

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 9 月 3 日 (火)

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. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2019年12月期見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
■ 業績動向	03
1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
3. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2019年12月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画について	08
■ 株主還元策	12
■ 情報セキュリティ対策	12

■ 要約

サブスクリプションビジネスを支援する プラットフォームサービス「SIOS bilink」に注目

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、同年 10 月に Profit Cube（株）と、金融業界向けのシステム開発会社を子会社化し、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 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. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 10.3% 増の 6,914 百万円、営業利益で同 70.0% 減の 38 百万円と増収減益となった。売上高は主力の「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェア製品の伸長により、半期ベースで過去最高を更新したものの、金融機関向け経営支援システム販売の減収や金融機関向けシステム開発・構築支援における不採算案件の発生が減益要因となった。

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 百万円と期初計画を据え置いた。当上期の減益要因となった金融機関向け経営支援システム販売の回復と、金融機関向けシステム開発・構築支援の収益性改善を見込んでいる。また、事業継続ソリューション関連では、2018 年 12 月に吸収合併した（株）サードウェアの収益貢献も見込まれる。新製品・サービス関連の取り組みとしては、2019 年 9 月末より MFP 向けソフトウェア製品のオプションサービスとして「AI 秘密印検知サービス」の提供を開始するほか、サブスクリプション型サービスを展開する事業者向けの支援プラットフォーム「SIOS bilink（サイオス ビリンク）」の β 版を提供開始している。「SIOS bilink」については、既に大手コンテンツプロバイダや大手通信事業者の導入が決まっており、売上目標としては 2023 年 12 月末までに 10 億円を掲げている。今後、新たな収益の柱に育つ可能性のあるサービスとして注目される。

要約

3. 中期経営計画の概要

3ヶ年の中期経営計画では、事業基盤並びに財務基盤の強化を進めていくことで、EBITDA（償却前営業利益）※1やROIC（投下資本利益率）※2の向上を目指していく計画となっている。最終年度となる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月期から増益基調に転じる見通しだ。また、今後は保守・サポートサービスやサブスクリプション型サービスを拡販・拡充していくことで、収益の安定性も高めていく方針となっている。

※1 EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却額

※2 ROIC= 営業利益× (1-実効税率) ÷ (有利子負債+株主資本)。実効税率は35%を前提に計算

Key Points

- ・2019年12月期第2四半期累計売上高は過去最高を更新
- ・金融機関向けビジネスの回復を見込み、2019年12月期業績は期初計画を据え置く
- ・2021年12月期にEBITDAで550百万円、ROICで15.0%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019年12月期第2四半期累計売上高は過去最高を更新

1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要

2019年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比10.3%増の6,914百万円、営業利益で同70.0%減の38百万円、経常利益で同46.5%減の70百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失で20百万円(前年同期は79百万円の純利益)となった。また、同社が経営指標として重視するEBITDAも、同50.3%減の82百万円となっている。

2019年12月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	18/12期2Q累計		19/12期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	6,270	100.0%	6,914	100.0%	10.3%
売上総利益	2,056	32.8%	2,124	30.7%	3.3%
販管費	1,928	30.8%	2,086	30.2%	8.2%
(研究開発費)	286	4.6%	285	4.1%	-0.3%
営業利益	127	2.0%	38	0.6%	-70.0%
経常利益	131	2.1%	70	1.0%	-46.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79	1.3%	-20	-0.3%	-
EBITDA	166	2.7%	82	1.2%	-50.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、金融機関向け経営支援システム販売の今期計画が下期偏重となっているため、減収となったものの、「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェア製品など主力製品が順調に伸長したことや、2018年12月に吸収合併したサードウェアの売上が寄与したこともあり、半期ベースで過去最高売上を更新した。

