

2022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)
2022年7月28日



目次

1. 2022年12月期第2四半期 業績の概要
2. 通期業績予想
3. 上半期の振り返りと今後の成長戦略

1. 2022年12月期第2四半期 業績の概要

2022年12月期第2四半期 業績（連結）

（単位：百万円）

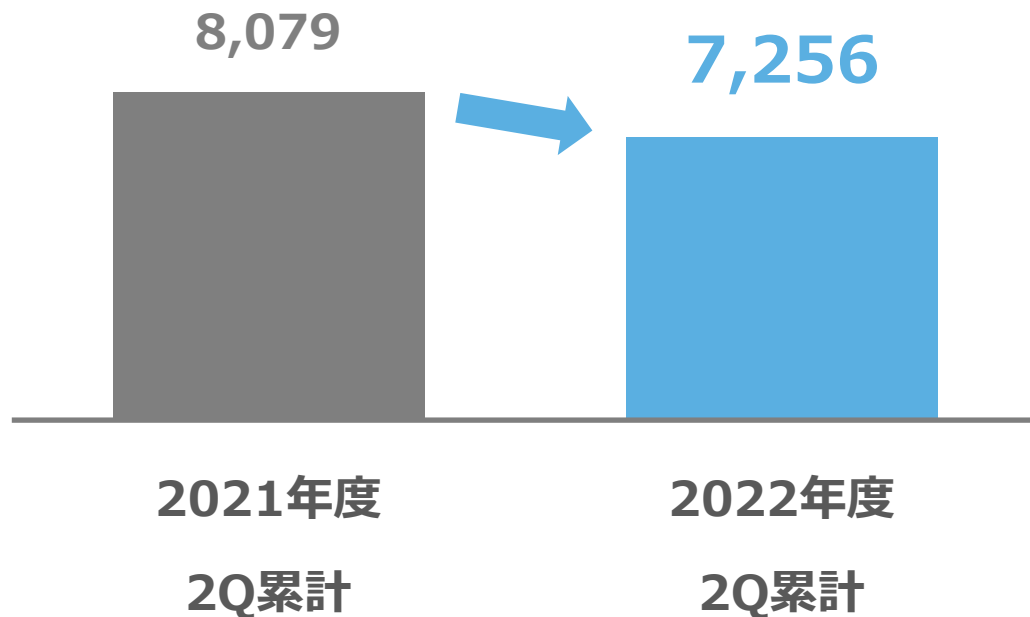
| | 2021年12月期 1-2Q実績 | 2022年12月期 1-2Q実績 | 差額 | 前年同期比 |
|---------------------|---------------------|---------------------|------|--------|
| 売上高 | 8,079 | 7,256 | △823 | △10.2% |
| 売上総利益 | 2,486 | 2,298 | △188 | △7.6% |
| 営業利益 | 295 | △225 | △520 | — |
| 経常利益 | 316 | △207 | △524 | — |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 234 | △339 | △574 | — |
| EBITDA | 334 | △157 | △492 | — |
| ROIC(年率換算) | 16.9% | △16.1% | — | — |

※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

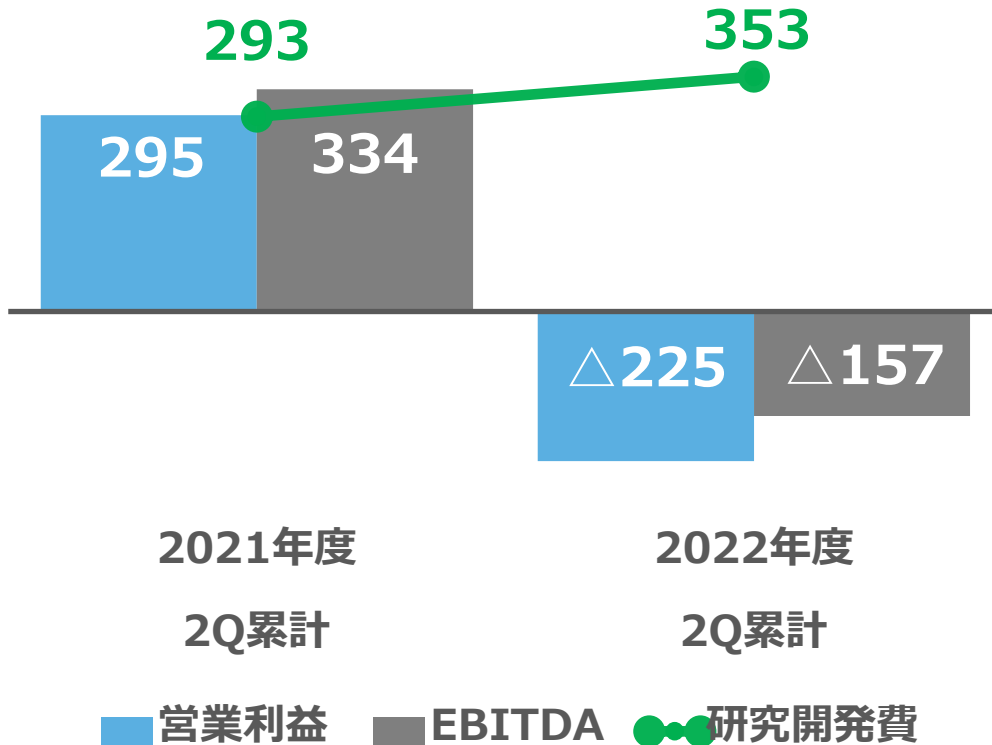
(単位：百万円)



