

連結決算補足説明資料

2021年3月期 第3四半期

(2020年4月1日～2020年12月31日)

2021年1月28日

(証券コード：9640)

株式会社 セゾン情報システムズ

目次

1. 連結売上高・連結営業利益推移

2. 事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業

② リンケージ事業

③ 流通 IT サービス事業

④ フィナンシャル IT サービス事業

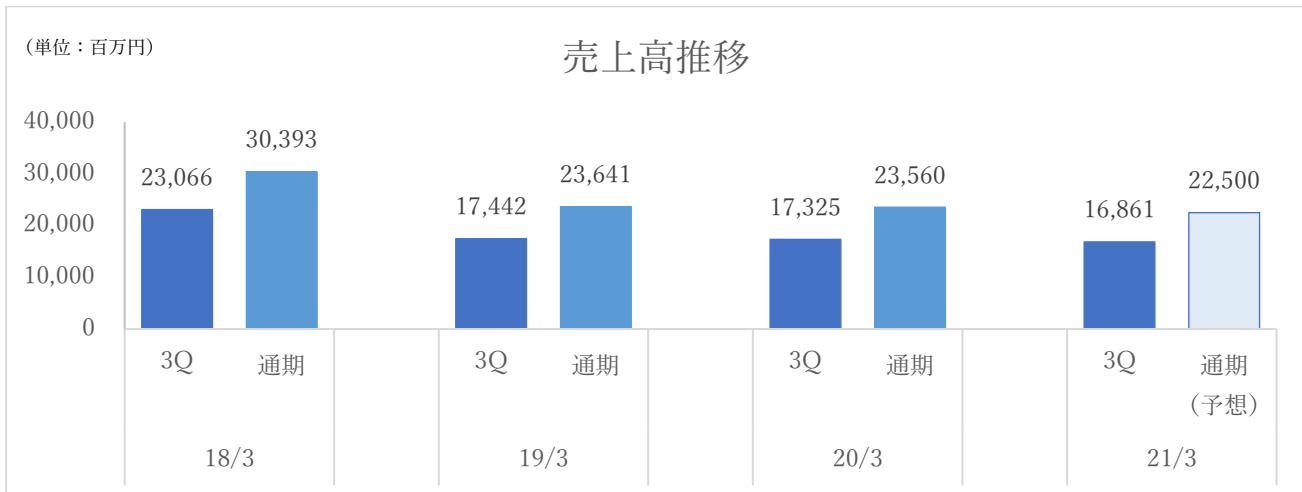
3. 新技術・新領域進捗状況

4. トピックス

(注) この資料に記載されている予想数値は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

1. 連結売上高・連結営業利益推移

■連結売上高



<当第3四半期連結累計期間>

当連結会計年度は、現中期経営計画の最終年度として、新たな事業領域のさらなる拡大に向けた取組みを継続しております。当第3四半期連結累計期間においては、フィナンシャルITサービス事業のパブリッククラウド化へのインフラ環境構築や拠点間のネットワーク構築等新規サービスの進展により、当初通期計画値（22,000百万円）を上回る見込みとなり、通期の業績予想を22,500百万円に上方修正しました。（⇒適宜開示、2021年1月28日）

業績予想値（22,500百万円）に対して、進捗率74.9%となり順調に推移しております。

<2020年3月期（通期）>

- Fintech プラットフォーム事業の既存領域におけるシステム開発案件が減少する（前年同期比1,397百万円減）も、HULFT 事業ライセンス販売好調（前年同期比917百万円増）
- リンケージビジネスが事業の柱に成長
- 子会社株式会社アプレッソを2019年4月1日付で吸収合併（⇒適時開示、2019年1月30日）

