



2017年3月期 第2四半期決算説明会

2016年10月27日

1. 中立評価手続による中立評価の受領 および再発防止策等について

2. 2017年3月期第2四半期

- 2-1.トピックス 「中期経営計画進捗状況」
- 2-2.トピックス 「企業価値向上を測る指標」
「戦略的投資分野の計画について」
- 2-3.トピックス 「決算概況について」

3. 配当について

代表取締役社長
内田 和弘

1. 2017年3月期第2四半期決算説明会 資料

2. 開示 2種

- 中立評価手続による中立評価の受領に関するお知らせ
- 大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る再発防止策に関するお知らせ

3. Financial Data

4. 2017年3月期第2四半期決算短信

5. アンケート

1.中立評価手続による中立評価と 再発防止策等について

2016年7月29日開示について

■ 中立評価手続による中立評価の受領について

➤ 中立評価の受領

2016年3月28日に公表した当社が株式会社クレディセゾン及び株式会社キュービタスとの間で合意した大型システム開発案件の開発遅延等に係る条件付き和解に関し、
2016年7月29日にソフトウェア紛争解決センター(*1)より中立評価を受領いたしました。

※和解金の支払いにあたっては、第三者機関であるソフトウェア紛争解決センターにおける中立評価手続にて、
和解内容が合理的であるとの評価がなされることを停止条件としておりました。

➤ 中立評価の内容

本和解により、当社がクレディセゾンに対して8,397百万円、キュービタスに対して6,578百万円の合計14,975百万円の和解金を支払うことによって、本件を終局的に解決することは、「合理的である」との中立評価です。

→同和解金については、2016年8月に支払済です。

➤ 業績への影響について

本和解の停止条件が成就し、本和解は直ちに効力を生じたため、当該損失額は前期に計上済の金額（損害賠償費用6,646百万円）で確定いたしました。

→当該和解金の支払いによる当期の損益影響はありません。

(*1) 一般財団法人ソフトウェア情報センターに設置されたソフトウェア専門のADR(裁判外紛争解決)機関

2016年10月26日開示について

■ 中立評価手続による中立評価と再発防止策等について

当社が株式会社クレディセゾン及び株式会社キュービタスとの間で、大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題について合意した和解内容に関し、2016年7月29日に受領したソフトウェア紛争解決センターより中立評価の内容を詳細に検討し、ガバナンス委員会の意見を踏まえつつ、原因等を検証、再発防止策を策定し、2016年10月26日開催の取締役会において決議し、下記①～②を公表いたしました。

①本件開発遅延等の原因等

②再発防止策の内容

- (1) 技術レベルの向上
- (2) プロジェクトマネジメントの改善・強化
- (3) 組織風土改革
～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～

■大型システム開発案件の開発遅延等の原因等

➤ 主な原因等

ガバナンス委員会の意見を踏まえ、以下に原因等があったという結論に至りました。

- 本件開発業務に関する技術的難易度が高まったことへの認識及びこれに対応できるレベルの技術力が不足していた。
- 多様な仕様変更等へも対応できるプロジェクトマネジメント力を有していなかった。
- 情報の共有の不足により組織として問題に気づくことができず、また、顧客の要求・要請に実直に応えようとするあまり、顧客に対する問題点の指摘等の対応が十分ではなかった。

