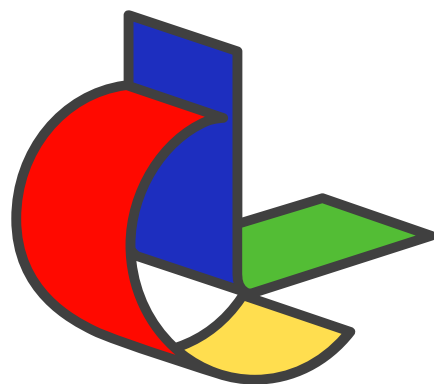




CYBER LINKS

株式会社 サイバーリンクス 会社説明資料

証券コード:3683

2026年9月19日

- 1 | 本日覚えていただきたい3つのポイント
- 2 | 会社紹介
- 3 | 各事業の成長イメージ(2025-2030)
- 4 | 株主還元

1 | 本日覚えていただきたい3つのポイント

- ✓ 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
- ✓ 累進配当を継続、2030年に向け還元強化
前期大幅増配、今期も増配予想

2 | 会社紹介

- 会社概要



代表取締役社長

東 直樹 (ひがし なおき)

主要経歴

- 1979年 ● 名古屋工業大学卒業、ジャスコ株式会社(現・イオン株式会社) 入社
- 1990年 ● 株式会社エム・ケー・シー(現・TIS株式会社) 入社
- 1993年 ● 株式会社近畿中部レジホンセンター(現・株式会社サイバーリンクス) 入社
- 1997年 ● 当社取締役 就任
- 2012年 ● 当社常務取締役 就任
- 2024年 ● 当社代表取締役社長 就任

✓ 流通・官公庁クラウド事業で担当役員を努め、事業成長をけん引

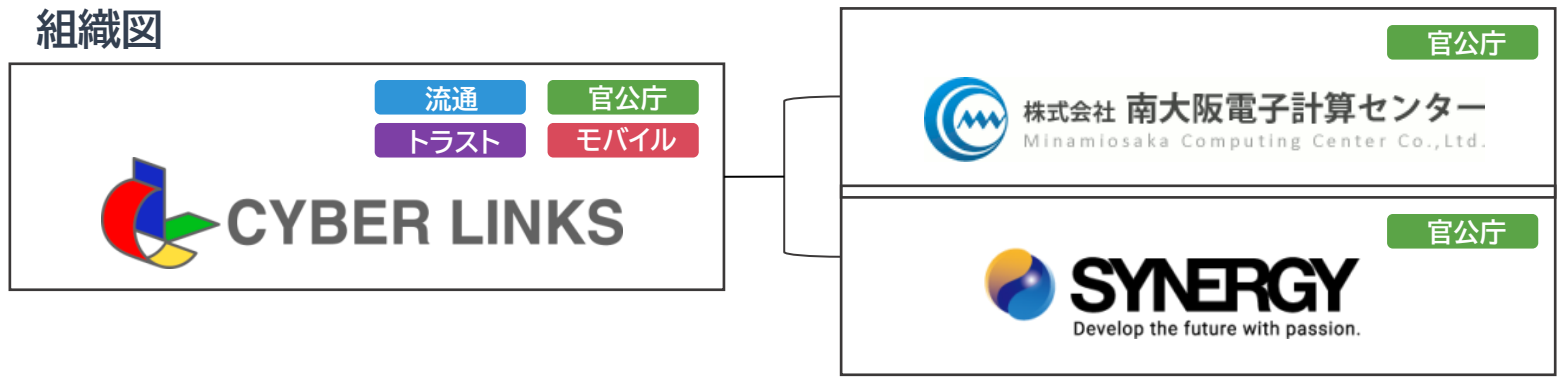
設立
1964年
本社所在地
和歌山市

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



01 創業期

地域社会に貢献しながら
基盤を築く



- 1956 「村上テレビサービスステーション」創業
- 1964 **官公庁** 「株式会社南海無線」設立／通信制御システムの販売・保守管理を開始

02 事業転換期

IT分野への進出



- 1988 **流通** 小売業のネットワーク型POS情報処理サービスを開始
- 1993 **モバイル** ドコモショップ運営開始

03 成長期

流通事業において
クラウドサービスが大きく成長



- 2000 「株式会社サイバーリンクス」に商号変更
- 2005 クラウド型基幹業務システム「@rms(アームズ)」提供開始
- 2014 東証証券取引所上場

04 次の成長ステージへ

新しい価値を創造する
ビジネスへの挑戦



- 2019 株式会社南大阪電子計算センター子会社化
- 2021 **トラスト** トラスト事業参入
- 2023 株式会社シナジー子会社化



- 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

1 流通クラウド事業



食品流通業に特化した
クラウドサービスを提供
今後の成長ドライバー

売上高 **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ソリューションを提供
地域密着と全国展開の2軸で展開

