

# 2008年12月期 中間決算説明資料



サイオステクノロジー株式会社

(東証マザーズ：3744)

2008年8月1日

# Contents

- 2008年12月期中間決算概要
- 2008年12月期通期業績予想
- 2008年下半年以降の重点施策

# 2008年12月期 中間決算概要

## 2008年12月期 中間決算のポイント

- 各企業に情報化投資を先送りする動きが見られ「Red Hat Enterprise Linux」の新規販売が減少
- ドル安影響により海外売上高が圧縮
- SteelEye社、米国でのOEM販売が引き続き好調、欧州市場では苦戦
- 「SIOS Integration for Google Apps」は好調
- グルージェント社(本年2月取得)の連結により、Webアプリケーション事業のSIビジネス売上復調
- 不採算案件の発生、研究開発費、広告宣伝費の増加があったが、外部委託費等の徹底したコスト削減を実施

# 2008年12月期 中間業績(連結)

	(百万円)				
	08年12月期 中間実績	07年12月期 中間実績	増減	中間業績予想 (H20.1.31 公表)	差異
<b>売上高</b>	<b>2,904</b>	<b>2,956</b>	△ 1.8%	<b>3,100</b>	△ 6.3%
オープンシステム基盤事業 (旧:Linux関連事業)	2,373	2,481	△ 4.3%	-	-
Webアプリケーション事業 (旧:Java関連事業)	530	475	+11.6%	-	-
<b>売上総利益</b>	<b>1,108</b>	<b>1,263</b>	△ 12.3%	-	-
<b>販管費</b>	<b>1,197</b>	<b>1,228</b>	△ 2.6%	-	-
<b>営業利益</b>	<b>△ 88</b>	<b>35</b>	-	<b>10</b>	-
<b>経常利益</b>	<b>△ 78</b>	<b>30</b>	-	<b>0</b>	-
<b>当期純利益</b>	<b>△ 116</b>	<b>△ 65</b>	-	<b>△ 30</b>	-
<b>EBITDA</b>	<b>97</b>	<b>231</b>	△ 57.7%	-	-
	(219名)	(187名)	(+32名)		

(連結従業員数:08/6末)

(219名)

(187名)

(+32名)

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

# 2008年12月期 中間業績(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 中間実績	07年12月期 中間実績	増減	08年12月期 中間実績	07年12月期 中間実績	増減	08年12月期 中間実績	07年12月期 中間実績	増減
売上高	<b>2,541</b>	<b>2,647</b>	△4.0%	<b>391</b>	<b>467</b>	△16.4%	<b>3,728</b>	<b>3,892</b>	△4.2%
(システム基盤)	2,118	2,171	△2.5%	391	467	△16.4%	3,728	3,892	△4.2%
(Webアプリ)	423	475	△11.0%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	<b>711</b>	<b>796</b>	△10.7%	<b>367</b>	<b>467</b>	△21.4%	<b>3,504</b>	<b>3,890</b>	△9.9%
販管費	<b>677</b>	<b>656</b>	+3.2%	<b>494</b>	<b>572</b>	△13.5%	<b>4,718</b>	<b>4,762</b>	△0.9%
(内 のれん償却)	-	-	-	<b>144</b>	<b>162</b>	-	<b>1,377</b>	<b>1,356</b>	-
営業利益	<b>33</b>	<b>140</b>	△75.8%	<b>△127</b>	<b>△104</b>	-	<b>△1,213</b>	<b>△872</b>	-
経常利益	<b>37</b>	<b>129</b>	△70.8%	<b>△120</b>	<b>△99</b>	-			
中間純利益	<b>△6</b>	<b>45</b>	-	<b>△110</b>	<b>△111</b>	-			
				換算レート: 1\$ = 104.90円		120.16円			
(従業員数:08/6末)	(169名)	(156名)	(+13名)	(37名)	(31名)	(+6名)			

# 事業セグメントの変更について

中長期に当社の技術・製品力の強化を実現するキーワード  
「オープン」「コラボレーション」「ウェブ」  
事業の視点を更に大きく広げるため、セグメントを変更

## オープンシステム基盤事業(旧 Linux関連事業)

ソフトウェアビジネス	「LifeKeeper」、「Red Hat Enterprise Linux」新規契約など ※SteelEye社が属しています。
SIビジネス	「SIOS Integration for Google Apps」 「Red Hat Enterprise Linux」サポート契約の更新など
サーバービジネス	縮小の方針 (Linux対応サーバー、ストレージ・周辺機器の販売・サポート)