2016年10月26日開示について

■再発防止策の内容について

1. 技術レベルの向上

- ① 人材の技術レベルの向上
- ② 内製化の強化と特定BPとの戦略パートナーシップの構築・維持
- ③ 技術統括組織の設置

2. プロジェクトマネジメントの改善・強化

- ① 受注前のリスク検知強化と、適切な提案・受注の徹底
- ② 受注後のモニタリング体制の強化

3. 組織風土改革

～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～

- ① 自由闊達な企業風土の構築と情報の共有
- ② お客様に対する適切な折衝や働きかけの実践
- ③ 社員のマインドセットの刷新

*本資料内に記載の年度は、以下とおりとなっております。

- ・ 2016年3月期 第47期
- ・ 2017年3月期 第48期 以降、同様に表記いたしました。

2-1.2017年3月期第2四半期 トピックス「中期経営計画進捗状況」

ミッション・ビジョン・目指すべき企業像

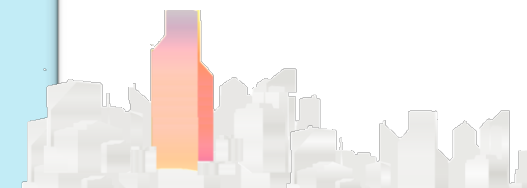
ミッション ステートメント

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



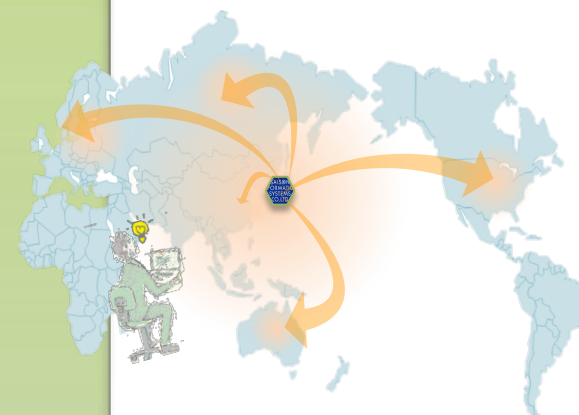
ビジョン

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～



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



中期経営計画における戦略・施策と主目的

	売上拡大	コスト最適化	競争優位性確保	事業リスクの ミニマイズ
①重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス	●			
②HULFT事業の成長加速	●		●	
③技術戦略の明確化と開発力強化	●		●	●
④財務基盤の整備・強化		●		●
⑤業務プロセスやコスト構造の最適化		●	●	●
⑥組織風土、ブランドの刷新	●	●		●
⑦事業ポートフォリオの再整備とアライアンス強化	●	●	●	●

テーマ

「選択と集中」によりカテゴリートップを目指す

カードシステム事業の
お客様内シェア拡大を通じ、
特化得意分野を創出し、
他の領域ビジネスへ展開する

流通・ITソリューション
事業領域において、
「繋ぎ・連携・ビッグデータ」
関連の独自ソリューションをもって
カテゴリートップを実現する

事業領域と新たに創設する
「テクノベーションセンター(*)」
とのコラボレーションによる
お客様事業部門へのアプローチを
通じて、新規ビジネスを発掘する

■ 重点顧客7社 第48期第2四半期売上実績・前期比(2016年9月末)

	お客様名	売上高 (M¥)	前年同期比
	7社計	6,375	+3.97%
1	クレディセゾン 様	5,201	+7.3%
2	西友 様	368	▲24.6%
3	そごう・西武 様	334	+5.7%
4	ANAシステムズ 様	193	▲3.0%
5	パルコ 様	138	+28.9%
6	若菜 様	84	+15.1%
7	ロフト 様	57	▲43.4%

■ 新規ビジネス展開

Connector for Concur

DataBridge

+

tableau

x

株式会社
セゾン情報システムズ

- コンカー社の経費精算システム「Concur」とお客様が保有する基幹システムに連携に特化したソフトウェア「Connector for Concur & DataBridge」をリリース。(8月25日) 受注実績：6社
- Tableau Japan社のデータ分析ソリューション「Tableau」の分析前処理に特化した「データ・プレパレーションサービス」をリリース。(9月12日) 受注実績：1社

