

## SIOS Report



Vol.35

2023年12月期

2023年1月1日▶  
2023年12月31日

株主の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、2023年12月期（2023年1月1日～2023年12月31日）の株主通信「SIOS Report Vol.35」を皆さまに

お届けし、当期の業績のご報告とともに、今後の展望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

## ■ 財務ハイライト

(百万円)	2022年 12月期	2023年 12月期	前年同期比 増減率
売上高	14,420	15,889	10.2%
売上総利益	4,666	5,216	11.8%
営業利益	△572	△208	—
経常利益	△499	△15	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△639	△18	—
EBITDA	△469	△147	—
ROIC	△25.1%	△10.1%	—

※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)

## ▶トップインタビュー

### Q 2023年12月期通期の業績についてお聞かせください。

当連結会計年度における売上高は過去最高となる15,889百万円となり、前年同期比10.2%増の二桁伸長を実現できました。営業利益とEBITDAはそれぞれ前年同期比364百万円、322百万円の改善となりました。

### 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13.7%の増収でした。半導体不足の解消に伴いハードウェアの需給が緩和し、Red Hat Enterprise LinuxをはじめとするRed Hat, Inc.関連商品は好調な増収となりました。主力自社製品「LifeKeeper」はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けも伸長し、堅調な増収となりました。これによりセグメント利益は90百万円に黒字化しました。

### 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4.8%の増収でした。金融機関向け経営支援システム販売は減収でしたが、システム開発・構築支援はAPI<sup>\*1</sup>関連や証券系業務システムの案件が増加したことにより順調な増収となりました。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」も順調な増収となりました。利益面については、人件費の増加及び新製品・サービスへの投資強化を進めましたが、増収によりセグメント損失は311百万円となり、前年同期比で改善しました。

### Q 2024年12月期の業績予想をお聞かせください。

通期業績予想として、売上高は16,600百万円(前年

同期比4.5%増)と2期連続の増収となる見込みです。また、営業利益は250百万円(前年同期は208百万円の損失)と黒字化を見込んでおります。営業利益の黒字転換に繋がる要因には、増収による売上総利益の増加、そして事業の選択と集中に基づく、研究開発投資の絞り込み等による販管費の減少が挙げられます。

### Q 目標の達成に向けてどのような成長戦略を展開していますか。

SaaS<sup>\*2</sup>・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いてまいります。具体的には次の3つの柱があります。

#### 1) SaaS・サブスク事業への継続投資

SaaS及びサブスクリプション事業の拡大により外部環境に左右されにくい事業モデルへの転換を進めています。「Gluegentシリーズ」についてはマーケティングや製品開発の強化など各種施策が奏功し、「Gluegent Flow」と「Gluegent Gate」の合計ARR<sup>\*3</sup>は前年比で18.2%と順調に伸びました。2024年度も新機能の実装やカスタマーサクセス体制の強化により、新規顧客の獲得と上位プランへのアップグレードの促進、解約やダウングレードの抑止に努めます。

「LifeKeeper」はサブスクリプションの海外売上が伸長しています。日本でも同様の動きがあるため、「LifeKeeper」をサブスクで利用するお客様がメリットを継続して実感できるサービスの開発、提供などを進めています。

#### 2) APIソリューション事業の拡大

2017年から戦略的に進めてきたAPIソリューション事業は、2023年度に40%を超える前年伸長率を達成できました。今後も、システム開発事業会社等とのパートナーシップを強化するとともに、更なる人材増強により、拡大するAPIエコノミーの幅広いニーズに応えられる体制づくりを進めます。

## トピックインタビュー

### 3) 生成AIによる事業強化

2024年1月、「Azure OpenAI Service<sup>\*4</sup>」の導入プラン作成支援から運用支援までの一貫したコンサルティングサービスを提供開始しました。さまざまなコンテンツを作成できる生成AIのビジネス利用を阻む、情報漏えいやノウハウの不足といった課題を当社グループが有する豊富な知識と経験で解決します。当社内でも既に開発業務等に生成AIを利用し、業務効率化や品質改善を図っています。

