

連結決算補足説明資料

2022年3月期

(2021年4月1日～2022年3月31日)

2022年5月12日

(証券コード：9640)

株式会社セゾン情報システムズ

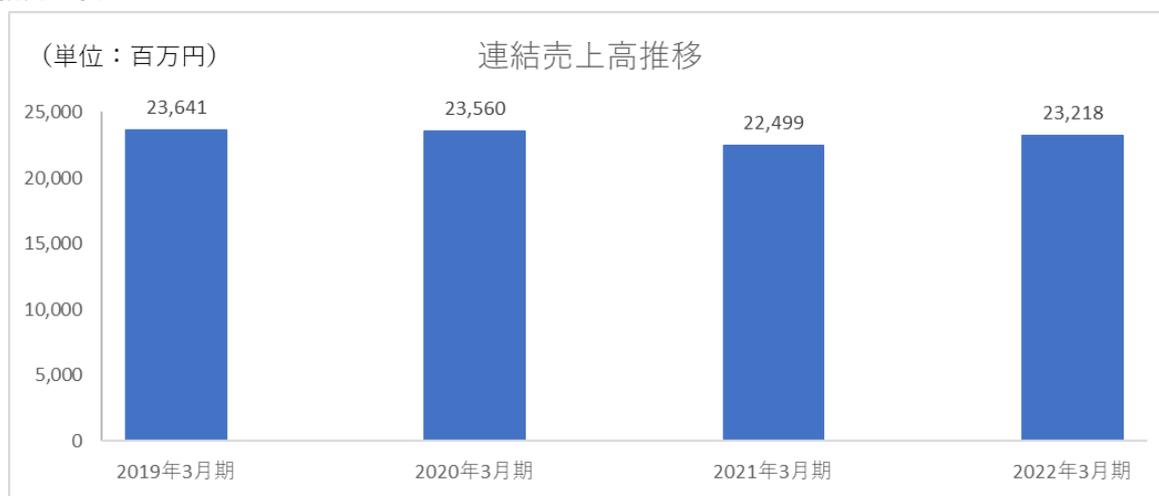
目次

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 リンケージ事業
 - 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



<当連結会計年度>

当連結会計年度におきましては、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事業の売上拡大により、売上高は23,218百万円（前年同期比719百万円増）となり、通期予想（23,000百万円）に対して、順調に推移いたしました。

<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）

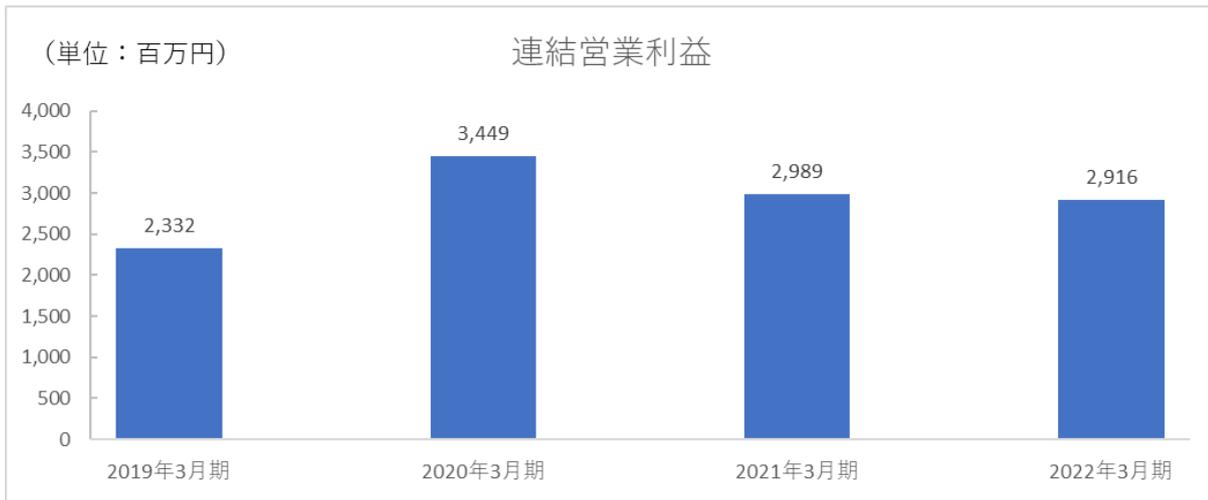
<2020年3月期（通期）>

- 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）

<2019年3月期（通期）>

- 新技術・新領域へ事業展開の取組みを強化
- 流通ITサービス事業においてデータ連携サービスが順調に増加（前年同期比45百万円増）
- HULFT事業ライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調で過去最高売上高を達成（前年同期比321百万円増）

