

連結決算補足説明資料

2023 年 3 月期

(2022 年 4 月 1 日～2022 年 9 月 30 日)

2022 年 10 月 31 日

(証券コード：9640)

株式会社セゾン情報システムズ

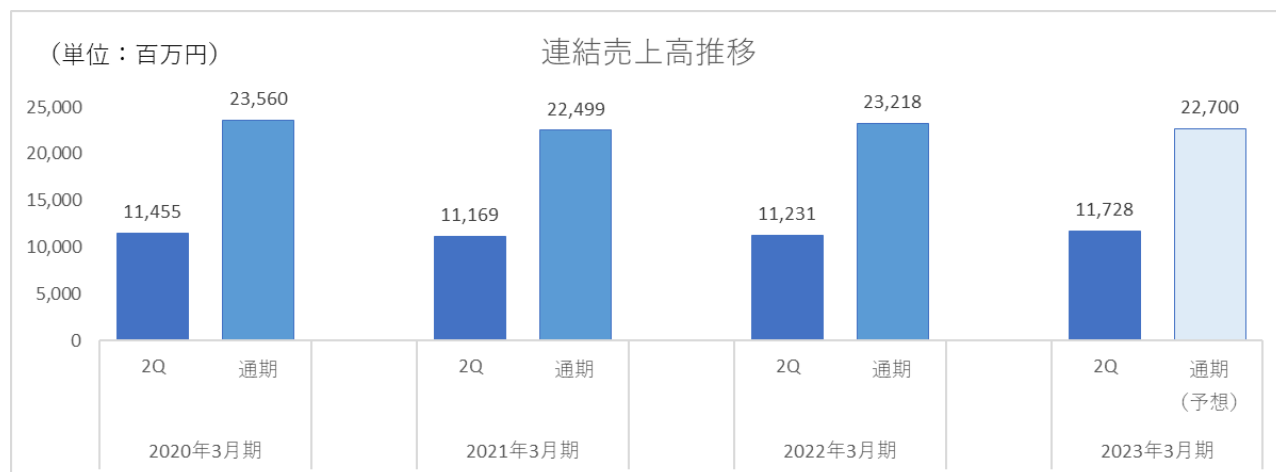
目次

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2四半期連結累計期間>

連結売上高は、11,728 百万円（前年同期比 496 百万円増）となりました。通期計画値（22,700 百万円）に対して、進捗率 51.7%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）

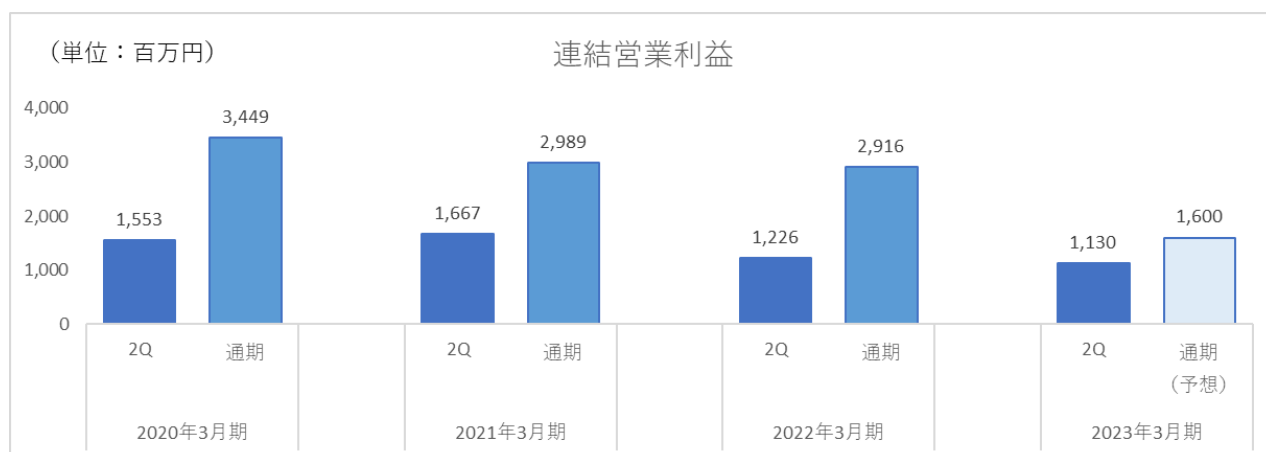
<2021 年 3 月期（通期）>

- 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2四半期連結累計期間>

連結営業利益は、1,130 百万円（前年同期比 96 百万円減）となりました。通期予想（1,600 百万円）に対しては、進捗率 70.7%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・最適化に取り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）>

