

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(説明会開催日:2024年3月5日)

株式会社 サイバーリンクス  
2023年12月期 決算説明資料  
(2023年1月1日~12月31日)

2024年3月4日

# INDEX

---

1. エグゼクティブサマリ
  2. 2023年12月期 連結決算
  3. 今後の見通し
  4. サステナビリティへの取組
  5. 資本コストや株価を意識した経営について
  6. 株主還元
  7. サイバーリンクスについて
- 

当社は、2023年5月15日に「2023年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。  
当資料の2023年12月期計画値は、修正後の数値であります。

# 1.エグゼクティブサマリ

## 流通事業の成長にドライブを



- 「@rms基幹」の商品力・競争力を強化し、中・大規模顧客向け展開を推進

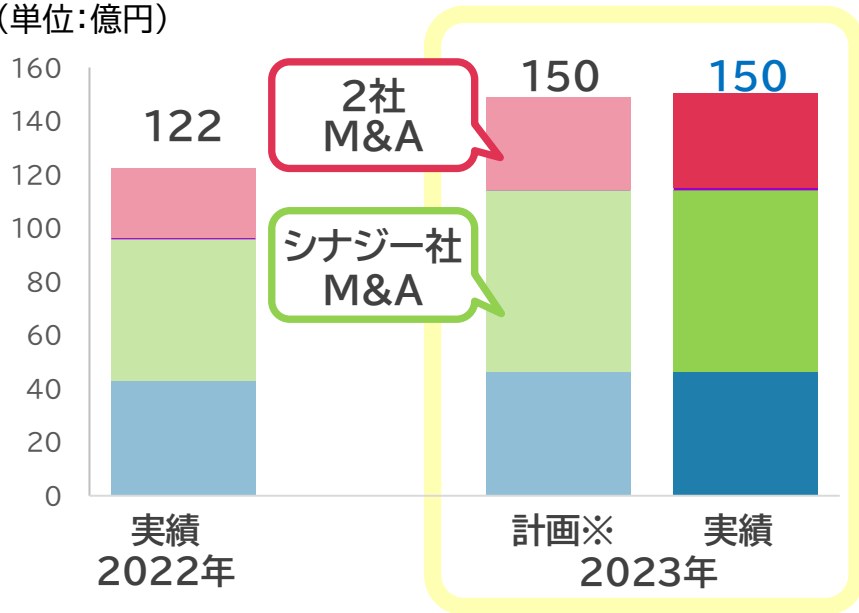
## 健康で生き活きと働きがいのある職場づくりを

- **WorkSmart** 「豊かに効率よく働ける環境づくり」
- 継続的な給与水準引き上げ(ベースアップ・昇給)の実施

売上高

全セグメントが増収、ほぼ計画通り  
M&Aと事業成長が貢献

(単位:億円)

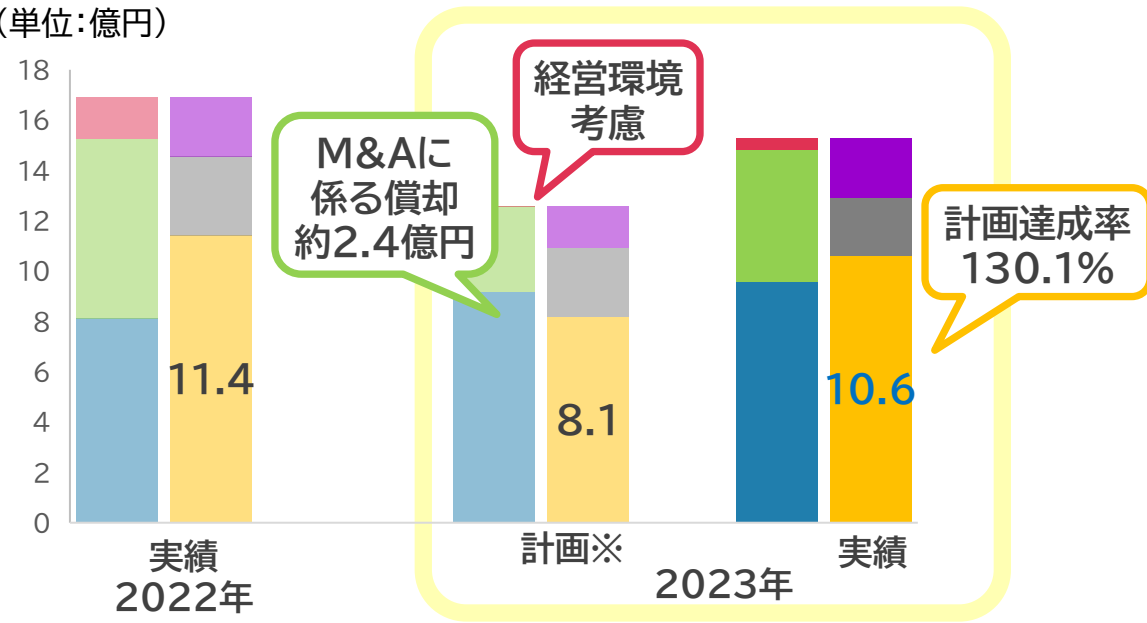


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル ■全社 ■経常利益

経常利益

のれん償却影響等で減益も、計画130%達成  
流通は堅調に成長

(単位:億円)



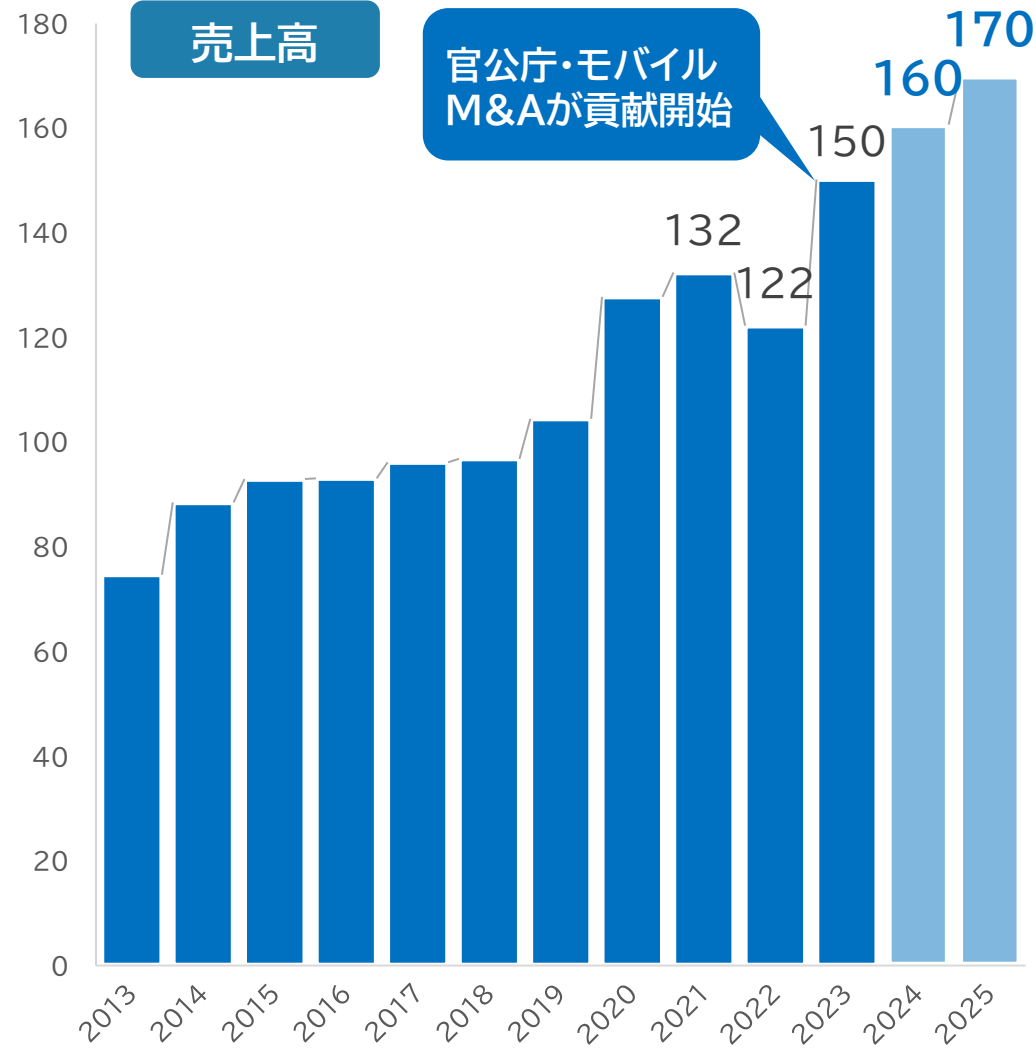
※2023年5月15日業績予想修正後の計画値

(金額単位:億円)	2023年12月期 実績	2022年12月期 実績	対前年同期増減		2023年12月期 通期計画※	達成率
			金額	%		%
売上高	150	122	+27	22.9	150	99.7
定常収入	76	69	+7	11.2	76	100.7
経常利益	10.6	11.4	▲0.7	▲6.9	8.1	130.1
売上高経常利益率	7.1%	9.3%	▲2.3pt	—	5.4%	—

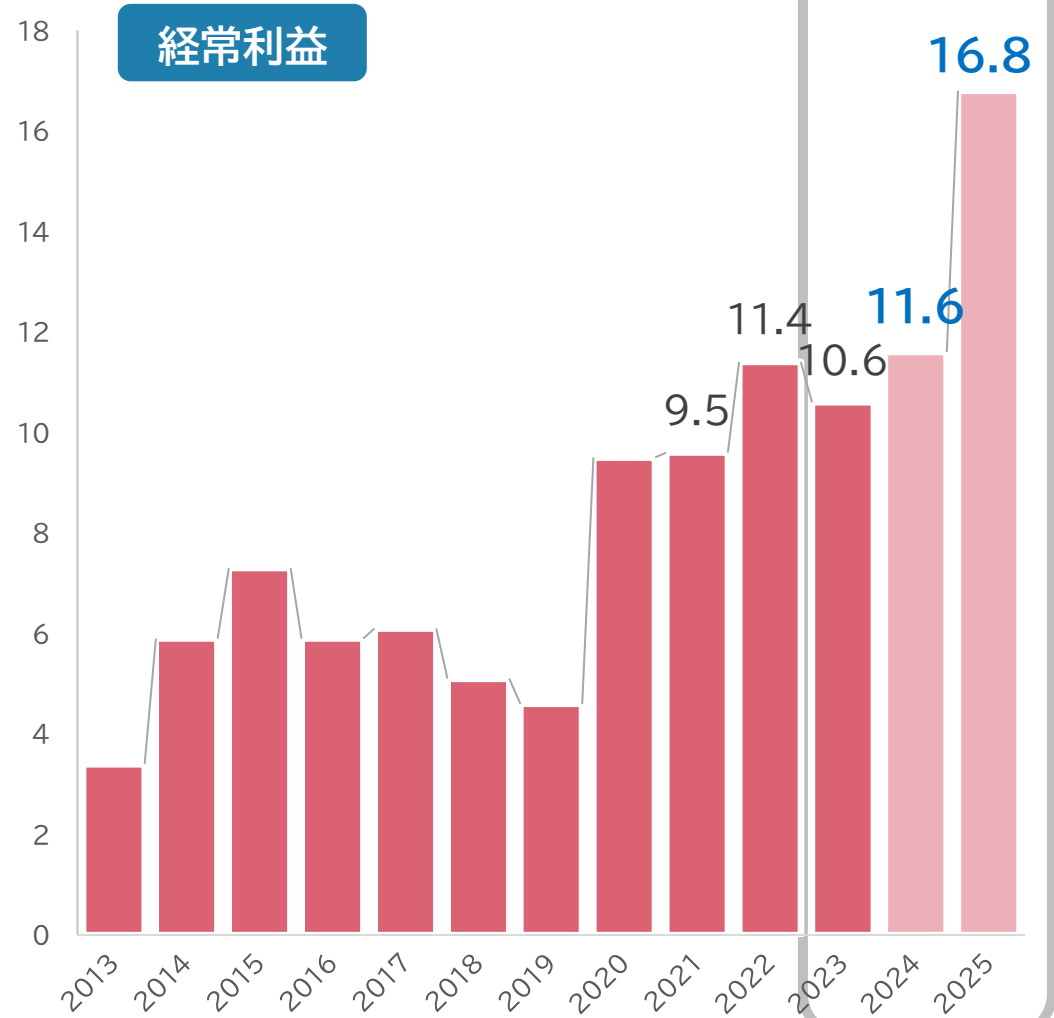
## 2024年は過去最高益を目指す

シナジー社取得に係る償却負担  
(2.4億円/年)をカバー

(単位:億円)



