

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 >>>](#)

2026年4月17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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
4. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 特徴と強み	07
■ 業績動向	08
1. 2025年12月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別の動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	17

サイオス

2026年4月17日 (金)

3744 東証スタンダード市場

<https://www.sios.com/ja/ir/>

要約

2025年度は過去最高経常利益を更新、 2026年度以降も収益拡大が続く見通し

サイオス<3744>は、オープンソースソフトウェア（以下、OSS）^{※1}を軸に、アプリケーションやOS、クラウドを加えたITシステムの開発/基盤構築/運用サポート等の事業を展開している。高い技術力を強みとし、主力製品に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「Gluegentシリーズ」^{※3}などがある。

※1 ソフトウェアの設計図に当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 クラウド型ワークフローの「Gluegent Flow」やID管理をクラウドで行う「Gluegent Gate」等、企業の業務効率化を支援するクラウドサービス。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.3%減の19,059百万円、営業利益で同1044.2%増の401百万円となった。売上高は前期に計上したRed Hat, Inc.関連商品^{※1}の大型案件がなくなったことや、2024年12月に金融機関向け経営支援システム販売事業を売却した影響で減収となったが、いずれも利益への影響は軽微だった。利益面では、「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」といった自社製品が伸びたほか、生成AI導入支援などシステムインテグレーションサービスや2024年8月より取扱いを開始したElastic関連製品の販売、導入支援サービス^{※2}が好調に推移したこと、社内の開発部門や間接部門において生成AIの利活用が進み生産性が向上したことも増益要因となった。

※1 OSS&サービス・プロバイダーの大手であるRed Hatが開発するオープンソースの製品。

※2 Elastic<ESTC>が中心になって開発を進めているオープンソース型の高速検索・分析エンジン「Elasticsearch（エラスチックサーチ）」を活用して、生成AIの精度を向上させる「RAG構築支援コンサルティングサービス」。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の20,000百万円、営業利益で同12.1%増の450百万円と増収増益となる見通し。企業の旺盛なIT投資が続く見通しで、自社製品やElastic関連製品を中心に売上拡大を見込む。利益面では、社内システム更新に伴う減価償却費の増加等のマイナス要因はあるものの、増収効果で吸収する見通しだ。また、自社製品のストック型売上比率を高めていくことで収益基盤の安定化も進む見込みだ。なお、リスク要因としては半導体メモリの不足によるサーバーの供給不足が挙げられ、国内ではライセンス販売型が主力の「LifeKeeper」の需要に影響を及ぼす可能性があるが、2026年2月までの受注状況に変化は見られない。

要約

3. 中期経営計画

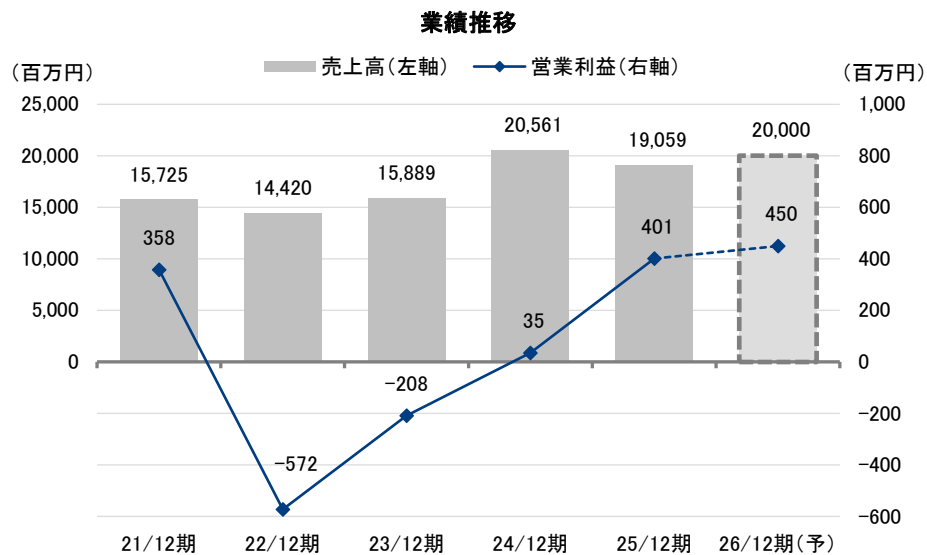
3ヶ年の中期経営計画では、2028年12月期の業績目標として売上高22,000百万円、営業利益610百万円、ROICで13.5%を掲げた。年平均成長率は売上高で4.9%、営業利益で15.0%となる。ストック型ビジネスモデルを強化し、継続的な成長を実現できる強固な収益基盤を構築する。「Gluegentシリーズ」などの自社製品については継続的な機能開発・性能改善とAI機能の実装による差別化を図り、需要が旺盛な生成AI関連案件の受注拡大も推進する。M&Aについても既存事業とのシナジーが期待できる案件については前向きに検討していく考えだ。

4. 株主還元方針

収益回復に伴い、2026年12月期の1株当たり配当金は5.0円(配当性向11.7%)と3期ぶりの復配を予定している。内部留保が充実する2027年12月期以降は連結配当性向で30%以上を目標とする方針を打ち出しており、中期経営計画どおりに業績が伸長すれば、配当水準は15円前後まで増加することになる。

Key Points

- ・ 2025年12月期は減収ながらも経常利益は4期ぶりに過去最高を更新
- ・ 2026年12月期もストック型ビジネスがけん引し増収増益となる見通し
- ・ ストック型ビジネスモデルの強化により継続的な成長を目指す
- ・ 内部留保の充実により2027年12月期以降は連結配当性向30%以上を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

