

# 2023年12月期 第2四半期 決算説明

サイオス株式会社  
(東証スタンダード市場：3744)  
2023年8月9日



# 目次

1. 2023年12月期 第2四半期 業績の概況
2. 上半期の取り組み・今後の方針について
3. Appendix

# 1. 2023年12月期 第2四半期 業績の概況

# 2023年12月期 第2四半期 業績 (連結)

(単位：百万円)

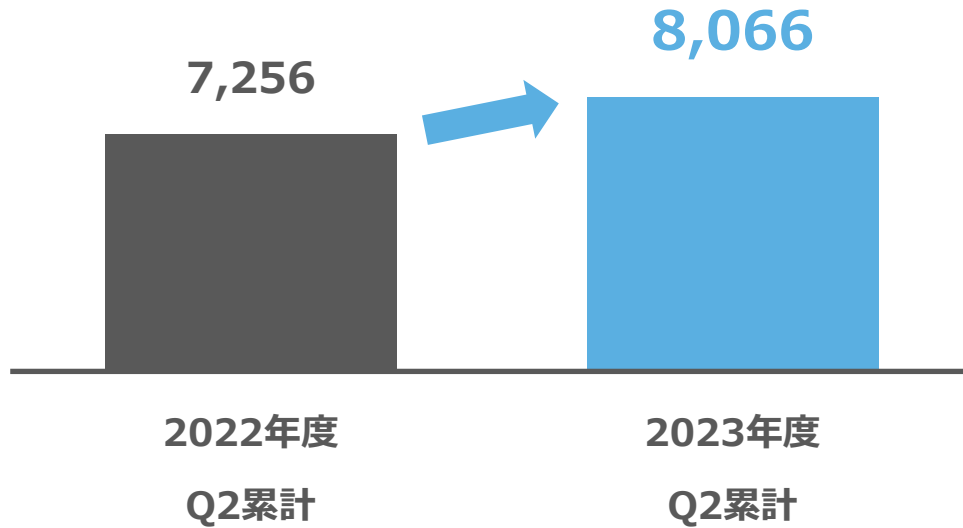
	2022年12月期 Q1-Q2実績	2023年12月期 Q1-Q2実績	差額	前年同期比
売上高	7,256	<b>8,066</b>	+ 809	+ 11.2%
売上総利益	2,298	<b>2,665</b>	+ 367	+ 16.0%
営業利益	△225	<b>△106</b>	+ 119	—
経常利益	△207	<b>△78</b>	+ 129	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△339	<b>△176</b>	+ 163	—
EBITDA	△157	<b>△60</b>	+ 97	—
ROIC(年率換算)	△16.1%	<b>△11.8%</b>	—	—

※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)

# 連結売上高

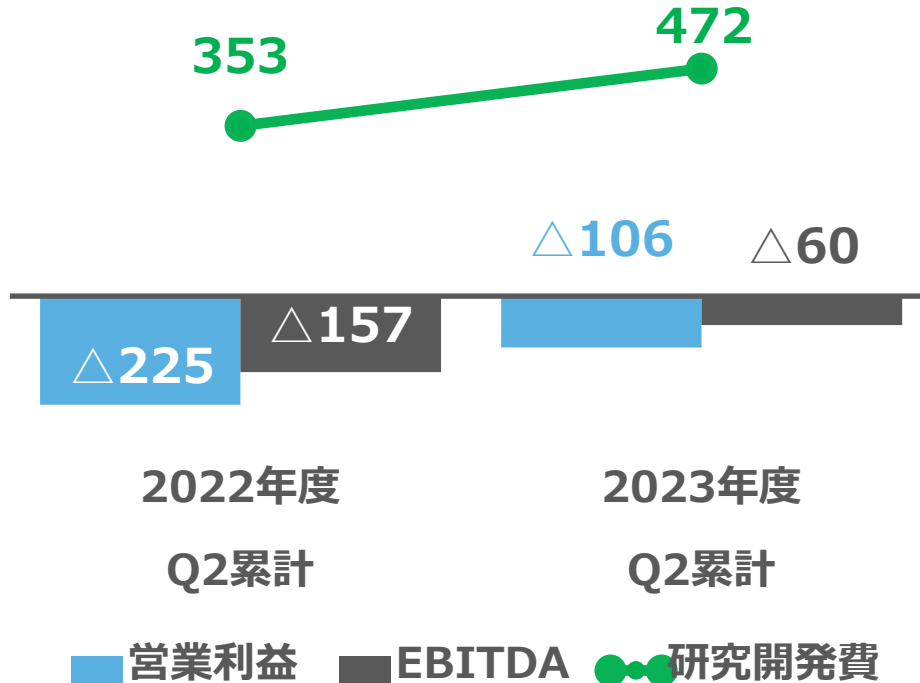
(単位：百万円)



