

# 第五二期定時株主総会

## 次 第

二〇二一年六月二十三日

株式会社セゾン情報システムズ

### 一 閉 会

### 一 議 事

#### 報告事項

- 一、第五二期（二〇二〇年四月一日から二〇二一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、第五二期（二〇二〇年四月一日から二〇二一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 取締役八名選任の件
- 第三号議案 監査役一名選任の件
- 第四号議案 監査役の補欠者一名選任の件

### 一 閉 会

- 1. 第52期（2020年4月1日から2021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52期（2020年4月1日から2021年3月31日まで）計算書類の内容報告の件**

# 当社グループの現況

## 当連結会計年度において

- ・企業収益は、新型コロナウイルスの影響による経済活動の停滞長期化や米中貿易摩擦を要因とした世界経済の減速等により停滞していたものの、一部持ち直しの動き
  - ・新型コロナウイルスの更なる感染拡大の恐れ、ワクチン供給の遅れの懸念
- 先行きの不透明感は依然として強い状況

- 既存システム更新・刷新や生産性向上、情報セキュリティ対策等を目的としたデジタル化への需要を背景に堅調に推移
- AI、IoT、ビッグデータ、RPA、クラウド等、DX（デジタルトランスフォーメーション）が進展し新たな期待・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
- それに伴い、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重要な経営課題

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、システム開発、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

- ・HULFT事業
  - ・・・ データ連携プラットフォーム「HULFT」等の販売・サポートサービスの提供
- ・リンケージ事業
  - ・・・ 「モダンマネジメントサービス」、「データ連携基盤構築サービス」、「モダンファイナンスサービス」等の提供
- ・流通ITサービス事業
  - ・・・ 流通小売・航空・生保損保等の幅広いお客様に向けたDX化支援
- ・フィナンシャルITサービス事業
  - ・・・ 金融業界に向けたDX化支援

**New Businessの創出**

**HULFT事業の成長加速**

**新技術への対応と開発力強化**

**事業活動品質の向上**

# 重点施策による3カ年の成果

※2018年3月期比較

## New Businessの創出

リンケージビジネス  
売上規模：13.7億円  
CAGR：81%

### 新サービスリリース

- ・エンタープライズデータ連携基盤サービス
- ・モダンマネジメントサービス(Dash Board)
- ・モダンファイナンスサービス(Concur・BlackLine・Ariba)

次世代グローバル  
リンケージサービスプラットフォーム  
開発着手

## HULFT事業の成長加速

### 新製品リリース（国内）

- ・HULFT DataCatalog \* 2020/12/24リリース
- ・HULFT 19件 - Cloud、Open、Security等
- ・DataSpider 10件 - 各種連携強化、Security対応等

### 新製品・サービスリリース（海外）

- ・HULFT Integrate
- ・HULFT Managed Integration Services(Managed Integrate Cloud)
- ・HULFT Data Capture(Business Process Automation)
- ・HULFT Ecommerce Solutions(Ecommerce Integration)

### お客様基盤拡充

	国内	Global	合計
新規	1,182	128	1,310
累計	9,646	874	10,520
継続	4,636	234	4,870

※Globalには英語版ライセンス販売も含む

# 重点施策による3カ年の成果

※2018年3月期比較

## New Businessの創出

リンケージビジネス  
売上規模：13.7億円  
CAGR：81%

### 新サービスリリース

- ・エンタープライズデータ連携基盤サービス
- ・モダンマネジメントサービス(Dash Board)
- ・モダンファイナンスサービス(Concur・BlackLine・Ariba)

次世代グローバル  
リンケージサービスプラットフォーム  
開発着手

## HULFT事業の成長加速

### 新製品リリース（国内）

- ・HULFT DataCatalog \* 2020/12/24リリース
- ・HULFT 19件 - Cloud、Open、Security等
- ・DataSpider 10件 - 各種連携強化、Security対応等

### 新製品・サービスリリース（海外）

- ・HULFT Integrate
- ・HULFT Managed Integration Services(Managed Integrate Cloud)
- ・HULFT Data Capture(Business Process Automation)
- ・HULFT Ecommerce Solutions(Ecommerce Integration)

