

2020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～

2019/10/31
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. 2020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

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。

1.2020年3月期第2四半期 決算概要

A series of light gray, wavy horizontal lines that originate from the left side of the slide and extend towards the right, where they fan out into a more complex, overlapping wave pattern.

決算概要（2020年3月期 第2四半期累計）

連結（単位：百万円）	2020年3月期 第2四半期			前年同期比較	
	実績	修正予想 2019/9/11	当初予想 2019/5/14	実績	増減率
売上高	11,455	11,400	11,000	11,353	+0.9%
営業利益	1,553	1,500	950	1,232	+26.1%
経常利益	1,556	1,500	950	1,237	+25.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,375	1,300	820	1,012	+35.9%

財務指標

自己資本比率 **68.5%** 前期末より+ 5.1ポイント

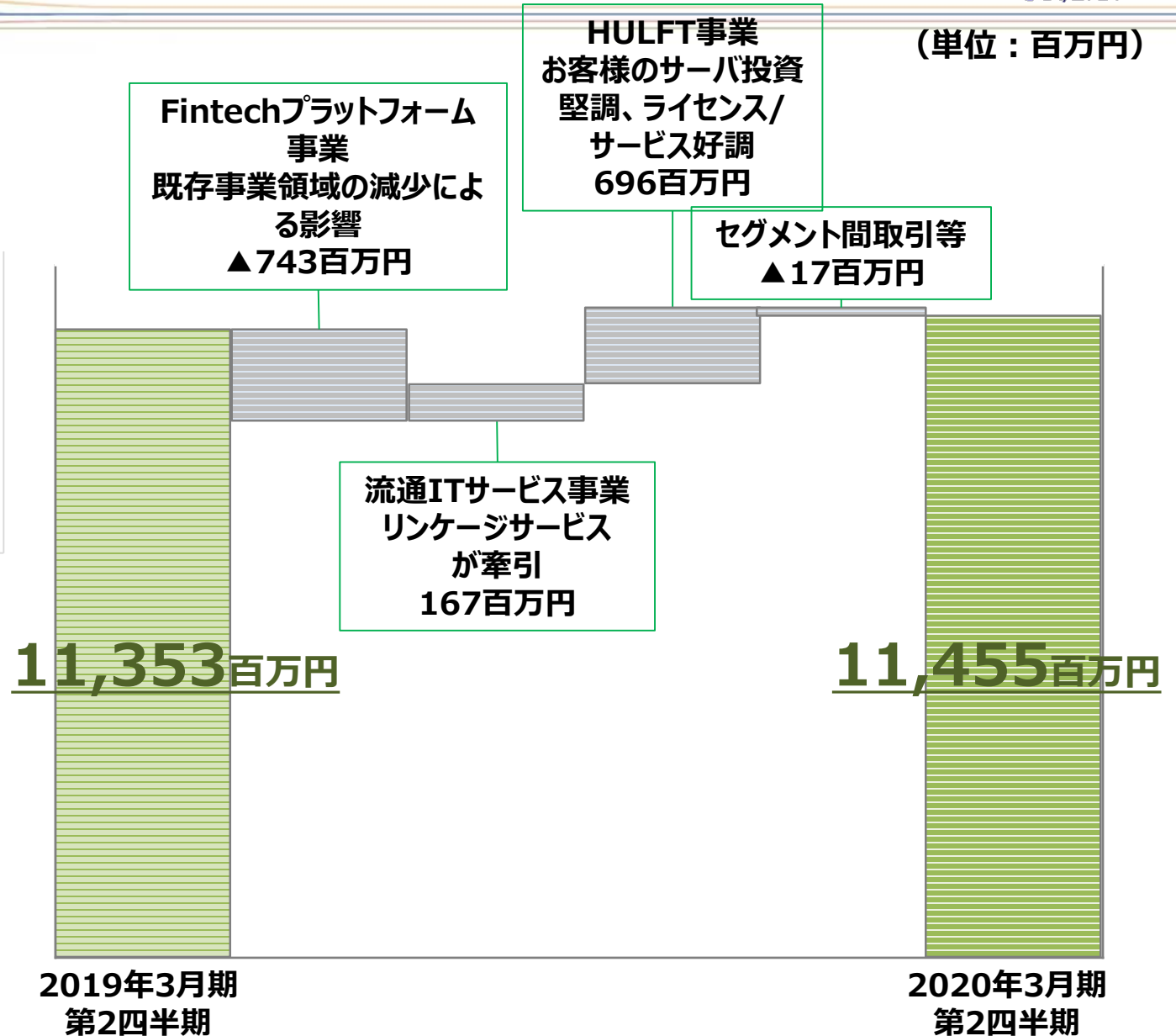
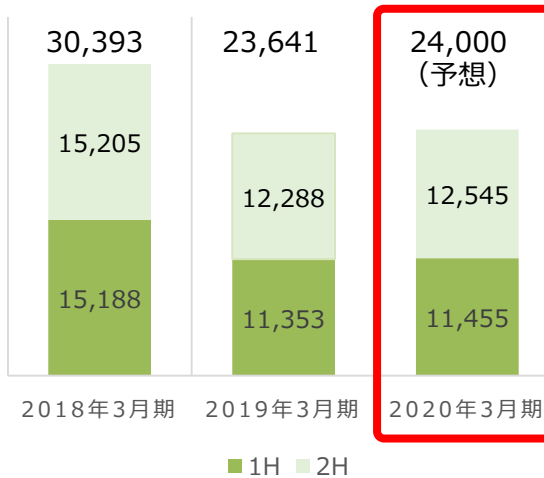
概況

- 売上高、利益ともに当初予想を上回る結果となりました。（9月11日に業績予想公表）
- Fintechプラットフォーム事業は、新規領域の増加はあったものの、既存領域の減少により減収減益
- 流通ITサービス事業は、事業モデル転換が進みリンケージサービスの売上高構成比率も高まり増収増益
- HULFT事業は、ライセンス販売等が好調に推移し、新規お客様も順調に増加しているため増収増益

