

連結決算補足説明資料

2022年3月期 第2四半期

(2021年7月1日～2021年9月30日)

2021年10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 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
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2四半期連結累計期間>

当第2四半期連結累計期間におきましては、2022年度第1四半期(予定)の「HULFT Square」サービスリリースに向けて、引き続き「HULFT Square」の開発にリソースを集中させ、受託開発型からサービス提供型への事業モデルの転換に努めております。

連結売上高は、フィナンシャルITサービス事業の既存領域における売上は減少いたしました。成長の柱に位置付けているリンケージサービスのお客様数・取引規模が拡大したことにより、11,231百万円(前年同期比62百万円増)となりました。通期予想(23,000百万円)に対しては、進捗率48.8%となりました。

<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)

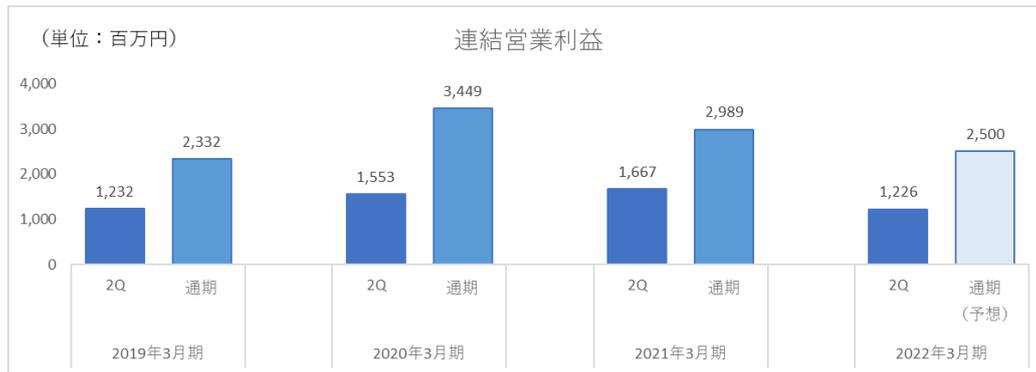
<2020年3月期(通期)>

- 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)

<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)

■連結営業利益



<当第2四半期連結累計期間>

連結営業利益は、「HULFT Square」等の研究開発費等が増加したこと等により、1,226百万円（前年同期比（440百万円減）となりました。通期予想（2,500百万円）に対しては、進捗率49.1%となりました。

<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）

<2020年3月期（通期）>

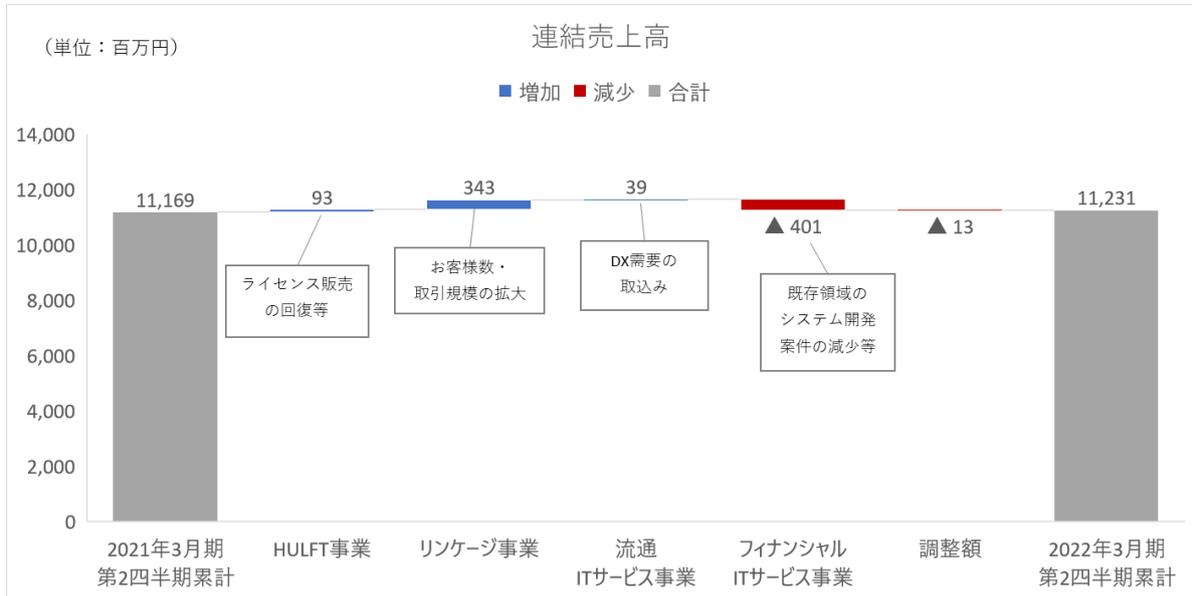
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比1,116百万円増）
- 流通ITサービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比262百万円増）
- HULFT事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比798百万円増）

