

2025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)
2026年2月12日



目次

- 1.会社・事業概要**
- 2.2025年12月期 業績の振り返り**
- 3.2026年成長戦略**
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画**
- 5.株主優待**
- 6.Appendix**

- 1.会社・事業概要**
- 2.2025年12月期 業績の振り返り
- 3.2026年成長戦略
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画
- 5.株主優待
- 6.Appendix

世界中の人々のために、不可能を可能に。

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

サイオスは1997年の創業以来、オープンソースソフトウェアを軸に、アプリケーションやOS※、クラウドを加えたITシステムの開発/基盤構築/運用サポート等の事業展開を通じた新たな価値創造とその提供に取り組んでいます

※「※」を付した用語については48頁に注釈を記載

サイオスにはオープンソースソフトウェアがもつ「オープンで自由な発想」「革新的」という強みがDNAとして企業風土に根付いています



新しい記事

生成AI
Claude Codeを育てて丸投げ

生成AI
Claude Code Agent Teams

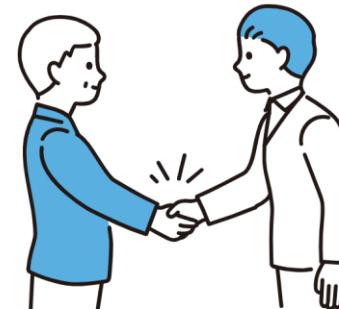
2026-02-09
図解作成、AIに丸投げしたら「たまに自分より上手い」件— Claude Code を育てる方法

2026-02-09
Claude Code Agent Teams に記事を丸投げしたら、自分では書かない構成が返ってきた

活発な情報発信
(SIOS Tech Lab)

オープンソースソフトウェアとは

部や課のない
フラットな組織構成
自律的な働き方の推奨



社外からの評価

ミッション実現の推進力 (Driving Force)

連結グループ

6社

(国内4社・米国2社)

従業員数

540名



注)従業員数は臨時雇用者数を含みます

ピープル

エンジニア比率
57%



テクノロジー

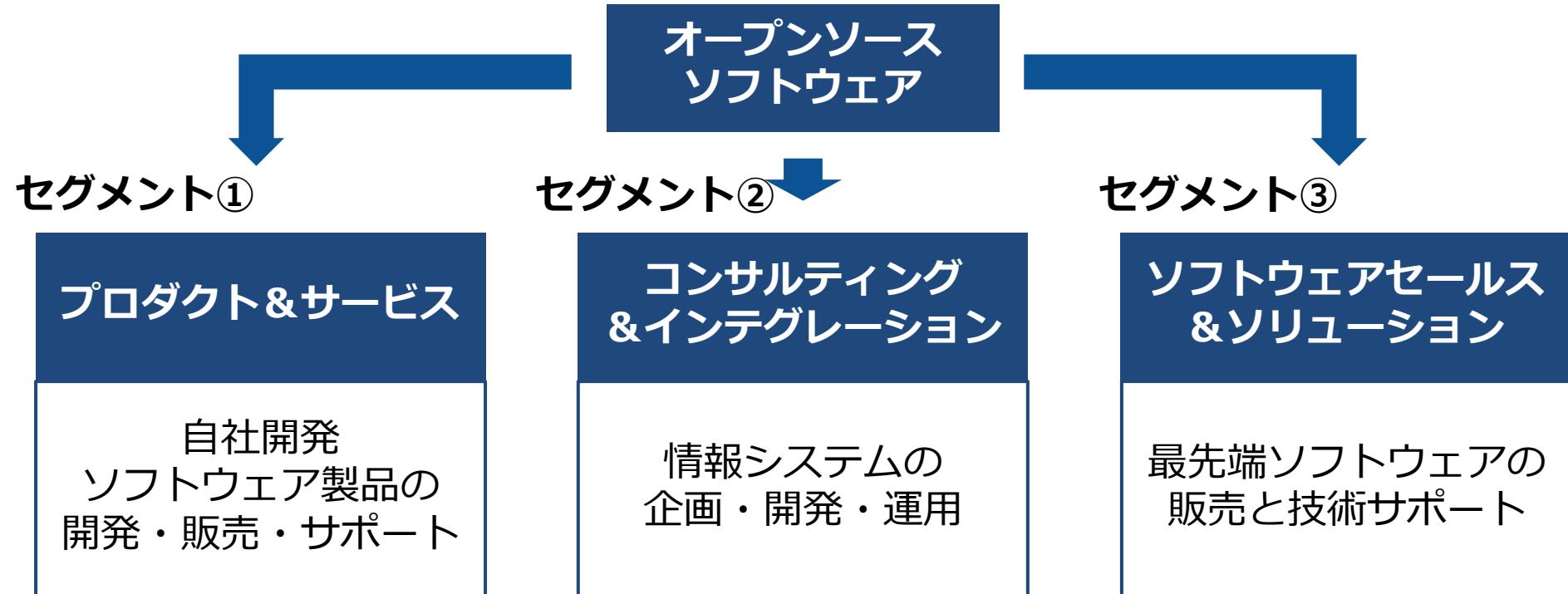


カルチャー

SIOS Values※
創造・情熱
コミットメント
誠実・チームワーク

注)サイオステクノロジー (2024年度)

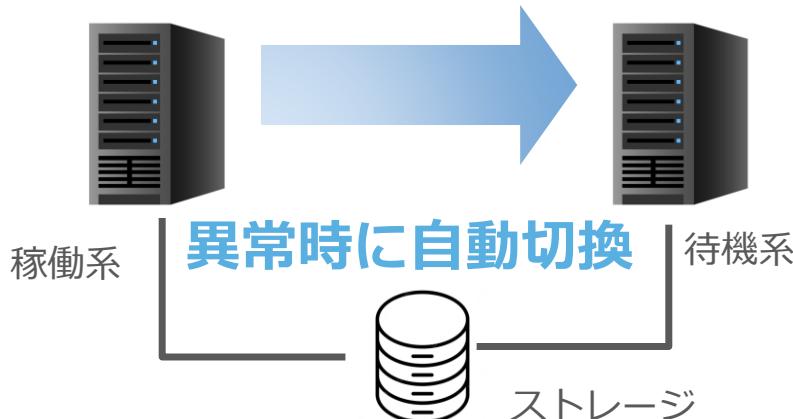
オープンソースソフトウェアをコア技術とし 3つのセグメントで事業を開拓



障害対策ソフトウェア LifeKeeper

「止められないシステム」を
支えるソフトウェア

24時間365日監視



- 顧客のシステム運用状況を常に監視し、障害発生時には稼働系※システムから待機系※システムに自動切替えを実施し、システム停止時間を大幅に短縮
- 行政・通信・金融等の「止められないシステム」の障害対策に貢献しています

