

サイオステクノロジー

3744 東証マザーズ

2015 年 3 月 13 日（金）

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

■ 国内トップクラスの OSS 技術サポート体制を誇る

サイオステクノロジー〈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。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 向け文書管理ソフトなど。OSS の技術サポート体制では国内でもトップクラス。

2014 年 12 月期の連結業績は売上高が前期比 11.2% 増の 7,367 百万円、営業利益が同 73.4% 減の 65 百万円となった。MFP 向けソフトが大幅伸長したほか、OSS 関連、クラウド関連の製品・サービスが順調に推移し、売上高は過去最高を更新したものの、新製品の開発費用や営業・マーケティング費用など将来の成長につながる先行投資を積極化したことで減益に転じた。

2015 年 12 月期も売上高は前期比 8.6% 増の 8,000 百万円と続伸するが、営業利益では 300 百万円の赤字を見込んでいる。今後の主力商品として期待の大きい「SIOS iQ™」を中心に、研究開発費が前期比 300 百万円増と大きく増加するのが主因となっている。「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であり、2015 年第 3 四半期（2015 年 7 月 -9 月）にリリース予定となっている。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機械学習技術によって未然に防ぎ、IT 管理コストの軽減を実現するソフトとなっており、通信・放送、金融、マーケットプレイスなどミッションクリティカルな運用が要求される業界・企業への導入が見込まれる。また、世界でも初の機能となるため、海外での拡販も期待される。業績には 2016 年 12 月期以降から本格的に寄与していく見通しだ。

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 450 百万円程度となる見込みだ。研究開発投資を積極的に行い、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み、成長を加速化していくための基盤作りを進めていく期間と位置付けている。

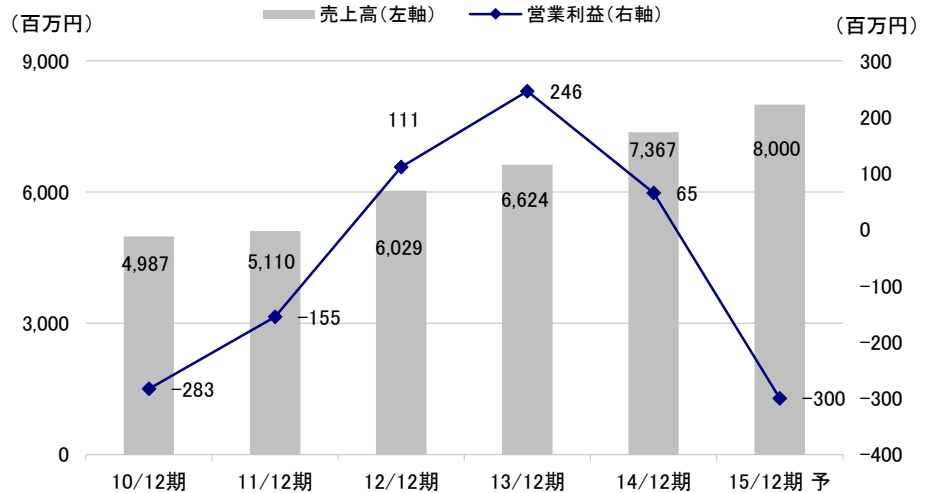
■ Check Point

- ・ 主力ソフト「LifeKeeper」の国内シェアはトップクラス
- ・ 売上高は 3 期連続で過去最高を更新、先行投資の積極化で利益は減益
- ・ 世界初の機械学習技術を用いた IT オペレーション分析ソフト

2015 年 3 月 13 日（金）

※ 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 LifeKeeper・・・システム障害発生時に本稼働中のサーバーから予備サーバーに自動的に切り替えを行い、システムダウンの影響を最小限に食い止めるソフトウェア

