

SIOS Report



Vol.36

2024年12月期上半期

2024年1月1日▶
2024年6月30日

▶トップメッセージ

皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、2024年12月期上半期（2024年1月1日～2024年6月30日）の株主通信「SIOS Report Vol.36」

を皆さまにお届けし、当上半期の業績のご報告とともに、今後の見通し等につきましてご説明させていただきます。

代表取締役社長 **喜多 伸夫**

Q

2024年12月期上半期の業績について お聞かせください。

国内経済は、好調な企業業績や雇用・所得環境の改善がみられる一方で、世界経済は原材料価格の高騰、為替相場の変動等により、依然として先行き不透明な状況にあります。

こうした中、当社グループでは事業構造改革を進めつつ、SaaS^{*1}及びサブスクリプション事業の拡大に加えて新規事業領域への取り組みを強化する成長戦略を通じて、さらなる企業価値向上に努めてまいりました。

当中間連結会計期間における売上高は11,804百万円（前年同期比46.3%増）となりました。営業損失な

▶トップメッセージ

どの赤字幅は縮小し、EBITDA及びROIC（年率換算数値）は改善しました。

Q オープンシステム基盤事業セグメントの業績についてお聞かせください。

オープンシステム基盤事業は前年同期比76.0%の増収でした。Red Hat, Inc.関連商品は、大型案件を受注したことにより大幅な増収となったものの、当該案件は売上総利益率の低い案件であったため、利益の影響は軽微でした。一方、主力自社製品の「LifeKeeper」は、国内におけるライセンス販売が増加し、順調な増収増益となりました。これにより、セグメント利益は94百万円となりました。

Q アプリケーション事業セグメントの業績についてお聞かせください。

アプリケーション事業は前年同期比1.8%の減収でした。API^{*2}ソリューション事業は、API領域に特化した高い技術力により活況な市場の需要を獲得し、好調な増収となりました。「Gluegentシリーズ」は順調な増収、MFP向けソフトウェア製品は堅調な増収となりました。金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム販売は減収となりました。利益面では、研究開発費の選択と集中により、セグメント損失は114百万円と前年同期比で赤字が縮小しました。

Q 上半期における成長戦略の進捗をお聞かせください。

3つの分野についてご説明いたします。

1. SaaS・サブスク事業への継続投資

業務効率化等をクラウドの活用により支援するサー

ビス「Gluegentシリーズ」は、各種施策の成果によりARR^{*3}が順調に成長しました。具体的には、販売パートナーとの連携強化や機能拡充、カスタマーサクセス向上に取り組んでいます。

HAクラスターソフトウェア「LifeKeeper」は、クラウド環境での新規売上が引き続き伸びています。海外では特にサブスクリプションによる売上が伸びました。基幹システム等をクラウド環境に移行する流れが加速する一方で、クラウド環境に起因するシステム障害のインパクトの大きさが昨今あらためて認識されています。当社では引き続き、お客様を取り巻く環境やニーズの変化に対応するHAソリューションの開発を継続してまいります。

2. APIソリューション事業の拡大

APIの活用により生み出される経済圏「APIエコノミー」が拡大し続けています。当社のソリューションは、お客様のAPI活用によるビジネス展開をワンストップで支援するものであり、活況な市場環境を背景に好調に推移しています。

■財務ハイライト

	2023年 12月期 上半期	2024年 12月期 上半期	前年同期比 増減率
(百万円)			
売上高	8,066	11,804	46.3%
売上総利益	2,665	2,667	0.1%
営業利益	△106	△18	—
経常利益	△78	57	—
親会社株主に帰属 する中間純利益	△176	23	—
EBITDA	△60	6	—
ROIC	△11.8%	△1.9%	—

※ 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)

▶ トップメッセージ

システム開発事業会社等とのパートナーシップ強化により取引が増加するとともに、自動車メーカーや金融機関の大型案件を受注しました。また、高品質なビッグデータ分析基盤構築サービスを提供するためにAerospike, Inc.*4とのビジネスパートナーシップを締結しました。今後も幅広い顧客ニーズに対応すべくAPIサービスの拡充を進めてまいります。

3. 生成AIによる事業強化

2024年7月にはElasticsearch社との業務提携を発表しました。これに伴い、生成AIの回答精度の向上や性能改善、安心安全な利活用のために、RAG（検索拡張生成）の構築支援サービスを提供開始します。当社グループは、これまで培ってきた高い技術力とパートナービジネスにおける豊富な実績に基づき、日本における生成AI市場の拡大に貢献してまいります。

