

2023年12月期 決算説明

サイオス株式会社
(東証スタンダード市場:3744)
2024年2月8日



目次

1. 2023年12月期 業績の振り返り
2. 2024年12月期 通期業績予想
3. 2024年12月期の成長戦略
4. 中期経営計画
5. Appendix

1. 2023年12月期 業績の振り返り

2023年12月期 業績（連結）



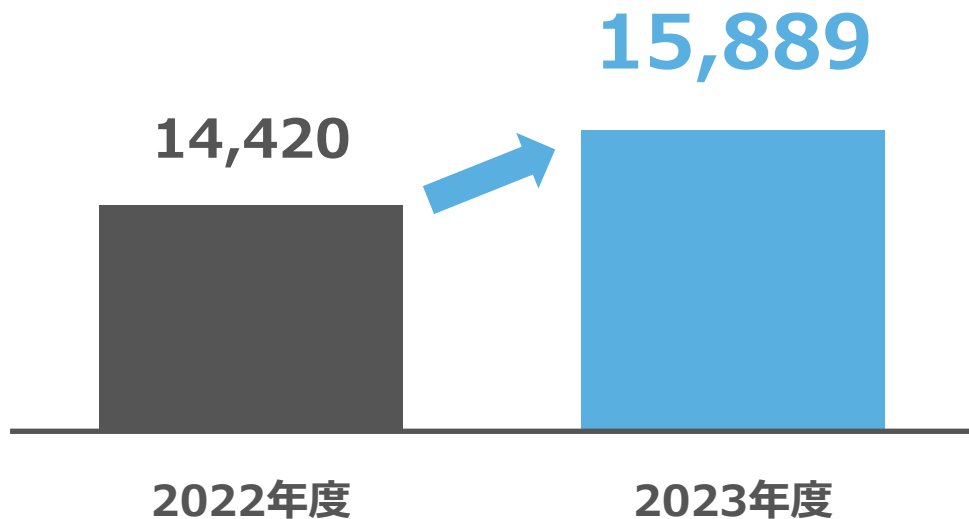
（単位：百万円）

	2022年12月期	2023年12月期	差額	前年同期比
売上高	14,420	15,889	+ 1,469	+ 10.2%
売上総利益	4,666	5,216	+ 549	+ 11.8%
営業利益	△572	△208	+ 364	—
経常利益	△499	△15	+ 483	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△639	△18	+ 620	—
EBITDA	△469	△147	+ 322	—
ROIC(年率換算)	△25.1%	△10.1%	—	—

※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)

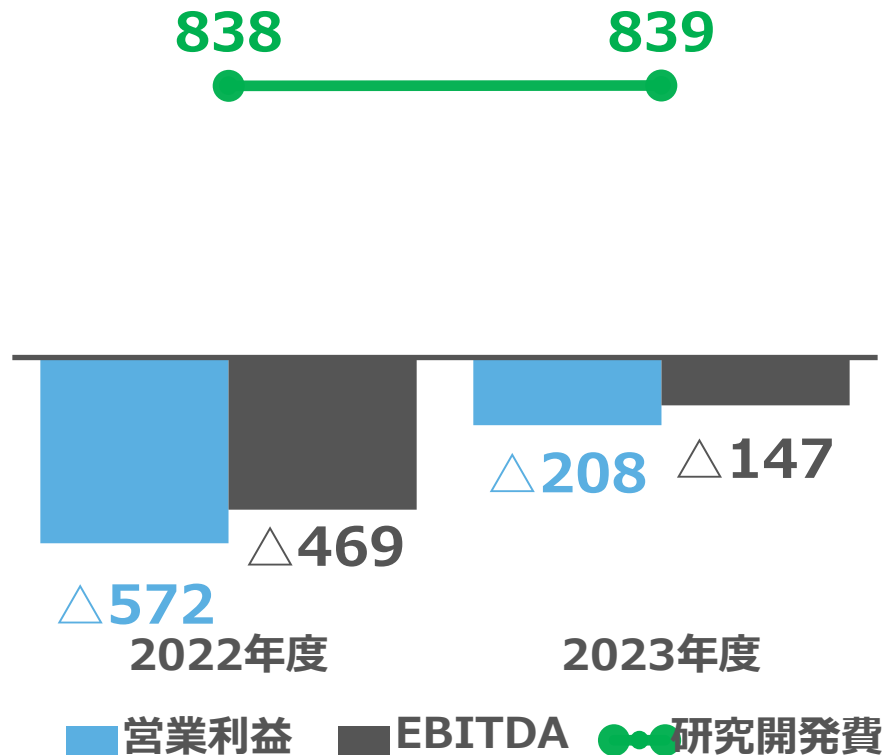
(単位：百万円)



前年同期比
10.2%増

連結営業利益・EBITDA及び研究開発費 SIOS

(単位：百万円)



- 営業利益は前年同期比
364百万円**改善**
- EBITDAは前年同期比
322百万円**改善**
- 研究開発費は前年同期比
1百万円**増加**

貸借対照表（連結）

(単位：百万円)

2022年12月31日

流動資産 5,195 (内現預金 2,505)	負債合計 4,778 (内有利子 負債222)
投資その他 634	純資産合計 1,243
資産合計 6,022	負債純資産合計 6,022

■ 有形固定資産 112

■ 無形固定資産 79

2023年12月31日

流動資産 5,741 (内現預金 2,604)	負債合計 5,518 (内有利子 負債181)
投資その他 760	純資産合計 1,187
資産合計 6,706	負債純資産合計 6,706

