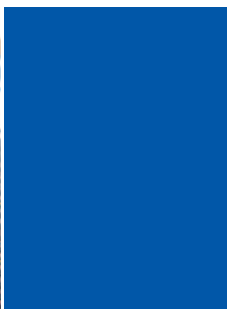


未来へ導くチカラ

Power of leading you to future.

SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.



第43期

報告書 2011年4月1日～2012年3月31日



株式会社セゾン情報システムズ

証券コード：9640

◆ 社長メッセージ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
また、平素より当社の経営に多大なるご協力とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに第43期（2011年4月1日～2012年3月31日）の業績と当期より展開する中期経営計画の進捗状況についてご報告申し上げます。

2012年6月

代表取締役社長 宮野 隆



当期のポイント

業績好調、 増収増益を達成

前期を上回る実績を上げ、
前期比増収増益を確保

中期経営計画、 順調に進捗

中期経営計画各重点施策は、いずれ
も初年度目標を超える進捗率を達成

新規商品・ サービスの拡充

「緩みなき成長」を目指し、
新規商品・サービスの本格展開へ

■ 当期の業績について教えてください。

当期の事業環境は、原油高や電力の供給不安等先行きに不透明感が残るものの、東日本大震災の復旧事業が内需を支え、日銀の金融緩和による円安転換、株価の上昇、消費意欲の好転等、当期後半から緩やかな回復を見せ始めました。

情報サービス業界におきましても、クラウドサービスやセキュリティ対策、ビッグデータ対応への関心の高まりから新たな需要が見込まれるようになりました。

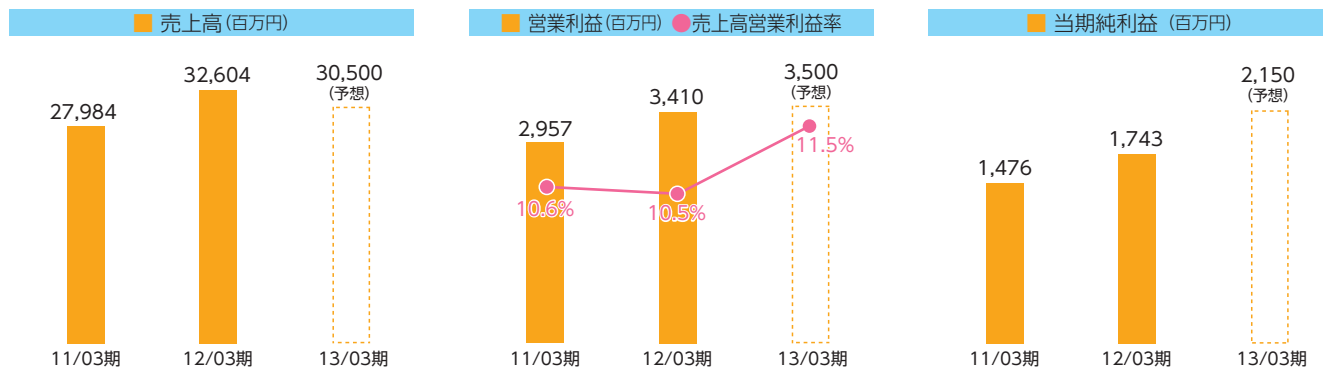
このような状況の中、当社グループは、生産性・品質の向上、営業力強化、人材育成、管理・牽制機能強化に継続的に取り組むとともに、情報処理サービス、システム開発、パッケージ販売の3分野をバランス良く展開し

ている事業特性を活かし、既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得に注力してまいりました。

こうした事業活動の結果、売上実績は、金融システム事業、流通サービスシステム事業、BPO事業、HULFT事業のすべてにおいて前期を上回る成果を上げ、連結売上高は32,604百万円、営業利益は3,410百万円、当期純利益は1,743百万円と、前期比増収増益となりました。

■ 中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

2011年4月よりスタートした中期経営計画では、「存在価値の高い企業へ」のスローガンのもと、2014年3月期に連結売上高320億円、売上高営業利益率15%の



達成を目標に掲げています。中期経営計画の初年度となる当期は、「所有から利用へ」と移行しつつある顧客ニーズにマッチした『商品・サービスの拡充』に努め、新規顧客を獲得するための『営業力の強化』を行い、それぞれを支える『人材育成と活用』に取り組んでまいりました。