OSSとAI技術で企業のIT化を支援

1. 会社沿革

同社は1997年の創業以来、Linuxに代表されるOSSを活用したITシステム開発領域で事業を展開し、M&Aを活用しながら事業領域を拡大してきた。2006年には米国のIT企業（現 SIOS Technology Corp.）を子会社化して海外進出を果たしたほか、2008年にSaaSの開発販売を行う（株）グルージェントを子会社化した。2015年には金融業界への事業展開を目的に同領域のシステム開発で実績を持つ（株）キーポート・ソリューションズ、Profit Cube（株）を相次いで子会社化した。

2017年に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）に段階的に子会社を集約し、経営体制の強化を図ってきた。ここ最近では、生成AIの急速な技術進化により企業での利活用が進むなか、AI関連のビジネスも強化している。2025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、システムエンジニアリングサービスを提供するサンディブルー（株）の3社で、ほか持分法適用関連会社が2社※である。なお、2024年12月にSTIが金融機向け経営支援システム販売事業を吸収分割したプロフィットキューブ（株）（以下、PCI）に承継させるとして、住信SBIネット銀行（株）に全株式を売却している。2025年12月末時点の連結従業員数は493名（前年末比12名増）となっている。

※ 認証・統合ID管理のクラウドサービスを主に開発・販売する（株）セシオス（出資比率34.2%）、（株）プレナスとの合併でレストラン事業者向け情報システムの開発及び販売・保守を米国で展開するBayPOS, Inc.（同49.0%）の2社。

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) テンアートニ (現 サイオス (株)) 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SteelEye Technology, Inc. (現 SIOS Technology Corp.) 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	(株) プレナスと米国に合併会社BayPOS, Inc.を設立 (出資比率49.0%)
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からサイオスへ変更、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 (株) 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 (株) を吸収合併
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行
2024年12月	サイオステクノロジーの金融機関向け経営支援システム販売事業を会社分割し、その株式を住信SBIネット銀行 (株) に売却
2025年 9月	サンディブルー (株) 設立

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

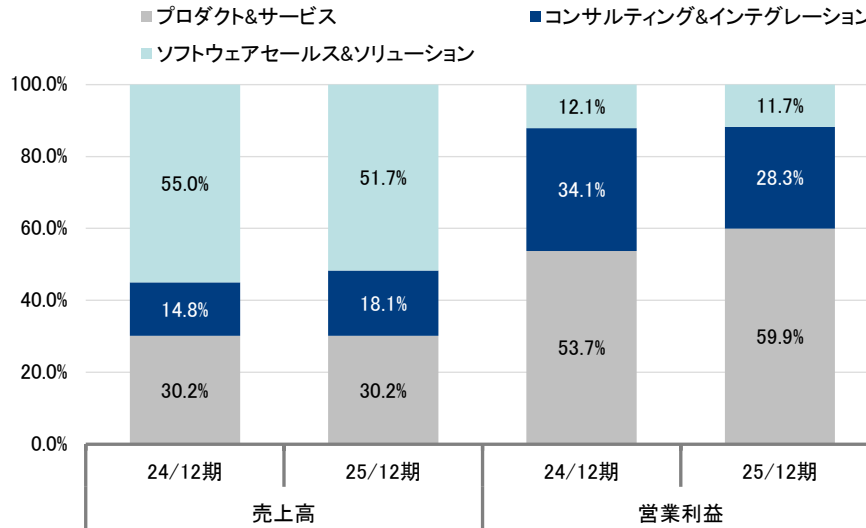
2. 事業内容

2025年12月期より事業セグメントを従前のオープンシステム基盤事業、アプリケーション事業の2つの事業セグメントから、ビジネスモデルを軸にプロダクト&サービス、コンサルティング&インテグレーション、ソフトウェアセールス&ソリューションと3つの事業セグメントに再編成した。事業セグメントごとに成長戦略を策定し、成長ストーリーをより解りやすく投資家にアピールすることで、企業価値の向上につなげることがねらいだ。

2025年12月期の事業セグメント別構成比は、プロダクト&サービスが売上高の30.2%、営業利益の59.9%となり、利益の過半を同事業で占めている。そのほか、コンサルティング&インテグレーションが売上高の18.1%、営業利益の28.3%、ソフトウェアセールス&ソリューションが売上高の51.7%、営業利益の11.7%を占める。利益率ではプロダクト&サービスが12.6%と最も高く、ついでコンサルティング&インテグレーションが9.9%、ソフトウェアセールス&ソリューションが1.4%となる。ソフトウェアセールス&ソリューションの利益率が低いのは、Red Hat, Inc.関連商品など仕入販売が売上高の大半を占めているためだ。

会社概要

事業セグメント別構成比



注：売上高はセグメント間取引含む。営業利益は全社共通費用控除前ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) プロダクト&サービス

プロダクト&サービスには、自社開発のソフトウェア製品及びSaaS製品が含まれる。主要製品にはシステム障害対策ソフトウェアの「LifeKeeper」、MFP(複合機)の利便性を向上するための文書管理アプリケーション「QuickスキャンAI」、SaaS製品として「Gluegentシリーズ」などがある。