業績推移



■ 会社概要

Linux の商用化で先駆的な企業、M&A による事業拡大や海外展開も積極的

(1) 会社沿革

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。当時、企業の情報システムは、メインフレームやオフコンなどのハードウェアに汎用 OS、または Windows をベースに開発されていたが、Linux の性能、信頼性が向上するなかで、米国市場を中心に Linux ベースの情報システムが普及し始める段階にあった。日本においては、Linux の商用化に向けて、同社がその先駆的な企業として事業展開を進めていった。

2002 年 1 月には Linux システムのベンチャー企業であったノーザンライツコンピュータ（株）を吸収合併し、事業規模を拡大。2003 年 5 月には Linux の世界最大ディストリビュータであった米 Red Hat, Inc.（以下、Red Hat 社）の日本法人とビジネスパートナー契約を締結し、事業基盤の強化を図った。

2004 年 8 月には東証マザーズに株式上場を果たし、財務面での拡充を図ったことで、M&A による事業拡大や、海外への展開にも本格的に乗り出していく。まず、2006 年 6 月に米 SIOS Technology Corp.（旧 SteelEye Technology, Inc.）の株式を取得し、100% 子会社化した。米 SIOS 社は現在、同社の主力製品の 1 つとなっている LifeKeeper※²の開発企業であり、同社の業績を一段と引き上げる役割を担っている。また、2008 年 2 月には Google Apps などクラウド上での業務用アプリの開発、及びサービスを提供する（株）グルーエージェントを子会社化し、クラウド市場領域にも進出した。クラウドサービス事業としては、米国にも 2013 年 11 月に新会社 Glabio を設立している。

その他、2009 年 11 月には中国にソフトウェアの販売会社を設立し、2011 年 6 月にソーシャルメディア関連のサービス企画開発、及びコンサルティングを行う（株）関心空間（旧（株）SIIS）の株式を取得、子会社化している。



サイオステクノロジー

3744 東証マザーズ

2015 年 3 月 13 日（金）

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（現サイオステクノロジー）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	東京証券取引所東証マザーズに株式を上場
2006年 6月	米国の SIOS Technology Corp. (旧 SteelEye Technology,Inc.) の株式を 100% 取得、連結子会社化
2008年 2月	(株)グルージェントの株式を 80% 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
2011年 6月	(株)関心空間（旧 SIIS）の第 3 者割当増資を受け、連結子会社化（現在の出資比率は 98.9%）
2013年11月	米国に 100% 出資子会社 Glabio,Inc. を設立

OSS ベースのシステム開発にも豊富な実績

(2) 同社の特徴

同社の特徴としては、国内で先駆けて 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、及び OSS ベースでのシステム開発で豊富な実績を持っていることが挙げられる。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 グループやトヨタ<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よう。

また、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」(Red Hat 社の主力製品である企業向けサーバー OS)を始めとする関連商品の販売・サポートに関しては国内では最大となっている。現在、Linux 市場は年率で数%程度の安定成長期に入っており、同社の継続的な成長を下支えするビジネスドメインであると同時に、同社の企業としての知名度、信頼性を高めるうえでのコア事業となっている。

Java でのシステム開発も設立当社より手掛けており、同分野における業界のフロント・ランナーとして、その技術の普及を牽引してきた。現在では、その技術基盤をベースとしてリコー<7752>の MFP※¹向けソフトウェア(複合機を効率的に利用できる文書管理ソフトウェア「Quick スキャン」等)の開発・販売・保守を手掛けている。同事業は、2009 年に販売を開始して以降、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を除けば、間接販売が大半を占めており、主に大塚商会などの SI 事業者を経由して最終顧客に納入される格好となっている。2014 年 12 月期実績で大塚商会向けの売上構成比が 31.4%となっている。

同社は「Linux」や「Java」といった IT、インターネット分野における技術的なイノベーションを追い風にして事業を拡大し、またここ数年で急成長を遂げているクラウド市場に対しても Google Apps 連携の SaaS※²事業で参入を図るなど、事業領域の拡大を進めながら更なる成長を目指していく方針となっている。

