



2016年3月期 決算説明会

2016年5月10日

AGENDA



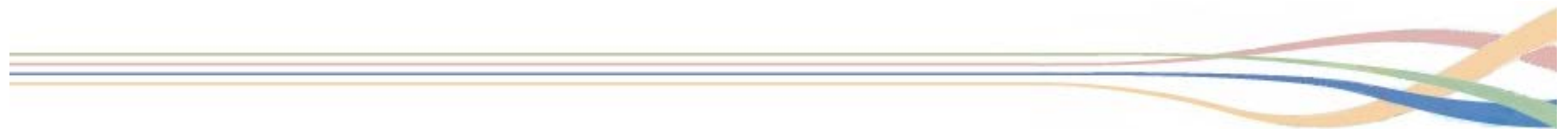
1. 2016年3月28日の公表について
2. BPO事業の譲渡について
3. 2016年3月期決算概況について
4. 第4期中期経営計画の振り返り
(2015年3月期～2016年3月期)
5. 新たな中期経営計画の概要について
(2017年3月期～2019年3月期)

代表取締役社長
内田 和弘

6. テクノベーションセンターについて

常務取締役 CTO テクノベーションセンター長
小野 和俊

2016年3月28日の公表について



2016年3月28日の公表について

2016年3月28日開催の取締役会において、下記①～⑤を決定し、公表いたしました。

また、財務基盤の強化と更なる事業の成長を目指し、新たな経営体制のもと、第4期中期経営計画を見直し、**新たに2017年3月期～2019年3月期を期間とする中期経営計画を策定（下記⑥）**し、同日に公表いたしました。

- ① 大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る条件付和解等に関するお知らせ
- ② 特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩し並びに「Nextキャリア支援プログラム」実施に関するお知らせ
- ③ 平成28年3月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ
- ④ 平成28年3月期 配当予想の修正に関するお知らせ
- ⑤ シンジケーション方式のコミットメント期間付タームローン契約締結に関するお知らせ
- ⑥ 中期経営計画の策定に関するお知らせ

2016年3月28日の公表内容の要旨

大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る条件付和解に関するお知らせ

株式会社クレディセゾンおよび株式会社キュービタスに対して、当社が受託し開発を進めた大型システム開発案件の遅延等に関して和解金を支払う旨を合意することを、平成28年3月28日の取締役会にて決議いたしました。

(両社から本件対象となる債権債務に関する当社へのその余の請求を放棄)

ただし、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(*1)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す。

なお、当該取締役会決議に先立ち、本和解に関してガバナンス委員会(*2)に諮問し、本和解の和解内容は相当であり、両社と即時和解をすることも相当であるとの答申を得ております。

当社が支払う和解金（合計14,975百万円）

株式会社クレディセゾン：8,397百万円

株式会社キュービタス：6,578百万円

※今後の実際の支払は、一部の仮払金を充当するため、総額7,803百万円となる

⇒ **2016年3月期において、6,581百万円(*3)を特別損失に計上**

(*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

(*2) 当社の経営陣から独立する社外役員(独立役員)および弁護士の3名で構成される取締役会の諮問機関

(*3) 製品保証引当等の会計処理を勘案した結果の金額

2016年3月28日の公表内容の要旨

大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る条件付和解に関するお知らせ（続）

請求を受ける

当社は株式会社クレディセゾン（以下、クレディセゾン）および株式会社キュービタス（以下、キュービタス）より、大型システムの開発業務を受託し、推進してまいりましたが、品質改善および機能向上への取組み等の必要から開発遅延が生じ、当該システムのリリースを延伸せざるを得ない事態に陥った問題等に関し、クレディセゾンおよびキュービタスより、同社らに生じた損害の賠償等を求められておりました。

3 社交渉

当社と、クレディセゾンおよびキュービタスとの間において、本件問題に関する当社の債務不履行を基礎付ける事実の有無、当社とクレディセゾンおよびキュービタスの責任割合並びに当社が責任を負うべき損害の範囲等について争いがあったことから、長期にわたる交渉を継続してまいりました。

審議・判断

取締役会の諮問機関であるガバナンス委員会において随時情報の共有及び検討が進められ、当社取締役会は当委員会へ諮問を行いました。審議を重ねた上で当委員会は取締役会への答申を行っております。

本件紛争の長期化により当社に生じる費用やこれにより当社経営に生じる悪影響をも含めて総合的に勘案した結果、公正な手続を経た上で合理的な内容で早期に本件紛争を解決させることが当社の最善の利益に資するとの判断に至りました。

（ガバナンス委員会による審議、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と中立評価を得る工程を進めております）

2016年3月28日の公表内容の要旨

特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩し 並びに「Nextキャリア支援プログラム」実施に関するお知らせ

◆特別損失の計上について

下記3つに関する費用を特別損失として計上いたします。

- ①大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る条件付和解に関する和解金
- ②エンタープライズ・ソリューション事業における開発中の独自ソリューションの開発方針見直しに伴う減損
- ③後述のNextキャリア支援プログラム実施に伴い生じる各種費用

◆繰延税金資産の取崩しについて

税効果会計に係る会計基準に従った慎重な検討により、2016年3月期において回収が見込まれない繰延税金資産の取崩しを行い、法人税等調整額を計上いたします。

◆Nextキャリア支援プログラムの実施について

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プログラムを実施いたします。

2016年3月28日の公表内容の要旨

平成28年3月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ

前頁までの内容により、2016年3月期の通期業績予想を修正いたしました。

連 結 (単位：百万円)	2016年3月期				
	決算発表 (2016/5/10公表)	業績予想の修正			
	実績値	業績予想 (16/3/28公表値)	業績予想 (15/5/8公表値)	増減額	増減率
売上高	29,792	30,000	29,700	300	1.0%
営業利益	2,654	2,810	3,180	▲370	▲11.6%
営業利益率	8.9%	9.4%	10.7%	—	▲1.3P
経常利益	2,569	2,730	3,190	▲460	▲14.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6,094	▲6,560	2,080	▲8,640	—

2016年3月28日の公表内容の要旨

平成28年3月期 配当予想の修正に関するお知らせ

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いております。

しかしながら、2016年3月期の配当につきましては、期末において多額の当期純損失を計上することから、誠に遺憾ではございますが、期末の1株当たりの配当を無配と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
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

2016年3月28日の公表内容の要旨

シンジケーション方式のコミットメント期間付タームローン契約締結に関するお知らせ

和解金支払い等の資金需要に対応するとともに、財務基盤の安定性を確保するため、銀行2行との総額70億円のシンジケーション方式のコミットメント期間付タームローンの契約を締結いたします。

【契約概要】

(1) 契約金額	70億円
(2) 契約締結日	2016年3月28日
(3) 契約期間	2016年3月28日～2021年9月30日
(4) アレンジャー兼エージェント	株式会社みずほ銀行
(5) コ・アレンジャー	株式会社三井住友銀行
(6) 参加金融機関	株式会社みずほ銀行 株式会社三井住友銀行