Q 株主、投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

当中間連結会計期間において、Red Hat, Inc.関連商品の大型案件を受注したことにより、売上高は前回予想を上回る見込みですが、当該案件は売上総利益率の低い案件であり、各段階利益への影響は軽微です。そのため、2024年12月期連結業績予想のうち売上高を修正することといたしました。なお、2024年12月期の配当予想（1株当たり10円）につきましては、現時点で変更の予定はありません。今後も成長戦略への取り組みを通じて、株主還元を努めてまいります。

皆さまには引き続き、弊社へのご支援をお願い申し上げます。

*1 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。
*2 API: 異なるソフトウェアやアプリケーション間で情報・機能を共有するための仕組み。
*3 ARR: Annual Recurring Revenueの略。ARR=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
*4 Aerospike, Inc.: 米国カリフォルニア州マウンテンビューに本社を置く、あらゆるデータ規模に対応する次世代のリアルタイムデータソリューションを提供するグローバル企業。

▶ セグメント別の業績

オープンシステム基盤事業

売上高

8,798百万円

(前年同期比 76.0%増 ▲)

- Red Hat, Inc.関連商品は、大型案件を受注したことにより大幅な増収
- 「LifeKeeper」は、国内におけるライセンス販売が増加し、順調な増収

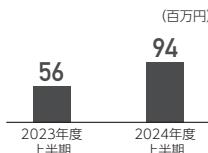


セグメント利益

94百万円

(前年同期比 66.6%増 ▲)

- Red Hat, Inc.関連商品は、大型案件を受注したものの、売上総利益率の低い案件であったため、利益への影響は軽微
- 「LifeKeeper」は、増収が寄与し増益



アプリケーション事業

売上高

3,005百万円

(前年同期比 1.8%減 ▼)

- APIソリューション事業は、API領域に特化した高い技術力により活況な市場の需要を獲得し好調な増収
- 「Gluegentシリーズ」は順調な増収
- MFP向けソフトウェア製品は堅調な増収
- 金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム販売は減収

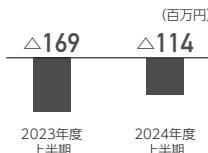


セグメント利益

△114百万円

(前年同期は 169百万円の損失)

- 金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム販売の減収が影響し、セグメント損失
- 研究開発費の選択と集中を図ったことにより、前年同期比で改善



▶ 当期の成長戦略

SaaS・サブスク事業に引き続き注力しつつ、未来を見据えて新たな領域を切り開く

成長戦略1	SaaS・サブスク事業への継続投資
成長戦略2	APIソリューション事業の拡大
成長戦略3	生成AIによる事業強化

成長戦略1 SaaS・サブスク事業への継続投資

▶ Gluegentシリーズ

 Gluegent Flow

? i Gluegent Flow とは？

業務フローを標準化し、企業の生産性向上を実現するワークフローシステム

- ・場所や時間、端末にとらわれず、申請・承認・決裁を遂行できるため、業務プロセスの効率化に貢献
- ・フローの可視化、データの集約により、業務の標準化を実現

製品への高い顧客満足度が評価され、多数のアワードを受賞



- ・SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」のBOXIL SaaS AWARD^{*1}2024において、導入事例セクション「中小企業部門」1位受賞^{*2}
- ・その他、IT製品のレビューサイトやSaaS比較サイト（口コミサイト）でも高い評価を獲得

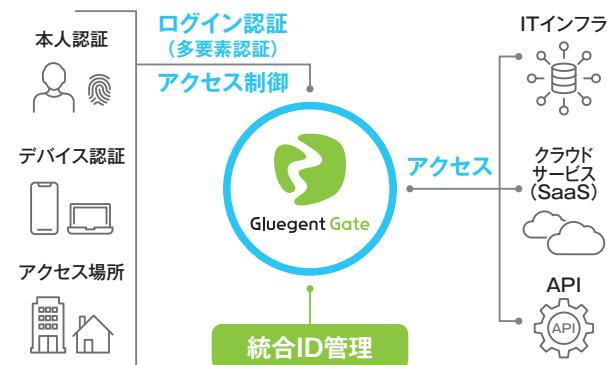
※1 BOXIL SaaS AWARDとは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」を運営するスマートキャンパスが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベントです。年1回及び四半期ごとに優れたSaaSが表彰されます。