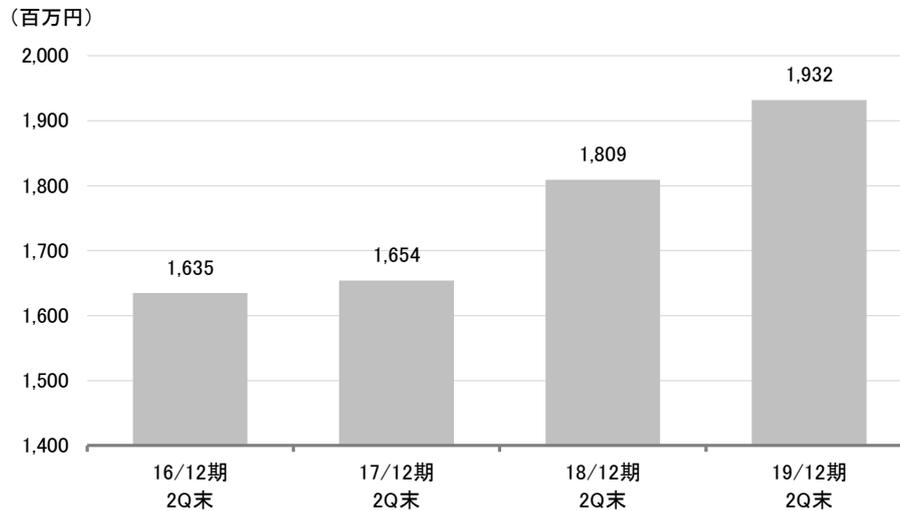
営業利益が減益となった要因は、金融機関向け経営支援システム販売の減収による損益悪化に加え、金融機関向けシステム開発・構築支援において、不採算案件が発生したことが要因となっている。なお、当該不採算案件に関しては既に検収が終わり、第3四半期以降の収益には影響しない。営業外収支が27百万円改善しているが、主に為替差益の増加(+17百万円)、持分法投資利益の増加(+5百万円)等による。

なお、同社はサブスクリプション型サービスの強化による収益の安定性を高める戦略を推進しているが、その指標となる当第2四半期末の前受金は前年同期比6.8%増と順調に積み上がっている。前受金が発生するビジネスとしては、「LifeKeeper」、金融機関向け経営支援システム販売等の保守・サポートサービスのほか、サブスクリプション型サービスの「Gluegentシリーズ[※]」等がある。

[※](株)グルージェントのサービス。IDの管理をクラウドで行うサービス「Gluegent Gate」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、企業におけるクラウドを利用した業務効率化を支援するサービス。

業績動向

前受金の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

オープンシステム基盤事業、アプリケーション事業はともに増収減益

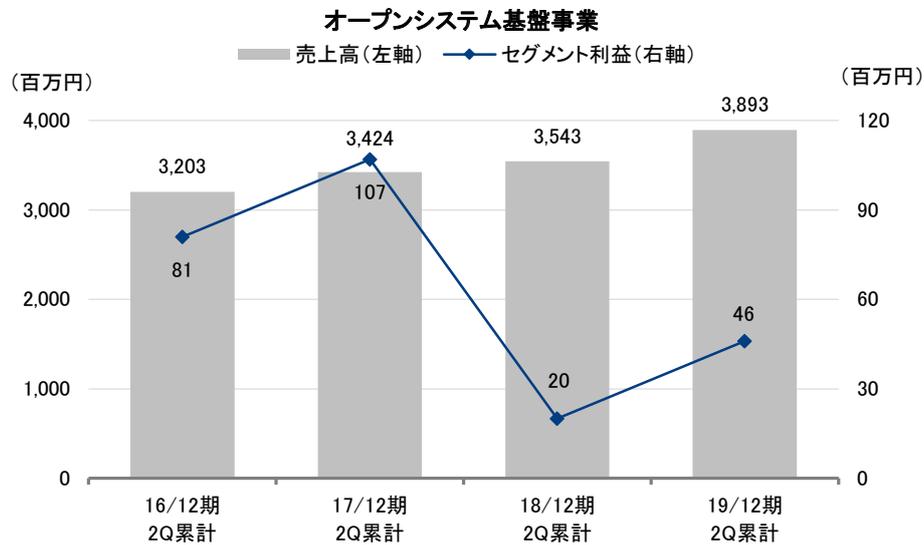
2. 事業セグメント別動向

(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、IT投資の拡大を背景として主力製品である「LifeKeeper」が国内外で好調に推移したほか、Red Hat, Inc. 関連商品^{*}も堅調に推移し、前年同期比9.9%増の3,893百万円と半期ベースで過去最高を更新した。一方、営業利益は既存の「LifeKeeper」に、2018年12月に吸収合併したサードウェアの製品ラインナップを加えた事業継続ソリューションの業績が好調に推移したこと等により、同128.2%増の46百万円となった。

