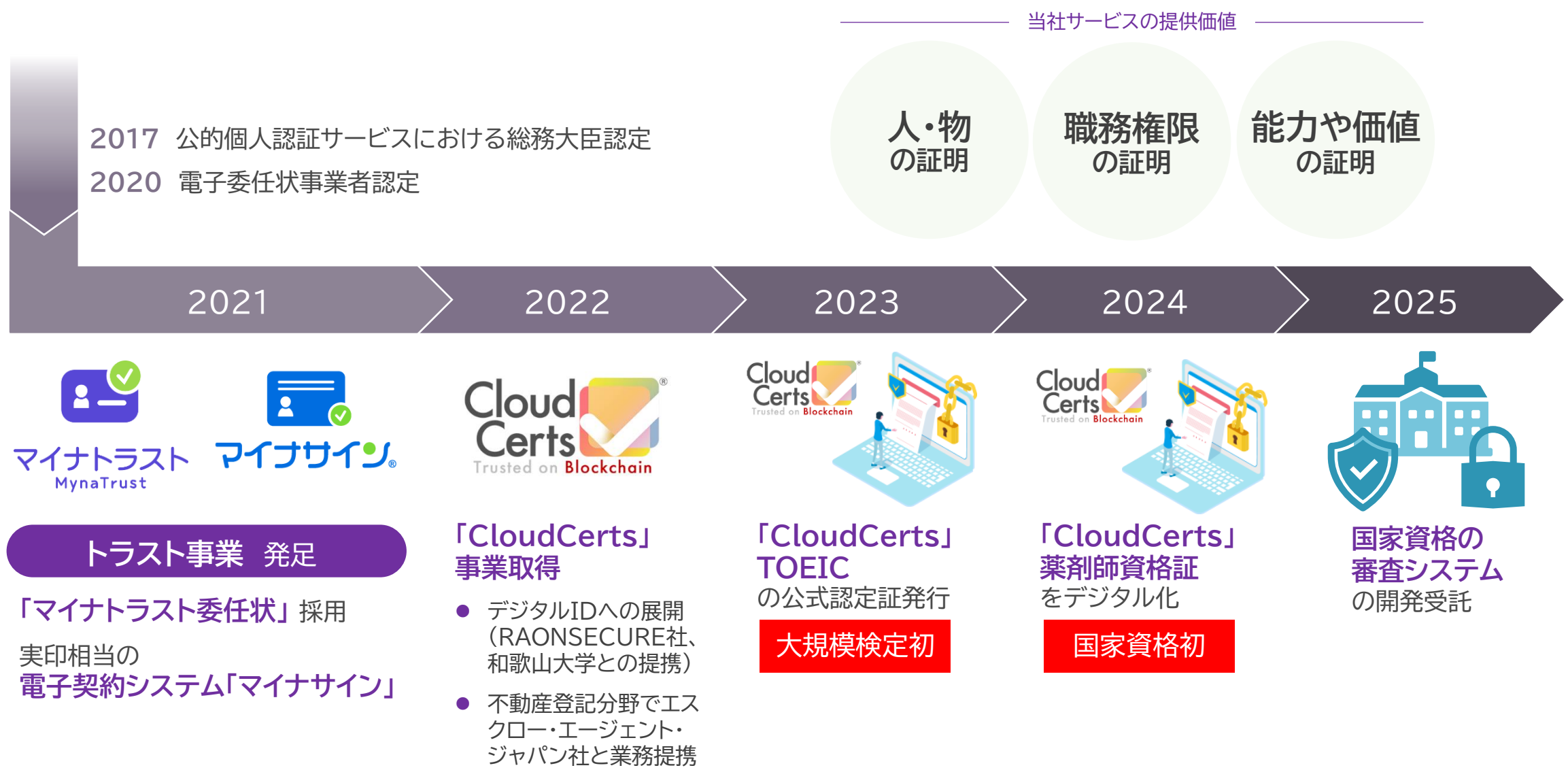
VC（検証可能な証明）

資格・属性・権限の改ざん耐性

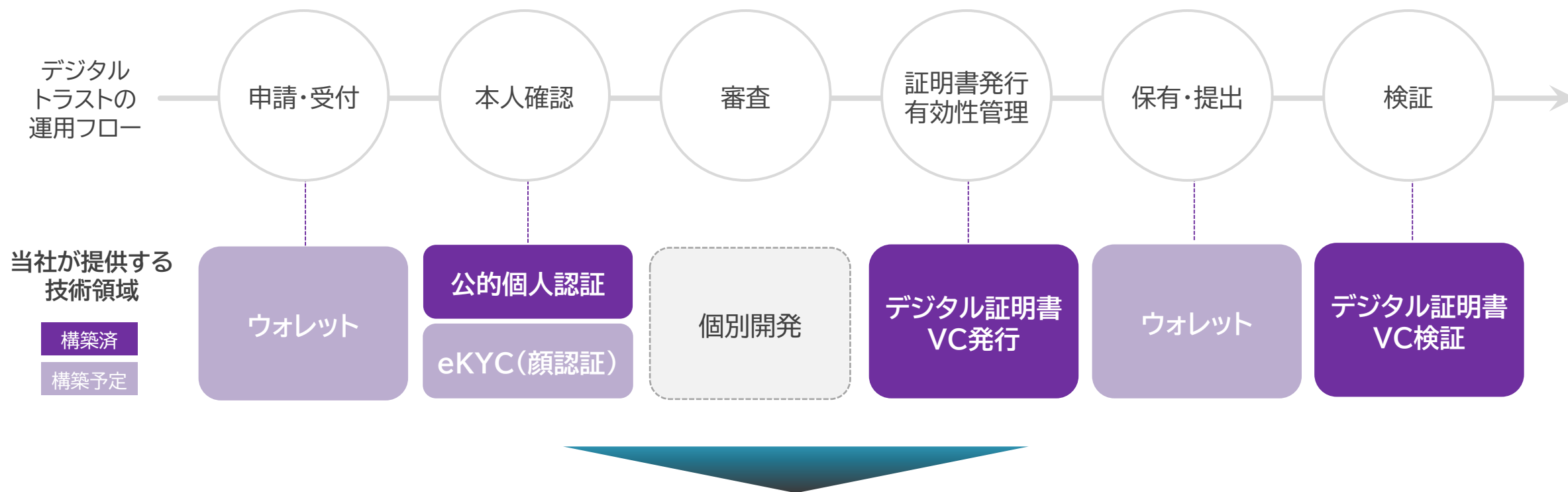
高度eKYC

不正リスク（なりすまし等）に対応

■ 脱プラットフォーム依存社会に必要なデジタルトラストサービスを展開



- デジタルトラストの申請から発行、検証に必要な部分要素は獲得・構築予定
- 将来的にはこれら一連のフローを包括的にマネジメントできるプラットフォームを構築する構想



上記のフローを一気通貫で実装 「Web3.0型 デジタル証明」を社会基盤とするサービスへ

※Web3.0:次世代インターネットとして注目される概念。巨大なプラットフォームの支配を脱し、分散化されて個と個がつながった世界。電子メールとウェブサイトを中心としたWeb1.0、スマートフォンとSNSに特徴づけられるWeb2.0に続くもの。

