

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13日



© SIOS Corp. All rights Reserved.

おはようございます。あらためまして、サイオス株式会社の喜多伸夫でございます。本日はお忙しい中、私どもの決算説明会にご参集いただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速、これからご説明を始めさせていただきますと思います。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

本日は、こちらの目次にありますような順にご説明申し上げます。まず会社・事業概要につきまして、お話しさせていただきたいと思っております。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

4

私どもサイオス株式会社は、ここにありますとおり「世界中の人々のために、不可能を可能に」ということをミッションに、創業以来、「オープンソースソフトウェア」と、近年は「AI」技術で企業のITを支えるということに取り組んできております。

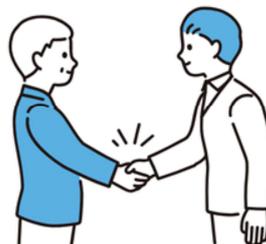
97年の創業以来、オープンソースソフトウェアを軸に、アプリケーションやOS、クラウドを加えたITシステム開発、基盤構築、運用サポート等の事業展開を通じた新たな価値創造と、その提供に取り組んできております。

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



活発な情報発信
(SIOS Tech Lab)

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

オープンソースソフトウェアとは

© SIOS Corp. All rights Reserved.

5

今申しましたとおり、オープンソースソフトウェアをベースに事業をやってきておりますが、オープンソースソフトウェアというのは、ここに書いてありますとおり、世界中のエンジニアが協業して開発・改善する、高い透明性を持つソフトウェアということで、ソースコードが公開されているソフトウェアで、広く誰でも使えるというものを、それをベースにわれわれこれまで事業展開してきております。

そのオープンソースベースのさまざまな取り組みについては、さまざまな情報発信もしておりますし、組織としてもそういったオープンなソフトウェアをベースに事業をしておりますので、部や課のないフラットな組織構成で、自律的な働き方を推奨しながら進めております。そういった活動は、この健康経営優良法人であったりGreat Place To Workというふうな形で、社外からも評価していただいております。

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

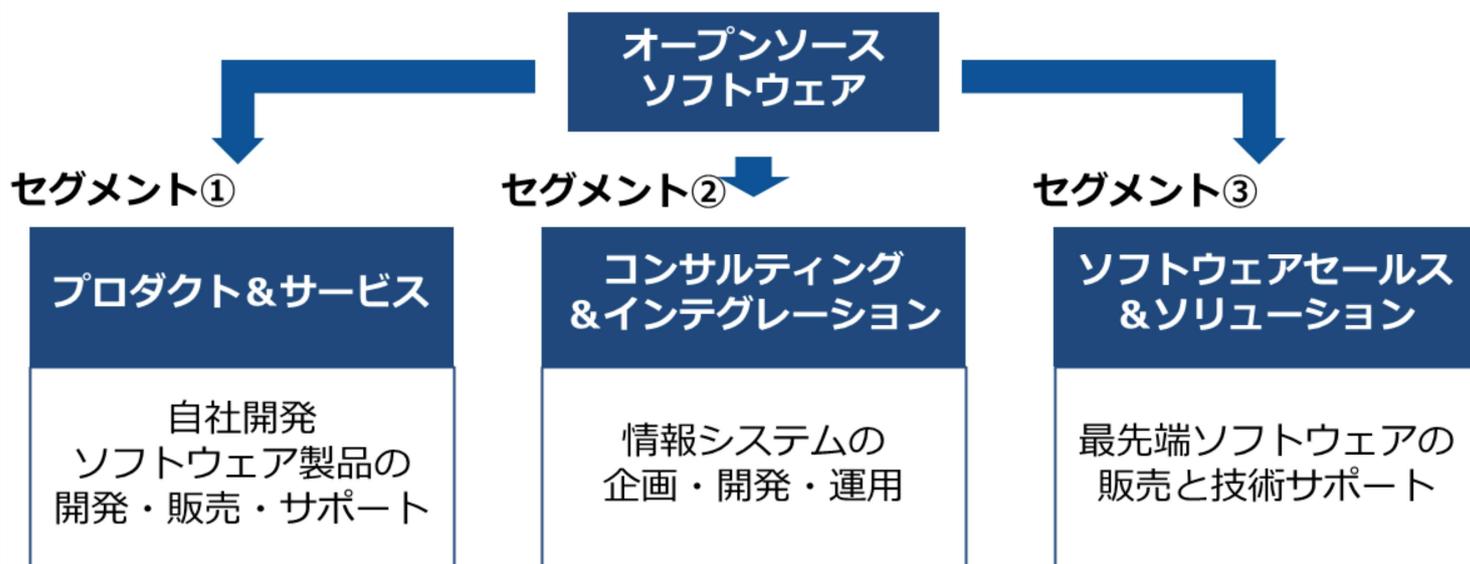
注)サイオステクノロジー (2024年度)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

6

今、連結グループ6社で、社員数は540名、そのうちの約6割がエンジニアでございます。そして「SIOS Values」という行動指針をベースに、先ほど申しましたとおり自律的な働き方を推進しております。

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展開



© SIOS Corp. All rights Reserved.

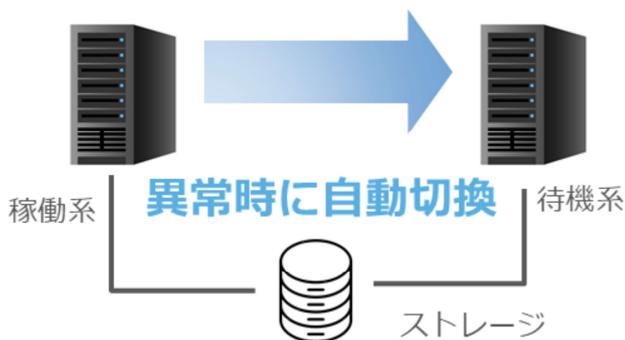
7

弊社の事業は3つのセグメントで構成されておりました。プロダクト&サービス、ソフトウェア製品関連のビジネスです。コンサルティング&インテグレーション、システムインテグレーション向けの事業です。そしてソフトウェアセールス&ソリューションということで、ソフトウェアの販売を行っております。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

8

ソフトウェア製品について簡単に触れますと、幾つか製品がございまして、1つは障害対策ソフトウェアのLifeKeeperという製品で、ここにありますとおり、システムを24時間ソフトウェアが監視して、稼働系のシステムに異常が発生した場合に、その異常を検知して自動的に待機系にサービスを切り替えるという、これをソフトウェア的に行う、そういった製品になっております。

文書管理アプリケーション

スキヤンの手間を半分に、 文書管理を簡単に



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

そして文書管理アプリケーションということで、コピー等の複合機、こちらに搭載するソフトウェアで、主にスキヤン機能を提供しまして、そしてそのスキヤンされたドキュメントを、クラウドであったり、あるいは社内であったりというところに展開するというような、複合機を中心として組織の文書管理、トータルで行えるような、そんなソフトウェアとなっております。

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・承認が可能なおうえに、文書要約や検索等のAI機能を搭載し使いやすさを追求

© SIOS Corp. All rights Reserved.

