

2019年3月期 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～

2019/5/15
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 決算概要
2. 中期経営計画 進捗状況
3. 2020年3月期について
4. Appendix

1.2019年3月期 通期決算概要



1. 決算ハイライト
2. 配当について

1-1.決算ハイライト（2019年3月期 通期）

連結（単位：百万円）	2019年3月期			2018年3月期 比較	
	実績	修正予想 2018/10/30	当初予想 2018/5/9	18年3月期 実績	増減率
売上高	23,641	23,000	23,000	30,393	▲22.2%
営業利益	2,332	2,300	2,000	4,362	▲46.5%
経常利益	2,345	2,300	2,000	4,341	▲46.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	1,780	1,400	4,315	▲52.9%

財務指標

自己資本比率 **63.4%** 前期末より+ 8.4ポイント

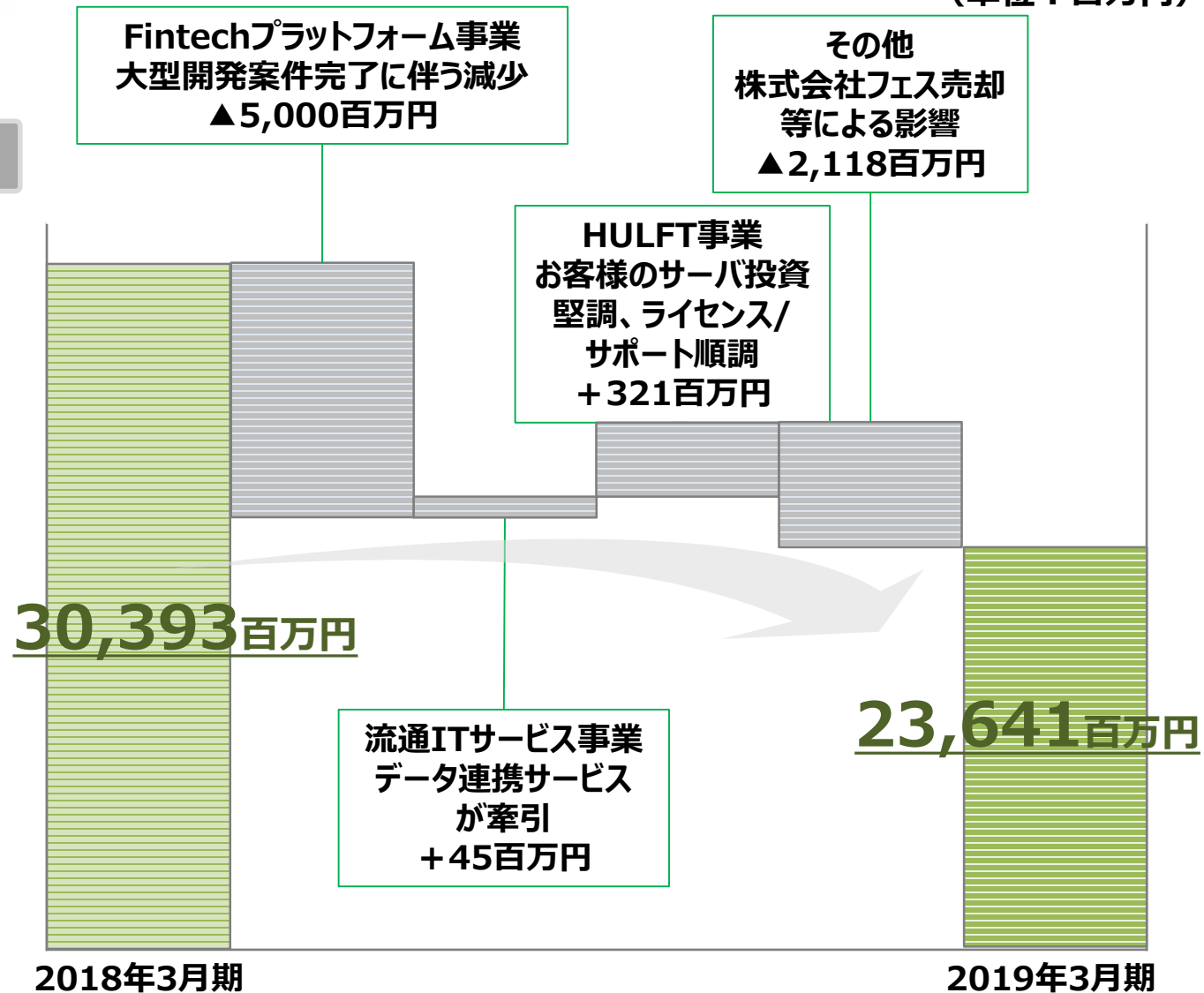
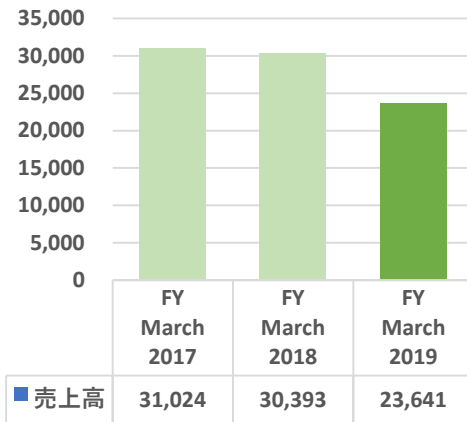
概況

- 売上高、利益ともに10月修正予想を上回る結果となった
- Fintechプラットフォーム事業は計画を上回る結果となった
- 流通ITサービス事業は、事業モデル転換が進みデータ連携サービスの比率が高まり、売上はほぼ計画どおり
- HULFT事業は、下半期からライセンス販売等が好調に推移、また新規お客様が順調に増加

1-1.決算ハイライト（2019年3月期 通期）

（単位：百万円）

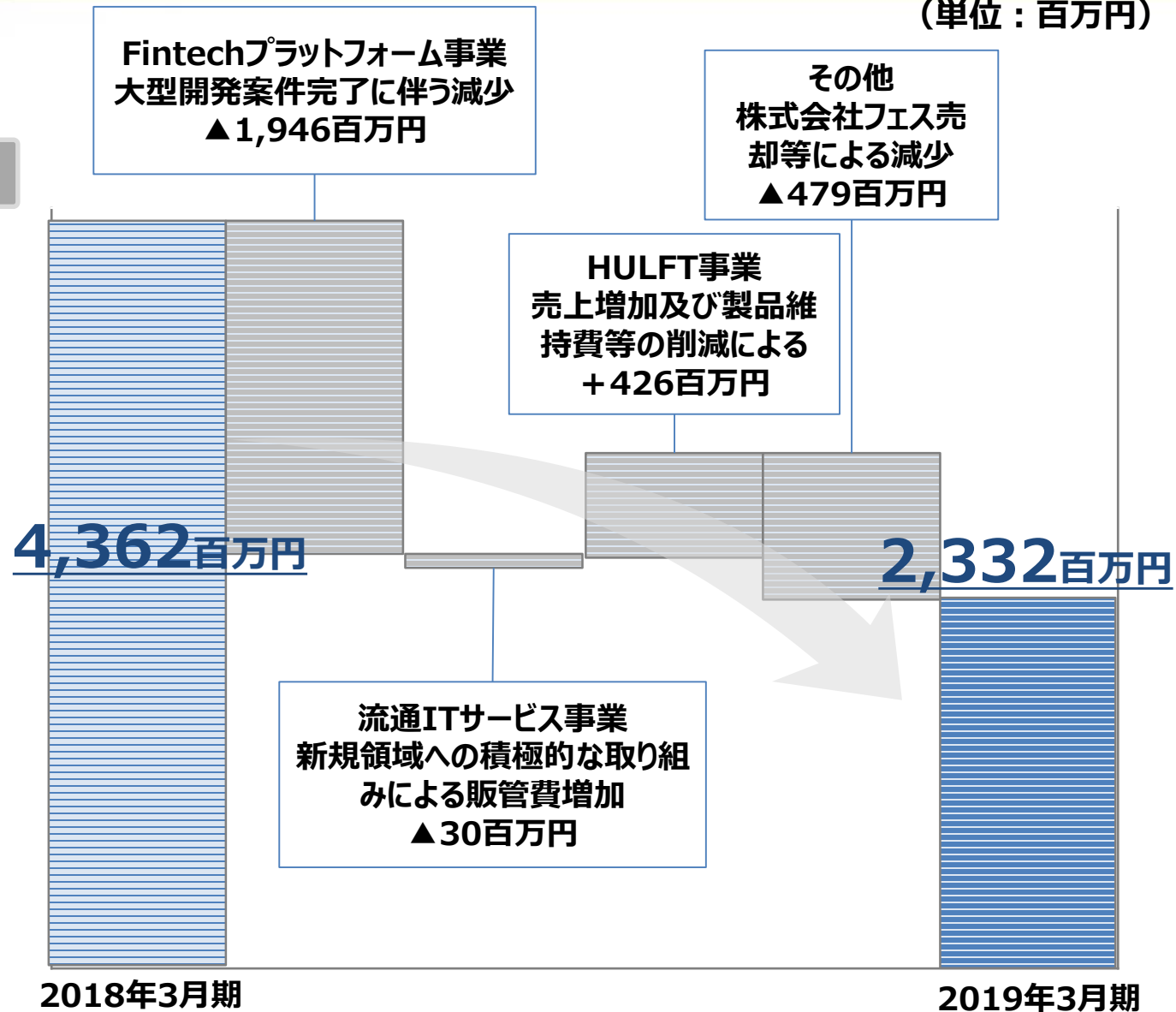
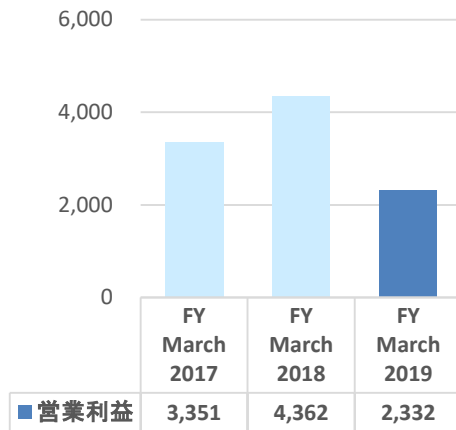
売上高推移



