

株主説明会



サイオステクノロジー株式会社

(東証マザーズ : 3744)

2010年3月24日

目次

1. サイオスについて

【No. 2～ 11】 当社の事業領域や強み、経年実績などのご紹介

2. 2009年12月期決算概要

【No. 12 ～ 21】 前期の決算概況のご説明

3. 中期事業戦略と2010年12月期業績予想

【No. 22 ～ 29】 中期的な事業戦略と今期の方針等のご説明



1. サイオスについて

2. 2009年12月期決算概要

3. 中期事業戦略と2010年12月期業績予想

サイオスについて

Software for Innovative Open Solutions

サイオステクノロジーは、1997年の創業以来、Linuxに代表される**オープンソースソフトウェア(OSS)**の開発と利用を軸に、**OS(基本ソフトウェア)**から**Webアプリケーションソフトウェア**にかかわる事業を推進し、情報システムのコスト削減に関する取り組みを推進しています。また、市場が拡充しつつある**クラウドコンピューティング**分野でも、**OSS**の利活用を通じて、最先端のシステムを提供しています。

これからも**革新的なソフトウェア技術**を追求し、**世界のIT産業に影響力のある存在、「インフルエンサー」と**なって価値を創造し、社会の発展に貢献してまいります。



(2009年12月31日現在)

本社：東京都港区虎ノ門4-1-28

設立：1997年5月23日

連結子会社2社：SteelEye Technology, Inc.(米)、株式会社グルーエージェント

資本金：1,481百万円

社員数※：連結206名、個別153名

※社員数は、期末時点での正社員、派遣社員、契約社員の合計



当社グループの事業領域

オープンシステム基盤事業

Webアプリケーション事業

OSS
ファン
ド
ス
ト
ッ
プ
ソ
リ
ュ
ー
シ
ョ
ン

システム運用管理ソフトウェア
HAクラスターソフト「LifeKeeper」
データレプリケーションソフト「DataKeeper」

Linux OS
各種Linux OSディストリビューション

ミドルウェア・データベース 他
「JBoss Enterprise Platform」「Postgres Plus」

コンサルティング・サポート・教育

Webアプリケーション製品
プロジェクト管理「ProjectKeeper」
営業支援「Sales Force Automation+」

クラウドインテグレーション
「Google Apps Premier Edition」
「SIOS Integration for Google Apps」
「Google App Engine Solution」
「Private Cloud Integration」

OSSワンストップソリューション

オープンソースソフトウェアを活用した 企業システムの提供



当社製品・サービスの導入事例①

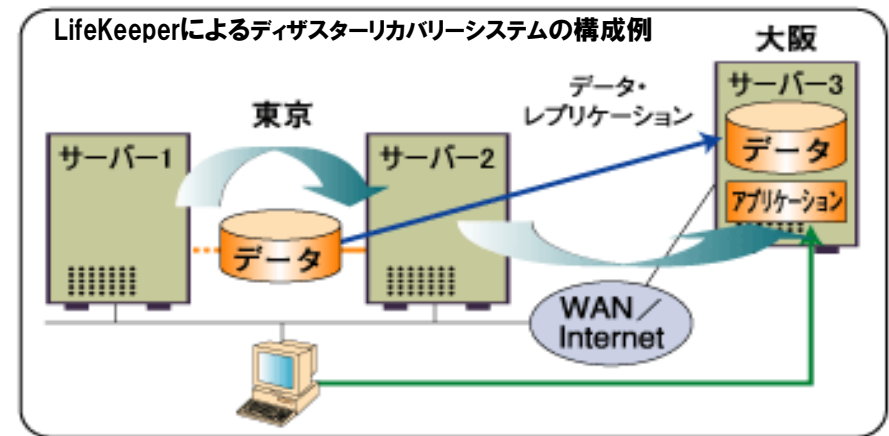
LifeKeeper

企業の要求する高レベルの信頼性とサービスの継続を、 低価格で実現するHA(ハイアベイラビリティ)クラスターソフトウェア

LifeKeeperは、ハードウェアやネットワークの障害、ソフトウェアの不具合等によるシステムの障害や停止を防ぐ為に、システムを多重化・冗長化する「クラスタリング」という手法をソフトウェアベースで実現するものです。

【特長】

- 優れたコストパフォーマンスと高信頼性
- 容易な構築
- 容易な運用・管理
- 多様なシステム構成



(導入事例)

仏Alstom Transport社 様

～北京地下鉄のメンテナンスシステムの障害回避を実現～

英Birmingham Hippodrome 様

～24時間、365日のオンラインチケット販売システムを実現～

当社製品・サービスの導入事例②

SIOS Integration for Google Apps

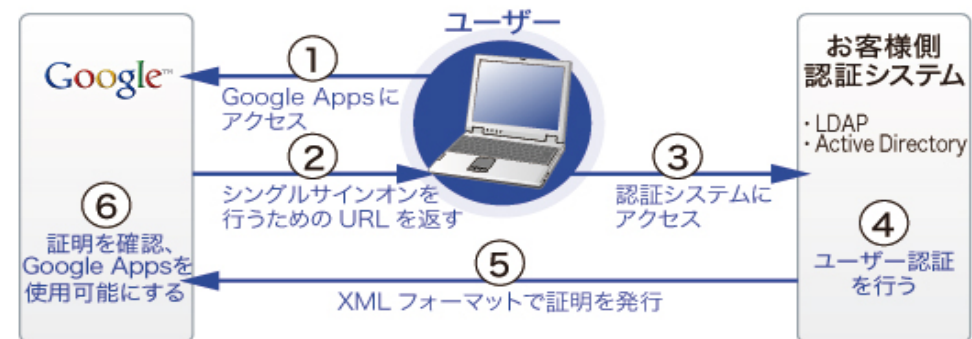
お客様の自社システムとGoogle Appsを直接連携させるインテグレーション
Google Appsの導入支援やインフラの構築など幅広いサービスを提供

【特長】

- パスワード漏洩を防止する
「シングルサインオンシステム」
- アカウント管理を効率化する
「アカウント同期」
- ユーザーの利便性を向上させる
「パスワード同期」

