

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 >>>](#)

2018 年 4 月 4 日 (水)

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 月期業績は売上高で過去最高を更新	01
2. 2018 年 12 月期は増収増益を見込む	01
3. 3 ヶ年中期損益計画	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 同社の特徴	04
■ 業績動向	05
1. 2017 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
■ 今後の見通し	10
1. 2018 年 12 月期の業績見通し	10
2. 中期損益計画について	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

2018 年 12 月期は増収増益を見込む。AI、Fintech、クラウドサービス領域での新規事業創出で 2019 年以降に成長スピードが加速

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）※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。2017 年 10 月に持株会社体制に移行している。

※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。

1. 2017 年 12 月期業績は売上高で過去最高を更新

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.2% 増の 12,470 百万円、営業利益で同 32.4% 減の 320 百万円となった。売上高は主力の「LifeKeeper」※や OSS 関連商品等が順調に拡大したことにより 7 期連続で過去最高を更新した。一方、営業利益は商品販売の粗利率低下や広告宣伝費の増加に加えて、PCI で展開する金融機関向けアプリケーション製品の販売減少が響いて減益となった。また、PCI ののれんに関して減損処理を実施したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は 587 百万円の損失（前期は 254 百万円の利益）を計上した。

※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。

2. 2018 年 12 月期は増収増益を見込む

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.2% 増の 13,000 百万円、営業利益で同 2.8% 増の 330 百万円と増収増益を見込む。AI や Fintech、クラウドサービス分野における新製品・サービスの開発に向け、研究開発費を前期比 132 百万円増の 720 百万円と積み増すものの、「LifeKeeper」や OSS 関連商品・サービス、MFP 向けソフトウェアなどが順調に伸びるほか、のれん等の償却額が 100 百万円減少することが増益要因となる。なお、PCI の業績については主要顧客である地方銀行で 2019 年より IRRBB 規制※に対応する必要が出てきたため、金利リスク管理商品の需要増が期待されるが、今回の業績計画では前期業績を踏まえ保守的に織込んでいる。なお、機械学習機能を使った IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」については、米国を中心に着実に実績を積み上げている状況。「LifeKeeper」に「SIOS iQ」の機能を付加する等、訴求力を高めながら拡販を進めていく方針だ。

※「銀行勘定の金利リスク（Interest Rate Risk in the Banking Book）」の略。金融庁では、金融機関に対して金利リスクの管理に関する規制強化を予定している。

要約

3.3 ヶ年中期損益計画

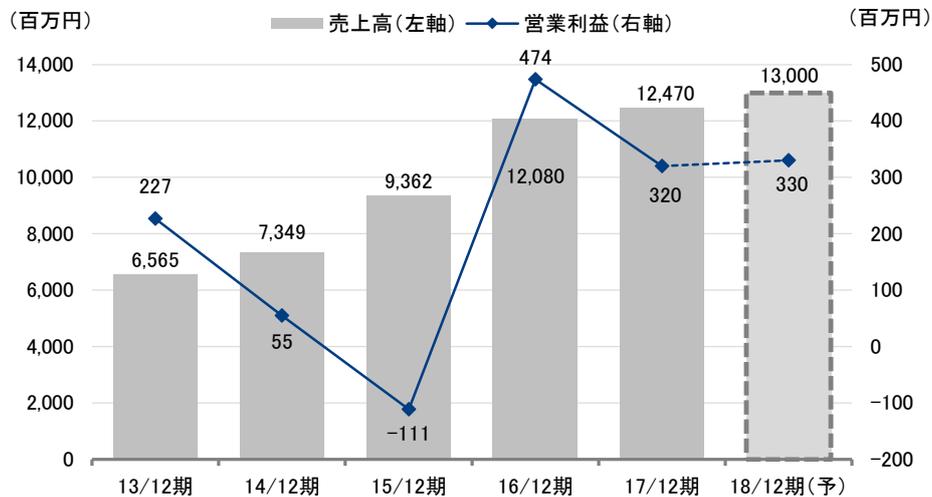
同社は今後3年間を将来の成長への基盤を固める期間と位置付けており、業績目標としては2020年12月期に売上高155億円(2017年12月期比24.3%増)、EBITDA(償却前営業利益)で11億円(同121.0%増)を掲げている。引き続きAI、Fintech、クラウドサービス分野への開発を積極的に行っていく方針。新製品として「SIOS iQ」や2017年にリリースした「SIOS Coati」※の拡販を強化していくほか、Fintech分野ではAI技術を使った自動ローン審査システム等の開発に注力していく。また、AI分野ではバイオサイエンス分野での応用も視野に入れている。業績面では2017年12月期にやや足踏みする格好となったが、これら注力分野での新製品・サービスが収益に貢献し始めれば、業績は成長軌道に入るものと予想される。

