



2018年3月期 決算説明会

カテゴリートップの具現
～特定分野において、ダントツの存在感を發揮する～

2018/5/10
株式会社セゾン情報システムズ
(ジャスダック市場：9640)

Agenda

- 
1. 2018年3月期 決算概要
 2. 前中期経営計画 総括
 3. 新中期経営計画について
 4. 当社の技術戦略について
 5. Appendix

1.2018年3月期 通期決算概要



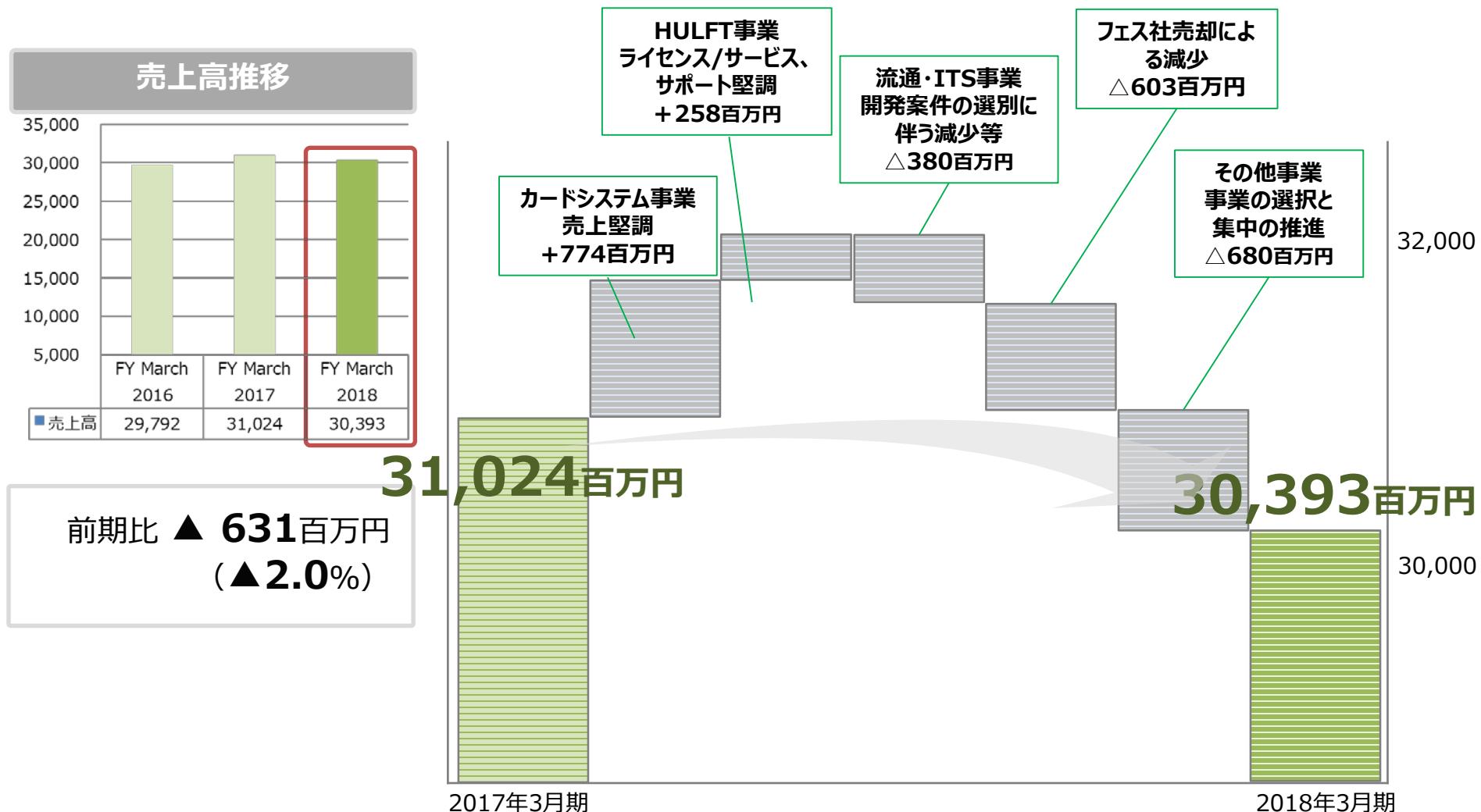
1. 決算ハイライト
2. 配当について

1-1.決算ハイライト（2018年3月期 通期）

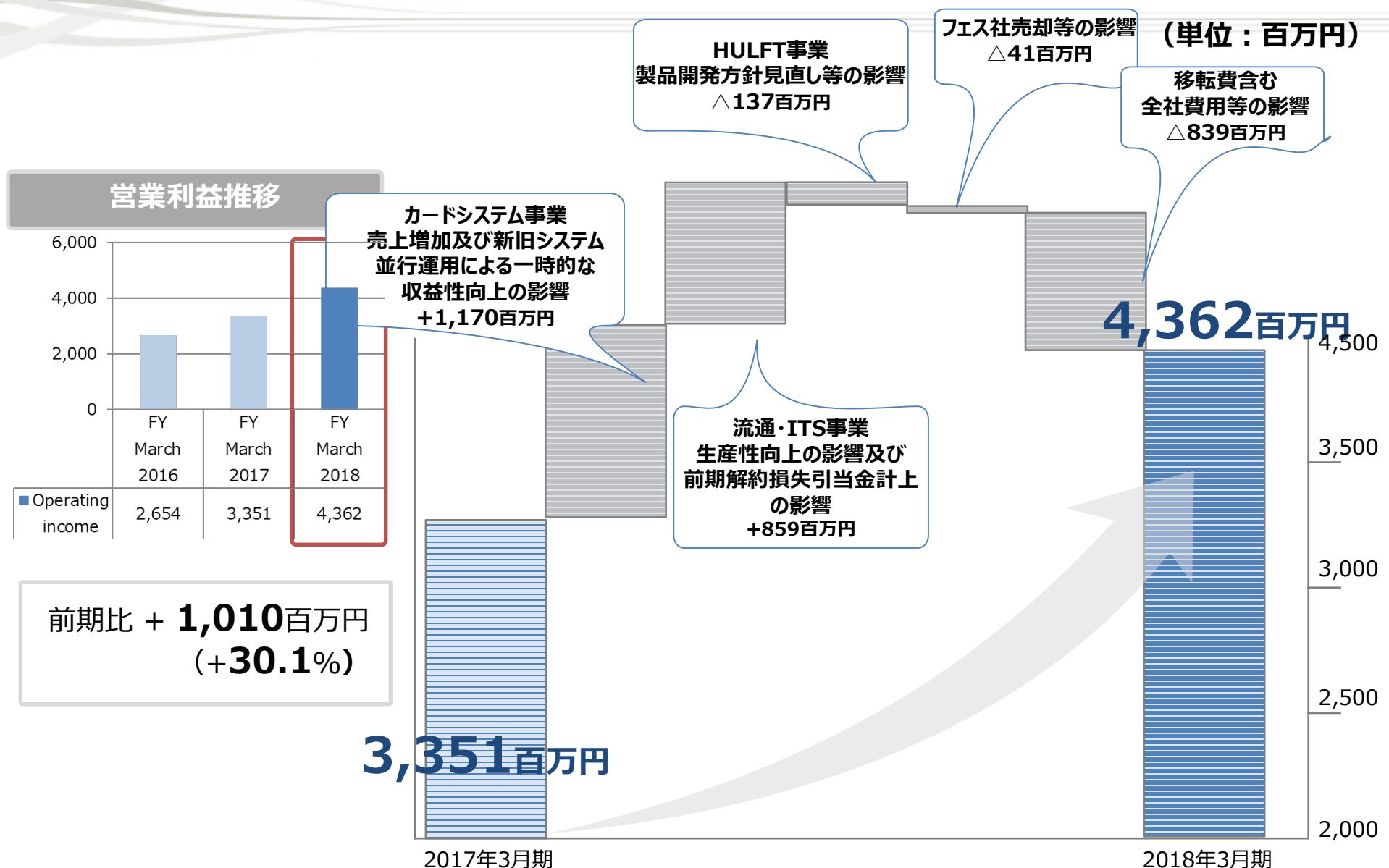
	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
連結業績	30,393百万円 前年同期比▲2.0%	4,362百万円 前年同期比30.1%増	4,341百万円 前年同期比36.6%増	4,315百万円 前年同期比82.4%増
財務指標	自己資本比率 55.0% 前期末より+21.6ポイント改善			
概況	<ul style="list-style-type: none">カードシステム事業において大型システム開発案件が無事に完了既存顧客向けシステム開発および情報処理サービスの売上が増加したこと、HULFT事業の売上増等により、連結の売上額が前年とほぼ同等となった大型システム開発に関連し、並行運用していた旧システムの運用コスト大幅低減等により一時的に収益性が向上した株式会社フェスの全株式譲渡（平成30年1月4日）の実行により連結範囲から除外されたため、連結売上高減少、当期純利益の増加となつた			
<ul style="list-style-type: none">◆2017年11月に本社機能移転完了東京都港区赤坂赤坂インターシティAIR 				

1-1.決算ハイライト（2018年3月期 通期）

(単位：百万円)



1-1.決算ハイライト（2018年3月期 通期）



1-1.決算ハイライト（2018年3月期 通期）

(単位：百万円)

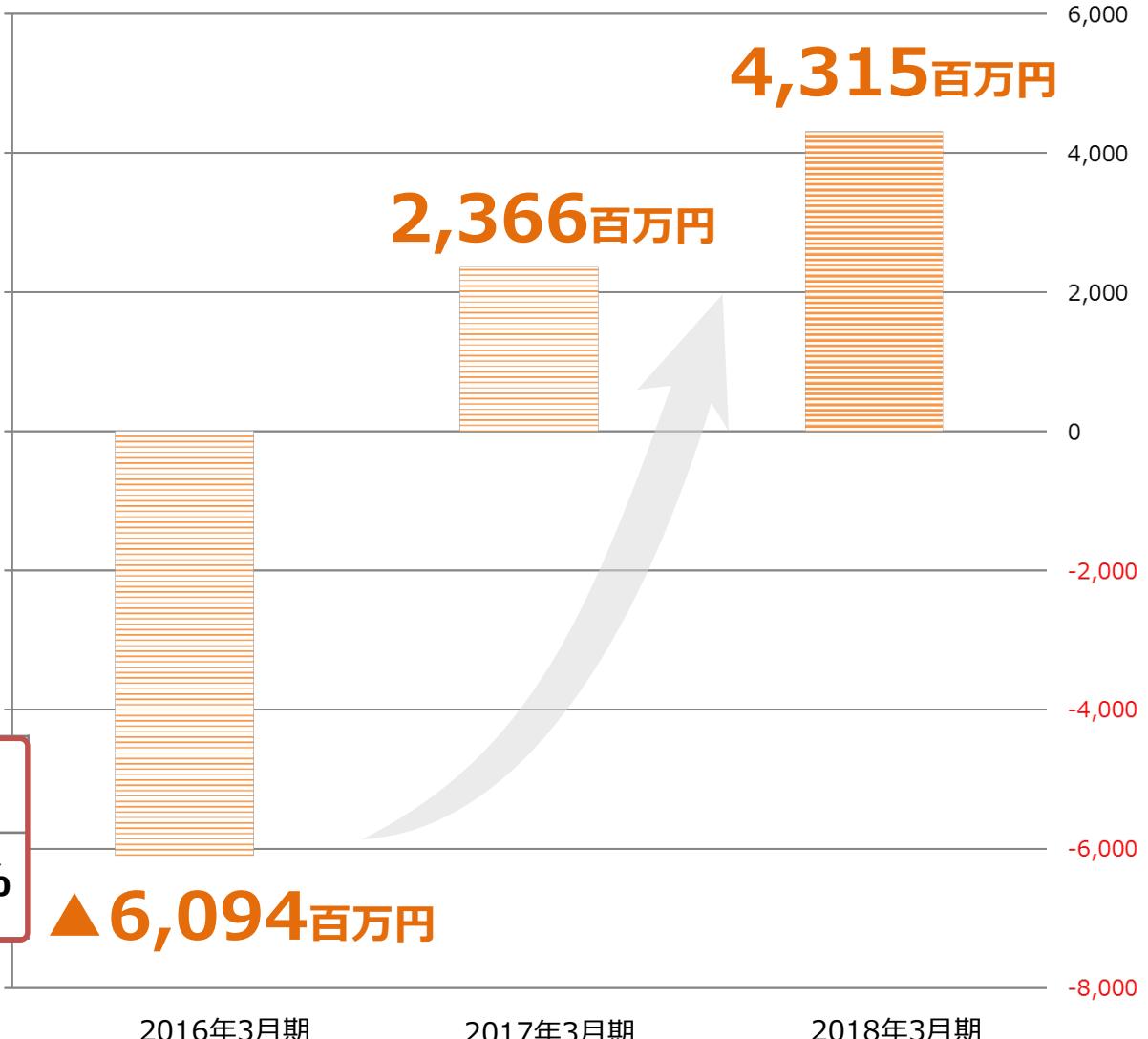
親会社株主に帰属する
当期純利益推移

前期比 +1,949百万円。

過去最高の純利益を計上

自己資本比率推移

2015年 3月末	2016年 3月末	2017年 3月末	2018年 3月末
44.0%	21.3%	33.4%	55.0%



1-1.連結計数（連結貸借対照表）

(2018年3月期 通期)

