



# 2026年3月期第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社セゾンテクノロジー  
（東証スタンダード市場：9640）

2025年10月31日

1. 2026年3月期第2四半期（中間期）決算ハイライト
2. 2026年3月期戦略と取組状況
3. 2026年3月期通期業績予想および配当予想

Appendix.

## 2026年3月期第2四半期（中間期）決算ハイライト

- ・ 売上高は、システム開発の減少等により減収
- ・ 営業利益は、粗利率の改善および販管費の削減等により増益

| 連結（単位：百万円）          | 2026年3月期中間期 |                   | 前年同期比較 |       |
|---------------------|-------------|-------------------|--------|-------|
|                     | 実績          | 当初予想<br>2025/5/13 | 実績     | 増減率   |
| 売上高                 | 10,962      | 11,200            | 11,591 | △5.4% |
| 売上原価                | 6,837       | —                 | 7,429  | △8.0% |
| 売上総利益               | 4,124       | —                 | 4,162  | △0.9% |
| 販売費及び一般管理費          | 3,171       | —                 | 3,254  | △2.6% |
| 営業利益                | 953         | 800               | 907    | 5.1%  |
| 経常利益                | 971         | 780               | 911    | 6.6%  |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 632         | 530               | 597    | 5.8%  |

## セグメント別売上高・営業利益

- 成長領域と掲げるデータ連携ビジネス（HULFT事業、データプラットフォーム事業）は拡大
  - HULFT事業はサポートサービスの更新が順調に推移
  - データプラットフォーム事業は「HULFT Square」が拡大
- システム受託事業はシステム開発の減少により減収

（2026年3月期中間期）

| 連結（単位：百万円）    | 売上高    |           | 営業利益   |           |
|---------------|--------|-----------|--------|-----------|
|               | 実績     | 前年<br>同期差 | 実績     | 前年<br>同期差 |
| HULFT事業       | 4,879  | 65        | 2,048  | △121      |
| データプラットフォーム事業 | 1,448  | 244       | △1,480 | △124      |
| システム受託事業      | 4,635  | △939      | 386    | 292       |
| 合計            | 10,962 | △628      | 953    | 46        |

連結貸借対照表

- 資産は、受取手形、売掛金及び契約資産が減少した一方、現金及び預金の増加等により増加
- 負債は、賞与引当金が減少した一方、前受金の増加等により増加
- 純資産は、当期純利益を計上した一方、配当財源への割当てをしたこと等により減少

| 連結（単位：百万円） |          | 2026年3月期<br>中間期 | 2025年3月期との比較 |       |        |
|------------|----------|-----------------|--------------|-------|--------|
|            |          |                 | 実績           | 増減額   | 増減率    |
|            | 流動資産     | 16,755          | 16,701       | 53    | 0.3%   |
|            | 固定資産     | 4,498           | 4,477        | 21    | 0.5%   |
|            | 資産合計     | 21,254          | 21,179       | 75    | 0.4%   |
|            | 流動負債     | 6,801           | 6,524        | 276   | 4.2%   |
|            | 固定負債     | 359             | 419          | △59   | △14.2% |
|            | 負債合計     | 7,161           | 6,944        | 217   | 3.1%   |
|            | 純資産合計    | 14,093          | 14,235       | △142  | △1.0%  |
|            | 負債・純資産合計 | 21,254          | 21,179       | 75    | 0.4%   |
|            | 自己資本比率   | 66.3%           | 67.2%        | △0.9P |        |

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 資本コストは、同業他社のROE水準をベンチマークとする
- ROEは、中長期で20%の達成・維持を目指す
- 配当方針は、短期的な利益変動に左右されにくいDOE基準を採用

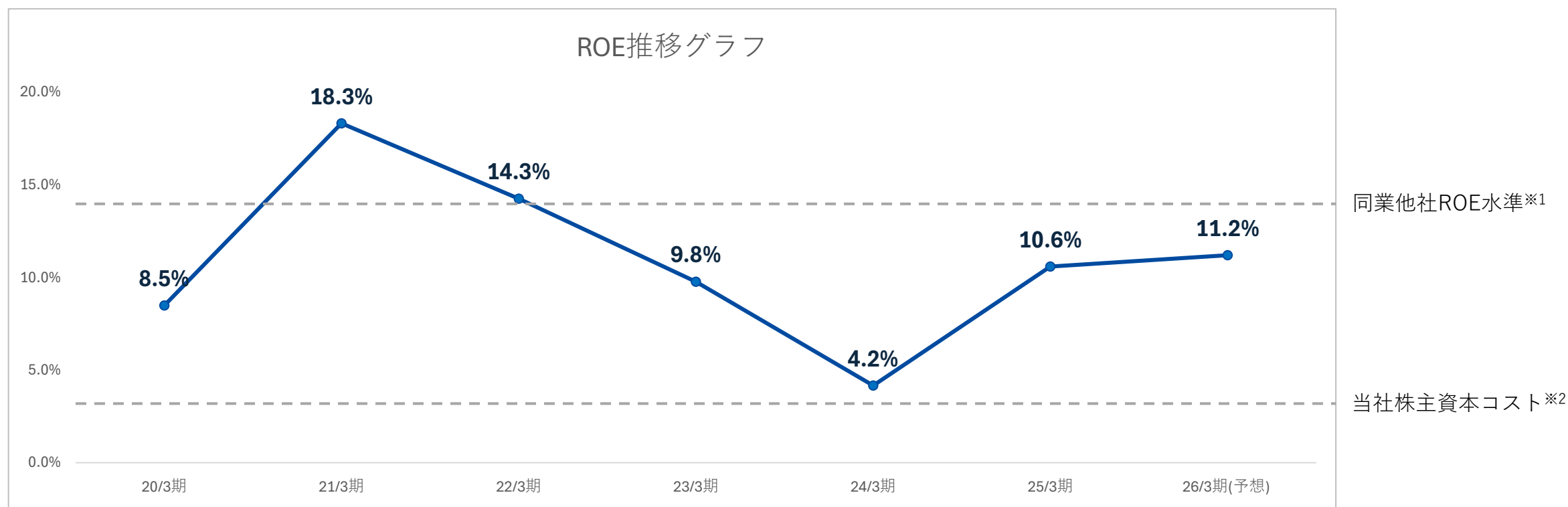
| 重視する経営指標・目標値  | 2026年3月期              |
|---|-----------------------|
| ROE※ <sup>1</sup> 20%   | 11.2%<br>(通期予想値)      |
| TSR※ <sup>2</sup><br>(2021年3月期末を基準(100%)として評価)<br>(目標値は同業他社平均値) | 122.9%<br>(2025年9月時点) |
| DOE※ <sup>3</sup> 10%   | 10.2%<br>(通期予想値)      |
| 自己資本比率 50%-75%  | 66.3%<br>(2025年9月時点)  |

