

2012年3月期 決算説明会

2012年4月26日
株式会社セゾン情報システムズ

連結決算概要

通期ハイライト(2011年4月～2012年3月)

過去最高の売上高および営業利益を達成。

売上高

32,604百万円

(前年比+16.5%)

- ・金融システム事業の長期大規模ソフトウェア開発案件が堅調に推移
- ・流通サービスシステム事業の大型ソフトウェア案件が堅調に推移
- ・HULFT事業における製品販売・保守販売が順調に推移

営業利益

3,410百万円

(前年比+15.3%)

- ・金融システム事業のソフトウェア開発における一部不採算案件の発生
- ・流通サービスシステム事業の開発案件における生産性の向上
- ・HULFT事業の製品販売・保守販売増加による収益性の向上

当期純利益

1,743百万円

(前年比+18.1%)

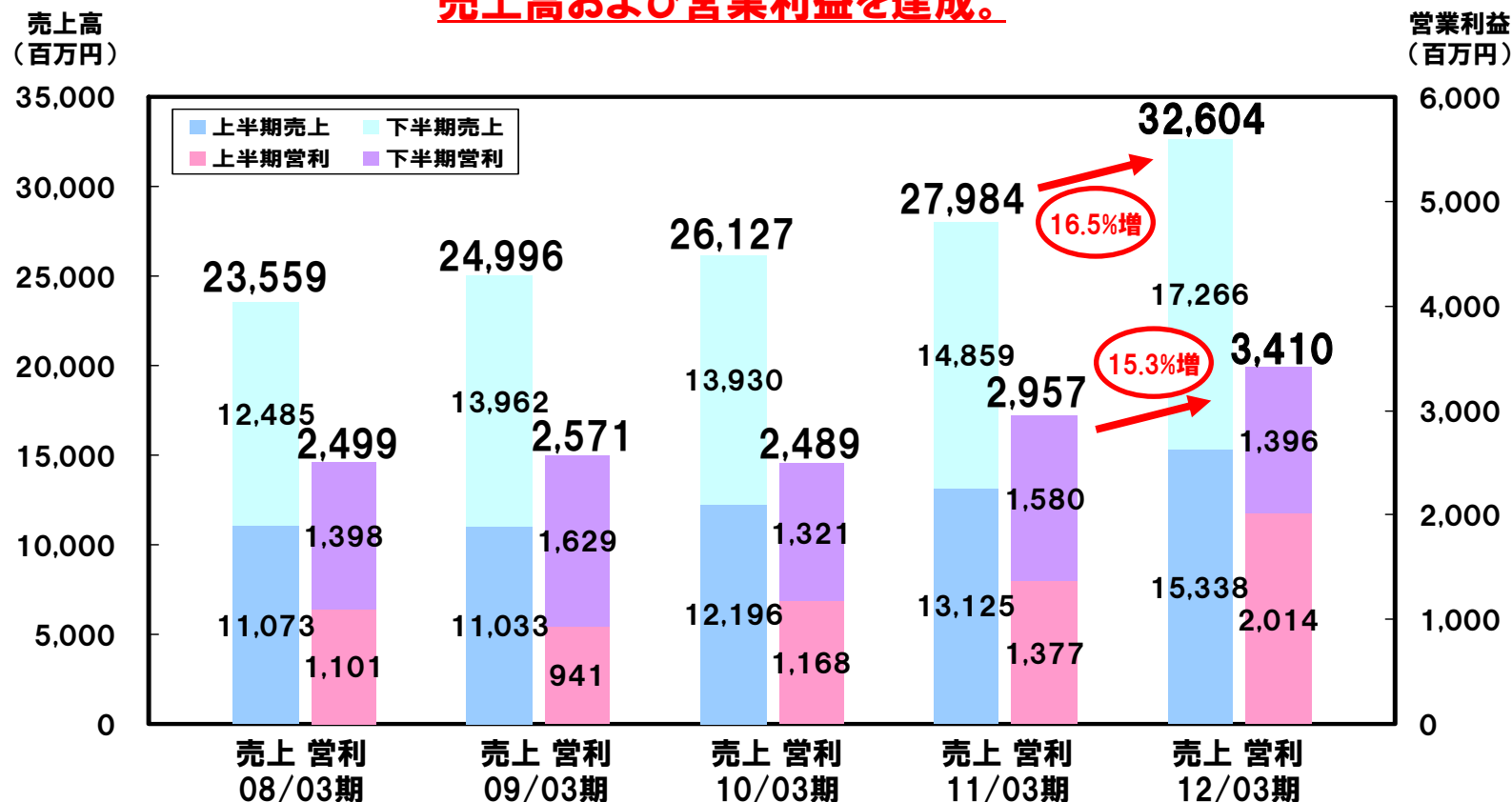
- ・データセンターの増強に伴う並行稼働コストを計上

■ 連結決算概要

連結決算概要

連結売上高/営業利益

センターの並行稼働コスト等を吸収して、過去最高の売上高および営業利益を達成。



並行稼働コスト等	-	198	1,076	1,289	968
----------	---	-----	-------	-------	-----

連結決算概要

損益計算書

