



2015年3月期 決算説明会

2015年5月11日

株式会社 セゾン情報システムズ

2015年3月期決算概況



連結業績 ハイライト

売上高

30,485百万円

(前期比6.2%減)

- ・ 金融システム事業において既存顧客向けシステム開発が大幅に減少
- ・ HULFT事業においてHULFT製品及びその関連製品の販売が堅調に推移
- ・ 流通サービスシステム事業においてシステム開発が増加

営業損失

4,123百万円

(前期営業利益
3,335百万円)

- ・ 金融システム事業において大型システム開発案件でシステム改修及び追加開発等の製品保証対応コストを75億円計上し営業損失を計上
- ・ HULFT事業において収益性の高い製品販売及び保守販売好調、また流通サービスシステム事業において損益構造の改善が進展し利益増加

当期純損失

4,707百万円

(前期営業利益
1,863百万円)

- ・ 上記営業損失の計上に伴い純利益でも損失計上
- ・ BPO事業において事業用資産の減損処理を行い特別損失を計上(10.3億円)したことにより損失が増加

連結業績

※15/03期より売上計上基準を変更しており、前期実績については遡及処理後の数値を記載

連 結 (単位：百万円)	2015年 3月期	前期との比較		
		前期実績	増減額	増減率
売上高	30,485	32,500	▲ 2,015	▲6.2%
売上総利益	515	7,680	▲ 7,165	▲93.3%
売上総利益率	1.7%	23.6%	▲21.9P	—
営業利益	▲ 4,123	3,335	▲ 7,458	—
営業利益率	—	10.3%	—	—
経常利益	▲ 4,081	3,350	▲ 7,431	—
当期純利益	▲ 4,707	1,863	▲ 6,570	—

連結業績 業績予想の修正と実績差異

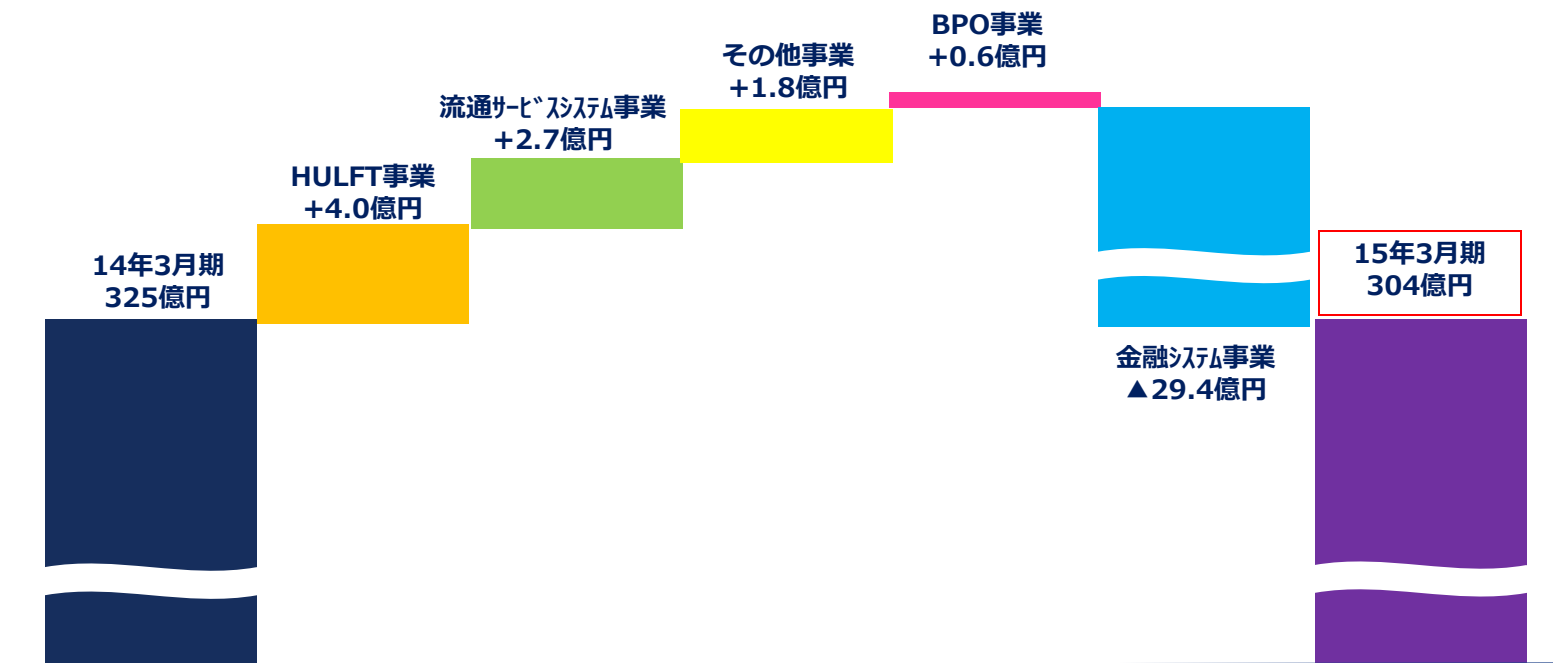
連 結 (単位：百万円)	2015年 3月期	業績予想(15/2/5修正)との比較		
		業績予想	増減額	増減率
売上高	30,485	30,100	385	+1.3%
営業利益	▲ 4,123	▲ 4,650	527	—
営業利益率	—	—	—	—
経常利益	▲ 4,081	▲ 4,620	539	—
当期純利益	▲ 4,707	▲ 4,000	▲ 707	—

