

2017年3月期 通期決算説明会

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～

2017/5/11

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. 2017年3月期 通期決算概要
2. 2018年3月期 方針（戦略・施策）
3. 最新技術トピックス
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。

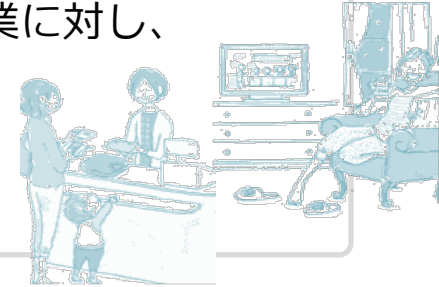
1.2017年3月期 通期決算概要

1. 決算ハイライト
2. 再発防止策実施状況
3. 重点施策・トピックス
4. 配当について

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



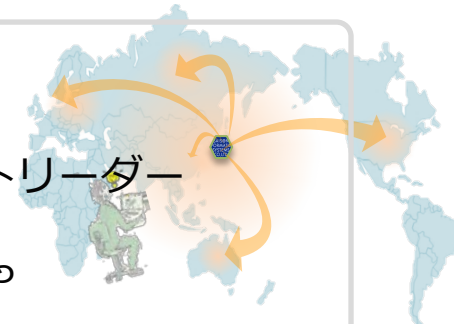
ビジョン

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



1-1.決算ハイライト (2017年3月期 通期)

	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	31,024百万円 前年同期比4.1%増	3,351百万円 前年同期比26.3%増	3,177百万円 前年同期比23.7%増	2,366百万円 (前年：純損失6,094百万円)

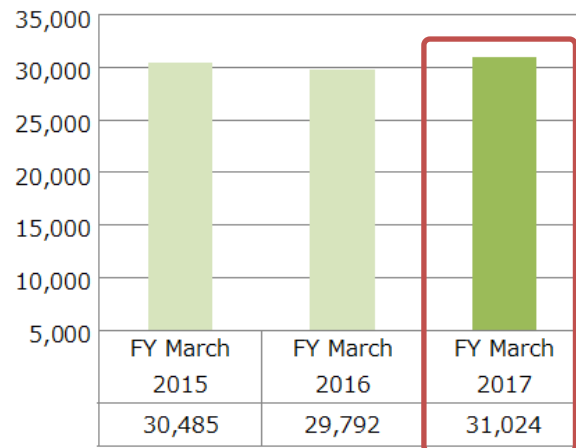
財務指標	自己資本比率 33.4% 前期末より+12.1ポイント改善
------	-------------------------------

概況	- 売上、利益ともに前期比で増加（純利益が過去最高） - カードシステム事業は前期に減少した売上が回復し、収益性が改善 - 流通・ITソリューション事業は、収益性が向上するも一部プロジェクトの開発中止に係る解約損失引当金繰入額728百万円を計上 - HULFT事業は、戦略的な先行投資フェーズにより費用が増加 - 前期に赤字のBPO事業を譲渡した影響で前期比の利益改善 - その他、2017年11月の本社機能移転に伴い、2017年3月期には特別損失160百万円を計上	◆2017年11月に 本社機能移転予定 - 東京都港区赤坂 - 赤坂インターシ ティAIR 
----	---	---

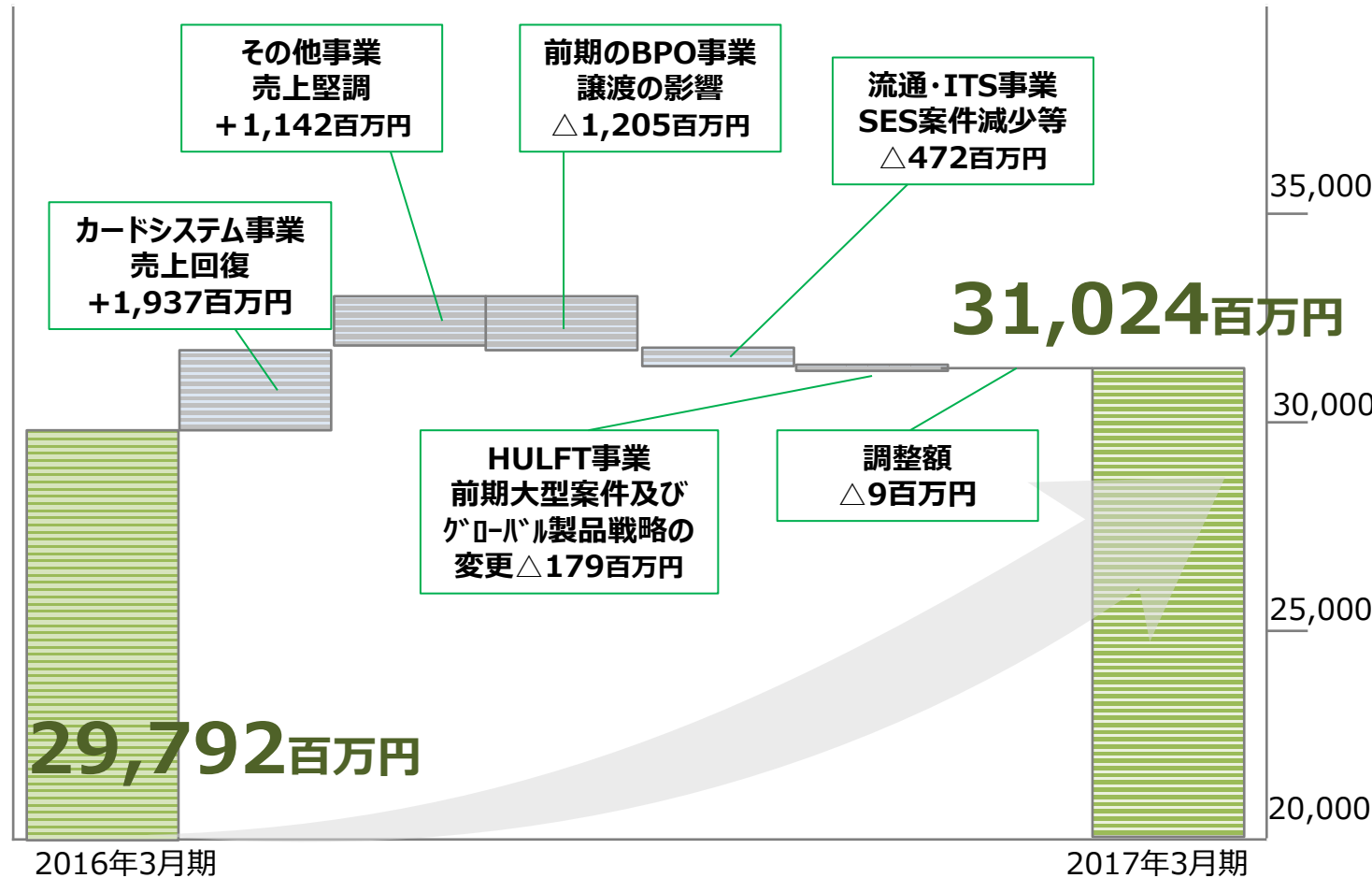
1-1.決算ハイライト (2017年3月期 通期)

(単位：百万円)

売上高推移



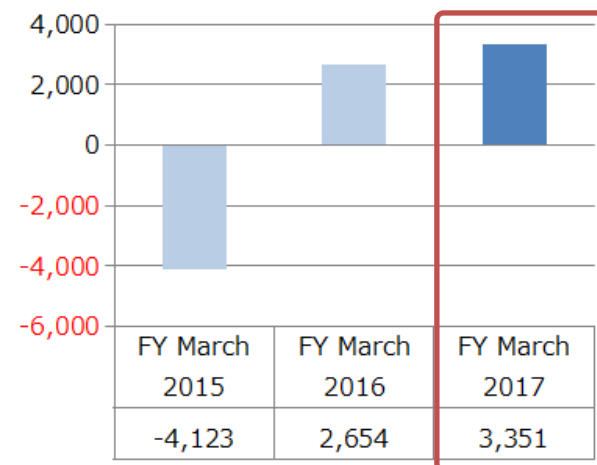
前期比 + **1,232**百万円
(+4.1%)



