

2009年3月期決算説明会

2009年5月1日
株式会社セゾン情報システムズ



■ 2009年3月期決算および事業の概況
(経営企画室長 赤木 修)

決算概要(連結)

連 結		A 当期 2009/3	B 前期 2008/3	A/B-1 対前期 増減率
売上高	百万円	24,996	23,559	+6.1%
売上総利益	百万円	6,285	6,012	+4.6%
営業利益	百万円	2,571	2,499	+2.8%
経常利益	百万円	2,630	2,537	+3.6%
当期純利益	百万円	1,392	1,374	+1.3%
当期純利益／株	円	85.96	84.87	+1.3%
営業利益率	%	10.3	10.6	△ 0.3P

■売上

- ・金融事業及び流通事業における開発案件増加等により増収

■営業利益

- ・パッケージ事業における保守契約率向上、ソリューション案件増加等により増益

セグメント別売上高(連結)

【単位:百万円】

セグメント別売上高	A 当期	A/B-1 増減率	構成比	B 前期	構成比
情報処理サービス	8,826	+4.4%	35.3%	8,450	35.9%
ソフトウェア開発	9,096	+6.2%	36.4%	8,562	36.3%
システム・機器販売等	1,836	+3.9%	7.3%	1,766	7.5%
システム構築・運用事業	19,758	+5.2%	79.0%	18,780	79.7%
パッケージ販売	4,527	+5.3%	18.1%	4,299	18.2%
パッケージ付帯サービス	709	+48.0%	2.8%	479	2.0%
パッケージ事業	5,237	+9.6%	21.0%	4,778	20.3%
合計	24,996	+6.1%	100.0%	23,559	100.0%

■システム構築・運用事業 +978百万円

- ・情報処理サービス・・・BPO事業における計算人員数の増加 +376百万円
- ・ソフトウェア開発・・・金融事業における既存顧客向け開発案件増加、
流通事業における新規顧客向け開発案件増加等 +533百万円

■パッケージ事業 +458百万円

- ・パッケージ販売・・・保守契約率の向上等 +228百万円
- ・パッケージ付帯サービス・・・ソリューション案件増加等 +230百万円

セグメント別売上総利益(連結)

【単位:百万円】

セグメント別 売上総利益率	当期(2009/3)			当中間期	前期(2008/3)		
	A 売上高	B 売上総利益	B/A	売上 総利益率	A 売上高	B 売上総利益	B/A
情報処理サービス	8,826	1,322	15.0%	15.6%	8,450	1,428	16.9%
ソフトウェア開発	9,096	1,405	15.5%	11.4%	8,562	1,102	12.9%
システム・機器販売等	1,836	278	15.2%	24.5%	1,766	279	15.8%
システム構築・運用事業	19,758	3,006	15.2%	14.2%	18,780	2,811	15.0%
パッケージ販売	4,527	3,077	68.0%	68.7%	4,299	3,049	70.9%
パッケージ付帯サービス	709	201	28.4%	31.2%	479	151	31.5%
パッケージ事業	5,237	3,279	62.6%	64.4%	4,778	3,200	67.0%
合計	24,996	6,285	25.1%	24.8%	23,559	6,012	25.5%

主要顧客別売上高(連結)

【単位:百万円】

顧客別売上高	当期(2009/3)		増減率	前期(2008/3)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	9,664	38.7%	△11.0%	10,858	46.1%
(株)NTTデータ	1,347	5.4%	△1.5%	1,368	5.8%
(株)キュービタス	1,214	4.9%	—	—	—
(株)西友	1,168	4.7%	+6.4%	1,098	4.7%
主要顧客売上高計	13,394	53.6%	+0.5%	13,325	56.6%
売上高	24,996	100.0%	+6.1%	23,559	100.0%

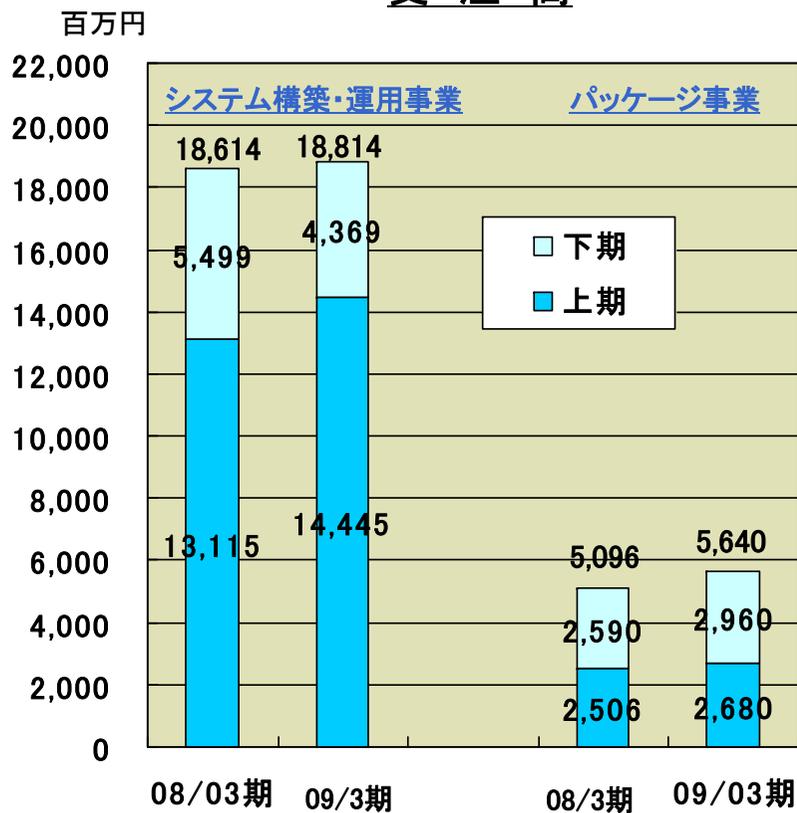
事業別売上高(単体)

【単位:百万円】

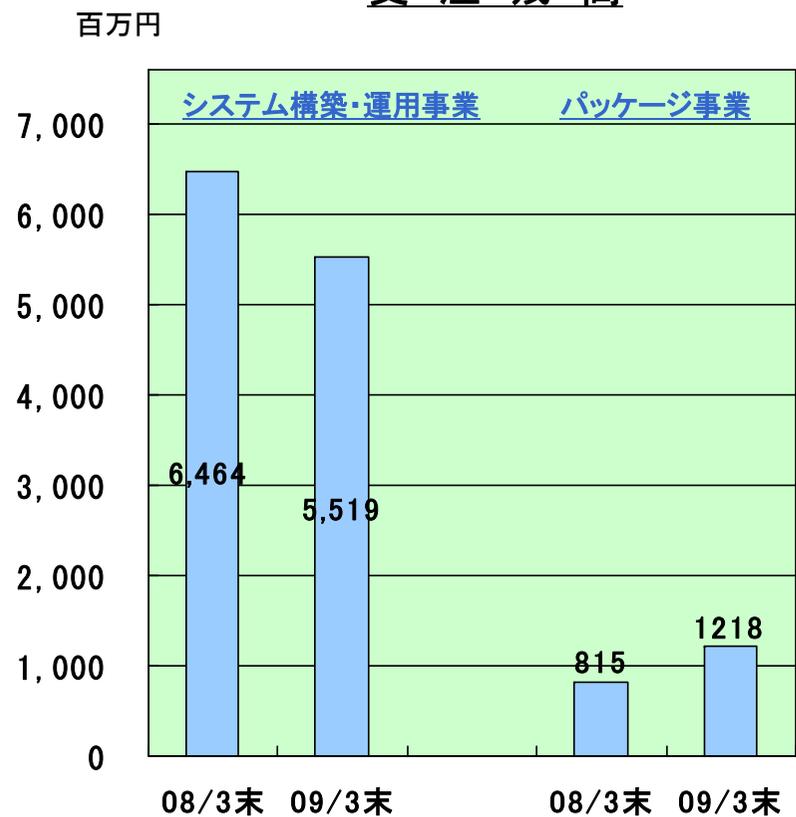
事業別売上高	当期(2009/3)				前期 (2008/3)
	実績	計画	差異	増減率	実績
金融システム事業	11,857	11,000	857	+1.3%	11,702
流通システム事業	5,328	5,500	△ 172	+6.4%	5,007
HULFT事業	5,235	5,300	△ 65	+9.6%	4,776
BPO事業	1,747	1,500	247	+30.2%	1,342
合計	24,167	23,300	867	+5.9%	22,826

受注実績(連結)