連結売上高（2020年3月期 第2四半期累計）

（単位：百万円）

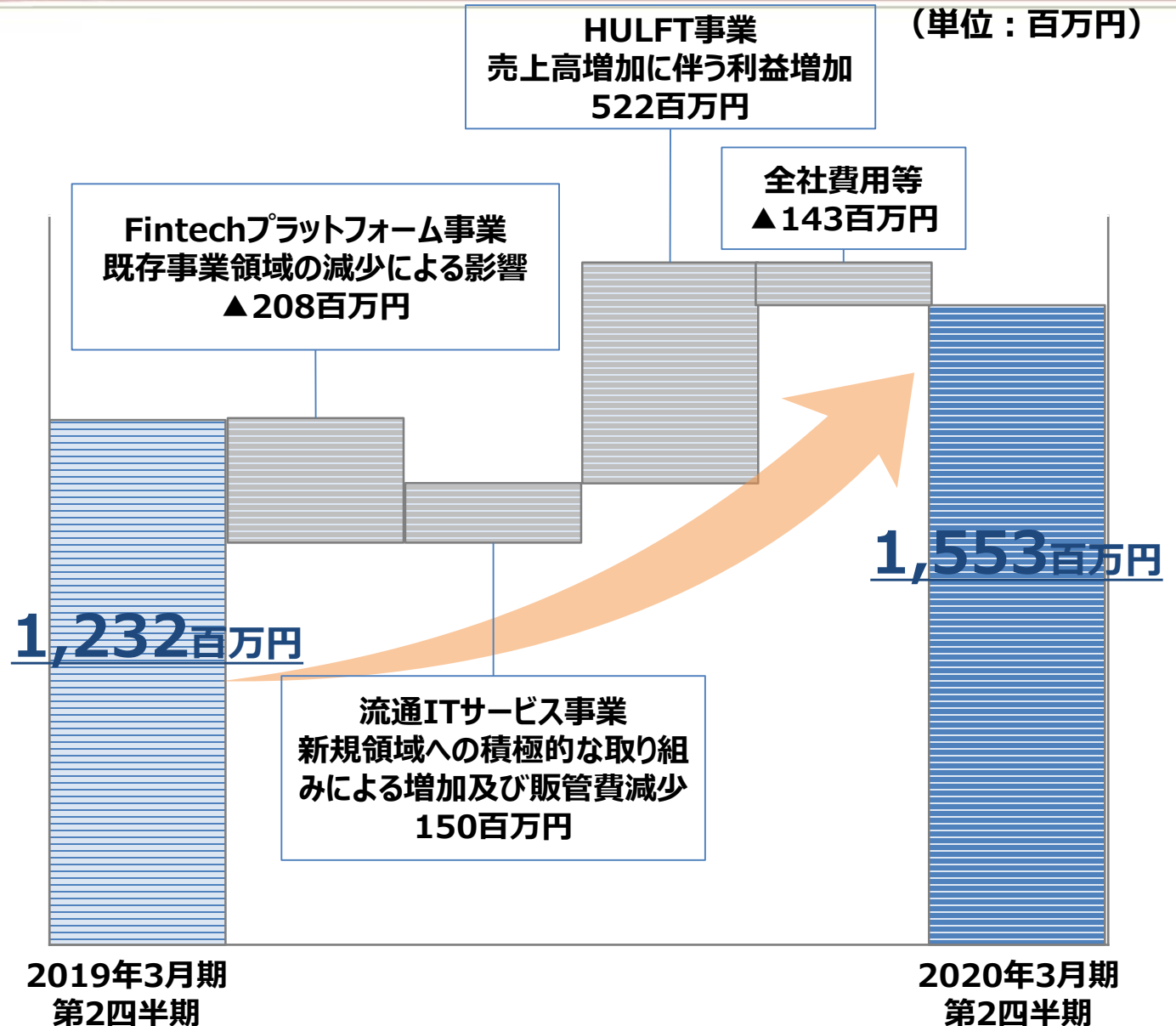
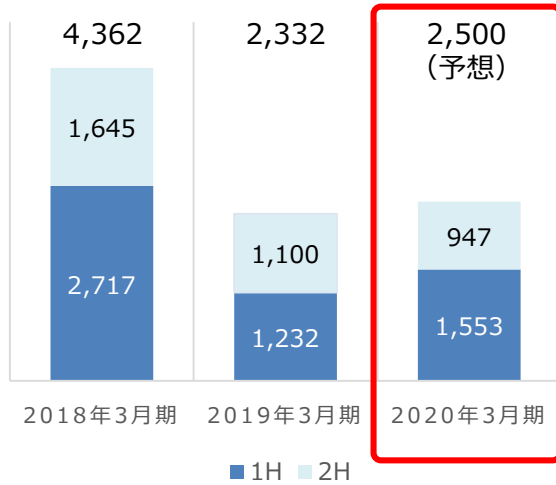
売上高推移



連結営業利益（2020年3月期 第2四半期累計）

（単位：百万円）

営業利益推移



セグメント別売上高・営業利益

(2020年3月期 第2四半期)

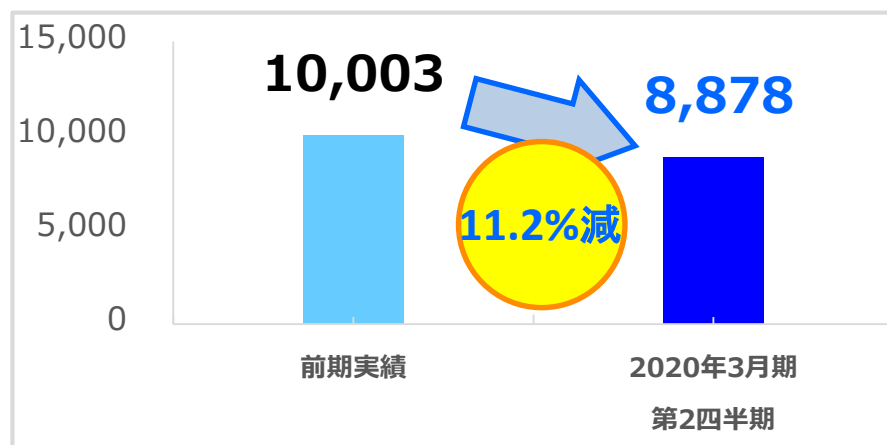
連結（単位：百万円）	売上高		営業利益	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
Fintechプラットフォーム事業	4,920	▲13.1%	591	▲26.1%
流通ITサービス事業	2,265	+8.0%	118	—※1
HULFT事業	4,292	+19.4%	1,182	+79.3%
その他調整額※2	▲22	—	▲337	—
合計	11,455	+0.9%	1,553	+26.1%

