

# 2021年3月期 通期決算説明会資料

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～

2021年5月13日  
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. 2021年3月期 通期決算ハイライト
2. 前中期経営計画 総括
3. 今後の経営方針について
4. 2022年3月期 通期業績見込み
5. Appendix

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可能性があることを、ご承知おきください。  
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。



## **1. 2021年3月期 通期決算ハイライト**

# 決算概要

連結 (単位 : 百万円)	2021年3月期 通期累計			前年同期比較	
	実績	修正予想 2021/1/28	当初予想 2020/5/13	実績	増減率
売上高	<b>22,499</b>	22,500	22,000	23,560	▲4.5%
営業利益	<b>2,989</b>	3,000	2,500	3,449	▲13.3%
経常利益	<b>3,003</b>	3,000	2,500	3,488	▲13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>2,460</b>	2,400	2,000	1,099	+123.9%

財務指標	自己資本比率 <b>68.6%</b> 前期末より +3.1 ポイント
------	--

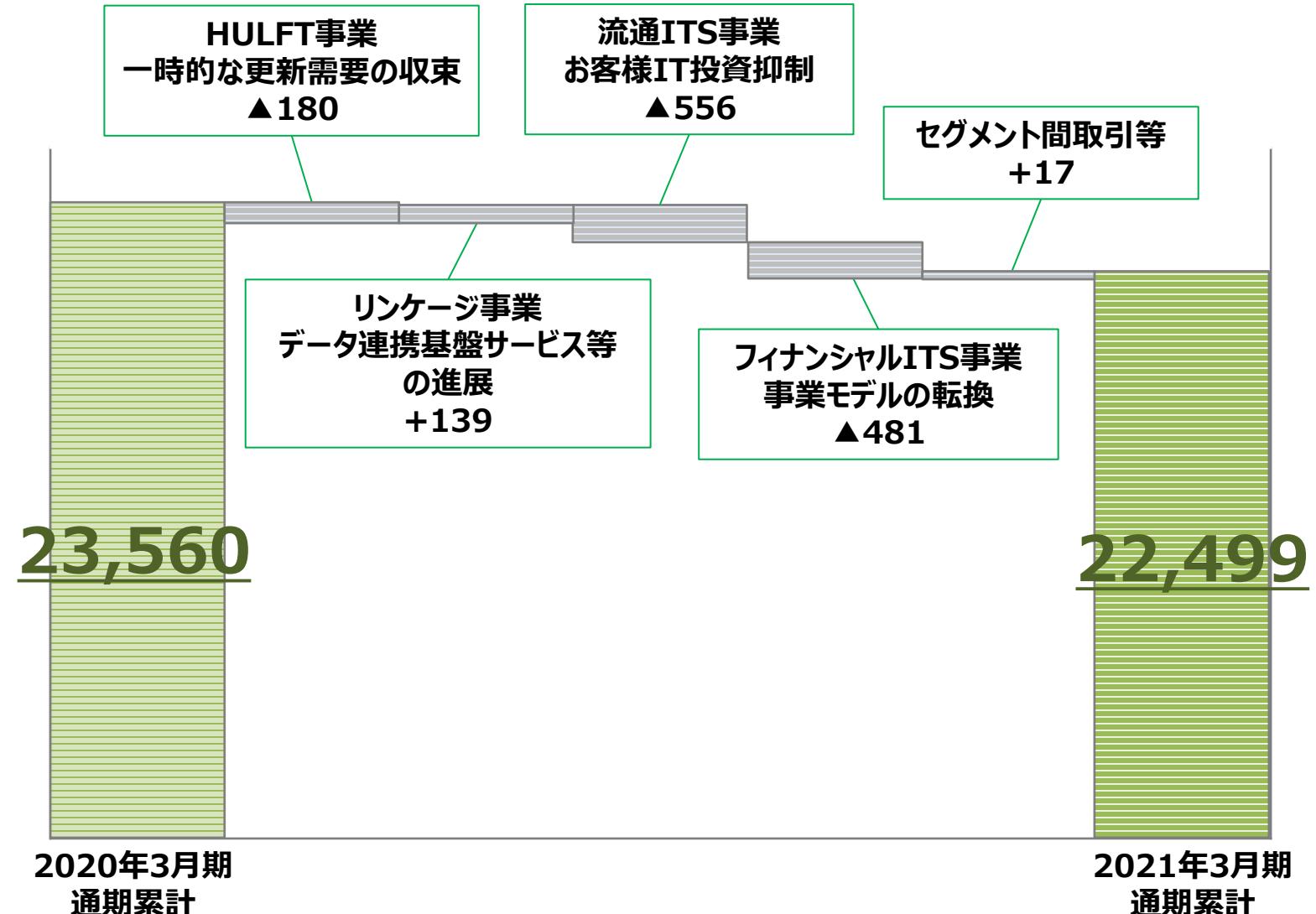
  

概況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高は、リンクエージサービスが進展したものの、既存領域におけるシステム開発・運用案件が減少したことに伴い、減収となりました。</li> <li>・営業利益及び経常利益は、生産性向上の取組みが奏功したものの、研究開発費が増加したこと等に伴い減益となりました。</li> <li>・当期純利益は、前連結会計年度に発生した特別損失処理などの損失処理がなかったこともあり、増益となりました。</li> </ul>
----	---

# 連結売上高

(単位：百万円)