※パブリッククラウド上でのシステム障害自動復旧サービス。

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
- ・新規事業の創出や研究開発に注力しつつ、2018年12月期は増収増益を目指す
- ・2020年12月期に売上高155億円、EBITDA11億円を目指す

業績推移



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。2017 年 10 月に持株会社体制に移行し、サイオス株式会社に商号変更。事業承継した子会社のサイオステクノロジー（株）で、OSS 関連製品やサポートサービスのほか、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。

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。なお、2017 年 12 月末時点の連結子会社数は 7 社（うち海外 2 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）

連結子会社	出資比率 (%)	事業内容
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。

事業概要

(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「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のソフトを開発、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、アドレス帳機能を強力に拡張する「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, 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・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。2017 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 24.9% を占めている。

業績動向

2017年12月期は減益となるも売上高は過去最高を7期連続で更新

1. 2017年12月期の業績概要

2月5日付で発表された2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の12,470百万円、営業利益が同32.4%減の320百万円、経常利益が同16.3%減の326百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が587百万円（前期は254百万円の利益）となった。また、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）も、前期比23.9%減の497百万円となった。

2017年12月期連結業績

(単位：百万円)

	16/12期		会社計画	17/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	12,080	-	12,600	12,470	-	3.2%	-1.0%
売上原価	7,712	63.8%	-	8,083	64.8%	4.8%	-
販管費	3,893	32.2%	-	4,065	32.6%	4.4%	-
営業利益	474	3.9%	500	320	2.6%	-32.4%	-35.8%
経常利益	389	3.2%	480	326	2.6%	-16.3%	-32.0%
特別損益	-164	-1.4%	-	-805	-6.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	2.1%	320	-587	-4.7%	-	-
EBITDA	653	5.4%	670	497	4.0%	-23.9%	-25.7%
従業員数	460名	-	-	470名	-	+10名	-

注：従業員数は期末時点の正社員及び派遣・契約社員の年間平均人数の合計

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、PCIで展開している金融機関向けアプリケーション製品が受注遅れの影響もあり減収となったが、IT投資の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伸び、7期連続で過去最高を更新した。地域別の売上動向を見ると、日本向けが前期比2.3%増の11,614百万円、海外向けが同17.1%増の855百万円となった。海外の仕向地別を見ると、「LifeKeeper」の販売が好調だった米州向けが同22.0%増の607百万円、欧州向けが2.0%増の123百万円、アジア他向けが同12.0%増の124百万円となった。

営業利益の減益要因は、PCIの収益悪化に加えて、オープンシステム基盤事業でも新製品等の拡販に向けた広告宣伝費の増加や商品販売の粗利率低下が影響した。また、研究開発費も新製品・サービスの開発を中心に前期比35百万円増の588百万円と増加したことも減益要因となっている。

業績動向

営業外収支は前期比 90 百万円改善したが、これは前期の持分法投資損失 65 百万円がなくなったことが主因となっている。また、当期は特別損失を 807 百万円計上している。このうち 800 百万円は PCI ののれん及び顧客関連資産の減損損失分となっている。PCI の業績が買収時の事業計画を大きく下回ったことを受け、のれん等の全額を減損処理したことによる。買収時には想定していなかったマイナス金利が 2016 年夏以降導入されたことで、主要顧客である地方金融機関の設備投資が冷え込んだ影響が出た。この特別損失の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は 2 期ぶりの損失計上となった。

期初会社計画比で見ると、売上高は PCI の下振れ分を「LifeKeeper」等の好調でカバーし、ほぼ計画どおりの水準となったが、利益ベースでは PCI の下振れや商品販売の粗利率低下が下振れ要因となった。