※1.前年同期は▲32百万円

※2.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

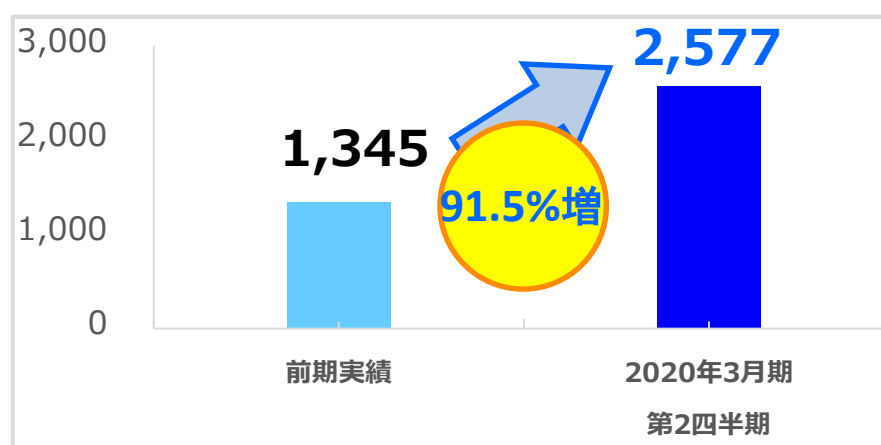
既存領域売上高の推移

単位：百万円



新規3象限売上高の推移

単位：百万円



連結貸借対照表

(2020年3月期 第2四半期)

連結（単位：百万円）		2020年3月期 第2四半期	2019年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
	流動資産	13,070	12,708	362	+2.9%
	固定資産	7,123	7,932	▲809	▲10.2%
	資産合計	20,194	20,640	▲446	▲2.2%
	流動負債	5,754	6,822	▲1,068	▲15.7%
	固定負債	601	733	▲132	▲18.0%
	負債合計	6,356	7,556	▲1,200	▲15.9%
	純資産合計	13,837	13,084	753	+5.8%
	負債・純資産合計	20,194	20,640	▲446	▲2.2%
	自己資本比率	68.5%	63.4%	+5.1 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5.1P上昇
- ・投資額323百万円、減価償却費958百万円の計上等により固定資産が減少
- ・流動負債は買掛金786百万円、未払費用278百万円等の減少
- ・当四半期純利益により純資産は増加

2. 中期経営計画 重点施策の取り組み状況

A series of light gray, wavy horizontal lines that span the width of the slide, starting from the left edge and ending with a slight flourish on the right side.

