2026年12月期
第３四半期
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11月13日

© SIOS Corp. All rights Reserved.

おはようございます。改めまして、サイオス株式会社代表取締役社長の喜多でございます。本日は、ご多用の中、2026年12月期第３四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

目次

1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

本日は、こちらの目次にございます第３四半期の実績、成長戦略の進捗、通期業績予想の修正、そして株主還元という順にご説明申し上げます。
なお、サマリーと会社・事業概要は資料をご参照いただきまして、本日は連結業績からご説明いたします。
※「1.サマリー」「2.会社・事業概要」は、時間の都合により当日の説明を割愛しました。詳細は決算説明資料をご参照ください。

1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期 第３四半期累計業績(連結)

(単位：百万円)	2025年12月期 第３四半期累計	2026年12月期 第３四半期累計	差額	前年同期比
売上高	13,605	16,504	+2,899	+21.3%
売上総利益	3,887	4,090	+202	+5.2%
営業利益	296	200	△96	△32.4%
経常利益	363	249	△113	△31.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	235	155	△80	△34.0%
EBITDA※	328	262	△65	△20.1%
ROIC※(年率換算)	14.7%	8.8%	－	－

※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)

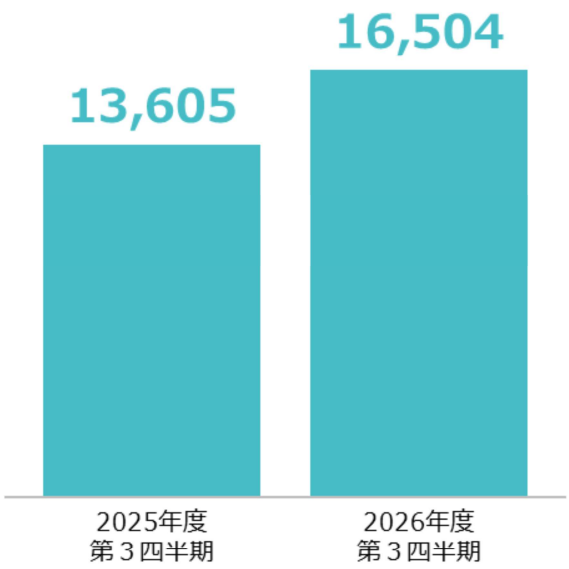
© SIOS Corp. All rights Reserved.

まず、第３四半期累計の連結業績でございます。こちらに主な項目を表にまとめてございます。
ポイントとしましては、売上が大きく伸びた一方で、営業利益以下は減益となったというところでございます。これらにつきまして、次からのスライドで詳しくご説明申し上げます。

連結売上高

(単位：百万円)

売上高



前年同期比

売上高	+21.3%
増減額	+2,899百万円

・Red Hat・Elastic関連商品の
販売が好調に推移し、大幅な増収

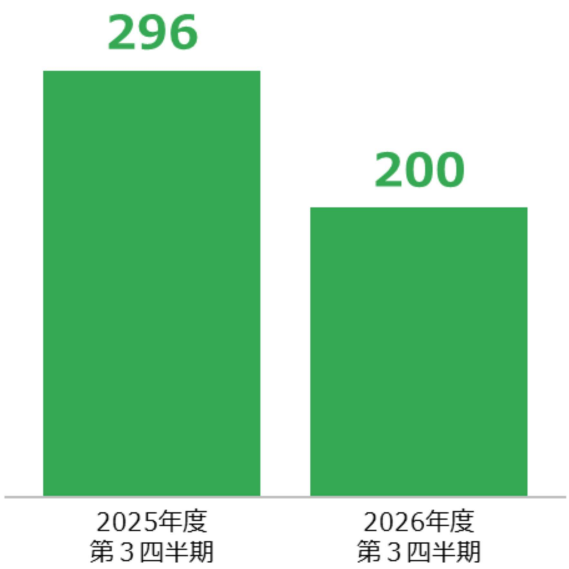
© SIOS Corp. All rights Reserved.

まず、連結売上高につきましては、このグラフにありますとおり、165億400万円となりました。これは、前年同期比21.3%の増収でございます。前年同期の136億500万円から、約29億円の増加となっております。
この増収を牽引いたしましたのは、ソフトウェアセールス＆ソリューションセグメントのRed Hat関連商品の大幅な売上増収、それからElastic関連商品の販売が好調に推移したことに起因しております。

連結営業利益

(単位：百万円)

営業利益



前年同期比

営業利益	△32.4%
増減額	△96百万円

・文書管理アプリケーション販売がサブスクリプションモデルへの移行の影響で減収となり、販管費の増加を吸収できず減益

※要因は「文書管理アプリケーション減益の要因」ページご参照

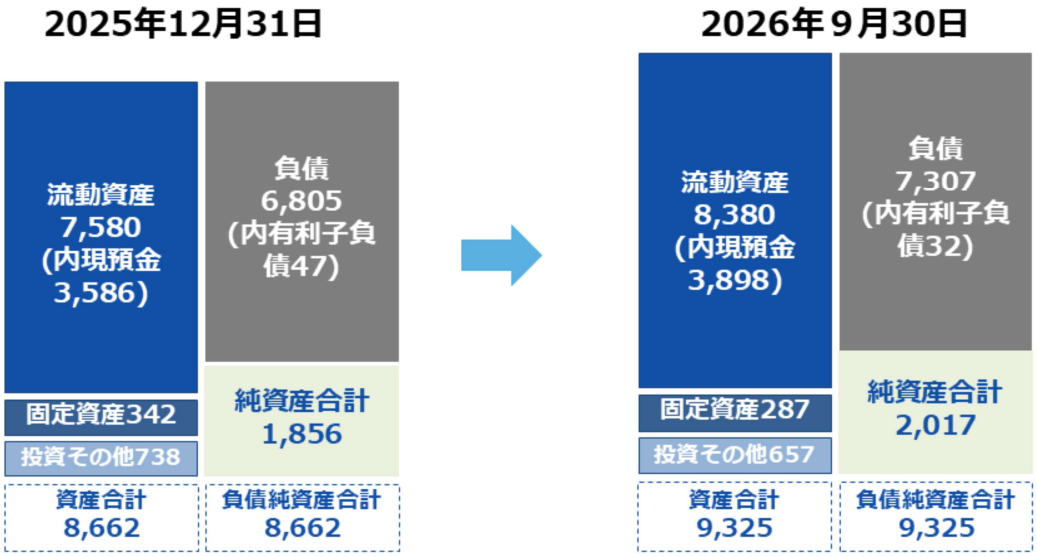
© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、連結営業利益についてですが、この左のグラフにありますとおり当期の営業利益は２億円となりまして、これは前年同期比の32.4%減という結果でございます。
この要因としましては、文書管理アプリケーション販売が、サブスクリプションモデルへの移行の影響で減収となりまして、販管費の増加を吸収できなかったものによります。文書管理アプリケーション減益の要因につきましては、後ほどセグメントのところでご説明申し上げます。

貸借対照表(連結)

SIOS

利益剰余金の増加により純資産は増加



(単位：百万円)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、貸借対照表でございます。
利益剰余金の増加により、純資産は増加いたしました。９月30日時点での資産合計は93億2,500万円、純資産合計は20億1,700万円となりました。

1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、セグメント別の概況についてご説明申し上げます。

セグメント別概況総括

(単位：百万円)