※1 Return On Equity (自己資本利益率)

※2 Total Shareholders Return (株主総利回り)

※3 Dividend On Equity ratio (自己資本配当率)

ROEは中長期で20%の達成・維持を目指しているが、現在は事業構造の変革期であり、製品サービス開発への費用投下等により、短期的にROEは低水準



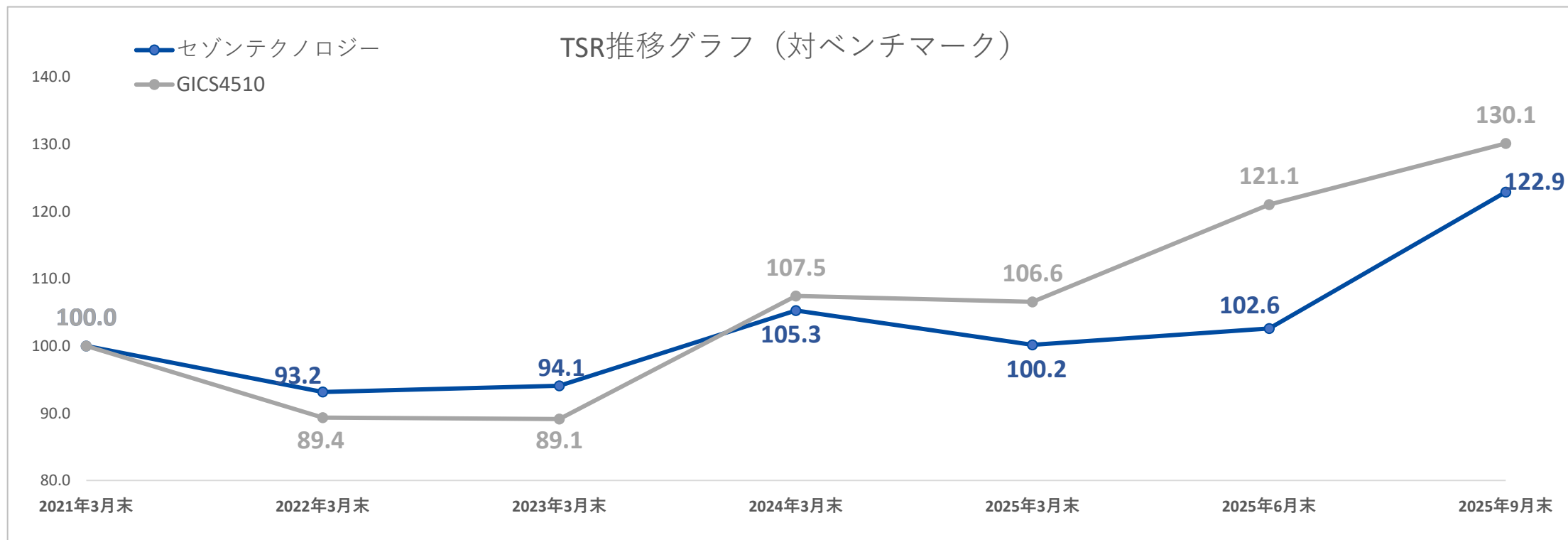
※1 「2024年企業活動基本調査確報－2023年度実績－」より情報通信業のROEを当社にて算出

※2 CAPMに基づき当社にて算出



# TSRベンチマーク比較

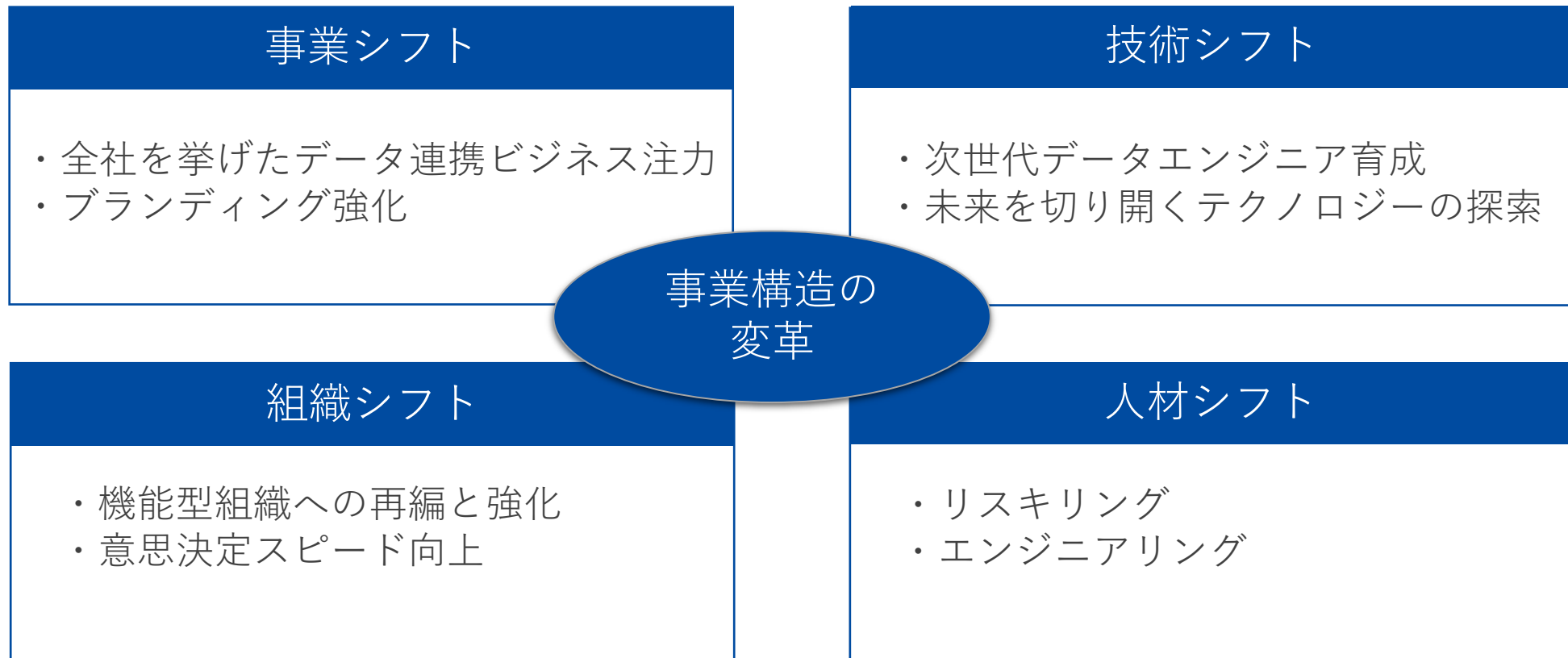
- ・ 当社TSRは上昇傾向。なお、2024年3月期以降は業界平均を下回る。
- ・ その要因は、自社製品サービス開発への費用投下等により、当社EPSが低い水準で推移しているためと推察
- ・ 製品サービス開発への費用投下が当社の将来の利益成長につながることを引き続き市場に伝えていく



