

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## サイオス

3744 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月14日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期の重点施策	02
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 特徴と強み	05
■ 業績動向	06
1. 2022年12月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2023年12月期の業績見通し	10
2. 2023年12月期の重点施策	10
3. 中期経営計画について	15
■ 株主還元策	16

サイオス | 2023年3月14日(火)

 3744 東証スタンダード市場 | <https://www.sios.com/ja/ir/>

## 要約

### SaaS 事業強化と事業構造改革により、収益構造の転換に取り組む

サイオス <3744> は、Linux に代表されるオープンソースソフトウェア（以下、OSS）※<sup>1</sup>の開発と利用を軸に、OS、サーバー、アプリケーション、クラウドコンピューティングに関わるソフトウェア製品とサービスの提供を行う IT 企業である。主力製品はシステム障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」※<sup>2</sup>や、MFP（複合機）向けソフトウェア※<sup>3</sup>製品、「Gluegent シリーズ」※<sup>4</sup>などがある。

- ※<sup>1</sup> 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。
- ※<sup>2</sup> 稼働中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、万が一障害が発生した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。
- ※<sup>3</sup> 「Quick スキャン」「Speedoc」等の MFP 上で利用できる文書管理ソフトウェア。なお、MFP とはプリンタ、スキャナー、コピー、ファックス等複数の機能を搭載した機器（複合機）を指す。
- ※<sup>4</sup> 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、企業の業務効率化等を支援するサービス。

#### 1. 2022 年 12 月期の業績概要

2022 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.3% 減の 14,420 百万円、営業損失で 572 百万円（前期は 358 百万円の利益）となった。売上高については、半導体不足に起因したサーバー等の供給遅れを主因として、Red Hat, Inc. 関連商品※<sup>1</sup> や金融機関向け経営支援システム販売等のオンプレミス向け製品・サービスが大きく落ち込み減収要因となった。利益面では、減収に伴う利益減に加えて、SaaS 事業や新規事業への投資も減益要因となった。新製品としては、Med Tech 領域で精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE（インディゴノート）」をリリースしたほか、HR Tech 領域で従業員エンゲージメント※<sup>2</sup> を定量化できる「OurEngage（アウエンゲージ）」の提供を開始している。

- ※<sup>1</sup> オープンソースソフトウェア&サービス・プロバイダーの大手である Red Hat, Inc. が開発するオープンソースの製品。
- ※<sup>2</sup> 個人と組織の成長の方向性が連動していて、互いに貢献しあえる関係。

## 要約

## 2. 2023年12月期の重点施策

2023年12月期の連結業績見通しについては、事業構造改革を実施する予定であることから現時点で合理的に算定することが困難と判断し、非開示とした。重点施策としては、SaaS事業への投資継続、「LifeKeeper」のクラウド及びサブスクリプションモデルでの販売強化、事業構造改革の実施の3つを挙げている。SaaS事業については、「Gluegentシリーズ」に加えて「INDIGO NOTE」等の開発を継続するとともに、販売パートナーの拡充やデジタルマーケティング施策等を販売戦略として顧客獲得を進める方針だ。「Gluegentシリーズ」のARR※は2022年12月時点で650百万円であり、今後も年率2ケタ成長を目指す。また、企業の基幹システムや行政機関の情報システムのクラウド化が進むなかで、「LifeKeeper」はクラウド利用の需要を取り込んでいく。事業構造改革については、安定的な収益体質に転換すべく、外部要因によって業績が変動しやすいオンプレミス向け製品・サービスの見直しを進める考えだ。

※ 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

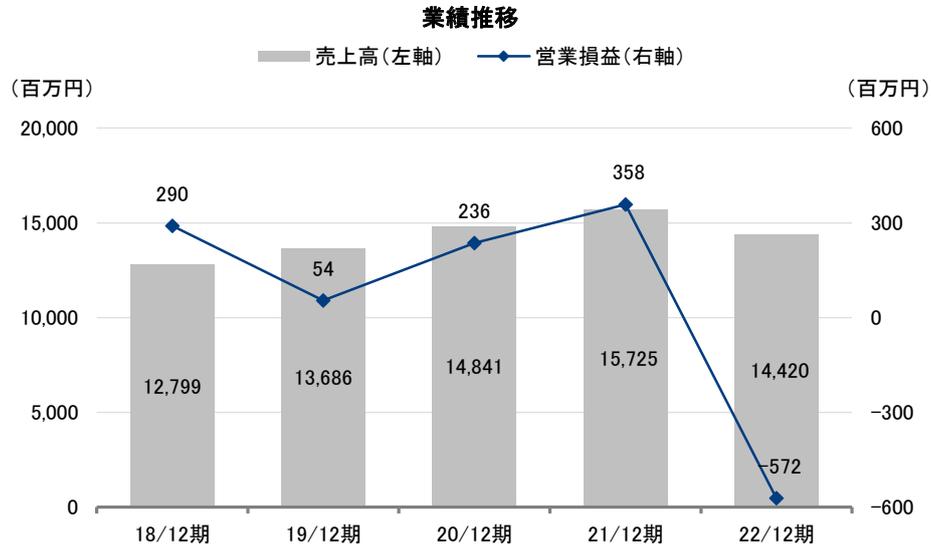
## 3. 今後の成長戦略

同社は成長戦略として、ストック型ビジネスモデルで持続的な成長が期待できる SaaS 事業の強化と販管費の最適化による、EBITDA (償却前営業利益) と ROIC (投下資本利益率) の向上を掲げている。創出したキャッシュ・フローについては、株主やステークホルダーに還元するとともに、将来の成長に向けた投資に充当する。SaaS 事業の新サービスの動向が中期的な成長のカギを握ると見られ、今後の動向に注目したい。