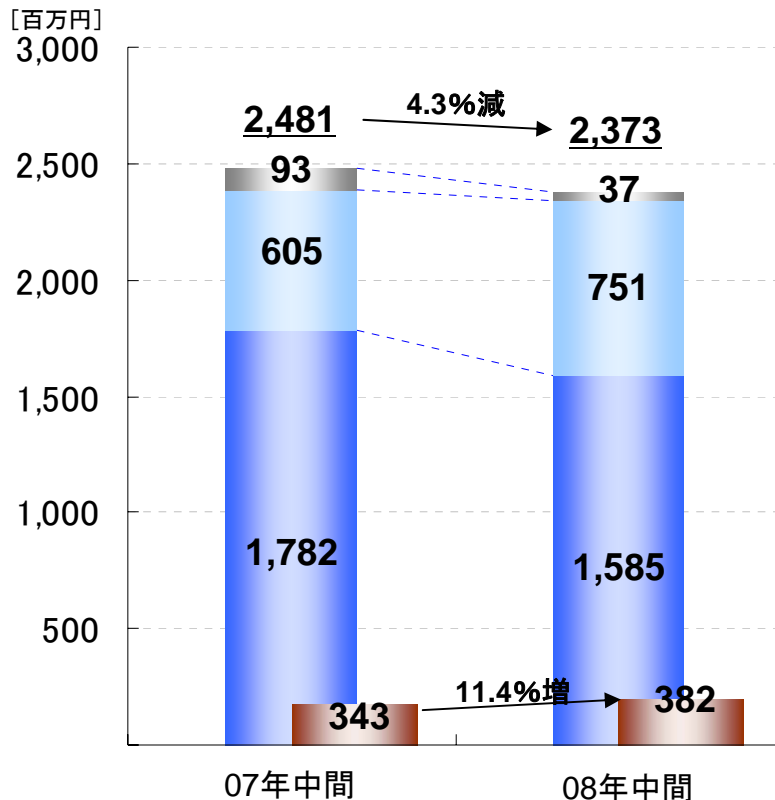
## Webアプリケーション事業(旧 Java関連事業)

ソフトウェアビジネス	「ProjectKeeper」、「Sales Force Automation+」、 「eXtreme Meeting」など
SIビジネス	Webアプリケーション受託開発 ※グルージェント社が属しています。



# オープンシステム基盤事業について

- オープンシステム基盤事業は、売上高2,373百万円(前年同期比4.3%減)、営業利益382百万円(同11.4%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)  
企業の情報化投資の先送りやSteelEye社がドル安の影響を受けたことが主要因で1,585百万円(前年同期比11.0%減)の売上となった。SteelEye社では、米国販売網の再構築を進め、今後の大きな成長が期待されているBCM関連市場向け製品「Data Replication」の機能強化と販売活動を積極的に推進。

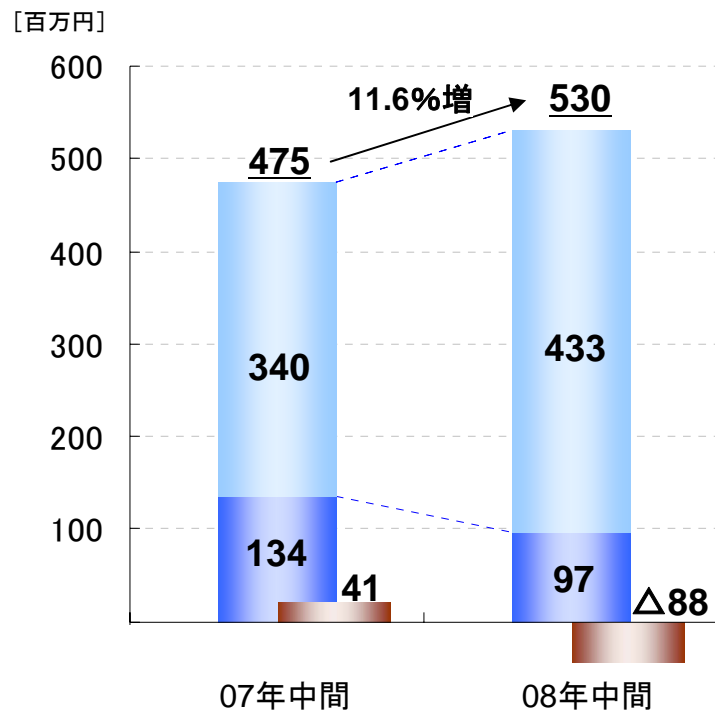
**SIビジネス**(Linux等のシステム構築、コンサルティング、サポート)  
「SIOS Integration for Google Apps」が好調であったほか、引き続き「Red Hat Enterprise Linux」の既存顧客のサポート契約更新による売上増加があり751百万円(同24.0%増)の売上となった。