連 結 (単位:百万円)	A 12/03期 実績	B 11/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	32,604	27,984	+16.5%
売上総利益	6,879	6,466	+6.4%
売上粗利益率	21.1%	23.1%	▲2.0P
営業利益	3,410	2,957	+15.3%
営業利益率	10.5%	10.6%	▲0.1P
経常利益	3,450	2,930	+17.7%
当期純利益	1,743	1,476	+18.1%

連結決算概要

セグメント別売上高(前年比) ※1

※1. 11/03期より、報告セグメントを変更

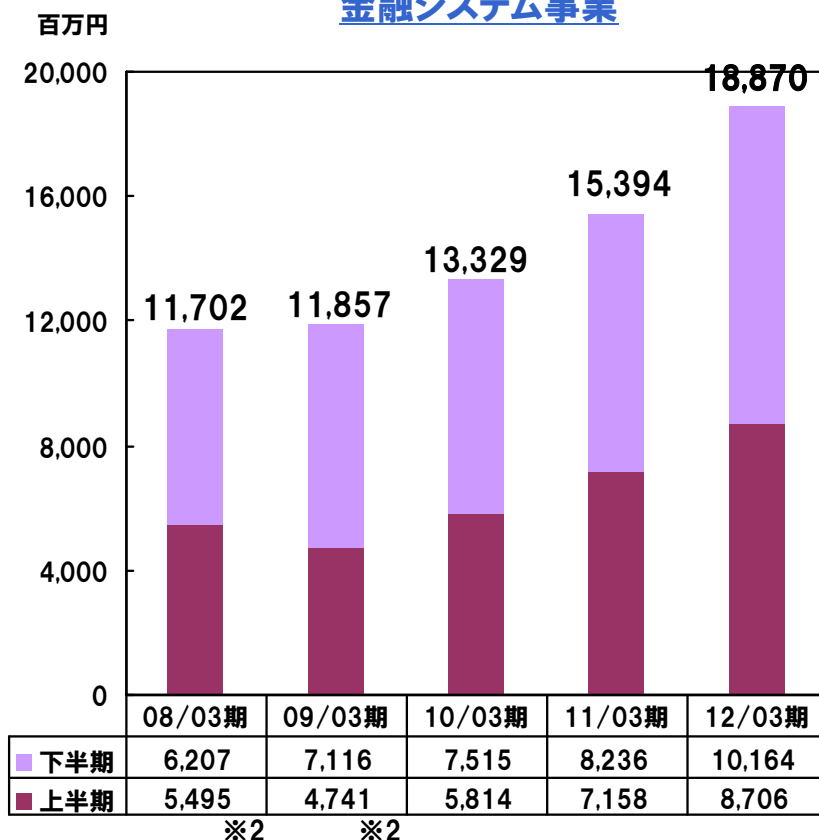
(単位:百万円)	12/03期				11/03期	
	A 実績	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	18,870	3,476	+22.6%	57.9%	15,394	55.0%
流通サービスシステム事業	5,076	602	+13.5%	15.6%	4,474	16.0%
BPO事業	1,858	220	+13.4%	5.7%	1,638	5.9%
HULFT事業	5,527	172	+3.2%	17.0%	5,355	19.1%
その他	1,271	150	+13.4%	3.9%	1,121	4.0%
合計	32,604	4,620	+16.5%	100.0%	27,984	100.0%