[参考]2015年3月期 業績予想の修正

連 結 (単位：百万円)	2015年3月期 業績予想		
	14/4/24公表	14/12/26修正	15/2/5修正
売上高	31,700	30,100	30,100
営業利益	3,300	650	▲ 4,650
経常利益	3,310	680	▲ 4,620
当期純利益	2,050	400	▲ 4,000

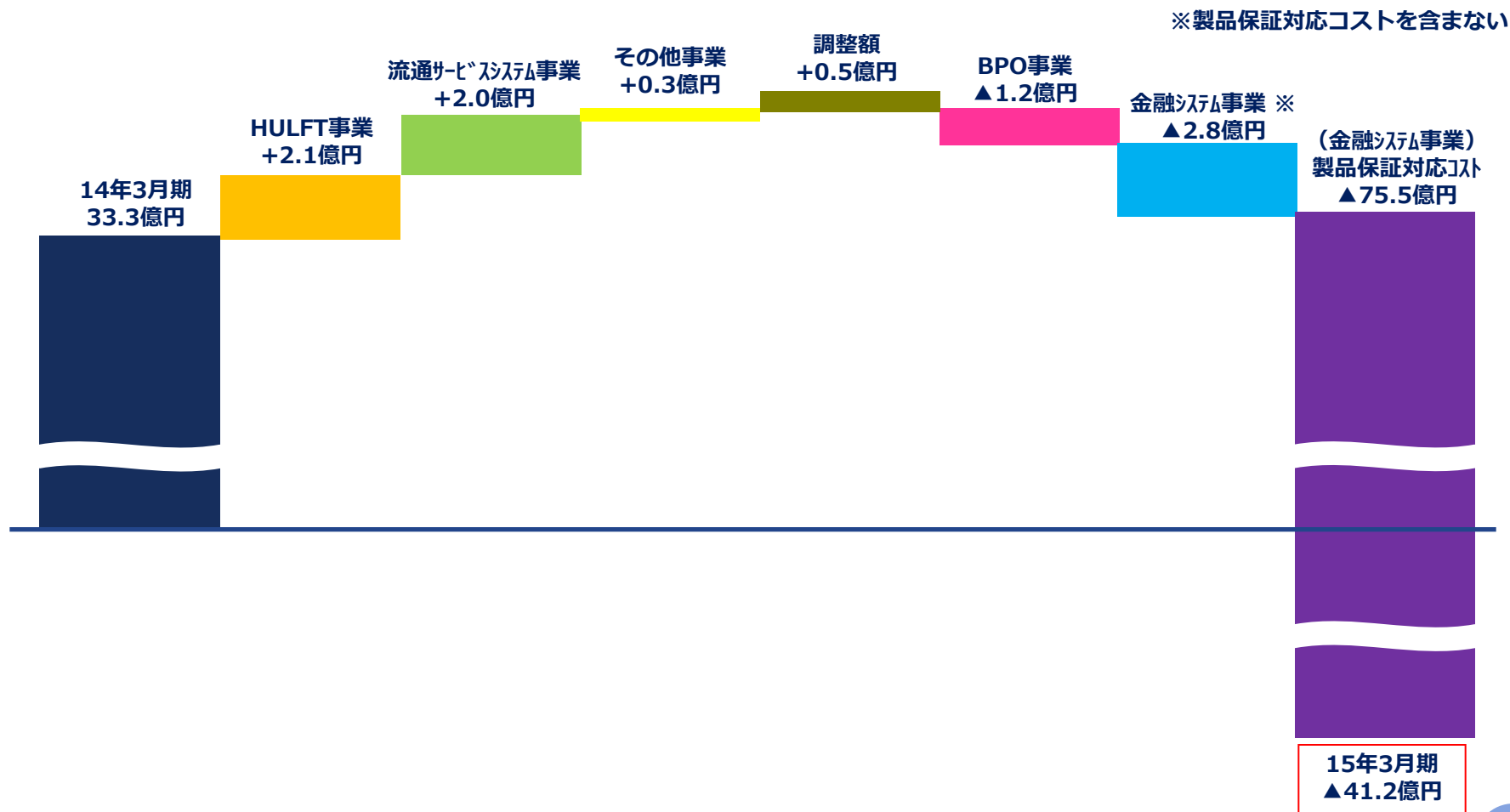
連結業績 前期実績との比較（売上）

HULFT事業等で堅調に推移するも金融システム事業の大幅な売上減を補えず減収



連結業績 前期実績との比較（営業利益）

金融システム事業の製品保証対応コスト75.5億円の計上により営業損失計上、
他の業績は増減あるが、従来と同等の利益水準を推移



事業セグメント別 連結売上高

※15/03期より売上計上基準を変更しており、前期実績については遡及処理後の数値を記載

※従来その他に含めていた世存信息技术（上海）有限公司をHULFT事業の報告セグメントに含めて記載

※14/03期から株式会社アプレッソの売上高をHULFT事業セグメントに含めて記載

連 結 (単位：百万円)	2015年3月期		前期との比較			
	実績	構成比	前期実績	構成比	増減額	増減率
金融システム事業	14,759	48.4%	17,708	54.5%	▲ 2,949	▲16.7%
流通Sシステム事業	4,840	15.9%	4,563	14.0%	277	+6.1%
BPO事業	1,996	6.5%	1,928	5.9%	68	+3.5%
HULFT事業	6,996	22.9%	6,594	20.3%	402	+6.1%
その他	1,892	6.2%	1,706	5.2%	186	+10.9%
合計	30,485	100.0%	32,500	100.0%	▲ 2,015	▲6.2%

主要顧客別 連結売上高

連 結 (単位：百万円)		2015年3月期		前期との比較			
		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	9,299	30.5%	10,953	33.7%	▲ 1,654	▲15.1%
	(株)キュービタス	3,115	10.2%	4,373	13.5%	▲ 1,258	▲28.8%
	日本アイ・ビー・エム(株)	1,213	4.0%	1,024	3.2%	189	+18.5%
	(株)NTTデータ	865	2.8%	952	2.9%	▲ 87	▲9.1%
	(同)西友	740	2.4%	803	2.5%	▲ 63	▲7.8%
	主要顧客売上高計	15,232	50.0%	18,105	55.7%	▲ 2,873	▲15.9%
	他顧客売上高計	15,253	50.0%	14,395	44.3%	858	+6.0%
	売上高計	30,485	100.0%	32,500	100.0%	▲ 2,015	▲6.2%