受注高



受注残高



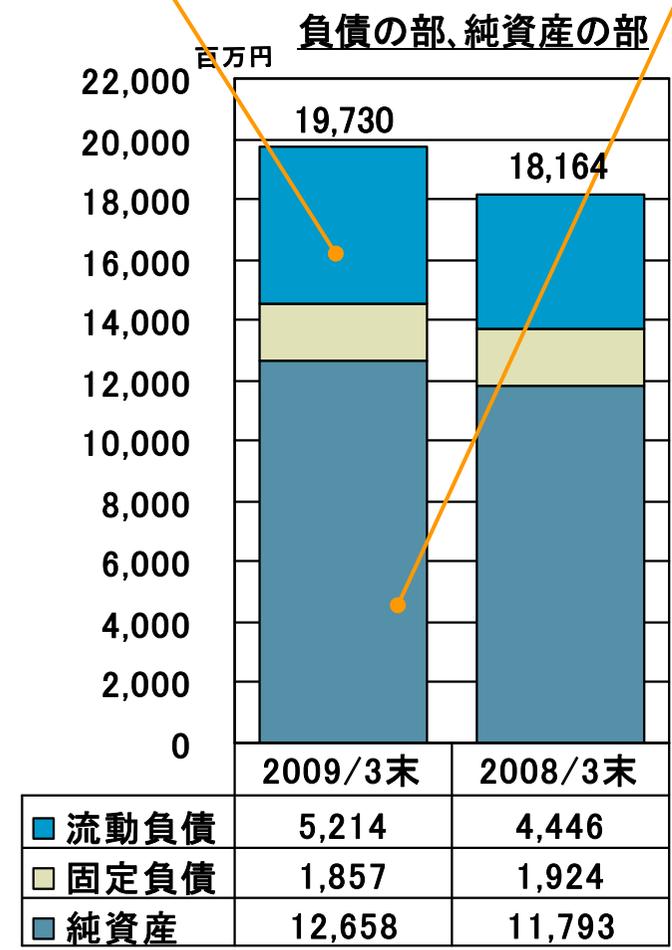
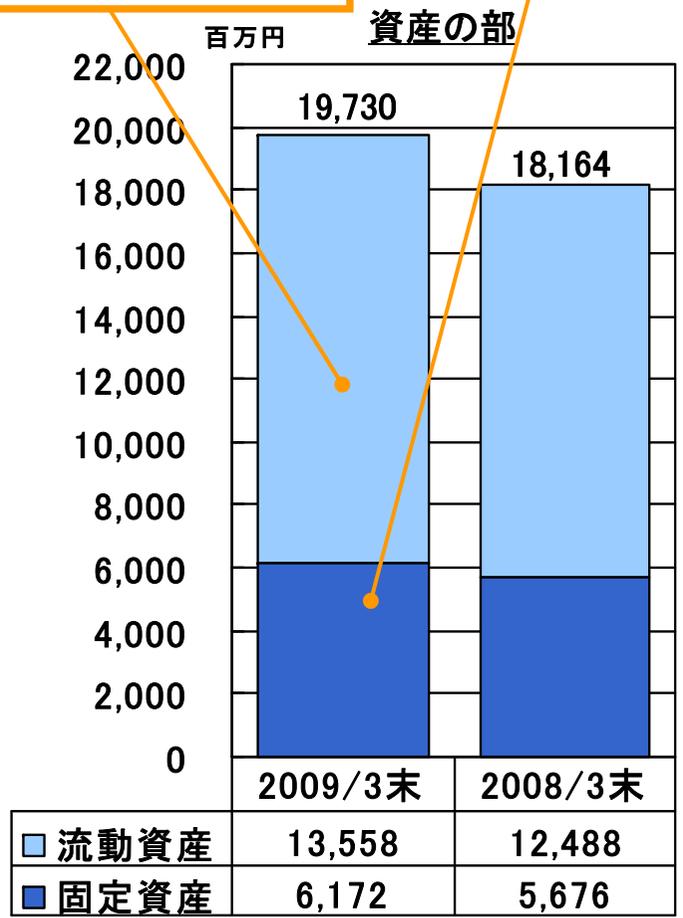
連結貸借対照表

流動資産 + 1,070百万円
 ■ 売掛金 (+1,416百万円)

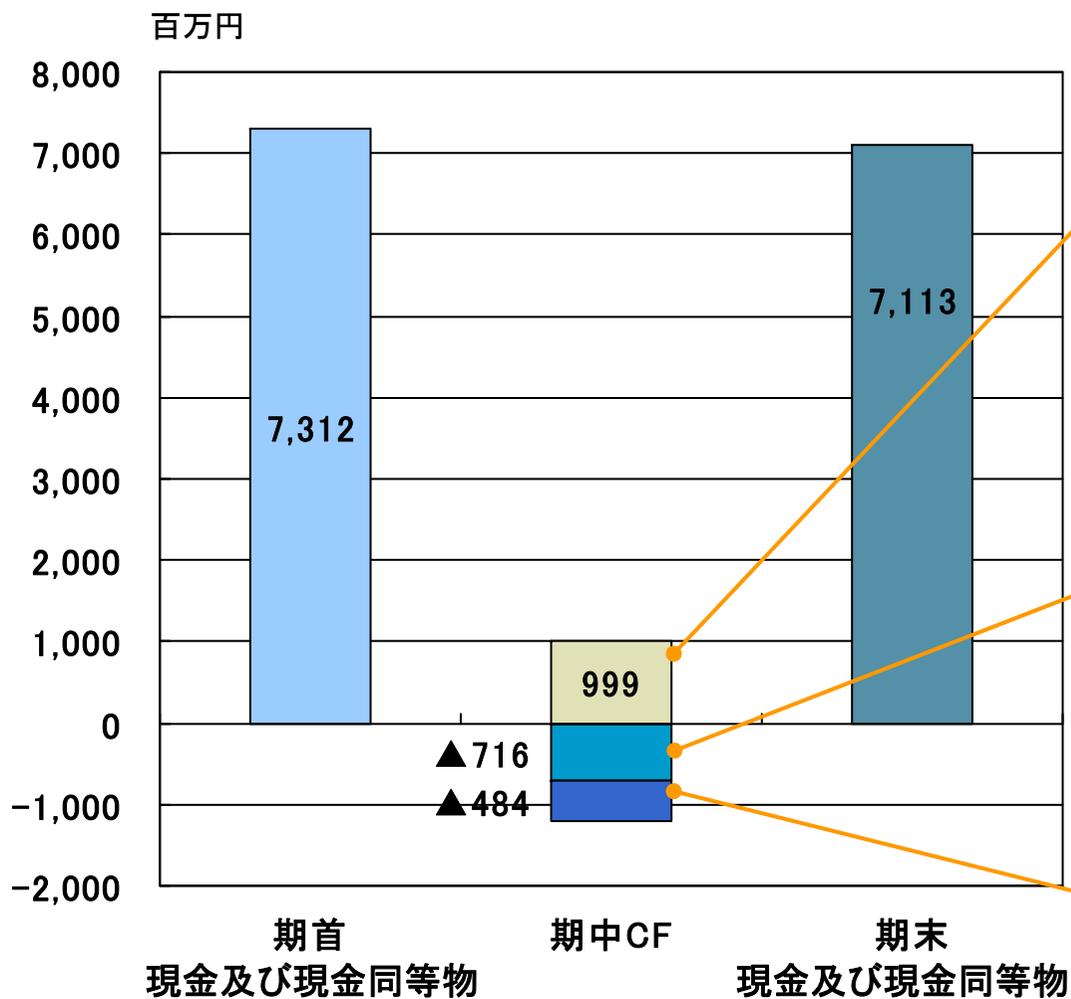
固定資産 + 495百万円
 ■ 投資有価証券 (+427百万円)

流動負債 + 767百万円
 ■ 前受金 (+1,103百万円)
 ■ 未払法人税等 (+448百万円)

純資産 + 864百万円
 ■ 利益剰余金 (+906百万円)



連結キャッシュ・フロー

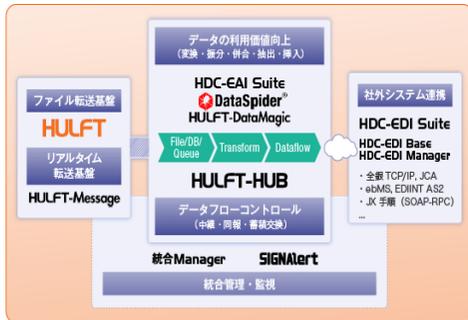


営業活動によるCF: 999百万円
 税金等調整前当期純利益[+2,449]
 減価償却費[+780]
 売上債権[▲1,414]
 たな卸資産[+204]
 仕入債務[▲591]
 法人税等支払[▲651]
 その他[+222]

投資活動によるCF: ▲716百万円
 有価証券償還[+400]
 投資有価証券取得[▲913]
 有形無形固定資産取得[▲423]
 その他[+220]

財務活動によるCF: ▲484百万円
 配当金支払[▲484]