※2 導入事例セクションとは、同賞において、エントリー事例をもとに、企業の働き方改革やDX推進を支援したサービスを、スマートキャンパスが企業や社会への貢献度を踏まえて選出し、付与するものです。中小企業部門とは従業員数101名から500名以下の事例を対象としたものです。

 Gluegent Gate

? i Gluegent Gate とは？

シングルサインオン^{*3}・多要素認証・統合ID管理を実現するIDaaS^{*4}ソリューション

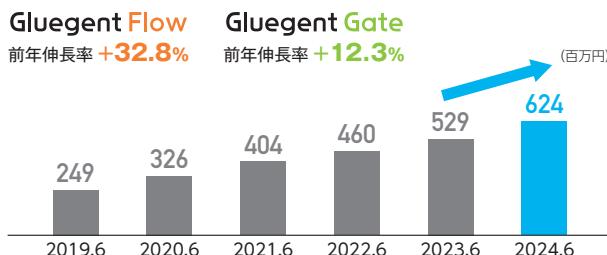


- ・シングルサインオン機能で、1回のログインで連携済みの複数サービスを利用可
- ・多要素認証、アクセス制御をサービスごとに自由に組み合わせることで、アクセスセキュリティを強化

ARR成長に向けた各種施策の成果により順調に伸長

<Gluegent Flow及びGluegent Gateの合計ARR推移>

合計ARR 前年伸長率 **+18.0%**

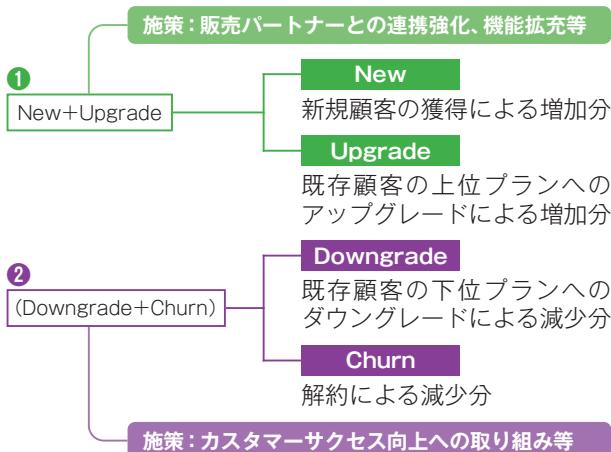


※3 シングルサインオン：1組のID・パスワードによる認証を1度行うだけで、複数のWebサービスやクラウドサービス等にログインできる仕組み。

※4 IDaaS：Identity as a Serviceの略。アイデンティティ (Identity) の管理をSaaS等と同じクラウドにて管理するサービス。

ARR成長に向けた施策

ARRを成長させるためには、以下の①を増加させつつ、②を抑止する施策が重要となる



> LifeKeeper

? LifeKeeperとは？

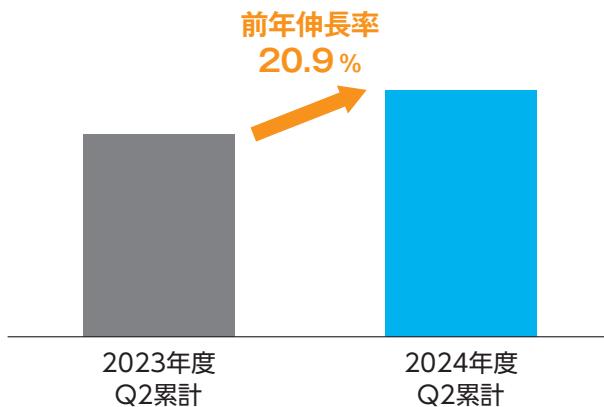
システムダウンによるビジネス停止を防ぐHAクラスターソフトウェア



- ・システムの障害を監視し、稼働系に障害が生じた場合に待機系に自動的に切り替えを行うことでシステムダウン時間を短縮し、ビジネスの損失を最小限にする
- ・様々なクラウド環境に対応しており、オンプレミスと同様の可用性レベルを確保しながらクラウドへ移行可能

