

2021年3月期 第2四半期決算説明会資料

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～

2020年10月30日
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. 2021年3月期第2四半期 決算ハイライト
2. 中期経営計画 重点施策の進捗状況
3. 2021年3月期 通期業績見込み
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。

1.2021年3月期第2四半期 決算ハイライト

連結（単位：百万円）	2021年3月期 第2四半期累計		前年同期比較	
	実績	予想 2020/7/30	実績	増減率
売上高	11,169	11,000	11,455	▲2.5%
営業利益	1,667	1,300	1,553	+7.3%
経常利益	1,675	1,300	1,556	+7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,351	1,050	1,375	▲1.8%

財務指標

自己資本比率 **66.4%** 前期末より +0.9 ポイント

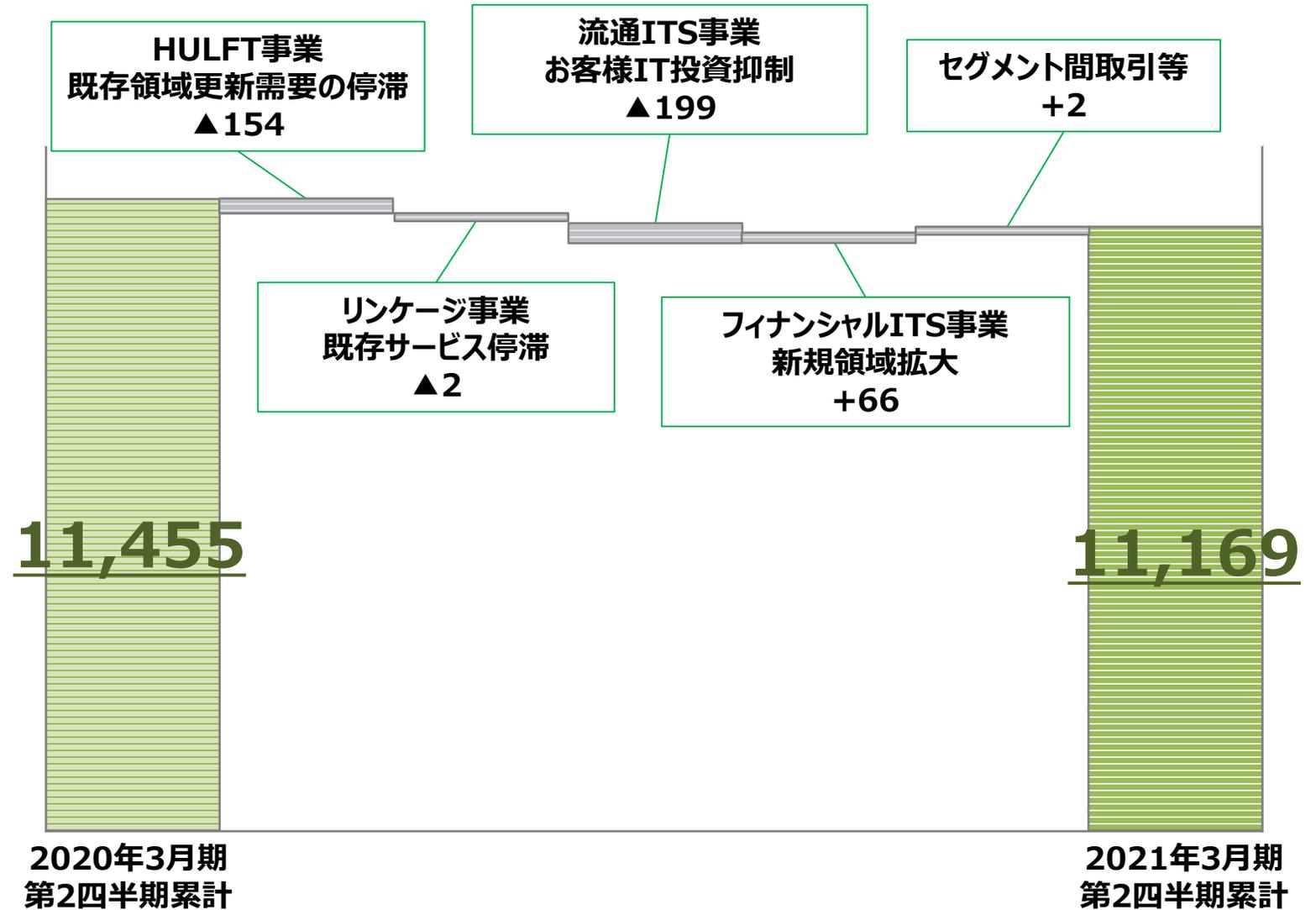
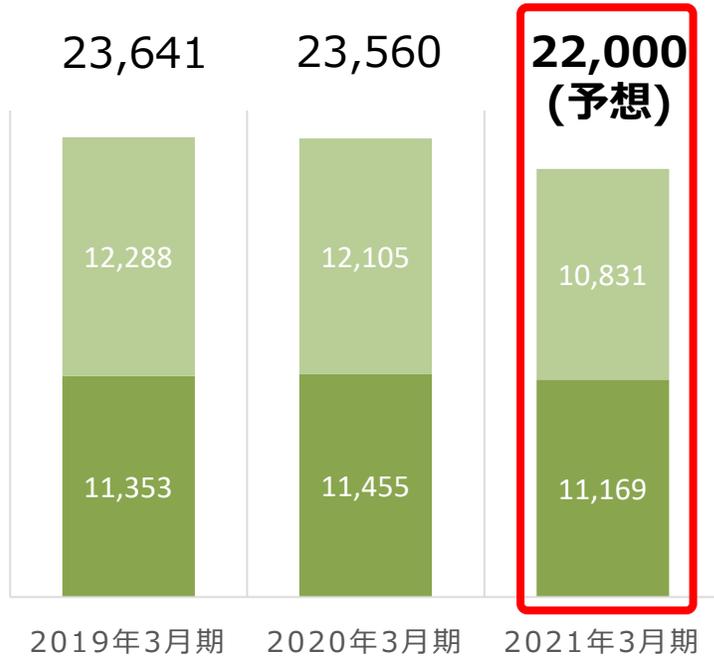
概況

- ・お客様のIT投資見直し・抑制・先送りもありますが、当社事業は底堅く推移しております。
- ・営業利益及び経常利益は、カスタマーサービスセンターにおけるシステム維持・運用環境の最適化、商談・イベントのオンライン化等、事業活動プロセス改善・刷新により、生産性が向上し増益となりました。

連結売上高

(単位：百万円)