連結（単位：百万円）	2018年3月期	2017年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
流動資産	12,680	13,528	▲847	▲6.3%
固定資産	8,264	8,755	▲490	▲5.6%
資産合計	20,945	22,283	▲1,337	▲6.0%
流動負債	8,242	8,623	▲380	▲4.4%
固定負債	1,175	6,213	▲5,038	▲81.1%
負債合計	9,418	14,837	▲5,418	▲36.5%
純資産合計	11,527	7,446	+4,081	+54.8%
負債・純資産合計	20,945	22,283	▲1,337	▲6.0%
自己資本比率	55.0%	33.4%	+21.6p	-

主な 増減要因

損害賠償金の支払いのために実行した借入金の前期末残高6,300百万円は完済。
(新たに機動的な資金調達のため45億のコミットメントラインを設定)

1-2.配当について

基準日	1 株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2018年3月期	10円	35円	45円

2018年5月9日に開示した通り、期末配当予想額を特別配当10円を加算した35円といたしました。

上記は、6月開催予定の定時株主総会の決議をもって決定いたします。

当社の配当に関する基本方針

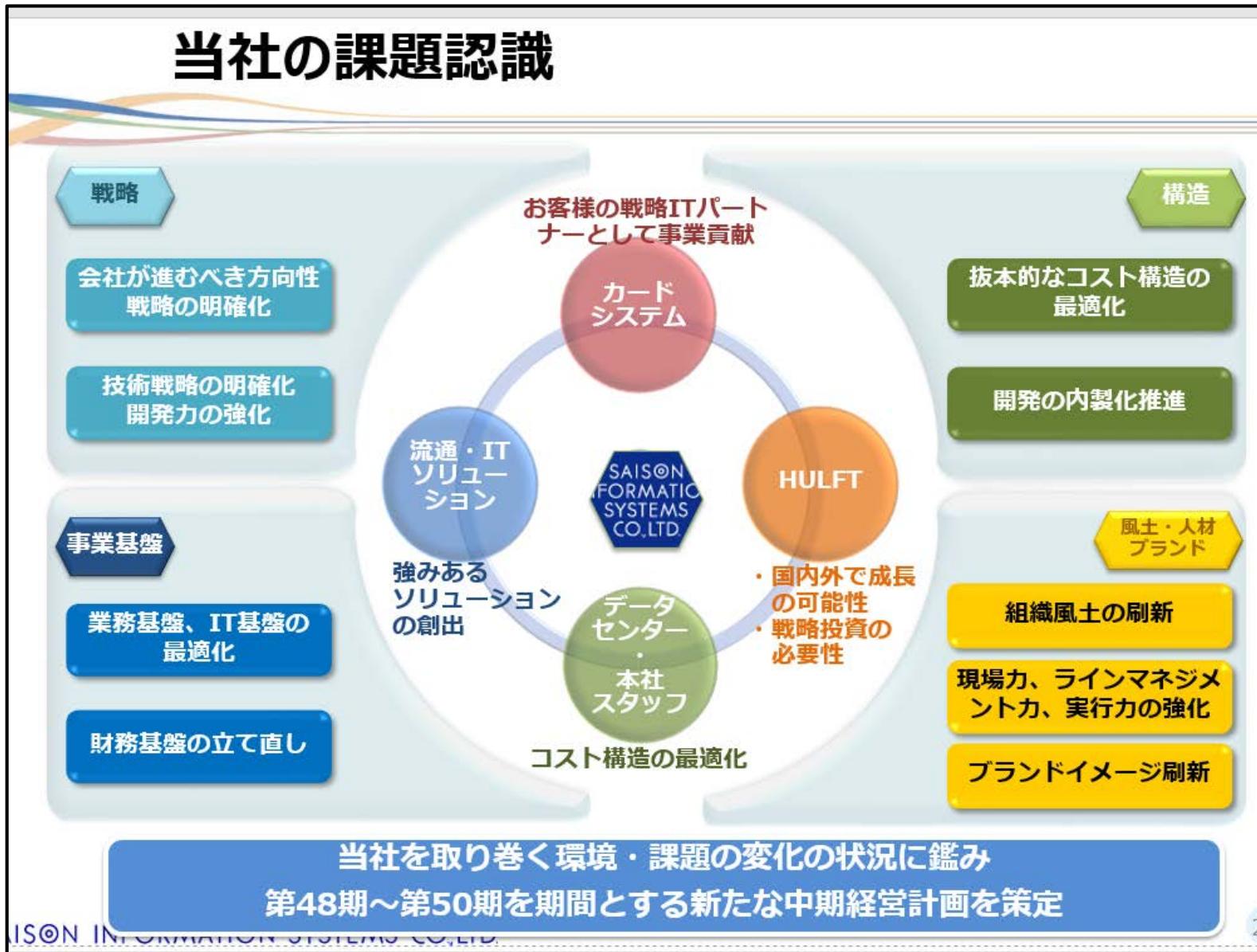
- 連結当期純利益の30%を目安にした配当確保
- 万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持

2.前中期経営計画（2016年4月スタート） 総括

1. 課題
2. 重点施策による成果
3. トピックス
4. 総括
5. 再発防止策について

2-1. 前中期経営計画時点の課題

<前中期経営計画（当時）より抜粋>



2-2.重点施策による成果

重点施策	成果
New Businessの創出 (当初「重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス」)	重点顧客・注力ビジネス領域に資源配分を見直し。不採算案件の整理が概ね完了。新技術等に基づくビジネスモデルが始動。
HULFT事業の成長加速	利用型サービスビジネスやIoT領域の拡大、DSSの営業統合によるシナジー創出。グローバル市場は欧州に着手。
技術戦略の明確化と開発力強化	IoT・ブロックチェーン・RPAの実証実験・実案件化で実績。戦略的な技術認定資格者増加中。
財務基盤の整備・強化	リファイナンスを実行し、2017/12期時点で自己資本比率は50%超に回復。復配実現。
業務プロセスとコスト構造の最適化	業務フロー刷新やスタッフコストの最適化が進展。更なる最適化計画も進捗中。
組織風土・ブランドの刷新	ESサーベイ結果改善。メディア露出・掲載増加。SISCO WAY施行、本社機能移転完了。仕事改革と新人事制度の定着化が進行中。
事業ポートフォリオの再整備とアライアンス強化	フェス株式譲渡を実行により経営資源の選択と集中が進む。アライアンスはHULFT事業・流通事業を中心に進捗。

2-3. トピックス

研究開発の進展とその成果が着実に進展

研究開発費

6 億

教育研修費

0.5億

New Businessの
創出

HULFT事業の
成長加速

技術戦略の明確化と
開発力強化

- Concurビジネスの定着
(コンサル人数は日本最大規模)
- Tableau等BI活用ビジネス
- 日本電産様との協業ビジネス開始
- 仮想通貨SISCOINの社内運用開始
- ブロックチェーン×宅配BOXのPoCおよび実サービスの試験運用開始
- HULFT Directorの北米リリース
- HULFT IoT大手向け受注。着実成長
- DataSpiderを活用したRPAビジネス開始
- 中国にてスマート養老ソリューション開始
(十大ブランド認定)
- ブロックチェーンラボ創設
- RPA Innovation Initiative創設
- AI、仮想通貨の研究開発

2-3. トピックス

仕事改革諸施策を通じ 優秀人材確保と生産性向上を推進

人材育成改革

内製化推進 専門性向上

- ・高専卒採用
- ・自社製品活用

教育プログラム拡充

- ・リーダー/若手
- ・ダイバーシティ

人材活用促進

- ・HRMパッケージソフト導入とデータ活用

働き方改革

制度・仕組み面

- ・フレックスタイム制度
- ・モバイルワーク制度
- ・時短勤務の時間延長(育児・介護)

施策面

- ・夏季休暇取得促進、有給休暇取得目標設定
- ・経営ダッシュボードを通じた現場モニタリング

時間 を変える

場所 を変える

考え方 を変える

- ・本社移転
- ・フリーアドレス化
- ・テレワーク制度
- ・社宅整備

- ・Office365導入
- ・Sharepoint活用
- ・固定電話廃止 Skype導入
- ・会議室システム導入

- ・人事プログラム刷新
- ・職務基準廃止
- ・ジョブトラックの創設
- ・ドレスコード廃止

- ・社員アセスメント実施
- ・お客様満足度向上委員会
- ・マナー委員会

健康経営、その他既存施策

- ・就業時間中の喫煙禁止
- ・健診/人間ドック支援 強化
- ・社内マッサージサービス運営
- ・クラブ活動支援活性化
- ・社員へのオピニオンサーベイ実施 等

2-3. トピックス（指標）

- 人材育成、働き方改革の取り組み

①平均 残業時間 24.8 h 前年25.0 h (0.2 h 減少)	②平均 有給取得日数 14.0日 前年13.7日 (0.3日増加)	③休職者数 (私傷病) 6名 前年2名 (4名増)	④メンタルシック 率 0.8%
--	--	--	------------------------------

⑤女性比率 24.2% 前年25.0% (0.8%減少)	⑥出産後の 復職率 86% (7名中6名) 前年90% (10名中9名)	⑦モバイルワーク 利用部門 33.3% 上期26.5% (6.8%増加)	⑧在宅勤務 利用部門 43.3% 上期32.4% (10.9%増加)	⑨高専卒採用 11名
--	--	---	---	----------------------

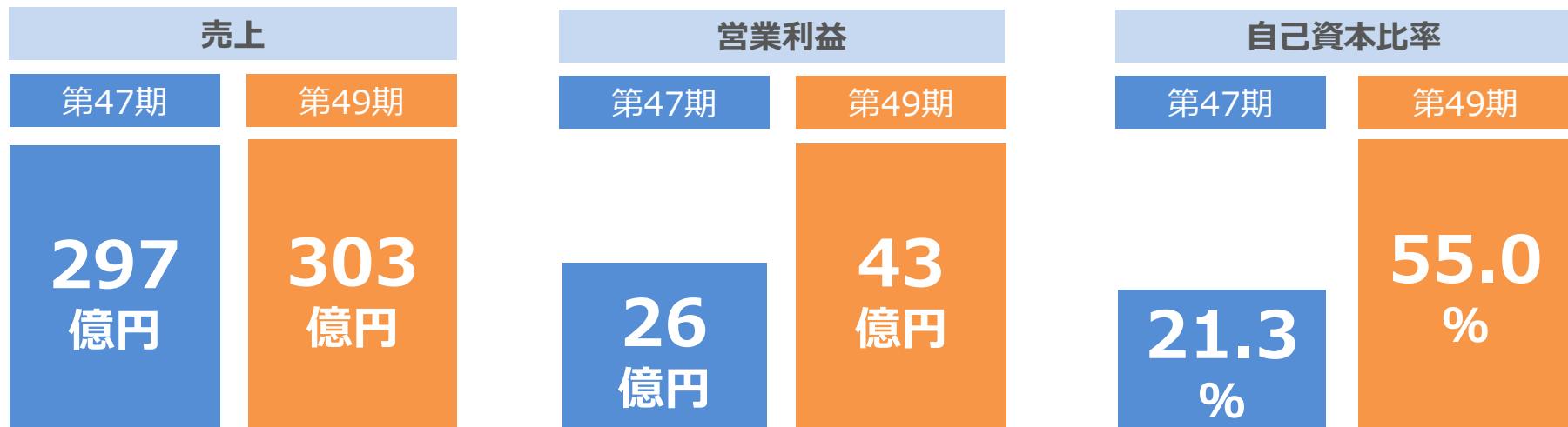
-移転による効果

書類保管料 ▲27%	会議スペース費用 ▲32%	コピー枚数 ▲35%	光熱費 ▲40%
----------------------	-------------------------	----------------------	--------------------

2-4. 総括

大型開発案件がカットオーバーし、一つの区切りを迎えた一方で、事業ポートフォリオ/コスト構造見直しを通じて事業基盤の整備、確立および財務体質の改善は確実に進んでいる

- HULFT事業は欧州拠点の開設や米国子会社の活動が本格化するなど、着実にグローバル展開の基礎を固めた。
- 時代環境に即した技術を研究し、事業化促進を行うテクノベーションセンター（*）により、全社横断の活動を実施。RPAやブロックチェーンを中心に事業化に向けて研究開発、POCが進む。
- タームローンのリファイナンスを実施、自己資本比率は50%超となり、財務体質が改善。
- 人事制度を刷新し、本社機能を移転。多様な働き方に対応し、組織風土の変化を醸成。
- 株式会社フェスの株式を2018年1月に譲渡。経営資源の選択と集中が進む。



*.テクノベーションセンター：全社の技術統括、品質保証を行うCTO直轄組織。「テクノロジー」と「イノベーション」の造語。

2-5.再発防止策について

経緯

当社が株式会社クレディセゾン及び株式会社キュービタスとの間で、大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題について合意した和解内容に関し、2016年7月29日に受領したソフトウェア紛争解決センターより中立評価の内容を詳細に検討し、ガバナンス委員会の意見を踏まえつつ、原因等を検証、再発防止策を策定し、2016年10月26日開催の取締役会において決議。

開発遅延等の原因等

本件開発業務に関する技術的難易度が高まったことへの認識及びこれに対応できるレベルの技術力が不足

施策

技術レベルの向上

- ①人材の技術レベルの向上
- ②内製化の強化と特定BPとの戦略パートナーシップの構築・維持
- ③技術統括組織の設置

案件状況

当取り組み後の各種システム開発案件は全社的に順調な進捗

内容

多様な仕様変更等へも対応できるプロジェクトマネジメント力を有していなかった

プロジェクトマネジメントの改善・強化

- ①受注前のリスク検知強化と、適切な提案・受注の徹底
- ②受注後のモニタリング体制の強化

- 情報共有不足により問題に気付けなかった
- 顧客の要求・要請に実直に応えようとするあまり顧客に問題点の指摘等が不十分であった

組織風土改革

～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～

- ①自由闊達な企業風土の構築と情報の共有
- ②お客様に対する適切な折衝や働きかけの実践
- ③社員のマインドセットの刷新

2-5.再発防止策の実施状況

技術レベルの向上

戦略的な技術資格取得の全社推進

ビジネスパートナーとの連携強化

- ◆第3回BPフォーラム開催
- ◆担当者を招いてのコミュニケーションMtg初開催
- ◆満足度アンケート実施
→回答率90%
- 継続取引、取引拡大、仕事の進めやすさ等のNSPが平均10ポイントアップ

