

|| 企業調査レポート ||

サイオステクノロジー

3744 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 9 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017年12月期第2四半期累計は減収減益に	01
2. 2017年12月期業績は増収増益に	01
3. 中期経営計画	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
3. 同社の特徴	04
■ 業績動向	04
1. 2017年12月期第2四半期累計の業績概要	04
2. 事業セグメント別の動向	06
■ 今後の見通し	08
1. 2017年12月期の業績見通し	08
2. 中期経営計画について	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

第2四半期累計は減収減益となるも、期初計画を据え置き

サイオテクノロジー<3744>は、Linuxに代表されるオープンソースソフトウェア(OSS)の開発と利用を軸に、OS、サーバー、Web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っており、OSSの技術サポート体制では国内トップクラス。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」や、MFP(複合機)向け管理ソフトなど。2015年4月に(株)キーポート・ソリューションズ(以下、KPS)、同年10月にProfit Cube(株)(以下、PCI)と、金融業界向けのシステム開発会社を相次いで子会社化し、事業領域を拡大中。

1. 2017年12月期第2四半期累計は減収減益に

2017年12月期第2四半期累計(2017年1月-6月)の連結業績は、売上高で前年同期比0.2%減の6,226百万円、営業利益で同47.5%減の173百万円となった。「LifeKeeper」やOSS関連商品、MFP向けソフトウェアなどは順調に拡大したものの、子会社で販売する金融機関向けアプリケーション製品が前年は上期偏重で売上水準が高かった反動により大幅減収となったことが要因だ。

2. 2017年12月期は増収増益に

2017年12月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の12,600百万円、営業利益で同5.4%増の500百万円と期初計画を据え置いた。「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェアなど主力製品が引き続き伸びるほか、金融機関向けアプリケーション製品も下期は回復に転じる見込みとなっている。機械学習技術を活用したIT運用分析ソフト「SIOS iQ」については、現在、国内外の数十社の顧客でテスト運用を行っており、データ蓄積により精度の向上に取り組んでいる状況にある。また、2017年2月にリリースした新サービス「SIOS Coati※」も今後の収益貢献が期待されるものとして注目される。

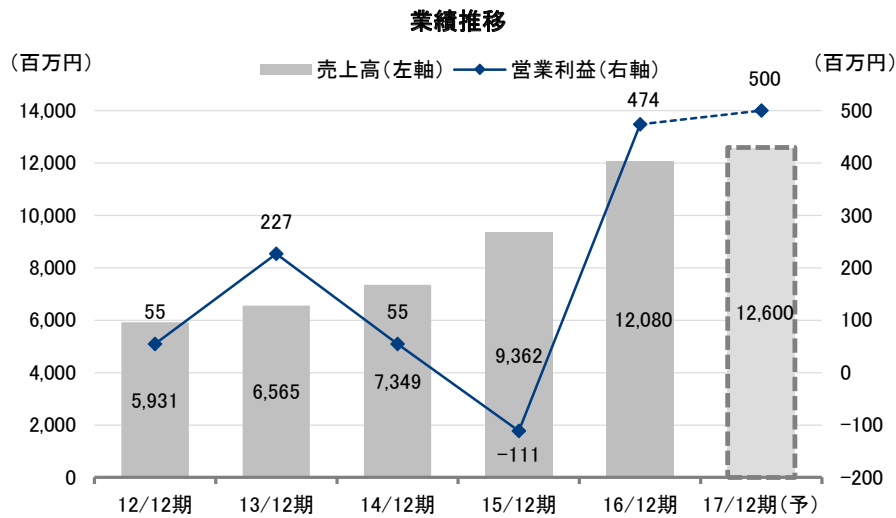
※クラウド環境下における運用監視及び障害検知・自動復旧ツールで、従来は運用監視や復旧など人手で行っていた作業を自動化するサービス

3. 中期経営計画

同社は中期3ヶ年計画で、2019年12月期に売上高160億円(2016年12月期比32.4%増)、EBITDA(償却前営業利益)で10億円(同53.0%増)を目標として掲げている。Fintechを含む新たな領域での新規事業創出、継続的な研究開発投資、マーケティング力や営業力の強化を推進し、M&Aも活用しながら目標を達成していく考えだ。なお、経営スピードの迅速化やグループ経営の効率化を目的に、2017年10月に持株会社体制に移行し、社名をサイオス株式会社に変更することを発表している。

