

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 >>>](#)

2025年4月3日(木)

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. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 今後の方向性	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2024年12月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	08
■ 業績見通し	10
1. 2025年12月期の業績見通し	10
2. 弊社の見方	11
■ 中長期的な成長戦略	11
1. 中期経営計画	11
2. 事業セグメントの変更	12
3. 事業セグメント別の成長戦略	13
■ 株主還元策	18

サイオス | 2025年4月3日(木)

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

要約

事業構造改革が一巡、自社製品・サービスの拡大により再成長目指す

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を活用したシステムインテグレーションを起点に、ソフトウェア製品やSaaS製品の開発販売を行うIT企業である。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. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比29.4%増の20,561百万円と過去最高を更新し、営業利益も35百万円（前期は208百万円の損失）と3期振りの黒字に転換した。売上高はRed Hat, Inc. 関連商品※1の大型案件を受注したほか、「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」などの自社製品・サービス、並びにAPI※2ソリューションなどが順調に拡大し増収要因となった。利益面では、自社製品・サービスの増収効果に加えて、研究開発費を絞り込んだことも増益に寄与した。なお、2024年12月に金融機関向け経営支援システム販売事業を住信SBIネット銀行<7163>に譲渡したことにより、関係会社株式売却益442百万円を特別利益として計上した。同事業はここ数年は採算面で厳しい状況が続いており、事業の集中と選択を進めるなかで売却を決定した。

- ※1 OSS&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 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。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.6%減の19,000百万円、営業利益で同99.5%増の70百万円を計画している。売上高は事業売却の影響とRed Hat, Inc. 関連商品の反動減を想定し減収見込みとなるが、利益率の高い「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」など自社製品・サービスの増収により、営業利益は増益となる見通しだ。増益幅が小さいように見えるが、2024年12月期は営業利益の下方修正を行い株主の期待に応えられなかった反省から、2025年12月期は計画を保守的に策定し、可能であれば上方修正を行いたいとの意思の表れとも受け取れる。

3. 今後の方向性

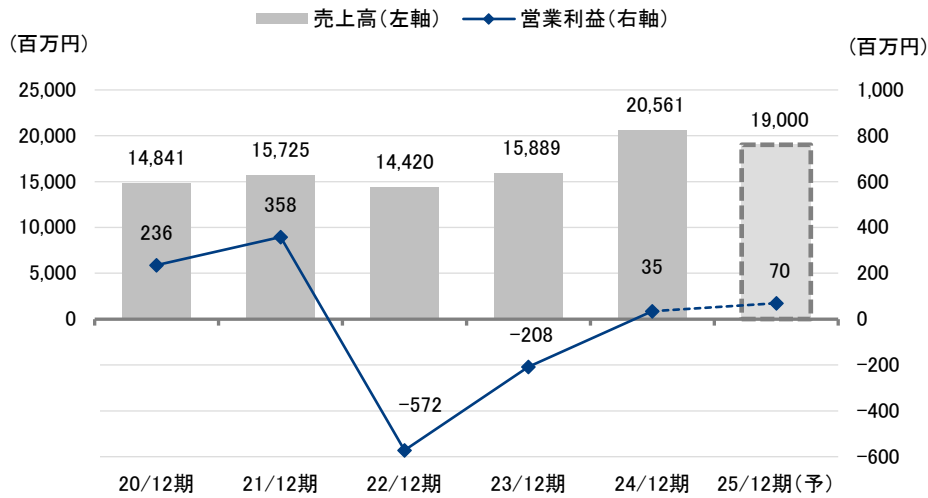
中期経営計画では、2027年12月期の業績目標として売上高22,500百万円、営業利益310百万円、ROICで10.9%を掲げた。事業セグメントごとに成長戦略を策定し、利益成長と資本収益性の向上に取り組んでいく。成長のカギを握る自社製品及びサービスについては、継続的な機能開発や性能改善だけでなく、生成AIなども活用して差別化を図る方針だ。特に年率2ケタ成長が続く「Gluegentシリーズ」が期待される。

要約

Key Points

- ・2024年12月期業績は過去最高売上を更新、各利益も3期振りの黒字に転換
- ・2025年12月期業績計画は保守的な印象で上振れ余地あり
- ・自社開発製品・サービスをけん引役に中期経営計画は堅実な成長を目標に掲げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

OSS、SaaS 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）グループメ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。

サイオス | 2025年4月3日(木)

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

会社概要

また、2017年10月に持株会社体制に移行した。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。2024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の2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）に承継させたくて、住信SBIネット銀行に全株式を売却し、2023年から取り組んできた事業構造改革がひとまず完了した。2024年12月末時点の連結従業員数が481名と2023年12月末から69名減少したが、主にはPCIの売却によるものである。

* 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・保守を行うBayPOS, Inc.（同49.0%）の2社。

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

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

サイオス | 2025年4月3日(木)

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

会社概要

2. 事業内容

OSS 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おり、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している。