「LifeKeeper」は米子会社で開発された製品で、企業の稼働系システムに何らかの障害が発生した場合に待機系システムに自動的に切り替えを行うことでシステムのダウンタイムを短縮し、ビジネス損失を最小限にするソフトウェアとなる。世界で9万ライセンスを超える導入実績を持ち、ユーザーは金融機関や大企業、公共機関などが多く、国内の市場シェアはトップクラスとなっている。また、全社の海外売上比率は約4%だが、大半は同製品で占めている。ここ数年は、ストック型ビジネスモデルへの転換に取り組んでおり、ライセンス販売型からサブスクリプション型への移行を進めているが、国内ではまだライセンス販売型が大半を占めている。2025年11月に約10年ぶりにメジャーバージョンアップした「LifeKeeper v10.0」では、使いやすさの向上を追求した仕上がりとなっていること、またすべての製品でサブスクリプション契約の料金プランを用意したことが特徴で、今後のストック型売上比率の拡大が期待される。

「QuickスキャンAI」は、複合機でのスキャン作業の手間を減らし、文書を効率的にデジタル化できるスキャンアプリケーションとなる。AI-OCR技術の導入により、手書き文字や低品質文字の認識精度がアップし、文書の検索性も向上した。2025年11月より提供開始したサブスクリプション版の「QuickスキャンPlus」は注文書や請求書などの帳票類をスキャンし、CSVファイルに出力できる「帳票OCR」機能も新たに実装した。

サイオス | 2026年4月17日 (金)

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

会社概要

SaaS製品となる「Gluegentシリーズ」では、ワークフローの効率化を実現する「Gluegent Flow」とシングルサインオン・多要素認証・統合ID管理などIDaaSソリューションとなる「Gluegent Gate」を提供している。「Gluegent Flow」は社内の各種申請・承認フローを効率的に行うサービスで、利便性やコストパフォーマンス、カスタマーサポート体制等でユーザーから高い評価を受けている。2025年より生成AIによる「ユーザーアシスト」機能の提供を開始し、自然言語による簡単検索、承認プロセスの迅速化、付箋機能の追加等により利便性のさらなる向上につなげている。「Gluegent Gate」は、リモートワークやクラウドサービスの普及により、業務で社外ネットワークを活用する機会が増え、サイバー攻撃にさらされるリスクが高まるなかで、企業の情報セキュリティ対策として需要が増加している。

(2) コンサルティング&インテグレーション

コンサルティング&インテグレーションは、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となり、API※ソリューションや文教領域における統合認証ソリューション、金融業界向けのシステム開発・保守、生成AI導入支援、電子カルテ等の医療DX支援サービス等が含まれる。

※ Application Programming Interfaceの略。異なるソフトウェアやアプリケーションを連携させ、効率的に機能やデータを共有するための仕組み。

APIエコシステムデザインは、APIをハブにして自律的にネットワークと経済圏が成長していく仕組みを構築・サポートするサービスである。APIソリューションについては大手SIerなども進出しているが、同社はOSSをコア技術として複数のAPIマネジメントサービスやDevOpsツールのなかから、顧客の規模やシステム環境、今後の経営戦略など顧客視点にたって、ベスト・オブ・ブリード※の考え方に基づいた提案を行えることが強みとなっている。大手SIerでは自社製品や特定の製品を優先して提案する傾向にあり、顧客にとってオーバースペックとなるケースもある。同社はAPIを単なる「技術的な接続口」としてではなく、「新たな収益源(マネタイズ的手段)」や「パートナー企業とのエコシステム構築の要」として捉え、ビジネスデザインの段階からコンサルティングに入れる点も強みの1つとなっている。各種SaaSベンダーと積極的に提携し、ラインナップを拡充することで顧客企業の多様なニーズに応え、顧客企業はAPIを通じて他社のソフトやサービスを組み合わせることで、より付加価値の高いサービスを迅速かつ低コストで提供することが可能となる。

※ ベスト・オブ・ブリード (Best of Breed) とは、様々なベンダーの製品の中から、業務分野ごとに最も優れた製品を選択し、それらを組み合わせることによってITシステムを構築する手法。

生成AI導入支援サービスは、Microsoft<MSFT>が提供する生成AIサービス「Azure OpenAI Service」の導入や活用を支援する「Azure OpenAI Service技術コンサルティング」や、RAG※を用いて社内ナレッジを基に回答を生成するAIチャットボットの導入支援サービスなどを提供している。

※ RAG (Retrieval-Augmented Generation : 検索拡張生成) とは、大規模言語モデル (LLM) に外部データの検索情報を組み合わせ、より正確で根拠のある回答を生成する技術。

(3) ソフトウェアセールス&ソリューション

ソフトウェアセールス&ソリューションでは、国内外の先端ソフトウェアの販売と技術支援サービスを提供している。主力はRed Hat, Inc.関連商品で、アジア・パシフィック市場ではトップの販売実績を持つ。そのほか、2024年7月にElasticsearch (株)と国内初のディストリビューター契約を締結し、Elastic Search AI Platformを活用した「RAG構築支援コンサルティングサービス」の提供を開始している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

3. 特徴と強み

同社の特徴と強みは、国内で先駆けてOSSをベースとした事業を展開してきたことで、OSSに関する技術や運用ノウハウなどの知見が深いことである。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、NTT<9432>やそのグループ、トヨタ自動車<7203>など日本を代表する大企業も顧客として名を連ねている。日本電気<6701>や富士通<6702>など競合の大手SIerは、自社開発製品が主力でOSS関連製品は傍流としているため、大きな脅威ではない。OSS分野を専門にサポートする企業は少なく、同分野では競争優位性を保っている。

