

SAISON  
INFORMATION  
SYSTEMS  
CO.,LTD.

## 第39期 年次報告書

2007年4月1日～2008年3月31日

株式会社セゾン情報システムズ



## Contents

ごあいさつ	1
連結財務ハイライト	2
トップインタビュー	3
事業内容及び活動概況	5
特集「顧客創造企業へ」～新中期経営計画～	7
連結財務諸表	9
会社概況	12
株式情報	13
アンケート結果	14

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素より当社の経営にご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、情報システムの設計・構築から保守・運用までをサービスとして提供することをコア(Core Competency)に、豊富な経験とノウハウを積み重ね、お客様の経営課題解決に尽力してまいりました。現在、金融、流通、人事・給与業務アウトソーシングサービスのBulasを中心とするBPO (Business Process Outsourcing)、通信ミドルウェアのHULFT<sup>ハルフト</sup>の4事業を展開しておりますが、約40年にわたりこれらの事業を営んでくることができたのは、常にお客様を第一とし、高い信頼を勝ち得てきた証であると自負しております。

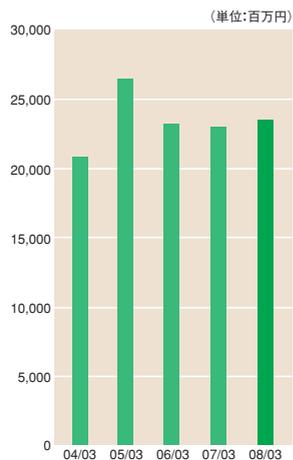
しかしながら、今後より一層競争が激化していくであろう情報サービス業界において、当社が継続的な成長を実現するには、顧客価値の高い製品・サービスを提供し他社との差別化を図ることが必須であります。このため、新たに策定した中期経営計画においては、中期ビジョンとして「顧客創造企業へ」を掲げ、事業基盤を拡充すべく、「商品／サービスの価値創造」と「人材価値創造」に重点的に取り組んでまいります。

第39期業績は、誠に遺憾ながら株主の皆様のご期待に沿うことができませんでした。第40期におきましては、継続的な成長の実現に向け、より一層の努力を重ね、皆様のご期待に沿うよう邁進する所存でおります。株主の皆様におかれましては、引き続きセゾン情報システムズをご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

