

サイオス株式会社 オンライン会社説明会

2026年6月20日

サイオス株式会社
証券コード 3744



01 会社紹介

02 事業紹介

03 中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

01 会社紹介

02 事業紹介

03 中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

「オープンソースソフトウェア（OSS）」と 「AI」で企業のITを支える会社



従来の商用ソフトウェアとは全く異なる開発方法で作られたソフトウェア



ソースコードの公開

設計図にあたるソースコードが公開されている



誰でも改良可能

世界中の開発者が自由に協働して開発



誰にでも共有可能

作られた成果を制限なく世界中で共有できる

オープンで自由な発想から生まれる革新的なソフトウェア

1997年「OSSはエンジニアの趣味の世界。ビジネス利用に向かない」
(創業時)



『世界中の人々のために、不可能を可能に。』

- ・ オープンソースのOS※、Linuxをテクニカルサポートする会社として創業
- ・ 以来、30年にわたり企業のオープンソースソフトウェア実装を支援
- ・ オープンソースソフトウェアを使用した自社製品を多く開発

2026年「世界中で使われるオープンソースソフトウェア」

- Linuxは世界で最も利用されているオープンソースソフトウェアのOS
 - GoogleスマートフォンのOSであるAndroidもLinux

※OS : Operating Systemの略でコンピューターを動かすための基本となるソフトウェアのこと



創業

1997年

従業員数

2025年12月31日時点・臨時雇用者を含む

544名

連結グループ

6社

エンジニア比率

サイオステクノロジー(2026年4月)