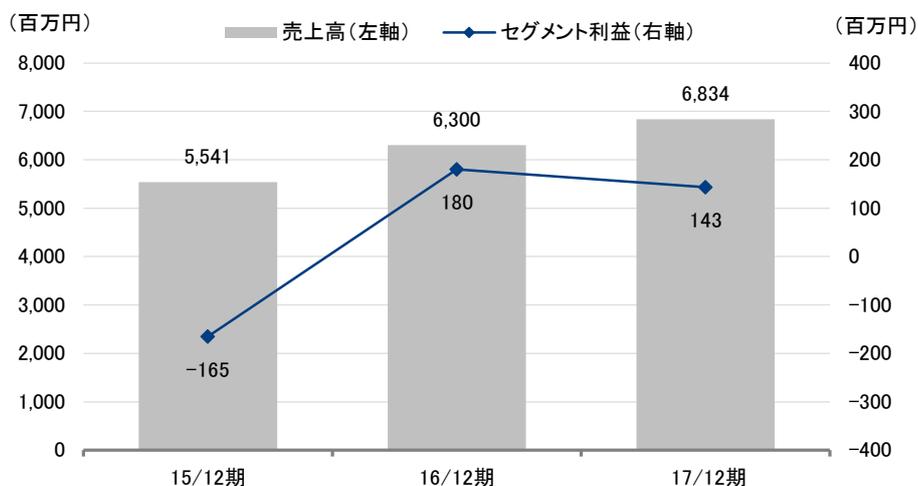
2. 事業セグメント別動向

(1) オープンシステム基盤事業

2017 年 12 月期の売上高は前期比 8.5% 増の 6,834 百万円、セグメント利益は同 20.7% 減の 143 百万円となった。主要製品の売上動向を見ると、「LifeKeeper」は米国が大幅な増収となったほか、国内やアジア・オセアニア地域でも順調な増収となった。AWS や Microsoft Azure 等のパブリッククラウドを利用する企業が増えるなかで、パブリッククラウド上でもシステム障害に備えた二重化システムの構築を図りたいとする企業からの引き合いが増えている。「LifeKeeper」は比較的容易に AWS 上で二重化システムの構築をできることが差別化要因となっているようだ。国内市場でもクラウド対応で競合より先行したことで、シェアも上昇している。また、国内での IT 投資拡大を追い風に、OSS サポートサービスや OSS 関連商品が順調な増収となったほか、Red Hat, Inc. 関連商品も堅調な増収となった。

一方、利益面では仕入商品の販売が競争激化による粗利率低下で減益となったこと、「LifeKeeper」や「SIOS iQ」「SIOS Coati」等の拡販のための広告宣伝費を前期比で 2 割程度積み増したことなどが減益要因となった。

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

業績動向

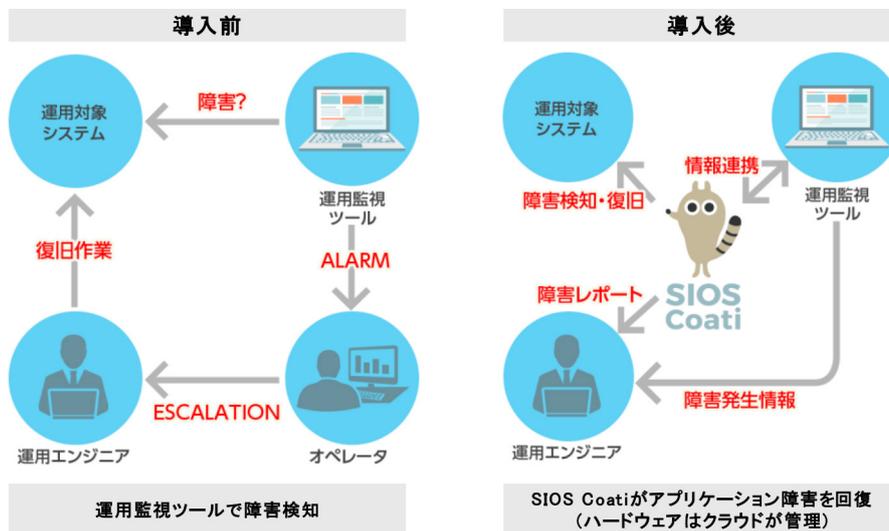
注目製品である「SIOS iQ」「SIOS Coati」の動向については以下のとおり。