開発推進チームによる開発プロジェクト強化

各種開発手法・ツール導入による問題発生の予防と検知、自動化

プロジェクトマネジメントの改善・強化

経営ダッシュボード化の継続と経営層によるモニタリングの浸透

品質基準・体制の強化

認定PMによるモニタリング、レビューの実施を開始

組織風土改革

～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～

ITツールを活用したオープンコミュニケーションの推進

コミュニケーションルート増加による一体感の醸成

共通課題を伴に考える全社横断プロジェクトによる意識向上

数値化、定点観測を通じた進捗・課題確認

- ・ビジネスチャット活用浸透
⇒社員約88.9%
- ・社内SNS活用定着

- ・全社キックオフ、All Hands Meeting開催
- ・事業部毎Luncheon Meeting 268名参加
- ・四半期First Line Review
- ・First Line Forum

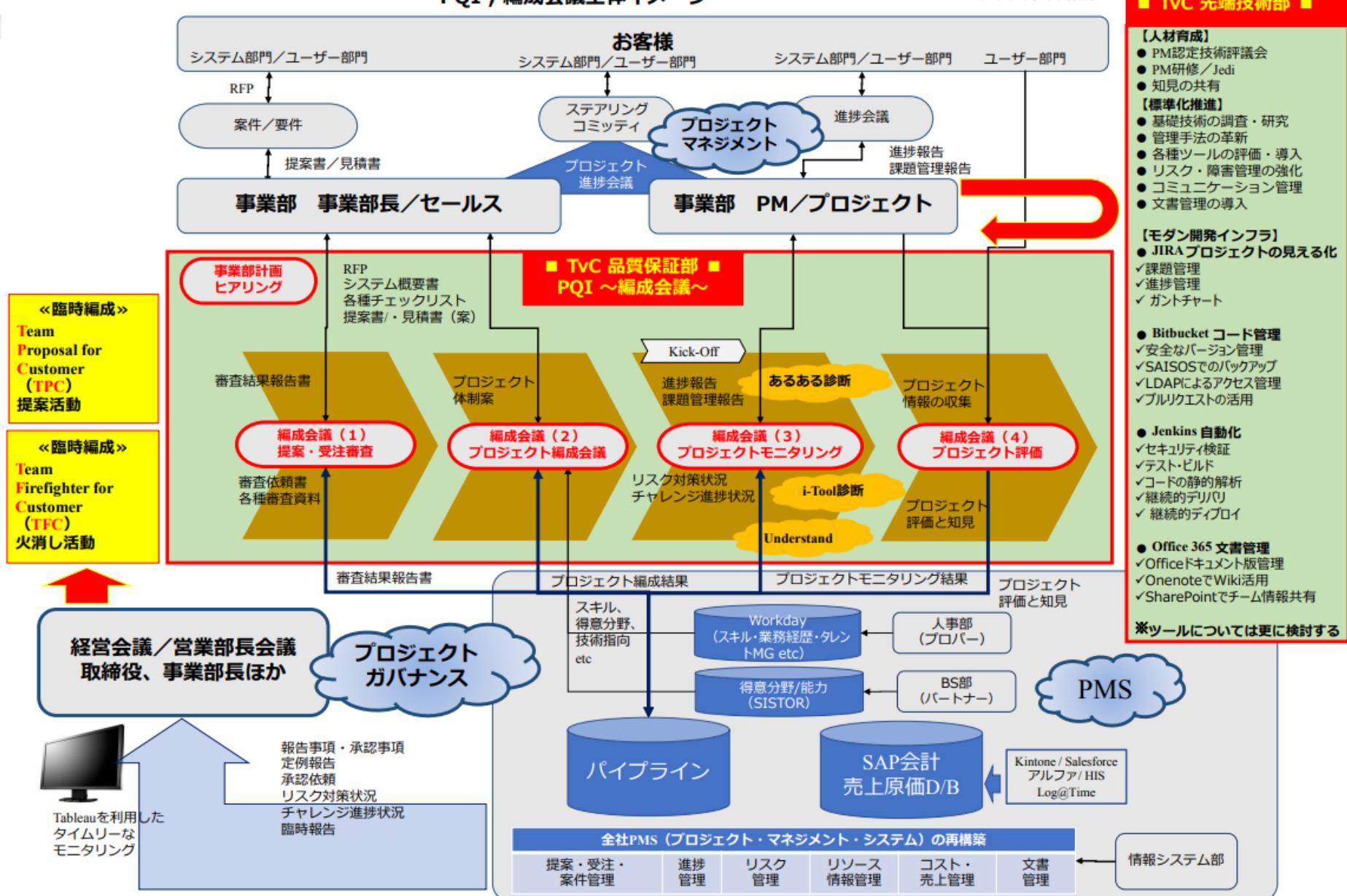
- ・お客様満足度向上委員会
⇒AWARD 実施
- ・マナー委員会
⇒社内フォーラム開催

- ・社員アセスメントを実施、“適所適材”での再配置を検討

2-5.再発防止策の実施状況

PQI ; 編成会議全体イメージ

2018年4月2日 作成



3.新中期経営計画について

3-1. 基本理念

ミッションステートメント

時代環境に適応したITサービスの提供

事業維持

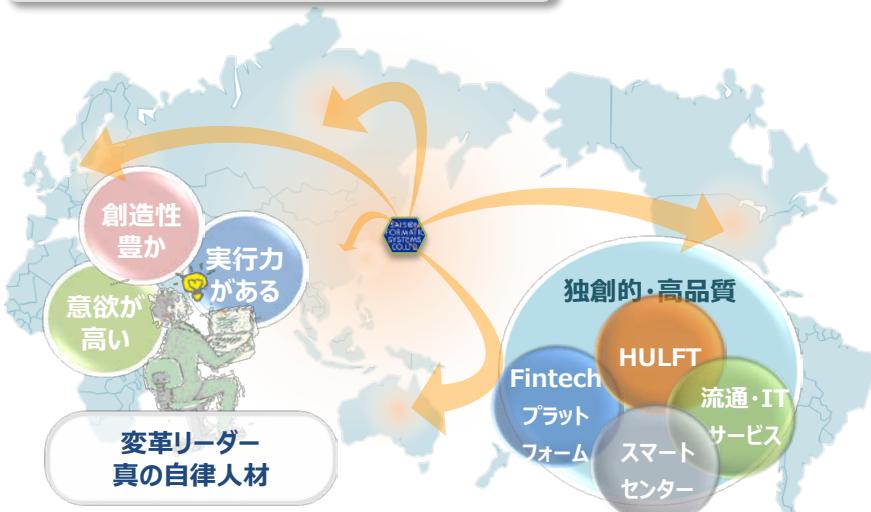
事業成長

事業拡大

生活者向けに価値を提供する企業



目指すべき企業像



生活者向けに利便性、快適性

及び心の豊かさを提供する企業に対し、
事業維持・成長・拡大に必要不可欠かつ

時代環境に適応したITサービスの提供を通じて、
イノベーションを加速させ、近未来社会に貢献する

- 特定分野において時代の最先端を行き、お客様のビジネス成長・発展に貢献するIT企業
- 独創的かつ高品質な自社製品サービスを送り出すマーケットリーダー
- グローバルで存在感ある稀有な国産ベンダー
- 創造性豊かで、意欲が高く、実行力がある変革リーダーや真の自律人材が溢れ集まる会社

3-2. 新中期経営計画が必要な理由

現計画の重点施策が順調に進展し基盤整備が進んでいる中、大きな転換点を迎えており、事業モデルを変革していくチャンスであり、新しいスタートに相応しいタイミング。

カテゴリートップの具現！

新中期計画を策定、新体制で更なる改革を推し進める

大きな転換点を迎える事業モデル変革のチャンス

成長のために必要な基盤は整いつつある

大型開発
案件カット
オーバー

HULFT
事業海外
拠点設置

サービス型
事業始動

新技術
研究促進

自己資本
比率
50%超
回復

人事制度
刷新

本社機能
移転

3-3. 第50期-第52期の事業環境分析

Political

- 不安定な国際政治が継続
- 外国人就労規制の変動

Economical

- 適温経済から巡回経済への転換兆し？
- 地政学的リスク要因とした先行き不透明感
- 消費増税
- シェアリング・エコノミーの一般化

Company

- 大型開発案件がカットオーバー、特定顧客向け既存ビジネスは転換点を迎える
- サービス型事業モデルが始動
- 事業基盤（技術/インフラ/コスト体質）整備は着実に進捗中
- 会社ミッショントビジョン・行動規範の刷新から定着フェーズへ
- 事業ポートフォリオの選択と集中は一段落
- 財務体質回復、投資可能に

Supplier

- 若年労働力の減少と働き場所の選別
- インフラはクラウド前提に

Customer

- 業績好調で、IT投資意欲も旺盛
- 投資対象は基幹システムよりもDX優先
- 意思決定主体はIT部門からLoBへ

Competitor

- 脱・受託開発のSIムーブメント
- クラウドと従来型インフラの選別・融合進む
- 運用監視系・テスト系の自動化
- MFT/EAI/ETL/APMの境界アバウトに

- 多様性要求
- 働き方改革
- コーポレートガバナンス要求

Social

Technological

- Social/Mobile/Analytics/Cloud普及
- 次はIoT/RPA/BC

3-4. 取り組むべきテーマ

製品・サービス

魅力的な製品・サービスの創出

先端技術力の強化

営業・マーケティング力の強化

事業基盤

業務基盤、IT基盤の最適化

抜本的なコスト構造の最適化

技術開発

プロジェクト品質フレームワークの再構築

モダン開発の標準化

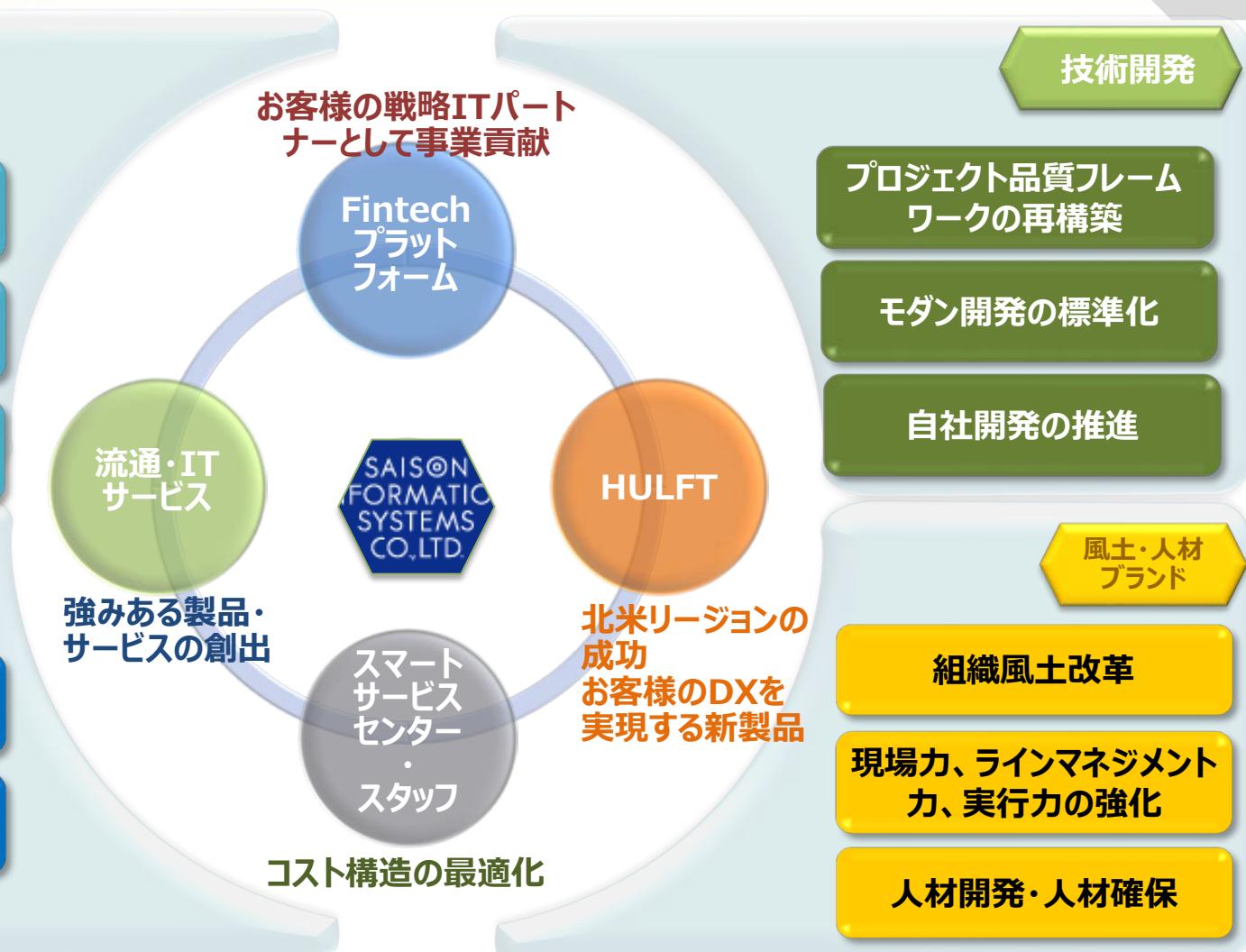
自社開発の推進

風土・人材ブランド

組織風土改革

現場力、ラインマネジメント力、実行力の強化

人材開発・人材確保



当社を取り巻く環境・当社の現状および課題を鑑みて、
第50期～第52期を期間とする新たな中期経営計画を策定する。

3-5. 中期経営計画基本方針と戦略



カテゴリトップの具現！

～特定分野において、ダントツの存在感を發揮する～
存在感の源となる姿

バイモーダル・インテグレーター

従来型の堅牢安全なMode-1能力と、先端技術を駆使し俊敏なMode-2能力の双方を兼ね備えた、実務運用プロフェショナル。

中期経営計画テーマと戦略

テーマ

Link the GAPの実践

GAPがあることは価値である。まだ見ぬ将来の「変化の要請」に対して、「変化の前と後の世界を、着実につなげること」でお客様のビジネスを支え続ける。

戦略

既存事業の徹底した生産性向上

新技術・新領域*ビジネスの実現

既存事業は、今までと同等以上の品質でサービスを提供しつつ、生産性を徹底的に追及することで、収益性向上を実現。また、生産性向上で確保したリソースを投入して、新技術を用いた収益性高い事業展開および新領域での拡販を行い、収益規模拡大を図る。

