

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイオス

3744 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月29日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年12月期業績の見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
3. 財務状況	05
■ 今後の見通し	06
1. 2022年12月期業績の見通し	06
2. 今後の成長戦略	06
■ 株主還元策	09

要約

SaaS 事業への開発・マーケティング投資を積み増し、成長基盤の構築に取り組む

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うIT企業である。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（複合機）向けソフトウェア※³製品、「Gluegent シリーズ」※⁴などがある。

- ※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際に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。
- ※⁴ ID の管理をクラウドで行うサービス「Gluegent Gate」をはじめ、クラウド型ワークフローの「Gluegent Flow」、Google Calendar にチームメンバーの予定管理機能等を付加した「Gluegent Apps グループスケジューラ」等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化等を支援するサービス。

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022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10.2%減の7,256百万円、営業損失で225百万円（前年同期は295百万円の利益）となった。売上高については、半導体不足に起因したサーバー等のハードウェア製品の調達難が続くなかで、顧客企業でシステム投資が先送りされ、Red Hat, Inc. 関連商品※や「LifeKeeper」、金融機関向け経営支援システム販売等が振るわず、減収要因となった。利益面では、減収に伴う利益減に加えて人件費の増加やSaaS事業における新製品・サービスへの投資増加が減益要因となった。新製品としては、Med Tech 領域で精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE（インディゴノート）」をリリースしたほか、HR Tech 領域で従業員エンゲージメント（会社と従業員の間の信頼関係）を定量化できる「OurEngage（アワエンゲージ）」の提供を同年6月より開始した。

- ※ オープンソースソフトウェア&サービス・プロバイダーの大手である Red Hat, Inc. が開発するオープンソースの製品。

2. 2022年12月期業績の見通し

2022年12月期の連結業績見通しは、売上高で前期比4.6%減の15,000百万円、営業損失で550百万円（前期は358百万円の利益）と期初計画（売上高16,000百万円、営業利益100百万円）を下方修正した。売上高については、半導体不足の影響が少なくとも2022年末まで続くことを前提に関連製品の販売計画を見直した。また、利益面では減収要因に加えて、SaaS事業の育成に向けて開発投資やマーケティング投資を積み増すことも修正要因となっている。下期はオフィスの一部閉鎖などの一時費用も計上する予定となっている。

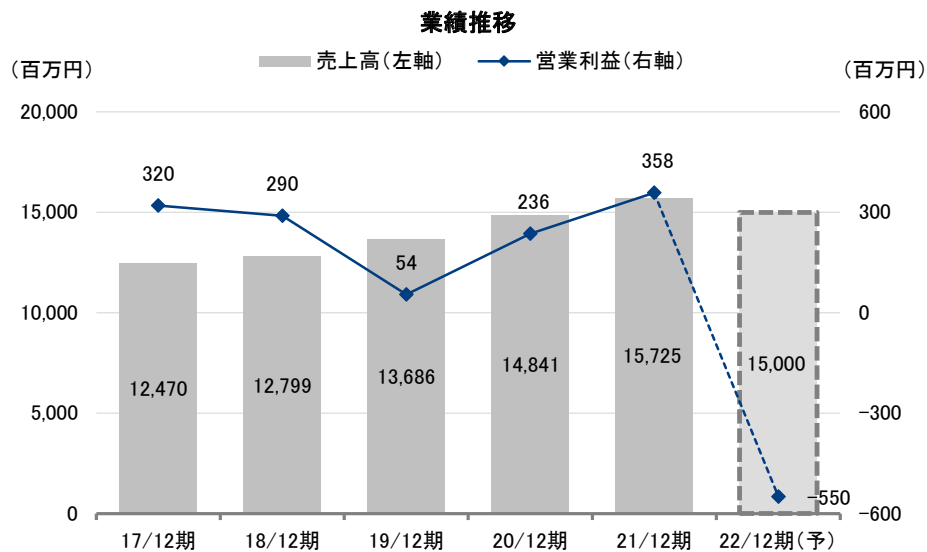
要約

3. 今後の成長戦略

同社は成長戦略として、ストック型ビジネスモデルで持続的な成長が期待できる SaaS 事業の育成に注力する方針を打ち出している。売上が順調に拡大中の「Gluegent シリーズ」は、デジタルマーケティングによるリード（見込み顧客）獲得と顧客ニーズにマッチした新製品の開発に注力していく。また「INDIGO NOTE」については、本格的な営業活動は 2023 年以降になると思われるが、効率的に拡販を進めていく方針だ。このほか、「OurEngage」については、デジタルマーケティングや販路拡大のための代理店戦略の強化、並びにユーザビリティ向上のための追加機能の開発を推進していく。

