

2013年12月期 決算説明資料

サイオステクノロジー株式会社

(東証マザーズ : 3744)

2014年1月31日



1. 2013年12月期 決算概要

2. 中期事業戦略と2014年12月期業績予想

1. 2013年12月期 決算概要



2013年12月期 決算概要



売上高 6,624百万円 (前年同期比 9.9%増)

- 「LifeKeeper」*は国内販売が牽引し**増加**
- OSS*に関するサポートサービスやOSS関連プロダクトは**順調**に推移
- 「Red Hat Enterprise Linux」*は**堅調**な伸び
- MFP関連ソリューション*は引き続き**伸長**
- クラウド*分野の製品・サービスの導入が**順調**に推移

営業利益 246百万円 (前年同期比 121.3%増)

EBITDA 322百万円 (前年同期比 10.0%増)

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

大幅増益

- 営業・マーケティングの強化に係る費用や自社製品開発のための先行投資費用を増収効果により補う
- 利益減少要因であった米国子会社のれん償却が2012年6月に終了 (前年同期は米国子会社のれん償却額114百万円)

※ 「*」を付した用語につきましては、P26に解説を記載しております。

2013年12月期 業績（連結）



単位：百万円	12年12月期	13年12月期	差額	増減率
売上高	6,029	6,624	+595	+9.9%
売上総利益	2,415	2,608	+192	+8.0%
営業利益	111	246	+134	+121.3%
経常利益	106	265	+159	+149.6%
当期純利益	34	110	+76	+221.1%
EBITDA	293	322	+29	+10.0%
(連結従業員数)	232名	238名	+ 6名	+2.6%

