

2026年12月期 第1四半期 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5月11日



© SIOS Corp. All rights Reserved.

<今回は喜多が欠席となったため、取締役専務執行役員である森田が説明>

改めまして、皆さん、おはようございます。サイオス株式会社の森田でございます。これから第1四半期の決算説明をさせていただきます。

目次

1. サマリー
2. 会社・事業概要
3. 2026年第1四半期連結概況
4. 2026年第1四半期セグメント別概況
5. 2026年成長戦略の進捗
6. 2026年12月期業績予想進捗
7. 株主還元（配当・株主優待）
8. Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

本日のアジェンダですが、最初に「サマリー」を皆様にご説明させていただいた後、こちらにありますように、改めて「会社・事業概要」、「第1四半期連結概況」、同様に「セグメント別概況」、そして「成長戦略」、「12月期の業績予想の進捗」、最後に今回は「株主還元についての考え方」について説明させていただきます。

1.サマリー

2.会社・事業概要

3.2026年第1四半期連結概況

4.2026年第1四半期セグメント別概況

5.2026年成長戦略の進捗

6.2026年12月期業績予想進捗

7.株主還元（配当・株主優待）

8.Appendix

四半期営業利益は177百万円と順調な滑り出しとなった
(2026年度通期予想進捗率39.4%)

連結売上高

5,895百万円
(前年同期比+18.1%)

連結営業利益

177百万円
(前年同期比+159.4%)
前年比大幅伸長

年度予想進捗率

39.4%
(営業利益)

それでは、説明に入らせていただきます。

まず、第1四半期サマリーでございますが、四半期営業利益は1億7,700万円ということで、総じて順調な滑り出しをすることができました。通期予想進捗率で申し上げますと、39.4%という形になります。連結売上高については、58億9,500万円。これは、前年同期比18.1%になります。

連結営業利益につきましては、1億7,700万円。こちらについても前年同期比159.4%ということで、大幅に伸長を遂げることができました。

先ほども触れましたけれども、年度の予想の進捗率で申し上げますと、39.4%ということになります。

各セグメントで成長戦略に沿った施策を展開、 全セグメントが前年比増収増益となった

※「※」を付した用語については43頁に注釈を記載

セグメント①	プロダクト & サービス	セグメント利益前年比 +29.8% グルージェントシリーズを中心としたサブスクリプション製品が順調に推移。ライセンス販売製品のサブスクリプション展開も推進。
セグメント②	コンサルティング & インテグレーション	セグメント利益前年比 +58.6% 昨年度減益となったAPI領域も増益に転じ、セグメント全体で大幅な増益。AI関連案件サービスも受注が順調に進む。
セグメント③	ソフトウェアセールス & ソリューション	セグメント利益前年比 +108.2% 企業向けAI実装に適した高精度な検索ソリューションに加えセキュリティ機能も評価され、Elastic N.V.関連商品が増収・増益に寄与

© SIOS Corp. All rights Reserved.

5

次に、セグメントのサマリーを皆様にご説明させていただきます。

3つのセグメントですべて前年比、増収増益となりました。プロダクト&サービスにつきましては、私どもが自社でプロパティを持っている製品群でございますが、セグメント利益は、プラスの29.8%。特にグルージェントシリーズを中心としたサブスクリプション製品が順調に推移いたしました。

次に、コンサルティング&インテグレーション。これは、主に役務の事業で成り立っておりますが、こちらにつきましてもプラス58.6%という伸びを実現することができました。AI関連案件サービスも受注が順調に進んでおります。

そして、ソフトウェアセールス&ソリューションでございますが、大きく利益を伸ばしまして、プラスの108.2%という達成度合いになっております。特に、企業向けのAI実装に適したElastic関連製品というものが大きく増収増益に寄与しております。

以上がサマリーでございます。

1.サマリー

2.会社・事業概要

3.2026年第1四半期連結概況

4.2026年第1四半期セグメント別概況

5.2026年成長戦略の進捗

6.2026年12月期業績予想進捗

7.株主還元（配当・株主優待）

8.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

サイオスグループは、1997年の設立以来、オープンソースソフトウェアの商用利用の先駆者として事業を展開してまいりました。現在は、クラウド・AI等の先端テクノロジーを活用したソフトウェア製品の開発・販売および高度なシステムインテグレーション※サービスを提供し、企業のデジタルトランスフォーメーションを支えています。

© SIOS Corp. All rights Reserved.