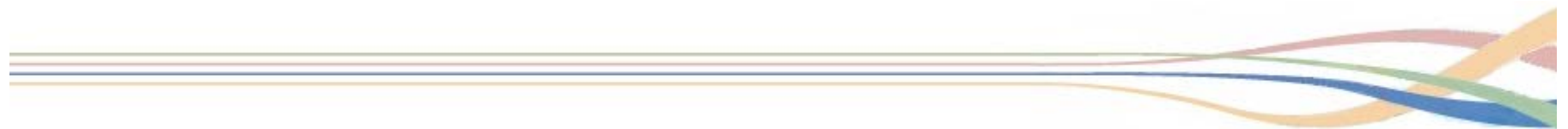
2016年3月28日の公表内容の要旨

中期経営計画の策定に関するお知らせ

財務基盤の強化と更なる事業の成長を目指し、新たな経営体制のもと、第4期中期経営計画を見直し、新たに2017年3月期～2019年3月期を期間とする中期経営計画を公表いたしました。



BPO事業の譲渡について



BPO事業の譲渡について

BPO事業を譲渡することに伴い、2016年2月1日に「株式会社BBSアウトソーシングサービス」を会社分割にて設立し、株式会社ビジネスブレイン太田昭和へ全株式を同日付で譲渡いたしました。

◆BPO事業内容

人事・給与業務アウトソーシングサービスである「Bulas」やその周辺サービスとしてのシステム開発等の提供

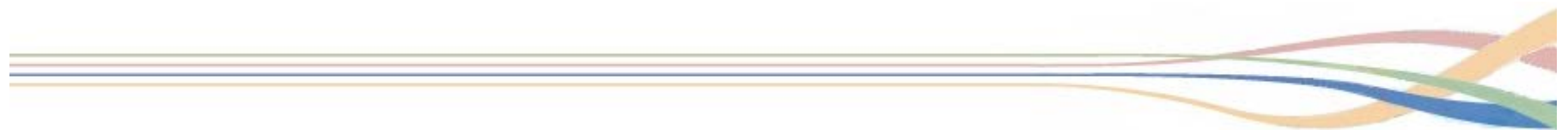
◆背景

昨今国内企業においてはコストダウンや経営効率化を目的とした人事・給与業務関連のBPOサービスの利用が増加しており、本事業が属する業界は今後も安定的な成長が見込まれると考えており、BPO事業のポテンシャルや将来の成長を評価しているものの、当社をとりまく事業環境等を総合的に判断し、事業の選択と集中を行うものであります。

◆新設会社 株式会社BBSアウトソーシングサービス （2016年2月1日設立）

◆株式譲渡先 株式会社ビジネスブレイン太田昭和

2016年3月期決算概況について



トピックス（製品／サービス）

■ 新製品

- zOS/IBMi版追加やFTP/SFTPとの連携処理など機能を強化した「**HULFT8.1**」の販売を開始
(HULFT製品の全てのプラットフォームにおいて国際化が完了)
- IoT領域における信頼性の高いシステム間連携を可能にした「**HULFT IoT**」の先行検証版の提供開始
- インターネット経由でのファイル転送を簡単かつ安全に行うためのSaaS型の新サービス「**HULFT-WebConnect**」の提供を開始

トピックス（製品／サービス）

■ HULFT製品サポートサービス拡大・拡充

➤ グローバルサポート整備拡充

24時間365日英語・中国語による電話・メールサポート

➤ DataSpiderServistaサポートサービス拡大

24時間365日電話受付窓口、技術サポートサイト・

FAQ提供を開始

■ ディザスタリカバリサービス提供開始

クラウド型ホスティングサービス「SAISOS」のオプションとして、

ディザスタリカバリサービス（DRサービス）の提供を開始

■ SaaS型の経費精算システム導入支援開始

経費精算システムConcurの導入支援を開始

トピックス

受賞

Amazon Web Services, Inc. re:Invent 2015

AWS Leadership Awardにおいて『**Think Big賞**』を受賞！

受賞

第8回中国信息主管年会(CIO大会)

中華人民共和国 工業和信息化部から

『**インターネットプラス時代の**

情報化推進リーダー企業賞』を受賞！



受賞

一般社団法人CRM協議会

『**2015 CRMベストプラクティス賞**』を受賞！

連結業績

連 結 (単位：百万円)	2016年 3月期	前期（2015年3月期）との比較		
		前期実績	増減額	増減率
売上高	29,792	30,485	▲693	▲2.3%
売上総利益	8,299	515	7,784	151.1%
売上総利益率	27.9%	1.7%	—	26.2P
営業利益	2,654	▲4,123	6,777	—
営業利益率	8.9%	—	—	—
経常利益	2,569	▲4,081	6,650	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲6,094	▲4,707	▲1,387	—

事業セグメント別 連結売上高

連 結 (単位：百万円)	2016年3月期		前期（2015年3月期）との比較			
	実績	構成比	前期実績	構成比	増減額	増減率
カードシステム事業	9,171	30.8%	9,165	30.1%	6	0.1%
エンタープライズ・ソリューション事業	9,918	33.3%	10,434	34.2%	▲516	▲4.9%
BPO事業	1,205	4.0%	1,996	6.5%	▲791	▲39.6%
HULFT事業	7,250	24.3%	6,996	23.0%	254	3.6%
その他事業	2,246	7.5%	1,892	6.2%	354	18.7%
合計	29,792	100.0%	30,485	100.0%	▲692	▲2.3%

※2016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、従来の「金融システム事業」のうち、カードシステムソリューションビジネスを対象とした事業を「カードシステム事業」に名称変更し、その他の法人向けのシステム化事業と「流通サービスシステム事業」を事業統合のうえ、セグメントを「エンタープライズ・ソリューション事業」に変更しております。

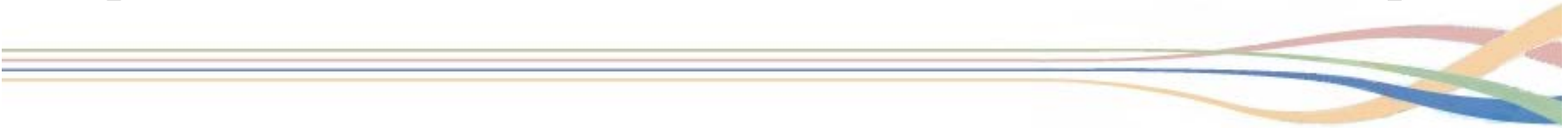
事業セグメント別 連結営業利益

連 結 (単位：百万円)	2016年 3月期	前期（2015年3月期）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	1,281	▲7,302	8,583	—
エンタープライズ・ソリューション事業	▲383	708	▲1,091	—
BPO事業	▲1,253	▲517	▲736	▲142.4%
HULFT事業	2,760	2,874	▲114	▲4.0%
その他事業	387	282	105	37.2%
その他調整額	▲138	▲169	31	18.3%
合計	2,654	▲4,123	6,777	—

