

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 9 月 18 日 (金)

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. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年12月期見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
■ 業績動向	03
1. 2020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. 2020年12月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画と成長戦略	09
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ対策	10

■ 要約

子会社の再編統合、事業売却の実施により、成長に向けた経営基盤を固める

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、ファクス等複数の機能を搭載した機器(複合機)を指す。

1. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要

2020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5.2%増の7,276百万円、営業利益で同42.0%増の54百万円となった。主力の「LifeKeeper」の売上が順調に推移したほか、教育機関向けシステム開発・構築支援が好調に推移したことにより、売上高は過去最高を更新した。利益面では、「LifeKeeper」の機能強化にかかる研究開発費や新規事業関連費用が増加したものの、増収効果や金融機関向けシステム開発・構築支援の収益性向上等により増益となった。

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80百万円と期初計画を据え置いた。MFP向けソフトウェア製品はサブスクリプション型へのシフトが進んでい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、リモートワーク環境に対応したクラウドサービスの成長を見込んでいる。売上高のうちサブスクリプションの売上は、前期比11.3%増の2,160百万円と順調に拡大する見通し。なお、同社は経営資源の集中による業務運営の効率化と生産性向上を目的に、2020年10月1日付で、子会社のサイオステクノロジー(株)(以下、STI)を存続会社として、KPS、(株)グルージェント(以下、GLU)を吸収合併する予定となっている。また、同年7月にSTIのDirectorsGear事業を、9月にKPSの社会公共アウトソーシングサービス事業をそれぞれ売却しており、当第3四半期において事業譲渡益193百万円を特別利益として計上する見込みだ。

要約

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などでの伸長を見込んでいる。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考えで、最終年度となる2022年12月期の目標は、EBITDAで560百万円(2019年12月期は145百万円)、ROICで14.7%(同1.7%)を掲げている。2021年12月期以降はグループ会社の再編統合効果も期待され、サブスクリプション売上の拡大とともに利益成長も加速していくものと弊社では予想している。

- ※¹ IDの管理をクラウド上で行うサービス「Gluegent Gate」、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

- ・2020年12月期第2四半期累計売上高は過去最高を更新、営業利益も4年ぶりに増益に転じる
- ・2020年12月期業績は期初計画を据え置き
- ・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

業績動向

2020年12月期第2四半期累計売上高は過去最高を更新、 営業利益も4年ぶりに増益に転じる

1. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要

2020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5.2%増の7,276百万円、営業利益で同42.0%増の54百万円、経常利益で同17.9%減の57百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で19百万円(前年同期は20百万円の損失)となった。また、同社が経営指標として重視するEBITDAについては、同22.3%増の101百万円、ROICは年率換算で2.4%から3.5%に上昇した。

2020年12月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	19/12期2Q累計		20/12期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	6,914	-	7,276	-	5.2%
売上総利益	2,124	30.7%	2,178	29.9%	2.5%
販管費	2,086	30.2%	2,124	29.2%	1.8%
(研究開発費)	285	4.1%	309	4.3%	8.6%
営業利益	38	0.6%	54	0.7%	42.0%
経常利益	70	1.0%	57	0.8%	-17.9%
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-20	-0.3%	19	0.3%	-
(EBITDA)	82	1.2%	101	1.4%	22.3%
(ROIC、年率換算)	2.4%		3.5%		

