



2021年2月12日

各 位

会 社 名 株式会社 サイバーリンクス
代 表 者 名 代表取締役社長 村上 恒夫
(コード番号：3683 東証第一部)
問 合 せ 先 総合管理部長 鳥居 孝行
(TEL. 073-448-3600)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、新たな「中期経営計画（2021年度～2025年度） トランスフォーメーション2025」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

<中期経営計画の概要>

○対象期間：2021年12月期から2025年12月期（5ヵ年）

○基本方針：「トランスフォーメーション 2025」

～業界、顧客企業とともに、DXで生産性向上～

○数値計画：2025年12月期（最終年度）

定常収入	90億円（定常収入比率 62.5%）
売上高	145億円
経常利益	16億円（経常利益率 11.0%）
ROE	13%以上

（注）定常収入は、情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益を目指す当社独自の管理指標です。

○重点戦略

流通クラウド事業：企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現

官公庁クラウド事業：大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート

トラスト事業：マイナンバーカードをベースにしたトラスト分野への事業展開

モバイルネットワーク事業：激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

なお、詳細につきましては添付資料をご参照ください。

（注意）本資料で開示されている将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

以 上

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

中期経営計画 (2021年度～2025年度)

Society 5.0 急加速！

「トランスフォーメーション 2025」

2021年2月12日

定常収入は計画比 129.7%を達成。定常収入比率も 50%超まで向上

数値目標

- 売上高・定常収入・定常収入比率
計画数値を達成し、安定収益の基盤を確立
- 経常利益・経常利益率・ROE
開発費の負担増で未達も、過去最高益

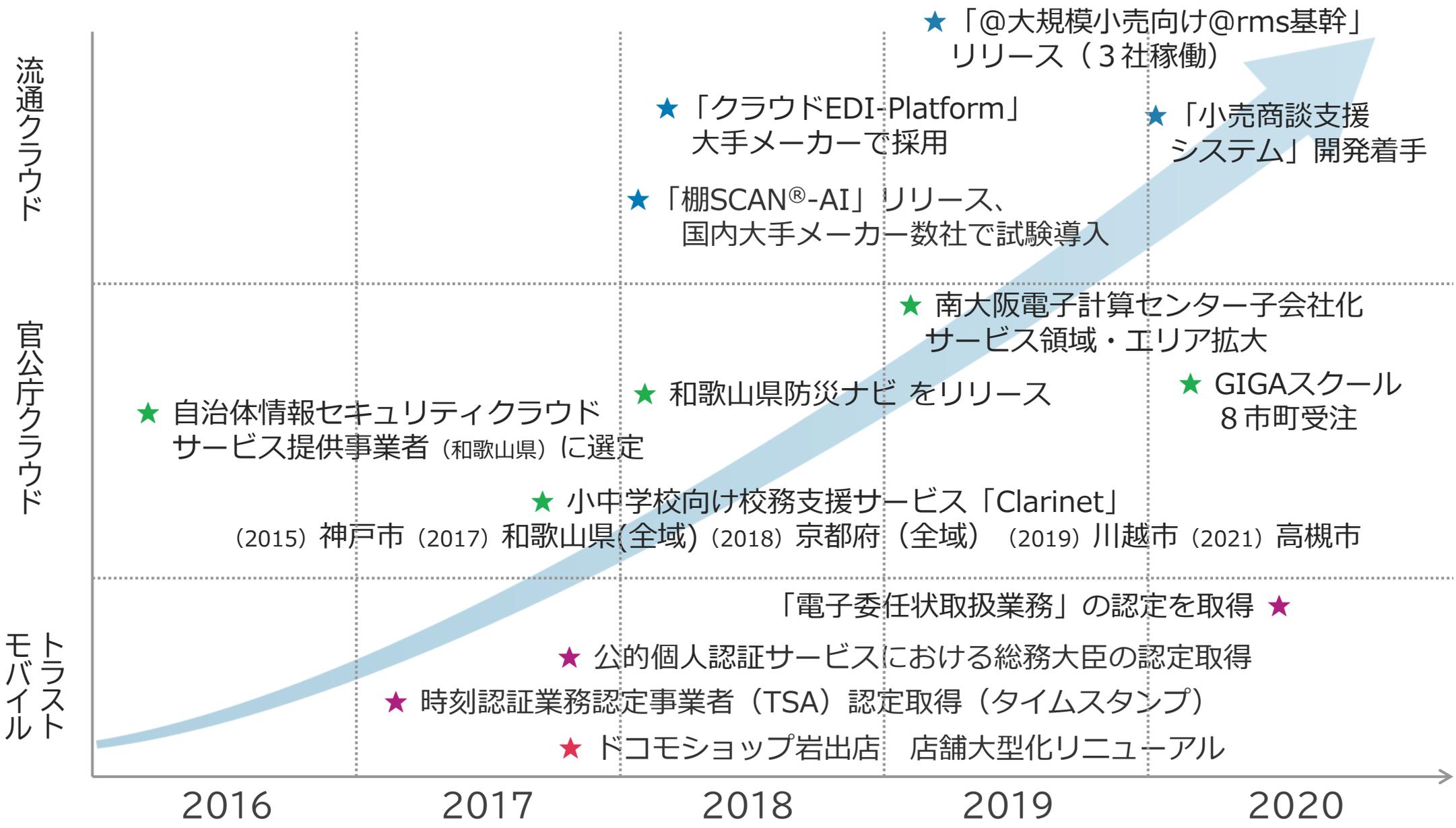
	2015年12月期
	実績(単体)
定常収入	35.1 億円
定常収入比率	37.8 %
売上高	92.9 億円
経常利益	7.2 億円
経常利益率	7.8 %
ROE	14.7 %