文書管理アプリケーション

スキャンの手間を半分に、
文書管理を簡単に



- 複合機での「スキャン」の手間を減らし
便利に文書をデジタル化できるスキャン
アプリケーション
- スキャンデータの整理、検索が可能にな
り紙の保管の手間やコストを削減

ワークフローシステム グルージェントフロー

カンタン申請・承認、
導入もスムーズ



- 紙の稟議書や押印をなくしクラウド化することで決裁のスピードアップを実現するソフトウェア(ワークフローシステム)
- スマホやPCからいつでも安全に申請・承認が可能なうえに、文書要約や検索等のAI機能を搭載し使いやすさを追求

ID管理システム グルージェントゲート



リモートワークやクラウド時代に
最適なID管理・セキュリティソフト

- 1回の本人認証で複数の社内システムへのログインを実現し、パスワード管理等の煩雑さから社員を解放
- 「いつ」「誰が」「どこから」の制御に加え、多要素認証で本人確認を強化し、なりすましによる不正アクセスを防御

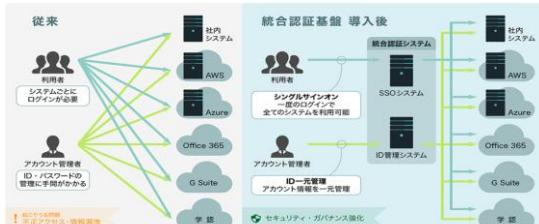
【主な事業領域】

金融領域



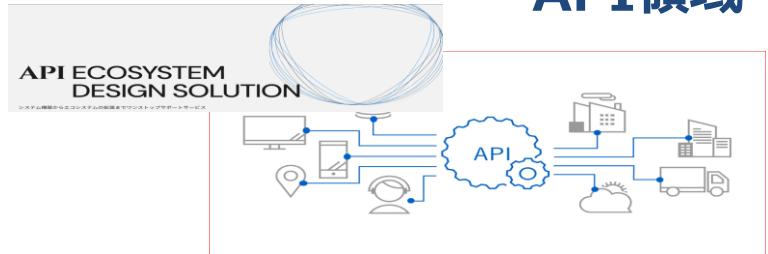
上場企業や大手金融機関を中心としたシステムインテグレーション※サービス提供に20年以上の実績

文教領域



100を超える大学・教育機関への導入実績のある
教育機関向け認証ソリューション

API領域



ワンストップでAPI※プロジェクトを支援

生成AI導入支援

SIOS NEXT TECH SOLUTIONS



エンタープライズでの生成AI導入を支援



【主要提携先】

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

Elasticsearch株式会社



国内初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

多様な製品・サービス群による成長ストーリー



- 1.会社・事業概要
- 2.2025年12月期 業績の振り返り**
- 3.2026年成長戦略
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画
- 5.株主優待
- 6.Appendix

連結通期業績振り返り

2025年12月期 業績（連結）



2024年12月期の大型案件・事業譲渡の反動で減収となるも
経常利益は過去最高益

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	差額	前年同期比
売上高	20,561	19,059	△1,501	△7.3%
売上総利益	5,330	5,292	△38	△0.7%
営業利益	35	401	+366	+1044.2%
経常利益	189	497	+308	+163.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	351	320	△31	△9.0%
EBITDA*	87	460	373	+428.6%
ROIC*(年率換算)	1.5%	14.2%	—	—

*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)

貸借対照表（連結）



利益剰余金増加(+320百万円)により自己資本比率が前期末比+2.4%上昇(20.1%)
社内システム投資による固定資産増 (+170百万円)

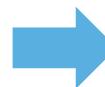
2024年12月31日

流動資産 7,175 (内現預金 3,677)	負債 6,547 (内有利子 負債102)
固定資産172	純資産合計 1,537
投資その他737	
資産合計 8,085	負債純資産合計 8,085

(単位：百万円)

2025年12月31日

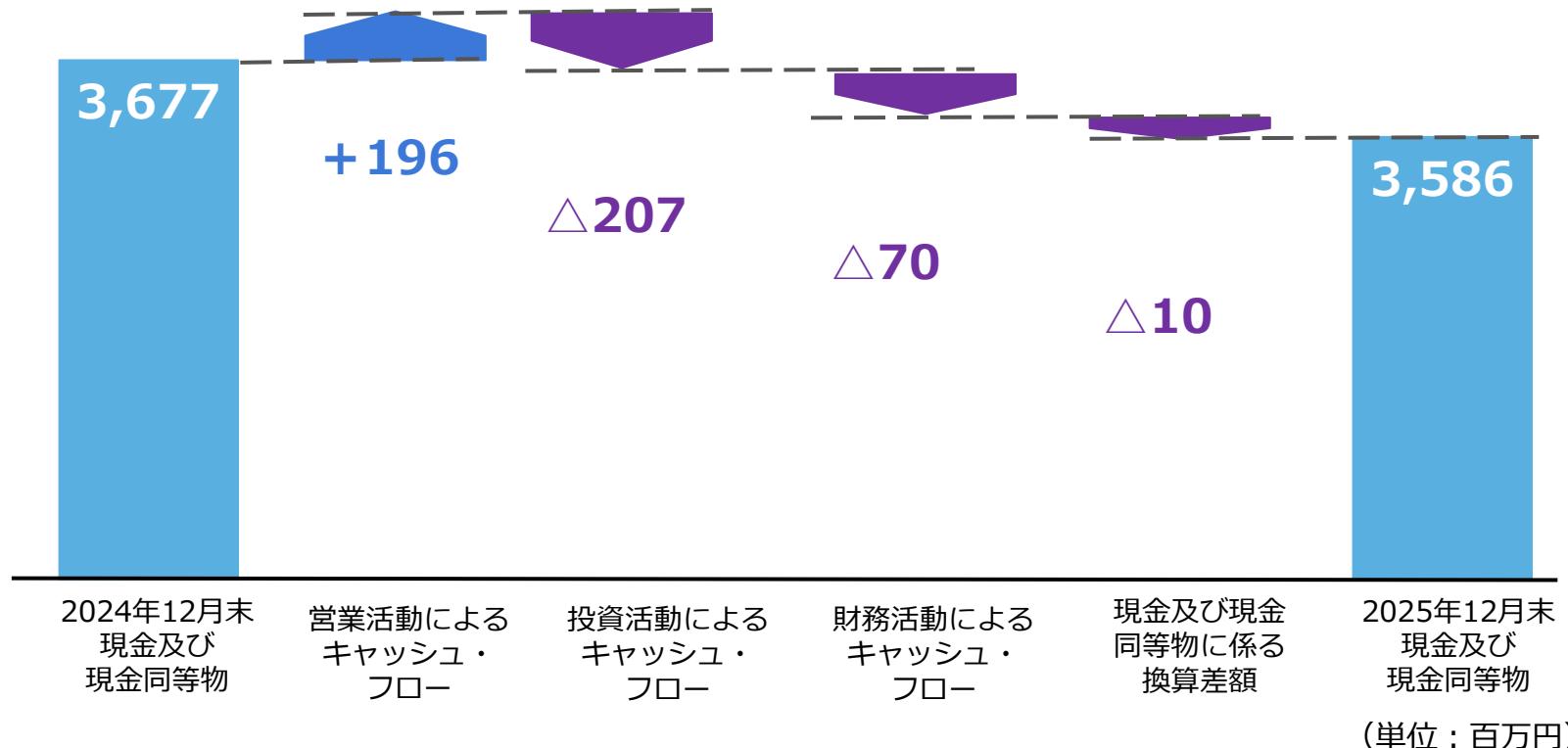
流動資産 7,580 (内現預金 3,586)	負債 6,805 (内有利子 負債47)
固定資産342	純資産合計 1,856
投資その他738	
資産合計 8,662	負債純資産合計 8,662



