

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス
2022年12月期 第3四半期決算説明資料
(2022年1月1日～9月30日)

2022年11月11日

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
 2. 長期トレンド
 3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し
 4. 流通クラウド事業のトレンド
 5. サイバーリンクスについて
-

1. エグゼクティブサマリ

1. エグゼクティブサマリ

3Qの経常利益は9.2億円となり、第3四半期累計では過去最高益を達成

◆売上

流通クラウドのけん引により定常収入は増加

一方、官公庁クラウドの特需反動の影響やモバイルの販売台数低調の影響により、売上高全体としては減収

◆経常利益

流通クラウド、官公庁クラウドとも好調に推移。官公庁クラウドは通期計画比125%

業績予想は、モバイルの不確定要素も考慮し、現時点では据え置いております

(金額単位:百万円)	2022年12月期 3Q累計実績	2021年12月期 3Q累計実績	対前年同期増減		2022年12月期 通期計画	進捗率
			金額	%		%
売上高	9,101	9,631	▲530	▲5.5	13,267	68.6
定常収入	5,187	5,013	+173	+3.5	6,849	75.7
経常利益	922	797	+124	+15.6	1,046	88.2
売上高経常利益率	10.1%	8.3%	+1.8ポイント	—	7.9%	—

中期経営計画（2021～2025年度）の状況

◆2021年度および、2022年度第3四半期時点の経常利益は順調に推移

シナジー社の子会社化(7月実行)に加え、モバイル・メディア・リンク社、ケイオープラン社の合併(12月実行予定)等を踏まえ、

中期経営計画の見直しを検討しております

※今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします

【ご参考】 <https://cyber-l.co.jp/ir> (当社IRページよりご参照いただけます。)

◆2022年7月13日付「株式会社シナジーの株式の取得(完全子会社化)に関するお知らせ」

◆2022年10月11日付「モバイル・メディア・リンク株式会社との株式交換契約及び合併契約の締結について(簡易株式交換、簡易合併)」

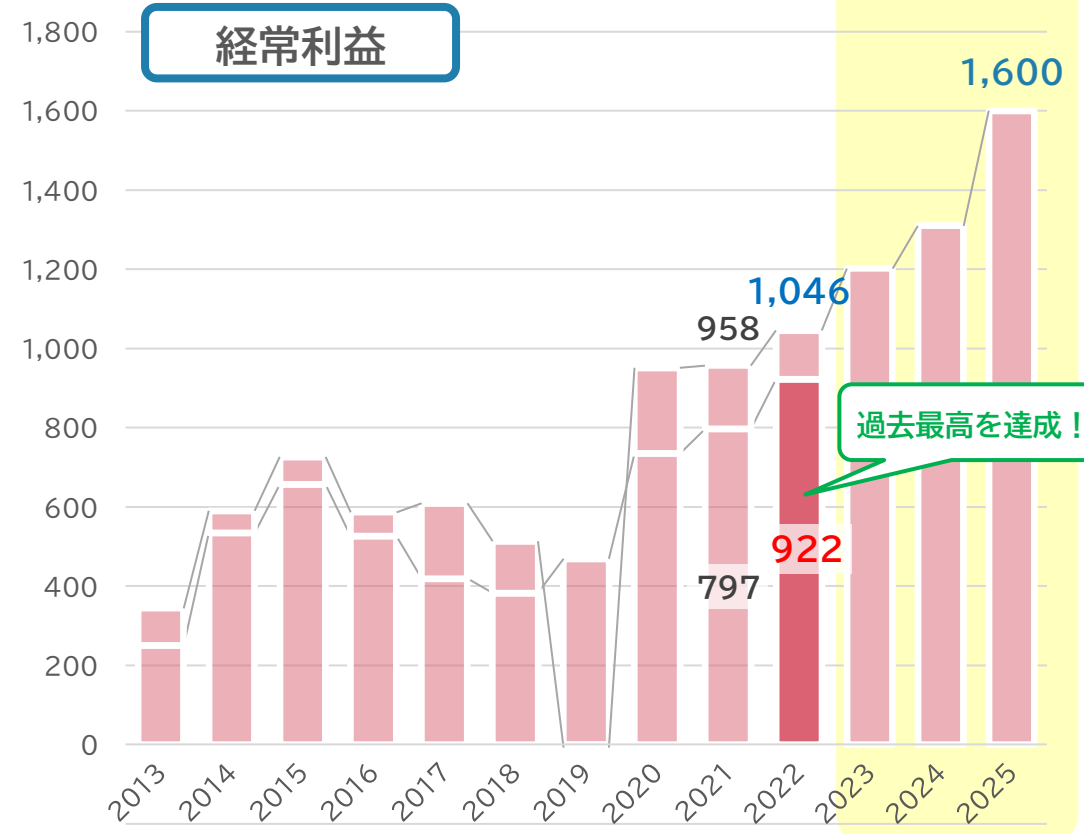
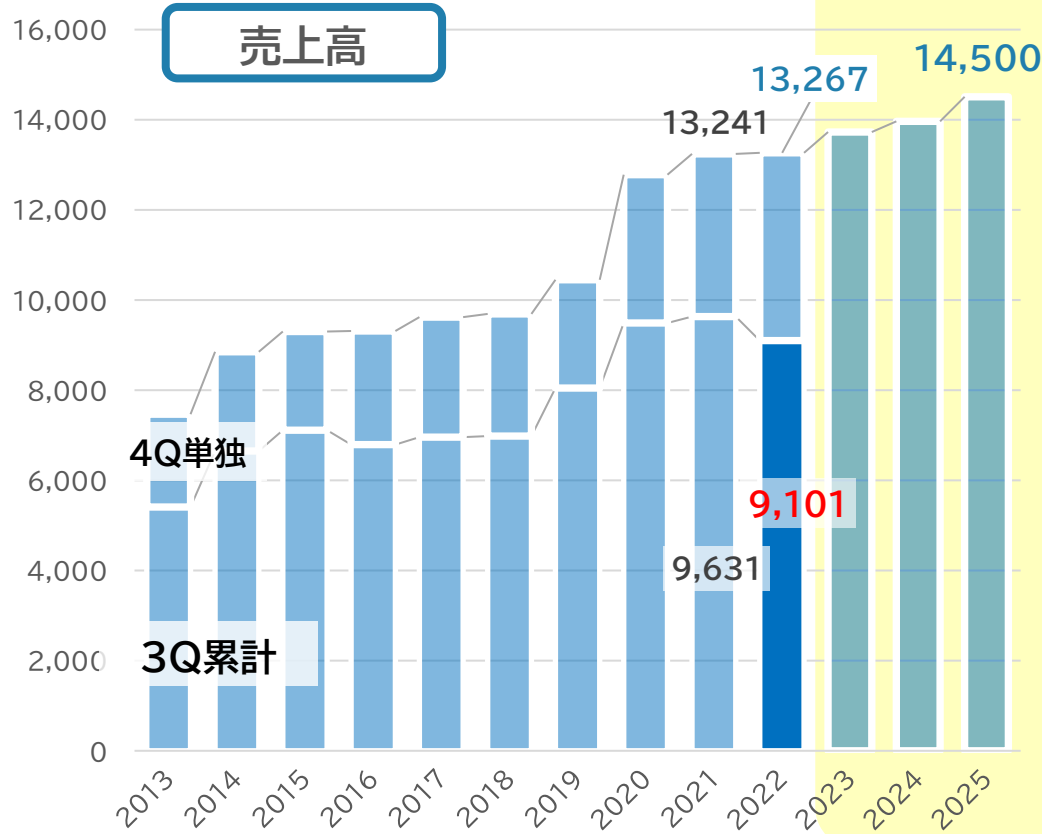
◆2022年10月11日付「株式会社ケイオープランとの株式交換契約及び合併契約の締結について(簡易株式交換、簡易合併)」

2.長期トレンド

2. 長期トレンド 売上高・経常利益推移

第3四半期累計における経常利益は過去最高を達成

(単位:百万円)



