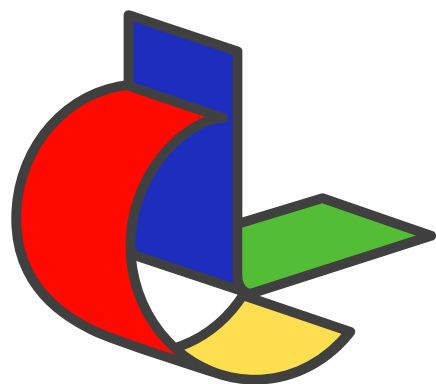




CYBER LINKS

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

事業概要と成長戦略

3

各事業の成長イメージ(2025－2030)

4

株主還元

1 | 会社概要



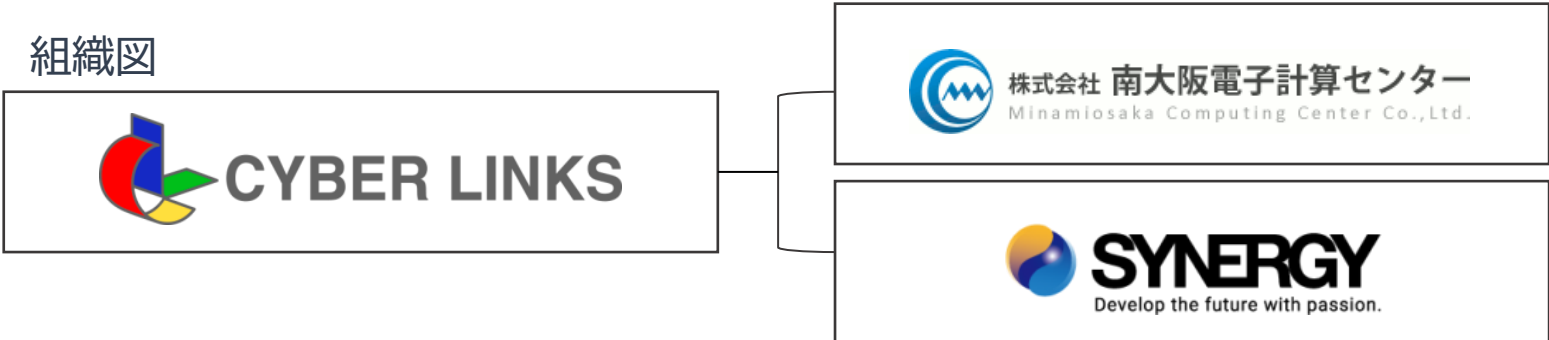
代表取締役社長 東 直樹

設立
1964年
本社所在地
和歌山市

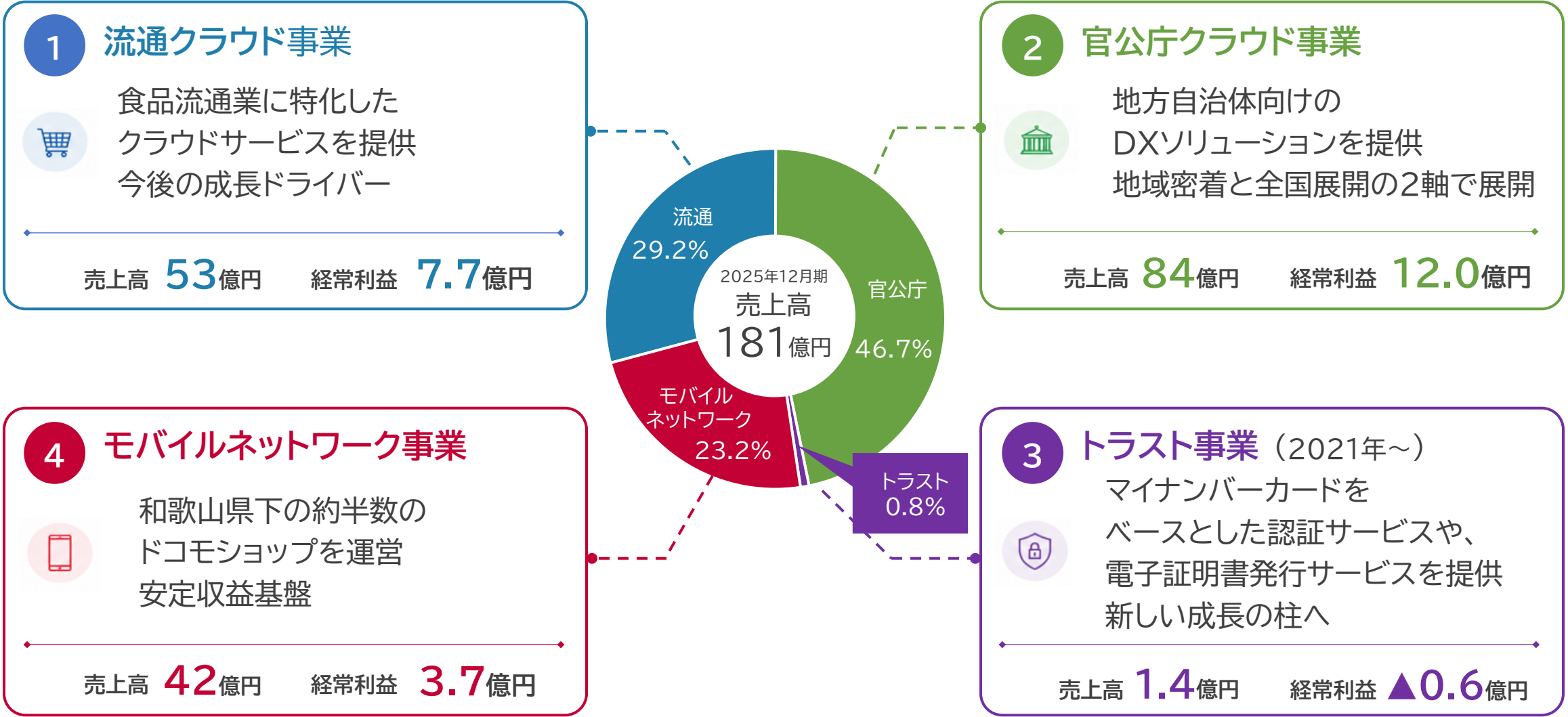
上場市場
**東証
スタンダード**

従業員(連結)
903名
※2025年12月末時点
子会社
2社

組織図



- 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
- 「生活インフラを支える事業領域」での事業が中心で景気変動に強いポートフォリオ



- 月額利用料によるストック型収益(定常収入)を創出する、安定成長の基盤
- 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

