

連結決算補足説明資料

2023年3月期

(2022年4月1日～2022年6月30日)

2022年7月28日

(証券コード：9640)

株式会社セゾン情報システムズ

目次

1. 連結売上高・連結営業利益の推移
2. 連結売上高・連結営業利益の事業セグメント別増減
3. 事業セグメント別の損益状況
 - ① HULFT 事業
 - ② データプラットフォーム事業
 - ③ 流通 IT サービス事業
 - ④ フィナンシャル IT サービス事業
4. 事業セグメント別の売上高ストック・フロー比率
5. トピックス

(注) この資料に記載されている予想数値は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

1. 連結売上高・連結営業利益の推移

■連結売上高



<当第1四半期連結累計期間>

2021年3月期から次世代クラウド型データ連携プラットフォーム「HULFT Square」の開発に着手しており、2022年6月に、トライアルでご利用頂いた先行ユーザー様向けリリースをいたしました。

連結売上高は、5,790百万円（前年同期比500百万円増）となりました。通期計画値（22,700百万円）に対して、進捗率25.5%となり、堅調に推移しました。

<2022年3月期（通期）>

- 事業モデルの転換に伴う既存事業の一部縮小はあった一方、成長の柱に位置付けるリンケージ事業及びHULFT事業の売上が増加（前年同期比719百万円増）

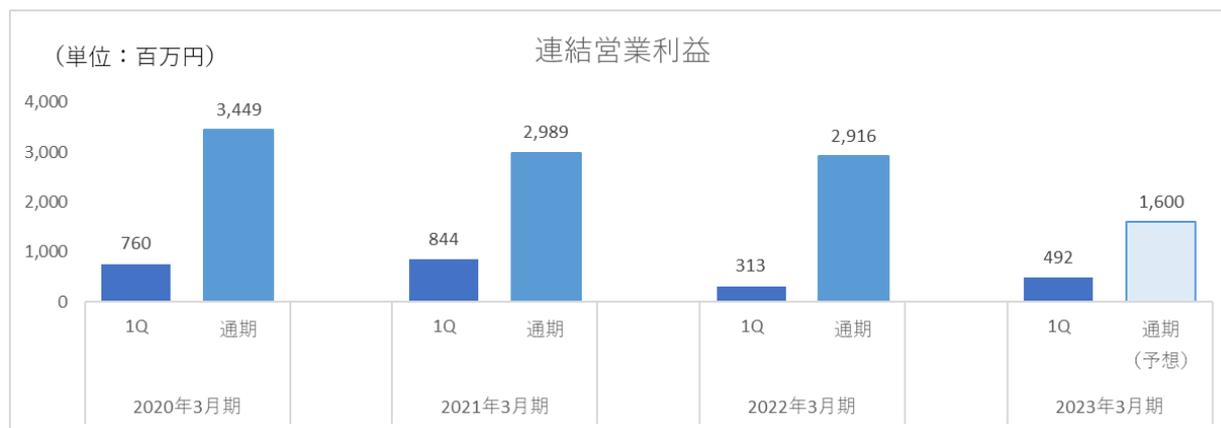
<2021年3月期（通期）>

- 成長の柱に位置付けているリンケージサービスが進展。一方、流通ITサービス事業及びフィナンシャルITサービス事業の既存領域におけるシステム開発・運用案件は減少（前年同期比1,061百万円減）

<2020年3月期（通期）>

- Fintechプラットフォーム事業（現 フィナンシャルITサービス事業）の既存領域におけるシステム開発案件が減少する（前年同期比1,397百万円減）も、HULFT事業ライセンス販売好調（前年同期比917百万円増）
- リンケージビジネスが事業の柱に成長
- 子会社株式会社アプレッソを2019年4月1日付で吸収合併（⇒適時開示、2019年1月30日）

■連結営業利益



<当第1四半期連結累計期間>

連結営業利益は、492百万円（前年同期比179百万円増）となりました。通期予想（1,600百万円）に対しては、進捗率30.8%となりました。

<2022年3月期（通期）>

- 「HULFT Square」の研究開発費等が増加（前年同期比72百万円減）
- 2016年3月期末から事業の選択と集中、業務プロセスの刷新・最適化に取り組んできたことにより生産性が向上し、1人当たり売上高は32.9百万円（2016年3月期比35.2%増）、1人当たり売上総利益は14.2百万円（同109.4%増）に成長しております。

