

サイオテクノロジー

3744 東証 2 部

2015 年 8 月 31 日 (月)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 第 2 四半期累計の連結業績は、ほぼ計画どおりに進捗

サイオテクノロジー〈3744〉はオープンソースソフトウェア（以下 OSS）とクラウドコンピューティング（以下クラウド）を軸に、Web アプリケーションや OS、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。OSS の技術サポート体制では国内でもトップクラス。2015 年 5 月に東証マザーズから東証第 2 部に市場区分を変更した。

2015 年 12 月期第 2 四半期累計（2015 年 1 月 -6 月期）の連結業績は、売上高で前年同期比 20.5% 増の 4,392 百万円、営業損失で 55 百万円（前年同期は 53 百万円の利益）とほぼ会社計画どおりの進捗となった。売上高は既存事業が順調に推移したほか、4 月に（株）キーポート・ソリューションズ（以下 KPS）を子会社化したことで 2 ケタ増収となったが、「SIOS iQ」など新製品の開発負担増や営業・マーケティング費用の増加が減益要因となった。

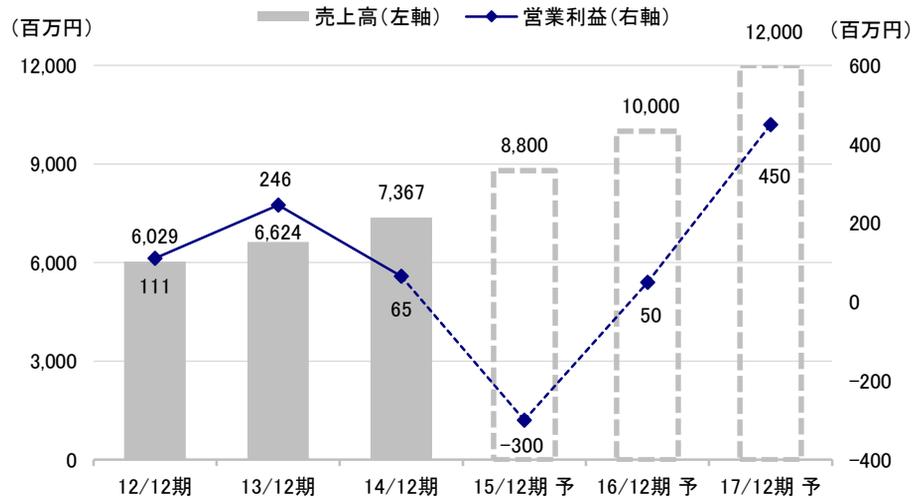
2015 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 19.4% 増の 8,800 百万円、営業損失で 300 百万円（前期は 65 百万円の利益）を見込んでいる。7 月に販売を開始した「SIOS iQ」を中心に研究開発費が前期比で大幅に増加することが主因。「SIOS iQ」は世界で初めて機械学習技術を活用した IT オペレーション分析ソフトウェアであり、クラウド環境下において、企業の IT システムの障害発生リスクを未然に防ぎ、IT 管理コストの軽減を実現するソフトウェアとして注目されている。既に、国内外の複数の企業で評価中となっており、早ければ今期中にも売上げに貢献することが見込まれる。

中期計画として、最終年度となる 2017 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費）で 500 百万円を目標として掲げている。償却費が現状維持のペースであれば営業利益は 400 ～ 450 百万円程度となる見込みだ。コアビジネスの競争力強化に加えて、M&A を含む新たな事業創出に取り組んでいく。M&A 戦略では、KPS に続いて 6 月にはプレナス〈9945〉と海外飲食店向け IT システムの開発・販売を行う合併会社（出資比率 49%）を米国に設立しており、引き続きシナジーが期待できる案件に関しては前向きに検討していく方針を示している。

■ Check Point

- ・ 既存事業の順調な推移などで増収も研究開発費増などで減益
- ・ 実質無借金経営で健全な財務体質が続く
- ・ 継続的な研究開発投資や新規事業の創出などで計画目標の達成へ