前年同期比
10.2%減

連結営業利益・EBITDA及び研究開発費 SIOS

(単位：百万円)



・ 営業利益は前年同期比
520百万円**減少**

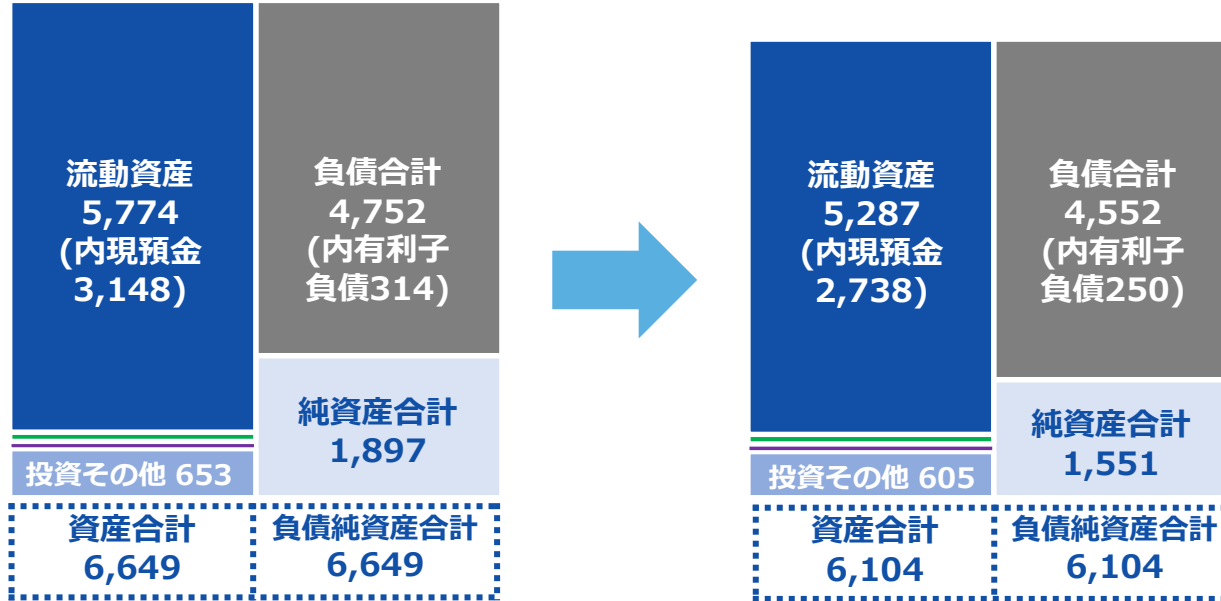
・ EBITDAは前年同期比
492百万円**減少**

貸借対照表 (連結)

2021年12月31日

2022年6月30日

(単位：百万円)