Key Points

- ・半導体不足の影響による売上減少や SaaS 事業への先行投資により、2022 年 12 月期第 2 四半期累計業績は減収、営業損失に
- ・2022 年 12 月期は SaaS 事業への追加投資を実施し、2023 年 12 月期以降の収益回復を目指す
- ・「Gluegent シリーズ」に加えて Med Tech、HR Tech 領域の新サービスを育成



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

半導体不足の影響による売上減少や SaaS 事業への先行投資により、 2022年12月期第2四半期累計業績は減収、営業損失に

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022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10.2%減の7,256百万円、営業損失で225百万円（前年同期は295百万円の利益）、経常損失で207百万円（同316百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失で339百万円（同234百万円の利益）となった。

なお、2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、収益認識会計基準）等を適用しており、その影響額として売上高が186百万円減少し、営業利益及び経常利益はそれぞれ9百万円増加した。

2022年12月期第2四半期累計連結業績

（単位：百万円）

	21/12期2Q累計		22/12期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	8,079	-	7,256	-	-10.2%
売上総利益	2,486	30.8%	2,298	31.7%	-7.6%
販管費	2,191	27.1%	2,523	34.8%	15.2%
（研究開発費）	293	3.6%	353	4.9%	20.5%
営業利益	295	3.7%	-225	-3.1%	-
経常利益	316	3.9%	-207	-2.9%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	234	2.9%	-339	-4.7%	-
EBITDA	334	4.1%	-157	-2.2%	-
ROIC（年率換算）	16.9%		-16.1%		

注：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

ROIC=営業利益×(1-実効利益)÷(株主資本+有利子負債)

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績悪化の要因は、大きく分けて2つある。1点目は、2021年後半から続いている半導体不足によりサーバー等のハードウェア製品の供給不足が生じ、顧客企業においてシステム投資の先送りがあった影響を受け、一部製品の売上が減少したことが挙げられる。2点目は、減益要因として、SaaS事業の成長に向けたマーケティング投資や開発投資等を積み増したことが挙げられる。

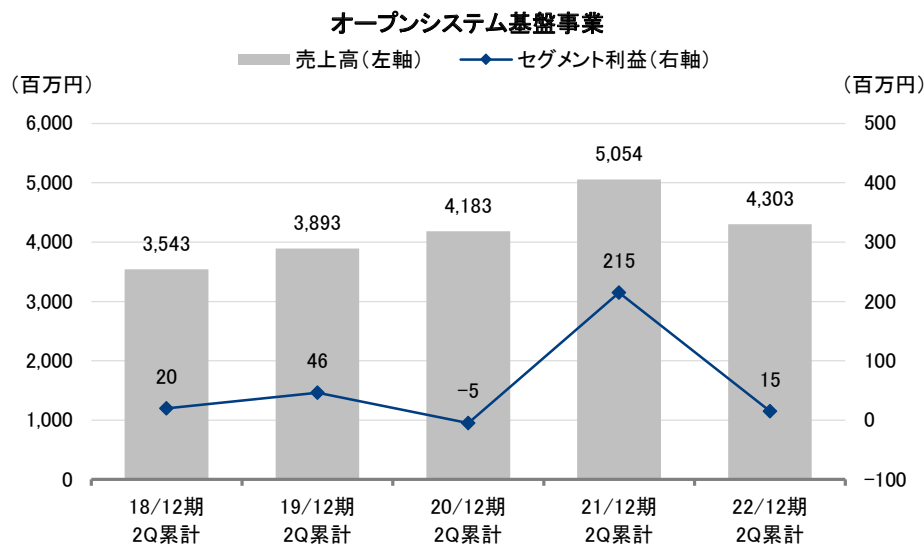
売上総利益率は、収益認識会計基準等の適用及び販売構成比の変化（Red Hat, Inc. 関連製品等の仕入販売事業の構成比低下）を主因として、前年同期の30.8%から31.7%に上昇したものの、減収に伴い売上総利益は同7.6%減となった。また、販管費は、人件費を含む研究開発費の増加やマーケティング費用の増加を主因として、同15.2%増となった。