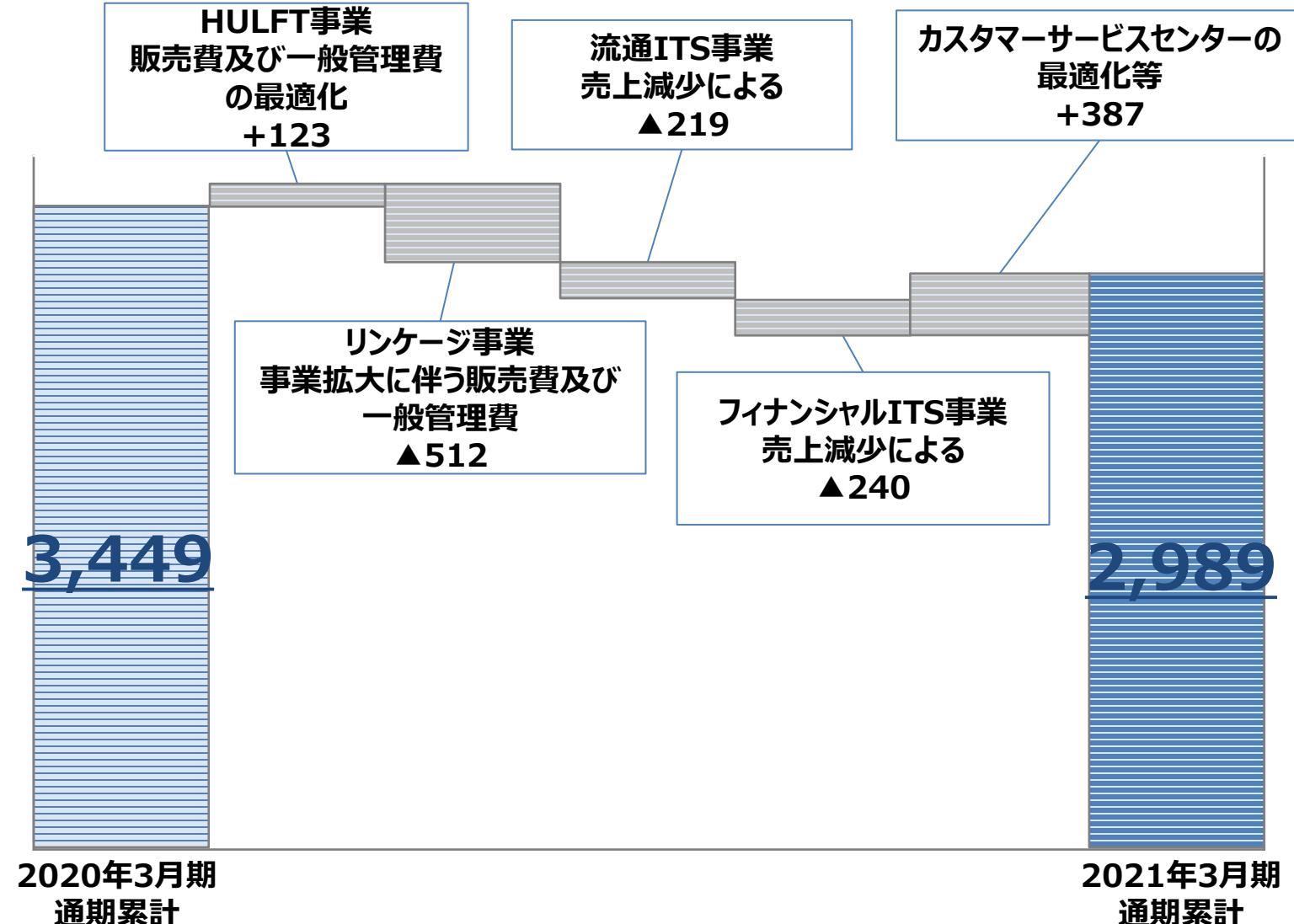
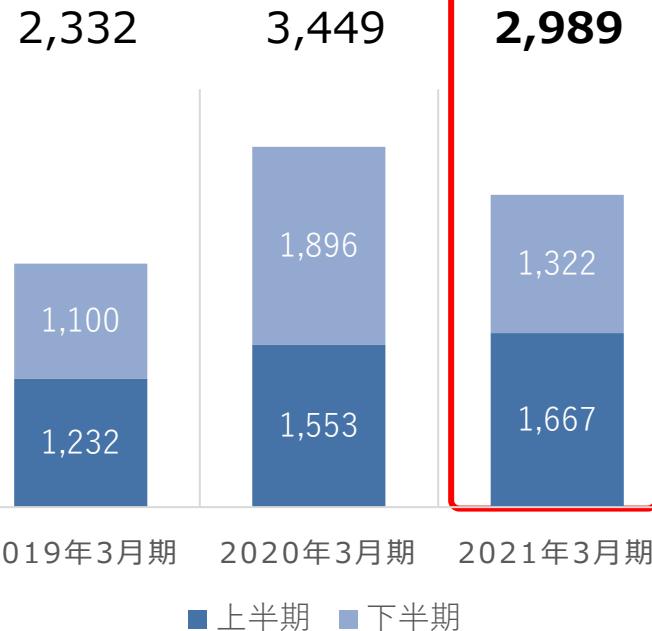
## 連結売上高推移



# 連結営業利益

(単位：百万円)

## 連結営業利益推移



# セグメント別売上高・営業利益

(2021年3月期 通期累計)

連結 (単位: 百万円)	売上高		営業利益	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
HULFT事業	8,398	▲ 2.1%	2,468	5.3%
リンクージ事業※1	1,371	11.3%	▲525	—※2
流通ITサービス事業※1	3,212	▲ 14.8%	165	▲ 57.1%
フィナンシャルITサービス事業※1	9,553	▲ 4.8%	1,050	▲ 18.6%
その他調整額※3	▲ 35	—	▲169	—
合計	22,499	▲ 4.5%	2,989	▲ 13.3%

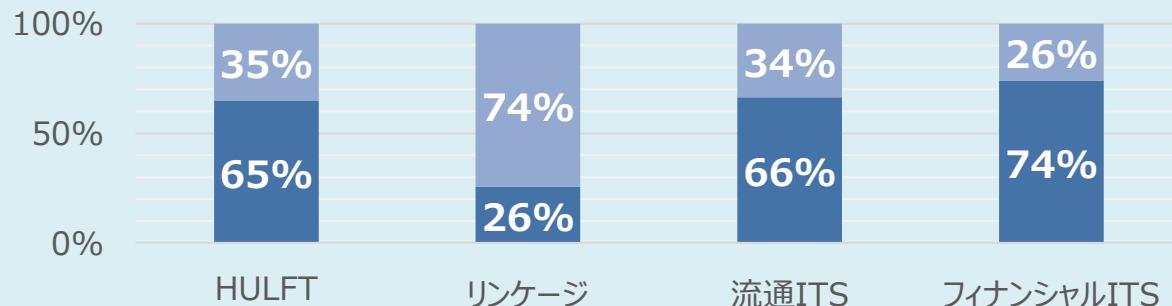
※1.2020年4月1日付で、Fintechプラットフォーム事業を  
フィナンシャルITサービス事業へ変更し、  
流通ITサービス事業においては、リンクージサービスを  
リンクージ事業として分離独立させております。