シェアクラウドの仕組み

高品質な
クラウドサービスを
1つ開発



複数企業で
共同利用



企業A 企業B 企業C 企業D

継続運用・保守・
アップデートは
当社が実施



高機能な
システムを開発

各社がインターネット
経由で共同利用
個別開発は不要

常に最新
システムを利用可能

ユーザーメリット



エンジニア不足を解消



常に最新システムを利用可能



高額投資が不要

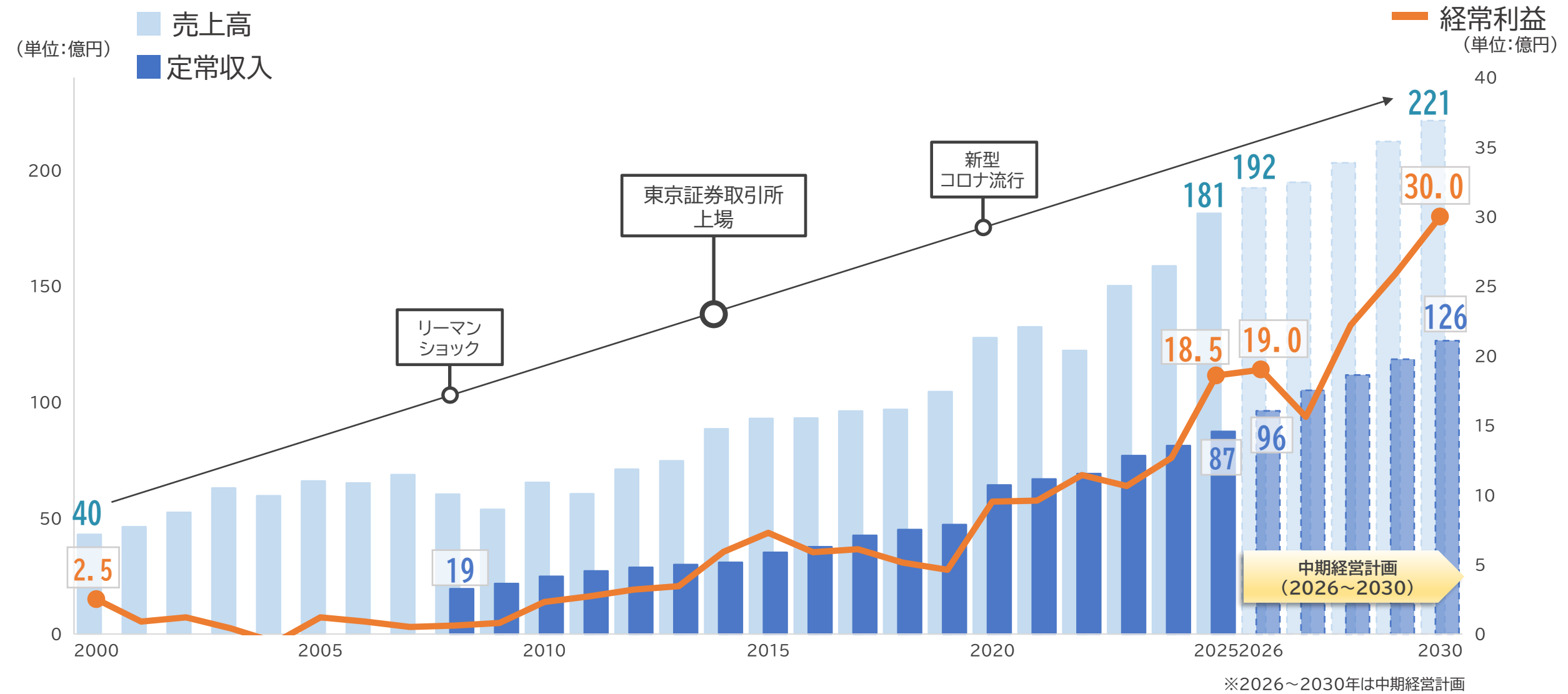
当社の収益モデル



月額利用料による定常収入

- ✓ 利用企業の拡大で収益が積み上がる
- ✓ 継続課金型の安定収益モデル

- 一過性の売上に依存せず、定期的・継続的に積みあがる「定常収入」を重視
- 生活インフラ分野を中心とした顧客基盤により、景気変動に左右されにくい安定性を確保



2 | 事業概要と成長戦略

- 流通クラウド事業
- 事業概要

- 食品流通業界に特化したクラウドサービスを提供
- 主に、「食品小売業」と「食品卸売業」の2領域に展開

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

基幹システム



食品スーパーの基幹業務をフルサポート
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
ドラッグストア等、**非食品小売にも展開**

