

2008年12月期 決算説明会



サイオステクノロジー株式会社

(東証マザーズ : 3744)

2008年2月3日

Contents

- 2008年12月期決算概要と重点施策のレビュー
- 中期事業戦略と2009年12月期業績予想

2008年12月期 決算概要(連結)

■ 売上高 5,815百万円(前期比 0.6%減)

- プラス要因
 - 国内の「LifeKeeper」は前期並を維持
 - 「SIOS Integration for Google Apps」は、引き続き好調な受注状況が続く。
 - グルージャェント社(本年2月取得)の連結により、Webアプリケーション事業の受託開発売上は増収
- マイナス要因
 - 国内サーバー向けLinux OS市場の成長鈍化の影響等により「Red Hat Enterprise Linux」の新規販売は前期比減少
 - 海外は、金融危機の影響、欧州の競争激化の影響により苦戦
 - ドル安影響がSteelEye社の円換算後の海外売上高を押し下げ

■ 経常利益 74百万円(前期比 46.3%減)、EBITDA 429百万円(前期比 16.1%減) ※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

- 売上原価は、中間時点で受託開発における不採算案件が発生
- 販管費は、注力商材・サービスの研究開発、販売促進へ重点配分したが、外部委託費等のコスト削減徹底により総経費を削減
- のれん代 289百万円を吸収し、経常黒字を維持

2008年12月期業績(連結)

	(百万円)				
	08年12月期 実績	07年12月期 実績	増減	業績予想 (2008.7.25 修正)	差異
売上高	5,815	5,851	$\Delta 0.6\%$	5,680	+2.4%
オープンシステム基盤事業 (旧: Linux関連事業)	4,908	5,045	$\Delta 2.7\%$	-	-
Webアプリケーション事業 (旧: Java関連事業)	906	806	+12.4%	-	-
売上総利益	2,444	2,570	$\Delta 4.9\%$	-	-
販管費	2,390	2,451	$\Delta 2.5\%$	-	-
(内 のれん償却)	289	320	$\Delta 9.6\%$	-	-
営業利益	53	118	$\Delta 54.5\%$	$\Delta 70$	-
経常利益	74	137	$\Delta 46.3\%$	$\Delta 60$	-
当期純利益	$\Delta 101$	$\Delta 51$	-	$\Delta 160$	-
EBITDA	429	511	$\Delta 16.1\%$	310	+38.5%
(連結従業員数)	(199名)	(198名)	(+1名)		

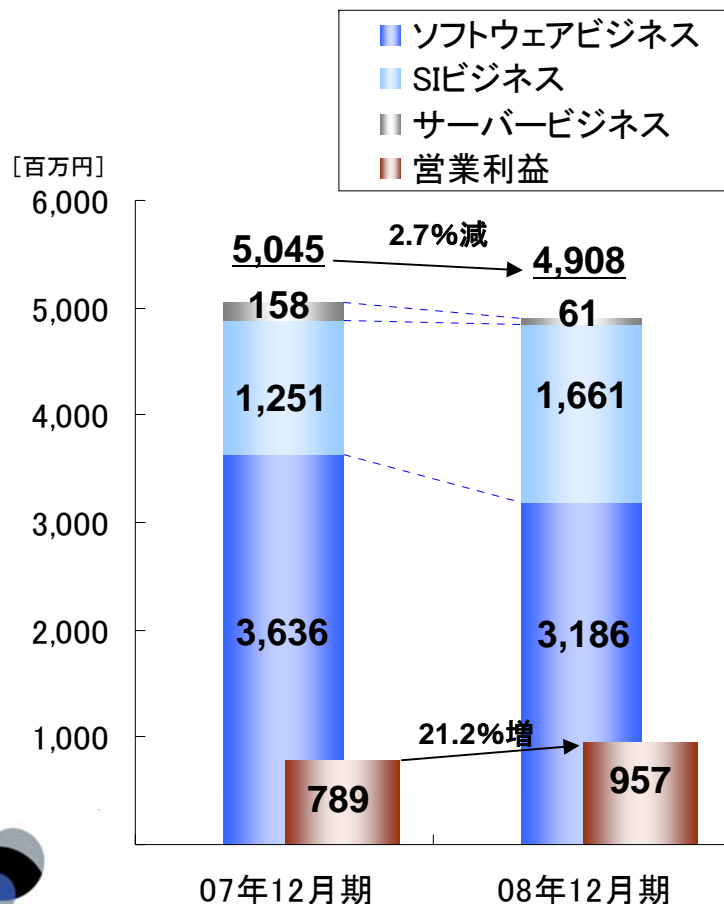
※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