(1) オープンシステム基盤事業

IT 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」や Red Hat, Inc. 関連商品をはじめとする OSS 関連商品の販売、並びに 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」は大企業や公共機関などを中心に国内外で累計 8 万ライセンスを超える導入実績を誇る主力製品である。また、2024 年 7 月には、新たに米国とオランダに本社を置く Elastic の日本法人である Elasticsearch(株)との提携を開始した。

(2) アプリケーション事業

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」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 (ユアデスク)」などの SaaS のほか、MFP (複合機) 向けソフトウェア製品※、金融機関や文教向けのシステム開発・構築支援、コンサルティングサービス等を展開している。

※「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。

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、日本電信電話 <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、同社の大きな脅威ではない。OSS 分野を専門にサポートする競合他社は少なく、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。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、2009 年にはその技術基盤をベースにリコー <7752> の MFP 向けソフトウェア製品を開発、事業化した。

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。2024 年 12 月期の売上構成では、大塚商会向けが全体の 29.5%、ネットワールド向けが 12.6% であった。また、海外売上比率は 4.1% 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。

サイオス | 2025年4月3日(木)

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

業績動向

2024年12月期業績は過去最高売上を更新、各利益も3期振りの黒字に転換

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比29.4%増の20,561百万円、営業利益で35百万円（前期は208百万円の損失）、経常利益で189百万円（同15百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で351百万円（同18百万円の損失）となり、売上高は過去最高を更新、各利益は3期ぶりに黒字転換した。また、同社がKPIとするEBITDAは87百万円（同147百万円の損失）、ROICは1.5%（同-10.1%）といずれも良化した。

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		増減率	増減額
	実績	売上比	期初計画	修正計画 (24年11月)	実績	売上比		
売上高	15,889	-	16,600	20,000	20,561	-	29.4%	4,672
売上原価	10,673	67.2%	-	-	15,230	74.1%	42.7%	4,557
売上総利益	5,216	32.8%	-	-	5,330	25.9%	2.2%	114
販売費及び一般管理費	5,424	34.1%	-	-	5,295	25.8%	-2.4%	-129
（研究開発費）	839	5.3%	-	-	635	3.1%	-24.3%	-204
営業利益	-208	-1.3%	250	-70	35	0.2%	-	243
経常利益	-15	-0.1%	330	45	189	0.9%	-	204
特別損益	-77	-0.5%	-	-	405	2.0%	-	483
親会社株主に帰属する当期純利益 又は親会社株主に帰属する当期純損失	-18	-0.1%	220	280	351	1.7%	-	370
EBITDA ^{※1}	-147	-0.9%	310		87	0.4%	-	234
ROIC ^{※2}	-10.1%		11.6%		1.5%		-	11.6pp

※1 EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※2 ROIC（投下資本利益率）= 営業利益 × (1 - 実効税率) ÷ (株主資本 + 有利子負債)。実効税率は35%を前提に計算

出所：決算短信、決算説明資料、IRニュースよりフィスコ作成

業績動向

売上高は Red Hat, Inc. 関連商品が大きく伸張したほか、「LifeKeeper」や「Gluegent シリーズ」などの自社開発品、API ソリューション事業などが順調に増加し、金融機関向け経営支援システム販売事業の減収をカバーした。売上総利益率は Red Hat, Inc. 関連商品の構成比上昇により 2023 年 12 月期の 32.8% から 25.9% に低下したが、増収効果により売上総利益は同 2.2% 増の 5,330 百万円となった。また、研究開発費を同 204 百万円減の 635 百万円と絞り込んだことも営業利益の増加要因となった。特別利益として関係会社株式売却益 442 百万円を計上したこともあり、親会社株主に帰属する当期純利益は同 370 百万円増と急回復した。

2024 年 12 月期初計画比では、Red Hat, Inc. 関連商品で大型案件を受注したことを主因に売上高は 3,961 百万円上振れたが、営業利益は金融機関向け経営支援システム販売事業の低迷や米国向け売上の未達により 214 百万円下振れた。また 2024 年 11 月に発表した修正計画比では、「LifeKeeper」や Red Hat, Inc. 関連商品の販売が想定を上回ったことにより、売上高が 561 百万円上振れ、営業利益も販管費が計画を下回ったことなどから 105 百万円上振れた。同社は 2022 年 12 月期に損失を計上して以降、事業構造改革を進めてきたが、金融機関向け経営支援システム販売事業の譲渡により不採算事業の整理は一巡したとしており、今後は自社開発製品・サービスを中心に成長を目指すことになる。