自動発注



AI需要予測型を武器に
今後大きく展開

小売向けEDI



卸との間での受発注などの電子データ交換
BCPに強い機能を構築

- 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

加工食品卸市場では高いシェア

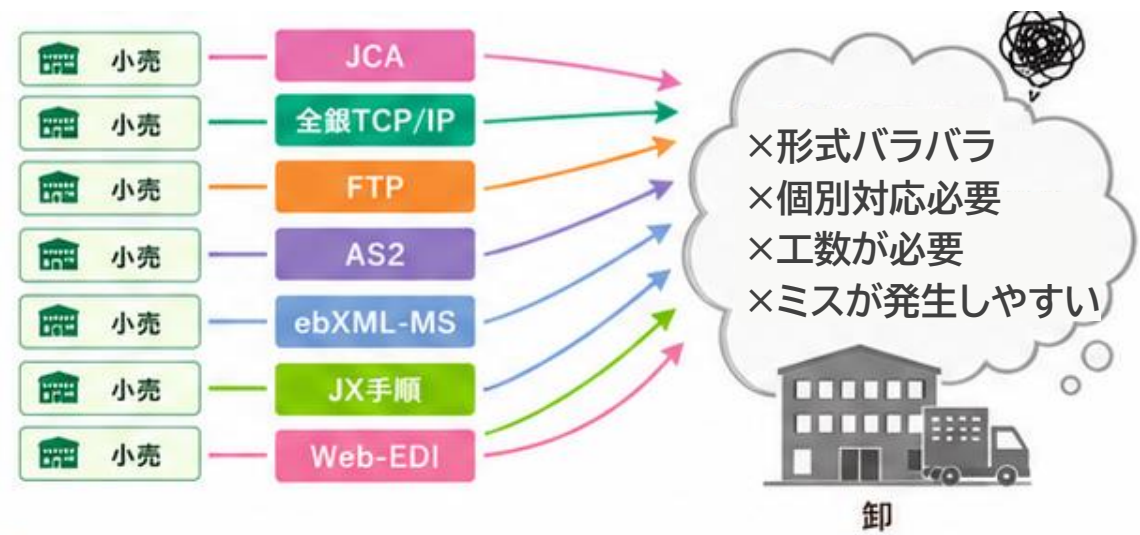
クラウドEDI-Platform



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



回線種・通信手段を一本化



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



すこやかな毎日、
ゆたかな人生



2

事業概要と成長戦略

- 流通クラウド事業
- 成長戦略

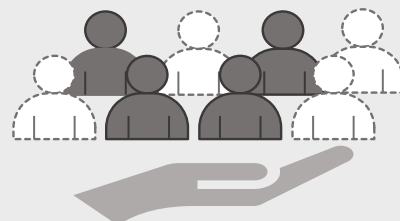
業界再編／廃業



M&A

中小規模の小売業は減少傾向

人手不足



少子高齢化・生産年齢人口の減少

運営コスト増



物流コスト・人件費等が上昇



ターゲット領域を拡大

@rmsV6で中大規模市場を開拓



シェアクラウドでコストを抑え、 高品質なサービスを提供

- ・ 業界特化の知見を集約したサービスで業務効率化・生産性向上を実現
- ・ AI機能実装によるサービス機能向上を推進

- 基幹システムは、中大規模対応の「@rmsV6」で、店舗数が多い中大規模へ対象領域を拡大
- 周辺システムの一部は、すでに大手企業での実績も豊富、ドラッグストア等の非食品小売への展開も進める



- 既に加工食品卸市場では高いシェア
- さらなる成長に向け、新規市場開拓を進める

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

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



受発注手段の
バラつきに対応



通信手段や
文字コードの統一



作業負担・コストを
大幅に削減

圧倒的トップシェアを目指す

年商1,000億以上企業の社数シェア

2025年 **55%** → 2030年 **75%へ**

- 1 零細食品メーカー市場への拡大
スマホひとつでできる、超かんたんEDI
- 2 日用品雑貨卸市場への拡大
大手を中心にアプローチ

更なる成長に向けて、新規市場を開拓

2 | 事業概要と成長戦略

- 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。地域密着で安定した収益を創出
- 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、成長加速

地域密着と全国展開の両軸で展開

地域密着(安定)