連結決算概要

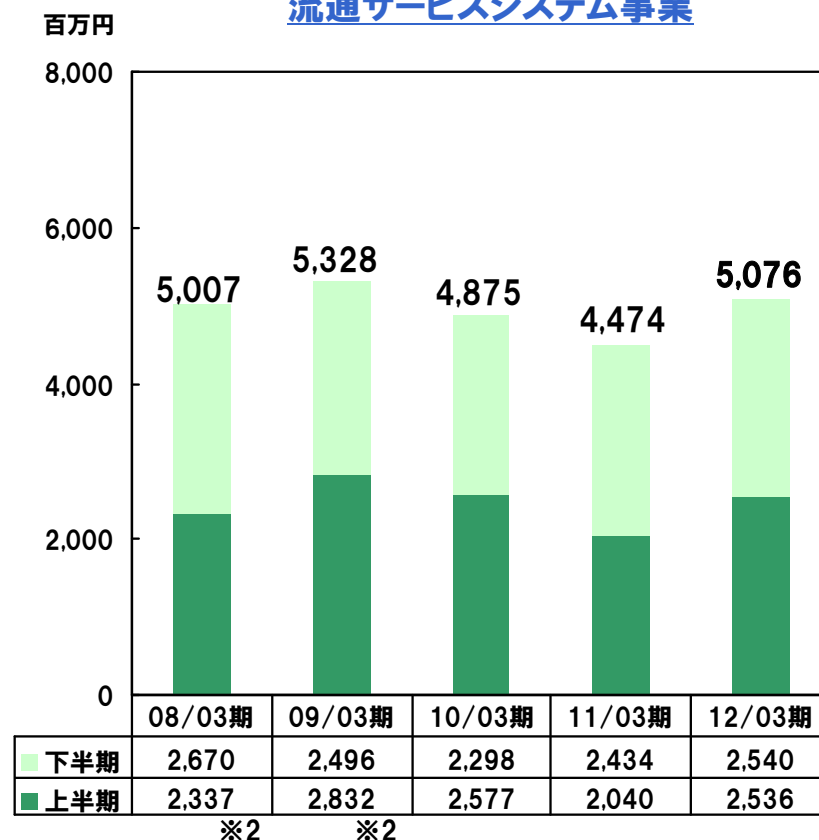
セグメント別売上高(推移)