「LifeKeeper」「Gluegent シリーズ」など自社製品が順調に拡大

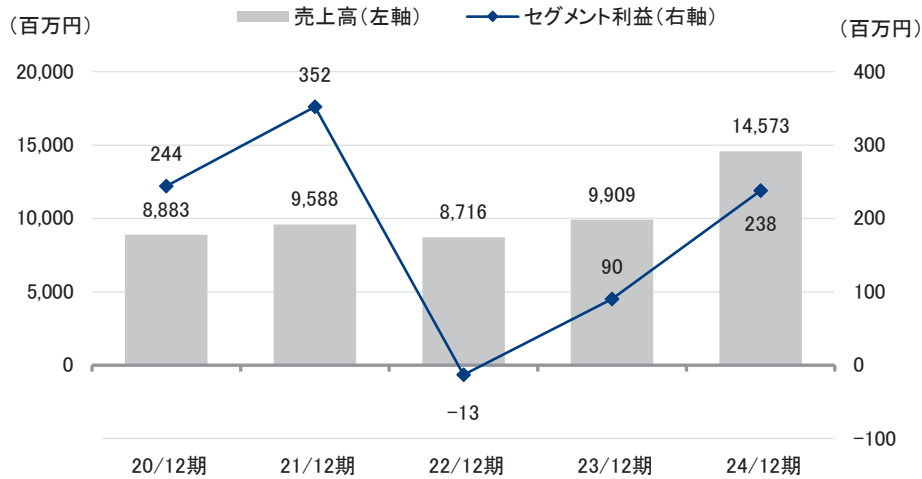
2. 事業セグメント別の動向

(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 47.1% 増の 14,573 百万円と大幅増収となり、セグメント利益も同 164.8% 増の 238 百万円と 2 期連続で増益となった。企業の活発な IT 投資が続くなか、Red Hat Enterprise Linux をはじめとする Red Hat, Inc. 関連商品において中間期に大型案件を受注したこと、主力自社製品の「LifeKeeper」も国内におけるライセンス販売の増加により伸長したことが増収増益要因となった。Red Hat, Inc. 関連商品の大型案件は通常よりも利益率の低い案件だったため、利益への貢献は軽微であった。「LifeKeeper」については、企業の情報システムがクラウドシフトする流れを受けクラウド環境での売上が順調に拡大したほか、オンプレミス向け販売も復調した。

海外売上高については前期比 1.5% 増の 833 百万円となった。米国向けが同 12.9% 減の 467 百万円と落ち込んだ一方で、欧州向けが同 39.0% 増の 244 百万円、アジア他向けが同 12.0% 増の 121 百万円となり、欧州向けについては大型案件を複数受注したこともあり 4 期連続で過去最高売上を更新した。米国向けについては、クラウドシフトの流れが続くなかでオンプレミス販売からの切り替えがうまく進んでいない様子だが、改善策として米子会社の販売・マーケティング機能を強化する。従来は開発人員の増強を進めてきたが、全体の人件費を抑えるなかで販売・マーケティング部門にリソースを投下する方針だ。

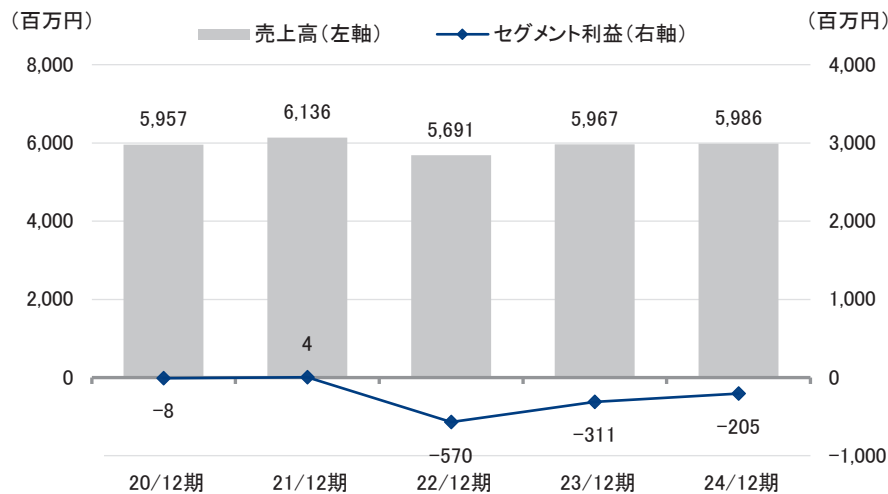
業績動向

オープンシステム基盤事業


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期比 0.3% 増の 5,986 百万円、セグメント損失は 205 百万円（前期は 311 百万円の損失）となった。API ソリューション事業は、API 領域に特化した高い技術力により活況な市場の需要を取り込み、同 1.5 倍増と好調な増収となった。また、「Gluegent シリーズ」も新規顧客の獲得が進み順調な増収、MFP 向けソフトウェア製品も堅調な増収となった。一方で、金融機関向けのシステム開発・構築支援や経営支援システム販売事業が減収となり、売上高が伸び悩む要因となった。利益面では、自社開発製品の増収効果に加えて研究開発費の選択と集中を図ったことが損失額の縮小要因となった。

アプリケーション事業


出所：決算短信よりフィスコ作成

財務体質の改善が進み、 ネットキャッシュは過去最高水準に積み上がる

3. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の資産合計は前期末比1,378百万円増加の8,085百万円となった。主な変動要因については、流動資産では現金及び預金が1,073百万円、売掛金及び契約資産が116百万円、前渡金が112百万円それぞれ増加した。固定資産ではソフトウェア（仮勘定含む）が32百万円増加した一方で、有形固定資産が65百万円、退職給付に係る資産が54百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比1,029百万円増加の6,547百万円となった。有利子負債が78百万円減少した一方で、将来の売上高となる契約負債が638百万円増加したほか、買掛金が311百万円、未払法人税等が210百万円増加した。契約負債が発生する製品・サービスは、「LifeKeeper」（オンプレミス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ることができ、今後の収益増加を示す先行指標の1つとして、ポジティブに評価される。純資産合計は同349百万円減の1,537百万円となった。利益剰余金が301百万円増加したほか、為替換算調整勘定が32百万円増加したことなどによる。