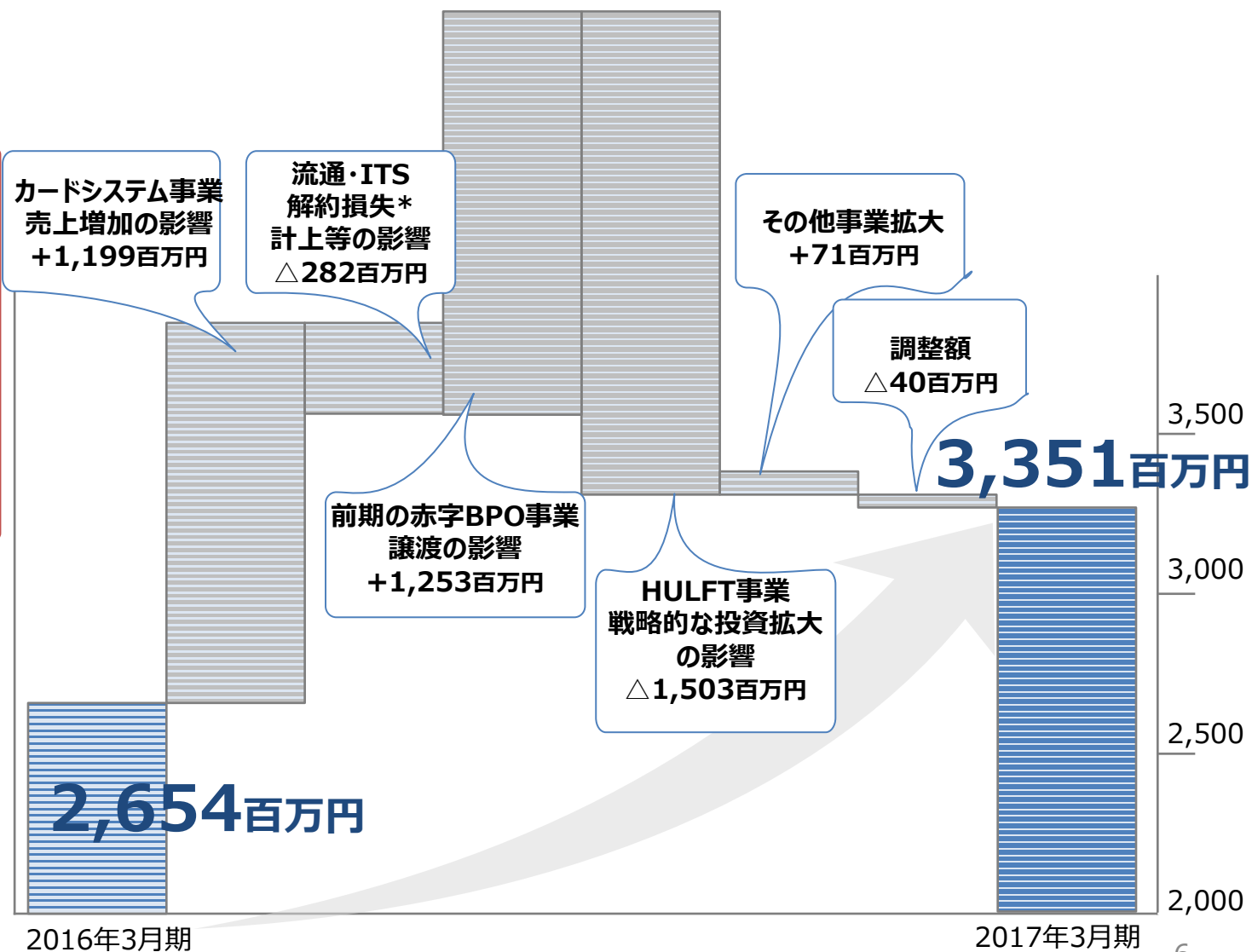
1-1.決算ハイライト (2017年3月期 通期)

(単位 : 百万円)

営業利益推移



前期比 + **697**百万円
(+**26.3%**)



*流通・ITソリューション事業の
解約損失引当金繰入額(販管費)
: 2017年3月期計上額 728百万円

1-1.決算ハイライト (2017年3月期 通期)

(単位：百万円)

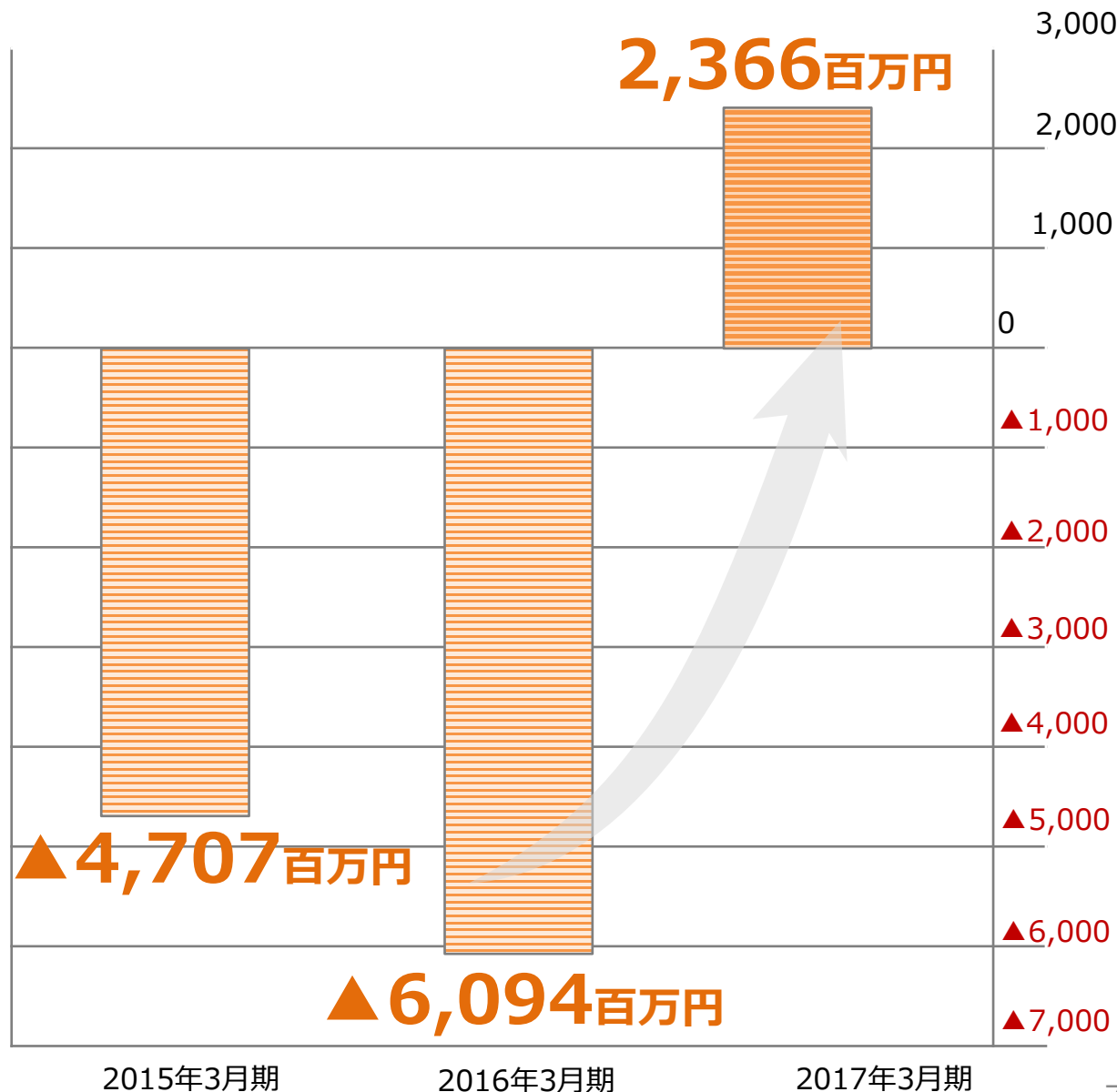
親会社株主に帰属する
当期純利益推移前期比 +**8,460**百万円。2期連続の
純損失計上から回復

過去最高の純利益を計上

自己資本比率推移

2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	2017年 3月末
62.3%	44.0%	21.3%	33.4%

+12.1p改善



1-1.2017年3月期 通期業績（連結）

(2017年3月期 通期)

連結（単位：百万円）	2017年3月期			2016年3月期 比較	
	実績	修正予想 2017/4/18	当初予想 2016/5/10	実績	増減率
売上高	31,024	31,000	28,000	29,792	+ 4.1%
営業利益	3,351	3,350	3,000	2,654	+ 26.3%
経常利益	3,177	3,170	2,950	2,569	+ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,366	2,220	2,000	▲6,094	—

概況

売上・利益ともに、当初予想比、前年比で増加

1-1.連結計数（連結貸借対照表）

(2017年3月期 通期)