<2021年3月期（通期）>

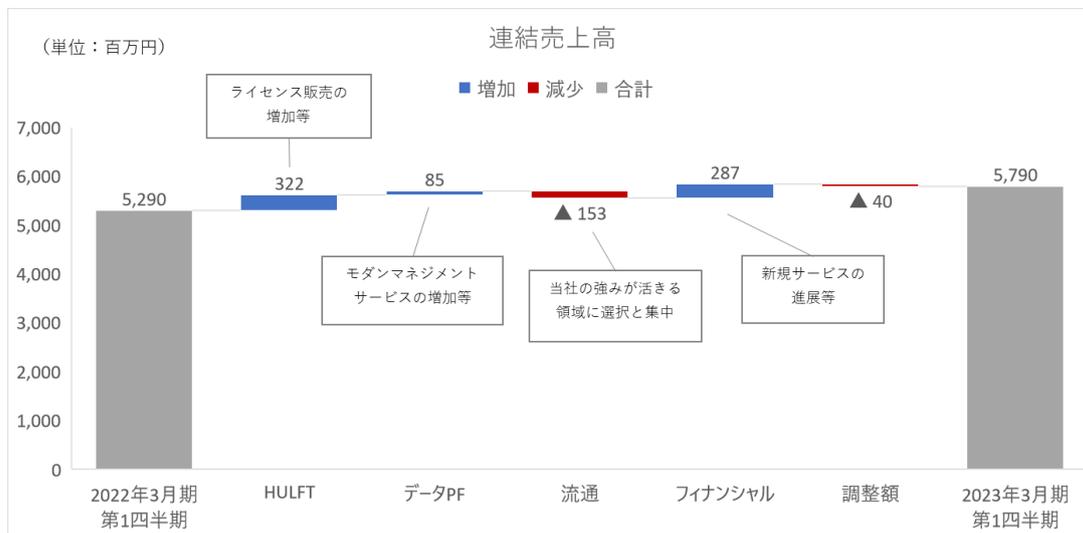
- リモートワークの拡大、イベント・商談のオンライン化等による生産性向上の取組みが奏功したものの、「HULFT Square」に関わる研究開発費が増加（前年同期比460百万円減）
- 2016年3月期末から事業の選択と集中、業務プロセスの刷新・最適化に取り組んできたことにより生産性が向上し、1人当たり売上高は31.4百万円（2016年3月期比29.1%増）、1人当たり売上総利益は13.3百万円（同96.3%増）に成長

<2020年3月期（通期）>

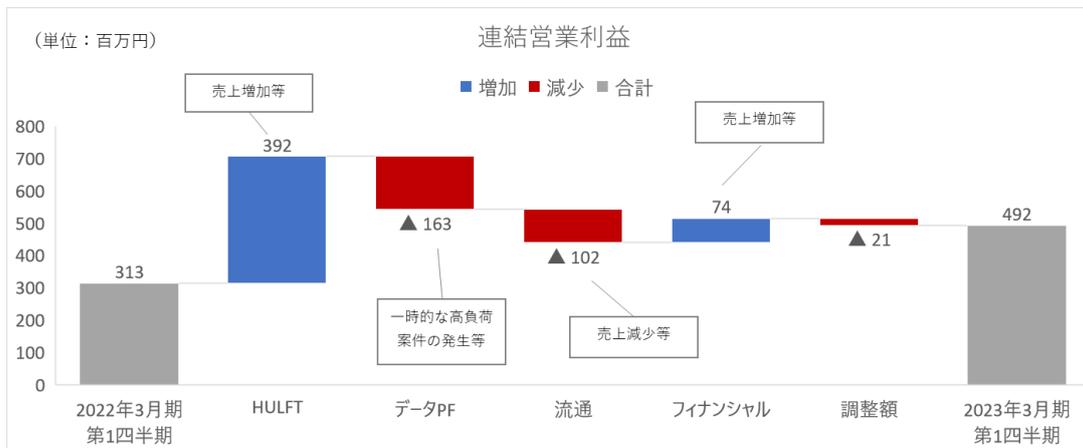
- 売上高が前年並みであった一方で、営業利益は増加（前年同期比1,116百万円増）
- 流通ITサービス事業において、既存領域の消費税増税対応案件が一時的に増加したこと等による利益増加（前年同期比262百万円増）
- HULFT事業においてライセンス販売が好調であったことに伴い利益増加（前年同期比798百万円増）