経営指標については、自己資本比率が前期末の16.4%から17.7%に上昇し、有利子負債比率が同16.5%から7.1%に低下するなど、財務の健全性が向上した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も契約負債の増加や関係会社株式売却益の計上等により3,575百万円と過去最高水準に積み上がるなど、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。ストック型ビジネスの売上高については非開示だが、契約負債残高は毎年右肩上がりに増加しており、次年度売上高に占める比率で見ても2019年12月期末の12.4%から2024年12月期末には20.3%（2025年12月期売上計画で算出）に上昇している。2023年12月期末の数値が15.6%と落ち込んだが、これはRed Hat, Inc. 関連商品が大幅増収となった影響によるもので、中期的に見れば同比率の上昇トレンドが続くものと弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表

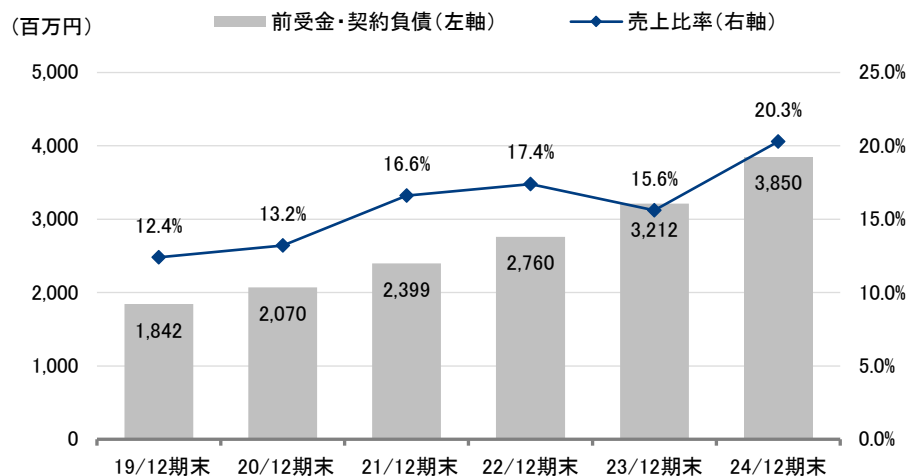
(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	増減額
流動資産	5,774	5,195	5,741	7,175	1,434
(現金及び預金)	3,148	2,505	2,604	3,677	1,073
固定資産	875	827	965	909	-55
資産合計	6,649	6,022	6,706	8,085	1,378
流動負債	4,268	4,337	5,130	6,183	1,052
(前受金及び契約負債)	2,399	2,760	3,212	3,850	638
固定負債	483	441	388	364	-23
負債合計	4,752	4,778	5,518	6,547	1,029
(有利子負債)	314	222	181	102	-78
純資産合計	1,897	1,243	1,187	1,537	349
(安全性)					
自己資本比率	27.7%	19.4%	16.4%	17.7%	1.3pp
有利子負債比率	17.1%	19.1%	16.5%	7.1%	-9.4pp
ネットキャッシュ	2,833	2,282	2,422	3,575	1,152
(収益性)					
ROIC (投下資本利益率)	10.0%	-25.1%	-10.1%	1.5%	11.6pp
ROE (自己資本利益率)	22.0%	-42.6%	-1.7%	26.8%	28.5pp
売上高営業利益率	2.3%	-4.0%	-1.3%	0.2%	1.5pp

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

前受金及び契約負債の推移



注1：売上比率 (期末前受金・契約負債÷次年度売上高)、24/12期末の数値は25/12期会社売上計画により算出

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

■ 業績見通し

2025年12月期業績計画は保守的な印象で上振れ余地あり

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.6%減の19,000百万円、営業利益で同99.5%増の70百万円、経常利益で同15.3%減の160百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同71.6%減の100百万円を計画している。また、KPIとしているEBITDAは同40.2%増の122百万円と2期連続増益となり、ROICも2024年12月期の1.5%から2.8%と若干の上昇を見込んでいる。

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	会社計画	売上比	増減率	増減額
売上高	20,561	-	19,000	-	-7.6%	-1,561
営業利益	35	0.2%	70	0.4%	99.5%	34
経常利益	189	0.9%	160	0.8%	-15.3%	-29
親会社株主に帰属する 当期純利益	351	1.7%	100	0.5%	-71.6%	-251
EBITDA	87	0.4%	122	0.6%	40.2%	35
ROIC	1.5%		2.8%		-	1.3pp
1株当たり当期純利益(円)	40.57		11.54			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は2024年12月期に大型案件が寄与したRed Hat, Inc. 関連商品の反動減を見込んでいることや、金融機関向け経営支援システム販売事業の売上がなくなることにより減収を見込んでいる。一方、営業利益は不採算だった金融機関向け経営支援システム販売事業がなくなるほか、「LifeKeeper」や「Gluegentシリーズ」など自社製品の成長により増益となる。研究開発費は2024年12月期並みの水準を計画している。