*.テクノベーションセンター：2016年4月に新設する全社の技術統括、品質管理を行うCTO直轄組織。「テクノロジー」と「イノベーション」の造語。

テーマ

国内・海外両軸での成長を目指した戦略投資フェーズ

戦略的投資により、
事業のグローバル化を一層推進する

国内潜在マーケットと
海外マーケットを開拓する

タイムリーに競争優位性ある
魅力的な製品・サービスを
開発、提供し続ける体制を構築する

取引プロセス(業務プロセス)の
簡素化を図り、競争優位性を確保する

■ 海外マーケット開拓に向けた HULFT事業グローバル化の推進

- 現地法人の体制強化 HULFT, Inc. 設立
 - ✓HULFT, Inc. : 7名による活動開始/現地CEO着任
 - ✓HULFT Pte : 6名(設立当初2名)
 - ✓HULFT CHINA : 44名(営業部門12名、製品開発28名)
- 製品ライン強化
 - ✓DataMagic V3、WebFT V3、WebConnect V2
 - ✓HULFT IoT、HULFT Universal版
 - ✓HULFT XSP/MSP版、HULFT HUB V3.7 リリース
 - ✓次世代製品の開発スタート **HULFT-WebConnect** **HULFT IoT**
- 販売体制強化
 - ✓アプレッソ社と営業・マーケティング機能の統合準備(2017年4月)
 - ✓取引プロセス、ITインフラの事業基盤整理
 - ✓グローバルベンダーとのアライアンス強化
 - ・クラウド : AWS (Amazon Web Services)
 - ・ビッグデータ : Pivotal、浪潮軟件集團有限公司
 - ・セキュリティ : Palo alto
 - ・保険/銀行/養老介護ビジネス : 中科軟科技股份有限公司、東華軟件股份有限公司、浙江華数広電網絡股份有限公司



テーマ

国内・海外両軸での成長を目指した戦略投資フェーズ

HULFTブランド認知度
を向上させる

➤ブランド強化

✓取引先コミュニティ活性化

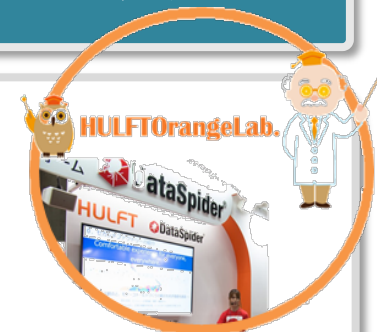
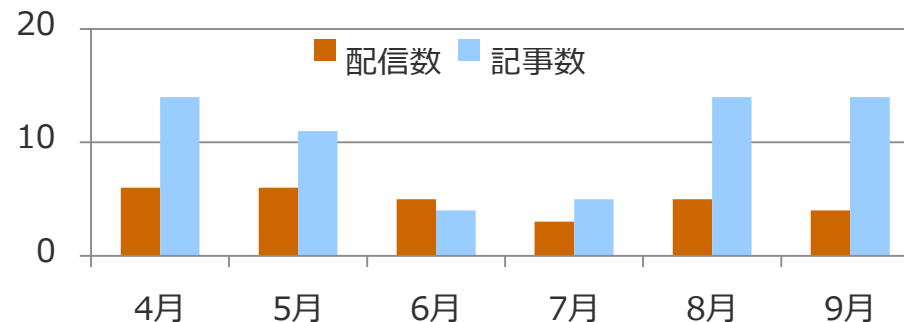
• Orange Lab	618社	1,390名
• my HULFT	1,710社	4,058名
• 認定資格取得者	25社	149名

✓イベント出展・セミナー協賛 (36回 12,216リード獲得)

✓メディアリレーション

- プレス 13回、エンドース1回、取材対応7回、その他7回
- 記事掲載 62件

(主要媒体：日経産業新聞、週刊BCN、マイナビIT)



テーマ

技術経営を本格的に推進、全社技術力の底上げを図る

テクノベーションセンター (*)
を創設し、
技術戦略を全社に普及浸透させる

開発の内製化を推進し、
変化に迅速な対応可能な体制
を整備する

開発力、技術力向上を通じて、
システム開発品質、
製品サービス品質の向上を図る

先端テクノロジー(IoT、Fintech等)
の研究開発・活用を推進し、
事業部門を通じて
お客様へのイノベーション提案を
加速化させる

■ 開発・技術力向上に プログラム知見・能力の向上促進

➢ 教育、資格取得

✓Tableau認定	17名
• Partner Sales Accreditation	10名
• Partner Foundation Demo Test Certificat	5名
• Tableau Desktop 9 Qualified Associate	2名

