

# 2025年12月期 第3四半期 決算説明

サイオス株式会社  
(東証スタンダード市場:3744)  
2025年11月7日



© SIOS Corp. All rights Reserved.

改めまして、サイオス株式会社の喜多伸夫でございます。本日は大変お忙しい中、私どもの決算説明会にご臨席いただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速、2025年12月期、第3四半期の決算説明を始めさせていただきたいと思います。



# 目次

1. 連結業績概況
2. セグメント別第3四半期業績
3. 通期業績予想
4. 株主優待制度新設について
5. Appendix

© SIOS Corp. All rights Reserved.

決算説明資料に基づきながらお話しさせていただきたいと思いますが、最初に連結業績概況、そしてセグメント別第3四半期業績、通期業績予想。今回、株主優待制度を新設しましたので、それについて少しだけ触れさせていただくという形で進めさせていただきます。



# **1. 連結業績概況**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

まずは連結業績概況のお話をさせていただきます。



# 2025年12月期 第3四半期 業績（連結）



(単位：百万円)	2024年12月期 第3四半期実績	2025年12月期 第3四半期実績	差額	前年同期比
売上高	15,717	<b>13,605</b>	△2,112	△13.4%
売上総利益	3,945	<b>3,887</b>	△58	△1.5%
営業利益	△86	<b>296</b>	+383	—
経常利益	41	<b>363</b>	+321	772.5%
親会社株主に帰属 する中間純利益	△12	<b>235</b>	+248	—
EBITDA※	△47	<b>328</b>	+376	—
ROIC※(年率換算)	△6.1%	<b>14.7%</b>	—	—
<small>※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)</small>				

© SIOS Corp. All rights Reserved.

4

この第3四半期累計は減収増益という結果となりました。ここにございますとおり、この表の真ん中の、このブルーのハイライトしている部分、白抜きの数値の所ですね。これが当第3四半期累計ということになりますけれども、売り上げにつきましては136億500万円ということで、これは前年比13.4%減ということになりました。この要因につきましては、後ほどセグメント別でご説明いたしますので、取りあえずはこのような状況ということでご理解いただければと思います。

利益に関しましては、全ての利益項目プラスとなっております。経常利益に関しましては、ここにありまますとおり前年比で、前年同期で772.5%増ということで、非常に好調な結果となりました。



## 貸借対照表（連結）

- 利益剰余金の増加(+235百万円)により自己資本比率が前期末比+4.9%上昇(22.6%)
- 長期借入金の完済による有利子負債の減少（残高はリース債務50百万円のみ）

2024年12月31日		2025年9月30日	
流動資産 7,175 (内現預金 3,677)	負債 6,547 (内有利子 負債102)	流動資産 6,241 (内現預金 3,164)	負債 5,576 (内有利子 負債50)
固定資産172	純資産合計 1,537	固定資産356	純資産合計 1,752
投資その他737		投資その他731	
資産合計 8,085	負債純資産合計 8,085	資産合計 7,329	負債純資産合計 7,329

(単位：百万円)

© SIOS Corp. All rights Reserved.

5

続いてバランスシートの状況でございますが、この表の右側がこの9月末のバランスシートになってございます。昨年末と比較いたしますと、全体でバランスシートが小さくなっております。一方で、純資産が増加しておりますので、自己資本比率が改善しているという状況でございます。読み上げますと、利益剰余金の増加+2億3,500万円により、自己資本比率が前期末比4.9%上昇という状況でございます。比率としては22.6%。また内容としましては長期借入金の完済による有利子負債の減少がございまして、残高はリース債務の5,000万円のみという状況で、実質、無借金という状況になっております。以上がこの第3四半期累計の損益ならびにバランスシートの状況でございます。



## **2. セグメント別第3四半期業績**

- 2-1. セグメント別第3四半期業績**
- 2-2. 全社戦略**
- 2-3. プロダクト&サービス**
- 2-4. コンサルティング&インテグレーション**
- 2-5. ソフトウェアセールス&ソリューション**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

ここからはセグメント別にもう少しドリルダウンしてご説明申し上げたいと思います。



## 2-1. セグメント別第3四半期実績

© SIOS Corp. All rights Reserved.

セグメント別の第3四半期実績を次にご説明申し上げます。



- 売上高：コンサルティング&インテグレーションが増収、その他のセグメントは減収となった
- 営業利益：全セグメントで増益、金融機関向け経営支援システム事業譲渡等により全社費用が削減され、調整額も減少した結果、連結合計でも増益となった

(単位：百万円)		2024年度 第3四半期実績	2025年度 第3四半期実績	前年同期比
プロダクト&サービス	売上高	4,563	4,224	△7.4%
	営業利益	253	481	+89.8%
コンサルティング& インテグレーション	売上高	2,276	2,647	+16.3%
	営業利益	254	308	+20.9%
ソフトウェアセールス& ソリューション	売上高	8,884	6,742	△24.1%
	営業利益	78	90	+14.4%
調整（全社費用他※）	売上高	△7	△8	—
	営業利益	△673	△582	—
連結合計	売上高	15,717	13,605	△13.4%
	営業利益	△86	296	—

※全社費用は、主にセグメントに帰属しない当社の管理部門に係る費用であります

© SIOS Corp. All rights Reserved.

8

先ほど申しましたとおり、減収増益となりましたが、その減収要因の大きなところとしては、このプロダクト&サービスセグメントと、ソフトウェアセールス&ソリューション、こちらがそれぞれ－7.4%、－24.1%となっております。

それぞれ、まずプロダクト&サービスのほうは、昨年12月にプロフィットキューブ事業を住信SBIさまに事業譲渡したということで、その分で売り上げが減っているという状況でございます。

一方で、ソフトウェアセールス&ソリューションのほうの、この24.1%のマイナスというのは、去年は、レッドハット社の製品で大変大きな案件が幾つかございました。これは昨年、大型受注ということになりましたけれども、これは一過性ということで、当期にはそのような大型受注が今のところないという状況で、結果として－24.1%となっております。

一方で、それらの大型案件というのは利益率の低い案件でございましたので、利益的には大きな影響がないという状況で、ソフトウェアセールス&ソリューションのセグメント利益は＋14.4%となっております。このプラス要因も後ほど触れさせていただきたいと思います。



## 2-2. 全社戦略

© SIOS Corp. All rights Reserved.

