

2018年3月期 第2四半期決算説明会

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～

2017/11/1
株式会社セゾン情報システムズ
(ジャスダック市場：9640)

Agenda

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 2018年3月期第2四半期 重点施策の進捗状況
3. 働き方改革の取り組み
4. Appendix

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可能性があることを、ご承知おきください。
なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

1.2018年3月期第2四半期 決算概要

A series of light gray, wavy horizontal lines that span the width of the slide, starting from the left edge and ending with a slight curve on the right side.

1. 決算ハイライト
2. 通期業績予想
3. 配当予想

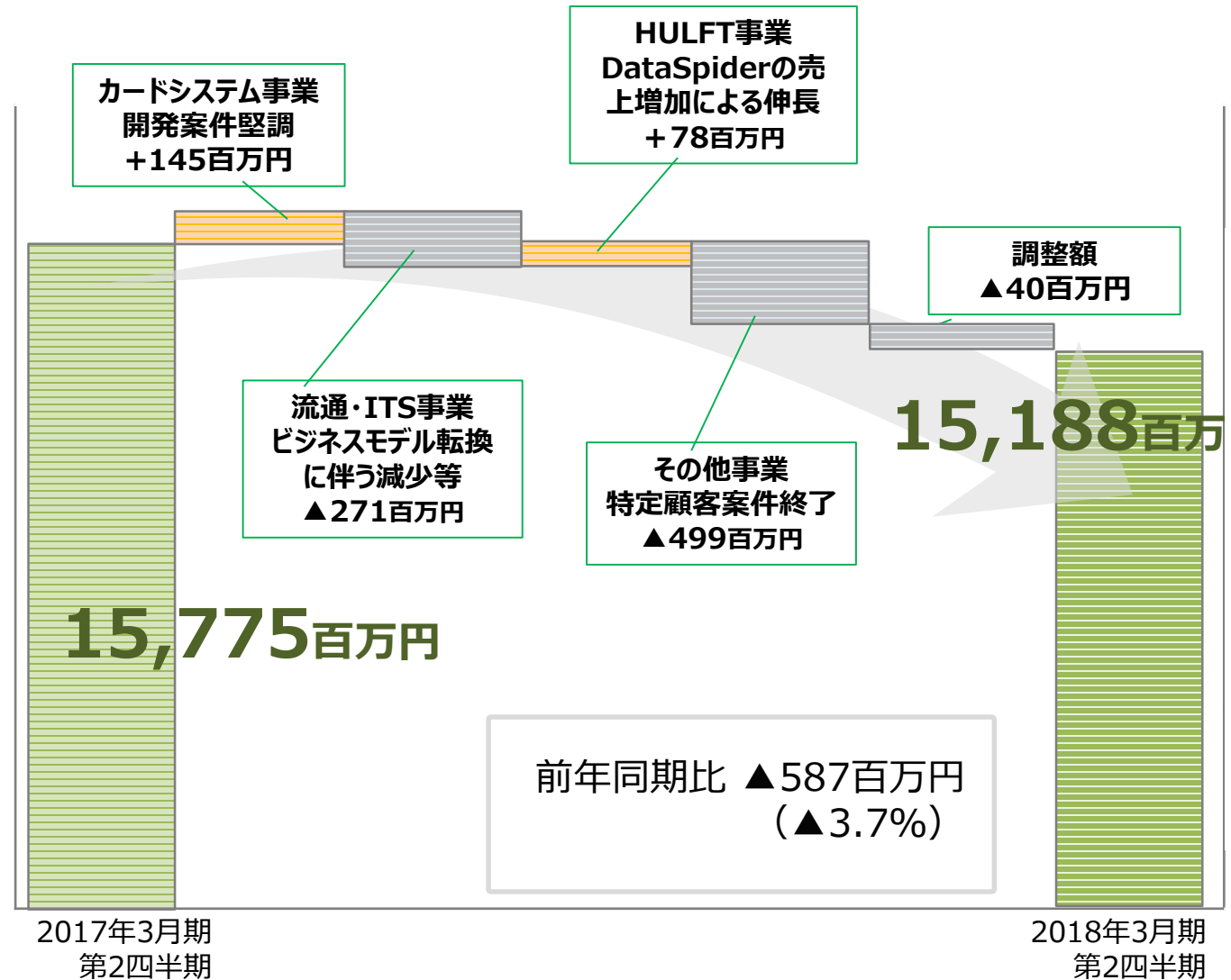
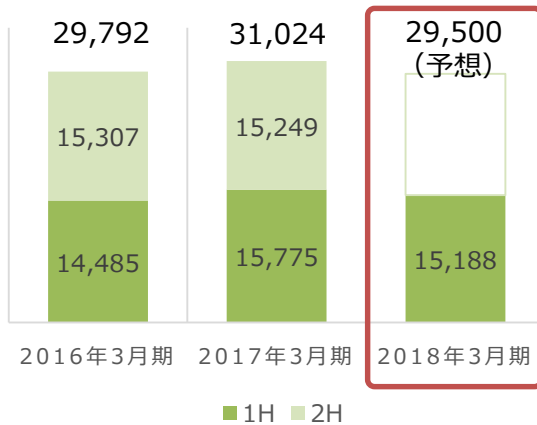
1-1.決算ハイライト（2018年3月期 第2四半期累計）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
連結業績	15,188百万円 前年同期比▲3.7%減	2,717百万円 前年同期比60.8%増	2,695百万円 前年同期比63.9%増	1,963百万円 前年同期比105.6%増
財務指標	自己資本比率 38.1% 前期末より4.7ポイント改善			
概況	・売上は微減するも各段階利益は前期比で大幅増加、上半期過去最高益を達成 ・カードシステム事業は売上が堅調に推移、収益性は大幅アップ ・流通・ITソリューション事業は、売上は減少するも不採算案件の整理が一巡したことにより、収益性は改善 ・HULFT事業は、売上は増加、戦略的な先行投資フェーズにより費用増加が継続 ・その他セグメントにおいては、特定顧客向けのシステム開発案件の終了により、売上は減少するも収益性は向上			