2008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(円ベース)			SteelEye単体(\$ベース)		
	08年12月期 実績	07年12月期 実績	増減	08年12月期 実績	07年12月期 実績	増減	08年12月期 実績	07年12月期 実績	増減
売上高	5,146	5,136	+0.2%	783	1,033	△24.2%	7,577	8,767	△13.6%
(システム基盤)	4,421	4,330	+2.1%	783	1,033	△24.2%	7,577	8,767	△13.6%
(Webアプリ)	725	806	△10.1%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	1,652	1,537	+7.5%	740	1,032	△28.3%	7,156	8,760	△18.3%
販管費	1,375	1,312	+4.8%	956	1,140	△16.1%	9,243	9,673	△4.4%
(内のれん償却)	-	-	-	285	320	△10.9%	2,759	2,718	+1.5%
営業利益	277	225	+22.9%	△215	△107	-	△2,087	△912	-
経常利益	286	231	+23.9%	△204	△93	-			
当期純利益	99	100	△1.1%	△190	△152	-			
				換算レート: 1\$ = 103.43円			117.86円		
(従業員数)	(148名)	(164名)	(△16名)	(36名)	(34名)	(+2名)			

オープンシステム基盤事業について

売上高4,908百万円(前期比2.7%減)、営業利益957百万円(同21.2%増)



ソフトウェアビジネス (Linux及び関連ソフトウェアの販売)

「LifeKeeper」の国内販売は堅調であったが、国内のサーバー向けLinux OS市場の成長鈍化の影響等により「Red Hat Enterprise Linux」の新規販売が減少した他、ドル安の影響がSteelEye社の円換算後の海外売上高を押し下げたことで、売上高は3,186百万円(前期比12.4%減)となった。

SIビジネス (Linux等のシステム構築、コンサルティング、サポート)

「SIOS Integration for Google Apps」が好調だったほか、「Red Hat Enterprise Linux」の既存顧客によるサポート契約更新が増加し、売上高は1,661百万円(同32.8%増)となった。

サーバービジネス (自社・他社ブランドのサーバー販売)

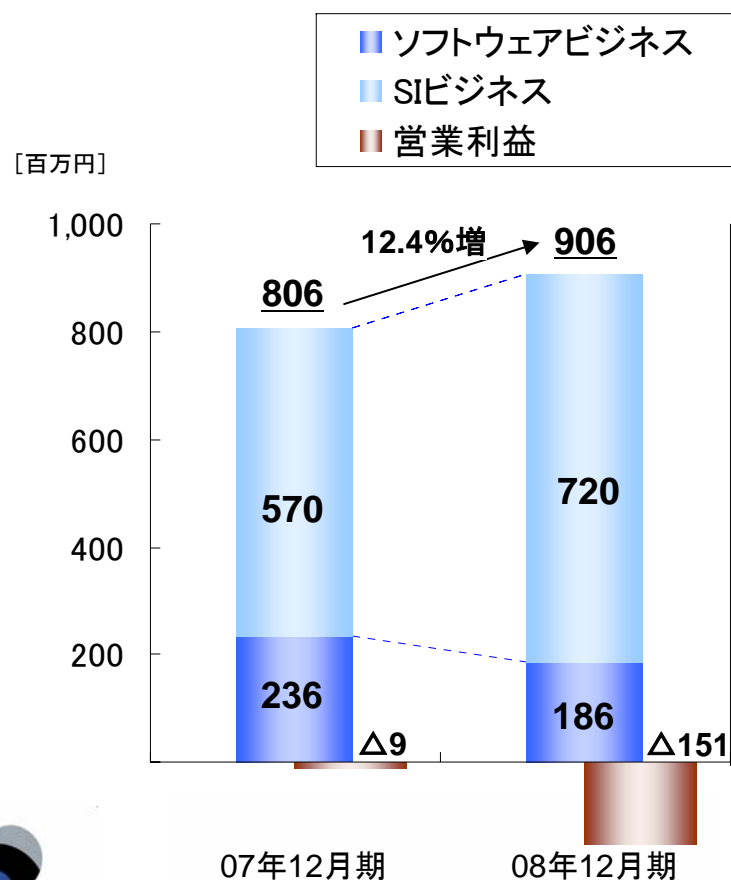
縮小の方針であり、売上高は61百万円(前年同期比61.3%減)となった。

営業利益

国内において利益率の高い自社製品・サービスの売上構成比が高まったこと、原価、販管費を抑制したこと等の影響により増益となった。

Webアプリケーション事業について

売上高906百万円(前期比12.4%増)、営業利益△151百万円(前期は△9百万円)



ソフトウェアビジネス (Webアプリケーション製品等の開発・販売)

製品の選択と集中を進めていく中で、他社仕入ソフトウェアから利益率の高い自社開発ソフトウェアへとシフトする過渡期にあり、売上高は186百万円(前期比21.0%減)となった。

Webアプリケーションの新製品として、高機能版のプロジェクト管理ソフトウェア「ProjectKeeper Professional」(2月)、会議効率化支援ソフトウェア「eXtreme Meeting」(4月)を発表。

SIビジネス (Javaの受託開発、コンサルティング、教育)

グルージェント社が連結子会社に加わったことにより720百万円(同26.3%増)の売上高となった。

営業利益

競争激化による利益幅の縮小、受託開発での不採算案件発生、一部ソフトウェアの減損等により、Webアプリケーション事業では営業赤字幅が拡大。

2008年12月期 貸借対照表

(単位:百万円)

連結

	08年12月期	07年12月期	
	実績	実績	増減
流動資産合計	3,649	3,699	△ 50
固定資産合計	1,335	1,856	△ 521
(のれん)	917	1,401	△ 484
資産合計	4,985	5,556	△ 571
流動負債合計	2,386	2,323	+63
(1年内返済長期借入金)	250	250	0
固定負債合計	411	664	△ 253
(長期借入金)	375	625	△ 250
負債合計	2,798	2,988	△ 190
純資産合計	2,187	2,567	△ 380
負債純資産合計	4,985	5,556	△ 571

(単位:百万円)

単体

	08年12月期	07年12月期	
	実績	実績	増減
流動資産合計	3,156	3,153	+2
固定資産合計	2,378	2,362	+17
(関係会社株式)	2,010	1,933	+77
資産合計	5,535	5,516	+19
流動負債合計	2,198	2,022	+176
(1年内返済長期借入金)	250	250	0
固定負債合計	411	664	△ 253
(長期借入金)	375	625	△ 250
負債合計	2,609	2,687	△ 78
純資産合計	2,925	2,828	+97
負債純資産合計	5,535	5,516	+19

2008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	07年12月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	606	150	+456
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 213	△ 73	△ 141
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 257	△ 168	△ 89
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 101	△ 18	△ 84
現金及び現金同等物の増減額	33	△ 109	+143
現金及び現金同等物の期首残高	1,251	1,360	△ 109
現金及び現金同等物の期末残高	1,285	1,251	+34

下期重点施策のレビュー①

■ 技術・製品力の強化

- ▶ SteelEye社における製品開発強化
 - 事業継続分野における新製品開発を継続推進
- ▶ SIOS Applications (Webアプリケーションの自社製品)の強化
 - ProjectKeeper Lite の開発(リリース:2009年1月)
- ▶ Google Apps連携サービスの機能強化
 - 有力なアライアンス体制と技術連携体制の構築
(エクスジェン・ネットワーク、ネットスプリング等)
- ▶ グルージェント社の製品開発強化
 - 開発基盤分野におけるR&Dを継続推進
- ▶ その他
 - 開発者向けトレーニング「iPhoneアプリケーション開発」を提供開始
(11月)

下期重点施策のレビュー②

■ 販売・マーケティング力の強化

- ▶ パートナー販売(チャネル販売)強化
 - LifeKeeperパートナーカンファレンスの開催(10月・・・51社参加)
- ▶ エンドユーザーへのダイレクトアプローチ強化
 - Google Apps連携サービスの積極的な展開に寄与
- ▶ その他
 - レッドハットとの新契約締結
 - レッドハットのLinux OS製品に独自のサポートサービスを付加して提供していた「Red Hat Enterprise Linux Plus」の販売・サポートビジネスを終了し、レッドハットの標準製品「Red Hat Enterprise Linux」の販売を継続(サポートサービスは製品提供元のレッドハットが直接ユーザーに提供)
 - ミドルウェア製品「JBoss Enterprise Middleware」における販売協業体制の強化によるオープンソース・ミドルウェア市場の拡大

下期重点施策のレビュー③

■ 組織・人事体制の強化

- スリム化の推進によるコスト効率向上
 - 2009年事業推進型組織の構築準備
- 社内ITシステムの刷新による生産性向上
 - 2009年からの新基幹システムへの完全移行

■ グローバル展開の推進

- SteelEye事業の再構築
 - SteelEye社のマネジメント体制刷新
 - 人員体制強化
(マーケティング、チャネル営業の増員、間接部門の効率化)
 - アジアビジネス拡大のための組織化準備

■ その他

- 機動的な資本政策遂行・・・自己株式の取得を実施
(実施期間:11月17日～12月30日、取得自己株式数:412株、取得総額:7,450,820円)

Contents

- 2008年12月期決算概要と重点施策のレビュー

- 中期事業戦略と2009年12月期業績予想

中期経営目標数値について

当社は中期経営計画について、ローリング方式を採用し毎期更新しており、中期経営目標値として、売上高100億円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)15億円を目指します。

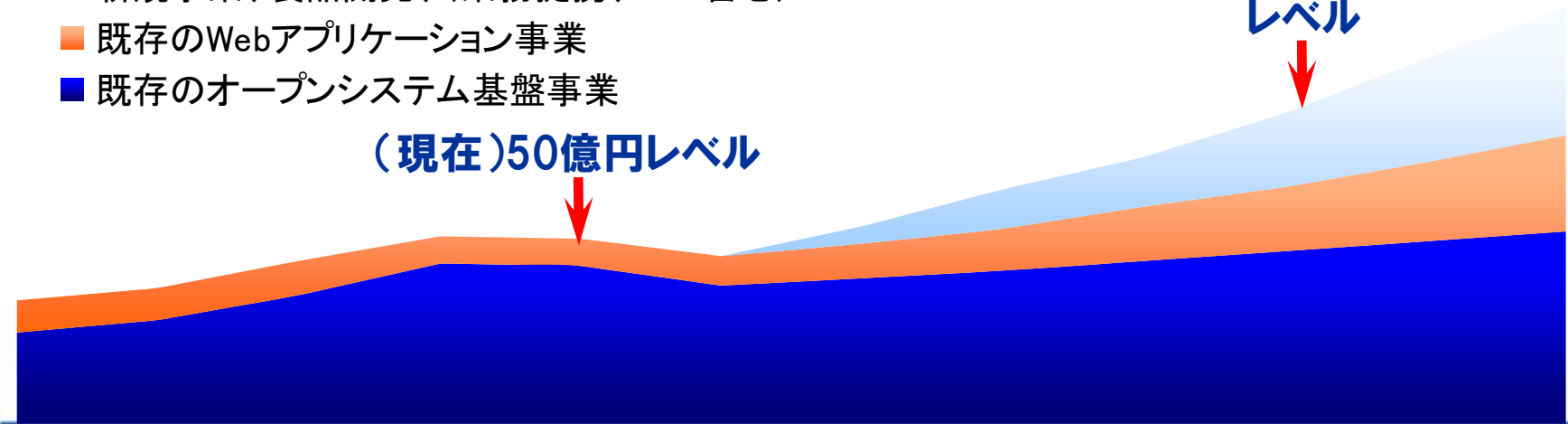
しかしながら、昨今の世界的な経済危機は深刻であり、当社を取り巻く事業環境は非常に厳しいものと予測しています。この状況に鑑み、その上記目標値の実現時期については、事業環境及び中期事業戦略の進捗状況に応じて公表します。

売上高成長のイメージ

- 新規事業、製品開発、(業務提携、M&A含む)
- 既存のWebアプリケーション事業
- 既存のオープンシステム基盤事業

(現在)50億円レベル

100億円
レベル



当社のテクノロジー強化領域

オープン

LifeKeeper, Data Replication
Red Hat Enterprise Linux

SIOS Applications
ProjectKeeper
SFA+

OSSよろず
相談室

クラウドコンピューティング

SIOS Integration for Google Apps

クラウドコンピューティング
コンピュータ処理をネットワーク
(通常はインターネット)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

コラボレーション

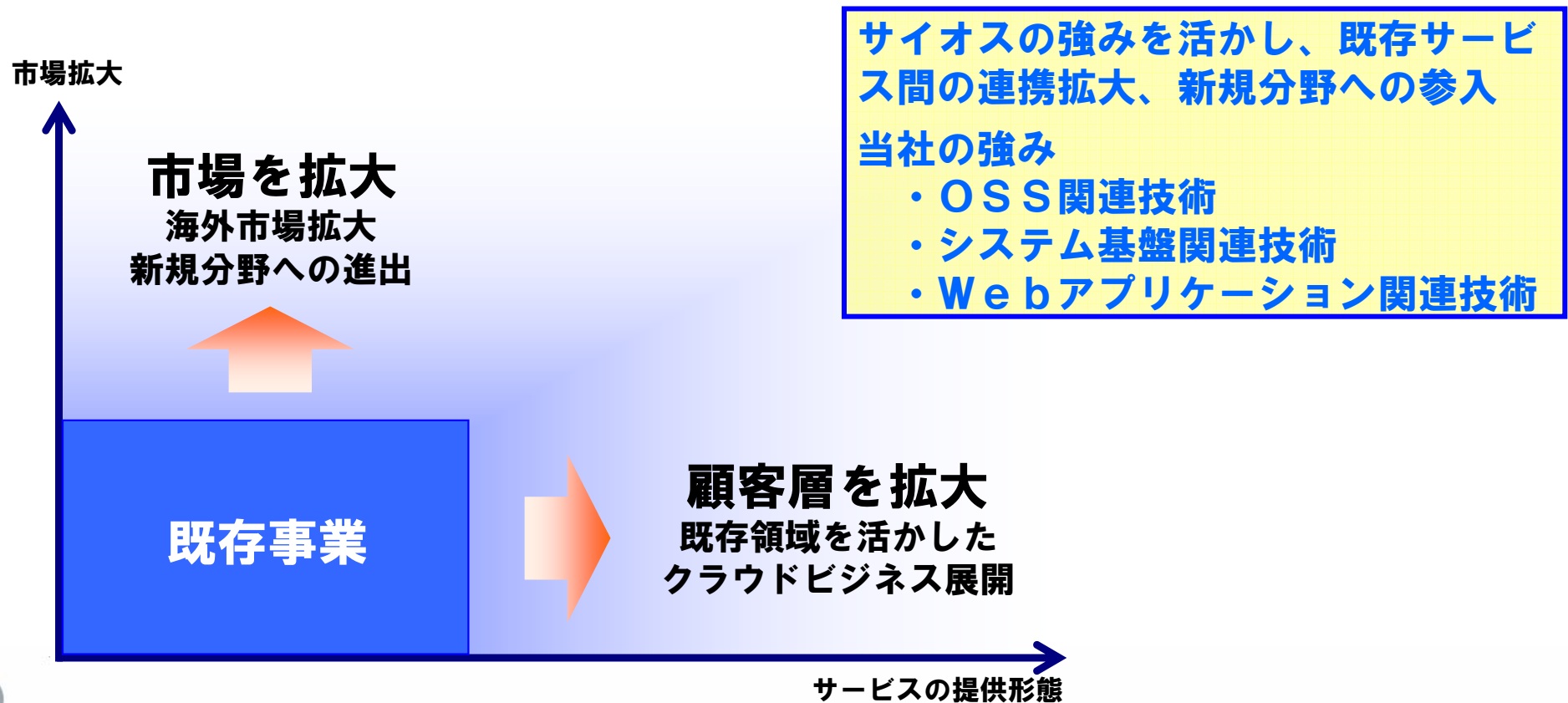
ウェブ

クラウドコンピューティング向け製品・サービスを強化

クラウドコンピューティングの潮流(2012年1兆円超の市場へ※)

⇒ ユーザーのIT利用形態はクラウド化する

※当社調べ



中期事業戦略

全社レベルの新たな取り組み

部門横断的実行型組織であるクロス・ファンクショナル・チーム(CFT)を発足



今後の既存ビジネスの伸長と新規ビジネスの創出のため
多面的な事業推進スピードの向上を図る

技術・製品・サービスの強化

販売・マーケティングの強化

組織・人事体制の強化

グローバル展開の推進

コンプライアンスの強化

中期事業戦略に基づく今期重点施策①

■ 技術・製品・サービスの強化

- 既存製品・サービスは選択と集中により自社製品事業を強化
 - 最重要製品・サービス : LifeKeeper (国内、海外)
 - 重点製品・サービス : SIOS Integration for Google Apps (Google連携サービス)
SIOS Applications (自社Webアプリケーション製品)
- 新製品の投入
 - SIOS Applicationsの追加投入
 - SteelEye社による国内向け製品投入
 - グルージャェント社は開発基盤分野のR&Dを継続
 - その他、先行投資的な研究開発を実施

中期事業戦略に基づく今期重点施策②

■ 販売・マーケティングの強化

- ▶ 製品・サービス別販売ルートの再構築と強化
 - エンドユーザーへのダイレクトアプローチの更なる強化
 - パートナー連携の更なる強化
- ▶ 顧客満足度向上及び保守・更新ビジネス強化
- ▶ 営業効率の最大化

■ グローバル展開の推進

- ▶ SteelEye社の業容拡大
 - 新規製品開発の強化(サイオスとの開発連携強化)
 - 欧州市場販売体制の再構築
- ▶ アジア圏への事業拡大
 - アジア圏への事業本格開始
 - 社内組織体制の整備

中期事業戦略に基づく今期重点施策③

■ 組織・人事体制の強化

- 国内事業ユニットにおける事業推進力の向上を目的とした技術・販売部門の責任体制の明確化
- 企画機能の強化

■ コンプライアンスの強化

- 内部統制の適用初年度に向けた内部管理体制の強化

■ その他

- 前期Q4に引き続き、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得に関する事項を決議
実施期間：2月3日～3月31日
取得しうる自己株式数：1,000株(上限)、取得価額の総額：20百万円(上限)

2009年12月期 通期業績予想

(単位:百万円)

	連結			
	09年12月期 予想	08年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	5,250	5,815	△565	△9.7%
オープンシステム基盤事業	4,300	4,908	△608	△12.4%
Webアプリケーション事業	950	906	+44	+4.7%
売上総利益	2,440	2,444	△4	△0.2%
販管費	2,380	2,390	△10	△0.4%
(内のれん償却)	260	289	△29	△10.2%
営業利益	60	53	+7	+11.3%
経常利益	50	74	△24	△32.4%
当期純利益	△50	△101	+51	-
EBITDA	430	429	+1	+0.2%

※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

(外部環境による増減)

- ・世界的経済危機による影響に鑑み、市況を保守的に見込むほか、SteelEyeの為替換算レートを1\$:90円(前期は103.43円)で見込む。
- ・国内サーバー向けLinux OS市場の成長鈍化による影響

(内部要因による増減)

- ・「Red Hat Enterprise Linux」に関する販売製品変更による減収減益影響
- ・「SIOS Integration for Google Apps」をWebアプリケーション事業へ移管する影響

Webアプリケーション事業

(外部環境による増減)

- ・世界的経済危機により企業の投資意欲が減退することを保守的に見込む

(内部要因による増減)

- ・「SIOS Integration for Google Apps」がオープンシステム基盤事業から移管される増収影響及び当該ビジネスの伸長を見込む
- ・「SIOS Applications」の拡大による増収

売上総利益

- ・利益率の高い自社製品・サービスを拡大することで、売上高は減少だが売上総利益は確保

当期純利益 主に前期の税効果(繰延税金資産取崩)による影響

ご参考

- サイオステクノロジーについて
- 当社の事業領域

サイオステクノロジーについて

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、WebアプリケーションソフトウェアやOS（基本ソフトウェア）にかかわる事業を推進しております。最先端のソフトウェア技術を活用することで、ソフトウェア製品の開発・販売・サポート、情報システムの受託開発、システム基盤構築、運用サポート等を展開してまいりました。

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。

(2008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

資本金: 1,481百万円

社員数: 連結199名、個別148名

当社の事業領域

オープンシステム基盤事業

多様化する情報システムを、いつでも安心してご利用いただくためのソリューションを提供しています。企業IT基盤の中核となるLinux OSやシステム基盤を、高度な技術力と万全な運用サポートで構築、提供しています。

Linux
ソリューション

Linuxディストリビューションに関する
各種ソリューション提供

システム
インテグレーション

「SIOS Integration for Google Apps」
「Webアプリケーション受託開発」

システム
運用管理
ソフトウェア

HAクラスターソフトウェア
「LifeKeeper」
ミラーリングソフトウェア
「DataReplication」

エンジニア向け
トレーニング

各エンジニアのスキルに合わせた
多彩なトレーニングメニューを提供

オープンソース
ソフトウェア
(OSS)
サポート

OSSに関する様々な
お問い合わせに対応する
「サイオスOSSよろず相談室」

Web
アプリケーション
ソフトウェア

プロジェクト管理「ProjectKeeper」
営業支援
「Sales Force Automation+」
会議効率化「eXtreme Meeting」

コストパフォーマンスの高いWebベースの業務アプリケーションを各種開発、販売、運用支援を行っています。また、企業の様々な要求に対応したWebアプリケーションのシステムインテグレーションを行っています。

Webアプリケーション事業

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）

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