

第48期 ビジネスレポート

2016年4月1日～2017年3月31日

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO., LTD.

ITで未来を創る
～私たちの挑戦～



株式会社 セゾン情報システムズ

証券コード：9640

メッセージ

変革1年目に過去最高業績※を実現。

**ビジョン「カテゴリートップの具現！」に向けて、
お客様と“伴に”成長する企業を目指します。**

※親会社株主に帰属する当期純利益



代表取締役社長
内田 和弘

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素より当社の経営に対し多大なるご協力とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年3月期の取り組みと成果

2016年4月の社長就任から1年が経過しました。当社が抱える課題を浮き彫りにし、変革に取り組むと同時に新たなビジョンを作り、会社の生まれ変わりを目指した当期は、1年があっという間に感じられるほど数多くの施策を実行しました。それらの奏功が結果として期初の業績予想を上回る増収増益につながり、2期連続の大型損失計上からの回復を実現できました。

当期は、カードシステム事業における大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題を受け、「技術レベルの向上」「プロジェクトマネジメントの改善・強化」「組織風土改革」の3つを課題認識した当社は、「カテゴリートップの具現！」をビジョンに掲げた新たな3か年中期経営計画を策定・始動しました。各事業のメンバーがビジョンの実現に向けて真剣に事業活動に取り組むなかで、当社が目指すべき姿への想いを共有し、組織としての一体感を醸成できたことは大きな成果でした。



当期の連結業績は、売上面では主にカードシステム事業の売上増加により増収を果たしました。利益面では、このカードシステム事業の売上増加や赤字のBPO事業を前期に譲渡したこと等により、HULFT事業における戦略的な投資拡大や流通・ITソリューション事業における過去の開発案件の損失等を計上した上で、想定以上の増益を確保しました。また、BPRプロジェクト等を立ち上げ、全社的に取り組んだコスト最適化施策の成果も表れ、高収益体質への転換が進んだと捉えています。

トピックスとしては、HULFT事業の躍進に向けた動きが多く、世界売上シェア2位※へ上昇や2016年4月に設立した米国子会社での開発進展などのグローバル展開に加え、戦略製品として「HULFT IoT」を新たに市場投入しました。また流通・ITソリューション事業もクラウドサー

ビス「STORES GIFT」を「Microsoft Azure」上での提供を開始しました。

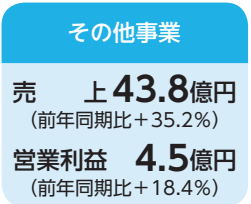
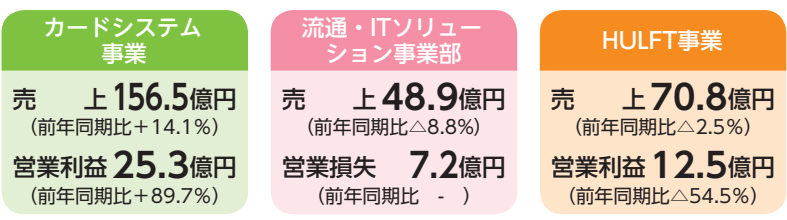
全社的な技術戦略としては、2016年4月に「テクノベーションセンター」を設立し、AI、IoT、クラウド、ブロックチェーンなどの先進技術によるソリューション開発を、お客様と協同でPoC（Proof of Concept／概念実証）に取り組んでいます。同センター内では「PM（プロジェクトマネジメント）評議会」や技術開発の現場をサポートする「モダン開発推進」が機能し、システム開発品質向上を通じて当期業績においても寄与しました。

※注釈 Gartner “Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016” 14 April 2017
2016 Worldwide Revenue of Managed File Transfer Suites