### Q 中期経営計画についてお聞かせください。

成長戦略への取り組みを柱として、当社グループでは利益成長(EBITDA)と資本収益性(ROIC)の向上を進めております。中期経営計画では、2026年にかけて資本コスト(WACC<sup>\*5</sup>)を大幅に上回る資本収益性を達成することを目標に掲げています。当社グループは上記の成長戦略や事業構造改革を通じて収益基盤の強化を図るとともに、企業価値向上に資する、資本コストや株価を意識した経営を推進します。

### Q 株主、投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

当期配当は1株当たり5円の普通配当を実施いたします。また次期配当予想(2024年12月期)は10円を予定しております。成長戦略への取り組みと中期経営計画をベースに、積極的な株主還元に向けて取り組んでまいります。

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。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 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。

<sup>※3</sup> 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

<sup>※4</sup> Azure OpenAI Service: Microsoft社のクラウドサービスであるMicrosoft Azure上でOpenAI社のAIモデルを利用できるサービス。

<sup>※5</sup> WACC: 借入にかかる負債コストと株式調達にかかる株主資本コストを加重平均した資本コストのこと。

## セグメント別の業績

### オープンシステム基盤事業

売上高

9,909百万円

(前年同期比 13.7%増 )

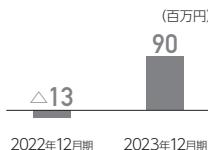


- Red Hat, Inc.関連商品は**好調な増収**
- 「LifeKeeper」はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けも伸長したことから**堅調な増収**

セグメント利益

90百万円

(前年同期は13百万円の損失)



- オープンシステム基盤事業の売上高が増収となったことにより**増益**

### アプリケーション事業

売上高

5,967百万円

(前年同期比 4.8%増 )

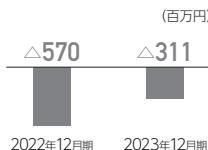


- システム開発・構築支援はAPI関連や証券系業務システムの案件が増加したことにより**順調な増収**
- 「Gluegentシリーズ」は**順調な増収**
- 金融機関向け経営支援システム販売は**減収**

セグメント利益

△311百万円

(前年同期は570百万円の損失)



- 人件費の増加及び新製品・サービスへの投資増加があったものの、増収により**改善**

## ▶ 2024年12月期の成長戦略

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

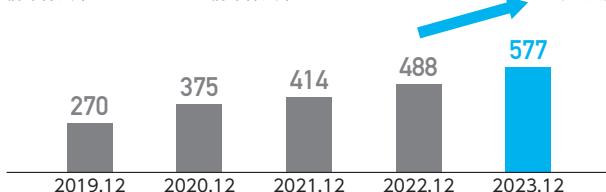
## ▶ Gluegentシリーズ

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>

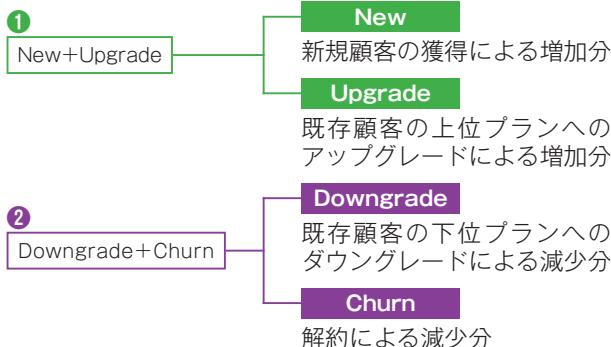
合計ARR 前年伸長率 **+18.2%**

Gluegent Flow 前年伸長率 **+22.2%**    Gluegent Gate 前年伸長率 **+16.7%**    (百万円)