2. 連結売上高・連結営業利益の事業セグメント別増減

■連結売上高



■連結営業利益



※連結営業利益における調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。

全社費用は、報告セグメントに帰属しない「HULFT Square」に係る研究開発費等であります。

※セグメント名称は略称で表記しており、正式名称は以下のとおりです。

HULFT：HULFT 事業

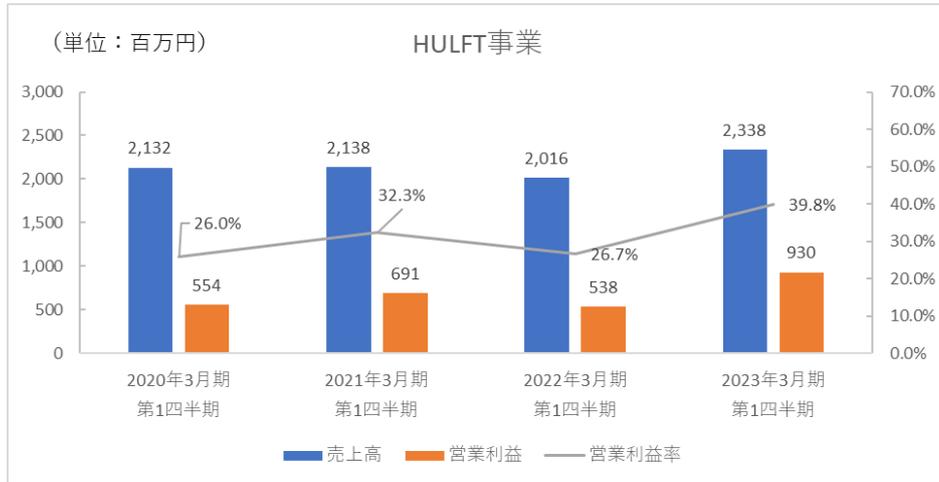
データ PF：データプラットフォーム事業

流通：流通 IT サービス事業

フィナンシャル：フィナンシャル IT サービス事業

3. 事業セグメント別の損益状況

① HULFT 事業



<当第1四半期連結累計期間>

- 「HULFT」「DataSpider」等のライセンス販売が増加したことやサポートサービスの更新が順調に推移したこと等により売上高増加（前年同期比 322 百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比 392 百万円増）

<2022年3月期第1四半期>

- 昨年受注した「HULFT」「DataSpider」等のサポートサービスの更新が順調に推移し、ストック比率を前年同期比 1.5 ポイント増としたものの、前年同期のような大型の期首受注がなかったこと等により売上高減少（前年同期比 121 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 152 百万円減）

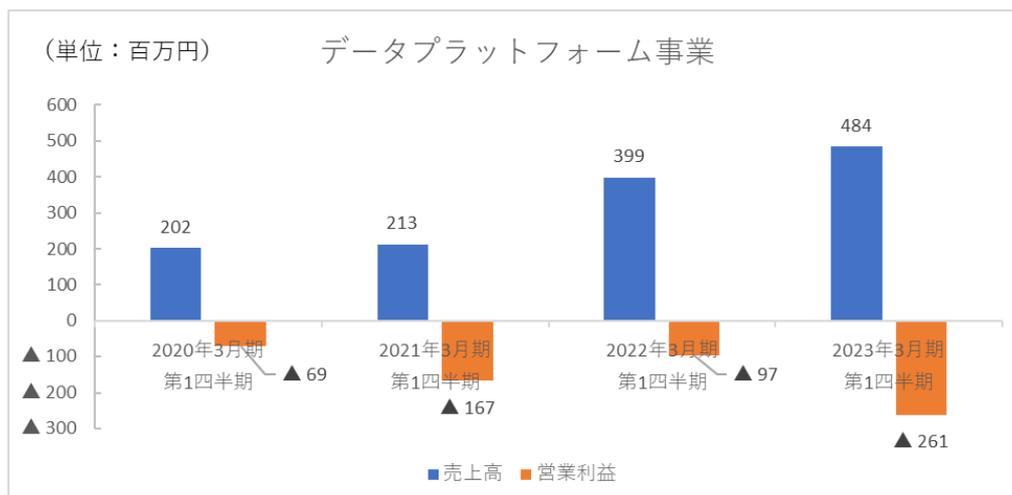
<2021年3月期第1四半期>

- 「HULFT」「DataSpider」等のライセンス販売が鈍ったものの保守・サービス販売が増加したことにより売上高増加（前年同期比 5 百万円増）
- イベント・商談のオンライン化、営業活動品質・生産性向上等に伴う販売費及び一般管理費の減少等により営業利益増加（前年同期比 136 百万円増）

