



2021年12月8日

各 位

会社名 サイオス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 喜多 伸夫  
(コード番号3744 東証第二部)  
問合せ先 執行役員 東 千晃  
電 話 03-6401-5111

### サイオスグループ事業戦略発表会に関するお知らせ

当社は、本日14時より報道関係者各位を対象とする「サイオスグループ事業戦略発表会」を開催いたしました。

つきましては、本発表会で用いた資料について、別紙の通りお知らせいたします。

以上

# サイオスグループの事業戦略 ～設立25周年を控えて～

2021年12月8日

サイオス株式会社  
代表取締役社長  
喜多 伸夫



サイオスについて

# サイオスとは？



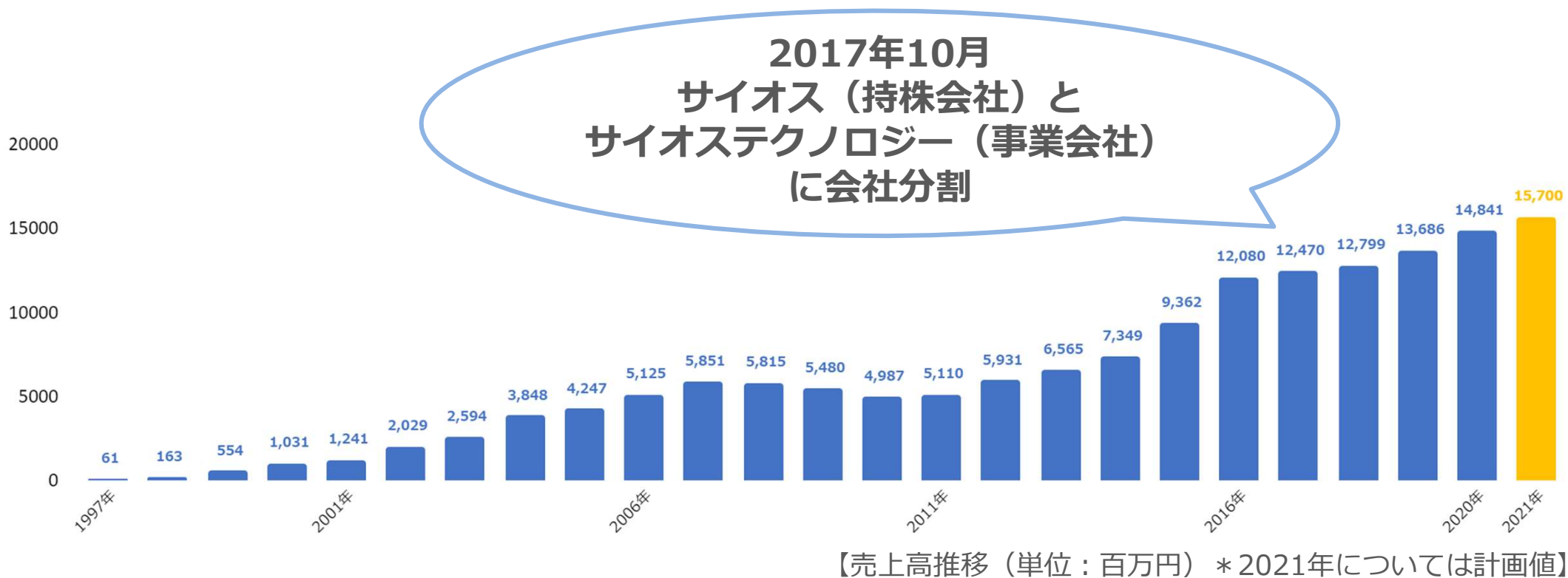
“ オープンソースソフトウェアを活用した  
システムインテグレーションを原点とし、  
社会課題を解決するソフトウェア & SaaS、  
を提供するテクノロジー企業群 ”

“SIOS is Innovative Open Solutions”