例：シングルサインオンシステム

LDAP、Active Directory認証システムを使用して、
Google Appsへのアクセスを実現します。



(導入事例)

大阪電気通信大学 様

～使い勝手の良いWebメールシステムを構築～

株式会社ネットプライズドットコム 様

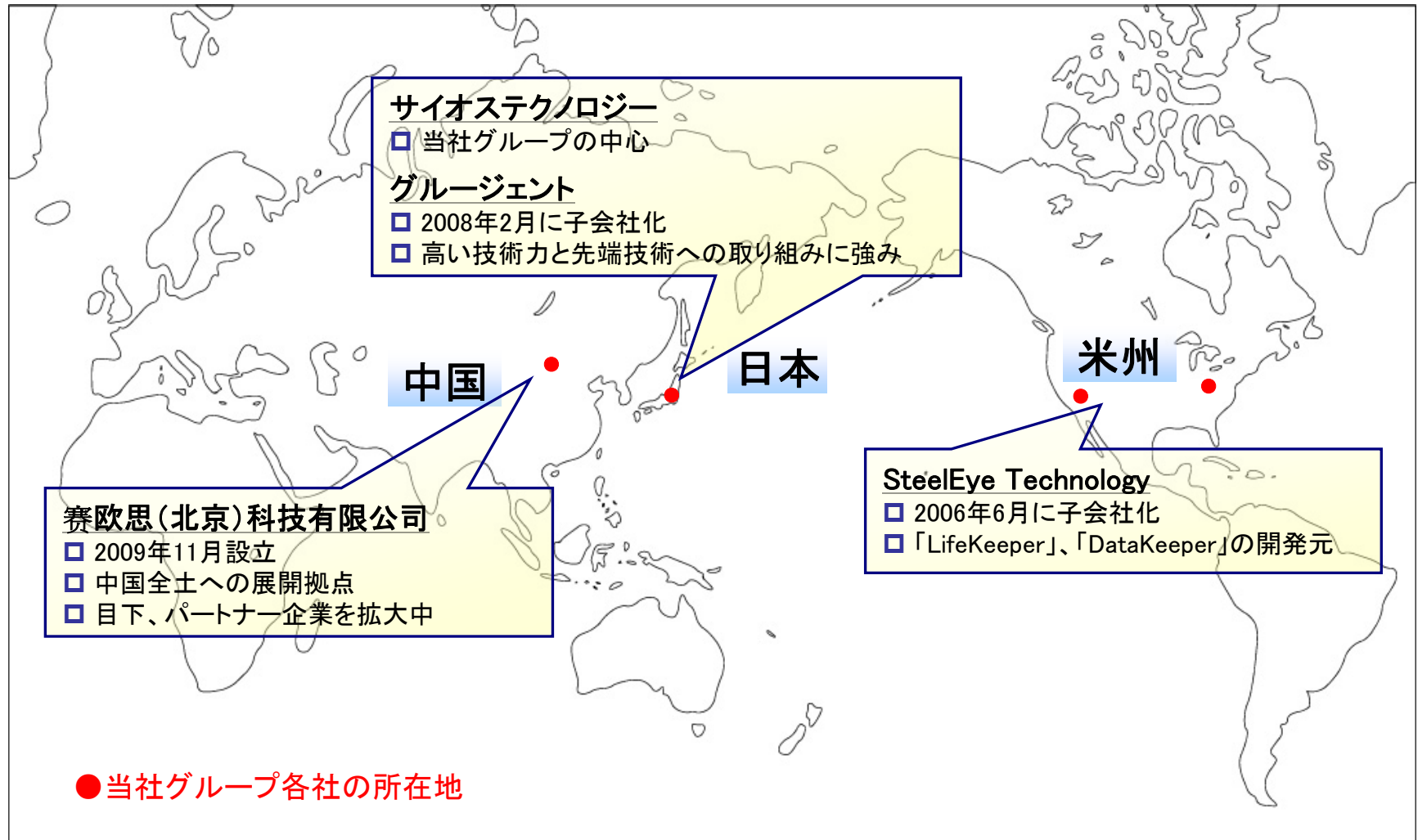
～セキュリティ強化と運用の利便性向上を実現～