### Key Points

- ・ オンプレミス向けの販売減少と SaaS 事業への先行投資により 2022 年 12 月期は減収、営業損失を計上
- ・ 2023 年 12 月期業績見通しは事業構造改革の内容が固まり次第、開示する方針
- ・ クラウド関連事業の拡大に向け、開発・マーケティング強化を継続

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### OSS、クラウドサービス領域における 先進的な製品・サービスを提供する IT 企業

#### 1. 会社沿革

同社は Linux に代表される OSS を活用した IT システム開発領域での事業展開を目的に 1997 年に設立され、その後、国内外で M&A を活用しながら事業領域を拡大してきた。2006 年には米国で IT 企業（現 SIOS Technology Corp.）の株式を取得し、海外への進出を果たしたほか、2008 年にクラウドサービスの開発販売を行う（株）グルージェント（以下、GLU）を子会社化、また、2015 年には金融業界への事業展開を目的に（株）キーポート・ソリューションズ（以下、KPS）と Profit Cube（株）（以下、PCI）を子会社化した。

2017 年 10 月には持株会社体制に移行し、国内事業については新たに設立したサイオステクノロジー（株）（以下、STI）へ段階的に集約し、経営体制の強化を図ってきた。具体的には、2020 年 10 月に KPS と GLU を、2021 年 4 月に PCI をそれぞれ STI に吸収合併した。2022 年 12 月末時点の主な連結子会社は、STI と米国で「LifeKeeper」の開発・販売を行う SIOS Technology Corp.、持分法適用関連会社は 2 社となる。また、2022 年 12 月末時点の連結従業員数は 525 名（前期末比 36 名増）で、エンジニアを中心に人員の増強を進めている。

## 会社概要

## 会社沿革

年月	主な沿革
1997年 5月	Linux や Java などの OSS による IT システム業界での事業展開を目指して、株式会社テンアートニ（現サイオス）を設立
2002年 1月	企業規模の拡大を目的にノーザンライツコンピュータ（株）を吸収合併
2003年 5月	Linux の世界最大ディストリビューターである米 Red Hat, Inc. の日本法人とビジネスパートナー契約を締結
2004年 8月	東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式を上場
2006年 6月	米国の SIOS Technology Corp. (旧 SteelEye Technology, Inc.) の株式を取得、連結子会社化
2006年11月	社名をサイオステクノロジー（株）に変更
2008年 2月	（株）グルージェントの株式を取得し、連結子会社化
2015年 4月	（株）キーポート・ソリューションズの株式を取得し、連結子会社化
2015年 5月	東証第二部に市場変更
2015年 6月	プレナス <9945> と米国に合弁会社 BayPOS, Inc. を設立（出資比率 49%）
2015年 9月	Profit Cube（株）の持株会社である ARS ホールディングス（株）の株式を 100% 取得（同年 12 月に吸収合併）
2017年10月	持株会社体制へ移行し、社名をサイオステクノロジー（株）からサイオス（株）へ変更、サイオステクノロジーは事業会社として分割
2018年12月	サイオステクノロジーが Linux OSS のサポートサービス等を行う（株）サードウェアを吸収合併
2020年10月	サイオステクノロジーがグルージェント及びキーポート・ソリューションズを吸収合併
2020年12月	（株）セシオスの株式を 34.2% 取得
2021年 4月	サイオステクノロジーが Profit Cube を吸収合併
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行

出所：会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

## 関係会社（事業内容、出資比率）

	出資比率	事業内容
<b>連結子会社</b>		
サイオステクノロジー（株）	100.0%	ソフトウェア開発・販売及びサポートサービス
SIOS Technology Corp. (米国)	100.0%	ソフトウェア開発・販売
<b>持分法適用関連会社</b>		
BayPOS, Inc. (米国)	49.0%	飲食店向け IT システムの開発販売（プレナスとの合弁会社）
（株）セシオス	34.2%	クラウドサービスの開発・販売、情報システムの受託開発

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 2. 事業内容

事業セグメントは、オープンシステム基盤事業とアプリケーション事業に区分されている。各事業の概要については以下のとおり。

## (1) オープンシステム基盤事業

IT システムの障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」や Red Hat, Inc. 関連商品をはじめとする OSS 関連商品の販売、OSS 技術に関するサポートサービス、各種情報システム向けのコンサルティングサービス等を展開している。「LifeKeeper」は国内外で販売されており、大企業や公共機関などでの導入実績も多く、同社の主力製品となっている。