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

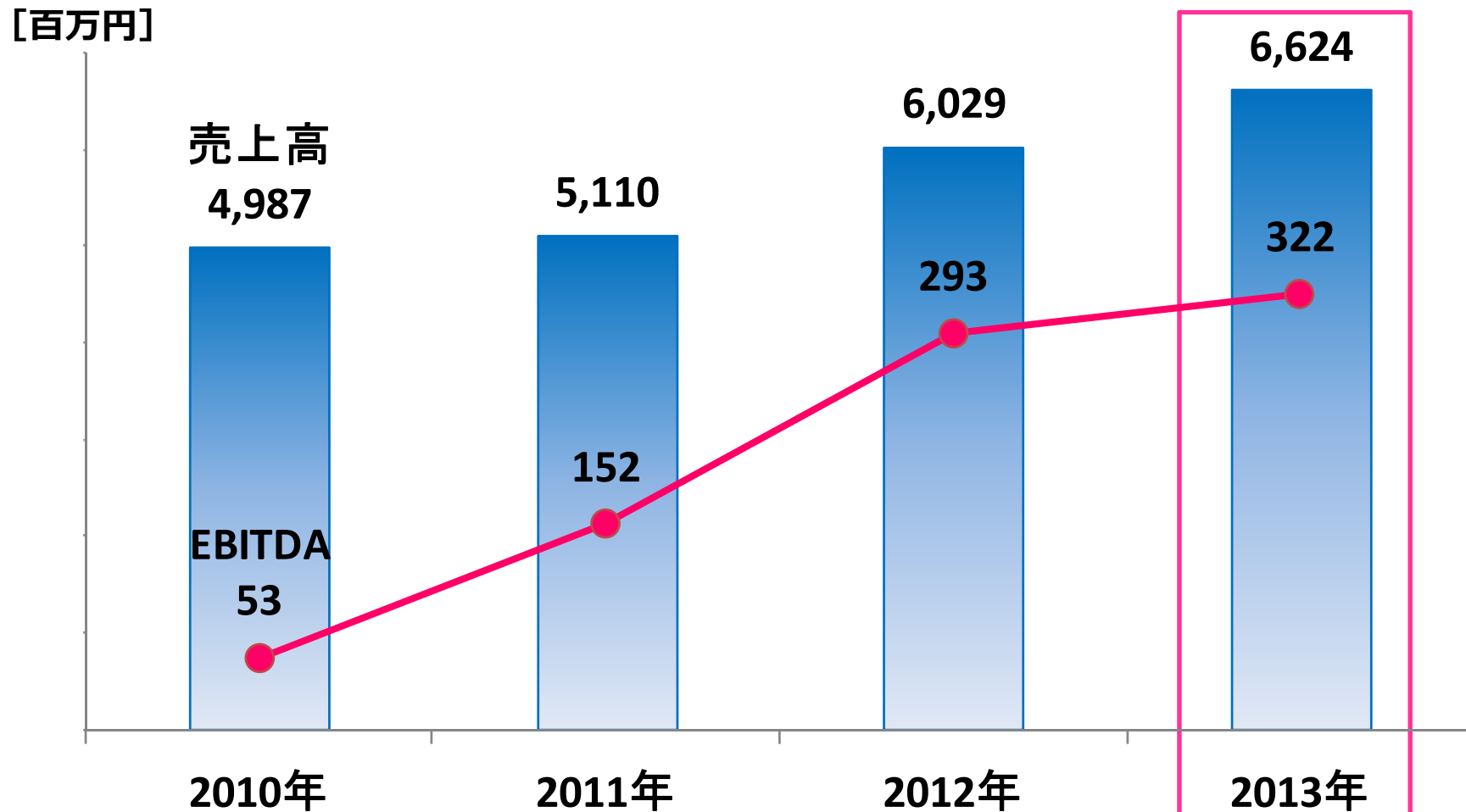
※社員数は、期末時点での正社員、派遣社員、契約社員の合計

※当社グループは連結経営で企業価値向上を図っているため、各社単体の決算は表示を省略

売上高・EBITDAの推移

- 2010～2013年における年平均成長率は10.2%
- EBITDAも順調に増加

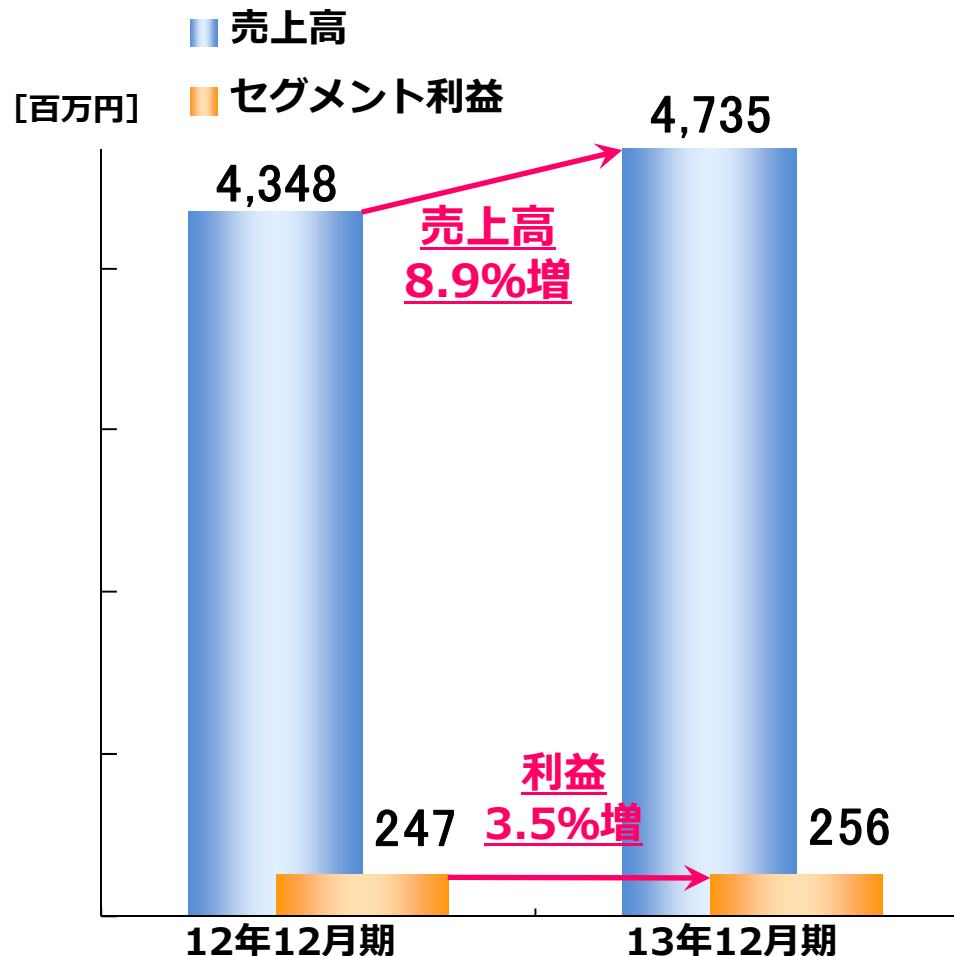
※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額



オープンシステム基盤事業について



売上高	4,735百万円	(前年同期比	8.9%増)
セグメント利益	256百万円	(前年同期比	3.5%増)



売上高

[国内]

- ・ 自社製品「LifeKeeper」は国内が牽引し増加
 - ・ OSSに関するサポートサービスやOSS関連プロダクトが順調に推移
 - ・ 「Red Hat Enterprise Linux」も増収
- [海外]
- ・ アジア・オセアニア地域が堅調

