

2024年12月期 第2四半期（中間期） 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8月8日



目次

1. 2024年12月期 第2四半期 業績の概況
2. 通期業績予想について
3. 当期の成長戦略の進捗
4. Appendix

1. 2024年12月期 第2四半期 業績の概況

2024年12月期 第2四半期 業績 (連結)

(単位：百万円)

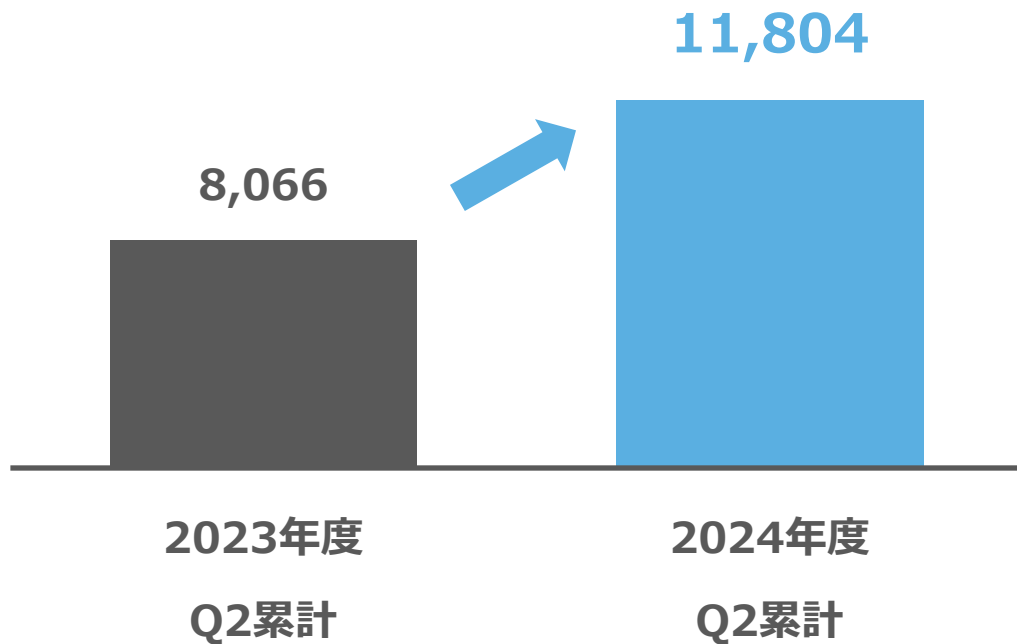
	2023年12月期 Q1-Q2実績	2024年12月期 Q1-Q2実績	差額	前年同期比
売上高	8,066	11,804	+3,738	+46.3%
売上総利益	2,665	2,667	+1	+0.1%
営業利益	△106	△ 18	+87	—
経常利益	△78	57	+135	—
親会社株主に帰属 する中間純利益	△176	23	+199	—
EBITDA	△60	6	+67	—
ROIC(年率換算)	△11.8%	△ 1.9%	—	—

※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)

連結売上高

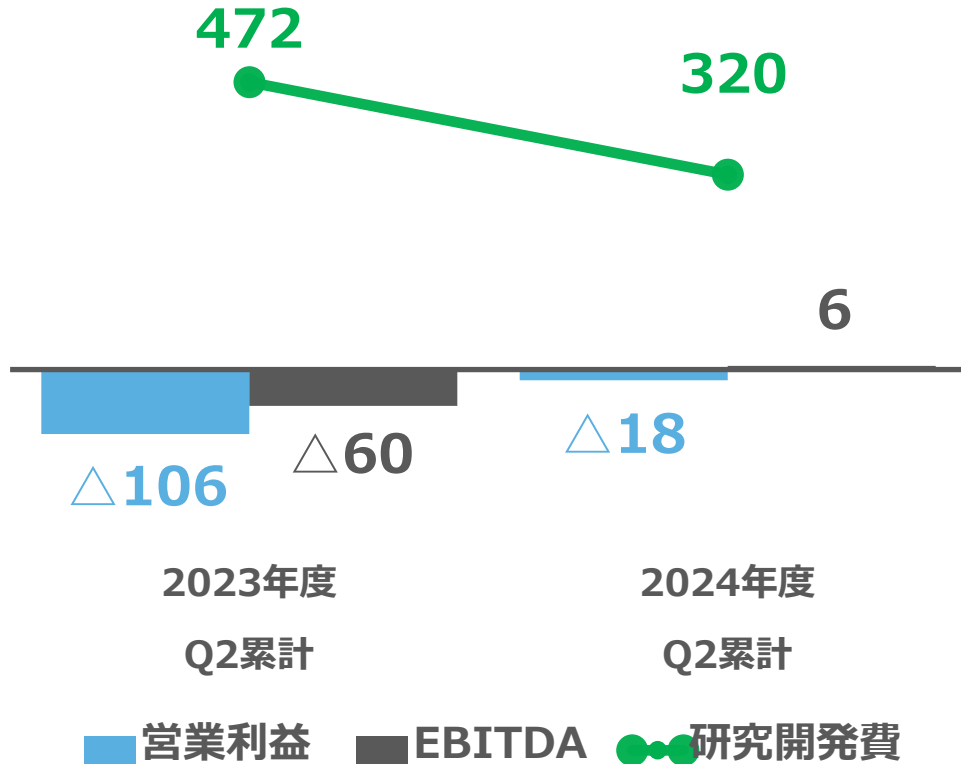
(単位：百万円)