10

続いて、グルージェントフローというワークフローシステム。申請・承認を自動的に行うもので、これまでの紙の稟議（りんぎ）等の申請・承認をクラウド化すると。いつでもどこでも簡単に申請・承認ができるということで、生産性の向上を目指すためのソフトウェアとなっております。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

11

そしてグルージェントゲートというID管理システムでございます。これは、グルージェントゲートを介してシステムのユーザーが認証を行って、社内やクラウドのシステムにログインするという、多要素認証であったり、あるいはシングルサインオンというようなサービスを、このグルージェントゲートで提供するというものでございます。

【主な事業領域】

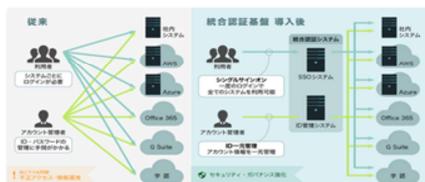
金融領域



Financial & Unique SI Service Line
 上場企業、金融機関に選ばれ続ける
 革新的なシステムインテグレータ

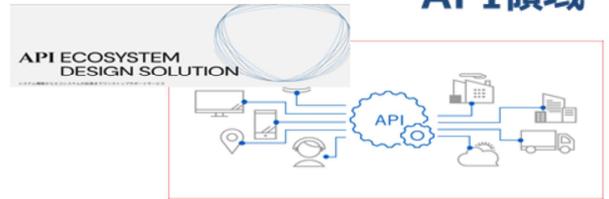
上場企業や大手金融機関を中心としたシステムインテグレーション※サービス提供に20年以上の実績

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



社内ナレッジ活用
AIチャット
 導入サービス

Azure OpenAI Service
RAG
 スターターパック

RAG
 ハンズオントレーニング



エンタープライズでの生成AI導入を支援

2つ目のセグメントのコンサルティング&インテグレーションに関しましては、金融領域、文教領域、あるいは、われわれ近年力を入れておりますAPIを使ったソリューション領域、そして生成AI導入支援というようなサービスを、役務提供ということで行っているセグメントになります。

【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

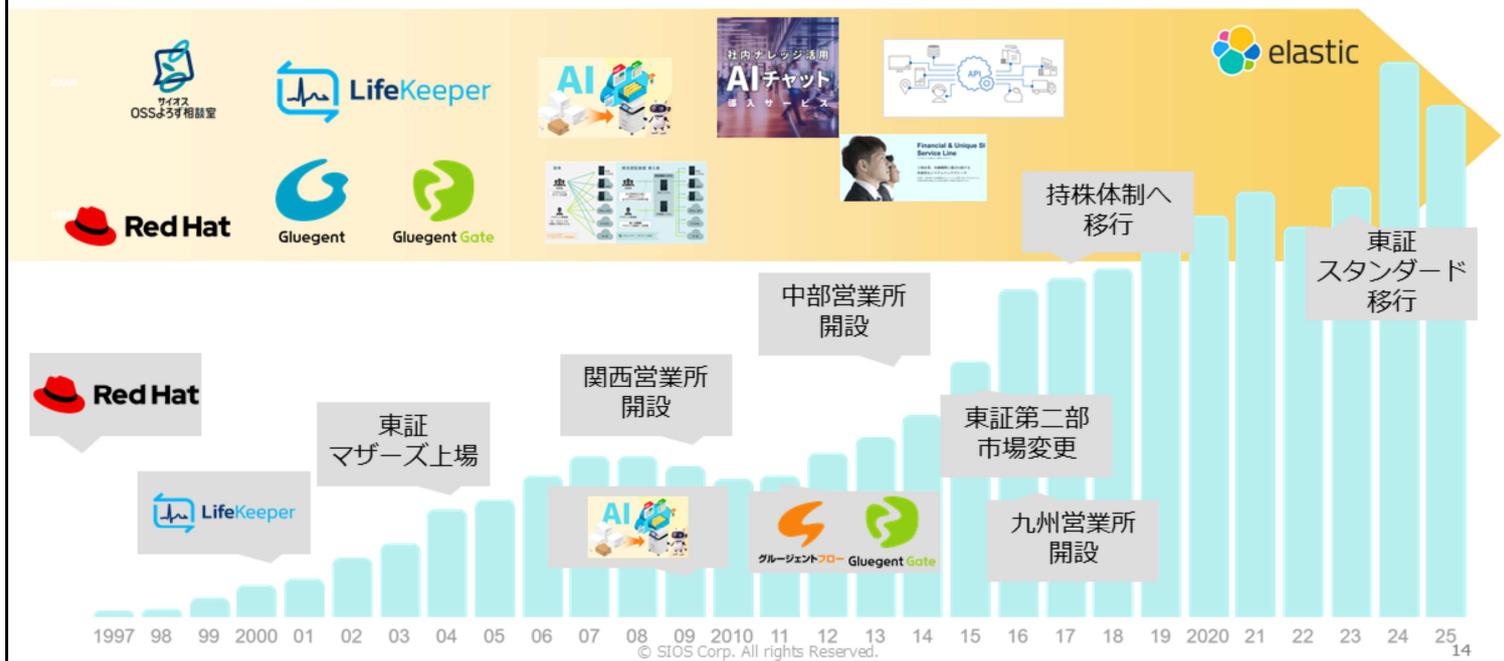
Elasticsearch株式会社



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

最後にソフトウェアセールス&ソリューション。こちらは、国内外のソフトウェア製品開発ベンダーさんと取引をしまして、戦略パートナー契約を締結しまして、販売展開しております。主なところとしては、世界最大のLinuxというOSの企業でありますRed Hatさんの製品であったり、世界大手の検索エンジンのベンダーであります、Elasticさんの製品販売というようなところを、私ども一緒になって行っております。