セグメント利益

- ・ 増収やのれん償却の終了により増益
- ・ 「Red Hat Enterprise Linux」は競争激化により利益率低下

OSSワンストップソリューションの拡充

長年培った技術と経験により、オープンソースを活用したシステム構築やサポートサービスをワンストップで提供

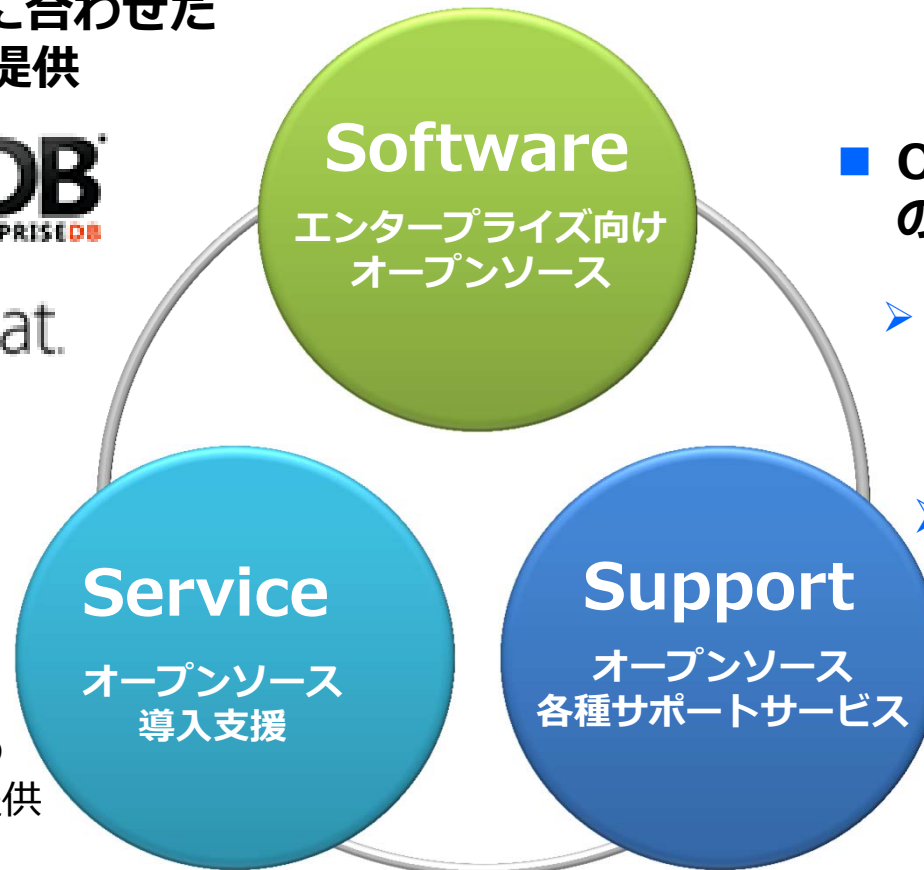
■ お客様のニーズに合わせた最適なOSSをご提供



(製品ラインナップの一例)

■ プロフェッショナルサービス

- OSSの導入と活用のソリューションを提供



■ OSSサポートサービスの拡充

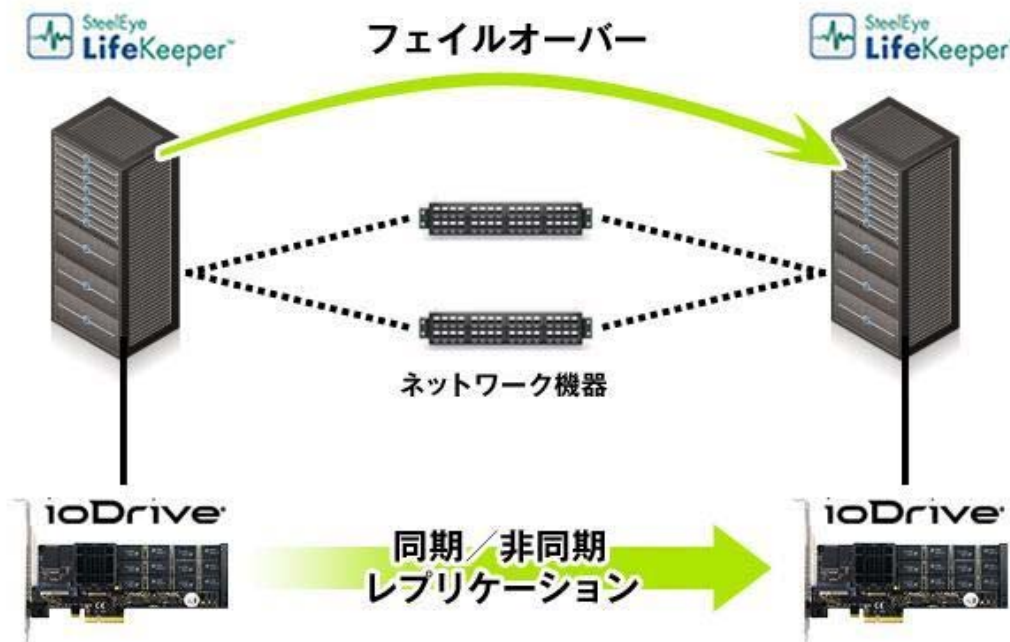
- AWS (amazon web service) やクラウド環境のOSSサポートを提供
- **80種以上**のOSSをサポート