2020年12月期		
中期計画	実績(連結)	計画比
49.5 億円	64.2 億円	129.7 %
46.1 %	50.3 %	+4.2 pt
107 億円	127.7 億円	118.9 %
11 億円	9.5 億円	86.5 %
10.2 %	7.4 %	△2.8 pt
15 %	13.7 %	△1.3 pt

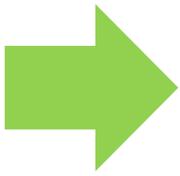
※定常収入は、情報処理料や保守料等の継続的に得られる収入で、安定収益の拡大を目指す当社独自の管理指標です。

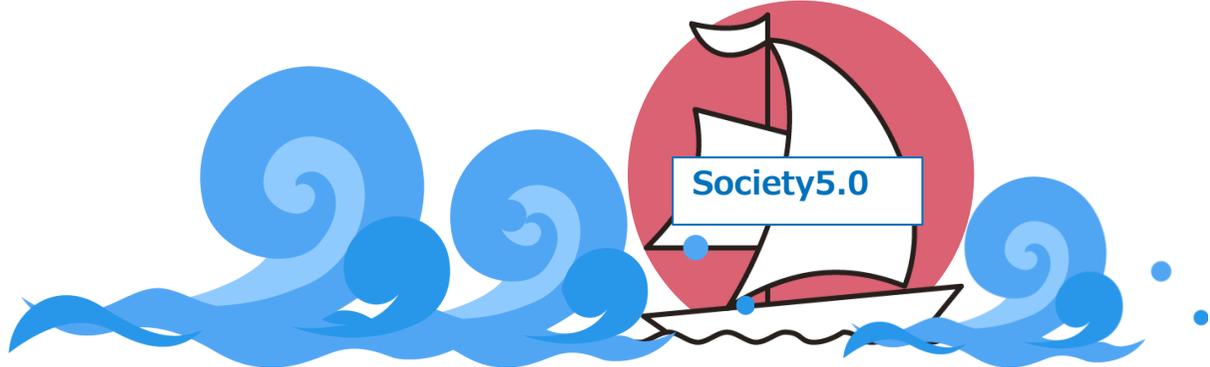
■ 各分野の取組みと成果



元々大きく動いていたSociety5.0への動きが
2つの大きなうねりにより **急加速！！**

コロナ
→テレワーク→DX 

デジタル庁
→自治体DX→社会全体のDX 



2002年

IT業界の最大の潮流は「チープ化」 → 「シェアクラウド」

2012年

企業間連携によるさらなる効率化 → 2021年C2PF商談支援稼働

2016年

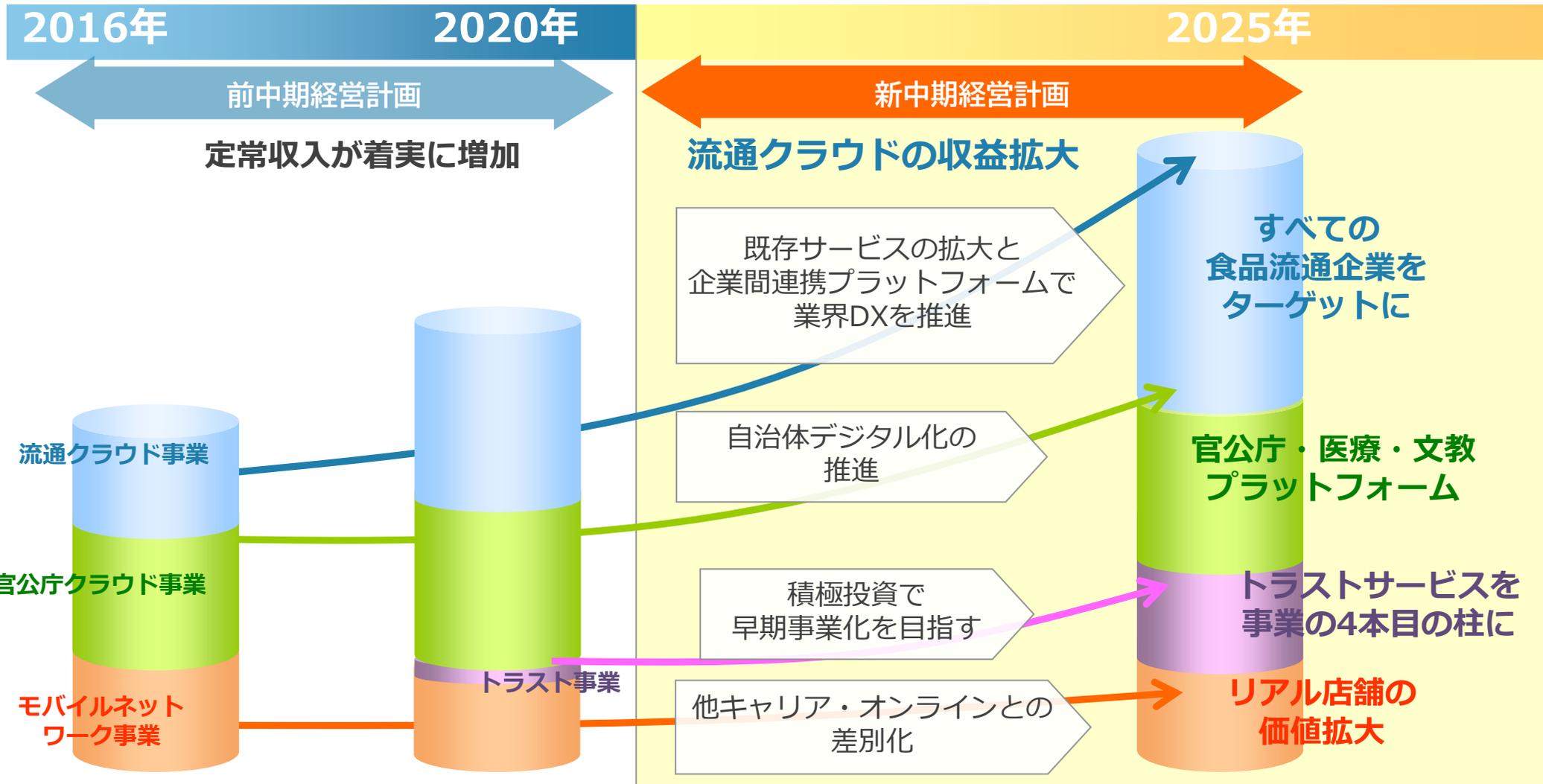
判断は「人」から「AI」へ → 2023年AI @rms開発スタート

2020年～

「Society5.0」に備え **「徹底した労働生産性向上」**を

- ・ 企業間連携プラットフォームC2PF(業界内DXによる生産性向上)
- ・ 社内業務の自動化・効率化（2020年より）

2023年度から流通クラウドの収益が向上 新規事業分野（トラスト事業）にも挑戦し、4本目の事業へ



基本方針

「トランスフォーメーション 2025」

～業界、顧客企業とともに、DXで生産性向上～

重点戦略

- 流通** 企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現
- 官公庁** 大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
- トラス** マイナンバーカードをベースにしたトラス分野への事業展開
- モバイル** 激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

数値計画

	2025年度(最終年度)	2020年度比
定常収入	90 億円	141.4 %
定常収入比率	62.5 %	+12.2 pt
売上高	145 億円	113.7 %
経常利益	16 億円	168.1 %
経常利益率	11.0 %	+3.5 pt
ROE	13 %以上	—

企業間連携プラットフォームの立上げにより業界DXを実現