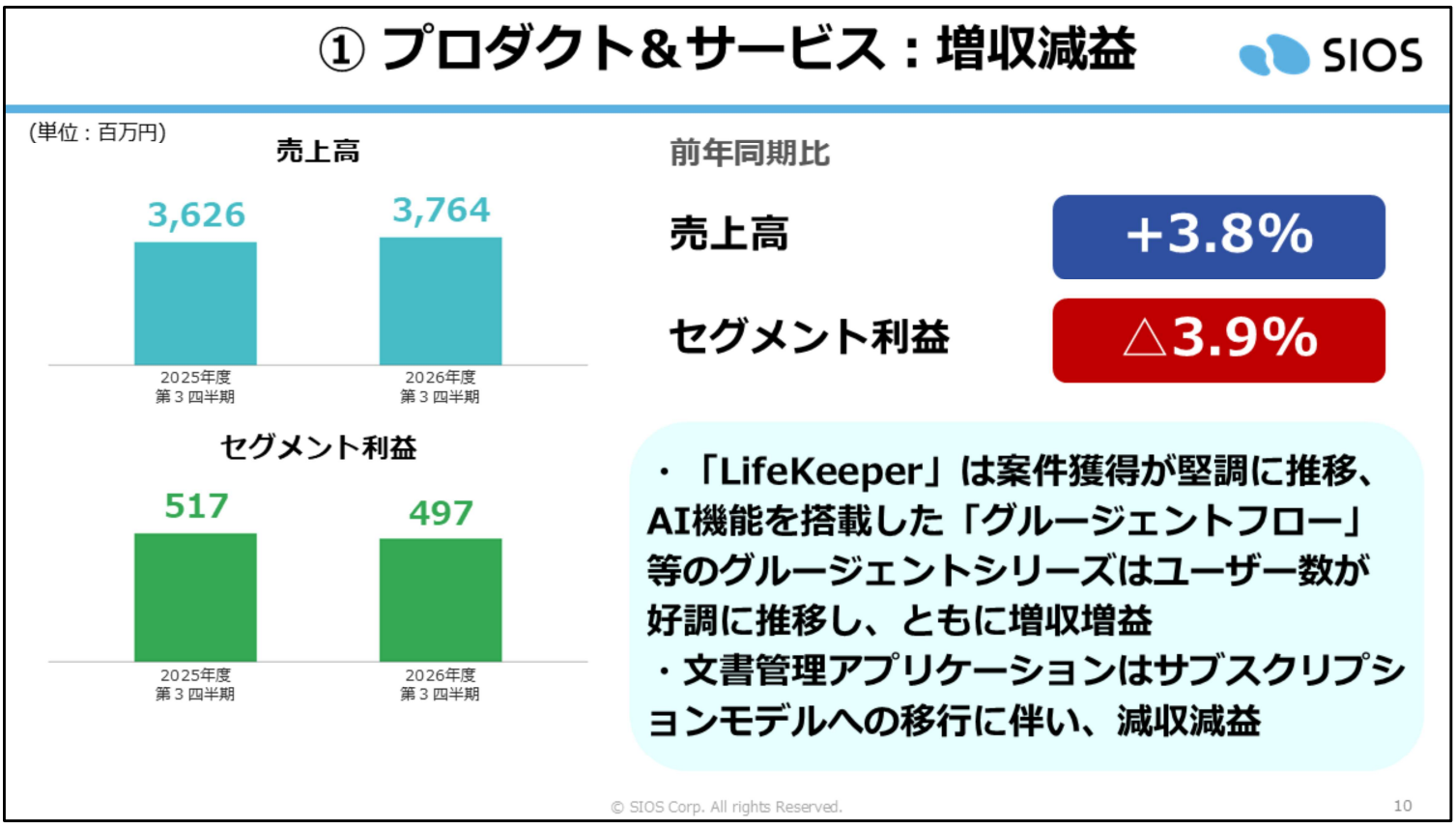
		2025年12月期 第３四半期累計	2026年12月期 第３四半期累計	前年同期比
プロダクト＆サービス	売上高	3,626	3,764	+3.8%
	営業利益	517	497	△3.9%
コンサルティング＆インテグレーション	売上高	2,647	2,440	△7.8%
	営業利益	308	217	△29.3%
ソフトウェアセールス＆ソリューション	売上高	7,341	10,307	+40.4%
	営業利益	53	108	+102.4%
調整(全社費用他※)	売上高	△9	△8	―
	営業利益	△582	△623	―
連結合計	**売上高**	**13,605**	16,504	**+21.3%**
	営業利益	**296**	200	**△32.4%**

※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

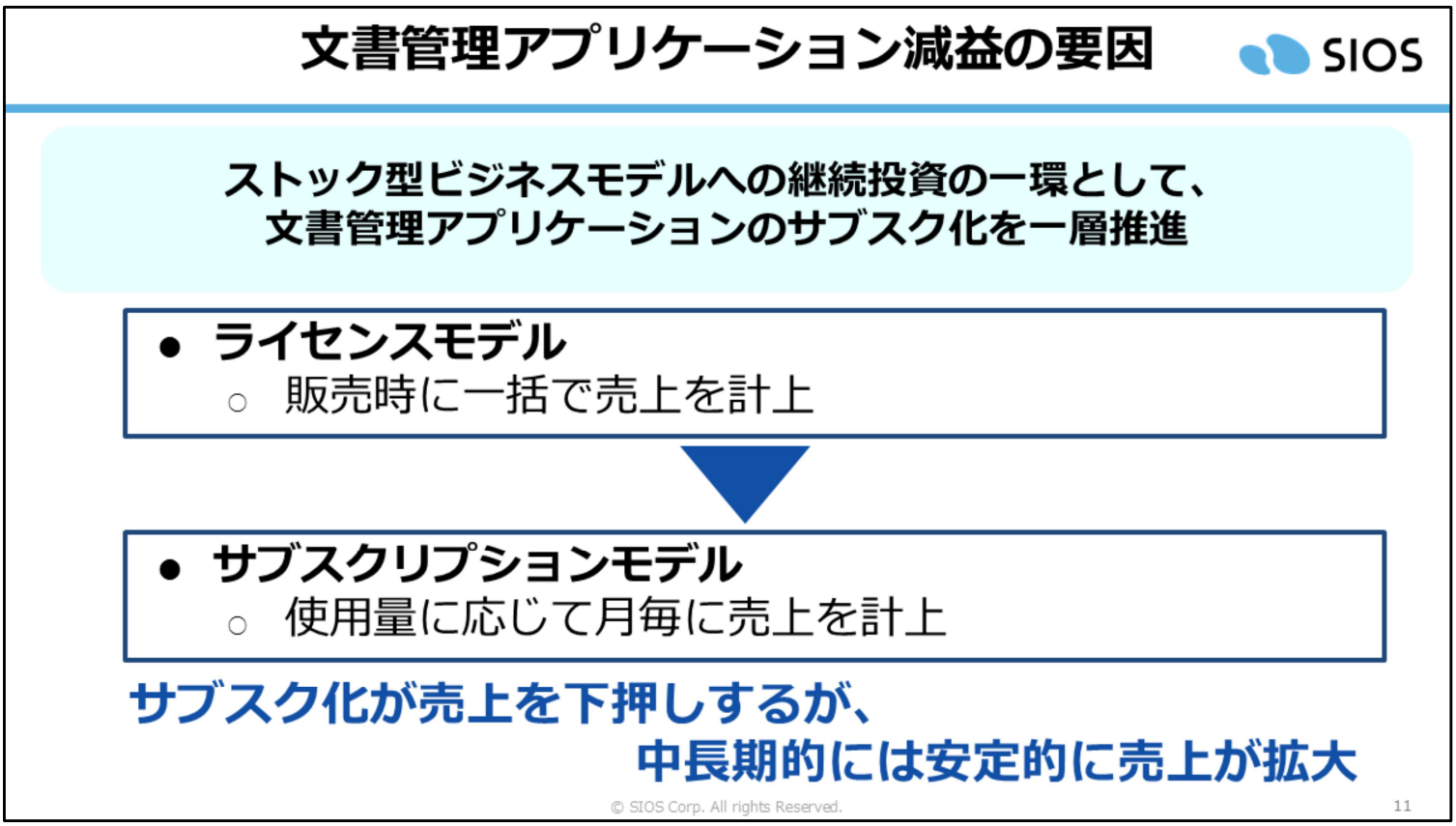
© SIOS Corp. All rights Reserved.