## 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を抑制する施策が重要となる



## Gluegent Flow

Microsoft365との連携機能強化によりユーザーの業務効率化を実現

### ① New+Upgradeの増加策

Microsoft365との連携機能強化

- 新機能の実装によって、Excelを介して「Gluegent Flow」と基幹システムが自動連携できるようになり、ユーザーの業務を大幅に効率化

### ② Downgrade+Churnの抑止策

ユーザーが抱える課題を解決するための体制を構築

- 基幹システムとの連携作業をサポート
- レクチャー会等を通じたフォローアップ

## Gluegent Flow

これまでの取り組みが評価され、多数のアワードを受賞

- IT製品のレビュープラットフォーム「ITreview」が2024年1月に発表した「ITreview Grid Award 2024 Winter」ワークフローシステム部門において、満足度が高い製品として3年連続で「High Performer」を受賞し、殿堂入り



ワークフローシステム部門  
Gluegent Flow

- その他、SaaS比較サイト（口コミサイト）でも高い評価を獲得

## Gluegent Gate

ゼロトラスト\*を前提に、企業グループだけでなくサプライチェーンも含めた効率的なID管理を実現

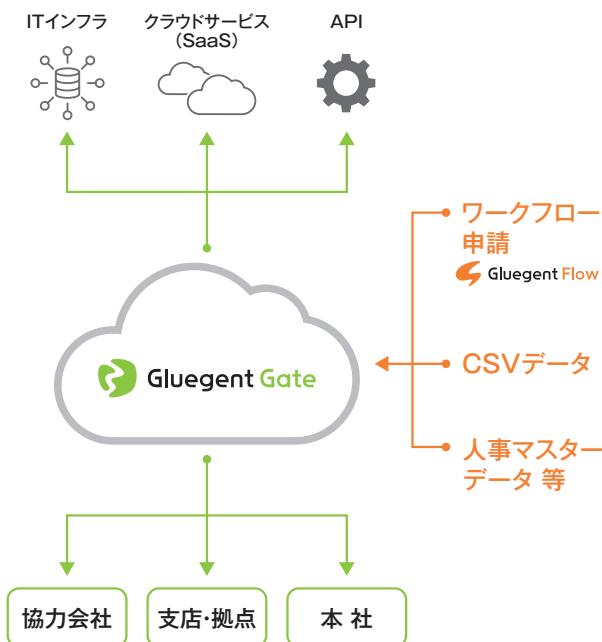
### ① New+Upgradeの増加策

#### 統合ID管理機能の実装

- ワークフローの申請や人事データの更新等によって、自動的にID情報の追加・削除が可能
- 企業グループだけでなく、サプライチェーンを含む関係者のIDを一元的に管理

### ② Downgrade+Churnの抑止策

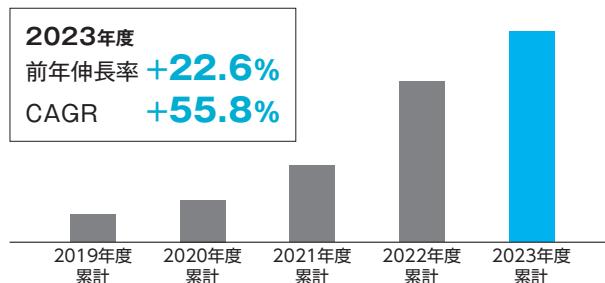
導入前のコンサルティングから導入後の課題に対するサポートまで、継続的に顧客を支援できるカスタマーサクセス体制を構築



\* ゼロトラスト：社内外のネットワーク環境における、従来の「境界」の概念を捨て去り、守るべき情報資産にアクセスするものはすべて信用せず、その安全性を検証することで、情報資産への脅威を防ぐという、セキュリティの新しい考え方。

