

# SIOS Report



Vol.37

2024年12月期

2024年1月1日▶  
2024年12月31日

## ▶トップメッセージ

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、2024年12月期（2024年1月1日～2024年12月31日）の株主通信「SIOS Report Vol.37」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**

Q

## 2024年12月期通期の業績について お聞かせください。

国内外の景気や経済の先行きは依然として予断を許さない状況にあります。当社グループでは事業構造改革を進めつつ、SaaS<sup>\*1</sup>・サブスク事業の拡大、生成AI<sup>\*2</sup>による事業強化、新規事業領域への取り組みを強化してまいりました。

当連結会計年度における連結売上高は過去最高となる20,561百万円となりました。前年同期比29.4%増の伸長です。営業利益は前年同期比で243百万円、EBITDAも前年同期比で234百万円改善し、増収増益による黒字となりました。

※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 生成AI（GAI）：あらかじめ学習したデータから、新たなデータやコンテンツを生成する能力を持つAIシステム

## ▶トップメッセージ

### 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ご説明ください。

オープンシステム基盤事業は、前年同期比47.1%の大幅な増収、セグメント利益は同164.8%と大幅な増益でした。Red Hat Enterprise LinuxをはじめとするRed Hat, Inc.関連商品は大型案件を受注しましたが、売上総利益率の低い案件であったため、増益部分への影響は軽微でした。主力自社製品である「LifeKeeper」については、増収が寄与して増益となりました。

### Q アプリケーション事業セグメントの業績についてご説明ください。

アプリケーション事業は増収増益となりました。API<sup>\*3</sup>ソリューション事業では、API領域に特化した高い技術力により市場の需要を獲得し、好調な増収となりました。SaaS製品である「Gluegent Flow」「Gluegent Gate」は順調な増収、MFP向けソフトウェア製品も堅調な増収でした。一方、金融機関向け経営支援システムの販売は減収でしたが、こちらに関しては2024年末に事業譲渡しています。また、研究開発費の選択と集中を図ったことにより、セグメント損失は205百万円に改善しました。

<sup>\*3</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

### ■財務ハイライト

(百万円)	2023年 12月期	2024年 12月期	前年同期比 増減率
売上高	15,889	20,561	29.4%
売上総利益	5,216	5,330	2.2%
営業利益	△208	35	—
経常利益	△15	189	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△18	351	—
EBITDA	△147	87	—
ROIC	△10.1%	1.5%	—

\* 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)

### ■セグメント別の業績

#### オープンシステム基盤事業

##### 売上高

14,573百万円

(前年同期比 47.1%増 )

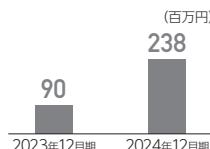


- Red Hat, Inc.関連商品は**好調な増収**
- 「LifeKeeper」はオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けも伸ばしたことから**堅調な増収**

##### セグメント利益

238百万円

(前年同期比 164.8%増 )



- Red Hat, Inc.関連商品は、大型案件を受注したものの、売上総利益率の低い案件であったため、利益への影響は軽微
- 「LifeKeeper」は、増収が寄与し**増益**

#### アプリケーション事業

##### 売上高

5,986百万円

(前年同期比 0.3%増 )



- APIソリューション事業は、API領域に特化した高い技術力により活況な市場の需要を獲得し**好調な増収**
- Gluegent Flow・Gluegent Gateは**順調な増収**
- MFP向けソフトウェア製品は**堅調な増収**
- 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

△205百万円

(前年同期は 311百万円の損失)



- 研究開発費の選択と集中を図ったことにより、セグメント損失は前年同期比で**改善**

## ▶トップメッセージ

### オープンシステム基盤事業の取り組み

## ▶Elasticとの提携による生成AI関連案件の創出

- Elasticsearch K.Kとの業務提携
- 戦略的パートナーとしてElastic技術を活用したRAG<sup>\*4</sup>導入から運用までを当社が支援