売上高 **84**億円 経常利益 **12.0**億円

4 モバイルネットワーク事業



和歌山県下の約半数の
ドコモショップを運営
安定収益基盤

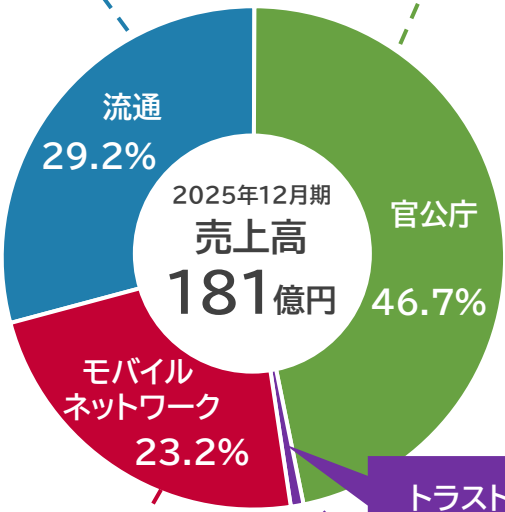
売上高 **42**億円 経常利益 **3.7**億円

3 トラスト事業（2021年～）

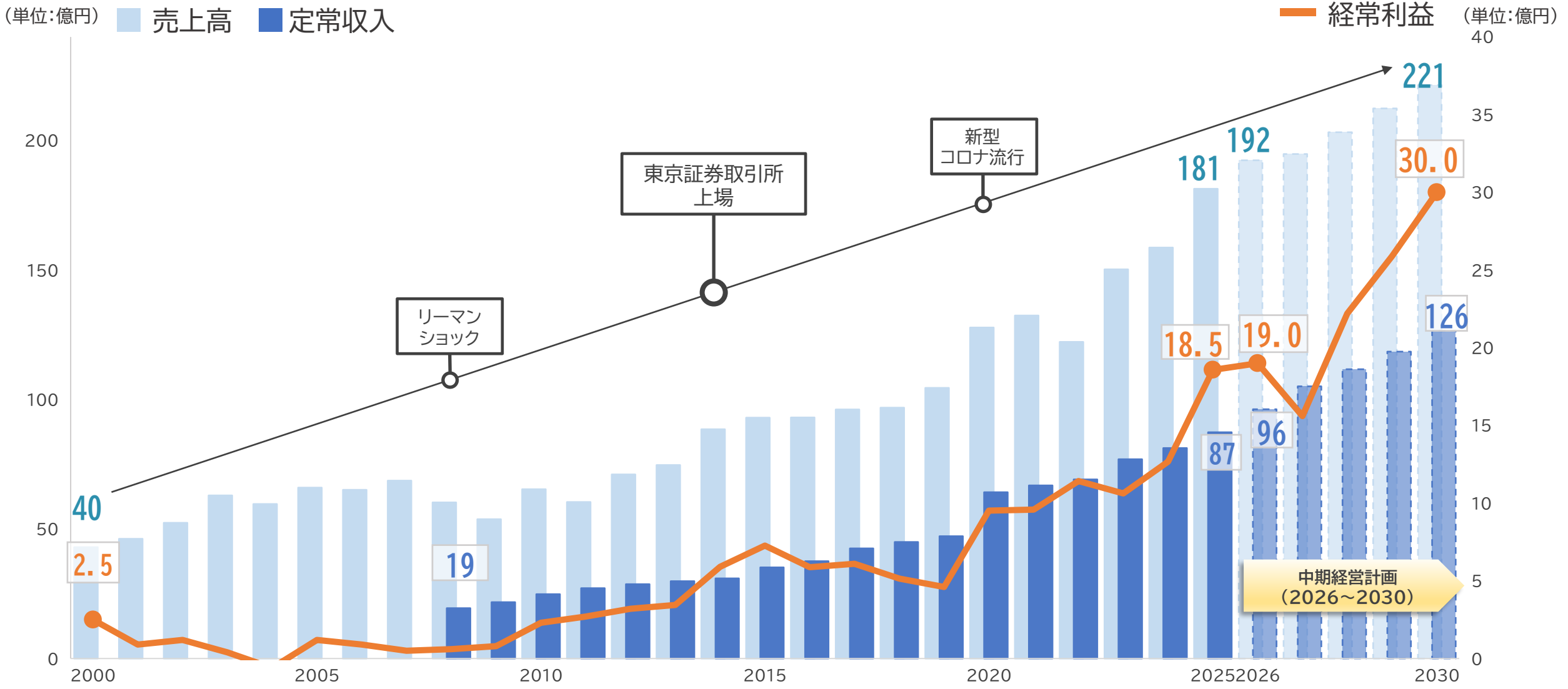


マイナンバーカードを
ベースとした認証サービスや、
電子証明書発行サービスを提供
新しい成長の柱へ

売上高 **1.4**億円 経常利益 **▲0.6**億円



- 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(=ストック収入)」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