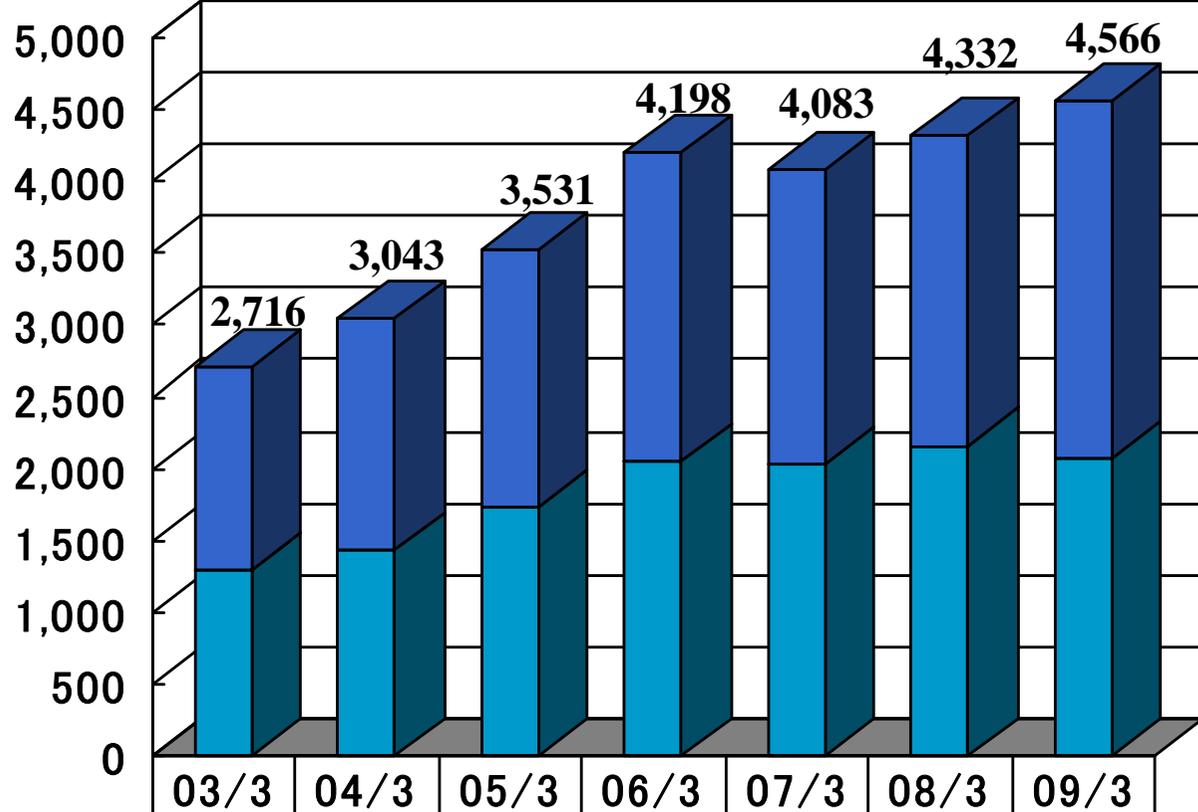
TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア《HULFT》 上期下期別売上高の推移



「HULFT」は、当社が開発・販売するネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する、国内で圧倒的なシェアを有する通信ミドルウェアです。

07/03期に提供を開始した「HULFT Data Communication」では「HULFT」とEAIツール、EDIツールを組み合わせることで企業内システムの最適化を実現しており、「HULFT」はファイル転送ツールからシステムコラボレーションウェアへと、さらなる進化を続けております。

百万円



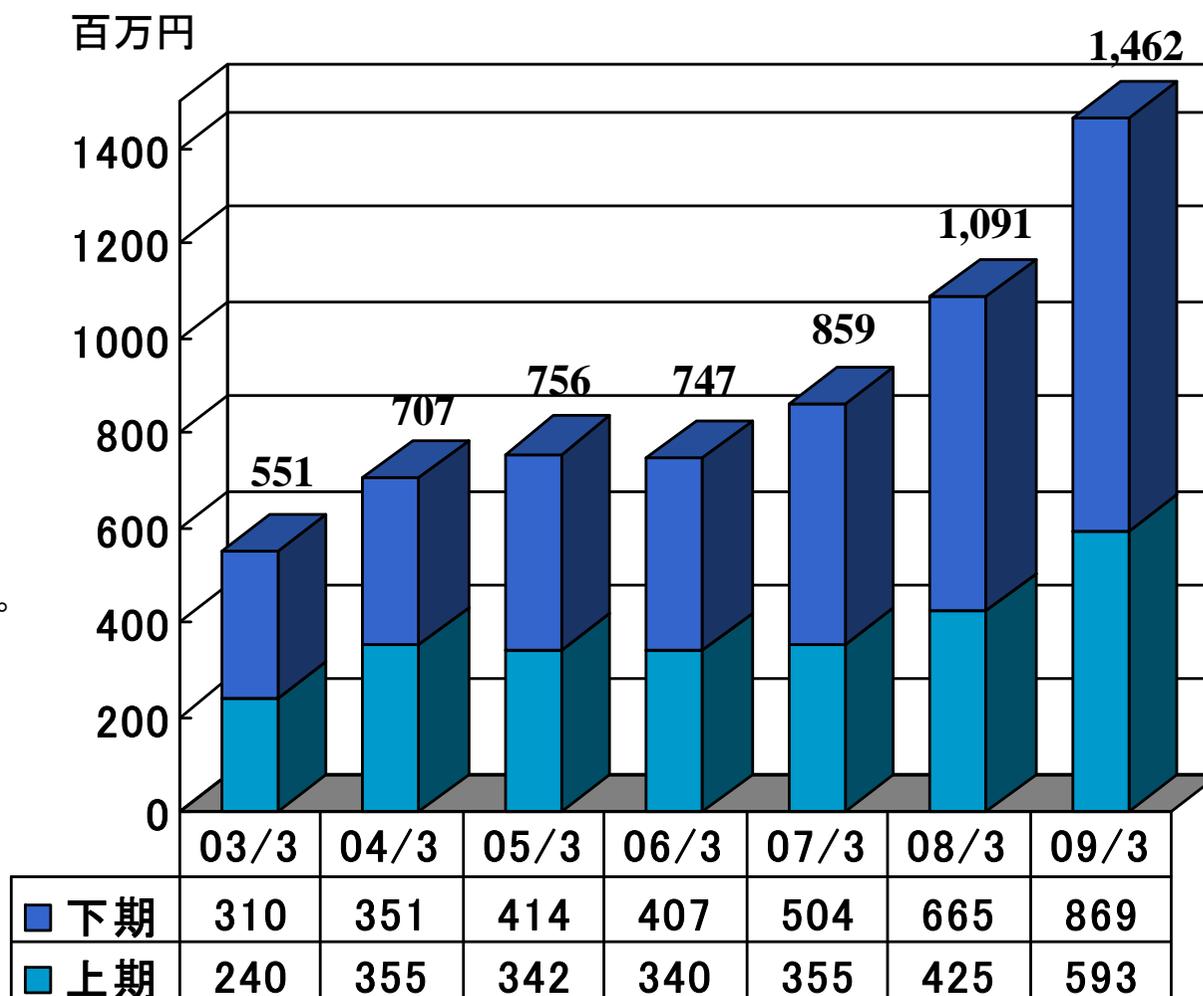
	03/3	04/3	05/3	06/3	07/3	08/3	09/3
■ 下半期	1,414	1,614	1,798	2,143	2,059	2,171	2,499
■ 上半期	1,301	1,428	1,733	2,054	2,024	2,161	2,067

人事給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 売上の推移



「Bulas」は、1998年に提供を開始した人事給与業務のフルアウトソーシングサービスです。

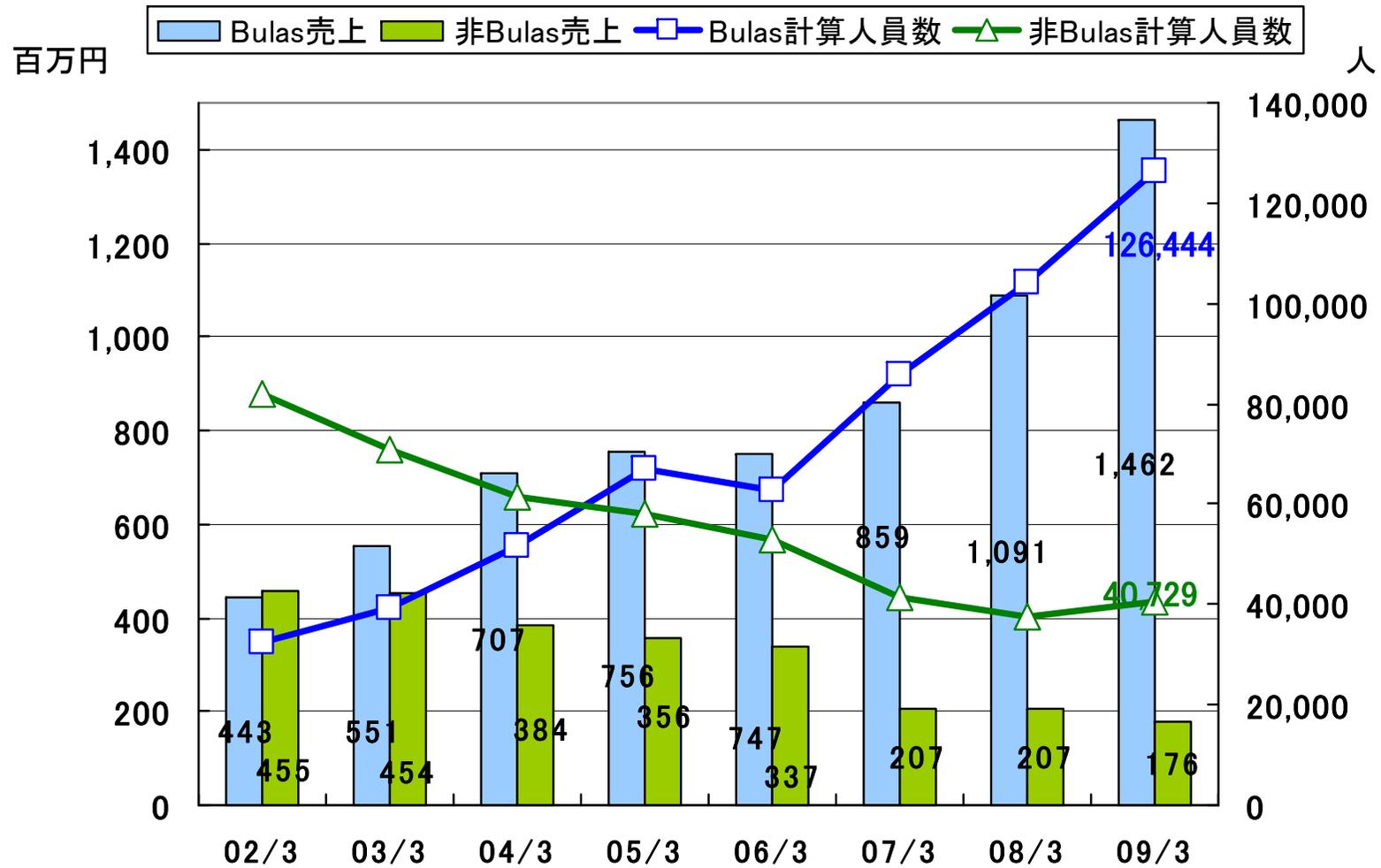
システムのみのご利用から、年末調整業務まで含めたフルアウトソーシングまで、お客様がコア業務へ集中していただける環境を提供しております。