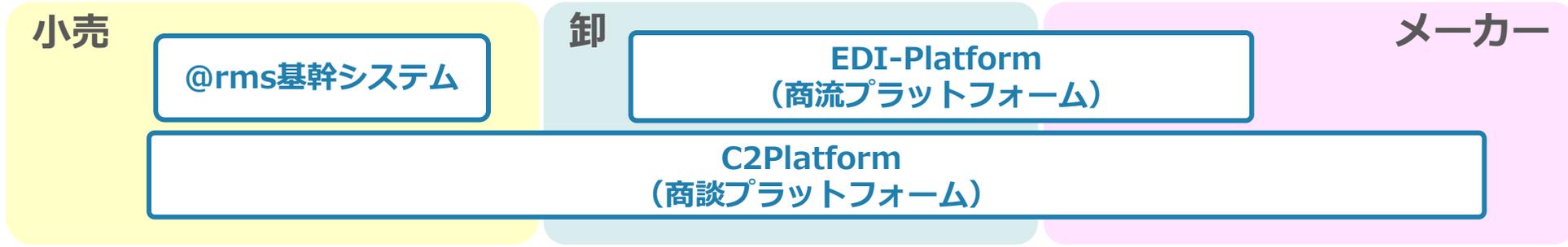
～ 高品質・低価格の「シェアクラウド」で
すべての食品流通企業をターゲットにシェア拡大を図る ～

食品小売 (@rms)	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	200	21.1	26	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,205	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	40	7.8	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	8.7	12.3	-

*商流額:当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額



小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2020年実績	2025年目標	目標シェア
市場規模 (億円)	60	0.3	4	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	0	10,000	-

*2020年実績は、先行して提供を開始している一部サービスにかかる収入

食品流通市場全体	市場全体	2020年実績	2025年計画	目標シェア
市場規模 (億円)	300	29.2	41	150

*市場規模は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

PSTN・インボイス対応で新規ユーザ獲得に注力

＜小売業向け＞



@rms基幹（大規模・中小向け）の導入を推進し、シェア拡大を図る

- 2023年度から、中大規模向けの機能拡充（AI・自動判断機能）に研究開発投資
- 導入作業、運用作業の効率化により、年間導入可能数アップと利益率の向上を図る
 - 基幹系導入：2025年度導入可能社数を、2020年対比 180%に
 - 運用保守：2023年までに、作業工数の 50%削減を目指す
- 過去開発分（次期@rms）のソフトウェア償却負担は2023年度に大幅減

＜卸売業向け＞



次世代型EDIサービスの構築、2023年リリースを目指す

- 卸TOP10や大手メーカーの獲得に集中
- 既存顧客導入の自動化で負荷を軽減、新規顧客導入に人員をシフト
 - 通常導入自動化：2025年度導入工数を、2020年対比 40%に
- 小規模メーカー・卸向けクラウド販売管理サービスをリリース