前年同期比  
11.2%増

# 連結営業利益・EBITDA及び研究開発費 SIOS

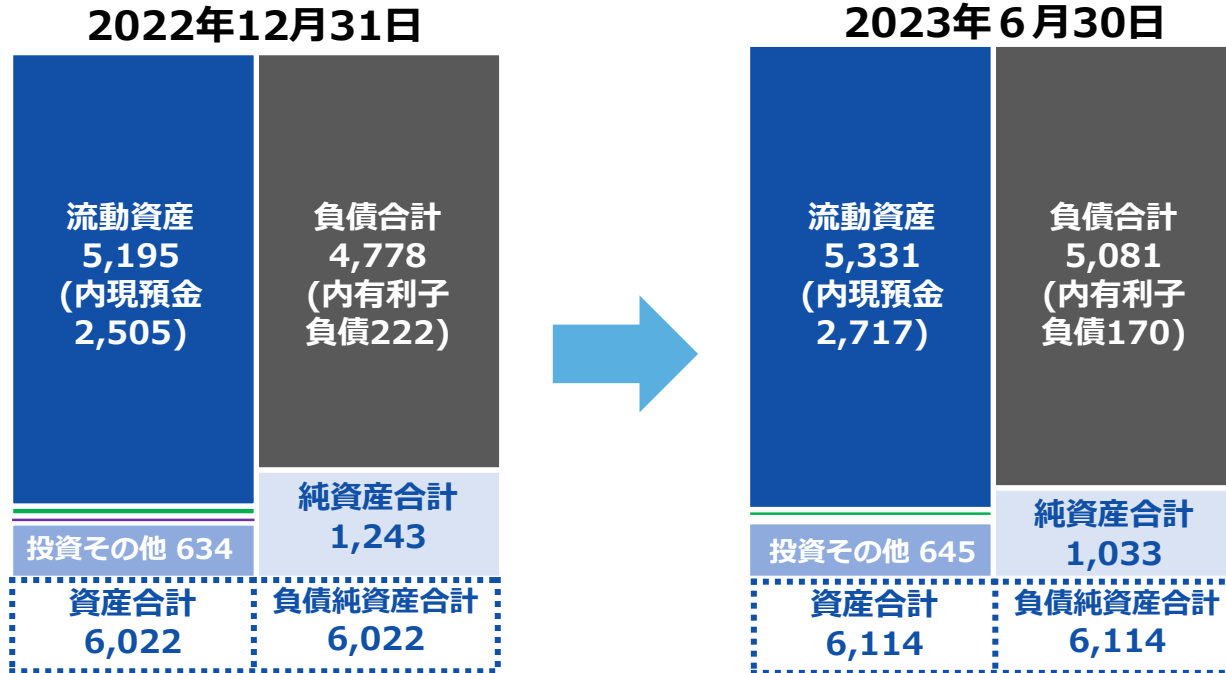
(単位：百万円)



- 研究開発費は前年同期比118百万円**増加**
- EBITDAは前年同期比97百万円**改善**

# 貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)



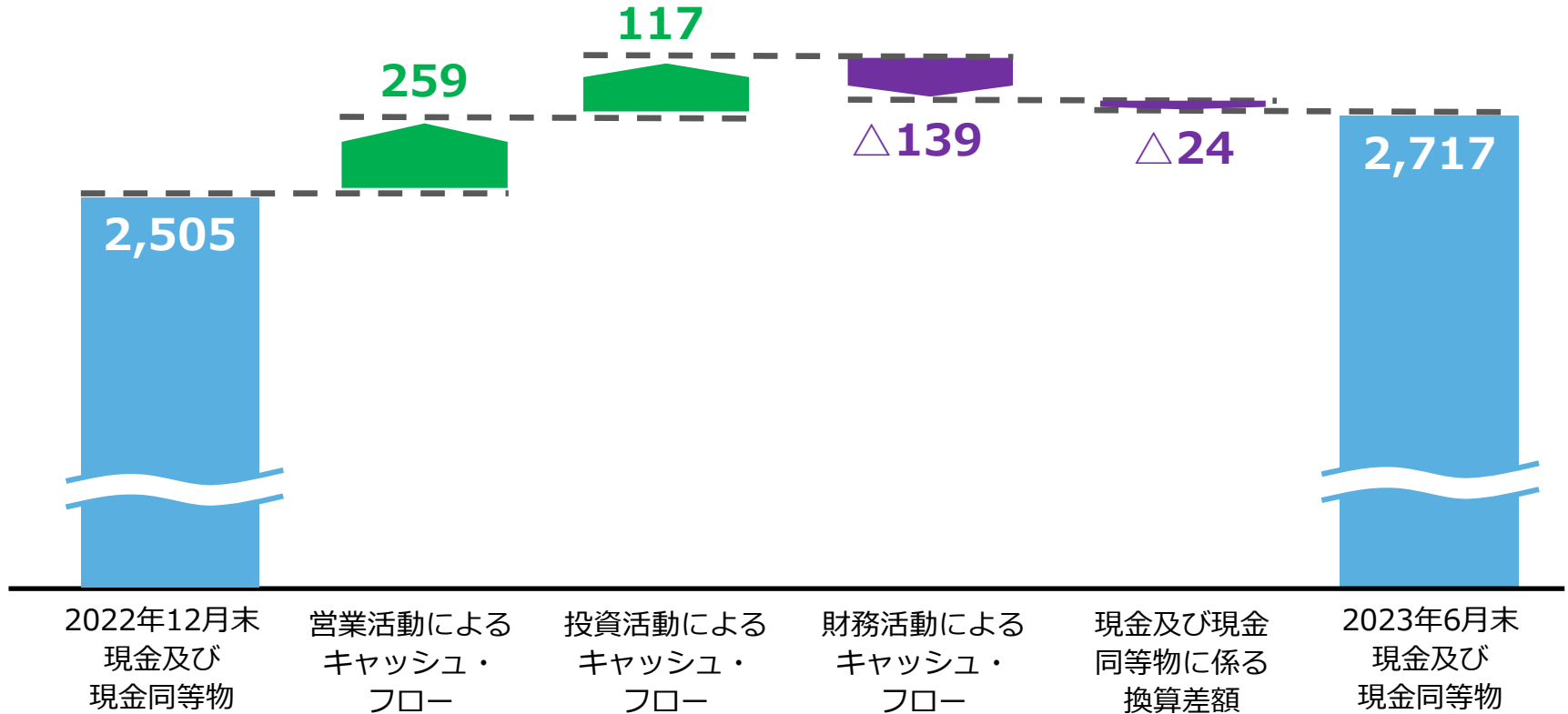
■ 有形固定資産 112 ■ 無形固定資産 79

■ 有形固定資産 90 ■ 無形固定資産 46

- 流動資産：現金及び預金211百万円増加
- 流動負債：契約負債304百万円増加

# キャッシュ・フロー（連結）

(単位：百万円)