## > LifeKeeper

<サブスクリプションによる売上推移(海外)>



● サブスクリプションの海外売上は引き続き伸長

● 国内でもサブスクリプション販売を強化

- 顧客が自身の契約内容やオプション情報を簡単に確認できるよう「マイページ」を開発し提供開始

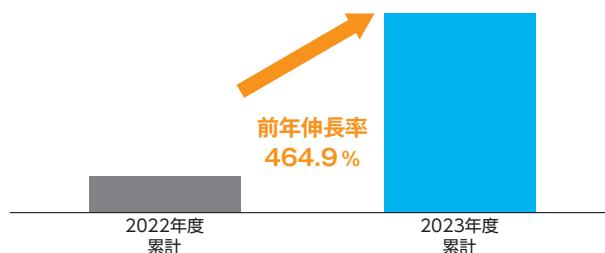
## > INDIGO NOTE

● 内閣に医療DX推進本部が設置される等、国内では医療のDX・医療情報の有効利用を推進するための取り組みが活発になっている

● これを踏まえ、精神科病院のDXを支援するクラウド電子カルテシステム「INDIGO NOTE」Version1.0の提供を停止し、従来の電子カルテシステムとは全く異なる次世代システムとして、Version2.0の開発に着手

## > YourDesk

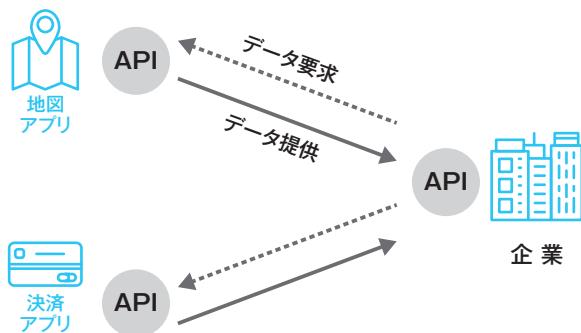
<YourDeskの売上推移>



テレワークやフリーアドレスに対応した座席管理・行動記録を実現するシステム「YourDesk」は、各種施策が功を奏し、売上が順調に伸長

## ▶ APIソリューション事業

### <API活用事例>



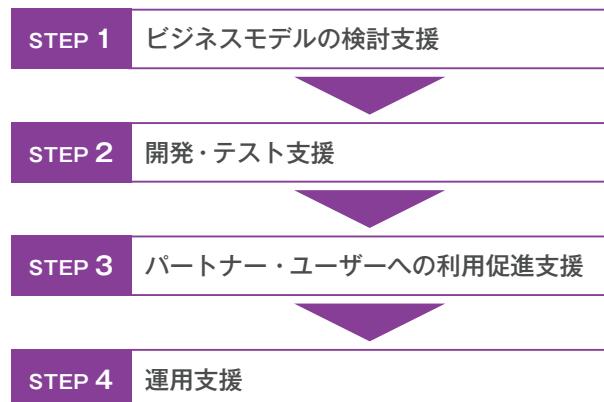
- 企業はAPIにより相互のデータを共有し合うことで、新たなサービスを立ち上げることができる
- APIを相互活用する経済圏「APIエコノミー」は拡大している

### API関連技術のブラッシュアップを継続しつつ幅広いニーズに応えられる体制を構築

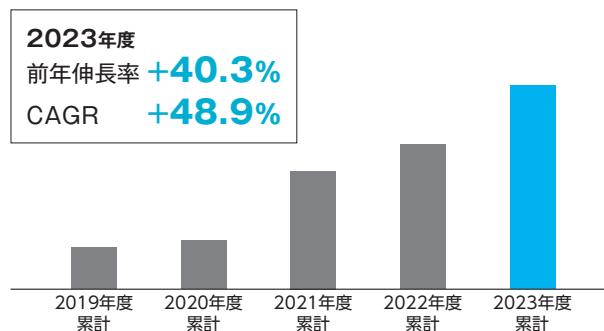
- 「多くのシステムがAPIで繋がり、動作する」という未来を予見し、2017年からAPIソリューション事業を開始
- 以来、API関連技術をブラッシュアップすべく、人材を採用・育成しながら、多くの先進技術を採用したアプリケーションの設計、開発を行ってきた
- 今後は、システム開発事業会社、コンサルティング事業会社、クラウド事業会社とのパートナーシップを強化するとともに、人材の更なる増強により、幅広いニーズに応えられる体制の構築を目指す