1-1.決算ハイライト（2018年3月期 第2四半期累計）

（単位：百万円）

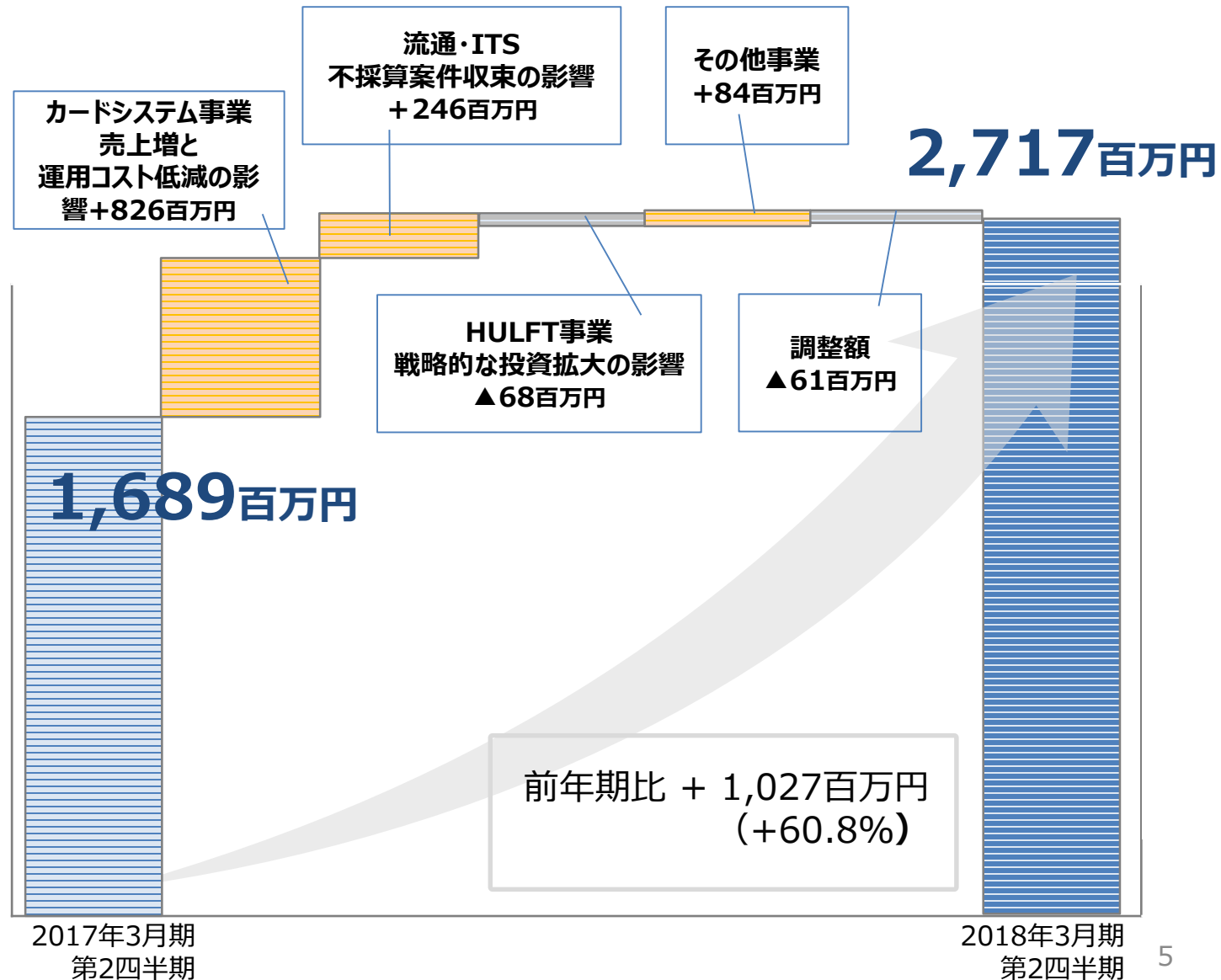
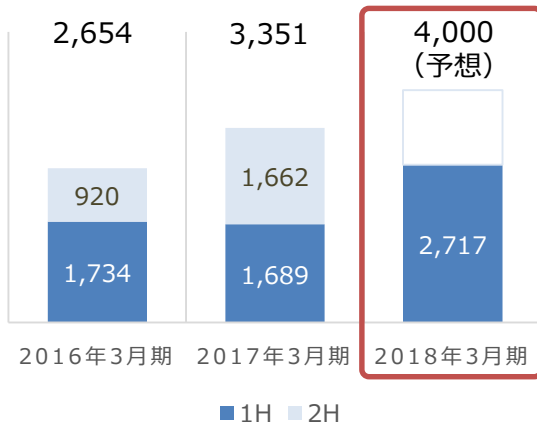
売上高推移



