

2022年12月期 決算説明

サイオス株式会社
(東証スタンダード市場:3744)
2023年2月2日



目次

1. 2022年12月期 業績ハイライトおよび
2023年12月期の戦略
2. 2022年12月期 業績の振り返り
3. Appendix

1. 2022年12月期 業績ハイライトおよび 2023年12月期の戦略

業績ハイライト（連結）

（単位：百万円）

	2021年12月期	2022年12月期	差額	前年同期比
売上高	15,725	14,420	△1,305	△8.3%
営業利益	358	△572	△931	—
EBITDA	448	△469	△918	—
ROIC(年率換算)	10.0%	△25.1%	—	—

半導体不足等の影響により、オンプレミス向けの製品・サービスが大幅減収結果、SaaS事業や新規事業への投資をカバーできず利益を圧迫

※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)

※オンプレミス・・・利用者がサーバーやソフトウェアなどを保有し、運用する形態。

※収益認識会計基準等の適用により、売上高は489百万円減少、営業利益、経常利益はそれぞれ22百万円増加、親会社株主に帰属する当期純利益は26百万円増加しております。

オンプレミス向けの製品・サービスへの依存度を減らすべく クラウド関連事業の更なる成長を目指す

1. SaaS事業への投資継続

サブスク*型サービスであるSaaS事業の拡大により、外部環境に左右されない事業基盤の構築を目指す

2. 「LifeKeeper*」における クラウド、サブスクの販売強化

3. 投資の「選択と集中」を図るため 事業構造改革の実施

※「*」を付した用語については37頁に注釈を記載

SaaS事業への投資継続

SaaS事業① Gluegentシリーズ*

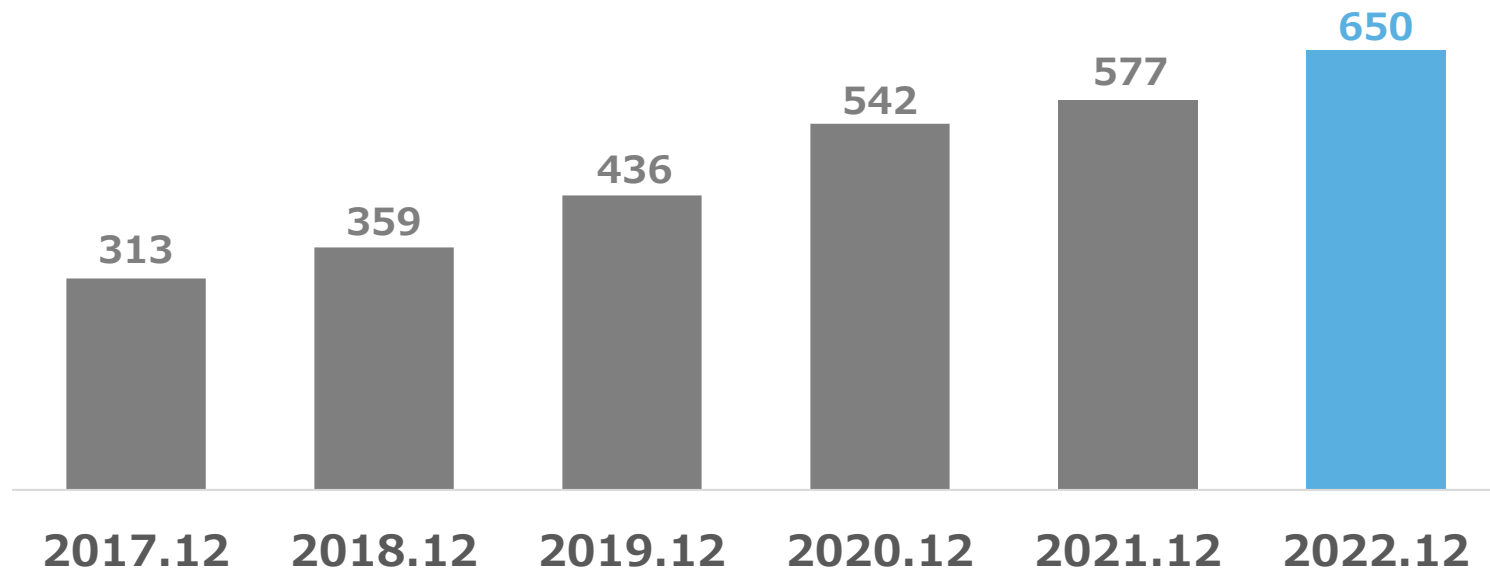


 Gluegent Flow

 Gluegent Gate

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 (注) 推移 (単位: 百万円)】



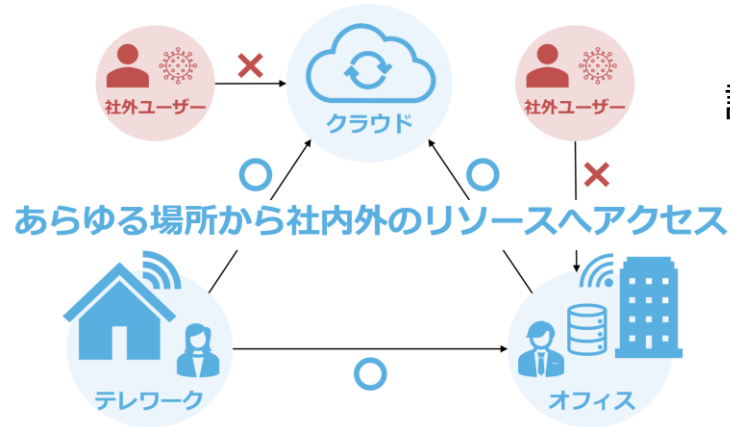
(注) ARR (Annual Recurring Revenue) = 月末におけるMRR (サブスクリプション契約等に基づき毎月繰り返し得られる収益の月間合計) × 12ヶ月



ゼロトラスト*時代に最適なアクセス管理システム

ゼロトラスト時代では高水準のセキュリティと利便性が要求されるが、IDaaS*の「Gluegent Gate」であれば、いずれも実現可能

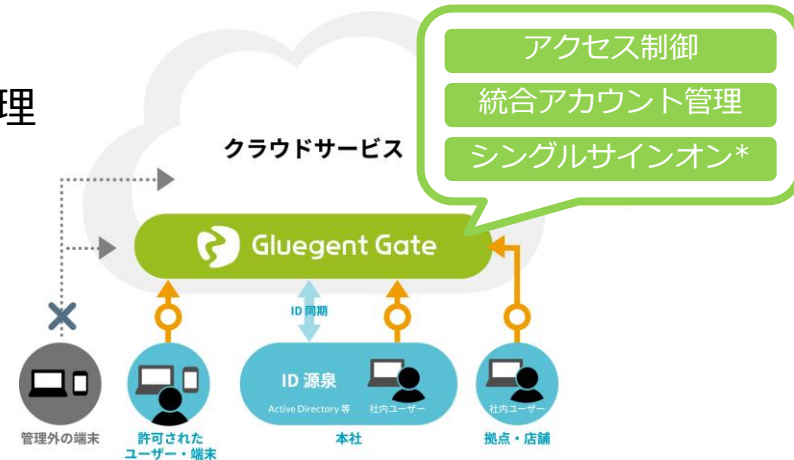
ゼロトラストの時代



認証・認可の管理
(多要素認証)



Gluegent Gateの役割





製品開発の事例

クラウド上で稟議から契約締結までを完結できる ワークフローシステムへと強化

- 電子契約サービスとの連携により、ユーザー側の手間とリスクを軽減





- 以下のようなユーザビリティの追求が評価され、顧客満足度の高いサービスとして複数のアワードを受賞
 - 初心者でも操作しやすいシンプルな画面
 - Google WorkspaceやMicrosoft 365との連携
 - 導入から運用フェーズまでのサポート体制



製品開発、マーケティングの強化を継続

【2023年12月期の取組み】

	 Gluegent Flow	 Gluegent Gate
製品開発	<ul style="list-style-type: none">● ユーザーが抱える多くの課題を解決できるよう、他社サービスとの連携強化、新たな機能の実装に取り組む	<ul style="list-style-type: none">● ゼロトラストにおけるクラウドネットワーク・脅威検知・端末管理ソリューションとの連携機能開発
マーケティング	<ul style="list-style-type: none">● 販売パートナーとの連携強化● KPIの設定・管理・改善のサイクルを強化	<ul style="list-style-type: none">● ゼロトラストベンダーおよびパートナーとのアライアンス強化による大企業への販売強化

精神科病院のDX*を支援する フルクラウドの電子カルテサービス

● 次世代医療情報交換標準規格の採用

- 政府や医療業界のデータ標準化に呼応
- 医療機関同士の医療情報共有
- 臨床研究等への活用

● フルクラウドのサブスクモデル

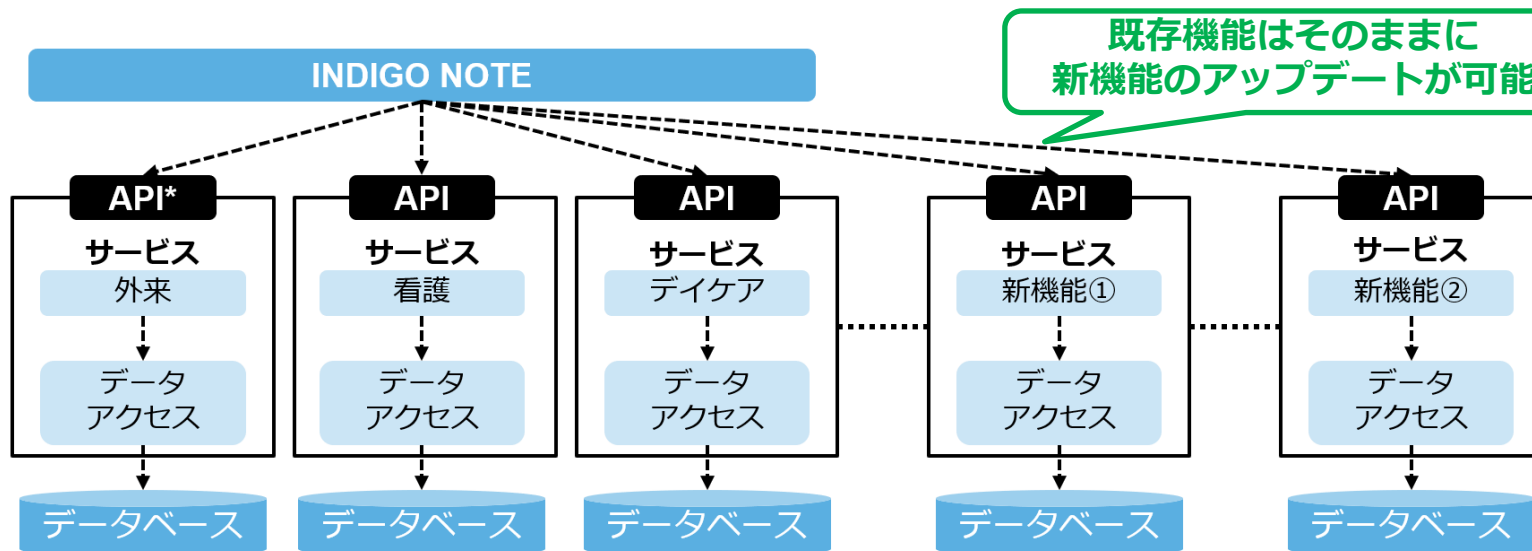
- 導入コストを大幅に削減可能
- これまでコストが理由で導入を進められなかった医療機関にも適用
- いつでも、どこでも、どんなデバイスでも利用可能

精神科病院の運営に不可欠な機能を網羅

カテゴリ	INDIGO NOTEの機能
患者情報管理	患者一覧（外来・入院）、受付、予約、相談
診察	SOAP記事登録、診察入力補助、テンプレート、患者プロフィール など
オーダリング	処方、入院定期、検体検査、心理検査、手術、注射、処置、画像検査、ECT、食事療法、デイケア、作業療法、集団精神療法、訪問介護 など
文書管理	文書作成、期限管理
入院	入院患者の処遇、隔離拘束、行動範囲
看護	看護計画、看護記録、入院病床管理、入院診療計画、外出外泊 など
コミュニケーション	報告、患者共有情報、患者掲示板

各機能を独立したサービスとして稼働させることで
柔軟な機能アップデートを実現

マイクロサービスアーキテクチャ（機能毎に細かくサービスを分割して開発・運用を行う手法）により、柔軟に機能を改善・追加することができる



【2023年12月期の取組み】

- **製品開発**

- 継続的に機能の改善・拡充を図る
- APIを活用し、他システムとの連携を強化する

- **マーケティング**

- 国内の精神科病院へのサービス展開を加速させる

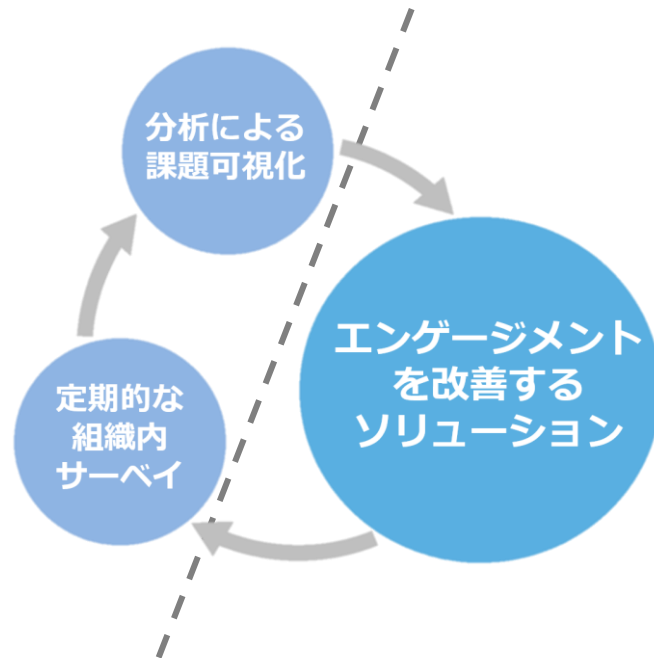


組織エンゲージメント*の分析から改善まで
一貫したソリューションの提供

【エンゲージメント改善サイクル】

OurEngage

- 従業員のエンゲージメントを分析するサービス
- エンゲージメントに影響を及ぼす10の要因を測定し、課題を可視化
- 回答者に負担のかからない設計を実現



Your Desk

- フリーアドレス座席管理システム
- 出社状況や座席位置を可視化
- ランダム座席決定機能によるコミュニケーションの活性化を支援



Willysm ウィリズム

- メンバーの気持ちを可視化するモチベーション管理サービス



ユーザビリティの改善、
マーケティング施策による認知度向上を図る

【2023年12月期の取組み】

	 Your Desk	 OurEngage
製品開発	<ul style="list-style-type: none">● 顧客の声を取り入れ、ユーザビリティを改善● 勤怠管理等の外部システムとの連携強化	<ul style="list-style-type: none">● ユーザビリティの改善
マーケティング	<ul style="list-style-type: none">● 各種マーケティング施策により認知度向上を図る● 直接販売に加え、パートナー販売戦略の強化	<ul style="list-style-type: none">● ウェブ広告を中心にデジタルマーケティングを強化● ウェブサイトの継続強化

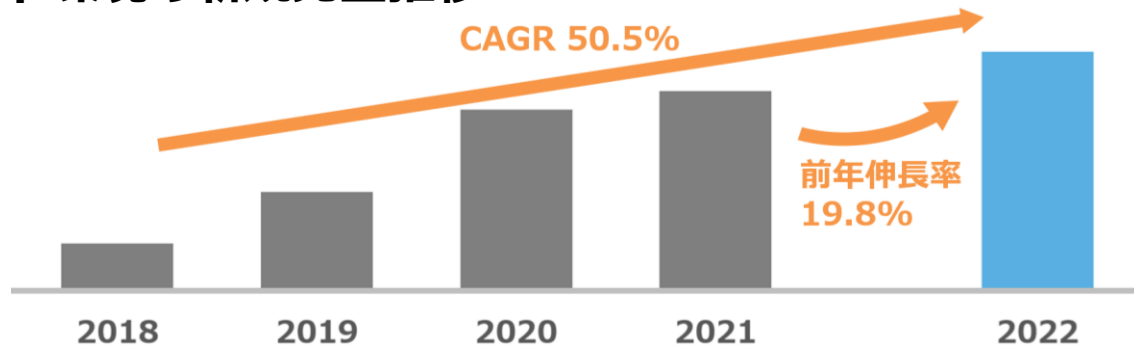
「LifeKeeper」における クラウド、サブスクの販売強化

クラウド化を支援する「LifeKeeper」



主力製品「LifeKeeper」は
国内においてクラウド環境の新規売上が順調に伸長

<国内> クラウド環境の新規売上推移

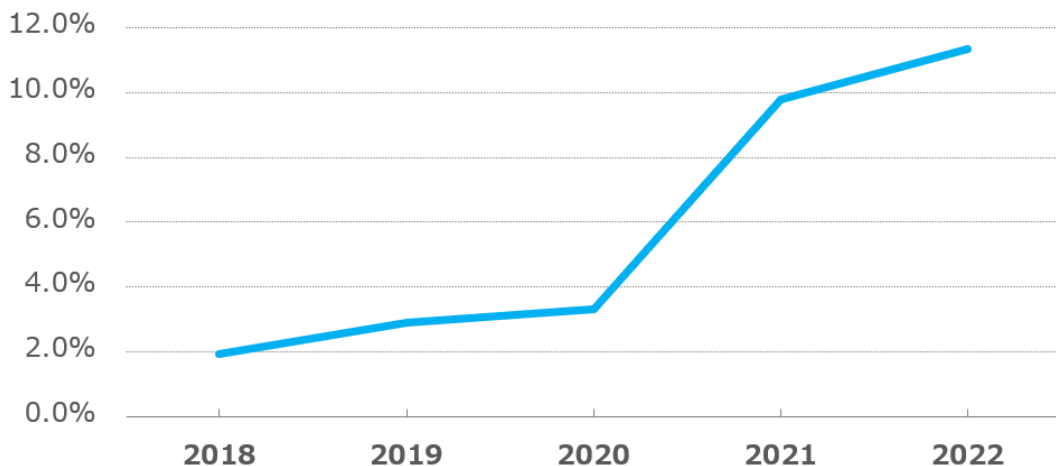


- これまで主流であったオンプレミス環境は減収傾向にあるが、一方でクラウド環境での新規売上が増加
- 「LifeKeeper」は、顧客側において基幹システム等をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行する際にも、システムの冗長化により高い可用性を実現



海外ではサブスク受注額の割合が大きく伸長

<海外> 受注総額に占めるサブスク受注額の割合



- 「LifeKeeper」のサブスクモデルは、顧客側において簡単かつスピーディに導入・構築できるため、需要が拡大



国内外ともに「LifeKeeper」のクラウド利用を強化

【2023年12月期の取組み】

- **製品開発**

- クラウド利用に有益な機能を開発し、運用時にオンプレミス同等の可用性を提供

- **マーケティング**

- 販売パートナーとの連携強化
- 海外はサブスク販売を更に強化

事業構造改革および 通期業績予想・中期経営計画

当社グループは、オンプレミス向けの製品・サービスの売上高比率が高いため、顧客の投資計画や電子部品の需給状況等の外部要因によって、業績が大きく変動してしまう傾向にあります。

このような状況を踏まえ、当社グループは抜本的な事業構造改革を実施するとともに、SaaSや「LifeKeeper」のサブスクリプションモデルといったクラウド関連事業を拡大することにより、収益基盤の改善を図る方針です。

そのため、2023年12月期通期業績予想および中期経営計画については、現時点で合理的に算定することが極めて困難であることから、非開示とさせていただきます。

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。

2022年12月期の配当

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

当期配当
(2022年12月期)

1株当たり10円の普通配当を実施

※次期配当予想（2023年12月期）は現時点では未定ですが、決定次第速やかに公表いたします。

2. 2022年12月期 業績の振り返り

2022年12月期 業績 (連結)



(単位：百万円)

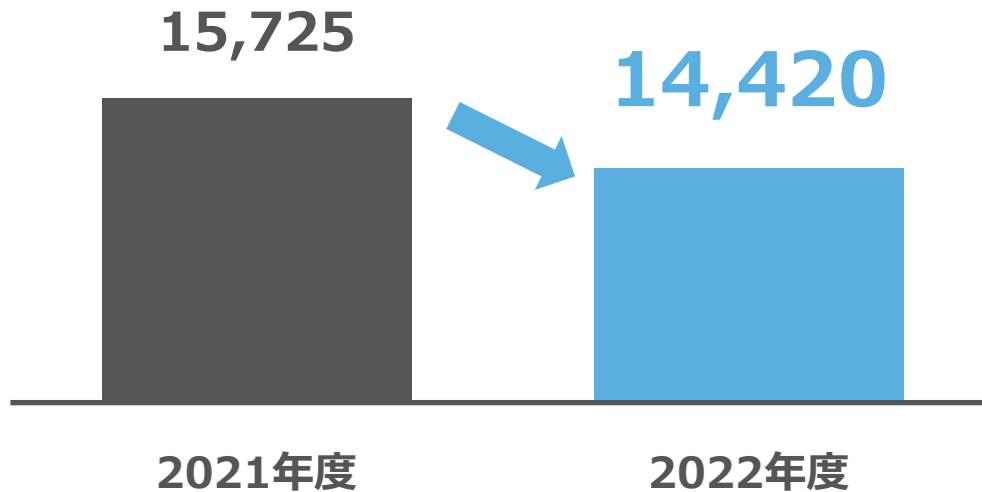
	2021年12月期	2022年12月期	差額	前年同期比
売上高	15,725	14,420	△1,305	△8.3%
売上総利益	4,884	4,666	△217	△4.5%
営業利益	358	△572	△931	—
経常利益	400	△499	△899	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	367	△639	△1,007	—
EBITDA	448	△469	△918	—
ROIC(年率換算)	10.0	△25.1%	—	—

※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

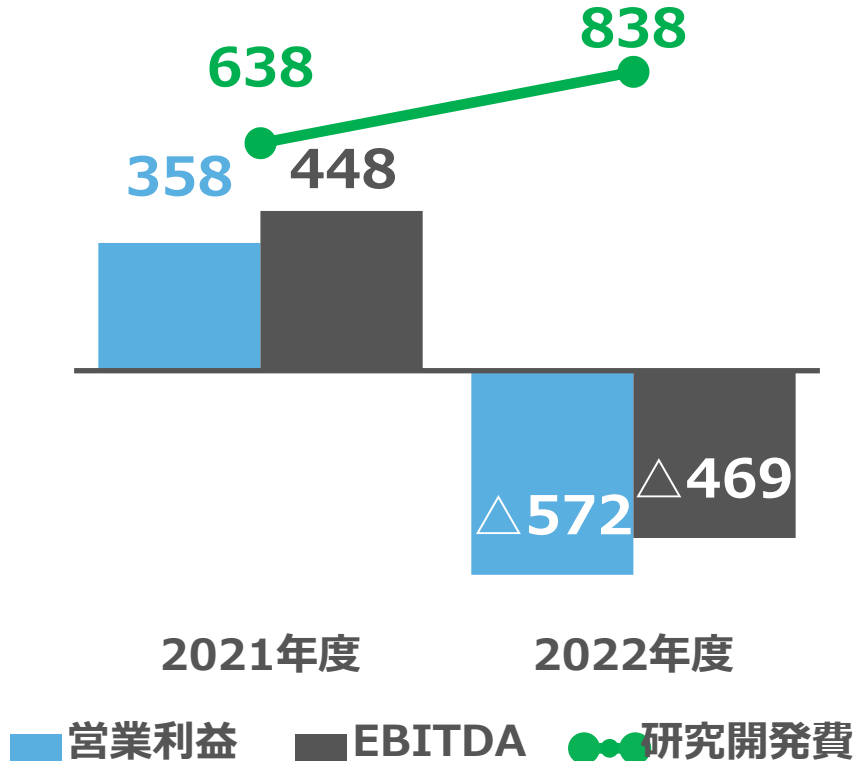
(単位：百万円)



前年同期比
8.3%減

連結営業利益・EBITDA及び研究開発費 SIOS

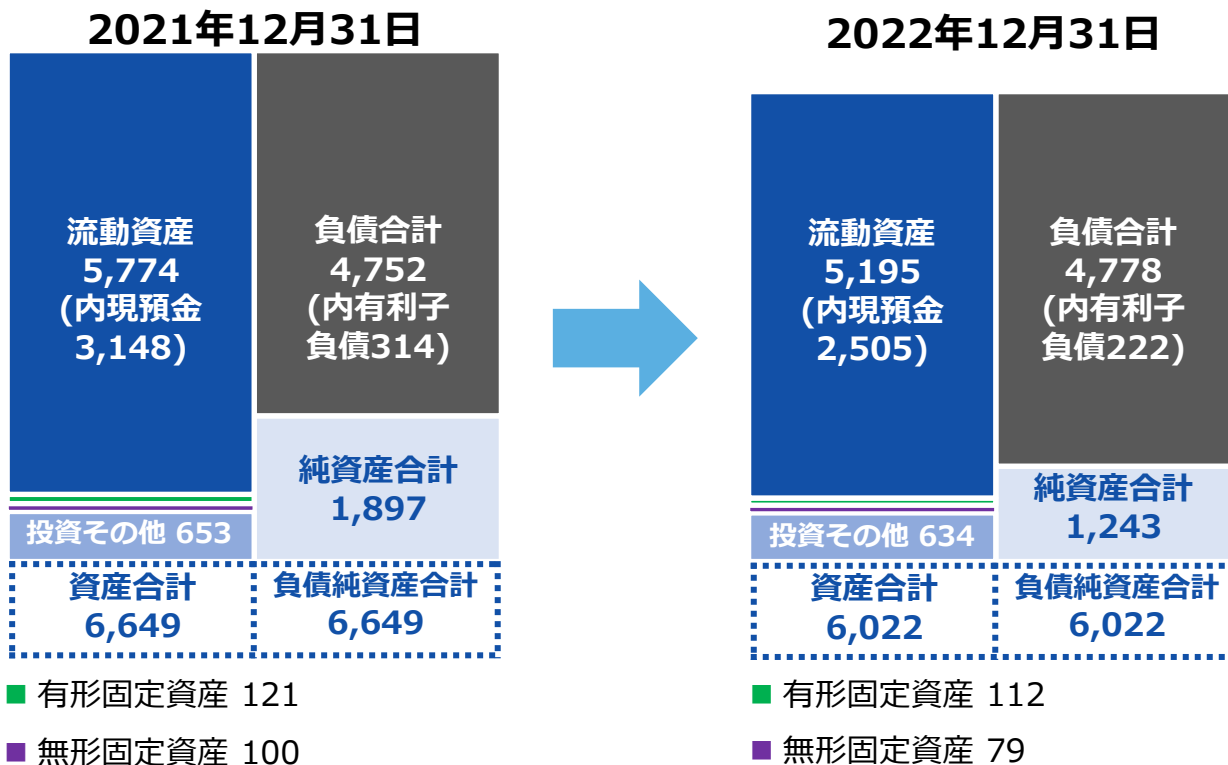
(単位：百万円)



- 研究開発費は前年同期比199百万円**増加**
- EBITDAは前年同期比918百万円**減少**

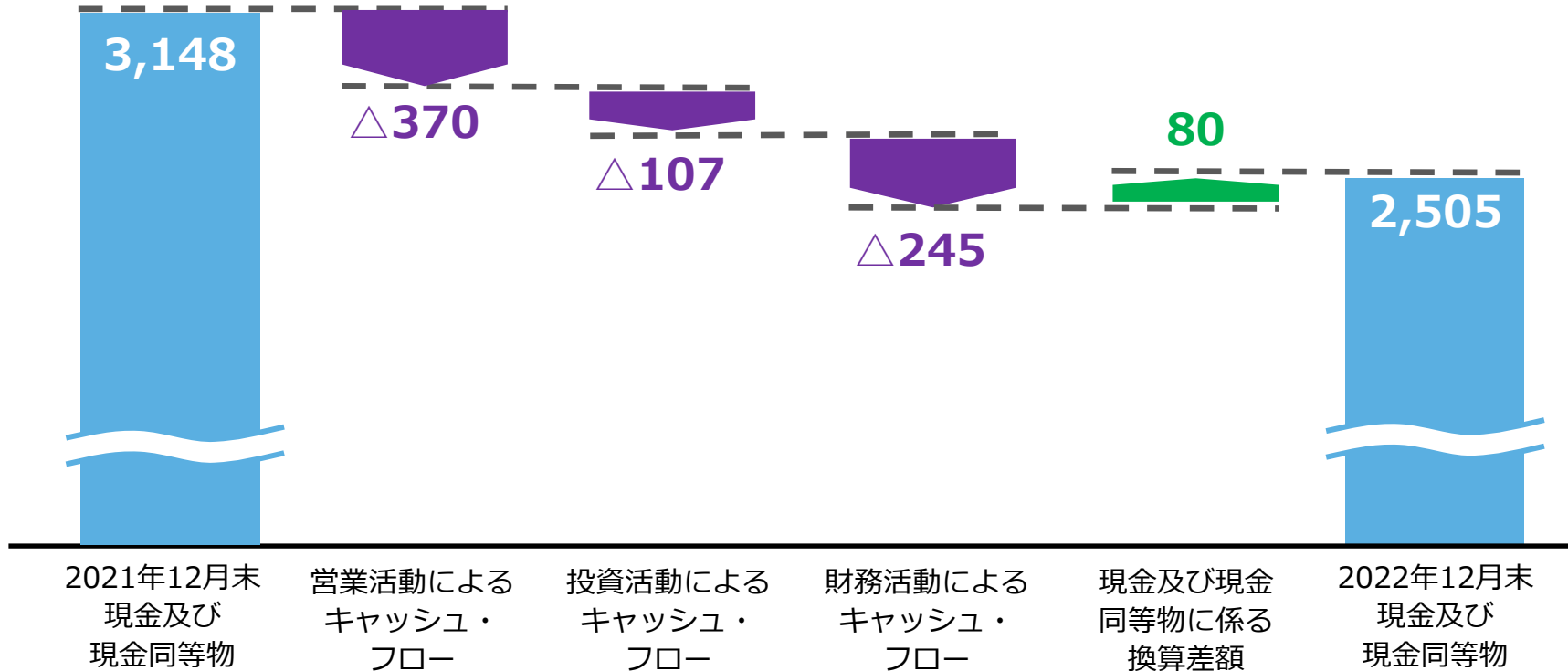
貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)



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

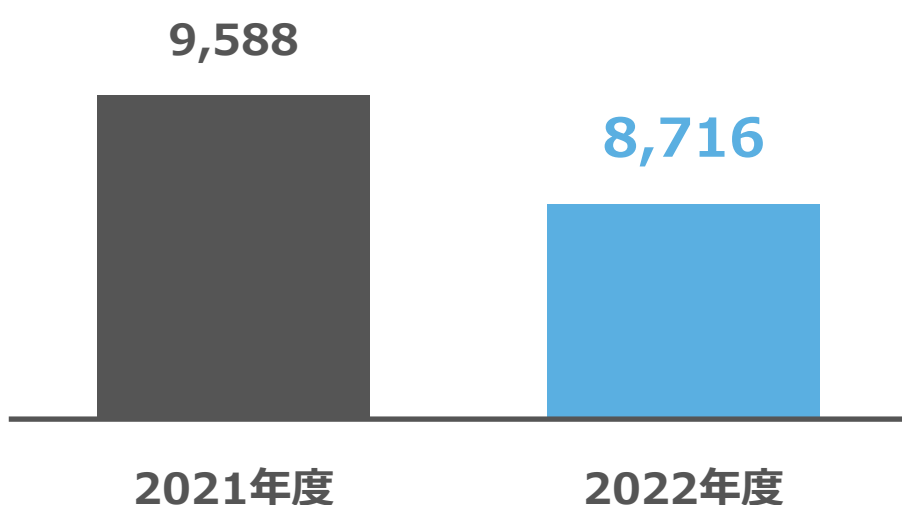
(単位：百万円)

	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	△370百万円	△107百万円	△245百万円
主な項目	(△)税金等調整前当期純利益 542百万円減少 (+)売上債権等 177百万円減少 (△)仕入債務 132百万円減少 (+)契約負債 265百万円増加 (△)法人税等の支払 107百万円減少	(△)有形固定資産の取得 43百万円 (△)投資有価証券の取得 45百万円 (△)資産除去債務の履行 35百万円	(△)配当金の支払 129百万円 (△)長期借入金返済 109百万円

売上高

8,716百万円（前年同期比 9.1%減）

（単位：百万円）

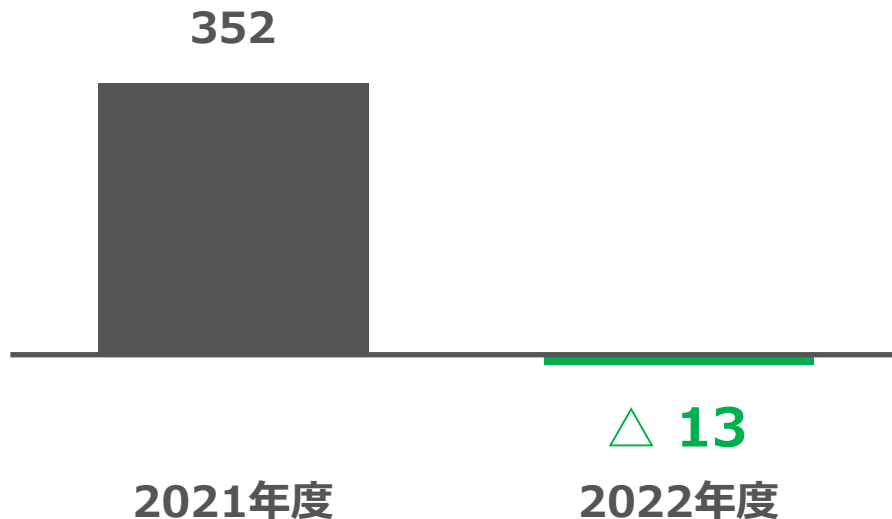


- 「LifeKeeper」は国内におけるライセンス販売が減少したものの、米州及びアジア・オセアニア地域は**増収**
- Red Hat, Inc.関連商品*は半導体不足による顧客の投資計画の遅延・見直しにより、大型案件の受注が減少し**減収**

セグメント利益

△13百万円（前年同期は352百万円の利益）

（単位：百万円）

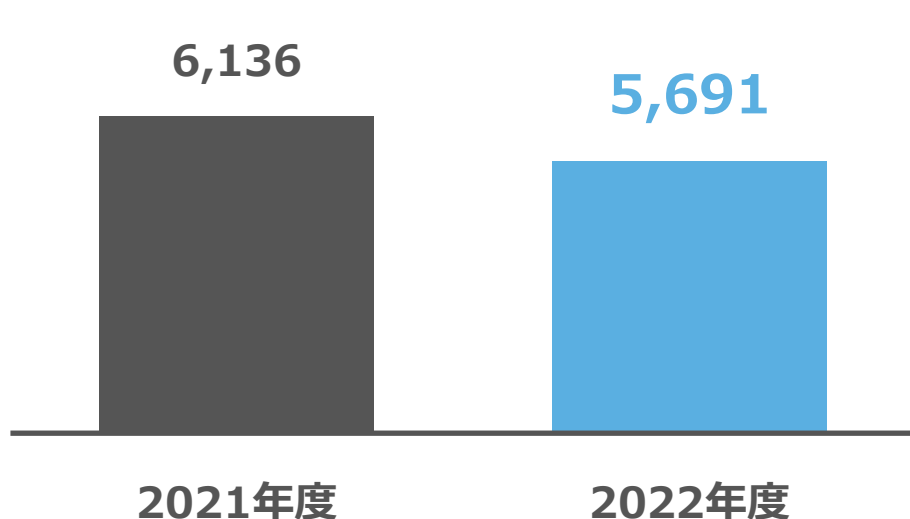


減収及び人件費の増加による減益

売上高

5,691百万円（前年同期比 7.2%減）

（単位：百万円）

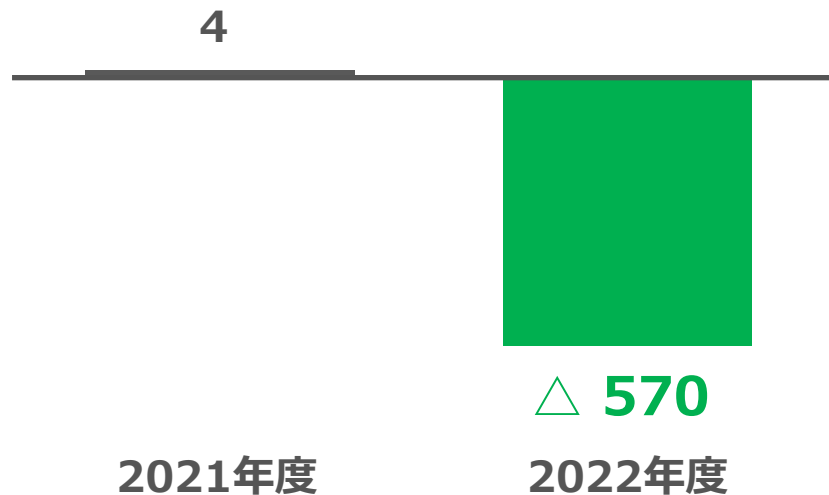


- 「Gluegentシリーズ」、MFP向けソフトウェア*製品は**堅調な増収**
- 金融機関向け経営支援システム販売は半導体不足による顧客の投資計画の遅延・見直しにより**減収**
- 収益認識会計基準等の適用による**減収**

セグメント利益

△570百万円（前年同期は4百万円の利益）

（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**

3. 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525名（2022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
5	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。
5	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。
7	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。
8	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と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。
8	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。
8	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。
11	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。
13	API	ソフトウェアやアプリケーション同士が互いに情報をやり取りするための仕組み。
15	エンゲージメント	個人と組織の成長の方向性が連動していて、互いに貢献し合える関係。
31	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。
33	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。

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