■ 全社



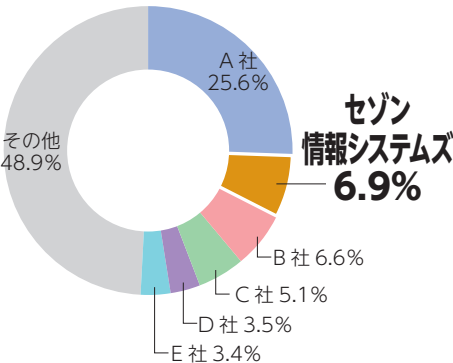
■ セグメント別



※前期赤字であった「BPO事業」は2016年2月1日付で会社分割及び株式譲渡を行ったため、当期において、「BPO事業」はありません。

■ MFT市場の世界売上シェア

※ガートナーのリサーチを元にセゾン情報システムズにてグラフを作成



ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーの配信購読サービスの一部として顧客向けに発行されたリサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、この説明資料発行時点のものではありません。また、ガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。

中期経営計画の進捗と今後の展望

現在推進中の中期経営計画は、持続的な高収益事業体質に向けて、事業基盤を整備・確立していく3年間の取り組みです。「売上拡大」「コスト最適化」「競争優位性の確保」「事業リスクのミニマイズ」の4つを主目的とし、各重点施策・戦略を通じてビジョンに掲げる「カテゴリートップの具現！」を目指しております。

計画初年度の成果は、「コスト最適化」と「事業リスクのミニマイズ」を中心に、まずは開発力の強化に重きを置いたものとなりました。

「コスト最適化」については、全社を挙げて業務プロセスの改善を図り、財務基盤の整備・強化を進めたことによる効果が大きく、また前期に実行したBPO事業の譲渡をはじめとする事業ポートフォリオの再整備が奏功し、当初計画した以上の利益拡大をもたらしました。「事業リスクのミニマイズ」では、パイプラインマネジメントとプロジェクトマネジメントを同時に機能させ、各事業部における引き合いや受注案件の規模、進行状況、難易度や作業負荷などを可視化することによりリアルタイムに把握し、リスクを検知・判断する体制を確立しました。

この他は「競争優位性の確保」について、流通・ITソリューション事業において当社が持つデータ連携・ファイル連携などの「つなぐ」強みを活かし、データ分析（BI）やクラウドでの経費精算とオンプレミス上のアプリケーションとのオリジナル連携ツールをリリースしたことも初年度の成果に挙げられるでしょう。

計画2年目となる今期（2018年3月期）は、「カテゴリートップの具現化」に向けた取り組みを一層加速させます。各重点施策・戦略は「競争優位性の確保」に軸足を移し、社員のマインドとスキルの転換を伴うチャレンジを実行していきます。

今期の連結業績は、売上高は、カードシステム事業等にて減少見通しではありますが、利益は一層拡大し、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高を見込んでおります。

なお、中期経営計画は、事業環境の変化や重点施策の順調な進展等を背景に、最終年度である2018年3月期を見直して、新たな中期経営計画の策定を検討する考えです。

■ 2018年3月期の業績予想

（単位：百万円）

連 結	2018年3月期 （業績予想）	2017年3月期 との比較（増減率）
売上高	29,500	△4.9%
営業利益	4,000	+19.3%
経常利益	3,950	+24.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,600	+9.9%

■ 2018年3月期の重点施策と主目的

	売上拡大	コスト 最適化	競争優位性 の確保	事業リスクの ミニマイズ
①New Businessの創造	●			
②HULFT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	●	●	●	●



「お客様がすべて」を起点とする価値創造

私は「お客様がすべて」を経営哲学として事業の根幹に据え、社員への浸透に努めています。「当社にとってお客様は誰か?」「当社のサービス・製品はお客様の役に立つか?」は、常に大切にしたい考え方です。その考えに基づき、お客様への貢献を正しい形で実現する事業・会社であれば、株主の皆様にご賛同いただき、利益の確保に向けた取り組みを進めていくことができるでしょう。利益の確保は、株主の皆様と社員への還元をもたらし、事業・会社のさらなる成長に向けた経営資源の投入を可能とし、より大きな社会価値の創造につながっていきます。このようにお客様は、すべての価値創造の起点として捉えるべき存在なのです。

