

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 >>>

2020 年 4 月 1 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. 2019 年 12 月期業績の概要	01
2. 2020 年 12 月期見通し	01
3. 中期経営計画の概要	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	04
■ 業績動向	05
1. 2019 年 12 月期業績の概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2020 年 12 月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別見通し	11
3. 中期経営計画について	12
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	16

要約

サブスクリプションモデルへの転換を進め、 2021 年 12 月期以降利益成長が加速する見通し

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 年に（株）キーポート・ソリューションズ（以下、KPS）、Profit Cube（株）（以下、PCI）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 月期業績の概要

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.9% 増の 13,686 百万円と過去最高を更新したものの、営業利益は同 81.1% 減の 54 百万円と 3 期連続減益となった。研究開発投資や人件費の増加に加えて、子会社で展開する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、当第 4 四半期より MFP 向けソフトウェア製品においてサブスクリプションモデルを導入し、一時的に売上が減少したことが要因となっている。

2. 2020 年 12 月期見通し

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.5% 増の 14,300 百万円、営業利益で同 45.6% 増の 80 百万円となる見通し。MFP 向けソフトウェア製品はサブスクリプションモデルを選択する顧客が増えるため減収となるものの、BCP 対策の強化を背景に「LifeKeeper」が順調に拡大するほか、金融機関向けシステム開発・構築支援も不採算案件の撲滅により増益に寄与することが見込まれる。売上高のうちサブスクリプション（保守サービス含む）の売上は、前期比 11.3% 増の 2,160 百万円と順調に拡大する見通し。新たな取り組みとしては、2017 年に国内でリリースした「SIOS AppKeeper（旧 SIOS Coati）」※について、2020 年 1 月より米国でも提供開始しており今後の動向が注目される。

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

3. 中期経営計画の概要

3 ヶ年の中期経営計画では、自社製品におけるサブスクリプションモデルへの転換を進め、収益の安定性を高めながら成長を目指していく方針を打ち出している。2019 年 12 月期の自社製品売上高 4,470 百万円を 2022 年 12 月期には 6,260 百万円（年平均成長率 11.9%）に拡大する計画で、このうちサブスクリプションの売上比率は 43.4% から 49.5% まで引き上げていく。主には「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェア製品、「Gluegent シリーズ」※¹ などとなる。また、経営指標としては EBITDA（償却前営業利益）※² や ROIC（投下資本利益率）※³ 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 2022 年 12 月期の目標としては、EBITDA で 560 百万円（2019 年 12 月期は 145 百万円）、ROIC で 14.7%（同 1.7%）を掲げており、2021 年 12 月期以降、サブスクリプションの売上の拡大とともに利益成長も加速していく計画となっている。

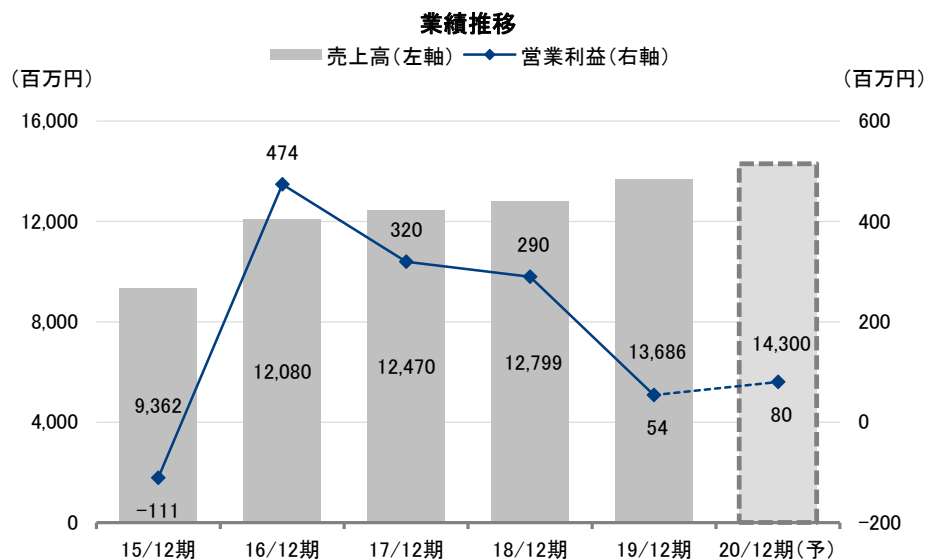
※¹ ID の管理をクラウド上で行うサービス「Gluegent Gate」を始め、Google カレンダーにチームメンバーの予定管理機能を付加した「Gluegent Apps グループスケジューラ」等、企業内での業務効率化を支援する各種クラウドサービス。

※² EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額。

※³ 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

- ・ OSS、クラウド領域に注力し、先進的な新製品・サービスの開発を進める IT 企業
- ・ 2020 年 12 月期は 10 期連続増収、4 期ぶりの増益を見込む
- ・ サブスクリプションモデルへの転換を推進し、2022 年 12 月期に EBITDA で 560 百万円、ROIC で 14.7% を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | https://www.sios.com/ir/

会社概要

OSS、クラウド領域に注力し、 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 を活用しながら事業領域を拡大してきた。2006 年には米国で 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。2019 年 12 月末時点で主な連結子会社 5 社、持分法適用関連会社 1 社、連結従業員数は 443 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 SteelEye 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）プレナスと米国に合併会社 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
2018年12月	サイオステクノロジー（株）が Linux OSS のサポートサービス等を行う（株）サードウェアを吸収合併

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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 <9945> との合併会社）

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、クラウド上のアプリケーション障害時の自動監視・回復・通信を行う「SIOS AppKeeper」、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」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^{※1} 及び Microsoft Office 365^{※2} 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 は主に証券会社向けの業務用アプリケーションの開発販売や、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 は地方銀行やインターネット銀行を主要顧客とし、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 (日鉄ソリューションズ <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 Google がサブスクリプション方式で提供しているクラウドコンピューティング生産性向上グループウェアツール。

※2 マイクロソフトがクラウドサービスによってサブスクリプション方式で提供する Microsoft Office 製品群。

※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. 同社の特徴と強み

同社の特徴と強みは、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 ディストリビューター (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 向けソフトウェア製品を 2009 年に開発、事業化しており、アプリケーション事業の主力製品に育っている。

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 SI 事業者を経由して最終顧客に販売されている。2019 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 25.2% を占めている。

業績動向

2019 年 12 月期の売上高は過去最高を更新も、営業利益は 2 ケタ減益に

1. 2019 年 12 月期業績の概要

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.9% 増の 13,686 百万円、営業利益で同 81.1% 減の 54 百万円、経常利益で同 69.0% 減の 96 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 85.7% 減の 32 百万円となった。また、同社が経営指標として重視している EBITDA も、同 61.4% 減の 145 百万円となっている。

2019 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	18/12 期			19/12 期			
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	12,799	-	13,200	13,686	-	6.9%	3.7%
売上原価	8,589	67.1%	-	9,341	68.2%	8.8%	-
販管費	3,919	30.6%	-	4,290	31.3%	9.5%	-
(研究開発費)	551	4.3%	720	652	4.8%	18.3%	-9.4%
営業利益	290	2.3%	200	54	0.4%	-81.1%	-72.5%
経常利益	310	2.4%	210	96	0.7%	-69.0%	-54.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	1.8%	140	32	0.2%	-85.7%	-76.9%
EBITDA	375	2.9%	300	145	1.1%	-61.4%	-51.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、「LifeKeeper」や Red Hat, Inc. 関連商品、金融機関向けシステム開発・構築支援などが順調に増加し、過去最高を連続更新した。一方、利益面では、研究開発費や人件費の増加等に加え、金融機関向けシステム開発・構築支援で不採算案件が発生したこと、当第 4 四半期より MFP 向けソフトウェア製品においてサブスクリプションモデルを導入し、一時的に売上が減少したこと等が減益要因となった。会社計画比で利益が未達となったのも、MFP 向けソフトウェア製品の減収と、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主因となっている。