経常利益は2024年12月期に営業外で計上した為替関連のデリバティブ評価益91百万円及び為替差損37百万円を見込んでいないことから減益となる見通し。親会社株主に帰属する当期純利益についても関係会社株式売却益がなくなるため、減益幅が大きくなる計画となっている。

業績見通し

2. 弊社の見方

弊社では、2025年12月期の同社計画は保守的で、市場環境が急速に悪化するようなことがなければ利益ベースでは上振れする公算が大きいと見ている。2024年12月期で事業構造改革を完了しプロダクトミックスが改善することや、Red Hat, Inc. 関連商品の価格調整を実施することで粗利率の改善が見込めるためだ。同社は2022年12月期以降、2期連続で営業損失を計上し、また、2024年12月期においても期初計画から営業利益の下方修正を行うなど、株主に対する期待に応えきれなかった。このことが企業価値（＝時価総額）低迷の要因と考えられる。企業価値を高めるには、収益の拡大やROE向上など自助努力だけでなく、株主や投資家から成長期待の大きい企業、あるいは投資先として安心して株式を保有できるといった期待感や信頼感を醸成することも必要である。特に業績計画に対する信頼感を醸成することは重要であり、2025年12月期はこうした点も踏まえて保守的に計画を策定し、期中で上方修正を目指すことにしたと弊社では推察する。収益成長への期待感という点では、自社製品・サービスの売上動向が引き続き重要になると見られ、「Lifekeeper」や「Gluegent シリーズ」を中心とした SaaS 事業の動向に注目したい。

■ 中長期的な成長戦略

自社開発製品・サービスをけん引役に 中期経営計画は堅実な成長を目標に掲げる

1. 中期経営計画

同社は3ヶ年の中期経営計画を策定し、最終年度となる2027年12月期の業績目標として売上高22,500百万円、営業利益310百万円、EBITDA362百万円、ROIC10.9%を掲げた。事業セグメントごとに成長戦略を策定し、利益成長と資本収益性の向上を図る。EBITDA目標の362百万円は2021年12月期の448百万円よりも低く、蓋然性の高い目標になっているとの印象で、以下に示す成長戦略が順調に進むようであれば、上振れすることも十分考えられる。

中期経営計画

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 計画	26/12期 計画	27/12期 計画	年平均 成長率
売上高	20,561	19,000	20,500	22,500	3.0%
営業利益	35	70	150	310	106.7%
EBITDA	87	122	202	362	60.7%
ROIC	1.5%	2.8%	5.8%	10.9%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメントの変更

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、同社の成長ストーリーをより解りやすく投資家にアピールし、企業価値の向上につなげるのが狙いだ。

プロダクト & サービスには、自社開発ソフトウェア製品及びSaaS製品が含まれ、3セグメントのなかで最も利益額が大きいセグメントである。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、電子カルテ等の医療DX支援サービス等が含まれる。ソフトウェアセールス & ソリューションには、Red Hat, Inc. 関連商品をはじめとする国内外の先端ソフトウェアの仕入販売とテクニカルサポートが含まれる。利益額は小さいが売上高では最も大きい事業セグメントである。また、セグメント利益に関しては従来、全社共通費用を各セグメントに按分配賦していたが、新セグメントでは事業活動成果のみの利益とし、全社共通費用に関しては調整額として計上する。

2024年12月期事業セグメント別業績

(単位：百万円)

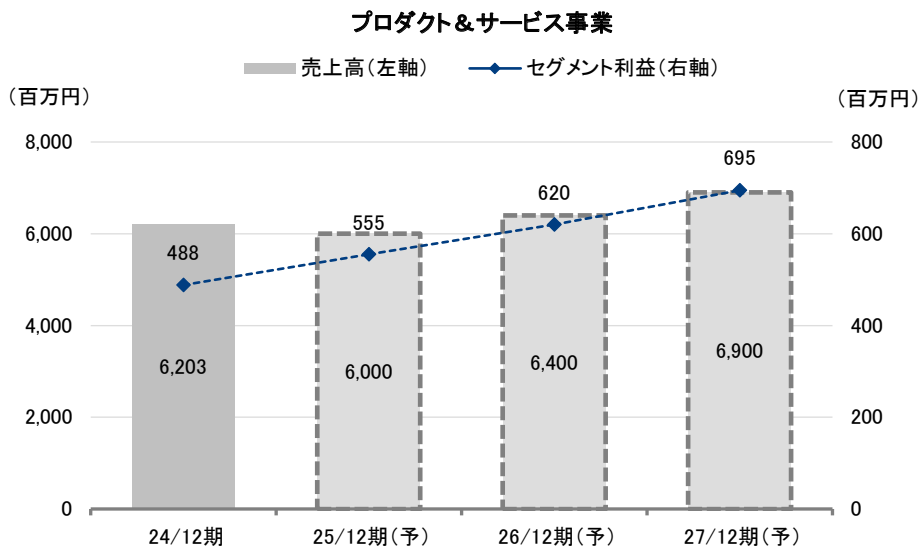
旧セグメント	売上高	セグメント利益		新セグメント	売上高	セグメント利益
オープンシステム 基盤事業	14,573	238	➔	プロダクト & サービス	6,203	488
アプリケーション 事業	5,986	-205		コンサルティング & インテグレーション	3,040	321
調整額	1	1		ソフトウェアセールス & ソリューション	11,316	108
合計	20,561	35		調整額	2	-883
				合計	20,561	35