2

事業概要と中期戦略

- 事業戦略
- モバイルネットワーク事業

事業を取り巻く環境

少子高齢化で
来店数・端末販売台数
は長期的に減少



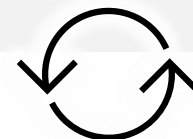
オンライン利用が進み、
店頭の役割が変化



社会に提供する価値

誰もがデジタル技術の利便性を享受できるよう
地域のお客様をサポートする

- 単なる端末販売拠点から、
生活の豊かさ・利便性をサポートする店へ進化
- デジタルに不安を持つお客様を取り残さない



事業運営方針

適切な利益を維持できるよう、市場環境を見極め、
最適なリソースで効率的な事業運営を実現

生活をサポートする店への進化

金融商品の取扱開始を見据え
スタッフの金融系資格の取得を支援

地域のデジタルを支える取組

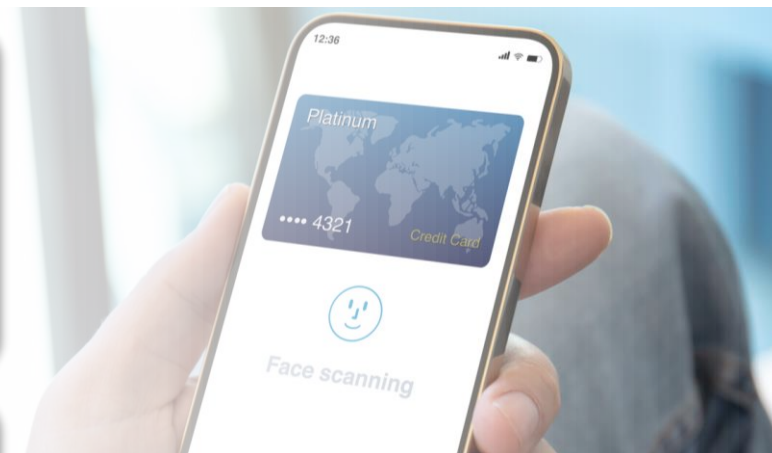
地域のデジタルデバйд解消に貢献する
出張型のサービスを展開