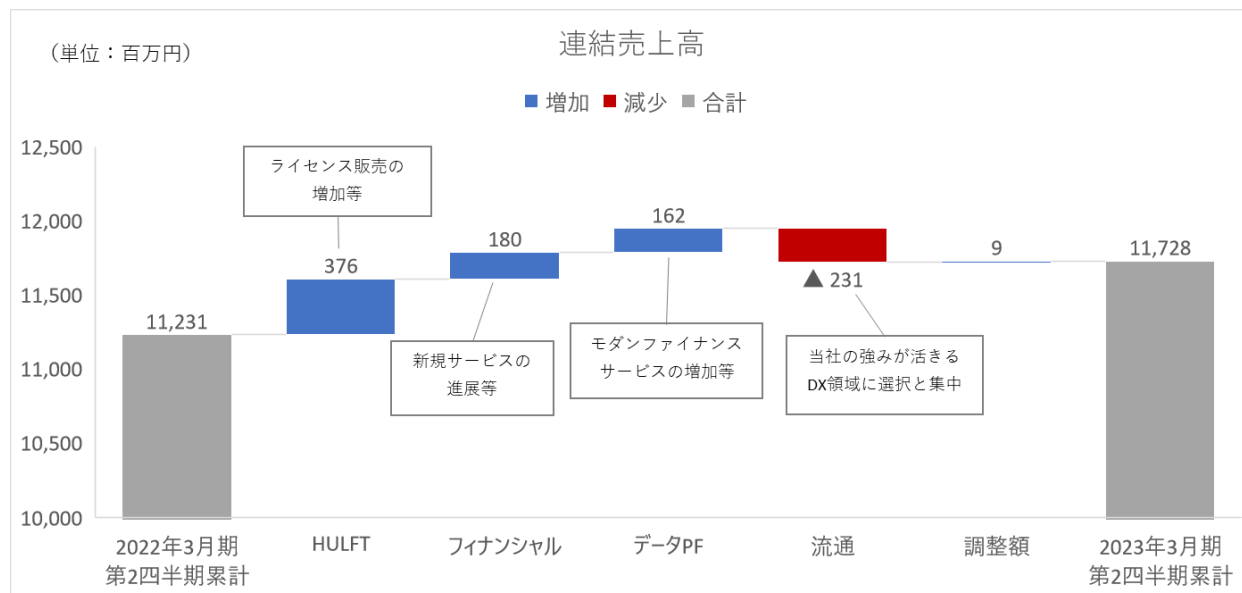
- リモートワークの拡大、イベント・商談のオンライン化等による生産性向上の取り組みが奏功したものの、「HULFT Square」に関わる研究開発費が増加（前年同期比 460 百万円減）
- 2016 年 3 月期末から事業の選択と集中、業務プロセスの刷新・最適化に取り組んできたことにより生産性が向上し、1 人当たり売上高は 31.4 百万円（2016 年 3 月期比 29.1%増）、1 人当たり売上総利益は 13.3 百万円（同 96.3%増）に成長