## 会社概要

## (2) アプリケーション事業

MFP向けソフトウェア製品や、企業の業務効率化等を支援するクラウドサービス「Gluegentシリーズ」、金融機関や文教向けシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム「ALM」※の開発、導入・運用支援サービス、その他システム受託開発及びコンサルティングサービス等を展開している。このほかにも、HR Tech ソリューションとして、従業員のモチベーションを「見える化」する IT ツール「Willysm (ウィリズム)」や、オフィスのフリーアドレス化に対応した座席管理システム「YourDesk (コアデスク)」、従業員エンゲージメントを定量化できる「OurEngage」を提供している。また、Med Tech 領域では、2022年に精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」をリリースした。

※ Asset Liability Management の略で、銀行の資産・負債を総合的に管理するソフトウェア製品のこと。同社の製品は地方銀行向けの導入実績が豊富。同市場に関しては同社のほか3社（日鉄ソリューションズ<2327>、データ・フォアビジョン（株）、BIPROGY<8056>）で寡占状態となっている。

## 3. 特徴と強み

同社の特徴と強みとしては、国内で先駆けて OSS をベースとした事業展開をしてきたことで、OSS に関する技術や運用ノウハウなどの知見が深いことが挙げられる。OSS に携わる技術者のレベルや運用サポート体制は顧客企業からも高く評価されており、日本電信電話<9432>（NTT）グループやトヨタ自動車<7203>など日本を代表する大企業も顧客となっている。競合は日本電気<6701>（NEC）や富士通<6702>など大手 Sler となるが、これら企業は自社開発製品が主力で OSS 関連製品は傍流となるため、同社にとって大きな脅威とはなっていない。OSS 分野を専門にサポートしている競合も少なく、同分野では競争優位性を保っていると言える。

Linux ディストリビューター（商用 Linux の配布・サポートを行うことに特化した企業）として世界最大の Red Hat, Inc. とは創業時より緊密な連携関係にあり、「Red Hat Enterprise Linux」をはじめとする関連商品の販売・サポートで国内最大規模の代理店となっている。また、Java を使ったシステム開発も設立当初より手掛けており、その技術基盤をベースとして、リコー<7752>の MFP 向けソフトウェア製品を2009年に開発、事業化している。

なお、同社の商流は OSS のシステム開発やサポートサービス、金融業界向け製品・サービスを除けば、間接販売が大半を占めており、主に大塚商会<4768>などの Sler を経由して最終顧客に販売されている。2022年12月期の売上構成比は、大塚商会向けが全体の27.0%、（株）ネットワークド向けが11.2%であった。また、海外売上比は5.5%で、そのうち北米向け売上が6割強を占めている。

## 業績動向

### オンプレミス向けの販売減少と SaaS 事業への先行投資により 2022年12月期は減収、営業損失を計上

#### 1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%減の14,420百万円、営業損失で572百万円（前期は358百万円の利益）、経常損失で499百万円（同400百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で639百万円（同367百万円の利益）となった。2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、収益認識会計基準）等を適用しており、売上高は489百万円減少、営業利益及び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26百万円増加した。

#### 2022年12月期連結業績

(単位：百万円)

	21/12期		修正計画	22/12期		前期比 増減率	計画比 増減額
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	15,725	-	15,000	14,420	-	-8.3%	-579
売上原価	10,840	68.9%	-	9,753	67.6%	-10.0%	-
販管費	4,526	28.8%	-	5,239	36.3%	15.8%	-
(研究開発費)	638	4.1%	-	838	5.8%	31.3%	-
営業利益	358	2.3%	-550	-572	-4.0%	-	-22
経常利益	400	2.5%	-500	-499	-3.5%	-	0
親会社株主に帰属する 当期純利益	367	2.3%	-650	-639	-4.4%	-	10
EBITDA	448	2.9%	-420	-469	-3.3%	-	-49
ROIC	10.0%		-24.9%	-25.1%		-	-

注：22/12期より収益認識会計基準等を適用。22/12期修正計画は2022年7月28日公表値

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)

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績悪化の要因は、大きく分けて2つある。1点目は、2021年後半から続いている半導体不足によりサーバー等のハードウェア製品の供給不足が生じ、顧客の投資計画に遅延や見直しが生じている影響を受け、オンプレミス向け製品・サービスの売上が減少したことが挙げられる。2点目は、SaaS事業強化に向け投資を積み増したことが挙げられる。

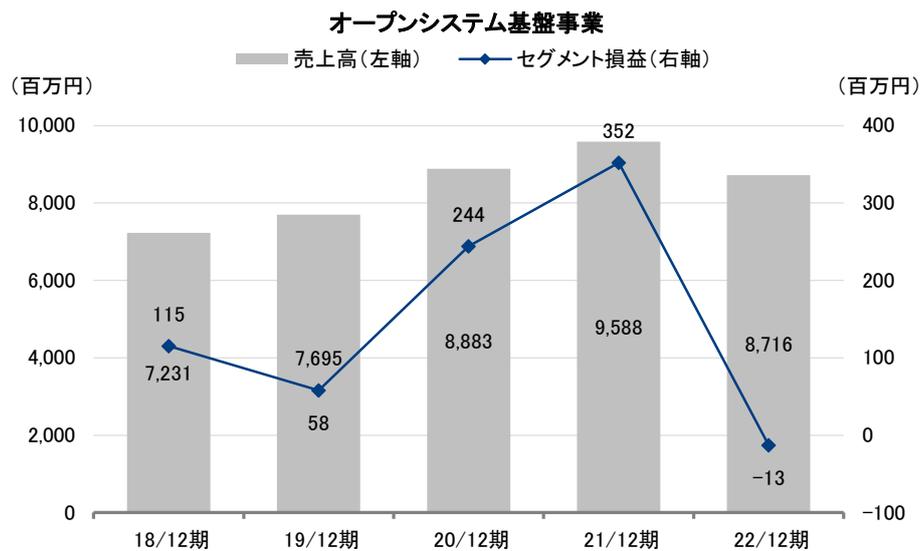
また、売上総利益は前期比217百万円減に留まったものの、販管費が同713百万円増加したことにより、営業損失幅が拡大した。販管費の増加要因としては、人件費を含む研究開発費として838百万円（同199百万円増）を計上した。

