

# 2019年12月期 決算説明

サイオス株式会社  
(東証二部：3744)

2020年2月5日

- 
- I 2019年12月期 業績の概要**
  - II 2019年12月期 業績の振り返り**
  - III 中期経営計画および通期業績予想**



# 2019年12月期 業績の概要

# 2019年12月期 業績 (連結)



(単位：百万円)

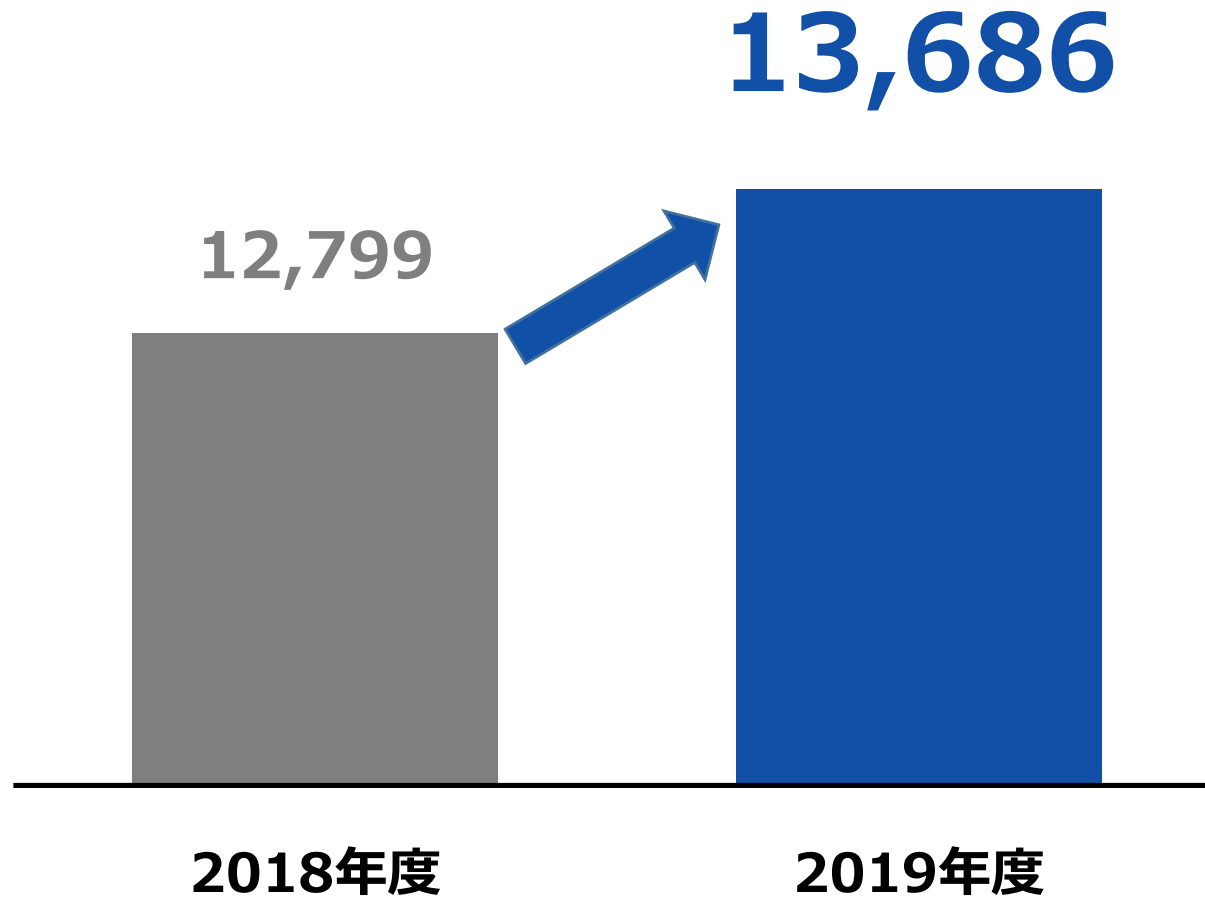
	2018年12月期	2019年12月期	差額	前年同期比
売上高	12,799	<b>13,686</b>	+ 887	+ 6.9%
売上総利益	4,210	<b>4,345</b>	+ 135	+ 3.2%
営業利益	290	<b>54</b>	△ 235	△ 81.1%
経常利益	310	<b>96</b>	△ 214	△ 69.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	225	<b>32</b>	△ 193	△ 85.7%
EBITDA	375	<b>145</b>	△ 230	△ 61.4%
ROIC	8.7%	<b>1.7%</b>	—	—

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

※ROIC・・・税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債)

# 連結売上高

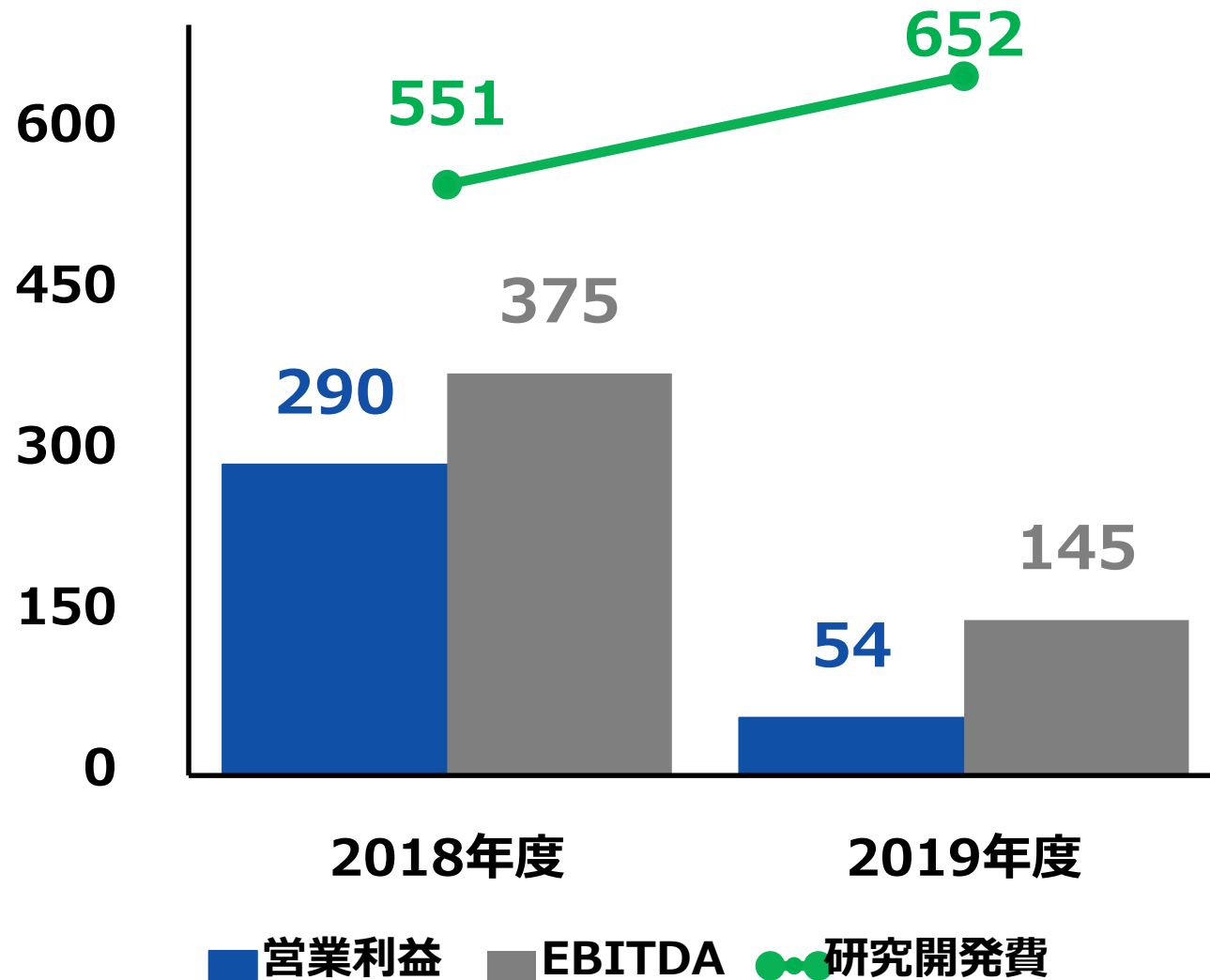
(単位：百万円)



過去最高  
を更新  
(6.9%増)

# 連結営業利益・EBITDA及び研究開発費

(単位：百万円)

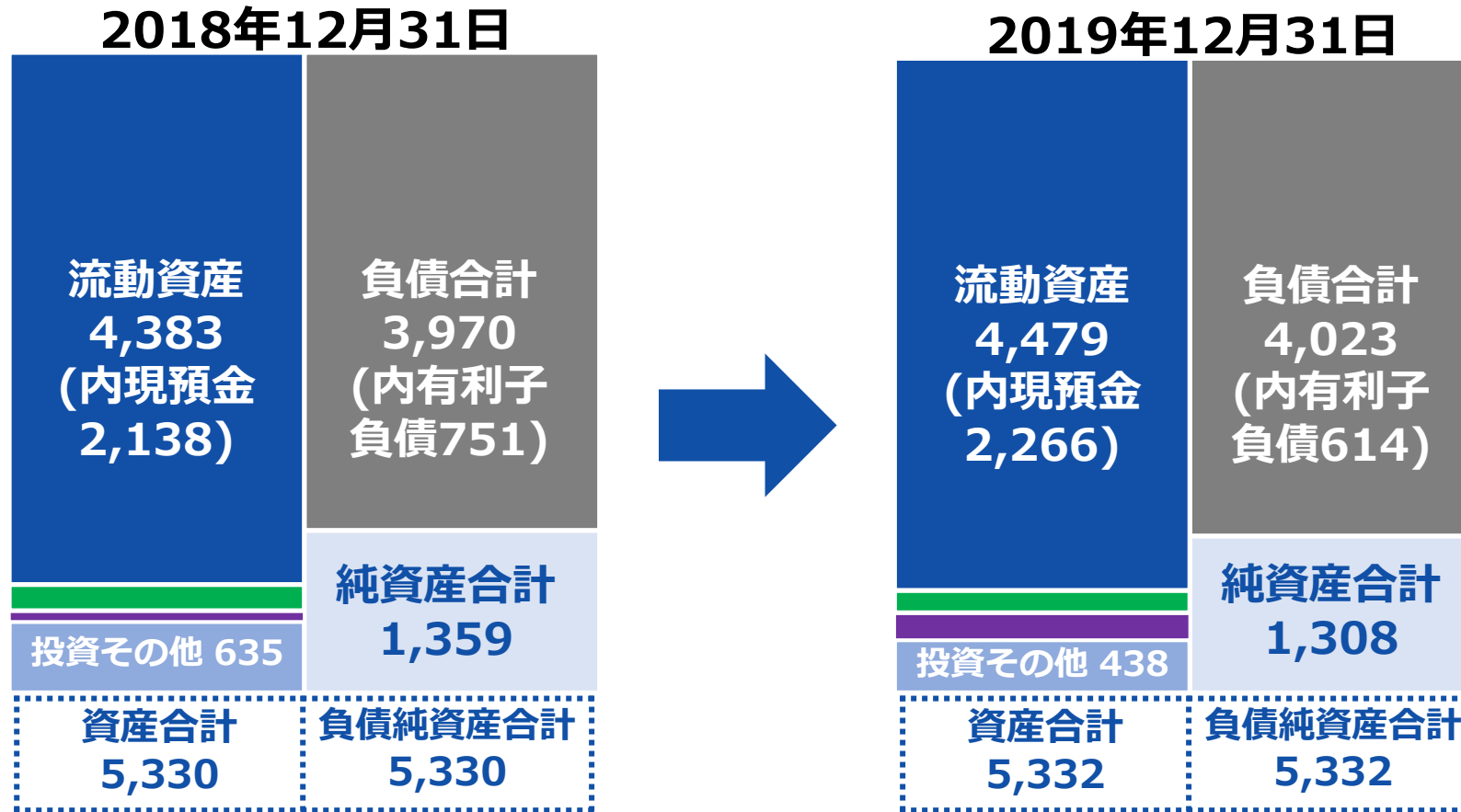


- 営業利益は前年同期比  
235百万円減益

- 研究開発への継続的投資

# 貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

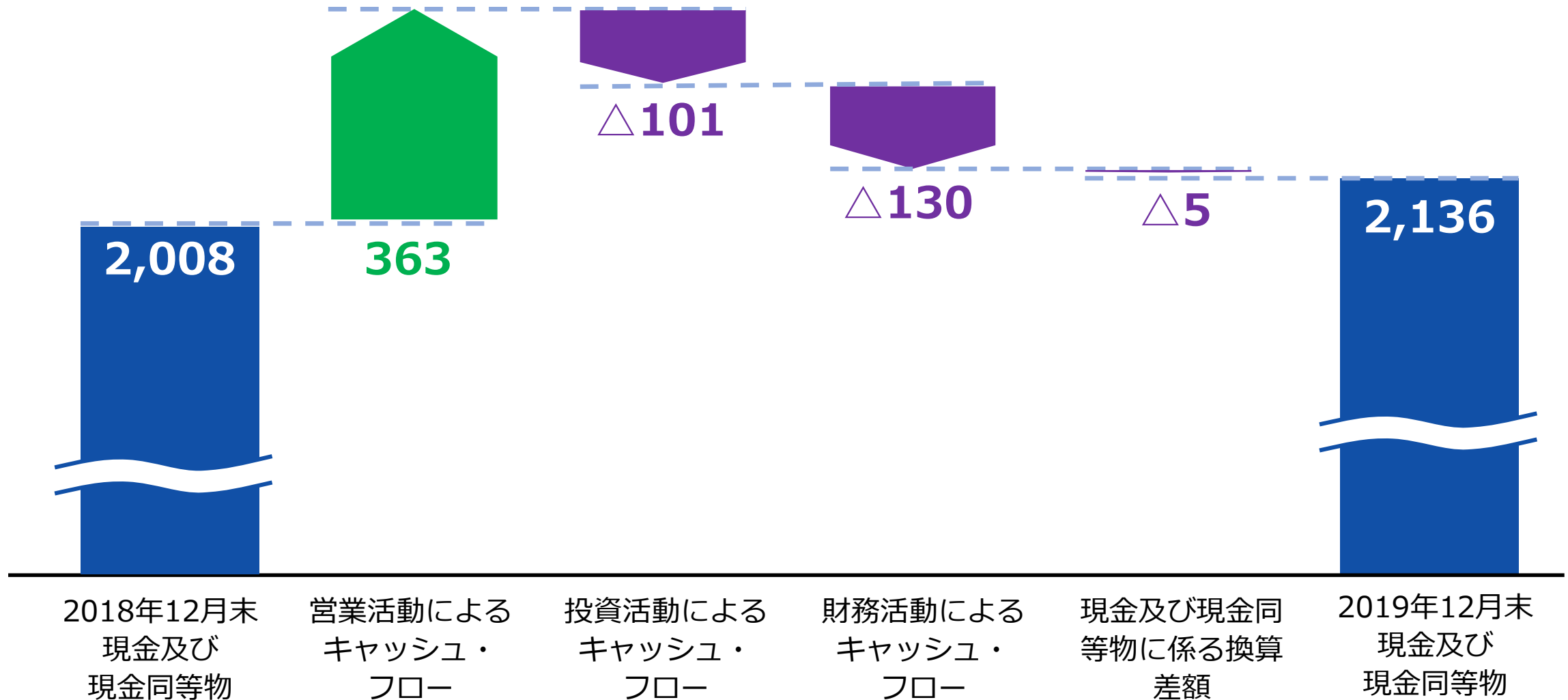


■ 有形固定資産 221 ■ 無形固定資産 89 ■ 有形固定資産 186 ■ 無形固定資産 226

- 無形固定資産：ソフトウェア仮勘定134百万円増加
- 純資産：その他有価証券評価差額金94百万円減少

# キャッシュ・フロー（連結）

(単位：百万円)



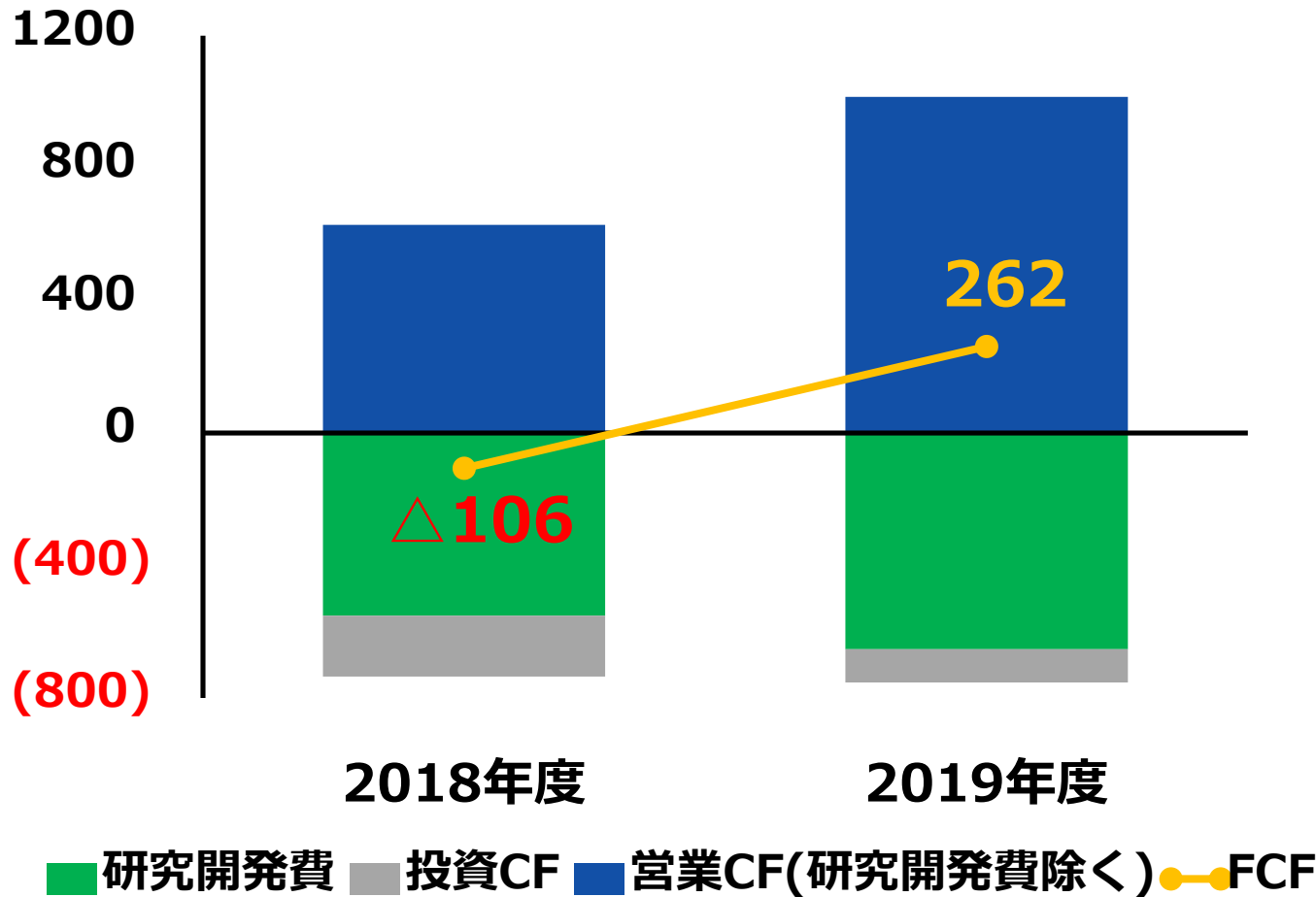


# キャッシュ・フロー変動要因

	営業キャッシュ・フロー	投資キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー
金額	+ 363百万円	△ 101百万円	△ 130百万円
主な項目	(+)税金等調整前利益 135百万円 (△)売上債権 142百万円増加 (+)仕入債務 280百万円増加 (+)前受金 117百万円増加 (△)未払消費税等 109百万円減少	(△)無形固定資産取得 159百万円	(△)長期借入金返済 133百万円

# キャッシュ・フローと投資の状況

(単位：百万円)