■連結営業利益



<当連結会計年度>

連結営業利益は、「HULFT Square」の研究開発費等の増加により、2,916百万円（前年同期比73百万円減）となり、通期予想（2,500百万円）に対して、順調に推移いたしました。

なお、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、2022年3月期における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）

なお、研究開発投資を進めつつも、長期大型プロジェクトの遅延に伴う損失を計上した2016年3月期末以降、生産性向上に努めてきたことにより、2021年3月期における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）に成長しております。

<2020年3月期（通期）>

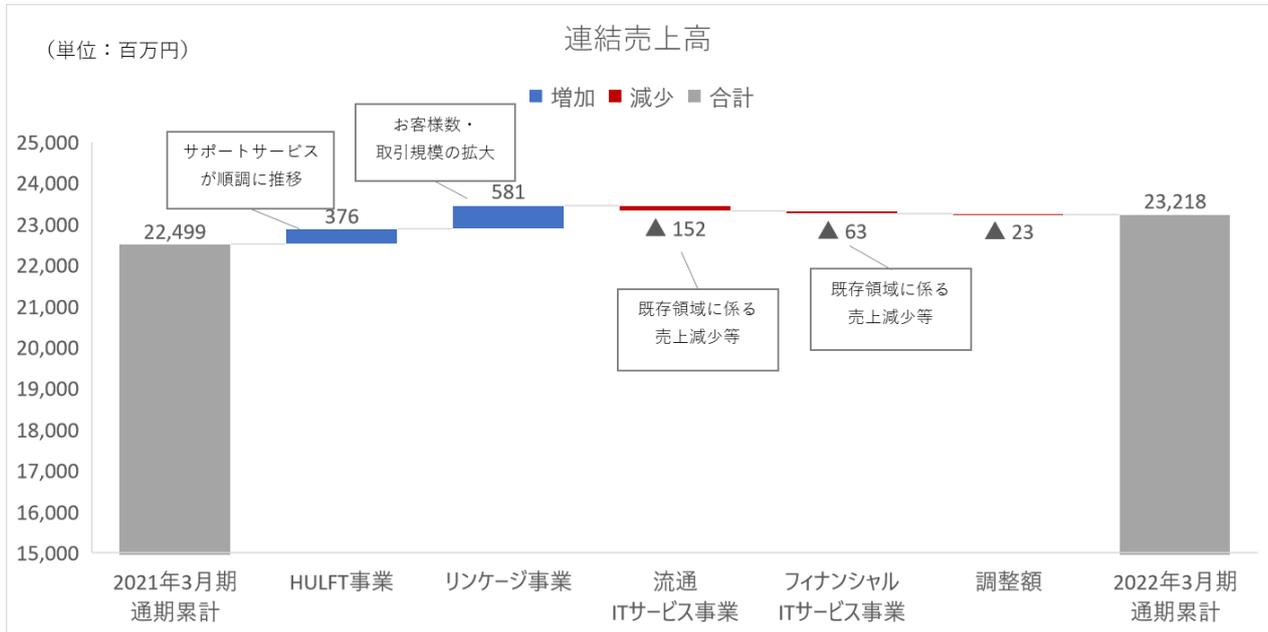
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比1,116百万円増）
- 流通ITサービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比262百万円増）
- HULFT事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比798百万円増）