会社紹介

- 事業概要

- 流通クラウド事業

- 食品流通業界に特化し、「食品小売業」と「食品卸売業」を中心にクラウドサービスを展開
- 長年の業界特化により、食品スーパー・食品卸で高い導入実績を確立

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/上位10社

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



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

食品スーパーの
業務全体を支える中核システム



食品スーパーの基幹業務をフルサポート



周辺サービス

食品スーパーの業務を網羅する
豊富なサービス群

生鮮EDI



生鮮食品に特化した受発注システム
発注・出荷・納品情報を電子化

自動発注



AI需要予測を活用した自動発注
発注業務の省力化と精度向上を支援

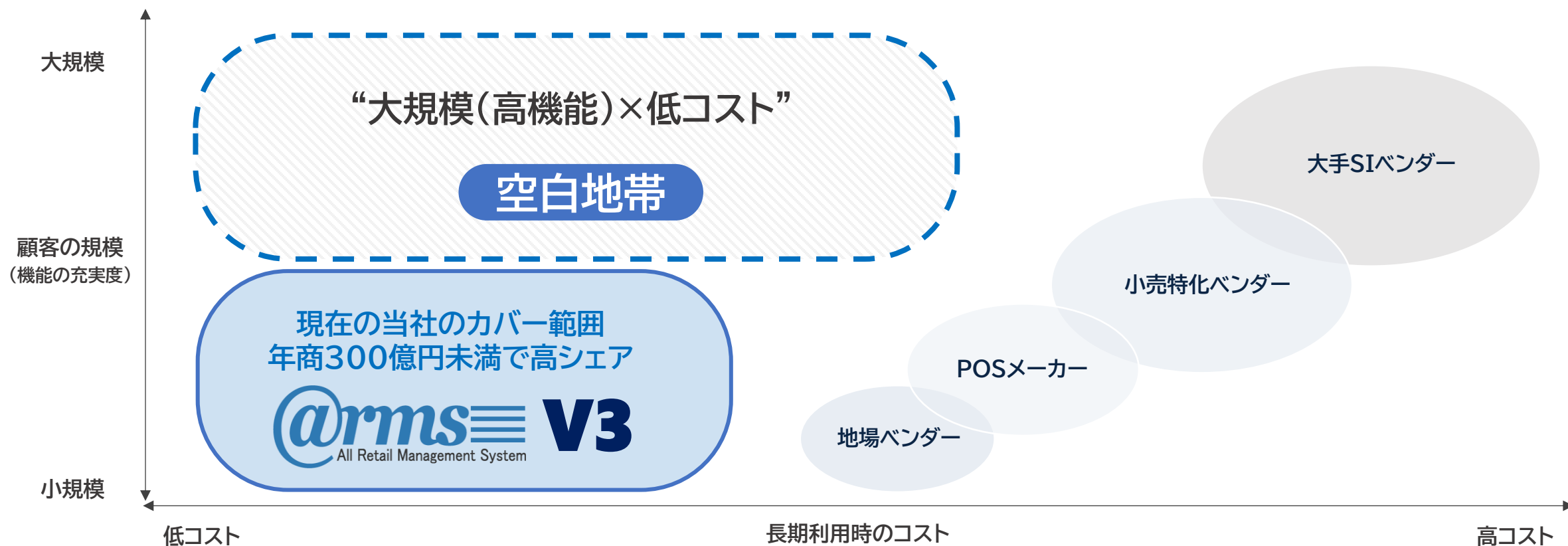
小売向けEDI



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

- 大規模市場では、個別開発型システムが中心で、導入・運用コストが高い
- IT人材不足を背景に、「大規模(高機能)×低コスト」への需要が拡大

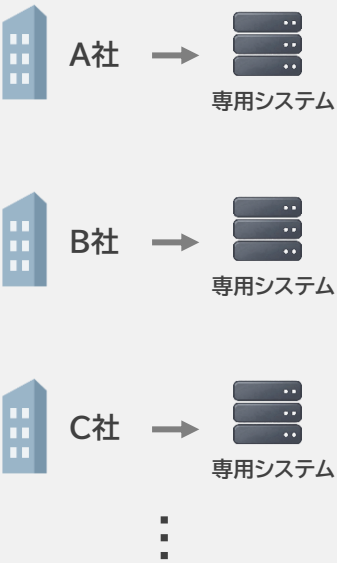