※2. 08/03期～09/03期は参考値

金融システム事業



流通サービスシステム事業

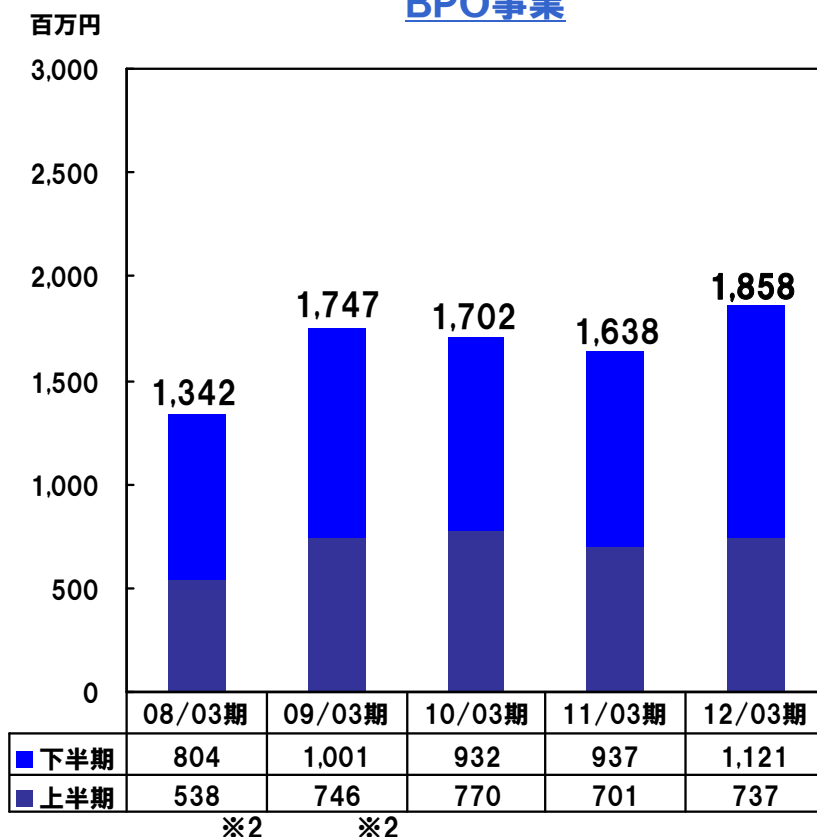


連結決算概要

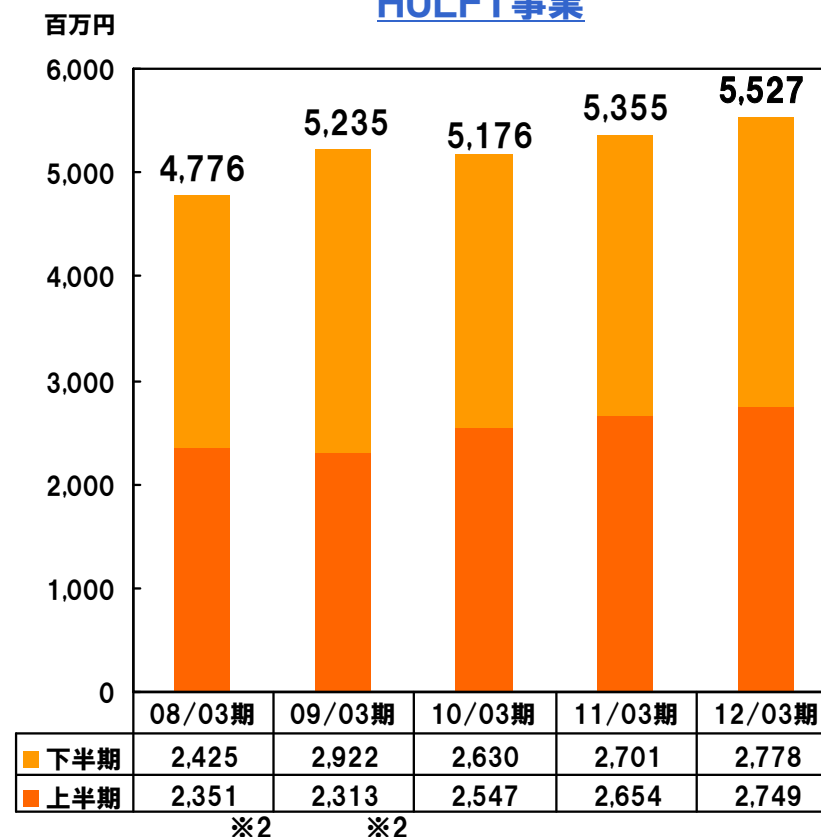
セグメント別売上高(推移)

