



代表取締役社長 内田 和弘

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨今、デジタルトランスフォーメーションが叫ばれておりますが、何も新しいことではなく、今までも企業は変革を繰り返して生きてきました。しかし、今は、コロナ禍をきっかけに過去に類を見ない社会構造変化が進んでいます。先進国において、成長の限界を感じ(GDP成長が必ずしも人の幸せにつながっていない)、少子高齢化が進み、インフラ老朽化、財政問題を抱え、効率的でスマートな社会基盤構築の必要性に迫られており、都市の再設計は必須課題。地球レベルの社会課題である気候変動に対処するSDGsは国だけでなく、企業での取り組みは必須です。

企業ミッション(存在意義・価値)、ビジョン、価値観を明確にし、ありたい姿を描き、そのギャップ、課題を洗い出します。その課題を、先端テクノロジーを含むITシステムでどのように解決し、ありたい姿を実現するかがポイントであり、主役になるのは社員、そして組織風土も結果として変わってきます。その結果としてデジタルトランスフォーメーションが実現されます。

当社は、創業以来50年、HULFT製品を提供開始してから30年、DataSpiderは20年と長期にわたり継続的な取引をしているお客様を含めて、10,000社を超えるお客様という財産、日常の業務運用接点を持っております。日々多くのお客様との接点を持つ事業を推進する当社だからこそ、お客様の環境変化を感じ、察し、先端テクノロジーを活用したお客様向けビジネス刷新活動ができると確信しております。

▶決算ハイライト

2022年3月期の上半期は、2022年度第1四半期(予定)のHULFT Squareサービスリリースに向けて、引き続きHULFT Squareの開発にリソースを集中させ、受託開発型からサービス提供型への事業モデルの転換に努めております。

また、当社の目指す姿「データエンジニアリングカンパニー」に向けて、今期は4つの重点施策 ①New Business 創出 ②HULFT事業のグローバル化 ③サービス・製品企画開発力強化 ④事業活動品質向上を実行し、更なる事業の拡大・成長に取り組んでおります。

連結業績ハイライト

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	2021年3月期 上半期 (3月31日)	2022年3月期 上半期 (9月30日)
資産の部	20,471	20,903
流動資産	15,150	15,719
固定資産	5,320	5,183
負債の部	6,434	6,613
流動負債	6,101	6,281
固定負債	332	331
純資産の部	14,037	14,290

当第2四半期累計期間のポイント

- 成長の柱に位置付ける「リンケージ事業」が拡大(売上高前年同期比+61.8%)
- 将来への投資である未来事業投資(研究開発費・教育研修費・社内IT投資)の増加

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	2021年3月期 上半期	2022年3月期 上半期
売上高	11,169	11,231
売上総利益	4,515	4,793
販売費及び一般管理費	2,848	3,567
営業利益	1,667	1,226
経常利益	1,675	1,235
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,351	958

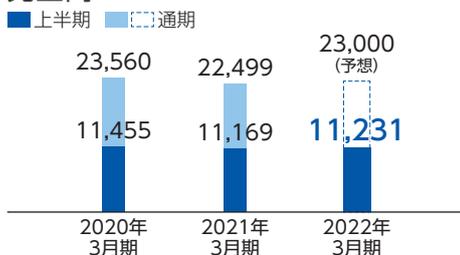
連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

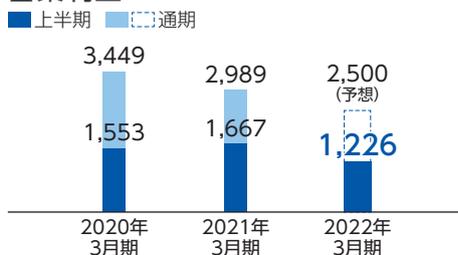
科目	2021年3月期 上半期	2022年3月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,747	1,746
投資活動によるキャッシュ・フロー	△209	△700
財務活動によるキャッシュ・フロー	△752	△753
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,748	299
現金及び現金同等物の期首残高	9,560	11,930
現金及び現金同等物の四半期末残高	11,309	12,229

連結業績の推移 (単位:百万円)

