

# 2006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)

2007年2月1日

# Contents

- 2006年12月期決算概要
- 2006年振り返り
- 2007年12月期業績見通し
- 2007年の基本戦略



# 2006年12月期業績の概要

- Linuxビジネスの強化として2006年6月に買収したSteelEye Technology, Inc.の当下期の欧米での売上高282百万円が加わり、当期連結売上高は5,125百万円となった。
- 売上総利益は利益率の高いSteelEye社製品LifeKeeperの貢献で売上総利益率が34.1%(前期実績30.5%)に上昇し、1,745百万円となった。
- 買収に伴うのれん償却159百万円、営業部門の増員による人件費負担増の影響で、販売費及び一般管理費が増え経常損失16百万円となった。但し、販売費及び一般管理費の圧縮努力により、業績予想に対しては、EBITDAは改善しており184百万円(対予想値31.6%増)の黒字となった。
- 当期純利益は移転関連費用等の特別損失110百万円、法人税等で70百万円の計上があり△184百万円となった。

※EBITDA・・・営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

# 2006年12月期業績

〔単位：百万円〕	連結			単体				
	2006年12月期 実績	2006年12月期 業績予想 (H18.8.2公表)	予想比 伸長率 (%)	2005年12月期 実績	2006年12月期 実績	前期比 伸長率 (%)	2006年12月期 業績予想 (H18.8.2公表)	予想比 伸長率 (%)
売上高	5,125	5,067	1.2%	4,247	4,843	+14.0%	4,800	+0.9%
〈Linux関連事業〉	<4,014>	<3,950>	1.6%	<3,246>	<3,732>	+15.0%	<3,683>	+1.3%
〈Java関連事業〉	<1,111>	<1,116>	-0.5%	<1,001>	<1,111>	+11.0%	<1,116>	-0.5%
売上総利益	1,745	1,847	-5.5%	1,294	1,353	+4.5%	1,416	-4.4%
販売費・一般管理費	1,759	1,865	-5.7%	1,024	1,273	+24.3%	1,351	-5.8%
営業利益	-13	-17	-	270	79	-70.4%	64	+24.0%
経常利益	-16	-24	-	268	72	-73.1%	57	+26.4%
当期純利益	-184	-174	-	222	-84	-	-92	-
EBITDA	184	140	31.6%	-	-	-	-	-

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 単体業績

[単位:百万円]

	SIOS単体 2006年12月期 実績	SteelEye単体 2006年12月期 実績(7~12月)
売上高	4,843	395
〈Linux関連事業〉	<3,732>	<395>
〈Java関連事業〉	<1,111>	—
売上総利益	1,353	392
販売費・一般管理費	1,273	326
営業利益	79	66
経常利益	72	69
当期純利益	-84	59

# Linux関連事業について

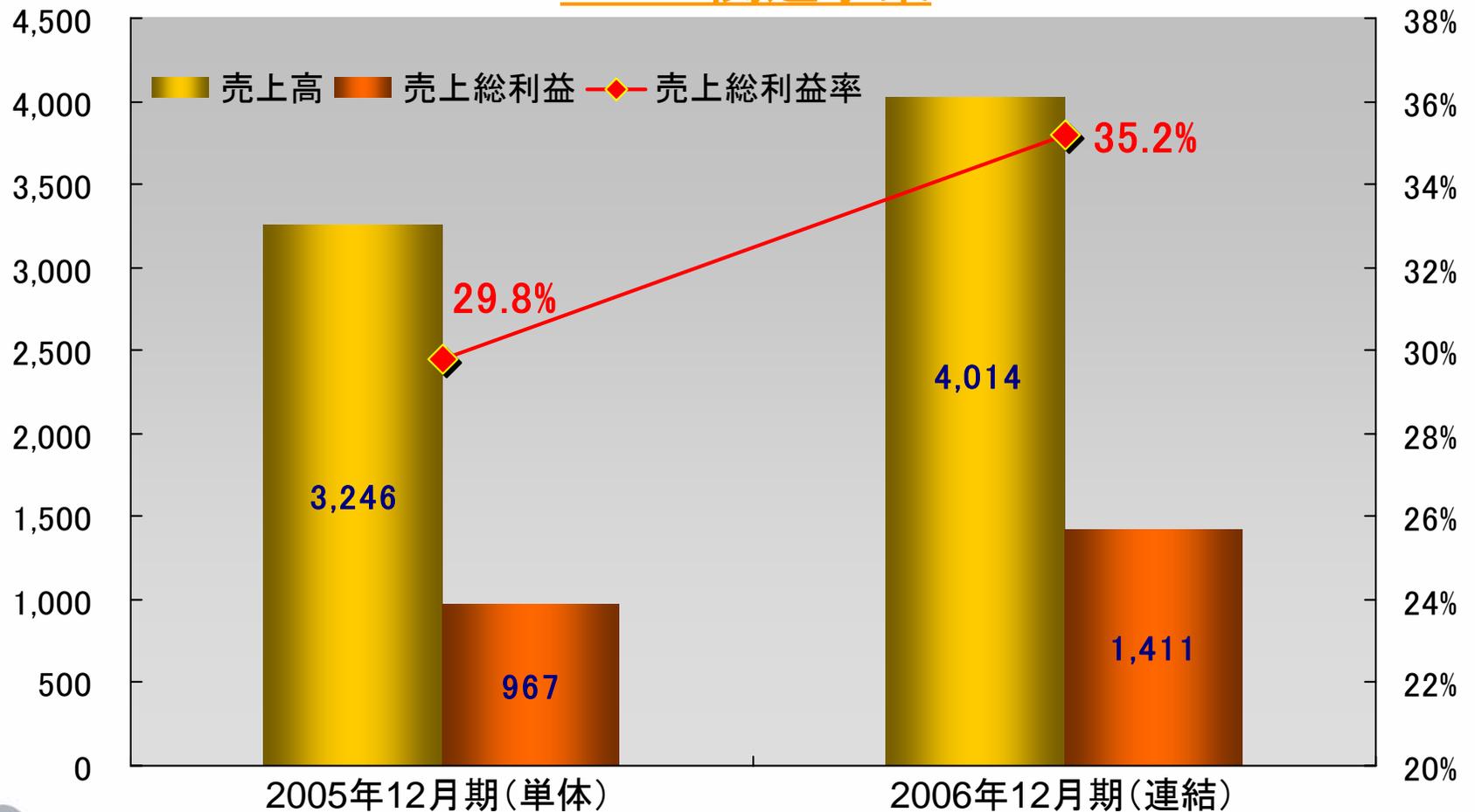
- Linux関連事業全体では売上高は対前期比23.7%増の4,014百万円となった。
  - ソフトウェアビジネス—Linux及び関連ソフトウェアの販売  
6月に買収したSteelEye Technology, Inc.のLifeKeeperの販売及び保守売上が増加し、また欧米での売上高が寄与。営業面では、SI企業との連携強化により提案営業を積極化。その結果、ソフトウェアビジネスの売上高は対前期比10.4%増の2,787百万円となった。
  - サーバビジネス—自社・他社ブランドのサーバ販売  
売上高はハードウェア大型受注獲得により対前期比36.7%増の369百万円となった。
  - SI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  
Red Hat Enterprise Linuxの2年目以降のサポート契約売上が増加し、結果として対前期比89.8%増の857百万円となった。