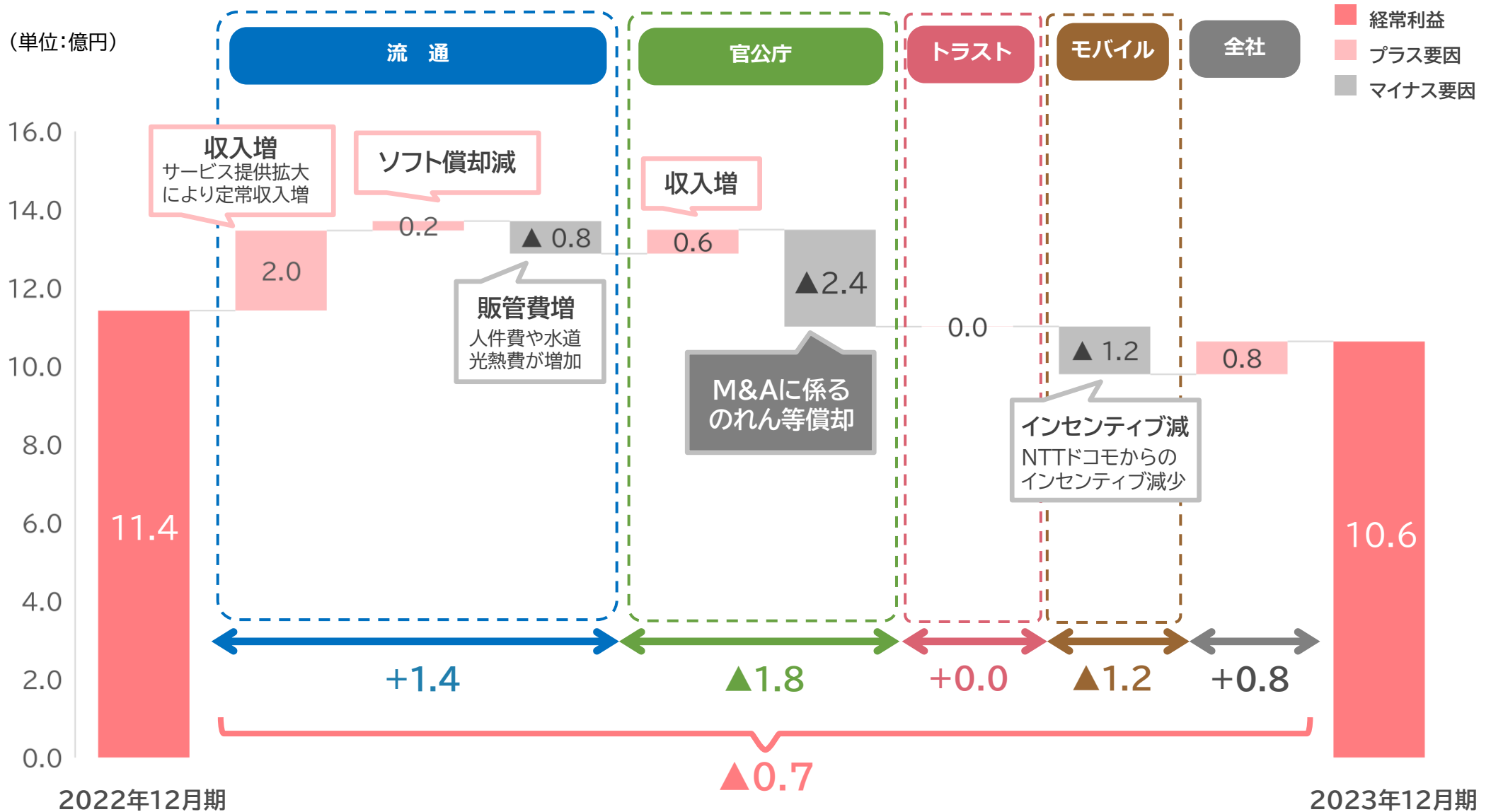
(単位:億円)



※2024年は計画、2025年は中期経営計画値

## 2. 2023年12月期 連結決算

流通は収入増により堅調に推移も、M&Aに係る償却負担等が響き減益



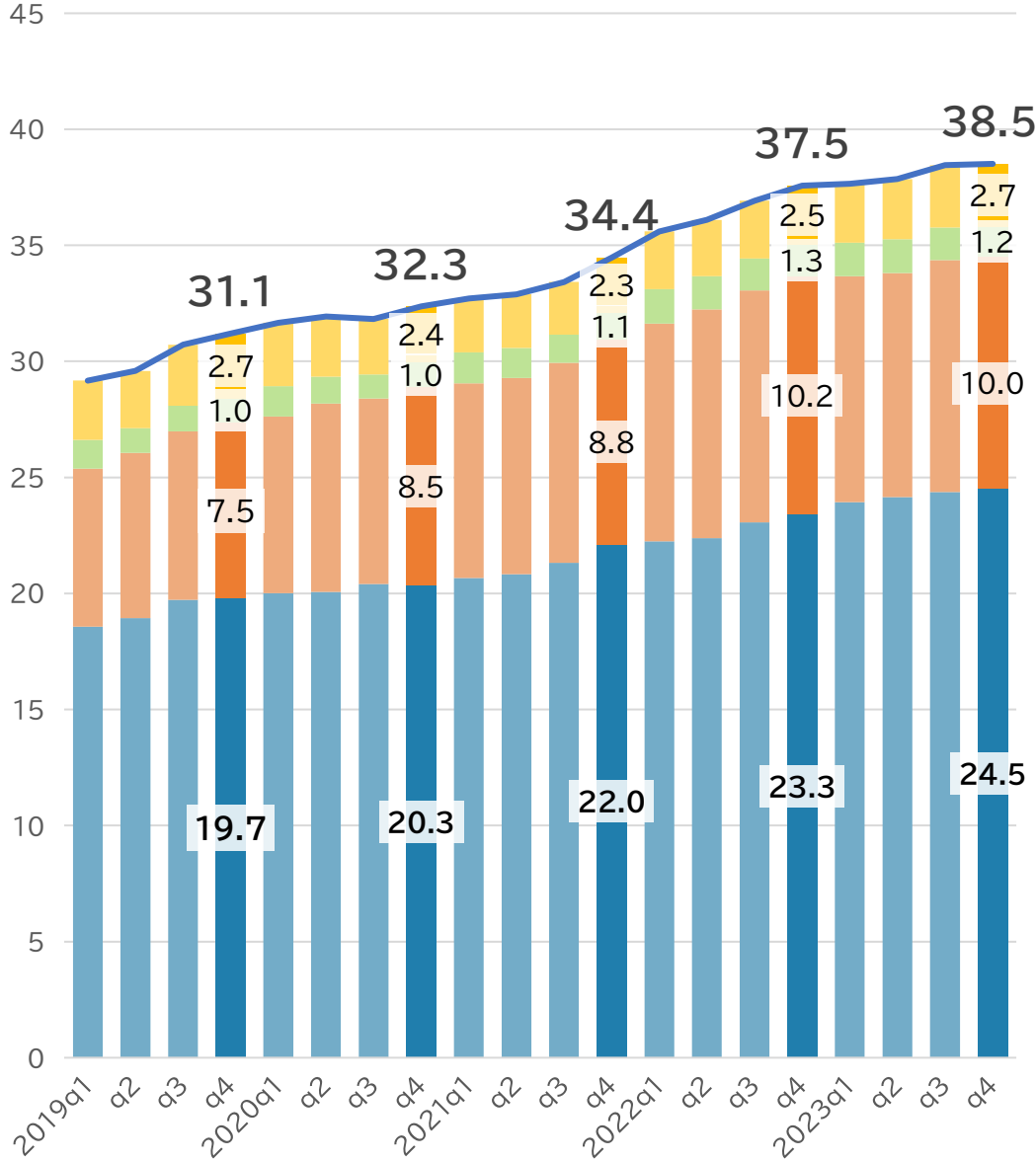


## 2. 2023年12月期 連結決算 流通クラウド事業<ARR>

ARR(各四半期末月の単月定常収入×12カ月)

例)2023年第4四半期の場合、  
2023年12月単月の定常収入 × 12カ月 で算出

(単位:億円)



@rms基幹をはじめとした  
食品小売業向けサービスの成長を軸に  
年間約2億円を堅調に積み上げ

■食品小売業向けサービス



前年同期比  
+1.1

■加工食品卸売業向けサービス



前年同期比  
▲0.2

■食品流通業界全体向けサービス



前年同期比  
+0.0



■専門店向けサービス

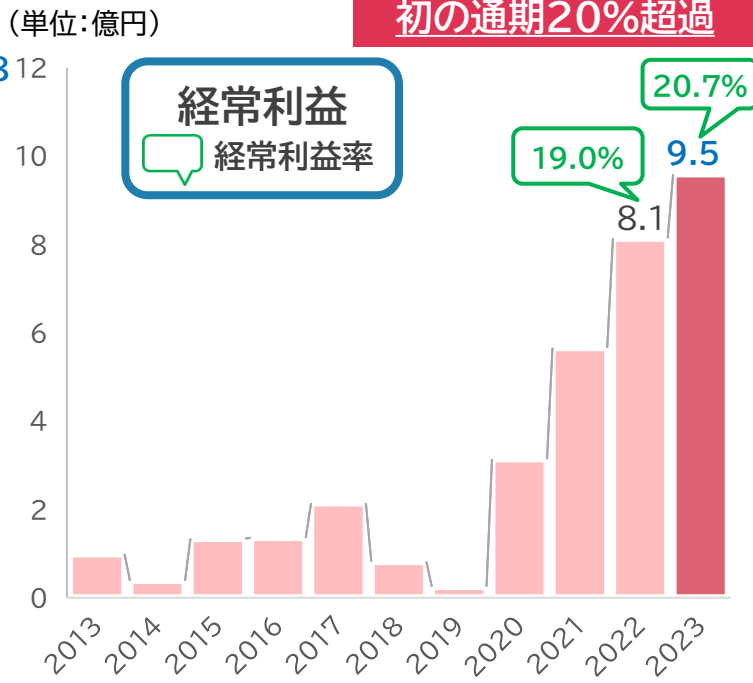
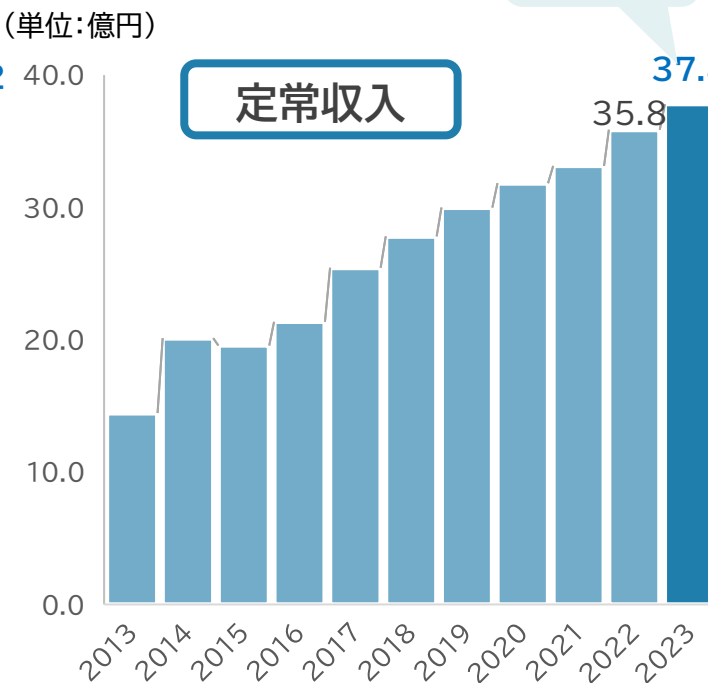
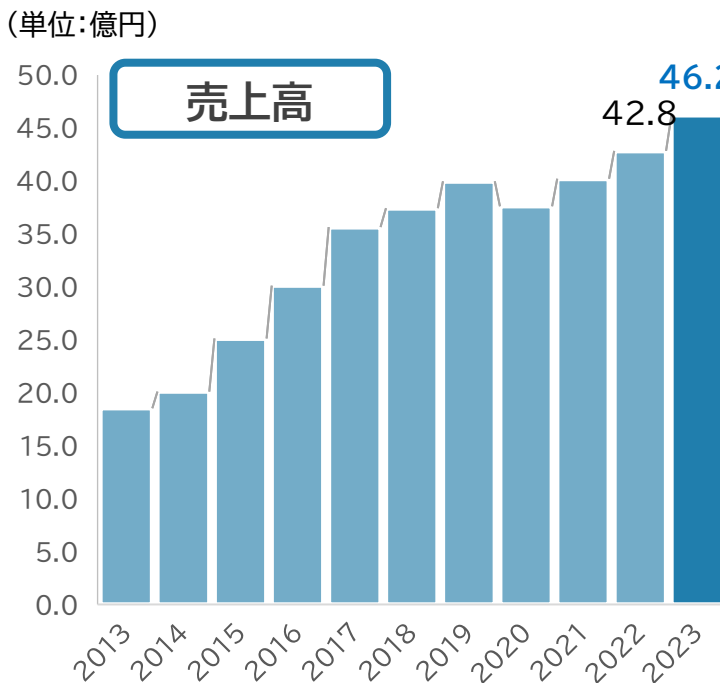


前年同期比  
+0.1

※2020q2については、一部特殊要因により発生した定常収入を調整

定常収入比率  
81.8%

初の通期20%超過



### 2023年通期実績

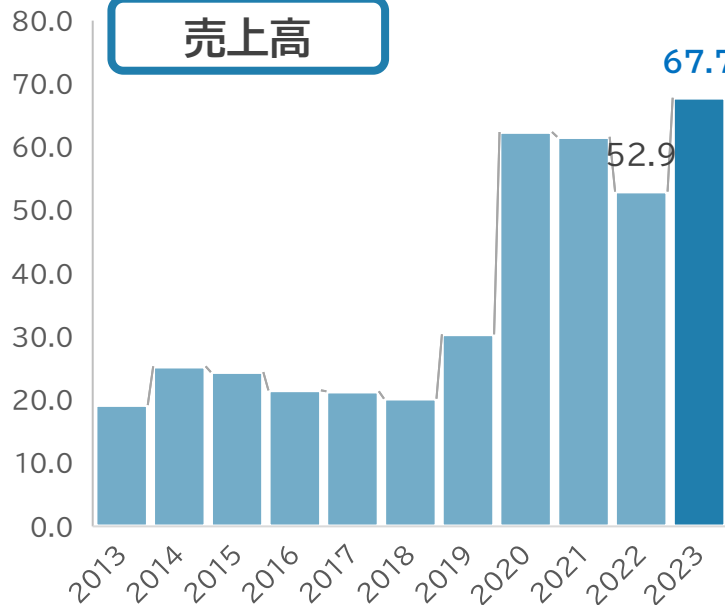
着実なサービス提供拡大により増収、増益  
過去最高益を更新し、経常利益率は20.7%に上昇

