連結決算補足説明資料

2023 年 3 月期 第 3 四半期

（2022 年 10 月 1 日～2022 年 12 月 31 日）

2023 年 1 月 27 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・連結営業利益の推移

２．　連結売上高・連結営業利益の事業セグメント別増減

３．　事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業

② データプラットフォーム事業

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

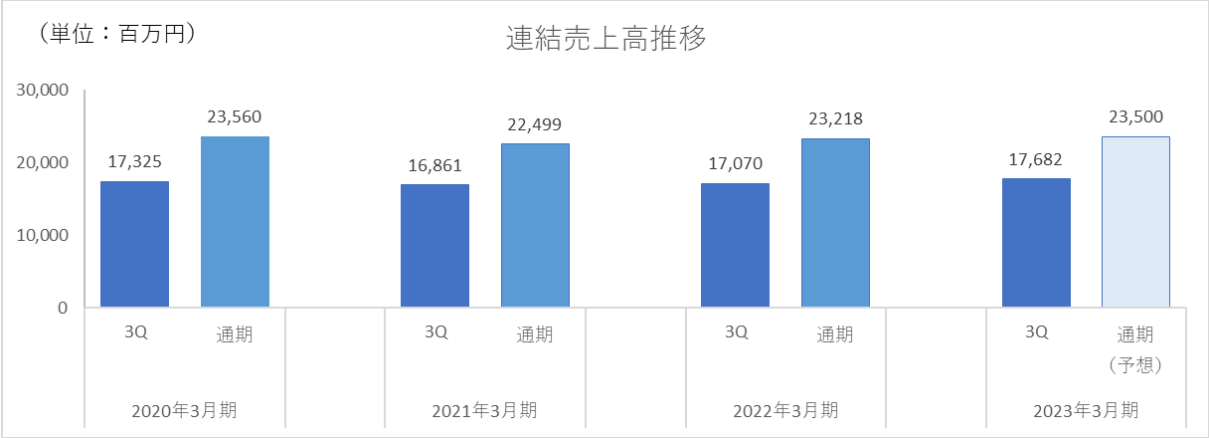
４．　事業セグメント別の売上高ストック・フロー比率

５．　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・連結営業利益の推移

■連結売上高



＜当第３四半期連結累計期間＞

連結売上高は、17,682 百万円（前年同期比 612 百万円増）となりました。通期計画値（23,500 百万円）に対して、進捗率 75.2%となり、堅調に推移しました。