「営業力の強化」については、新規顧客獲得のためのクロスセル営業を積極的に展開するとともに、既存顧客の深耕にも努め、一定の成果をあげることができました。

「商品・サービスの拡充」については、クラウド型ホスティングサービスである「SAISOS (サイソス)」の受注を獲得するとともに、データ連携システム市場におけるシェア拡大を目的に「iDIVO (アイディーボ)」をリリースしました。また、中国市場向け通信ミドルウェア「海度 (ハイドゥ)」をリリースするなど、新分野への挑戦も進めました。さらに、2012年5月の北京オフィス開設など、今後の事業拡大に向けた取り組みも進めてまいります。

「人材育成と活用」については、全社的に資格取得を推進するとともに営業面のスキル強化の研修を行い、「営業力の強化」「商品・サービスの拡充」の各施策を支え

る人材の育成に取り組みました。

■ 株主の皆様へメッセージをお願いいたします。

来期は、中期ビジョンとして掲げた「存在価値の高い企業へ」の実現に向けた「緩みなき成長」の年と位置付け、新規顧客獲得および事業領域の拡大などに取り組んでまいります。株主の皆様のご期待に応えるためにも、これまで以上に、役員、社員一丸となってセゾン情報システムズの存在価値を高めていく所存です。

なお、配当につきましては中間配当金10円、期末配当金25円の年間35円とさせていただきます。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	期別 当期末 (2012年3月31日現在)	前期末 (2011年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	15,235	13,120
現金及び預金	5,351	6,379
受取手形及び売掛金	6,983	4,814
有価証券	649	400
仕掛品	1,012	353
その他	1,240	1,174
固定資産	11,271	10,012
有形固定資産	3,839	2,779
無形固定資産	3,667	3,121
投資その他の資産	3,763	4,112
資産合計	26,506	23,132
負債の部		
流動負債	8,867	6,387
リース債務	408	220
支払手形及び買掛金	3,682	1,876
未払法人税等	721	747
その他	4,056	3,544
固定負債	2,677	2,725
リース債務	1,460	944
退職給付引当金	1,019	1,242
その他	198	539
負債合計	11,545	9,112
純資産の部		
株主資本	14,929	13,974
資本金	1,367	1,367
資本剰余金	1,462	1,462
利益剰余金	12,100	11,144
その他の包括利益累計額	31	45
その他有価証券評価差額金	34	50
為替換算調整勘定	△2	△4
純資産合計	14,961	14,020
負債純資産合計	26,506	23,132

資産の部

資産合計は33億円増加し、265億円となりました。

■ 流動資産

金融システム事業の大型システム開発の進捗により仕掛品が6億円増加しております、またそのことにより受取手形及び売掛金が21億円増加する一方、現金及び預金が10億円減少しております。

■ 固定資産

「SAISOS(サイソス)」関連の設備投資等によりリース資産が8億円増加しております。

負債の部

負債合計は24億円増加し、115億円となりました。

■ 流動負債

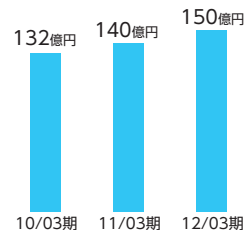
期末日が金融機関の休日であったこと等により支払手形及び買掛金が18億円増加しております。

■ 固定負債

「SAISOS(サイソス)」関連の設備投資等によりリース債務が7億円増加する一方、退職給付引当金が2億円減少しております。

純資産の部

当期純利益の計上による増加17億円と、配当財源への割当による減少8億円により、純資産合計は、9億円の増加となっております。



連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	期別 当期 (2011年4月1日～ 2012年3月31日)	前期 (2010年4月1日～ 2011年3月31日)
売上高	32,604	27,984
売上原価	25,724	21,517
売上総利益	6,879	6,466
販売費及び一般管理費	3,469	3,508
営業利益	3,410	2,957
営業外収益	73	43
営業外費用	33	70
経常利益	3,450	2,930
特別利益	6	95
特別損失	271	449
税金等調整前当期純利益	3,186	2,577
法人税等	1,442	1,100
少数株主損益調整前当期純利益	1,743	1,476
当期純利益	1,743	1,476

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	期別 当期 (2011年4月1日～ 2012年3月31日)	前期 (2010年4月1日～ 2011年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,280	2,836
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,154	△2,827
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,152	△815
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1	△3
現金及び現金同等物の増減額	△1,028	△810
現金及び現金同等物の期首残高	6,379	7,189
現金及び現金同等物の期末残高	5,351	6,379

売上高

売上高は326億円となり、前年と比較して16%増加しました。

全事業において前年を上回っております。

営業利益、当期純利益

金融システム事業にて一部不採算案件が生じたものの、生産性向上およびコスト削減などに取り組み全社的な収益向上に努めたことから、前年と比較して営業利益は15%増の34億円、当期純利益は18%増の17億円となりました。