連結貸借対照表

※15/03期より売上計上基準を変更しており、前期末実績については遡及処理後の数値を記載

連 結 (単位：百万円)		2015年 3月期	前期末との比較		
			前期末実績	増減額	増減率
	流動資産	15,492	16,149	▲ 657	▲4.1%
	固定資産	10,146	10,446	▲ 300	▲2.9%
	資産合計	25,638	26,595	▲ 957	▲3.6%
	流動負債	12,355	7,540	4,815	+63.9%
	固定負債	1,984	2,472	▲ 488	▲19.7%
	負債合計	14,339	10,013	4,326	+43.2%
	純資産合計	11,299	16,582	▲ 5,283	▲31.9%
	負債純資産合計	25,638	26,595	▲ 957	▲3.6%
【主な増減要因】					
流動負債：製品保証引当金+5,876					
純資産：当期純損失▲4,707					

連結キャッシュフロー計算書

連 結 (単位：百万円)	2015年 3月期	2014年 3月期
営業活動によるキャッシュフロー	2,216	4,335
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 3,149	▲ 1,256
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 989	▲ 1,022
現金及び現金同等物に係る換算差額	7	5
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,915	2,061
現金及び現金同等物の期末残高	7,634	9,550
【補足】 営業活動によるキャッシュフローについて 連結貸借対照表「製品保証引当金」(5,876)に係る支出は、 16年3月期以降に発生する想定		

連結受注実績

連 結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2015年 3月期	前期との比較		2015年 3月期	前期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
金融システム事業	12,532	15,214	▲17.6%	5,106	7,333	▲30.4%
流通Sシステム事業	5,405	4,591	+17.7%	4,113	3,699	+11.2%
BPO事業	2,304	1,550	+48.6%	1,559	1,252	+24.5%
HULFT事業	8,213	7,102	+15.6%	2,985	2,192	+36.2%
その他	2,663	2,323	+14.6%	1,033	1,295	▲20.2%
連結受注合計	31,118	30,783	+1.1%	14,796	15,771	▲6.2%