※2. 08/03期～09/03期は参考値

BPO事業

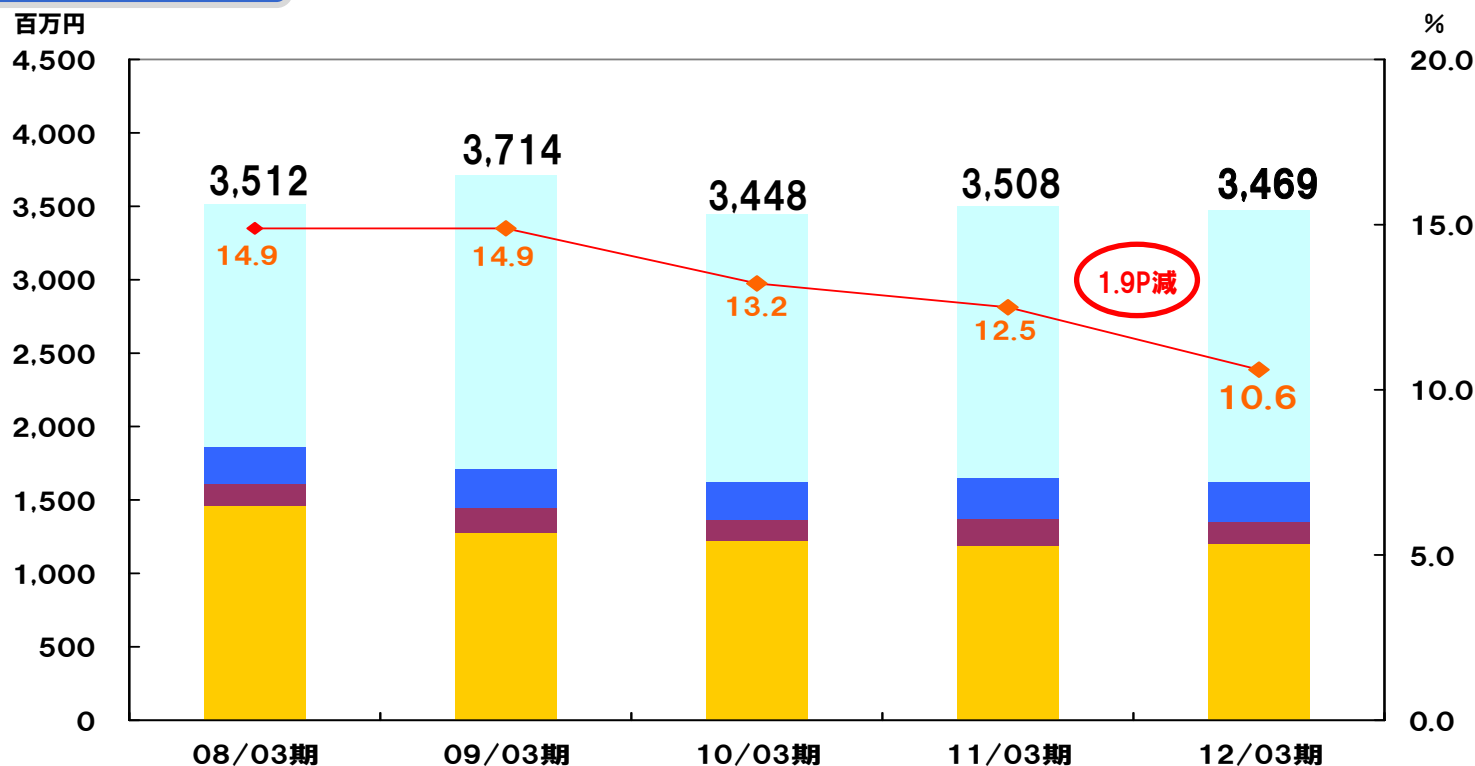


HULFT事業



連結決算概要

販売管理費(推移)



