

第四十八期定時株主総会

次 第

平成二十九年六月二十二日

一・開 会

一・議 事

報告事項

- 一、第四十八期（平成二十八年四月一日から平成二十九年三月三十一日まで）事業報告の内容、連結計算書類の内容ならびに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 二、第四十八期（平成二十八年四月一日から平成二十九年三月三十一日まで）計算書類の内容報告の件

決議事項

- 第一号議案 剰余金の処分の件
- 第二号議案 取締役七名選任の件
- 第三号議案 監査役一名選任の件
- 第四号議案 当社大規模買付ルール（買収防衛策）更新の件

一・閉 会



監査報告

(添付書類39～40ページ)

報告事項



- 1. 第48期（平成28年4月1日から平成29年3月31日まで）事業報告の内容、連結計算書類の内容ならびに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件**
- 2. 第48期（平成28年4月1日から平成29年3月31日まで）計算書類の内容報告の件**

（添付書類1～40ページ）

企業集団の現況



わが国の経済情勢

当連結会計年度において

- ・足元の企業業績や設備投資が底堅く推移
 - ・英国のEU離脱問題等による金融市場の混乱等
- 海外経済の影響を中心に、先行き不透明な状況

情報サービス業界の動向



情報サービス業界

- ・ I T 技術のイノベーションによる
「IoT(Internet of Things)」や「FinTech」等が
新たな社会基盤として活用され始める
 - ・ 従来以上にIT技術への期待・需要が高まる
 - ・ 「所有から利用へ」顧客ニーズの変化
 - ・ 「クラウド」に代表されるサービス型ビジネスへの転換
- 業界全体は緩やかな成長基調で推移

事業の経過及び成果

当社グループの活動

3 事業を積極的に展開

- ・カードシステム事業 …… クレジットカードをはじめとする金融関連システムの開発・運用
- ・流通・ITソリューション事業 …… 流通・サービス業向けシステムの開発・運用、ソリューション提供
- ・HULFT事業 …… 通信ミドルウェアのパッケージ開発・販売・保守

大型システム開発遅延等の問題への対応

■ 再発防止策の内容

1. 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

2. 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

3. 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

事業の経過及び成果

当連結会計年度の業績

売上高

310億24百万円

(前期比4.1%増)

増収

営業利益

33億51百万円

(前期比:26.3%増)

増益

経常利益

31億77百万円

(前期比:23.7%増)

増益

親会社株主に帰属する

当期純利益

23億66百万円

(前期:60億94百万円の当期純損失)

