

2026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)
2026年8月7日



© SIOS Corp. All rights Reserved.

改めまして、喜多でございます。本日は、サイオス株式会社決算説明にご出席、ご臨席いただきまして、誠にありがとうございます。それでは、始めさせていただきます。

目次

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー
- 2026年上期連結概況
- 2026年上期セグメント別概況
- 2026成長戦略の進捗
- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

本日は、こちらの目次にございます内容でご説明を進めさせていただきます。
まず、簡単に会社・事業概要を改めてご説明させていただきました後に、業績サマリーから上期連結状況、セグメント状況、成長戦略の進捗、そして、当期の業績予想ということをご説明させていただいて、その後に、株主還元について少し触れさせていただくという内容で進めさせていただきます。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー
- 2026年上期連結概況
- 2026年上期セグメント別概況
- 2026成長戦略の進捗
- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

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SIOS

創業

1997年

従業員数

2025年12月31日時点・臨時雇用者を含む

544名

連結グループ

6社

エンジニア比率

サイオステクノロジー(2026年4月)

61%

© SIOS Corp. All rights Reserved.

4

それでは、まず会社・事業概要からご説明いたします。

サイオスグループは、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」をミッションに、オープンソースソフトウェアとAI技術で企業のITを支えるということを事業として進めております。

創業は1997年、従業員数が現在544名、連結グループ6社、エンジニア比率が61%というような内容となっております。

サイオスの競争力(オープンソースソフトウェアのDNA) SIOS

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

▶エンジニアが自発的に技術を発信するブログ「SIOS Tech Lab」



部や課のないフラットな組織

▶働きやすさと働きがいを両立する環境を外部機関も評価

健康経営優良法人
6年連続認定



「働きが認定企業」
4年連続選出



© SIOS Corp. All rights Reserved.

5

私どもの競争力の源泉は、オープンソースソフトウェアでございまして、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とは、世界中のエンジニアが協働で開発、改善する高い透明性を持つソフトウェアでございます。このカルチャーに基づき、オープンで活発な情報発信、エンジニアが自発的に技術を発信するブログ等を展開しております。また、部や課といった従来型の組織のないフラットな組織で事業を展開しておりまして、働きやすさ、そして、働きがいを両立する環境は、外部機関にも評価をいただいております。

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
自社開発 ソフトウェア製品の 開発・販売・サポート	企業向けシステムの 企画・開発・運用	最先端ソフトウェアの 販売と技術サポート
● 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)	● 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	● レッドハット株式会社 ● Elastic N.V.

© SIOS Corp. All rights Reserved.

6

セグメントとしては、ここにございます3つのセグメントで企業向けソリューションを提供しております。

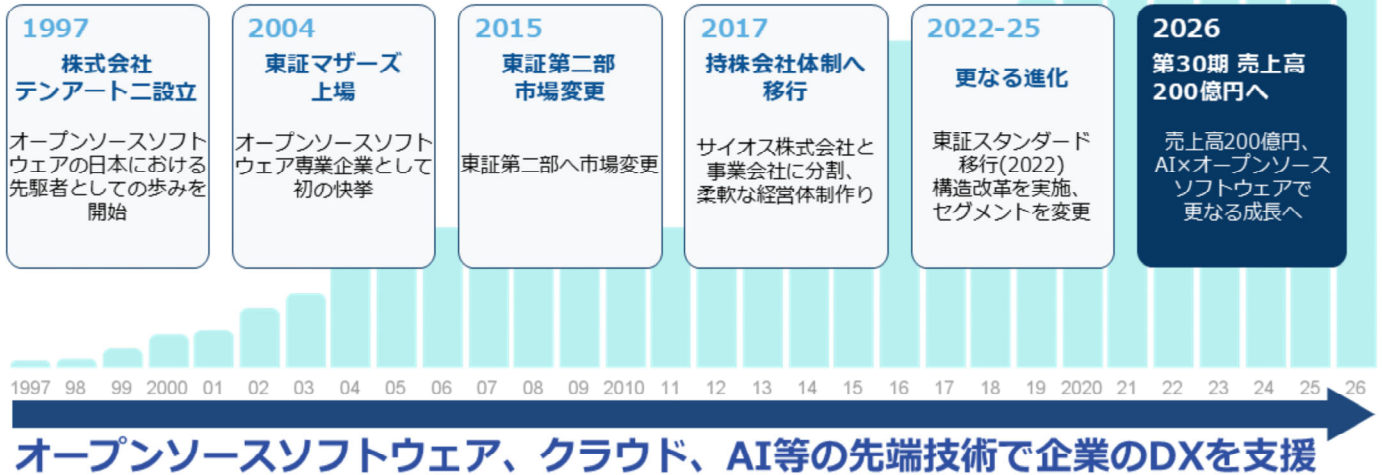
まず、プロダクト&サービス。プロダクト&サービスは、自社開発ソフトウェア製品の販売サポートを行っております。続いて、コンサルティング&インテグレーション。こちらは、企業向けシステムの企画・開発・運用でございます。