キャッシュ・フロー計算書（連結）



営業活動で確保した資金を設備投資や長期借入金返済へ充当



キャッシュ・フローの主な増減要因



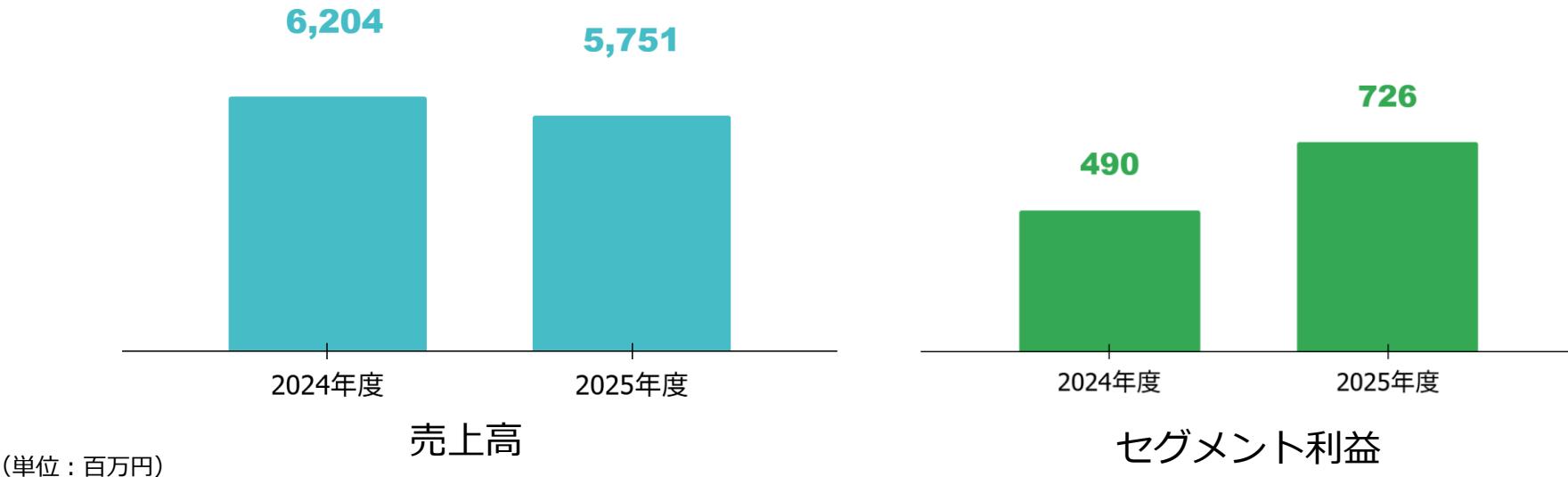
	営業キャッシュフロー	投資キャッシュフロー	財務キャッシュフロー
金額	+196百万円	△207百万円	△70百万円
主な項目	(+)税金等調整前当期純利益 487百万円 (△)法人税等の支払 360百万円	(△)社内システム投資 203百万円	(△)借入金返済 49百万円 (△)リース債務の返済 21百万円