多様な製品・サービス群による成長ストーリー



このような形でソフトウェア製品、そしてシステムインテグレーション、ソフトウェア販売ということ、これまで創業以来、展開してきておりまして、このグラフにありますとおり、概ね売り上げに関しては右肩上がりで成長してきております。

- 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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

会社の事業等につきましてはここまでとさせていただきます。ここから昨年、2025年12月期の業績の振り返りをさせていただきますと思います。

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)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

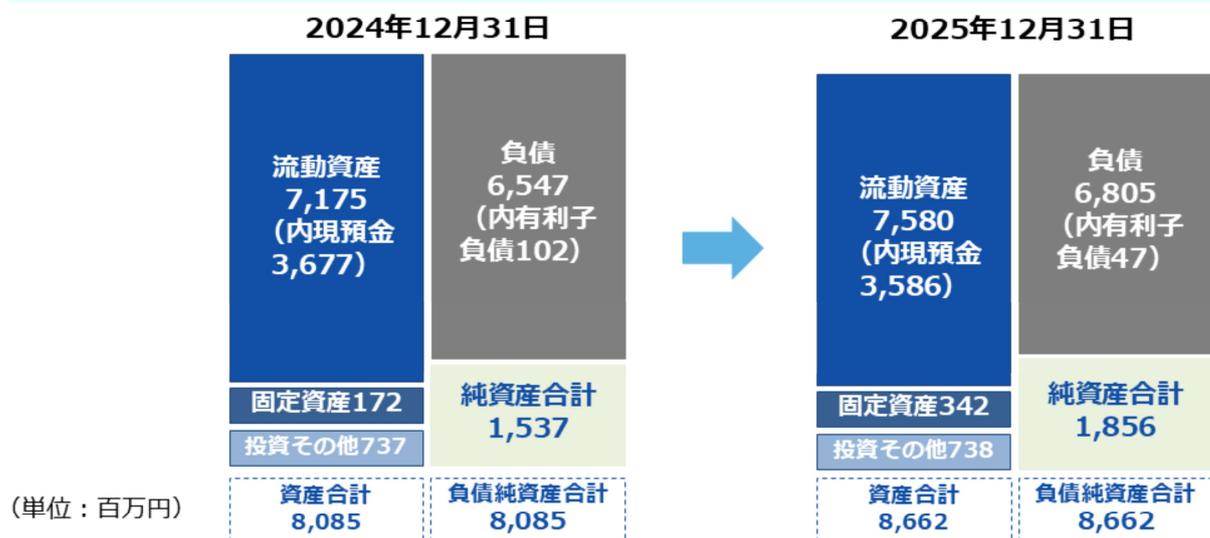
17

まず連結通期業績につきましては、この表の真ん中、ブルーの背景の白抜き文字の所、これが2025年12月期になりますけれども、売り上げにつきましては微減ということになりましたが、利益項目は全て大幅増という結果になりました。

売り上げは上に書いていますとおり2024年12月期のRed Hat、先ほど少し触れましたRed Hat社で大型案件があったんですけれども、それがなくなったこと、あるいはProfit Cubeという銀行向けのソフトウェア製品事業があったんですが、それを事業譲渡、2024年末に行いましたので、そういったもののマイナスが要因で売り上げが微減となっておりますが、先ほど申しましたとおり、利益につきましては前年比大幅増ということになりました。

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)



(単位：百万円)

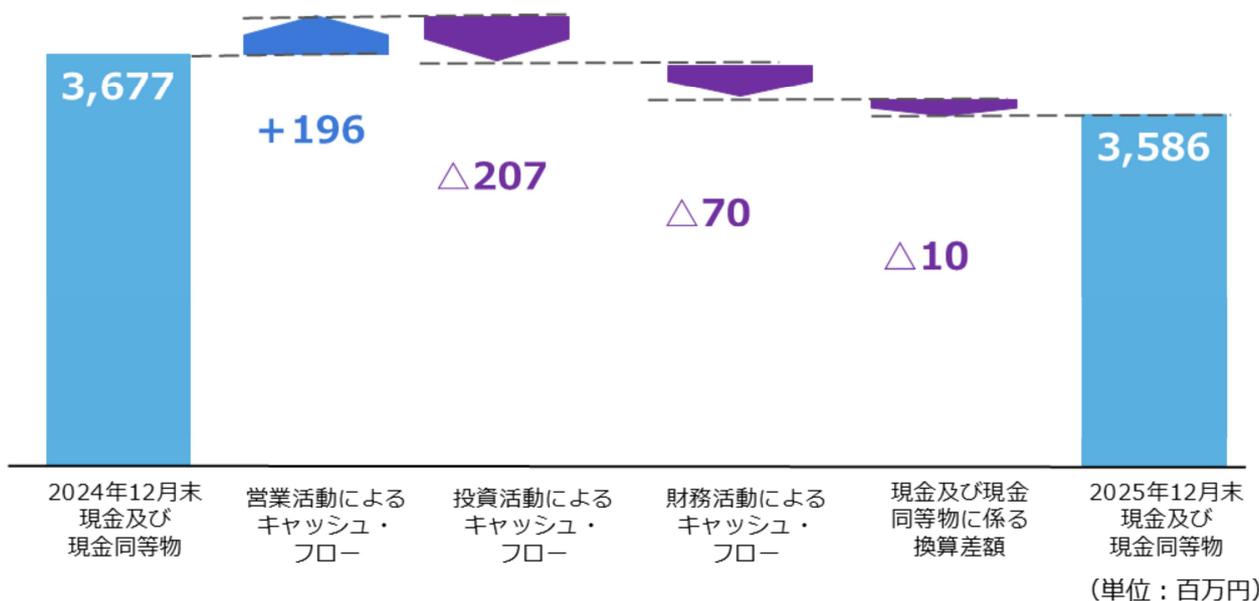
© SIOS Corp. All rights Reserved.