# 事業別売上高・売上総利益

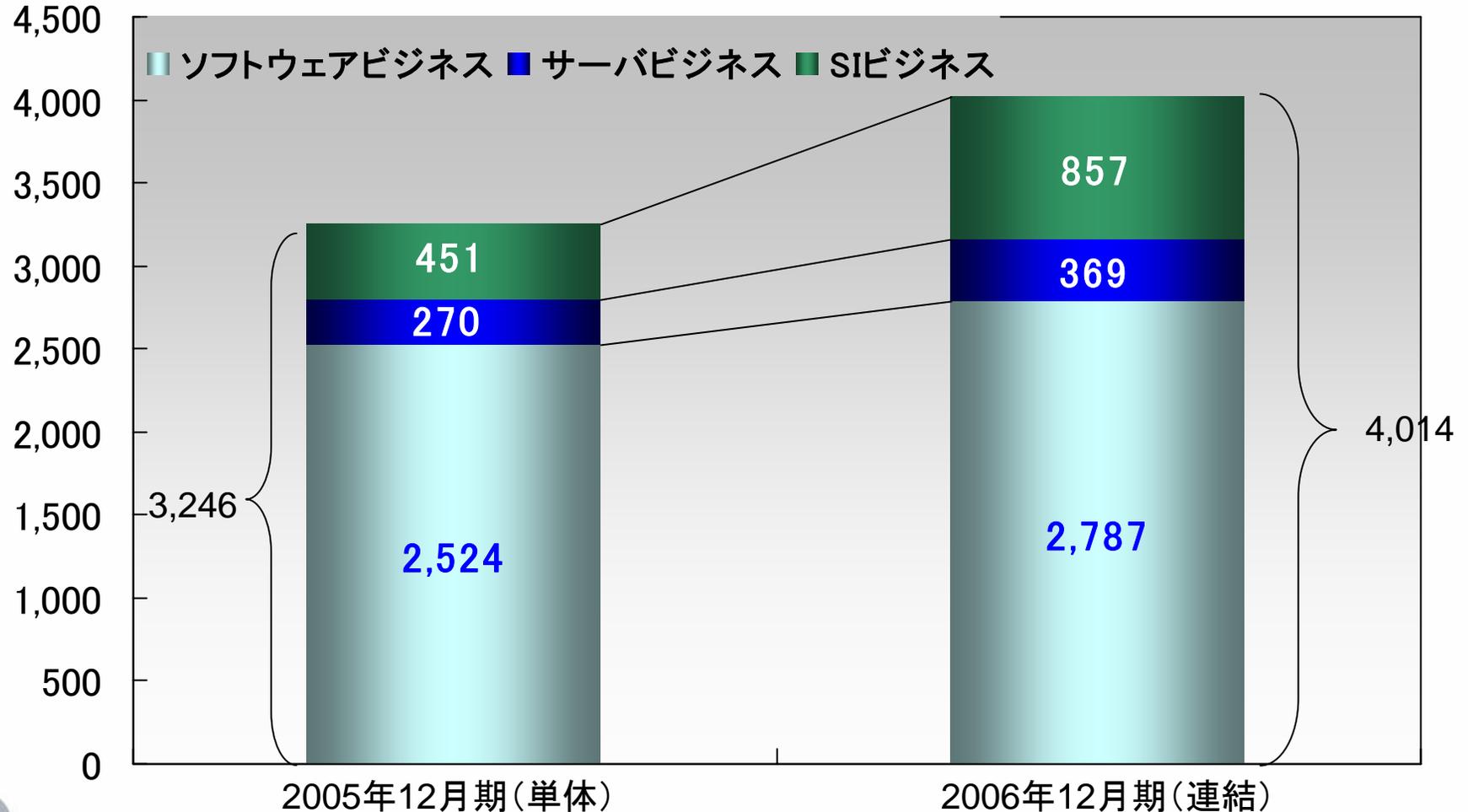
## Linux関連事業

[単位:百万円]