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。

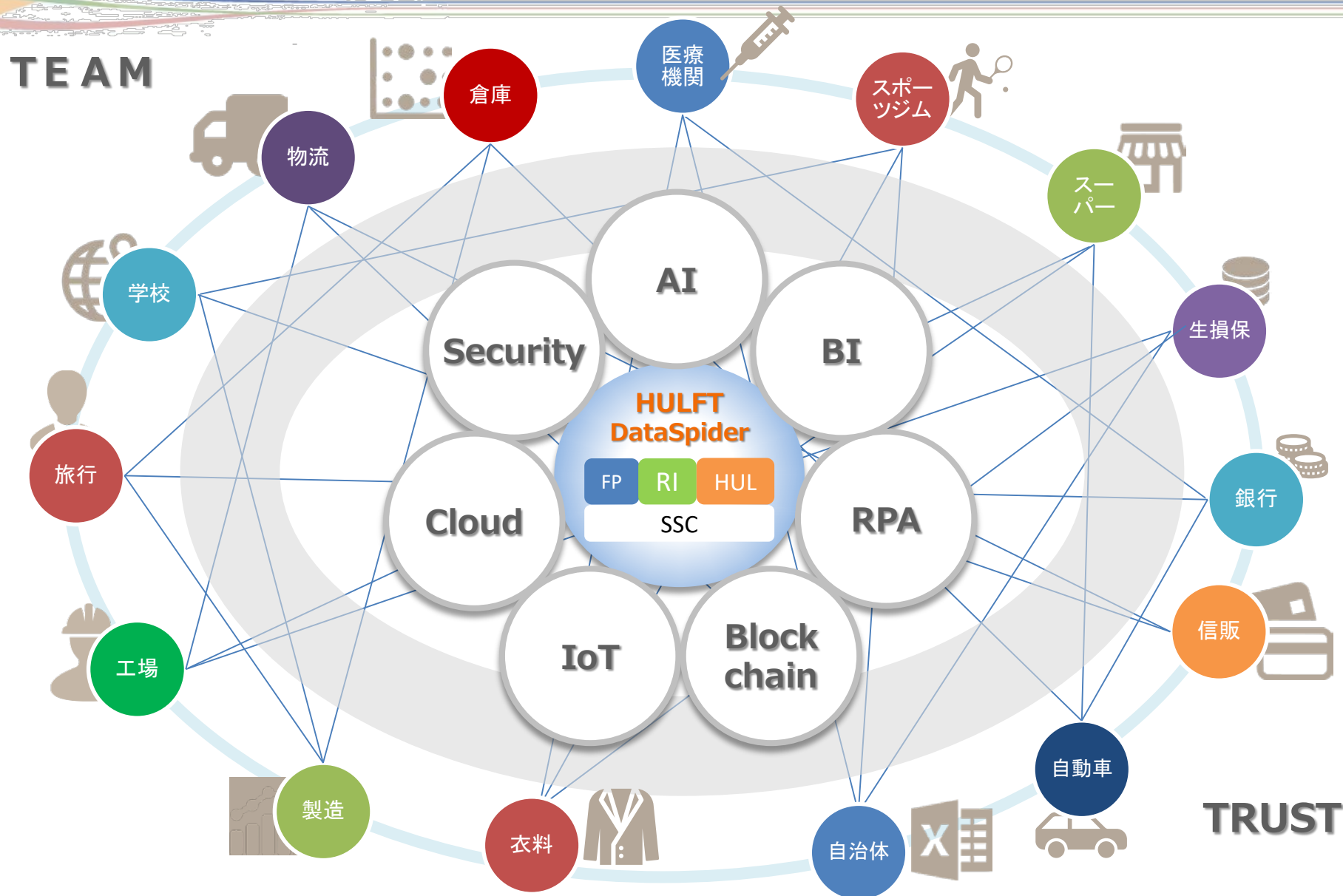
戦略

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

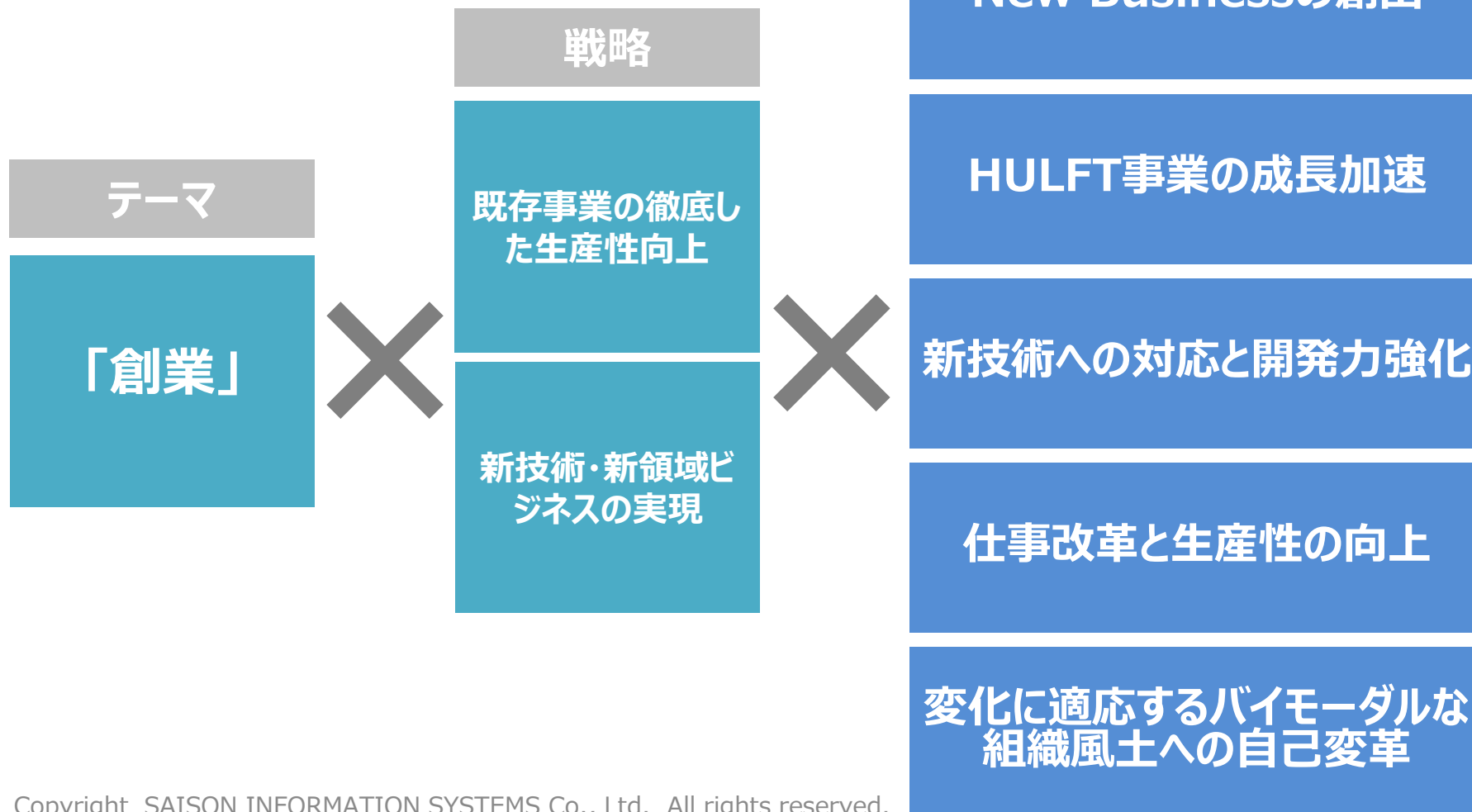
既存事業は、今までと同等以上の品質でサービスを提供しつつ、生産性を徹底的に追及することで、収益性向上を実現。また、生産性向上で確保したリソースを投入して、新技術を用いた収益性高い事業展開および新領域での拡販を行い、収益規模拡大を図る。