※2.前年同期は▲13百万円

※3.セグメント間取引やセグメントに配分していない営業費用等

## ■セグメント別売上高 ストック／フロー比率

■ストック ■フロー



# 連結貸借対照表

連結 (単位: 百万円)	2021年3月期	2020年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
流動資産	15,150	13,168	1,982	15.1%
固定資産	5,320	6,409	▲ 1,088	▲ 17.0%
<b>資産合計</b>	<b>20,471</b>	<b>19,577</b>	<b>893</b>	<b>4.6%</b>
流動負債	6,101	6,162	▲ 61	▲ 1.0%
固定負債	332	592	▲ 259	▲ 43.8%
<b>負債合計</b>	<b>6,434</b>	<b>6,755</b>	<b>▲ 320</b>	<b>▲ 4.7%</b>
<b>純資産合計</b>	<b>14,037</b>	<b>12,822</b>	<b>1,214</b>	<b>9.5%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>20,471</b>	<b>19,577</b>	<b>893</b>	<b>4.6%</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>68.6%</b>	65.5%	+ 3.1P	

## 主な 増減要因

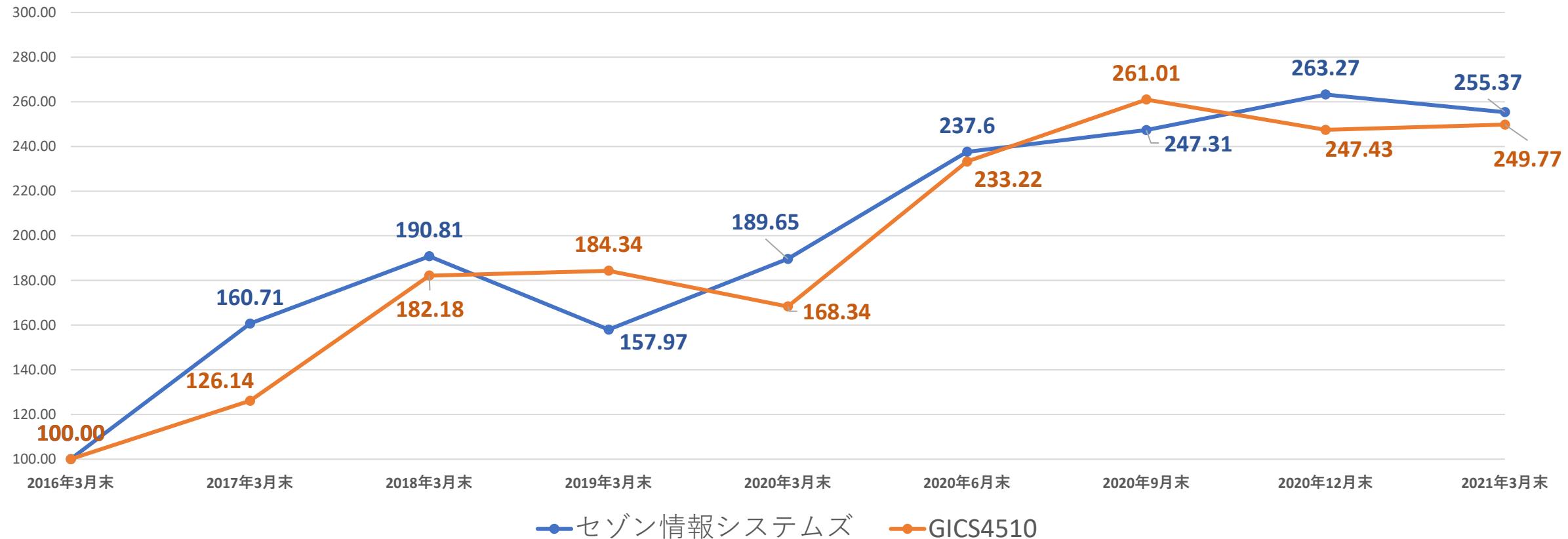
- ・現金及び預金の増加により流動資産が増加
- ・償却が進み固定資産は減少
- ・汎用サーバー基盤提供サービスの終了に伴う事業整理損失引当金の減少等により負債合計は減少
- ・当期純利益の増加により純資産が増加

# 重視する経営指標

経営指標	2021年3月期	2020年3月期
ROE20% (自己資本利益率)	18.3%	8.5%
新規3象限売上高	72億円	56億円
TSR (株主総利回り) ※2016年3月期水準を100としています	255.3%	189.6%
DOE10% (自己資本配当率)	10.3%	10.6%
自己資本比率50-75%	68.6%	65.5%

# TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク

## TSR比較グラフ（単位：%）

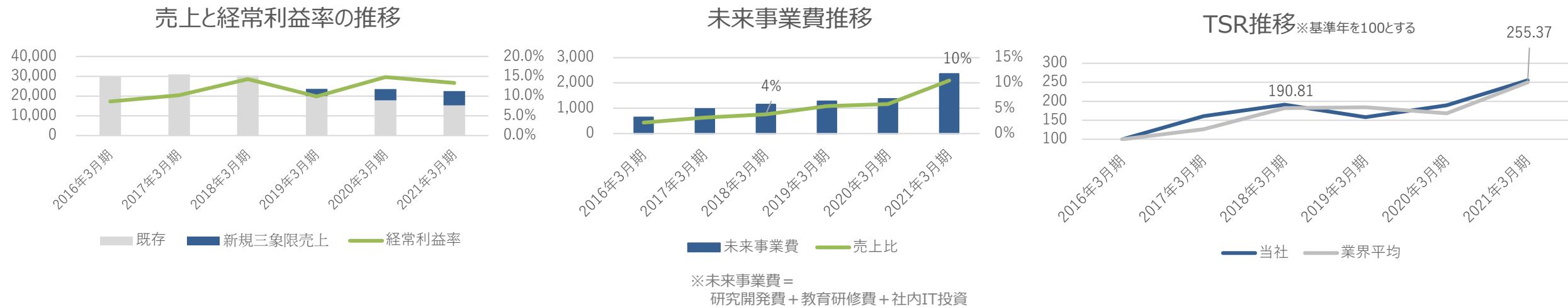


- ・評価期間：長期大型プロジェクトの遅延に伴う大型損失以降（2016年3月末～）
  - ・比較対象：GICS（世界産業分類基準）産業グループ「4510：ソフトウェア・サービス」約300社
- ※なお、当社取締役の報酬体系にもTSRを採用しています。

## 2. 前中期経営計画 総括

# 前中期経営計画 振り返り

お客様に「つながる価値」を提供する「バイモーダルインテグレーター」として  
次世代の成長につながる事業基盤を構築



- 選択と集中を図り、未来事業投資費用を増加させながらも経常利益率は維持
- 新規3象限売上目標は、達成 (72.3億円・構成比32.2%)
- 株価は2016年度末比で、119%増
- 配当方針をDOE基準に変更し、TSRは現中期前後比で1.34倍