セグメント別通期業績振り返り

-
- セグメント① プロダクト&サービス
 - セグメント② コンサルティング&インテグレーション
 - セグメント③ ソフトウェアセールス&ソリューション

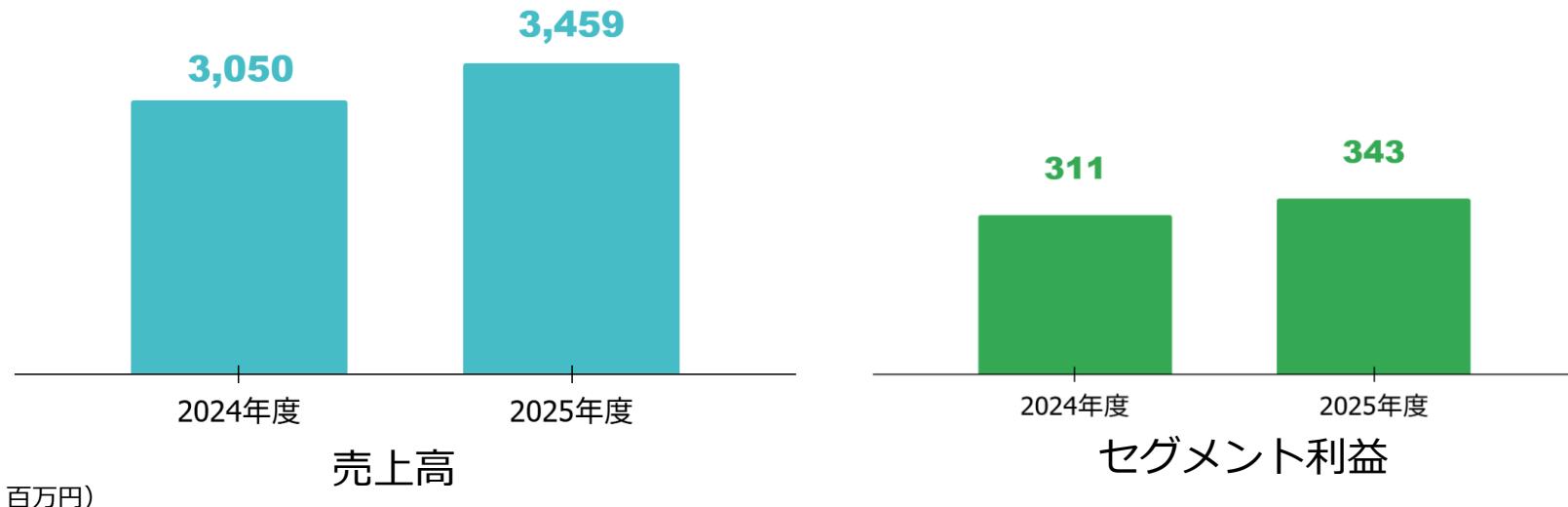
2025年12月期業績：増益 +48.0%

売上高は金融機関向け経営支援システム販売事業の株式譲渡により前期比△7.3%であったが、
ストックビジネスの順調な推移や米国子会社のコスト見直しにより前期比+48.0%と増益となつた



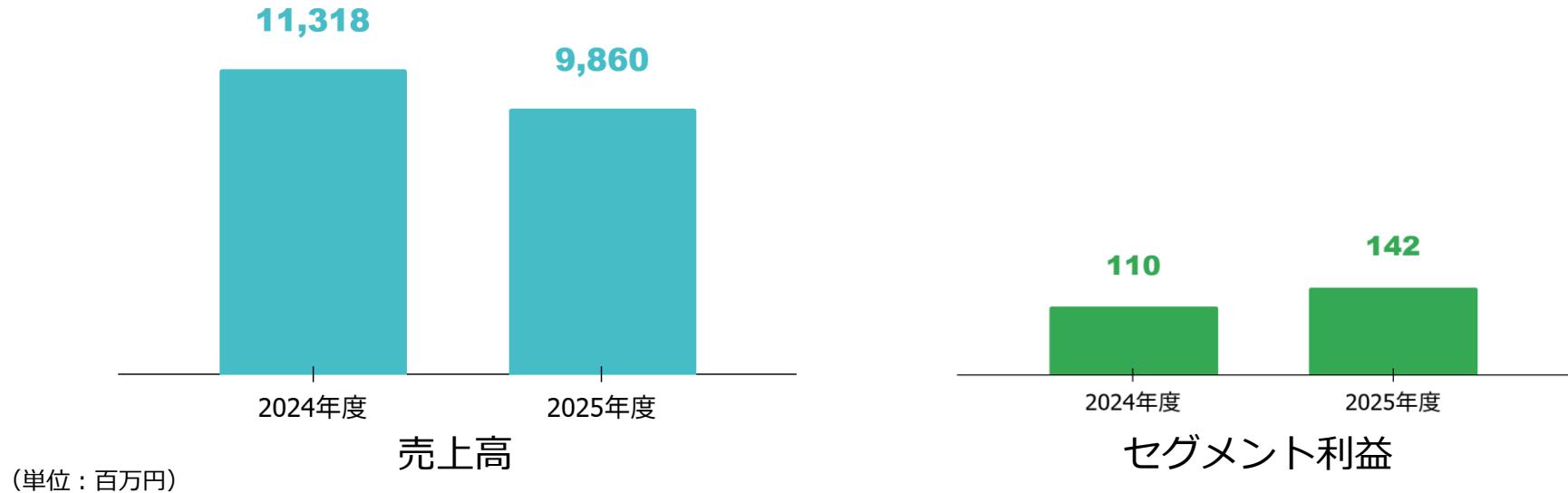
2025年12月期業績：增收+13.4%・増益+10.2%

売上高は金融領域及び文教領域のシステム開発・構築支援で案件獲得が順調に推移し+13.4%増となりセグメント利益も前期比+10.2%の増益となった



2025年12月期業績：増益 +28.6%

売上高は前年度計上したRed Hat, Inc.関連商品大型案件の売上が無くなつたため前期比△12.9%となつたが、新規商材のElastic売上の伸長が寄与し、前期比+28.6%の増益となつた



すべてのセグメントにおいて増益を達成

金融機関経営支援システム事業譲渡他により全社管理費用も削減

	(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前年同期比
プロダクト&サービス	売上高	6,204	5,751	△7.3%
	営業利益	490	726	+48.0%
コンサルティング&インテグレーション	売上高	3,050	3,459	+13.4%
	営業利益	311	343	+10.2%
ソフトウェアセールス&ソリューション	売上高	11,318	9,860	△12.9%
	営業利益	110	142	+28.6%
調整（全社費用他※）	売上高	△11	△11	—
	営業利益	△877	△810	—
連結合計	売上高	20,561	19,059	△7.30%
	営業利益	35	401	+1,044.2%

※全社費用は、主にセグメントに帰属しない当社の管理部門に係る費用であります

- 1.会社・事業概要
- 2.2025年12月期 業績の振り返り
- 3.2026年成長戦略**
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画
- 5.株主優待
- 6.Appendix