OSS 関連商品及びサポートサービス、「Gluegent シリーズ」、MFP 向けソフトウェア製品は堅調な増収に

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

オープンシステム基盤事業の売上高は前年同期比 14.9% 減の 4,303 百万円、営業利益は同 92.9% 減の 15 百万円となった。OSS 関連商品及び OSS サポートサービスは堅調な増収となったものの、売上構成比の高い Red Hat, Inc. 関連商品は半導体不足によるハードウェア等の納期遅延を理由に大型案件が昨年に比べて減少したため、大幅減収となった。また、主力自社製品である「LifeKeeper」も、米州及びアジア・オセアニア地域が増収となったものの、ハードウェア等の供給不足により国内のライセンス販売が減少し、全体でも減収となった。なお、海外売上高は同 11.8% 増の 376 百万円と 2 年連続で増収となった。一方、利益面では、減収に伴う売上総利益の減少に加えて人件費の増加が減益要因となった。なお、収益認識会計基準等の適用に伴う収益への影響はない。



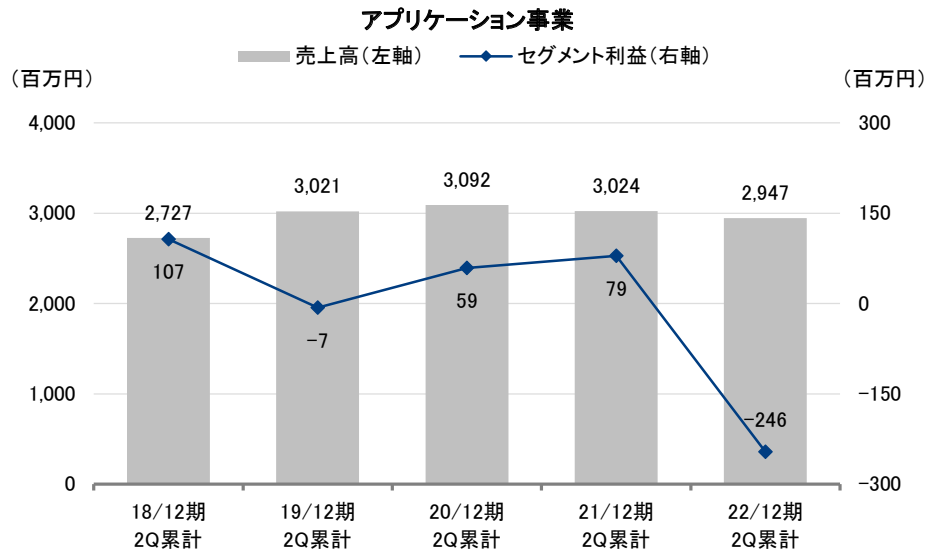
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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前年同期比 2.6% 減の 2,947 百万円、営業損失は 246 百万円（前年同期は 79 百万円の利益）となった。「Gluegent シリーズ」及び MFP 向けソフトウェア製品は堅調な増収となったものの、半導体不足によるハードウェア製品等の供給不足により、顧客企業においてシステム投資の先送りがあった影響を受け、金融機関向け経営支援システム販売が減収となった。利益面では 325 百万円の悪化となったが、減収に加えて人件費が増加したこと、新製品・サービスへの投資を積み増したことが減益要因となった。なお、収益認識会計基準等の適用により、売上高は 186 百万円減少、セグメント利益は 9 百万円増加している。

業績動向

なお、新製品として、Med Tech 領域で精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」をリリースしたほか、HR Tech 領域で従業員エンゲージメント（会社と従業員の間の信頼関係）を定量化できる「OurEngage」の提供を同年6月より開始した（詳細は後述）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