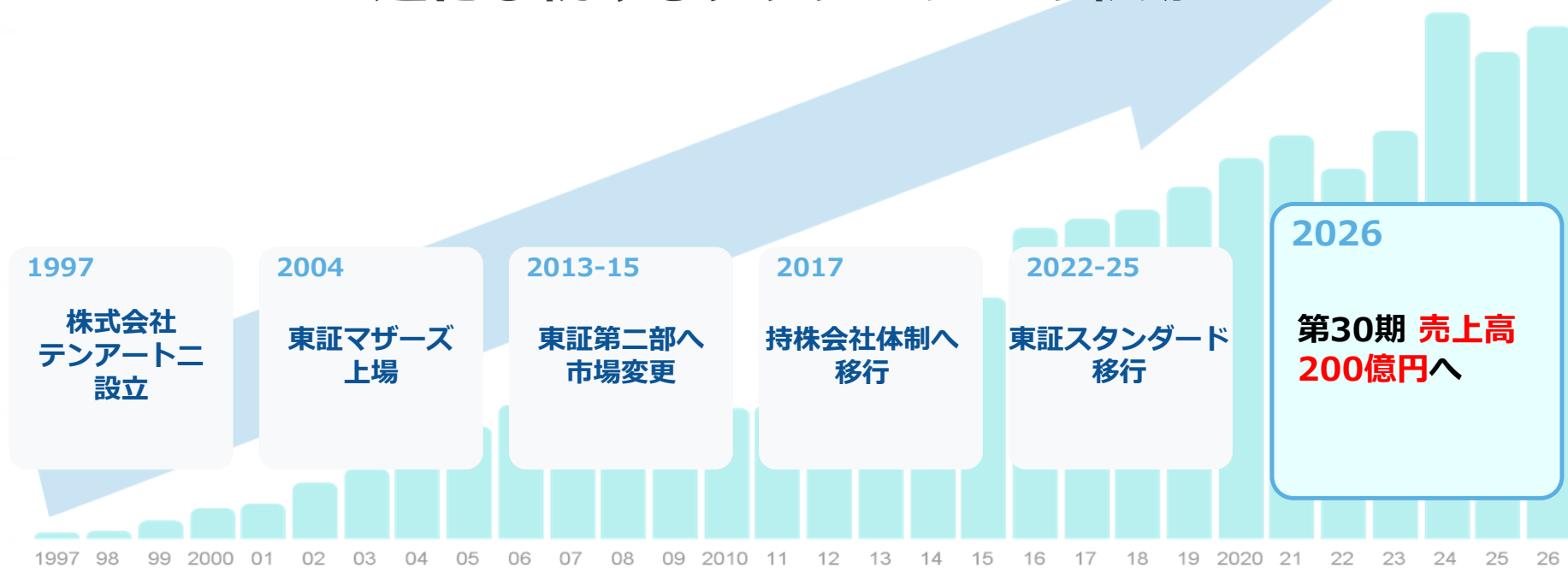
61%

ミッション

「世界中の人々のために、
不可能を可能に。」

趣味のソフトウェアとされたOSSの未来を信じ、常識に挑み続けてきました。これからも、イノベーションによって人々の課題を解決し、より良い社会の実現に貢献します。

オープンソースソフトウェアをDNAに 進化し続けるテクノロジーの軌跡



01 会社紹介

02 事業紹介

03 中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

オープンソースソフトウェアと先端技術をコア技術とし 「3つの事業領域」で企業向けソリューションを提供

プロダクト&サービス

自社開発

ソフトウェア製品の
開発・販売・サポート

- 障害対策ソフトウェア
「LifeKeeper」
- 文書管理アプリケーション
- グルージェントシリーズ
(業務効率化ツール)

コンサルティング& インテグレーション

企業向けシステムの
企画・開発・運用

- 金融領域
- 文教領域
- API領域
- オープンソースソフトウェア
活用支援
- AI導入支援

ソフトウェアセールス &ソリューション

最先端ソフトウェア製品の
販売と技術サポート

- レッドハット株式会社
- Elastic N.V.



プロダクト&サービス

自社開発

ソフトウェア製品の
開発・販売・サポート

- 障害対策ソフトウェア
「LifeKeeper」
- 文書管理アプリケーション
- グルージャェントシリーズ
(業務効率化ツール)

コンサルティング& インテグレーション

企業向けシステムの
企画・開発・運用

- 金融領域
- 文教領域
- API領域
- オープンソースソフトウェア
活用支援
- AI導入支援

ソフトウェアセールス &ソリューション

最先端ソフトウェア製品の
販売と技術サポート

- レッドハット株式会社
- Elastic N.V.

障害対策ソフトウェア

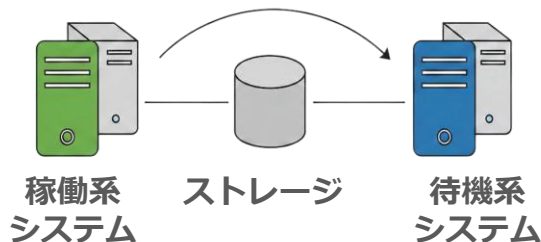
課題

システム障害による損失の発生
 (復旧負荷・売上減少・業務機会の損失)

※24時間365日の監視体制が不可欠

解決

24時間365日、システムを常時監視
 トラブル時は**自動で待機系に瞬時に切替**
 停止時間を最小化し、機会損失を徹底的に防ぐ



オープンソースソフトウェアであるLinuxを使用した
 情報システムの障害復旧用ソフトとして開発

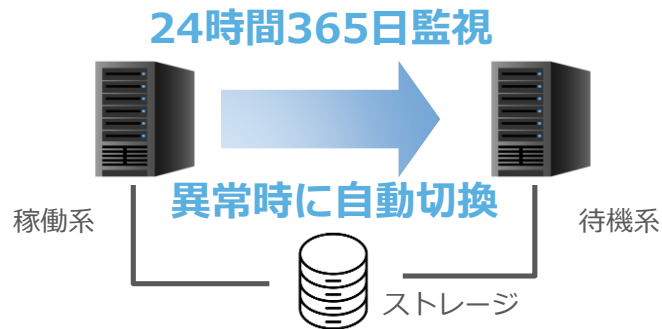
行政・金融・医療など、

システムを止められない領域で高く評価

導入実績：9万ライセンス

株式会社クレディセゾン様

信頼できるシステムと実感



24時間365日稼働しているシステムにLifeKeeperを採用したことでシステムが止まることなく安全に稼働して運用ができていますので、製品選定も含めてうまくいったと感じています