※1.「情報処理」、「ソフトウェア開発」のみ(機器等の売上除く)

※2.「Bulas」のみ(非Bulas除く)

人事給与と業務アウトソーシングサービス《Bulas》 Bulas、非Bulas別人事給与とシステム事業の推移



※「情報処理」、「ソフトウェア開発」のみ(機器等の売上除く)



■ 2010年3月期業績予想

2010年3月期通期予想(連結)

連 結		A 10/03期 予想	B 09/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	百万円	26,000	24,996	+4.0%
売上総利益	百万円	5,470	6,285	△13.0%
営業利益	百万円	2,000	2,571	△22.2%
経常利益	百万円	2,004	2,630	△23.8%
当期純利益	百万円	385	1,392	△72.3%
当期純利益／株	円	23.77	85.96	△72.3%
営業利益率	%	7.7	10.3	△2.6P

新データセンターの増強、機器等の移設による、
一時的なコストアップを見込む

2010年3月期通期予想 セグメント別売上高(連結)

【単位:百万円】

セグメント別 売上高	上期予想		下期予想		通期予想	
	金額	前年 同期比	金額	前年 同期比	金額	前年 同期比
情報処理サービス	4,204	△1.9%	4,352	△4.1%	8,555	△3.1%
ソフトウェア開発	3,905	+0.0%	6,196	+19.4%	10,101	+11.0%
システム・機器販売等	621	+17.8%	1,322	+1.0%	1,944	+5.8%
システム構築・運用事業	8,730	+0.1%	11,870	+7.5%	20,600	+4.3%
パッケージ販売	1,948	△4.9%	2,638	+6.5%	4,586	+1.3%
パッケージ付帯サービス	330	+24.9%	484	+8.6%	814	+14.7%
パッケージ事業	2,278	△1.5%	3,122	+6.8%	5,400	+3.1%
合 計	11,008	△0.2%	14,992	+7.4%	26,000	+4.0%

「未来への布石」

—顧客創造に向けて—

代表取締役社長 宮野 隆



1. 中期経営計画概要と2009年3月期進捗状況

目指すべき企業像

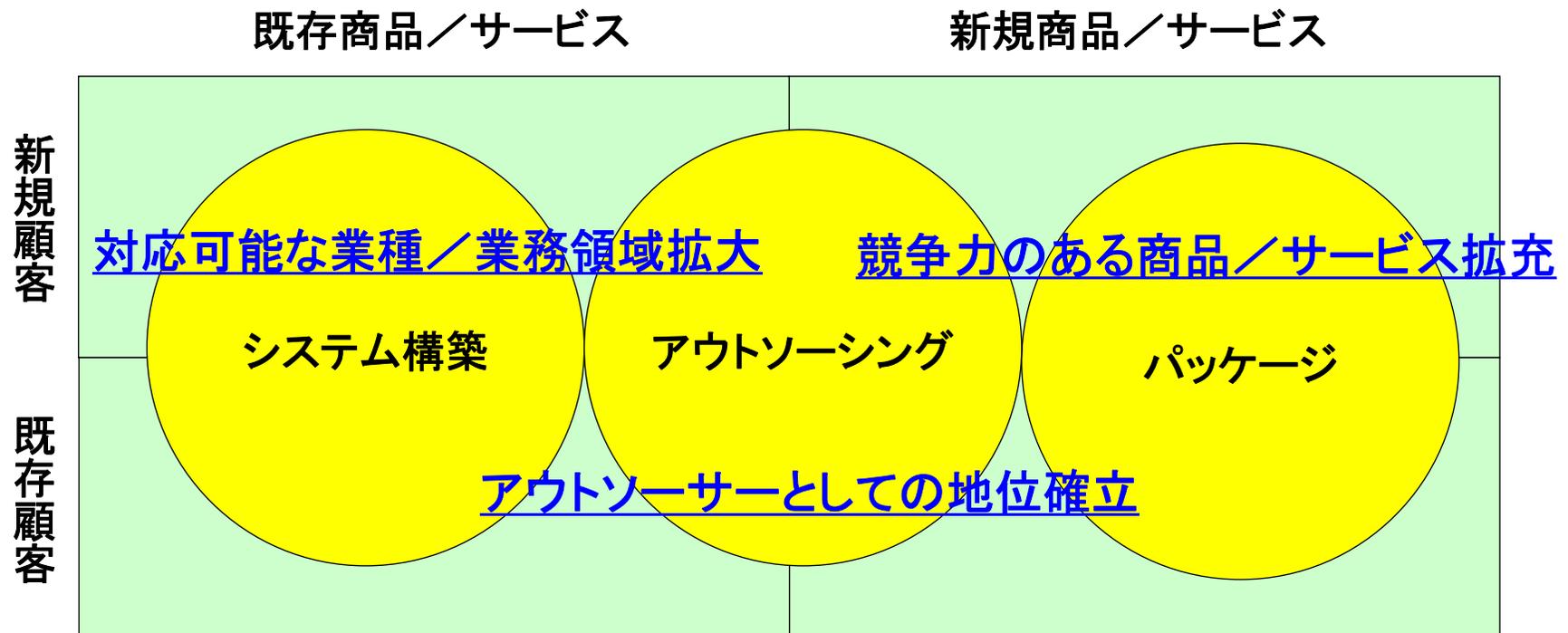
顧客から高い信頼を得て、 社員が意欲を持って働ける会社

- ☆顧客ニーズに合致した高品質のサービスを提供している
- ☆顧客の業務に精通し、顧客指向の提案を行っている
- ☆先端の技術、難易度の高い業務に常に挑戦している
- ☆成果に対する評価が明確で公平に処遇している
- ☆社員一人一人が自己実現を図る機会に恵まれている