業績推移



■ 事業概要

セグメントはオープンシステム基盤と Web アプリケーション事業に区分

同社は 1997 年に Linux や Java などの OSS※1 を活用した情報システム開発領域での事業展開を目指して設立された企業で、現在の事業セグメントはオープンシステム基盤事業と Web 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。

○オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業は、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」等を活用した事業継続ソリューション、Linux OS の世界的スタンダードである「Red Hat Enterprise Linux」を始めとする OSS 関連製品の販売、並びに OSS に関する様々な問い合わせに対応するサービス「サイオス OSS よろず相談室」等の OSS 関連ソリューションのほか、各種情報システム向けのコンサルティングサービス等が含まれる。「LifeKeeper」に関しては米子会社が開発した製品であり、国内だけでなく海外でも販売されている。

○Web アプリケーション事業

Web アプリケーション事業は、MFP 関連ソリューション※2 のほか、Google Apps 連携の「Glugent シリーズ」※3 を中心としたクラウドソリューションが中心で、そのほかにもビッグデータソリューション※4 や各種情報システム向けコンサルティングサービスなどが含まれる。なお、2015 年 4 月に金融業界を中心にシステム・アプリケーション開発を展開している KPS を子会社化（出資比率 90.5%）しており、同事業をセグメントに組み入れている。KPS の業績は 2014 年 3 月期で売上高 1,303 百万円、営業利益 132 百万円であり、直近の業績もほぼ同水準とみられる。

- ※1 OSS (オープンソースソフトウェア)・・・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 プリンター、スキャナー、コピー、FAX 等の複合機にオプションで付く文書管理ソフトウェアや操作性の向上に寄与するソフトウェアを開発・提供している。
- ※3 社内のワークフローをクラウド化する「GlugentFlow」を始め、Google カレンダーにチームメンバーの予定管理機能を付加した「Glugent グループスケジューラー」等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化を支援するサービス。
- ※4 大規模データを従来より低コストかつ短時間で解析・分析できるソフトウェアを利用したクラウドサービス。

■ 決算動向

既存事業の順調な推移などで増収も研究開発費増などで減益

(1) 2015 年 12 月期第 2 四半期累計決算の概要

7 月 29 日付で発表された 2015 年 12 月期第 2 四半期累計 (2015 年 1 月 -6 月) の連結業績は、売上高が前年同期比 20.5% 増の 4,392 百万円、営業損失が 55 百万円 (前年同期は 53 百万円の利益) と増収減益となった。売上高は 4 月に KPS を子会社化したことに加えて、Red Hat, Inc. 関連商品や「LifeKeeper」、MFP 向けソフトウェアなど既存事業も順調に推移したことが大幅な増収要因となった。また、地域別売上高では、国内が前年同期比 19.8% 増の 4,119 百万円となったほか、海外も米国を中心に同 32.2% 増の 272 百万円と順調に拡大した。

一方、利益面では「SIOS iQ」など新製品開発のための研究開発費が前年同期比 38.3% 増の 305 百万円と増加したことや、営業・マーケティング費用の増加、「Red Hat Enterprise Linux」の競争激化による利益率低下などが減収要因となった。ただ、会社計画に対しては売上高、利益ともにほぼ計画どおりの進捗だったと言える。なお、連結従業員数は KPS の子会社化によって 125 名増の 387 名と大幅に増加した。KPS 社員の大半はシステムエンジニアであり、開発面でのシナジーが今後期待できるとみている。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2015 年 12 月期第 2 四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	14/12 期 2Q 累計		15/12 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	3,645	100.0%	4,392	100.0%	20.5%
売上総利益	1,425	39.1%	1,580	36.0%	10.9%
販管費	1,371	37.6%	1,636	37.2%	19.2%
営業利益	53	1.5%	-55	-1.3%	-
経常利益	60	1.7%	-33	-0.8%	-
当期純利益	4	0.1%	-54	-1.2%	-
EBITDA	86	2.4%	-21	-0.5%	-
連結従業員数	262	-	387	-	47.7%