2025年 成長戦略の振り返り



【成長戦略①】

SaaS※・サブスク
事業への投資

【施策】**ストック売上比率の拡大**に注力

- 進捗 1 **ストック売上比率**は62%→65%に伸長
- 進捗 2 **グルージェントシリーズ**が順調に成長

【成長戦略②】

生成AIによる
事業強化

【施策】**AI機能を製品・サービスに**展開

- 進捗 1 自社製品への**AI機能搭載**
- 進捗 2 **生成AI導入支援サービス**の展開

【成長戦略③】

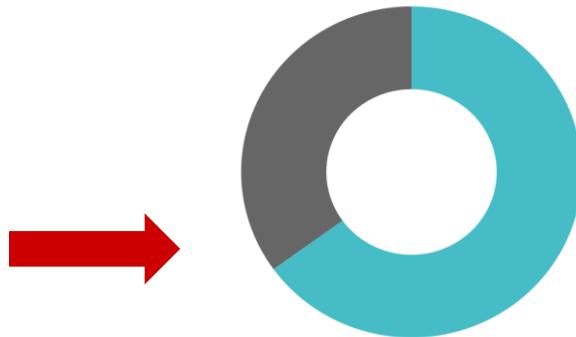
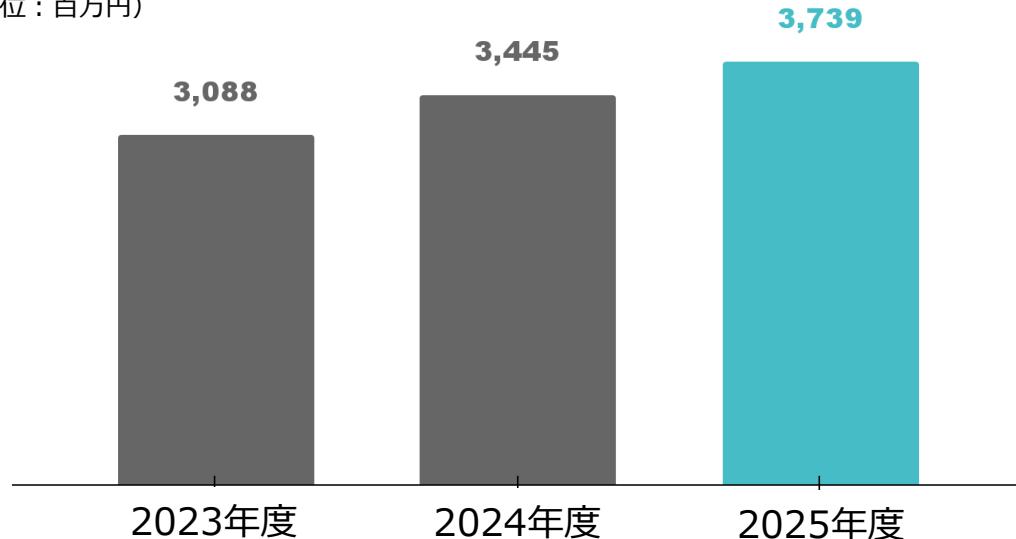
APIソリューション
事業の拡大

【施策】**競争優位性の強化**

- 進捗 1 上流工程からの**ワンストップサポート**
- 進捗 2 **マルチベンダー※方針**

収益力の高いプロダクト&サービスセグメントにおいて、
市況変動に強いストック型ビジネスモデルの売上高を伸長

(単位：百万円)



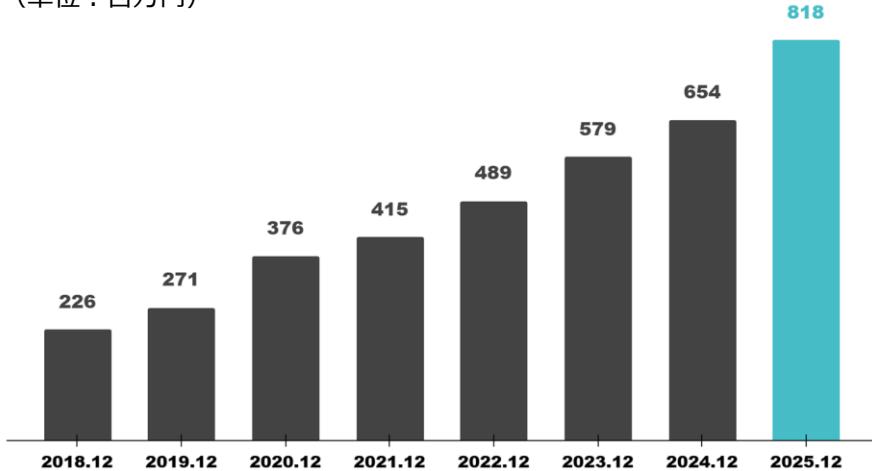
プロダクト&サービス内における
ストック売上高比率 65.0%

注) ストック売上高：サブスクリプション・保守/サポートを中心とした継続的・安定的な売上のこと
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

グルージェントシリーズのARRは順調に推移 特にグルージェントフローが大きく伸長

【グルージェントフロー及びグルージェントゲートの合計ARR*推移】

(単位：百万円)



合計ARR 前年伸長率 +25.2%



Gluegent Flow



Gluegent Gate

(グルージェントフロー)

前年伸長率 +51.5%

(グルージェントゲート)

前年伸長率 +11.7%

*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

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売上高比率を向上させ、収益力を強化する

サブスクリプション 製品比率の拡大

従来のライセンス販売に加えサブスクリプション提供も可能にし、**ストック型ビジネスモデル製品の比率**を高める

契約数増による ストック売上の伸長

新規契約獲得と高付加価値品販売による単価増に注力し、ストック売上の増加を目指す

主力製品のサブスクリプション提供の強化

LifeKeeper



LifeKeeper

- バージョン10(v10)をリリース。全製品*に1年単位のサブスクリプションを設定
- より分かりやすく、より使いやすくを追及

*DataKeeper Cluster Edition v10を除く

Quickスキャン Plus (文書管理アプリケーション)

レスペーパーに役立つスキャンソリューション

Quickスキャン Plus

- 高機能な帳票OCR※機能を搭載しながら、導入しやすい月額2,000円（税抜き）の基本料金とOCR枚数に応じた課金制を設定
- ユーザーニーズに合わせた利用が可能

契約数増によるストック売上の伸長



グルージェントシリーズのパートナー販売を強化、
新規契約獲得を推進し更なる成長を目指す



Gluegent Flow



Gluegent Gate

セールスパートナー



株式会社大塚商会 [\[リンク\]](#)



株式会社PFU [\[リンク\]](#)



ソフトバンク株式会社 [\[リンク\]](#)



SB C&S [\[リンク\]](#)



ダイワボウ情報システム株式会社

[\[リンク\]](#)



株式会社電算システム [\[リンク\]](#)



LRM株式会社 [\[リンク\]](#)



株式会社アイエスエフネット [\[リンク\]](#)



株式会社ネットランド [\[リンク\]](#)