1-1.決算ハイライト（2019年3月期 通期）

（単位：百万円）

営業利益推移



1-1. 連結計数（セグメント別売上高・営業利益）

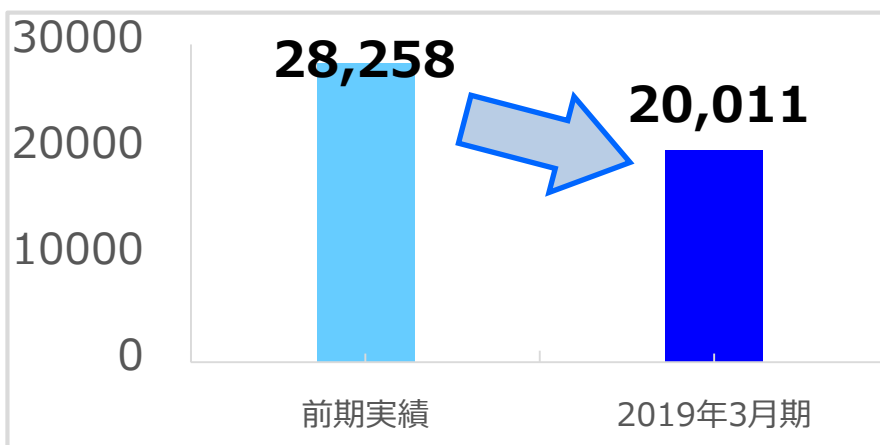
(2019年3月期 通期)

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
Fintechプラットフォーム事業	11,432	▲30.4%	1,760	▲52.5%
流通ITサービス事業	4,564	1.0%	108	▲21.8%
HULFT事業	7,662	4.4%	1,545	38.1%
その他調整額※	▲16	—	▲1,080	—
合計	23,641	▲22.2%	2,332	▲46.5%

※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

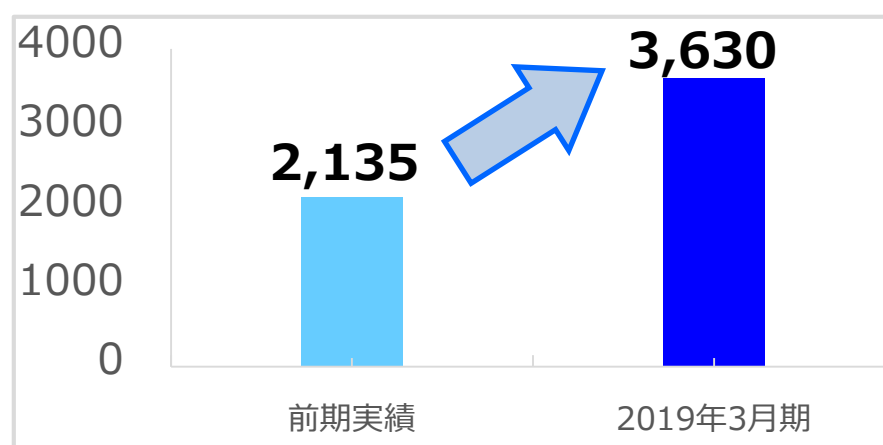
既存領域売上高の推移

単位：百万円



新規3象限売上高の推移

単位：百万円



1-1.連結計数（連結BS）

(2019年3月期 通期)

連結（単位：百万円）		2019年3月期	2018年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
	流動資産	12,708	11,931	777	6.5%
	固定資産	7,932	9,014	▲1,082	▲12.0%
	資産合計	20,640	20,945	▲305	▲1.5%
	流動負債	6,822	8,242	▲1,420	▲17.2%
	固定負債	733	1,175	▲441	▲37.6%
	負債合計	7,556	9,418	▲1,861	▲19.8%
	純資産合計	13,084	11,527	1,556	13.5%
	負債・純資産合計	20,640	20,945	▲305	▲1.5%
	自己資本比率	63.4%	55.0%	+8.4 p	—

主な 増減要因

- ・総資産は減少し、純資産が増加したため、自己資本比率が8.4P上昇
- ・投資額938百万円、減価償却費1,888百万円の計上等により固定資産が減少
- ・流動負債は買掛金781百万円、未払法人税等471百万円等の減少
- ・当期純利益により純資産は増加

1-2.配当について

(2019年3月期 通期)

基準日	1株当たり配当			
	第2四半期 末	期末	合計	配当性向
2019年3月期	10円	35円	45円	35.8%

2019年3月期末配当金は、当初予想額に10円を加え1株当たり35円を予定しております。

上記は、6月開催の定時株主総会の決議をもって決定いたします。

当社の配当に関する基本方針

1. 連結当期純利益の30%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

※2020年3月期以降の配当方針の変更については後述いたします。

2.中期経営計画進捗状況（2019年3月期）

1. 基本理念
2. SISCO Way
3. 中期経営計画の基本方針
4. 中期経営目標（2018年3月策定時）
5. 重点戦略・施策の進捗状況
6. カテゴリーTOPの具現化状況

2-1.基本理念

ミッションステートメント

時代環境に適応したITサービスの提供

事業維持

事業成長

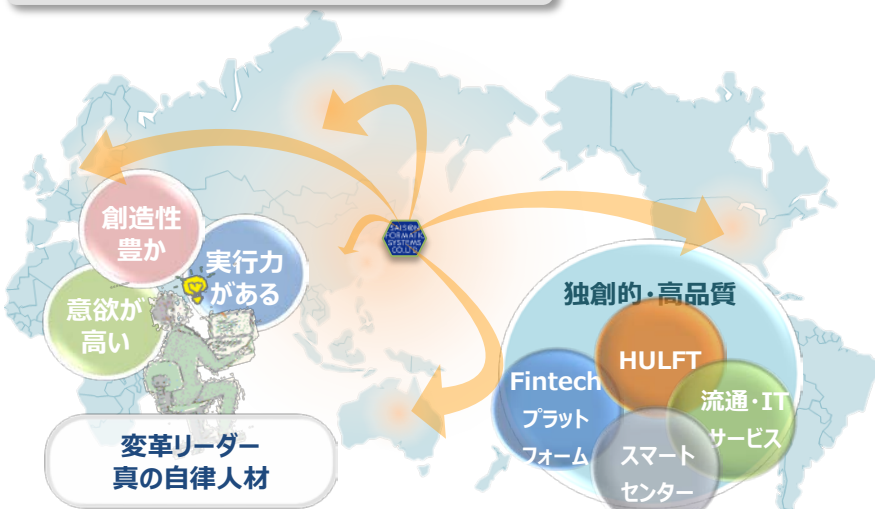
事業拡大

生活者向けに価値を提供する企業



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. SISCO Way ～お客様と“伴”に・・・～

1

Customer First

お客様、お客様のお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

2-3.中期経営計画の基本方針

ビジョン

カテゴリートップ

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る。

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

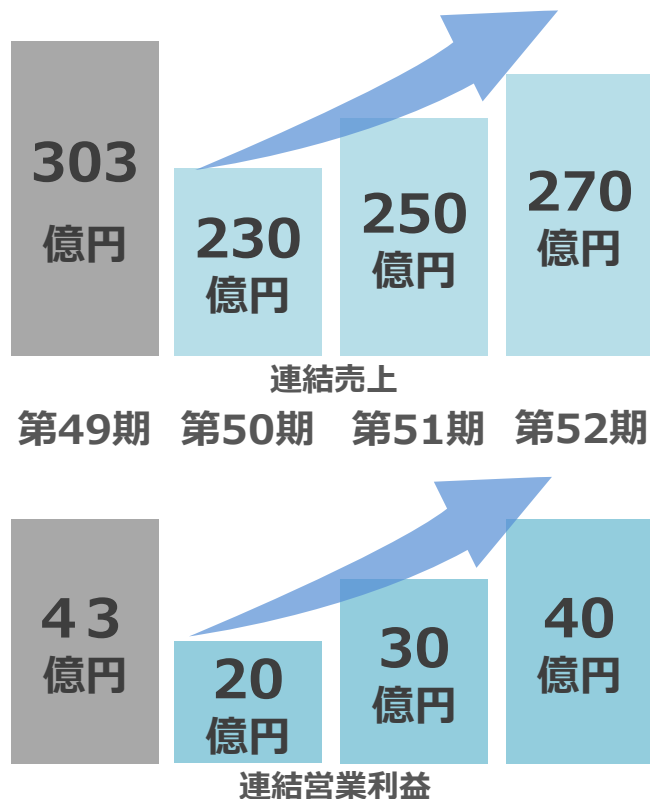
新技術・新領域*ビジネスの実現

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。

2-4.中期経営目標（2018年3月27日公表）

ビジョン「カテゴリトップの具現！」のもと、バイモーダルインテグレーターとして良質なサービスを生産性高く提供する、高収益性ビジネスを展開する企業となり、経営目標の達成を目指す。