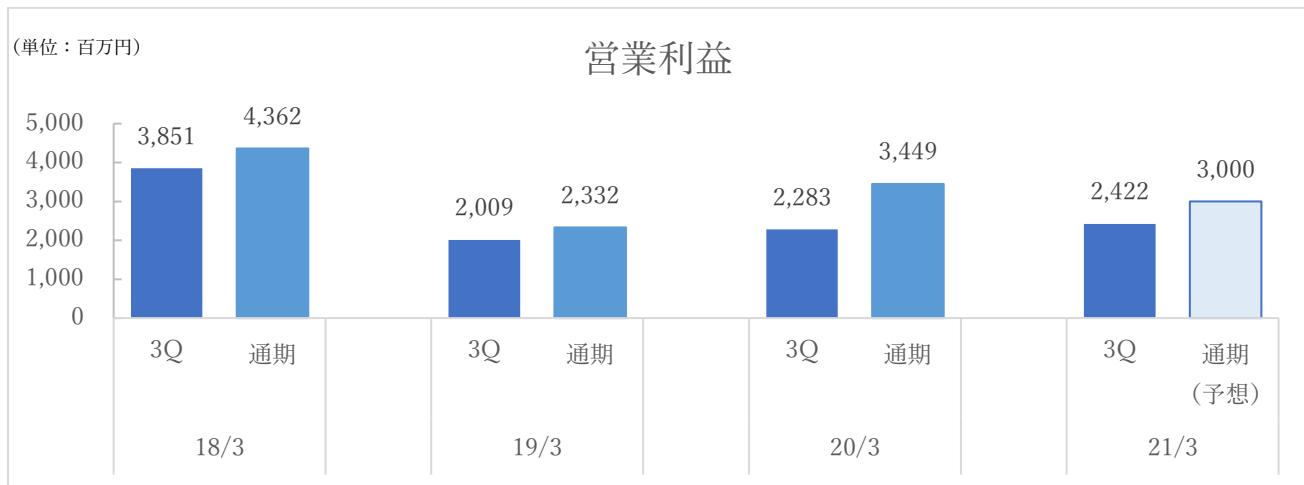
<2019年3月期（通期）>

- 新技術・新領域へ事業展開の取組みを強化
- 流通ITサービス事業においてデータ連携サービスが順調に増加（前年同期比45百万円増）
- HULFT 事業ライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調で過去最高売上高を達成（前年同期比321百万円増）

<2018年3月期（通期）>

- 大型システム開発完了・稼動しカードシステム事業（現 フィナンシャルITサービス事業）売上高に大きく貢献（前年同期比774百万円増）
- HULFT 事業ライセンス/サービス、サポート売上好調（前年同期比258百万円増）
- 子会社株式会社フェスを2018年1月に事業譲渡（⇒適時開示、2017年11月29日）

■連結営業利益



<当第3四半期連結累計期間>

前述の売上高増加による利益の押し上げ、イベント・商談のオンライン化、営業活動品質・生産性向上等に伴う販売費及び一般管理費の減少等により、当初計画値（2,500 百万円）を大幅に上回る見込みとなり、通期の業績予想を 3,000 百万円に上方修正しました。（⇒適宜開示、2021 年 1 月 28 日）

業績予想値（3,000 百万円）に対して、進捗率 80.7% となり順調に推移しております。

<2020 年 3 月期（通期）>

- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比 1,116 百万円増）
- 流通 IT サービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比 262 百万円増）
- HULFT 事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比 798 百万円増）