応対力
説明力



店舗運営における生産性向上

本部に業務集約拠点を設置
オンライン対応可能な業務を集約し、
店舗運営の生産性を向上をめざす

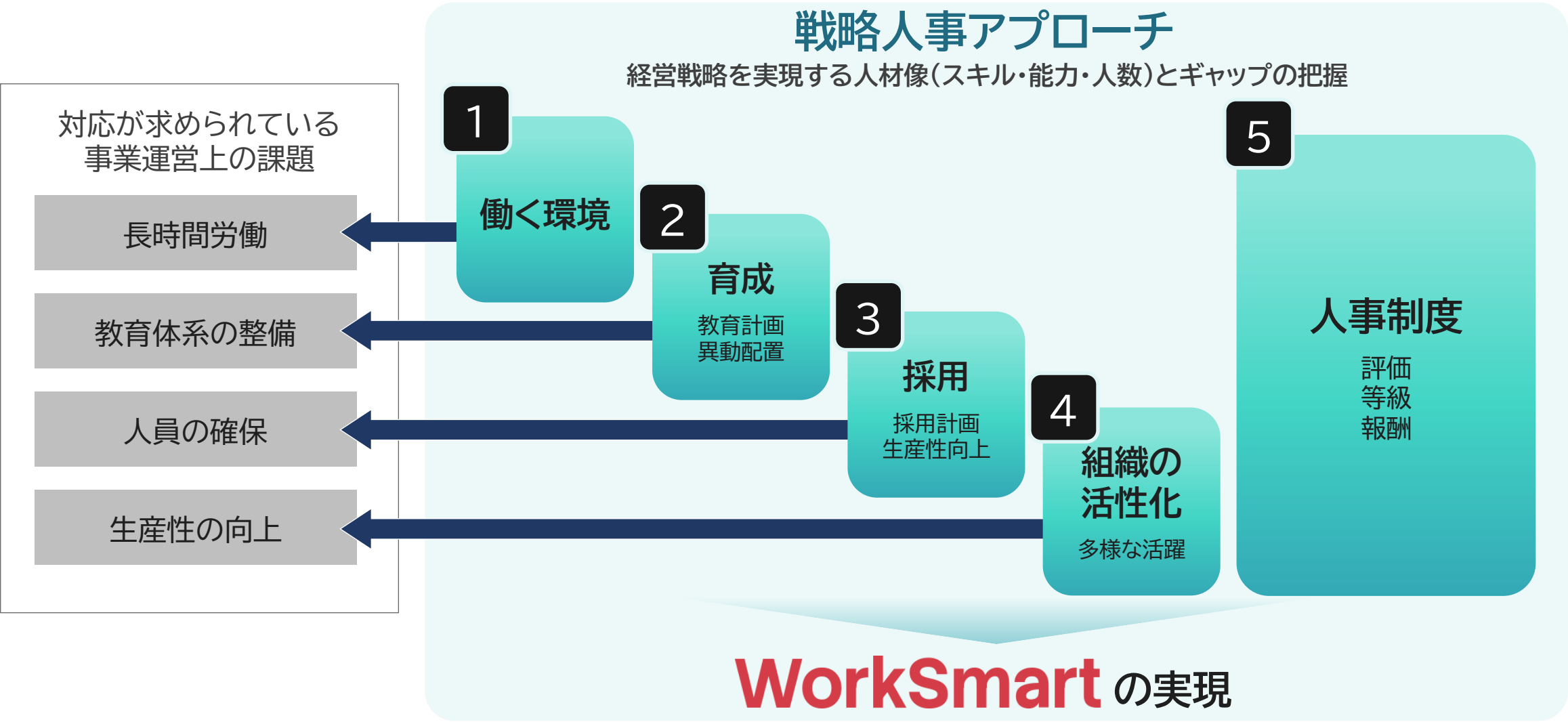


2

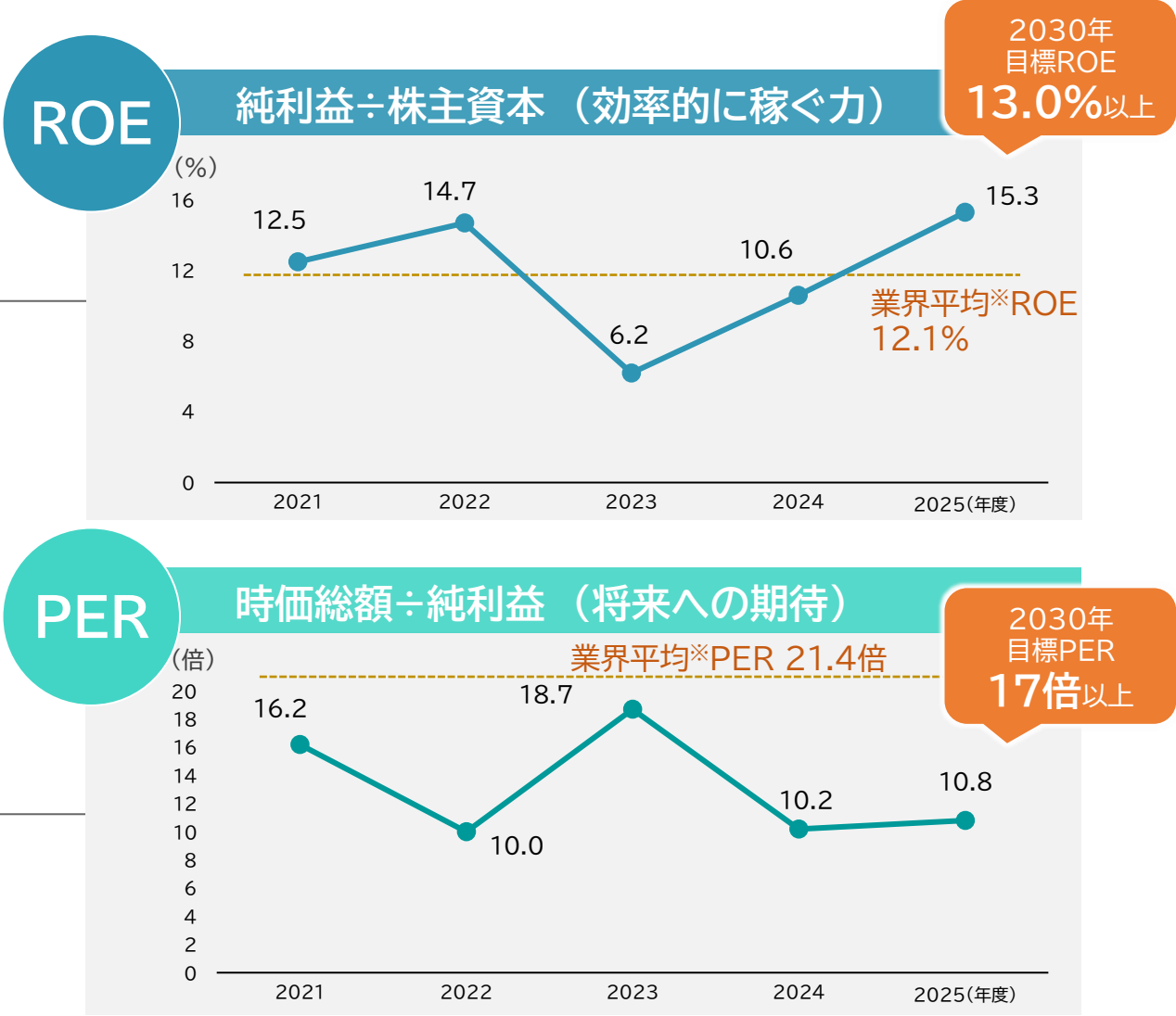
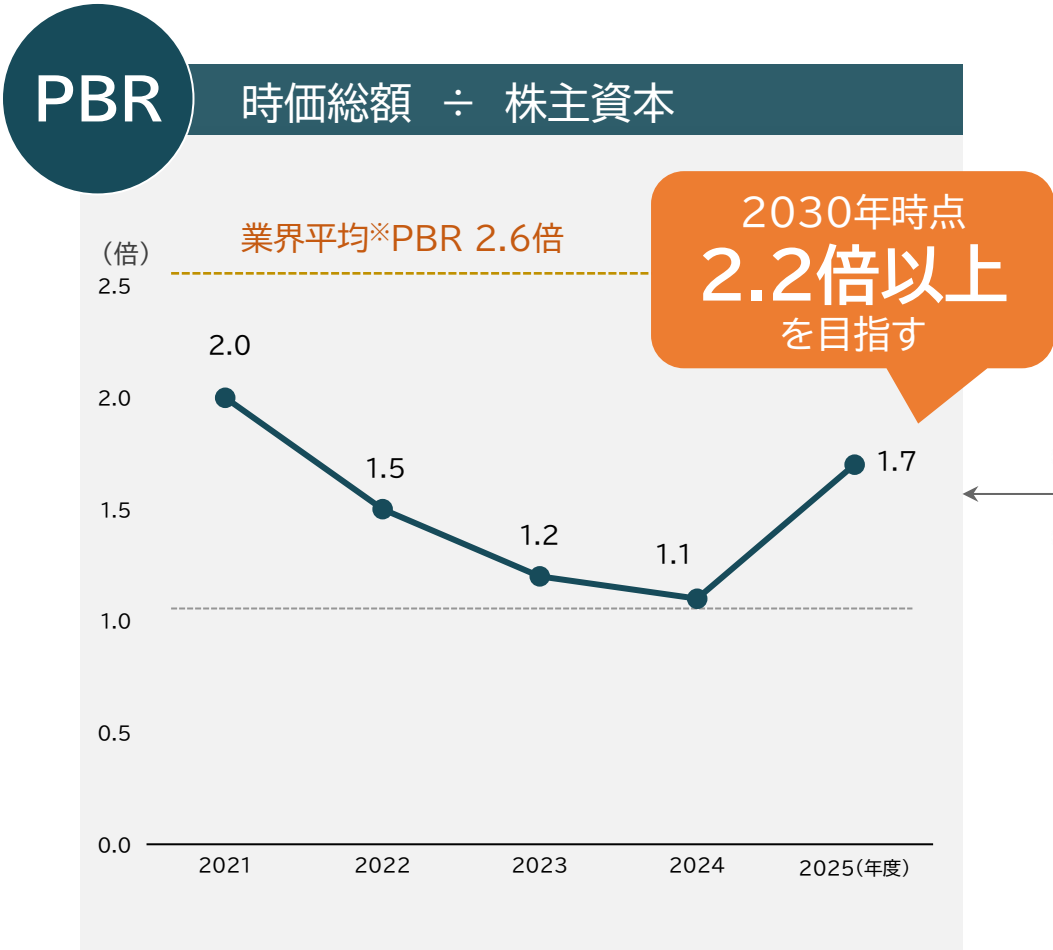
事業概要と中期戦略