前年同期比
46.3%増

連結営業利益・EBITDA及び研究開発費 SIOS

(単位：百万円)

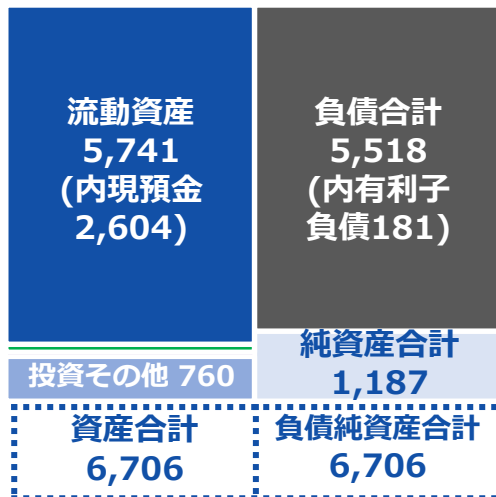


- 研究開発費は前年同期比152百万円削減
- EBITDAは前年同期比67百万円改善

貸借対照表（連結）

(単位：百万円)

2023年12月31日



■ 有形固定資産 132 ■ 無形固定資産 72

2024年6月30日

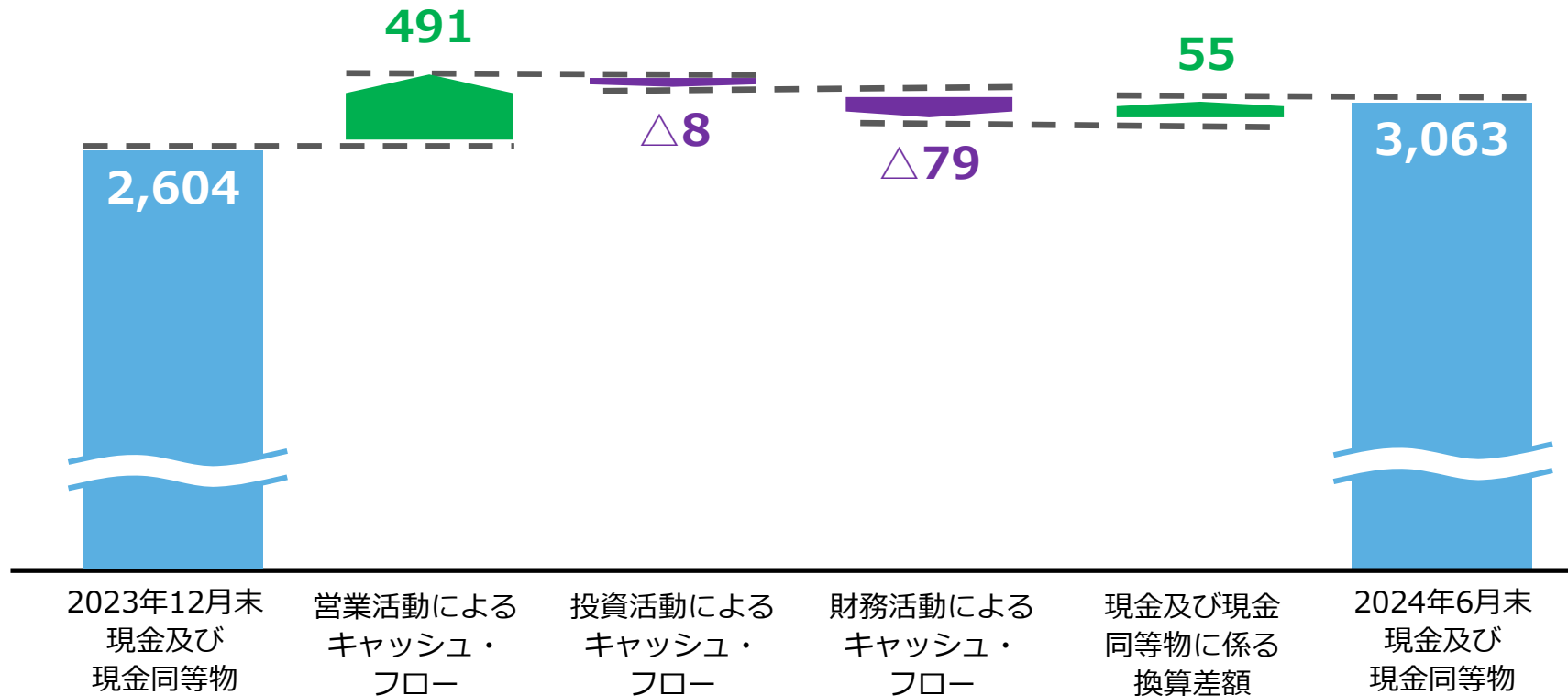


■ 有形固定資産 123 ■ 無形固定資産 120

- 流動資産：受取手形、売掛金及び契約資産1,238百万円増加
- 流動負債：買掛金1,342百万円増加

キャッシュ・フロー（連結）

(単位：百万円)



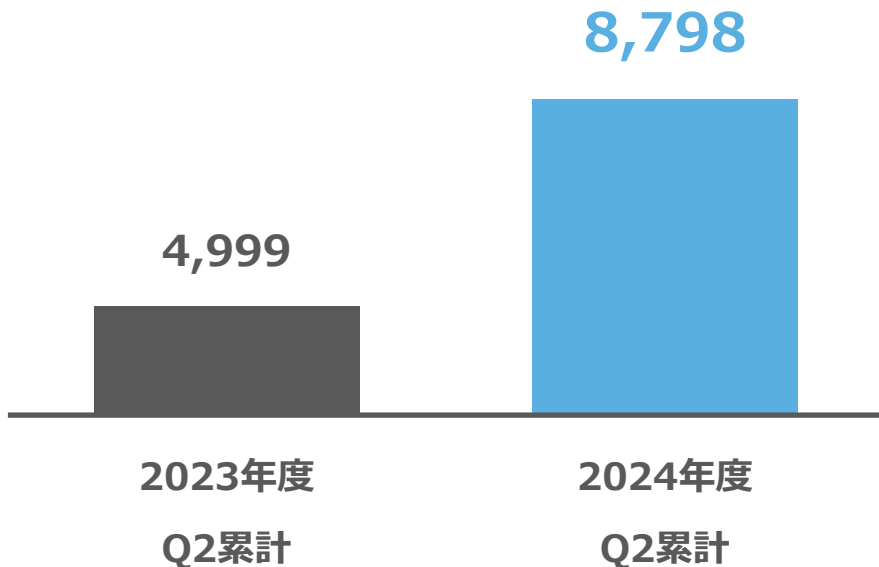
キャッシュ・フロー変動要因