実績と信頼に基づく高いシェア

防災系システム

ダム等の監視システム



市町村防災無線の
整備・保守

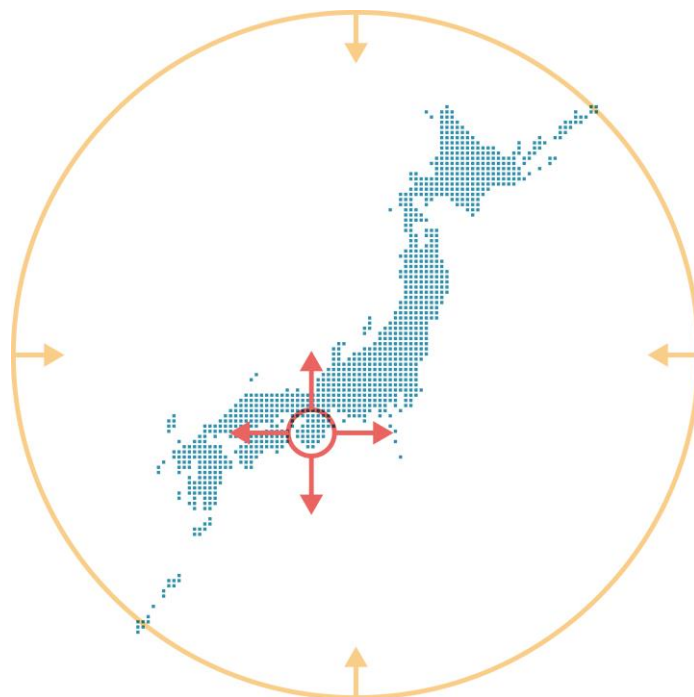


情報系システム

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



全国展開(成長)

自治体DXを背景に成長加速



文書管理「ActiveCity」



オンライン「みんなの窓口」

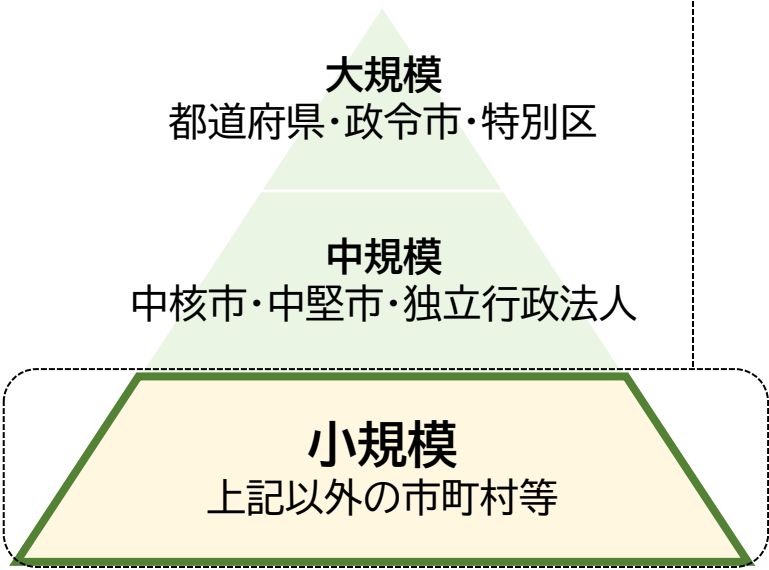


電子認証「マイナサイン」etc.

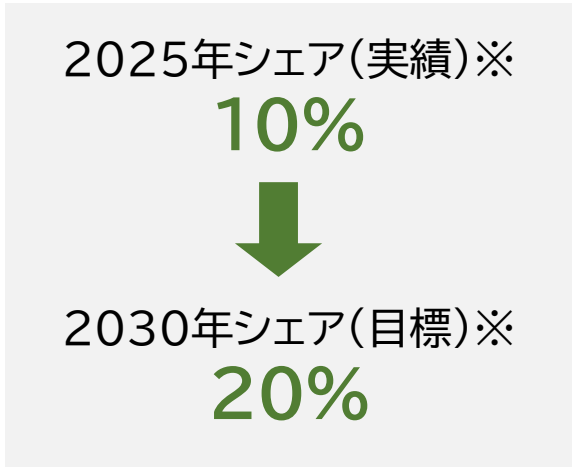
- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つ統合パッケージ。AI機能を実装で、競争優位性を確立
- 小規模レンジの自治体をメインターゲットとしシェアの拡大を目指す



「ActiveCity」の顧客ターゲット層



小規模レンジで
シェアトップを目指す



※文書管理システム導入済の自治体を分母とした当社推計値

AI機能の実装により
競争優位性を確立



AI技術を内包した付加価値で製品の競争力向上



AIに強みを持つ他社との戦略的提携も推進

- 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



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機能の実装による機能強化

対話型AIエンジンの組込み

「AI職員」機能全面強化

- 住民一次対応
- 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

江戸川区での運用開始 (2026年4月～)

