

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイオス

3744 東証 2 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 4 月 1 日 (月)

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. 2018 年 12 月期の業績概要	01
2. 2019 年 12 月期見通し	01
3. 3 カ年中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 同社の特徴と強み	05
■ 業績動向	05
1. 2018 年 12 月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	07
3. 重点施策の取り組み状況	09
4. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2019 年 12 月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画について	13
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	15

要約

研究開発投資の効果が顕在化する 2020 年 12 月期以降、業績は増益に転じる見通し

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っている。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」※²や、MFP 向けソフトウェア※³製品など。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、事業領域を拡大している。

※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場合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。

1. 2018 年 12 月期の業績概要

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.6% 増の 12,799 百万円、営業利益で同 9.4% 減の 290 百万円となった。売上高は企業の IT 投資拡大を背景に、OSS 関連商品・サポートサービスが順調に増加し、8 期連続増収を達成した。一方、利益面では「SIOS Coati※」の新バージョンリリース関連費用や新規事業関連費用の増加に加えて、金融機関向けシステム開発案件の一部で開発遅延が発生したことなどが響いて、2 期連続の減益となった。

※ Amazon EC2 上で企業が運用しているシステムを常時監視し、障害が発生した際に自動復旧させるソフトウェア。

2. 2019 年 12 月期見通し

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.1% 増の 13,200 百万円、営業利益で同 31.2% 減の 200 百万円となる見通し。「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェア製品が伸びるほか、「SIOS Coati」や「Gluegent シリーズ※」などサブスクリプション型サービスの売上も積み上がる。「SIOS Coati」については米国での販売も新たに開始する予定。AI やクラウドサービス、Fintech 領域での新サービス開発を中心に、研究開発費を前期の 551 百万円から 720 百万円まで積み増すことが減益要因となる。

※ 社内のワークフローをクラウド化する「Gluegent Flow」をはじめ、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、企業におけるクラウドを利用した業務効率化を支援するサービス。

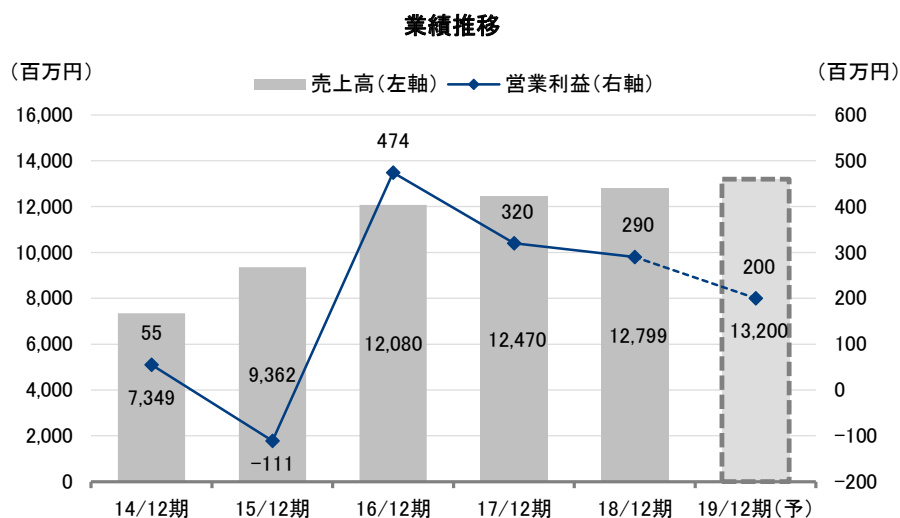
3.3 ヶ年中期経営計画

同社は今後 3 年間で事業の基盤を固める期間と位置付けており、経営指標として EBITDA（償却前営業利益）に加えて新たに ROIC（投下資本利益率）※を採用、バランスシートの改善も考慮した本来的な収益力の向上を目指していく。2021 年 12 月期の目標としては、EBITDA で 550 百万円（2018 年 12 月期は 375 百万円）、ROIC で 15.0%（同 8.7%）を掲げており、2020 年 12 月期からは増益基調に転じる見通しだ。また、サブスクリプション型サービスの育成により、収益の安定性も高めていく方針となっている。

※ ROIC= 営業利益 × (1- 実効税率) ÷ (有利子負債 + 株主資本)

Key Points

- ・ AI、クラウドサービス、Fintech 領域に注力し、先進的な新製品・サービスの開発を進める
- ・ 2019 年 12 月期は先行投資期間と位置付け増収減益を見込む
- ・ サブスクリプションビジネスモデルへの移行を進め、収益の安定性向上に取り組む