“大規模(高機能)×低コスト”サービスの需要拡大するも、対応する事業者は不在



- 1つの高品質なシステムを複数企業で共同利用し、開発・運用コストを分散
- 個別開発に比べて導入負担を抑えながら、継続的な機能強化を実現

一般的な個別開発

企業ごとにシステムを開発・運用し、コストを各社が負担



企業ごとに投資が必要

当社のシェアクラウド

1つの「高品質」なシステムを開発・継続強化し、複数企業で共同利用



月額課金で定常収入(=ストック収入)が積み上がる
導入店舗の増加に応じて、収入増

シェアクラウドが生む価値

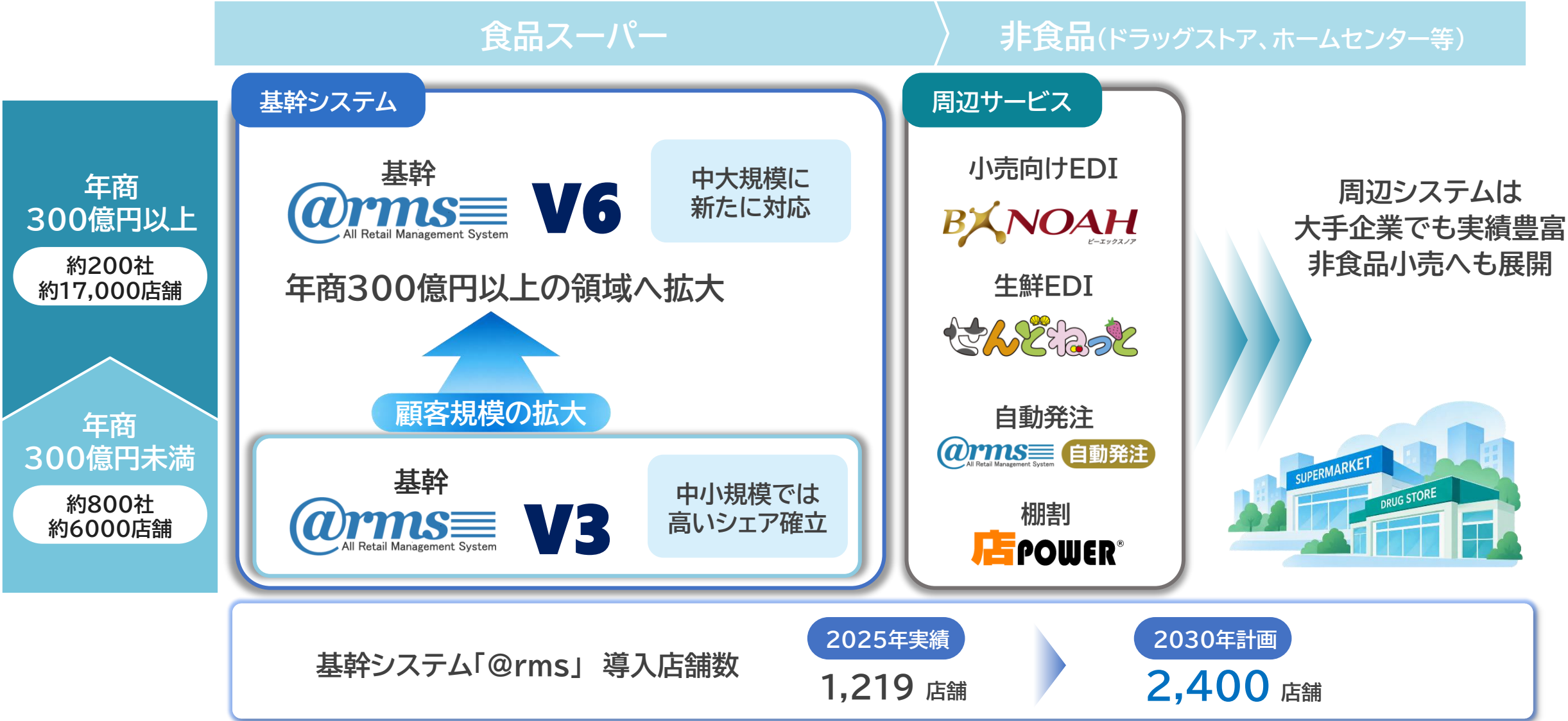
高機能 × 低コスト

ニーズを取り込み、
継続的に機能を強化

開発・運用コストを
複数企業で分散

大規模(高機能)×低コストの
「空白地帯」へ

- 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
- 周辺サービスの一部は、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を進める



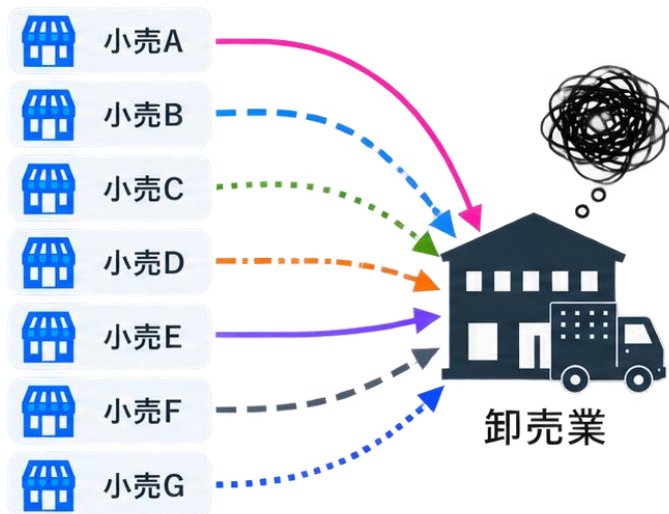
- 小売業(食品スーパー等)から加工食品卸売業に発注する際の手段は様々
- 通信手段や文字コード等を統一規格に一本化することで、顧客企業(加工食品卸売業)の作業負担やコストを大幅に低減することが可能に