Key Points

- ・ AI、Fintech、クラウドコンピューティング領域に注力し、先進的な新製品・サービスの開発を進める
- ・ 下期に金融機関向けアプリケーション製品販売の回復を見込む
- ・ 2019年12月期に売上高160億円、EBITDA10億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

AI、Fintech、クラウドコンピューティング領域に注力し、先進的な新製品・サービスの開発を進める

1. 会社概要

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年に設立された。現在は、OSS関連製品やサポートサービスのほか、Webアプリケーション、クラウドコンピューティング、ビッグデータに関わるソフトウェア製品及びサービスの提供を行っている。機械学習機能を用いたIT運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」を2015年に開発するなど、先進的な技術を積極的に取り入れた開発にも注力している。

※ 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。

サイオステクノロジー | 2017年9月8日(金)
 3744 東証2部 | <https://www.sios.com/>

事業概要

また、M&Aにも積極的で2015年4月にKPS、10月にPCIとそれぞれ金融業界に顧客基盤を持つシステム開発会社を相次いで子会社化した。従来、同社の金融業界向けの売上構成比は数%程度にとどまっていたが、これら2社を子会社化したことで構成比が2割以上に上昇し、成長が見込まれる国内Fintech領域への今後の展開が期待される。なお、2017年6月末時点の連結子会社数は8社（うち海外3社）、持分法適用関連会社は2社となっている。

重要な関係会社（事業内容、出資比率）

社名	出資比率 (%)	事業内容
連結子会社		
SIOS Technology Corp.	100.0	ソフトウェア開発販売
(株) グルージェント	100.0	クラウドサービス開発販売
Glabio, Inc	100.0	クラウドサービス開発販売
(株) キーポート・ソリューションズ	100.0	ソフトウェア開発販売
Profit Cube(株)	100.0	ソフトウェア開発販売
持分法適用関連会社		
BayPOS, Inc. (米国)	49.0	飲食店向けITシステムの開発販売（プレナスとの合併会社）
(株) K-ZONE	34.0	投資シミュレーションサイトの運営（QUICKとKPSの合併会社）

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

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」や、Linux OSで世界標準となっている「Red Hat Enterprise Linux」（Red Hat社の主力製品である企業向けサーバーOS）を始めとしたRed Hat, Inc. 関連商品、OSS技術に関するサポートサービス「サイオスOSSよろず相談室」やOSS関連商品のほか、IT運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」や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。このうち、「LifeKeeper」「SIOS iQ」は米子会社が開発した製品で、国内だけでなく海外でも販売されている。

(2) アプリケーション事業

アプリケーション事業は、MFP向け管理ソフト※1や、Google Apps及びMicrosoft Office 365に連携した業務用クラウドサービス「Gluegentシリーズ」※2のほか、2015年に子会社化したKPS、PCIの事業が含まれる。KPSは主に証券会社を顧客とし、業務用アプリケーションの開発販売を行っている。また、PCIは主に地方銀行やネットバンクを顧客としており、主にALMシステム※3の開発、導入・運用支援サービスを行っている。地方銀行向けのALMシステムでは同社のほか、3社（新日鉄住金ソリューションズ<2327>、データ・フォアビジョン（株）、日本ユニシス<8056>）で寡占状態となっている。

※1 複合機にオプションで付く文書管理ソフトや操作性の向上に寄与するソフトを開発、提供している。

※2 社内のワークフローをクラウド化する「Gluegent Flow」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「Gluegent Apps グループスケジューラー」等、企業における業務効率化を支援するクラウドサービス。

※3 ALM (Asset Liability Management)：銀行の資産・負債を総合的に管理するソフトウェア製品。

3. 同社の特徴

同社の特徴は、国内で先駆して 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、あるいは運用サポート体制の充実といった点は顧客企業からも高く評価されており、競合他社の追随を許さない。同社の主要顧客として NTT<9432> グループやトヨタ自動車 <7203> など日本を代表する大企業が名を連ねていることから、その評価の高さがうかがえる。競合は NEC<6701> や富士通 <6702> など大手 IT 企業となるが、これらの企業は自社開発製品が主力となるため、OSS 関連にはあまり注力していない。また、OSS 分野を専門にサポートしている競合は見当たらない。