### お客様基盤拡充

	国内	Global	合計
新規	1,182	128	1,310
累計	9,646	874	10,520
継続	4,636	234	4,870

※Globalには英語版ライセンス販売も含む

# 重点施策による3カ年の成果

※2018年3月期比較

## 新技術への対応と開発力強化

### ◆ Skill Boot Camp

- 人材育成・採用を融合し、新たな学びの場を創出。未来の社会環境で活躍できる人材を育成（アジャイル、クラウド、データアナリスト、セキュリティ 4テーマを実施。申込者数：441名(学生、社外・社内人材)）

### ◆ Service Design, UI/UX

- Service Designチームを立上げ、社内外へService Designの浸透を図るとともに新たな顧客価値を創出（大手小売業様 フロント画面の刷新支援、当社コーポレートブランド刷新等）

### ◆ データサイエンティスト育成

- 滋賀大学の産学共同研究センターに参画、研究支援員（学生）のプログラミング効率化と標準化を支援

### ◆ AI・クラウド

- SaaS (DataRobot/Salesforce/Eloqua等) を活用したデータドリブンプロジェクトの実施
- 最新仮想化技術 (Docker、Kubernetes) の社内セミナーやお客様システムへの活用
- 社内システム刷新、ユースケース化 進捗率：70%

### ◆ セキュリティ

- CSIRT\*の設置による情報セキュリティ対策の向上

\*CSIRT：Computer Security Incident Response Team

### ◆ モダンインフラの浸透

- JIRA（課題管理）、GitHUB（ソースコード管理）、Jenkins（自動化ツール）、BOX（ドキュメント管理）

### ◆ 重要資格取得保有者数

※保有者数はユニーク数で集計

AWS 認定資格	Tableau 認定資格	Concur 認定資格	TOGAF 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格
86名	28名	19名	63名	5名	2名

\*GCP：Google Cloud Platform

## 事業活動品質の向上 (1人当たり指標)

### ◆ 各種生産性・品質指標

※7.5時間/日

売上高	31.4百万円	+2%
売上総利益	13.3百万円	+24%
営業利益	4.1百万円	▲5%
未来事業費	3.3百万円	+181%
当期純利益	3.4百万円	▲21%
給与	7.8百万円	+14%
残業時間	15.7時間	▲19.1時間
休暇取得日数 (夏季休暇含む)	14.8日	▲2.2日
研修日数	9.3日	+5.2日
研修費用	13.9万円	+7.9万円

### ◆ 健康指標 \*2021/1末時点

医療費	118千円	+2千円
通院回数	4.1回	▲0.4回

# 重点施策による3カ年の成果

※2018年3月期比較

## 新技術への対応と開発力強化

### ◆ Skill Boot Camp

- 人材育成・採用を融合し、新たな学びの場を創出。未来の社会環境で活躍できる人材を育成（アジャイル、クラウド、データアナリスト、セキュリティ 4テーマを実施。申込者数：441名(学生、社外・社内人材)）

### ◆ Service Design, UI/UX

- Service Designチームを立上げ、社内外へService Designの浸透を図るとともに新たな顧客価値を創出（大手小売業様 フロント画面の刷新支援、当社コーポレートブランド刷新等）

### ◆ データサイエンティスト育成

- 滋賀大学の産学共同研究センターに参画、研究支援員（学生）のプログラミング効率化と標準化を支援

### ◆ AI・クラウド

- SaaS (DataRobot/Salesforce/Eloqua等) を活用したデータドリブンプロジェクトの実施
- 最新仮想化技術 (Docker、Kubernetes) の社内セミナーやお客様システムへの活用
- 社内システム刷新、ユースケース化 進捗率：70%

### ◆ セキュリティ

- CSIRT\*の設置による情報セキュリティ対策の向上

\*CSIRT：Computer Security Incident Response Team

### ◆ モダンインフラの浸透

- JIRA（課題管理）、GitHUB（ソースコード管理）、Jenkins（自動化ツール）、BOX（ドキュメント管理）

### ◆ 重要資格取得保有者数

※保有者数はユニーク数で集計

AWS 認定資格	Tableau 認定資格	Concur 認定資格	TOGAF 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格
86名	28名	19名	63名	5名	2名

\*GCP：Google Cloud Platform

## 事業活動品質の向上 (1人当たり指標)

### ◆ 各種生産性・品質指標

※7.5時間/日

売上高	31.4百万円	+2%
売上総利益	13.3百万円	+24%
営業利益	4.1百万円	▲5%
未来事業費	3.3百万円	+181%
当期純利益	3.4百万円	▲21%
給与	7.8百万円	+14%
残業時間	15.7時間	▲19.1時間
休暇取得日数 (夏季休暇含む)	14.8日	▲2.2日
研修日数	9.3日	+5.2日
研修費用	13.9万円	+7.9万円