<2020 年 3 月期（通期）>

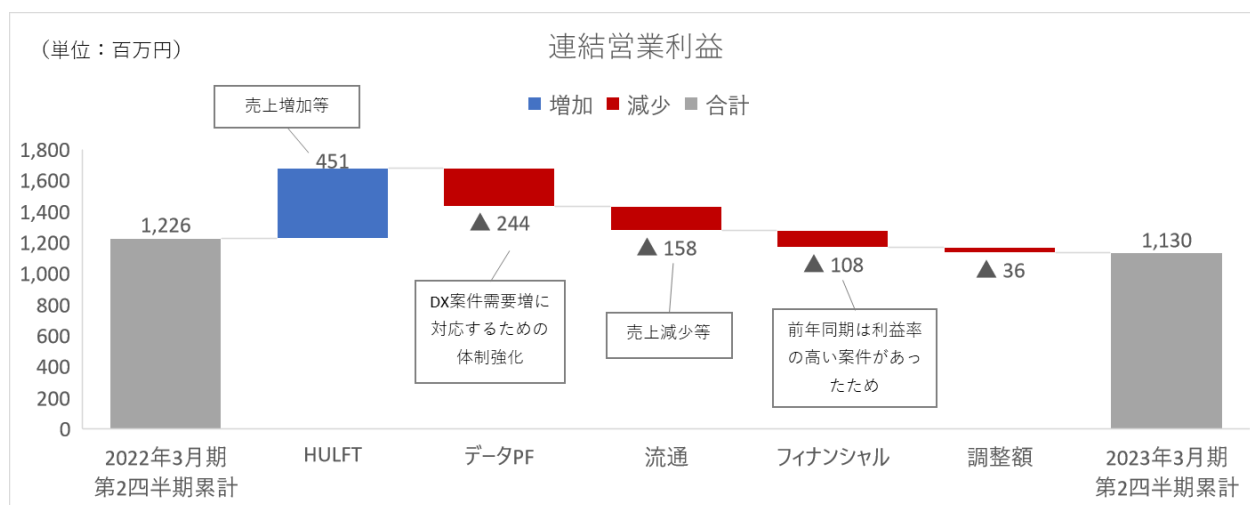
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比 1,116 百万円増）
- 流通 IT サービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比 262 百万円増）
- HULFT 事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比 798 百万円増）

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

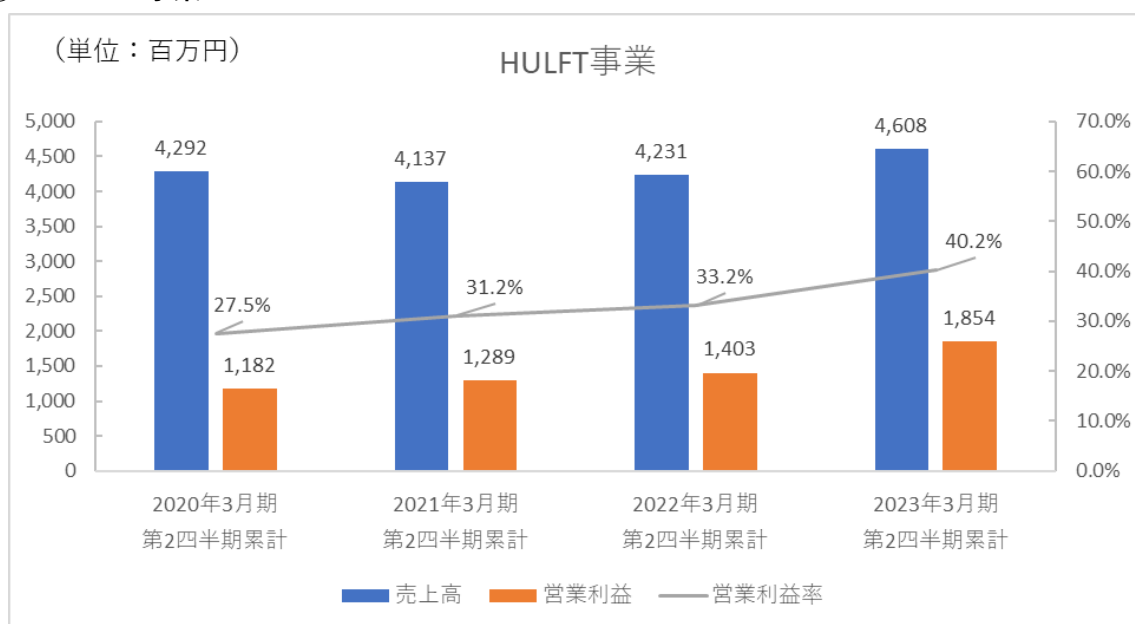
データ PF：データプラットフォーム事業

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2四半期連結累計期間>

- 堅調な DX 関連システム需要を受けて、「HULFT」「DataSpider」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 376 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 451 百万円増）