＜2022 年 3 月期（通期）＞

- 事業モデルの転換に伴う既存事業の一部縮小はあった一方、成長の柱に位置付けるリンケージ事業及びＨＵＬＦＴ事業の売上が増加（前年同期比 719 百万円増）

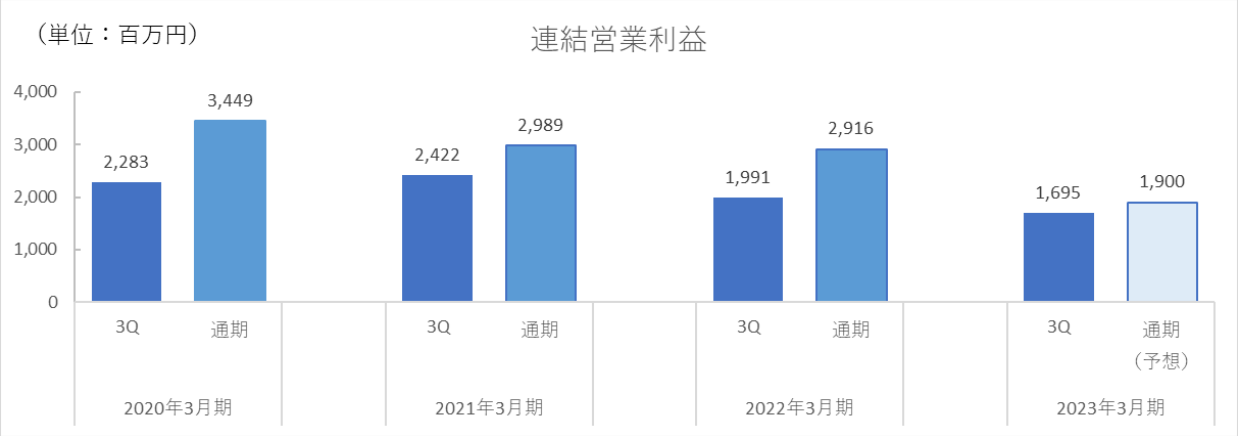
＜2021 年 3 月期（通期）＞

- 成長の柱に位置付けているリンケージサービスが進展。一方、流通ＩＴサービス事業及びフィナンシャルＩＴサービス事業の既存領域におけるシステム開発・運用案件は減少（前年同期比 1,061 百万円減）

＜2020 年 3 月期（通期）＞

- Fintech プラットフォーム事業（現 フィナンシャル IT サービス事業）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）

■連結営業利益



＜当第３四半期連結累計期間＞

連結営業利益は、1,695 百万円（前年同期比 296 百万円減）となりました。通期予想（1,900 百万円）に対しては、進捗率 89.2%となりました。

＜2022 年 3 月期（通期）＞

- 「HULFT Square」の研究開発費等が増加（前年同期比 72 百万円減）
- 2016 年 3 月期末から事業の選択と集中、業務プロセスの刷新・最適化に取組んできたことにより生産性が向上し、１人当たり売上高は 32.9 百万円（2016 年 3 月期比 35.2%増）、１人当たり売上総利益は 14.2 百万円（同 109.4%増）に成長しております。

＜2021 年 3 月期（通期）＞

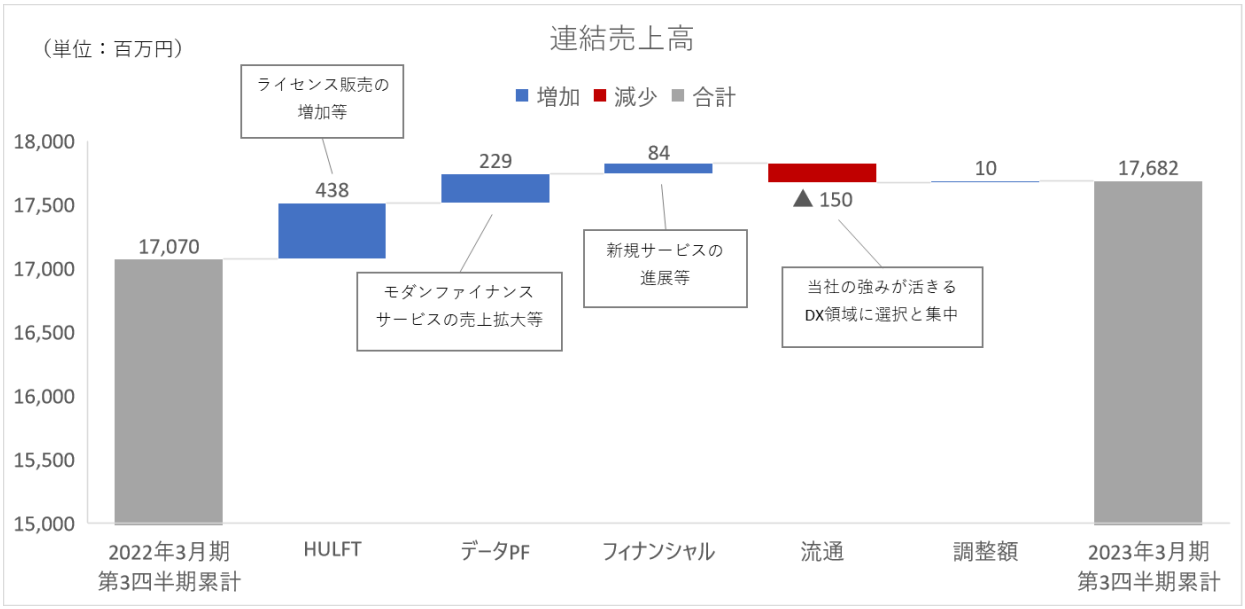
- リモートワークの拡大、イベント・商談のオンライン化等による生産性向上の取組みが奏功したものの、「HULFT Square」に関わる研究開発費が増加（前年同期比 460 百万円減）
- 2016 年 3 月期末から事業の選択と集中、業務プロセスの刷新・最適化に取組んできたことにより生産性が向上し、１人当たり売上高は 31.4 百万円（2016 年 3 月期比 29.1%増）、１人当たり売上総利益は 13.3 百万円（同 96.3%増）に成長