### ◆ 健康指標 \*2021/1末時点

医療費	118千円	+2千円
通院回数	4.1回	▲0.4回

# 連結損益計算書

連結（単位：百万円）	2021年3月期	2020年3月期との比較	
	実績	実績	増減率
売上高	22,499	23,560	▲4.5%
営業利益	2,989	3,449	▲13.3%
経常利益	3,003	3,488	▲13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,460	1,099	+123.9%

※既存領域におけるシステム開発・運用案件の減少や「HULFT Square」に関わる研究開発費が増加したこと等により営業利益は前期を下回ったものの、前期は汎用サーバー基盤提供サービス終了に伴う特別損失があったこと等により親会社株主に帰属する当期純利益は対前期で増益

# 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
HULFT事業	8,398	▲2.1%	2,468	+5.3%
リンケージ事業	1,371	+11.3%	▲525	—
流通ITサービス事業	3,212	▲14.8%	165	▲57.1%
フィナンシャルITサービス事業	9,553	▲4.8%	1,050	▲18.6%
その他調整額 ※	▲35	—	▲169	—
合計	22,499	▲4.5%	2,989	▲13.3%

※各セグメントに配分していない全社費用等

- ・設備投資の総額 8億11百万円

「HULFT」などの販売用ソフトウェアの開発

- ・当社グループの従業員の状況

従業員数：714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。

2022年3月期から創業100年となる2070年を見据え、グローバルで存在意義・価値ある事業会社創りの本格的なスタートに向け、新たな今後の経営方針を策定

- ・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）		2021年3月期	2020年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
流動資産	15,150	13,168	+ 1,982	+ 15.1%	
固定資産	5,320	6,409	▲ 1,088	▲ 17.0%	
<b>資産合計</b>	<b>20,471</b>	<b>19,577</b>	<b>+ 893</b>	<b>+ 4.6%</b>	
流動負債	6,101	6,162	▲ 61	▲ 1.0%	
固定負債	332	592	▲ 259	▲ 43.8%	
<b>負債合計</b>	<b>6,434</b>	<b>6,755</b>	<b>▲ 320</b>	<b>▲ 4.7%</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>14,037</b>	<b>12,822</b>	<b>+ 1,214</b>	<b>+ 9.5%</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>20,471</b>	<b>19,577</b>	<b>+ 893</b>	<b>+ 4.6%</b>	
<b>自己資本比率</b>	<b>68.6%</b>	<b>65.5%</b>	<b>+ 3.1P</b>	<b>-</b>	

（添付書類29ページ）

# 第52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～

2021年6月23日



## 2022年3月期（第53期）について

## マクロ環境

### Political

- 米中経済二極化
- 保護主義
- Society5.0具現化への継続的取り組み
- 行政のDX化（デジタル庁創設）

### Economical

- アフターコロナの経済回復と拡大
- デジタル化促進によるマスカスタマイゼーションへ転換
- コト売り化・パーソナライズ化・業種横断化
- 変種変量生産に適應するサプライチェーン構築

### Social

- 多様性の尊重
- ESG、SDGsへの取り組み
- 価値観の変化、新生活様式への対応
- 危機・災害に対する意識の高まり

### Technological

- IoT/ブロックチェーン/AI/5G/量子コンピューター
- データエンジニアリング/SoI
- サイバーセキュリティ
- 業務自動化加速

## 当社を取り巻く環境

### Customer

- システム投資は選別的（生産性向上やDX優先）ではあるが堅調
- 意思決定主体はIT部門からLine of Businessへ

### Competitor

- 働き方改革景気
- クラウドファースト
- データサイエンティストの獲得競争
- DX支援ビジネス拡大

### Supplier

- 若年労働力の減少と働き場所の選別
- やりがい、生きがい、働きがい、幸福感

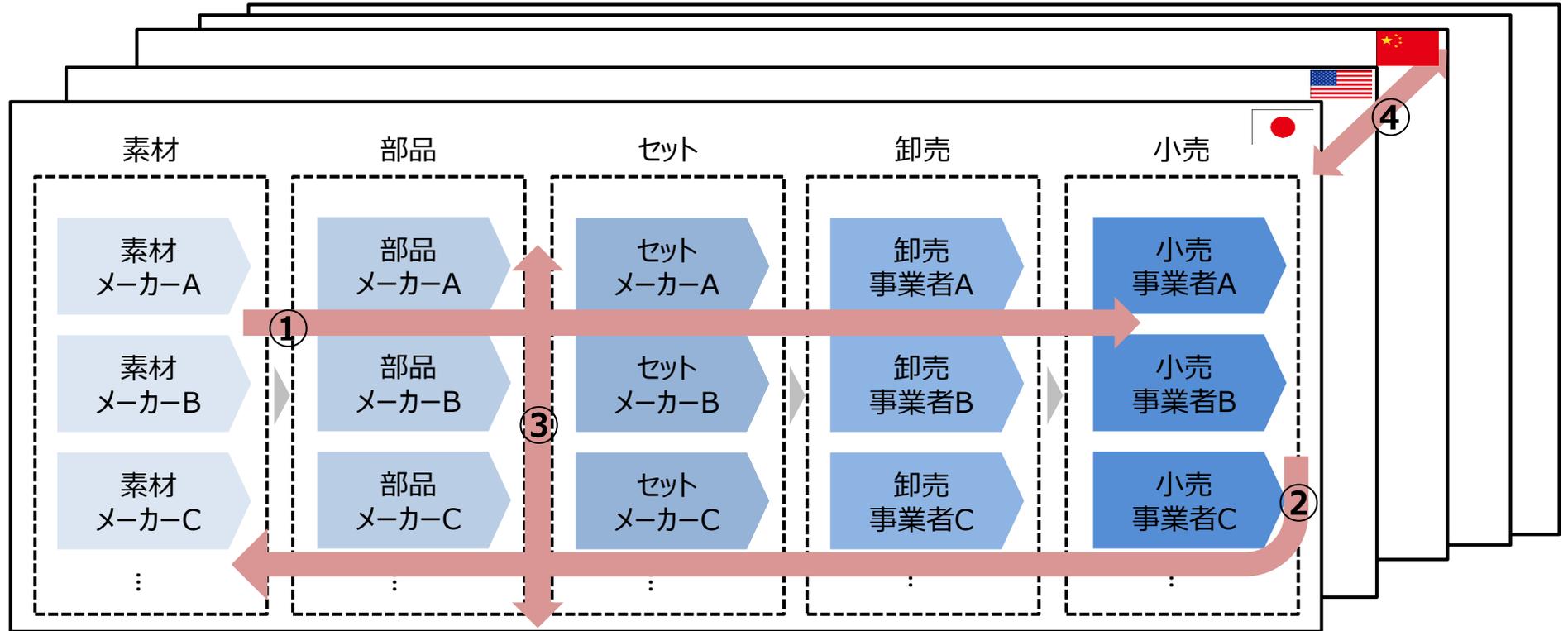
### Company

- 特定顧客向け既存事業の減退(脱SI)とリンケージビジネスの成長
- 創業100周年を見据え、マーケット創造企業へ脱皮
- 将来の事業コア(HULFT Square)の投資加速
- 人材開発・多様な人材獲得によるイノベーション創出をリードする人材発掘

# あらゆるプロセスがつながる 本来必要ないプロセスがなくなる

## ●マスカスタマイゼーションとコト売りの変革

- 調達先・納品物・納品先の多様化
- エンドユーザーとの直接取引拡大
- 川下から川上へのモノの流れ



# 視点を変え、自社の価値提供をリ・デザインする

バリューチェーン終点の消費者から  
(供給者視点・社会基盤的発想)

教育

医療・介護・福祉

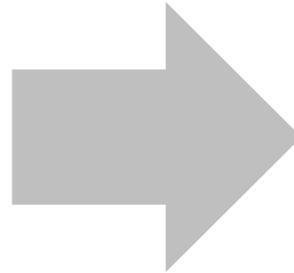
警察・消防

通信

交通

電力・ガス・水道 (ライフライン)

建設・土木・不動産



ネットワーク中心の生活者へ  
(生活者の幸福度にフォーカス)