9

こちらの表は、３つのセグメントの売上高と営業利益を前年同期と比べたものでございます。
プロダクト＆サービスセグメントは増収減益、コンサルティング＆インテグレーションセグメントは減収減益、そしてソフトウェアセールス＆ソリューションセグメントは増収増益となりました。
それぞれの中身につきまして、次のスライドから順にご説明申し上げます。



まず、プロダクト＆サービスセグメントでございますが、今、申し上げましたとおり、増収減益となりました。
売上高は、この左側のグラフにございますとおり37億6,400万円で、これは前年同期比で3.8%増でございます。左グラフ下、セグメント利益は４億9,700万円で、これは前年同期比3.9%減となりました。
この要因でございますが、私どもの主力製品の一つでございます「LifeKeeper」が案件獲得が堅調に推移しまして、増収増益となりました。また、AI機能を搭載した「グルージェントフロー」等のグルージェントシリーズは、ユーザー数が好調に推移し、これらも増収増益という結果でございました。
これに対して、文書管理アプリケーションは、サブスクリプションモデルへの移行に伴いまして、減収減益という結果となりました。この文書管理アプリケーションの減収減益要因について、もう少し詳しく次のスライドでご説明申し上げます。

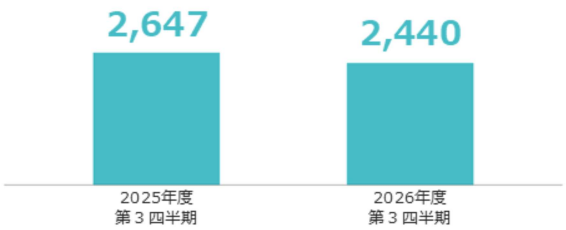


当社は、ストック型ビジネスモデルへの継続投資を進めておりますが、その一環としまして、文書管理アプリケーションのサブスク化を推進しております。
ライセンスモデルでは販売時に一括で売上を計上いたしますが、サブスクリプションモデルではご存知のとおり、使用量に応じて月毎に売上を計上いたします。
そのため、サブスク移行によって売上が下押ししておりますが、中長期的には、これによって安定的に売上が拡大するということで考えております。今回の減益要因というのは、この移行期における売上の下押し要因ということでございます。

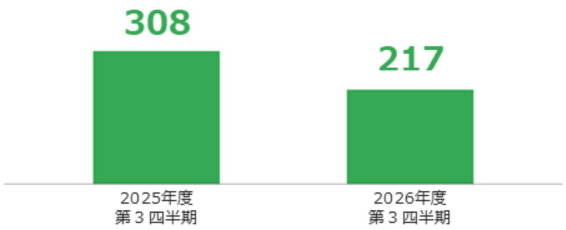
② コンサルティング&インテグレーション：減収減益

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益



前年同期比

売上高	△7.8%
セグメント利益	△29.3%

・前年同期の案件獲得が想定以上に好調であった反動等により、セグメント全体では減収減益

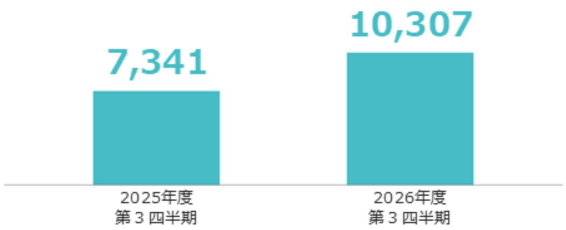
© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、コンサルティング＆インテグレーションセグメントについてご説明申し上げます。
減収減益となりました。こちらのグラフのとおり、売上は24億4,000万円で、前年比で7.8%減。セグメント利益につきましては、２億1,700万円で、こちらは29.3%減という結果でございます。
これらは、前年同期の案件獲得が想定以上に好調であったということで、その反動もありまして、セグメント全体では減収減益という結果でございますが、今、申し上げたようなことで、事業としては、堅調に推移しております。

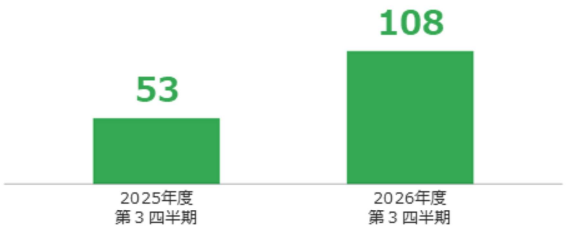
③ ソフトウェアセールス&ソリューション：増収増益

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益



前年同期比

売上高	+40.4%
セグメント利益	+102.4%

・Red Hat, Inc.関連商品の販売が好調に推移し増収に寄与(利益への影響は限定的)
・Elastic N.V.関連商品の販売も好調に推移し、セグメント全体では大幅な増収増益

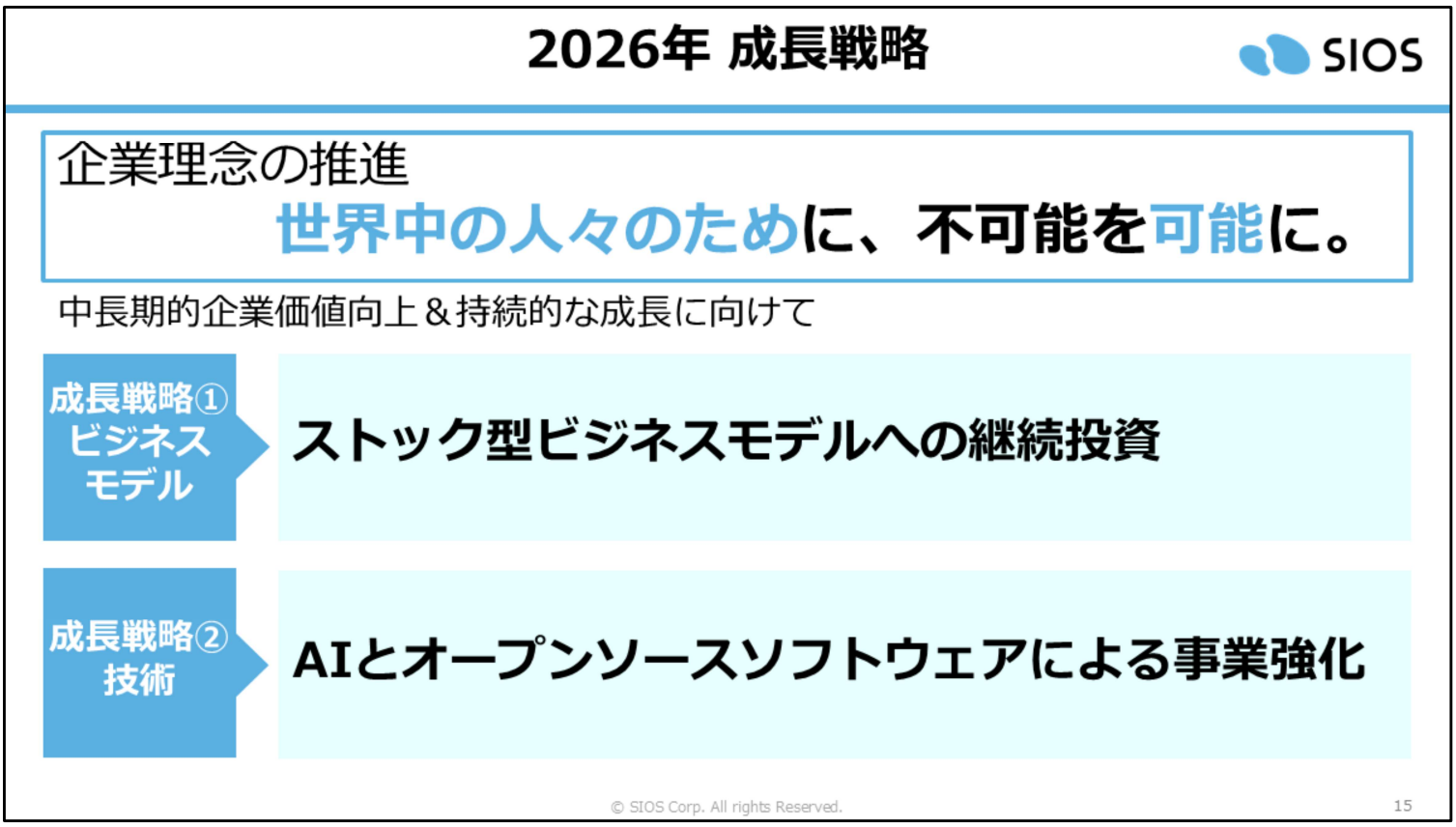
© SIOS Corp. All rights Reserved.