^{*} オープンソースソフトウェア & サービスプロバイダーである Red Hat, Inc. が開発したオープンソースの製品。

業績動向



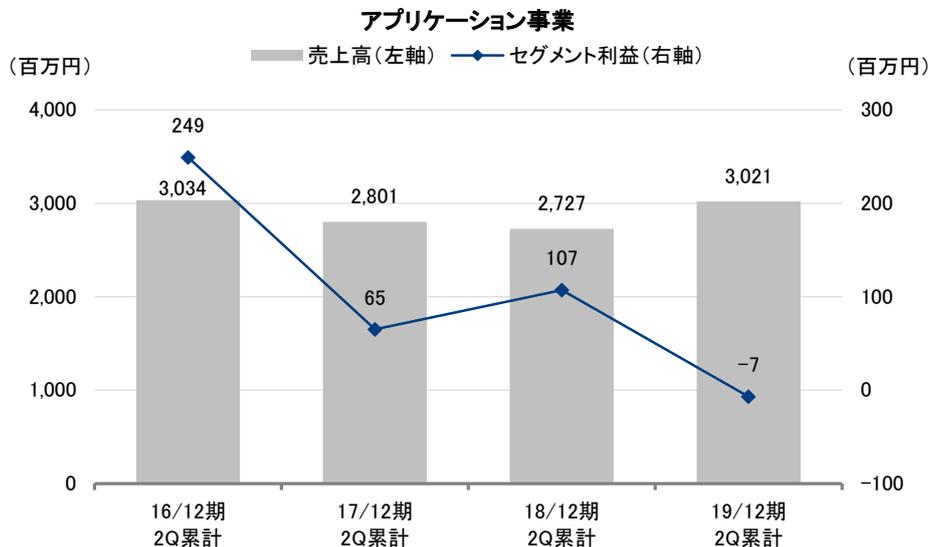
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

アプリケーション事業の売上高は、金融機関向けシステム開発・構築支援が好調だったほか、MFP向けソフトウェア製品や「Gluegentシリーズ」も順調に伸び、前年同期比で10.8%増の3,021百万円となった。MFP向けソフトウェア製品については前第2四半期において売上が急減したが、当期は順調に推移したことが増収要因となった。また、「Gluegentシリーズ」についてはクラウドサービス市場の拡大を背景に、着実に契約件数を伸ばしている。

一方、利益面では7百万円の損失（前年同期は107百万円の利益）となった。利益率の高い金融機関向け経営支援システム販売が下期主体の予算となっており、当上期の売上が低水準で推移したことが主因だ。また、金融機関向けシステム開発・構築支援についても、不採算案件が発生し減益要因となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

ネットキャッシュが着実に増加し財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2019年12月期第2四半期末の総資産は前期末比55百万円増加の5,386百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が333百万円増加した一方で、売上債権が80百万円、仕掛品が75百万円減少した。固定資産はソフトウェア仮勘定及びソフトウェアがあわせて26百万円増加した。

負債合計は前期末比82百万円増加の4,053百万円となった。有利子負債が66百万円、受注損失引当金が36百万円それぞれ減少した一方で、前受金が202百万円、買掛金が85百万円増加した。また、純資産は親会社株主に帰属する当期純損失20百万円の計上等により、前期末比26百万円減少の1,333百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は24.0%と前期末比0.8ポイント低下したものの、有利子負債比率も53.0%と有利子負債の減少とともに低下傾向が続いている。ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）で見れば、前期末比で400百万円増加の1,787百万円となり、2016年12月期末からの比較で見れば848百万円増加した。主な要因としては、前受金の増加がある。前受金は未実現収益であり、これが増加傾向にあるということは、収益の方向性としてはプラス要因となるため、財務基盤の強化が進んでいると言える。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型サービスを強化していく方針となっており、今後も前受金の増加基調が続くものと予想される。

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で、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。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,615	4,141	4,383	4,451	67
（現金及び預金）	1,923	2,379	2,138	2,472	333
固定資産	1,640	707	946	935	-11
総資産	5,256	4,849	5,330	5,386	55
流動負債	2,541	2,832	3,154	3,291	136
（前受金）	1,409	1,521	1,730	1,932	202
固定負債	1,066	939	816	762	-54
負債合計	3,608	3,772	3,970	4,053	82
（有利子負債）	984	877	751	684	-66
純資産合計	1,647	1,076	1,359	1,333	-26
(安全性)					
自己資本比率	30.8%	21.5%	24.8%	24.0%	-0.8pt
有利子負債比率	60.8%	84.1%	56.9%	53.0%	-3.9pt
ネットキャッシュ	939	1,501	1,387	1,787	400