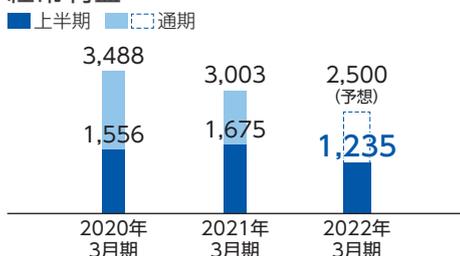
売上高



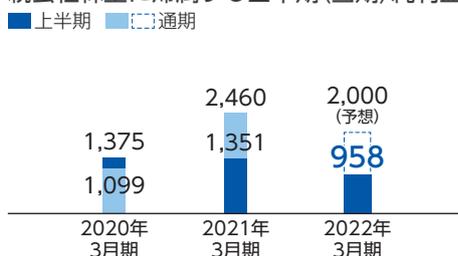
営業利益



経常利益

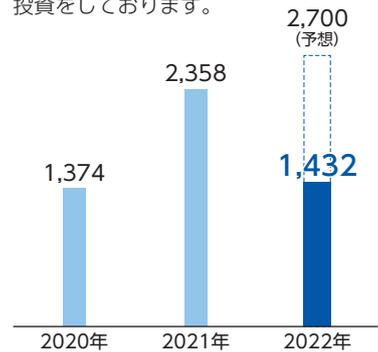


親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



未来事業投資費用

当社は研究開発費、教育研修費、社内IT投資を未来事業投資費用と定め、事業モデルの転換と成長に向けた将来への投資をしております。



未来事業投資費用=研究開発費+教育研修費+社内IT投資

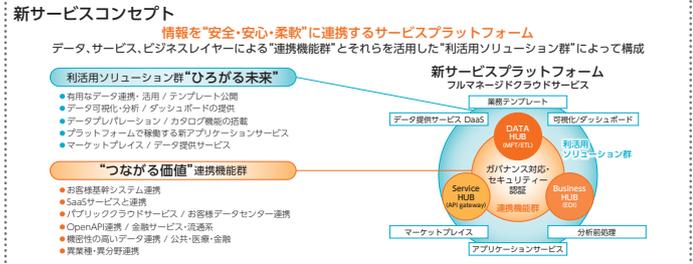


重点施策 PRIORITY MEASURES

▶ New Business 創出

■ HULFT Squareアップデート情報

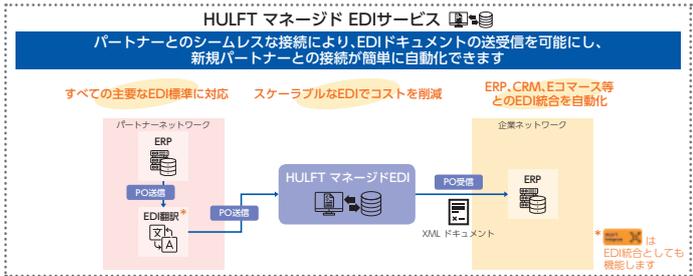
研究開発を進めているHULFT Squareは、サービスリリースを2022年度第1四半期(予定)とすることを開示いたしました。サービスリリースに先立ち、2021年度第3四半期より一部先行ユーザー様にトライアルでご利用いただき、本サービスへのご意見を反映させ、より品質を高める取り組みを行いつつトライアルご利用のユーザー様を順次拡大してまいります。



▶ HULFT事業のグローバル化

■ HULFT, Inc.新規ソリューション開発: サブスクリプションビジネスへの転換

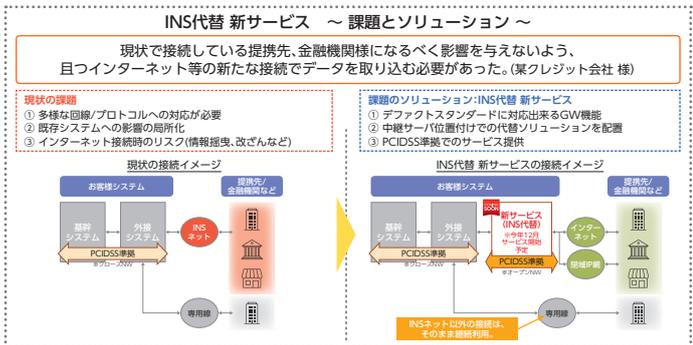
当社の米国子会社であるHULFT, Inc.は、2021年6月に新たなサービスとして「HULFT Business Intelligence」を、また、2021年8月に、クラウドベースで取引企業間を接続可能なEDI(Electronic Data Interchange:電子データ交換)サービスを発表いたしました。