当社グループの強み

世界IT産業におけるインフルエンサーを目指し、
OSSに関する技術力の蓄積やソフトウェアの普及を土台に成長

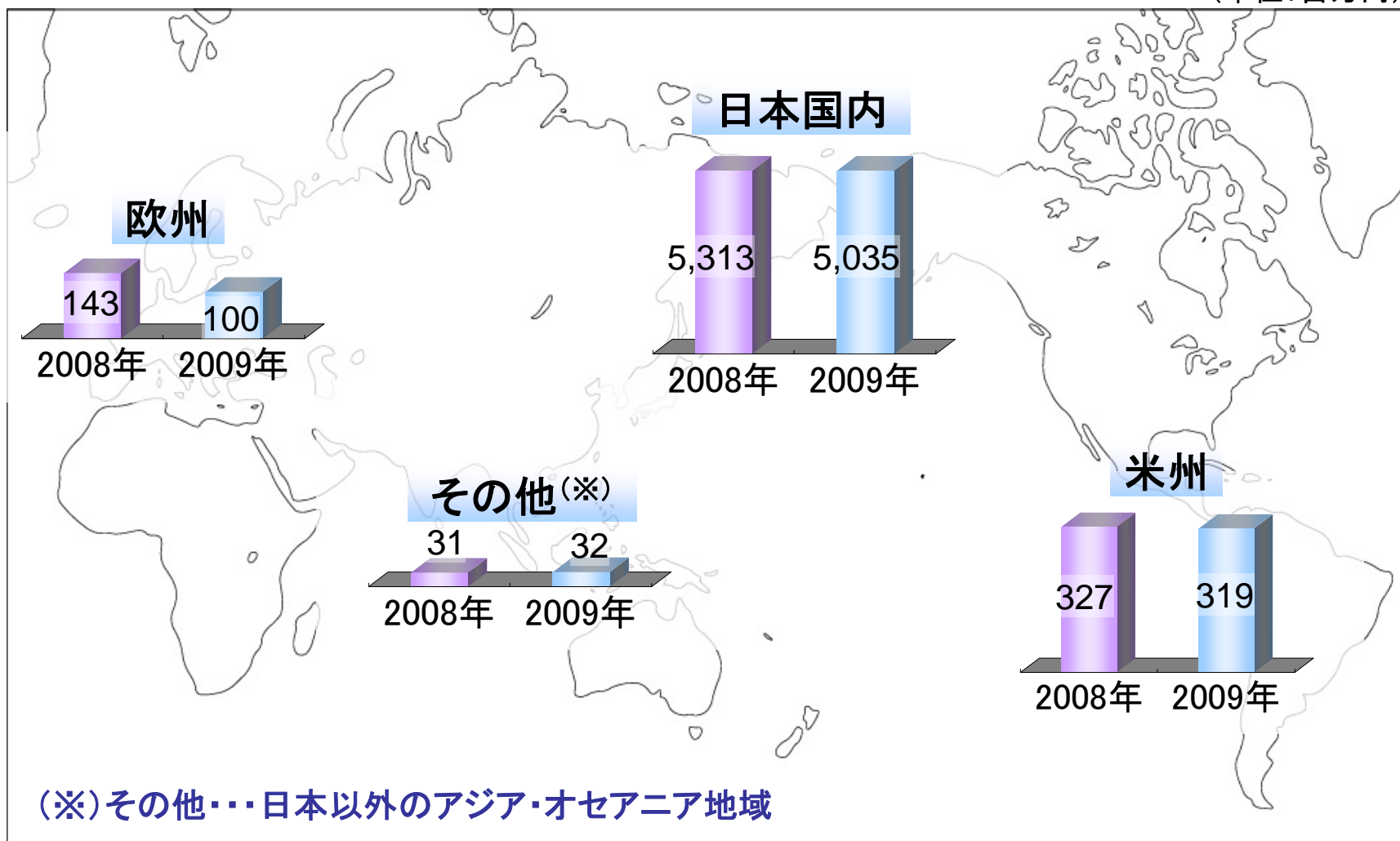


海外展開の状況 ①グループ各社所在地



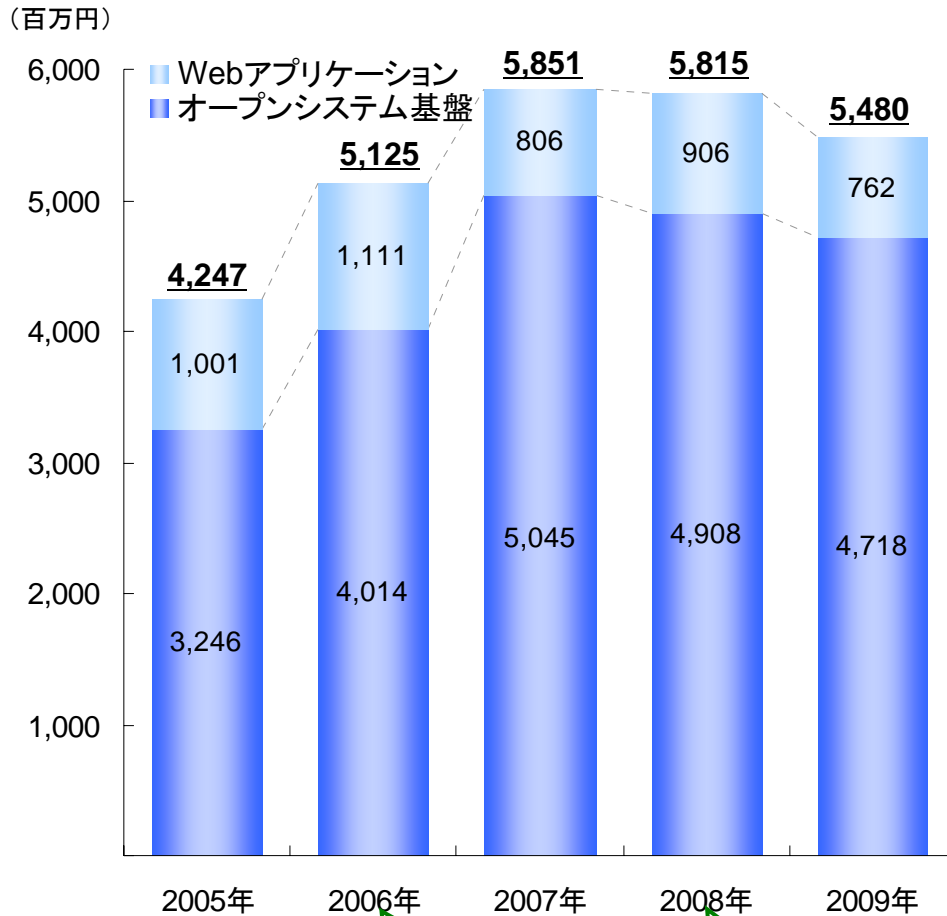
海外展開の状況 ②売上状況

(単位:百万円)



経年実績(連結)