連結貸借対照表

連 結 (単位：百万円)		2016年 3月期	前期（2015年3月期）末との比較		
			前期末実績	増減額	増減率
	流動資産	13,130	15,492	▲2,362	▲15.2%
	固定資産	10,182	10,146	36	0.4%
	資産合計	23,312	25,638	▲2,326	▲9.1%
	流動負債	16,774	12,355	4,419	35.8%
	固定負債	1,566	1,984	▲418	▲21.1%
	負債合計	18,340	14,339	4,001	27.9%
	純資産合計	4,971	11,299	▲6,328	▲56.0%
	負債純資産合計	23,312	25,638	▲2,326	▲9.1%
【主な増減要因】 大型システム開発案件の開発遅延問題等に係る条件付和解等による特別損失の計上により純資産が減少（自己資本比率は21.3%）					

第四期中期経営計画の振り返り (2015年3月期～2016年3月期)

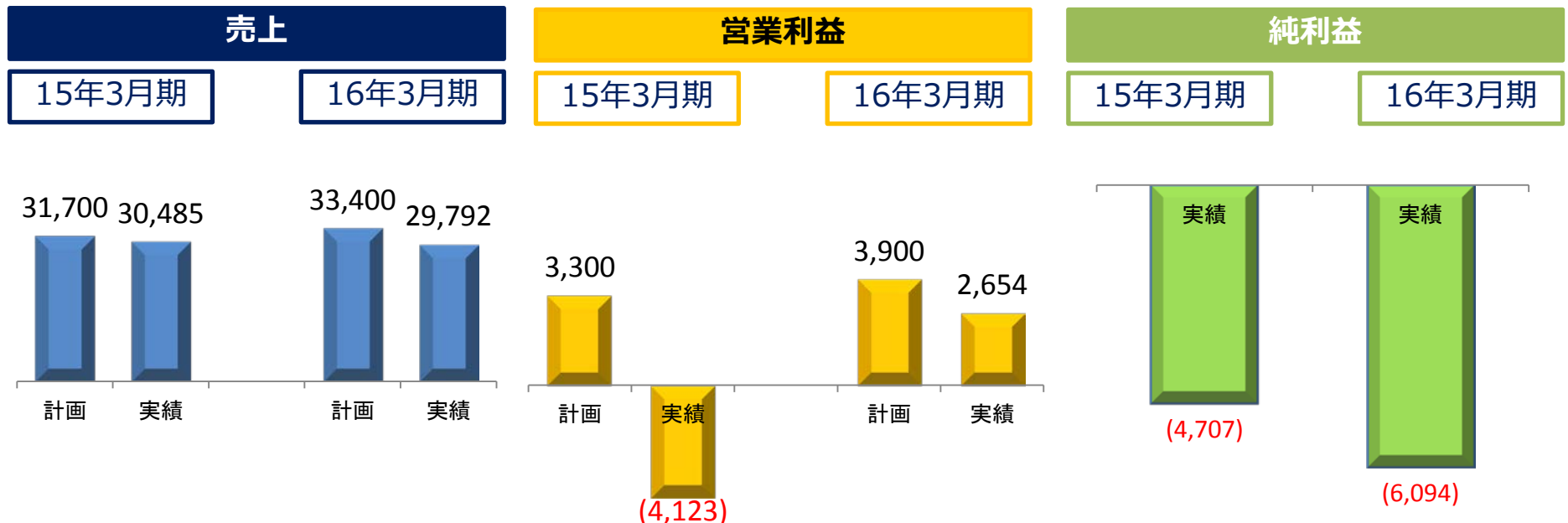


第四期中期経営計画の進捗 (2015年3月期～2016年3月期)

業績拡大を目指すも、売上・利益とも未達
2期連続の大幅純損失計上

- ・ カードシステム事業の大型開発案件において、2期連続で大幅損失計上
- ・ 他開発案件でも難航、技術・開発力の課題が顕在化
- ・ 損失計上により財務体質(自己資本比率)は21.3%程度まで低下
- ・ HULFT事業は継続成長、今期の営業利益確保に寄与、グローバル展開も本格開始
- ・ BPO事業を2016年2月に譲渡、経営資源の選択と集中を進める

(百万円)



当社を取巻く環境の認識

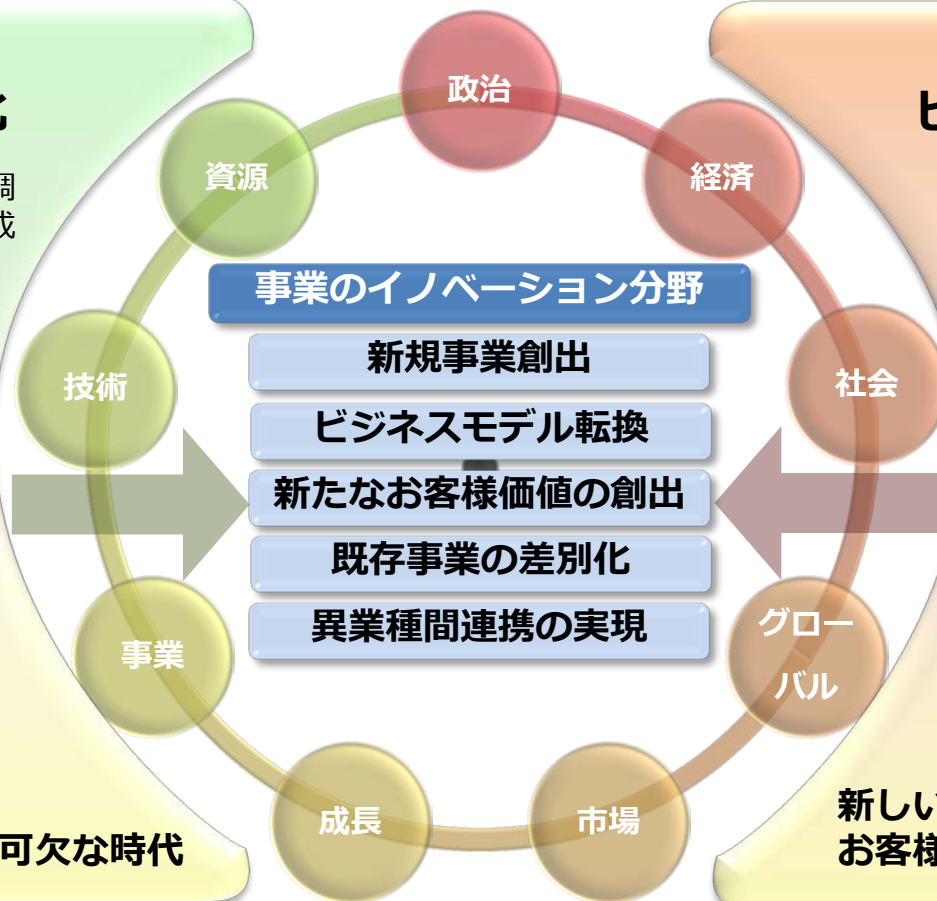
ビジネス環境の変化とテクノロジーの進化により
事業イノベーションが加速する**非連続な変化が続く**時代到来