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、国内最大規模の代理店として「Red Hat Enterprise Linux」をはじめとする関連商品の販売・サポートを行っている。

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を除けば間接販売が大半を占め、主に大塚商会<4768>や(株) ネットワールドなどのSIerを経由して最終顧客に販売されている。2025年12月期の売上構成では、大塚商会向けが全体の28.5%、ネットワールド向けが12.0%であった。また、海外売上比率は4.3%で大半が「LifeKeeper」関連で占めている。地位別では北米向けが5割強、欧州向けが3割弱、残りがアジア他地域である。

業績動向

2025年12月期は減収ながらも経常利益は4期ぶりに過去最高を更新

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.3%減の19,059百万円、営業利益で同1,044.2%増の401百万円、経常利益で同163.4%増の497百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.0%減の320百万円となった。売上高は金融機関向け経営支援システム販売事業売却の影響や前期にRed Hat, Inc.関連商品の大型案件を計上した反動もあって減収となったが、自社製品におけるストック型ビジネス比率の拡大等による売上総利益率の上昇、並びに事業売却に伴う販管費、研究開発費の減少や社内業務での生成AI活用による生産性向上効果もあって、営業利益及び経常利益は大幅増益となった。経常利益は4期ぶりに過去最高を更新したことになる。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に事業売却に伴う特別利益を計上した反動で減益となった。

会社計画比では、売上高がほぼ計画どおりに着地した一方で、各利益は販管費の抑制や生産性向上の効果もあって計画を上回って着地した。なお、同社がKPIとしているEBITDA（償却前営業利益）は前期比428.6%増の460百万円、ROIC（投下資本利益率）は14.2%（前期は1.5%）といずれも大きく改善した。

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		増減額	増減率
	実績	売上比	期初計画	修正計画 (25年8月)	実績	売上比		
売上高	20,561	-	19,000	19,000	19,059	-	-1,501	-7.3%
売上総利益	5,330	25.9%	-	-	5,292	27.8%	-38	-0.7%
販管費	5,295	25.8%	-	-	4,891	25.7%	-404	-7.6%
（研究開発費）	635	3.1%	-	-	536	2.8%	-99	-15.6%
営業利益	35	0.2%	70	220	401	2.1%	366	1,044.2%
経常利益	189	0.9%	160	290	497	2.6%	308	163.4%
特別損益	405	2.0%	-	-	-10	-0.1%	-416	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	351	1.7%	100	200	320	1.7%	-31	-9.0%
EBITDA ^{※1}	87	0.4%	122	272	460	2.4%	373	428.6%
ROIC ^{※2}	1.5%		2.8%	8.9%	14.2%		12.7pp	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※2 ROIC = 税引後営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)

出所：決算短信よりフィスコ作成

「Gluegentシリーズ」はARRで2ケタ成長続く

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	24/12期	25/12期	前期比	24/12期	25/12期	前期比
プロダクト&サービス	6,204	5,751	-7.3%	490	726	48.0%
コンサルティング&インテグレーション	3,050	3,459	13.4%	311	343	10.2%
ソフトウェアセールス&ソリューション	11,318	9,860	-12.9%	110	142	28.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) プロダクト&サービス

2025年12月期の売上高は前期比7.3%減の5,751百万円、セグメント利益は同48.0%増の726百万円となった。売上高は2024年12月に金融機関向け経営支援システム販売事業を売却した影響で減収となったが、既存事業ベースでは1ケタ台の増収となった。利益面では、「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」など自社製品の増収効果に加えて、米子会社の収益が固定費削減により改善したことなどが増益要因となった。なお、ストック型ビジネス※の売上高は既存事業ベースで前期比8.5%増の3,739百万円となり、売上高に占める比率は62%から65%に上昇した。

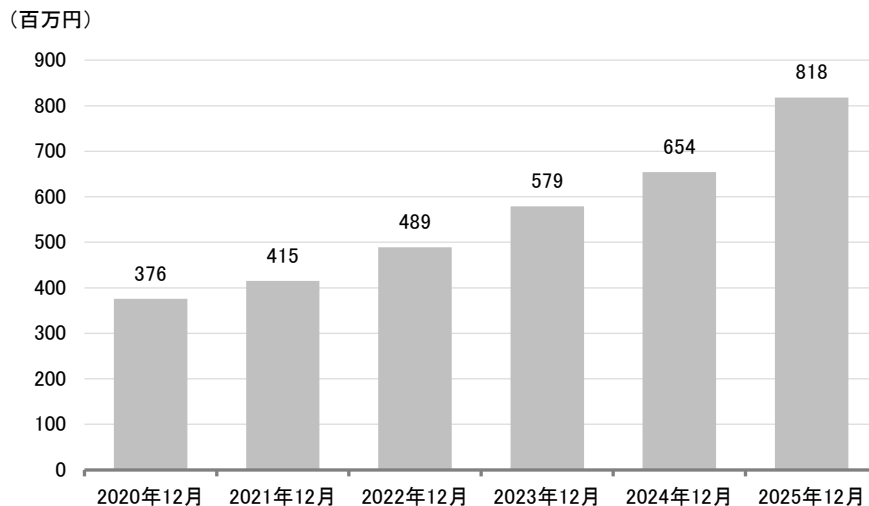
※ サブスクリプション売上のほか保守/サポート収入など継続的・安定的な売上が見込めるビジネス。

