



2025年3月期 通期決算説明資料

2025年5月14日

株式会社セゾンテクノロジー
(東証スタンダード市場：9640)

1. 2025年3月期通期決算ハイライト
2. 2025年3月期戦略と取組結果
3. 今後の経営方針
4. 2026年3月期通期業績予想

2025年3月期通期決算ハイライト

連結（単位：百万円）	2025年3月期 通期		前年同期比較		
	実績	当初予想 2024/5/10	実績	増減率	
売上高	24,383	25,500	23,864	2.2%	
営業利益	2,141	2,200	1,024	109.1%	
経常利益	2,160	2,200	1,072	101.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,506	1,500	603	149.7%	

概況

前年同期比 増収増益

売上高：流通ITサービス事業における一時的な売上高の増加、データ連携ビジネスの拡大等により増収

営業利益：前期に受注損失引当金を計上している一方で、当期はこれによる影響が少ないと等により増益

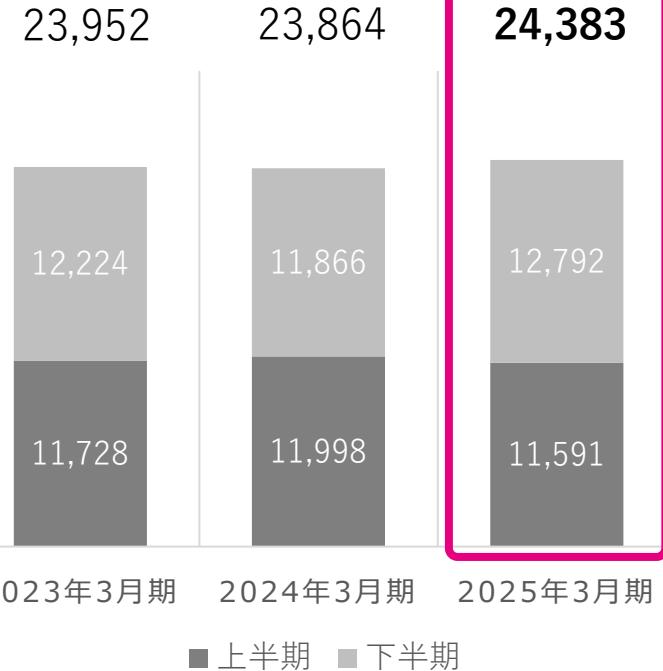
セグメント別売上高・営業利益

(2025年3月期通期)

連結（単位：百万円）	売上高		営業利益	
	実績	前年同期差	実績	前年同期差
HULFT事業	9,998	47	4,478	255
データプラットフォーム事業	2,828	346	△2,605	△540
流通ITサービス事業	3,730	917	△75	1,776
フィナンシャルITサービス事業	7,825	△792	343	△374
合計	24,383	518	2,141	1,117