次に、ソフトウェアセールス＆ソリューションセグメントでございます。
こちらは、増収増益となりました。売上高は103億700万円で前年同期比40.4%増、セグメント利益は１億800万円で102.4%と、大きく伸びました。
要因としましては、Red Hat関連商品の販売が好調に推移したことに加えまして、Elastic商品の販売も好調で、増益に寄与しております。

1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

以上、セグメント別の概況でございました。
ここから、2026年成長戦略の進捗についてご説明申し上げます。

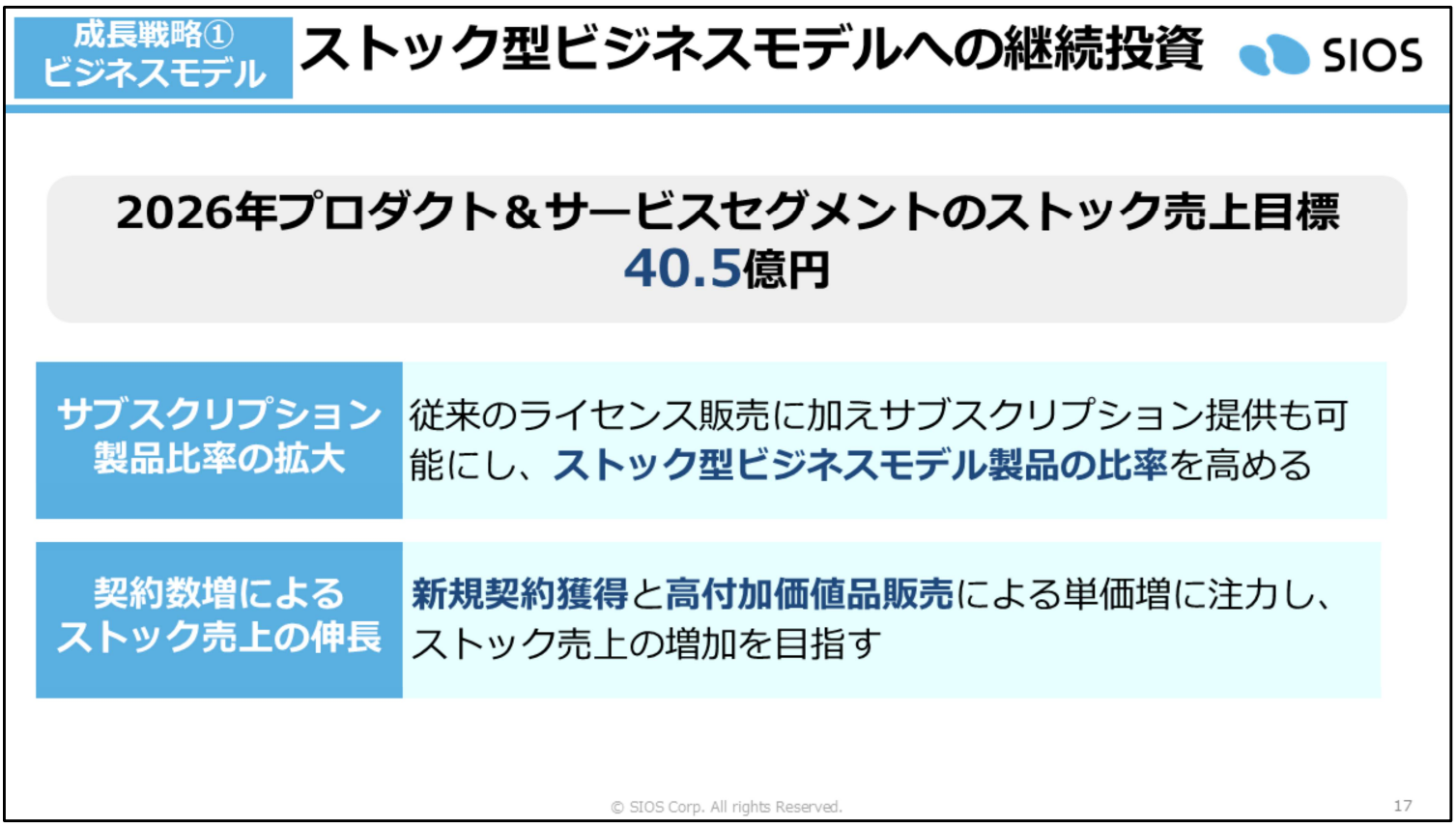


2026年の成長戦略は、当社のミッションである「世界中の人々のために、不可能を可能に。」のもと、中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に向けた２つの柱で構成しております。
まず、成長戦略①としまして、ビジネスモデル。ストック型ビジネスモデルへの継続投資でございます。成長戦略②は、技術。こちらは、AIとオープンソースソフトウェアによる事業強化でございます。これら成長戦略①と②について、次のスライドより順次説明いたします。

成長戦略①ビジネスモデル

© SIOS Corp. All rights Reserved.

まず、成長戦略①ビジネスモデルについてでございます。



2026年は、プロダクト＆サービスセグメントのストック売上目標を40億5,000万円というふうにしております。その達成に向けて、ここにあります２つの施策に取り組んでおります。
１つ目は、サブスクリプション製品比率の拡大でございます。従来のライセンス販売に加えまして、サブスクリプションでの提供も可能にし、ストック型ビジネスモデル製品の比率を高めてまいります。
２つ目は、契約数増によるストック売上の伸長でございます。新規契約の獲得と高付加価値品の販売による単価の向上に注力し、ストック売上の増加を目指しております。

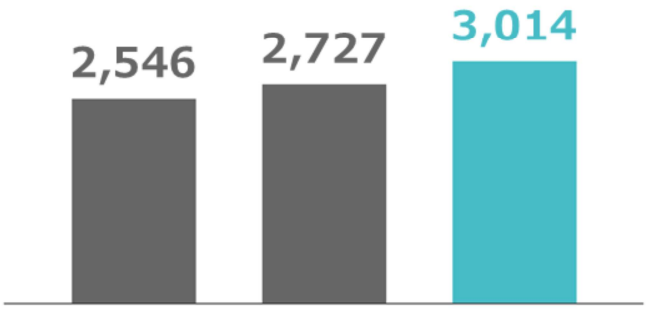
成長戦略①
ビジネスモデル

ストック売上比率

SIOS

ストック売上高比率は高水準を維持
年度目標40.5億円にむけて順調に推移

プロダクト&サービスセグメント
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
74.4%
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