- ・ 単位：％
- ・ 評価期間：2021年3月期末を基準（100％）として評価
- ・ 比較対象：GICS（世界産業分類基準）産業グループ「4510：ソフトウェア・サービス」約300社

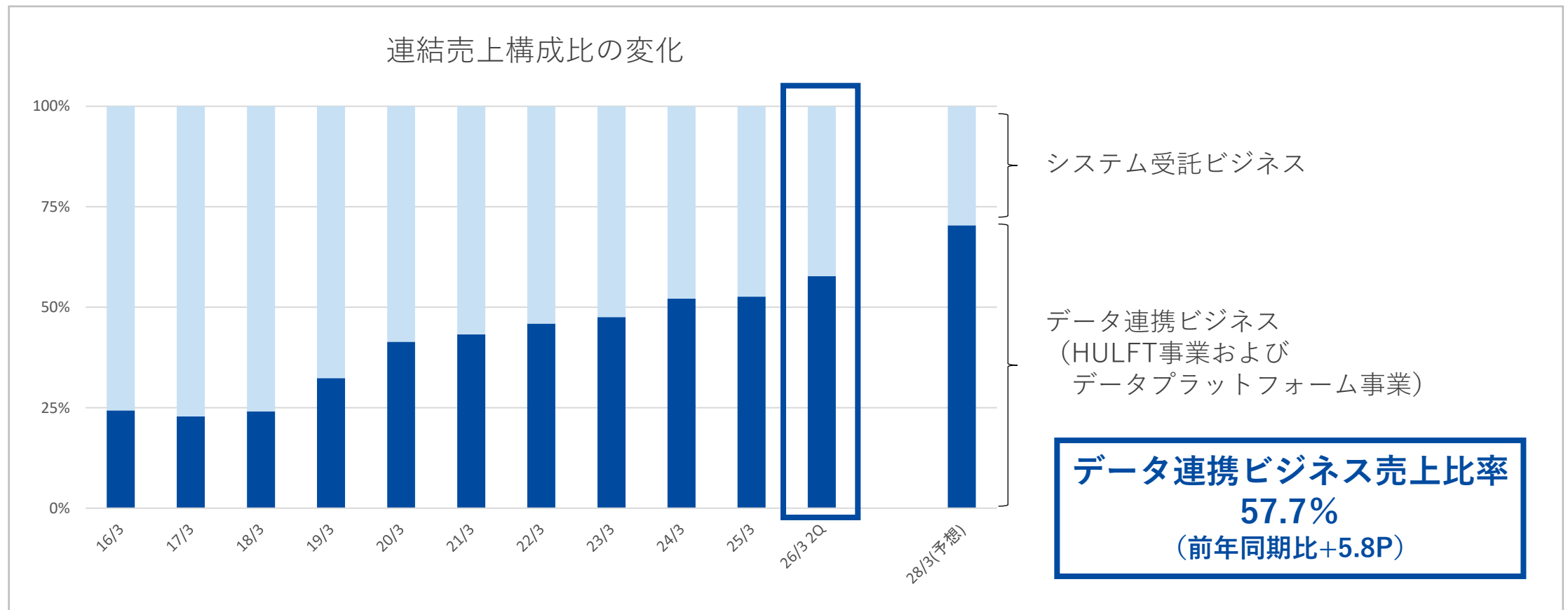
## 2026年3月期戦略と取組状況

「4つのシフト（事業シフト、技術シフト、組織シフト、人材シフト）」を事業戦略として掲げ、システム受託型から自社製品サービス提供型へ、事業構造の変革を推進中



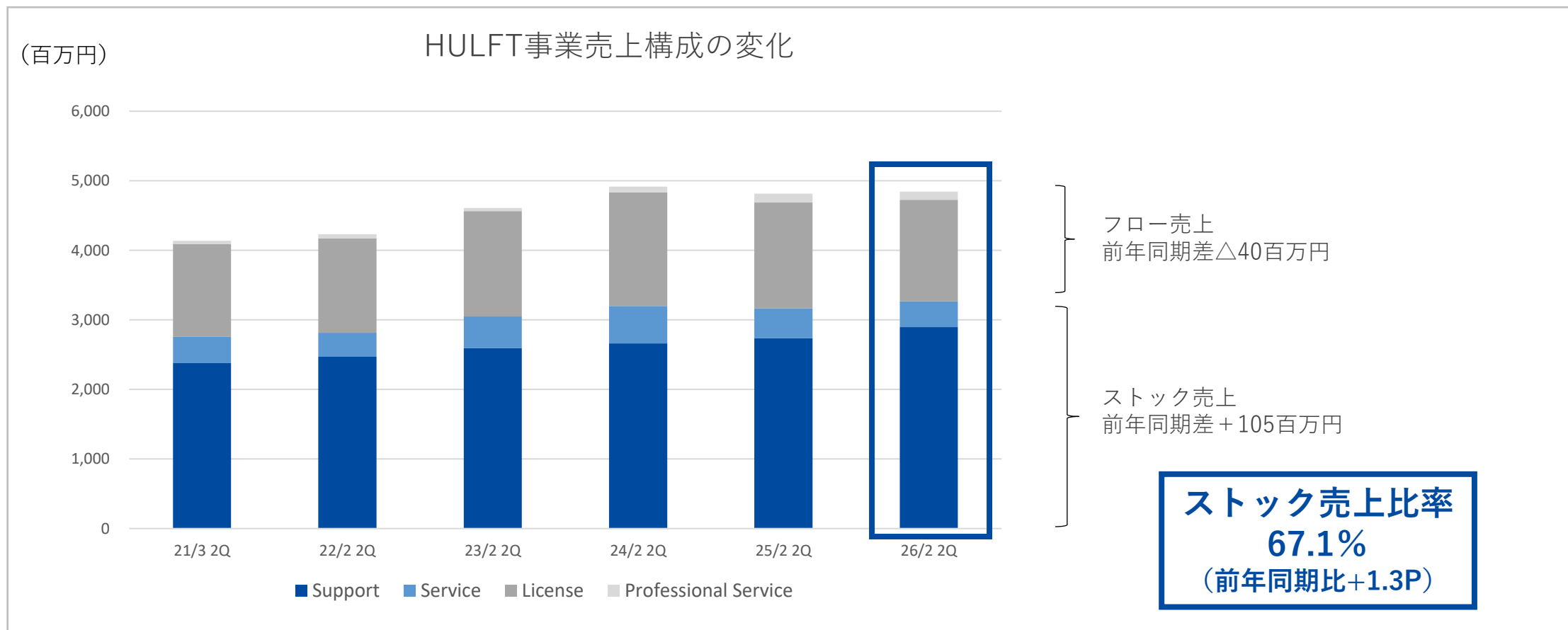
## データ連携ビジネスの拡大

- 足元（26/3期 2Q）のデータ連携ビジネス売上比率は、57.7%まで拡大
- 中期（28/3期）目標 70.0%を目指し、「HULFT Square」を成長ドライバーに、データ連携ビジネス拡大に注力