7

続きまして、改めまして私どもの会社と事業概要について説明させていただきます。

私どものグループミッションは、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」このミッションの下、「オープンソフトウェア（OSS）」と「AI」技術でお客様企業のITを支えることを柱に各事業を進めております。

ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、サイオスグループは1997年の設立以来、オープンソフトウェアの商用利用の先駆者として事業を展開しております。このマインドを持って、現在はもうやらざるを得ないというか、実践していかなければならないクラウド・AI等の先端テクノロジーといったもので事業を加速しておるところでございます。

ミッション実現の3つの推進力 (Driving Force)

連結グループ
6社
(国内4社・米国2社)



従業員数
544名

注)2025年12月31日時点・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
61%

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 (2026年4月)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

8

先ほど申し上げました、そのミッションを実現する3つの推進力といたしましては、「ピープル」、「テクノロジー」、「カルチャー」。この3つの推進力で事業を推進しております。

具体的に申し上げますと、「ピープル」につきましては、連結グループ6社（国内4社・米国2社）で構成しております。従業員数につきましては544名まで増えております。

そして、そのピープルの中で私どもの柱である「テクノロジー」につきましては、その比率が61%ということで、エンジニア比率は業界平均よりも高い水準で推移させております。

そして、そのピープル、テクノロジーをどういった「カルチャー」で進めているかというのは、「SIOS Values」といったものを設定しております。SIOS Valuesは、創造・情熱・コミットメント・誠実・チームワークといった要素で私どものカルチャーを構成しているところでございます。

サイオスにはオープンソースソフトウェアのオープンで自由な発想・革新性がDNAとして企業風土に根付き、競争力となっています

オープンソースソフトウェア：
世界中のエンジニアが協働して開発・改善する、高い透明性をもつソフトウェア

オープンで活発な情報発信
(SIOS Tech Lab)

部や課のないフラットな組織

社外からの評価



6年連続認定



© SIOS Corp. All rights Reserved.

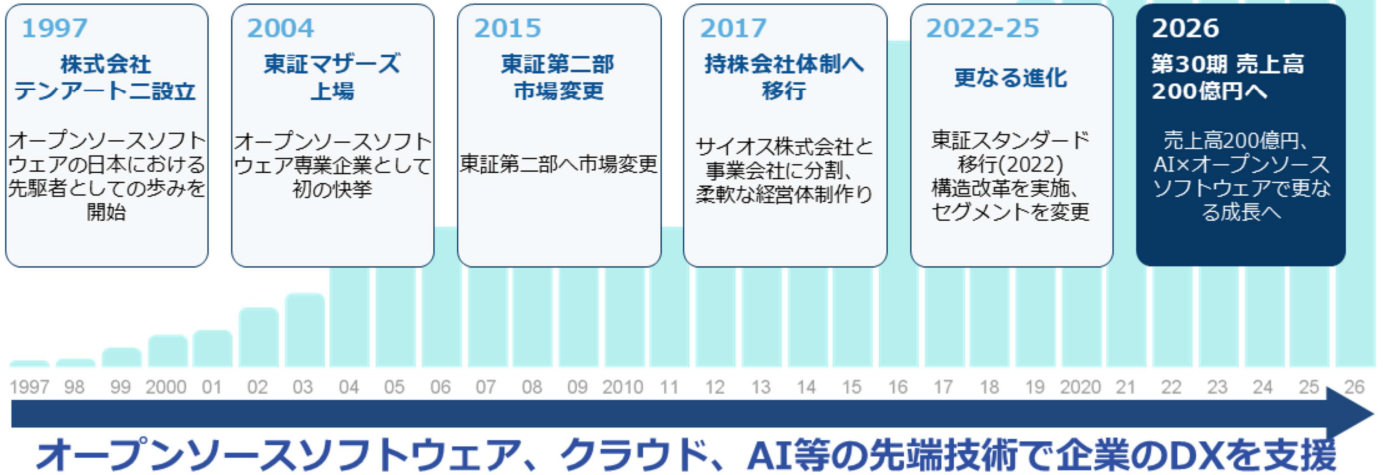
9

サイオスグループの競争力について、改めてご説明させていただきます。
先ほども触れさせていただきました、オープンソースソフトウェア、要するに、オープンで自由な発想・革新性といったものが私どもサイオスグループのDNAということで、そこが競争力の源泉となっております。オープンで活発な情報発信、SIOS Tech Labというブログページを公開しておりますが、こちらにつきましては、私どもが独自に調査した、検証した内容を惜しみなく発信しております。新しい技術というものは、もう2、3か月もすればすぐ陳腐化してしまいます。まず私どもが新しい内容を検証したものを皆様に発信しているということで、特に技術者の方から高い支持を得ております。
そして、組織構成につきましても、ティール経営と言われる場合もありますが、部や課のないフラットな組織で、経営幹部と社員がとても近い距離で、風通しのいい関係の組織となっております。
そして、社外からの評価でございます。私どもも健康経営優良法人、あと、働きがい、働きやすさを表すGreat Place To Workにつきましては4年連続で取得をしております。従業員からも「とても働きやすい会社」ということで喜んでもらっているところでございます。