Linux ディストリビューション企業（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 社とは創業時より緊密な連携関係にあり、「Red Hat Enterprise Linux」を始めとする関連商品の販売・サポートで同社は国内最大規模の代理店となっている。

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 向け管理ソフトウェアを開発した。同事業は 2009 年に販売を開始して以降、MFP への搭載率の上昇によって、順調に成長を続けている。

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、子会社の KPS や PCI 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 SI 事業者を経由して最終顧客に販売されている。2016 年 12 月期実績で見ると、大塚商会向けの売上構成比率が全体の 25.2% を占めている。

■ 業績動向

2017 年 12 月期第 2 四半期累計は金融向けの反動減で営業減益に

1. 2017 年 12 月期第 2 四半期累計の業績概要

7 月 31 日付で発表された 2017 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 0.2% 減の 6,226 百万円、営業利益が同 47.5% 減の 173 百万円、経常利益が同 37.0% 減の 184 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 1.1% 増の 89 百万円、同社が経営指標として重視している EBITDA（営業利益 + 減価償却費 + のれん償却）は、同 37.5% 減の 260 百万円となった。

業績動向

2017年12月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	16/12 期 2Q 累計		17/12 期 2Q 累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	6,238	100.0%	6,226	100.0%	-0.2%
売上総利益	2,268	36.4%	2,162	34.7%	-4.7%
販管費	1,938	31.1%	1,989	31.9%	2.6%
(研究開発費)	282	4.5%	264	4.2%	-6.5%
営業利益	330	5.3%	173	2.8%	-47.5%
経常利益	292	4.7%	184	3.0%	-37.0%
特別損益	-140	-	1	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	88	1.4%	89	1.4%	1.1%
EBITDA	417	6.7%	260	4.2%	-37.5%

注：EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却額

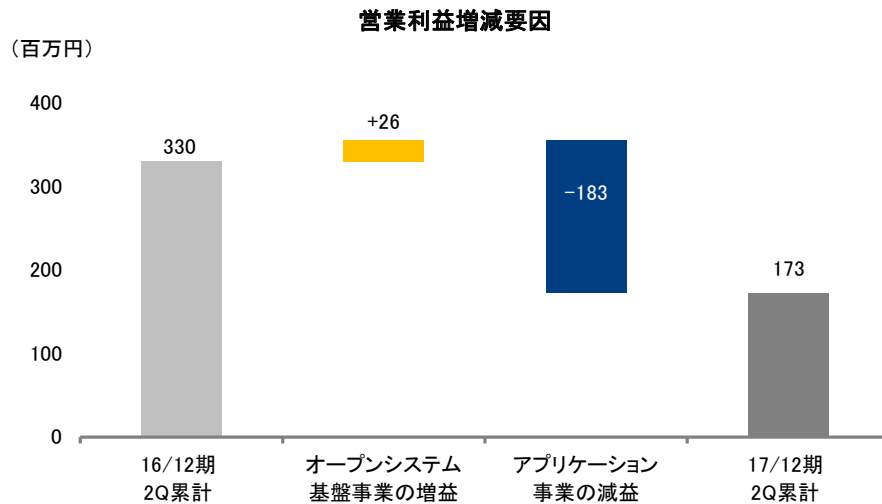
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、国内の IT 投資拡大を背景に主力の「LifeKeeper」や Red Hat, Inc 関連商品、OSS 関連商品、MFP 向けソフトウェアがいずれもが伸長したものの、子会社で展開する金融機関向けアプリケーション製品が前年同期の水準が高かった反動で大幅減収となったことが響いて、微減収にとどまった。地域別の売上動向を見ると、日本が前年同期比 0.4% 減の 5,859 百万円、海外が同 3.5% 増の 367 百万円となった。海外については米国において「LifeKeeper」の販売が好調に推移したことが増収要因となった。

