

未来へ導くチカラ
Power of leading you to future.

第44期 上半期報告書

2012年4月1日～2012年9月30日

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

株式会社 セゾン情報システムズ

証券コード：9640

株主の皆様におかれましては、平素より当社の経営に多大なるご協力とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。第44期上半期（2012年4月1日～2012年9月30日）の業績と、中期経営計画の進捗状況についてご報告申し上げます。

代表取締役社長 宮野 隆



■ 事業環境、業界動向に対する認識とセゾン情報システムの強みについてお聞かせください。

日本全体を見ても、すでに必要最低限のITインフラは行き渡り、過去のように大きな投資はなかなか発生しにくい状況にあります。また、クラウドを活用する「所有から利用へ」の機運の高まり、オフショア開発の浸透など、コストの低減が強く意識される中において、当社は着実に成長路線を歩むことができています。当社は、単なるソフトウェアの開発専門会社とは一線を画すビジネスモデルを構築しており、そうした業界動向には左右されず、今後も成長を維持していけると認識しています。

当社が展開している金融および流通サービス向けシステム事業は、業務知識・ノウハウを活かした提案力が必要な領域であり、オフショアによる代替えは困難な非常に専門性の高い事業です。また、高い利用価値から圧倒的なシェアを有するデータ連携ミドルウェアの販売・保守をはじめとするHULFT事業、人事・給与業務サービスを事業領域とするBPO*事業も非常に社会的価値の高い事業であり、いずれもお客様に直接サービスを提供しています。システム開発、情報処理サービス、パッケージソフトなどを手がける事業バランスのよさが当社ビジネスモデルの特徴であり、大きな強みです。開発案件だ

当社の強み

■横展開を可能とする

バランスのよい事業構成

専門性を有するシステム開発とストック型ビジネスの組み合わせで、開発案件の受注変動を受けにくい体制を構築。

■機動的な投資が行える

強固な財務基盤

設備投資だけでなく、M&Aも視野に入れた機動的な投資が可能な強固な財務基盤。

■一人当たりの生産性の高さ

ITにおける人材育成は製造業における生産設備への投資と同じ。

人材育成の強化や働く環境の充実によって、人材の高いモチベーションを堅持。

けを中心に事業を展開すると年度ごとの業績の変動幅が大きくなりますが、専門性の高い開発とストック型ビジネスの効率的な横展開を図ることで、今後も安定的かつ継続的に成長軌道を描き続けることができると考えます。それが、当社が今後も持続的成長を遂げることができると思う理由です。

*BPO: 企業が自社の業務処理（ビジネスプロセス）の一部を、外部にアウトソーシングすること。

■ 上半期の業績と中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

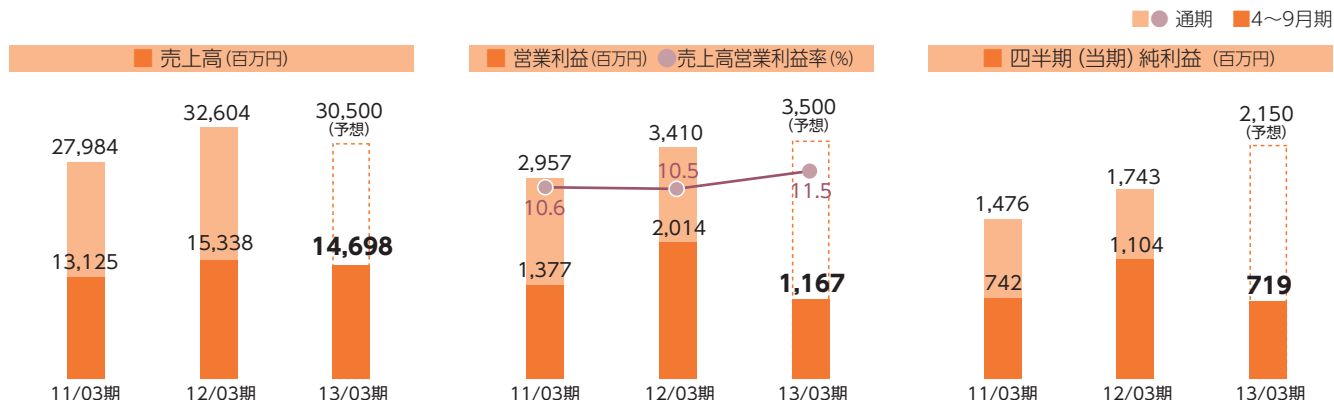
こうした強みを最大限に発揮するとともに、より強固な競争優位性へと発展させていくため、現在、進めてい