サイオスの成長の歩み



オープンソースソフトウェアの商用利用から、 先端技術による企業のDX支援へと拡張した進化の軌跡



© SIOS Corp. All rights Reserved.

10

先ほど1997年と申し上げましたが、私ども成長の歩みでございます。棒グラフで可視化しておりますが、創業以来、右肩上がり成長しております。

コロナの時期に若干凸凹はありますが、順調に成長してきているところで、第30期につきましては、売上高200億円を達成しようという意気込みで日々努力しているところでございます。

オープンソースソフトウェアと先端技術をコアとし 3つのセグメントで企業向けソリューションを提供

プロダクト&サービス	コンサルティング &インテグレーション	ソフトウェアセールス &ソリューション
<p>自社開発 ソフトウェア製品の 開発・販売・サポート</p>	<p>企業向けシステムの 企画・開発・運用</p>	<p>最先端ソフトウェアの 販売と技術サポート</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 障害対策ソフトウェア 「LifeKeeper」 ● 文書管理アプリケーション ● グルージェントシリーズ (業務効率化ツール) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融領域 ● 文教領域 ● API領域 ● オープンソースソフトウェア 活用支援 ● AI導入支援 	<ul style="list-style-type: none"> ● レッドハット株式会社 ● Elastic N.V.

© SIOS Corp. All rights Reserved.

11

現時点でのサイオスグループの事業構成でございます。

1つ目がプロダクト&サービス、自社開発で自分たちのプロパティを持ってやっている製品群でございます。障害対策ソフトウェア「LifeKeeper」、文書管理アプリケーション、そして、グルージェントシリーズという業務効率化ツールで構成されております。

コンサルティング&インテグレーション、企業向けの企画・開発・運用ということで、主にこれは役務の提供という形で行っております。インダストリーで申し上げますと、金融、文教、API、オープンソースソフトウェアの活用支援、そして、最近ではAI導入支援といった形で構成しております。

ソフトウェアセールス&ソリューションにつきましては、主に仕入れてお客様に提供する、その販売と技術サポートをメインの業務としております。レッドハットとElasticといった製品群を国内で提供しております。

1. サマリー
2. 会社・事業概要
- 3. 2026年第1四半期連結概況**
4. 2026年第1四半期セグメント別概況
5. 2026年成長戦略の進捗
6. 2026年12月期業績予想進捗
7. 株主還元（配当・株主優待）
8. Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期 第1四半期業績（連結）



全項目で前年比伸長、営業利益以降は前年比大幅伸長となった

(単位：百万円)	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	差額	前年同期比
売上高	4,992	5,895	+902	+18.1%
売上総利益	1,250	1,399	+148	+11.9%
営業利益	68	177	+108	+159.4%
経常利益	73	229	+155	+210.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	38	133	+94	+242.2%
EBITDA※	76	198	+121	+159.6%
ROIC※(年率換算)	11.2%	23.5%	—	—

※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.