中期ビジョン

顧客創造企業へ

システム構築、アウトソーシング、パッケージ、3領域のシナジー強化や対応領域拡大により、新たな価値を創出し、顧客を創造する企業となる



中期経営方針

顧客創造企業へ



中期経営方針

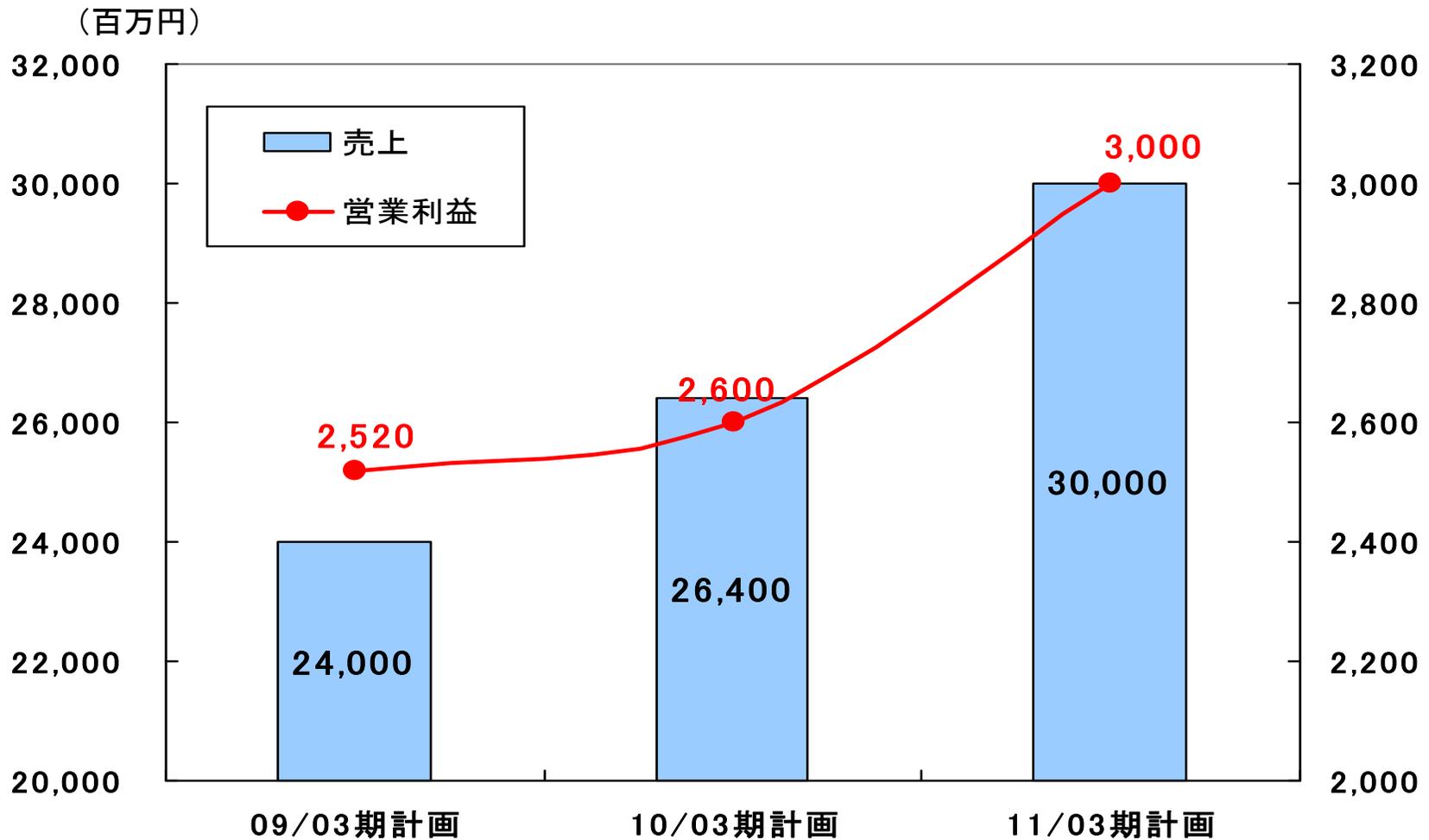
事業基盤の拡充 = 「2つの価値創造」

商品／サービス価値創造

人材価値創造

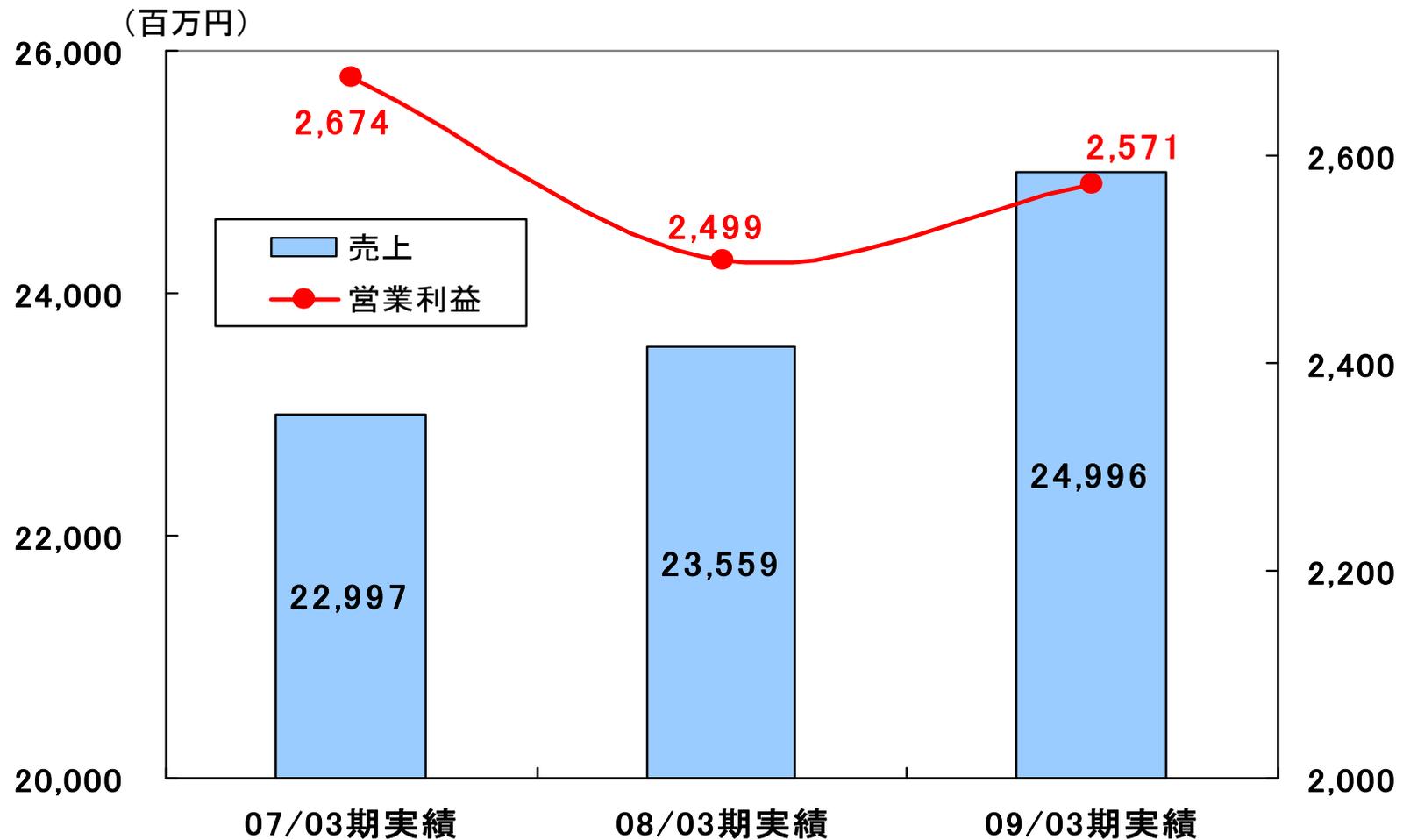
- | | |
|------|--------------------------------|
| 事業 | 新商品／サービス提供や顧客との信頼関係に基づく新規顧客開拓 |
| 組織 | より高いシナジーを発揮するための組織横断的な連携推進 |
| 人事 | 技術教育充実や挑戦機会付与に力点をおいた人材育成強化 |
| 業務 | 標準化浸透や品質管理の更なる強化による商品／サービス品質向上 |
| 企業風土 | 社員の主体的な挑戦を奨励する企業風土の醸成 |

中期損益目標(連結)



中期3カ年は、商品／サービス価値と人材価値の創造により顧客を創造し、先行投資によるコストアップを吸収することで、利益を確保する。

2009年3月期業績概要(連結)



売上／営業利益ともに計画達成、増収増益

2009年3月期事業概況(単体事業別売上高)

【単位:億円】

事業	09/03期 実績	08/03期 実績	09/03期 計画	事業概況
金融	119	117	110	<ul style="list-style-type: none"> ・大型案件受注／売上の前倒し計上により、前期実績、計画ともに超過達成 ・外販活動推進
流通	53	50	55	<ul style="list-style-type: none"> ・新規大型案件推進により、前期実績を超過達成 ・STORES機能強化も販売不振
HULFT	52	48	53	<ul style="list-style-type: none"> ・HDCビジネス強化／新規保守契約率向上等により、前期実績を上回る ・HULFT7リリース
BPO	17	13	15	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客稼働により、前期実績、計画ともに超過達成 ・依然として収益面に課題