# サイオスの歩み

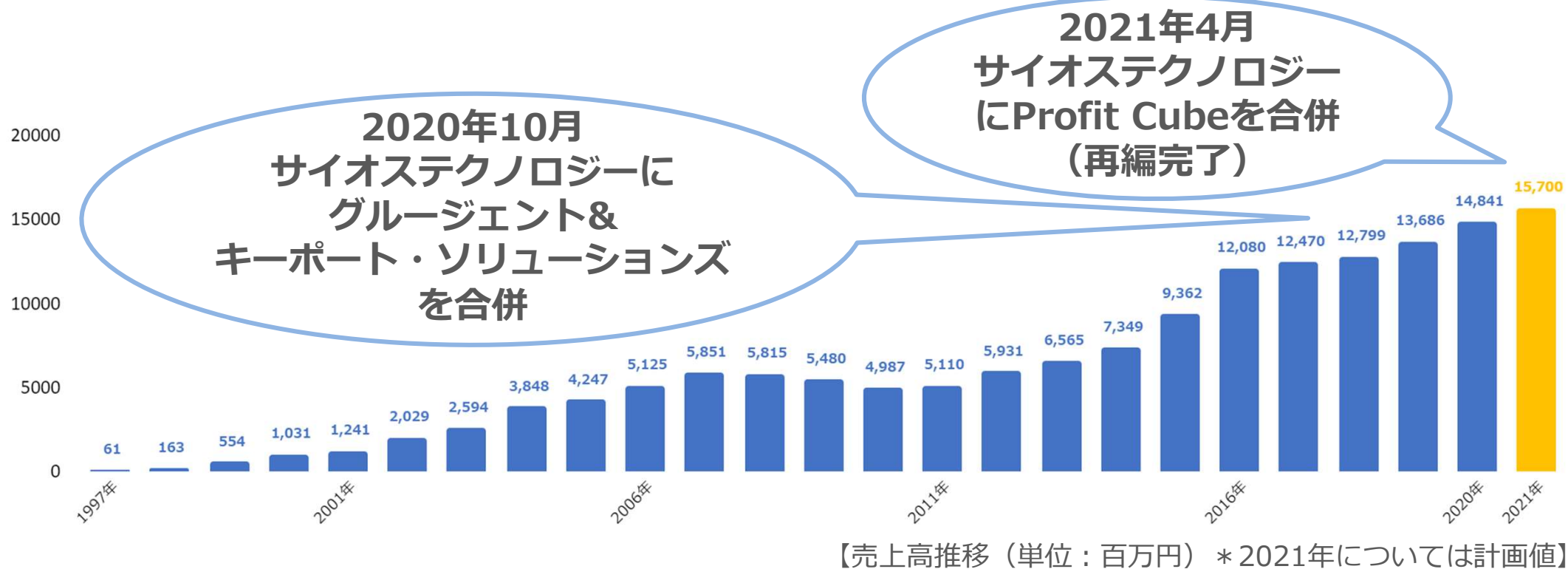


# サイオスの歴史と業績推移②



2008年9月  
リーマン・ショック

# サイオスの歴史と業績推移③



**2021年12月期  
連結売上高157億 (目標)**



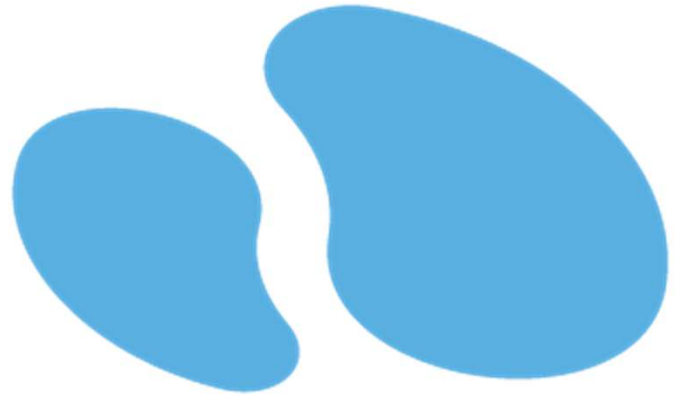
2022年5月23日



サイオスグループ設立25周年

25years!