✓TOGAF認定 20名 *現在15名エントリー中

✓Microsoft社 DataPlatform MVP推薦 1名

➢ パブリッククラウド環境利用開発 (Azure、AWS)

➢ 先端テクノロジー利用研究

✓ Iot	✓ ブロックチェーン	✓パブリッククラウド (Azure/AWS)
✓ BITcoin	✓ AI/機械学習	✓デジタルマーケティング

■ 開発プロジェクトの強化

➢ 「モダン開発推進チーム」発足

開発対象のアーキテクチャ（言語、フレームワーク、アーキテクチャ構築、デザインパターン）検討、コードレビュー、ユニットテスト記述、ビルド環境構築支援や、開発ツール・ライブラリ選定・導入を事業部門と一緒に進めるチーム。

■ 安定的な製品サービス提供に向けた品質向上の整備

- 品質レビュー・判断基準、体制の強化
- パイプラインマネジメントによる案件の可視化
- PMスキル診断・認定PM制度の計画スタート

*.テクノベーションセンター：2016年4月に新設する全社の技術統括、品質管理を行うCTO直轄組織。「テクノロジー」と「イノベーション」の造語。

テーマ

安定的な財務基盤の整備を各種施策で図る

資金調達を強化する

- ✓金融機関からの借入(コミットメント期間付タームローン契約締結)により和解金支払い等に対応
- ✓資産の流動化策を継続

投資判断や管理を一層明確化させる

- ✓事業投資に関する取引ハードルレートの設定および運用等を行い、キャッシュフロー重視の経営を一層推進する

Nextキャリア支援プログラム(*)を実施する

- ✓事業収益とあわせ、財務基盤(純資産等)の早期回復を図る

■ 借入実行(70億円):8月

■ タームローン契約対応を含む 資金調達の強化に向けた施策を継続

■ 投資判断基準を刷新

- 開始月:9月
- 新フレームワークによる決裁:4件

■ Nextキャリア支援プログラムの実施完了

- 募集人員:50名
- 退職人員:42名



*今後の事業展開(グローバル展開やサービス提供型ビジネスへのシフト等)および財務基盤の早期の回復が求められる状況に鑑み、従業員の希望に基づく早期退職による新たなキャリア形成を支援するためのプログラム

テーマ

抜本的なコスト最適化により全社収益性の向上を図る

システムサービスセンターの規模最適化を図る

BPRプロジェクトにより業務内容、
全社業務プロセスの刷新を図る
✓ シンプルで最適な業務フローや統制レベルを構築

IT基盤システムの刷新を行う
✓ クラウド化推進
 オペレーションコストの低減
✓ インフラの刷新
 オフィス生産性向上等

スタッフ部門の再編を行う
ー 本社・事業側ともに、運用系
スタッフ機能を集約し、
最適化(合理化)を図る

■ システムサービスセンター規模最適化に向けた計画スタート (完了 2019年11月予定)

■ BPRプロジェクト

➢ 業務プロセスの整備スタート

・削減目標：業務プロセス・コストの50%削減

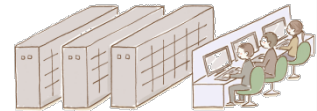
・施策1.パイプライン管理による案件可視化 (7月)

・施策2.業務プロセスの刷新 (9月～順次スタート)

- ✓ 受発注における業務プロセス、決裁基準を見直し
- ✓ 全社ヒアリングより全社課題の洗い出しと整理
- ✓ 関係者をアサインし、注力ポイントから課題対応
- ✓ 社内WF要否やシステム間連携