連結（単位：百万円）		2017年3月期	2016年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
	流動資産	13,528	13,130	+ 398	+3.0%
	固定資産	8,755	10,182	▲1,426	▲14.0%
	資産合計	22,283	23,312	▲1,028	▲4.4%
	流動負債	8,623	16,774	▲8,150	▲48.6%
	固定負債	6,213	1,566	+ 4,647	+296.7%
	負債合計	14,837	18,340	▲3,503	▲19.1%
	純資産合計	7,446	4,971	+ 2,474	+49.8%
	負債・純資産合計	22,283	23,312	▲1,028	▲4.4%
	自己資本比率	33.4%	21.3%	+12.9 p	－

主な
増減要因

損害賠償金の支払いのため、第2四半期に実行した借入金の期末残高は、**6,300百万円**
（1年以内返済予定の長期借入金**1,400百万円**、長期借入金**4,900百万円**）

1-1.セグメント別売上高・連結営業利益（連結）

(2017年3月期 通期)

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	15,658	+1,937	+14.1%	2,535	+1,199	89.7%
流通・ITソリューション事業部	4,898	▲472	▲8.8%	▲720	▲282	—
HULFT事業部	7,081	▲179	▲2.5%	1,256	▲1,503	▲54.5%
その他事業	4,388	+1,142	+35.2%	459	+71	+18.4%
BPO事業 ※	—	▲1,205	—	—	+1,253	—
その他調整額	▲1,002	▲9	—	▲178	▲40	—
合計	31,024	+1,230	+4.1%	3,351	+697	+26.3%

※前期赤字であった「BPO事業」は平成28年2月1日付で会社分割及び株式譲渡を行ったため、当期連結累計期間において、「BPO事業」はありません。

1-2.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

多様な仕様変更等へも対応できるプロジェクトマネジメント力を有していなかった

- ・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

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

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

1-2.再発防止策の実施状況について

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
BPフォーラム開催 開始

開発推進チームを発足
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
経営層による
モニタリング

パイプライン管理、
品質基準・体制
の強化

認定プロジェクト
マネジメント
評議会発足

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～

ビジネスチャット
(Slack) 導入、
社内SNSによる
コミュニケーション
の活性化

- ・ ビジネスチャット活用
⇒社員の約半数が利用
- ・ 社内SNS
⇒社員の記事投稿2.2倍増

全社キックオフ、
All Hands
Meetingによる
コミュニケーション
推進力の強化

- ・ All Hands Meeting
出席者数が前年度2倍増
- ・ 全社キックオフの社員
満足度は8割をキープ

経営トップと
Keyマネジメント層
の1on1、
グループMeeting
開催

- ・ 社長と全マネジメント層
(計110名)とのMeeting

1-3. 重点施策の進捗

計画した重点戦略・施策は、ほぼ全てを着実に実行

重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス	•戦略的に重点顧客・注力ビジネス領域への経営資源配分の見直しを実行
HULFT事業の成長加速	•米国子会社が体制強化し本格始動 •HULFT事業における戦略的投資フェーズは順調に進展。国内では戦略製品である「HULFT IoT」が順調に案件拡大、各種投資も予定どおり実行中
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、増加中
財務基盤の整備・強化	•資金調達は、第48期第2四半期までに完了（一部返済も開始） •利益拡大により想定以上の財務基盤の回復が進む
業務プロセスやコスト構造の最適化	•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 •業務フロー刷新やスタッフ部門コストの圧縮も成果が出始める
組織風土、ブランドの刷新	•メディアへの情報発信・掲載量が大幅増加 •組織風土の刷新の兆しが出始める（社員サーベイ結果）
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 •アライアンスはHULFT・流通を中心に実績が出始める

重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス 「選択と集中」によりカテゴリートップを目指す

～経営資源の再配分、新規ビジネスの創出・展開～

重点顧客7社 2017年3月期 実績

	お客様名 敬称略	2017年 3月期 (M¥)	前年比
	7社計	13,114	+1.4%
1	クレディセゾン	10,631	+3.5%
2	西友	854	▲9.9%
3	そごう西武	639	▲10.5%
4	ANA(ASY)	460	+20.9%
5	パルコ	272	▲1.6%
6	若菜	143	▲20.0%
7	ロフト	111	▲32.1%

経営資源の再配分（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
 - ▶ ブロックチェーン×IoT×宅配ボックス
 - ▶ IoT×流通ビジネス（Oisix店舗販促）
- ◎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
 - ▶ Connector for Concur & Databridge
 - ▶ Tableauデータプレパレーションサービス
 - ▶ STORES-GIFT MS Azure上に構築
- ◎クラウドアライアンス強化
 - ▶ AWS：カードシステム事業、HULFT事業
 - ▶ Microsoft：流通ITソリューション事業

HULFT 事業の成長加速

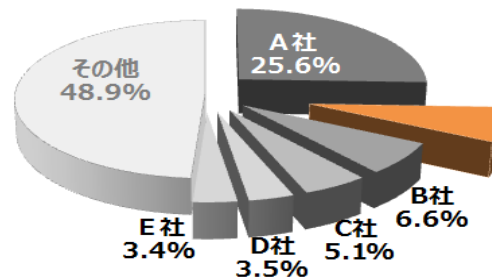
国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

～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 HULFT IoT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

- ◎ 北米拠点 HULFT Inc の設立
- ◎ グローバルベンダーとのアライアンス強化
 - ▶ クラウド、ビッグデータ、セキュリティ強化
 - AWS、Palo alto、Intel Security、ファイルメーカー
- ◎ ラインアップ強化による付加価値向上、新領域への展開
 - ▶ HULFTファミリー製品各種 Ver up
 - ▶ HULFT IoT 1.1リリース
 - ▶ IoT共同サービス展開 (NSW/JIG-SAW/東海ソフト/GMO)
 - ▶ 次世代製品開発 順調
- ◎ 販売体制の強化
 - ▶ アプレッソ社と営業・マーケティング機能統合
 - ▶ 取引プロセス、ITインフラ事業基盤整理



世界売上シェア **2位**

HULFT
6.9%

Source: Gartner "Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016", グラフはGartnerリサーチを基にSAISONで作成

本レポートにおいてガートナーに帰属するすべての記述は、ガートナーの顧客向けに発行された配信購読サービスの一部として発行されたデータ、リサーチ・オピニオン、または見解に関する[顧客名を入力]による解釈であり、ガートナーによる本レポートのレビューは行われておりません。ガートナーの発行物は、その発行時点における見解であり、本プレゼンテーション/レポート発行時点のものではありません。ガートナーの発行物で述べられた意見は、事実を表現したのではなく、事前の予告なしに変更されることがあります

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 ～

◎ Haidu Data Spider 優秀製品賞 受賞



HULFT
海度

◎ CIO大会 顧客信頼製品賞 受賞



◎ CRMベストプラクティス賞 2年連続受賞



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	AWS 認定資格	TOGAF 認定資格
実績 1名	実績 2名	実績 47名
ORACLE MASTER Platinum	ORACLE Java認定資格	Tableau 認定資格
実績 2名	実績 延べ57名	実績 延べ39名

Tableau認定資格3種

保有者数 国内**1位**

- ▶ **Server Qualified Associate**
⇒ 3名 国内同率**1位**
- ▶ **Bronze Demo**
⇒ 12名 国内**1位**
- ▶ **Sales認定**
⇒ 13名 国内**1位**
- ▶ **Desktop Qualified Associate**
⇒ 11名 国内**2位**

開発プロジェクト、 マネジメントの強化

◎ モダン開発推進チーム発足

- ▶ システムアーキテクチャ検討、導入
- ▶ コードレビュー、ユニットテスト記述
- ▶ ビルド環境構築支援
- ▶ 機能拡張用開発ツール等の選定、導入
- ▶ フレームワーク妥当性検証
- ▶ 相談会開催

◎ 品質向上

- ▶ パイプライン管理による案件の可視化と品質評価、リスク検知
- ▶ PMスキル診断・認定PM制度整備
⇒ 3月認定PM評議会発足
⇒ 2017年4月1日スタート
※PM育成、品質評価に注力