売上高の推移

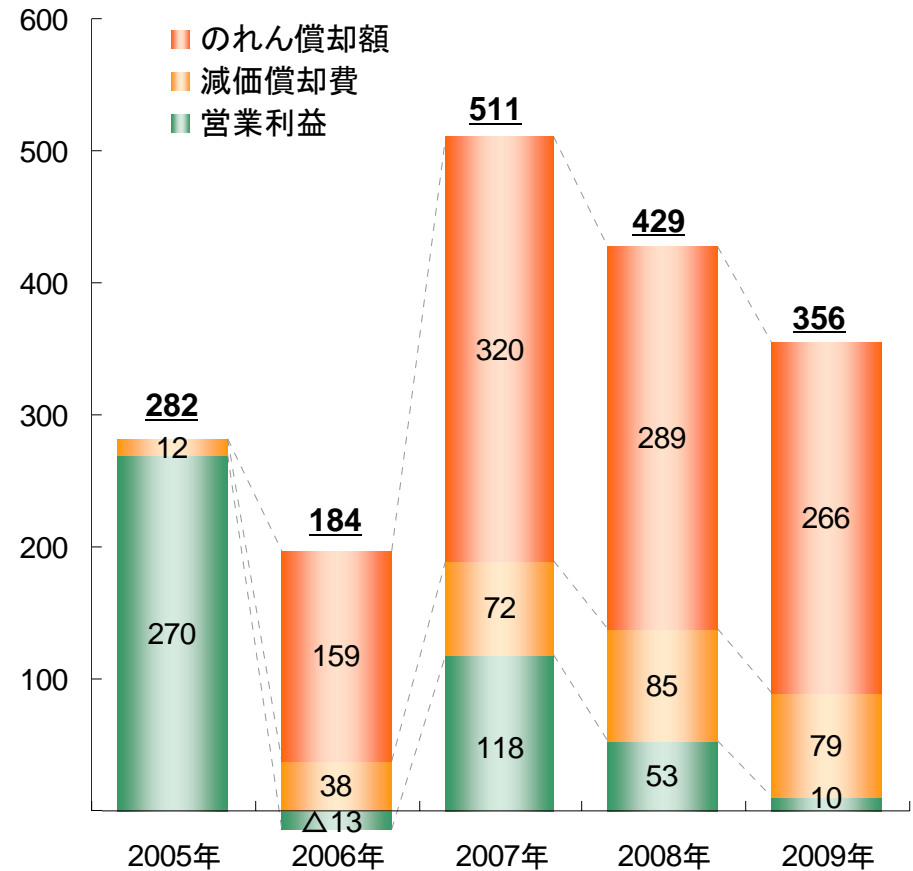


SteelEye買収
連結決算開始

Gluegent
買収

EBITDAの推移

(百万円) EBITDA = (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額)



1. サイオスについて

2. 2009年12月期決算概要

3. 中期事業戦略と2010年12月期業績予想

2009年12月期 決算概要

重点製品・サービスは堅調に推移、注力分野への先行投資や販売製品の利益縮小により営業利益は前期比減少

売上高 5,480百万円（前年同期比 5.8%減）



- 「[LifeKeeper](#)」、[「SIOS Integration for Google Apps」](#)は、前年比**プラス**
- 米国子会社[SteelEye社](#)は、ドルベースで前期比**プラス**



- Linux OS市場停滞で「[Red Hat Enterprise Linux](#)」は前期比**マイナス**
- [受託開発](#)はクラウド中心のビジネスへの転換のため、**戦略的に縮小**

営業利益 10百万円（前年同期比 80.8%減）

EBITDA 356百万円（前年同期比 17.0%減）

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

- [クラウド分野への先行投資](#)を実施（人材拡充、マーケティング拡大）
- 「Red Hat Enterprise Linux」の提供内容変更により利益縮小
- 販管費は前期から削減を継続



2009年12月期 業績(連結)

	08年12月期	09年12月期	増減	業績予想	(百万円)
	実績	実績		(09.2.2 発表)	差異
売上高	5,815	5,480	△ 5.8%	5,250	+4.4%
オープンシステム基盤事業	4,908	4,718	△ 3.9%	4,300	+9.7%
Webアプリケーション事業	906	762	△ 15.9%	950	△ 19.7%
売上総利益	2,444	2,251	△ 7.9%	2,440	△ 7.7%
販管費	2,390	2,241	△ 6.2%	2,380	△ 5.8%
(内のれん償却)	289	266	△ 8.0%	260	+2.5%
営業利益	53	10	△ 80.8%	60	△ 82.7%
経常利益	74	9	△ 86.8%	50	△ 80.4%
当期純利益	△ 101	△ 33	-	△ 50	-
EBITDA	429	356	△ 17.0%	430	△ 17.1%
(連結社員数)	(199名)	(206名)	(+ 7名)		

※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

2009年12月期 業績(個別)

	(単位:百万円)			(単位:百万円)			(単位:千ドル)		
	サイオス単体			SteelEye単体(¥ベース)			SteelEye単体(\$ベース)		
	08年12月期 実績	09年12月期 実績	増減	08年12月期 実績	09年12月期 実績	増減	08年12月期 実績	09年12月期 実績	増減
売上高	5,146	4,970	△3.4%	783	765	△2.3%	7,577	8,174	+7.9%
(システム基盤)	4,421	4,280	△3.2%	783	765	△2.3%	7,577	8,174	+7.9%
(Webアプリ)	725	690	△4.8%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	1,652	1,560	△5.6%	740	654	△11.6%	7,156	6,985	△2.4%
販管費	1,375	1,411	+2.6%	956	771	△19.3%	9,243	8,241	△10.8%
(内のれん償却)	-	-	-	285	261	△8.3%	2,759	2,795	+1.3%
営業利益	277	149	△46.1%	△215	△117	-	△2,087	△1,256	-
経常利益	286	145	△49.0%	△204	△113	-			
当期純利益	99	110	+10.6%	△190	△122	-			
			換算レート:1\$ =	103.43円	93.66円				
(社員数)	(148名)	(153名)	(+5名)	(36名)	(38名)	(+2名)			