成長市場の超高速ストレージSSDへの対応

Fusion-io社の超高速ストレージ「ioDrive」向けに「LifeKeeper」を提供、高速・高可用性・低コストのニーズに対応

■ 高速半導体ストレージとの組合せソリューション

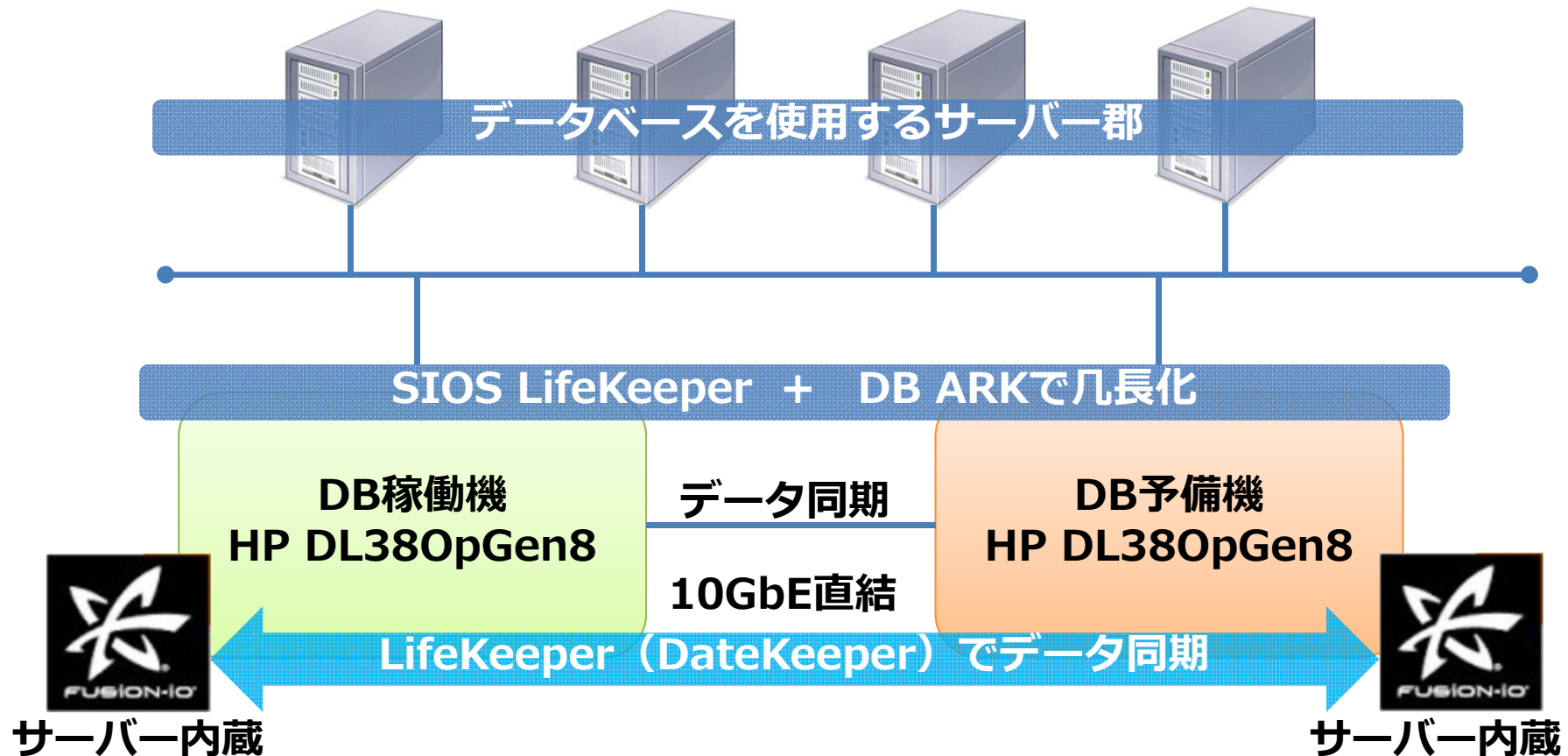


- 次世代の高速半導体ストレージ Fusion-io社の「ioDrive」
- データ応答の遅延時間を **3桁改善**
- 証券取引や通信サービスのように大規模なWebサービスでの利用が進む
- ビジネス機会の損失、顧客や取引企業からの信頼を失うリスクを回避

(SSD導入事例) ポイントサービスに「LifeKeeper」を採用

大日本印刷のASP型ポイントシステムソリューションに
超高速ストレージ「ioDrive2」と「LifeKeeper」を採用

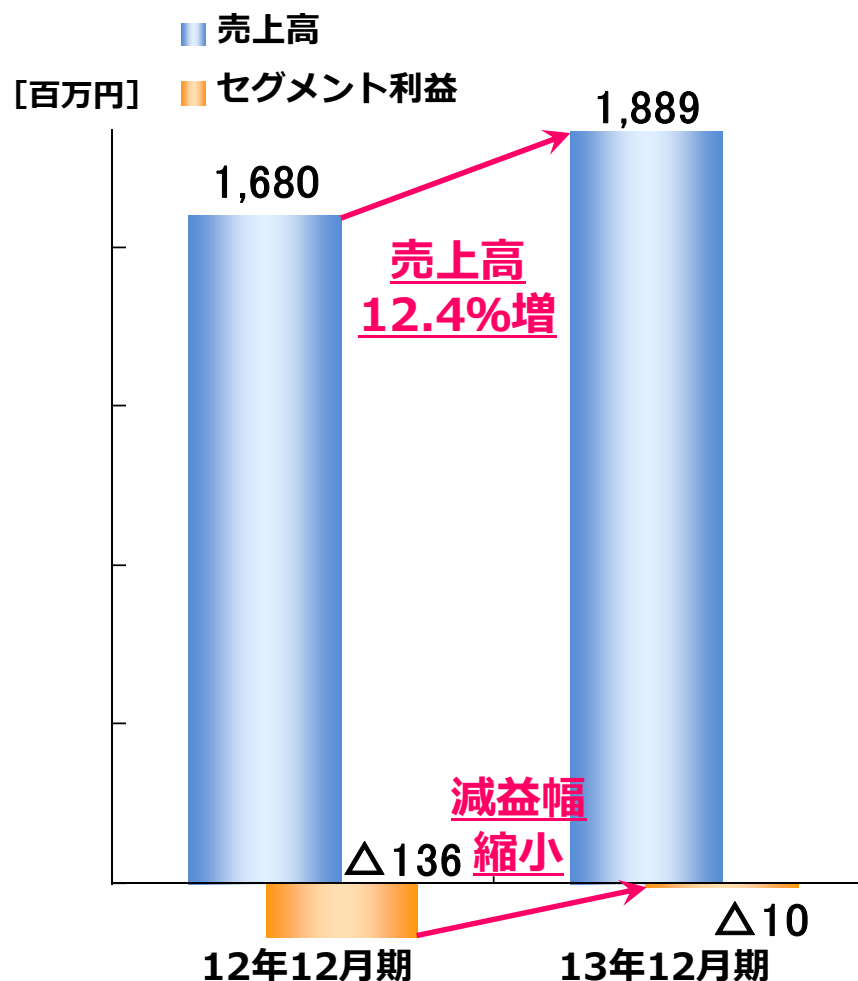
- 「LifeKeeper」がシステム処理の高速化と高い信頼性によるサービスの安定稼動を短期間で実現



Webアプリケーション事業について



売上高 1,889百万円 (前年同期比 12.4%増)
セグメント損失 △10百万円 (前年同期は △136百万円)



売上高

- ・ MFP関連ソリューションは引き続き伸長
- ・ 子会社グループジェントはソフトバンクテレコム社と提携、クラウドソリューション強化
- ・ クラウド分野の製品・サービスが順調に推移

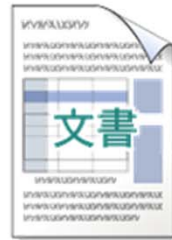
セグメント損失

- ・ 売上高が順調に増加し、減益幅縮小

複合複写機機向けプロダクトの機能強化

複写機向けスキャナアプリケーション「QuickスキャンV2」 および「Speedoc」の機能強化を推進

1 紙の文書を
複合機へセット



2 保存先フォルダ
を指定



※指定ファイル形式へ変換可能

4 指定フォルダへ
登録、完了!



3 スキャン開始

クラウド型ワークフローのオプションサービス開始

ソフトバンクテレコム「SoftBank with Google Apps」
オプションサービスとして「Gluegent Flow」の提供開始



経費精算申請 [申請者]

This is an application for expense report.

経路を表示しない

入力フォーム
Please fill in a necessary matter.

経費申請

従業員

日付 2013/10/03

目的

合計金額 0

日付	カテゴリ	金額 (円)	備考
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	
	(選択してください)	0	

ファイル1 Docsを指定する Docsを指定する

ファイル2 Docsを指定する Docsを指定する

急ぎタスク

フォローする

すべて ワークフロー完了時のみ

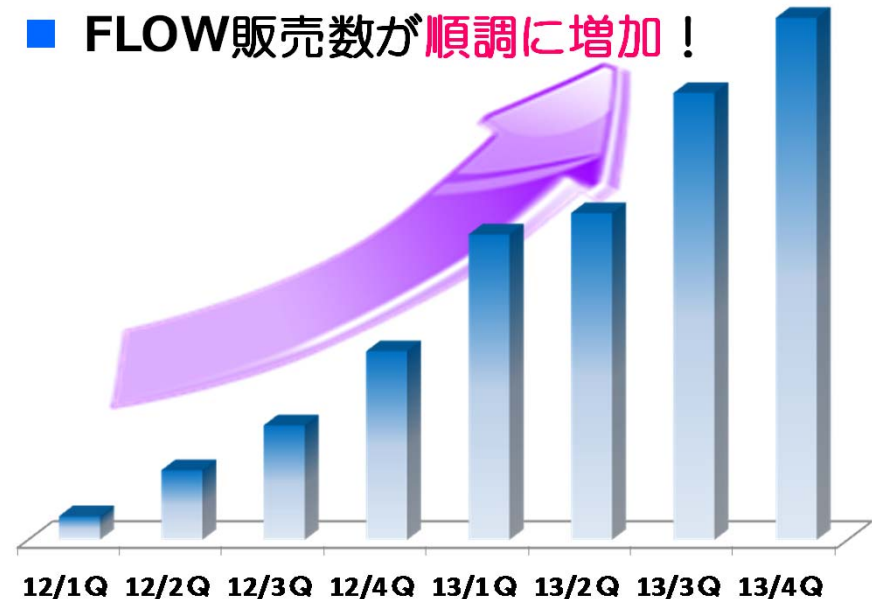
コメント

* ワークフロー申請入力画面イメージ

■ Gluegent Flowの特徴

- ✓ 回覧・承認・稟議といった社内ワークフローをクラウド化
- ✓ いつでも、どこからでもアクセス可能なクラウドサービス
- ✓ 「Google Apps™ *」と連携する強力機能で業務効率化を実現

■ FLOW販売数が順調に増加！



ビッグデータ分析サービスラインナップを充実

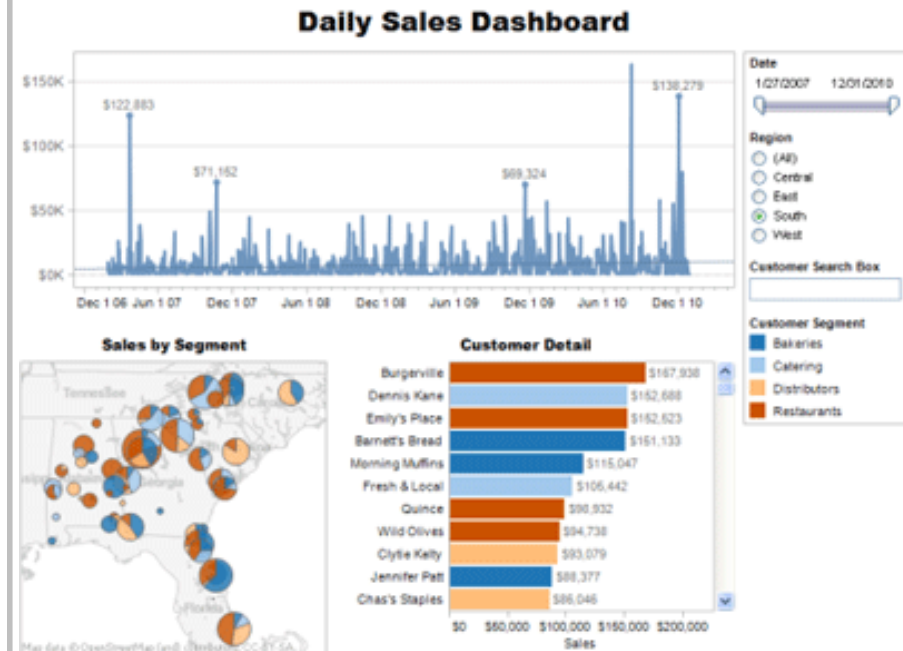


ビッグデータ*を可視化する「SIOS OSS Dashboard」の提供開始



ビッグデータ分析を高速化する新製品を販売開始

- **Treasure Query Accelerator販売開始**
 - データベース処理を従来の10倍から50倍に高速処理
- **BIツール最新版Tableau8.1販売開始**
 - 最先端のグラフィック技術でビッグデータを見える化