連結売上高

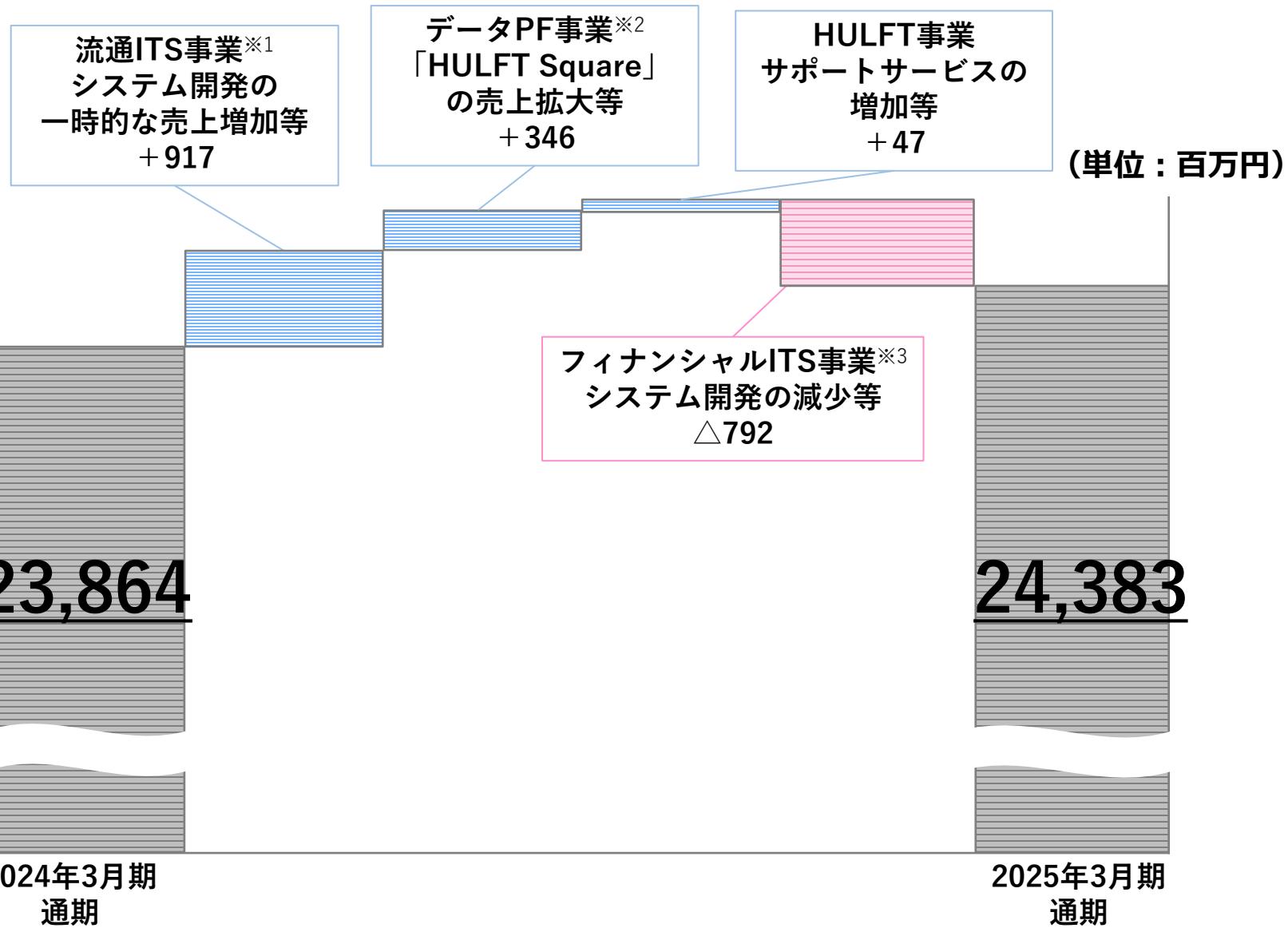
連結売上高推移



※1.流通ITサービス事業

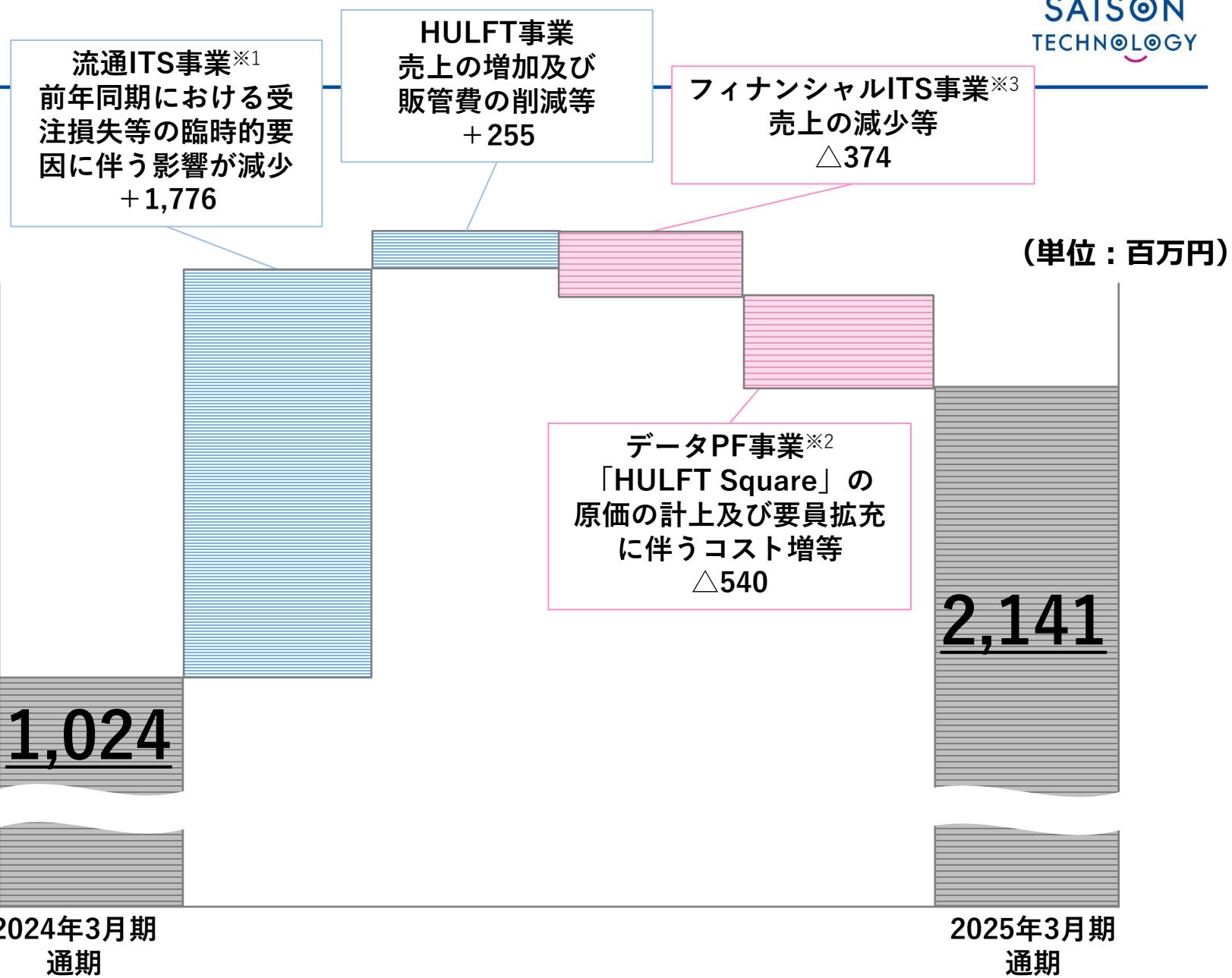
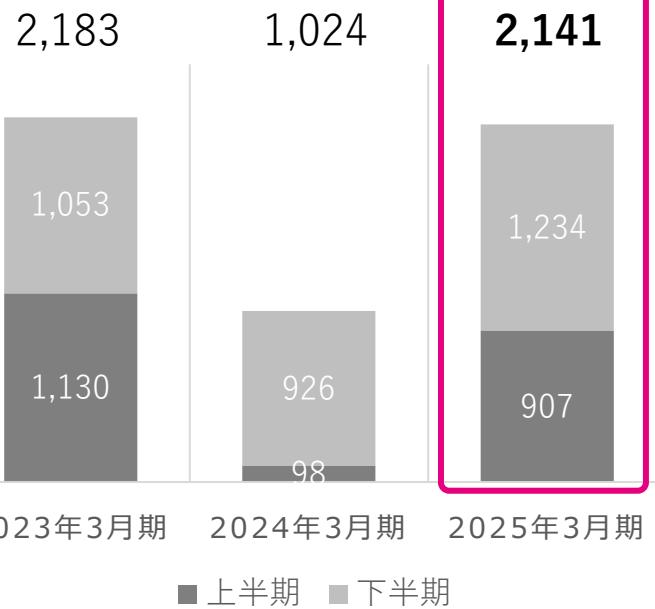
※2.データプラットフォーム事業

※3.フィナンシャルITサービス事業



連結営業利益

連結営業利益推移



※1. 流通ITサービス事業

※2. データプラットフォーム事業

※3. フィナンシャルITサービス事業

連結貸借対照表

連結 (単位: 百万円)	2025年3月期 通期	2024年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
流動資産	16,701	18,059	△1,358	△7.5%
固定資産	4,477	4,636	△159	△3.4%
資産合計	21,179	22,696	△1,517	△6.6%
流動負債	6,524	8,063	△1,538	△19.0%
固定負債	419	412	7	1.7%
負債合計	6,944	8,476	△1,531	△18.0%
純資産合計	14,235	14,220	14	0.1%
負債・純資産合計	21,179	22,696	△1,517	△6.6%
自己資本比率	67.2%	62.7%	+4.5P	

主な 増減要因

- 流動資産は、現金及び預金の減少等により減少
- 固定資産は、償却等により減少
- 流動負債は、受注損失引当金の減少等により減少
- 純資産は、配当財源への割当てをした一方、当期純利益を計上したこと等により増加

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

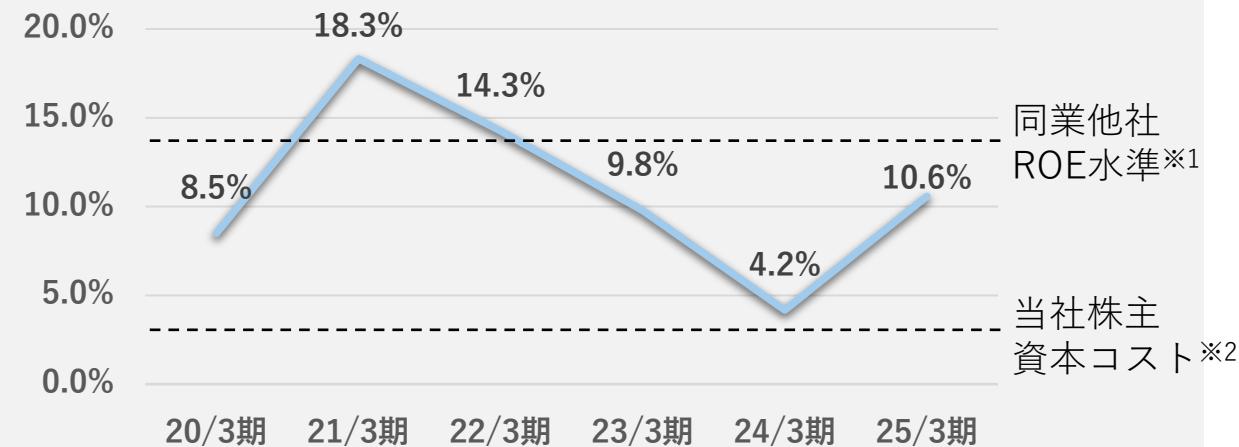
✓ 対応状況

- ・ 資本コストは同業他社のROE水準をベンチマークとし、ROEは中長期20%を目指す
- ・ 現在は事業構造の変革期のため、製品サービス開発等への費用投下により、短期的にROEは低水準
- ・ 配当方針は短期的な利益変動に左右されにくいDOE基準を採用

✓ 重視する経営指標

- ・ ROE 20%
- ・ TSR（株主総利回り）※目標は同業他社平均
- ・ DOE 10%
- ・ 自己資本比率 50%-75%

✓ ROE推移



※1. 2021年度情報通信業基本調査（経済産業省）より、
ソフトウェア業と情報処理・提供サービス業の平均ROE（純資産/当期純利益）

※2. CAPMに基づいて計算

経営指標・目標値

2025年3月期

ROE20%
(自己資本利益率)

10.6%

TSR
(株主総利回り)
※2020年3月期末を基準（100%）として評価
※目標値は同業他社平均値

134.9%

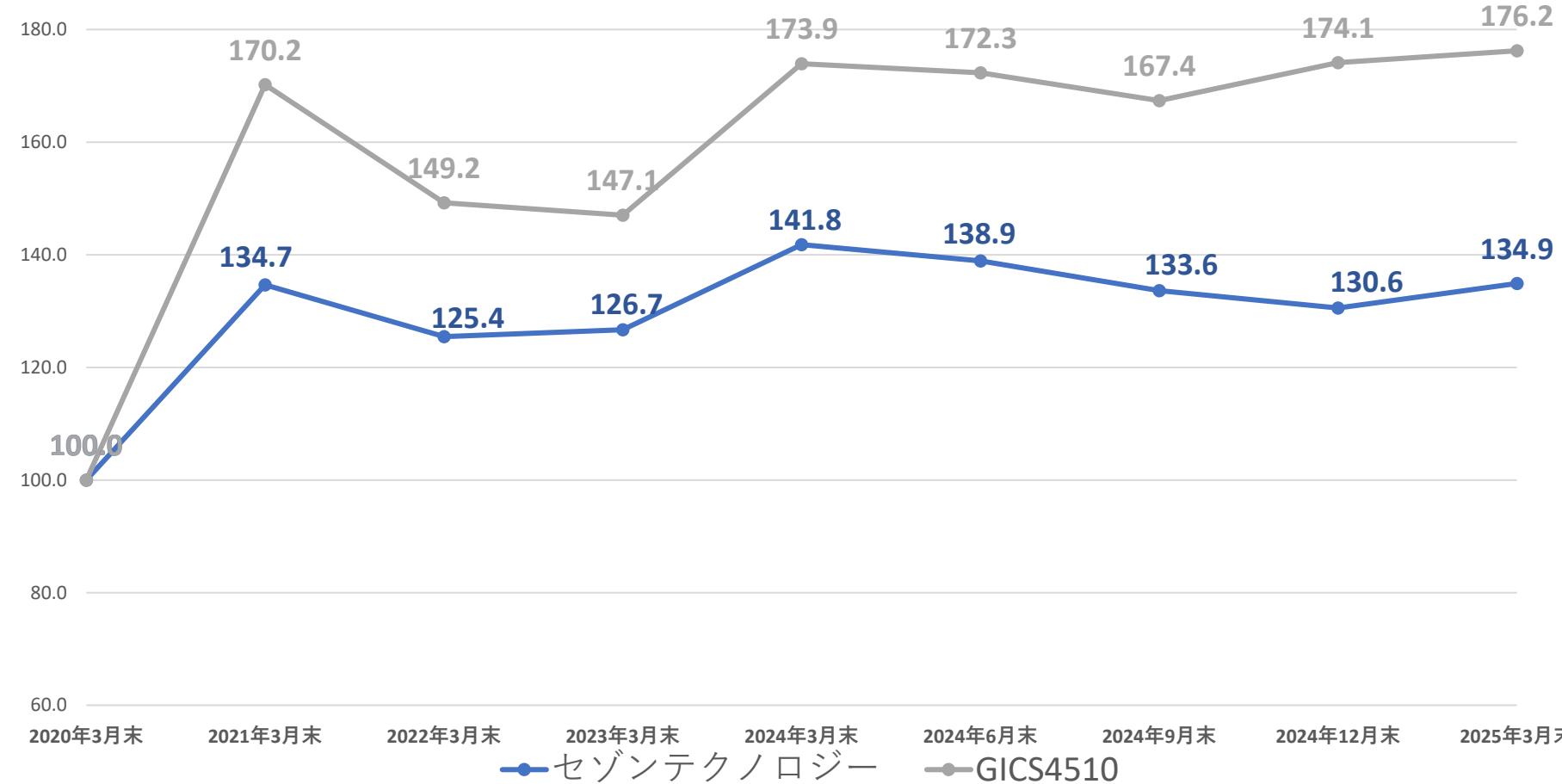
DOE10%
(自己資本配当率)

10.2%

自己資本比率50-75%

67.2%

TSR比較グラフ（単位：%）



- ・評価期間：2020年3月期末を基準（100%）として評価
- ・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

株主、投資家との面談でよくご質問いただくこと

1

2年連続（2023年3月期～2024年3月期）で配当性向100%超だが、問題ないか



- 成長ドライバーと位置付ける「HULFT Square」開発に伴う費用投下、また2024年3月期（前期）は受注損失引当金の計上等の臨時的要因により利益を押し下げていたが、2025年3月期（当期）は、受注損失引当金の計上等の臨時的要因が減少したこと及びデータ連携ビジネスの拡大等により、前期に比べて利益は改善。結果的に配当性向は96.8%となった。

2

経営指標の一つに、中長期でROE 20%達成を設定しているがどのように改善していくのか



- 受注損失等の臨時的要因等により、2023年3月期 ROE 9.8%、2024年3月期 ROE 4.2%。当期は10.5%（計画）に対して、10.6%となった。
- 中長期目標の実現に向けて、受託開発型から製品サービス提供型へ事業シフトを進める。このため、「HULFT」に加えて、「HULFT Square」の拡大により、収益性を高める。

3

「HULFT」製品群の拡大において、現在の主要株主は妥当なのか



- 「HULFT」は、これまで様々なITパートナー企業の販売チャネルを通じてお客様に導入いただくことで拡大してきた。
- そのような製品特性等から、特定のIT企業が株主になるより、現在のクレディセゾン社、メルコグループ社のような事業会社が主要株主の方が、お客様も安心して製品をご利用いただけるものと考えている。

4

フィナンシャルITS事業、流通ITS事業は減収傾向だが、今後どうなるか



- 2つは受託開発型のビジネスであり、お客様のIT投資方針に強く影響を受けるため、今後の業績見通しをお伝えすることは難しい。
- 当社は、「HULFT」製品群等自社サービスを活用したデータ連携ビジネスへの事業シフトを進めている。

5

データ連携ビジネスの今後の拡大見通しを示してほしい



- 製品サービスとしての「HULFT Square」、その「HULFT Square」を活用いただくための「データインテグレーションサービス（以下、DIサービス）」の拡大を通じて、データ連携ビジネス比率を伸ばしていく。
- 「HULFT Square」は、製品機能を適宜拡張し、着実にお客様基盤を広げ始めている。「DIサービス」は、受託開発に携わっていた人材リソースのリスクリング・配置転換を通じてサービス拡大に努める。

6

課題となっていた流通株式比率の状況を教えてほしい

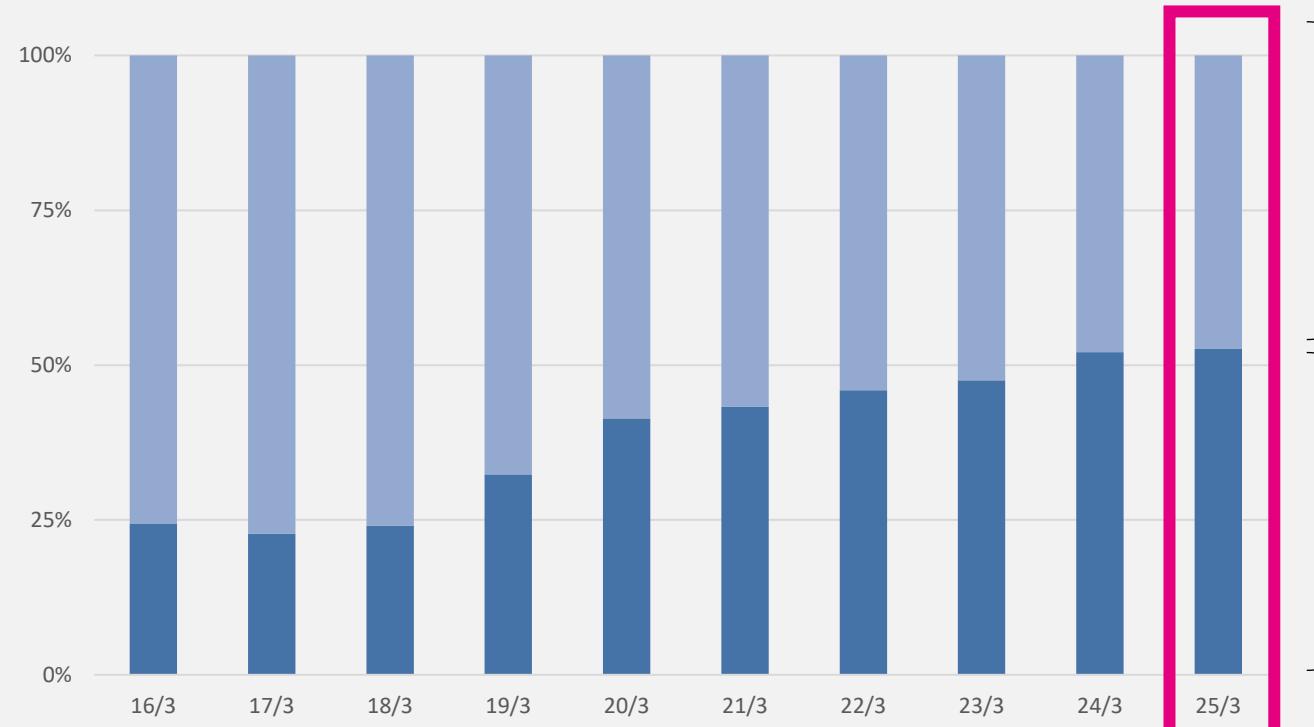


- 流通株式比率については、2024年5月30日付「スタンダード市場上場維持基準への適合に関するお知らせ」で公表いたしました通り、当社はスタンダード市場の上場維持基準に適合しており、現在も継続的に改善傾向であります。

2025年3月期戦略と取組結果

足元（2025年3月期末）のデータ連携ビジネス売上比率は52.6%
～流通ITS事業における一時的な売上増の一方、データ連携ビジネスが着実に拡大し、前期末比0.5%増～

✓ 売上構成比の変化



特定顧客向け
システム開発・運用ビジネス
(現: フィナンシャルITS事業
流通ITS事業)

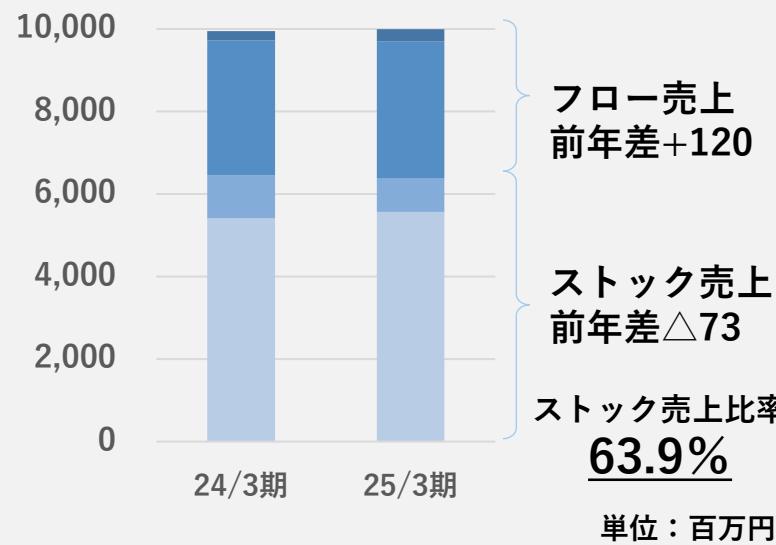
データ連携ビジネス
(現: HULFT事業、
データプラットフォーム事業)

HULFT事業の着実な成長

ストック売上比率は63.9%となり、安定した収益性を確保
レガシーシステム更改の大型案件獲得やDXの後押し等により、ライセンス売上も堅調

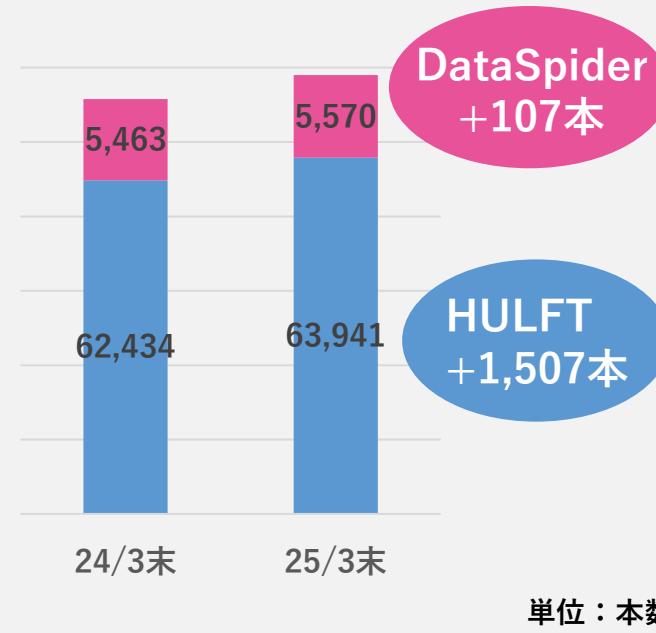
✓ HULFT事業売上構成

- ProfessionalService ■ License
- Servise ■ Support



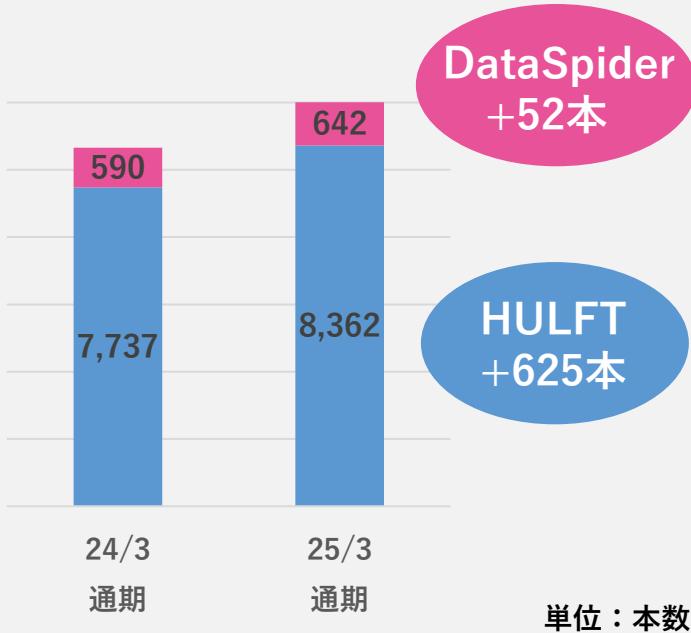
✓ サポートサービス契約本数

- HULFT ■ DataSpider Servista



✓ ライセンス新規出荷本数

- HULFT ■ DataSpider Servista

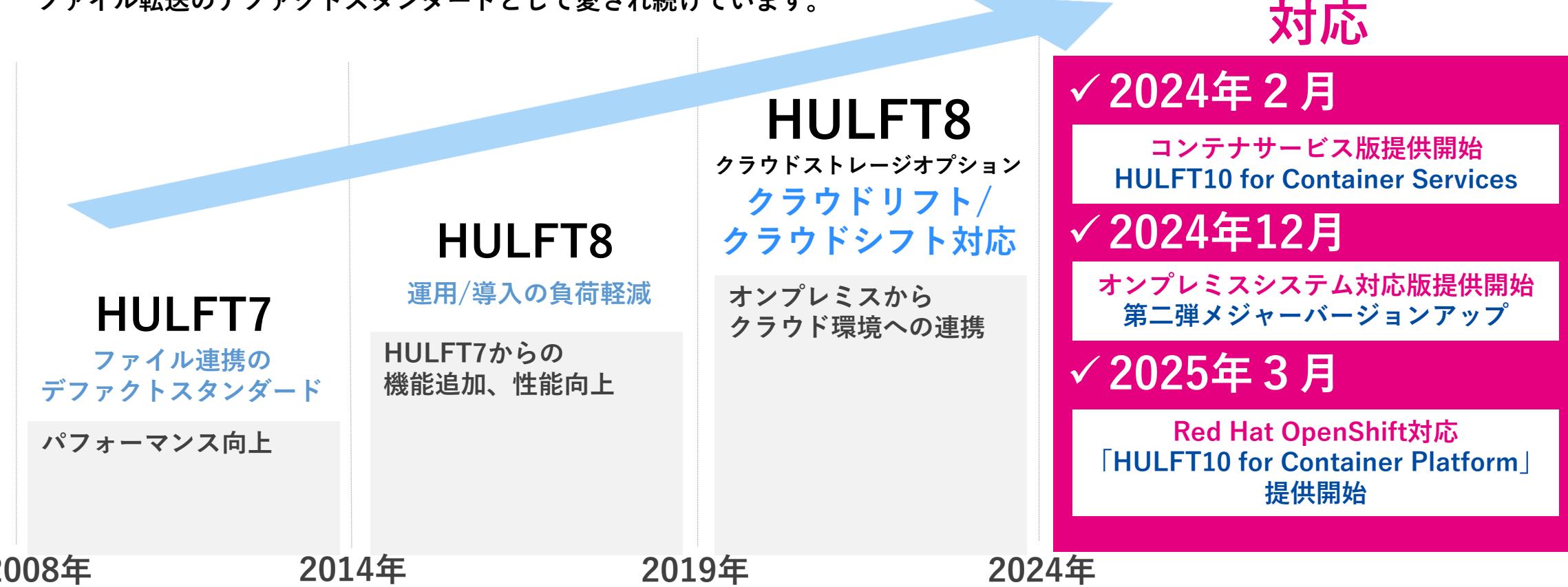


HULFT製品の継続的な進化

HULFTの「つなぐ」は進化を続けます。

HULFTは、1993年のリリース以来、時代の要求に応え続けました。

HULFTリリースから30周年を迎えた現在でも、
ファイル転送のデファクトスタンダードとして愛され続けています。



導入事例

HULFT
SQUARE



フルサト・マルカホールディングス



HULFT
SQUARE



HOUSE OF ROSE



HULFT
SQUARE



DataSpider



NECフィールディング



HULFT
SQUARE



日清食品ホールディングス



メジャー テクノロジー イベントに出展し、
世界各国の人びとにアピール



Salesforce
Dreamforce 2024
San Francisco



DNX Ventures
DNX Day
Silicon Valley



Digitech ASEAN
Thailand 2024
Bangkok

つなぐを実現するエンジニアたち



2年連続受賞
Google Cloud Partner
Top Engineer 2025受賞



2年連続受賞
Findy Team+ Award 2024



5年連続受賞
Microsoft MVP
Azureカテゴリ受賞



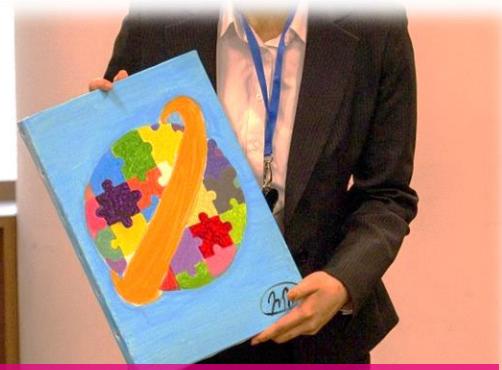
AWS表彰プログラムにて世界的プログラムの AWS Ambassadorsを含む4部門で5名が受賞



Qiita記事数1,000突破、トレンドランキングランクイン



新入社員19名※1 内定式に描いた絵画とともにに入社



テーマ: 「～MISSION × 自分の未来～
自分がAIになったつもりで描く」

採用人数

- 新卒採用 : 19名※1
- 経験者採用 : 40名※2

※1 2025年4月1日入社

※2 2024年4月1日～2025年3月31日入社

より良い未来の実装に向け取組みを推進

働きやすさ・ジェンダーギャップ解消

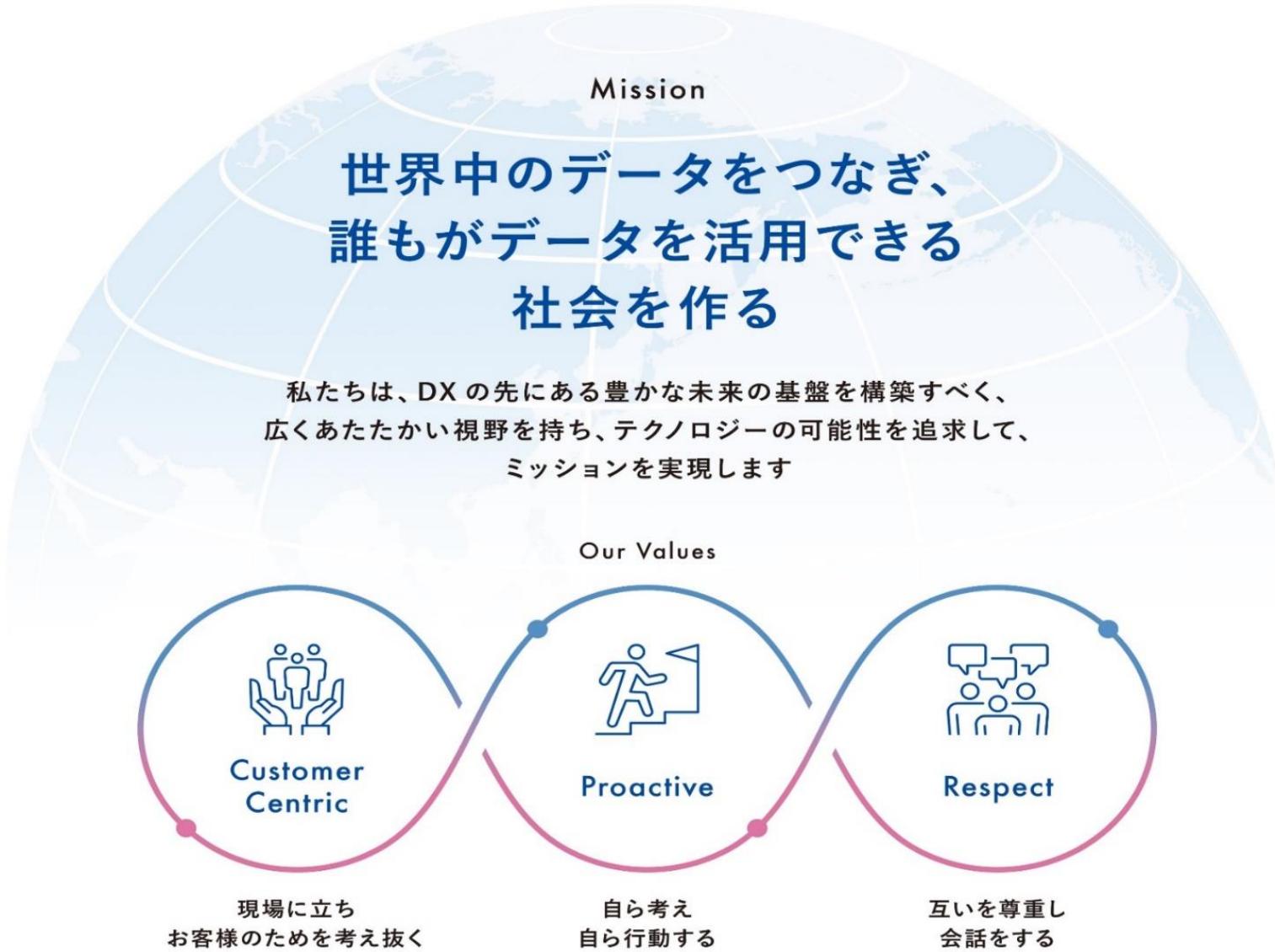


社員の心身の健康とパフォーマンス向上



今後の経営方針

Mission、Our Values (MOV)



「4つのシフト」を継続

事業シフト

- ・全社を挙げたデータ連携ビジネス注力
- ・ブランディング強化

技術シフト

- ・次世代データエンジニア育成
- ・未来を切り開くテクノロジーの探索

事業構造の 変革

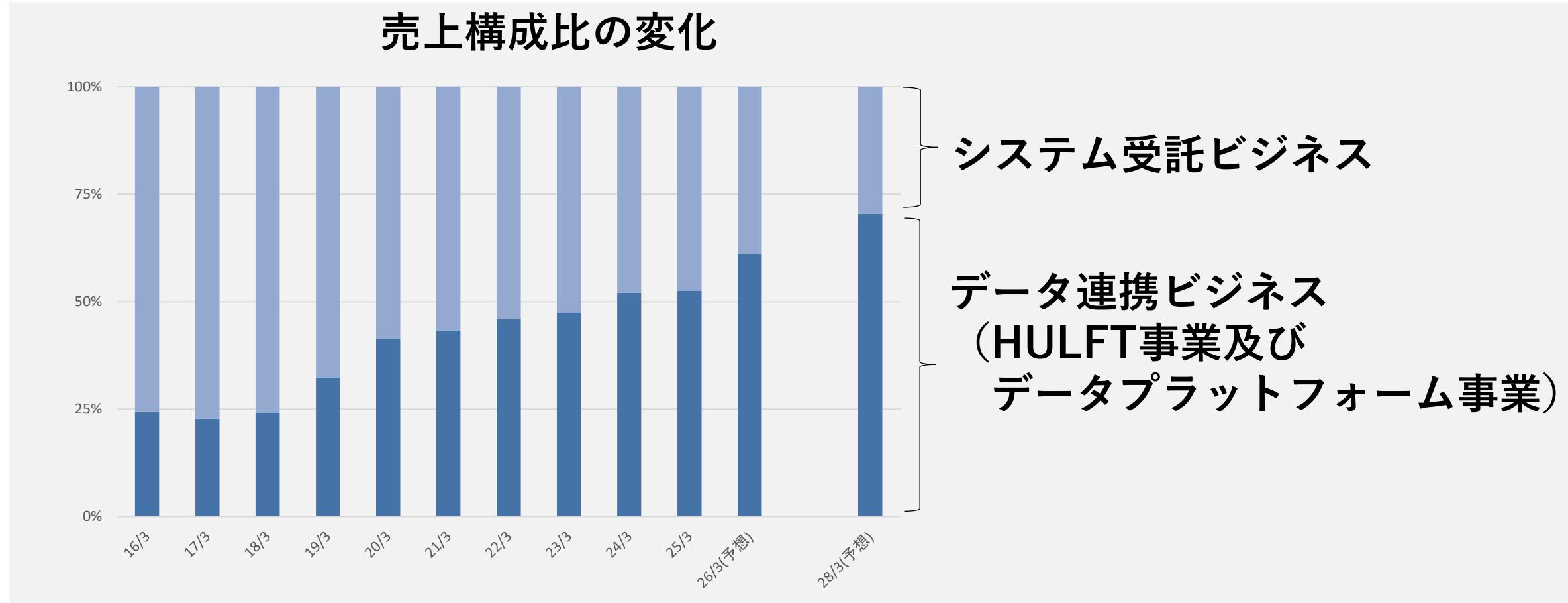
組織シフト

- ・機能型組織への再編と強化
- ・意思決定スピード向上

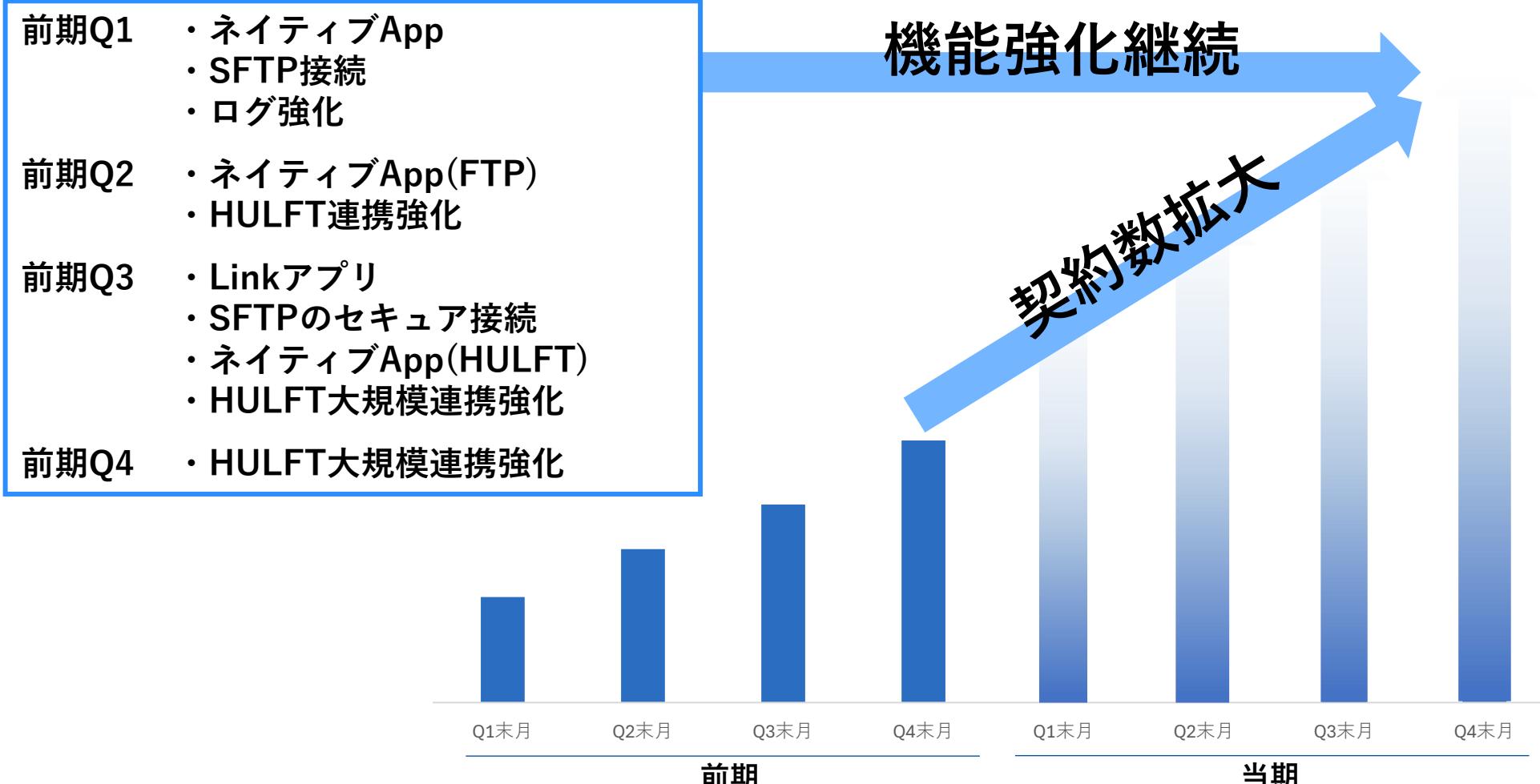
人材シフト

- ・リスクリング
- ・エンジニアリング

「データ連携ビジネス売上比率」を70%まで高める



「HULFT Square」を成長ドライバーに事業シフトを加速

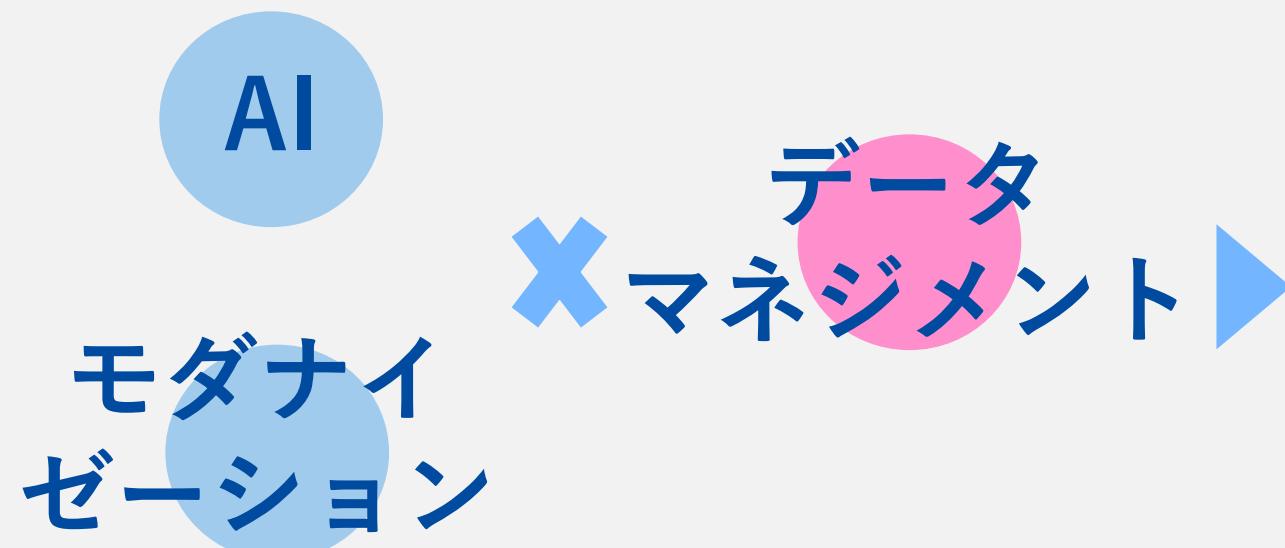


AI・モダナイゼーション×データマネジメント

トレンド

私たちの強み

お客様への提供価値



データマネジメントを備えた
AI基盤を提供し、お客様の
AI活用をクイックに実現

基幹系システムのデータを安全
に取り出し、より実用的な
データ分析を実現

技術力向上と人材ポートフォリオの最適化

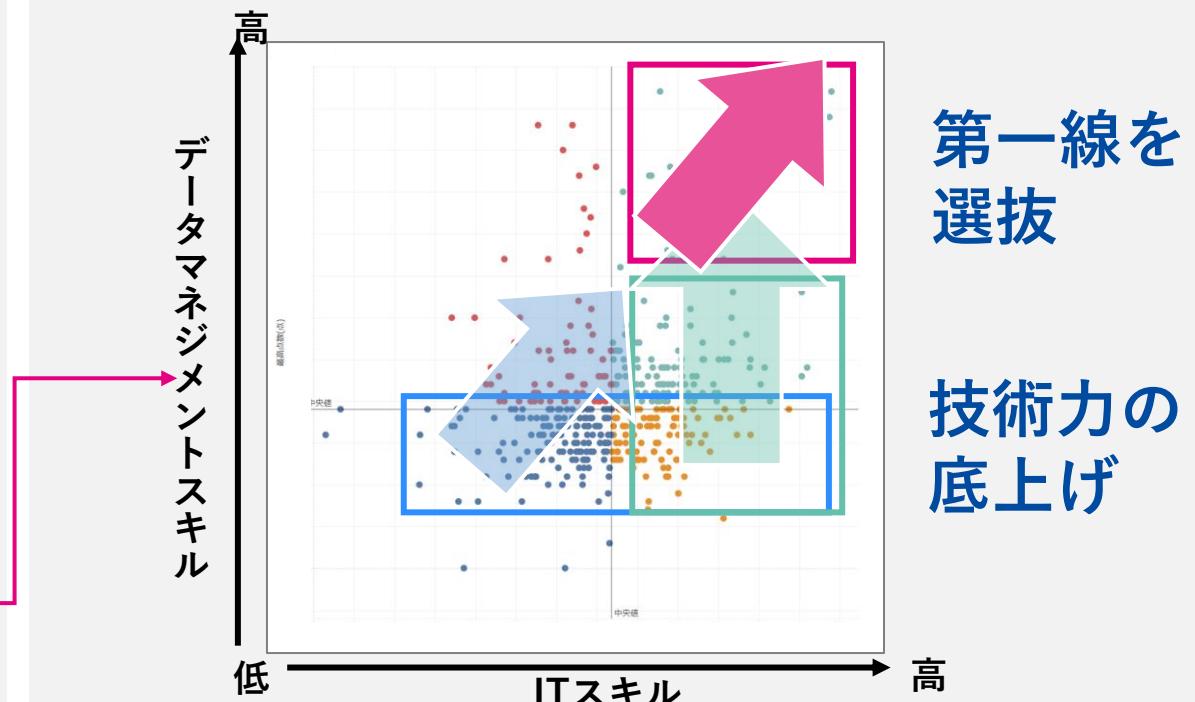
▶ 前期取組み

技術力向上に向けた様々な活動

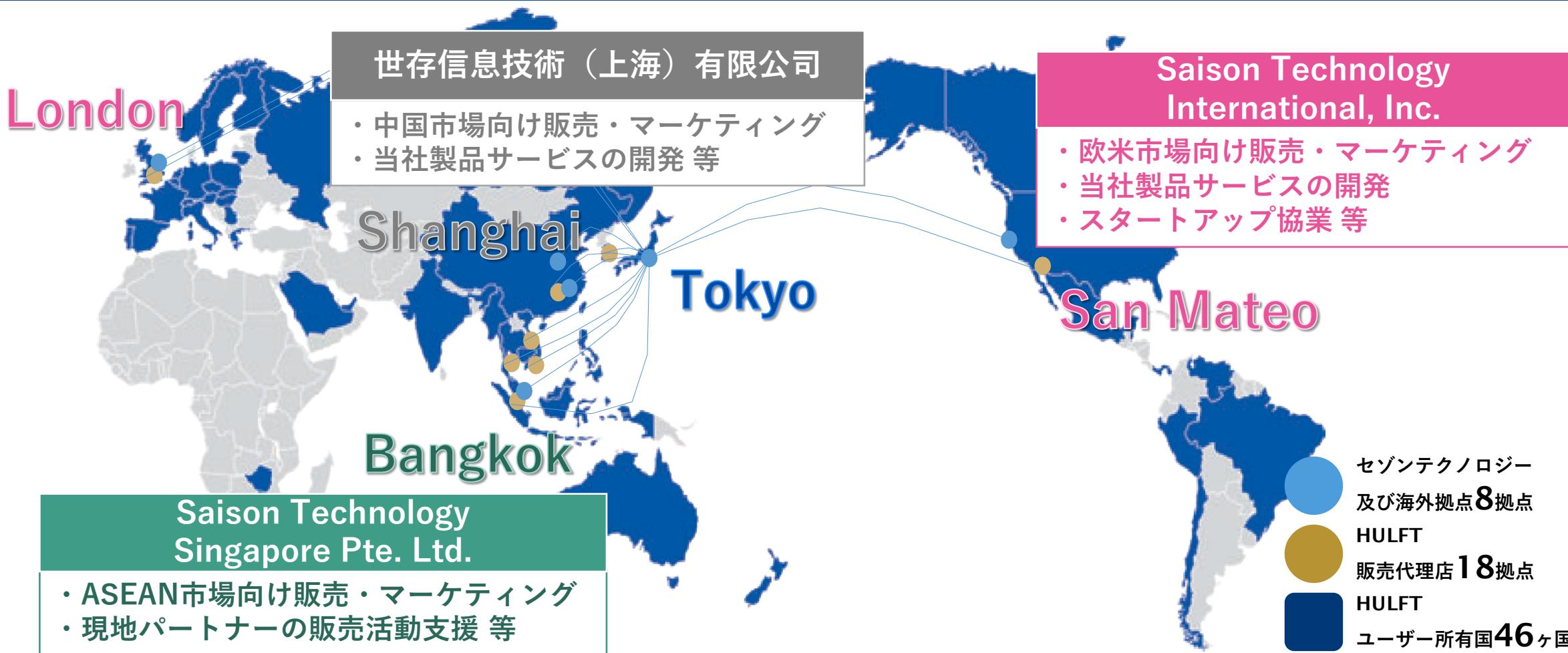
- ✓ **技術研修**
 - ・トップエンジニア育成
 - ・AWSプライベート研修、Azure内製研修
- ✓ **社内横断バーチャル組織活動**
 - ・クラウド推進 (CCoE)
 - ・生成AI活用の加速 (LLM Mavericks)
- ✓ **先端テクノロジー**
 - ・DNX Ventures 第4号米国ファンド出資、
 - ・SalesforceのDreamforce2024出展
- ✓ **エンジニアスキルサーベイ**