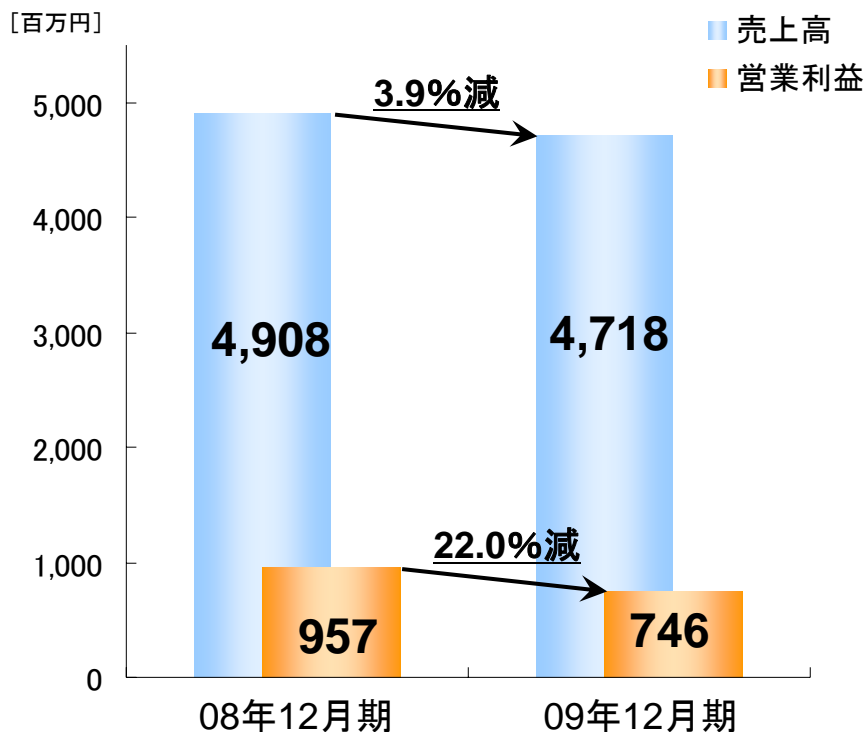
※社員数は、期末時点での正社員、派遣社員、契約社員の合計

(注)会計処理変更により販管費が63百万円減少し、原価が同額増加

(注)一部業務のセグメント見直しで、システム基盤(売上227百万円減、営利35百万円増)、Webアプリ(売上227百万円増、営利35百万円減)

オープンシステム基盤事業について

売上高4,718百万円(前期比3.9%減)、営業利益746百万円(同22.0%減)



売上高

[国内]

- ・ 重点製品「LifeKeeper」は堅調
- ・ Linux OS市場停滞で「Red Hat Enterprise Linux」は前期比マイナス

[米国]

- ・ SteelEyeは、ドルベースでは前年伸長だが、為替影響で、円換算後は前年比マイナス

営業利益

[国内]

- ・ 「Red Hat Enterprise Linux」の提供内容変更により利益は縮小

[米国]

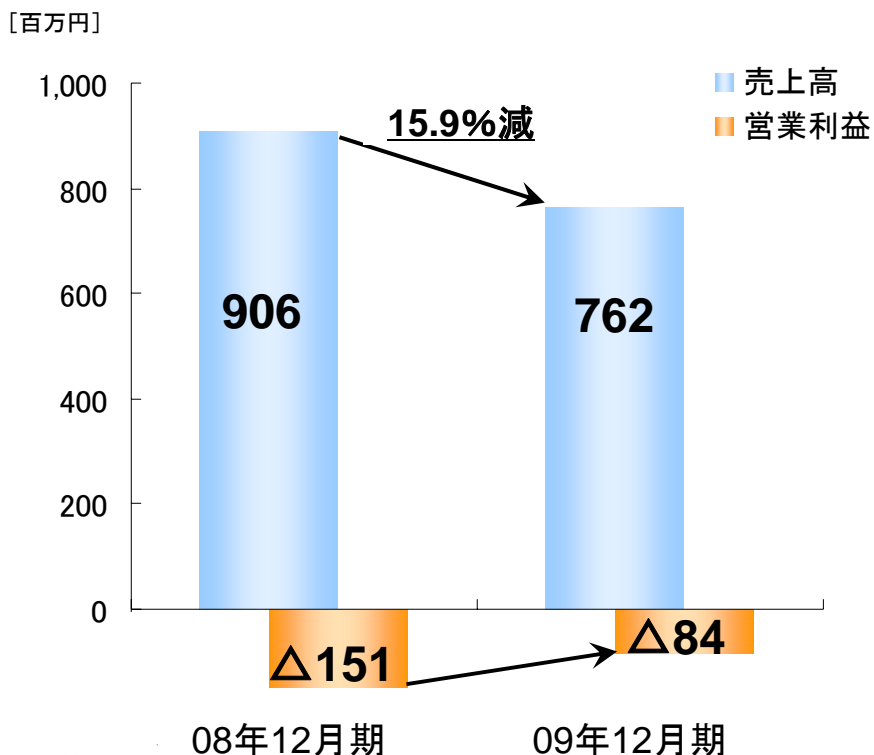
- ・ コスト低減により利益率向上

[その他]

- ・ 一部の業務のセグメント見直しで、売上高227百万円の減少、営業利益35百万円の増加

Webアプリケーション事業について

売上高762百万円(前期比15.9%減)、営業利益△84百万円(前期は△151百万円)



売上高

[クラウド]

- ・ 重点サービス「SIOS Integration for Google Apps」は前年同期比で大幅伸長
- ・ Google Apps導入は25万ユーザーを突破

[アプリ、受託]

- ・ Webアプリケーション製品販売は苦戦
- ・ クラウドビジネスへの転換により、従来型の受託開発は戦略的に縮小

営業利益

- ・ クラウド分野への先行投資として、積極的な人材拡充や広報・広告宣伝活動を実施
- ・ 案件管理の徹底や外部委託費等のコスト削減を継続実施

[その他]