＜2020 年 3 月期（通期）＞

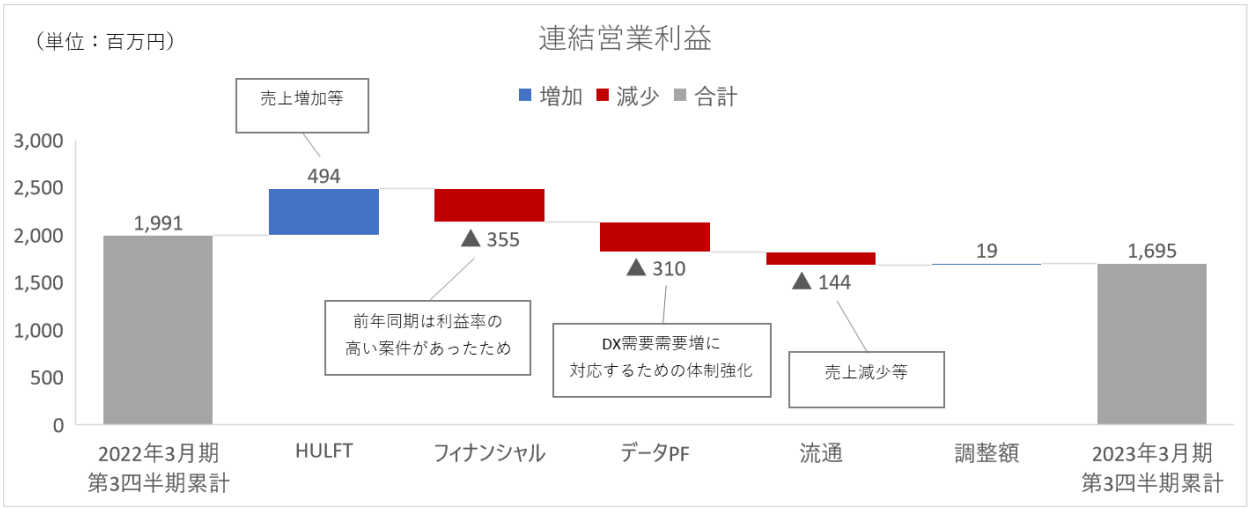
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比 1,116 百万円増）
- 流通 IT サービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比 262 百万円増）
- HULFT 事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比 798 百万円増）