**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、37百万円(前年同期比60.2%減)の売上となった。

- ソフトウェアビジネス
- SIビジネス
- サーバービジネス
- 営業利益

# Webアプリケーション事業について

- Webアプリケーション事業は、売上高530百万円(前年同期比11.6%増)、営業利益△88百万円(前期は41百万円)



## 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)

製品の選択と集中により、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ったため、売上は97百万円(前年同期比27.6%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)を発売開始。

## SIビジネス (Javaの受託開発、コンサルティング、教育)

依然として熾烈な受注獲得競争が継続しているものの、受託開発の受注を増やしたことや、グルージェント社が連結子会社に加わったことなどにより433百万円(同27.0%増)の売上となった。

受託開発での不採算案件発生が、Webアプリケーション事業での営業赤字の原因となった。

- ソフトウェアビジネス
- SIビジネス
- 営業利益



# 2008年12月期中間 貸借対照表

(単位:百万円)

## 連結

	連結		
	08年12月期 中間期末	07年12月期 年度末	増減
流動資産合計	3,652	3,699	△ 47
固定資産合計 (のれん)	1,636 1,196	1,856 1,401	△ 219 △ 204
資産合計	5,289	5,556	△ 266
流動負債合計 (1年内返済長期借入金)	2,381 250	2,323 250	+57 0
固定負債合計 (長期借入金)	543 500	664 625	△ 120 △ 125
負債合計	2,925	2,988	△ 63
純資産合計	2,363	2,567	△ 203
負債純資産合計	5,289	5,556	△ 266

(単位:百万円)

## 単体

	単体		
	08年12月期 中間期末	07年12月期 年度末	増減
流動資産合計	3,071	3,153	△ 82
固定資産合計 (関係会社株式)	2,393 2,005	2,362 1,933	+30 +72
資産合計	5,464	5,516	△ 51
流動負債合計 (1年内返済長期借入金)	2,095 250	2,022 250	+72 0
固定負債合計 (長期借入金)	543 500	664 625	△ 120 △ 125
負債合計	2,639	2,687	△ 48
純資産合計	2,825	2,828	△ 3
負債純資産合計	5,464	5,516	△ 51



# 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 中間実績	07年12月期 中間実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	326	24	+302
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 276	△ 41	△ 234
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 125	△ 39	△ 86
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 33	12	△ 46
現金及び現金同等物の増減額	△ 109	△ 44	△ 64
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中間期末残高	1,142	1,316	△ 174

# 中期重点施策

技術・製品力の強化

販売・マーケティング力の強化

組織・人事体制の強化

グローバル展開の推進



# 重点施策個別状況

## ■ 技術・製品力の強化

- ▶ プロジェクト管理ソフトウェア「ProjectKeeper Professional」の販売開始(2月)
- ▶ 株式会社グルージェントの取得(連結子会社化)(2月)
- ▶ 会議の効率と生産性を高めるソフトウェア「eXtreme Meeting」の販売開始(4月)
- ▶ 「ProjectKeeper」と営業効率改善ソフトウェア「Sales Force Automation+」の連携強化(6月)

# 重点施策個別状況

## ■ 販売・マーケティング力の強化

- ▶ 「SIOS Integration for Google Apps」の積極的な拡販
  - 日本大学、京都府立医科大学、他
  - Google社のGoogle Enterprise Professional パートナーに認定

## ■ 組織・人事体制の強化、グローバル展開の推進

- ▶ 米国の人員体制強化 – マーケティング、チャネル営業の増員、間接部門の効率化・コスト削減

# Contents

- 2008年12月期中間決算概要
- 2008年12月期通期業績予想
- 2008年下半年以降の重点施策

# 2008年12月期通期業績予想

## 2008年12月期 通期業績予想のポイント

- ソフトウェアビジネスは、下期も企業の情報化投資を抑制する動きが更に加速し、減少すると予測
- SteelEye社も、引き続き、欧州市場での競争激化、ドル安による影響が継続すると予測し、海外売上高(円換算後)は前期と比べ減少すると見込む
- 「SIOS Integration for Google Apps」は好調維持
- グルージェント社の連結影響等により、受託開発売上は堅調に推移
- 徹底したコスト削減により売上原価、販売管理費の抑制を引き続き実施
- 中長期的な成長のため、OSSや自社開発ソフトウェアの研究開発及び販売施策は推進