主な製品の売上動向について見ると、「Gluegentシリーズ」は2025年12月時点のARR※が前期比25.2%増の818百万円と大きく伸長した。内訳を見ると、「Glugent Flow」が同51.5%増、「Gluegent Gate」が同11.7%増といずれも2ケタ成長となった。特に「Glugent Flow」は導入件数の増加に加えて、生成AI機能を標準搭載した新料金プランへの移行が順調に進んだこと（2025年12月時点で既存顧客の約59%が移行）により、顧客単価が大幅に上昇したことが高成長要因となった。一方、「Gluegent Gate」も導入件数の増加に加えて、BusinessプランからEnterpriseプランへのアップグレード施策を推進したことによる顧客単価の上昇が成長要因となった。5年間の年平均成長率は16.8%となっている。

※ 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額) × 12ヶ月

業績動向

「Gluegent Flow」及び「Gluegent Gate」の合計ARR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

そのほか、主力の「LifeKeeper」は海外での販売が後半にやや失速したものの、国内での販売が堅調に推移し全体では増収となった。MFP向けソフトウェアも2025年3月より販売を開始した「AI-OCR」機能搭載のアプリケーションソフト「Quickスキャン AI」が売上増に寄与した。

(2) コンサルティング&インテグレーション

2025年12月期の売上高は前期比13.4%増の3,459百万円、セグメント利益は同10.2%増の343百万円となった。金融向け及び文教向けのシステム開発・構築支援サービスが順調に推移し増収増益要因となった。今後の高成長が見込めるAPI※ソリューションも2ケタ台の増収となったが、増収要因の大半は利益率の低い他社SaaS製品のリセール収入によるものである。一部利益率の低い案件を受注したことや開発体制強化に伴う人件費の増加もあって利益面では減益となった。

※ 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

(3) ソフトウェアセールス&ソリューション

2025年12月期の売上高は前期比12.9%減の9,860百万円、セグメント利益は同28.6%増の142百万円となった。売上高は2024年12月期第1四半期に計上したRed Hat, Inc.関連商品の大型案件がなくなった影響で減収となったが、利益率を重視した受注活動と価格改定を実施したことで売上総利益率は改善した。また、Elastic N.V.関連商品の販売と導入支援サービスも企業の生成AI活用ニーズの高まりを背景に好調に推移した。Elastic Search AI Platformの運用にあたっては専門的な技術・知識が必要となるため、同社の高度な技術力やサポート力が生かされる分野であり、今後の成長余地も大きい。

自己資本比率は20%台に回復、実質的な財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の資産合計は前期末比576百万円増加の8,662百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では現金及び預金が91百万円、前渡金が207百万円それぞれ減少した一方で、売掛金及び契約資産が698百万円増加した。固定資産ではソフトウェア(仮勘定含む)が社内システムの更新に伴い174百万円増加した。

負債合計は前期末比257百万円増加の6,805百万円となった。有利子負債が55百万円、未払法人税等が197百万円それぞれ減少した一方で、買掛金が459百万円、将来の売上高となる契約負債が102百万円それぞれ増加した。契約負債が発生する製品・サービスは、「LifeKeeper」(ライセンス販売版の年間サポート料金やサブスクリプション契約の利用料)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契約の利用料)等、ストック型収入に該当するものである。契約負債の増加は、新規顧客の獲得や既存顧客のアップセルが進んだ結果と捉えられるため、今後の収益増加を示す先行指標の1つとして、ポジティブに評価できる。また、有利子負債については借入金がなくなりリース債務のみとなっている。純資産合計は同319百万円増加の1,856百万円となった。利益剰余金が320百万円増加したことによる。

経営指標については、自己資本比率が前期末の17.7%から20.2%に上昇し、4期ぶりに20%台に乗せた。また、有利子負債比率は2.7%に低下し、無借金経営となるなど財務の健全性が向上した。負債のうち58%は将来の売上となる契約負債で占めており、契約負債を除いたベースで見ると自己資本比率は実質30%台半ばの水準になっていると見られる。ネットキャッシュ(現金及び預金-有利子負債)も契約負債の増加等により35億円強と過去最高水準にあり、実質的に健全である。ここ数年取り組んできたストック型ビジネスへの転換による財務基盤の強化が進んでいるものと評価される。同社では積み上がった手元キャッシュについて、M&Aも含めた成長投資や株主還元等に充当する方針を示している。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