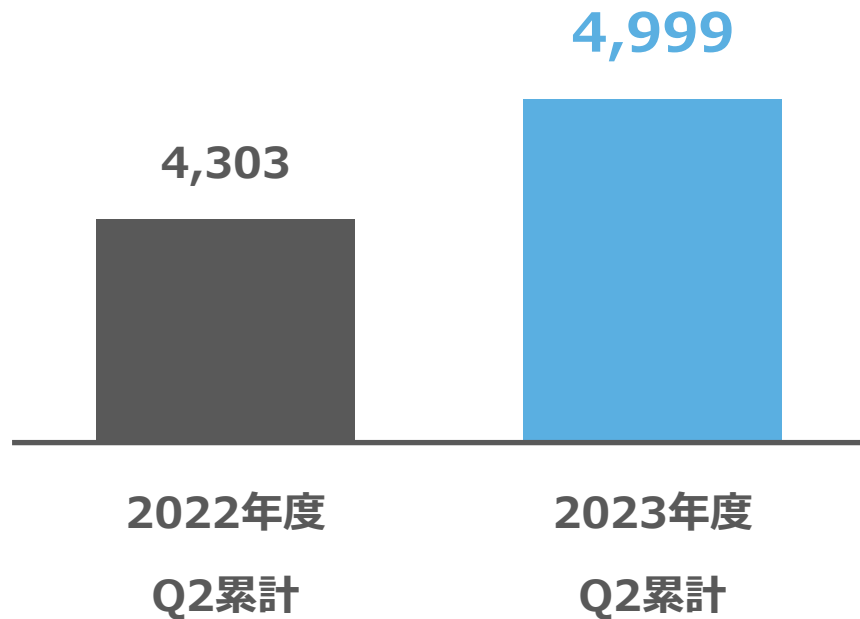
# キャッシュ・フロー変動要因

	営業キャッシュフロー	投資キャッシュフロー	財務キャッシュフロー
金額	+ 259百万円	+ 117百万円	△ 139百万円
主な項目	(△)税金等調整前四半期純損失 146百万円 (+)減価償却費 45百万円 (+)契約負債 229百万円増加 (+)未払消費税等 67百万円増加 (+)法人税等の還付額 45百万円	(+)差入保証金の回収による収入 47百万円 (+)デリバティブ取引による収入 103百万円 (△)事業譲渡による支出 26百万円	(△)長期借入金返済 33百万円 (△)配当金の支払 86百万円

売上高

4,999百万円（前年同期比 16.2%増）

（単位：百万円）



半導体不足の解消に伴い、ハードウェアの需給が緩和し、オンプレミス向けの製品・サービスが復調傾向。この結果、

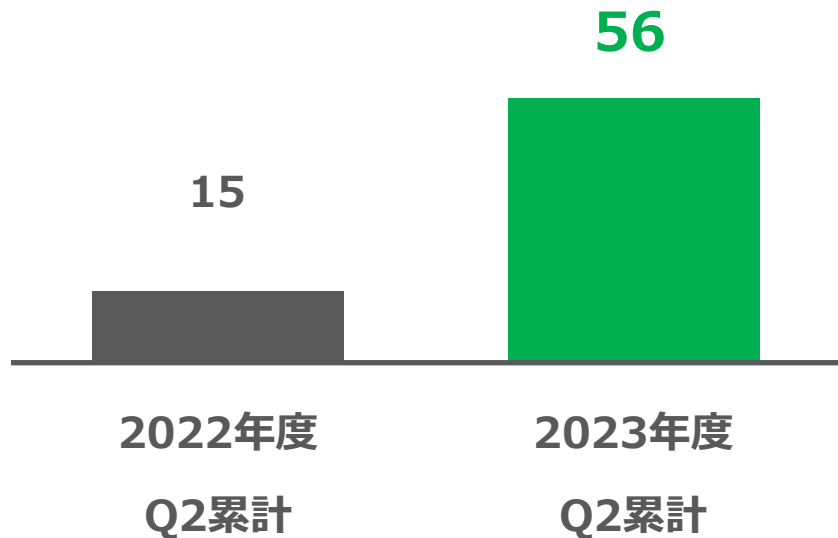
- Red Hat, Inc.関連商品\*は**好調な増収**
- LifeKeeper\*はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けの伸長もあり**堅調な増収**