<2019年3月期（通期）>

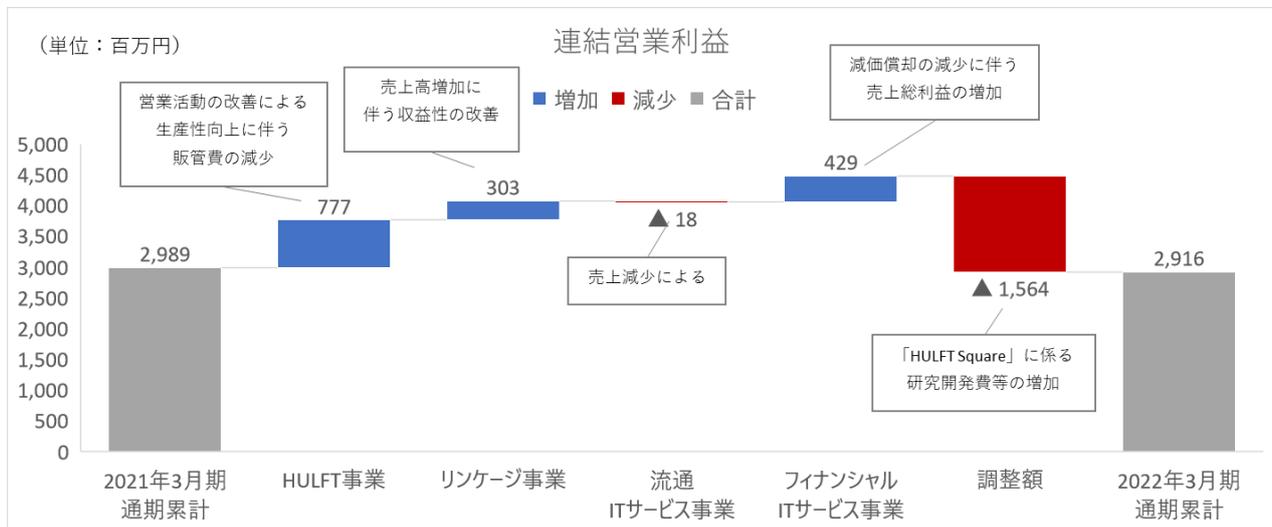
- 売上高同様、前連結会計年度に大型システム開発案件が完了したことによる利益減少したものの計画値は達成
- HULFT事業においてライセンス販売が大幅に増加、月額サービス利用やサポート売上も好調であったことに伴い利益増加（前年同期比426百万円増）

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



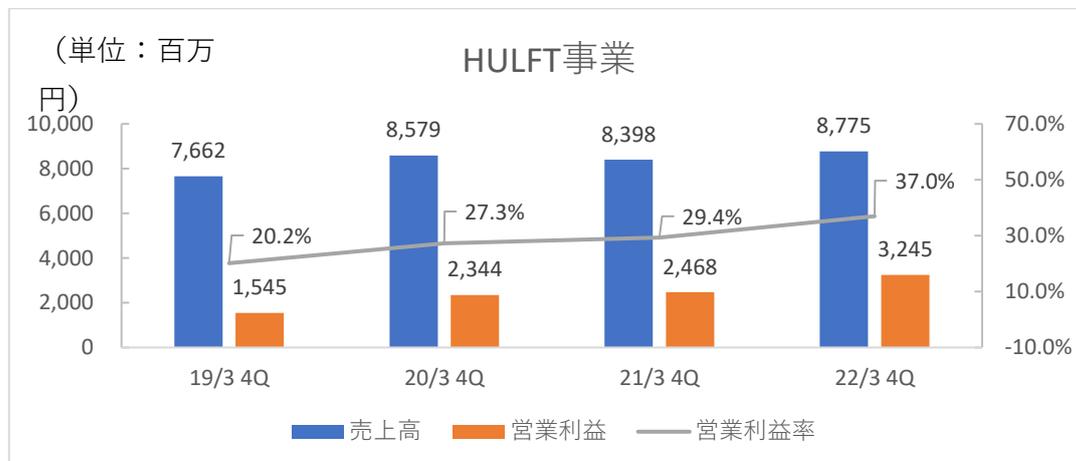
■連結営業利益



※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。

3. 事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業



<当連結会計年度>

- 「HULFT」「DataSpider」の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 376 百万円増）
- お客様への提案モデルの具体化等、営業活動の改善による生産性向上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 777 百万円増）

<2021年3月期>

- 「HULFT」「DataSpider」等のサポートサービスが増加したものの、サーバ向け基本ソフトウェア（OS）等の他社製品のサポート終了に伴う一過性のリプレース需要が一段落した影響を受けたことに伴い、売上高減少（前年同期比 180 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 124 百万円増）