中期連結業績目標



中期経営目標

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

* ROE20%以上を恒常的に計上することを目指す

事業別の
中期ビジョン

Fintech
プラットフォーム
事業

Fintech分野のサービス事業の創出

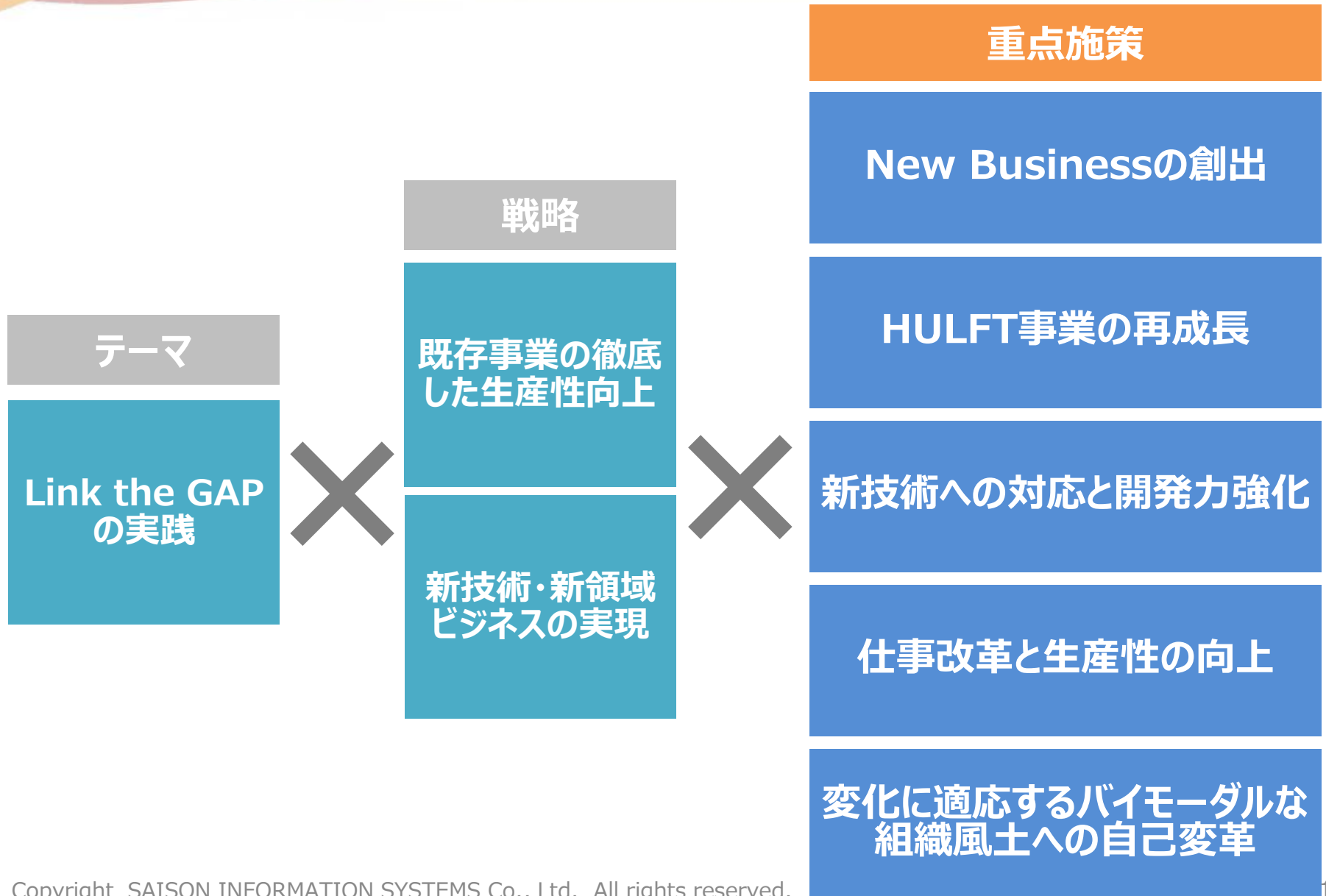
流通IT
サービス事業

消費者ニーズ・課題の見える化領域
でカテゴリTOPを目指す

HULFT事業

グローバル企業で採用される
「世界一」の製品・サービスを提供する

2-5.重点戦略・施策の進捗状況



1.New Business の創出

～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

1. 新規3象限

売上高：36.3億円（前期比：173%）

構成比：15.4%（前期：6.9%）

2. 新規サービス売上拡大

流通ITサービス事業（リンケージサービス）

▶ SAP Concur

売上高：3.3億円（前期比：150%）

導入社数：累計56社（前期比：156%）

▶ Tableau/dataDiver/Tegaki

売上高：3.7億円（前期比：410%）

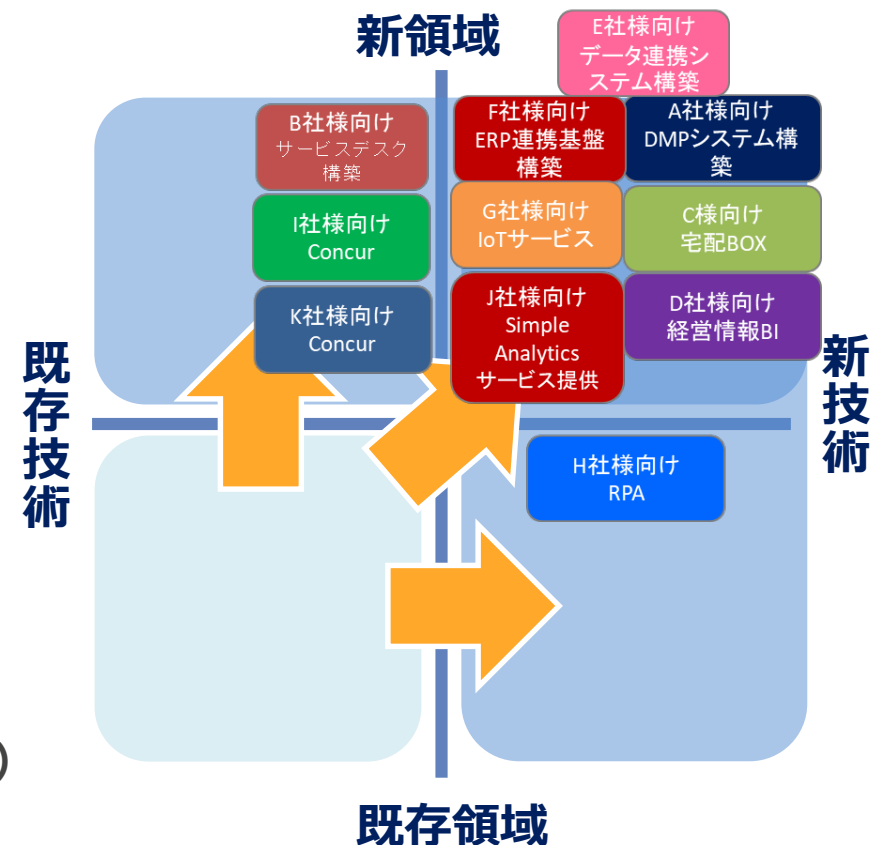
導入社数：累計32社（前期比：246%）

HULFT事業

▶ サービス売上高：2.9億円（前期比：153%）

Fintechプラットフォーム事業

▶ DMP/AI/RPA関連売上：2.0億円（前期：－）



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 **427社（前期比108%）**
- ▶ 年間売上高過去最高（四半期初20億円超）
- ▶ 海外事業基盤の拡大
 - **デトロイト、バンコク事務所開設**
 - 売上：中国**1.4倍**、北米**1.8倍**
 - 新規のお客様企業数：35社
- ▶ 新製品リリース
 - 10/3 OCR連携AD（AI,RPA,BCに続く）
 - 1/8 **DataSpider4.2**
 - 3/5 **HULFT8.4 他Family 6 製品リリース**
- ▶ 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91.1%（1.6P向上）
 - HULFT認定資格保有者
775名（前期比126% 158名増加）

2.HULFT事業の再成長

～外部からの評価～

◆DataSpider Servista 総合満足度5年連続1位



※株式会社日経BPコンサルティング社実施調査

◆2018 CRM ベストプラクティス賞 4年連続受賞



◆平成30年度 カスタマーサポート表彰 特別賞受賞



◆2018年中国スマート養老 10大ブランドに 選出



◆2018年中国CIO大会 海度Dataspider 最優秀 ビッグデータ製品賞 受賞



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～

◆研究開発の取り組み

◆具体的な取り組み（一部）

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）

- マルチクラウド運用
 - ー 複数プラットフォームの監視サービス準備完了
- ブロックチェーン対応
 - ー DataSpiderアダプタリリース
(Bitcoin/Ethereum/Ripple/Hyperledger fabric)
 - ー 宅配&テロ対策ロッカーサービス
(ドン・キホーテ様、日鉄興和不動産様)
 - ー 新NWサービス
(某自動車会社様、某タイヤメーカー様)
- RPA
 - ー 某小売業様、某金融業様等への実活用拡大
(金融業様向けでは132業務を自動化)
 - ー WinActorに加え、主流製品研究進展 (BluePrism、UiPath等)
- AI
 - ー Tegaki (AIを利用したOCR) と DSSを組み合わせた自動化の導入
 - ー AIを活用したポイント付与システムの開発
 - ー マッサージルームサポート
Alexa Skill Award 最優秀賞、特別賞
空調コントロール、備品発注開発中



3.新技術への対応と開発力強化

～品質強化、品質保証への取り組み～

課題管理、ソースコード管理、自動化ツールを全社モダンインフラとして標準化

JIRAで
プロジェクト
の見える化

✓課題管理
✓進捗管理
✓ガントチャート

Githubで
コード管理

✓安全なバー
ジョン管理
✓プルリクエスト
の活用

Jenkinsで
自動化

✓セキュリティ検
証
✓テスト・ビルド
✓コードの静的
解析

Office365
で文書管理

✓Officeドキュ
メント版管理

【モダンインフラ利用状況】

- ▶ 128プロジェクトで実施
- ▶ JIRA利用者数 ⇒ **437名**
- ▶ GitHub利用者数⇒ **361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

【開発合宿開催状況】

- ▶ 開催 ⇒ **3回（通算7回）**
- ▶ 参加者数 ⇒ **60名**
（累計138名）

【プロジェクト編成会議実施】

- ▶ 一定規模、新技術利用案件
65件実施
- ▶ 人材/プロジェクトの可視化

4.仕事改革と生産性の向上

～教育研修への取り組み～

◎ 人事部主催

- ▶ 講座数：21講座50クラス
- ▶ ユニーク数：461人
- ▶ 延べ出席人数：1,281人
- ▶ 延べ日数：1,037人日

◎ テクノベーションセンター主催

- ▶ コース数：86コース
- ▶ 講座数：246講座
- ▶ ユニーク数：297人
- ▶ 延べ出席人数：2,338人
- ▶ 延べ日数：1,028人日

※その他部門、プロジェクト教育含め
社員一人当 年間教育 12日

◎ 社外での講演実績

- ▶ 講演者数：9名 27回

◎ 資格保有者数

AWS
認定資格

73名

Concur資格

10名

TOGAF
認定資格

66名

CISSP
認定資格

1名

Azure
認定資格

3名

Tableau
認定資格

45名

ORACLE
認定資格

51名

Microsoft Certified
Solution Expert
認定資格

1名

重点施策の
進捗状況

4.仕事改革と生産性の向上

～働き方改革の取り組み～

①平均残業
時間

22.5H

2015年度28.0H
(▲5.5H)②平均有給
取得日数

15.8日

2015年度11.9日
(+3.9日)③休職者数
(私傷病)

8名

2015年度4名
(+4名)④メンタル
シック率

0.8%

⑤女性比率

25.8%

2015年度27.4%
(▲1.6P)⑥出産後の
復職率100%
(10名中10名)2015年度92%
(13名中12名)⑦モバイル
ワーク利用部門

53.3%

2017年下期33.3%
(+20.0P)⑧在宅勤務
利用部門

65.5%

2017年下期43.3%
(+22.2P)

(業務改善効果)

業務削減数

▲92件

2018年度上期49件
(+43件)

削減効果

▲472H/月

2018年度上期272H/月
(▲200H)

(移転による効果)

書類保管量

▲45%

コピー枚数

▲46%

光熱費

▲47%

重点施策の
進捗状況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～

関連事業部	プロジェクト
流通ITサービス+TvC+HULFT	全社標準共通基盤、連携基盤刷新PJ、 伝送基盤更改、グローバル連携基盤更改
Fintechプラットフォーム+TvC+HULFT	全社標準共通基盤
流通ITサービス+TvC+HULFT	業績管理システム
流通ITサービス+TvC	宅配ボックス（ブロックチェーン技術）
SSC+TvC+HULFT	定常オペレーション自動化（RPA）

※TvC: テクノベーションセンター、SSC: スマートサービスセンター

◆気楽に相談できる寺子屋を開設

◎ビジネス寺子屋「四季塾」

現場からのよろず相談窓口として、提案ネタ相談、提案書作成支援、提案書レビュー、営業に関わる活動を支援

支援件数

30件

◎モダン寺子屋

開発、技術やプロジェクトに関する様々な質問の相談窓口として、モダン開発の推進を支援

支援件数

52件

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

▶ 352名(7/5) → 450名(10/3) → 474名(1/10) → 680名(4/4)

※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MTG開催数：534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：101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：のべ3,153社（12.9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：4回（映画1回、ドラマ3回）