また、長年赤字事業であったBPO事業が、ようやく黒字転換しました。

現金及び現金同等物(資金)は、前年度末より10億円減少し53億円となっております。

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益が31億円、仕入債務が18億円増加しましたが、売上債権が21億円増加したこと、法人税等12億円を納付したことなどにより、営業活動により得られた資金は22億円となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

「SAISOS(サイソス)」関連の設備投資を中心に投資活動に21億円使用いたしました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に配当金の支払いなど、財務活動に11億円使用いたしました。

セグメント別の状況

*当社は2011年3月期より「セグメント情報等の開示に関する会計基準」を適用し、主に製品サービス別および顧客業態別に4事業に分類し、報告セグメントとしております。
*10/03期は参考値。

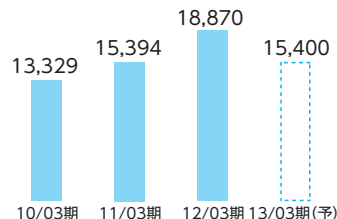
金融システム事業

売上高 **188億円**
(前年同期比22%増)

営業利益 **10億円**
(前年同期比29%減)

- クラウド型ホスティングサービス「SAISOS（サイソス）」が本格稼働を始めました。
- 長期大規模ソフトウェア開発案件も売上増に寄与しております。
- 営業利益は一部不採算案件が発生したため、収益性が低下し、前年同期に比べても減少しております。

▼ 売上高（単位：百万円）



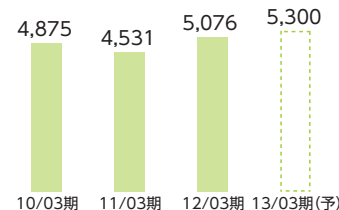
流通サービスシステム事業

売上高 **50億円**
(前年同期比12%増)

営業利益 **4億円**
(前年同期比159%増)

- 新規顧客開拓、既存顧客深耕などの施策が奏功し、大型のソフトウェア開発案件が堅調に推移したことにより、売上は前年同期から12%増加の50億円となりました。
- 売上の増加や、情報処理サービスに係る運用の効率化による収益性の向上により、営業利益も159%増加いたしました。

▼ 売上高（単位：百万円）



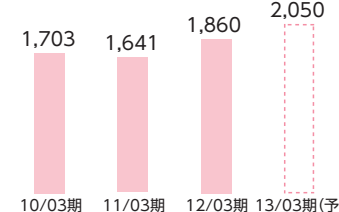
B P O 事業

売上高 **18億円**
(前年同期比13%増)

営業利益 **0.2億円**
(前年同期より32百万円増)

- 新規顧客の獲得や、インターネット給与明細照会サービス「Bulas Payslip Mobile（ビューラス ペイスリップ モバイル）」の伸びにより、売上は前年同期に比べて13%増加しました。
- より一層のコスト削減、品質改善、マネジメント強化に努めた結果、営業利益は黒字に転換いたしました。

▼ 売上高（単位：百万円）



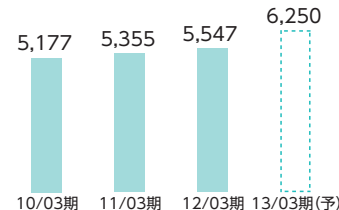
H U L F T 事業

売上高 **55億円**
(前年同期比3%増)

営業利益 **27億円**
(前年同期比4%増)

- 累計出荷数が約142,000本、導入会社数は7,200社を超えました。
- 新製品の、中国版HULFT「海度（ハイドゥ）」、データ連携基盤製品「iDIVO（アイディーボ）」も順調な立ち上がりとなっております。
- 製品販売の堅調な推移と保守契約率の向上により、前年同期に比べ売上は3%、営業利益は4%の増加となりました。

▼ 売上高（単位：百万円）



*掲載されている4つのセグメントの合算額と全社の業績値は、別途その他調整等があるため一致いたしません。

配当政策

当社では、収益の向上が株主の皆様への利益還元に直結する業績との連動性強化と、万一業績が悪化しても一定の配当水準を維持する安定配当の両立を図りたいと考えております。その考えのもと、利益配分に関しては以下の基本方針を掲げております。