* 「領域」は市場やお客様を指す。

3-5. 中期経営計画基本方針と戦略

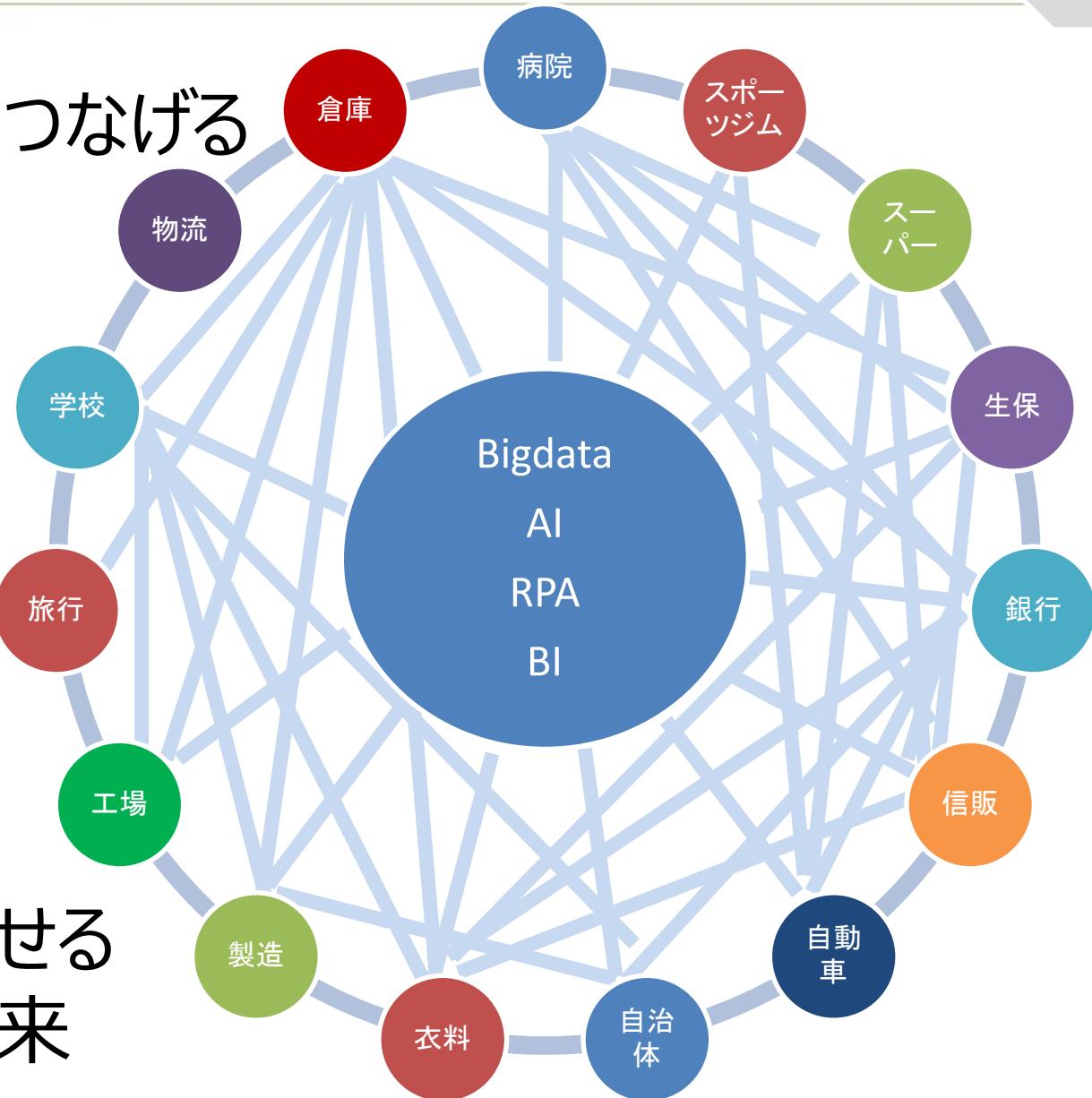
つなぐ、つながる、つなげる
シーンが拡大

HULFT
HULFT IoT

 DataSpider® Cloud
データスパイダークラウド

 DataSpider® Servista
データスパイダー サービスタ

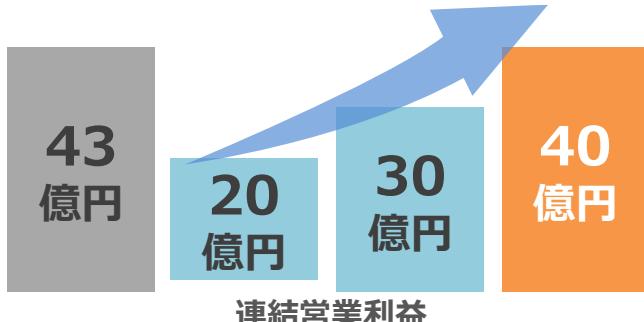
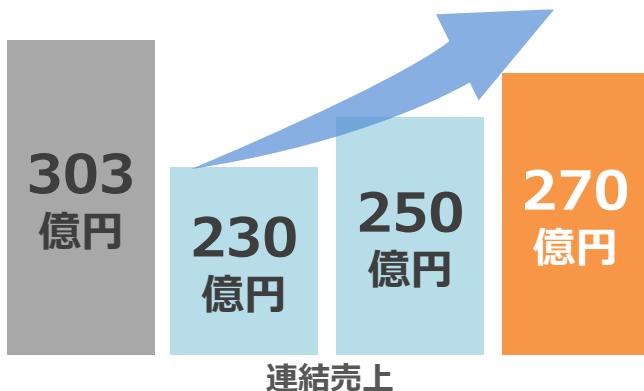
つなぐ技術が活かせる
ビジネス環境の到来



3-6. 新中期経営目標

ビジョン「カテゴリートップの具現！」のもと、バイモーダルインテグレーターとして良質なサービスを生産性高く提供する、高収益性ビジネスを展開する企業となり、経営目標の達成を目指す。

中期連結業績目標



中期経営目標

魅力的で稀有な高収益 (*) IT企業となり、
企業価値の最大化を実現

* .ROE20%以上を恒常に計上することを目指す

事業別の中期ビジョン

Fintech
プラットフォーム
事業

流通IT
サービス事業

HULFT事業

Fintech分野のサービス事業の創出

消費者ニーズ・課題の見える化領域
でカテゴリーTOPを目指す

グローバル企業で採用される
「世界一」の製品・サービスを提供する

3-6. 新中期経営目標（当初計画と1年差で推移）

第48期業績
310億円

当初計画・
280億円

連結
売上

前中期当初計画

第49期業績
303億円

大型開発
旧システム
運用・移行

連結
売上

当初計画・
237億円

前中期当初計画

第50期計画

230 億円

連結
売上

当初計画・
250億円

前中期当初計画

第51期計画

250 億円

連結売上

第52期計画

270 億円

連結売上

DX領域
ビジネスの
拡大

33 億円

営業
利益

当初計画・
34億円

当初計画

43 億円

営業
利益

当初計画・
20億円

当初

20 億円

営業
利益

当初計画・
32億円

当初

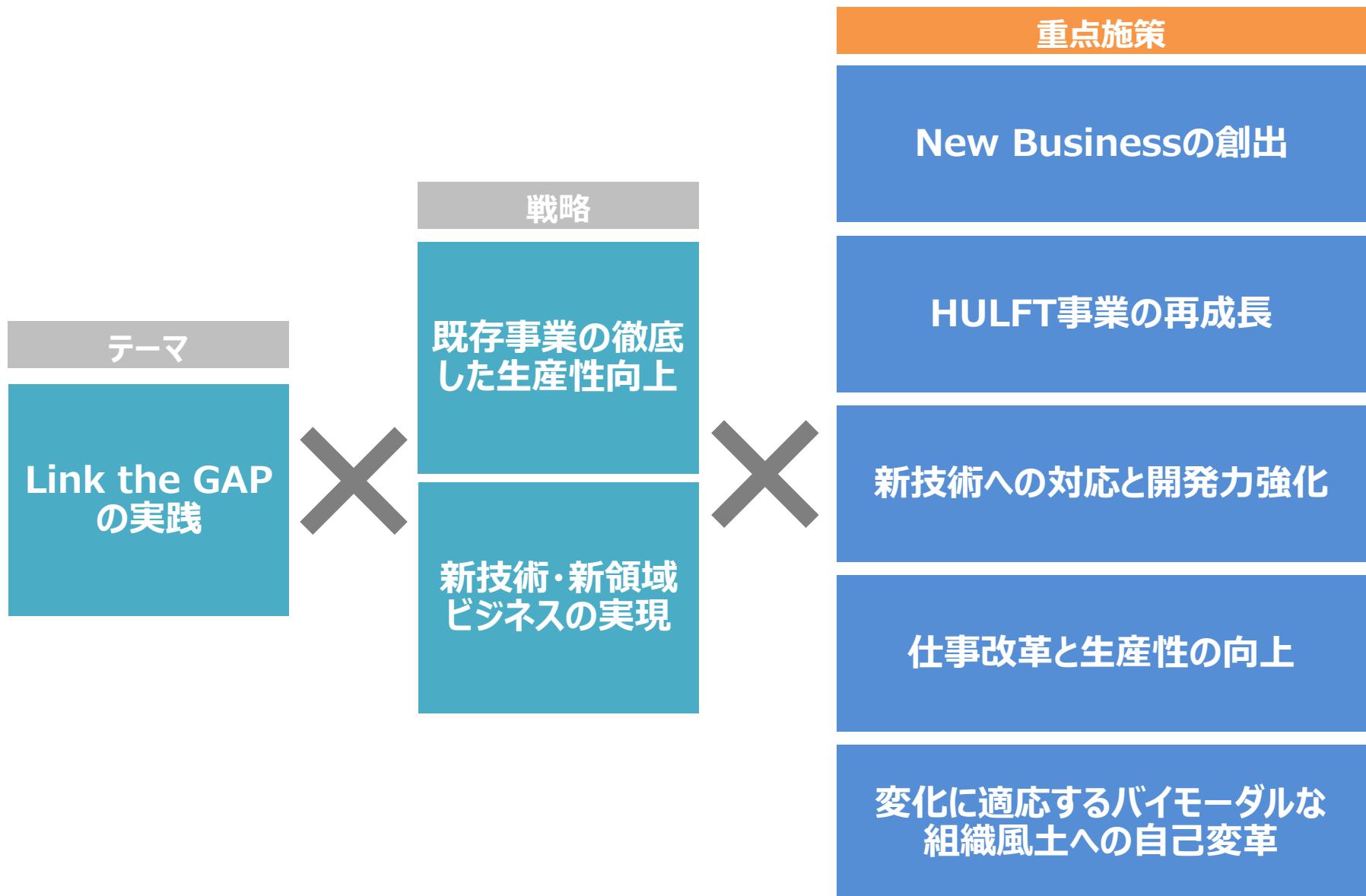
30 億円

40 億円

営業利益

高収益事業
創出
生産性向上

3-7.重点施策



3-7. 重点施策①

主目的

重点 施策

New Businessの創出

テーマ

「つなぐ」をキーにした新技術・新市場（既存顧客の未開拓領域を含む）への製品・サービス創出

内容

Fintechプラットフォーム事業は利便性を追及した決済サービスの拡充、フィービジネス創造等を実現し、Fintechによる特化得意分野のサービス事業を創出し、新領域へ展開する

流通ITサービス事業はお客様のDXを支援する各種リankeージサービスを提供しポートフォリオを拡げることで、収益安定性を高める

HULFT事業は安心安全を製品コアとしつつ、IoTを筆頭にDX領域での活用実績を拡大していく

依頼受託型運用からサービス提供型運用へ領域拡大、お客様の運用課題解決をスピードアップさせるマルチクラウド運用を具現化する

New Business創出の為の研究開発は中期的に高成長が期待される分野に注力、研究開発ポートフォリオを定期的に見直しする

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

3-7. 重点施策②

主目的

重点 施策	HULFT事業の再成長
テーマ	グローバル展開とお客様DX領域（IoT/サービス型）注力
内容	明確な方針の元、国内外の新規お客様、新規領域マーケットを開拓する
	既存製品の整理統合を実施した上で、製品別の提供価値・マーケティング方針を明確化し、お客様への浸透を図る
	成長余力が大きいグローバルへの投資を継続、Regionの特性別にプロセスを構築し、遂行体制を強化する
	パートナー様より最大の支援を受けられるよう、HULFT Partner Program（HPP）を改良、戦略に合わせて対応を強化する
	全事業において、RPAやデータ連結、開発でDataSpiderを活用、拡販する