黒字化
過去最高益

事業の経過及び成果

平成29年3月期 事業別業績

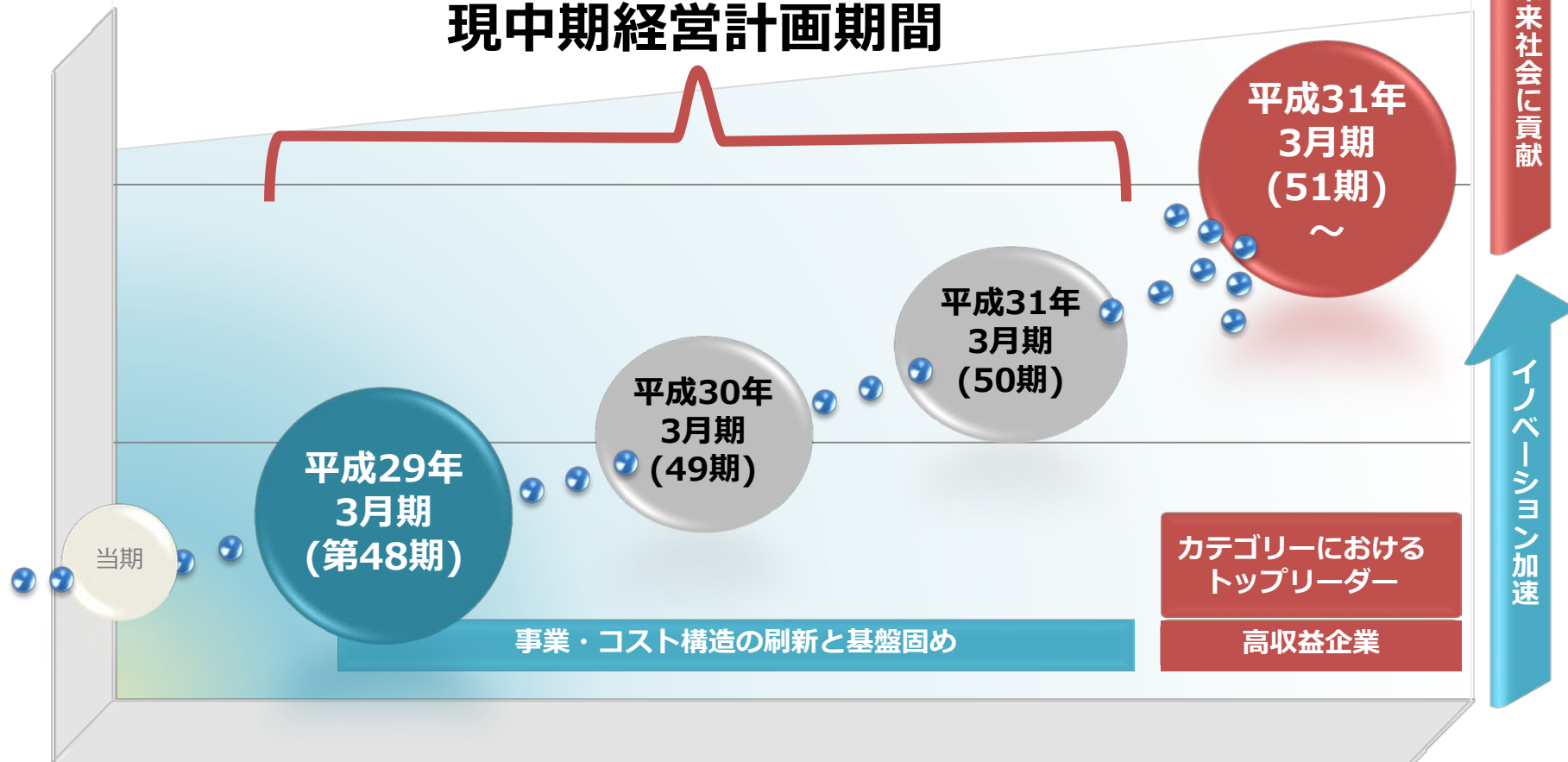
連結（単位：百万円）	売上高		営業利益	
	実績	前年 同期比	実績	前年 同期比
カードシステム事業部	15,658	+14.1%	2,535	+89.7%
流通・ITソリューション事業部	4,898	▲8.8%	▲720	—
HULFT事業部	7,081	▲2.5%	1,256	▲54.5%
その他事業	4,388	+35.2%	459	+18.4%
その他調整額	▲1,002	—	▲178	—
合計	31,024	+4.1%	3,351	+26.3%

※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、当連結会計年度において、「BPO事業」はありません。

対処すべき課題（中期経営計画）

新中期経営計画期間は、長期で飛躍的・非連続的な成長を遂げるために
事業基盤を整備・確立するための3年間として位置付ける

現中期経営計画期間



対処すべき課題（主な戦略・施策）

① New Business の創出

② HULFT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

連結貸借対照表(平成29年3月31日現在)

連 結 (単位：百万円)		平成29年 3月末	前期（平成28年3月末）末との比較		
			前期末実績	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	－
【備考】					
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）					

(添付書類29ページ)

連結損益計算書(平成29年3月期)

連 結 (単位：百万円)	平成29年 3月期	前期（平成28年3月期）との比較		
		前期実績	増減額	増減率
売上高	31,024	29,792	+ 1,232	+ 4.1%
営業利益	3,351	2,654	+ 697	+ 26.3%
経常利益	3,177	2,569	+ 607	+ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,366	▲6,094	+ 8,460	—

(添付書類30ページ)

第48期 定時株主総会

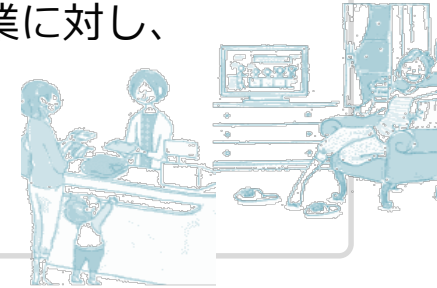
カテゴリートップの具現
～特定分野において、ダントツの存在感を発揮する～

2017/6/22

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



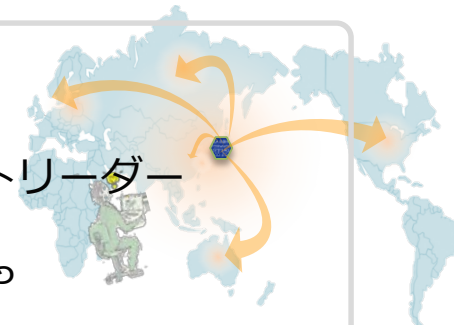
ビジョン

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



2017年3月期（第48期）

戦略・施策の進捗について

A series of light gray, wavy horizontal lines that originate from the left side of the slide and extend towards the right, creating a decorative background element.

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

課題と施策

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

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

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

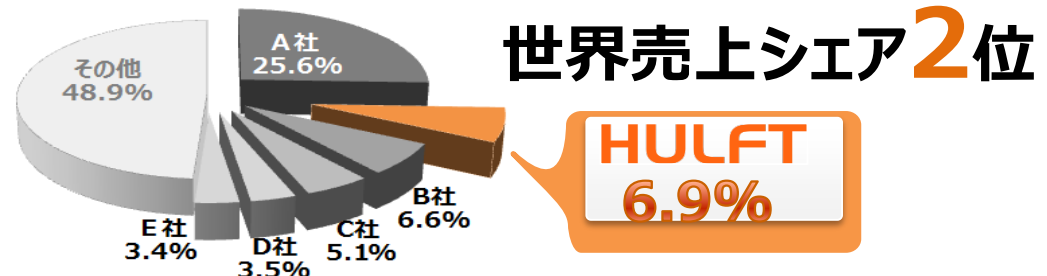
国内・海外 両軸 での成長を目指した 戦略投資フェーズ

～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



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

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

◎ 情報系高等専門学校卒者の新卒採用開始（実績:12名）

◎ 全国高等専門学校プログラミングコンテスト協賛

◎ 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

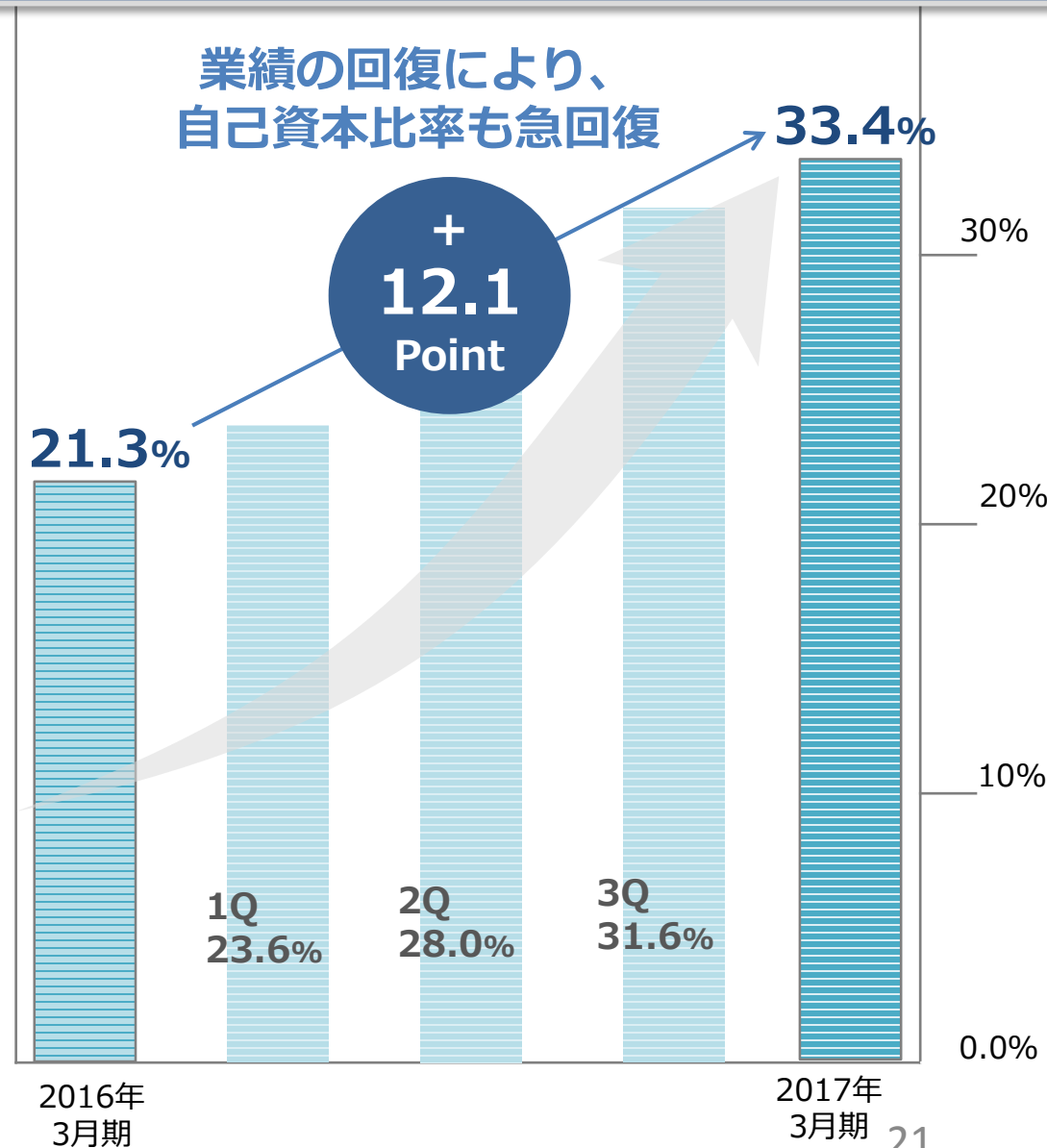
～財務基盤の回復～

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
※本プログラムへの応募者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

- ▶ 入金消込業務の効率化（40時間/月→30分/月）
- ▶ 監査メソッド見直し（40日/部門→20日/部門）

◎ 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



現場
作業工数
▲90%

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、Internet高速化
- ▶ Mobile環境改善
- ▶ 会議室システム導入
- ▶ リフレッシュエリア開設

◎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
前年比

▲21.7
%

退職者数

前年比

▲4.26
%

健康診断
受診率99.1%

前年比

2.6
point増加

休暇
取得日数
1人あたり

16.4日

インフルエンザ
発症数
前年比

▲23%

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

四半期毎
定例All Hands
Meeting開催

部門主導による
勉強会
(語学、法務、技術
等) 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

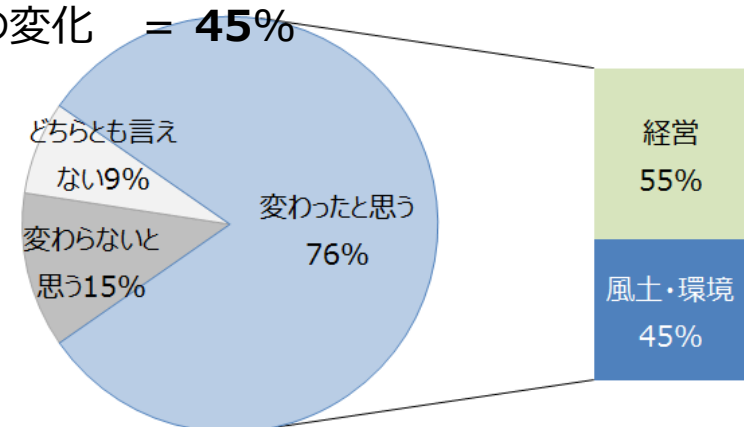
ビジネスチャット
Slack
導入、推進

ファーストライン
とのグループ
Meeting開催

経営と部門長の
週次情報共有
意思決定迅速化

◎ 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%**



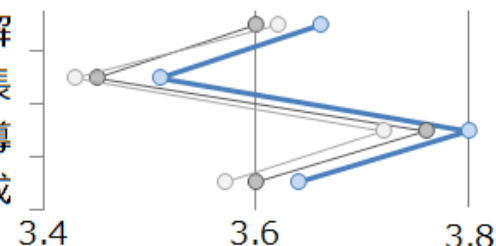
- 「風土・環境」が変わったと回答した45%の内、
92%が「良い変化」と回答。
- 職場・上司に対する満足度はいずれも増加傾向**

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～

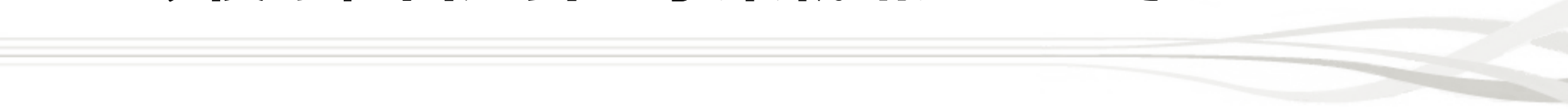
10倍超の拡大

#	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%
	プレスリリース合計	19	31	+52.6%	2	141	+1566%
	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	—
1	内 訳						
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%