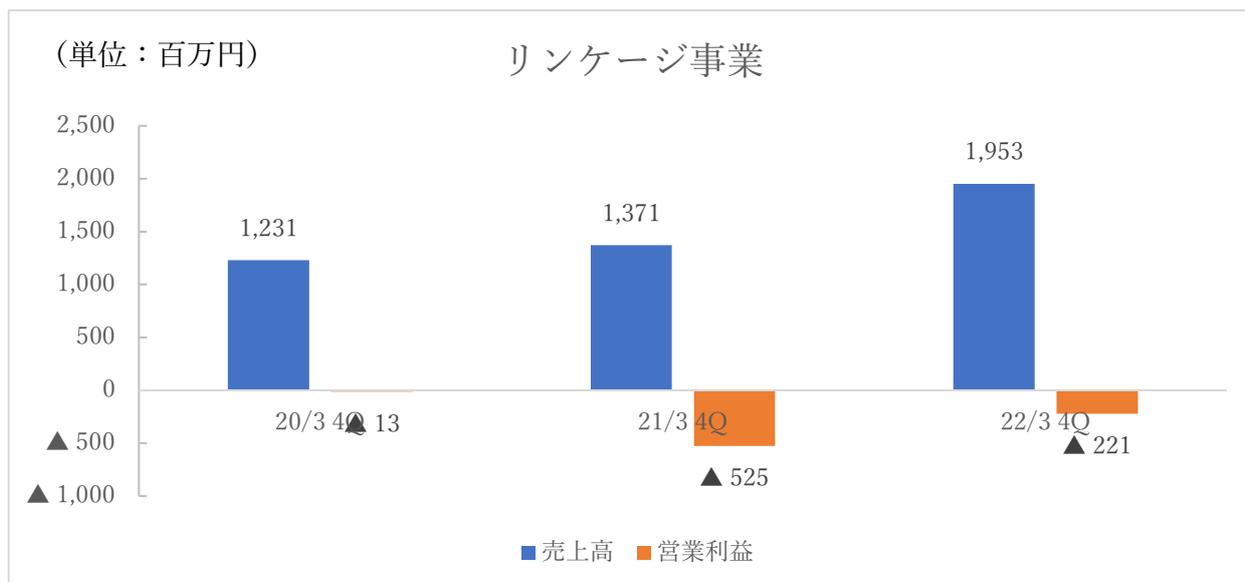
<2020年3月期>

- 「HULFT」「DataSpider」等のライセンス販売が大幅に増加したこと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 917 百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比 799 百万円増）

<2019年3月期>

- 「HULFT」「DataSpider」等の月額利用サービス販売が拡大し、ストック型ビジネスの売上高に占める割合が増加したことによる売上高増加（前年同期比 322 百万円増）
- 売上高が順調に推移したこと及び利益率の向上により営業利益増加（前年同期比 427 百万円増）

② リンケージ事業



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。

2020年3月期以前につきましては、数値の把握が困難なため記載しておりません。

<当連結会計年度>

- 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 581 百万円増）
- 上記サービスの拡大に伴う 1 人当たり売上高及び 1 人当たり売上総利益の改善による収益性向上に伴い、営業損失は 221 百万円（前年同期は 525 百万円の営業損失）まで改善

