



SIOS

SIOS Report
Vol.23

2017年12月期

2017年1月1日▶2017年12月31日

株主・投資家の皆様へ



皆様におかれましては、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2017年12月期(2017年1月1日～2017年12月31日)の株主通信「SIOS Report Vol.23」をお届けし、当期の営業状況と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 2017年12月期の営業状況を総括願います。

A 引き続き増収を達成したものの、減損損失により最終損益はマイナスとなりました。

当期の業績は、売上高は過去最高を更新したものの、Profit Cube株式会社(以下、PCI)が販売する金融機関向けアプリケーション製品について、マイナス金利導入による環境変化の中で金融機関の設備投資決定に時間がかかり、受注に遅れが生じたことなどから、計画を下回りました。結果として、営業利益・経常利益は減益となり、親会社株主に帰属する当期純損益は、減損損失の計上により5

億87百万円の損失となりました。

金融機関向け製品以外のアプリケーション事業は、MFP(複合機)向けソフトウェアが売上を伸ばし、システム開発・構築支援も好調を維持しました。一方、オープンシステム基盤事業は、主力製品「LifeKeeper」が米国における大幅な販売増を中心に国内外で売上を拡大し、Red Hat社製品も堅調に推移しました。ただし同事業の利益面は、研究開発投資およびマーケティング関連費用の増加と、商品販売における価格競争の影響を受け、減益となりました。

連結業績ハイライト

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2017年12月期 12,470 百万円	2017年12月期 320 百万円	2017年12月期 △587 百万円
2016年12月期 12,080 百万円	2016年12月期 474 百万円	2016年12月期 254 百万円

製品・サービスの投入では、2017年2月に「SIOS Coati」をリリースし、また近年注力しているクラウド関連の製品・サービスがアプリケーションとオープンシステムの両事業において順調に拡大した一年でした。

Q 持株会社化とミッションステートメントの制定についてお聞かせください。

A より良い社会の実現に向けて、多くの問題をイノベーションで解決する企業を目指します。

昨年10月に実施した持株会社体制への移行は、グループ各社のバックオフィス業務を統合し、可視化・一元管理化することで、コンプライアンス面の強化を図ることが目的です。今後は、統合効果をグループ全体の生産性向上につなげていく考えです。

そして当社は、昨年の会社設立20周年を機に「世界中の人々のために、不可能を可能に。」をミッションステートメントとして掲げました。これは、より良い社会の実現に向けて、さまざまな問題をイノベーションで解決していくという想いを込めたものです。当社は、ミッションステートメントへの合致を事業活動における判断基準として、既存事業の強化と新事業の創造に取り組み、「創造性あふれる社会」「心豊かな社会」「持続可能な社会」への貢献を果たしてまいります。

また、ミッションステートメントを遂行していく上で「テクノロジー」「ピープル」「カルチャー」をそのドライビングフォース（推進力）と位置付けています。特に「ピープル」については、最大の経営資源かつ成長力の源泉と捉え、業務スキルを高めるための育成に注力しつつ、リモートワークの

導入など「働き方改革」を促進し、全員がいきいきと働ける環境づくりに努めてまいります。

Q 中期的な経営戦略と2018年12月期の業績見通しをご説明願います。

A この3年間で強固な事業基盤を築き上げ、将来の企業価値につなげてまいります。

当社は、今後3年間でさらなる成長への基盤づくりの期間と定め、2020年12月期における「売上高155億円」「EBITDA11億円」を中期目標に掲げました。その達成に向けて「Fintechを含む新たな領域での新規事業創出」「継続的な研究開発投資」「コアビジネスの競争力強化」を3本柱とする経営戦略を推進していきます。Fintech関連ビジネスのターゲットである金融業界は、冒頭に述べました通り足元では設備投資が停滞していますが、中長期的には底堅いニーズが期待できるものとして、PCIを中心とする積極的な取り組みを継続していく方針です。

2018年12月期の業績は、全体的な増収・増益基調の維持を前提としつつ、売上高130億円、営業利益・経常利益3億30百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2億60百万円を予想しています。

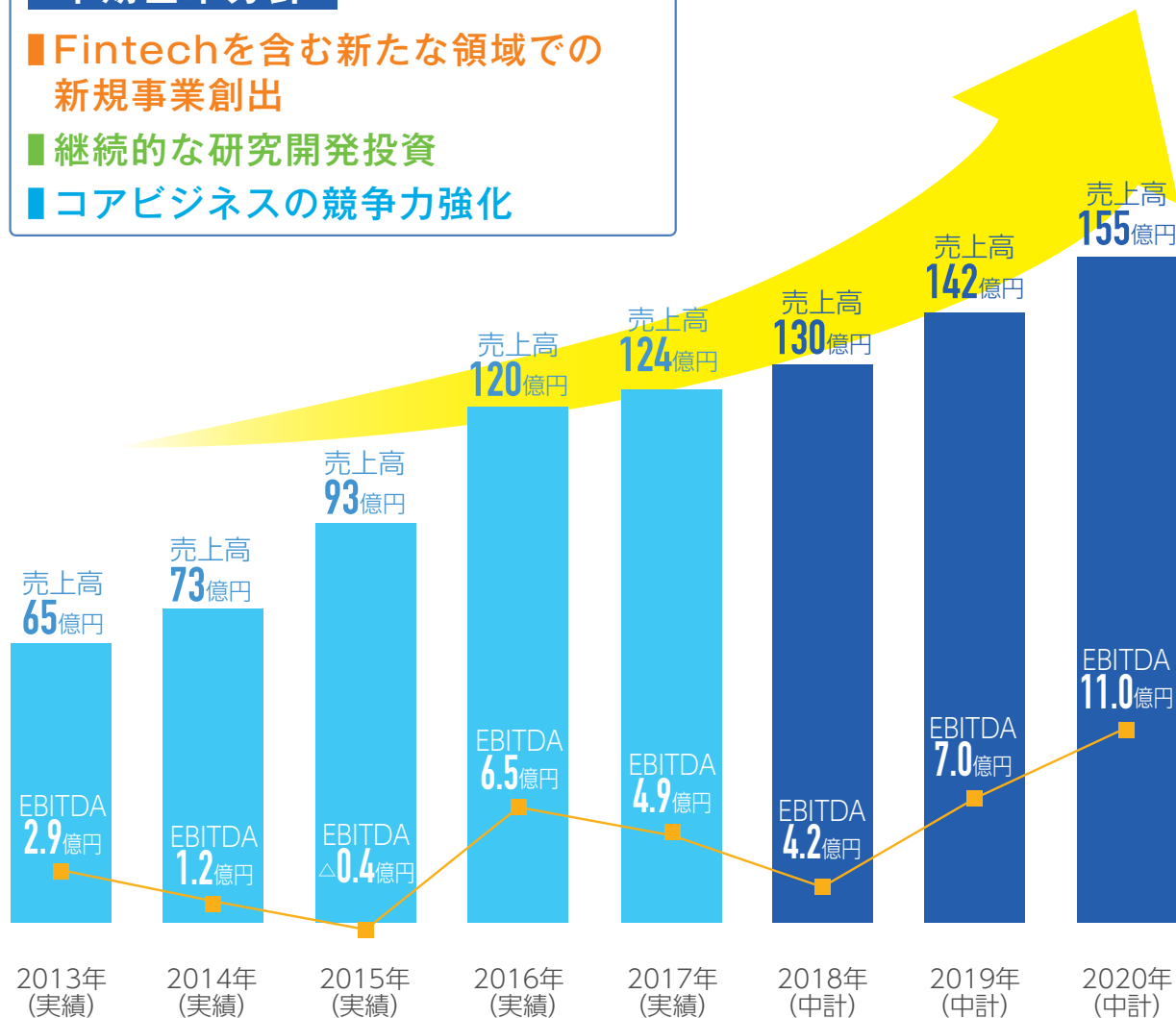
また、減損損失の計上により、2018年12月期の期末配当は、誠に遺憾ながら無配とさせていただく予定です。早期の復配を目指してまいりますので、何卒ご了承承願います。

当社は、事業の急拡大に抛らず、着実な成長を実現していくために、この3年間で強固な事業基盤を築き上げ、将来の企業価値向上につなげてまいります。株主の皆様におかれましては、これからも長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

成長への基盤を固める3年間と位置付け、 2020年には売上高155億円、EBITDA11億円を目指す

中期基本方針

- Fintechを含む新たな領域での新規事業創出
- 継続的な研究開発投資
- コアビジネスの競争力強化



① Fintechを含む新たな領域での新規事業創出

2017年5月・11月

金融機関向け収益管理システムで出願した特許を正式に取得

- 従来よりも、より柔軟な収益分析が可能となる新技術
- 業種や企業規模、または営業地域などを分析軸とした収益管理が可能
 - ▶ 金融機関は自らが保有している様々なデータを最大限活用することができる
- 2016年3月に取得した特許技術と合わせて、独自に開発した収益管理システムの知的財産価値がより一層強固なものとなる

② 継続的な研究開発投資

2017年2月

パブリッククラウド上の新サービス「SIOS Coati」発表

自動化によるコスト削減

- インスタンスの増減も自動で対応
 - ▶ AWS上の構成を気にすることなく監視が可能
 - 障害を検知し、自動回復を実現
 - 詳細な障害レポートの提供により、原因調査、対策立案を強力にサポート
- ➡ エンジニアの負担を軽減し、クラウド運用のコスト削減を実現

SIOS iQの技術力が国際的カンファレンスで評価を受ける

- VMwareが毎年開催している世界最大級のカンファレンス「VMworld 2017」
- ➡ SIOS iQがBest of Show Finalistに選ばれました

③ コアビジネスの競争力強化

2017年10月

「LifeKeeper for Linux v9.2」を販売開始

重点的に強化した点

- AWSとの親和性向上
 - HCIへの対応
 - SAPへの対応
- ➡ 基幹システムクラウド化の流れに対応

Profit Cube

① Fintechを含む新たな領域での新規事業創出

② 継続的な研究開発投資

③ コアビジネスの競争力強化

新たなビジネスモデルを確立する

金融庁検査・監督基本方針等の規制対応

金融機関自身の見える化、業務改革、IRRBB規制などが追い風

クラウド化

金融機関においても、中核システムのクラウド化が進行
パッケージ販売から課金ビジネスへの移行により、従来よりも安定した収益獲得

機能拡大

既存製品へのAI技術の組み込み

ペーパーレスファクスソリューション

① Fintechを含む新たな領域での新規事業創出

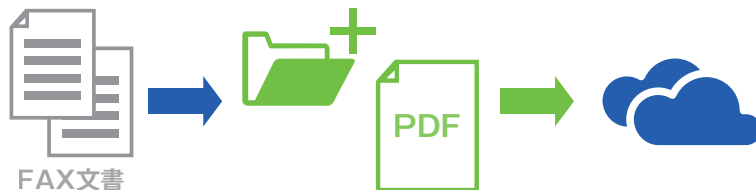
② 継続的な研究開発投資

③ コアビジネスの競争力強化

クラウド型ソリューションにより、働き方改革を推進する

Easyファクス

- 受信したFAX文書を電子化し、自動でフォルダ生成・リネーム処理して保存
- クラウド上への保存も可能
▶ リモートワーク環境でもデータ確認が可能



LifeKeeper + SIOS iQ

① Fintechを含む新たな領域での
新規事業創出

② 継続的な研究開発投資

③ コアビジネスの競争力強化

LifeKeeperにSIOS iQの機械学習機能を加えることで、
基幹システムのクラウド化をさらに推進する

LifeKeeper + SIOS iQ

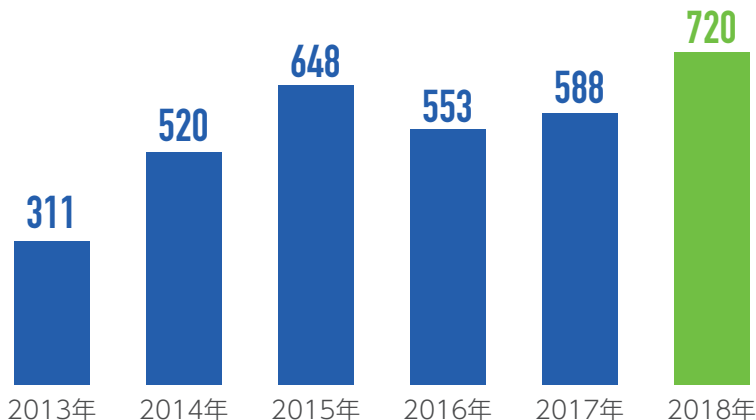


より高いレベルでの障害回避・運用コスト削減が可能となる

研究開発投資

中長期的な成長を実現するため、注力分野への投資を継続する

研究開発費の推移(百万円)