る中期経営計画では、「存在価値の高い企業へ」というビジョンのもと、「営業力の強化」「商品・サービスの拡充」「人材育成と活用」の3本柱に加え、ストック型ビジネスの強化に力を入れています。

計画の2年目となる当上半期の成果としては、新規顧客の開拓において成果が出始め、目標を大幅に上回るお客様を獲得することができました。特に、流通サービスシステム事業では、クラウド型ホスティングサービス「SAISOS（サイソス）」の導入をきっかけにお取引がスタートしたお客様が増えています。

こうした事業活動の結果、連結売上高は14,698百万円、営業利益は1,167百万円、四半期純利益は719百万円となりました。

上半期は、前期までの大型開発案件が完了したため、



前年同期対比で減収減益となりましたが、期初に立てた計画に対しては順調に推移しています。

また、クラウド化の動きが本格化するにつれ、データセンター活用への関心が高まりつつある中、当社もセンターマネジメントビジネスはストック型ビジネスの柱として認識しています。ただ、単にデータをお預かりするというようなビジネスに留まらず、これまで培ってきた業務知識やノウハウを活かした開発を行い、データセンターでデータを処理し、業務サービスあるいはASPサービスまでを一連で提供することで安定的な収益確保を目指すデータセンター活用戦略を進めていきます。

■ 企業成長を支える人材および財務基盤についての考え方を聞かせてください。

今から4年前、新データセンターの設立・移行をいち早く判断し、実行に移しました。こうした機動的な戦略を実行できるのは、強固な財務基盤を有しているからで

す。こうした財務基盤を活かし、M&Aも視野に入れつつ、現在の4事業を軸にして、業容の拡大を図っていきたいと考えています。

事業を発展させるには、もちろん事業戦略・商品開発も大事ですが、究極の要素は人材育成・人材教育にあると考えています。IT業界では人材そのものが生産設備であるとも言え、人員の減少が生産性の低減に直結することになります。当社は、育成・教育に力を入れているだけではなく、福利厚生を含む雇用インフラを整え、人材のモチベーションを高く維持する仕組み作りを着実に進めてきたことで、業界平均をはるかに下回る離職率を堅持し続けています。

また、社員ひとりひとりのスキルアップにおけるひとつの目標として、当中期経営計画の3年以内に、全社員*の基本情報処理技術者試験100%合格を掲げていますが、すでに87%がこの目標を達成しています。こうした重層的な取り組みが、単体従業員一人当たりの売上高約4,400万円という高い水準の生産性を生み出していると考えています。

*一定年齢層および役職者は除く。

■ 株主の皆様へメッセージをお願いします。

当社は長期にわたり、業績・配当ともに着実かつ継続的に成長していける様々な施策を講じています。株主の皆様におかれましては、こうした姿勢と積み上げてきた実績をご評価いただくとともに、将来にわたり、当社の成長をご共有いただきたいと思います。なお、前期より実施している中間配当金につきましては、1株当たり10円とさせていただきます。今後とも一層のご期待とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

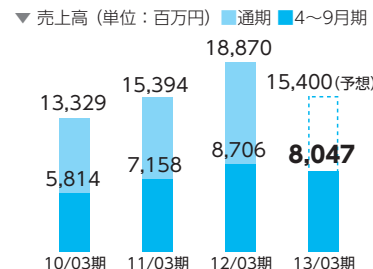


* 当社は2011年3月期より「セグメント情報等の開示に関する会計基準」を適用し、主に製品サービス別および顧客業態別に4事業に分類し、報告セグメントとしております。
* 10/03期は参考値です。

金融システム事業

売上高 **80億円**
(前年同期比7%減)
営業利益 **5億円**
(前年同期比39%減)

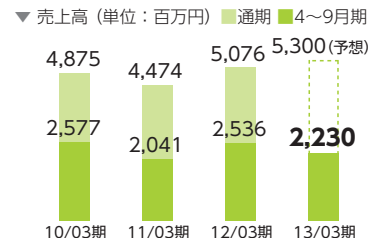
- 「所有から利用へ」の潮流の中、クラウド型ホスティングサービスである「SAISOS(サイソス)」が着実に展開しております。
- 一方、大型システムの開発が減少したことにより、売上高は前年同期から7%減少の80億円となりました。
- 売上高の減少に伴い、営業利益も前年同期より減少しております。