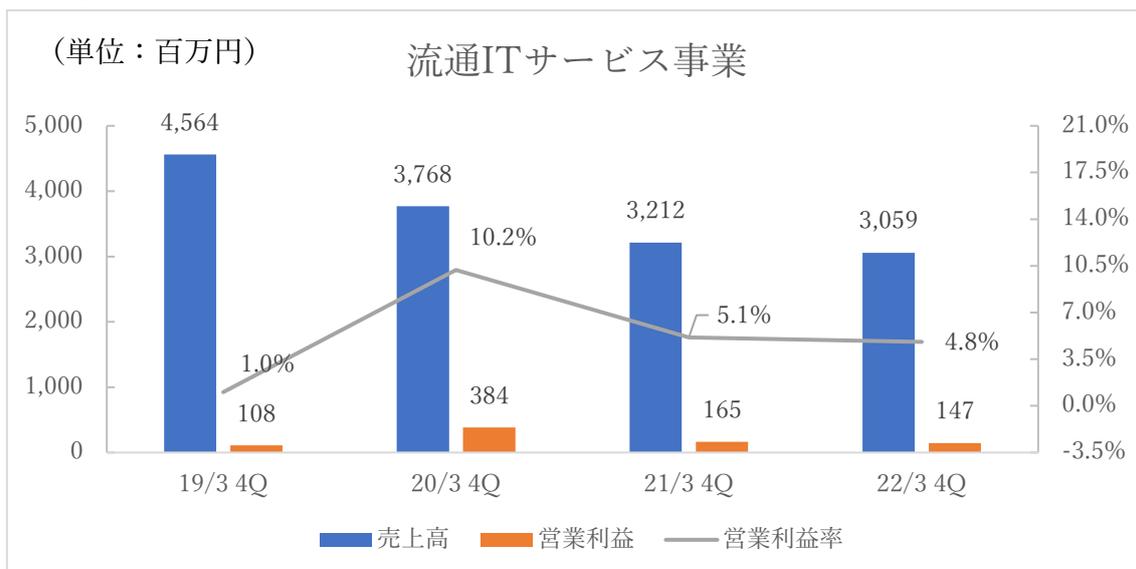
<2021 年 3 月期>

- データ連携基盤構築サービスを中心に新規顧客の契約数増加及び既存顧客との取引拡大が進展したこと等により売上高増加（前年同期比 140 百万円増）
- 今後の事業拡大を目指した人員増加等に伴う販売費及び一般管理費の増加等に伴い、営業損失は 525 百万円（前年同期は 13 百万円の営業損失）となりました。

<2020 年 3 月期>

- 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。

<当連結会計年度>

- 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153百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比18百万円減）

<2021年3月期>

- お客様の業務改善に向けたデジタル化支援等が進展したものの、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556百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比219百万円減）

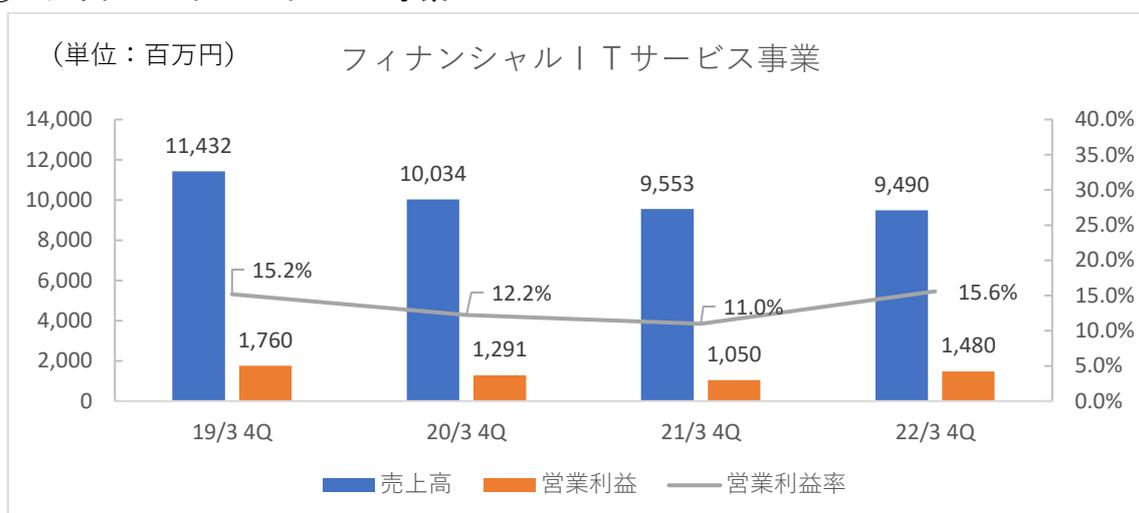
<2020年3月期>

- 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796百万円減）
- 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276百万円増）

<2019年3月期>

- 当社の強みが活きる分野に選択と集中を図り、データ連携サービスの積極的な事業展開をおこなったことが順調に増加したことにより売上高増加（前年同期比46百万円増）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が改善しつつも、事業モデル転換への継続的な取り組みによる販売費及び一般管理費の増加等により営業利益減少（前年同期比30百万円減）

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。

<当連結会計年度>

- パブリッククラウド上の環境構築等、新規サービス提供の進展及び一部利益率の高い案件の前倒し精算があったものの、既存領域に係る売上の減少等により売上高減少（前年同期比 63 百万円減）
- 減価償却の減少に伴い売上総利益が向上したこと等により、営業利益増加（前年同期比 429 百万円増）

<2021年3月期（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ものの、既存領域におけるシステム運用案件が減少したこと等により売上高減少（前年同期比 481 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 241 百万円減）

<2020年3月期（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高減少（前年同期比 1,398 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 469 百万円減）