▶ 当期方針

技術力の更なる強化と 人材配置最適化・人事評価連動



世界中のデータをつなぐ会社へ



2026年3月期通期業績予想

2026年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2026年3月期 (業績予想)	2025年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
売上高	23,400	24,383	△983	△4.0%
営業利益	2,300	2,141	+158	+7.4%
経常利益	2,260	2,160	+99	+4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,600	1,506	+93	+6.2%

備考

売上高：前期の流通ITサービス事業における一時的な売上増加の影響を受けたこと等により減収見込み
一方で、データ連携ビジネスは更なる拡大に取組む

営業利益：データ連携ビジネスの拡大と生産性の向上等により、増益見込み

※米国による関税強化の影響については、当社グループの対米輸出はもともと微小であるため、直接的な影響はないと見込んでおります。当社のお客様の投資マインドへの悪影響はゼロではありませんが、現時点では業績見通しには織り込んでおりません。

配当方針・配当予想

2026年3月期(予想)

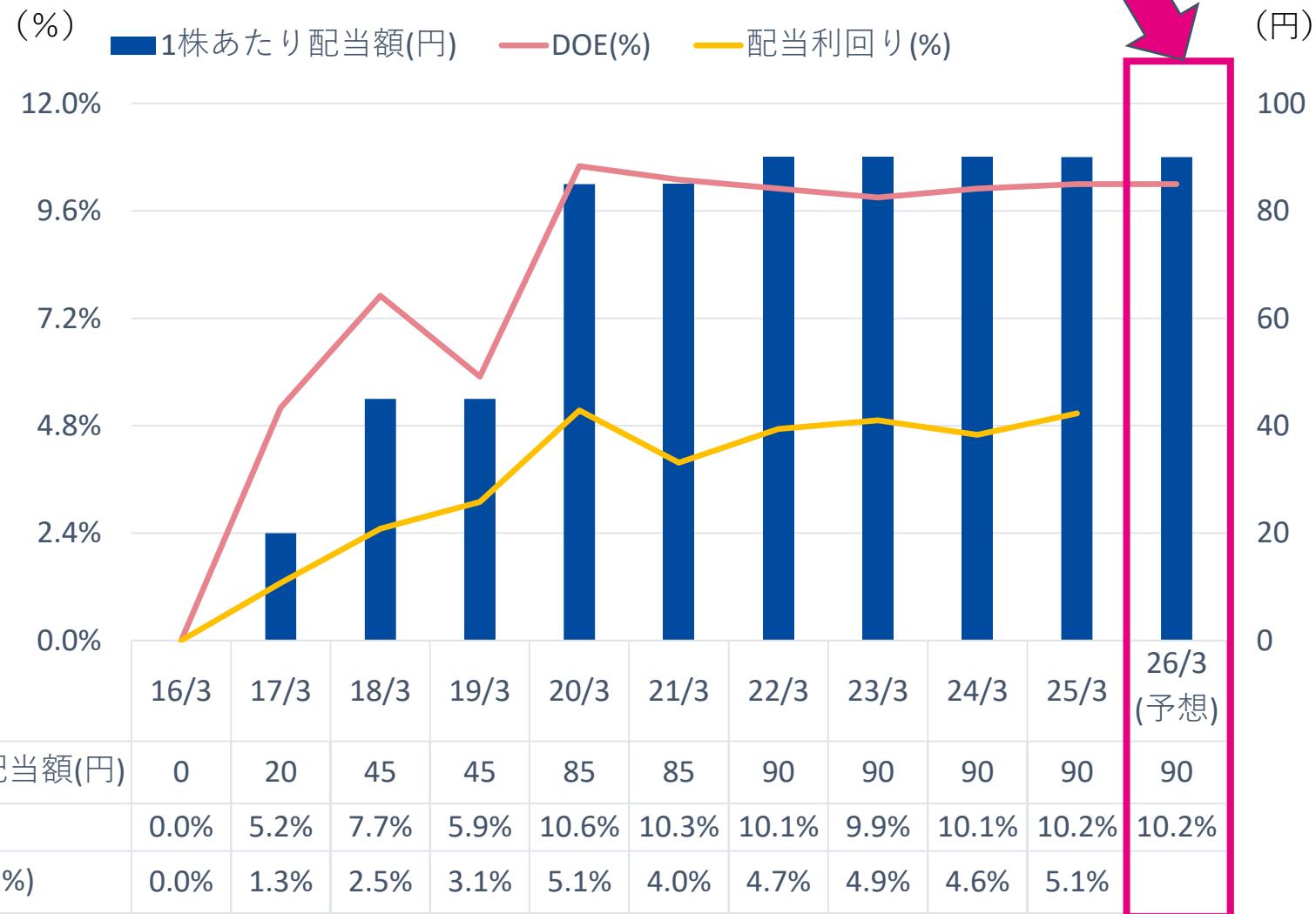
90円/株

中間配当：45円/株

SAISON
TECHNOLOGY

配当方針

- DOE（自己資本配当率）
10%を目安とする
- 自己資本比率50%～75%を
維持し、最適資本構成を目指す
- 通期見通しの約1/2を
中間配当額とする



<お問い合わせ先>

株式会社セゾンテクノロジー

経営管理本部 経営企画部 経営企画課

E-mail ir9640@saison-technology.com

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。

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。

Appendix.

2025年3月期通期 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		2025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	10,896	10,449	4.3%	4,861	4,353	11.7%
データプラットフォーム事業	3,203	2,479	29.2%	1,113	738	50.8%
流通ITサービス事業	2,039	3,281	△37.8%	566	2,257	△74.9%
フィナンシャル ITサービス事業	7,717	8,504	△9.3%	4,301	4,642	△7.3%
合計	23,856	24,715	△3.5%	10,843	11,991	△9.6%

2025年3月期通期 主要顧客別連結売上高

連結 (単位：百万円)	2025年3月期 通期		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	6,935	28.4%	7,207	30.2%	△271	△3.8%
ANAシステムズ(株)	1,981	8.1%	418	1.8%	1,563	373.8%
(株)日立システムズ	1,659	6.8%	1,767	7.4%	△108	△6.1%
(株)アシスト	1,368	5.6%	1,295	5.4%	72	5.6%
(株)大塚商会	946	3.9%	828	3.5%	117	14.2%
(同)西友	816	3.3%	1,534	6.4%	△718	△46.8%
富士通(株)※	792	3.3%	780	3.3%	12	1.6%
主要顧客売上高計	14,501	59.5%	13,833	58.0%	668	4.8%

※富士通クラウドテクノロジーズ（株）含む

用語	詳細
DataSpider Servista	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ノンプログラミング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全・安心に行うファイル転送ミドルウェア
HULFT DataCatalog	企業内で分散管理される様々なデータの概要（メタデータ）を自動収集してカタログ化するツール
HULFT Square	HULFT、DataSpider Servista及びマネージドサービスを組み合わせ、安全・安心なデータ連携・活用を可能にする日本発のiPaaS（Integration Platform as a Service）
HULFT-WebConnect	HULFTをインターネット経由で利用できるサービス

<お問い合わせ先>

株式会社セゾンテクノロジー

経営管理本部 経営企画部 経営企画課

E-mail ir9640@saison-technology.com

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。

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。