<2022 年 3 月期第 2 四半期累計期間>

- 「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）

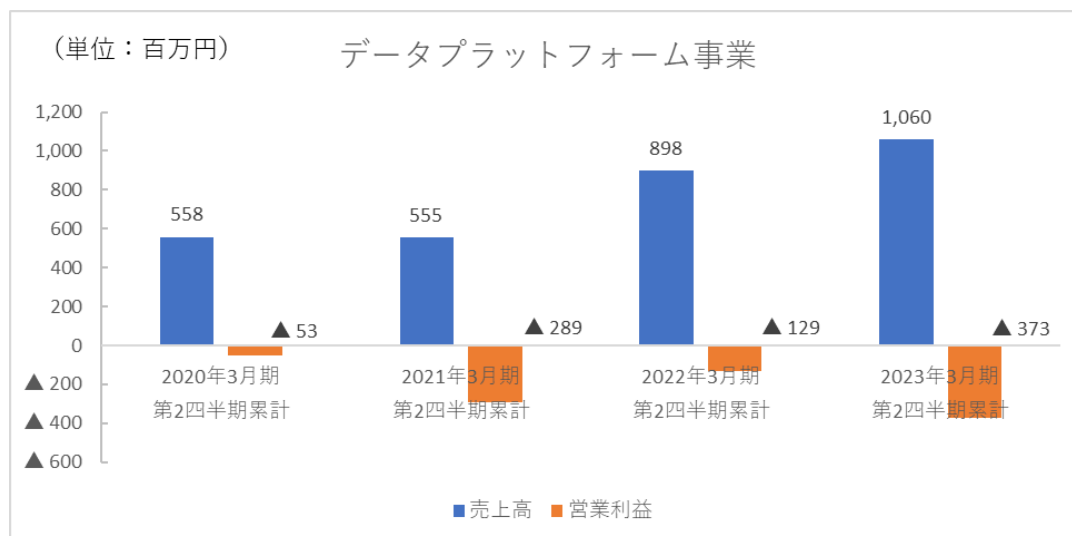
<2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間>

- 「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）

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 2 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モダンマネジメントサービスの売上拡大等により売上高増加（前年同期比 162 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 373 百万円の営業損失（前年同期は 129 百万円の営業損失）

<2022 年 3 月期第 2 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 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）

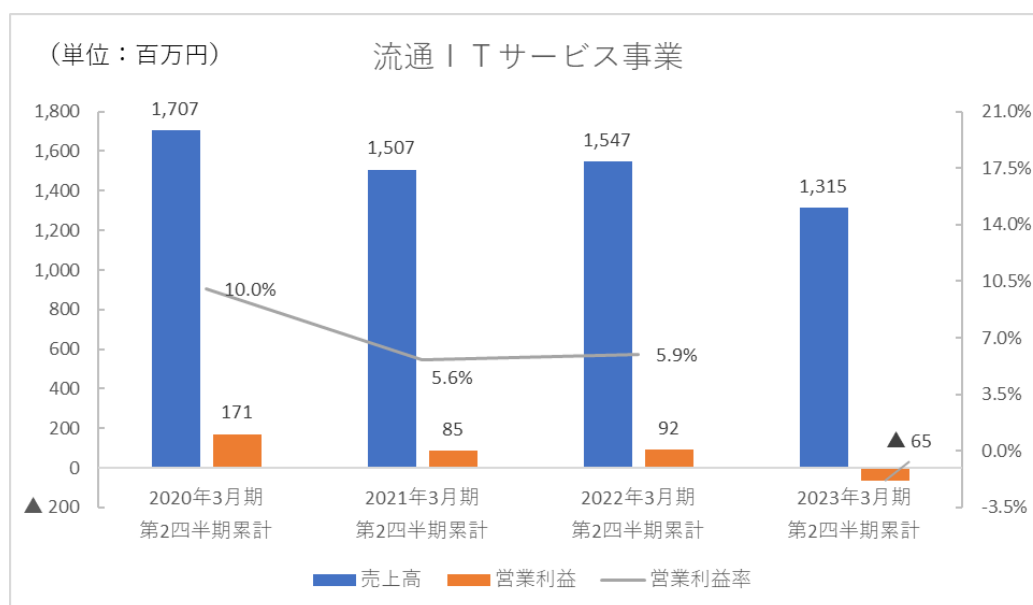
<2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間（リンケージ事業）>

- 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2四半期連結累計期間>

- 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 231 百万円減）
- 売上高の減少に伴い 65 百万円の営業損失（前年同期は 92 百万円の営業利益）