*「領域」は市場やお客様を指す。

つながる価値、拡がる未来



中期経営計画の重点施策5つは継続



1.New Business の創出

～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

◆ビジネス領域拡大

◎ 新規3象限売上高

2,577百万円（前年同期比91.5%増加）

▶ Fintechプラットフォーム事業

前年同期比437.1%増加

- RPA/AI/AWS

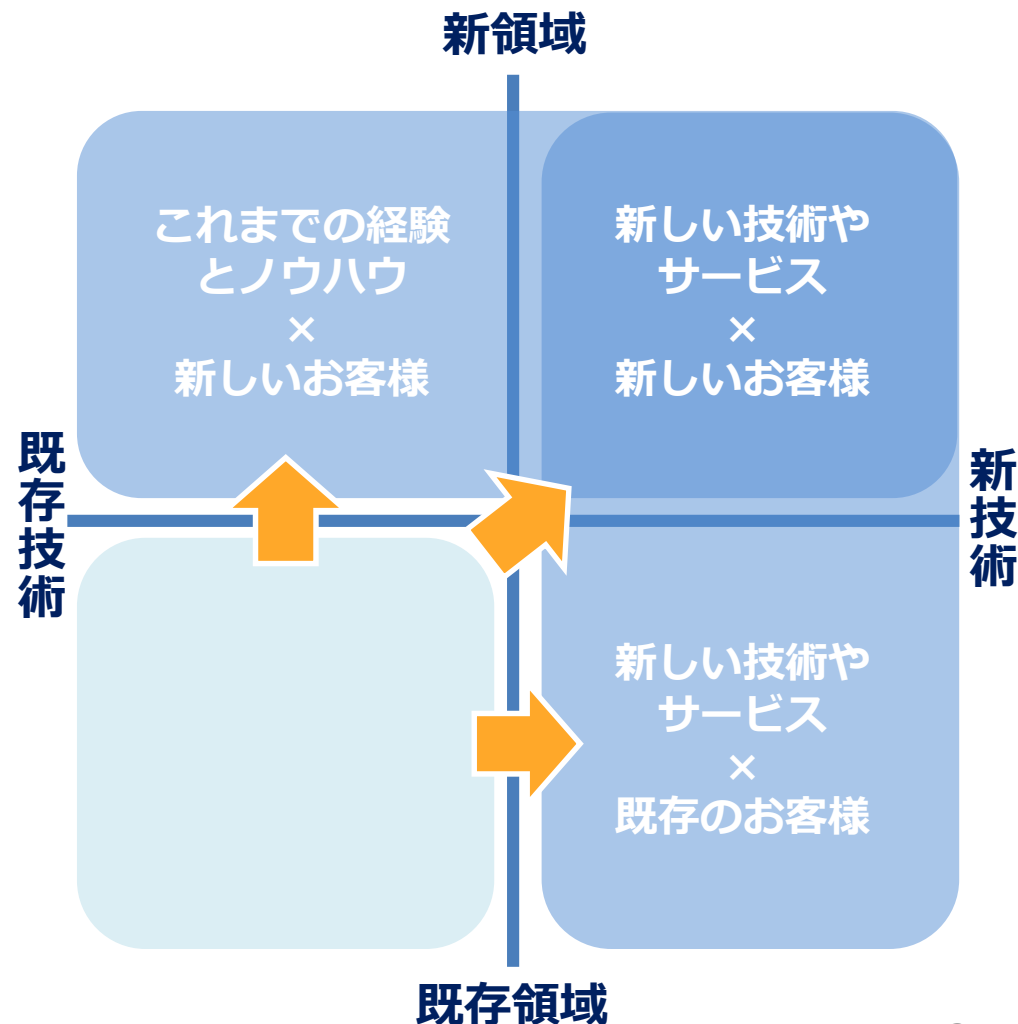
▶ 流通ITサービス事業

前年同期比92.7%増加

- リンケージサービス
 - ▶ 「DataSpider × 有力SaaS」
 - ▶ Concur/Tableau/Tegaki
 - ▶ データ連携基盤構築

▶ HULFT事業

前年同期比37.9%増加



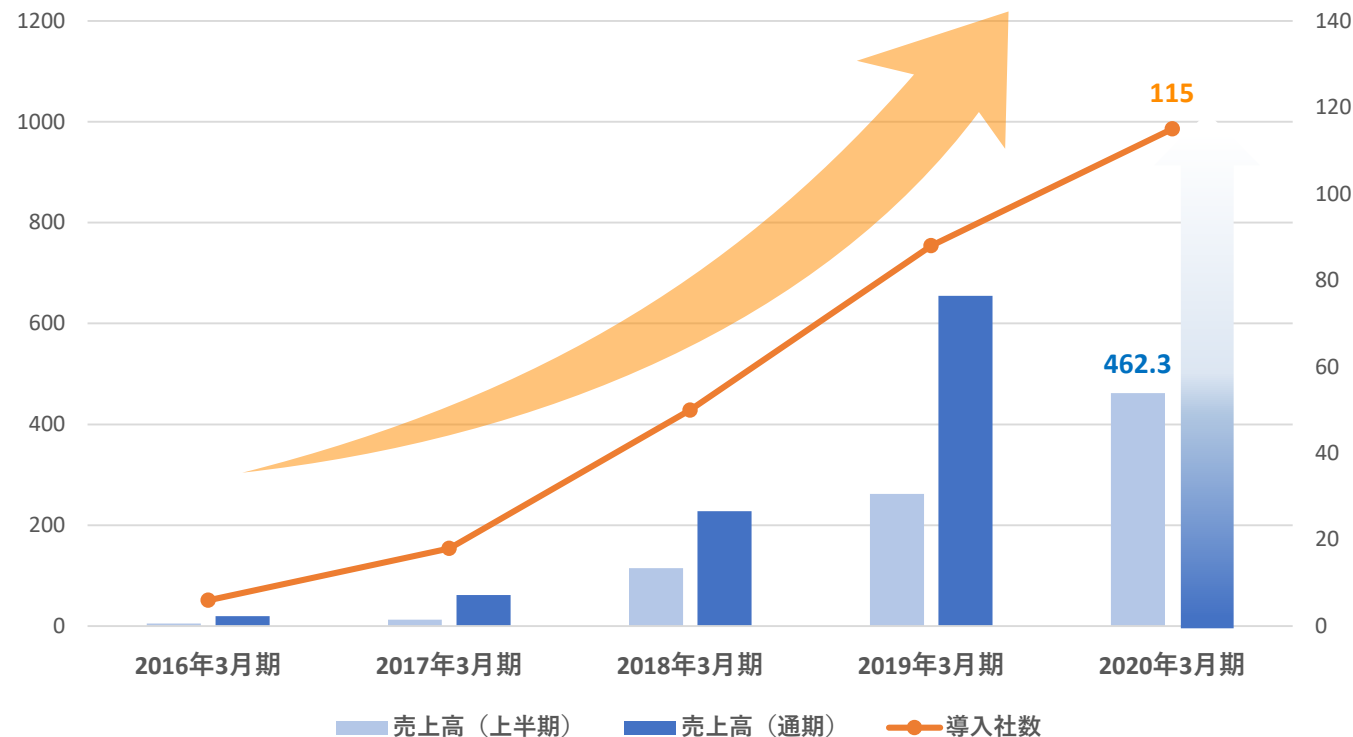
1.New Business の創出

～リンケージサービス業績推移～

海外有力SaaSとのデータ連携を中心に、導入からデータ連携基盤構築まで提供

リンケージサービス業績推移

単位：百万円



【リンケージサービス】

- ▶ HULFT/DataSpiderを活用し、海外有力SaaS・BIと社内各種システムとの連携サービス
- ▶ つなぐだけではなく、データ連携基盤を構築して全社統合型データ連携サービスを提供