# 2008年12月期通期業績予想

(単位:百万円)

	連結			単体		
	08年12月期 修正予想	07年12月期 実績	増減	08年12月期 修正予想	07年12月期 実績	増減
売上高	<b>5,680</b>	<b>5,851</b>	△ 2.9%	<b>4,930</b>	<b>5,136</b>	△ 4.0%
オープンシステム基盤事業 (旧: Linux関連事業)	4,735	5,045	△ 6.1%	4,180	4,330	△ 3.5%
Webアプリケーション事業 (旧: Java関連事業)	945	806	+17.2%	750	806	△ 6.9%
売上総利益	<b>2,500</b>	<b>2,570</b>	△ 2.7%	<b>1,620</b>	<b>1,537</b>	+5.4%
販管費	<b>2,570</b>	<b>2,451</b>	+4.9%	<b>1,470</b>	<b>1,312</b>	+12.0%
営業利益	△ 70	118	-	150	225	△ 33.6%
経常利益	△ 60	137	-	150	231	△ 35.1%
当期純利益	△ 160	△ 51	-	60	100	△ 40.3%
EBITDA	<b>310</b>	<b>511</b>	△ 39.3%			



# Contents

- 2008年12月期中間決算概要
- 2008年12月期通期業績予想
- 2008年下半年以降の重点施策

# 下半期以降の重点施策①

## ■ 技術・製品力の強化

- ▶ SteelEyeにおける製品開発強化
- ▶ SIOS Applications (サイオスのWebアプリケーション製品)の機能強化
- ▶ Google AppsとのID連携サービスの拡大
  - ▶ シングルサインオン
  - ▶ アクセス管理
  - ▶ ID管理ソリューションビジネスの拡大
- ▶ グルージャエントの開発基盤関連R&Dを強化

# 下半期以降の重点施策②

## ■ 販売・マーケティング力の強化

2営業部門体制を3営業部門体制に再編(8/4付け改組)

- ▶ パートナー営業部: チャンネル販売体制を従来にも増して強化
- ▶ システムソリューション営業部(新設): 多様化する顧客ニーズにきめ細かく対応するために、エンドユーザーへのダイレクトアプローチ体制を強化
- ▶ Webソリューション営業部: SIOS Applications(サイオスのWebアプリケーション製品)特化の販売体制

# 下半期以降の重点施策③

## ■ 組織・人事体制の強化

- ▶ スリム化を推進しつつ、同時にグローバルビジネス支援機能の効率化を図る
- ▶ 社内ITシステムの刷新による生産性向上、コスト削減

## ■ グローバル展開の推進

- ▶ SteelEyeの拡大
  - ▶ マネージメント体制、日米の開発協力体制強化
  - ▶ 欧州ビジネスのてこ入れ
  - ▶ アジアビジネスの拡大

# Case Study

当社グループが提供する製品・サービス

# 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

# LifeKeeper for Linux

## 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クラスターソフトウェアの決定版

SteelEye 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により、止めたくないシステムの障害を防ぐ為に、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。全ての設定、運用管理をGUIで行なうことが可能な為、管理者の人的ミスを大幅に削減すると共に、オプション製品のアプリケーションリカバリーキット(ARK)を使用することにより、複雑なスクリプトを記述することなく容易にアプリケーションソフトウェアの冗長化が実現できます。