- 人的資本投資戦略
- 財務戦略
- 株主還元

- 全ての社員が健康で豊かに、効率よく働ける職場の実現に向け人事制度を刷新



- PBRは1倍を上回る水準であるものの、業界平均と比較すると低い水準。
- 特に、PERは業界平均より割安な評価。



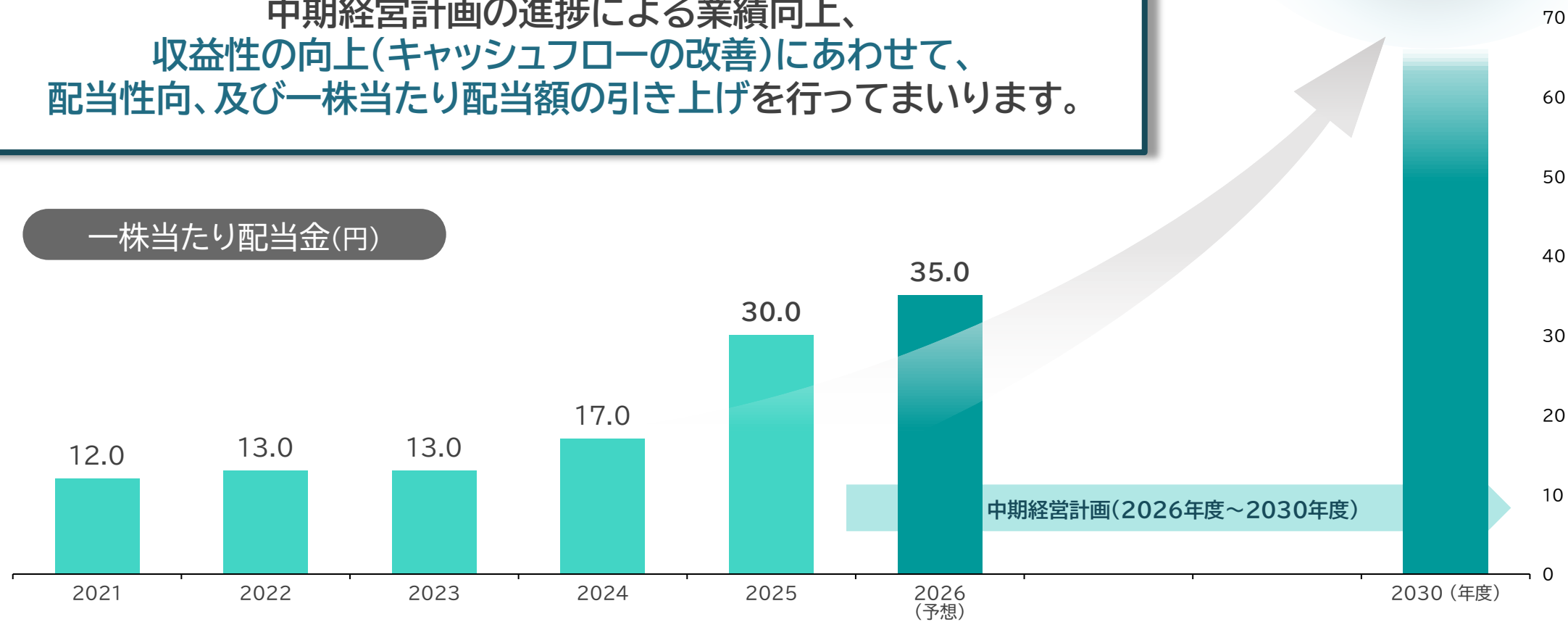
※業界平均は東証スタンダード市場上場の情報通信業の加重平均値。「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧(2026年1月度)/東京証券取引所」を元に作成。