テクノロジーの進化

企業のシステム開発投資が堅調に推移することで業界全体は成長基調にあるものの、技術革新が加速し、企業におけるIT競争が激化

- ・クラウド
- ・ビッグデータ
- ・モバイル
- ・ソーシャル
- ・FinTech
- ・IoT
- ・AI
- ・DX
- ・Robotics 等

IT技術の
各種イノベーションが不可欠な時代



ビジネス環境の変化

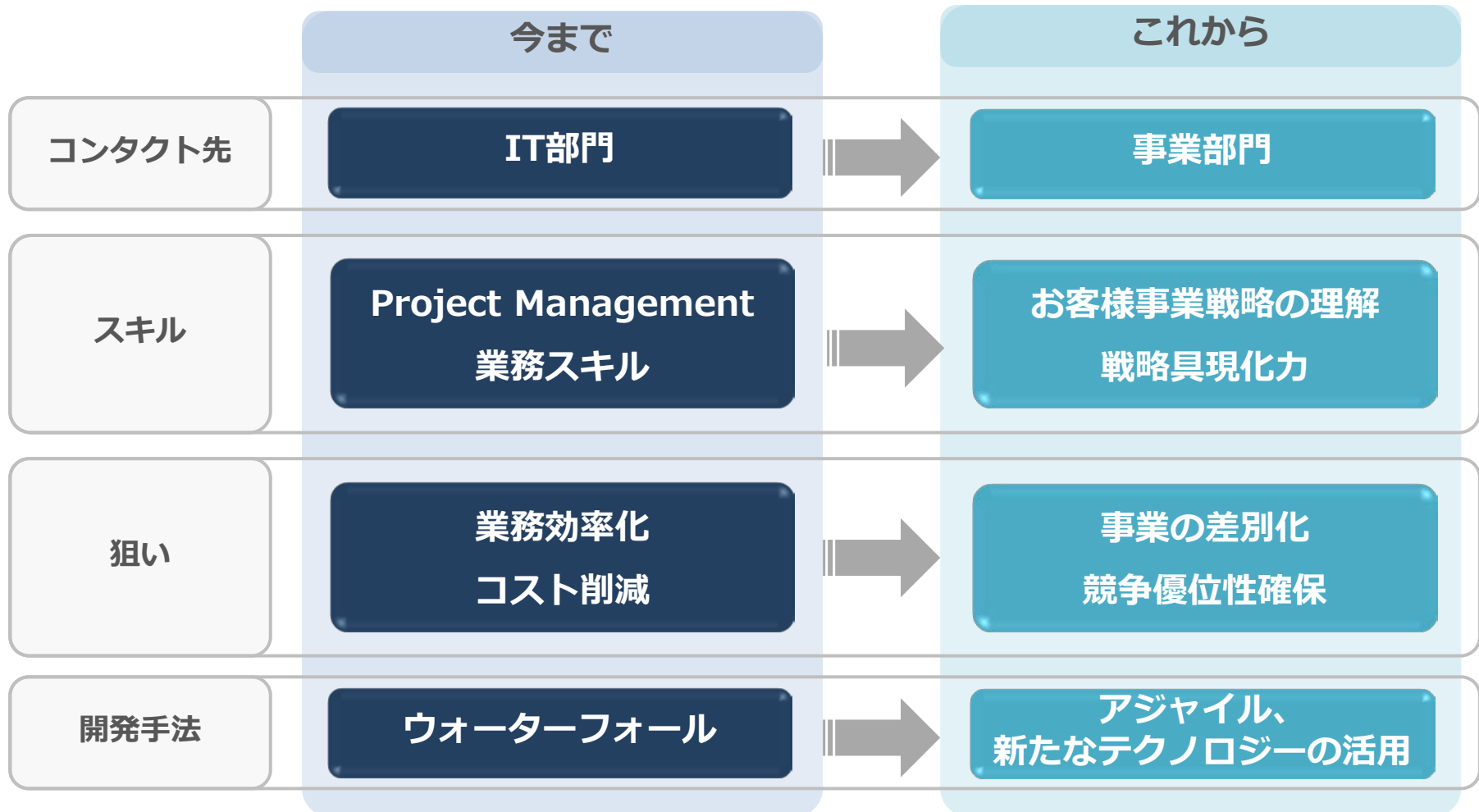
国内は、アベノミクスや東京オリンピック、TPP合意等を背景にした緩やかな経済成長の期待はあるものの、変化が続く厳しい時代に

