

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9月15日(金)

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. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023年12月期下期の取り組み	01
3. 成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
3. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2023年12月期の業績見通し	07
2. 注力分野の取り組み	07
3. 中期経営計画について	10
■ 株主還元策	10

サイオス | 2023年9月15日(金)

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

要約

事業構造改革と成長投資の効果は 2024年12月期以降に顕在化する見通し

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）※¹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」※²や、MFP（複合機）向けソフトウェア※³製品、「Gluegentシリーズ」※⁴などがある。

- ※¹ 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。
- ※² 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。
- ※³ 「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。
- ※⁴ 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. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比11.2%増の8,066百万円、営業損失で106百万円（前年同期は225百万円の損失）となった。半導体不足の解消に伴いハードウェア製品の需給が緩和したことで、Red Hat, Inc. 関連商品※¹や「LifeKeeper」が増収に転じたほか、API※²関連や証券系業務システムなどシステム開発・構築支援が好調に推移した。また、注力分野の1つである「Gluegentシリーズ」もARRの伸長により、増収に寄与した。利益面では、研究開発費や人件費の増加等により損失を計上したものの、増収によって前年同期からは縮小した。

- ※¹ 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。
- ※² 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。

2. 2023年12月期下期の取り組み

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中であるため、非開示としている。下期の主な取り組みとしては、「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、SaaS事業については「Gluegentシリーズ」の拡販や新規事業となる精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」の本格販売開始に向けた機能追加・改修、オフィスのフリーアドレス座席予約管理システム「YourDesk」の販売強化等に注力していく。下期も開発投資を継続していく方針で、2023年12月期は成長に向けた基盤づくりの1年と位置付けている。

要約

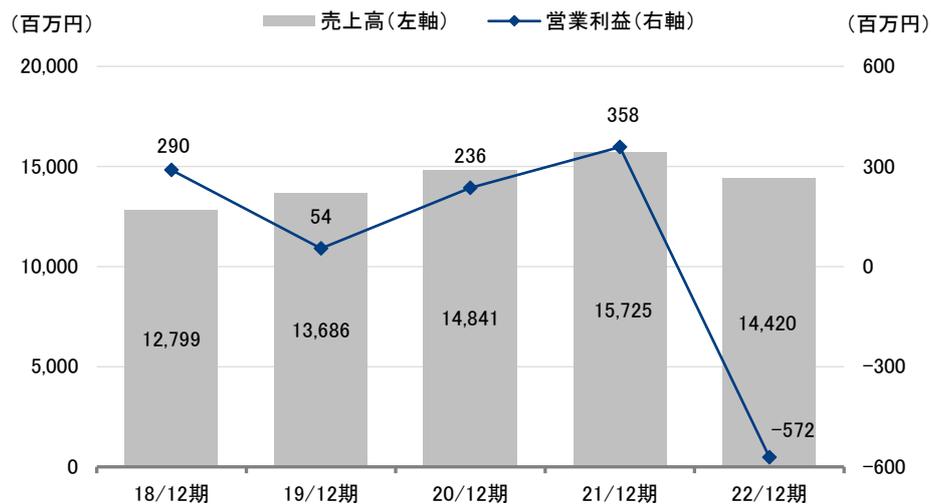
3. 成長戦略

同社は成長戦略として、ストック型ビジネスとなる SaaS 事業の強化に取り組むことで、EBITDA（償却前営業利益）と ROIC（投下資本利益率）の向上を図り、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方針だ。現状はビジネスモデル転換の過渡期であるため、利益面では厳しい状況となっているが、SaaS 等の新規事業が収益貢献し始めれば業績も成長軌道に復帰するものと予想される。

Key Points

- ・ 2023 年 12 月期第 2 四半期累計業績は 2 期ぶりの増収に転じ、損失額も縮小
- ・ 「Gluegent シリーズ」や「YourDesk」など SaaS 事業が成長
- ・ ストック型ビジネスモデルへの移行により持続的成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サイオス | 2023年9月15日(金)

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

業績動向

2023年12月期第2四半期累計業績は2期ぶりの増収に転じ、損失額も縮小

1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比11.2%増の8,066百万円、営業損失で106百万円（前年同期は225百万円の損失）、経常損失で78百万円（同207百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失で176百万円（同339百万円の損失）となった。売上高は第2四半期累計として2期ぶりの増収に転じ、利益面では研究開発費や人件費の増加等によって損失計上が続いたものの、増収によって損失額は縮小した。