モバイルアプリ用プラットフォームサービス分野に進出 SIOS

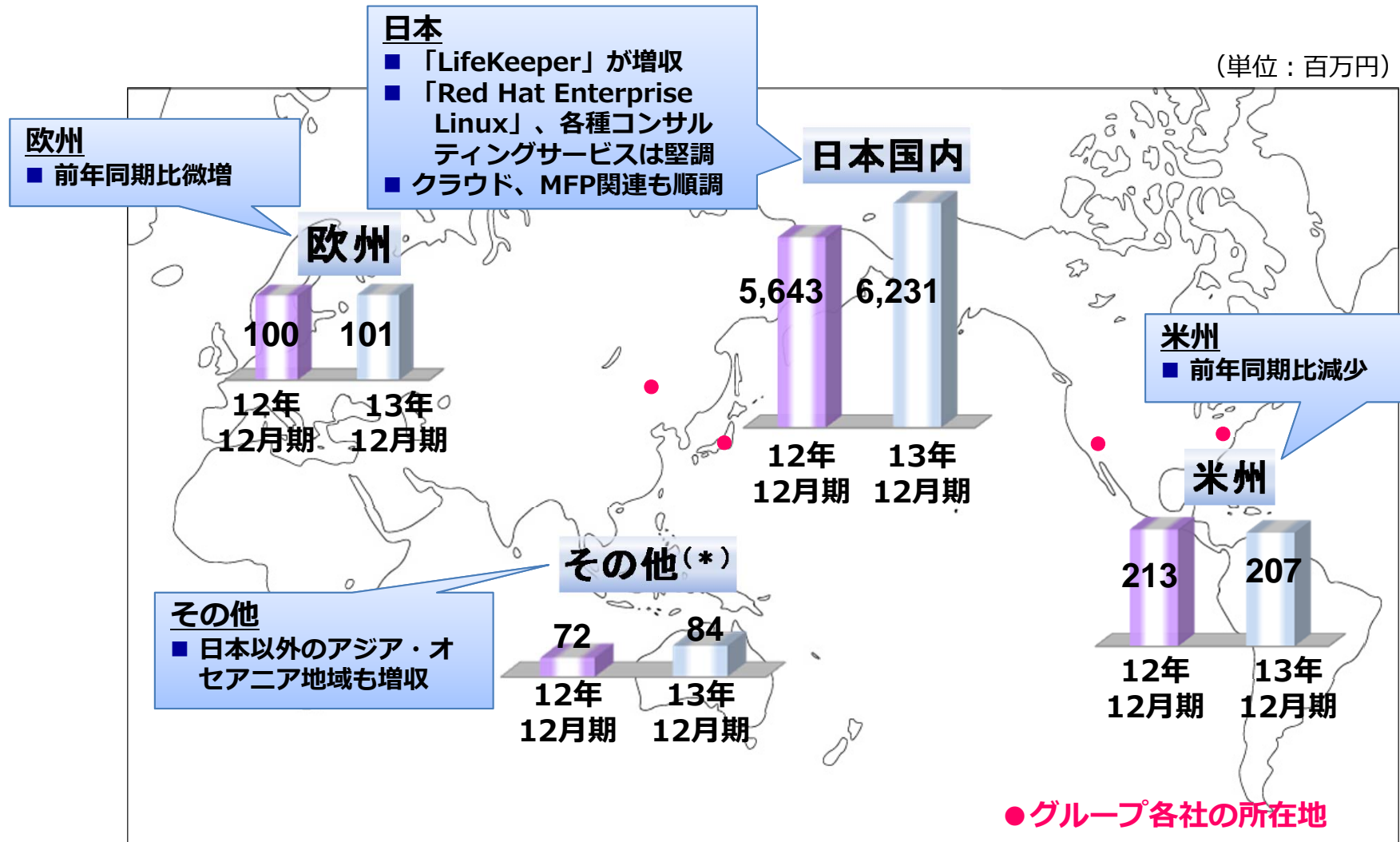
スマートフォン等のモバイル向けアプリケーションを
高品質に量産するプラットフォームを提供！

- ▶ 米国シリコンバレーに子会社を設立し、北米ほか世界市場を対象としたサービスへの成長を目指す
- ▶ 会社概要



商号	Glabio, Inc.
所在地	San Mateo, CA, U.S.A.
President & CEO	栗原 傑享
事業の内容	モバイル向けアプリケーションの開発及び運用を行うプラットフォームサービスを提供
資本金	US\$ 500,000
設立	2013年11月
持株比率	サイオステクノロジー株式会社 100%

地域別売上高の状況



※ 1ドル当たり12年は79.81円、13年は97.73円で換算

2013年12月期 貸借対照表 (連結)



単位：百万円	12年12月末	13年12月末	増減
流動資産合計	2,662	2,869	+206
(現金・預金)	1,586	1,733	+146
(売掛金、その他)	1,076	1,136	+60
固定資産合計	342	327	△ 15
(のれん)	39	10	△ 29
資産合計	3,005	3,196	+190
流動負債合計	1,374	1,326	△ 48
(1年内返済長期借入金)	5	5	+0
固定負債合計	117	118	+1
(長期借入金)	11	6	△ 5
負債合計	1,491	1,444	△ 46
純資産合計	1,514	1,751	+237
(為替換算調整勘定)	△ 340	△ 220	+119
負債純資産合計	3,005	3,196	+190