※「\*」を付した用語については33頁に注釈を記載

## セグメント利益

56百万円（前年同期比 270.2%増）

（単位：百万円）

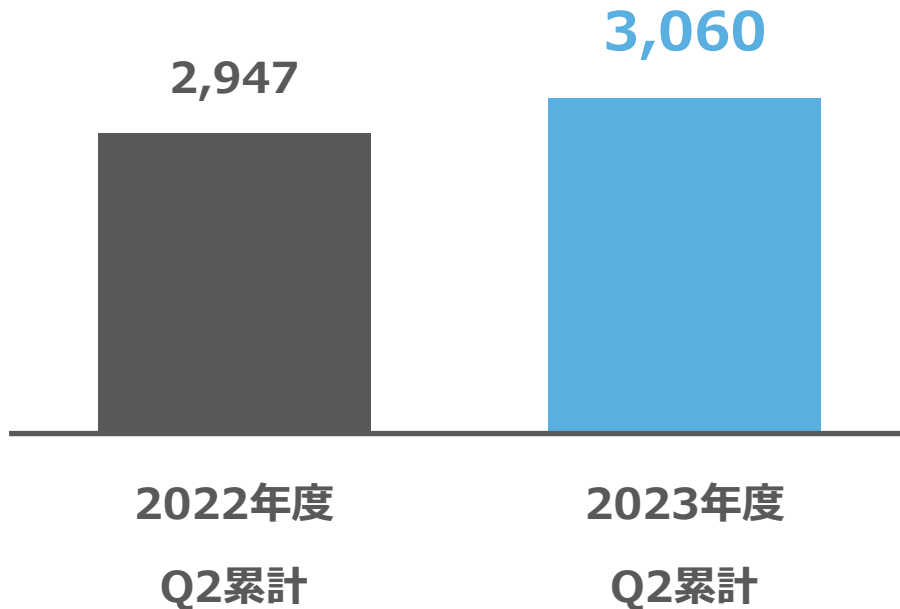


オープンシステム基盤事業の売上高が増収となったことにより**増益**

売上高

3,060百万円（前年同期比 3.8%増）

（単位：百万円）

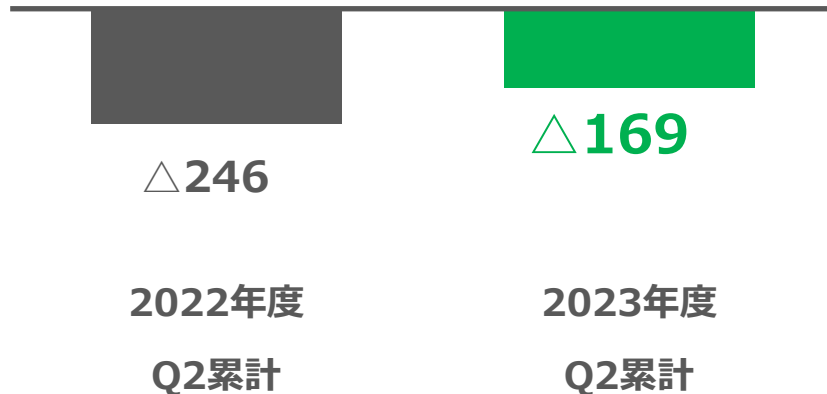


- システム開発・構築支援は、API\*関連や証券系業務システムの案件が増加したことにより**好調な増収**
- Gluegentシリーズ\*は**順調な増収**
- 金融機関向け経営支援システム販売は**減収**

## セグメント利益

△169百万円（前年同期は246百万円の損失）

（単位：百万円）



- アプリケーション事業の売上高が増収したことにより、前年同期比で**改善**
- 人件費の増加、Med Tech\*事業を中心に新製品・サービスへの投資を強化したことによりセグメント損失

## **2. 上半期の取り組み・今後の方針について**

クラウド関連事業の更なる成長に向けた各種施策を着実に実施

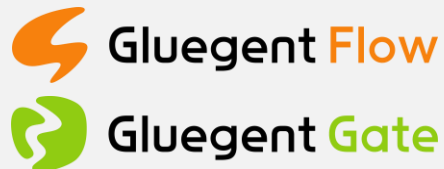
## 1. SaaS事業への投資継続

- Gluegentシリーズ
- Med Tech
- YourDesk

## 2. LifeKeeperのクラウド向け販売強化、サブスク利用の課金モデル拡充

## 3. 顧客のAPIビジネスを支援するAPI関連事業

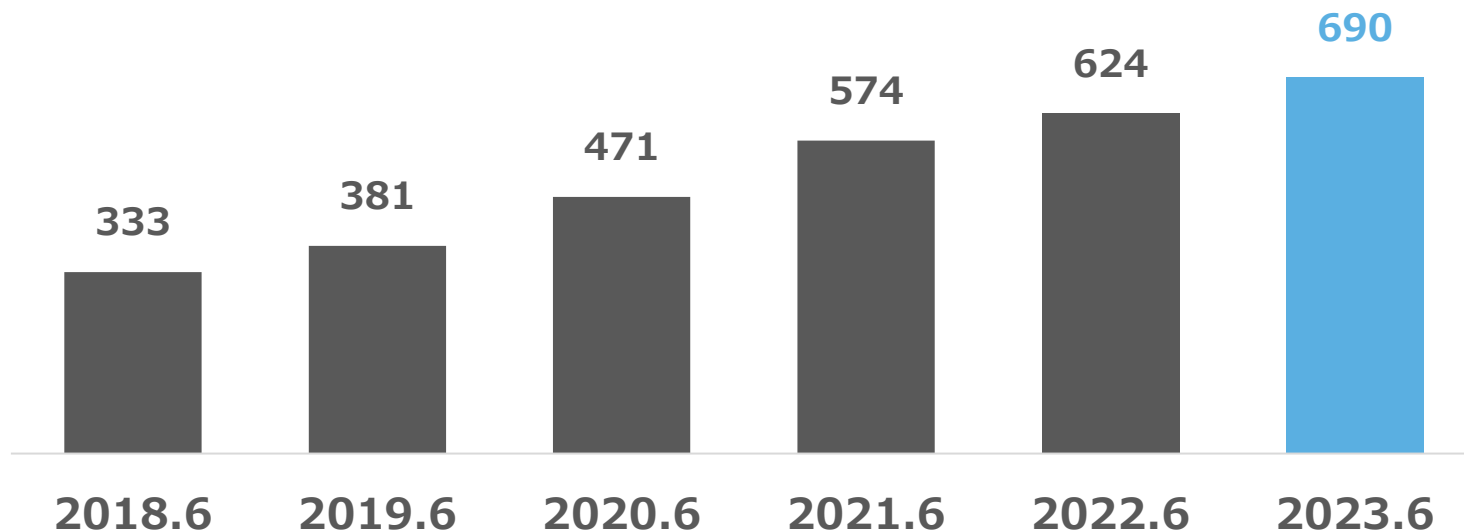
# Gluegentシリーズ



製品開発、マーケティングの強化により順調に成長

## 【GluegentシリーズのARR (注) 推移】

(単位：百万円)



(注) 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



# 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

<ARRの計算式>

$$\text{ARR} = \text{MRR} \times 12\text{ヶ月}$$

$$\text{MRR} = \text{前月のMRR} + \textcircled{1} \text{New} + \text{Upgrade} - \textcircled{2} (\text{Downgrade} + \text{Churn})$$