クレディセゾンご担当者様

導入紹介URL:https://bccs.sios.jp/customers/credit_saison.html

LifeKeeper

製品動画をご覧ください

申請・承認業務効率化システム

課題

- 承認待ちによる業務ロス
- 紙書類の保管と管理の手間
- 紛失や確認漏れのリスク



解決

- PC・スマホでどこでも承認
- ペーパーレスで紛失リスク削減
- AI活用で業務を加速



サイオスならではの視点：AIの積極的な搭載による製品力強化

複雑な承認フロー作成を生成AIがサポートします

お客様契約継続率99%超 ～長く使っていただけるシステム～

ID一元管理で、安全と利便性を両立するセキュリティシステム

課題

- 社内システム増に伴う管理工数増
- 不正アクセスの危険性

解決

- 一度の認証で複数の社内システムへのログインを実現
- 多要素認証でなりすましを徹底防御



サイオスならではの視点：

システムの基盤に多くのオープンソースソフトウェアを活用

管理の手間は半分に、セキュリティレベルは最大化

株式会社熊谷組様

業務効率化のパートナー



セキュリティを高めつつ、複数システムへのログインが容易にできるグルージェントゲートは業務効率化推進の必須なツールです
今後も新機能をフォローしながら、最大限に活用していきたいです



熊谷組ご担当者様



プロダクト&サービス

自社開発

ソフトウェア製品の
開発・販売・サポート

- 障害対策ソフトウェア
「LifeKeeper」
- 文書管理アプリケーション
- グルージャェントシリーズ
(業務効率化ツール)

コンサルティング& インテグレーション

企業向けシステムの
企画・開発・運用

- 金融領域
- 文教領域
- API領域
- オープンソースソフトウェア
活用支援
- AI導入支援

ソフトウェアセールス &ソリューション

最先端ソフトウェア製品の
販売と技術サポート

- レッドハット株式会社
- Elastic N.V.

オープンソースソフトウェアの利用・運用を まるごと解決する技術窓口

課題

- 企業がオープンソースソフトウェアを自由に使える反面、自社で使いこなすのは難しい
- 多くのオープンソースソフトウェアに「サポート」がなく不安

解決

- スペシャリストが活用から障害まで一貫支援
- 常にお客様に徹底的に寄り添うサポート



オープンソースソフトウェアを、もっと自由に、もっと安全に

トヨタ自動車株式会社様

10年以上安定生産を支援

サイオスさんは、最新版へのアップデートを促すといった型通りの回答ではなく、「ワンチーム」として我々の事情を理解し、問題の箇所をしっかりと突き詰めた上での回答でサポートいただいています。



トヨタ自動車ご担当者様

導入事例URL : <https://oss-yorozu.sios.jp/showcase/#toyota>



プロダクト&サービス

自社開発

ソフトウェア製品の
開発・販売・サポート

- 障害対策ソフトウェア
「LifeKeeper」
- 文書管理アプリケーション
- グルージャェントシリーズ
(業務効率化ツール)

コンサルティング& インテグレーション

企業向けシステムの
企画・開発・運用

- 金融領域
- 文教領域
- API領域
- オープンソースソフトウェア
活用支援
- AI導入支援

ソフトウェアセールス &ソリューション

最先端ソフトウェアの
製品の販売と技術サポート

- レッドハット株式会社
- Elastic N.V.

レッドハット株式会社



世界最大級のオープンソース企業であるレッドハット株式会社のパートナーとしての20年以上の実績を通じて顧客の情報システム構築に貢献します

Elastic N.V.



国内唯一のディストリビューターとして共同で日本国内における展開を強化します

01 会社紹介

02 事業紹介

03 中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

中期経営計画 ～ 中期経営計画 & 成長戦略 ～

2026年 中期経営計画

継続的な成長、高いROIC※¹の実現を目指す
2028年12月期営業利益目標6.1億円

	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
売上高	190.5億円	200億円	210億円	220億円
営業利益	4.0億円	4.5億円	5.2億円	6.1億円
EBITDA※ ²	4.6億円	5.4億円	6.1億円	7.0億円
ROIC	14.2%	13.4%	13.2%	13.5%
配当	0円	5円	連結配当性向30%以上目標	

※¹ 税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債)