## 「Gluegent シリーズ」、MFP 向けソフトウェア製品は堅調な増収に

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業の売上高は前期比 9.1% 減の 8,716 百万円、セグメント損失は 13 百万円（前期は 352 百万円の利益）となった。主力自社製品である「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・オセアニア地域はサブスクリプション販売が伸長したこともあり増収となった。一方、売上構成比の高い Red Hat, Inc. 関連商品は、半導体不足によるハードウェア等の納期遅延により顧客の投資計画に遅延や見直しが生じている影響を受け、大型案件の受注が減少し減収となった。海外売上高については、円安効果もあり同 27.4% 増の 792 百万円となった。利益面では、減収に伴う売上総利益の減少に加えて、人件費の増加が減益要因となった。なお、収益認識会計基準等の適用に伴う収益への影響はない。

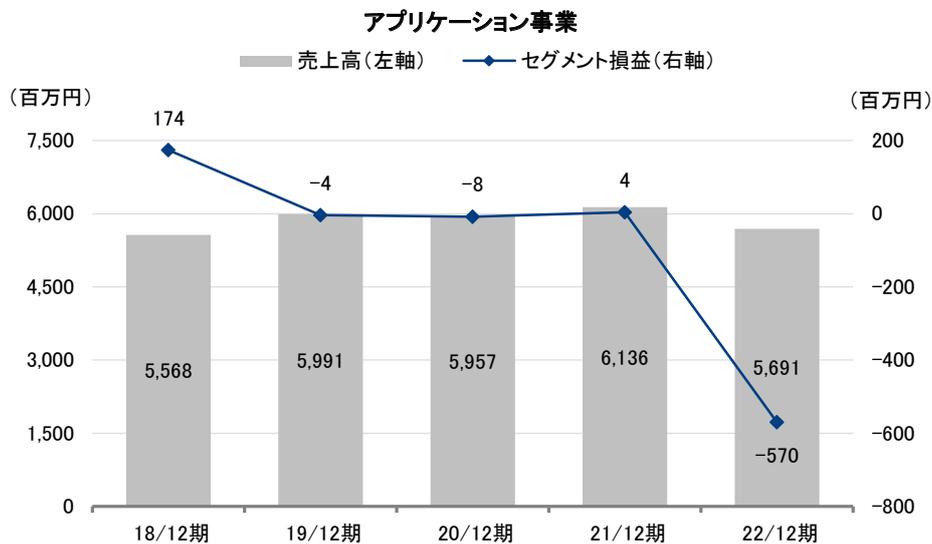


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

## (2) アプリケーション事業

アプリケーション事業の売上高は前期比 7.2% 減の 5,691 百万円、セグメント損失は 570 百万円（前期は 4 百万円の利益）となった。「Gluegent シリーズ」及び MFP 向けソフトウェア製品が堅調な増収となったものの、半導体不足によるハードウェア等の納期遅延により顧客の投資計画に遅延や見直しが生じている影響を受け、金融機関向け経営支援システム販売が減収となった。利益面では、減収に加えて人件費増加、新製品・サービスへの投資が減益要因となった。新製品・サービスとしては、Med Tech 領域で「INDIGO NOTE」をリリースしたほか、HR Tech 領域で「OurEngage」を提供開始した（詳細は後述）。なお、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、セグメント利益は 22 百万円増加した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 有利子負債が減少、将来の売上となる契約負債は順調に積み上がる

### 3. 財務状況と経営指標

2022年12月期末の総資産は前期末比 627 百万円減少の 6,022 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 643 百万円減少した。固定資産では投資有価証券が 91 百万円増加した一方で、繰延税金資産が 57 百万円、差入保証金が 45 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 26 百万円増加の 4,778 百万円となった。買掛金が 132 百万円、有利子負債が 91 百万円、未払法人税等が 24 百万円それぞれ減少した一方で、将来の売上高となる契約負債が 361 百万円増加した。契約負債が発生する製品・サービスとしては、「LifeKeeper」、「Gluegent シリーズ」や MFP 向けソフトウェア製品（サブスクリプションモデル）等がある。純資産合計は同 654 百万円減少の 1,243 百万円となった。円安進展により為替換算調整勘定が 82 百万円改善した一方で、配当金 130 百万円と親会社株主に帰属する当期純損失 639 百万円の計上により利益剰余金が 761 百万円減少した。