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

AI、クラウドサービス、Fintech 領域に注力し、 先進的な新製品・サービスの開発を進める 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 年に設立された。その後、国内外で M&A を活用して事業領域を拡大してきた。2006 年には米国の IT 企業の株式を取得し、海外への進出を果たしたほか、2008 年にクラウドサービスの開発販売を行う（株）グルージェントを子会社化、また、2015 年には金融市場への事業展開を目的に KPS と PCI を相次いで子会社化した。2017 年 10 月には持株会社体制に移行し、既存事業に関しては新たに設立したサイオステクノロジー（株）に承継している。

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、KPS、PCI を子会社化したことで構成比が約 2 割に上昇し、成長が見込まれる国内 Fintech 領域への事業基盤を構築したと言える。2018 年 12 月末時点における主な連結子会社数は 5 社、持分法適用関連会社は 2 社、連結従業員数は 440 名となっている。

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、株式会社テンアート二（現サイオス）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レッドハットの日本法人とビジネスパートナー契約を締結
2004年 8月	東証マザーズに株式を上場
2006年 6月	米国の SIOS Technology Corp.（旧 SteeiEye Technology, Inc.）の株式を取得、連結子会社化
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
2009年11月	中国に 100% 出資子会社、賽欧思（北京）科技有限公司を設立
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 2 部に市場変更
2015年 6月	（株）ブレナスと米国に合弁会社 BayPOS, Inc. を設立（出資比率 49%）
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株式会社からサイオス株式会社へ変更

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

サイオス | 2019 年 4 月 1 日 (月)
3744 東証 2 部 | https://www.sios.com/ir/

会社概要

重要な関係会社（事業内容、出資比率）

	出資比率 (%)	事業内容
連結子会社		
サイオステクノロジー（株）	100.0	ソフトウェア開発販売及びサポートサービス
SIOS Technology Corp.（米国）	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
（株）キーポート・ソリューションズ	100.0	情報システムのコンサルティングサービス等
Profit Cube（株）	100.0	金融機関向け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	投資情報サイトの運営（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, Inc. 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や OSS 関連商品のほか、「SIOS iQ」や「SIOS Coati」、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 向けソフトウェア製品や、G Suite 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」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ほか、従業員のモチベーションを「見える化」する IT ツール「Willysm（ウィリズム）」のサービスを提供している。また、PCI は地方銀行やネットバンクを主要顧客とし、主に ALM システム※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。

※ 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. 同社の特徴と強み

同社の特徴と強みは、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、これら企業は自社開発製品が主力で OSS 関連製品は傍流となるため、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ほとんど見当たらない。

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, Inc. 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 向けソフトウェア製品を開発した。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。2018 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 27.0% を占めている。

業績動向

2018 年 12 月期は減益となるも売上高は 8 期連続で増収、過去最高を更新

1. 2018 年 12 月期の業績概要

2 月 5 日付で発表された 2018 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.6% 増の 12,799 百万円、営業利益で同 9.4% 減の 290 百万円、経常利益で同 4.8% 減の 310 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 225 百万円（前期は 587 百万円の損失）となった。また、同社が経営指標として重視する EBITDA（営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額）も、前期比 24.5% 減の 375 百万円となっている。

サイオス | 2019 年 4 月 1 日 (月)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

業績動向

2018 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	17/12 期		会社計画	18/12 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比増減額
売上高	12,470	-	12,400	12,799	-	2.6%	399
売上原価	8,083	64.8%	-	8,589	67.1%	6.3%	-
販管費	4,065	32.6%	-	3,919	30.6%	3.6%	-
(研究開発費)	588	4.7%	720	551	4.3%	-6.3%	169
営業利益	320	2.6%	70	290	2.3%	-9.4%	220
経常利益	326	2.6%	80	310	2.4%	-4.8%	230
特別損益	-805	-6.5%	-	-25	-0.2%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-587	-4.7%	0	225	1.8%	-	225
EBITDA	497	4.0%	-	375	2.9%	-24.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、PCI や KPS で展開している金融機関向けシステムや MFP 向けソフトウェア製品が減収となったものの、Red Hat, Inc. 関連商品や OSS サポートサービス、「Gluegent シリーズ」の増収でカバーして、8 期連続の増収、過去最高売上を更新した。地域別で見ると、日本が前期比 3.4% 増の 12,007 百万円と増収基調が続いたが、海外向けは主力製品の「LifeKeeper」が低調だったこともあり、同 7.4% 減の 791 百万円となった。