## RAG導入を成功に導く3つのフェーズ

### 導入プラン作成支援



- 導入目的・ToBeヒアリング<sup>\*5</sup>
- データソース把握セキュリティ  
コンプライアンス要件
- 全体設計  
スケジュール策定支援

### PoC<sup>\*6</sup>支援



- PoC環境構築
- 検証評価支援
- RAG評価支援  
LLM<sup>\*7</sup>/GAI<sup>\*2</sup>接続支援

### 導入支援



- 本番環境設計支援
- 本番環境構築支援
- 運用支援

RAG使用により、企業が保有するさまざまなデータを活用することで、生成AIの回答精度やハルシネーション（事実に基づかない情報の提供）を改善

- <sup>\*4</sup> RAG: Retrieval-Augmented Generationの略。検索拡張生成。大量の知識を持ったAIモデルに企業独自の情報を外部知識として活用することができる仕組み
- <sup>\*5</sup> ToBeヒアリング: 企業が現状(As-Is)から理想(To-Be)に移行するためのプロセスを理解し、計画を立てるための重要なステップ
- <sup>\*6</sup> PoC(Proof of Concept): 新しいアイデア製品等が実現可能であることを証明するためのプロセス
- <sup>\*7</sup> LLM(Large Language Model): 大規模なデータセットを使って訓練された高度な自然言語処理モデル

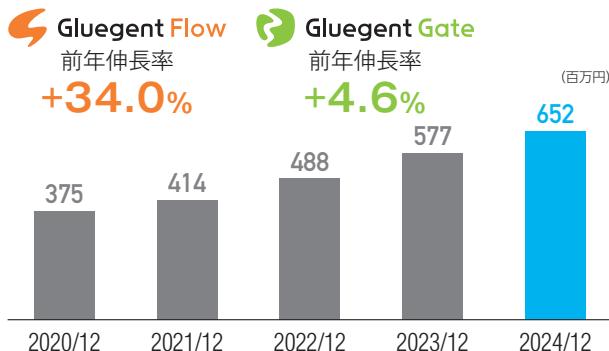
### アプリケーション事業の取り組み

## ▶Gluegent FlowとGluegent Gateの実績

ARR<sup>\*8</sup>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 **+13.0%**



**Gluegent Flow**

前年伸長率  
**+34.0%**

**Gluegent Gate**

前年伸長率  
**+4.6%**

(百万円)

## Gluegent Flow

ユーザーアシスト機能充実により、ワークフローの利便性・操作性が向上

### 一般ユーザー向け

#### 1. タスク要約

タスク一覧で対象タスクの要約文を表示する機能

#### 2. スマートモデル検索

申請時に利用すべきモデルを簡単に検索・レコメンドする機能

### 管理者向け

#### 3. スクリプト自動生成

多様なパターンの申請への対応を可能にするスクリプトの作成を支援。自然言語で指示した内容に基づき、スクリプトを生成

- <sup>\*8</sup> ARR (Annual Recurring Revenue): サブスクリプション型ビジネスモデルにおいて毎年得られる定期的な収益を示す指標

## トップメッセージ

アプリケーション事業の取り組み

### QuickスキャンにAI-OCR<sup>※9</sup>機能を搭載

特長 1

パネルボタンのワンタッチでAI-OCRモードが利用可能



**AI-OCRモード**  
**ON** AI-OCRで変換  
**OFF** 従来OCRで変換

\* AI-OCRの利用にはインターネット接続が必要です。

特長 2

従来、認識が難しかった手書き文字や白抜き・斜体といった低品質文字の認識精度が向上

	黒背景白抜き文字	斜体文字
原稿	3 PDFのセキュリティ・保存・印刷	専門書・学術書・新聞
AI-OCR	3 PDFのセキュリティ・保存・印刷	専門書・学術書・新聞
従来OCR	[非認識]	蒲・糖識・謀

特長 3

テキスト付きPDF<sup>※10</sup>やOffice形式で保存



※9 OCR(Optical Character Recognition)：光学文字認識。画像や手書きのテキストをデジタルデータに変換する技術

※10 PDF(Portable Document Format)：Adobe Systemsが開発したファイル形式で、文書のレイアウトやフォント、画像等を保持するためのもの

Q

2025年12月期から3か年の中期経営計画についてお聞かせください。

まず、2025年12月期通期業績予想として既存事業を強化し、着実な営業利益伸長を見込んでいます。それ以降も利益成長と資本収益性の向上を進め、2027年12月期には売上高225億円、営業利益3億1,000万円、EBITDA3億6,200万円、ROIC10.9%を目標としています。