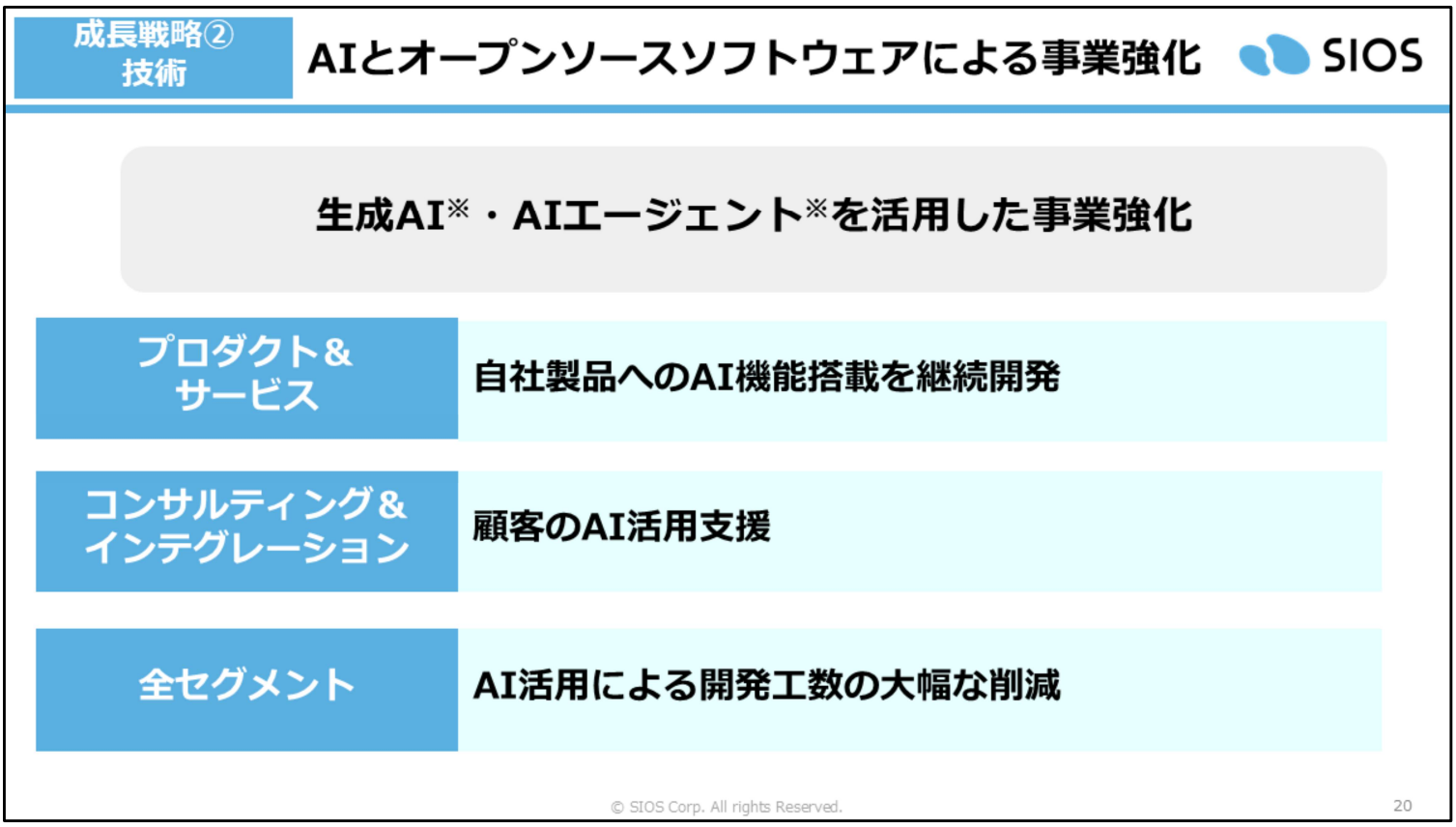
© SIOS Corp. All rights Reserved.

ここで、ストック売上比率について、もう少し触れたいと思います。
プロダクト＆サービスセグメントのストック売上高比率は高い水準を維持しておりまして、年間目標の、先ほども触れました40億5,000万円に向けて順調に推移しております。第３四半期累計でのストック売上高は30億1,400万円となっておりまして、このセグメント内でのストック売上高の比率としましては、80.1%に達しております。また、年度目標40億5,000万円に向けての進捗率としては、74.4%となっております。

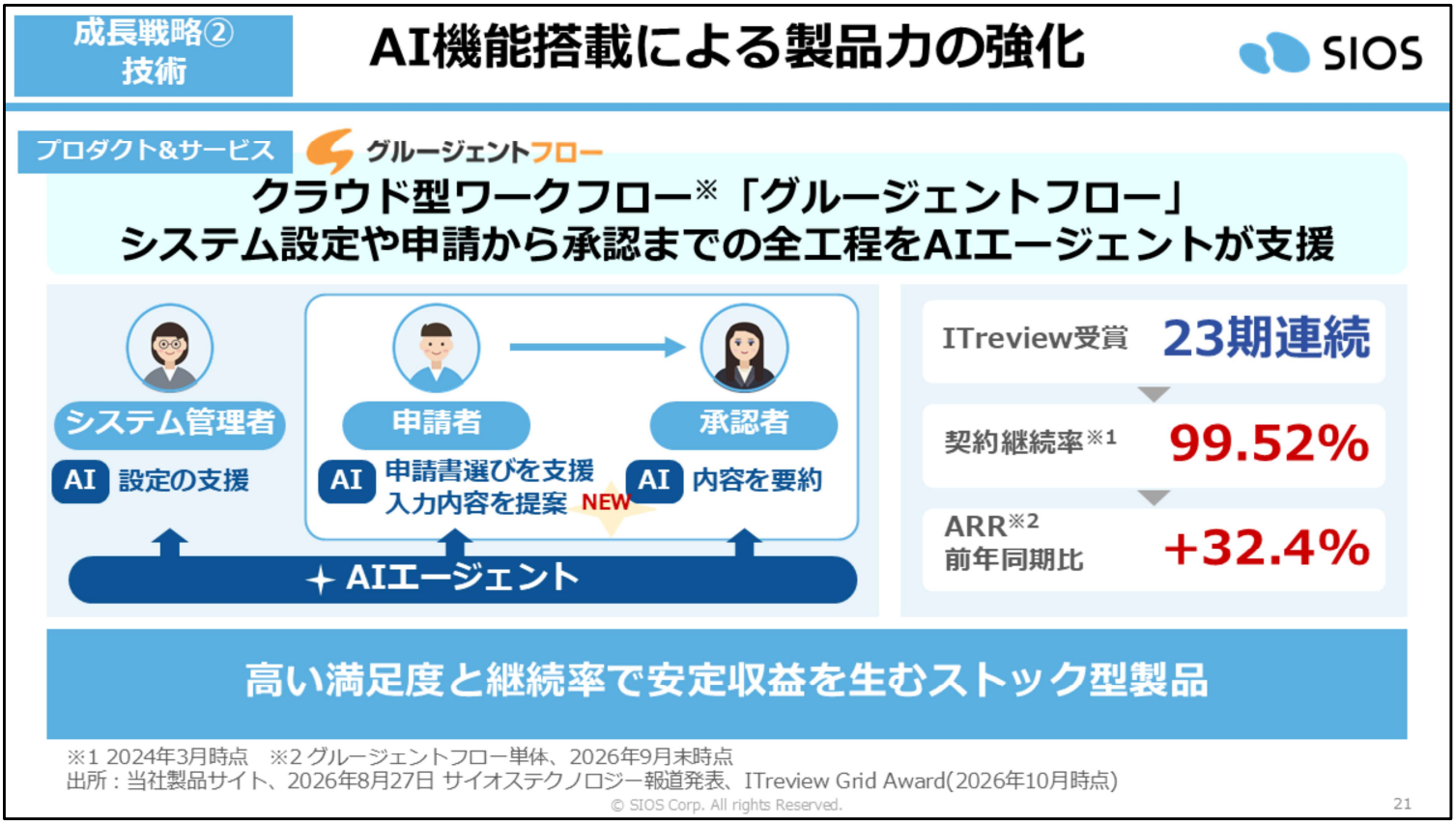
成長戦略②技術

© SIOS Corp. All rights Reserved.