営業利益が減益となった要因は、販売構成比の変化や金融機関向けシステム開発案件の一部で開発遅延が発生したこと、「SIOS Coati」の新規バージョンリリース費用や新規事業関連費用の増加などが挙げられる。また、償却費も加味した本来の収益力を表す EBITDA の減益率が 24.5% と営業利益よりも大きくなったが、これは前期に子会社の PCI に関するのれん等の減損処理を実施したことにより、のれん償却額等が 100 百万円から 1 百万円に大きく減少したことが要因となっている。逆に、前期はのれんの減損損失等により特別損失を 807 百万円計上したことで、親会社株主に帰属する当期純損失を計上したが、2018 年 12 月期は特別損失が大きく減少したことで、2 期ぶりに黒字転換した。

また、同社は第 3 四半期決算発表時に通期業績の下方修正を行ったが、同計画値に対しては売上高、利益ともに上回って着地した。「LifeKeeper」の販売が第 4 四半期に国内外で回復したこと、金融機関向け経営支援システム販売において期中の成約を見込んでいなかった案件の受注があったこと、第 2 四半期まで落ち込んでいた MFP 向けソフトウェア製品の売上が下期に入って想定以上に回復したことなどが要因となっている。

オープンシステム基盤事業は増収減益、アプリケーション事業は減収減益に

2. 事業セグメント別動向

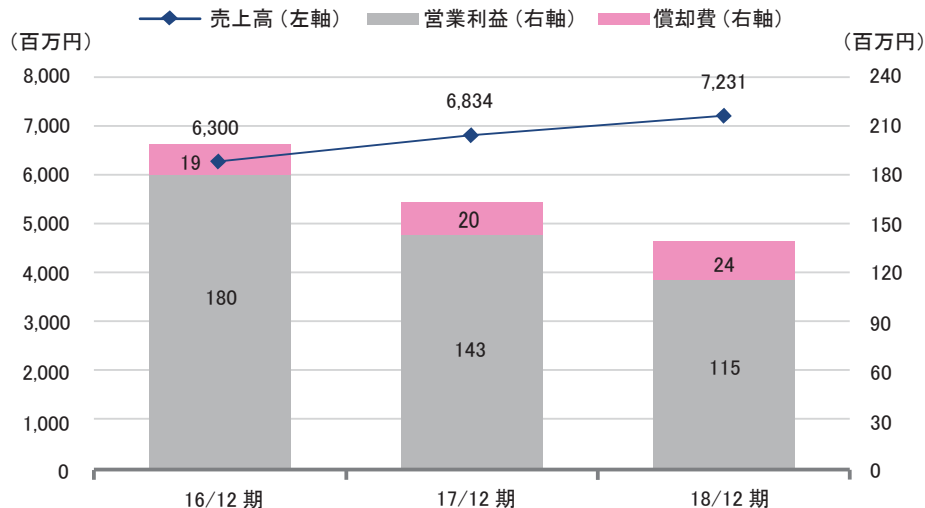
(1) オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業の売上高は前期比 5.8% 増の 7,231 百万円、営業利益は同 19.3% 減の 115 百万円となり、EBITDA は同 14.5% 減の 140 百万円となり、EBITDA マージンは前期の 2.4% から 1.9% に低下した。

主要製品の売上動向を見ると、「LifeKeeper」は前期に大幅伸長した海外向けが反動減により減収となったものの、国内向けについては販売パートナーとの協業体制を強化したことで下期にかけて売上が回復、通期では若干ながら増収を維持した。また、Red Hat, Inc. 関連商品の販売は IT 投資拡大を追い風に引き続き順調に拡大したほか、OSS サポートサービスも堅調な増収となった。