<2019 年 3 月期（通期）>

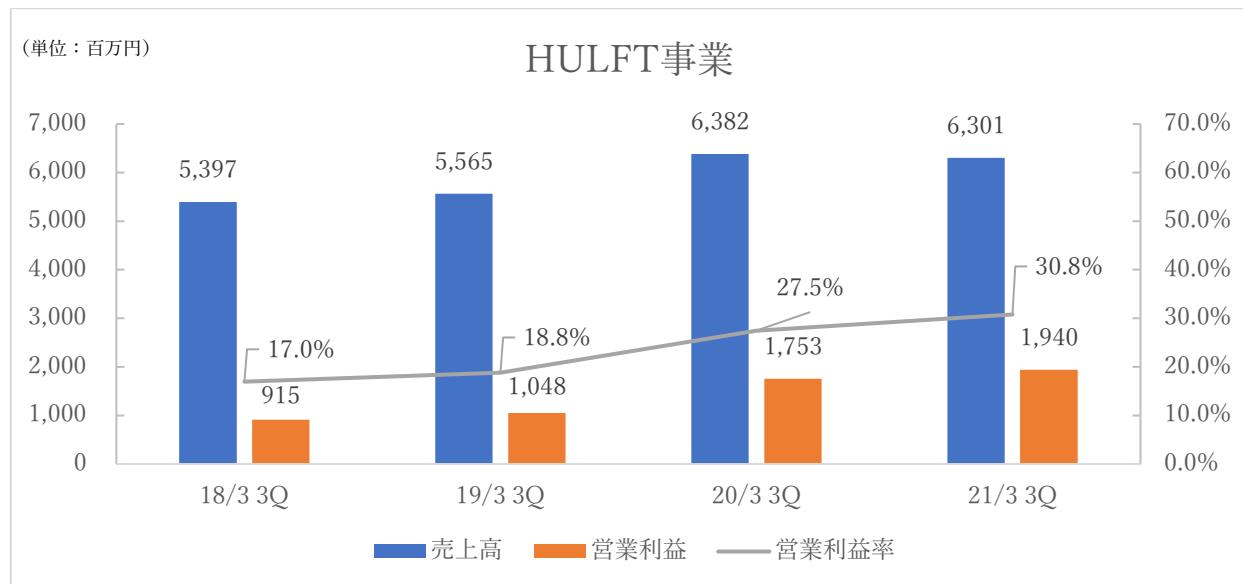
- 売上高同様、前連結会計年度に大型システム開発案件が完了したことによる利益減少したものの計画値は達成
- HULFT 事業においてライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調であったことに伴い利益増加（前年同期比 426 百万円増）

<2018 年 3 月期（通期）>

- カードシステム事業（現 フィナンシャル IT サービス事業）売上増加及び新旧システム並行稼動による一時的な収益性向上による利益増加（前年同期比 1,170 百万円増）
- 流通・IT ソリューション事業（現 流通 IT サービス事業）において前期計上の解約損失引当金の影響により利益増加（前年同期比 859 百万円増）

2. 事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業



当第3四半期連結累計期間については、決算短信に記載のとおりです。

<2020年3月期第3四半期>

- 「HULFT」「DataSpider」等のライセンス販売が大幅に増加したこと、クラウド型のサブスクリプションサービスやサポートサービスが拡大したことにより売上高増加（前年同期比817百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比704百万円増）