2． 連結売上高・連結営業利益の事業セグメント別増減

■連結売上高



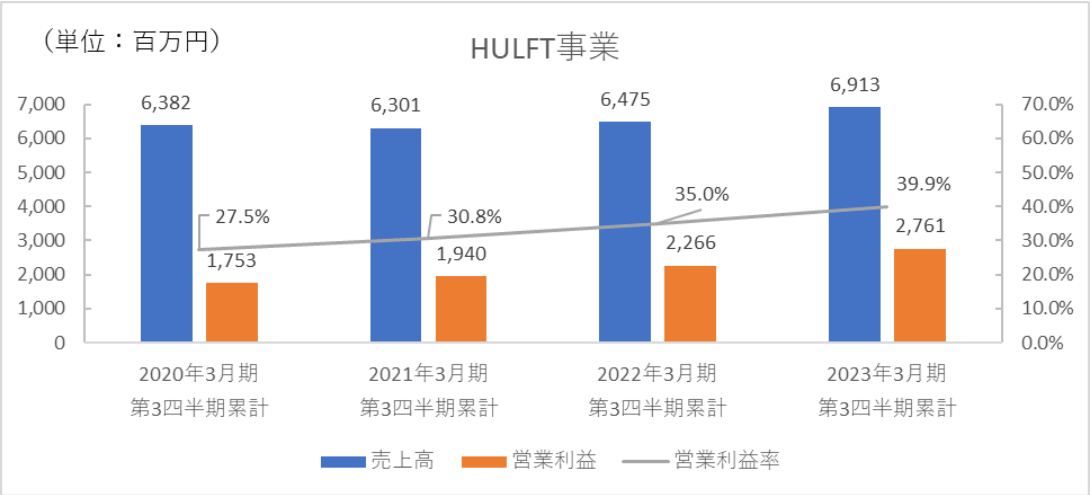
■連結営業利益



※連結営業利益における調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。
全社費用は、報告セグメントに帰属しない「HULFT Square」に係る研究開発費等であります。
※セグメント名称は略称で表記しており、正式名称は以下のとおりです。
HULFT：HULFT 事業
データ PF：データプラットフォーム事業
流通：流通 IT サービス事業
フィナンシャル：フィナンシャル IT サービス事業

3．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＞

- 堅調な DX 関連システム需要を受けて、主要プロダクトである「ＨＵＬＦＴ」「DataSpider」「HULFT DataCatalog」のライセンス販売、サブスクリプションサービス及びサポートサービス更新が順調に推移したこと等により売上高増加（前年同期比 438 百万円増）
- 売上高の増加等により営業利益増加（前年同期比 494 百万円増）

＜2022 年３月期第３四半期累計期間＞

- 「ＨＵＬＦＴ」「DataSpider」のサポートサービスの更新が順調に推移したこと等により売上高増加（前年同期比 174 百万円増）
- お客様への提案モデルの具体化等、営業活動の改善による生産性向上に伴う販売費及び一般管理費の減少等により営業利益増加（前年同期比 326 百万円増）

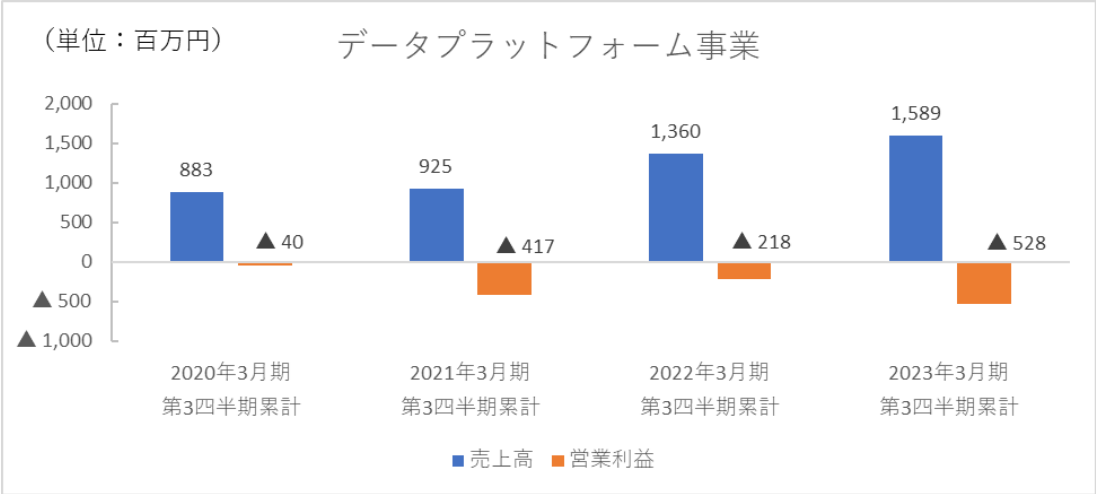
＜2021 年３月期第３四半期累計期間＞

- サーバ向け基本ソフトウェア等の終了に伴う一過性のリプレース需要が一段落した影響を受けつつも、DataSpider 製品群が進展したことで減収の落ち込みを抑えたことにより売上高減少（前年同期比 81 百万円減）
- 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営業利益増加（前年同期比 187 百万円増）