流通サービスシステム事業

売上高 **22億円**
(前年同期比12%減)
営業利益 △**0.7億円**
(前年同期は3億円)

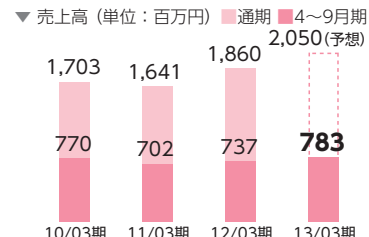
- 新規顧客の開拓は計画を上回り進捗しているものの、大型のソフトウェア開発案件及び情報処理サービスが減少したことにより、売上高は前年同期から12%減少の22億円となりました。
- 売上高の減少や、受注拡大に向けた提案活動などに伴うコストの増加により、営業損失を計上しております。



B P O 事業

売上高 **8億円**
(前年同期比6%増)
営業利益 △**1.3億円**
(前年同期は△0.6億円)

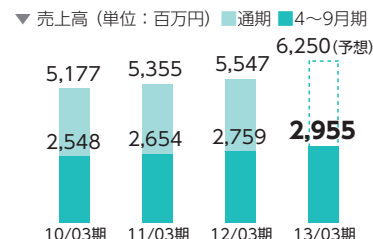
- 給与計算受託業務の計算人員数の増加や、インターネット給与明細照会サービスである「Bulas Payslip Moblie (ビューラス ペイスリップ モバイル)」の伸びにより、売上高は前年同期に比べて6%増加しました。
- 一方利益面では、利益率のよい開発案件が減少したことや、品質向上活動に注力したことなどにより収益性が低下いたしました。



H U L F T 事業

売上高 **30億円**
(前年同期比8%増)
営業利益 **14億円**
(前年同期比4%増)

- 当社の主力商品である通信ミドルウェア「HULFT (ハルフト)」の販売は、累計出荷数が約147,000本、導入会社数は7,300社を超えました。
- 製品販売の堅調な推移と保守契約率の向上により、前年同期に比べ売上高は8%、営業利益は4%の増加となりました。





■ BPO事業のご紹介

宮野：BPOと一口に言っても、様々な領域がありますが、当社のBPO事業は、人事・給与業務に特化したアウトソーシングサービスを展開しており、当社が強化を進めているストック型ビジネスの柱を担うことになる、非常にポテンシャルの大きな事業です。

杉野：中期経営計画では、給与の計算人員数20万人の達成という目標を掲げていますが、2012年9月末日現在で19万人を超え、順調に進捗しています。

保坂：人事・給与業務サービス「Bulas (ビューラス)」は、計算機能の「Bulas Payroll (ペイロール)」、各種書類のデータ入力から年末調整の手続きまで運用事務を代行する「Bulas Agent (エージェント)」を軸に、インター



杉野敏也



福本純也

当社の事業内容をより一層ご理解いただくために、当社の4つの事業をシリーズでご紹介してまいります。

3回目となる今回は、BPO事業について、事業部のメンバーと宮野社長との座談会形式でご紹介します。

ネットを活用した勤怠管理サービス「Bulas Attendance (アテンダンス)」、申請サービス「Bulas ESS (イーエスエス)」、給与明細照会サービス「Bulas Payslip Mobile (ペイスリップモバイル)」をシリーズで展開し、お客様のニーズに合わせ、単一サービス、組み合わせによる総合サービス、どちらの形でもご利用いただくことができるようになっています。

福本：現在、独立行政法人を含む、様々な業種・職種のお客様約130社にサービスをご利用いただき、約19万人分の給与計算に関わる業務をお手伝いさせていただいています。法人業態それぞれの事情を踏まえ、どれだけ気の利いた対応ができるかを考えることができる、それが当社の強みであると思っています。

鈴木：サービス部では、質の高い業務遂行はもちろんのこと、さらに人事戦略の策定などのお役に立てるよう、サービス提供40年という運用実績の中で培ってきたノウハウを活かし、データの分析・解析データベースの活用法などをご紹介する講習会など情報発信の充実にも力を入れています。