クラウド環境での新規売上は引き続き伸長

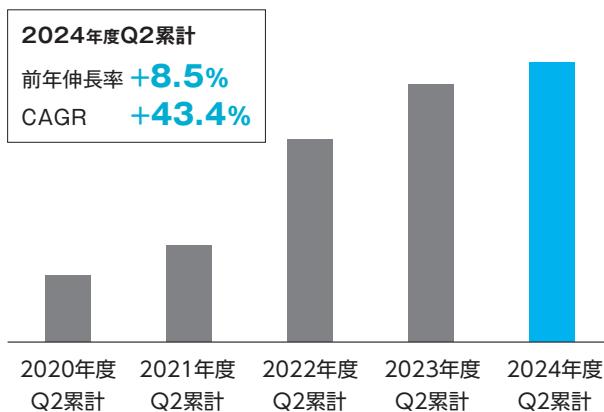
<国内・海外> クラウド環境の新規売上推移



基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境に移行する流れを受け、クラウド環境での新規売上(国内外合計)が引き続き伸長

海外のサブスクリプション売上も引き続き伸長

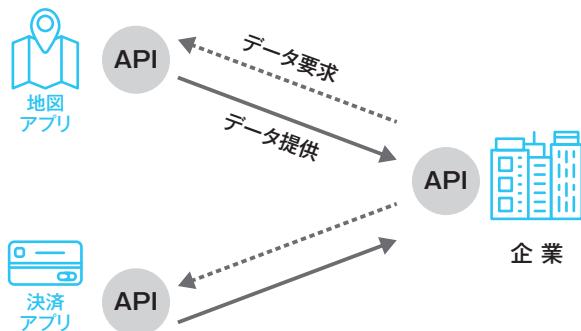
<海外> サブスクリプションによる売上推移



クラウド利用の普及に伴い、海外ではサブスクリプション(定額制、従量課金制)による売上が引き続き伸長

▶ APIソリューション事業

APIとは、異なるソフトウェアやアプリケーション間で機能を共有するための仕組み



- 企業はAPIにより相互のデータを共有し合うことで、新たなサービスを立ち上げることができる
- APIを相互活用する経済圏「APIエコノミー」は拡大している

APIの基盤構築に特化した専門チームが、豊富なナレッジに基づき、設計から開発、運用、顧客サポートまで一貫したサービスを提供

<ワンストップAPIソリューション>

STEP 1 ビジネスモデルの検討支援

STEP 2 開発・テスト支援

STEP 3 パートナー・ユーザーへの利用促進支援

STEP 4 運用支援

販売強化、サービス拡充により好調に推移

販売強化



- システム開発事業会社、コンサルティング事業会社等との連携強化により取引増加
- 自動車メーカー、金融機関の大型案件を受注

サービス拡充



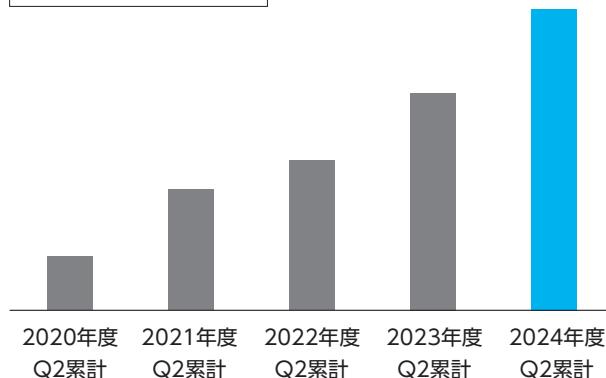
- Aerospike, Inc. とのビジネスパートナーシップ締結により、高品質なビッグデータ分析基盤構築サービスの提供が可能に
- 今後も幅広い顧客ニーズに対応すべくAPIサービスを拡充

<APIソリューション事業の売上推移>

2024年度Q2累計

前年伸長率 **+39.1%**

CAGR **+55.0%**



活況な市場において各種施策を講じることにより、売上は好調に推移

▶ 生成AI関連事業

Elasticと業務提携し、生成AI関連の新たなソリューションを提供開始

Elasticの国内初のディストリビューターとして誰もが生成AIを安心安全に利活用できるようElastic Search AI Platformを用いた新たなソリューションを提供