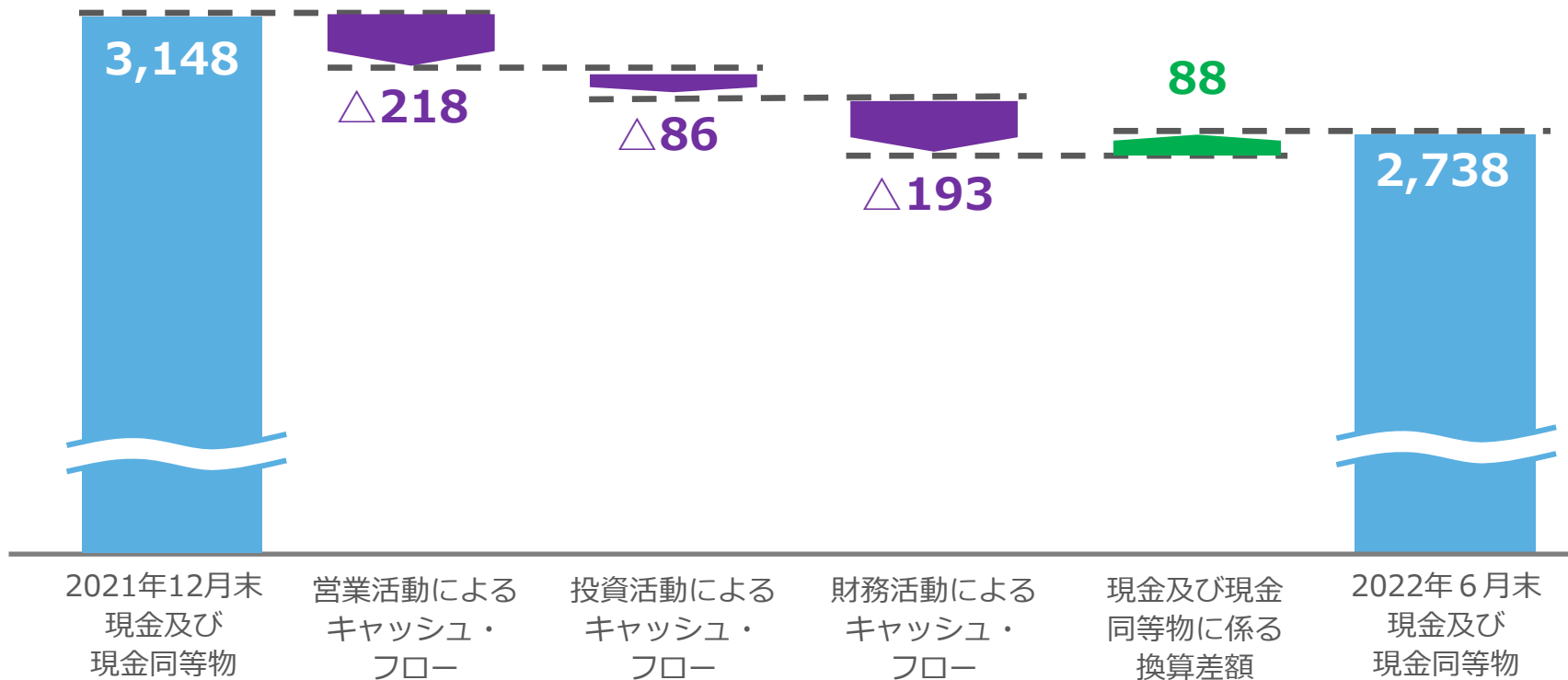
■ 有形固定資産 121 ■ 無形固定資産 100

■ 有形固定資産 113 ■ 無形固定資産 97

- 流動資産：現金及び預金410百万円減少
- 流動負債：買掛金321百万円減少

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

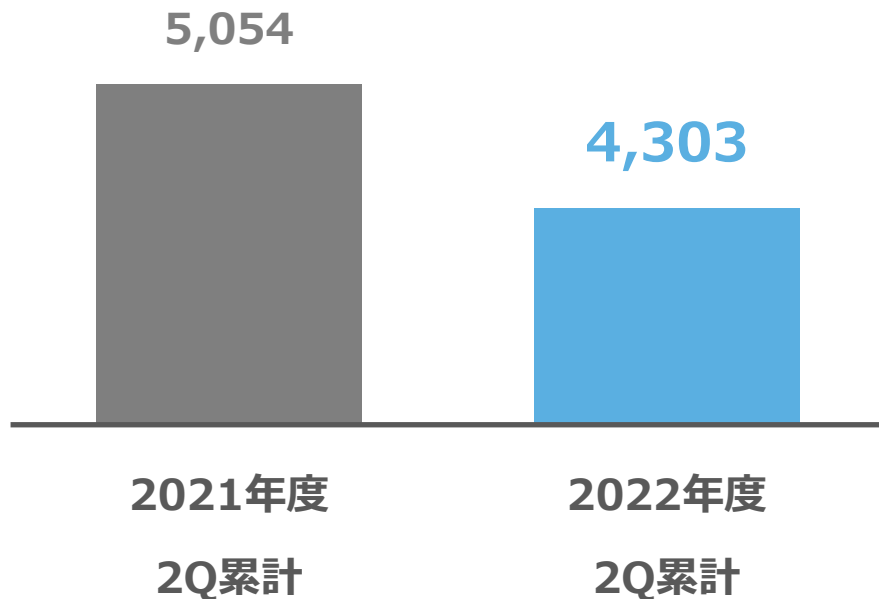
(単位：百万円)

| | 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 | △218百万円 | △86百万円 | △193百万円 |
| 主な項目 | (△)税金等調整前四半期純利益 237百万円減少 (+)売上債権等 110百万円減少 (△)仕入債務 321百万円減少 (+)契約負債 220百万円増加 (△)未払消費税等 143百万円減少 | (△)有形固定資産の取得 22百万円 (△)無形固定資産の取得 18百万円 (△)投資有価証券の取得 45百万円 | (△)長期借入金返済 61百万円 (△)配当金の支払 129百万円 |

