

連結決算補足説明資料

2022年3月期 第3四半期

(2021年10月1日～2021年12月31日)

2022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

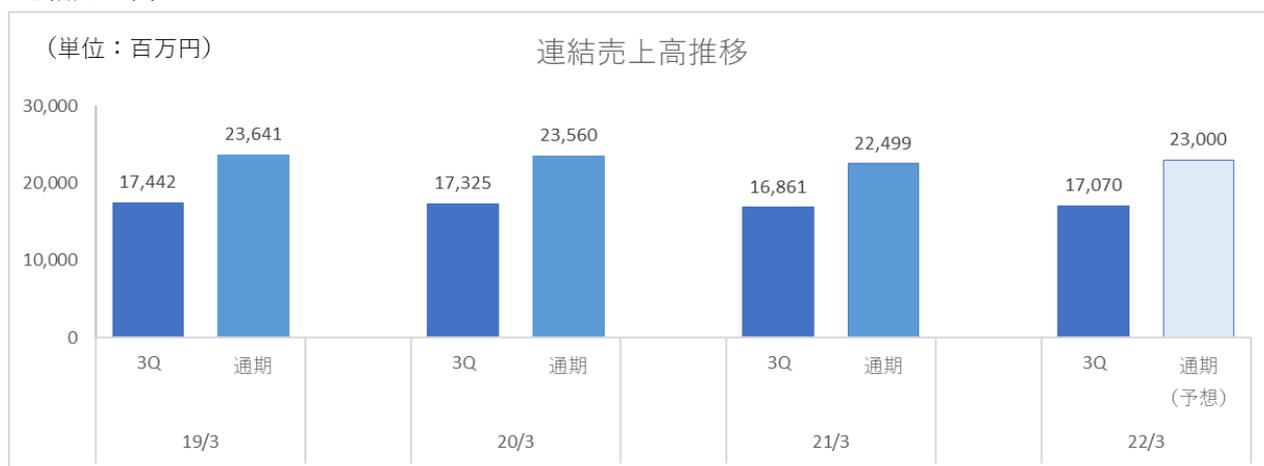
目次

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 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3四半期連結累計期間>

当第3四半期連結累計期間におきましては、一部先行ユーザー様で「HULFT Square」のトライアル利用を開始し、引き続き「HULFT Square」の開発にリソースを集中させております。

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係る売上が減少した一方、成長の柱に位置付けるリンケージ事業の売上拡大と収益性の改善等が寄与して、17,070百万円（前年同期比209百万円増）となりました。通期予想（23,000百万円）に対しては、進捗率74.2%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）

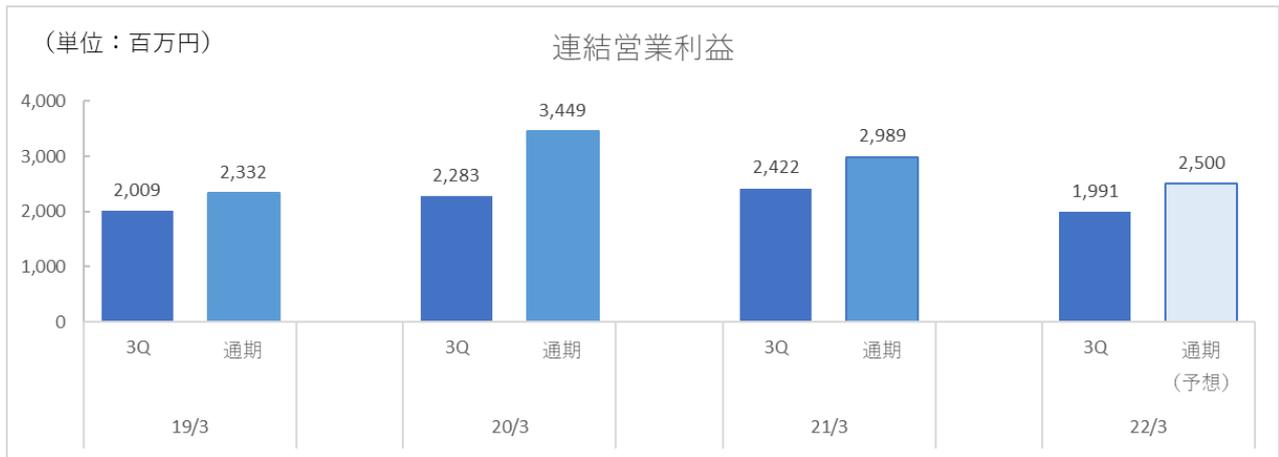
<2020年3月期（通期）>

- 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3四半期連結累計期間>

連結営業利益は、「HULFT Square」の研究開発費等の増加により、1,991百万円（前年同期比（431百万円減）となりました。通期予想（2,500百万円）に対しては、進捗率79.7%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）
- なお、研究開発投資を進めつつも、長期大型プロジェクトの遅延に伴う損失を計上した2016年3月期末以降、生産性向上に努めてきたことにより、2021年3月期における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）に成長しております。