クラウドEDI-Platform

導入前

小売ごとに異なる受発注手段



形式がバラバラ



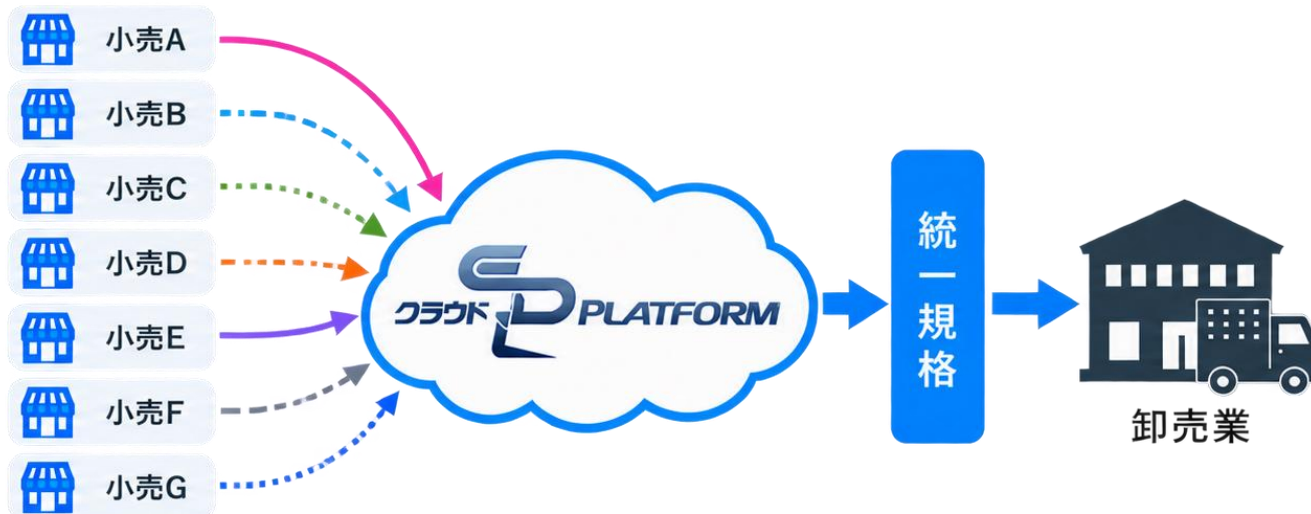
個別対応で工数増大



ミスが発生しやすい

導入後

当社が回線種・通信手段を一本化
統一規格でシンプルな受発注業務へ



- ✓ 形式のバラつきに対応し、統一規格に一本化
- ✓ 作業負担を大幅に削減し、ミス防止・コスト削減を実現

- 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

会社紹介