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保事業リスクの
ミニマイズ

3-7. 重点施策③

目的

重点 施策	新技術への対応と開発力強化
テーマ	テクノベーションセンターによる先行R&Dと開発標準化 注力分野での実案件創出
内容	テクノベーションセンター活動の活性化を図り、社外とのオープンイノベーションを推進、会社ブランドの向上も図る 先端技術の研究開発、POCを通じて、お客様業務への組み込みを推進し、事業部門を通じてお客様へのイノベーション提案を加速化させる Mode-1/Mode-2それぞれモダン開発インフラを全社開発基盤として標準化、利用を必須化し、その活用をTVCが開発合宿等により支援する。 品質フレームワークを刷新、統合品質データ基盤を構築、フレームを強化・効率化のうえ、プロジェクト編成会議等のプロセスを導入する 製品開発は集中を図るためにプロダクトディベロップメントセンターを設立、HULFT事業はグローバル製品開発を視野に、開発セグメントはグローバル横串の体制で活動する

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保事業リスクの
ミニマイズ

3-7. 重点施策④

主目的

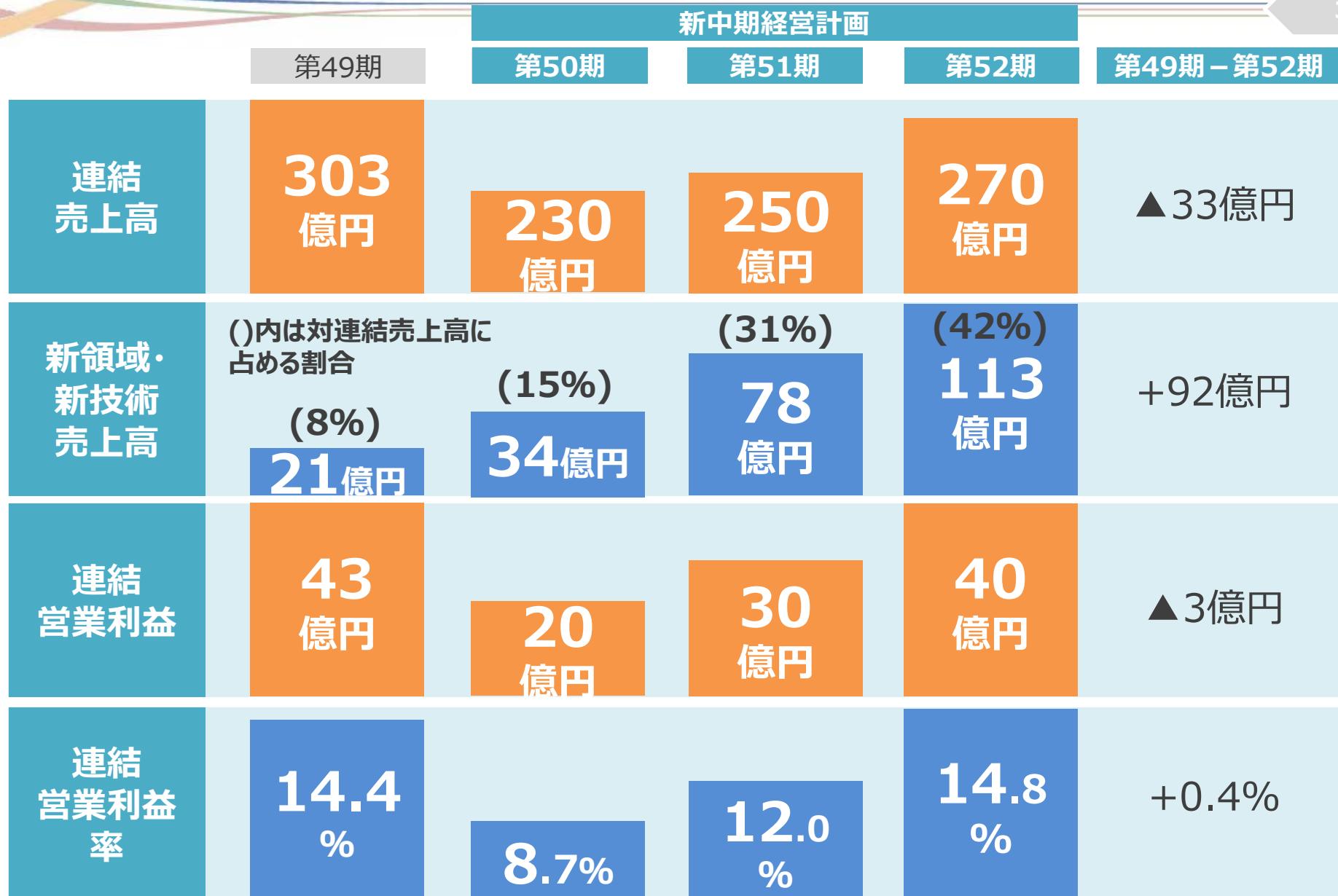
重点 施策	仕事改革と生産性の向上
テーマ	教育研修体系の刷新、生産性モニタの充実 新オフィスでのワークスタイル/新人事制度の定着
内容	社員のスキルを可視化する新人事システムに基づき、テクニカルスキルはテクノベーションセンター、ビジネススキルは人事部門、業務スキルは事業部門がそれぞれ人材開発を実施し、教育効果の最大化を目指す 多種多様な人材が共通目標に向け協働するために必要なマインド・スキル・ビヘイビアを洗い出し、ジョブ別、スキルレベル別、次世代リーダー育成等、細やかな教育研修プログラム体系を導入する 自社業務プロセスのRPA化を強力に推進し、RPAによる自動化が可能な定常業務は全て自動化する 生産性を定常的にモニタリングするプロセスを導入し、新ワークスタイルと新人事制度を活用した生産性向上を推進する



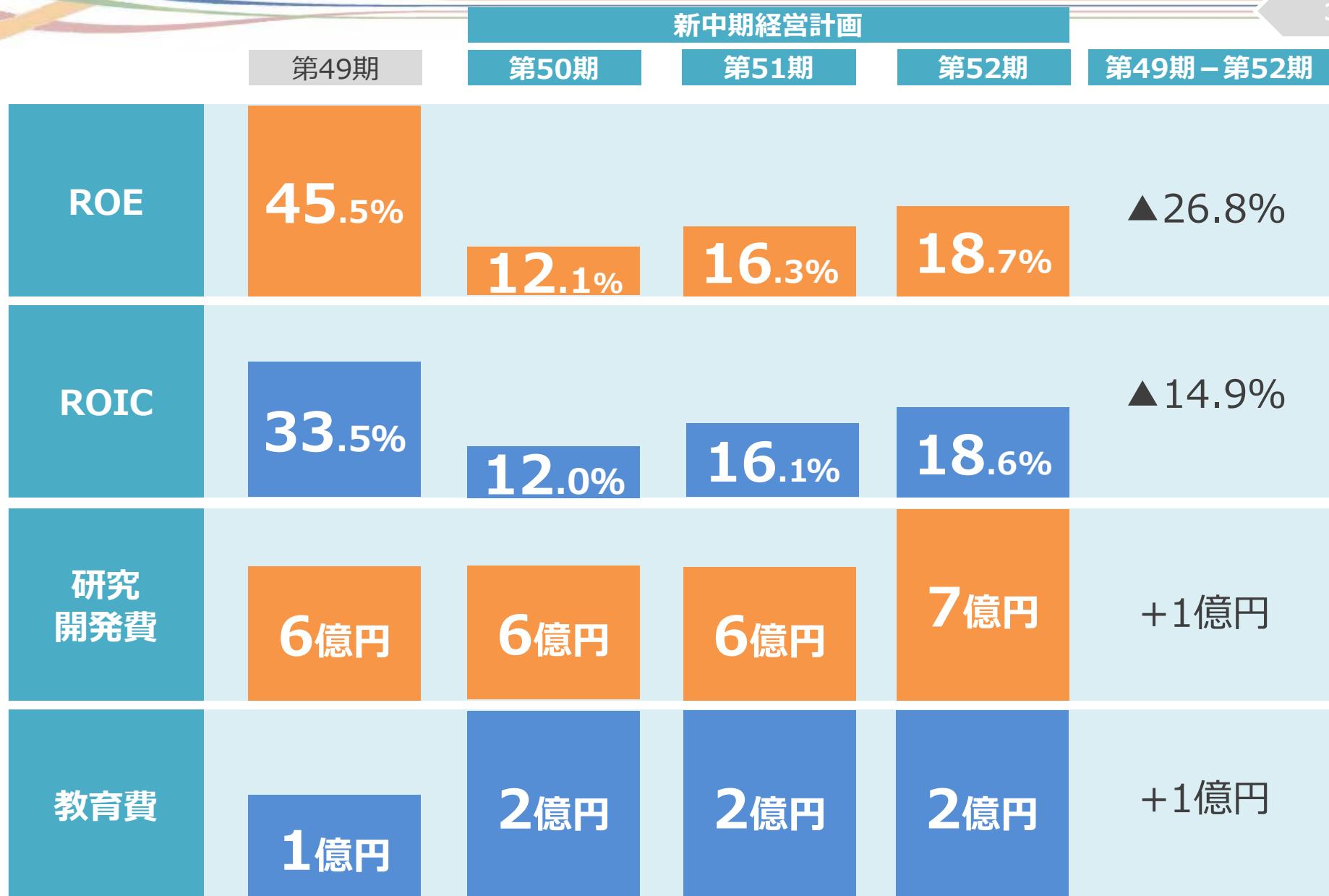
3-7. 重点施策⑤

重点 施策	変化に適応するバイモーダルな 組織風土への自己変革	売上拡大
テーマ	お客様業務知識を活かした先端技術の適用 組織階層の短絡化とマネジメント標準化	コスト最適化
内容	社員が自身のキャリアビジョンを達成するために必要な事項を可視化し、自らのキャリアロードマップをデザインしつつ自主的・自律的行動を促す一助とする人事統合プラットフォームを導入する	業務プロセス 刷新による 競争優位性確保
	当社事業の根幹となる業務知識を継承する取り組みによりMode-1による安全安心を維持すると同時に、テクノベーションセンター主体の技術教育により、Mode-2のスピード・柔軟性を習得することで、2つのモードを使い分け、お客様にとっての付加価値を高める	事業リスクの ミニマイズ
	変化する事業モデルに必要な組織構造最適化と組織運営標準化を実施し、組織活動の活性化と効率的な運用を実現する	
	客観的かつ定量的な状況把握を行うとともに、全社横断活動の推進や階層を越えた交流などTwo Way Communicationの実践を定着化する	

4-1. 連結売上高/利益等計画



4-2. 連結その他計画



4-3.2019年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2019年3月期 (業績予想)	2018年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
売上高	23,000	30,393	▲7,393	▲24.3%
営業利益	2,000	4,362	▲2,362	▲54.2%
経常利益	2,000	4,341	▲2,341	▲53.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,400	4,315	▲2,915	▲67.6%

備考

売上高は、旧カードシステム事業の大型開発案件の完了および新旧システムの並行稼働運用分の売上が減少し、伴って利益が減少

4-4.配当予想について

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2019年3月期	10円	25円	35円
2018年3月期	10円	35円	45円

当社の配当に関する基本方針

- 連結当期純利益の30%を目安にした配当確保
- 万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持