・施策3.全社システム基盤の刷新 (2017年4月スタート予定)

・施策4.業務プロセス全体最適化 (2019年3月予定)



■ 働き方の多様化に合わせたテレワークIT環境整備

➢ オフィス内環境整備 (IT、リフレッシュルーム)

■ 本社スタッフ部門組織、ミッション再編

➢ 7部門⇒6部門へ統廃合 (10月1日)

テーマ

将来に向けた新しい会社像、職場環境をつくる

オフィス環境を刷新する

各種制度仕組みなどを刷新する

ロールモデル人材の確保、
育成を行う

TwoWay Comunicationを通じた
社内の一体感醸成に取り組む

コーポレートブランドの訴求に
取り組む（メッセージ発信強化）

■ 各種制度仕組みの刷新

- 時間短縮勤務の時間延長（育児・介護）
- 海外勤務者手当見直し、社宅整備の着手
- ドレスコードの廃止

■ 人材の確保・育成

- 各種業務毎の特別トレーニングプログラムスタート

■ 社内コミュニケーションの活性化

- 社員参加型の四半期毎のAll Hands Meeting開催
- 経営会議と稟議決裁統合運用による意思決定迅速化
- 経営と部門マネジメントによる週次ミーティングによる情報共有・意見交換迅速化

■ クロスコミュニケーション

- 社内SNSのリニューアル
- SISCO-TGIF開催（横断的リレーション、LTによる情報交換）
- PJ進行チーム内コミュニケーションツール「Slack」スタート

■ CSR取り組み

- ドネーションプログラム導入
- 全国高等専門学校プログラミングコンテストへの特別協賛
- 胡蝶蘭を豊島区内 学校（2）、施設（1）へ10鉢 寄付



テーマ

将来に向けた新しい会社像、職場環境をつくる

コーポレートブランドの訴求に
取り組む（メッセージ発信強化）

■ メディアリレーション

➤発信 44件

➤掲載メディア数 70件（日経新聞、日経産業新聞、マイナビIT、ZDnetHJapan、BCN等）

#	露出元種別		情報配信 取材受付等件数		YTY	メディア 掲載件数		YTY
			FY47	FY48		FY47	FY48	
	合計		18	44	+144%	8	70	+775%
1	プレスリリース合計		7	14	+100%	3	50	+1566%
	内 訳	製品・サービス	6	8	+33.3%	2	30	+1400%
		アライアンス	0	4	+400%	0	13	+1300%
		イベント等案内	1	2	+100%	1	7	+600%
2	開示		9	12	+33.3%	4	4	—
3	他社プレスリリースのエン ドース		1	1	—	0	0	—
4	メディアからの取材		1	8	+700%	1	8	+700%
5	調査会社からの取材		0	2	+200%	0	1	—
6	他社関連記事		0	7	+700%	0	7	—

