

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

(説明会開催日:2023年3月3日)

株式会社 サイバーリンクス
2022年12月期 決算説明会
(2022年1月1日~12月31日)

2023年3月2日

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
 2. 2022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. 株主還元
 6. サイバーリンクスについて
-

※当社は、2023年2月14日に中期経営計画(2021～2025年)の見直し版を公表いたしました。
本資料における中期経営計画の数値は、見直し後の数値となります。

<ご参考> 中期経営計画の見直しに関するお知らせ

【開示資料】

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92229/51dae45f/b8d2/4ce1/8645/3c8365754aa8/140120230214511230.pdf>

【説明動画】

<https://irtv.jp/channel/9665>

1.エグゼクティブサマリ

経常利益11億円！3年連続で過去最高益を達成！

◆売上

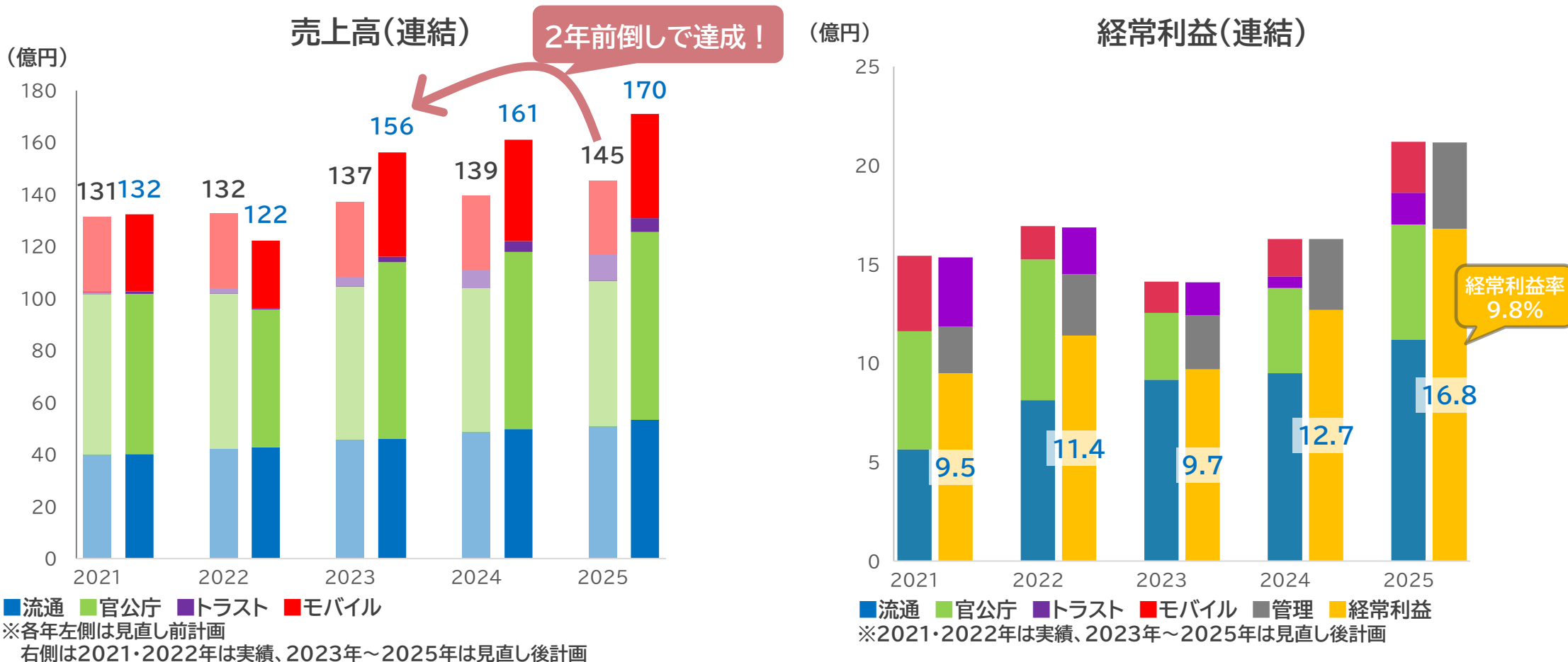
流通クラウドのけん引により定常収入は増加したが、官公庁クラウドの特需反動やモバイルの販売台数減等の影響により、売上高全体は減収

◆経常利益

流通クラウド、官公庁クラウドとも好調に推移
モバイル事業が経営環境変化により減益となる中、過去最高益を達成

(金額単位:億円)	2022年12月期 実績	2021年12月期 実績	対前期増減		2022年12月期 通期計画	達成率
			金額	%		%
売上高	122	132	▲10	▲7.7	132	92.1
定常収入	69	66	+2	+3.5	68	101.0
経常利益	11.4	9.5	+1.8	+19.1	10.4	109.2
売上高経常利益率	9.3%	7.2%	+2.1pt	—	7.9%	—

中期経営計画(2021~2025年)の見直しを実施



見直しに関する詳細については以下の資料、動画をご参照ください

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

【開示資料】

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92229/51dae45f/b8d2/4ce1/8645/3c8365754aa8/140120230214511230.pdf>

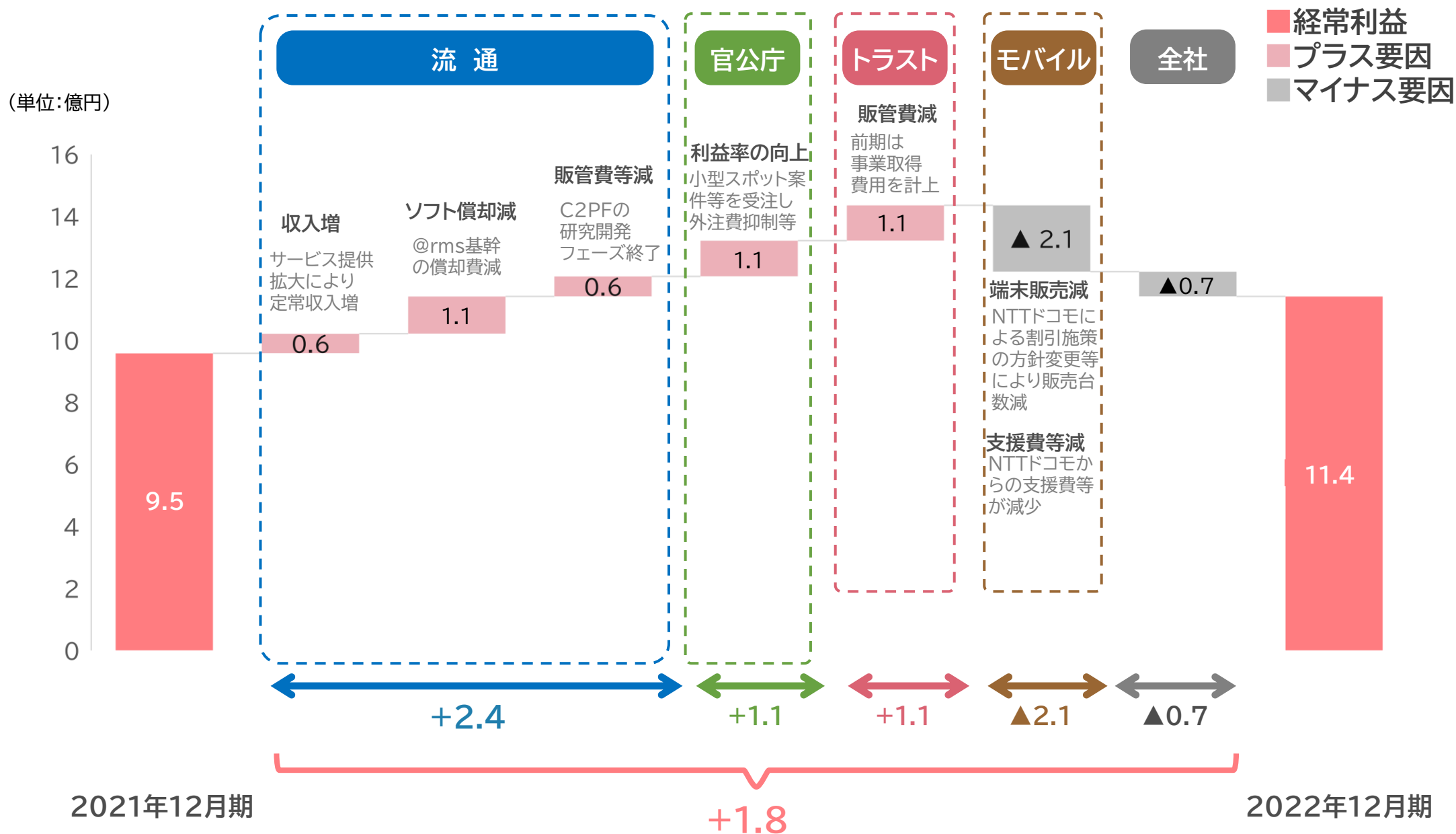
【説明動画】

<https://irtv.jp/channel/9665>

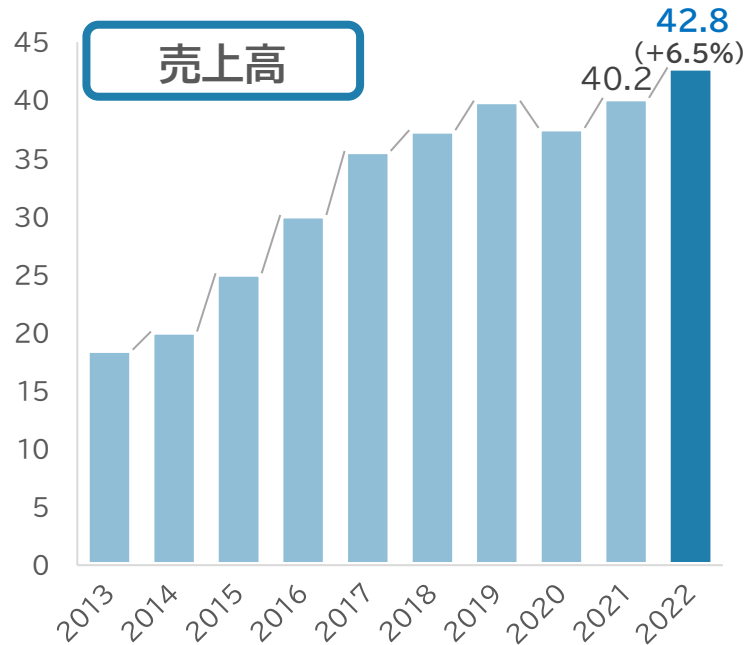
2. 2022年12月期 連結決算

2. 2022年12月期 連結決算 経常利益増減要因

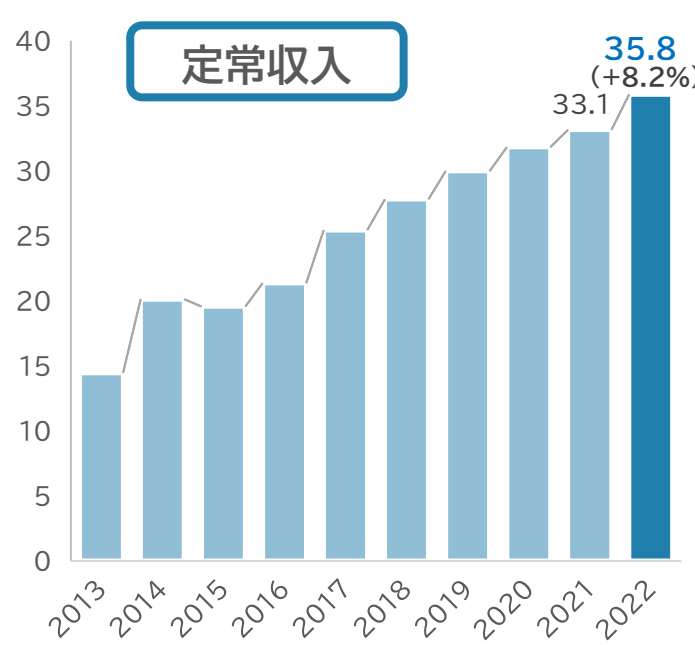
流通・官公庁の増益により、モバイル事業の減益をカバー



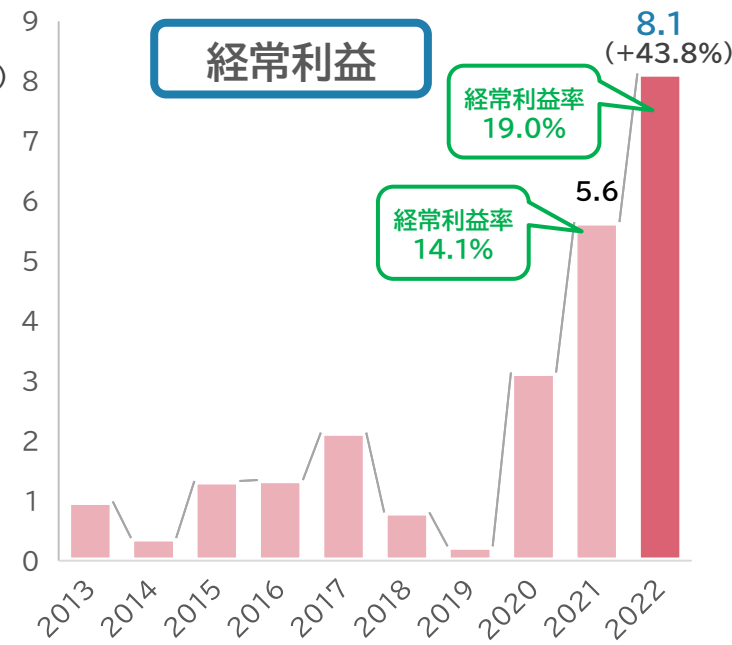
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



