

2019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～

2018/10/30
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. 2019年3月期第2四半期 決算概要
2. 中期経営計画 重点施策の取り組み状況
3. 通期業績見込み、経営目標・計数計画
4. Appendix（連結受注実績、主要顧客別連結売上高）

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。

1.2019年3月期第2四半期 決算概要



1-1.決算ハイライト (2019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	11,353百万円 前年同期比25.3%減	1,232百万円 前年同期比54.6%減	1,237百万円 前年同期比54.1%減	1,012百万円 前年同期比48.5%減

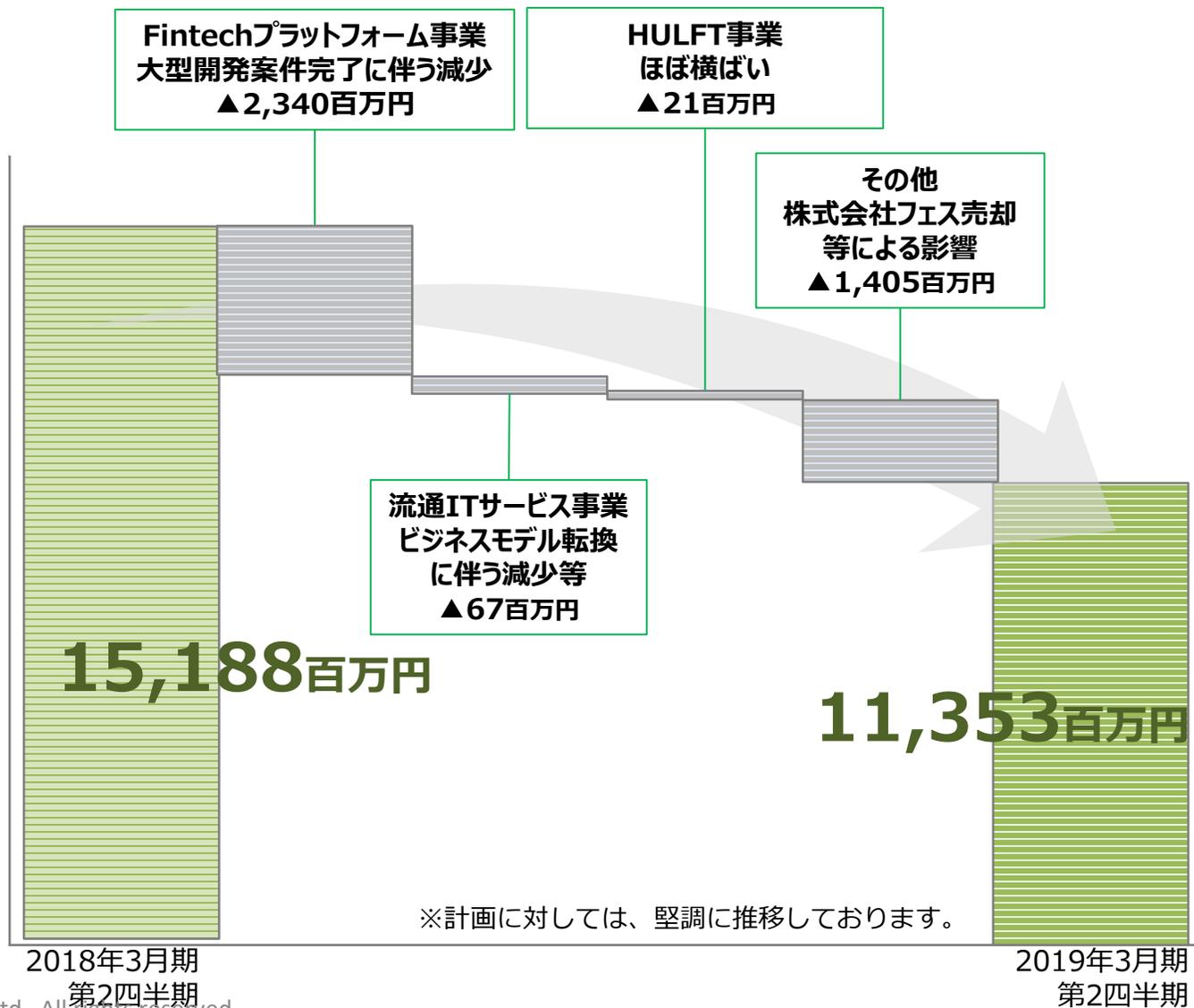
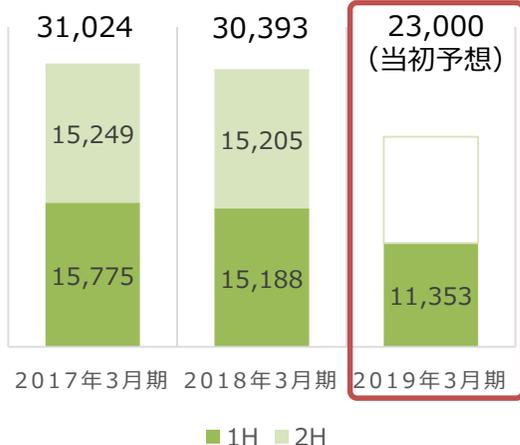
財務指標	自己資本比率 61.3% 前期末より6.3ポイント改善
------	------------------------------------

概況	<ul style="list-style-type: none">• 売上は計画通り進捗し、利益は計画より高い水準で推移• Fintechプラットフォーム事業は計画通りに進捗• 流通ITサービス事業は、売上はほぼ計画通り、事業モデル転換期により費用増加• HULFT事業は、売上は計画通りに進捗、戦略的な先行投資フェーズにより費用増加が継続• 全社的に生産性の向上が図られてきており、上記事業のコスト増加を吸収できている
----	---

1-2.決算ハイライト (2019年3月期 第2四半期累計)

(単位：百万円)