13

2026年12月期第1四半期の業績についてご説明させていただきます。

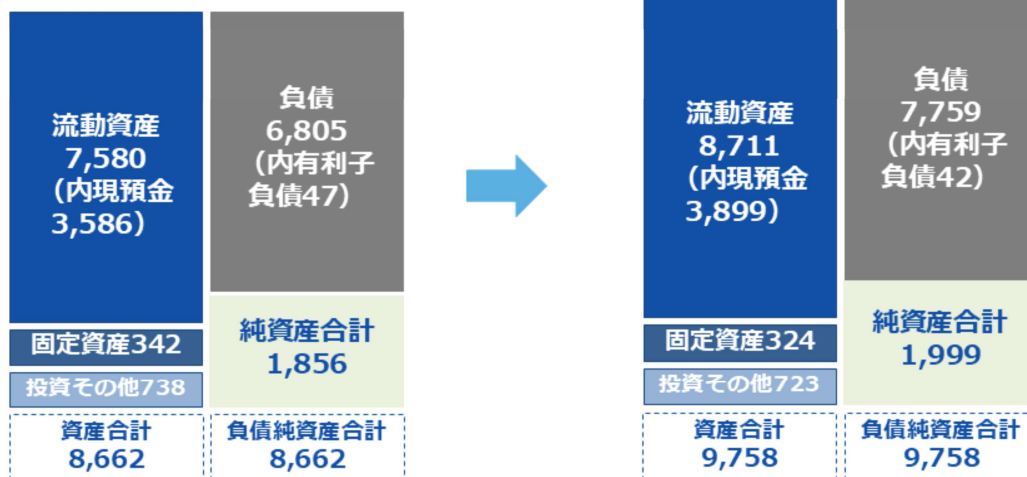
売上高につきましては、冒頭申し上げましたように、58億9,500万円。売上総利益は、13億9,900万円。営業利益については、1億7,700万円。経常利益については、2億2,900万円。親会社株主に帰属する四半期純利益につきましては、1億3,300万円。EBITDA、主にキャッシュ指標になりますけれども、1億9,800万円。そして、ROICにつきましては年率換算で23.5%になっております。

特に、営業利益以下、利益指標につきましては大幅な伸長率を実現することができております。

利益剰余金の増加により純資産は順調に増加

2025年12月31日

2026年3月31日



(単位：百万円)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

14

続いて、貸借対照表、BSでございます。

25年12月31日から26年3月31日につきましては、利益剰余金の増加により、純資産が順調に増加しております。現時点で純資産合計が19億9,900万円まで積み上がっております。

- 1.サマリー
- 2.会社・事業概要
- 3.2026年第1四半期連結概況
- 4.2026年第1四半期セグメント別概況**
- 5.2026年成長戦略の進捗
- 6.2026年12月期業績予想進捗
- 7.株主還元（配当・株主優待）
- 8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

セグメント別概況総括



全セグメント前年比増収増益

(単位：百万円)		2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前年同期比
プロダクト&サービス	売上高	1,160	1,214	+4.6%
	営業利益	125	162	+29.8%
コンサルティング& インテグレーション	売上高	874	876	+0.3%
	営業利益	99	157	+58.6%
ソフトウェアセールス& ソリューション	売上高	2,960	3,807	+28.6%
	営業利益	36	76	+108.2%
調整（全社費用他※）	売上高	△2	△3	—
	営業利益	△192	△218	—
連結合計	売上高	4,992	5,895	+18.1%
	営業利益	68	177	+159.4%

※全社費用は、主にセグメントに所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.

16

セグメント別の概況でございます。

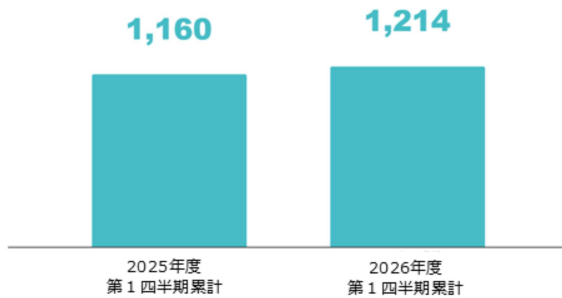
プロダクト&サービス、コンサルティング&インテグレーション、ソフトウェアセールス&ソリューションということで、それぞれ売上高については12億、8億7,000万、38億ということで、前年同期に比べても、すべての項目について増収増益となっております。細かくは、次のページから説明させていただきます。

セグメント① プロダクト&サービス



(単位：百万円)

売上高

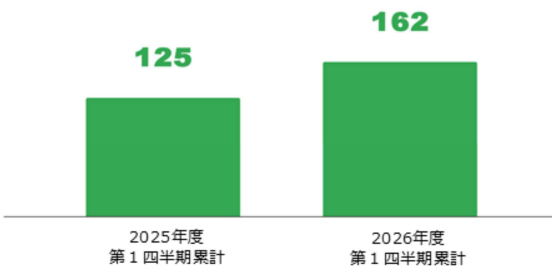


セグメント利益

前年同期比

+29.8%増益

セグメント利益



主力製品である「LifeKeeper」や「グルージェントシリーズ」の販売が順調に推移し、増収増益となった

© SIOS Corp. All rights Reserved.