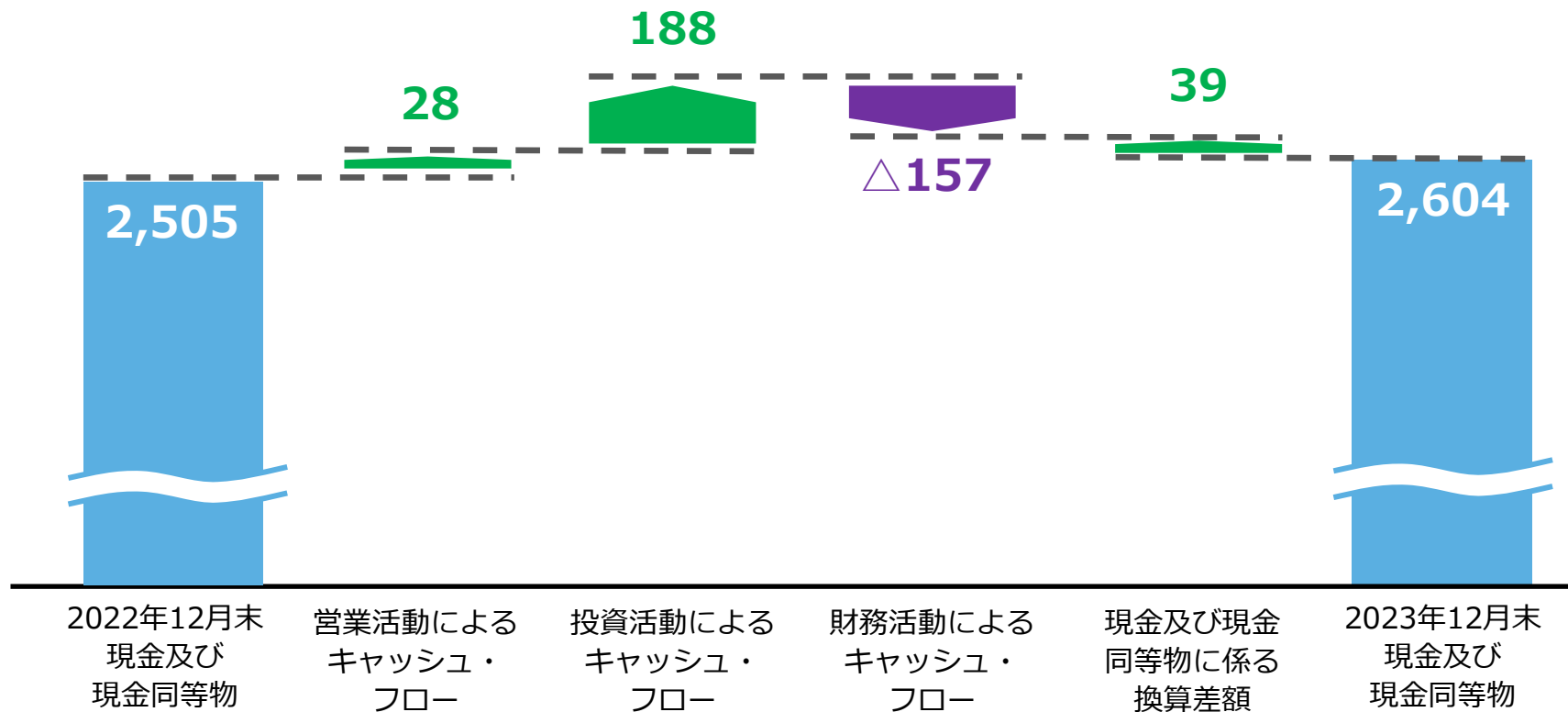
■ 有形固定資産 132

■ 無形固定資産 72

- 流動資産：受取手形、売掛金及び契約資産404百万円増加
- 流動負債：契約負債451百万円増加

キャッシュ・フロー（連結）

（単位：百万円）



キャッシュ・フロー変動要因

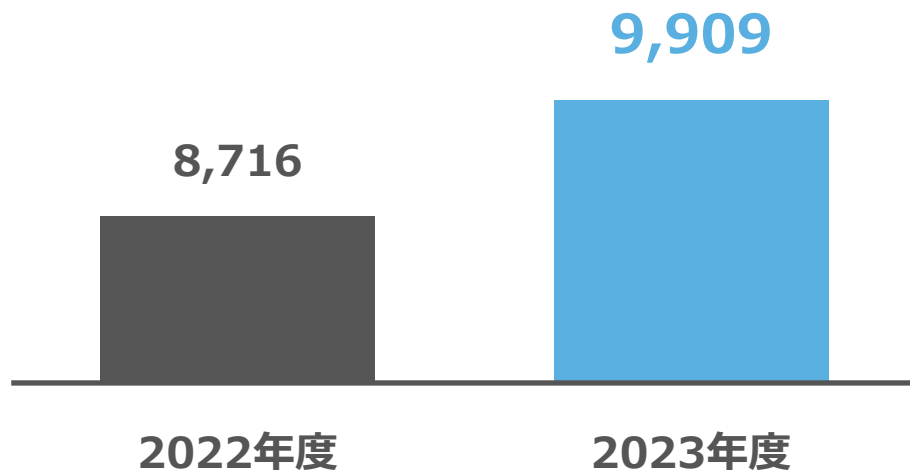
(単位：百万円)