▶ サービス・製品企画開発力強化

当社では、これまでの金融・流通業界向けビジネスのみならず、当分野における当社の事業戦略について記者向けの説明会を実施しました。事例やユースケースのほか、商業界向けにHULFTを活用した新しいビジネスモデル構築の取り組みについてご紹介いたしました。下のスライドはその際に使用したものです。詳細につきましては、右記に掲載している記事をご参照ください。

■ フィナンシャルITサービス事業が提供予定のサービス



▶ 事業活動品質向上

■ 未来事業投資

~社内システム刷新&ユースケース化~

オンプレミスで構築している社内基幹系システムをクラウドサービスにリプレース併せて、HULFT Squareを中心としたデータ連携を構築し、社内ユースケースとしてお客様への展開を実行しております。

社内システムのクラウド化率
(2021年9月末時点)
78%

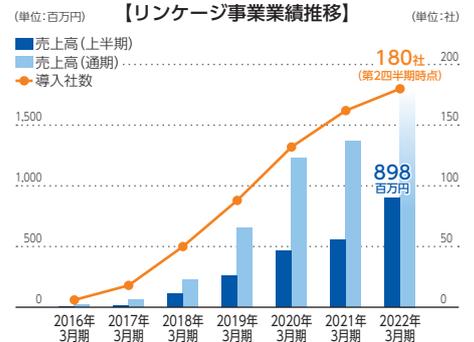
◎ 将来に向けた投資状況

- ▶ 2022年3月期(上半期対応完了)
 - ・クラウドFW PRISMA ACCESS
 - ・電話 Cisco Webex
 - ・連結会計システム DIVA
- ▶ 2022年3月期(下半期対応予定)
 - ・サブスクリプション管理 Zuora
 - ・データドリブンプラットフォーム Snowflake

■ リンケージ事業の拡大

リンケージ事業は、当社の強みであるHULFT、DataSpiderを活用し、企業内・企業間のシステムやデータと有力SaaSをつなぐことで、お客様業務の効率化、経営情報の可視化による意思決定支援及び経営刷新に繋げるサービスを展開しております。

売上高は、モダンマネジメントサービス及びデータ連携基盤構築サービスの取引規模拡大、財務経理部門のデジタル化を支援するモダンファイナンスサービスで新規お客様獲得が進化したこと等に伴い、898百万円(同61.8%増)となりました。



■ HULFT DAYS 2021 開催

セゾン情報システムズでは、11月17日と18日の2日間、「情報は「知」へと進化する〜未来に向けて〜」と題し、年次イベントである「HULFT DAYS 2021」を開催しました。1日目の特別ゲストとして、柔道家の井上 康生氏をお招きし、金メダル獲得にデータがどのように貢献したかお話しいただきました。基調講演では、スペシャルセッションとして、本年4月に事例を発表しましたエストニア共和国 統計局チーフデータオフィサーのTauno Tamm(タウノ タム)様より、ご講演いただきました。

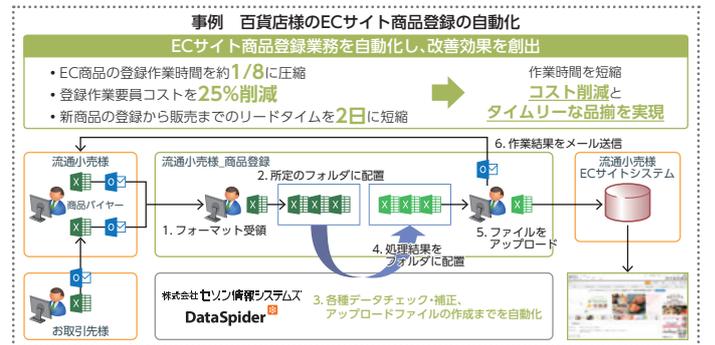


エストニア共和国における導入事例
エストニア共和国 統計局 Chief Data Officer
Tauno Tamm 氏

- 10月28日 クラウドWatch
セゾン情報システムズ、コア事業のFinancial/流通事業の現状と今後を紹介
- 10月29日 マイナビニュース
セゾン情報、「HULFT Square」による金融・流通向けの事業戦略を発表