当社株式に対する公開買付け

- ・ エフィッシモ キャピタル マネージメント ピーティーイー エルティーディー（以下「エフィッシモ」）が投資一任契約により有するECM マスター ファンド SPV 1（以下「ECM」）により、当社株式に対する公開買付け（TOB）が2015年2月10日から開始された
- ・ 当社は、大規模買付ルール（買収防衛策）に従い、特別委員会による答申を最大限尊重し、当社取締役会としての最終的な意見として、2015年3月5日に同TOBに対する反対の意見を決議し表明した
- ・ 結果的にTOBは成立し、エフィッシモ（ECM含む）の当社持ち株比率が33.0%に拡大（TOB前は27.7%）

※本件（TOB）とは異なるが、エフィッシモから、2012年6月12日開催の当社第43期定時株主総会における決議の無効確認を求める訴訟の提起を受けていたが、2014年11月20日、東京地方裁判所より、当社の主張を認め、当該請求を却下する勝訴判決が言い渡された

2016年3月期 連結業績予想

従来水準の利益計上を計画、大型システム開発の進捗はより慎重に注視していく

※15/03期より売上計上基準を変更しており、前期実績について遡及処理後の数値を記載

連 結 (単位：百万円)	2016年3月期	前期との比較		
	通期予想	前期実績	増減額	増減率
売上高	29,700	30,485	▲ 785	▲2.6%
営業利益	3,180	▲ 4,123	7,303	—
営業利益率	10.7%	—	—	—
経常利益	3,190	▲ 4,081	7,271	—
当期純利益	2,080	▲ 4,707	6,787	—

※（追加情報：平成27年3月期 決算短信より）

- ・当社が実施している大型システム開発案件において、顧客よりシステムリリースの延期についての案内が行われております。当社は当該プロジェクトにおいて、請負契約に基づきシステム開発を実施し、顧客と協議のうえテストパターンの決定及び検証を行い、その結果に基づき顧客からの検収を受け当該システム開発を完了させてまいりました。また、その後の他社開発システムとの結合テストにおいても、顧客と準委任契約を締結し、継続して当該プロジェクトに携わってまいりました。しかしながら、当社開発システムに係る結合テストにおいて想定外の不具合及び他社開発システムとの連携に係る技術的課題等が発生したこと等により、顧客において当該システムの部分的な機能は残しつつも、システム要件及びシステム構成等の見直しが行われております。
 - ・当社は当該プロジェクトの当初から開発に関わってきたシステムベンダーとして、当該見直しが行われていることを真摯に受け止め、その解決に向け取組んでおりますが、その解決にあたってはシステム改修及び追加開発等の製品保証対応が必要となる見通しとなっております。この状況を受け当社は当該対応コストについて可能な限り合理的な見積りを実施し、必要と判断した金額5,876,665千円を当連結会計年度において製品保証引当金として計上しております。
 - ・また、当該製品保証対応のほか、システムリリースの延期に伴う顧客側の対応費用等について顧客から負担を要請される可能性があります。その際には当該要請内容を精査したうえで適切な対応を行ってまいります。なお、これら製品保証対応及び負担要請については、今後の対応作業の進捗等様々な事情によって変動が生じる可能性があります。
- ⇒その影響については、現在未定であります。業績予想の修正が必要となった場合には速やかに情報開示いたします。

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	年間
2016年3月期予想	0円	未定	未定
2015年3月期実績	10円	0円	10円

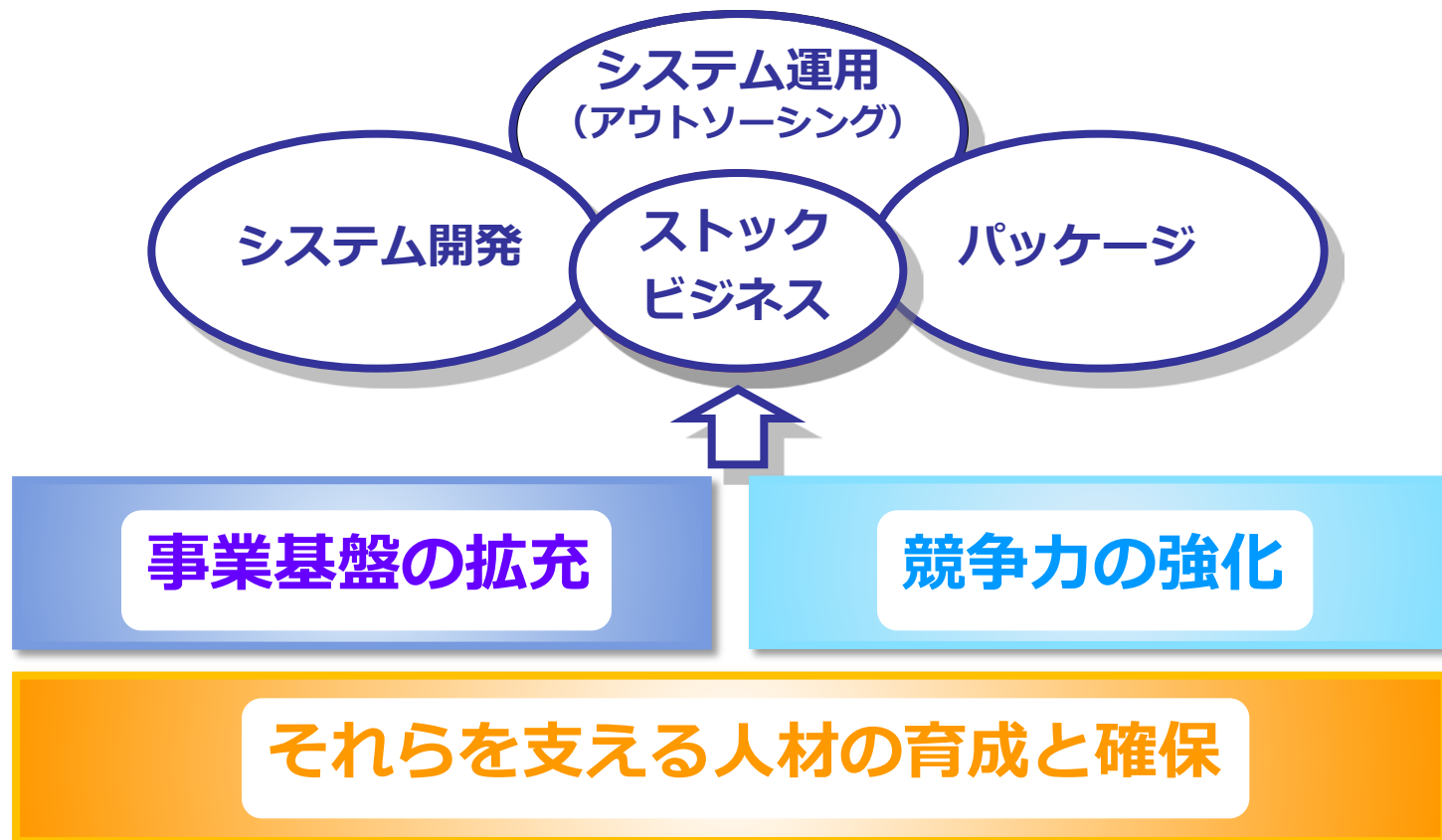
- ・ 今期は資金状況等に鑑み、中間配当を行わず、通期配当に一本化
- ・ 利益配分の方針（連結の当期純利益の30%前後を目安等）は、継続
- ・ 配当予想は、現時点では未定とし、具体的な金額は、業績進捗や資金状況の推移を見極めながら慎重に決定する

2016年3月期の 経営方針・事業戦略について

布石を成果に ～成長は挑戦の先に～

これまで取り組んできた施策を成果として花開かせ、
これからの成長に向け更なる布石を打つことで、
継続的に成長できる企業となるべく、
これまで以上に挑戦していく

これまでの布石を確実に成果にし、
これからの成長に向け更なる布石を打つ



2015年3月期 重点施策の成果と課題

重点施策	成果	課題
事業基盤の拡充	・ HULFT事業でASEANマーケットへの進出準備（シンガポール現地法人を4月から営業開始） ・ 新製品「STORESクラウド」の開発に着手（今夏リリース） ・ スtockビジネスが堅調	・ 金融システム事業で大型システム開発案件でシステム改修等が発生(製品保証対応コスト75億円計上) ⇒ 赤字決算要因 ・ 新規顧客開拓が低調
競争力の強化	・ HULFTでアプレッソ社とのシナジー、中国ビジネス(子会社の世存情報)で黒字化達成 ・ 「HULFT 8」を昨年12月にリリース	・ BPO事業において開発中の次期「Bulas」開発計画を見直し、事業用資産の減損(10.3億円)を実施
それらを支える人材の育成と獲得	・ 経験者採用が順調に推移	・ 大型システム開発案件を遂行できる人材育成（技術力・開発力）に課題

変革・実行・成長

変革

- ・事業強化のため組織を再編、新組織にて変革を行う
- ・事業の根幹である技術力・開発力の強化のための変革を行う
- ・組織力強化のための変革を行う

実行

- ・対応中の大型システム開発案件を確実に実行
- ・重点施策を成果に結びつける実行

成長

- ・HULFTの国内/グローバル展開等による継続的成長
- ・ストックビジネス拡大、新規ソリューション展開等でも成長
- ・社員教育の強化による、階層・職能別のスキル向上
- ・変革、実行、の施策もあわせ、全社の成長を推進

