

2007年12月期 決算説明会資料



サイオステクノロジー株式会社

(東証マザーズ：3744)

2008年1月31日

Contents

- 2007年基本戦略のレビュー
- 2007年12月期決算概要
- 中期目標と2008年12月期業績予想

2007年基本戦略のレビュー

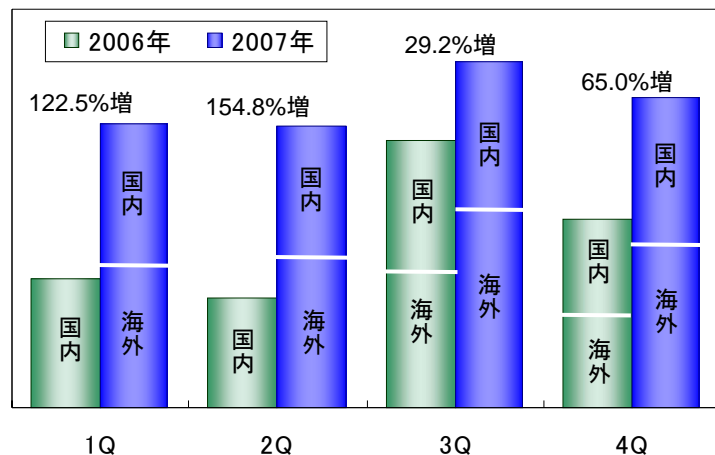
- 既存事業の強化
- 新製品の開発と発売
- グローバルビジネスの拡大

既存事業の強化

TOPIC

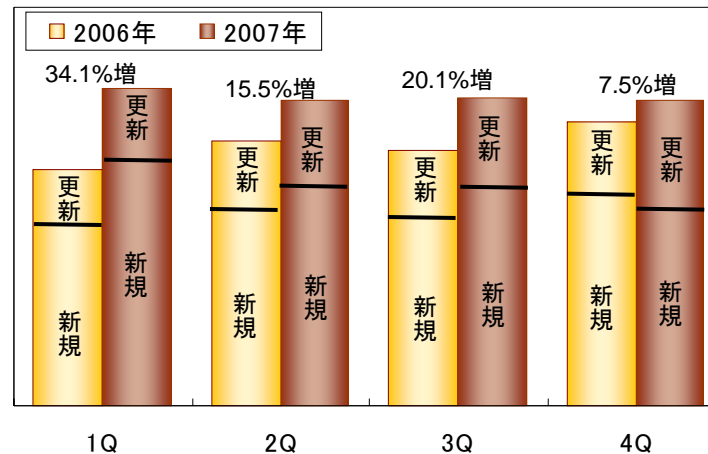
■ 「LifeKeeper」、「Red Hat Enterprise Linux」の好調。

「LifeKeeper」 売上高の推移



※SteelEye社は2006年下半期から連結しております。

「Red Hat Enterprise Linux」 契約件数の推移



新製品の開発と発売

TOPIC

- 07/5** 「サイオスOSSよろず相談室」を新設
- 07/7** プロジェクト管理ソフトウェア「ProjectKeeper」
OSS版を公開（Professional版を08/1に公表）
- 07/8** 「SIOS Integration for Google Apps」の販売開始