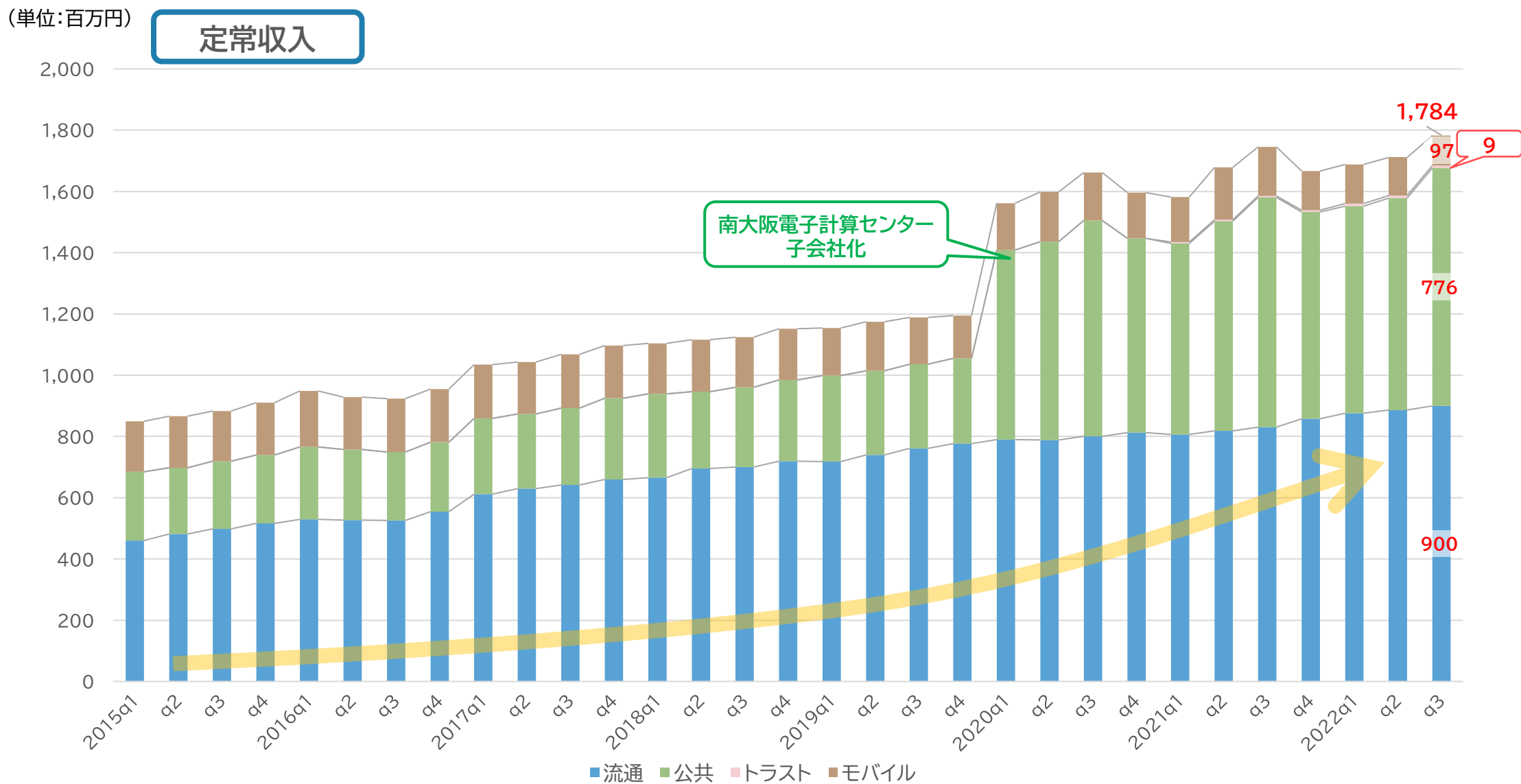
※積上グラフの下段は第3四半期累計、上段は第4四半期単独の数値です。

※2022年の第4四半期単独は、2022年度通期業績予想値から第3四半期累計を減算した値です。

※2023年以降は中期経営計画の通期数値です。

2. 長期トレンド 定常収入推移

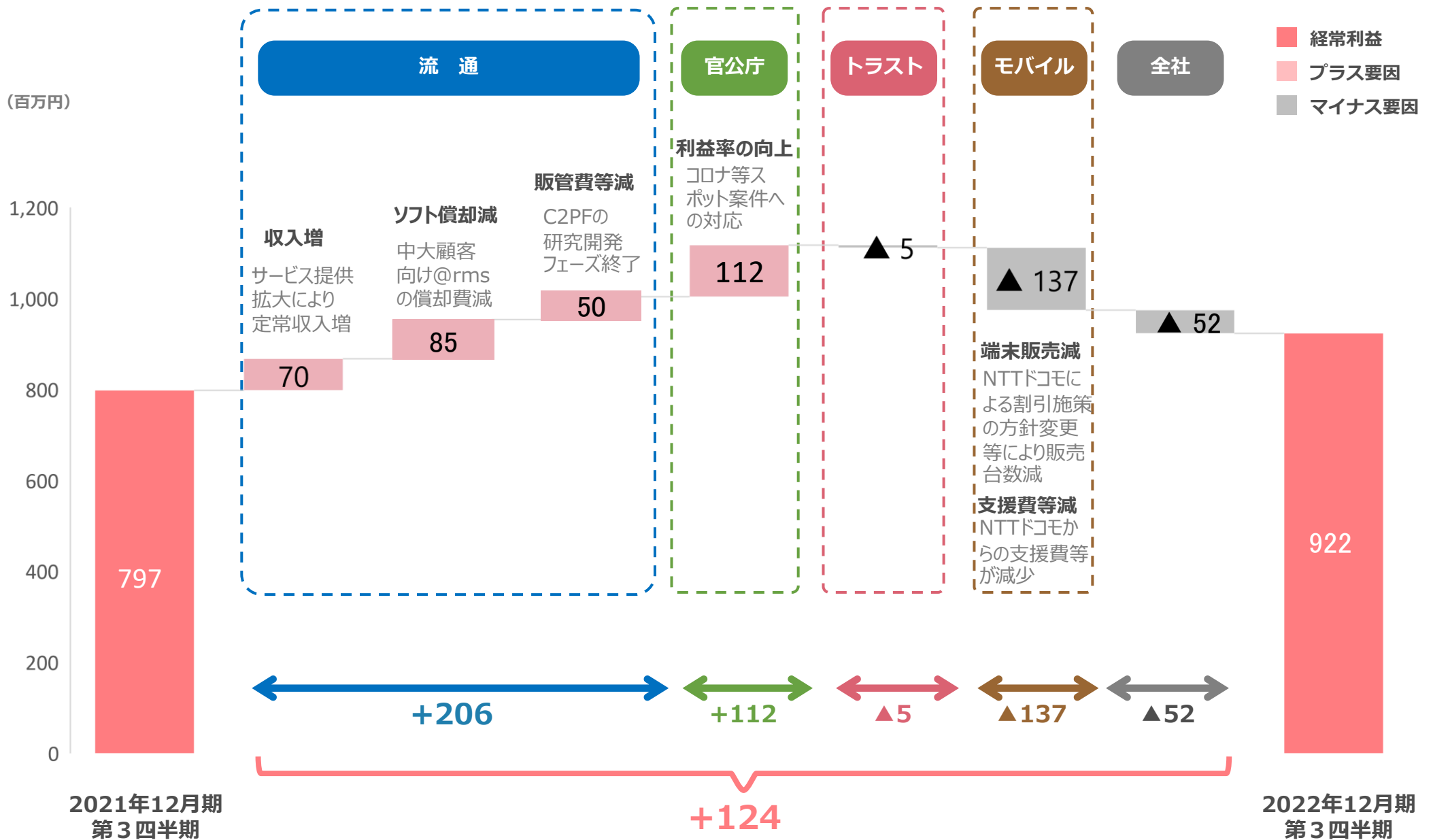
定常収入（ストック収入）は流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

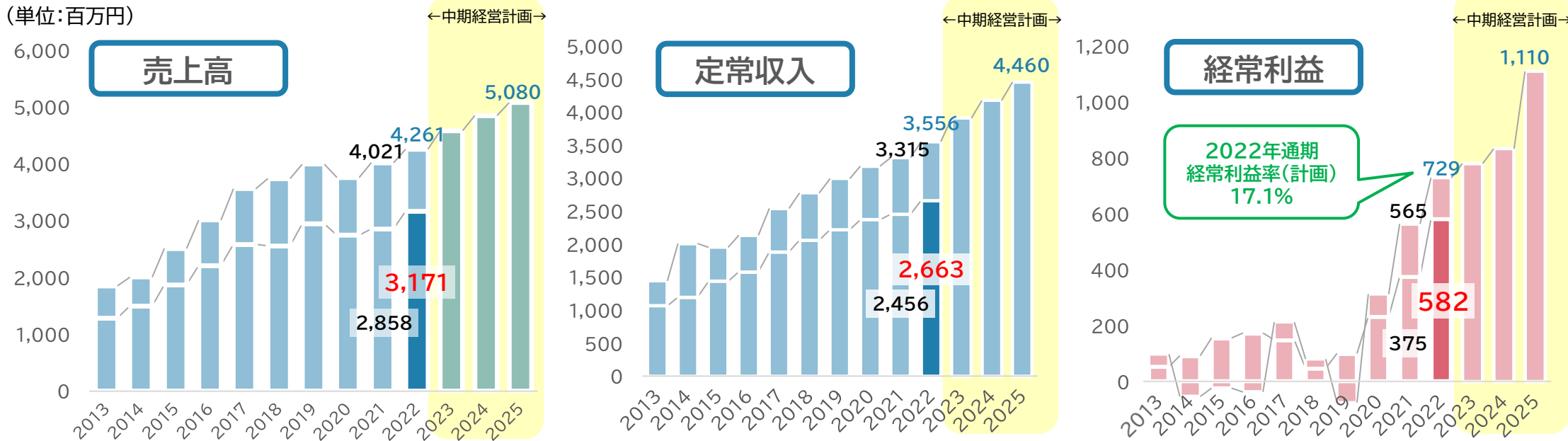


3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し

3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し 第3四半期経常利益増減要因

◆流通・官公庁の増益により、モバイル事業の減益をカバー





2022年第3四半期累計実績

2022年通期見通し

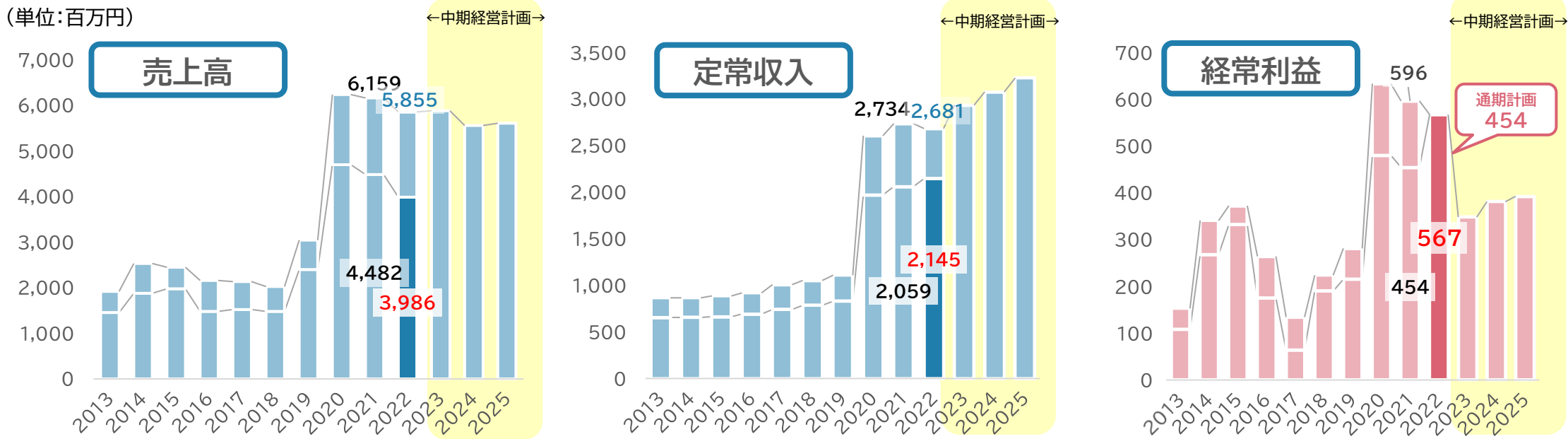
サービス提供拡大やソフトウェア償却費の減少により増収、増益

- ◆「BXNOAH」や「@rms基幹」等のクラウドサービス提供拡大により、定常収入が増加
- ◆中大規模顧客向け「@rms基幹」にかかる償却が、概ね終了したこと等により、ソフトウェア償却費が減少
- ◆企業間連携プラットフォーム「C2Platform」にかかる研究開発フェーズが終了したこと等により、研究開発費が減少