<2020年3月期第1四半期>

- 「HULFT」「DataSpider」等のライセンス販売が大幅に増加したこと、クラウド型のサブスクリプションサービスやサポートサービスが拡大したことにより売上高増加（前年同期比 408 百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比 322 百万円増）

② データプラットフォーム事業



流通 IT サービス事業の一部としてサービス提供をしておりましたリンケージビジネスは、今後の更なる事業拡大を目指し、2021年3月期から「リンケージ事業」として分離独立しています。また、2023年3月期から「リンケージ事業」を「データプラットフォーム事業」に名称変更しております。

<当第1四半期連結累計期間（データプラットフォーム事業）>

- モダンマネジメントサービス及びモダンファイナンスサービスの売上拡大等により売上高増加（前年同期比 85 百万円増）
- 一時的な高負荷案件が発生したこと等より 261 百万円の営業損失（前年同期は 97 百万円の営業損失）

<2022年3月期第1四半期（リンケージ事業）>

- モダンマネジメントサービス及びモダンファイナンスサービスを中心にお客様ベース・取引規模ともに拡大して大幅に進展したこと等により売上高増加（前年同期比 185 百万円増）
- リンケージサービス拡大を目指し、人員増加に伴うコストが増加したことにより 98 百万円の営業損失（前年同期は 167 百万円の営業損失）

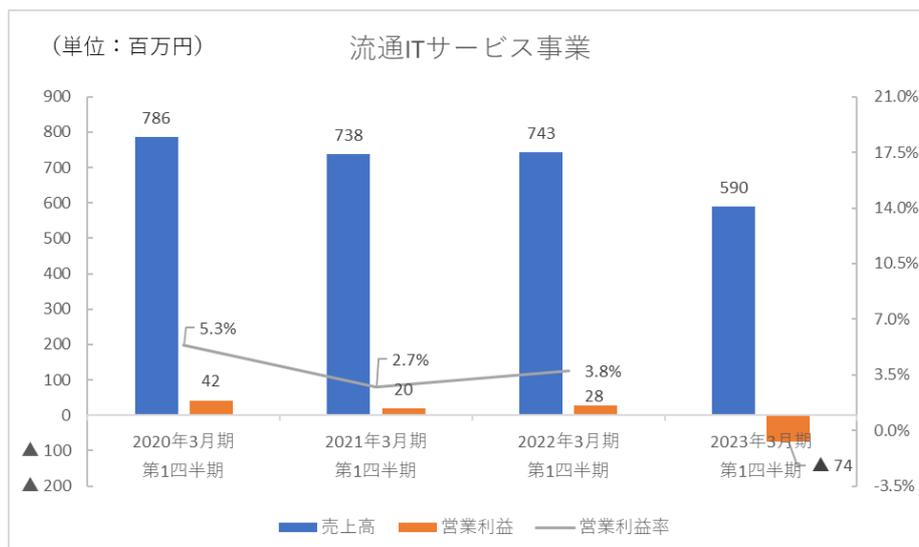
<2021年3月期第1四半期（リンケージ事業）>

- モダンマネジメントサービスをはじめとするデータ連携サービスが増加したこと等により売上高増加（前年同期比 10 百万円増）
- リンケージサービス拡大を目指し、人員増加に伴うコストが増加したことにより 167 百万円の営業損失（前年同期は 69 百万円の営業損失）

<2020年3月期第1四半期>

- リンケージサービス案件が順調に増加
- リンケージサービス拡大を目指し、人員増加に伴うコストが増加したため営業損失となっております。

③ 流通 IT サービス事業



※2021年3月期から流通ITサービス事業はリンケージビジネスを分離独立しています。2020年3月期以降は、リンケージビジネスを分離させた調整後の数値です。

<当第1四半期連結累計期間>

- 当社の強みが活きるDX領域への選択と集中を図ったこと等により売上高減少（前年同期比153百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比102百万円減）