営業利益の増減要因を見ると、オープンシステム基盤事業の増益で 26 百万円、アプリケーション事業の減益で 183 百万円となった。金融機関向けの売上減少が影響して売上総利益率が前年同期比 1.7 ポイント低下した。また、販管費では研究開発費が前年同期比で 18 百万円減少したものの、販売支援費で 21 百万円、人件費で 19 百万円、地代家賃で 18 百万円増加した。

営業外収支は、前年同期に計上した持分法による投資損失 38 百万円がなくなったことなどにより 48 百万円改善した。また、親会社株主に帰属する四半期純利益が増益となったが、これは前年同期に特別損失として計上した過年度決算訂正関連費用 139 百万円等がなくなったことによる。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

オープンシステム基盤事業は増収増益続く

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

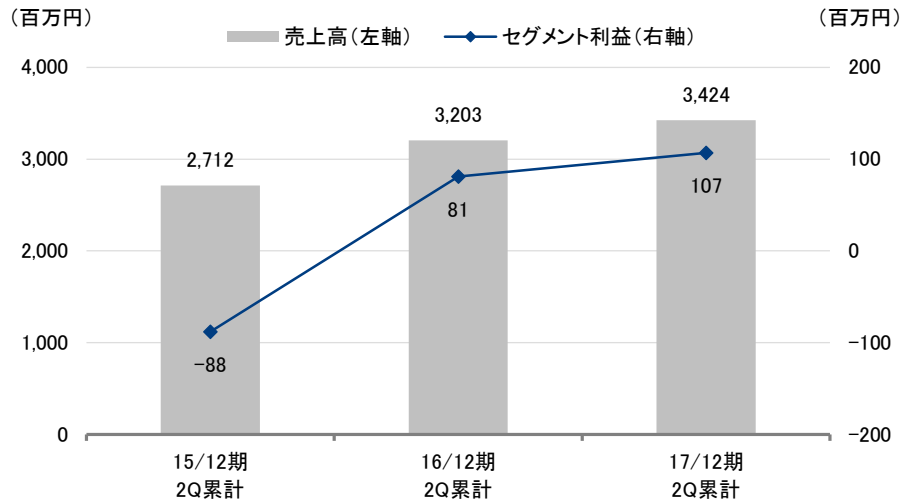
2017年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比6.9%増の3,424百万円、セグメント利益は同32.7%増の107百万円となった。主要製品の売上動向を見ると、「LifeKeeper」は米国が好調に推移したほか、国内やアジア・オセアニア地域でも順調な増収となった。国内ではクラウド対応で競合よりも先行し、シェアも上昇している。UIや設定の容易さが評価されているようだ。また、Red Hat, Inc. 関連商品も営業・マーケティングの強化により堅調な増収となったほか、OSS関連商品もデジタルアーツ<2326>のセキュリティソフト等が伸びて順調な増収となった。

なお、IT運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」については、国内外で数十社に導入、テスト運用が進んでいる。現状は機械学習の精度を高めるためデータの蓄積と検証作業を進めている段階で業績に与える影響は軽微だ。2017年2月にリリースした新サービス「SIOS Coati」は現在、セミナー等のプロモーション活動により認知度の向上に取り組んでいる段階にある。また、同年5月よりIT自動化フレームワーク「Ansible(アンシブル)※」の運用支援サポートサービスも開始し、クラウド向けOSSサービス「サイオス OSSよろず相談室」の拡充も図っている。

※ Red Hat, Inc. が開発するオープンソースの構成管理ツールで、複数のサーバー、クラウドインフラを統一的に制御できるオープンソースのIT自動化フレームワークのこと。