	営業キャッシュフロー	投資キャッシュフロー	財務キャッシュフロー
金額	28百万円	188百万円	△157百万円
主な項目	(△)売上債権及び契約資産 393百万円増加 (+)仕入債務 150百万円増加 (+)契約負債 399百万円増加 (△)前渡金 260百万円増加 (+)未払消費税等 117百万円増加	(+)差入保証金の回収による収入 49百万円 (+)デリバティブ取引による収入 103百万円 (+)投資事業組合からの分配 97百万円	(△)配当金の支払 86百万円 (△)長期借入金返済 66百万円

売上高

9,909百万円（前年同期比 13.7%増）

（単位：百万円）



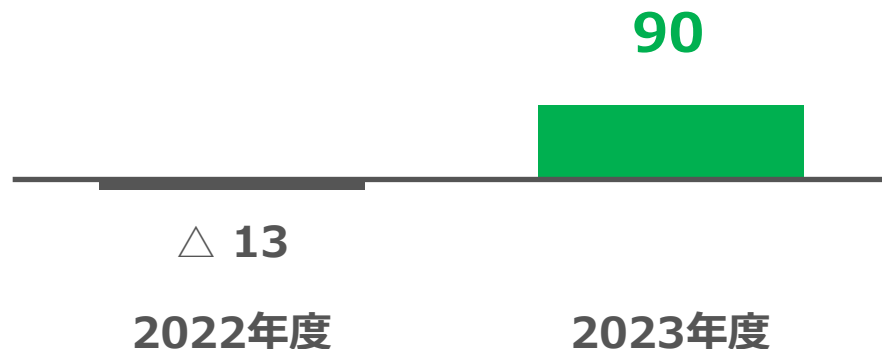
- Red Hat, Inc.関連商品*は**好調な増収**
- LifeKeeper*はオンプレミス*向けの復調に加え、クラウド*向けも伸長したことから**堅調な増収**

※「*」を付した用語については38頁に注釈を記載

セグメント利益

90百万円（前年同期は13百万円の損失）

（単位：百万円）

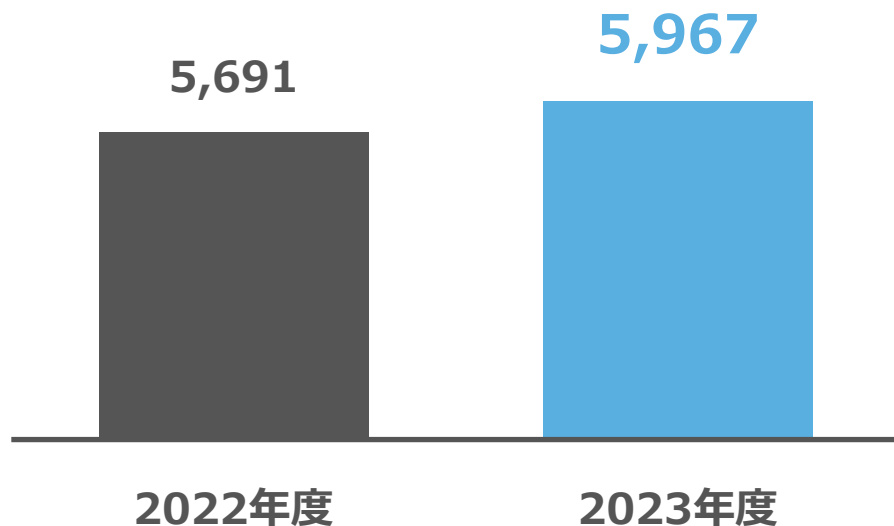


オープンシステム基盤事業の売上高
が増収となったことにより**増益**

売上高

5,967百万円（前年同期比 4.8%増）

（単位：百万円）

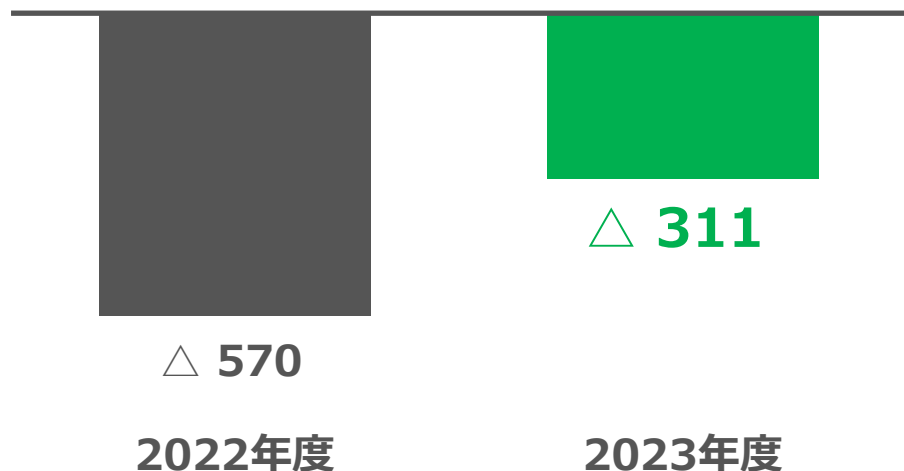


- システム開発・構築支援はAPI*関連や証券系業務システムの案件が増加したことにより**順調な増収**
- Gluegentシリーズ*は**順調な増収**
- 金融機関向け経営支援システム販売は**減収**