<2022年3月期第1四半期>

- 一部のお客様において新型コロナウイルス感染症拡大によるIT投資抑制等の影響はありましたが、一方でこの機に積極的にDXを進めるお客様もあり、売上高増加（前年同期比4百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比7百万円増）

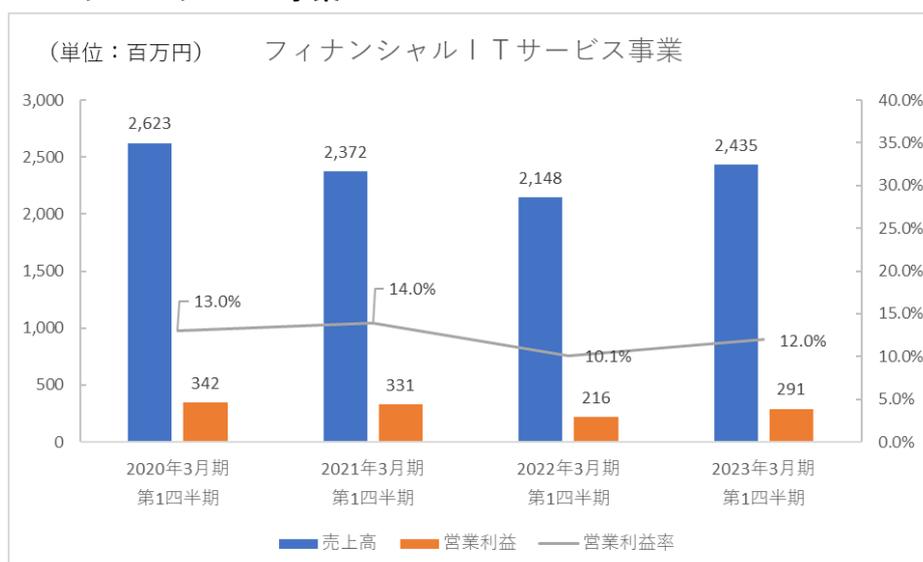
<2021年3月期第1四半期>

- 既存領域におけるシステム開発案件が減少したこと等により売上高減少（前年同期比47百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比22百万円減）

<2020年3月期第1四半期>

- 事業モデル転換が進み既存領域の案件が減少したことによる売上高減少（前年同期比192百万円減）
- 強みを活かせる案件へ限定したことにより利益率が向上（前年同期比90百万円増）

④ フィナンシャル IT サービス事業



※2020年4月1日付で、Fintechプラットフォーム事業からフィナンシャルITサービス事業へ名称変更しております。

<当第1四半期連結累計期間（フィナンシャルITサービス事業）>

- パブリッククラウド化へのインフラ環境構築等の新規サービス提供の進展や前連結会計年度からサービス提供を新たに開始した「HULFT Multi Connect Service」の売上等により売上高増加（前年同期比 287 百万円増）
- 売上高の増加に伴い営業利益増加（前年同期比 74 百万円増）

<2022年3月期第1四半期（フィナンシャルITサービス事業）>

- パブリッククラウド化へのインフラ環境構築等の新規サービス提供が進展した一方、既存領域におけるシステム運用案件の減少等に伴い売上高減少（前年同期比 224 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 115 百万円減）

<2021年3月期第1四半期（フィナンシャルITサービス事業）>

- パブリッククラウド化へのインフラ環境構築等の新規サービス提供が進展したものの、既存領域における情報処理サービス案件の減少等したことにより売上高減少（前年同期比 250 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 10 百万円減）