一方、利益面では商品販売の粗利率が前年に引き続き低下基調となったことや、「SIOS Coati」の新バージョンリリース関連費用の増加が減益要因となった。

オープンシステム基盤事業の業績

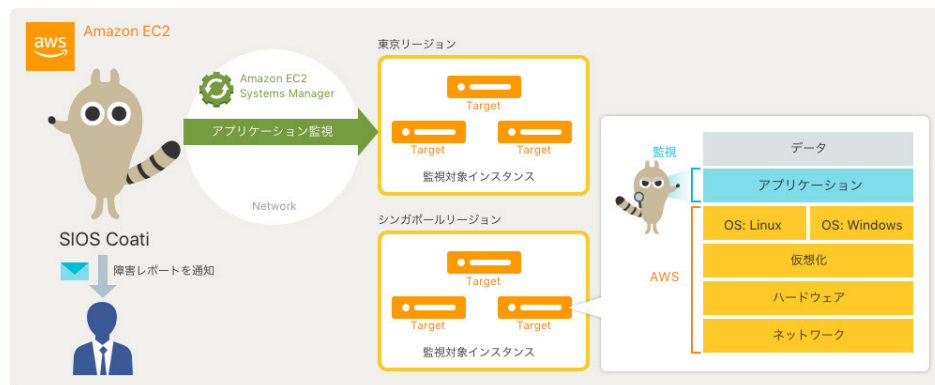


出所：決算短信よりフィスコ作成

サイオス | 2019 年 4 月 1 日 (月)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

業績動向

SIOS Coati のサービス内容



出所：ホームページより掲載

(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 1.2% 減の 5,568 百万円、営業利益は同 1.4% 減の 174 百万円と微減収微減益となった。営業利益に関しては、前期にのれん等の減損処理を実施したことでのれん償却額等が減少したため、微減益にとどまっているが、本来の収益力を表す EBITDA では同 29.4% 減の 235 百万円と 2 ケタ減益となり、EBITDA マージンは前期の 5.9% から 4.2% に低下した。

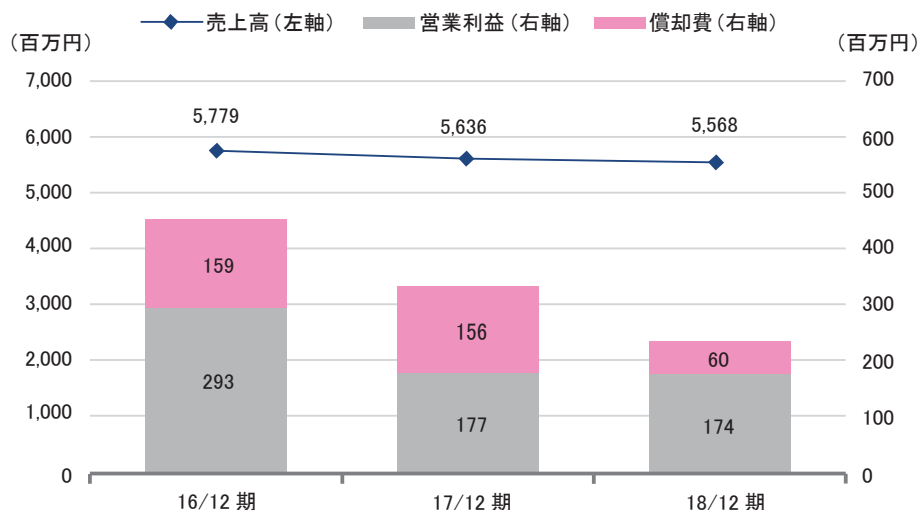
売上高の内訳を見ると、クラウドサービスの「Gluegent シリーズ」は契約社数が順調に積み上がり、好調な増収となったが、MFP 向けソフトウェア製品や金融機関向けシステム開発・構築支援が減収となった。また、金融機関向け経営支援システムの販売については主力顧客である地方金融機関の設備投資の意思決定が引き続き長期化の傾向にあるため、減収となった。一方、利益面ではのれん等の償却費が減少したものの、新規事業関連費用が増加したほか金融機関向けシステム開発・構築支援の一部案件で開発遅延が発生し不採算案件となったことが減益要因となった。

MFP 向けソフトウェア製品については、上期の落ち込みが響いて減収となったものの、下期だけで見ると販売パートナーとの協業体制を強化したことにより増収に転じている。具体的には、同社のソフトウェア製品の利用価値（各種文書の自動電子化による業務効率向上、全ログ保存による情報漏えい対策等）を顧客にうまく訴求するため、導入事例の紹介や販促資料などを制作し、販売パートナーの商品理解力を高めたことが売上の回復につながったようだ。

サイオス | 2019 年 4 月 1 日 (月)
3744 東証 2 部 | https://www.sios.com/ir/

業績動向

アプリケーション事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 重点施策の取り組み状況

同社は中期経営戦略の基本方針として、「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」「コアビジネスの競争力強化」を掲げており、2018 年 12 月期は以下の取り組みを実施した。