<2019年3月期（通期）>

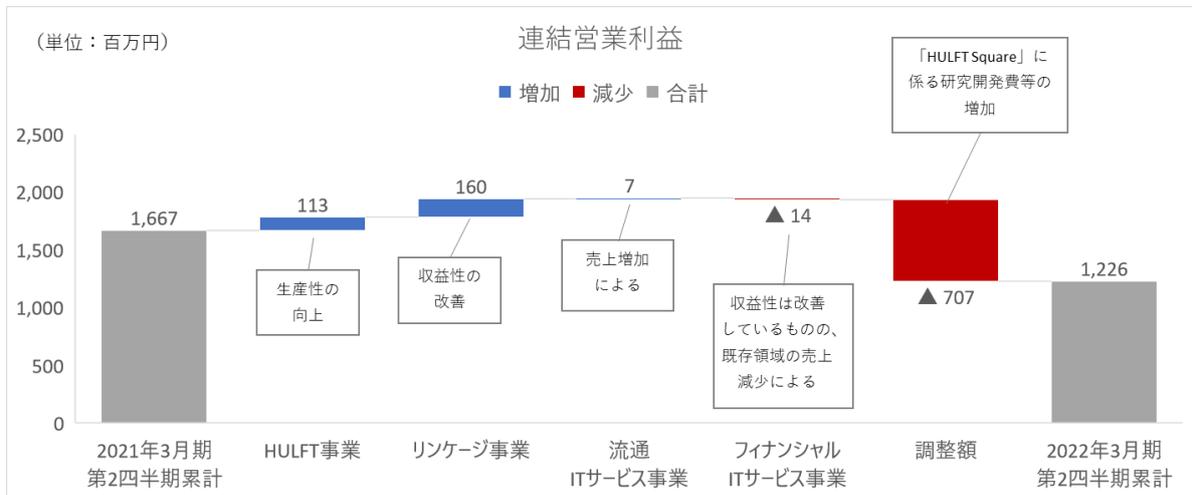
- 売上高同様、前連結会計年度に大型システム開発案件が完了したことによる利益減少したものの計画値は達成
- HULFT事業においてライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調であったことに伴い利益増加（前年同期比426百万円増）

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



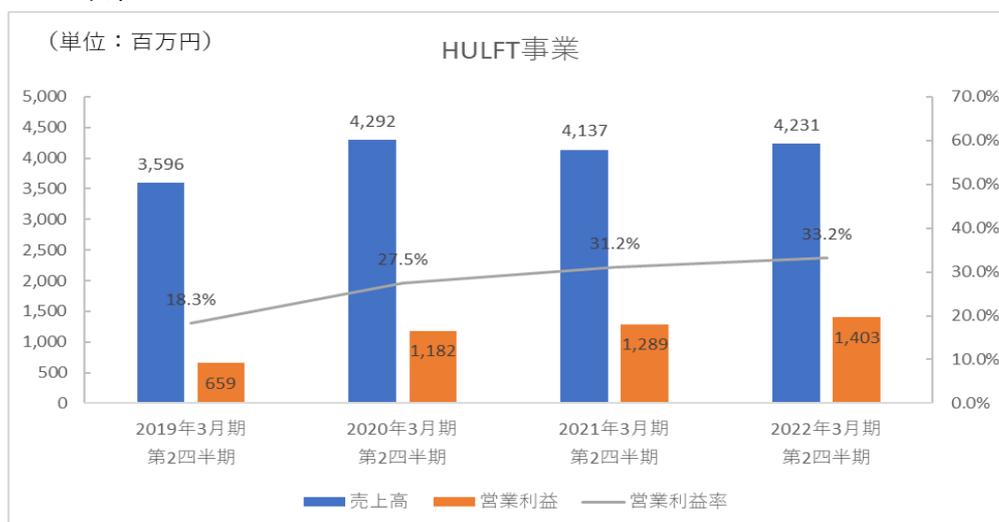
■連結営業利益



※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「HULF Square」に係る研究開発費等であります。

3. 事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業



<当第2四半期連結累計期間>

- 「HULFT」「DataSpider」のライセンス販売が回復したこと及び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 93 百万円増）
- 生産性の向上により営業利益増加（前年同期比 113 百万円増）

<2021年3月期第2四半期累計期間>

- 「HULFT」「DataSpider」等の保守・サービス販売が増加したもののリプレース需要の停滞等により売上高減少（前年同期比 154 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 106 百万円増）

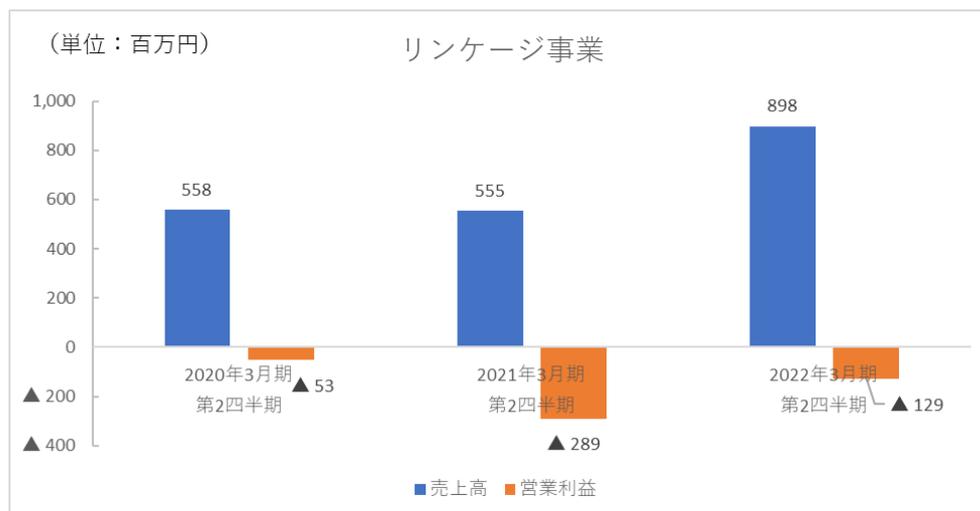
<2020年3月期第2四半期累計期間>

- 「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 696 百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比 522 百万円増）

<2019年3月期第2四半期累計期間>

- 「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やや減少（前年同期比 21 百万円減）
- さらなる事業拡大を図るため、製品開発体制の再構築、グローバル展開強化、次世代戦略製品の研究開発及び人材育成等へ事業投資を積極的に実施したことによる利益減少（前年同期比 19 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。

2020年3月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。

<当第2四半期連結累計期間>

- 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 343 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 129 百万円の営業損失（前年同期は 289 百万円の営業損失）