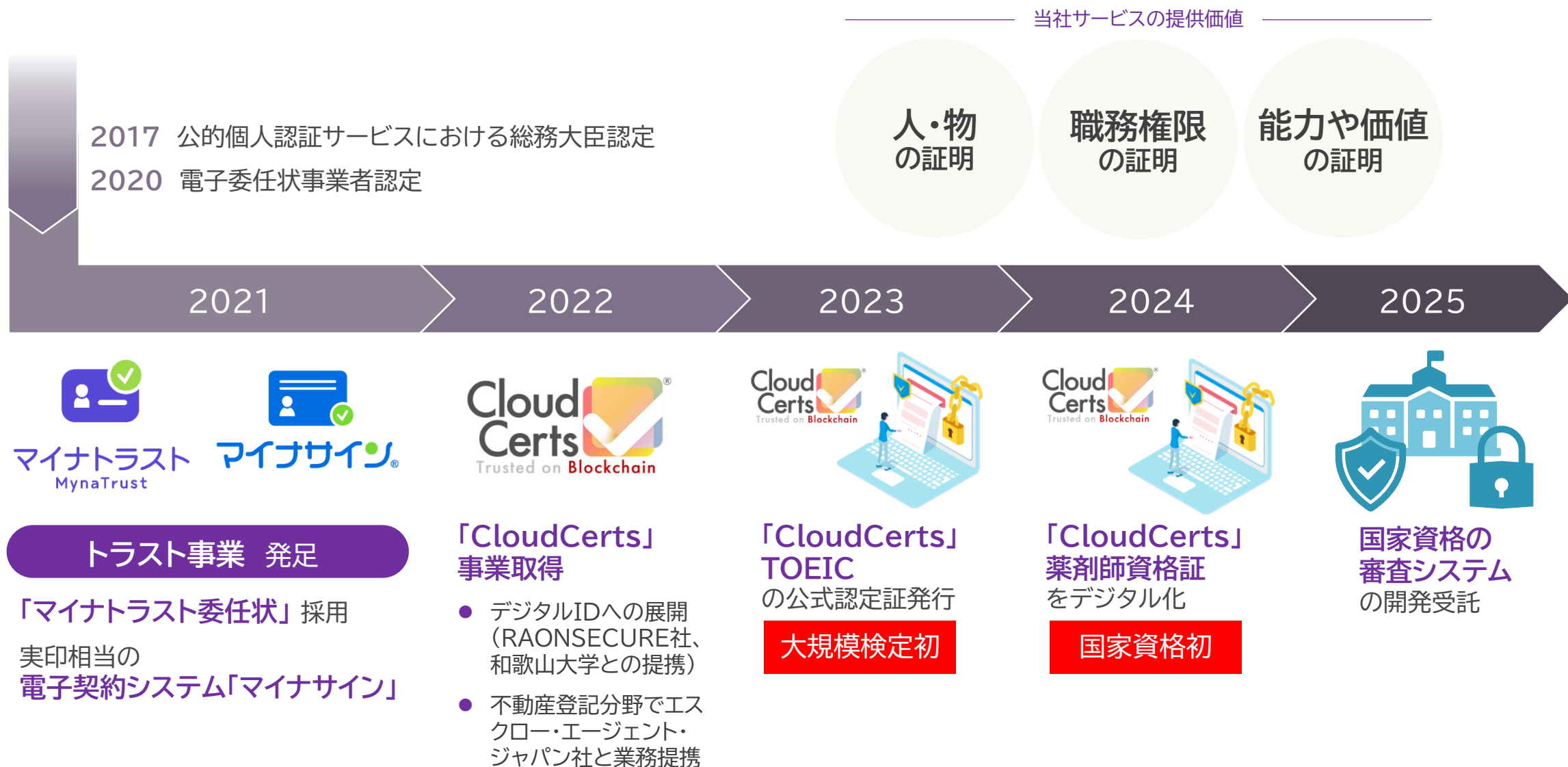
東京都内初

全120業務

2 | 事業概要と成長戦略

- トラスト事業

- マイナンバーカードを用いた高度な本人確認を強みに、サービス提供を開始
- ブロックチェーンを活用したデジタル証明書発行サービスも開始。大規模検定や国家資格にも採用され、サービスの幅を拡大