1-1.決算ハイライト（2018年3月期 第2四半期累計）

（単位：百万円）

営業利益推移



1-1.2018年3月期 第2四半期累計業績（連結）

連結（単位：百万円）	2018年3月期 第2四半期累計			前年同期 比較	
	実績	修正予想 2017/10/18	当初予想 2017/5/10	実績	増減率
売上高	15,188	15,100	14,700	15,775	▲3.7%
営業利益	2,717	2,710	2,000	1,689	+60.8%
経常利益	2,695	2,690	1,975	1,644	+63.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,963	1,960	1,400	955	+105.6%

概況

売上は特定顧客向けの大型案件終了の影響で前年同期比微減するも計画比は伸長
利益は前年同期比、当初予想比ともに大幅増加し、過去最高益を達成

1-1.連結計数（連結貸借対照表）

連結（単位：百万円）		2018年3月期 第2四半期	2017年3月期末との比較		
			実績	増減額	増減率
	流動資産	14,921	13,528	+1,393	+10.3%
	固定資産	9,147	8,755	+392	+4.5%
	資産合計	24,068	22,283	+1,785	+8.0%
	流動負債	9,512	8,623	+888	+10.3%
	固定負債	5,396	6,213	▲817	▲13.2%
	負債合計	14,908	14,837	+71	+0.5%
	純資産合計	9,160	7,446	+1,714	+23.0%
	負債・純資産合計	24,068	22,283	+1,785	+8.0%
	自己資本比率	38.1%	33.4%	+4.7 p	-

主な
増減要因

損害賠償金支払いのための借入金の残高は、返済により700百万円減少し**5,600百万円**
（1年以内返済予定の長期借入金**1,400百万円**、長期借入金**4,200百万円**）
自己資本比率は4.7Point改善の38.1%

1-1.セグメント別売上高・連結営業利益（連結）

(2018年3月期 上半期)

連結（単位：百万円）	売上高			営業利益		
	実績	前年同期 増減	前年 同期比	実績	前年同期 増減	前年 同期比
カードシステム事業部	8,004	+145	+1.9%	1,890	+826	+77.7%
流通・ITソリューション事業部	2,166	▲271	▲11.1%	▲4	+246	—
HULFT事業部	3,617	+78	+2.2%	679	▲68	▲9.2%
その他事業	1,954	▲499	▲20.3%	322	+84	+35.6%
その他調整額	▲554	▲40	—	▲170	▲61	—
合計	15,188	▲587	▲3.7%	2,717	+1,027	+60.8%

1-2.2018年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2018年3月期 （業績予想）	2017年3月期との比較			通期業績予想に対する 上期進捗率
		実績	増減額	増減率	
売上高	29,500	31,024	▲1,524	▲4.9%	+51.5%
営業利益	4,000	3,351	+649	+19.3%	+67.9%
経常利益	3,950	3,177	+773	+24.3%	+68.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,600	2,366	+234	+9.9%	+75.5%

備考

- ・ 営業利益、経常利益、純利益は過去最高の見通し
- ・ 一部不確定要素も含まれている為、前回公表値を据え置き
- ・ 今後修正が必要と判断した場合には速やかに開示予定

1-3.配当予想について

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2018年3月期予想	10円	25円	35円
2017年3月期実績	0円	20円	20円

- ・ 大型損失前の配当金額を実現
- ・ 配当性向は、基本方針の連結当期純利益3割を下回るが、連結純資産配当率(DOE)は過去と比べて高水準
- ・ 財務基盤の回復にも努めながら配当性向3割を目指す。

当社の配当に関する基本方針

1. 連結当期純利益の3割前後を目安にした配当確保
2. 万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持