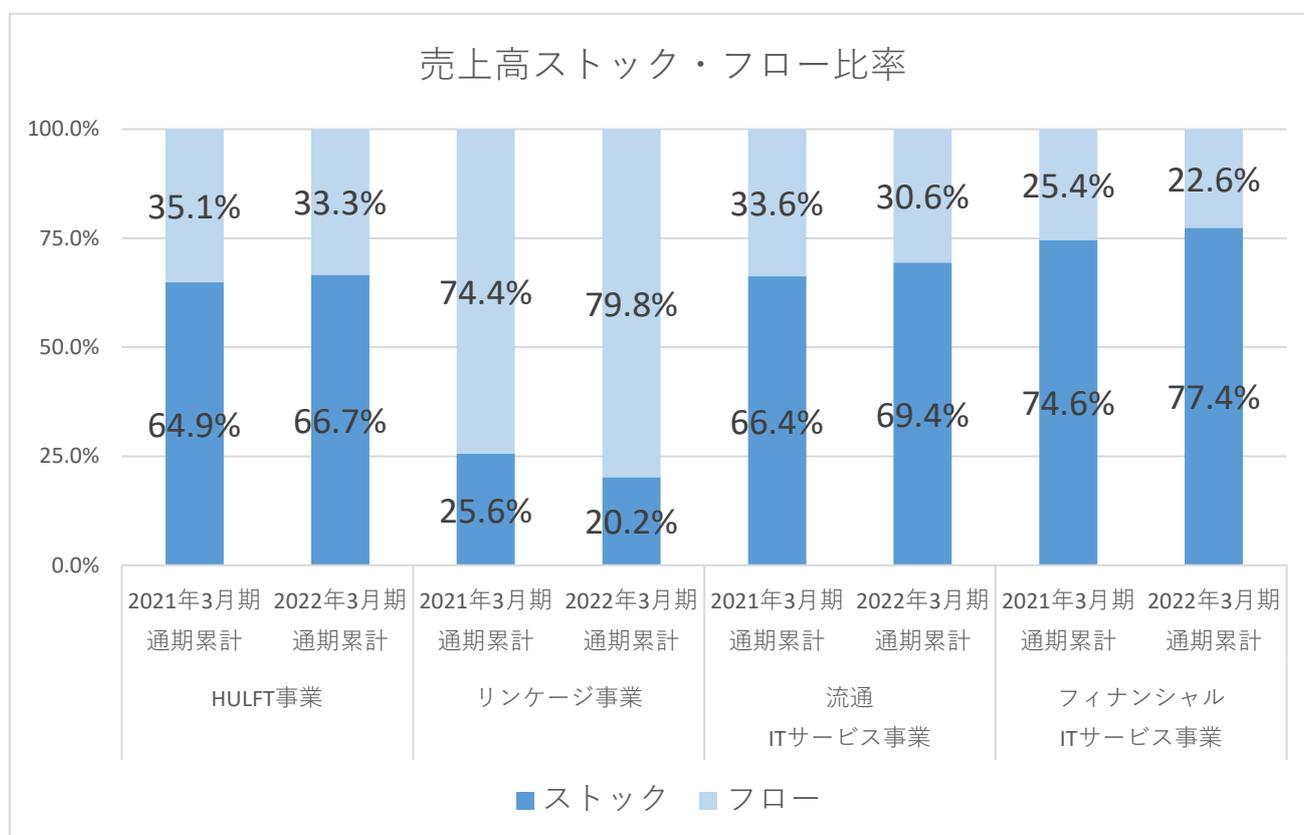
<2019年3月期（Fintechプラットフォーム事業）>

- 大型システム開発が完了したこと等により売上高減少（前年同期比 5,000 百万円減）
- 大型システム開発に伴う売上高減少及び一時的な高利益率状態の解消により営業利益減少（前年同期比 1,946 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」を掲げております。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、提供するサービスは全て「as a Service」化を目指しており、その実現に向けて、現在研究開発を進めている「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）

トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2021年4月1日～2022年3月31日）

エストニア共和国統計局、「HULFT Integrate」を採用

⇒この度、当社の米国子会社であるHULFT, Inc. は、エストニア共和国統計局様が「HULFT Integrate」を採用したことを発表いたしました。当社グループは、国内外でのHULFT製品群を活用したデータ連携サービス等のさらなる事業拡大に努めております。