有利子負債が順調に減少、将来の売上になる前受金は増加基調

3. 財務状況

2022年12月期第2四半期末の総資産は前期末比545百万円減少の6,104百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が410百万円減少し、固定資産では差入保証金が29百万円減少した。負債合計は同199百万円減少の4,552百万円となった。有利子負債が64百万円減少したほか、買掛金が321百万円減少した。一方、将来の売上高となる前受金についてはサブスクリプションサービス（保守サービス含む）の契約件数増加に伴い、同341百万円増の2,740百万円と順調に積み上がっている。前受金が発生する製品・サービスとしては、「LifeKeeper」、「Gluegent シリーズ」やMFP向けソフトウェア製品（サブスクリプションモデル）等がある。純資産合計は同346百万円減少の1,551百万円となった。円安進展により為替換算調整勘定が94百万円改善した一方で、配当金支出と親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が461百万円減少した。経営指標については、有利子負債の圧縮に取り組んだことで有利子負債比率は前期末の17.1%から16.9%に低下した。

■ 今後の見通し

2022年12月期はSaaS事業への投資拡大等を要因として、 期初計画を下方修正

1. 2022年12月期業績の見通し

2022年12月期の連結業績予想は、売上高で前期比4.6%減の15,000百万円、営業損失で550百万円（前期は358百万円の利益）、経常損失で500百万円（同400百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で650百万円（同367百万円の利益）と期初計画から下方修正した。

2022年12月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	21/12期		22/12期				
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比	修正額
売上高	15,725	-	16,000	15,000	-	-4.6%	-1,000
（研究開発費）	638	4.1%	792	-	-	-	-
営業利益	358	2.3%	100	-550	-3.7%	-	-650
経常利益	400	2.5%	120	-500	-3.3%	-	-620
親会社株主に帰属する 当期純利益	367	2.3%	60	-650	-4.3%	-	-710
EBITDA	448	2.9%	220	-420	-2.8%	-	-640
ROIC	10.0%		3.0%	-24.9%			-27.9pt
1株当たり当期純利益（円）	42.42		6.92	-74.98			-81.90

注：22/12期修正計画は2022年7月28日公表値。

22/12期より収益認識会計基準等を適用することにより、売上高で400百万円の減額要因を見込む
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

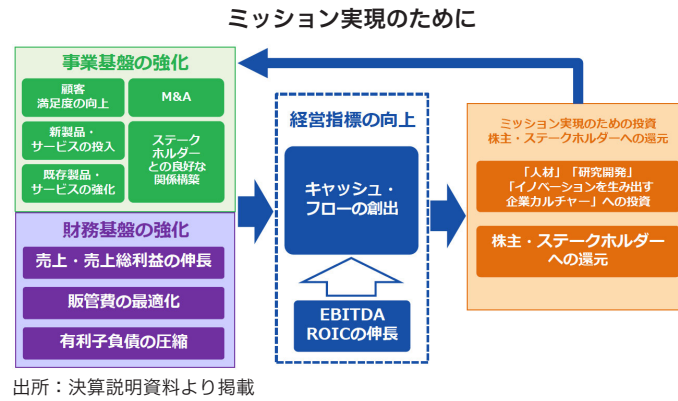
売上高については、半導体不足によるハードウェア製品の供給不足の影響が少なくとも2022年末まで続くことを前提に、Red Hat, Inc. 関連商品、「LifeKeeper」及び金融機関向け経営支援システム販売を中心に計画を見直し、期初計画から1,000百万円引き下げた。一方、利益面では減収要因に加えて、SaaS事業の育成に向けて開発投資やマーケティング投資を積み増すことも修正要因となっている。具体的には、「Gluegentシリーズ」の開発・マーケティング投資、Med Tech領域の開発投資、HR Tech領域の広告宣伝費及び開発投資の積み増しを予定している。また、下期は天王洲アイルオフィスの閉鎖などの一時費用も計上する予定だ。

SaaS事業を成長ドライバーとして育成し、持続的成長を目指す

2. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、既存製品・サービスの強化並びに新製品・サービスの投入等によって事業基盤の強化を推進するとともに、財務基盤の強化に取り組むことで、KPIとするEBITDA及びROICの向上を図り、収益成長により創出されたキャッシュ・フローをさらなる事業投資や株主還元等に充当していく方針を掲げている。