コーポレートロゴ  
リニューアル



**SIOS**

【現コーポレートロゴ】



【新コーポレートロゴ】



「世界中の人々のために、不可能を可能に。」  
を実現していくためのシンボルに

「無限の可能性」そして「多様性」

# 今後の事業戦略

# ポストコロナに向けて



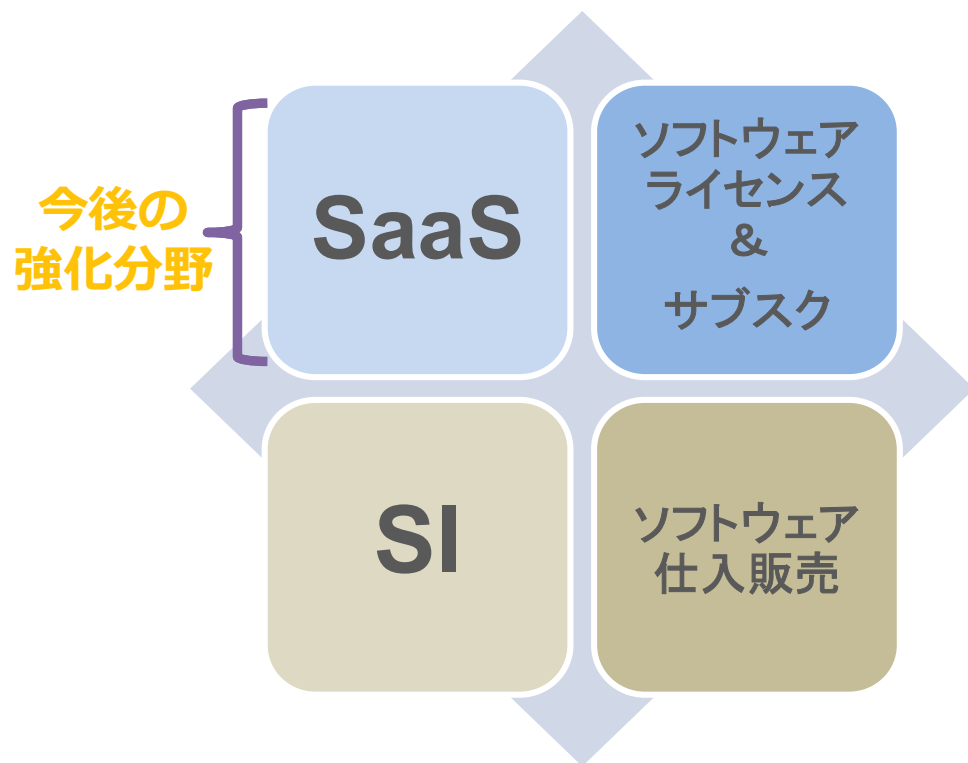
コロナ禍の影響で組織に“レジリエンス”と“アジリティ”が必要不可欠であることが明確化

デジタル技術を活用したビジネスモデル変革（DX）が必須

サイオスのSaaS（Software as a Service）で  
DX実現を支援

# SaaS市場とサイオスの取り組み

## 【当社の事業領域（BtoB）】



SaaS市場規模は約1.2兆円  
2021年度（予測）\*

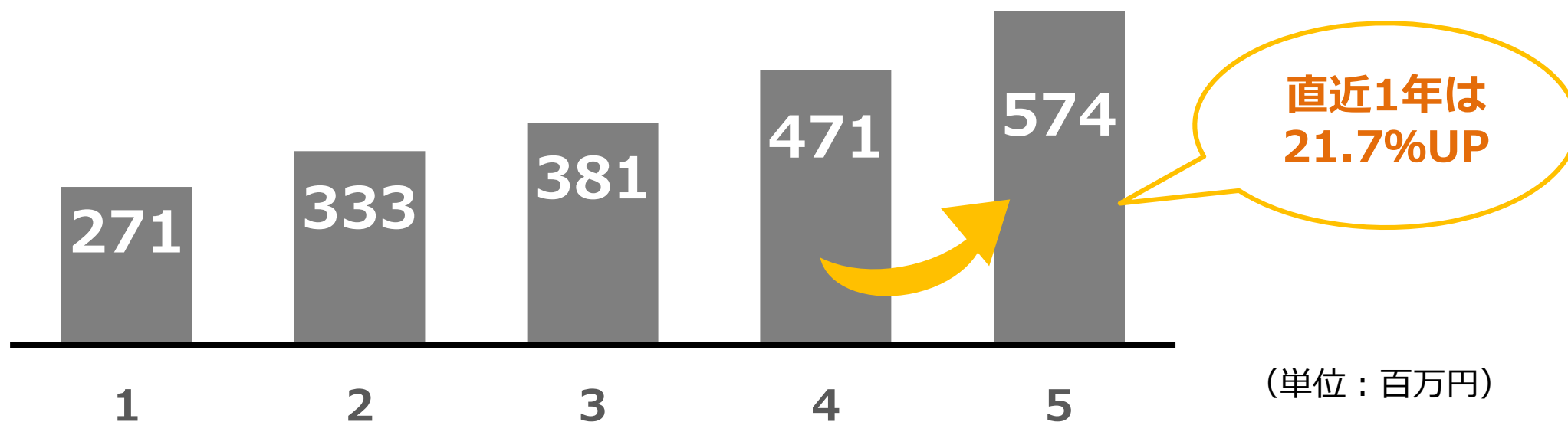


BtoB向け既存製品・サービス  
（SI、ソフトウェア等）  
を基盤としSaaS投資を強化

\*出典：富士キメラ総研「2021 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」より引用

# SaaS（Gluegentシリーズ）の成長

ARR \*推移はSaaS市場の成長率\*\*を上回り伸長



\* : ARR（年間経常収益）= 月末におけるMRR（継続課金ユーザーに係る月額料金の合計）×12ヶ月

\*\* : 富士キメラ総研の「2021 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」によると、  
2021年度（予測）のSaaS市場は約1.2兆円（前年比+15.6%）となる見込み