- ・国内市場の飽和
- ・新興国中心の景気減速懸念
- ・グローバル競争の加速
- ・業界構造の変化
- ・お客様ニーズの多様化 等

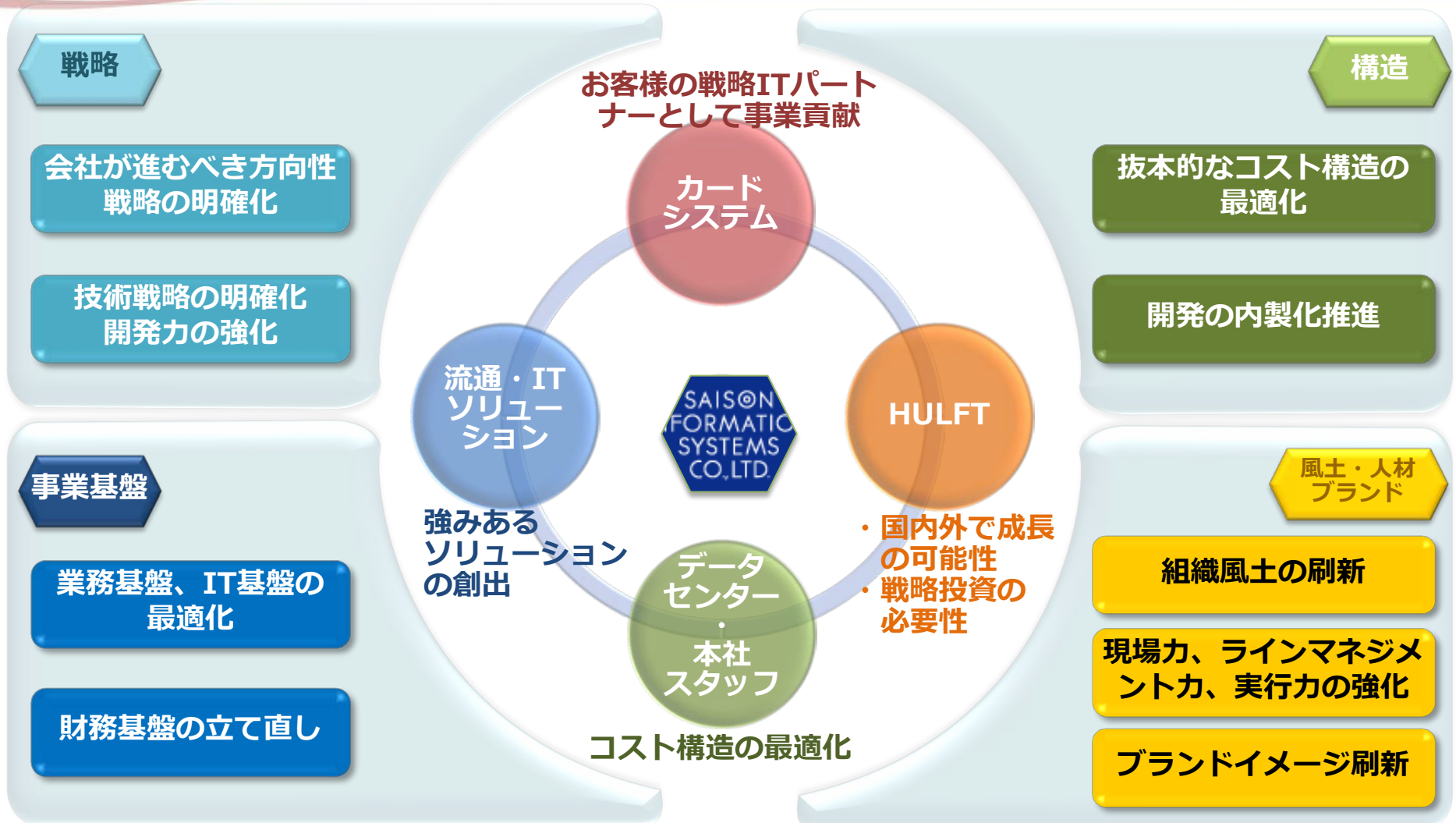
新しいビジネスモデル・事業・
お客様価値の創出が必要な時代

ビジネス環境認識(パラダイムシフト)

非連続な事業環境変化(パラダイムシフト)へ迅速な対応が求められる

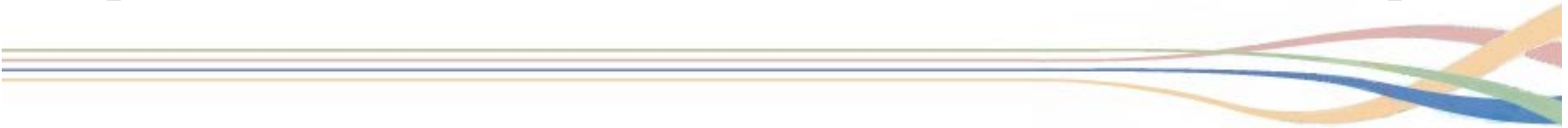


当社の課題認識



当社を取り巻く環境・課題の変化の状況に鑑み
第48期～第50期を期間とする新たな中期経営計画を策定

中期経営計画の概要について (2017年3月期～2019年3月期)