ここからセグメント別の戦略についてお話ししていきたいと思いますが、その前に全社的な戦略を少しお話ししてからセグメント別に入っていきたいと思います。



## 企業理念の推進

**世界中の人々のために、不可能を可能に。**

中長期的企業価値向上 &amp; 持続的な成長に向けた戦略

- 1. SaaS※・サブスク事業への投資**
- 2. 生成AI※による事業強化**
- 3. API※ソリューション事業の拡大**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

※「※」を付した用語については36頁に注釈を記載

まず、全社の成長戦略としては、私どものミッションでございます「世界中の人々のために、不可能を可能に。」という、テクノロジーをもって不可能を可能にしていきたいという、その思いを具現化するための取り組みを続けております。中長期的企業価値向上、そして持続的な成長に向けた戦略として、具体的にはSoftware as a Service・サブスク事業への投資、これによってストックビジネスをさらに大きくしたいということでございます。そして、生成AIによる事業強化。こちら、今、最優先で取り組んでいる戦略でございます。そして個別にはAPIソリューション事業の拡大にも取り組んでおります。



## 2-3. プロダクト&サービス

© SIOS Corp. All rights Reserved.

では、ここから個別のセグメントを見ていきたいと思います。



# プロダクト&サービス | 主要な製品・サービス



## システム障害対策ソフトウェア



### 安心を、簡単に

システム障害を監視し、稼働システムに障害が生じた場合に待機システムに自動的に切り替えを行うことで、ビジネス損失を最小限にするHAクラスター※ソフトウェアです

## 文書管理アプリケーション



### 複合機での文書管理

複合機での「スキャン」の手間を減らし便利に文書をデジタル化できるスキャンアプリケーションです

## ワークフロー（申請・承認）システム



### 日々の仕事を安心快適に(グルージェントフロー)

申請・承認業務や社内ワークフローを電子化して効率化  
AIで申請者・承認者の業務をサポートし、業務のスピードアップに貢献します

## ID管理システム



### 安全、便利なID管理(グルージェントゲート)

システムへのログインを安全・簡単にし、IDを一元管理することで業務効率化につなげます

© SIOS Corp. All rights Reserved.

12

最初に簡単に主要な製品・サービスのご説明をさせていただきたいと思います。

この左上から、システム障害対策ソフトウェア。こちら、LifeKeeperという製品でございますが、安心を簡単にということで、内容としては、システム障害を監視し、稼働システムに障害が生じた場合に待機システムに自動的に切り替えを行うことでビジネス損失を最小限にする、このHAというのはHigh Availabilityと言いますけれども、クラスターソフトウェアということで、システム障害が起こった時に待機系にそのサービスをフェイルオーバーするという、そういうソフトウェアでございます。これが1つの主力商品となっています。

そして左下、文書管理アプリケーションということで、複合機での文書管理用のソフトウェアを販売しております。複合機でのスキャンの手間を減らし、便利に文書をデジタル化できるスキャンアプリケーションとなっております。

そして右上、ワークフローシステム。こちら、グルージェントフローという製品ですが、日々の仕事を安心快適にということで、申請承認業務や社内ワークフローを電子化して効率化するSoftware as a Serviceになっております。AIで申請承認者の業務をサポートし、業務のスピードアップに貢献するという、AI導入も進んでいる製品となっております。

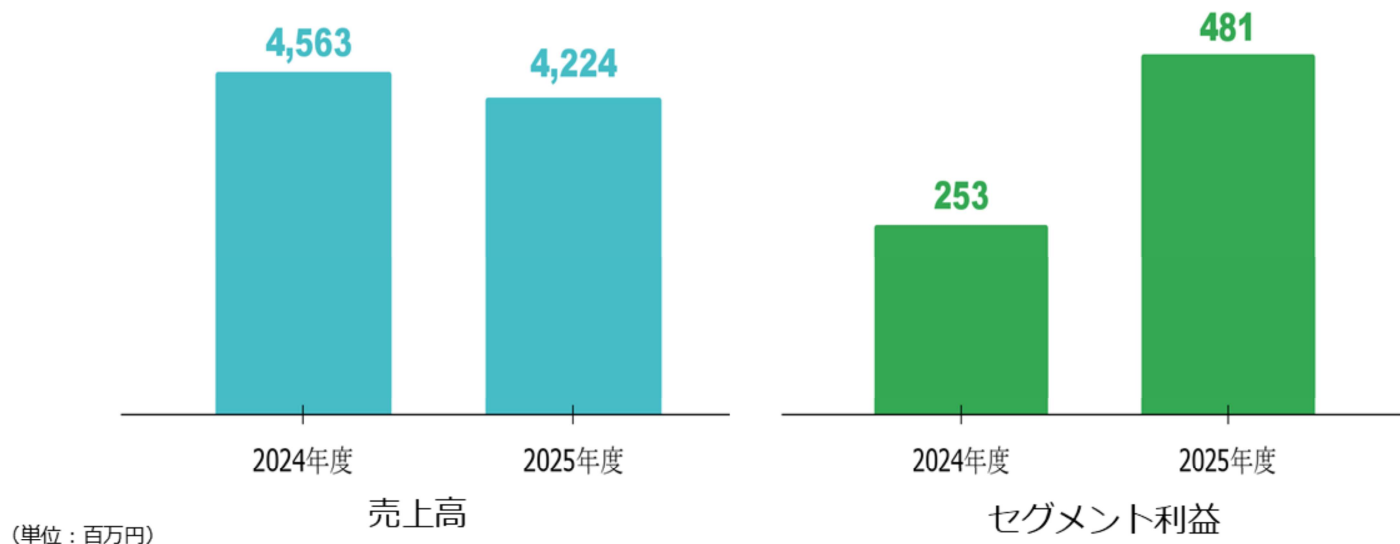
そして右下、ID管理システム。これはグルージェントゲートという製品名でございます。安全便利なID管理ということで、システムのログインを安全簡単にし、IDを一元管理することで業務効率化につなげるという、そういった、これもSoftware as a Serviceでございます。



## プロダクト&サービス | 第3四半期業績



売上高は金融機関向け経営支援システム販売事業の株式譲渡により前期比△7.4%であったがSaaS・サブスク事業がユーザー数を順調に伸ばした事等により前期比+89.8%と増益となった



© SIOS Corp. All rights reserved.