<2020年3月期（通期）>

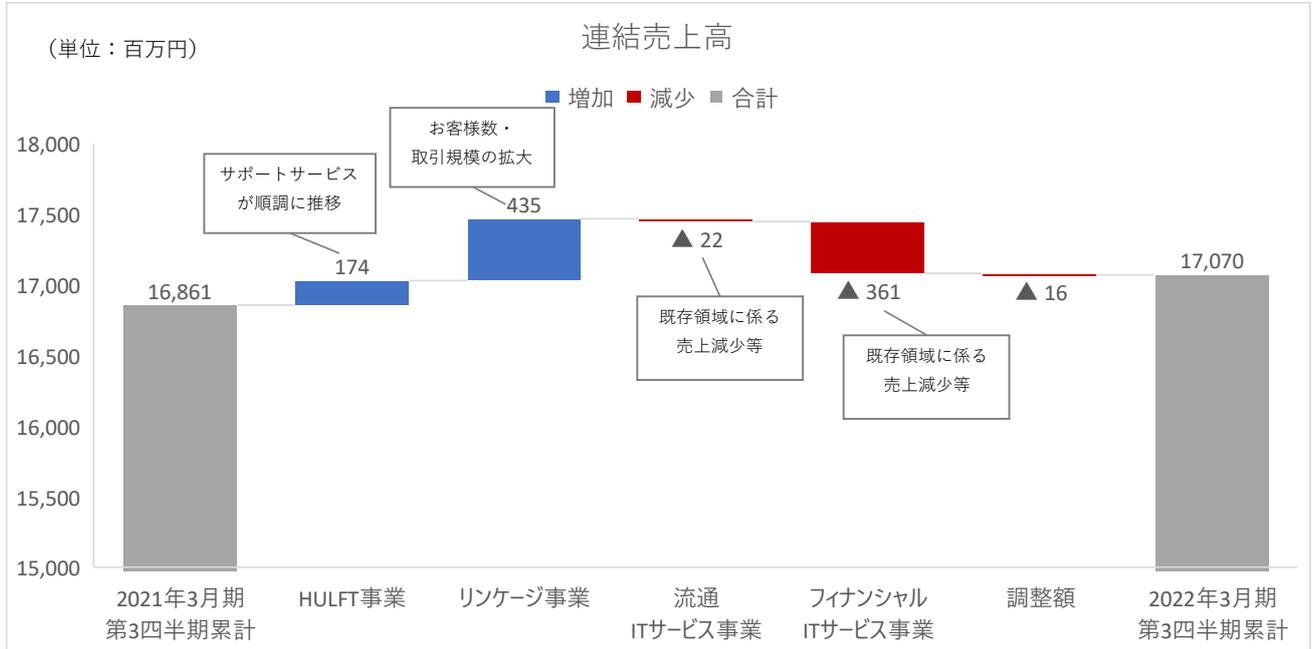
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比1,116百万円増）
- 流通ITサービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比262百万円増）
- HULFT事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比798百万円増）