ミッションステートメント ビジョン 目指すべき企業像

中期経営計画

- 経営戦略の目的
- 基本的な考え方
- 中期経営目標
- 重点戦略・施策

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



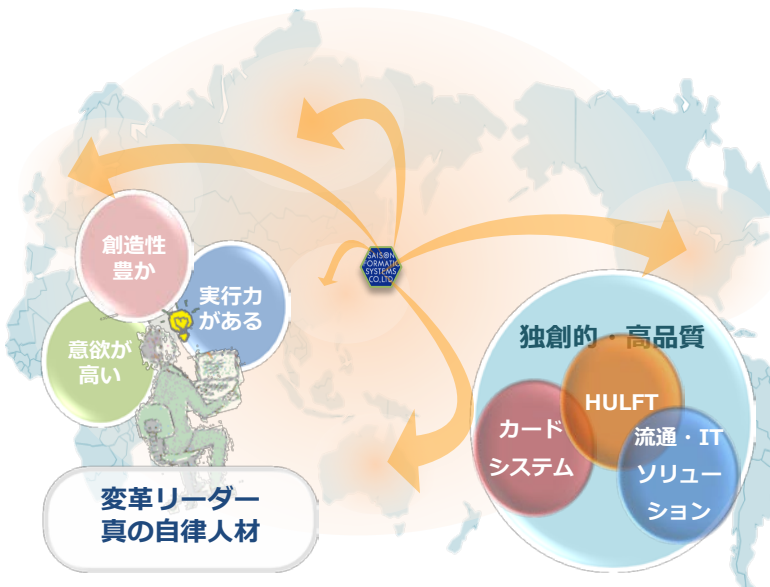
カテゴリートップの具現！

～特定分野において、ダントツの存在感を発揮する～

カテゴリートップ

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

中期経営戦略の目的

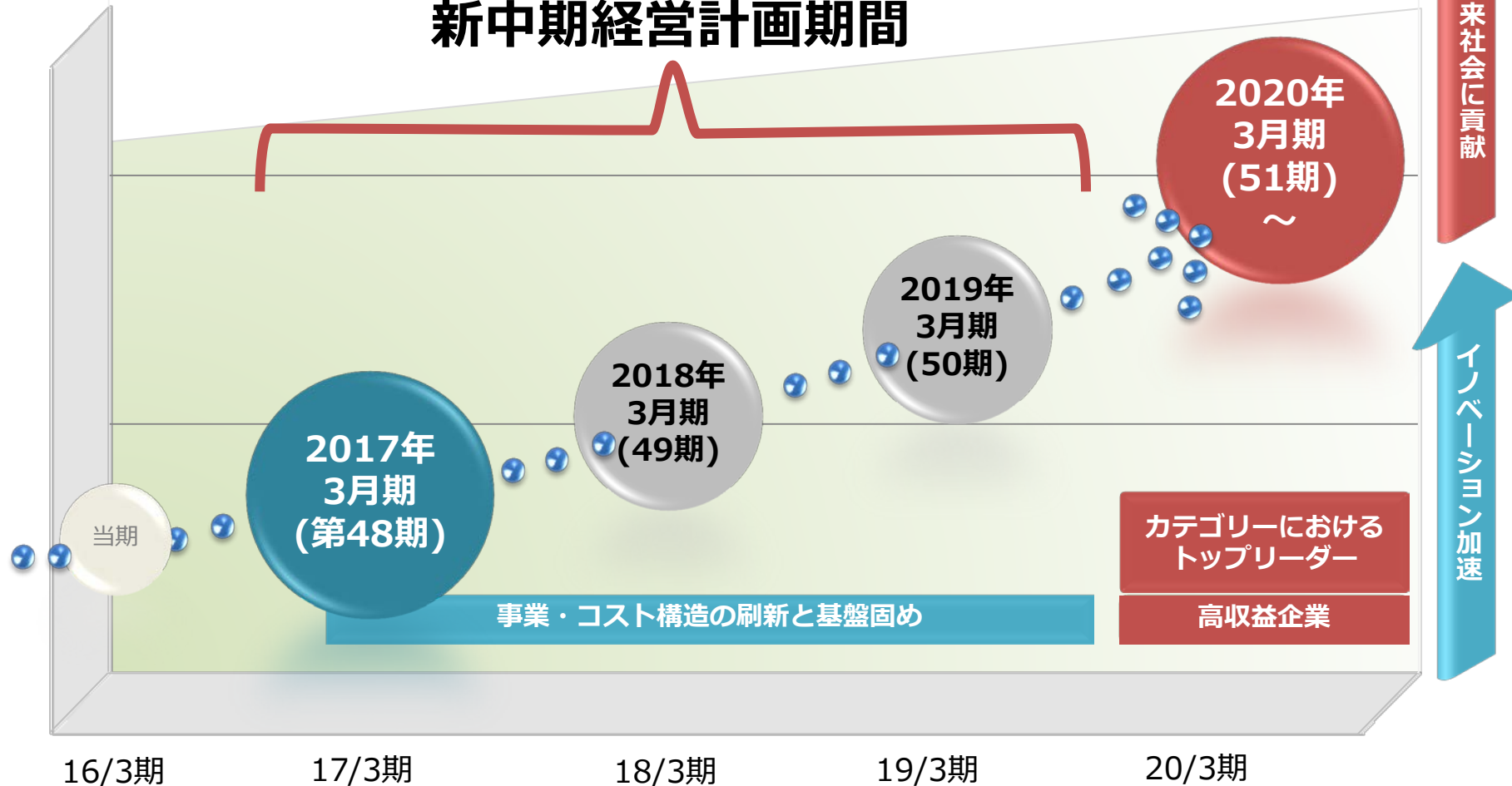
高収益企業（ROE15%以上）実現のため
事業ポートフォリオ、事業モデル、コスト構造を
抜本的に見直し、
注力すべき事業分野を明確にし、
オリジナリティ溢れる製品、サービスの
創出可能な事業基盤を整備、確立する



中期経営計画の基本的な考え方

新中期経営計画期間は、長期で飛躍的・非連続的な成長を遂げるために
事業基盤を整備・確立するための3年間として位置付ける

新中期経営計画期間



中期経営目標

ビジョン「カテゴリートップの具現！」のもと、
成長のための戦略投資や事業構造の刷新を行い、経営目標の達成を目指す

中期経営目標

2019年3月期(第50期) 連結業績目標

売上高：250億円

営業利益：32億円

純利益：22億円

中期経営計画後(第51期後)の目標

- 会社収益性：ROE15%以上を恒常的に計上
- 財務基盤：当期・前期の損失による財務基盤(純資産)毀損分を早期回復

●事業別の主要指標

H U L F T
ビ ジ ネ ス

2020年の世界シェア倍増、
世界で存在感ある製品ベンダー

カードシステム
ビ ジ ネ ス

- ・お客様内トップシェアのITパートナーの具現
- ・Fintech領域での魅力的なソリューションの創出

流通・IT
ソリューション
ビ ジ ネ ス

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

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

重点戦略・施策

① 重点顧客マーケットビジネスへのフォーカス

② HULFT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

重点施策①

重点施策	重点顧客マーケットビジネスへの フォーカス	主目的 売上拡大	
テーマ	「選択と集中」によりカテゴリートップを目指す	コスト最適化	
内容	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	業務プロセス 刷新による 競争優位性確保	
	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	事業リスクの ミニマイズ	
	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		

*.テクノベーションセンター：2016年4月に新設した全社の技術統括、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。

重点施策②

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

HULFT事業の成長加速

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

内容

戦略的投資により、事業のグローバル化を一層推進する

HULFTブランド認知度を向上させる

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

重点施策②

MFT (Managed File Transfer Software) 市場でのグローバル展開を本格化、
本年より北米展開を順次本格化させるため、戦略投資・事業推進を加速

HULFT事業の成長加速

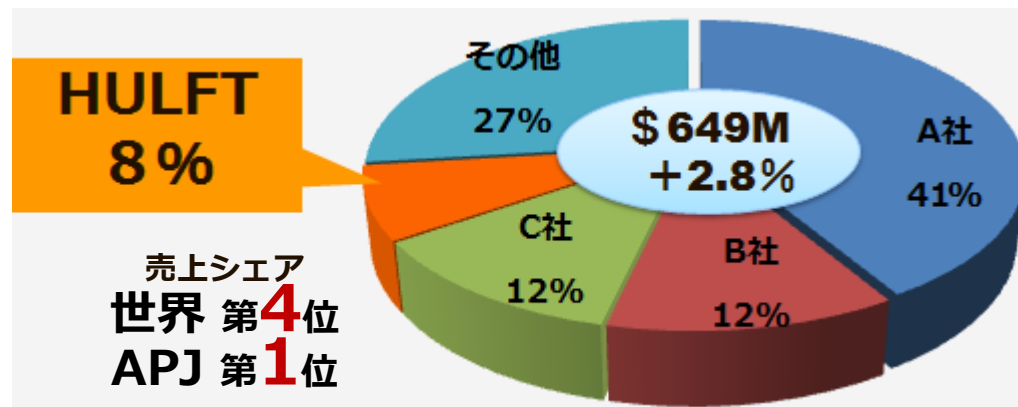
HULFT
事業シェア

APJ市場 (Asia/Pacific市場、日本含む) のシェア第1位、
グローバル市場のシェア第4位(*1)

市場
成長性

MFT市場は継続拡大基調を想定、2010年～2014年の
市場規模：平均CAGR5.35%が継続した場合(*2)、
2020年市場規模は、\$ 868M(1,000億円市場)

(*1)Worldwide System-Centric Managed File
Transfer Software Revenue by Vendor(2014)



*1 Source: IDC

*2 当社想定

HULFTビジネス
2020年目標(第52期)

シェア倍増

1,000億円市場
で存在感ある
ITベンダー

グローバル市場
へ全面展開

トピックス（アメリカ現地法人設立）

HULFT事業のグローバル展開の一環として、北米地域への拡販を主な目的としたアメリカ現地法人「HULFT, Inc.」を2016年4月に設立いたしました。

製品のグローバル化促進、海外事業基盤整備実現のため、今期はダイレクトユーザアプローチとマーケティング活動に注力してまいります。

◆会社概要

会社名：HULFT, Inc.