a) SIOS iQ

「SIOS iQ」については2015年にリリースして以降、試験運用も含めて導入社数が着実に伸びてきている。仮想及びクラウド環境下での重要なアプリケーションの稼働状況を監視し、機械学習によってシステム故障やパフォーマンス低下のリスクを事前に検知、運用担当者にアラートを出すことで、アプリケーションのパフォーマンスや信頼性を確保しつつ、運用担当者の業務負担軽減に貢献するソフトウェアとなる。同社では、顧客ニーズを確認しながら改修を行い製品の完成度を高めている状況にあり、機械学習を重ねることでさらに製品の完成度は上がっていくものと予想される。米国では大企業への試験導入が進んでいるほか、VMWareが毎年開催している世界最大級のカンファレンス「VMWorld 2017」で Best of Show Finalist に選ばれるなど業界で高い評価も受けており、今後の成長が期待される状況に変わりはないと弊社では見ている。

b) SIOS Coati

2017年2月にリリースした「SIOS Coati」は、AWS上でのシステム障害を自動検知・復旧し、障害発生レポートの作成まで行うことで、クラウド運用のコスト削減に寄与するサービスとなる。現時点では業績に与える影響は軽微だが、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として「SIOS Coati」が採用されたことで、今後「マネージドクラウド with AWS」のユーザー向けにも利用が広がる可能性がある。

SIOS Coati のサービス内容


出所：ホームページよりフィスコ作成

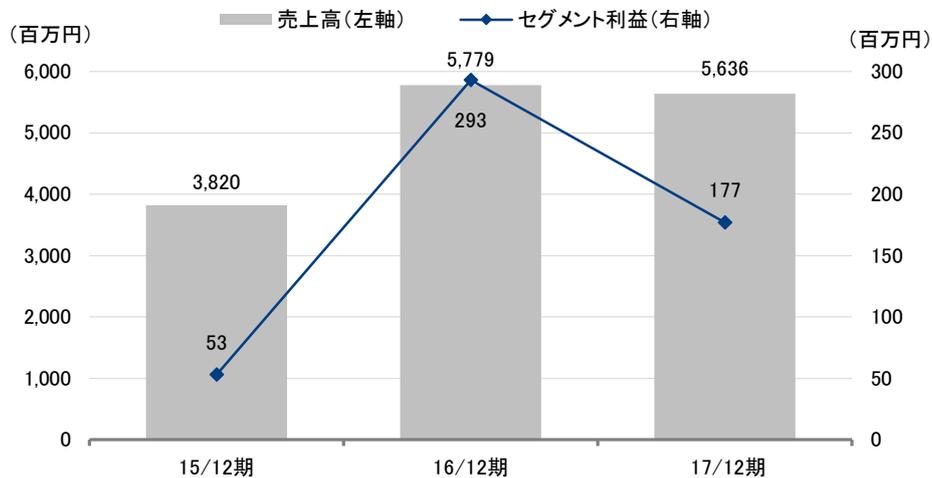
業績動向

(2) アプリケーション事業

2017年12月期の売上高は前期比2.5%減の5,636百万円、セグメント利益は同39.6%減の177百万円となった。MFP向けソフトウェア製品が堅調な増収となったほか、システム開発・構築支援も順調な増収となったが、PCIが展開する金融機関向けアプリケーション製品の販売が、投資マインドの冷え込みや期ズレの影響もあって大幅減収となったことが減収要因となった。KPSの売上についてはほぼ前期並みの水準となっている。

一方、利益面では利益率の高い金融機関向けアプリケーション製品の販売減や、システム構築支援における大型案件の利益率低下が影響して減益となった。

アプリケーション事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2017年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比406百万円減少の4,849百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が455百万円、売掛金が31百万円それぞれ増加した。一方、固定資産ではのれんが752百万円減少したほか、その他無形固定資産も160百万円減少した。

負債合計は前期末比163百万円増加の3,772百万円となった。有利子負債が113百万円減少した一方で、前受金が112百万円、買掛金が51百万円それぞれ増加した。また、純資産は親会社株主に帰属する当期純損失587百万円の計上により、前期末比570百万円減少の1,076百万円となった。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が当期純損失の計上により前期末の30.8%から21.5%へ低下したが、有利子負債は975百万円から862百万円に減少しており、またネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）も前期末の948百万円から1,516百万円に拡大するなど、実質的には財務体質はやや改善していると判断される。収益性に関しては売上高営業利益率で前期比1.3ポイント低下の2.6%に、ROAで同0.7ポイント低下の6.5%になるなど若干低下している。売上営業利益率は長らく5%以下の水準が続いており、営業利益率の向上が同社にとって当面の課題と言える。ただ、同社では将来の成長を見据えた研究開発投資は積極的に投下していく方針としており、収益性が大きく向上してくるのは新製品・サービスが収益に本格貢献してくる3年後くらいからとなりそうだと。