そうした観点から、社内にはお客様を取り巻く環境変化に敏感であることの必要性を伝えており、2018年3月期のテーマを「Sense&Respond」と決めました。自らの周囲のあらゆる所にアンテナやセンサーを張り巡らせ、自ら感じ、行動することでお客様にかかわる変化を感じ取り、適応してほしいという想いを込めたものです。

また、もう一つのキーワードとして「お客様と伴に」という表現を用い、お客様とのパートナーシップにおける行動指針を打ち出しています。私自身が座長を務め、月例で開催している「お客様満足度向上委員会」では、お客様との接点における行動について、お客様満足度向上の観点から社員が話し合い、改善につなげています。社員一人ひとりが、自らもコンシューマー・エンドユー

ザーとしての「お客様」の立場から「どのようなサービスや製品が求められているか?」を考えることで、ビジネスパートナーとしての提案が生まれてくると思います。

こうした「人としての想い、考え」は、AIやロボットが人に代わり仕事をする今後の社会において、ますます重要になっていくに違いありません。人にしかできない仕事として、当社は「お客様がすべて」を起点とする価値創造に取り組んでいきます。



株主の皆様にお伝えしたいこと

当期の期末配当は、業績の着実な改善と財務基盤の回復状況を鑑み、1株当たり20円（連結配当性向13.7%）といたしました。前期において多額の損失計上による無配転落を余儀なくされ、株主の皆様にご心配ご迷惑をお掛けしましたが、当期決算にて財務体質強化の道筋に目処が立ったことから、復配させていただきました。

当社は従来より利益還元方針について、株主の皆様への配当、社員・職場環境への還元、将来の成長に向けた内部留保にそれぞれ1/3ずつ充当することを基本としてきました。引き続き同方針を維持しつつ、一層の業績向上に努め、株主の皆様への配当を拡充してまいります。

財務体質の健全化を果たした当期に続き、今期は成長のドライブをかけ、次の第50期（2019年3月期）を新たなスタートラインとして、更なる飛躍を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、当社事業の将来における発展にご期待いただき、これからも長きにわたるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	合計
2018年3月期予想	10円	25円	35円
2017年3月期実績	0円	20円	20円

- ・大型損失前の配当金額を実現
- ・配当性向は、基本方針の親会社株主に帰属する当期純利益3割を下回るが、連結純資産配当率（DOE）は過去と比べて高水準
- ・将来的に、配当性向3割を目指して財務基盤の回復も並行して進める。

当社の配当に関する基本方針

- 1.親会社株主に帰属する当期純利益の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



中期経営計画に「事業環境の変化」や「重点施策の順調な進展」、及び「中長期視点での経営・事業方針」をより反映させるため、現中期経営計画の最終年度（2019年3月期）の変更を検討する考え
→2019年3月期～2021年3月期の新中期経営計画を策定（検討予定）

財務情報(第48期)

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	当期末 (2017年3月31日現在)	前期末 (2016年3月31日現在)
流動資産	13,528	13,130
固定資産	8,755	10,182
資産合計	22,283	23,312
流動負債	8,623	16,774
固定負債	6,213	1,566
負債合計	14,837	18,340
純資産合計	7,446	4,971
負債純資産合計	22,283	23,312

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	当期 (2016年4月1日～ 2017年3月31日)	前期 (2015年4月1日～ 2016年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,394	452
投資活動によるキャッシュ・フロー	△800	△3,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,640	1,022
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	△26
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,446	△2,177
現金及び現金同等物の期首残高	5,456	7,634
現金及び現金同等物の期末残高	7,903	5,456

連結損益計算書

(単位：百万円)