業績動向

経営指標を見ると、収益悪化により自己資本比率が前期末の27.7%から19.4%に低下したが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は2,282百万円と2,000百万円台を維持しており、契約負債も前期末比361百万円増加の2,760百万円に積み上がっていることから、財務面の懸念はないと弊社では見ている。一方、同社は収益性の改善に向け、フロー型からSaaS事業を中心としたストック型への転換を進めている。2023年12月期は事業構造改革も実施する計画だ。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	増減
流動資産	4,479	6,059	5,774	5,195	-579
(現金及び預金)	2,266	2,858	3,148	2,505	-643
固定資産	852	791	875	827	-47
総資産	5,332	6,851	6,649	6,022	-627
流動負債	3,355	4,751	4,268	4,337	68
契約負債	1,842	2,070	2,399	2,760	361
固定負債	667	552	483	441	-41
負債合計	4,023	5,303	4,752	4,778	26
(有利子負債)	614	479	314	222	-91
純資産合計	1,308	1,548	1,897	1,243	-654
(安全性)					
自己資本比率	23.7%	21.9%	27.7%	19.4%	-8.3pt
有利子負債比率	48.6%	32.0%	17.1%	19.1%	2.0pt
ネットキャッシュ	1,651	2,378	2,833	2,282	-551
(収益性)					
ROIC (投下資本利益率)	1.7%	6.9%	10.0%	-25.1%	-35.1pt
ROA (総資産経常利益率)	1.8%	4.2%	5.9%	-7.9%	-13.8pt
ROE (自己資本利益率)	2.5%	22.4%	22.0%	-42.6%	-64.6pt
売上高営業利益率	0.4%	1.6%	2.3%	-4.0%	-6.3pt

注：有利子負債にはリース負債を含む

有利子負債比率 = 有利子負債 ÷ 自己資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年12月期業績見通しは 事業構造改革の内容が固まり次第、開示する方針

#### 1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績見通しについては、事業構造改革を実施する予定であることから現時点で合理的に算定することが困難と判断し、非開示とした。同社は、外部要因によって収益動向が大きく変動するオンプレミス向け製品・サービスの収益依存度を引き下げ、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で収益基盤の改善を図る方針を打ち出している。2023年12月期業績見通しは事業構造改革の内容が固まり次第、速やかに開示する予定とのことだ。

### クラウド関連事業の拡大に向け、開発・マーケティング強化を継続

#### 2. 2023年12月期の重点施策

同社はオンプレミス向け製品・サービスの収益依存度を引き下げ、安定した収益が見込めるクラウド関連事業を拡大することで、収益基盤の改善を図る方針である。

##### (1) SaaS 事業への投資継続

成長性の高いSaaS事業で複数のサービスを育成することで収益成長を目指す。具体的には、既に収益化している「Gluegentシリーズ」のほか、Med Tech領域の「INDIGO NOTE」、HR Tech領域の「Your Desk」「OurEngage」が挙げられる。

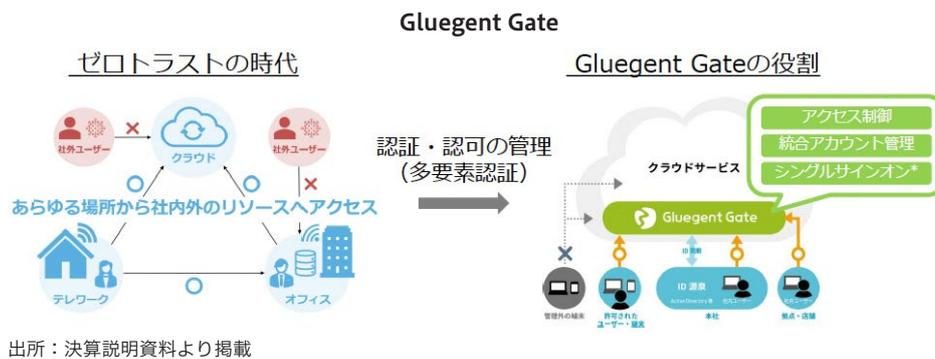
##### a) Gluegent シリーズ

「Gluegentシリーズ」については、さらなる成長に向けて「Gluegent Flow」「Gluegent Gate」の機能強化及び拡販施策を推進する。

今後の見通し

このうち「Gluegent Gate」は、ゼロトラスト<sup>※1</sup>時代における最適なアクセス管理システムである。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、「Gluegent Gate」であればいずれも実現可能だ。ゼロトラストを前提に多要素認証とアクセス制御を行い、複数の認証方式を自在に組み合わせることも可能であることから、安全性が飛躍的に高まる。また、ユーザーはシングルサインオン<sup>※2</sup>で複数のシステムにログインできるため、使い勝手が良いと好評だ。2011年のサービス提供開始以降、累計導入実績は25万ユーザーと好調に推移している。2023年12月期は、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の開発を進める。また、ゼロトラストベンダーや、ゼロトラストモデルの情報セキュリティソリューションに注力している大手SIerとのアライアンスを強化することで、大企業への販売を強化する。

※1 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。  
 ※2 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。