	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	+491百万円	△8百万円	△79百万円
主な項目	(+)税金等調整前中間純利益 80百万円増加 (△)売上債権及び契約資産 1,208百万円増加 (+)仕入債務 1,342百万円増加 (+)契約負債 305百万円増加	(△)無形固定資産の取得による支出 43百万円 (+)投資有価証券の売却による収入 37百万円	(△)配当金の支払 43百万円 (△)長期借入金の返済 33百万円

売上高

8,798百万円（前年同期比 76.0%増）

（単位：百万円）



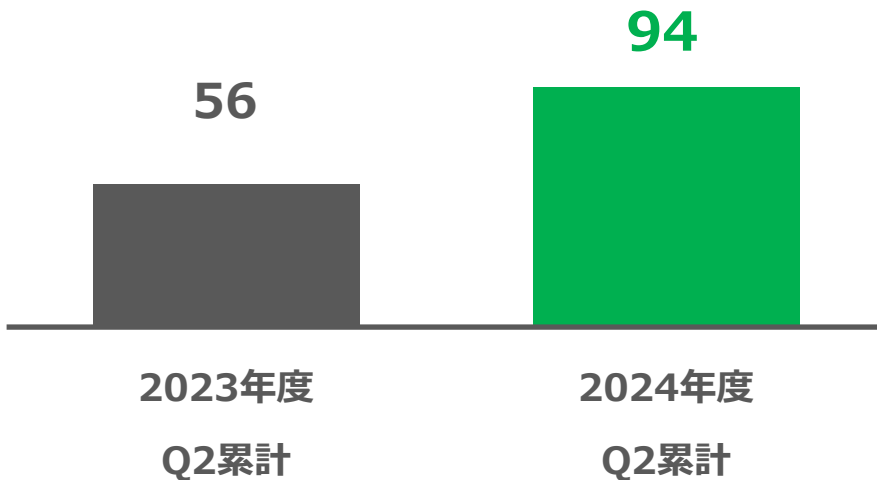
- Red Hat, Inc.関連商品*は、大型案件を受注したことにより**大幅な増収**
- LifeKeeper*は、国内におけるライセンス販売が増加し、**順調な増収**