(1) Fintech を含む新たな領域での新規事業創出

新規事業創出への取り組みとして、2018 年 8 月に「SIOS Coati」の新バージョンをリリースした。2017 年 2 月にリリースした「SIOS Coati」は、パブリッククラウドである Amazon EC2 のサービスを利用する企業向けの運用自動化サービスで、システム運用担当者の業務負担軽減につながるサービスとなる。今回のバージョンアップは、顧客の様々な要望に応えるためのものである。新バージョンでは、機能設定を顧客ニーズに合わせて細分化したほか、気軽に試してみたいというニーズに応えるためフリーミアムモデルの導入や料金プランの変更も合わせて実施している。

機能面では、監視対象の範囲や内容、障害検知後の復旧動作の内容などを個別に設定できるようにしたほか、障害対応レポート送信のタイミングをモード選択できるようにした。料金プランは従来まで、最低月額利用料金 3 万円 + 従量課金制としていたが、監視時間に応じた完全従量課金制（1 時間 1 インスタンス※当たり 5 円）に変更した。

※インスタンス…Amazon EC2 の機能として提供される仮想コンピューティング環境を指し、CPU、メモリー、ストレージ、ネットワークキャパシティなど、サーバー環境を構成する基本リソースを言う。

2017 年 9 月よりソニーネットワークコミュニケーションズ（株）が提供する「マネージドクラウド with AWS」（AWS の導入・運用管理支援サービス）のオプションメニューにも採用されており、今後、販売提携先を増やしていくことで、契約社数を増やしていく方針だ。

業績動向

(2) 継続的な研究開発投資

研究開発投資に関する取り組みとして、2018 年 6 月に米子会社の SIOS Technology Corp. がサウスカロライナ大学の工学・コンピュータ学部内に R&D センターを開設した。従前の研究開発拠点を閉鎖し、同大学内に移転した。大学で最先端の AI 技術を学生、教授らとともに共同で研究開発し、新技術・サービスの開発につなげていくほか、優秀な人材の獲得を進めていくことが狙いとなっている。

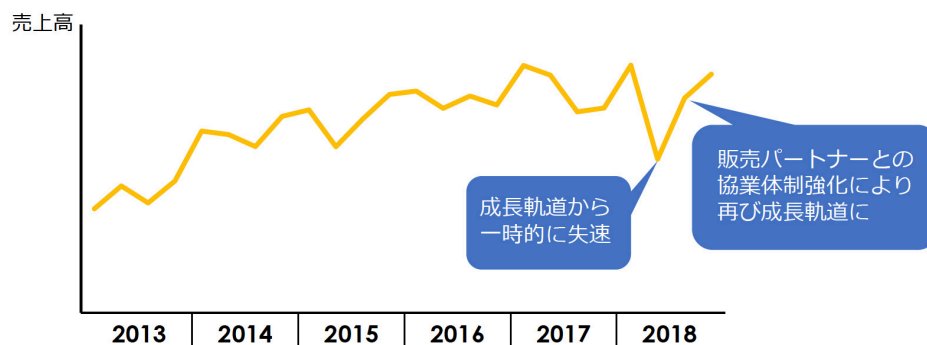
(3) コアビジネスの競争力強化

コアビジネスの競争力強化に関する取り組みとして、2018 年 12 月にサイオステクノロジーが (株) サードウェアを吸収合併している。サードウェアは主に事業継続ソリューションである DRBD※製品の販売を主に行っている。DRBD の特徴は 10 年以上の長い実績と安定性、機器の多重化による高信頼性、大容量ディスクサポートが可能といった点が挙げられる。同社の主力製品である「LifeKeeper」にも同様の機能があるが、今回、顧客層の拡大を図ることを目的に吸収合併した。

※ DRBD (Distributed Replicated Block Device) : ネットワーク経由で、データを多重化するソフトウェア。

また、MFP 向けソフトウェア製品についても、販売パートナーの協業体制を強化したことによって、競争力が向上したと見ている。今後も AI 技術などを活用した新機能の開発を進めていく方針となっている。国内の MFP 市場は飽和状態にあるものの、MFP (リコー製品) における同社ソフトウェア製品の搭載率はまだ低く、搭載率の上昇による売上成長余地は大きいと見ている。