2018年3月期（第49期）以降

今後の経営方針・事業戦略について

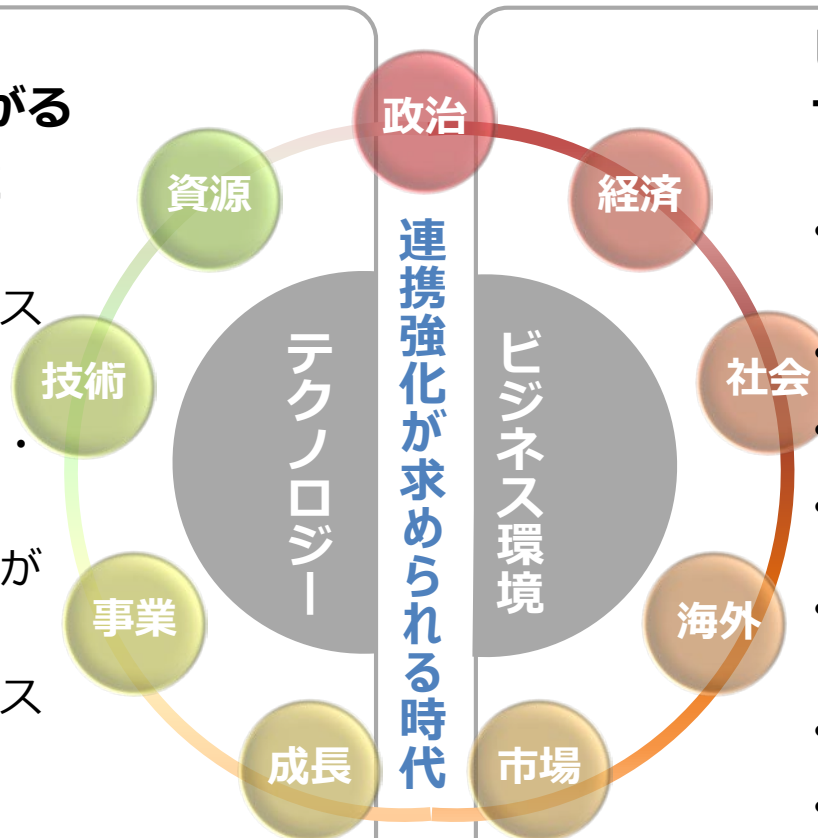
A series of light gray, wavy horizontal lines that sweep across the page from left to right, starting below the main title and ending near the right edge.