18

続いて貸借対照表の状況ですが。2025年末、12月31日時点の貸借対照表が右側のグラフになっております。ここに書いていますとおり、利益剰余金の増加によりまして、自己資本比率は前年比2.4%上昇という状況でございます。一方で社内システム投資を行いましたので、固定資産が増えていまして、結果として資産は、一昨年、2024年末の80億8,500万から86億6,200万円という形に増加しております。純資産は、ここにありますが18億5,600万ということで、大幅増となっております。

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



© SIOS Corp. All rights Reserved.

19

次にキャッシュフローの状況ですが。ここにございますとおり、グラフの左端が2024年、一昨年末の現金および現金同等物。これが2025年末には、一番右側ですけれども35億8,600万円っていうことで、若干ですが減少しております。おおむね横ばいというところがございます。この変動の推移につきましては、次のスライドで詳しくご説明申し上げます。

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 |

© SIOS Corp. All rights Reserved.

20

まず営業キャッシュフローにつきましては、プラス1億9,600万円となりました。主な内訳としましては、税金等調整前当期純利益、こちらが4億8,700万円ございました。一方で法人税の支払いが3億6,000万ございましたので、結果として1億9,600万円となっております。投資キャッシュフローにつきましては、マイナス2億700万円となりました。これは先ほども触れました社内システム投資、こちらが2億300万円ございましたので、これが主な要因となっております。最後に財務キャッシュフローでございますが、こちらマイナス7,000万円。この内訳としましては、借入金の返済が4,900万円、リース債務の返済が2,100万円というのが主な内容となっております。この借入金の返済で、長期・短期借入金が0というところで、実質的な借金から完全な無借金経営というところまでできております。

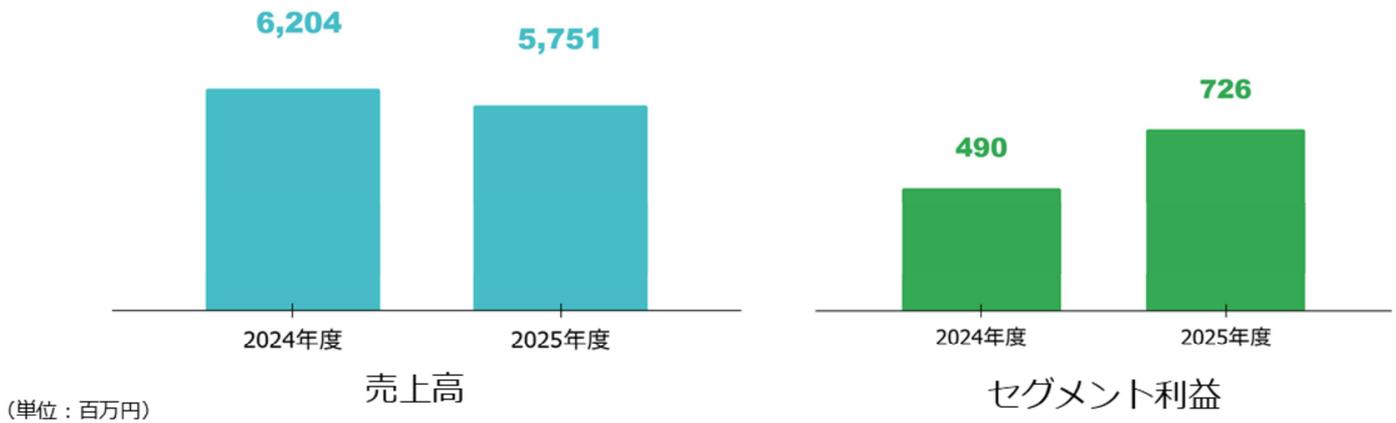
セグメント別通期業績振り返り

- 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

次にセグメント別の業績について振り返らせていただきます。

2025年12月期業績：増益+48.0%

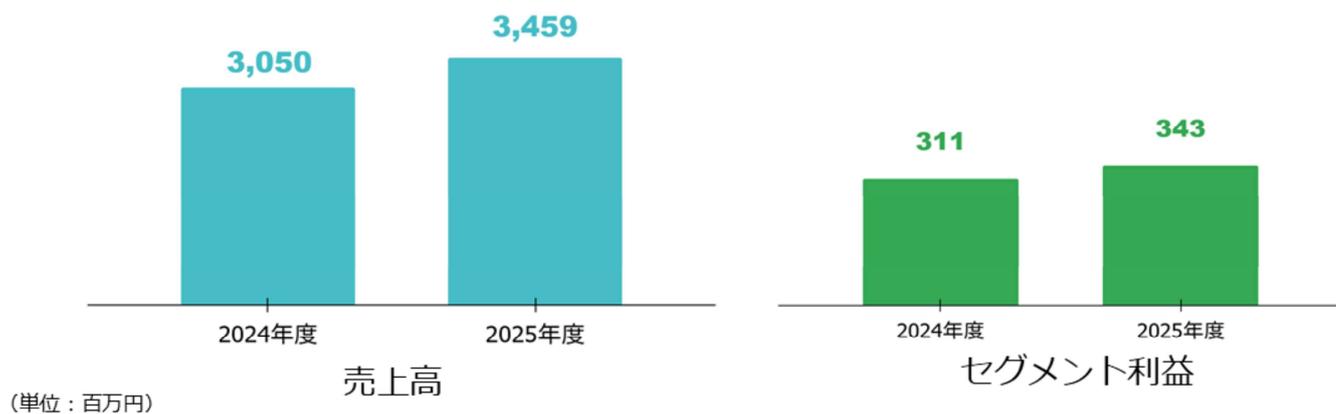
売上高は金融機関向け経営支援システム販売事業の株式譲渡により前期比△7.3%であったが、ストックビジネスの順調な推移や米国子会社のコスト見直しにより前期比+48.0%と増益となった



まずセグメントの1つ目、プロダクト&サービスということでソフトウェア製品のセグメントでございますが、こちらはプラス48%増益ということになりました。売り上げにつきましては、先ほど申しましたProfit Cubeというソフトウェア製品の株式譲渡によりまして、前期比マイナス7.3%となりましたけれども、ストックビジネスの順調な推移、子会社のコスト見直し等によりまして、今申し上げましたとおり48%増という結果となりました。