# 計数実績

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	単位：億円
<b>連結売上高</b>	236	235	224	
<b>連結売上総利益</b>	86	92	95	
<b>連結売上総利益率</b>	36.7%	39.5%	42.3%	
<b>連結営業利益</b>	23	34	29	
<b>連結営業利益率</b>	9.9%	14.6%	13.3%	
<b>未来事業費</b>	12	13	23	
<b>EBITDA</b>	43	52	45	
<b>連結純利益</b>	20	10	24	
<b>連結純利益率</b>	8.6%	4.7%	10.9%	
<b>ROE</b>	16.5%	8.5%	18.3%	
<b>ROIC</b>	16.3%	8.4%	18.2%	
<b>自己資本比率</b>	63.4%	65.5%	68.6%	

## New Businessの創出

リankeジビジヌス  
売上規模：13.7億円  
CAGR：81%

### 新サービスリリース

- ・エンタープライズデータ連携基盤サービス
- ・モダンマネジメントサービス(Dash Board)
- ・モダンファイナンスサービス(Concur・BlackLine・Ariba)

次世代グローバル  
リankeジサービスプラットフォーム  
開発着手

## HULFT事業の成長加速

### 新製品リリース（国内）

- ・HULFT DataCatalog \*2020/12/24リリース
- ・HULFT 19件 - Cloud、Open、Security等
- ・DataSpider 10件 - 各種連携強化、Security対応等

### 新製品・サービスリリース（海外）

- ・HULFT Integrate
- ・HULFT Managed Integration Services(Managed Integrate Cloud)
- ・HULFT Data Capture(Business Process Automation)
- ・HULFT Ecommerce Solutions(Ecommerce Integration)

### お客様基盤拡充

	国内	Global	合計
新規	1,182	128	1,310
累計	9,646	874	10,520
継続	4,636	234	4,870

※Globalには英語版ライセンス販売も含む

# 重点施策による3カ年の成果

※2018年3月期比較

## 新技術への対応と開発力強化

### ◆ Skill Boot Camp

- 人材育成・採用を融合し、新たな学びの場を創出。未来の社会環境で活躍できる人材を育成  
(アジャイル、クラウド、データアナリスト、セキュリティ 4テーマを実施。申込者数：441名(学生、社外・社内人材))

### ◆ Service Design、UI/UX

- Service Designチームを立上げ、社内外へService Designの浸透を図るとともに新たな顧客価値を創出  
(大手小売業様 フロント画面の刷新支援、当社コーポレートブランド刷新等)

### ◆ データサイエンティスト育成

- 滋賀大学の産学共同研究センターに参画、研究支援員(学生)のプログラミング効率化と標準化を支援

### ◆ AI・クラウド

- SaaS (DataRobot/Salesforce/Eloqua等) を活用したデータドリブンプロジェクトの実施
- 最新仮想化技術 (Docker, Kubernetes) の社内セミナーやお客様システムへの活用
- 社内システム刷新、ユースケース化 進捗率：70%

### ◆ セキュリティ

- CSIRT\*の設置による情報セキュリティ対策の向上

\*CSIRT : Computer Security Incident Response Team

### ◆ モダンインフラの浸透

- JIRA (課題管理)、GitHub (ソースコード管理)、Jenkins (自動化ツール)、BOX (ドキュメント管理)

### ◆ 重要資格取得保有者数

※保有者数はユニーク数で集計

AWS 認定資格	Tableau 認定資格	Concur 認定資格	TOGAF 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格
86名	28名	19名	63名	5名	2名

\*GCP : Google Cloud Platform

## 事業活動品質の向上 (1人当たり指標)

### ◆ 各種生産性・品質指標

※7.5時間/日

売上高	31.4百万円	+2%
売上総利益	13.3百万円	+24%
営業利益	4.1百万円	▲5%
未来事業費	3.3百万円	+181%
当期純利益	3.4百万円	▲21%
給与 <small>※2020年3月期値</small>	7.8百万円	+14%
残業時間	15.7時間	▲19.1時間
休暇取得日数 <small>(夏季休暇含む)</small>	14.8日	▲2.2日
研修日数	9.3日	+5.2日
研修費用	13.9万円	+7.9万円

### ◆ 健康指標 \*2021/1末時点

医療費	118千円	+2千円
通院回数	4.1回	▲0.4回

# 課題認識

●事業方針・施策の浸透

●柔軟かつ最適なプロジェクト編成

●リーダーシップ・マネジメント力

● PR、マーケティング

●サービス・製品企画開発スピード

●企業イメージ

●新規ビジネス企画・推進力

●受動体質

●ビジネス開発（営業・提案力）

●ビジネス基本活動・標準化

当社の課題

### **3. 今後の経営方針について**

# ミッションステートメント、目指すべき企業像

## ミッションステートメント

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

## 目指すべき企業像

- 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

## 行動規範 SISCO WAY

1. Customer First お客様、お客様のお客様の立場で考え、行動する
2. Keep Your Words あらゆる関係における信頼とひとり一人の責任
3. Timely Communication ステークホルダーとのタイムリーな情報シェア
4. Good Manner (Professional Behavior) 人としての真摯な立ち振る舞い、日々人間力を磨く
5. Challenge & Speed 俊敏な自発的、自然的行動による自己革新

# 事業環境分析

## マクロ環境

### Political

- 米中経済二極化
- 保護主義
- Society5.0具現化への継続的取り組み
- 行政のDX化（デジタル庁創設）

### Economical

- アフターコロナの経済回復と拡大
- デジタル化促進によるマスカスタマイゼーションへ転換
- コト売り化・パーソナライズ化・業種横断化
- 変種変量生産に適応するサプライチェーン構築

### Social

- 多様性の尊重
- ESG、SDGsへの取り組み
- 価値観の変化、新生活様式への対応
- 危機・災害に対する意識の高まり

### Technological

- IoT/ブロックチェーン/AI/5G/量子コンピューター
- データエンジニアリング/SoI
- サイバーセキュリティ
- 業務自動化加速

## 当社を取り巻く環境

### Customer

- システム投資は選別的（生産性向上やDX優先）ではあるが堅調
- 意思決定主体はIT部門からLine of Businessへ

### Competitor

- 働き方改革景気
- クラウドファーストが常識に
- データサイエンティストの獲得競争
- DX支援ビジネス拡大

### Supplier

- 若年労働力の減少と働き場所の選別
- やりがい、生きがい働きがい、幸福感

### Company

- 特定顧客向け既存事業の減退(脱SI)とリンクージビジネスの成長
- 創業100周年を見据え、マーケット創造企業へ脱皮
- 将来の事業コア(HULFT Square)の投資加速
- 人材開発・多様な人材獲得によるイノベーション創出をリードする人材発掘