## HULFT事業の着実な成長

- サポートサービス更新が順調に推移し、ストック売上が拡大
- 足元（26/3期 2Q）のストック売上比率は、67.1%となり、安定した収益性を確保



# HULFT製品の継続的な進化

## 「HULFT10」は段階リリースを経て進化、活用シーンも拡大

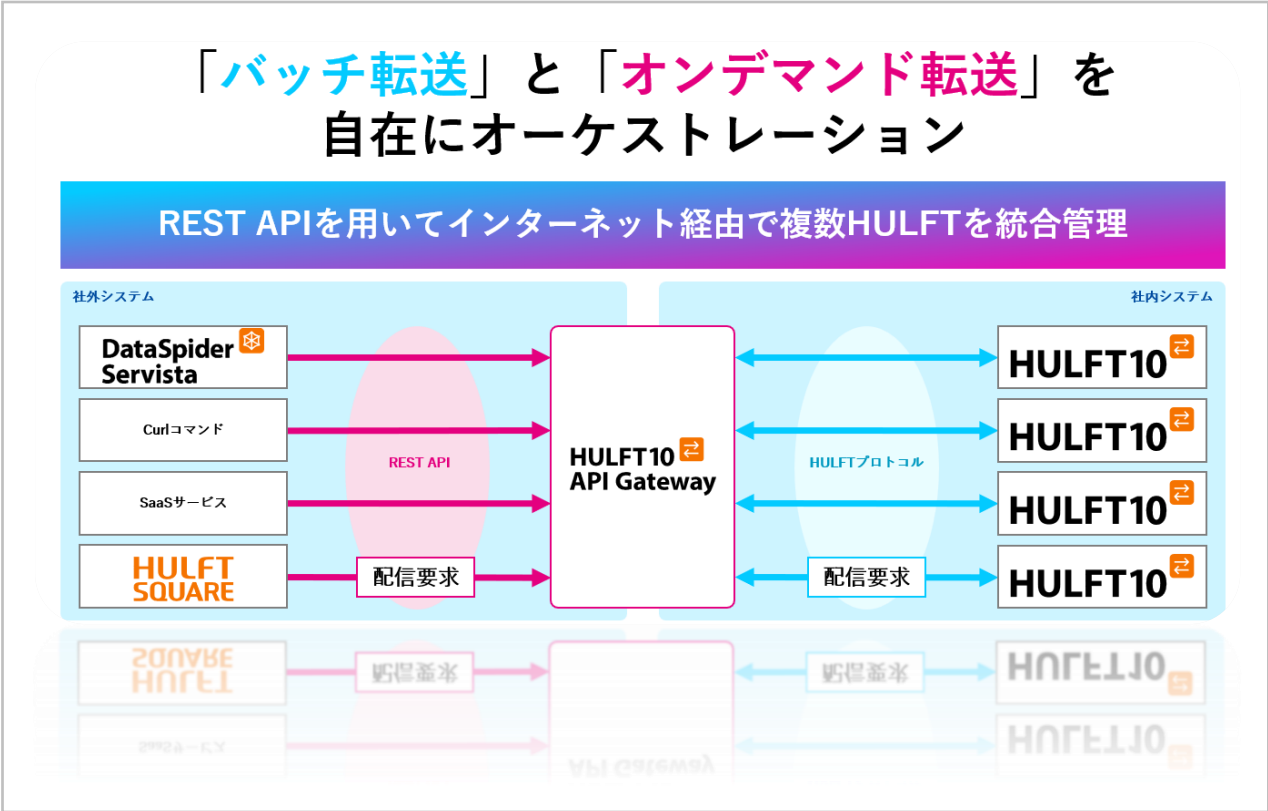
段階的なリリース

2024年2月  
コンテナサービス版提供開始

2024年12月  
オンプレミス対応版提供開始

2025年3月  
Red Hat OpenShift対応

活用シーン（一例）



# HULFT Square/DataSpiderの拡大

## エンタープライズ企業を中心に当社製品サービスの利用が拡大

2026年3月中間期 事例発表企業（掲載順は事例掲載順）

**HULFT  
SQUARE**

**UNISOL**  
フルサト・マルカホールディングス



**DataSpider**



**セブン銀行**



**Eurus Energy**



**KOBE**  
CITY of DESIGN



**LOZI**  
ZIP THE LOGISTICS