学習・学び

健康・ウェルビーイング

安全・安心

交流

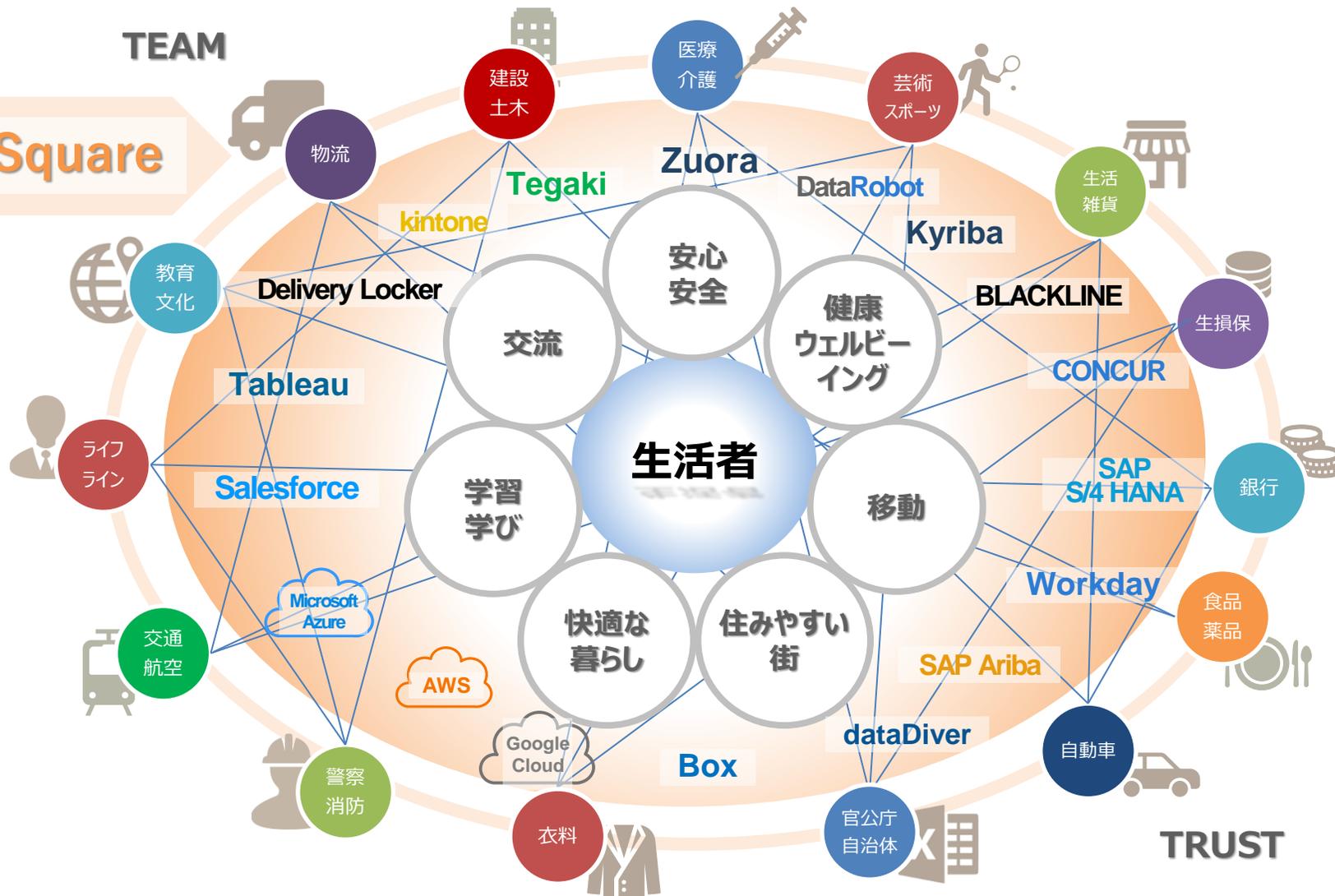
移動

快適 (な暮らし)

住みやすい街

# つながる価値、ひろがる未来。

HULFT Square



## 2024年のありたい姿

# データエンジニアリングカンパニー

### コア事業

収益安定基盤

- ・特定顧客ビジネス
- ・強み展開ビジネス

### 戦略事業

高付加価値・高収益性・高利便性、  
変化に迅速柔軟に対応

- ・HULFT Business
- ・Linkage Business
- ・Data Engineering Business

・SDGsへの貢献

- ・提供するサービスは全て「as a Service」化
- ・HULFT Square 盤石なお客様基盤の確立
- ・HULFT製品群マーケットシェア世界第一位
- ・リンケージビジネスブランド確立
- ・国内外で入社希望者が殺到
- ・お客様満足度NO.1企業
- ・平均年収1千万円以上

## Vision

### 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

### データエンジニアリングカンパニー

様々なデータ、ファイル、サービスを繋ぐ安全・安心・柔軟な連携基盤サービス提供により異分野連携を加速させ、AI等先端技術を駆使しデータを俊敏にビジネス意思決定に繋げるサービスを提供する。