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

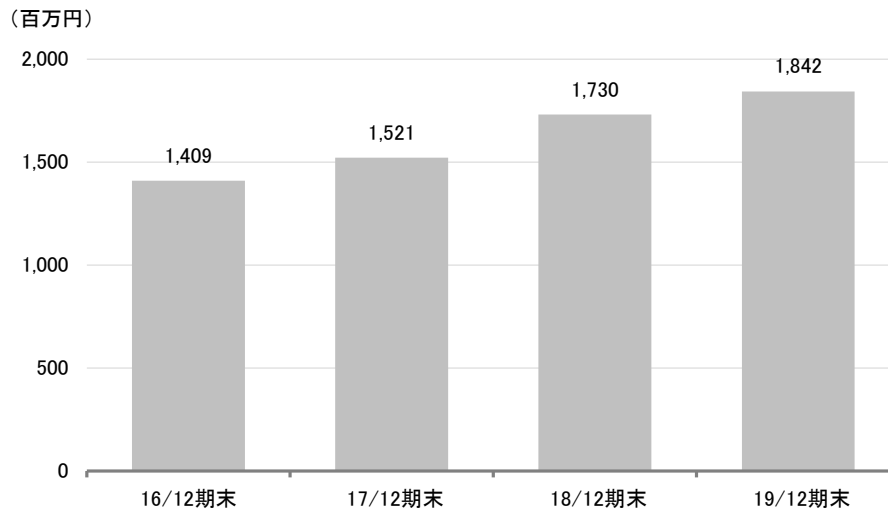
業績動向

営業外収支は持分法投資損益が 13 百万円悪化したものの、投資事業組合運用益やデリバティブ評価益の計上等により吸収し、前期比で 21 百万円の改善となった。また、特別利益として関係会社株式売却益 50 百万円を計上したが、これは従来、持分法適用関連会社だった (株) K-ZONE ※の株式をすべて売却したことによる。

※ KPS の関連会社で投資シミュレーションサイト「トレタビ」の運営を主に展開していた。

なお、同社はサブスクリプションサービスの強化によって収益の安定性を高める戦略を推進している。2019 年 12 月期のサブスクリプションサービス(保守サービス含む)の売上高は前期比 8.4% 増の 1,940 百万円となった。先行指標となる前受金についても前期末比 6.5% 増の 1,842 百万円と着実に同戦略が進んでいることがうかがえる。なお、前受金が発生する製品・サービスは、「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、「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。

前受金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

オープンシステム基盤事業、アプリケーション事業ともに増収減益に

2. 事業セグメント別動向

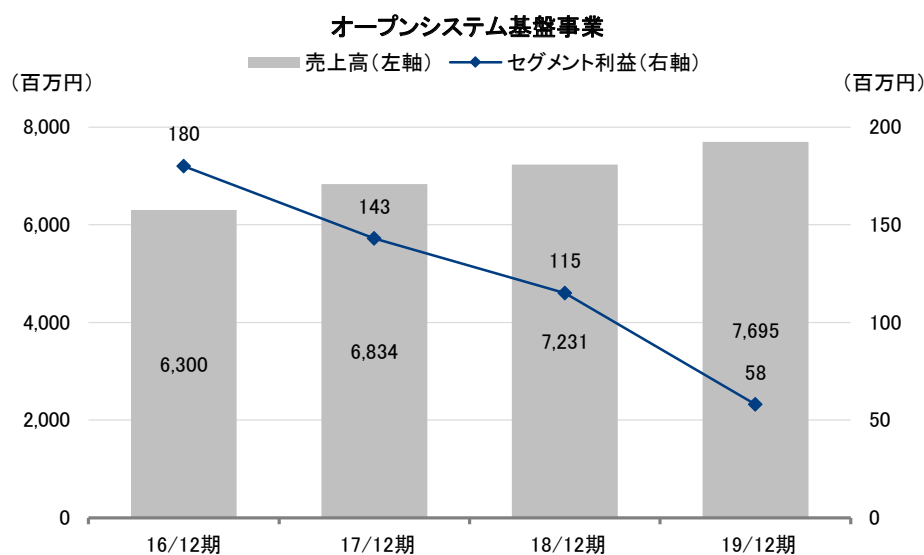
(1) オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業の売上高は前期比 6.4% 増の 7,695 百万円と過去最高を連続更新したものの、営業利益は同 49.0% 減の 58 百万円と減益基調が続いた。

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

業績動向

主力製品である「LifeKeeper」の国内販売が順調に推移したことや、2018 年 12 月に吸収合併した（株）サードウェアの製品ラインナップが加わったこと等により、事業継続ソリューションの売上が好調に推移した。また、旺盛な IT 投資を背景に Red Hat, Inc. 関連商品の売上も堅調な増収となった。一方、利益面では米国子会社における人件費増や、「LifeKeeper」の機能強化（クラウド対応等）に係る研究開発費の増加などが減益要因となっている。



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期比 7.6% 増の 5,991 百万円と 3 期ぶりの増収に転じたものの、営業損失 4 百万円（前期は 174 百万円の利益）を計上した。