- 事業概要
- 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

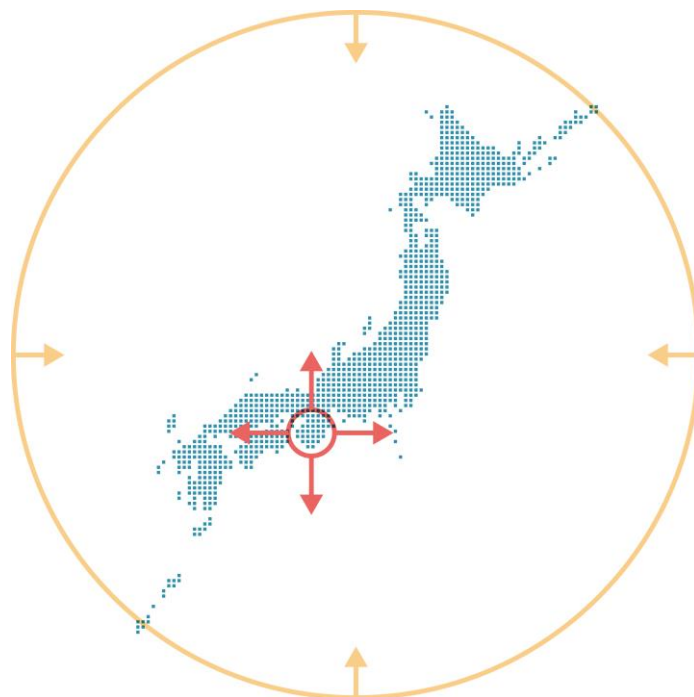
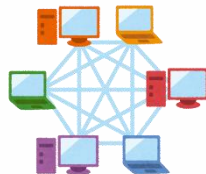


情報系システム

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」

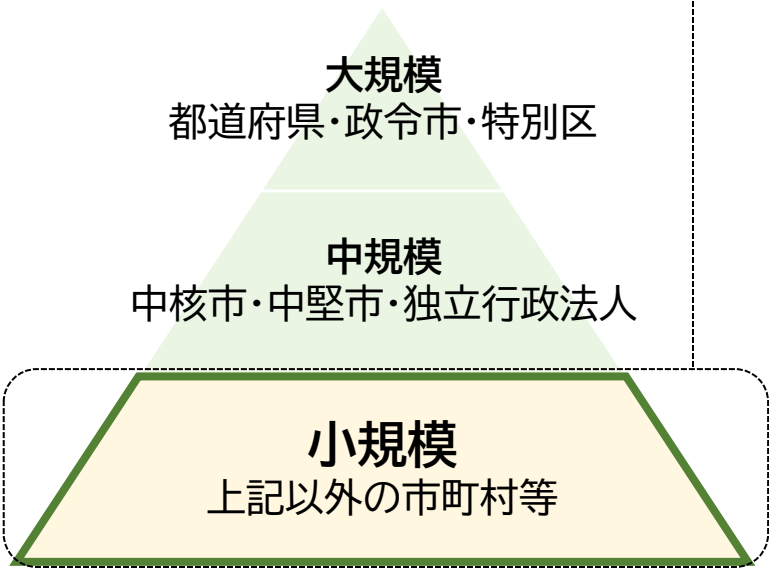


電子認証「マイナサイン」 etc.