注力分野



AI



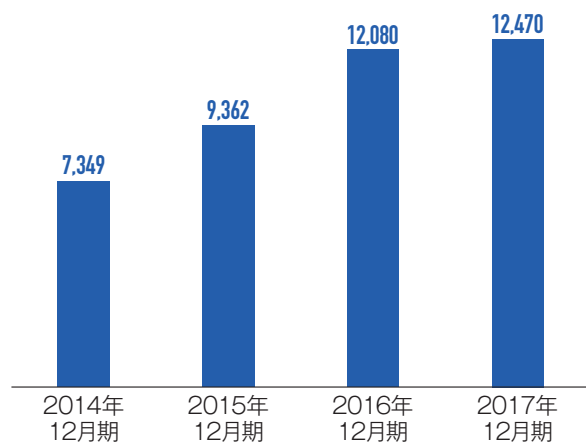
クラウドサービス



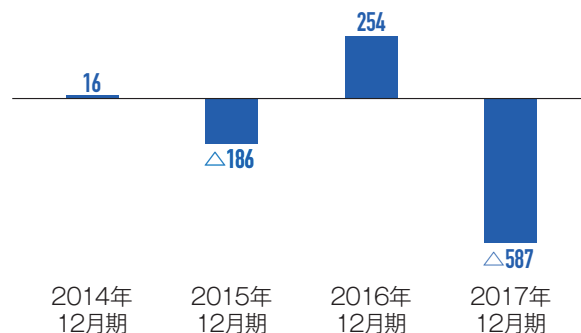
Fintech

2017年12月期 業績の推移

■売上高(百万円)

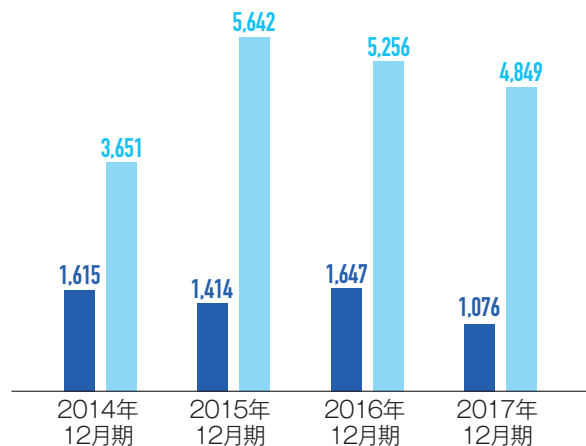


■親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)

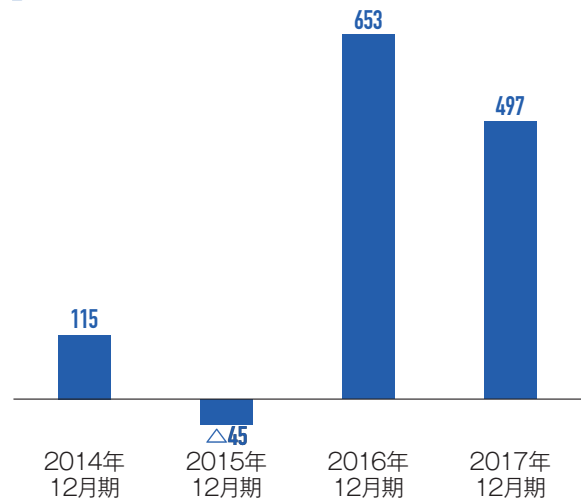


■純資産/総資産(百万円)