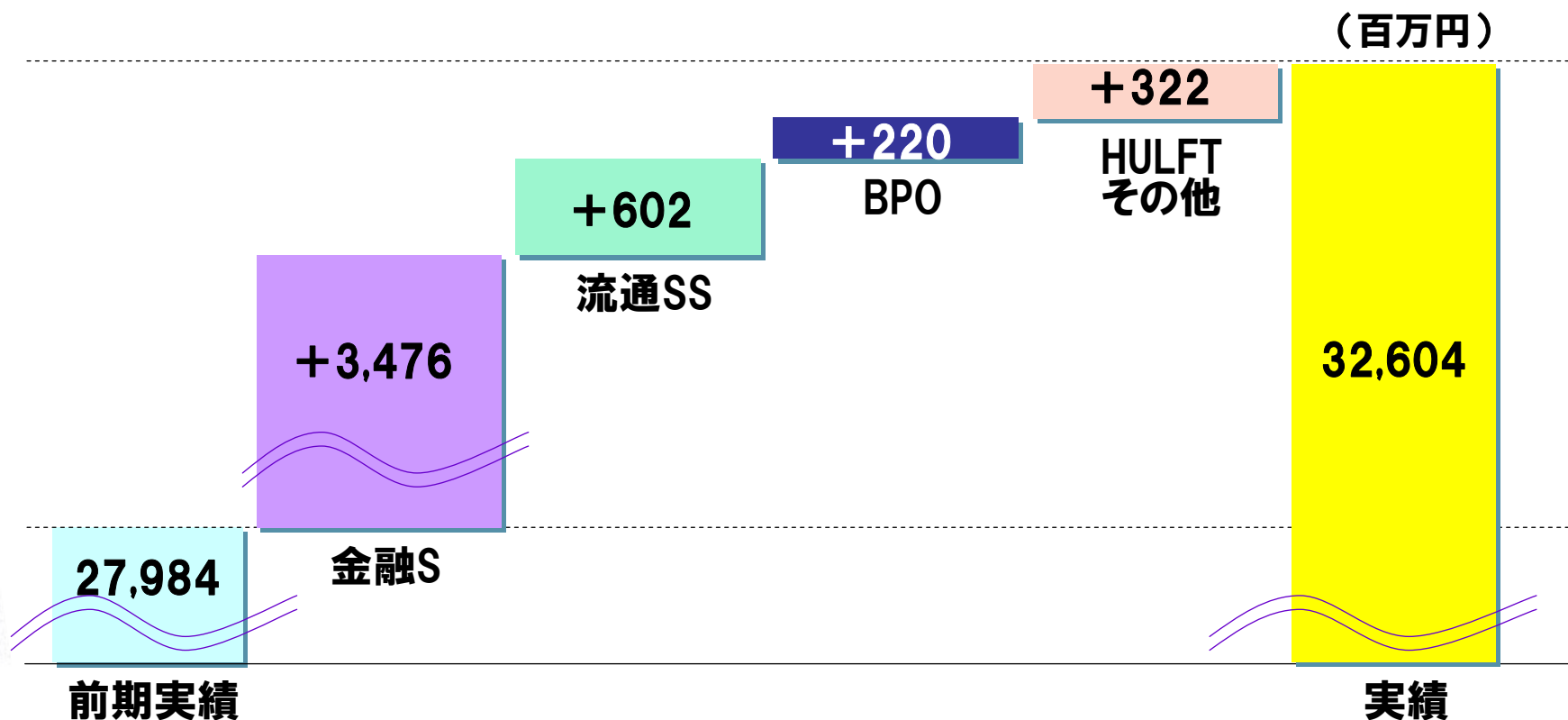
人件費	1,650	2,002	1,824	1,859	1,838
福利厚生費	247	263	266	275	282
減価償却費	154	169	136	190	148
その他	1,460	1,279	1,221	1,182	1,201
販売管理費	3,512	3,714	3,448	3,508	3,469