※「HULFT Integrate」は、数百の多様なアダプターを介して互換性を高め、安全なデータ転送を可能とするノーコードのデータ連携アーキテクチャです。

鎌倉市の「スクールコラボファンド」に社会貢献活動の一環として寄付

⇒当社は、鎌倉スクールコラボファンドの目指す方針に賛同し、社会貢献活動の一環として寄付しました。当社は、今後も安全で効果的な教育データの分析やリアルな課題に基づくプログラミング学習といった分野において貢献出来ることがあれば、積極的に支援を行ってまいります。



左) 鎌倉市長 松尾 崇（まつお たかし）

中) 株式会社セゾン情報システムズ 代表取締役社長 内田 和弘（うちだ かずひろ）

右) 鎌倉市 教育委員会 教育長 岩岡 寛人（いわおか ひろと）

2021 APN AWS Top Engineers に、当社の小杉隼人が選出

⇒アマゾンウェブサービス（AWS）における高度な技術力でお客様に貢献したエンジニアに与えられる「2021 APN AWS Top Engineers」に、当社の小杉 隼人が選出されました。なお、APN AWS Top Engineers の受賞は3年連続となります。

次世代クラウド型データ連携プラットフォーム『HULFT Square』を発表

⇒HULFT Square は基幹・業務システム上の様々なデータやシステムと、SaaS、アプリケーションなどを連携させる次世代クラウド型データ連携プラットフォームです。SaaS から SaaS、SaaS とオンプレミス、SaaS と外部システムの間で、データを安全そして自由にやり取り可

能。お客様は業種、業界を越えて、社内・社外のシステム、データを連携できるため、組織や業態の変革を促す DX を実現します。

▼2021年6月23日記者説明会



▲キャンペーンサイトを公開

https://www.hulft.com/hulft_square/

新型コロナウイルスワクチンの職域接種の実施

⇒当社は、職域接種を通じて安心・安全な職場環境づくりを進めるとともに、新型コロナウイルス感染症の収束にむけて引き続き感染拡大防止対策の徹底を図ってまいります。



データ連携ソリューション「DataSpider Servista」が、8年連続「総合満足度1位」を獲得

⇒デジタル技術で企業変革を促す DX（デジタル・トランスフォーメーション）を推進する動きがますます加速しており、ビッグデータ、IoT、AI、RPA といったデジタル技術が進展する中、「DataSpider Servista」が8年連続「総合満足度1位」を獲得。

※2021年7月 日経 BP コンサルティング調べ

バッファローとセゾン情報システムズが NAS データの利活用を促すプラットフォームの共同開発を発表

⇒バッファローの法人向け NAS に、セゾン情報システムズの IoT データ連携ソリューションを組み合わせることにより、中小から大企業まで多くのお客様市場をターゲットとする新たなビジネスモデルをご提案いたします。安全安心な社会基盤としてのインフラの構築を目的としております。

（開示事項の経過）新サービス「HULFT Square」のリリース時期の変更に関するお知らせ

⇒クラウド型の新たなデータ連携プラットフォーム「HULFT Square」のサービスリリース時期を2022年度第1四半期（予定）とすることに決定いたしました。サービスリリースに先立ち、

2021年度第3四半期より一部先行ユーザー様にトライアルでご利用いただき、本サービスへのご意見を反映させ、より品質を高める取組みを行いつつトライアルご利用のユーザー様を順次拡大してまいります。

「HULFT DAYS 2021」サイトオープンのお知らせ

⇒2021年11月17日・18日の2日間に渡り「HULFT DAYS 2021」を開催いたします。今回のテーマは「情報は知へと進化する～未来に向けて～」と題し、未来に向けたデータ活用に対応するためのヒントとなるさまざまなセッションをご用意しております。

(本イベントは終了しております)



セゾン情報システムズのカスタマーサービスセンター

「2021 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

⇒カスタマーサービスにおけるお客様とのデータを起点とした CRM 向上活動が高く評価され、一般社団法人 CRM 協議会が主催する「2021CRM ベストプラクティス賞」（継続賞）を受賞いたしました。

◆受賞理由

この度の受賞について、CRM 協議会が発表したコメントは下記のとおりです。

顧客コール AI 分析による更新率向上モデル

カスタマーサービスセンターの業務において、AI 分析を予測に活用し、顧客満足に繋がった好事例。問い合わせデータを分析し、お困りごとの発生前に気づき能動的に対応することで、サポート契約の更新率向上に結び付けた。AI による分析結果と、現場で働くエンジニアの経験や勘を組み合わせた取り組みは、他の模範となるものである。今後、製品やサービスの改良、顧客対応プロセスの改善に繋げることを期待したい。



株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携契約締結に関するお知らせ

⇒2021年10月29日開催の取締役会において、株式会社メルコホールディングスとの間で資本業務提携契約を締結することを決議いたしました。両社の製品を組み合わせた製品開発や販売チャネルの相互活用に取り組んでまいります。

株式の売出し並びに主要株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ

⇒当社の主要株主であるエフィッシモが運用するユニットトラストであるECM マスター・ファンドから当社株式を、現物出資の方法により譲渡をすると報告を受けましたところ、当該行為は当社株式の売出しに該当いたします。また、当該売出しにより主要株主及びその他の関係会社に異動が生じます。

「第5回日経スマートワーク経営調査」で3.5星に認定されました。

⇒働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第5回日経スマートワーク経営調査」において、3.5星に認定されました。当社は、「自律自走を推進する人事プログラム」と「時間や場所に縛られない多様で柔軟な働き方」への刷新を図ってきました。さらに、こうした新しい働き方を支える取組みとして「DXを活用した業務効率化」を積極的に進めてきています。



新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

⇒2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしました。

「ドネーションウォーク」を実施～第一目標の7,200万歩を達成し、 子供食堂へサラダセットを提供～

⇒場所、時間、人に依存しない職場環境を推進し、テレワーク含めた新しいワークスタイルが定着化したことにより、社員が運動不足で心身の健康への影響が懸念されるようになったことを受け、歩行習慣の改善と社会貢献を連動させたプロジェクト「ドネーションウォーク」を実施しています。2021年12月24日には、第一目標であった7,200万歩を達成したことを受け、「認定

NPO 法人フリースペースたまりば」が子供食堂等を運営する「コミュニティスペースえんくる」（神奈川県川崎市）へサラダセット 150 食分を寄附しました。



「認定 NPO 法人フリースペースたまりば」事務局次長／理事 鈴木晶子氏（向かって右）と当社社員。
達成歩数の多かった部門を代表して社員 2 名がプレゼンターを務めました。

PCIDSS 対応のファイル連携 SaaS 型「HULFT Multi Connect Service」提供開始

⇒INS ネットデジタル通信モード終了に伴う代替ソリューションとして、インターネット環境の PCIDSS 対応が可能な金融業向け SaaS 型「HULFT Multi Connect Service」を 2022 年 2 月 1 日より提供開始することを発表しました。

株式会社コンカーより、「Concur Japan Partner Award 2022」における「デジタルエコシステムアワード」を受賞



**CONCUR JAPAN
PARTNER AWARD
2022**

出典：<https://www.concur.co.jp/newsroom/article/pr-partneraward-2022>

企業間マスターデータ連携を行う「HULFT Master Entry Service」提供開始

⇒企業間マスターデータ連携ソリューション「HULFT Master Entry Service」を 2022 年 2 月 22 日より提供開始することを発表しました。

BlackLine, Inc. “2021 Regional Consulting Alliance Partner of the Year” を受賞

⇒2022年2月24日、株式会社セゾン情報システムズは、BlackLine, Inc.より、“2021 Regional Consulting Alliance Partner of the Year”を受賞いたしました。



新型コロナウイルスワクチンの職域接種 3回目について

⇒職域での新型コロナウイルスワクチン接種に係る政府方針を受け、地域の負担を軽減するため、本社オフィス（東京都港区）に於いて3回目の職域接種を実施します。

ラジオ NIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」に

代表取締役社長 内田和弘がゲスト出演いたしました

⇒2022年3月8日のラジオ NIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」に、セゾン情報システムズ 代表取締役社長の内田和弘がゲスト出演いたしました。

HDI 格付けベンチマーク「クオリティ」で最高評価の三つ星を受賞

⇒セゾン情報システムズ HULFT テクニカルサポートセンターは、HDI-Japan（運営：シンクサーサービス株式会社）が主催する 2022 年度公開格付け調査「クオリティ」部門において、このたび最高評価である『三つ星』評価を獲得いたしました。



機構改革及び人事異動に関するお知らせ

⇒2022年4月1日付の機構改革及び人事異動を決定いたしました。

<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/>