杉野：さらに、より柔軟かつ高い生産性を追求するため、生産拠点である新潟BPOセンターの運用体制および基幹システムの再構築に着手しています。

■ 大きく成長が見込まれる市場で確固たる地位を確立

杉野：BPOサービス市場は、BPOをこれまで利用してこなかった新たな顧客の開拓や、サービスの利用範囲の拡大を背景に今後も堅調に拡大する見込みです。人事・給与業務分野においては競争の激化が起こりつつありますが、当社は多様なお客様のニーズに応え、競争優位性を高めていきます。

保坂：近年、パソコンがなくても給与明細を照会できるモバイルサービスが非常に好評をいただいております。導入企業は年々増加しています。開発チームでは、こうした新サービスの拡充と高い品質を担保するサポート体制の構築という2つの軸で高い成果をあげられるよう基幹システムの再構築に努め、事業拡大につなげていきたいと意気込んでいます。

福本：アウトソーシングを利用するからには、できるだけ社内に業務を残したくないという声も多くいただきます。営業部としては、他社からの乗り換えも含め、「貴社に依頼してよかった」と言っていただけのサービスの提案を継続していきたいですね。

鈴木：私たちが日々お受けするお問い合わせ・ご要望の中には、改善への手がかりとなるヒントがたくさんあります。画面の見やすさ、ユーザビリティ、操作性



保坂和志



鈴木優子

の向上、操作マニュアルの改訂など、開発との連携も密に取りながら、より使い勝手のいいサービスへと進化させていきたいです。

杉野：「すべての人はたらく人に安心と喜びを」という理念のもと、事業部みんなで力を合わせ、直接、従業員の方々とコンタクトできる環境を最大限に活かしながら、新たなサービスを開発し、「Bulas」をさらに社会貢献度が高いサービスへと進化させていくつもりです。

宮野：給与計算をしていない企業はなく、人事・給与業務のアウトソーシングは、今後、確実に拡大していく市場であることは間違いありません。より高品質・高機能・低コストのサービスを追求し、競争優位性を高め、いち早くポテンシャルを開花させ、成長軌道へと確かな歩みを進めてほしいと期待しています。



座談会メンバー（前列左から）

宮野 隆 代表取締役社長

杉野 敏也 BPO事業部事業部長

新潟BPOセンターと合わせ約200名のスタッフを統括。各部門間、業務間の円滑かつ効率的なコミュニケーションの実現を通じ、事業拡大を目指す。

福本 純也 BPO事業部 営業部

新規顧客の開拓を担当。スピーディかつ気の利いた対応でお客様の信頼を獲得する営業のエキスパート。

鈴木 優子 BPO事業部 サービス部

計算業務、事務運用の管理統轄のほか、お問い合わせ対応、情報発信など、継続的にお客様をサポート。

保坂 和志 BPO事業部 ソリューション部 部長

人事給与業務アウトソーシングサービス「Bulas」のシステム開発・改良、システム導入の責任者。時流対応と課題解決から新サービスも発案。

過去のシリーズ特集は、当社ウェブサイト「個人投資家の皆様へ」のコーナーでご覧いただけます。
<http://home.saison.co.jp/ir/index.html>

事業紹介



当社が積極的に展開している4つの事業(金融システム事業、流通サービスシステム事業、BPO事業、HULFT事業)のシステムが日常生活のさまざまなシーンで活用されています。ここでは、その一例をご紹介します。

事業内容の詳細は、当社ウェブサイト「個人投資家の皆様へ」のコーナーでご覧いただけます。
<http://home.saison.co.jp/ir/index.html>

スーパーの店舗づくりに

たくさんの商品の管理や受発注など店舗運営にかかせない管理システムを提供しています。

流通サービスシステム事業について

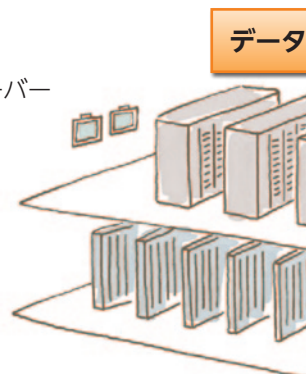
百貨店やスーパーなどの流通業やサービス業を中心に、商品管理・受発注など業務の現場を支える各種ソリューションを提供しています。