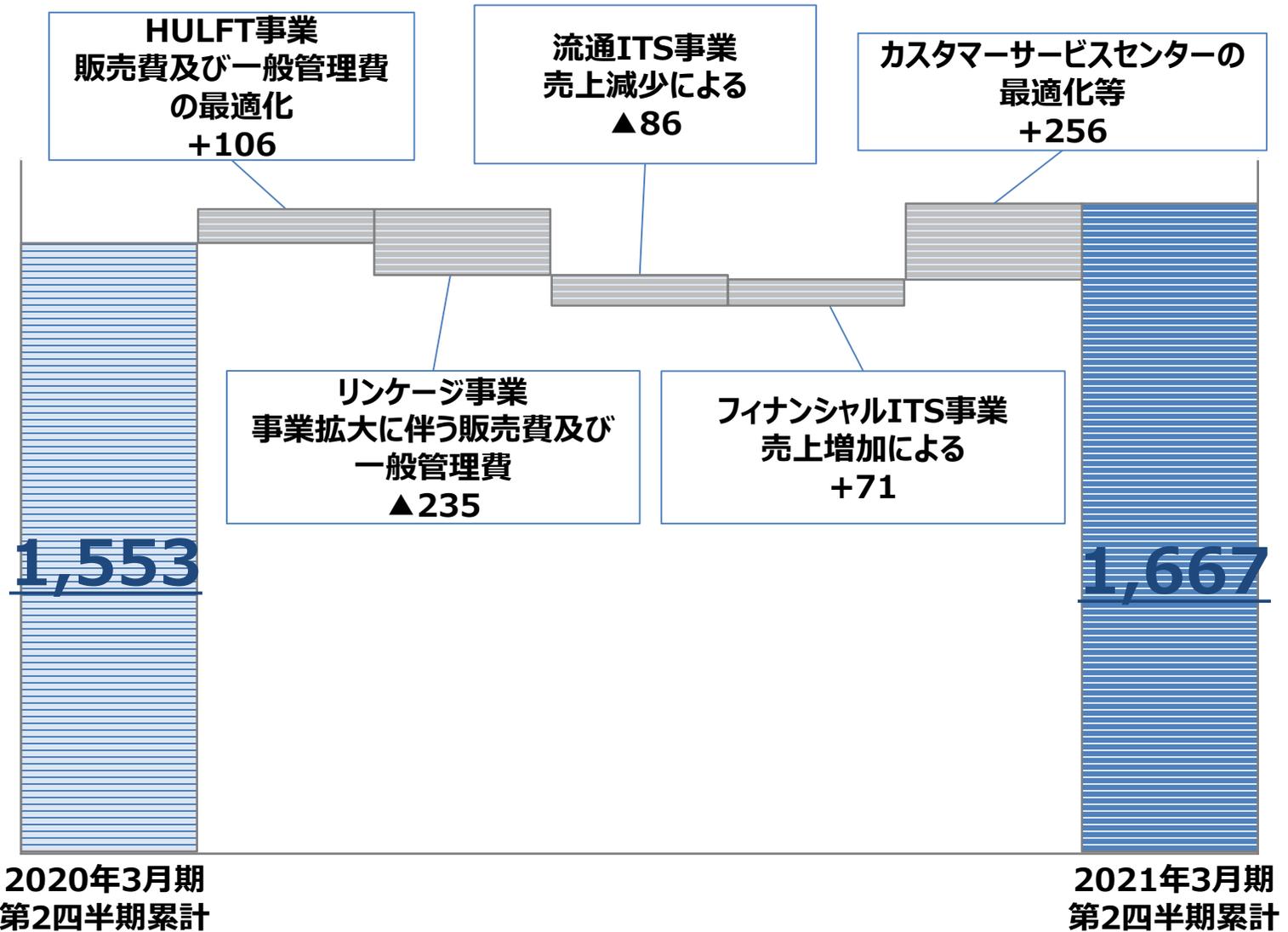
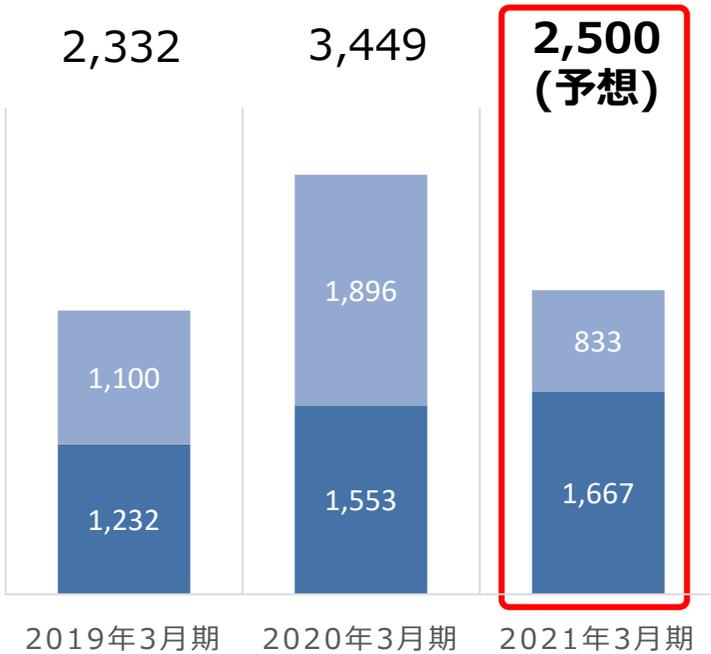
連結売上高推移



連結営業利益

(単位：百万円)

連結営業利益推移



セグメント別売上高・営業利益

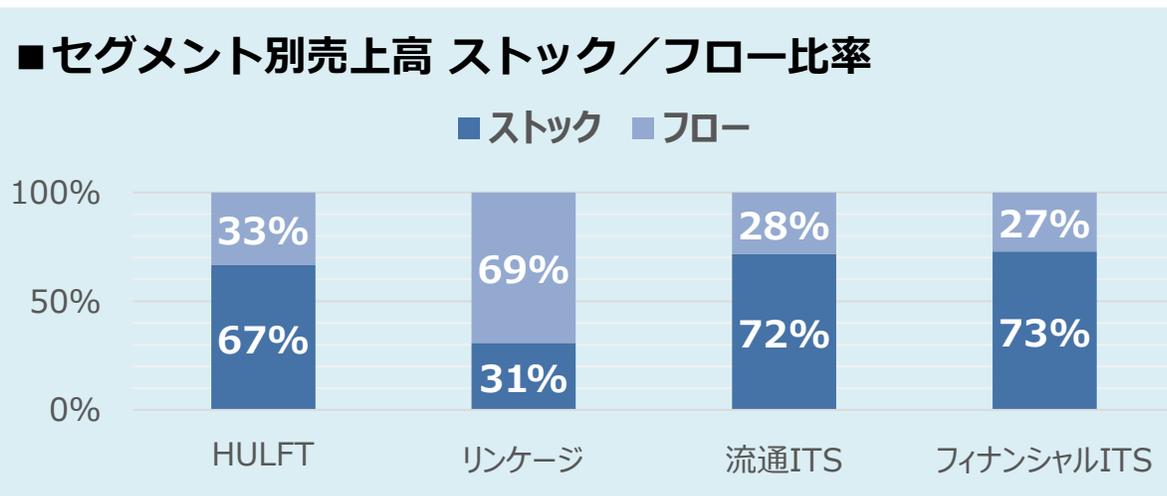
(2021年3月期 第2四半期累計)

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
HULFT事業	4,137	▲3.6%	1,289	+9.0%
リンケージ事業※1	555	▲0.5%	▲289	—※2
流通ITサービス事業※1	1,507	▲11.7%	85	▲50.3%
フィナンシャルITサービス事業※1	4,986	+1.3%	663	+12.2%
その他調整額※3	▲18	—	▲80	—
合計	11,169	▲2.5%	1,667	+7.3%

※1.2020年4月1日付で、Fintechプラットフォーム事業を
フィナンシャルITサービス事業へ変更し、
流通ITサービス事業においては、お客様の業務システム間における
データ連携サービスをリンケージ事業として分離独立させております。