2023年12月期第2四半期累計連結業績

（単位：百万円）

	22/12期2Q累計		23/12期2Q累計		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	7,256	-	8,066	-	809	11.2%
売上総利益	2,298	31.7%	2,665	33.0%	367	16.0%
販管費	2,523	34.8%	2,771	34.4%	247	9.8%
（研究開発費）	353	4.9%	472	5.9%	118	33.6%
営業利益	-225	-3.1%	-106	-1.3%	119	-
経常利益	-207	-2.9%	-78	-1.0%	129	-
特別損益	-29	-	-68	-	-38	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-339	-4.7%	-176	-2.2%	163	-
EBITDA	-157	-2.2%	-60	-0.7%	97	-
ROIC（年率換算）	-16.1%		-11.8%		-	-

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

ROIC（投下資本利益率）= 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

半導体不足の解消によりハードウェア製品の需給が緩和したことで、Red Hat, Inc. 関連製品や「LifeKeeper」などを主力としたオープンシステム基盤事業の売上が2期ぶりに増収に転じたほか、API 関連事業や「Gluegent シリーズ」がけん引し、アプリケーション事業の売上も3期ぶりの増収に転じた。そのため、売上総利益率は前年同期の31.7%から33.0%に上昇し、売上総利益は前年同期比367百万円の増益となった。販管費は、新規事業等を中心とした研究開発費（同118百万円増）や人件費の増加等により、同247百万円増加したものの、営業損失は同119百万円縮小した。また、同社がKPIとしているEBITDAは60百万円の損失、ROICは年率換算で-11.8%となったが、それぞれ前年同期からは改善した。2023年12月期は事業構造改革とあわせて、SaaS事業の開発・育成に注力する期間と位置付けており、おおむね想定の範囲内の進捗だったと見られる。

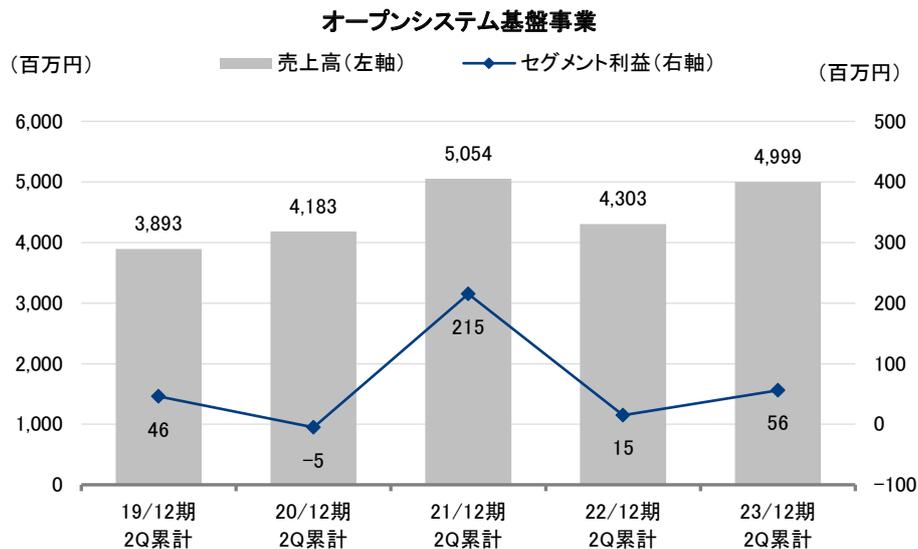
「LifeKeeper」が回復、「Gluegentシリーズ」も着実に成長を続ける

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年同期比 16.2% 増の 4,999 百万円、営業利益は同 270.2% 増の 56 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じた。前年同期は半導体不足の影響でハードウェアの調達が困難となり、Red Hat, Inc. 関連商品を中心に売上が低迷したが、2023 年 12 月期第 2 四半期累計では半導体不足が解消した。また、企業の活発な IT 投資を背景に売上高は過去最高に迫る水準まで回復し、セグメント利益も人件費や開発費の増加を増収効果で吸収したため、増益となった。