<2019年3月期（通期）>

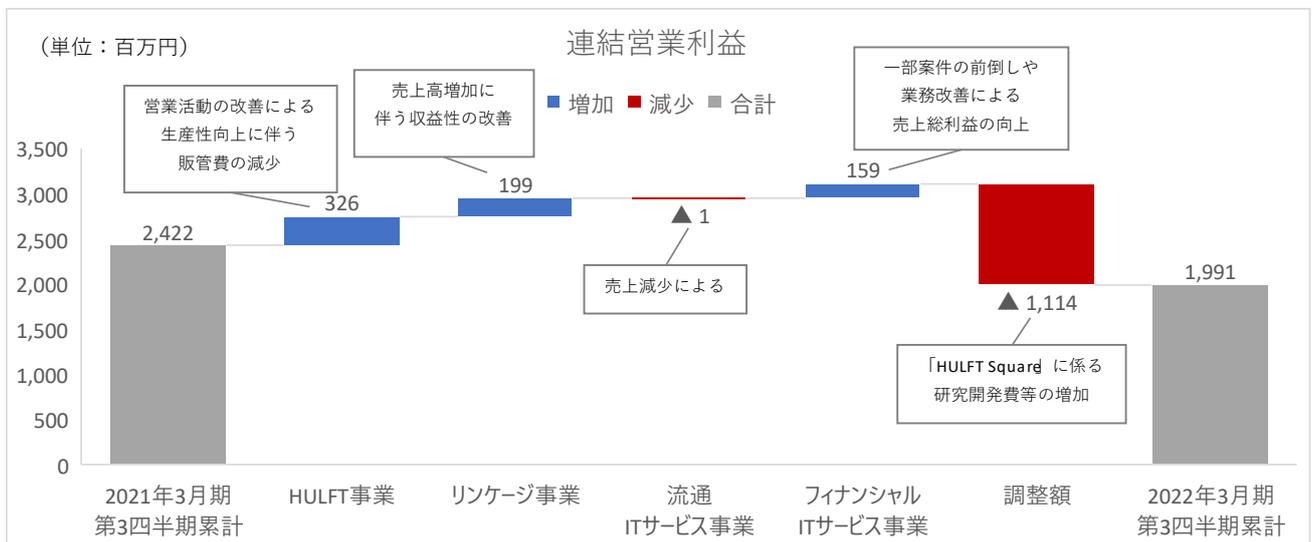
- 売上高同様、前連結会計年度に大型システム開発案件が完了したことによる利益減少したものの計画値は達成
- HULFT事業においてライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調であったことに伴い利益増加（前年同期比426百万円増）