セグメント利益

△**311**百万円（前年同期は570百万円の損失）

（単位：百万円）



人件費の増加及び新製品・サービスへの投資増加があったものの、増収により**改善**

2. 2024年12月期 通期業績予想

2024年12月期 通期業績予想

2期連続増収、営業利益の黒字化を見込む

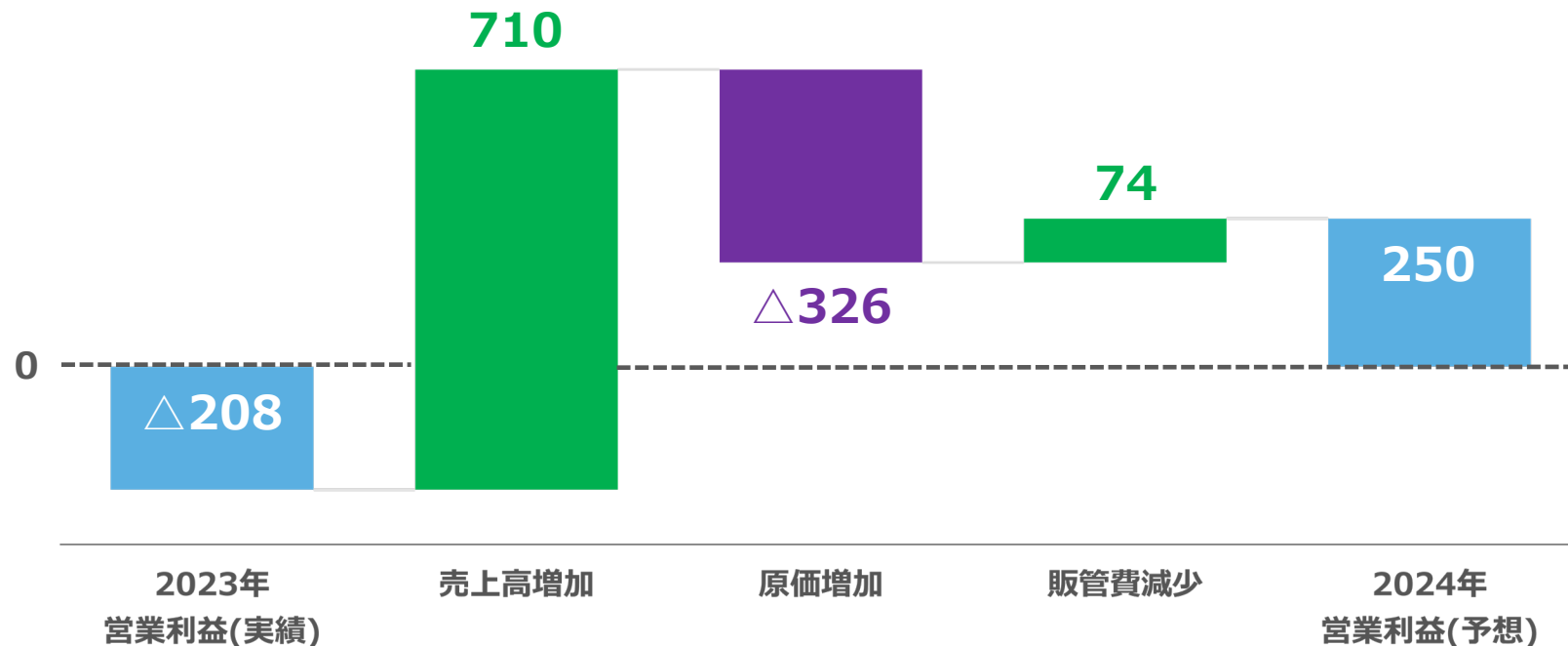
(単位：百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 業績予想	差額	前年同期比
売上高	15,889	16,600	+710	+4.5%
営業利益	△208	250	+458	—
経常利益	△15	330	+345	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△18	220	+238	—
EBITDA	△147	310	+457	—
ROIC	△10.1%	11.6%	—	—

営業利益 増減要因

増収による売上総利益の増加、研究開発投資の絞り込み等
販管費の減少により黒字化を見込む

(単位：百万円)



3. 2024年12月期の成長戦略

**SaaS*・サブスク*事業に引き続き注力しつつ、
未来を見据えて新たな領域を切り開く**

1

SaaS・サブスク事業への継続投資

2

APIソリューション事業の拡大

3

生成AI*による事業強化

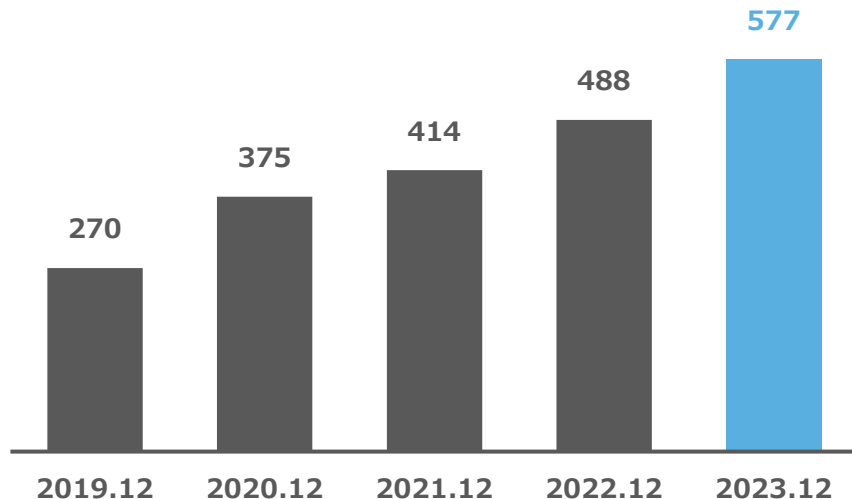
Gluegentシリーズの実績



ARR成長に向けた各種施策の成果により順調に伸長

【Gluegent FlowおよびGluegent Gateの合計ARR (注) 推移】

(単位：百万円)