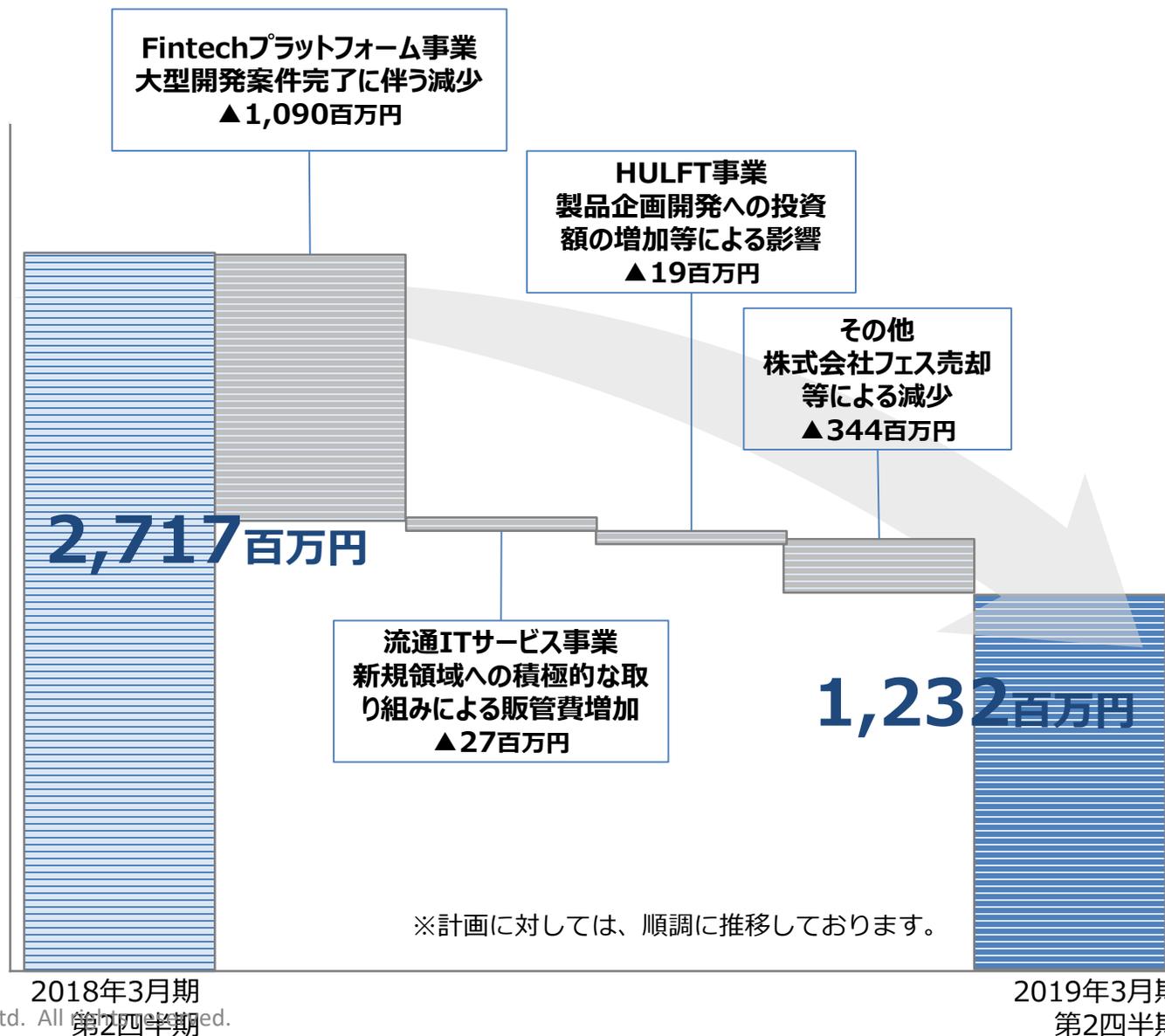
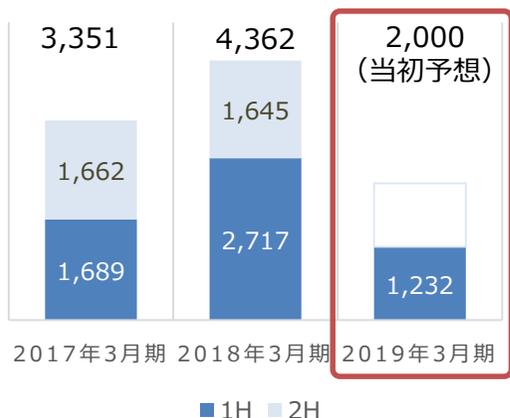
売上高推移



1-3.決算ハイライト (2019年3月期 第2四半期累計)

(単位：百万円)

営業利益推移



1-4.2019年3月期 第2四半期累計業績（連結）

連結（単位：百万円）	2019年3月期 第2四半期累計			前年同期 比較	
	実績	修正予想 2018/10/30	当初予想 2018/5/9	実績	増減率
売上高	11,353	11,353	11,000	15,188	▲25.3%
営業利益	1,232	1,232	900	2,717	▲54.6%
経常利益	1,237	1,237	900	2,695	▲54.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,012	1,012	630	1,963	▲48.5%

概況

売上は当初の計画通りに進捗
利益は、全社的に生産性の向上が図られたことにより当初計画に比べ増加

1-5.連結計数（連結貸借対照表）

連結（単位：百万円）		2019年3月期 第2四半期	2018年3月期末との比較		
			実績	増減額	増減率
流動資産	11,190	11,931	▲740	▲6.2%	
固定資産	8,513	9,014	▲501	▲5.6%	
資産合計	19,703	20,945	▲1,242	▲5.9%	
流動負債	6,585	8,242	▲1,657	▲20.1%	
固定負債	1,042	1,175	▲133	▲11.3%	
負債合計	7,628	9,418	▲1,790	▲19.0%	
純資産合計	12,075	11,527	+548	+4.8%	
負債・純資産合計	19,703	20,945	▲1,242	▲5.9%	
自己資本比率	61.3%	55.0%	+6.3 p	-	

主な
増減要因

支払手形及び買掛金が減少したこと、賞与支給回数の増加等により賞与引当金が減少したこと等により流動負債が大きく減少。
自己資本比率は6.3point改善し61.3%

1-6.セグメント別売上高・連結営業利益（連結）

(2019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
Fintechプラットフォーム事業	5,664	▲2,340	▲29.2%	799	▲1,090	▲57.7%
流通ITサービス事業	2,098	▲67	▲3.1%	▲32	▲27	—
HULFT事業	3,596	▲21	▲0.6%	659	▲19	▲2.9%
その他*	▲5	▲1,405	—	▲194	▲346	—
合計	11,353	▲3,835	▲25.3%	1,232	▲1,484	▲54.6%

*その他には、株式会社フェス、BPO事業および連結調整額等が含まれております。株式会社フェスにつきましては、2018年1月4日付けで株式譲渡を完了しており、当社連結の範囲から除外されております。

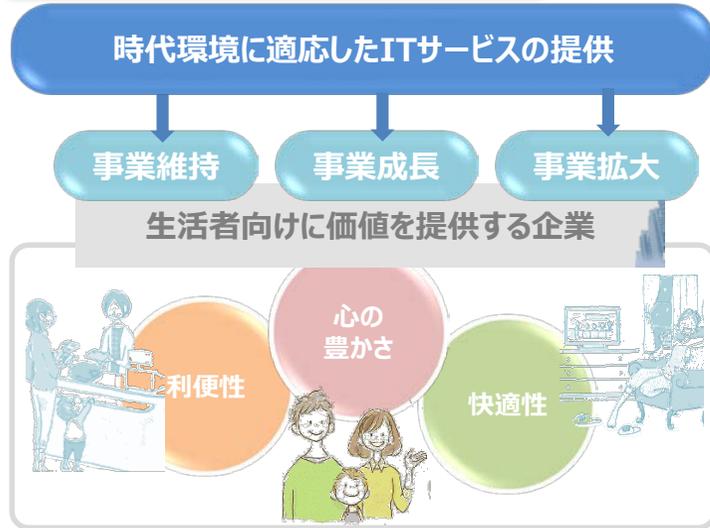
※計画に対しては、順調に推移しております。詳細につきましては、2018年10月30日公表の「第2四半期連結業績予想と実績との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 中期経営計画 重点施策の取り組み状況

A decorative graphic consisting of several thin, parallel horizontal lines that transition into a series of overlapping, wavy, ribbon-like shapes on the right side of the page.