※「*」を付した用語については36頁に注釈を記載

セグメント利益

94百万円（前年同期比 66.6%増）

（単位：百万円）

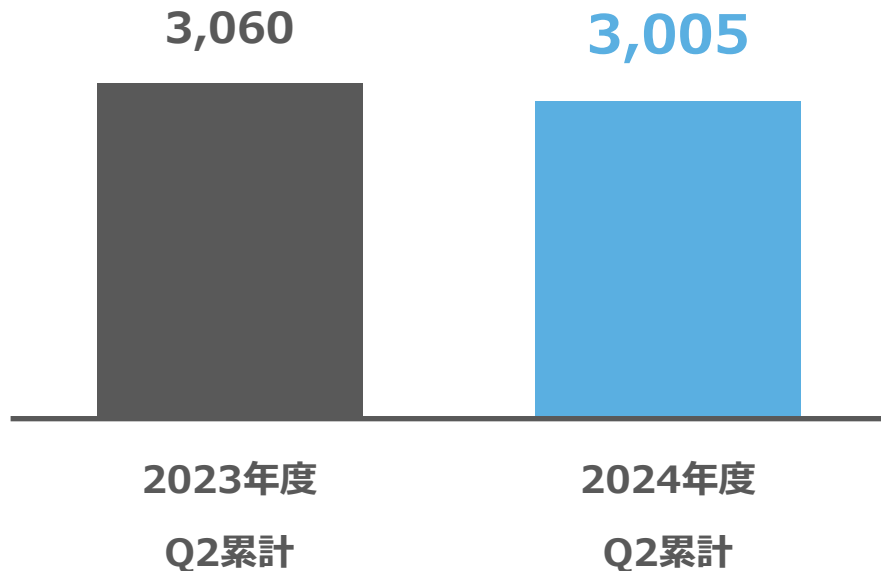


- Red Hat, Inc.関連商品は、大型案件を受注したものの、売上総利益率の低い案件であったため、利益への影響は軽微
- LifeKeeperは、増収が寄与し**増益**

売上高

3,005百万円（前年同期比 1.8%減）

（単位：百万円）

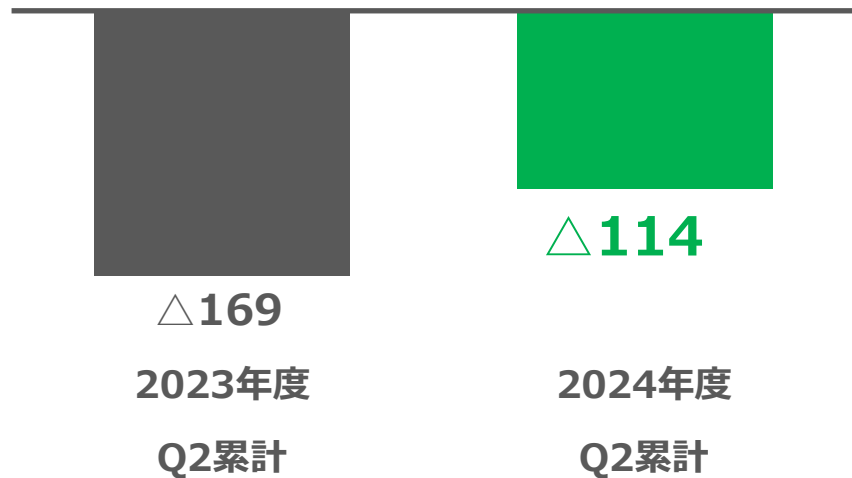


- API*ソリューション事業は、API領域に特化した高い技術力により活況な市場の需要を獲得し**好調な増収**
- Gluegentシリーズ*は**順調な増収**
- MFP向けソフトウェア*製品は**堅調な増収**
- 金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム販売は**減収**

セグメント利益

△114百万円（前年同期は169百万円の損失）

（単位：百万円）



- 金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム販売の減収が影響し、セグメント損失
- 研究開発費の選択と集中を図ったことにより、前年同期比で**改善**

2. 通期業績予想について

通期業績予想の修正

(単位：百万円)

	当初予想 (2024年2月公表)	2024年12月期 業績予想 (今回修正)	増減額
売上高	16,600	20,000	+3,400
営業利益	250	250	—
経常利益	330	330	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	220	220	—
EBITDA	310	310	—
ROIC(年率換算)	11.6%	11.6%	—