### 【特長】

#### ■ 優れたコストパフォーマンスと高信頼性

- 商用UNIXと同等の信頼性を低コストで実現します。
- システムやサーバーの計画停止中もクライアントへのサービス提供が可能です。

#### ■ 容易な構築

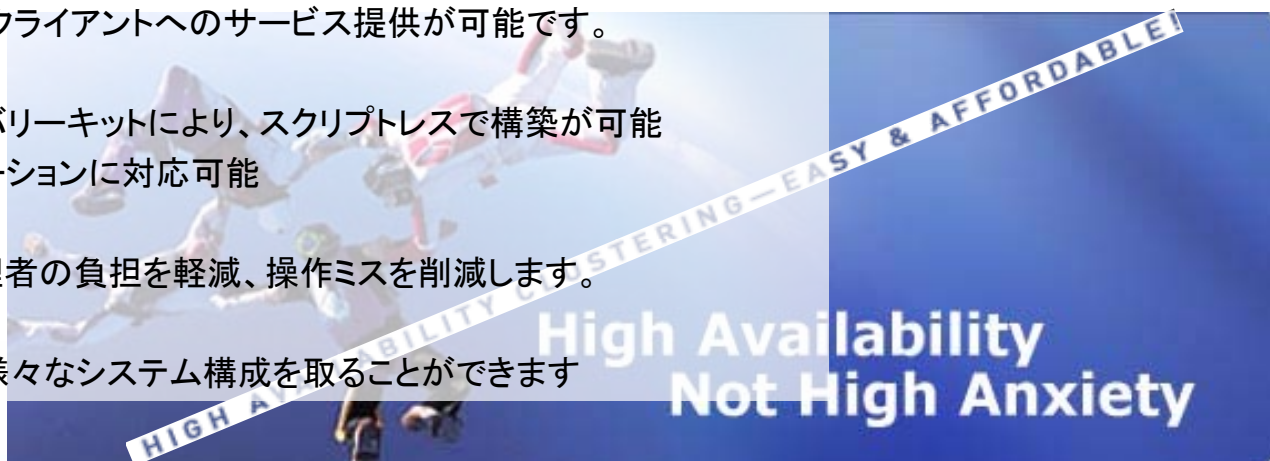
- アプリケーション毎に用意されたリカバリーキットにより、スクリプトレスで構築が可能
- Generic ARKによりあらゆるアプリケーションに対応可能

#### ■ 容易な運用・管理

- JavaベースのGUI管理画面により管理者の負担を軽減、操作ミスを削減します。

#### ■ 多様なシステム構成

- 最大32台のクラスターをサポートし、様々なシステム構成を取ることができます



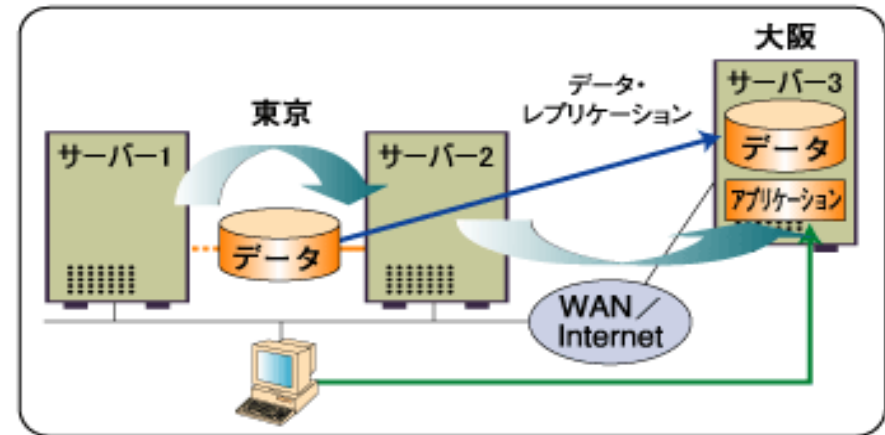
# LifeKeeper for Windows

## 簡単構築・低価格でWindowsサーバーを冗長化 HAクラスターソフトウェア

Windowsサーバーのクラスター機能は特有の導入障壁があります。  
LifeKeeperなら、OSはStandard Editionで構成可能、共有ディスクが不要なデータ・レプリケーション構成が可能である為、既存の環境にもう1台サーバーを追加するだけで、簡単・低価格でシステムを冗長化することが可能です。

### 【特長】

- **構築しやすい**  
-GUIのウィザードだけで、HAクラスター環境の構築、設定、運用が可能
- **メンテナンスしやすい**  
-サービスを稼働させたままで、クラスターの設定変更や削除が可能
- **価格が安い**  
-OSとアプリケーションは、Standard Editionで安価に構築可能
- **充実のサポート**  
-サポート期間中は無償でバージョンアップができ、問い合わせ回数無制限のメールサポート付
- **共有ディスクが不要**  
-既存のシステムに1台サーバーを追加するだけで、HAクラスターが構成できるため、最小限のコスト投資でシステムの構築が可能



LifeKeeper for Windowsによるディザスターリカバリーシステムの構成例



# Data Replication

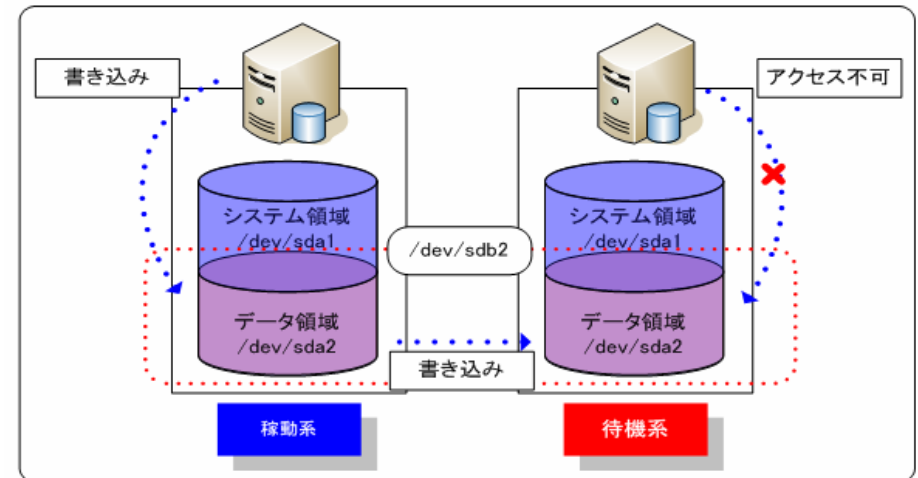
## リwind機能でCDP（継続的データ保護）を実現！

筐体間ミラーリングを行なうことで、共有ディスクを用いないクラスターを構成するソフトウェア。標準カーネル(ネイティブ)の機能だけで、同期ミラー、非同期ミラー、部分再同期を実現した業界初の製品です。WAN経由でネットワークミラーリングし、サーバーを遠隔地に配置するディザスターリカバリー構成をとることもできます。さらに、独自の「リwind機能」により、過去の任意の時点へのデータ復旧を行い、CDP(継続的データ保護)を実現します。

### 【リwind機能とは】

SteelEye Data Replicationは、独自の「リwind機能」で、過去の任意の時点 (Any Point inTime) へのデータ復旧を行い、CDP（継続的データ保護、Continuous Data Protection）を実現。データが変更される度にビットマップファイルに変更履歴を記録し、あらゆる時点のデータをリカバリーすることが可能。

自由自在にデータをリカバリーする事が出来、大規模な災害からのデータ保護だけでなく、日常業務におけるデータ破損、消失からもデータを保護。



Data Replication構成例

# 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

お客様の既存の情報システムとGoogleのホスティング型アプリケーションサービス「Google Apps」を直接連携させるサービスです。SIOS Integration for Google Appsでは、サイオスが開発し、Googleが採用した Provisioning API を利用し、アプリケーションへのシングルサインオンや、お客様内のユーザー管理システムとGoogleユーザー情報の同期を行ないます。お客様は、自社の情報システムとGoogleが提供するGmailやGoogleカレンダー、Googleドキュメントなどを、より便利に、安全に利用することが可能になります。

### 【基本サービス】

#### ■ 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」

ユーザーパスワードをGoogle側に渡すことなく、  
Google Appsへのログインを実現

#### ■ アカウント管理を効率化する「アカウント同期」

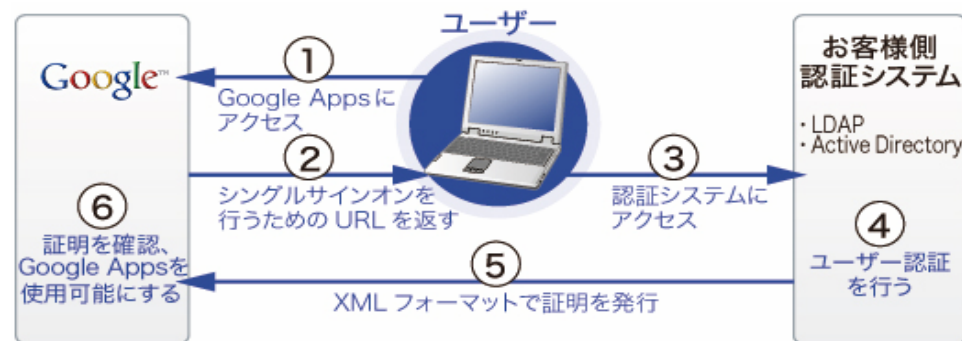
お客様のシステムとGoogleとの、ユーザー情報の  
二重管理を防ぐため、ユーザーの追加や削除を連携