	当期 (2016年4月1日～ 2017年3月31日)	前期 (2015年4月1日～ 2016年3月31日)
売上高	31,024	29,792
売上原価	21,080	21,493
売上総利益	9,944	8,299
販売費及び一般管理費	6,592	5,644
営業利益	3,351	2,654
営業外収益	53	26
営業外費用	227	111
経常利益	3,177	2,569
特別利益	4	386
特別損失	490	8,351
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	2,691	△5,395
法人税等	324	696
当期純利益又は当期純損失(△)	2,366	△6,092
非支配株主に帰属する 当期純利益	—	2
親会社株主に帰属する当期純 利益又は親会社株主に帰属す る当期純損失(△)	2,366	△6,094

自己資本比率推移

2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末
62.3%	44.0%	21.3%	33.4%

空港で

急な出張での航空券の手配。
航空券の予約～購入～チェックインが
スムーズに行えるWEB予約システム
の構築も手掛けています。



システム
サービス
センター

セゾン情報シ ミツミ

HULFT

生活者向けに利便性、快
提供する企
事業維持・成長・拡大に必要な
ITサービスの
イノベーションを加速させ

テクノ
バージョン
センター

外食で

毎日使う便利なクレジットカード。
その情報システム構築から運用管理ま
でを一貫して行っています。



小売店で

お中元・お歳暮や大切な相手
への贈り物。
店舗での商品販売から配送手
配までをトータルサポートする
クラウドサービス「STORES
GIFT」が利便性を提供してい
ます。



流通・
ITソリューション



宅配ボックスで

最新テクノロジーの「IoT」や「ブロックチェーン」を活用した「本人のみ受け取り可能な宅配ボックス」の実証実験を実施。

社会課題を解決させるソリューション開発にも積極的に取り組んでおります。

カード
システム



ATMで

日本の多くの銀行のシステムには、「HULFT」が使われています。

安心安全が求められるデータ連携には欠かせない存在です。

本社
スタッフ



ドライブで

製造業の工場でも「HULFT」は多く活躍しています。

「HULFT IoT」により様々なデータの収集・蓄積・活用を実現いたします。

「つなぐ」強みで実現していく未来創造

代表取締役社長 内田 和弘

常務取締役CTO
テクノベーションセンター長 小野 和俊

ビジネスモデルの転換を掲げる背景と 先端技術の活用

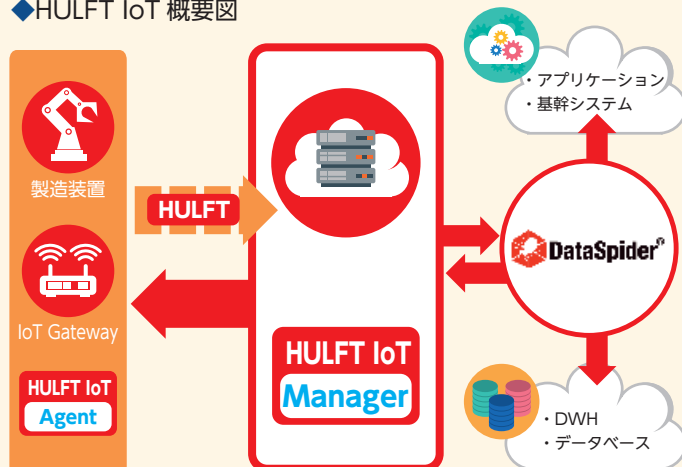
内田 技術者派遣や受託でお客様のご要望のままだに対応する従来型のシステムインテグレーター（Sler）は、景気変動や人件費上昇のリスクが高く、事業規模が大きくなければ効率性などのメリットを享受しにくい世界だと考えています。社員数が連結で約1,200名の当社が、桁違いの人員を擁する国内大手やグローバルSlerと伍して勝ち残っていくには、人工依存型の従来モデルから脱却し、お客様の課題解決はもちろんのこと、事業成長を具現化提案するパートナーとして事業の発展をサポートする