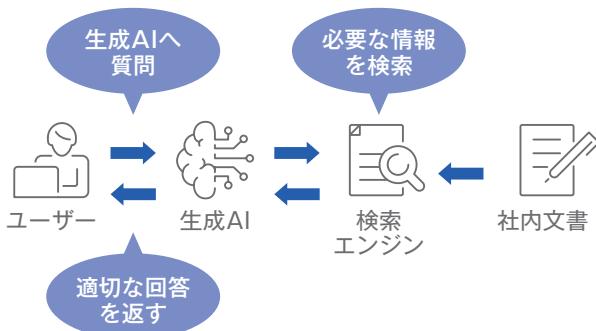


会社概要

- 2012年設立
- 2018年ニューヨーク証券取引所上場
- 世界No. 1のデータベース検索エンジン
- 2024年4月期の売上高は1.267百万ドル

RAG技術で生成AIの課題を解決

RAG (検索拡張生成) とは、社内の未公開データを生成AIに与え、検索技術により、求める情報を生成AIから得られるようにする仕組み



Elasticの技術を活用し、RAG導入を成功に導く

Elastic Search AI Platformを用いたRAG構築支援コンサルティングサービスを提供。以下の3つのフェーズにより、企業のRAG導入・活用を支援

導入プラン作成支援



ユーザーの生成AIの導入目的やデータソースの課題などをヒアリングし、全体計画からスケジュールを策定

PoC支援



計画に基づきRAGに必要なPoC環境を構築し、検索手法の評価、目的に沿った回答を得られているかなどの評価検証を実施

導入支援



PoCの結果を基にElastic Search AI Platformを利用する本番環境の設計・構築の支援を行い、運用のためのトレーニングを実施

▶ 2024年12月期 通期業績予想の修正

(百万円)	当初予想 (2024年 2月公表)	2024年 12月期 業績予想 (今回修正)	増減額
売上高	16,600	20,000	+3,400
営業利益	250	250	—
経常利益	330	330	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	220	220	—
EBITDA	310	310	—
ROIC(年率換算)	11.6%	11.6%	—

Red Hat, Inc.関連商品の大型案件を受注したことにより、売上高は前回予想を上回る見込みだが、当該案件は売上総利益率の低い案件であり、各段階利益への影響は軽微。そのため、2024年12月期連結業績予想のうち売上高を修正。

▶ 当期の配当予想

	2023年12月期 (前期実績)	2024年12月期 (当期末)
年間配当	5円	10円 (変更なし)
配当方針	連結業績の推移・見通し、配当性向・配当利回り・自己資本比率等の指標を総合的に勘案しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針とする。	

▶ 株式状況 / 株主メモ

株式の状況 (2024年6月30日現在)

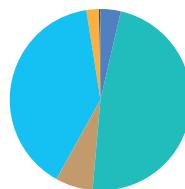
発行可能株式総数	15,000,000株
発行済株式総数	8,874,400株*
株主数	5,832名

*自己株式205,838株を含む

大株主の状況 (2024年6月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
(株)大塚商会	1,593,300	18.38
パーソルテンプスタッフ(株)	1,500,000	17.30
喜多エンタープライズ(株)	920,000	10.61
喜多 伸夫	214,600	2.48
ザバクオブニューヨークメロン140040	190,972	2.20

所有者別株式分布状況 (2024年6月30日現在)



- 証券会社 3.75%
- その他国内法人 47.73%
- 外国法人等 6.84%
- 個人・その他 39.26%
- 自己名義株式 2.32%
- 金融機関 0.10%

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国支店で行っております。 ■住所変更等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。 なお、証券会社等に口座がないため特別口座を開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
公告の方法	電子公告とします。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
上場取引所	東京証券取引所スタンダード市場
コード番号	3744

▶会社概要 (2024年6月30日現在)

会社名	サイオス株式会社 (英語表記: SIOS Corporation)		
設立	1997年5月23日		
資本金	1,481百万円		
役員	代表取締役社長	喜多伸夫	
	取締役	森田昇	
	取締役	山崎靖之	
	取締役	小林徳太郎	
	社外取締役	小野未貴	
	取締役(監査等委員)	平松祐樹	
	社外取締役(監査等委員)	古畑克巳	
	社外取締役(監査等委員)	長谷川紘之	

主な子会社	サイオステクノロジー株式会社 (東京都港区)
	SIOS Technology Corp. (California, USA)

サイオス株式会社

〒106-0047

東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル

TEL:03-6401-5111 (代表)

FAX:03-6401-5112