New : 新規顧客の獲得による増加分

Upgrade : 既存顧客の上位プランへのアップグレードによる増加分

Downgrade : 既存顧客の下位プランへのダウングレードによる減少分

Churn : 解約による減少分



## ARRの成長に向けた各種機能開発と カスタマーサクセス施策強化

### ① New + Upgradeの増加策

- 各種グループウェアとの連携機能開発
  - Excel Onlineへの自動出力機能の追加等、Microsoft365ユーザーの利便性を向上
- API連携強化
  - 「つながるクラウド」をコンセプトとして、様々なSaaS、基幹システムとの連携を強化することにより、顧客の業務プロセス最適化を追求

### ② Downgrade + Churnの抑止策

- カスタマーサクセス施策強化
  - 無料サポートにより、導入から運用、利活用フェーズまで、顧客を支援



## これまでの取り組みが功を奏し 「BOXIL SaaS」のアワードを受賞



- 「BOXIL SaaS AWARD Summer 2023」のワークフローシステム部門において「Good Service」を3期連続で受賞
- その他、6項目のNo.1にも選出

※対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日

※「Good Service」は、「BOXIL SaaS」上に投稿された口コミを対象に、各カテゴリで総得点の高いサービスに対して付与されるものです。

※「使いやすさNo.1」「初期設定の容易さNo.1」「お役立ち度No.1」「サポートの品質No.1」「営業担当の印象No.1」「料金の妥当性No.1」は、「BOXIL SaaS」上に投稿された「口コミによるサービス評価」9項目を対象に、各カテゴリ、各項目において一定の基準を満たした上で、最も高い平均点を獲得したサービスに対して付与されるものです。



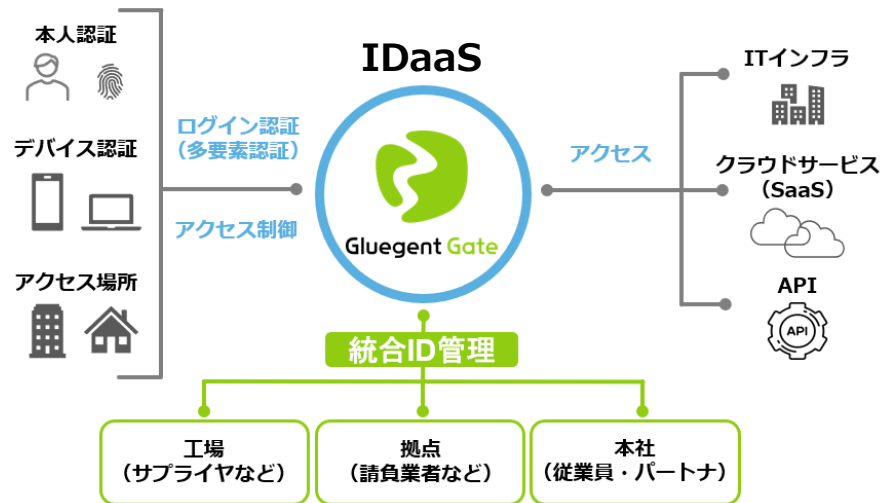
多様な枠組みで利用できる統合ID管理機能を開発中

## ① New + Upgradeの増加策

本社だけでなくグループ会社や取引先を含めて、IDを一元的に管理する機能を新たに開発中

## ② Downgrade + Churnの抑止策

- 既存ユーザー向けにユーザーミーティングを開催
  - ゼロトラスト\*におけるIDaaS\*の重要性を啓蒙
  - 追加機能や活用方法を紹介



### ● 製品開発

- ユーザーインターフェースデザインの改良
- 機能の追加・改修

### ● マーケティング

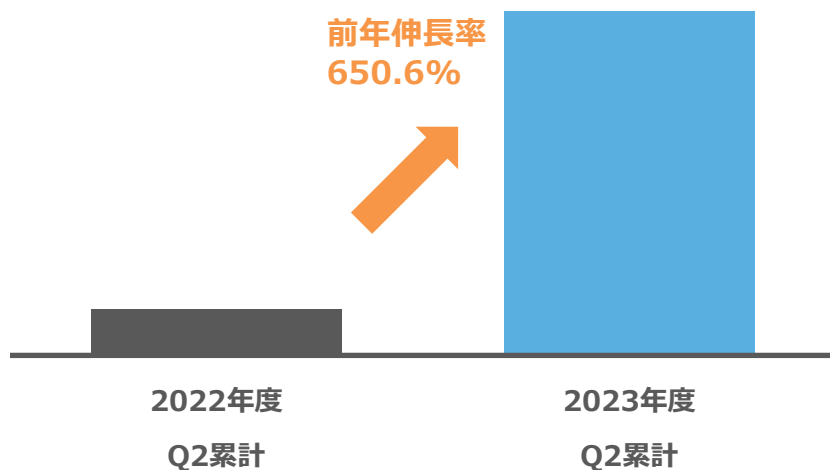
INDIGO NOTEとGluegent Gateを  
国際モダンホスピタルショウ2023に  
出展し、医療機関における便利で安心な  
システム環境を提案