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



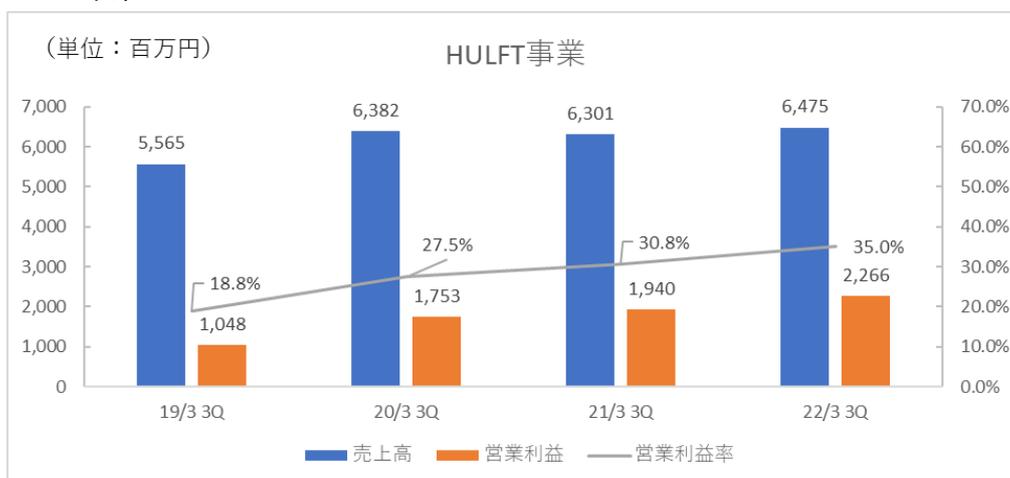
■連結営業利益



※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3四半期連結累計期間>

- 「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）

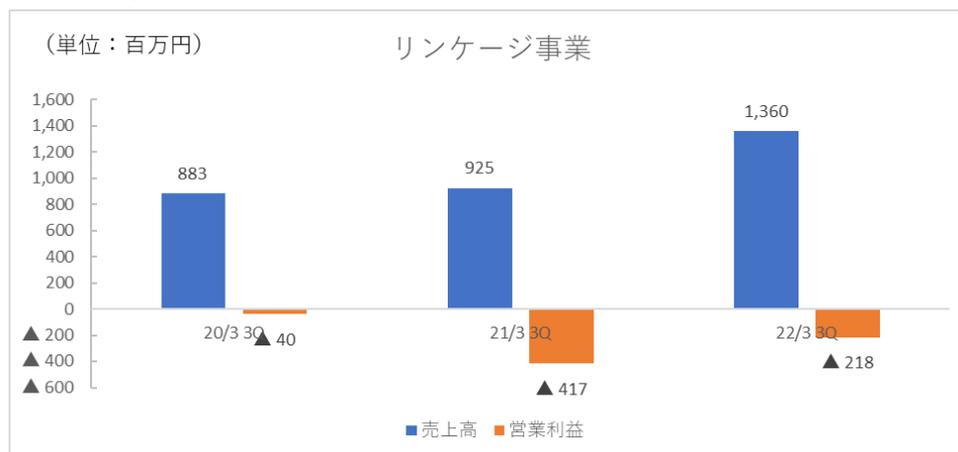
<2020年3月期第3四半期累計期間>

- 「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）

<2019年3月期第3四半期累計期間>

- 「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増加（前年同期比 168 百万円増）
- 売上が順調に推移したこと及び利益率の向上により営業利益増加（前年同期比 133 百万円増）

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3四半期連結累計期間>

- 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

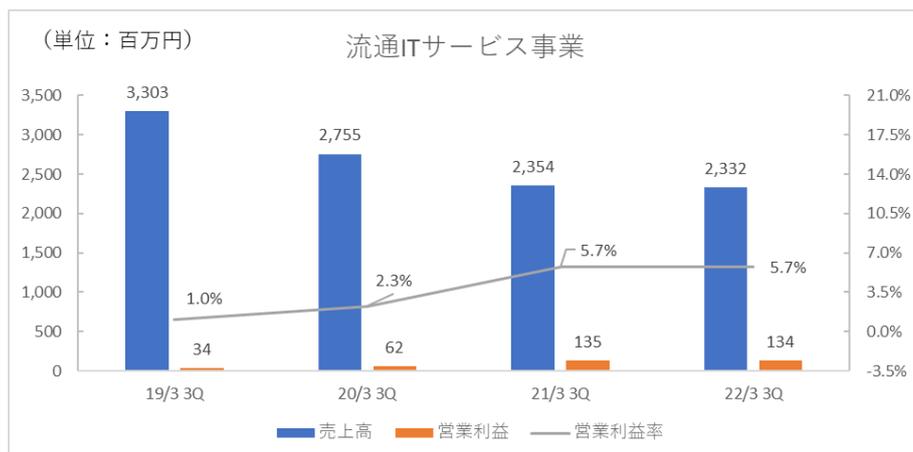
<2021年3月期第3四半期累計期間>

- 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3四半期連結累計期間>

- 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（流通ITサービス事業）>

- 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（流通ITサービス事業）>

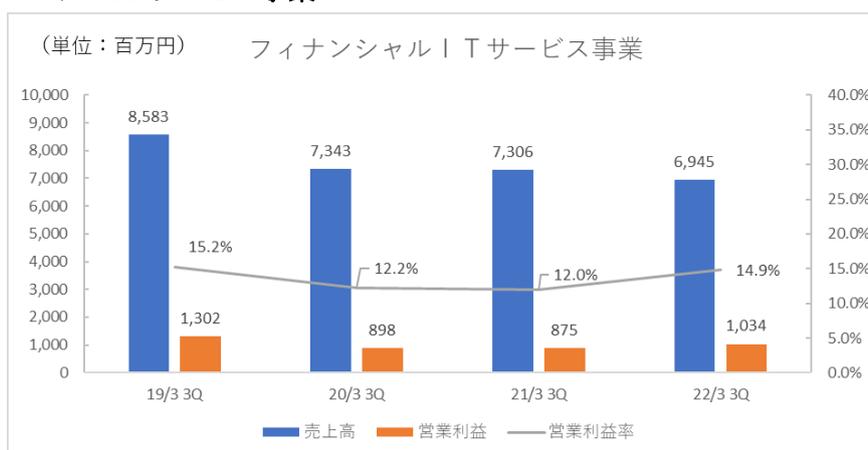
- 事業モデル転換が進み既存領域の案件が減少したことによる売上高減少（前年同期比 548 百万円減）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が向上（前年同期比 28 百万円増）

<2019年3月期第3四半期累計期間（流通ITサービス事業）>

- 当社の強みが活きる分野に選択と集中を図り、データ連携サービスの積極的な事業展開をおこなったことが順調に増加したことにより売上高増加（前年同期比 32 百万円増）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が改善しつつも、事業モデル転換への継続的な取り組みによる販売費及び一般管理費の増加等により営業利益減少（前年同期比 12 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3四半期連結累計期間>