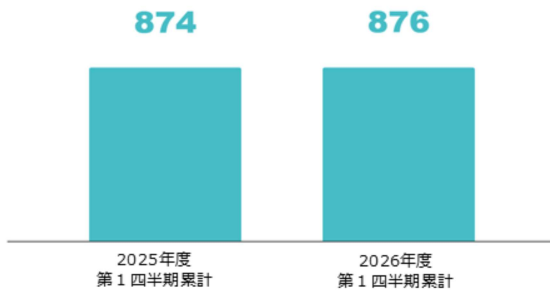
17

まずプロダクト&サービスについてですが、セグメント利益について前年同期比プラスの29.8%という増益を示しております。これは、主力製品である「LifeKeeper」、あと「グルージェントシリーズ」の販売が順調に推移して、増収増益となったものでございます。

セグメント② コンサルティング&インテグレーション SIOS

(単位：百万円)

売上高

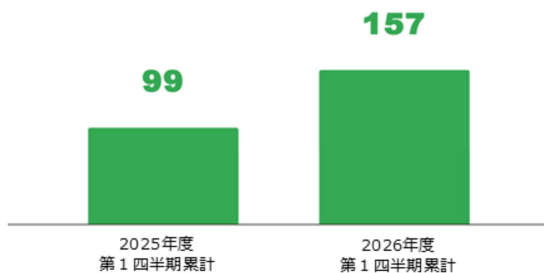


セグメント利益

前年同期比

+58.6%増益

セグメント利益



企業のIT投資の堅調な需要を捉え、前年に続いて受注が好調に推移したこと、API※ソリューション領域で収益が改善したことで増収増益となった

© SIOS Corp. All rights Reserved.

18

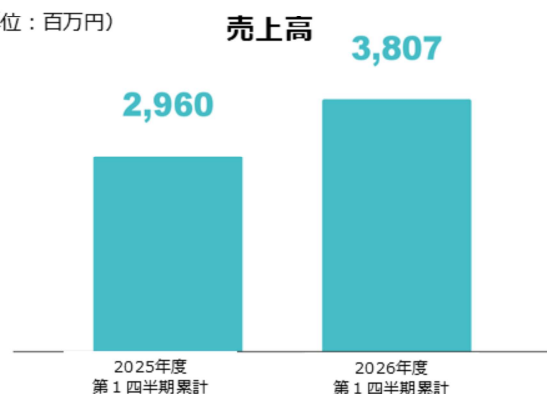
2つ目のセグメントです。

コンサルティング&インテグレーションということで、売上高については8億7,600万、セグメント利益は1億5,700万ということで、前年同期比プラスの58.6%を積み増すことができいております。

こちらにつきましては、企業のIT投資が堅調な推移をしております、私どもの受注が好調に推移したということが、この伸ばした主要要因でございます。特にAPIソリューションにつきましては、収益が大幅に改善したということで、増収増益に貢献しているところでございます。

セグメント③ ソフトウェアセールス&ソリューション SIOS

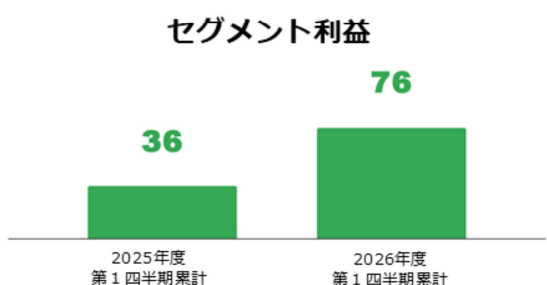
(単位：百万円)



セグメント利益

前年同期比

+108.2%増益



Elastic N.V.関連商品が好調に売上を伸ばした影響等により、増収増益となった

© SIOS Corp. All rights Reserved.

19

最後に、3つ目のセグメント、ソフトウェアセールス&ソリューションでございます。

売上高につきましては38億、セグメント利益については7,600万といった形で、こちらも大幅に増益を示しております。前年同期比でプラスの108.2%という増益を達成することができました。

こちらにつきましては、特にAI関連に非常に強いElastic製品が好調に売上を伸ばしたということで増収増益となっております。

- 1.サマリー
- 2.会社・事業概要
- 3.2026年第1四半期連結概況
- 4.2026年第1四半期セグメント別概況
- 5.2026年成長戦略の進捗**
- 6.2026年12月期業績予想進捗
- 7.株主還元（配当・株主優待）
- 8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

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

私どもの2026年の成長戦略につきまして、改めてご説明させていただきます。
冒頭触れさせていただきました、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」というミッションの下に、ビジネスモデルとしては、ストック型のビジネスモデル。こちらを重視して、こちらへの継続投資といったものを続けていきたいと考えております。

技術については、AIとオープンソースソフトウェアによる事業強化をさらに発展させていこうというふうに考えております。

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
(プロダクト&サービスセグメントのストック売上年間40億円超)