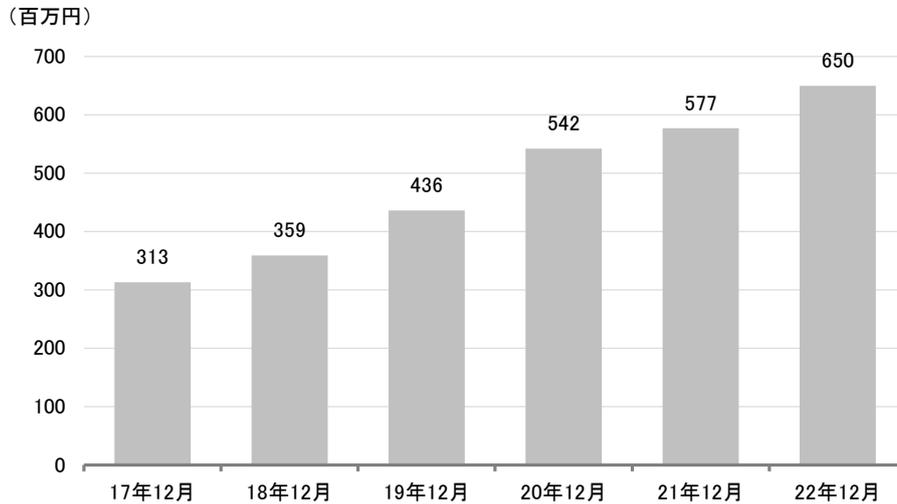
出所：決算説明資料より掲載

一方、「Gluegent Flow」は2021年に電子契約サービスと連携し、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されたことで、ユーザー側の手間とリスクの軽減を実現した。初心者でも操作しやすいシンプルな画面、Google WorkspaceやMicrosoft365との連携、導入から運用フェーズまでのサポート体制といった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している。2011年のサービス提供開始以降、導入実績は順調に推移している。2023年12月期は、ユーザーが抱える課題を解決できるよう、他社サービスとの連携強化や新機能の実装に取り組む。また、販売パートナーとの連携強化のほか、リード（見込み顧客）獲得件数や成約率といったKPIを設定し、PDCAサイクルを回すことで顧客獲得につなげる方針だ。なお、リード獲得施策としては、自社ホームページの拡充やオンラインセミナーの開催、Web広告などデジタルマーケティングを強化する。

「Gluegent シリーズ」は、製品開発及びマーケティング強化により順調に成長している。ARR 推移を見ると、2022年12月は前年同月比12.7%増の650百万円、直近5年間の年平均成長率は15.7%に拡大した。

今後の見通し

### 「Gluegentシリーズ」のARR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### b) Med Tech

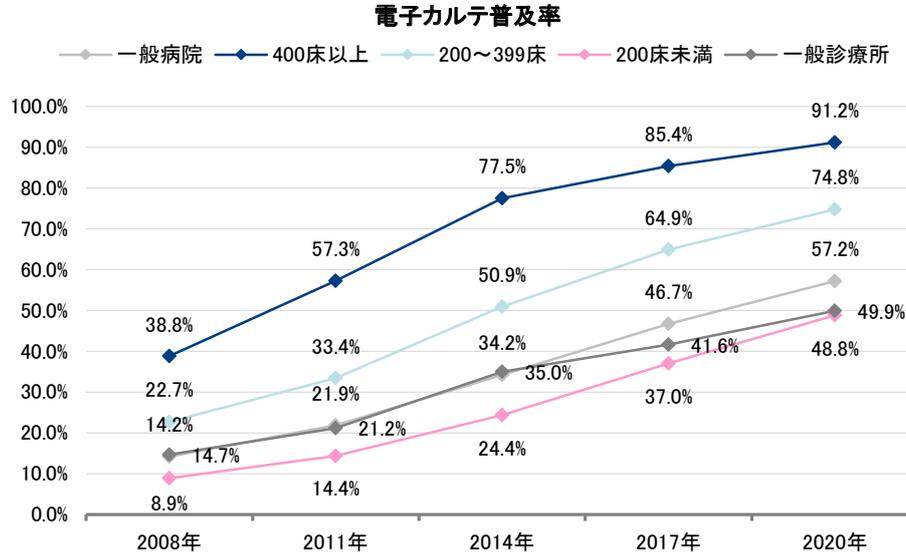
Med Tech 領域では、都内で精神科病院を運営する医療法人社団成仁の監修・設計の下、精神科病院の DX を支援するクラウド型電子カルテサービス「INDIGO NOTE」を開発し、2022年に提供開始した。同製品は次世代医療情報交換規格「HL7®FHIR® (Fast Healthcare Interoperability Resource)」を国内で初めて採用し、厚生労働省標準規格に準拠して記述することで、データの二次利用性（医療機関や行政機関との情報共有、臨床研究等への活用等）を確保した。精神科病院の運営に不可欠な機能を網羅していることに加え、マイクロサービスアーキテクチャー（機能ごとに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した。なお、フルクラウドのサブスクリプションモデルとなるため、初期導入コストの大幅な削減が実現し、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できるほか、時間や場所、端末の制限なく利用できる。