グローバルビジネスの拡大

TOPIC

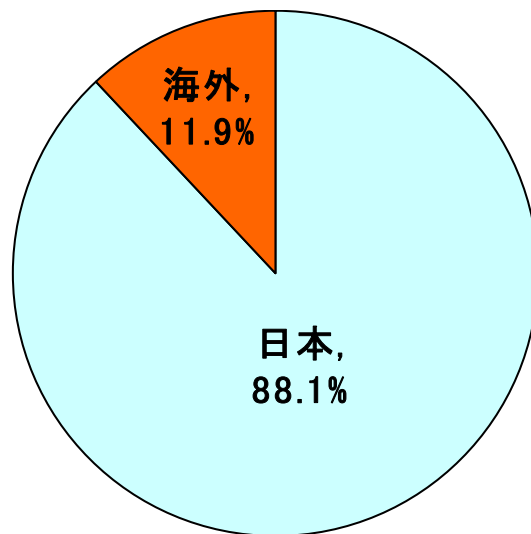
1. 連結売上高に占める海外売上高の割合は11.9%に拡大

2. SteelEye社売上高、順調に伸長

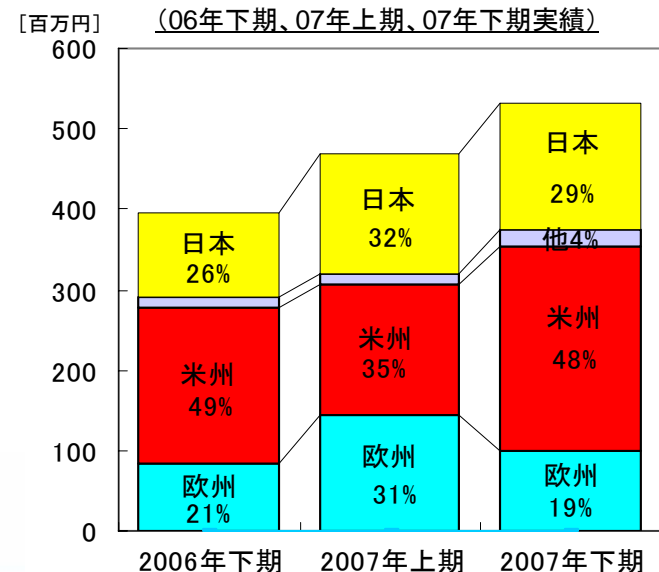
3. その他

- SteelEye社、新社長兼COOを採用、社外取締役を2名招聘
- SteelEye社、ファントムストック制度を導入
- 日米の人材交流も開始し、更なるグローバルオペレーション化を推進

1. 連結売上高の海外売上占有率



2. SteelEye単体の売上構成の推移



Contents

- 2007年基本戦略のレビュー
- 2007年12月期決算概要
- 中期目標と2008年12月期業績予想

2007年12月期 本決算概要(連結)

■ 売上高5,851百万円(前期比14.2%増)

- 「LifeKeeper」、「Red Hat Enterprise Linux」の好調。
- 2007年下期から連結子会社化したSteelEye社の通期寄与。
- 所在地別セグメントでは、米国売上高が1,033百万円(うち、内部売上318百万円)となり大幅貢献

■ 経常利益137百万円(前期は△16百万円)

- 利益率の高い「LifeKeeper」の貢献により、売上総利益率は43.9%(前期は34.1%)に上昇。
- 売上原価、販売管理費の低減により、SteelEye社買収によるのれん償却額320百万円を吸収し、経常黒字化。

■ 当期純利益△51百万円(前期は△184百万円)

- 特別損失に企業年金基金脱退損44百万円、利益増に伴う法人税等の増加等があったものの、前期から133百万円の改善。

■ EBITDA 511百万円(前期比177.7%増)

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

2007年12月期業績(連結)

(単位:百万円)

	07年12月期	06年12月期		業績予想	
	実績	実績	増減	(07.7.25修正)	差異
売上高	5,851	5,125	+14.2%	5,800	+0.9%
(Linux関連)	5,045	4,014	+25.7%	-	-
(Java関連)	806	1,111	△27.4%	-	-
売上総利益	2,570	1,745	+47.2%	-	-
販管費	2,451	1,759	+39.4%	-	-
営業利益	118	△13	-	22	+438.9%
経常利益	137	△16	-	10	+1277.7%
当期純利益	△51	△184	-	△110	-
EBITDA	511	184	+177.7%	-	-

※EBITDA・・・営業利益+減価償却費+のれん償却額

2007年12月期業績(単体)

(単位:百万円)

	サイオス単体			SteelEye単体		
	07年12月期 実績	06年12月期 実績	増減	07年12月期 実績	06年7~12月 実績	増減
売上高	5,136	4,843	+6.0%	1,033	395	+161.1%
(Linux関連)	4,330	3,732	+16.0%	1,033	395	+161.1%
(Java関連)	806	1,111	△27.5%	-	-	
売上総利益	1,537	1,353	+13.6%	1,032	392	+163.1%
販管費	1,312	1,273	+3.0%	819	326	+151.0%
営業利益	225	79	+182.4%	212	66	+222.4%
経常利益	231	72	+219.4%	227	69	+225.1%
当期純利益	100	△ 84	-	181	59	+207.8%