所在地：アメリカ合衆国（シリコンバレーエリア）

Chairman & CEO：内田 和弘

資本金：300万ドル（※当社100%出資）

設立日：2016年4月27日

事業開始日：2016年7月予定

事業内容：北米地域へのマーケティング、現地パートナーの販売活動支援、
トレーニング、研究開発等

重点施策③

重点施策	技術戦略の明確化と開発力強化	主目的	
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	売上拡大	
内容	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	コスト最適化	
	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	競争優位性確保 業務プロセス刷新による	
	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 ※全社でプログラミング知見・能力の向上推進を行う(プログラミング言語"公用語化"等も検討)	事業リスクの ミニマイズ	
	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		

*.テクノベーションセンター：2016年4月に新設した全社の技術統括、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。

重点施策④

主目的

重点施策

財務基盤の整備・強化

売上拡大

テーマ

安定的な財務基盤の整備を各種施策で図る

コスト最適化

内容

資金調達を強化する

- 一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
- 一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

- 一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

- 一事業収益とあわせ、財務基盤(純資産等)の早期回復を図る

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

*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

重点施策⑤

重点施策	業務プロセスやコスト構造の最適化	主目的	
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	売上拡大	
内容	システムサービスセンターの規模最適化を図る	コスト最適化	
	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 ーシンプルで最適な業務フローや統制レベルを構築	業務プロセス 刷新による 競争優位性確保	
	I T 基盤システムの刷新を行う ークラウド化推進：オペレーションコストの低減 ーインフラの刷新：オフィス生産性向上等	事業リスクの ミニマイズ	
	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		

重点施策⑥

重点施策	組織風土、ブランドの刷新	主目的	
テーマ	将来に向けた新しい会社像、職場環境をつくる	売上拡大	
内容	オフィス環境を刷新する	コスト最適化	
	各種制度仕組みなどを刷新する	業務プロセス刷新による競争優位性確保	
	ロールモデル人材の確保、育成を行う	事業リスクのミニマイズ	
	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）		