時代の最先端を行くIT企業への成長と飛躍

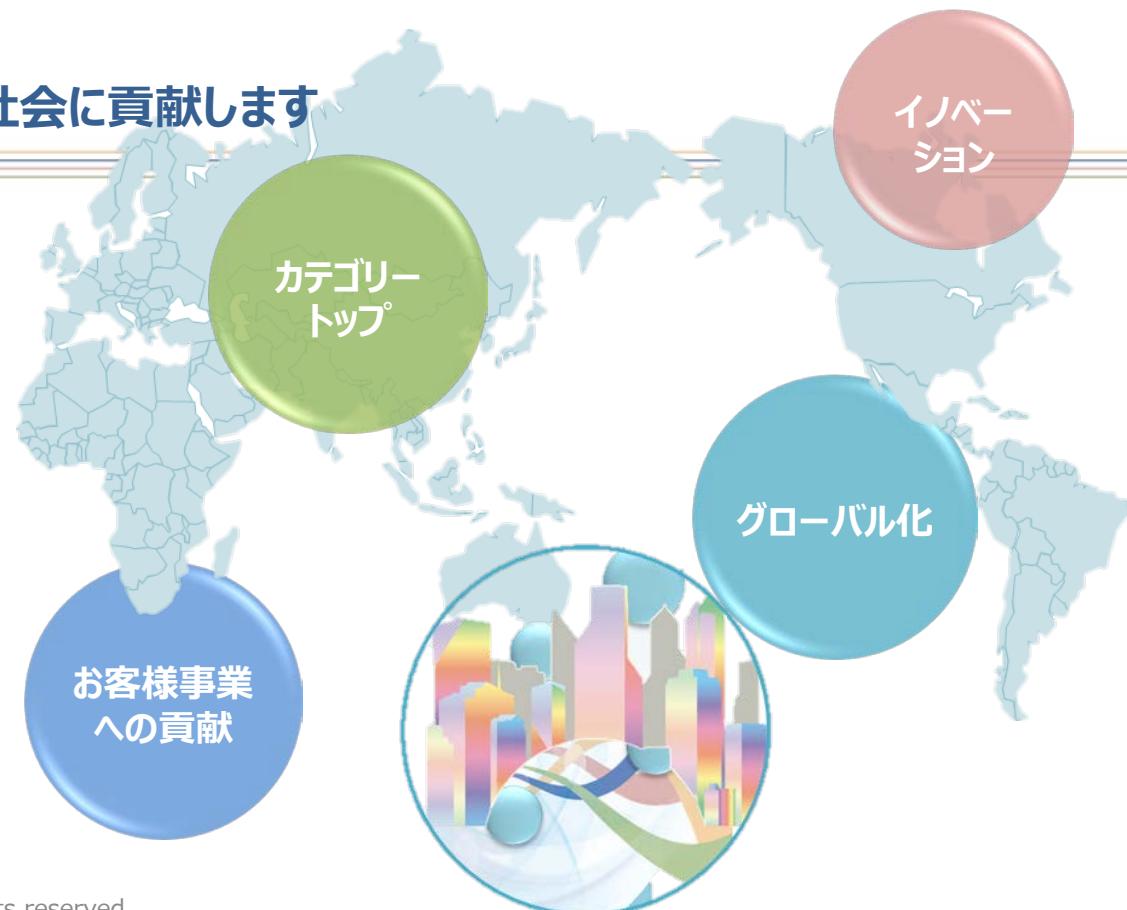
セゾン情報システムズは、

生活者向けに利便性、快適性、及び心の豊かさを提供する企業に対し、

事業維持・成長・拡大に必要不可欠かつ時代環境に適応した

ITサービスの提供を通じて、

イノベーションを加速させ、近未来社会に貢献します



セゾン情報システムズの技術戦略

常務取締役 CTO

小野 和俊

アジェンダ

- 
1. バイモーダル戦略について
 2. テクノベーションセンターの位置づけと2年間の活動
 3. 今期からの新教育プログラムについて
 4. セゾン情報システムズのホライゾン1,2,3
 5. HULFTの技術戦略

バイモーダルとは

◆バイモーダル

- バイモーダル = ふたつの流儀
- ユニモーダル = ひとつの流儀

◆バイモーダルの「ふたつの流儀」

- モード1
- モード2

	モード1	モード2
タイミング	事後的	事前の
性向	安定性重視	速度重視
開発手法	ウォーターフォール	アジャイル
アプリ例	ERP,SCM	CRM,MA
管理部門	IT部門が集中管理	ユーザー部門が分散管理
対象業務	予測可能業務	探索型業務
例えるなら	武士:領地や報酬を死守	忍者: 何が有効なのかを探る
誰のためのもの	運用者(オペレーター)	革新者(イノベーター)
重視すること	効率性、ROI	新規性、大きなりターン
車の運転で言うと	リスクを抑えて安全運転	スピード重視で運転
経営	トップダウン	ボトムアップ
規模	大規模	小規模
強み	統率力、実行力	機動力、柔軟性

一部、ZDNet「経済のデジタル化がもたらす企業ITの“バイモーダル”が目指すもの」から引用
<http://japan.zdnet.com/article/35075658/>

テクノベーションセンター

◆2016年4月 テクノベーションセンター設立

- 「モード2」を担当する新設部署
- テクノベーション = テクノロジー + イノベーションの造語
- 先端技術の調査研究
- 事業戦略、技術戦略の企画立案
- 業界のキーマンとのコネクション提供
- POCを企画・率先
- 風通しの良い企業文化の醸成

◆ミッション

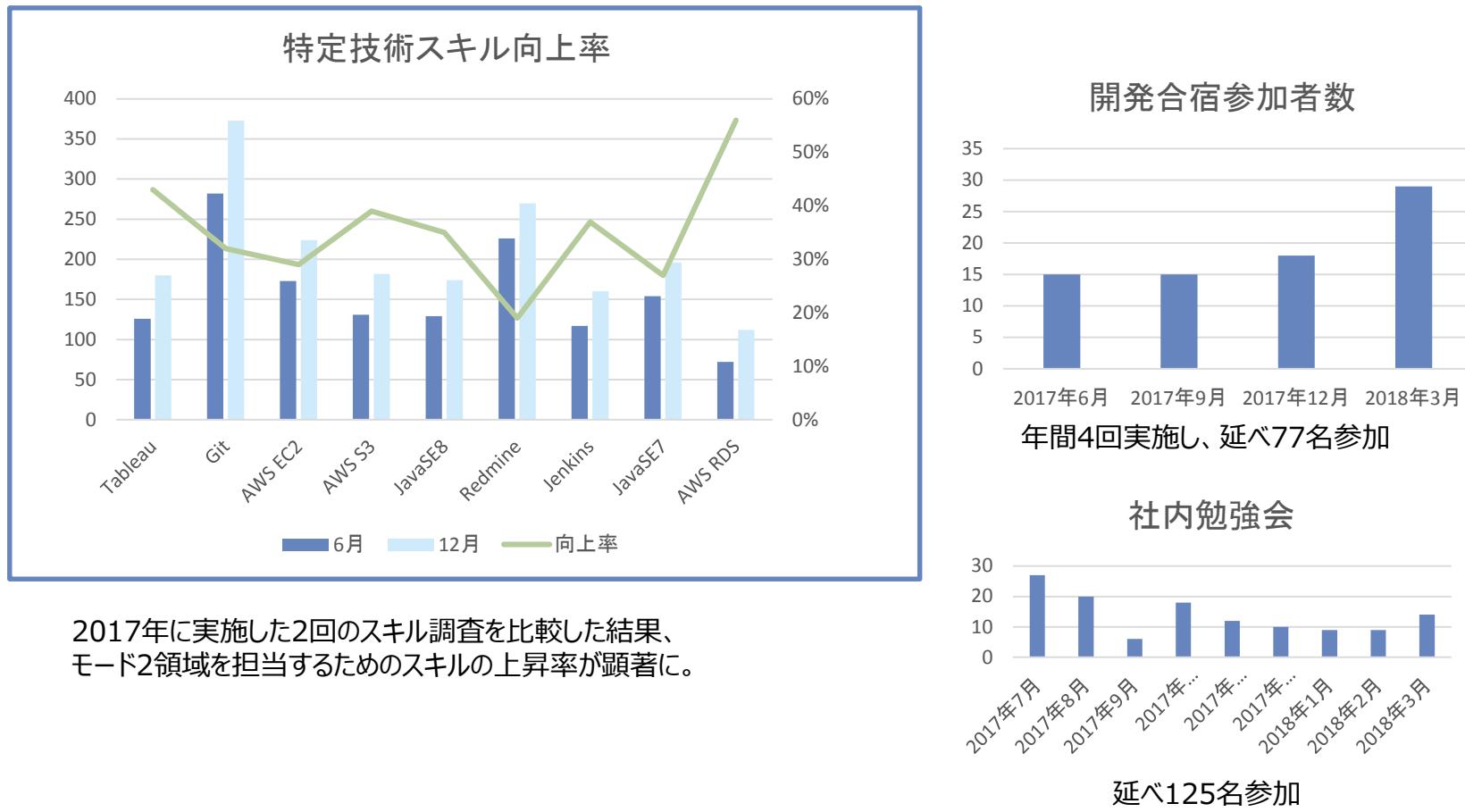
1. セゾン情報システムズとその顧客のイノベーションを加速・誘発する。
2. セゾン情報システムズの技術力向上。

テクノベーションセンター発足から2年

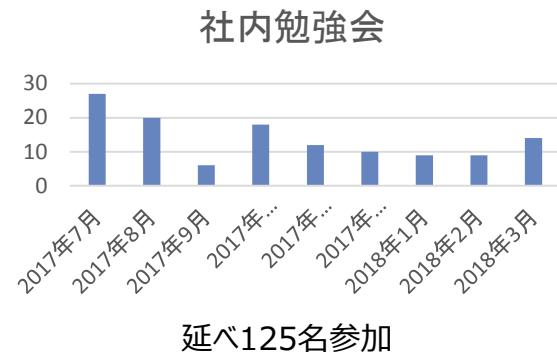
- ◆ 2016年4月 テクノベーションセンター発足
- ◆ 2016年6月 Slack利用開始
- ◆ 2016年10月 モダン開発推進チーム発足
- ◆ 2016年12月 ブロックチェーン宅配ボックス発表
- ◆ 2017年4月 PMジェダイ評議会発足
- ◆ 2017年6月 開発合宿開始
- ◆ 2017年6月 全社スキル調査開始
- ◆ 2017年7月 ブロックチェーンラボ発足
- ◆ 2017年11月 ブロックチェーン連携ミドルウェア発表
- ◆ 2017年12月 社内仮想通貨利用開始
- ◆ 2018年1月 PM合宿開始
- ◆ 2018年2月 RPAイノベーション・イニシアティブ発足

数値で見る技術力向上への寄与

開発合宿や社内向けの教育を実施し、技術をより身近に感じられるようになった。



2017年に実施した2回のスキル調査を比較した結果、モード2領域を担当するためのスキルの上昇率が顕著に。



数値で見るコミュニケーションの向上

Slackの利用者数は毎月増加している。それに呼応して、事業部からテクノベーションセンターへの技術問合せも活性化している。

Slack利用者推移



メンバー
692人
(88.9%)



先端技術研究、開発

プレスリリース（＝研究開発結果）

2018年2月 セゾン情報システムズ、RPAの取り組みを強化

～RPA Innovation Initiative を開設し、RPAソリューションサービスを加速～

2017年11月 ブロックチェーン技術を利用した社内仮想通貨を利用開始

～まずは、社内カフェでの試験運用から～

2017年11月 ブロックチェーンとノンプログラミングで「つなぐ」データ連携ミドルウェアを開発

～第一弾としてBitcoin、Ethereumに対応した接続アダプタを提供予定～

2017年7月 セゾン情報システムズ、ブロックチェーン技術への取り組みを強化

～「ブロックチェーンラボ」を開設、サービス・システムの構築、実証実験、協業を推進～

2017年5月 パルコとセゾン情報システムズが共同で「24時間パルコ」体制強化に向け、

ブロックチェーンを活用した宅配ボックスの実証実験を池袋パルコで開始

～ユーザーサービス拡充と社会問題解消への検討～

2016年12月 セゾン情報システムズ、GMOインターネットグループと共同で

ブロックチェーンとIoTを活用した実証実験を実施

～第1弾：本人のみが受取れる宅配ボックスを実現～

メディア掲載数

258件（前々期）⇒

286件（前期） 11%UP

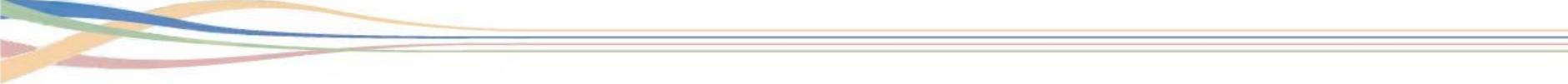


技術教育の全面的刷新

～バイモーダルインテグレーターの技術的基礎の確立～

これまでの技術教育

- 個別に外部研修でかけ、受講者が学ぶことが大半であった。特定のケースでは効果はあるが以下の状況が見られた。
 - ✓ 受講者の偏り
 - ✓ 研修で学んだことを現場で使わないため、学びが喪失しやすい
 - ✓ 誰に学ぶかという点が考慮されず、結果として習熟度が低くなりがち
- 研修の受講選択が個人に依存しており、コースの難易度や内容について組織的に計画・改善されることがあまりなかった。



今年度からの技術教育の3つのポイント

- 日本のトップエンジニアから学ぶ
- SIerによるSIerのための内製研修
- 理解を深めるための手厚いサポート

ポイント1 日本のトップエンジニアから学ぶ

オンサイトや外部でのコーチングを通してシステム開発における考え方や技術習得に関する姿勢を学ぶ

研修例

- アジャイル 1日トレーニング
- プロジェクト改善トレーニング
- TDD実践コース
- アーキテクチャ設計実践コース
- 個別プロジェクトへのコーチング

講師例



- ・アジャイル
- ・プロセス改善



- ・テスト専門家
- ・テスト駆動開発



- ・トップアーキテクト



ポイント2 SIerによるSIerのための内製研修

研修専門の企業が提供する研修内容は入門的な内容が多く、SIの現場でどのように使われているかを理解することが難しいという課題がある。

しかし、SIer内製の研修では技術の網羅性を高めることが難しかった。

そこで、以下を実現することでこれらの課題を改善する。

カスタマイズ内製研修

研修企業が提供しているテキスト及びスライドを当社でSIer向けにカスタマイズし、SIの現場で有効な内容を内製研修として提供する。

ポイント3 理解を深めるための手厚いサポート

どのような研修でも1回で理解し、実践することは困難である。以下を実施することで、理解を深めていくことをサポートする。

1. オンサイトコーチングは繰り返し実施し、発生した疑問を次の開催で解消可能とする。
2. 技術的なサポートはモダン寺子屋及びモダン開発推進チームで随時支援していく。
3. 学んだ理解をさらに深め、技術ネットワークを広げることを目的に外部への有償イベントへの参加費用を負担する。