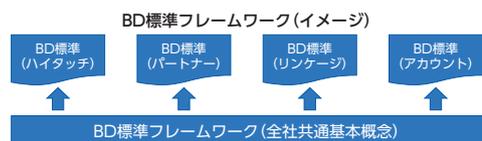


■ 流通ITサービス事業が提供予定のサービス



■ 事業推進体制強化

前連結会計年度より継続して実施しておりますビジネス開発スキルを高める「Business Development スキル向上研修」に加え、新たに「Business Development 標準フレームワーク」を定め、ビジネス開発活動の標準化に取り組みしております。また、HULFT事業・リンケージ事業等の戦略事業を横断的に推進することを目的に「戦略ビジネス推進」を新設いたしました。



株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携契約の締結

- 当社は、メルコホールディングスとの提携により両社の強みを活かした「つなぐ技術」の更なる強化を図り、当社とメルコホールディングスの製品を組み合わせた製品開発及び販売チャネルの相互活用に取り組んでまいります。
- これにより、当社製品・サービスをご活用いただいているお客様に加え中小から大企業まで多くのお客様並びに当社と伴にお客様の事業を支えるパートナー様にとって有益となる新たなビジネスモデルを提案することにより、安全安心な社会基盤としてのインフラ構築を実現してまいります。

セゾン情報システムズ

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、柔軟な連携基盤とAI等先端技術を駆使し、お客様がデータをビジネス意思決定に俊敏に繋げるとともに異分野連携を加速できるサービスを提供する「データエンジニアリングカンパニー」を目指す。

メルコホールディングス

千年企業(=永続的に生存し成長し続ける企業)を目指すにあたり、永続的に成長し続けることを最重要テーマとし、そのため、単一の事業セグメントに依存しすぎることなく、常に新しい事業分野への進出を図るために、グループ内における新事業創出に加えてM&Aや異業種との事業提携を積極的に推進する「森の経営」を実践しており、2017年3月期より「つなぐ技術で、あなたに喜びを」というコーポレート・ステートメントとしている。

バッファローと
セゾン情報システムズが
NASデータの利活用を促す
プラットフォームの
共同開発を発表



リンケージ事業の拡大:BlackLine × データ連携ビジネス

BlackLine導入サービス本格始動

準備してきたBlackLine導入サービスが本格始動。お客様数は上期で+5社(累計10社)へと拡大。プロジェクトは計画通り本番稼働を実現し、高品質で障害なく提供。今後のキョウエーへつなげる。

BlackLine導入サービスの伸長の考察

- 自社導入し、実際に使った体験をサービスとして提供
- お客様へご提案時には、実際のデモ画面を使用し、導入イメージ、効果を掴みやすく説明
- コロナ禍における財務経理部門の“在宅決算”を当社の実体験に基づき訴求【実際には在宅決算は結果論でペーパーレス、決算業務の属人化排除(可視化)の効果】
- Concur導入プロジェクトの経験を活かし、初期から導入プロセス、手順を整備し高品質な導入サービスを実現

提案中の お客様業種

- 精密機器メーカー
- 商社(総合)
- サービス業(自治体、民間向け)
- 日用品・医療品パッケージメーカー
- 輸送用機器メーカー
- 自動車用粉末冶金部品メーカー 等

「Concur導入サービス」に次ぐ柱へ

2021 CRMベストプラクティス賞受賞

セゾン情報システムズでは、カスタマーサービスにおけるお客様とのデータを起点としたCRM向上活動が高く評価され、一般社団法人CRM協議会が主催する「2021 CRMベストプラクティス賞」(継続賞)を受賞いたしました。