# SaaSで組織のDXを推進



世界中の人々のために、  
不可能を可能に。

# サイオステクノロジーの SaaS 事業への取り組みについて

2021年12月8日

サイオステクノロジー株式会社  
上席執行役員  
SaaSビジネスストラテジスト  
瀧下 浩



# 自己紹介



瀧下 浩

たきした ひろし

サイオステクノロジー株式会社

上席執行役員

SaaSビジネス ストラテジスト

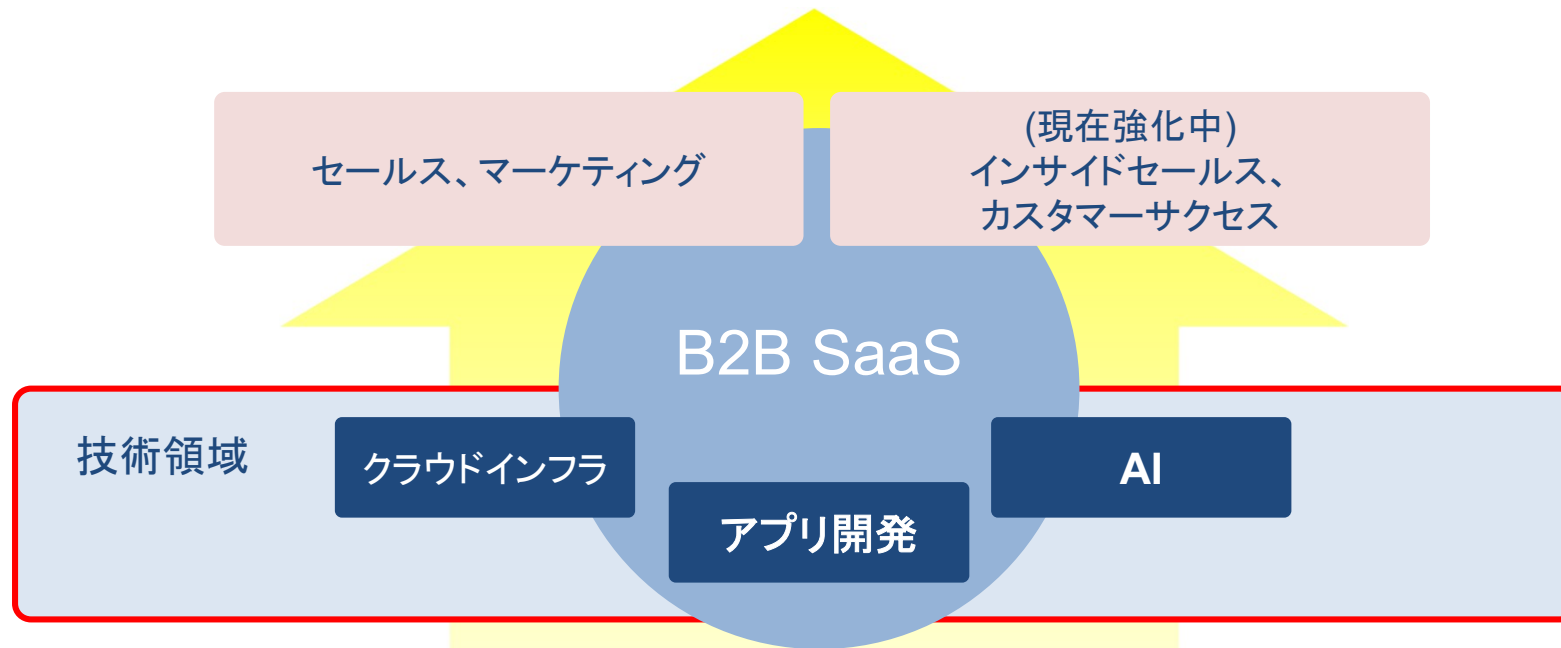
## 略歴

- 2003年、京都大学大学院修了
- 2003年、株式会社四次元データ（現シナジーマーケティング）入社
- 2007年、Ed Techスタートアップ創業 (B2Cクラウドサービス)
- 2010年、株式会社グルージェントにて  
PdM(プロダクトマネージャー)、エンジニアとして  
企業向けクラウドサービス開発を牽引
- 2012年に同社取締役CTO、2015年には取締役COOに就任
- 2017年よりLRM株式会社の技術顧問としてSaaS開発に寄与、2019年に社外取締役就任
- 2020年10月、サイオステクノロジー株式会社上席執行役員に就任 (合併)
- 2021年11月、サイオステクノロジーのSaaSビジネス ストラテジストに就任

# サイオステクノロジーの SaaS

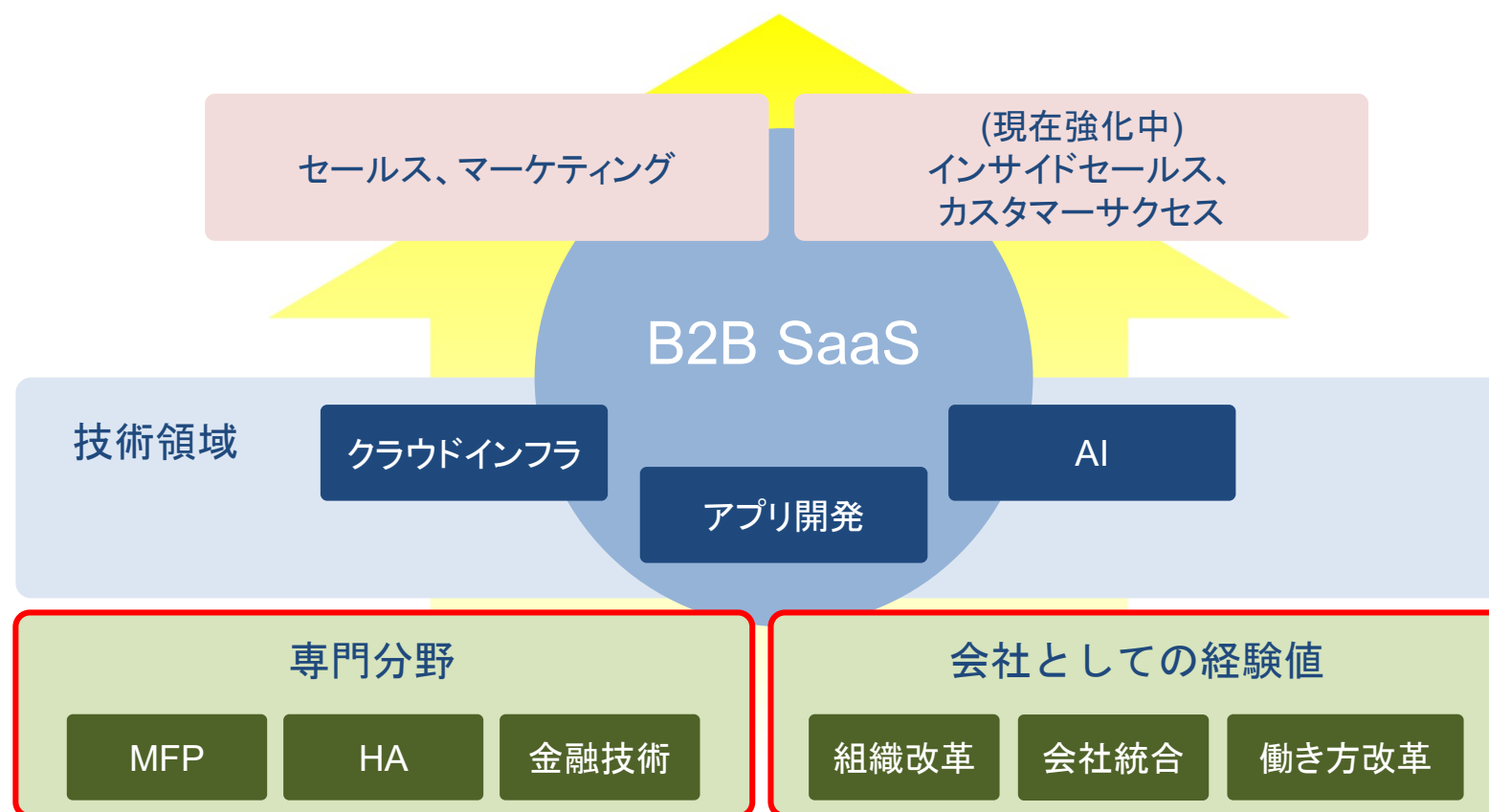
# サイオステクノロジーの強み①

激しい人材獲得競争の時代、社内に協力体制がある



# サイオステクノロジーの強み②


専門分野の知見・会社としての経験値がある





# サイオステクノロジーの SaaS

Gluegent Flow	 H	クラウドワークフロー	
Gluegent Gate	 H	IDaaS	
Gluegent Apps	 H	Google Workspace 補助サービス群	
Willysm	 H	モチベーション管理クラウド	
SIOS YourDesk(※)	 H	フリーアドレス管理クラウド	
開発中①	 H	HR Tech 領域	
開発中②	 V	非公表	
開発中③	 V	非公表	