【方針】

- ▶ 今後もデータ連携を提供するSaaSラインナップを増加

重点施策の
進捗状況

2.HULFT事業の成長加速

～成長加速へ向けた取り組み～

◆当事業年度計画

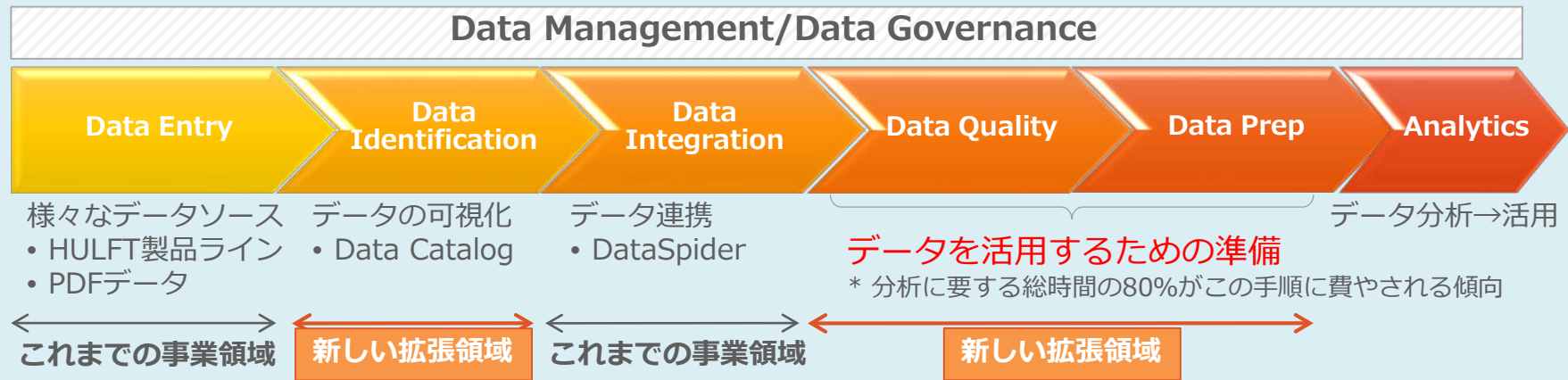
分類	実施事項
営業 マーケティング	ホワイトスペース開拓の推進
	ブランド認知の強化
	HULFT製品群を活用したリンケージサービスや、サービスデスク事業の拡大
製品開発	新製品のタイムリーなリリース
	製品統廃合を通じたコスト最適化
サポート SE	サポート体制統合
	コンサルサービス拡充
海外事業	製造業をターゲットにした売上確保
	iPaaS市場への参入

- ▶ 売上高 4,292百万円
(前年同期比：19%増加)
- ▶ 新規のお客様 228社
(前年同期比：13%増加)
- ▶ 海外売上 106百万円
(前年同期比：23%増加)
- ▶ 新製品リリース予定
 - ・ HULFT クラウドストレージオプション
 - ・ DSS Data Robotアダプタ
 - ・ WebFT v320
 - ・ HDC-Apex v100
 - ・ DSS BOX アダプタ
- ▶ HULFT 認定資格者 1,102名 (123名増加)
- ▶ 安心・安全なHULFTで様々なデータソースからデータを連携し、データを分析/活用へ
⇒ **Data Management Solution**

2.HULFT事業の成長加速

Data Management Solution Concept

つながからつかうへ



特徴

- ✓ データの欠損や重複といった、データの品質低下・傾向をリアルタイムに可視化した上、半自動で修正するなどしてデータの品質を向上させる
- ✓ 業務ユーザでも簡単に分析に必要なデータセットを構成し、速やかにデータ分析へとつなぐ
- ✓ IoTセンサなどのストリーミングデータも取り扱ってリアルタイムな分析を支援

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）～

◆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、
6年連続受賞

 DataSpider® Servista



※2019年7月 日経BPコンサルティング調べ

◆「CRMベストプラクティス賞」受賞

- 5年連続受賞
- 情報公開による自己解決促進モデルへの取り組み
- お客様満足度向上とリピーター増加達成



◆「2019年度 カスタマーサポート表彰」特別賞受賞

- 3年連続受賞
- サービスデスク開設など最適なオペレーションプロセスの構築
- 組織体制の強化にもつながり社員の満足度も向上



Best Customer Support
of The Year 2019

カスタマーサポートIT賞
特別賞

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～

◆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
	最新仮想化技術（Docker、Kubernetes）の研究
	セキュリティの研究とテンプレート提供
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
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
	データプロセシングの研究
UX	社内ナレッジの底上げと事業部支援

具体的な取り組み（一部）

■クラウド

- －最新仮想化技術（Docker、Kubernetesクバネティス）の社内研修（各月1回）
- －事業部へのセキュリティテンプレート提供準備中

■ブロックチェーン対応

- －お客様ヒアリング継続実施中
（自動車メーカー様、精密メーカー様、菓子メーカー様 他）
- －富士通ビジネスカレッジにて、ブロックチェーン講師担当。知識シェア

■RPA

- －WinActorに加え、Blue Prism、UiPathを実案件に投入
- －事業部向けハンズオン教育を実施

■AI

- －様々な場所（社内外）に分散し、様々なフォーマットで提供されているデータを分析用に加工する前処理(データプロセシング)へニーズ向上
- －dotData、AntWorksを使ったデータプロセシングの研究着手

■UX

- －定期的にレベル別教育を継続実施中
- －事業部への実案件支援（上期実績5件）



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

JIRAで
プロジェクトの
見える化

Githubで
コード管理

Jenkinsで
自動化

Office365で
文書管理

✓課題管理
✓進捗管理
✓ガントチャート

✓安全なバージョン
管理
✓プルリクエストの
活用

✓セキュリティ検証
✓テスト・ビルド
✓コードの静的解
析

✓Officeドキュメン
ト版管理

【PM力再強化】

▶ 認定PM候補者 **6名**育成

【モダンインフラ利用状況】

▶ 202プロジェクトで実施

▶ JIRA月間UU数

⇒ **277名**

(技術開発部門の59%)

▶ Github利用者数

⇒ **469名**

【開発合宿開催状況】

▶ 今期開催

⇒ **1回 (通算8回)**

▶ 今期参加者数

⇒ **21名 (通算160名)**

4.仕事改革と生産性の向上

～教育研修と技術資格保有者～

※ () 内は前年同時期からの増減数

◎人事部主催

▶ 全社教育

- ▶ 講座数：66講座311クラス
(+58講座290クラス)*1
- ▶ ユニーク数：291人
- ▶ 延べ出席人数：543人(▲18)
- ▶ 延べ日数：311人日(▲202)

◎テクノベーションセンター主催

- ▶ コース数：45コース(+6)
- ▶ 講座数：87講座(▲14)
- ▶ ユニーク数：266人(+32)
- ▶ 延べ出席人数：1,033人(±0)
- ▶ 延べ日数：404人日(▲23)

- ▶ 社外講演数：6件（AIに関するテーマ）
- ▶ Tableau社認定「DataSaber*1」：3名
- ▶ 品質管理に関する論文発表予定:11/4（HULFT）
⇒ The Open Group Conference（アムステルダム）

AWS*2 認定資格	Azure 認定資格
73名 (+2)	3名
Concur資格*3	Tableau 認定資格
19名(+13)	32名(+12)
TOGAF 認定資格	ORACLE 認定資格
64名(+2)	46名
CISSP*4 認定資格	Microsoft Certified Solution Expert 認定資格
1名	1名

*1 Tableau社から認められた資格者で国内108名のみ

*2 認定資格5種以上保有者2名（1名は 2019 APN AWS Top Engineers 2019）

*3 Concur社認定コンサルタント数は国内最多人数

*4 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 平均有給日数	③ 休職者数（私傷病）	④ メンタルシック率
21.5H	7.8日	6名	0.5%
2018年度1H 20.9H (0.6H増加)	2018年度1H 7.1日 (0.7日増加)	2018年度1H 5名 (1名増加)	(0.3pt減少)
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 部門
25.2%	100% (4名中4名)	56.5%	68.7%
2018年度1H 26.8% (1.6pt減少)	2018年度100% (11名中11名)	2018年1H 53.3% (3.2pt増加)	2018年1H 65.5% (3.2pt増加)
⑨ 男性社員の育児休暇 取得者数	⑩ 一人当たり売上	⑪ 一人当たり 営業利益	
5名※	15.2百万円	2.0百万円	
2018年度1H 4名 (1名増加)	2018年1H 14.4百万円 (5%増加)	2018年1H 1.5百万円 (33%増加)	

※ 2016年4月以降の累計取得者数

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

～スタッフ部門によるさらなる自己変革～

財務系SaaSの自社導入により、 財務経理部門のモダンファイナンス化

ビジネスイメージ

お客様

自社での導入実績を作った上で、
お客様に価値（メリット）を提供

・サポートサービス

共同セミナー
など・サービスデスク（24H365D）
・（将来）コンサルティングサービス

導入

アダプタ開発



導入効果

- ▶ 年間で約3,400時間の業務時間削減し、業務効率化を見込む
- ▶ ガバナンスの強化

HRTechを導入して一元管理

日本のHRTech製品

採用

HRM

リクナビ

日本のHR製品は
機能別に製品乱立・・・

一元化



パートナーとしてお客様に価値（メリット）を提供！

導入

インプリ

サポート



※仮説検証中のデータです。

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

～スタッフ部門によるブランド向上活動～

マルチクラウドを見据えた 監視や、運用サービスを提供

●まとめ

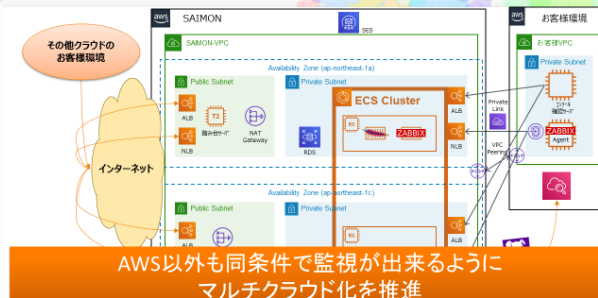
～クラウド時代に求められる運用ポイント～

- 1 : 動作環境をコンテナ化 (運用×インフラ×開発)
- 2 : 全ての設定をコード管理 (運用×インフラ)
- 3 : ランディングページ更新作業の自動化 (運用×営業)
- 4 : アプリケーションリリース作業の自動化 (運用×開発)
- 5 : セルフサービスポータル (運用×お客様)

他システムへの横展開により
「標準化された運用」を追求！

“利用者（お客様）”

● マルチクラウド監視サービス (SAIMON)



アソート グッズ1ポイント 活用

▶ 出展支援

2団体

▶ 導入予定

1社（スポーツ用品メーカー）

▶ PoC

3件（学校法人、医療法人）

ビジュ 支援

アダプタ開発



サービス検討

導入

業務効率化

実案件 支援

BIツールなど

実案件化

Amazon Alexa Skill Awards 2018

を受賞した、マッサージ業務支援スキル「クイックちゃん」実案件化

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



2020年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2020年3月期 （業績予想）	2019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	24,000	23,641	359	+1.5%	47.7%
営業利益	2,500	2,332	168	+7.2%	62.2%
経常利益	2,500	2,345	155	+6.6%	62.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,100	2,034	66	+3.2%	65.5%

備考

- ・ HULFT事業が好調であるため、上半期の当初計画より売上高および利益が増加
- ・ Fintechプラットフォーム事業において、当初計画よりも進捗が遅れていることなどを考慮し、通期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