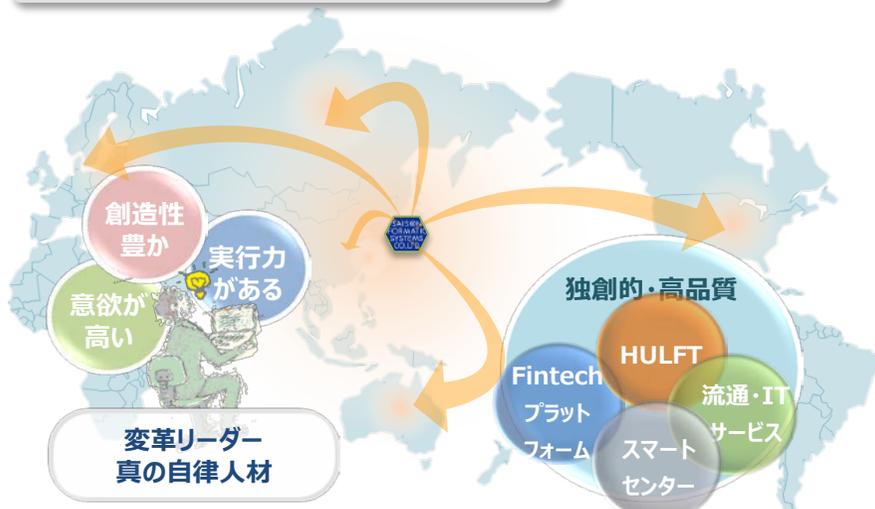
2-1. 基本理念

ミッションステートメント



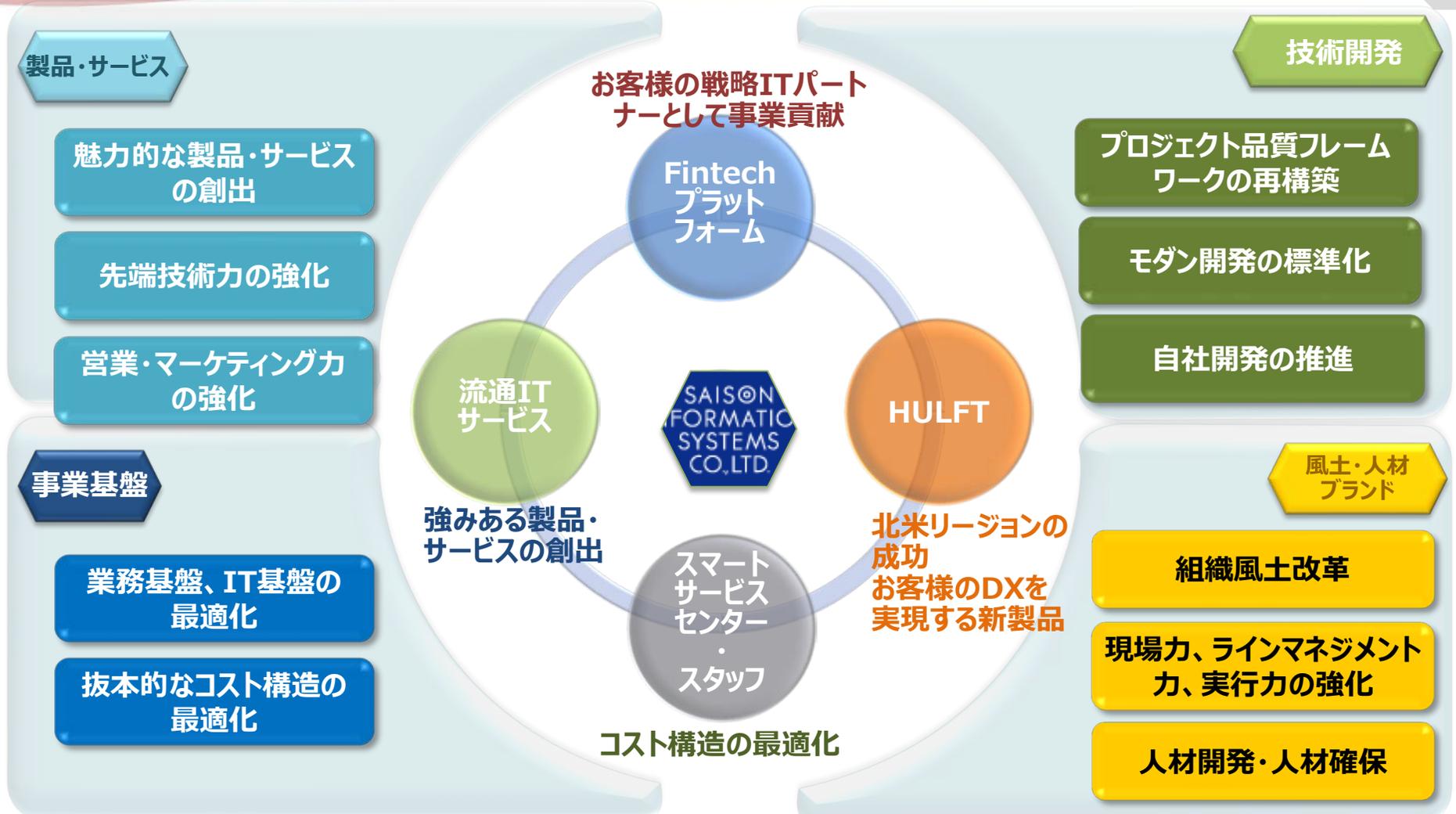
生活者向けに利便性、快適性及び心の豊かさを提供する企業に対し、事業維持・成長・拡大に必要不可欠かつ時代環境に適応したITサービスの提供を通じて、イノベーションを加速させ、近未来社会に貢献する

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ベンダー
- 創造性豊かで、意欲が高く、実行力がある変革リーダーや真の自律人材が溢れ集まる会社

2-2. 課題認識



当社を取り巻く環境・当社の現状および課題を鑑みて、
第50期～第52期を期間とする新たな中期経営計画を策定する。

2-3. 中期経営計画基本方針と戦略



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～
存在感の源となる姿

バイモーダル・インテグレーター

従来型の堅牢安全なMode-1能力と、先端技術を駆使し俊敏なMode-2能力の双方を兼ね備えた、実務運用プロフェッショナル。

中期経営計画テーマと戦略

テーマ

Link the GAPの実践

GAPがあることは価値である。まだ見ぬ将来の「変化の要請」に対して、「変化の前と後の世界を、着実につなげること」でお客様のビジネスを支え続ける。

戦略

既存事業の徹底した生産性向上 | 新技術・新領域*ビジネスの実現

既存事業は、今までと同等以上の品質でサービスを提供しつつ、生産性を徹底的に追及することで、収益性向上を実現。また、生産性向上で確保したリソースを投入して、新技術を用いた収益性高い事業展開および新領域での拡販を行い、収益規模拡大を図る。