※¹ MFP・・・プリンタ、スキャナー、コピー、FAX 等複数の機能を搭載したプリンタ複合機を指す

※² SaaS・・・Software as a Service の略、ハードウェアの環境に左右されず、ネット上でソフトウェアの提供及び実行が完結するサービスのことを指す。

2015 年 3 月 13 日（金）

- ※ 1 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 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。
- ※ 2 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。

主力ソフト「LifeKeeper」の国内シェアはトップクラス

(3) 事業概要

同社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の 2 つに区分されている。2014 年 12 月期の売上構成比では 68% をオープンシステム基盤事業で、残り 32% を Web アプリケーション事業で占めるがここ数年の傾向としては少しずつ Web アプリケーション事業の構成比が上昇する傾向にある（2009 年 12 月期時点ではオープンシステム基盤事業で 86% を占めていた）。

○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。なお、「LifeKeeper」の国内市場シェア（LinuxOS ベース）は NEC<6701> に次ぐ 2 番手となっている。

○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のほか、Google Apps 連携の「Gluegent シリーズ」※ 1 を中心としたクラウドソリューションが中心で、その他にもビッグデータソリューション※ 2 や各種情報システム向けコンサルティングサービス等が含まれる。

MFP 関連ソリューションは、リコーの MFP 用として開発され、オプション販売となっている。このため、複合機の販売台数とは連動しないが、ここ最近では同ソフトの導入率が上昇しており、複合機の販売台数を上回る成長率となっている。

■決算動向

売上高は 3 期連続で過去最高を更新、先行投資の積極化で利益は減益

(1) 2014 年 12 月期決算

2 月 2 日付で発表された 2014 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.2% 増の 7,367 百万円、営業利益が同 73.4% 減の 65 百万円、経常利益が同 69.3% 減の 81 百万円、当期純利益が同 64.5% 減の 39 百万円と増収減益決算となった。また、同社が経営指標として重視している EBITDA も前期比 61.1% 減の 125 百万円となっている。

2015 年 3 月 13 日（金）

2014 年 12 月期連結業績

（単位：百万円）

	13/12 期		14/12 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	6,624	—	7,200	7,367	—	11.2%	2.3%
売上原価	4,016	60.6%	—	4,489	60.9%	11.8%	—
販管費	2,362	35.7%	—	2,813	38.2%	19.1%	—
営業利益	246	3.7%	100	65	0.9%	-73.4%	-34.6%
経常利益	265	4.0%	100	81	1.1%	-69.3%	-18.6%
特別損益	-117	—	—	88	—	—	—
当期純利益	110	1.7%	30	39	0.5%	-64.5%	31.0%
EBITDA	322	4.9%	—	125	1.7%	-61.1%	—
（従業員数）	237 名			248 名		4.6%	

（注）EBITDA= 営業利益+減価償却費+のれん償却費、従業員は派遣・契約社員含む

MFP 向けソフトウェアを中心に Web アプリケーション事業が前期比 24.9% 増と好調に推移し、売上高は 3 期連続で過去最高を更新したが、将来の成長に向けた先行投資を積極化したことで、利益ベースでは 4 期ぶりの減益となった。特に、販管費が前期比 450 百万円増となったことが減益要因となっているが、主な増加要因としては、新製品開発のための研究開発費増で 190 百万円、営業人員を中心に積極採用をしたことによる人件費増で 139 百万円、販売支援費の増加で 70 百万円となっている。なお、特別利益として投資有価証券売却益 88 百万円を計上している。事業別の動向は以下のとおり。