<企業間連携プラットフォーム>

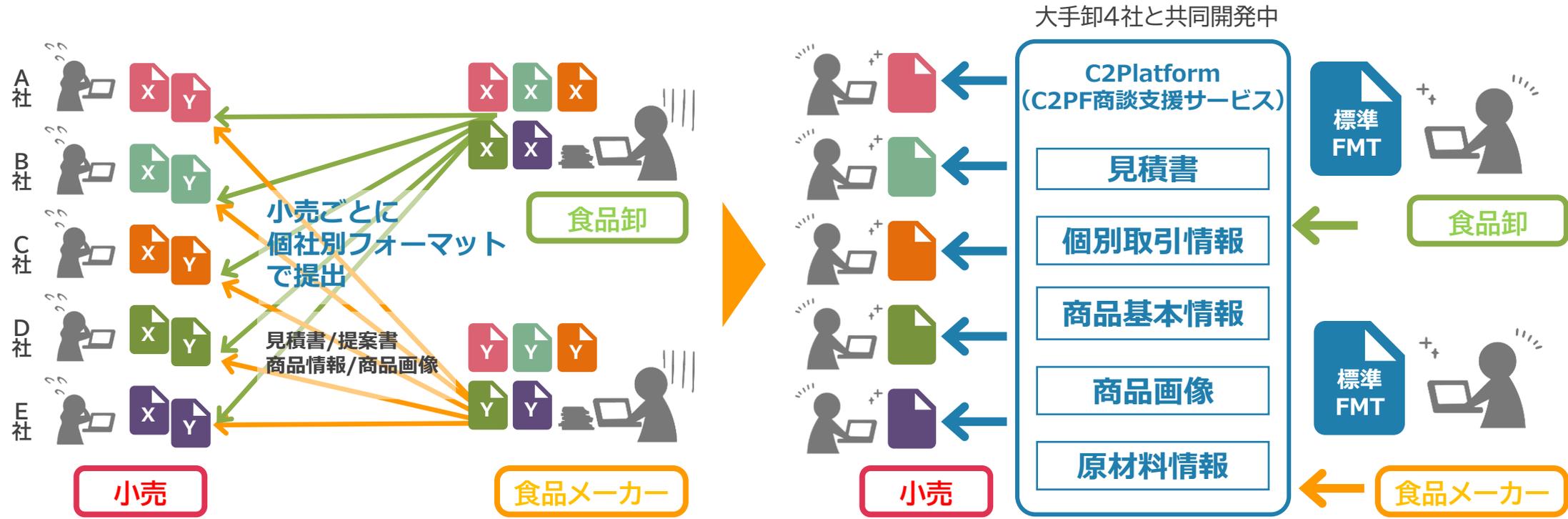
2021年C2PF商談支援サービスをリリース

～ 2025年までに、10,000IDの導入を目指す ～



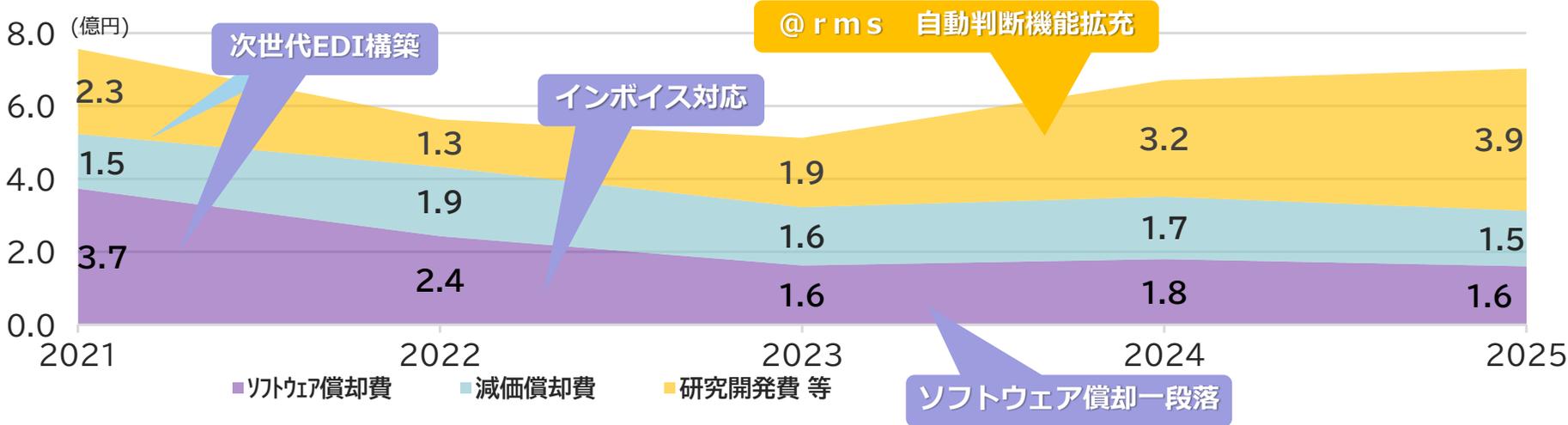
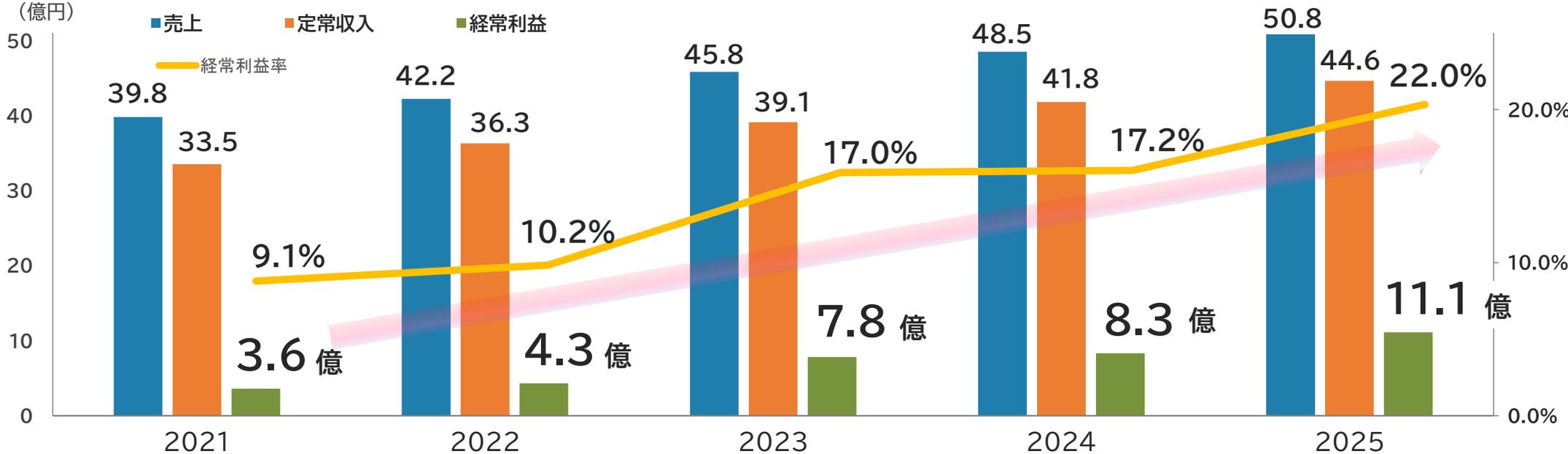
- 2021年 見積作成支援機能をリリース。以降、順次機能拡充
- 2022年以降、既存EDI顧客にも横展開を図る

