

SIOS Report



Vol.34

2023年12月期上半期

2023年1月1日 ▶
2023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、2023年12月期上半期（2023年1月1日～2023年6月30日）の株主通信「SIOS Report Vol.34」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

2023年12月期上半期の業績について お聞かせください。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響が緩和されつつあるものの、地政学的リスクの高まりによる原材料価格の高騰、世界的な金融引き締めによる為替相場の変動等により、世界経済は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による収益基盤の改革を進めつつ、SaaS^{*1}をはじめとするクラウド関連製品・サービスを拡大させ、顧客のDXに資する最適なソリューションを提供するとともに、研究

▶トップメッセージ

開発や人材の獲得・育成に向けた投資を継続強化してまいりました。

当第2四半期連結累計期間における売上高は8,066百万円(前年同期比11.2%増)となりました。研究開発費は前年同期比で増加したものの、営業損失などの赤字幅は縮小し、EBITDAも改善しました。

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16.2%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、オンプレミス向けの製品・サービスが復調傾向となりました。この結果、Red Hat, Inc.関連商品は好調な増収となりました。また、主力自社製品の「LifeKeeper」はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けも伸ばしたことから堅調な増収となりました。セグメント利益は56百万円となりました。

■財務ハイライト

(百万円)	2022年 12月期 上半期	2023年 12月期 上半期	前年同期比 増減率
売上高	7,256	8,066	11.2%
売上総利益	2,298	2,665	16.0%
営業利益	△225	△106	—
経常利益	△207	△78	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△339	△176	—
EBITDA	△157	△60	—
ROIC	△16.1%	△11.8%	—

※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)

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3.8%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となりました。一方、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、好調な増収となりました。クラウドの活用により企業のDX化を推進する製品群「Gluegentシリーズ」も順調な増収となりました。セグメント損失は169百万円でした。

Q 上半期に実施した取り組みをお聞かせください。

クラウド関連事業の更なる成長に向けた各種施策を実施してまいりました。主に3つご紹介いたします。

1. SaaS事業への投資継続

「Gluegentシリーズ」は製品開発、マーケティングの強化によりARR^{*2}は順調に成長しています。クラウド型ワークフロー「Gluegent Flow」では、各種グループウェアとの連携機能の開発やAPI連携強化、カスタマーサクセス施策の強化を実施しました。

また、Med Tech領域では精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」を特定顧客向けに導入しており、お客様のご要望を反映しつつ、他病院への展開に向けて機能の更なる拡充を図っています。

さらに、フリーアドレスとテレワークを一元管理する座席管理システム「YourDesk」は、2022年2月のローンチ以降、売上が大きく伸びています。

▶ トップメッセージ

2. LifeKeeperにおけるクラウド向け販売強化、サブスクリプション利用の課金モデル拡充

「LifeKeeper」については、基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境へ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しています。海外の傾向を踏まえ、定額制・従量課金制といったサブスクリプションの導入を国内でも推進しています。

3. 顧客のAPIビジネスを支援するAPI関連事業

サービスとサービスを繋ぐ仕組みであるAPIにより企業は相互のデータ共有が容易になり、新サービスの立ち上げが可能になります。当社は2017年からAPI関連事業を開始し、人材採用・育成に注力してきました。APIの活用により生み出される経済圏「APIエコノミー」の拡大に伴い、当社のAPI関連事業の売上も大きく伸長しています。

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」でお伝えしたとおり、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。現在も引き続き改革を実行中です。そのため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な算定が困難であり非開示としておりますこと、ご理解のほどよろしくをお願いいたします。合理的な算定が可能になり次第、速やかに公表いたします。皆さまには、弊社へのご支援を引き続き、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 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

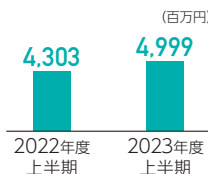
▶ セグメント別の業績

オープンシステム基盤事業

売上高

4,999百万円

(前年同期比 16.2%増 ▲)

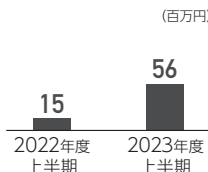


- Red Hat, Inc.関連商品は**好調な増収**
- 「LifeKeeper」はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けの伸長もあり**堅調な増収**

セグメント利益

56百万円

(前年同期比 270.2%増 ▲)



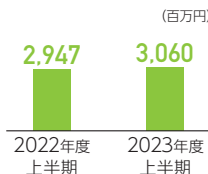
- オープンシステム基盤事業の売上高が増収したことにより**増益**

アプリケーション事業

売上高

3,060百万円

(前年同期比 3.8%増 ▲)

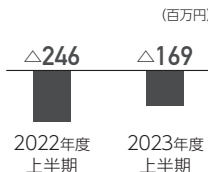


- システム開発・構築支援は、API関連や証券系業務システムの案件が増加したことにより**好調な増収**
- 「Gluegentシリーズ」は**順調な増収**
- 金融機関向け経営支援システム販売は**減収**

セグメント利益

△169百万円

(前年同期は 246百万円の損失)