今後の見通し



(1) 注力事業の取り組み

同社は持続的な成長を目指し、引き続き成長性の高い SaaS 事業への投資を強化する。このうち、特に注力する製品・分野として、BtoB 向けの「Gluegent シリーズ」「Med Tech」「HR Tech」の3分野を掲げている。

a) Gluegent シリーズ

「Gluegent シリーズ」については、さらなる成長を図るため、マーケティング強化と製品開発強化を推進する。

従来は直販のほか、主にソフトバンクグループ <9984> の販売代理店を活用して顧客獲得を進めていたが、販売代理店頼みのところがあった。このため、マーケティング人材の採用強化やデジタルマーケティング施策の継続により市場での認知度を向上させ、Web サイト流入によるリードを獲得することで売上成長を図っていく。デジタルマーケティングとしては 2022 年 12 月期から SEO 対策やリスティング広告などを強化しており、リードの獲得件数も増加基調にある。

製品開発については、ユーザーの期待に応える製品をタイムリーに提供することを目指し、エンジニアを拡充し開発体制を継続強化する。直近では、IDaaS※の「Gluegent Gate」と日本コンピュータビジョン(株)の顔認証システムを連動させた「顔認証シングルサインオン(SSO)」を連携開発し、2022年5月にイオンファントロジー <4343> に導入した。同サービスの導入によって、Web システムのログイン画面で従業員番号入力後に必要となるパスワード入力を顔認証で代替することが可能となり、セキュリティのさらなる強化とログイン時間の短縮化につながっている。

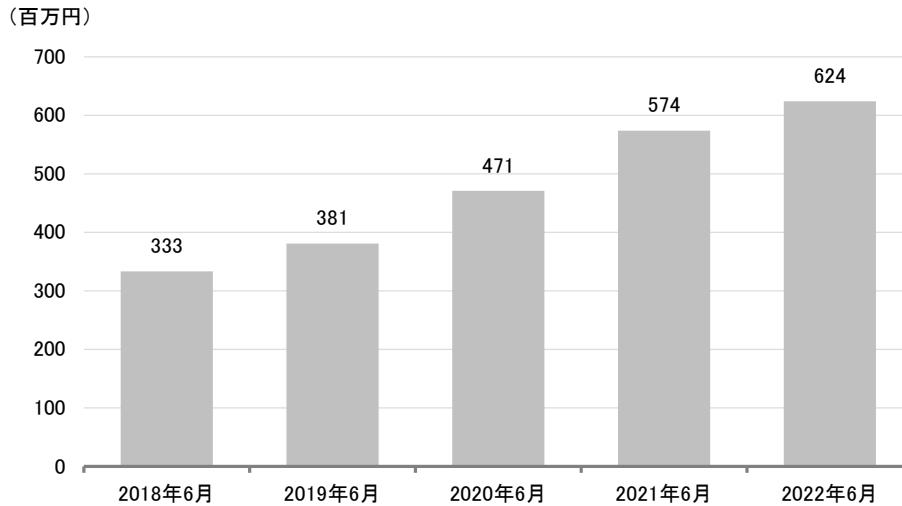
※ クラウド経由で ID 認証並びに ID パスワード管理、シングルサインオン、アクセス制御等を提供するサービス。

「Gluegent シリーズ」については「Gluegent Flow」などを中心に導入が進んでいる。ARR※の推移を見ると 2022 年 6 月は前年同月比 8.7% 増の 624 百万円、直近 4 年間の年平均成長率は 17.0% と順調に拡大しており、マーケティング強化及び開発体制強化により、さらなる成長が期待される。

※ ARR (Annual Recurring Revenue) = 月末における MRR (サブスクリプション契約等に基づき毎月継続的に得られる収益の月間合計) × 12 ヶ月

今後の見通し

「Gluegentシリーズ」のARR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) Med Tech