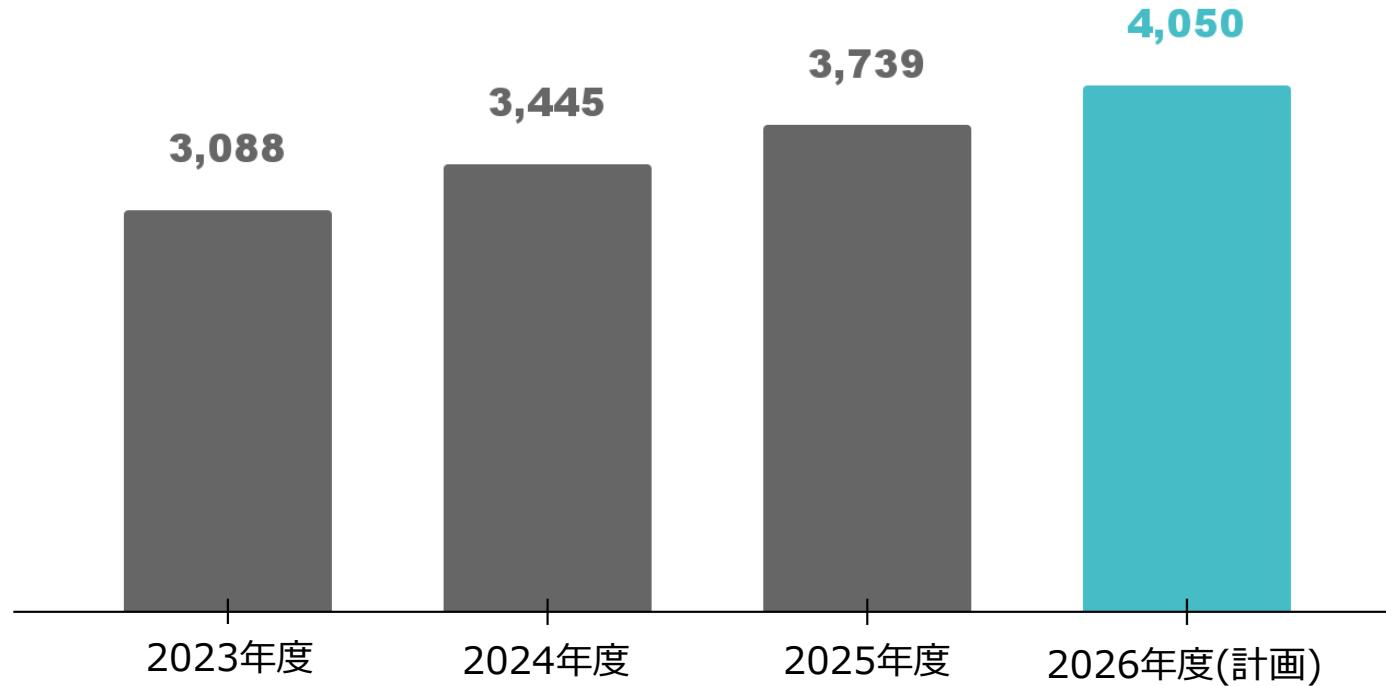


三菱電機デジタルレイノベーション

[\[リンク\]](#)

継続してストック売上高を伸長させ、40億円超を見込む

(単位：百万円)



技術

生成AI活用・AIエージェント※的アプローチによる事業強化

プロダクト&
サービス

自社製品へのAI機能搭載を継続開発

コンサルティング&
インテグレーション

顧客のAI活用支援

全セグメント

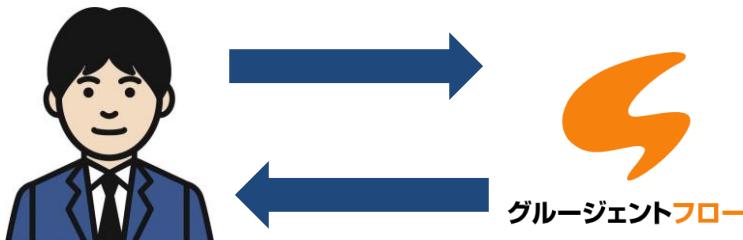
AI活用による開発工数の大幅な圧縮

AIエージェント的アプローチでの高付加価値機能の提供により
顧客あたり単価(ARPA[※])増および新規顧客の獲得でMRR[※]増を目指す

グルージェントフロー
2025 リリース機能

問い合わせに対する最適解の提案機能

ユーザーアシスト機能
=受動的な便利機能

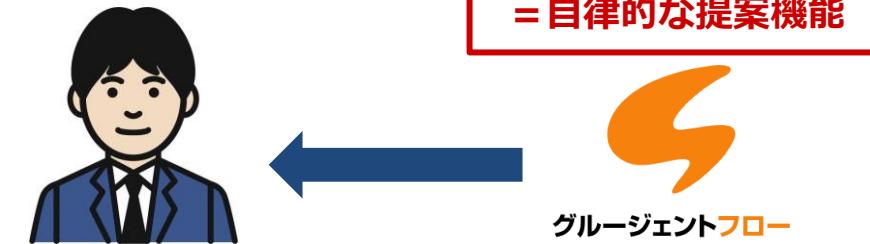


- タスク要約機能
- スマートモデル検索
- スクリプト自動生成

グルージェントフロー
2026 開発戦略

AIエージェントによる自律的な提案機能

進化した
ユーザーアシスト機能
=自律的な提案機能



- 各ユーザーに最適な申請をパーソナライズ化
- 過去の傾向を参照し、必要な情報を先回りして取得、加工して提示

API事業での戦略パートナー増強においても オープンソースソフトウェアを取り扱い、競争優位性を一層強化

<API事業における取り扱いサービス一覧>

赤枠：オープンソースソフトウェア

サービスコントロール					
APIマネジメント			サービスメッシュ	iPaaS	データ連携統合 プラットフォーム
IBM API Connect			IBM Consul Kong Mesh	boomi IBM webMethods Hybrid Integration	APOLLO
DevSecOps			データマネジメント		収益化
認証認可	オブザーバビリティ	リアルタイム分析	NoSQL型 分散データベース	リアルタイム データ処理基盤	サブスクリプション ビジネス支援
AUTHLETE	Grafana	hydrolix	watsonx.data	CONFLUENT	SIOS b!link
シークレット管理	ソフトウェア サプライチェーン	Ops自動化	Aerospike	Universal HTAPエンジン	決済 プラットフォーム
IBM Vault	JFrog	PagerDuty	Couchbase	SCALAR	stripe
脆弱性対策	CI/CD	コンテナ管理	分散クエリエンジン	Starburst	
Akamai	IBM Terraform	IBM Nomad			

※API Security

- 1.会社・事業概要
- 2.2025年12月期 業績の振り返り
- 3.2026年成長戦略
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画**
- 5.株主優待
- 6.Appendix

2026年12月期 通期業績予想



成長戦略の実行により増収増益、**経常利益・当期純利益は過去最高益となる見込み**

(単位：百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 業績予想	差額	前年同期比
売上高	19,059	20,000	+940	+4.9%
営業利益	401	450	+48	+12.1%
経常利益	497	510	+12	+2.5%
親会社株主に帰属す る当期純利益	320	370	+50	+15.6%
EBITDA	460	600	+139	+30.2%
ROIC	14.2%	13.4%	—	—

※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)

2026年 中期経営計画



- 新たな**成長戦略**を遂行、**ストック型ビジネスモデル強化**により継続的な成長を実現する
- **株主還元**においては2026年12月期は5円、2027年12月期以降は**連結配当性向30%以上**を目標とする