(注) EBITDA= 営業利益+減価償却費+のれん償却費

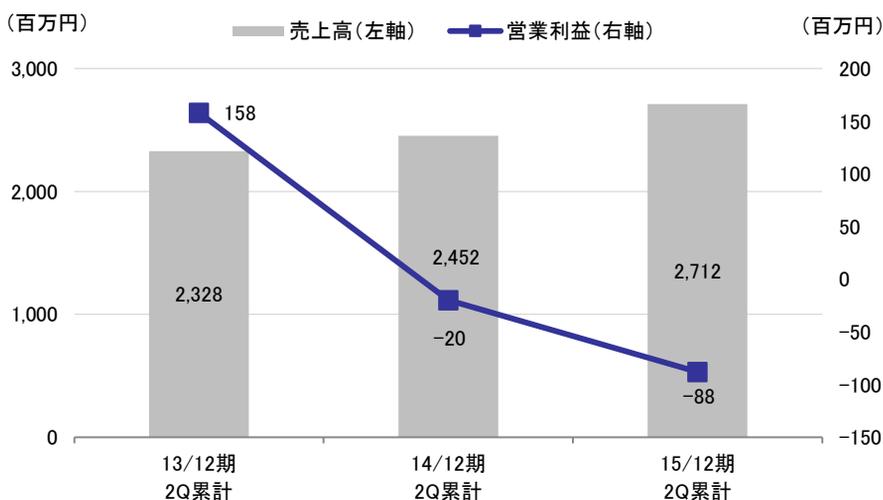
○オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業の売上高は前年同期比 10.6% 増の 2,712 百万円、セグメント損失は 88 百万円 (前年同期は 20 百万円の損失) となった。

IT 投資の拡大を背景に、Red Hat, Inc. 関連商品や、OSS サポートサービスなどが順調に拡大した。また、「LifeKeeper」も国内が堅調に推移したほか、海外売上も円安効果によって 2 けた増収となった。特に「サイオス OSS よろず相談室」ではサイバーセキュリティ対策への関心の高まりもあって、顧客数も増加傾向となっている。

一方、利益面では新製品となる「SIOS iQ」の開発費増や、営業・マーケティング費用の増加が減収要因となった。また、「Red Hat Enterprise Linux」の競争激化による利益率低下もマイナス要因となった。

オープンシステム基盤事業

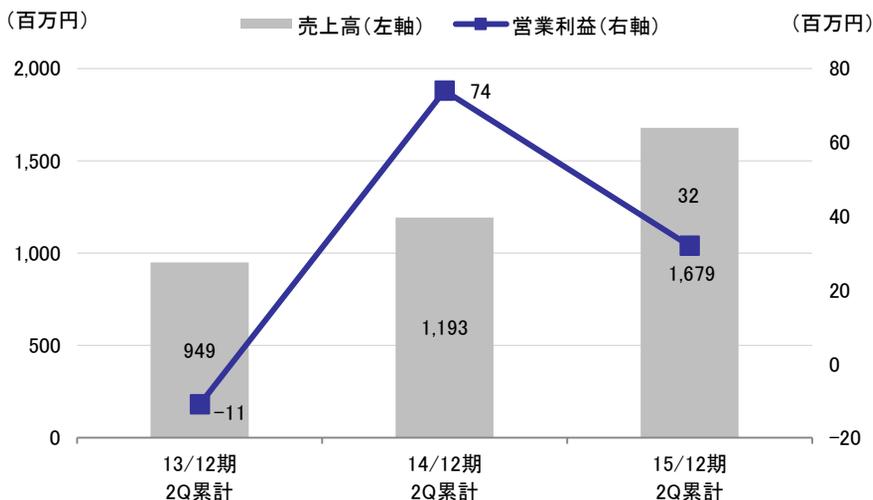


○ Web アプリケーション事業

Web アプリケーション事業の売上高は前年同期比 40.8% 増の 1,679 百万円、セグメント利益は同 55.6% 減の 32 百万円となった。売上高の増収要因の大半は KPS の子会社化によるものだが、既存事業である MFP 向けソフトウェアも順調に推移した。