その目標達成に向けて既存の報告セグメントを変更し、新たな報告セグメントごとに策定する成長戦略を確実に実行してまいります。

#### ■ 2025年12月期 通期業績予想

既存事業を強化し着実な営業利益伸長を見込む

	2024年 12月期 実績 (百万円)	2025年 12月期 業績予想	前年 同期比
売上高	20,561	19,000	△7.6%
営業利益	35	70	99.5%
経常利益 (うち、デリバティブ 評価損益等)	189 (53)	160 (-)	△15.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	351	100	△71.6%
EBITDA	87	122	40.7%
ROIC	1.5%	2.8%	—
1株当たり配当金	—	—	—

#### ■ 中期経営計画

セグメントごとに成長戦略を策定し、利益成長と資本収益性の向上を図る

	2024年 12月期 (百万円)	2025年 12月期	2026年 12月期	2027年 12月期
売上高	20,561	19,000	20,500	22,500
営業利益	35	70	150	310
EBITDA	87	122	202	362
ROIC	1.5%	2.8%	5.8%	10.9%

## ▶トップメッセージ

### Q 新しい報告セグメントについてご説明ください。

当社グループでは経営資源の配分や業績評価のために取締役会が検討対象とするセグメントを「オープンシステム基盤事業」と「アプリケーション事業」としてきましたが、新報告セグメントではそれらを3つに再編します。

具体的には、(1) 自社開発ソフトウェア製品及びSaaS製品の開発・販売・サポート事業を対象とする「プロダクト&サービス」、(2) 情報システムの企画から開発・運用にわたるコンサルティング及びシステムインテグレーションサービスを対象とする「コンサルティング&インテグレーション」、(3) 国内外の先端ソフトウェアの販売とテクニカルサポートに携わる「ソフトウェアセールス&ソリューション」です。

新しいセグメント売上の構成は、ソフトウェアセールス&ソリューションが最も大きくなっています。セグメント利益の構成は、自社製品の利益率が高いことからプロダクト&サービスが最大となります。あわせてセグメント利益測定方法を見直し、事業活動成果での利益が投資家の皆さまに、よりわかりやすくお伝えできるようにしました。

### ■報告セグメントの変更及び内容

ビジネスモデル軸に報告セグメントを変更し成長戦略の明示を図ります

#### <新報告セグメント>

##### プロダクト&サービス

自社開発ソフトウェア製品及びSaaS製品の開発・販売・サポート

##### コンサルティング&インテグレーション

情報システムの企画から開発・運用にわたるコンサルティング及びシステムインテグレーションサービス

##### ソフトウェアセールス&ソリューション

国内外の先端ソフトウェアの販売とテクニカルサポート



#### <従来の報告セグメント>

オープンシステム  
基盤事業

アプリケーション  
事業

## ▶トップメッセージ

### ■各報告セグメントの売上・利益

セグメント売上構成のシェア：

ソフトウェアセールス&ソリューションが大きい

セグメント利益構成のシェア：

プロダクト&サービスが大きい

セグメント利益測定方法の変更：

事業活動成果での利益に変更

\*全社費用は調整額

## 2024年実績での新旧比較

### <新報告セグメント>

(百万円)	セグメント 売上	セグメント 利益
プロダクト&サービス	6,203	488
コンサルティング& インテグレーション	3,040	321
ソフトウェアセールス &ソリューション	11,316	108
調整額(全社費用他)	2	△883
合計	20,561	35

### <旧報告セグメント>

(百万円)	セグメント 売上	セグメント 利益
オープンシステム 基盤事業	14,573	238
アプリケーション事業	5,986	△205
調整額 (セグメント外取引他)	1	1
合計	20,561	35

## Q 3つの報告セグメントの成長戦略をお聞かせください。

プロダクト&サービスでは、継続的な機能開発・性能改善と生成AIの活用により、製品の差別化を一層進めていきます。また、コンサルティング&インテグレーションでは、オープンソースソフトウェアによるシステム開発能力拡大で競争優位性を強化し、さらに生成AI活用も強化していく方針です。そしてソフトウェアセールス&ソリューションでは、ソフトウェアの販売とサポートが中心となるため、まずはRed Hat, Inc.やElastic社など提携先との取引拡大と案件の創出、そして品質の高いテクニカルサポートで顧客エンゲージメントを強化し、お客さまと長くお付き合いできるような取り組みを進めていきたいと考えています。

## Q 株主、投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

利益配分については、当期における個別決算で関係会社株式の減損による特別損失を計上したことから利益剰余金が大幅に減少しました。これにより誠に遺憾ではございますが、期末配当を無配といたします。

情報サービス産業においてはクラウドシフトやAI、IoT、5G等の先端的技術を活用したDX推進の動きが活発化しており、企業の生産性向上や競争力強化のためDX関連への投資意欲は引き続き高い状況にあるとみています。

当社グループでは引き続き、継続的な事業強化を通じ、変化に柔軟かつ俊敏に対応してまいります。投資家の皆さまには引き続きご支援をお願い申し上げます。

## ▶ プロダクト&サービスの成長戦略

- 継続的な機能開発・性能改善と生成AIの活用による製品差別化
- 販売チャネルの拡大・デジタルマーケティングの強化等を通じた顧客開拓
- カスタマーサクセスを通じた顧客とのエンゲージメント強化

### セグメント売上高



### セグメント利益



\* 2024年度に金融機関向け経営支援システム事業を譲渡しており、当該事業売上645百万円が含まれております

## ▶ プロダクト&サービスの主な製品

### システム障害対策ソフトウェア

**LifeKeeper** **DataKeeper**

システムダウンによるビジネス停止をソフトウェアで防ぎ、安心安全を実現

### クラウド型ワークフロー

**Gluegent Flow**

組織における申請・承認等の業務をクラウド上で実現、生成AIも利用可能

### クラウド型統合ID管理

**Gluegent Gate**

IDを安全に管理、シングルサインオン<sup>\*11</sup>、アクセス管理をクラウドで実現

### 文書管理アプリケーション

**Quickスキャン** **Speedoc**

複合機と連携しペーパーレス、オフィスの業務の効率を劇的に改善

## ▶ コンサルティング&インテグレーションの成長戦略

- オープンソースソフトウェアによるシステム開発能力拡大で競争優位性強化
- 生成AI活用強化：導入支援案件の拡大及び社内利用拡大による生産性の劇的改善
- 卓越した企画・開発力と安定した運用支援で顧客エンゲージメント強化

### セグメント売上高



### セグメント利益



## ▶ コンサルティング&インテグレーションの主な領域

### 金融

証券、銀行、暗号資産取引所などの金融機関向けに顧客のニーズに合わせてご提案からシステム開発・保守まで提供

### 文教

文教領域における統合認証ソリューションを包括的に提供

### 医療

電子カルテ等の医療システム領域の開発

### API

APIを起点にビジネスモデルの検討、システム設計構築、エコシステム<sup>\*12</sup>の拡張に至るコンサルティングと開発支援

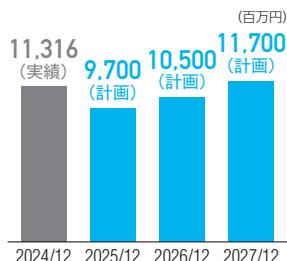
\*12 エコシステム：APIを中心に構築されるソフトウェアやサービスが相互に関連し合い、価値を生み出すネットワーク

\*11 シングルサインオン (SSO)：一度の認証で複数の関連システムやサービスにアクセスできる技術

## ▶ ソフトウェアセールス&ソリューションの成長戦略

- Red Hatをはじめとする提携先との取引拡大
- Elasticとの提携による生成AI関連案件の創出
- 品質の高いテクニカルサポートで顧客エンゲージメント強化

### セグメント売上高



### セグメント利益



## ▶ ソフトウェアセールス&ソリューションの主要提携先

### Red Hat

米国Red Hat, Inc.の日本国内最大のディストリビューションパートナーとして25年以上の販売実績売上の継続的な成長を実現

### Elastic

販売とテクニカルサポートを提供  
オープンソースソフトウェアに対する高い技術力で顧客を支援

## ▶ 株式状況 / 株主メモ

### 株式の状況 (2024年12月31日現在)

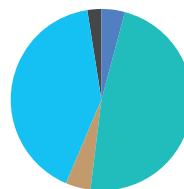
発行可能株式総数	15,000,000株
発行済株式総数	8,874,400株*
株主数	5,584名

\*自己株式3,338株を含む

### 大株主の状況 (2024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	17.96
パーソルテンプスタッフ(株)	1,500,000	16.91
喜多エンタープライズ(株)	920,000	10.37
喜多 伸夫	215,900	2.43
(株)日本カストディ銀行(信託口)	202,500	2.28

### 所有者別株式分布状況 (2024年12月31日現在)



- 証券会社 4.38%
- その他国内法人 47.79%
- 外国法人等 4.42%
- 個人・その他 40.92%
- 自己名義株式 0.04%
- 金融機関 2.45%

### 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 (2024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
(2025年 3月27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

