

第五十期定時株主総会

次 第

二〇一九年六月十九日

株式会社セゾン情報システムズ

一・開 会

一・議 事

報告事項

一、第五十期（二〇一八年四月一日から二〇一九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
容ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類
監査結果報告の件

二、第五十期（二〇一八年四月一日から二〇一九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 取締役九名選任の件

第三号議案 監査役の補欠者一名選任の件

一・閉 会

- 1. 第50期（2018年4月1日から2019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および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件**
- 2. 第50期（2018年4月1日から2019年3月31日まで）計算書類の内容報告の件**

企業集団の現況

当連結会計年度において

- ・企業収益は底堅く推移
- ・一方、海外における貿易摩擦の長期化を要因とした景気減速
→停滞感が否めない状況

- ・ビッグデータ、IoT、ブロックチェーン、RPA、AI等、
ITイノベーションが普及浸透し、新たな期待・需要が高まる
- ・クラウドに代表されるサービス型ビジネスへの転換が進む
- ・一方で、最新テクノロジーやITイノベーションに対応できる
優秀な技術者の育成および確保が急務

主に生活者向けに利便性、快適性および心の豊かさを提供する企業に対し、システム構築、情報処理サービス、パッケージ製品/サービスの企画・開発・販売およびサポートサービス等を提供

- ・Fintechプラットフォーム事業・・・クレジット業界向けにシステムの開発・運用
- ・流通ITサービス事業・・・流通・サービス業界向けシステムの開発・運用およびデータ連携サービスの提供
- ・HULFT事業・・・データ連携プラットフォーム「HULFT」等のパッケージソフトウェアの販売・保守

重点施策	成果
New Businessの創出	・新技術・新市場への製品・サービス売上高：36.3億円（前期比：73%増）、構成比：15.4%（前期：6.9%） ・SAP Concur、Tableauなどのデータ連携サービス拡大
HULFT事業の再成長	・年間売上過去最高を計上 ・グローバル市場はデトロイト、バンコクに事務所開設 ・国内外から表彰を多数受賞
新技術への対応と開発力強化	・先端技術（ビッグデータ、IoT、ブロックチェーン、RPA、AI、クラウド）の研究開発および案件化、実ビジネスとしてスタート ・課題管理ツール437名利用、コード管理ツール361名利用
仕事改革と生産性向上	・自社業務プロセスのRPA化推進等、生産性向上を推進、それにより確保したリソースの一部を使って、新技術・新市場へ事業展開するために教育効果を高める研修体系に刷新
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数誕生 ・オープンオフィスやクリスマスパーティーなど階層を越えたTwo Way Communicationの実践

仕事改革と生産性向上の効果

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教育研修

12日

※業務効率化により教
育研修日数が増加

④メンタル シック率

0.8%

⑤出産後の 復職率

100%

(10名中10名)

2015年度92%
(13名中12名)

⑥モバイル ワーク利用部門

53.3%

2017年下期33.3%
(+20.0P)

⑦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)

◆ 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」
- Amazon Alexa skill award **日本一（最優秀賞&特別賞）**



当連結会計年度の業績

売上高	236億41百万円 (前期比:22.2%減)
営業利益	23億32百万円 (前期比:46.5%減)
経常利益	23億45百万円 (前期比:46.0%減)
親会社株主に帰属する 当期純利益	20億34百万円 (前期比:52.9%減)

※2018年10月30日付で業績予想を修正(上方修正)致しましたが、売上高、各段階利益すべてで修正後計画を達成致しました。

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
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

- ・設備投資の総額 9億38百万円
 - 「HULFT」等の販売用ソフトウェアの開発

- ・企業集団の従業員の状況

従業員数：773名

※従業員数は就業人員であり、臨時従業員を含んでおりません。

2019年3月期を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定

- ・既存事業の徹底した生産性向上により収益性の向上を実現
- ・新たな市場・顧客へより収益性の高い事業を展開

→更なる事業の成長を目指す

※詳細は後程、議長より説明いたします。

連結貸借対照表

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%	+8.4P	－

連結損益計算書

連結（単位：百万円）	2019年3月期	2018年3月期との比較	
	実績	実績	増減率
売上高	23,641	30,393	▲22.2%
営業利益	2,332	4,362	▲46.5%
経常利益	2,345	4,341	▲46.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	4,315	▲52.9%