モデルへの転換が不可欠なのです。そして同時にそのための技術革新が必要となっています。

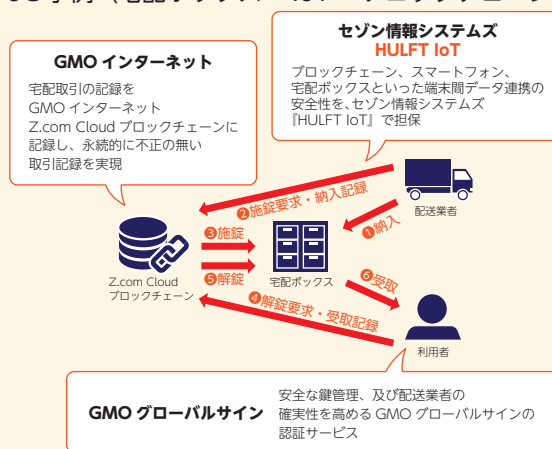
小野 当社が現在進めている方針・戦略転換の背景ですね。Slerが今後どうあるべきかというのは業界全体の課題ですが、答えを出せている会社はまだありません。

内田 人工依存型のSlerを否定するわけではないですが、当社の規模では今後難しくなってくるでしょう。この課題認識のもと、当社がお客様の事業戦略を具現化していく上で、どのような先端技術をどう活かすかが重要なテーマであると捉えております。それをお客様と伴にPoC（Proof of Concept／概念実証）という形で推進しているのが、2016年4月に組織化したテクノベーションセンターです。

◆HULFT IoT 概要図



◆PoC 事例（宅配ボックス × IoT × ブロックチェーン）



小野 これまでお客様の顕在化しているご要望に応えることに専心してきたなかでは、なかなかできなかった先端技術の導入を先陣切ってやっていくということです。そして、SIと製品の双方を手掛ける当社にとっては、その2つをどう変えていくかというチャレンジになってきます。

内田 主力製品のHULFTは、物流に例えれば大量基幹輸送で、集配、仕分けする細かなデリバリー機能を担うのが、戦略子会社の株式会社アプレッソのDataSpiderですね。小野さんが代表を務めるアプレッソに2013年に資本参加し、システム間のデータ連携についてシームレスに接続する環境を構築しました。当社は今、その接続をIoTデバイスに拡張、いろんなセンサーが発信するビッグデータをグローバルに届ける取り組みを行っているところです。

「つなぐ」技術の強みを活かした 先端技術の事例

小野 先端技術の導入事例として、GMOインターネットグループと共同開発した宅配ボックスを挙げましょう。インターネット上で情報を共有しながら正しい記録を蓄積するブロックチェーン技術と当社の「HULFT IoT」の活用により、記録の改ざんの難易度を向上させ、本人のみが受け取れる宅配ボックスを実現したものです。

内田 宅配ボックス1個ごとに「HULFT IoT」が入り、端末間データ連携の安全性を担保しているわけです。

小野 他には、来店客に対応する対話型ロボット「Sota」とAI技術を用いた来店客対応システムや、店頭で

の申し込み手続き等にディープラーニング技術を活用してタブレット端末の手書き文字認識率を向上させた事例などがあります。これらの解析をAWSやMicrosoft Azureといったクラウドインフラ上で処理し、認識精度の高いソリューションとしての提供を可能としました。

内田 今、事例が挙がったIoT、ブロックチェーン、クラウド上のAIやディープラーニングといった先端技術は、あらゆるところにデータが分散しているのです。BI（ビジネスインテリジェンス）分野では、「Tableau」というソリューションがそうしたビッグデータの分析に用いられており、当社はデータ連携ツール「DataSpider for Tableau」の提供によりその可能性を拡げています。HULFTやDataSpiderを中心とするデータ連携、すなわち「つなぐ」技術が当社の強みとなっているのです。





社内を「つなぐ」バイモーダル戦略

小野 こうした方向性を進めていくなか、社内ではこれまでの事業部ごとの独立色が強かった取り組みから、事業部間の連携が求められるようになり、相互補完的に支え合ってシナジーを生み出す取り組みに変化してきました。

内田 宅配ボックスの事例にしても、ユーザーは宅配業者と消費者ですが、買い物は流通・小売で、決済はクレジットカードという関係ですから、「カード＋流通＋HULFT＋テクノベーションセンター」の各事業部が連携した共同研究が必要になってきます。

小野 HULFTやDataSpiderなど情報を「つなぐ」技術・製品を利活用し、多角展開を図ることで、事業部間を「つなぐ」シナジー創出が実現します。それが今の当社における変革の形なのですね。お客様の業界の商習慣や業務ノウハウに精通したSler部

門を社内に擁し、そこに先端技術を「つなぐ」ことで、その双方を使いこなした価値を生み出せるのです。「つなぐ」というキーワードは当社にとって多くの意味を持っていると言えるでしょう。

内田 そこで私たちは「バイモーダル」という考え方を経営に導入しているのですね。

小野 組織論としての「バイモーダル」は、安定性を重視した実行型の既存領域を「モード1」、スピードと柔軟性を重視した探索型の革新領域を「モード2」と位置付け、双方の特長を活かすことで競争力向上を図るものです。例えば、テクノベーションセンターの設置は、「モード2」の比率を高めることが目的ですし、製品では「モード1」であるHULFTに、「モード2」であるDataSpiderの要素を加えて「HULFT IoT」を開発したという言い方ができます。

内田 「モード1」と「モード2」は自転車の両輪であり、どちらの良さも活かすべきもので、両領域の社員



がお互いを知る、興味を持って理解し合うことが大切なのです。そのために今、小野さんが中心となって、コミュニケーションツール「Slack」上での意見交換や月例イベントの開催など、バイモーダルな社風形成に向けた様々な施策を実施し、効果を上げています。

「つなぐ」で創る当社の未来像

内田 今後IoT等の本格活用が進むなかで重要になってくるのは、ビッグデータとセンサー技術。当社の「つなぐ」の強みが活かせる領域です。

小野 そういう時代を見越した布石である「HULFT IoT」は、これから本格的な開花が期待できますし、HULFTはついに世界売上シェア2位※まで来ました。グローバルIT市場で日本発のソフトウェアが初めてトップに立つ可能性が出てきました。また一方でSI分野は「先端技術とSIの融合」「クラウド時

代のSI」をキーワードに、未来に向けて大きく拓かれていくと思います。

内田 データセンターを持つ当社は、運用部分を自ら担える強みがあり、長年カード決済に携わり、基幹業務の実際を理解していることも他にない優位性です。

小野 その運用機能に、アプレッソとの提携を通じた「モード2」のベンチャー企業カルチャーがインストールされるとどうなるか。いい意味でのベンチャー要素が入った、SIの新しい形が生まれてくるのではないのでしょうか。

内田 「バイモーダル」の導入効果は、製品以上にSIの方がインパクトある転換として表れてくるでしょう。これから1年後、2年後の変化を非常に楽しみにしています。この変化が当社の目指す「魅力的で稀有な高収益IT企業」につながると考えています。

※Gartner "Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016" 14 April 2017
2016 Worldwide Revenue of Managed File Transfer Suites

当社の“つなぐ”強みを活かした新たな基盤づくり

当社の強み“つなぐ”

- ・HULFT : 世界売上シェア2位^{*1}
国内シェアダントツ1位^{*2}
導入社数 8,700 社
- ・STORES EDI : 取引先 5,800 社
- ・カード / 流通領域の業務ノウハウ 等



+

先端技術の強化・積極活用

領域	当社の強化・活用（例）
IoT	HULFT IoT
クラウド	AWS・Microsoft Azure強化、DataBridge
ビッグデータ	DataSpider®, DATA VEHICLE
BI	tableaux データ・プレザレーションサービス

**“つなぐ” 技術を活かした
新たなビジネス成長基盤づくり・
ビジネスモデル創出を推進**

*1 Gartner "Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016" 14 April 2017
2016 Worldwide Revenue of Managed File Transfer Suites

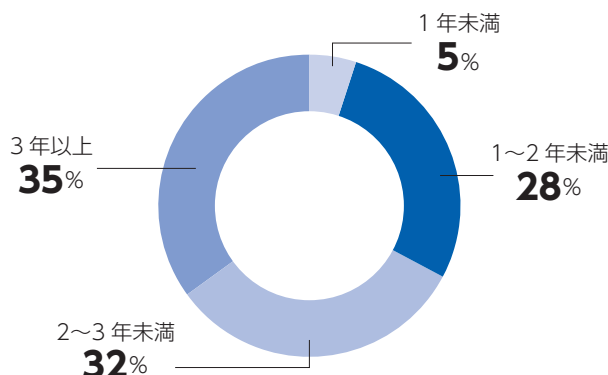
*2 IDC 社 発 行 の リ サ ー チ [Nov 2015, "Worldwide Managed File Transfer Software Market Shares, 2014: Year of Steady Growth" (#259975)]

株主スクエア

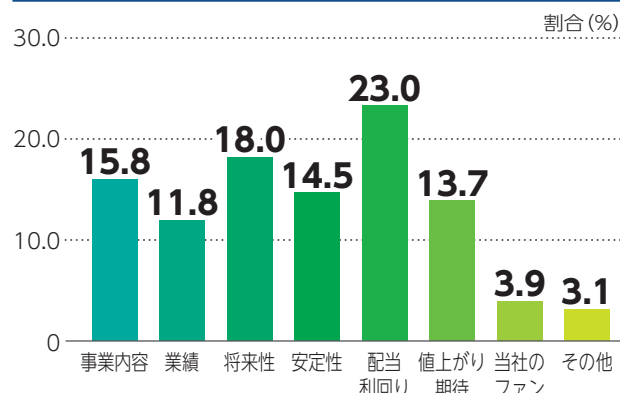
第48期上半期ビジネスレポート送付の際に実施いたしました「株主様アンケート」にて、多くの株主様からご回答をいただきました。厚くお礼申し上げます。ここではアンケートの結果(抜粋)をご報告するとともに、特に多くいただいたご質問・ご要望をご紹介します。

アンケート調査結果 (回答数……631件)

当社株式の保有期間



当社株式の保有理由 (複数回答)



Question1

今後の配当予想を教えてください。

Answer1

2018年3月期の配当は、通期で35円（中間10円、期末25円）を予想として公表しております。
配当方針などについては、P.5に記載しておりますので、ご参照下さいますようお願い致します。
基本方針に掲げる配当性向の将来的な実現及び安定的な利益配分の継続を目指し、さらなる業績向上に努めて参ります。

Question2

先日発表した本社機能の移転について教えてください。

Answer2

2017年11月に本社機能を移転する予定です。
オフィス環境の刷新により、ワークスタイルの変革を実現し、イノベーション創出の活性化や魅力的な職場環境の整備による優秀人材獲得の促進、またテレワークやフリーアドレスの活用による一層の業務効率化の推進を目的とするものです。
この他、災害等の有事におけるお客様ビジネスの継続性を高めるBCP対策の強化も移転の重要な狙いです。

※移転予定先
東京都港区赤坂一丁目8番1号 赤坂インターシティAIR
(2017年8月竣工予定)

株式情報 (2017年3月31日現在)

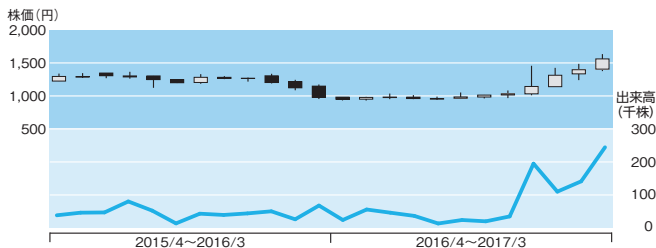
株式の状況

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 4,160名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
ロイヤルバンクオブカナダトラスト カンパニー (ケイマン) リミテッド	4,488	27.71
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
セゾン情報システムズ社員持株会	416	2.57
大日本印刷株式会社	307	1.90
株式会社みずほ銀行	196	1.21
協和青果株式会社	171	1.06
株式会社三菱東京UFJ銀行	80	0.49
富士通株式会社	80	0.49