流通サービスシステム事業



サーバー

HULFT



サーバー

HULFT

携帯電話やスマートフォンで

携帯電話・スマートフォンを使って、自分の給与明細を照会できるシステムや、飛行機のチケット予約や運航状況確認のシステムにも、私たちのサービスが役立っています。

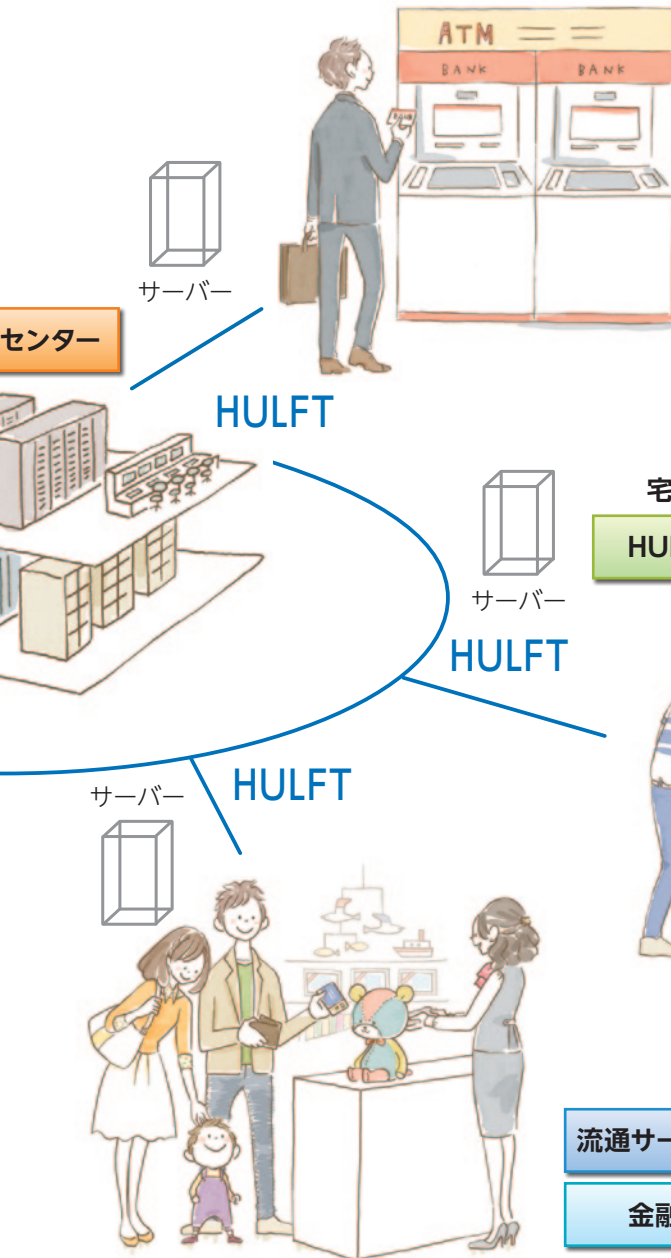
BPO事業

流通サービスシステム事業

BPO事業について

長年にわたり給与計算、勤怠管理などの業務を代行し、その蓄積された技術とノウハウを活かしたアウトソーシング/ASPサービスを提供しています。





金融システム事業

ATM利用時に

ATMの情報システム構築から運用管理までを一貫して行っています。

金融システム事業について

豊富な実績を活かし、金融システムのIT戦略からシステム構築におけるプロジェクトマネジメント、設計・開発、システム運用まで、最適なソリューションをご提案しています。

宅配便で

HULFT事業

宅配便の受け渡し時に

多様な通信手順を集中管理し取引データのスムーズな連携を実現することで、より円滑な配達を実現しています。

「HULFT」について

私たちの社会を行き交う無数のデータを安全かつ迅速につなぐ役割を担っているのが、当社の開発製品「HULFT」です。

流通サービスシステム事業

金融システム事業

デパートのお会計で

百貨店向け会計システムや商品の在庫・受発注の管理システムに役立っています。

第43期年次報告書送付の際に実施いたしました「株主様アンケート」では、多くの株主様からご回答をいただきました。厚くお礼申し上げます。ここではアンケートの調査結果（抜粋）をご報告するとともに、代表的なご意見・ご要望をご紹介します。

アンケート調査結果（回答数……799件 回答率……41.5%）

1 当社株式の保有理由について

（複数回答）

回答が多かった5項目

1. 配当利回り..... 60.1%
2. 将来性..... 37.4%
3. 安定性..... 34.4%
4. 業績..... 31.0%
5. 事業内容..... 29.1%