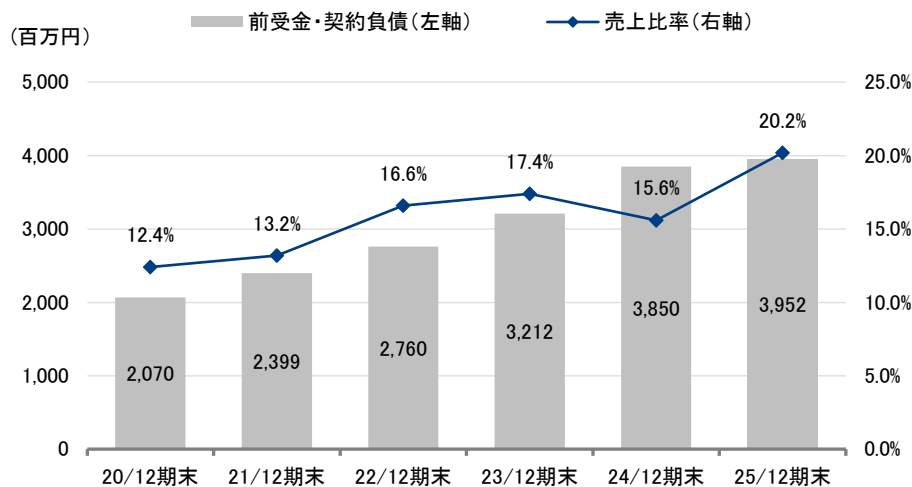
(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	増減
流動資産	5,195	5,741	7,175	7,580	405
(現金及び預金)	2,505	2,604	3,677	3,586	-91
固定資産	827	965	909	1,081	171
資産合計	6,022	6,706	8,085	8,662	576
流動負債	4,337	5,130	6,183	6,404	221
(前受金及び契約負債)	2,760	3,212	3,850	3,952	102
固定負債	441	388	364	400	35
負債合計	4,778	5,518	6,547	6,805	257
(有利子負債)	222	181	102	47	-55
純資産合計	1,243	1,187	1,537	1,856	319
(安全性)					
自己資本比率	19.4%	16.4%	17.7%	20.2%	2.5pp
有利子負債比率	19.1%	16.5%	7.1%	2.7%	-4.4pp
ネットキャッシュ	2,282	2,422	3,575	3,539	-36
(収益性)					
ROIC (投下資本利益率)	-25.1%	-10.1%	1.5%	14.2%	12.7pp
ROE (自己資本利益率)	-42.6%	-1.7%	26.8%	20.1%	-6.7pp
売上高営業利益率	-4.0%	-1.3%	0.2%	2.1%	1.9pp

注：有利子負債にリース債務含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、ストック型ビジネスが売上高に占める割合について、2024年12月期末の契約負債残高と2025年12月期の売上高の比率を算出すると20.2%となっており、2020年12月期の12.4%から着実に上昇していることがうかがえる。2024年12月期に15.6%と一時的に低下しているが、Red Hat, Inc.関連商品の大型案件の売上を計上したことが要因だ。契約負債の売上比率が上昇することで、収益の安定性も向上することから、今後もストック型ビジネスモデルの転換を示す指標の1つとして注視していきたい。

前受金及び契約負債の推移



注1：売上比率 (前期末前受金・契約負債 ÷ 売上高) で算出

注2：22/12期より収益認識会計基準等の適用に伴い前受金を契約負債として表示

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期もストック型ビジネスがけん引し 増収増益となる見通し

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の20,000百万円、営業利益で同12.1%増の450百万円、経常利益で同2.5%増の510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.6%増の370百万円となる見通し。KPIとするEBITDAは同17.2%増の540百万円、ROICは13.4%と見込む。ストック型ビジネスモデルへの継続投資と、AI及びOSSによる事業強化を推進する。

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	会社計画	売上比	増減額	増減率
売上高	19,059	-	20,000	-	940	4.9%
営業利益	401	2.1%	450	2.3%	48	12.1%
経常利益	497	2.6%	510	2.6%	12	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	320	1.7%	370	1.9%	50	15.6%
EBITDA	460	2.4%	540	2.7%	79	17.2%
ROIC	14.2%		13.4%		-0.8pp	-
1株当たり当期純利益 (円)	36.93		42.68			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別では、プロダクト&サービスが売上高で前期比9.5%増の6,300百万円、セグメント利益で同30.8%増の950百万円を見込む。「Gluegentシリーズ」や「LifeKeeper」「Quickスキャン」など主力製品が順調に増加する見通し。また、米国子会社も拡販に注力し、増収を見込んでいる。なお、2026年に入って「SaaS is Dead」という言葉が株式市場を賑わし、SaaS企業の株価が一斉に下落したが、同社では一部の簡便なサービスを除いてAIがSaaSを代替することはなく、今後も共存していくものと考えている。生成AI機能を実装することでSaaSの付加価値を高めていくことが可能であり、こうした取り組みを迅速に進めることがさらなる成長につながるかと考えており、弊社でも同様の認識を持っている。

コンサルティング&インテグレーションは売上高で同4.6%減の3,300百万円、セグメント利益で同24.3%減の260百万円と減収減益となる見通し。APIソリューションをはじめとした各領域では案件獲得が順調に推移する見込みであるものの、前期収益に貢献したシステム開発案件が一巡するため保守的に計画を見積もっていることが要因だ。

今後の見通し

ソフトウェアセールス&ソリューションは売上高で同5.5%増の10,400百万円、セグメント利益で同36.7%減の90百万円を見込む。売上高はRed Hat, Inc.関連商品、Elastic N.V.関連商品ともに伸長するものの、主要顧客先での一部商品の取引条件変更に伴い売上総利益率が悪化することで※、一時的に減益となる見通しだ。

※ 従前は商品ごとに利益率が異なっていたが、2026年より全商品の利益率を一定にした。

費用面では、積極的な人員増強による人件費の増加を見込んでいるほか、社内システムの更新に伴う減価償却費増を見込んでいる。一方、研究開発費については前期並みの水準を想定している。2026年2月までの受注環境は引き続き堅調なもの、イラン戦争の勃発による景気の先行き不透明感が強まっていること、さらには半導体メモリ不足によって国内のサーバー供給が滞り始めており、「LifeKeeper」の今後の販売に影響が出る可能性があり、業績のリスク要因となる。

