



2026年3月期 通期決算説明資料

株式会社セゾンテクノロジー
(東証スタンダード市場：9640)

2026年5月14日

1. 2026年3月期通期決算ハイライト
2. 2026年3月期戦略と取組結果
3. 中期の振り返りと2027年3月期の経営方針
4. 2027年3月期通期業績予想

Appendix.

2026年3月期通期決算ハイライト

決算概要

- 売上高は、システム受託事業におけるシステム開発案件の減少等により減収
他方、成長領域と位置付けるデータプラットフォーム事業は拡大
- 営業利益は、売上高の減少及び受注損失引当金の計上等により減益

連結（単位：百万円）	2026年3月期通期			前年同期比較	
	実績	修正予想 2026/1/29	当初予想 2025/5/13	実績	増減率
売上高	21,917	22,100	23,400	24,383	△10.1%
売上原価	14,049	—	—	15,529	△9.5%
売上総利益	7,868	—	—	8,853	△11.1%
販売費及び一般管理費	6,266	—	—	6,711	△6.6%
営業利益	1,602	1,300	2,300	2,141	△25.2%
経常利益	1,620	1,300	2,260	2,160	△25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,086	850	1,600	1,506	△27.9%

セグメント別売上高・営業利益

➤ HULFT事業

- ・ 前年同期に発生したような大型ライセンス販売減少等により減収、他方でサポートサービス売上は堅調
- ・ 成長領域への営業リソースの再配分に伴う販管費の増加等により減益

➤ データプラットフォーム事業

- ・ 成長ドライバーに位置付ける「HULFT Square」の拡大等により増収
- ・ 成長領域への営業リソースの再配分に伴う販管費の増加及び受注損失引当金の計上等により減益

➤ システム受託事業

- ・ システム開発案件の減少等により減収
- ・ 成長領域への営業リソースの再配分に伴うコスト低減等により増益

(2026年3月期通期)

連結（単位：百万円）	売上高		営業利益	
	実績	前年 同期差	実績	前年 同期差
HULFT事業	9,755	△243	4,032	△445
データプラットフォーム事業	3,004	176	△3,346	△741
システム受託事業	9,156	△2,399	916	647
合計	21,917	△2,465	1,602	△539

連結貸借対照表

- 資産は、売掛金が減少した一方、退職給付に係る資産が増加したこと等により増加
- 負債は、未払法人税等の増加等により増加
- 純資産は、当期純利益を計上した一方、配当財源への割当てをしたこと等により減少

連結（単位：百万円）		2026年3月期	2025年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
	流動資産	16,355	16,701	△346	△2.1%
	固定資産	4,975	4,477	498	11.1%
	資産合計	21,331	21,179	152	0.7%
	流動負債	6,516	6,524	△8	△0.1%
	固定負債	687	419	267	63.8%
	負債合計	7,203	6,944	258	3.7%
	純資産合計	14,128	14,235	△106	△0.7%
	負債・純資産合計	21,331	21,179	152	0.7%
	自己資本比率	66.2%	67.2%	△1.0P	

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

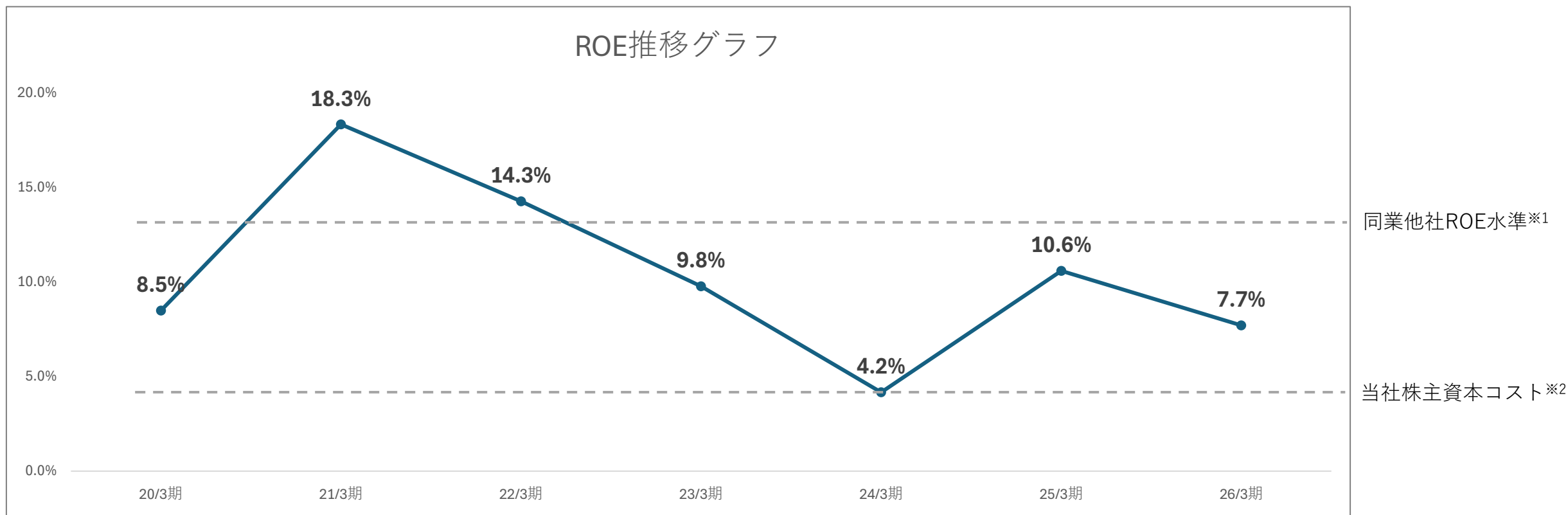
- 資本コストは、同業他社のROE水準をベンチマークとする
- ROEは、中長期で20%の達成・維持を目指す
- 配当方針は、短期的な利益変動に左右されにくいDOE基準を採用

重視する経営指標・目標値	2026年3月期
ROE※ ¹ 20%	7.7%
TSR※ ² (2021年3月期末を基準(100%)として評価) (目標値は同業他社平均値)	134.0%
DOE※ ³ 10%	10.3%
自己資本比率 50%-75%	66.2%

- ※¹ Return On Equity (自己資本利益率)
 ※² Total Shareholders Return (株主総利回り)
 ※³ Dividend On Equity ratio (自己資本配当率)