<2022 年 3 月期第 2 四半期累計期間>

- 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）

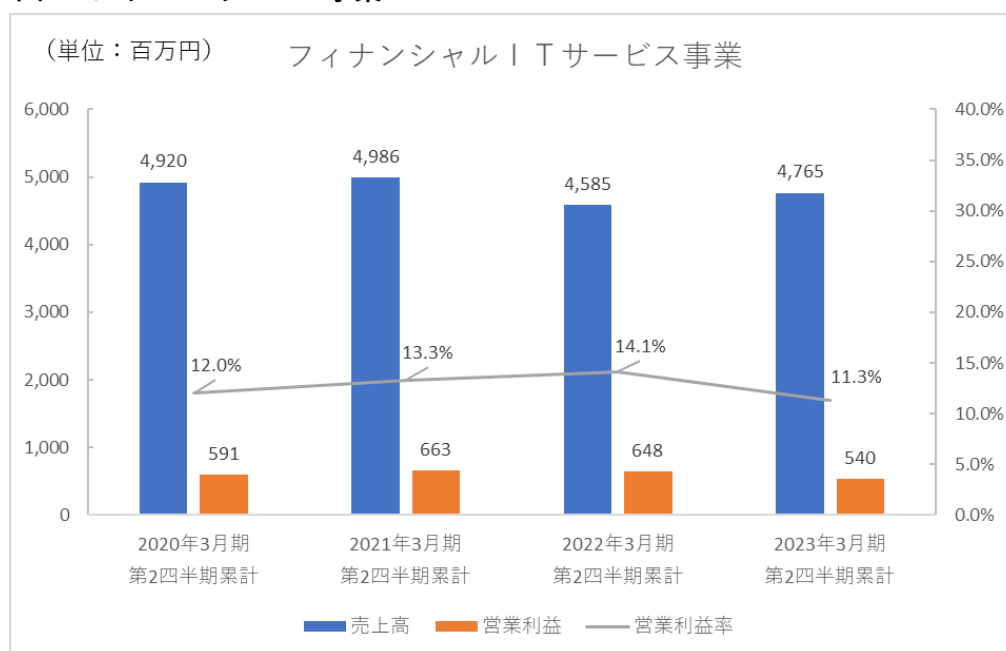
<2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間>

- 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>

- 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）

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（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 180 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 108 百万円減）

<2022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）

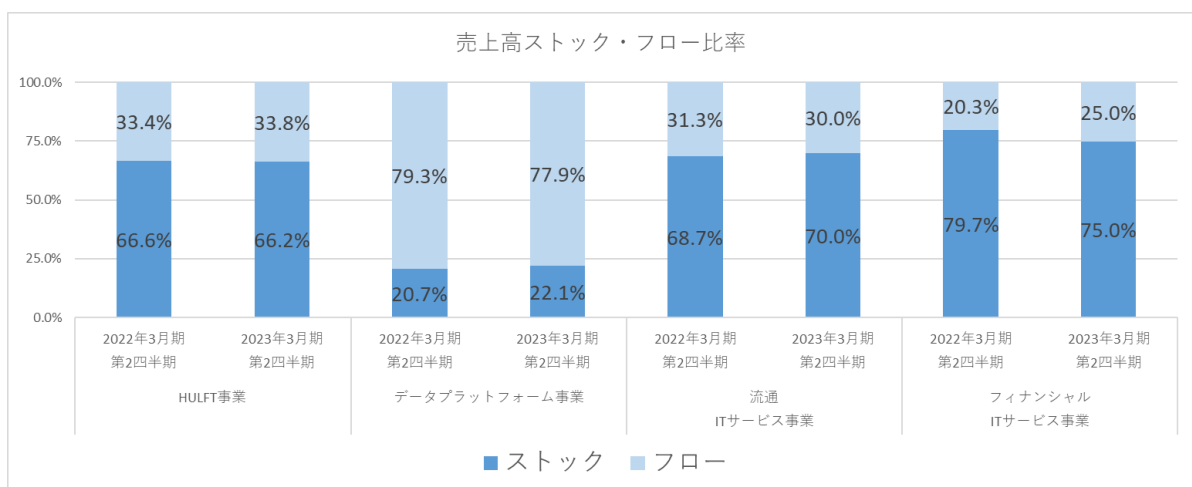
<2020年3月期第2四半期累計期間（Fintechプラットフォーム事業）>

- 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）

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」を目指しております。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、提供するサービスの「as a Service」化を目指しており、その実現に向けて、「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7月1日～2022年9月30日）