※2.前年同期は▲53百万円

※3.セグメント間取引やセグメントに配分していない営業費用等



連結貸借対照表

連結（単位：百万円）	2021年3月期 第2四半期	2020年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
流動資産	14,562	13,168	1,394	10.6%
固定資産	5,708	6,409	▲ 701	▲ 10.9%
資産合計	20,270	19,577	692	3.5%
流動負債	6,353	6,162	190	3.1%
固定負債	461	592	▲ 130	▲ 22.1%
負債合計	6,814	6,755	59	0.9%
純資産合計	13,455	12,822	632	4.9%
負債・純資産合計	20,270	19,577	692	3.5%
自己資本比率	66.4%	65.5%	+0.9P	

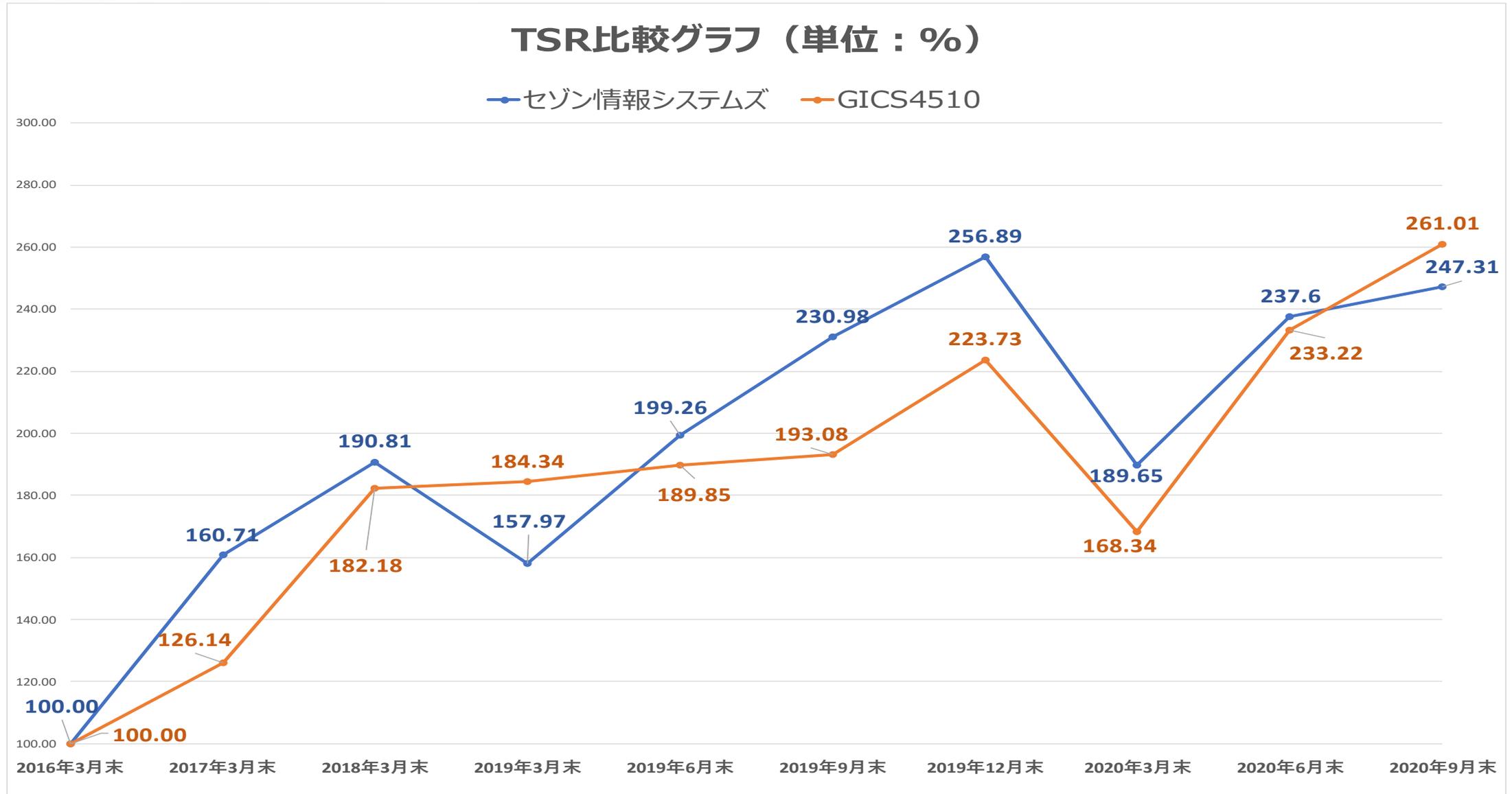
主な 増減要因

- ・ 現金及び預金の増加により流動資産が増加
- ・ 償却が進み固定資産は減少
- ・ 負債合計はほぼ横ばいで推移
- ・ 純資産の増加により、自己資本比率は0.9P増加

重視する経営指標

経営指標	2021年3月期	2020年3月期
ROE20% (自己資本利益率)	15.1% ※通期予想値	8.5%
新規3象限売上高	35億円 ※上半期実績	25億円 ※上半期実績
TSR (株主総利回り) ※2016年3月期水準を100としています	247.3% ※2020年9月末時点	189.6%
DOE10% (自己資本配当率)	10.2% ※通期予想値	10.6%
自己資本比率50-75%	66.4% ※2020年9月末時点	65.5%

TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク



2. 中期経営計画 重点施策の進捗状況

～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

◆ビジネス領域拡大

◎ 新規3象限売上高

3,505百万円 (前年同期比 +36%)

事業構成比 22% ⇒ 31%

▶ HULFT事業

1,440百万円 (前年同期比 +13%)

- ・ クラウド関連領域

▶ リンケージ事業

463百万円 (前年同期比 ▲1%)