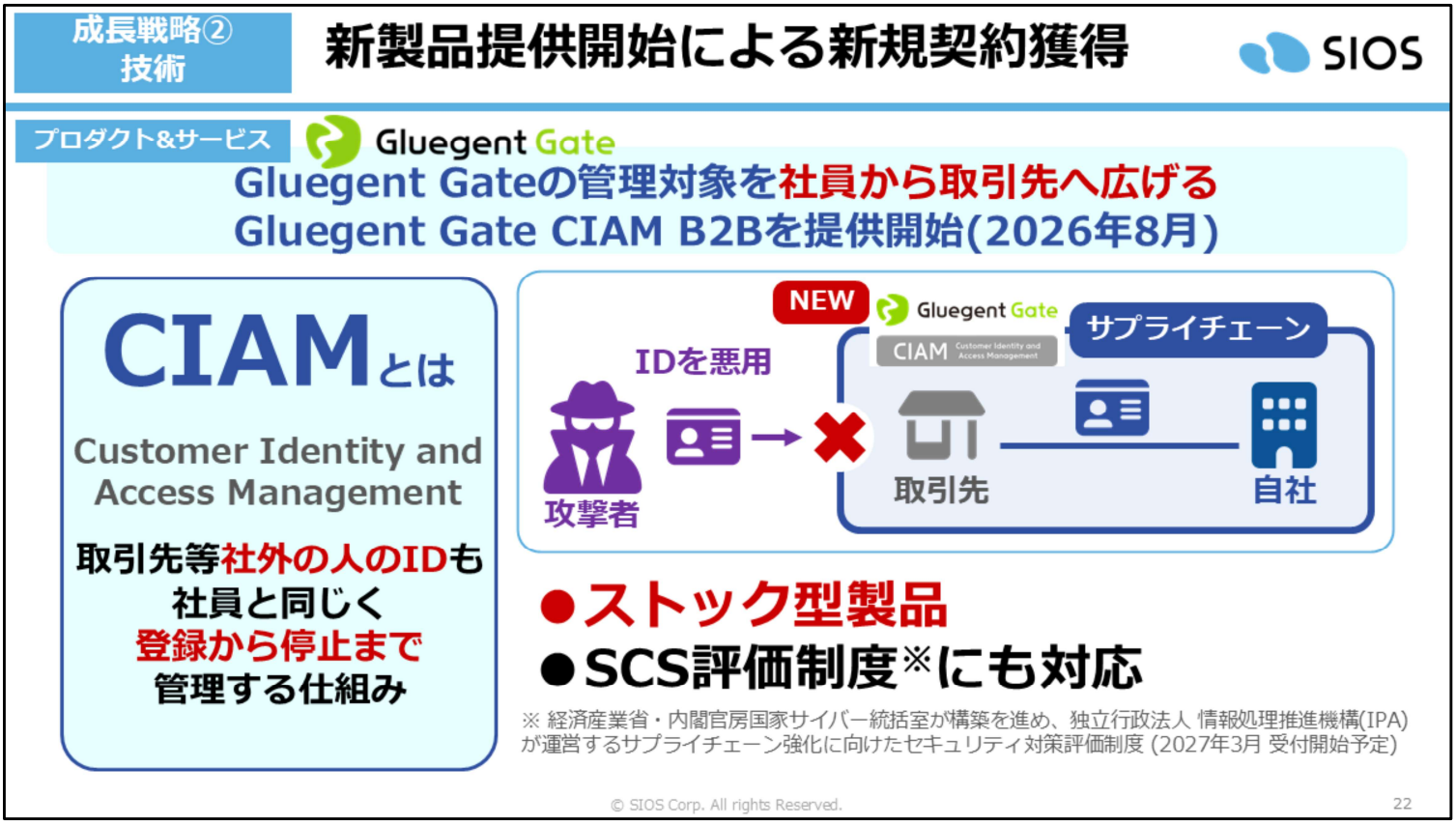
続きまして、成長戦略②技術についてご説明申し上げます。



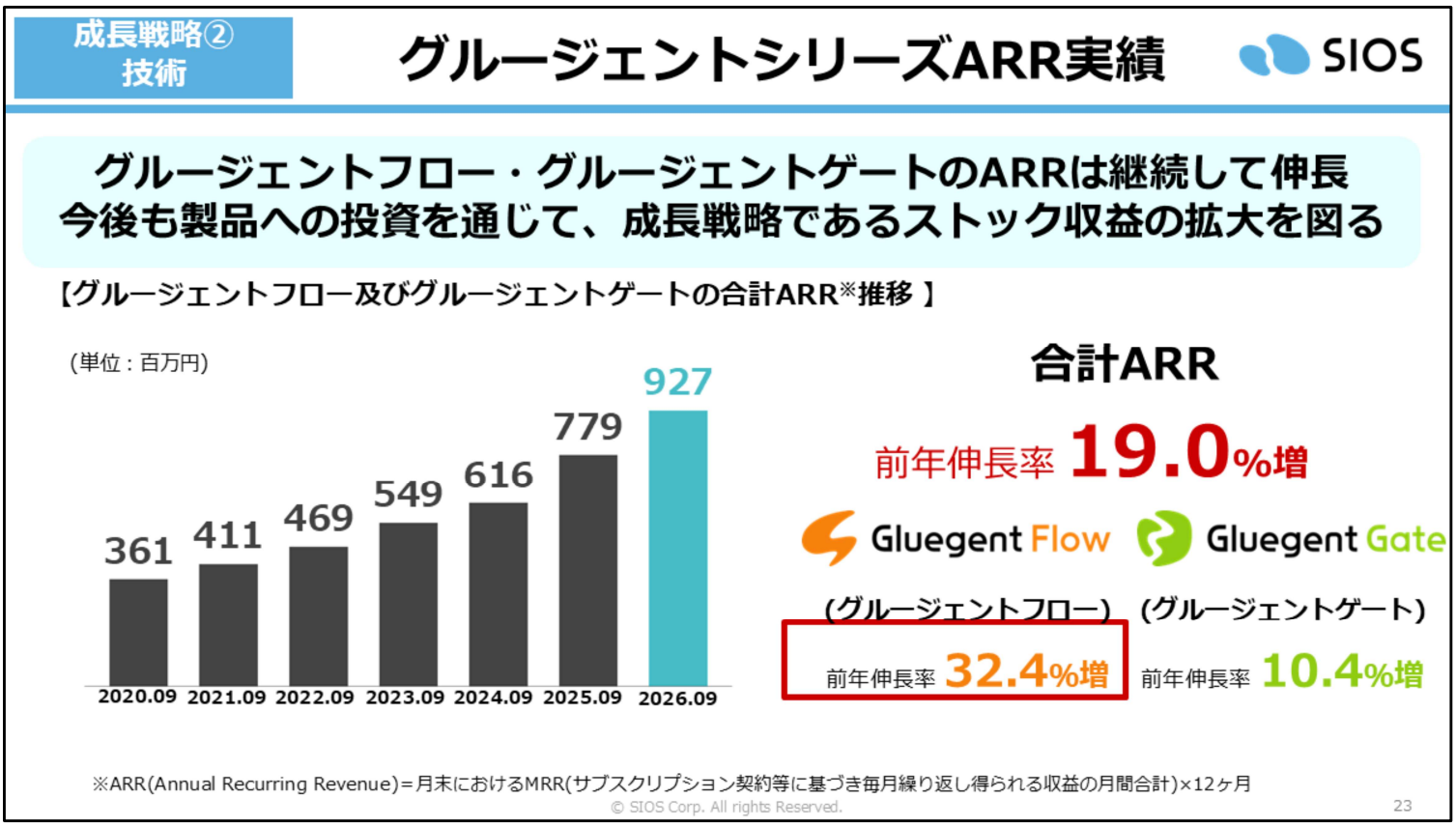
生成AIやAIエージェントの活用を進めまして、事業の強化をしております。プロダクト＆サービスセグメントにおきましては、自社製品へのAI搭載を継続して開発しております。また、コンサルティング＆インテグレーションセグメントにおいては、お客様のAI活用を支援するというサービスを展開しております。そして、全セグメントを通じて、AI活用による開発工数の大幅な削減に取り組んでおります。