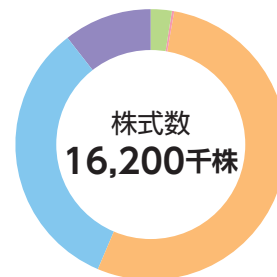
株価・売買高の推移



所有者別分布状況

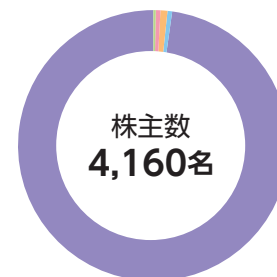
株式分布状況

株主	%
金融機関	2.71
証券会社	0.22
その他の国内法人	53.59
外国法人等	33.20
個人その他	10.28

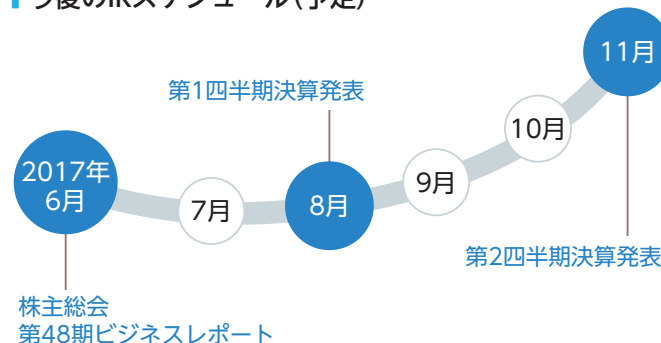


株主数分布状況

株主	%
金融機関	0.24
証券会社	0.36
その他の国内法人	0.82
外国法人等	0.46
個人その他	98.12



今後のIRスケジュール(予定)



会社情報

会社概要 (2017年3月31日現在)

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 1,195名(連結)、666名(個別)

本店所在地 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
TEL:03(3988)2020(代表)

役員構成 (2017年6月22日現在)

代表取締役社長	内 田	和 弘
常 務 取 締 役	小 野	和 俊
取 締 役	土 橋	眞 吾
取 締 役	大 沢	隆
取 締 役	野 津	浩 生
取締役(非常勤)	川 野	忠 明 *
取締役(非常勤)	鈴 木	孝 一 *
常 勤 監 査 役	三 谷	宏 雄 *
常 勤 監 査 役	三 宅	信 一 *
監査役(非常勤)	小 川	憲 久 *
監査役(非常勤)	小 林	隆 博 *

* 社外取締役、社外監査役

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

株式会社 セゾン情報システムズ

<http://home.saison.co.jp/>

関係会社の状況 (2017年3月31日現在)

株式会社フェス	資本金 : 6,000万円 出資比率: 100% 事業内容: 情報処理サービス
世存信息技术(上海)有限公司	資本金 : 2億円 出資比率: 100% 事業内容: ソフトウェア開発 パッケージ販売
株式会社アブレッソ	資本金 : 2億6,700万円 出資比率: 100% 事業内容: ソフトウェアパッケージ の開発、販売、サポート
HULFT Pte. Ltd.	資本金 : 100万シンガポールドル 出資比率: 100% 事業内容: ソフトウェアパッケージ の販売促進
HULFT, Inc.	資本金 : 300万米ドル 出資比率: 100% 事業内容: ソフトウェアパッケージ の開発、販売

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 3月31日から3ヶ月以内
配当金受領株主確定日 3月31日及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 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
同 事 務 取 扱 場 所 みずほ信託銀行株式会社
(郵便物送付先) 〒168-8507
(電話照会先) 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)