- ・ 全社データ連携基盤／モダンマネジメント

▶ 流通ITサービス事業

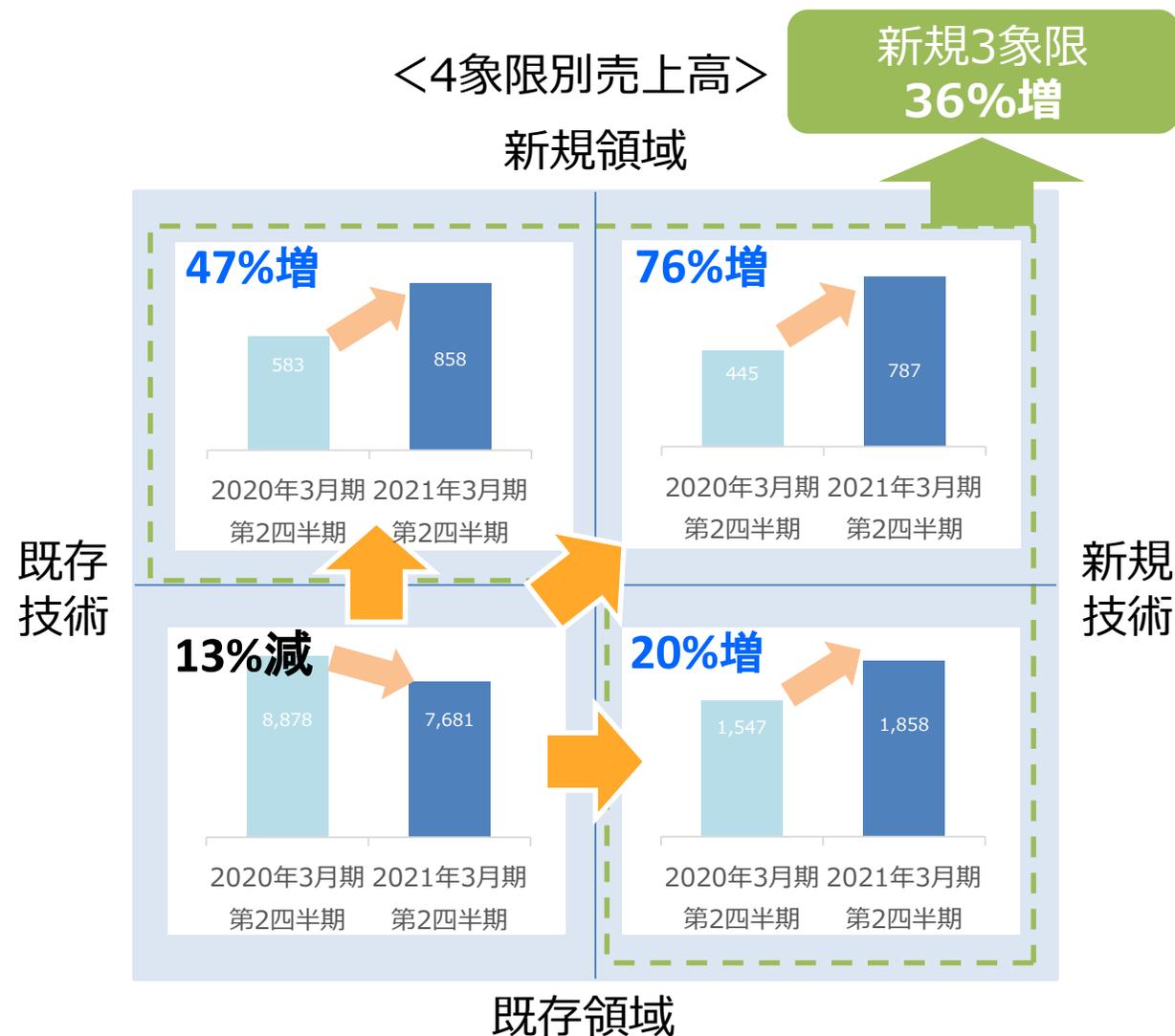
110百万円 (前年同期比 +24%)

- ・ Microsoft Azure移行／開発

▶ フィナンシャルITサービス事業

1,489百万円 (前年同期比 +98%)

- ・ AWS移行／開発



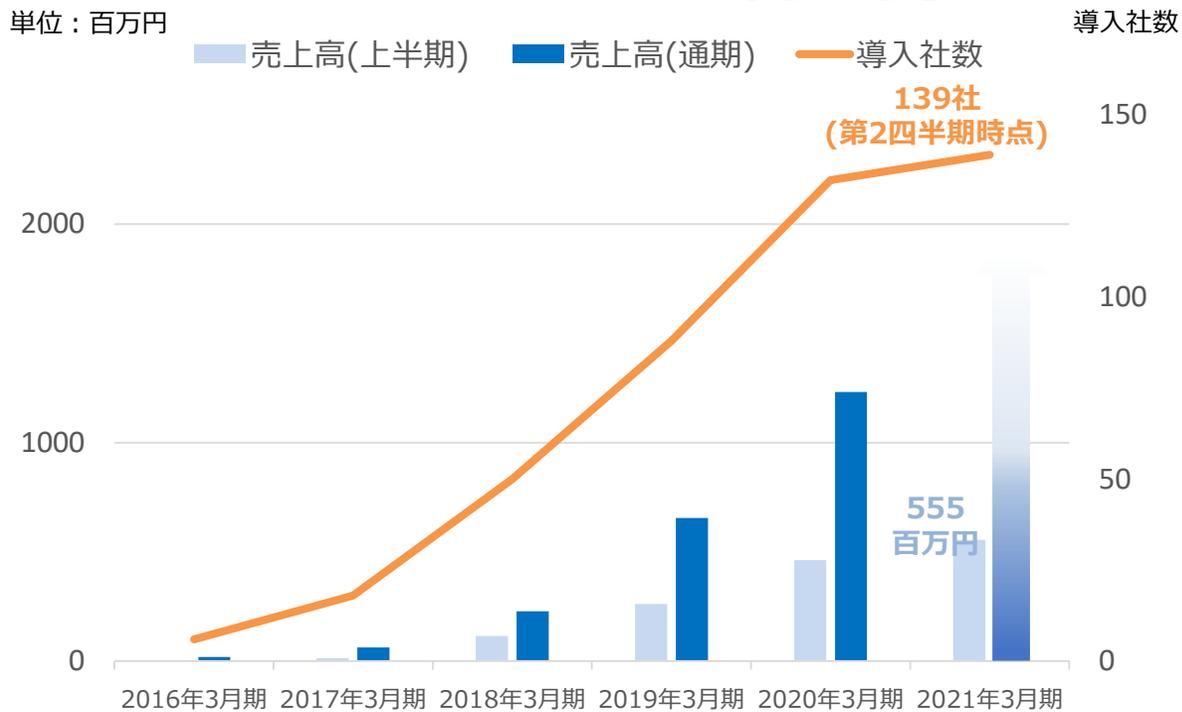
～リンケージビジネス事業拡大～

◆ビジネス領域拡大

◎ リンケージビジネス業績推移

売上高 555百万円 累計契約社数 139社

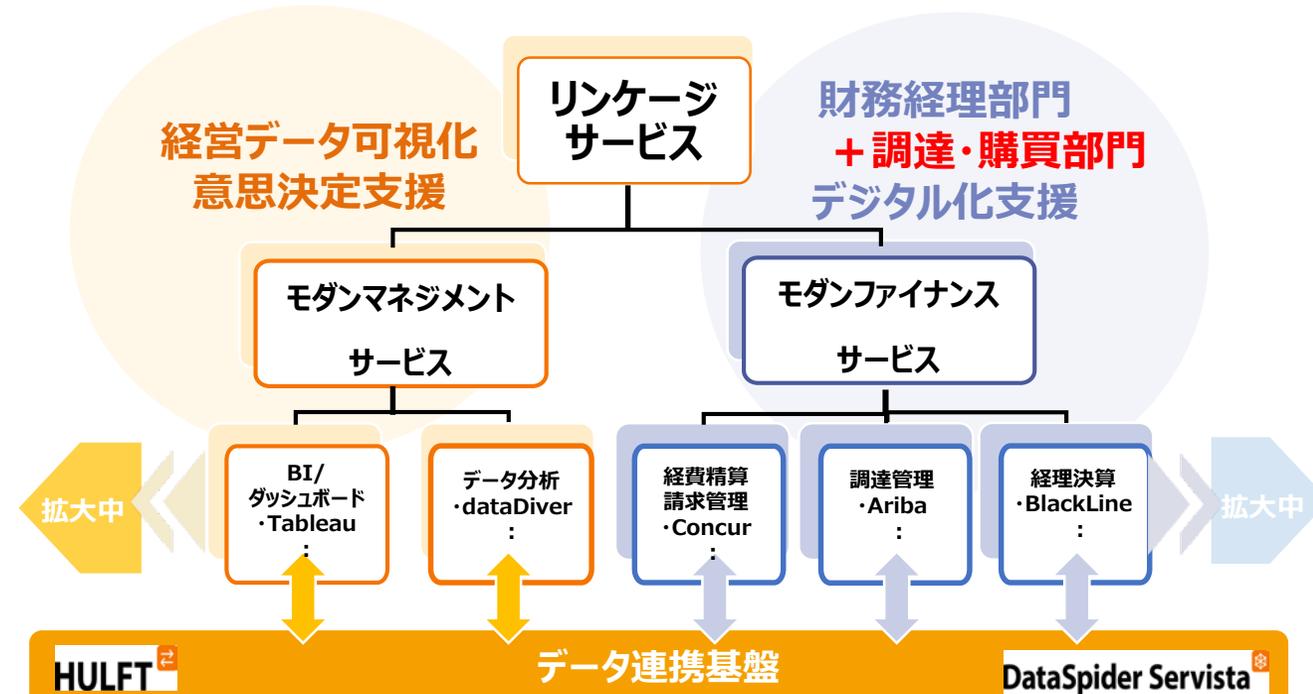
【リンケージサービス業績推移】



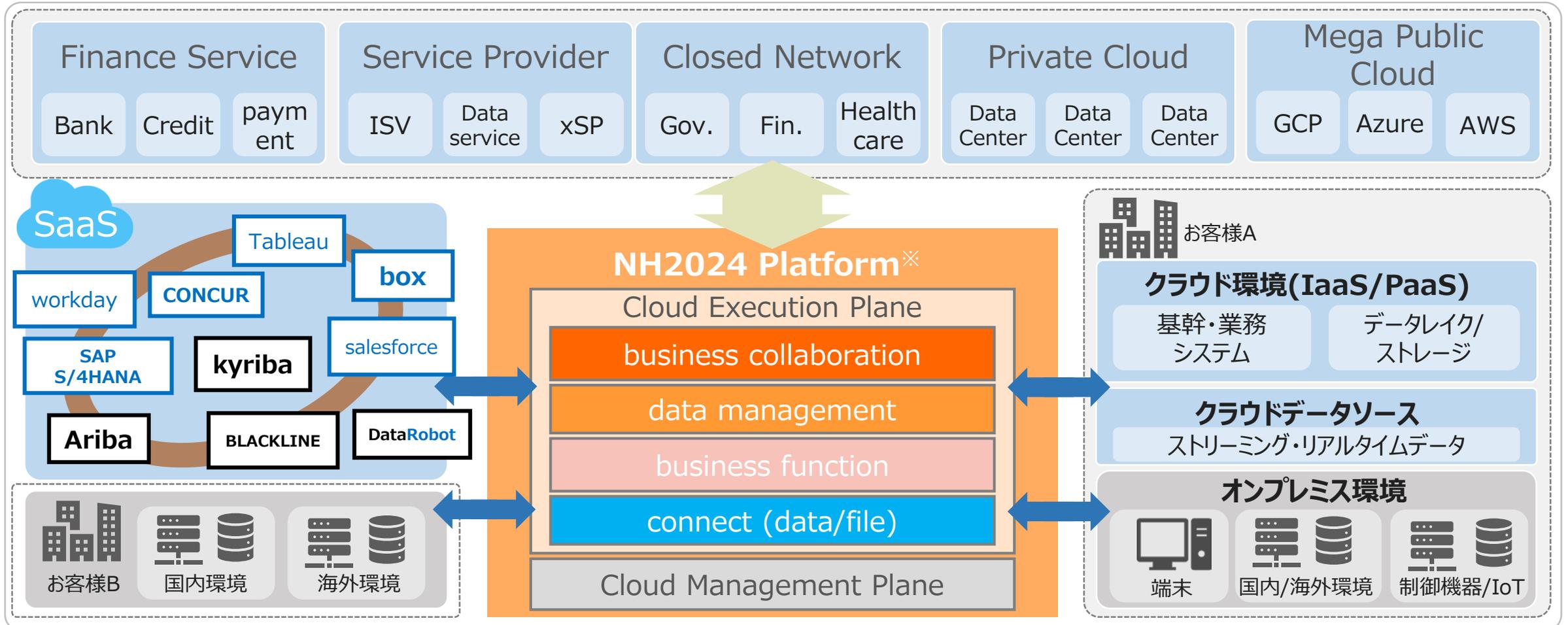
◆サービスラインナップ追加

- ◎ SAP Concurリンケージサービス～完全ペーパーレス請求書オプション～
- ◎ SAP Aribaリンケージサービス

【リンケージサービス体系】



次世代リンケージサービスプラットフォーム



※NH2024 Platform : Next HULFT 2024 Platform (次世代リンケージサービスプラットフォームの仮称)

◆お客様基盤の拡大

- ・国内新規お客様社数 177社 (累計お客様数 9,440社超)
 - ・海外新規お客様社数 14社 (累計お客様数 850社超)
- ※累計国内・海外お客様数 10,290社超

◆DX(デジタルトランスフォーメーション)対応の強化

◆クラウド

- ・HULFTクラウドストレージオプション
- ・WebConnect v300

- ・WebFileTransfer v321
- ・Google Cloud Platformアダプタ
- ・BOXアダプタ
- ・DataSpider Cloud v1.4

◆AI

- ・DataRobotアダプタ
- ・Tegakiアダプタ

◆IoT

- ・HULFT IoT v210

◆ビッグデータ

- ・HULFT DataCatalog

リリース
準備中

◆事業品質向上&事業パートナー拡大

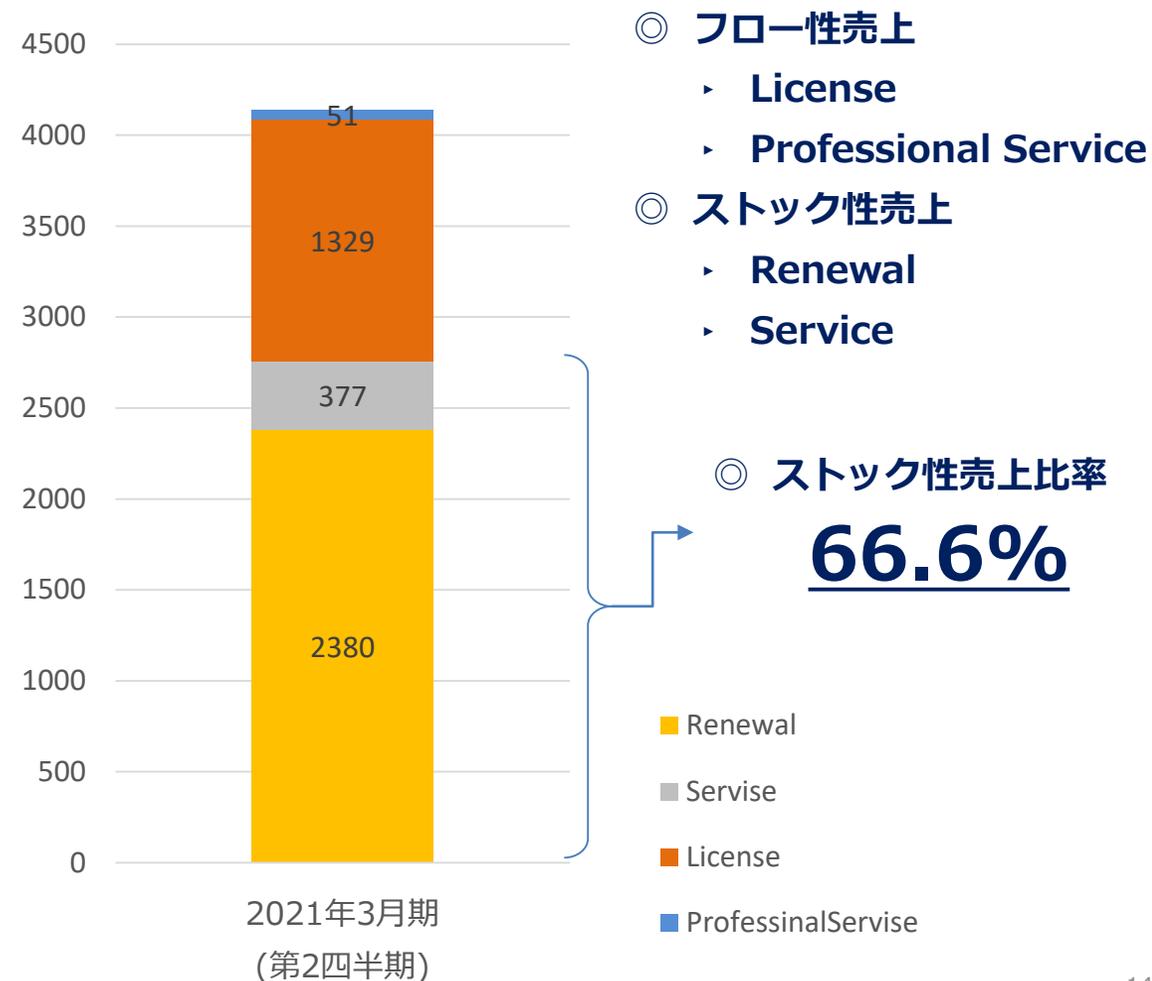
- ・HULFT技術者認定資格合格者 837名 (2020年3月末比較 +7名)
- ・DataSpider技術者認定資格開始 (オンライン受験可能)

◆カスタマーサービスセンターのサービス拡充

- ・24時間365日対応のサポート拠点をタイに開設 (日本と2拠点体制)
- ・Zoom(オンライン会議ツール)を活用したサポートサービス
- ・Amazon Connectを活用した在宅でのサポートサービス

◆HULFT事業売上高構成

単位：百万円



～新技術レベル向上&サービス品質向上（対外評価）～

◆「BlackLine社表彰」

プロジェクトアワード受賞

- DXに積極的に取り組み、3カ月という短期間で約53%の勘定照合を自動化し、経理・決算業務のリモート化・効率化達成を評価



◆「企業情報化協会 2020年度 カスタマーサポート表彰」

奨励賞、新型コロナウイルス感染症対策特別賞 同時受賞

- 「オートコール化」と「SAIMON(クラウド統合監視サービス)」を活用したIT運用サービスの自動化・最適化を評価
- カスタマーサービスセンターにおける在宅ワークの取り組みを評価



◆「日経BPコンサルティング社 顧客満足度調査」

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

- 7年連続受賞
- 接続先の多さ、稼働の安定性等が評価

DataSpider Servista



～先端技術の研究開発とイノベーションへの取り組み～

◆取り組み状況

◆PaaS (AWS/Microsoft Azure/Google等)

- APN Next Generations Engineer Leaders Dojoに若手社員参加
- AWS Game Day Onlineに参加

◆クラウド

- 最新仮想化技術 (Docker) やSlack活用の社内セミナー

◆AI

- 社内データドリブンプロジェクト開始
(DataRobot、Salesforce、Eloqua等活用)

◆UX

- LEGOを使って考える新規事業開発のアイデア創出社内workshop
- コーポレートブランド刷新支援

◆外部発信

- 外部イベント登壇 (9件)
 - <主なイベント>
 - ・July Tech Festa 2020 ⇒ 視聴登録者数 1,000名以上
 - ・ニューノーマル (新常态) 適応を加速するためのクラウドサービス ⇒ 視聴登録者数 450名以上
 - ・金融機関に求められるデータ利活用の実践 ⇒ 視聴登録者数 350名以上

◆技術研修

イベント数

55

受講者数

508

ユニーク数

244

延べ参加者数

858

参加者の多い講座

1. AI超々入門
2. JIRA活用セミナー
3. PowerAppsのご紹介
4. マネジメント向け
Scrumトレーニング
4. これだけはおさえておきたい
VPC&EC2 Basic

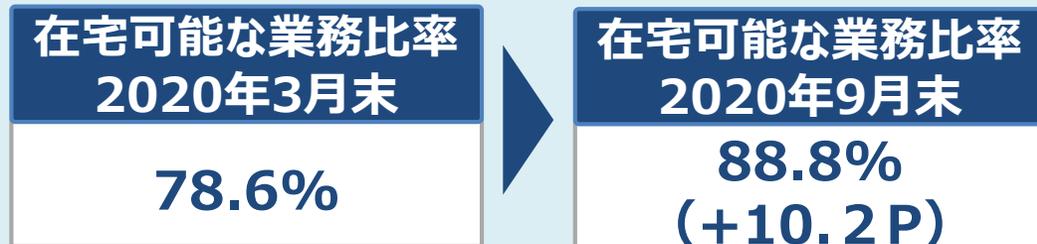
◆重要資格取得保有者数変化 (前期末比)

※保有者数はユニーク数で集計

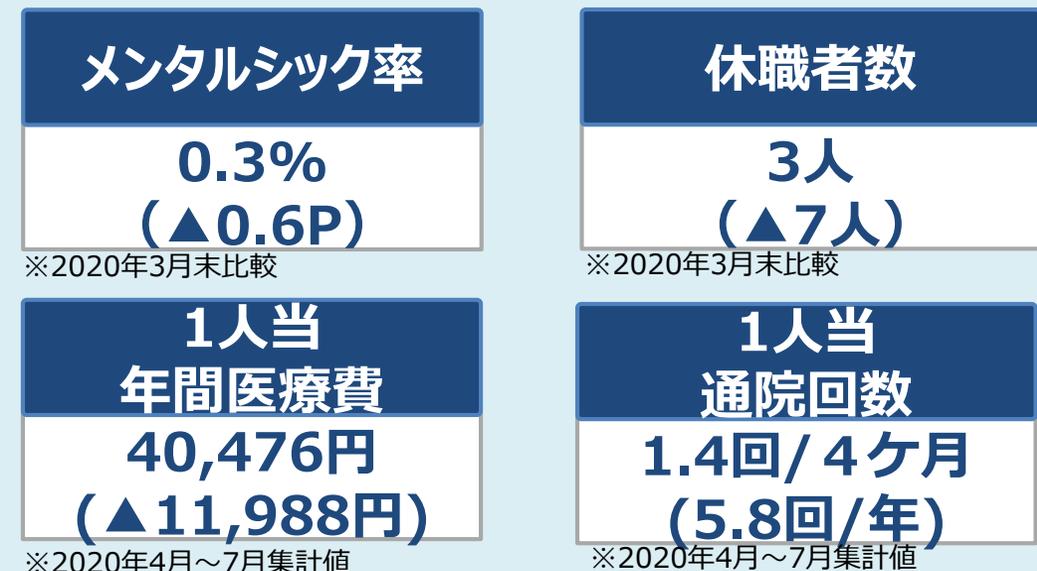
AWS 認定資格	Tableau 認定資格	Concur 認定資格	TOGAF 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格
83名 (+13)	26名 (+2)	16名 (-)	64名 (+1)	3名 (-)	2名 (-)