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

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

お客様にとって利用価値のある
新しい
ビジネスモデルの創出



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



FY2017

テーマ
新しいビジネスモデルの創成

指 針
Sense & Respond

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

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

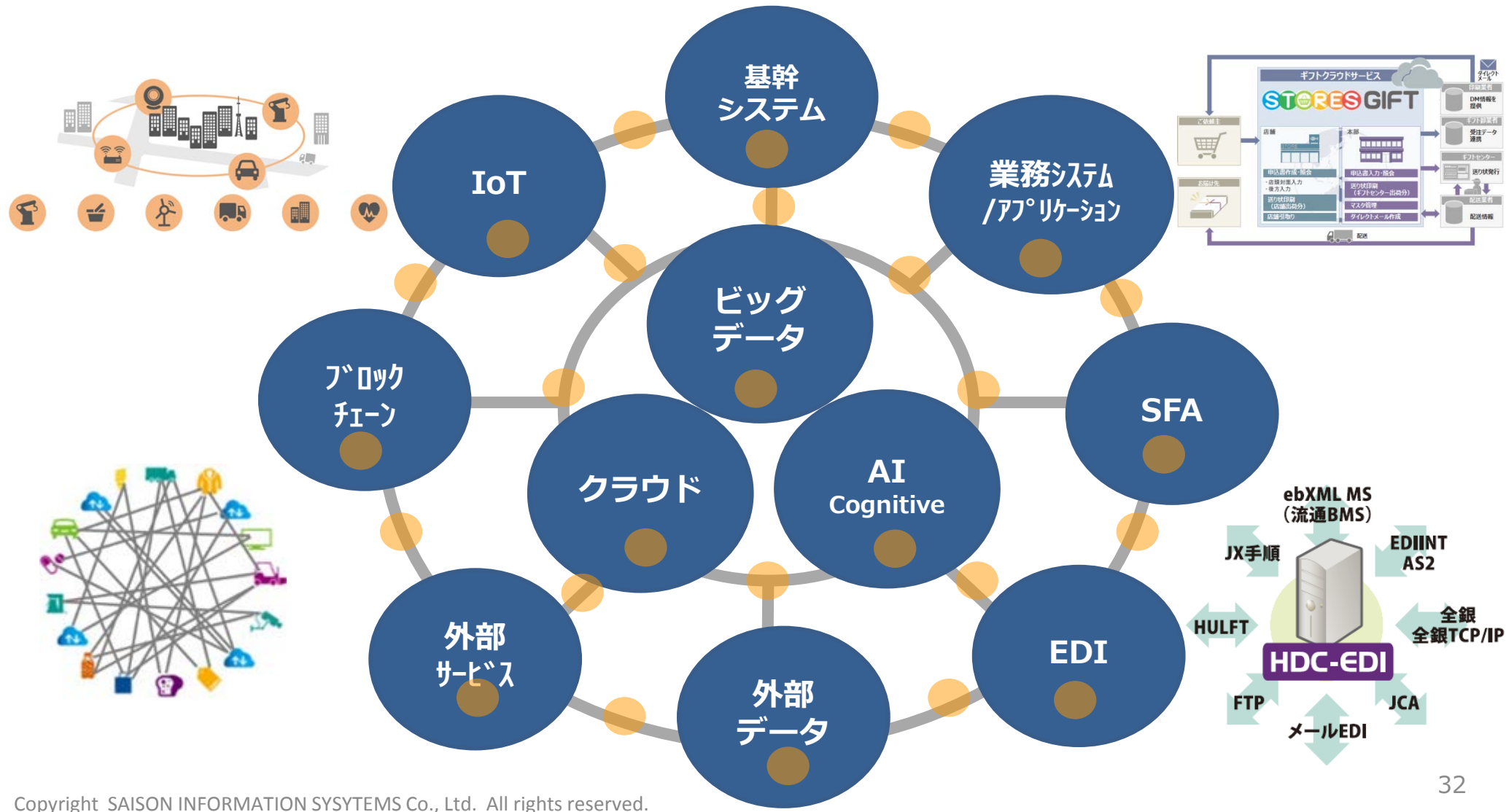
業務プロセスやコスト構造の最適化

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



“つなぐ”シーンの拡大 ⇒ 当社の成長機会



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”



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

- ・ HULFT ：世界売上シェア2位
導入社数 8,700社
- ・ DataSpider Servista 4年連続お客様満足度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

*2017年4月 日経BPコンサルティング調べ EAIソフトウェア

“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

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

◆主な「投資」内容

2017年3月期 2018年3月期
(2016年3月期比) (2016年3月期比)