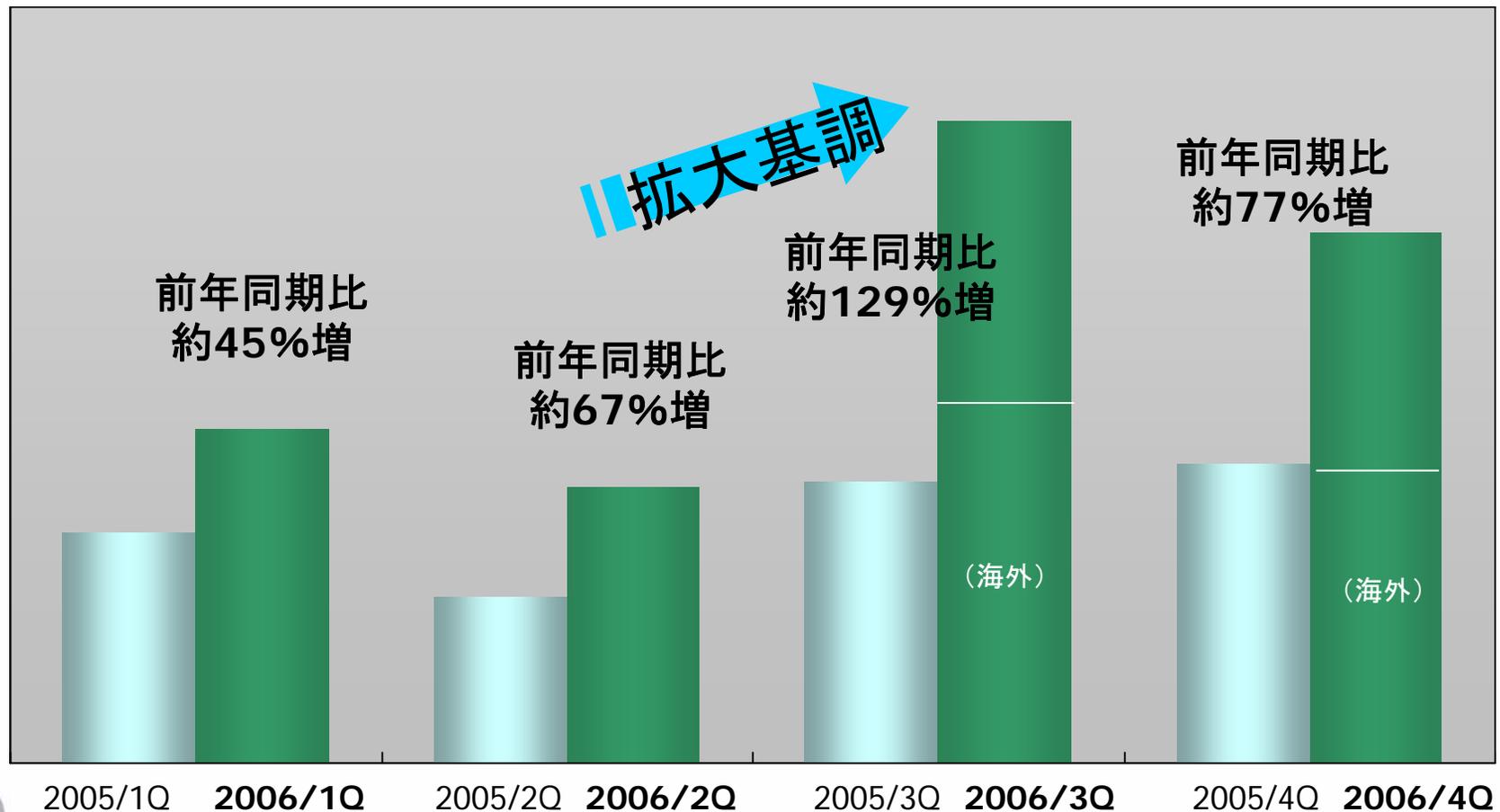
# Linux関連事業売上高の内訳

[単位:百万円]