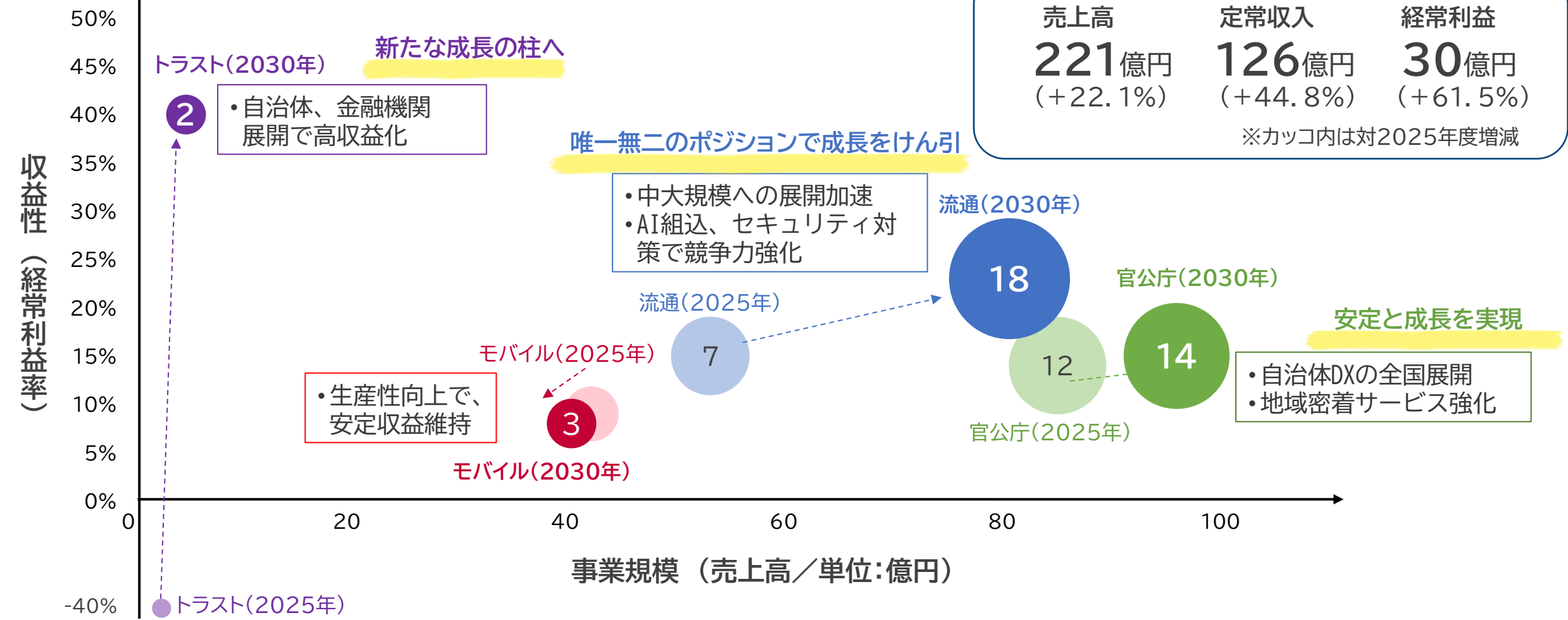
- デジタルトラストの一連のフローを包括的にマネジメントできるプラットフォームを構築し、事業拡大を目指す
- 自治体、民間・金融機関向けへの提案を強化



3 | 各事業の成長イメージ(2025－2030)

- 流通、官公庁、トラストは収益拡大、モバイルは安定収益基盤を維持
- 2030年は、経常利益30億円(25年度比+61.5%)を目指す

バブルサイズは収益貢献
(経常利益/単位:億円)



