

SIOS Report



Vol.27

2019年12月期

2019年1月1日 ▶
2019年12月31日

▶トップメッセージ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに2019年12月期(2019年1月1日~2019年12月31日)の株主通信「SIOS Report Vol.27」をお届けし、当期の業績のご報告とともに、今後の展望につきましてご説明させていただきます。

代表取締役社長 **喜多 伸夫**

Q

2019年12月期通期の業績について お聞かせください。

当連結会計年度における売上高は13,686百万円となり、9期連続の増収を達成しました。売上高としては過去最高です。売上高の伸び率は前年同期比6.9%増となり、前期の2.6%増を上回りました。

オープンシステム基盤事業は前年同期比6.4%の増収でした。事業継続ソリューションは主力自社製品の「LifeKeeper」の国内向け販売が順調に推移するとともに、2018年12月に吸収合併した株式会社サードウェアの製品ラインナップが加わり好調な増収、Red Hat Enterprise LinuxをはじめとするRed Hat, Inc.関連商品は増収でした。利益面では米国子会社における人件費、「LifeKeeper」の欧米市場への拡販に向けた機能強化にかかる研究開発費が増加し減益でした。

アプリケーション事業は、前年同期比7.6%の増収でした。金融機関向けシステム開発・構築支援は順調な増収でした。「Gluegentシリーズ」は堅調な増収となりました。一方、自社製品であるMFP向けソフトウェア製品は、従来

▶トップメッセージ

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、減収となりました。利益面に関しては、金融機関向けシステム開発・構築支援において、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下期に補えず減益でした。また、利益率の高いMFP向けソフトウェア製品と金融機関向け経営支援システム販売の減収、および「Gluegentシリーズ」等における研究開発費の増加の影響で、セグメント損失は4百万円でした。

これらの結果、当連結会計年度における営業利益、経常利益は前年同期比で減益でした。親会社株主に帰属する当期純利益は32百万円(前年同期比85.7%減)でした。

2019年12月期には、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」や、企業の秘密情報漏洩を抑制するMFP向けソフトウェア「AI秘密印検知サービス」など新製品・サービスの発表と、既存製品・サービスの強化を行いました。

Q 自社製品におけるサブスクリプション推進の背景について教えてください。

お客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が加速する中、DX推進を支える製品・サービスが求められています。クラウド環境への移行や業務プロセスの効率化・自動化はその例です。お客様のDX支援には、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す。利用者が初期導入費用の低減や常に最新の機能、UI/UXを享受できるメリットがあることが理由です。但し、サブ

■財務ハイライト

(百万円)	2018年 12月期	2019年 12月期	前年同期比 増減率
売上高	12,799	13,686	+6.9%
売上総利益	4,210	4,345	+3.2%
営業利益	290	54	△81.1%
経常利益	310	96	△69.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	225	32	△85.7%
EBITDA	375	145	△61.4%
ROIC	8.7%	1.7%	—

※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)

スクリプションモデルはビジネスモデルの特性上、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します。しかし、長期的には当社の成長に必要なビジネスモデルと捉えています。

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移行、新規導入を図ります。この構造改善により、安定的な売上・利益の創出、継続的な製品・サービス品質の向上と顧客支援を通じた関係構築が見込めます。2022年度にはサブスクリプションモデルと売り切りモデルの売上が同程度の水準となる想定です。

Q 中期経営計画と、2020年度業績見通しについて教えてください。

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という経営方針のもと、当社グループは、2020年から2022年にかけての中期経営計画の実施を長期的な成長の礎と位置づけております。高利益率の自社製品比率の向上、サブスクリプションモデルの売上増加により営業利益を伸長し、2022年EBITDA5.6億円、ROIC14.7%を目指します。安定したキャッシュ・フローを背景に人材、研究開発、イノベーションを生み出す企業カルチャーなどのミッション実現に向けた投資ならびに戦略的なM&A、資本業務提携等を推進し、事業基盤および財務基盤のさらなる強化を図ります。

テレワークの推進を含む、多様な人材が働きやすい職場づくりと人材採用にも注力しています。さらに、欧米をはじめ海外市場の売上高の比率を伸長させ、連結売上高全体の約10%まで拡大する考えです。

Q 株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

当期は1株当たり5円の配当を予定しています。また2020年12月期につきましても現時点での業績予想を前提に、1株当たり5円の配当を継続する予定です。

創出したキャッシュ・フローを原資として、ミッション実現に向けた投資と株主の皆さまへの還元を進めてまいります。引き続き、弊社へのご支援をお願い申し上げます。

セグメント別の業績

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 ▲)

- 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**



セグメント利益

58百万円

(前年同期比 49.0%減 ▼)

- 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 ▲)

- 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)

- 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



2019年12月期 業績の振り返り

当期の課題1

MFP向けソフトウェア製品の売上高が下振れ

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る。

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、顧客ニーズに合う製品・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。