機能強化・販売体制強化により売上が大きく伸長

## 【YourDeskの売上推移】



2022年2月ローンチ以降、  
売上が大きく伸長



## Microsoft365との連携強化及び iPhone/Androidアプリリリース

YourDeskの機能はそのままに、スマホアプリで利便性が向上



### メニューバー

こちらのメニューから、便利な機能が利用可能

こちらのアイコンから、ホーム、お知らせ、QR読み取り、設定、ヘルプが利用可能



### フロア図面の表示オプション

利用者名表示のON/OFFや座席属性の絞り込みが可能

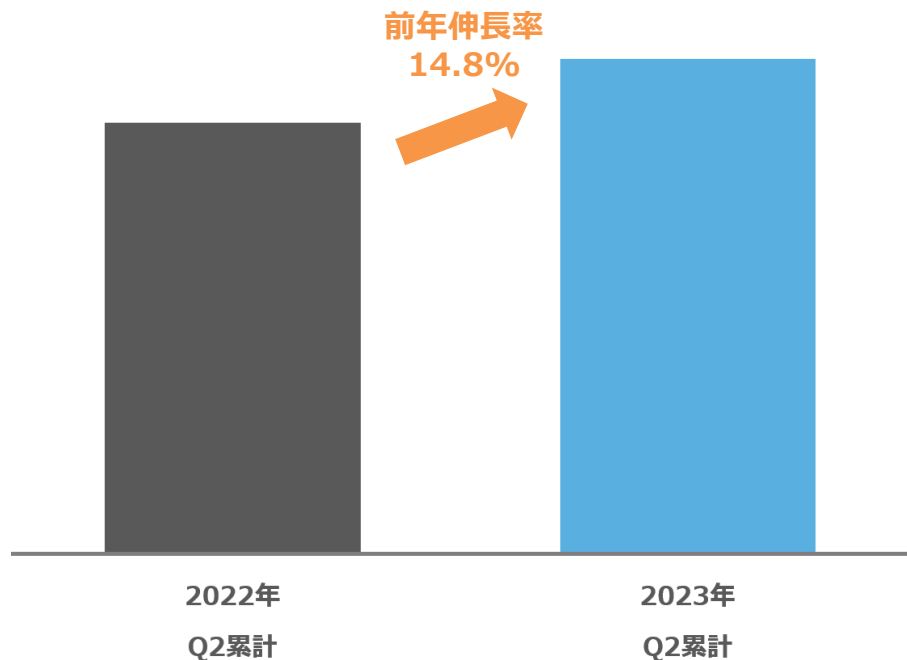


※イメージはiPhoneアプリ画面



## 国内外ではクラウド環境での売上が伸長

### <国内・海外> クラウド環境の新規売上推移



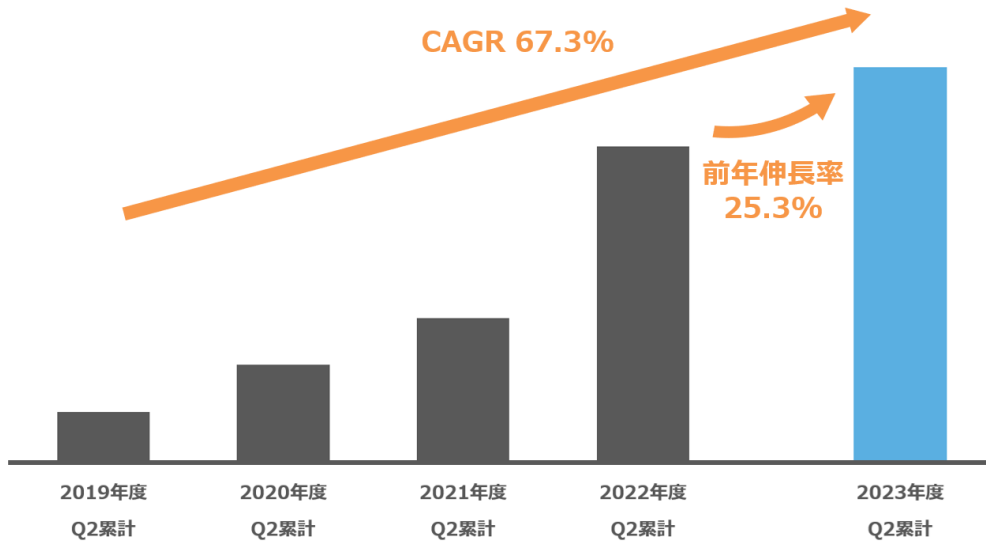
基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境に移行する流れを受け、国内外ともにクラウド環境での新規売上が伸長





## 海外における利用形態の変化を受け 国内でもサブスクリプションの導入を推進

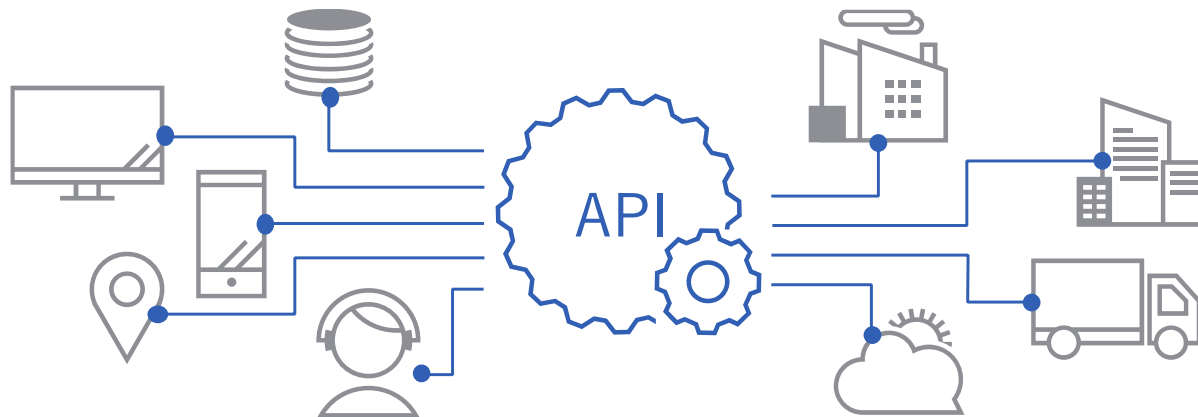
### <海外> サブスクリプションによる売上推移



- クラウド利用の普及に伴い、海外では下記のサブスクリプションによる売上が伸長
  - 定額制
  - 従量課金制
- 海外の傾向を踏まえ、国内でもサブスクリプションの導入を推進