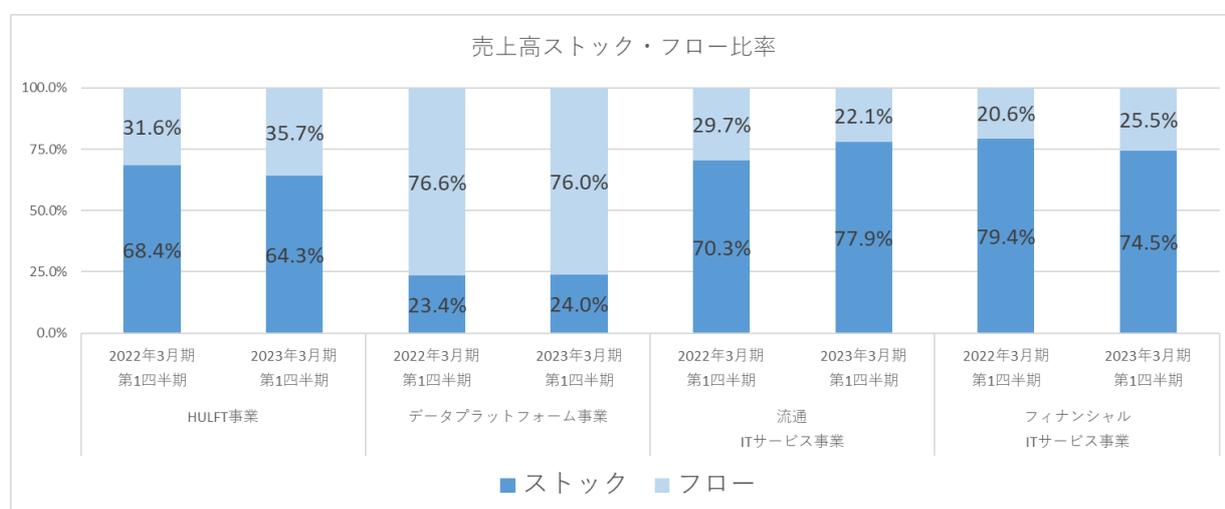
<2020年3月期第1四半期（Fintechプラットフォーム事業）>

- 既存領域におけるシステム開発案件が減少したこと等により売上減少（前年同期比 152 百万円減）
- 売上高の減少に伴い営業利益減少（前年同期比 42 百万円減）

4. 事業セグメント別の売上高ストック・フロー比率

当社は、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～』のもと、2024年のありたい姿として「データエンジニアリングカンパニー」を目指しております。データエンジニアリングカンパニーを表す一つの形として、提供するサービスの「as a Service」化を目指しており、その実現に向けて、「HULFT Square」等のサービス提供を中心としたストック型ビジネスの拡大に取り組んでおります。

以下は、セグメント別売上高ストック・フロー比率を当連結会計年度と前年同期で比較したデータです。



※ストックは継続取引（HULFT等ライセンスのサポートサービス、サブスクリプション型サービス、システム保守運用等）、フローはスポット取引（ライセンス販売、システム開発等）

5. トピックス

■ニュースリリース一覧（期間：2022年4月1日～2022年6月30日）

オウンドメディア「color is (カラー イズ)」をオープンしました

⇒企業としての志や思いを描く未来を広く社外に発信し「企業」と「人」をつなぐサイトとして、オウンドメディア「color is (カラー イズ)」をオープンいたしました。

<https://sisco-owned.com/>



「color is」トップページ

ウクライナで HULFT 製品ご利用のお客様へのご支援について

⇒ウクライナ地域で HULFT 製品をご利用のお客様に対して、年間技術サポート料及び月額利用料の1年間の減免対応を実施しております。

サステナビリティの取組み「ドネーションウォーク第2弾」を開始

⇒当社社員の歩行習慣の改善と社会貢献を連動させたプロジェクト「ドネーションウォーク第2弾」を開始しました。これは、社員が歩いた歩数を重さに変換し、同じ重さの食品を子供達への支援として寄附する取組みです。



「認定特定非営利活動法人 Dooooo」を通じて給食支援を行ったガーナの子供達から当社に届いた Thank you メッセージ

セゾン情報システムズ、新代表取締役社長が就任

⇒第 53 期定時株主総会及び取締役会において、代表取締役社長 内田 和弘が 2022 年 6 月 21 日をもって退任し、後任として葉山 誠が就任することを決定いたしました。なお、内田 和弘は同日をもって顧問に就任いたしました。



代表取締役社長 葉山 誠

次世代クラウド型データ連携プラットフォーム『HULFT Square』先行ユーザー向けリリース

⇒次世代クラウド型データ連携プラットフォーム「HULFT Square（ハルフトスクエア）」を、先行ユーザー様向けにリリースすることを発表いたしました。

HULFT SQUARE

<お問い合わせ先>

株式会社セゾン情報システムズ

経営企画室 IR 担当

Tel : 03-6370-2930

URL : <https://home.saison.co.jp/>