重点施策⑦

主目的

重点施策

事業ポートフォリオの再整備
とアライアンス強化

売上拡大

テーマ

企業価値の向上に向けた長期視点の成長戦略を推進

コスト最適化

内容

成長戦略を実現させるための事業ポートフォリオを再整備する

オーガニック成長とともに、
アライアンス強化による新たな成長を具現化させる

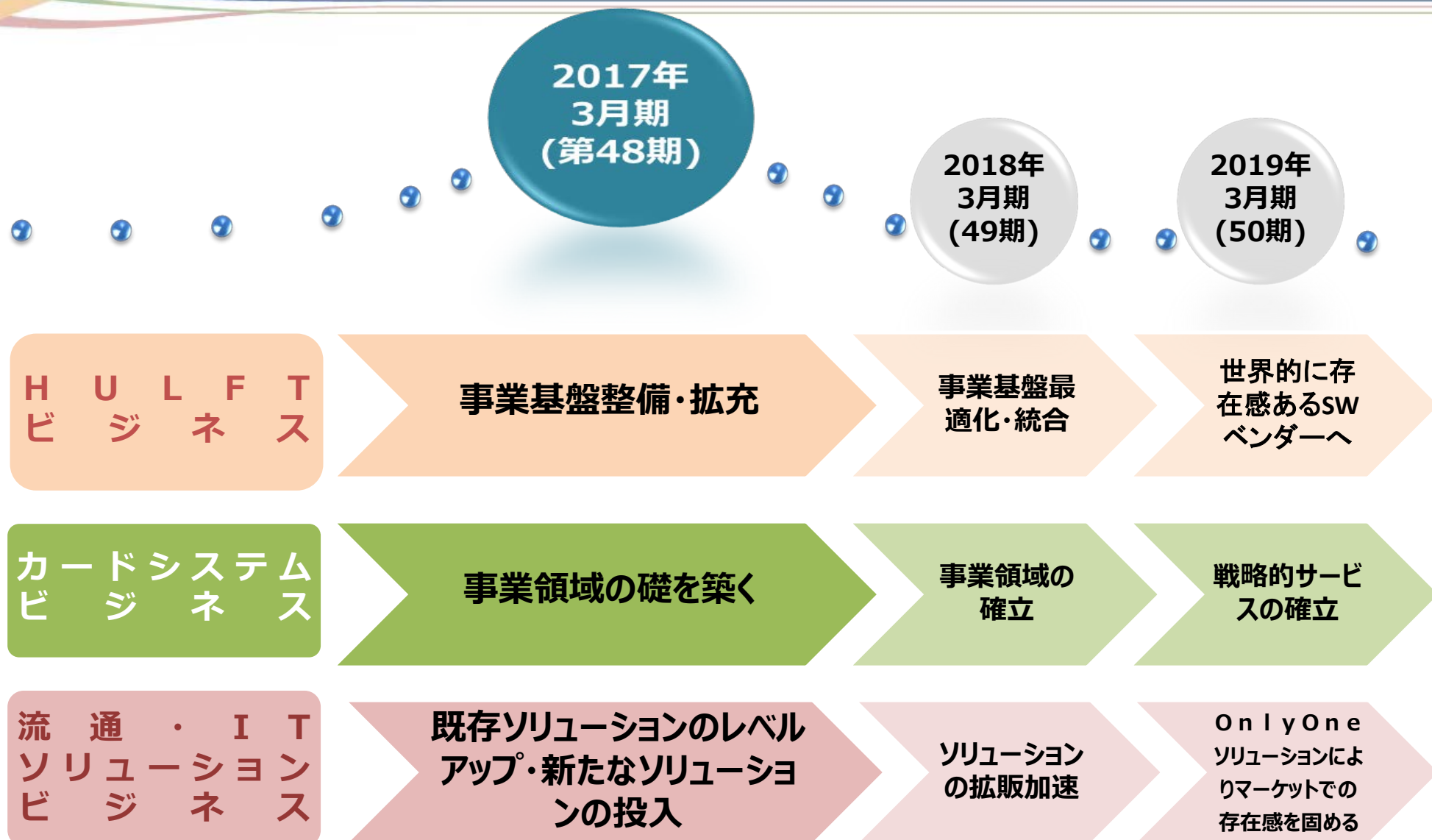
業務プロセス
刷新による
競争優位性確保

事業リスクの
ミニマイズ

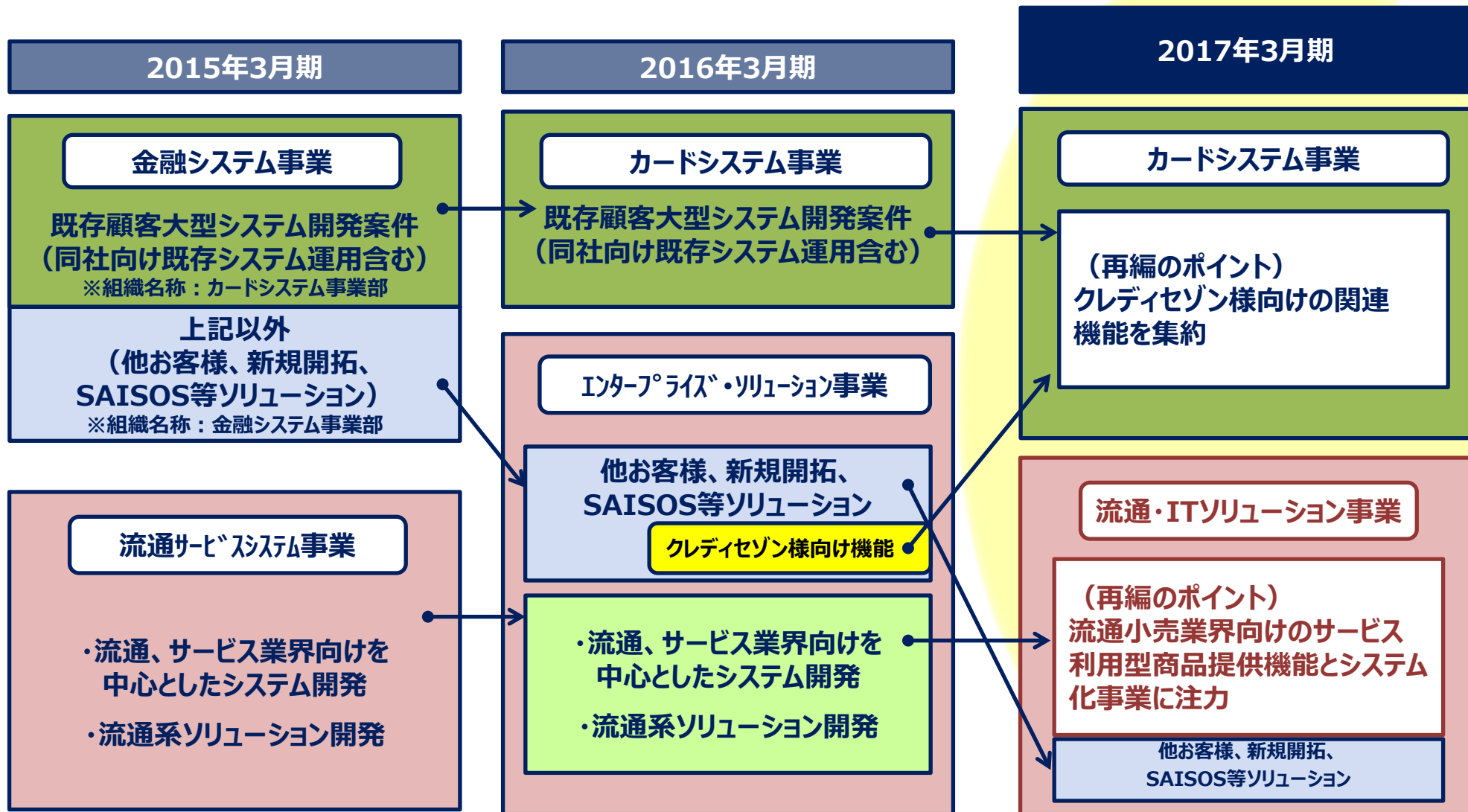


長期的な成長及び恒常的にROE15%以上を
あげられる事業基盤を確立する

2017年3月期のテーマ



組織再編について



※開示上のセグメントは、2017年3月期第1四半期より変更予定（HULFT事業、その他事業は従来どおりの予定）

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	—	—

2017年3月期 配当予想

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	未定	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(※)は継続いたしますが、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。

(※)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

テクノベーションセンターについて

常務取締役 CTO
テクノベーションセンター長
小野 和俊

テクノベーションセンターとは

- テクノベーションとは
 - テクノロジーイノベーションを略した造語
- ミッション
 1. セゾン情報システムズとその顧客のイノベーションを加速・誘発する。
 2. セゾン情報システムズの技術力向上。

時代背景

- **2つのイノベーション**
 - ニーズ・オリエンテッド・イノベーションとシーズ・オリエンテッド・イノベーション
- **現代という時代の特殊性**
 - 「第三のプラットフォーム(モバイル、ソーシャル、ビッグデータ、クラウド)」の到来
 - テクノロジーや製品をシーズとしたテクノロジーイノベーションの重要性の増加

技術経営

- **技術経営とは**

- Technology Management / Management of Technology
- 「イノベーションの創出をマネジメントし、新しい技術を取り入れながら事業を行う企業・組織が、持続的発展のために、技術を含めて総合的に経営管理を行い、経済的価値を生み出していくための戦略を立案・決定・実行する」

- **つまり・・・**

- テクノベーションセンターは、セゾン情報システムズに技術経営を取り入れ、イノベーションを加速していくための変革エンジンである、ということもできる。

Plug & Play Tech Center

2015年 三大注力テーマ

IoT

FinTech

Brand &
Retail

つまり・・・セゾン情報システムズは事業領域としては
イノベーションの中心にいる

→ **HULFT以外の事業部に対しても事業戦略提言、
ディスカッションを実施**

テクノベーションセンター対象技術領域

テクノロジー系

- AI / 機械学習
- ブロックチェーン
- FinTech
- RetailTech
- AdTech
- クラウド

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

(2016年3月期連結受注実績／主要顧客別連結売上高)



2016年3月期 連結受注実績

連 結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2016年 3月期	前期との比較		2016年 3月期	前期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
情報処理サービス	16,886	12,068	39.9%	10,909	8,526	27.9%
システム開発	8,230	9,831	▲16.3%	2,700	2,640	2.3%
パッケージ販売	7,977	8,084	▲1.3%	3,147	2,960	6.3%
システム機器販売	760	1,134	▲33.0%	523	668	▲21.7%
合計	33,854	31,118	8.8%	17,280	14,796	16.8%

2016年3月期 主要顧客別連結売上高

連 結 (単位：百万円)		2016年3月期		前期（2015年3月期）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	10,267	34.5%	9,299	30.5%	968	10.4%
	(株)キュービタス	2,610	8.7%	3,115	10.2%	▲505	▲16.2%
	(株)日立システムズ	977	3.3%	645	2.1%	332	51.5%
	(合)西友	948	3.2%	740	2.4%	208	28.1%
	(株)NTTデータ	743	2.5%	865	2.8%	▲122	▲16.4%
	(株)そごう・西武	715	2.4%	665	2.2%	50	7.5%
	主要顧客売上高計	16,260	54.6%	15,232	50.0%	1,028	6.7%
	他顧客売上高計	13,532	45.4%	15,253	50.0%	▲1,721	▲11.3%
	売上高	29,792	100.0%	304,85	100.0%	▲693	▲2.3%

<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。