①開発・研究開発強化

+8億円 → +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 → +7億円

事業基盤整備・マーケティング強化等

③販売強化

+2億円 → +2億円

国内販売体制の強化、新規マーケット開拓

⇒2018年3月期はグローバル投資を拡大する方針

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>

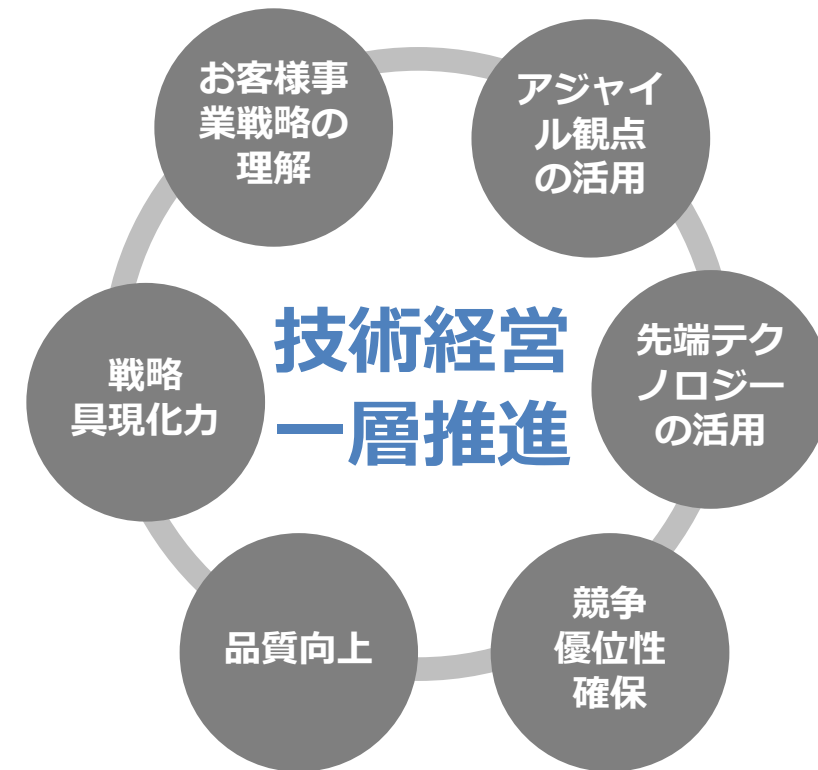
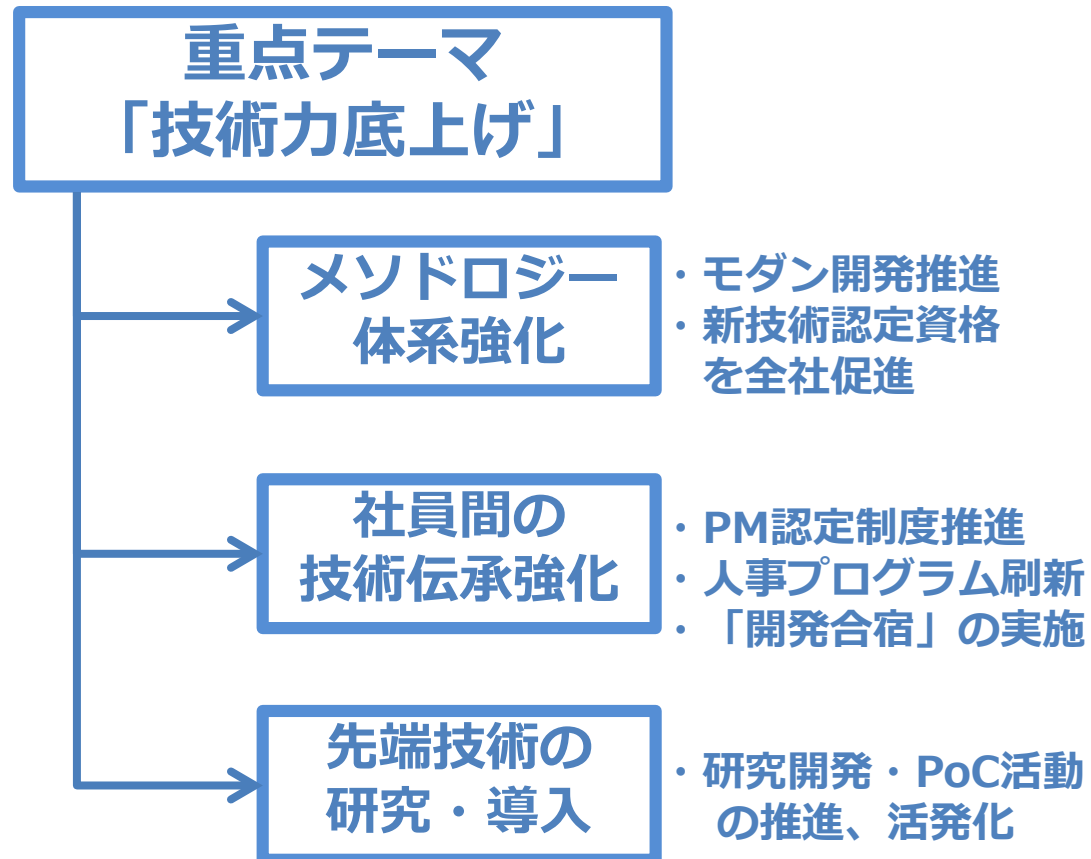
②グローバル継続強化