- ◆小売向けEDIサービス「BXNOAH」等のサービス提供拡大
- ◆「@rms基幹」の中・大規模顧客向け提供拡大に注力
  - ・提案活動を再開、2社受注獲得(2025年稼働予定)
  - ・速度改善等のブラッシュアップ開発を進めた
- ◆企業間連携プラットフォーム「C2Platform」は大手食品小売業にて稼働開始

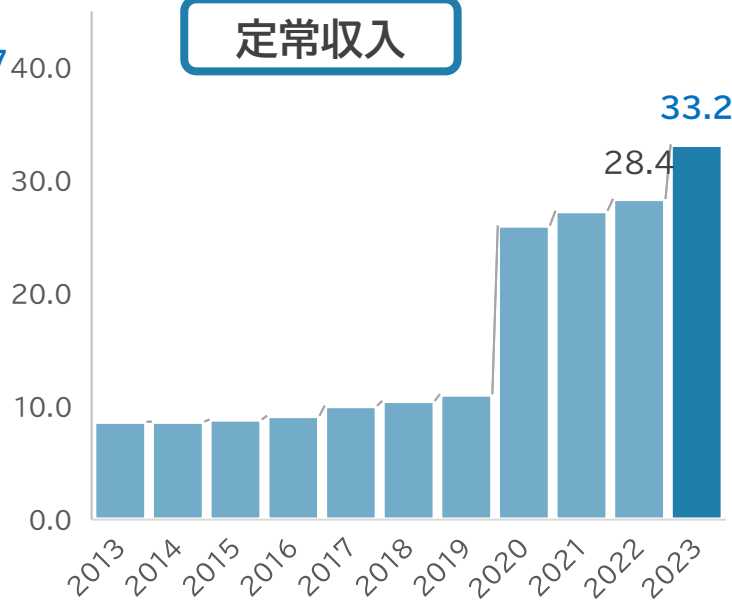
日食協※が構築する「共通EDIプラットフォーム」のEDI基盤サービスベンダーに採択、2023年10月より提供開始  
(※一般社団法人日本加工食品卸協会)

M&Aに係る償却負担  
(2.4億円/年)を含む

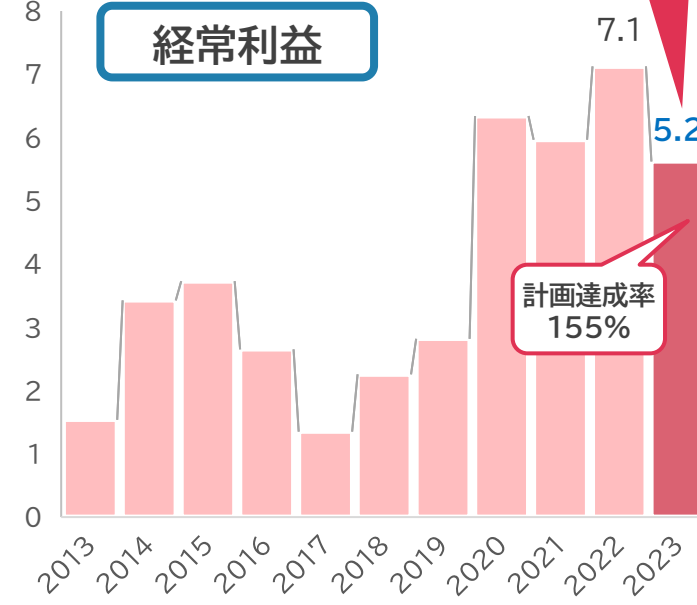
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)

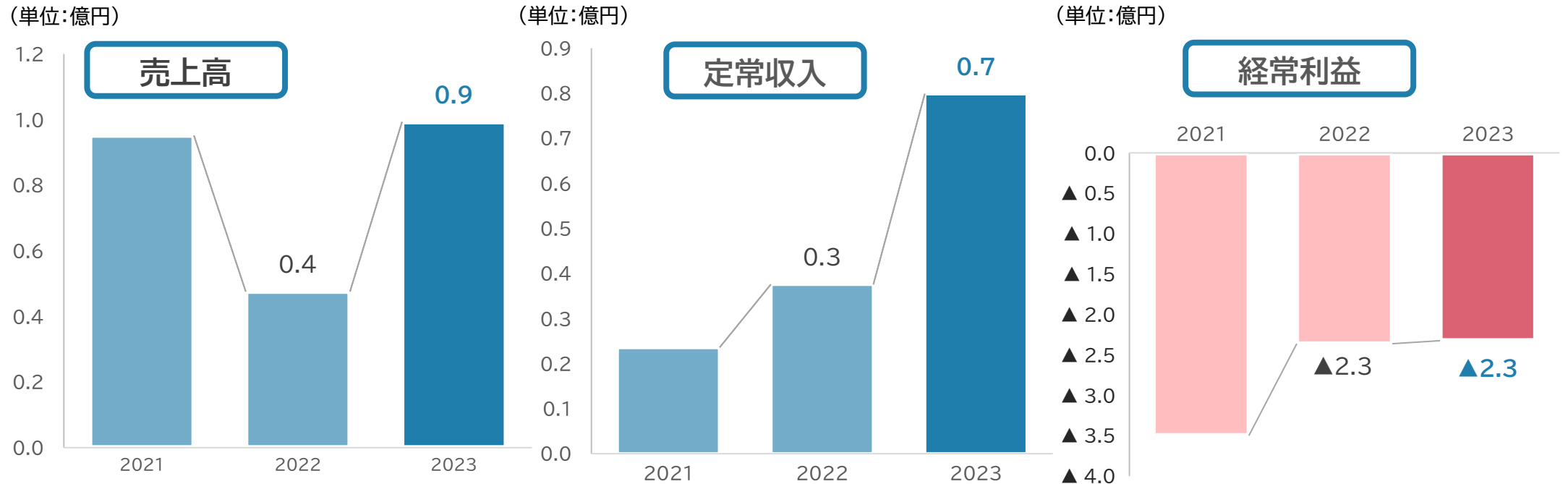


## 2023年通期実績

シナジー社業績の連結開始で大幅増収だが、M&Aにかかる償却負担により減益  
効率的な案件進捗に取組み計画上振れ

- ◆シナジー社業績連結開始により大幅な売上高の増加、ネットワーク工事案件も貢献
- ◆利益面ではM&Aに係る償却負担(2.4億円)重く減益も、  
計画外の案件を効率的に進捗できたこと等により計画達成率は155%

電子認証サービス「マイナサイン」の自治体向け本格展開開始(LoGoフォームと連携)、提供自治体拡大中



### 2023年通期実績

#### CloudCertsの大型案件稼働開始で増収 不動産向け電子契約サービス提供開始に向け準備

- ◆デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」をTOEIC®Programへの提供を開始(2023年5月～)
- ◆司法書士向け電子署名サービス「サムポロトラスト電子署名」リリース(サムポローニア社と共同開発、2023年8月～)
- ◆タイムスタンプサービスに係る設備投資が発生(0.3億円)

## 国家資格保持の証明書デジタル化は国内初！

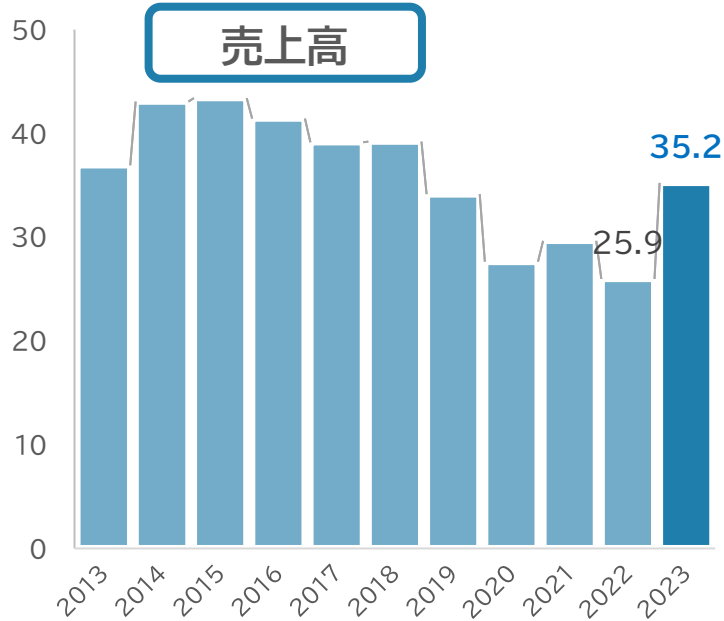
# 公益社団法人日本薬剤師会が発行する 「薬剤師資格証」のデジタル化に「CloudCerts」が採用

【デジタル薬剤師資格証イメージ】

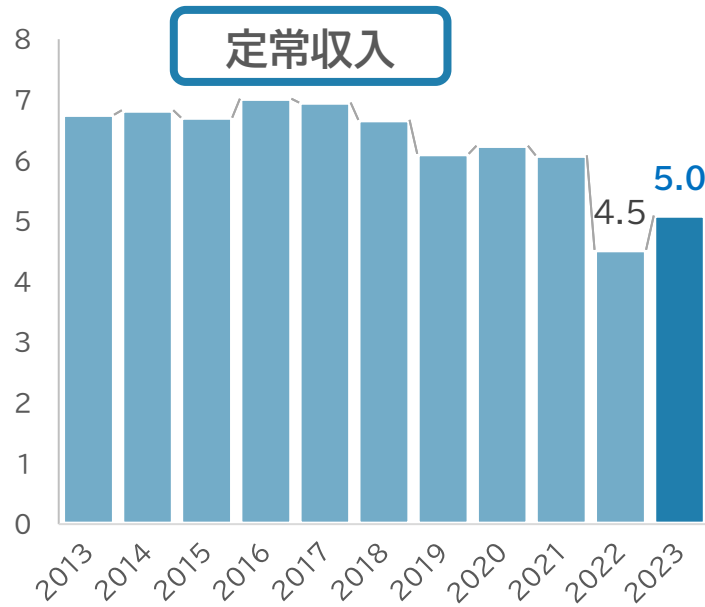


詳細は2024年2月29日のリリースをご参照ください  
<https://www.cyber-l.co.jp/ir/library/lib10/>

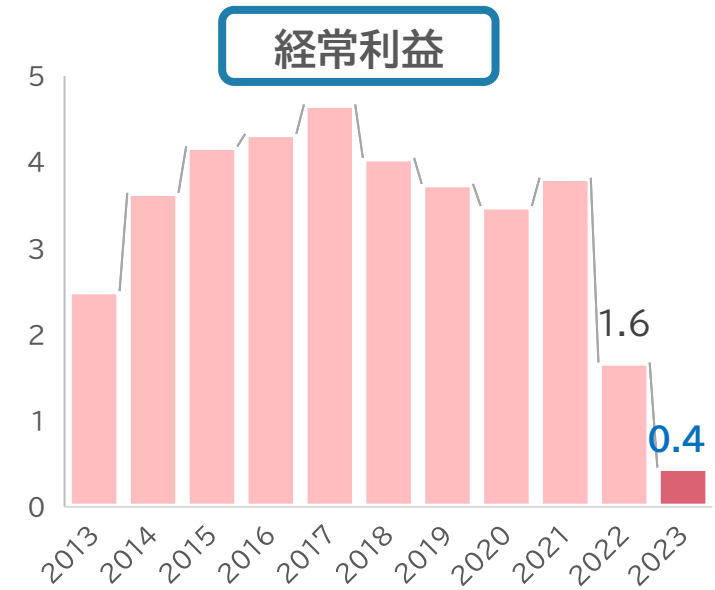
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



## 2023年通期実績

### M&A貢献で増収だが、厳しい経営環境続き減益

- ◆ 2022年12月実施のM&A貢献により増収も、インセンティブ体系変更等の影響で減益
- ◆ 経費削減の効果もあり計画に対し上振れ
- ◆ 収益力強化のための店舗移転が実行できなくなったことや、インセンティブの回復の見通しが不透明であること等を受け減損損失計上

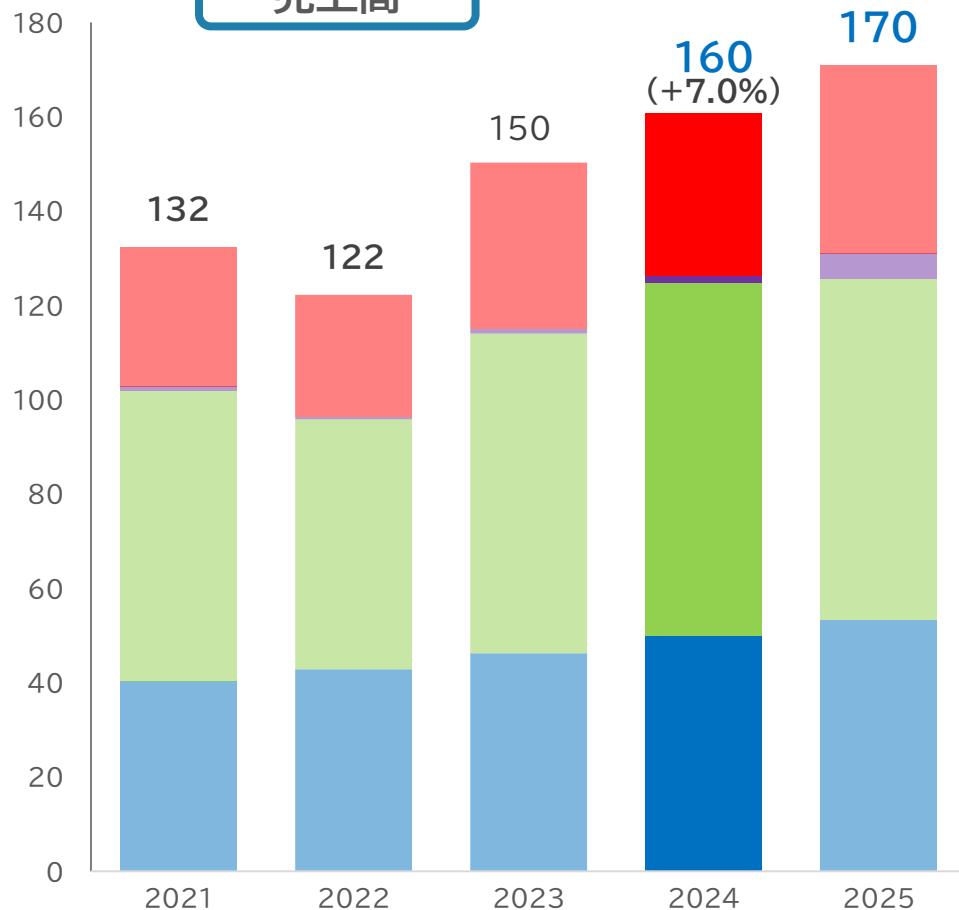
### 3. 今後の見通し

### 3. 今後の見通し 売上高・定常収入

## 流通クラウド事業の成長を軸に増収計画

(単位:億円)