MFP 向けソフトウェア製品売上高



出所：決算説明会資料より掲載

有利子負債が減少し、未実現収益である前受金が着々と増加

4. 財務状況と経営指標

2018 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 508 百万円増加の 5,357 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が 240 百万円減少した一方で、受取手形及び掛金金が 235 百万円増加した。一方、固定資産は有形固定資産が 52 百万円、投資有価証券が 116 百万円それぞれ増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 225 百万円増加の 3,998 百万円となった。有利子負債が 133 百万円減少した一方で、前受金が 208 百万円、買掛金が 81 百万円それぞれ増加し、受注損失引当金 36 百万円を計上した。また、純資産は親会社株主に帰属する当期純利益 225 百万円の計上、その他有価証券評価差額金の増加等により、前期末比 282 百万円増加の 1,359 百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末比 3.1 ポイント上昇の 24.6% に、逆に有利子負債比率は同 27.4 ポイント低下の 55.3% となるなど財務の健全性は向上したと言える。また、前受金が年々増加しているが、これは未実現収益で翌期以降、売上計上されるものであり、増加傾向にあるということはプラス要因と判断される。同社は今後、収益の安定性を向上させるため、サブスクリプションビジネスモデルを強化していく方針となっており、前受金についても今後、増加基調が続くものと予想される。

収益性に関しては、親会社株主に帰属する当期純利益の黒字転換により ROE が 19.1% と大きく上昇したが、売上高営業利益率、ROIC、ROA に関してはいずれも低下した。前述したように売上構成品の変化や一部、金融機関向けで不採算案件が発生したこと等が影響している。2019 年 12 月期も研究開発投資の増加を主因として、収益性に関しては低下する見通しとなっているものの、2020 年 12 月期以降は開発投資の効果が顕在化し、上昇に転じるものと予想される。

なお、M&A 戦略に関しては今後も前向きに検討していく方針に変わらない。対象となるのは、顧客基盤の拡大につながる企業や業界特化型のシステム開発企業、シナジーが期待できる最先端テクノロジーのノウハウを持つ企業となり、M&A に必要な資金としては手元キャッシュの範囲内で収まる規模となる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/12 期末	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	増減額
流動資産	3,901	3,615	4,141	4,450	308
（現金及び預金）	2,206	1,923	2,379	2,138	-240
固定資産	1,741	1,640	707	907	199
総資産	5,642	5,256	4,849	5,357	508
流動負債	2,872	2,541	2,832	3,154	321
（前受金）	1,339	1,409	1,521	1,730	208
固定負債	1,356	1,066	939	843	-95
負債合計	4,228	3,608	3,772	3,998	225
（有利子負債）	1,370	975	862	729	-133
純資産合計	1,414	1,647	1,076	1,359	282
（安全性）					
自己資本比率	24.4%	30.8%	21.5%	24.6%	3.1pt
有利子負債比率	99.6%	60.2%	82.6%	55.3%	-27.4pt
（収益性）					
ROIC（投下資本利益率）	-2.5%	11.2%	10.1%	8.7%	-1.4pt
ROA（総資産経常利益率）	-3.0%	7.2%	6.5%	6.1%	-0.4pt
ROE（自己資本利益率）	-12.5%	17.0%	-44.1%	19.1%	63.2pt
売上高営業利益率	-1.2%	3.9%	2.6%	2.3%	-0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 12 月期は先行投資期間と位置付け増収減益を見込む

1. 2019 年 12 月期の業績見通し

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.1% 増の 13,200 百万円、営業利益で同 31.2% 減の 200 百万円、経常利益で同 32.4% 減の 210 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 38.0% 減の 140 百万円を見込んでいる。

国内における IT 投資は「働き方改革」や情報セキュリティ対策、生産性向上などをキーワードに高水準が続く見通しで、同社の売上高も主力製品である「LifeKeeper」や OSS 関連商品・サポートサービス、MFP 向けソフトウェア製品、「Gluegent シリーズ」などを中心に伸張し、9 期連続の増収が見込まれる。一方、利益面では研究開発費が前期比 169 百万円増加するほか、商品販売の粗利率が前年に引き続き低下基調の見込みであることから、3 期連続の減益となる見通し。また、EBITDA ベースでも前期比 20.2% 減の 300 百万円を見込んでいる。

2019 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/12 期		19/12 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	12,799	-	13,200	-	3.1%
営業利益	290	2.3%	200	1.5%	-31.2%
経常利益	310	2.4%	210	1.6%	-32.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	1.8%	140	1.1%	-38.0
EBITDA	375	2.9%	300	2.3%	-20.2%
1 株当たり利益 (円)	26.15		16.18		