合計ARR 前年伸長率 **+18.2%**

Gluegent Flow

前年伸長率 **+22.2%**

Gluegent Gate

前年伸長率 **+16.7%**

(注) 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

ARRを成長させるためには、以下の①を増加させつつ、②を抑制する施策が重要となる

<ARRの計算式>

$$\text{ARR} = \text{MRR} \times 12\text{ヶ月}$$

$$\text{MRR} = \text{前月のMRR} + \textcircled{1} \text{New} + \text{Upgrade} - \textcircled{2} (\text{Downgrade} + \text{Churn})$$

New : 新規顧客の獲得による増加分

Upgrade : 既存顧客の上位プランへのアップグレードによる増加分

Downgrade : 既存顧客の下位プランへのダウングレードによる減少分

Churn : 解約による減少分



Microsoft365との連携機能強化により
ユーザーの業務効率化を実現

① New + Upgradeの増加策

Microsoft365との連携機能強化

- 新機能の実装によって、Excelを介して「Gluegent Flow」と基幹システムが自動連携できるようになり、ユーザーの業務を大幅に効率化

② Downgrade + Churnの抑止策

ユーザーが抱える課題を解決するための体制を構築

- 基幹システムとの連携作業をサポート
- レクチャー会等を通じたフォローアップ

Gluegentシリーズの第三者評価



これまでの取り組みが評価され、
多数のアワードを受賞

- IT 製品のレビュープラットフォーム「ITreview」が2024年1月に発表した「ITreview Grid Award 2024 Winter」ワークフローシステム部門において、満足度が高い製品として3年連続で「High Performer」を受賞し、殿堂入り



- その他、SaaS比較サイト（口コミサイト）でも高い評価を獲得

Gluegentシリーズの成長施策

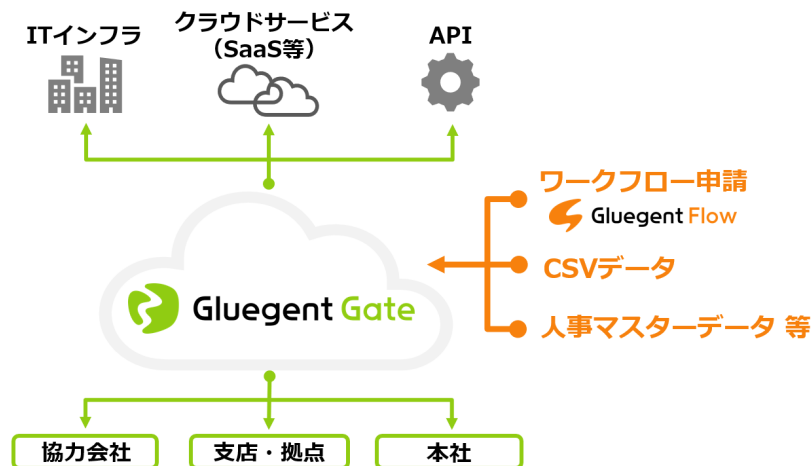


ゼロトラスト*を前提に、企業グループだけでなく
サプライチェーンも含めた効率的なID管理を実現

① New + Upgradeの増加策

統合ID管理機能の実装

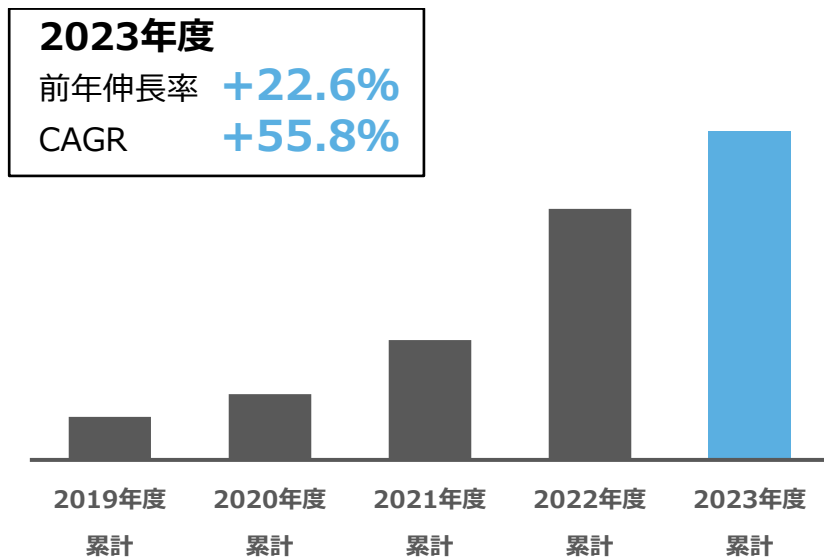
- ワークフローの申請や人事データの更新等によって、自動的にID情報の追加・削除が可能
- 企業グループだけでなく、サプライチェーンを含む関係者のIDを一元的に管理