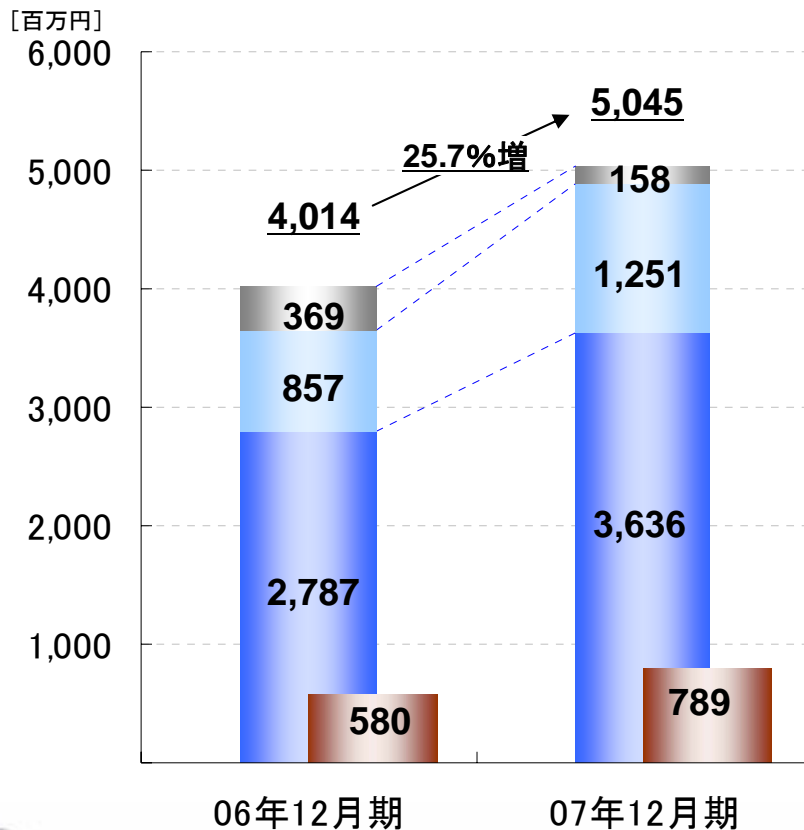
換算レート(1\$) 117.86円 117.03円

(従業員数) (164名) (172名) (34名) (31名)

※SteelEye社は、06年は下期連結。通年換算の売上高成長率はドルベースで+33.0%。

Linux関連事業について

- Linux関連事業は、売上高5,045百万円（前期比25.7%増）、営業利益789百万円（前期比36.0%増）と大幅に伸長。



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 及びRed Hat Enterprise Linuxの好調な販売に加え、2007年下期より連結したSteelEye社の通期寄与により、売上高3,636百万円（前期比30.5%増）となった。

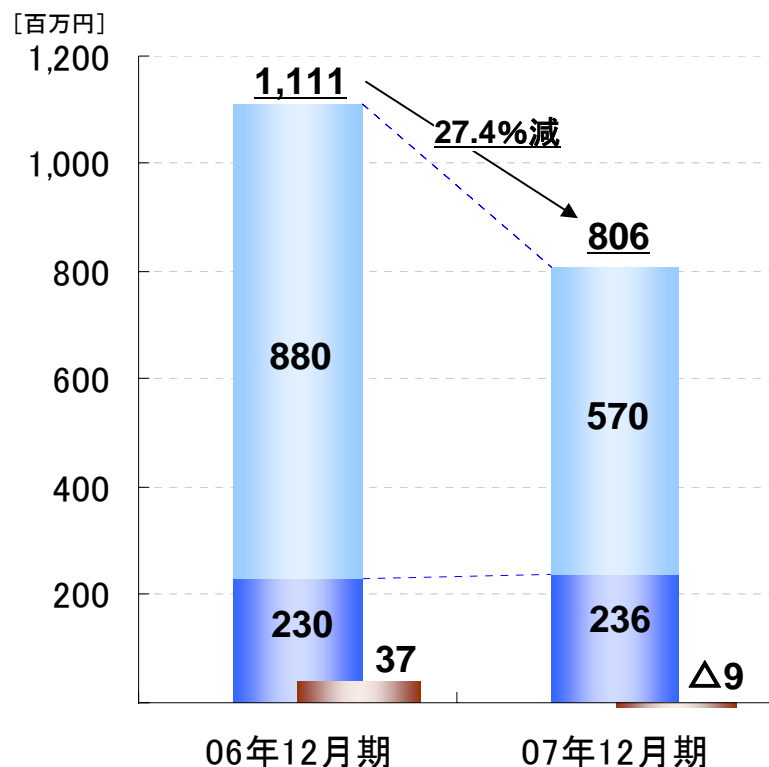
SIビジネス (Linux等のシステム構築、コンサルティング、サポート)
Red Hat Enterprise Linuxの既存顧客の契約更新による売上が大幅に増加し、売上高1,251百万円（前期比46.0%増）となった。

サーバービジネス (自社・他社ブランドのサーバー販売)
売上高は大手サーバー・ベンダーとの競争激化により158百万円（前期比57.3%減）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