#### 売上高

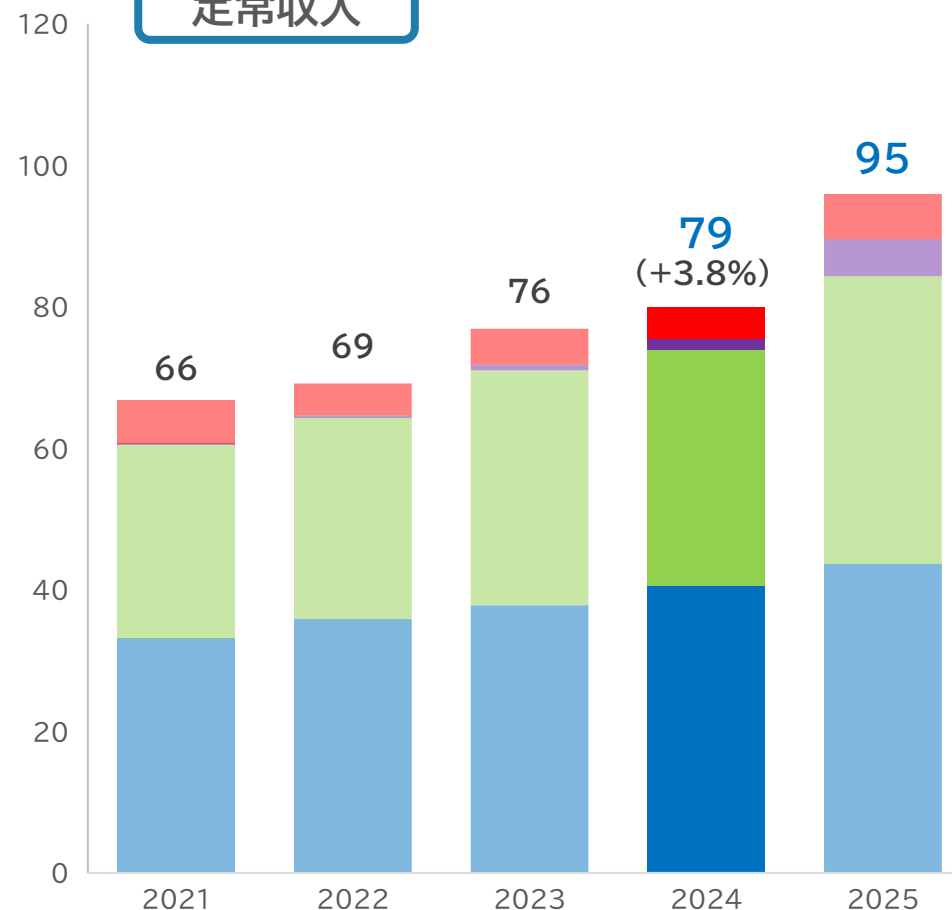


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

※2021~2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値

(単位:億円)

#### 定常収入



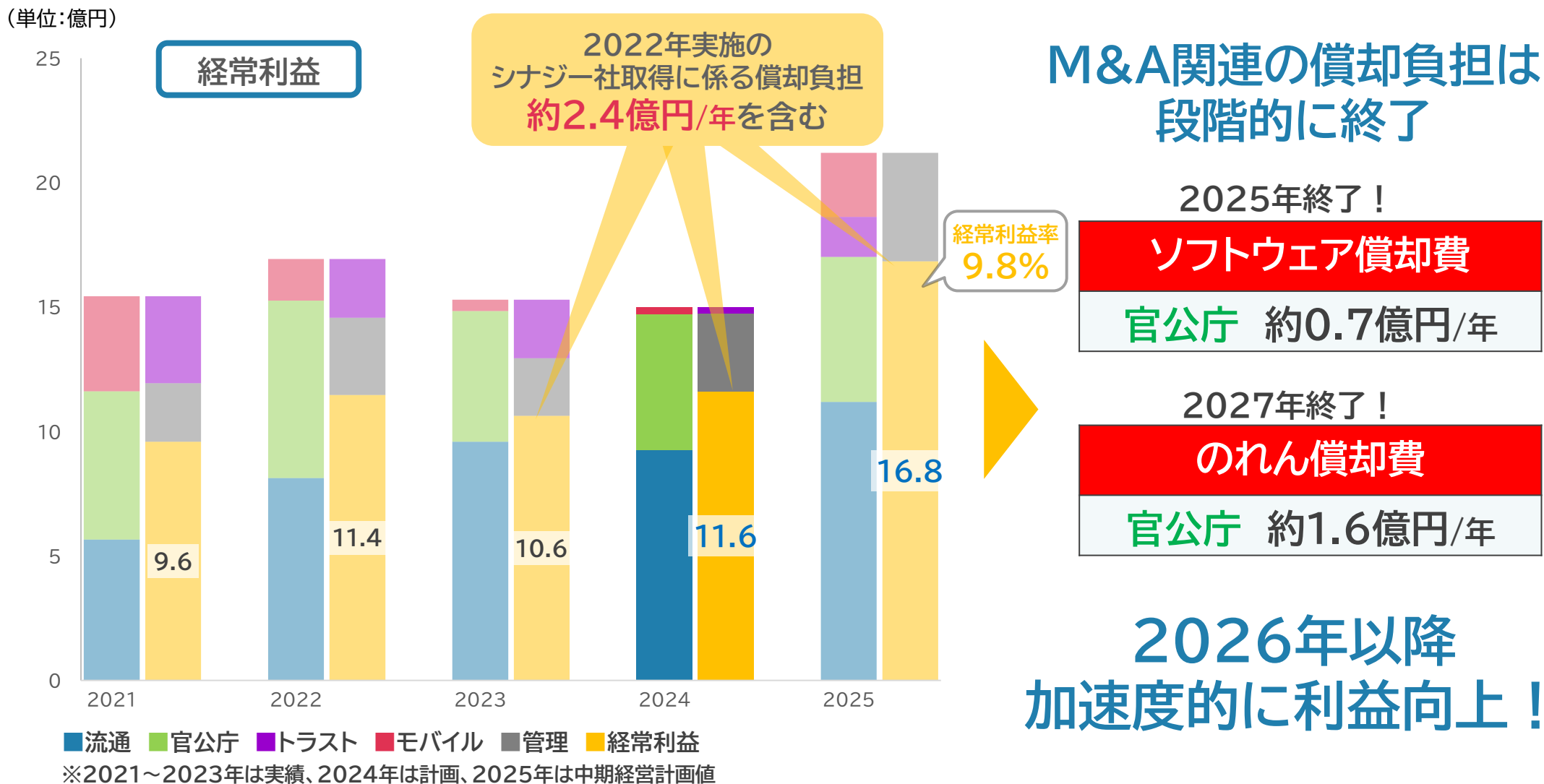
■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

※2021~2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値



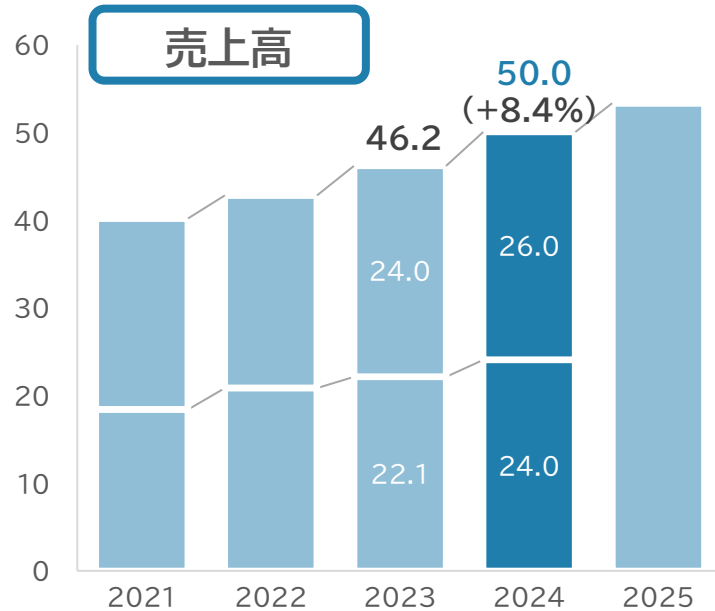
### 3. 今後の見通し 経常利益

事業の成長により、M&Aや開発などの投資・償却コストを吸収し  
過去最高益更新を目指す

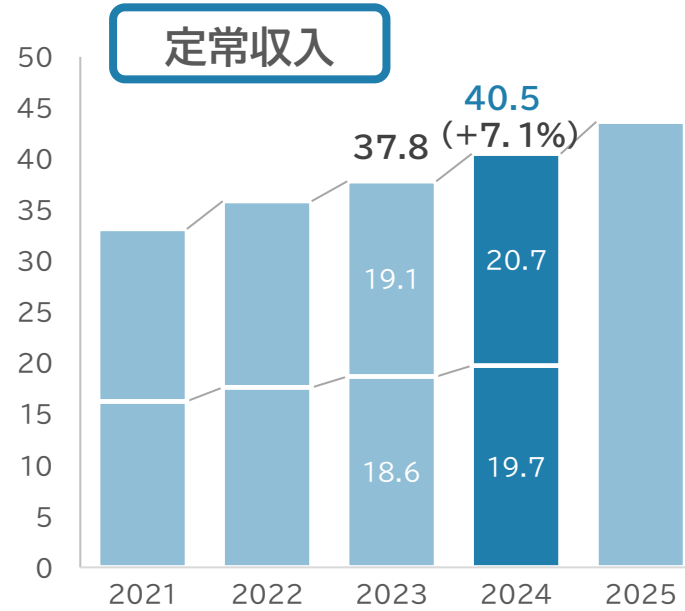


## 3. 今後の見通し 流通クラウド事業(2024年12月期見通し)

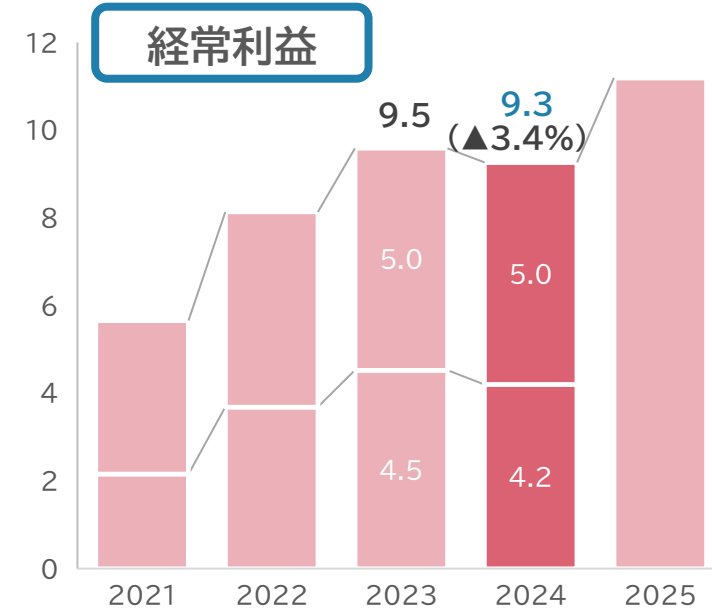
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値