 Vertical SaaS : 特定業界向けのサービス

 Horizontal SaaS : 業界問わずご利用いただけるサービス

※ SIOS YourDesk : Office Darts の後継として近日リリース予定



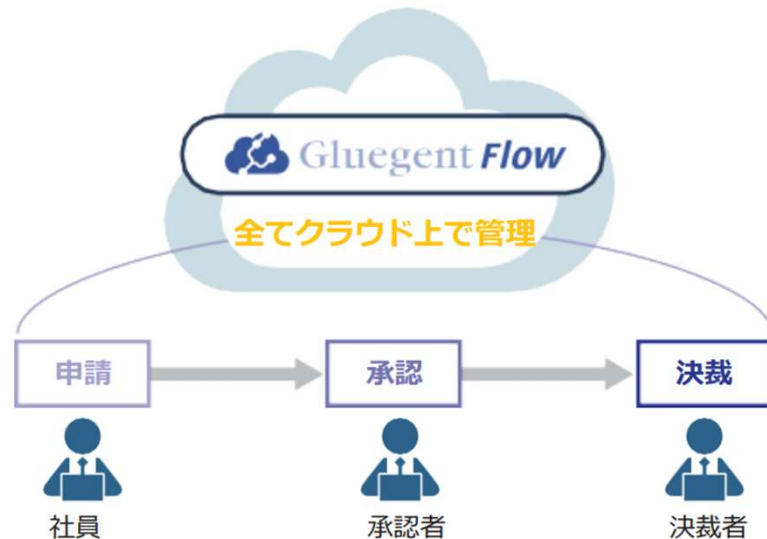
Gluegent シリーズ

# 投資第1弾：Gluegentシリーズ

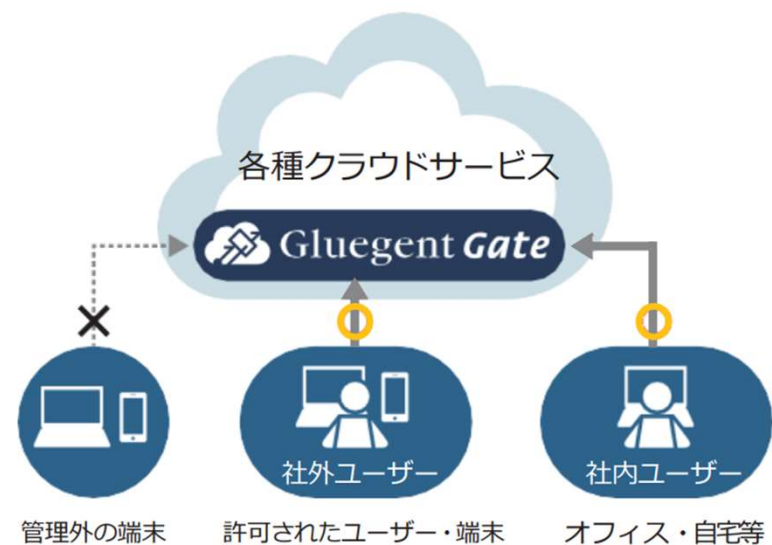
「Gluegentシリーズ」は“つながるクラウド”をキーワードとした「クラウド型ワークフローシステム (Gluegent Flow)」 「SaaS認証基盤製品 (Gluegent Gate)」等