■ 純資産 ■ 総資産

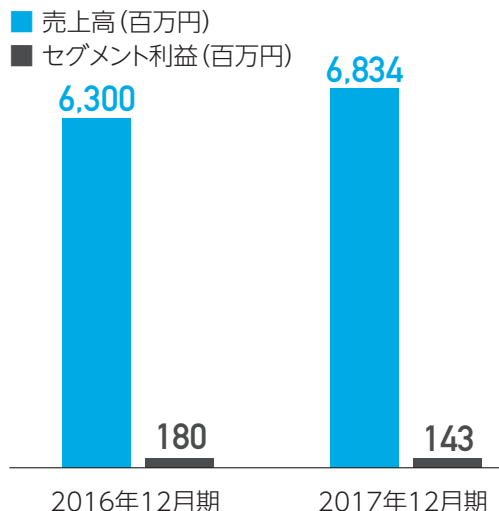


■EBITDA(百万円)



セグメント別の業績

オープンシステム基盤事業



売上高

6,834百万円 (前年同期比 8.5%増 ▲)

国内

- 主力製品の「LifeKeeper」は順調な増収
- OSSサポートサービスやOSS関連商品は順調な増収
- Red Hat, Inc.関連商品の販売は堅調な増収

海外

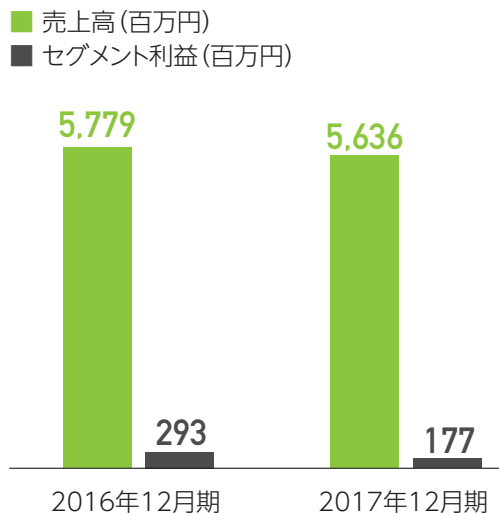
- 米州では大幅な増収

セグメント利益

143百万円 (前年同期比 20.7%減 ▼)

- 商品販売の粗利率低下、広告宣伝費の積み増し等により減益

アプリケーション事業



売上高

5,636百万円 (前年同期比 2.5%減 ▼)