「クラウドEDI-Platform」について大手ユーザーが1社増加
→ 加工食品卸売業の売上高上位10社中、8社がユーザに！

中期経営計画(4.3億円)を68%上回る、過去最高益を目指す

- ◆@rms等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、売上高経常利益率17.1%(前期比+3.0ポイント)を目指す (参考) 5年平均の売上高経常利益率6.3%
- ◆ 中大規模顧客向け「@rms基幹」については、既存ユーザーからの要望に基づき、サービスの改善活動に取り組み、来期以降のサービス拡販につなげる
 - ➡【中期経営計画】@rms基幹の導入推進
- ◆「C2Platform」商談支援システムの大手食品小売業への導入作業を進める
 - ➡【中期経営計画】C2Platformによる業界DXの実現



2022年第3四半期累計

特需反動により大幅減収も、利益率向上により増益

- ◆前期第1四半期までの防災行政無線デジタル化工事や、GIGAスクール案件などの特需終了で大幅減収
- ◆コロナ関連のスポット案件等により粗利率が向上し、増益

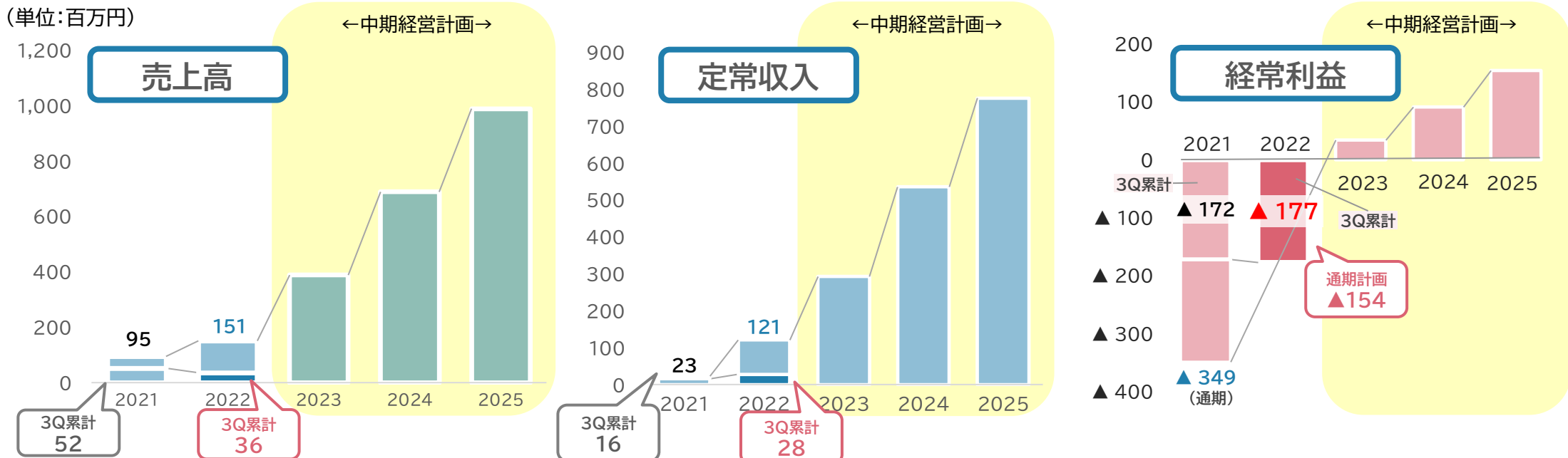
2022年7月、自治体向け文書管理システム「ActiveCity」に強みを持つ、株式会社シナジーを子会社化

2022年8月より、自宅にいながら、自治体への税務申請や相談を行うことができる自治体DXサービス「Open LINK for LIFE みんなの窓口」をサービス開始

2022年通期見通し

前期までの特需反動が大きいですが、自社サービスの積極展開を推進し、自治体DX分野を強化

- ◆グループ会社である「南大阪電子計算センター」、「シナジー」との相乗効果を高め、さらなる展開が予想される自治体DX分野の強化を進める
- ◆3Q累計時点における通期計画に対する経常利益進捗率は125%



2022年第3四半期累計

2022年通期見通し

今後の成長に向けたサービス開発や業務提携などを推進

- ◆「CloudCerts」の提供拡大等により定常収入が増加
- ◆マイナンバーカードをベースとするサービスの開発や実証実験を進めた

ブロックチェーン・分散型ID技術に関して

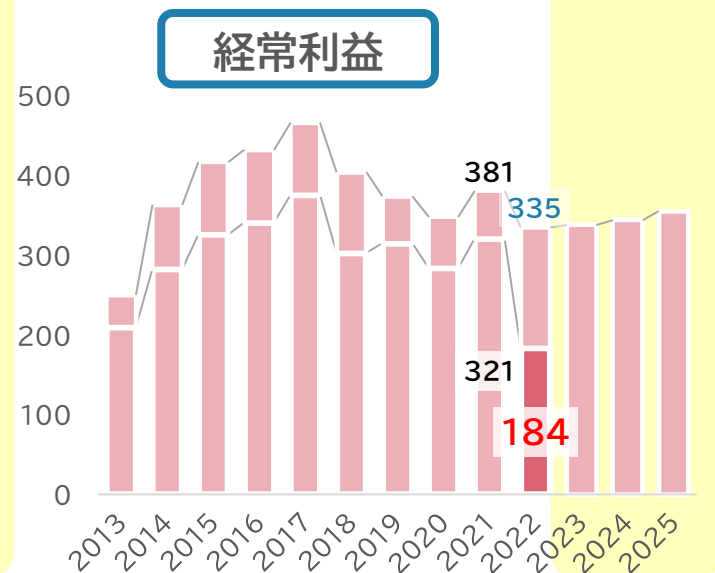
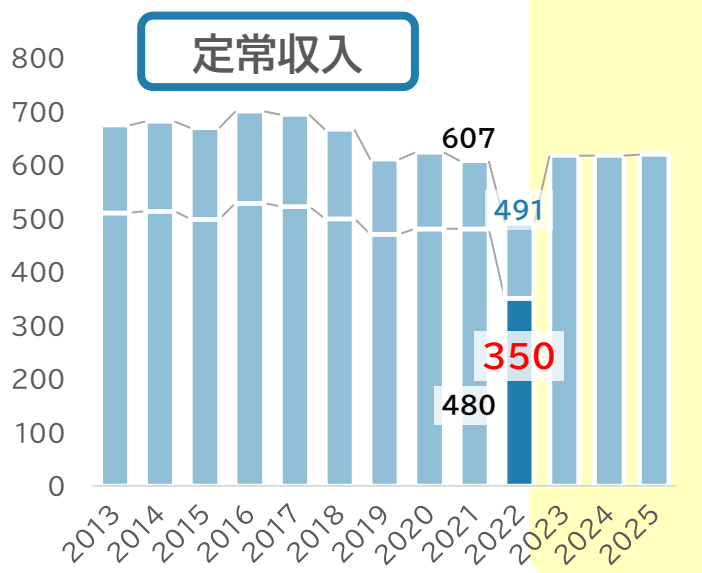
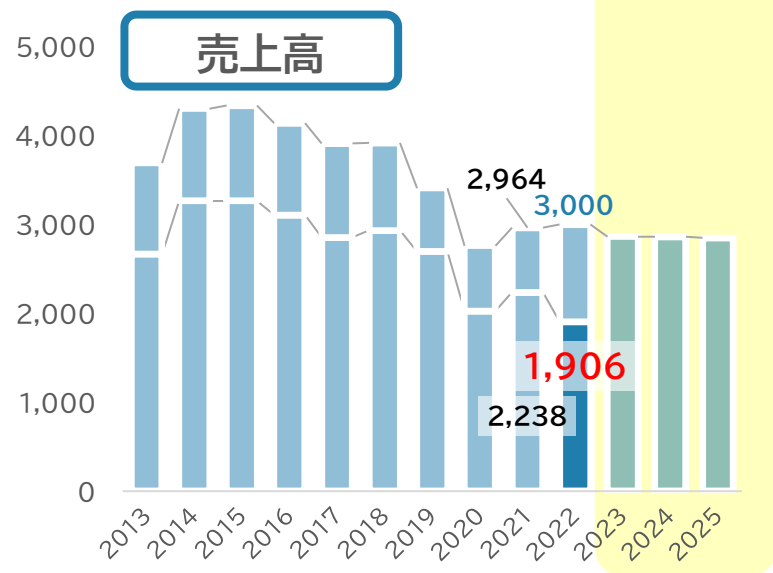
- ・2022年5月、韓国のRAONSECURE社と業務提携合意
- ・2022年7月、和歌山大学と共同研究について合意

→将来のビジネス展開に向けた社外との協力体制の構築を進めた

事業化・収益化に向けた更なる取組を推進

- ◆ペーパーレス化の流れを受け、「CloudCerts」の引き合い多く、サービス拡大に注力
 - ◆不動産業や士業向けサービスのリリースに向けた開発を推進
不動産取引の完全オンライン化は年内にサービスリリース予定
- ➡【中期経営計画】誰もが(全国民が)簡単に(安く)「トラスト」を使える社会に

(単位:百万円)



2022年第3四半期累計

端末販売台数減少や

NTTドコモからの支援費減少等により減収、減益

- ◆NTTドコモによる端末購入に係る割引施策の方針変更の為、顧客の実質端末購入価格が上昇したこと等により、販売台数は減少し端末販売に係る売上は減少
- ◆NTTドコモからの支援費が減少した影響等により、定常収入も減少
- ◆競争力強化を目的としたM&Aを検討

2022年通期見通し

厳しい経営環境は4Qも続く見通し

M&Aにより競争力強化、顧客ロイヤルティ向上に努める

- ◆NTTドコモより、エリア毎のドコモショップを適切な店舗数・店舗規模に見直し、ICTサポート拠点へ進化させていく方針が打ち出される

店舗シェアの拡大により競争力を強化し、和歌山県におけるNTTドコモの強力なパートナーとなることを目的に、

モバイル・メディア・リンク社(和歌山市内にドコモショップ2店舗運営)
 ケイオープラン社(和歌山県南部にドコモショップ2店舗運営)
 の吸収合併を実施(2022年12月予定)

→和歌山県全23店舗中11店舗と約半数を運営することに!