第50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～

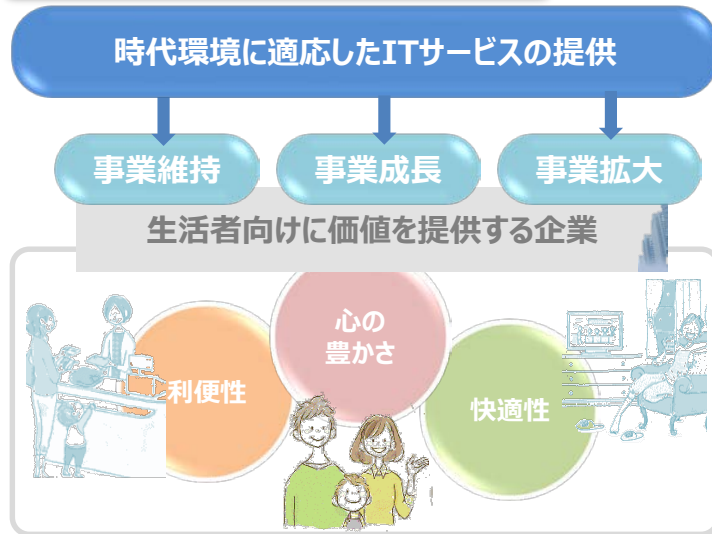
2019年6月19日

中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）について



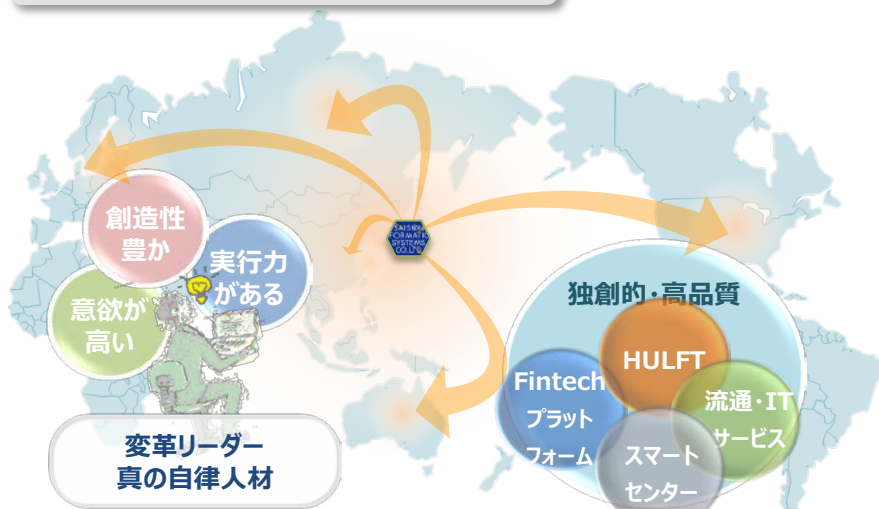
基本理念

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

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

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た、実務運用の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。

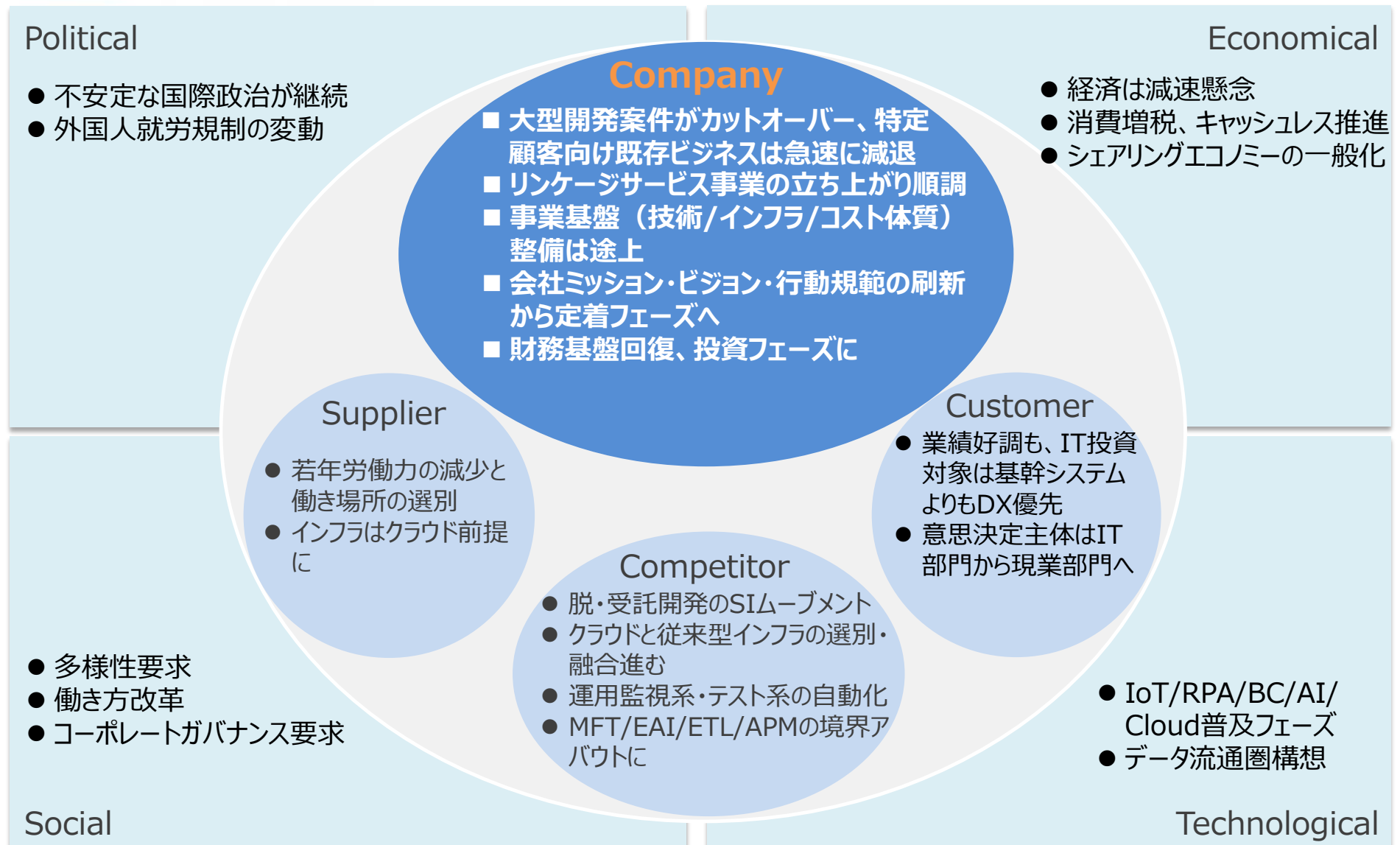
戦略

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。

2020年3月期（第51期）について

事業環境分析



スローガンおよび指針

テーマ

「創業」

スローガン

「THINK BIG」

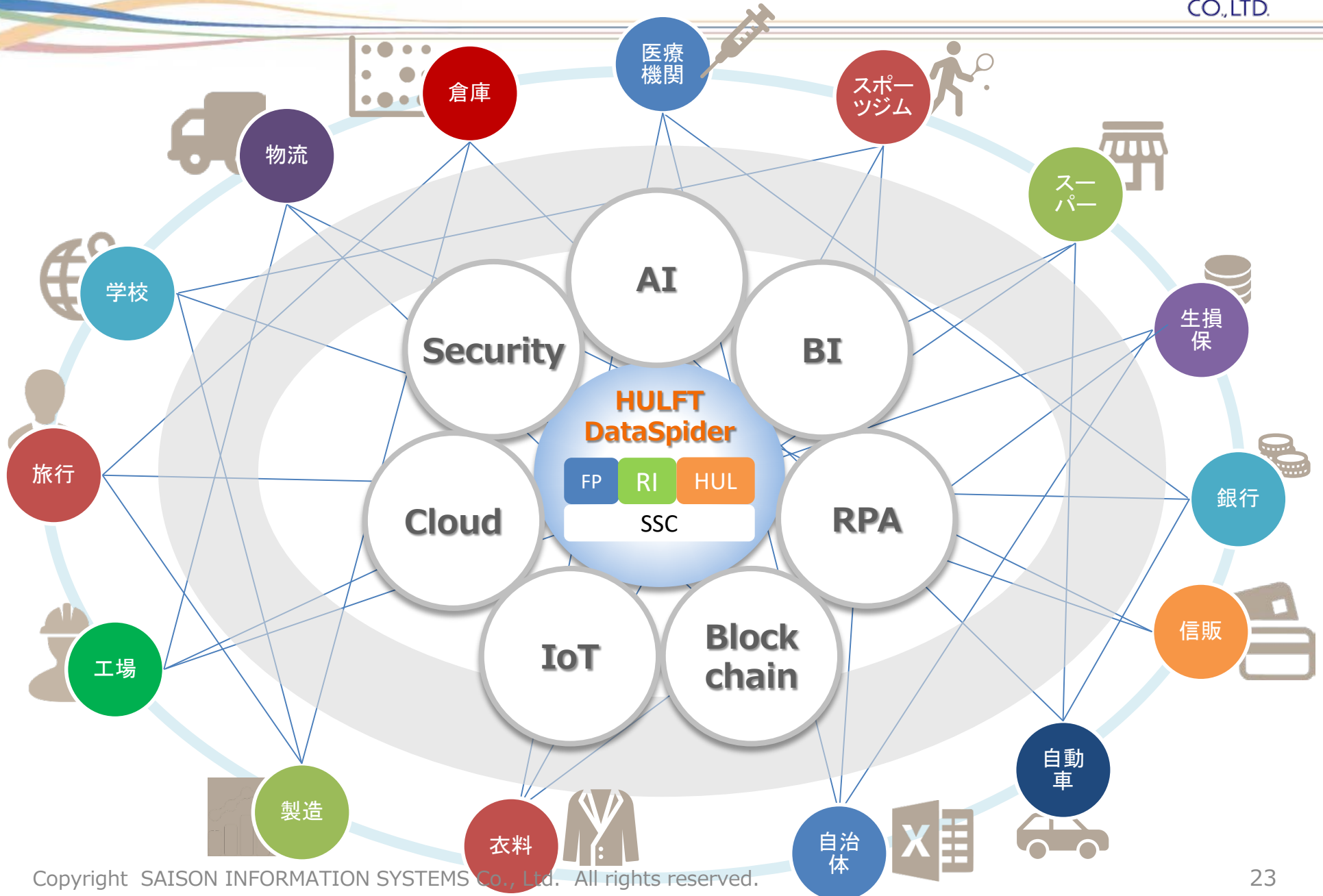
～Be The Difference～

指針

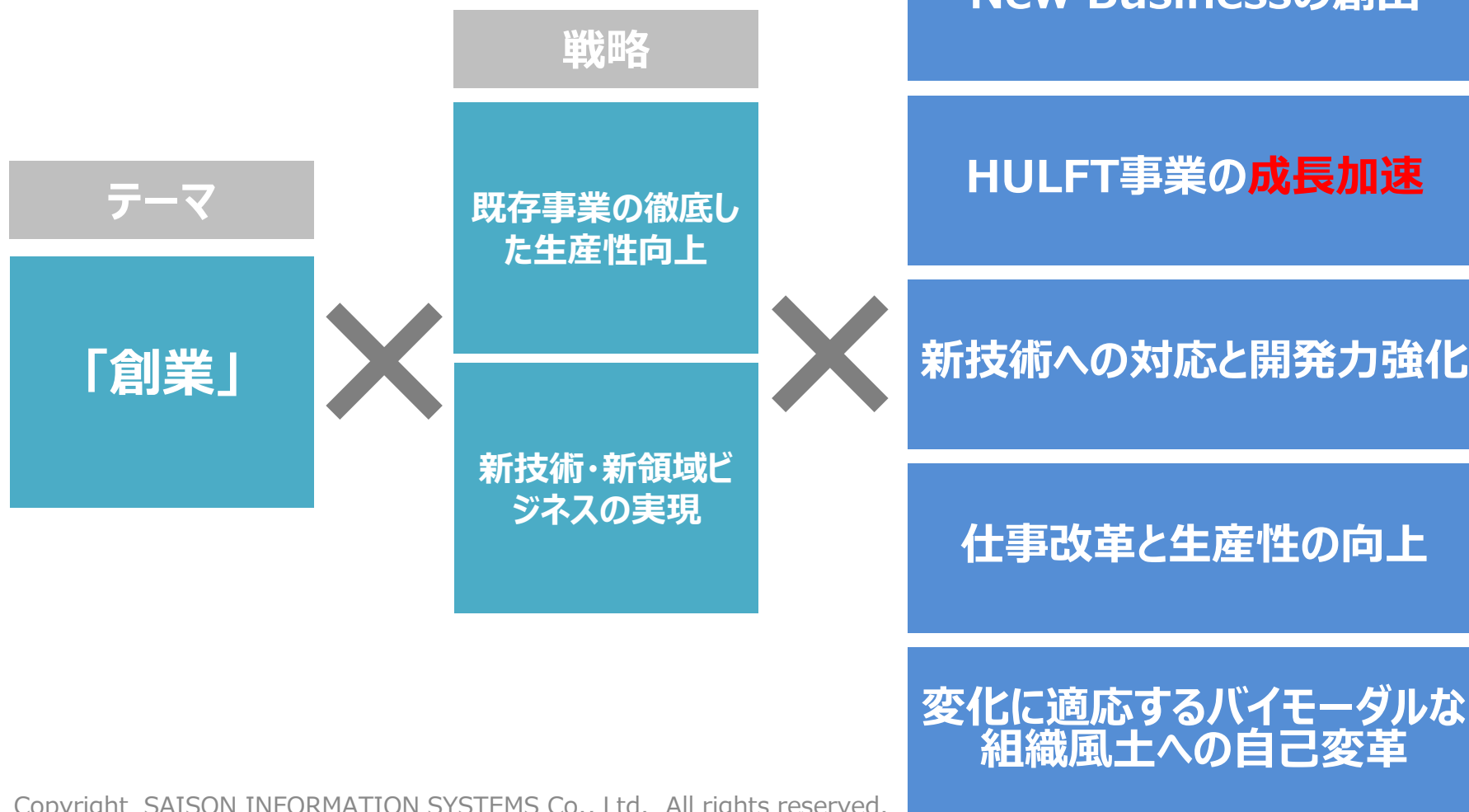
「伴に」を日々実践

～共感、協働、そして笑顔～

つながる価値、広がる未来



中期経営計画の重点施策5つは継続



重点戦略・施策①

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

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

重点戦略・施策③

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

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

重点戦略・施策⑤

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

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

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

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ROE 20%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