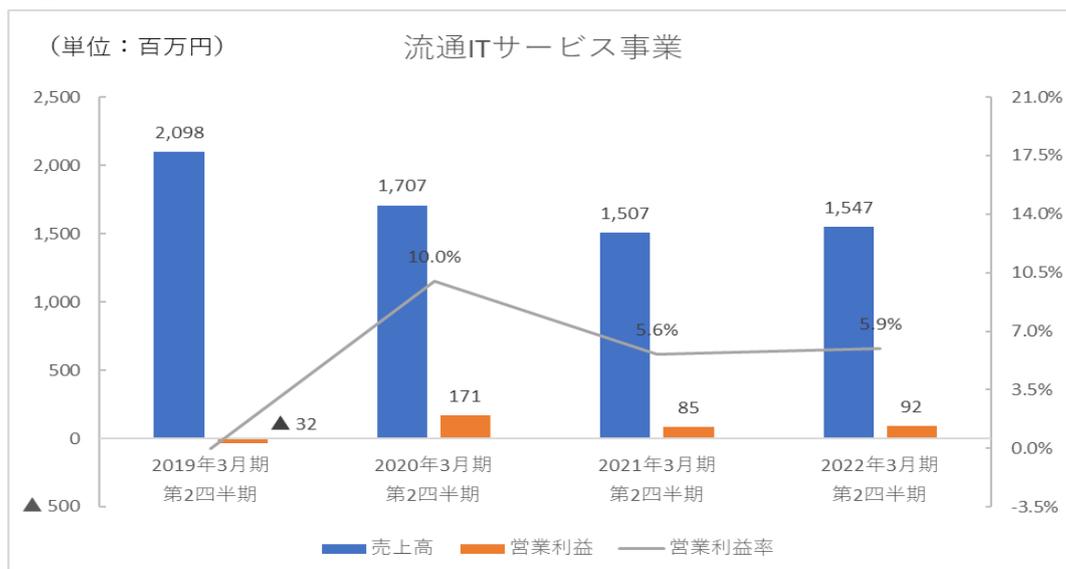
<2021年3月期第2四半期累計期間>

- データ連携基盤構築サービスが増加したものの、新型コロナウイルス感染症の影響もあり新規顧客数の獲得が想定していたほどには進展せず、ほぼ横ばいで推移（前年同期比 2 百万円減）
- 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 289 百万円の営業損失（前年同期は 53 百万円の営業損失）

<2020年3月期第2四半期累計期間>

- 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クージビジネスを分離独立しています。2020年3月期以降は、リンクージビジネスを分離させた調整後の数値です。

<当第2四半期連結累計期間>

- 一部のお客様において新型コロナウイルス感染症拡大によるIT投資抑制等の影響はありましたが、一方で積極的にDXを進めるお客様もあり、売上高増加（前年同期比39百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比7百万円増）

<2021年3月期第2四半期累計期間（流通ITサービス事業）>

- 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199百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比86百万円減）

<2020年3月期第2四半期累計期間（流通ITサービス事業）>

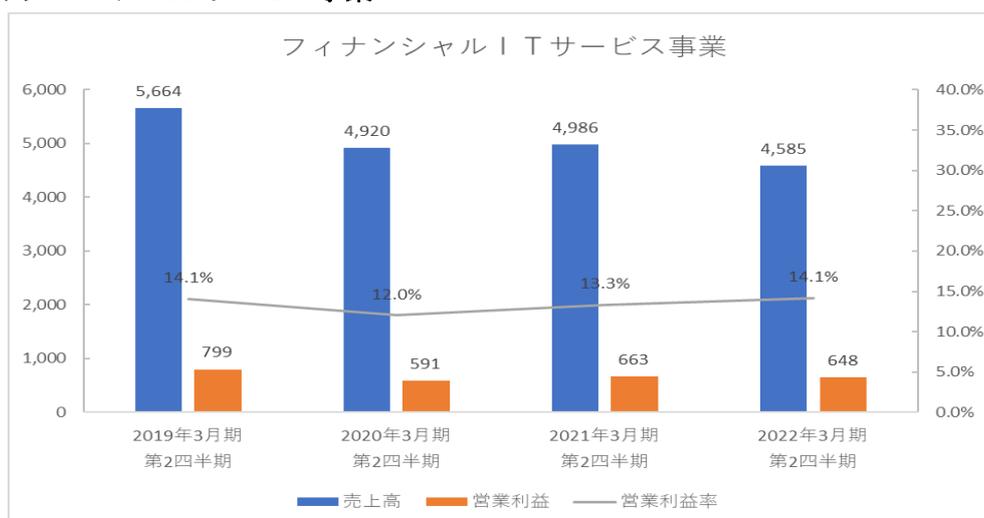
- 事業モデル転換が進み既存領域の案件が減少したことによる売上高減少（前年同期比390百万円減）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が向上（前年同期比203百万円増）

<2019年3月期第2四半期累計期間（流通ITサービス事業）>

- システム開発中心からサービス提供中心へ事業モデル変革を目指し、システム開発案件を当社の強みを活かせる案件へ限定したことによる売上高減少（前年同期比68百万円減）

(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。

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2四半期連結累計期間>

- 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、既存領域におけるシステム開発案件の減少等に伴い売上高減少（前年同期比 401 百万円減）
- 生産性の向上により収益性は改善しているものの、既存領域における案件の減少等により売上高が減少したことにより営業利益減少（前年同期比 14 百万円減）

<2021年3月期第2四半期累計期間（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ことにより売上高増加（前年同期比 66 百万円増）
- 当連結会計年度において取り組んでいる事業推進体制の最適化による効率的な事業運営効果が出始めたことにより営業利益増加（前年同期比 71 百万円増）

<2020年3月期第2四半期累計期間（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減少（前年同期比 744 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 208 百万円減）