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 事業セグメント別の成長戦略

(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・性能改善と生成 AI の活用による製品差別化」「販売チャネルの拡大及びデジタルマーケティングの強化等を通じた顧客開拓」「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、2027年12月期に売上高6,900百万円(年平均成長率3.6%)、セグメント利益695百万円(同12.5%)を目指す。利益率は増収効果によって2024年12月期の7.9%から10.1%に上昇する見通しだ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

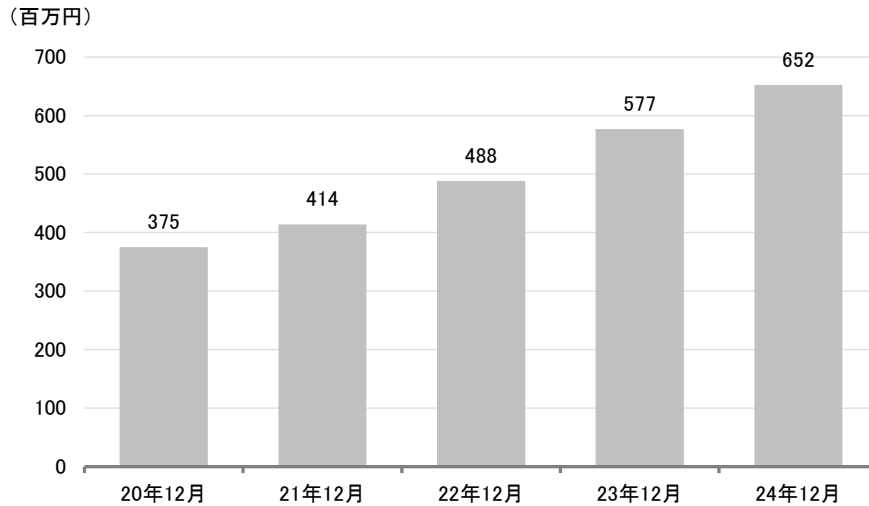
a) 「Gluegent シリーズ」

i) ARR 実績及び CAGR 他社比較

SaaS 製品のなかでも順調に成長を続けているのが「Gluegent シリーズ」で、ワークフローシステムの「Gluegent flow」とID認証システムの「Gluegent Gate」の合計 ARR※は2024年12月時点で前年同月比13.0%増の652百万円となった(内訳は「Gluegent Flow」が34.0%増、「Gluegent Gate」が4.6%増)。2020年12月以降の4年間のCAGR(年平均成長率)は14.8%となっており、SaaS事業を展開するイトレッド<3969>の15.3%(2021年3月期第3四半期～2025年3月期第3四半期のストック売上高)、rakumo<4060>の19.6%(2020年12月期～2024年12月期のSaaS売上高)、HENNGE<4475>の23.4%(「Henge One」の2021年9月期第1四半期～2025年9月期第1四半期の売上高)と比較しても遜色のないCAGRとなっている。ただ、これら企業と比較すると売上規模は小さいため、より高い成長率を目指す。

※ 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

「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

ii) APR 拡大戦略

ARRの拡大戦略として、新規顧客の獲得と合わせて既存顧客へのアップセル並びに解約抑止に取り組んでいる。「Gluegent Flow」ではGoogle Workspaceに加え、Microsoft365との連携機能を強化することでユーザーの業務効率化、利便性向上を図っており※1、オンラインセミナーなどデジタルマーケティングの強化や販売パートナーとの連携強化により新規顧客の獲得につなげている。解約抑止策としては、カスタマーサクセス体制を強化し顧客のフォローアップを充実させており、2023年12月期に引き続き解約率は低水準で推移している。「Gluegent Flow」に関しては、スマートキャンプ(株)が優れたSaaS製品を表彰する「BOXIL SaaS AWRD Winter 2024※2」のワークフローシステム部門において、「Good Service※3」を受賞したほか、IT製品の国内最大級のレビューサイトである「ITreview」にて2025年1月に発表された「ITreview Grid Award 2025 Winter」のワークフローシステム部門でも「High Performer」を受賞(2021 Springから連続受賞)するなど評価を獲得している。連携機能が充実していることや使い勝手の良いUI/UX設計、タスク管理が容易な点が評価されているようで、2024年12月のARRも前年同月比34.0%増と高成長が続いている。