※² 営業利益+減価償却費+のれん償却額

企業理念の推進

世界中の人々のために、不可能を可能に。

中長期的企業価値向上 & 持続的な成長に向けて

ビジネスモデル

ストック型ビジネスモデルへの継続投資

技術

**AIとオープンソースソフトウェア
による事業強化**

ビジネスモデル



ストック型ビジネスモデルへの継続投資

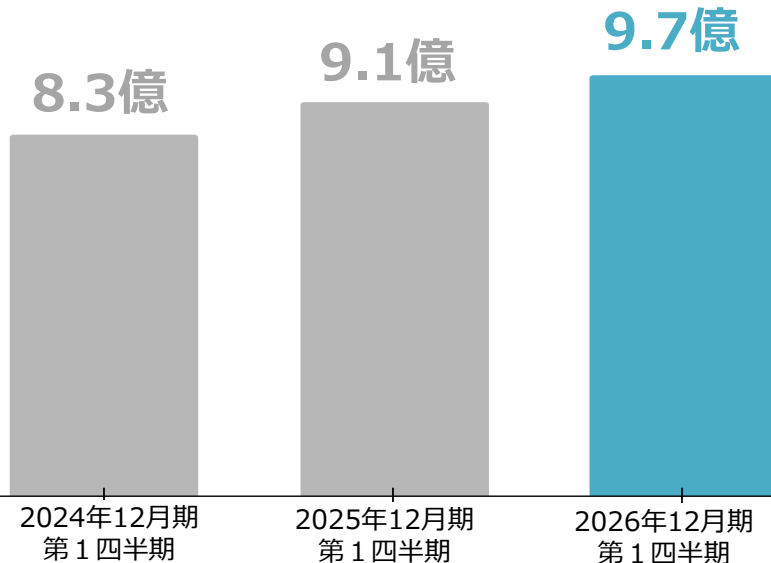
技術

AIとオープンソースソフトウェア
による事業強化

ストック型ビジネスモデル※を推進

※一定期間で繰り返し発生する継続的・安定的な収益モデル

プロダクト&サービス領域
第1四半期のストック売上高実績高推移



ストック売上高比率

80.6%

ストック売上 年度予想推進率

24.2%

年度予想40.5億円に対して計画通り推進

注) 2024年度に事業譲渡した金融機関向け経営支援システム販売事業を除く
注) 2026年度より一部事業の報告セグメント変更を行ったため、過年度も含め変更後の数値を集計しております

各事業において市況変動に強い**ストック売上高**の比率を向上させ、収益基盤を強化する

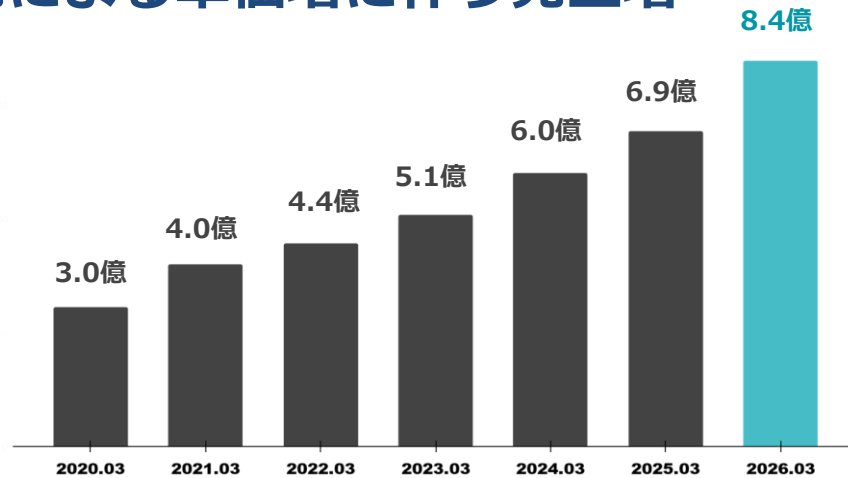
- ▶ ライセンス販売製品のサブスクリプション提供への転換を推進
- ▶ 新規契約獲得・高付加価値品販売による単価増に伴う売上増

【グルージェントシリーズのARR※伸長】

平均伸長率※ **+18.5%**

 Gluegent Flow

 Gluegent Gate



※ARR (Annual Recurring Revenue) = 月末におけるMRR (サブスクリプション契約等に基づき毎月繰り返し得られる収益の月間合計) × 12ヶ月