- 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**

▶ 上半期の取り組み

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

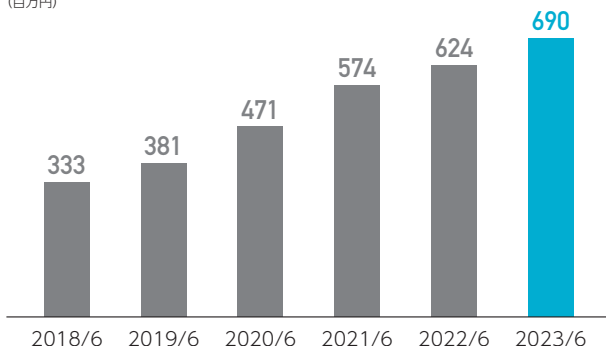
3. 顧客のAPIビジネスを支援するAPI関連事業

▶ 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 推移

(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

【ARRの計算式】

$$ARR = MRR \times 12 \text{ヶ月}$$

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

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

Gluegent Flow

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」を受賞※¹、3期連続で選出※²
- その他、同AWARDで6項目のNo.1※³にも選出



※¹ 「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
の高いサービスをスマートキャンプ株式会社が選出したものです。

※² 「BOXIL SaaS AWARD Summer 2023」「同Spring 2023」「同
Winter 2022」ワークフローシステム部門で連続受賞(対象期間：
2021年10月1日～2023年3月31日)

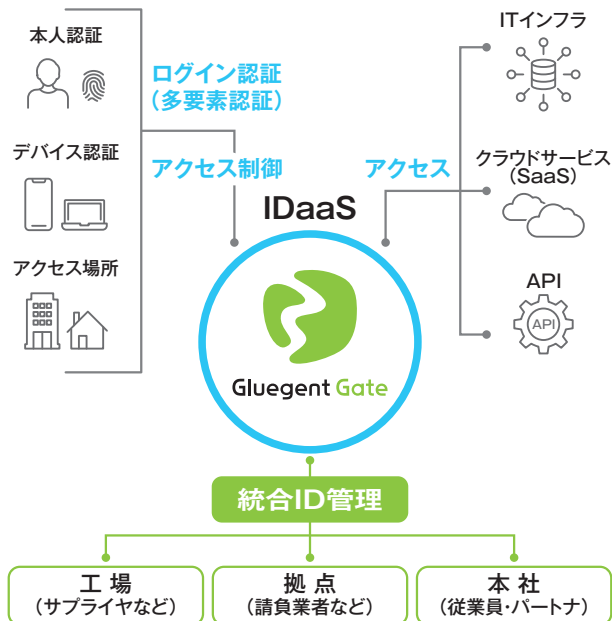
※³ 「BOXIL SaaS」上に投稿された「口コミによるサービス評価」9項目
を対象に、各カテゴリ、各項目において一定の基準を満たした上で、最
も高い平均点を獲得したサービスをスマートキャンプ株式会社が選出
したものです。(対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日)



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

※ 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。

※ 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。

▶ Med Tech

「INDIGO NOTE」本格販売開始に向けた機能の追加・改修

● 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ー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