＜2020 年３月期第３四半期累計期間＞

- 「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 705 百万円増）

② **データプラットフォーム事業**



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。また、2023 年 3 月期から「リンケージ事業」を「データプラットフォーム事業」に名称変更しております。

＜当第 3 四半期連結累計期間（データプラットフォーム事業）＞

- モダンファイナンスサービス及びデータ連携基盤構築サービスの売上拡大等により売上高増加（前年同期比 229 百万円増）
- 今後の DX 案件需要増に対応する体制強化に伴う原価の増加等により 528 百万円の営業損失（前年同期は 218 百万円の営業損失）

＜2022 年 3 月期第 3 四半期累計期間（リンケージ事業）＞

- モダンマネジメントサービス及びデータ連携基盤構築サービスの取引規模拡大、財務経理部門のデジタル化を支援するモダンファイナンスサービスで新規お客様獲得が進展したこと等により売上高増加（前年同期比 435 百万円増）
- 上記サービスの拡大に伴う 1 人当たり売上高及び 1 人当たり売上総利益の改善による収益性向上に伴い、営業損失は 218 百万円（前年同期は 417 百万円の営業損失）まで改善

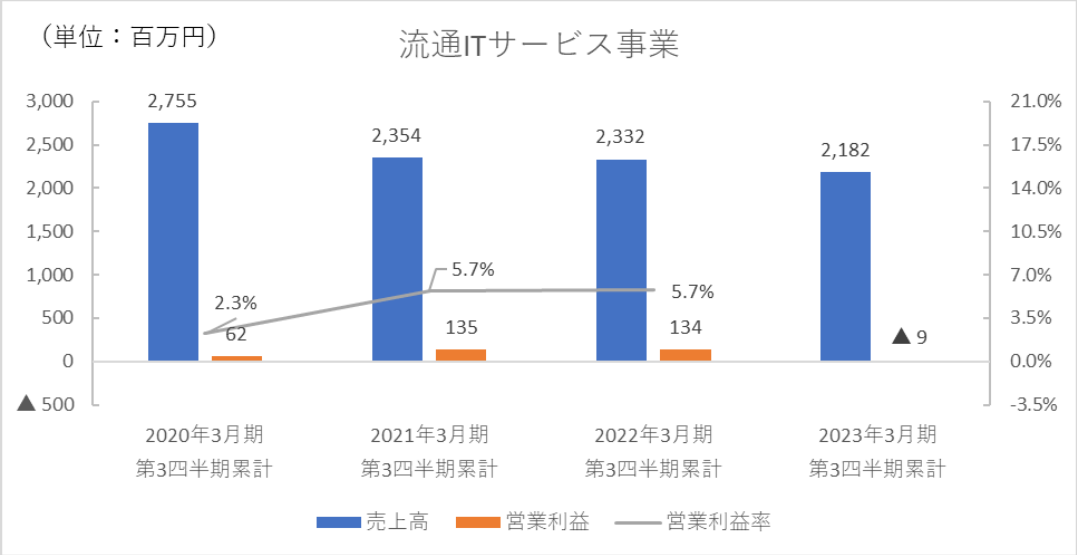
＜2021 年 3 月期第 3 四半期累計期間（リンケージ事業）＞

- 既存のお客様に対するモダンマネジメントサービスが増加により売上高増加（前年同期比 42 百万円増）
- リンケージサービス拡大を目指し、人員増加等に伴うコストが増加したことにより 417 百万円の営業損失（前年同期は 40 百万円の営業損失）

＜2020 年 3 月期第 3 四半期累計期間（リンケージ事業）＞

- 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、人員増加等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



※2021 年 3 月期から流通 IT サービス事業はリンケージビジネスを分離独立しています。2020 年 3 月期以降は、リンケ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＞

- 当社の強みが活きる DX 領域への選択と集中を図ったこと等により売上高減少（前年同期比 150 百万円減）
- 売上高の減少に伴い 9 百万円の営業損失（前年同期は 134 百万円の営業利益）