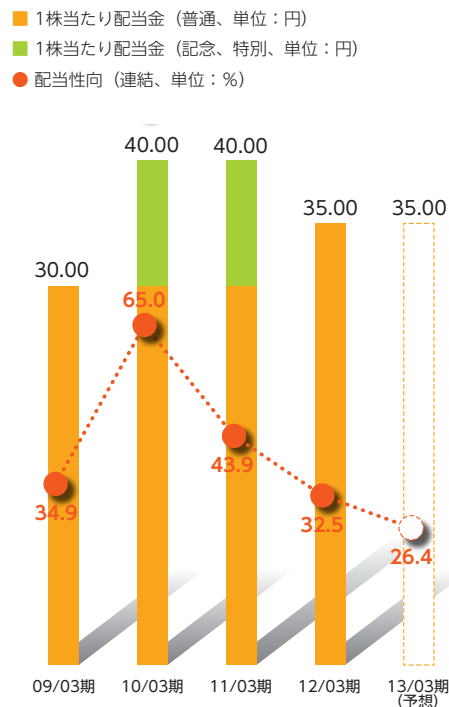
当社の配当に関する基本方針

- **業績との連動性強化**
 - ・連結当期純利益の3割前後を目安に配当を確保いたします。
- **安定配当**
 - ・万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持するよう努めております。
- **中間配当について**
 - ・業績連動型の配当方針をとっているため、通期の業績が確定してから配当額を決定しておりましたが、より株主の皆様へ利益還元できるよう、当期より安定配当部分の10円を中間配当として実施いたしました。

配当性向の変化についての補足

- 2011年3月期は、業績が好調であったことから、1株当たり10円の特別配当を実施いたしました。これにより、1株当たりの配当は普通配当を加えた40円となりました。
- 2012年3月期は、利益水準の見通し、財務状況、株主の皆様への利益還元などを総合的に勘案し、年間の普通配当を1株当たり35円といたしました。
- 2010年3月期の配当性向が近年では非常に高いものとなっております。これは次の2つの要因によるものです。
 - ① 2010年、創立40周年を迎えたことを記念し、1株当たり10円の記念配当を実施したこと。
 - ② 2010年3月期は新センターへの投資に伴う特別損失によって、当期純利益が大幅に下がったものの、例年並の配当30円を維持したこと。

1株当たり配当金／配当性向の推移



当社の事業内容をより一層ご理解いただくために、当社の4つの事業をシリーズでご紹介してまいります。

2回目となる今回は流通サービスシステム事業について、事業部のメンバーと宮野社長との座談会形式でご紹介します。

■ 創業以来のDNAを受け継ぐ事業部として

宮野：流通サービスシステム事業部は、創業以来からのお客様である百貨店や総合スーパーなどの流通業やサービス業を中心にビジネスを展開しており、当社の4つの事業部の中でも専門特化した事業部です。

水上：当事業部は百貨店・スーパー・コンビニやドラッグストアなどの膨大な商品の管理をはじめ、受発注、物流倉庫管理など多岐にわたる重要な業務を抱える小売業の現場を支える各種ソリューションを提供しています。

今野：私たちがお預かりしているのは、お客様の業務の根幹を成すシステムです。そこに支障をきたすと、発注がストップして売場に商品が並ばなくなるということにもなりかねないので、大変な責任を感じて日々の業務を行っています。

小林：しかも、そのシステムを取り扱うのは、レジなどの店頭業務にあたる従業員の方々ですから、使いやすくかつ簡単であることが重要になってきます。

佐藤：私は開発の仕事をしていますが、操作性向上のための改善やお客様に合わせてのカスタマイズには一番気を遣っています。

中島：私の経験上、品質を担保し、要件とコストパフォーマンスを満たしていくバランス感覚が、流通・サービス業では特に必要とされていると思います。



小林：これまで培ってきた流通・サービス業界における開発実績と業務ノウハウがあるからこそ、お客様の業務を支える様々なシステムを提供できるわけです。

■ 顧客業務を支援する戦略商品とともに

水上：システムに対するお客様のニーズは、ハードウェアの更新が必要になる所有型から、クラウドを活用した利用型にシフトしています。おかげさまで、当社新商品「SAISOS（サイソス）」や「GIFTクラウドサービス」も、非常に好評いただいています。

今野：クラウドサービスは本来オープンなものですが、店舗戦略や商品戦略を持つ流通・サービス業の場合は、それに適したASPで補完していく必要があります。そこ



を担保して当社が提案した、オープンでもプライベートでも対応できる戦略的クラウド型ホスティングサービスが「SAISOS（サイソス）」です。

佐藤：お客様の要件定義から導入した後の保守まで一貫して提供できることも、私たちの強みですからね。

小林：お客様と一緒にあって作り上げたシステムを汎用化し、追加機能としてサービス・ラインアップに載せていけるよう、ソリューションが常に進化し続ける体制を整えています。

■ 顧客の信頼に応えるエキスパート集団を目指して

水上：当社のルーツは流通業ですから、システム以外に流通・サービス業の業務全般に関しても精通しています。だから、お客様が本当に必要とするサービスを提案できるのだと思います。