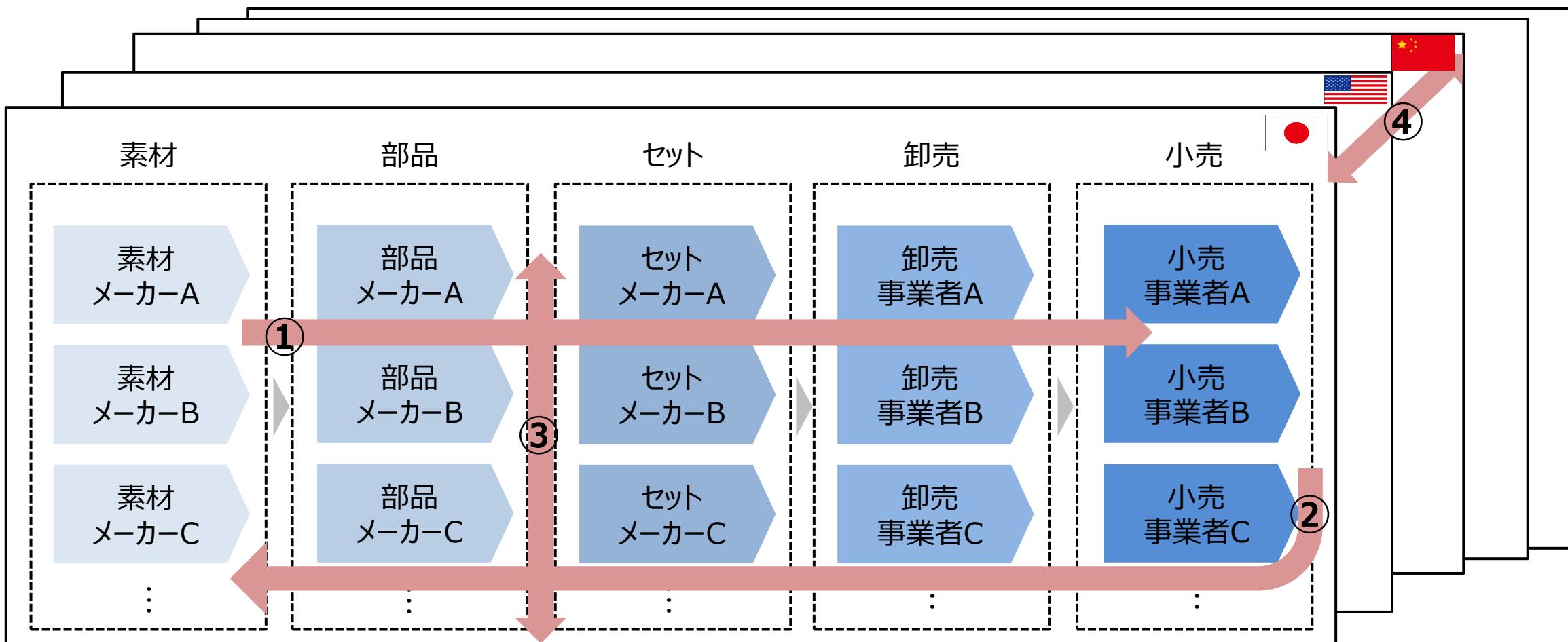
# あらゆるプロセスがつながる 本来必要ないプロセスがなくなる

## ●マスカスタマイゼーションとコト売りの変革

●調達先と納品先の多様化

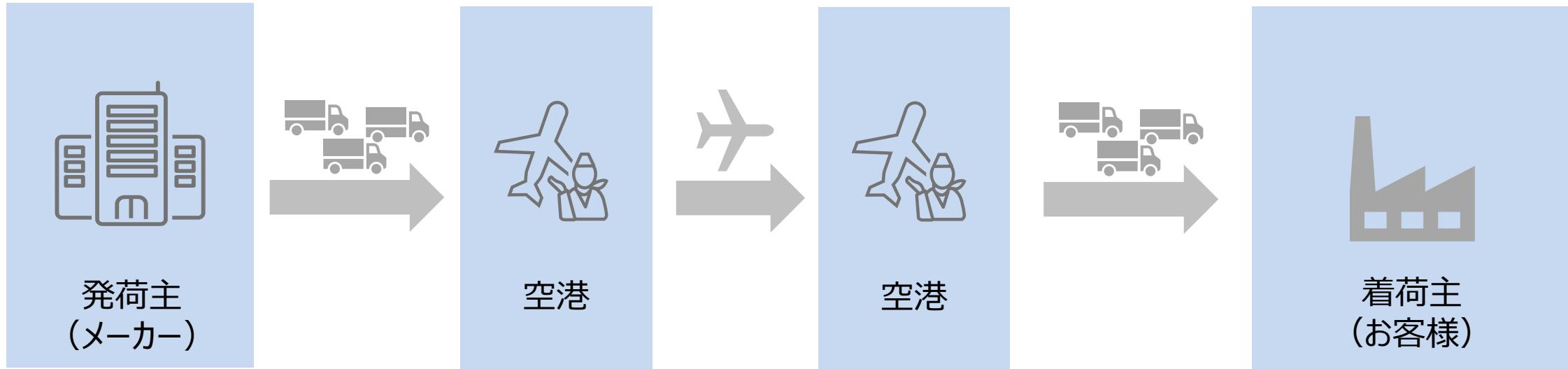
●エンドユーザーとの直接取引拡大

●川下から川上へのモノの流れ

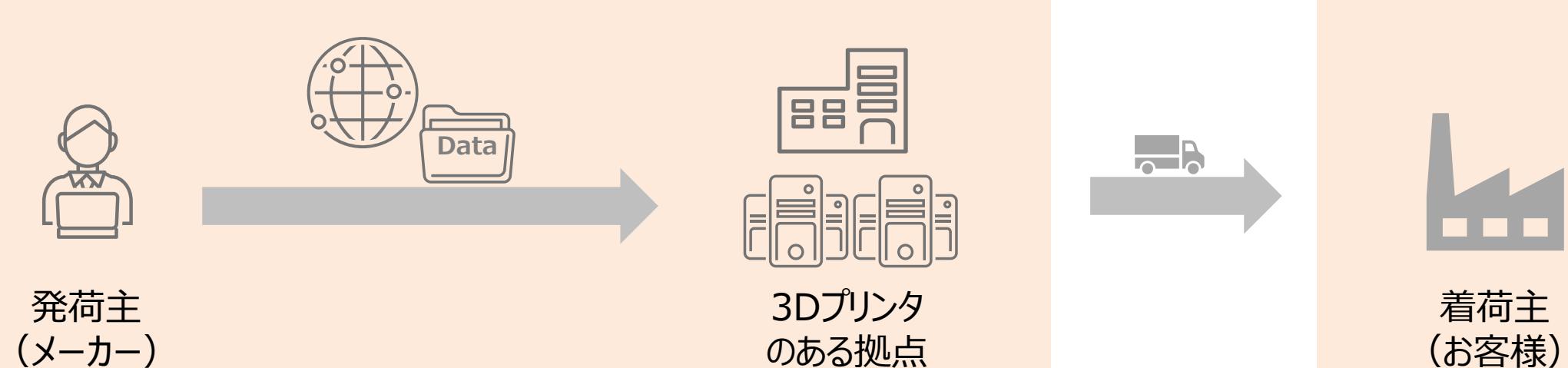