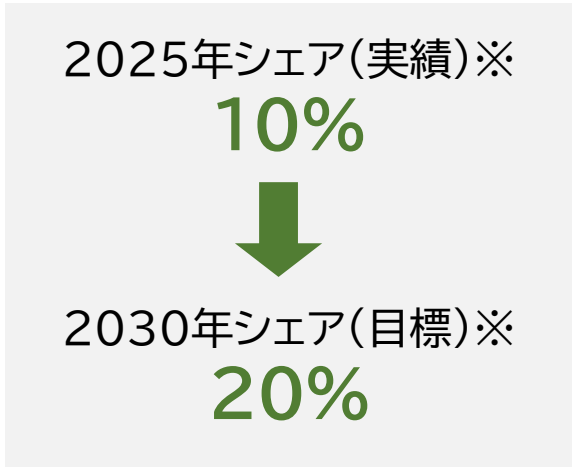
- 公文書管理に必要な機能と、電子決裁機能を持つ統合パッケージ。AI機能を実装で、競争優位性を確立
- 小規模レンジの自治体をメインターゲットとしシェアの拡大を目指す



「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

- 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

導入実績

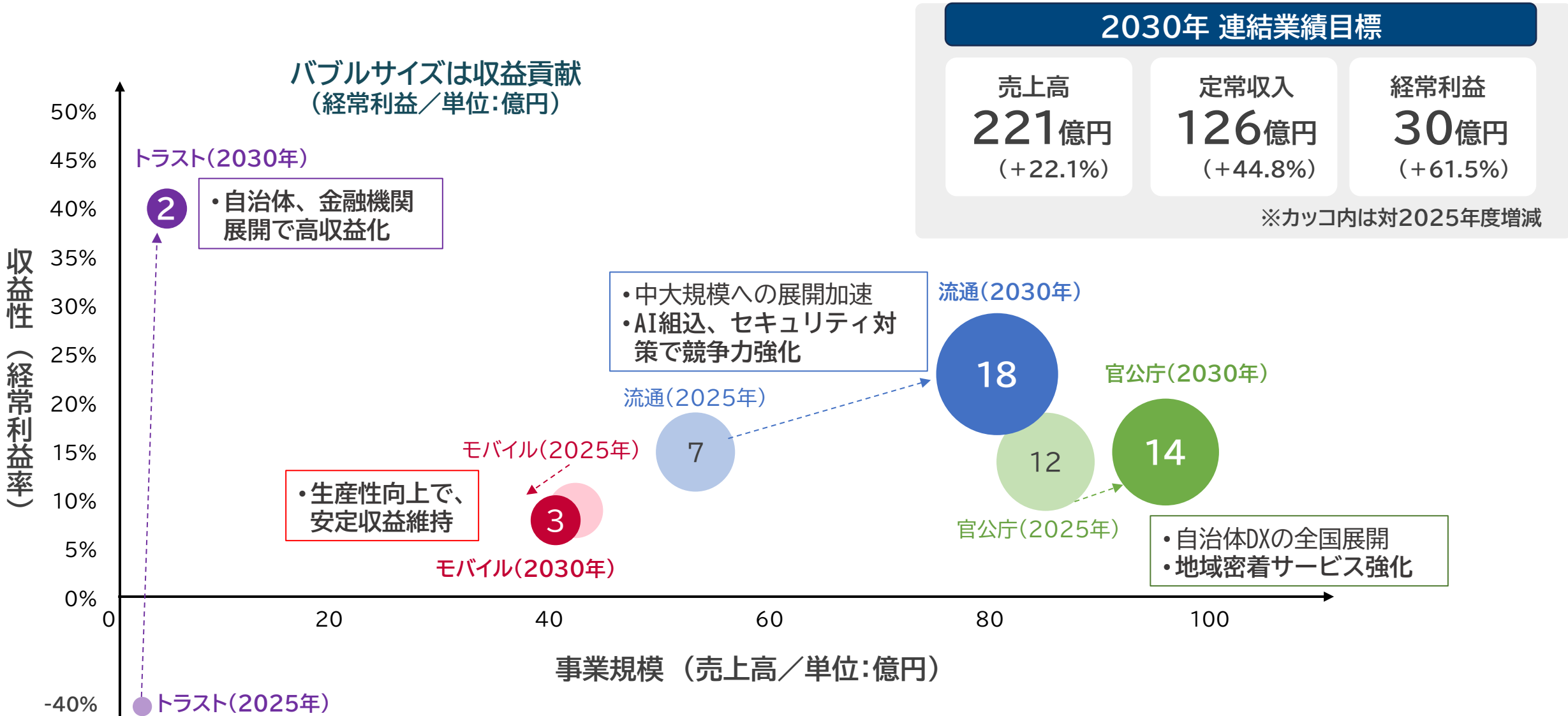
江戸川区での運用開始（2026年4月～）

東京都内初となる
全相談窓口へのオンライン相談インフラの構築

個人情報を扱うセンシティブな全120業務を対象

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



- 官公庁クラウド事業の各種案件の進行や、流通クラウド事業の各種サービス提供拡大等により増収、増益
- 中期経営計画の初年度となる26年度は、上期は過去最高を更新し順調に推移

売上高

過去
最高