販売管理費比率

連結決算概要

売上高の主な増減要因(前期差)

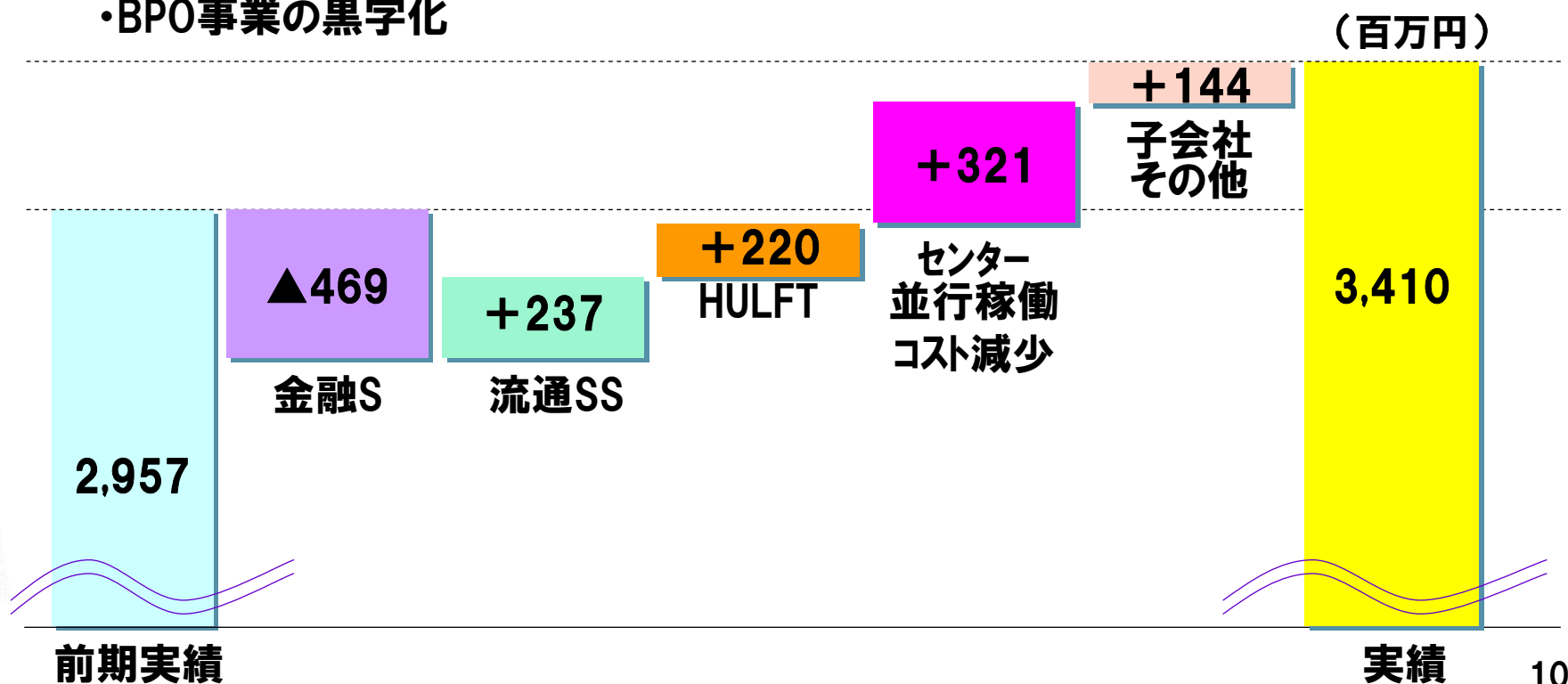
- ・金融システム事業の大型プロジェクトにおける開発の拡大
- ・流通サービスシステム事業の既存顧客における開発案件の獲得
- ・BPO事業の情報処理売上増加、HULFT事業のパッケージ売上増加等