＜2022 年 3 月期第 3 四半期累計期間＞

- 既存領域に係るシステム開発の減少等に伴い売上高減少（前年同期比 22 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 1 百万円減）

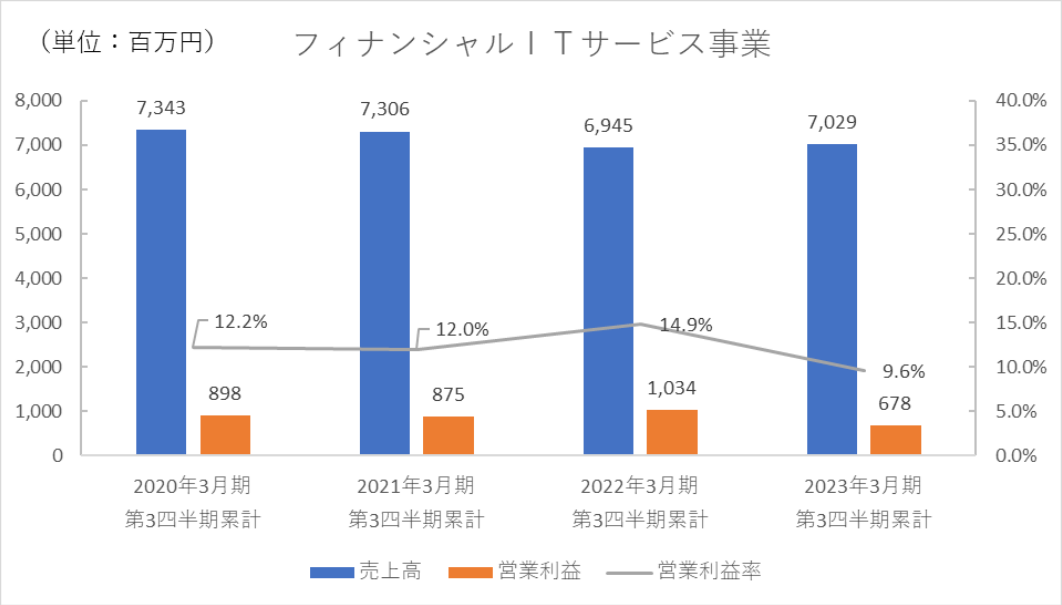
＜2021 年 3 月期第 3 四半期累計期間＞

- お客様の業務改善に向けたデジタル化支援等が進展したものの、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 401 百万円減）
- 前第 3 四半期連結累計期間におけるような受注損失処理がなかったこともあり、営業利益減少（前年同期比 73 百万円減）

＜2020 年 3 月期第 3 四半期累計期間＞

- 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）

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（フィナンシャル IT サービス事業）＞

- 新規サービス提供が進展したこと等により売上高増加（前年同期比 84 百万円増）
- 前年同期に利益率の高い案件があったことから対前年では営業利益減少（前年同期比 355 百万円減）

＜2022 年 3 月期第 3 四半期累計期間（フィナンシャル IT サービス事業）＞

- パブリッククラウド上の環境構築等、新規サービス提供が進展した一方、既存領域に係る売上の減少等に伴い売上高減少（前年同期比 361 百万円減）
- 一部利益率の高い案件の前倒しや業務改善による売上総利益の向上に伴い、営業利益増加（前年同期比 159 百万円増）

＜2021 年 3 月期第 3 四半期累計期間（フィナンシャル IT サービス事業）＞

- パブリッククラウド化へのインフラ環境構築等の新規サービス提供が進展したものの、既存領域におけるシステム運用案件が減少したこと等により売上高減少（前年同期比 37 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 23 百万円減）

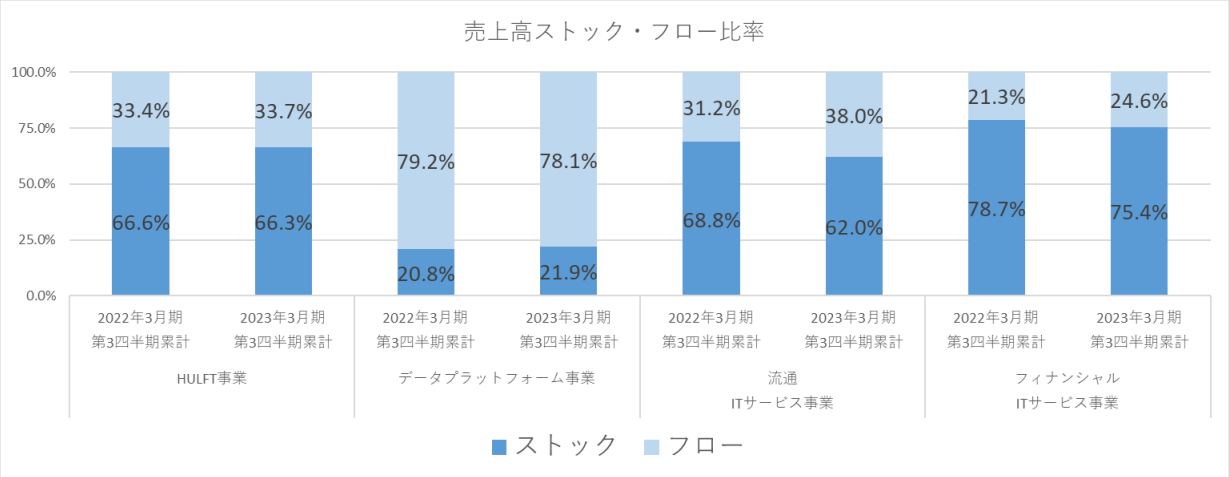
＜2020 年 3 月期第 3 四半期累計期間（Fintech プラットフォーム事業）＞

- 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 1,240 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）

４．　事業セグメント別の売上高ストック・フロー比率

当社は、2021 年３月期から、ＨＵＬＦＴ製品及びクラウド技術を活用しファイル連携やデータ連携サービスをクラウド上で提供する次世代クラウド型データ連携プラットフォーム「HULFT Square」の開発に取り組んでおります。今後はサービス提供を中心としたストック型ビジネスの拡大を目指しております。

以下は、セグメント別売上高ストック・フロー比率を当連結会計年度と前年同期で比較したデータです。



※ストックは継続取引（HULFT 等ライセンスのサポートサービス、サブスクリプション型サービス、システム保守運用等）、フローはスポット取引（ライセンス販売、システム開発等）

５．トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2022 年 10 月 1 日～2022 年 12 月 31 日）

場所にとらわれない柔軟な働き方を可能にする「遠隔地勤務制度」を導入

⇒当社は、社員がオフィスから離れた地域に居住し、原則出勤をせずに働くことを可能にする「遠隔地勤務制度」を導入いたしました。ビジネスモデルが DX にシフトするなか、「通勤圏内」という従来の制約を取り払い、場所にとらわれず柔軟に働き続けられる環境を提供し、全国からデジタル人材を確保することを目指します。

「HULFT Master Entry Service」終了のお知らせ

⇒「HULFT Master Entry Service」を 2023 年 3 月 31 日付で終了することを決定いたしました。

カスタマーサクセスセンターが「2022 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

⇒カスタマーサクセスにおける顧客とのデータを起点とした CRM 向上活動が高く評価され、一般社団法人 CRM 協議会が主催する「2022 CRM ベストプラクティス賞」（継続賞）を受賞いたしました。

この度の受賞について、CRM 協議会が発表したコメントは下記のとおりです。

◆受賞理由

DDP（データドリブンプラットフォーム）活用顧客サービス向上モデル

カスタマーサービスセンターから“お客様の成功への貢献”を掲げカスタマーサクセスセンターへ進化を遂げている好事例。従前より高度なお客様データの分析を展開していたが、更にきめ細かで適切な顧客サービスを実現するための DDP を構築。これにより、すべての顧客接点で企業レベルではなく個人レベルのニーズ把握やサービス提供タイミングの精度向上を実現しサービス向上に寄与している。その結果、顧客満足度が向上し、製品利用継続率を引き上げている賞賛すべき事例である。