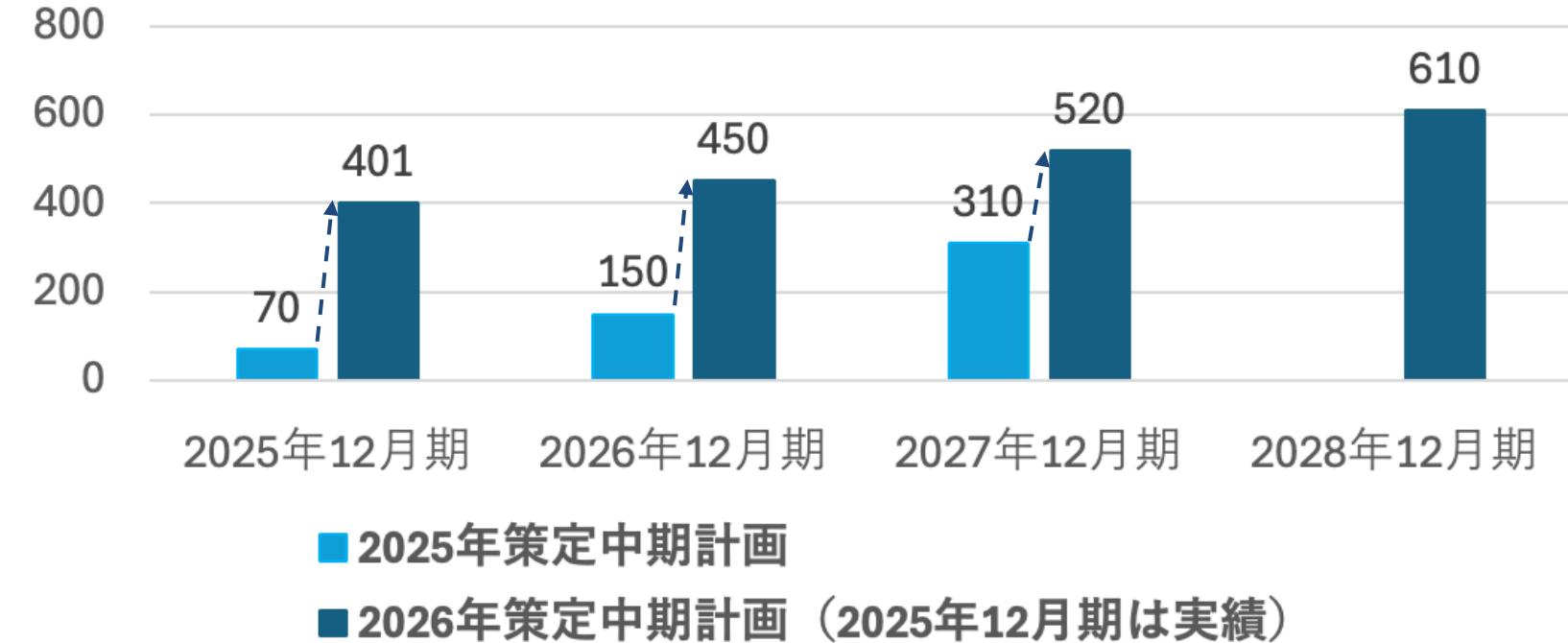
(単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
売上高	19,059	20,000	21,000	22,000
営業利益	401	450	520	610
EBITDA	460	600	670	760
ROIC	14.2%	13.4%	13.2%	13.5%
配当	0円	5円	連結配当性向30%以上目標	

2026年 中期経営計画 - 営業利益計画の前期比較 -



営業利益計画を大幅積み増し

(単位：百万円)

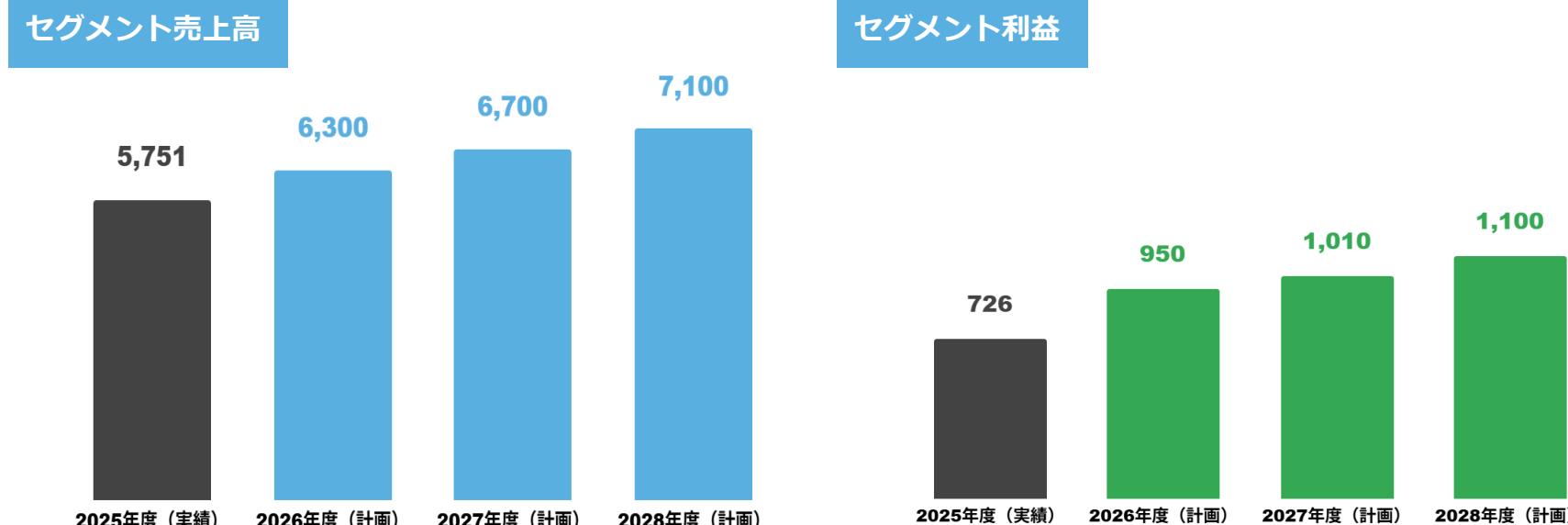


プロダクト&サービス中期経営計画



- 繼続的な機能開発・性能改善とAIの活用による製品差別化
- ストック型ビジネスモデル売上高比率の向上
- カスタマーサクセスを通じた顧客とのエンゲージメント強化

(単位：百万円)