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

金融機関向けビジネスの回復を見込み 2019年12月期業績は期初計画を据え置く

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、EBITDAで同20.2%減の300百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率を見ると、売上高は52.4%と順調に推移しているものの、営業利益は19.0%と低水準となっている。前述したように、今期計画が下期偏重となっており、下期は増収増益となる見込みとなっているが、下振れリスクがある点には留意しておく必要がある。また、研究開発費については前期比30.7%増の720百万円を計画しているが、第2四半期までの進捗率は39.6%となっており、計画を下回る可能性がある。

サイオス | 2019年9月3日(火)
 3744 東証2部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

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	計画	対売上比	前期比	2Q累計進捗率
売上高	12,799	-	13,200	-	3.1%	52.4%
(研究開発費)	551	4.3%	720	5.5%	30.7%	39.6%
営業利益	290	2.3%	200	1.5%	-31.2%	19.0%
経常利益	310	2.4%	210	1.6%	-32.4%	33.3%
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%	27.3%
1株当たり当期純利益(円)	26.15		16.18			

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においては、主力の「LifeKeeper」や Red Hat, Inc. 関連商品、OSS 関連のサポートサービス等で順調な売上拡大を見込んでいるほか、サードウェア関連製品も上乘せ要因となる。

(2) アプリケーション事業

アプリケーション事業においては、MFP向けソフトウェア製品や「Gluegentシリーズ」が順調に伸びる見通し。金融機関向け経営支援システム販売については、当下期は増収増益を見込んでいる。また、当上期にプロジェクト遅延により減益要因となった金融機関向けシステム開発・構築支援についても、遅延要因となったプロジェクトの仕様、納期について受注前審査の徹底を図ることで、収益回復を見込んでいる。

2021年12月期に EBITDA で 550 百万円、ROIC で 15.0% を目指す

2. 中期経営計画について

(1) 基本方針と経営数値目標

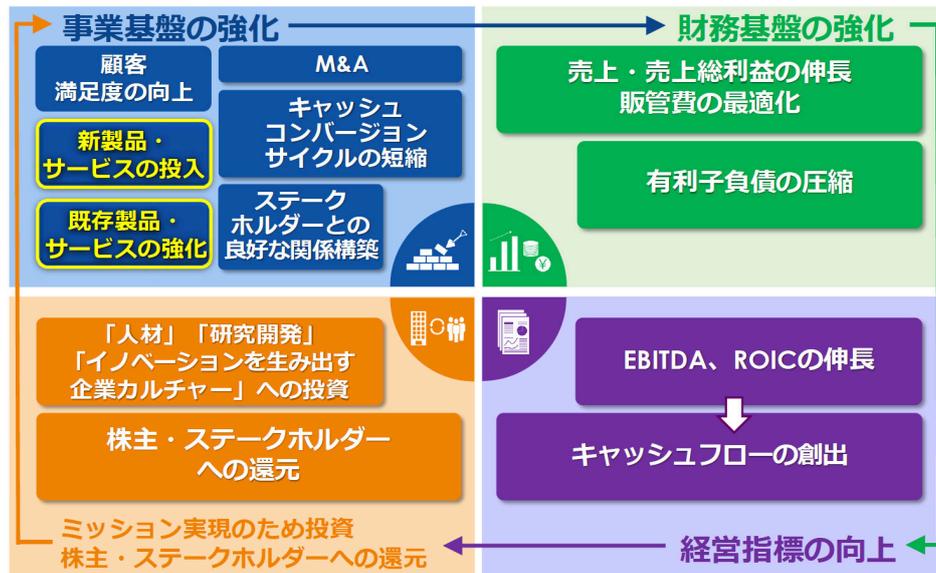
同社は3ヶ年の中期経営計画で、継続的なキャッシュフローを創出していくため、EBITDA 及び ROIC を経営指標として定めた。キャッシュフローは、同社グループの成長のための源泉である「人材」「研究開発」「イノベーションを生み出す企業カルチャー」への投資、株主・ステークホルダーへの還元の原資とし、これらの活動を通じて、「イノベーションによって人々の課題を解決し、より良い社会の実現に貢献する」という経営基本方針の実現を目指していく考えだ。