Med Tech 分野では、都内で精神科病院を運営する医療法人社団成仁の監修・設計の下、精神科病院向け電子カルテサービス「INDIGO NOTE」を開発し、提供開始した。電子カルテサービスは従来、独自のデータ保存形式での管理が主流であったが、同製品は愛媛大学医学部医療情報講座との共同研究の下、次世代医療情報交換規約「HL7®FHIR® (Fast Healthcare Interoperability Resource)」を国内で初採用し、処方や検査結果などは厚生労働省標準規格に準拠して記述することで、データの二次利用性も確保した。さらに、クラウドサービスでの提供となるため初期導入コストが軽減されている。特に、精神科病院では病院や自治体等と情報連携する機会も多く、今後国内で普及が見込まれる国際標準データ規格「HL7®FHIR®」をいち早く採用したことは、先行企業に対するアドバンテージとなりえる。ちなみに、同サービスはGCP (Google Cloud Platform) 上で提供されるが、国際的にも「HL7®FHIR®」に対応したサービスは珍しいようだ。

現在は、改善点等を抽出し品質向上に取り組んでいるほか、ユーザビリティ向上に向けた機能改修を進めている段階である。今後もエンジニアの拡充による開発体制の強化と提供サービスの拡充を図る方針であることから、「INDIGO NOTE」の本格的な営業活動は2023年以降と予想されるが、効率的に拡販を進めていく方針だ。

厚生労働省の「医療施設調査 (2020年)」※によると、国内の精神科病院は2020年時点で1,059施設、一般病院内の精神科は1,763施設、診療所も含めると7,223施設となっている。電子カルテの普及率は2017年時点で46.7% (一般病院) であったが、直近はIT導入補助金などの施策もあり7割超と推定される。なお、精神科用の電子カルテサービスに関しては10社程度が参入している。業界トップは(株)レスコで、精神科病院向けではパッケージ品「Alpha」を221施設に、診療所向けではクラウド型サービス「Waroku クリニックカルテ」を96施設に導入しているほか、精神科病院向けクラウド型サービス「Waroku ホスピタルカルテ」を2022年2月にリリースした。

※ 出所：厚生労働省「令和2(2020)年医療施設(静態・動態)調査(確定数)・病院報告の概況」及び「電子カルテシステム等の普及状況の推移」

c) HR Tech

HR Tech 分野では、2021 年末にフリーアドレス座席管理システムを「YourDesk（コアデスク）」にリニューアルし、ユーザビリティが大幅に向上したほか、企業価値の持続的向上につながる人材戦略を支援するエンゲージメントサーベイ「OurEngage」を開発し、2022 年 6 月より提供開始した。「OurEngage」は、5 分間の簡単なサーベイ（設問数は最大 24 個）で多角的な分析が可能で、直感的で見やすい UI により個人と組織の状態を可視化できることが特長だ。設問に対して「回答」「分析」「改善」のサイクルを回していくことで、エンゲージメントの向上を目指す。

今後の施策として、「YourDesk」については、デジタルマーケティングの強化や製品サイトの充実によりリード獲得を目指すほか、パートナー戦略強化による販路拡大、追加機能の開発や他システムとの連携強化により UI/UX 向上に取り組んでいく。一方、「OurEngage」については、デジタルマーケティングや販路拡大のための代理店戦略の強化、並びにユーザビリティ向上のための追加機能の開発を推進していく。

(2) 中期経営計画

企業の DX 投資が継続し SaaS 市場の拡大が続くなか、同社は SaaS 事業をけん引役として持続的な成長を目指していく戦略だ。2022 年 2 月に公表した中期経営計画では、経営指標の目標値として 2024 年 12 月期に EBITDA で 850 百万円（2021 年 12 月期は 448 百万円）、ROIC で 21.5%（同 10.0%）と、2021 年 12 月期の実績からそれぞれ約 2 倍増の過去最高水準を掲げていたが、既述のとおり、2022 年 12 月期の業績予想を下方修正したことで目標達成のハードルは高くなった。しかしながら、2023 年 12 月期は半導体不足が少しずつ解消される見込みであること、SaaS 事業での先行投資の効果が顕在化することなどから、2023 年 12 月期以降は利益成長ステージに回帰する可能性が高いと弊社では見ている。

■ 株主還元策

2022 年 12 月期の 1 株当たり配当金は期初計画を据え置き

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。2022 年 12 月期の配当については期初計画を据え置き、1 株当たり 10.0 円を予定している。業績予想は下方修正したものの、SaaS 事業を中心に潜在顧客が増加傾向にあり、2023 年 12 月期以降の業績回復に自信を深めていることが背景にあると見られる。

重要事項（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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp