



2022年3月期 通期決算説明資料

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～

2022年5月13日

株式会社セゾン情報システムズ
(東証スタンダード市場 : 9640)

Agenda



1. 2022年3月期通期 決算ハイライト
2. 重点施策の進捗状況
3. 2023年3月期 重点施策、通期業績見込み
4. Appendix

2022年3月期通期 決算ハイライト

決算概要



連結（単位：百万円）	2022年3月期 通期累計		前年同期比較	
	実績	当初予想 2021/5/12	実績	増減率
売上高	23,218	23,000	22,499	+ 3.2%
営業利益	2,916	2,500	2,989	▲2.4%
経常利益	2,943	2,500	3,003	▲2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,051	2,000	2,460	▲16.6%

財務指標

自己資本比率 70.8% 前期末より + 2.2 ポイント

概況

- 成長の柱に位置付けるリングケージ事業のお客様数・取引規模拡大、HULFT事業においてサポートサービスが順調に推移したこと等により、売上高は増収となりました。
- 営業利益及び経常利益は、「HULFT Square」に係る研究開発費等の増加により減益となりました。

連結売上高



連結売上高推移



HULFT事業
サポートサービスが
順調に推移 +376

リンクージ事業
お客様数・取引規模の
拡大 +581

(単位：百万円)

セグメント間取引等
▲23

流通ITS事業
既存領域の減少
▲152

フィナンシャルITS事業
既存領域の減少
▲63

22,499

2021年3月期
通期累計

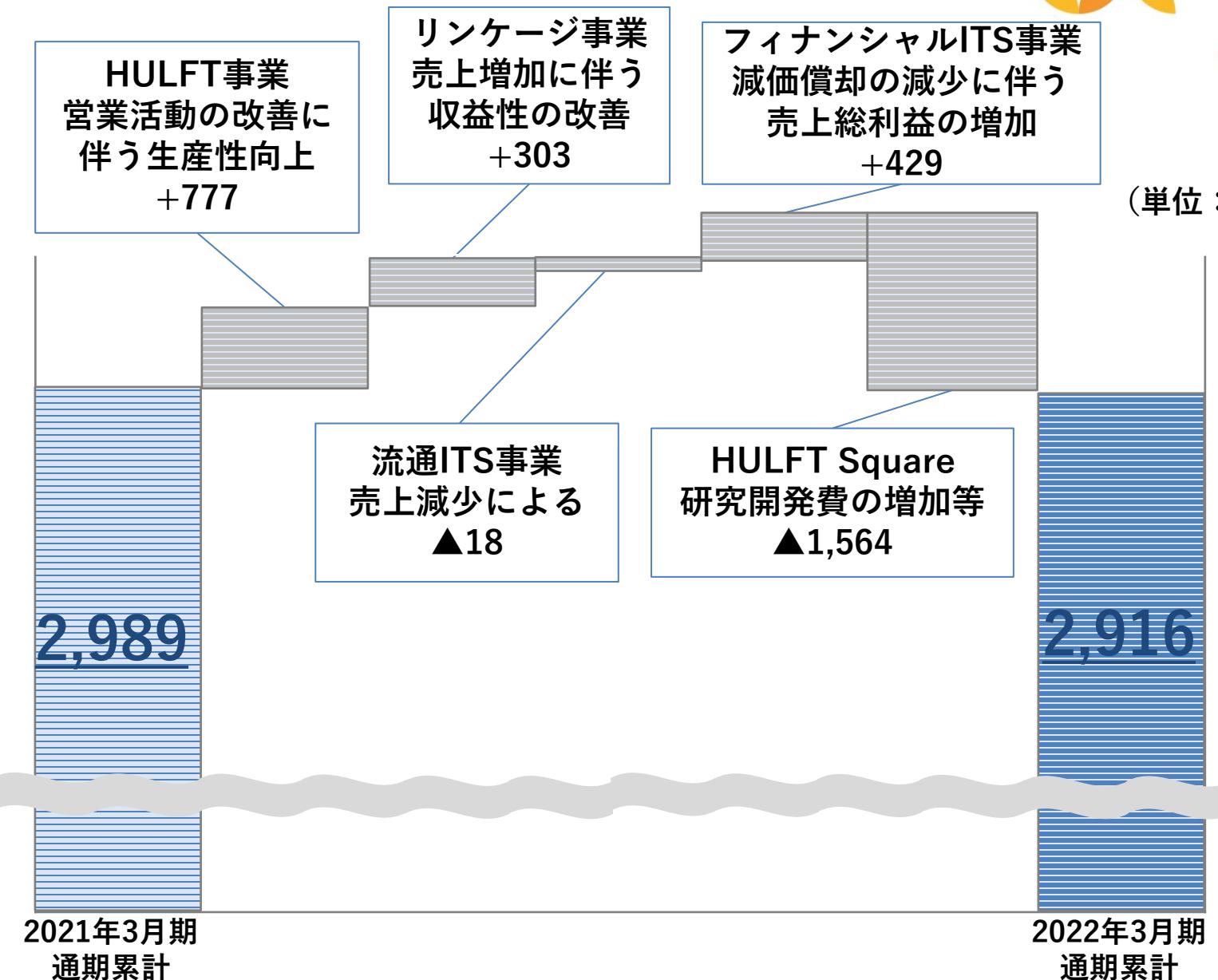
23,218

2022年3月期
通期累計

連結営業利益



連結営業利益推移



セグメント別売上高・営業利益

(2022年3月期 通期累計)

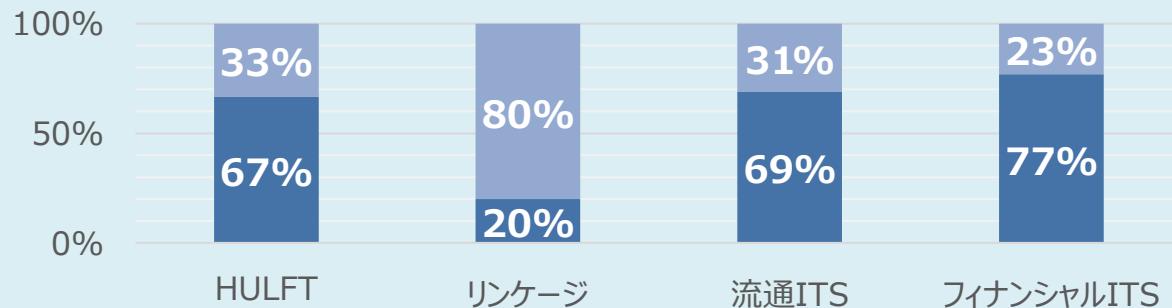
連結 (単位: 百万円)	売上高		営業利益	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
HULFT事業	8,775	+ 4.5%	3,245	+ 31.5%
リンクージ事業	1,953	+ 42.4%	▲ 221	- ※1
流通ITサービス事業	3,059	▲ 4.8%	147	▲ 10.9%
フィナンシャルITサービス事業	9,490	▲ 0.7%	1,480	+ 40.9%
その他調整額※2	▲ 59	-	▲ 1,734	-
合計	23,218	+ 3.2%	2,916	▲ 2.4%

※1.前年同期は▲ 525百万円

※2.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)	2022年3月期	2021年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
流動資産	16,365	15,150	+ 1,214	+ 8.0%
固定資産	4,468	5,320	▲ 852	▲ 16.0%
資産合計	20,833	20,471	+ 362	+ 1.8%
流動負債	5,755	6,101	▲ 346	▲ 5.7%
固定負債	330	332	▲ 2	▲ 0.7%
負債合計	6,085	6,434	▲ 348	▲ 5.4%
純資産合計	14,748	14,037	+ 710	+ 5.1%
負債・純資産合計	20,833	20,471	+ 362	+ 1.8%
自己資本比率	70.8%	68.6%	+ 2.2P	

主な 増減要因

- ・現金及び預金の増加等により流動資産は増加
- ・償却と繰延税金資産の取崩しにより固定資産は減少
- ・未払金の減少等により流動負債は減少
- ・当期純利益の計上により純資産が増加

重視する経営指標



経営指標

2022年3月期

2021年3月期

ROE20%
(自己資本利益率)



14.3%

18.3%

TSR
(株主総利回り)
※2016年3月期水準を100としています



237.90%

255.37%

DOE10%
(自己資本配当率)



10.1%

10.3%

自己資本比率50-75%



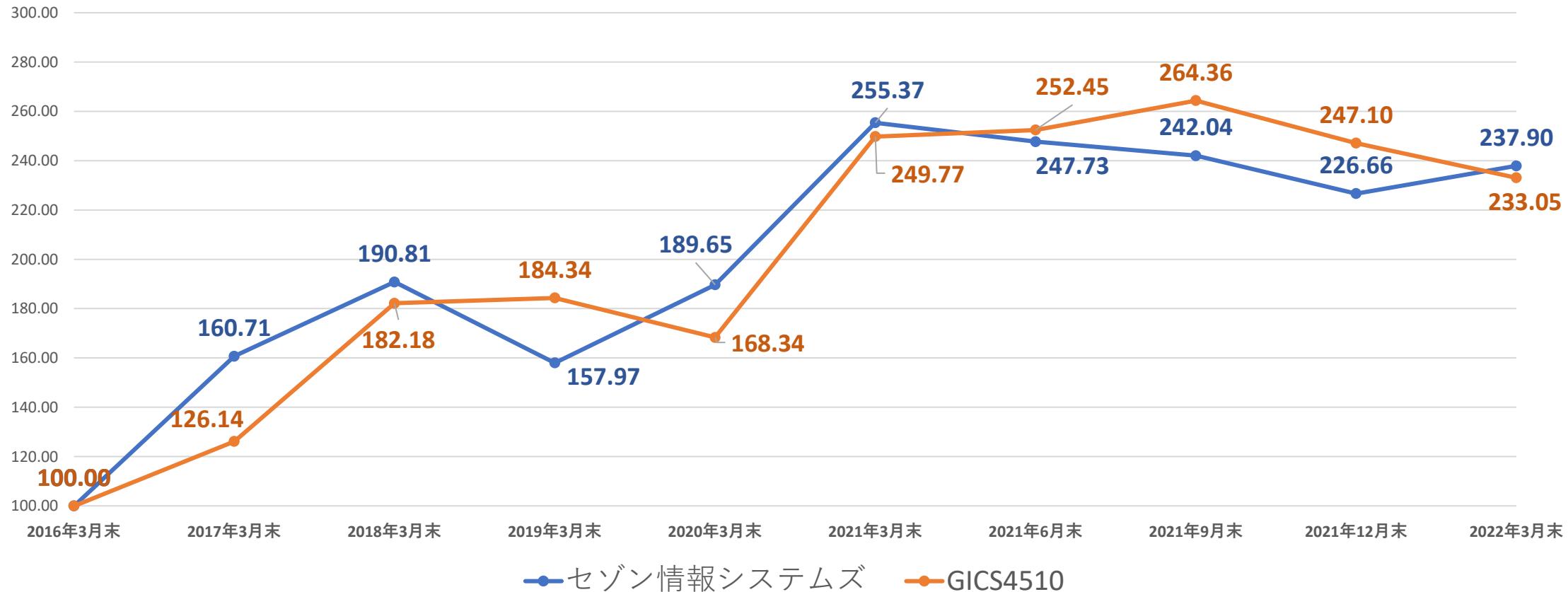
70.8%

68.6%

TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク



TSR比較グラフ（単位：%）

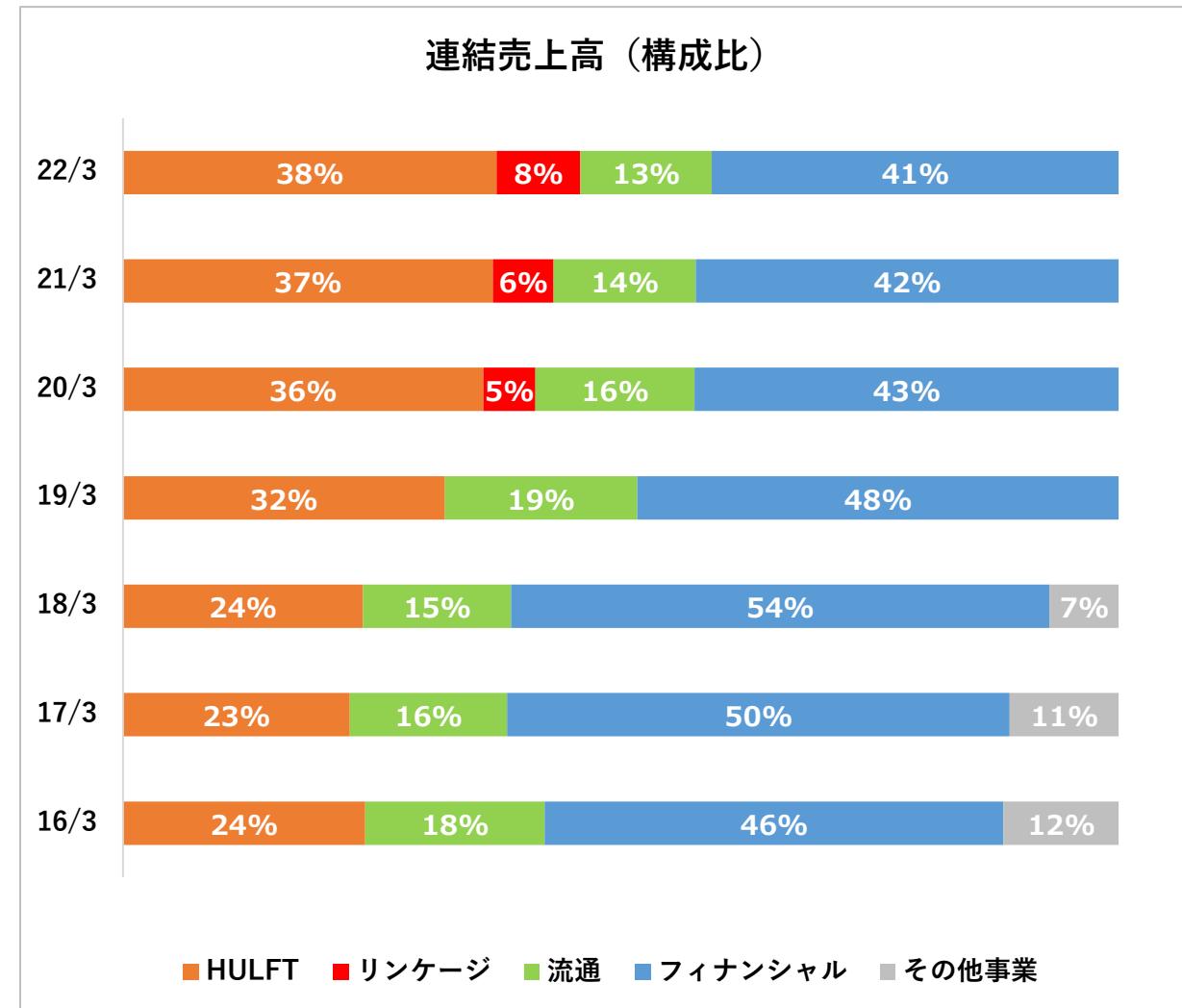
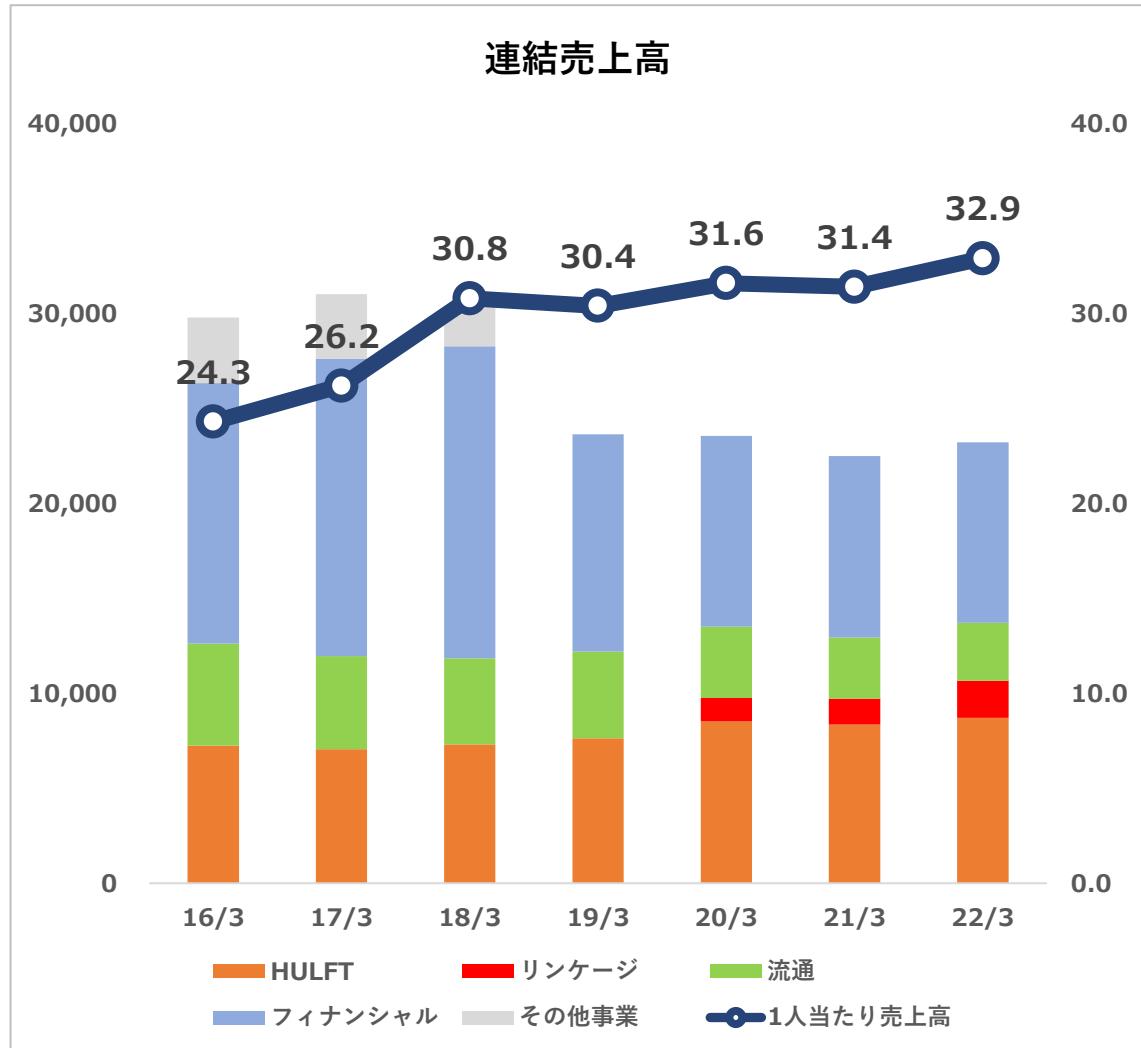


- ・評価期間：2016年3月期末の長期大型プロジェクトの遅延に伴う大型損失以降を対象
 - ・比較対象：GICS（世界産業分類基準）産業グループ「4510：ソフトウェア・サービス」約300社
- ※なお、当社取締役の報酬体系にもTSRを採用しています。

推移データ（連結売上高）



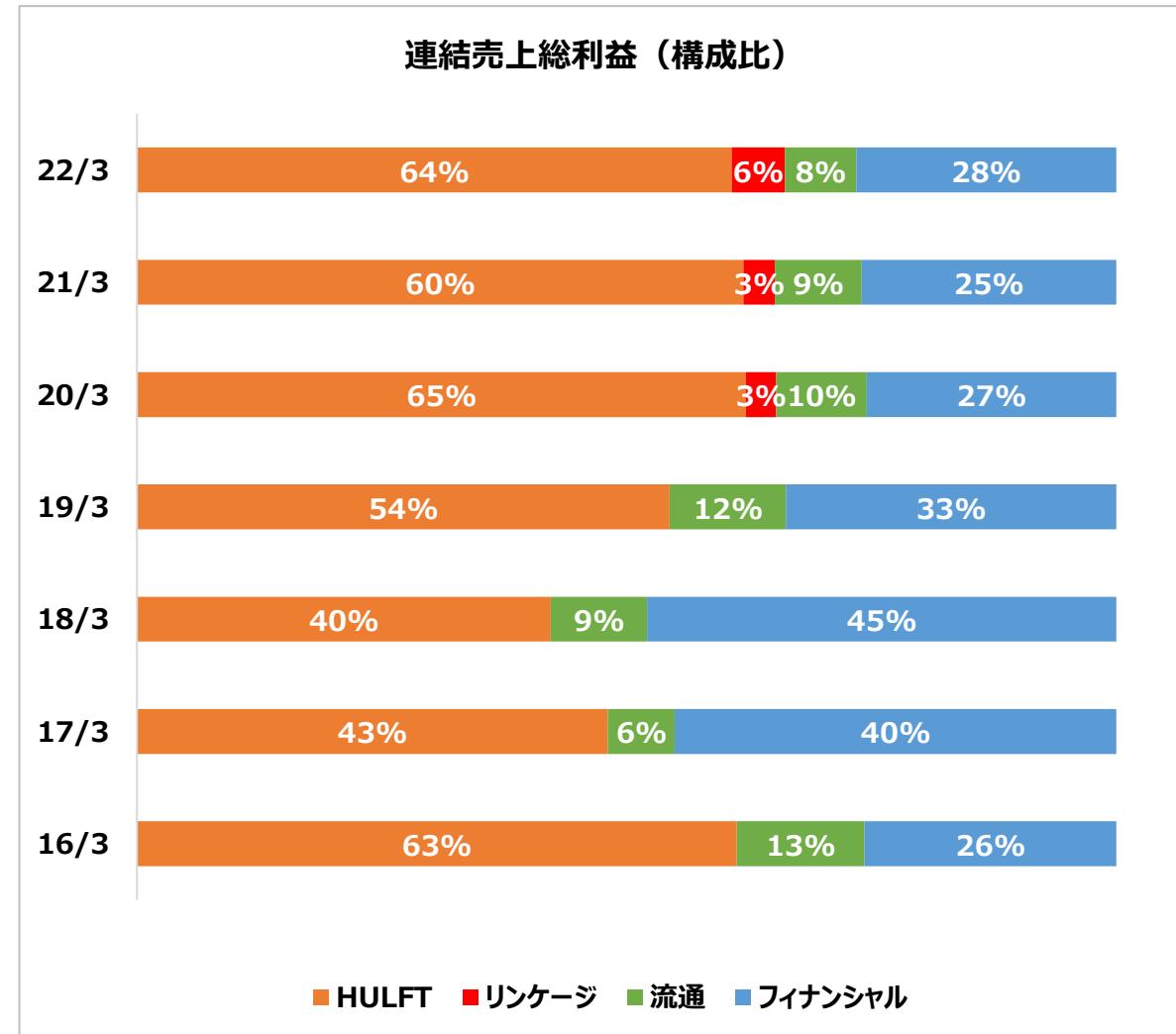
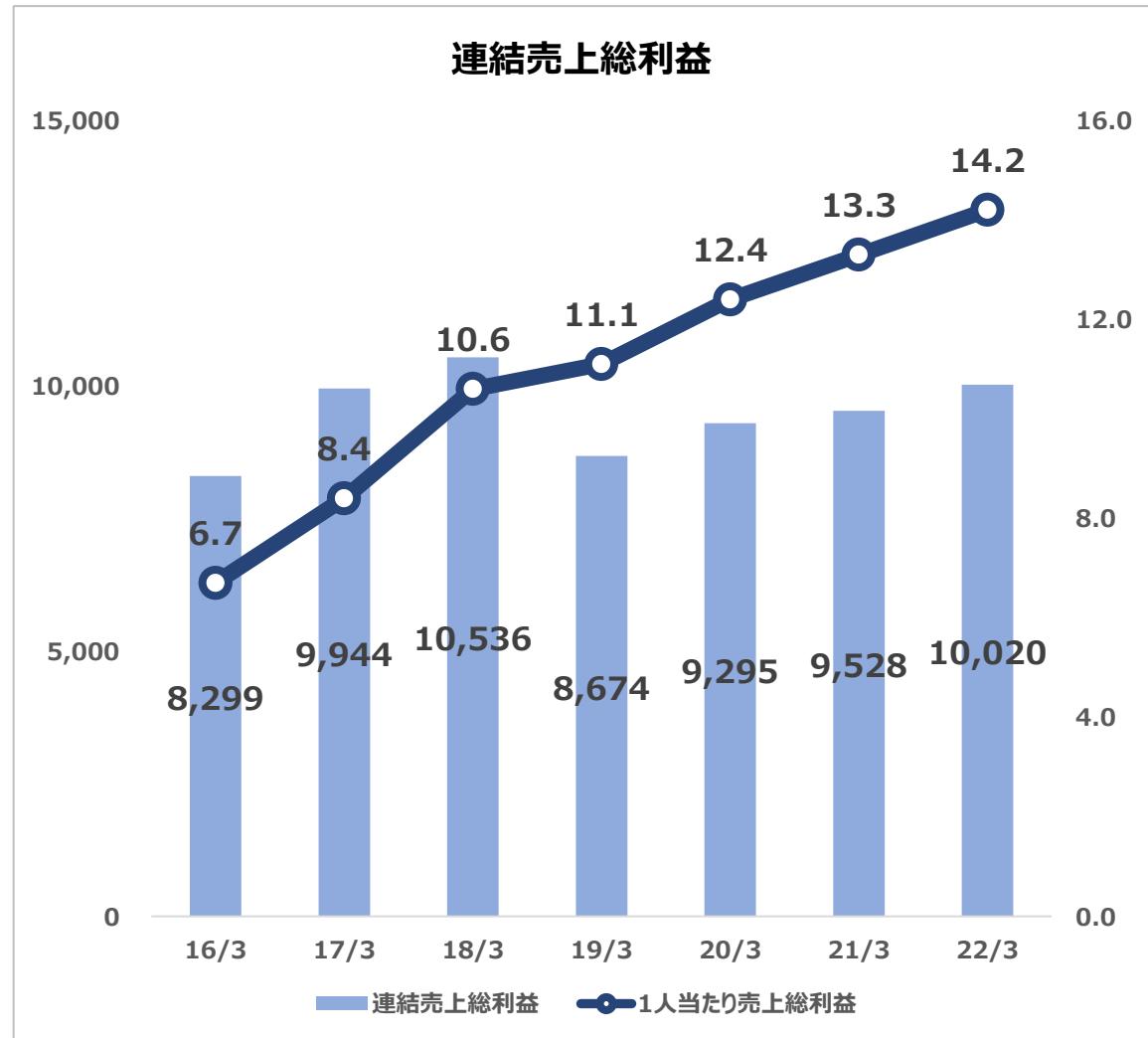
(単位：百万円)



推移データ（連結売上総利益）

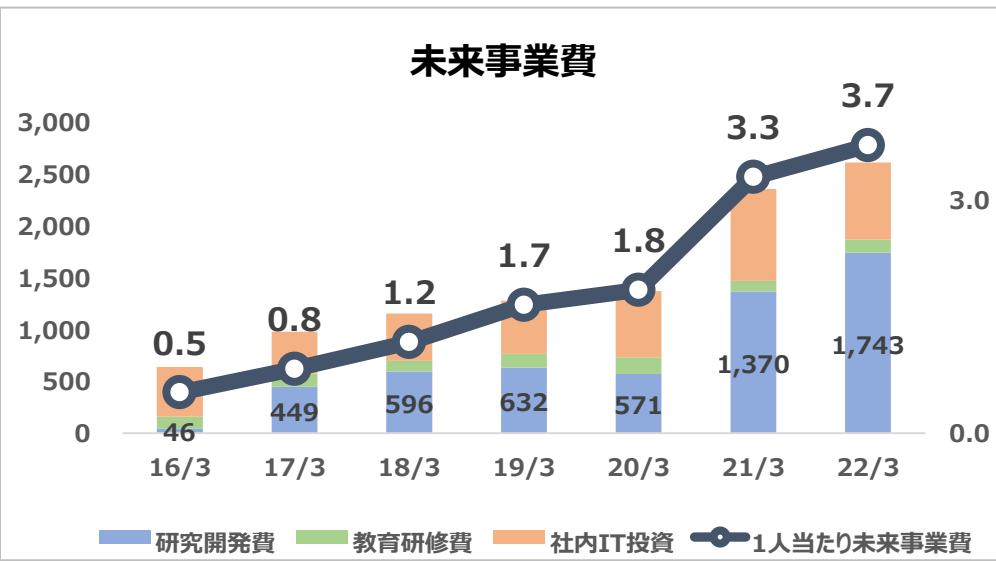
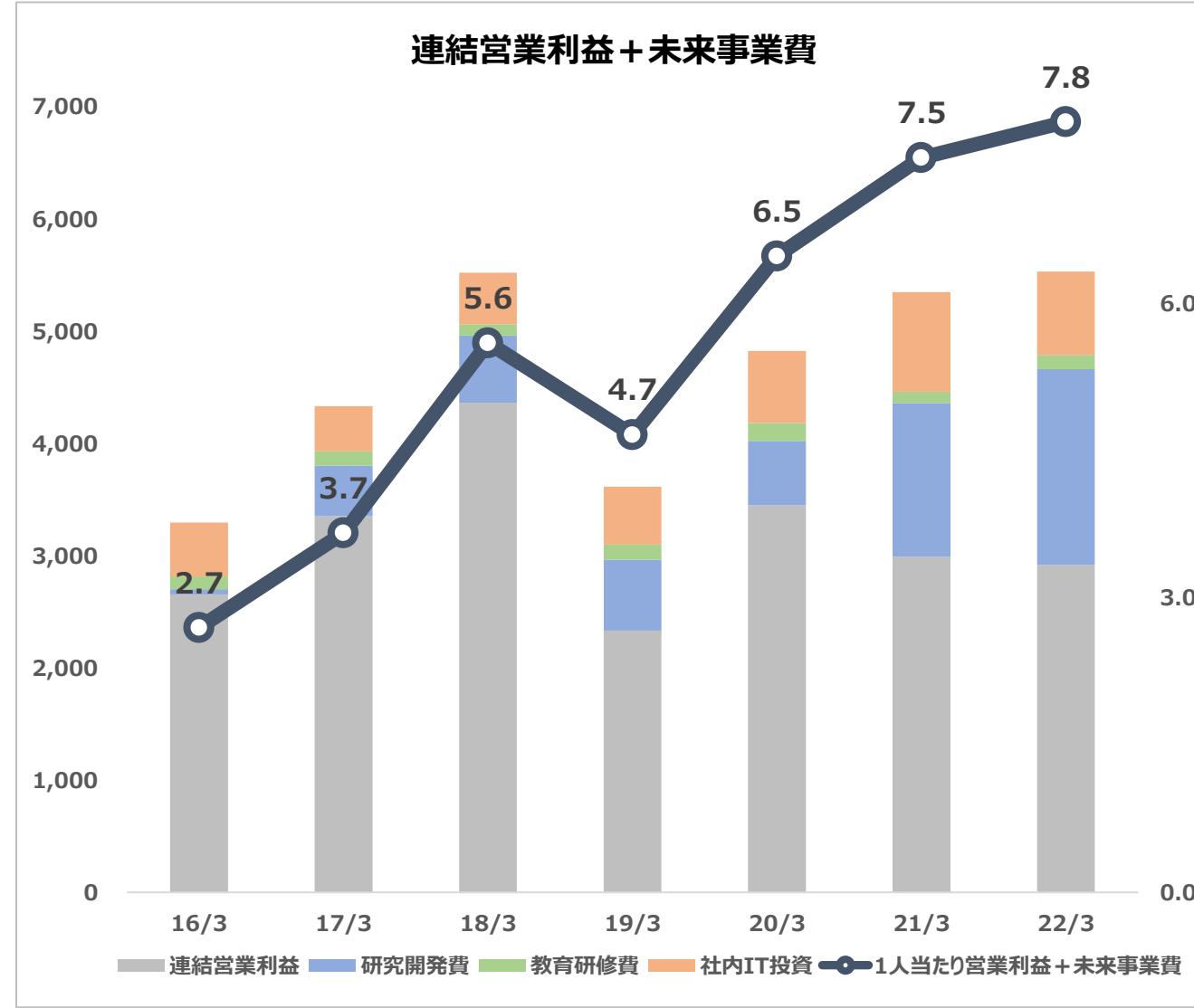
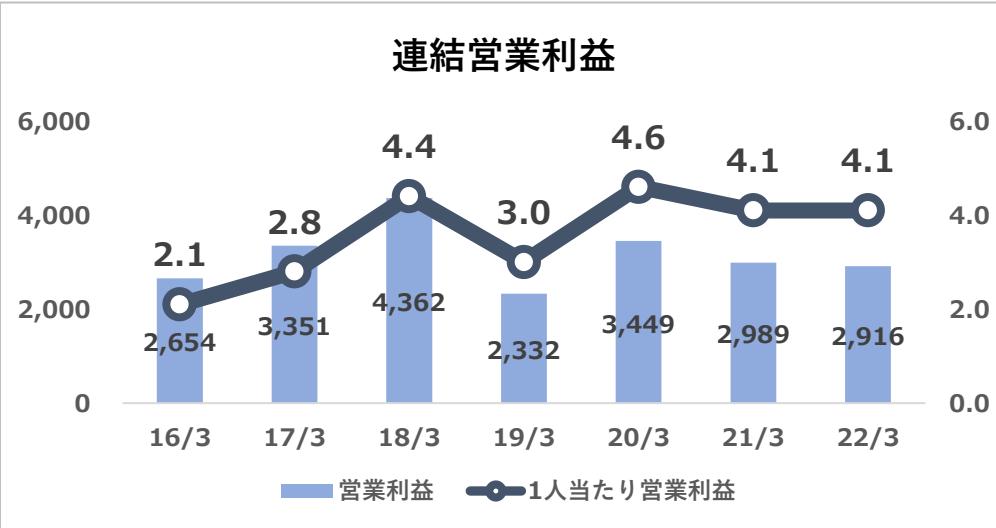


(単位：百万円)



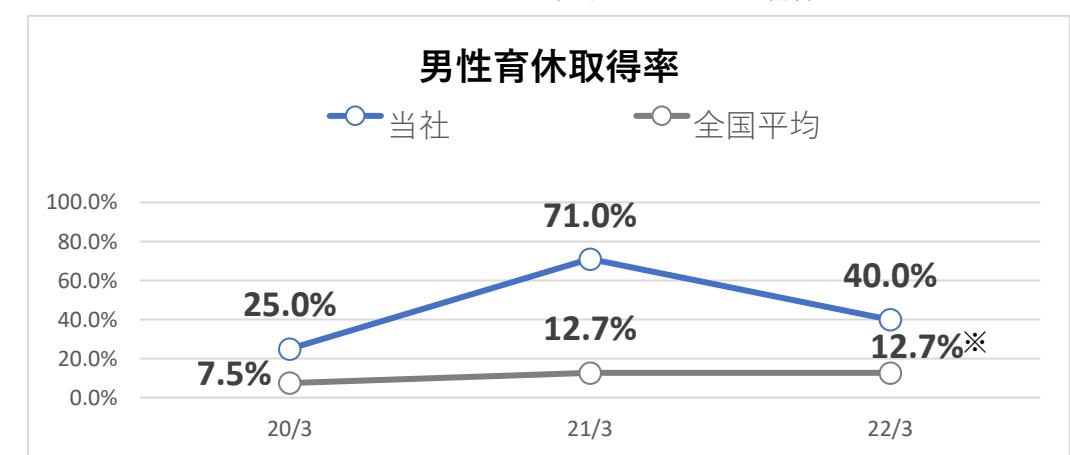
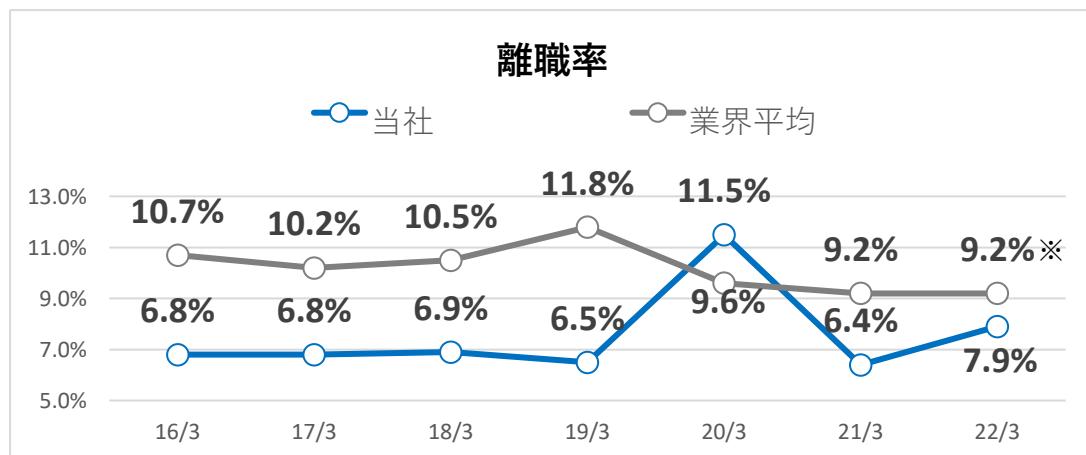
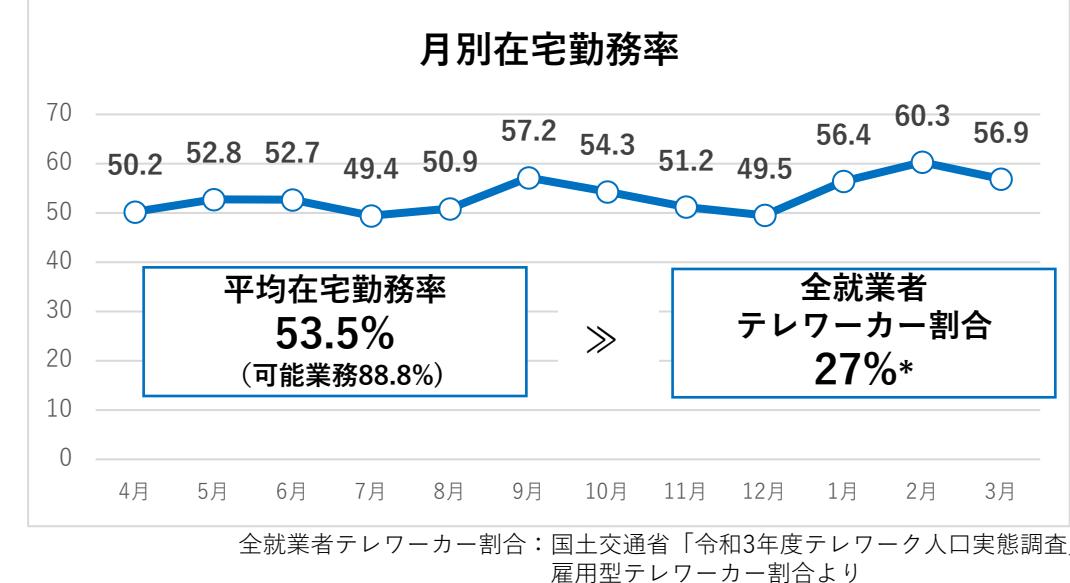
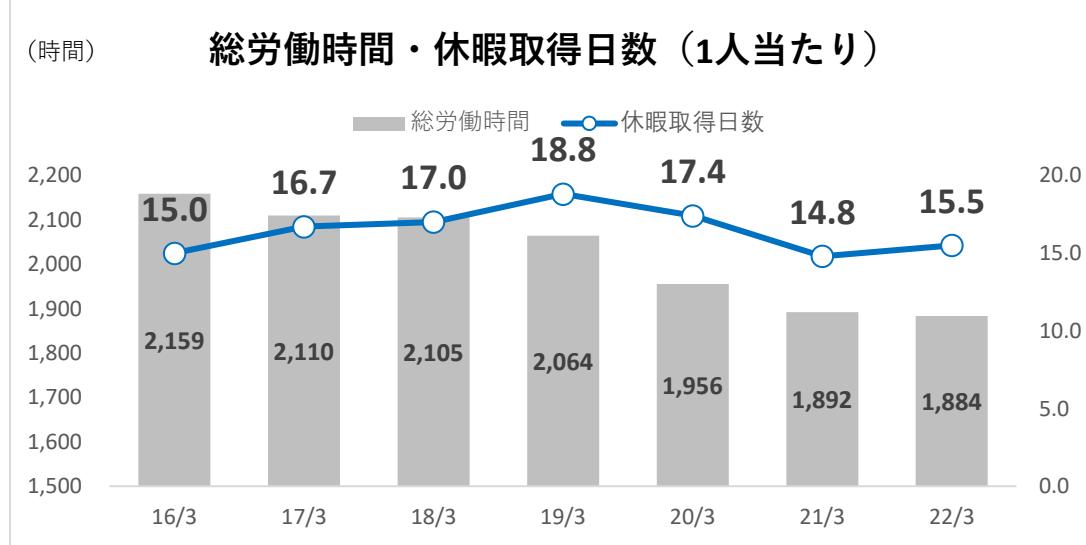
推移データ（連結営業利益、未来事業費）

(単位：百万円)



職場環境

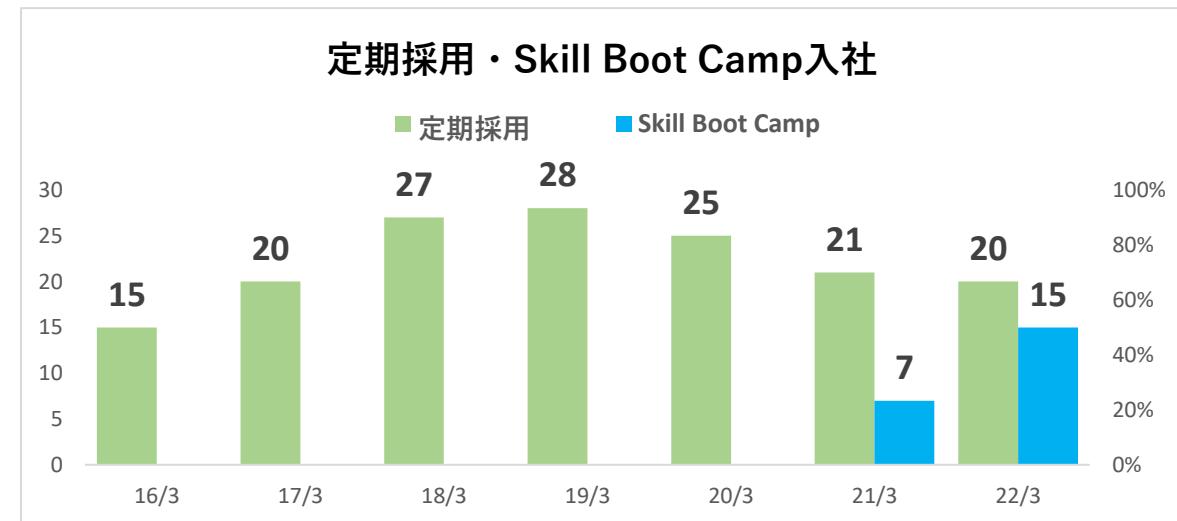
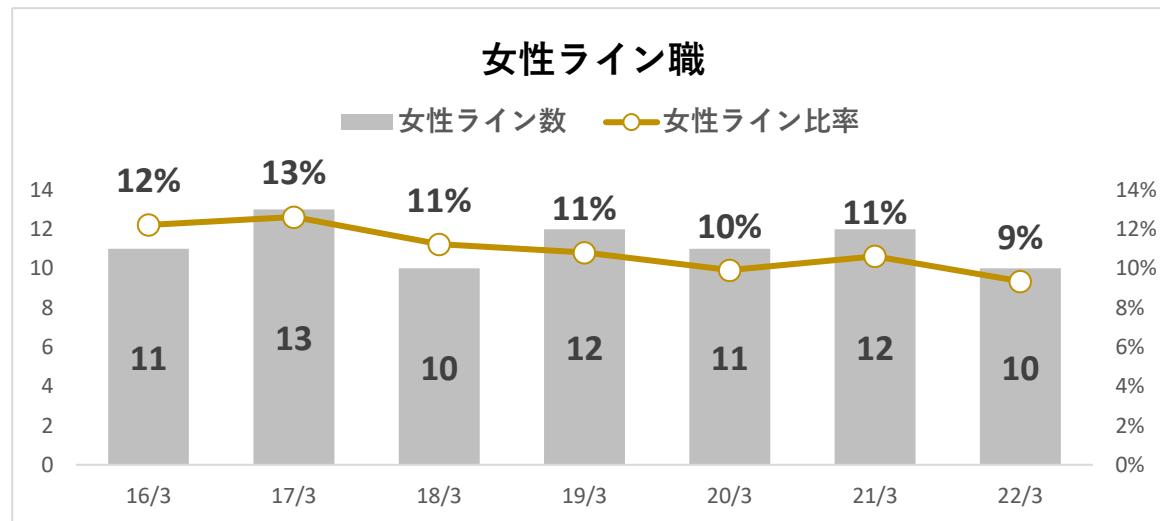
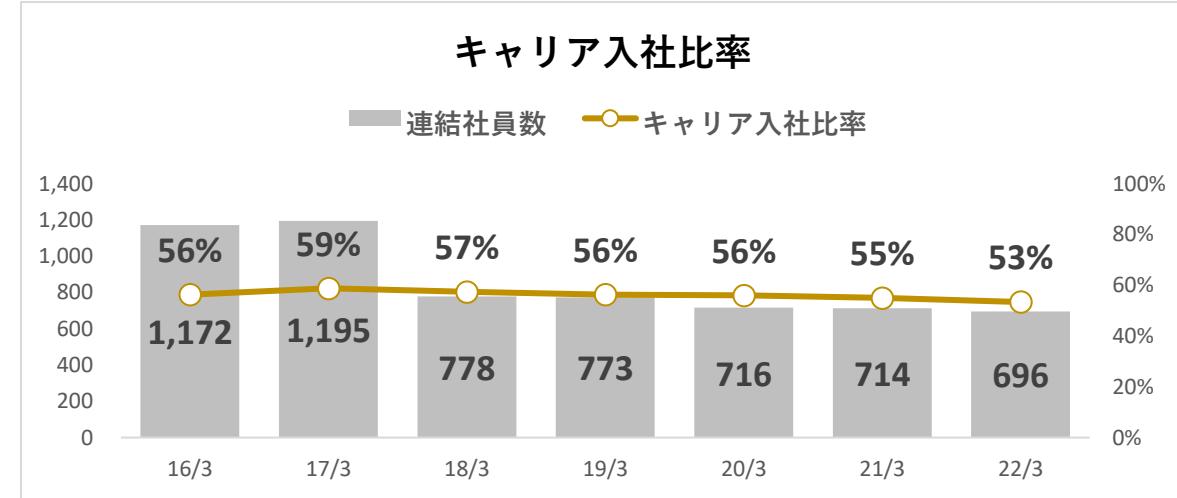
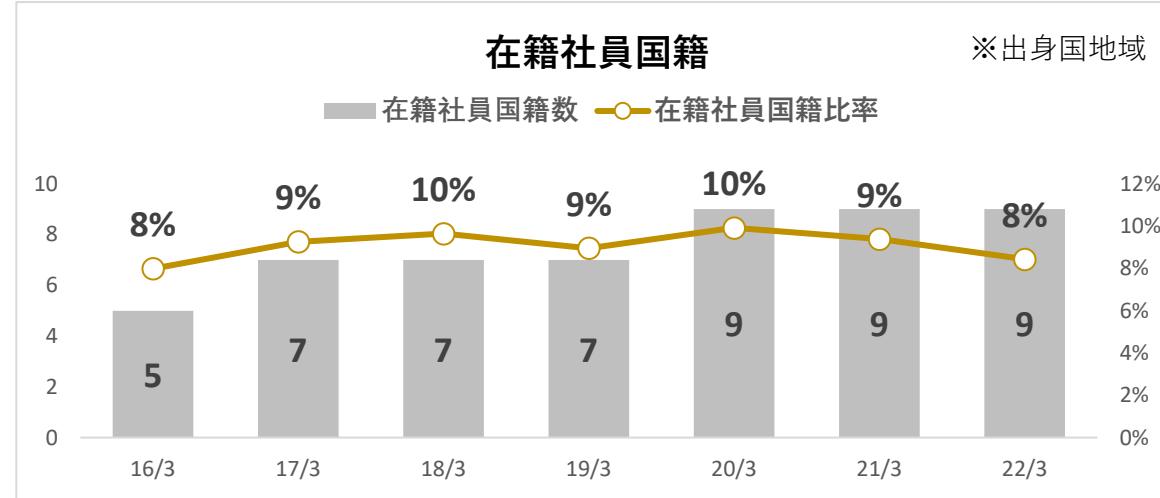
▶ 人、場所、時間に依存しない職場環境整備と組織風土改革を推進
オフィス移転・刷新、テレワーク環境、スーパーフレックス制度導入等



職場環境

▶ 世界で活躍できるプロフェッショナル人材として育ち、成長できる環境

(単位：人)