売上高

4,303百万円（前年同期比 14.9%減）

（単位：百万円）



・ OSS*関連商品、OSSサポートサービスは、堅調な**増収**

・ Red Hat, Inc.関連商品*は半導体不足による顧客のプロジェクト延期により、大型案件の受注が減少し**減収**

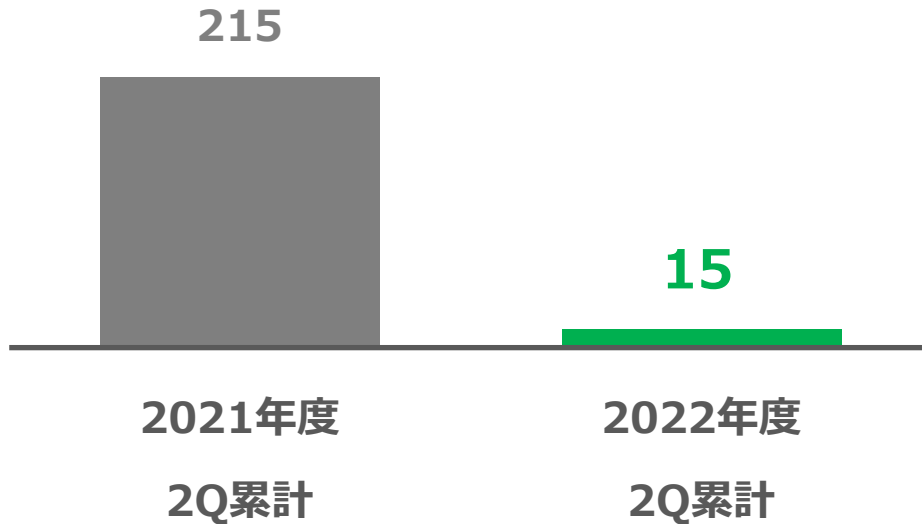
・ 「LifeKeeper*」は、米州及びアジア・オセアニア地域は増収となったものの、国内におけるライセンス販売が減少したため**減収**

※「*」を付した用語につきましては、35頁に注釈を記載

セグメント利益

15百万円（前年同期比 92.9%減）

（単位：百万円）

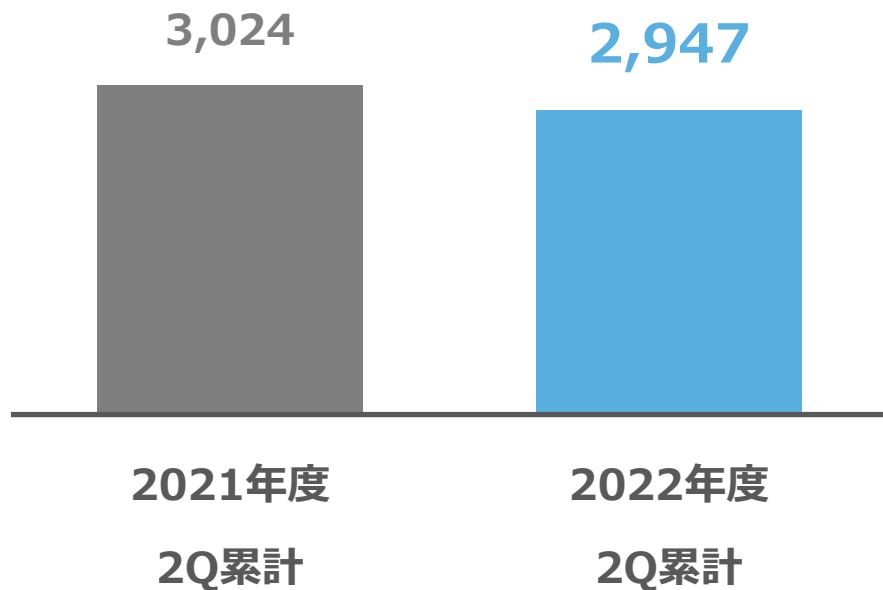


減収及び人件費の増加による**減益**

売上高

2,947百万円（前年同期比 2.6%減）

（単位：百万円）

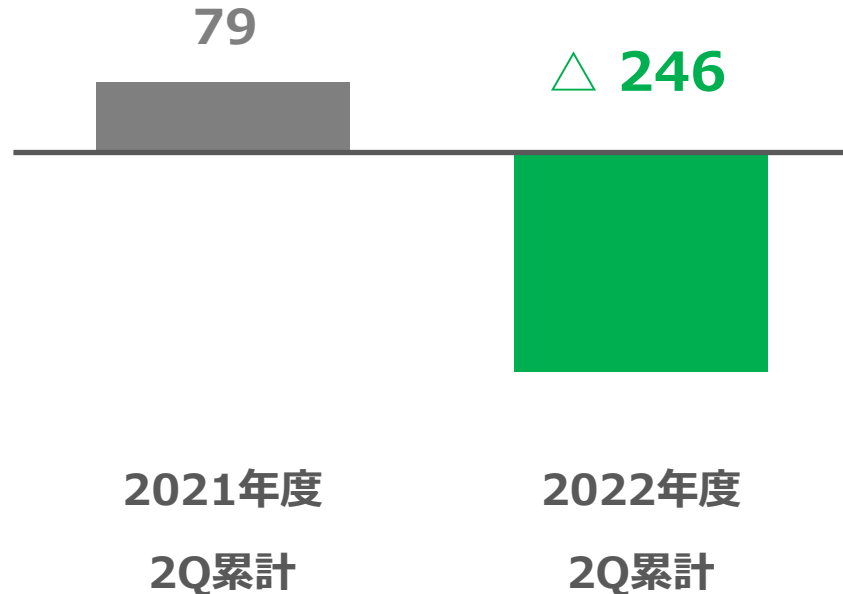


- ・「Gluegentシリーズ*」、MFP向けソフトウェア*製品は**堅調な増収**
- ・金融機関向け経営支援システム販売の**減収**
- ・収益認識会計基準等の適用による**減収**