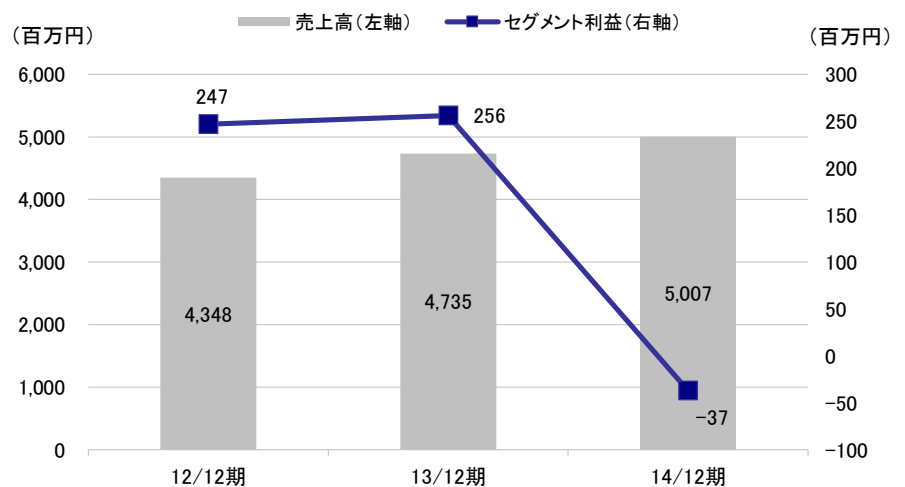
○オープンシステム基盤事業

当期の売上高は前期比 5.7% 増の 5,007 百万円、セグメント損失は 37 百万円（前期は 256 百万円の利益）と増収減益となった。

分野別の売上動向を見ると、「LifeKeeper」が前期からの大型受注案件の減少により、横ばいにとどまったものの、Red Hat 関連商品や OSS サポートサービス及び関連製品の販売が堅調に推移した。また、海外売上も前期比 14.8% 増の 451 百万円となり、欧米、アジアとすべての地域で増収となった。

一方、利益面では新製品となる「SIOS IQ™」の開発推進や、将来の収益貢献を見据えた人員の積極採用を進めるなど、先行投資負担がかさんだこと、また、「Red Hat Enterprise Linux」の利益率が競争激化により低下したことが減益要因となった。Linux 市場が年率 1 ケタ成長と安定成長期に入るなかで、「Red Hat Enterprise Linux」は他の SI 事業者やコンピュータメーカー（バンドル製品として組み込み）、Windows 系との販売競争が激化している状況にある。

オープンシステム基盤事業



2015 年 3 月 13 日（金）

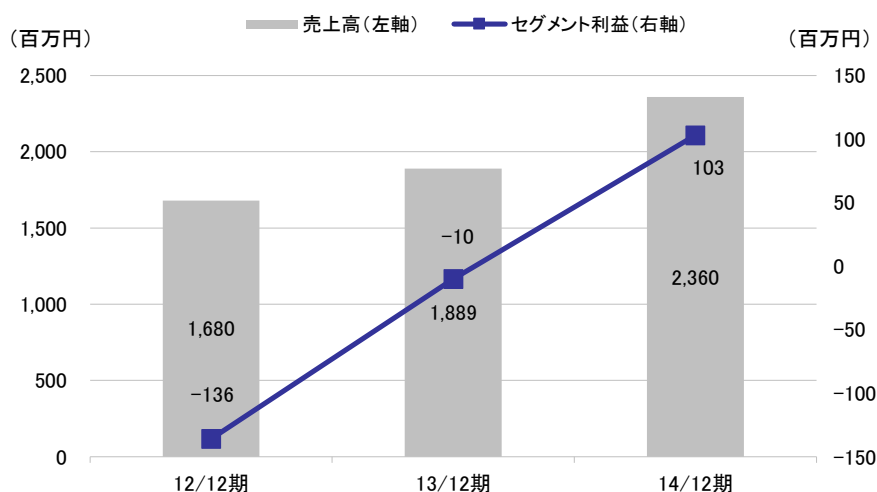
○ Web アプリケーション事業

当期の売上高は前期比 24.9% 増の 2,360 百万円、セグメント利益は 103 百万円（前期は 10 百万円の損失）と増収増益となった。セグメント利益の黒字化は、セグメント別業績の開示以降、初めてとなる。

MFP 向けソフトウェア製品が大幅伸長し、同事業での主力製品に育ってきたほか、Google Apps 連携の「Gluegent シリーズ」や、新たな事業分野であるビッグデータソリューションなどの売上げも順調に推移した。