財務基盤の整備・強化

安定的な財務基盤の整備を各種施策で図る

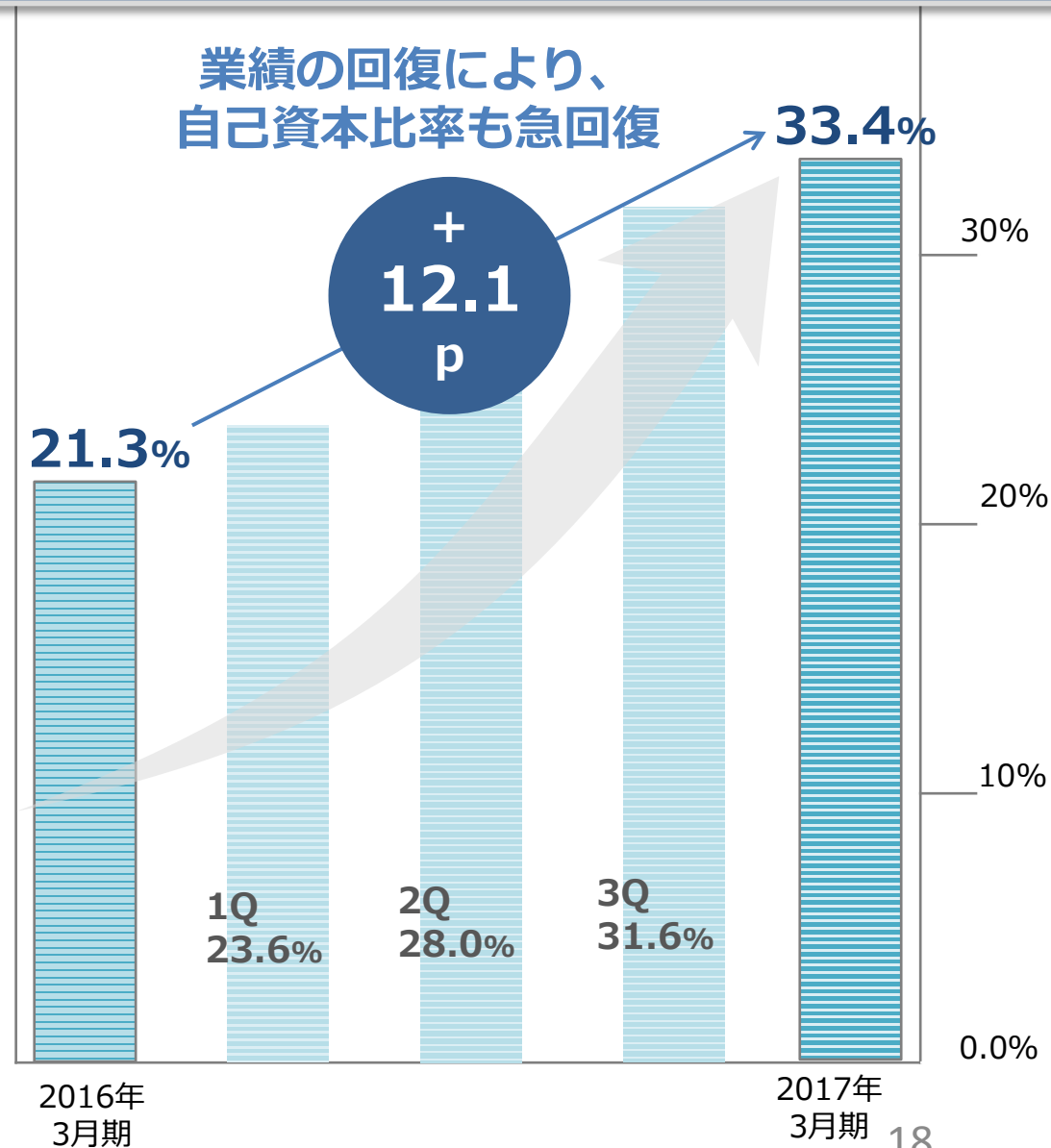
～財務基盤の回復～

取り組み

借入実行（70億円）
※2017年3月末残高63億円

投資判断基準を刷新
（戦略的な投資・経営資源の最適化への取り組み）

Nextキャリア支援
プログラムを実行
※本プログラムによる退職者42名



業務プロセスやコスト構造の最適化

抜本的なコスト最適化により全社収益性の向上を図る

～業務プロセスとコスト構造の最適化～

BPRプロジェクトによる最適化

- ◎ 業務プロセス刷新
- ◎ 経営ダッシュボードによる可視化
 - ▶ パイプライン管理スタート
 - ▶ Tableauによる可視化
 - ▶ TableauとDataSpider連携による効率化

本社コスト＆SSC最適化

- ◎ SSC規模最適化に向けた計画スタート
- ◎ 本社スタッフ部門組織、ミッション再編
 - ▶ 7部門⇒6部門へ
- ◎ 本社予算の大幅見直し



事業サイドの
社内工数
▲24%

経営判断
2week
前倒し

本社コスト
2017年3月期
▲1.6億円
(前期比)

組織風土、ブランドの刷新

将来に向けた新しい会社像、職場環境をつくる

～職場環境（インフラ・制度等）の見直し、変化の兆し～

環境整備による効率化と ワークライフバランス

◎働き方の多様化に合わせた環境整備

- ▶ Office365導入、SharePoint活用開始
- ▶ 無線LAN整備
- ▶ 会議室システム導入

◎各種制度・仕組みの刷新

- ▶ 時間短縮勤務の時間延長（育児・介護）
- ▶ 社宅整備
- ▶ 海外勤務者手当の見直し
- ▶ ドレスコードの廃止
- ▶ 人事制度刷新（2017年4月～）

◎ワークライフバランス推奨

- ▶ 夏季休暇、有給休暇 取得促進取り組み
- ▶ 健康管理活動推奨
- ▶ 時間外勤務のマネジメント強化

時間外勤務
全社平均

YTY

▲21.7
%

退職者数

YTY

▲4.26
%

休暇
取得日数

1人あたり

16.4日

有給休暇
取得率

YTY

+4.8%

組織風土、ブランドの刷新

将来に向けた新しい会社像、職場環境・風土をつくる

～Communication upによる一体感醸成～

社内コミュニケーションの活性化

社員参加型
定例All Hands
Meeting、
SISCO-TGIF開催

社員・部門主導
による勉強会、
イベント開催

社員参加型
SISCO-TGIF
開催

社内SNSの
リニューアル、
推進

経営と
マネジメント層の
One on One開催

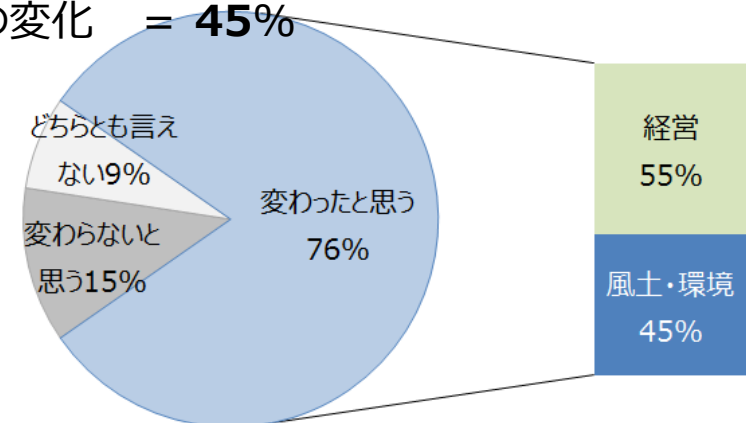
ビジネスチャット
Slack
導入、推進

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

◎ オピニオンサーベイから見る変化

- 「当社は変わった」と回答した76%の内、
経営関連の変化 = **55%**
風土環境の変化 = **45%**



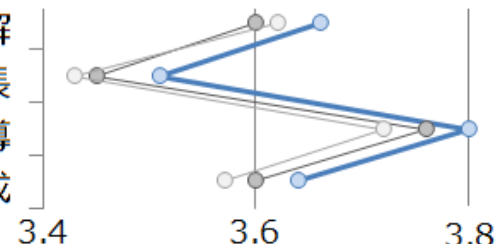
- 「風土・環境」が変わったと回答した45%の内、
92%が「良い変化」と回答。
- 職場・上司に対する満足度はいずれも増加傾向**

職場：率直な意見交換/相互理解

職場：互いに刺激を与え成長

上司：部下の声に耳を傾け指導

上司：部下の成長を意識した育成



組織風土、ブランドの刷新 将来に向けた新しい会社像をつくる

～ブランドの刷新、外部メディアへの露出増加～

10倍超の拡大

#	露出元種別		情報 配信数		YTY	メディア 掲載数		YTY
			FY47	FY48		FY47	FY48	
合計			51	115	+125%	22	255	+1069%
1	プレスリリース合計		19	31	+52.6%	2	141	+1566%
	内 訳	製品・サービス	11	11	—	2	49	+2150%
		アライアンス	0	9	—	0	42	—
		研究開発	0	4	—	0	32	—
		その他	8	7	—	0	18	—
2	開示		25	18	▲28%	17	29	—
3	エンドース		4	2	—	0	3	—
4	メディアからの取材		3	24	+700%	3	28	+833%
5	調査会社からの取材		0	10	—	0	10	—
6	他社関連記事		0	30	—	0	44	—

+ 露出増加により、会社ホームページ(製品・サービスページ)のPV数もYTY+43%

1-4.配当について

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2017年3月期	0円	20円	20円

上記は、6月開催予定の定時株主総会の決議をもって決定いたします。

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. 業界動向と2018年3月期計画について

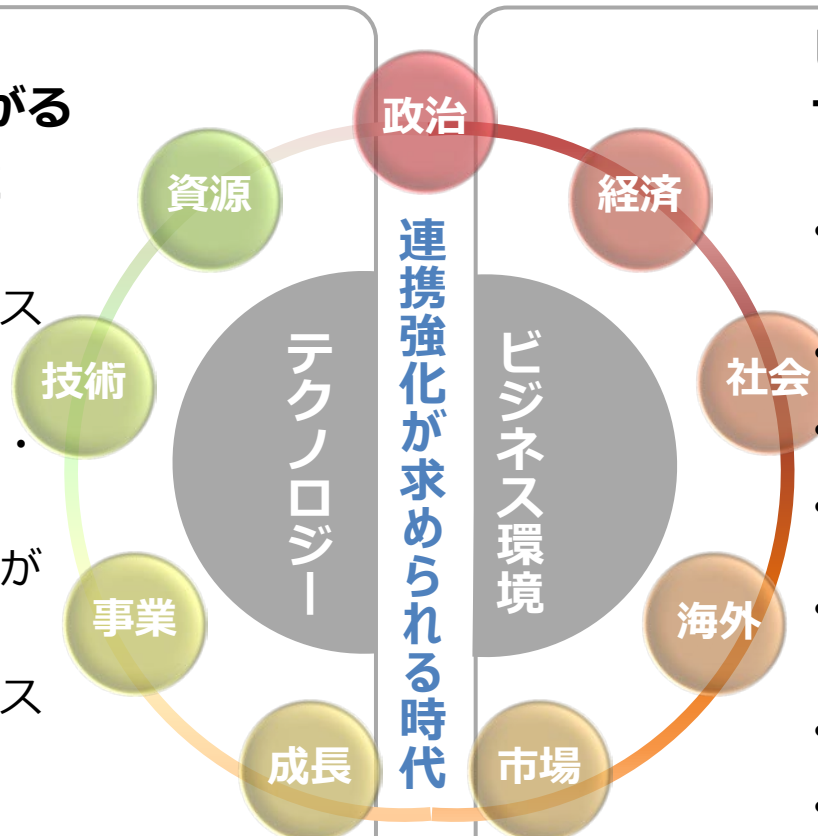
1. 業界動向と課題認識について
2. 2018年3月期 重点施策について
3. 2018年3月期 通期業績予想について
4. 2018年3月期 配当予想について
5. 2019年3月期以降について

2-1.業界動向

ビジネス環境の変化とテクノロジーの進化により 「事業イノベーションが加速する非連続な変化が続く時代」が継続

テクノロジーの変革は、 加速度的に新規領域に広がる

- 企業のIT投資予算は増加継続（セキュリティ対策分野等）
- グローバルスタンダードなシステム採用への意欲増加
- 導入するシステムの選定項目・基準が変化
- 企業のクラウド環境への移行が活発化し機能充実化に進展
- 以下先端技術の革新、ビジネス領域と市場拡大傾向
 - ▶ クラウド/ビッグデータ
 - ▶ FinTech/ブロックチェーン
 - ▶ IoT
 - ▶ AI



ビジネス環境の変化は、 一層加速

- 政権長期化による政治的な安定継続
- 政府主導の「働き方改革」推進
- 株高円安市況による企業増収益
- ROEによる経営効率の意識浸透
- EU離脱、米国TPP離脱表明等によるグローバル経済の不透明感
- 業界構造の変化進展
- お客様ニーズの多様化 等

2-1.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**

2018年3月期
**新しいビジネスモデル
お客様価値の創出**

**業績
マネジメント、
経営可視化の
一層強化**



**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

2-2.2018年3月期 中期経営計画における重点施策

【2017年3月期 FY48】

重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス

HULFT事業の成長加速

技術戦略の明確化と開発力強化

財務基盤の整備・強化

業務プロセスやコスト構造の最適化

組織風土、ブランドの刷新

事業ポートフォリオの再整備と
アライアンス強化

【2018年3月期 FY49】

New Business の 創出

HULFT事業の成長加速

技術戦略の明確化と開発力強化

財務基盤の整備・強化

業務プロセスやコスト構造の最適化

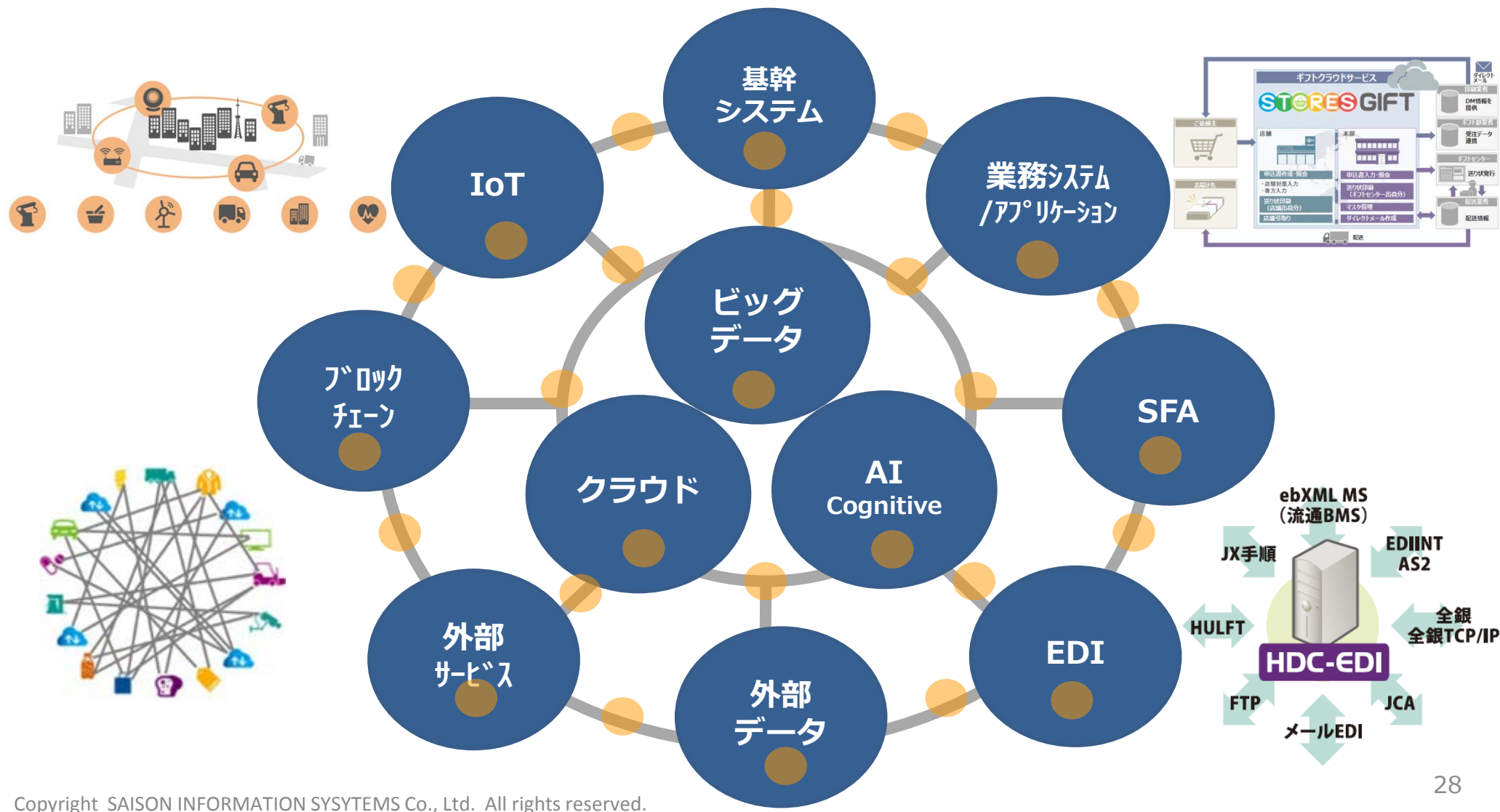
組織風土、ブランドの刷新

事業ポートフォリオの再整備と
アライアンス強化



2-2.2018年3月期 重点施策：当社強みの更なる強化

“つなぐ”シーンの拡大 ⇒ 当社の成長機会



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 : 世界売上シェア2位
国内シェアダントツ1位
導入社数 8,700社
- ・ STORES EDI : 取引先 5,800社
- ・ カード/流通領域の業務ノウハウ 等



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

2-2.2018年3月期 重点施策：HULFT戦略

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

1. 2018年3月期までを重点戦略投資フェーズに位置付ける

◆前期(2017年3月期)の主な「投資」

2016年3月期比

①開発・研究開発強化

+8億円

→

次世代製品開発や品質サポート強化等

②グローバル展開強化

+5億円

→

事業基盤整備・マーケティング強化等

③販売強化

+2億円

→

国内販売体制の強化

⇒2018年3月期の投資規模は同水準、グローバル投資を拡大する方針

2-2.2018年3月期 重点施策：HULFT戦略

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

2. 2017年3月度の主要施策

①新領域の市場開発

重点テーマ

製品軸

<DSS/BPM/PIMSYNC> <HULFT IoT>

機能軸

<Security> <BigData>

市場軸

<Cloud> <SMB>

②グローバル継続強化

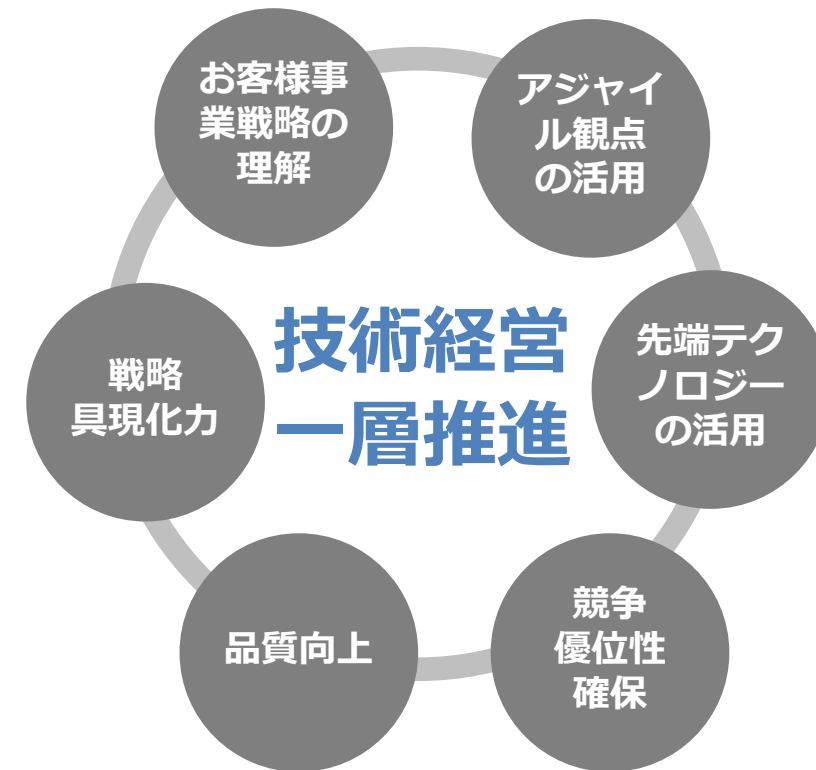
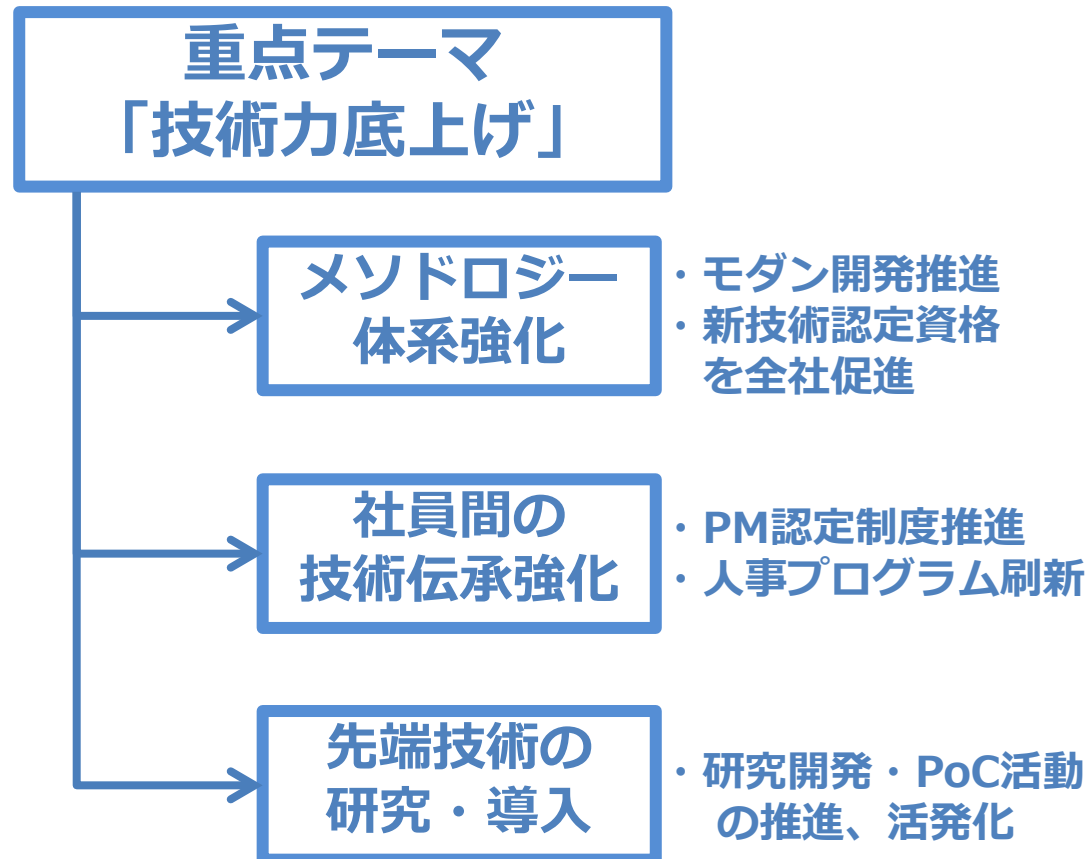
(1)世存信息（中国）	現地企業向け金融・養老分野への集中 + 日系企業のカバー強化
(2)HULFT PTE（SGP）	外部エージェントを有効活用した案件創出を強化
(3)HULFT, Inc（USA）	北米向け戦略商材の開発・投入 + 価値訴求
(4)EMEA（拠点化を検討）	IoT先進技術研究 + 欧州でのHULFTブランドの訴求

③国内新規顧客獲得

従来の金融・製造等の獲得強化に加え、医療等の領域も拡大

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



2-2.2018年3月期 重点施策：事業基盤・財務基盤の強化

ROIC、B/Sを事業メイン指標とした 効率的な経営推進で事業収益性向上を図る

ROIC 経営を促進、効率性を重視

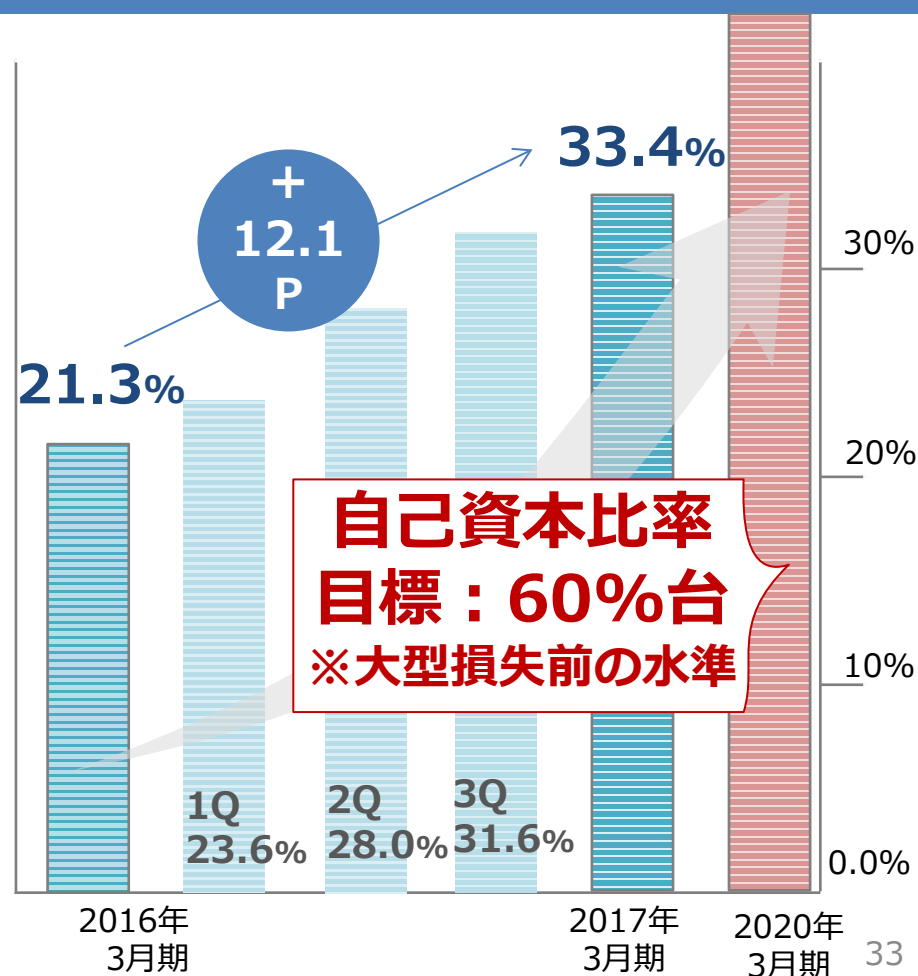
評価指標を単年度PLから投下資本当たり純利益率に移行。より効果的な事業投資・事業収益性向上を図る。