※1 連携機能により自動でExcel等へのデータ出力やファイル保存が可能となった。

※2 BOXIL SaaS AWARDとは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」を運営するスマートキャンプ(株)が、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベントで、年1回及び四半期ごとに表彰されている。

※3 「Good Service」は「BOXIL SaaS」上に投稿された口コミを対象に、各カテゴリで総得点の高いサービスに対して与えられる称号。

サイオス | 2025年4月3日(木)

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

中長期的な成長戦略

iii) 生成 AI の活用

2025年1月には生成AIを活用した「ユーザーアシスト」機能の正式版をリリースし、ワークフローの利便性・操作性は一段と向上したため、新規顧客のさらなる獲得につながるものと期待される。「ユーザーアシスト」の主な機能として、タスク要約機能※1、スマートモデル検索機能（申請時に利用すべきモデルを簡単に検索・レコメンドする機能）のほか、管理者向けにスクリプト自動生成機能（多様なパターンの申請への対応を可能とするスクリプトの作成を支援。自然言語で指示した内容に基づき、スクリプトを生成する機能）の3つの機能を実装した。ビジネスプラン（月額料金500円）のユーザーにとっては、月額料金が変わらず利用できるため解約防止につながるほか、ベーシックプラン（同400円）から切り替える顧客が現れる可能性もある※2。既存顧客からの評価は高いようで、顧客満足度の向上にもつながっている。

※1 タスク一覧で対象タスクの要約文を表示する機能

※2 料金プランでビジネスプラン（月額500円）の提供サービスのなかに「ユーザーアシスト」を追加した。ベーシックプラン（月額400円）のユーザーは利用できないため。

iv) Gluegent Gate の拡大

「Gluegent Gate」は、ゼロトラスト※時代における情報セキュリティ対策の重要性が高まるなか、シングルサインオンによる最適なアクセス管理システムとして、2011年12月期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着実に拡大している。解約抑止策として、導入前のコンサルティングから導入後の課題に対するサポートまで、継続的に顧客を支援できるカスタマーサクセス体制を構築しており、解約率も低水準で推移している。2024年12月のARRは前年同月比で4.6%増とやや伸びが鈍化してきたが、販売パートナーとの連携強化を図ることで拡大を目指す。

※ 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に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) 「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サブスクリプション契約での販売を行うための開発を進めており、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。また、企業の情報システムのクラウドシフトが進むなかで、パブリッククラウド大手事業者との関係強化も継続して進めることにしている。

c) MFP 向けソフトウェア製品

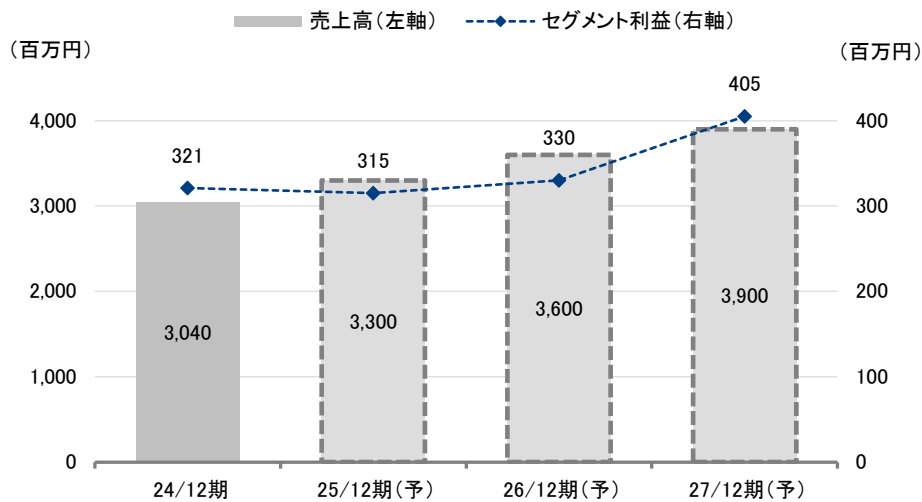
MFP向けソフトウェア製品では、スキャン用アプリケーションである「Quick スキャン」の新バージョンとして「Quick スキャン AI」を2025年3月に提供開始した。主な特徴として、「AI-OCR モード」にするとスキャン後にAIによる文字認識が行われ、業務で活用しやすいテキスト付きPDFやOffice形式での保存が可能となる。また、手書き文字を含めた文書の検索性が向上し、文字の打ち直し業務を改善するなど業務効率の大幅な向上が見込まれる。「Quick スキャン AI」の投入によって、既存ユーザーからのアップセルだけでなく新規顧客の獲得も販売パートナーである大塚商会との連携を強化しながら推進する方針だ。MFP向けソフトウェア製品はサブスクリプション化へのシフトを進めていることもあって年率1ケタ台の成長にとどまっているが、潜在需要の取り込みが不十分と見ており成長加速を目指す。