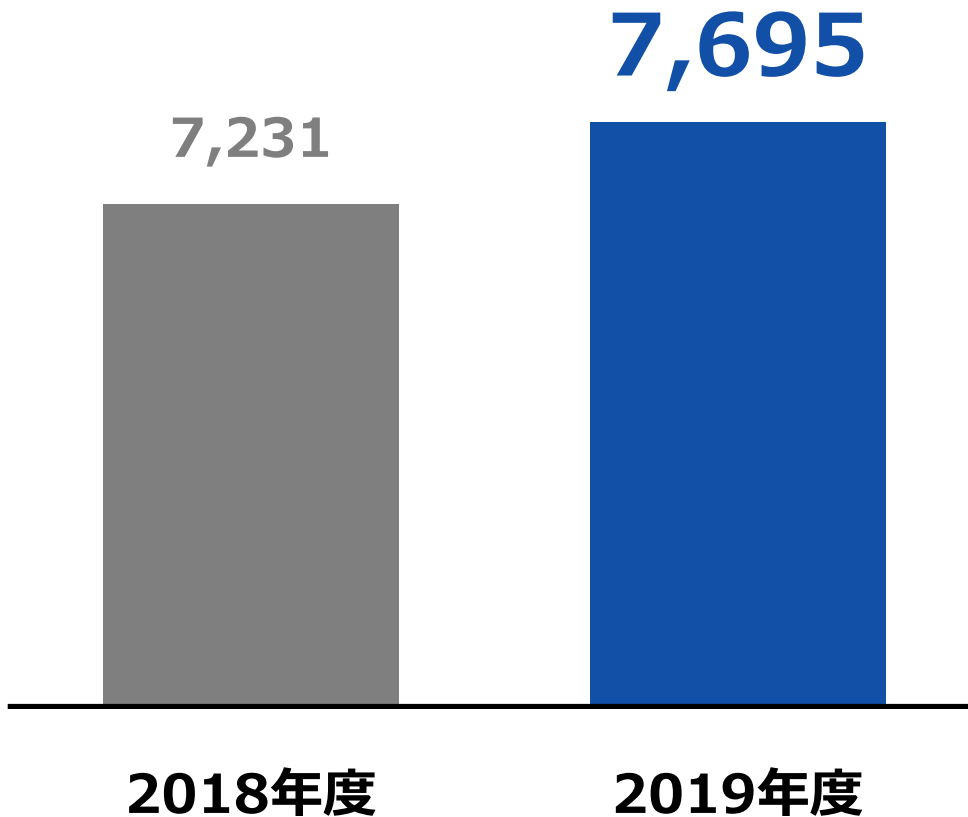
研究開発・投資の  
ためのキャッシュは  
着実に**増加**

# オープンシステム基盤事業

売上高

7,695百万円（前年同期比 6.4%増）

（単位：百万円）



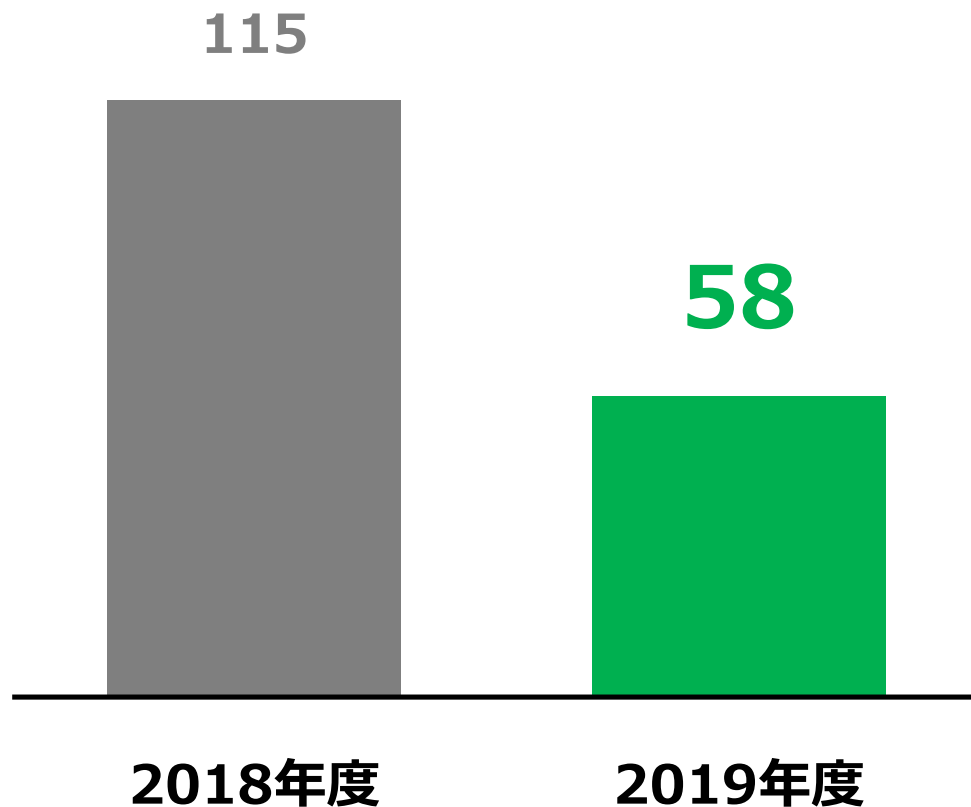
- 事業継続ソリューションは、主力自社製品「LifeKeeper\*」の国内向け販売が順調に推移したこと等による**好調な増収**
- Red Hat, Inc.関連商品\*の販売は**増収**

# オープンシステム基盤事業

## セグメント利益

58百万円（前年同期比 49.0%減）

（単位：百万円）



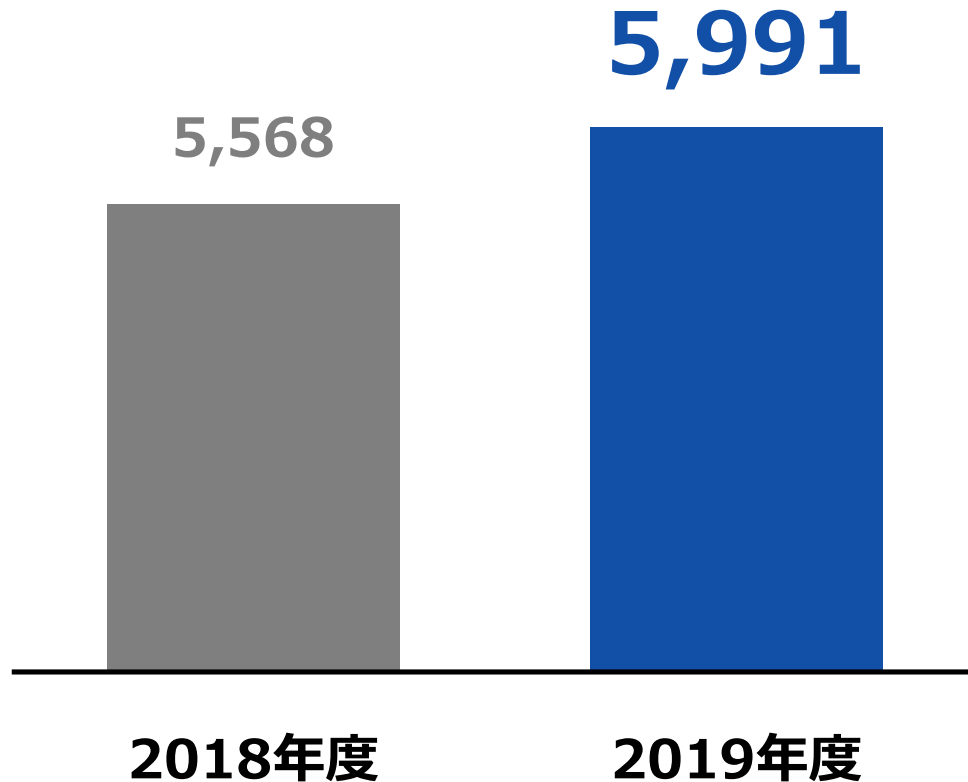
- 米国子会社において人件費、「LifeKeeper」の機能強化にかかる研究開発費が増加したこと等による**減益**