重点施策（技術力・開発力の強化施策）

前期は大型システム開発案件のシステム改修等で大幅な損失計上



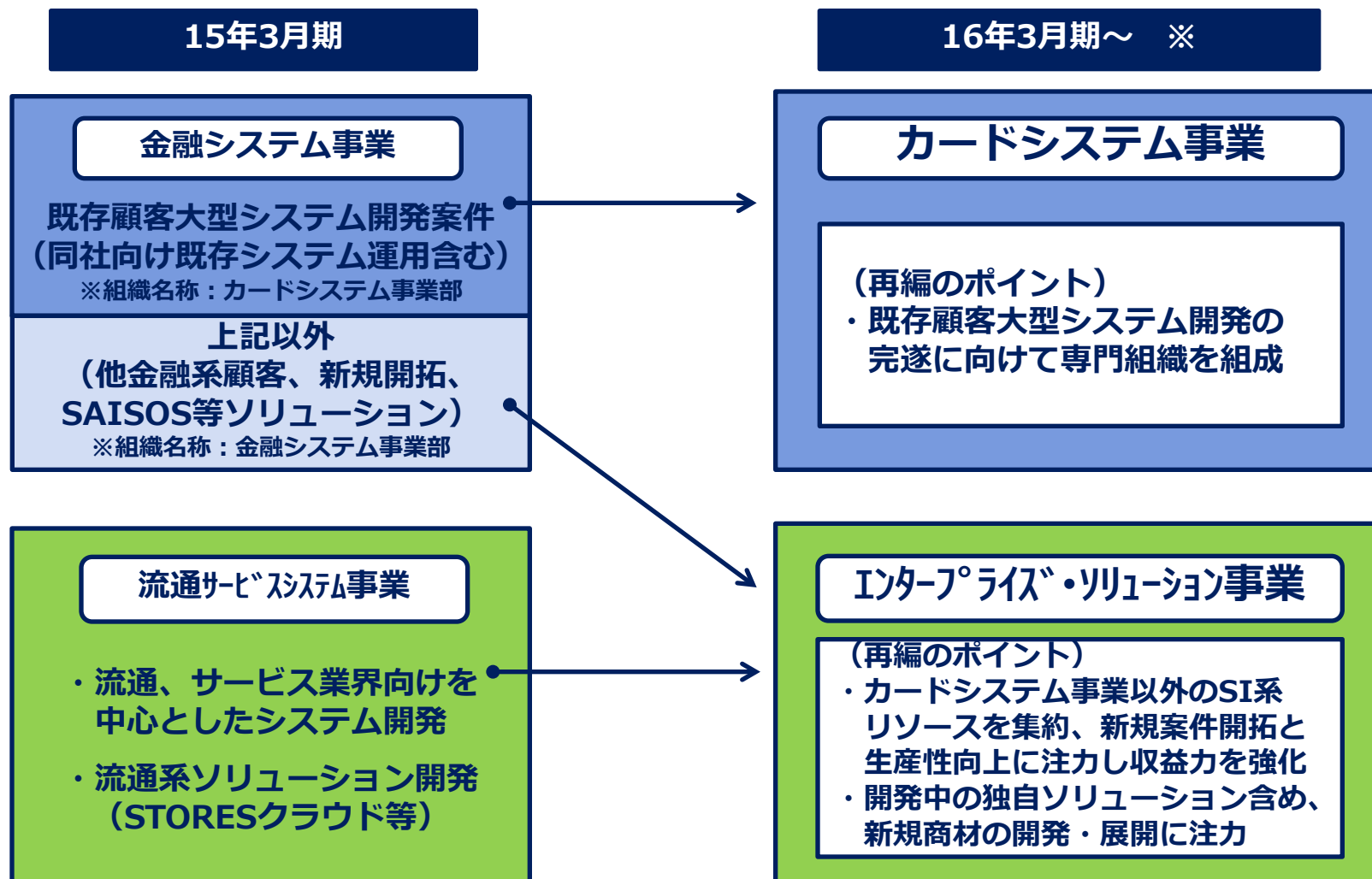
その要因として、当社の技術力・開発力の課題が顕在化



当期の最重点施策として「技術力・開発力の強化施策」を講じる

強化する領域	実施中また実施する施策
仕組み面の強化	・プロジェクトモニタリング、レビューの仕組みを強化 ・開発メソッド体系の再整備を実施
人材面の強化	・ベーススキル等技術力・開発力向上のための教育強化 ・経験者採用を一層注力
組織面の強化	・全社横断の組織力強化のためのプロジェクト推進 ・品質管理部門の体制を強化

2事業の組織再編を実行し組織力の強化を図る



※開示上のセグメントは、16年3月期第1四半期より変更予定（BPO事業、HULFT事業、その他事業は従来どおりの予定）

開発が遅延している既存顧客大型システム開発案件の完遂に向けた対応に注力する

16年3月期のポイント

◆ 既存顧客大型システム開発案件の対応

- 完遂に向けたプロジェクトマネジメント・品質管理の強化、開発実行
 - ・ 組織体制の強化（事業責任者の変更、PMO・経験者人員の増強等）
 - ・ 前期経験をもとにした大規模プロジェクトマネジメントプロセスの改善
 - ・ 品質管理部門によるレビュー、モニタリングの各種強化施策の実施（プロジェクト課題を早期予見するためのデジタルアラート導入等）

既存顧客の深耕と幅広い業種の新規顧客・案件開拓に注力、
独自ソリューション等新商材の開発・展開も一層推進

16年3月期のポイント

- ◆SI系リソース集約による事業展開の強化
 - ・ 既存顧客の深耕、大型案件の獲得に注力
 - ・ 幅広い業種への新規顧客・案件開拓に注力
 - ◆ソリューション展開を強化
 - ・ 独自の新製品「STORESクラウド」の開発・リリース
 - ・ 既存ソリューション(SAISOS、経費精算システムのインター関連ビジネス等) 推進
 - ・ その他新規ソリューション・ビジネス開発を強化
 - ◆技術力を高め、生産性/品質の向上を図る
 - ・ GeneXusを活用した短納期/高品質の開発推進
- 損益構造のさらなる改善を推進

【補足】 STORES（ストアーズ）：当社で提供している、流通小売チェーン向けの統合ソリューションサービス

SAISOS（サイソス）：当社で提供している、クラウド型ホスティングサービス

GeneXus（ジェネクス）：業務要件を入力することにより、業務システム
（プログラム・データベース）を自動生成する開発ツール

インタープライズ・ソリューション事業における重点施策

【STORESクラウドとは】
流通小売業が必要とするソリューションを取り揃え、必要なときに必要な機能を利用できるクラウドサービス

STORESクラウド

店舗の規模や売場のニーズに合わせて必要なモジュールを自由選択。

小売業の業務の流れ



STAGE 1

まずは単品導入でシステムを改変

「STORESクラウド」を単品利用できます。必要モジュールを試しに導入してみませんか。



STAGE 2

経営課題に合わせてシステムを強化

販促強化、あるいは店舗効率化など、経営課題に合わせてシステムを改革。最適なモジュールを組み合わせて導入できます。

STAGE 3

事業拡大にともないシステムを拡充

店舗網の拡大や既存店の好業績化で基幹モジュールを増やしたり、いったん削除したモジュールを再度導入。システムを拡充してさらなる成長へ。

**次期「Bulas」の開発計画等を見直し、
既存サービスの生産性向上活動とあわせて取り組む**

16年3月期のポイント

- ◆次期「Bulas」開発のリリース延伸、開発計画の見直し
- ◆利益率改善に向けた取り組みを推進
→給与計算サービスにおける生産性向上活動の継続

【補足】Bulas（ビューラス）：当社で提供している、給与計算や勤怠管理のサービス

新製品「HULFT8」の拡販による売上拡大、新たなマーケット進出を目指した展開を強化する

16年3月期のポイント

- ◆昨年12月リリースの新製品「HULFT8」の拡販
→シェアNo.1の国内市場で継続的な拡大深耕、
“徹底的に” HULFTを拡販する
(大手・中堅以上の未導入顧客も1千社以上存在し開拓余地大きい)
- ◆グローバル展開を一層推進 (世界シェアNo.4※からさらなる拡大へ)
→ASEANマーケットへの本格進出、中国マーケットにおける
販売拡大、北米進出の準備本格化
- ◆アプレッソ社とのシナジー効果拡大
→共同開発の推進、販売体制統合による売上の更なる拡大
- ◆強みである高い製品品質の維持、さらなる向上