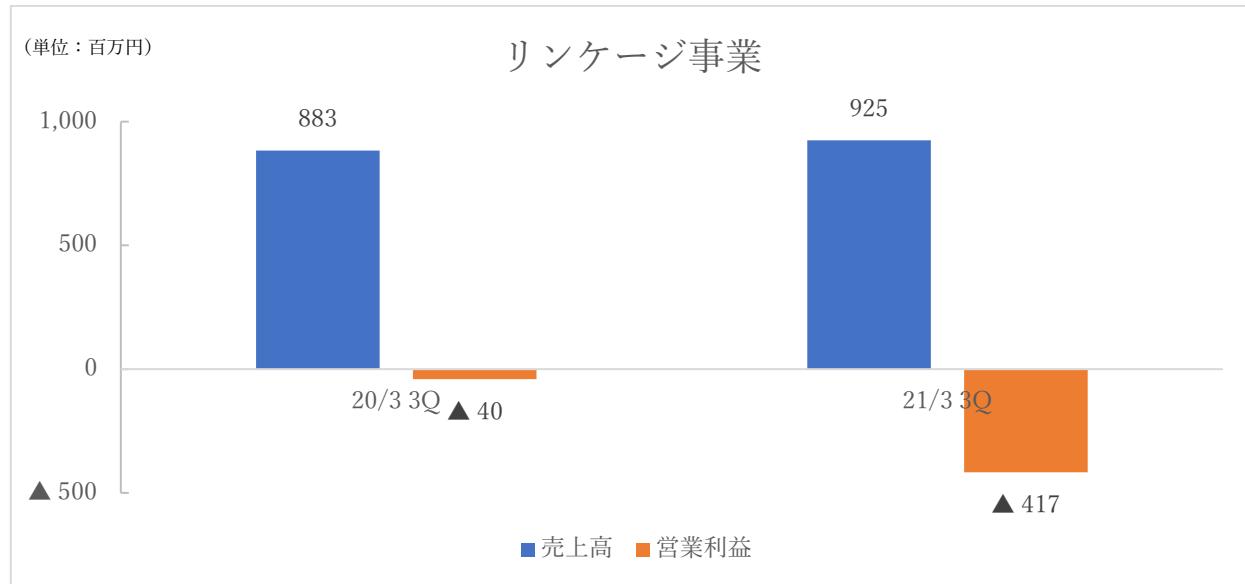
<2019年3月期第3四半期>

- 「HULFT」「DataSpider」等の月額利用サービス販売が拡大し、ストック型ビジネスの売上高に占める割合が増加したことによる売上高増加（前年同期比168百万円増）
- 売上が順調に推移したこと及び利益率の向上により営業利益増加（前年同期比133百万円増）

<2018年3月期第3四半期>

- 「HULFT」「DataSpider」等の保守サービス販売が増加したことによる売上高増加（前年同期比181百万円増）
- テクニカルサポート体制強化、グローバル拡販体制の強化、マーケティング活動推進等により販売費及び一般管理費が増加したことによる営業利益減少（前年同期比177百万円減）

② リンケージ事業



流通 IT サービス事業の一部としてサービス提供をしておりましたリンケージビジネスは、今後の更なる事業拡大を目指し、2021 年 3 月期から「リンケージ事業」として分離独立しています。