株主還元の方針

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。

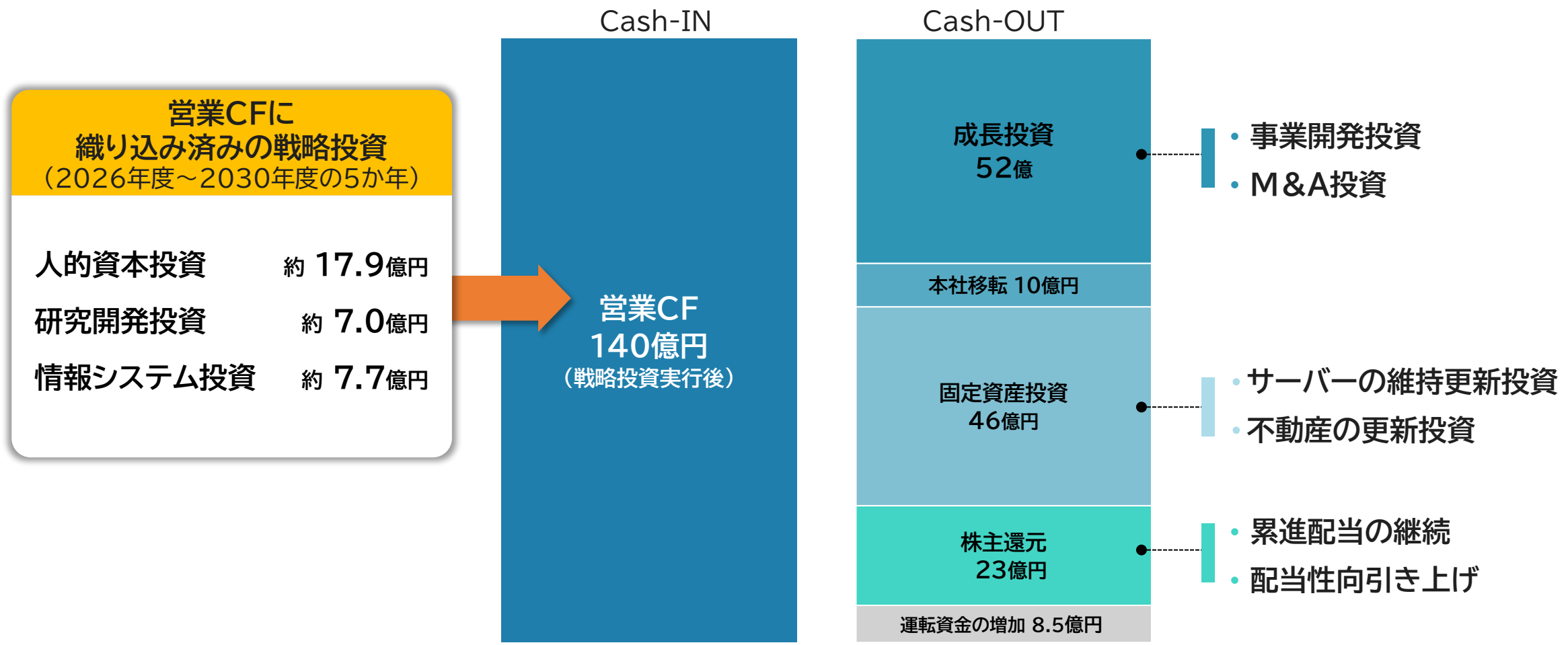
還元の基本姿勢
累進配当の継続、
配当性向の引き上げ

一株当たり配当金(円)