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

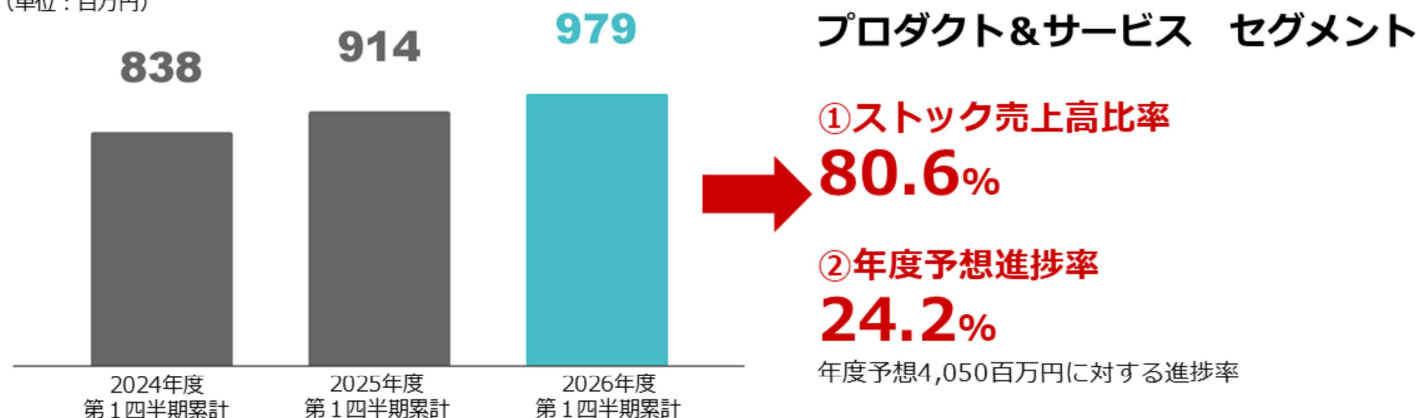
ストック型のビジネスモデルへの継続投資ということでございますが、こちらについては、サブスクリプション、リカレントな収入のベースを上げていくという目的を持っておりまして、ストック型のビジネスモデルを実現できる製品・サービスといったものの比率を高めていこうと。このための投資を積極的にやっていこうというふうに考えております。

もう一つは、これらの契約数を増やすことによって、ストック売上高自体を大きく伸ばしていこうということでございます。特に継続収入につきましては、積分型で売上が積み増していきますので、一見伸びていくようには見えるのですが、新規契約を取っていかないと大幅な利益まで貢献してこないという構造でもありますので、とにかく新規を取っていくということと、それに伴う高付加価値製品といったものも、バージョンアップ、新製品、新サービスの投入によって増やしていくということを考えております。

ストック型ビジネスモデル売上高比率は高水準で推移

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

(単位：百万円)



注) 2026年度より一部事業の報告セグメント変更を行ったため、過年度も含め変更後の数値を集計しております

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.

23

現状のストック型ビジネスモデルの売上高比率というものは、高水準で推移しております。ここ3か年で8億3,800万円、9億1,400万円、9億7,900万円ということで、ストック売上高比率については80.6%まで達成しております。年度の予想進捗率については24.2%という形で、おおむね予想どおりに推移しているという状況です。

グルージェントシリーズのARR +22.4% 継続して順調に伸長

【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

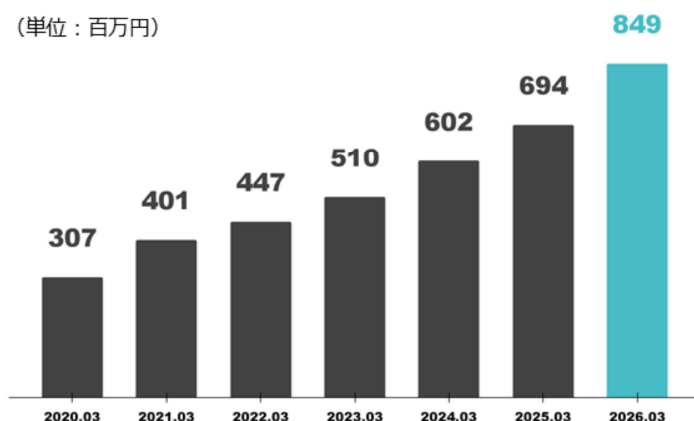
前年伸長率 **+22.4%**

 Gluegent Flow  Gluegent Gate

(グルージェントフロー) (グルージェントゲート)

前年伸長率 **+49.3%**

前年伸長率 **+7.9%**



※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.

24

ストック型のサービスの代表的なサービスである、グルージェントフロー、グルージェントゲートについてご説明申し上げます。

グルージェントシリーズのARR、年間計上収入につきましては、プラスの22.4%を継続して、順調に伸長しているところでございます。特にグルージェントフロー、企業で使うワークフローを中心としたサービスでございますが、前年伸長率につきましては、プラスの49.3%を達成することができております。

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

冒頭触れたAIとオープンソースソフトウェアによる事業強化、成長戦略の進捗でございますけれども、生成AI活用・AIエージェントといったアプローチによって事業を強化しております。

各セグメントにおいてどのような使い方をしているかということでございますが、プロダクト&サービスにつきましては、自社製品へのAI実装といったものを継続して開発しております。既にグルーエージェントフローについてはAI機能を搭載しておりますが、今後も他の製品についてもAI実装を加速していこうと考えております。

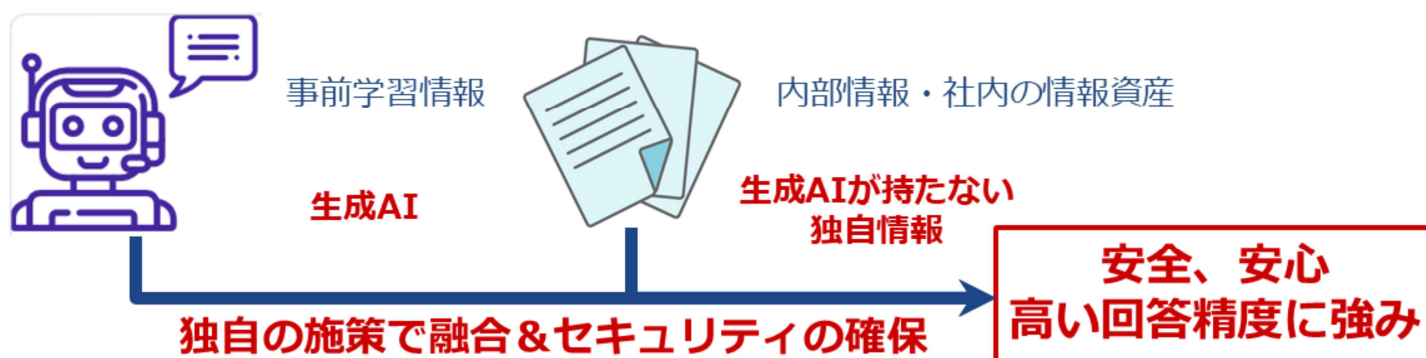
コンサルティング&インテグレーションですけれども、こちらにつきましては、エンタープライズのお客様のAI活用といったものを積極的に支援していくと。お客様がAI活用において困っているところを支援していくといったところを主眼に役務提供をしていく予定でございます。

そして、すべてのセグメントにつきましては、AI活用による開発工数、要するにエンジニアリング工数、こちらについて大幅な圧縮を図っていこうという取組を行っているところでございます。

オープンソースソフトウェア商用利用で得た技術力・知見をベースにした企業向けAI活用ソリューションを提供

社内ナレッジ活用AIチャット導入サービス

- 生成AIと独自情報を適切に融合することで**商用利用レベルの回答精度**を担保
- 最短2週間のスピーディーな導入が可能



© SIOS Corp. All rights Reserved.

20

事例について簡単に触れさせていただきたいと思います。

まず、顧客のAI活用支援といったケーススタディでございます。私どもがオープンソースソフトウェア、商用利用で得た技術力・知見、そして先行して行っているAIの検証によって、お客様のAI活用についてソリューションとして提供しております。

こちらの例につきましては、社内ナレッジ活用AIチャット導入サービスということで、生成AIとお客様独自が持っている情報を適切に融合することで、商用レベルの回答精度を担保することができております。加えて、その導入を最短2週間と非常にスピーディーに導入することができております。

下にある絵は、お客様の持っているらっしゃる独自情報・内部情報と生成AIによる事前学習情報を、私ども独自のやり方でセキュリティを担保しながら、高い回答精度を実現したといった事例でございます。

AI導入支援を通じて企業の生産性向上に貢献

大手SIer様

有識者の暗黙知を形式知化し、スムーズな引継ぎを実現

膨大な規約・設計書からAIが最適解を即座に導き出すことで
新任メンバーの学習をサポート。学習期間の大幅短縮により
プロジェクトメンバー間の引継ぎを効率化

モビリティ事業者様

営業ナレッジとAIテクノロジーの融合

過去の提案資料から 施設特性や業種別の空間管理の最適
構成をすぐに抽出
高精度でスピーディな提案で成約率・満足度向上に貢献

続いてのケーススタディですけれども、大手SIer様のケースです。有識者の暗黙知を形式化して、スムーズな引継ぎを実現することができております。膨大な規約・設計書から、AIが最適解を即座に導き出すといったAIサービスを実現して、新任メンバーの学習をサポートして、プロジェクトメンバー間の引継ぎを効率化することが実現できております。

もう一つがモビリティ事業者様のケースです。営業ナレッジとAIテクノロジーを融合させました。具体的には、過去の提案資料から、施設特性や業種別の空間管理といったものを、AIによって最適構成を抽出してアウトプットすると。これらが実現できたことによってお客様としてはスピーディな提案ができた。結果として、成約率とお客様の満足度向上に貢献することができております。

データマネジメント領域で新たにSingleStoreと提携を開始、企業のAIアプリケーション実装を強力に支援

<API・AIエコシステムデザインソリューション>



28

顧客のAI活用支援の2つ目のケースです。こちらについては、私どものAPIソリューションの領域で実現しているものでございます。

こちらにありますように、APIソリューションとしましては、さまざまな先端のサービスとアライアンスを組みまして、お客様の状況に応じてこちらのサービスを組み合わせ、お客様の要望に応じたサービスを実現しております。特にAPIはさまざまなサービスを疎結合、緩く結合させて実現していくといったサービスでございますので、お客様の基幹システム等の状況によって、同じ業種でも企業様によって違うケースがございます。こちらによっていろいろサービスが実現できて、お客様に喜ばれているところでございます。

こちらにつきましては、最近、またデータマネジメントの領域でSingleStoreといったサービスと提携を開始しているところでございます。今後もこのような先端的なサービスと積極的なアライアンスを組んで、お客様の要望に応えていきたいと考えているところでございます。

- 1.サマリー
- 2.会社・事業概要
- 3.2026年第1四半期連結概況
- 4.2026年第1四半期セグメント別概況
- 5.2026年成長戦略の進捗
- 6.2026年12月期業績予想進捗**
- 7.株主還元（配当・株主優待）
- 8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期 通期業績予想



通期予想達成に向け着実に進捗

(単位：百万円)	2026年12月期 業績予想	2026年12月期 第1四半期実績	進捗率
売上高	20,000	5,895	29.5%
営業利益	450	177	39.4%
経常利益	510	229	44.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	370	133	36.0%
EBITDA	540	198	36.7%
ROIC	13.4%	23.5%	—

※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.

30

12月期の通期業績予想です。現時点では修正は考えておりませんが、26年の12月期につきましては、売上高200億、営業利益4億5,000万、経常利益5億1,000万、EBITDAにつきましては5億4,000万、ROICが13.4%という形を想定しております。

- 1.サマリー
- 2.会社・事業概要
- 3.2026年第1四半期連結概況
- 4.2026年第1四半期セグメント別概況
- 5.2026年成長戦略の進捗
- 6.2026年12月期業績予想進捗
- 7.株主還元（配当・株主優待）
- 8.Appendix

**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**

	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
1株あたり 配当金	5円	連結配当性向30%以上目標	

最後に、株主還元策について、私どもの考え方について説明させていただきます。

2026年12月期については1株について5円、27年12月期以降は、連結配当性向30%以上を目標とさせていただきます。皆様、株主様への還元といったものをより重視した取組をしていきたいと考えているところでございます。

以上、概況を説明させていただきました。どうもご清聴ありがとうございました。

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）

サイオス株式会社株主優待情報：<https://www.sios.com/ja/ir/individual/benefit/>

2026年第1四半期決算説明会 質疑応答

説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、簡潔にまとめております。

質問：1Q 営業利益の大幅増益・計画進捗率 40%弱の高水準について、利益成長の要因が構造的なものか一過性なのでしょうか。

回答：1Q 好調の要因はほぼ構造的なものであり、一過性要素は少ないと認識しております。具体的な要因としては、①「LifeKeeper」「グルージェントシリーズ」の好調、②API ソリューションの収益性改善、③Elastic の AI 需要獲得による大幅成長が挙げられ、いずれも数年来の成長戦略が実った結果です。業績予想は現時点で据え置きとしておりますが、今後この伸びが順調に推移し、業績修正が必要となった場合には速やかに公表する方針です。