そして、3つ目がソフトウェアセールス&ソリューション。最先端ソフトウェアの販売と技術サポートを行っております。

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.

7

設立以来、順調に伸長してきておりまして、1997年、株式会社テンアート二として設立しまして、当期で29年目ということになります。

2026年は、第30期売上高200億円を業績予想として発表しております。このような形で順調に成長してまいりました。一番下に書いていますとおり、オープンソースソフトウェア、クラウド、AI等の先端技術で企業のDXを支援してきております。

以上、簡単ではございますが、会社・事業概要とさせていただきます。

1.会社・事業概要

2.業績

●サマリー

- 2026年上期連結概況
- 2026年上期セグメント別概況
- 2026成長戦略の進捗
- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

売上高・営業利益とも前年比増収増益

連結売上高

連結営業利益

年度予想進捗率

10,944百万円
(前年同期比 15.4%増) **1 9 6**百万円
(前年同期比 9.0%増) **43.6%**
(営業利益)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

9

それでは、ここから業績についてお話をさせていただきます。
この2026年12月期の上期につきましては、売上・営業利益とも前年比増収増益という結果となりました。
連結売上高は109億4,400万円、連結営業利益は1億9,600万円となりました。
この営業利益の状況としましては、年度予想に対して進捗率が43.6%ということで、おおむね順調に推移しているという状況でございます。

プロダクト&サービス・ソフトウェアセールス&ソリューションが 前年比増収増益

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 10.3%増 文書管理アプリケーションはサブスク本格移行により収益構造が変化し減収減益となったが、LifeKeeperやグルージェントシリーズ等はストック売上高を収益基盤に増収増益。
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 1.5%減 文教向けシステム開発・構築支援は堅調、生成AI※導入支援事業等の新規ビジネスも順調に推移。他事業が前年度好調の反動を受け、セグメント全体では減収減益。
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 27.3%増 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.

10

各セグメントの状況ですが、こちらにございますとおり、プロダクト&サービスにつきましては、セグメント利益前年比10.3%増となりました。
 コンサルティング&インテグレーションにつきましては1.5%減、ソフトウェアセールス&ソリューションは27.3%増となりました。
 これらの詳細につきましては、後ほど触れさせていただきます。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー

- **2026年上期連結概況**

- 2026年上期セグメント別概況

- 2026成長戦略の進捗

- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期 上期業績（連結）



全項目で前年伸長を達成

(単位：百万円)	2025年12月期 上期実績	2026年12月期 上期実績	差額	前年同期比
売上高	9,486	10,944	+1,458	+15.4%
売上総利益	2,581	2,747	+166	+6.4%
営業利益	179	196	+16	+9.0%
経常利益	221	239	+18	+8.2%
親会社株主に帰属 する中間純利益	119	141	+21	+18.2%
EBITDA※	194	237	+42	+21.9%
ROIC※(年率換算)	14.3%	13.0%	—	—

※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.