*「領域」は市場やお客様を指す。

2-4. 中期経営計画基本方針と戦略

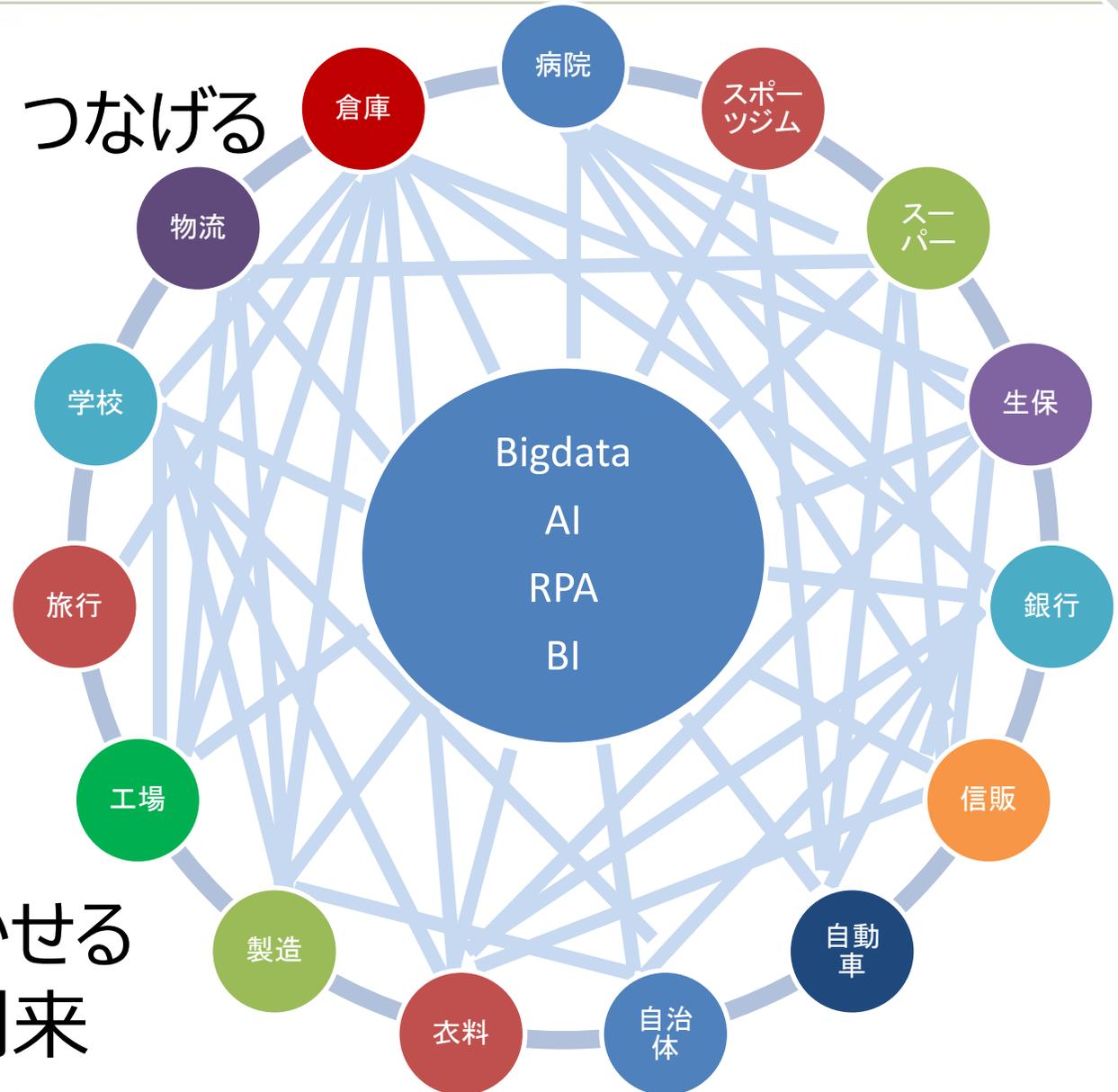
つなぐ、つながる、つなげる
シーンが拡大

HULFT

HULFT IoT

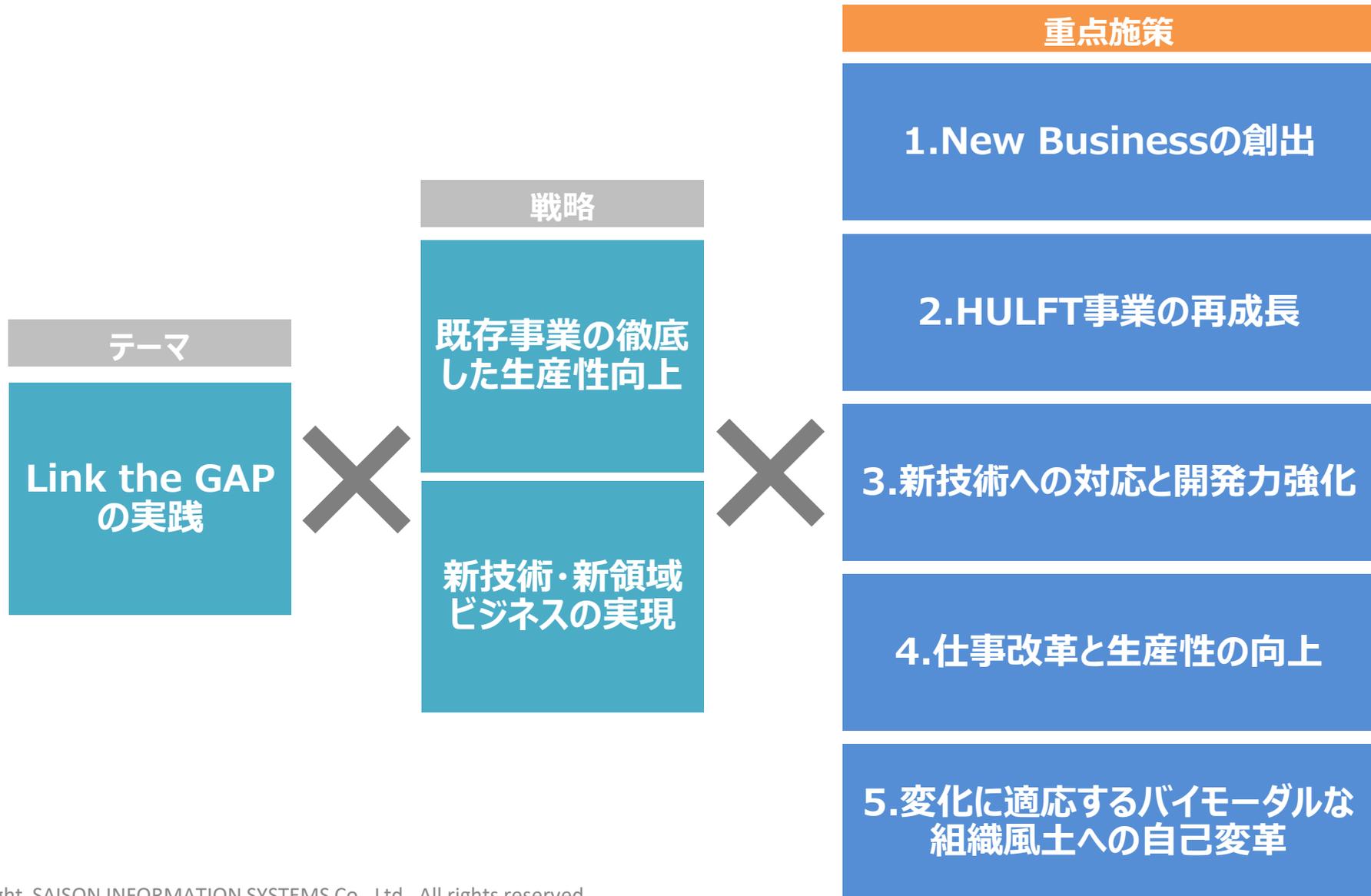
DataSpider® Cloud
データスパイダークラウド

DataSpider® Servista
データスパイダー サービス



つなぐ技術が活かせる
ビジネス環境の到来

2-5.重点施策



1. New Business の創出

～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

◆ビジネス領域の拡大

1. 新規3象限の売上高：13億円

(前期比：122%、受注残：14億円)