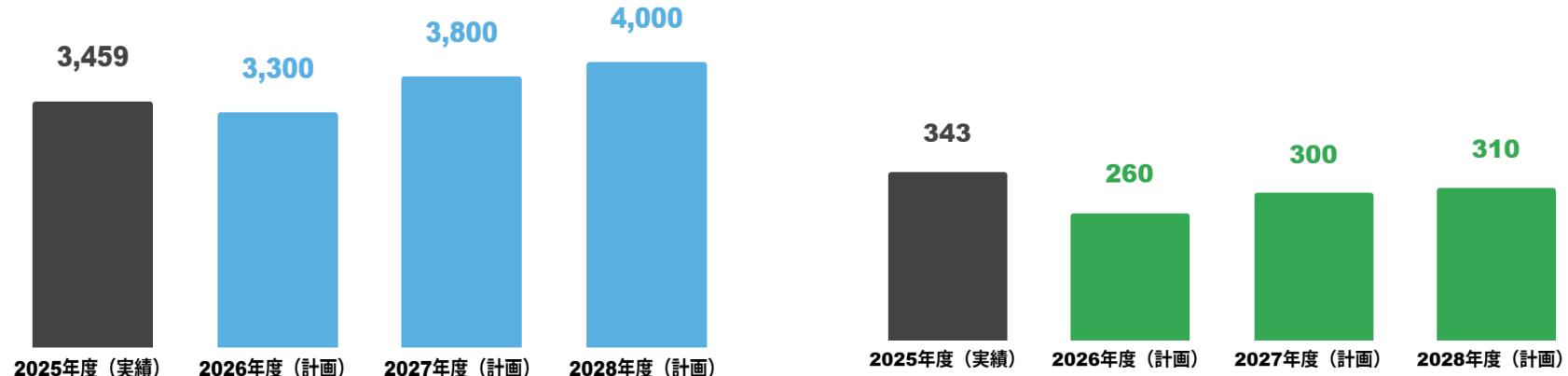


- 顧客のAI活用支援案件の拡大 & AI活用による社内開発の生産性の劇的改善
- 2025年度の案件獲得は想定以上に好調となったため2026年度は保守的に見積もり減収減益となる見込み

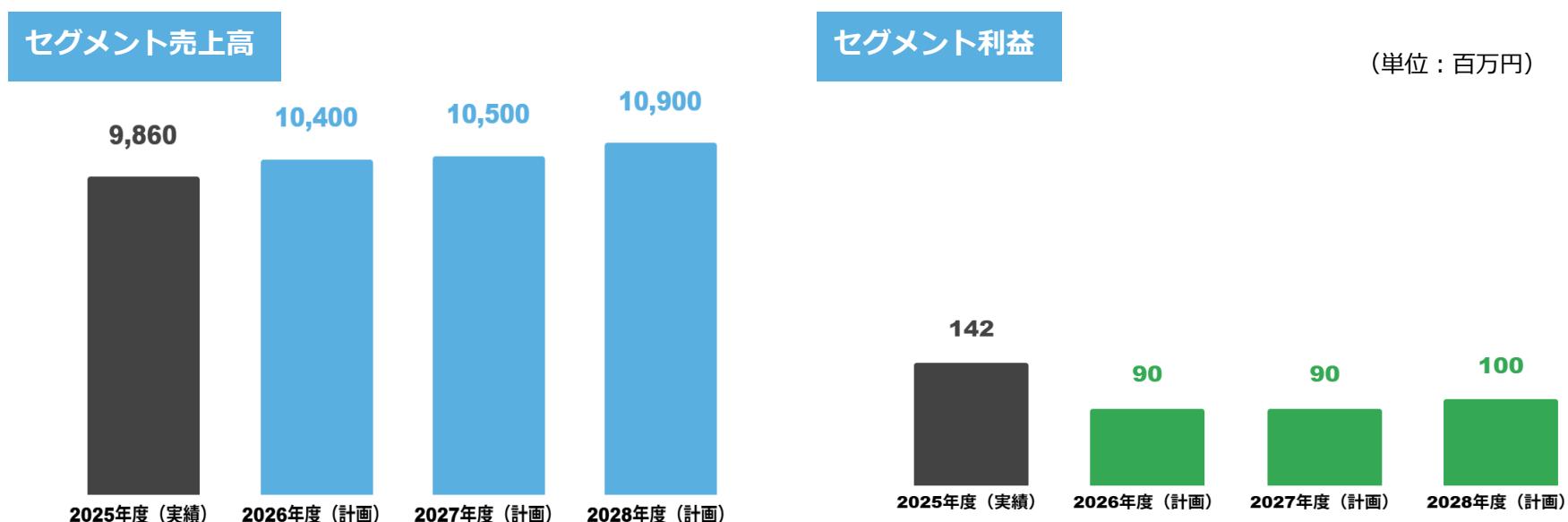
セグメント売上高

セグメント利益

(単位：百万円)



- Red Hatをはじめとする提携先との取引拡大
- Elasticとの提携による生成AI関連案件の創出
- 一部商品の取引条件変更に伴い、2026年度は減益見込み



- 1.会社・事業概要
- 2.2025年12月期 業績の振り返り
- 3.2026年成長戦略
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画
- 5.株主優待**
- 6.Appendix

株主優待



株主の皆様の日頃よりのご支援に対する感謝を表すとともに、
当社株式への投資、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、株主優待を導入しております

基準日	保有株式数	優待内容
12月末日	200 株以上	2,000円相当のカタログギフト（食品）

- 1.会社・事業概要
- 2.2025年12月期 業績の振り返り
- 3.2026年成長戦略
- 4.2026年12月期 業績予想・中期経営計画
- 5.株主優待
- 6.Appendix**

用語集



頁	用語	説明
4	オープンソースソフトウェア	Open Source Software(OSS)の略。ソースコードが公開され、誰でも無料で利用、改変、再配布が許可されているソフトウェアのこと
4	OS	Operating Systemの略。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
5	SIOS Values	サイオスグループが掲げる行動指針や価値観のこと
7	稼働系システム・待機系システム	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 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システム
11	システムインテグレーション	システムの企画から開発、その後の運用までを一括して請け負うサービスのこと
11	API	Application Programming Interfaceの略。異なるソフトウェアやアプリケーション間で連携させ、効率的に機能やデータを共有するための仕組み
26	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
26	マルチベンダー	特定メーカーに縛られず、お客様に最適なものを選ぶ方針
31	OCR	Optical Character Recognitionの略。手書き文字や複雑な書類の文字を、高い精度でデジタルデータに読み取る技術のこと
34	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
35	APRA	Average Revenue Per Accountの略。1契約（顧客）あたりの平均売上高のこと

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489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/>

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。

ご留意事項



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



SIOS