## 企業のリモートワーク移行・DX化を推進する製品群

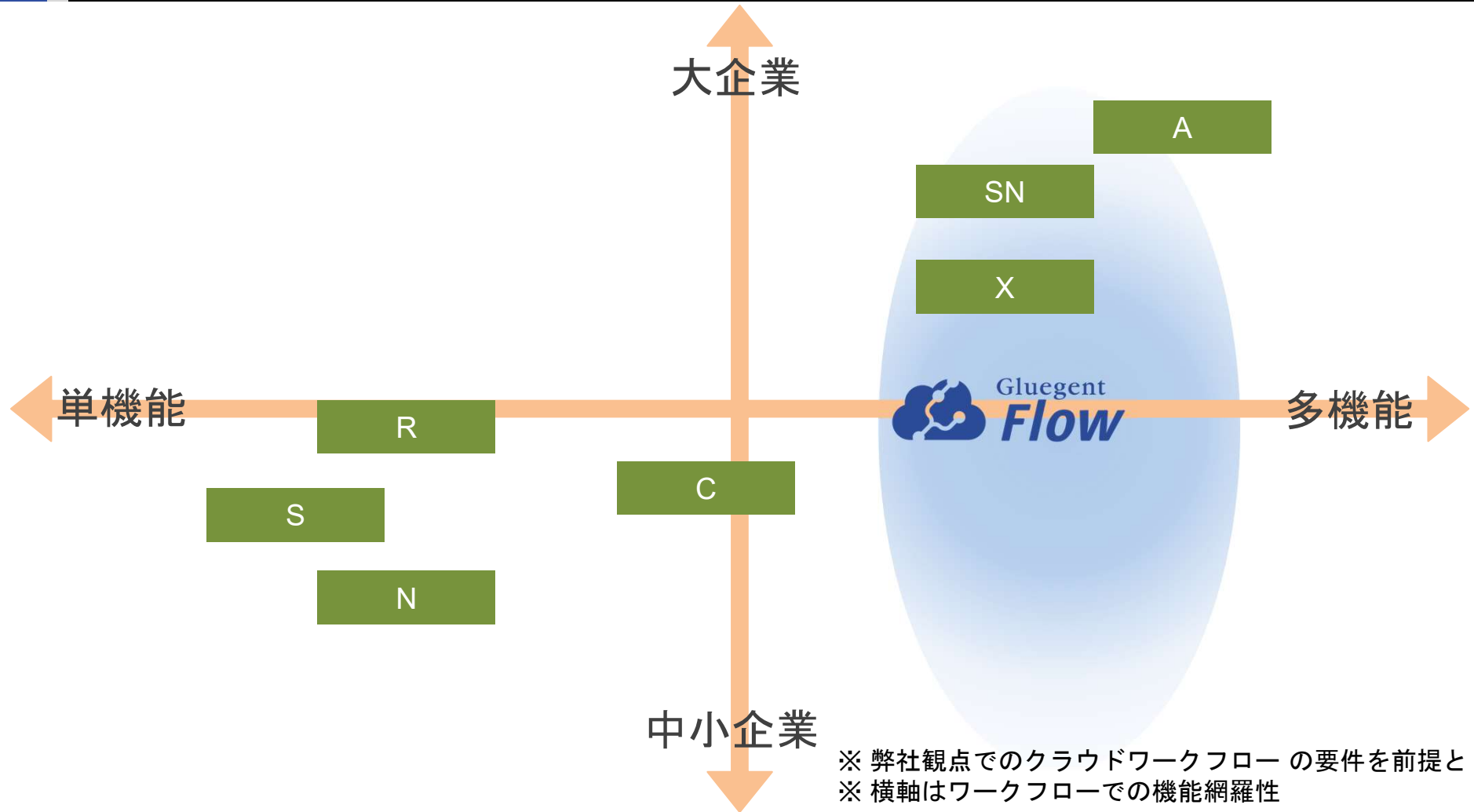
### 【クラウド型ワークフローシステム】



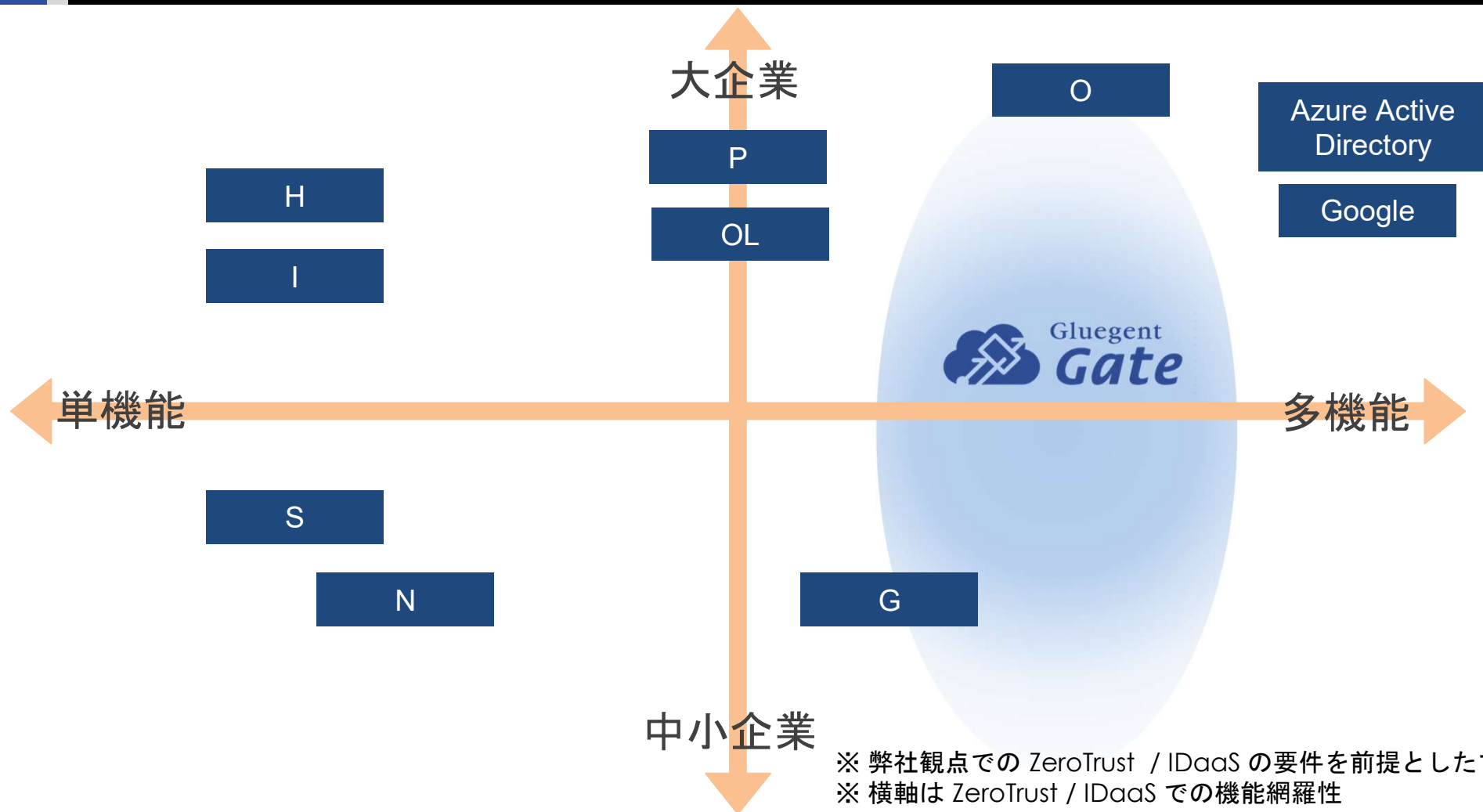
### 【SaaS認証基盤製品】



# クラウド型ワークフローのサービスマップ



# IDaaS のサービスマップ



※ 弊社観点での ZeroTrust / IDaaS の要件を前提としたマップ  
※ 横軸は ZeroTrust / IDaaS での機能網羅性

# Gluegent シリーズの強み

エンタープライズ  
に定める機能性



SMBでも困らない  
簡易さ/操作性



低価格

企業規模

1人～25,000人 (実績)

業種

製造業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業、医療・福祉、サービス業など多様

要件

[Gluegent Gate]

シンプル

クラウド導入時のアクセス制御 / SSO

複雑

グローバル多拠点で社内ADが複数というケースでのIDaaS

[Gluegent Flow]

シンプル