業績動向

オープンシステム基盤事業

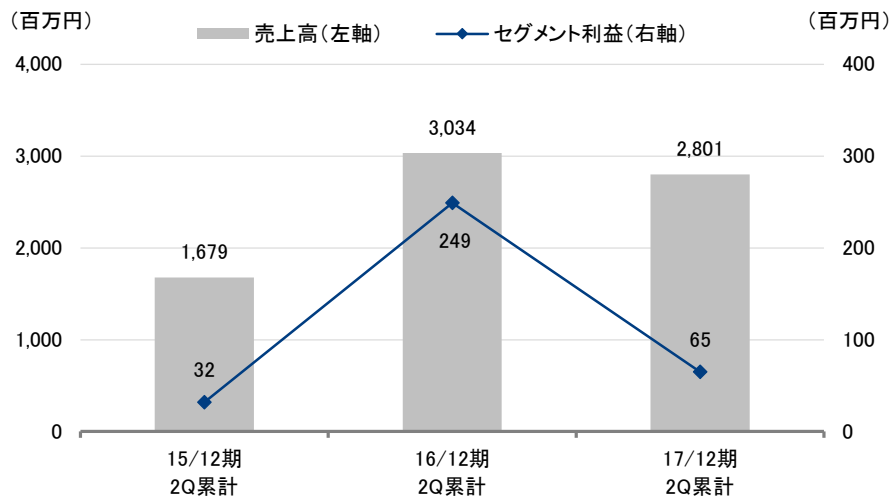


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

2017年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比7.7%減の2,801百万円、セグメント利益は同73.6%減の65百万円となった。MFP向けソフトウェア製品は順調な増収となったものの、地方銀行等の金融機関向けアプリケーション製品の販売が、前期は上期偏重であったことから大幅減収となったことが減収要因となった。利益面では2ケタ減益となったが、会社計画どおりの進捗となっている。

アプリケーション事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

金融機関向けの回復により、 2017年12月期業績は連続で過去最高更新を見込む

1. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比4.3%増の12,600百万円、営業利益が同5.4%増の500百万円、経常利益が同23.1%増の480百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.7%増の320百万円、EBITDAが同2.5%増の670百万円とそれぞれ期初計画を据え置き、連続で過去最高業績を更新する見込みとなっている。国内におけるIT投資は依然旺盛で、クラウドサービス市場の拡大を背景に「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービス等の順調な拡大が見込まれるほか、上期に低迷した金融機関向けについても下期は売上が回復し、通期で増収増益となる見通しだ。第2四半期まではほぼ会社計画どおりの進捗となっており、今後、市場環境に大きな変化がなければ計画の達成は可能な水準と弊社では考えている。

2017年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期(予)			2Q累計 進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	
売上高	12,080	-	12,600	-	4.3%	49.4%
営業利益	474	3.9%	500	4.0%	5.4%	34.7%
経常利益	389	3.2%	480	3.8%	23.1%	38.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	2.1%	320	2.5%	25.7%	28.1%
EBITDA	653	5.4%	670	5.3%	2.5%	38.9%

注：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(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は増収増益基調が続く見通しだ。旺盛なIT投資が続くなかで、「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービスといった主力製品の伸びを見込んでいる。

新製品となる「SIOS Coati」は、クラウドサービスの運用障害を自動で検知・復旧するほか、運用エンジニアに対して障害発生情報などのレポートを自動で送信するサービスで、従来よりも運用監視にかかる人件費の削減が可能となり、運用エンジニアの業務負荷も軽減されるといったメリットがある。当面はAWSのEC2上でのサービスとなり、利用料金は月額3万円からとなる。顧客対象としてはパブリッククラウド上で仮想化サーバーを利用するEC事業者やゲーム運営会社等を見込んでいる。