12

それでは、ここから連結上期状況をもう少し詳しく見ていきたいと思います。
 2026年12月期上期業績ですが、全項目で前年伸長を達成しておりまして、表の
 真ん中の白抜き数字の部分が上半期の実績でございます。売上につきましては、
 先ほど申し上げましたとおり、109億4,400万円となりました。
 そして、営業利益が1億9,600万円、経常利益が2億3,900万円、中間純利益は
 1億4,100万円となっております。

貸借対照表（連結）

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

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



2026年6月30日

流動資産 8,402 (内現預金 4,148)	負債 7,430 (内有利子 負債37)
固定資産304	純資産合計 2,010
投資その他733	
資産合計 9,440	負債純資産合計 9,440

(単位：百万円)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

13

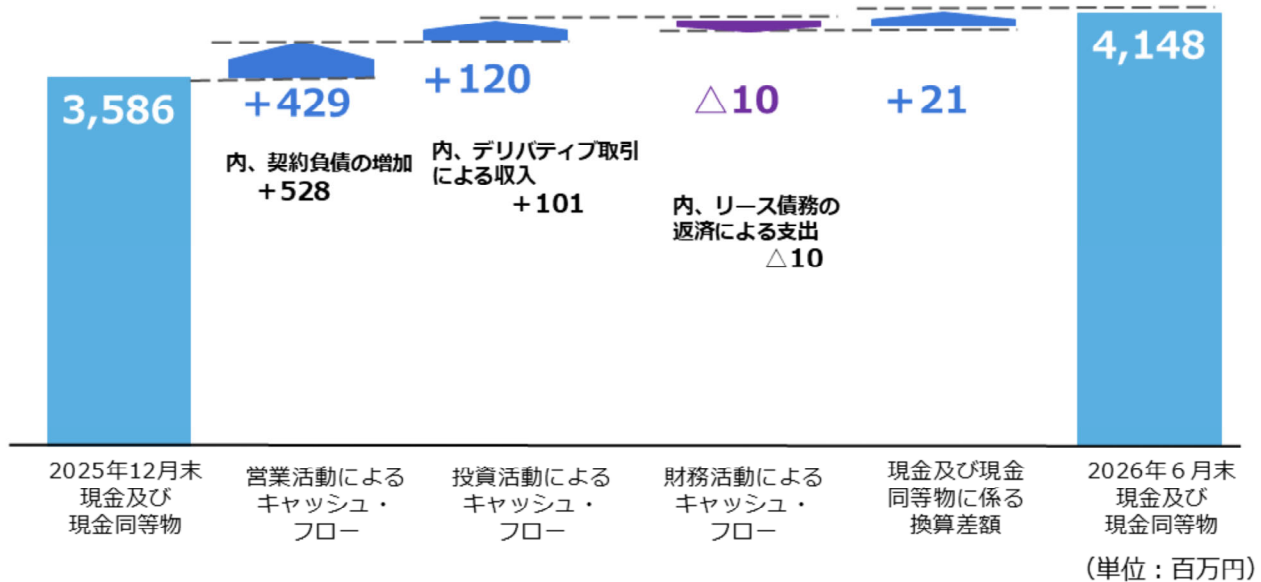
貸借対照表の状況でございますが、利益剰余金の増加による純資産は、順調に増加しております。

表の右側が6月30日付の貸借対照表になっておりまして、表の一番下でございますとおり、資産合計は94億4,000万円となっております、純資産が20億1,000万円という結果で終わっております。

キャッシュ・フロー計算書（連結）



営業活動で獲得した資金の一部をリース債務の返済に充当
現金同等物は 561百万円増加



© SIOS Corp. All rights Reserved.

14

続いて、キャッシュフロー計算書の方でございます。

営業活動で獲得した資金の一部をリース債務の返済に充当して、現金同等物は5億6,100万円増加しております。

グラフの一番右側が6月30日時点での現金及び現金同等物の状況となります。41億4,800万円ということで、40億超えとなっております。それぞれキャッシュフローの状況につきましては、ここに記載のと通りの増減となっております。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー
- 2026年上期連結概況
- **2026年上期セグメント別概況**
- 2026成長戦略の進捗
- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