各事業で増収を実現

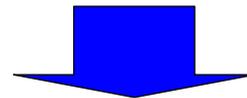
「2つの価値創造」の進捗状況

商品／サービス価値創造

- 金融における外販ビジネス推進
- ユニックス社との資本提携による商材強化
- STORES／BulasStressChecker販売不振

人材価値創造

- 事業部越境異動の推進
- 現場の要件と整合させたキャリアパスの明示
- 資格取得率の伸び悩み



各分野で一定の進捗はあるものの、一層の推進が必要

外部環境の激変

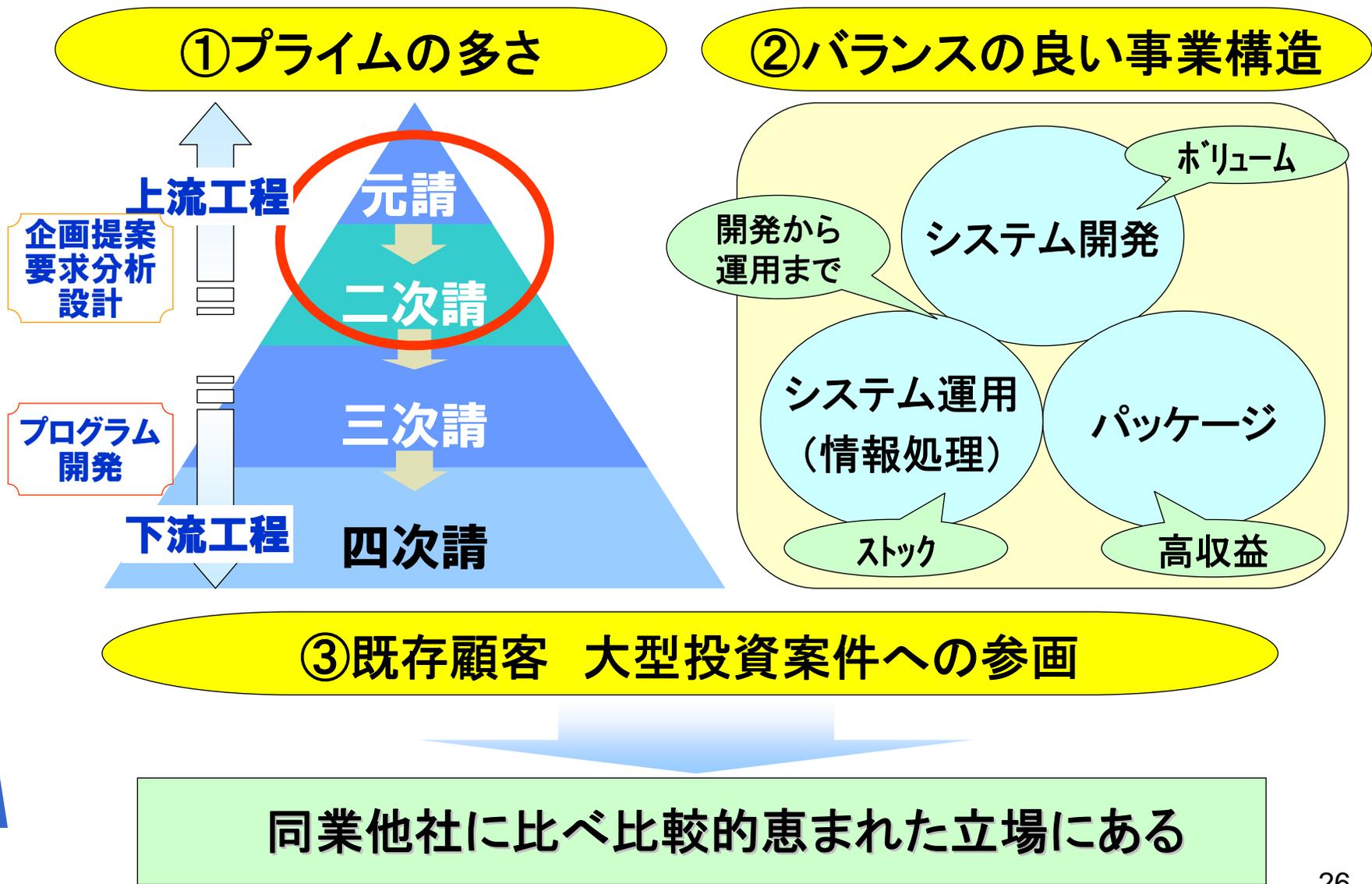
マクロ経済



IT業界

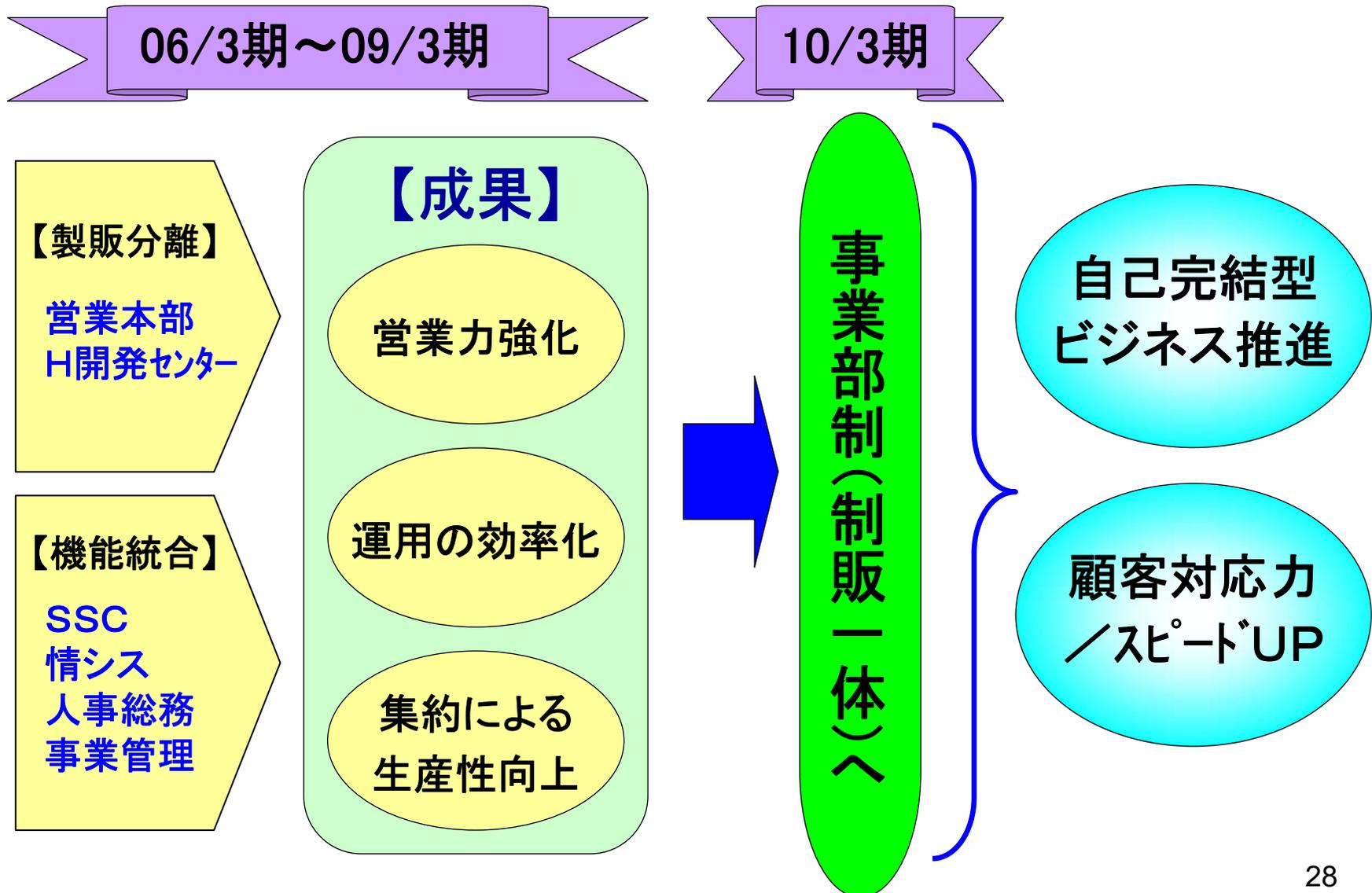


激変する環境下における当社の現状



2. 2010年3月期経営方針

未来への布石① 製販一体型組織への移行



未来への布石② データセンターの増強/移設

市場ニーズ
の増加

稼働率の
高まり

既存センター
の老朽化

現行センターのみでは応えられない

新データセンター増強／機器等の移設
(6事業年度にわたる約39億の大型投資)