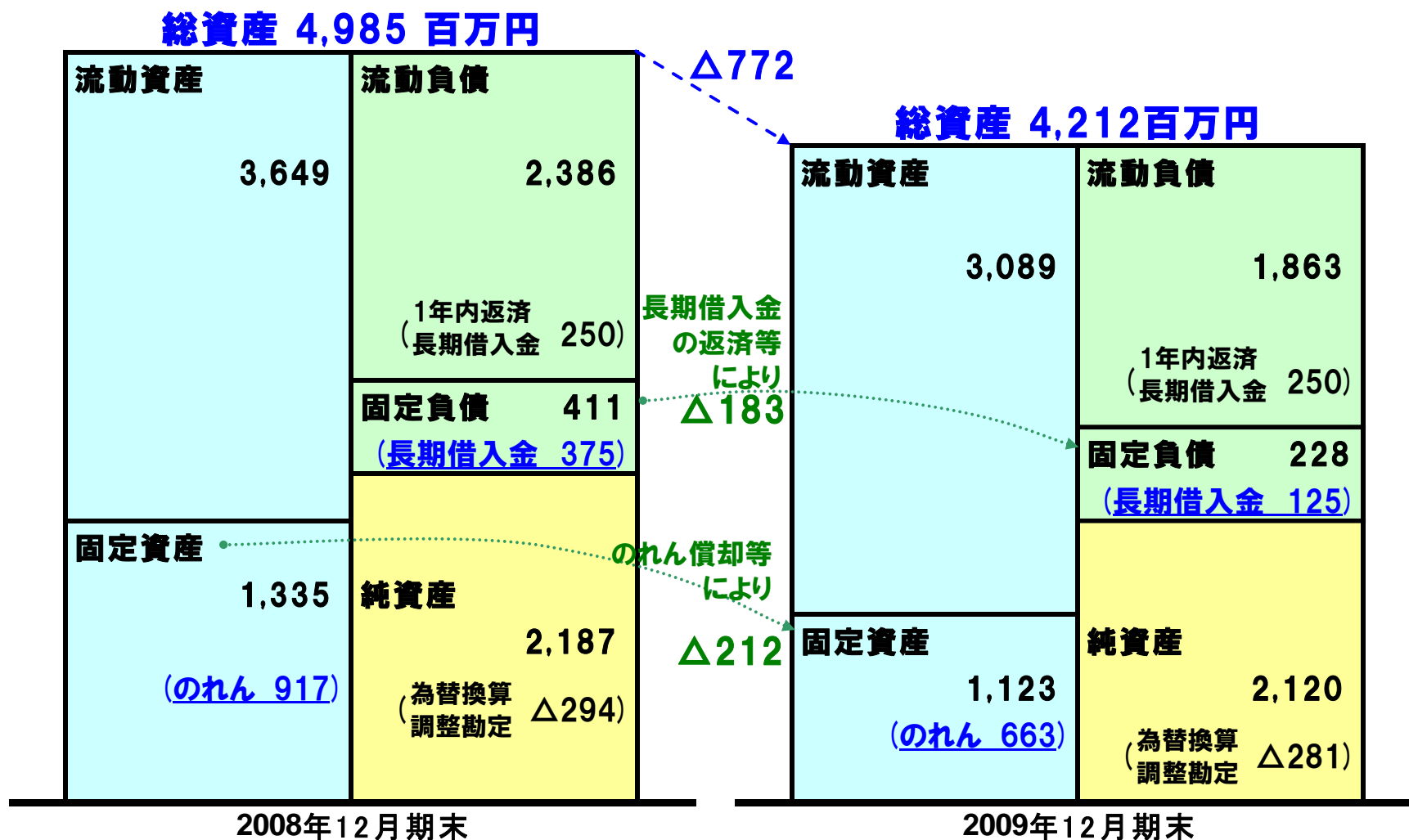
- ・ 一部の業務のセグメント見直しで、売上高227百万円の増加、営業利益35百万円の減少

2009年12月期末貸借対照表

(単位:百万円)

	連結		増減	
	08年12月期 期末実績	09年12月期 期末実績		
流動資産合計	3,649	3,089	△ 560	現預金+197、前渡金△620 など
固定資産合計	1,335	1,123	△ 212	投資有価証券+46、のれん△253 など
(のれん)	917	663	△ 253	
資産合計	4,985	4,212	△ 772	
流動負債合計	2,386	1,863	△ 522	買掛金+73、前受金△524 など
(1年内返済長期借入金)	250	250	0	
固定負債合計	411	228	△ 183	リース債務+36、長借返済△250 など
(長期借入金)	375	125	△ 250	
負債合計	2,798	2,092	△ 705	
純資産合計	2,187	2,120	△ 66	自己株式の取得△41、 利益剰余金の減少△33 など
負債純資産合計	4,985	4,212	△ 772	

2009年12月期末貸借対照表(図解)



2009年12月期 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

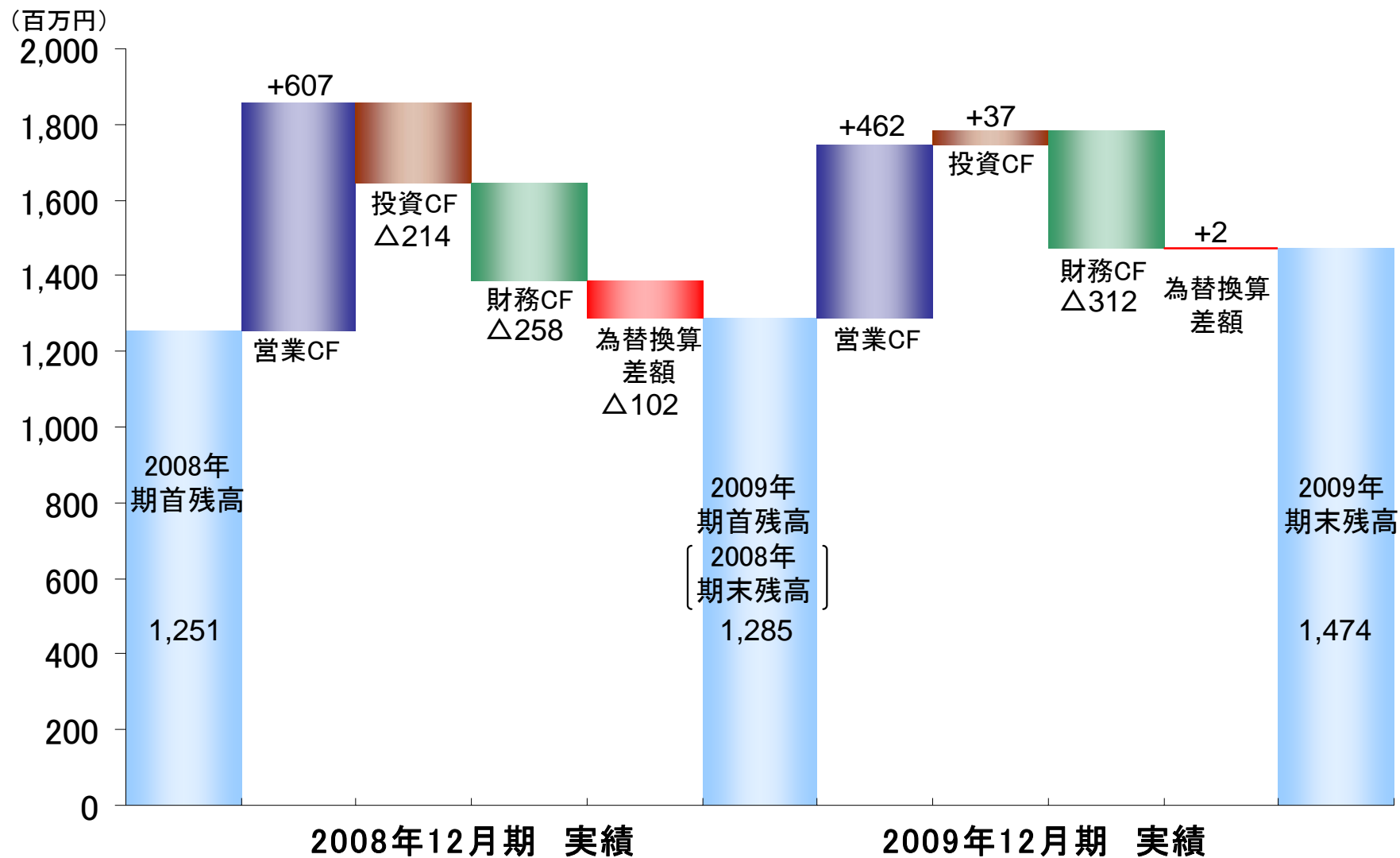
	連結		
	08年12月期 実績	09年12月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	606	461	△ 145
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 213	37	+250
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 257	△ 311	△ 54
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 101	2	+104
現金及び現金同等物の増減額	33	189	+155
現金及び現金同等物の期首残高	1,251	1,285	+33
現金及び現金同等物の期末残高	1,285	1,474	+189