2. 2018年3月期第2四半期 重点施策の進捗状況

1. 再発防止策実施状況
2. 重点施策・トピックス

2-1.再発防止策について

経緯

当社が株式会社クレディセゾン及び株式会社キュービタスとの間で、大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題について合意した和解内容に関し、2016年7月29日に受領したソフトウェア紛争解決センターより中立評価の内容を詳細に検討し、ガバナンス委員会の意見を踏まえつつ、原因等を検証、再発防止策を策定し、2016年10月26日開催の取締役会において決議。

内容

開発遅延等の原因等

本件開発業務に関する技術的難易度が高まったことへの認識及びこれに対応できるレベルの技術力が不足

施策

技術レベルの向上

- ①人材の技術レベルの向上
- ②内製化の強化と特定BPとの戦略パートナーシップの構築・維持
- ③技術統括組織の設置

プロジェクトマネジメントの改善・強化

- ①受注前のリスク検知強化と、適切な提案・受注の徹底
- ②受注後のモニタリング体制の強化

組織風土改革

～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～

- ①自由闊達な企業風土の構築と情報の共有
- ②お客様に対する適切な折衝や働きかけの実践
- ③社員のマインドセットの刷新

- ・情報共有不足により問題に気付かなかった
- ・顧客の要求・要請に実直に応えようとするあまり顧客に問題点の指摘等が不十分であった

案件状況

当取り組み後の各種システム開発案件は全社的に順調な進捗

2-1.再発防止策の実施状況

技術レベルの向上

戦略的な技術資格 取得の全社推進

ビジネスパートナー との連携強化

- ◆第2回BPフォーラム開催
- ◆満足度アンケート実施
→回答率90%
- 継続取引、取引拡大、仕事の進めやすさ等のNSPが平均10ポイントアップ

開発推進チームによる 開発プロジェクト強化

各種開発手法・ツール導入による問題発生
の予防と検知、自動化

プロジェクト マネジメント の改善・強化

経営ダッシュボード化 の継続と 経営層による モニタリングの浸透

品質基準・体制 の強化

認定PMによるモニタ リング、レビューの実 施を開始

組織風土改革 ～風通しの良い企業風土の構築 と社員のマインドセットの刷新～

ITツールを活用した オープンコミュニケー ションの推進

- ・ビジネスチャット活用浸透
⇒社員約75%に拡大
- ・社内SNS活用定着

コミュニケーション ルート増加による 一体感の醸成

- ・全社キックオフ、All Hands Meeting開催
- ・事業部毎Luncheon Meeting 122名参加
- ・四半期First Line Review
- ・First Line Forum

共通課題を伴に考える 全社横断プロジェクト による意識向上

- ・お客様満足度向上委員会
- ・マナー委員会
⇒社内フォーラム開催準備中

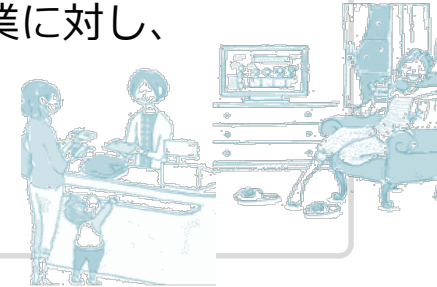
数値化、定点観測を 通じた 進捗・課題確認

- ・社員アセスメントを実施、
“適所適材”での再配置を検討

当社ミッション・ビジョン・目指すべき企業像

ミッション

生活者向けに利便性、快適性、及び心の豊かさを提供する企業に対し、
事業維持・成長・拡大に必要不可欠かつ
時代環境に適応したITサービスの提供を通じて、
イノベーションを加速させ、近未来社会に貢献する



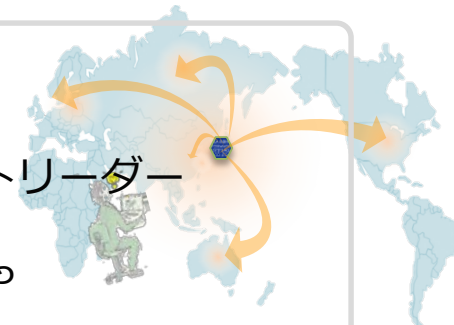
ビジョン

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～



目指すべき 企業像

- ・ 特定分野において時代の最先端を行き、
お客様のビジネス成長・発展に貢献するIT企業
- ・ 独創的かつ高品質な自社製品サービスを送り出すマーケットリーダー
- ・ グローバルで存在感ある稀有な国産ITベンダー
- ・ 創造性豊かで、意欲が高く、実行力のある、変革リーダーや
真の自律人材が溢れ集まる会社



SISCO WAY

～ お客様と “ 伴 ” に ・ ・ ・ ～

1

Customer First

お客様、お客様のお客様の立場で考え、行動する

2

Keep Your Words

あらゆる関係における信頼とひとり一人の責任

3

Timely Communication

ステークホルダーとのタイムリーな情報シェア

4

Good Manner (Professional Behavior)