ROE推移

ROEは中長期で20%の達成・維持を目指しているが、現在は事業構造の変革期であり、製品サービス開発への費用投下等により、短期的にROEは低水準

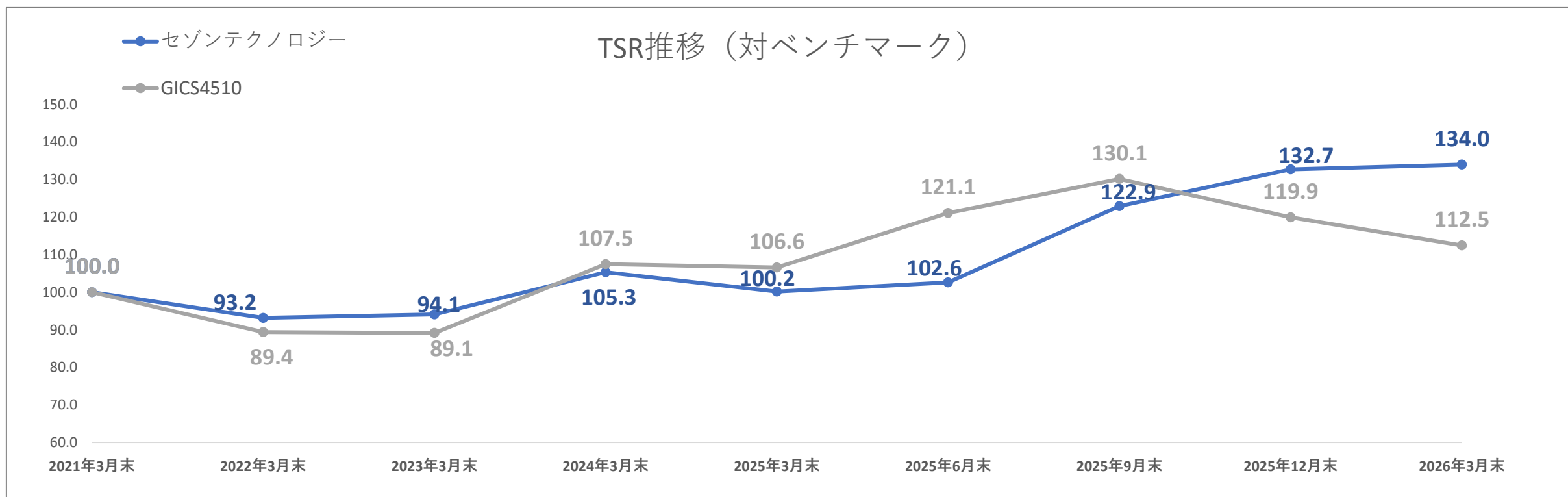


※1 「2024年企業活動基本調査確報－2023年度実績－」より情報通信業のROEを当社にて算出

※2 CAPMに基づき当社にて算出

TSRベンチマーク比較

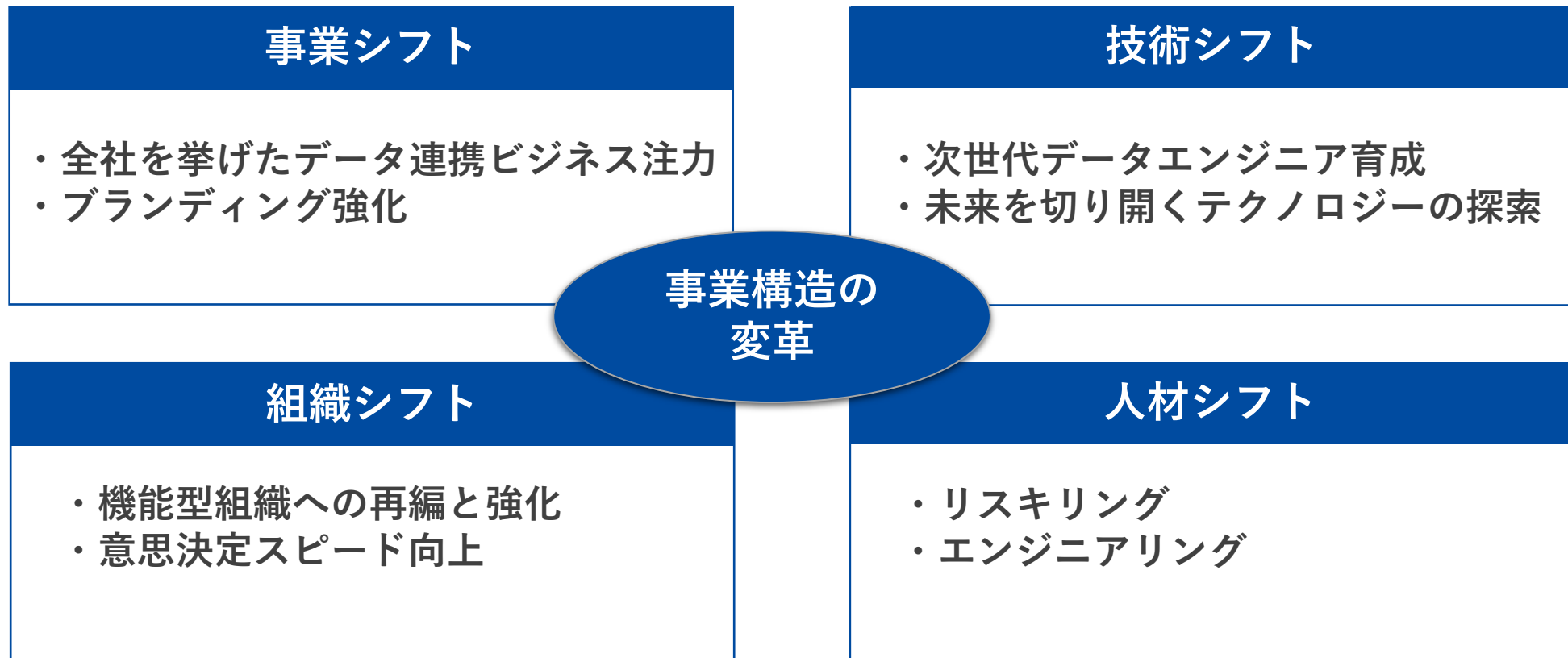
当社が注力するデータ連携ビジネスの拡大により、市場から高く評価される業態の割合が増加していることが資本市場において認識され始めていることに加え、「アンソロピック・ショック」の影響等によりSaaS・Slerの株価が下落した一方で、当社はITインフラに近い性質の製品特性をもっていることや足元AIが追い風になっていること等により、当社TSRは業界平均を上回り推移しているものと推察



- ・単位：％
- ・評価期間：2021年3月期末を基準（100％）として評価
- ・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