投資判断基準の一層の明確化とともに、投資実行状況および回収状況の可視化を図る。

バランスシートマネジメント、財務戦略の強化を図る。
資本効率や借入返済などの観点での最適化を継続。

本社コストの最適化を一層推進し、
2017年3月期比で▲2.8億円のコスト最適化を図る。

魅力的で稀有な高収益IT企業となり、
企業価値の最大化を実現



2-2.2018年3月期 重点施策：オフィス環境の刷新

将来に向けた新しい会社像をつくるために “働き方改革”による魅力的な職場環境を構築

2017年11月
本社機能移転予定



東京都港区赤坂
赤坂インターシティAIR

“働き方改革”

ワークスタイルの変革による
イノベーション創出の活性化

魅力的な職場環境の整備による
優秀人材獲得の促進

テレワークやフリーアドレスの活用による
一層の業務効率化の推進

価値あるビジネス創出を実現する
魅力的な職場環境の構築

+

BCP対策
強化

有事における
お客様ビジネス継続性強化

2-3.2018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		
		実績	増減額	増減率
売上高	29,500	31,024	▲1,524	▲4.9%
営業利益	4,000	3,351	+649	+19.3%
経常利益	3,950	3,177	+773	+24.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,600	2,366	+234	+9.9%

備考

売上高は、カードシステム事業等にて減少見通しであるが、
利益は、2017年3月期の特殊要因(過去分の解約損失等)もなくなり一層拡大、
本社機能の移転費用を含めても利益は大幅増加する見通し
⇒営業利益、経常利益、純利益は過去最高の見通し

2-4.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
- ・ 将来的に、配当性向3割を目指して財務基盤の回復も並行して進める。

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

2-5.2019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）

当社が中長期で目指すべき姿

セゾン情報システムズは、
ビジョンである「カテゴリートップの具現！」を通じて

D X (デジタルトランスフォーメーション) 時代における
お客様の「夢先案内人」になる

※当社におけるデジタルトランスフォーメーションとは
企業が時代環境に適応したIT技術を利用して、
新しい製品やサービス、新しいビジネスモデル、
新しい関係を通じて価値を創出し、競争上の優位性を確立することである

SISCO Value

～ 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

3. 最新技術トピック



1. 先端技術への取り組み
2. 技術力強化・PM力強化に向けた取り組み
3. HULFT製品ロードマップ

1. 先端技術への取り組み

- ブロックチェーン
 - ブロックチェーン宅配ボックス実証実験
- AI
 - AIとロボットを活用したコンシェルジュサービスを研究開発
 - 文字認識エンジンを使ったシステム開発
- IoT
 - Oisix様実店舗にてIoT実証実験
- クラウド
 - カードシステム事業部におけるAWS積極活用

1. 先端技術への取り組み

Uhuru IoT Partner Community WG6



1. 先端技術への取り組み

宅配BOX × IoT × ブロックチェーン

◆実証実験構成

【ユーザ用デバイス】



リキッドデザインを採用し
HTML/JavaScriptを利用した
iOS、Androidの両方に
対応できる宅配業者、利用者
専用アプリを開発

【宅配BOX】

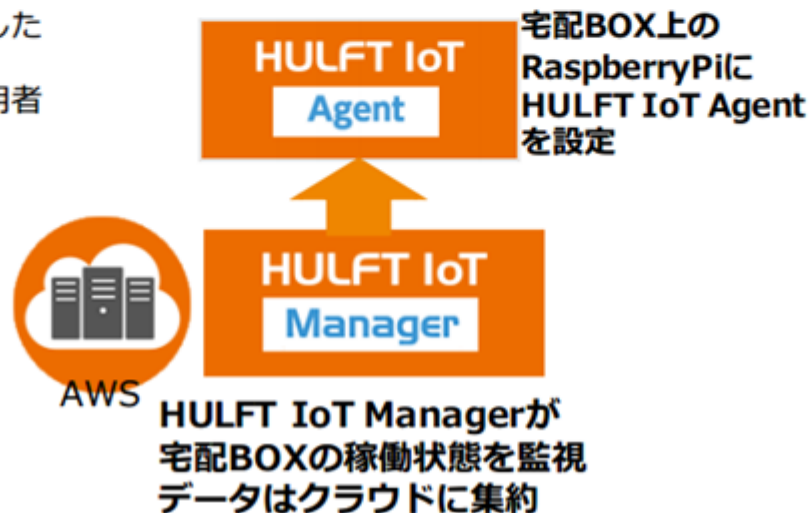


エスキュービズム社
スマート宅配BOX®
を利用

【ブロックチェーン】



GMOインターネット社が提供する
PaaS型のブロックチェーンプラッ
トフォーム「Z.com Cloud ブロッ
クチェーン」を基盤にシステムを
構築



1. 先端技術への取り組み

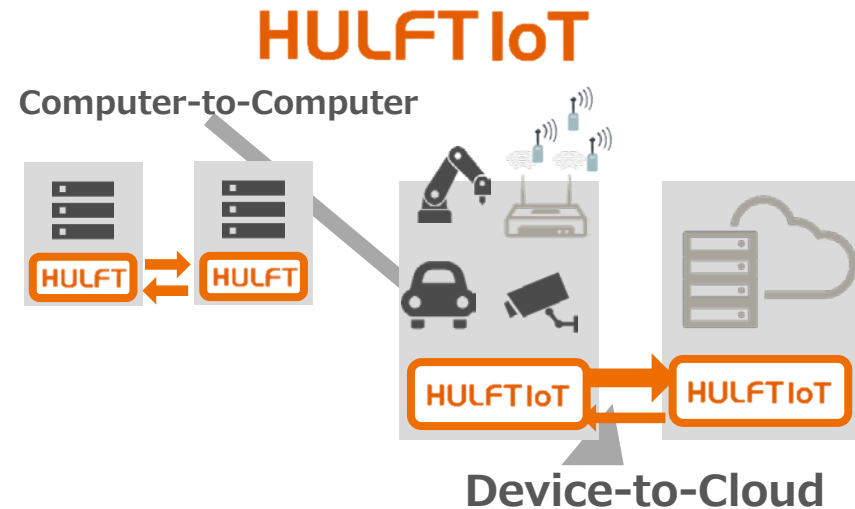
流通×IoT

- 1) ウフル社主催IoTパートナーコミュニティへの参画
- 2) HULFT IoTリリース
- 3) 流通PoCの実施

<IoTパートナーコミュニティへの参画>



<店舗でのPoCイメージ>



※来店者人数・属性／実購買者の情報／店内温度のデータ取得による見える化

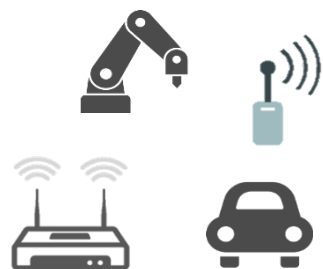
2. 技術力強化・PM力強化に向けた取り組み

- モダン開発推進チーム発足
 - 最新のツールや開発手法
 - 高度な設計や実装に関する技術支援
 - 問題の発生を未然に防ぎ、問題発生時にも早期に発見できる開発基盤の整備
- PM評議会発足
 - 各事業部から「最も頼れるPM」を集め、評議会を構成
 - 要注意プロジェクト、課題のあるプロジェクトについては評議会が現場に寄り添って支援

3. HULFT製品ロードマップ: HULFT IoT

IoT連携は、つくらずつなげる

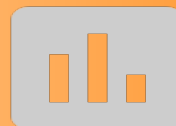
HULFT IoT



収集



蓄積



活用

- デバイスからデータを**確実に収集**
 - データは暗号化して**セキュアに送信**
 - 細い回線でも高速。**圧縮・解凍も自動化**
 - **ノンプログラミングでつなげるだけ**

つくらず

つなげる

想定活用ケース



製造

予測保守、品質
検査、遠隔業務



輸送・物流

サプライチェーン、
トレーサビリティ、
燃費管理



流通・小売

スマート決済、
消費者行動分析



公共

防犯・防災、
安全対策



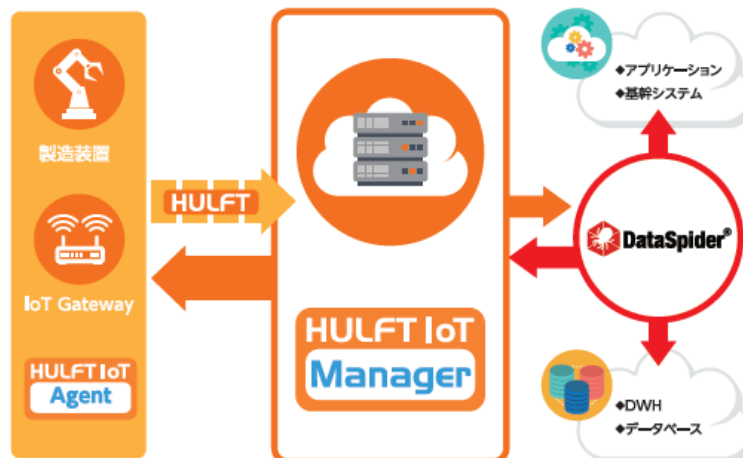
エネルギー

需要予測、
スマートグリッド



ヘルスケア

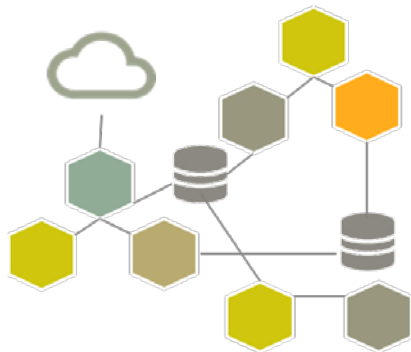
患者モニタリング、
遠隔医療



3. HULFT製品ロードマップ: Bird's Eye View

オンプレミス／マルチクラウド／仮想化／IoT等、多くの場所から、多くのデータを「つなぐ」ことが重要になっています。この複雑化したIT基盤全体を可視化し、信頼性の高いデータ連携を実現します

探索



監視・アラート

Critical

Warning

Notice

分析・予測



4. HULFT製品ロードマップ：北米向け戦略製品開発

- グローバル展開の最重要地域である北米を中心に提供する「戦略製品」(コードネーム：Bigly)の開発・投資が進展
- 開発チームは、市場ニーズの反映と開発スピードを重視し、当社グループ各開発拠点(日本+北米+a)をコラボして組成
- 戦略製品のコンセプトは、
「HULFT」(MFT)と「Data Spider」(DI)等の機能を
シームレスに統合・連携させた既存市場にない
「高い付加価値・利便性」を提供すること
- 製品リリースは今秋を予定

4. Appendix

(補足資料：2018年3月期の重点施策)



2018年3月期の重点施策と主目的

	売上拡大	コスト最適化	競争優位性確保	事業リスクの ミニマイズ
①New Business の 創造	●			
②HULFT事業の成長加速	●		●	
③技術戦略の明確化と開発力強化	●		●	●
④財務基盤の整備・強化		●		●
⑤業務プロセスやコスト構造の最適化		●	●	●
⑥組織風土、ブランドの刷新	●	●		●
⑦事業ポートフォリオの再整備とアライアンス強化	●	●	●	●

New Business の 創造

テーマ

「選択 と 集中」により カテゴリートップを目指す

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保事業リスクの
ミニマイズ

内容

カードシステム事業のお客様内シェア拡大を通じ、
特化得意分野を創出し、他の領域ビジネスへ展開する流通・ITソリューション事業領域において、
「繋ぎ・連携・ビッグデータ」関連の独自ソリューションを創出、
競争優位性を担保し、カテゴリートップを実現するHULFT事業領域において、サービス事業へのモデル転換を図り、
お客様利用領域拡大、国内外の新規お客様開拓を加速化させる事業部門と「テクノベーションセンター」とのコラボレーションによるお
客様事業部門へのアプローチを加速化させ、新規ビジネスを発掘
する

HULFT 事業 の 成長加速

テーマ

国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

主目的

内容

戦略的投資により、事業のグローバル化 を一層推進する

売上拡大

国内潜在マーケット と 海外マーケット を開拓する

コスト最適化

競争優位性 ある 魅力的な製品・サービス を開発・提供する
同時に、タイムリー に開発、提供し続ける体制 を構築する業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保

HULFT ブランド を再興させ、認知度向上を図る

事業リスクの
ミニマイズ取引プロセス(業務プロセス)の簡素化を図り、競争優位性を確保
する

技術戦略の明確化 と 開発力強化

テーマ

技術経営を本格的に推進、全社技術力の底上げを図る

主目的

テクノベーションセンター活動の活性化を図り、
社外とのオープンイノベーションを推進し、会社ブランドの向上を図る

売上拡大

先端技術(IoT、Fintech等)の研究開発、PoCを通じて、
お客様業務への組み込みを推進し、
事業部門を通じてお客様へのイノベーション提案を加速化させる

コスト最適化

内容

認定PM制度を活用し、プロジェクト品質、システム開発品質、
製品サービス品質の向上を図る
同時に、スキル伝承を通じて次世代PM育成を図る

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保

開発の内製化を推進し、変化に迅速な対応可能な体制を整備する

事業リスクの
ミニマイズ

財務基盤の整備・強化

テーマ

安定的な財務基盤の整備を各種施策で図る

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保事業リスクの
ミニマイズ

内容

ROIC、B/S を事業部評価のメイン指標とする

- 単年度P/L評価から、投下資本当り純利益率への評価へ移行し、
投下資本当り利益率（ROIC）の重視により、
効果的な事業投資による、事業収益性向上を図る

投資判断基準の明確化、
投資実行状況及び回収状況 の可視化を図る

- 事業投資に関する取引ハードルレートの設定および運用等を行い、
キャッシュフロー重視の経営を一層推進する

バランスシートマネジメント、財務戦略の強化を図る
資産効率 や 借入返済 などの観点寄りの最適化を継続

業務プロセスやコスト構造の最適化

テーマ

抜本的なコスト最適化により全社収益性の向上を図る

主目的

システムサービスセンターの規模最適化を図る

売上拡大

BPRプロジェクトにより業務内容、全社業務プロセスの刷新を図る

- シンプルで最適な業務フローや統制レベルを構築

コスト最適化

内容

I T 基盤システムの刷新を行う

- クラウド化推進：オペレーションコストの低減
- インフラの刷新：オフィス生産性向上、**テレワーク環境** 等

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保

更なるスタッフ部門の業務品質向上、業務効率化を推進する

- 本社・事業側ともに、運用系スタッフ機能を集約し、最適化を図る

事業リスクの
ミニマイズ

組織風土、ブランドの刷新

テーマ

将来に向けた新しい会社像、職場環境をつくる

主目的

オフィス環境、各種制度を刷新し、働き改革を推進し、
魅力的な職場環境を構築する

売上拡大

お客様満足度向上委員会 を設置し、お客様思考での活動を推
進する

コスト最適化

内容

ロールモデル人材の確保、育成を行う

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保

Two way Communication の更なる推進

コーポレートブランドの訴求に取り組む（メッセージ発信強化）

事業リスクの
ミニマイズ

事業ポートフォリオの再整備 と アライアンス強化

テーマ

企業価値の向上に向けた長期視点の成長戦略を推進

主目的

成長戦略を実現させるための事業ポートフォリオを再整備する

売上拡大

オーガニック成長とともに、
アライアンス強化による新たな成長を具現化させる

コスト最適化

内容

業務プロセス
刷新による
競争優位性確
保長期的な成長 及び 恒常的にROE15%
以上をあげられる事業基盤を確立する事業リスクの
ミニマイズ

<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。