利益面では、MFP 向けソフトウェアの機能拡張や新製品・サービスのための研究開発費などが増加したことが減益要因となっている。なお、KPS に関しては会社計画どおりの進捗となったようだ。

Webアプリケーション事業



2015 年 8 月 31 日 (月)

実質無借金経営で健全な財務体質が続く

(2) 財務状況

2015 年 6 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 76 百万円増の 3,728 百万円となった。現預金は 40 百万円増加し、手元資金は約 20 億円となり、今後の成長戦略を加速するための潤沢な資金を確保している。有利子負債は 4 百万円で実質無借金経営であり、自己資本比率は 43.8% と前期末比で若干低下したものの、健全な財務体質が続いているものと判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/12 期	14/12 期	15/12 期 2Q	増減額
流動資産	2,869	3,251	3,277	26
(現預金)	1,733	1,982	2,022	40
固定資産	327	400	451	50
総資産	3,196	3,651	3,728	76
流動負債	1,326	1,783	1,885	101
固定負債	118	134	145	11
(有利子負債)	11	6	4	-1
負債合計	1,444	1,918	2,031	113
純資産合計	1,751	1,733	1,696	-37
(安全性)				
自己資本比率	54.7%	47.1%	43.8%	
有利子負債依存度	0.4%	0.2%	0.1%	

業績見通し

増収見込みも、先行投資費用の増加で利益ベースでは一時的に悪化

(1) 2015 年 12 月期の業績見通し

2015 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.4% 増の 8,800 百万円、営業利益、経常利益はそれぞれ 300 百万円の損失、当期純利益も 330 百万円の損失を見込んでいる。売上高は既存事業の拡大に加えて、KPS の売上高が上乗せされることで 2 ケタ増収となるが、第 3 四半期以降も将来の成長に向けた開発投資や営業・マーケティング体制の強化を積極推進するなど先行投資費用が増加することで、利益ベースでは一時的に悪化することとなる。

主な開発案件としては、7 月に日米で発売を開始した IT オペレーション分析ソフトウェア「SIOS iQ」のほか、「LifeKeeper」のバージョンアップ、MFP 向けソフトウェアの機能拡張、その他新製品・サービスの開発を計画している。

○オープンシステム基盤事業

第 3 四半期以降の取り組みについて見ると、Red Hat, Inc. 関連商品については、収益性を重視した営業活動を展開していくことで、利益率の低下傾向に歯止めをかけていく方針。また、「LifeKeeper」についてはクラウド分野の強化に取り組んでいる。一例では、2015 年 4 月に大手 SI の (株) 富士通エフサスとクラウド分野での協業を発表している。富士通エフサスが構築するクラウドシステムにおいて「LifeKeeper」を導入していくほか、オンプレミス-クラウド間、あるいは異種クラウド間の冗長化技術についても今後、共同で開発を進めていく予定となっている。大手 SI 企業との協業を進めていくことで、売上高の拡大を見込んでいる。OSS 関連ソリューションについては、需要が旺盛な一方で人的リソースの確保が課題となっているが、同社では正社員の採用にこだわらず、クラウドソーシングなど雇用形態の多様化を今後図っていくことで、事業の拡大を目指す方針だ。

また、7 月に米国と日本で発売を開始した「SIOS iQ」に関しては、現在、国内や欧米で複数の企業が評価中であり、早ければ今期中に売上貢献が見込まれる。ただ、業績への本格寄与は 2016 年以降となる見通しだ。「SIOS iQ」は IT オペレーション分析ソフトウェアとしては業界初となる機械学習技術を用いたソフトウェアで、同技術により IT システムの障害発生を未然に防ぐだけでなく、サーバーの台数やストレージ容量などハードウェアの稼働率を計測し、システム全体の最適化を実現可能としたことが特徴となっている。