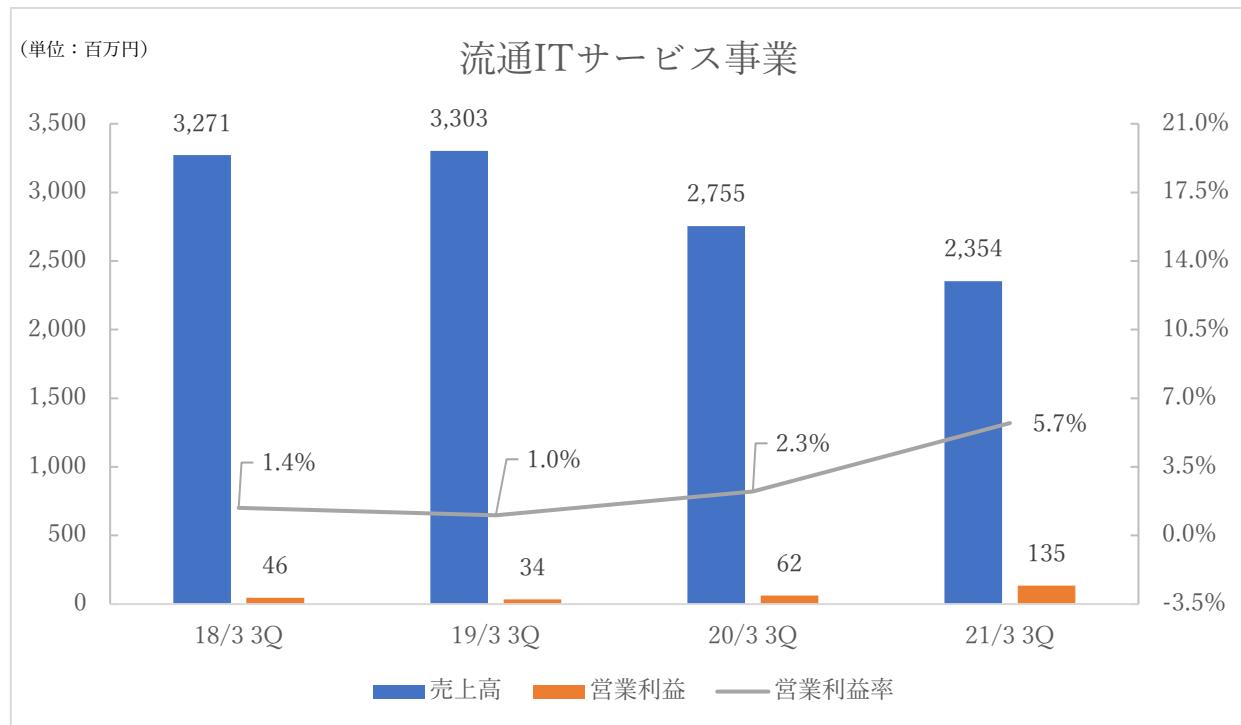
前期以前につきましては、数値の把握が困難なため記載しておりません。

なお、当第 3 四半期連結累計期間については、決算短信に記載のとおりです。

<2020 年 3 月期第 3 四半期>

- リンケージサービス案件が順調に増加
- リンケージサービス拡大を目指し、人員増加に伴うコストが増加したことによる営業損失

③ 流通 IT サービス事業



※2020年4月1日付で、流通ITサービス事業はリンクエージビジネスを分離独立しています。20/3 3Qは、リンクエージビジネスを分離させた調整後の数値です。

当第3四半期連結累計期間については、決算短信に記載のとおりです。

<2020年3月期第3四半期（流通ITサービス事業）>

- 事業モデル転換が進み既存領域の案件が減少したことによる売上高減少（前年同期比548百万円減）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が向上（前年同期比28百万円増）