# アプリケーション事業

売上高

5,991百万円（前年同期比 7.6%増）

（単位：百万円）

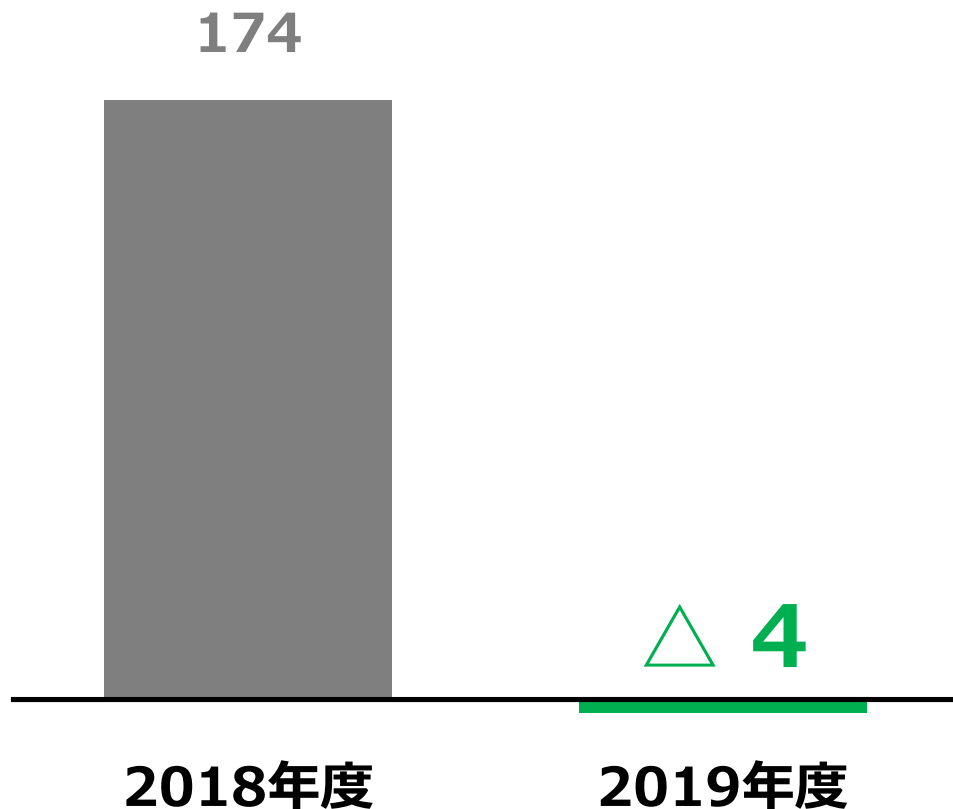


- 金融機関向けシステム開発・構築支援は**順調な増収**
- 「Gluegentシリーズ\*」は**堅調な増収**
- 主力自社製品のMFP向けソフトウェア\*製品は第4四半期開始のサブスクリプション\*の影響による**減収**

## セグメント利益

△4百万円（前年同期は174百万円の利益）

（単位：百万円）



- 金融機関向けシステム開発・構築支援における上期の不採算案件の影響を下期に補いきれずに**減益**
- 利益率の高い自社製品の減収による**減益**
  - ・ MFP向けソフトウェア製品
  - ・ 金融機関向け経営支援システム販売

Ⅱ

# 2019年12月期 業績の振り返り

# 【業績課題①】 MFP向けソフトウェア製品

## 結果

利益率の高いMFP向けソフトウェア製品が、従来のソフトウェア販売モデル（売り切りモデル）から、第4四半期に開始したサブスクリプションでの販売への移行が想定を上回り、サブスクリプションでの売上が一括計上されず次期以降に按分されたことにより、売上高が想定を下回ったこと。

## 対応策

サブスクリプションのビジネスモデル構造上、売り切りモデルからの移行期に売上または利益が一時的に減少することは止むを得ない。そのため、顧客ニーズに適う製品・サービスの提供・アップデートによる新規および既存販売を強化。