Java関連事業について

- Java関連事業は、売上高806百万円(前期比27.4%減)、営業利益△9百万円(前期は37百万円)



ソフトウェアビジネス(Webアプリケーション製品及びプログラム検証ソフトウェア等の開発・販売。)

Sales Force Automation+を中心とした販売活動により、売上高235百万円(前期比2.2%増)となった。

Webアプリケーションソフトウェアの新製品としてプロジェクト管理ソフトウェア「ProjectKeeper」「ProjectKeeper Professional」の開発、「SalesForceAutomation+」の新バージョンの開発を実施。

SIビジネス(Javaの受託開発、コンサルティング、教育)

競争激化を背景として、顧客の個別ニーズに対応する受託開発売上が減少し、売上高570百万円(前期比35.3%減)となった。

- ソフトウェアビジネス
- SIビジネス
- 営業利益

2007年12月期末 貸借対照表

(単位:百万円)

連結

	07年12月期		06年12月期	
	実績	実績	実績	増減
流動資産合計	3,699	3,191		+508
固定資産合計	1,856	2,359		△ 503
(のれん)	1,401	1,779		△ 377
資産合計	5,556	5,551		+4
流動負債合計	2,323	1,906		+416
(1年内返済長期借入金)	250	125		+125
固定負債合計	664	930		△ 265
(長期借入金)	625	875		△ 250
負債合計	2,988	2,837		+150
純資産合計	2,567	2,713		△ 146
負債純資産合計	5,556	5,551		+4

(単位:百万円)

単体

	07年12月期		06年12月期	
	実績	実績	実績	増減
流動資産合計	3,153	2,865		+288
固定資産合計	2,362	2,501		△ 139
(関係会社株式)	1,933	1,938		△ 5
資産合計	5,516	5,367		+148
流動負債合計	2,022	1,680		+341
(1年内返済長期借入金)	250	125		+125
固定負債合計	664	930		△ 265
(長期借入金)	625	875		△ 250
負債合計	2,687	2,611		+76
純資産合計	2,828	2,756		+72
負債純資産合計	5,516	5,367		+148

2007年12月期キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

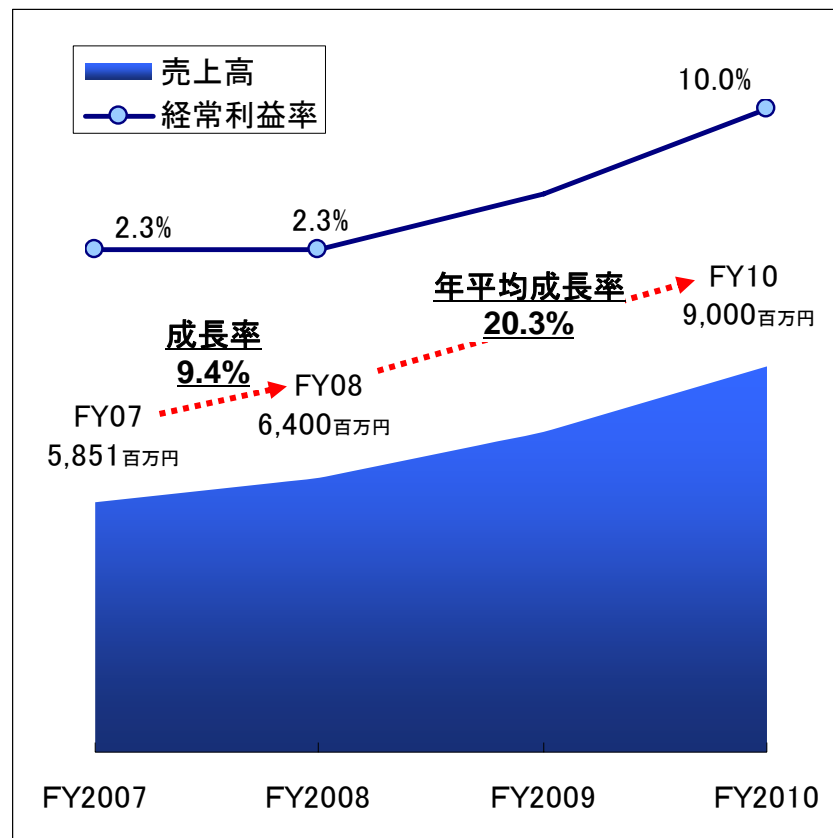
	連結		
	07年12月期 実績	06年12月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	150	744	△ 593
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 73	△ 2,094	+2,021
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 168	1,968	△ 2,137
現金及び現金同等物に係る為替差額	△ 18	7	△ 25
現金及び現金同等物の増加額	△ 109	625	△ 735
現金及び現金同等物の期首残高	1,360	734	+625
現金及び現金同等物の期末残高	1,251	1,360	△ 109