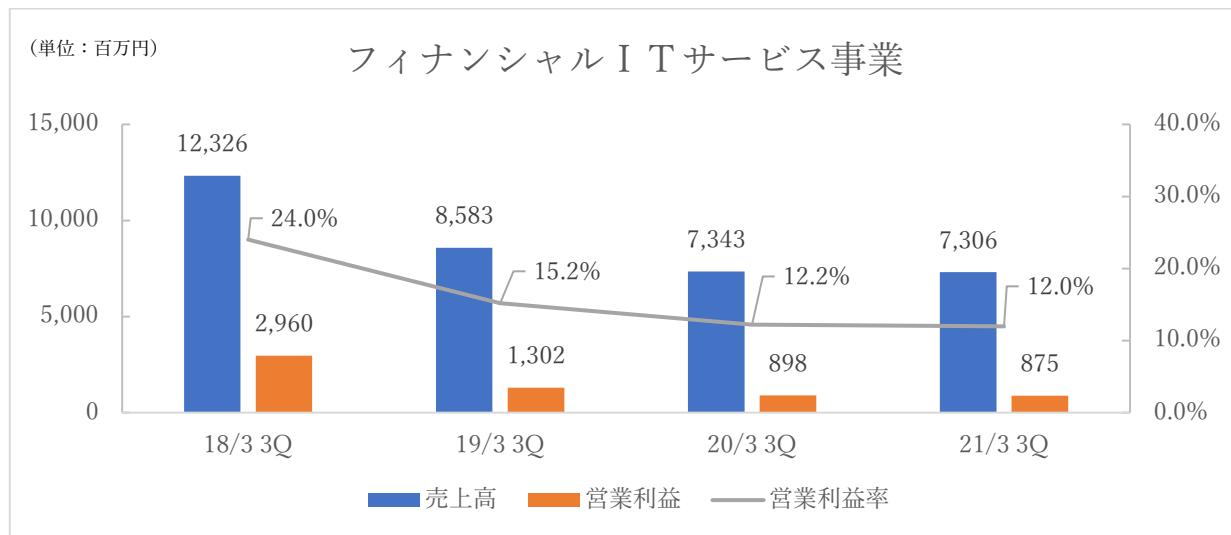
<2019年3月期第3四半期（流通ITサービス事業）>

- 当社の強みが活きる分野に選択と集中を図り、データ連携サービスの積極的な事業展開をおこない案件が順調に増加したことにより売上高増加（前年同期比32百万円増）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が改善しつつも、事業モデル転換への継続的な取り組みによる販売費及び一般管理費の増加等により営業利益減少（前年同期比12百万円減）
(注) 2018年4月1日付で「流通・ITソリューション事業」を「流通ITサービス事業」に名称変更しています。

<2018年3月期第3四半期（流通・ITソリューション事業）>

- 既存顧客向けシステム開発が減少したことにより売上高減少（前年同期比350百万円減）
- 生産性向上による収益性向上や前期に計上したプロジェクト開発中止に係る損失が収斂したことにより営業利益が改善（前年同期比286百万円増）

④ フィナンシャル IT サービス事業



※2020年4月1日付で、Fintech プラットフォーム事業からフィナンシャル IT サービス事業へ名称変更しております。

当第3四半期連結累計期間については、決算短信に記載のとおりです。

<2020年3月期第3四半期 (Fintech プラットフォーム事業) >

- 既存領域におけるシステム開発案件が減少したこと等により売上高減少 (前年同期比 1,239 百万円減)
- 売上高の減少に伴い営業利益減少 (前年同期比 404 百万円減)

<2019年3月期第3四半期 (Fintech プラットフォーム事業) >

- 大型システム開発が完了したこと等により売上高減少 (前年同期比 3,743 百万円減)
- 大型システム開発に伴う売上減少及び一時的な高利益率状態の解消により営業利益減少 (前年同期比 1,658 百万円減)