## 経営テーマと戦略

テーマ	<p><b>Link the Difference</b></p> <p>Differenceは個性、特徴であり、それだけで価値がある。世界中のDifferenceを繋ぐことで、其々の価値が再認識され、新たな価値を生む。更にDifferenceを蓄積・分析することで全く新たな価値を創出して、未来社会においてもお客様のビジネスを支え続ける。</p>
戦略	<p><b>新製品・サービス開発による新規ビジネス拡大</b>    <b>既存の強みを活かしたビジネス拡大</b></p> <p>時代環境に適応した利用価値のある新製品・サービス開発により、新規のお客様ビジネスを獲得、既存のお客様ビジネスシェア拡大を通じて収益規模拡大を図る。同時に、特定分野で培った既存の強みを活かして新規のお客様ビジネス拡大を図り、お客様基盤強化、収益向上を図る。</p>

# 2022年3月期 通期業績予想（連結）

連結（単位：百万円）	2022年3月期 （業績予想）	2021年3月期との比較		
		実績	増減額	増減率
売上高	<b>23,000</b>	22,499	+ 501	<b>+ 2.2%</b>
営業利益	<b>2,500</b>	2,989	▲ 489	<b>▲ 16.4%</b>
経常利益	<b>2,500</b>	3,003	▲ 503	<b>▲ 16.8%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>2,000</b>	2,460	▲ 460	<b>▲ 18.7%</b>

## 備考

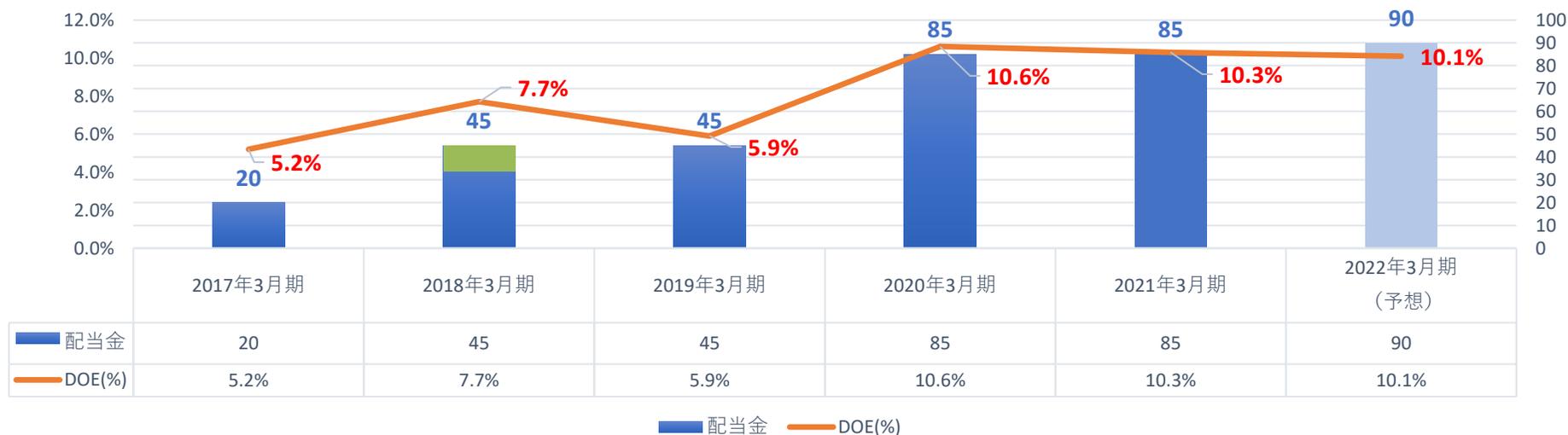
- ・売上高は、流通ITサービス事業及びフィナンシャルITサービス事業の事業モデル転換の取組みに伴い、一時的に減収となるものの、HULFT事業及びリンケージ事業の拡大・成長により増収を見込んでおります。
- ・営業利益及び経常利益は、研究開発費の増加により、減益を見込んでおります。

# 2022年3月期 配当予想 (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	
2022年3月期 (予想)	45円	45円	90円	10.1%
2021年3月期	40円	45円	85円	10.3%

■ 部分は特別配当金10円

## 配当金とDOEの推移





# **50<sup>th</sup>** **Anniversary**

**SINCE 1970**

**and always will be**