利益面では、新製品・サービスのための開発費や人員採用を積極的行ったことで販管費は増加したものの、増収効果で吸収する格好となった。

Webアプリケーション事業



研究開発や新製品・サービスのリリースに最優先で取り組む

（2）2015 年 12 月期業績見通し

2015 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.6% 増の 8,000 百万円と続伸する一方で、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。

今期も MFP 向けソフトウェア製品の高成長が続くほか、「Gluegent シリーズ」も販売活動の強化で増収が見込まれるなど、Web アプリケーション事業を中心に売上高は過去最高を更新する見通し。一方で、利益は 4 期ぶりの赤字を見込んでいる。これは、さらに高い成長を実現するための研究開発や新製品・サービスのリリースに最優先で取り組んでいくための費用が増加することが要因となっている。

主な研究開発テーマとしては、今後の収益けん引役として当第 3 四半期にリリース予定の 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、「Gluegent シリーズ」等のクラウドソリューションの開発、その他新製品・サービスの開発などが挙げられており、研究開発費としては「SIOS iQ™」の 330 百万円を含め、大幅増を見込んでいる。

また、今期の営業施策としては「SIOS iQ™」のグローバルマーケティング及び販売活動の推進、「LifeKeeper」の拡販に向けた販売パートナーとの関係強化、OSS 関連ビジネスにおける顧客ニーズに対応したサービスの提供、MFP 向けソフトウェア及び「Gluegent シリーズ」の営業活動強化を挙げている。

2015 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	14/3 期		15/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	7,367	100.0%	8,000	100.0%	8.6%
営業利益	65	0.9%	-300	-	-
経常利益	81	1.1%	-300	-	-
当期純利益	39	0.5%	-330	-	-
EBITDA	125	1.7%	-250	-	-