セグメント別概況総括



(単位：百万円)		2025年12月期 上期実績	2026年12月期 上期実績	前年同期比	通期予想 進捗率
プロダクト&サービス	売上高	2,365	2,483	+5.0%	39.4%
	営業利益	284	314	+10.3%	33.1%
コンサルティング& インテグレーション	売上高	1,755	1,693	△3.5%	51.3%
	営業利益	213	210	△1.5%	80.8%
ソフトウェアセールス& ソリューション	売上高	5,372	6,774	+26.1%	65.1%
	営業利益	72	92	+27.3%	102.2%
調整（全社費用他※）	売上高	△6	△6	—	—
	営業利益	△391	△421	—	—
連結合計	売上高	9,486	10,944	+15.4%	54.7%
	営業利益	179	196	+9.0%	43.6%

※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.

16

それでは、ここからセグメント別の状況について、お話をさせていただきます。
こちらの表がセグメント別の概況の総括となります。詳細について、次のページ
からセグメントごとに見てまいりたいと思います。

セグメント① プロダクト&サービス



(単位：百万円)

売上高

2,365

2,483

2025年度
上期

2026年度
上期

セグメント利益

284

314

2025年度
上期

2026年度
上期

セグメント利益

前年同期比

10.3%増

- ・ 文書管理アプリケーションの一部製品がサブスクモデルに移行した事により、収益が一時的に下押し
- ・ 主力製品の「LifeKeeper」「グルージェントシリーズ」は好調のためセグメント全体は増収増益

© SIOS Corp. All rights Reserved.

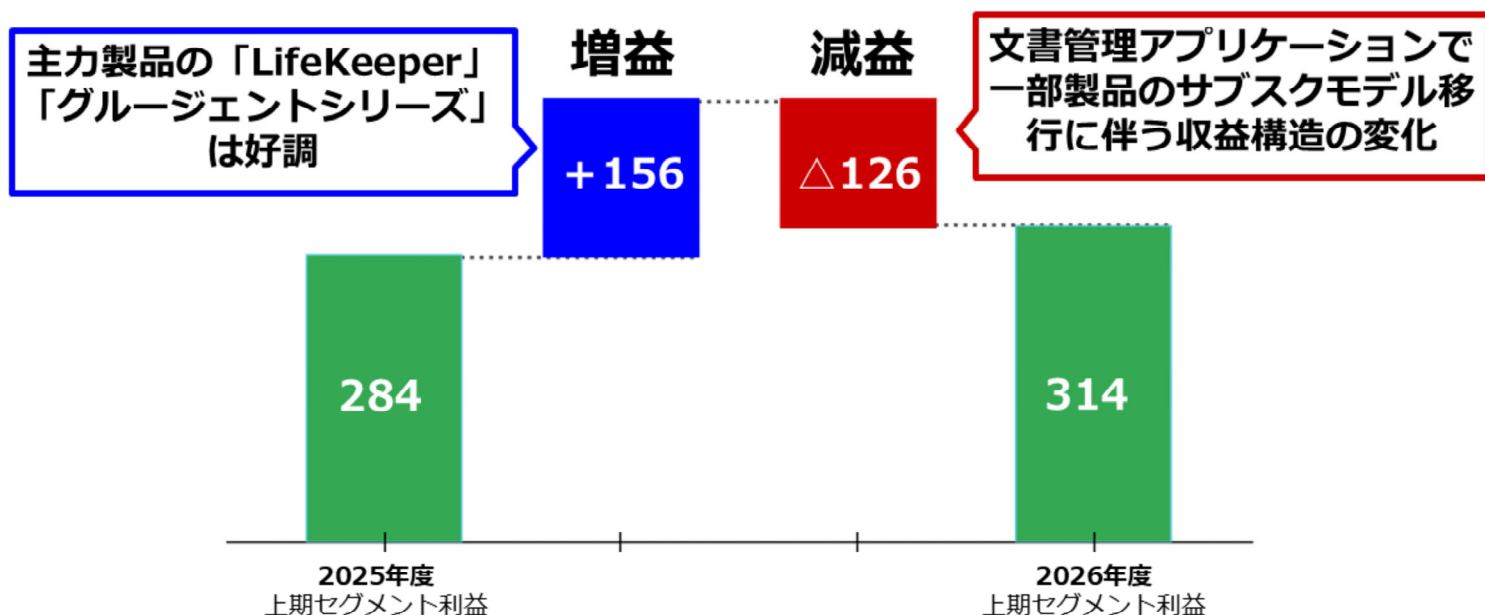
17

まず、プロダクト&サービスセグメントにつきましては、業績はグラフ左側にございますとおりで、売上高につきましては24億8,300万円となりました。セグメント利益は下のグラフ、3億1,400万円でございます。このセグメント利益につきましては、左に書いていますとおり、前年同期比で10.3%増となりました。