2018年研修計画及び概算受講人数

成果に合わせて研修のバランスは変化するが、期首の計画は以下とする。研修後のフォローは日数に含めていないが、隨時実施を行う。

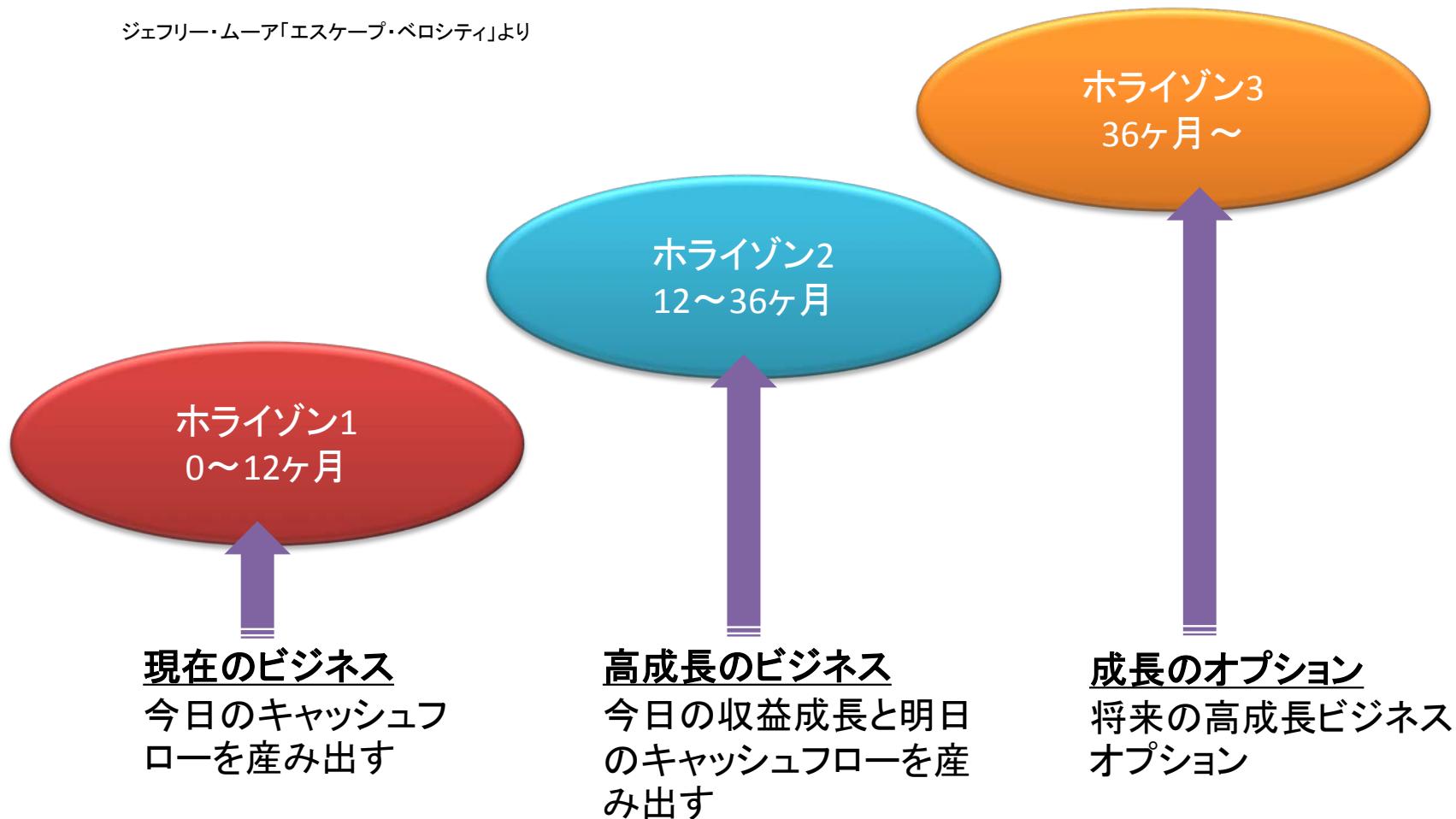
研修タイプ	研修名	実施タイミング	受講者数概算
社内教育	モダン開発スキル、HULFT/DSS教育、クラウド勉強会、RPA勉強会	随時	200人
社内教育	開発合宿	4半期毎	100人
社内教育	PM合宿	4半期毎	40人
オンサイト教育	トップエンジニアによるアジャイルトレーニング	4半期毎	160人
オンサイト教育	トップエンジニアによるプロジェクト改善トレーニング	半期毎	80人
オンライン教育	内製研修(Java/JavaScript)	随時	160人分
外部研修	指定及び任意の外部研修 上級/中級/入門	随時	265人分
外部イベント	任意の外部イベント	随時	50人分
外部研修	事業部固有スキル	随時	400人分
外部研修	E-Learning	随時	100人分
合計			1,555人分
オンライン教育	プロジェクトへの直接コーチング	要望に応じて	20プロジェクト
オンライン教育	UI/UXの直接コーチング	要望に応じて	6プロジェクト



セゾン情報のホライゾン1,2,3 (2018年度版)

3つのホライゾンモデル

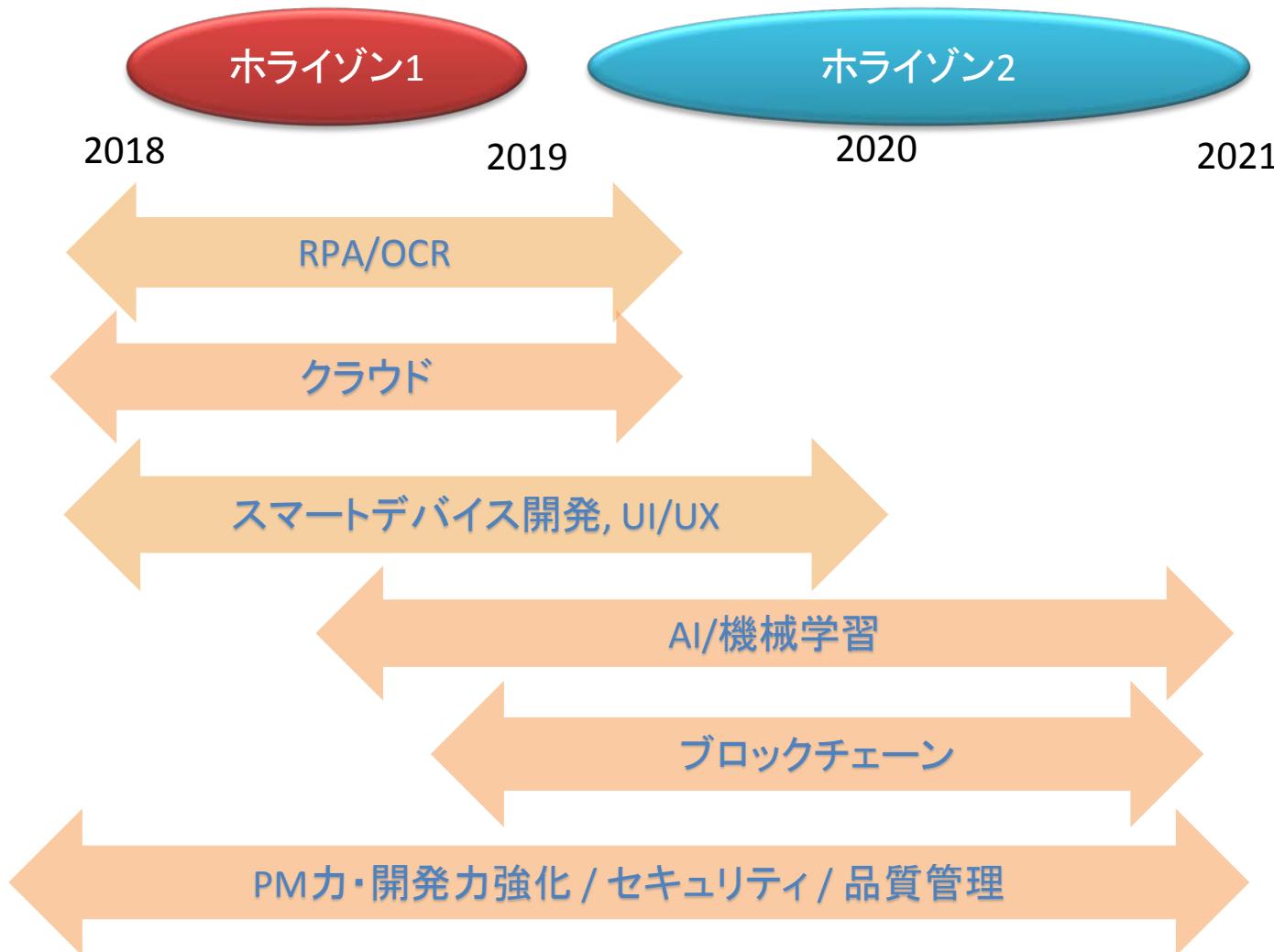
ジェフリー・ムーア「エスケープ・ベロシティ」より



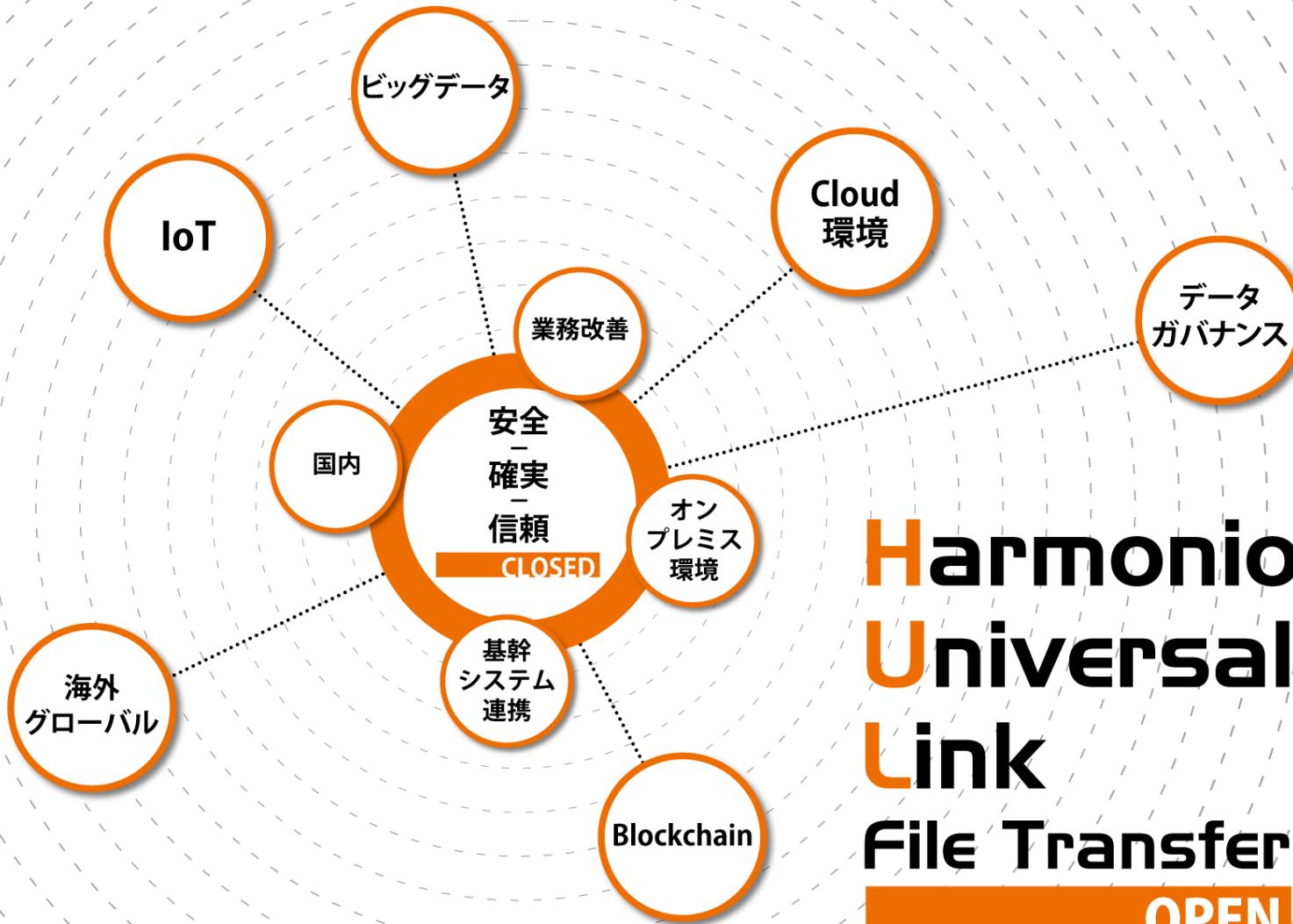
ホライゾン2が企業の成長の鍵

- ◆ 各ホライゾンにどの割合で注力するかというのを成長戦略に合せて決めなければならない
- ◆ 一般的には1、3を実行している企業は多いが、1に移行するには「**ホライゾン2**」を確実に実行する必要がある
- ◆ 「ホライゾン2」は1と同様に管理してはならない。その年度には収益は産まないが、投資は多く必要。そのため、多くの企業では1の方が優先されるが、成長の鍵となるのは「2」の領域
→「キヤズム」を超える
- ◆ ホライゾン2では経済的リターンよりもまず「案件化」して市場に届けることがゴール。その後、それをスケールさせる方策を考える
 - 職務横断的（開発・営業・マーケティング）に活動してまずは届けることが求められる
 - ホライゾン1とは別の（仮想的）チーム構成が必要