なお、同社は今後もM&Aに関しては前向きに検討していく姿勢を見せている。対象となるのは、同社が顧客基盤を持たない業界特化型のシステム開発企業や、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る。M&A資金としては手元キャッシュや借入金で賄う方針としている。このため、今後もM&Aを実施した段階では一時的に財務体質が悪化する可能性はあるものの、超低金利が長期化する状況下において、財務レバレッジを効かせた投資戦略は有効と考えられる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期	増減額
流動資産	3,251	3,901	3,615	4,141	526
（現預金）	1,982	2,206	1,923	2,379	455
固定資産	400	1,741	1,640	707	-933
総資産	3,651	5,642	5,256	4,849	-406
流動負債	1,786	2,872	2,541	2,832	291
固定負債	250	1,356	1,066	939	-127
（有利子負債）	6	1,370	975	862	-113
負債合計	2,036	4,228	3,608	3,772	163
純資産合計	1,615	1,414	1,647	1,076	-570
(安全性)					
自己資本比率	43.9%	24.4%	30.8%	21.5%	
有利子負債比率	0.4%	99.6%	60.2%	82.6%	
(収益性)					
ROA（総資産経常利益率）	1.8%	-3.0%	7.2%	6.5%	
ROE（自己資本利益率）	1.0%	-12.5%	17.0%	-44.1%	
売上高営業利益率	0.8%	-1.2%	3.9%	2.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

新規事業の創出や研究開発に注力しつつ、 2018年12月期は増収増益を目指す

1. 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%増の13,000百万円、営業利益が同2.8%増の330百万円、経常利益が同1.1%増の330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が260百万円（前期は587百万円の損失）、EBITDAが同15.6%減の420百万円を見込んでいる。

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、MFP向けソフトウェアも新製品の発売で増収が見込まれ、売上高は連続で過去最高を更新する。利益面では、新製品の開発等に注力していくため研究開発費が前期比132百万円増の720百万円となりEBITDAベースでは減益となるが、のれん等の償却額が前期比100百万円減少するため、営業利益ベースでは増益を確保する。なお、前期の減益要因となったPCIの業績については、前年業績を踏まえ保守的に見ている。マイナス金利の継続で主要顧客となる地方銀行の収益環境は依然厳しい状況にあるためだ。とは言え、前期からの期ずれ案件が当第1四半期には計上されるほか、2019年からIRRBB規制が地方銀行でも適用される見通しのため、対応する金利リスク管理システムの需要増が期待され、上積みされる可能性はあると弊社では見ている。

2018年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	12,470	-	13,000	-	4.2%
営業利益	320	2.6%	330	2.5%	2.8%
経常利益	326	2.6%	330	2.5%	1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	-587	-4.7%	260	2.0%	-
EBITDA	497	4.0%	420	3.2%	-15.6%
1株当たり利益(円)	-68.11		30.13		

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

売上高は主力の「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービスで順調な拡大を見込んでいる。OSS関連ではサポートサービスも伸ばしていく。また、新製品・サービスにかかる研究開発費や広告宣伝費も積極的に投下していく見込みである。

今後の見通し

「LifeKeeper」はシステムダウンの障害回避を行うだけでなく、「SIOS iQ」を加えることで障害発生リスクを低減し、運用担当者の業務負担軽減による運用コスト削減効果を訴求し、競合との差別化を図っていくことで、新規顧客の開拓を進めていく戦略だ。国内外で AWS 等のパブリッククラウドを利用する企業が増えているだけに、伸びる余地は大きいと言える。

(2) アプリケーション事業

MFP 向けソフトウェアが順調に伸びるほか、クラウド型業務用ソフトウェア「Glugent」シリーズも堅調に推移する。一方、金融業界向けビジネスについては前期並みの水準を見込んでいる。