前渡金の減少+620
のれん償却+266
未収入金の減少+90
前受金の減少△526
法人税等支払△135
売掛債権増加△30など

定期預金払戻+100
投資有価証券取得△46など

長期借入金返済△250
自己株式取得△41 など

2009年12月期 キャッシュ・フローの状況(図解)



1. サイオスについて

2. 2009年12月期決算概要

3. 中期事業戦略と2010年12月期業績予想

中期目標数値について

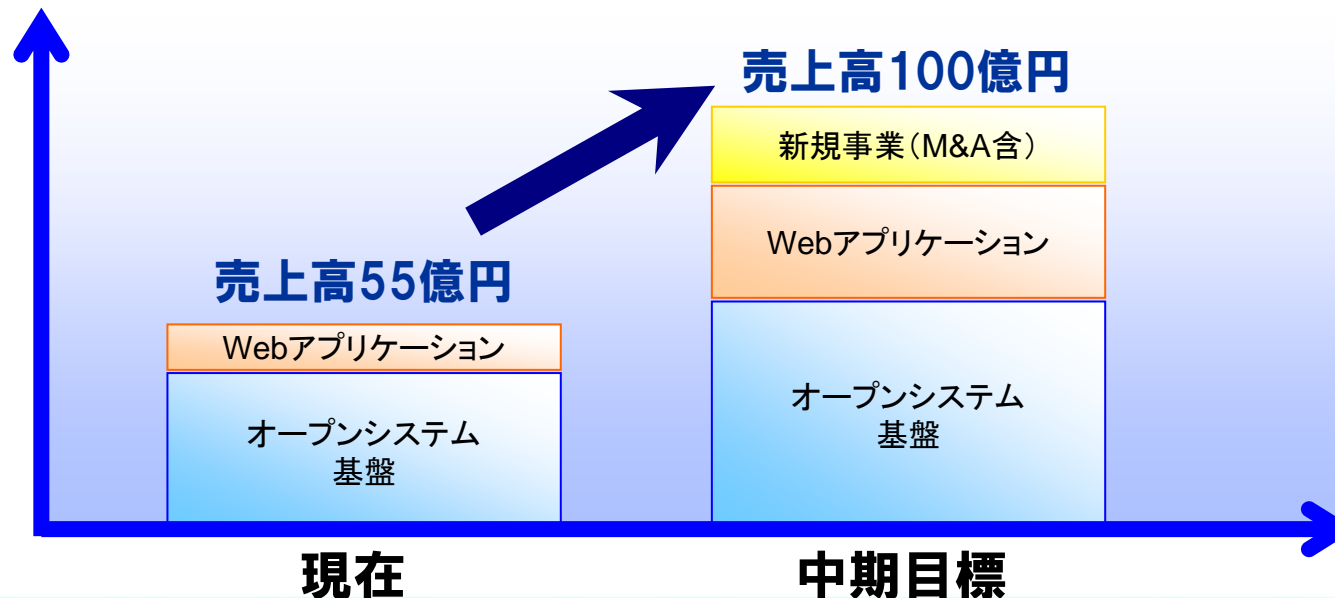
中期目標数値は、昨年公表(2009年2月2日)の内容を据え置き

当社グループは、中期的に

売上高100億円、EBITDA15億円を目指します。

(EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額)

なお、実現目標時期については、世界経済状況や当社を取り巻く事業環境、中期事業戦略の進捗状況に応じて公表します。



「クラウド」と「OSS」への注力を更に加速

中長期的展望

- クラウドコンピューティングへの移行が漸進する
- ソフトウェアビジネスモデルは、サービス中心のビジネスモデルとなる
(ライセンスビジネスモデルの漸減・・・>OSSの台頭)
- ソーシャルメディアを中心とした情報流通の構造変化