(注) 2018年4月1日付で「カードシステム事業」を「Fintech プラットフォーム事業」に名称変更しています。

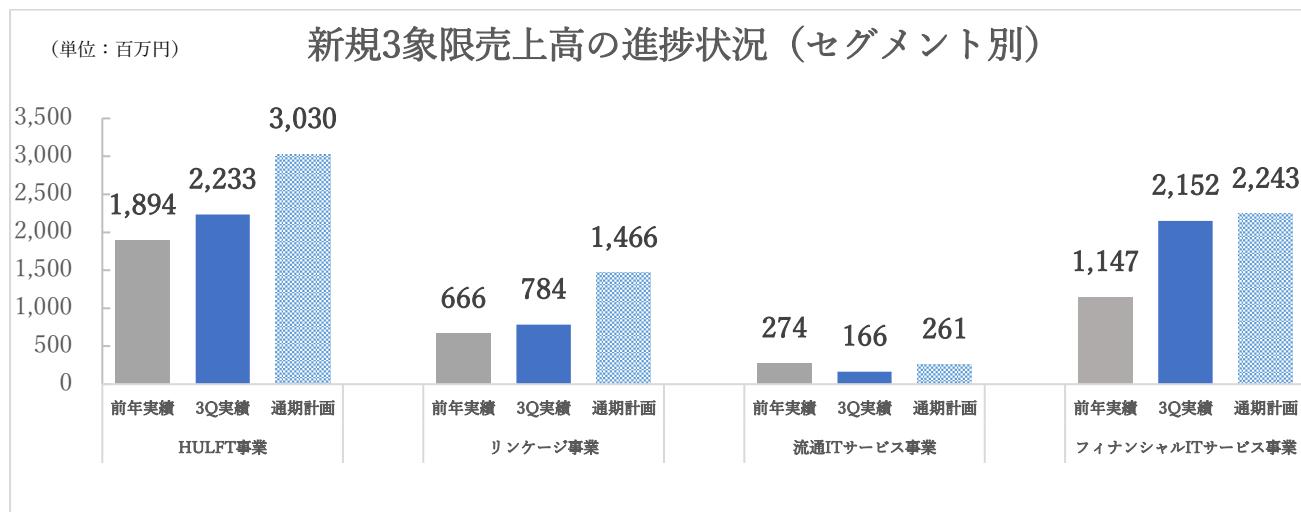
<2018年3月期第3四半期 (カードシステム事業) >

- 顧客向けシステム開発及び情報処理サービスが増加したことによる売上高増加 (前年同期比 749 百万円増)
- 情報処理サービスにおける運用コストの低減等に伴い収益性が向上したこと等による営業利益増加 (前年同期比 1,304 百万円増)

3. 新規3領域進捗状況

■事業方針

当社グループは、事業領域の拡大と先端技術を駆使した提案型ビジネスへ事業モデル刷新を実現するため、新技術・新領域への事業領域拡大を経営目標として掲げております。新技術・新領域への事業領域拡大は、事業を4つの象限に区分して象限別に進捗管理を実施しています。この4つの象限のうち既存のみの領域を除く新規3象限売上高は、当社の経営指標に設定しております。



■全社

当連結会計年度の計画において、新規3象限売上高計画値は7,000百万円としています。当第3四半期連結累計期間での実績は5,337百万円であり、進捗率は76.3%となっております。各セグメントの実績は以下のとおりとなっております。

■事業別

HULFT事業は、通期計画値3,030百万円に対して、当連結累計期間での実績は2,233百万円であり、進捗率は73.7%です。

リンケージ事業は、通期計画値1,466百万円に対して、当連結累計期間での実績は784百万円となり、進捗率は53.5%です。

流通ITサービス事業は、通期計画値261百万円に対して、当連結累計期間での実績は166百万円であり、進捗率は63.7%です。

フィナンシャルITサービス事業は、通期計画値2,243百万円に対して、当連結累計期間での実績は2,152百万円となり、進捗率は95.9%です。

4. トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2020年10月1日～12月31日）

AWS主催のANGEL Dojoで「アライアンス賞1位・ANGEL賞2位」を受賞

⇒Amazon Web Services (AWS) 主催の ANGEL Dojo の企画に参加し、
当社メンバーで企画・開発を行った目の不自由な方の街ぶらをサポートするアプリ
「ANGEL VOICE (エンジェル ボイス)」が、アライアンス賞1位・ANGEL 賞2位を受賞

リンクエージサービスのモダンファイナンスメニューを強化・拡充

⇒「SAP® Ariba®（以下、Ariba）」と当社ソリューションを組み合わせた
「SAP Ariba リンケージサービス」、「Concur® Invoice」と連携する
App Center ソリューションとして、「完全ペーパーレス請求書オプション」の受注を開始

AWS Community Buildersに小杉隼人が選出

⇒AWSが新たに開始した取り組み「AWS Community Builders プログラム」に、
当社のテクノベーションセンター バイモーダル推進チーム 小杉隼人が参加し、
「AWS Community Builders」として選出

データビークル「認定データサイエンスコンサルタント賞」のブロンズを受賞

⇒データビークル主催のCDS認定サロンが開催され、当社のリンクエージBU
データエンジニアリング部 大原 崇及び経営推進部 経営企画チーム 金井 龍が
「認定データサイエンスコンサルタント賞」のブロンズを受賞

企業のデータ活用を支援する、新製品『HULFT DataCatalog』提供開始

⇒企業内に存在する様々なデータの状況を把握し、カタログ化することで、
誰でも企業内のデータを活用可能にするメタデータ管理製品 HULFT DataCatalog を提供開始

7年連続で総合満足度1位のデータ連携ソフトウェア DataSpiderの資格認定を提供開始

⇒DataSpiderの技術者を対象に、HULFT 技術者資格認定
「DataSpider ServistaBasicEngineer」を提供開始

<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
Tel : 03-6370-2930
URL : <https://home.saison.co.jp/>