食品流通業界DXを推進！！



2023年から大きく飛躍

2025年 経常利益 11.1億円 経常利益率 22.0%



官公庁デジタル化が大チャンスに

大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート
～「デジタル庁」主導によるシステムの標準化に合わせ
自治体の円滑なシステム化を支える～

■ 自治体デジタルサービス推進

統合文書管理システム（当社BPMツール「TsunAG」との連携）
市町村向け電子申請サービス（トラストとの連携を）

■ 次世代総合防災サービス開発提供（新規サービス 全国へ）

■ 校務クラウド「クラリネット」導入校拡大

現在 導入 473校 → 2,000校 へ

■ 情報系サービス提供拡大（近畿圏へ）

「自治体シェアクラウド」サービスの充実

■ 基幹システム標準化・共通化対策強化

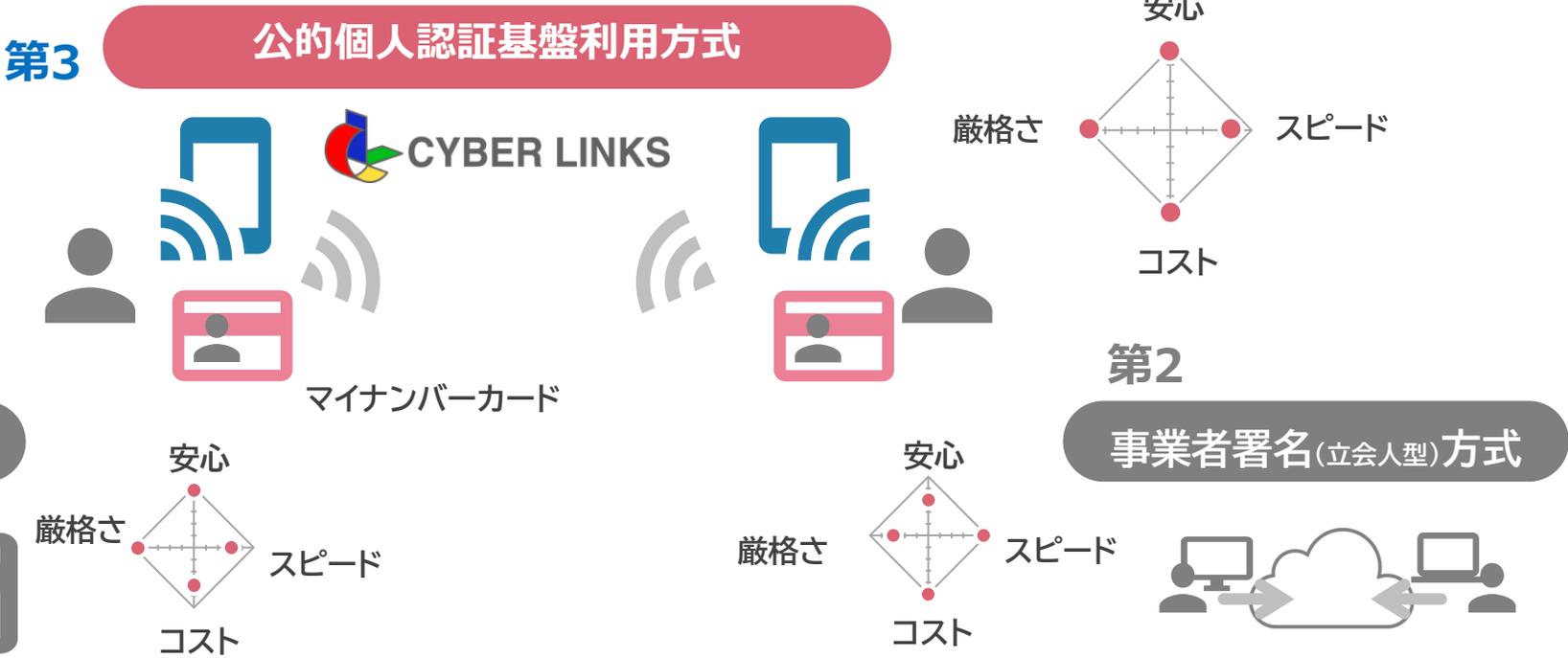
マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」サービスを展開

～公的認定を基礎に、急速に普及する「マイナンバーカード」を活用して
誰もが(全国民が) 簡単に(安く) 「トラスト」を使える社会に～

<これまでのトラストの取組>

- ・ タイムスタンプ「時刻認証業務認定事業者 (TSA)」認定取得 (2017年4月)
- ・ 「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」認定取得 (2017年12月)
- ・ 「電子委任状取扱業務」認定取得 (2020年7月)