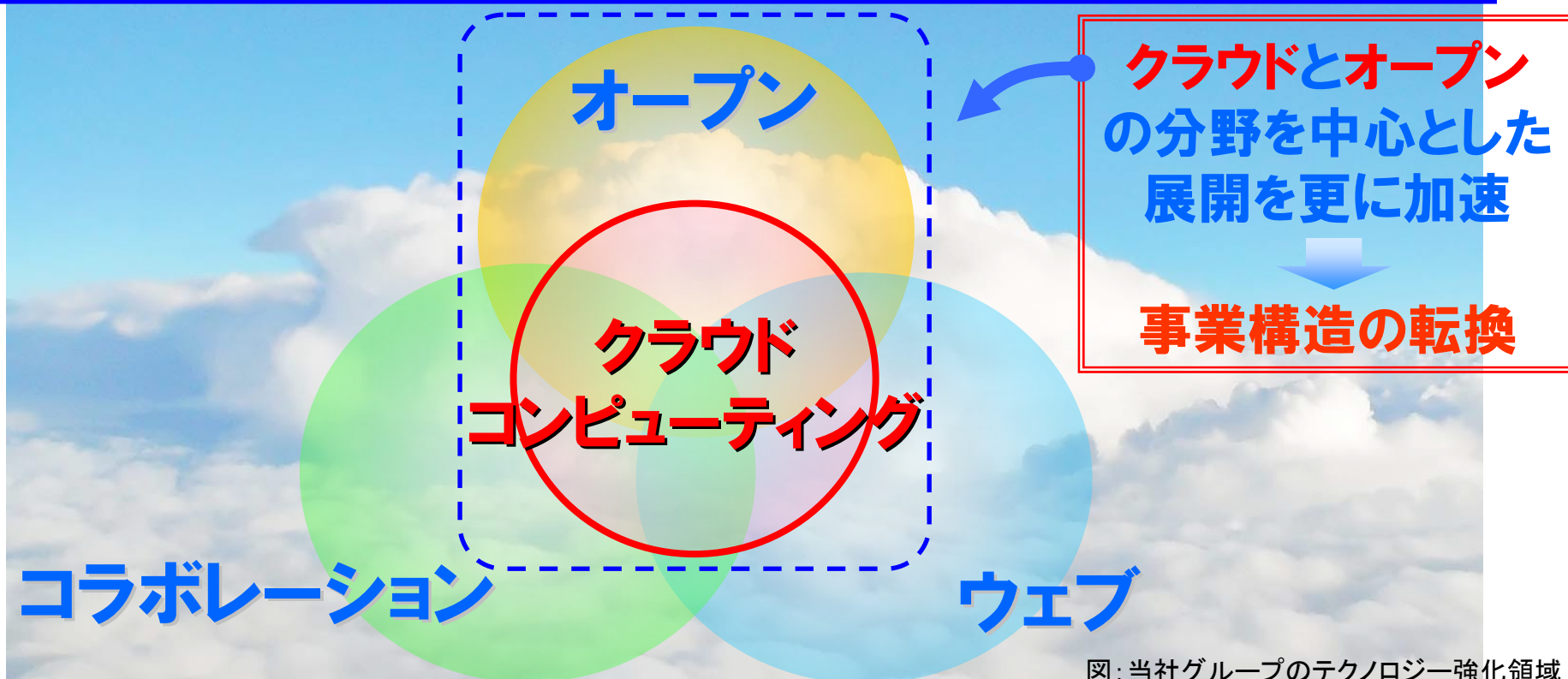


図: 当社グループのテクノロジー強化領域

クラウドコンピューティングの潮流

クラウドコンピューティングの市場は2015年1.8兆円超に※

クラウドコンピューティングとは

➤ コンピュータ処理をネットワーク経由で、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。

クラウドコンピューティング
の市場規模※



※出典：2010年2月 総務省「スマート・クラウド研究会」公開資料より



2010年「クラウド」方針

クラウド

- 「SIOS Integration for Google Apps」を始めとするサービスの
内容拡充及び体制充実による収益拡大
 - 先端技術の追求とアライアンス強化による推進
- クラウド中心の事業構造へ転換
 - 従来型の受託開発は戦略的に縮小
 - 当社Webアプリケーション製品のクラウド対応
- グループ間の技術シナジーをより一層強化
 - 技術力を活かした更なる新規事業の創出



2010年「OSS」方針

OSS

- 「LifeKeeper」「Red Hat Enterprise Linux」を始めとした「OSSワンストップソリューション」の提供を拡大
 - 営業組織の変革によりダイレクトアプローチ強化
- 中国市場開拓の本格化による「LifeKeeper」事業のグローバル展開を加速
 - 現地の販売パートナー企業のネットワークを更に拡大し、大幅拡販
- グループ会社間シナジーをより一層高め、より効率的な製品開発と品質保証に転換
 - SteelEye社の製品開発及び品質保証業務を国内で推進



成長ステージへのステップアップ

・クラウド中心の事業へとシフト

-クラウドインテグレーション

(SIOS Integration for Google Apps、Google App Engine など)

・OSSワンストップソリューション強化

-LifeKeeper、Red Hat Enterprise Linux 等

・その他の新規事業企画

(2009年、2010年)
売上高50-60億円
レベル

1st Step

2008年
まで

- ・Linuxの流通拡大
 - Red Hat Enterprise Linux等
- ・Java開発の先駆け
- ・LifeKeeperの自社製品化

(中期)
売上高100億円
レベル

2nd Step

- ・世界IT産業のインフルエンサーになるための序章
- ・継続的なイノベーション、M&A

3rd Step

- ・クラウドと既存製品・サービスの融合
 - クラウドインテグレーション
 - OSSワンストップソリューション
- ・その他新規事業モデルの確立
 - マネタイズモデルの複数化



2010年12月期 通期業績予想

	連結		増減額	増減率
	09年12月期 実績	10年12月期 予想		
売上高	5,480	5,300	△181	△3.3%
オープンシステム基盤事業	4,718	4,200	△518	△11.0%
Webアプリケーション事業	762	1,100	+337	+44.2%
売上総利益	2,251	2,510	+259	+11.5%
販管費	2,241	2,500	+259	+11.6%
(内のれん償却)	266	260	△6	△2.4%
営業利益	10	10	±0	±0%
経常利益	9	10	+0	+2.0%
当期純利益	△33	△75	△42	-
EBITDA	356	360	+4	+1.0%

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

当期純利益 主に2009年12月期の税効果(繰延税金資産計上)による影響

オープンシステム基盤事業 (増減要因)

- 中国市場の開拓を本格化
- 「LifeKeeper」を始めとする「OSSワンストップソリューション」を一層強化
- 「Red Hat Enterprise Linux」の減収
- 為替換算レート:1ドル当たり90.00円(09年実績 93.66円)

Webアプリケーション事業 (増減要因)

- 「SIOS Integration for Google Apps」等、クラウド関連ソリューションの拡大
- 従来型受託開発はクラウド転換により戦略的縮小

販売管理費

- 注力分野のマーケティング活動を強化
- 新規事業への先行投資を継続
- 外部委託費等は抑制を継続

ご清聴ありがとうございました

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

サイオテクノロジー（IR担当）

03-6860-5105（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