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>



### <APIソリューション事業の売上推移>



APIエコノミー領域の高い技術力により、活況な市場のニーズを獲得し、売上は大きな伸長を継続

## ▶ 生成AI

生成AIの積極利用により生産性・効率性の向上と価値創造に繋げる

取り組み	生成AIコンサルティングサービスの提供開始
	生成AIの社内導入による業務効率化
	既存製品・サービスにおける生成AIの活用推進

### <生成AIコンサルティングサービスの概要>

「Azure OpenAI Service」の導入・利用に当たり、ノウハウ不足等の課題に直面するユーザーに対して、導入プランの作成支援から運用支援まで一貫したコンサルティングサービスを提供開始



## ▶ 中期経営計画

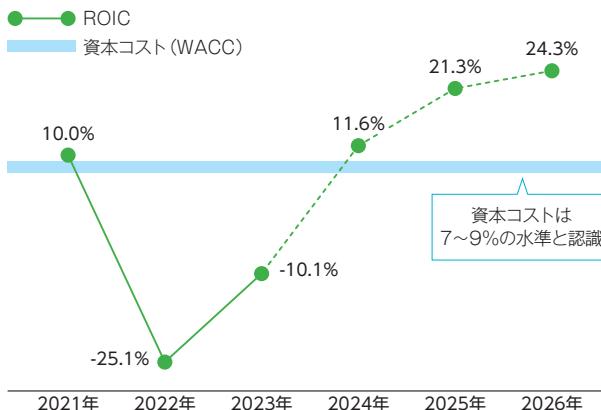
SaaS・サブスク事業の拡大・強化に加え、新規事業領域への取り組みにより、利益成長と資本収益性の向上を図る

	2023年	2024年	2025年	2026年
EBITDA (百万円)	△147	310	610	880
ROIC (%)	△10.1	11.6	21.3	24.3

2026年にかけて、資本コストを大幅に上回る水準まで資本収益性を高めることを目標としています。

## ▶ 資本コストを踏まえた企業価値向上への認識

当社グループでは、2019年から経営指標にROICを掲げています。2022年の業績悪化を受け、当期は収益基盤の改善に尽力いたしました。それにより、2024年においてROICは資本コストを上回る水準まで回復し、2025年以降は資本収益性の更なる改善を見込んでいます。今後とも資本コストや株価を意識した経営を実践し、株主や投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応えられるよう、企業価値向上に努めてまいります。



## ▶ 2024年12月期 通期業績予想

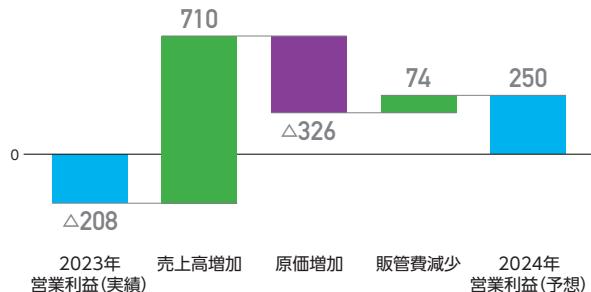
2期連続増収、営業利益の黒字化を見込む

(百万円)	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 業績予想	前年 同期比
売上高	15,889	16,600	+4.5%
営業利益	△208	250	—
経常利益	△15	330	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△18	220	—
EBITDA	△147	310	—
ROIC	△10.1%	11.6%	—

## ▶ 営業利益 増減要因

増収による売上総利益の増加、研究開発投資の絞り込み等販管費の減少により黒字化を見込む

(百万円)



## ▶ 2023年12月期及び次期の配当

当期配当 (2023年12月期)

1株当たり5円の配当

次期配当予想 (2024年12月期)

5円増配となる  
1株当たり10円の配当を予定

## ▶ 株式状況 / 株主メモ

株式の状況 (2023年12月31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	4,301名

\*自己株式205,838株を含む

大株主の状況 (2023年12月31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
ザバン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 (2023年12月31日現在)



## 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 (2023年12月31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

(2024年  
3月28日現在)

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