ここで、具体的な取り組みについて、もう少し触れさせていただきたいと思います。
まず、「グルージェントフロー」という製品につきましては、AI機能の搭載による製品力の強化に取り組んでおります。
こちらのスライドの右の図にありますとおり、この「グルージェントフロー」は、システムを管理する管理者、ワークフローを申請する申請者、それを承認する承認者という３つの立場の社内の方々が関わるシステムでございます。
それぞれのプロセスに、AIエージェントを組み込みまして、設定の支援、申請書選びの支援や入力内容の提案、そして申請内容の要約を行うことで、ワークフロー全体の生産性を高める。こうした提案をお客様に行っております。
このような取り組みを通じまして、IT製品のレビューサイト、ITreviewで、23期連続の受賞をしております。また、契約継続率は99.52%と非常に高く、Annual Recurring Revenue（ARR）も前年同期比32.4%増と、順調に伸長しております。高い満足度と継続率で安定した収益を生むストック型製品として、今後も育ててまいります。



もう一つ、具体的な製品での取り組みとしまして、「グルージェントゲート」についてご説明申し上げます。
2026年８月に、Gluegent Gate CIAM B2Bという製品の提供を開始いたしました。グルージェントゲートの管理対象を社員から取引先へ広げる製品でございます。このCIAMとは、Customer Identity and Access Managementの略でございます。具体的には、取引先などの社外の人のIDも、社員と同じく登録から停止まで管理していく仕組みでございます。
サイバー攻撃が高度化する中、取引先を入口とした攻撃への備えも重要になっております。この右の図にありますとおり、この箱の中、いわゆるサプライチェーン、取引先と自社、これら全体のIDをまとめて管理することで、攻撃者が取引先のIDを悪用するリスクを抑える、そういった製品になっております。
これはもちろん、ストック型製品でございます。また、サプライチェーン全体のセキュリティ強化につながる製品でございますので、経済産業省が構築を進めている、いわゆるSCS評価制度、サプライチェーンのセキュリティ対策の評価制度にも対応しております。

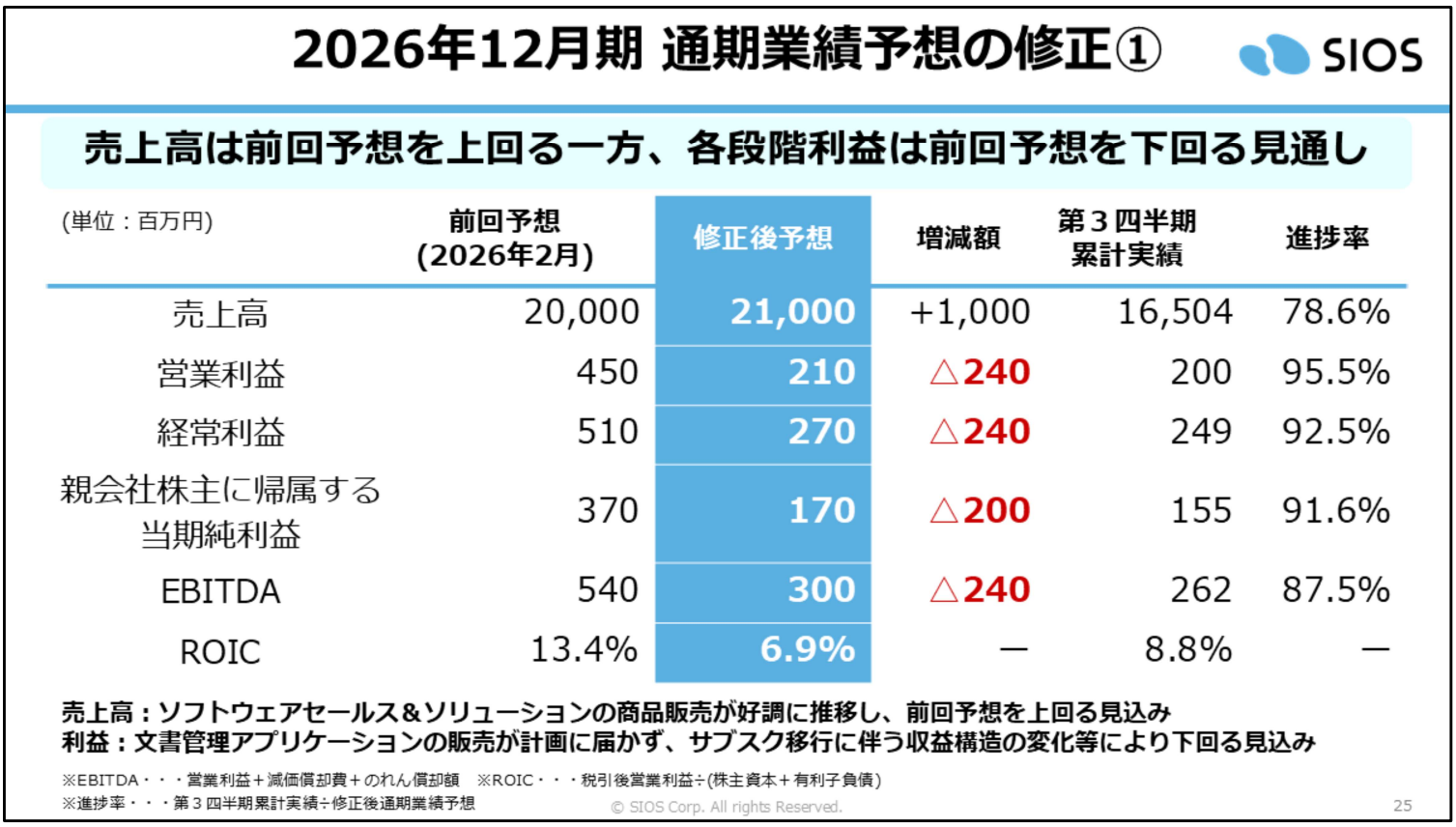


これらグルージェントシリーズの取り組みを通じて、両製品のAnnual Recurring Revenue（ARR）は継続して伸長しております。
2026年９月の合計ARRは、このグラフにありますとおり９億2,700万円、前年比で19%の増となりました。グルージェントフローは32.4%増、グルージェントゲートは10.4%増となっております。
このグラフにありますとおり、2020年９月の３億6,100万円から６年間で2.6倍になっておりまして、一度も減ることなく、毎年着実に積み上がっております。
今後も製品への投資を通じて、成長戦略であるストック収益の拡大を図ってまいります。