セグメント利益

△246百万円（前年同期は79百万円の利益）

（単位：百万円）



減収、人件費の増加及び新製品・サービスへの投資による**減益**

2. 通期業績予想

通期業績予想の修正

(単位：百万円)

| | 当初予想 (2022年2月公表) | 2022年12月期 業績予想(今回修正) | 増減額 |
|---------------------|---------------------|-------------------------|--------|
| 売上高 | 16,000 | 15,000 | △1,000 |
| 営業利益 | 100 | △550 | △650 |
| 経常利益 | 120 | △500 | △620 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 60 | △650 | △710 |
| EBITDA | 220 | △420 | △640 |
| ROIC(年率換算) | 3.0% | △24.9% | — |

【主な修正要因①】

Red Hat, Inc.関連商品、金融機関向け経営支援システム販売の減収

（理由）

半導体不足によるハードウェア等の納期遅延に伴い、顧客のプロジェクトに遅延が生じていることにより、当社製品の販売にマイナス影響が発生

【主な修正要因②】

SaaS*市場拡大を見据え新製品（Med Tech*&HR Tech*）、
「Gluegentシリーズ」先行投資の増加

（理由）

- ・新製品のHR Techは広告宣伝及び製品開発強化、Med Techは製品開発の強化の実施により、コスト増加
- ・「Gluegentシリーズ」は製品開発・マーケティングをより一層強化

当期の配当予想

| | 第25期 2021年12月期 (前期実績) | 第26期 2022年12月期 (当期末) |
|------|--------------------------------|----------------------------|
| 年間配当 | 15円 (普通配当 10円) (記念配当 5円) | 10円 |

配当予想
(2022年12月期)

1株当たり10円の普通配当を予定 (変更なし)

3. 上半期の振り返りと今後の成長戦略

会社経営の基本方針

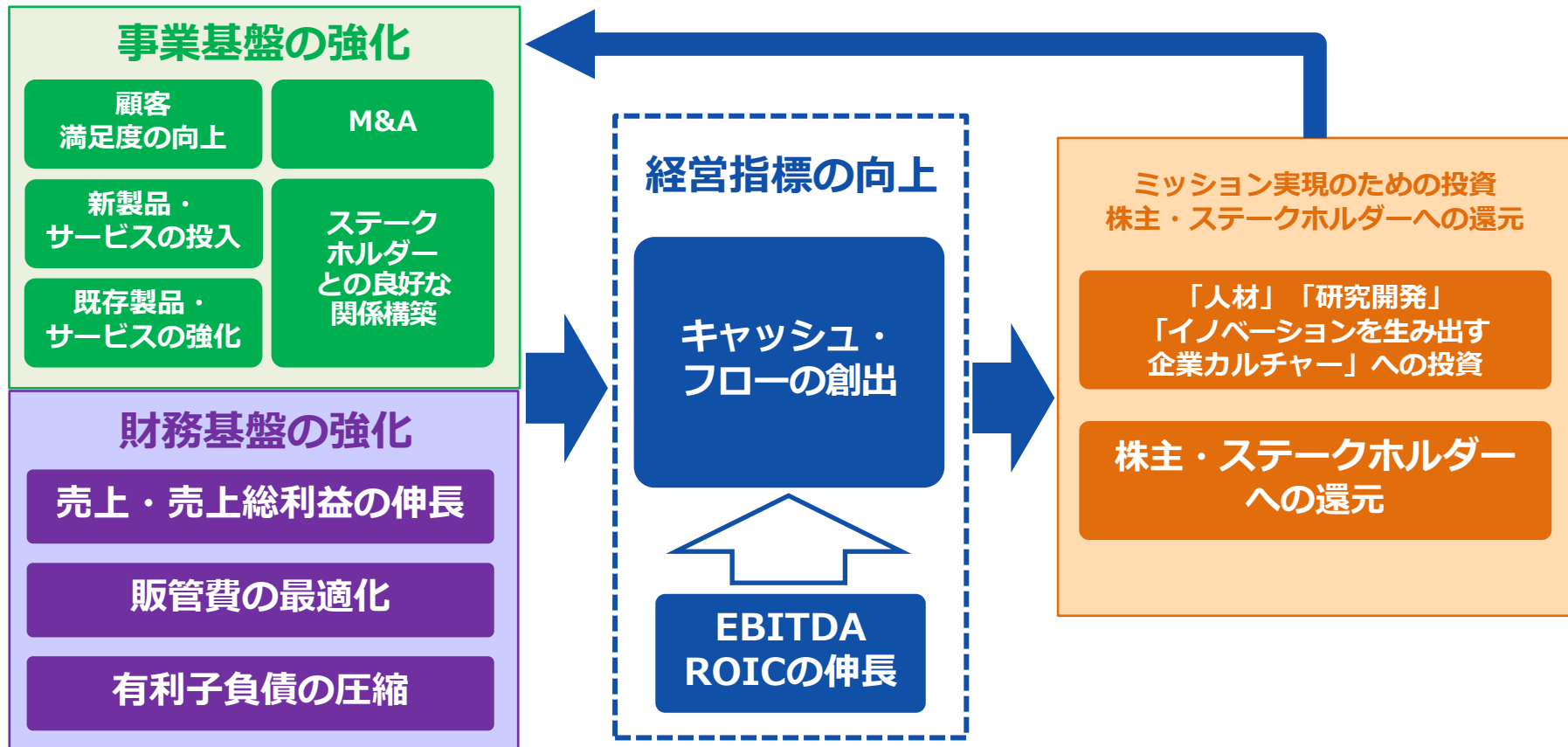
当社グループは、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」をミッションと定め、イノベーションによって人々の課題を解決し、より良い社会の実現に貢献することを経営の基本方針としています。

目標とする経営指標

当社グループは、継続的なキャッシュ・フローの創出のため、EBITDA及びROICを経営指標としています。

キャッシュ・フローは、当社グループ成長のための源泉（Driving Force）である「人材」「研究開発」「イノベーションを生み出す企業カルチャー」への投資、及び株主・ステークホルダーへの還元の出発点とし、これらの活動を通じて経営の基本方針の実現を目指します。

当社グループのミッション実現のために



既存製品・ サービスの強化

【2022年重点戦略】

顧客満足度の向上と当社グループの成長のためSaaS事業への投資を継続強化

- ・ 「LifeKeeper」ほか既存製品のクラウド対応を継続強化
- ・ 「Gluegentシリーズ」の継続強化
- ・ 新分野（Med Tech）への進出

新製品・ サービスの投入

【進捗】

- ・ 「Gluegentシリーズ」は顔認証シングルサインオン*（SSO）をリリース（25頁参照）
- ・ Med Techは新製品の提供開始（28頁参照）
- ・ 新たにHR Tech分野での製品の提供開始（30頁参照）

2022年12月期の重点戦略と進捗② SIOS

既存製品・
サービスの強化

新製品・
サービスの投入

【2022年重点戦略】

製品・サービスのクロスセリング機会拡大により、さらなる生産性向上を図る

【進捗】

社内プロジェクトチームにより、クロスセリング機会の創出を推進

販管費の最適化

【2022年重点戦略と進捗】

天王洲アイルオフィス（東京都品川区）については9月に閉鎖予定

株主・ステークホルダーへの還元

【2022年重点戦略と予定】

1株当たり10円の普通配当を継続予定

〈現在の市場環境について〉

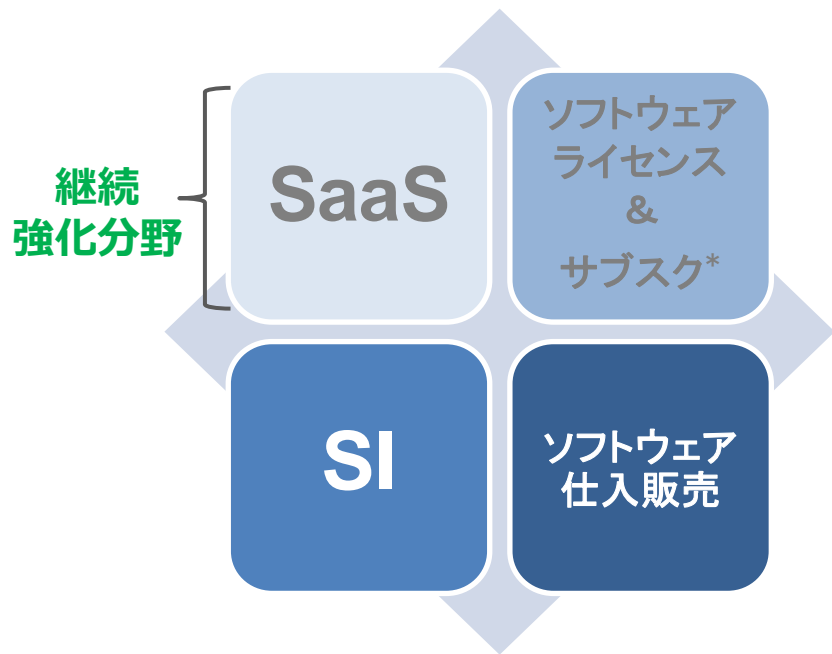
- ・ COVID-19を契機とし、引き続き、DX*実現に向けたパブリッククラウド活用の機運は高まっている
- ・ SaaS市場は、2022年度（予測）に約1.3兆円（前年比114%）となる（参考：富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」）

〈今後の成長戦略〉

- ・ 下半期もSaaS事業への投資を継続強化（次頁参照）
- ・ SaaS事業のうち、特に注力する製品は、「Gluegentシリーズ」「Med Tech」「HR Tech」の3分野

SaaS事業への投資の継続強化

【当社のビジネス領域（BtoB）】



企業のDX化を背景とし、さらなる市場規模の拡大を想定



BtoB向け既存製品を基盤とし、SaaSに投資を継続強化

【SaaSの注力製品】

- ①Gluegentシリーズ（既存製品）
- ②Med Tech（新製品）
- ③HR Tech（新製品）

注力事業① Gluegentシリーズ



「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「Gluegentシリーズ」の製品強化

【顔認証シングルサインオン (SSO)】

「Gluegent Gate」と日本コンピュータビジョン株式会社の顔認証を連動させた「顔認証シングルサインオン (SSO)」を、株式会社イオンファンタジーに導入



2022年下半期の施策（継続実施）

マーケティング強化

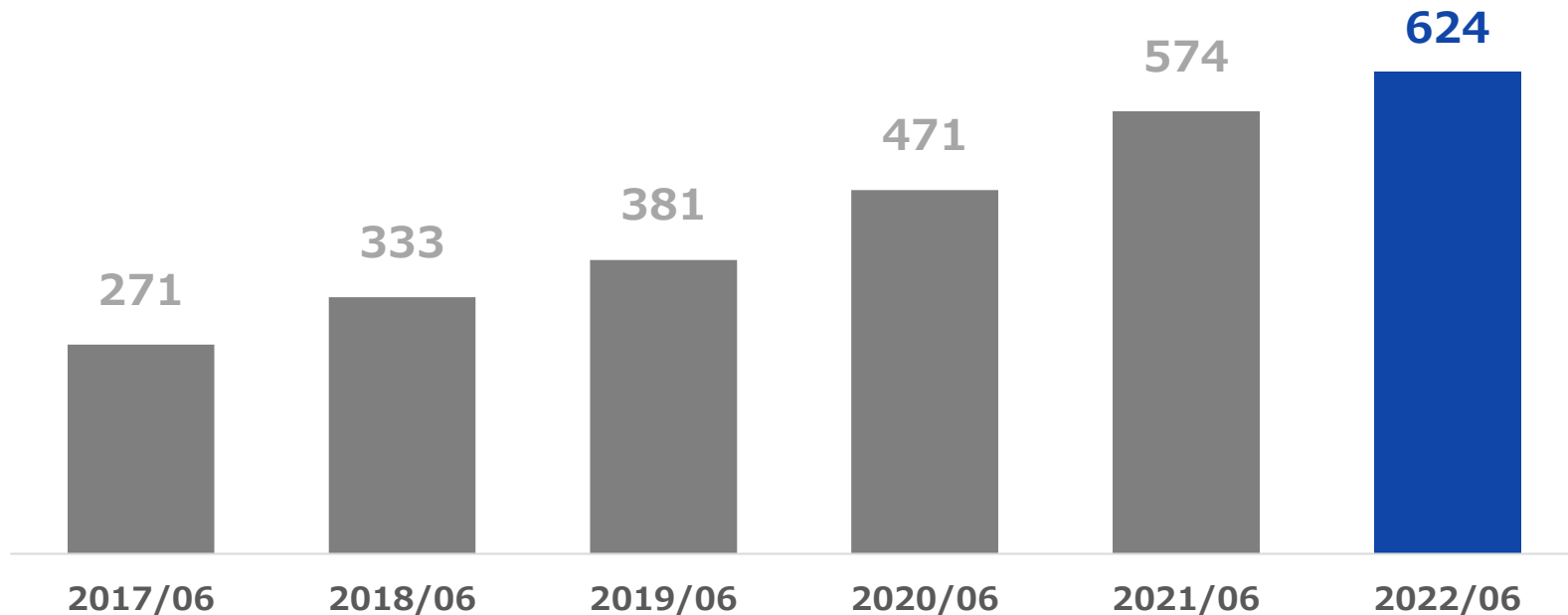
マーケティング人材の採用及びデジタルマーケティング施策の継続強化による、市場認知度の向上・受注案件の増加

製品開発強化

エンジニアの拡充による開発体制の継続強化及びユーザーニーズに適う製品の開発による、ユーザーの期待に応える製品の適時提供

注力事業① Gluegentシリーズ

【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

医療分野のDX化を推進する 精神科病院向け電子カルテ（INDIGO NOTE）のサービス提供開始

【INDIGO NOTE】

次世代医療情報交換規約「HL7®FHIR®（Fast Healthcare Interoperability Resource）」を国内の電子カルテサービスとして初めて採用した、精神科病院向け電子カルテサービスの「INDIGO NOTE（インディゴノート）」を提供



2022年下半期の施策

製品開発強化

エンジニアの拡充による製品開発体制の強化、提供サービスの拡充

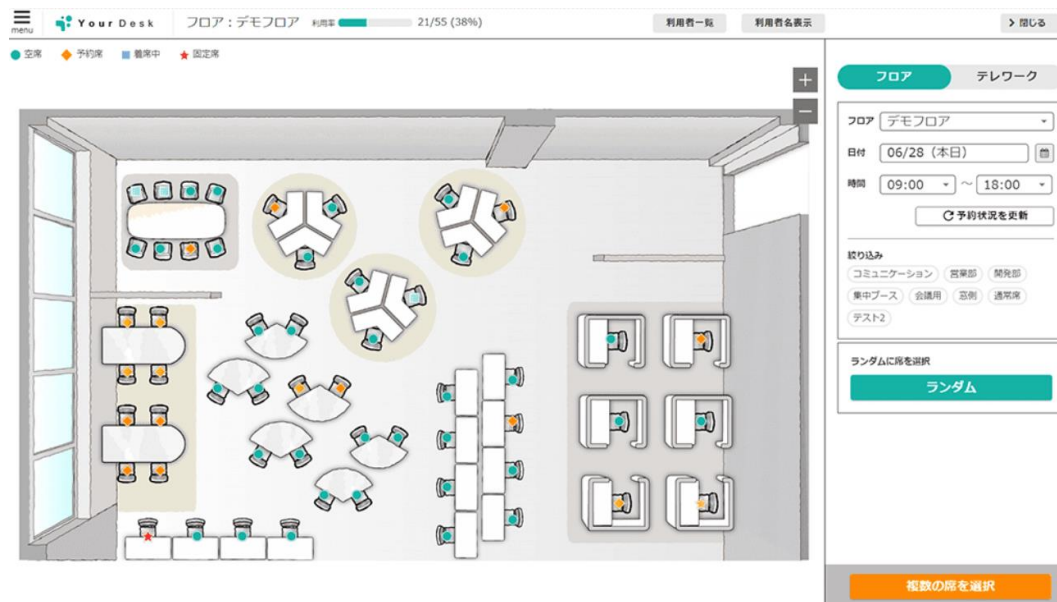
INDIGO NOTE



フリーアドレス座席管理システムを「YourDesk」
に大幅リニューアルし、優れたユーザビリティを実現

【YourDesk (ユアデスク)】

直感的な画面レイアウトで、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であり、大幅リニューアルを実施



HR Tech分野の新製品・エンゲージメントサーベイ「OurEngage」提供開始

【OurEngage（アウエンゲージ）】

企業価値の持続的向上につながる人材戦略を支援するエンゲージメントサーベイ*「OurEngage」を開発、2022年6月1日より受注開始、6月20日より提供開始



2022年下半期の施策

YourDesk

- デジタルマーケティングの強化、製品サイトの充実
- 販路拡大のためのパートナー戦略強化
- UI/UX向上のための追加機能開発、他システム連携強化

OurEngage

- デジタルマーケティングの強化、製品サイトの充実
- 販路拡大のための代理店戦略強化
- ユーザビリティ向上のための追加機能開発

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 |
| 社員数 | 連結489名（2021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に持つ、東証スタンダード市場の持株会社です。

「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 | OSS (オープンソースソフトウェア) | ソフトウェアの設計図にあたるソースコードを無償で公開し、使用・改良・再配布ができるソフトウェア。 |
| 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 | 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。 |
| 12 | MFP向けソフトウェア | プリンタ、スキャナー、コピー、FAX等複数の機能を搭載した機器をMFP(Multifunction Peripheralの略)という。MFP上で利用できる文書管理ソフトウェア「Quickスキャン」「Speedoc」等。 |
| 16 | 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。 |
| 16 | Med Tech | Medical（医療）と技術（Technology）を組み合わせた造語。 |
| 16 | HR Tech | Human Resources（人的資源管理）と技術（Technology）を組み合わせた造語。 |

| 頁 | 用語 | 説明 |
|----|--------------------------|--|
| 21 | SSO (シングルサインオン) | 1組のID・パスワードによる認証を1度行うだけで、複数のWebサービスやクラウドサービス等にログインできる仕組み。 |
| 23 | DX (デジタルトランスフォーメーション) | 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。 |
| 24 | サブスク (サブスクリプション) | ソフトウェア等の製品・サービスの提供に対して、定期的に定額課金または従量課金するモデル。 |
| 31 | エンゲージメントサーベイ | 従業員エンゲージメント（会社と従業員の間の信頼関係）を定量化するための調査。 |

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