見込み顧客としては、多くのサーバーを使用し、大量のデータ処理を必要とする通信事業者やマーケットプレイスなどの大手企業、またデータセンター事業者などが挙げられる。障害発生を予防できることで、IT 管理者の作業負荷が大幅に軽減され、コスト低減のメリットが大きい。また、データセンターなどにストレージを供給する大手企業からも、販売パートナーとしての引き合いがあるようだ。

同社では「SIOS iQ」の受注活動を今後本格化していく予定で、2015 年 8 月には米国で開催される VM ウェア社主催の展示会「VM ワールド」(来場者数が数万人規模)に出展するほか、国内でも今秋に展示会に出展する予定となっている。

IT オペレーション分析ソフトウェアの世界市場規模は急成長している分野であり、今後も IT システムの高度化、複雑化が進展するなかで、高成長が見込まれている。同社では「SIOS iQ」の更なる機能強化に向けた開発を継続しながら、国内外で顧客開拓を進めていく方針だ。現状、まだ同様の機能を持つ競合品は出てきていない状況であり、先行者メリットを活かすことができれば、将来的には売上高で数十億円規模まで拡大する可能性もあるだけに、今後の動向が注目されよう。

○Web アプリケーション事業

MFP 向けソフトウェアに関しては、機能拡張や操作性の向上など継続的なソフトウェアのバージョンアップを行い、MFP への装着率を高めていくことで収益の拡大を目指していく。同社では装着率はまだ低く上昇余地はあるとみている。2015 年 12 月期以降も順調な成長が見込まれる。

一方、「Glugent」シリーズは Google Apps の新規ユーザーの伸びが鈍化しているが、マイクロソフトの「Office365」に対応したシリーズもリリースするなど、利用領域を拡大していくことで、契約数を伸ばしていく方針だ。

なお、KPS については金融業界を中心に市場環境が良好なことから順調な業績が見込まれる。100 名以上のシステムエンジニアを抱えており、同社にとっては技術開発力の強化あるいは、金融業界向けの取引拡大といったシナジー効果が今後、顕在化してくるものと期待される。

2015 年 8 月 31 日 (月)

○その他

新規事業の創出として、2015 年 6 月に大手飲食チェーンのプレナスとの共同出資により、海外飲食店向けシステム開発・販売を行う合弁会社 BayPOS, Inc. (出資比率 49%) を米国に設立した。まずはプレナスが 2015 年 11 月に米国に出店予定の「やよい軒」の IT 化支援を行っていく。米国での最新の IT 技術を取り込んでいく予定だ。当面はプレナスの飲食店舗向けの IT 化支援を行い、その後は他の飲食店向けにも展開していく計画となっている。