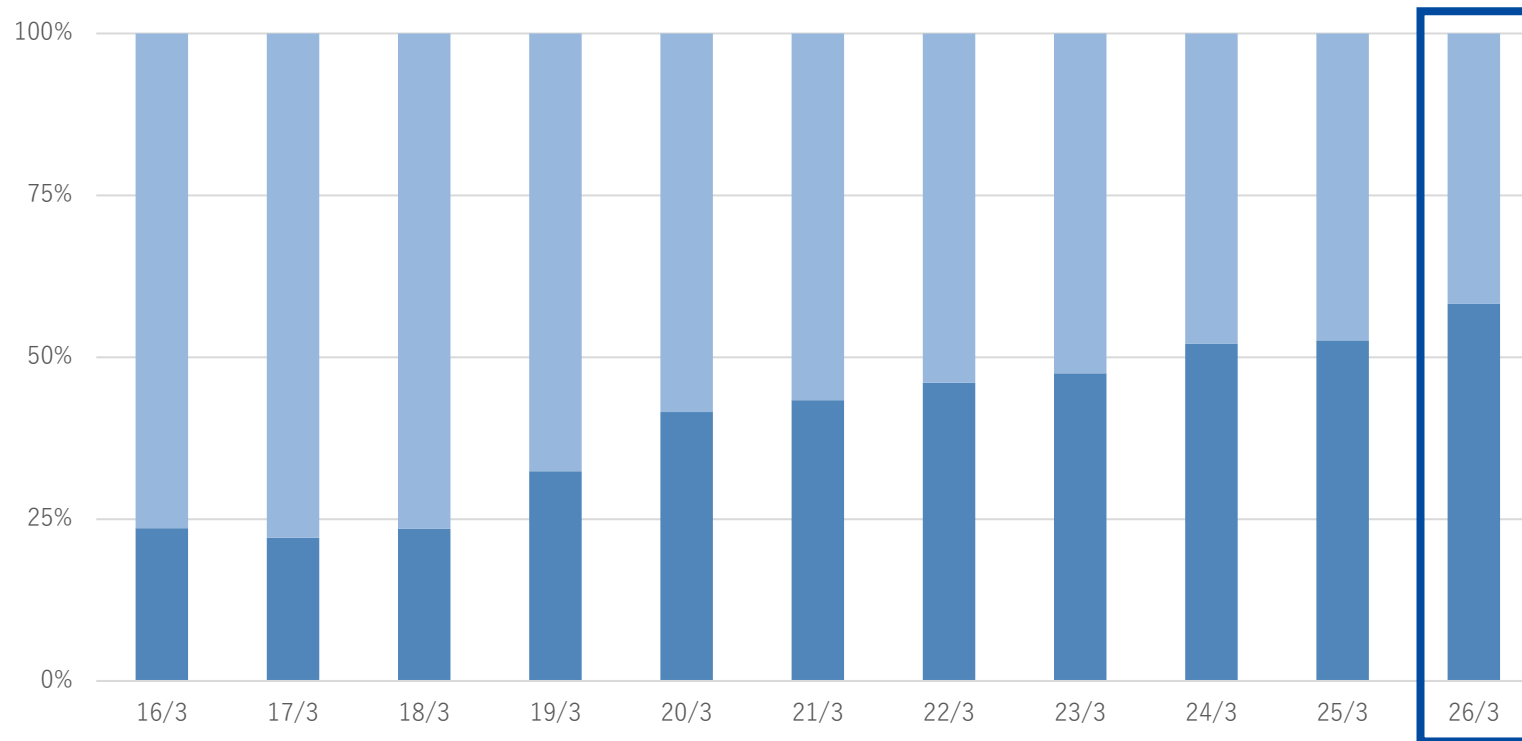
2026年3月期戦略と取組結果

「4つのシフト（事業シフト、技術シフト、組織シフト、人材シフト）」を事業戦略として掲げ、システム受託型から自社製品サービス提供型へ、事業構造の変革を推進中



「HULFT Square」をドライバーにデータ連携ビジネスの売上は進展し、
足元のデータ連携ビジネス売上比率は58.2%まで拡大（前年同期比+5.6P）

連結売上構成比の変化



システム受託ビジネス

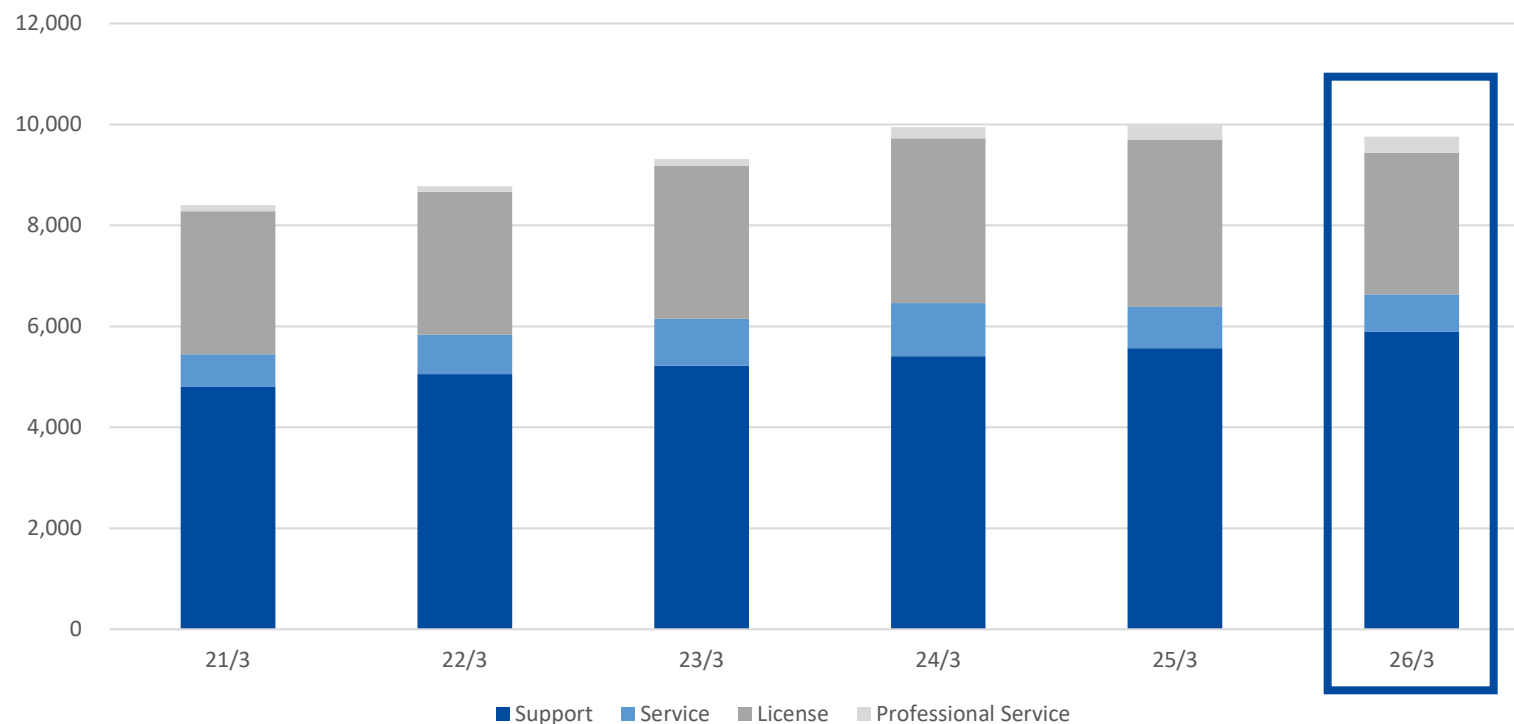
データ連携ビジネス
(HULFT事業および
データプラットフォーム事業)

データ連携ビジネス売上比率
58.2%
(前年同期比+5.6P)

- サポートサービス更新が順調に推移し、ストック売上が拡大
- 足元のストック売上比率は、68.0%（前年同期比+4.1P）となり、安定した収益性を確保

(百万円)

HULFT事業売上高推移



フロー売上
前年同期差△486百万円

ストック売上
前年同期差+243百万円

ストック売上比率
68.0%
(前年同期比+4.1P)

「HULFT10」導入事例

モダンなアーキテクチャで約870万※のNISA口座情報を安全に連携 フルマネージドサービスのように活用できる「HULFT10 for Container Services」

課題

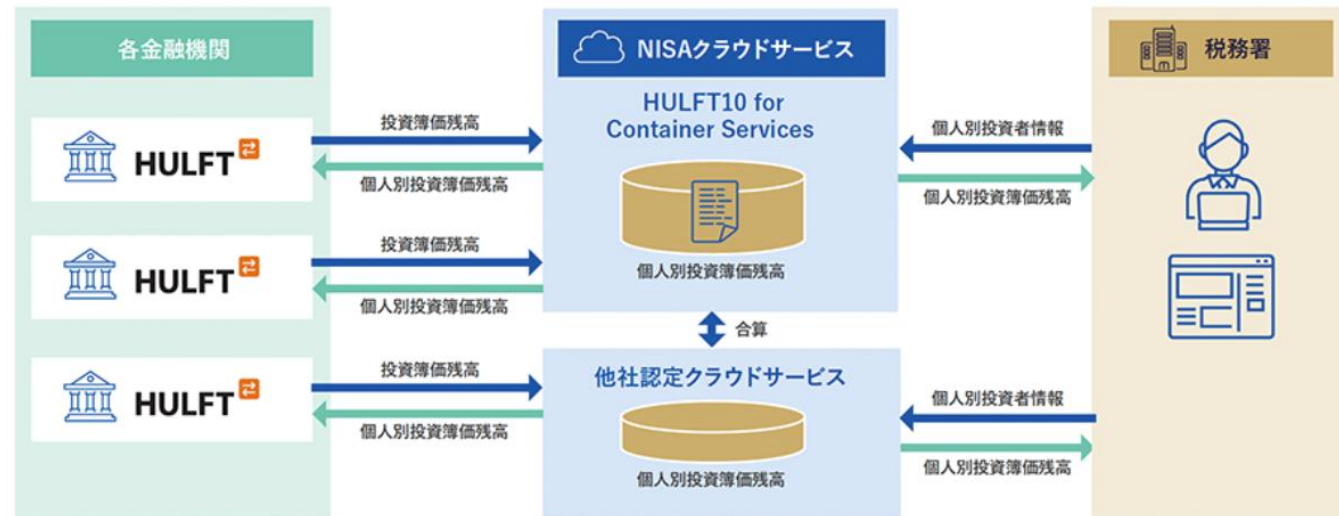
金融機関向けに提供する「NISAクラウドサービス」とのセキュアなファイル連携を円滑に行うためのインターフェースを実装したい