アウトソーサーとしての地位確立

新データセンター概要と投資インパクト

新データセンター概要

所在地	東京都江東区
延べ床面積	約1,645坪
建物	SRC構造 免震構造
セキュリティ	エレベータ制御、生体認証、監視カメラ等

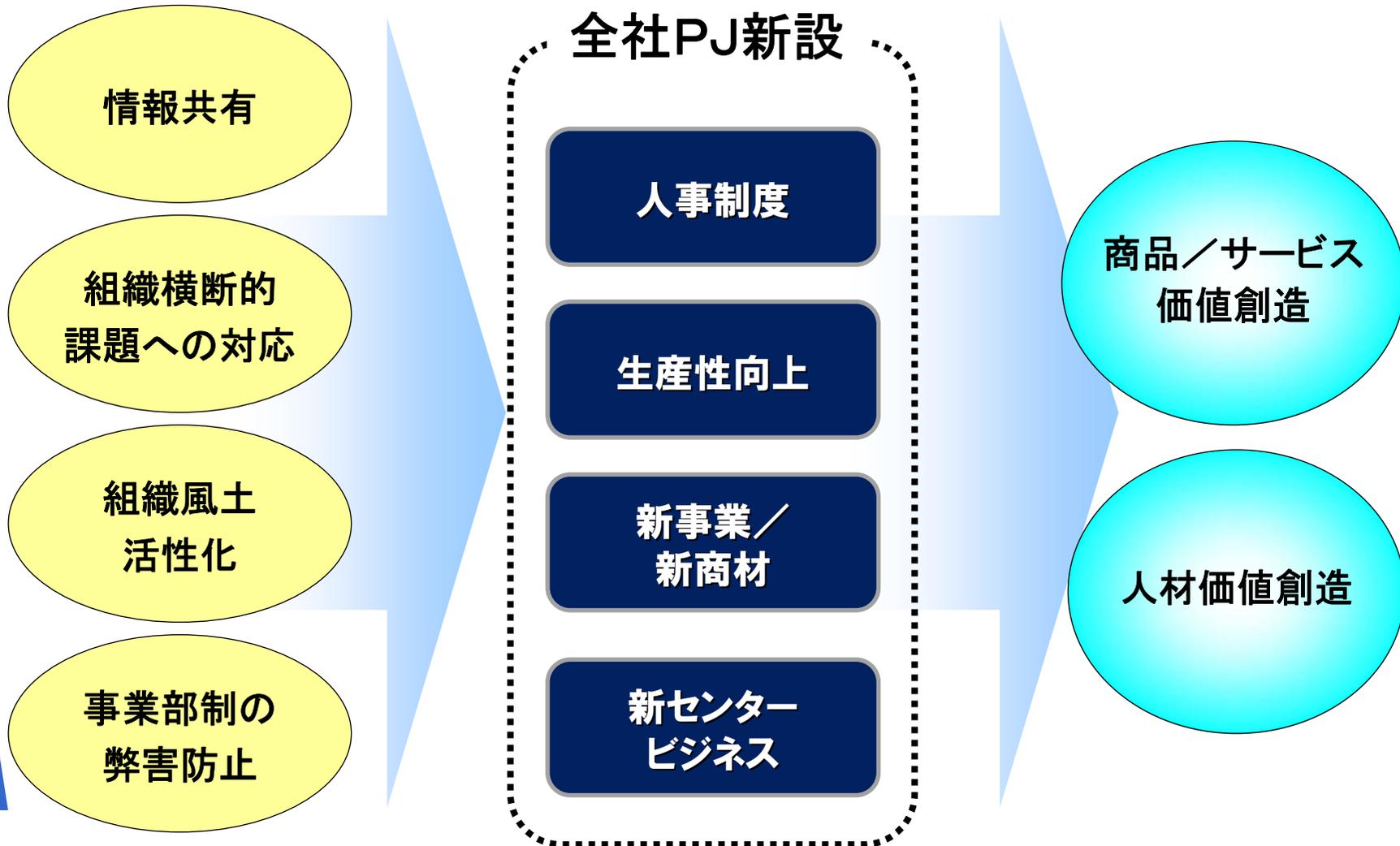


増強／移設の投資インパクト

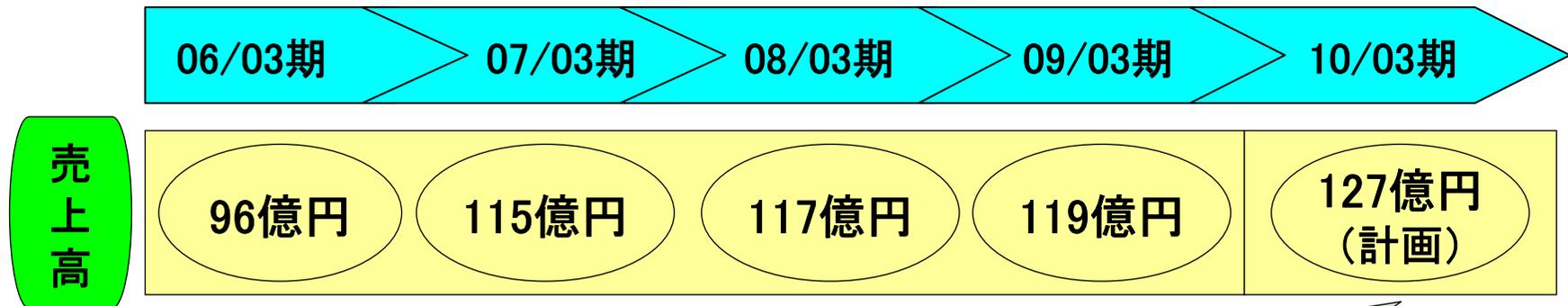
年度	費用(うち特別損失)	投資	合計
2009/03期 実績	2億円(1億円)	1億円	3億円
2010/03期 計画	15億円(13億円)	6億円	21億円
2011/03期 ～2014/03期 試算(※)	11億円	4億円	15億円
6期間合計(試算(※))	28億円	11億円	39億円

(※)当社が独自に推定した金額であるため、今後、お客様資産の移転について、個別に協議を進めることで変動する可能性の高い概算金額となっております。

未来への布石③ 全社プロジェクトの新設



未来への布石④ 各事業の重点施策(金融)

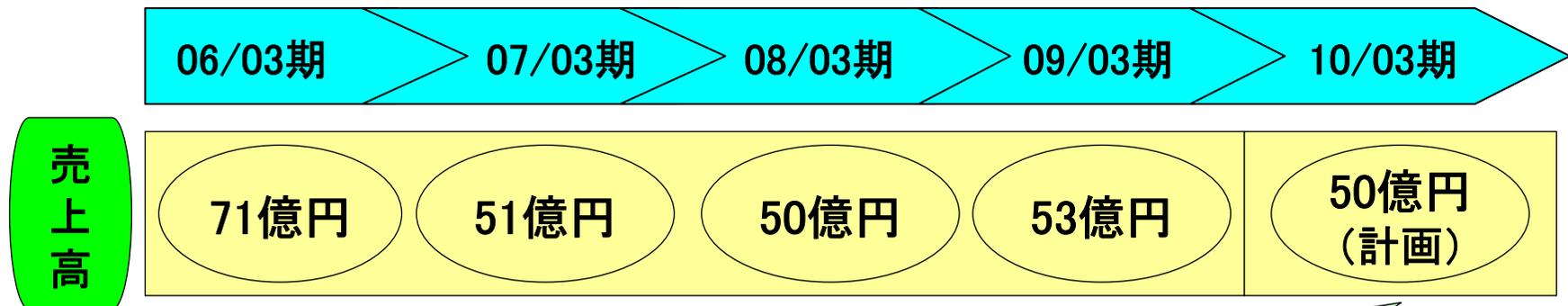


過去最高となる売上高の達成へ

重点
施策

- ◆既存顧客大型投資案件におけるキーポイント領域受託
- ◆生損保業界をメインターゲットとした外販ビジネス推進
(売上目標:5億円)

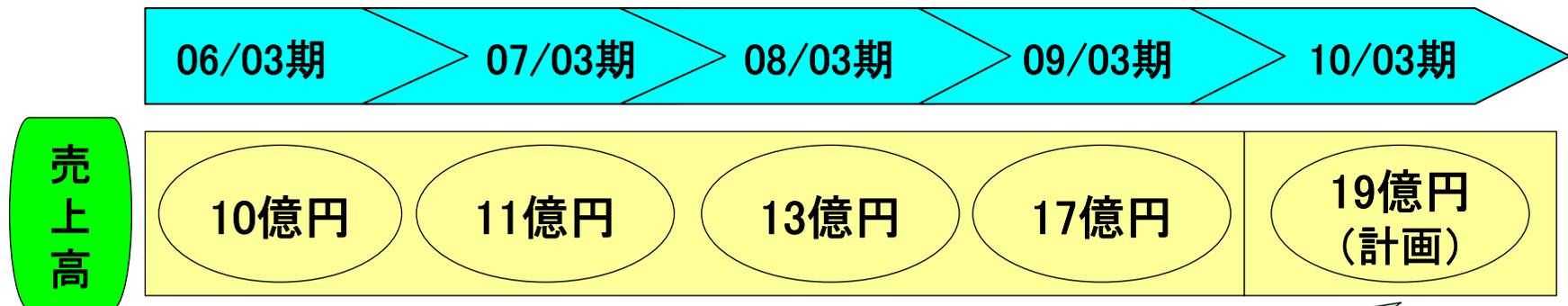
未来への布石④ 各事業の重点施策(流通)



流通サービス業界向けソリューションベンダーとしてのポジション確保

重点施策	<ul style="list-style-type: none"> ◆新規顧客向け外販ビジネス推進 ◆ドラッグストア業界をメインターゲットとした ユニックス社とのシナジー効果発揮 (STORES-MD商品力UP/WebTAURUSとの機能整理)
-------------	---

未来への布石④ 各事業の重点施策(BPO)

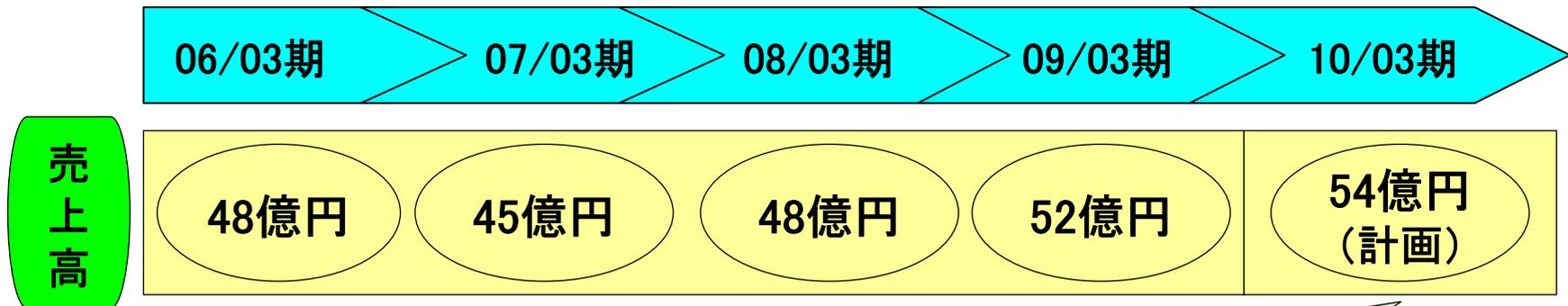


収益性ある事業(単月黒字実現)へ

重点
施策

- ◆小売業を中心としたターゲット顧客深堀による新規案件獲得
- ◆BulasPayslipMobile／BulasESS拡販推進
- ◆機能別チーム制導入による給与業務代行サービスの生産性／収益性改善