- 5カ年累計営業キャッシュフローは約140億円、約50億円を成長投資に

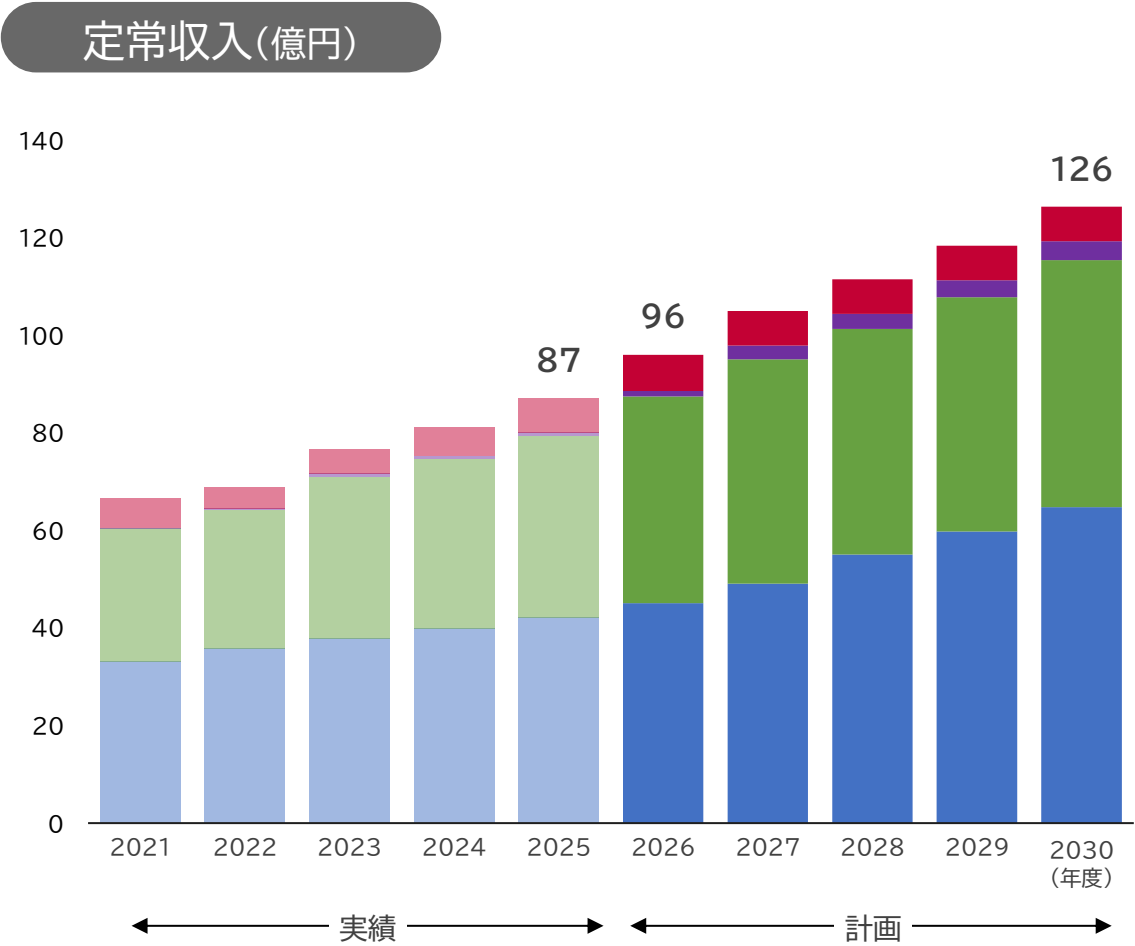
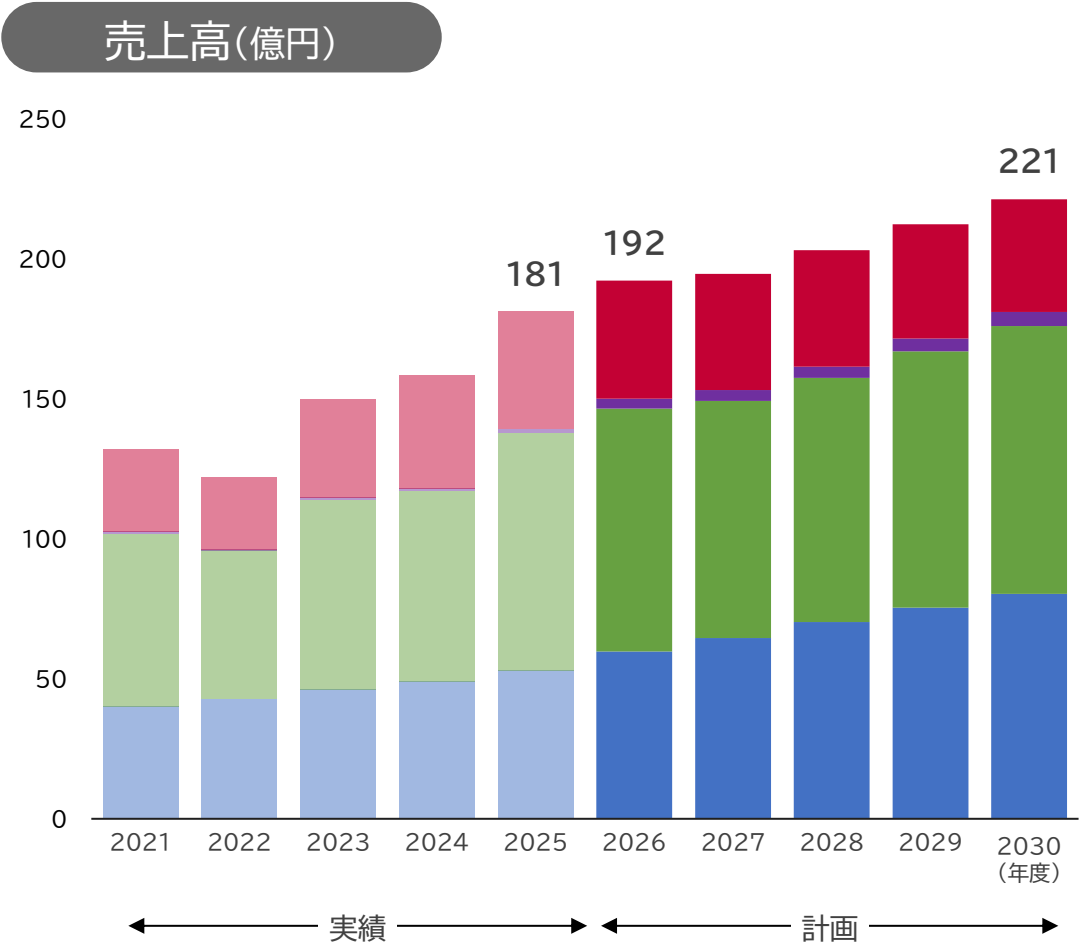
中期経営計画(2026年度～2030年度) 5年累計計画