## 2017年からAPI関連事業を開始し、技術をブラッシュアップ

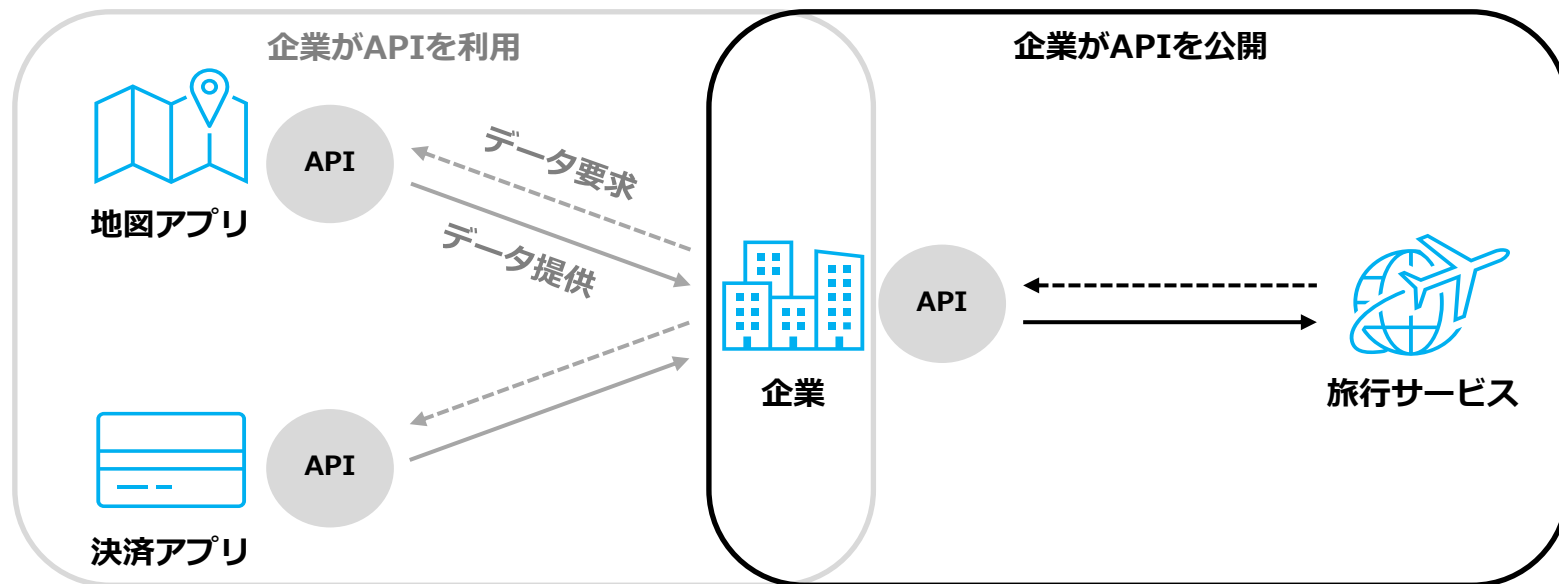
- 「多くのシステムがAPIで繋がり、動作する」という未来を予見し、2017年からAPI関連事業を開始
- 以来、API関連技術をブラッシュアップすべく、人材採用・育成に注力
- 多くの先進技術を採用したアプリケーションの設計、開発を行ってきた



# API関連事業

## APIの活用によって生み出される経済圏「APIエコノミー」は 拡大の一途をたどる

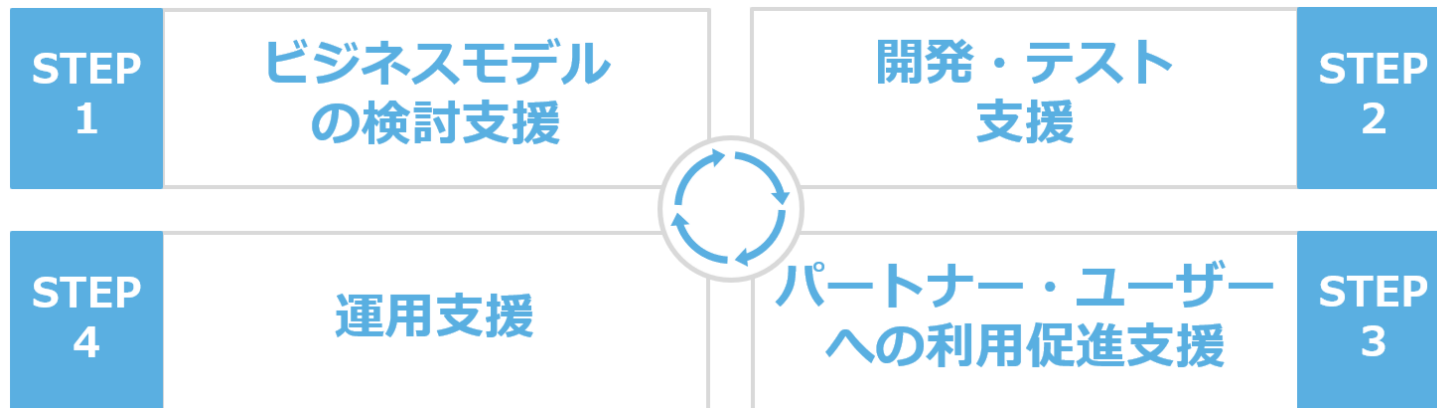
APIはサービスとサービスを繋ぐ仕組み。企業は、APIにより相互のデータを共有し合うことで、新たなサービスを立ち上げることができる。