小林：お客様の立場に立って最適化するシステムを提案・構築し、費用対効果の面を含めて信頼感と満足感をもたらすソリューションを提供していくことが大切なわけですね。

中嶋：私は、非流通のサービス業のお客様を担当していますが、どちらかと言うとノウハウよりも高いプロフェッショナリズムを評価してもらうところから信頼



関係が始まっていくので、その関係が構築できるように頑張ります。

水上：今後の目標は、戦略商品である「SAISOS（サイソス）」を中心としたストックビジネスの比率向上、クラウド関連の新サービスの開発、サービス業界における新規顧客の拡大です。私たちが提供できるソリューションを活かして、新規顧客の開拓や既存顧客内でのシェア拡大を目指していきたいと思います。

宮野：流通サービスシステム事業部の存在価値は、創業以来蓄積してきた広範囲なノウハウを活用して、お客様の業務に最もマッチングするソリューションを提案できるところにある。この価値を高めるために社員一人一人が日々研鑽し、さらなる成長を目指してほしい。



座談会メンバー（前列左から）

宮野 隆 代表取締役社長

水上 龍太郎 取締役 流通サービスシステム事業部長
システムインテグレーターとしての豊富な経験と営業本部長時代に養った先見性で、流通サービスシステム事業部の成長を牽引するまとめ役。

小林 章郎 流通サービスシステム事業部
システム一部 システム二課 課長
「GIFTクラウドサービス」や「STORES EDI」を取り扱う、物流と電子商取引のエキスパート。

今野 達也 流通サービスシステム事業部
システム二部 システム二課 課長

戦略システム「SAISOS」の構築・運用を担い、流通クラウドサービス普及の先導役を果たす。

佐藤 久美子 流通サービスシステム事業部
システム一部 システム三課

「STORES MD」を中心に、発注・仕入・マスタ管理などのシステムの開発に携わる。

なかじま
中嶋 俊太 流通サービスシステム事業部
システム二部 システム二課

非流通業のお客様を対象に、金融関連の情報システム支援業務を展開。

事業紹介

SISCOさん
シスコ

私の1日にも
セゾン情報
システムズは
たくさん
かかっています

コンビニで

流通サービスシステム事業

コンビニエンスストアやスーパーマーケットに並ぶ膨大な商品の管理、受発注、物流倉庫管理、要員の配置など様々な業務で役立っています。

今日は
ラテに
しよう

8:00

データ

TVで

21:00

今日は1日
あっかんできました

HULFT

HULFT

HULFT

デパートで

流通サービス システム事業

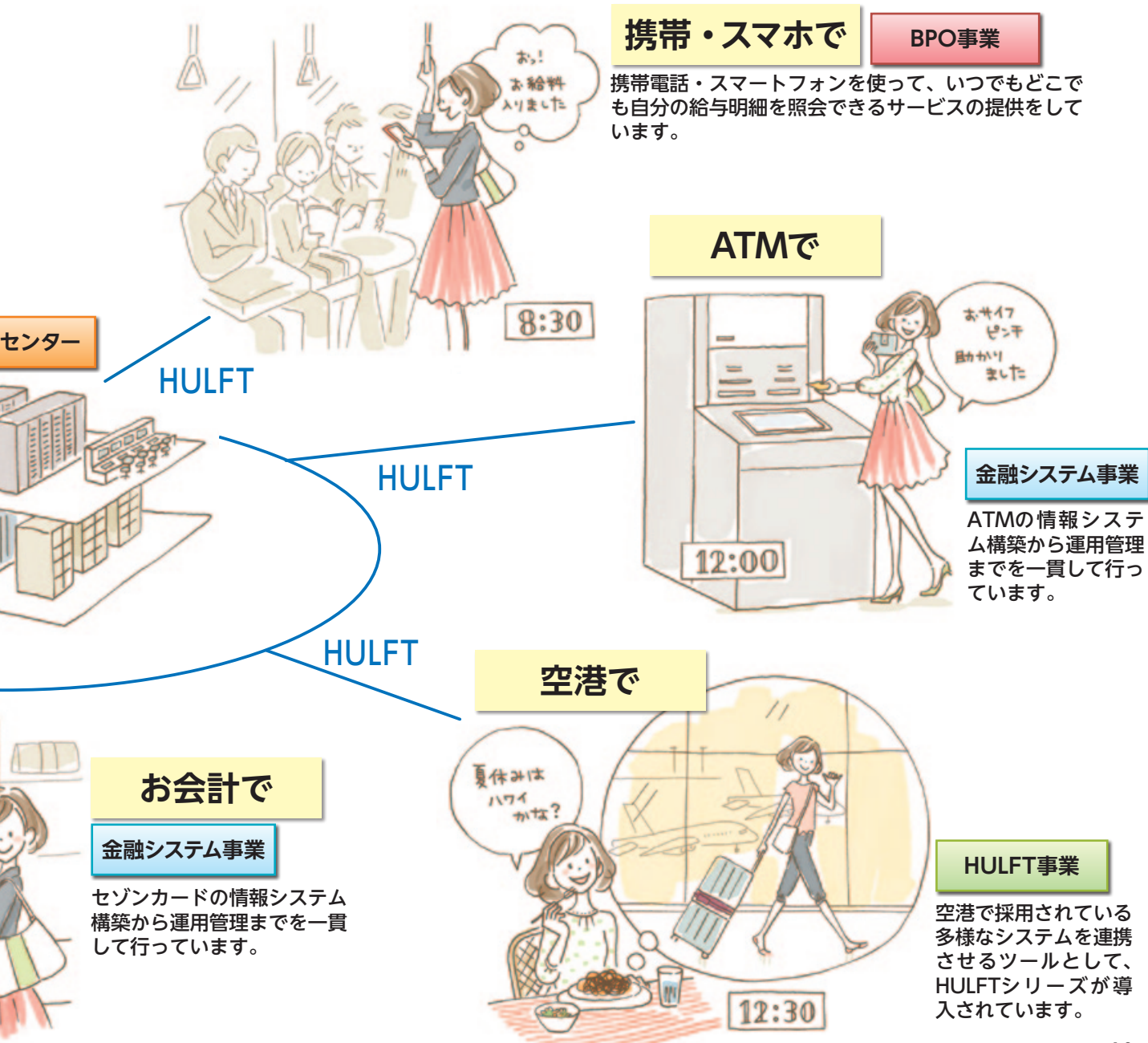
百貨店向け会計システムや商品の在庫・受発注の管理システムなどに役立っています。

自分に
ごほうび
です

18:00

HULFT事業

TV局の番組編成・編成・営業に関わる一連の業務システムの効率化にHULFTが役立っています。

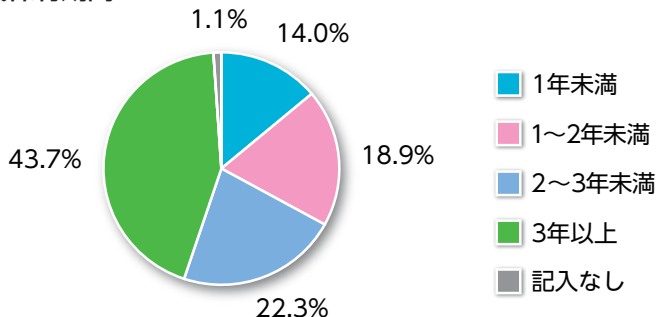


株主スクエア 第43期上半期報告書「株主様アンケート」集計結果

第43期上半期報告書送付の際に実施いたしました「株主様アンケート」でも、多くの株主様からご回答をいただきました。厚くお礼申し上げます。ここではアンケートの調査結果(抜粋)をご報告するとともに、代表的なご意見・ご要望をご紹介します。

アンケート調査結果

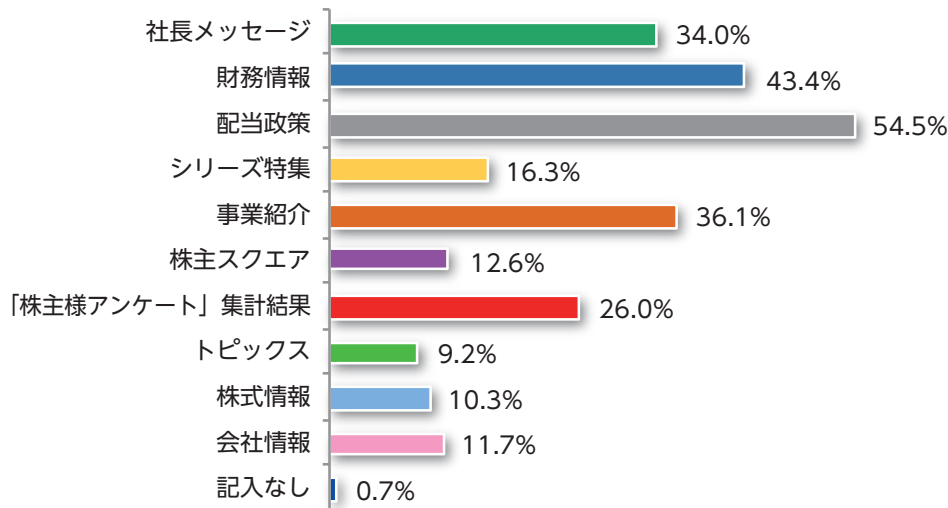
当社株式保有期間



現在「2年以上継続して保有」している株主様が有効回答の65%を超える結果となりました。

当社では、株主の皆様にも永くご愛顧いただけるよう努めてまいります。

今回の中間報告書で興味を持たれた項目(複数回答)