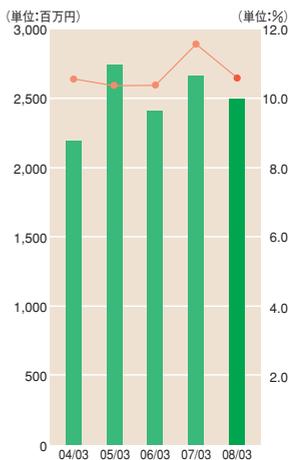
2008年6月

代表取締役社長 宮野隆

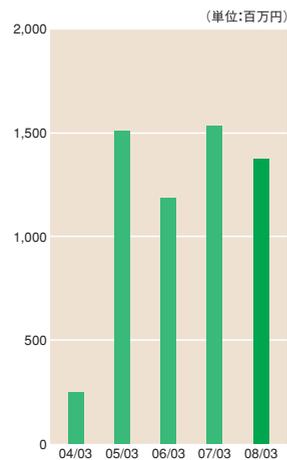
## ▶ 売上高



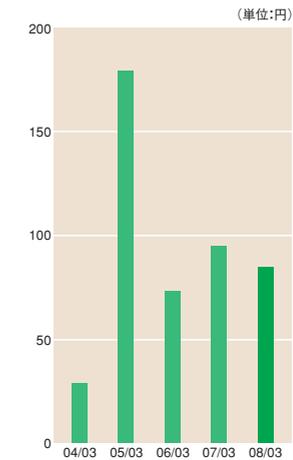
## ▶ 営業利益 ▶ 売上高営業利益率



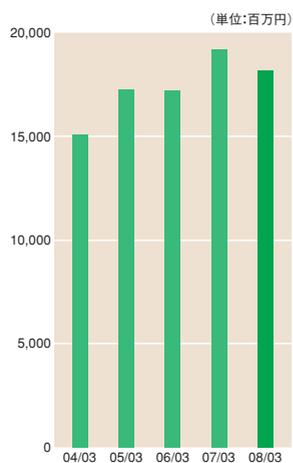
## ▶ 当期純利益



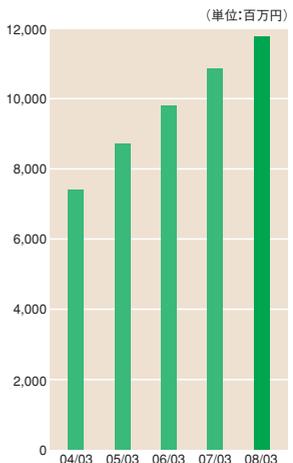
## ▶ 1株当たり当期純利益



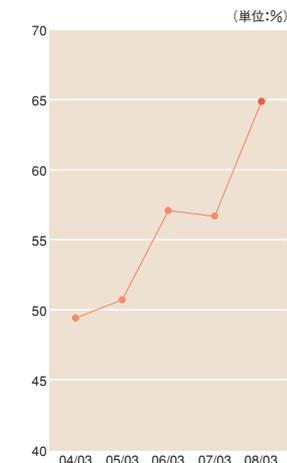
## ▶ 総資産



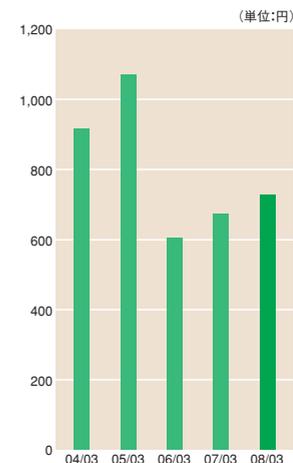
## ▶ 純資産



## ▶ 自己資本比率



## ▶ 1株当たり純資産



※2005年11月18日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。



第39期を振り返るとともに、「継続的な成長を遂げる企業」を目指すセゾン情報システムズの  
中期的な経営方針などについて、  
宮野社長に伺いました。

### Question 1

第39期の業績について  
お聞かせください。

### Answer 1

第39期は、残念ながら増収減益となりました。連結売上高は前期比2.4%増となる23,559百万円となりましたが、営業利益は前期比6.5%減の2,499百万円、経常利益は同6.3%減の2,537百万円、当期純利益は同10.5%減の1,374百万円となりました。株主の皆様のご期待に沿えず、申し訳ございません。ただ、配当に関しては、連結配当性向の3割を目安にしておりますので、当初の予定通り前期から5円の増配となる一株当たり30円にすることといたしました。

### Question 2

減益となった要因と  
今後の対応をお聞かせください。

### Answer 2

第39期減益となった主な要因は大きく2点あります。1点目は増収とはなったものの、売上計画未達となったことによる影響です。特にカード関連で、大型のシステム開発になると想定し、計画に織り込んでいたものが2つあったのですが、1つは営業段階で案件自体が消滅し、もう1つの案件も当初の想定ほどには規模は膨らみませんでした。これについては、もっと営業力を強化し、顧客の動向をより正確に把握するようにしていきます。

2点目は、経験不足やプロジェクト管理力の欠如などから、プロジェクトの中断や不採算案件、低収益案件が発生したことによるものです。特に新規のお客様については、

当社が積極的に要件定義や仕様確定をリードすべきでしたが、新規のお客様に対応した経験が乏しく、うまくまとめきれずに中断したプロジェクトや、計画した範囲の要員数で収まらないプロジェクトを発生させてしまいました。これについては大きな経営課題の1つと認識し、第三者によるレビューの強化、プロジェクト開発標準の徹底、生産性の可視化、社員教育の強化などの対策を推進いたします。

### Question 3

#### 中期的な経営方針について お聞かせください。

### Answer 3

今回取りまとめた新しい中期経営計画は本誌7ページの特集でも紹介しているのでそちらもご参照いただきたいのですが、私の認識は、今後情報サービス産業再編の本格化が予想される中、当社が継続的な成長を遂げていくためには、現状の事業基盤を拡充し、もっとお客様を増やしていかなければならないということです。売上規模としては中堅ですが、システム開発、運用に加えパッケージも持っているという当社の事業モデルは、業界屈指の強みだと考えています。しかし、いかんせん顧客基盤が弱い、これを何とかできれば、いたずらに規模拡大を追い求めるより、顧客に対する存在感が高く、かつ高収益の企業に成長できると信じています。そのためには、現行の強みを活かしつつ、お客様に提供する商品、サービスの価値を高めていか

中期損益目標(連結)