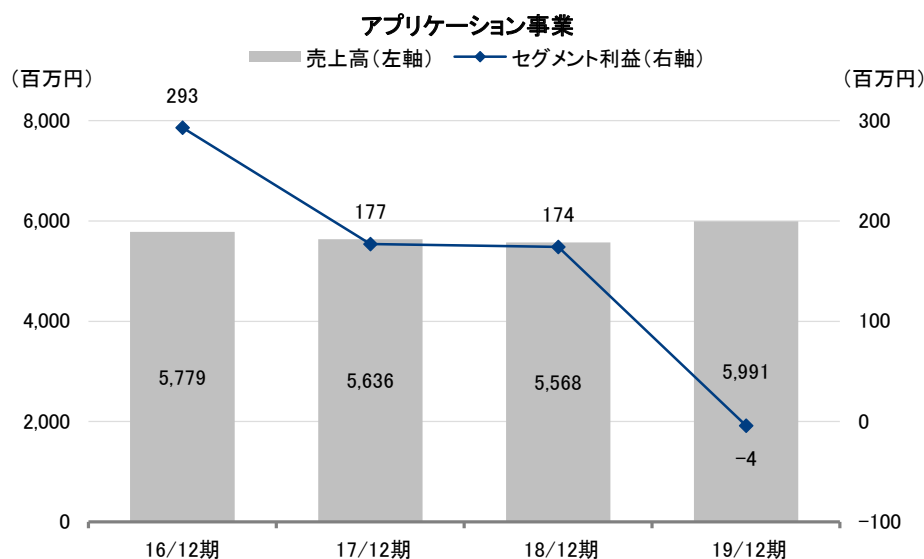
金融機関向けシステム開発・構築支援が順調な増収となったほか、「Gluegent シリーズ」も堅調な増収となった。一方で、MFP 向けソフトウェア製品については、前述したとおり当第 4 四半期よりサブスクリプションモデルを導入したこと、また、同モデルでの契約数が想定を上回ったことにより減収となった。なお、新規サービスとしてサブスクリプションビジネス支援プラットフォーム「SIOS bilink（サイオス ビリンク）」や、MFP 向けソフトウェア製品のオプションサービスとして企業の秘密情報漏えいを抑止する「AI 秘密印検知サービス」の提供を開始したが、まだ認知度向上に取り組む段階である。

一方、利益面では金融機関向けシステム開発・構築支援において上期に複数の不採算案件が発生したこと、MFP 向けソフトウェア製品や金融機関向け経営支援システム販売といった利益率の高い自社製品が減収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のサブスクリプションモデルへの移行は、当面、減収要因となる。しかし、その減収分は、サービスの付加価値向上や品質改善に取り組むことで、既存顧客の継続率を上げるとともに、新規顧客の獲得を進め、カバーしていく方針となっている。

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | https://www.sios.com/ir/

業績動向

また、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発生防止策として、受注前審査の厳格化を図っており、現時点で新たな不採算案件は発生していない。また、金融機関向け経営支援システム販売については当第 4 四半期に受注した案件の売上計上が翌期にずれ込んだことが減収要因となっており、2020 年の回復を見込むと同時に、収益の安定性向上を図るためサブスクリプションモデルの販売を進めるべく、構造改善に取り組んでいる。



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 月期末の総資産は前期末比 1 百万円増加の 5,332 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 127 百万円の増加、売上債権が 141 百万円の増加となった一方で、仕掛品が 85 百万円減少した。固定資産はソフトウェア仮勘定が 134 百万円増加し、有形固定資産が 34 百万円、投資有価証券が 172 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 52 百万円増加の 4,023 百万円となった。有利子負債が 136 百万円減少した一方で、買掛金が 280 百万円、前受金が 111 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 50 百万円減少の 1,308 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 32 百万円を計上したが、その他有価証券評価差額金が 94 百万円減少したことが減少要因となっている。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 24.8% から 23.7% に低下したものの、有利子負債の削減が順調に進んでおり、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 264 百万円増加の 1,651 百万円となるなど、財務基盤の強化が着実に進んでいるものと判断される。収益性に関しては、同社が重要指標としている ROIC で前期の 8.7% から 1.7% に低下するなど、すべての指標で大きく低下した。要因は前述したとおりで、開発投資や人材投資などの戦略的投資を実行していることや金融機関向けシステム開発・構築支援で不採算案件が発生したこと、利益率の高い自社製品が減収となったことなどによる。

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、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などが対象となる。また、M&A に投下する資金としては、手元キャッシュの範囲内で収まる規模を目安としている。

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 期末	増減額
流動資産	3,615	4,141	4,383	4,479	95
（現金及び預金）	1,923	2,379	2,138	2,266	127
固定資産	1,640	707	946	852	-94
総資産	5,256	4,849	5,330	5,332	1
流動負債	2,541	2,832	3,154	3,355	201
（前受金）	1,409	1,521	1,730	1,842	111
固定負債	1,066	939	816	667	-148
負債合計	3,608	3,772	3,970	4,023	52
（有利子負債）	984	877	751	614	-136
純資産合計	1,647	1,076	1,359	1,308	-50
（安全性）					
自己資本比率	30.8%	21.5%	24.8%	23.7%	-1.1pt
有利子負債比率	60.8%	84.1%	56.9%	48.6%	-8.3pt
（収益性）					
ROIC（投下資本利益率）	11.2%	10.1%	8.7%	1.7%	-7.0pt
ROE（自己資本利益率）	17.0%	-44.1%	19.1%	2.5%	-16.6pt
売上高営業利益率	3.9%	2.6%	2.3%	0.4%	-1.9pt
ネットキャッシュ	939	1,501	1,387	1,651	264

注：有利子負債比率は有利子負債÷自己資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 12 月期は 10 期連続増収、4 期ぶりの増益を見込む

1. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.5% 増の 14,300 百万円、営業利益で同 45.6% 増の 80 百万円、経常利益で同 3.9% 増の 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 23.6% 増の 40 百万円、EBITDA で同 24.0% 増の 180 百万円を見込む。売上高は 10 期連続増収、営業利益、経常利益は 4 期ぶりの増益に転じる見通しだ。また、ROIC も前期の 1.7% から 2.8% と若干ながら上昇する。

売上高については MFP 向けソフトウェア製品がサブスクリプションモデルへの移行により減収となる可能性があるものの、引き続き「LifeKeeper」や「Gluegent シリーズ」、金融機関向けシステム開発・構築案件の拡販を進めることで増収を維持する見通し。費用面では、人材投資（新卒・中途採用、人事制度改革等）を継続するものの、金融機関向けシステム開発・構築支援の不採算案件が解消することで増益に転じる見通しだ。

2020 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比
売上高	13,686	-	14,300	-	4.5%
営業利益	54	0.4%	80	0.6%	45.6%
経常利益	96	0.7%	100	0.7%	3.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	32	0.2%	40	0.3%	23.6%
EBITDA	145	1.1%	180	1.3%	24.0%
ROIC	1.7%		2.8%		
1 株当たり当期純利益 (円)	3.73		4.61		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 12 月期の重点戦略として、以下の 4 点を挙げている。

(1) 顧客満足度の向上

ステークホルダーサーベイの実施による顧客とのコミュニケーションの深化と製品・サービスの品質向上に取り組むことで、顧客満足度の向上を目指す。

(2) 既存製品・サービスの強化

急速に進むクラウドシフト、サブスクリプションモデルに対応すべく、「LifeKeeper」や「Gluegent シリーズ」など既存製品のアップデートと付加価値向上に取り組む。

(3) 販管費の最適化

グループ内リソースの最適配分によるシナジー強化と適切な外注管理を実施していく。

(4) 「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

「従業員一人ひとりの働きがい向上」ことを目的とした施策を実行していく。具体的には、2019 年より導入した新人事制度（OKR^{※1}、1on1^{※2}など）の定着、働き方改革の更なる推進（テレワーク、時短・育児休業制度の充実）、研修制度の充実、CSR 活動範囲の拡大等に取り組み、これら施策を実行していくことで社員のモチベーションと職場環境の向上を図り、採用力の強化につなげていく考えだ。

※1 Objectives and Key Results の略称。Objectives（目標）と Key Results（主要な成果）によって、高い目標を達成するための目標管理のフレームワーク。

※2 マネージャーが社員の成長とパフォーマンス向上等を支援するために、1 対 1 で対話を行うこと。

BCP 対策の観点から事業継続ソリューション「LifeKeeper」の売上拡大が見込まれる

2. 事業セグメント別見通し

(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、「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。2019 年夏に国内で AWS のデータセンターがトラブル発生により一時的に稼働停止となったことは記憶に新しいが、BCP 対策の観点から主力製品である「LifeKeeper」の重要性が改めて認識されるようになり、拡販を進める好機となっている。2020 年以降も引き続き好調な増収が期待される。

また、2017 年に国内でリリースした「SIOS AppKeeper」については、2020 年 1 月より米国でも提供を開始しており、今後の動向が注目される。同サービスは、Amazon EC2 上のアプリケーションを自動監視し、システム障害を検知し、自動復旧できることや、低コスト、他のツールとの連携が可能であることが特徴である。国内での導入企業数は徐々に増えてきており、最大市場である米国での今後の販売動向が注目される。

さらには、2019 年 12 月より新たに開始した「コンテナ[※]・プラットフォーム事業」についても、今後の需要拡大が期待される事業として注目したい。クラウドサービスの拡大が進むなかで、より効率的な運用を可能とするコンテナ技術の普及が米国で進んでおり、国内でも同技術の導入が進むと見られているため。コンテナ・プラットフォームの構築には高い技術力が要求されるため、当面はグループ内部での人材育成や外部採用に取り組み、OSS 分野のコンテナ技術でもトップランナーを目指していく方針だ。