13

これらの製品群のセグメント、プロダクト&サービスの第3四半期業績としましては、売り上げがこのグラフの左側の右側、こちら2025年度は42億2,400万となりました。そしてセグメント利益は、この右側のグラフ、この緑色の棒グラフですけれども、これの一番右側が当期でございます。4億8,100万円ということで大幅な増益という結果となっております。

これ、先ほど申しましたとおり、減収要因はプロフィットキューブ事業の譲渡によるものでございます。プロフィットキューブ事業が利益をなかなか十分に創出してなかったということもありまして、この事業譲渡も相まって大幅な増益になっております。少し読み上げさせていただきますと、売上高は、金融機関向け経営支援システム販売事業、これがプロフィットキューブ事業でございますが、株式譲渡により前期比-7.4%であったが、SaaS・サブスク事業がユーザー数を順調に伸ばしたこと等により、前期比+89.8%の増益となっております。

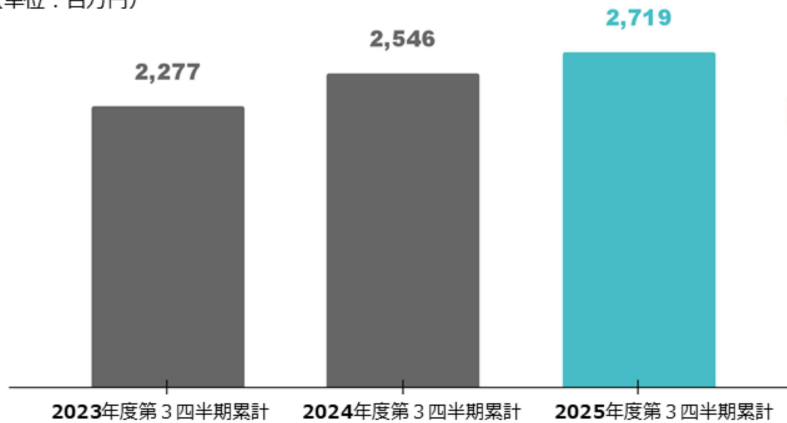


## セグメント内のストック売上高推移

**SaaS・サブスク事業が順調に伸長し、セグメント内のストック売上高※は前期比増加  
ストック売上高比率は2025年度第3四半期累計で64.4%**

※ストック売上高：サブスクリプション・保守/サポートを中心とした継続的・安定的な売上のこと

(単位：百万円)



プロダクト&サービス内における  
ストック売上高比率 64.4%

注)2024年度に事業譲渡した金融機関向け経営支援システム販売事業を除く

© SIOS Corp. All rights Reserved.

14

先ほど申しましたとおり、ストックビジネスの拡大ということを全社戦略で取り組んでおります。この状況についてお話ししたいと思います。読み上げさせていただきます。SaaS・サブスク事業が順調に伸長し、セグメント内のストック売上高は前期比増加、ストック売上高比率は2025年度第3四半期累計で64.4%となっております。こちら、このような形で、このセグメント売り上げの64.4%までがストックビジネスとなってきたということで、順調にこのSaaS・サブスク事業を強化ということでストックが増えてきているという状況でございます。

ストックの現在の売り上げが27億1,900万円、これ第3四半期時点でございますけれども、過去3年見ましても順調に伸長してきているという状況でございます。



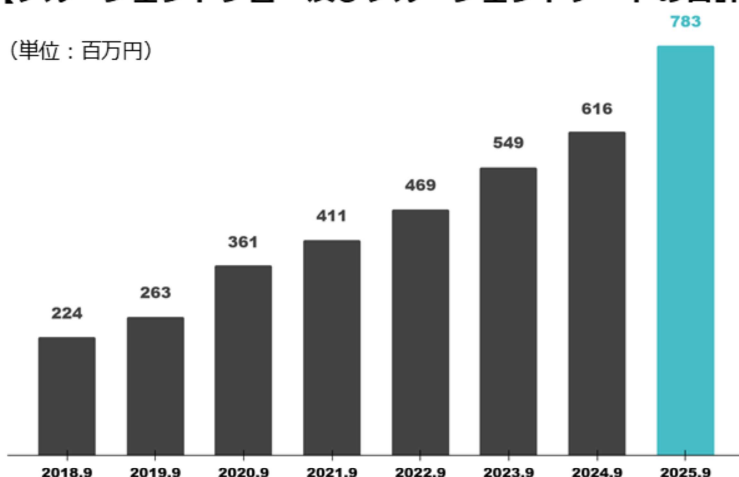
# グルージェントフロー・グルージェントゲート実績

グルージェントシリーズのARRは順調に推移、特にグルージェントフローが大きく伸長

- グルージェントフロー：生成AI機能が好評でARRが伸長
- グルージェントゲート：カスタマーサクセス強化による活用定着や契約継続・拡大提案が貢献

【グルージェントフロー及びグルージェントゲートの合計ARR※推移】

(単位：百万円)



合計ARR 前年伸長率 **+27.2%**

 Gluegent Flow  Gluegent Gate

(グルージェントフロー) (グルージェントゲート)

前年伸長率 **+57.6%**

前年伸長率 **+13.1%**

※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) × 12ヶ月

© SIOS Corp. All rights Reserved.