Red Hat, Inc.関連商品の大型案件を受注したことにより、売上高は前回予想を上回る見込みだが、当該案件は売上総利益率の低い案件であり、各段階利益への影響は軽微。そのため、2024年12月期連結業績予想のうち売上高を修正。

当期の配当予想

	第27期 2023年12月期 (前期実績)	第28期 2024年12月期 (当期末)
年間配当	5円	10円 (変更なし)

配当方針

連結業績の推移・見通し、配当性向・配当利回り・自己資本比率等の指標を総合的に勘案しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針とする。

3. 当期の成長戦略の進捗

**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



業務フローを標準化し、企業の生産性向上を実現する
ワークフローシステム

①申請



②確認・合議



③承認・決裁



- 場所や時間、端末にとらわれず、申請・承認・決裁を遂行できるため、業務プロセスの効率化に貢献
- フローの可視化、データの集約により、業務の標準化を実現



シングルサインオン*・多要素認証・統合ID管理 を実現するIDaaS*ソリューション



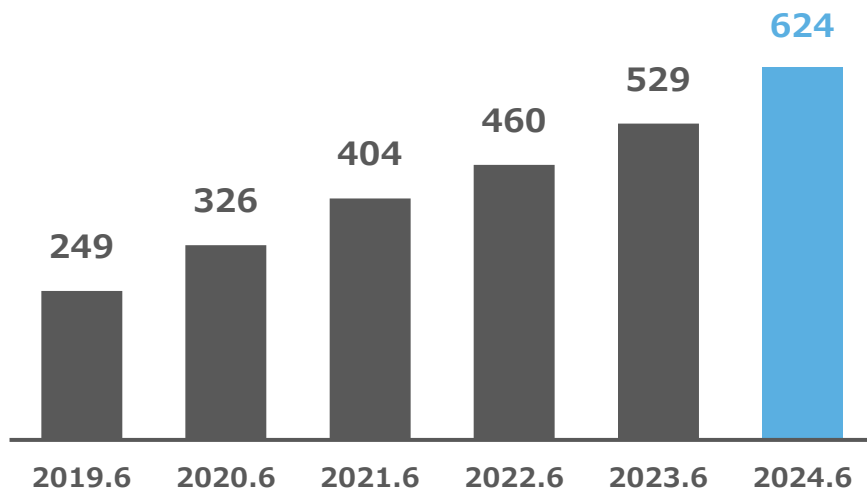
- シングルサインオン機能で、1回のログインで連携済みの複数サービスを利用可
- 多要素認証、アクセス制限をサービスごとに自由に組み合わせることで、アクセスセキュリティを強化



ARR成長に向けた各種施策の成果により順調に伸長

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

(単位：百万円)



合計ARR 前年伸長率 **+18.0%**

Gluegent Flow

前年伸長率 **+32.8%**

Gluegent Gate

前年伸長率 **+12.3%**

(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

施策：販売パートナーとの連携強化、機能拡充等

増加	New	新規顧客の獲得
	Upgrade	既存顧客の上位プランへのアップグレード
抑止	Downgrade	既存顧客の下位プランへのダウングレード
	Churn	解約

施策：カスタマーサクセス向上への取り組み等

<ARRの計算式>

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

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



製品への高い顧客満足度が評価され、
多数のアワードを受賞



- SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」の BOXIL SaaS AWARD^(※1)2024において、導入事例セクション「中小企業部門」1位受賞^(※2)
- その他、IT製品のレビューサイトや SaaS比較サイト（口コミサイト）でも高い評価を獲得

※1 BOXIL SaaS AWARDとは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベントです。年1回および四半期ごとに優れたSaaSが表彰されます。

※2 導入事例セクションとは、同賞において、エントリー事例をもとに、企業の働き方改革やDX推進を支援したサービスを、スマートキャンプが企業や社会への貢献度を踏まえて選出し、付与するものです。