2 第43期報告書で興味を持たれた項目

（複数回答）

回答が多かった5項目

1. 配当政策..... 49.8%
2. 事業紹介..... 40.0%
3. 財務情報..... 36.3%
4. 社長メッセージ..... 31.0%
5. 株主スクエア..... 17.3%

3 当社株式の保有期間

- 1年未満..... 36.9%
- 1～2年未満..... 13.5%
- 2～3年未満..... 13.6%
- 3年以上..... 34.7%

4 今後の当社株式保有のご予定

- 1年以上継続して保有..... 67.1%
- 買い増し..... 18.7%
- 1年以内に売却（一部または全部）..... 1.6%
- 未定..... 11.9%

「当社株式の保有理由について」は「配当利回り」の回答率が高く、「第43期報告書で興味を持たれた項目」についても当社株式の保有理由の回答率に付随し、「配当政策」の回答率が高い結果となりました。「今後の当社株式保有のご予定」については「1年以上継続して保有」が圧倒的多数を占めました。当社では、今後も株主の皆様にご愛顧いただけるよう努めてまいります。

株主の皆様からのご意見と当社からのご回答

株主様からいただいたご意見

- ・「今後の成長戦略や方針について教えてほしい」
- ・「中期経営計画の詳細な内容が知りたい」
- ・「経営課題にどう取り組んでいるのか、説明してほしい」
- ・「事業内容をもっとわかりやすくしてほしい」
- ・「HULFTがどういうものか、よくわからない」
- ・「新規事業への取り組みを教えてください」
- ・「業界環境や競合他社との比較が知りたい」
- ・「シリーズ特集の座談会で事業内容が非常に理解しやすかった」
- ・「[事業紹介]のように、具体的に事業理解が深まる情報がわかるとうれしいです」
- ・「BPO事業への具体的な展開内容を説明してほしい」
- ・「もっと写真や図を使用した構成にすれば、よりわかりやすくなると思う」

いただいたご意見へのご回答

経営方針について

当社は「存在の高い商品・サービスを提供し、継続的な成長を遂げることで、社会から支持される企業となる」ことを中期ビジョンに掲げております。今回は、社長メッセージ内で中期経営計画の進捗を説明しておりますので、ご覧ください。(→P1-3)



事業内容/事業報告書について

シリーズ特集の「座談会による事業紹介」(→P5-6)やイラストを使った事業紹介ページ(→P7-8)を作成するなど、株主の皆様には事業内容をご理解いただけるように努めております。ご好評だった「座談会」は今回も継続しております。今回はBPO事業を取り上げ、詳しく紹介を行っております。



アンケートはがきを同封しております。2013年2月末日までにご回答いただいた皆様には、Quoカード500円を進呈いたします。今後も株主の皆様との対話を重視し、いただきました貴重なご意見をIR活動(投資家向け広報活動)に活かしていきたいと考えておりますので、ご協力のほど、お願い申し上げます。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期末 (2012年9月30日現在)	前期末 (2012年3月31日現在)
資産の部			
流動資産		13,437	15,235
現金及び預金		5,343	5,351
受取手形及び売掛金		5,914	6,983
有価証券		500	649
仕掛品		215	1,012
その他		1,465	1,240
固定資産		11,036	11,271
有形固定資産		3,879	3,839
無形固定資産		3,604	3,667
投資その他の資産		3,552	3,763
資産合計		24,473	26,506
負債の部			
流動負債		6,718	8,867
リース債務		439	408
支払手形及び買掛金		1,950	3,682
未払法人税等		498	721
その他		3,831	4,056
固定負債		2,486	2,677
リース債務		1,357	1,460
退職給付引当金		922	1,019
その他		207	198
負債合計		9,204	11,545
純資産の部			
株主資本		15,244	14,929
資本金		1,367	1,367
資本剰余金		1,462	1,462
利益剰余金		12,414	12,100
その他の包括利益累計額		24	31
その他有価証券評価差額金		29	34
為替換算調整勘定		△4	△2
純資産合計		15,269	14,961
負債純資産合計		24,473	26,506