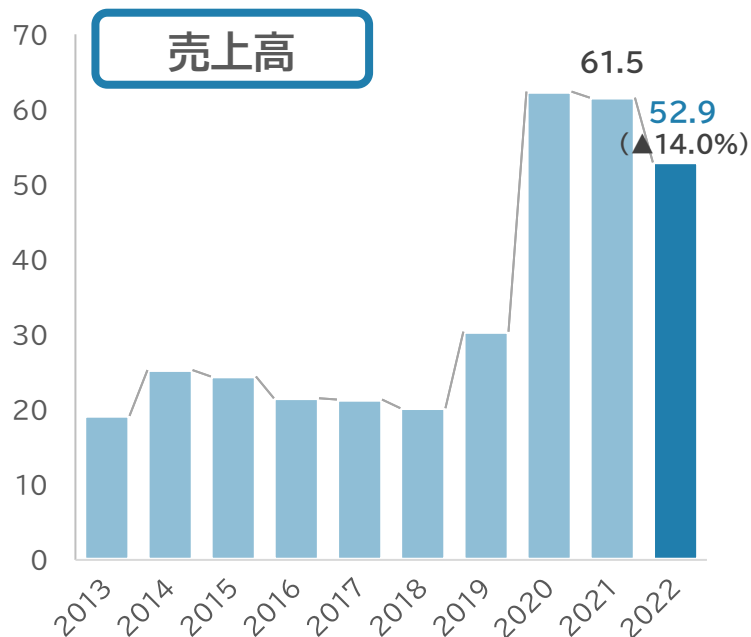
2022年通期実績

サービス提供拡大による増収 ソフトウェア償却費の減少もあり前期比43.8%増

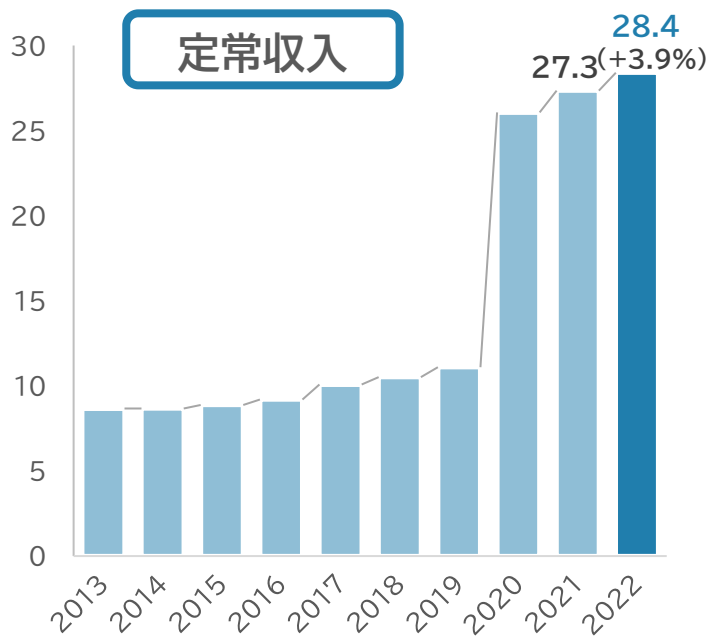
- ◆「BXNOAH」や「@rms基幹」等のクラウドサービス提供拡大により、定常収入が増加
- ◆「@rms基幹」の初期開発にかかる償却が概ね終了したこと等により、ソフトウェア償却費が減少
- ◆企業間連携プラットフォーム「C2Platform」は大手食品小売業数社から受注を獲得！

「クラウドEDI-Platform」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！

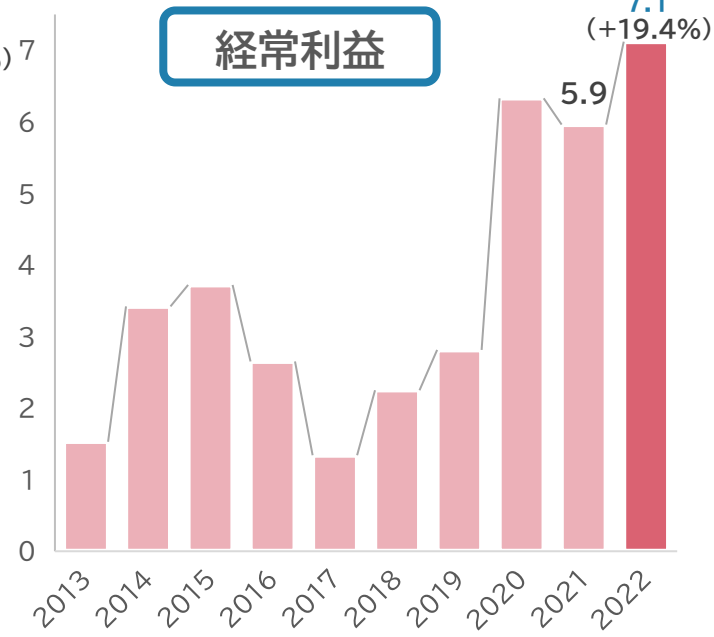
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



2022年通期実績

定常収入は順調に増加、利益率向上により19.4%増益

- ◆大型の特需案件あった前期に比べ売上高は減収となったものの、外注コストをかけずに対応できる小型のスポット案件を着実に受注でき利益率向上、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
 全国展開に向け、グループ全体での相乗効果発揮に向けた取組を推進

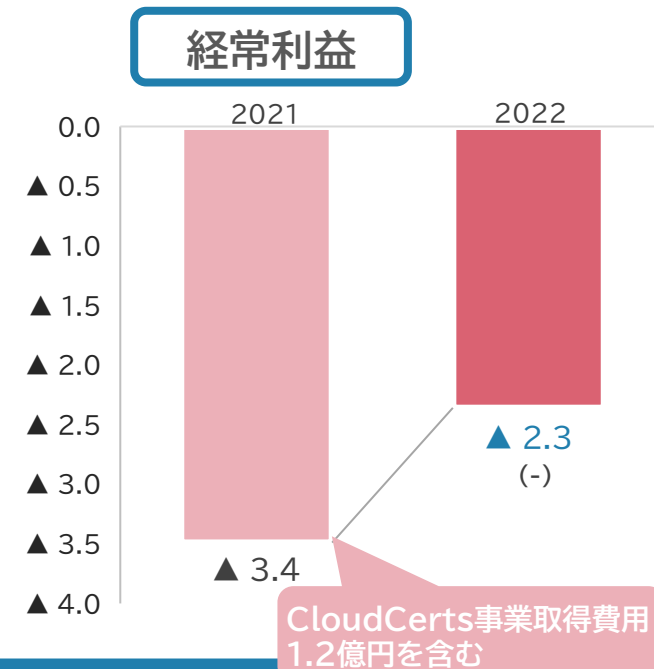
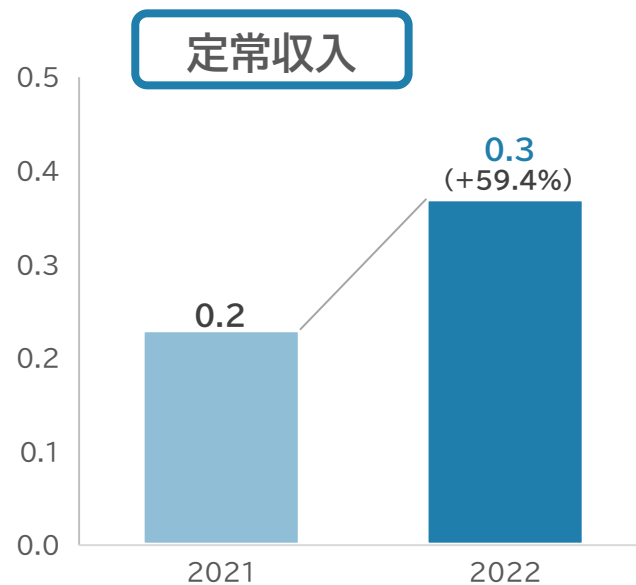
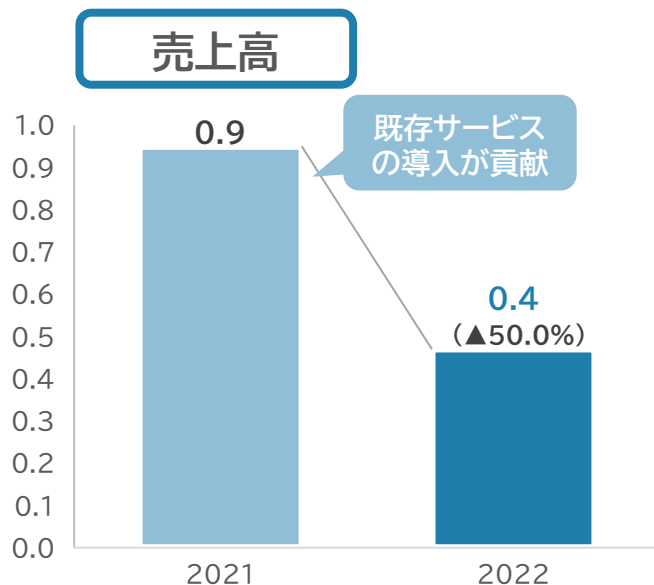
※シナジー社の損益計算書への連結は2023年12月期より開始

2022年8月より、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
 マイナンバーカードを活用し、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可能

(単位:億円)

(単位:億円)

(単位:億円)



2022年通期実績

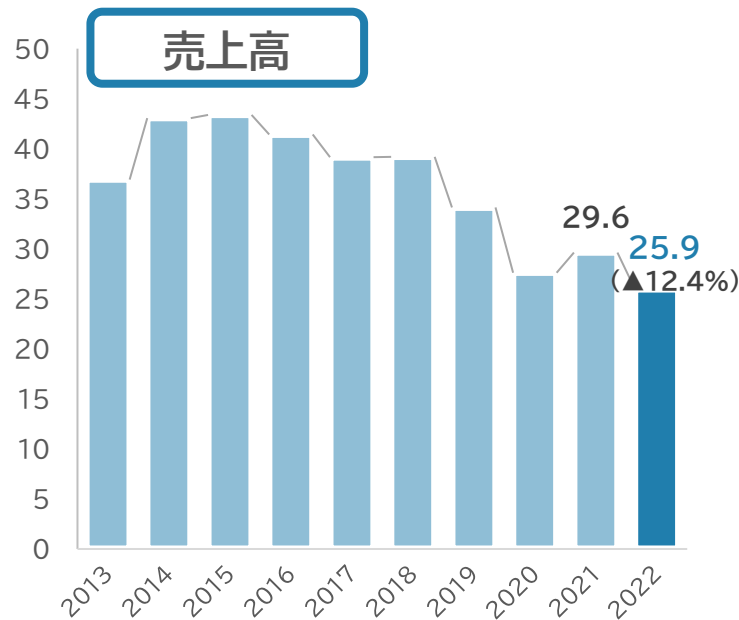
今後の成長に向けたサービス開発等に注力
CloudCertsは大型案件を獲得するなど一歩ずつ着実に前進！

- ◆「マイナトラスト電子委任状」や「CloudCerts」の提供拡大で定常収入は59.4%増
- ◆DXの機運醸成に伴い、「CloudCerts」の関心が高まる

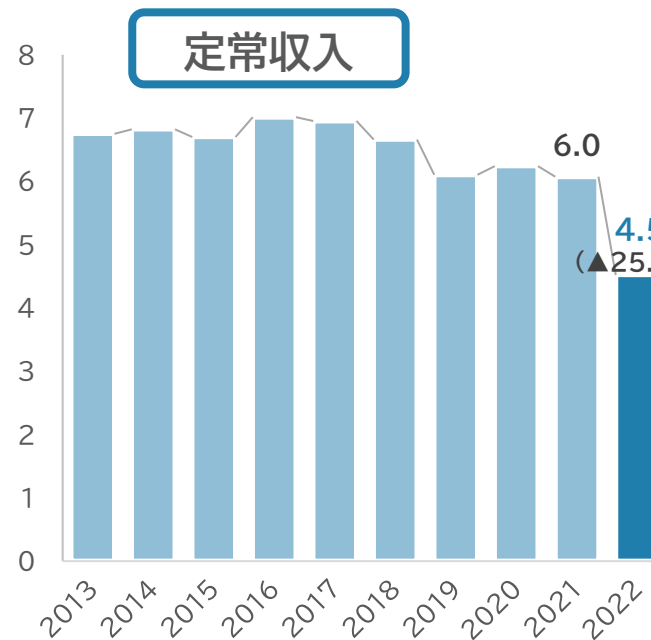
CloudCertsが「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用！（2023年4月実施分より）

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
 →韓国のRAONSECURE社と業務提携合意(2022年5月)、和歌山大学と共同研究合意(2022年7月)

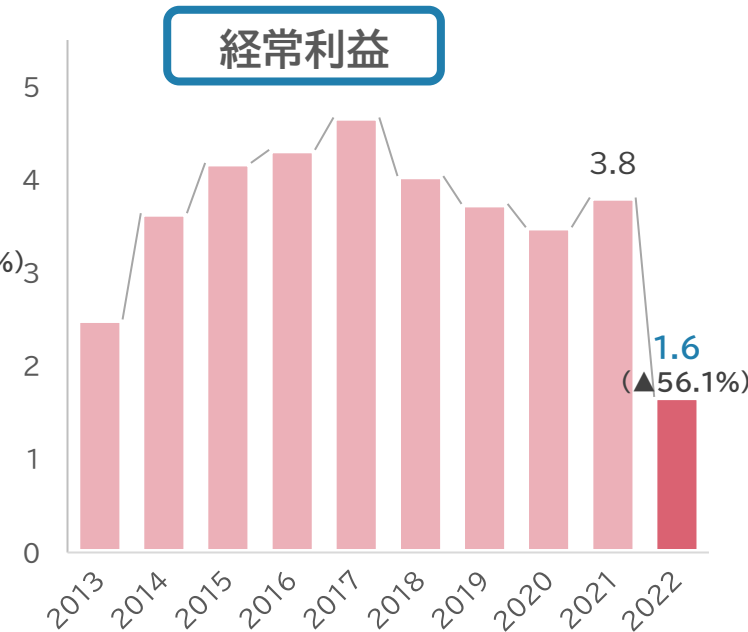
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



2022年通期実績

**端末販売単価は上昇したが、
販売台数減少とNTTドコモからの支援費収入減少等により減収、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で
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
- ◆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

NTTドコモによる「ドコモショップをエリア毎に適切な店舗数・店舗規模に見直す方針」を踏まえ、
「地域トップシェア」の確立により地域の強力な販売パートナーとなることをめざす