2. 新規サービス売上拡大

HULFT事業：サービス売上高 前期比170%

流通ITサービス事業（リンクージサービス）

▶ Concur

売上高：1.5億円（前期比142%）

導入社数：累計44社（前期比：200%）

▶ Tableau

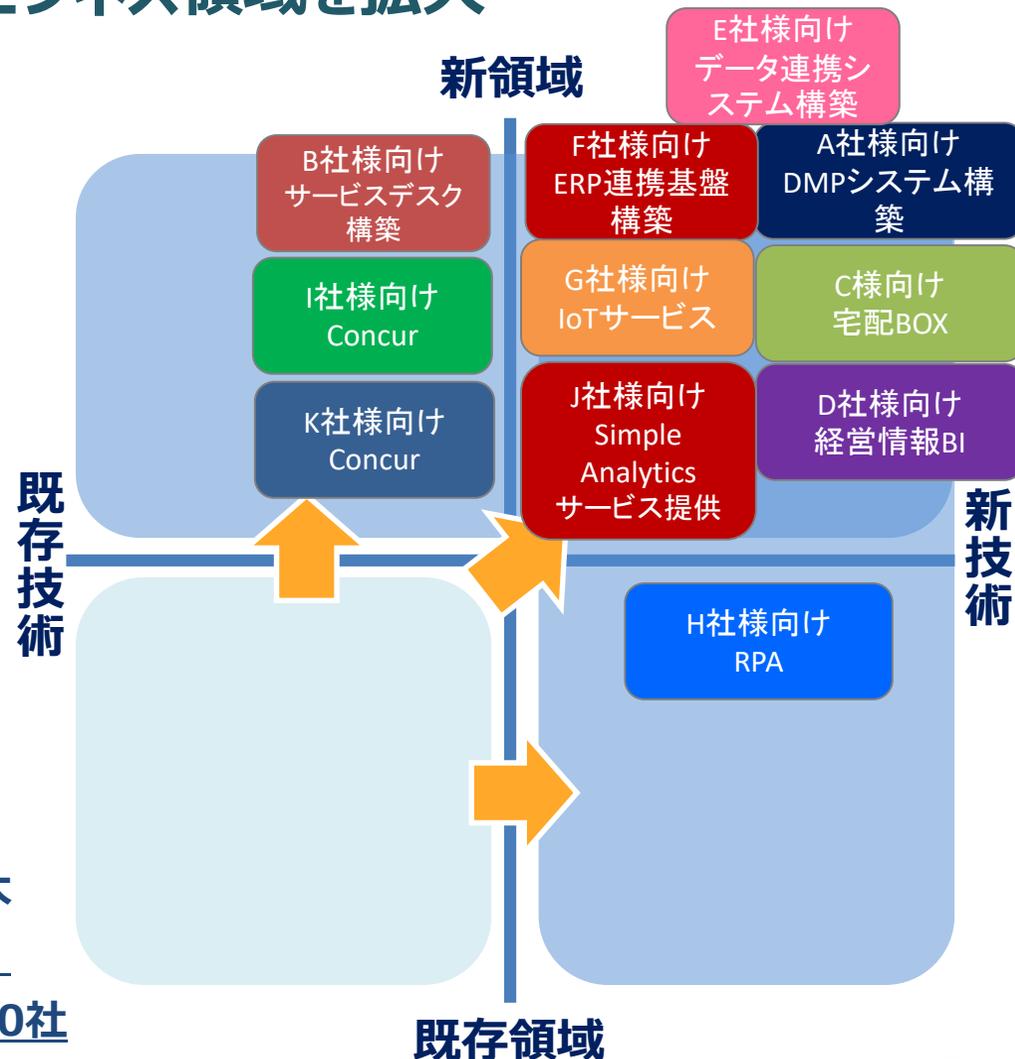
売上高：1.1億円（前期比1,090%）

導入社数：累計15社（前期比：300%）

※両サービスの事業部売上高シェア10%に拡大

3. 新規のお客様企業数：214社（前期比115%）

HULFT事業：194社/流通ITサービス事業：20社



1. New Business の創出

～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

◆IoTクラウド分析サービス 「Simple Analytics」 (日本電産様)



PRESS RELEASE
報道関係者各位

日本電産株式会社
株式会社セゾン情報システムズ

2018年9月22日

日本電産とセゾン情報システムズ、 IoTクラウド分析サービス「Simple Analytics」を 共同事業として提供開始

日本電産株式会社（本社：京都府京都市、代表取締役会長兼社長：永守 重信、以下、日本電産）と株式会社セゾン情報システムズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：内田 和弘、以下、セゾン情報システムズ）は、日本電産の製造現場における取り組みの中で構築されたデータ分析基盤と、セゾン情報システムズのデータ連携技術を融合したIoTクラウド分析サービス「Simple Analytics」（シンプル アナリティクス）をリリースすることを発表します。本サービスは、IoTサービス事業分野における共同事業として提供されます。

■背景
IoTの取り組みが製造業において加速する一方、導入に向け評価検証（PoC: Proof of Concept）を実施したものの、本格導入に必要な多額な初期投資に見合う結果を出せるIoT利活用は実現できていないケースも多く見受けられます。
「Simple Analytics」は、日本電産が増ってきた知見をもとに提供する、生産ラインの品質改善と生産性向上のきっかけをすばやく発見し「成果を出せるIoT」を実現するIoTクラウド分析サービスです。

日本電産は2017年8月にIT事業の推進を目的として組織再編を実施し、IT事業推進室を設置しました。IT事業推進室では社内をはじめ社外でも使えるIT製品・サービスの開発に取り組んでおり、本事業はその成果となります。本サービスは、2015年から日本電産が社内外に提供してきたデジタル資産管理システムをもとに開発した情報分析基盤と、セゾン情報システムズによる安全・安心にデータを連携する技術を融合して開発されました。

セゾン情報システムズは、ITシステムをデータ連携の基盤製品において全国銀行協会の会員企業での採用率100%の実績があるなど、IT業界における長年の経験や顧客網が評価され本事業のパートナーとして選定されました。本サービスにおいては、製造現場の各種機器とクラウドをデータ連携基盤として確実かつセキュアに連携し、安全・安心なサービスの実現に貢献しています。

■両社の協力体制
共同事業において、サービス開発を日本電産が、販売・サポートをセゾン情報システムズが担当します。両社では2020年の300社導入を目指しており、本サービスの提供を通じて、日本の製造業におけるIoT利活用の推進および競争力強化に貢献したいと考えております。

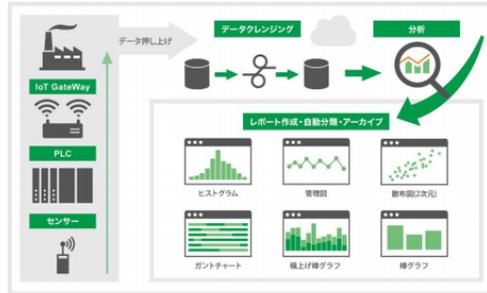
両社では、これまでに6社を対象にテストマーケティングとして「Simple Analytics」を試験導入いただきました。大手製造業様では当サービスの「標準レポート」による「見える化」で改善すべき点が判明、わずか6週間でIoTの導入成果を得られるなど、「Simple Analytics」の高い投資効果が確認されました。

■「Simple Analytics」の特徴
「Simple Analytics」はIoT投資の最適プロセスを提供するサービスです。月額10万円から利用可能であり、クラウドサービスとして提供されるため、導入作業そのものに期間やコストを要することなく、すぐにIoT活用に取り組みすることができます。さらに、取り組むべき課題を「見える化」することでIoT導入を成功に導きます。
サービスは「適合性評価」「システム構築支援」「簡易分析支援」の3ステップで提供されます。技術面での支援だけでなくとどまらないサービスとなっているため、着手開始からわずか1ヶ月から3ヶ月で、IoT投資の可否や、どのように取り組むべきかの判断を可能とします。

ステップ1：適合性評価
IoTの取り組みそのものの課題を明確にするため、アセスメントも含めた「コンサルティングサービス」を提供します。現状を確認することでIoTに適合する領域を選定し、Fit & Gapを分析・評価します。

ステップ2：システム構築支援
製造現場への導入の技術支援を行います。クラウドサービスの利用と、異なる機器のデータの収集・データ整備を支援します。

ステップ3：簡易分析支援
特異点や異常傾向をすばやく把握し具体的なアクションにつなげることができる「標準レポート」機能が提供されるなど、収集したデータを「見える化」することで、分析結果の作成を支援します。



「Simple Analytics」概要

2.HULFT事業の再成長

～再成長へ向けた取り組み～

◆ 当事業年度計画

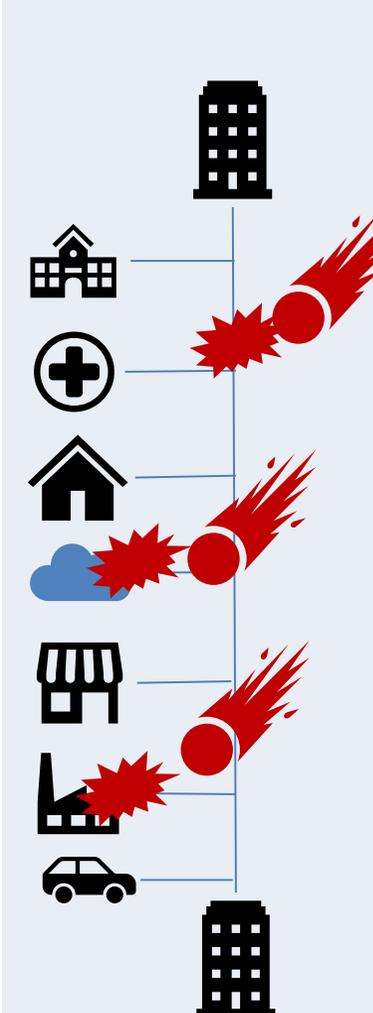
分類	実施事項
営業 マーケティング	市場開発セールス強化
	海外事業基盤最適化
製品開発	次世代戦略製品リリース
	製品ラインナップ方針決定
	研究開発・品質の強化
サポート SE	サポート体制統合
	専門性強化
	コンサルサービス拡充
人材育成 オペレーション	サービス型商品販売システム導入
	次世代リーダー育成

- ▶ 新規のお客様 **194社（前期比110%）**
- ▶ 海外事業基盤の拡大
 - 売上：**64百万円（前期比192%）**
 - 新規のお客様企業数：**13社**
- ▶ サービス売上の拡大(IoT/サブスクリプション)
 - 売上：**133百万円（前期比170%）**
- ▶ 新製品リリース
 - 5/9 **HULFT Director（北米）**
 - 10/3 **OCR連携アダプタ**
（AI,RPA,BCに続く）
 - 予定 **配布型HULFT（仮称）**
- ▶ 事業活動品質の向上
 - テクニカルサポート品質
L1サポート解決率91.2%（1.7ポイント向上）
 - 製品開発品質 8/28（セルビア、ベオグラード）
第22回知識・知能工学システム国際会議
エンタープライズアーキテクチャーをベースにした
「ソフトウェア開発における二段階第三者レビューの提案」
 - HULFT認定資格保有者
740名（前期比120% 123名増加）
- ▶ 表彰 外部からの評価 **3件受賞（別掲）**

2.HULFT事業の再成長

～セキュリティへの取り組み～

DX（デジタルトランスフォーメーション）時代の様々なセキュリティリスクに、HULFT製品の機能強化に加え、アライアンスにより広く、より素早く対応範囲を拡大中



標的型攻撃
ランサムウェア

対策例 

パロアルトネットワークス社の
ファイアウォールとの連携

クラウドの
システム障害

対策例 

サイオステクノロジー社の
クラウド製品との連携

IoTも含む
ウイルス
マルウェア
ランサムウェア
等

対策例 

・マカフィー社とIoTセキュリティ分野で
協業
・マカフィー社セキュリティ製品と
HULFTの連携

対策例 

ニュートンコンサルティング社との
サイバーセキュリティソリューションの
協業

リスクアセスメント

重点施策の
進捗状況

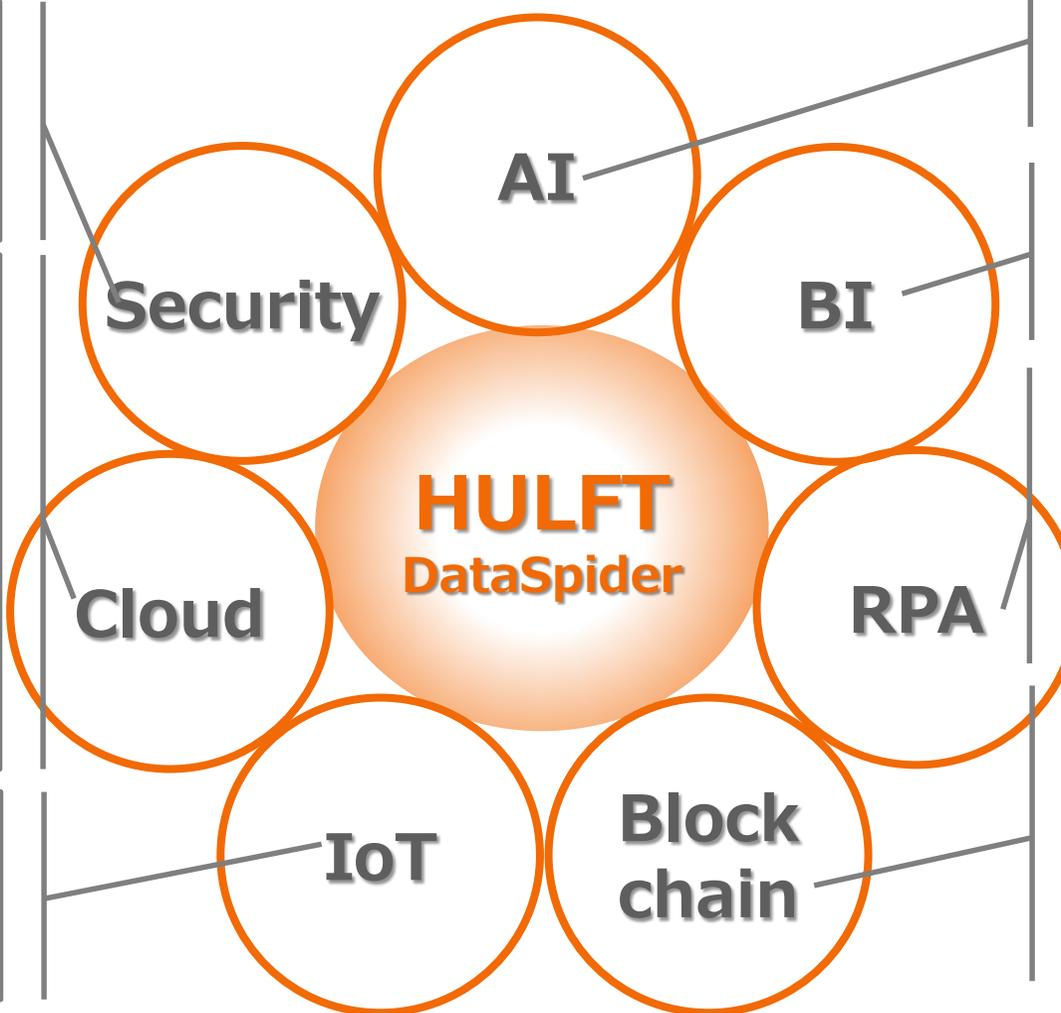
2.HULFT事業の再成長

～グローバルなベンダー企業とのアライアンス～

- McAfee社
- パロアルトネットワークス社
- ニュートン・コンサルティング社
- システムエグゼ社

- セールスフォース・ドットコム社
 - アマゾンウェブサービス社
 - 日本マイクロソフト社
 - サイボウズ社
 - Concur社
 - 富士通クラウドテクノロジーズ社
 - サイオステクノロジー社
 - JBCC社
 - コクヨ社
 - クラスメソッド社
- 等々

- 日本電産社
- 日本システムウェア社
- たけびし社
- クオリカ社
- オージス総研社



- Amazon社
- DataRobot社
- Cogent Labs社

- Tableau Japan社
- ウィングアーク1st社 (MotionBoard)

- 【RPA製品群とのアライアンス】
- WinActor
 - UiPath
 - Blue Prism
 - Automation Anywhere
 - Huming HEADS

- 【ブロックチェーン基盤との連携】
- Bitcoin、Ethereum、Ripple、Hyperledger fabric
- GMOインターネット社
 - GMOグローバルサイン社 (Z.com Cloud ブロックチェーン)

重点施策の
進捗状況

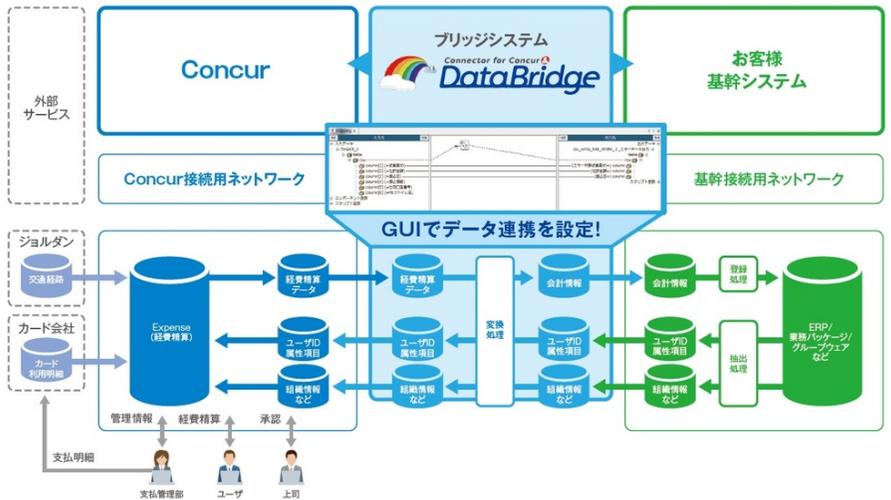
2.HULFT事業の再成長

～サービスモデル例（一部）～

【Concurトータルサービス】

Connector for Concur & DataBridgeでスピーディなシステム連携

基幹システムとの連携にかかわる時間とコストを大幅に削減できます!
 Concur側との接続はあらかじめ設定済みのため、基幹システム側との接続調整のみで、スピーディな連携を実現します。
 GUIベースで処理フローを設定できるため、お客様内で容易にConcur連携の設定・変更が可能です。



【DataSpider for Tableau】



3.新技術への対応と開発力強化

～新技術レベル向上&サービス品質向上（対外評価）～

◆Amazon「Alexa Skill Award 2018」最優秀賞、特別賞の受賞



- DataSpiderとAmazon AlexaのVUIを活用した視覚障がい者の対応業務支援
- 業務の自動化・効率化だけではなく障がいをもつ社員が自立的かつ主体的に働くことができる環境の提供も実現

◆「平成30年度 カスタマーサポート表彰」受賞

- 2年連続受賞
- サポート品質向上への取り組み
- 問合せの自己解決率が8.5%向上
- 満足度アンケートの結果7.6%向上
- サポートパートナー様と一緒にあって品質向上に繋がった活動が評価



3.新技術への対応と開発力強化

～新技術レベル向上&サービス品質向上（対外評価）～

◆「2018 CRM ベストプラクティス賞」受賞

- 4年連続受賞
- TOGAFの手法を活用しサポートの品質を向上
- サポート契約更新率2.0%向上
- サポートサイト利用率9.5%向上
- テクニカルサポート体制のウィークポイントを改善し、サポート利用率向上からサポート契約更新率向上へつなげた取り組みが評価



◆データ連携プラットフォーム「DataSpider Servista」総合満足度1位

- 株式会社日経BPコンサルティング社が実施した「データ連携に関するアンケート調査」において、5年連続の受賞

 DataSpider® Servista



※2018年6月 日経BPコンサルティング調べ
EAIソフトウェア

3.新技術への対応と開発力強化

～先端技術の研究開発とイノベーションへの取り組み～

◆先端技術における研究開発の取り組み

分類	取り組み
IoT	IoTサービスを活用したスマートファクトリー
クラウド	マルチクラウド運用の具現化
ブロックチェーン	パブリッククラウドを使用したブロックチェーン基盤の開発
	ブロックチェーンと個人情報管理の仕組みの研究
RPA	RPAの製品調査、DataSpiderとの組合せ利用
AI	AIの業務利用の新たな領域を開拓
	アマゾン「Alexa Skill Award 2018」への挑戦（音声）

◆具体的な取り組み（一部）

- ▶ ブロックチェーン技術を活用した宅配ロッカーサービス（ドン・キホーテ様）
- ▶ ブロックチェーンと個人情報管理の仕組み研究（メーカー様）
- ▶ 主要ブロックチェーン向けDataSpider連携（Bitcoin/Ethereum/ Ripple/Hyperledger fabric）
- ▶ 銀行APIとDataSpiderの連携
- ▶ Tegaki（AIを利用したOCR）とDataSpiderを組合せた自動化
- ▶ 医療検査業界向けAIによる実地検証

◆品質保証の強化

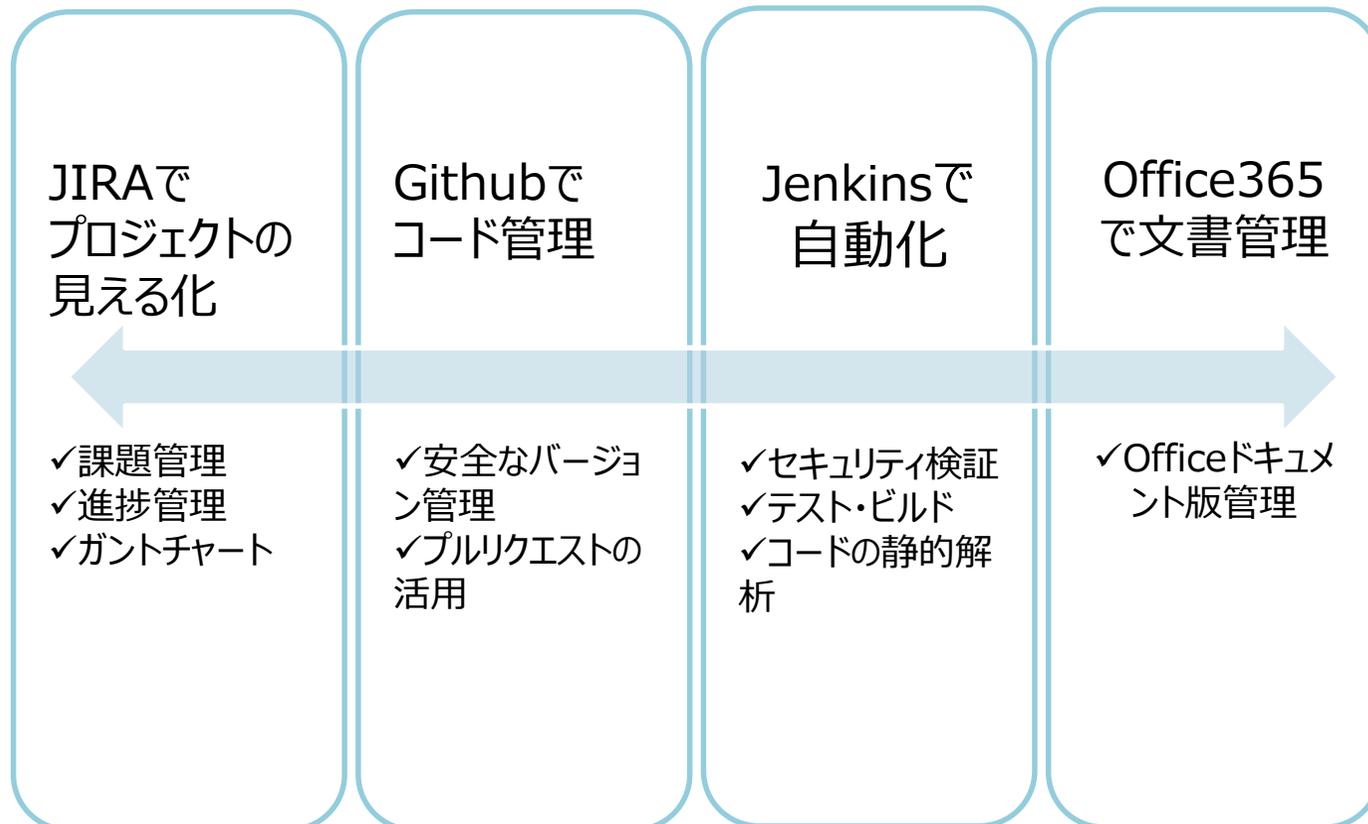
- ▶ プロジェクト編成会議スタート
 - ▶ 一定規模の案件、新技術を利用した案件を対象
 - ▶ **41案件**に対して実施（4-9月）

3.新技術への対応と開発力強化

～品質強化への取り組み～

◆開発標準化

課題管理、ソースコード管理、自動化ツールを全社インフラとして標準化



【実施状況】

- ▶ 91プロジェクトで実施
⇒ PJ全体の約18%
- ▶ JIRA利用者数
⇒ **310名**
- ▶ Github利用者数
⇒ **172名**
- ▶ サポート窓口を設置して、
利用に対するサポートも同
時に開始

【開発合宿の実施】

- ▶ 開催回数
⇒ **2回（通算6回）**
- ▶ 参加者数
⇒ **42名（累計120名）**

4.仕事改革と生産性の向上

～教育研修体系の刷新と新技術資格保有者～

※Tableau 認定資格者のうち、国内3人目の
Tableau Desktop Certified Professional
(認定プロフェッショナル) が1名です。