1位配当政策(54.5%)、2位財務情報(43.4%)、3位事業紹介(36.1%)が注目されており、株主還元策や企業経営についての関心が高いことがわかります。

当社では、今後も引き続き、株主の皆様の声を反映した報告書の作成に努めてまいります。

株主の皆様からのご意見・ご質問へのご回答

「配当」「株主優待」について寄せられたご意見

- ◆「これからも優待より、配当による利益還元を希望します」
- ◆「安定配当も欲しいが、株主優待があると楽しみが増える」
- ◆「中間配当金の実施は大変評価しています。これからもぜひ続けてください」

➡ 当社は、株主優待制度は設けておりませんが、株主の皆様への利益還元は経営上の重要政策として位置付けております。配当政策に対する詳細はP6に記載しておりますので、ご覧ください。



「事業報告書」について寄せられたご意見

- ◆「シリーズ特集の座談会で事業内容が非常に理解しやすかった」
- ◆「事業紹介のページがとてもわかりやすく、全体的に見やすい」
- ◆「システムの導入効果がわかるような、具体的な展開内容を説明してほしい」

➡ 株主の皆様からご好評いただきました「座談会による事業紹介」、シリーズ2回目となる今回は流通サービスシステム事業を取り上げています。(→P7-8) また、事業紹介のイラストページを生活シーン別に紹介することで、よりわかりやすい説明となるよう工夫しております。(→P9-10) 当社では引き続き株主の皆様のご意見を反映した、わかりやすい事業報告書の作成をこころがけていきます。



「海外戦略」について寄せられたご意見

- ◆「海外の市場へ積極的に進出してはどうか」
- ◆「中国における事業展開の情報が知りたい」

➡ 当社は、2005年11月に、初の海外子会社として世存信息技术(上海)有限公司を設立し、主にHULFTの開発拠点として事業を展開してまいりました。2011年7月には、中国版HULFT「海度(ハイドゥ)」の販売を開始し、既に数社に導入いただいております。また、2012年5月には、代理店との連携強化のため北京オフィスを開設するなど、事業基盤の拡充を図っております。



アンケートはがきを同封しております。2012年8月末日までにご回答いただいた皆様には、Quoカード500円を進呈いたします。今後も株主の皆様との対話を重視し、いただきました貴重なご意見をIR活動(投資家向け広報活動)に活かしていきたいと考えておりますので、ご協力のほど、お願い申し上げます。

2011年4月に発表した中期経営計画では、「営業力の強化」「商品・サービスの拡充」「人材育成と活用」の3つを重点施策として掲げております。ここでは各施策の下半期における具体的な活動状況をご紹介します。

商品・サービスの拡充

✓ データ連携ミドルウェア「^{アイディーボ}iDIVO」が クラウドサービス連携に対応

第一弾としてリリースした「接続アダプタ for Salesforce」は、社内システムと「Salesforce」とのデータ連携に必要なコード変換、データの加工と蓄積などの機能をコーディングレスで実現し、また、「HULFT」と連携することでメインフレームやミッドレンジ、オープン系など環境の違いを意識することなく、セキュアなデータ連携ができます。

✓ 中国版HULFT「^{ハイドウ}海度」の販売を開始

中国現地のニーズを反映した中国版HULFT「海度」の販売を開始。より営業力を強化するための北京オフィスを5月に開設し、今後拡大が期待される中国市場へ攻勢をかけていきます。

✓ インターネット給与明細照会サービス ^{ビューラス ベイスリップ モバイル} 「Bulas Payslip Mobile」に新機能搭載

「情報伝達できるインフラが欲しい、紙媒体を可能な限り電子化したい」といったお客様の声に応え、「企業と社員を結ぶ掲示板機能」を搭載しました。これにより、社員の利便性が飛躍的に向上し、紙媒体の電子化も促進します。

営業力の強化

✓ 既存顧客の多分野深耕

事業部間でお互いの顧客を紹介しあう「クロスセル活動」に注力し、年間目標件数の15件を達成、前年の同時期に比べても約116%増加し、当期業績にも貢献しています。

✓ 新規顧客の開拓力強化

新規顧客獲得47件の目標件数に対して、現在60件強の新規顧客を獲得。前年の同時期比で160%の増加率を確保しましたが、金額的にはさらなる努力が必要であり、業績安定のため「緩みなき成長」を目指します。

人材育成と活用

✓ 新人事制度の運用を開始

階層別研修の実施・キャリアデザイン制度の導入・能力開発目標の設定を行うなど、当社のビジネスを担う人材の育成を順次進めております。社員全員を対象としたIT処理基本技術100%取得目標に対しては、初年度において79%の取得を達成しています。

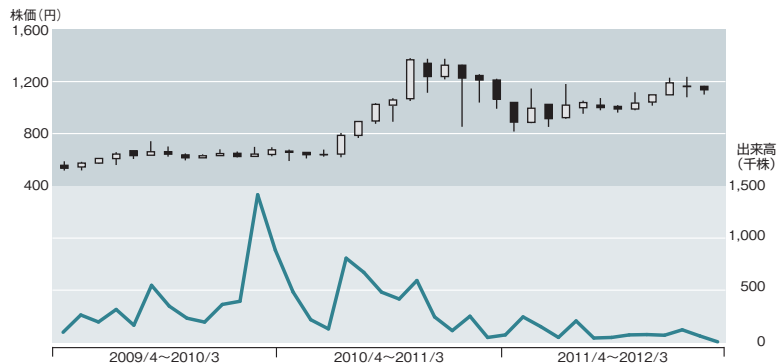
株式の状況

発行可能株式総数 60,000,000株
発行済株式の総数 16,200,000株
株主数 1,924名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (千株)	出資比率 (%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
ロイヤルバンクオブカナダトラスト カンパニー(ケイマン)リミテッド	4,236	26.15
セゾン情報システムズ社員持株会	597	3.68
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
大日本印刷株式会社	308	1.90
ゴールドマンサックスインターナショナル	253	1.56
有限会社福田製作所	200	1.23
株式会社みずほ銀行	196	1.21
株式会社三菱東京UFJ銀行	80	0.49
富士通株式会社	80	0.49

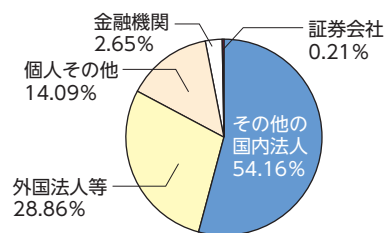
株価・売買高の推移



所有者別分布状況

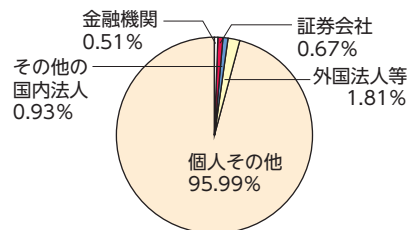
株式分布状況

株主	%	千株
金融機関	2.65	430
証券会社	0.21	34
その他の国内法人	54.16	8,775
外国法人等	28.86	4,676
個人その他	14.09	2,283



株主数分布状況

株主	%	名
金融機関	0.51	10
証券会社	0.67	13
その他の国内法人	0.93	18
外国法人等	1.81	35
個人その他	95.99	1,847



会社概要

商 号 株式会社セゾン情報システムズ
SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.
設立年月日 1970年9月1日
資 本 金 1,367,687,500円
従 業 員 数 1,116名(連結)、751名(単体)
本店所在地 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
TEL:03(3988)2020(代表)

役員構成

代表取締役会長	横	山	三	雄
代表取締役社長	宮	野		隆
専務取締役	田	辺	圭	佑
取締役	野	津	浩	生
取締役	西	川	信	次
取締役	瀧	澤		靖
取締役	水	上	龍	太 郎
取締役	赤	木		修
取締役	土	橋	眞	吾
取締役	田	中	順	一 彦*
取締役(非常勤)	安	達		
取締役(非常勤)	川	野	忠	明*
監査役	菅	崎		悟*
監査役	北	條	慎	治*
監査役(非常勤)	三	木		茂*
監査役(非常勤)	森	信		等*

* 社外取締役、社外監査役

関係会社の状況

株式会社フェス	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 情報処理サービス
株式会社HRプロデュース	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 人材派遣、人材紹介
世存信息技术(上海)有限公司	資本金 : 3,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : ソフトウェア開発

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	3月31日から3ヶ月以内
配当金受領株主確定日	3月31日及び中間配当を行う場合は 9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号
同事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社
〔郵便物送付先〕	〒168-8507
〔電話照会先〕	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL : 0120-288-324 (フリーダイヤル)