- MFP向けソフトウェアは堅調な増収
- システム開発・構築支援も順調な増収
- 金融機関向けアプリケーション製品の販売は、受注に遅れが生じており大幅な減収

セグメント利益

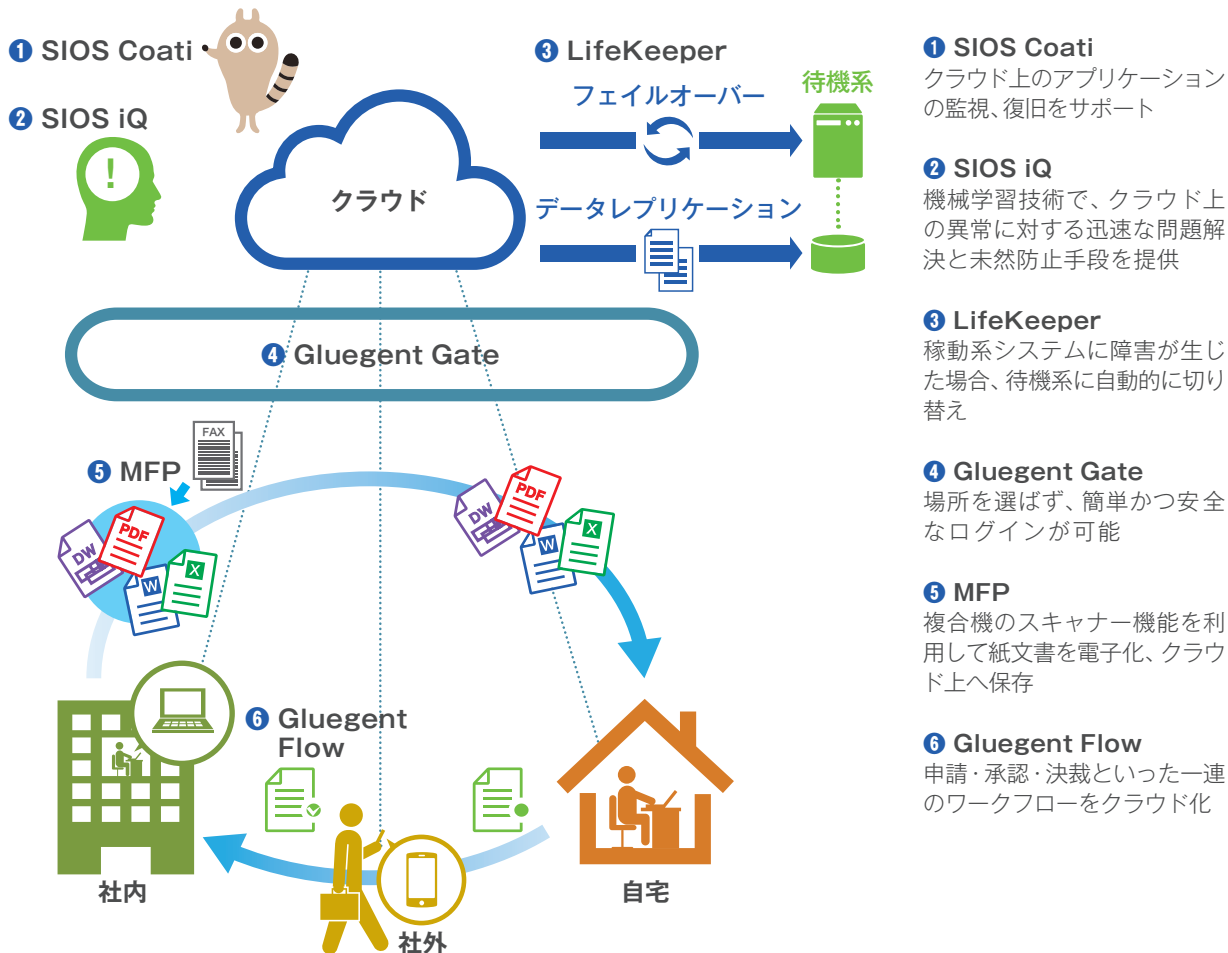
177百万円 (前年同期比 39.6%減 ▼)

主に、以下により減益

- 利益率の高い金融機関向けアプリケーション製品の販売減少
- システム構築支援における大型案件の利益率低下

SIOSが実現する、より自由な働き方

SIOSが提供するクラウドサービスで、より自由な働き方を可能にします。



サイオスは、ミッションステートメントのDriving Forceである「ピープル」強化のため、また働き方改革の一環として、これらのシステムを活用してリモートワークを推進しています。

会社概要 / 株式状況

会社概要 (2017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
(2018年 3月29日現在)	取締役	大塚厚志
	取締役	森田昇
	社外取締役	福田敬
	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)

株式の状況 (2017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*

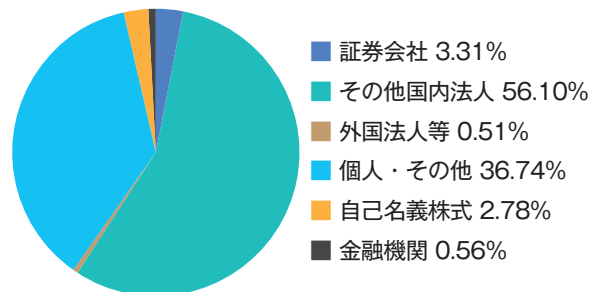
株主数 4,214名

※自己株式246,541株を含む

大株主の状況 (2017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	18.47
パーソルテンプスタッフ(株)	1,500,000	17.39
喜多エンタープライズ(株)	920,000	10.66
日商エレクトロニクス(株)	746,300	8.65
喜多伸夫	208,900	2.42

所有者別株式分布状況 (2017年12月31日現在)



持株会社化に伴い、ホームページをリニューアルいたしました。

サイオスホームページでは当社の最新ニュースや事業紹介に加え、ミッションステートメント、IR 情報が一目でわかる IR ニュースや財務ハイライトなど、個人投資家の皆様に当社を深くご理解いただけるよう、様々なコンテンツをよりわかりやすく見やすく掲載しています。



トップページ



IR ページ

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



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