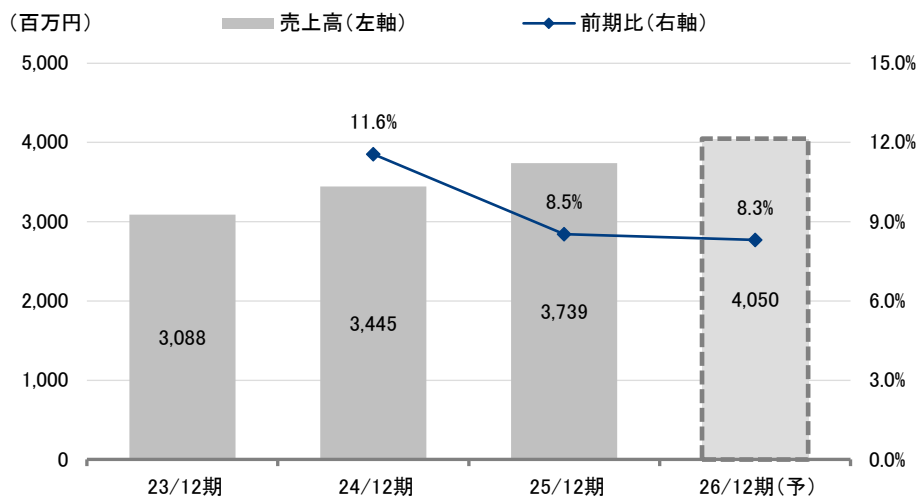
(1) ストック型ビジネスモデルへの継続投資

ストック型ビジネスについては、従来のライセンス販売に加えてサブスクリプションサービスでの提供を行うこと、また新規契約の獲得と機能拡充に伴うアップセルに取り組むことで売上高比率の上昇を図る。「LifeKeeper」の国内売上はライセンス販売が大半を占めるが、2024年12月よりAWS Marketplaceでの提供を開始しており、AWSのサービスを利用している企業ではサブスクリプションサービスの利用が簡便となった。また、2025年10月に提供開始した「LifeKeeper v10」では、全製品※1に1年単位のサブスクリプションプランを設定し、より利便性を追求した製品に仕上げたことで、今後のサブスクリプション売上比率の上昇が期待できる。また、MFP向けソフトウェアとなる「QuickスキャンAI」もサブスクリプション版※2となる「QuickスキャンPlus」を同年11月より提供開始しており、今後の売上比率向上が見込まれる。「Gluegentシリーズ」については、新規契約件数の拡大に向けて、販売パートナーとの連携を一層強化するほか、「Gluegent Flow」「Gluegent Gate」ともにアップセル施策を継続する。これらの取り組みによりプロダクト&サービス事業におけるストック型ビジネスの売上高は前期比8.3%増の4,050百万円を見込む。

※1 DataKeeper Cluster Edition v10を除く。

※2 月額基本料金は2,000円(税抜)で、OCR枚数に応じた従量課金を設定している。

プロダクト&サービス事業 ストック売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレージャー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

(2) AIとOSSによる事業強化

生成AIの活用、AIエージェント的アプローチによる事業強化を推進する。プロダクト&サービスでは、AIエージェント※的アプローチでの高付加価値機能の提供により顧客当たり売上単価のアップと新規顧客の獲得につなげ、MRRを積み上げていく。具体例として、2025年に「Gluegent Flow」で実装したユーザーアシスト機能は受動的な便利機能にとどまっていたが、2026年後半にリリース予定の次世代版は、社内で申請を行う際に過去のユーザーの傾向を参照し、必要な情報を先回りして取得、加工して提示する自律的な提案機能を実装する計画で、さらなる業務効率の向上を実現する。また、顧客のAI活用を支援するコンサルティング案件も引き合いが多く今後の成長が期待される。

※ 単発のタスク処理にとどまらず、複数の業務プロセスを連携させ一連の仕事を完遂できるAI技術。

ストック型ビジネスモデルの強化により継続的な成長を目指す

2. 中期経営計画

同社は2026年12月期よりスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。最終年度となる2028年12月期の業績目標として売上高22,000百万円、営業利益610百万円、EBITDA700百万円、ROIC13.5%を掲げた。年平均成長率は、売上高で4.9%、営業利益で15.0%となる。ストック型ビジネスモデルの強化により自社製品・サービスの拡大を図ることで収益性も向上し、売上高も含めて過去最高業績の更新を目指す。1年間の中期経営計画では2027年12月期の業績目標として、営業利益310百万円を掲げていたが、2025年12月期に超過したため、利益の目標水準を引き上げた格好となっている。

中期経営計画

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 計画	27/12期 目標	28/12期 目標	年平均成長率
売上高	19,059	20,000	21,000	22,000	4.9%
プロダクト&サービス	5,751	6,300	6,700	7,100	7.3%
コンサルティング&インテグレーション	3,459	3,300	3,800	4,000	5.0%
ソフトウェアセールス&ソリューション	9,860	10,400	10,500	10,900	3.4%
営業利益	401	450	520	610	15.0%
プロダクト&サービス	726	950	1,010	1,100	14.8%
コンサルティング&インテグレーション	343	260	300	310	-3.4%
ソフトウェアセールス&ソリューション	142	90	90	100	-11.1%
全社共通費用	-810	-850	-880	-900	
EBITDA	460	540	610	700	15.0%
ROIC	14.2%	13.4%	13.2%	13.5%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) プロダクト&サービス