◆教育研修への取り組み

◎ 人事部

- ▶ 講座数：8講座21クラス
- ▶ 延べ出席人数：561人
- ▶ 延べ日数：513人日

◎ テクノベーションセンター(TvC)

- ▶ コース数：54コース
- ▶ 講座数：130講座
- ▶ 延べ出席人数：1,535人
- ▶ 延べ日数：554人日

◎ 社外での講演実績

- ▶ 講演者数：5名

◆資格保有者

AWS 認定資格	Azure 認定資格
71名	3名
Concur 認定コンサルタント	Tableau 認定資格
6名	20名
TOGAF 認定資格	ORACLE 認定資格
62名	49名
CISSP* 認定資格	Microsoft Certified Solution Expert 認定資格
1名	1名

*CISSP 国際的に認められた情報セキュリティプロフェッショナル認定資格

4.仕事改革と生産性の向上

～人材育成、働き方改革の取り組み～

①平均 残業時間	②平均 有給取得日数	③休職者数 (私傷病)	④メンタルシック率	
21.0h	6.9日	5名	0.3%	
2016年上半期29.0h (8.0h減少)	2016年上半期6.2日 (0.7日増加)	2016年3月期4名 (1名増加)		
⑤女性比率	⑥出産後の 復職率	⑦モバイルワーク 利用部門	⑧在宅勤務 利用部門	⑨高専卒採用
27.2%	100% (10名中10名)	44.4%	51.9%	11名
2016年3月期27.4% (0.2%減少)	2016年3月期92% (13名中12名)	2017年下半期33.3% (11.1%増加)	2017年下半期43.3% (8.6%増加)	

(移転による効果)

⑩業務削減数	⑪削減効果	⑫書類保管量	⑬コピー枚数	⑭光熱費
▲49件	▲272H/月	▲45%	▲35%	▲60%

5.変化に適応するバイモーダルな 組織風土への自己変革

～事業部横断コラボプロジェクトが多く生まれる組織へ～

◆主なプロジェクト

お客様	プロジェクト	サービス提供事業部
A社（商社）	連携基盤刷新PJ	HULFT + 流通ITサービス+TvC
B社（商社）	伝送基盤更改	HULFT + 流通ITサービス+TvC
C社（製造業）	グローバル連携基盤更改	HULFT + 流通ITサービス+TvC
D社（保険業）	全社標準共通基盤	HULFT + 流通ITサービス+TvC HULFT + Fintechプラットフォーム+TvC
E社（医療業）	業績管理システム	HULFT+流通ITサービス+TvC
F社（小売業）	宅配ボックス	流通ITサービス+TvC

◆気楽に相談できるビジネス寺子屋の開設

現場からの相談窓口として、提案書のレビューや
営業活動プロセスの節目でのフォローなど、提案
活動を支援する「四季塾」を開設

「四季塾」を利用した案件化事例

【業種】医療事務および介護サービス
（新規お客様）

【提案内容】介護業務における
Tableau案件の受注

5.変化に適応するバイモーダルな 組織風土への自己変革

～組織風土の刷新～

◆新オフィス環境の利活用状況

All Hands Meeting 参加者

開催ごとに参加者数が増加

▶ 214名 (1/11) 352名 (7/5) 450名 (10/3)

※All Hands Meeting : 四半期ごとに開催される全社会議

イノベーションラウンジの利用

勉強会、社内イベント、キックオフミーティング
開催数 : 338回

※イノベーションラウンジ:カフェが設置された社内多目的スペース

テレワーク

モバイルワークを含むテレワーク利用状況

▶ 平均利用者数 : 107名/日

オフィス訪問来社数

新オフィスへ来訪されたお客様

▶ お客様ご来社数 : 1,523社 (12.3社/日)

ロケ地として提供

オフィスでの映画・ドラマ撮影利用数

▶ 提供回数 : 2回 (映画1回、ドラマ1回)

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

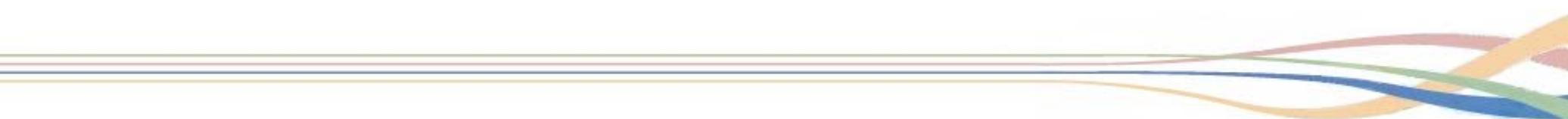
2 **Keep Your Words**
あらゆる関係における信頼とひとり一人の責任

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

3. 通期業績見込み、経営目標・計数計画



3-1.2019年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2019年3月期 （業績予想）	2018年3月期との比較			通期業績予想に対する進捗率
		実績	増減額	増減率	
売上高	23,000	30,393	▲7,393	▲24.3%	+49.4%
営業利益	2,300	4,362	▲2,062	▲47.3%	+53.6%
経常利益	2,300	4,341	▲2,040	▲47.0%	+53.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,780	4,315	▲2,535	▲58.7%	+56.9%

備考

- ・生産性の向上等が図られ、当初計画より利益が増加
- ・下半期の予想については据え置き、引き続き業績の推移を注視
- ・今後修正が必要と判断した場合には速やかに開示予定

3-2. 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
2019年3月期予想	10円	25円	35円
2018年3月期実績	10円	35円	45円

- ・ 配当性向は基本方針の連結当期純利益3割を上回る
- ・ 2018年3月期は、10円の特別配当を実施

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

3-3. 連結売上高/利益等計画

	新中期経営計画				第49期 - 第52期
	第49期	第50期	第51期	第52期	
連結 売上高	303 億円	230 億円	250 億円	270 億円	▲33億円
新領域・ 新技術 売上高	(8%) 21億円 <small>(内は対連結売上高に 占める割合)</small>	(15%) 34億円	(31%) 78 億円	(42%) 113 億円	+92億円
連結 営業利益	43 億円	23 億円	30 億円	40 億円	▲3億円
連結 営業利益 率	14.4 %	10.0 %	12.0 %	14.8 %	+0.4%

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		
	2019年 3月期 第2四半期	前年同期との比較		2019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
Fintechプラットフォーム 事業	6,543	9,283	▲29.5%	6,452	8,274	▲22.0%
流通ITサービス事業	1,319	2,065	▲36.1%	1,935	2,508	▲22.8%
HULFT事業	3,586	3,327	7.8%	3,262	3,208	1.7%
その他 ※	-	1,839	-	-	1,060	-
合計	11,449	16,515	▲30.7%	11,650	15,051	▲22.6%

※平成30年1月4日付で(株)フェスを売却したため、受注高及び受注残高が減少しています。

主要顧客別連結売上高

連 結 (単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期		前年同期との比較			
	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	3,048	26.9%	5,346	35.2%	▲2,297	▲43.0%
(株)キュービタス	1,711	15.1%	1,767	11.6%	▲55	▲3.2%
日本アイ・ビー・エム(株)	749	6.6%	729	4.8%	20	2.8%
(株)日立システムズ	532	4.7%	513	3.4%	18	3.7%
合同会社 西友	441	3.9%	432	2.8%	9	2.1%
(株)NTTデータ	373	3.3%	386	2.5%	▲12	▲3.3%
主要顧客売上高計	6,856	60.4%	9,174	60.4%	▲2,318	▲25.3%
他顧客売上高計	4,496	39.6%	6,014	39.6%	▲1,517	▲25.2%
売上高	11,353	100.0%	15,188	100.0%	▲3,835	▲25.3%

<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 03-6370-2930

東京都港区赤坂1丁目8番1号

赤坂インターシティAIR 19F

<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。