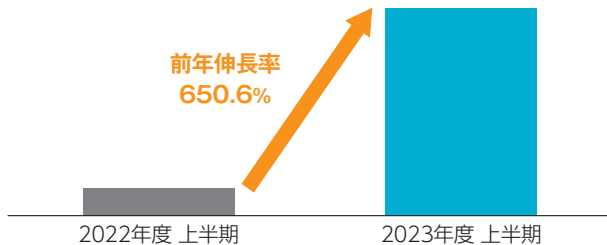


▶ YourDesk

機能強化・販売体制強化により売上が大きく伸長

2022年2月ローンチ以降、売上が大きく伸長

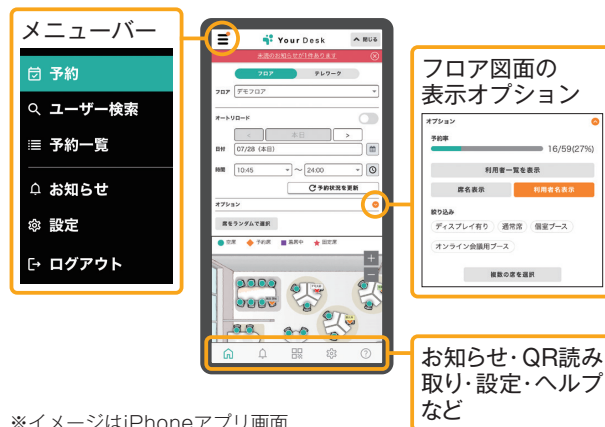
YourDeskの売上推移



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

機能強化
の事例

YourDeskの機能はそのままに、
スマホアプリで利便性が向上



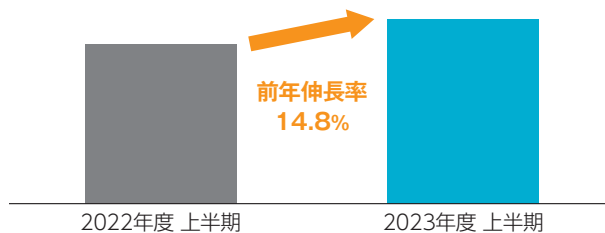
※イメージはiPhoneアプリ画面

▶ LifeKeeper

国内外ではクラウド環境での売上が伸長

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

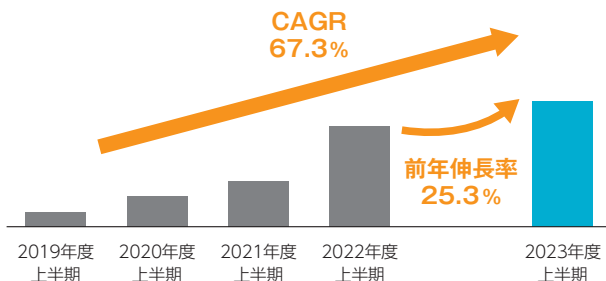
〈国内・海外〉クラウド環境の新規売上推移



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

- クラウド利用の普及に伴い、海外では定額制及び従量課金制のサブスクリプションによる売上が伸長
- 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

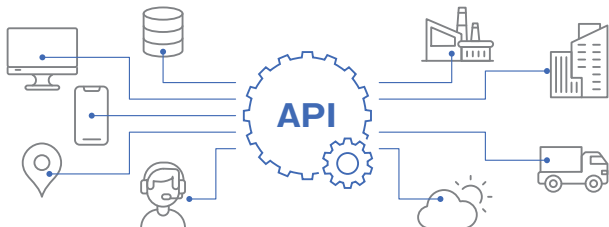
〈海外〉サブスクリプションによる売上推移



▶ API関連事業

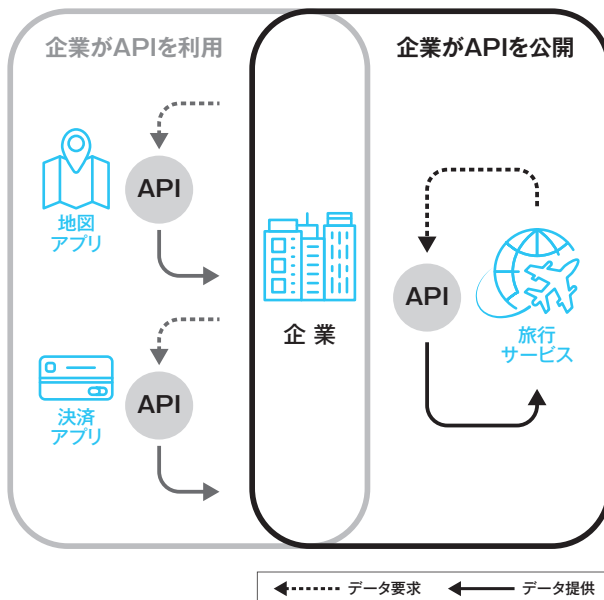
2017年からAPI関連事業を開始し、技術をブラッシュアップ

- 「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



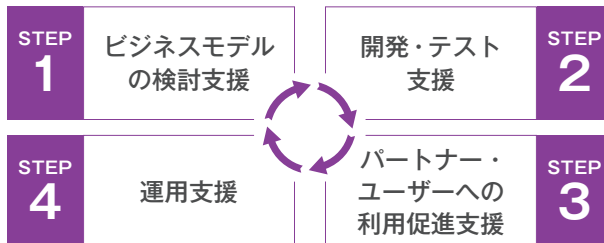
APIの活用によって生み出される経済圏「APIエコノミー」は拡大の一途をたどる

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。



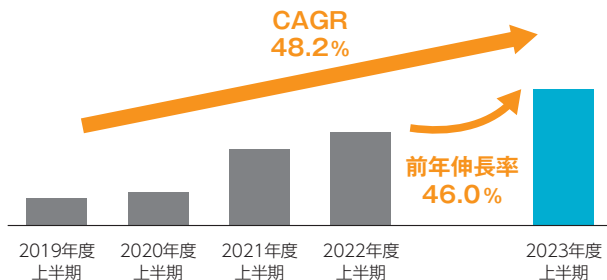
APIエコノミー領域におけるビジネス展開を企図する事業者をワンストップで支援

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



▶ 通期業績予想・中期経営計画

前述のとおり、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。

▶ 株式状況 / 株主メモ

株式の状況 (2023年6月30日現在)

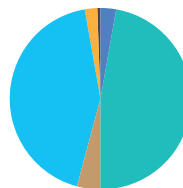
発行可能株式総数	15,000,000株
発行済株式総数	8,874,400株*
株主数	4,540名

※自己株式205,838株を含む

大株主の状況 (2023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	213,100	2.46
ザバンクオブニューヨーク&ロン140040	200,472	2.31

所有者別株式分布状況 (2023年6月30日現在)



- 証券会社 2.96%
- その他国内法人 47.29%
- 外国法人等 4.18%
- 個人・その他 42.86%
- 自己名義株式 2.32%
- 金融機関 0.39%

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