中長期的な成長戦略

(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、「OSS によるシステム開発能力拡大で競争優位性強化」「生成 AI 活用強化：導入支援案件の拡大及び社内利用拡大による生産性の劇的改善」「卓越した企画・開発力と安定した運用支援で顧客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、2027年12月期に売上高3,900百万円（年平均成長率8.7%）、セグメント利益405百万円（同8.1%）を目指す。利益率は2024年12月期の10.6%から一旦9%台に低下するが、2027年12月期には10.4%に上昇する計画である。

コンサルティング & インテグレーション事業



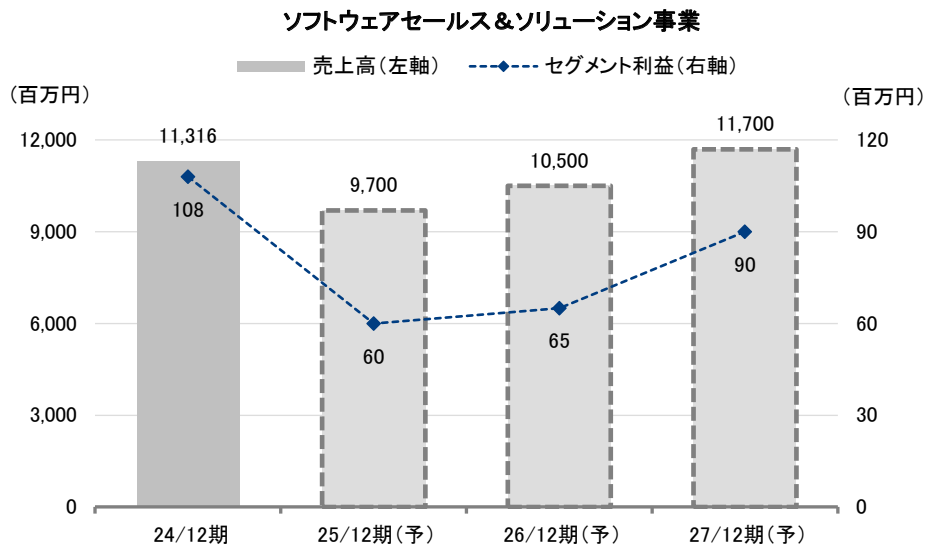
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

現状は API ソリューションや金融業界向けシステム開発、文教向け統合認証ソリューションが売上の中心となっている。とりわけ API ソリューションはクラウドサービスの普及拡大によって、自社システムに他社サービスを連携する動きが活発化しており、「API エコシステムソリューション」の提供により売上拡大を目指す。API エコシステムとは、API を起点にビジネスモデルの検討からシステム設計構築、パートナー・ユーザーへの利用促進活動、運用や集積データの解析・利活用に至るまでの PDCA サイクルを回し、プロジェクトを成功に結び付けるソリューションである。2024年10月には AI 利活用を通じたデータドリブンのビジネス推進や、業務改革に欠かせないデータマネジメントや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「AI エコシステムデザインソリューション」の提供も開始しており、これまで蓄積してきた豊富なノウハウと高い技術開発力を強みに年率2ケタ台の高成長を目指す。生成 AI 関連事業については、2024年1月より「Azure OpenAI Service」の導入や活用を支援するコンサルティングサービスの提供を開始したほか、社内においても業務効率向上に向けて活用を進めている。

中長期的な成長戦略

(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(株)との提携による生成AI関連案件の創出」「品質の高いテクニカルサポートで顧客エンゲージメントを強化」の3点を成長戦略として取り組み、2027年12月期に売上高11,700百万円(年平均成長率1.1%)、セグメント利益90百万円を目指す。2025年12月期は2024年12月期大型案件の反動減で減収減益となる見込みだが、2026年12月期以降増収増益基調に転じる見通しだ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2024年7月に業務提携を発表した「Elastic」はデータベース検索エンジンを提供するElastic<ESTC>の日本法人で、国内初の代理店契約を締結した。ElasticのRAG(Retrieval-Augmented Generation; 検索拡張生成)技術をベースとした「Elastic Search AI Platform」を用いて「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。RAGは社内の未公開データを生成AIに与え、検索技術により求める情報を生成AIから得られるようにする仕組みで、一般的な生成AIよりも生成される回答の精度が高まるほか、事実に基づかない情報を生成する(ハルシネーション)リスクを抑制する効果などが期待される。提供する未公開データも社外に流出することはなく、安全に利用することが可能といった特徴が挙げられる。同社は導入プランの作成支援から、PoC(概念検証)支援、導入支援(PoCの結果を基に本番環境の設計・構築を行い、運用のためのトレーニングを実施)までを行う。既に複数案件を受注しているほか、大型商談も進めている状況で今後の成長が期待される。

■ 株主還元策

内部留保の充実により配当余力が生まれた段階で復配意向

株主還元策については、連結業績の推移・見通し、配当性向・配当利回り・自己資本比率等の指標を総合的に勘案しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針としている。2024年12月期は単体決算において米子会社の株式評価損を計上したことにより利益剰余金がマイナスとなったことから無配とした（2023年12月期は5.0円配当）。2025年12月期も内部留保の充実を優先し、無配を継続する予定としている。今後は利益成長により内部留保を充実させ、配当余力が生じた段階で早期に復配したい意向だ。

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