

# 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)

2009年3月23日

# 目次

## 1. サイオスについて

【No. 2～ 10】 当社の事業領域や強み、経年実績などのご紹介

## 2. 2008年12月期決算概要

【No. 11～ 20】 前期の決算概況のご説明

## 3. 中期事業戦略と2009年12月期業績予想

【No. 21～ 29】 中期的な事業戦略と今期の重点施策等のご説明

# 1. サイオスについて

## 2. 2008年12月期決算概要

## 3. 中期事業戦略と2009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、**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12月31日現在)

本社：東京都港区虎ノ門4-1-28

資本金：1,481百万円

設立：1997年5月23日

社員数：連結199名、個別148名

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

# 当社グループの事業領域

## オープンシステム基盤事業

**Linuxソリューション**  
Linuxディストリビューション関連

**システム運用管理ソフトウェア**  
「LifeKeeper」「Data Replication」

**システムインテグレーション**  
「SIOS Integration for Google Apps」 「受託開発」

**オープンソースソフトウェア(OSS)サポート**

**エンジニア向けトレーニング**

## Webアプリケーション事業

**Webアプリケーションソフトウェア**  
プロジェクト管理ソフト  
「ProjectKeeper」  
営業支援ソフト  
「Sales Force Automation+」

# 当社製品・サービスの導入事例①

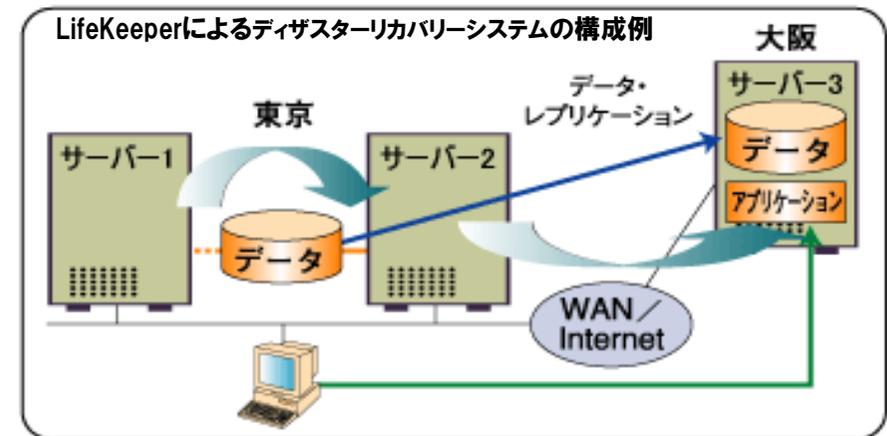
## LifeKeeper

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)

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社 様

～仮想化環境で、データベースのクラスタリングを実現するために、

LifeKeeperを採用～

・仮想環境でハードウェアとデータベースのシステム障害の回避や、システムダウンした場合の業務の継続、早期再開・復旧に備えることを実現

# 当社製品・サービスの導入事例②

## SIOS Integration for Google Apps

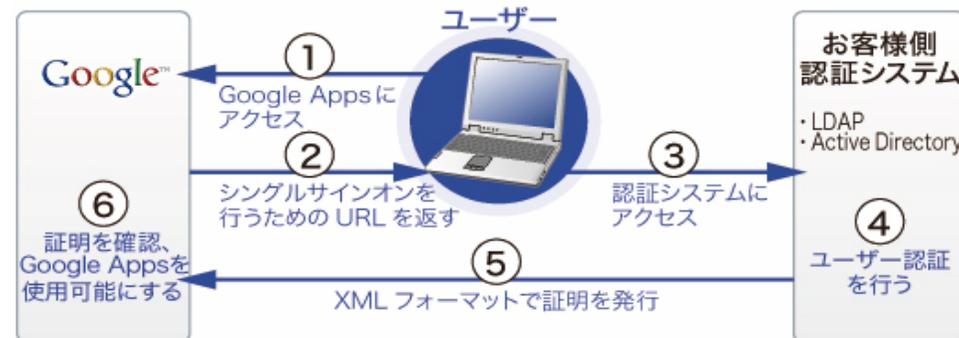
お客様の自社システムとGoogle Appsを直接連携させるインテグレーション  
Google Appsの導入支援やインフラの構築など幅広いサービスを提供

### 【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)

立教大学様、岡山大学様、京都府立医科大学様、ほか

～Google Appsへの移行を円滑化～

株式会社ディーアンドエム ホールディングス様

～グローバルなメールシステム環境の統一と1/3のコスト削減を実現～

# 当社製品・サービスの導入事例③

## SIOS Applications (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

### 【特長】

- シンプルで見やすく簡単な営業報告
- 営業状況を可視化
- グラフや一覧表の詳細化
- 自分だけのホーム画面を作る
- Excel出力
- 携帯電話対応
- ローコストでの導入