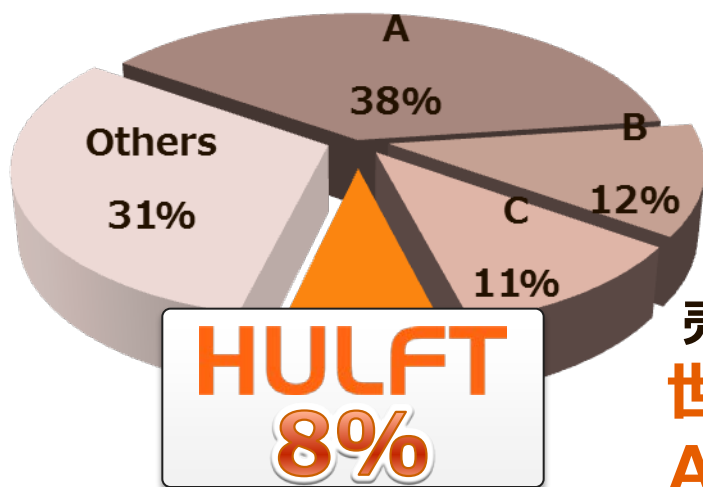
【補足】HULFT（ハルフト）：当社で提供している、ファイル転送パッケージ製品

※IDC調べ

HULFT事業のシェアと市場成長性

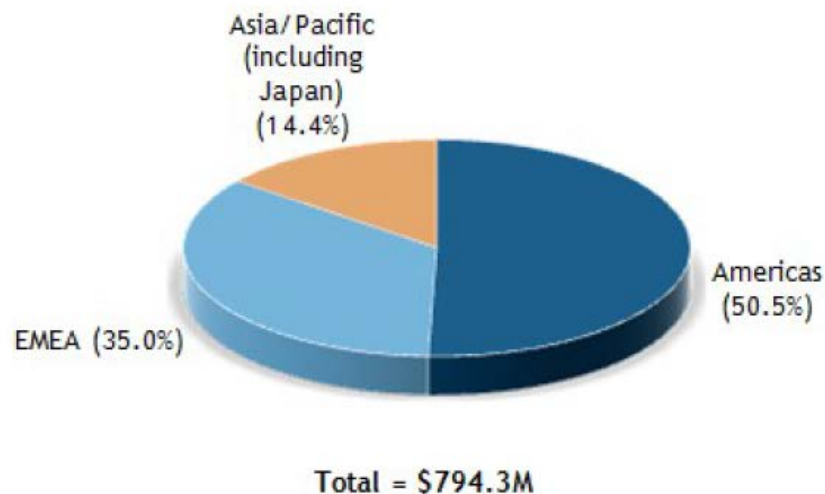
- ・ HULFT事業において、MFT（Managed File Transfer Software）市場でのグローバル展開を本格化。ASEAN展開、北米展開と順次本格化
- ・ APJ市場（Asia/Pacific市場、日本含む）では、シェア第1位 ※1
グローバル市場では、第4位 ※1
- ・ グローバル市場全体は、約8億ドル(13年で5.1%成長率)、APJが1.14億ドル※2
- ・ MFT市場は年8%で拡大、MFT PaaS市場成長率は5～20%と予測 ※2

System-Centric File Transfer Software
Vendor Ranking ※1



売上シェア
世界第4位
APJ第1位

Worldwide Managed File Transfer
Software Revenue Share by Region, 2013 ※1



※1 : IDC調べ

※2 : Gartner調べ

トピックス（シンガポール現地法人設立）

- ・ HULFT事業のグローバル展開の一環として、ASEAN地域への拡販を主な目的としたシンガポール現地法人「HULFT PTE.LTD.」を15年2月に設立
- ・ 15年4月から営業開始し、まずは、マーケティング拠点として、現地でのマーケティング活動やパートナー企業の開拓、トレーニング等を中心に事業展開
- ・ 16年4月から販売拠点化し、ASEAN地域への売上を2年後にグローバル売上の50%規模まで拡大させる計画

◆会社概要

会社名：HULFT PTE.LTD.

所在地：シンガポール

設立日：2015年2月12日 ※4月1日より営業開始

資本金：100万シンガポールドル

代表者：マネージングダイレクターCEO 内田和弘
(兼 当社取締役 HULFT事業部 事業部長)



※本社オフィス：Singapore UOB Plaza 1 Centre内

(HULFTの中長期目標)

テーマ：HULFT GLOBAL

グローバル企業で採用される世界のメジャー製品となる

2016年3月期 : 売上 75億円 ※2016年3月期計画

- ・ “徹底的に” HULFTを拡販
- ・ 魅力的な国内潜在市場の開拓とともに、
グローバル展開を本格化

2017年3月期 : 売上 100億円 ※現中期経営計画

内 海外売上 10億円(売上構成比10%以上)

長期展望 : MFT市場シェア 世界1位

2016年3月期 連結業績予想

※15/03期より売上計上基準を変更しており、前期実績について遡及処理後の数値を記載

連 結 (単位：百万円)	2016年3月期	前期との比較		
	通期予想	前期実績	増減額	増減率
売上高	29,700	30,485	▲ 785	▲ 2.6%
営業利益	3,180	▲ 4,123	7,303	—
営業利益率	10.7%	—	—	—
経常利益	3,190	▲ 4,081	7,271	—
当期純利益	2,080	▲ 4,707	6,787	—

※次年度以降について

現在の中期経営計画3年目にあたる、次年度（2017年3月期）の計画については、現計画を見直し、次年度を初年度とする新たな新中期経営計画（2017年3月期～2019年3月期）を策定することを検討中

<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た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。