# 【業績課題②】 金融機関向けビジネスについて



## ① 金融機関向けシステム開発・構築支援

### 結果

上期に発生したプロジェクト遅延による不採算案件の影響を受けて減益。受注前審査の徹底の結果、不採算案件の解消。

### 対応策

受注前審査の徹底を継続。

## ② 金融機関向け経営支援システム販売

### 結果

下期に増収増益を見込んでいたものの、第4四半期に受注した案件の売上計上が翌期以降となり、売上・利益ともに下回る。

### 対応策

サブスクリプションビジネスの新規導入により、構造改善を図る。

# Ⅲ

## 中期経営計画および通期業績予想

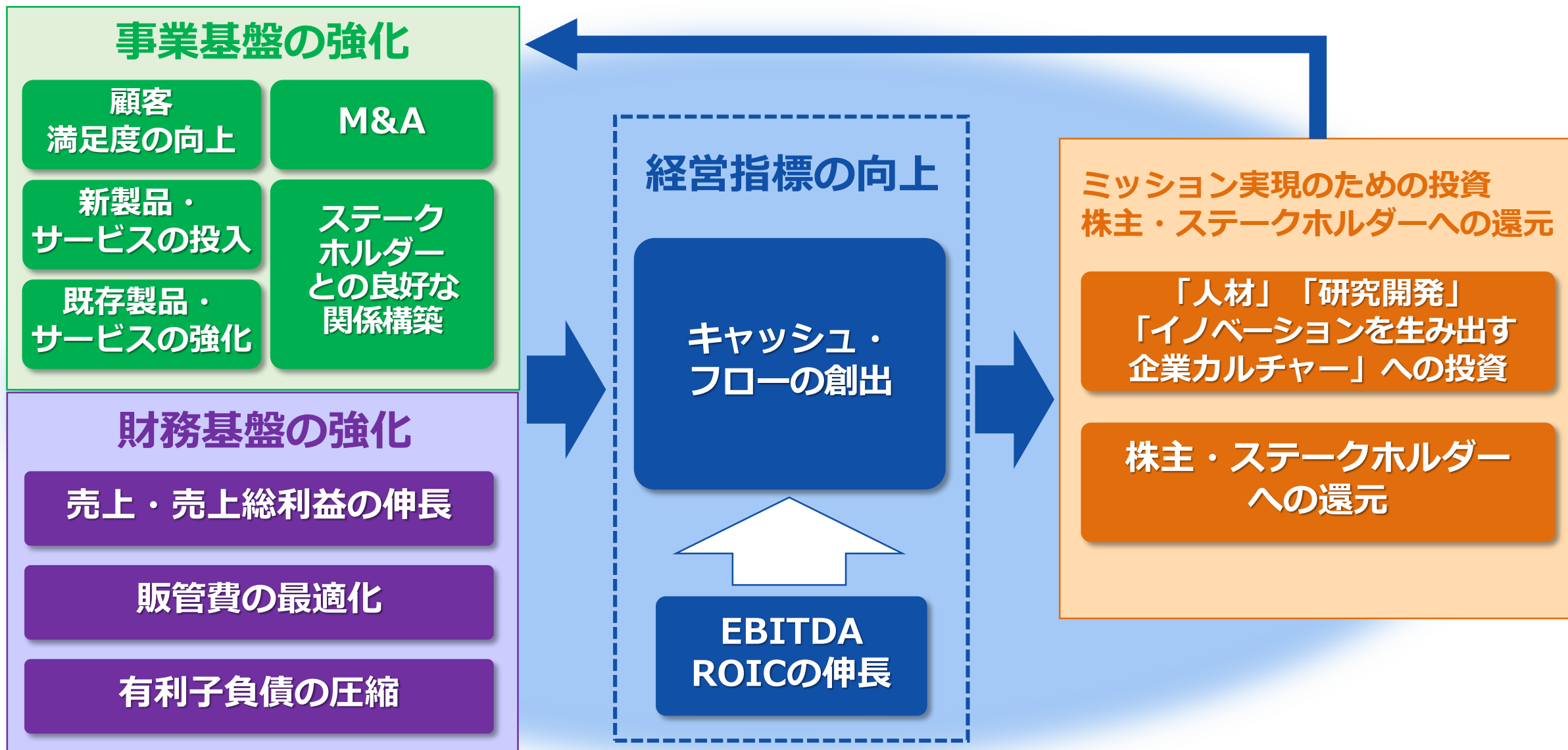
## 会社経営の基本方針

当社グループは、「**世界中の人々のために、不可能を可能に。**」をミッションと定め、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ことを経営の基本方針としています。

## 目標とする経営指標

当社グループは、継続的なキャッシュ・フローの創出のため、**EBITDA**及び**ROIC**を経営指標としています。キャッシュ・フローは、当社グループ成長のための源泉（Driving Force）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、及び株主・ステークホルダーへの還元の出発点とし、これらの活動を通じて経営の基本方針の実現を目指します。

# 当社のミッションの実現のために



# 2019年12月期の振り返り①

新製品・  
サービスの投入

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)」の提供開始

既存製品・  
サービスの強化

企業の秘密情報漏洩を抑止するMFP向けソフト  
ウェア「AI秘密印検知サービス」の提供開始

有利子負債  
の圧縮

借入金の返済1.3億円

# 2019年12月期の振り返り②

「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

- ・ デジタルトランスフォーメーション (DX) \*の進展を背景とし、コンテナ\* 技術を提供する新規サービス 「コンテナ・プラットフォーム事業」 開始
- ・ 新人事制度 (OKR\*, 1on1\*等) の 導入

株主・ステークホルダー  
への還元

1株当たり5.0円の復配 (5期ぶり)

# 中期経営計画（2020-2022年）

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し、  
長期的な成長のための礎（いしずえ）となる3年間と位置づけ、  
2022年 EBITDA 5.6億円、ROIC 14.7%を目指す

（単位：百万円）

	2019	2020	2021	2022
EBITDA	145	180	310	560
ROIC	1.7%	2.7%	7.1%	14.7%

## サブスクリプション移行の背景とメリット

### サブスクリプション移行の背景

ユーザーのDX投資が加速する中、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への移行が急激に進行。

- ユーザーにとってのサブスクリプションのメリット
  - ①初期導入費用の低減
  - ②解約が容易
  - ③常に最新化された製品・サービスの享受
- 事業者にとってのサブスクリプションのメリット
  - ①安定的な売上及び利益の創出
  - ②継続的な顧客の利用情報収集による製品・サービス品質の向上