効果

- 金融機関が求める安全かつ安定的なファイル連携をスムーズに実現
- AWS CloudFormation のテンプレートを利用することによりわずか20分でファイル連携可能な環境を構築
- サーバーレスでHULFTを実行できることに加え安定的な稼働により、フルマネージドサービスのように活用



株式会社Workthy 様



※新NISA口座数は2025年3月末時点で2,600万口座、口座を管理する金融機関はおよそ800行で、その内の約半数（約400行）がWorkthyの「NISAクラウドサービス」を利用しファイル連携部分にHULFTを選択しているのは約3分の2であることから約870万口座と推定

「HULFT Square」導入事例

データ利活用を加速させる「HULFT Square」が金融DXの基盤を構築 マルチクラウド環境でのデータ統合と内製化で開発期間を90日からわずか1日に短縮

課題

データ抽出・連携の開発業務が外部パートナー依存で、現場からの多様なデータ利活用ニーズに対して投資対効果の面から柔軟かつ迅速に対応できない状況が続いていた。

効果

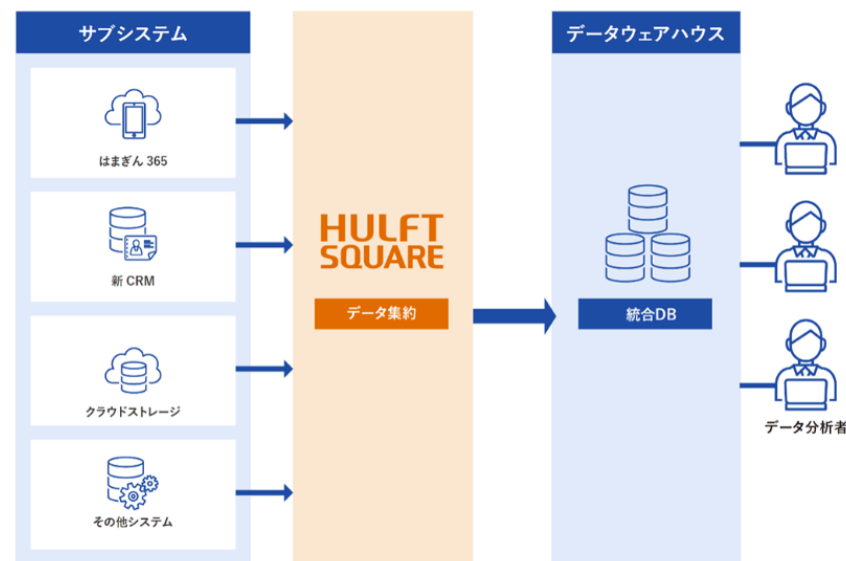
- 開発内製化により、データ提供までのリードタイムを90日からわずか1日へと劇的に短縮
- Excelでのデータ集計作業を自動化、82.5%の業務時間削減を達成
- ノーコード開発による属人化解消、カスタマーサクセスの迅速な対応で安定稼働を実現



Bank of Yokohama

横浜銀行

株式会社横浜銀行 様



「DataSpider Servista 5」 提供開始

「DataSpider Servista」をメジャーバージョンアップ 2026年2月から提供開始

DataSpider Servista



- ノンプログラミングでクラウドサービス（SaaS含む）や業務アプリケーション等、さまざまなシステム間のデータ連携を実現
- Java21への基盤刷新により大規模データ処理の安定性が向上したほか、開発環境のユーザビリティも改善
- 今後、「HULFT Square」との連携を強化し、レガシーシステムとモダン環境間のデータ連携とAI・データ活用を推進

Saison Technology International, Inc.（当社米国拠点の海外子会社）において、
AI分野の海外スタートアップ2社それぞれと戦略的パートナーシップを締結



自律的に判断しタスクを実行する
エージェント型プラットフォーム



エージェント型の検索拡張生成（RAG）分野で
信頼性の高いプラットフォーム

- 当社グループのデータ連携分野の知見を提供することにより海外スタートアップの成長を支援
 - 海外スタートアップの先進的な取り組みを当社製品サービス・ソリューションに還流

事業シフトx技術シフト

- ①自社業務の変革 ②自社プロダクトへの活用 ③お客様への提供の3つの視点でAIに向き合い
- 当期は特に自社業務の変革に注力

社員向け AIチャットボット

- 平均アクティブユーザー
1日当たり約150名
- 平均セッション数
1日当たり1,000件

カスタマーサポート

- HULFT Square夜間休日
サポート対応
回答2.1時間→5分/件
- パッケージサポート対応
1月当たり平均20H削減

プロジェクトマネジメント

- 議事録作成時間
1会議当たり42%削減
- 報告・共有時間
1会議当たり42%削減

製品開発

- 特定案件における
AIコーディングの活用で
25.8%工数削減

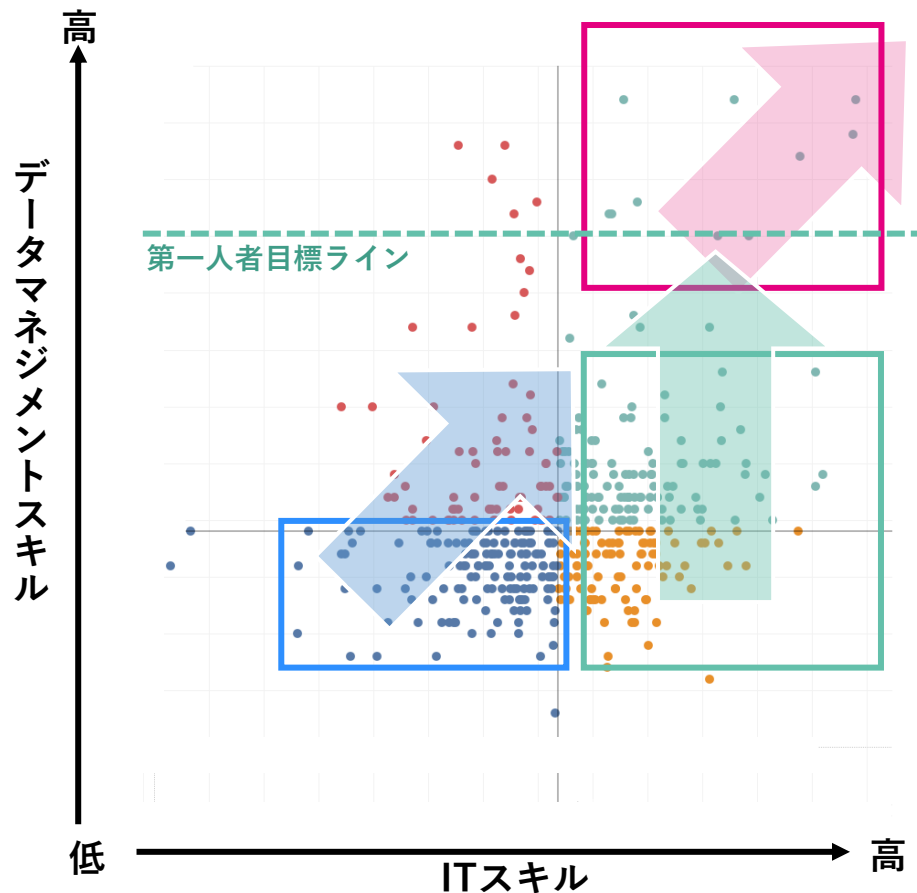
営業(プリセールス)

- 月間問合せ件数
200件の問い合わせ、
1件当たり15分の調査 →0件
- 1年で600H削減

※すべて当社調査による（2026年3月時点、特定条件下での測定値）

技術シフトx人材シフトx組織シフト

- 当社事業の根幹にあたるITスキル・データマネジメントスキルを軸にアセスメント
- その結果から選抜したエンジニアに対して研修・eラーニングを実施



- 新人研修やeラーニングを通じIT基礎スキルを向上

- 一定のITスキルレベルを満たした89名を選抜し4ヵ月かけて研修&eラーニングを実施
- 研修前後でアセスメント平均スコアが57%向上、うち25名が「第一人者目標ライン」に到達
基礎技術力全体の底上げを図る