# ソフトウェアビジネス 「LifeKeeper」売上高の推移

- SteelEye社買収で、LifeKeeper製品売上の大幅増加

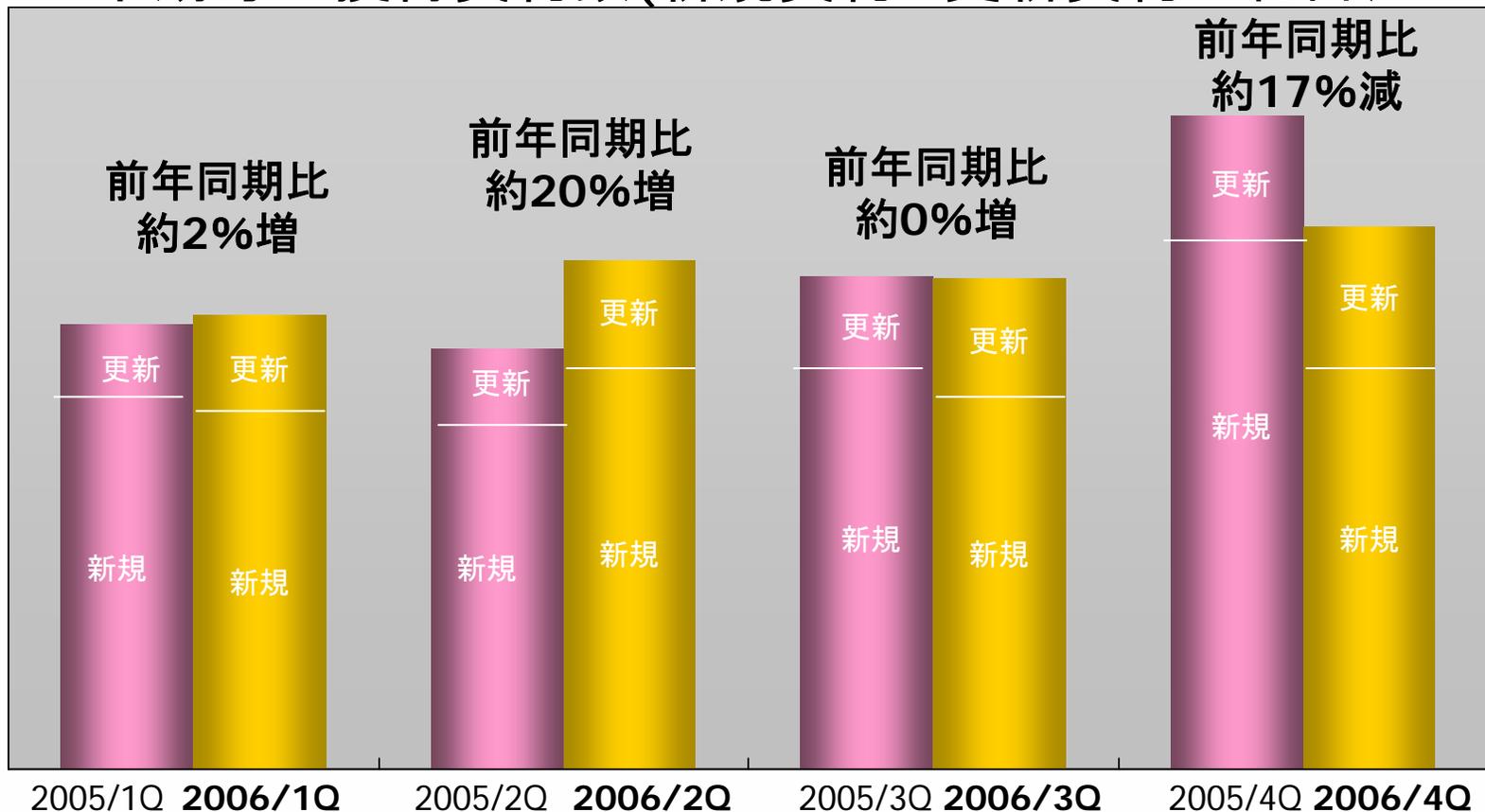


# ソフトウェアビジネス

## 「Red Hat Enterprise Linux」獲得契約数の推移

- 新規と更新の合計獲得契約数は昨年と比べほぼ横ばい

四半期毎の獲得契約数(新規契約と更新契約の総計)