2023年12月期は、継続的に機能の改善・拡充を図るとともに、APIを活用して他システムとの連携を強化する。また、精神科学会や展示会へ参加することで認知度向上及びリードの獲得を図り、国内の精神科病院へのサービス展開を加速する。2022年12月期には、日本医療情報学会など4件の学会へ参加したほか、国際モダンホスピタルショウや Google 主催のオンラインセミナー「Healthcare & Life Sciences Spotlight」に登壇した。

厚生労働省の「医療施設調査（2021年）」※によると、国内の精神科病院は2021年時点で1,053施設、一般病院の精神科は1,778施設、診療所も含めると7,000施設を超える。電子カルテの普及率は2020年時点で一般病院（精神科病院除く）で57.2%、診療所で49.9%、400床以上の大規模病院では90%を超える。一方、精神科病院は一般診療科と比較して入力情報が多岐にわたることもあり、普及が遅れているようだ。同社は、医師や看護師などの業務負担を軽減する利便性の高いシステムを開発することで課題を解決し、導入を推進していく方針だ。

※ 出所：厚生労働省「令和3（2021）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」及び「電子カルテシステム等の普及状況の推移」

今後の見通し



出所：厚生労働省「医療施設調査」よりフィスコ作成

なお、精神科病院向けの電子カルテサービスは10社程度が参入している。業界トップの(株)レスコは精神科病院向けのパッケージ品「Alpha」を221施設に、診療所向けクラウド型サービス「Waroku クリニックカルテ」を104施設にそれぞれ導入しているほか、精神科病院向けクラウド型サービス「Waroku ホスピタルカルテ」を2022年2月にリリースした。「INDIGO NOTE」は後発となり、機能改修を進めている段階であるが、複数の医療機関から引き合いがあるようだ。フルクラウドのサブスクリプションモデルとなるため、業績寄与は一定以上の導入後となるが、シェア拡大の見込みは高く、今後の動向が注目される。

### c) HR Tech

HR Tech 領域では、2021年末にリニューアルしたフリーアドレス座席管理システム「YourDesk」と、2022年6月にリリースしたエンゲージメントサーベイ「OurEngage」の拡販に注力する。ただし、両サービスともに先行投資段階で、導入企業数の拡大を目指している。

「YourDesk」及び「OurEngage」を利用することで、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（エンゲージメント改善サイクル）が可能となる。「YourDesk」は、同サイクルのうち「エンゲージメントを改善するソリューション」を担う。具体的には、出社状況や座席位置を可視化でき、ランダム座席決定機能によりコミュニケーションの活性化を支援するサービスだ。2023年12月期は、顧客の要望を取り入れユーザビリティを改善するほか、勤怠管理等の外部システムとの連携強化を図る。また、各種マーケティング施策により認知度向上を図るほか、直接販売に加え、パートナー販売戦略を強化する。競合サービスは複数あるものの、グループ内の他サービスと組み合わせることで差別化を図っていく。

今後の見通し

一方、「OurEngage」は、エンゲージメント改善サイクルの「定期的な組織内サーベイ」「分析による課題可視化」を担う。具体的には、従業員のエンゲージメントに影響を及ぼす10の要因を測定し、課題を可視化し、組織のエンゲージメント向上を目指すサービスだ。2023年12月期はユーザビリティの改善のほか、認知度の向上とリード獲得（自社ホームページの拡充、Web広告を中心としたデジタルマーケティングの強化）を推進する。また、パートナー販売の拡大も進める方針だ。直近では、2023年2月に（株）セーフティネットが「OurEngage」の販売代理を開始した。セーフティネットは会員企業の社員に対してストレスチェック・サービスを実施し、職場環境改善対策を提供しており、自社サービスと「OurEngage」を組み合わせることで、より適切な組織評価を行い、エンゲージメントの向上を目指す。

## (2) 「LifeKeeper」におけるクラウド、サブスクリプションの販売強化

主力製品である「LifeKeeper」の国内売上は、これまで主流であったオンプレミス環境でのライセンス販売は減収傾向にあるものの、顧客企業において基幹システムのクラウド移行が進んでおり、クラウド環境での新規売上が順調に伸びている。2022年12月期のクラウド環境での新規売上は前期比19.8%増、2018年12月期からの年平均成長率は50.5%であった。一方、海外ではサブスクリプションモデルの受注割合が大きく伸びている。2022年12月期の受注総額に占めるサブスクリプション受注額の割合は約12%であった。「LifeKeeper」のサブスクリプションモデルは簡単かつスピーディに導入・構築できるため、需要が拡大している。なお、国内でもサブスクリプションモデルを提供しているが比率は低く、当面はクラウド環境での受注拡大に注力する方針だ。

「LifeKeeper」のクラウド環境での新規売上推移（国内）



出所：決算説明資料より掲載

2023年12月期は、クラウド環境での利便性向上につながる機能を開発し、運用時にオンプレミス環境と同等の可用性を提供する。また、国内ではクラウド基盤の導入支援に注力している販売パートナーと連携を強化し、海外はサブスクリプション販売をさらに強化する。

トピックスとしては、2023年2月に「LifeKeeper」がHAクラスター製品※1として国内で初めて「AWS ISV Accelerate プログラム」※2に参加することを発表した。このため、AWS上に新たにHAクラスター製品を導入する企業にとっては「LifeKeeper」が第1選択肢となり、シェア拡大の好機になると弊社では見ている。