2025年12月期業績：増収+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



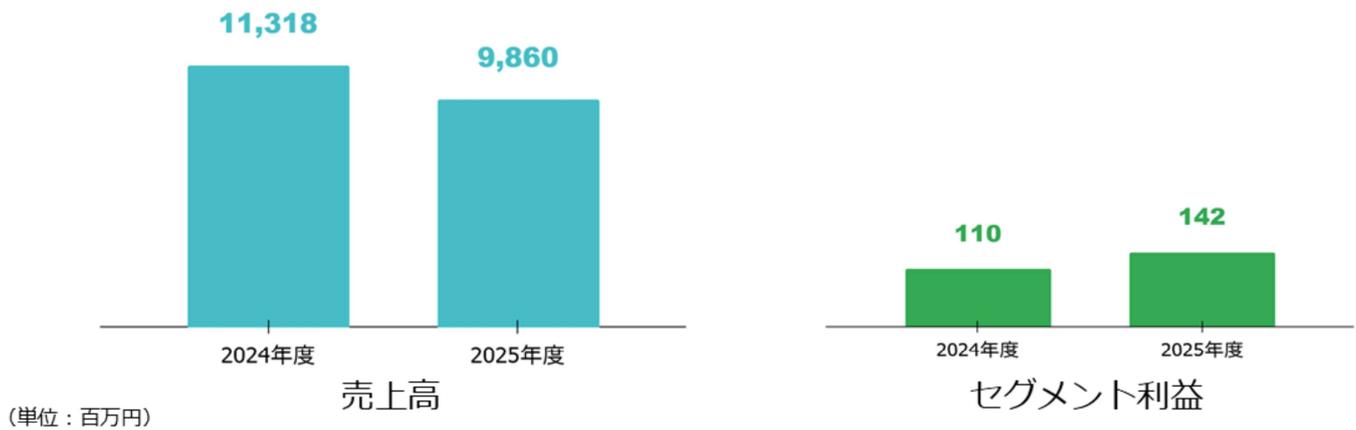
© SIOS Corp. All rights Reserved.

23

続いてコンサルティング&インテグレーション、システムインテグレーション事業につきましては、売り上げが13.4%増、利益につきましては10.2%増と増収増益となりました。売り上げは、金融機関およ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、今申しましたとおりの増収、利益もこれに伴って増えたという状況でございます。

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ったため前期比△12.9%となったが、新規商材のElastic売上の伸長が寄与し、前期比+28.6%の増益となった



© SIOS Corp. All rights Reserved.

24

最後に、ソフトウェア販売のソフトウェアセールス&ソリューションセグメントの状況でございますが、こちらは**28.6%**増益となりました。売り上げにつきましては、先ほども触れましたRed Hat関連商品大型案件の売り上げが昨年は無くなったと、一昨年はかなり大きなものがあつたのですが、これによりまして前年比**12.9%**マイナスとなりましたが、新規商材のElastic売り上げの伸長が寄与しまして、前期比**28.6%**の増益となりました。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

25

こちらの表がセグメント別のサマリーとなりますので、後ほど、もしお時間ございましたら、目を通していただきますとありがたく存じます。以上で2025年12月期の業績の振り返りとさせていただきます。

- 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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

ここからは当期、2026年成長戦略につきまして、お話を進めさせていただきたいと思えます。

**【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**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

27

まず昨年の成長戦略の振り返りをさせていただきたいと思います。昨年は成長戦略としてこの3つを掲げておりました。**SaaS・サブスク事業への投資**、**生成AIによる事業強化**、**APIソリューションの事業拡大**ということでございます。

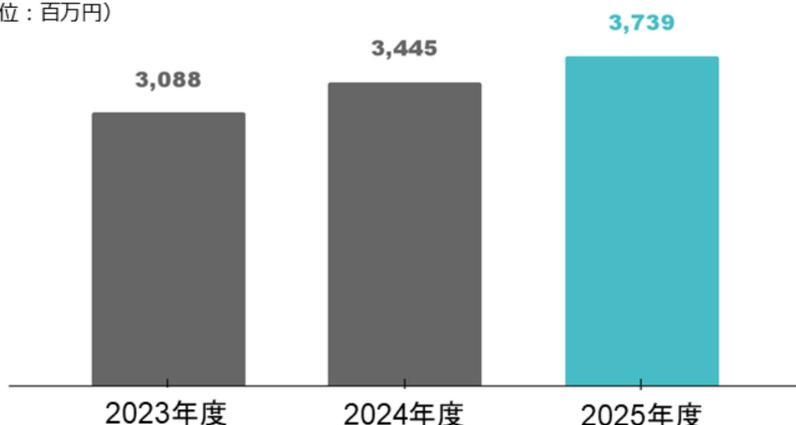
それぞれどのような状況であったか、簡単に触れさせていただきます。まず**SaaS・サブスク事業への投資**につきましては、**ストック売上比率**が**65%**に伸長しました。これは**グルージェントシリーズ**が順調に成長したことが大きな要因となっております。続いて**生成AIによる事業強化**につきましては、**自社製品へのAI機能の搭載**ということを拡大してきております。また**生成AI導入支援サービス**の展開をしておりますが、こちらも順調に受注が拡大している状況でございます。

そして**APIソリューション事業の拡大**につきましては、**上流からワンストップサポート**ということの体制の構築を進めてまいりました。また後ほど触れますけど、**マルチベンダー方針**ということで、多くのオープンソースソフトウェアで、**API関連**の国内外のベンダーさんと戦略的パートナー契約を結び、共に事業拡大を展開してきております。

この中の特に**ストック売り上げ**のところについて、次のスライドでご説明いたします。

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

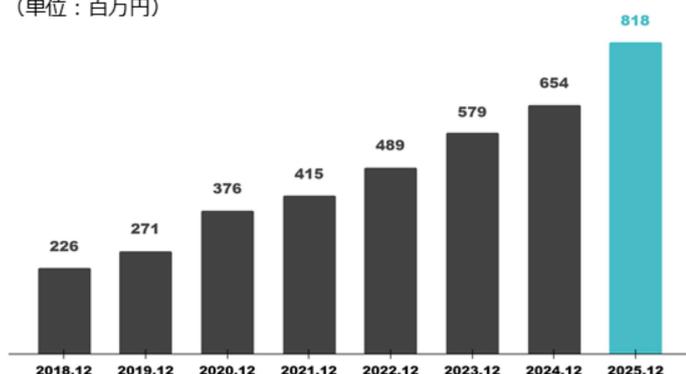
28

先ほども申しましたとおり、ストック売上比率がこの棒グラフのとおり順調に成長しておりまして、ソフトウェアプロダクト&サービスセグメントにおける売り上げ比率としては**65%**まで成長してきております。