【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】



### (導入事例)

三井住友ファイナンス&リース 株式会社 様

～コスト削減と営業力強化に威力を発揮したSales Force Automation+～

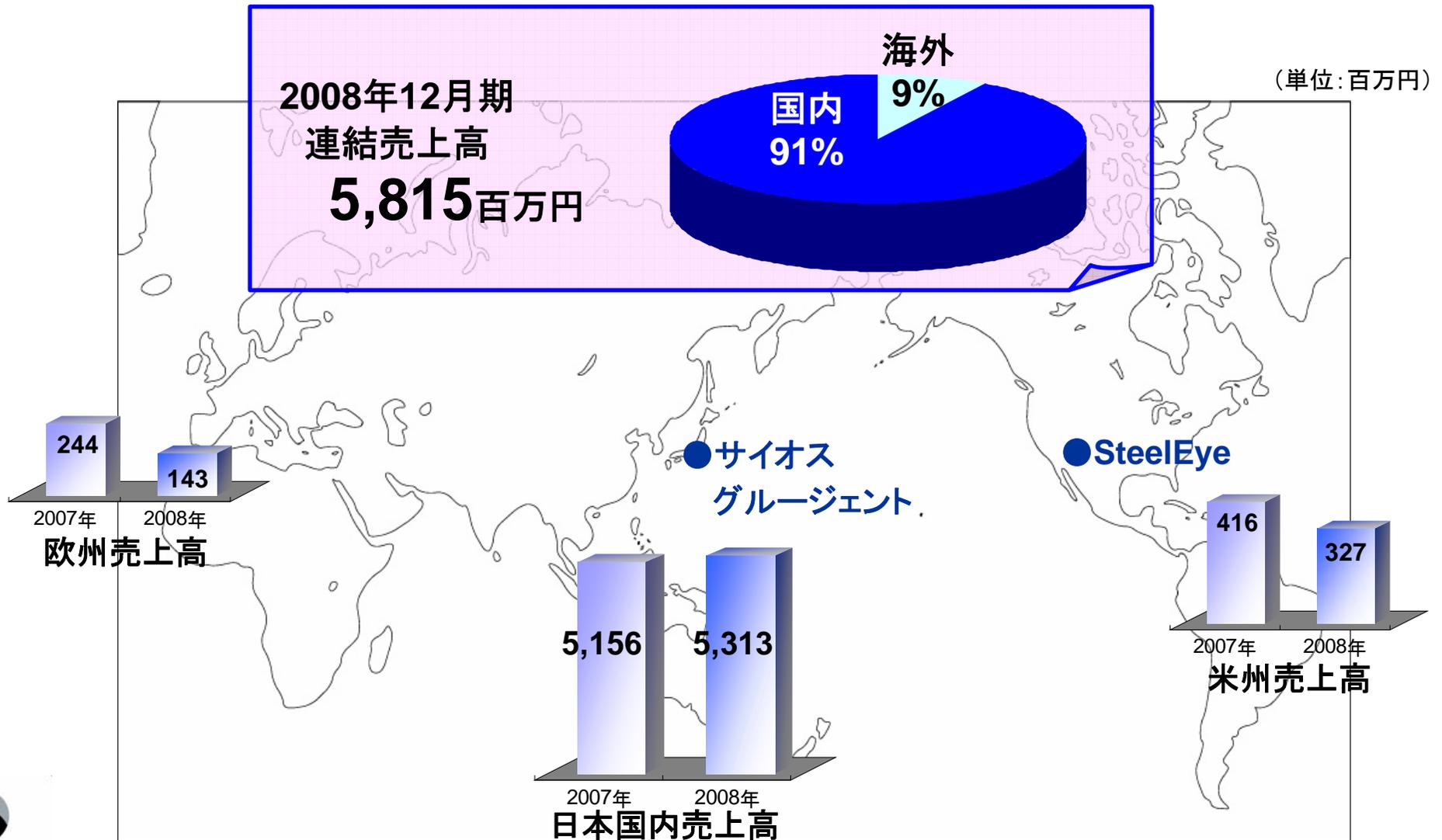
- ・日報の入力が楽になるという機能面の工夫も評価。
- ・ソフトウェアのライセンス料を1/4程度に削減。
- ・ハードウェアのコストやメンテナンス費も大幅に削減。