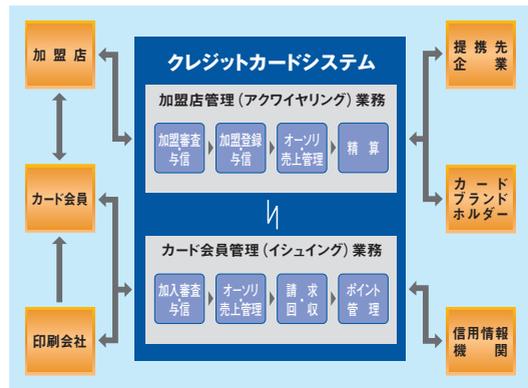


なければなりません。その実現には何よりも「人」が鍵になります。人材の育成、能力の向上無くして新しいサービスや商品は生まれません。この3年、「商品／サービス価値創造」と「人材価値創造」に注力し、「顧客創造企業」に成長したいと思います。

また、計数的には、第40期、第41期は、増床を決定したデータセンターに対する先行投資負担が発生しますが、それを吸収しつつ増収増益を確保する間に、事業基盤を拡充し、第42期に連結売上高300億円、連結営業利益30億円を実現する計画です。その第一歩となる第40期は、第39期のようなことが無いよう、役員、社員一丸となって事業計画達成に邁進します。株主の皆様には引き続きご支援ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

# 事業内容及び活動概況

## カードシステム事業



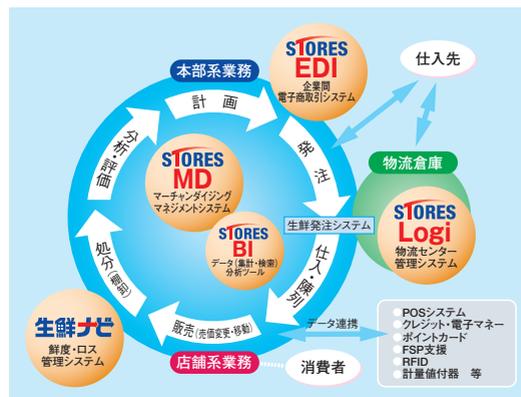
カードシステム事業では、クレジットカードに係わる情報システムの構築と運用管理サービスを提供しております。クレジットカードに係わる情報システムは、クレジットカード新規発行のためのシステム、売上／請求／入金／回収など、ユーザーがショッピングやキャッシングをスムーズに行うためのシステム、加盟店管理のためのシステム、他の金融機関との決裁ネットワークなど、複雑かつ多岐にわたるシステムです。当事業では、カードを利用する多くの皆様方の「信頼と安心」を支えるべく、多岐にわたる情報システムの運用管理を24時間、365日体制でサポートしております。

第39期においては、受注を期待していた大型案件の消滅等から大規模なソフトウェア開発案件が減少し、厳しい状況となりましたが、中・小型のソフトウェア開発案件を積極的に受注した結果、継続的な成長を実現いたしました。

## 流通システム事業

「流通」とは、商品が生産者から消費者に渡るまでの広範な流れのことです。流通システム事業では、この「流通」の現場を支えるための情報システムの構築と運用管理サービスを提供しております。流通業と一口で言っても、百貨店、スーパー、量販店、外食店など、業態は様々です。当然、それぞれが提供している商品や抱えている課題は異なり、システムに求められる役割も異なります。当事業では、1970年の創業以来、培ってきた開発実績と業務ノウハウを駆使し、お客様が抱える問題を解決するためのシステム作りと環境作りを支援しております。

当事業は、流通業界再編の影響を受け、既存顧客の取引縮小による売上高の減少が続いておりました。このため、第39期においては、再成長を図るため、昨年提供を開始した新サービス「STORES<sup>ストアーズ</sup>」を中心とした、新規顧客の開拓に注力いたしました。



## HULFT事業



インターネットが普及し、世界中であらゆる取引が行われている今日、多くの企業においては、迅速かつ正常に大量のデータ交換を行うシステムが必要不可欠なものとなっています。このようなニーズに応えるため、HULFT事業では、あらゆるネットワーク環境、複数の異なるプラットフォーム間で、ファイルの自動転送を可能とする自社開発製品「HULFT」の販売を行っています。「HULFT」はネットワークで接続された中、データの橋渡しを容易に実現するオープンなミドルウェアです。昨今は基本機能であるファイル転送だけでなく、お客様のシステム連携最適化を実現するコラボレーションウェアとしての役割が期待されるようになり、その利用範囲はますます拡大しております。

第39期においては、新規保守契約率の向上と、他社製品とのアライアンス強化によるソリューションビジネス拡大のための施策を推進いたしました。

## BPO事業

企業の給与計算や従業員の勤怠管理の業務量は膨大なもの。そして、常に正確性が問われる、非常に責任重大な業務です。BPO事業では、給与計算や勤怠管理などに代表される人事給与業務のアウトソーシングサービス「Bulas」<sup>ビュラス</sup>を提供しております。「Bulas」は、勤怠管理が煩雑、年末調整作業が大変、度重なる法改正に対応しきれないなど、お客様の人事給与業務に関する悩みを解決し、お客様が人事部門におけるコア業務へ集中していただける環境作りをサポートすることを使命としております。

第39期においては、昨年提供を開始した新サービス「Bulas Payslip Mobile」<sup>ビュラス ベイスリップ モバイル</sup>がお客様から高く評価いただき、提供開始2年目にしてサービス利用人員数が10万人を突破する結果となりました。

※ 「Bulas Payslip Mobile (ビュラスベイスリップモバイル)」: 携帯電話やパソコンで給与明細を確認できるサービス

### 「Bulas Payslip Mobile」のログイン画面イメージ

ログイン	最新明細
Bulas Payslip Mobile Bulas Payslip Mobile [User ID] /パスワード ログイン User-ID、パスワードは英文字と小文字を区別し半角で入力してください →パスワード忘れ	Bulas Payslip Mobile [2007年1月総月] 振引(支給額) 222,800 支払額合計 309,533 控除額合計 66,833 →勤務内容内訳 →お知らせ [戻る] [2772]

## 「顧客創造企業へ」～新中期経営計画～

当社は第40期から第42期を対象期間にした新たな中期経営計画を策定しました。  
その基本的な考え方についてご紹介します。

### 経営環境に関する認識

少子高齢化が急速に進むわが国においては、人口増加を前提とした経済成長は困難であり、今後とも厳しい経済環境が続くと思われます。こうした経済環境の中でも、情報サービス産業自体は緩やかな成長が予想されていますが、2006年時点で情報サービス産業に属する企業数が約12,000社と多いうえに、中国やインドの企業の参入もあり、今後は競争が激化し、特長の無い企業の淘汰、業界再編が進むと認識しております。

### 当社の「強み」と「弱み」

このような市場環境において、当社の最も大きな強みは、「事業バランスの良さ」にあると考えています。同業他社の多くがシステム開発のみを事業領域としているのに対し、当社は、システム開発だけではなく、運用も行っています。開発と運用の双方を手掛けていることで、お客様にとっては、開発から運用までワンストップで当社に任せることができますし、当社にとっても、「開発して終わり」ではなく、ストック型の安定した取引を継続することができます。さらに当社はHULFTというシェアNo.1で収益性の高い自社製品

を有しています。システム開発でボリュームを増やし、運用で安定的な収入源を確保、パッケージで高い収益を獲得できる会社は、この業界ではそう多くないと自負しています。

一方、当社の最大の弱みは「顧客層が薄い」ということです。もともと当社は、旧セゾングループの情報システム子会社として設立されたため、成長の過程においてグループ企業が取引の中心になるのはやむを得ない面もありました。しかしながら、流通業界の再編が進み、旧セゾングループの資本的関係などが大きく変化した現在でも、その傾向はさほど変わっていません。競争が激しくなる中、緊密な関係を結ぶお客様が多いほど競争優位性があるのは間違いありません。既存のお客様との取引も維持、拡大すると同時に、新規顧客の開拓を図り、顧客層を厚くしていくことが喫緊の課題と認識しております。

### 中期ビジョン「顧客創造企業へ」

前項で述べた認識に基づき、新中期経営計画では、「顧客創造企業へ」という中期ビジョンを掲げました。システム開発では対応領域や業種を拡げ、運用ではアウトソーサーとしての地位を確立し、パッケージでは競争力のある商品やサービスを増やしている、そのような姿を実現し、顧

客を創造できる企業として成長を遂げたいという想いをこのビジョンに込めています。(図1)

## 事業基盤の拡充=2つの価値創造

この中期ビジョンを実現していくための中期経営方針が「事業基盤の拡充=2つの価値創造」です。当社の強みである「事業バランスの良さ」を保ちつつ、その基盤を拡充し、中期ビジョンの達成を図ります。「2つの価値創造」とは「商品/サービス価値創造」と「人材価値創造」を意味しています。

お客様のニーズに合うより良いサービスや商品を提供することで、お客様の信頼を獲得し、存在感の高い企業へと成長することを目指します。「商品/サービス価値創造」のため、主として以下のような施策を強力に推進します。