「HULFT DAYS（ハルフトデイズ）2022」開催（本イベントは終了しております）

⇒2022 年 11 月 8 日（火）から 10 日（木）の 3 日間、オンサイトおよびオンラインにおいて、年次イベント「HULFT DAYS（ハルフトデイズ）2022」の開催いたしました。今年のテーマは、「DX のバラバラを、スルスルに。」です。DX のボトルネックとなる、バラバラになりがちな業務で利用するデータをスルスルとつなぎ、経営判断につながるデータ利活用を推進し、業務全体の変革に役立つセッションを多数用意いたしました。

サステナビリティの取組み「ドネーションウォーク 第 2 弾」
上半期目標の 2 億 4,000 万歩を達成し、子供達への食糧支援を実施

⇒2022 年 4 月より社会貢献と社員の歩行習慣の改善を連動させたプロジェクト「ドネーションウォーク第 2 弾」を開始し、上半期（2022 年 4 月 1 日～9 月 30 日）の目標である 2 億 4,000 万歩を達成いたしました。

今回の上半期の目標達成により、以下を支援いたしました。

1. 「認定 NPO 法人フリースペースたまりば」が子供食堂等を運営する「コミュニティスペースえんくる」（神奈川県川崎市）へお米 800 膳分を寄附
2. フードセキュリティの向上を目指して活動する「セカンドハーベスト・ジャパン」へお米 800 膳分を寄附
3. 「認定特定非営利活動法人 CLOUDY」を通じてアフリカ ガーナの子供達 250 人分の 1 ヵ月分の給食を支援
4. 「公益社団法人アジア協会アジア友の会」のカンボジアへ井戸を贈る活動に協賛

「第 6 回日経スマートワーク経営調査」で 3.5 星に認定されました

⇒働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第 6 回日経スマートワーク経営調査」において、3.5 星に認定されました。

当社は、組織風土改革の一環として「自律自走を推進する人事プログラム」と「時間や場所に縛られない多様で柔軟な働き方」への刷新を続けてきました。また、新しい働き方を支える取組みとして「DX を活用した業務効率化」にいち早く取り組むことにより、リモートワーク勤務やフルフレックスタイム、遠隔地勤務制度の活用等、柔軟に働き方を選択できる環境を実現してきました。今後も多様で柔軟な働き方の推進を図るとともに、時代のニーズを的確に捉えたイノベーションで社会に貢献し、信頼される企業として持続的な成長を目指してまいります。

「HULFT Multi Connect Service」閉域回線オプションを提供開始

⇒これから終了を迎える ISDN サービスを代替する「HULFT Multi Connect Service」と、株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズが提供する「Master's ONE CloudWAN」を接続し、「HULFT Multi Connect Service」の閉域回線オプション「HULFT Multi Connect Service 接続専用ルータ for Master's ONE CloudWAN」の提供を開始いたしました。

「一般社団法人金融データ活用推進協会」に入会

⇒当社は「一般社団法人金融データ活用推進協会」に入会いたしました。当社は同協会に入会し、委員会の一つである企画出版委員会において、当社製品である「HULFT」及び「DataSpider」を利用したデータ活用例、データ連携に関する課題解決、事例等についての情報発信を行うとともに、金融機関をまたいだデータ活用等に関する議論に貢献してまいります。また、DX 人材の育成やデータ連携基盤構築といった内容についても、積極的に参加企業と交流を図ります。

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」の更新

⇒当社は、東京証券取引所の市場区分の変更にあたり、移行先であるスタンダード市場の上場維持基準のうち、流通株式比率を充たしていなかったことから、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を 2021 年 12 月 15 日に開示した上で、同市場に移行しております。2022 年 9 月 30 日時点においても、流通株式比率は上場維持基準の充足に至っていないことから、2022 年 12 月 15 日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を更新しております。本計画に従い、引き続き上場維持基準適合に向けた取組みを進めてまいります。

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