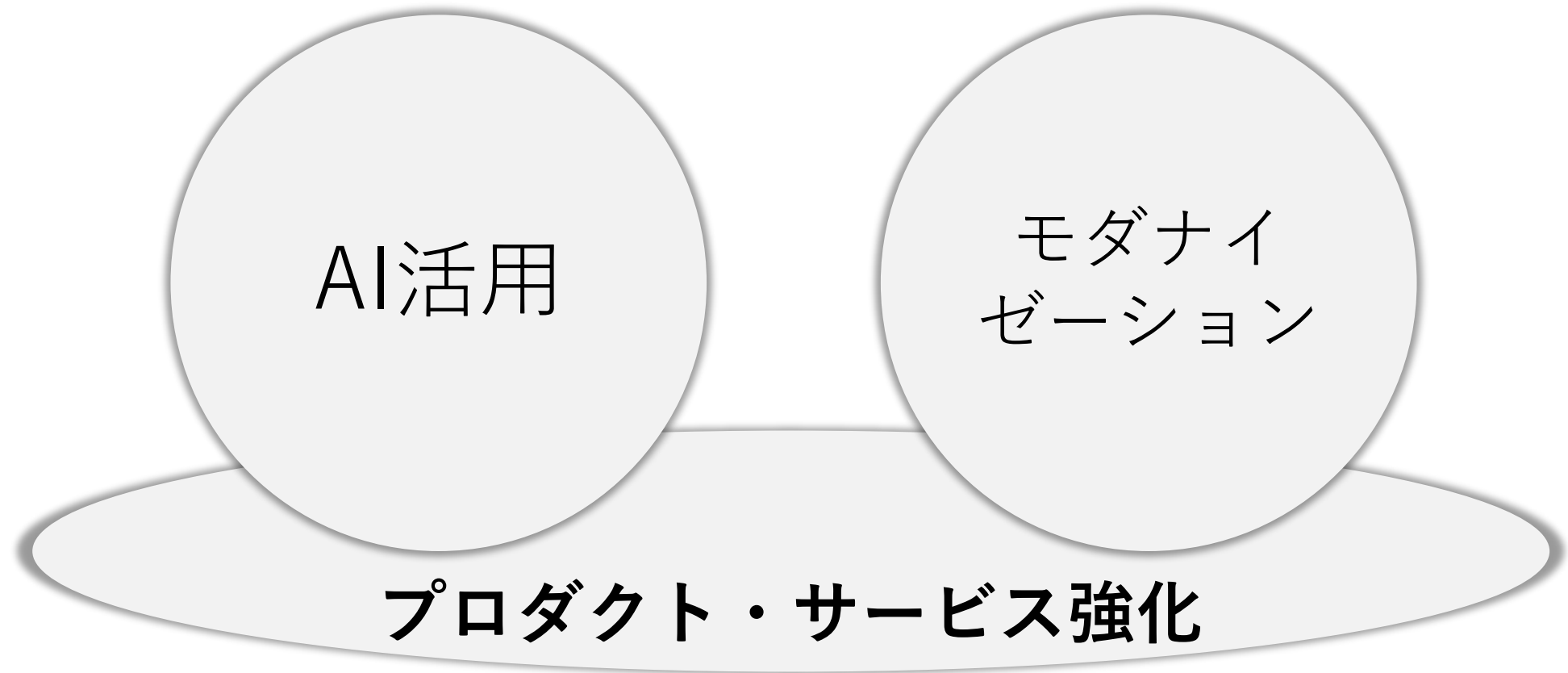
**佐賀銀行**



**KIT**  
高知工科大学  
KOCHI UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



「AI活用」「モダナイゼーション」の両軸を当社のデータマネジメントで支える





# 「HULFT Square」で「AI Ready」化を実現

生成AIのRAG（検索拡張生成）として読み込む社内データを事前加工する「AI前処理テンプレートシリーズ」の提供を開始。回答精度向上、作業工数の省力化を狙う。

2025年07月23日

社内データを「AI Ready」化するスクリプトテンプレート「HULFT Square」で提供開始

～生成AIが理解しやすいデータへの事前加工を省力化、回答精度も最大90%まで向上～

報道関係各位

2025年7月23日  
株式会社セゾンテクノロジー

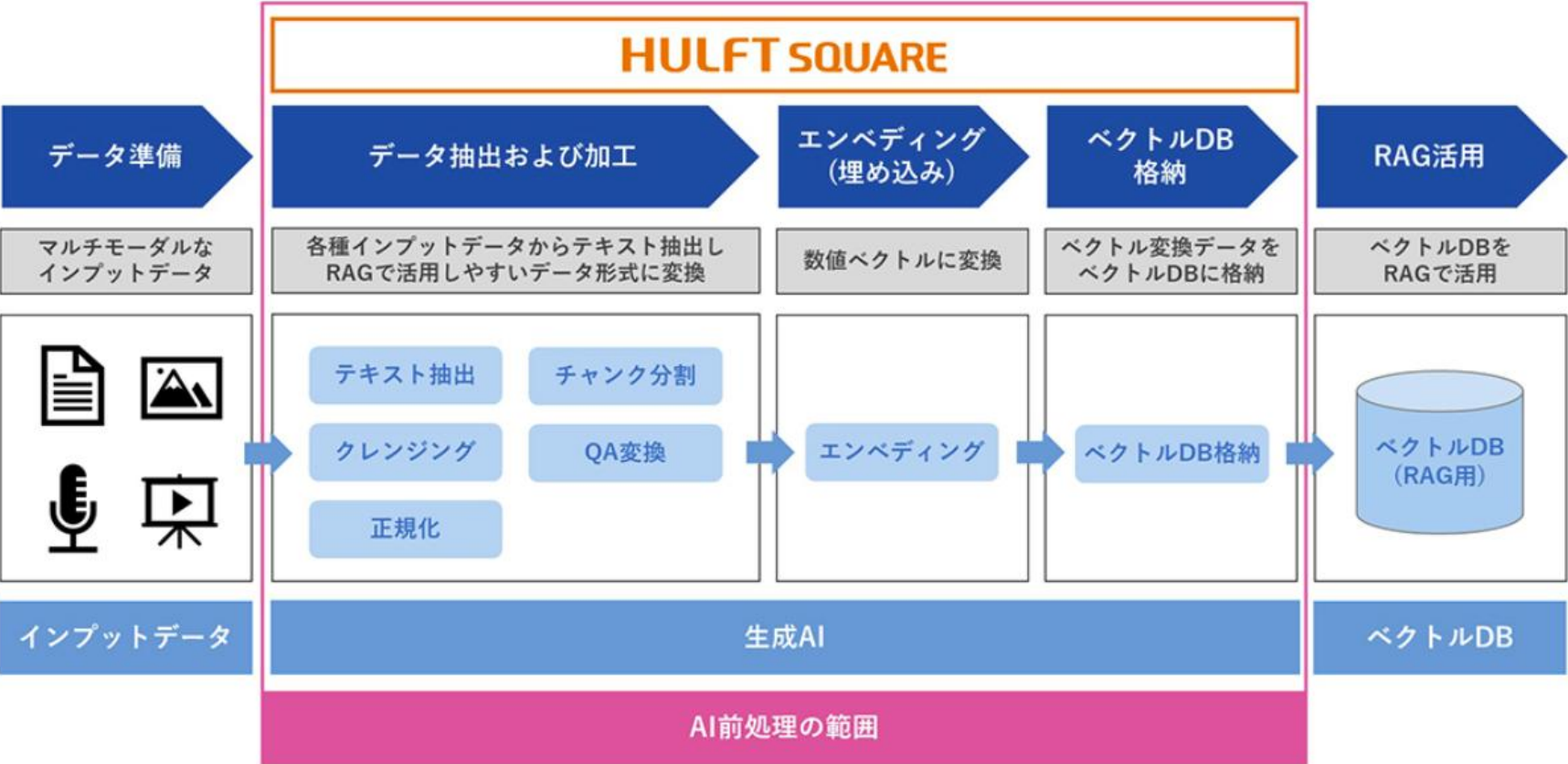