*GCP : Google Cloud Platform

◆テレワーク指標



◆健康指標



◆各種生産性指標

※前年同期比較



～新たな取り組み～

◆人材育成

- ▶ 若手エンジニアの積極的な学びの機会として、他流試合に挑戦（AWS主催の「ANGEL Dojo」企画に参加）



- ▶ 「ANGEL VOICE」の企画・開発（目の不自由な方の街ぶらサポートアプリ）
 - ◎ アライアンス賞、ANGEL賞を受賞

【受賞概要】

アライアンス賞 1位

- Working Backwardsに沿った企画ができています
- ビジネス的に興味深く、価値がある内容
- ソリューション全体の完成度

ANGEL賞 2位

- 参加者、観覧者の投票
- 「日本を元気にする」と思ったシステムに投票



*ANGEL (APN Next Generation Engineer Leaders) の略語

◆業務プロセス刷新・生産性向上

- ◎ 「BlackLine×DataSpider」決算業務品質・生産性向上

品質強化

ダッシュボードを活用したタスクの可視化
702件/四半期

統制強化

電子捺印に完全移行・ペーパーレス化
仕訳伝票 175件/月/確認リスト 408件/四半期

自動化

目視確認・加工作業の自動化、信頼性向上
100%

効率化

BlackLineへの情報一元化
倉庫保管コスト30,000枚相当削減



第1四半期決算業務時間
▲20.7%削減(前年同期比)

- ◎ 「Amazon Connect」「SAIMON(クラウド統合監視サービス)」カスタマーサービスセンターの事業品質・生産性向上

BCP/完全在宅勤務実現

お客様・従業員満足度向上

グローバル拠点の拡大

コスト最適化



高いサポート品質は維持しつつ、
75%以上の在宅勤務率を実現

～社内システム刷新&ユースケース化～

オンプレミスで構築している社内基幹系システムを、**全てクラウドサービスにリプレース**。
併せて、**NH2024基盤を中心としたデータ連携を構築し**、
社内ユースケースとしてお客様への展開を実行する。

◎ 将来に向けた投資状況

▶ 2021年3月期（上半期対応完了）

- Salesforce全社展開
- SaaSセキュリティ対策・エンドポイント対応
- Ariba
- Log@Time Cloud

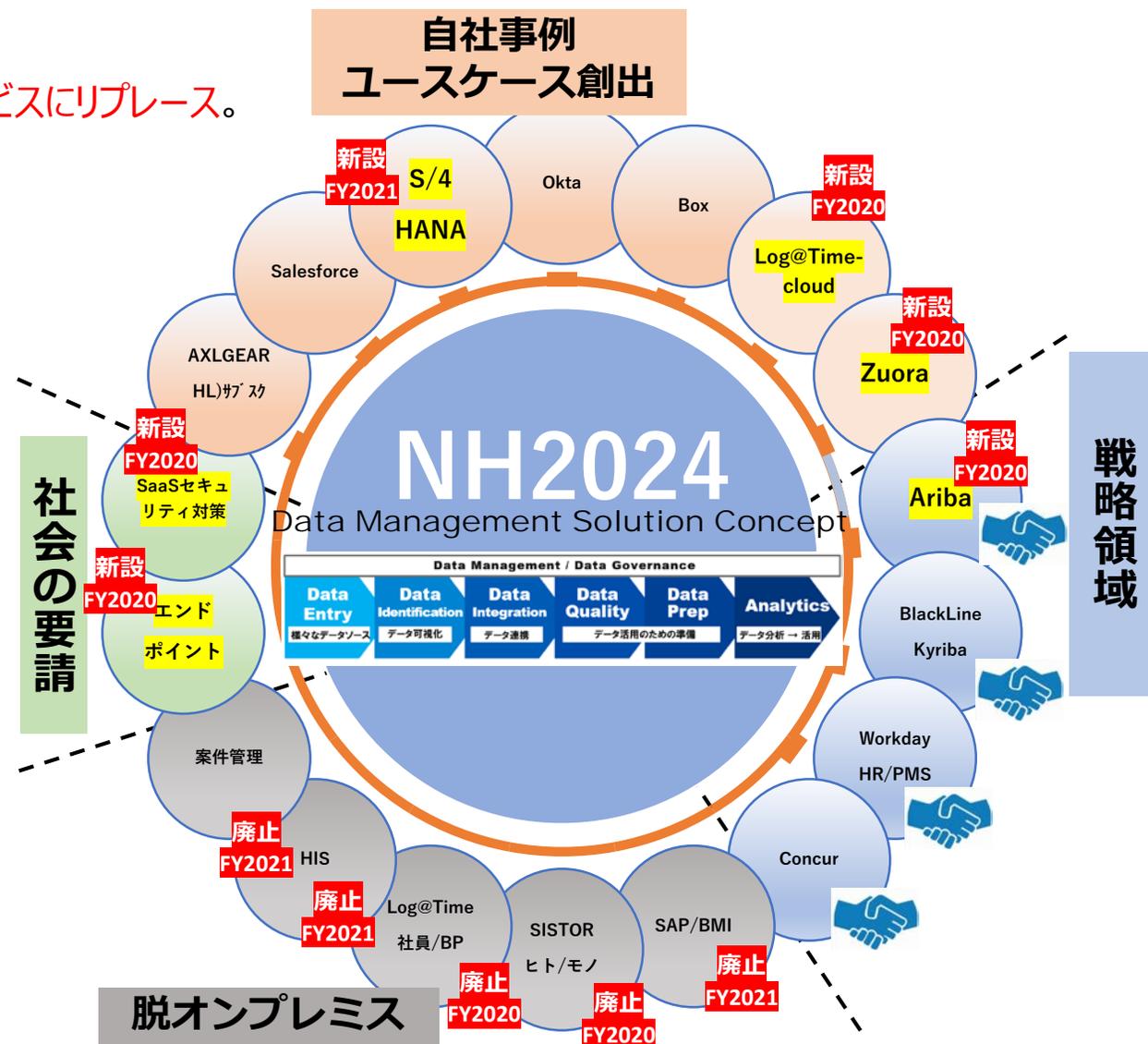
▶ 2021年3月期（下半期対応予定）

- Zuora

◆ 進捗率



※クラウド割合目標：2022年3月期に100%を目指す



3. 2021年3月期 通期業績予想

**50th
Anniversary**

SINCE 1970

and always will be

2021年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2021年3月期 （業績予想）	2020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	22,000	23,560	▲1,560	▲6.6%	50.8%
営業利益	2,500	3,449	▲949	▲27.5%	66.7%
経常利益	2,500	3,488	▲988	▲28.3%	67.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	1,099	901	+81.9%	67.6%