Contents

- 2007年基本戦略のレビュー
- 2007年12月期決算概要
- 中期目標と2008年12月期業績予想

中期経営目標

	2007/12期 (実績)	2010/12期 (目標)
売上高	5,851百万円	9,000百万円
経常利益	137百万円	900百万円
売上高 経常利益率	2.3%	10.0%
EBITDA	511百万円	1,350百万円
売上高 EBITDA率	8.7%	15.0%



中期経営目標達成の為の戦略

■ 基本戦略

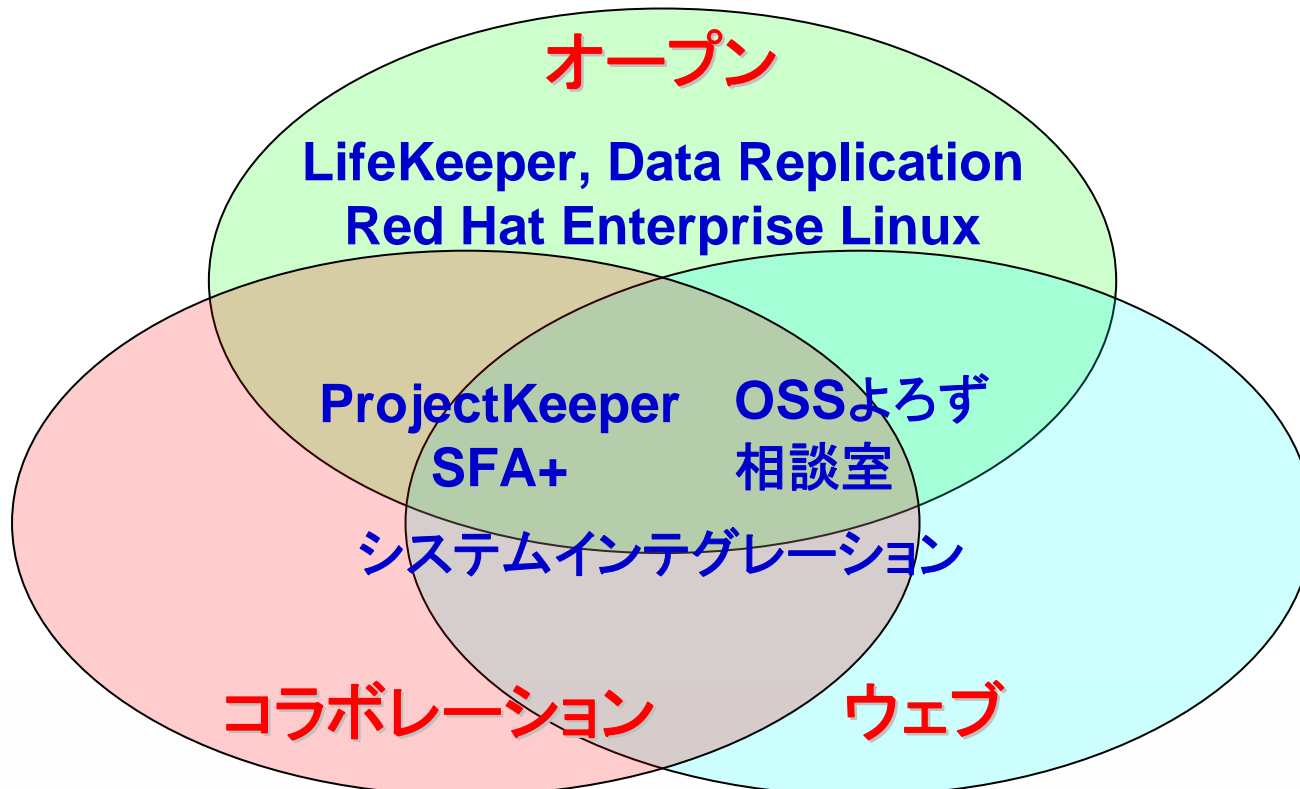
- 技術力、販売・マーケティング力を更に強化
- 成長分野への資源の集中投下

■ 重点施策

- 技術力の強化
 - ✓ 製品開発、テクニカルサポート、システムインテグレーションにかかわる技術力を強化
- 販売・マーケティング力の強化
 - ✓ 営業・マーケティング体制の拡充による顧客対応力の強化
- 組織・人事体制の強化
 - ✓ 社員が夢に溢れ生き生きとして仕事ができる職場環境、人事制度の充実
- グローバル展開の推進
 - ✓ 欧米の販売網の一層の拡大とグローバルオペレーションの推進

2008年基本戦略

3つの競争優位性を磨き、継続的な成長を実現する
オープン コラボレーション ウェブ



2008年12月期業績予想の概要(連結)

- **売上高6,400百万円(前年同期比9.4%増)**
 - 「LifeKeeper」、「Red Hat Enterprise Linux」の成長率維持。
 - Webアプリケーション関連ビジネスに注力
(主要製品「ProjectKeeper」、「ProjectKeeper Professional」、「Sales Force Automation+」)
 - OSS関連ビジネスに注力
(主要サービス「サイオスOSSよろず相談室」)
 - 営業・マーケティング増強による顧客対応力の強化
- **経常利益150百万円(前年同期比8.9%増)**
 - 利益率の高い製品に注力することで、エンジニア増員と収益のバランスをとりながら、売上総利益率を1~2ポイント程度向上させる。
 - 組織・人事の強化のため、エンジニア、マーケティング、営業分野の人員を拡充し強化を図る。
- **当期純利益20百万円(前年同期は△51百万円)**
 - 前期の企業年金基金脱退損44百万円が消え、最終黒字化を目指す。
- **EBITDAは530百万円(前年同期比3.6%増)**

2008年12月期業績予想

(単位:百万円)

	連結			単体		
	08年12月期 予想	07年12月期 実績	増減	08年12月期 予想	07年12月期 実績	増減
売上高	6,400	5,851	+9.4%	5,500	5,136	+7.1%
システム基盤事業 [※] (旧:Linux関連事業)	5,570	5,045	+10.4%	4,870	4,330	+12.5%
Webアプリケーション事業 [※] (旧:Java関連事業)	830	806	+3.0%	830	806	+3.0%
売上総利益	2,940	2,570	+14.4%	1,710	1,537	+11.3%
販管費	2,800	2,451	+14.2%	1,490	1,312	+13.6%
営業利益	140	118	+18.1%	220	225	△2.6%
経常利益	150	137	+8.9%	200	231	△13.4%
当期純利益	20	△ 51	-	120	100	+19.4%
EBITDA	530	511	+3.6%			

※2008年より、事業セグメントの各名称を上記に変更することを検討しております。

グルージェント社の子会社化(80%取得)について

両社の持つOSS関連技術で、新たなWebアプリケーションソフトウェア製品やソリューションサービスの開発を共同推進

■グルージェント社の概要

- Javaを中心とした最新技術基盤をベースに、多数の先進的なシステム開発の実績を誇る。
- 高負荷・高速処理が求められる金融、運輸や社会基盤案件でのアーキテクチャーコンサルティングにて収益性を高めている。
- 代表取締役社長である栗原傑享氏は、国内最大級のOSS開発者コミュニティである特定非営利活動法人Seasarファウンデーションの代表理事として、高度情報化社会の実現、経済活動の発展に加え、国際貢献に会社の枠組みを越えて大きく貢献。

- (1) 商号 : 株式会社グルージェント
(2) 代表者 : 代表取締役社長 栗原傑享
(3) 所在地 : 東京都渋谷区渋谷一丁目8番7号
(4) 設立年月日 : 1999年7月12日
(5) 事業内容 : ・コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・保守
・システムコンサルティングサービスの提供
(6) 従業員数 : 13名 (2007.12.31現在)

(7) 直近業績の動向 :

	2007年4月期	2007年10月 中間期
売上高	113,746千円	71,449千円
経常利益	5,467千円	9,517千円
総資産	64,978千円	73,783千円
資本金	35,000千円	35,000千円

Contents

Case Study

製品リリース:2008年1月

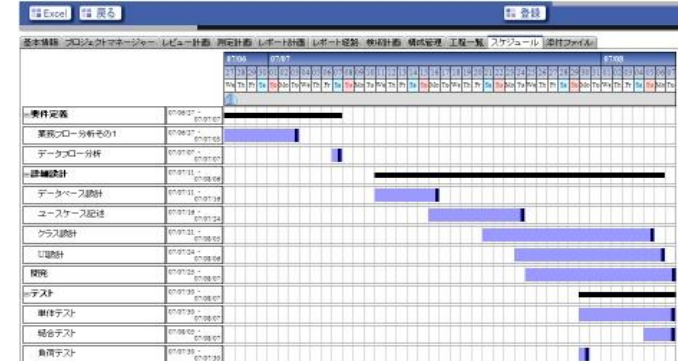
コンセプト

- 高度な機能を手軽に利用できるプロジェクト管理Webアプリケーション
- ライセンス版による提供を開始

機能

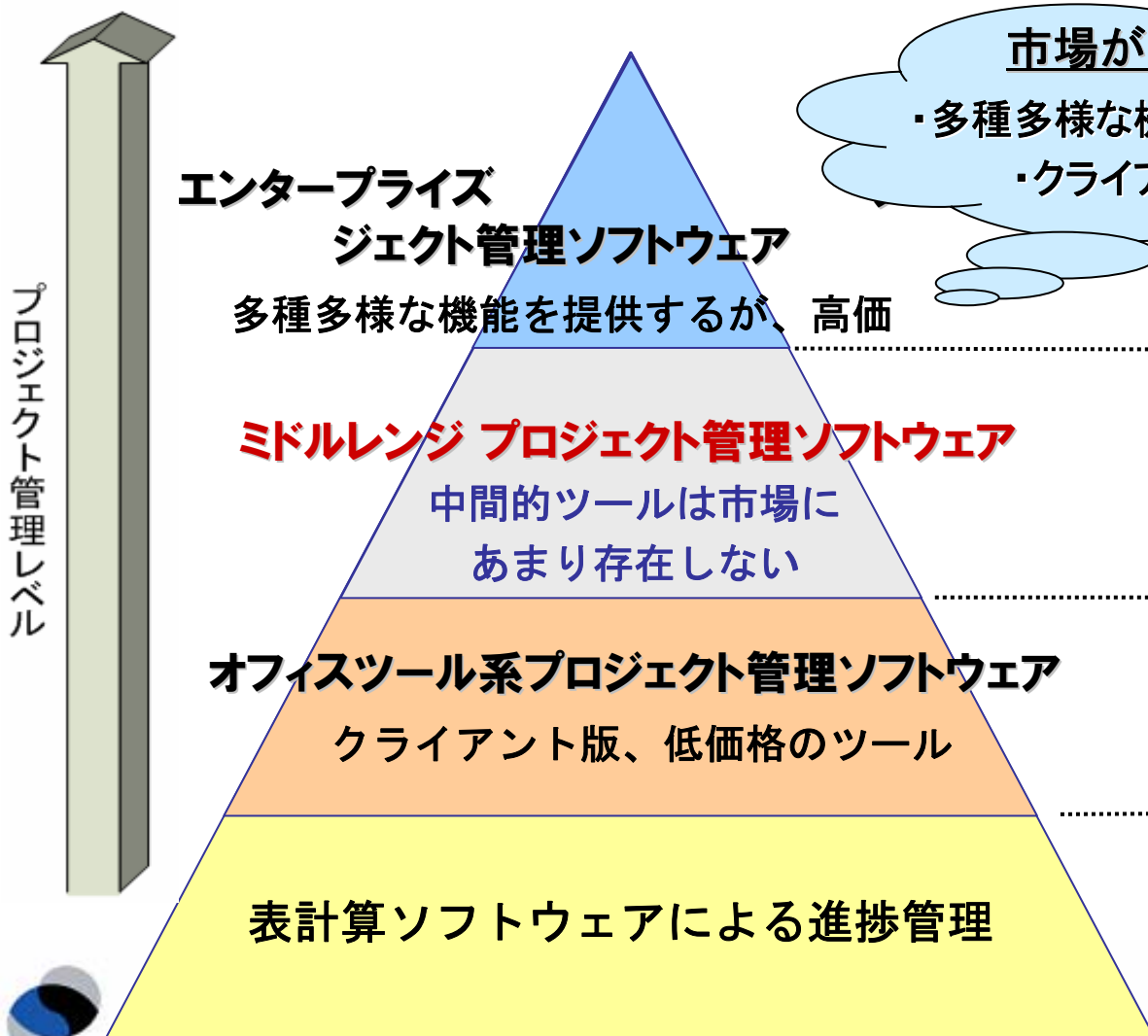
- プロジェクトスケジュール管理
- 工程管理
- ダッシュボードによる管理
- 原価予算実績分析
- EVM分析
- 課題管理
- その他の諸機能

【プロジェクトスケジュール管理】



【ダッシュボード】





市場が二分化されている

- ・多種多様な機能を持つ高価な製品(1000万円クラス)
- ・クライアント版の安価な製品

ProjectKeeper の ターゲットユーザー

- ・クライアント版ソフトウェアで進捗管理を行なっている
- ・サーバー対応のソフトウェアにしたいが、高価で導入に踏み切れない

- ・案件の進捗管理に表計算ソフトウェアを使用している。

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

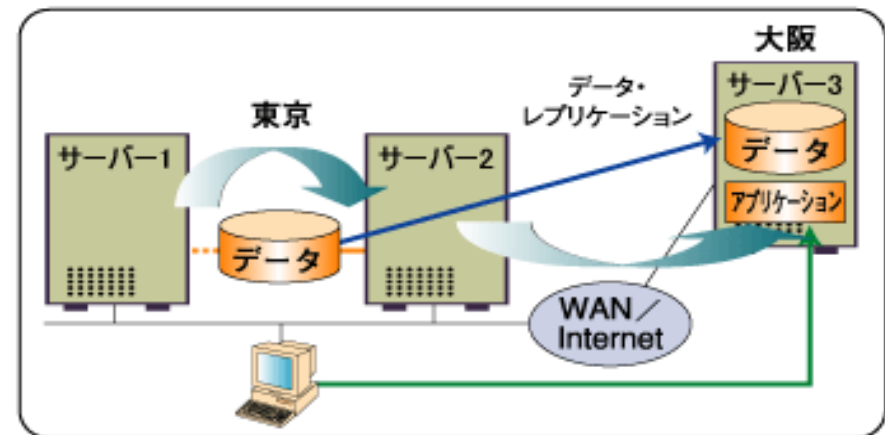
-OSとアプリケーションは、Standard Editionで安価に構築可能

■ 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

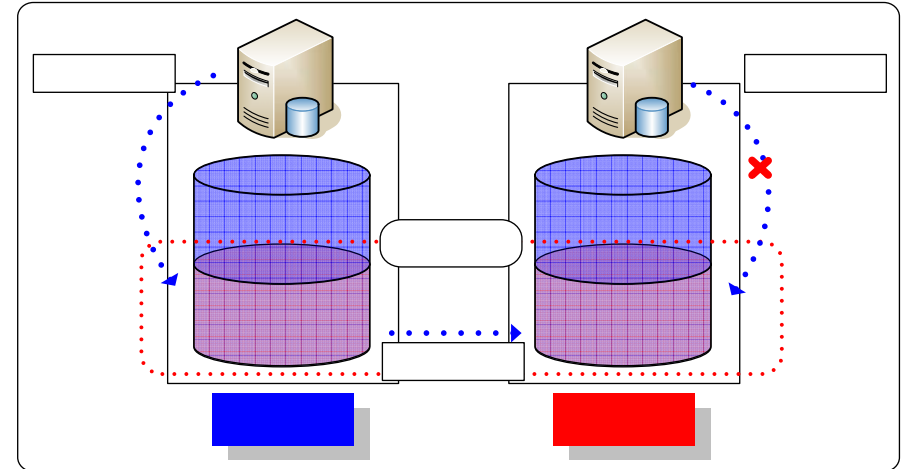
リwind機能でCDP(継続的データ保護)を実現！

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

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

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

【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。



導入事例 - 日本大学

■ Google Apps Education Editionの導入とシステム構築

- ユーザー数: 学生10万人
- ユーザーIDを大学側で管理する仕組みを開発、導入 大学側でのリスク管理を実現
- 2007年4月、Googleと日本大学が導入を発表
 - 多くのメディアが注目するニュースとなった

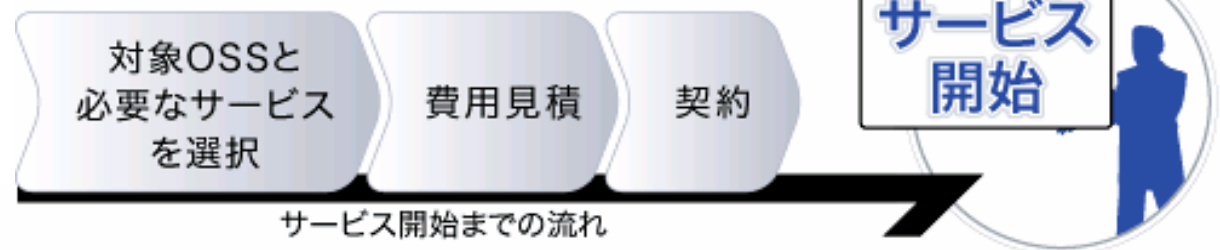
サイオスOSSよろず相談室

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



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。

本件に関する問い合わせ

サイオステクノロジー 経営企画部

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