# 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、先端の技術やソフトウェアを普及させることで、顧客企業の成長と当社の成長をシンクロさせてきた実績

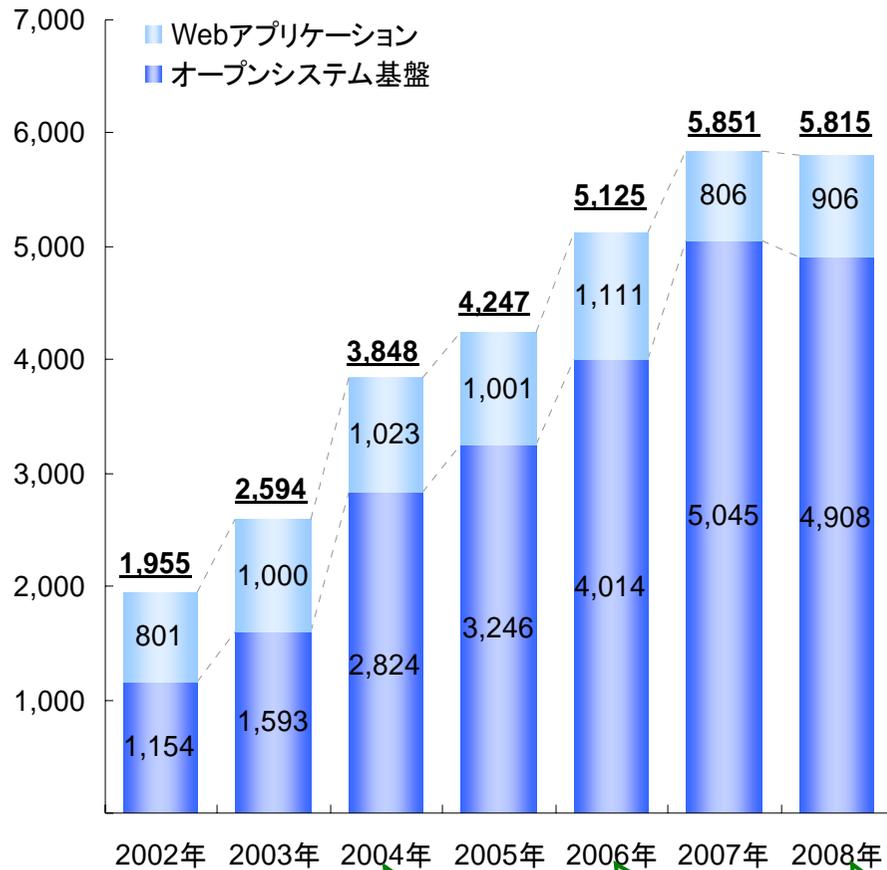


# 海外展開状況



# 経年実績(連結)

## 売上高の推移



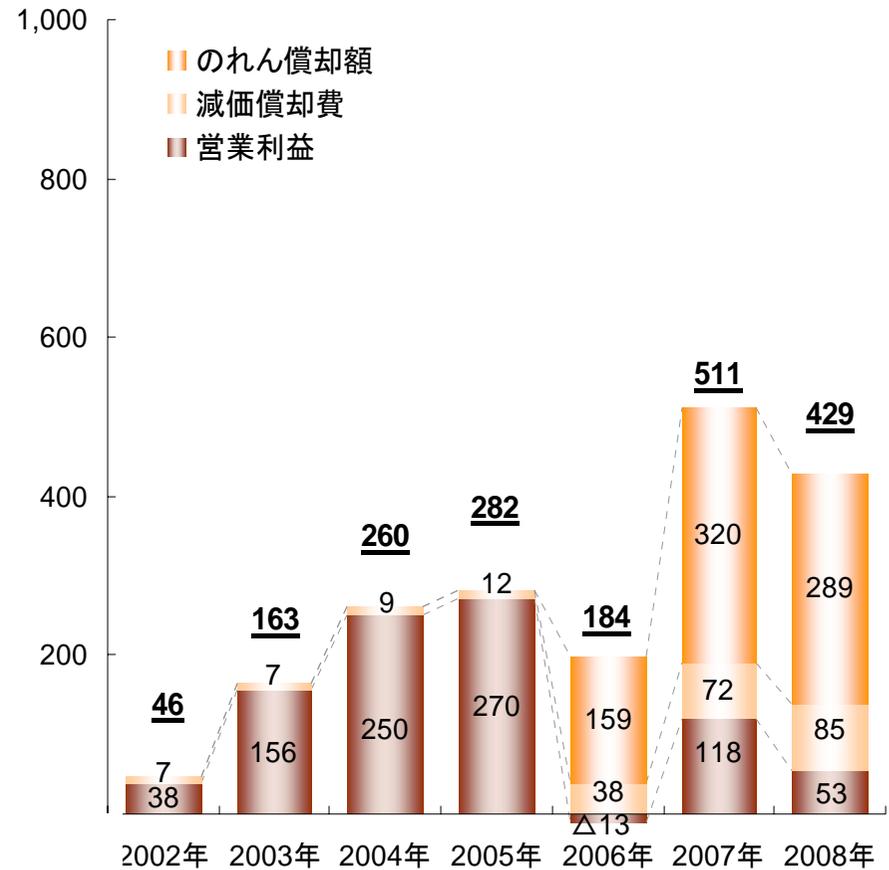
株式公開

SteelEye買収  
連結決算開始

Gluegent  
買収

## EBITDAの推移

EBITDA = (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額)



SteelEye買収  
連結決算開始

**1. サイオスについて**

**2. 2008年12月期決算概要**

**3. 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)

- 
  - 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
- 
  - 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

- 
  - 売上原価では、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)

(単位:百万円)