2021年度 受賞内容

お客様とのデータを起点とした動向予測とサポート更新率向上

10,000社を超える導入実績のあるHULFTのお客様に対し、「お客様は当社に何を求めているか」を売上や行動履歴の各セグメントをもとに分析。満足度の状況や、サポートを更新する/しないまでの動向を顕在化し、対策を打つことで今まで以上の満足度向上と売上貢献を達成いたしました。今後もCRM活動を継続し、今まで以上にお客様満足度の向上を実現してまいります。

ドネーションウォークを実施中

~歩くことが社会貢献につながる~

新型コロナウイルスの感染防止を最優先としたワークスタイルに変化したことによって、昨年以降、歩行習慣への影響が懸念されるようになりました。オフィス通勤と在宅通勤を比較したときに消費されないカロリーは1日平均390kcalとなり*、大盛りごはん1膳分が毎日蓄積されていくことになるとも言われております。そのため社員の歩行習慣改善プロジェクトとして、「ドネーションウォーク」を本年10月1日より実施しております。

これは、個人や部門での競争ではなく、全社員の合計歩数をカウントし、歩いた距離を食品などに換算して子ども食堂や児童養護施設などに寄附する企画です。一人ひとりが意識して歩き続けることで、日本の子どもたち、そしてガーナの子どもの未来を支援することを目指しております。

*体重60キログラム、運動時間片道50分の場合の試算



製品実績

3部門でNo.1を獲得



HULFT[®]



DataSpider Cloud[®]



DataSpider Servista[®]

- ※1 出典:株式会社富士キメラ総研「2004-2010パッケージソリューションマーケティング便覧」
「ソフトウェアビジネス新市場 2011-2021年版」
＜ファイル転送ツール パッケージ・金額ベース＞2003年度実績～2020年度実績
- ※2 出典:株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」
＜EAI/ESB SaaS・金額ベース＞2020年度実績
- ※3 2021年7月 日経BPコンサルティング調べ

販売実績

社数

10,720 社超

HULFT

累計出荷本数 約 225,600 本

DataSpider

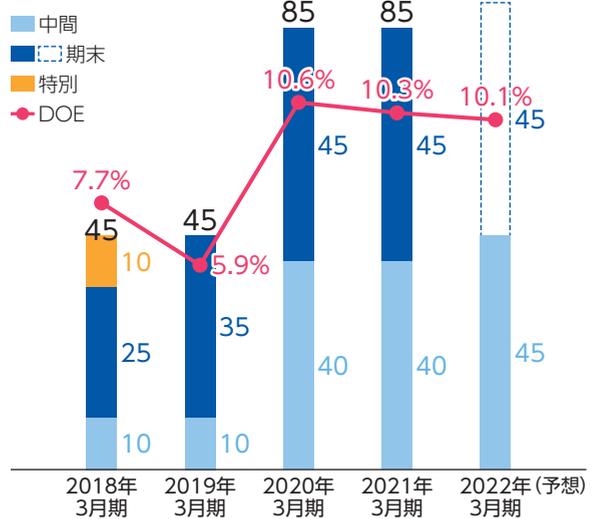
累計出荷本数 約 4,940 本

配当方針

- DOE (自己資本配当率) 10%を目安とする
- 自己資本比率50%～75%を維持し、最適資本構成を目指す
- 通期見通しの約1/2を中間配当とする

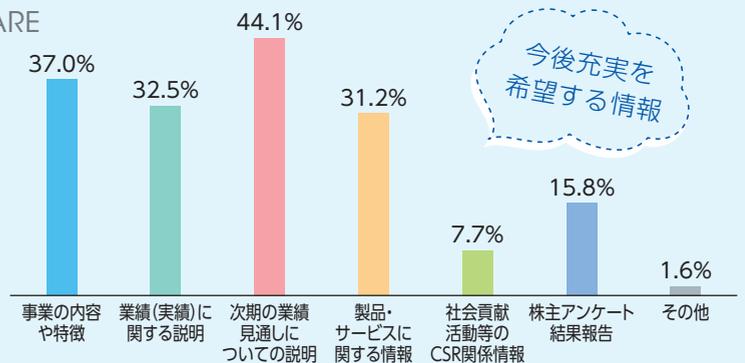
配当推移

(単位:円)