- ITスキル・データマネジメントスキルの両軸で既に一定以上のレベルにある層に対し、もう一段高度な研修を実施し、データ処理の流れを構築し自動化をする「ものづくりの経験値」を向上

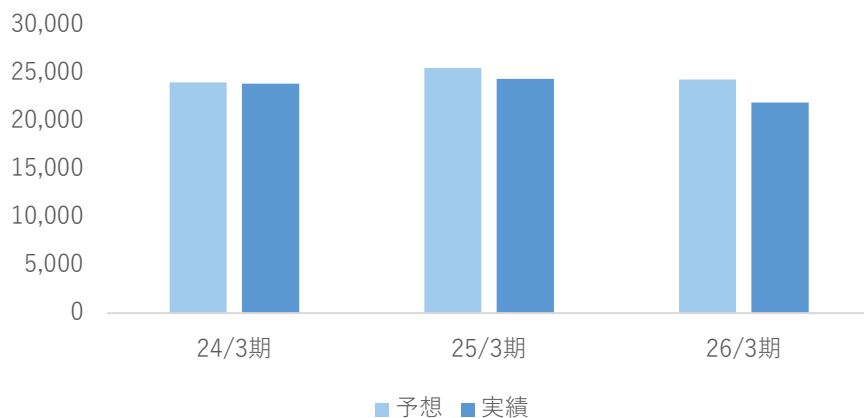
中期の振り返りと2027年3月期の経営方針

中期の振り返りと課題（全社）

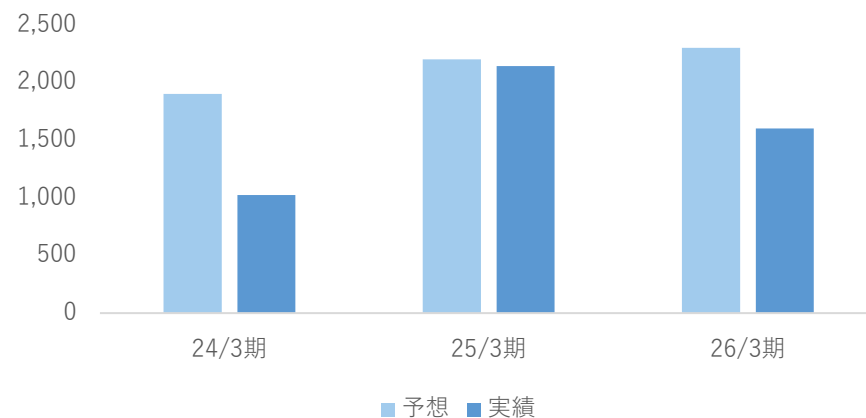
事業構造の変革は進展しつつも、プロジェクトマネジメント力の強化や収益構造の改善等は課題

- 3期連続で売上高・営業利益ともに当初業績予想に未達
- 早いペースでのシステム受託事業の規模縮小
- 中期のうち2期でシステム開発案件において受注損失を計上し、プロジェクトマネジメント力の課題が顕在化
- 一方でデータ連携ビジネス売上比率は47.5%→58.2%（+10.7P）に拡大
- HULFT事業のストック売上比率は高く、安定収益を維持
- 成長ドライバーに掲げる「HULFT Square」は拡大し、売上貢献に寄与
- しかしながら「HULFT Square」を含むデータプラットフォーム事業の収益構造の改善は必須

全社連結売上高



全社連結営業利益

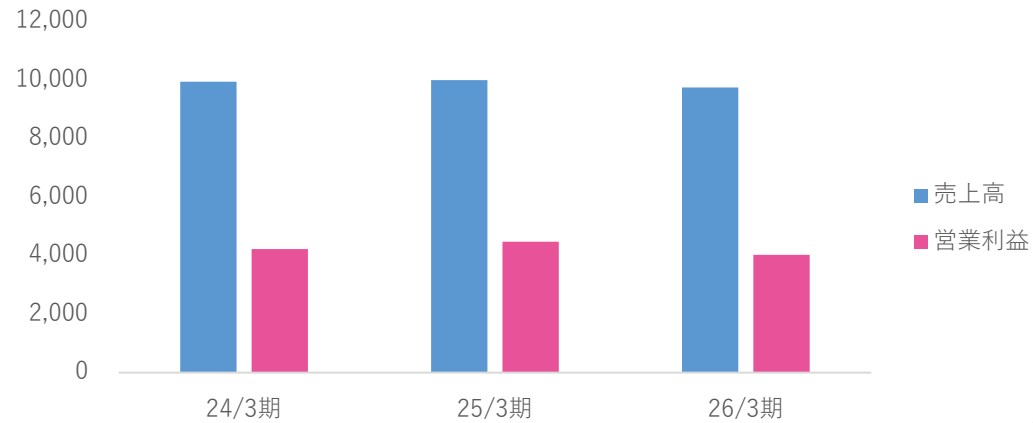


（単位：百万円）

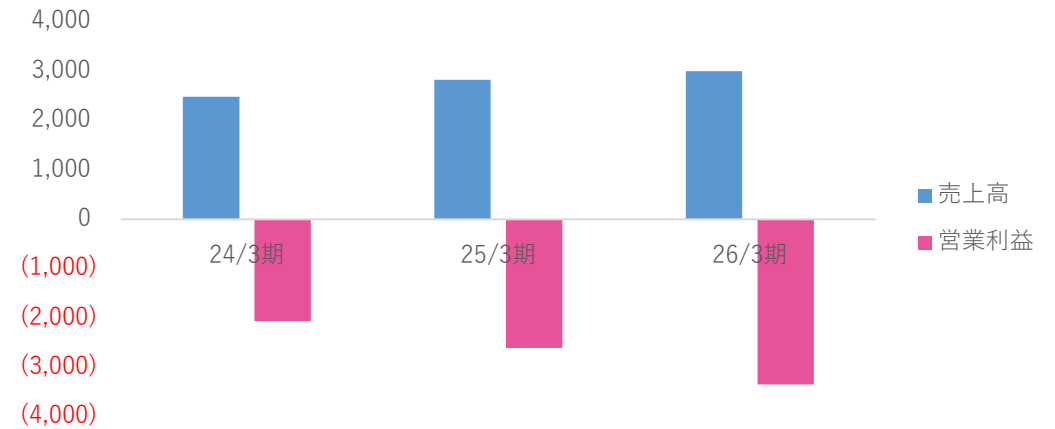
中期の振り返りと課題（セグメント別業績）

（単位：百万円）

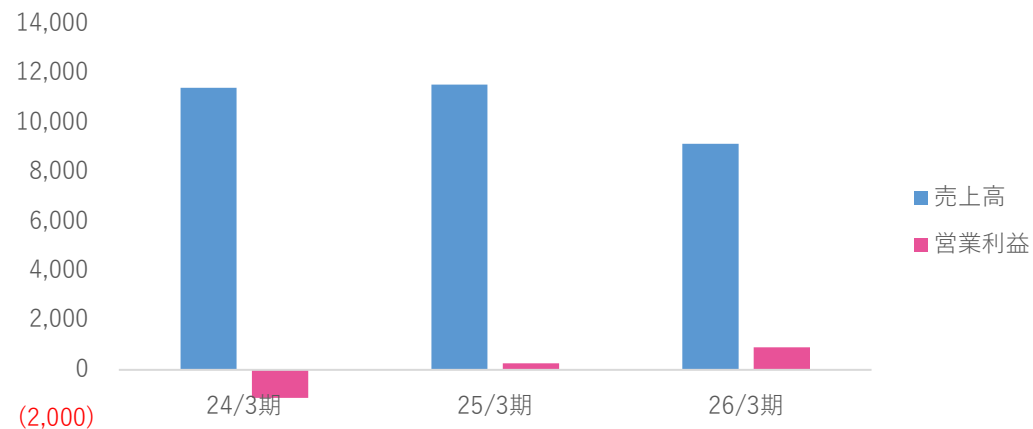
HULFT事業



データプラットフォーム事業



システム受託事業



Mission

世界中のデータをつなぎ、
誰もがデータを活用できる社会を作る

Our Values



ミッションの実現に向け、引き続きデータ連携ビジネスを拡大し、中長期目標の達成を目指す

当社の強み

- 10,000社を超えるお客様基盤
- 販売・開発等を共にするパートナー企業
- データ連携・ファイル転送領域における自社製品サービス提供
- データインテグレーションに関わるお客様課題の解決力
- 高品質なカスタマーサポート対応