# API関連事業

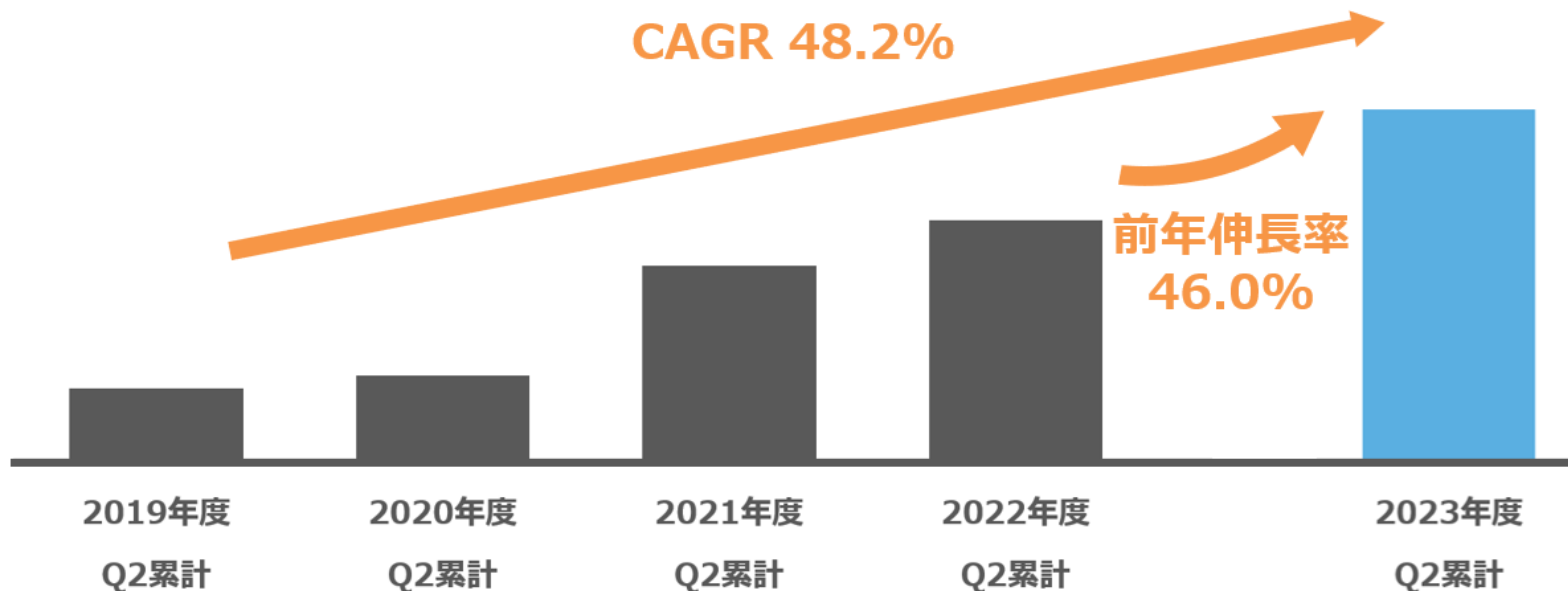
## APIエコノミー領域におけるビジネス展開を企図する事業者 をワンストップで支援

APIエコノミー領域のシステム構築に関して、豊富な実績に基づく高水準な知見を有しており、コンサルティング、設計、開発、運用までワンストップで支援することが可能



API関連の幅広いニーズに応えられるようになった結果  
売上は大きく伸長

## 【API関連事業の売上推移】



当社グループは、2023年2月2日に公表した「2022年12月期 決算短信」に記載の通り、事業構造改革の実施及びSaaSをはじめとするクラウド関連事業の拡大により、収益基盤の改善に取り組んでいます。

2023年上半期においては、当社グループ内の人材配置の最適化及び事業の選択と集中を実施しました。

引き続き事業構造改革を実行中であるため、2023年12月期通期業績予想及び中期経営計画については、合理的に算定することが困難であり、非開示としております。

今後、合理的な算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

# **3. Appendix**

## SIOS is Innovative Open Solutions

**本社** 東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル

**資本金** 1,481百万円

**設立** 1997年5月23日

**市場** 東証スタンダード（証券コード：3744）

**社員数** 連結525名（2022年12月31日現在）

**主な  
連結  
子会社** サイオステクノロジー（株）  
SIOS Technology Corp. <米国>

サイオスは、Linuxに代表されるオープンソースソフトウェアを活用したシステムインテグレーションを原点とし、ソフトウェア製品及びSaaSを提供するテクノロジー企業群を子会社とする持株会社です。

「世界中の人々のために、不可能を可能に。」  
をグループミッションに、イノベーションによって人々の課題を解決し、より良い社会の実現に貢献してまいります。

詳細情報は、<https://www.sios.com> をご覧ください。



頁	用語	説明
10	Red Hat, Inc.関連商品	オープンソースソフトウェア&サービス・プロバイダーRed Hat, Inc.が開発するオープンソースの製品。
10	LifeKeeper	本番稼働のサーバーとは別に同じ環境の予備サーバーを待機させ、万が一の障害の際には自動的に予備サーバーに業務を引き継がせる役割を担うソフトウェア。
12	API	ソフトウェアやアプリケーション同士が互いに情報をやり取りするための仕組み。
12	Gluegentシリーズ	IDの管理をクラウドで行うサービス「Gluegent Gate」をはじめ、クラウド型ワークフローの「Gluegent Flow」、Google Calendarにチームメンバーの予定管理機能等を付加した「Gluegent Appsグループスケジューラ」等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化等を支援するサービス。
13	Med Tech	Medical（医療）と Technology（技術）を組み合わせた造語。
20	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に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。
20	IDaaS	Identity as a Serviceの略。複数のサービスのIDやパスワードをクラウド上で一元的に管理するソリューション。

本資料における将来に関する記述につきましては、現在入手している情報に基づいた当社の判断であり、不確定要素を含んでおります。実際の業績に影響を与え得る重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向などが含まれております。

但し、業績に影響を与え得る要素は、これらに限定されるものではありません。

## 本件に関するお問い合わせ

サイオス株式会社 IR担当

Tel : 03-6401-5125 (直通)

Webによる場合はこちらからお問い合わせください

[https://mk.sios.com/SIOS\\_Inquiry.html](https://mk.sios.com/SIOS_Inquiry.html)