# 3Dプリントサービス活用例

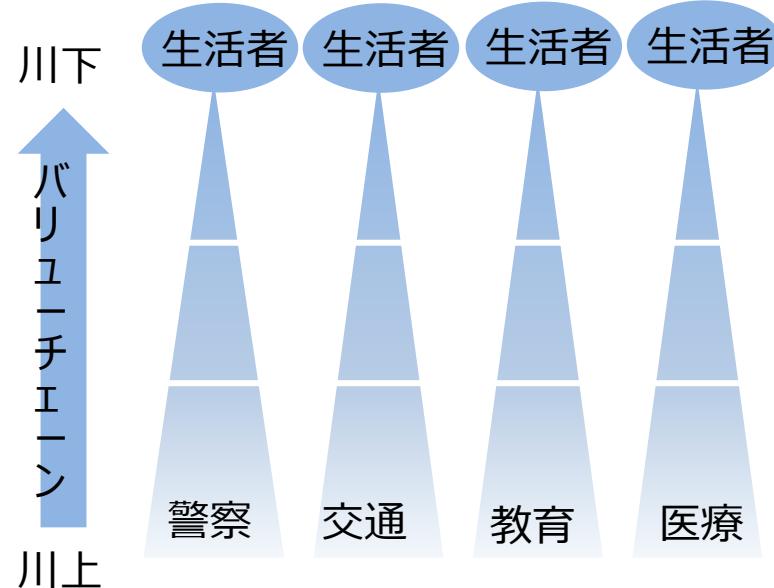
従来



3D  
プリント  
サービス

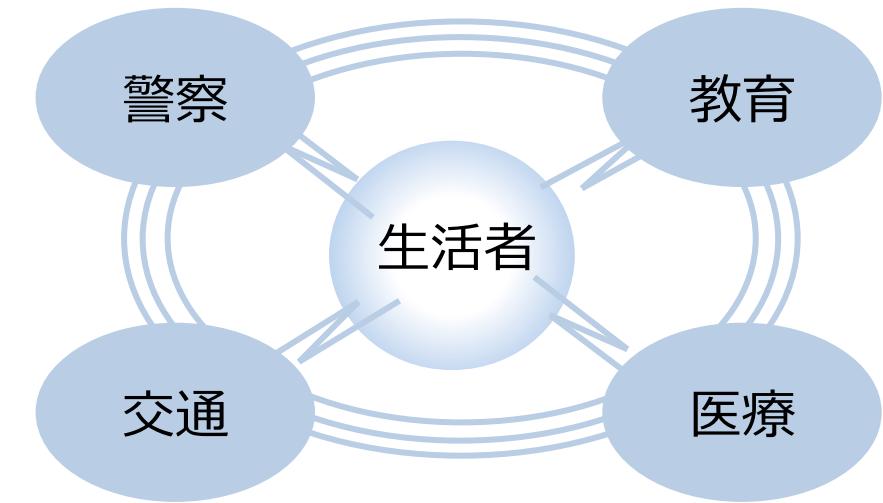


# 自社の価値をリ・デザインする



社会課題の解決

事業の持続的成長  
利益創出



## バリューチェーンの終点に生活者

教育

医療・介護・福祉

警察・消防

通信

交通

電力・ガス・水道 (ライフライン)