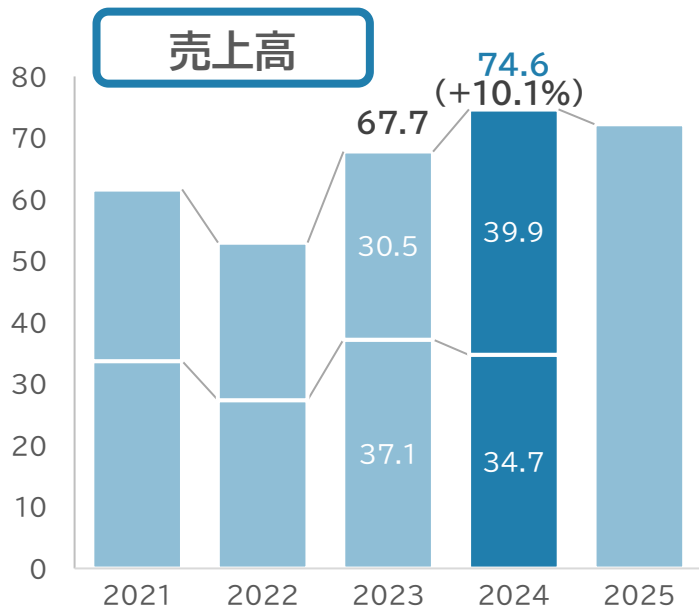
## 2024年12月期の見通し

## 定常収入の積上により8.4%の増収目指す ソフトウェア償却負担増加により減益

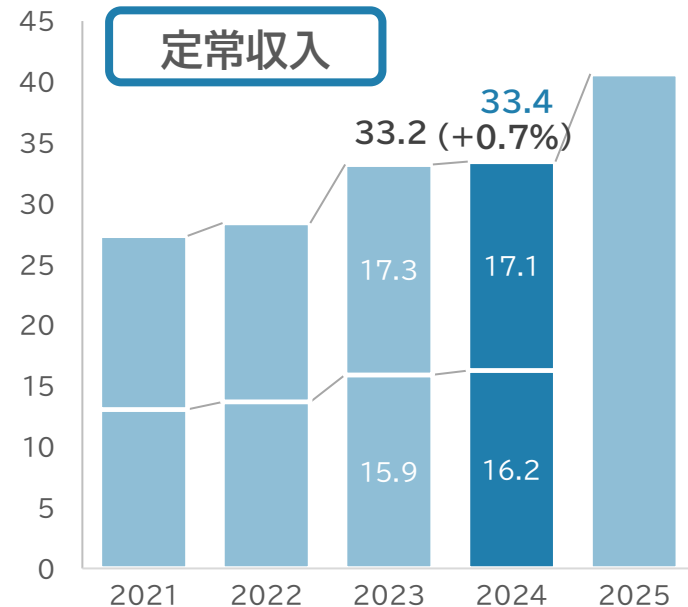
- ◆「@rms基幹」の中・大規模顧客向け展開に注力
  - ・昨年受注案件の着実な導入とさらなる受注獲得をめざす
  - ・商品力・競争力強化に向けた開発を進める
    - 速度改善等のブラッシュアップ開発完了に伴うソフトウェア償却費増加(約0.8億円)
- ◆「C2Platform」は大手卸売業へアプローチ

### 3. 今後の見通し 官公庁クラウド事業(2024年12月期見通し)

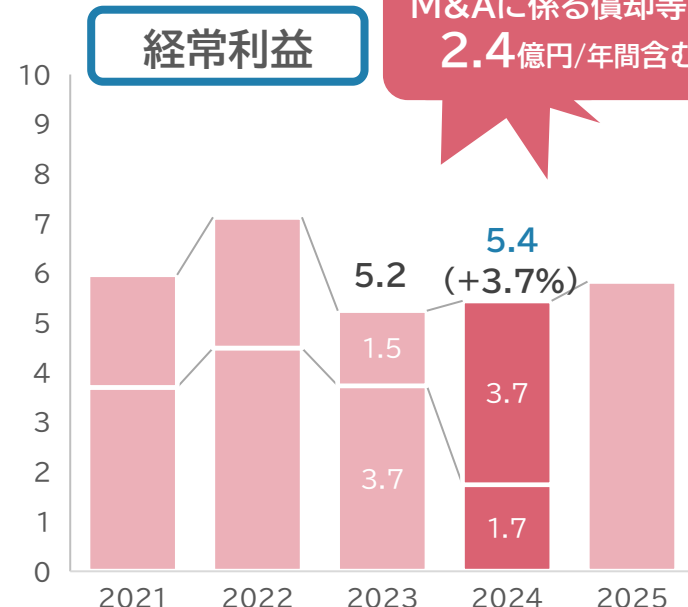
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)

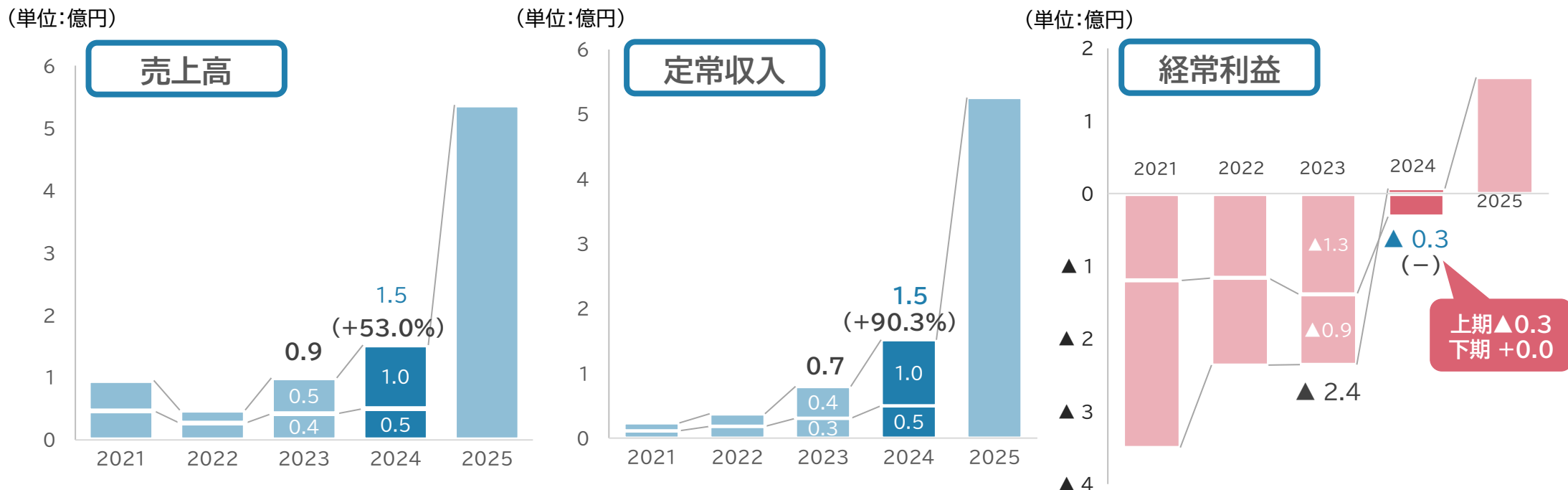


※2021～2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値

#### 2024年12月期の見通し

## 自治体DX案件等により増収 M&Aに係る償却負担をカバーし増益計画

- ◆「自治体基幹業務システムの統一・標準化」に向けた移行対応や、文書管理システム「ActiveCity」等、自治体DX関連案件が貢献し増収増益 → トラスト事業との連携により提案拡大を目指す
- ◆ M&Aに伴うのれん償却負担(2.4億円/年間)は継続



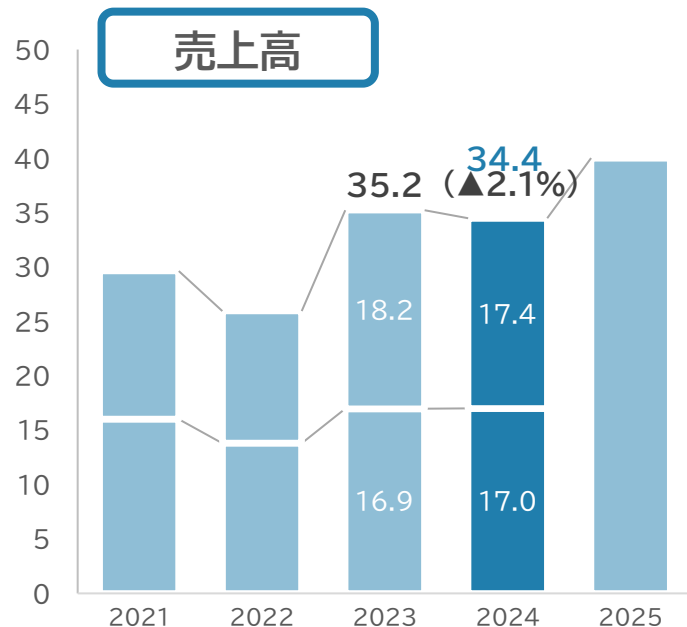
※2021～2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値

## 2024年12月期の見通し

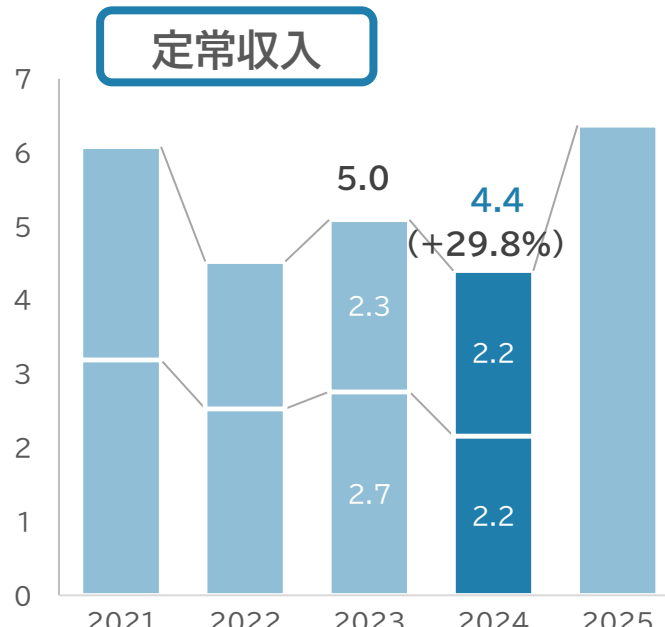
**CloudCerts展開を軸に増収**  
**通期では経常損失を見込むものの、下期から黒字化**

- ◆「CloudCerts」は昨年導入の大型案件実績を活かし、さらなる展開を目指す
- ◆準備を進めてきた不動産向け電子契約サービスの本格的な提供へ

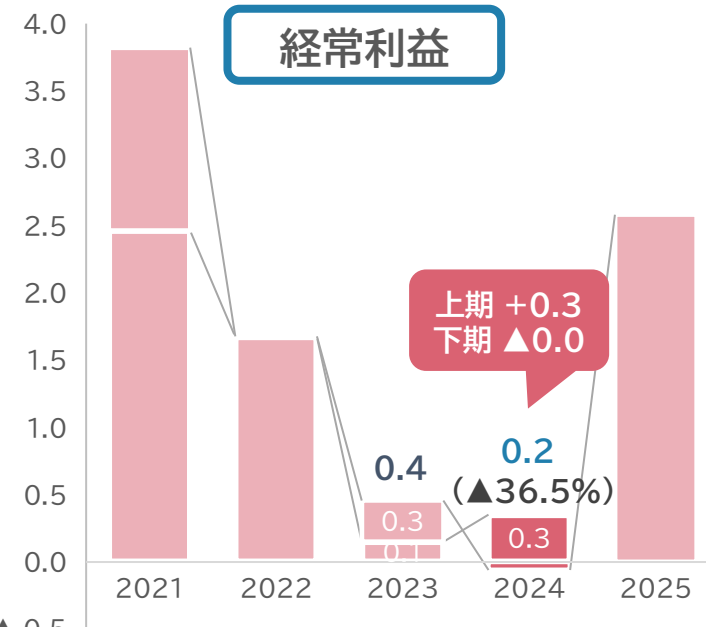
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2023年は実績、2024年は計画、2025年は中期経営計画値

## 2024年12月期の見通し

### 厳しい経営環境は続く見通し エリア販売シェア向上に努める

- ◆店頭での端末販売台数減少傾向に加え、キャリアの店舗適正化方針やインセンティブ体系変更等で厳しい状況続く
- ◆出張販売等の積極的な営業展開や店舗の効率運営
- ◆地域における「スマートライフショップ」へ進化

## 4. サステナビリティへの取組

# 改訂コーポレートガバナンス・コードに対応した取組を推進

## 環境

■ は2023年12月期第2四半期からの変更箇所

- 気候変動関連リスク・機会の特定、CO2排出量算定/削減目標設定(Scope2)(2024年3月公表予定)
- オフィスの効率化(シナジー東京支社を当社東日本支社に移転)
- マイナトラストで議事録署名、商業登記のオンライン申請を実施
- 業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

## 社会

- 給与水準(ベースアップ・定期昇給)、新卒初任給を引き上げ
- 和歌山大学システム工学部に共同研究講座開設
- 女性活躍推進への取組(管理職比率 8.2%、主任職比率 23.6%)※2023年12月31日時点  
※2025年度末 主任職における女性比率目標25.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%  
主任職における女性比率目標(2025年度末)を20.0%から25.0%に引き上げ
- 経営幹部候補者への教育(経営戦略塾、チームビルディング)
- 中学生向けキャリア学習(企業訪問)受け入れ

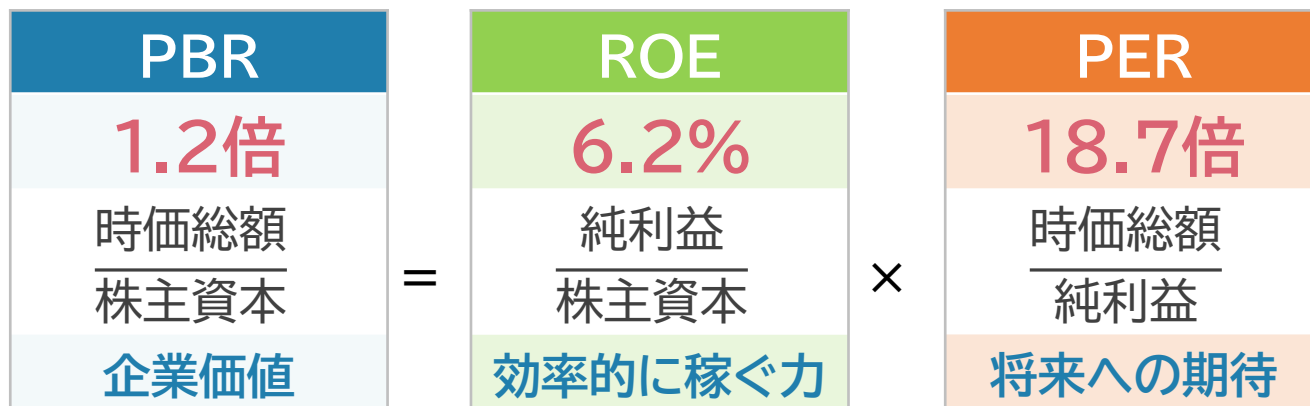
## ガバナンス

- 英文開示資料・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル開設
- インターネットによる議決権行使の採用
- 独立社外取締役1名増員、独立社外取締役比率50.0% (第60期定時株主総会付議予定)