サイオス | 2019年9月3日(火)
3744 東証2部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

経営指標とする EBITDA 及び ROIC を向上するための施策として、既存製品・サービスの強化や新製品・サービスの投入を進めていくほか、キャッシュコンバージョンサイクルの短縮や M&A 等も実施しながら事業基盤の強化を図り、また、売上高及び売上総利益の伸長と販管費の最適化、有利子負債の圧縮により財務基盤の強化を進めていく方針となっている。研究開発の注力分野は AI、クラウドサービス、FinTech の 3 分野となり、グループ各社の連携強化により開発を進めている。

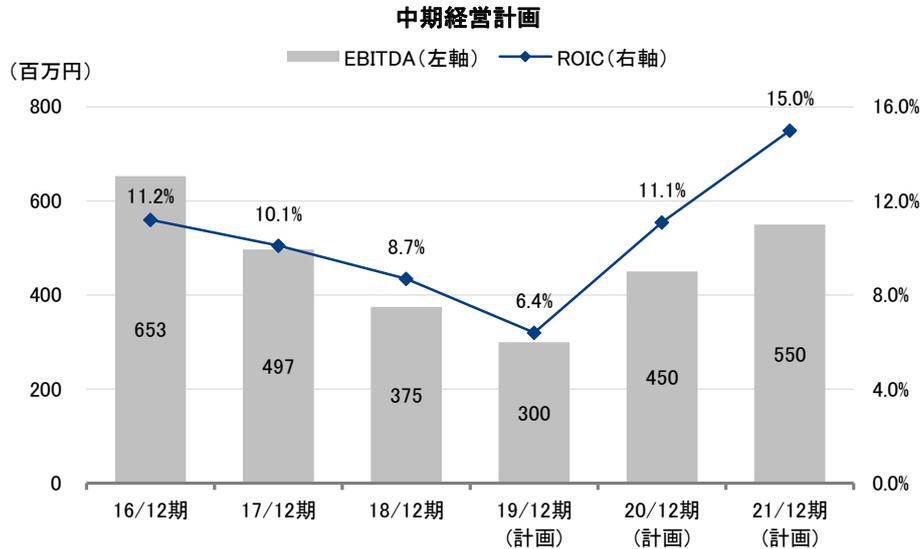
ミッション実現のために



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画の最終年度となる 2021 年 12 月期の経営数値目標としては、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。今後 3 年間は事業基盤を固める期間と位置付け、研究開発投資を行いながら収益力の強化を図っていく方針となっている。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ており、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推進していく方針となっている。

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 事業基盤の強化施策

a) 既存製品・サービスの強化

既存製品・サービスの強化では「LifeKeeper」を中心とした事業継続ソリューションの強化に取り組んでいる。国内外においてクラウドシフトが進んでおり、そのニーズを取り込むべく、クラウド対応の「LifeKeeper」の開発に注力している。国内では前述したサードウェアの吸収合併により製品ラインナップの拡充が進み、収益面でプラス要因となっている。海外でも米国や欧州の政府機関から受注するなど販売エリアは徐々に広がっている。このため、海外売上に関しては2018年12月期で791百万円と全体に占める比率は約6%と低いが、今後も着実な成長が期待される。

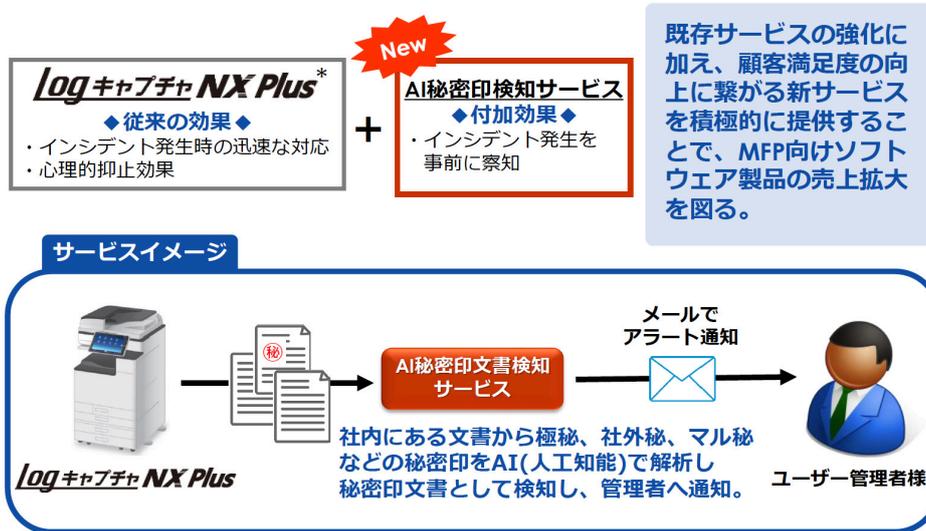
また、MFP向けソフトウェア製品では企業における情報セキュリティ対策のソリューションとして、「AI 秘密印検知サービス」を2019年9月末より提供開始する。「Log キャプチャ NX Plus」※のオプションサービスとなるもので、MFPを使って社内限の重要文書をコピーや印刷、FAX送信しようとした場合に、あらかじめ当該文書に印字されている秘密印をAIで解析、検知して、管理者に自動通知する仕組みとなる。MFPを使った情報漏えいの防止対策として需要が見込まれる。