2-6.カテゴリーTOPの具現化状況

◆ 流通ITサービス事業

– SAP Concur

- 認定コンサルタント数 **日本一**
- 3モジュール（Expense、Invoice、Travel）
同時導入期間 **世界最速**



◆ HULFT事業

– HULFT 15年連続国内シェア **第1位※（世界トップクラス）**

※出典：株式会社富士キメラ総研

「パッケージソリューションマーケティング便覧」「ソフトウェアビジネス新市場」

＜ファイル転送ツール パッケージ・金額ベース＞ 2003年度実績～2017年度実績・2018年度見込

– DataSpiderServista 5年連続顧客満足度 **No.1**

– 中国CIO大会 海度Dataspiderが「**最優秀ビッグデータ製品賞**」受賞

◆ テクノベーションセンター & コーポレートサービスセンター

– マッサージ支援スキル「クイックちゃん」

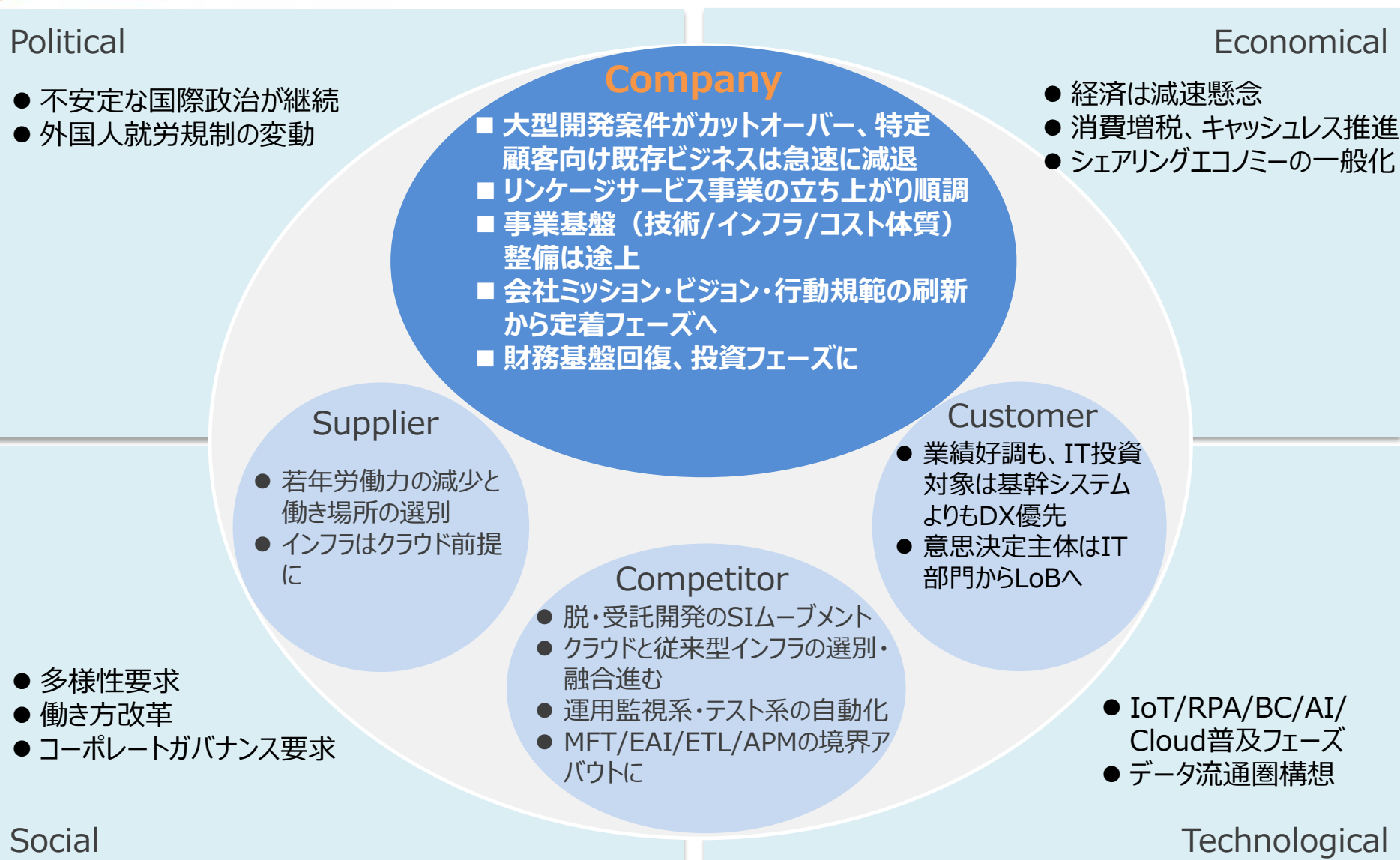
– Alexa skill award **日本一（最優秀賞 & 特別賞）**



3.2020年3月期について

- 
1. 事業環境分析
 2. スローガンおよび指針
 3. 重点戦略・施策
 4. 中期経営計画（業績計画）の修正
 5. 配当方針の変更

3-1.事業環境分析



3-2.スローガンおよび指針

テーマ

「創業」

スローガン

「THINK BIG」

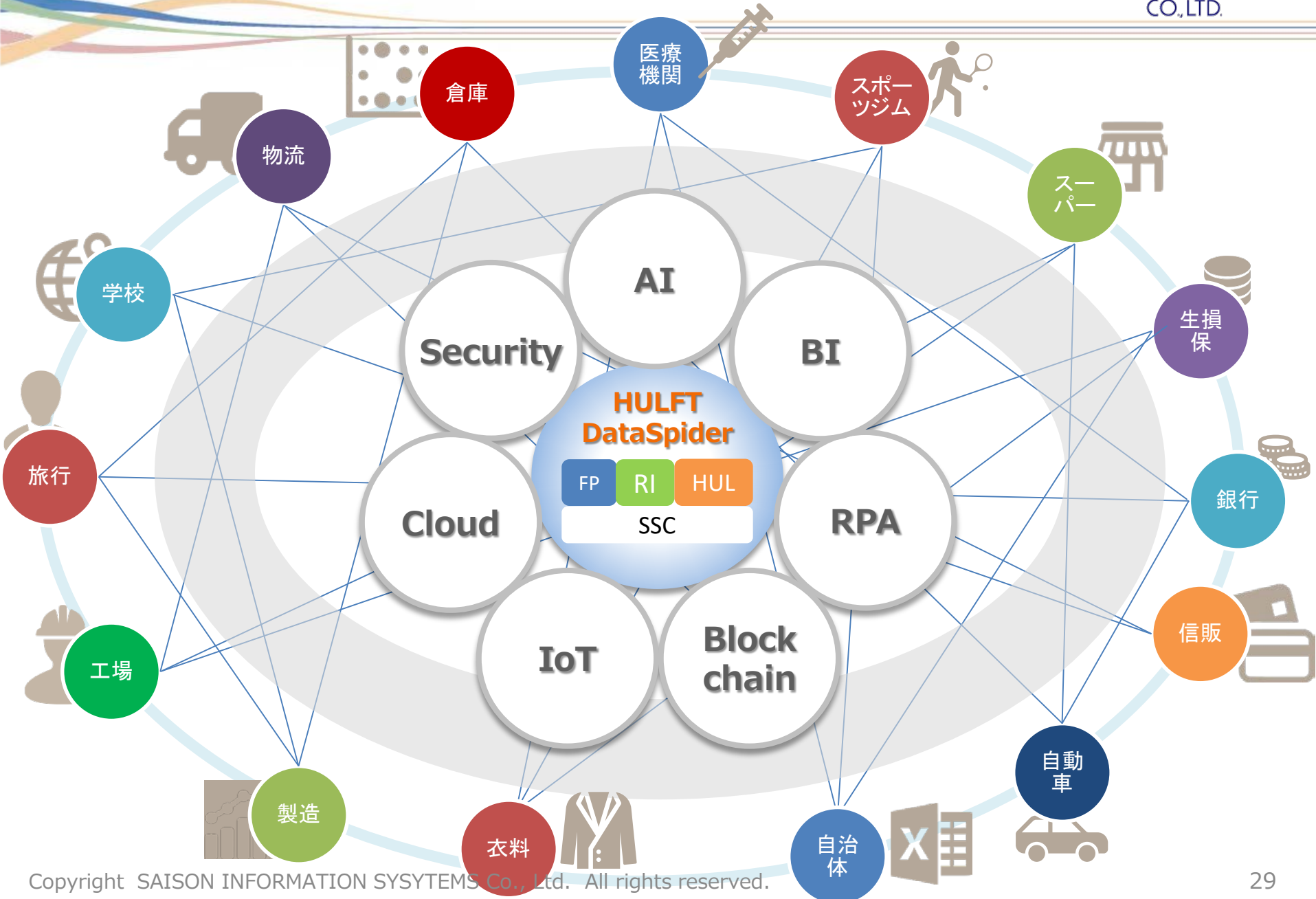
～Be The Difference～

指針

「伴に」を日々実践

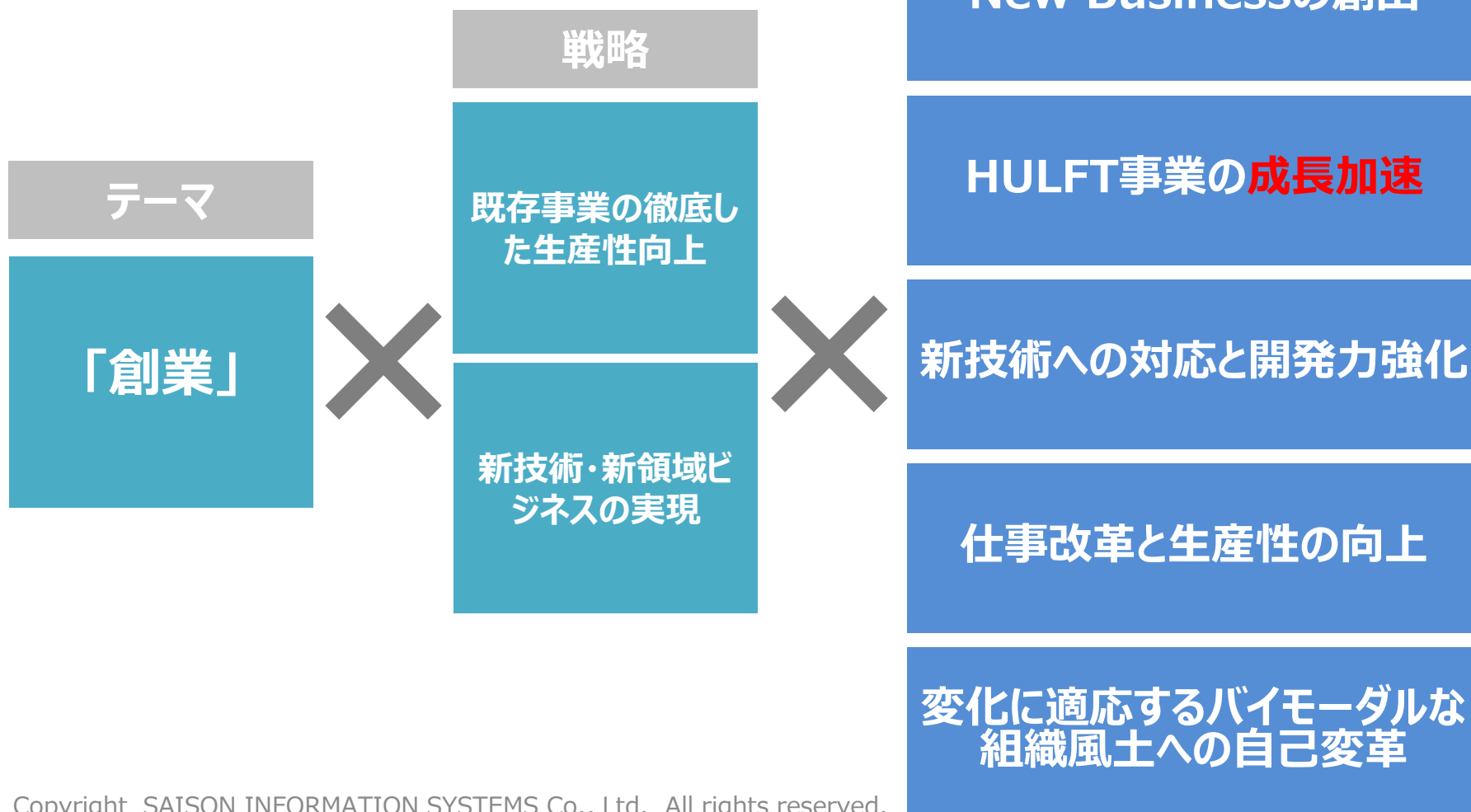
～共感、協働、そして笑顔～

3-2②.つながる価値、広がる未来



3-3.重点戦略・施策

中期経営計画の重点施策5つは継続



3-3.重点戦略・施策①

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

重点 施策	New Businessの創出
テーマ	「つなぐ」をキーにした新技術・新市場 (既存顧客の未開拓領域を含む) への製品・サービス創出
内容	Fintechプラットフォーム事業では、DMP (Data Management Platform) サービスを立ち上げ、分断された企業内データを集積し、AI分析し、活用するインフラを提供する
	流通ITサービス事業は、各種リンケージサービスのうちConcur/Tableau連携分野に注力、倍増させるとともに、同種SaaSへの提供範囲を拡大する
	HULFT事業は、お客様のデータ利活用を深化させるData Catalog製品や、業務アプリケーションのクラウドシフトに適応する新製品を開発し、新マーケットを創造する
	依頼受託型運用からサービス提供型運用へ領域拡大、お客様の運用課題解決をスピードアップさせるマルチクラウド運用を具現化する
	New Business創出の為の研究開発は高成長が期待される分野に注力し、研究開発ポートフォリオを定期的に見直する

3-3.重点戦略・施策②

重点 施策	HULFT事業の成長加速
テーマ	ホワイトスペースの開拓、ブランド力強化
内容	自社の強い市場セグメントや競合が少ない市場セグメントにフォーカスし、FTPユーザを含むホワイトスペース開拓を推進する 安心・安全基盤を磐石にし、時代に適応した魅力ある新製品をタイムリーにリリースし、一方で製品統廃合によりコスト最適化を進める マーケティング活動を強化し、新規・潜在層に対するブランド認知を強化する 全事業部門において、様々なデータ連携、開発でHULFT製品群を活用したリンケージサービスやサービスデスク事業を拡大する 海外事業においては、製造業を共通ターゲットに製品サービス売上の確保に努めつつ、iPaaS市場への参入を図る

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

3-3.重点戦略・施策③

主目的

売上拡大

コスト最適化

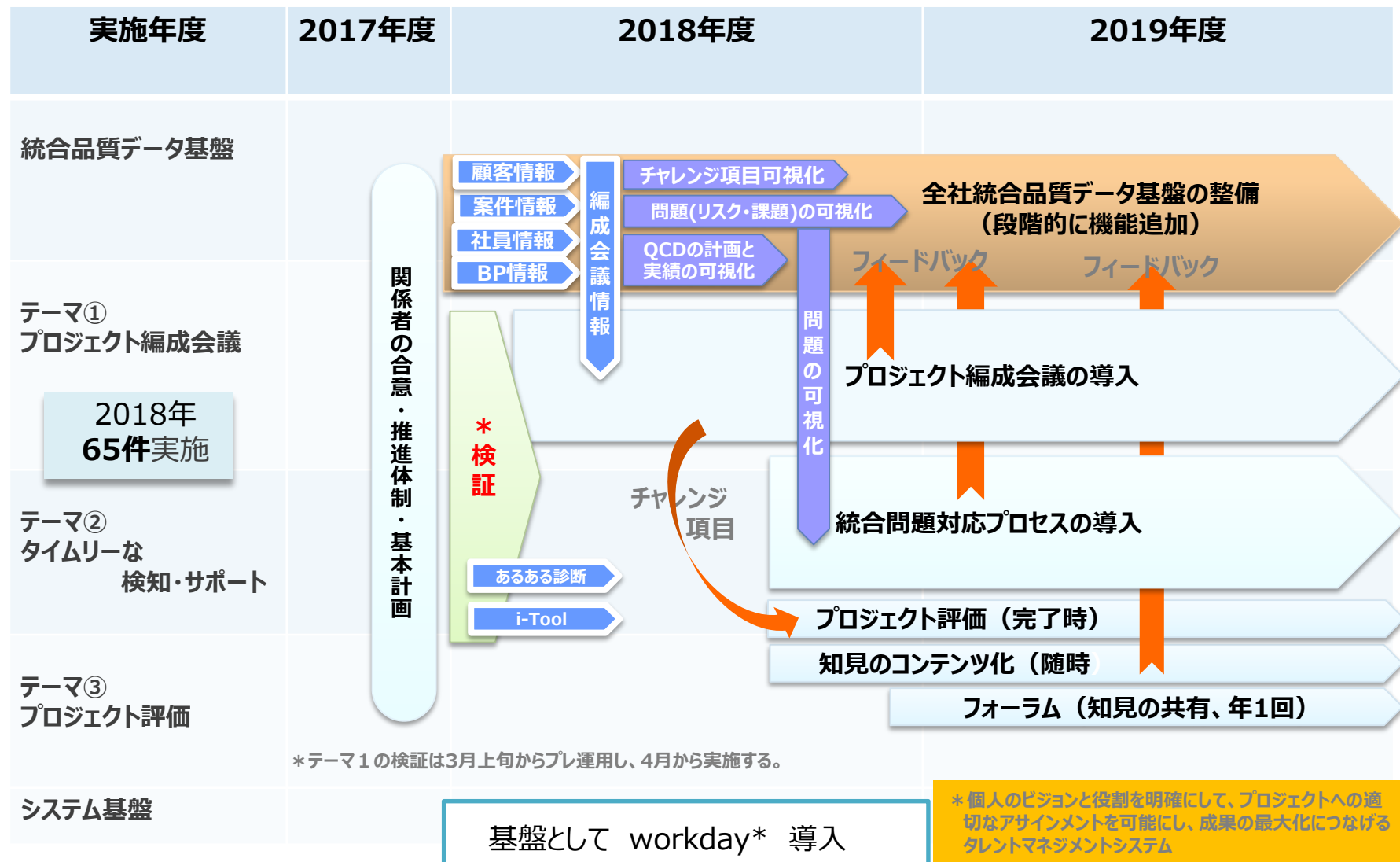
業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

重点 施策	新技術への対応と開発力強化
テーマ	テクノベーションセンターによる先行R&Dと開発標準化 注力分野での実案件創出
内容	テクノベーションセンター活動を定着化させ、社外とのオープンイノベーションを推進、会社ブランド向上を図る
	新しい発想のサービスモデル提案活動を活性化させて、テクノベーションセンター中心に検討・事業化するプロセスを整備する
	Mode-1/Mode-2それぞれモダン開発インフラを全社開発基盤として標準化、利用を必須化し、その活用をTVCが開発合宿等により支援する
	各プロジェクトを可視化させるフレームを強化・効率化のうえ、プロジェクトマネジメント力を強化する取組みを再度実施する
	アプレッソとの合併、海外現地法人開発部門との連携により、それぞれの得意領域を最大化できるような製品開発体制を確立する

重点戦略・施策③.プロジェクトマネジメントのさらなる強化

～新品質フレームワークスケジュール～



テクノバージョンセンター主催の技術教育

目指す延べ参加者人数 **1,000名**

カテゴリ	講座名	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
PG	結果にコミットするJava				○					○			
PG	Pythonトレーニング 基礎編	○		○		○		○		○		○	
モダン	モダン開発 CI勉強会	○		○		○		○		○		○	
モダン	モダン開発 テスト自動化勉強会		○		○		○		○		○		○
モダン	スクラム研修			○				○				○	
クラウド	AWS ワークショップ		○	○		○	○		○	○		○	○
クラウド	Azure Design Workshop		○	○		○	○		○	○		○	○
クラウド	結果にコミットするコンテナ(Docker入門、Kubernetes入門)		○	○			○	○			○	○	
UX	UXやろうぜ! 概要講座	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
UX	UXやろうぜ! ハンズオン	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
UX	UXやろうぜ! 個別フレームワーク講座	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
RPA/AI	DataSpider + Tegaki ハンズオン		○		○		○						
RPA/AI	RPA概論(仮)		○										
RPA/AI	動かして学ぶ機械学習(中級編)			○									
Security	設計時に考慮すべきセキュリティ		○		○		○		○		○		○
Security	たまにはWEBを攻撃してみよう			○			○			○			○

3-3.重点戦略・施策④

重点 施策	仕事改革と生産性の向上
テーマ	生産性モニタと健康経営
内容	引き続き教育研修カリキュラムを充実させ、期中であっても大胆なローテーションにより適所適材のリソース配置を目指す
	「こころ」「からだ」「仕事」の質を向上させる環境・機会を社員に提供し、バランスの取れた健康な状態を維持する
	自社業務プロセスの存在意義を見直し、積極的な廃止とRPAによる自動化を継続する。生産性を常時モニタリングして、新36協定下でも労働時間削減を成功させる
	各自の日常業務が持つ社会貢献上の意義を改めて振り返り、共有し合うことで、多種多様な人材が相互尊重のもと、求心力をもって協働する職場をつくる

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

「こころ」「からだ」「仕事」の質を向上させる環境・機会を社員に提供し、バランスのとれた健康な状態を維持する

こころ

- ・探求心を持ち、新しい知識を得たいと思う欲求を持つこと
- ・志・夢・希望を持っている
- ・モチベーション高く仕事に取り組み、やりがいを感じる
- ・感謝の気持ちを持ち、ゆとりのある生活ができる

からだ

- ・風邪をひかずいつも健康でいる
- ・セルフケアがしっかりとできる
- ・正しい姿勢で肩こり、腰痛が軽減される
- ・新たな趣味にチャレンジする

仕事

- ・柔軟な勤務体系、制度、風土
- ・働きやすいオフィス環境
- ・適正な労働時間
- ・適材適所のアサインメント

今回の重点
アプローチ
ターゲット

※一部に
ついては
すでに
取組み中

※すでに
取組み済

こころ

心と身体の質を向上させるには
社員の興味が途切れることなく
長く続けてもらえる施策が必要

からだ

探求心が満たされる

新しい知識への欲求が高まる

チャレンジしたいと思える

免疫力が向上する

腸内環境が整う

生活リズムが整う

多種多様なイベントを会社で開催し、
社員が気軽に参加・活動ができる機会を提供する

こころ…インナーコミュニケーションを中心としたイベント
からだ…免疫力向上、体質改善に向けたセミナー及びイベント

重点戦略・施策④-3.健康経営の具体的な取り組み予定①

薬膳セミナー

内容：薬膳を用いた体質改善セミナー。自宅でも作れる薬膳レシピの紹介・試飲を実施。

睡眠改善セミナー

内容：より上質な睡眠の必要性を説き、その改善を図るためのセミナー。

腰痛撲滅セミナー

内容：座り方や睡眠、水分摂取など、さまざまな観点から腰痛改善のアドバイスを行う。

朝活×瞑想×ヨガ

内容：早朝時間帯に瞑想とヨガを行い、自律神経を整え良い一日のスタートを切る。

FRIENDSHIP DAY

内容：社内での様々な交流イベントの実施。（誕生日会、ボウリング大会等）

テクテクミーティング（ポイントアップキャンペーン）

内容：インターシティAIRの周囲を散歩しながらブレストミーティングを行う。

腸内環境・体質改善プロジェクト

内容：食品メーカーとコラボし、参加者にそのメーカーの主力商品を試してもらう。

重点戦略・施策④-4.健康経営の具体的な取り組み予定②

ポイント付与・コミュニティ運営をサポートし、
継続的な施策につなげるためのツールとして、FiNCを導入する

Smartphone

- ・コミュニティ運営
- ・ポイント付与/管理

+



ライフログ

歩数
体重
睡眠時間



チャット機能

AI



専門家相談

トレーナー
栄養士
医師
薬剤師



優待サービス

ジム
サプリメント

AIがアドバイス・支援



FiNC INSIGHT

FiNCウェルネスサーベイ
(組織課題可視化・効果測定ツール)
※ストレスチェックサービス無料付帯



フィジカル
PHYSICAL

身体的な体調面の可視化



メンタル
MENTAL

精神的な体調面の可視化



エンゲージメント
ENGAGEMENT

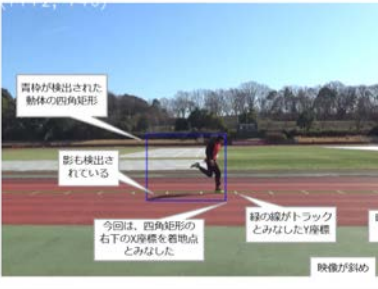
仕事への気持ちを可視化



情報分析の結果、個々人に適した運動アドバイスをAIが提案

多角的診断で健康状態を分析・見える化

重点戦略・施策④-5.アスリートダッシュボードから健康経営へ



動画解析

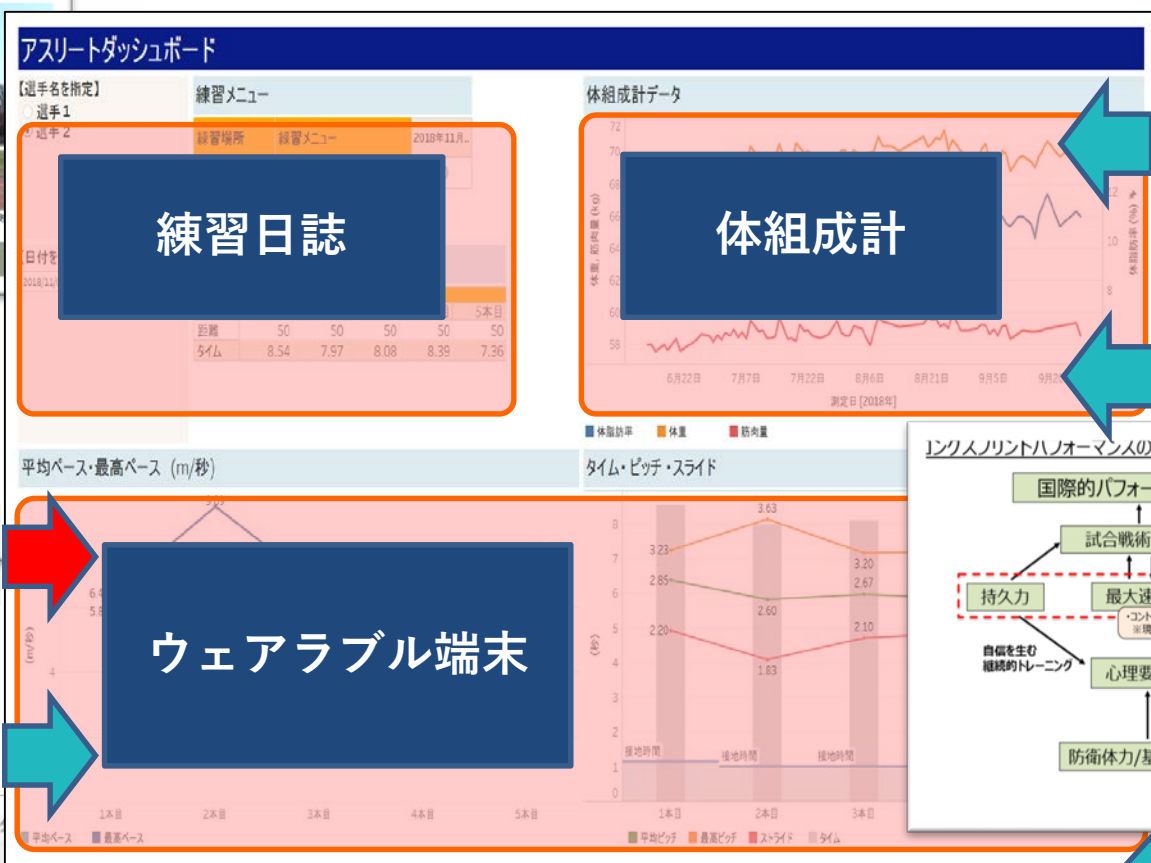
栄養管理



朝食 (食事)

サポートメンバーより (食事)

野菜のレポートが増えましたね。
血液検査でヘモグロビンは正常値ですが、足
膝選手と同じく、フェリチン (貯蔵鉄) がだ
いぶ少ないので、食事面で改善できるよ
うに気にしてください。

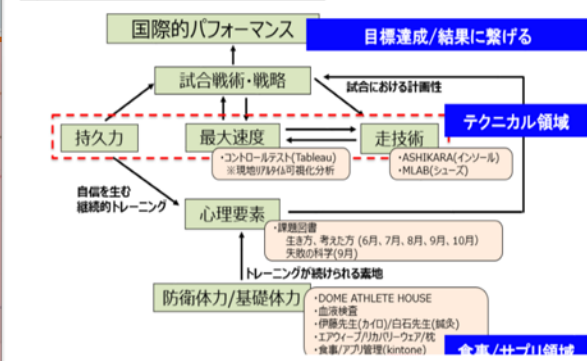


デジタルメディスン
センサー無線



コーチング

インフラ/ハードウェア/ソフトウェアの構成要素



サービス
提供

アスリートサポート
(各大学、企業、関連団体とのアライアンス)

健康経営

重点戦略・施策④-6 教育研修カリキュラムを充実

目指す延べ参加者人数 2,365名

項目	20代	30代	40代	50代	60代
ダイバーシティ	Be The Difference 多様性入門WS<G3/G4> / 自己・他者理解セミナー<全社員>				NEW
ライフイベント		子育てセミナー(たまり場 連携)<子育て世代推奨>		NEW	
		ファイナンシャルプランニング(相続/家等)<30代以上推奨>			NEW
キャリアデザイン		ミドル向け		シニア向け	
ビジネススキル	ベーシックスキルUP(読解力、ITリテラシー etc...) <G1~G4必須>				NEW
	G3/G5昇格時および新任役職者研修 <左記必須>				
専門性(Tec)	TVC/各事業部にて別途立案 社内/社外各種研修・開発/PM合宿 etc...				
ライン研修		選抜研修、外部研修 etc.. <役職者必須>			NEW
選抜研修		イノベーションリーダー	ビジネスモデル創出		NEW
		異業種交流研修(選抜の選抜)			NEW
専門性(ベース)	新人研修	職種別研修 <営業職必須>			NEW

3-3.重点戦略・施策⑤

主目的

売上拡大

コスト最適化

業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

重点 施策	変化に適応するバイモーダルな 組織風土への自己変革
テーマ	お客様業務知識を活かした先端技術の適用 組織横断コミュニケーションの充実
内容	当社事業の根幹となる業務知識を継承する取り組みによりMode-1による安全安心を維持すると同時に、テクノベーションセンター主体の技術教育により、Mode-2のスピード・柔軟性を習得することで、2つのモードを使い分け、お客様にとっての付加価値を高める サービス提供型へのシフトや新規リンケージサービスの提供に伴う契約・運用品質上のリスクを見極め、スムーズに開始できる体制を充実させる 更なるコーポレートガバナンスの強化に努めるとともに、社員の意見表明機会の増加と組織を跨るコミュニケーション機会の充実により、高いレベルでの説明責任を果たす 客観的かつ定量的な状況把握を行うとともに、全社横断活動の推進や階層を越えた交流などTwo Way Communicationの実践を定着化する

重点戦略・施策⑤ Two Way Communicationの実践

現場掌握、相互理解及び意思決定にあたってのヒアリング、決定プロセス

定量化による 客観的な現状把握	社員アセスメント (志向、適正) Skill Survey (技術スキル)	*モチベーション診断 *健康増進プログラム	Opinion Survey (職場環境) 360評価 (Line)
横断活動の推進	全社Kick Off Meeting / All Hands Meeting Luncheon : 部長G長	お客様満足度向上委員会 マナー委員会 *営業部長会 *選抜トレーニング	開発合宿 四季塾 *プロジェクト編成会議
階層を超えた交流	Luncheon Meeting ・事業部毎 *キャリア入社	Skip Interview One on One *Carrier Interview	*Beer Bust *Open Office *Christmas Party
Line Memberとの 情報共有、相互理解、 伝達、意思決定	週次情報共有 WBUM Staff Meeting *PQM (隔週)	隔週・月次情報共有 経営会議 (隔週) 取締役会 (月次) 事業部長報告 (月次)	四半期情報共有 Quarter Business Review (部長 / G長)

注) その他 : 推薦図書案内 (月次)、読書感想文 (月次)、ブログ (隔週)

3-4. 中期経営計画（業績計画）

中期経営計画の2020年3月期以降の業績計画値を修正いたします。

連結（単位：百万円）	2019年3月期	2020年3月期		2021年3月期	
	実績	当初計画値	修正値	当初計画値	修正値
売上高	23,641	25,000	24,000	27,000	25,500
営業利益	2,332	3,000	2,500	4,000	3,000
経常利益	2,345	3,000	2,500	4,000	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	-	2,100	-	2,460

理由

- ・ Fintechプラットフォーム事業において、新規技術を適用した事業展開が当初想定よりも遅れている
- ・ HULFT事業において、海外売上が当初計画していたとおりの進展に至らず、またサービス/サブスクリプション型の展開が当初想定よりも遅れている

3-4. 重視する経営指標の追加

ROE20%

▶ 株主資本コストを意識した高効率経営

新規3象限売上高

▶ 事業モデル転換・成長のための
新領域・新技術に係る売上



**TSR
(株主総利回り)**

▶ TSR : Total Shareholder Return
株主様との評価目線の共有
⇒ベンチマーク詳細は52ページ

**DOE10%
(自己資本配当率)**

▶ 事業構造変化（利益剰余金から再投資するのではなく、研究開発や人材教育に再投資した結果の当期純利益）に対応した株主還元
⇒詳細は次ページ

自己資本比率50-75%

▶ 長期的な財務安定性

3-5. 配当方針の変更について

当社の配当に関する基本方針の変更

【背景・目的】

- ・ 従来からROE20%を恒常的に目指している（経営目標）
⇒最適資本構成に基づいたバランスシートマネジメント
- ・ 資本コストとTSRを意識した経営に役員報酬体系も改めた
- ・ 最終利益から再投資のために留保すべき部分が減少傾向
⇒連結配当性向3割は見直し

【考え方】

- ・ 高ROE企業(エクイティスプレッド10%超)に相応しい株主還元
- ・ 長期的視野にたつバランスシートマネジメント
- ・ 資本コストとTSR意識を表現

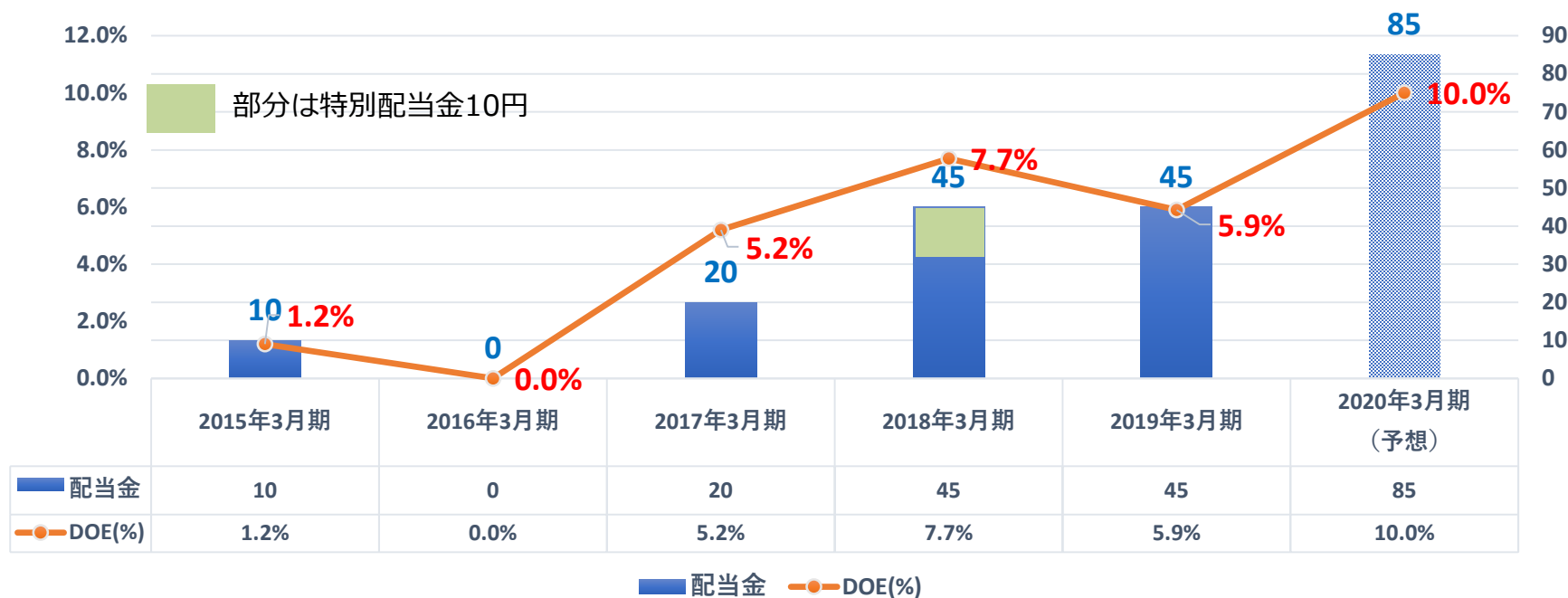
【新配当方針】

- ・ DOE（自己資本配当率）10%を目安
- ・ 自己資本比率50%～75%を維持し、安定かつ最適な資本構成を目指す
- ・ 通期見通しの約1/2を中間配当とする

3-5. 新配当方針による今期配当予想

基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2020年3月期 (予想)	40円	45円	85円	10.0%
2019年3月期	10円	35円	45円	5.9%