4 | 株主還元

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

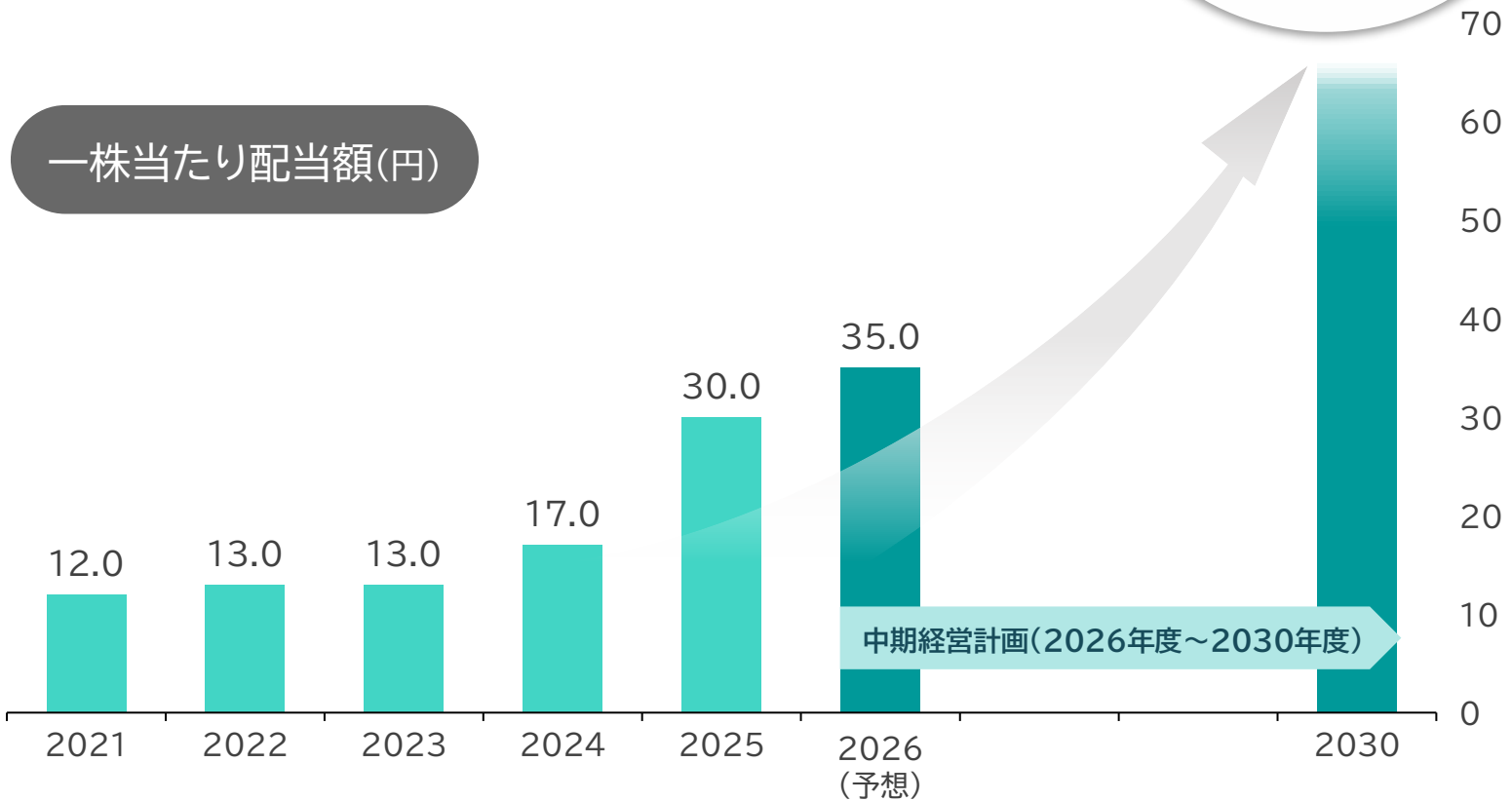
株価指標

株価 1,120円

PER 9.6倍

2026年8月26日終値

一株当たり配当額(円)



- 「X (旧 Twitter)」や「IR note マガジン」の運用など、当社の取組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
- シェアードリサーチ社による企業レポートも公開

X (旧 Twitter)



ユーザー名：@CyberLinks_3683

https://x.com/CyberLinks_3683



IR noteマガジン

note

https://note.com/cyberlinks_note



シェアードリサーチ



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