101 億円

前年同期増減 +14.8%

2Q計画 達成率 99.6%

定常収入

過去
最高

47 億円

前年同期増減 +11.3%

2Q計画 達成率 103.2%

経常利益

過去
最高

14.4 億円

前年同期増減 +45.8%

2Q計画 達成率 105.1%

4 | 株主還元

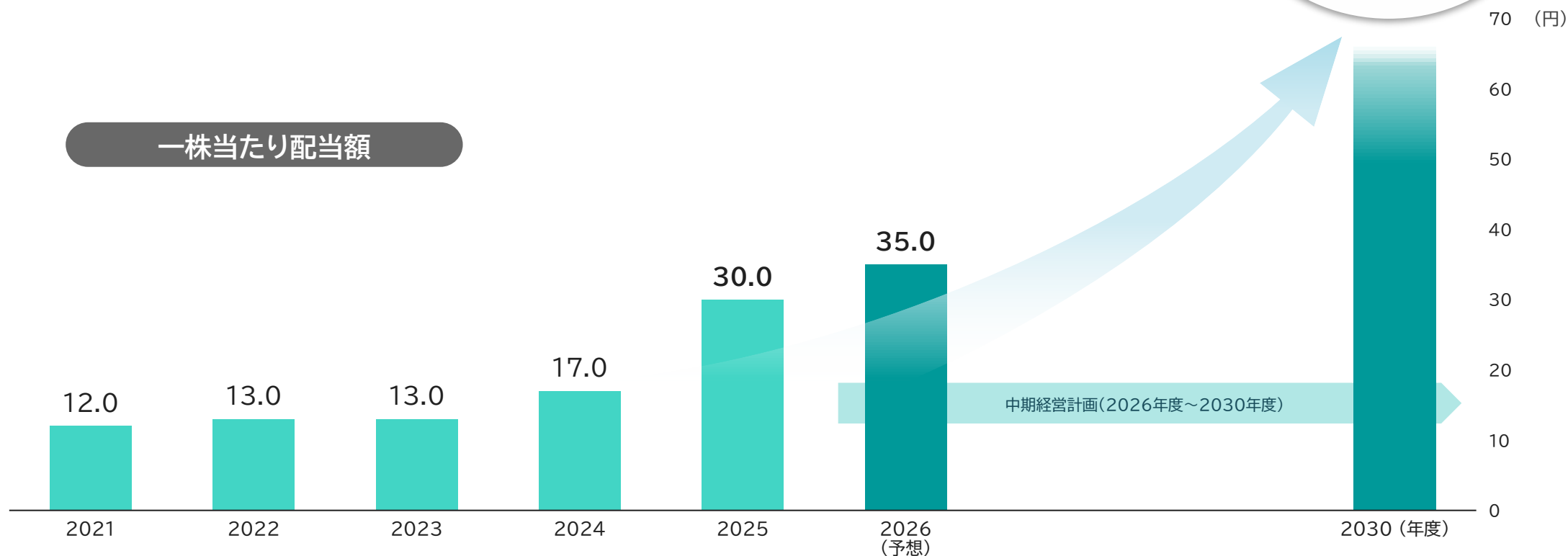
株主還元の方針

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

一株当たり配当額



- 「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

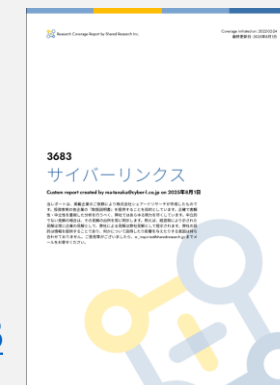
https://note.com/cyberlinks_note



シェアードリサーチ



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



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