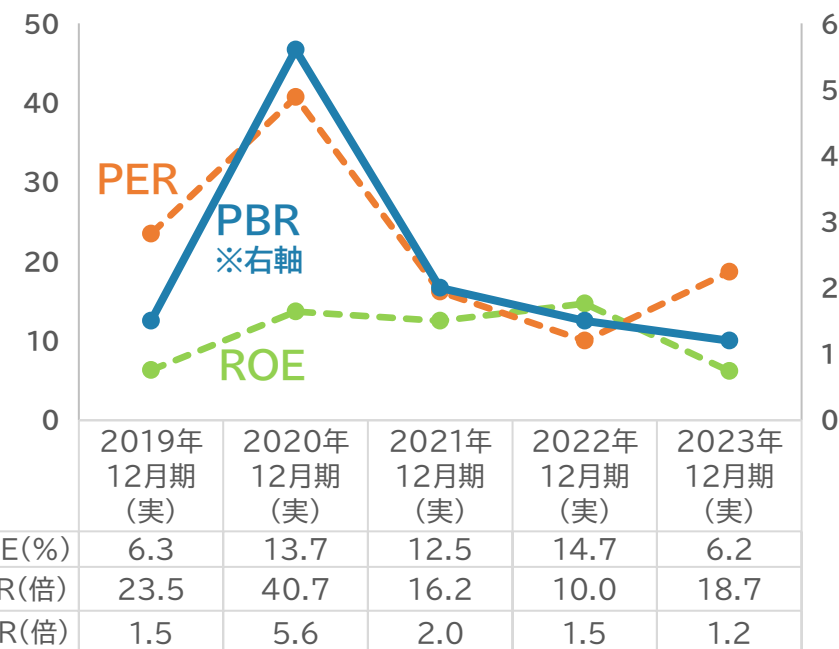
## 5. 資本コストや株価を意識した経営について



## 現状分析



※「時価総額」は2023年12月29日終値ベース、  
「純利益」は2023年12月期業績実績を用いて算出。



- ◆ PBR:約1.2倍まで低下
- ◆ ROE:今期実績は6.2%であり、株主資本コスト(7~8%)を下回る
- ◆ PER:今期実績は18.7倍だが前期は10.0倍と低く、将来への期待が大きいとは言えない



「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」  
の両面から改善に取り組み、企業価値向上を図る必要性を認識

「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から企業価値向上を目指す

### 取組方針

#### 成長戦略

- ◆ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上
- ◆ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化  
・「ROIC」を活用し、事業毎の投下資本効率性を把握・管理
- ◆ サイバーセル経営※による全員経営戦略の推進
- ◆ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上  
・豊かに、効率よく働ける環境づくり
- ◆ 企業価値向上につながる報酬制度の設計

#### 財務戦略

- ◆ 適正な自己資本を保ち資本効率を向上
- ◆ 低収益性資産の認識、縮減等による資本効率の向上

#### IR戦略

- ◆ 情報開示・対話の機会の強化  
・価値創造ストーリー等、企業価値向上へのシナリオ策定・開示  
・非財務資本(人的・知的)への投資・活用とその開示

効率的に稼ぐ力の底上げ

将来への期待の醸成

中期経営計画目標  
13.0%以上

ROE

PBR

PER

企業価値向上

※サイバーセル経営:組織をサイバーセルと呼ばれる小さなグループに細分化し、スタッフ社員一人ひとりが自分の活動結果を捉えやすくすることで、全員が経営に参加することを目指す取組

## 6. 株主還元

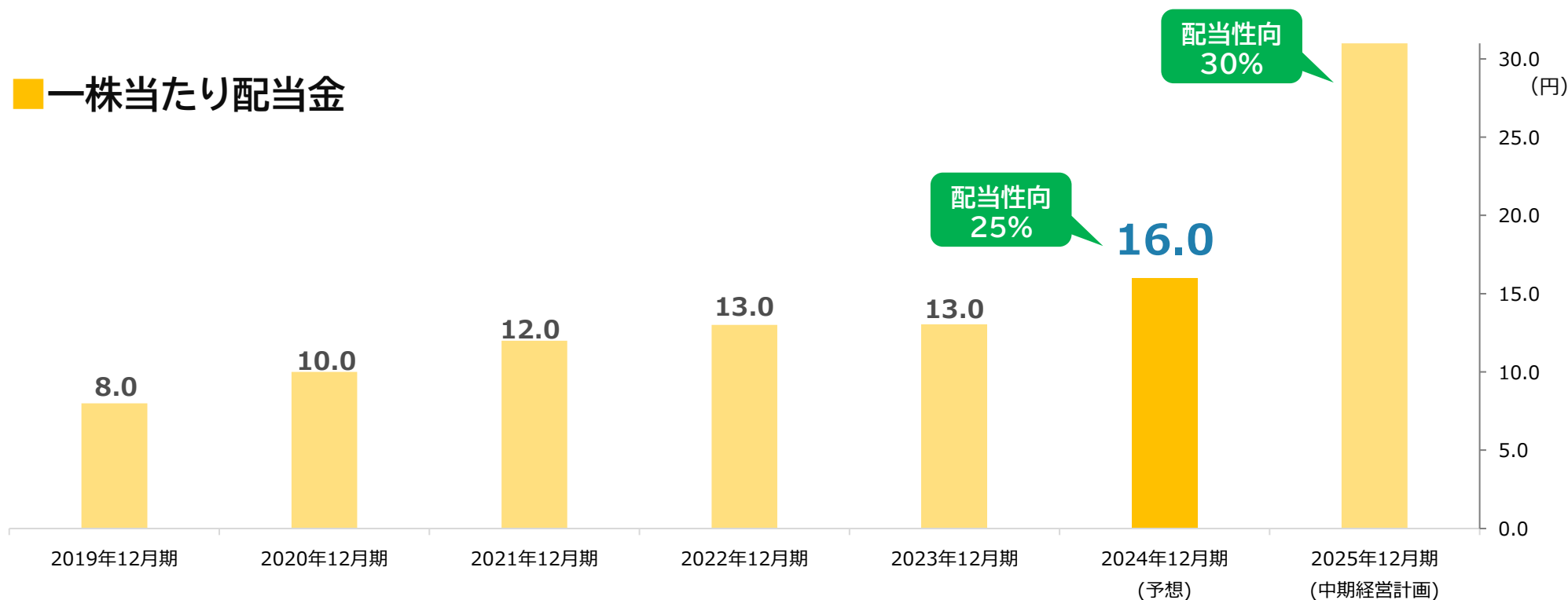
## 6. 株主還元 株主還元施策と配当予想

### 株主還元施策

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。

### 配当予想

2024年12月期の1株当たり配当金は、業績動向、財政状態及び資本効率等に鑑みて、16円00銭へ3円の増配予想です。



## 7.サイバーリンクスについて

## 7. 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

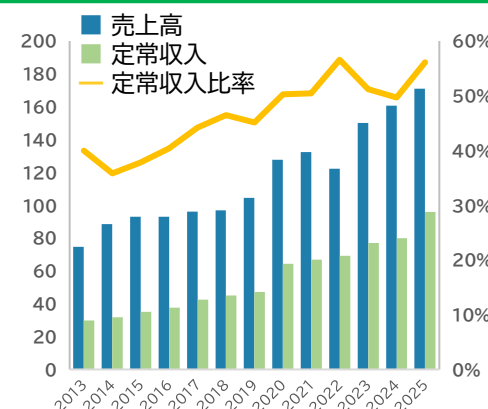
- ◆ 食品卸向けEDIサービスは  
事実上**業界標準**サービス  
(当社取扱商流額9.4兆円)
- ◆ 全国の**約30%**の食品スーパーが  
当社システムをご利用



### 安定経営

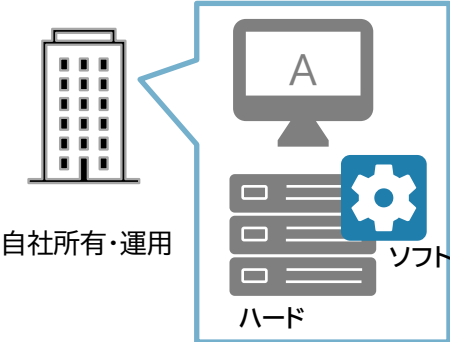
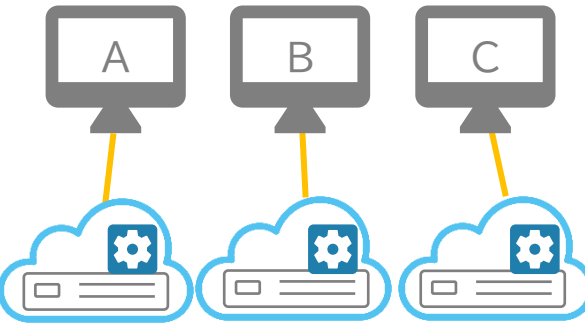
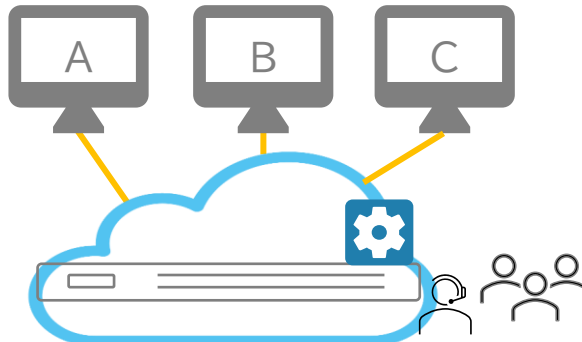
- ◆ 利用料や情報処理料などの  
定常収入は**76億円**※!  
(対売上比率**51.2%**)
- 定常収入をベースに  
安定経営を実現

※2023年12月期実績

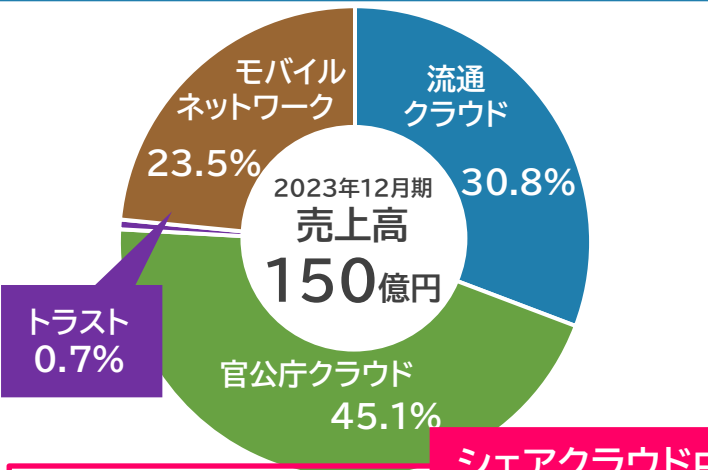


## 7. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

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      独自システム	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！	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！	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！	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！	ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！	ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

# 7. サイバーリンクスについて 事業構成(2023年12月期 連結ベース)



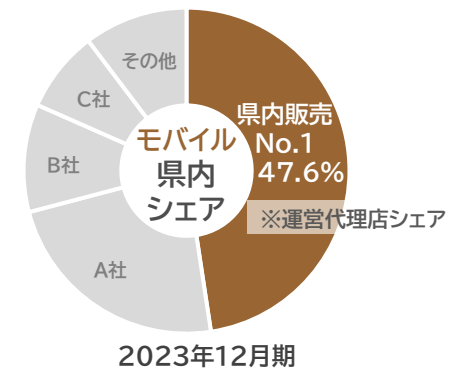
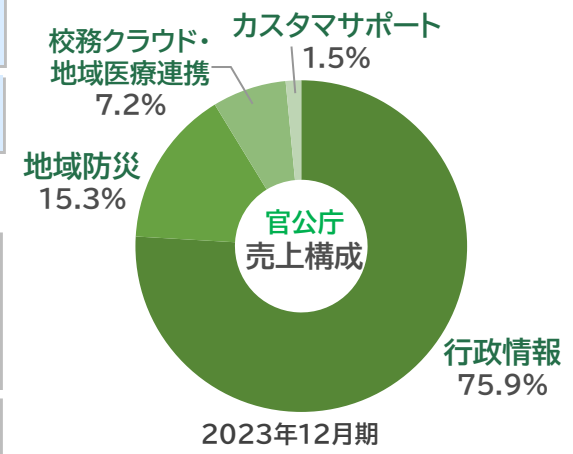
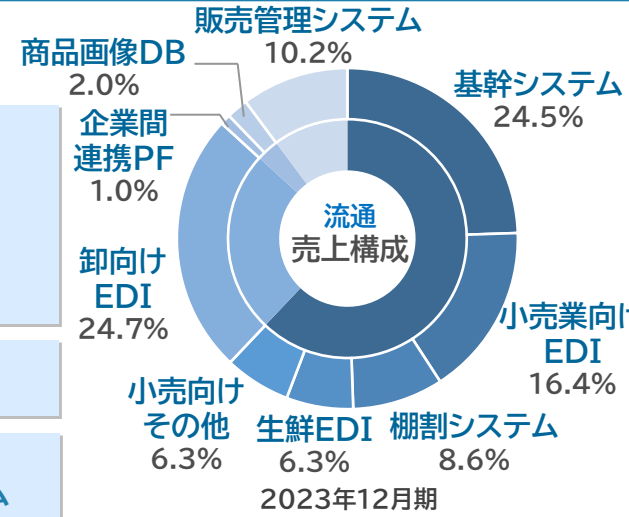
**流通クラウド事業**  
売上 **46** 億円 経常利益 **9.5** 億円