② Downgrade + Churnの抑止策

導入前のコンサルティングから導入後の課題に対するサポートまで、
継続的に顧客を支援できるカスタマーサクセス体制を構築

【サブスクリプションによる売上推移（海外）】



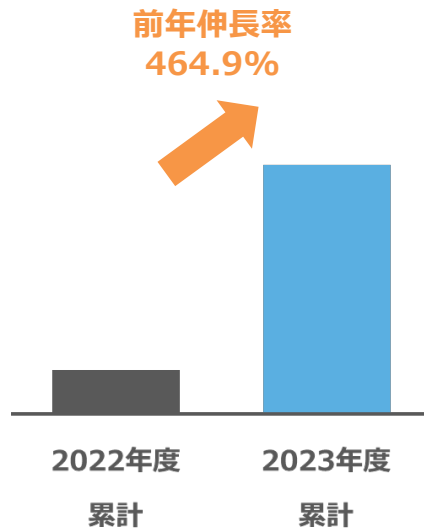
- サブスクリプションの海外売上は引き続き伸長
- 国内でもサブスクリプション販売を強化
 - 顧客が自身の契約内容やオプション情報を簡単に確認できるよう「マイページ」を開発し提供開始

精神科病院のDXを支援する クラウド電子カルテシステム

- 内閣に医療DX推進本部が設置される等、国内では医療のDX・医療情報の有効利用を推進するための取り組みが活発になっている
- これを踏まえ、現行の「INDIGO NOTE Version1.0」の提供を停止し、従来の電子カルテシステムとは全く異なる次世代システムとして、「INDIGO NOTE Version2.0」の開発に着手

テレワークやフリーアドレス に対応した座席管理・行動記録を 実現するシステム

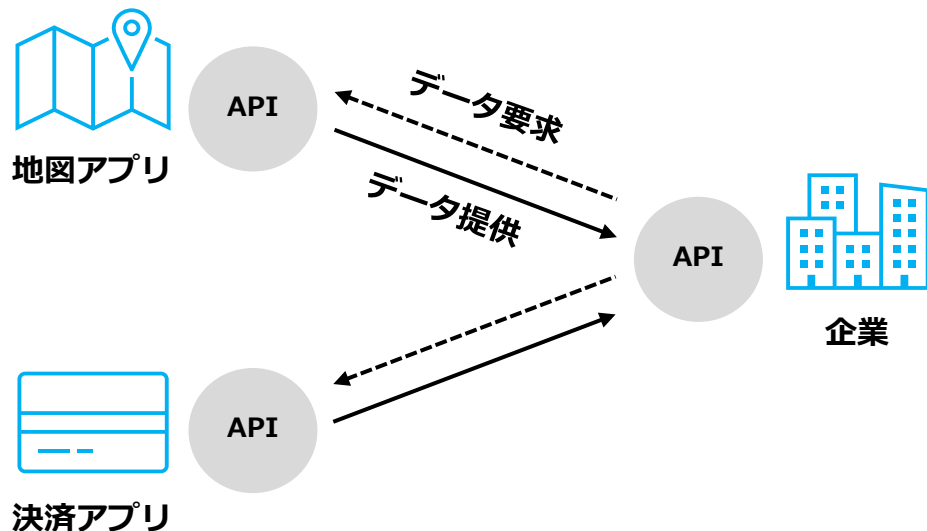
【YourDeskの売上推移】



各種施策が功を奏し、
売上が順調に伸長

APIとは、異なるソフトウェアやアプリケーション間で機能を共有するための仕組み

【API活用事例】



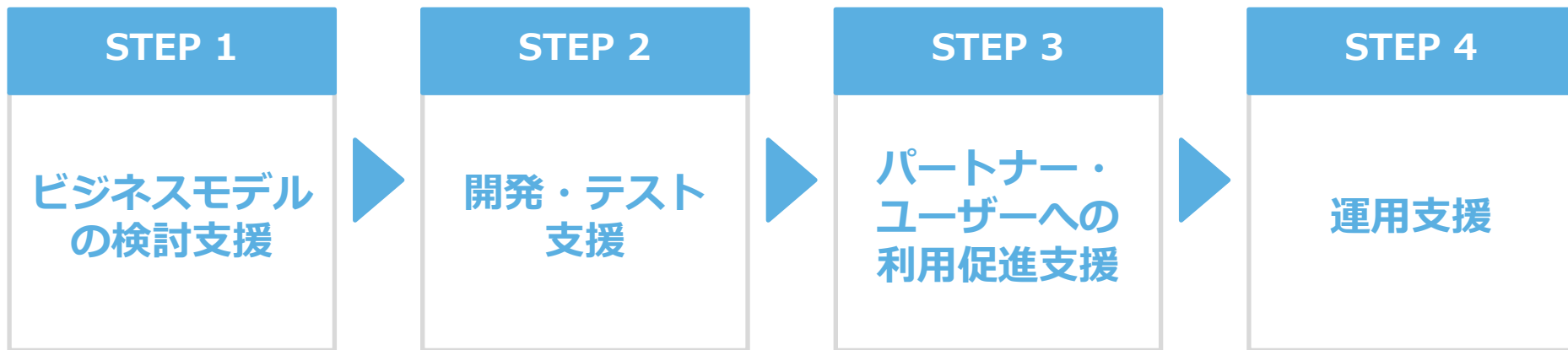
- 企業はAPIにより相互のデータを共有し合うことで、新たなサービスを立ち上げることができる
- APIを相互活用する経済圏「APIエコノミー」は拡大している