ペーパーレス/リモートワーク観点でのクラウドワークフロー導入

複雑

既存BPMからのリプレイス

# Gluegent シリーズの KPI



長くご利用いただけるサービスとして一定の成長軌道に

ARR

5.7 億円

ARR 成長率

21.7%

NRR

100%+

(注1) 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) X12ヶ月

(注2) ARR成長率 = 2020年6月末時点の ARR に対する 2021年6月末時点の ARR の比率

(注3) NRR (Net Revenue Retention) = 2020年6月末時点の顧客によりもたらされるMRRと、同顧客より2021年6月末時点でもたらされるMRRの比率

# Gluegent シリーズへの投資

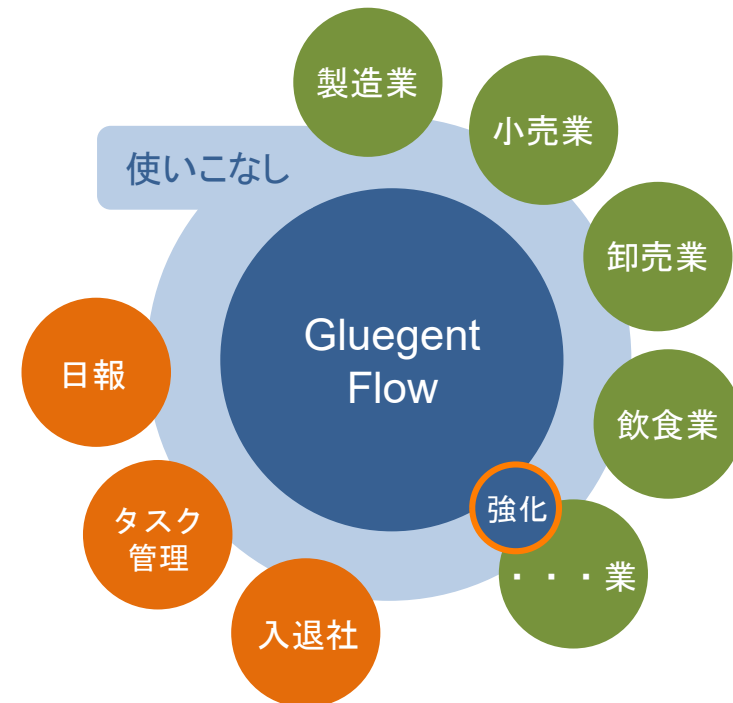
## 開発強化

- API連携の強化
- 業種 / 業務 に特化した機能の開発

## マーケティング強化

- マーケティング人材の採用強化
- デジタルマーケティングへの投資

業種/業務に特化した機能の開発イメージ  
(ユーザーによる使いこなし層を機能提供)



お客様との長い関係性  
を大切に





SIOS