「第3のトラスト」とは



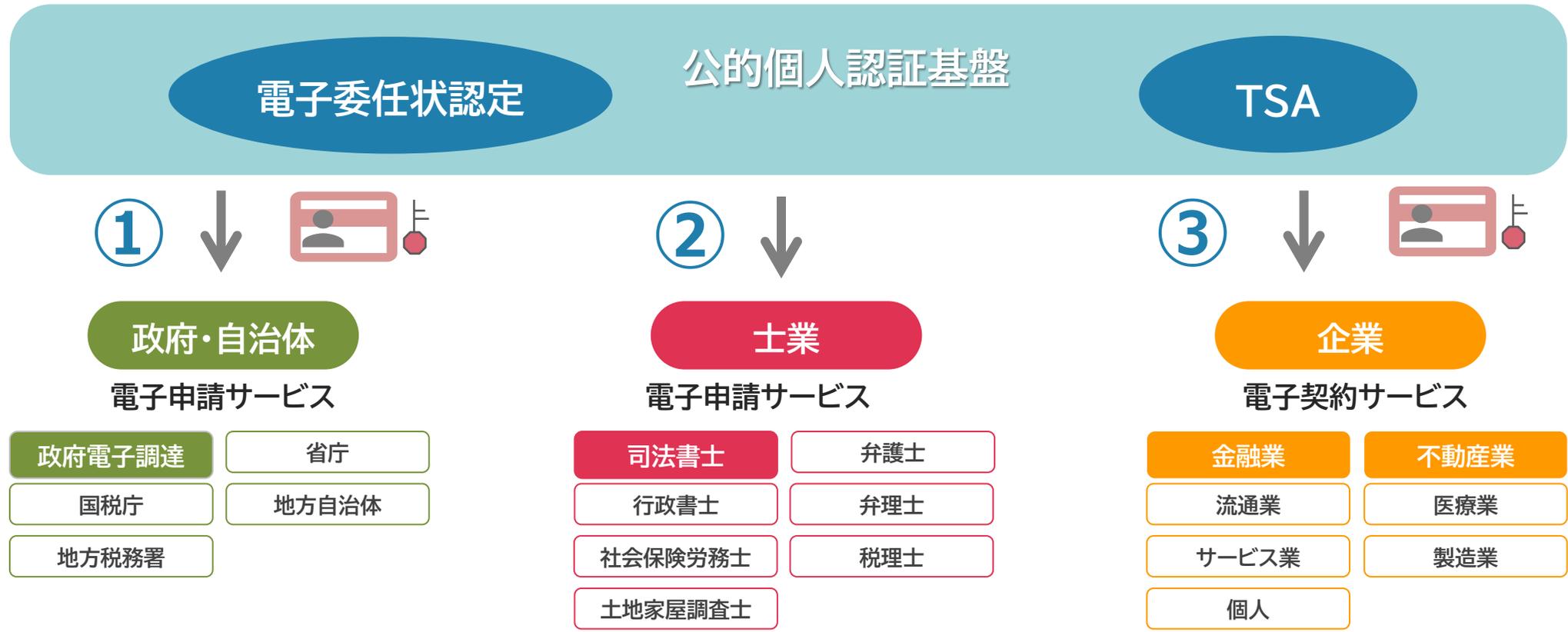
「第3のトラスト」サービス展開の構想

総務省「電子委任状を活用した各種行政手続きの普及促進にかかる調査」
政府電子調達(GEPS)接続について実証中



当実績を足掛かりに、高い信頼性 (トラスト) を求める業界へ展開

<今後のサービス展開イメージ>



激変する競争環境で、リアル店舗の価値拡大を

～他キャリア、オンラインとの差別化を図り

デジタル社会の「総合サポート」拠点へ～

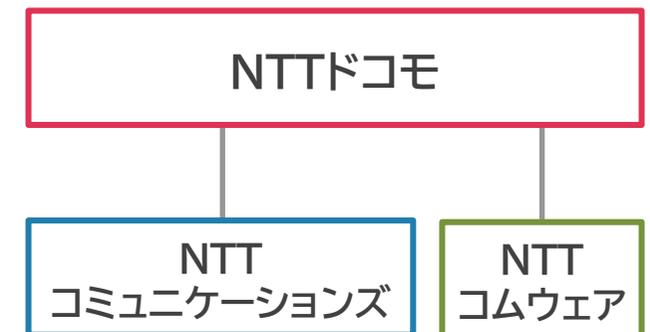
- **ahamo**により家族のポートインを強化
- 新たな収益となる**非通信事業を強化**
- **2026年3月の3G停波**に向けて、ガラケーから移行促進
- 出張販売、出張スマホ教室、訪問活動の推進
- 2021年8月 **田辺店移転リニューアル**

ahamo により

docomo 活性化！！

法人営業の強化

- **NTTコミュニケーションズがドコモの子会社となり法人営業が一元化**
- 固定回線を含めた法人向け商材の増加に向け**法人営業の体制強化**



社員の働きがいを高め、グループの事業活動効果を最大化

健康で生き生きと働きがいのある職場づくり

- 残業時間削減と有給休暇取得率を向上させ、社員が健康に働ける環境を
- 場所にとらわれない自由度の高い働き方で多様な人材を確保
- テレワーク・オフィス勤務ともに安全で快適な仕事空間を整備
- 社員とその家族を含めたエンゲージメントの向上を