売上高のうち、Red Hat, Inc. 関連商品は好調に伸長し、自社製品である「LifeKeeper」についてもオンプレミス向けの復調に加え、クラウド向けも企業のクラウドシフトを背景に伸長し、堅調な増収となった。海外売上高も、円安に加えて「LifeKeeper」のオンプレミス向けやサブスクリプションが伸長したことから、前年同期比 10.5% 増の 416 百万円と増収基調が続いた。

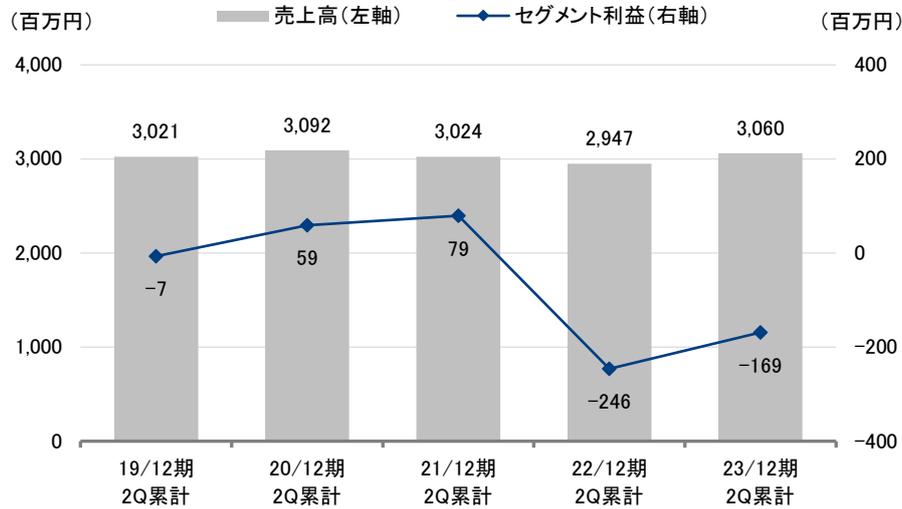


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

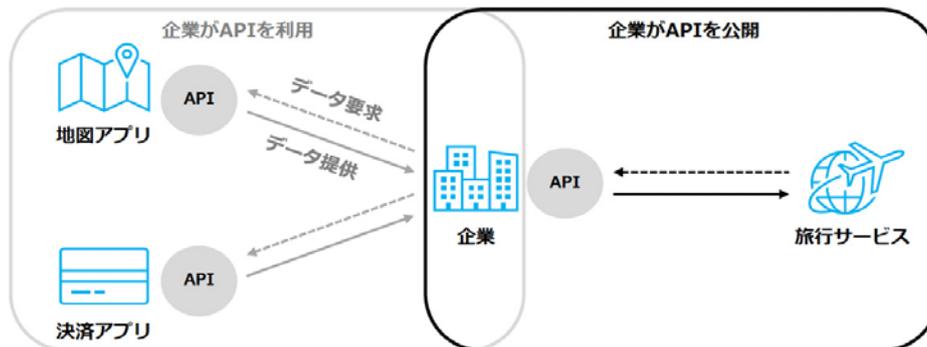
アプリケーション事業の売上高は前年同期比 3.8% 増の 3,060 百万円、営業損失は 169 百万円（前年同期は 246 百万円の損失）となった。人件費の増加や Med Tech 事業を中心とした新製品・サービスの研究開発投資の増加により損失計上が続いたが、増収によって損失額は縮小した。

業績動向

アプリケーション事業


出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、地域金融機関を主要顧客とする金融機関向け経営支援システムの減収が続いたものの、API 関連や証券系業務システム案件を中心にシステム開発・構築支援サービスが好調な増収となった。また、「Gluegent シリーズ」も契約件数の増加により順調な増収となったことで、全体では3期ぶりの増収となった。とりわけAPI 関連事業については、クラウドサービス市場の拡大が続くなか、API 連携に関するコンサルティングニーズが高まっており、売上高は前年同期比 46.0% 増と大きく伸長した。

API 関連事業


出所：決算説明資料より掲載

新製品として2022年にリリースした精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」については、製品の監修・設計に携わっている医療法人社団成仁が運営する病院に導入しており、現場の要望をもとに、本格販売の開始に向けてUIの改善や機能の追加等を行っている。