人としての真摯な立ち振る舞い、日々人間力を磨く

5

Challenge & Speed

俊敏な自発的、自燃的行動による自己革新

2-2.当社の課題認識

組織風土改革

と

雇用・ビジネスの多様化に対応する
働き方改革

**ROE・経営効率を
意識した
高収益企業への
変革加速**

**業績
マネジメント、
経営可視化の
一層強化**

2018年3月期
**新しいビジネスモデル
お客様価値の創出**

カード
システム

流通・IT
ソリュー
ション

HULFT

システム
サービス
センター

テクノ
バージョン
センター

本社
スタッフ

**戦略的先行投資の
成果となる
「ビジネス成長基盤」
の構築**

技術経営を実現するための、技術力の底上げ・強化

2-2. 重点施策の進捗

重点戦略・施策は、着実に実行中

New Business の 創出	•新領域 x 新技術での商談・お客様への提案が活性化
HULFT事業の成長加速	•HULFT事業における戦略的投資は順調に推移 •戦略製品である「HULFT IoT」の受注活況 •「DataSpider Servista」のエンタープライズユーザへの展開好調
技術戦略の明確化と開発力強化	•将来展開につながるIoTやブロックチェーン活用の実証実験等で実績 •全社での戦略的な認定資格取得者、継続して増加中
財務基盤の整備・強化	•財務基盤は順調に回復、実質無借金へ
業務プロセスやコスト構造の最適化	•スタッフ部門再編、業務フロー刷新等により一般管理費が大幅減少 •システムサービスセンターの規模最適化の計画化順調進展
組織風土、ブランドの刷新	•働き方改革／組織風土の刷新の兆しが出始める
事業ポートフォリオの再整備と アライアンス強化	•各種検討を継続中

2-2.2018年3月期 重点施策：当社強みの更なる強化

当社の“ つなぐ ” 強みを活かした新たな基盤づくり

当社の強み “つなぐ”



- ・ HULFT ： 導入社数 8,900社
- ・ DataSpider ： お客様満足度No.1*
- ・ STORES EDI ： 取引先 5,800社
- ・ カード/流通領域の業務ノウハウ 等

*日経BPコンサルティング調べ

+

先端技術の強化・積極活用

領域	当社の強化・活用（例）
IoT	HULFT IoT
クラウド	AWS・Azure強化、 Connector for Concur DataBridge
ビッグデータ	DataSpider® Servista、DATA VEHICLE
BI	tableau × データ・プレパレーションサービス

“つなぐ”技術を活かした
新たなビジネス成長基盤づくり
・ビジネスモデル創出を推進

New Business の 創出

ビジネス領域の拡大

- 人月単価SIビジネス
- 受託開発型SIビジネス
- 情報処理ビジネス

+

- サービス提供型ビジネス
- 産業技術特化型SIビジネス

ビジネス創出に向けた研究開発
実証実験
ビジネス化に進展

- ◎ 新ビジネス創出の開発・実証
実験結果を発表
- ◎ 研究開発を発表 (AI×ロボ
ティクス)
- ◎ 流通ITソリューション「つな
ぐ」ビジネス開始
- ◎ クラウドアライアンス強化

新規ビジネスの創出・展開

既存×既存領域から
新領域・新技術への展開

新領域

A社様向け
DMPシステム
構築

G社様向け
IoTサービス
提供

E社様向け
宅配BOX

E社様向け
BIシステム

B社様向け
RPAログ収集

D社様向け
BIシステム

B社様向け
AI
Cognitive

C社様向け
AI
Cognitive

B社様向け
チケット予約サイト
リニューアル

既存
技術

A社様向け
システム構築

A社様向け
自社クラウド
サービス提供

B社様向け
WCAG対応

C社様向け
システム維持

D社様向け
基幹システム
構築

既存領域

新技術

C社様向け
Azure構築

F社様向け
AI x RPA

重点施策の
進捗状況

HULFT 事業 の 成長加速

国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

～HULFT事業の戦略的投資により、グローバルシェア拡大を継続～

◆当期の重点施策概要

上期投資（前期差）	
①開発・研究 開発	▲0.5億 ・ HULFT8.4、HULFT-HUB3.8開発中 ・ 新製品Bird's Eye Viewの技術研究 ・ DataSpider Cloud立ち上げ順調 ・ HULFT IoT センシングからの簡易分析サービスや医療機器への組み込みなどビジネスモデル具体化
②グローバル 展開	+1.9億 ・ 北米向け新製品 ⇒1月の製品リリースに向け開発フェーズへ ・ EMEA事務所開設（7月6日） ・ IoT活用を推進する国際団体IIC（Industrial Internet Consortium）への加盟
③国内販売 強化	+0.1億 ・ DataSpider Servista License売上高前期比 +20% - 顧客満足度4年連続No.1（EAI分野、日経BPコンサルティング調べ） ・ HULFT IoT 受注 5件 ・ HULFT Partner Program を拡張 ・ アプレッソとの商流統合による効率化推進 ・ 医療分野新規 3社