ソフトウェア市場規模※

- データ連携
 - ・ SaaS/PaaS : CAGR 16.5%('29/'24)
 - ・ パッケージ : CAGR 1.4%('29/'24)
- ファイル転送
 - ・ SaaS/PaaS : CAGR 3.9%('29/'24)
 - ・ パッケージ : CAGR 1.0%('29/'24)

※出典：ソフトウェアビジネス新市場2025年版
(株式会社富士キメラ総研)

中長期目標

AI時代にAIと基幹業務をつなぐ唯一無二の企業として、iPaaS「HULFT Square」を成長ドライバーにデータ連携ビジネスの拡大することでビジネス構造を最適化し、高収益体質の企業になることで、中長期でROE 20%を目指す。

2027年3月期 重点施策

ビジネス構造の最適化

- 「HULFT Square」の拡大と収益構造の改善
- HULFT事業の継続成長に向けて、パートナーとの関係強化
- 組織体制をハイブリッド体制に変更し、事業採算性と開発力強化を共存

AI・テクノロジーの追求と製品企画開発力の強化

- 技術戦略、プロダクト企画、製品開発の連携強化
- 開発力の強化
- 海外拠点を中心にした新規事業開発と欧米市場への展開

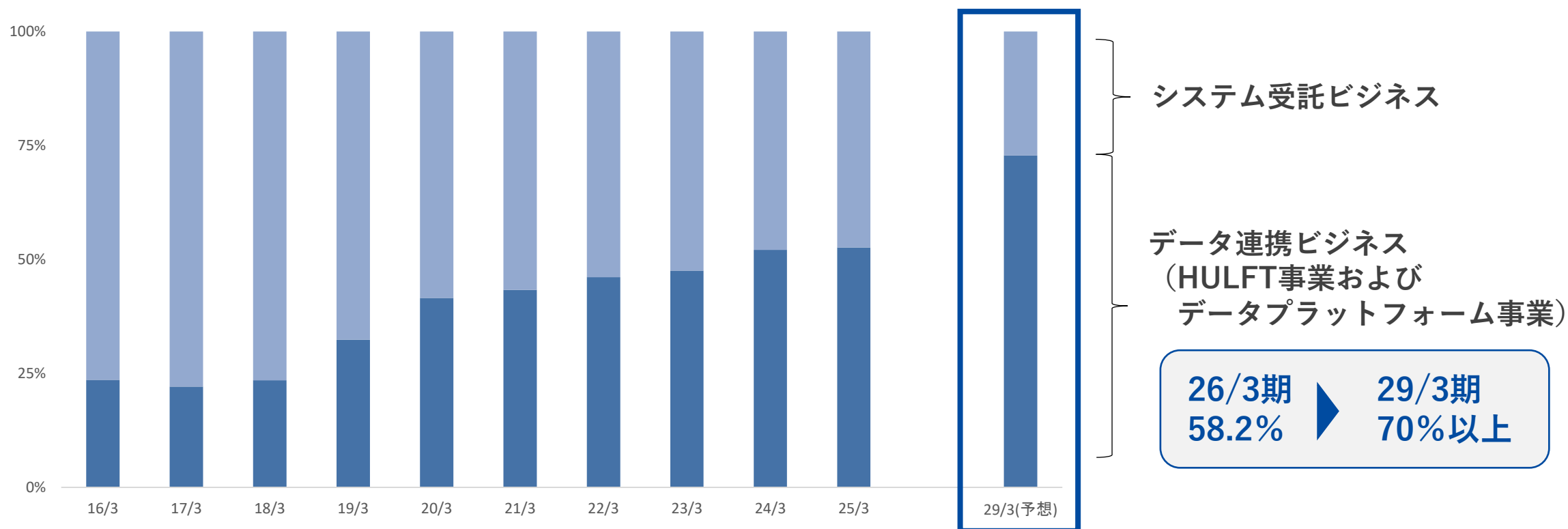
人材育成と皆が活躍できる環境基盤づくり

- AI・データマネジメントなど当社事業のコアとなる技術力の強化
- 適切な人材配置
- 多様性に向けた第一歩としての女性活躍推進

ビジネス構造の最適化

データ連携ビジネス売上比率を中期で70%以上に引き上げる

データ連携ビジネス売上比率

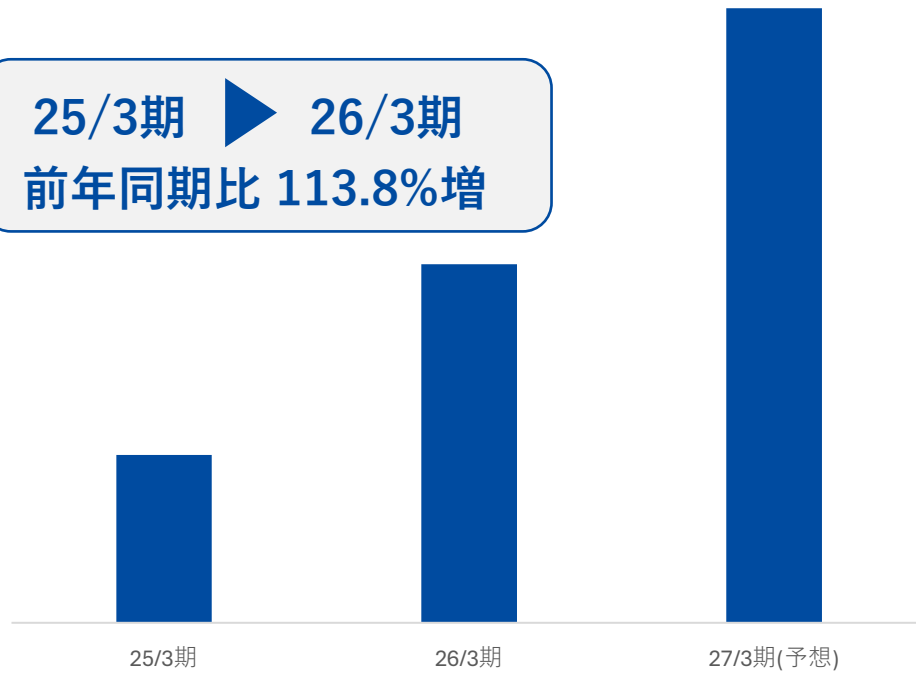


ビジネス構造の最適化

iPaaS「HULFT Square」を成長ドライバーに、データ連携ビジネスを加速

サービス売上

25/3期 ▶ 26/3期
前年同期比 113.8%増



2027年3月期 機能強化ポイント

- オンプレミスにあるデータも含めたメタデータの収集・生成による信頼性とガバナンス強化
- AI・AIエージェントのデータ利用と制御
- オンプレミスにあるエンタープライズデータの安全・安心なデータ連携
- ハイブリッド環境におけるデータ連携の効率化・高度化

ビジネス構造の最適化

- 事業別組織と機能別組織を両立したハイブリッド体制で、事業採算性と全社機能の両立を図る
- 米国拠点の海外子会社を社長直轄に設置し、新規事業開発と欧米市場展開のスピードアップを図る

事業別	データインテグレーション事業部	HULFT事業及びデータプラットフォーム事業のお客様のフロントを担う営業・マーケティング、お客様向けシステム開発、カスタマーサクセス機能を集約し、データ連携ビジネスを推進
	アカウントディベロップメント事業部	システム受託事業のお客様のフロントを担う営業、システム開発、保守・運用機能を集約し、お客様対応を一貫して対応できる体制を確立
機能別	開発本部	先端技術を担うテクノベーションセンター、製品企画及び開発機能を集約。既存製品の進化に加えて、新技術やお客様ニーズを取り込んだ製品開発力を強化し、市場をリードする製品開発を推進
	カスタマーサービス本部	製品サポート、監視運用及び検査機能を集約し、各製品の安定運用を推進
	経営管理本部	経営企画、財務経理、ビジネスプロセスマネジメント、人事総務、法務、IT等コーポレート機能を集約し、経営判断のスピードアップと事業運営の品質向上を図る
社長直轄	米国拠点の海外子会社	米国拠点の海外子会社（欧米・中近東地域向け販売事業）、内部監査機能を社長直轄に設置
	監査室	

私たちが直面する時代「SaaS is Dead」

AIコーディングにより、あらゆるものが飲み込まれていく

企業のあらゆる業務

AIコーディングによる生成物

急速な民主化・低価格化

定型業務部品

SaaS



データ統合

ETL



データ活用

BIツール



最も代替圧力を受けるもの

従来の延長線だけでは、生き残れない

「つなぐ」機能の追求

加工

接続

連携



AIエージェントによる
コーディング

価値となるもの

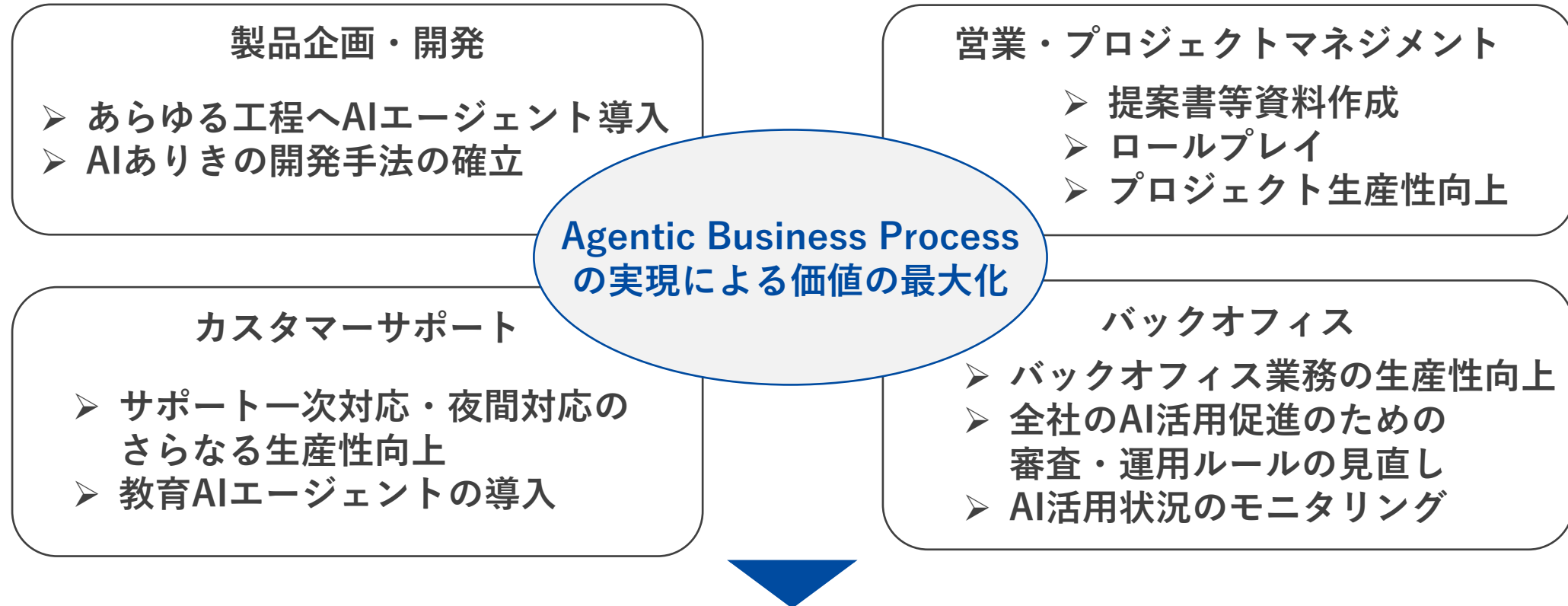
AIに業務を任せても、安全に、自動化・運用可能

私たちの存在価値

AIと基幹業務を実行可能な形で接続できる
唯一のプレイヤーである

人材育成と皆が活躍できる環境基盤づくり

AIによる業務変革を一層推進し、今後は社外に展開へ



ここで得た知見を踏まえて、自社製品サービスへの活用やお客様への提供に展開

人材育成と皆が活躍できる環境基盤づくり

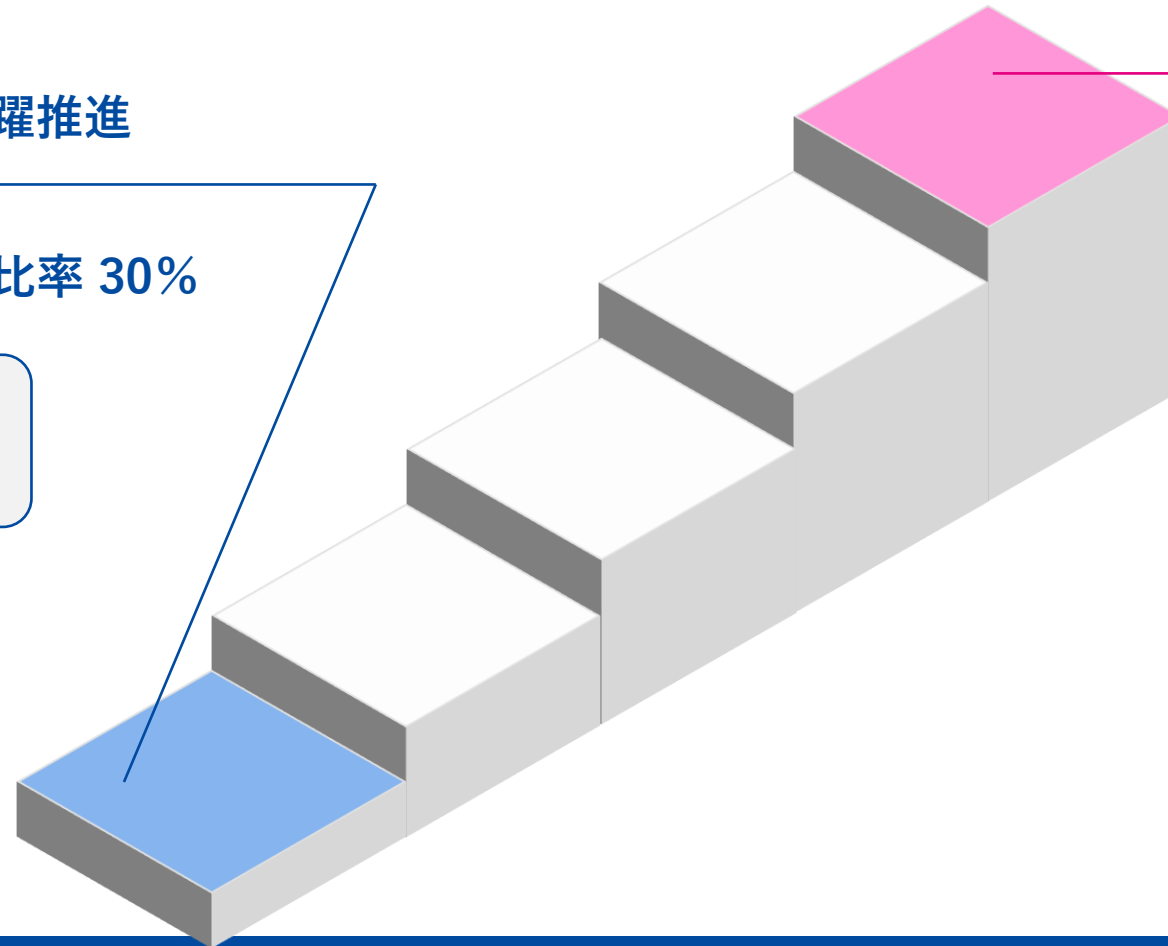
全社員が公平にキャリアプロセスを踏んでいける基盤づくりの第一歩として、
「女性活躍推進」を引き続き推進

第一歩としての女性活躍推進

目標：2030年 女性管理職比率 30%

25/4/1
15.3% ▶ 26/4/1
16.2%

前年同期比 + 0.9P
業界平均比 + 3.6P



一人ひとりが輝き、
皆が活躍できる状態

※業界平均：
「賃金構造基本統計調査」（厚生労働省）の
調査票情報を雇用機会均等課において
独自集計された数値を利用

人材育成と皆が活躍できる環境基盤づくり

コスモエコパワーとコーポレートPPAを締結

～コスモエコパワー会津若松ウィンドファーム由来のグリーン電力を利用し再エネ導入率100%へ～

本件バーチャルPPAのイメージ



今後の展開

本PPAの締結により、当社データセンターを含む全拠点で使用する電力の再エネ化が完了し、再生可能エネルギー導入率100%を達成



2030年度までにScope1およびScope2における温室効果ガス排出量のネットゼロ達成を目指し、サプライチェーン全体での脱炭素化を図る

2027年3月期通期業績予想および配当予想

2027年3月期 通期業績予想（連結）

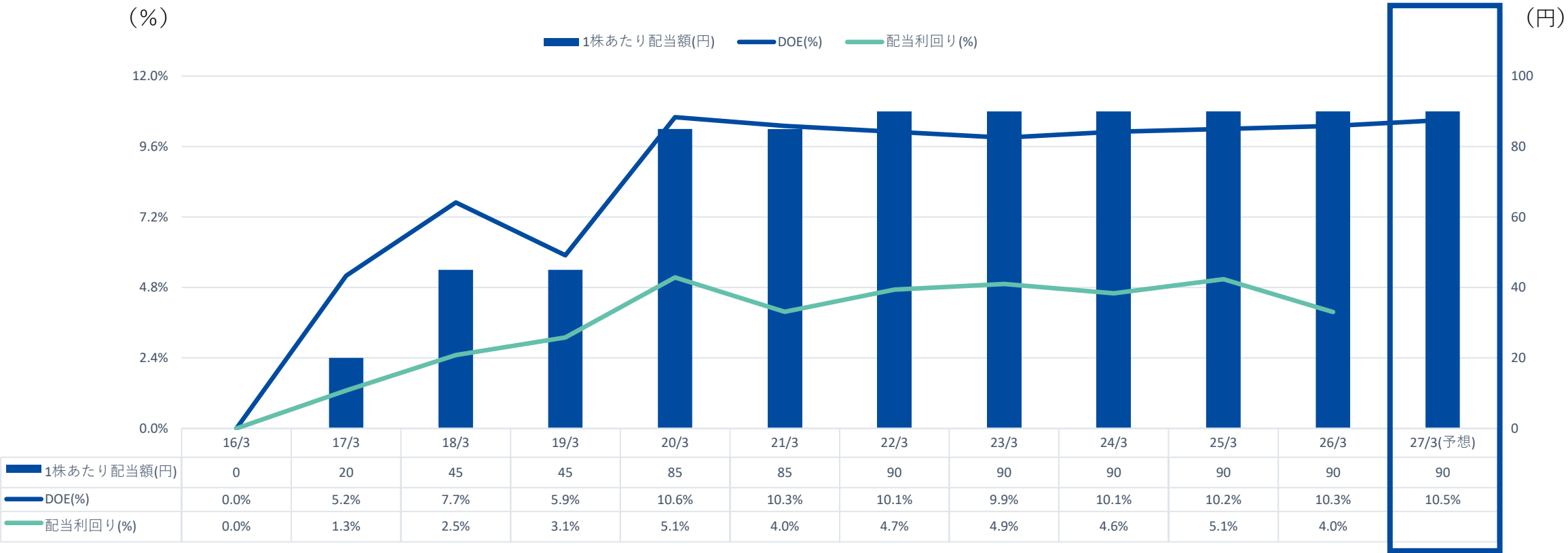
- ・ 売上高は、システム受託事業の売上減少等により、減収見込み
- ・ 営業利益は、減収影響により減益見込み

連結（単位：百万円）	2027年3月期 （業績予想）	2026年3月期との比較	
		実績	増減率
売上高	21,100	21,917	△3.7%
営業利益	1,500	1,602	△6.4%
経常利益	1,500	1,620	△7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	1,086	△8.0%

※中東情勢の緊迫化に伴う当社への影響については、当社グループの対外輸出はもともと微小あることや、製品開発の側面においても基本的には人材に関わるコストが中心であることから、直接的な影響はないと見込んでおります。当社のお客様の投資マインドが冷えることによる悪影響はゼロとは言い切れませんが、現時点では業績見通しには織り込んでおりません。

2027年3月期 配当予想

- 配当方針は変更なく、DOE 10%を目安とし、自己資本比率50%～75%を維持し最適資本構成を目指しながら、通期見通しの約1/2を中間配当額といたします。
- 2027年3月期の配当予想は、90円/株（中間配当：45円/株）といたします。



※配当利回り(%) = 1株配当額 ÷ 1株購入価額(3月末) × 100

Appendix.

連結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2026年3月期	前期との比較		2026年3月期	前期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
HULFT事業	10,361	10,896	△4.9%	4,747	4,861	△2.3%
データプラットフォーム事業	2,984	3,203	△6.8%	1,168	1,113	4.9%
システム受託事業	8,627	9,757	△11.6%	4,190	4,868	△13.9%
合計	21,973	23,856	△7.9%	10,106	10,843	△6.8%

2026年3月期 主要顧客別連結売上高

連結 (単位：百万円)		2026年3月期		前年同期との比較			
		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	6,826	31.2%	6,935	28.4%	△109	△1.6%
	(株)アシスト	1,676	7.7%	1,368	5.6%	308	22.5%
	(株)日立システムズ	1,592	7.3%	1,659	6.8%	△66	△4.0%
	(株)大塚商会	806	3.7%	946	3.9%	△140	△14.8%
	富士通(株)	748	3.4%	804	3.3%	△55	△6.9%
	(株)NTTデータ	699	3.2%	759	3.1%	△60	△7.9%
	CTCエスピー(株)	631	2.9%	614	2.5%	17	2.8%
	主要顧客売上高計	12,981	59.4%	13,088	53.6%	△106	△0.8%

用語	詳細
DataSpider Servista	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ノンプログラミングで自由につなぐデータ連携ツール
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全・安心に行うファイル転送ミドルウェア
HULFT DataCatalog	企業内で分散管理される様々なデータの概要（メタデータ）を自動収集してカタログ化するツール
HULFT Square	HULFT、DataSpider Servista及びマネージドサービスを組み合わせ、安全・安心なデータ連携・活用を可能にする日本発のiPaaS（Integration Platform as a Service）
HULFT-WebConnect	HULFTをインターネット経由で利用できるサービス

<お問い合わせ先>

株式会社セゾンテクノロジー

経営管理本部 経営企画部 経営企画課

E-mail ir9640@saison-technology.com

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

<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。

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。