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

【グルーエージェントフロー及びグルーエ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**

(グルーエージェントフロー) (グルーエージェントゲート)

前年伸長率 **+51.5%**

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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

29

その中でも特に伸長著しいグルーエージェントシリーズ、グルーエージェントフロー、グルーエージェントゲートの実績でございますが、グルーエージェントシリーズといたしておりますけれども、こちらのAnnual Recurring Revenueは非常に高成長を実現することができました。特にグルーエージェントフローが大きく伸長しております。こちらのグラフのとおり順調に推移してきていまして、グルーエージェントシリーズ合計のARRは25.2%、グルーエージェントフローに関しましては51.5%、グルーエージェントゲートは11.7%の伸長ということになりました。

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

このような状況を受けて今年、2026年の成長戦略は、まずビジネスモデルとしては、ストック型ビジネスモデルへの継続投資。こちらは、これまでどおりSaaSやサブスクリプション等を含めたストック型ビジネスモデル、こちらへの投資を続けてまいります。

テクノロジーとしましては、これまでどおりですがAIとオープンソースソフトウェアによる事業強化、これを継続していきたいということで、基本的には昨年までの戦略を踏襲して、さらなる成長を実現したいと考えております。これらについて、次のスライドで掘り下げてご説明したいと思います。

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

まずストック型ビジネスモデルへの継続投資については、サブスクリプション製品の比率拡大、こちらを取り組みます。特に従来の一括でライセンスとして販売しているソフトウェア製品、こちらもサブスクリプション提供も充実させて、ストックビジネスモデルの比率を拡大しようというふうに取り組む所存でございます。

また当然のことながら契約数増を目指します。新規契約獲得、さらに高付加価値品販売、これによるアップセリング、これによる単価増を目指しまして、これらによっても売り上げの拡大ということを目指してまいります。

主力製品のサブスクリプション提供の強化

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

サブスクリプション製品比率の拡大ということに関していいますと、私どもの主力製品でありますLifeKeeper、こちらに関してもサブスクリプションモデルを拡充させております。また文書管理ソリューション、複合機向けのソフトウェア、Quickスキャン Plus、こちらにもサブスクリプションモデルを追加しまして、サブスクリプション売り上げの拡大を目指しております。

ここに書いていますとおり、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円という格安の価格で、基本料金とOCR枚数に応じた課金制というのを設定して、これからサブスクリプション売り上げの拡大に取り組むという状況でございます。

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



セールspartner



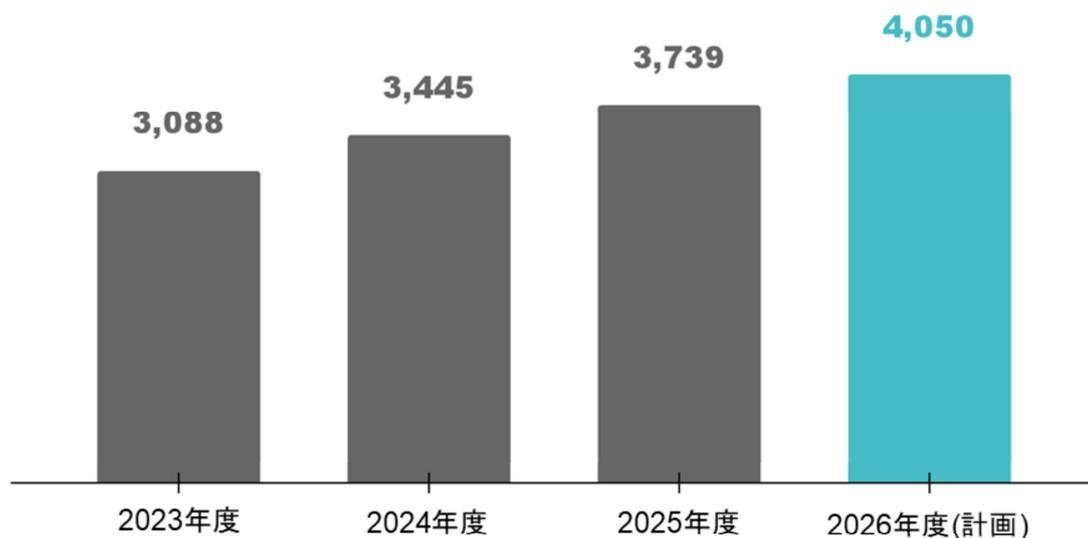
© SIOS Corp. All rights Reserved.

33

グルージェントシリーズは順調に成長しておりますが、これまでの直販を主体とした展開に加えて、パートナー販売というのを当期はさらに強化してまいります。こちらに記載のとおりセールspartnerの皆さんとともに、私どもの製品販売展開を拡大していくという取り組みでございます。

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)



© SIOS Corp. All rights Reserved.

34

このような取り組みを拡大しまして、当期に関してはストック型売り上げを、40億円超えを目指したいというふうに考えております。

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

次にテクノロジー分野での戦略でございます、AIとオープンソースソフトウェアによる事業強化についてお話ししたいと思います。それぞれのセグメントにおいて、AIの活用を拡大していくということに取り組んでいきます。プロダクト&サービスにつきましては、自社製品のAI機能搭載を継続的に開発してまいります。

そしてコンサルティング&インテグレーションにつきましては、顧客でのAI活用支援、先ほども触れましたけども順調に今、受注が積み上がっておりますけれども、今後もお客さまがAIを使うというところのご支援をしてみたいと考えております。

そして社内的な展開として、全セグメントを通じてAI活用による開発工数の大幅圧縮ということに取り組んでおります。特にソフトウェア開発の現場におきましては、AIを最大限活用しまして、生産性の劇的な改善に取り組んでいる状況でございます。

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

グルーエージェントフロー
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



グルーエージェントフロー

- 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

グルーエージェントフロー
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



グルーエージェントフロー

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

少し詳しくお話しさせていただきますと、AIを製品に導入するということに関しまして、グルーエージェントフロー、これ去年もユーザーアシスト機能というものをAIで実現するというので、製品リリースしておりますけど。これをさらに当期はAIエージェント型に進化させまして、ユーザーアシスト機能をより充実して、自律的な提案ができるような形で、社内での申請・承認プロセスを自動化していくというようなところに取り組んでまいります。

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 |
| Apigee API 管理 | Kong | Microsoft Azure API Management | IBM Consul Kong Mesh | boomi IBM webMethods Hybrid Integration | APOLLO |
| IBM API Connect | | | | | |
| 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 bilink |
| 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 | | |
| IBM Vault | Jfrog | PagerDuty | Couchbase | Universal HTAPエンジン | 決済プラットフォーム |
| 脆弱性対策 | CI/CD | コンテナ管理 | 分散クエリエンジン | SCALAR | stripe |
| Akamai | IBM Terraform | IBM Nomad | Starburst | | |

© SIOS Corp. All rights Reserved.

37

またオープンソースソフトウェアの展開ってということに関しましては、先ほども触れましたが、API事業で戦略的パートナー増強、これを今後もやってまいります。現時点におきましても、戦略的パートナーのポートフォリオ図になっておりますが、こちらの中でも赤枠の中が全てオープンソースソフトウェアということになります。これらのオープンソースソフトウェアを開発・提供している国内外のソフトウェア開発会社と、今後も緊密な関係を構築して、この分野での事業拡大に取り組んでまいりたいと考えております。

- 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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

ここまでが2026年の成長戦略ということで、ここから2026年12月期の業績予想、ならびに中期経営計画としての3カ年の業績目標というところについて、お話しさせていただきたいと思います。

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 | 540 | +79 | +17.2% |
| 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)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

39

まず2026年12月期の通期業績予想でございますが。この表にございます、真ん中のブルーの背景の白抜き文字の部分、これが2026年12月期の業績予想となっております。売り上げにつきましては200億円、営業利益4億5,000万、経常利益5億1,000万、純利益3億7,000万ということで、増収増益を当期におきましても見込んでございます。

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 | 540 | 610 | 700 |
| 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 | |

© SIOS Corp. All rights Reserved.

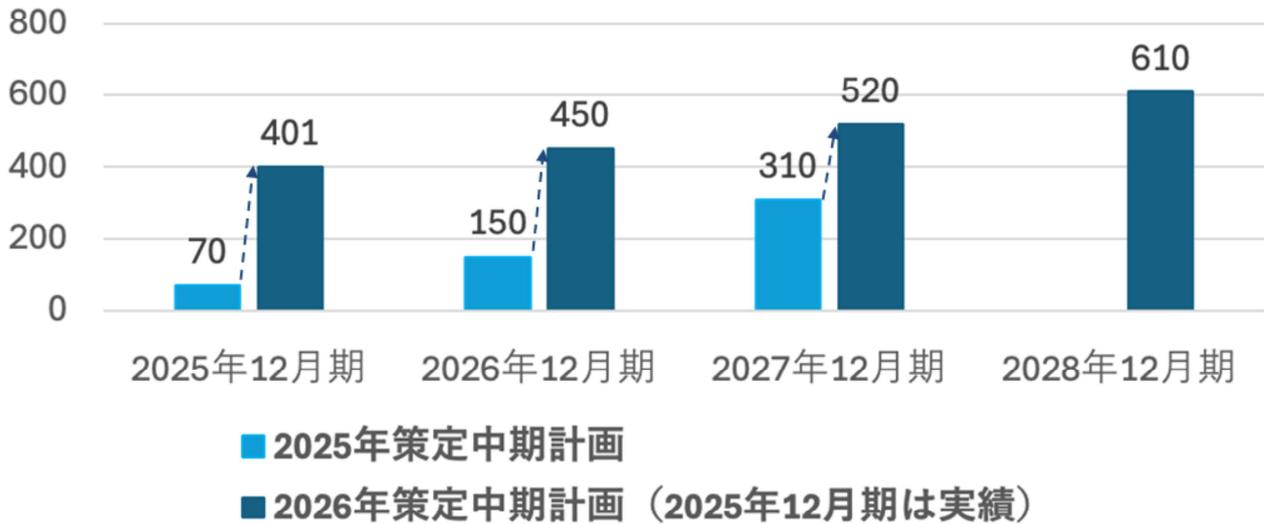
40

また中期経営計画としましては、この2026年の増収増益に加えて、2027年、2028年と増収増益を継続する計画を立てております。ここに書いていますとおり、新たな成長戦略を遂行して、ストック型ビジネスモデル強化による継続的な成長というのを実現したいと考えております。

また、一番この表の下に記載しております配当につきましては、2026年12月期は5円、2027年12月期以降は連結配当性向30%以上を目標として、株主還元に取り組んでまいりたいと考えております。

営業利益計画を大幅積み増し

(単位：百万円)



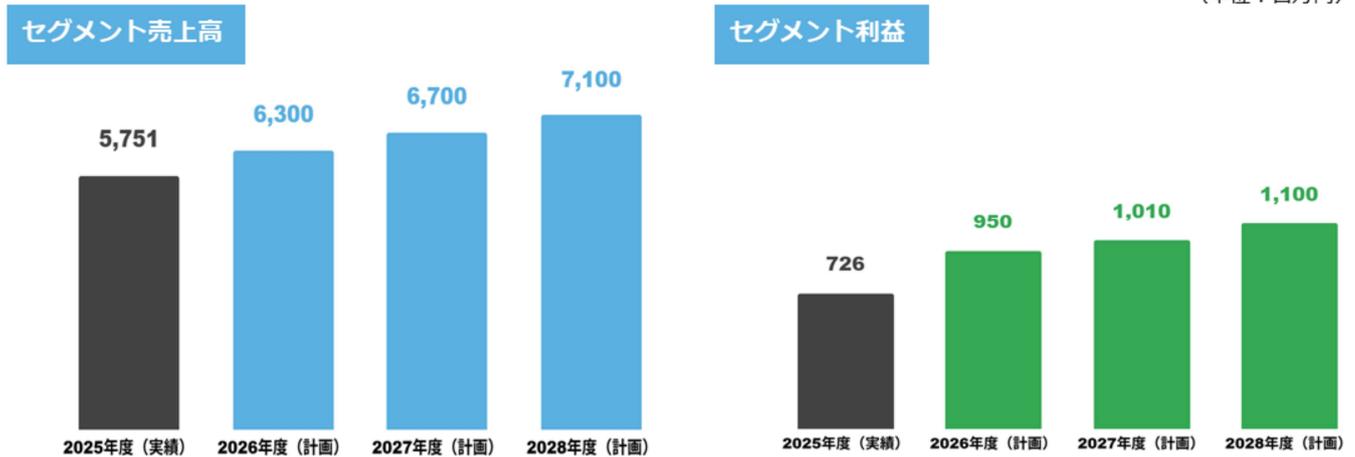
© SIOS Corp. All rights Reserved.

41

特に今回の中期経営計画におきましては、営業利益計画を大幅に積み増ししております。表のライトブルーの棒グラフが2025年に策定した中期計画でございます。今回策定し、今日発表させていただいております2026年策定の中期計画の利益が、こちらのダークブルーの棒グラフになります。このように大幅に利益計画につきましては積み増しをして、新たな中期経営計画とさせていただきます。

- 継続的な機能開発・性能改善とAIの活用による製品差別化
- スtock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)



© SIOS Corp. All rights Reserved.

42

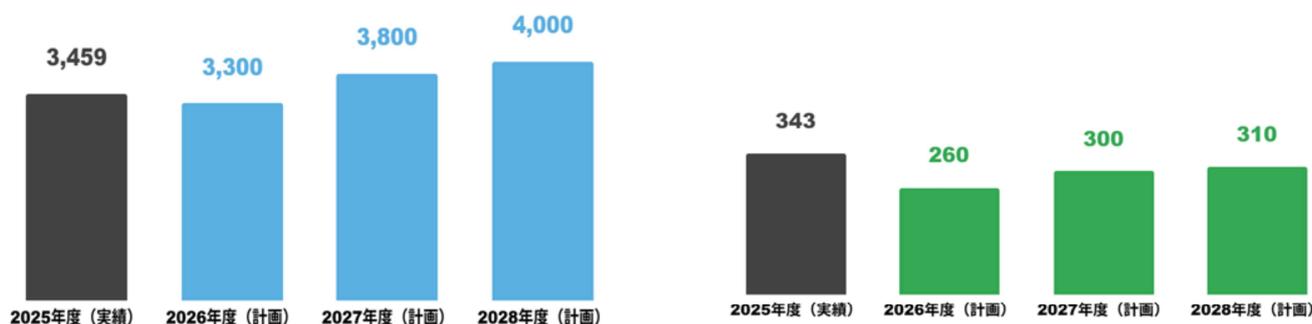
次のスライドから、セグメント別の中期計画について少し触れさせていただきます。まずプロダクト&サービスにつきましては、継続して増収増益を計画しております。継続的な機能付加や性能改善、AIの活用によりまして、製品の差別化を進めてまいります。またストック型ビジネスモデル売上比率の向上を継続しまして、カスタマーサクセスを通じた顧客とのエンゲージメント強化で、継続的に取引を続ける、拡大するというところで、このような計画とさせていただきます。

- 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)



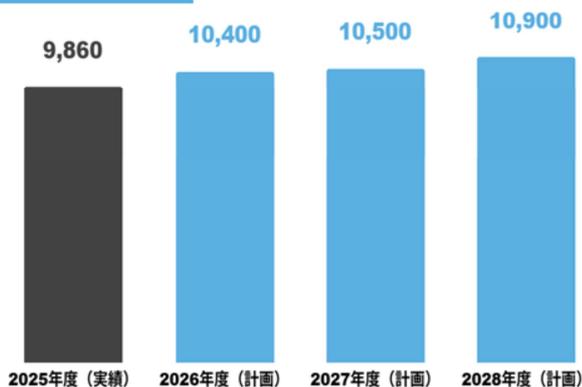
© SIOS Corp. All rights Reserved.

43

続いてコンサルティング&インテグレーションにつきましては、2025年度に案件獲得が想定以上に好調だったことによりまして、2026年度は保守的に見積もって減収減益としておりますけれども、従来の予想からしましても増収増益を継続するというので考えておりましたので、2027年、2028年につきましては、当期は若干落ちますが、その後はまた成長軌道に戻るということで、来年以降、増収増益を新たに継続したいというふうに考えております。こちらも顧客のAI活用支援の拡大や、AI活用による社内開発の生産性の劇的な改善ということで、売り上げの伸長ならびに利益の拡大を目指してまいります。

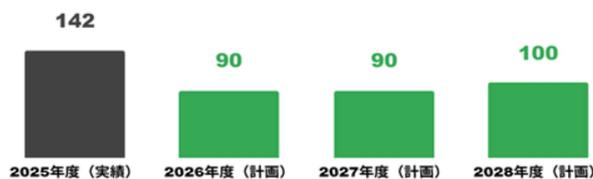
- Red Hatをはじめとする提携先との取引拡大
- Elasticとの提携による生成AI関連案件の創出
- 一部商品の取引条件変更に伴い、2026年度は減益見込み

セグメント売上高



セグメント利益

(単位：百万円)



© SIOS Corp. All rights Reserved.

44

最後にソフトウェアセールス&ソリューションの中期計画ですが。こちらは、売り上げにつきましては順調な、堅調に成長を続けるような計画をしております。利益につきましては、ここにも書いていますが、一部商品の取引条件変更に伴いまして、**2026年**、当期に関しては減益見込みなのですが、それ以降はまた新たな成長軌道というふうに考えております。具体的には、**Red Hat**さんをはじめとする提携先との取引をもちろん拡大する、そして**Elastic**さんとの提携によりまして、こちらも生成AI関連の案件の増加が期待できますので、ここに取り組んでいきたいというふうに考えております。

- 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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

以上で、2026年12月期ならびに中期計画というところにつきましてのご説明とさせていただきます。最後に株主優待について少しだけ触れさせていただきます。

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） |

株主の皆さま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、中長期的な保有をいただいている株主さまの増加を図ることを目的として、株主優待を昨年より導入しております。基準日が12月末日で保有株式数200株以上、2,000円相当のカタログギフトの提供ということを行っておりますので、引き続きよろしくお願いたします。

以上で私からのご説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。