<2019年3月期第2四半期累計期間（Fintech プラットフォーム事業）>

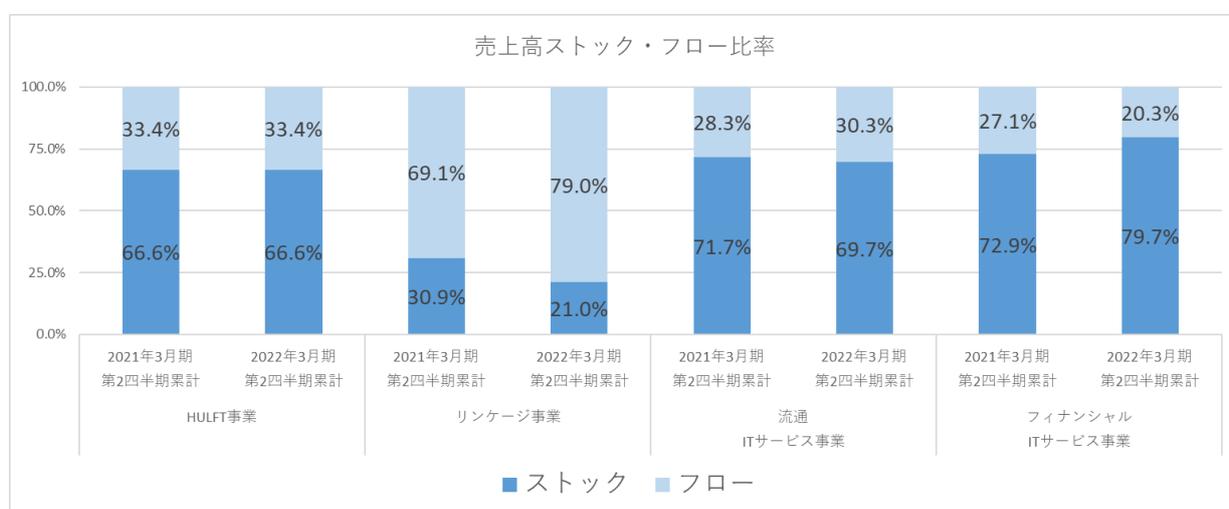
- 大型システム開発が完了したこと等により売上減少（前年同期比 2,340 百万円減）
- 大型システム開発に伴う売上減少及び一時的な高利益率状態の解消により営業利益減少（前年同期比 1,090 百万円減）

（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。

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、ビジョン『「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～』のもと、2024年のありたい姿として「データエンジニアリングカンパニー」を掲げております。データエンジニアリングカンパニーを表す一つの形として、提供するサービスは全て「as a Service」化を目指しており、その実現に向けて、現在研究開発を進めている「HULFT Square」等のサービス提供を中心としたストック型ビジネスの拡大に取り組んでおります。

以下は、セグメント別売上高ストック・フロー比率を当第2四半期連結累計期間と前年同期で比較したデータです。



トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2021年7月1日～2021年9月30日）

新型コロナウイルスワクチンの職域接種の実施

⇒当社は、職域接種を通じて安心・安全な職場環境づくりを進めるとともに、新型コロナウイルス感染症の収束にむけて引き続き感染拡大防止対策の徹底を図ってまいります。



データ連携ソリューション「DataSpider Servista」が、8年連続「総合満足度1位」を獲得

⇒デジタル技術で企業変革を促すDX（デジタル・トランスフォーメーション）を推進する動きがますます加速しており、ビッグデータ、IoT、AI、RPAといったデジタル技術が進展する中、「DataSpider Servista」が8年連続「総合満足度1位」を獲得。

※2021年7月 日経BPコンサルティング調べ

バッファローとセゾン情報システムズがNASデータの利活用を促すプラットフォームの共同開発を発表

⇒バッファローの法人向けNASに、セゾン情報システムズのIoTデータ連携ソリューションを組み合わせるにより、中小から大企業まで多くのお客様市場をターゲットとする新たなビジネスモデルをご提案いたします。安全安心な社会基盤としてのインフラの構築を目的としております。

（開示事項の経過）新サービス「HULFT Square」のリリース時期の変更に関するお知らせ

⇒クラウド型の新たなデータ連携プラットフォーム「HULFT Square」のサービスリリース時期を2022年度第1四半期（予定）とすることに決定いたしました。サービスリリースに先立ち、2021年度第3四半期より一部先行ユーザー様にトライアルでご利用いただき、本サービスへのご意見を反映させ、より品質を高める取組みを行いつつトライアルご利用のユーザー様を順次拡大してまいります。

<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/>