2-2.2017年3月期第2四半期ピックス

1. 「企業価値向上を測る指標」

自分たちを取り巻く社会と
全てのステークホルダーからの信頼の総和

市場からの総合的評価（＝株価）を向上するため、指標を定め、それらを軸に測定を行ってまいります。

定量指標

定性指標

2. 「戦略的投資分野の計画について」

■ ROA（全社ROI）

- 2016年3月期 通 期：▲24.9%
- 2017年3月期 第2四半期：4.3% （29.2P回復）

※ROA = （親会社株主に帰属する当期純利益） / （期首と期末の総資産額平均）

■ 自己資本比率

- 2016年3月期 通 期：21.3%
- 2017年3月期 第2四半期：28.0% （6.7P 回復）

企業価値向上を測る定性指標

定性指標

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

22

【定性指標 例】

No.	ステークホルダー軸	指標			
1	お客様	メディア露出	情報発信数		
			掲載メディア数		
		外部イベントの講演	講演登壇数		
		コーポレートサイトアクセス	UU数		
PV数					
2	社員	社内SNS活性化	投稿数		
			PV数		
			「いいね」数		
		有給休暇取得日数	一人あたり平均日数 (年間換算時)		
		時間外労働時間	一人当たり平均月間時間		
3	採用市場	採用応募者数 *新卒採用期間 12ヶ月⇒6ヶ月	応募者総数	内訳	新卒
					内) 学校推薦
					キャリア
					内) 社員紹介
					内) 直接応募数
4	株式市場	株価等	2016年3月末 株価		
			4～9月累計出来高		
5	パートナー様	パートナー様満足度調査結果	今後も当社との取引継続を希望する		
			今後、当社との取引拡大を希望する		
			取引プロセス（引合～検収）に満足している		
			現場の仕事の進めやすさに満足している		
			当社に親しみを感じている		

戦略的投資分野の計画について

【中期経営計画における投資の基本方針】

【第51期以後の目標】 ROE15%以上を恒常的に維持

- ◆ 2020年の世界シェア倍増
- ◆ 世界で存在感ある製品ベンダー

- ◆ お客様内トップシェアのITパートナーの具現
- ◆ 新技術による魅力的なソリューションの創出

- ◆ 流通系BI等の特定分野で存在感あるソリューションベンダー

【現中期経営計画（第48期～第50期）の方針】

オリジナリティ溢れる製品、サービスが創出可能な事業基盤の整備、確立

- 開発、サポート体制拡充
- 製品グローバル化
- 研究開発費10%(売上比)
- グローバル拠点設立
- ブランド価値訴求
- グローバル事業基盤整備
- 人材育成

- 領域拡大のための新技術習得
- 新技術習得に向けた情報収集
- SAISOS最適化
- 人材育成

- ソリューション事業拡充
 - ✓ 流通×新技術
 - ✓ 汎用ソリューション投入
 - ✓ SAISOS最適化
- 人材育成

投資判断基準の策定、運用実施

HULFTビジネス

カードシステムビジネス

流通ITSoLビジネス

2-3. 2017年3月期第2四半期 決算概況について

連 結 (単位：百万 円)	2017年3月期 第2四半期			前年同期との比較		
	実績	計画比	通期 進捗率	前期実績	増減額	増減率
売上高	15,775	+8.8%	56.3%	14,485	1,290	8.9%
売上総利益	4,675	—	—	4,267	408	9.6%
売上総利益率	29.6%			29.5%	—	0.1P
営業利益	1,689	+20.7%	56.3%	1,734	▲44	▲2.6%
営業利益率	10.7%			12.0%	—	▲1.3P
経常利益	1,644	+19.6%	55.8%	1,738	▲93	▲5.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	955	+0.5%	47.8%	1,171	▲215	▲18.4%

事業セグメント別 連結売上高

連 結 (単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期				前年同期との比較			
	実績	構成比	計画比	通期 進捗率	前期 実績	構成比	増減額	増減率
カードシステム事業	7,858	49.8%	+16.2%	61.9%	6,485	44.7%	1,373	21.2%
流通・IT ソリューション事業	2,437	15.5%	+13.0%	54.1%	2,606	18.0%	▲168	▲6.5%
BPO事業	—	—	—	—	733	5.1%	▲733	—
HULFT事業	3,539	22.4%	▲4.8%	45.3%	3,630	25.1%	▲90	▲2.5%
その他事業	2,454	15.6%	—	—	1,521	10.5%	932	61.3%
その他調整額	▲514	▲3.3%	—	—	▲490	▲3.4%	▲23	4.8%
合計	15,775	100.0%	+8.8%	56.3%	14,485	100.0%	1,290	8.9%

※2017年3月期第1四半期連結会計期間からの組織変更に伴い、従来「エンタープライズ・ソリューション事業」に含まれていた一部クレジットカード関連事業を「カードシステム事業」に統合集約し、「エンタープライズ・ソリューション事業」は流通小売業界及びその他新規顧客、新サービスの提供に注力することとし、その報告セグメントを「流通・ITソリューション事業」に変更しております。なお、「BPO事業」は平成28年2月1日付で会社分割及び株式譲渡を行ったため、当第2四半期連結累計期間において、「BPO事業」はありません。