注: EBITDA は営業利益 + 償却費

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(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、主力の「LifeKeeper」や Red Hat, Inc. 関連商品、OSS 関連商品・サポートサービス等で順調な売上拡大を見込んでいる。一方、利益面では商品販売の粗利率低下や新製品等の開発投資増加が減益要因となる。

「SIOS Coati」については新たに米国でも販売を開始する予定となっている。米国で同様のサービスを行っている企業はなく、販売チャネルを上手く広げることができれば契約社数を加速的に伸ばせる可能性があるだけに、今後の動向が注目される。なお、Red Hat, Inc. が 2019 年の秋までに IBM に買収されることが決まっている。現段階では Red Hat, Inc. 関連商品の商流に変更はなく、同社業績にも影響はないものと思われる。

(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は、MFP 向けソフトウェア製品や「Gluegent シリーズ」が順調に伸びていく見通し。金融機関向けビジネスも、事業環境の不透明さは残るものの、増収を見込む。

MFP 向けソフトウェアの注目製品としては 2017 年 12 月にリリースした「EASY ファクス」(価格 5 万円)が挙げられる。企業向けのペーパーレスファックスソリューションとして開発したもので、受信した FAX 文書を電子化し、自動で送信元情報や受信年月日ごとにフォルダへ振り分けると同時に、リネーム処理を行い、クラウド上への保存も可能となっている。ペーパーレスと同時に従業員の業務効率向上にも寄与し、「働き方改革」を推進するソリューションとして需要が伸びている。また、紙媒体での情報漏えいリスクを軽減するソフトウェア「Log キャプチャ NX Plus」(価格 25 万円～)の需要拡大も見込まれる。コピーや FAX、プリント、スキャンの内容を画像ログと操作ログ(操作内容、利用情報含む)としてすべて保存するソフトウェアとなる。

今後も企業の「働き方改革」やデジタルトランスフォーメーションへの取り組みが進展するなかで、業務効率の向上、セキュリティ対策などをテーマに「Gluegent シリーズ」も含めて自社プロダクトの開発を進めていく方針となっている。

なお、PCI については収益の安定性を向上すべく、従来の売り切り型(パッケージ販売)だけでなく、サブスクリプション型サービスの導入を進めていく方針だ。このため、一時的に見かけ上の売上高は減少することになるが(前受金が増加)、中長期的には収益基盤の強化につながるものと思われる。また、PCI では AI 技術を活用した新製品・サービスの開発も進めている。

サブスクリプションビジネスモデルへの移行を進め、収益の安定性向上に取り組む

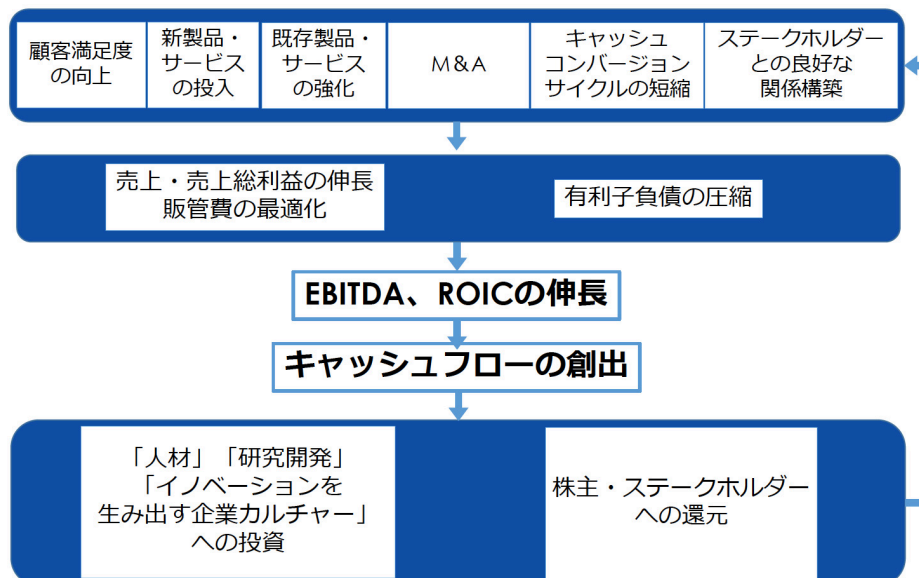
2. 中期経営計画について

同社は 3 ヶ年の中期経営計画で、継続的なキャッシュフローを創出していくため、EBITDA 及び ROIC を経営指標として定めた。キャッシュフローは、同社グループの成長のための源泉である「人材」「研究開発」「イノベーションを生み出す企業カルチャー」への投資、及び株主、ステークホルダーへの還元の出発点とし、これらの活動を通じて、「イノベーションによって人々の課題を解決し、より良い社会の実現に貢献する」という経営基本方針の実現を目指して行く考えだ。経営指標とする EBITDA と ROIC を向上するために、新製品・サービスへの投資や既存事業の強化、M&A 等も活用しながら、売上高及び売上総利益の伸長と販管費の最適化を図り、同時に有利子負債の圧縮を進めていく方針となっている。