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

※EBITDA・・・営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

\*従業員数は、期末員数で記載しております。

# 2008年12月期 業績(個別)

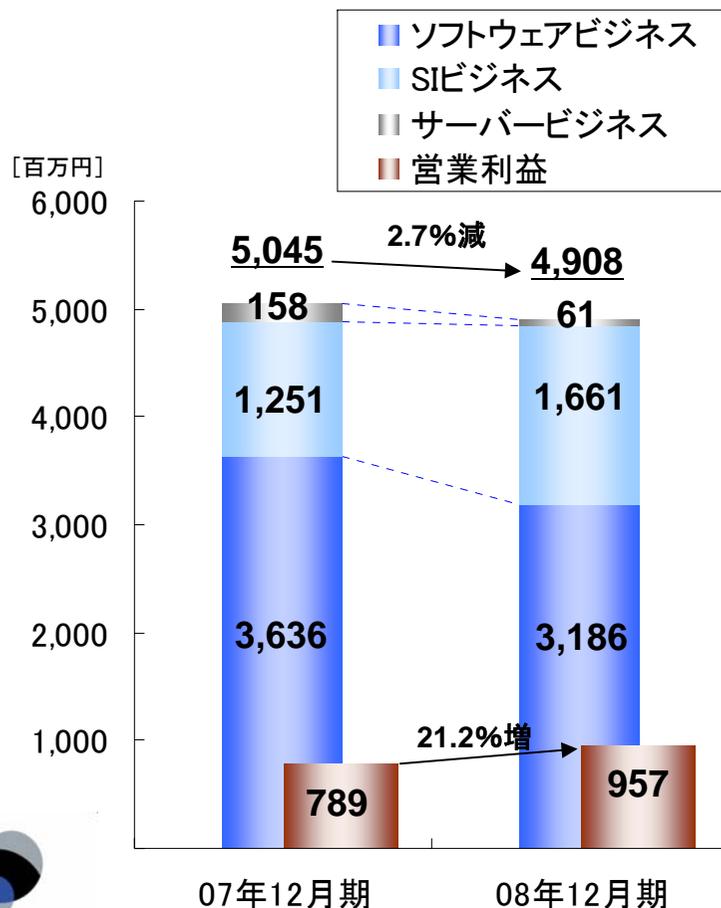
	(単位:百万円)			(単位:百万円)			(単位:千ドル)		
	サイオス単体			SteelEye単体(円ベース)			SteelEye単体(\$ベース)		
	07年12月期 実績	08年12月期 実績	増減	07年12月期 実績	08年12月期 実績	増減	07年12月期 実績	08年12月期 実績	増減
売上高	5,136	5,146	+0.2%	1,033	783	△24.2%	8,767	7,577	△13.6%
(システム基盤)	4,330	4,421	+2.1% 	1,033	783	△24.2% 	8,767	7,577	△13.6% 
(Webアプリ)	806	725	△10.1% 	-	-	-	-	-	-
売上総利益	1,537	1,652	+7.5%	1,032	740	△28.3%	8,760	7,156	△18.3%
販管費	1,312	1,375	+4.8%	1,140	956	△16.1%	9,673	9,243	△4.4%
(内のれん償却)	-	-	-	320	285	△10.9%	2,718	2,759	+1.5%
営業利益	225	277	+22.9%	△107	△215	-	△912	△2,087	-
経常利益	231	286	+23.9%	△93	△204	-			
当期純利益	100	99	△1.1%	△152	△190	-			
(従業員数) *	(164名)	(148名)	(△16名)	(34名)	(36名)	(+2名)			

換算レート: 1\$ = 117.86円 103.43円 

\*従業員数は、期末員数で記載しております。

# 事業セグメント別業績(オープンシステム基盤事業)

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(売上高3,186百万円 前期比12.4%減) ☁

- ・「LifeKeeper」の国内販売は堅調
- ・「Red Hat Enterprise Linux」の新規販売が減少  
(国内のサーバー向けLinux OS市場の成長鈍化の影響等)
- ・SteelEye社の円換算後の海外売上高を押し下げ(ドル安の影響)

## SIビジネス(売上高1,661百万円 同32.8%増) ☀

- ・「SIOS Integration for Google Apps」が好調
- ・「Red Hat Enterprise Linux」の既存顧客のサポート契約更新が増加