#### ■ ユーザーの利便性を向上させる「パスワード同期」

Gmailをpopで使用する場合や、Google トークを利用する  
場合に社内 のパスワードと同じパスワードを使用可能にする

### 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。



サイオスの実績から生まれた機能の一部は、Google Codeにて公開中。

Google Apps API <http://code.google.com/apis/apps/>

GHeimdall (ヘイムダル) <http://code.google.com/p/gheimdall/>

# サイオスOSSよろず相談室

## 幅広いソフトウェアとバージョンに柔軟に対応 OSS問題解決支援サービス

サイオスOSSよろず相談室では、OSSに関する機能や設定方法、障害への対処法など、さまざまなお問い合わせに回答いたします。お客様は、Linuxカーネルや各種のミドルウェアなど、多彩なOSSに関する相談の窓口を、サイオスに一本化することができます。

### 【特長】

- 広範なサポート対象OSS。40種類以上のOSSから選択可能
- OSSのバージョンを固定せず、お客様のご要望に応じて相談
- Linuxカーネルも含めて、問い合わせの窓口を一本化



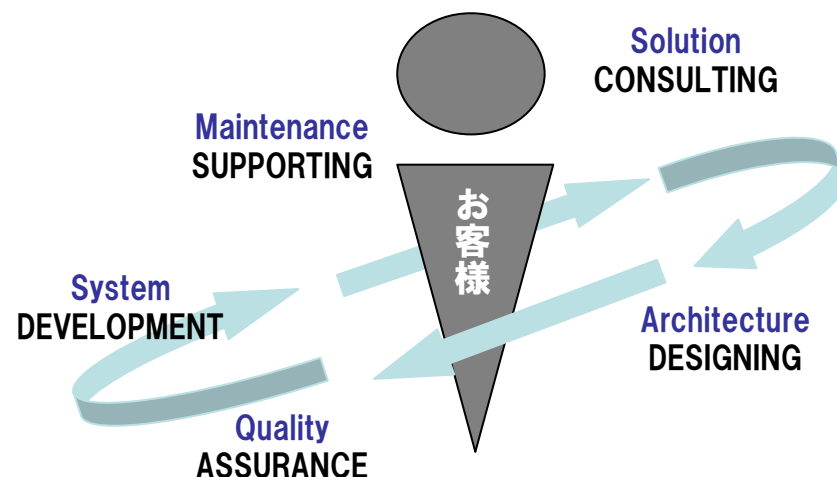
# Webシステム開発

## Java黎明期から培われた技術と開発実績を誇る Webシステム構築サービス

SIOSはJava、Linuxあるいはオープンソースソフトウェアといった最先端のテクノロジーを中心としたシステム構築を得意としていますが、決して最新のトレンドを盲目的に採用することが必ずしもお客様の問題解決や価値創造に対しての解になるとは限らないと考えています。一般的には古いとされる「枯れた」方法論や技術をあえて採用する、あるいは最新の方法論と融合しながら最適解を導いていくことが重要であるというのが、これまでの経験から得た基本的な考え方です。SIOSは、問題解決につながるベストプラクティスを常に追及し、お客様にとって価値あるビジネスパートナーを目指します。

### 【SIOSのJava/Webソリューション】

- お客様の問題を的確に分析、実施することによりニーズを満たすソリューションの提供
- SIOSが開発したフレームワークをベースとしたシステム構築により高い生産性・品質を実現
- システム稼動後も専用サポートチームが末永くお客様のシステムをサポート
- Java黎明期から企業システムの構築をしている豊富な実績を活かし、先端技術も積極的に企業システムの場で実践



問題の分析、生産性の高い設計、  
そしてサポートという一貫したJavaによるシステム開発を手がけてきた  
ノウハウによりプロジェクトを成功に導きます。

# ProjectKeeper Professional

## 原価管理やEVM分析など、本格的なプロジェクト管理機能を手軽に利用できるWebアプリケーション

ProjectKeeper Professionalは、リーズナブルな価格で本格的なプロジェクト管理機能を提供するWebアプリケーションソフトウェアです。メンバー間や拠点間でのタイムリーな情報共有と進捗管理はもちろん、プロジェクトに関わる様々な原価の予算と実績の管理や、完了予定日および最終損益をタイムリーに予測できるEVM (earned value management) 分析、メンバー間の円滑なコミュニケーションを支援する機能（掲示板、課題管理、メッセージ）などを備え、プロジェクトの成功を強力に支援します。また、サーバーのCPU数に応じたライセンス料金体系なのでユーザーが増える程に割安となり、大規模プロジェクトでも安価に導入可能です。

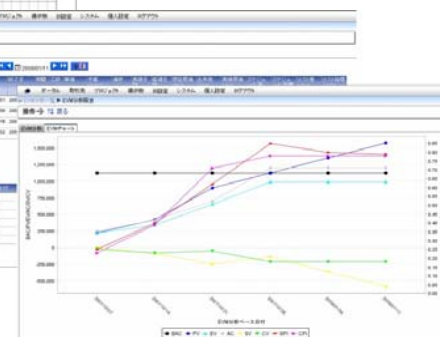
### 【特長】

- **Webで進捗状況をタイムリーに共有し、早期に問題を解決**  
-Webで情報共有、ガントチャートや稲妻線によって進捗管理
- **コスト管理や分析、予測を容易に実現**  
-原価(労務費、経費、材料費)の予算と実績を管理  
-EVM分析により完了日や損益を予測、早期の軌道修正も可能
- **リーズナブルな価格で、迅速に導入可能**  
-ユーザー数ではなく、サーバーのCPU数に応じた料金体系
- **メンバー間のスムーズなコミュニケーションを支援**  
-掲示板、課題管理、メッセージ機能
- **大規模プロジェクトや内部統制、IT統制にも有効**  
-活動プロセスおよび実績情報をサーバーで一元管理

### 🔴 スケジュール管理



### 🔴 EVM分析



# Sales Force Automation+

## 営業担当者には「使いやすさ」を、営業マネージャーには「柔軟で強力な分析機能」をリーズナブルな価格で提供する営業支援ツール

サイオステクノロジーの「Sales Force Automation+」は、リーズナブルな価格で「すぐに使える」「柔軟な分析ができる」「的確な指示を出せる」豊富な機能を提供します。

### 【特長】

- シンプルで見やすい「簡単な営業報告」
- 営業状況を可視化する  
「BI (ビジネスインテリジェンス)」機能
- グラフや一覧表を詳細化する「ドリルダウン」
- 自分だけのホーム画面を作る「ダッシュボード」
- すべての帳票が対象となる「Excel出力」
- 外出先からもすぐに報告できる「携帯電話対応」
- ユーザーが増えてもコストが一定の  
「サーバーライセンス価格」

### 【営業担当者のカレンダー】



### 【予定入力】



### 【営業マネージャーのダッシュボード】



### 【担当者別案件一覧】



### 【担当者の案件一覧】

- 直感的な操作画面で現場の入力を促進
- 個人の情報や体験、ノウハウを組織で共有
- 分析のために情報を一元化

- BIでグラフを作成し営業状況を可視化
- ドリルダウンで詳細分析
- 戦略の軌道修正
- 現場への的確な指示

# eXtreme Meeting

## 会議効率と生産性を向上させる会議運営支援Webツール

eXtreme Meetingは、参加者全員がディスプレイやプロジェクターを見て議論しながら議事録を作っていく手法「議事録ドリブン」を実践することにより、参加者全員の意識を議事録に集中させ、議論の脱線や誤解による認識の不一致等をなくすことが可能になります。さらに、会議の終了時点で参加者全員が納得できる議事録が完成し、会議で決まったToDo（やるべきこと）の情報が担当者にEmailで送信される画期的なツールです。

### 【特長】

#### ■ 会議のゴールを設定

会議中「ゴール」を画面に表示しておくため、参加者全員がゴールを意識して効率的に議論を行なうことができます。

#### ■ トピックを整理して議論

「トピック」ごとに「意見」を記入しながら会議を進めるため、現在何について議論しているかが明確になり、議論の迷走を防ぎます。

#### ■ 発言者を記録

発言者をプルダウンで選択して、「誰の発言なのか」を簡単に記録することができます。

#### ■ ToDoを登録し、管理

議事録に記入されたToDoが自動的に登録され、ToDoの進捗を随時入力できるので、確実に管理することができます。

#### ■ 議事録を事前に作成

会議の前に議事録を作成し、意見を事前に書き込んでおくことができるため、意見が出揃った状態で会議を始めることができ、会議の効率が大きく上がります。

### ▶ 議事録作成機能



### ▶ 作業管理機能



# 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。

---

(2008年6月30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219名、個別169名



## 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](https://www.sios.com/ir/form-IR_ssl.html)