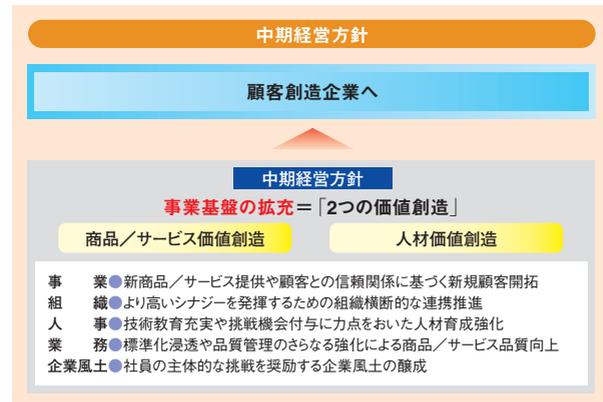
- カードのノウハウを活かした金融関連の外販  
ハルフト
- HULFTに次ぐ製品の企画/開発
- 流通関連のアライアンス推進
- データセンターの強化
- クロスセルの推進

上記のような施策を推進する源泉となるのは、「人」の力です。人材が大切なのはどの業界でも同じかもしれませんが、特に当社のような業態では「人が全て」です。一人ひとりの技術力や業務知識、生産性などの向上が、企業としての価値向上に直結します。従って、「人材価値創造」という方針のもと、キャリアパスを明確にしたうえでの教育研修や計画的なローテーション、積極的な人材採用などの施策を通じて社員一人ひとりのレベルアップを図るとともに、人事制度の見直しやコミュニケーションの活性化、行動規範の浸透などにより、チャレンジする社内風土の

図1



図2



醸成やコンプライアンスの遵守を徹底してまいります。(図2)

こうした方針で臨み、計数的には3年後の第42期において売上高300億円、営業利益30億円の達成と、「顧客創造企業」への変貌を遂げる所存ですので、株主の皆様にはご理解とご指導のほどお願い申し上げます。

# 連結財務諸表

## 業績の状況

### ■資産

受取手形及び売掛金が前連結会計年度比2,372百万円減少したこと等により、資産合計は同1,037百万円減少し、18,164百万円となりました。

### ■負債

支払手形及び買掛金が前連結会計年度比758百万円、未払法人税等が同588百万円減少したこと等により、負債合計は同1,950百万円減少し、6,370百万円となりました。

### ■売上高

売上高は、前連結会計年度比2.4%増の23,559百万円となりました。事業セグメント別の売上高は、システム構築・運用事業の売上高が18,780百万円(同2.1%増)、パッケージ事業の売上高は4,778百万円(同4.0%増)となりました。

### ■営業利益・経常利益

システム構築・運用事業において、運用機能の統合による生産性向上を図ったことにより情報処理サービスにおける利益率が改善したものの、ソフトウェア開発において、不採算、低収益のプロジェクトが発生したことや、収益性の高い大型ソフトウェア開発案件が減少したこと等により、営業利益は前連結会計年度比6.5%減の2,499百万円、経常利益は同6.3%減の2,537百万円となりました。

### ■キャッシュ・フローの状況

営業活動の結果得られた資金は2,870百万円(前連結会計年度比144.7%増)となりました。主な増加要因は売上債権の減少等です。投資活動の結果使用した資金は1,048百万円(同53.1%増)となりました。これは汎用コンピュータ等の設備投資に係わる支出等によるものです。財務活動の結果使用した資金は402百万円(同38.2%増)となりました。これは配当金の支払等によるものです。

## 連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	期別	当連結会計年度 (2008年3月31日現在)	前連結会計年度 (2007年3月31日現在)	増 減	科目	期別	当連結会計年度 (2008年3月31日現在)	前連結会計年度 (2007年3月31日現在)	増 減
<b>■資産の部</b>					<b>■負債の部</b>				
流動資産		12,488,217	13,189,692	△ 701,474	流動負債		4,446,590	6,088,310	△ 1,641,719
現金及び預金		7,538,282	5,879,437	1,658,845	支払手形及び買掛金		2,053,865	2,812,308	△ 758,443
受取手形及び売掛金		3,409,692	5,782,427	△ 2,372,735	未払法人税等		259,654	848,600	△ 588,946
有価証券		400,049	400,005	44	その他		2,133,071	2,427,402	△ 294,331
たな卸資産		523,706	469,375	54,331	固定負債		1,924,038	2,232,975	△ 308,937
その他		616,488	658,448	△ 41,960	退職給付引当金		1,768,648	2,088,523	△ 319,875
固定資産		5,676,221	6,012,314	△ 336,092	その他		155,390	144,452	10,938
有形固定資産		1,545,765	1,628,709	△ 82,943	負債合計		6,370,628	8,321,285	△ 1,950,656
無形固定資産		670,502	715,610	△ 45,107	<b>■純資産の部</b>				
投資その他の資産		3,459,953	3,667,994	△ 208,041	株主資本		11,728,298	10,756,291	972,007
資産合計		18,164,439	19,202,006	△ 1,037,567	資本金		1,367,687	1,367,687	—
					資本剰余金		1,462,360	1,461,277	1,082
					利益剰余金		8,898,251	7,928,273	969,977
					自己株式		—	△ 947	947
					評価・換算差額等		65,511	124,429	△ 58,918
					その他有価証券評価差額金		67,502	122,339	△ 54,836
					為替換算調整勘定		△ 1,990	2,090	△ 4,081
					純資産合計		11,793,810	10,880,721	913,089
					負債純資産合計		18,164,439	19,202,006	△ 1,037,567