大手製造業での採用進む

⇒新製品、グローバル、販売強化 それぞれの施策が進展

HULFT 事業 の 成長加速

国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

～成長に向けた、事業基盤の整備・刷新～

将来の飛躍的成長に向けた 各種投資を加速

分類	実行項目
製品・サービス開発 品質維持	新製品開発
	既存製品 V/L/R-up等
研究開発	新技術等調査
	グローバル市場調査
	新製品企画
マーケティング	製品プロモーション
	グローバル推進
事業基盤	グローバルネットワーク
	セキュリティ
	環境開発
人材育成・採用	グローバル人材育成、採用

◎ 既存製品 Level Up

- ▶ DataSpider Servista 4.1
- ▶ HULFT-WebConnect 2.1
- ▶ DataSpider Cloud 1.1

◎ 販売体制の強化

- ▶ 取引プロセス、ITインフラ事業基盤整理
- ▶ サポートサイトの統合へ

◎ 欧州拠点 EMEA事務所の開設

- ▶ IoTパートナー開拓
- ▶ HULFT/DataSpiderパートナー開拓
- ▶ DataSpiderエンドユーザ開拓



HULFT 事業の成長加速

国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

～ 各種表彰によるHULFT ブランドの価値向上 ～

◎ 養老介護ソリューションの
世存情報として地位確立



(杭州市民政局でのSmart養老システムに
関する中央テレビ局取材)

◎ 世界IoT博覧会展
農業IoTソリューション等をPR



◎ 上海市軟件工業協会「上海市
ソフトウェアサービスプロバ
イダースター賞」受賞



◎ 公益社団法人日本情報化協会
カスタマーサポート表彰制度
優秀賞受賞

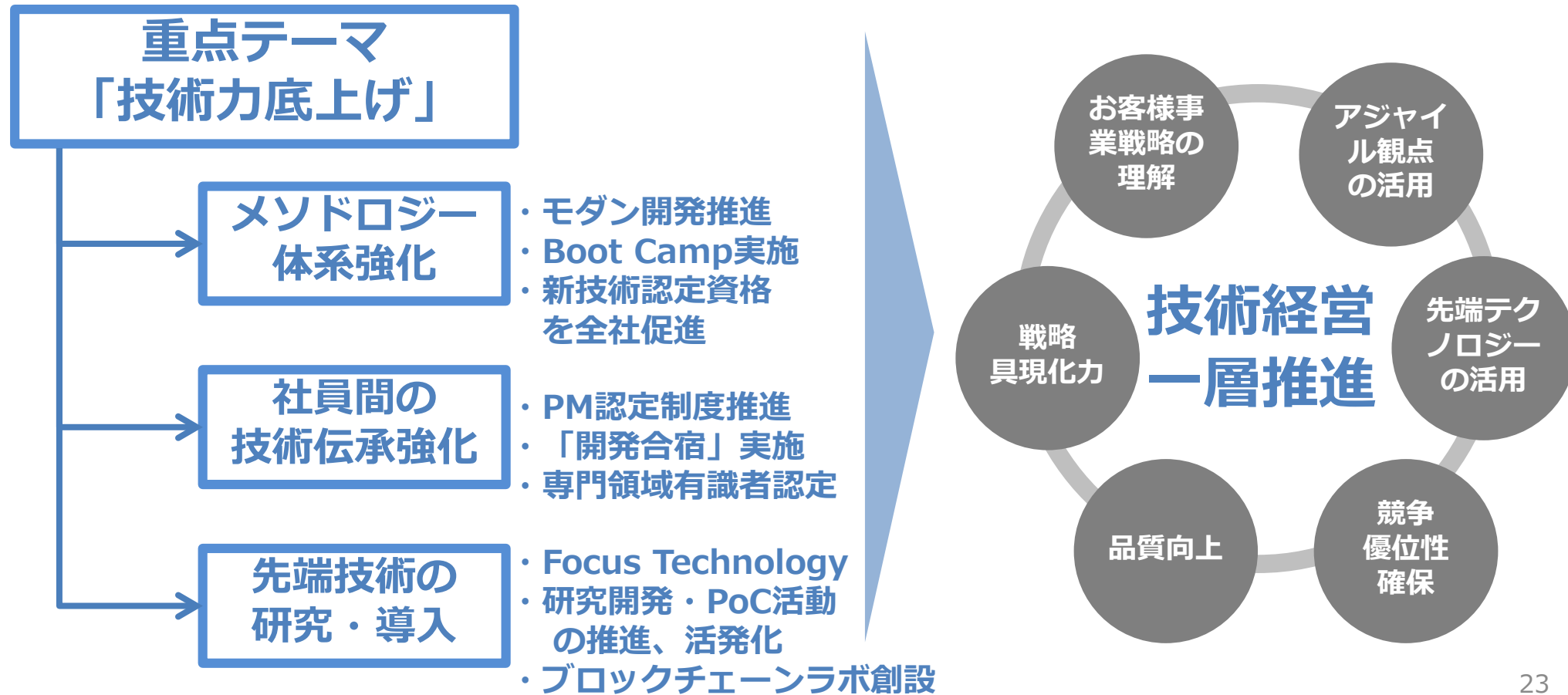


◎ HDIアカデミー
HDI-チームアワード
受賞



2-2.2018年3月期 重点施策：技術力底上げの継続

底上げした技術力に立脚した 技術経営を本格的に推進



技術戦略の明確化 と 開発力強化

技術経営を本格的に推進、全社技術力の底上げを図る

新技術の認定資格を全社促進

Microsoft
認定資格

実績

1名

AWS
認定資格

実績

28名(+26)

TOGAF
認定資格

実績

71名(+24)

Tableau
認定資格

実績

延べ**40名(+1)**

ORACLE
MASTER
Platinum

実績

2名

ORACLE
Java認定資格

実績

延べ**87名(+30)**

◎ 技術レベルの向上

- ▶ モダン開発（CI/CD）の継続推進
 - ▶ GitHub勉強会 7回実施 40名参加
- ▶ 全社員向けスキル調査を実施、プロジェクトへのアサイン、育成計画に活用
- ▶ お客様の業務知識を有する有識者の知識承継・次世代層の育成に着手
- ▶ Boot Camp、開発合宿の開催継続
- ▶ ブロックチェーンラボを設立
 - ▶ ブロックチェーンミドルウェアを開発中
 - ▶ 社内仮想通貨システム構築中
 - ▶ お客様とPoC実施