- 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）

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

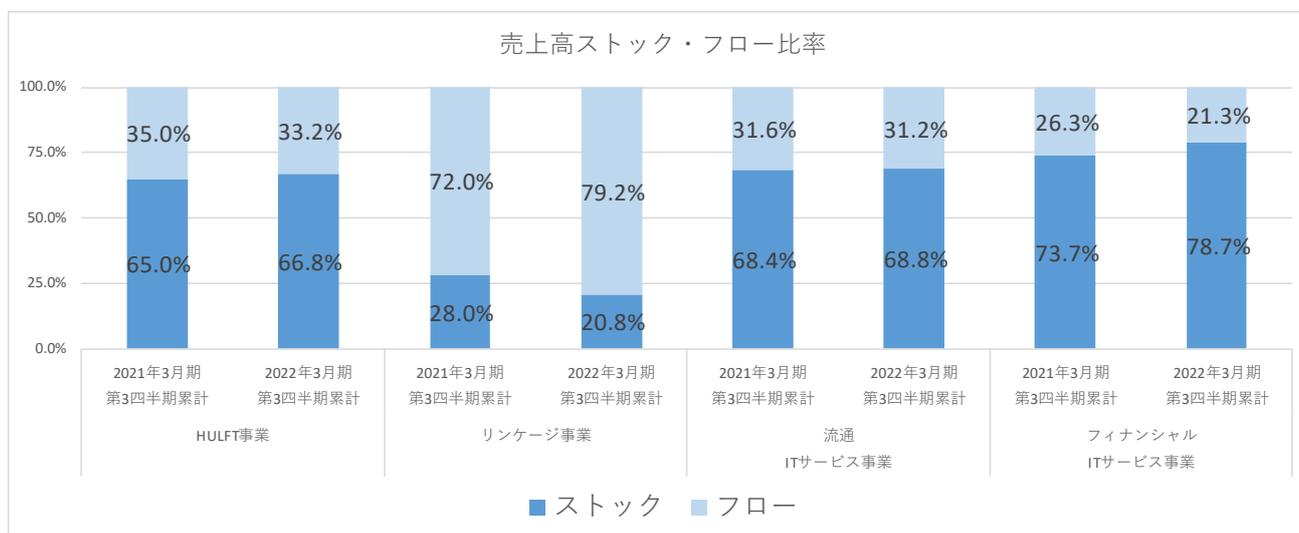
- 大型システム開発が完了したこと等により売上高減少（前年同期比 3,743 百万円減）
- 大型システム開発に伴う売上減少及び一時的な高利益率状態の解消により営業利益減少（前年同期比 1,658 百万円減）

(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3四半期連結累計期間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）

トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2021年10月1日～2021年12月31日）

「HULFT DAYS 2021」サイトオープンのお知らせ

⇒2021年11月17日・18日の2日間に渡り「HULFT DAYS 2021」を開催いたします。今回のテーマは「情報は知へと進化する～未来に向けて～」と題し、未来に向けたデータ活用に対応するためのヒントとなるさまざまなセッションをご用意しております。

（本イベントは終了しております）



セゾン情報システムズのカスタマーサービスセンター

「2021 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

⇒カスタマーサービスにおけるお客様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「2021CRM ベストプラクティス賞」（継続賞）を受賞いたしました。

◆受賞理由

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。

顧客コール AI 分析による更新率向上モデル

カスタマーサービスセンターの業務において、AI 分析を予測に活用し、顧客満足に繋がった好事例。問い合わせデータを分析し、お困りごとの発生前に気づき能動的に対応することで、サポート契約の更新率向上に結び付けた。AI による分析結果と、現場で働くエンジニアの経験や勘を組み合わせた取り組みは、他の模範となるものである。今後、製品やサービスの改良、顧客対応プロセスの改善に繋げることを期待したい。



株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携契約締結に関するお知らせ

⇒2021年10月29日開催の取締役会において、株式会社メルコホールディングスとの間で資本業務提携契約を締結することを決議いたしました。両社の製品を組み合わせた製品開発や販売チャンネルの相互活用に取り組んでまいります。

株式の売出し並びに主要株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ

⇒当社の主要株主であるエフィッシモが運用するユニットトラストであるECM マスター・ファンドから当社株式を、現物出資の方法により譲渡をすると報告を受けましたところ、当該行為は当社株式の売出しに該当いたします。また、当該売出しにより主要株主及びその他の関係会社に異動が生じます。

「第5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5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、「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」への刷新を図ってきました。さらに、こうし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」を積極的に進めてきています。



新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

⇒2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしました。

<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/>