【財政状態】

- **現金・預金 +146百万円増加**
- ▶ **手元資金は17億円へ (今後の戦略を加速するための潤沢な資金)**
- **有利子負債は僅少**
- ▶ **実質無借金経営**
- **自己資本比率 54.7% (前期末は50.2%)**
- ▶ **堅調な業績を背景に純資産は継続して増加**

2013年12月期 キャッシュ・フロー（連結）



単位：百万円	12年12月期 実績	13年12月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	384	90	△ 293
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 46	△ 95	△ 48
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1	△ 3	△ 1
現金及び現金同等物に係る換算差額	69	155	+85
現金及び現金同等物の増減額	405	146	△ 258
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,586	1,733	+146

<主な要因>

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー 90百万円

プラス要因：税金等調整前当期純利益155百万円、減価償却費62百万円等
 マイナス要因：法人税等の支払173百万円等

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー △95百万円

プラス要因：前本社の差入保証金の回収180百万円
 マイナス要因：差入保証金の差入163百万円、有形固定資産の取得116百万円等

株主への利益還元



- **当期配当予想（2013年12月期）**
 - **1株当たり5円**〔前期は1株当たり3円（株式分割補正後）〕へ**増配を予定**
- **次期配当予想（2014年12月期）**
 - 現時点での業績予想を前提に、1株当たり**5円**の配当予想

	第15期 2011年12月期 (前々期)	第16期 2012年12月期 (前期)	第17期 2013年12月期 (当期予定)	第18期 2014年12月期 (次期予想)
年間配当	0.00円	3.00円 ^(*)	5.00円	5.00円

(※) 2013年7月1日付で1株につき100株の株式分割を実施しているため、前期の年間配当は株式分割補正後の値を記載

- **配当方針**
 - **経営成績、財政状態および今後の事業展開を勘案し、必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を継続していく方針**

2. 中期事業戦略と2014年12月期業績予想



中期事業戦略の基本方針

IT市場環境の見通し

- ハードウェアの主役はPCからスマートデバイスへ移行
 - モバイルインターネット環境はより便利に
- これらにより、過去にない革新的なビジネスが数多く生まれると見込まれる
 - 20年に一度のIT産業の劇的な構造変化が始まる