### 》連結損益計算書

(単位：千円)

科目	期別	当連結会計年度 (2007年4月1日～ 2008年3月31日)	前連結会計年度 (2006年4月1日～ 2007年3月31日)	増 減
売上高		23,559,017	22,997,547	561,469
売上原価		17,546,891	16,816,109	730,782
売上総利益		6,012,125	6,181,437	△ 169,312
販売費及び一般管理費		3,512,195	3,507,395	4,800
営業利益		2,499,929	2,674,042	△ 174,113
営業外収益		65,974	37,997	27,976
営業外費用		28,040	4,130	23,909
経常利益		2,537,864	2,707,909	△ 170,045
特別利益		25,272	122,831	△ 97,558
特別損失		202,886	149,906	52,980
税金等調整前当期純利益		2,360,249	2,680,834	△ 320,584
法人税、住民税及び事業税		837,852	1,190,668	△ 352,816
法人税等調整額		147,469	△ 45,757	193,226
当期純利益		1,374,927	1,535,923	△ 160,995

### 》連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	期別	当連結会計年度 (2007年4月1日～ 2008年3月31日)	前連結会計年度 (2006年4月1日～ 2007年3月31日)	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー		2,870,927	1,173,418	1,697,509
投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 1,048,029	△ 684,673	△ 363,356
財務活動によるキャッシュ・フロー		△ 402,920	△ 291,564	△ 111,356
現金及び現金同等物に係る換算差額		13,413	△ 1,976	15,389
現金及び現金同等物の増減額		1,433,392	195,204	1,238,188
現金及び現金同等物の期首残高		5,879,437	5,684,233	195,204
現金及び現金同等物の期末残高		7,312,830	5,879,437	1,433,393

### 》連結株主資本等変動計算書

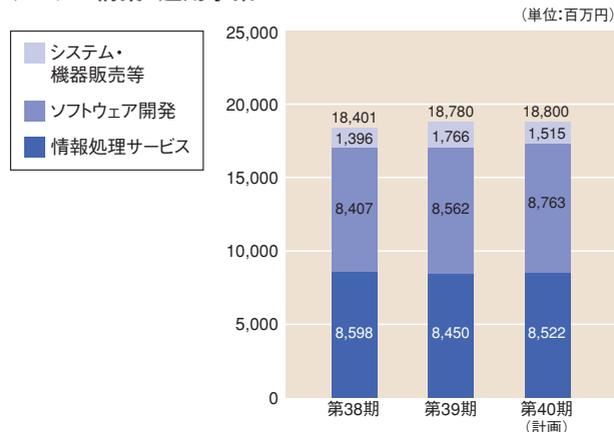
当連結会計年度(2007年4月1日～2008年3月31日)

(単位：千円)

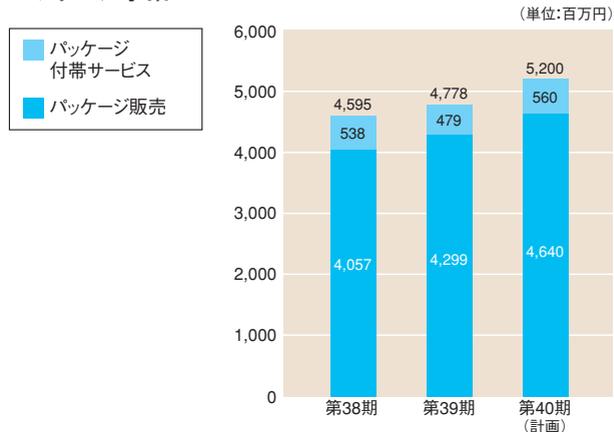
	株主資本					評価・換算差額等			純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算差額 等合計	
2007年3月31日 残高	1,367,687	1,461,277	7,928,273	△ 947	10,756,291	122,339	2,090	124,429	10,880,721
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当	—	—	△ 404,950	—	△ 404,950	—	—	—	△ 404,950
当期純利益	—	—	1,374,927	—	1,374,927	—	—	—	1,374,927
自己株式処分差益	—	1,082	—	—	1,082	—	—	—	1,082
自己株式の処分	—	—	—	947	947	—	—	—	947
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△ 54,836	△ 4,081	△ 58,918	△ 58,918
連結会計年度中の変動額合計	—	1,082	969,977	947	972,007	△ 54,836	△ 4,081	△ 58,918	913,089
2008年3月31日 残高	1,367,687	1,462,360	8,898,251	—	11,728,298	67,502	△ 1,990	65,511	11,793,810

## セグメント別売上高

### システム構築・運用事業



### パッケージ事業



## 連結業績予想(2009年3月期)

### 通期

(単位:百万円)

	09/03期 予想	08/03期 実績	前年 同期比
売上高	24,000	23,559	+ 1.9%
売上総利益	6,190	6,012	+ 3.0%
営業利益	2,520	2,499	+ 0.8%
経常利益	2,570	2,537	+ 1.3%
当期純利益	1,460	1,374	+ 6.3%
当期純利益/株(円)	90.12	84.87	+ 6.2%
営業利益率(%)	10.5	10.6	△ 0.1 P

### セグメント別売上高

(単位:百万円)

セグメント別 売上高	上期予想		下期予想		通期予想	
	金額	前年 同期比	金額	前年 同期比	金額	前年 同期比
情報処理サービス	4,176	+ 0.7%	4,347	+ 1.0%	8,522	+ 0.9%
ソフトウェア開発	2,879	△24.7%	5,884	+24.1%	8,763	+ 2.3%
システム・機器販売等	647	△14.0%	868	△14.5%	1,515	△14.3%
システム構築・運用事業	7,701	△11.7%	11,099	+10.3%	18,800	+ 0.1%
パッケージ販売	2,096	△ 2.5%	2,544	+18.3%	4,640	+ 7.9%
パッケージ付帯サービス	231	+13.7%	329	+18.9%	560	+16.7%
パッケージ事業	2,327	△ 1.1%	2,873	+18.4%	5,200	+ 8.8%
合計	10,028	△ 9.4%	13,972	+11.9%	24,000	+ 1.9%

※上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

## » 会社の概要 (2008年3月31日現在)

商 号 株式会社セゾン情報システムズ  
 SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.  
 設立年月日 1970年9月1日  
 資本金 1,367,687,500円  
 従業員数 755名(連結)、671名(単体)  
 本店 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号  
 TEL:03(3988)2020(代表)

## » 役員構成 (2008年6月13日現在)

取締役会長(非常勤)	山 本 光 介 *	取締 役	水 上 龍 太 郎
代表取締役社長	宮 野 隆	取締役(非常勤)	金 洪 太 *
常務取締役	田 辺 圭 佑	取締役(非常勤)	安 達 一 彦 *
取締 役	野 津 浩 生	監 査 役	森 信 等 *
取締 役	西 川 信 次	監 査 役	近 藤 昌 二 *
取締 役	笠 井 誠 悟	監査役(非常勤)	三 木 茂 *
取締 役	菅 崎 靖	監査役(非常勤)	佐 藤 浩 通 *
取締 役	瀧 澤 靖		

※社外取締役、社外監査役

## » 子会社の状況 (2008年6月13日現在)

会 社 名	資本金	出資比率	主要な事業内容
株式会社フェス	60,000千円	100%	情報処理サービス
株式会社HRプロデュース	60,000千円	100%	人材派遣、人材紹介
世存信息技术(上海)有限公司	30,000千円	100%	パッケージソフトウェア開発

## » 株式の状況

発行可能株式総数 60,000,000株

発行済株式の総数 16,200,000株

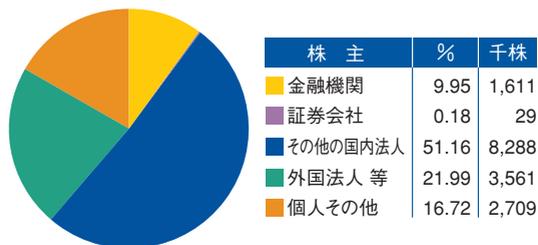
株 主 数 1,884名

### ● 大株主(上位10名)

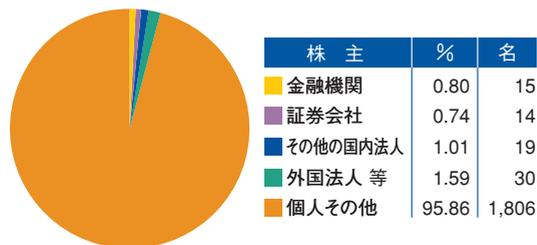
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
ザ バンク オブ ニューヨーク ノントリーティー ジヤスデツク アカウント	1,193	7.36
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	1,139	7.03
セゾン情報システムズ社員持株会	516	3.19
モルガン・スタンレーアンドカンパニーインク	505	3.12
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	370	2.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	286	1.77
野村信託銀行株式会社(投信口)	281	1.74
ドイツェ バンク アーゲー ロンドン ピービー ノントリーティー クライアント 613	200	1.23