中小企業部門とは従業員数101名から500名以下の事例を対象としたものです。



システムダウンによるビジネス停止を防ぐ HAクラスターソフトウェア

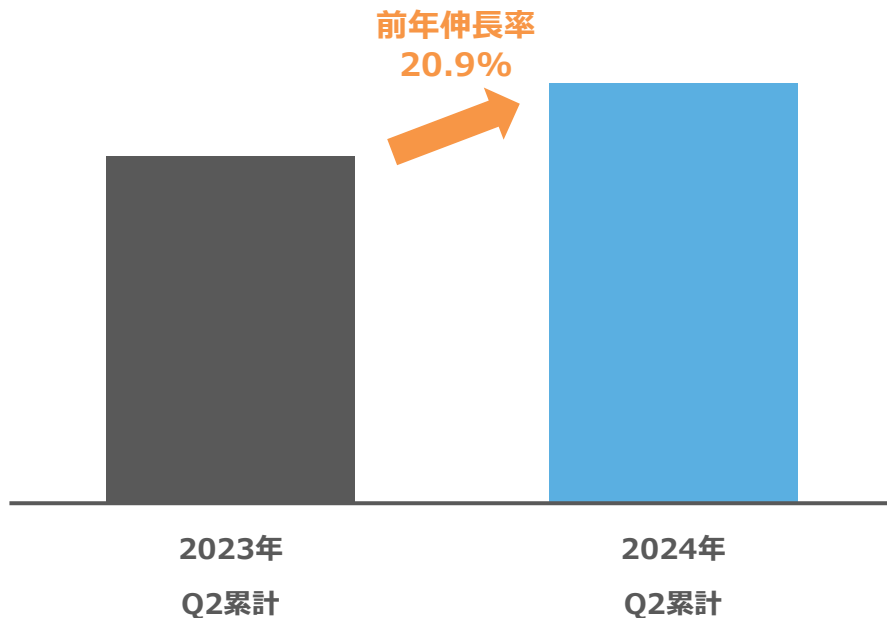


- システムの障害を監視し、稼働系に障害が生じた場合に待機系に自動的に切り替えを行うことでシステムダウン時間を短縮し、ビジネスの損失を最小限にする
- 様々なクラウド環境に対応しており、オンプレミス*と同様の可用性レベルを確保しながらクラウドへ移行可能



クラウド環境での新規売上は引き続き伸長

<国内・海外> クラウド環境の新規売上推移



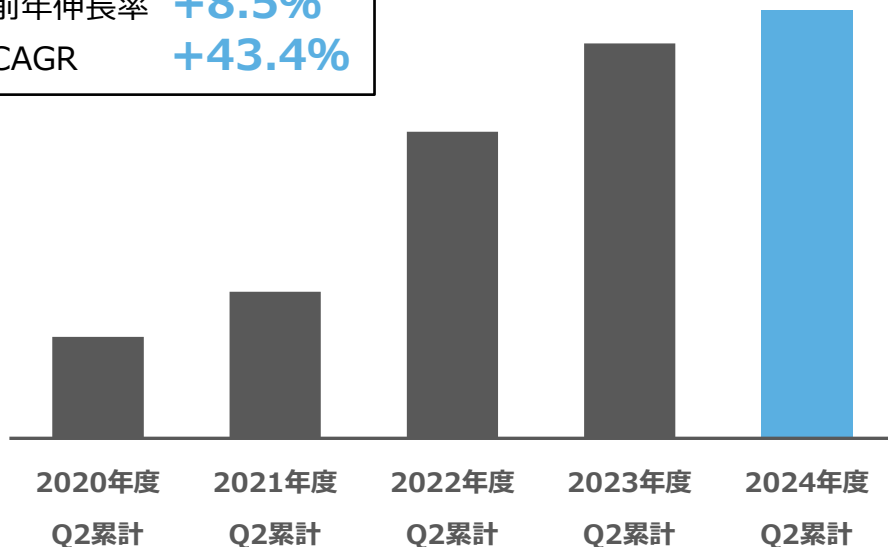
基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境に移行する流れを受け、クラウド環境での新規売上（国内外合計）が引き続き伸長