15

その中で特にグルージェントフロー、グルージェントゲートというのは、Software as a Serviceですので、ストックビジネスの伸長には非常に重要な製品群となっております。こちら順調に推移しております。

グルージェントシリーズのARR、これはご存じのとおりAnnual Recurring Revenueということですが、順調に推移しております。特にグルージェントフローが大きく伸長しております。グルージェントフローの伸長の要因としては、生成AI機能が好評で伸長しております。また、グルージェントゲートはカスタマーサクセス強化による活用定着、契約継続、拡大提案が貢献しております。解約もかなり小さく抑えられていることから伸長しております。

トータルでは27.2%。グルージェントフローは57.6%伸長、そしてグルージェントゲートは13.1%ということで、両方共に大きな伸長を継続しております。9月時点でのARRは7億8,300万円というところまで伸長してきております。



## ● 一般ユーザー向け生成AI機能

- ◆ タスク一覧表示画面で対象タスクの要約文を表示する機能
- ◆ 申請したい内容によって必要なワークフローを簡単に探せる機能

## ● 管理者向け生成AI機能

- ◆ コード作成を省略することでエンジニアの負荷を軽減する機能

**<タスク要約機能>**

物品購入申請

申請番号: 20250210-00001

申請日	2025/02/10	社員番号	490409
所属	クラウド開発部	氏名	松本明文

種別: パート

商品名: Hypermicro PRS-999GL-DNHR-LCC

購入先: 総務

購入理由: AIサーバーの増設に伴い、従来機種の廃棄を必要とするため、新機種の購入を申請します。新機種の導入により、システムの安定性と処理能力が向上し、業務効率化が期待されます。また、新機種の導入により、従来機種の廃棄に伴うコスト削減が期待されます。新機種の導入により、システムの安定性と処理能力が向上し、業務効率化が期待されます。また、新機種の導入により、従来機種の廃棄に伴うコスト削減が期待されます。

単価	300,000円	数量	3
合計金額	900,000円		
請求書	請求書(ドラッグ)		

すべてを読まなくても、  
要点がわかる

物品購入申請 (電子帳簿保存) [20250210-00001]

要約

社員番号490409の松本明文氏から、クラウド開発部におけるAIサーバーの増設を目的とした、Hypermicro PRS-999GL-DNHR-LCCの購入申請が提出されました。購入金額は90万円で、3台を基盤からリース契約で取得する予定です。購入理由は、最新の計算機資源をいち早く取り入れることで、競争優位性を維持し、研究開発を加速させるためです。

閉じる 開く



利用ユーザーの声

- ・各申請データの確認の手間が省くことができ短時間に繋がった。
- ・月末など申請書類が集中する際の優先度判別や、承認件数が多い部門長以上に特に有効な機能だと思います。

© SIOS Corp. All rights Reserved.

16

グルージェントフローの伸長の1つの要因、生成AI機能の導入でございますけど、具体的にはこのグルージェントフローという申請承認のシステムのユーザー、企業、組織の一般の社員の皆さんが使われるということになります。その方々向けには、タスク一覧表示画面で対象タスクの要約を表示する機能であったり、申請したい内容によって必要なワークフローを簡単に探せる機能など、こういったところを生成AIで実現しております。

また、情報システムの皆さんがこの管理をされますので、そういった管理者向けには、コード作成を省略することでエンジニアの負荷を軽減するという事で、ノーコードでさまざまな申請承認プロセスを作ることができるというようなものになっております。少しこちらの図は文字が小さくて読みにくいですがイメージということでご理解いただければと思います。



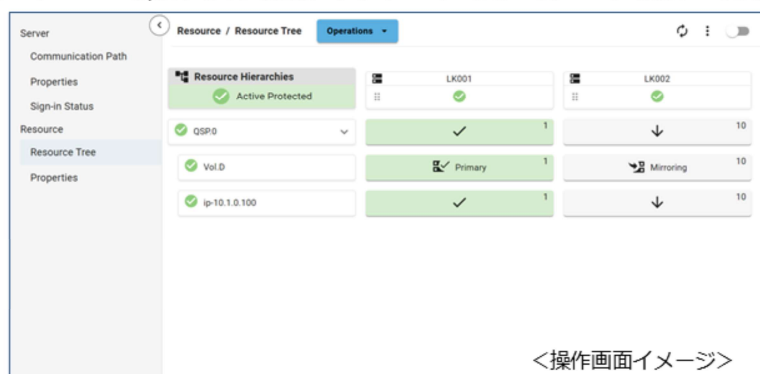
# LifeKeeper v10提供開始を発表



「障害対策」というミスの許されない業務において「分かりやすさ」「使いやすさ」を追及したソフトウェアで安定的なシステム運用の提供

## <主な特長>

1. ウェブベースで直感的な操作画面
2. 多様化するユーザーニーズに対応する製品体系
  - ユーザー環境（OS※や契約形態、システム構成）に応じた柔軟な選択ができる製品ラインナップに再構築
  - 特にOSにより分かれていた操作画面や機能アップデート時期を統一し、複数OS併用時の運用管理の利便性を向上



※OS：Operating Systemの略でコンピューターを動かすための基本となるソフトウェアのこと。LifeKeeper v10はLinux版・Windows版で操作性や機能アップデート時期を同一にしています

© SIOS Corp. All rights Reserved.

17

続いて、もう一つの主力商品でありますLifeKeeper、先ほど言いましたフェイルオーバーのシステムでございますが、こちらはバージョン10の提供を発表いたしました。

障害対策というミスの許されない業務において、分かりやすさ、使いやすさを追求したソフトウェアで、安定的なシステム運用の提供ということです。分かりやすさ、使いやすさを追求することで、情報管理をされている情報システム部門の方々が簡単に障害対策を実現できるようにしたということでございます。

主な特徴としては、ウェブベースで直感的な操作画面、多様化するユーザーニーズに対する製品体系、ユーザー環境に応じた柔軟な選択ができる製品ラインナップに再構築。特にOSはWindows、あるいはLinuxというようなOSでございますが、によって分かれていた操作画面や機能アップデート時期を統一し、複数OS併用時の運用管理の利便性を向上させております。これが管理の画面、イメージ図になってございます。

以上がプロダクト&サービスのセグメントの状況でございます。



## 2-4. コンサルティング&インテグレーション

© SIOS Corp. All rights Reserved.

次に、コンサルティング&インテグレーションの説明をさせていただきます。



# コンサルティング&インテグレーション | 主要なサービス SIOS

## 金融領域



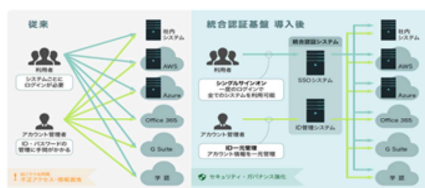
### Financial & Unique SI Service Line

上場企業、金融機関に選ばれ続ける  
革新的なシステムインテグレータ

### 堅実な提案力と革新的な技術

20年以上にわたり、上場企業や大手金融機関を中心にシステムを提供し続けるシステムインテグレーション※サービス。お客様の新事業やサービス構想を形にするシステム開発を可能にします

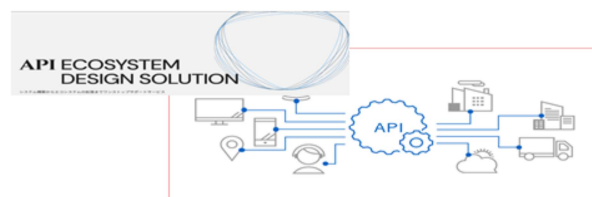
## 文教領域



### 教育機関向け認証ソリューション

多くの学生が毎年入れ替わり、学内サービス利用時のセキュリティ強化や利便性の向上が年々求められる教育現場での認証最前線において100を超える大学・教育機関での導入実績を誇ります

## API領域



### ワンストップでAPIプロジェクトを支援

APIをコアにビジネスモデルの検討からシステム構築、エコシステムの拡張に至るワンストップサポートサービス

## 生成AI導入支援

### SIOS NEXT TECH SOLUTIONS



### エンタープライズでの生成AI導入を支援

サイオスネクストテックソリューションとしてお客様のビジネスニーズにあわせたAI戦略の策定、アプリケーション開発を効率的にサポートします

© SIOS Corp. All rights Reserved.

19

こちらの主なサービスを先にご説明させていただきます。

金融領域に非常に強いサービスを展開しておりまして、堅実な提案力と革新的な技術で好評をいただいております。20年以上にわたり上場企業や大手金融機関を中心にシステムを提供し続けるシステムインテグレーションサービスでございます。お客さまの新事業やサービス構想を形にするシステム開発を可能にしております。

この金融向けの私どものシステムインテグレーションは、90年代後半に松井証券さんが日本で初めてオンライントレードを始められた際の、そのシステム開発を担当したファイテックという会社が源流になっている事業でございまして、その当時から証券を中心に金融機関のシステム開発構築というところに強みを持って事業展開しているという状況でございます。

そして左下、文教領域です。こちらは教育機関向けの認証ソリューションを中心に事業を展開しております。こういったものかといいますと、多くの学生が毎年入れ替わり、学内サービス利用時のセキュリティ強化や利便性の向上が年々求められている教育現場での認証最前線において、100を超える大学・教育機関での導入実績を誇ります。ということで、この分野におきましては、この認証システム構築では群を抜いて私どもがたくさんの事例を持っているという状況でございます。特にこちらでは、私どもの得意としておりますオープンソースソフトウェアを使ったシステム構築が大変好評でございます。

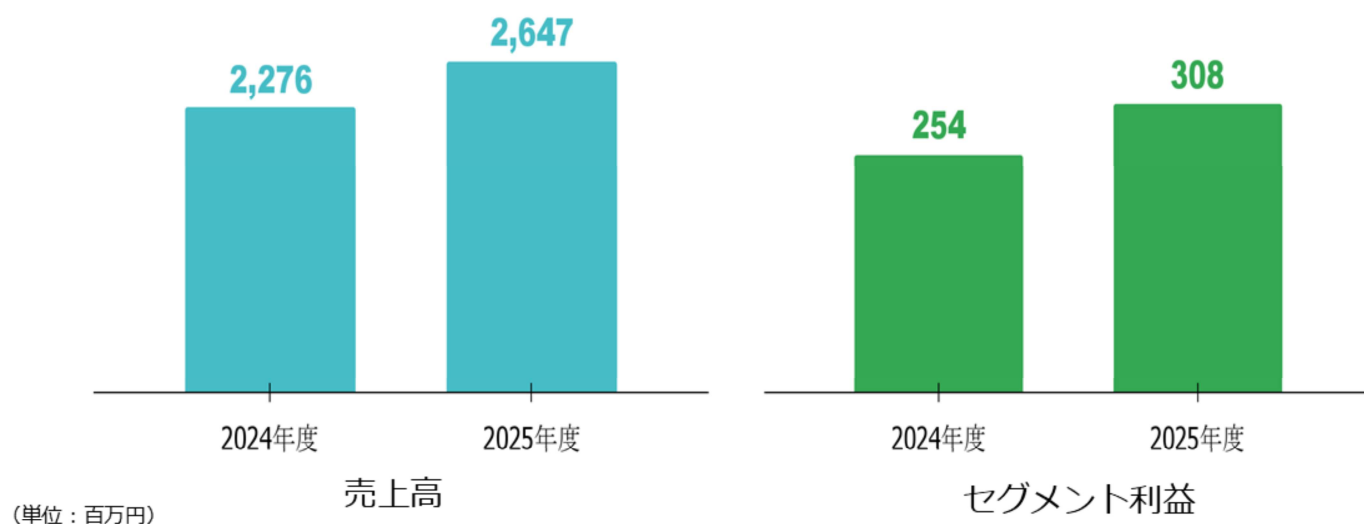
そしてAPI領域、右上でございますが、こちらワンストップでAPIプロジェクトを支援しております。APIをコアに、ビジネスモデルの検討からシステム構築、エコシステムの拡張に至るワンストップサービスを展開しております。