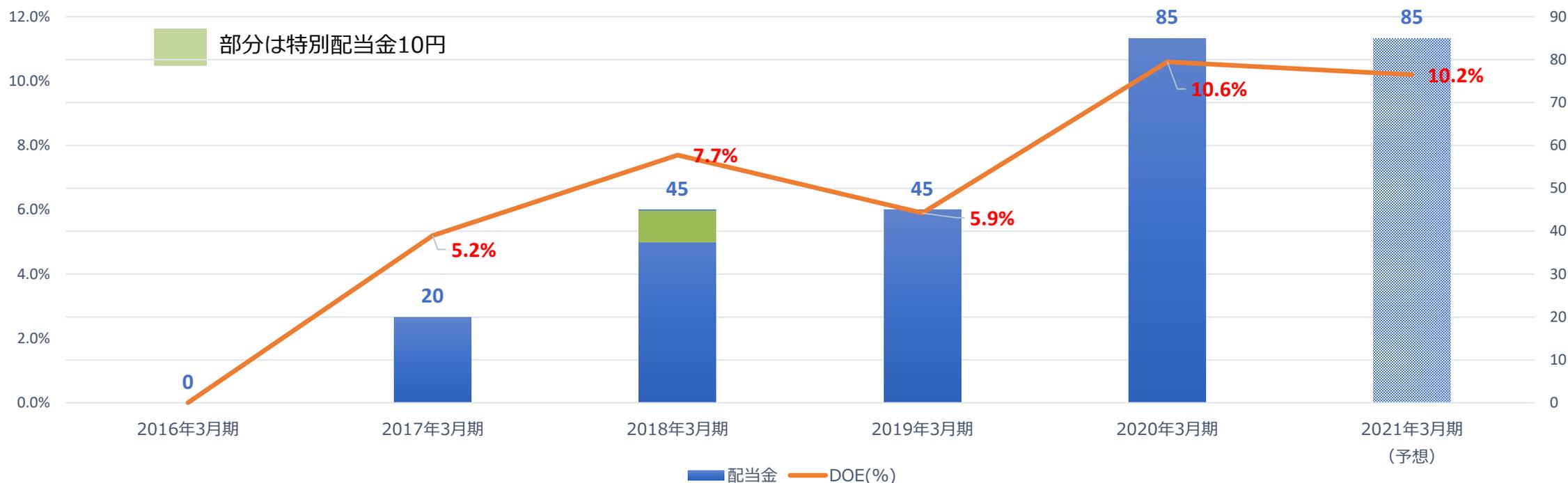
備考

- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けるも、業績は当初予想通りに推移しております。
- ・上半期は生産性向上に向けた取組みが奏功し、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は予想値を上回りました。
- ・下半期も堅調に推移する想定でありますが、次世代リンケージサービスプラットフォームの研究開発費計上を予定しており、販売費及び一般管理費の増加を見込んでおります。

2021年3月期配当予想（予想）

基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2021年3月期（予想）	40円	45円	85円	10.2%
2020年3月期	40円	45円	85円	10.6%

配当金とDOEの推移



10/13-15開催の「HULFT DAYS 2020」を期間限定でご視聴いただけます。

CONTENTS: Day1 10.13 Day2 10.14 Day3 10.15 **アーカイブ視聴
お申し込み**



HULFT DAYS 2020

11/1より
アーカイブ配信実施
お申し込み受付中!

情報は「知」へと進化する
～データ活用で、さらなるビジネスの飛躍へ～

10.13 Tue - 15 Thu
オンラインイベント 10:00-12:00

変化が激しく先が読めない昨今のビジネス環境において、
これまでの「ゲームルール」は過去のものとなり、今までのやり方は通用しません。
お客様に対して新たな価値を提供し、競争優位な状況を常に発揮し続け、
柔軟かつスピーディなビジネスを実施できる体制が求められます。
今年の「HULFT DAYS」は、オンラインでの開催となります。

「情報は知へと進化する」をテーマに、
デジタル時代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ました。
「データを活用してビジネスを行う全てのお客様」にとって、
本イベントがデジタル変革へのきっかけの場となれば幸いです。

アーカイブ視聴お申し込み (11/1より配信) >

ご視聴方法



以下のページよりお申込みください。

<https://home.saison.co.jp/event/hulft-days/>

※ご視聴可能期間：11月1日～11月30日

DAY-1

特別講演

「ビジネスデータサイエンティスト の仕事の型」

滋賀大学
データサイエンス学部教授
兼 データサイエンス教育センター 副センター長
元大阪ガス(株) ビジネスアナリスセンター所長
河本 薫 氏



セゾン情報システムズ基調講演

HULFT事業の方向性「データ活用の先へ ～ここから始まる新時代のDXの実現～」



DAY-2



DAY-3

※一部再放送対象外のセッションがございます。

50th Anniversary

SINCE1970

and always will be

当社は、2020年9月1日に創立50年を迎えます。これまで当社を支えてくださいましたお客様・パートナー企業様・そして当社の社員とその家族など、当社に関わる多くの方々への感謝の意と、次の50年も皆様と「伴」に歩み、期待に応えられる価値を提供し続けてまいります。



Appendix

A-1.2021年3月期 連結受注実績

連結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2021年 3月期 第2四半期累計	前期との比較		2021年 3月期 第2四半期累計	前期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
HULFT事業	4,228	4,384	▲ 3.6%	3,644	3,499	4.1%
リンケージ事業	641	663	▲ 3.2%	446	452	▲ 1.3%
流通ITサービス事業	1,404	1,060	32.4	1,230	1,555	▲ 20.9%
フィナンシャルITサービス事業	5,009	4,584	9.3%	4,327	4,810	▲ 10.0%
合計	11,284	10,694	5.5%	9,648	10,317	▲ 6.5%

A-2.2021年3月期 第2四半期主要顧客別連結売上高

連結 (単位：百万円)	2021年3月期 第2四半期累計		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	4,097 [※]	36.7%	2,777	24.2%	—	—
(株)キュービタス	—	—	1,410	12.3%	—	—
(株)日立システムズ	647	5.8%	692	6.0%	▲ 45	▲ 6.5%
合同会社 西友	510	4.6%	531	4.6%	▲ 21	▲ 4.0%
日本アイ・ビー・エム(株)	404	3.6%	625	5.5%	▲ 221	▲ 35.3%
ユーシーカード(株)	370 [※]	3.3%	0.8	0.01%	—	—
(株)アシスト	369	3.3%	282	2.5%	87	31.0%
主要顧客売上高計	6,401	57.3%	6,320	55.2%	80	1.3%
他顧客売上高計	4,768	42.7%	5,135	44.8%	▲ 367	▲ 7.2%
連結売上高	11,169	100.0%	11,455	100.0%	▲ 286	▲ 2.5%

※ (株) キュービタスは (株) クレディセゾンに吸収合併され、
また、ユーシーカード (株) に一部事業を承継しております。

用語	詳細
Amazon Connect	クラウド型オムニチャネルコールセンターサービス
Ariba	クラウド型調達・購買システム
BlackLine	クラウド型経理・決算システム
Concur	クラウド型出張・経費管理・請求書管理システム
DataSpider	異なるシステムの様々なデータやアプリケーションを、豊富なアダプタを使ってプログラミング不要で自由につなぐデータ連携ツール
HULFT	企業活動において発生する売上データや顧客情報、ログデータなど、ITシステムに蓄積されたデータの送受信を安心安全確実にを行うデータ連携プラットフォーム
Kyriba	クラウド型財務・資金管理システム
Tableau	データを可視化するビジネスインテリジェンス（BI）ツール
TOGAF	エンタープライズソフトウェアの開発に適用できる概略的なフレームワーク
Zuora	クラウド型サブスクリプション支援プラットフォーム

* 本資料に掲載する社名または製品名は、各社の商標または登録商標です。

<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

E-mail ir9640@saison.co.jp

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。