## サーバービジネス(売上高61百万円 同61.3%減) ☁

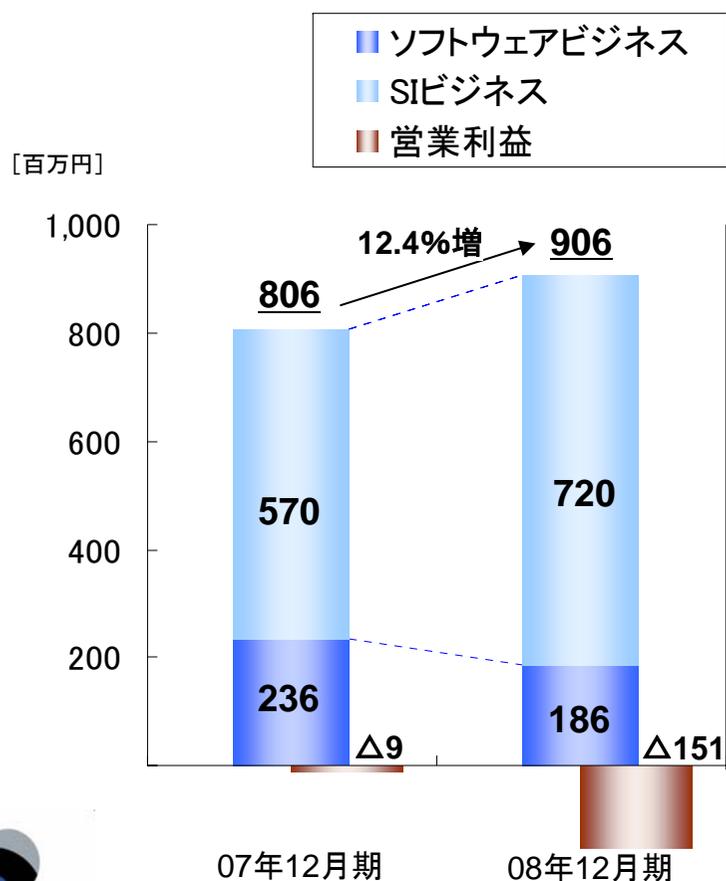
- ・縮小の方針であり減収

## 営業利益(957百万円 同21.2%増) ☀

- ・国内で、利益率の高い自社製品・サービスの売上構成比が高まる
- ・原価、販管費を抑制した効果が寄与

# 事業セグメント別業績(Webアプリケーション事業)

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(売上高186百万円 前期比21.0%減) ☁

- ・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(製品の選択と集中)
- ・Webアプリケーション新製品、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(売上高720百万円 同26.3%増) ☀

- ・グルージェント社を取得し、2月から連結子会社に

## 営業利益(△151百万円 前期は△9百万円) ☁

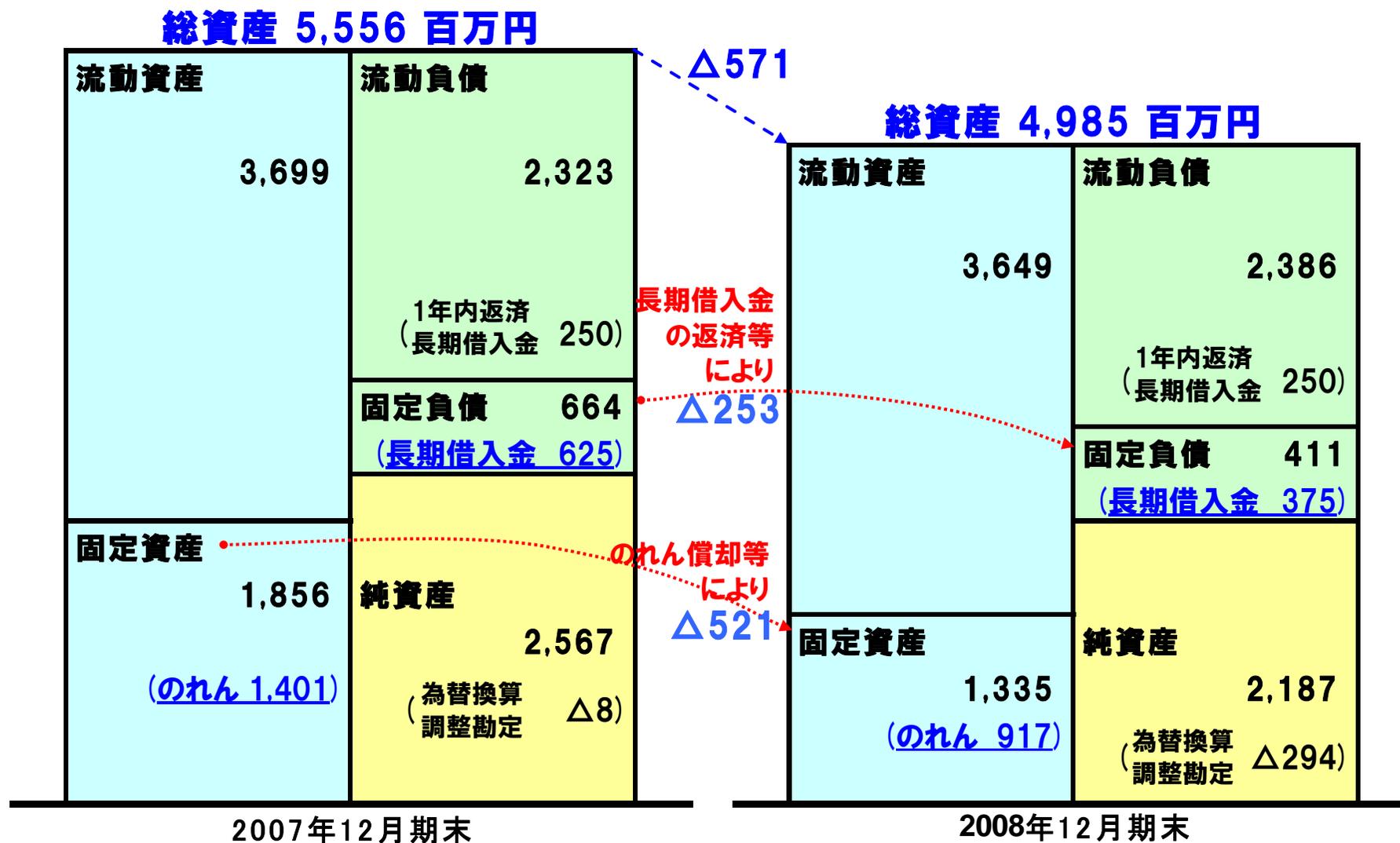
- ・競争激化により利益幅の縮小
- ・受託開発での不採算案件発生
- ・一部ソフトウェアの減損を実施

# 2008年12月期末 貸借対照表の状態

(単位:百万円)

	連結		増減	
	07年12月期 実績	08年12月期 実績		
流動資産合計	3,699	3,649	△ 50	
固定資産合計	1,856	1,335	△ 521	のれん償却等
(のれん)	1,401	917	△ 484	
資産合計	5,556	4,985	△ 571	
流動負債合計	2,323	2,386	+63	
(1年内返済長期借入金)	250	250	0	
固定負債合計	664	411	△ 253	長期借入金の返済
(長期借入金)	625	375	△ 250	
負債合計	2,988	2,798	△ 190	
純資産合計	2,567	2,187	△ 380	SteelEye社の円換算適用レートの差によるもの
負債純資産合計	5,556	4,985	△ 571	

# 2008年12月期末 貸借対照表の状態(図解)



# 2008年12月期 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	連結		増減
	07年12月期 実績	08年12月期 実績	
営業活動によるキャッシュ・フロー	150	606	+456
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 73	△ 213	△ 141
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 168	△ 257	△ 89
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 18	△ 101	△ 84
現金及び現金同等物の増減額	△ 109	33	+143
現金及び現金同等物の期首残高	1,360	1,251	△ 109
現金及び現金同等物の期末残高	1,251	1,285	+34

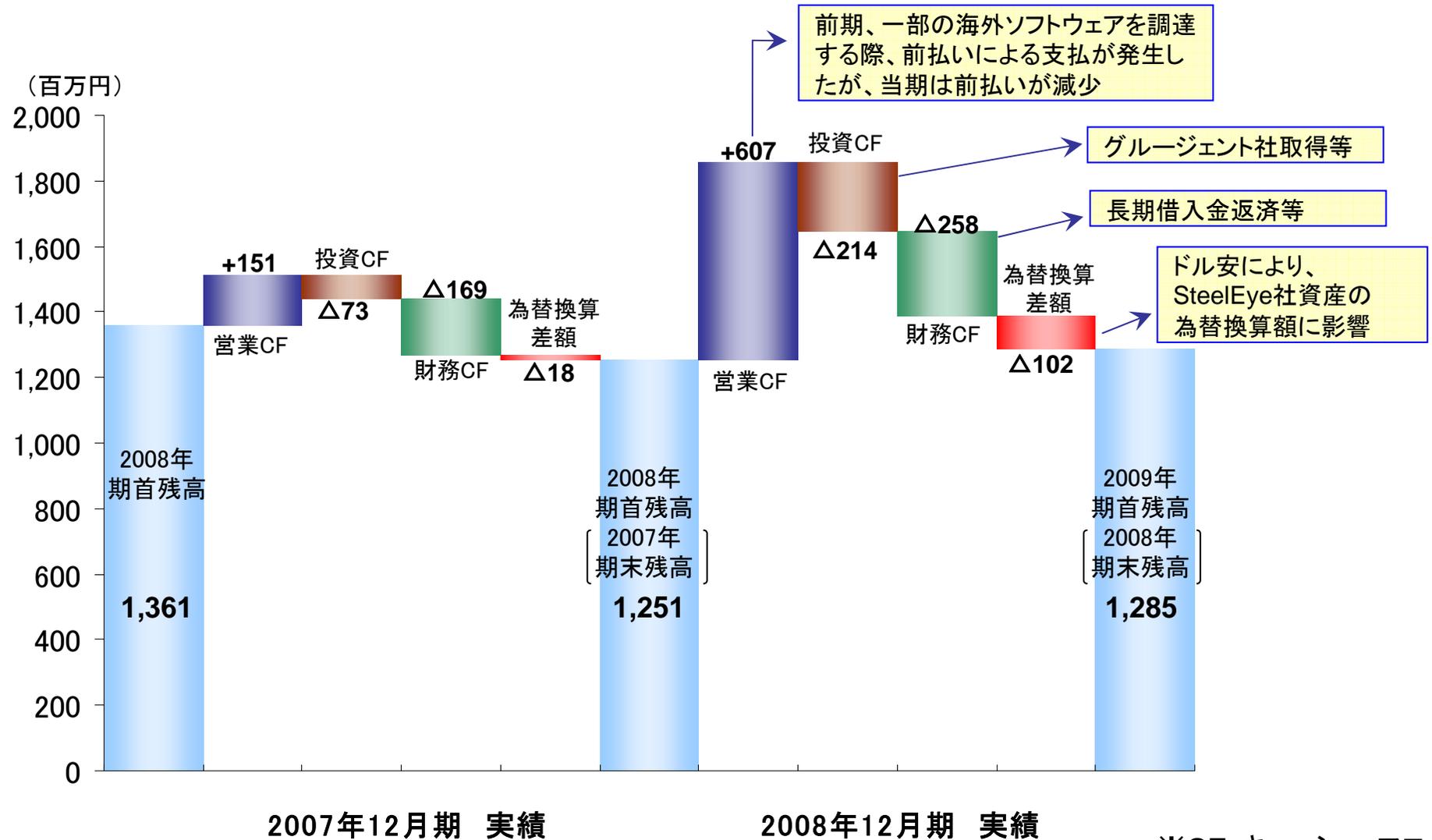
前期、一部の海外ソフトウェアを調達する際、前払いによる支払が発生したが、当期は前払いが減少

グルージェント社取得等

長期借入金返済等

ドル安により、SteelEye社の資産の為替換算額に影響

# 2008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. 2008年12月期決算概要**

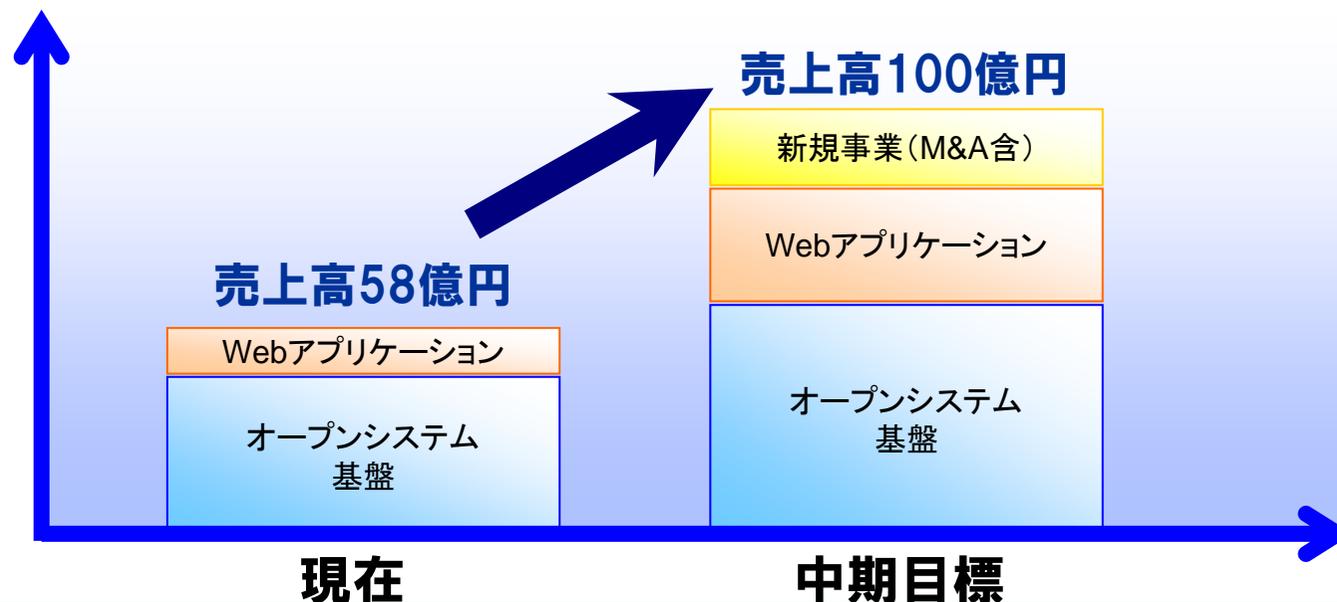
**3. 中期事業戦略と2009年12月期業績予想**

# 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每期更新しており、中期経営目標値として、**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)

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。



# 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  
Sales Force Automation+*

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。

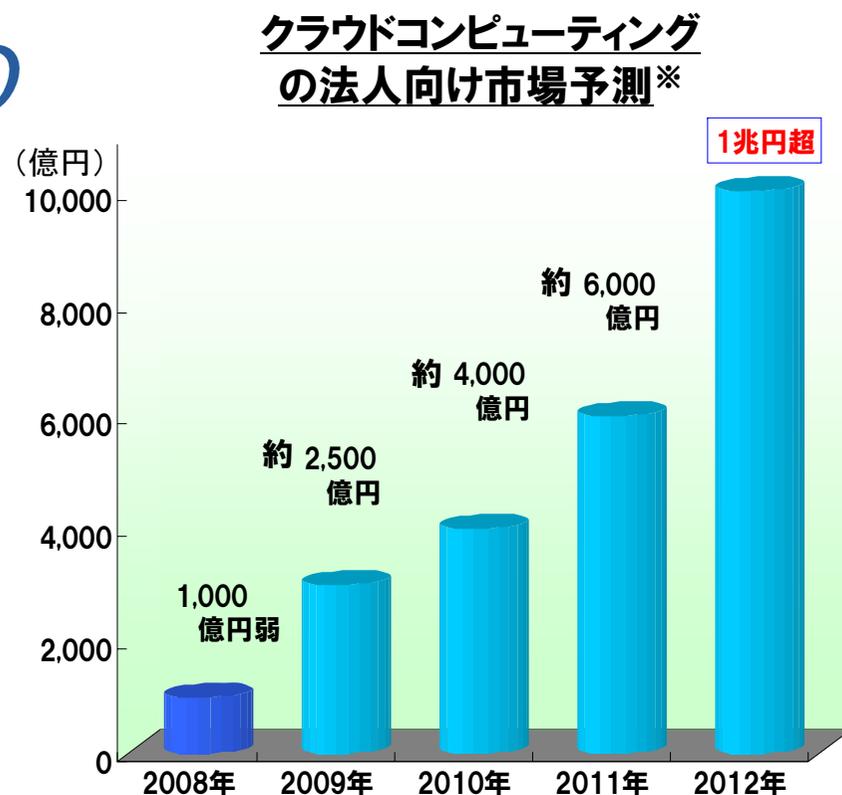
コラボレーション

ウェブ

# クラウドコンピューティングの潮流

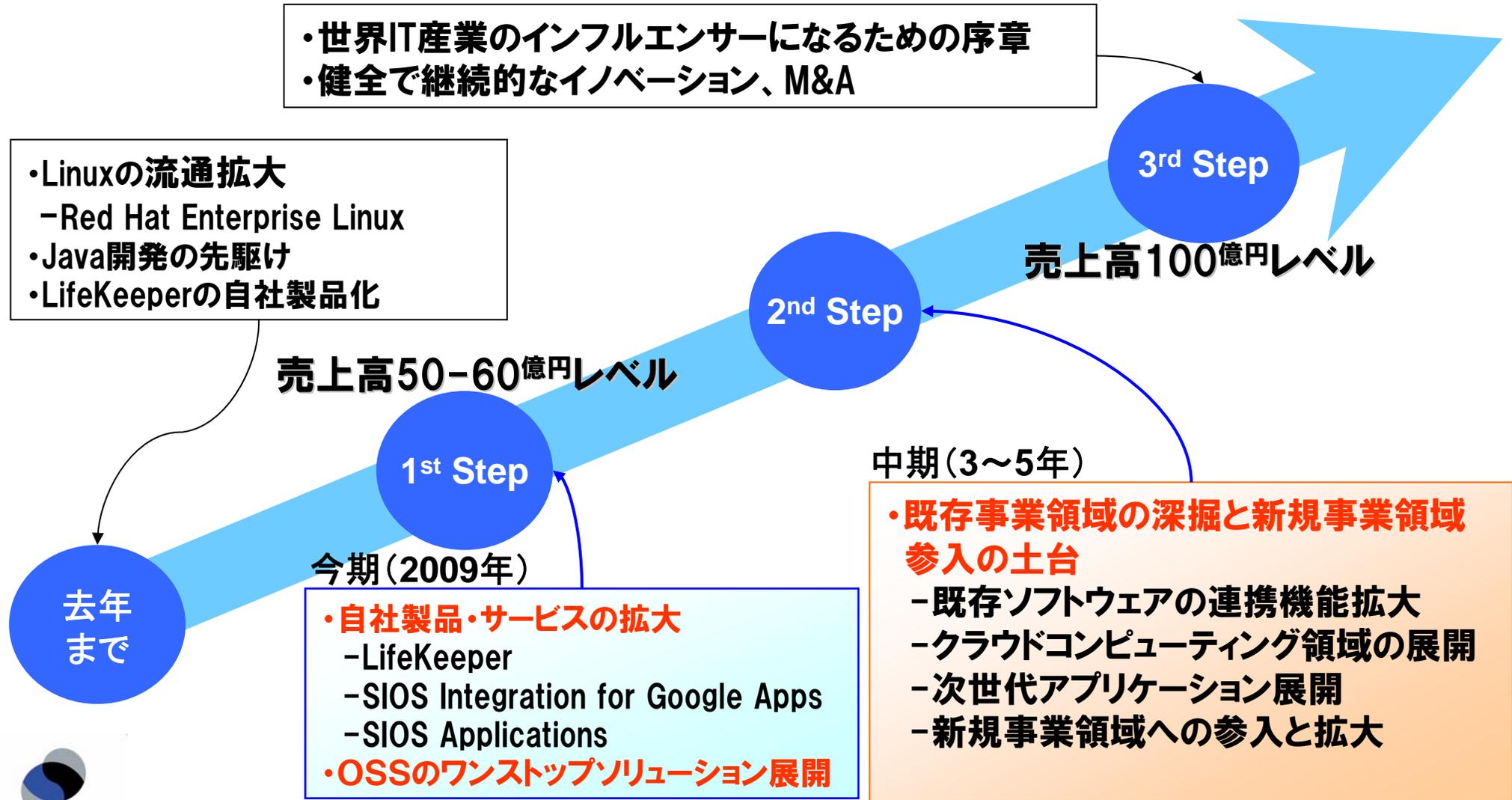
クラウドコンピューティングの法人向け市場は2012年1兆円超に※

- 1980年代 **メインフレーム時代**  
(集中処理)
- 1990年代 **クライアント・サーバー時代**  
(オープンシステム、分散処理)
- 2000年代 **Webコンピューティング時代**  
(ネットワーク中心、新しい集中処理)
- 2010年代 **クラウドコンピューティング時代**  
(ユーザーはサーバーを意識せずサービスを利用)



※各調査会社調査結果を基に当社推定

# 成長ステージへのステップアップ



# 中期経営課題に対する今期重点施策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
  - 最重点製品・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社による日本国内向け製品投入
  - グルージェント社は開発基盤分野のR&Dを継続

## 中期経営課題に対する今期重点施策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

### ■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
  - 欧州市場販売体制の再構築
- ▶ アジア圏への事業本格開始

# 中期経営課題に対する今期重点施策③

## ■組織・人事体制の強化

- ▶ 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、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る企業のIT投資意欲減退影響

### (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と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、売上は減少だが粗利は確保

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



SIOS