3 | 業績計画(2026~2030)

- 流通・官公庁・トラスト3事業が強力に定常収入を積み上げる

■ 流通クラウド ■ 官公庁クラウド ■ トラスト ■ モバイルネットワーク ■ 管理

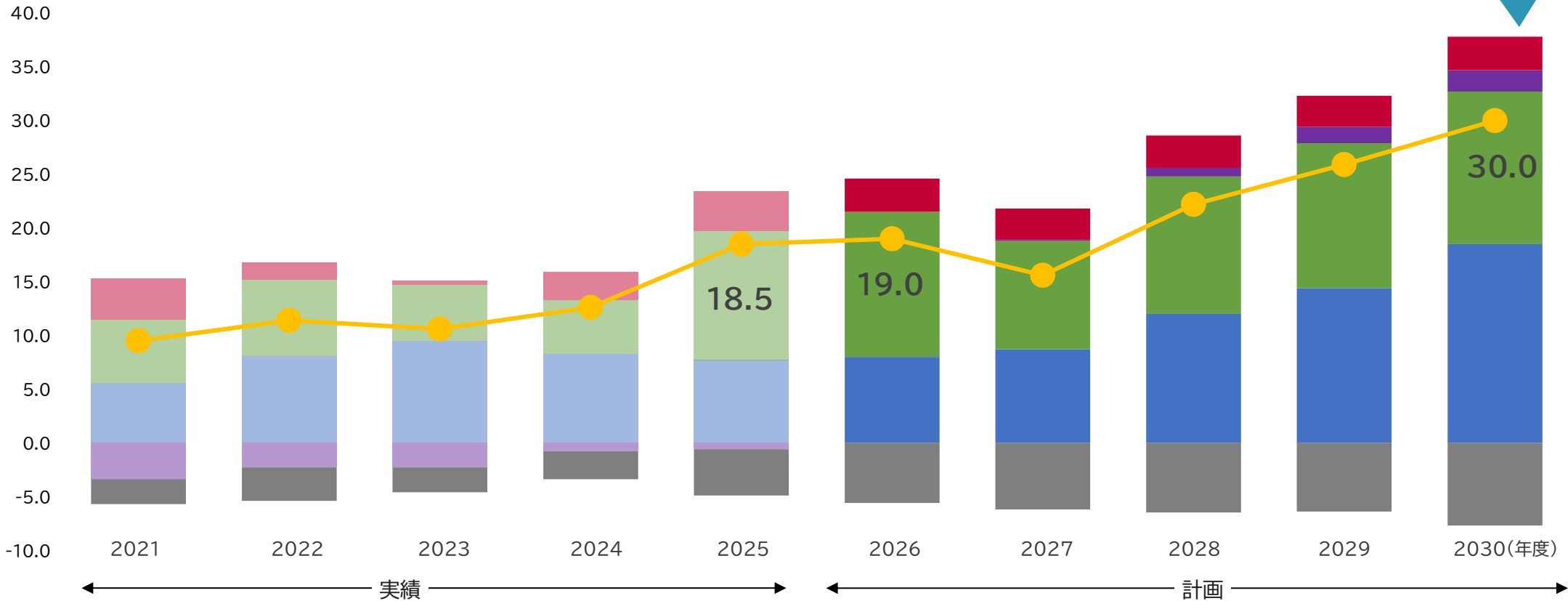


- 2030年の経常利益は30億円の計画
- 流通、官公庁の成長、モバイルの安定、さらにトラストが大きく花開く

■ 流通クラウド ■ 官公庁クラウド ■ トラスト ■ モバイルネットワーク ■ 管理 ● 全社

経常利益(億円)

2030年(全社)
30億円(計画)





人々の豊かな暮らしに貢献し、
誰からも選ばれるITカンパニーへ。

顧客

から選ばれる

<事業戦略>

従業員

から選ばれる

<人的資本投資戦略>

投資家・地域社会

から選ばれる

<財務・非財務戦略>

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