注：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

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

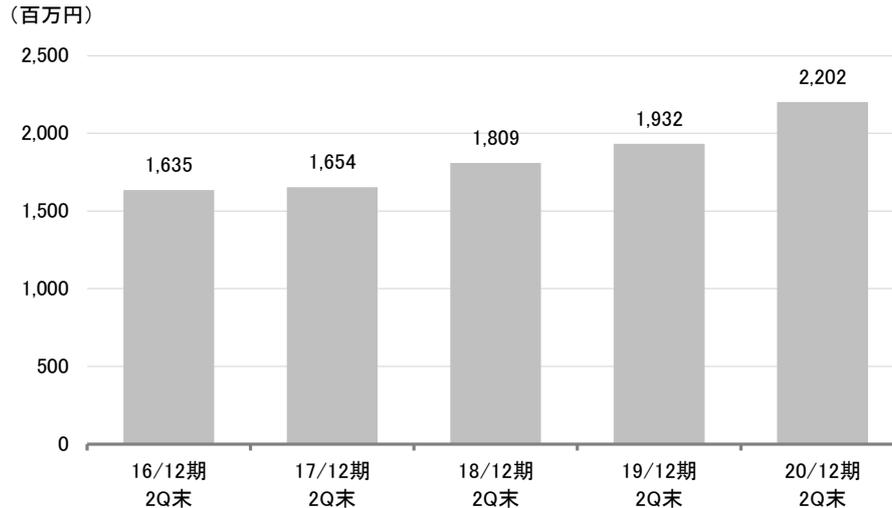
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、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第2四半期に前年同期比で減収に転じたものの、第1四半期が好調だったこともあり、半期ベースでは過去最高を連続で更新した。売上総利益率はプロダクトミックスの変化や新規事業関連費用の増加等により、前年同期比で0.8ポイント低下の29.9%となったものの、販管費を抑制できたことで営業利益率は同0.1ポイント上昇の0.7%となった。研究開発費については「LifeKeeper」の機能強化等により同8.6%増の309百万円となっている。なお、経常利益が減益となった要因は、営業外で為替差益が18百万円減少したことに加え、持分法投資損益が16百万円悪化したことによるもので、このうち持分法投資損益の悪化については一時的な要因だったと見られる。当第2四半期累計業績についての会社計画は開示されていないものの、売上高・営業利益ともに計画に対する進捗率が50%を超えているため、おおむね計画どおりの進捗と思われる。

業績動向

なお、同社はサブスクリプション型ビジネスの強化によって収益の安定性を高めながら成長を目指す戦略を推進しているが、その指標ともなる当第2四半期末の前受金は前年同期比13.9%増の2,202百万円と順調に積み上がっている。前受金の主な内容は、「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェア製品、「Gluegentシリーズ」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は増収減益、アプリケーション事業は増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) オープンシステム基盤事業

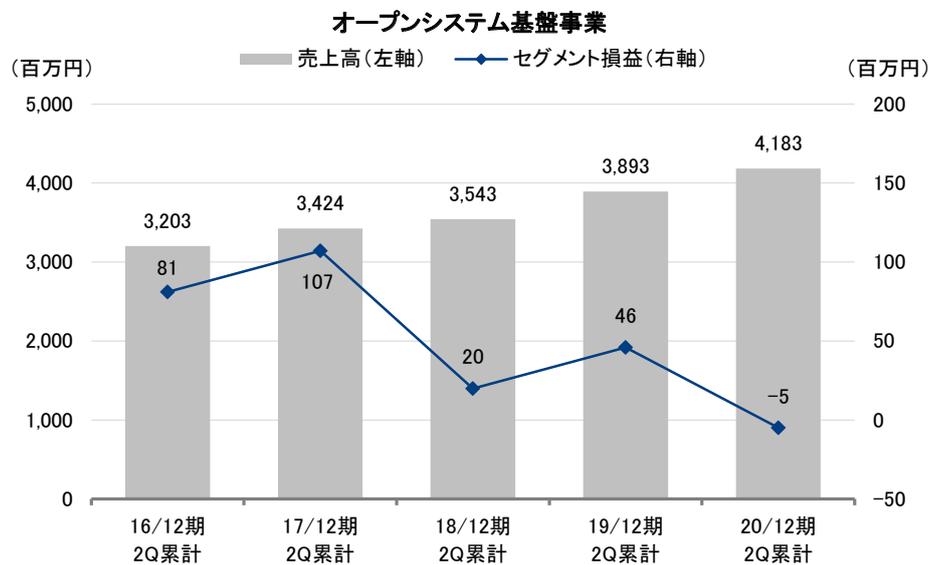
「LifeKeeper」を中心とした事業継続ソリューションは、欧米地域で減収となったものの、国内でライセンス販売が順調に推移したことにより堅調な増収となった。また、Red Hat, Inc. 関連商品^{*}やOSS関連商品、OSSサポートサービスについても順調な増収となり、売上高は前年同期比7.5%増の4,183百万円と増収基調が続いた。

^{*} 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

一方、利益面では、「LifeKeeper」の機能強化（クラウドサービス化対応等）にかかる研究開発費や新規事業関連費用等の増加によって5百万円の損失（前年同期は46百万円の利益）となった。なお、新規事業としては、2019年12月に専任組織として立ち上げたコンテナ・プラットフォーム事業が挙げられる。コンテナ※はクラウドサービスのアプリケーション開発において、開発の行いやすさやスムーズなアジャイル開発が可能となり、開発スピードの短期化につながる技術として注目されている。米国では既に関連ビジネスが普及しているが、国内ではまだ導入している企業が少ない。コンサルティングを含めた受注提案活動に取り組んでおり、売上は徐々に立ってきているものの、現状は人件費を含めた先行投資段階にある。

※ 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。コンテナはサーバー仮想化に比べオーバーヘッドが少ないため、軽量で高速に動作するのが特長。



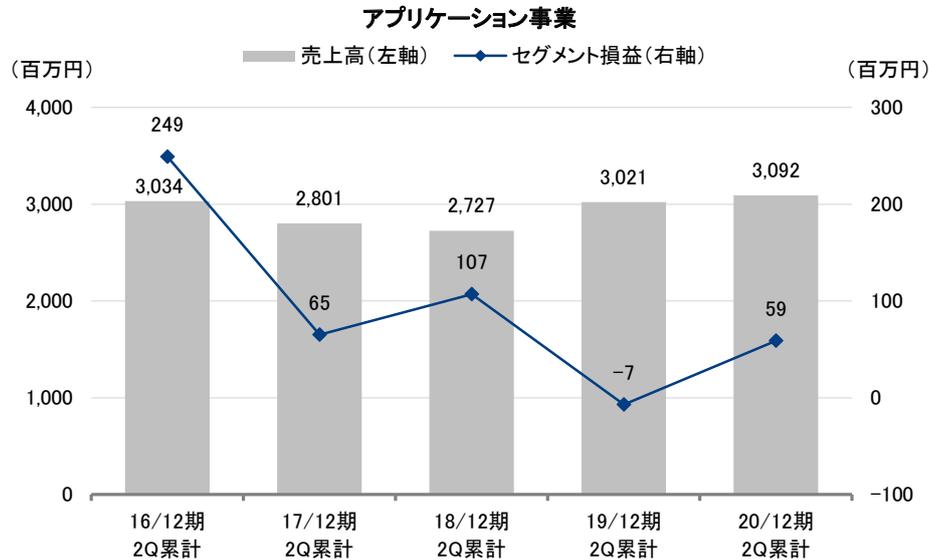
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

アプリケーション事業では、MFP向けソフトウェア製品が従来の売り切り型からサブスクリプション型へと販売形態が徐々にシフトしている影響で減収となったものの、システム開発・構築支援で、教育機関など文教向けが好調に推移したほか、金融機関向け経営支援システム販売も順調な増収となったこと、「Gluegentシリーズ」もリモートワークの普及が追い風となったことから、売上高は前年同期比2.4%増の3,092百万円となった。

利益面では、金融機関向け経営支援システム販売や文教向けシステム開発・構築支援の増収効果に加えて、金融機関向けシステム開発・構築支援における外注費抑制等による粗利益率改善や、前年同期に発生した不採算案件の影響がなくなったことにより、59百万円の利益（前年同期は7百万円の損失）を計上した。

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

2020年12月期第2四半期末の総資産は前期末比195百万円増加の5,527百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は売上債権が147百万円の減少となった一方で、現金及び預金が329百万円増加した。固定資産はソフトウェアが86百万円増加し、ソフトウェア仮勘定が65百万円、有形固定資産が18百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比226百万円増加の4,250百万円となった。買掛金が83百万円、有利子負債が66百万円それぞれ減少した一方で、前受金が359百万円増加した。また、純資産は前期末比31百万円減少の1,277百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益19百万円を計上したが、配当金の支払43百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の23.7%から22.2%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395百万円増加の2,046百万円となるなど、財務基盤の強化が着実に進んでいるものと判断される。サブスクリプション売上の拡大により、前受金が着実に積み上がっていることが寄与していると見られる。このため、今後もサブスクリプション型サービスの強化を進めていくことで、財務内容もより良化していくものと予想される。

なお、M&A戦略に関しては今後も継続して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。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	4,141	4,383	4,479	4,652	172
（現金及び預金）	2,379	2,138	2,266	2,595	329
固定資産	707	946	852	875	22
総資産	4,849	5,330	5,332	5,527	195
流動負債	2,832	3,154	3,355	3,646	291
（前受金）	1,521	1,730	1,842	2,202	359
固定負債	939	816	667	603	-64
負債合計	3,772	3,970	4,023	4,250	226
（有利子負債）	877	751	614	548	-66
純資産合計	1,076	1,359	1,308	1,277	-31
(安全性)					
自己資本比率	21.5%	24.8%	23.7%	22.2%	-1.5pt
有利子負債比率	84.1%	56.9%	48.6%	44.6%	-4.0pt
ネットキャッシュ	1,501	1,387	1,651	2,046	395

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月期業績は期初計画を据え置き

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40百万円と期初計画を据え置いた。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、経営指標として重要視するEBITDAは同24.0%増の180百万円、ROICは2.8%を見込む。

2020年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		前期比	2Q 累計 進捗率
	実績	対売上比	計画	対売上比		
売上高	13,686	-	14,300	-	4.5%	50.9%
営業利益	54	0.4%	80	0.6%	45.6%	68.0%
経常利益	96	0.7%	100	0.7%	3.9%	57.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	32	0.2%	40	0.3%	23.6%	49.5%
EBITDA	145	1.1%	180	1.3%	24.0%	56.1%
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

サイオス | 2020年9月18日(金)
3744 東証2部 | <https://www.sios.com/ir/>

今後の見通し

新型コロナウイルス感染症拡大による事業への影響については、マイナス面とプラス面との両方がある。マイナス面としては、今後、景況感の悪化により顧客企業における投資意欲が減退してしまうと、受注成約に至るまでの期間が長期化したり、受注済みプロジェクトが延期されたりする可能性がある。一方、プラスの面としては、テレワーク体制の構築を含めて業務のデジタル化を進める動きが加速している点が挙げられる。同社はデジタルトランスフォーメーション※1 関連事業を強化し、こうしたニーズを確実に取り込んでいきたい考えだ。

具体的な施策としては、MFP 向けソフトウェア製品のうち、ペーパーレスファクスソリューション「Easy ファクス」や、場所を選ばずパソコンやスマートフォン等から各種申請・承認・決済業務等を可能とし、ハンコ出社削減に寄与するクラウド型ワークフロー「Gluegent Flow Plus※2」の販売を強化していく。また、コンテナ・プラットフォーム事業の営業体制を拡充するほか、2020年4月に国内初の販売代理店契約を締結した米 DataStax, Inc. の分散クラウドデータベース「DataStax※3」のライセンス販売及び導入運用サポートに取り組んでいく。

※1 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

※2 「Gluegent Flow」の上位製品となり、G Suite や Microsoft365 等のグループウェアがなくても単体で利用が可能、かつセキュリティを含む管理機能を強化している。2020年6月に提供開始。購入最小ID数は5IDから月額400円/ID(税抜)。

※3 大規模データの高速処理を行うオープンソースの分散データベース管理システム「Apache Cassandra™」の品質を担保するストレージアプリケーションで世界50ヶ国に販売されている。パブリッククラウド、オンプレミスなど利用環境を問わず、データセンターまたはクラウド・リージョンをまたいでビッグデータを容易に分散配置できるほか、アプリケーションを利用可能な状態にしながら拡張することもできるなど高い機能性を有していることが特長。米マクドナルド<MCD>や Cisco (シスコシステムズ<CSCO>)、ソニー<SNE>などグローバルな先進企業を中心に採用が増加している。

また、2021年12月期以降の成長加速に向けて経営リソースの集中とグループ全体の生産性向上を図ることを目的に、子会社の再編統合を進めるほか、2件の事業売却を実施している。子会社の統合については、2020年10月1日付で STI を存続会社とし、KPS、GLU を吸収合併する予定となっており、人的資源、知的資源・資金等の経営リソースを集中することで、業務運営の効率化と生産性向上を図っていく。

事業売却では2020年7月に STI の DirectorsGear 事業※1、9月に KPS の社会公共アウトソーシングサービス事業※2 をそれぞれ、同様の事業を行う他社に事業売却した。いずれもアプリケーション事業に含まれており、2020年12月期第2四半期累計業績には両事業合わせて概算売上高164百万円、営業利益9百万円を計上しており、下期は同程度分が減額要因になると見られる。また、2020年12月期第3四半期において事業譲渡益193百万円を特別利益として計上する見込み。

※1 放送局が使用する音楽コンテンツ等の著作権管理を Web 上で行うサービスで、地方局向けに提供していた。

※2 健康保険組合向けの各種アウトソーシングサービス。

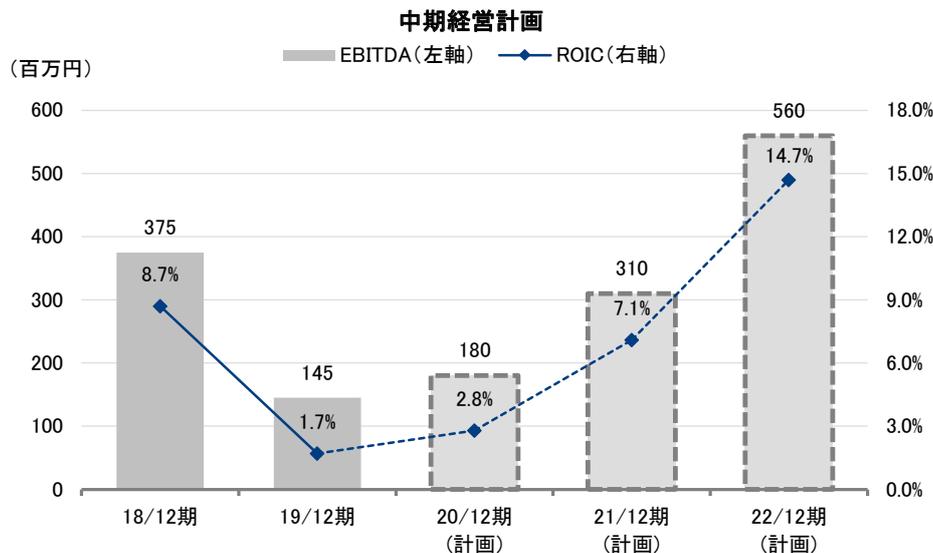
今後の見通し

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

2. 中期経営計画と成長戦略

同社は中期経営計画（2020年-2022年）の3年間で、サブスクリプションモデルへの転換を図り、中長期的に安定した成長を実現していくための経営基盤を構築する期間と位置付けている。経営指標目標は、2022年12月期に EBITDA で 560 百万円、ROIC で 14.7% を掲げている。営業利益については、減価償却費が年間 90 百万円程度と横ばいで推移したとすれば 470 百万円程度の水準が見込めることになる。

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：決算説明資料よりフィスコ作成

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%の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。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。

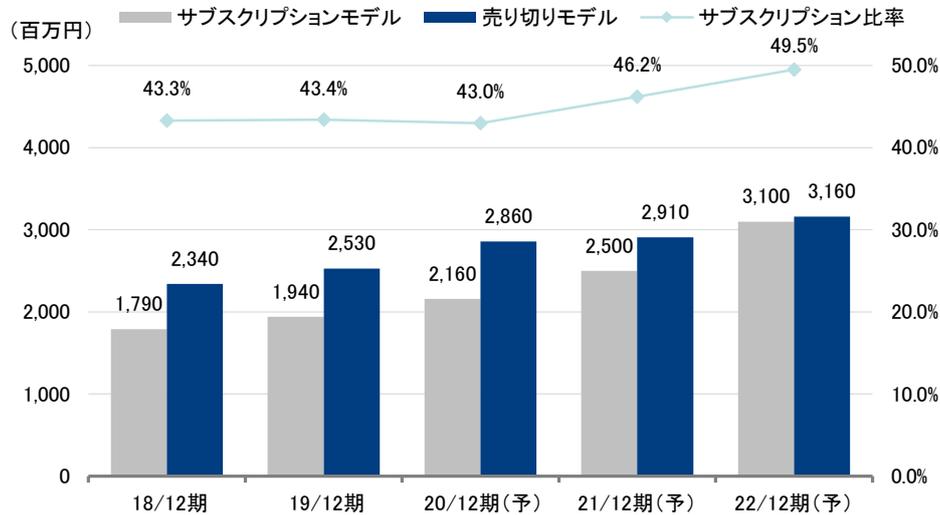
サブスクリプション売上の成長が期待できる製品・サービスとしては、「LifeKeeper」（クラウドサービス）やMFP向けソフトウェア製品、「Gluegentシリーズ」などが挙げられる。MFP向けソフトウェア製品については現在、売り切り型からサブスクリプション型へのシフトが進んでいるため、合計売上高については売り切り型の比率が低下することで2022年頃まで減少する可能性があるが、その後は安定成長が期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

自社製品・サービスの売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2020年12月期は1株当たり5円の配当を予定

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。

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 5-11-9

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