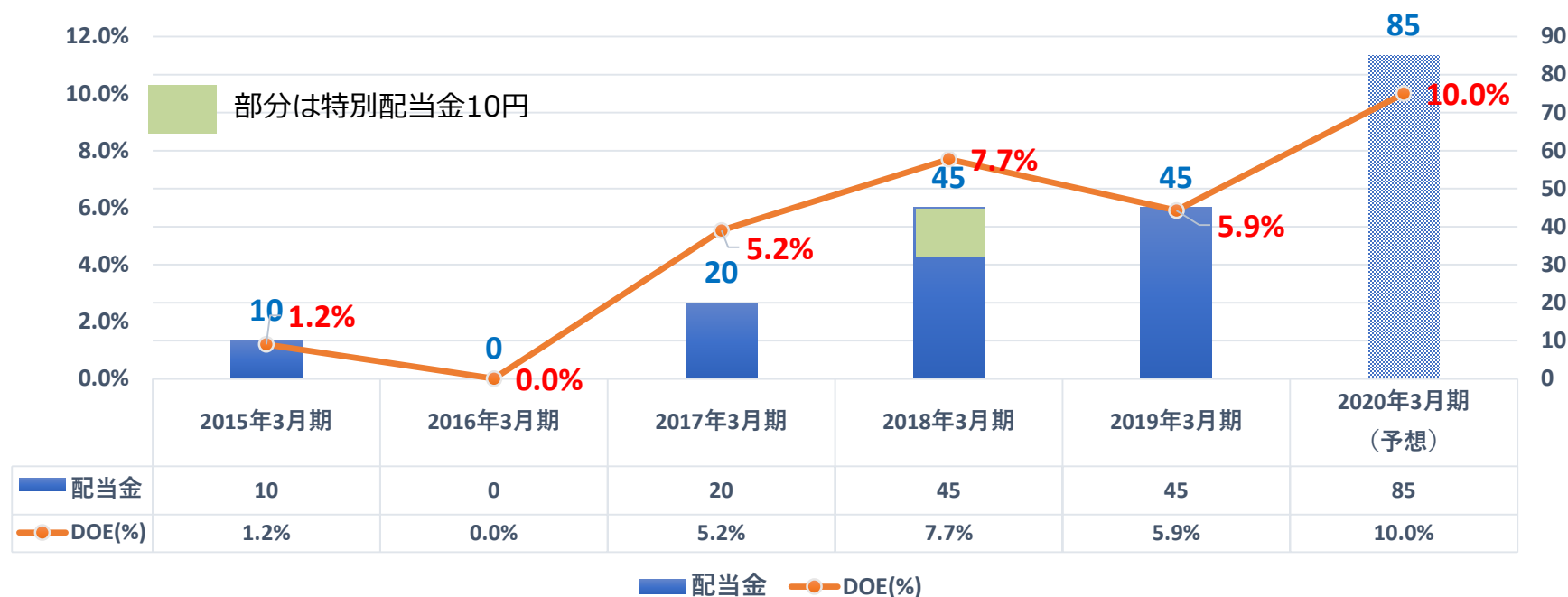
重視する経営指標

経営指標	2020年3月期	2019年3月期
ROE20% (自己資本利益率)	15.3% ※通期予想値	16.5%
新規3象限売上高	25億円 ※上半期実績	13億円 ※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	231.0% ※2019年9月末時点	158.0%
DOE10% (自己資本配当率)	10.0% ※通期予想値	5.9%
自己資本比率50-75%	68.5% ※2019年9月末時点	63.4%

新配当方針による配当予想

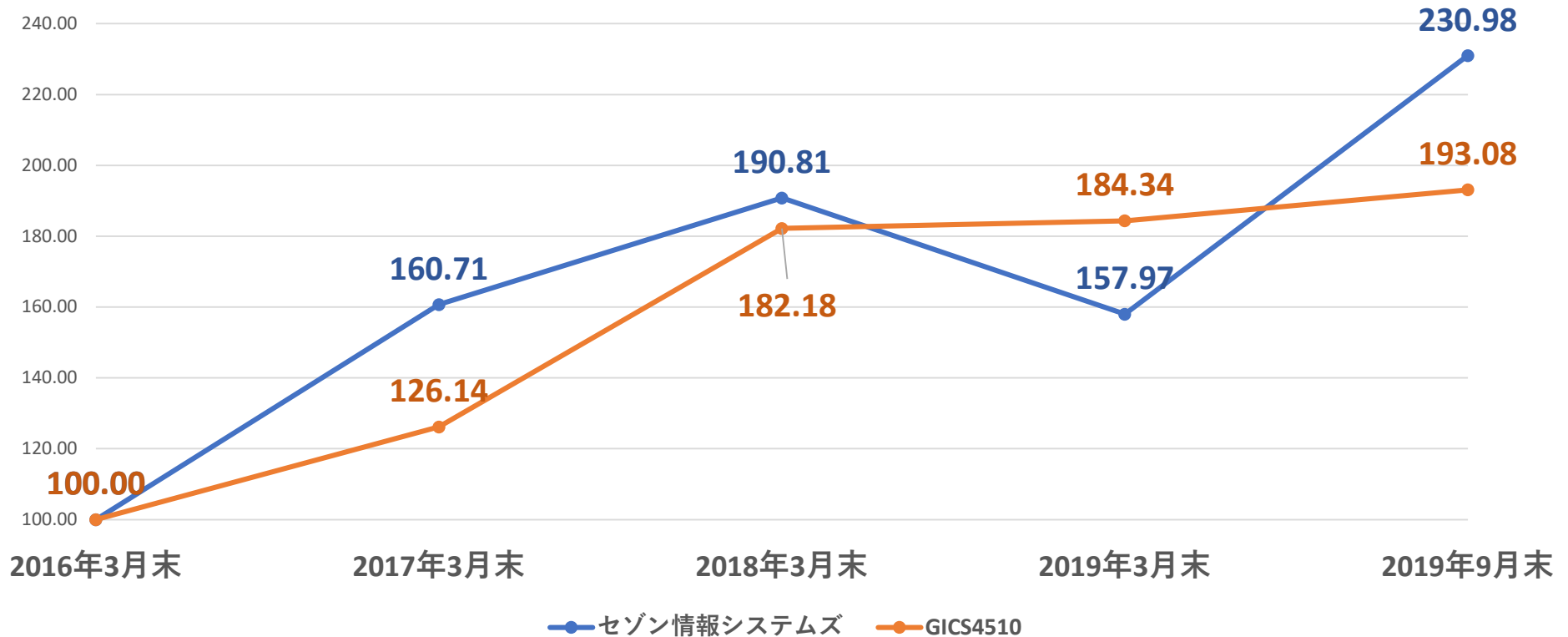
基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2020年3月期 (予想)	40円	45円	85円	10.0%
2019年3月期	10円	35円	45円	5.9%

配当金とDOEの推移



TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク

TSR比較グラフ（単位：％）



- ・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。



Appendix

A-1.2020年3月期 第2四半期連結受注実績

連結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2020年 3月期 第2四半期	前年同期との比較		2020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	4,584	6,543	▲29.9%	4,810	6,452	▲25.4%
流通ITサービス事業	1,724	1,319	30.7%	2,007	1,935	3.7%
HULFT事業	4,384	3,586	22.3%	3,499	3,262	7.3%
合計	10,694	11,449	▲6.6%	10,317	11,650	▲11.4%

A-2.2020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)		2020年3月期 第2四半期		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	2,777	24.1%	3,048	26.9%	▲271	▲8.9%
	(株)キュービタス	1,410	12.2%	1,711	15.1%	▲301	▲17.6%
	(株)日立システムズ	692	6.0%	532	4.7%	160	30.1%
	日本アイ・ビー・エム(株)	625	5.4%	749	6.6%	▲124	▲16.6%
	合同会社 西友	531	4.6%	441	3.9%	90	20.4%
	(株)エヌ・ティ・ティ・データ	295	2.6%	373	3.3%	▲78	▲20.9%
	主要顧客売上高計	6,332	55.3%	6,856	60.4%	▲524	▲7.6%
	他顧客売上高計	5,123	44.7%	4,496	39.6%	627	13.9%
	売上高	11,455	100.0%	11,353	100.0%	102	0.9%

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。

<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。

<お問い合わせ先>

株式会社セゾン情報システムズ

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