（※ROE：Return on Equity、自己資本利益率）

（※TSR：Total Shareholders Return、株主総利回り）

【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

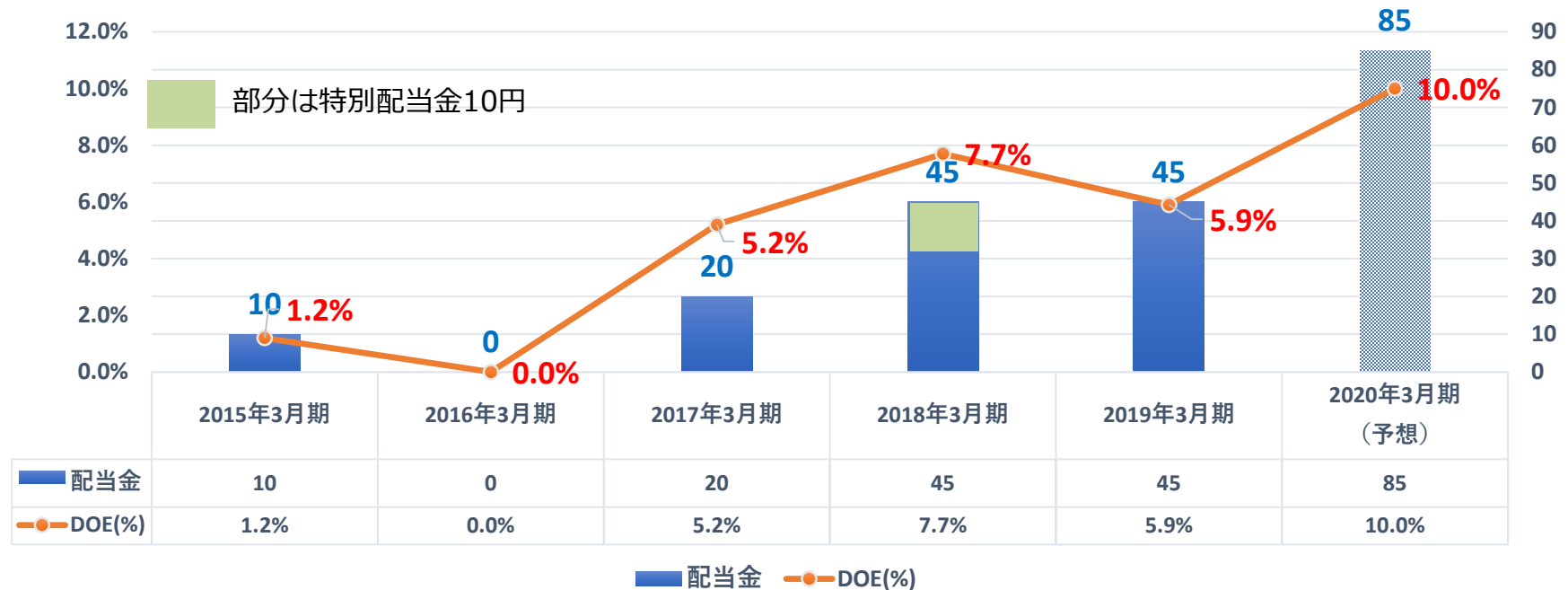
【新配当方針】

- ・ DOE10%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
- （※DOE：Dividend on Equity、自己資本配当率）

新配当方針による配当予想

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

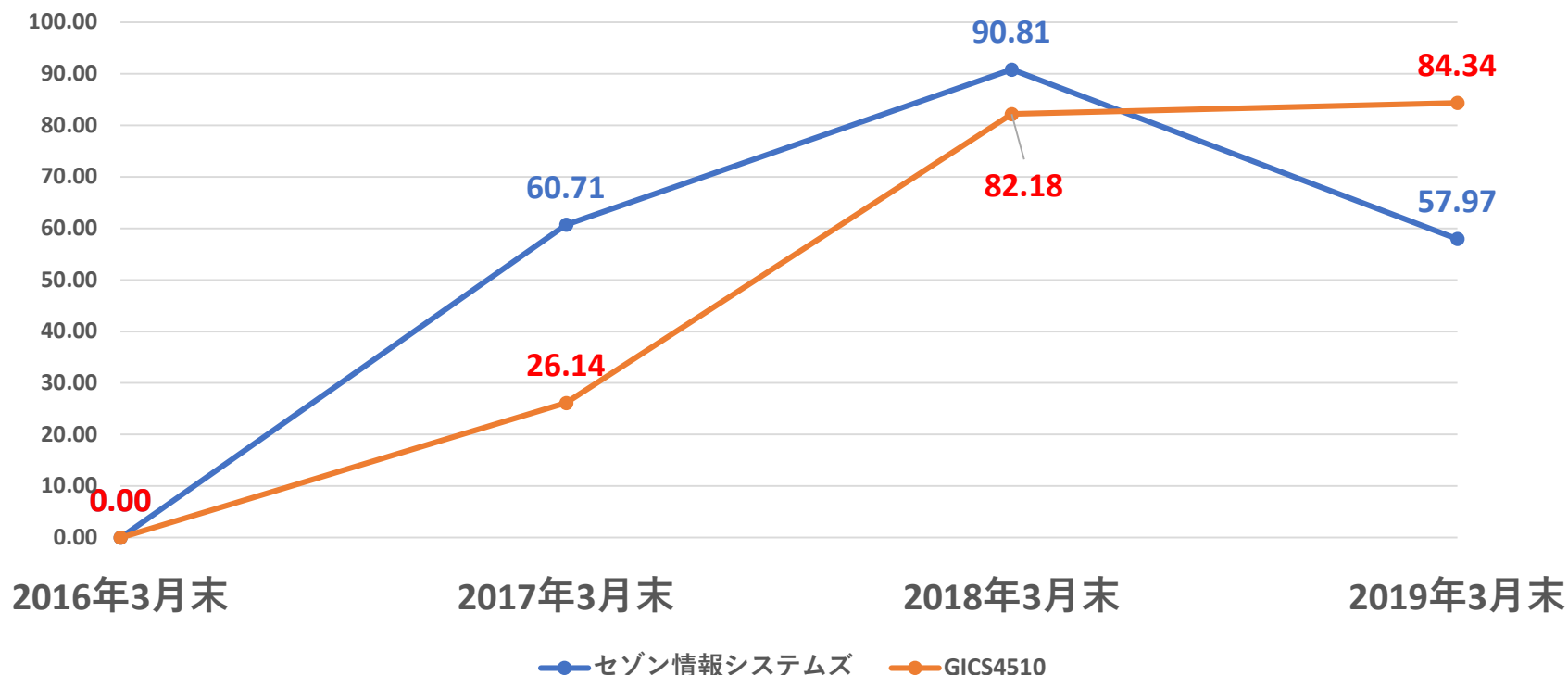


TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク

- ・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



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