文書管理アプリケーションの一部製品がサブスクモデルに移行したことにより、収益が一時的に下押しとなっております。

一方で、主力製品の「Lifekeeper」「グルージェントシリーズ」は好調のため、セグメント全体は増収増益となっております。

プロダクト&サービス セグメント利益増減分析



(単位：百万円)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

18

ここでプロダクト&サービスのセグメント利益の増減を、もう少し詳しくご説明させていただきます。

こちらのグラフの右側が2026年上期のセグメント利益 3 億1,400 万円でございます。

前年の上期利益 2 億8,400 万円から主力の「グルージェントシリーズ」

「Lifekeeper」によって、1 億5,600 万円の増益となっておりますが、先ほどもお話ししたとおり、文書管理アプリケーションで一部製品のサブスク移行に伴う収益構造の変化があり、マイナス 1 億2,600 万円となっており、この結果として、3 億1,400 万円の着地となっております。

ストック型ビジネスモデルへの継続投資の一環として、
文書管理アプリケーションのサブスク化を一層推進

- **ライセンスモデル**

- ・ 販売時に一括で売上を計上



- **サブスクリプションモデル**

- ・ 使用量に応じて月毎に売上を計上

**サブスク化が短期的に売上を下押しするが、
中長期的には安定的に売上が拡大**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

19

この文書管理アプリケーションの減益要因ですが、ストック型ビジネスモデルへの継続投資の一環として文書管理アプリケーションのサブスク化を一層推進しております。

皆様ご存じのとおり、ご案内のとおりでございますが、ライセンスモデルは販売時に一括で売上計上です。

こちらで文書管理アプリケーションも計上してきていたものが、サブスクリプションモデルに今、移行を進めていると。

サブスクリプションモデルは、使用量に応じて月ごとに売上計上となりますので、これによってサブスク化が短期的に売上の下押しとなっておりますが、中長期的には安定的に売上が拡大するモデルですので、一時的な下押しはあるものの、「モデル転換」を進めてまいりたいと考えております。

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

1,755

1,693

2025年度
上期

2026年度
上期

セグメント利益

213

210

2025年度
上期

2026年度
上期

セグメント利益

前年同期比

1.5%減

・ 文教向けシステム開発・構築支援及び生成AI導入支援事業は案件獲得が順調に推移したものの、その他の事業で前年度が好調であった反動により、セグメント全体では減収減益

© SIOS Corp. All rights Reserved.

20

続いて、コンサルティング&インテグレーションです。

こちらの売上は、左のグラフのとおり、16億9,300万円となりました。

セグメント利益は2億1,000万円でございます。セグメント利益につきましては、前年同期比で1.5%減となりました。

文教向けシステム開発、構築支援及び生成AI導入支援事業は、案件獲得が順調に推移したものの、その他の事業で前年度が好調であった反動で、セグメント全体では減収減益となっておりますが、微減の状況ですので、下期に向けて巻き返しが図れるというふうに考えております。

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)

売上高 **6,774**

5,372

2025年度
上期

2026年度
上期

セグメント利益

前年同期比

27.3%増

セグメント利益

72

2025年度
上期

92

2026年度
上期

・ 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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

21

続いて、ソフトウェアセールス&ソリューションです。

こちらは、売上高が67億7,400万円となりました。セグメント利益は9,200万円でございます。このセグメント利益につきましては、前年同期比27.3%増となりました。Elastic N.V.関連商品が好調に売上を伸ばした影響により、増収増益となっております。