（注）EBITDA= 営業利益+減価償却費+のれん償却費

■中期計画

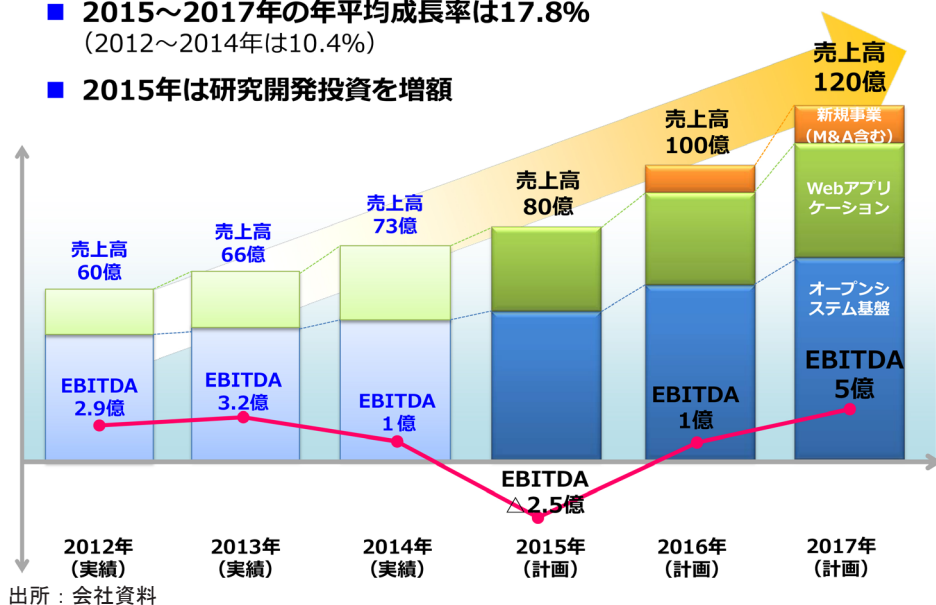
2017 年 12 月期に連結売上高 120 億円、EBITDA5 億円が目標

(1) 中期計画の概要

同社が新たに発表した 3 ヶ年中期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。

中期目標数値について

- 2015～2017年の年平均成長率は17.8%
（2012～2014年は10.4%）
- 2015年は研究開発投資を増額



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。



サイオステクノロジー

3744 東証マザーズ

2015 年 3 月 13 日（金）

※ 人間が行っている学習能力と同等の機能をコンピュータで実現しようとする技術、様々なデータから有益な情報を発掘するもの。

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 に関して具体的な案件はまだないものの、OSS 領域において国内外問わず技術力の高い企業を対象としており、コスト見合いで検討していくとしている。

営業利益ベースで見ると、設備投資や M&A の状況にもよるが、今と償却費が変わらないペースだとすれば 2016 年 12 月期に 50 百万円、2017 年 12 月期に 450 百万円程度となる見通し。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。なお、人員については前期に 11 名増員したが、今期以降はエンジニアを中心に年間数名程度の増員ペースを想定している。

世界初の機械学習技術を用いた IT オペレーション分析ソフト

(2) 「SIOS iQ™」の概要

同社が今 2 月に発表した新製品「SIOS iQ™」は、世界で初めて機械学習技術※を用いた画期的な IT オペレーション分析ソフトウェアで、今後の同社の収益を大きくけん引する可能性のある大型製品として注目される。

○開発の背景

従来、IT システムの稼働状況は人的に監視・管理しており、システム障害発生時の対応を行ってきたが、ここ数年のクラウドコンピューティングの普及によって、サーバーの仮想化が進んだほか、最近ではネットワークの仮想化も進み始めるなどで、一旦、システム障害が発生した際の原因究明が極めて困難な状況になっており、IT 管理者の作業負担も増大しているのが課題となっていた。とりわけ、多くのサーバーを使用し、大量のデータ処理を行う金融業界や放送・通信業界、EC のマーケットプレイス企業などにおいては、その影響がより深刻となっている。こうした課題に応える格好で開発されたのが、今回発表された「SIOS iQ™」で、システム障害の発生リスクを未然に防ぐほか、IT 管理者の作業負担の大幅軽減にも寄与する製品となっている。

○「SIOS iQ™」の機能

「SIOS iQ™」の機能を簡単に説明すると、まずソフトウェアの導入段階で自動的にアプリケーション、コンピュータ、ストレージ、ネットワーク間の過去の稼働パターンをトラッキング（調査・追跡）し、正常稼働時におけるパラメータ（しきい値）を学習させる。こうして学習した情報を踏まえて、実際のシステム稼働時に様々なデータを収集・評価・分析するなかで、システム障害の発生につながる可能性のある異常なパラメータを自動検知した際には、障害の発生を未然に防ぐ指示を出す、といった流れになる。従来は IT 管理者がシステムの稼働状況を監視し、障害が発生すればその原因究明や復旧などに膨大な時間とコストがかかっていたが、こうした問題が「SIOS iQ™」を導入することによって解決することになる。

その他にも、企業が使用している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、オーバースペックになっていないかどうかの評価機能がついているほか、ストレージに関しては最適なパフォーマンスを得るためのシミュレーション機能（ストレージで HDD と SSD を比較した際のパフォーマンス比較）も付加されている。