サイオス | 2019 年 4 月 1 日 (月)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

経営指標向上にむけて

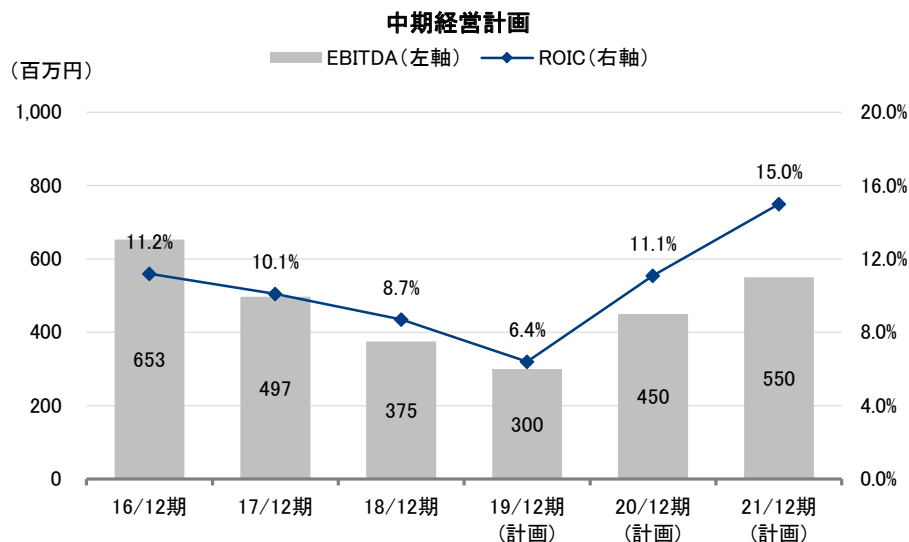


出所：決算説明会資料より掲載

研究開発への投資については 2020 年 12 月期以降も積極的に進めていきたい考えで、注力分野としては AI、クラウドサービス、Fintech の 3 分野を中心に進めていく。また、人材への投資ではテレワークの拡充や社内報奨制度を導入するなどして、社員のモチベーションを高めている。「イノベーションを生み出す企業カルチャーへの投資」では社会貢献活動のほか、新たな取り組みとしてサイオステクノロジーでオーガニック商品の e コマース「ORGANIC STORY」を 2018 年 12 月よりオープンしている。国産のオーガニック及び、それに準ずる商品の流通を促進するとともに、豊富な関連情報を通してオーガニック商品に関する理解と認知度を高めていくことを目的としている。

なお、2021 年 12 月期における経営指標としては EBITDA で 550 百万円（2018 年 12 月期 375 百万円）、ROIC で 15.0%（同 8.7%）を目標として掲げている。事業の基盤を固める 3 年間と位置付け、投資を行いながら収益力の強化を図っていく方針だ。ROIC は実際に投じた資金に対するリターンを示す指標となる。ROE は有利子負債を積み増して利益を拡大すれば水準は上昇するが、逆に財務リスクも上昇する恐れがある。同社は財務体質の改善も図りながら収益拡大と収益性向上を進めていくことを目指し、ROIC を経営指標として採用した。また、収益の安定性向上を図るため、売切り型のビジネスモデルからサブスクリプションビジネスモデルへの移行を更に進めていく方針となっている。

今後の見通し



注：EBITDA は営業利益 + 償却費

$$ROIC = \text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率}) \div (\text{有利子負債} + \text{株主資本})$$
実効税率は 35% を前提に計算

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

2019 年 12 月期は 5 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。2019 年 12 月期については業績計画の達成を前提に、1 株当たり 5.0 円と 5 期ぶりの復配を予定している。

情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策として、社内情報システムや個人情報管理に関して、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証やプライバシーマークを取得し、その対策を講じているほか、社内情報セキュリティポリシーで定めた管理体制に沿って運用を行っている。また、GDPR（EU 一般データ保護規制）についても積極的に対応を進めている。

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