MFP 向けソフトウェアでは 2017 年 12 月にリリースした新製品「Easy ファクス」の伸びが見込まれる。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、自動でフォルダ生成・リネーム処理を行い保存まで行うソフトウェアで、クラウド上への保存も可能となっている。従業員の業務効率化に寄与し、働き方改革を推進するソリューションとして拡販を進めていく。

なお、PCI については新たなビジネスモデルの確立に取り組んでいく方針となっている。具体的には、従来の売り切り型（パッケージ販売）からクラウドサービスへの移行を進め、従来よりも安定した収益基盤を確立していく方針だ。金融機関においては今までセキュリティ面から中核システムについてのクラウド化が遅れていたが、ここ 1～2 年でセキュリティ面での信頼性が大幅に向上したことに伴い、クラウド化が進行する環境が整ってきており、PCI でも自社製品のクラウドサービス対応を進めていく。

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。2016 年に自動ローン審査システム「QUANTAM」を開発したが、同システムに AI 技術を組み込み、性能をさらに向上させた製品を 2018 年後半の投入を目指している。地方金融機関では市場環境が厳しいなかで、生産性向上や収益拡大機会の最大化に向けたシステム投資に関しては今後も拡大していくことが予想されるだけに、2019 年以降の収益貢献が期待される。

2020 年 12 月期に売上高 155 億円、EBITDA11 億円を目指す

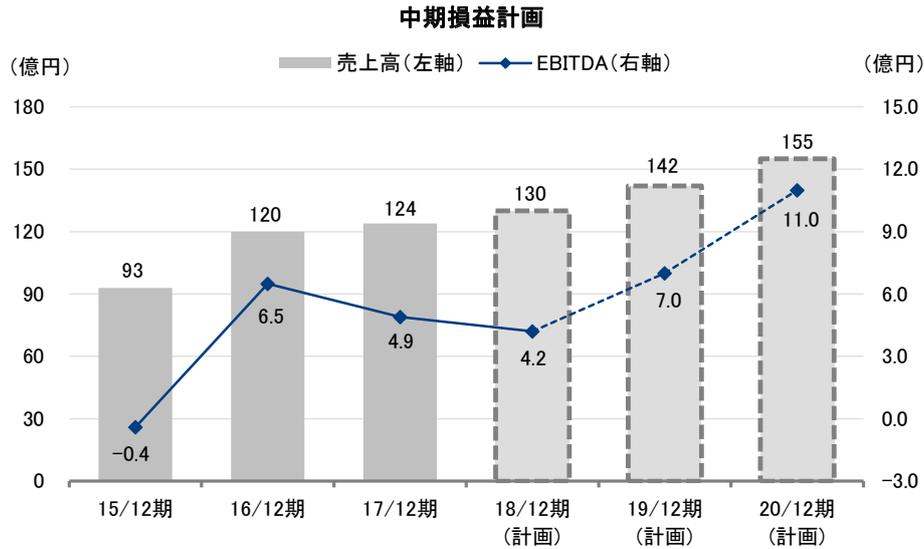
2. 中期損益計画について

同社は中期 3 ヶ年計画で、2020 年 12 月期に連結売上高 155 億円（2017 年 12 月期比 24.3% 増）、EBITDA で 11 億円（同 121.0% 増）を目標として掲げている。成長への基盤を固める 3 年間と位置付け、Fintech、AI、クラウドサービス分野での新規事業創出、継続的な研究開発投資、コアビジネスの強化に取り組み、2019 年以降に成長スピードを加速していく計画となっている。

成長に向けては人的リソースの強化も重要課題の 1 つとして位置付けており、海外人材の採用も含めて増強を進めていきたい考えだ。特に、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を積極的に進めていく方針となっている。AI 分野では新たにバイオサイエンス分野への展開も視野に入れている。バイオサイエンス分野でも AI 技術の活用が活発化しているため、同社の技術力が生かせる分野と見ている。

今後の見通し

また、M&Aも継続的に検討を進めている。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同社とシナジーが発揮できる企業を想定している。2017年10月より持株会社体制に移行したことで、従来よりもスピーディな経営判断が可能となっており、今後の取り組みが注目される。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

収益成長により財務基盤を強化し、早期の復配を目指す

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。2018年12月期も無配を予定しているが、利益成長により財務基盤を強化していくことで、早期の復配を目指している。

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