3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年12月期 第3四半期 (実績)	2022年12月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2022年12月期 通期 (計画)	進捗率
売上高	9,631	9,101	▲5.5%	13,267	68.6%
流通クラウド事業	2,858	3,171	10.9%	4,261	74.4%
官公庁クラウド事業	4,482	3,986	▲11.1%	5,855	68.1%
トラスト事業	52	36	▲29.7%	151	24.3%
モバイルネットワーク事業	2,238	1,906	▲14.8%	3,000	63.5%
定常売上高	5,013	5,187	3.5%	6,849	75.7%
流通クラウド事業	2,456	2,663	8.4%	3,556	74.9%
官公庁クラウド事業	2,059	2,145	4.2%	2,681	80.0%
トラスト事業	16	28	67.2%	121	23.2%
モバイルネットワーク事業	480	350	▲27.2%	491	71.3%
営業利益	786	912	16.0%	1,043	87.5%
経常利益	797	922	15.6%	1,046	88.2%
流通クラウド事業	375	582	55.0%	729	79.9%
官公庁クラウド事業	454	567	24.8%	454	125.0%
トラスト事業	▲172	▲177	-	▲154	-
モバイルネットワーク事業	321	184	▲42.7%	335	55.1%
調整額	▲182	▲234	-	▲318	-
親会社株主に帰属する四半期又は当期純利益	538	600	11.6%	670	89.6%
1株当たり四半期純利益	52円10銭	58円01銭	—	64円78銭	

3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2021年 12月末		2022年 9月末			増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資 産	流動資産	5,896	60.9%	4,907	45.5%	▲988	現金及び預金や仕掛品が減少
	固定資産	3,786	39.1%	5,889	54.5%	2,103	M&Aによるのれんの計上、土地の取得
	資産合計	9,682	100.0%	10,797	100.0%	1,114	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,240	23.1%	2,665	24.7%	425	短期借入金や賞与引当金が増加
	固定負債	2,023	20.9%	2,187	20.3%	163	長期契約負債が増加
	負債合計	4,264	44.0%	4,853	45.0%	589	
	純資産合計	5,418	56.0%	5,944	55.0%	525	四半期純利益の積み上がりにより利益剰余金が増加
	負債純資産合計	9,682	100.0%	10,797	100.0%	1,114	

3. 2022年12月期 第3四半期連結決算と通期見通し 業績見通し 連結損益計算書

(単位：百万円)

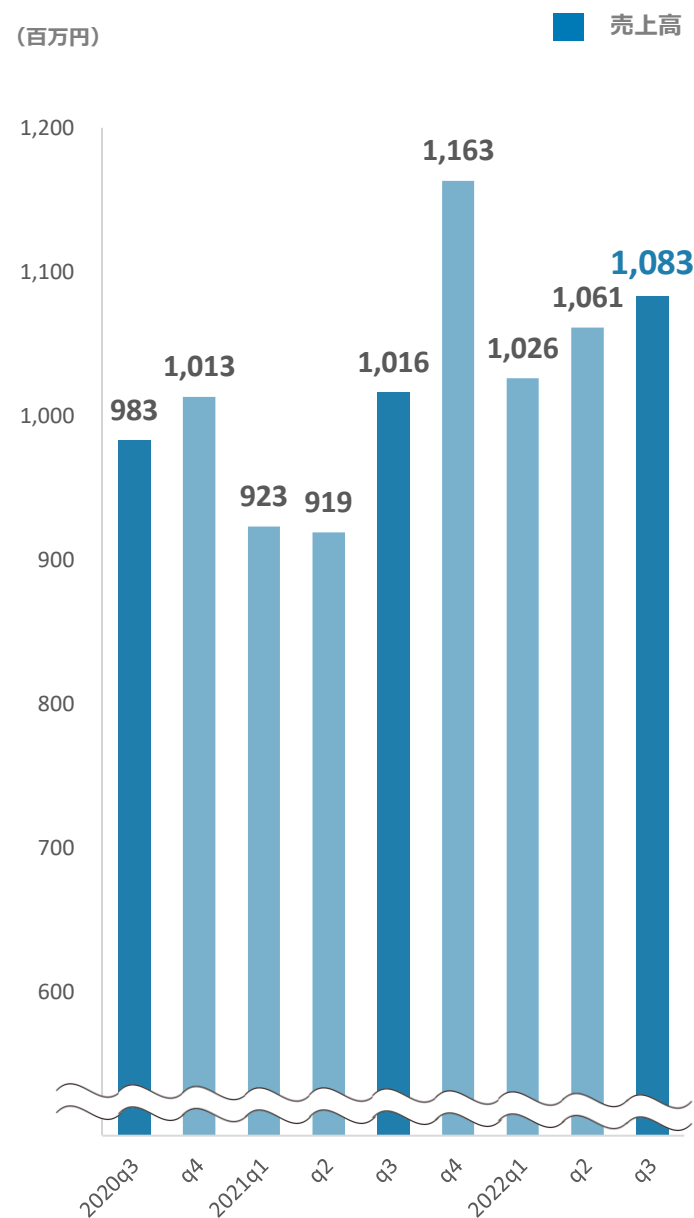
	2021年12月期 (連結・実績)	2022年12月期 (※) (見通し)	前年同期比 増減率
売上高	13,241	13,267	0.2%
流通クラウド事業	4,021	4,261	6.0%
官公庁クラウド事業	6,159	5,855	▲4.9%
トラスト事業	95	151	58.6%
モバイルネットワーク事業	2,964	3,000	1.2%
定常売上高	6,681	6,849	2.5%
流通クラウド事業	3,315	3,556	7.3%
官公庁クラウド事業	2,734	2,681	▲2.0%
トラスト事業	23	121	413.1%
モバイルネットワーク事業	607	491	▲19.2%
営業利益	945	1,043	10.4%
経常利益	958	1,046	9.1%
流通クラウド事業	565	729	28.9%
官公庁クラウド事業	596	454	▲23.9%
トラスト事業	▲349	▲154	—
モバイルネットワーク事業	381	335	▲12.3%
調整額	▲235	▲318	—
親会社株主に帰属する当期純利益	645	670	3.8%
1株当たり当期純利益	62円55銭	64円78銭	