自己資本比率は10%台半ばまで低下するも、 手元キャッシュは20億円超と財務面の懸念はなし

3. 財務状況と経営指標

2023年12月期第2四半期末の資産合計は前期末比92百万円増加の6,114百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が211百万円増加し、固定資産では有形固定資産が22百万円、無形固定資産が33百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比302百万円増加の5,081百万円となった。有利子負債が52百万円減少した一方で、将来の売上高となる契約負債が304百万円増加したほか、未払法人税等を29百万円計上したことによる。契約負債が発生する製品・サービスとしては、「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」、MFP向けソフトウェア製品（サブスクリプションモデル）等があり、これらの顧客開拓が順調に進んだことがうかがえる。純資産合計は同209百万円減少の1,033百万円となった。為替の円安進行により為替換算調整勘定が35百万円改善した一方で、配当金支出86百万円と親会社株主に帰属する四半期純損失176百万円の計上により利益剰余金が263百万円減少した。

経営指標については、収益悪化により自己資本比率が前期末の19.4%から15.5%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2,547百万円と20億円超であり、財務面の懸念はないと見られる。なお、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。

■ 今後の見通し

2023年12月期の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中であり、合理的に算定することが困難なことから非開示としている。これらの動向が固まり合理的な算定が可能となった時点で、通期業績見通しを公表する予定とのことだ。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をはじめとしたクラウド関連事業を拡大することで収益基盤の安定化と持続的な成長を実現する収益構造に変革する方針を打ち出している。

「Gluegent シリーズ」や「YourDesk」など SaaS 事業が成長

2. 注力分野の取り組み

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、収益基盤の安定化と持続的な成長を実現する収益構造に変革する方針を打ち出している。

(1) 各種 SaaS 事業の取り組み

成長性の高い SaaS 事業を育成することで持続的な成長を可能とする収益基盤の確立を目指している。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「YourDesk」などの育成に取り組んでいる。

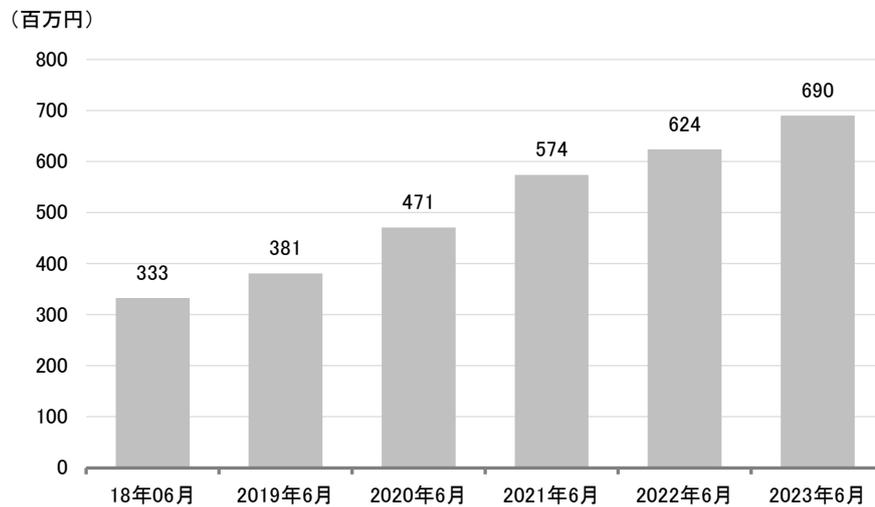
a) 「Gluegent シリーズ」

「Gluegent シリーズ」については、製品開発及びマーケティング強化により着実に顧客を獲得し、成長を続けている。2023年6月時点のARR※は前年同月比10.6%増の690百万円、直近5年間の年平均成長率は15.7%と2ケタ成長となっており、全体業績に貢献している。

※ 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

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

同シリーズには、ワークフローサービス「Gluegent Flow」、ID管理サービス「Gluegent Gate」と主に2つのサービスがある。今後もそれぞれ機能強化並びに拡販、解約防止策に取り組むことで年率2ケタ台の成長を目指していく。