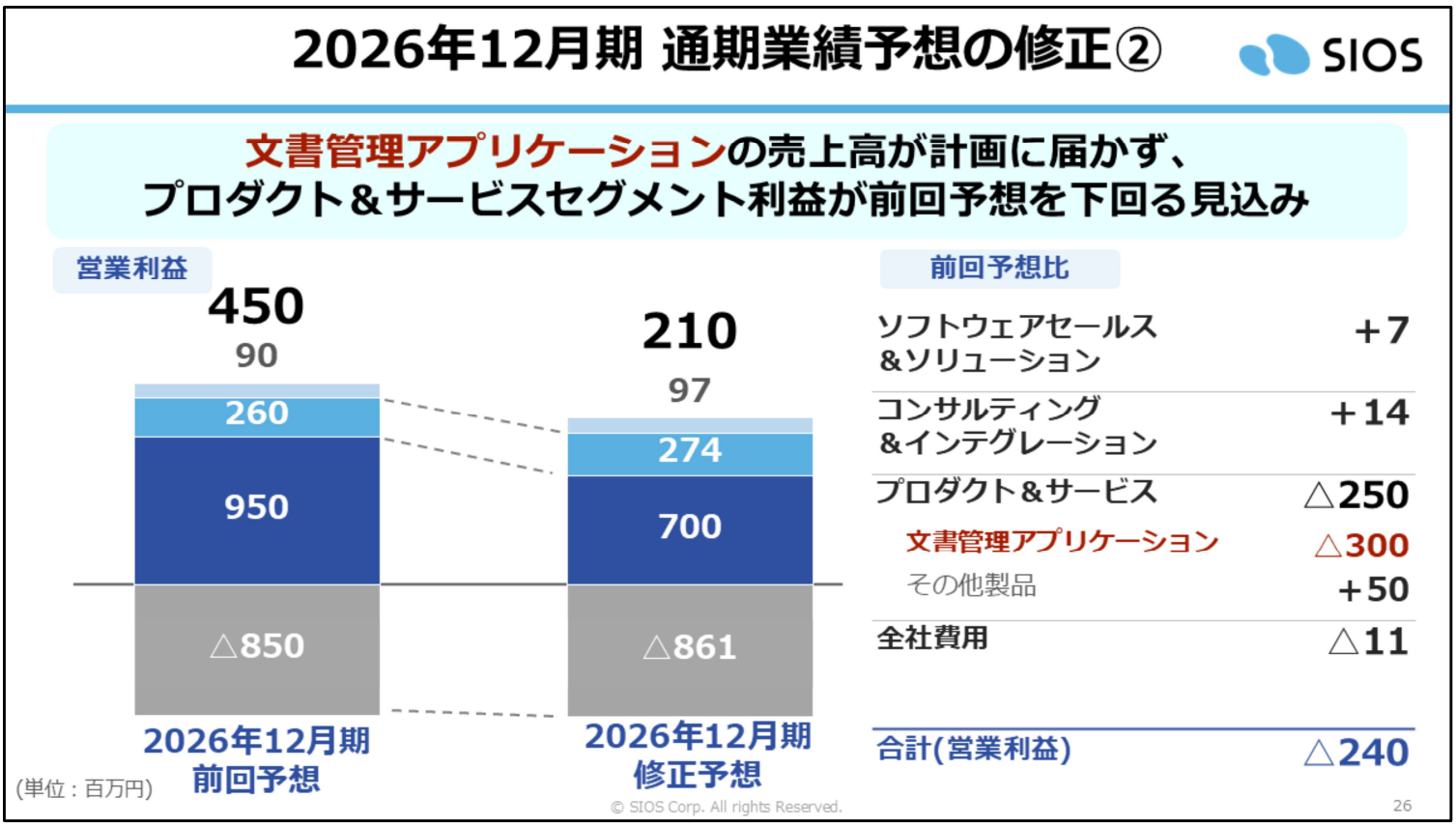
1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、通期業績予想の修正についてご説明申し上げます。



昨日公表しました、2026年２月に公表していました通期業績予想の修正についてご説明申し上げます。
売上高は、前回予想の200億円から210億円へ10億円の上方修正でございます。一方で、営業利益は４億5,000万円から２億1,000万円へ２億4,000万円の下方修正。経常利益は５億1,000万円から２億7,000万円へ。また、親会社株主に帰属する当期純利益は３億7,000万円から１億7,000万円。それぞれ修正いたしました。
売上高の上方修正は、先ほども触れましたとおり、Red Hat関連商品およびElastic関連商品が好調に推移しておりまして、前回予想を上回る見込みでございます。



一方で、営業利益につきまして、この修正内容をこちらのグラフでもう少し詳しくご説明申し上げます。
このグラフの左側が当初予想でございます。右側が今回の修正予想となっております。減少のほとんどは、このプロダクト＆サービスでございまして、セグメント利益が２億5,000万円の下方修正となっております。文書管理アプリケーションが３億円の減少でございまして、それ以外の製品については5,000万円の上振れを見込んでおります。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＆ソリューションは、いずれも当初計画を上回る見込みでございますので、今回の営業利益に関する修正は、ほぼ文書管理アプリケーションによるものという状況でございます。
この文書管理アプリケーションの修正は、先ほどもご説明しましたとおり、サブスク化によるものでございます。これは中長期的に見ますと、安定的な収益の積み上げにつながると考えております。当期におきましては減少しておりますけれど、今後は徐々に積み上がっていくというふうに考えております。

1.サマリー
2.会社・事業概要
3.連結業績
4.セグメント別概況
5.2026年成長戦略の進捗
6.通期業績予想の修正
7.株主還元(配当・優待)
8.Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

最後に、株主還元につきましてご説明させていただきます。

配当・配当性向(予測)

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	

© SIOS Corp. All rights Reserved.

2026年12月期の配当は、当初の予定どおり１株当たり５円を予定しております。
また、2027年12月期以降は、連結配当性向30%以上を目標とする方針に変わりはございません。

株主優待の拡充

SIOS

2026年12月末基準日より、保有株式数に応じて優待額を引き上げ
配当と合わせた総合利回り5%以上を意識した水準へ

保有株式数	現行 (食品カタログギフト)	拡充後 (食品カタログギフト)
200～399株	2,000円相当	**4,000円相当**
400株以上	2,000円相当	**8,000円相当**

・2026年12月末基準日は、保有期間にかかわらず対象(経過措置)
・2027年12月末基準日以降は、継続保有1年以上の株主様が対象

※総合利回り=(配当+優待相当額)÷株価。2026年11月11日終値444円・配当予想5円で試算すると5.6%(株価により変動)
※継続保有1年以上：6月末・12月末の当社株主名簿に、同一株主番号で200株以上が3回以上連続して記載
例)2027年12月末基準日の対象は、2026年12月末から継続して200株以上を保有する株主様
※株主優待情報：https://www.sios.com/ja/ir/individual/benefit/

© SIOS Corp. All rights Reserved.

続きまして、株主優待の拡充についてご説明申し上げます。
昨日、この拡充を発表させていただきました。昨年11月の導入から１年の節目になりますので、今回は、配当と優待合わせて株主還元をより充実させようということでの拡充でございます。
具体的には、2026年12月末の基準日から200株以上399株以下の株主様には、これまで2,000円相当の優待でございましたが、こちらを4,000円へ。また、400株以上の株主様には、8,000円相当の拡充とさせていただきます。2027年12月末の基準日からは、「１年以上継続して保有いただいている株主様」という条件を追加させていただく予定でございます。これによりまして、配当と合わせた総合利回りで５％以上を意識した水準を目指しております。
このような形で、株主の皆様への還元を継続的に高めてまいりたいと考えております。



以上で、私からの説明を終了させていただきます。ご清聴、誠にありがとうございました。

2026 年 12 月期第３四半期決算説明会　質疑応答

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

質問：文書管理アプリケーションのサブスクリプションモデルへの移行は、中長期的な収益基盤の強化につながるものと理解しています。来期以降の収益回復に向けた具体的な施策や、今後の成長の見通しについて教えてください。

回答：当期は文書管理アプリケーションのサブスクリプションモデルへの移行が当初の想定以上に進み、ライセンスモデルで一括計上していた売上がサブスクリプションに移行したことから、売上および利益の下押し要因となりました。
来期も引き続きサブスクリプションへの移行が進むことで、ストック型としての売上の積み上げが加速しますので、これにより業績の回復を目指してまいります。より一層のサブスクリプションの強化・加速によって、収益回復を目指してまいります。

質問：今回、業績予想を下方修正する一方で、株主優待制度を拡充した背景や、今後の株主還元強化の狙い・考え方について教えてください。

回答：株主優待制度は昨年の導入からちょうど１年となります。この１年という節目に、株主優待を株主の皆様から見てより魅力的なものにし、株主還元を強化することを決定し、決算発表と同時に開示いたしました。
今後の株主還元全体としては、配当について、2026 年 12 月期は１株当たり５円、2027 年 12 月期以降は連結配当性向 30%以上を目指しており、これらを確実に実行してまいります。株主優待と合わせて、総合利回り５%以上を実現できるよう、今後も取り組んでまいります。