※ MFPで利用者が行なった操作を画像ログと操作ログとして保存するソフトウェア（標準価格25万円～、月額保守料金500円/台、Logキャプチャストレージサービスパック月額料金1,000円/台）。

サイオス | 2019年9月3日(火)
3744 東証2部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

AI 秘密印探知サービス



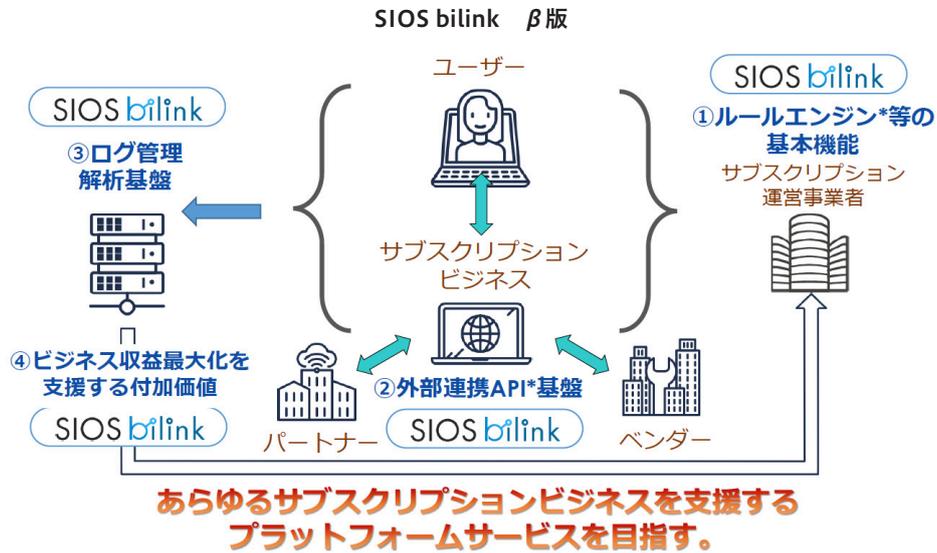
出所：決算説明会資料より掲載

b) 新製品・サービスの強化

新製品・サービスの強化では、サブスクリプションビジネスを支援するプラットフォーム「SIOS bilink」のβ版を2019年6月より提供開始している。オンプレミスからサブスクリプションビジネスに移行する事業者や、新規にサブスクリプションビジネスを展開する事業者に対して、業務負担の軽減並びに生産性向上に寄与するサービスとなる。第1弾として毎月の使用量に応じた課金設定や原価配賦、レベニューシェア等を計算する「リカーリングルールエンジン※」機能を提供している。今後も「外部データ/システムとの連携基盤」「ログ管理解析基盤」「収益最大化支援」等の機能を段階的に提供していく予定で、あらゆるサブスクリプションビジネスを支援するプラットフォームサービスとして普及拡大していくことを目指している。

※ 物事の判断過程（こういう場合にこうする）をプログラム化して実行するシステム。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

サービスの提供形態は、SaaS版とオンプレミス版を用意しており、SaaS版ではMicrosoft Azureをクラウド基盤として利用する。利用料金は月額10万円から個別見積りとなり、既に大手コンテンツプロバイダ事業者（2019年10月より利用開始予定）や大手通信事業者（同年12月より利用開始予定）への導入が決まっている。

■ 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予想の達成を前提に、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一般データ保護規則）についても積極的に対応を進めている。

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp