

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 >>>](#)

2022 年 3 月 24 日 (木)

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. 2021年12月期業績の概要	01
2. 2022年12月期業績の見通し	01
3. 中期経営計画について	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	05
■ 業績動向	05
1. 2021年12月期業績の概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2022年12月期業績の見通し	10
2. 重点戦略	11
3. 中期経営計画	13
■ 株主還元策	15

要約

2022年12月期は成長に向けた先行投資期間と位置付け

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. 2021年12月期業績の概要

2021年12月期の連結業績は、売上高で前期比6.0%増の15,725百万円、営業利益で同51.7%増の358百万円と連続増収増益となった。企業のデジタルトランスフォーメーション(以下、DX)※に対する投資拡大を追い風に、主力のオープンシステム基盤事業が順調に拡大した。また、アプリケーション事業では自社製品のMFP向けソフトウェア製品や「Gluegentシリーズ」の販売が好調だったほか、金融機関向け経営支援システム販売も堅調に推移した。一方、第4四半期に入って半導体不足に起因するハードウェア製品の供給不足が原因で「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェア製品の販売が伸び悩み、営業利益は会社計画(480百万円)に対して未達となった。

- ※ 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. 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1.7%増の16,000百万円、営業利益で同72.1%減の100百万円と増収減益を見込む。SaaS事業の成長に向けた営業費用や研究開発費の増加に加えて、一時費用116百万円(オフィスの一部閉鎖、ERPシステムの更新費用等)の計上が減益要因となる。SaaS事業では「Gluegentシリーズ」の開発・マーケティング体制強化によりさらなる成長を目指すほか、新サービスとして精神科病院向け電子カルテサービスを2022年春にも提供開始する予定となっている。上期は半導体不足の影響が継続するものの、下期以降はSaaS事業の拡販等により業績も上向くものと予想される。

要約

3. 中期経営計画について

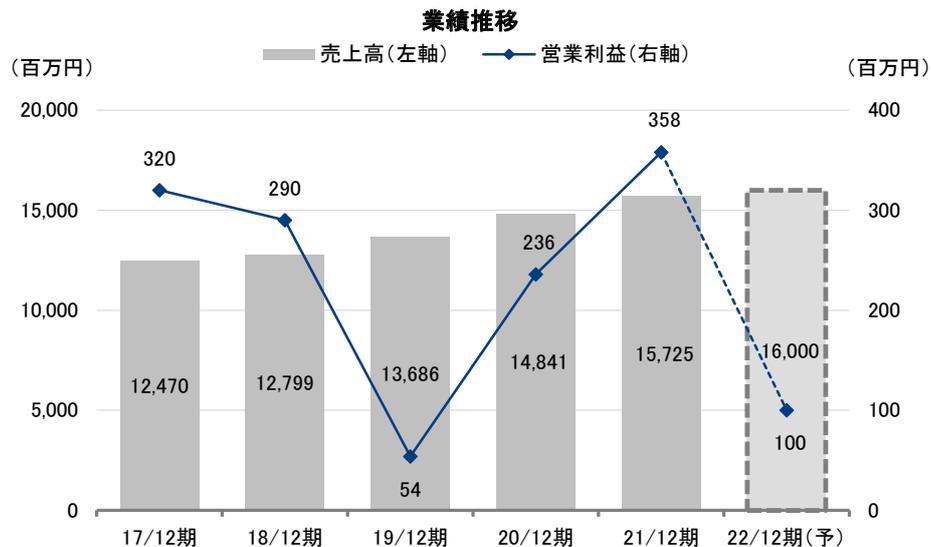
3ヶ年の中期経営計画では、2024年12月期に EBITDA^{※1}で850百万円、ROIC^{※2}で21.5%と、2021年12月期実績（EBITDA448百万円、ROIC10.0%）からそれぞれ約2倍の水準を目指している。新サービスの投入により SaaS 事業でさらなる売上成長を目指していくほか、国内グループ会社を統合したことでクロスセリングによる増収効果が期待される。SaaS 事業での顧客開拓に向けては、製品力の強化だけでなく販売パートナーの取り込みが重要になると見られ、今後の動向が注目される。

※1 EBITDA（償却前営業利益）= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額。

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

Key Points

- ・ 旺盛な DX 投資を背景に 2021 年 12 月期は連続増収増益を達成
- ・ 2022 年 12 月期は先行投資や一時費用の計上により増収減益を見込む
- ・ 2024 年 12 月期に EBITDA で 850 百万円、ROIC で 21.5% を目標に掲げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

OSS、クラウドサービス領域における 先進的な製品・サービスを中心に展開する 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、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（現 SIOS Technology Corp.）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（以下、GLU）を子会社化、また、2015 年には金融業界への事業展開を目的に（株）キーポート・ソリューションズ（以下、KPS）と Profit Cube（株）（以下、PCI）を子会社化した。

2017 年 10 月には持株会社体制に移行し、国内事業については新たに設立したサイオステクノロジー（株）（以下、STI）へ段階的に集約し、経営体制の強化を図っている。具体的には、2020 年 10 月に KPS、GLU を、2021 年 4 月には PCI を吸収合併した。2021 年 12 月末時点の主な連結子会社は STI と米国で「LifeKeeper」の開発・販売を行う SIOS Technology Corp.、持分法適用関連会社は 2 社、連結従業員数は 489 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、株式会社テナート二（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 Red Hat, Inc. の日本法人とビジネスパートナー契約を締結
2004年 8月	東京証券取引所（以下、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
2006年 11月	社名をサイオステクノロジー（株）に変更
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（2018 年 3 月清算）
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	東証第二部に市場変更
2015年 6月	プレナス <9945> と米国に合弁会社 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）からサイオス（株）へ変更、サイオステクノロジーは事業会社として分割
2018年 12月	サイオステクノロジーが 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
2020年 10月	サイオステクノロジーがグルージェント及びキーポート・ソリューションズを吸収合併
2021年 4月	サイオステクノロジーが Profit Cube を吸収合併

出所：会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

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
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（プレナスとの合弁会社）
（株）セシオス	34.2%	クラウドサービスの開発・販売、情報システムの受託開発

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 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、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おり、大企業や公共機関などでの導入実績も多く、同社の主力製品となっている。

※ 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) 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、Google Workplace※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、金融機関向けシステム開発・構築支援、金融機関向け経営支援システム「ALM」※³ の開発、導入・運用支援サービス等を展開している。「ALM」に関しては、地方銀行向けにおいて導入実績が豊富で、同市場に関しては同社のほか 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。また、事業規模はまだ小さいものの、HR Tech ソリューションとして、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）」や、オフィスのフリーアドレス化に対応した座席管理システム「YourDesk（ユアデスク）」のサービスを提供している。

※¹ Google LLC がサブスクリプション形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 Microsoft がクラウドサービスによってサブスクリプション形式で提供する 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という点が挙げられる。OSS に携わる技術者のレベルや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、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も顧客となっている。競合は日本電気 <6701> (NEC) 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、同社にとって大きな脅威とはなっていない。OSS 分野を専門にサポートしている競合も少なく、同分野では競争優位性を保っていると言える。

また、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」をはじめとする関連商品の販売・サポートで国内最大規模の代理店となっている。また、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、金融業界向け製品・サービスを除けば、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。2021 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 23.4%、(株) ネットワールド向けが 10.5% を占めている。また、海外売上比率は 4.0% であり、そのうち 63.4% は北米向け売上が占めている。

業績動向

旺盛な DX 投資を背景に 2021 年 12 月期は連続増収増益を達成

1. 2021 年 12 月期業績の概要

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.0% 増の 15,725 百万円、営業利益で同 51.7% 増の 358 百万円、経常利益で同 56.1% 増の 400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.6% 増の 367 百万円となった。売上高は 11 期連続増収、過去最高を更新し、各利益も 2 期連続で増益となった。また、同社が経営指標として重視している EBITDA は同 36.1% 増の 448 百万円、ROIC は 10.0%（前期は 6.9%）となっている。

業績動向

2021年12月期連結業績

(単位：百万円)

	20/12期		計画	21/12期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	14,841	-	15,700	15,725	-	6.0%	0.2%
売上原価	10,376	69.9%	-	10,840	68.9%	4.5%	-
販管費	4,229	28.5%	-	4,526	28.8%	7.0%	-
(研究開発費)	616	4.2%	-	638	4.1%	3.6%	-
営業利益	236	1.6%	480	358	2.3%	51.7%	-25.4%
経常利益	256	1.7%	510	400	2.5%	56.1%	-21.5%
特別損益	153	1.0%	-	-3	-0.0%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	2.1%	390	367	2.3%	18.6%	-5.7%
EBITDA	329	2.2%	560	448	2.9%	36.1%	-
ROIC	6.9%		13.2%	10.0%			-

注：21/12期計画値は2021年7月29日公表のもの。

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

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）拡大を契機に、企業のDX投資並びにリモートワーク等のワークスタイル変革に向けた取り組みが続くなかで、主力のオープンシステム基盤事業を中心に売上高が増加した。売上原価率も「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェア製品、「Gluegentシリーズ」等の自社製品の販売が伸長したことにより、前期比で1.0ポイント低減した。販管費は人員増に伴う人件費の増加を主因として前期比7.0%増となったが、増収に伴う売上総利益の増加で吸収し、営業利益率は前期の1.6%から2.3%に上昇した。なお、2020年12月期は特別利益として事業分離における移転利益192百万円※を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率は経常利益と比較して低くなっている。

※ 2020年7月にSTIの放送局向けWebサービス事業、同年9月に旧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いる。これら2事業の2020年12月期第2四半期累計業績は概算で売上高164百万円、営業利益9百万円であり、これら2事業を除いた既存事業ベースで比較すると売上高は前期比7.1%増、営業利益は58.4%増となる。

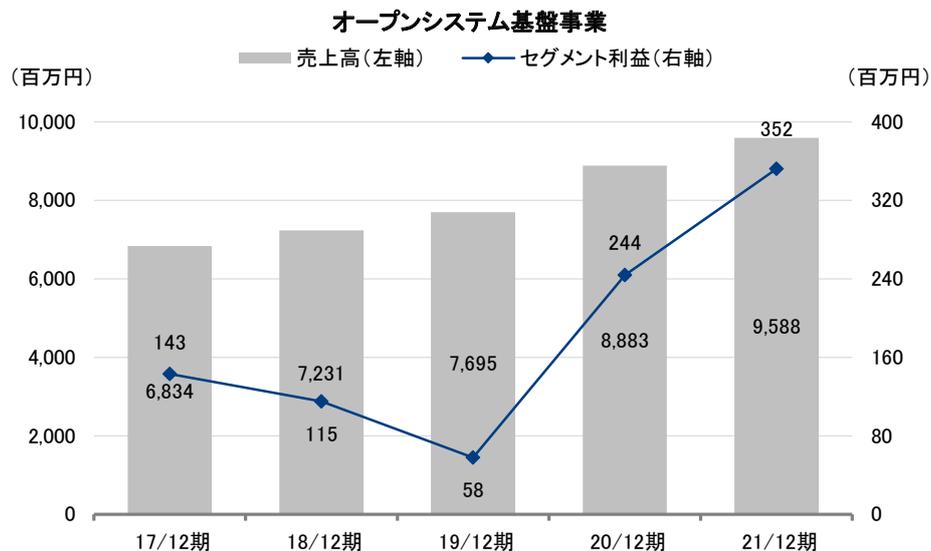
また会社計画との比較で見ると、売上高は計画どおりに着地したものの各利益は下回った。要因としては、Red Hat関連商品が大幅に伸長した一方で、利益率の高い自社製品の販売が計画を下回ったことが挙げられる。具体的には、2021年秋以降半導体不足に起因してサーバーやMFPなどのハードウェア製品の供給に遅れが生じたことに伴い、「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェア製品の販売が第4四半期に伸び悩んだ。

オープンシステム基盤事業は増収増益、 アプリケーション事業も3期ぶりに黒字化

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期比7.9%増の9,588百万円、営業利益は同44.6%増の352百万円と増収増益が続いた。COVID-19拡大を背景に企業のDXに対する積極投資が継続するなか、Red Hat関連商品が順調な増収となったほか、主力自社製品である「LifeKeeper」も下期は半導体不足等の影響により伸び悩んだものの通期では堅調な増収となった。営業利益も自社製品が順調に拡大したことにより2期連続の増益となった。



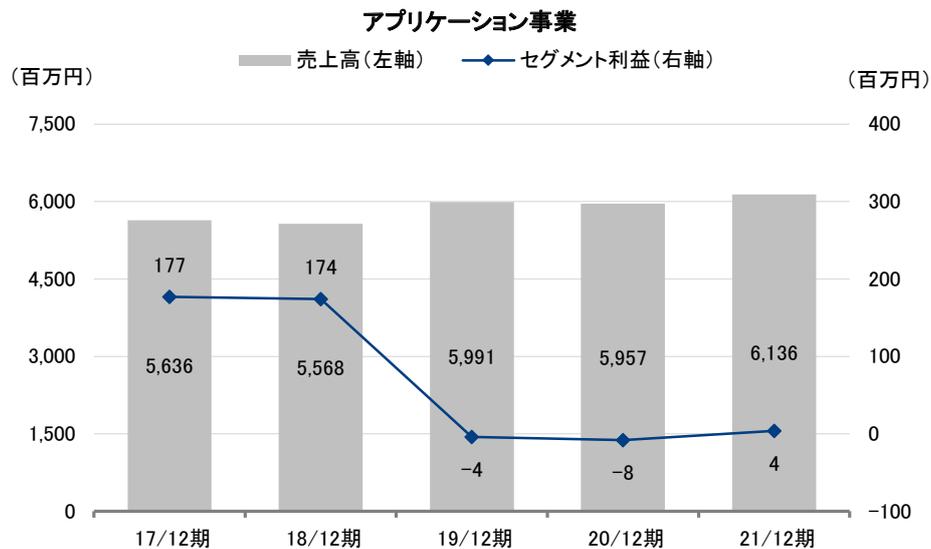
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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3.0%増の6,136百万円、営業利益は4百万円(前期は8百万円の損失)となった。2020年12月期下期に売却した2つの事業を除いた既存事業ベースでは、売上高で5.9%増、営業利益で22百万円の増益となる。

業績動向

金融機関向けシステム開発・構築支援が減収となったものの、自社製品であるMFP向けソフトウェア製品や「Gluegentシリーズ」が好調な増収となったほか、金融機関向け経営支援システム販売が堅調な増収となった。MFP向けソフトウェア製品は、2020年12月期に獲得したサブスクリプション契約の売上高が通年で寄与したことにより増収となった。また「Gluegentシリーズ」については、企業のリモートワークへの取り組みが浸透するなかで、IDの認証・一元管理サービス「Gluegent Gate」やワークフローシステム「Gluegent Flow/Gluegent Flow Plus」等が伸長した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務基盤の強化が進み収益性も向上

3. 財務状況と経営指標

2021年12月期末の総資産は前期末比201百万円減少の6,649百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が290百万円増加した一方で、商品が484百万円、受取手形及び売掛金が209百万円減少した。固定資産では投資有価証券が55百万円、繰延税金資産が44百万円となり、それぞれ増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 551 百万円減少の 4,752 百万円となった。有利子負債が 164 百万円減少したほか、買掛金が 628 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 328 百万円増の 2,399 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」、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。純資産は前期末比 349 百万円増加の 1,897 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 367 百万円の計上と為替換算調整勘定の改善 54 百万円が増加要因となった。

経営指標を見ると、有利子負債の圧縮に取り組んだことや収益拡大に伴い、自己資本比率が前期末の 21.9% から 27.7% に上昇し、有利子負債比率が 32.0% から 17.1% に低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も前期末比 455 百万円増の 2,833 百万円と増加傾向が続いており、財務基盤の強化が着実に進んでいることが窺える。同社が重要指標としている ROIC も前期の 6.9% から 10.0% に上昇した。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	増減
流動資産	4,383	4,479	6,059	5,774	-284
（現金及び預金）	2,138	2,266	2,858	3,148	290
固定資産	946	852	791	875	83
総資産	5,330	5,332	6,851	6,649	-201
流動負債	3,154	3,355	4,751	4,268	-482
（前受金）	1,730	1,842	2,070	2,399	328
固定負債	816	667	552	483	-69
負債合計	3,970	4,023	5,303	4,752	-551
（有利子負債）	751	614	479	314	-164
純資産合計	1,359	1,308	1,548	1,897	349
(安全性)					
自己資本比率	24.8%	23.7%	21.9%	27.7%	5.8pt
有利子負債比率	56.9%	48.6%	32.0%	17.1%	-14.9pt
ネットキャッシュ	1,387	1,651	2,378	2,833	455
(収益性)					
ROIC（投下資本利益率）	8.7%	1.7%	6.9%	10.0%	3.1pt
ROA（総資産経常利益率）	6.1%	1.8%	4.2%	5.9%	1.7pt
ROE（自己資本利益率）	19.1%	2.5%	22.4%	22.0%	-0.4pt
売上高営業利益率	2.3%	0.4%	1.6%	2.3%	0.7pt

注：有利子負債にはリース債務を含む
 有利子負債比率 = 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

2022年12月期は先行投資や一時費用の計上により増収減益を見込む

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1.7%増の16,000百万円、営業利益で同72.1%減の100百万円、経常利益で同70.0%減の120百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同83.7%減の60百万円と増収減益を見込んでいる。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)を適用することにより、売上高で400百万円の減少要因となっており、同影響を除いたベースでは4.3%増収見込みとなっている。

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	計画	対売上比	前期比
売上高	15,725	-	16,000	-	1.7%
営業利益	358	2.3%	100	0.6%	-72.1%
経常利益	400	2.5%	120	0.8%	-70.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	367	2.3%	60	0.4%	-83.7%
EBITDA	448	2.9%	220	1.4%	-50.9%
ROIC	10.0%		3.0%		
1株当たり当期純利益(円)	42.42		6.92		

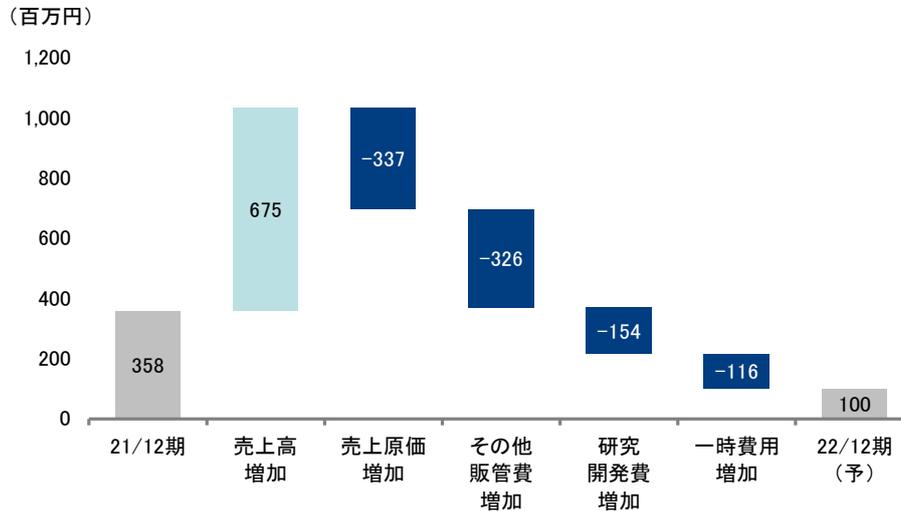
注: 22/12期より「収益認識に関する会計基準」を適用することにより、売上高で400百万円の減額要因。

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

増収減益の見込みとなっているのは、今後の成長事業と位置付けているSaaS事業の強化に向けて研究開発費を積み増すこと、生産性改善のための一時費用を計上することが要因である。営業利益の増減要因を見ると、売上高の増加675百万円※に対して、売上原価の増加で337百万円※、マーケティング・営業強化のための販管費増加で326百万円を見込んでいるほか、SaaS、クラウドサービス強化のための研究開発費増加で154百万円、生産性改善のための一時費用として116百万円(天王洲アイルオフィス閉鎖費用80百万円、ERPリプレイス費用36百万円)を見込んでいる。

※「収益認識に関する会計基準」の適用による影響額(400百万円)は含まない。

今後の見通し

営業利益増減要因


注：売上高増加及び売上原価増加には、「収益認識に関する会計基準」の適用による影響額（400百万円）を含まない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

SaaS 事業で新たに Med Tech 分野に進出

2. 重点戦略

2021年12月期の重点戦略として、SaaS事業を中心とした既存製品・サービスの強化、新製品・サービスの投入、マーケティング・開発体制強化、販管費の最適化などに取り組む方針となっている。

(1) 既存製品・サービスの強化

顧客満足度の向上と持続的成長を図るため、BtoB向けをターゲットとしたSaaS事業への投資を継続して強化する。具体的には、主力製品となる「LifeKeeper」を中心にクラウド対応を強化していくほか、「Gluegentシリーズ」のさらなる拡販を進めていく。

「Gluegentシリーズ」では、2021年12月にリリースした「情シスクラウド」が注目されている。クラウドサービス利用にかかる情報システム/コーポレートIT部門の管理業務負担を軽減するIT業務管理サービスとなる。社内で導入している各種クラウドサービスの利用者情報や利用サービスの状況を一元管理し、日常的に行う業務のワークフローをプロセス化することにより業務効率化を支援するサービスで、50製品以上のクラウドサービスと連携している。今後はテレワーク管理機能や利用端末の制限機能、認証管理機能等の機能拡充を順次進めていく予定だ。

販売戦略としては引き続きクロスセリングの取り組みを推進していく。クロスセリングの取り組み状況については、担当チームが毎月モニタリングしており、売上増に貢献する取り組みとして期待される。

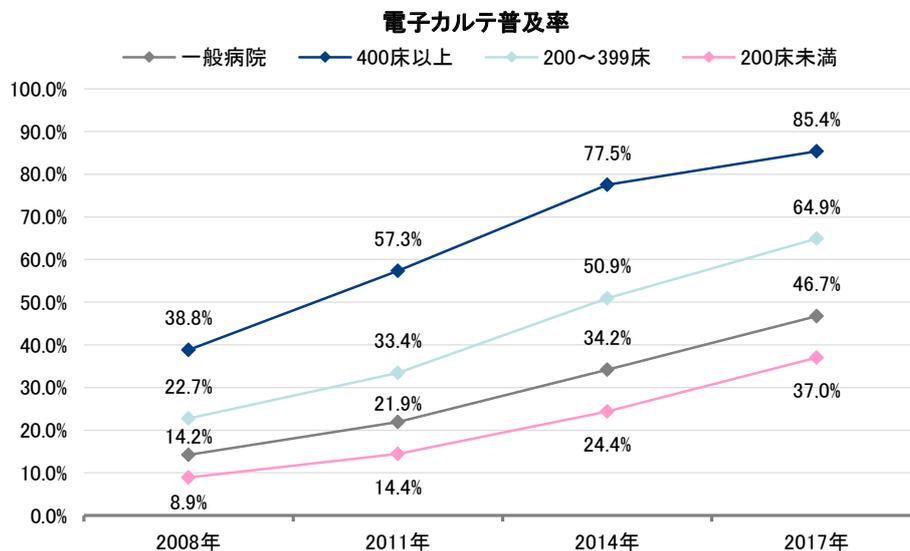
今後の見通し

(2) 新製品・サービスの強化

SaaS事業の新製品として、2022年春から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）」の提供を開始する。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、国際標準データ規格「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、フルクラウドでのサービス展開のため初期コスト負担が軽減されていることが特長だ。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、今後国内での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、先行企業に対する差別化要因となる。

厚生労働省の「医療施設調査」※によると、国内の精神科病院は2019年時点で1,054施設、一般病院の精神科は1,760施設で、診療所も含めると7,000施設前後の規模になると見られる。電子カルテの普及率は2017年時点で46.7%（一般病院）となっており、直近は5割を超えていると見られるが、中小規模の医療施設での普及率はまだ低いようで、初期負担の少ないクラウドサービスの提供によって、顧客開拓を進めていくものと予想される。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220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86施設に導入している。

※ 出所：医療施設調査（厚生労働省）「電子カルテシステム等の普及状況の推移」



出所：厚生労働省「医療施設調査」よりフィスコ作成

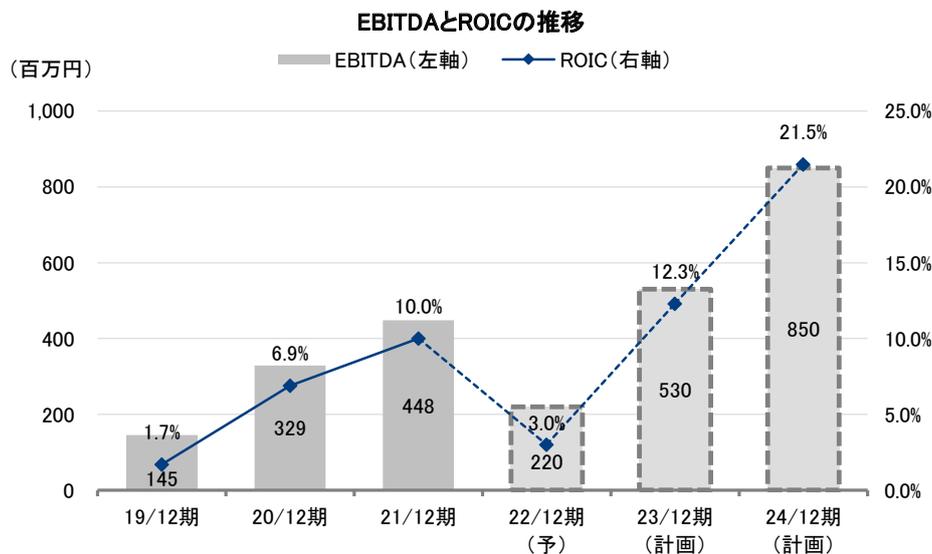
(3) マーケティング・製品開発強化

SaaS事業を拡大していくため、マーケティング・開発体制の強化を進めていく。具体的には、マーケティング人材の採用及びデジタルマーケティング施策を継続強化していくことで、同社製品・サービスの市場認知度を高め、受注獲得につなげていく。また、エンジニアの拡充による開発体制の強化と顧客ニーズに合う製品開発に取り組むことで、顧客の期待に応える製品をタイムリーに提供していく予定だ。

2024年12月期にEBITDAで850百万円、ROIC21.5%を目標に掲げる

3. 中期経営計画

企業のDX投資が継続しクラウドサービス市場の拡大が続くなか、同社はSaaS事業における既存製品・サービスの強化に加えて新製品・サービスを投入・育成していくことで持続的な成長を目指していく戦略だ。中期経営計画における経営指標の目標値は、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目指す。既述のとおり、2022年12月期は先行投資の実行により一旦減益となるものの、2023年12月期以降は利益成長ステージに移行する計画となっている。



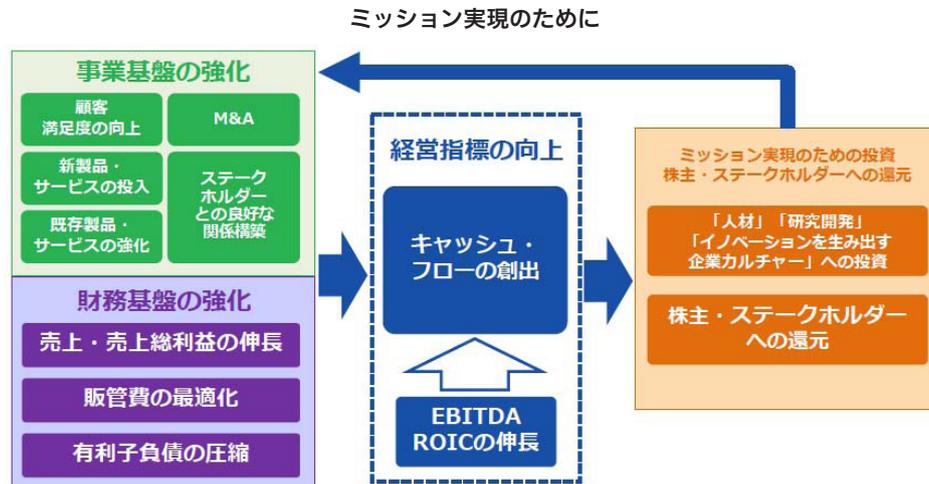
注：ROIC=営業利益×(1-実効税率)÷(株主資本+有利子負債)

実効税率は35%を前提に計算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

EBITDA及びROICの向上施策としては、事業基盤の強化(顧客満足度の向上、既存製品・サービスの強化、新製品・サービスの投入、M&A、ステークホルダーとの良好な関係構築)と財務基盤の強化(売上・売上総利益の伸長、販管費の最適化、有利子負債の圧縮)に引き続き取り組んでいく。これらの取り組みによって創出されたキャッシュ・フローを、株主やステークホルダーへ還元するだけでなく、将来の成長に向けた人材投資や研究開発投資、イノベーションを生み出す企業カルチャーへの投資に振り向けることで、「世界中の人々のために、不可能を可能に。」とする経営ミッションの実現を目指す。

今後の見通し

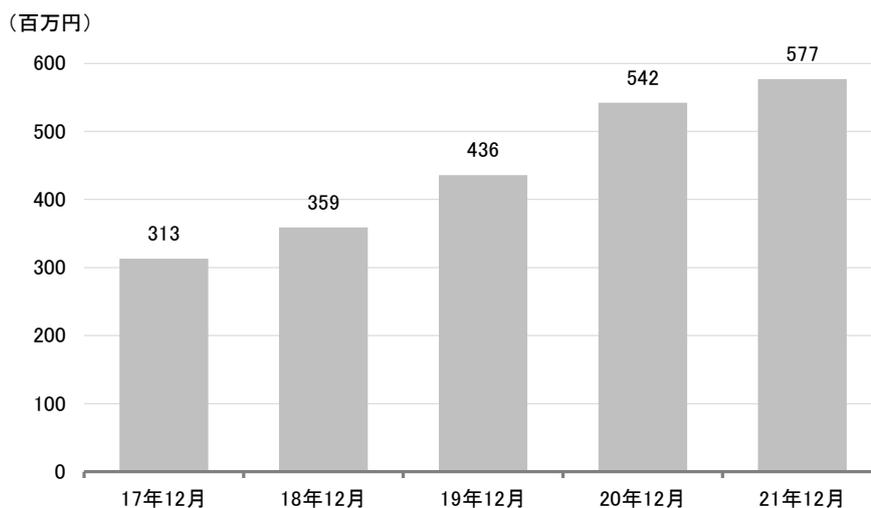


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の成長をけん引する SaaS 事業のうち、現在の主力サービスである「Gluegent シリーズ」の ARR※推移を見ると、2021 年 12 月は 577 百万円と直近 4 年間の年平均成長率で 16.5% と順調に拡大している。今後 SaaS 事業全体では Med Tech や HR Tech 領域における新製品・サービスの投入により、さらなる成長を目指していく。HR Tech 領域では、オフィスのフリーアドレスに対応した座席管理システム「YourDesk (ユアデスク)」や、社員・組織のモチベーションを可視化し、生産性向上に役立てる「Willysm (ウィリズム)」を提供している。HR Tech 領域は競合企業が多いため、いかに魅力的なサービスを提供できるかがカギを握ることになる。

※ 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

「Gluegentシリーズ」のARR推移

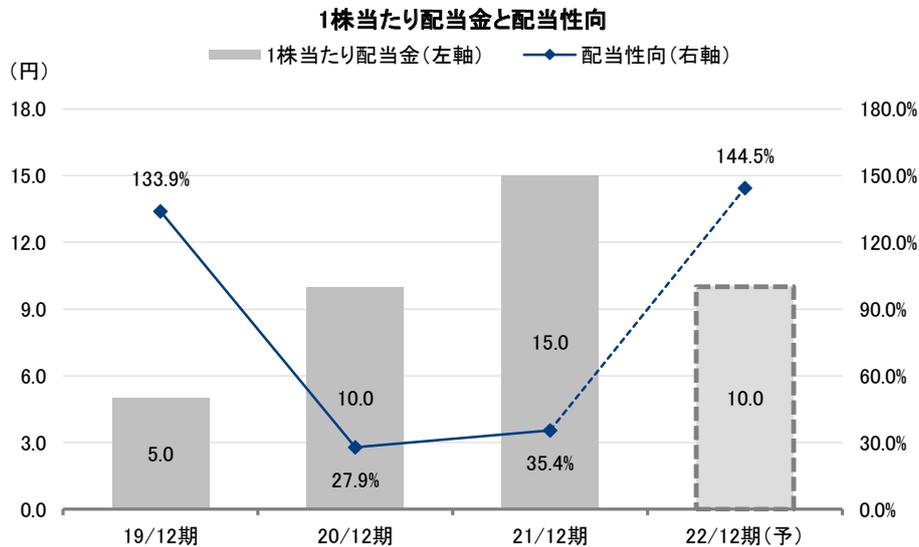


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2021年12月期は創立25周年記念配当5.0円を加えた15.0円の配当を実施

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。2021年12月期の1株当たり配当金は普通配当10.0円に加えて、2022年5月に創立25周年を迎えることによる記念配当5.0円を加え15.0円（配当性向35.4%）とした。また、2022年12月期は減益見込みではあるものの、普通配当10.0円（同144.5%）を継続する予定となっている。



注：21/12期の1株当たり配当金には創立25周年記念配当5.0円を含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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