株式会社セゾンテクノロジー（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：華山 誠、以下セゾンテクノロジー）は、生成AIのRAG（検索拡張生成）<sup>\*1</sup>として読み込む社内データを事前加工する「HULFT Square」向けデータ連携スクリプト、「AI前処理テンプレートシリーズ」10種類を、7月23日より順次提供開始します。

本テンプレートを利用することにより、スプレッドシート、マニュアル、スキャンPDF、画像データ、音声データ、HTMLなど、社内が存在するさまざまな業務データから、タグなどの不要なノイズを除去したテキストの抽出や、非構造化データの構造化データへの変換、およびデータに適切なリレーションなどを付与します。社内データを「HULFT Square」から生成AIを経由して、生成AIが参照しやすいデータに事前加工することで生成AIの回答精度も最大90%<sup>\*2</sup>まで向上し、データ加工にかかる作業工数も約50～60%程度省力化<sup>\*3</sup>します。

# 生成AIが必要とするデータの形へ

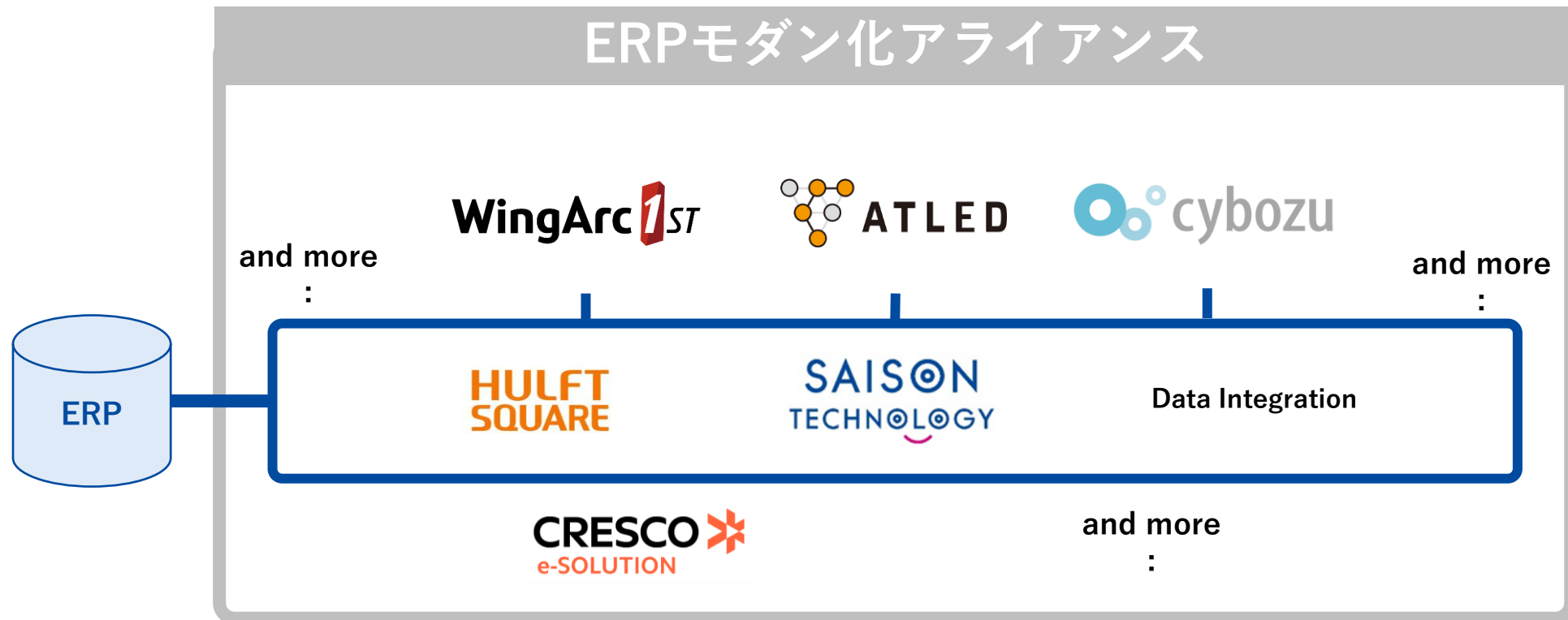
「HULFT Square」のテンプレートを利用し、データをAIが読解しやすい形に変換