株主スクエア SHAREHOLDERS SQUARE

2021年3月期通期ビジネスレポートのアンケートに、多くの株主様からご回答を頂戴いたしました。誠にありがとうございました。株主の皆様から寄せられたご意見・ご感想につきましては、可能な限りお応えして、今後もより一層充実したビジネスレポートの作成に努めてまいります。以下では、お寄せいただきましたコメントを一部掲載しております。



① 環境にも配慮した取り組みを教えてください。

当社では2021年6月より、SDGsの観点から、以下の通り対象となるオフィス内のプラスチック製品を削減し、リデュース・リユース・リサイクルの可能な製品に順次入れ替えを行っております。社内におけるMYボトルの利用等、各自できることから活動に取り組んでおります。

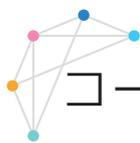
削減項目	実施内容	活動前(月)	活動後(月)	削減数(月)/率
ペットボトル	自販機・オフィスグリコ&ファミマ・来客用ドリンクのペットボトルを缶製品に入替え	100kg	6kg	△94kg/△94%
カップ・ストロー	カフェのアイスコーヒープラスチックカップ、ふた、ストローを紙製品に置換え	14kg	0kg	△14kg
弁当容器	繰り返し利用可能な容器で仕出し弁当を配達してもらい、プラスチック容器を削減	66kg	0kg	△66kg
合計		180kg	6kg	△174kg/△97%

② HULFT Squareについて教えてください。

HULFT Square (ハルフトスクエア) は、自由で安全なデータ活用のための革新的プラットフォームサービスです。高度なセキュリティのもと、多様なデータの連携を可能にします。データ活用のリスクと手間を減らし、データビジネスの実現を支援いたします。

HULFT Squareに関する様々な情報をご提供している情報サイトをご覧ください。





会社情報 (2021年9月30日現在)

会社概要

商号 株式会社セゾン情報システムズ
SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.

設立年月日 1970年9月1日

資本金 13億6,768万7,500円

従業員数 712名(連結)、659名(個別)

本店所在地 東京都港区赤坂一丁目8番1号

役員構成

代表取締役社長 内田 和弘 常勤監査役 三宅 信一*

取締役 梶野 恭輔 監査役(非常勤) 小川 憲久*

取締役 山本 善久 監査役(非常勤) 小林 隆博*

取締役 藤内 聖文 *社外取締役、社外監査役

取締役(非常勤) 鈴木 孝一*

取締役(非常勤) 吉田 雅彦*

取締役(非常勤) 屋代 浩子*

取締役(非常勤) 末永 守*

株式情報 (2021年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 60,000,000株

発行済株式の総数 16,200,000株

株主数 3,863名

※株主数は自己株式分も含まれています。

大株主

	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
イーシーエム エムエフ	4,458	27.52
イーシーエム マスターファンド エスピーブイワン	857	5.29
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
大日本印刷株式会社	307	1.90
セゾン情報システムズ社員持株会	290	1.80
吉田知広	190	1.18
協和青果株式会社	171	1.06
富士通株式会社	80	0.49
みずほ信託銀行株式会社	60	0.37

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	4月1日から3ヵ月以内
配当金受領株主 確定日	3月31日および 中間配当を行う場合は9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人 同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 〒168-8507 (郵便物送付先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社証券代行部 TEL:0120-288-324(フリーダイヤル)

株主の皆さまの声をお聞かせください

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。(所要時間は5分程度です)

1. 下記URLにアクセス
2. アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示

<https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード **9640**

……以下の方法でもアンケートにアクセスできます……

検索窓から

kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信
「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を差し送らせていただきます



本アンケートは、株式会社a2mediaの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
<https://www.a2media.co.jp>
●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」
MAIL: info@e-kabunushi.com

(2108)

株式会社セゾン情報システムズ
<https://home.saison.co.jp/>