「HULFT Multi Connect Service ライト版」を10月より提供

⇒ISDN サービス終了を代替するため、インターネットでセキュアなファイル転送を実現する「HULFT Multi Connect Service」のライト版を新たにリリースしました。これにより、エンタープライズ版の基本機能はそのままに、利用規模を中小規模システムに最適化して利用しやすい価格帯までサービスラインナップを拡大しました。



～変革リーダーによる特別講義イベント <未来へのコード VOL.1>～

インフルエンサーマーケティングによるデータ活用の重要性とITエンジニアとしてのマインド

⇒当社オウンドメディア「color is」では、可能性を広げ、行動へつなげるさまざまな人、在り方、価値観に出会うきっかけを発信しております。この度新企画として、変革リーダーによる特別講義を提供するイベント「未来へのコード」を立ち上げました。第1回目イベントとして株式会社 BitStar 執行役員 CTO 山下 雄太氏を迎え、昨今注目を集めるインフルエンサーマーケティングとデータ活用の重要性、これからの IT エンジニアに求められるマインド、そしてご自身のブレイクスルーとなったご経験等を講演いただきました。



「HULFT Multi Connect Service ライト版リリースキャンペーン」実施のお知らせ

⇒「HULFT Multi Connect Service ライト版」の利用を検討されるお客様向けに特別価格で提供を行うキャンペーンを実施しました。

「第 17 回 日経 IR・個人投資家フェア 2022」に参加し、会社説明会を実施

⇒当社は、8月26日（金）～27日（土）に開催された個人投資家様向けイベント「第 17 回 日経 IR・個人投資家フェア 2022」（主催：日本経済新聞社）に参加し、会社説明会を行いました。会社説明会では、代表取締役社長 葉山 誠より、IT 業界の動向や当社の取組みについてご紹介しました。当日の会社説明会動画を期間限定で公開しております。

<https://www.youtube.com/watch?v=JLSMfsJeCPI>

※2022/8/26-27 日本経済新聞社主催「第 17 回 日経 IR・個人投資家フェア 2022」無断使用・無断転載禁止

「HULFT」ファイル転送ツール分野において 19 年連続国内市場シェア 1 位を獲得

⇒当社製品「HULFT」が 2022 年 7 月に株式会社富士キメラ総研より発行された「ソフトウェアビジネス新市場 2022 年版」のファイル転送ツール分野において、19 年連続で国内市場シェア 1 位を獲得したこと発表しました。



HULFT

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 2011-2022 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～2021 年度実績

日本赤十字社より金色有功章を受章

⇒当社は、日本赤十字社から「金色有功章」を授与されました。「金色有功章」は日本赤十字社が創設している表彰制度のひとつで、一定額の社資（活動資金）を納めた功労者等に贈られるものです。また、当社の日本赤十字社への貢献に対する国からの表彰として「厚生労働大臣感謝状」も授与されました。

当社は、前年度の営業利益の 1 % を世界の生活者の生命・健康の増進や、飢餓・貧困からの救済活動を行っている団体へ寄付しています（2021 年度は、日本赤十字社を含めた国内外の団体へ合計 2,950 万円の寄付を実施しました）。



「ノーコード推進協会」に参加

⇒IT 人材不足の中、DX を進めるためには旧来型の企業システム開発やエンジニア育成だけで解決するのは困難です。ノーコード推進協会は、「ノーコード」がこの状況を解決できると考えております。当社は、この取組みが日本全体の DX を進める活動になると判断するに至り、同協会へ参加しました。

～変革リーダーによる特別講義イベント <未来へのコード VOL.2>～

「エンジニアリング組織論への招待」(株式会社レクター代表取締役 広木 大地氏)

⇒変革リーダーによる特別講義を提供するイベント「未来へのコード」の第2回目として、株式会社レクター代表取締役 広木 大地氏をお迎えし、著書「エンジニアリング組織論への招待」をベースに、不確実性に向き合い、エンジニアリングにおける課題を解決する思考の整理方法やコミュニケーション、開発手法等をご紹介いただくとともに、ご自身のブレークスルーとなったご経験等を講演いただきました。



<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/>