成長への投資

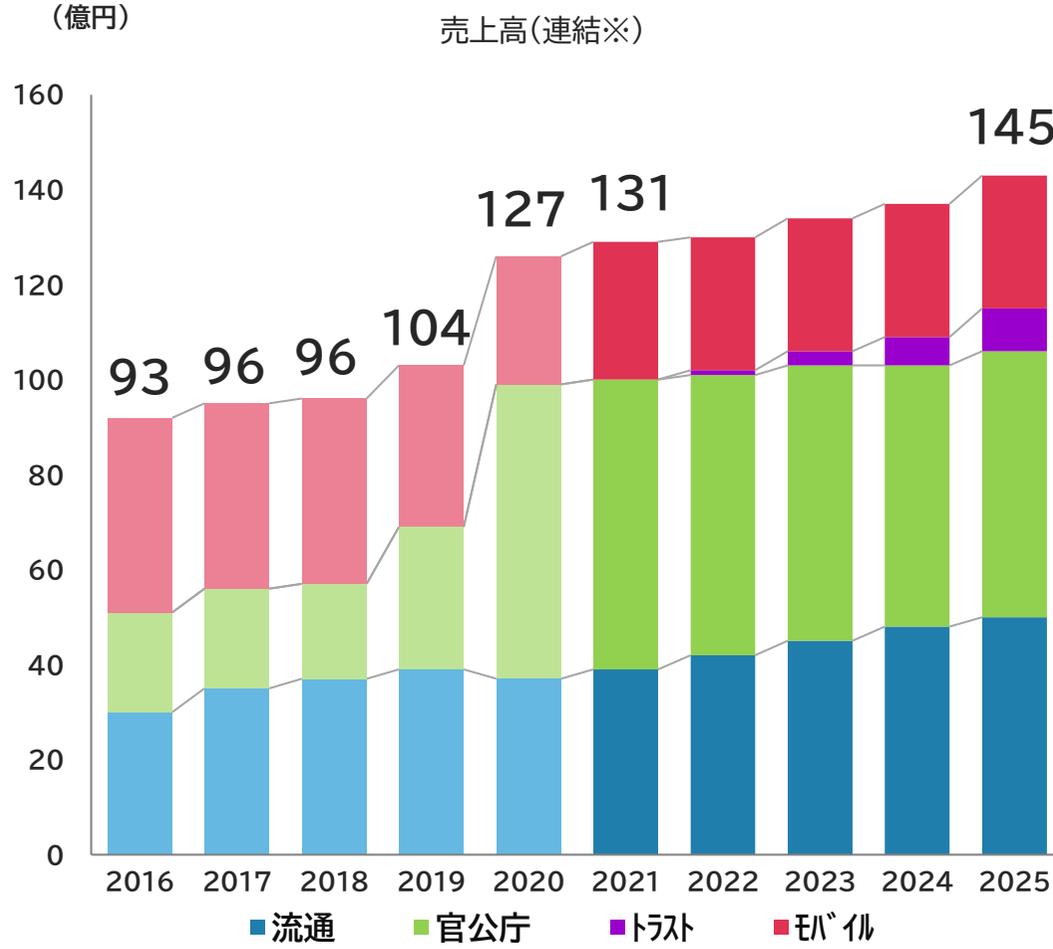
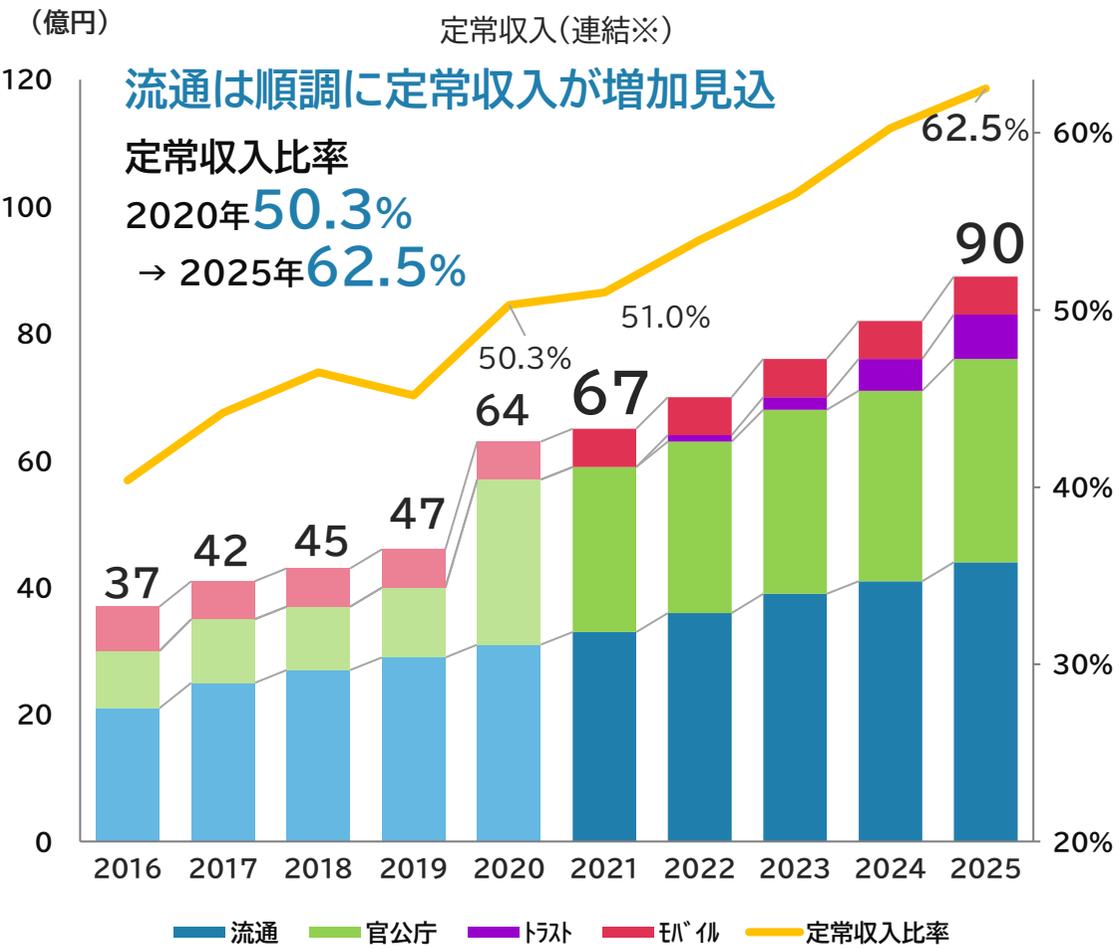
- 基幹システム等の社内システムへのDX投資で業務効率化を推進
- 成長スピードを加速させるためのM&A、資本・業務提携を強化
- 未来を支える次世代経営幹部の育成に注力
- 待遇面の継続的な向上を図り、社員満足度の向上と優秀な人材の獲得へ