※2022年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

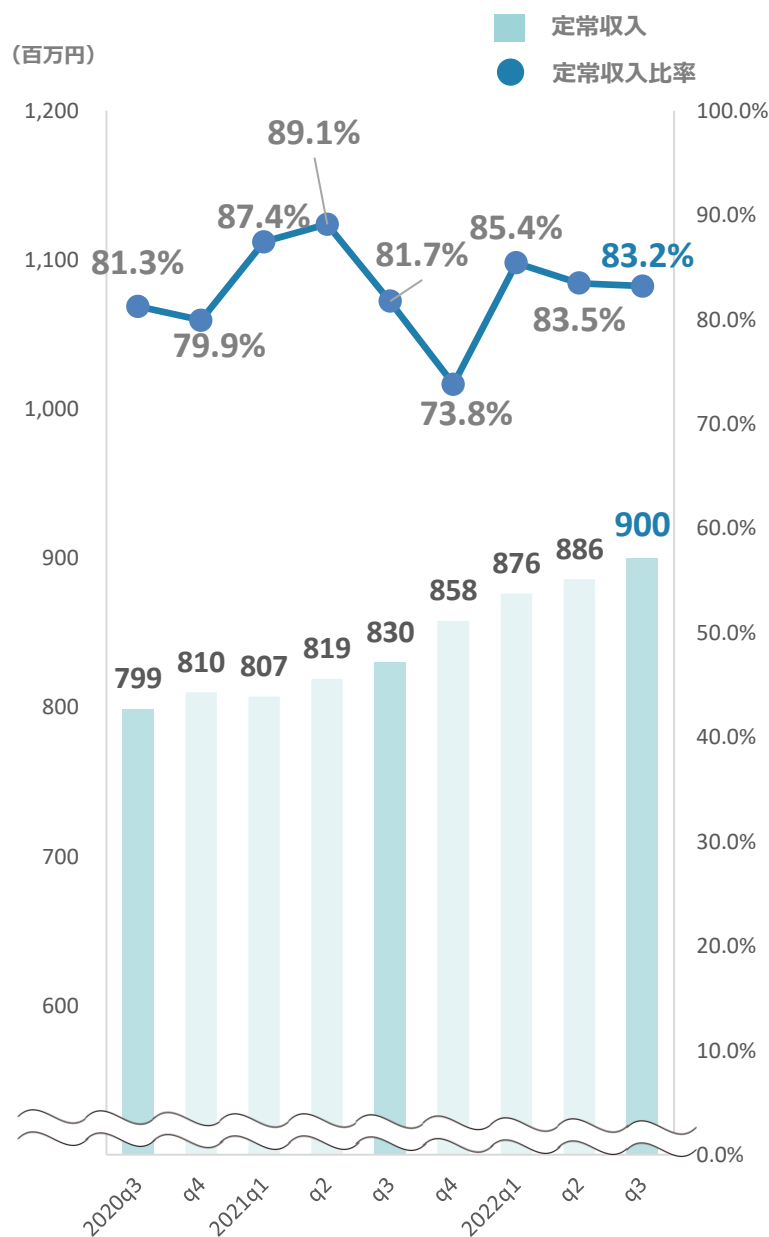
4. 流通クラウド事業のトレンド

4. 流通クラウド事業のトレンド 売上高・利益推移<四半期単位>

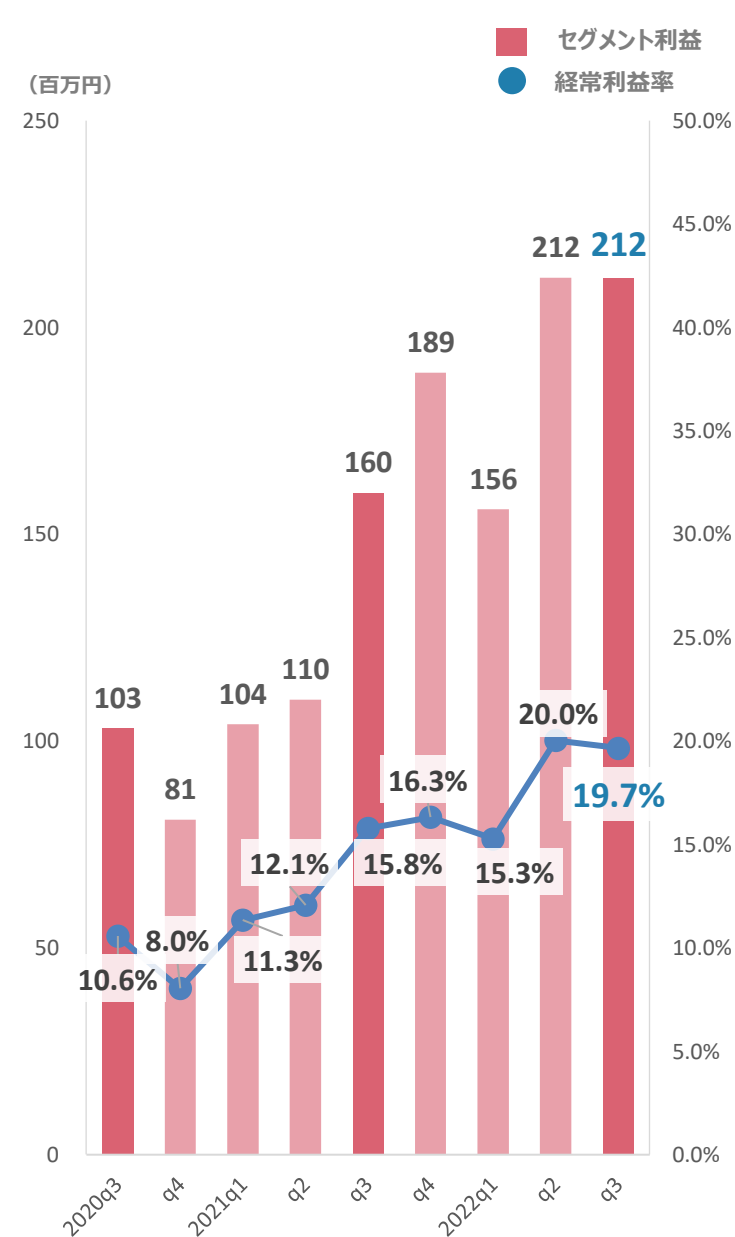
【売上高】



【定常収入・定常収入比率】

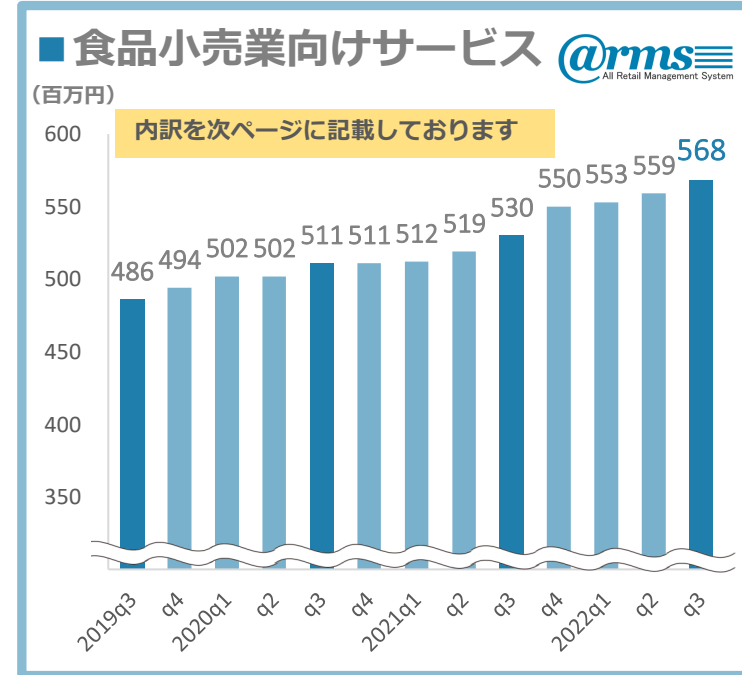
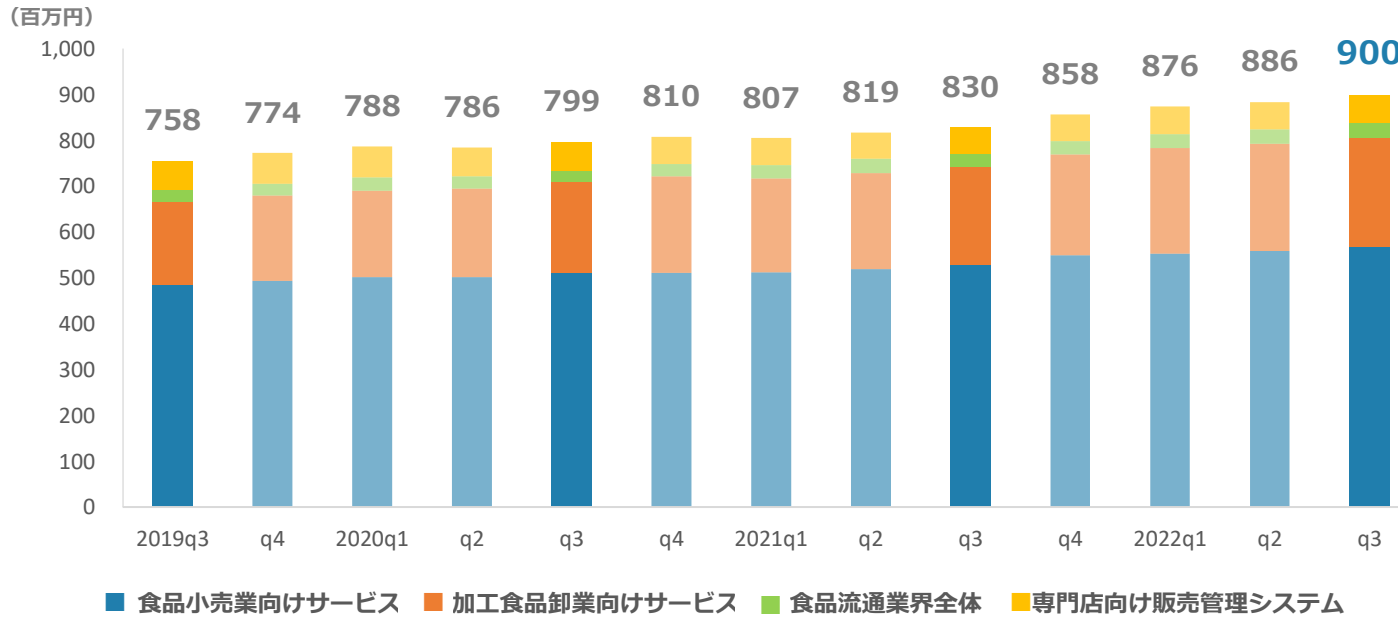