以上、セグメント別の状況となっております。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー
- 2026年上期連結概況
- 2026年上期セグメント別概況
- **2026成長戦略の進捗**
- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

23

ここからは、2026年成長戦略についての進捗状況についてお話しさせていただきます。

2026年成長戦略は、企業理念の推進「世界中の人々のために、不可能を可能に。」を実現するために二つの注力成長戦略がございます。

一つ目がビジネスモデルの転換。ストック型ビジネスモデルへの継続投資を進めております。

もう一つの成長戦略は、技術面ではAIとオープンソースソフトウェアによる事業強化を進めております。

それぞれの状況について、次のスライドから見ていきたいと思います。

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
(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

まず、ビジネスモデル転換につきましては、ストック型ビジネスモデル売上高比率を向上させ、収益力を強化するということに取り組んでおります。プロダクト&サービスセグメントのストック売上高、年間40億円超を目指しております。

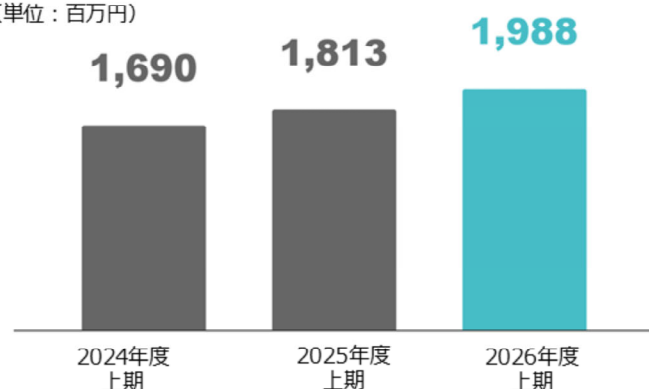
具体的には、サブスクリプション製品比率の拡大に取り組んでおりまして、従来のライセンス販売に加え、サブスクリプション提供も可能にし、ストック型ビジネスモデル製品の比率を高めるということに取り組んでおります。

同時に、契約数増によるストック売上の伸長、新規契約獲得、そして、高付加価値品販売による単価増に注力しまして、ストック売上の増加を目指しております。

ストック型ビジネスモデル売上高比率は高水準で推移

ストック売上高※

(単位：百万円)



①ストック売上高比率
80.1%

②年度予想進捗率
49.1%

年度予想4,050百万円に対する進捗率

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

※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

© SIOS Corp. All rights Reserved.

25

このストック売上比率につきましては、現在、高水準で推移しております。
こちらの左側のグラフがストック売上高の推移でございますが、上半期につきましては19億8,800万円となりました。
これによって、このセグメントにおけるストック売上高比率は80.1%になりました。
年度予想に対する進捗率としては49.1%ということで、おおむね順調に推移している状況でございます。

グルージェントシリーズのARR 26.5%増 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)



※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.

26

特に、グルージェントフロー、グルージェントゲートにつきましては、ここにありますとおり、ARR (Annual Recurring Revenue) につきましては、26.5%増と継続して順調に伸長してきております。

この下の左側のグラフがこれまでの推移でございますが、2026年6月時点におきましては、9億900万円のARRに伸長しております。

このARRにつきましては、グルージェントフローが現在54.6%増となっております。

また、グルージェントゲートが11.2%増と二桁伸長を実現しておりまして、順調に推移しているという状況でございます。

AIとオープンソースソフトウェアによる事業強化

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削減

© SIOS Corp. All rights Reserved.

27

2つ目の成長戦略、技術面での取り組みです。

AIとオープンソースによる事業強化につきましては、特にAI面では生成AI活用、AIエージェント的アプローチによる事業強化を進めております。

具体的には、まずプロダクト＆サービスセグメントにおいて、自社製品へのAI機能搭載を継続開発しております。

また、コンサルティング＆インテグレーションにおいて、顧客のAI活用支援を積極的に展開しておりまして、現在多くの事例が進んでいるという状況でございます。

また、全セグメントを通じてAI活用による開発工数の大幅な削減に取り組んでおります。こちらもう少し詳しくご説明をさせていただきます。

オープンソースで培った設計力を活かし、 システムのAI駆動開発に投資

要件定義
仕様構造化

設計
コード生成

自動テスト
修復

デプロイ※
リリース

人からAIへ



開発全工程を複数AIを活用して全自動化(AI同士の自律的な確認・修復)

人の判断による品質保証



判断

判断

判断

判断

各工程の重要事項のみエンジニアが判断

開発工期短縮による製品力強化&エンジニアリソースの最適配分による競争力強化

© SIOS Corp. All rights Reserved.