中期事業戦略の基本方針

1. コアビジネスの拡充による競争力強化
2. 新たな事業機会から将来のビジネスを拡大
3. 持続的な安定成長に向けた事業基盤の強化

中期事業戦略の基本方針

1. コアビジネスの拡充

■ 主力事業の強化

- ▶ OSS、LifeKeeper、MFP、クラウド等

■ 積極的に人材投資

- ▶ 更なる成長を図るため人員増強

■ 海外市場の開拓

- ▶ 海外市場の事業展開を加速

2. 新たな事業機会の拡大

■ 成長分野の事業拡大

- ▶ ビッグデータ、MBaaS*等

■ 戦略的R&Dの強化

- ▶ 新規分野拡大・商品力強化

■ M&Aの推進

- ▶ 周辺事業への参入・拡大

3. 事業基盤の強化

■ コスト管理の徹底

■ 人材育成の制度やプログラムの整備

■ 事業の選択と集中を推進

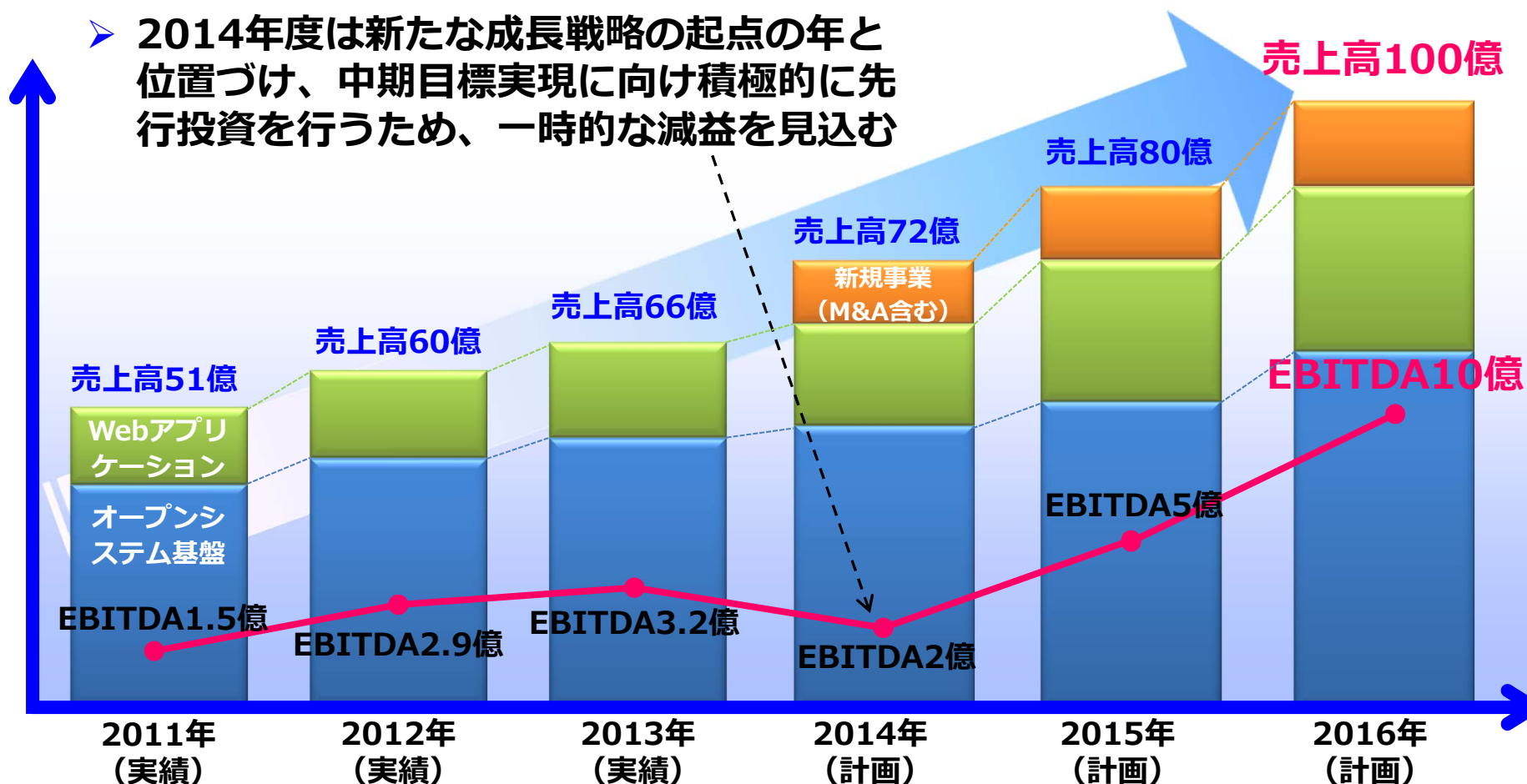
中期目標数値について

当社グループは2016年度に

売上高100億円、EBITDA10億円を目指します。

(EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額)

- 2014年度は新たな成長戦略の起点の年と位置づけ、中期目標実現に向け積極的に先行投資を行うため、一時的な減益を見込む



2014年度は成長戦略の初年度



成長への強靱な基盤を築く

人材投資 新たな成長起点の年と位置づけ、積極的に人材投資を行う

研究開発 新規分野拡大・製品力強化のために積極的にR&D投資を行う

M&A/提携 各事業パートナーとの戦略的提携およびM&Aを推進

オープンシステム基盤事業

- ▶ 自社製品の「LifeKeeper」のクラウド/仮想化対応を強化
- ▶ OSS関連ビジネスにおける営業・技術・マーケティングの各機能強化による競争優位性の確立

Webアプリケーション事業

- ▶ MFP関連ソリューションの機能拡張、営業活動の強化
- ▶ クラウド、スマートフォン関連の製品・サービスの提供拡大
- ▶ ビッグデータ、MBaaS等の事業展開を加速

2014年12月期 通期業績予想



2014年度は増収を見込むものの、前述のとおり中期目標達成に向けて積極投資を行うため、営業損益以下の項目は減少を見込む

単位：百万円	13年12月期 実績	14年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	6,624	7,200	+575	+8.7%
営業利益	246	100	△146	△59.4%
経常利益	265	100	△166	△62.3%
当期純利益	110	30	△81	△72.9%
EBITDA	322	200	△123	△38.0%

- 2014年は「新規分野の拡大」「研究開発」「人材投資」を積極的に行います。
- ビッグデータソリューション、MBaaS等の新たな事業分野に取り組む
- LifeKeeper、MFP、クラウド関連製品等の機能拡張のために積極投資
- コアビジネスのOSS、LifeKeeper、MFP、クラウドでの差別化を一層推進

サイオスについて



SIOS is Innovative Open Solutions

1997年の創業以来、OSSを軸にWebアプリケーションやOS（基本ソフトウェア）、ITシステムの開発・基盤構築・運用サポート等の事業を展開し、現在はこれらにクラウド技術を加え、新たな価値創造とそのご提供に取り組んでおります。

クラウド

高い技術力ときめ細かいサポートで利用拡大！



OSS

技術力とサポートは創業以来の強み！



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238名（2013年12月31日現在）

連結子会社 SIOS Technology Corp.（米）、赛欧思（北京）科技（中）、グルージェント（日）、SIIIS（日）、ストックラボラトリー（日）、Gladio, Inc.（米）

用語集



頁	用語	説明
3	LifeKeeper	米国子会社SIOS Technology Corp. (旧SteelEye Technology, Inc.) の開発製品。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HA (ハイアベイラビリティ) クラスタソフトウェア。
3	OSS(オープンソースソフトウェア)	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。
3	Red Hat Enterprise Linux	世界をリードするオープンソリューションプロバイダーRed Hat, Inc.が開発するLinux OS。
3	MFP関連ソリューション	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(Multi Function Peripheralの略)という。MFP上を効率的に利用できる文書管理ソフトウェア「Quickスキャン」等の開発・販売・保守。
3	クラウド	コンピュータ処理をインターネット経由で、サービスとして利用できる新しいコンピュータの利用形態。
7	サイオスOSSよろず相談室	OSSに関する調査・解析・アドバイス等を提供するサポートサービス。
12	Google Apps™	メール・カレンダー・ドキュメント・ビデオ等、ビジネスで必要とされる基本機能がブラウザ上で使用できるGoogleが提供するクラウド型アプリケーション。
13	ビッグデータ	サイオスが提供するビッグデータソリューションは、大規模データを従来より低コストかつ短時間で解析・分析等できるソフトウェアを利用したクラウドサービス。
21	MBaaS	MBaaS (Mobile Backend as a service) の略、スマートフォンアプリの開発に必要な汎用的機能を提供し、スマートフォンアプリを効率よく開発できるクラウドサービス。

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

サイオステクノロジー (IR担当)

Tel : 03-6401-5111 (代表)

Webによる場合はこちらからお問い合わせください

→https://www.sios.com/ir/form-IR_ssl.html



SIOS