【セグメント利益・利益率】

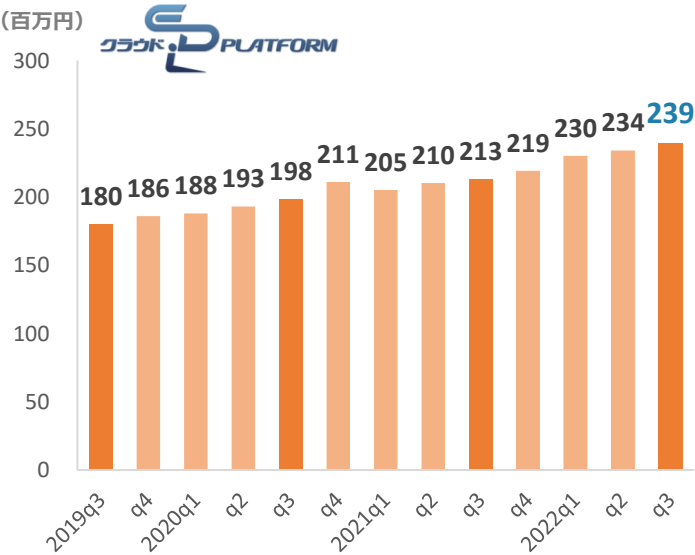


4. 流通クラウド事業のトレンド 定常収入推移① <四半期単位>

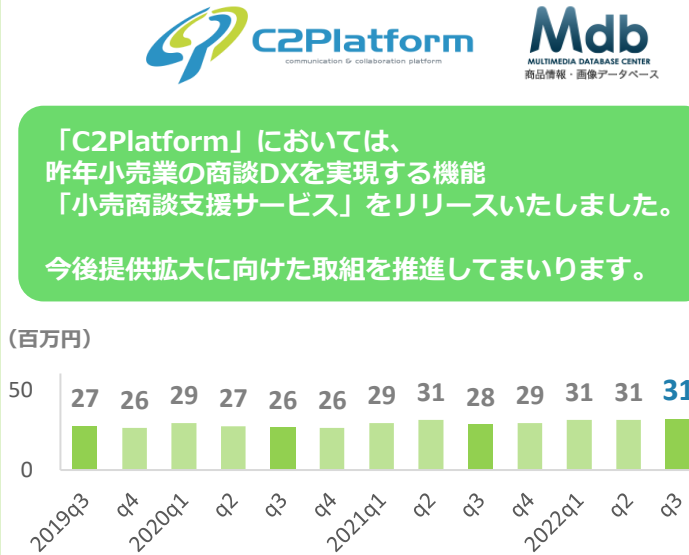
【流通クラウド事業】



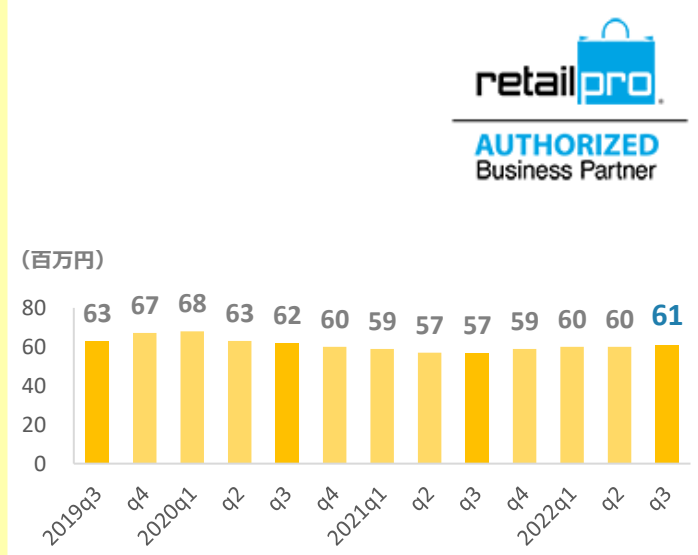
加工食品卸売業向けサービス



食品流通業界全体向けサービス

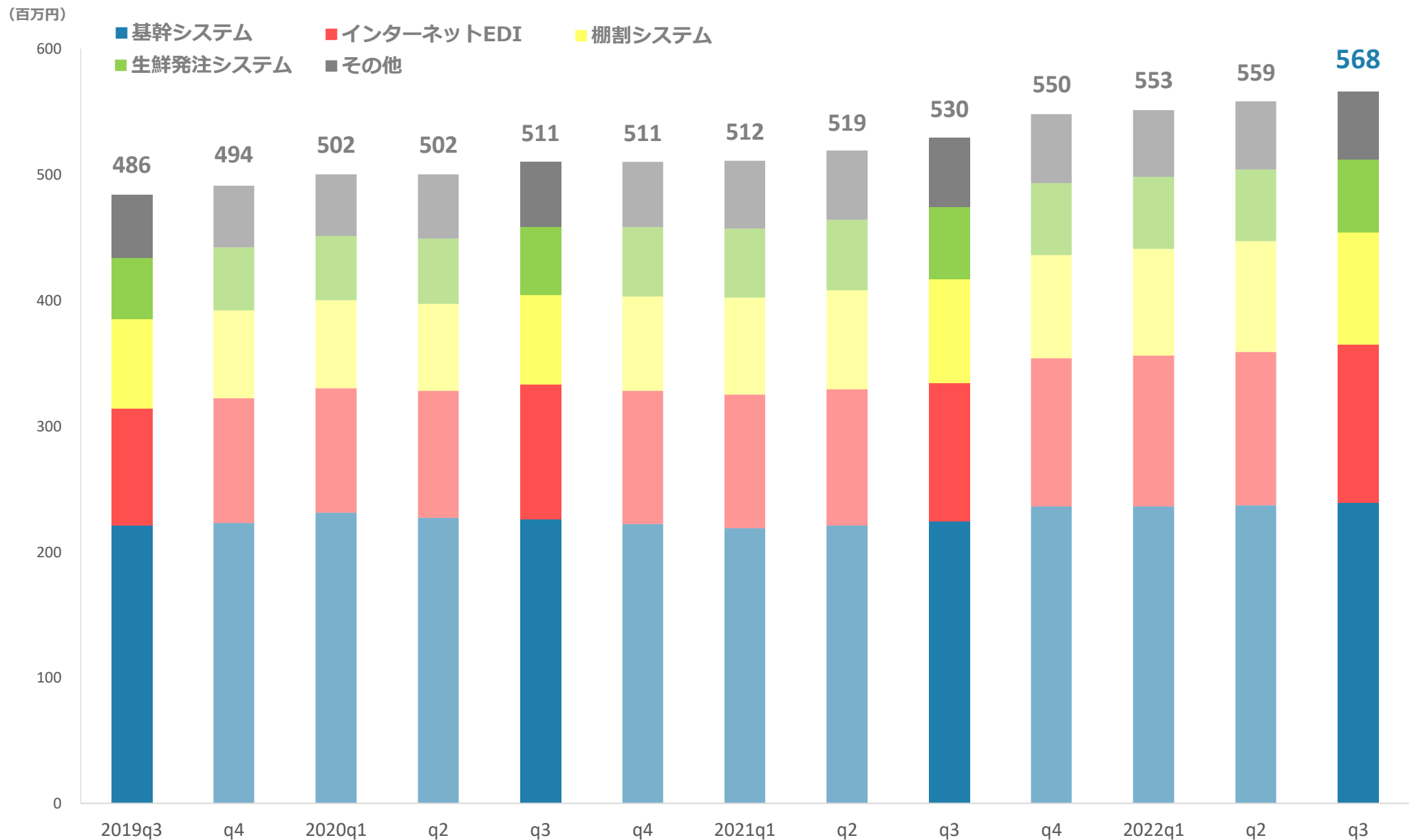


専門店向けサービス



4. 流通クラウド事業のトレンド 定常収入推移② <四半期単位>

【食品小売業向け/サービス別内訳】



5. サイバーリンクスについて

5. サイバーリンクスについて サイバーリンクスの強み

根源的な強み

「時流の先読み」

- ◆ システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わる。
- ◆ 非競争領域においては、共同利用(シェア)が主流になる。

ビジネスモデル

「シェアクラウド」

- ◆ 業界に特化したシステムを“ハードもソフトも”、皆で利用(共同利用)する
→「業界最優良のシステム」を「安価に」利用いただける仕組み
- ◆ まだクラウドという言葉がなかった、2005年からサービス開始

➡ **ITコストの削減と経営の効率化**を実現

トップシェア

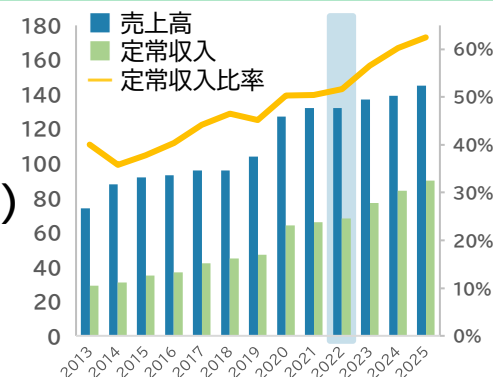
- ◆ 食品卸向けEDIサービスは
事実上**業界標準**サービス
(当社取扱商流額8.9兆円)
- ◆ 全国の**約30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用



安定経営

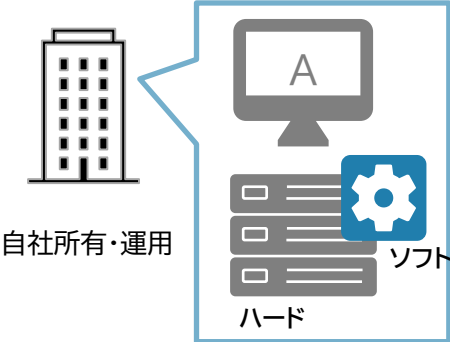
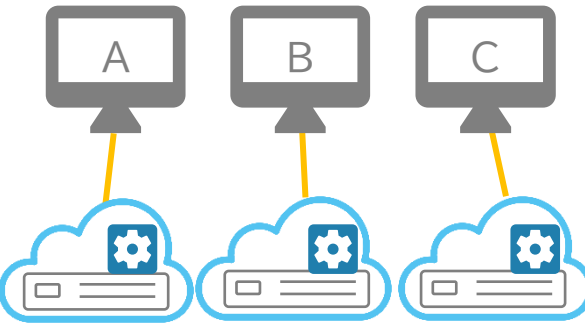
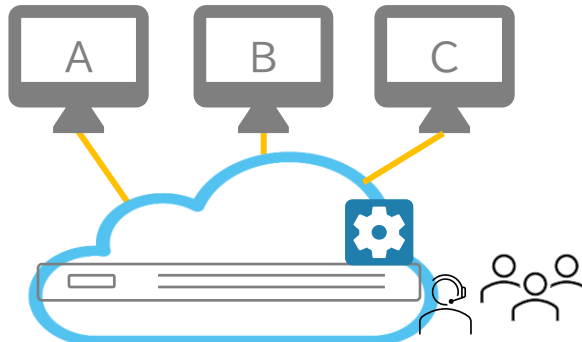
- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**66億円**※!
(対売上比率**50.5%**)
- 定常収入をベースに
安定経営を実現

※2021年12月期実績



5. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

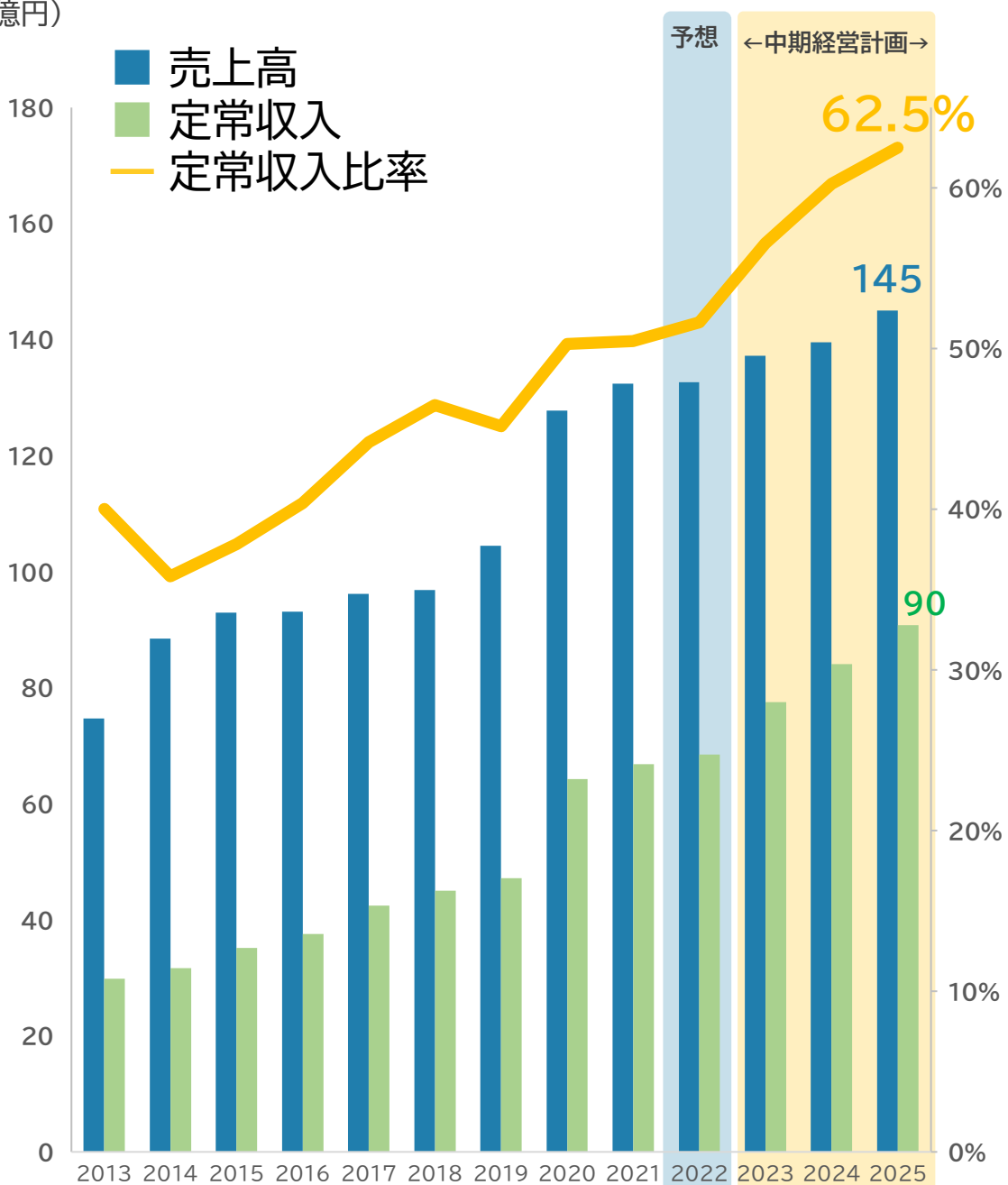
シェアクラウドとは、
個別企業の機能要求対応型ではなく、「**共同利用**」により、
業界最優良の機能を安価に提供するビジネスモデルです

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
					
	ハード	オンプレミス	プライベートクラウド		共同利用
	ソフト	パッケージ	パッケージ	独自システム	
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要	ハード投資が高額 ソフトウェア投資も高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守要員が必要		ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額		ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内での対応が必要		自社内での対応が必要		ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

5. サイバーリンクスについて 業績推移

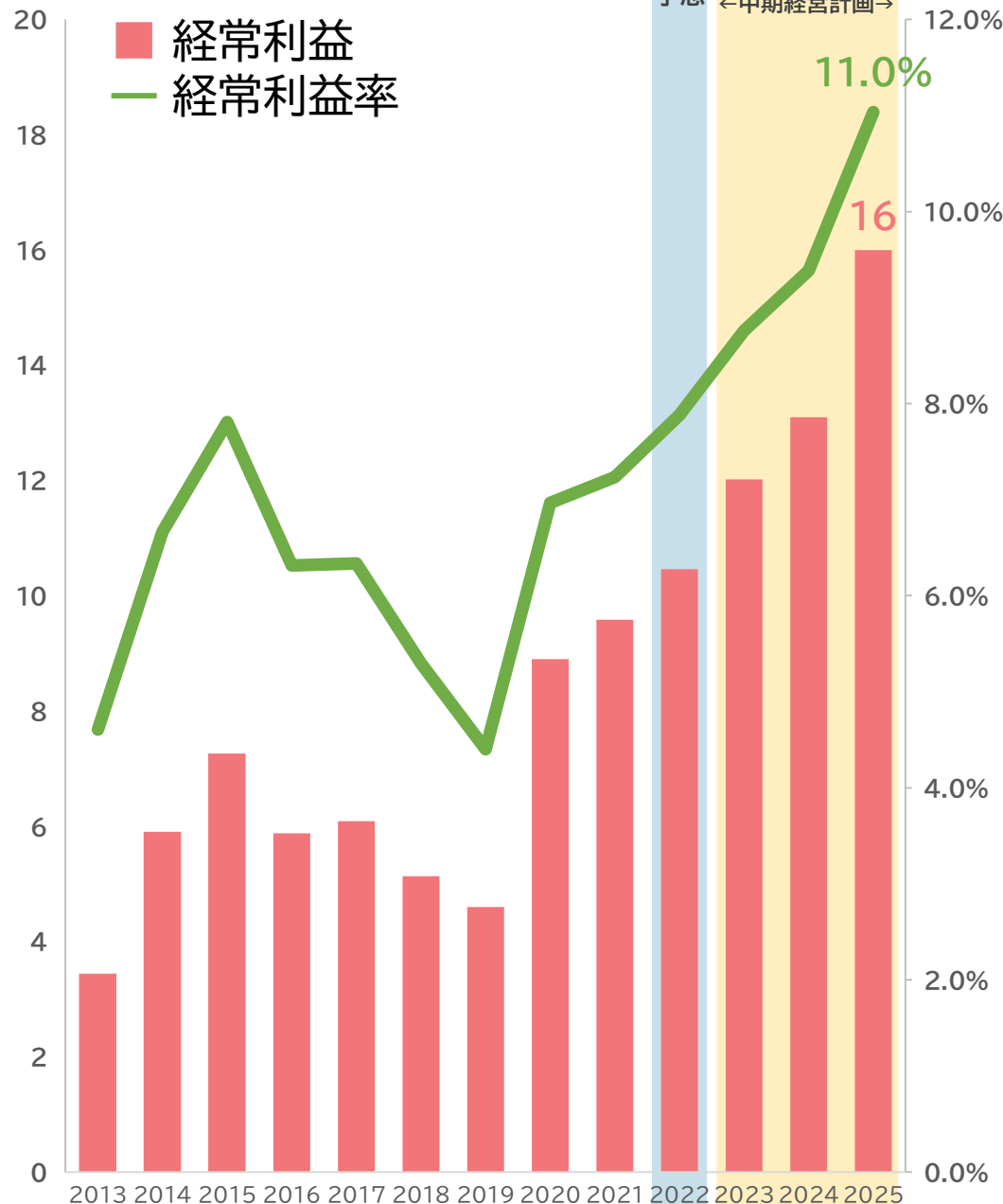
(億円)

■ 売上高
■ 定常収入
— 定常収入比率

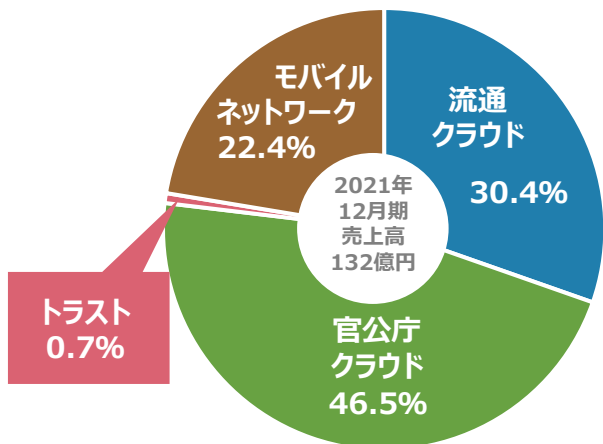


(億円)

■ 経常利益
— 経常利益率



5. サイバーリンクスについて 事業構成（連結ベース）



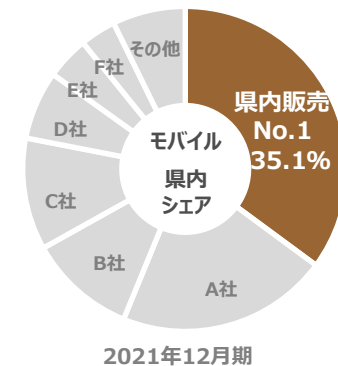
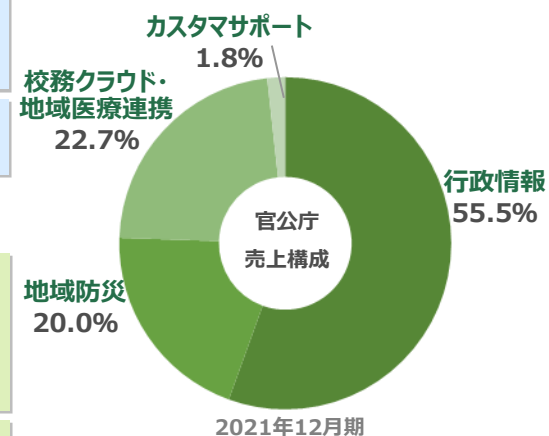
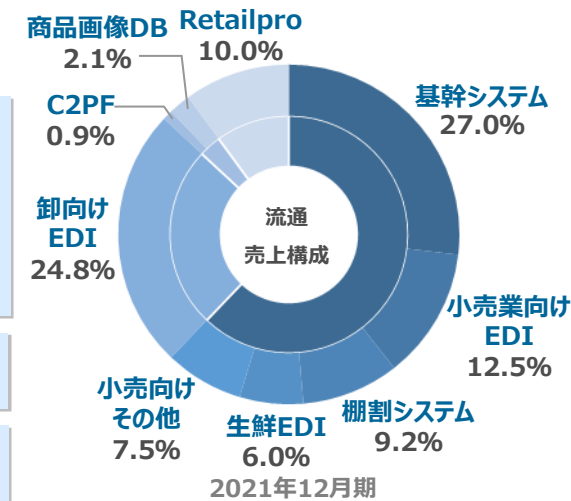
流通クラウド事業
2021年12月期
売上高 40億円

官公庁クラウド事業
2021年12月期
売上高 61億円

トラスト事業
2021年12月期
売上高 0.9億円

モバイルネットワーク事業
2021年12月期
売上高 29億円

食品小売業	食品小売業向け基幹業務クラウド @rmsシリーズ 基幹システム インターネットEDI (BXNOAH) 棚割システム (棚POWER) 生鮮EDI (@rms生鮮/せんどねっと) その他 (ネットスーパー、単品分析など)
加工食品卸売業	卸売向けクラウドEDIサービス クラウドEDI-Platform
食品流通業界全体	企業間連携プラットフォーム New C2Platform 商品画像データベース Mdb (画像データベース)
専門店	専門店向け販売管理システム retailpro (リテイルプロ)
自治体	行政情報システム 基幹系、情報系 地域防災システム 防災無線、防災アプリ、大気汚染監視等
小中学校	校務クラウドサービス Clarinet
医療機関	地域医療連携 地域医療連携プラットフォーム 電子カルテ、医療事務システム
民間企業等	カスタマサポートサービス コンピュータ保守等
官公庁・土業・企業	マイナトラスト New TsunAG Cloud Certs New
個人・法人	携帯電話代理店事業



※運営代理店シェア

2005年、日本で初めてクラウド小売基幹サービス「@rms基幹」を投入し、
中・大規模企業に対応した豊富な周辺サービスをラインナップ

@rms (アームズ) シリーズ  All Retail Management System

基幹システム：発注・仕入・在庫・売上・利益管理等

中・大規模企業に対応した周辺サービス

インターネットEDI



小売業向け棚割システム



生鮮発注システム



ネットスーパーシステム



クラウド小売基幹系システム
導入実績 **No.1**

導入店舗*1

1,288店



/市場全体 **21,000**店*2

2022年12月期 第3四半期末時点

*1「@rms基幹」導入店舗数

*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値

全国の食品スーパーの内、
約30%(社数ベース)にて当社サービスを利用いただいております

小売からの様々な通信手段による受発注データを卸売業に代わって一括整理（業界初）する「クラウドEDI-Platform」

卸売業向けクラウドサービス
クラウドEDI-Platform

商流額*1

9.2兆円



/市場全体36兆円*2

2022年12月期 第3四半期末時点

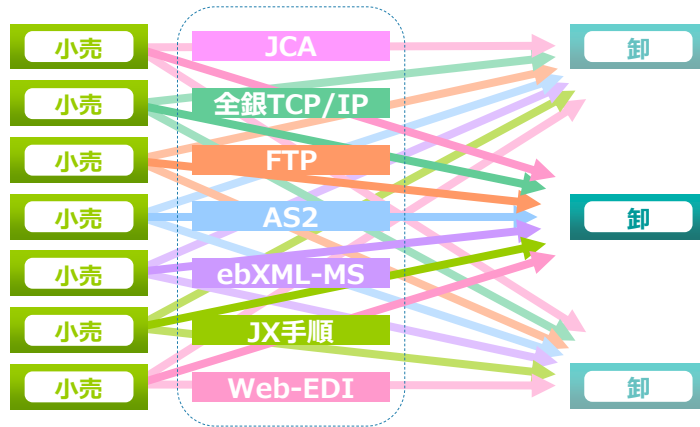
加工食品卸売上高
上位10社中**8社**に導入
大手メーカーへも導入

*1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
*2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値



流通EDI No.1クラウド（卸側EDI処理量）

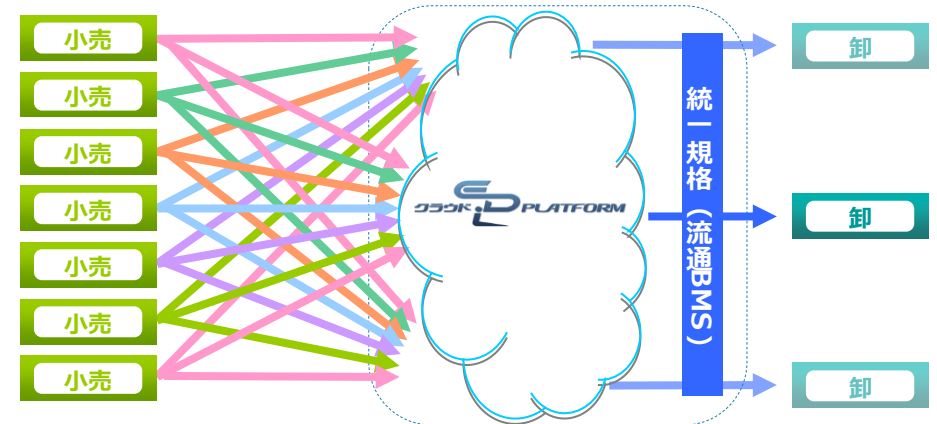
多種多様な通信手段の発注データ



回線種・通信手段を一本化



統一規格（流通BMS）で卸売業に送信



官公庁クラウド

和歌山県における地域防災システム シェアNo.1

自治体

行政情報システム（基幹系・情報系）

- ・自治体情報セキュリティクラウドサービス
- ・情報系共同利用サービス
- ・基幹系システム

地域防災システム（防災無線等）

小中学校

校務クラウドサービス（Clarinet）

医療機関

医療連携プラットフォーム

電子カルテ、医療事務システム

モバイルネットワーク

和歌山県内に7店舗のドコモショップを 運営する県内最大のNTTドコモ代理店



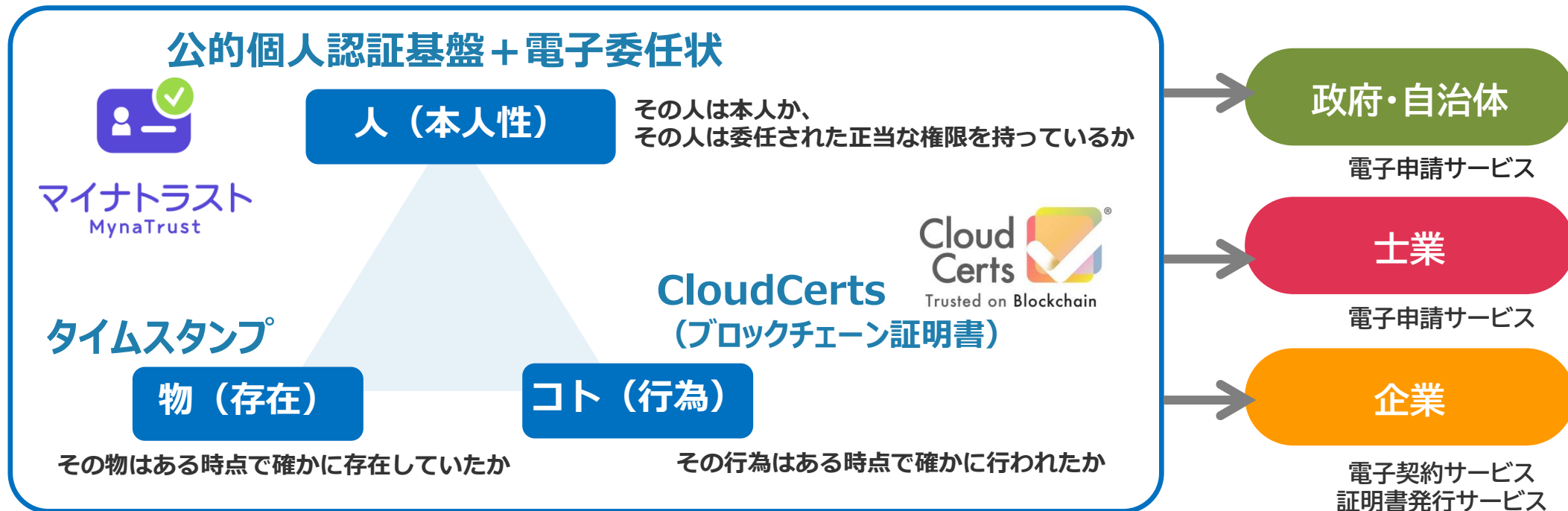
ドコモショップ岩出店（和歌山県内最大店舗）

- 南海市駅前店
- JR和歌山駅前店
- 岩出店
- 田辺店
- 橋本店
- 橋本彩の台店
- かつらぎ店

2022年12月より(予定)

- 延時店
- 串本店
- 和歌山セントラルシティ店
- 新宮店

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、
「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開



認定

- ・ 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）
（マイナンバーカード）
- ・ 「電子委任状取扱業務」認定取得（2020年7月）

JapanStockChannel

IRRobotics社が運営する動画メディア「JapanStockChannel」に出演
当社の軌跡、成長性、将来ビジョンを3話構成でご説明します

第1話 戦後にテレビを自力で組み立てた事から始まったストーリー

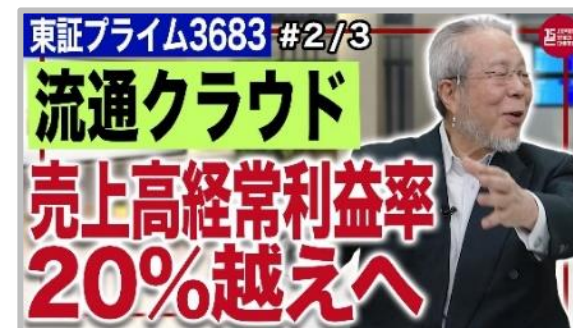
<https://youtu.be/WThVNgtZjpM>

第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<https://youtu.be/eLaCAJj-E>

第3話 トランスフォーメーション2025！中期経営計画も計画を上回り推移中！

<https://youtu.be/Jm7hvLLyqU>



シェアードリサーチ

2022年2月よりシェアードリサーチのカバレッジが開始
当社の強み、事業環境、業績、近時の取り組みなどを分かりやすく掲載

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

IRTV

IRRobotics社が運営する動画メディア「IRTV」での動画公開を開始
当社の事業内容やリリース情報等を分かりやすく説明します

会社概要と今後の成長戦略について

<https://youtu.be/33WTPIHOSyg>



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
Email:keiki@cyber-l.co.jp
<https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

■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