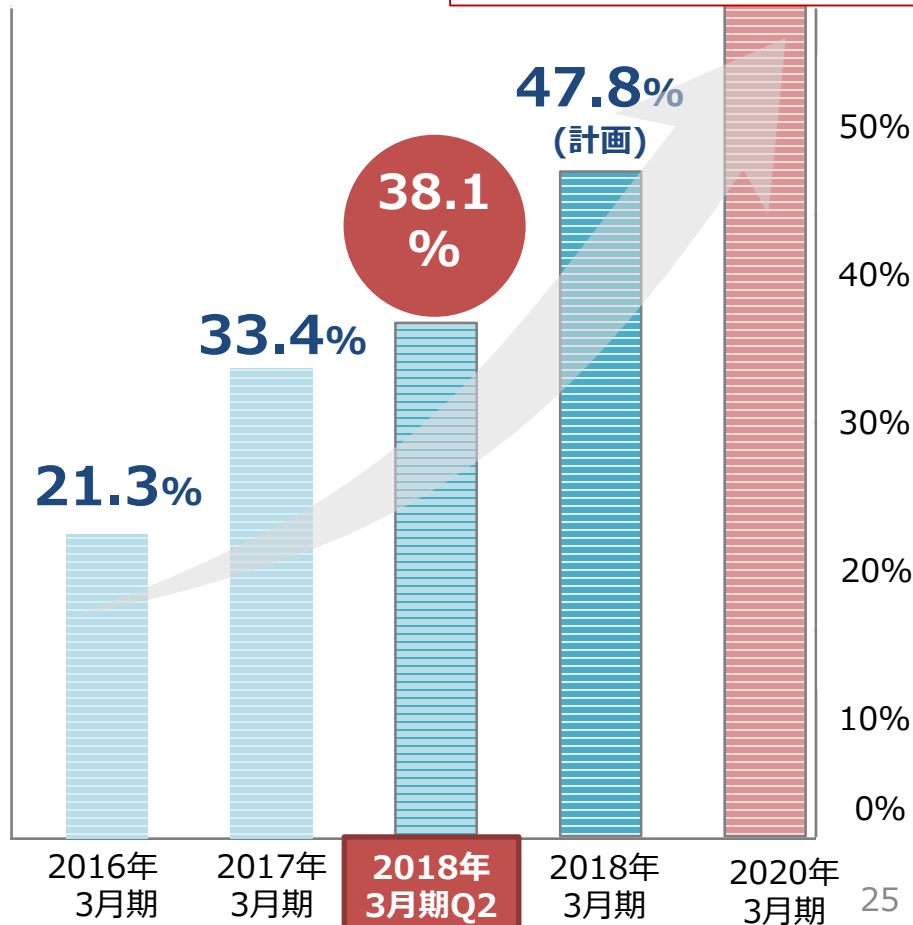
◎ プロジェクトマネジメントの改善・強化

- ▶ 契約リスクの周知、教育の実施
- ▶ 認定PMによる大型案件のモニタリング、レビューの継続実施

事業基盤・財務基盤の強化 業務プロセスやコスト構造の最適化

事業基盤・ 財務基盤の強化

**自己資本比率
目標：60%台**
※大型損失前の水準



- ◆ ROIC経営を促進、効率性を重視
 - ・ 事業部毎にROICを算出、効率性の観点からも事業進捗をモニタリングし投資効率をあげるための施策を実施
- ◆ BPRプロジェクトによる最適化の実行継続
 - ・ 本社コスト大幅削減
→ 前年同期比 ▲2.0億円 (実質)
 - ・ 経営ダッシュボードによる可視化促進により不採算案件を排除、売上総利益率改善に貢献
- ◆ システムサービスセンター最適化計画中
- ◆ 借入金を7億円返済、残高は56億円に縮減

3. 働き方改革の取り組みについて



3 働き方改革の取り組み

将来に向けた新しい会社像を創るための、セゾン情報の“働き方改革”

	制度・仕組み面	施策面	期待する効果
時間 を変える	- フレックスタイム制度 - モバイルワーク制度 - 時短勤務の時間延長(育児・介護)	- 夏季休暇取得促進、有給休暇取得目標設定 - 経営ダッシュボードを通じた現場モニタリング	ワークライフバランス向上による イノベーション創出 の活性化
場所 を変える	- 本社移転 - フリーアドレス化 - テレワーク制度 - 社宅整備	- Office365導入 - Sharepoint活用 - 固定電話廃止Skype導入 - 会議室システム導入	一層の “適所適材” の推進
考え方 を変える	- 人事プログラム刷新 - 職務基準廃止 - ジョブトラックの創設 - ドレスコード廃止	- 社員アセスメント実施 - お客様満足度向上委員会 - マナー委員会	チャレンジ 人材獲得 の促進

働き方改革を通じて業務生産性・品質向上を図り、組織風土を変えていく

3 働き方改革の取り組み

本社移転



環境が変わることで、
今までになかった気づきを得るチャンス

3 働き方改革の取り組み

Communication up施策、着々実施中

社員参加型 定例All Hands Meeting	社員・部門主導 による勉強会、 イベント開催	事業部毎 Luncheon Meeting	お客様満足度 向上委員会
社員参加型 SISCO-TGIF 開催	社内SNSの リニューアル、 活用推進	マナー委員会	First Line 向 四半期Review & Forum
経営と マネジメント層の One on One開催	ビジネスチャット Slack 導入、推進	スキルサーベイ 社員アセスメント 社員満足度調査	スキップ インタビュー
Keyマネジメント とのグループ Meeting開催	経営と部門長の 週次情報共有 意見交換迅速化	High Performance Club実施	オフィス環境の 刷新による 事業部間交流

方針理解、一体感醸成への取り組みを継続

2019年3月期以降について



経営計画に「事業環境の変化」や「重点施策の順調な進展」、及び「中長期視点での経営・事業方針」をより反映させるため、現中期経営計画の最終年度(2019年3月期)の変更を検討する考え

⇒ 2019年3月期～2021年3月期の新中期経営計画を策定（検討予定）

4. Appendix

(連結受注実績、主要顧客別連結売上高)

連結受注実績

連 結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2018年 3月期 第2四半期	前年同期との比較		2018年 3月期 第2四半期	前年同期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
カードシステム事業	9,281	8,615	7.7%	8,274	9,467	▲12.6%
流通ITソリューション事業	2,061	1,841	12.0%	2,508	3,190	▲21.4%
HULFT事業	4,173	3,860	8.1%	3,523	3,178	10.9%
その他	1,839	1,972	▲6.8%	1,060	1,156	▲8.3%
合計	17,356	16,290	6.5%	15,366	16,992	▲9.6%

主要顧客別連結売上高

連 結 (単位：百万円)		2018年3月期 第2四半期		前期同期との比較			
		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		5,346	35.2%	5,201	33.0%	145	2.8%
(株)キュービタス		1,767	11.6%	1,673	10.6%	94	5.6%
日本アイ・ビー・エム(株)		729	4.8%	789	5.0%	▲60	▲7.6%
(株)日立システムズ		513	3.4%	498	3.2%	15	3.1%
合同会社 西友		432	2.8%	368	2.3%	63	17.3%
富士通ミドルウェア (株)		405	2.7%	308	2.0%	97	31.6%
主要顧客売上高計		9,194	60.5%	8,838	56.0%	355	4.0%
他顧客売上高計		5,994	39.5%	6,937	44.0%	▲943	▲13.6%
売上高		15,188	100.0%	15,775	100.0%	▲587	▲3.7%

<お問い合わせ先>

株式会社セゾン情報システムズ
経営推進部 IR担当
T E L 03-3988-3477

東京都豊島区東池袋1丁目3番3号
池袋サンシャイン60 21F

<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。