(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

2018年3月期 重点施策：技術戦略の明確化と開発力強化

底上げした技術力に立脚した
技術経営を本格的に推進

2018年3月期 重点施策：事業基盤・財務基盤の整備・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

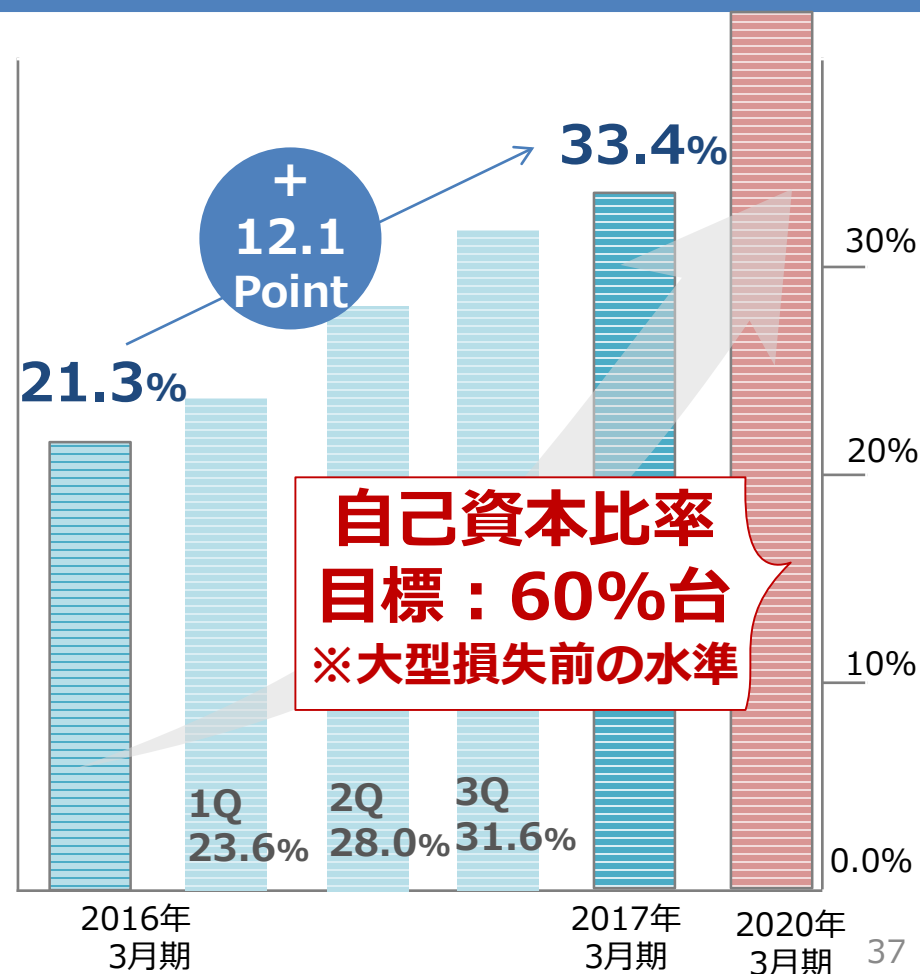
評価指標を単年度PLから投下資本当たり純利益率に移行。より効果的な事業投資・事業収益性向上を図る。

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



2018年3月期 重点施策：組織風土、ブランドの刷新

Communication upによる方針理解、相互理解、一体感醸成

実施中の社内コミュニケーション

四半期毎
定例All Hands
Meeting開催

部門主導による
勉強会
(語学、法務、技術
等) 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

ファーストライン
とのグループ
Meeting開催

経営と部門長の
週次情報共有
意思決定迅速化

+

追加施策

事業部毎
Luncheon
Meeting

お客様満足度
向上委員会

マナー委員会

Quarterly
Business
Review
(課長向け)

High
Performance
Club実施

オフィス環境の
刷新

2018年3月期 重点施策：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

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

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	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

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）



議決権数報告



決議事項

第1号議案

剰余金の処分の件 (招集ご通知4ページ)

第2号議案

取締役7名選任の件
(招集ご通知5～11ページ)

第3号議案

監査役1名選任の件
(招集ご通知12～13ページ)

第4号議案

**当社大規模買付ルール
(買収防衛策) 更新の件
(招集ご通知 14～35ページ)**



質疑応答



採決



休憩



採決結果のご報告

第1号議案

剰余金の処分の件 (招集ご通知4ページ)

第2号議案

取締役7名選任の件
(招集ご通知5～11ページ)

第3号議案

監査役1名選任の件

(招集ご通知12～13ページ)

第4号議案

**当社大規模買付ルール
（買収防衛策）更新の件
（招集ご通知14～35ページ）**



**第48期 定時株主総会の
目的事項はすべて終了いたしました。
厚く御礼申し上げます。**



新任役員紹介



当社の決算内容は下記のURLにてご覧いただけます。

<http://home.saison.co.jp/ir/library/index.html>