海外のサブスクリプション売上も引き続き伸長

＜海外＞ サブスクリプションによる売上推移

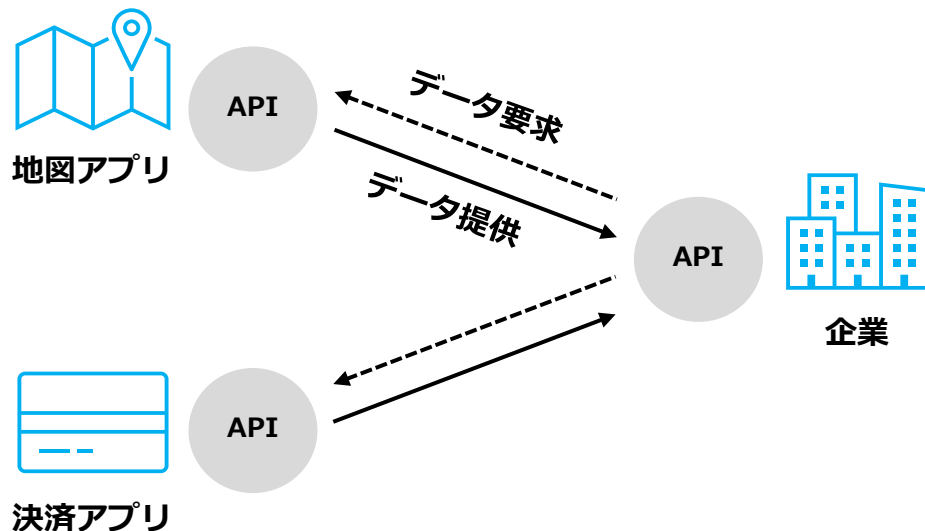
2024年Q2累計

前年伸長率 **+8.5%**CAGR **+43.4%**

クラウド利用の普及に伴い、海外ではサブスクリプション（定額制、従量課金制）による売上が引き続き伸長

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

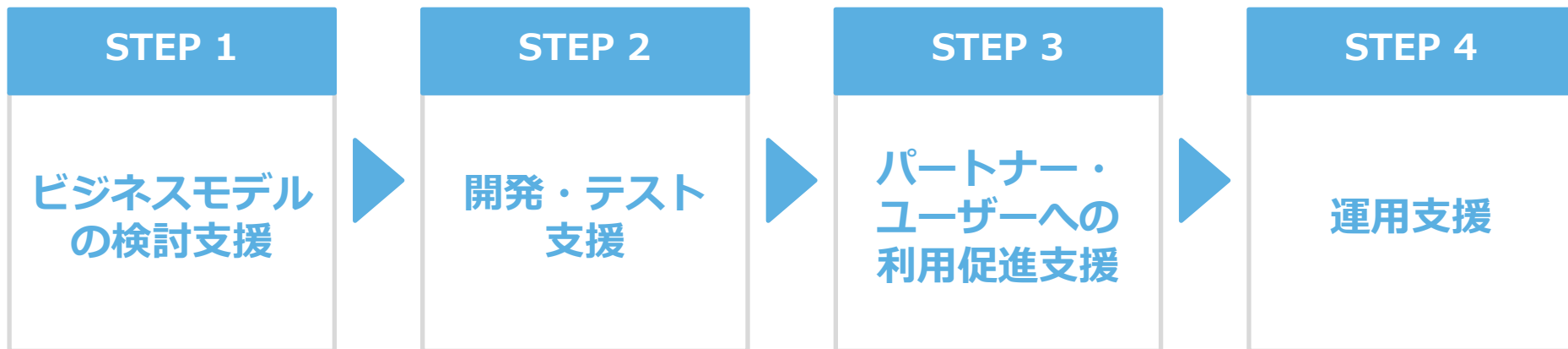
【API活用事例】



- 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】



販売強化、サービス拡充により好調に推移

販売強化



- システム開発事業会社、コンサルティング事業会社等との連携強化により取引増加
- 自動車メーカー、金融機関の大型案件を受注

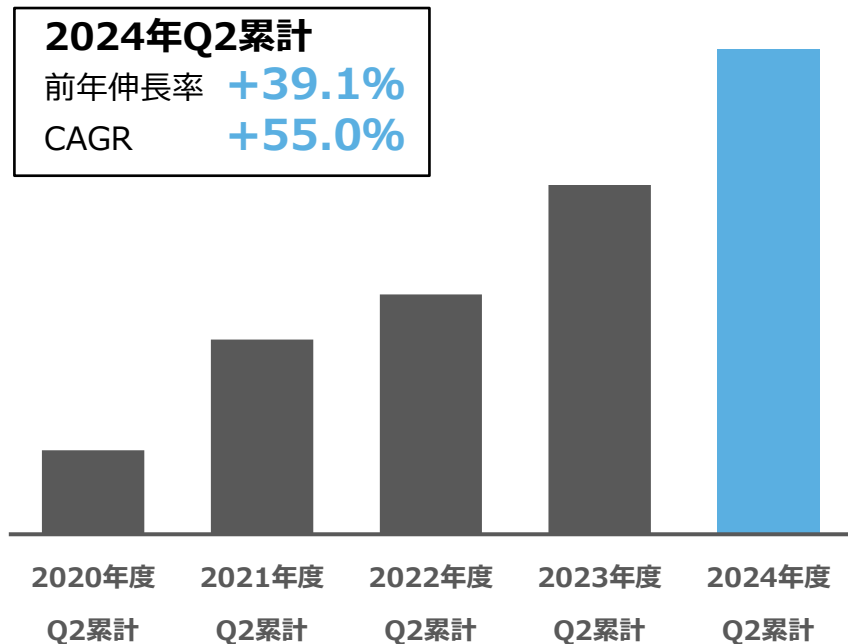
サービス拡充



- Aerospike, Inc. *とのビジネスパートナーシップ締結により、高品質なビッグデータ分析基盤構築サービスの提供が可能に
- 今後も幅広い顧客ニーズに対応すべくAPIサービスを拡充