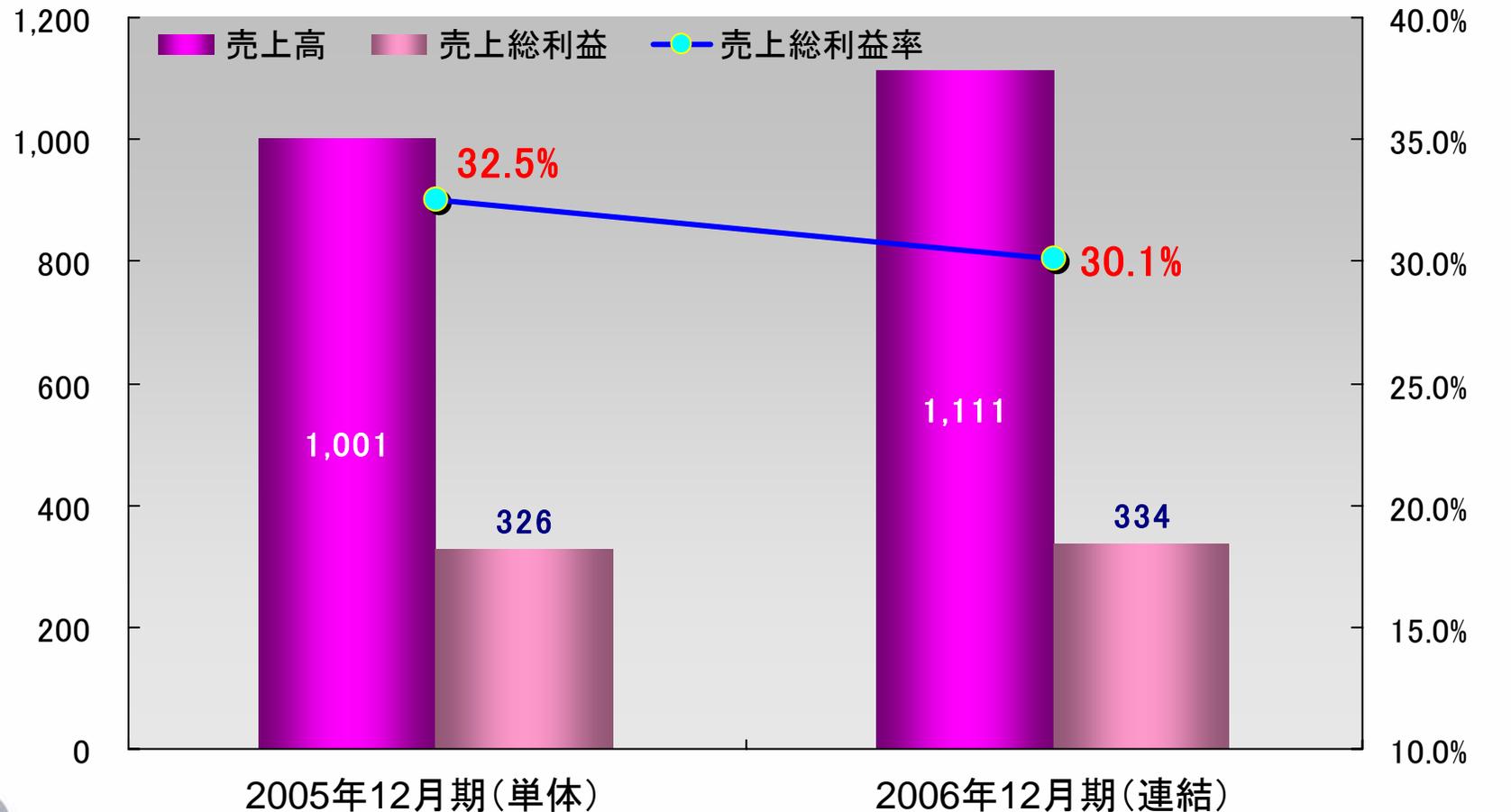
# Java関連事業について

- 採算重視と売上・利益の拡大を目指し、売上高・売上総利益は、それぞれ対前期比11.0%増の1,111百万円、2.3%増の334百万円となった。
- SIビジネス—Javaの受託開発、コンサルティング、教育  
受託開発においては厳しい競争の中、品質管理を一層強化し差別化を推進した結果、売上高は対前期比5.2%増の880百万円となった。
- ソフトウェアビジネス—当社製品のWebシステム開発ソフトウェア販売  
プログラム検証ソフトウェア等の販売を順調に伸ばし、売上高は対前期比40.7%増の230百万円となった。  
営業効率改善ソフトウェア Sales Force Automation+  
オープンソースのJavaフレームワークソフトウェア Ninja-VA  
帳票作成ソフトウェア WebReportCafe  
プログラム検証ソフトウェア Agitator , protexIP 他

# 事業別売上高・売上総利益

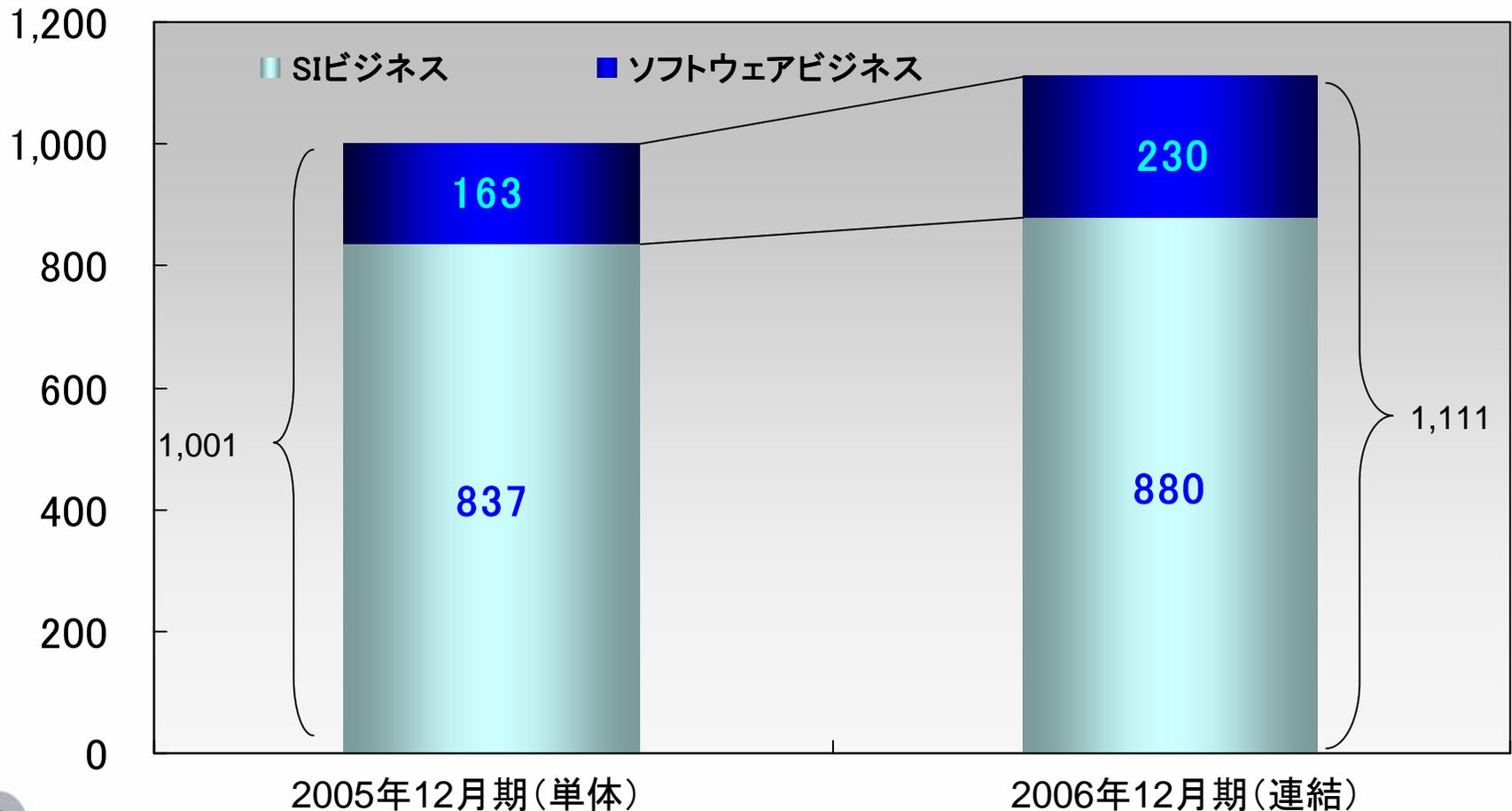
## Java関連事業

[単位:百万円]



# Java関連事業売上高の内訳

[単位:百万円]



# 2006年12月期 貸借対照表

[単位:百万円]	連結		単体		
	2006年12月期	構成比%	2005年12月期	2006年12月期	増減
流動資産合計	3,191	57.5%	2,607	2,865	258
固定資産合計	2,359	42.5%	250	2,501	2,251
資産合計	5,551	100.0%	2,857	5,367	2,509
<1年以内長期借入金>	125	2.3%	0	125	125
<長期借入金>	875	15.8%	0	875	875
負債合計	2,895	51.2%	986	2,611	1,625
純資産合計	2,656	48.8%	1,871	2,756	884
負債純資産合計	5,551	100.0%	2,857	5,367	2,509

# 2006年12月期キャッシュ・フローの状況

[単位:百万円]	2006年12月期 連結	2005年12月期 単体
営業活動によるキャッシュ・フロー	744	△33
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,094	△53
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,968	63
現金及び現金同等物の増加額	625	△23
現金及び現金同等物の期首残高	734	757
現金及び現金同等物の期末残高	1,360	734

# 従業員構成

【全社員(含む契約・派遣社員、除く取締役・監査役)】

[単位:人]

	連結 2006年12月期	単体	
		2005年12月期	2006年12月期
技術	116	84	100
Linux	61	41	45
Java	55	43	55
営業	40	24	33
Linux	27	16	20
Java	13	8	13
マーケティング他	8	12	7
事務<含む社内システム部門>	39	30	32
計	203	150	172

# Contents

- 2006年12月期決算概要
- 2006年振り返り
- 2007年12月期業績見通し
- 2007年の基本戦略



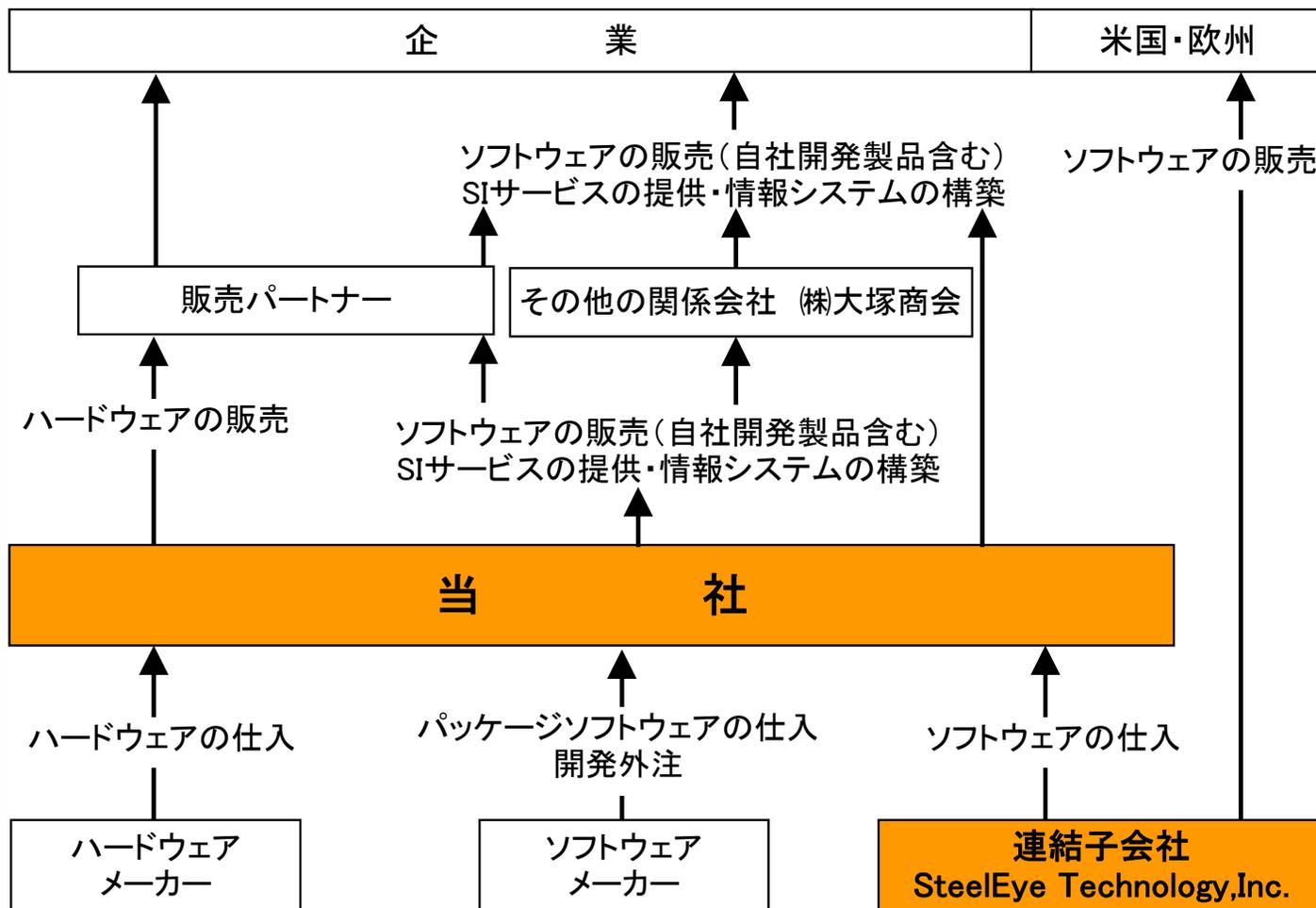
# 2006年 トピックス

- 新企業理念体系(3月)
- プライバシーマーク取得(5月)
- SteelEye Technology, Inc.買収(6月)
- 第三者割当増資(8月)
  - 日商エレクトロニクス
  - 富士通
- 社名変更(11月)
- 本社移転(2007年1月)
- 組織変更(2007年1月)



# 企業集団の状況

[事業系統図]



# グローバルマーケットへの挑戦

- **SteelEye Technology,Inc.を買収(6月)**
  - 利益率の高いLifeKeeperをSIOS商品ラインアップへ追加
  - SteelEye Technology,Inc.の売上・利益の拡大
  - 日米開発シナジーの追求
  - 海外販売チャネルの獲得
  - SIOSのグローバルビジネスへの布石



# 国内事業の強化

- オープンソースソフトウェアサポートビジネスが拡大
  - オープンソースソフトウェアバックエンドサポート
    - 大手企業のITエンジニアリング部門に、オープンソースソフトウェアのバックエンドサポートを提供
  - プログラム検証ソフトウェアの拡充
    - Agitator, protexIP, Rational, Fortify
  - 国内LifeKeeperパートナー販売プログラムを開始

# Contents

- 2006年12月期決算概要
- 2006年振り返り
- 2007年12月期業績見通し
- 2007年の基本戦略

# 2007年12月期業績見通しの概要

- 売上高は対前期比13.1%増の5,800百万円、売上総利益は対前期比41.9%増の2,478百万円を目指す。
  - 利益率の高いLifeKeeperの販売に注力する。
    - ▶ 売上総利益率 : 42.7% (前期34.1%)
- のれん償却を吸収し営業利益16百万円(前期△13百万円)の黒字化を目指す。
  - ▶ 販売費及び一般管理費の伸び率の圧縮を図る。
- 配当方針の見直し  
2007年12月期以降の利益配分については、業績との連動を更に強める。  
連結当期純利益の黒字を前提に配当を実施致します。  
現計画では2007年12月期は無配の予想。

# 2007年12月期業績見通し

[単位:百万円]

	連結				単体			
	2006年12月期 実績(A)	2007年12月期 予想(B)	増減 (B)-(A)	対前期比 伸長率	2006年12月期 実績(C)	2007年12月期 予想(D)	増減 (D)-(C)	対前期比 伸長率
売上高	5,125	5,800	674	13.1%	4,843	5,180	336	6.9%
<Linux関連事業>	4,014	4,688	673	16.8%	3,732	4,068	335	9.0%
<Java関連事業>	1,111	1,112	0	0.1%	1,111	1,112	0	0.1%
売上総利益	1,745	2,478	732	41.9%	1,353	1,525	171	12.7%
販売費・一般管理費	1,759	2,462	702	40.0%	1,273	1,369	95	7.5%
営業利益	-13	16	29	-	79	156	76	95.1%
経常利益	-16	4	20	-	72	144	71	99.0%
当期純利益	-184	-81	103	-	-84	85	169	-
EBITDA	184	408	223	121.5%	-	-	-	-

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却費

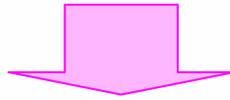
# Contents

- 2006年12月期決算概要
- 2006年振り返り
- 2007年12月期業績見通し
- 2007年の基本戦略

# 2007年基本戦略

## 業界の変動

- 大手企業のLinux市場への新規参入



## 基本戦略

- 既存事業の強化
- 新製品の開発と発売
- グローバルビジネスの拡大
- ブランド戦略の推進



# 既存事業の強化

## ■ Linux関連事業

- Red Hat Enterprise Linux サポートサービスの拡販
  - 引き続きサポートサービスシェアNo1
- LifeKeeperの販売強化とシェアの拡大
  - 高利益率
  - 国内シェアUP

## ■ Java関連事業

- テストプロセス関連ソフトウェア販売
  - ニーズの高まりと豊富な品揃え
- 採算性重視の受託開発



# 新製品の開発と発売

- LifeKeeperのコア技術を利用した新製品
- Webアプリケーションソフトウェアの新製品

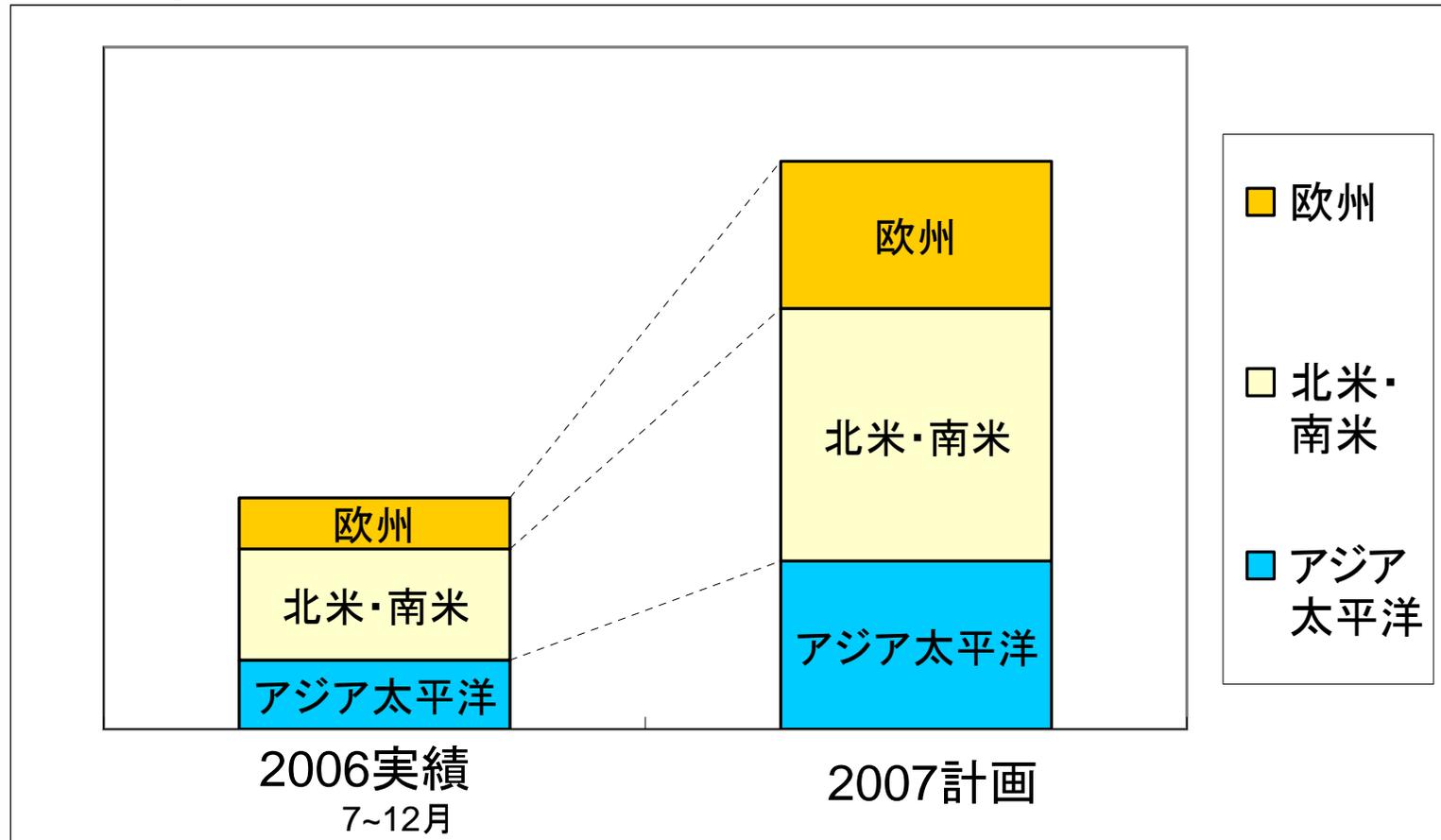


# グローバルビジネスの拡大

- グローバルマーケットでの販売強化
  - 欧・米・アジアへの販路拡大
- SteelEye Technology, Inc.とのシナジー効果の最大化
  - 技術・人材交流
- SIOSグローバルオペレーション体制
  - グローバルビジネス支援本部の設立
    - ▶ 管理機能の国内外統合を目指す

# グローバルビジネスの拡大

## ■ LifeKeeperの世界販売計画（連結）



# ブランド戦略の推進

- SIOSブランドのグローバルな認知度向上を目指し、事業展開を加速する
  - ブランド戦略・方針の徹底
  - SIOSブランドの海外展開



## ご注意

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。