建設・土木・不動産

## ネットワークの中心に生活者

学習・学び

健康・ウェルビーイング

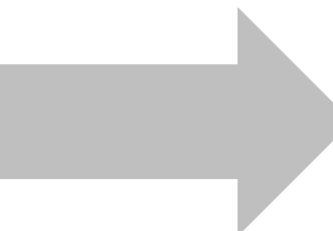
安全・安心

交流

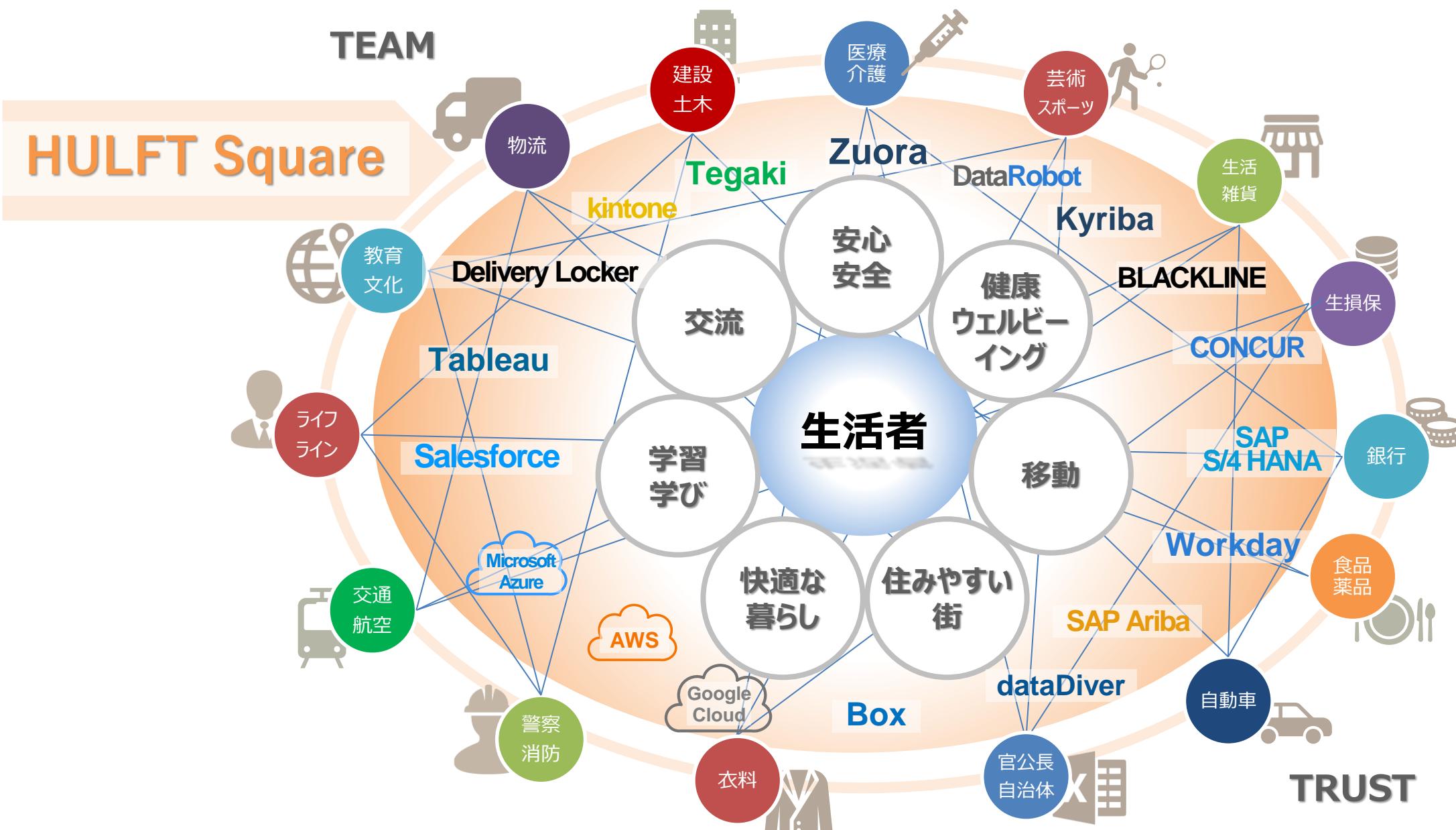
移動

快適な暮らし

住みやすい街



# つながる価値、ひろがる未来。



# HULFT Squareとは

## 次世代グローバルリンクージサービスプラットフォーム

国・業種を超えた  
ビジネス連携



データ活用による  
エビデンスベース  
マネジメントの実現



売上拡大のための  
データ見える化



マスターデータ  
マネジメントによ  
る企業間連携



### データ活用ソリューション群

マーケット  
プレイス

アプリケ  
ーション  
サービス

分析前  
処理

テンプ  
レート

可視化/  
ダッシュ  
ボード化

マッシュ  
アップ

### 連携機能群



Service HUB  
(API gateway)

DATA HUB  
(MFT/ETL)

Business  
HUB (EDI)

SaaS



SaaS



# HULFT Square

# 当社の強み

## 豊富なお客様基盤

国内外のお客様 10,520社  
年間継続取引のお客様 4,870社

長年担当している特定顧客から  
得られたノウハウ、知見、経験

### 流通の強み

- ・販売管理（MD）
- ・受発注（EDI）
- ・EC・商品マスタ管理
- ・生鮮品・惣菜調達  
(トレーサビリティ管理、原料発注等)
- ・航空券予約管理

### フィナンシャルの強み

- ・クレジット基幹業務  
(顧客申込、顧客管理、外部信用情報活用)
- ・クレジット周辺業務  
(債券回収、途上与信、  
デジタルプラットフォーム、ロボットコール)
- ・大規模データ移行

## 当社の強み

## HULFTブランド

20年を超える2種類(ファイル、データ)の  
ロングセラー連携製品サービスを持ち  
MFT世界シェア3位の実績  
ミドルウェアとしてのダントツ品質

24H/365D IT運用サービス  
&テクニカルサポートサービス体制

セキュリティレベル最高のデータセンター運用、  
システム運用実績。TOGAF手法を利用し、  
世界標準のテクニカルサポートサービス体制

# 戦略的に実現したいこと

## 2024年のありたい姿

### データエンジニアリングカンパニー

#### コア事業 収益安定基盤

- ・特定顧客ビジネス
- ・強み展開ビジネス

#### 戦略事業

高付加価値・高収益性・高利便性、  
変化に迅速柔軟に対応

- ・HULFT Business
- ・Linkage Business
- ・Data Engineering Business

・SDGsへの貢献

- ・提供するサービスは全て「as a Service」化
- ・HULFT Square 盤石な顧客基盤の確立
- ・HULFT製品群マーケットシェア世界第一位
- ・リンクージビジネスブランド確立
- ・国内外で入社希望者が殺到
- ・お客様満足度NO.1企業
- ・平均年収1千万円以上

# 経営方針と戦略

## Vision

**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** **を発揮する～**



### データエンジニアリングカンパニー

様々なデータ、ファイル、サービスを繋ぐ安全・安心・柔軟な連携基盤サービス提供により異分野連携を加速させ、AI等先端技術を駆使しデータを俊敏にビジネス意思決定に繋げるサービスを提供する。

## 経営テーマと戦略

### テーマ

#### Link the Difference

Differenceは個性、特徴であり、それだけで価値がある。世界中のDifferenceを繋ぐことで、其々の価値が再認識され、新たな価値を生む。更にDifferenceを蓄積・分析することで全く新たな価値を創出して、未来社会においてもお客様のビジネスを支え続ける。

### 戦略

#### 新製品・サービス開発による新規ビジネス拡大

#### 既存の強みを活かしたビジネス拡大

時代環境に適応した利用価値のある新製品・サービス開発により、新規のお客様ビジネスを獲得、既存のお客様ビジネスシェア拡大を通じて収益規模拡大を図る。同時に、特定分野で培った既存の強みを活かして新規のお客様ビジネス拡大を図り、お客様基盤強化、収益向上を図る。

# 方針と重点施策

## 具体的施策

1

### New Business 創出

- 既存顧客への更なる深耕
- 新規マーケット・お客様開拓
- 新サービス・製品による新規ビジネス拡大

2

### HULFT事業のグローバル化

- 国内
  - 重点顧客力バリエッジ強化（既存・新規）
  - 公共社会基盤ビジネス拡大
- 海外
  - エコシステムによるビジネス拡大

3

### サービス・製品企画開発力強化

- SPPC創設 (Service Product & Planning Committee)
- サービス製品開発プロセス刷新
- エコシステムによるサービス製品開発 スピード向上