(2) アプリケーション事業

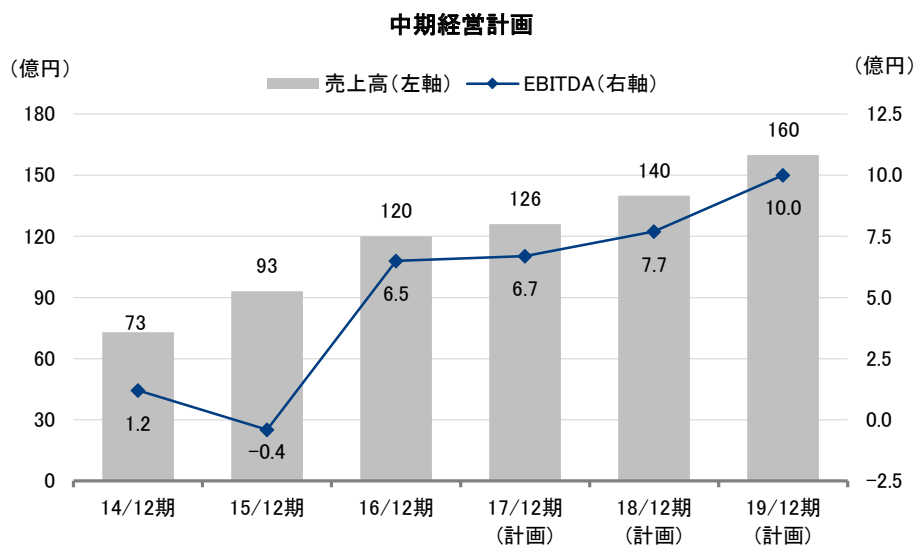
アプリケーション事業についても、増収増益を見込んでいる。MFP向けソフトウェアが順調に伸びるほか、金融機関向けアプリケーション製品も受注の回復によって通期では増収となる見通し。

なお、地方銀行において再編統合の動きが活発化しているが、こうした動きは地方銀行を主要顧客とする PCI にとってビジネスチャンスとなる。再編統合後のシステムを継続して受注すれば、受注規模が2倍、3倍にも広がる可能性があるためだ。PCI では主力製品である ALM システムの機能拡充だけでなく、収益管理システム(2017年5月に特許取得)等の営業支援ソリューション分野も強化しており、今後の受注拡大が期待される。

2019年12月期に売上高160億円、EBITDA10億円を目指す

2. 中期経営計画について

同社は中期3ヶ年計画で、2019年12月期に売上高で160億円(2016年12月期比32.4%増)、EBITDAで10億円(同53.0%増)を目標として掲げている。Fintechを含む新たな領域での新規事業創出、継続的な研究開発投資、マーケティング力、営業力の強化を推進し、M&Aも活用しながら目標を達成していく考えだ。M&Aの対象としては、クラウドサービスを提供するためのエンジニアを抱える開発会社やクラウドサービス提供会社などを想定している。また、AI分野の開発力を強化するため、データサイエンティスト等の人材採用も積極的に進めていく方針となっている。



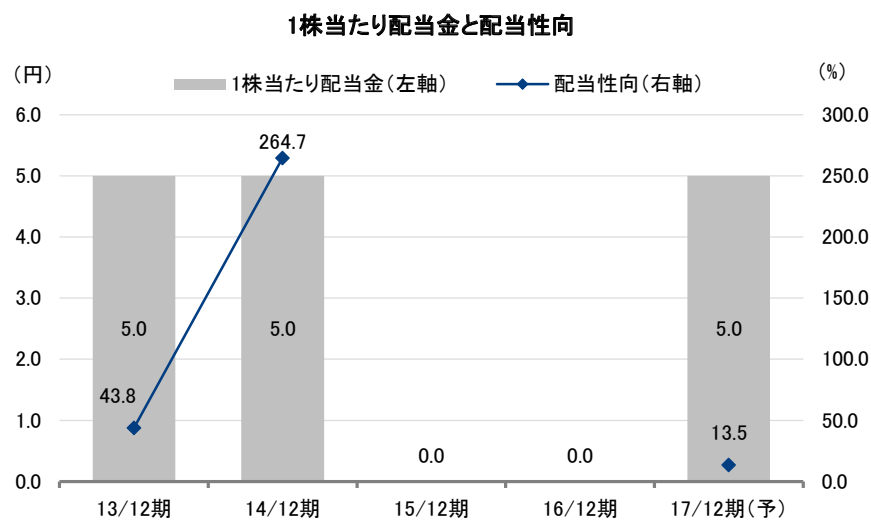
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社では2017年10月に持株会社体制に移行し、社名をサイオス株式会社に変更することを発表している。持株会社体制とすることで経営スピードの迅速化、並びにグループ経営の効率化やガバナンス・コンプライアンス体制を強化していく。持株会社体制への移行によって成長スピードの加速化が期待される。

株主還元策

2017年12月期は3期ぶりの復配を予定

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。2017年12月期の1株当たり配当金は5.0円と3期ぶりの復配を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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