具体的な取り組み施策として、「Gluegent Flow」ではExcel Onlineへの自動出力機能の追加等により、Microsoft365ユーザーの利便性向上を図ったほか、各種SaaSや基幹システムとのAPI連携を強化することで顧客の業務プロセスの最適化に取り組んだ。同製品についてはこうした機能面での使い勝手の良さだけでなく、導入から運用フェーズまでのサポート体制が顧客からも高く評価されており、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。拡販施策としては、2022年以降、オンラインセミナー開催によるリードの獲得のほかデジタルマーケティング施策や販売代理店の拡充に取り組んでおり、こうした効果により新規顧客の獲得も進んでいる。

また「Gluegent Gate」は、ゼロトラスト※時代における最適なアクセス管理システムとして情報セキュリティ対策の重要性が高まるなか、2011年のサービス提供開始以降、累計導入実績が25万ユーザーを超えるなど順調に拡大している。現在、本社だけでなくグループ会社や取引先も含めて、IDを一元管理する新機能の開発に取り組んでおり、2023年内のリリースを目指している。また、解約防止施策としては既存顧客向けに定期的にユーザーミーティングを行い、ゼロトラストにおけるIDaaSの重要性に関する啓蒙活動、並びに追加機能や活用方法の紹介を行っている。

※ 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。

b) Med Tech

Med Tech 領域では、精神科病院向けに特化したクラウド型電子カルテサービス「INDIGO NOTE」の開発・育成に取り組んでいる。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ている。また、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小規模な医療機関でも導入が可能なのが特徴となっている。前述のとおり、現在は本格販売開始に向けた機能追加・改修に取り組んでいる段階だが、認知度向上を図るため精神科学会や展示会にも積極参加し、リードの獲得を進めている。

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、導入を推進する方針だ。

※ 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」

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。業界トップの株式会社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108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月にリリースしている。「INDIGO NOTE」は後発となるものの、すでに複数の医療機関から引き合いがあるようで、普及率もまだ高くないことからシェア拡大の余地は十分にあると見られ、今後の動向が注目される。

c) HR Tech

HR Tech 分野では、2022年2月にローンチしたオフィスのフリーアドレス座席管理システム「YourDesk」の拡販に取り組んでいる。「YourDesk」は、出社状況や座席位置を可視化するほか、ランダム座席決定機能により社員同士のコミュニケーションの活性化といった効果も期待できるサービスであり、競合サービスが多いなかでも継続的な機能強化と販売体制の強化によって順調に導入件数を伸ばしているようだ。機能強化としては、Microsoft365との連携を強化したほか、スマートフォンアプリも開発・リリースし、利便性を向上した。2023年12月期に入って継続的に新規契約を獲得しているようで、今後の成長が期待される。

(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」についても、顧客企業における情報システムのクラウドシフトが進むなかで、今後はクラウド環境向けの売上拡大に注力する方針だ。特に、海外ではクラウド利用の普及に伴い、サブスクリプションモデルでの売上が2022年以降急速に増え始めているようだ（2023年12月期第2四半期累計におけるサブスクリプションの売上高は、前年同期比25.3%増）。IT市場のトレンドは、海外が日本よりも先行する傾向にあることから、国内においてもいずれ同製品のサブスクリプション契約の需要が拡大する可能性は高く、先行してサブスクリプションでの導入提案を推進する。

ストック型ビジネスモデルへの移行により持続的成長を目指す

3. 中期経営計画について

企業がシステムのクラウドシフトを進めるなかで、同社は SaaS 事業の強化・育成に取り組むことで持続的な成長を目指している。2022 年 2 月に公表した中期経営計画の経営数値目標（2024 年 12 月期に EBITDA で 850 百万円、ROIC で 21.5%）については、事業構造改革を実施するため一旦取り下げたものの、成長戦略については SaaS 事業の強化によって EBITDA と ROIC の向上を目指していく方針を継続している。

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・フローについては、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、「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。

2023 年 12 月期は事業構造改革の実施と SaaS 事業の先行投資が重なるため、業績面で大きな回復が期待できないものの、前述のとおり各種 SaaS 事業が一定水準以上の規模に成長すれば収益基盤も一段と強固なものとなり、持続的な収益成長が期待できる状況になるものと見られる。

■ 株主還元策

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する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あわせて発表する予定で、現時点では未定としている。

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