2022年12月和歌山県下のドコモショップ運営企業2社を12月に吸収合併、県下店舗の約半数を当社が運営！

3. 今後の見通し

※中期経営計画は2023年2月14日に見直しを行いました。
記載の内容は見直し後の計画であります。

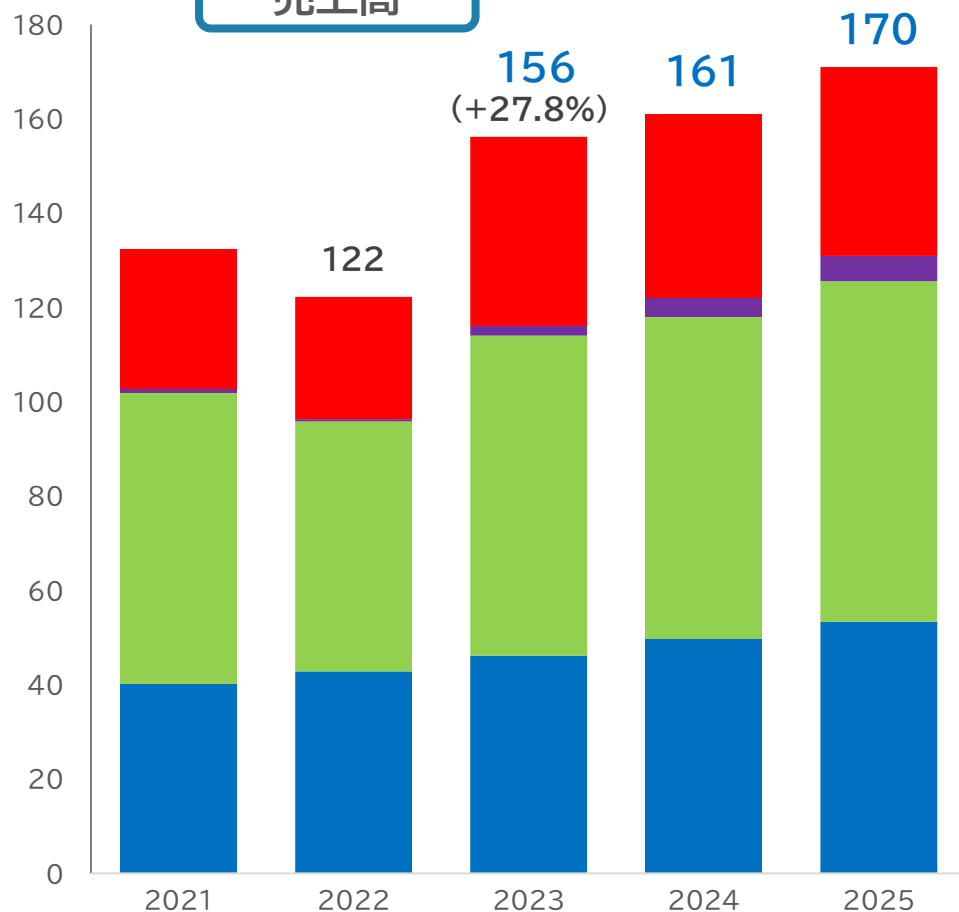
3. 今後の見通し 売上高・定常収入(中期経営計画)

2023年はシナジー社の連結開始等もあり前期比27.8%の増収
2023年以降も定常収入を軸に成長！

2025年 売上高 170億円 定常収入 95億円 定常収入比率56.1%を目指す

(単位:億円)

売上高

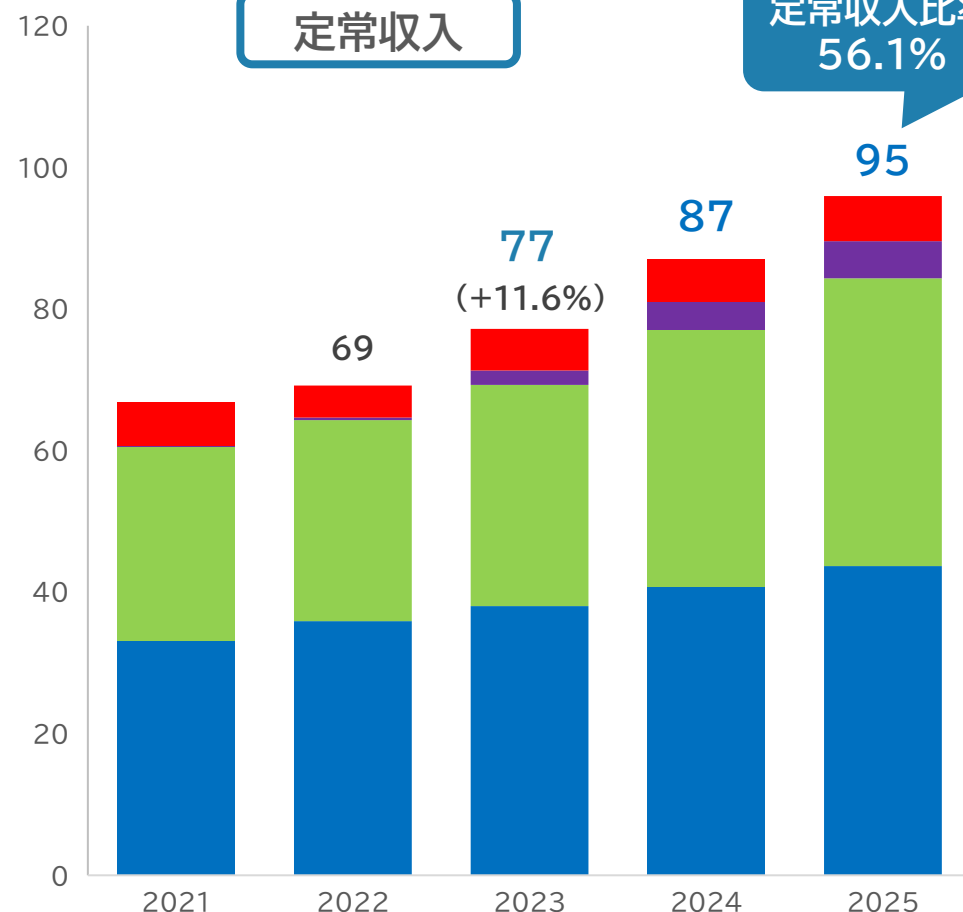


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)

定常収入



定常収入比率
56.1%

■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル

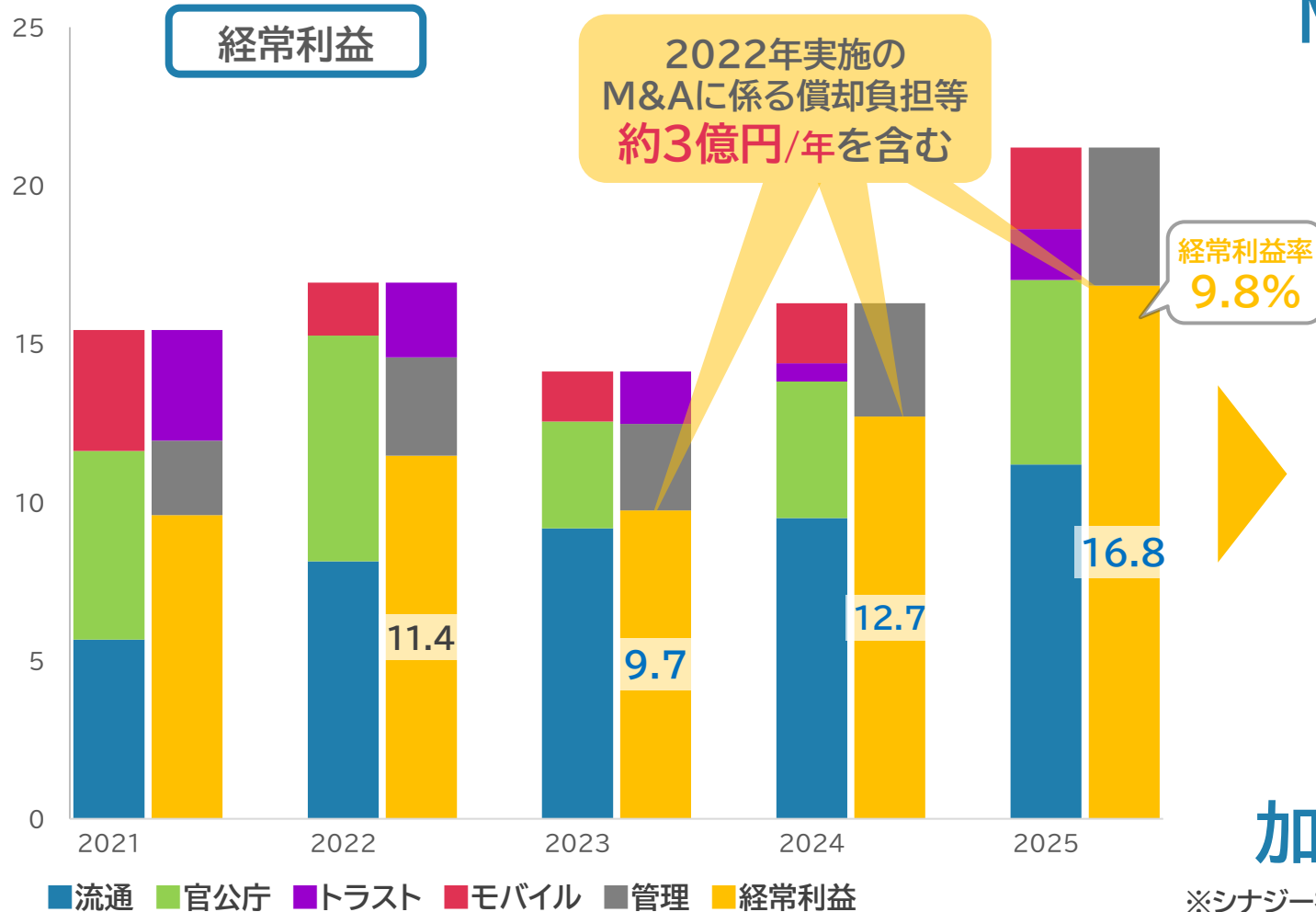
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

3. 今後の見通し 経常利益(中期経営計画)

事業の成長によりM&Aや開発などの投資コストを吸収

2025年には経常利益 **16.8億円**、利益率 **9.8%**を目指す

(単位:億円)



M&A関連の償却負担は
段階的に終了

2025年終了!

ソフトウェア償却費

官公庁 約0.7億円/年

2027年終了!

のれん償却費

官公庁 約1.7億円/年
モバイル 約0.3億円/年

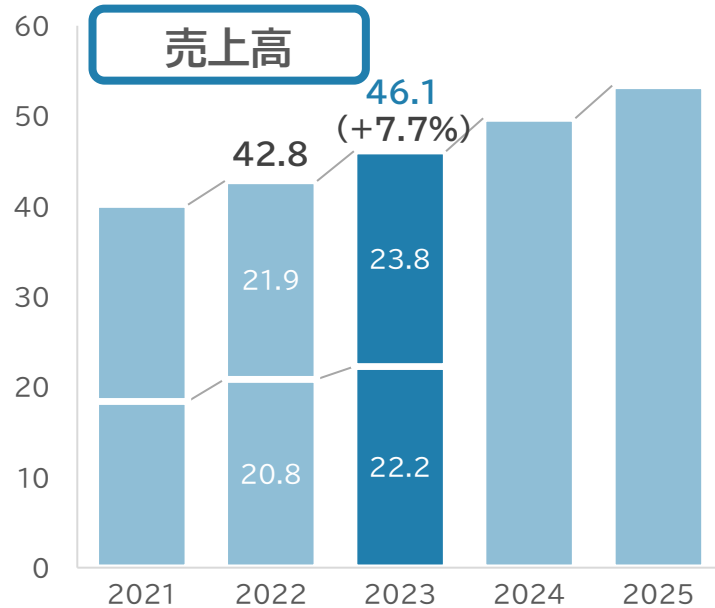
2026年以降
加速度的に利益向上!

■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル ■管理 ■経常利益
※2021・2022年は実績、2023～2025年は計画

※シナジー社取得に係る取得原価の再配分(PPA)が未完了のため、記載の償却額は暫定的に算出された金額であります。

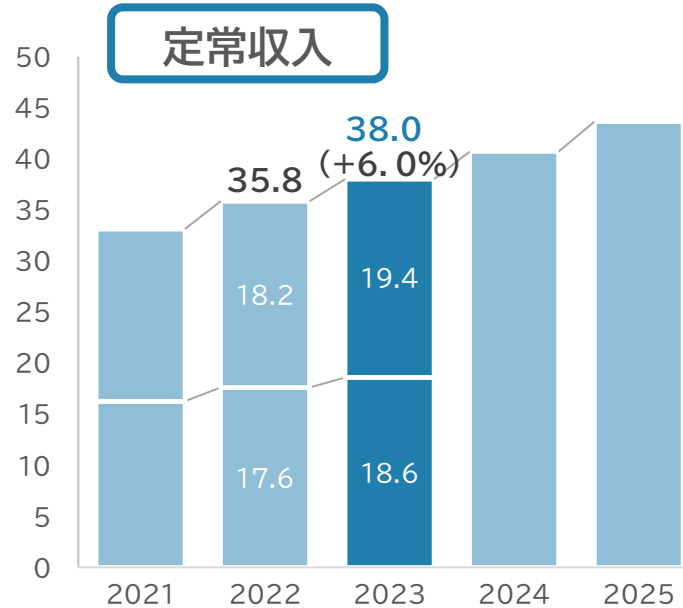
3. 今後の見通し 流通クラウド事業(2023年12月期見通し)

(単位:億円)



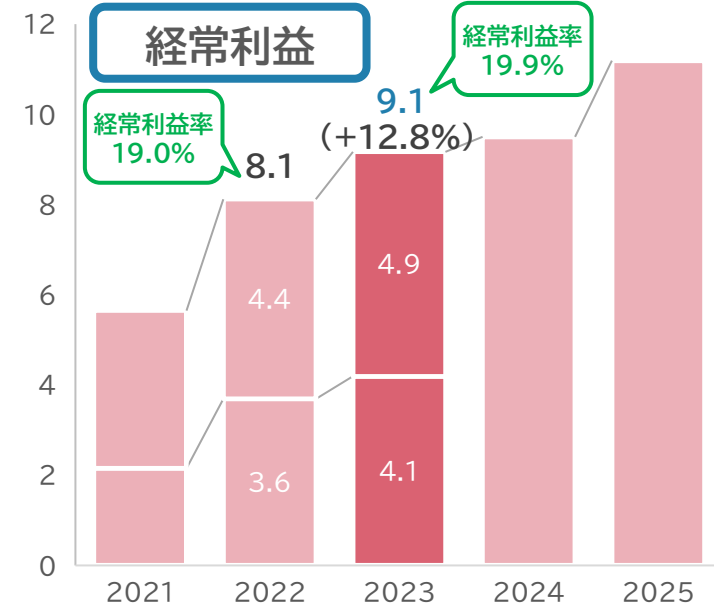
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

2023年12月期の見通し

**定常収入の積上を着実に進め7.7%の増収、12.8%の増益を目指す
経常利益率は大台20%目前に迫る！**

- ◆シェアクラウドサービス提供拡大により定常収入を着実に積み上げる
- ◆@rms基幹の中大に向けた展開をさらに加速させるべく、
中計期間以降に予定していた高速化などのブラッシュアップに向けた取組を前倒し
- ◆C2Plaftform商談支援サービスは大規模小売業数社への導入を実施
サービス展開の加速の足掛かりに！

3. 今後の見通し 流通クラウド事業(KPI)

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

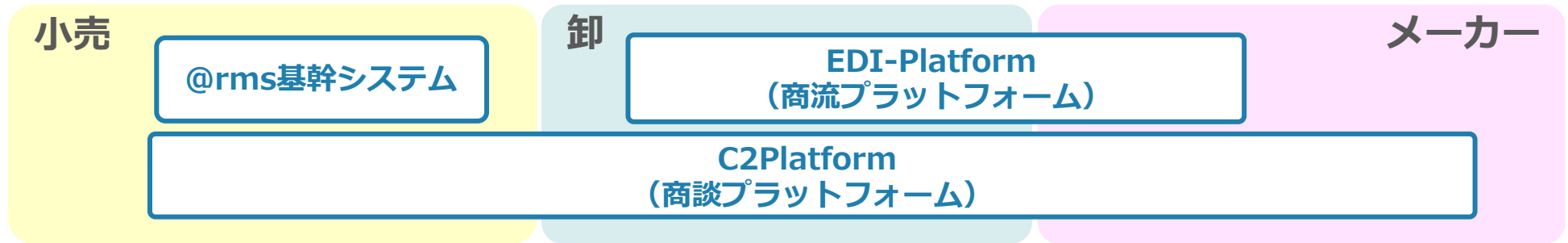
KPIは着実に伸長し、定常収入も増加

食品小売 (@rms)	市場全体	2022年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	23.6 (+1.5)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,316 (+28)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2022年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	9.3 (+1.0)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	9.2 (+0.3)	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

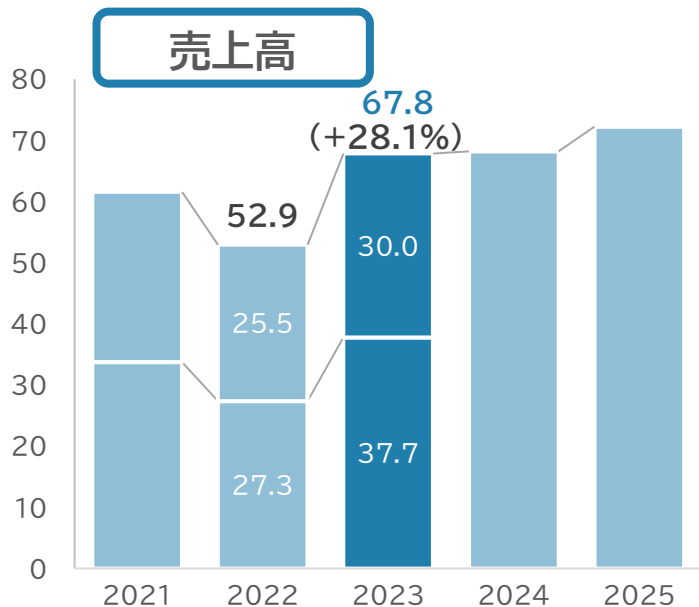


小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2022年実績 (前期比)	2025年目標	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.3 (+0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	90 (+8)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2022年実績	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	33.4 (+2.6)	41	150

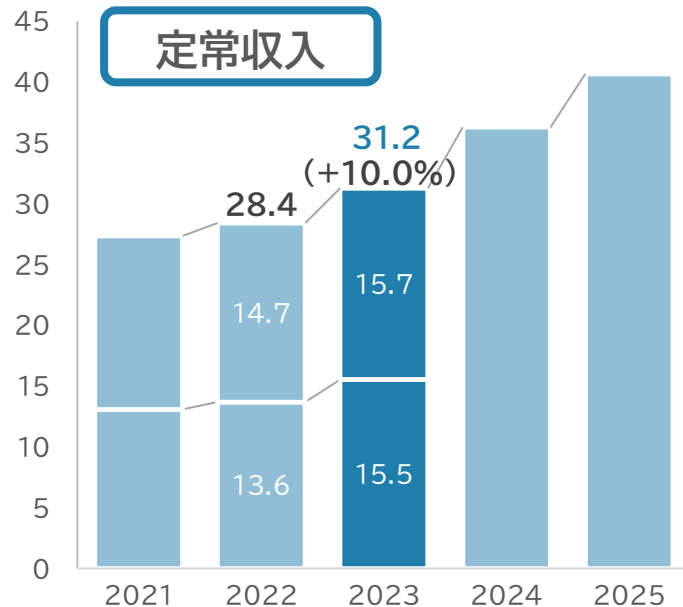
*市場全体は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

(単位:億円)



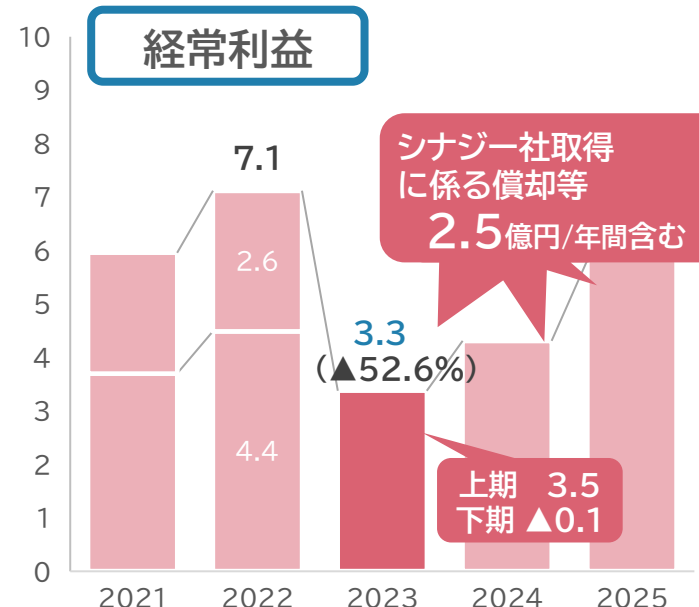
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

2023年12月期の見通し

**シナジー社の損益計算書連結開始もあり売上高は28.1%の増収
経常利益はのれん償却負担等により減益**

- ◆これまで開発等の準備を進めてきた自治体のDXに貢献するサービス提供を拡大
文書管理システム「ActiveCity」
自治体デジタル「Open LINK for LIFE みんなの窓口」
- ◆収益面においてはシナジー社取得に伴う償却負担により減益
- ◆官公庁向け事業の性質上、上期偏重となる事に加えて、
のれん等償却負担の影響もあり、下期単独の利益はマイナスの見通し

文書管理システムの市場(当社想定)

現時点では未導入団体多く、
自治体DXを背景に、今後数年で急速な成長が期待される

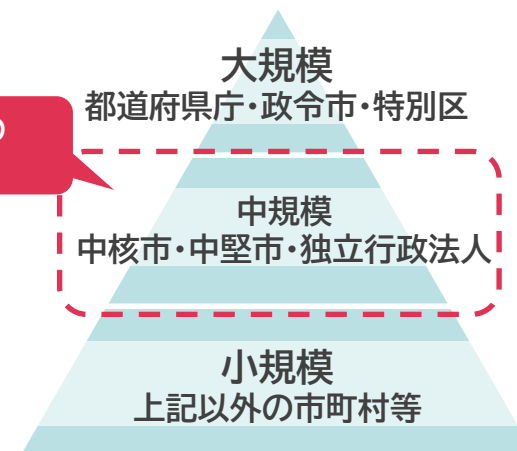


文書管理システム



※全国自治体の一般行政職員数と
市場における平均ユーザー単価を用いて当社推定

これからの
成長市場!



ActiveCityの強み

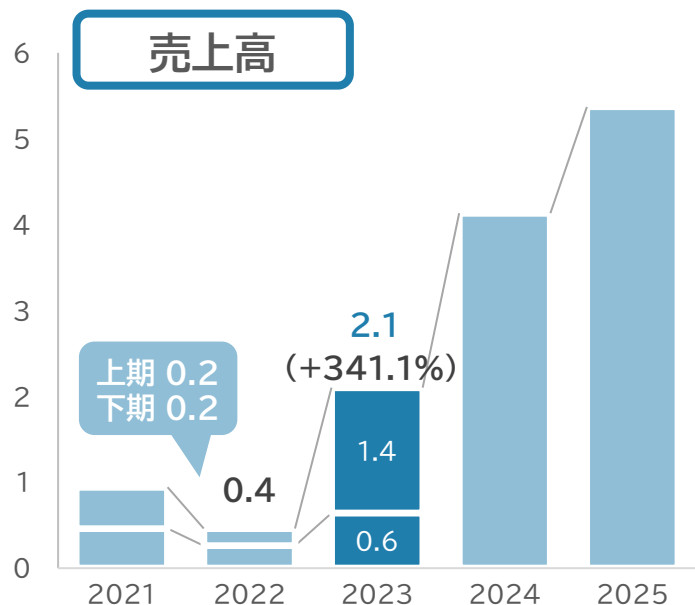
- 商品**の強み**
 - 高機能・高品質なサービスを「シェアクラウド型」で提供
 - 長年の改良により標準機能を豊富にそろえる
 - 「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現
- 充実の販売網
 - 全国に展開する力強い販売網をもつ(パートナー戦略)
 - 販売に加え導入も、パートナー主導で完結可能
- 経験と実績
 - 中規模の自治体を中心に豊富な導入実績をもつ
 - リリースから約10年サービスを提供し続け豊富な経験を蓄積



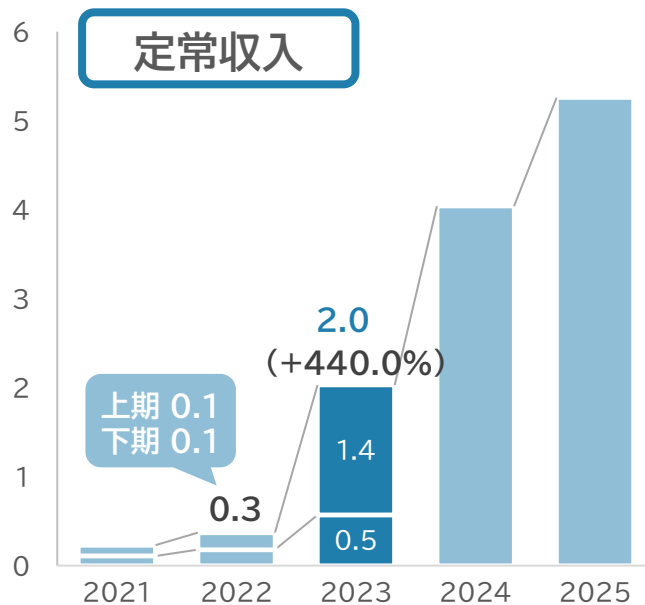
成長見込まれる得意の中規模レンジに注力し、サービス展開をはかる

3. 今後の見通し トラスト事業(2023年12月期見通し)

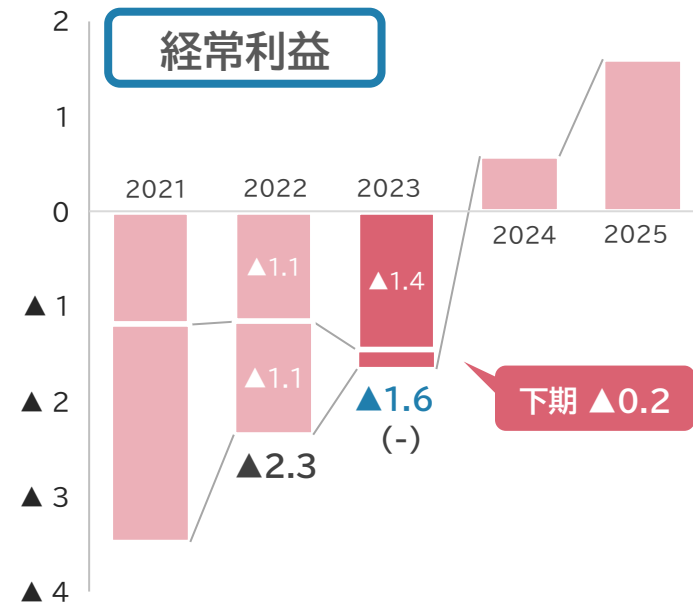
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

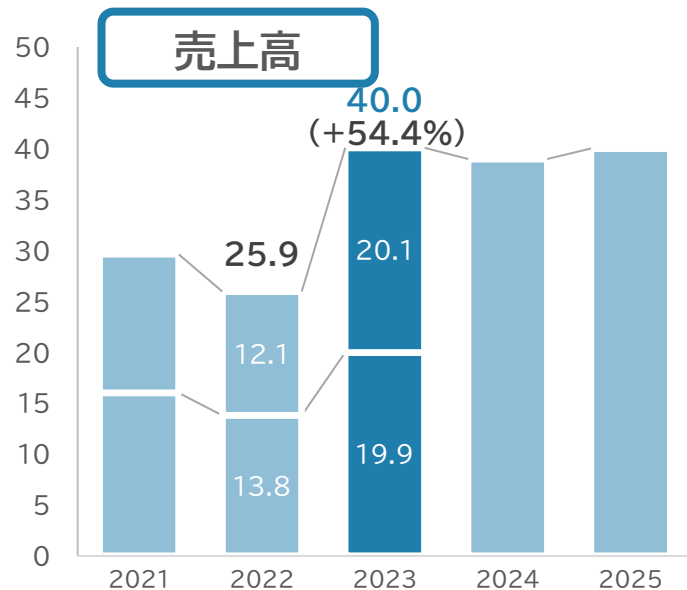
※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

2023年12月期の見通し

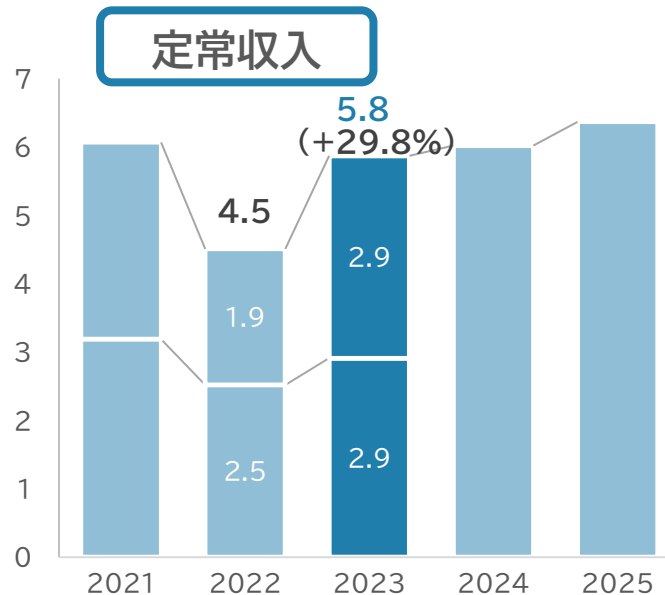
CloudCertsの大型案件稼働等により前期比3倍以上の増収
 経常損失を見込むものの、投資フェーズは最終年となる見通し

- ◆「CloudCerts」大型案件提供開始へ
 TOEIC® Program公開テスト 公式認定証の発行開始(2023年4月実施分より)
 大規模検定試験としては日本初の取組を成功させるべく、着実に準備を進める
- ◆不動産向けマイナトラスト電子契約サービスの2023年リリースを目指す

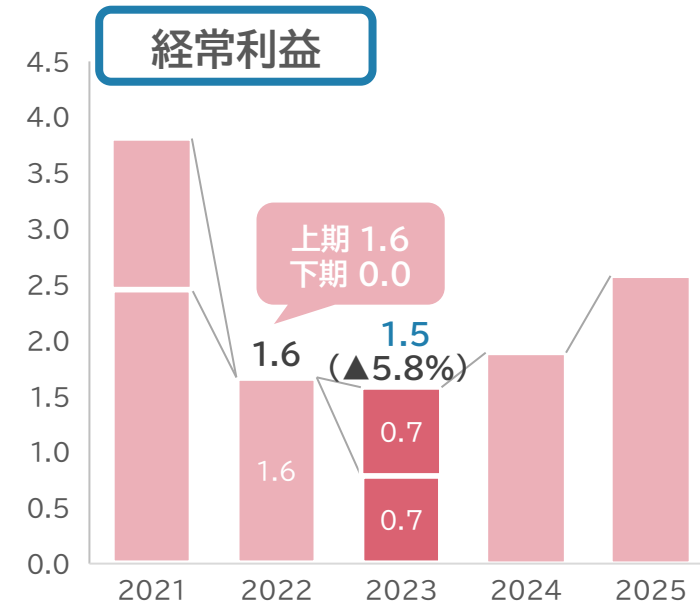
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

※2021・2022年は実績、2023年～2025年は計画

2023年12月期の見通し

2022年のM&A(2社)による店舗増で増収 のれん償却負担等により減益

- ◆2022年12月に実施したM&A(2社)の貢献もあり増収
- ◆のれん償却負担により減益
- ◆今後の経営環境の改善には不透明感あるものの、
店舗の効率運営に取り組み、2024年以降の利益改善をめざす

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

- オフィスの効率化(名古屋営業所、浜松町オフィス)
- 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
- 業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

社会

- 団体長期障害所得補償(GLTD)制度導入
- 「DX認定事業者」の認定取得、「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」認定
- ワーク・エンゲイジメント測定、サステナビリティデータ(社会)の公表
- 女性活躍推進への取組(管理職比率 7.8%、主任職比率 21.7%)※2022年12月31日時点
※2025年度末 主任職における女性比率目標20.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%
- ヘルスケア相談窓口の設置、研修動画の提供、卒煙支援施策導入
- 経営幹部候補者への教育(社長塾、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

- 指名・報酬委員会を設置
- 英文開示資料の充実
- インターネットによる議決権行使の採用(第59期定時株主総会より)
- 独立社外取締役1名増員 独立社外取締役比率50.0% (第59期定時株主総会付議予定)

5. 株主還元

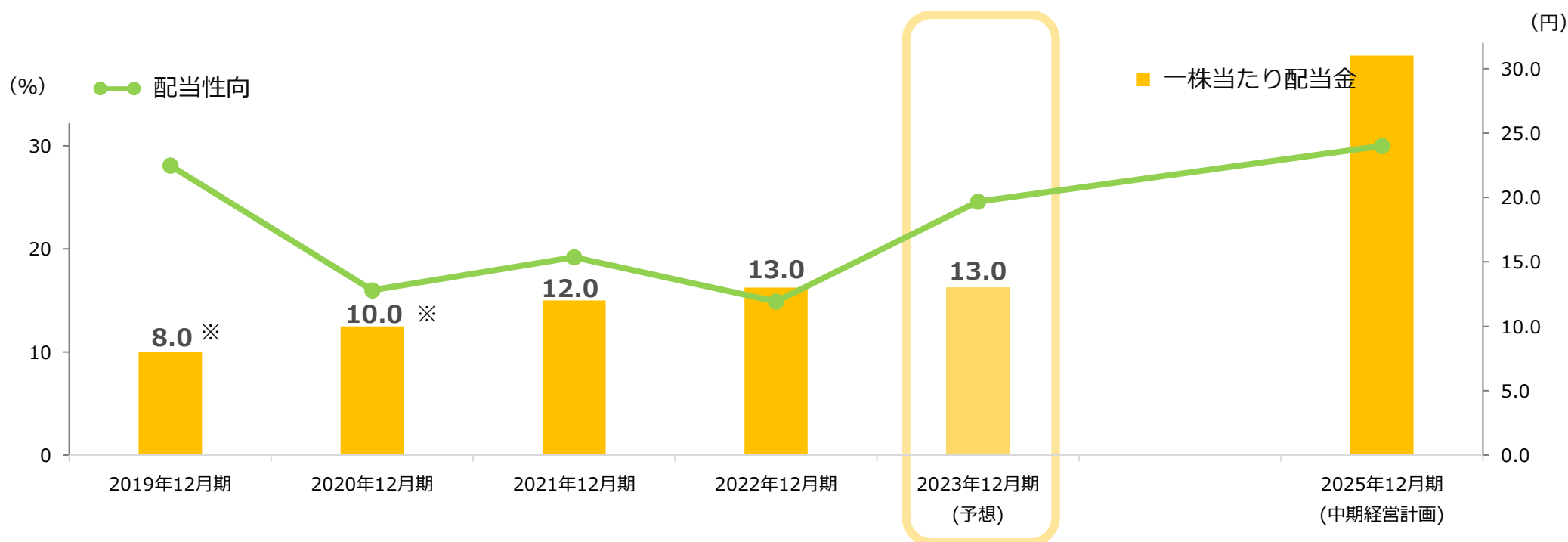
5. 株主還元 株主還元施策と配当予想

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

2023年12月期の1株当たり配当金は13円00銭の予想です



※当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、2019年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して配当金を算定しております。

6. サイバーリンクスについて

6. 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

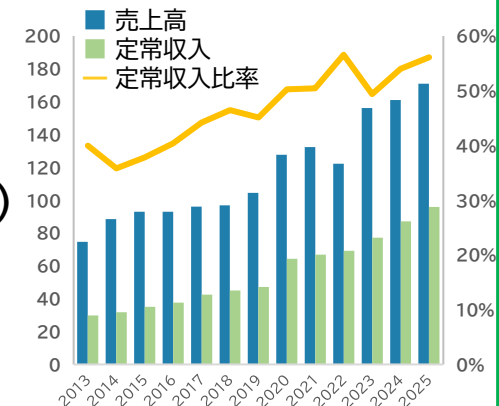
- ◆ 食品卸向けEDIサービスは
事実上**業界標準**サービス
(当社取扱商流額9.2兆円)
- ◆ 全国の**約30%**の食品スーパーが
当社システムをご利用



安定経営

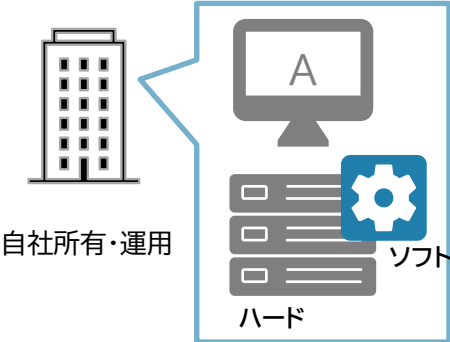
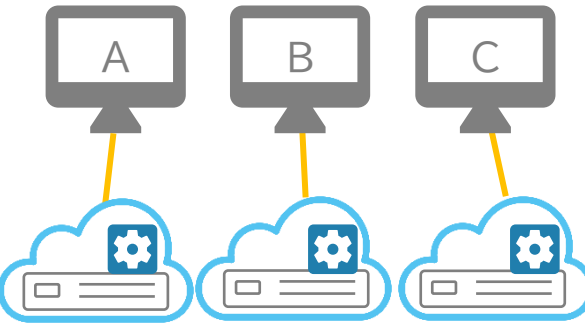
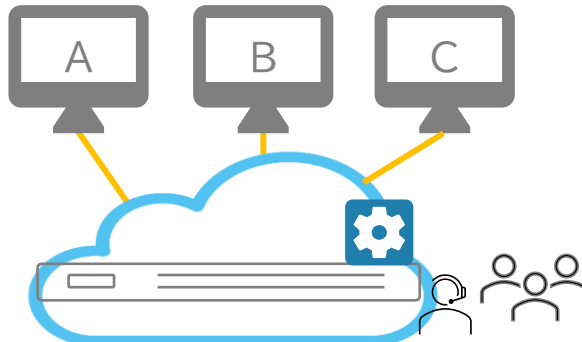
- ◆ 利用料や情報処理料などの
定常収入は**69億円**※!
(対売上比率**56.6%**)
- 定常収入をベースに
安定経営を実現

※2022年12月期実績



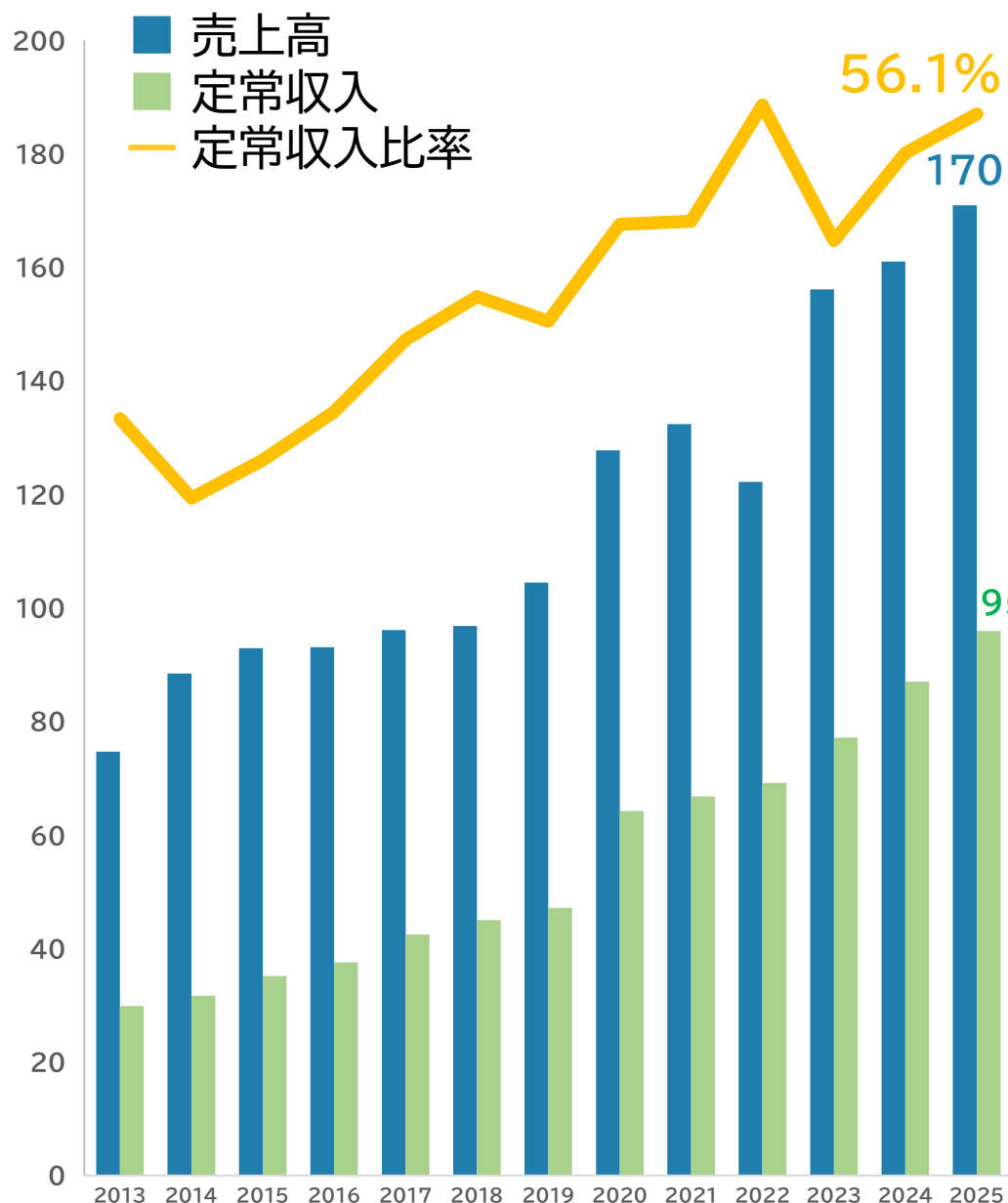
6. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

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！

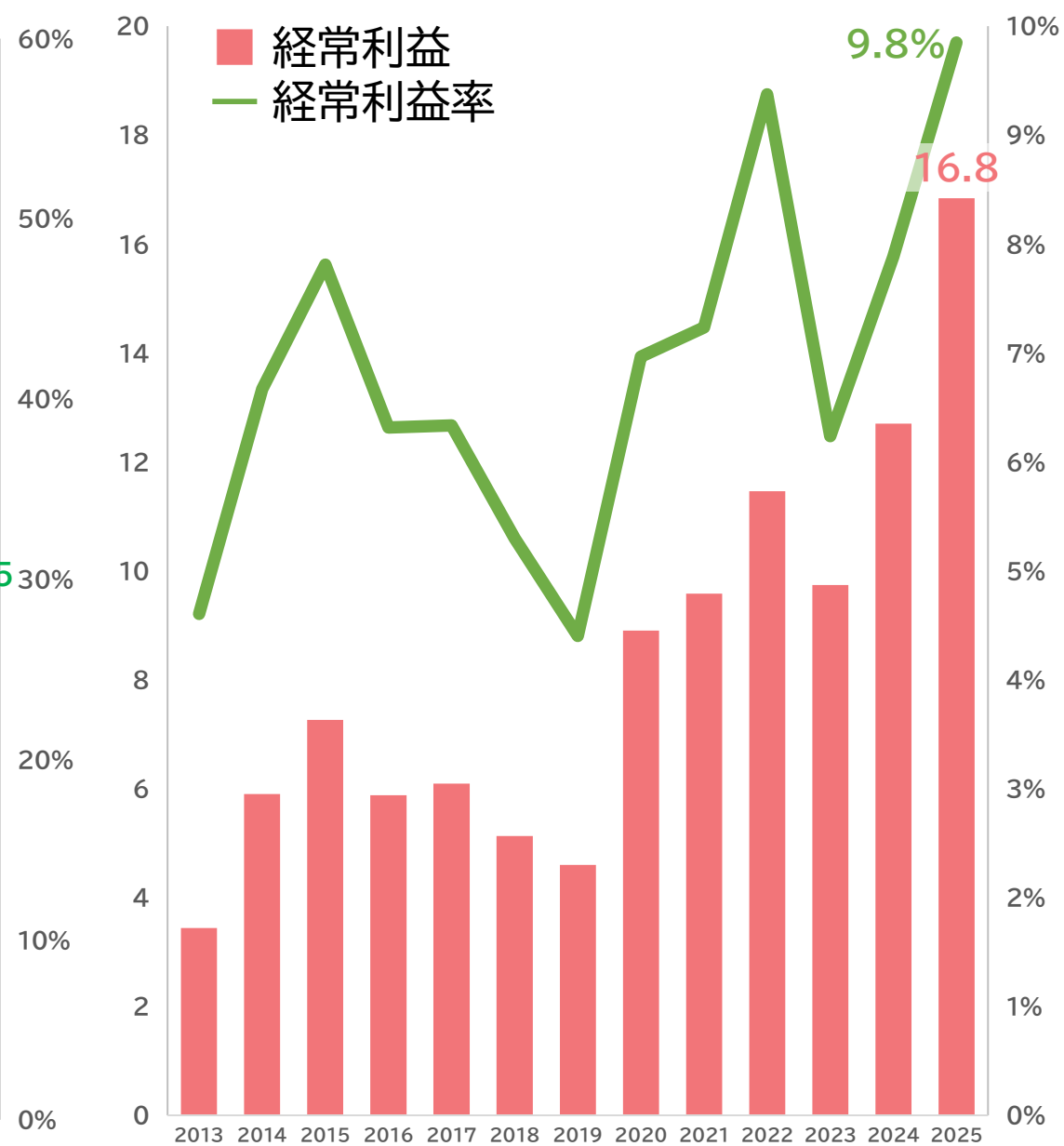
6. サイバーリンクスについて 業績推移

(億円)



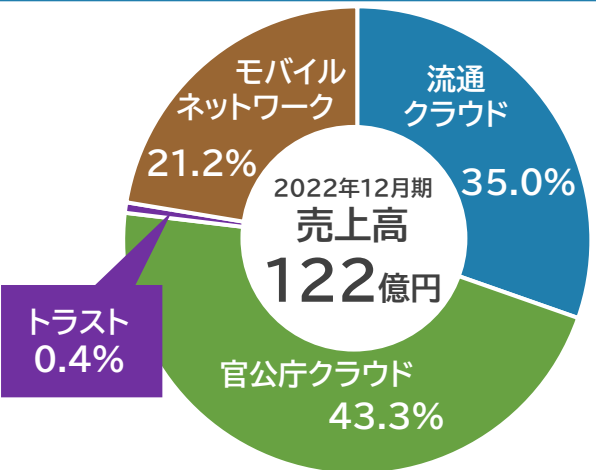
※2013～2022年は実績、2023年～2025年は計画

(億円)



※2013～2022年は実績、2023年～2025年は計画

6. サイバーリンクスについて 事業構成(2022年12月期 連結ベース)

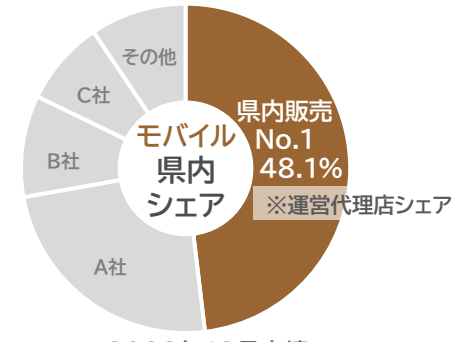
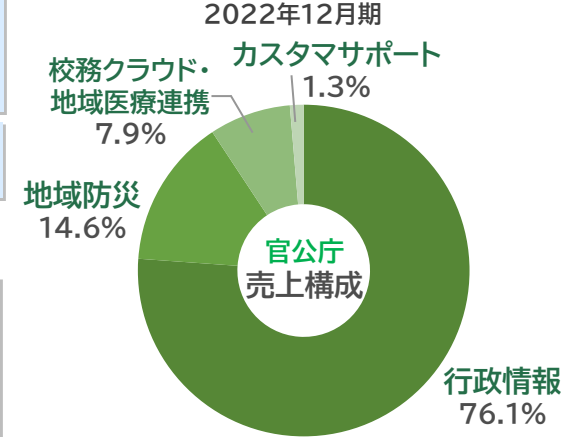
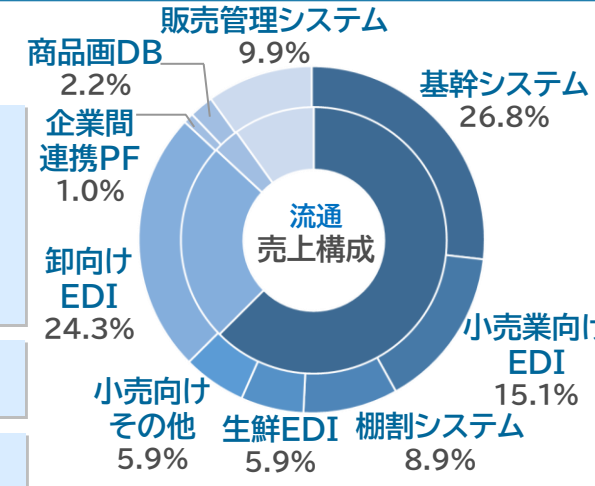


流通クラウド事業
売上 **42**億円 経常利益 **8.1**億円

官公庁クラウド事業
売上 **52**億円 経常利益 **7.1**億円

トラスト事業
売上 **0.4**億円 経常利益 **▲2.3**億円

モバイルネットワーク事業
売上 **25**億円 経常利益 **1.6**億円



2022年12月実績
※2022年12月より店舗が増加したため、同月のみ実績を記載しております。

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



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

1,316店
/市場全体 **21,000**店*2



2022年12月期 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 期末時点

*1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額

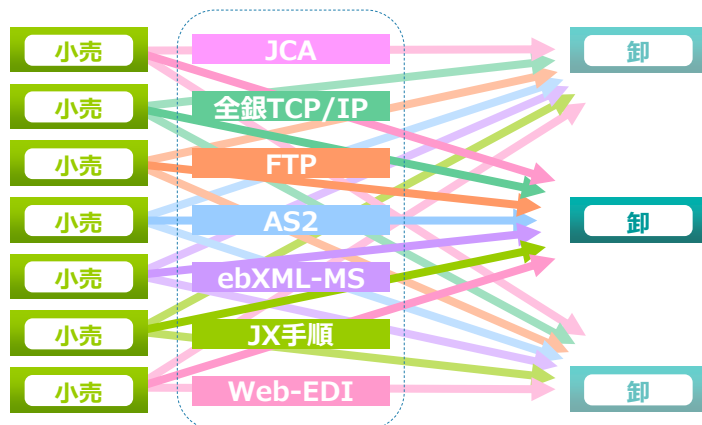
*2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

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



流通EDI No.1クラウド(卸側EDI処理量)

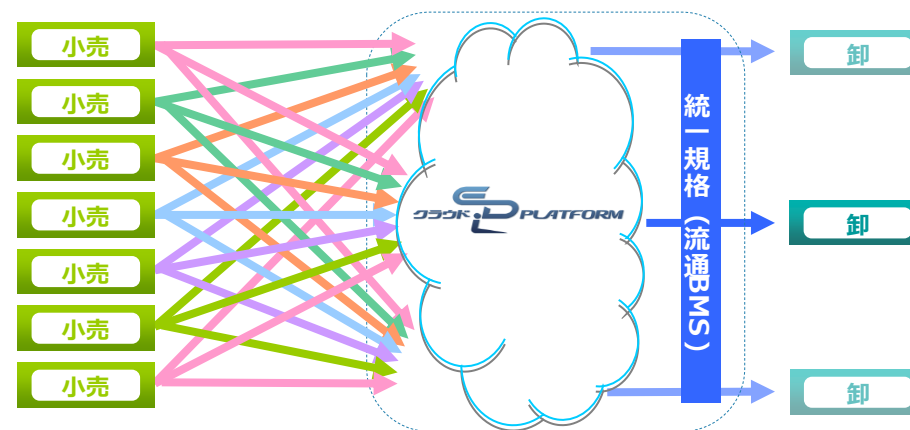
多種多様な通信手段の発注データ



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

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)



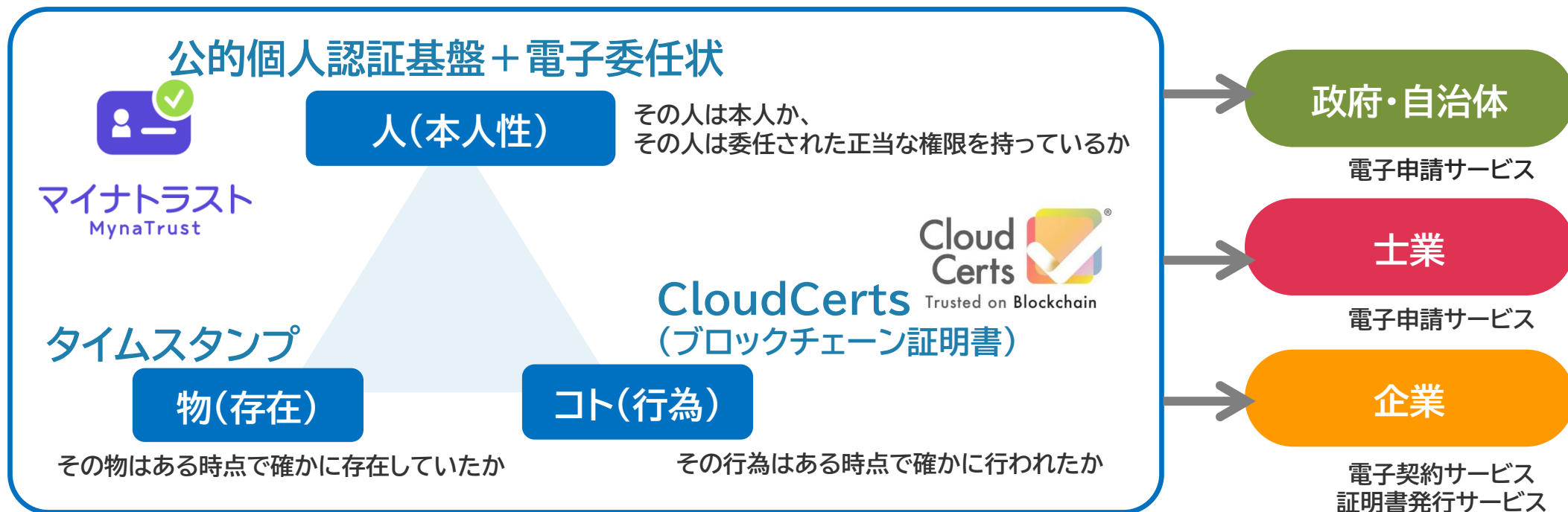
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

6. 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



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)

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>

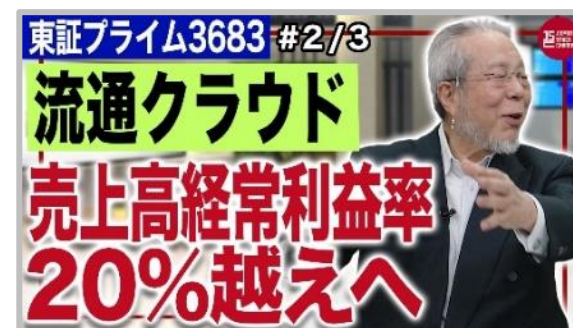
第2話 急成長のフェーズへ！売上高経常利益率20%の法則！

<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

(単位:百万円)

	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (実績)	前期比 増減率
売上高	13,241	12,225	▲7.7%
流通クラウド事業	4,021	4,284	6.5%
官公庁クラウド事業	6,159	5,296	▲14.0%
トラスト事業	95	47	▲50.0%
モバイルネットワーク事業	2,964	2,596	▲12.4%
定常売上高	6,681	6,917	3.5%
流通クラウド事業	3,315	3,587	8.2%
官公庁クラウド事業	2,734	2,840	3.9%
トラスト事業	23	37	59.4%
モバイルネットワーク事業	607	452	▲25.6%
営業利益	945	1,127	19.3%
経常利益	958	1,141	19.1%
流通クラウド事業	565	813	43.8%
官公庁クラウド事業	596	712	19.4%
トラスト事業	▲349	▲236	—
モバイルネットワーク事業	381	167	▲56.1
調整額	▲235	▲315	—
親会社株主に帰属する当期純利益	645	909	41.0%
1株当たり当期純利益	62円55銭	87円35銭	—

(単位：百万円)

		2021年 12月末		2022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	5,896	60.9%	6,176	48.6%	280	会計方針の変更に伴い契約資産が増加
	固定資産	3,786	39.1%	6,529	51.4%	2,742	M&Aによるのれんの計上、土地の取得
	資産合計	9,682	100.0%	12,705	100.0%	3,022	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	2,240	23.1%	2,855	22.5%	615	会計方針の変更に伴い契約負債が増加
	固定負債	2,023	20.9%	2,748	21.6%	724	借入等により長期借入金が増加
	負債合計	4,264	44.0%	5,603	44.1%	1,339	
	純資産合計	5,418	56.0%	7,101	55.9%	1,682	当期純利益の積み上がりにより利益剰余金が増加、株主交換等により資本剰余金が増加
	負債純資産合計	9,682	100.0%	12,705	100.0%	3,022	

(単位:百万円)

	2021年12月期 (実績)	2022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	1,964	1,046	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	▲685	▲2,267	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による 支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲591	534	長期借入による収入
現金及び現金同等物の 増減額	689	▲684	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,863	2,552	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,552	2,258	

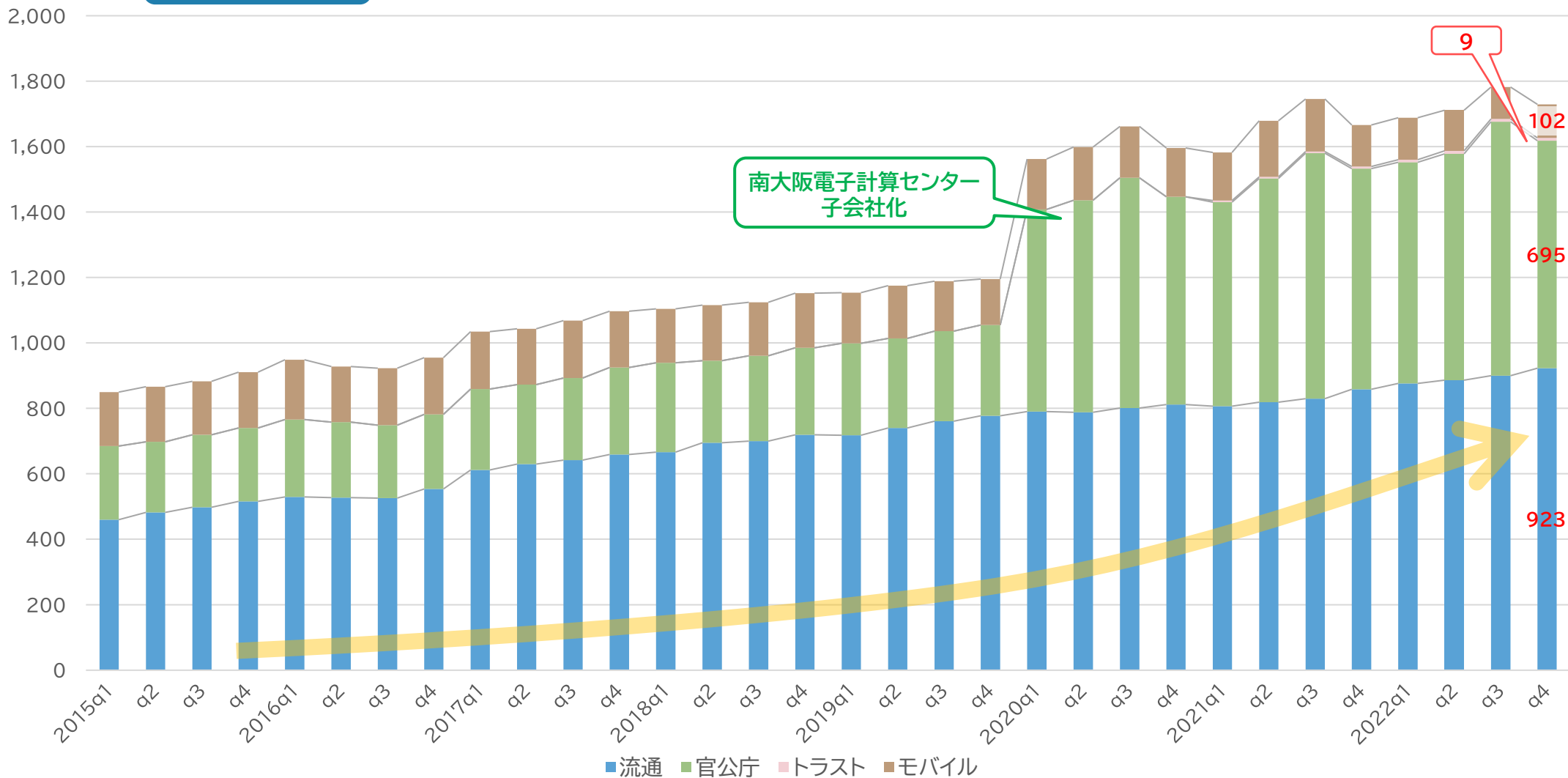
	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	12,225	15,618	27.8%
流通クラウド事業	4,284	4,612	7.7%
官公庁クラウド事業	5,296	6,787	28.1%
トラスト事業	47	210	341.1%
モバイルネットワーク事業	2,596	4,009	54.4%
定常売上高	6,917	7,719	11.6%
流通クラウド事業	3,587	3,803	6.0%
官公庁クラウド事業	2,840	3,126	10.0%
トラスト事業	37	203	440.0%
モバイルネットワーク事業	452	587	29.8%
営業利益	1,127	979	▲13.2%
経常利益	1,141	974	▲14.7%
流通クラウド事業	813	917	12.8%
官公庁クラウド事業	712	338	▲52.6%
トラスト事業	▲236	▲166	—
モバイルネットワーク事業	167	158	▲5.8%
調整額	▲315	▲273	—
親会社株主に帰属する当期純利益	909	587	▲35.5%
1株当たり当期純利益	87円35銭	52円86銭	

※2023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

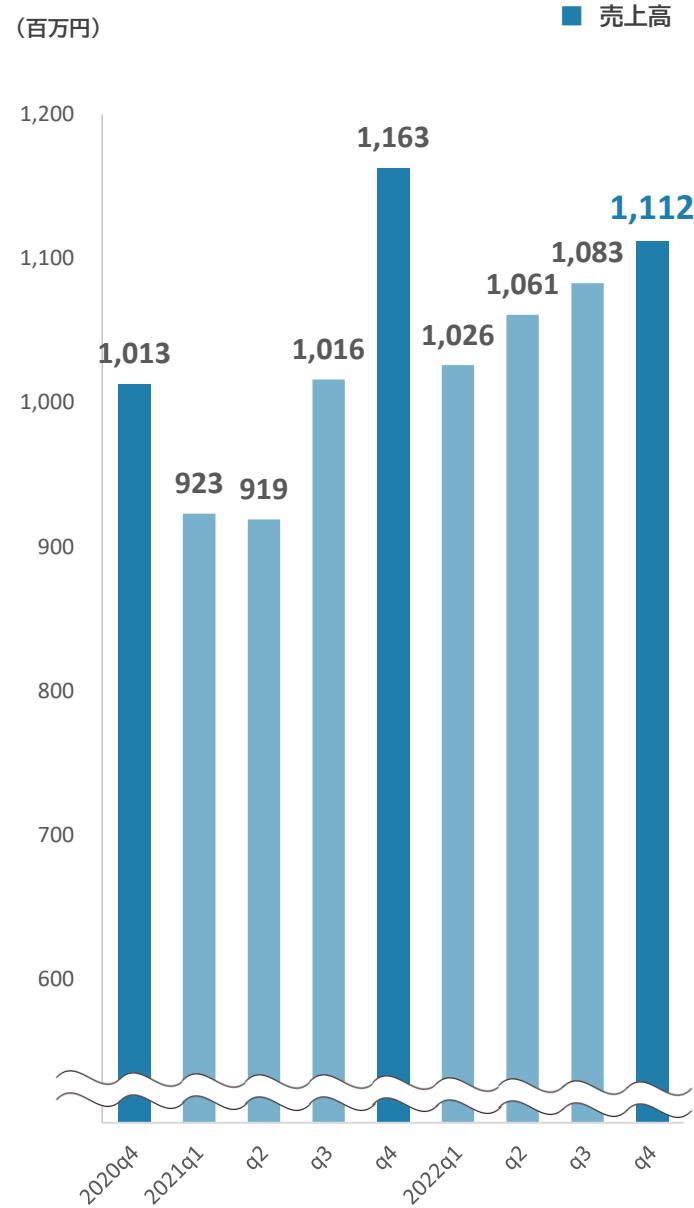
定常収入(ストック収入)は流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

(単位:百万円)

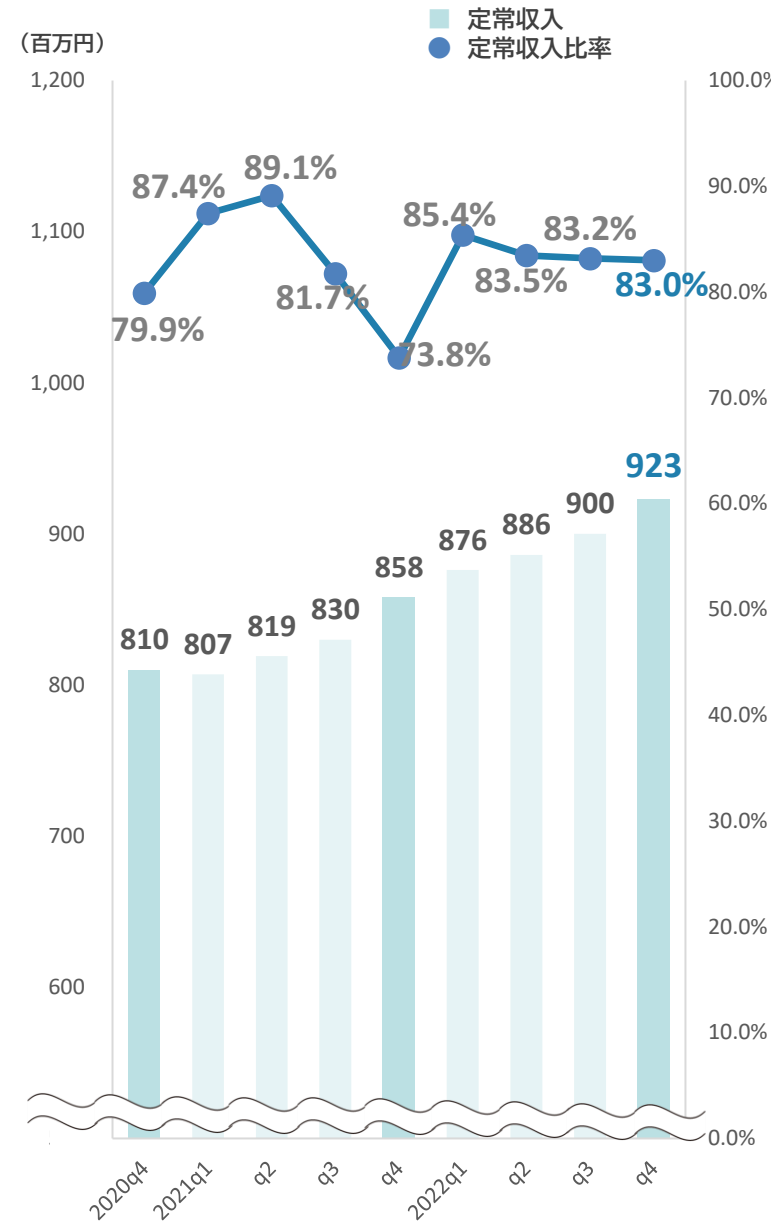
定常収入



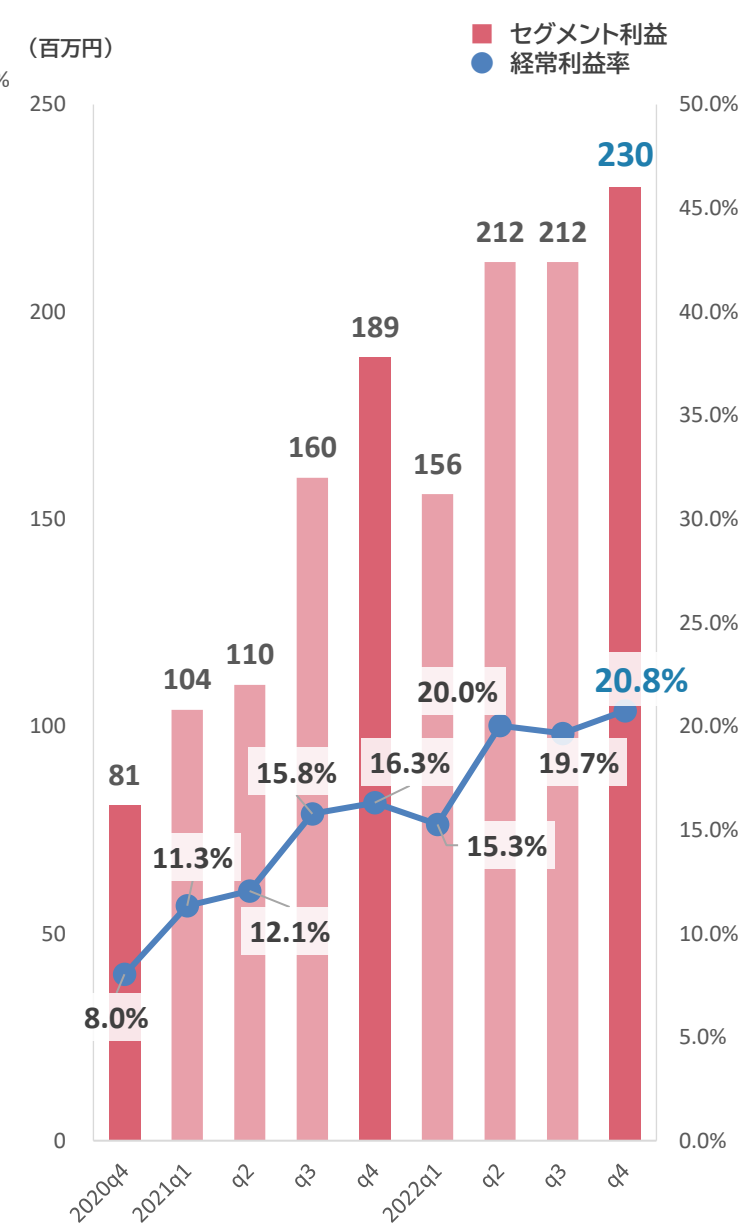
【売上高】



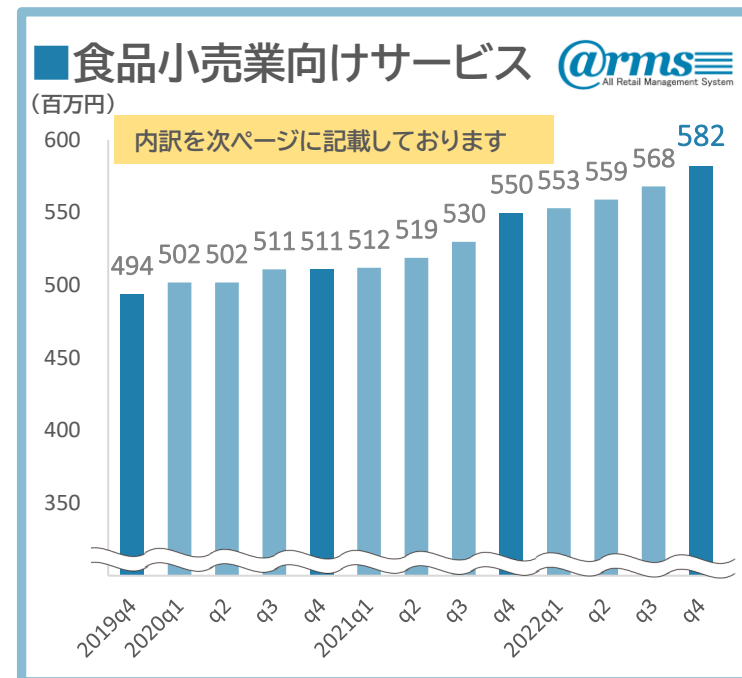
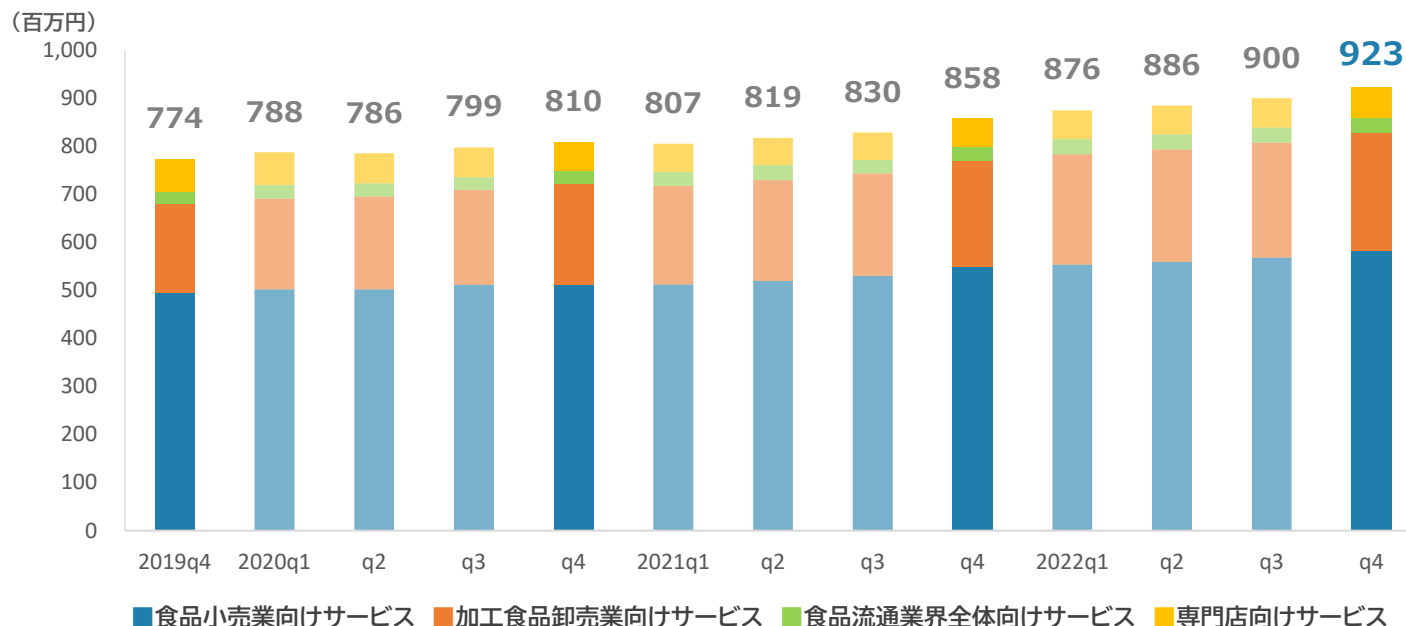
【定常収入・定常収入比率】



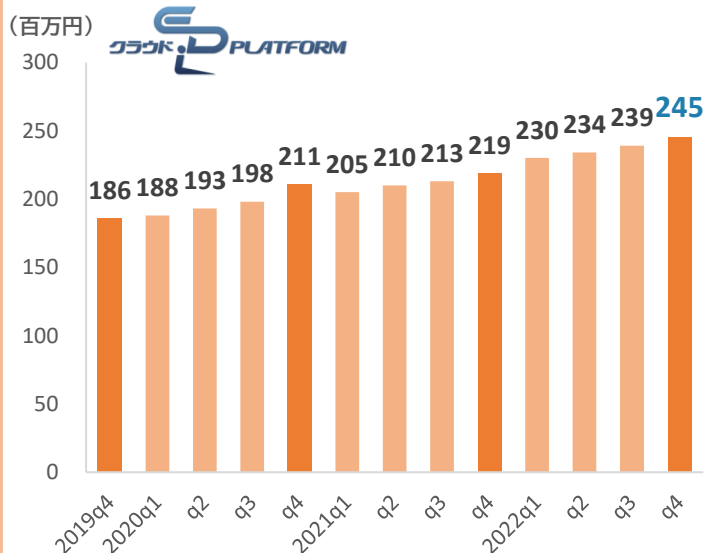
【セグメント利益・利益率】



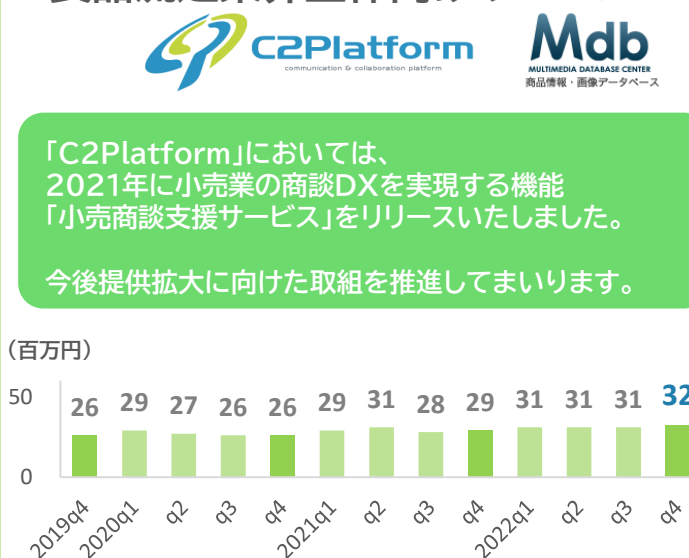
【流通クラウド事業】



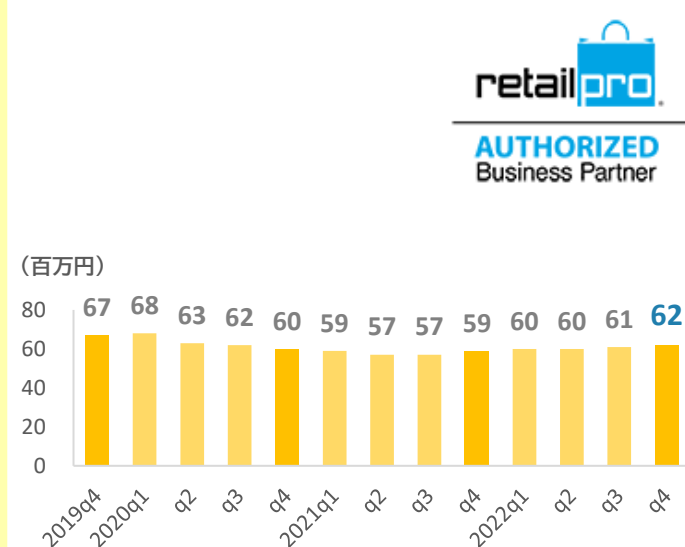
■加工食品卸売業向けサービス



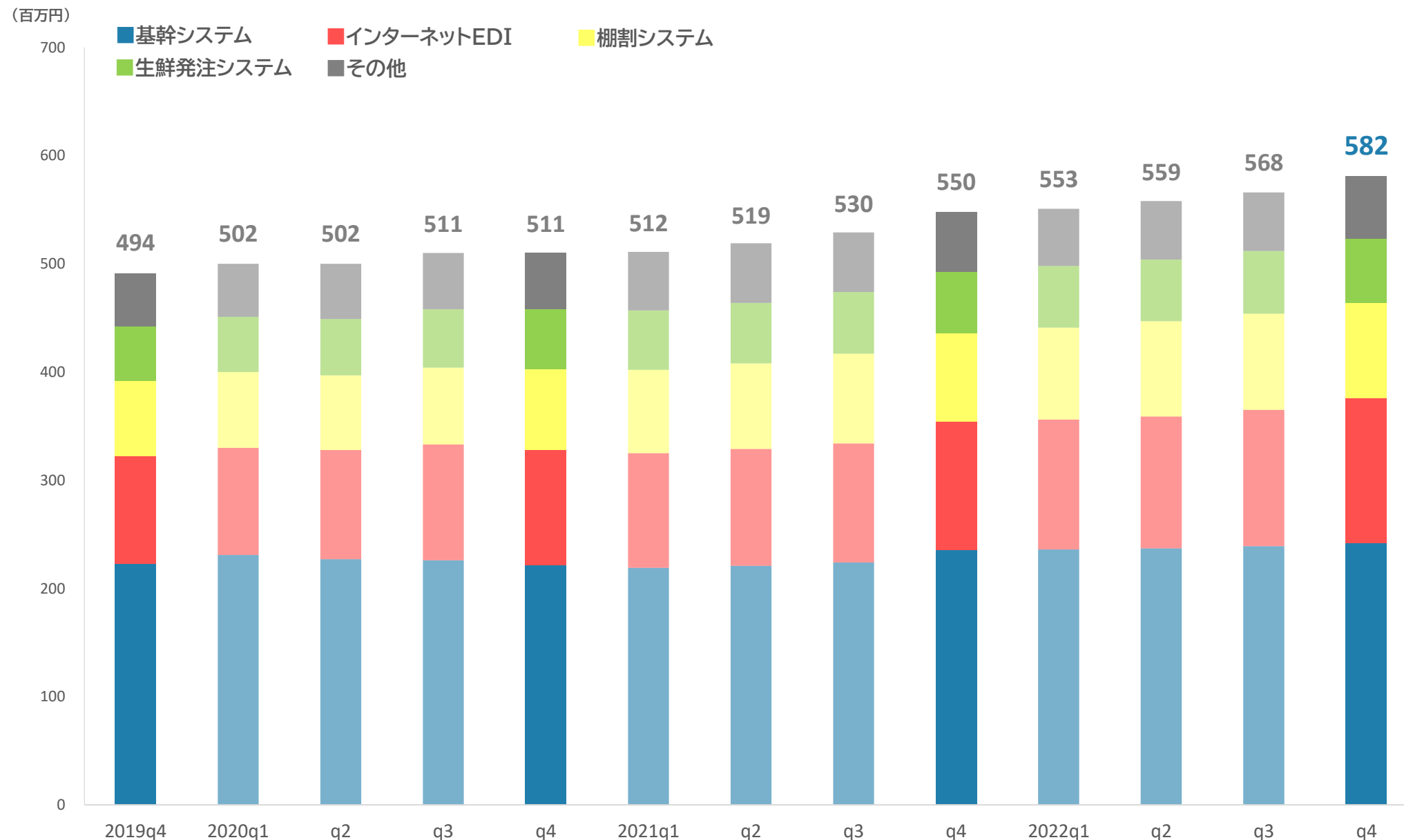
■食品流通業界全体向けサービス



■専門店向けサービス



【食品小売業向け/サービス別内訳】



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