※ ホスト OS のリソースを論理的に分離し、アプリケーションを動作させるのに必要なライブラリやアプリケーションなどを 1 つにまとめ、個別サーバーのように使用できるようにしたもの。

(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がサブスクリプションモデルへの移行が進むため、少なくとも上期は減収傾向が続くと予想される。一方で、期ずれとなった金融機関向け経営支援システム販売の売上が増加するほか、金融機関向けシステム開発・構築支援、クラウドサービスの「Gluegent シリーズ」なども増収が続く見通し。

利益面では、前期に発生した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がなくなるものの、MFP 向けソフトウェア製品の売上動向次第と言える。サブスクリプションモデルへの移行が急速に進むようであれば減益となるリスクもある。

サブスクリプションモデルへの転換を推進し、2022 年 12 月期に EBITDA で 560 百万円、ROIC で 14.7% を目指す

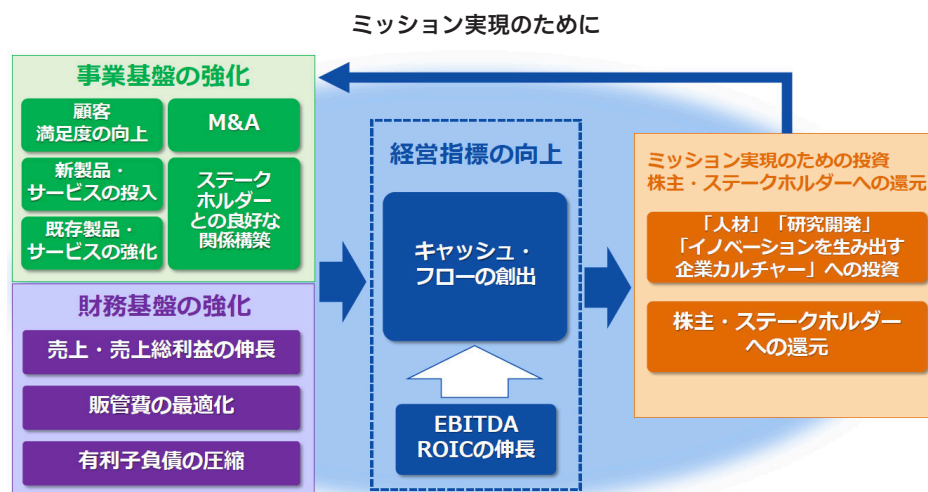
3. 中期経営計画について

(1) 基本方針と経営指標の目標値

同社は新たな中期経営計画（2020-2022 年）を発表した。サブスクリプションによるビジネスモデルの変化を好機と捉え、長期的な成長のための礎を固める 3 年間と位置付け、サブスクリプションモデルへの転換を進めていくことを打ち出した。

経営指標の目標値としては、2022 年 12 月期に EBITDA で 560 百万円、ROIC で 14.7% を掲げている。ROIC を経営指標としたのは、実際に投じた資金に対するリターンを示す指標となるためだ。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を図りながら、収益拡大と収益性の向上を目指している。

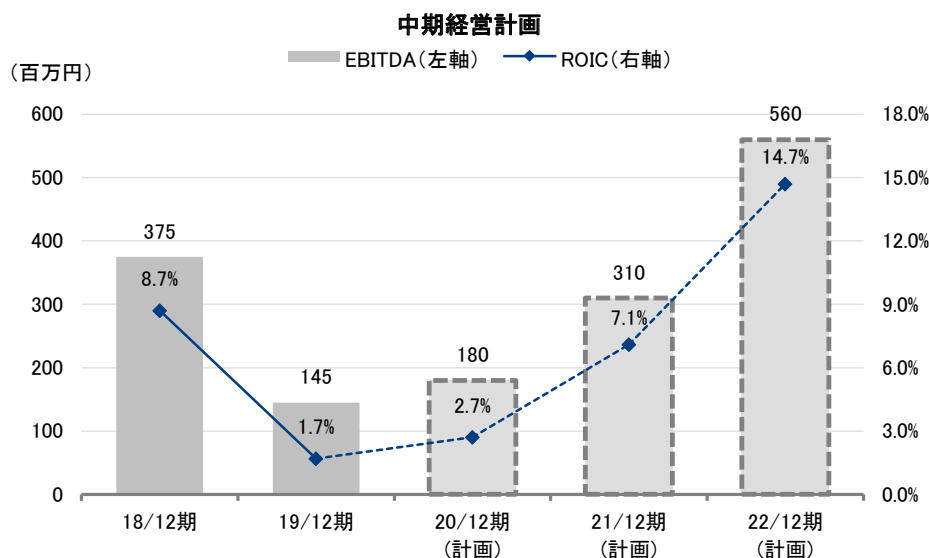
EBITDA 及び ROIC を向上するための施策として、顧客満足度の向上、既存製品・サービスの強化や新製品・サービスの投入などにより事業基盤を強化していくと同時に、販管費の最適化や有利子負債の圧縮による財務基盤の強化を推進していくことを挙げている。これら施策によって創出されたキャッシュ・フローを、「人材」「研究開発」「イノベーションを生み出す企業カルチャー」に投資し、持続的成長を実現可能とする事業基盤を構築していく方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) サブスクリプションモデルへの転換

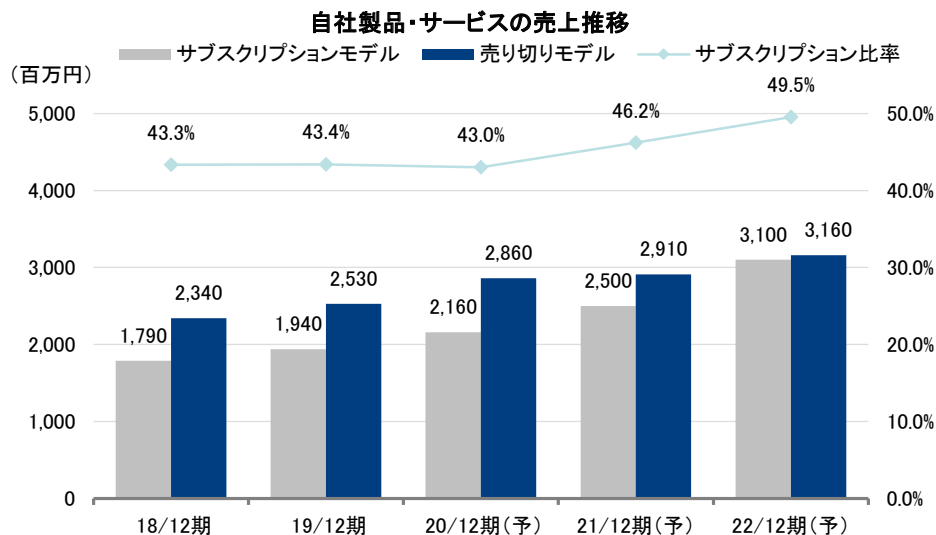
今回、サブスクリプションモデルへの転換を打ち出した背景としては、企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）投資が加速するなかで、従来のソフトウェア販売モデル（売り切りモデル）からサブスクリプションモデルへの移行が急激に進行していることが挙げられる。

サブスクリプションモデルのメリットをユーザー側から見ると、初期導入費用の低減、解約が容易、常に最新化された製品・サービスの利用が可能といった点が挙げられる。一方、事業者側にとっては、サービス開始当初は先行投資負担が重いものの、損益分岐点を越えた後は安定した売上及び利益を創出でき、事業計画を立てやすくなること、継続的な顧客の利用情報収集によって製品・サービス品質の向上に取り組むことができることなどが挙げられる。

同社では顧客の DX 支援のためには、サブスクリプション方式での製品・サービス提供が重要であり、長期的な成長を実現していくうえで必要不可欠なビジネスモデルとして捉えており、今後サブスクリプションモデルへの転換を推進していくことにした。自社製品・サービスの売上高は 2019 年 12 月期の 4,470 百万円から 2022 年 12 月期は 6,260 百万円と年率 11.9% 成長を見込んでいる。このうち、サブスクリプションの売上高は年率 16.9% 成長の 3,100 百万円となり、自社製品・サービスに占める売上比率は 2019 年 12 月期の 43.4% から 49.5% まで上昇する見込みだ。2020 年 12 月期の売上比率が 43.0% と若干低下するが、これは金融機関向け経営支援システム販売等の販売増を見込んでいるため。2021 年 12 月期以降はサブスクリプションの売上成長スピードも加速していく見通しとなっている。

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | https://www.sios.com/ir/

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 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。海外では米国や欧州を中心に民間、政府機関から受注を拡大していく方針だ。海外売上比率は2019年12月期で5.6%と低いものの、「SIOS AppKeeper」のサービスを2020年1月より開始するなど、今後も着実な成長が期待される。

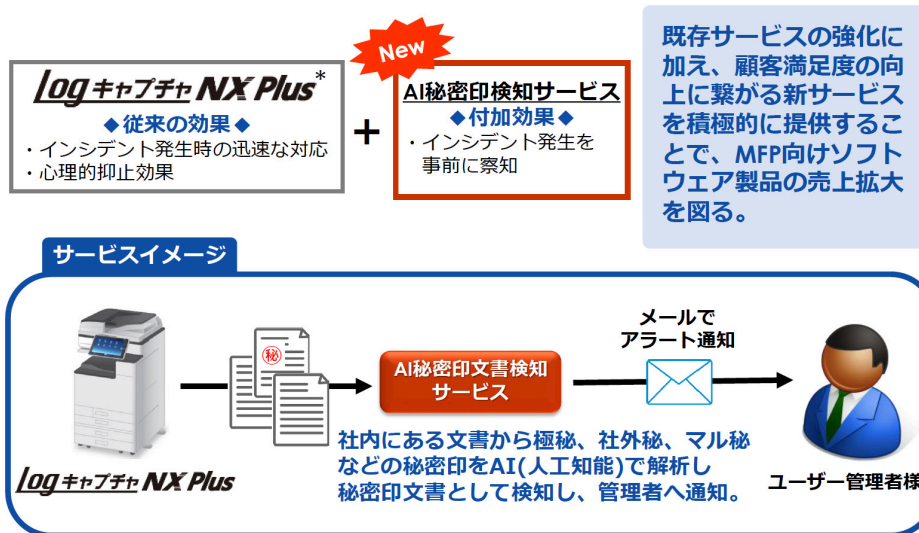
また、MFP向けソフトウェア製品では企業における情報セキュリティ対策のソリューションとして、「AI 秘密印検知サービス」を2019年9月より提供開始している。「Log キャプチャ NX Plus」※のオプションサービスとなるもので、MFPを使って社内限の重要文書をコピーや印刷、FAX 送信しようとした場合に、あらかじめ当該文書に印字されている秘密印をAIで解析、検知して、管理者に自動通知する仕組みとなる。電子メールなどの情報セキュリティ対策は各社強化しているものの、紙ベースの情報セキュリティ対策のソリューションは特徴的である。

※ 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 | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

AI 秘密印検知サービス

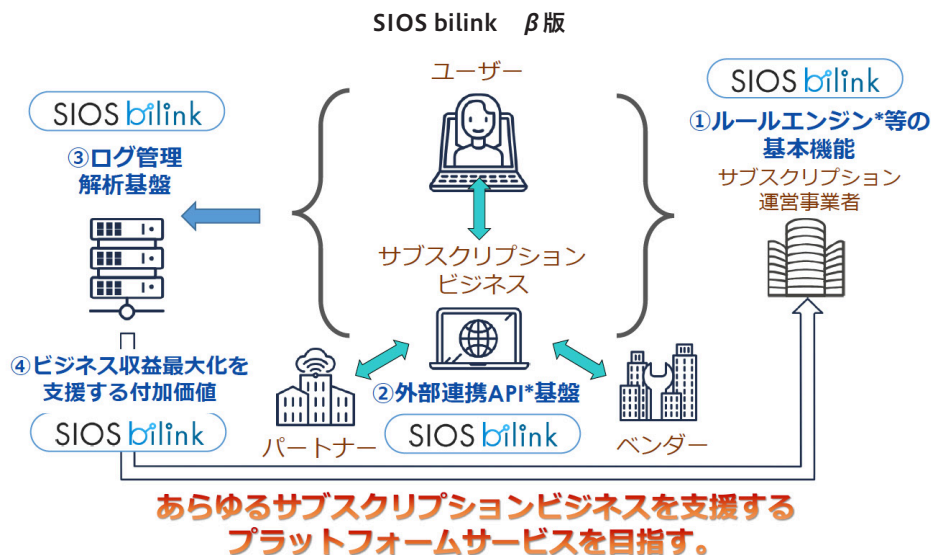


b) 新製品・サービスの強化

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。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自動計算し、運用負担をなくす「リカーリングルールエンジン」の提供を開始している。今後、Microsoftと共同セミナーを開催しながら認知度向上を図っていくほか、「API連携」や「ログ管理解析基盤」「収益最大化を支援する付加機能」などの開発も順次行い、サブスクリプションビジネスをトータルで支援するプラットフォームサービスとして普及拡大を目指していく。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10万円からで個別見積りとなる。

サイオス | 2020 年 4 月 1 日 (水)
3744 東証 2 部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

2020 年 12 月期も 5 円の配当を継続予定

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 1 株当たり 5 円の復配を実施し、2020 年 12 月期も同様に 5 円の配当を予定している。

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）についても適切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、理由のいかなを問わず、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