セゾン情報システムズのホライゾン1,2

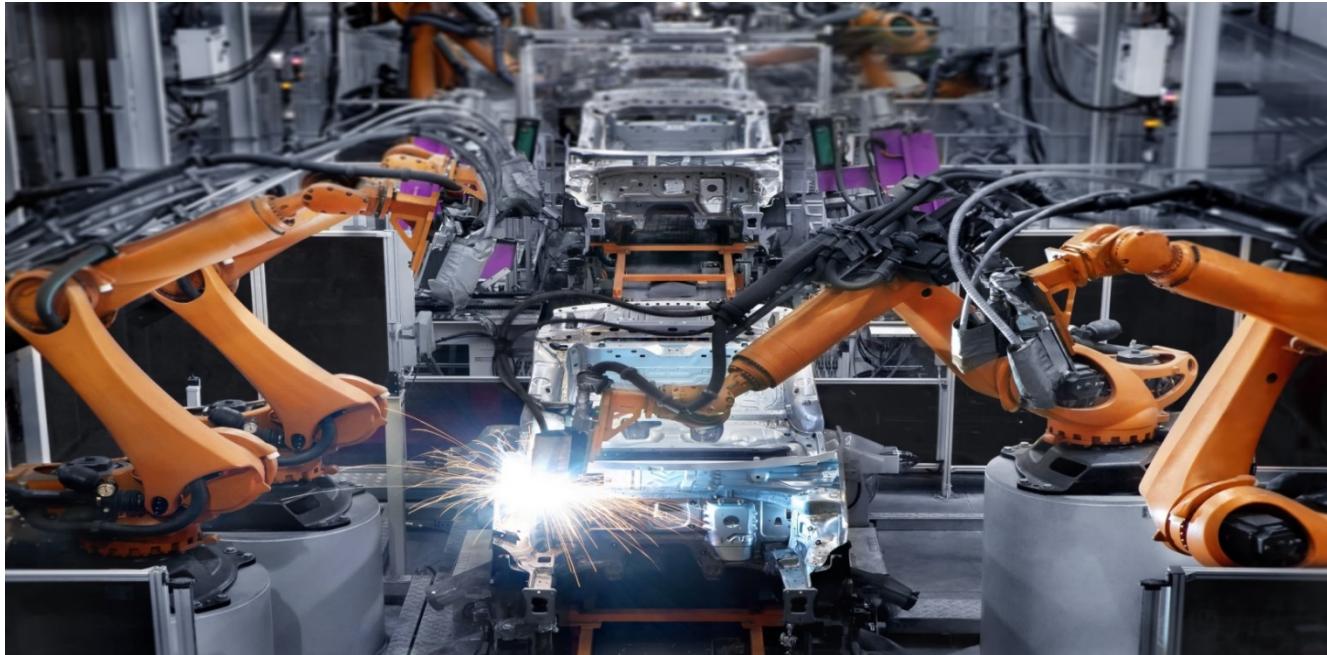


HULFTの技術戦略



Harmonious Universal Link File Transfer OPEN

- ◆ IIC (Industrial Internet Consortium)への参加
- ◆ HULFT IoT
 - 製造業大手を中心に2017年11件の導入
 - ロボットアームへの組み込み、製造ライン監視カメラへの組み込み等



◆ RPAを補完するDataSpider

RPAで人が介在する定型業務を **自動化！**

しかし、RPAを上手に活用するには…

RPAを“助ける”ツールが必要です

RPA

- ルール・手順が決められた定型作業
- 画面操作を伴う入力作業



DataSpider

- 画面操作が不要なシステム連携
- BPMやワークフローツールとの連携
- RPA前後に発生する処理
- エラーハンドリング



**RPAとDataSpiderを組み合わせることで
RPAの機能を拡張することが可能**

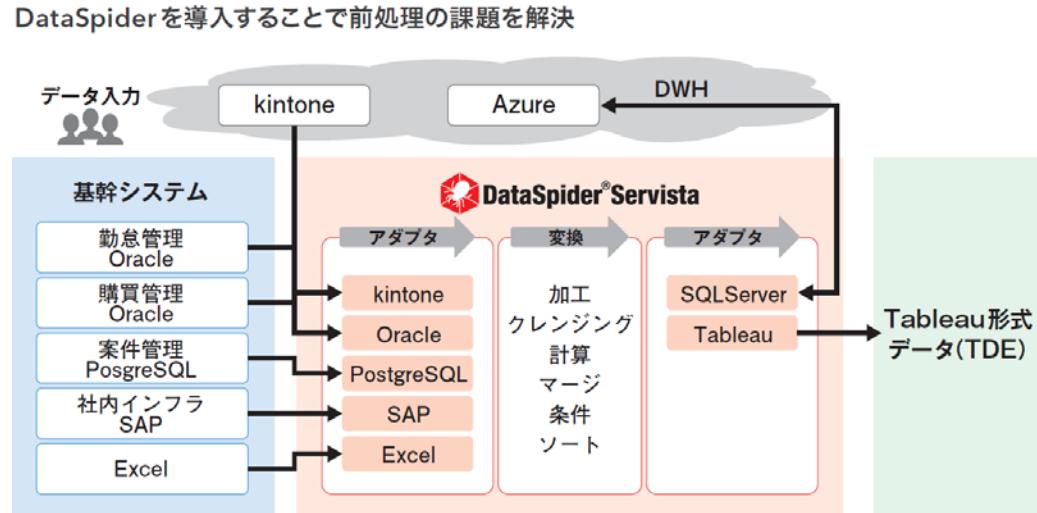
弊社情報システム部

EAIによる業務自動化・業務改善事例

経営ダッシュボードによる
ビジネスの見える化

Excel廃止
大量の手作業の
集計作業の無人化

業務自動化は
操作の自動化だけではない



導入決定から稼働まで

わずか **一ヶ月**

資料作成時間

90% 削減

コスト削減

Blockchain

◆ SISCOIN (社内仮想通貨)

- 2017年12月より試験運用開始
- BitCoin Coreをベースとした独自仮想通貨でカフェでの決済が可能に

◆ ブロックチェーン連携ミドルウェア

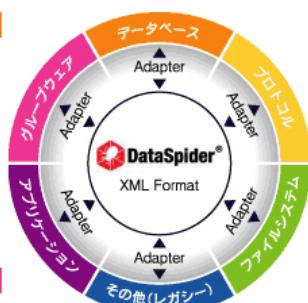
- Ethereum, BitCoin, Hyperledger, Ripple, etc.
- 様々なブロックチェーン実装系と既存システムをノンプログラミングで連携

データベース ▶▶

- ODBC
- ORACLE
- SQL Server
- Cyber Luxeon
- Access 2000
- PostgreSQL
- NeoCore XMS
- DB2 UDB
- DB2 UDB for iSeries
- Tamino

グループウェア ▶▶

- Lotus Domino
- Lotus Notes



プロトコル ▶▶

- SMTP / POP3 / IMAP4 (Mail)
- FTP
- JMS
- SOAP

ファイルシステム ▶▶

- Fixed Length (固定長)
- Variable Length (可変長)
- CSV
- XML
- HTML/XHTML
- Grouping

その他 ▶▶

- SDK (Software Development Kit)による追加開発

利用者側 (ユーザ・企業)



ブロックチェーン基盤



時代の最先端を行くIT企業への成長と飛躍

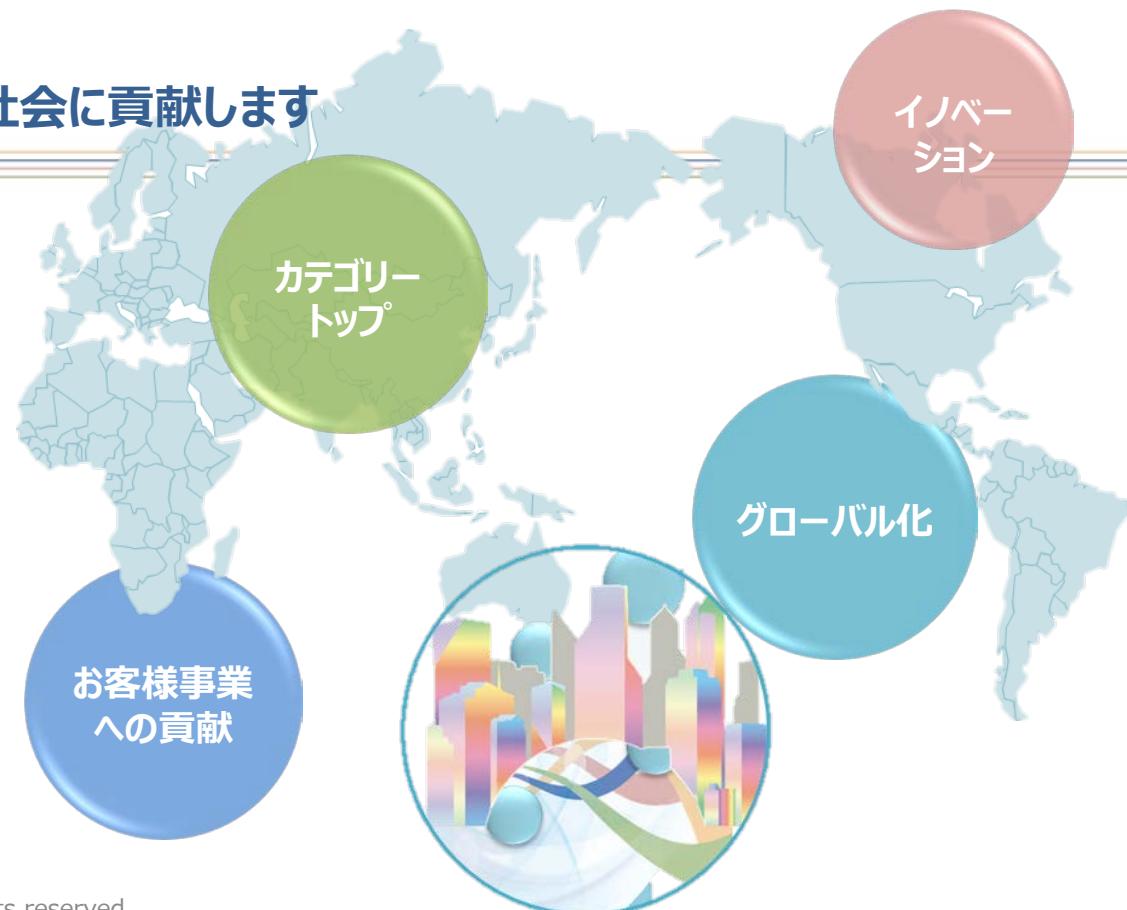
セゾン情報システムズは、

生活者向けに利便性、快適性、及び心の豊かさを提供する企業に対し、

事業維持・成長・拡大に必要不可欠かつ時代環境に適応した

ITサービスの提供を通じて、

イノベーションを加速させ、近未来社会に貢献します



APPENDIX

A-1.2018年3月期 通期業績（連結）

(2018年3月期 通期)

連結（単位：百万円）	2018年3月期			2017年3月期 比較	
	実績	修正予想 2017/11/29	当初予想 2017/5/10	実績	増減率
売上高	30,393	29,500	29,500	31,024	▲2.0%
営業利益	4,362	4,000	4,000	3,351	+30.1%
経常利益	4,341	3,950	3,950	3,177	+36.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,315	4,000	2,600	2,366	+82.4%

A-2.2018年3月期 セグメント別売上高・連結営業利益（連結）

(2018年3月期 通期)

連結（単位：百万円）	売上高			営業利益		
	実績	前年同期 増減	前年 同期比	実績	前年同期 増減	前年 同期比
カードシステム事業部	16,432	+774	+4.9%	3,706	+1,170	+46.2%
流通・ITソリューション事業部	4,518	▲380	▲7.8%	138	+859	-
HULFT事業部	7,340	+258	3.7%	1,118	▲137	▲10.9%
その他事業	2,958	▲1,429	▲32.6%	457	▲1	▲0.4%
その他調整額	▲856	+145	-	▲1,059	▲880	-
合計	30,393	▲631	▲2.0%	4,362	+1,010	+30.1%

※平成30年1月4日付で「その他事業」に含まれていた株式会社フェスの全株式を譲渡いたしました。

A-3.2018年3月期 連結受注実績

連 結 (単位 : 百万円)	受注高			受注残高		
	前年同期との比較		2018年 3月期	前年同期との比較		
	前期実績	増減率		前期実績	増減率	
カードシステム事業	15,007	13,944	7.6%	5,572	6,995	▲20.3%
流通ITソリューション事 業	4,619	3,720	24.2%	2,715	2,608	4.1%
HULFT事業	7,329	7,513	▲2.5%	3,275	3,499	▲6.4%
その他 ※	2,682	3,926	▲31.7%	-	1,175	-
合計	29,638	29,104	1.8%	11,563	14,279	▲19.0%

※平成30年1月4日付で(株)フェスを売却したため、受注高及び受注残高が減少しています。

A-4.2018年3月期 主要顧客別連結売上高

連 結 (単位：百万円)	2018年3月期		前期同期との比較			
	実績	構成比	前期実績	構成比	増減額	増減率
(株)クレディセゾン	10,936	36.0%	10,631	34.3%	305	2.9%
(株)キュービタス	3,611	11.9%	3,225	10.4%	385	11.9%
日本アイ・ビー・エム(株)	1,527	5.0%	1,489	4.8%	38	2.6%
(株)日立システムズ	1,034	3.4%	980	3.2%	54	5.5%
合同会社 西友	957	3.2%	854	2.8%	103	12.1%
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	856	2.8%	796	2.6%	59	7.5%
主要顧客売上高計	18,924	62.3%	17,978	58.0%	355	5.3%
他顧客売上高計	11,469	37.7%	13,046	42.0%	▲1,577	▲12.1%
売上高	30,393	100.0%	31,024	100.0%	▲631	▲2.0%

＜お問い合わせ先＞

株式会社セゾン情報システムズ
経営推進部 IR担当
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。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。