配当金とDOEの推移

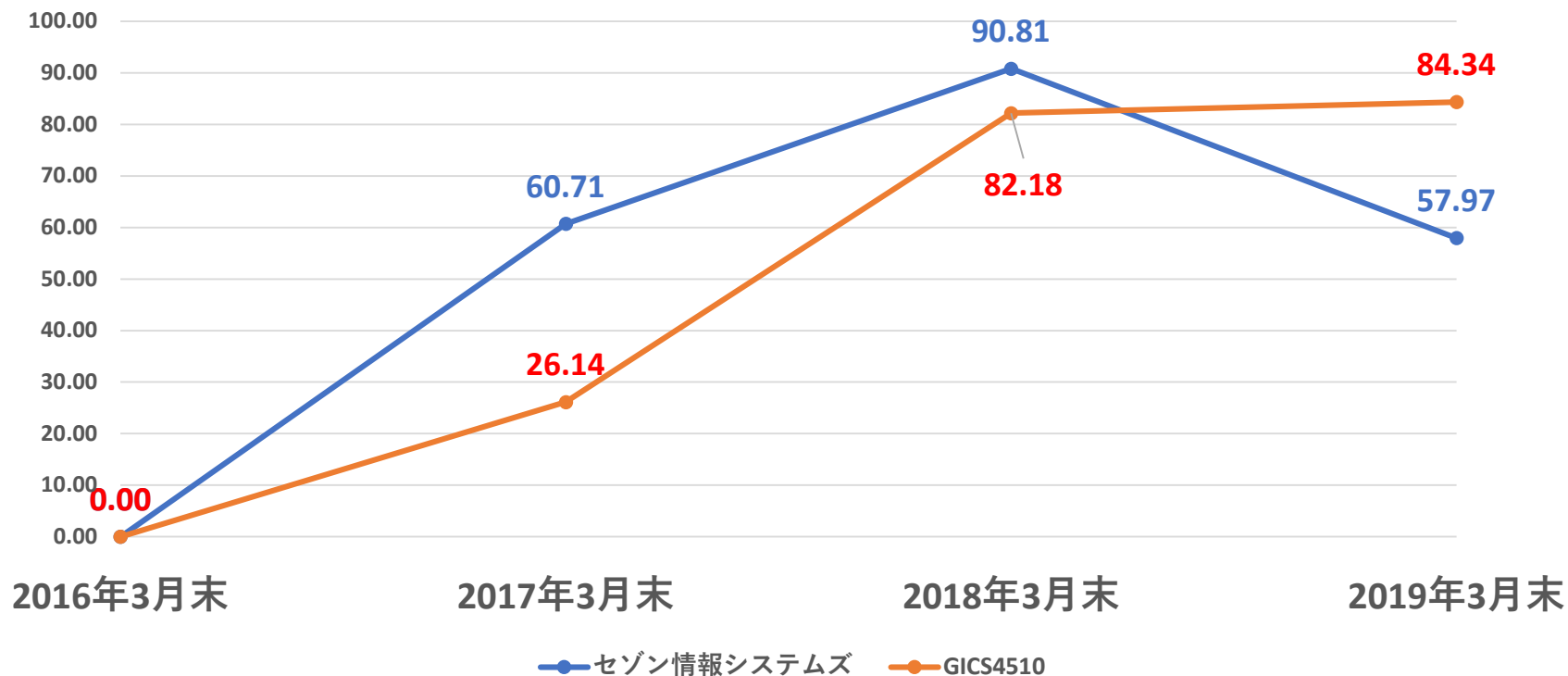


TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク

- ・評価期間：長期大型プロジェクトの遅延に伴う大型損失以降（2016年3月期末～）
- ・比較対象：GICS（世界産業分類基準）産業グループ「4510：ソフトウェア・サービス」約300社

なお、当社業務執行取締役の報酬体系にもTSRを採用しています。

TSR比較グラフ（単位：％）



売上高/利益等計画（業績計画修正後）

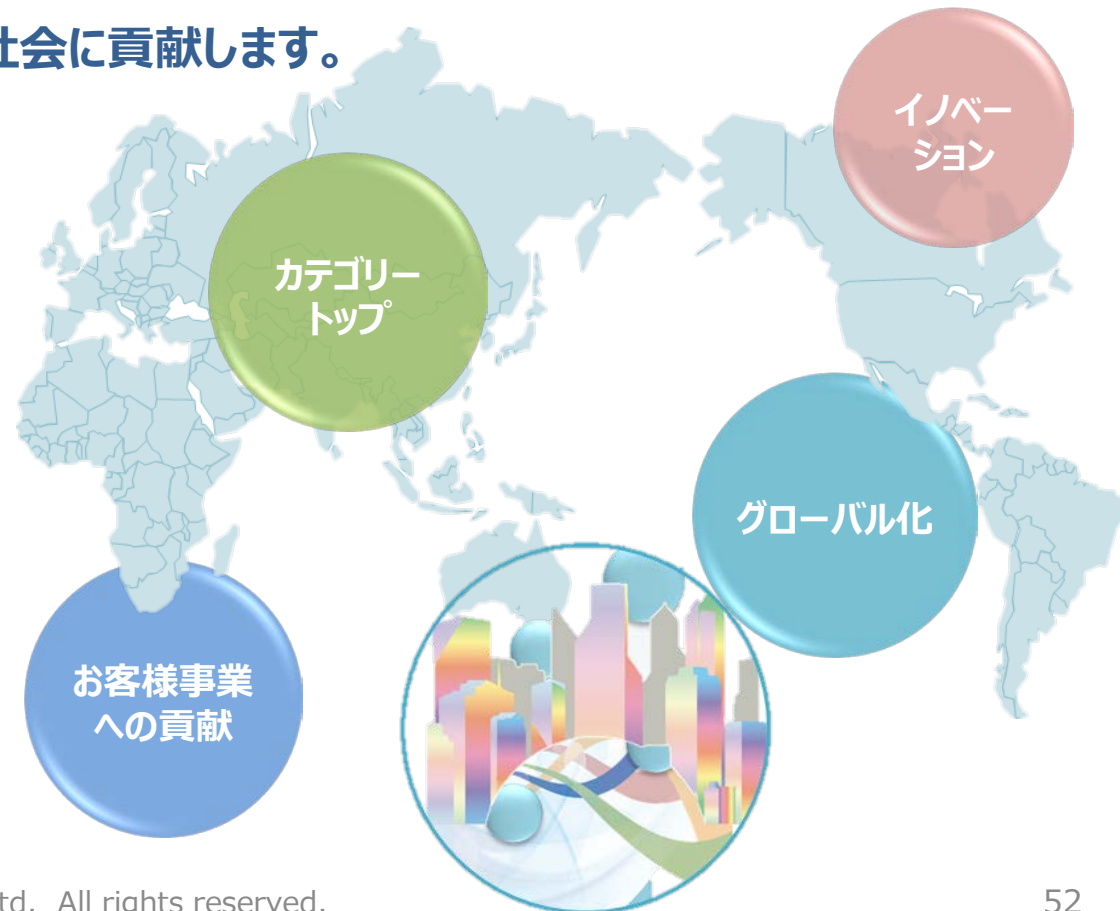
		中期経営計画				CO, LTD.
		第49期	第50期	第50期 (実績)	第51期	第52期
連結 売上高		303 億円	230 億円	236 億円	240 億円	255 億円
新領域・ 新技術 売上高	()内は対連結売上高に 占める割合	(8%) 21億円	(14.7%) 34億円	(15.4%) 36億円	(23%) 55 億円	(31%) 80 億円
連結 営業利益		43 億円	20 億円	23 億円	25 億円	30 億円
連結 営業利益 率		14.4 %	8.7%	9.9%	10.4 %	11.8 %

売上高/利益等計画（業績計画修正後）

		中期経営計画			
	第49期	第50期	第50期 (実績)	第51期	第52期
ROE	33.5%	12.1%	16.5%	15.3%	16.4%
DOE	6.3%	4.5%	4.6%	10.0%	10.0%
研究 開発費	6億円	6億円	6億円	8億円	7億円
教育費	1億円	2億円	1.3億円	2億円	2億円

時代の最先端を行くIT企業への成長と飛躍

セゾン情報システムズは、
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、近未来社会に貢献します。





Appendix

A-1.2019年3月期 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	前年同期との比較		2019年 3月期	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	11,004	15,009	▲36.4%	5,146	5,572	▲8.3%
流通ITサービス事業	4,398	4,623	▲5.1%	2,548	2,715	▲6.6%
HULFT事業	7,811	7,113	8.9%	3,418	3,272	4.3%
その他 ※	—	2,682	—	—	—	—
合計	23,226	29,429	▲26.8%	11,112	11,560	▲4.0%

※2018年1月4日付で㈱フェスを売却したため、受注高及び受注残高はございません。

A-2.2019年3月期 主要顧客別連結売上高

連結 (単位：百万円)		2019年3月期		前期同期との比較			
		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	6,047	25.6%	10,936	36.0%	▲4,889	▲44.7%
	(株)キュービタス	3,670	15.6%	3,611	11.9%	59	1.6%
	日本アイ・ビー・エム(株)	1,454	6.2%	1,527	5.0%	▲73	▲4.8%
	(株)日立システムズ	1,139	4.8%	1,034	3.4%	105	10.0%
	合同会社 西友	1,044	4.4%	957	3.2%	87	9.1%
	(株)エヌ・ティ・ティ・データ	719	3.0%	856	2.8%	▲137	▲16.0%
	主要顧客売上高計	14,076	58.7%	18,924	62.3%	▲4,848	▲25.6%
	他顧客売上高計	9,565	41.3%	11,469	37.7%	▲1,904	▲16.6%
	売上高	23,641	100.0%	30,393	100.0%	▲6,752	▲22.2%

用語	
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行うデータ連携プラットフォーム
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
OCR	Optical Character Recognition/Reader。手書きや印刷された文字を、イメージスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術
JIRA	プロジェクトの計画、追跡、管理ができるプロジェクト管理ツール
GitHub	プログラムのソースコードなどの変更履歴を記録・追跡するための分散型バージョン管理システムを使ったウェブサービス
Jenkins	オープンソースの継続的インテグレーションツール。「ソフトウェアリリーススピードの向上」「開発プロセスの自動化」「開発コストの削減」といった利用目的が多い
DMP	Data Management Platform。各種サーバーに分散して蓄積されるビッグデータ（自社サイトのログデータや顧客の販売履歴など）を一元管理、分析し、アクションプランの最適化を実現するためのプラットフォーム
Data Catalog	社内のデータ資産の所在や形式や更新頻度等をカタログ化したものという意味で、複数のシステム全体を通じてデータ資産を活用することが容易になる

* 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

ビジネスサポート部 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。