サブスクリプション移行に対する当社の考え方

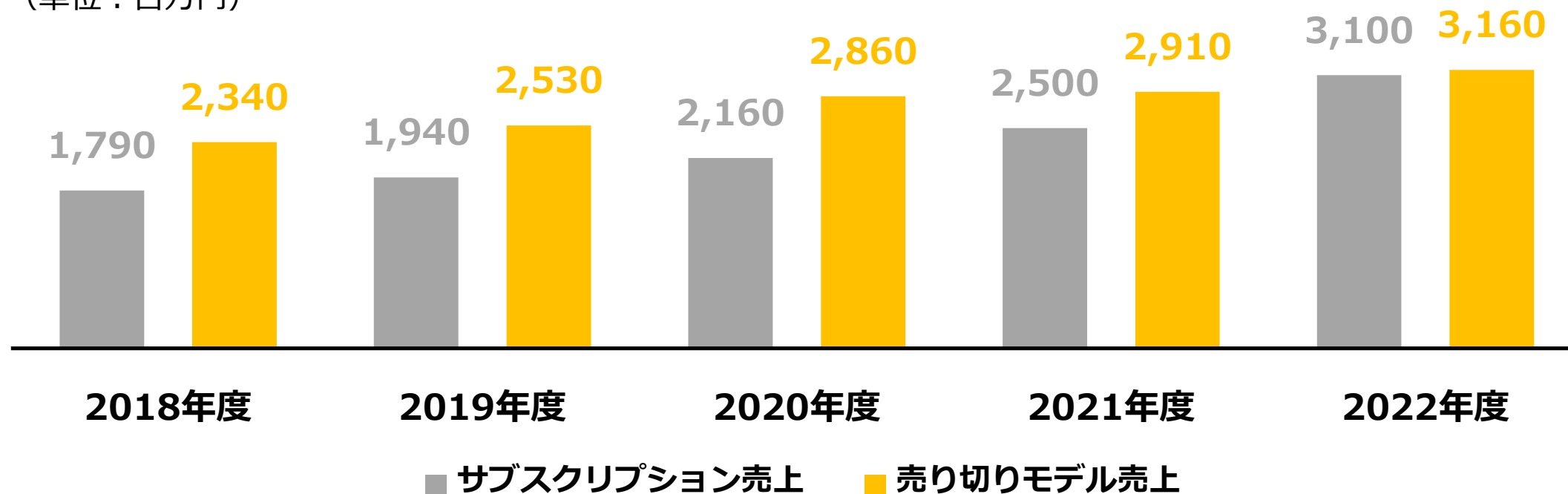
## 自社製品における サブスクリプションの推進

お客様のDX支援のためには、サブスクリプションによる製品・サービスの提供が重要であり、当社の長期的な成長に必要な不可欠なビジネスモデルと捉えている。

# 【経営課題】サブスクリプションへの転換③

## 自社製品におけるサブスクリプションへの移行状況と予想

(単位：百万円)



- 当社では、MFP向けソフトウェア製品のみならず、他製品についてもサブスクリプションへのさらなる移行を想定。
- 2022年度には、サブスクリプションと売り切りモデルの売上が同程度の水準となる想定。

# 2020年12月期 通期業績予想

## 10期連続の増収となる売上高143億円を計画

	2019年12月期 実績	2020年12月期 業績予想	差額	(単位：百万円) 前年同期比
売上高	13,686	<b>14,300</b>	+613	+4.5%
営業利益	54	<b>80</b>	+25	+45.6%
経常利益	96	<b>100</b>	+3	+3.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	32	<b>40</b>	+7	+23.6%
EBITDA	145	<b>180</b>	+34	+24.0%
ROIC	1.7%	<b>2.8%</b>	—	—

# 2020年12月期の重点戦略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・サービス品質向上

## 既存製品・ サービスの強化

市場環境（サブスクリプション、クラウド移行）に対応する既存製品のアップデートと付加価値向上

## 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  
および適切な外注管理

# 2020年12月期の重点戦略②

「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が向上  
する」ことを目的とした各施策の実行

- ・ 新人事制度（OKR, 1on1等）の  
定着
- ・ 働き方改革のさらなる推進
- ・ CSR活動範囲の拡大

株主・ステークホルダー  
への還元

1株当たり5.0円の配当継続

# 当期および次期の配当

	第23期 2019年12月期 (当期)	第24期 2020年12月期 (次期予想)
年間配当	5.0円	5.0円

**当期配当**  
(2019年12月期)

**1株当たり5.0円の復配を実施**

**次期配当予想**  
(2020年12月期)

**1株当たり5.0円の配当を予定**

# サイオス株式会社について



## SIOS is Innovative Open Solutions

本社	東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル
資本金	1,481百万円
設立	1997年5月23日
社員数	連結432名 (2019年12月31日現在)
主な 連結 子会社	サイオステクノロジー (株) SIOS Technology Corp. <米国> (株) グルージェント (株) キーポート・ソリューションズ Profit Cube (株)

当社は、Linuxに代表されるオープンソースソフトウェア、AI、クラウド、金融技術に卓越した強みを有するテクノロジー企業群を子会社に持つ東証二部上場の持株会社です。

「世界中の人々のために、不可能を可能に。」  
をグループミッションに、  
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  
貢献してまいります。



# 用語集

頁	用語	説明
11	LifeKeeper	本番稼働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、万が一の障害の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。
11	Red Hat, Inc.関連商品	オープンソースソフトウェア&サービス・プロバイダーRed Hat, Inc.が開発するオープンソースの製品。
13	Gluegentシリーズ	IDの管理をクラウドで行うサービス「Gluegent Gate」をはじめ、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ー」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。
13	MFP向けソフトウェア	プリンタ、スキャナー、コピー、FAX等複数の機能を搭載した機器をMFP(Multifunction Peripheralの略)という。MFP上で利用できる文書管理ソフトウェア「Quickスキャン」「Speedoc」等。
13	サブスクリプション	ソフトウェア等の製品・サービスの提供に対して、定期的に定額課金または従量課金するモデル。
22	デジタルトランスフォーメーション(DX)	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。
22	コンテナ	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ひとつにまとめ、個別サーバーのように使用できるようにしたもの。
22	OKR	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。
22	1on1	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。



# ご留意事項

業績予想につきましては、現在入手している情報に基づいた当社の判断であり、不確定要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要素により業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を与え得る重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向などが含まれております。但し、業績に影響を与え得る要素は、これらに限定されるものではありません。

## 本件に関するお問い合わせ

サイオス株式会社 IR担当

Tel : 03-6401-5125 (直通)

Webによる場合はこちらからお問い合わせください

[https://mk.sios.com/SIOS\\_Inquiry.html](https://mk.sios.com/SIOS_Inquiry.html)



SIOS