28

また、全セグメントを通じてAI活用による開発工数の大幅な削減に取り組んでおります。こちらもう少し詳しくご説明をさせていただきます。

AI活用による開発工数の大幅な削減に取り組んでおりまして、オープンソースで培った設計力を生かしまして、システムのAI駆動開発に投資しております。大きく分けて、下の図にありますとおり、4つのプロセスに、全面的にAIを投入しております。

要するに、開発工程の全工程に複数AIを活用して、全自動化を進めております。

この4つの開発工程において人間の判断というのは品質保証の部分だけでございまして、それぞれの工程における重要事項の判断のみエンジニアがやっているという状況でございます。

これにより開発工期短縮による製品開発力強化、また、エンジニアリソースの最適配分によって競争力の強化を進めております。

以上、成長戦略の取組状況の説明とさせていただきます。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー
- 2026年上期連結概況
- 2026年上期セグメント別概況
- 2026成長戦略の進捗
- **2026年12月期業績予想**

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期 通期業績予想



連結業績予想は据え置き

(単位：百万円)

	2026年12月期 業績予想	2026年12月期 上期実績	進捗率
売上高	20,000	10,944	54.7%
営業利益	450	196	43.6%
経常利益	510	239	47.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	370	141	38.1%
EBITDA	540	237	44.0%
ROIC	13.4%	13.0%	—

※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

ここで、当期12月期の業績予想についてお話をさせていただきます。

業績予想につきましては、据え置きとさせていただきます。

表の白抜き文字の部分が当期の、上期の着地状況でございますが、左側が業績予想になっておりまして、売上は200億円、営業利益は4億5,000万円、経常利益5億1,000万円、純利益3億7,000万円を目指しておりまして、それぞれの進捗率は、一番右に書いているとおり、おおむね順調に推移しているという状況でございます。

このようなことから、今、申し上げましたとおり、業績予想は据え置きとさせていただきます。

1.会社・事業概要

2.業績

- サマリー

- 2026年上期連結概況

- 2026年上期セグメント別概況

- 2026成長戦略の進捗

- 2026年12月期業績予想

3.株主還元（配当・優待）

4.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

**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、株主還元につきまして簡単にご説明させていただきます。
まず、配当につきましては、2026年12月期は5円予想とさせていただいております。
そして、2027年12月期以降は、連結配当性向30%以上を目標として取り組みを進めております。
こちら、当初の発表の計画どおりの状況でございます。

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atalog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/>

最後に、株主優待につきまして簡単に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12月末日で、保有株式数200株以上の株主様に2,000円相当のカatalogギフトを提供するというような内容となっております。

以上で、2026年度中間期の決算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。

2026 年 12 月期第 2 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：2026 年 12 月期業績予想は当初のまま据え置きとありますが、上期実績では最大の収益源であるプロダクト&セールスセグメントの営業利益達成率が 33.1%となっております。下半期で予想達成に向けてどのように改善していくのかお考えをお聞かせください。

回答：先ほどご説明した通り、文章管理アプリケーションのサブスクリプション移行に伴い、ライセンスの一括売上計上が抑えられるため、これが利益の下押し要因となっております。

この取り組みが一巡すれば売上・利益の安定成長に繋がりますが、利益の下押しは上期だけでなく下期も発生する見込みです。

しかし幸いにも、「LifeKeeper」や「グルージェントフロー」などの他製品が順調に推移しており、この下押し要因はある程度カバーできる状況です。さらに、「コンサルティング&インテグレーション」および「ソフトウェアセールス&ソリューション」の上積みも含めることで、通期の営業利益予想については達成できると考えております。