※平均伸長率は2020年3月から2026年3月までの実績で算出しております

ビジネスモデル

ストック型ビジネスモデルへの継続投資

技術

AIとオープンソースソフトウェア
による事業強化

生成AI活用・AIエージェント的アプローチを強化

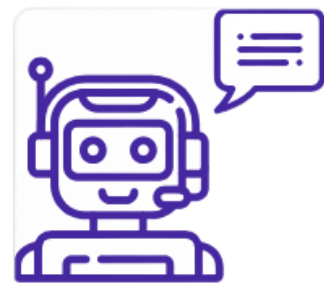
- ▶ 自社開発ソフトウェア製品をAIで機能強化

例：グルーエージェントフロー

- ▶ 顧客のAI導入を支援

例：生成AI導入支援パッケージ

- ▶ 社内開発工数をAI活用で大幅圧縮

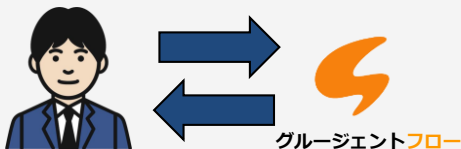


ユーザーを「自律的」に助けるAIエージェントへの進化

現行AI機能

ユーザーアシスト機能 = 受動的な便利機能

- 長い文章の要約・タスク要約機能
- スマートモデル検索
- スクリプト自動生成



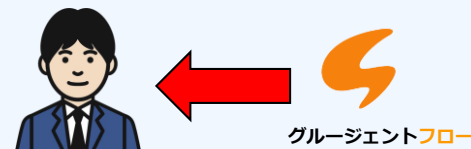
毎月大量の申請確認の手間が省け、時短に繋がった（利用ユーザーの声）

2026戦略

AIエージェント型への進化 = 自律的な提案機能の提供

- 過去の傾向から必要な情報を先回り取得
- 各ユーザーに最適なワークフローの提示
- 業務プロセスの自動完遂を目指す

※AIが自ら考え、一貫して仕事を完遂



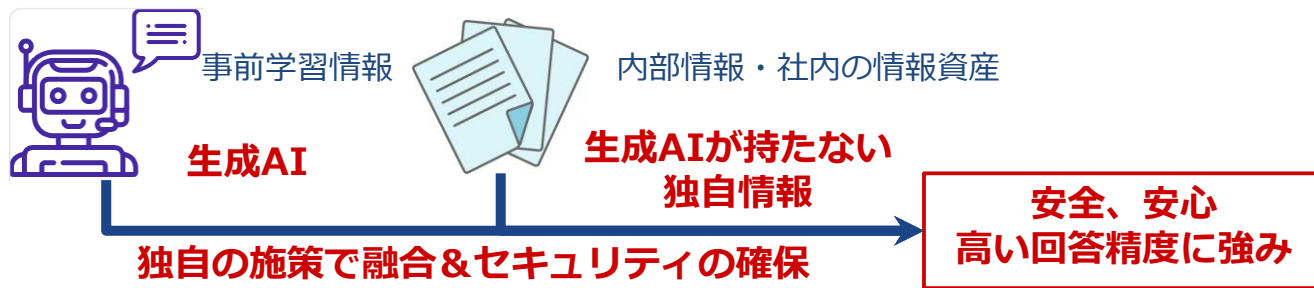
安全・安心・高い回答精度に強みを持つ 企業向け生成AI導入支援パッケージ

課題 生成AI商用利用時の課題

- 自社のノウハウやデータの漏洩が心配
- AIを使いこなせるか、役に立つのか不安
- 回答精度の担保

解決

- Azure Open AI※1、Microsoft EntraID 認証※2によりセキュアな環境を構築
- 検討から定着までをワンストップで支援
- 独自施策による高い回答精度



※1 Microsoftのクラウド基盤上で、OpenAI社が開発した高度な生成AI（GPT-4など）を利用できる法人向けサービス

※2 Microsoftが提供するクラウド型のID・アクセス管理サービス

大手Sler様

有識者の暗黙知を形式知化し スムーズな引継ぎを実現

膨大な規約・設計書からAIが最適解を即座に導き出すことで新任メンバーの学習をサポート。学習期間の大幅短縮によりプロジェクトメンバー間の引継ぎを効率化

モビリティ事業者様

営業ナレッジと AIテクノロジーの融合

過去の提案資料から施設特性や業種別の空間管理の最適構成をすぐに抽出
高精度でスピーディな提案で成約率・満足度向上に貢献

中期経営計画 ～ 直近業績 ～

成長戦略に沿った施策を展開し前年比**増収増益**となった

前年比(増減額)

売上高

58.95億円

+ 18.1%(+9.02億円)

営業利益

1.77億円

+ 159.4%(+1.08億円)

四半期純利益

1.33億円

+ 242.2%(+0.94億円)

ROIC

23.5%

2026年12月期 通期業績予想と進捗率

通期業績予想達成に向け極めて順調な滑り出しとなった

2026年12月期
通期業績予想

2026年12月期
第1四半期実績

進捗率

売上高

200.0億円

58.9億円

29.5%

営業利益

4.5億円

1.7億円

39.4%

四半期純利益

3.7億円

1.3億円

36.0%

ROIC

13.4%

23.5%

01 会社紹介

02 事業紹介

03 中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

持続的な利益成長を実現し、株主還元の充実を目指します

2026年12月期 配当計画

1株当たり配当金

5円

前期の無配から復配を計画

2027年12月期以降の目標

連結配当性向目標

30%以上

利益成長に応じた還元を目標とし、
さらなる株主価値の向上へ

日頃のご支援への感謝と中長期的な保有をしていただける株主様の増加を図ることを目的として株主優待を導入

基準日

12月末日

毎年1回、期末時点の株主名簿に基づき実施

保有株式数

200株以上

200株以上の保有を対象としています

優待内容

2,000円相当

カタログギフト（食品）



01 会社紹介

02 事業・業績紹介

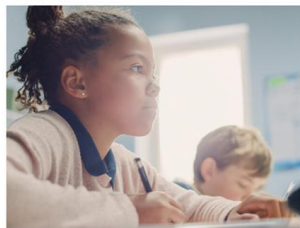
03 成長戦略・中期経営計画

04 株主還元の方針

05 最後に

オープンソースソフトウェアと生成AIで不可能を 可能にし、より良い社会の実現に貢献してまいります

私たちは社員と共に**成長**し、**成長の成果**を
株主の皆様へしっかりと**還元**いたします



創造性あふれる社会

テクノロジーが持つ無限の可能性により、
人々をよりクリエイティブに。



心豊かな社会

楽しく学び、自分らしく働ける機会を。
不安や心配をなくして心と体に健康を。



持続可能な社会

安全で安心できる暮らしを。
効率的で賢い資源の利用を。
生き活きた地域社会の創生を。



SIOS is Innovative Open Solutions

Appendix

頁	用語	説明
12	稼働系システム	通常時にサービスを提供する「メイン」システム
12	待機系システム	メインが故障した際に稼働系と入れ替わる「サブ」システム
16	多要素認証	パスワードなどの「知識情報」、スマートフォンやICカードなどの「所有情報」、指紋や顔などの「生体情報」といった異なる要素のうち、2つ以上を組み合わせて本人確認を行う仕組みのこと
22	ディストリビューター	単なる販売代理店ではなく、メーカーと直接契約を結び、技術サポートなども含めて展開する一次代理店
32	AIエージェント	単発のタスク処理にとどまらず、複数の業務プロセスを連携させ一連の仕事を完遂できるAI技術

SIOS is Innovative Open Solutions

本社 東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル

資本金 1,481百万円

設立 1997年5月23日

市場 東証スタンダード（証券コード：3744）

社員数 連結493名（2025年12月31日現在）

主な連結
子会社 サイオステクノロジー（株）
サンディブルー（株）
SIOS Technology Corp. <米国>

IRサイト <https://www.sios.com/ja/ir/>

1997年の設立以来、オープンソースソフトウェアの社会実装の先駆者として事業を展開してまいりました。現在は、サイオス株式会社（東証スタンダード：3744）を持株会社とし、クラウド・AI等の先端テクノロジーを活用したソフトウェア製品の開発・販売および高度なシステムインテグレーションサービスを提供する事業会社グループとともに、お客様のデジタルトランスフォーメーションを支えています。

「世界中の人々のために、不可能を可能に。」をミッションステートメントに、グループの総力を結集し、AI時代の新たな価値創造をリードしてまいります。

詳細情報については、<https://www.sios.com/> をご覧ください。

業績予想につきましては、現在入手している情報に基づいた当社の判断であり、不確定要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要素により業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を与え得る重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向などが含まれております。

但し、業績に影響を与え得る要素は、これらに限定されるものではありません。

本資料で使用される商標、ロゴ、商号に関する権利は、弊社またはそれぞれの権利の所有者に帰属します。

本件に関するお問い合わせ

サイオス株式会社 IR担当

Tel : 03-6401-5125 (直通)

Webによる場合はこちらからお問い合わせください

https://mk.sios.com/SIOS_Inquiry.html