シェアクラウド中心 成長ドライバー

**官公庁クラウド事業**  
売上 **67** 億円 経常利益 **5.2** 億円

**トラスト事業**  
売上 **0.9** 億円 経常利益 **▲2.3** 億円





**モバイルネットワーク事業**  
売上 **35** 億円 経常利益 **0.4** 億円










## 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 周辺サービスのラインナップを順次拡大

### 食品スーパー向けの主なサービス

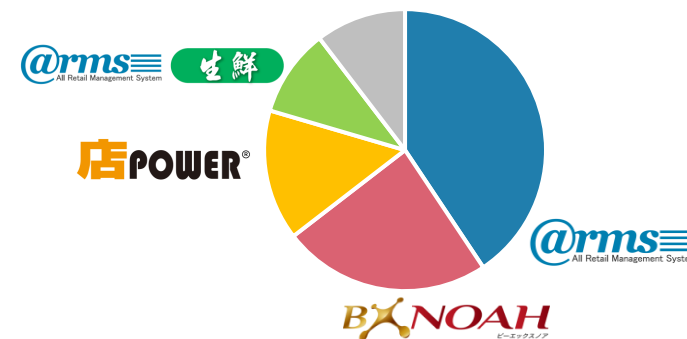
サービス名	サービス内容	業界順位 (※当社調べ)
基幹システム 	発注・仕入・在庫・売上管理などの 基幹業務全体をサポート	クラウド 小売基幹系システム No.1
(小売向け)インターネットEDI 	受発注をはじめとした 電子データ交換(EDI)をサポート	小売向け インターネットEDI No.1
生鮮発注システム 	生鮮食品に特化したEDIサービス 相場変動や市場買付等の生鮮特有の商慣習に対応	生鮮発注システム No.1
棚割システム 	棚割の管理・作業指示・分析により、 マーチャンダイジングの最適化をサポート	棚割システム No.1

サービス別月額料金体系(定常収入)

	基本料金 + 店舗数課金
	基本料金 + 取引先数課金
 	基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金
	ID数課金

※標準的な課金体系です。

食品小売業向け定常収入  
サービス別構成  
(2023年12月期)



店舗数の増加 = 定常収入増加



@rms基幹導入店舗\*1

1,302店 / 市場全体 21,000店\*2

中計目標値は  
p35参照

\*1「@rms基幹」導入店舗数(2023年12月期 期末時点)

\*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値

# 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

9.4兆円   
/市場全体36兆円\*2  
2023年12月期 期末時点

加工食品卸売上高

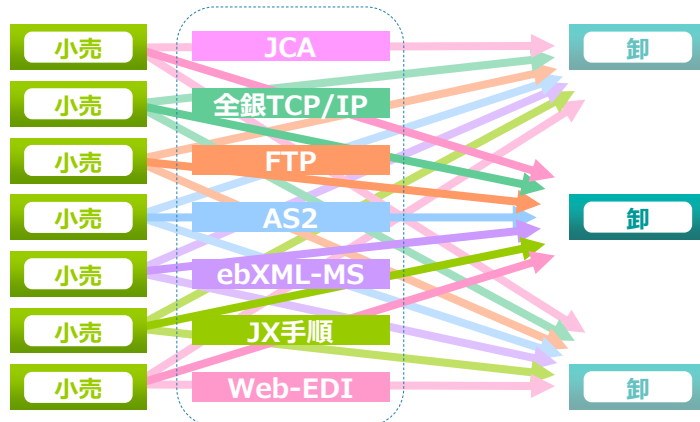
上位10社中 **8社** に導入  
大手メーカーへも導入

\*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)

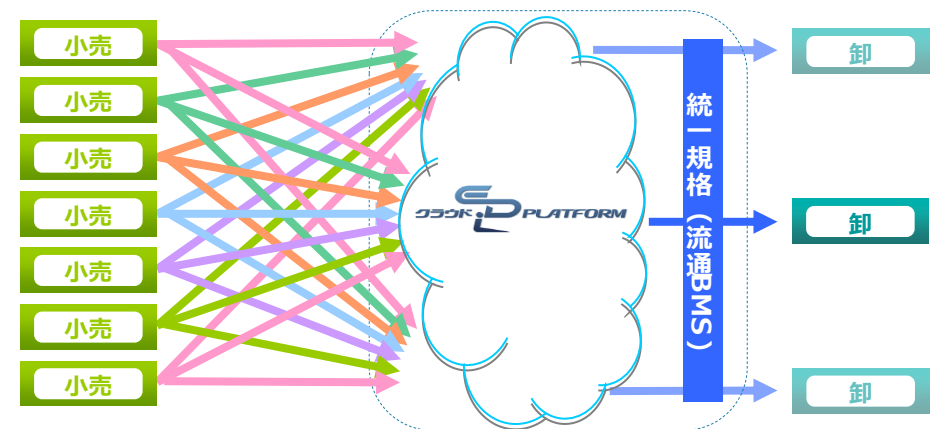
多種多様な通信手段の発注データ



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



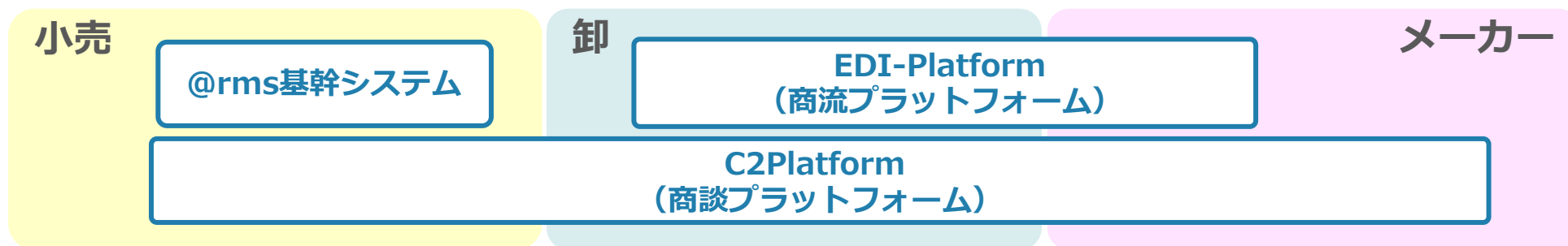
## 7. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド KPI

食品小売 (@rms)	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	25.1 (+1.4)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,302 (▲14)	1,765	-

\*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	9.6 (+0.3)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	9.4 (+0.2)	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	2023年実績 (前期比)	2025年目標	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.4 (+0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	160 (+70)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2023年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	35.2 (+1.8)	41	150

\*市場全体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

### 官公庁クラウド

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

#### 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
- ・情報系システム(文書管理等)
- ・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

和歌山県内の約半数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)



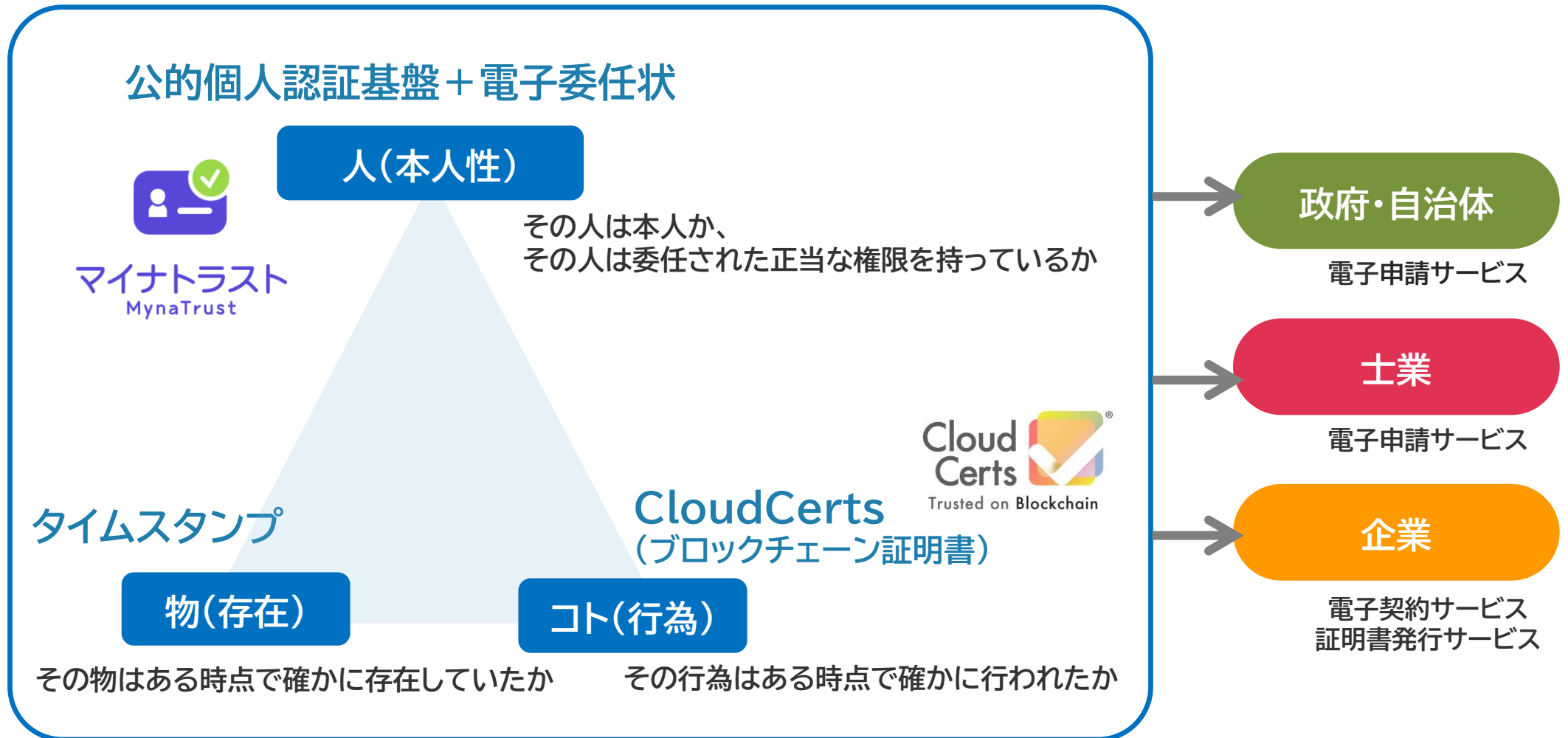
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

## 7. サイバーリンクスについて 主要サービス トラスト

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





## 7. サイバーリンクスについて その他コンテンツのご案内

### シェアードリサーチ

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

中期経営計画の見直しについて

<https://youtu.be/VYyozJcIEO8>

TOEIC® Program 公式認定証のデジタル化にブロックチェーンデジタル証明書「CloudCerts®」が採用

<https://youtu.be/bvVYP-uWoKM>

### 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>

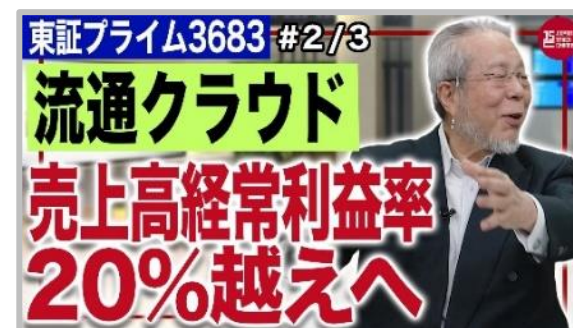
第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<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>

※動画は見直し前の中期経営計画がベースとなっております。



# 補足資料



# 補足資料 2023年12月期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	前期比 増減率
売上高	12,225	15,023	22.9%
流通クラウド事業	4,284	4,622	7.9%
官公庁クラウド事業	5,296	6,778	28.0%
トラスト事業	47	99	108.6%
モバイルネットワーク事業	2,596	3,523	35.7%
定常売上高	6,917	7,692	11.2%
流通クラウド事業	3,587	3,781	5.4%
官公庁クラウド事業	2,840	3,321	16.9%
トラスト事業	37	79	112.4%
モバイルネットワーク事業	452	509	12.5%
営業利益	1,127	1,040	▲7.7%
経常利益	1,141	1,062	▲6.9%
流通クラウド事業	813	958	17.9%
官公庁クラウド事業	712	524	▲26.4%
トラスト事業	▲236	▲235	—
モバイルネットワーク事業	167	45	▲72.8
調整額	▲315	▲230	—
親会社株主に帰属する当期純利益	909	445	▲51.1%
1株当たり当期純利益	87円35銭	39円95銭	—

# 補足資料 2023年12月期 連結貸借対照表

(単位:百万円)

		2022年 12月末		2023年 12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	6,176	48.5%	6,256	47.9%	80	売掛金が増加
	固定資産	6,570	51.5%	6,796	52.1%	226	ソフトウェア仮勘定が増加
	資産合計	12,746	100.0%	13,053	100.0%	307	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,855	22.4%	3,295	25.2%	440	借入により短期借入金が増加
	固定負債	2,789	21.9%	2,330	17.9%	▲459	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,644	44.3%	5,625	43.1%	▲18	
	純資産合計	7,101	55.7%	7,427	56.9%	326	当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	12,746	100.0%	13,053	100.0%	307	

(単位:百万円)

	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	1,046	1,155	税金等調整前当期純利益
投資活動による キャッシュ・フロー	▲2,267	▲1,164	無形固定資産の取得による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	534	▲315	長期借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の 増減額	▲684	▲324	
現金及び現金同等物の 期首残高	2,552	2,258	
現金及び現金同等物の 期末残高	2,258	1,934	