職場環境

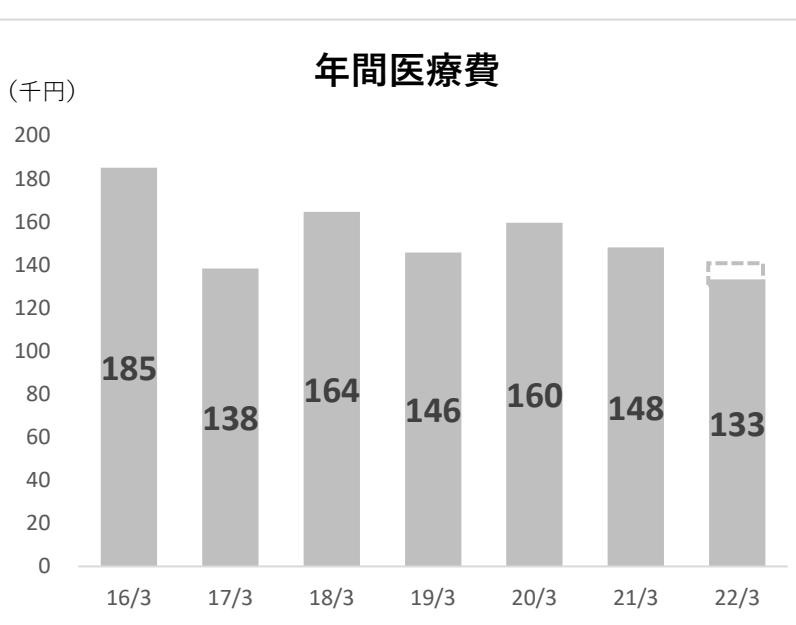
▶ こころ、からだ、仕事の質を向上させる環境・機会を社員に提供、
バランスの取れた健康状態の維持・向上をサポート

(健康診断実施、人間ドックの費用補助（補助額を拡大）、ドネーションウォークの実施※、
オピニオンサーベイ（社員満足度アンケート）、ストレスチェック等社員の健康状態可視化 等)

※ドネーションウォーク：歩行週間の改善と社会貢献を連動させたプロジェクト。

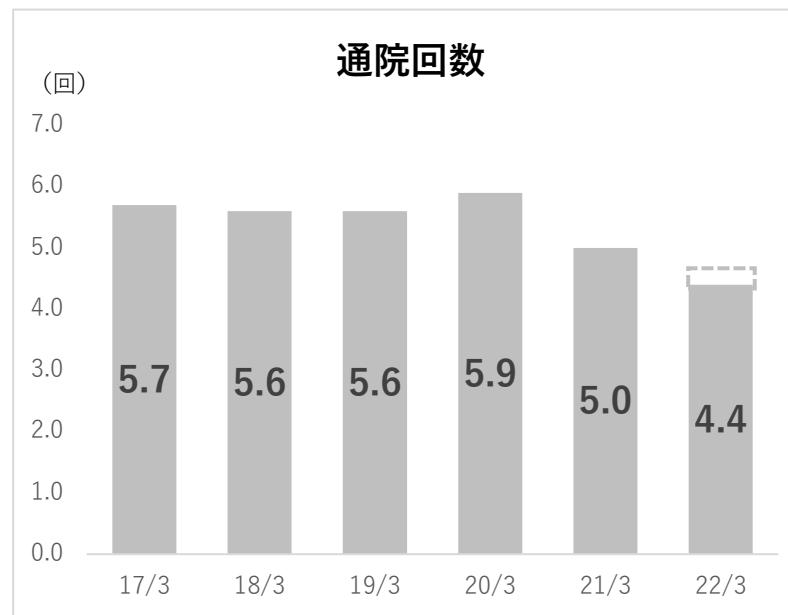
社員が歩いた歩数を重さに変換し、同じ重さの食品を子供達への支援として寄付する取組みです。

年間医療費



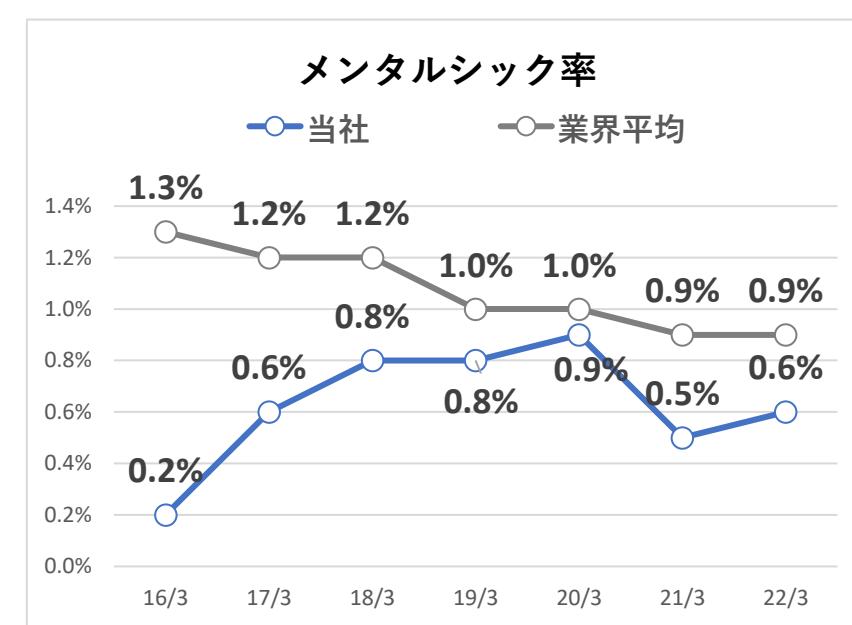
※22/3は1月末時点数値

通院回数



※22/3は1月末時点数値

メンタルシック率



業界平均：厚生労働省「労働安全衛生調査」
(※平均値22/3は21/3同数値を利用)

重点施策の進捗状況



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
 - 重点顧客力バレッジ強化（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

重点施策の進捗状況 (1. New Business 創出)



▶ 新サービス

◆ 次世代クラウド型データ連携プラットフォーム

HULFT SQUARE

2022年度第1四半期（予定）

先行ユーザー様 トライアル利用開始

日清食品ホールディングス様 本番利用開始

2022年度第4四半期（予定）

日米同時リリース

◆ コアビジネスからの新サービス創出

“HULFT Multi Connect Service”

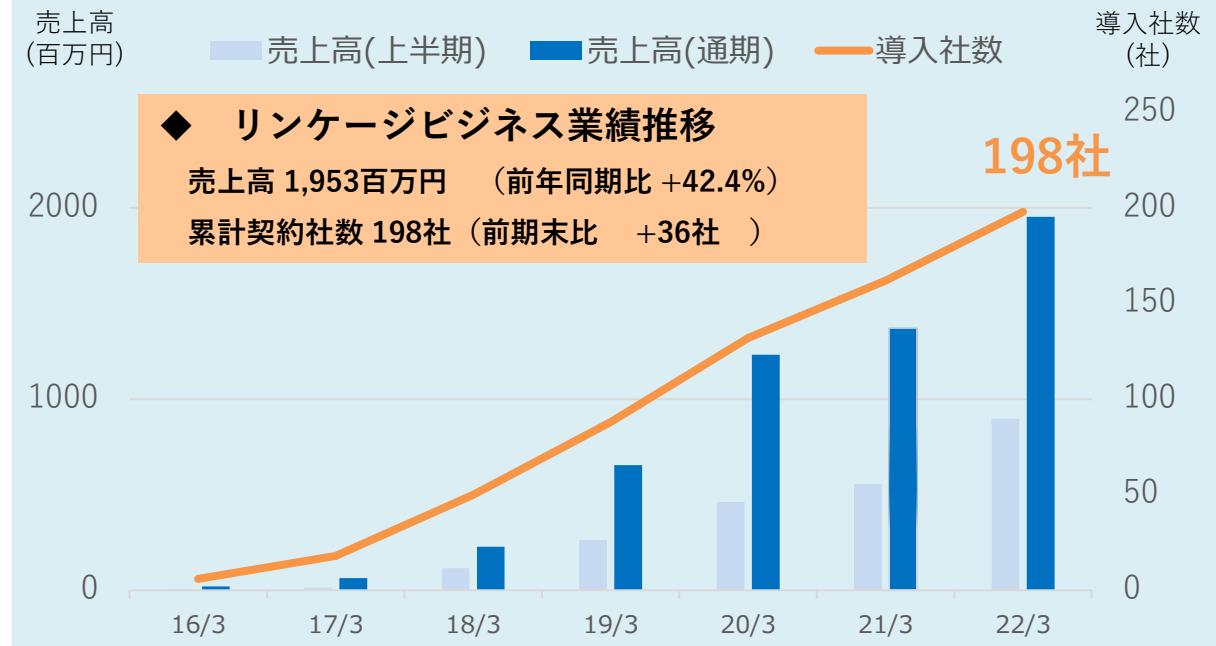
PCIDSS準拠 ISDNサービス終了に伴う代替ソリューション

“HULFT Master Entry Service”

企業間マスターデータ連携

▶ ビジネス規模拡大

◆ リンケージサービス拡大



◆ HULFT DataCatalog 前年比 +290%成長

散在したメタデータを収集・整理・カタログ化

データからひらめきを生み出すメタデータマネジメントプラットフォーム

つながる価値、ひろがる未来。



「HULFT Square」は、
「未来を生み出す人たちにデータ活用の自由と安全を」をテーマに、世界中の人たちが集まり、
併に知恵を出し合い、成長させていく出会いの場。

人の営みや心の動きが、データと強く結びつく時代。
世界を豊かにするサービスやプロダクトはこれまでの枠組みを超えた、
データや人の出会いとつながりから、生まれていきます。

「HULFT Square」は、
自由で安全なデータ活用のための革新的プラットフォームサービス。
高度なセキュリティのもと、多様なデータの連携を可能に。

データ活用のリスクと手間を減らし、あなたが思い描くまま、データビジネスの実現を支援します。
さあ、未来を生み出すイノベーションを、ここから。

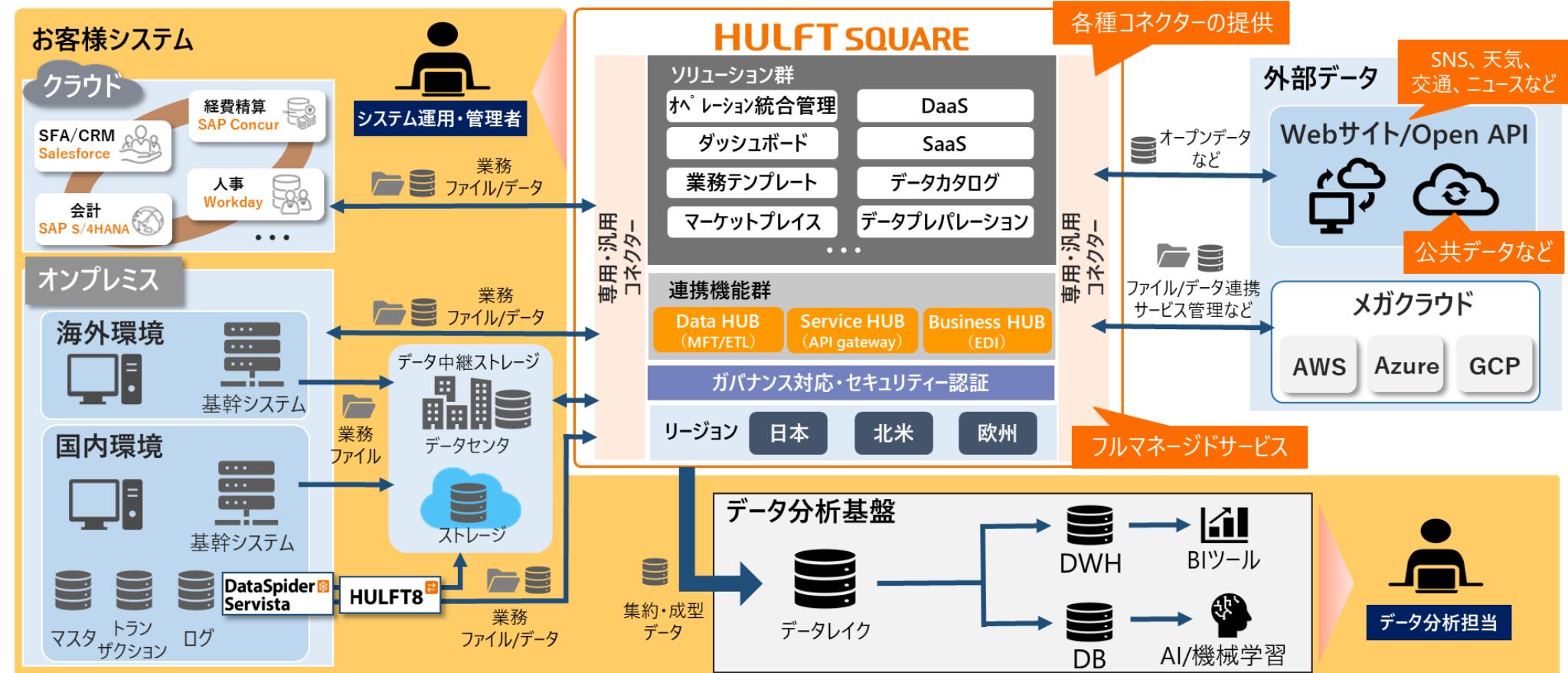
HULFT Square

2022年度 第1四半期(予定) 先行ユーザー様向けリリース



◆次世代クラウド型データ連携プラットフォーム

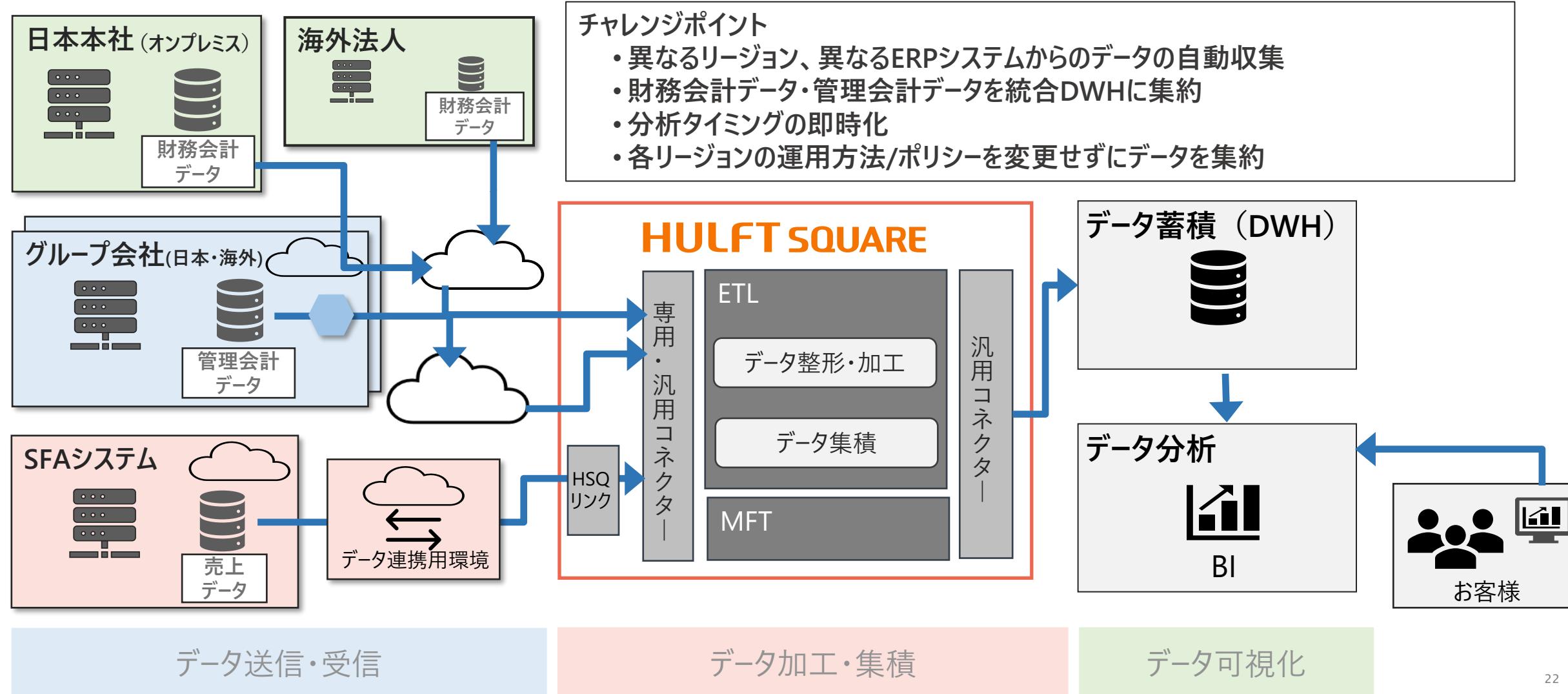
HULFT SQUARE



HULFT Square 利用事例（日清食品ホールディングス様）

各リージョンに分散している経営指標の集約を早め、データ分析の迅速化を図るためにPoCを実施

>国内/海外の各システム/SaaSに分散しているデータをHULFT Squareにてデータを収集、最適化しDWHに蓄積



重点施策の進捗状況（1. New Business 創出）



➤ HULFT Multi Connect Service

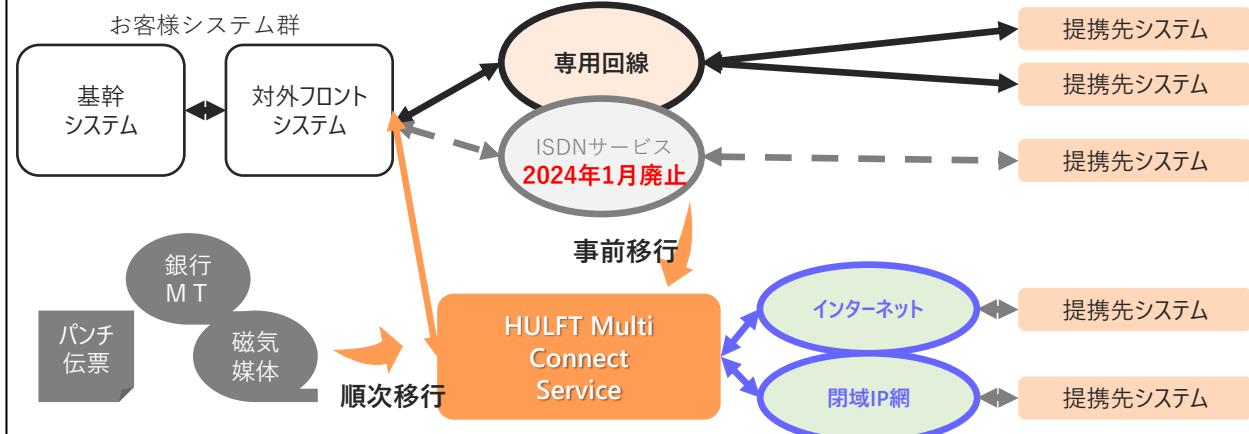
ISDNサービス終了に伴う代替サービスとしてインターネットで
セキュアなファイル伝送を「PCI DSS準拠」により実現

2022/1/27
プレスリリース
報道関係者向け

2022年1月27日

セゾン情報システムズ、PCI DSS 対応のファイル連携 SaaS 型
「HULFT Multi Connect Service」を提供開始
～金融業向け INS ネット デジタル通信モード終了に伴う代替ソリューション～

株式会社セゾン情報システムズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：内田 和弘、以下セゾン情報システムズ）は、INS ネット デジタル通信モード終了に伴う代替ソリューションとして、インターネット環境の PCI DSS 対応が可能な金融業向け SaaS 型「HULFT Multi Connect Service（ハルフト マルチコネクトサービス）」を 2022 年 2 月 1 日（火）より提供開始することを発表しました。本サービスは、これまでセゾン情報システムズが金融業向けのシステム開発で培ってきたノウハウを活かし提供します。主に金融業を対象とし、取引先が複数社に亘る場合でも既存システムは変更せずに導入できます。



重点施策の進捗状況（1. New Business 創出）

➤ HULFT Master Entry Service

商品マスター作成作業の負担を軽減したい全てのお客様向けに
従来の手作業を自動化し、品質向上・時間短縮を実現

2022/2/22
プレスリリース

報道関係各位

2022年2月22日



株式会社セゾン情報システムズ

セゾン情報システムズ、企業間マスターデータ連携を行う 「HULFT Master Entry Service」提供開始 ～マスター登録サービス、作業負荷低減、生産性向上、販売の迅速化に寄与～

株式会社セゾン情報システムズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：内田 和弘）は、企業間マスターデータ連携ソリューション「HULFT Master Entry Service」を本日より提供開始します。

同ソリューションは企業のマスターデータ（製品マスター、部品マスター、商品マスター等）を取引先のシステムに合わせ、変換することで、取引先毎に手作業で実施していたシステムへの入力処理排除、それによる運用品質の安定、販売の迅速化を実現します。

資生堂ジャパン株式会社 デパート営業本部
営業サポート部長 加藤健太様のエンドースメント

資生堂ジャパンは、セゾン情報システムズ様が「HULFT Master Entry Service」をリリースしたことをお慶び申し上げます。

「HULFT Master Entry Service」は、外部 EC サイト向けの商品登録作業における業務負荷を軽減する素晴らしいサービスです。

このサービスを利用すれば、自社が管理している商品情報を、そのままクラウド上に配置するだけで、翌日には登録先 EC サイト十数社分の登録用ファイルが出来上がっています。働き方改革を推進している中、セゾン情報システムズ様の「HULFT Master Entry Service」には手作業などの負荷をかけることなく、業務効率と対応スピードアップ、フレキシビリティ向上により、ビジネスの成長に貢献いただけるものと期待しています。

※プレスリリースより転記

重点施策の進捗状況（2. HULFT事業のグローバル化）

- 世界44の国・地域で利用 ※2022年現在当社調べ
- Fortune Global 500 78社採用 ※Fortune Global FY2021 Top500社より



重点施策の進捗状況（2. HULFT事業のグローバル化）



◆お客様基盤の拡大

* 国内新規お客様社数 339社 (累計 9,980社)

* 海外新規お客様社数 54社 (累計 933社) 国内外累計 10,913社

※英語版ライセンス販売含む

◆グローバル事業の加速

* 米国 新たに2つのサブスクリプション型サービスリリース

- HULFT Business Intelligence
- HULFT Managed EDI

- HULFT Data Capture
- HULFT Ecommerce
- HULFT Managed Integration Services

* 欧州

- エストニア共和国統計局様、HULFT Integrate を採用

エストニア共和国

* 中国

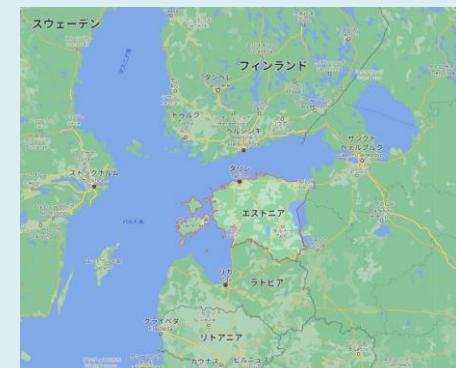
- 某省関連ビジネス拡大

◆事業ブランドイング&事業パートナー拡大

※累計人数

* HULFT認定資格合格者 901名 前年同期差 +56名

* DataSpider認定資格合格者 569名 前年同期差 +360名



出典：Google Map

重点施策の進捗状況（3.サービス・製品企画開発力強化）



➤ 先端技術の研究開発とイノベーションへの取組み

◆Skill Boot Camp

- 人材育成・採用を融合し、IT業界で求められる先端的な技術をテーマに新たな学びの場を創出。今期は「セキュリティ」「サービスデザイナー」「フロントエンジニア」で実施。
累計応募者数 671名、累計採用者数 22名

◆AI・クラウド・データ活用

- 社員自らがデータを活用・分析し、ひらめき・気づきを得るため、HULFT DataCatalog、DataSpider、Tableau、AWS等を組み合わせたデータドリブンプラットフォームを構築

◆セキュリティ

- CSIRT (Computer Security Incident Response Team) の設置による情報セキュリティ対策の向上。
日本シーサート協議会への加盟

◆重要資格取得保有者数変化（前期末比）

*GCP : Google Cloud Platform

AWS 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格	TOGAF 認定資格	Tableau 認定資格
81名 (▲5)	9名 (+4)	2名 (±0)	62名 (▲1)	37名 (+9)

Concur 認定資格	BlackLine 認定資格
19名 (±0)	2名 (+2)

- Concur 認定PM 国内No.1
- BlackLine Core Certification 国内No.1
- Tableau 認定資格者 国内No.3

◆技術研修

イベント数 72
延べ参加者 630名

- AWS、Microsoft Azure、GitHub勉強会
- UIデザイン入門
- Docker、Kubernetes入門等

重点施策の進捗状況（3.サービス・製品企画開発力強化）



➤ Business Development(BD)／Project Management(PM)人材育成強化

育成内容		2022/3 実績	2020/3～2022/3 累計
Business Development	BD道場	12名	27名
	プレゼンテーション道場	14名	14名
	ハーバード交渉プロジェクト	21名	39名
	重点スキル向上研修	36名	48名
	BD計	83名	128名
Project Management	PM教育	7名	21名
	PM計	7名	21名
合計		90名	149名

重点施策の進捗状況（3.サービス・製品企画開発力強化）

➤ 対外評価



Concur Japan
Partner Award 2022
デジタルエコシステムアワード



BlackLine 2021
Regional Consulting
Alliance Partner of the Year



CRM
ベストプラクティス賞



HDI Japan
コンタクトセンター
格付け 三ツ星獲得

3部門でNo.1を獲得



※1 出典：株式会社富士キメラ総研「2004-2010パッケージソリューションマーケティング便覧」
ソフトウェアビジネス新市場 2011-2021年版」
<ファイル転送ツール パッケージ・金額ベース>2003年度実績～2020年度実績

※2 出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」
<EAI/ESB SaaS・金額ベース>2020年度実績

※3 2021年7月 日経BPコンサルティング調べ



2021
APN AWS
Top Engineers

NIKKEI
Smart Work



2022

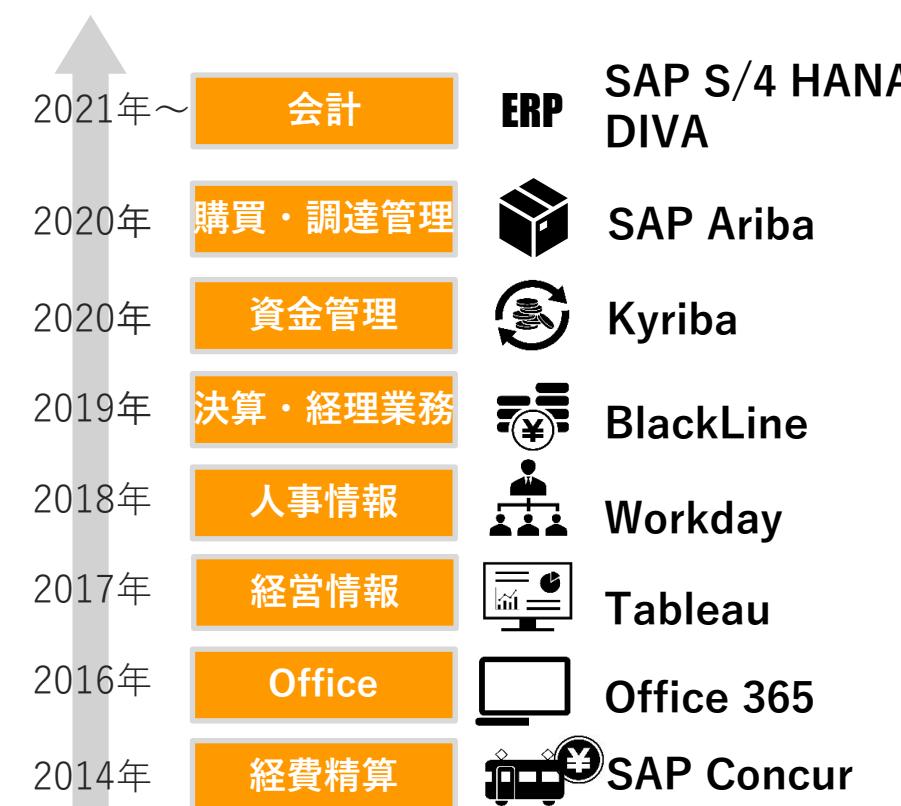
重点施策の進捗状況（4. 事業活動品質向上）

▶ 社内システム刷新&ユースケース化

オンプレミスで構築している社内システムをクラウドサービスに切替

HULFT Squareを中心としたデータの連携基盤を構築し、社内ユースケースとしてお客様へ展開

◆主な社内IT投資



システム間連携、データ連携基盤 **HULFT SQUARE** **HULFT** DataSpider **HULFT DataCatalog**

2023年3月期 重点施策、通期業績見込み

2024年のありたい姿



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
- ・Data Platform Business

・SDGsへの貢献

データエンジニアリングカンパニー

- ・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
- ・Data Platform 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

経営テーマと基本戦略



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

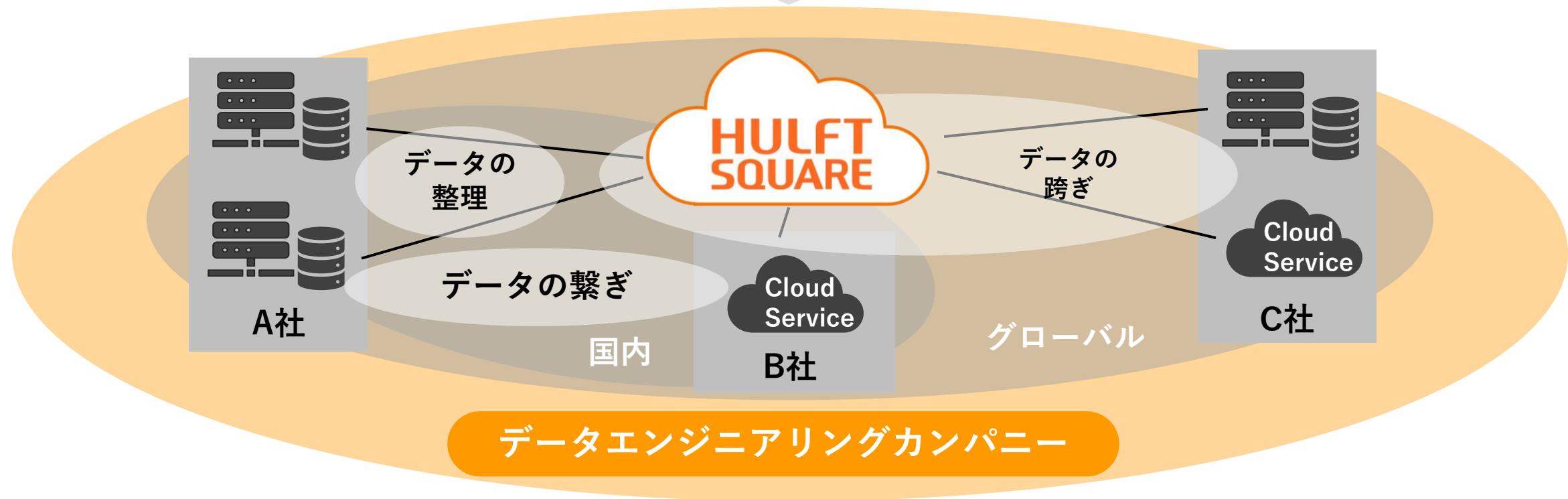
時代環境に適応した利用価値のある新製品・サービス開発により、新規のお客様ビジネスを獲得、既存のお客様ビジネスシェア拡大を通じて収益規模拡大を図る。同時に、特定分野で培った既存の強みを活かして新規のお客様ビジネス拡大を図り、お客様基盤強化、収益向上を図る。

当社の使命

■当社の使命（社会課題解決のために）

必要な時に即時に、必要な相手・データとグローバルに繋がり、**企業・業界を跨ぎ、複合的に取り扱える世界（広場）**を提供する

世界観の体現
具現化手段のシンボル



重点施策



2023年3月期
重点施策



1 DXデータ連携基盤ビジネスの全部門への展開

- Data Integrationを主軸にHULFT Squareによるサービスへシフト
- サービス型ビジネス(リカーリングビジネス)実行体制の構築

2 新規ビジネス創造のための競争戦略

- ポジショニングの明確化と優位性の確立
- コネクタ戦略および提供方法（マーケットプレイス）の推進

3 アライアンス強化

- SaaSベンダーなどテックパートナーとのコラボレーション、M&Aを含む企業間連携強化
- 販売チャネルの業界別・ユースケース別強化

4 HULFT Square日米同時リリースに伴う体制強化

- 開発体制：DevOpsを視野に入れた組織間連携・リリースの迅速化
- 運用体制：保守更新からカスタマーサクセスへの展開

5 人材戦略

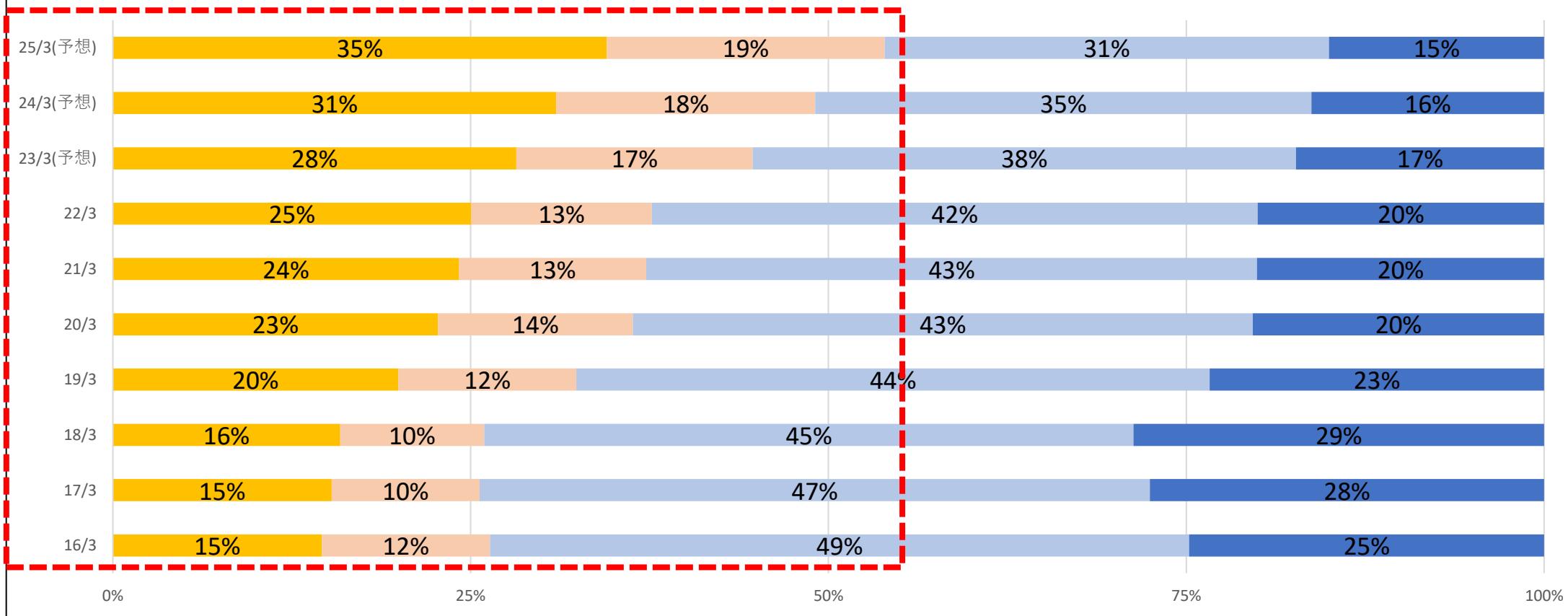
- 次世代リーダーの積極登用、大規模採用による人員増強、および社員への投資
- 組織間ローテーション、リスクリングによる人材活性化やDDP*活用によるDX人材育成

事業構造の変革



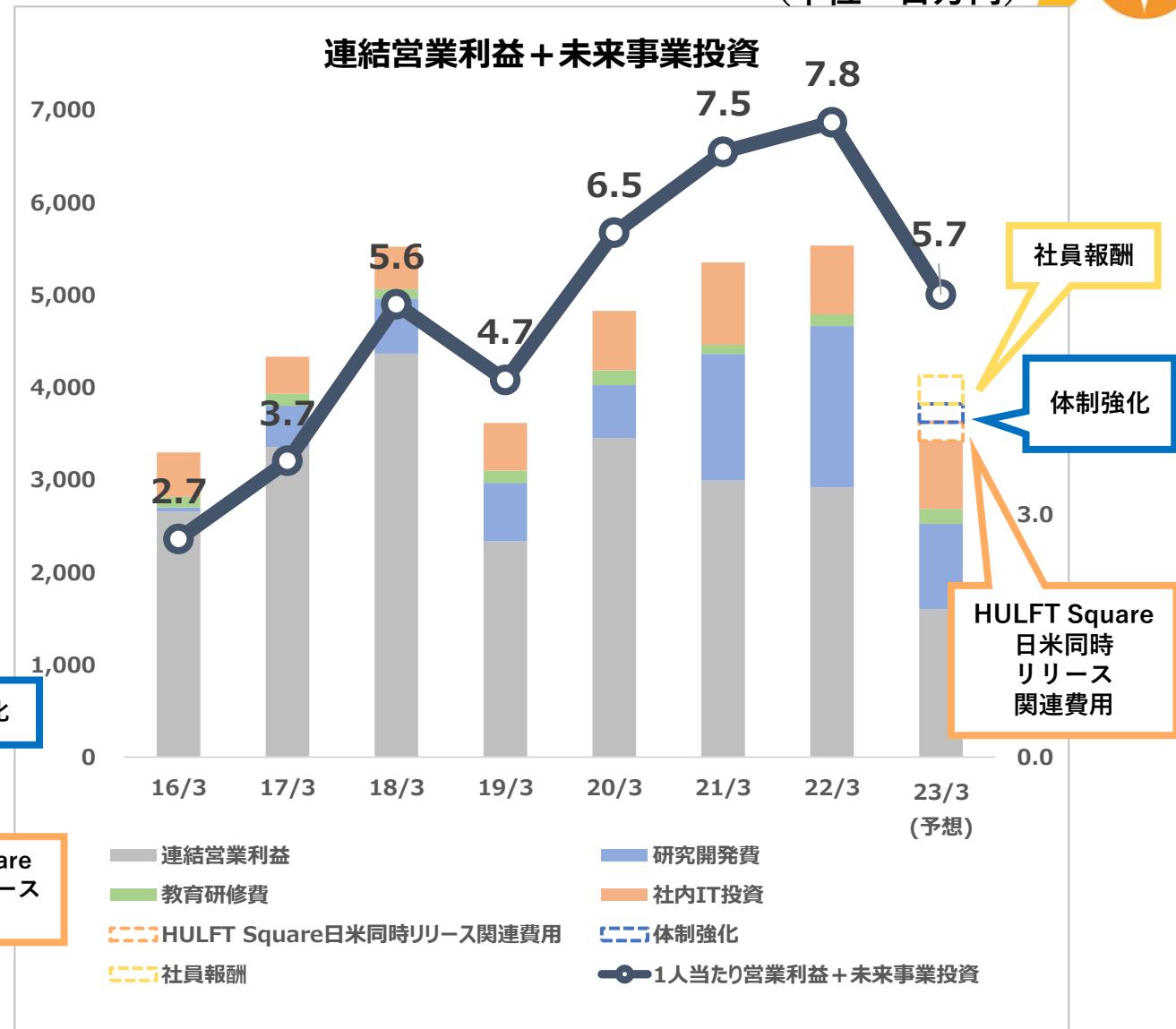
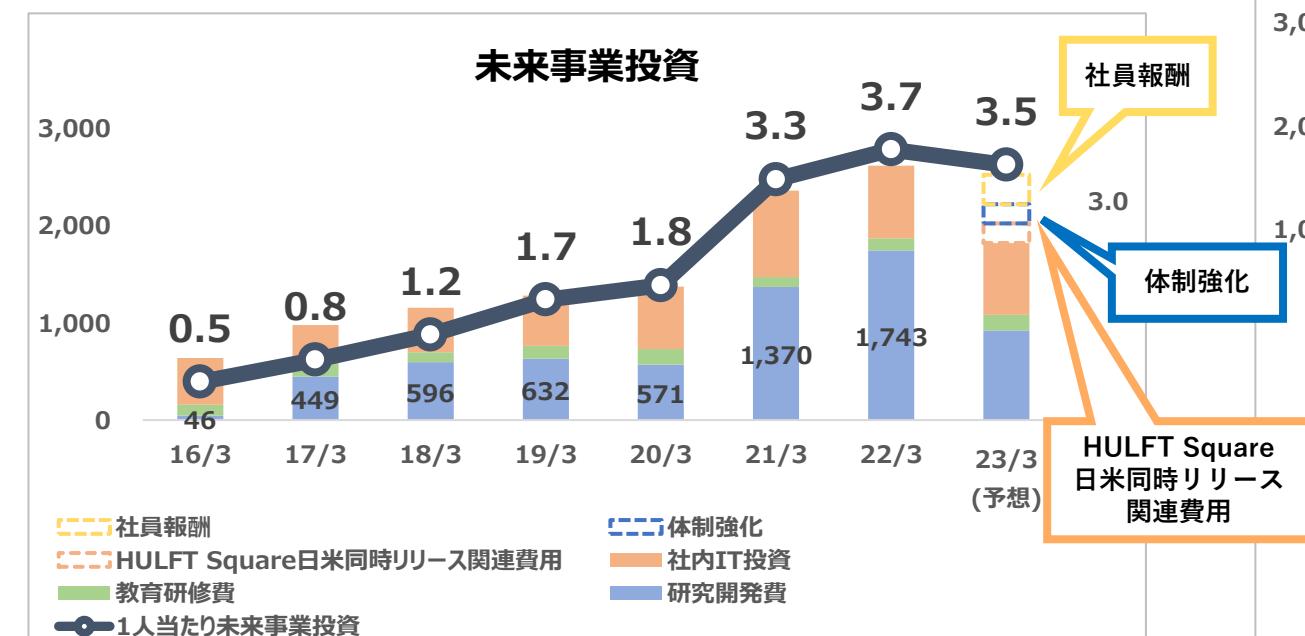
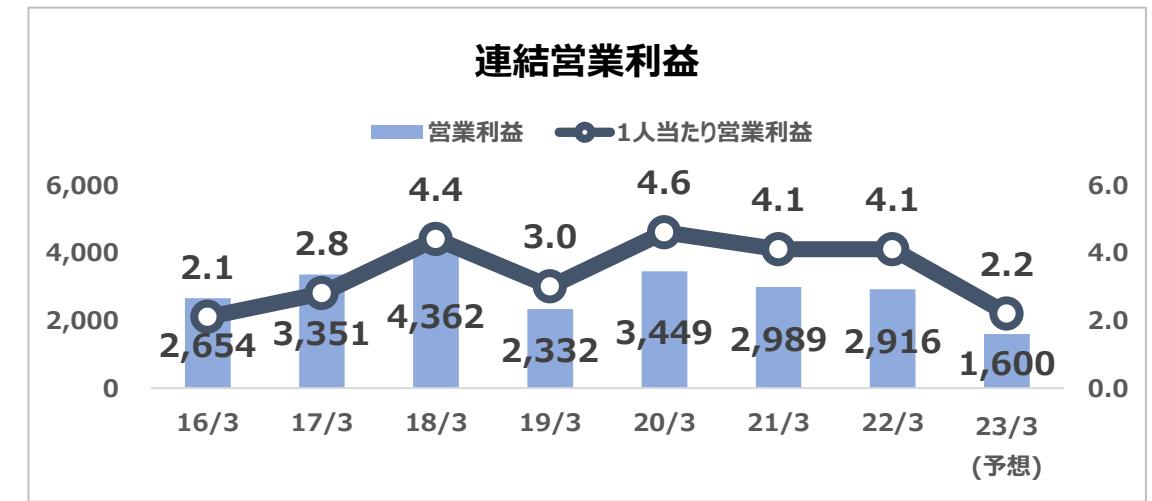
売上高(構成比) 推移

■自社サービスビジネス×ストック型 ■自社サービスビジネス×フロー型 ■受託ビジネス×ストック型 ■受託ビジネス×フロー型



連結営業利益、未来事業投資の推移

(単位：百万円)



2023年3月期 通期業績予想（連結）



連結（単位：百万円）	2023年3月期 (業績予想)	2022年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
売上高	22,700	23,218	▲ 518	▲ 2.2%
営業利益	1,600	2,916	▲ 1,316	▲ 45.1%
経常利益	1,600	2,943	▲ 1,343	▲ 45.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,300	2,051	▲ 751	▲ 36.6%

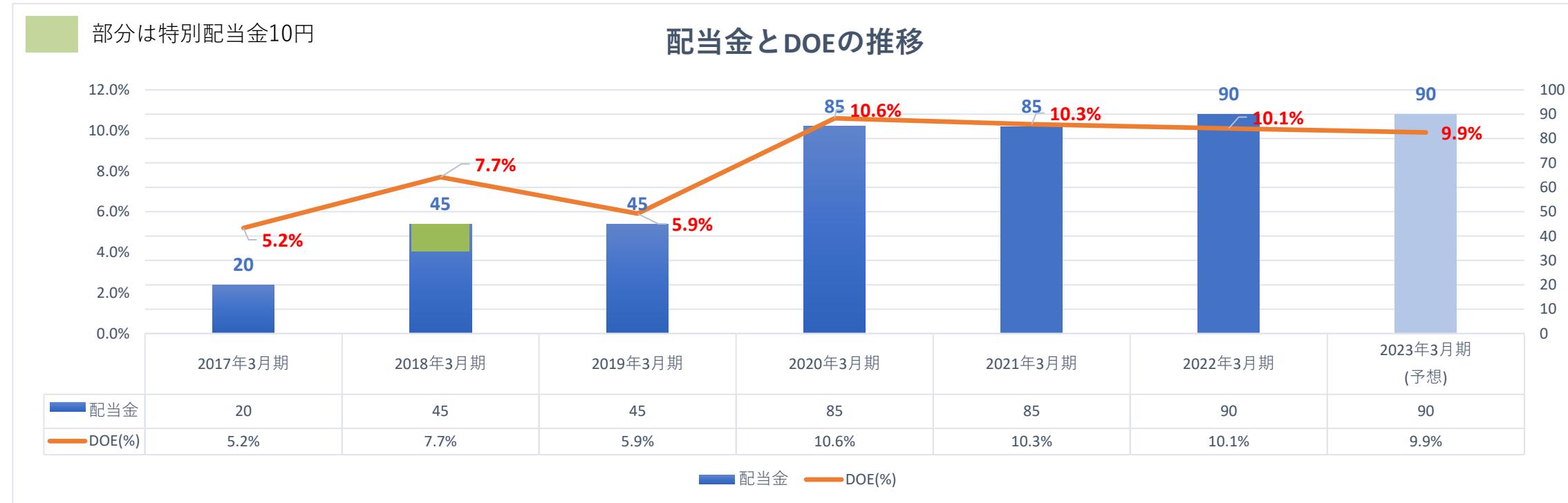
備考

- ・ 売上高は、HULFT事業、データプラットフォーム事業及び流通ITサービス事業の売上拡大を見込むものの、フィナンシャルITサービス事業における既存領域の縮小等により、減収を見込んでおります。
- ・ 営業利益は、未来事業投資等及び売上高の減少により減益を見込んでおります。

2023年3月期 配当予想



基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2023年3月期（予想）	45円	45円	90円	9.9%
2022年3月期	45円	45円	90円	10.1%



Appendix.

A-1.2022年3月期通期累計 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		2022年3月期 通期	前期との比較		
	前期実績	増減率		前期実績	増減率	
HULFT事業	9,245	8,815	4.9%	4,001	3,823	4.6%
リンクージ事業	2,278	1,538	48.1%	850	526	61.5%
流通ITサービス事業	3,438	3,158	8.9%	1,653	1,278	29.4%
フィナンシャル ITサービス事業	11,404	10,080	13.1%	5,523	3,671	50.4%
合計	26,367	23,592	11.8%	12,028	9,300	29.3%

A-2.2022年3月期通期累計 主要顧客別連結売上高



連結 (単位：百万円)	2022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	7,907	34.1%	7,859	34.9%	47	0.6%
(株)日立システムズ	1,412	6.1%	1,312	5.8%	100	7.7%
(同)西友	1,275	5.5%	1,282	5.7%	▲ 6	▲ 0.5%
(株)アシスト	874	3.8%	832	3.7%	41	5.0%
富士通(株) (旧富士通ミドルウェア(株))	781	3.4%	713	3.2%	67	9.4%
(株)そごう・西武	692	3.0%	682	3.0%	10	1.6%
日本アイ・ビー・エム(株)	623	2.7%	783	3.5%	▲ 159	▲ 20.3%
主要顧客売上高計	13,568	58.4%	13,465	59.8%	102	0.8%
他顧客売上高計	9,650	41.6%	9,033	40.2%	616	6.8%
連結売上高	23,218	100.0%	22,499	100.0%	719	3.2%

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
DIVA	クラウド型連結会計システム
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
SAP HANA Cloud	クラウド型ERPシステム
Snowflake	クラウド型データウェアハウス
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



<お問い合わせ先>

株式会社セゾン情報システムズ

コーポレートデベロップメントセンター 経営企画室

E-mail 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。