「AI前処理テンプレートシリーズ」のデータ加工処理イメージ



## 国内大手SaaS事業者と共同でSAPユーザー向けERPのモダン化を推進

SAP2027年問題に対して、多くのエンタープライズ企業でシステム移行と運用コスト最適化が急務。当社の「HULFT Square」がデータ連携を担い、ERP側の業務負担を各SaaS事業者が提供する機能に移行することにより、これらの課題解決を支えます



## 自己研鑽やメディア発信を通じて、技術力強化と人材育成に注力



AWS表彰プログラムにて世界的プログラムの  
AWS Ambassadorsを含む4部門で5名が受賞

CodeZineキーパーソンインタビュー CTO高坂が出演  
『生成AIを「よくあるチャットボット」で終わらせないために』

データ分析／生成AI活用  
を成功に導くための

データ連携入門



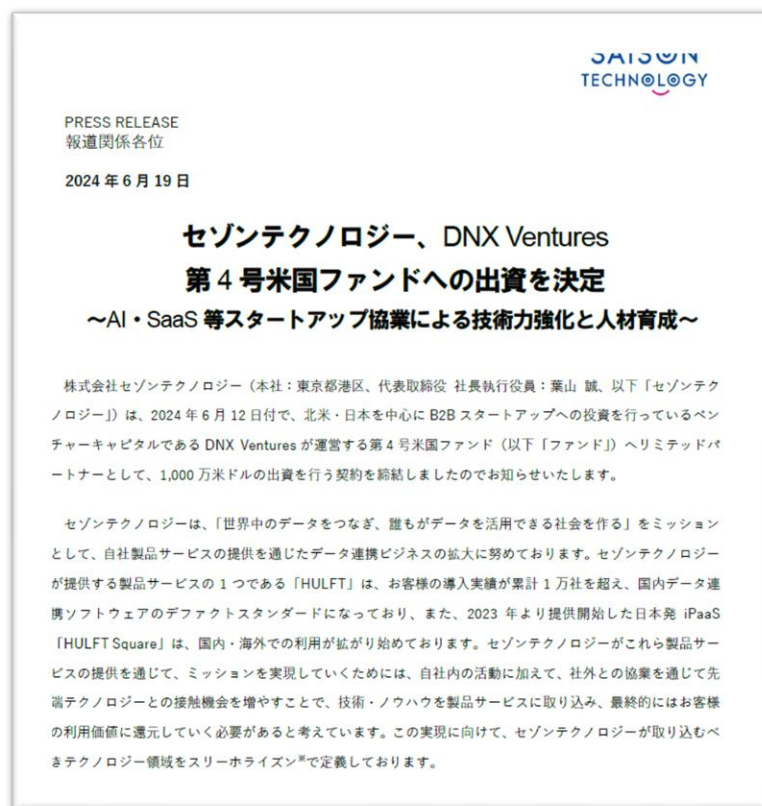
デジタルクロス Column CTO高坂が記事連載  
『データ分析/生成AI活用を成功に導くためのデータ連携入門』

NewsPicksのトーク番組「New Session」に  
取締役常務執行役員 石田が出演、  
『「稼げる」企業のAI活用術』をテーマに議論





## シリコンバレーを拠点に活動する日系ベンチャーキャピタルファンドDNX Ventures 第4号米国ファンドに出資（2024年6月）



### 目的

- 世界最先端のAI/SaaS技術・ノウハウを弊社プロダクト・サービスに取り込み、将来的にはお客様への利用価値に還元する
- オープンイノベーションを活用し、技術力強化・人材育成を狙う

# Saison Technology International（当社米国子会社）とVectaraが業務提携 対話型AIソリューションの提供を強化（2025年9月）

## Saison Technology and Vectara Announce Strategic Partnership to Provide Conversational AI Solutions



September 25, 2025 News 3 min read

Companies to combine best-of-class data integration, data ingestion and enterprise-grade grounded AI agents to create the next level of digital customer experiences and first-line customer support

San Mateo, Calif. – September 25, 2025 – Saison Technology International, a global leader in data integration solutions, and Vectara, the trusted platform for agentic retrieval augmented generation (RAG), today announced a strategic partnership to deliver innovative conversational AI solutions to their global customers, allowing for human-like conversations between users and systems by leveraging hybrid search, advanced re-ranking, precision retrieval and modern agentic RAG to enable seamless communication between human and machine.

“This partnership represents a significant step forward in the evolution of conversational AI, combining the strengths of both companies to deliver a next-generation customer experience. The partnership will enable our customers to leverage the power of AI to enhance their digital customer support capabilities, providing a more seamless and efficient way to interact with their systems and data.”