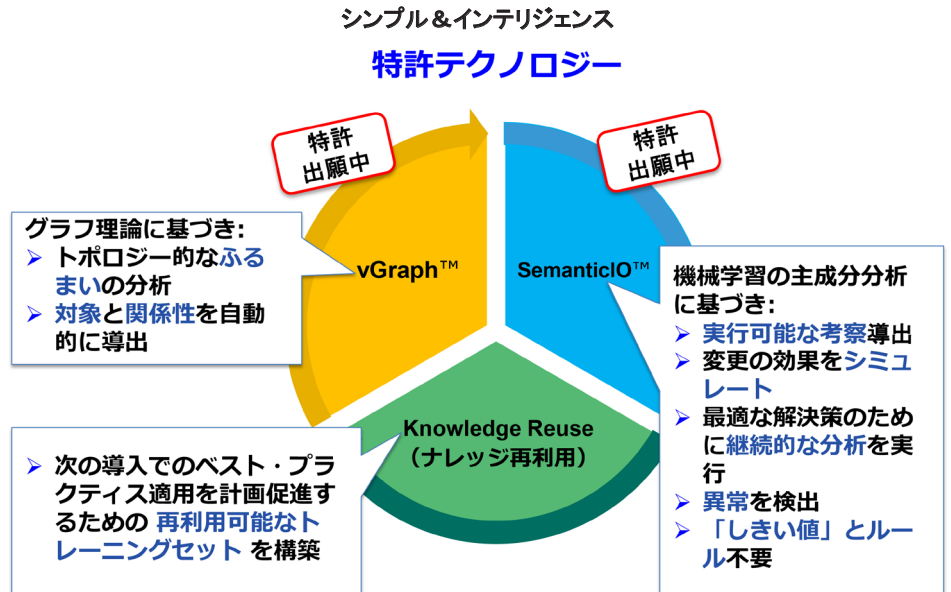
2015 年 3 月 13 日（金）

○想定顧客と海外戦略

対象となる顧客企業としては、前述したように金融、通信・放送、マーケットプレイス業界などクリティカルな運用を求められる分野での大手企業が想定される。同社の「LifeKeeper」と顧客層はほぼ似通っており、その意味では従来までに蓄積した実績と信頼性が、今後の「SIOS iQ™」の展開においてもプラスになってくるものと思われる。

また、「SIOS iQ™」は世界初の機能を搭載していることから、海外での拡販も十分期待される。「LifeKeeper」については、米子会社が開発したものの、米国市場では競合企業も多く、低シェアに甘んじていたが、「SIOS iQ™」ではまだ同様の製品がないためだ。

ちなみに、同社の「SIOS iQ™」の開発期間は 2 年弱かかっており、また、いくつかの機能に関しては特許出願中で、特許戦略も進めている。



出所：会社資料

○業績へのインパクトについて

同社では 2 月 24 日より国内で試用版となる「SIOS iQ™ Freeview Edition」のダウンロード提供を開始した。まずは、試用版で見込み客において検証作業を行い、改良点などができれば対応していく格好となる。今後の予定としては 2015 年第 3 四半期に、正式版をグローバルにリリースする予定となっている。ただ、導入期間としては半年程度かかるため、売上高として本格的に寄与し始めるのは、2016 年 12 月期以降となる見通しだ。

なお、IT オペレーション分析ソフトウェアの世界市場規模は、ここ 2 年間で急成長している分野であり、今後も IT システムの高度化、複雑化が進むなかにおいて、高成長が期待される市場とみられている。

このため、今後、製品に大きな不具合などが発生せず、スムーズに正式版の導入が国内外の企業に進んだとすれば、売上高として将来的に数十億円規模まで拡大する可能性は十分あるとみている。その際には、同製品の海外売上比率も 8 割程度になり、前期実績で 451 百万円だった海外売上高も今後飛躍的に伸びていくことが予想される。

機械学習技術を利用したソフトウェアとしては、既に金融業界にいてアルゴリズム売買システムが普及するなど、認知度は急速に高まってきており、IT オペレーション分析ソフトウェアへの同技術の組み込みも早晩、一般的になってくることが予想される。同社はその先駆的な企業として同市場を開拓していくことになるだろう。

2015 年 3 月 13 日（金）

■財務状況と株主還元策

財務の健全性は保たれているが、収益性の改善が今後の課題

(1) 財務状況

2014 年 12 月末の財務状況について見ると、総資産は前期末比 455 百万円増の 3,651 百万円となった。主な増加要因としては、現預金で 249 百万円、売上債権で 86 百万円、前渡金で 30 百万円、投資有価証券で 54 百万円の増加となった。