資産の部

資産合計は20億円減少し、244億円となりました。

■ 流動資産

売上債権の回収により、受取手形および売掛金が10億円減少しました。また、大型システムの開発が終了したことにより、仕掛品が8億円減少しております。

負債の部

負債合計は23億円減少し、92億円となりました。

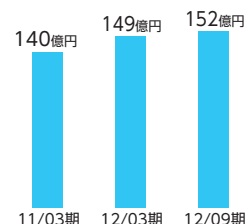
■ 流動負債

仕入債務の支払により、支払手形及び買掛金が17億円減少しました。また、法人税等を支払ったことにより、未払法人税等が2億円減少しております。

純資産の部

純資産合計は、3億円の増加となっております。

増加要因は四半期純利益7億円の計上によるもの、減少要因は剰余金より配当財源へ4億円割り当てたことによるものです。



■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期 (2012年4月 1日～ 2012年9月30日)	前第2四半期 (2011年4月 1日～ 2011年9月30日)
売上高		14,698	15,338
売上原価		11,718	11,659
売上総利益		2,979	3,678
販売費及び一般管理費		1,812	1,663
営業利益		1,167	2,014
営業外収益		23	58
営業外費用		15	33
経常利益		1,175	2,039
特別利益		24	6
特別損失		2	152
税金等調整前四半期純利益		1,197	1,893
法人税等		478	789
少数株主損益調整前四半期純利益		719	1,104
四半期純利益		719	1,104

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期 (2012年4月 1日～ 2012年9月30日)	前第2四半期 (2011年4月 1日～ 2011年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,098	632
投資活動によるキャッシュ・フロー		△522	△1,179
財務活動によるキャッシュ・フロー		△583	△808
現金及び現金同等物に係る換算差額		△0	△1
現金及び現金同等物の増減額		△7	△1,356
現金及び現金同等物の期首残高		5,351	6,379
現金及び現金同等物の四半期期末残高		5,343	5,022

■ 売上高

売上高は146億円で、前年と比較して4%減少しました。金融システム事業、流通サービスシステム事業において、大型システムの開発案件が減少したことが主要因です。

■ 営業利益、四半期純利益

売上の減少と、品質向上のためのコスト増加が主な原因となり、前年と比較して営業利益は42%減の11億円、四半期純利益は34%減の7億円となりました。

現金及び現金同等物(資金)は、前年度末より3億円増加し53億円となっております。

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は10億円となりました。税金等調整前四半期純利益が11億円増加したことが主な要因です。

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

国債の償還が2億円あった一方、サーバー・通信機器及びソフトウェア等に8億円支出するなどの投資活動を行いました。

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に配当金の支払いなど、財務活動に5億円使用いたしました。

配当政策

当社では、収益の向上が株主の皆様への利益還元に直結する業績との連動性強化と、万一業績が悪化しても一定の配当水準を維持する安定配当の両立を図りたいと考えております。その考えのもと、利益配分に関しては以下の基本方針を掲げております。

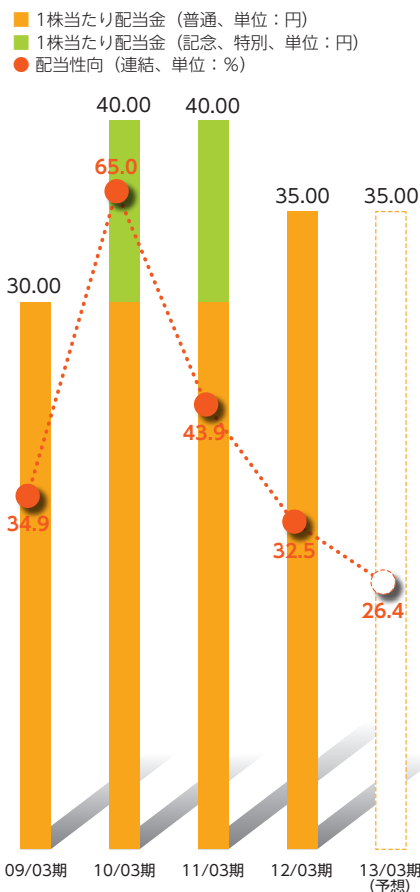
当社の配当に関する基本方針

- **業績との連動性強化**
 - ・連結当期純利益の3割前後を目安に配当を確保いたします。
- **安定配当**
 - ・万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持するよう努めております。
- **中間配当について**
 - ・業績連動型の配当方針をとっているため、通期の業績が確定してから配当額を決定しておりましたが、より株主の皆様へ利益還元できるよう、前期より安定配当部分の10円を中間配当として実施いたしました。