API関連技術のブラッシュアップを継続しつつ 幅広いニーズに応えられる体制を構築

- 「多くのシステムがAPIで繋がり、動作する」という未来を予見し、2017年からAPIソリューション事業を開始
- 以来、API関連技術をブラッシュアップすべく、人材を採用・育成しながら、多くの先進技術を採用したアプリケーションの設計、開発を行ってきた
- 今後は、システム開発事業会社、コンサルティング事業会社、クラウド事業会社とのパートナーシップを強化するとともに、人材の更なる増強により、幅広いニーズに応えられる体制の構築を目指す

APIの基盤構築に特化した専門チームが、豊富なナレッジに基づき、設計から開発、運用、顧客サポートまで一貫したサービスを提供

【ワンストップAPIソリューション】



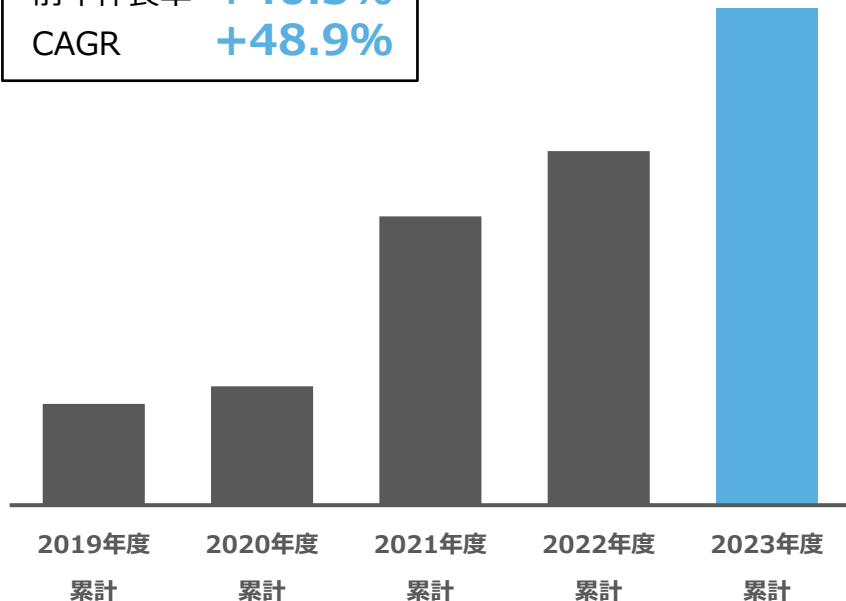
APIソリューション事業の実績

【APIソリューション事業の売上推移】

2023年度

前年伸長率 **+40.3%**

CAGR **+48.9%**



APIエコノミー領域の高い技術力により、活況な市場のニーズを獲得し、売上は大きな伸長を継続

生成AIによる事業強化

生成AIの積極利用により
生産性・効率性の向上と価値創造に繋げる

1

生成AIコンサルティングサービスの提供開始



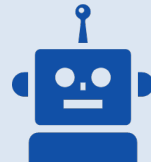
2

生成AIの社内導入による業務効率化

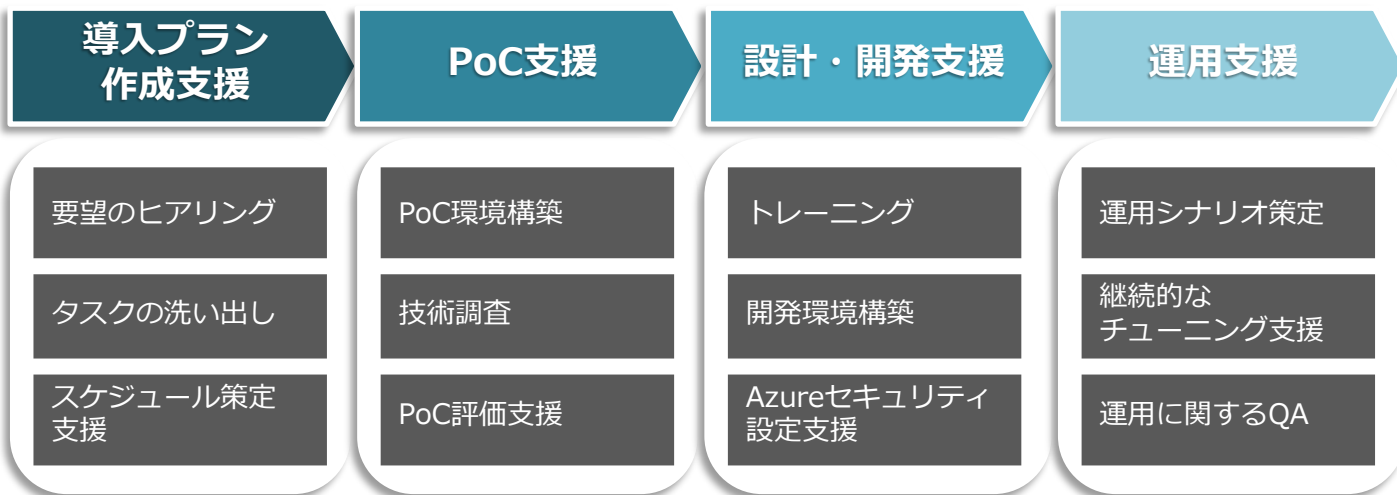


3

既存製品・サービスにおける
生成AIの活用推進



「Azure OpenAI Service*」の コンサルティングサービスを提供開始



「Azure OpenAI Service」の導入・利用に当たり、ノウハウ不足等の課題に直面するユーザーに対して、導入プランの作成支援から運用支援まで一貫したコンサルティングサービスを提供