一方、負債は前期末比 473 百万円増の 1,918 百万円となった。主な増加要因は、買掛金で 113 百万円、未払法人税等で 105 百万円、前受金で 185 百万円となっている。また、純資産は前期末比 18 百万円減の 1,733 百万円と 2 期ぶりに減少した。円安の進展で為替換算調整勘定が 76 百万円の増加要因となったが、自己株式の取得で 98 百万円減少したことが主因だ。

経営指標を見ると、安全性に関しては有利子負債比率が 0.2%と実質無借金体制であること、また流動比率や自己資本比率に関しても水準的には問題なく、財務の健全性は保たれていると判断される。一方、収益性を見ると、期間業績が減益になったこともあり ROA、ROE、営業利益率のいずれの指標も悪化しており、収益性の改善が今後の課題と言えよう。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	11/12 期	12/12 期	13/12 期	14/12 期	増減
流動資産	2,321	2,662	2,869	3,251	381
（現預金）	1,180	1,586	1,733	1,982	249
固定資産	454	342	327	400	73
総資産	2,775	3,005	3,196	3,651	455
流動負債	1,219	1,374	1,326	1,783	457
固定負債	109	117	118	134	15
（有利子負債）	9	17	11	6	-5
負債合計	1,328	1,491	1,444	1,918	473
純資産合計	1,447	1,514	1,751	1,733	-18
（安全性）					
流動比率	190.4%	193.7%	216.4%	182.3%	
自己資本比率	51.1%	50.2%	54.7%	47.1%	
有利子負債比率	0.7%	1.1%	0.7%	0.4%	
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	-5.4%	3.7%	8.6%	2.4%	
ROE（自己資本利益率）	-15.9%	2.4%	6.8%	2.3%	
売上高営業利益率	-3.0%	1.8%	3.7%	0.9%	

2015 年 3 月 13 日（金）

今期は投資を優先し無配を予定

(2) 株主還元策

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。2014 年 12 月期に関しては 1 株当たり配当を前期並みの 5.0 円としたが、2015 年 12 月期に関しては、更なる成長を実現するための投資を優先的に行うことから、4 期ぶりの無配を予定している。

損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	11/12 期	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期 予
売上高	5,110	6,029	6,624	7,367	8,000
（対前期比）	2.5%	18.0%	9.9%	11.2%	8.6%
売上原価	3,121	3,613	4,016	4,489	
（対売上比）	61.1%	59.9%	60.6%	60.9%	
販管費	2,144	2,304	2,362	2,813	
（対売上比）	42.0%	38.2%	35.7%	38.2%	
営業利益	-155	111	246	65	-300
（対前期比）	-	-	121.3%	-73.4%	-
（対売上比）	-3.0%	1.8%	3.7%	0.9%	-3.8%
経常利益	-161	106	265	81	-300
（対前期比）	-	-	149.6%	-69.3%	-
（対売上比）	-3.2%	1.8%	4.0%	1.1%	-3.8%
特別利益	3	27	4	88	
特別損失	48	0	122	0	
税引前利益	-206	133	148	169	
（対前期比）	-	-	10.6%	14.5%	
（対売上比）	-4.0%	2.2%	2.2%	2.3%	
法人税等	44	104	37	131	
（実効税率）	-	77.9%	25.2%	77.3%	
当期利益	-247	34	110	39	-330
（対前期比）	-	-	221.1%	-64.5%	-
（対売上比）	-4.8%	0.6%	1.7%	0.5%	-4.1%
[主要指標]					
減価償却費	73	56	62	56	
のれん償却費	232	125	13	2	
研究開発費	199	313	311	502	
期中平均株式数（千株）	8,874	8,874	8,874	8,874	
1 株当たり利益（円）	-28.6	4.0	12.7	4.5	
1 株当たり配当（円）	-	3.0	5.0	5.0	
1 株当たり純資産（円）	163.7	174.2	198.9	200.3	
配当性向（%）	-	75.5	39.4	111.6	

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・表示したのですが、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