そして右下、生成AI導入支援ということで、こちら、エンタープライズでの生成AI導入を支援しております。サイオスネクストテックソリューションということで、お客さまのビジネスニーズに合わせたAI戦略の策定、アプリケーション開発を効率的にサポートしております。ということで、先ほどのプロダクトのところでお話ししたとおり、私ども、製品に生成AIを活用していくということをやっておりますが、それと同時に、コンサルティングやシステム構築支援で、ユーザーさんの生成AI導入の支援も積極的に展開しております。



## コンサルティング&インテグレーション | 第3四半期業績 SIOS

金融領域及び文教領域のシステム開発・構築支援で案件獲得が順調に推移し増収増益となった  
(売上高：前期比+16.3%、セグメント利益：前期比+20.9%)



© SIOS Corp. All rights Reserved.

20

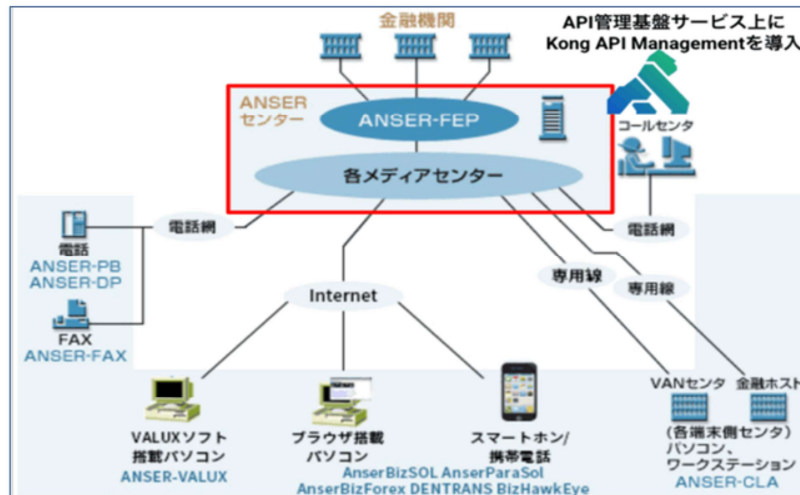
こちらのセグメントの第3四半期累計でございますが、増収増益となりました。この棒グラフの左側、ブルーのほう、こちらが売り上げですけど、こちら2025年度は26億4,700万円となりました。セグメント利益、右側の緑色のほうですが、こちらはセグメント利益3億8,000万ということになりました。文章を読み上げます。金融領域および文教領域のシステム開発構築支援で案件獲得は順調に推移し、増収増益となっております。売り上げは前期比16.3%のプラス。セグメント利益も前期比+24.9%という結果でございました。



# APIソリューション導入事例

- 当社パートナーであるKong株式会社(以下、Kong)のAPI管理プラットフォームが、株式会社NTTデータ(以下、NTTデータ)の金融業事務自動化サービス「ANSER」に採用されたことが発表されました
- サイオテクノロジーはKongとともに、このたびのNTTデータへのKong製品採用において、選定から導入までを一貫して支援しました

(2025年11月6日発表)



© SIOS Corp. All rights Reserved.

21

重点注力分野として取り組んでおりますAPIソリューションに関しては、導入事例を1つご紹介させていただきたいと思えます。弊社のパートナーであるKong株式会社のAPI管理プラットフォームがNTTデータさんの金融業事務自動化サービス「ANSER」に採用されたということが、これが昨日発表になりました。弊社はKongと共に、このたびのNTTデータさんの製品採用において、選定から導入支援まで一貫して支援して、このプロジェクトを完成に導いております。



# SBOM : ソフトウェア部品構成表サービスの拡充 SIOS

## オープンソースSBOMソフトウェアを開発するSCAN OPEN SOURCE SOLUTIONS, S.L.(本社 : スペインマドリッド州)との協業を開始

### <協業の背景>



### <SCAN OSS⇒ソフトウェアを構成するOSSを可視化>

**SBOM : ソフトウェア部品構成表**(Software Bill of Materials)  
開発場面で広く使われるOSS※を特定し、SBOMの作成・更新までを自動化することでOSSの適切な利用をサポート



**OSS利用の検知**  
⇒脆弱性・著作権管理状況等の可視化

※OSS : Open Source Softwareの略。ソースコードが公開され、誰でも無料で利用、改変、再配布が許可されているソフトウェアのこと  
© SIOS Corp. All rights Reserved.

また、新たな取り組みとしてSBOMというもののソリューションに取り組んでおります。SBOMとは、このスライドの右側の下に書いてございますとおり、ソフトウェア部品構成表、Software Bill of Materialsの略でございます。Bill of Materialsというのはご存じのとおり部品構成表で、さまざまな製造業で必要とされているものです。

どのような部品を使って自動車ができているか、あるいは家電ができているかというような、そういったものでございますが、これがトレーサビリティその他の面で非常に重要なツールとなっているわけですが、このBill of Materialsが、そういったハードの部品だけではなくソフトウェアにも要求されてきております。

ソフトウェアの部品をどのように管理するかというのは、ほんとこれから始まる分野でございます。ここについて、われわれいち早く、今、取り組みを始めております。具体的には、このスライドの一番上のグレーのハイライトの部分に書いてますとおり、オープンソースSBOMソフトウェアを開発するSCAN OPEN SOURCE SOLUTIONS、これはスペインの会社ですが、との協業を開始いたしました。