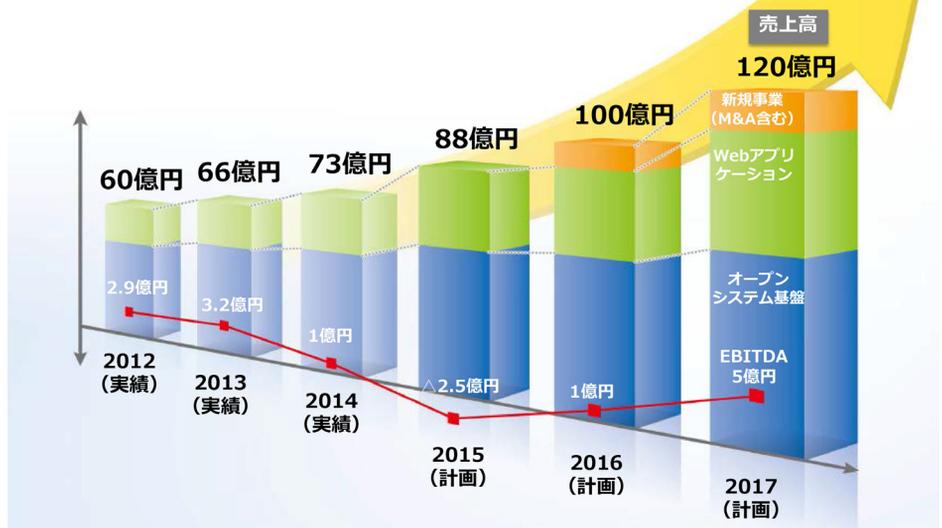
継続的な研究開発投資や新規事業の創出などで計画目標の達成へ

(2) 中期経営計画

同社が発表した 3 ヶ年中期経営計画では最終年度となる 2017 年 12 月期に連結売上高 12,000 百万円、EBITDA500 百万円を目標として掲げている。償却費が現状維持のペースであれば営業利益は 400 ~ 450 百万円程度となる見込みだ。

中期業績計画

■ 2015 年は将来の成長に向け研究開発等の投資を増額



出所：会社資料

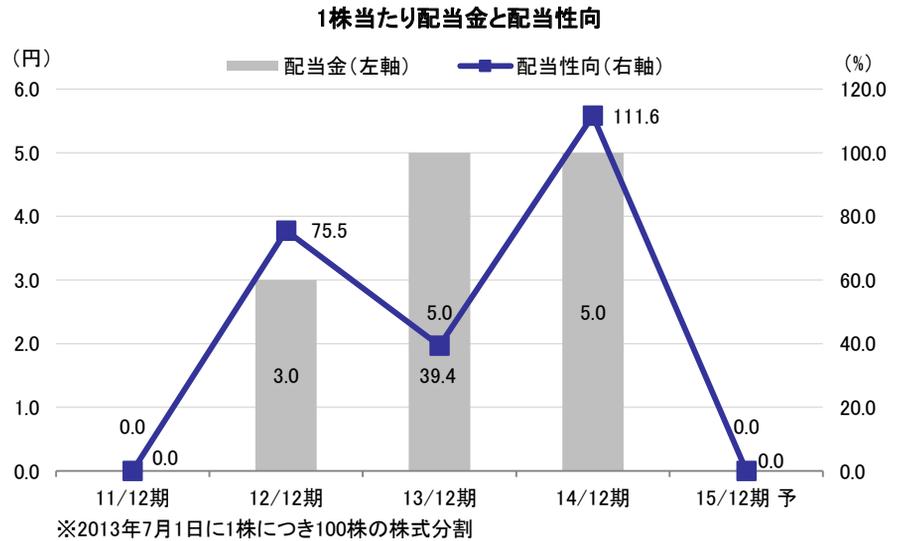
継続的な研究開発投資、コアビジネスの競争力強化、新規事業の創出を行っていくことで、目標の達成を目指していく。売上高としては既存のオープンシステム基盤事業、Web アプリケーションの伸びを見込んでいるほか、新規事業 (M&A 含む) で売上高の 1 割以上を目指していく。新規事業としては「SIOS iQ」以外にも複数の新製品・サービスを開発中で、今後リリースしていく予定となっている。また、M & A についても引き続きシナジーが見込める案件であれば前向きに検討していく方針だ。

売上高の拡大ペースに比べて利益の伸びが低く見えるが、これは研究開発費を売上比率で 10% 前後と今後も積極的に強化していくこと、また、「Red Hat Enterprise Linux」の利益率低下が今後も継続するとみていること、新規事業の立上げ負担を見込んでいること、などが要因となっている。

■ 株主還元策

今期は中長期的な成長基盤を構築するための先行投資を優先

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継続していくことを基本方針としている。2015 年 12 月期に関しては、中長期的な成長基盤を構築するための先行投資を優先的に行うため、4 期ぶりの無配を予定している。



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