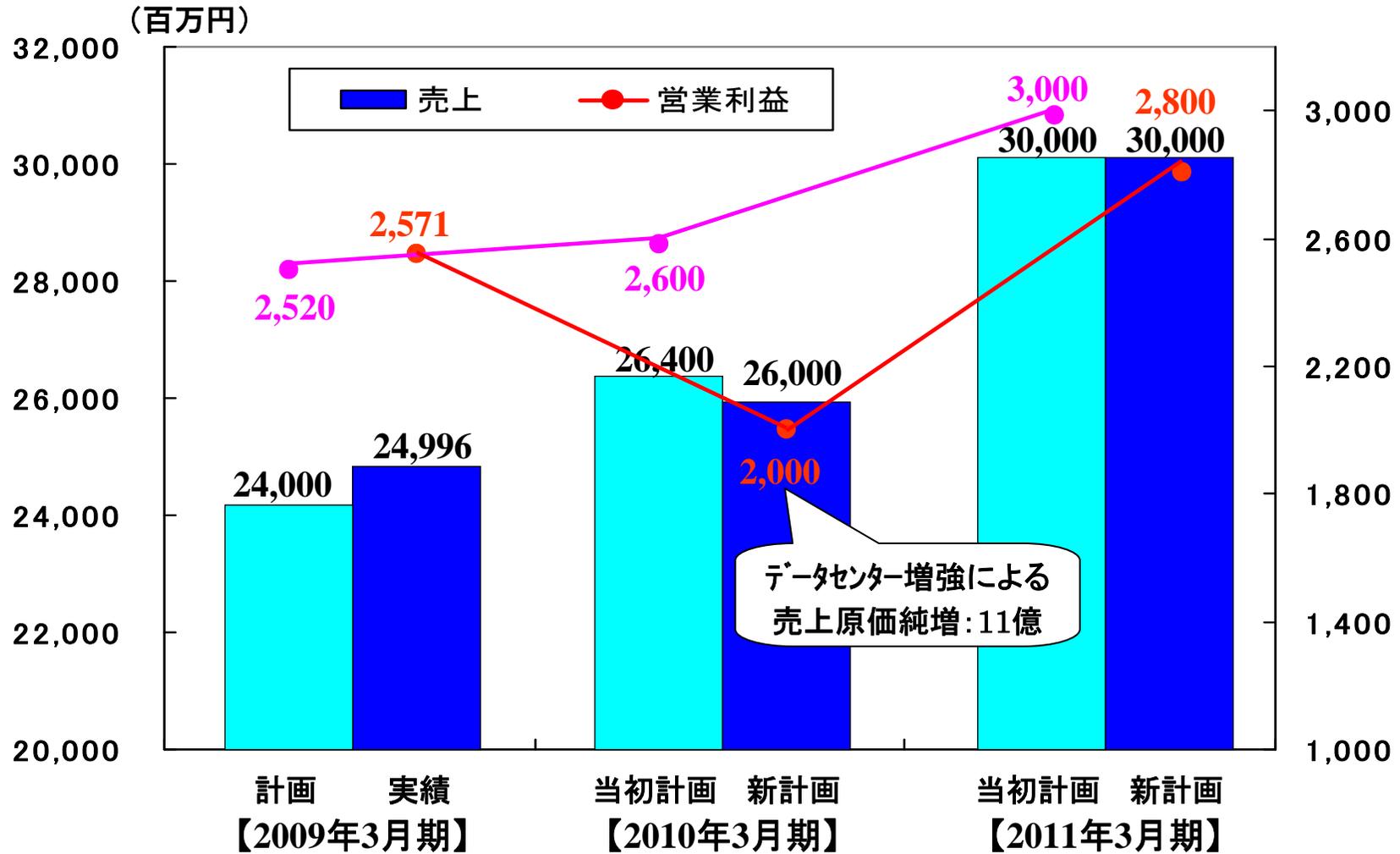
未来への布石④ 各事業の重点施策(HULFT)



データ連携No.1ミドルウェアソリューションプロバイダーへ

重点施策	<ul style="list-style-type: none"> ◆アライアンス強化によるHDC-EDI/EAI案件拡販推進 ◆サポートパック拡販による保守契約率向上 (目標:新規保守契約率80%、既存保守契約更新率90%) ◆製品企画力/開発スピードUP
-------------	---

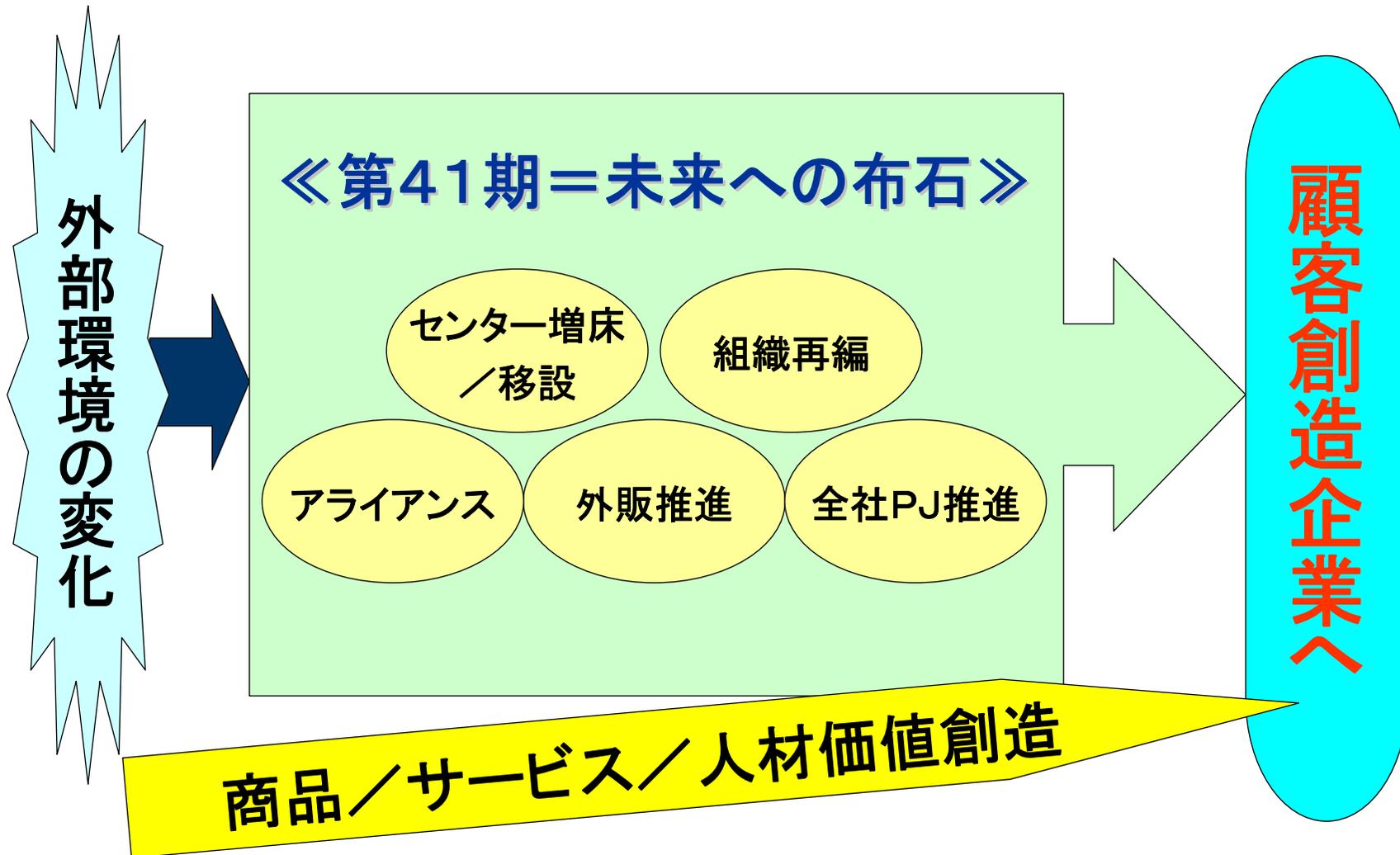
中期損益計画(連結)の見直し



○売上・・・外部環境の変化に伴い計画を見直す

○営業利益・・・データセンター増強による売上原価増加等に伴い計画を見直す

第41期(2010年3月期)＝「未来への布石」



<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。