# 補足資料 2024年12月期業績見通し 連結損益計算書

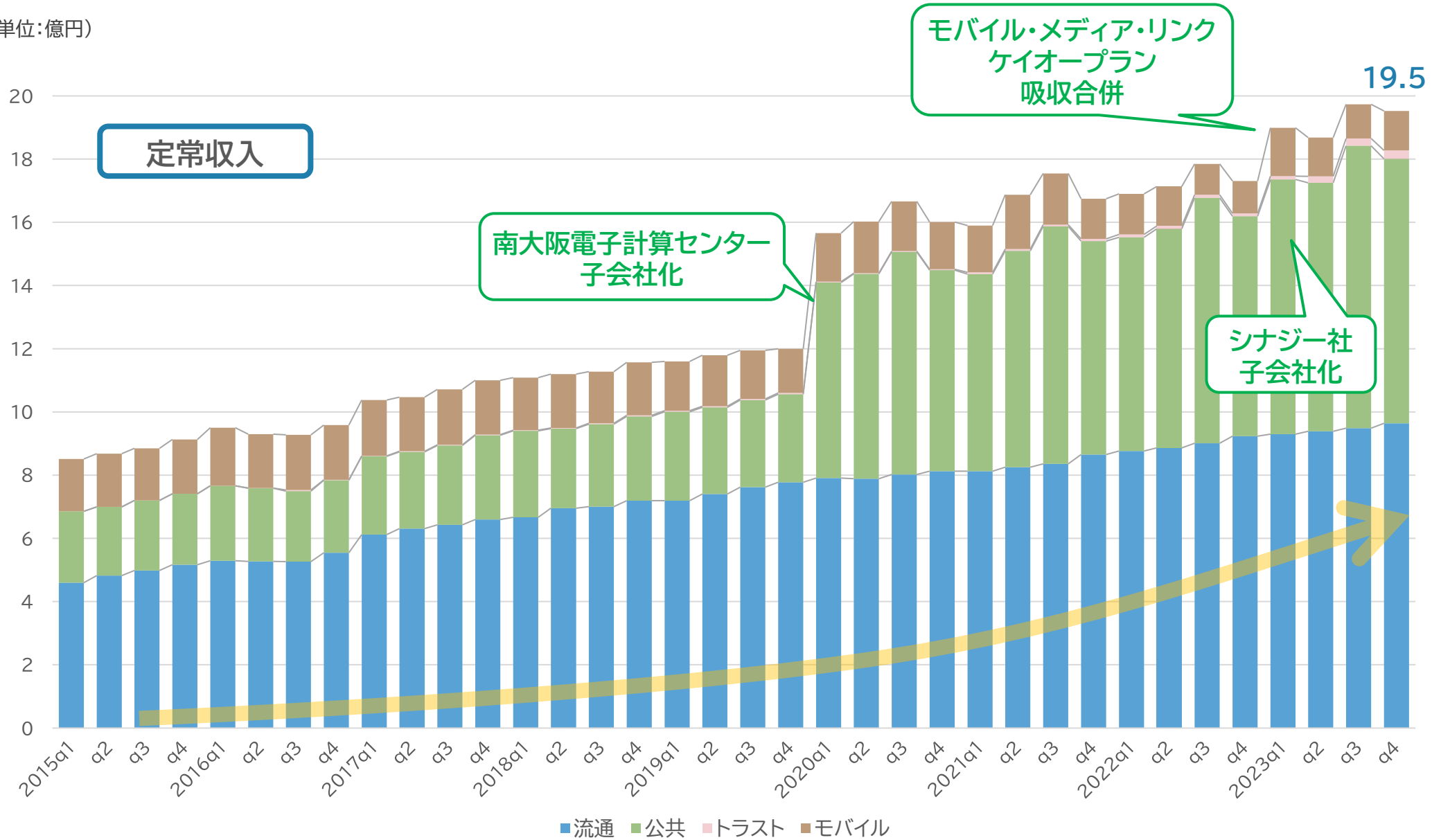
(単位:百万円)

	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	15,023	16,073	7.0%
流通クラウド事業	4,622	5,009	8.4%
官公庁クラウド事業	6,778	7,463	10.1%
トラスト事業	99	152	53.0%
モバイルネットワーク事業	3,523	3,449	▲2.1%
定常売上高	7,692	7,988	3.8%
流通クラウド事業	3,781	4,052	7.1%
官公庁クラウド事業	3,321	3,344	0.7%
トラスト事業	79	152	90.3%
モバイルネットワーク事業	509	440	▲13.6%
営業利益	1,040	1,155	11.0%
経常利益	1,062	1,162	9.3%
流通クラウド事業	958	926	▲3.4%
官公庁クラウド事業	524	544	3.7%
トラスト事業	▲235	▲25	—
モバイルネットワーク事業	45	29	▲36.5%
調整額	▲230	▲312	—
親会社株主に帰属する当期純利益	445	714	60.4%
1株当たり当期純利益	39円95銭	64円03銭	

※2024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

# 流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

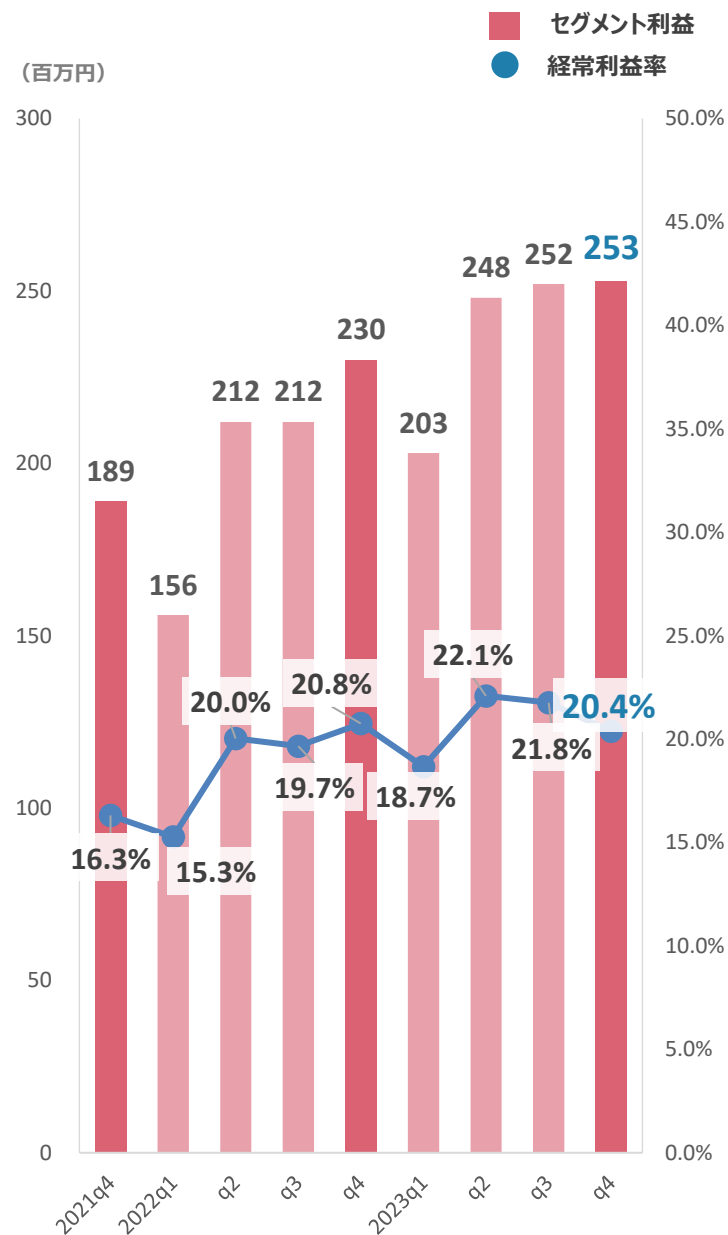
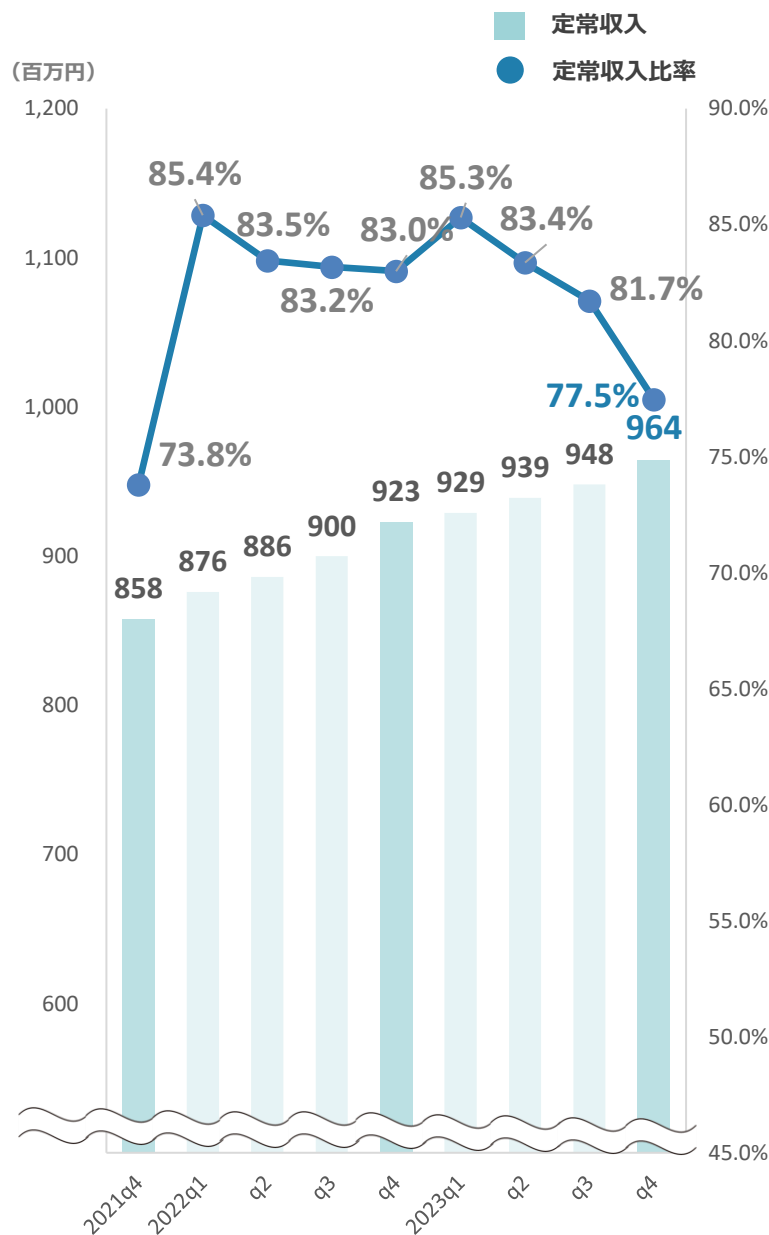
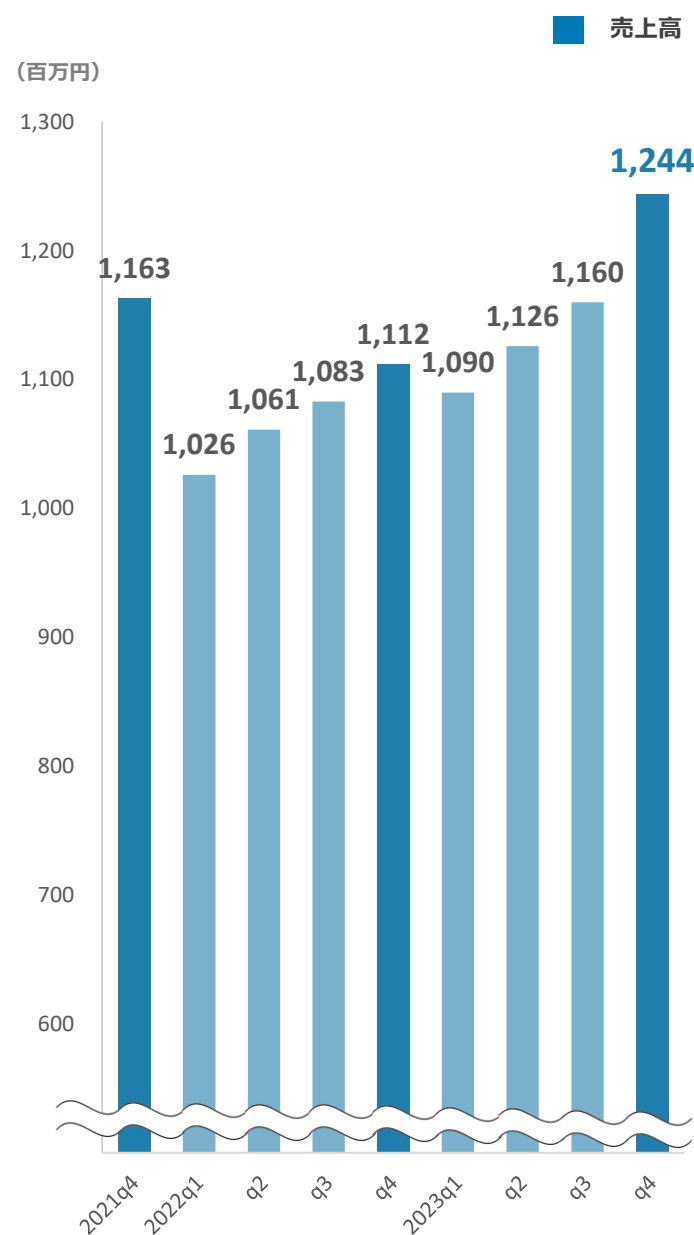
(単位:億円)



【売上高】

【定常収入・定常収入比率】

【セグメント利益・利益率】



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