この背景としましては、この下の図の、下の左側の図、この一番下に書いてますとおり、そもそもSBOMが要求されるのは、サイバー攻撃の脅威が増えてきているということで、どのようなソフトウェアが製品に使われているかというのが製造業の中で非常に大きな問題になってきているということです。これに加えて、ソフトウェアの著作権管理という面でも部品表が必要となってきております。ということで、ソフトウェア構成の可視化要求という中で、私ども、SCAN OSSと提携して、この分野に、今、取り組みを始めているという状況でございます。





## 社内ナレッジ活用

### AIチャット導入サービス

業務で本格活用可能な社内ナレッジ活用AIチャットの導入と、必要なトレーニングを提供いたします



## Azure OpenAI Service

### RAGスターターパック

すぐに社内データを取り込んで回答精度の定量評価&改善サイクルを回していけるRAG※ソリューションです。社内データをはじめ、あらゆるナレッジをAIに与えることができます



## RAGハンズオン※トレーニング

初級ではAzure OpenAI Serviceの基礎を学び、上級ではサーバーレステクノロジーを用いた本番環境対応のシステム構築に取り組むハンズオンです



## Azure OpenAI Service

### 技術コンサルティング

マイクロソフトが提供する生成AIサービス「Azure OpenAI Service」の導入や活用を支援するコンサルティングサービスです

そして最後に、生成AI導入支援ソリューションを提供しているというお話をさせていただきましたが、これの具体的な内容を少しご説明させていただきたいと思います。このスライドの一番左側から、社内ナレッジ活用AIチャット導入サービス。業務で本格活用可能な社内ナレッジ活用AIチャットの導入と必要なトレーニングを提供しております。

そして、その右側。Azure OpenAI Service、RAGスターターパック。Azure OpenAI ServiceというのはマイクロソフトさんのAIサービスでございます。これをすぐに社内データを取り込んで回答精度の定量化、そして改善サイクルを回していけるRAGソリューションでございます。社内データをはじめ、あらゆるナレッジをAIに与えることができます。

そして次に、RAGハンズオントレーニング。初級ではAzure OpenAI Serviceの基礎を学び、上級ではサーバーレステクノロジーを用いた本番環境対応のシステム構築に取り組むハンズオンということで、これはお客さまのトレーニングのサービスでございます。

で、最後一番右側、Azure OpenAI Service技術コンサルティング。マイクロソフトさんが提供する生成AIサービス、Azure OpenAI Serviceの導入や活用を支援するコンサルティングサービスということで、この4つを積極展開して、今、多くの企業さまから問い合わせを頂いて、そのうちの幾つかがプロジェクトとして進んでいるという状況でございます。



## 2-5. ソフトウェアセールス&ソリューション

© SIOS Corp. All rights Reserved.

最後に、ソフトウェアセールス&ソリューションのセグメントについてご説明させていただきます。



レッドハット株式会社



### パートナーとして20年以上の実績

Red Hat Enterprise Linux(RHEL)をはじめとするレッドハット製品の販売を通じて、高い品質と信頼性を持つ顧客の情報システム構築に貢献します

Elasticsearch株式会社



### 国内初のディストリビューター

戦略的パートナーとして「サーチ（高速検索）」「セキュリティ（セキュリティ分析）」「オブザーバビリティ（リアルタイム監視・分析）」の3つのソリューションについて、共同で日本国内における展開を強化します

このセグメントの主要な提携先。このセグメントにおいては、国内外のソフトウェア開発企業と提携して、その企業の製品サービスを私どもが提供することにより、またわれわれがその製品サービスのサポートを行うことによって、ユーザーさんのこれらの製品の導入を支援するというようなサービスになっております。

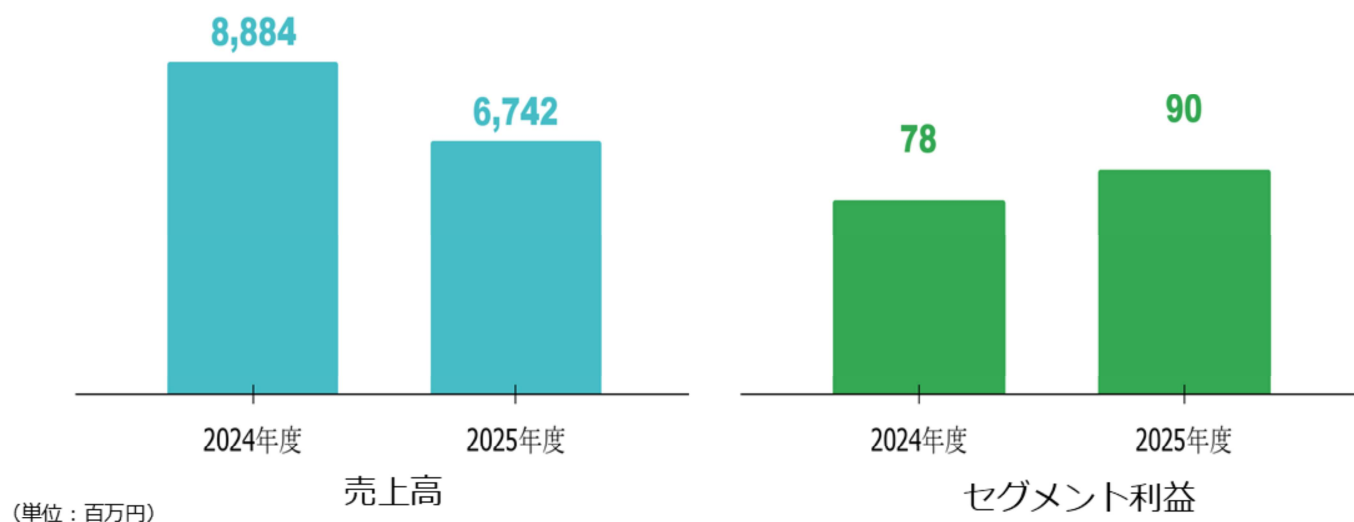
提携先の大きなところとしましては、このスライドの左側にございます、レッドハット株式会社。米国のレッドハット社でございますが、こちらとは、この下に書いてますとおり、パートナーとして20年以上の実績、Red Hat Enterprise Linuxをはじめとするレッドハット製品の販売を通じて、高い品質と信頼性を持つ顧客の情報システム構築に貢献しております。オープンソースソフトウェアのOSでありますLinuxの世界最大の開発会社でございます。私ども、20年来、このLinuxを中心としたビジネスに取り組んできておりまして、その中軸としてレッドハットさんとの提携を長く務めてございます。

そして昨年から取り組み始めましたのが、この右側、Elasticsearch株式会社との取引でございます。こちら、下に書いてますとおり、国内初のディストリビューターで、戦略的パートナーとして、サーチセキュリティ、オブザーバビリティの3つのソリューションについて、共同で日本国内における展開を強化しているということで、このElasticさんの製品が、先ほどもインテグレーションのところでも話しましたが、RAGという、生成AIをさらに精度を上げて、企業や組織ユーザーがより簡単に正確な情報が得られるようにするためのサービスに使えるベクター型データベースというようなものでございます。これを今、一緒に展開しております。



## ソフトウェアセールス&ソリューション | 第3四半期業績 SIOS

売上高は前年度に計上したRed Hat, Inc.関連商品の大型案件の売上が無くなったことにより前期比△24.1%となったが、新規商材（Elastic）の売上伸長が寄与し、前期比+14.4%の増益となった



© SIOS Corp. All rights reserved.

26

このセグメントの第3四半期累計業績でございますが、先ほども触れましたとおり減収増益という結果でございます。左側のブルーの棒グラフが売り上げですが、こちら25年度が67億4,200万円でございます。一方、セグメント利益、右側の緑のグラフですが、9,000万円ということで当期については終了しております。文章を読み上げます。売上高は前年度に計上したレッドハット関連商品の大型案件の売り上げがなくなったことにより前期比－24.1%となったが、新規商材Elasticの売り上げ伸張が寄与し、前年比14.4%の増益となったということでございまして、増益については、昨年より取り組んでおりますElastic社の成果がここに出てきているという状況でございます。



## Elastic技術を使ったRAG導入で顧客の生成AI活用を支援

### RAG導入を成功に導く3つのフェーズ



© SIOS Corp. All rights Reserved.

27

先ほども申しましたとおり、Elastic社とは、生成AI関連の案件創出に一緒に取り組んでおります。ここに書いてますとおり、Elastic技術を使ったRAG導入で、顧客の生成AI活用を支援しております。こちら、このスライドの下に書いてますとおり、RAG導入成功に導く3つのフェーズ、導入プラン作成支援、PoC、Proof of Conceptという検証プロセスの支援、そして導入支援ということを、Elasticさんと一緒に展開しております。

以上でセグメント別と第3四半期累計の状況のご説明をさせていただきます。



### **3. 通期業績予想**

© SIOS Corp. All rights Reserved.

それでは通期業績予想についてお話しさせていただきたいと思います。



# 2025年12月期 業績予想



第3四半期連結会計期間：当初予想を上回り堅調に推移（事業の成長・販管費及び一般管理費の抑制）

第4四半期連結会計期間：今後の経済・金融情勢等が不透明な状況のため保守的に据え置き

通期全体：第3四半期連結会計期間の増益分を反映した通期業績予想

(単位：百万円)	2025年12月期 (2025年8月公表)	2025年12月期 業績予想(今回修正)	増減額
売上高	19,000	19,000	—
営業利益	220	320	+100
経常利益	290	400	+110
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	270	+70
EBITDA	272	372	+100
ROIC	8.9%	11.7%	—
1株当たり配当金	—	—	—

© SIOS Corp. All rights Reserved.

※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)

29

通期予想につきましては、この表のとおりでございます。この表の真ん中のブルーハイライト、白抜き文字の部分です。こちらが今回修正した予想となっております。売上につきましては、前回公表の業績予想と変えておりませんが、利益につきましては、それぞれ全ての利益項目で増益、上乗せですね、上方修正ということで今回発表させていただきました。

読み上げますと、第3四半期連結会計期間で、当初の予想を上回り堅調に推移しているということで、今ご説明したとおりでございます。そして、これを受けて、第4四半期連結会計期間は今後の経済、金融情勢等が不透明な状況のため保守的な据え置きをした形で業績予想ということで発表させていただきました。

ということで、通期全体としましては、第3四半期連結会計の、この今回の増益分を反映した通期業績予想ということで、今申し上げましたとおり、保守的な見通しとしています。当初の2月に業績予想した際の第4四半期の見通しというものを、第3四半期累計に積み上げた予想というふうにしているという意味でございます。以上、今回の業績上方修正予想についてのご説明とさせていただきます。



## 4. 株主優待制度新設について

© SIOS Corp. All rights Reserved.

最後に、株主優待制度につきまして少しだけ触れさせていただきます。



## 株主優待制度新設のお知らせ



株主の皆様の日頃よりのご支援に対する感謝を表すとともに、当社株式への投資、中長期的な保有をしていただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待の導入を決定

基準日	保有株式数	優待内容
12月末日	<b>200株以上</b>	2,000円相当のカタログギフト（食品）

© SIOS Corp. All rights Reserved.

31

こちら、株主の皆さまの日頃よりのご支援に対する感謝を表するとともに、当社株式への投資、中期、長期的な保有をしていただける株主さまの増加を図ることを目的としまして導入いたしました。基準日12月末で200株以上の保有の株主さまに2,000円相当のカタログ等を送らせていただくというような内容でございます。





以上でサイオス株式会社の当第3四半期累計の状況についてのご説明とさせていただきます  
長時間ご静聴ありがとうございました。



業績予想につきましては、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。実際の業績は、様々な要素により業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。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)