サステナビリティ・豊かな社会に向けて

- 中期経営計画の実現に向けた取り組みを通じてSDGs活動を
- 子育てと仕事の両立等、女性がより一層活躍できる制度・環境を整備
- グループ・ガバナンスの体制を強化し、成長と企業価値向上を
- 地域の文化活動を継続的に支援し、地域社会の発展に貢献を

クラウドサービス提供の拡大により

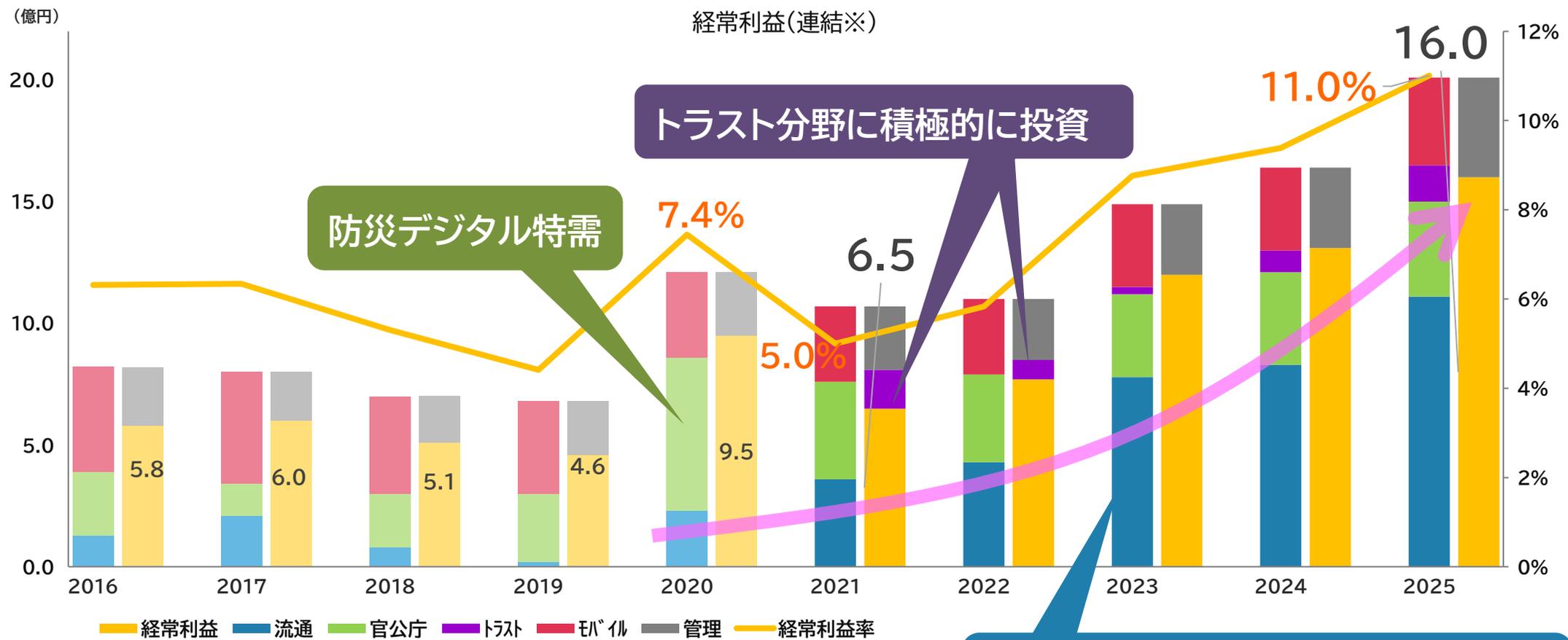
2025年定常収入 90億円 定常収入比率 62%を目指す



※1. 2019年以前は単体、2020年以降は連結ベース
 ※2. 2020年以前のトラスト分野の売上高・定常収入は流通クラウドに含む

2021年、2022年はトラスト分野の立ち上げに積極投資 2025年には経常利益 16億円、利益率 11%を目指す

～2025年に流通クラウドの経常利益率 20%超を見込む～



流通は定常収入増加と償却負担減少
2023年より利益率が大幅に上昇

※1. 2019年以前は単体、2020年以降は連結ベース
※2. 2020年以前のトラスト分野の売上高・定常収入は流通クラウドに含む

WiLL makes anything すべては思うことから始まる—



■ 本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、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