当期の課題2

金融機関向けビジネスにおいて不採算案件や期ズレが発生

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

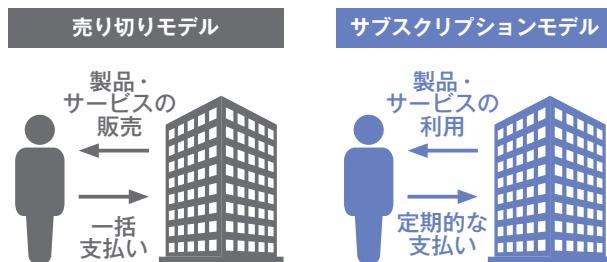
サブスクリプションビジネスの新規導入により、構造改善を図る。

▶サブスクリプションへの転換

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しています。



ユーザー側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

事業者側のサブスクリプションのメリット

- ① 安定的な売上および利益の創出
- 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

ユーザーの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ます。

▶中期経営計画における基本方針と経営指標

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

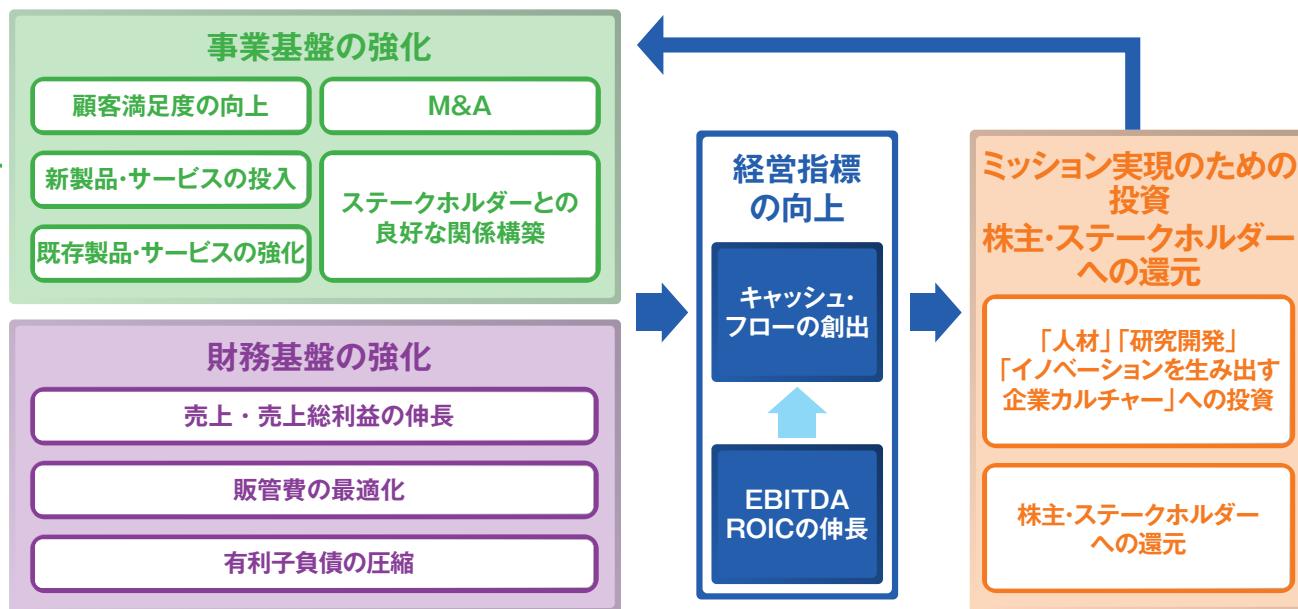
当社グループは、継続的なキャッシュ・フローの創出のため、EBITDA及びROICを経営指標としています。キャッシュ・フローは、当社グループ成長のための源泉(Driving Force)である「人材」「研究開発」「イノベーションを生み出す企業カルチャー」への投資、及び株主・ステークホルダーへの還元の原因とし、これらの活動を通じて経営の基本方針の実現を目指します。

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

	EBITDA (百万円)	ROIC (%)
2019年	145	1.7
2020年	180	2.8
2021年	310	7.1
2022年	560	14.7

▶当社のミッションの実現のために



▶2020年12月期の重点施策

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

「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円の配当継続

▶2020年12月期業績予想

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 (百万円)	2020年 12月期 業績予想	前年同期比 増減率
売上高	13,686	14,300	+4.5%
営業利益	54	80	+45.6%
経常利益	96	100	+3.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	32	40	+23.6%
EBITDA	145	180	+24.0%
ROIC	1.7%	2.8%	—

▶当期および次期の配当

当期配当(2019年12月期)

1株当たり5円の復配を実施

次期配当予想(2020年12月期)

1株当たり5円の配当を予定

▶株式状況/株主メモ

株式の状況(2019年12月31日現在)

発行可能株式総数	15,000,000株
発行済株式総数	8,874,400株*
株主数	3,943名

※自己株式205,768株を含む

大株主の状況(2019年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
(株)大塚商会	1,593,300	18.38
パーソルテンプスタッフ(株)	1,500,000	17.30
喜多エンタープライズ(株)	920,000	10.61
日商エレクトロニクス(株)	746,300	8.61
喜多伸夫	209,800	2.42

所有者別株式分布状況(2019年12月31日現在)



株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国支店で行っております。 ■住所変更等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。 なお、証券会社等に口座がないため特別口座を開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
公告の方法	電子公告とします。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
上場取引所	東証二部
コード番号	3744

▶会社概要 (2019年12月31日現在)

会 社 名	サイオス株式会社 (英語表記: SIOS Corporation)		
設 立	1997年5月23日		
資 本 金	1,481百万円		
役 員	代表取締役社長	喜 多 伸 夫	
(2020年 3月27日現在)	取 締 役	大 塚 厚 志	
	取 締 役	森 田 昇	
	取締役(監査等委員)	平 松 祐 樹	
	社外取締役(監査等委員)	古 畑 克 巳	
	社外取締役(監査等委員)	長谷川 紘 之	

主な子会社	サイオステクノロジー株式会社 (東京都港区)
	SIOS Technology Corp. (California, USA)
	株式会社グルーエージェント (東京都港区)
	株式会社キーポート・ソリューションズ (東京都港区)
	Profit Cube株式会社 (東京都品川区)

サイオス株式会社

〒106-0047

東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル

TEL:03-6401-5111 (代表)

FAX:03-6401-5112