4. 中期経営計画

SaaS事業の拡大・強化に加え、新規事業領域への取り組みにより、 利益成長と資本収益性の向上を図る

2026年にかけて、資本コストを大幅に上回る水準まで資本収益性を高めることを目標としています。

(単位：百万円)

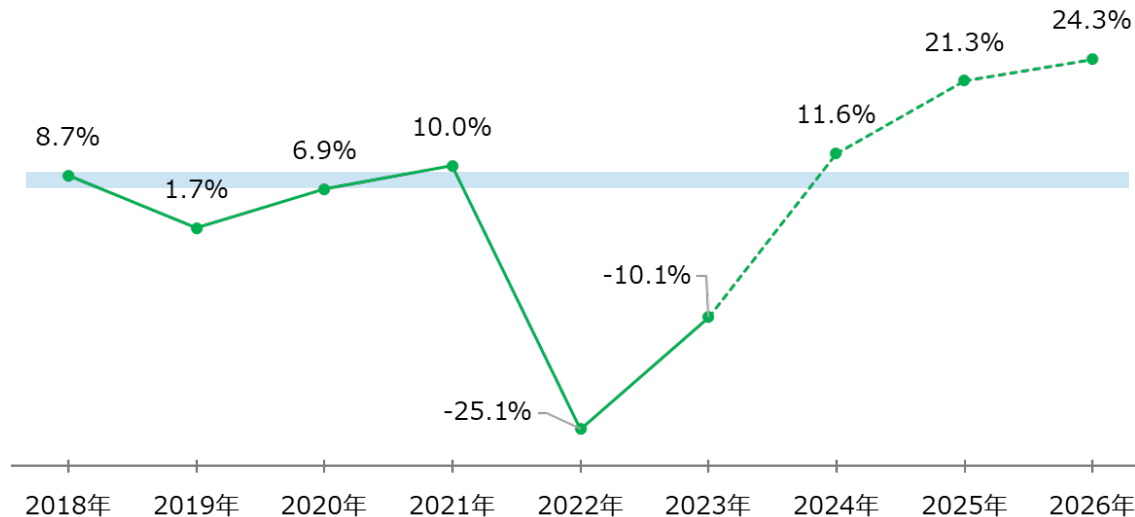
	2023	2024	2025	2026
EBITDA	△147	310	610	880
ROIC	△10.1%	11.6%	21.3%	24.3%

※現時点での当社グループの資本コスト（WACC）は7～9%の水準と認識しています。

資本コストを踏まえた企業価値向上への認識

当社グループでは、2019年から経営指標にROICを掲げています。2022年の業績悪化を受け、当期は収益基盤の改善に尽力いたしました。それにより、2024年においてROICは資本コストを上回る水準まで回復し、2025年以降は資本収益性の更なる改善を見込んでいます。

今後とも資本コストや株価を意識した経営を実践し、株主や投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応えられるよう、企業価値向上に努めてまいります。



**当社の資本コストは
7~9%の水準であると認識**

●—● ROIC

■ 資本コスト (WACC) (注)

(注) WACCとは、借入にかかる負債コストと株式調達にかかる株主資本コストを加重平均した資本コストのこと。

2023年12月期および次期の配当

	第26期 2022年12月期 (前期実績)	第27期 2023年12月期 (当期)	第28期 2024年12月期 (次期予想)
年間配当	10円	5円	10円

当期配当
(2023年12月期)

1株当たり5円の配当

次期配当予想
(2024年12月期)

5円増配となる
1株当たり10円の配当を予定

5. Appendix

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

社員数 連結550名（2023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）
SIOS Technology Corp. <米国>

サイオスは、Linuxに代表されるオープンソースソフトウェアを活用したシステムインテグレーションを原点とし、ソフトウェア製品及びSaaSを提供するテクノロジー企業群を子会社に持つ、東証スタンダード市場の持株会社です。

「世界中の人々のために、不可能を可能に。」
をグループミッションに、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てまいります。

詳細情報は、<https://www.sios.com> をご覧ください。

頁	用語	説明
10	Red Hat, Inc.関連商品	オープンソースソフトウェア&サービス・プロバイダーRed Hat, Inc.が開発するオープンソースの製品。
10	LifeKeeper	本番稼働のサーバーとは別に同じ環境の予備サーバーを待機させ、万が一の障害の際には自動的に予備サーバーに業務を引き継がせる役割を担うソフトウェア。
10	オンプレミス	利用者がサーバーやソフトウェア等を保有し、運用する形態。
10	クラウド	利用者がサーバーやソフトウェア等を保有せず、ネットワーク経由でサービスを利用する形態。
12	API	異なるソフトウェアやアプリケーション間で情報・機能を共有するための仕組み。
12	Gluegentシリーズ	IDの管理をクラウドで行うサービス「Gluegent Gate」をはじめ、クラウド型ワークフローの「Gluegent Flow」、Google Calendarにチームメンバーの予定管理機能等を付加した「Gluegent Appsグループスケジューラ」等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化等を支援するサービス。
18	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。
18	サブスク (サブスクリプション)	ソフトウェア等の製品・サービスの提供に対して、定期的に定額課金または従量課金するモデル。
18	生成AI	あらかじめ学習したデータから、新たなデータやコンテンツを生成する能力を持つAIシステム。
23	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。
31	Azure OpenAI Service	Microsoft社のクラウドサービスであるMicrosoft Azure上でOpenAI社のAIモデルを利用できるサービス。

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