※1 HA (High Availability) クラスター製品とは、複数のサーバーを一体として動作させるクラスターシステムにおいて、システムの可用性を高めるための製品。いずれかのサーバーが障害発生で停止しても、システム全体が停止しないようにする。

※2 AWS で実行または AWS に統合されるソフトウェアソリューションを提供する AWS パートナーのための共同販売プログラム。

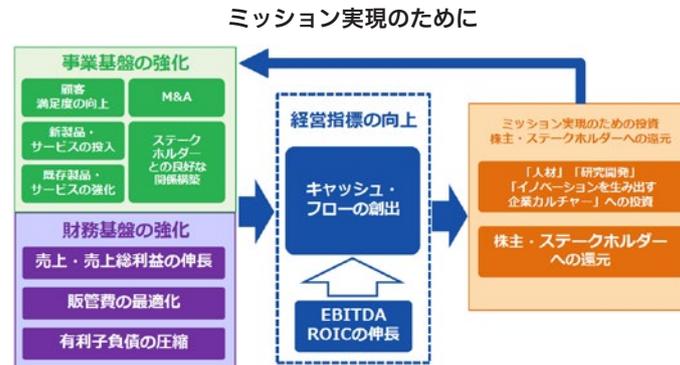
今後の見通し

## 中期経営計画の目標値は現時点で非開示としているものの、 ストック型ビジネスモデルへの移行を目指す成長戦略は継続

### 3. 中期経営計画について

企業のDX投資が継続し、情報システムのクラウドシフトが進むなかで、同社はSaaS事業強化により持続的な成長を目指していく戦略だ。2022年2月に公表した中期経営計画では、経営指標の目標値として2024年12月期にEBITDAで850百万円(2021年12月期は448百万円)、ROICで21.5%(同10.0%)を目標に掲げていたが、2023年12月期に事業構造改革を実施する予定であることから、改めて策定する方針としている。ただ、同社は成長戦略として、ストック型ビジネスモデルで持続的な成長が期待できるSaaS事業の強化と販管費の最適化による、EBITDAとROICの向上を掲げており、この方針は継続する。

EBITDAとROICの向上施策としては、事業基盤の強化(顧客満足度の向上、既存製品・サービスの強化、新製品・サービスの投入、M&A、ステークホルダーとの良好な関係構築)と財務基盤の強化(売上・売上総利益の伸長、販管費の最適化、有利子負債の圧縮)に引き続き取り組んでいく。これらの取り組みによって創出されたキャッシュ・フローを、株主やステークホルダーへ還元するだけでなく、将来の成長に向けた人材投資や研究開発投資、イノベーションを生み出す企業カルチャーへの投資に振り向けることで、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」とする経営ミッションの実現を目指す。既述のとおり、Med Tech領域やHR Tech領域の新製品・サービスは先行投資段階であることから、当面は「Gluegentシリーズ」や「LifeKeeper」をけん引役として成長を目指す。

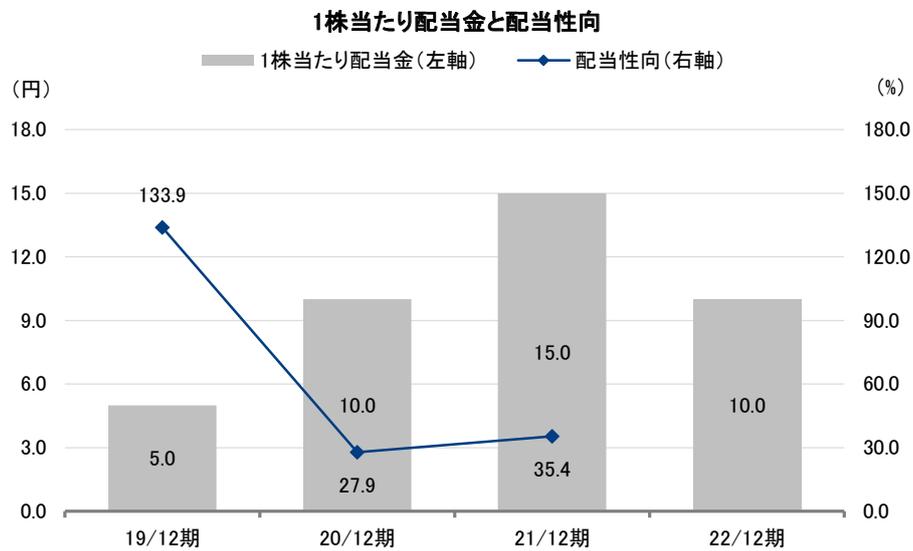


出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

### 2022年12月期は損失計上も、1株当たり10.0円の配当を実施。 2023年12月期の配当は未定

株主還元策については、経営成績や財政状態及び今後の事業展開を勘案し、業績に応じた配当を実施していくことを基本方針としている。2022年12月期は損失計上したものの、配当は期初計画を据え置き、1株当たり10.0円とした。2023年12月期については通期業績予想と合わせて発表する予定で、現時点では未定としている。



注：21/12期の1株当たり配当金には創立25周年記念配当5.0円を含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp