

SIOS Report



Vol.33

2022年12月期

2022年1月1日 ▶
2022年12月31日

▶トップメッセージ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、2022年12月期（2022年1月1日～2022年12月31日）の株主通信「SIOS Report Vol.33」を皆さまに

お届けし、当期の業績のご報告とともに、今後の展望につきましてご説明させていただきます。

代表取締役社長 **喜多 伸夫**

Q

2022年12月期通期の業績について お聞かせください。

当連結会計年度においては新型コロナウイルス感染症（COVID-19）、ウクライナ情勢の悪化の影響により物価上昇と円安が同時進行しました。半導体をはじめとする電子部品の供給が不足するなど、世界経済は依然として先行き不透明感の強い状況です。

こうした中、変化の激しい社会情勢に適應するため、多くの企業がクラウド環境への移行などデジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた積極的な投資を進めています。当社グループは、顧客のDXに資する最適なソリューションを提供するために先行的な研究開発や人材

▶トップメッセージ

の獲得・育成に向けた投資を継続強化してまいりました。

しかし、当連結会計年度においては半導体不足等の影響により、オンプレミス向けの製品・サービスが大幅な減収となったため、SaaS事業や新規事業への投資をカバーできず利益を圧迫しました。その結果、当連結会計年度における売上高は14,420百万円(前年同期比8.3%減)、営業損失は572百万円、経常損失は499百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は639百万円と厳しい業績となりました。

Q オープンシステム基盤事業セグメントの業績についてお聞かせください。

オープンシステム基盤事業は前年同期比9.1%の減収でした。半導体不足によるハードウェア等の納期遅延により顧客の投資計画に遅延や見直しが生じている影響から、Red Hat, Inc.関連商品は大型案件の受注が減少しました。

一方、主力自社製品の「LifeKeeper」は国内におけるライセンス販売が減少したものの、顧客におけるクラウド環境への移行が進む米州及びアジア・オセア

■財務ハイライト

| (百万円) | 2021年 12月期 | 2022年 12月期 | 前年同期比 増減率 |
|---------------------|---------------|---------------|--------------|
| 売上高 | 15,725 | 14,420 | △8.3% |
| 売上総利益 | 4,884 | 4,666 | △4.5% |
| 営業利益 | 358 | △572 | — |
| 経常利益 | 400 | △499 | — |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 367 | △639 | — |
| EBITDA | 448 | △469 | — |
| ROIC | 10.0% | △25.1% | — |

※EBITDA…営業利益+減価償却費+のれん償却額

※ROIC…税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債)

ニア地域では増収となりました。セグメント損失は13百万円でした。

Q アプリケーション事業セグメントの業績についてお聞かせください。

アプリケーション事業は前年同期比7.2%の減収でした。こちらもハードウェア等の納期遅延の影響が顧客に及び、金融機関向け経営支援システム販売が減収となりました。一方、クラウドの活用により企業のリモートワーク移行やDX化を推進する製品群「Gluegentシリーズ」、MFP向けソフトウェア製品は堅調な増収となりました。セグメント損失は570百万円でした。

Q 2023年12月期の戦略をお聞かせください。

当期においては以下3つの大きな取り組みを推進することにより、業績の回復を目指してまいります。

●SaaS事業への投資継続

サブスクリプション(以下、サブスク)型サービスであるSaaS^(※)事業の拡大により、外部環境に左右されない事業基盤の構築を目指します。特に直近5年間順調に成長している「Gluegentシリーズ」、そして新製品をリリースしたMed Tech、HR Techにおける製品開発とマーケティング施策を引き続き推進します。

●「LifeKeeper」におけるクラウド、サブスク販売強化

ITシステムの障害時のシステムダウンを回避できる「LifeKeeper」は、基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行する際にも高い可用性を実現します。国内ではクラウド環境の新規売上が順調に伸長し、海外では導入・構築が簡単かつ迅速に行える

(※)SaaS: Software as a Serviceの略。ソフトウェアをクラウドサービスとして提供すること。

▶トップメッセージ

サブスクの受注割合が増加しています。国内外ともに「LifeKeeper」のクラウド利用を強化する製品開発とマーケティング施策を強化します。

●投資の「選択と集中」を図る事業構造改革

当社グループは、オンプレミス向け製品・サービスの売上高比率が高いため、顧客の投資計画や電子部品の需給状況等の外部要因によって、業績が大きく変動してしまう傾向にあります。このような状況を踏まえ、当社グループは抜本的な事業構造改革を実施します。

Q 2023年12月期の業績見通しは いかがでしょうか。

抜本的な事業構造改革の実施とともに、SaaSや「LifeKeeper」のサブスクモデル、といったクラウド関連事業を拡大することにより収益基盤の改善を図る方針です。そのために、2023年12月期通期業績予想及び中期経営計画については、現時点で合理的に算定することが極めて困難であり公表を控えさせていただきますこと、ご理解のほどよろしくお願いたします。今後、合理的な算定が可能になり次第、速やかに公表いたします。

Q 株主、投資家の皆さまへの メッセージをお願いします。

当期は1株当たり10円の普通配当を実施いたします。次期配当については現時点で未定ですが、決定次第速やかに公表いたします。

2023年12月期は先ほど申し上げた3つの大きな取り組みにより業績の回復及び、外部要因の影響を受けにくい事業構造への改革を進めてまいります。将来の成長に向けて皆さまには引き続き、弊社へのご支援をお願い申し上げます。

▶セグメント別の業績

オープンシステム基盤事業

売上高

8,716百万円

(前年同期比 9.1%減 ↓)

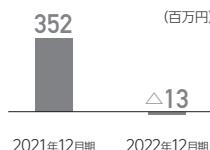


- 「LifeKeeper」は国内におけるライセンス販売が減少したものの、米州及びアジア・オセアニア地域は増収
- Red Hat, Inc.関連商品は半導体不足による顧客の投資計画の遅延・見直しにより、大型案件の受注が減少し減収

セグメント利益

△13百万円

(前年同期は352百万円の利益)



- 減収及び人件費の増加による減益

アプリケーション事業

売上高

5,691百万円

(前年同期比 7.2%減 ↓)



- 「Gluegentシリーズ」、MFP向けソフトウェア製品は堅調な増収
- 金融機関向け経営支援システム販売は半導体不足による顧客の投資計画の遅延・見直しにより減収
- 収益認識会計基準等の適用による減収

セグメント利益

△570百万円

(前年同期は4百万円の利益)



- 減収、人件費の増加及び新製品・サービスへの投資による減益

▶2023年12月期の戦略

オンプレミス向けの製品・サービスへの依存度を減らすべくクラウド関連事業の更なる成長を目指す

①SaaS事業への投資継続

サブスク型サービスであるSaaS事業の拡大により、外部環境に左右されない事業基盤の構築を目指す

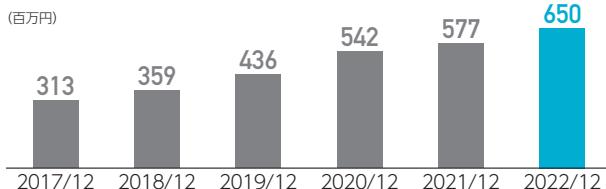
②「LifeKeeper」におけるクラウド、サブスクの販売強化

③投資の「選択と集中」を図るため事業構造改革の実施

▶SaaS事業① Gluegentシリーズ

製品開発、マーケティングの強化により順調に成長

GluegentシリーズのARR^(※)推移

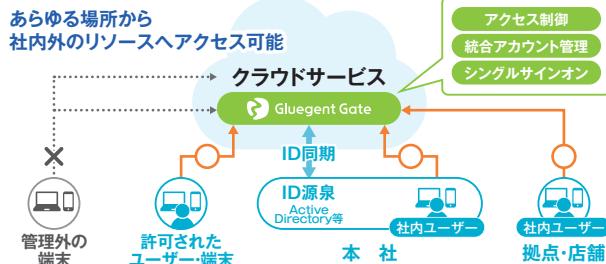


(※)ARR(Annual Recurring Revenue)=月末におけるMRR(サブスクリプション契約等に基づき毎月繰り返し得られる収益の月間合計)×12ヶ月

ゼロトラスト時代に最適なアクセス管理システム

ゼロトラスト^(※1)時代では高水準のセキュリティと利便性が要求されるが、IDaaS^(※2)の「Gluegent Gate」であれば、いずれも実現可能

Gluegent Gateの役割



(※1)ゼロトラスト：社内外のネットワーク環境における、従来の「境界」の概念を捨て去り、守るべき情報資産にアクセスするものはすべて信用せずにその安全性を検証することで、情報資産への脅威を防ぐという、セキュリティの新しい考え方。

(※2)IDaaS：Identity as a Serviceの略。アイデンティティ (Identity) の管理をSaaSやIaaSなどと同じくクラウドにて管理するサービス。

クラウド上で稟議から契約締結までを完結できるワークフローシステムへと強化

- 電子契約サービスとの連携により、ユーザー側の手間とリスクを軽減



- ユーザビリティの追求が評価され、満足度の高いサービスとして複数のアワードを受賞

製品開発、マーケティングの強化を継続

2023年12月期の取組み

| | Gluegent Flow | Gluegent Gate |
|----|---|--|
| 開発 | <ul style="list-style-type: none"> ●ユーザーが抱える多くの課題を解決できるよう、他社サービスとの連携強化、新たな機能の実装に取り組む | <ul style="list-style-type: none"> ●ゼロトラストにおけるクラウドネットワーク・脅威検知・端末管理ソリューションとの連携機能開発 |
| 販売 | <ul style="list-style-type: none"> ●販売パートナーとの連携強化 ●KPIの設定・管理・改善のサイクルを強化 | <ul style="list-style-type: none"> ●ゼロトラストベンダー及びパートナーとのアライアンス強化による大企業への販売強化 |

▶SaaS事業②

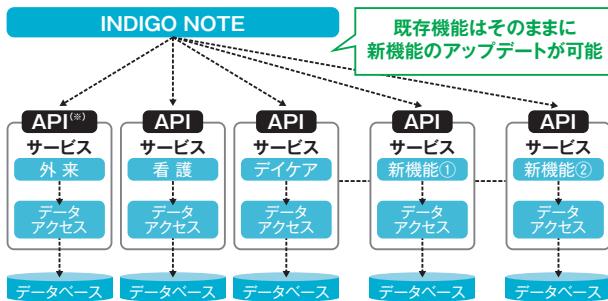
Med Tech事業の「INDIGO NOTE」

精神科病院のDXを支援するフルクラウドの電子カルテサービス

- 次世代医療情報交換標準規格の採用
- フルクラウドのサブスクモデル
- 精神科病院の運営に不可欠な機能を網羅

各機能を独立したサービスとして稼働させることで柔軟な機能アップデートを実現

マイクロサービスアーキテクチャ(機能毎に細かくサービスを分割して開発・運用を行う手法)により、柔軟に機能を改善・追加することができる



※API: ソフトウェアやアプリケーション同士が互いに情報をやり取りするための仕組み。

機能・サービスを拡充するとともに、販売展開を加速

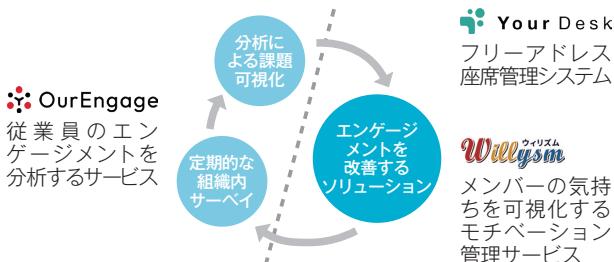
2023年12月期の取組み

- 開発
 - ▶ 継続的に機能の改善・拡充を図る
 - ▶ APIを活用し、他システムとの連携を強化する
- 販売
 - ▶ 国内の精神科病院へのサービス展開を加速させる

▶ SaaS事業③ HR Tech

組織エンゲージメントの分析から改善まで一貫したソリューションの提供

エンゲージメント改善サイクル



ユーザビリティの改善、マーケティング施策による認知度向上を図る

2023年12月期の取組み

| | Your Desk | OurEngage |
|----|--|--|
| 開発 | <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客の声を取り入れ、ユーザビリティを改善 ● 勤怠管理等の外部システムとの連携強化 | <ul style="list-style-type: none"> ● ユーザビリティの改善 |
| 販売 | <ul style="list-style-type: none"> ● 各種マーケティング施策により認知度向上を図る ● 直接販売に加え、パートナー販売戦略の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ● ウェブ広告を中心にデジタルマーケティングを強化 ● ウェブサイトの継続強化 |

▶ クラウド化を支援する「LifeKeeper」

主力製品「LifeKeeper」は国内においてクラウド環境の新規売上が順調に伸長

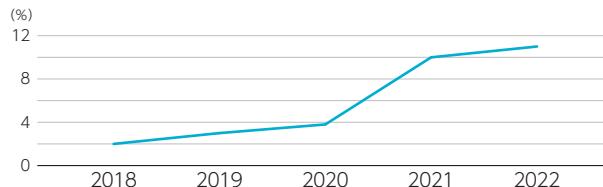
〈国内〉クラウド環境の新規売上推移



- これまで主流であったオンプレミス環境は減収傾向にあるが、一方でクラウド環境での新規売上が増加
- 「LifeKeeper」は、顧客側において基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行する際にも、システムの冗長化により高い可用性を実現

海外ではサブスク受注額の割合が大きく伸長

〈海外〉受注総額に占めるサブスク受注額の割合



- 「LifeKeeper」のサブスクモデルは、顧客側において簡単かつスピーディに導入・構築できるため、需要が拡大

国内外ともに「LifeKeeper」のクラウド利用を強化

2023年12月期の取組み

- 開発
 - ▶ クラウド利用に有益な機能を開発し、運用時にオンライン等同等の可用性を提供
- 販売
 - ▶ 販売パートナーとの連携強化
 - ▶ 海外はサブスク販売を更に強化

▶ 通期業績予想・中期経営計画

前述のとおり、2023年12月期通期業績予想及び中期経営計画については現時点で合理的に算定することが極めて困難であることから、非開示とさせていただきます。

今後、合理的な算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

▶ 2022年12月期の配当

| | 第25期 2021年12月期 (前期実績) | 第26期 2022年12月期 (当期) |
|------|--------------------------------|---------------------------|
| 年間配当 | 15円 (普通配当 10円) (記念配当 5円) | 10円 |

| | |
|---------------------|------------------|
| 当期配当 (2022年12月期) | 1株当たり10円の普通配当を実施 |
|---------------------|------------------|

・次期配当予想(2023年12月期)は現時点では未定ですが、決定次第速やかに公表いたします。

▶ 株式状況 / 株主メモ

株式の状況 (2022年12月31日現在)

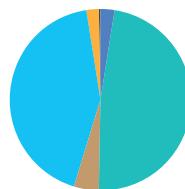
| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 15,000,000株 |
| 発行済株式総数 | 8,874,400株* |
| 株主数 | 4,743名 |

*自己株式205,838株を含む

大株主の状況 (2022年12月31日現在)

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|-----------------------------|-----------|---------|
| (株)大塚商会 | 1,593,300 | 18.38 |
| パーソルテンプスタッフ(株) | 1,500,000 | 17.30 |
| 喜多エンタープライズ(株) | 920,000 | 10.61 |
| 喜多 伸夫 | 213,100 | 2.46 |
| ザバンクオブニューヨーク・ Mellon 140040 | 200,472 | 2.31 |

所有者別株式分布状況 (2022年12月31日現在)



- 証券会社 2.59%
- その他国内法人 47.88%
- 外国法人等 4.43%
- 個人・その他 42.61%
- 自己名義株式 2.32%
- 金融機関 0.17%

株主メモ

| | |
|---------|--|
| 事業年度 | 1月1日から12月31日まで |
| 定時株主総会 | 毎年3月 |
| 基準日 | 毎年12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。 |
| 株主名簿管理人 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 |
| 郵便物送付先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国支店で行っております。 ■ 住所変更等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。 なお、証券会社等に口座がないため特別口座を開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。 |
| 公告の方法 | 電子公告とします。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。 |
| 上場取引所 | 東京証券取引所スタンダード市場 |
| コード番号 | 3744 |

▶会社概要 (2022年12月31日現在)

| | | | |
|--------------------|--------------------------------------|---------|--|
| 会 社 名 | サイオス株式会社 (英語表記: SIOS Corporation) | | |
| 設 立 | 1997年5月23日 | | |
| 資 本 金 | 1,481百万円 | | |
| 役 員 | 代表取締役社長 | 喜 多 伸 夫 | |
| (2023年 3月28日現在) | 取 締 役 | 森 田 昇 | |
| | 取 締 役 | 山 崎 靖 之 | |
| | 取 締 役 | 小 林 徳太郎 | |
| | 社 外 取 締 役 | 小 野 未 貴 | |
| | 取締役(監査等委員) | 平 松 祐 樹 | |
| | 社外取締役(監査等委員) | 古 畑 克 巳 | |
| | 社外取締役(監査等委員) | 長谷川 紘 之 | |

| | |
|-------|--|
| 主な子会社 | サイオステクノロジー株式会社 (東京都港区) |
| | SIOS Technology Corp. (California, USA) |

サイオス株式会社

〒106-0047

東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル

TEL:03-6401-5111 (代表)

FAX:03-6401-5112