## » 所有者別分布状況

株式数分布状況



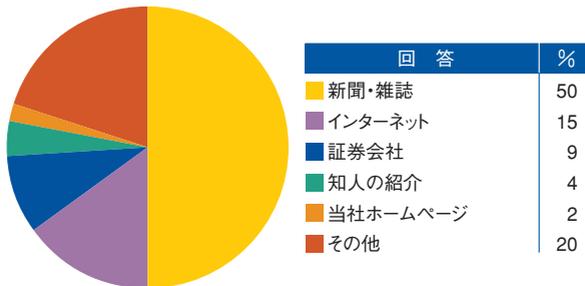
株主数分布状況



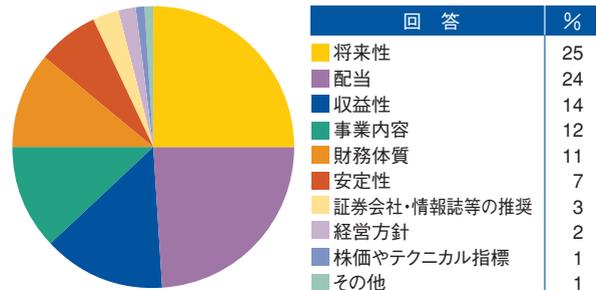
## 第39期中間報告書 同封アンケート 集計結果

第39期中間報告書送付の際に実施させていただきました「株主様アンケート」につきましては、多くの株主様からご回答及び貴重なご意見・ご要望をお寄せいただきました。お忙しい中ご協力いただき、誠にありがとうございました。簡単ではございますが、主な質問項目に対する回答結果についてご報告申させていただきます。

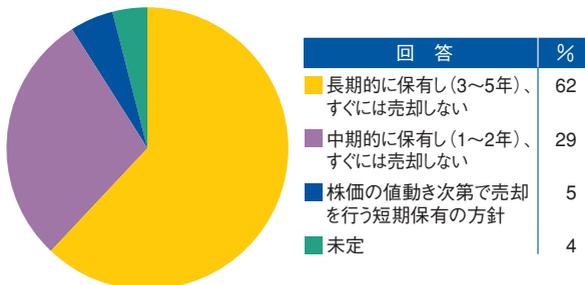
### 1 当社をお知りになったきっかけは何でしょうか



### 2 当社株式購入にあたり重視したものは何でしょうか



### 3 当社株式の保有方針についてお聞かせください



25%の株主様より、当社の将来性を重視し、購入したとのこと回答をいただきました。また、91%の株主様より、中長期的に当社株式を保有する方針であるとのこと回答をいただきました。

こうした株主の皆様のご期待にお応えするためにも、業界平均成長率を上回る成長を確保できるよう努めてまいります。

### 4 その他、お気付きの点などがございましたらお聞かせください

- 株価上昇への期待
  - 中長期の経営戦略について
  - 株主様への利益還元について
  - 株主優待制度の新設について
- など、多くのご意見や激励のお言葉をいただきました。

今回もアンケートはがきを同封させていただいております。株主の皆様の貴重なご意見を今後の経営とIR活動に活かしていきたいと考えております。ご協力のほど、お願い申し上げます。

## 株主メモ

事業年度 | 4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 | 4月1日から3ヶ月以内  
配当金受領株主確定日 | 3月31日及び中間配当を行う場合は9月30日  
単元株式数 | 100株  
株主名簿管理人 | 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 | 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部  
〔郵便物送付先〕 | 〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号  
〔電話照会先〕 | みずほ信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL:0120-288-324 (フリーダイヤル)  
同 取 次 所 | みずほ信託銀行株式会社 全国各支店  
みずほインベスターズ証券株式会社 本店及び全国各支店

当社の貸借対照表、損益計算書は、当社のホームページ(<http://home.saison.co.jp/ir/koukoku.html>)に掲載しております。

SAISON  
INFORMATION  
SYSTEMS  
CO.,LTD.

## 株式会社 セゾン情報システムズ

〒170-6021 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号  
サンシャイン60 21階  
TEL:03-3988-2020 (代表)  
<http://home.saison.co.jp/>