Source: Saison Technology International

## Saison Technology InternationalとVectaraが業務提携 対話型AIソリューションの提供を強化

報道関係各位

2025年10月10日  
株式会社セゾンテクノロジー

※本報道資料は、現地時間2025年9月25日に米国のSaison Technology International, Inc.とVectara, Inc.が発表したニュースリリースの日本語訳版です。

株式会社セゾンテクノロジーの米国子会社であるSaison Technology Internationalと、エージェント型の検索拡張生成（RAG）分野で信頼性の高いプラットフォームを提供するVectaraは、戦略的パートナーシップを締結したことを発表しました。この提携により、両社はハイブリッド検索、高度な再ランク付け（リランキング）、精密な情報検索、そして最新のエージェント型RAGを活用することで、人とシステム間の対話をより自然なものとし、革新的な対話型AIソリューションを世界中の顧客に提供します。

Vectaraは、言語に依存しないエンドツーエンドのRAGサービスを提供しており、RAGを基盤とする企業向けAIエージェントおよび「Guardian Agent（ガードリアン・エージェント）」による統制機能を提供しています。Vectaraのプラットフォームは、業界最上位レベルの精度を持つ対話体験を可能にし、AIによる「ハルシネーション（事実と異なる誤情報）」の発生を抑制・修正し、高精度な結果と強固なセキュリティ、詳細なアクセス制御を実現しています。

Saison Technology InternationalのCEOである丸山昌宏（Masa Maruyama）は次のように述べています。

## Vectara社

エージェント型の検索拡張生成（RAG）分野で信頼性の高いプラットフォーム

- ・ハイブリッド検索
- ・高度な再ランク付け
- ・精密な情報検索、
- ・最新のエージェント型RAG

出典：<https://saison-technology-intl.com/blog/saison-technology-and-vectara-announce-strategic-partnership-to-provide-conversational-ai-solutions/>

出典：[https://www.saison-technology.com/company/news/20251010\\_Inc\\_Vectra\\_partnership](https://www.saison-technology.com/company/news/20251010_Inc_Vectra_partnership)

## 2026年3月期通期業績予想および配当予想

## 2026年3月期 通期業績予想（連結）

- ・ 売上高は、前期の流通ITサービス事業における一時的な売上増加の影響を受けたこと等により減収見込み。一方で、データ連携ビジネスは更なる拡大に取り組む
- ・ 営業利益は、データ連携ビジネスの拡大と生産性の向上等により、増益見込み
- ・ なお、中間期までの利益は想定を上回って推移しておりますが、これはシステム受託事業における売上計上タイミングの影響によるため、通期の業績予想は公表値から変更ありません。

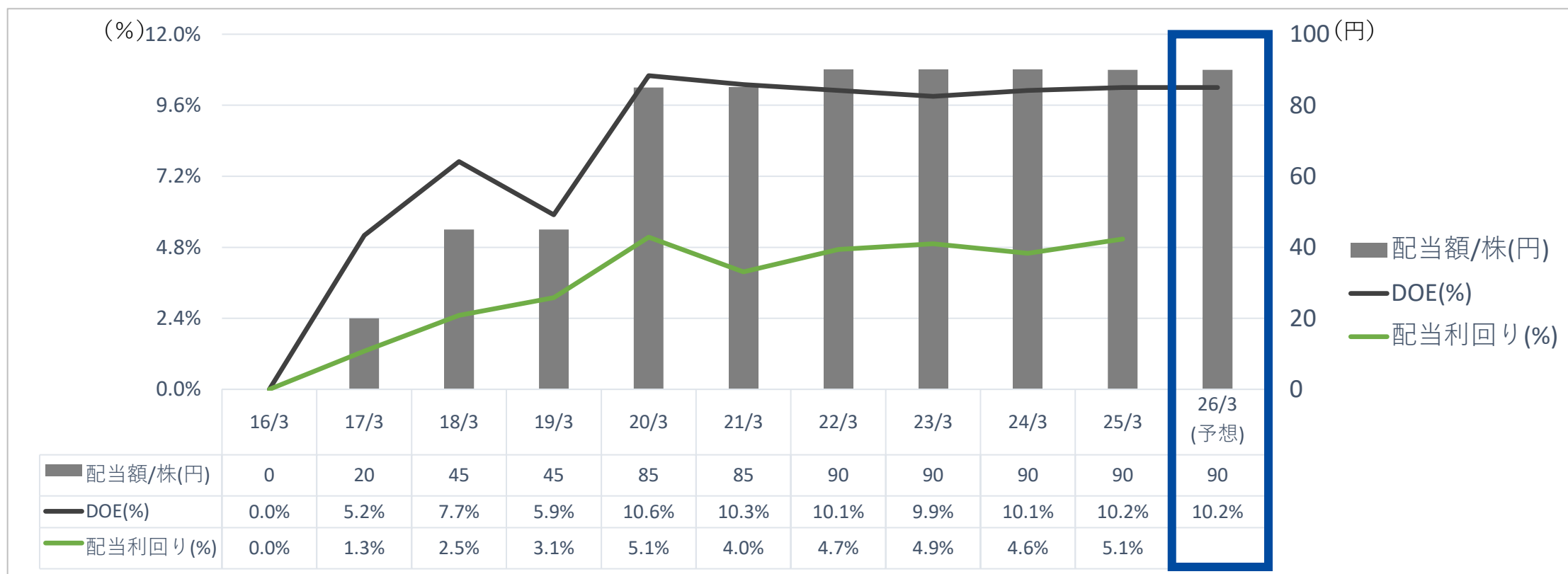
| 連結（単位：百万円）          | 2026年3月期<br>（業績予想） | 2025年3月期との比較 |       |
|---------------------|--------------------|--------------|-------|
|                     |                    | 実績           | 増減率   |
| 売上高                 | 23,400             | 24,383       | △4.0% |
| 営業利益                | 2,300              | 2,141        | +7.4% |
| 経常利益                | 2,260              | 2,160        | +4.6% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,600              | 1,506        | +6.2% |

※米国による関税強化の影響については、当社グループの対米輸出はもともと微小であるため、直接的な影響はないと見込んでおります。当社のお客様の投資マインドへの悪影響はゼロではありませんが、現時点では業績見通しには織り込んでおりません。



## 2026年3月期 配当予想

- 配当方針は変更なく、DOE 10%を目安とし、自己資本比率50%～75%を維持し最適資本構成を目指しながら、通期見通しの約1/2を中間配当額とします
- 2026年3月期の配当予想も期首より変更なく、90円/株（中間配当：45円/株）とします



※配当利回り(%) = 1株配当額 ÷ 1株購入価額(3月末) × 100

<お問い合わせ先>

株式会社セゾンテクノロジー

経営管理本部 経営企画部 経営企画課

E-mail ir9640@saison-technology.com

T E L 03-6370-2930

東京都港区赤坂1丁目8番1号

赤坂インターシティAIR 19F

<免責条項>

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。

なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。