配当性向の変化についての補足

- 2011年3月期は、業績が好調であったことから、1株当たり10円の特別配当を実施いたしました。これにより、1株当たりの配当は普通配当を加えた40円となりました。
- 2012年3月期は、利益水準、財務状況、株主の皆様への利益還元などを総合的に勘案し、年間の普通配当を1株当たり35円といたしました。
- 2010年3月期の配当性向が近年では非常に高いものとなっております。これは次の2つの要因によるものです。
 - ① 2010年、創立40周年を迎えたことを記念し、1株当たり10円の記念配当を実施したこと。
 - ② 2010年3月期は新センターへの投資に伴う特別損失によって、当期純利益が大幅に下がったものの、例年並の配当30円を維持したこと。

1株当たり配当金／配当性向の推移



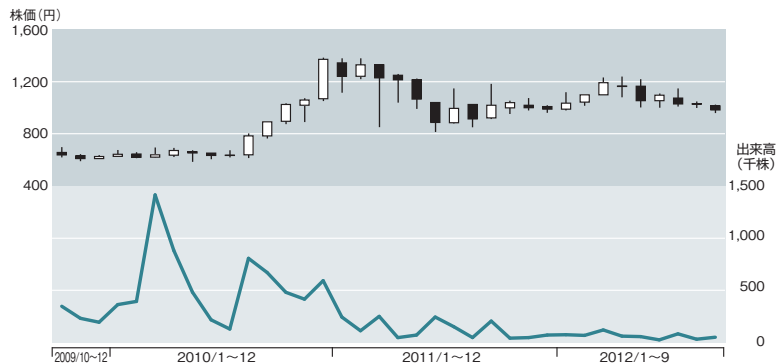
株式の状況

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 2,528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
ロイヤル バンク オブ カナダ トラスト カンパニー (ケイマン) リミテッド	4,236	26.15
セゾン情報システムズ社員持株会	600	3.70
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
大日本印刷株式会社	308	1.90
ゴールドマンサックスインターナショナル	253	1.56
有限会社福田製作所	200	1.23
株式会社みずほ銀行	196	1.21
株式会社三菱東京UFJ銀行	80	0.49
富士通株式会社	80	0.49

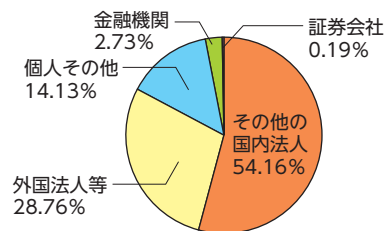
株価・売買高の推移



所有者別分布状況

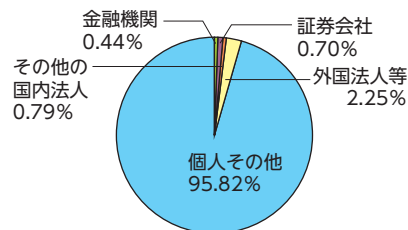
株式分布状況

株主	%	千株
金融機関	2.73	443
証券会社	0.19	32
その他の国内法人	54.16	8,775
外国法人等	28.76	4,659
個人その他	14.13	2,290



株主数分布状況

株主	%	名
金融機関	0.44	11
証券会社	0.70	14
その他の国内法人	0.79	20
外国法人等	2.25	39
個人その他	95.82	2,443



会社概要

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 1,116名(連結)、751名(単体)
本店所在地 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

代表取締役会長	横	山	三	雄
代表取締役社長	宮	野		隆
取 締 役	野	津	浩	生
取 締 役	西	川	信	次
取 締 役	瀧	澤		靖
取 締 役	水	上	龍 太	郎
取 締 役	赤	木		修
取 締 役	土	橋	眞	吾
取 締 役	田	中	順	一
取 締 役	水	江	司	二彦*
取締役(非常勤)	安	達	一	彦*
取締役(非常勤)	川	野	忠	明*
監 査 役	菅	崎		悟*
監 査 役	北	條	慎	治*
監査役(非常勤)	三	木		茂*
監査役(非常勤)	森	信		等*

*社外取締役、社外監査役

関係会社の状況

株式会社フェス	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 情報処理サービス
株式会社HRプロデュース*	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 人材派遣、人材紹介
世存信息技术(上海)有限公司	資本金 : 3,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : ソフトウェア開発 パッケージ販売

*株式会社HRプロデュースは2012年10月1日をもって株式会社フェスと合併いたしました。

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	3月31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
同 事 務 取 扱 場 所	みずほ信託銀行株式会社
〔郵便物送付先〕	〒168-8507
〔電話照会先〕	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 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)