事業セグメント別 連結営業利益

連 結 (単位：百万円)	2017年 3月期 第2四半期	前年同期との比較		
	実績	前期実績	増減額	増減率
カードシステム事業	1,063	735	328	44.6%
流通・IT ソリューション事業	▲251	46	▲297	—
BPO事業	—	▲677	677	—
HULFT事業	748	1,524	▲775	▲50.9%
その他事業	237	188	49	26.0%
その他調整額	▲108	▲81	▲26	▲32.8%
合計	1,689	1,734	▲44	▲2.6%

連結貸借対照表

連 結 (単位：百万円)		2017年 3月期 第2四半期	前期末との比較		
		実績	前期末 実績	増減額	増減率
	流動資産	12,232	13,130	▲897	▲6.8%
	固定資産	9,052	10,182	▲1,129	▲11.1%
	資産合計	21,285	23,312	▲2,027	▲8.7%
	流動負債	8,371	16,774	▲8,402	▲50.1%
	固定負債	6,945	1,566	5,378	343.4%
	負債合計	15,316	18,340	▲3,023	▲16.5%
	純資産合計	5,968	4,971	996	20.0%
	負債純資産合計	21,285	23,312	▲2,027	▲8.7%

【主な増減要因】

大型システム開発案件の開発遅延問題に係る和解金の支払い、セール・アンド・割賦バックの返済等により負債が減少（自己資本比率は28.0%）

2017年3月期 連結業績予想

連 結 (単位：百万円)	2017年 3月期	2016年3月期との比較		
		前期実績	増減額	増減率
売上高	28,000	29,792	▲1,792	▲6.0%
営業利益	3,000	2,654	346	13.0%
営業利益率	10.7%	8.9%		1.8P
経常利益	2,950	2,569	381	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	▲6,094	—	—

3. 配当について

当社の配当に関する基本方針(※)は継続いたしますが、今期は資金状況等を鑑みて、中間配当を行わず、通期配当に一本化させていただきます。

なお、年間配当予想は現時点では未定とし、具体的な金額は、業績進捗や資金状況を見極めながら慎重に決定させていただきます。

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2017年3月期予想	0円	未定	未定
2016年3月期実績	0円	0円	0円

(※)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

APPENDIX

(2017年3月期第2四半期連結受注実績／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		
	2017年 3月期 第2四半期	前年同期との比較		2017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
情報処理サービス	7,515	11,473	▲34.5%	11,284	13,305	▲15.2%
システム開発	4,739	4,536	4.5%	2,214	3,424	▲35.3%
パッケージ販売	3,872	3,322	16.5%	3,186	2,779	14.7%
システム機器販売	162	381	▲57.3%	305	616	▲50.4%
合計	16,290	19,713	▲17.4%	16,992	20,125	▲15.6%

主要顧客別連結売上高

連 結 (単位：百万円)		2016年9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		5,201	33.0%	4,847	33.5%	354	7.3%
(株)キュービタス		1,673	10.6%	1,218	8.4%	454	37.3%
日本アイ・ビー・エム(株)		789	5.0%	233	1.6%	556	238.4%
日本航空(株)		565	3.6%	0	0.0%	565	—
(株)日立システムズ		498	3.2%	481	3.3%	16	3.4%
(株)エヌ・ティ・ティ・データ		373	2.4%	380	2.6%	▲7	▲2.0%
主要顧客売上高計		9,100	57.7%	7,161	49.4%	1,939	27.1%
他顧客売上高計		6,675	42.3%	7,324	50.6%	▲648	▲8.9%
売上高		15,775	100.0%	14,485	100.0%	1,290	8.9%

時代の最先端を行くIT企業への成長と飛躍

35

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



<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。