【APIソリューション事業の売上推移】

2024年Q2累計

前年伸長率 **+39.1%**CAGR **+55.0%**

活況な市場において各種施策を講じることにより、売上は好調に推移

Elasticと業務提携し、 生成AI関連の新たなソリューションを提供開始

Elasticの国内初のディストリビューターとして
誰もが生成AIを安心安全に利活用できるよう

Elastic Search AI Platformを用いた新たなソリューションを提供



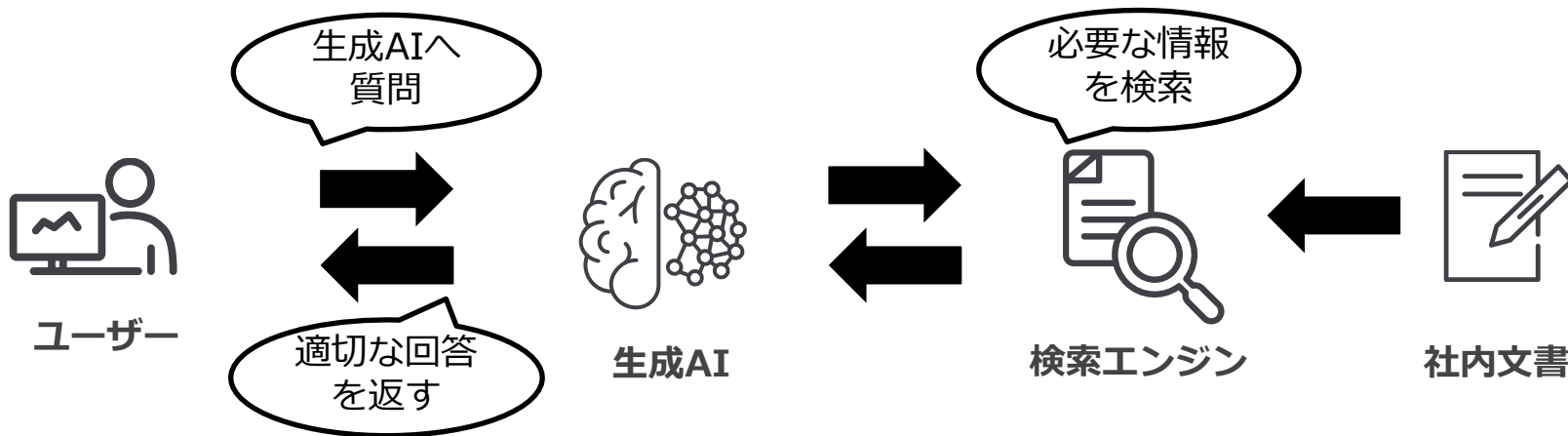
elastic

会社概要

- 2012年設立
- 2018年ニューヨーク証券取引所上場
- 世界No. 1のデータベース検索エンジン
- 2024年4月期の売上高は1,267百万ドル

RAG技術で生成AIの課題を解決

RAG（検索拡張生成）とは、社内の未公開データを生成AIに与え、検索技術により、求める情報を生成AIから得られるようにする仕組み



Elasticの技術を活用し、RAG導入を成功に導く

Elastic Search AI Platformを用いたRAG構築支援コンサルティングサービスを提供。以下の3つのフェーズにより、企業のRAG導入・活用を支援。

導入プラン作成支援

ユーザーの生成AIの導入目的やデータソースの課題などをヒアリングし、全体計画からスケジュールを策定

PoC支援

計画に基づきRAGに必要なPoC環境を構築し、検索手法の評価、目的に沿った回答を得られているかなどの評価検証を実施

導入支援

PoCの結果を基にElastic Search AI Platformを利用する本番環境の設計・構築の支援を行い、運用のためのトレーニングを実施

4. 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

市場 東証スタンダード（証券コード：3744）

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とする持株会社です。

「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。
12	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。
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。
12	MFP向けソフトウェア	プリンタ、スキャナー、コピー、FAX等複数の機能を搭載した機器をMFP(Multifunction Peripheralの略)という。MFP上で利用できる文書管理ソフトウェア「Quickスキャン」「Speedoc」等。
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。
20	シングルサインオン	1組のID・パスワードによる認証を1度行うだけで、複数のWebサービスやクラウドサービス等にログインできる仕組み。
20	IDaaS	Identity as a Serviceの略。アイデンティティ (Identity) の管理をSaaS等と同じくクラウドにて管理するサービス。
24	オンプレミス	利用者がサーバーやソフトウェアなどを保有し、運用する形態。
29	Aerospike, Inc.	米国カリフォルニア州マウンテンビューに本社を置く、あらゆるデータ規模に対応する次世代のリアルタイムデータソリューションを提供するグローバル企業。

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