4

### 事業活動品質向上

- Pipeline Managementの徹底
- ビジネス開発活動標準化、環境整備
- 人材開発強化 (JOB型への移行)
- コーポレートコミュニケーション強化



## 4. 2022年3月期 通期業績見込み

# 2022年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2022年3月期 (業績予想)	2021年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
売上高	23,000	22,499	+ 501	+ 2.2%
営業利益	2,500	2,989	▲ 489	▲ 16.4%
経常利益	2,500	3,003	▲ 503	▲ 16.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	2,460	▲ 460	▲ 18.7%

## 備考

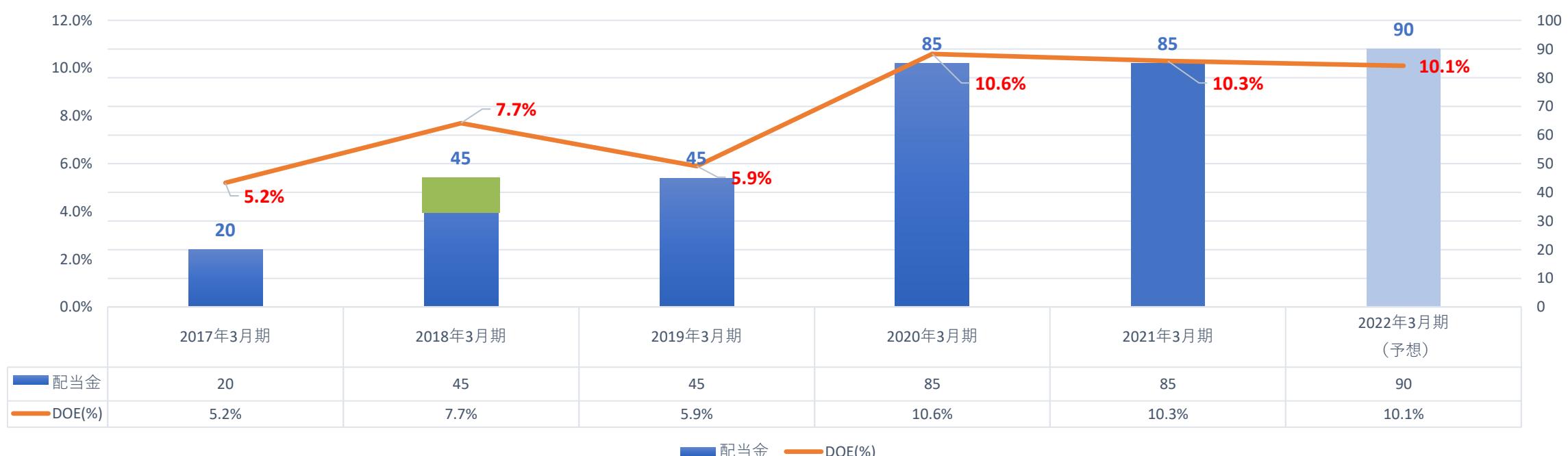
- ・ 売上高は、流通ITサービス事業及びフィナンシャルITサービス事業の事業モデル転換の取組みに伴い、一時的に減収となるものの、HULFT事業及びリンクージ事業の拡大・成長により增收を見込んでおります。
- ・ 営業利益及び経常利益は、研究開発費の増加により、減益を見込んでおります。

# 2022年3月期 配当予想（予想）

基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2022年3月期（予想）	45円	45円	90円	10.1%
2021年3月期	40円	45円	85円	10.3%

■ 部分は特別配当金10円

## 配当金とDOEの推移





## APPENDIX.

# A-1.2021年3月期 連結受注実績

連結 (単位:百万円)	受注高			受注残高		
	前期との比較		2021年3月期 通期累計	前期との比較		2021年3月期 通期累計
	前期実績	増減率		前期実績	増減率	
HULFT事業	8,815	9,106	▲ 3.2%	3,823	3,689	3.6%
リンクージ事業	1,538	1,242	23.9%	526	360	46.1%
流通ITサービス事業	3,158	2,901	8.8%	1,278	1,330	▲ 3.9%
フィナンシャルITサービス事業	10,080	9,194	9.6%	3,671	4,306	▲ 14.7%
合計	23,592	22,444	5.1%	9,300	9,687	▲ 4.0%

# A-2.2021年3月期 主要顧客別連結売上高

連結 (単位:百万円)	2021年3月期 通期累計		前年同期との比較			
	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	7,859*	34.9%	5,767	24.5%	-	-
(株)キュービタス	-	-	2,482	10.5%	-	-
(株)日立システムズ	1,312	5.8%	1,358	5.8%	▲ 46	▲ 3.4%
合同会社 西友	1,282	5.7%	1,161	4.9%	121	10.5%
(株)アシスト	832	3.7%	652	2.8%	180	27.7%
日本アイ・ビー・エム(株)	783	3.5%	1,132	4.8%	▲ 349	▲ 30.8%
富士通ミドルウェア(株)	713	3.2%	666	2.8%	47	7.1%
(株)そごう・西武	682	3.0%	740	3.1%	▲ 58	▲ 7.9%
主要顧客売上高計	13,465	59.8%	13,961	59.3%	▲ 495	▲ 3.6%
他顧客売上高計	9,033	40.2%	9,599	40.7%	▲ 565	▲ 5.9%
連結売上高	22,499	100.0%	23,560	100.0%	▲ 1,061	▲ 4.5%

\* (株)キュービタスは(株)クレディセゾンに吸収合併され、また、ユーシーカード(株)に一部事業を承継しております。

# 用語集

用語	詳細
BlackLine	クラウド型経理・決算システム
DataSpider	異なるシステムの様々なデータやアプリケーションを、豊富なアダプタを使ってプログラミング不要で自由につなぐデータ連携ツール
HULFT	企業活動において発生する売上データや顧客情報、ログデータなど、ITシステムに蓄積されたデータの送受信を安心安全確実に行うデータ連携プラットフォーム
Kyriba	クラウド型財務・資金管理システム
SAP Ariba	クラウド型調達・購買システム
SAP Concur	クラウド型出張・経費管理・請求書管理システム
Tableau	データを可視化するビジネスインテリジェンス（BI）ツール
TOGAF	エンタープライズソフトウェアの開発に適用できる概略的なフレームワーク
Zuora	クラウド型サブスクリプション支援プラットフォーム

\*本資料に掲載する社名または製品名は、各社の商標または登録商標です。

＜お問い合わせ先＞

株式会社セゾン情報システムズ  
経営企画室  
E-mail [ir9640@saison.co.jp](mailto:ir9640@saison.co.jp)  
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。