プロダクト&サービス事業では、「継続的な機能開発・性能改善とAIの活用による製品差別化」「ストック型ビジネスモデル売上高比率の向上」「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」の3点を成長戦略として取り組み、2028年12月期に売上高7,100百万円(年平均成長率7.3%)、セグメント利益1,100百万円(同14.8%)を目指す。利益率は増収効果によって2025年12月期の12.6%から15.5%に上昇する見通しだ。

a) 「Gluegentシリーズ」のARR拡大

成長ドライバーとなる「Gluegentシリーズ」では、新規顧客の獲得と合わせてAI機能の実装による高付加価値化を進め、既存顧客へのアップセル並びに解約抑止に取り組むことでARRを積み上げていく。新規獲得についてはデジタルマーケティングに加えて販売パートナーとの連携強化を推進する。また、カスタマーサクセスを通じて顧客満足度の維持向上を図り、解約率を低水準に抑えていく。

b) 「LifeKeeper」のサブスクリプション強化

「LifeKeeper」については、クラウド環境での利用が国内外で広がるなかで、サブスクリプション契約(定額制、従量課金制)での販売を強化する。海外で先行しているが国内でも新たにリリースした「LifeKeeper v10」よりサブスクリプション契約での料金プランを用意した。ストック型売上の比率を高めることで安定した収益基盤を構築する考えだ。

c) MFP向けソフトウェア製品のサブスクリプション強化

MFP向けソフトウェア製品では、2025年3月に提供開始した「QuickスキャンAI」のサブスクリプション版となる「QuickスキャンPlus」の販売拡大に注力する。販売パートナーである大塚商会と連携し、既存ユーザーからのアップセルだけでなく新規顧客の獲得を推進する。MFP向けソフトウェア製品はサブスク化へのシフトを進めていることもあって年率1ケタ台の成長となるが、潜在需要の取り込み余地は大きく着実な成長を目指す。

(2) コンサルティング&インテグレーション

コンサルティング&インテグレーション事業では、「顧客のAI活用支援案件の拡大」と「AI活用による社内開発の生産性の劇的改善」に取り組む。APIソリューションに加えて、AIの利活用に関する企業等のコンサルティングニーズは依然強く、こうした需要を取り込んでいく。2028年12月期に売上高4,000百万円(年平均成長率5.0%)、セグメント利益310百万円を見込む。利益ベースでは2025年12月期の水準が高かったことや人員体制の強化を進めているため若干水準は低くなり、利益率も2025年12月期の9.9%から7.8%と若干低下する。売上高に関しては10億円弱の売上規模に育ったAPIソリューション事業の高成長が続くようであれば、リセール収入の増加が見込めることもあり、上振れする可能性もある。

生成AI関連ソリューションでは、「Azure OpenAI Service」の導入・活用支援サービスのほか、2025年5月よりRAGを活用した「社内ナレッジ活用AIチャット導入サービス」を提供している。また、APIソリューションの取り扱いサービスのなかからAIエコシステム*の構築・運用もできるため、AI人材の採用・育成、あるいはM&Aも視野に入れながら旺盛な需要を取り込む考えだ。

* AI利活用を通じたデータ駆動型のビジネス推進や業務改革において欠かせない「データマネジメント(保持、処理、可視化、知財)」及び「データセキュリティ、ガバナンス」の設計、開発、運用を一貫して支援するサービス。

今後の見通し

(3) ソフトウェアセールス&ソリューション

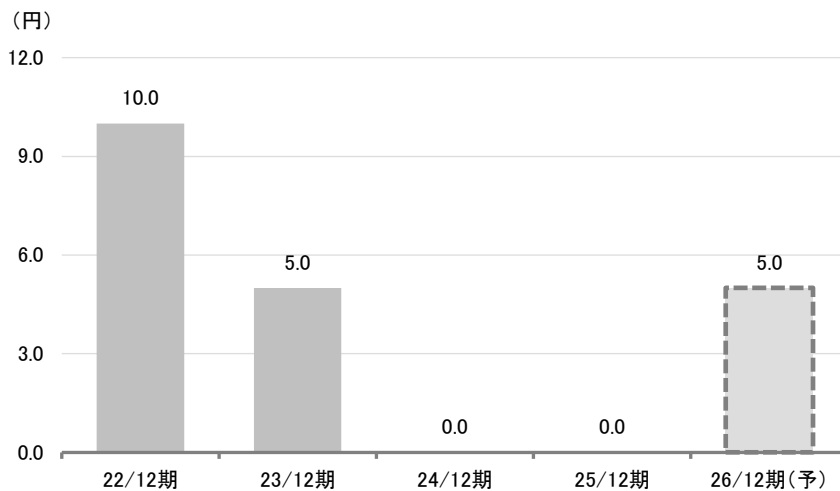
ソフトウェアセールス&ソリューション事業では、「Red Hatをはじめとする提携先との取引拡大」「Elasticsearchとの提携による生成AI関連案件の創出」に注力し、2028年12月期に売上高10,900百万円(年平均成長率3.4%)、セグメント利益100百万円を目指す。既述のとおり2026年12月期に利益水準が一旦落ち込む見通しとなっているため、利益に関しては大きな成長を見込んでおらず、利益確保を重視していくものと見られる。

株主還元策

内部留保の充実により 2027年12月期以降は連結配当性向30%以上を目指す

同社は2022年12月期と2023年12月期の2期連続で損失を計上し、内部留保が脆弱となったことから、2024年12月期と2025年12月期は、2期連続で無配とした。ただ、事業構造改革も一巡し利益体質への転換が進んだことで2026年12月期は1株当たり5.0円(配当性向11.7%)と3期ぶりの復配を予定している。また、内部留保が充実してきたことから、2027年12月期以降の配当方針として、連結配当性向で30%以上の配当を実施する方針を発表した。業績が中期経営計画どおりに進んだ場合には、1株当たり配当金は15円前後の水準に上昇するものと予想される。

1株当たり配当金の推移



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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