連結決算概要

営業利益の主な増減要因(前期差)

- ・金融システム事業のソフトウェア開発における不採算案件の発生
- ・流通サービスシステム事業の生産性向上に伴う利益向上
- ・HULFT事業の売上増加に伴う利益向上
- ・センター並行稼働コストの減少、その他事業による利益増益等
- ・BPO事業の黒字化



連結決算概要

連結貸借対照表

連 結 (単位:百万円)	A 当期 12/03期	B 前期 11/03期	A/B-1 増減率
流動資産	15,235	13,120	+16.1%
固定資産	11,271	10,012	+12.6%
資産	26,506	23,132	+14.6%
流動負債	8,867	6,387	+38.8%
固定負債	2,677	2,725	▲1.8%
純資産	14,961	14,020	+6.7%

リース資産およびリース債務の増加は、
SAISOSの先行投資によるもの

● 売掛金+2,171、仕掛品+659
現金及び預金▲1.028

● リース資産+685、ソフトウェア+395

● 買掛金+1,806

連結決算概要

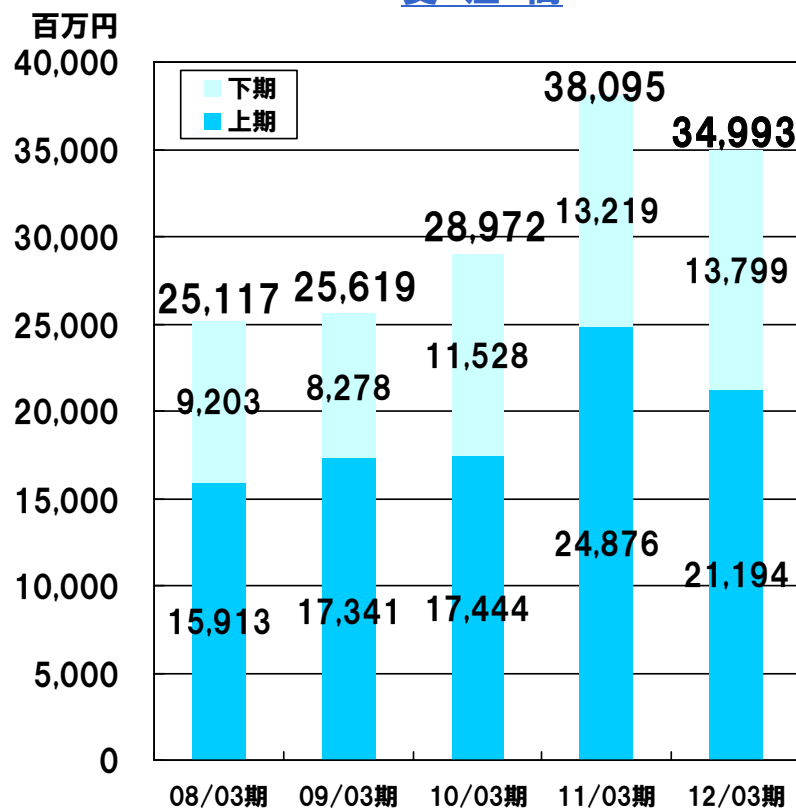
主要顧客別売上高

(単位:百万円)	12/03期			11/03期	
	売上高	構成比	増減率	売上高	構成比
(株)クレディセゾン	12,634	38.7%	+13.1%	11,172	39.9%
(株)キュービタス	4,882	15.0%	+69.9%	2,873	10.3%
(株)NTTデータ	1,342	4.1%	▲15.0%	1,579	5.6%
(株)西友	1,166	3.6%	▲3.5%	1,208	4.3%
主要顧客売上高計	20,025	61.4%	+19.0%	16,833	60.2%
売上高	32,604	100.0%	+16.5%	27,984	100.0%

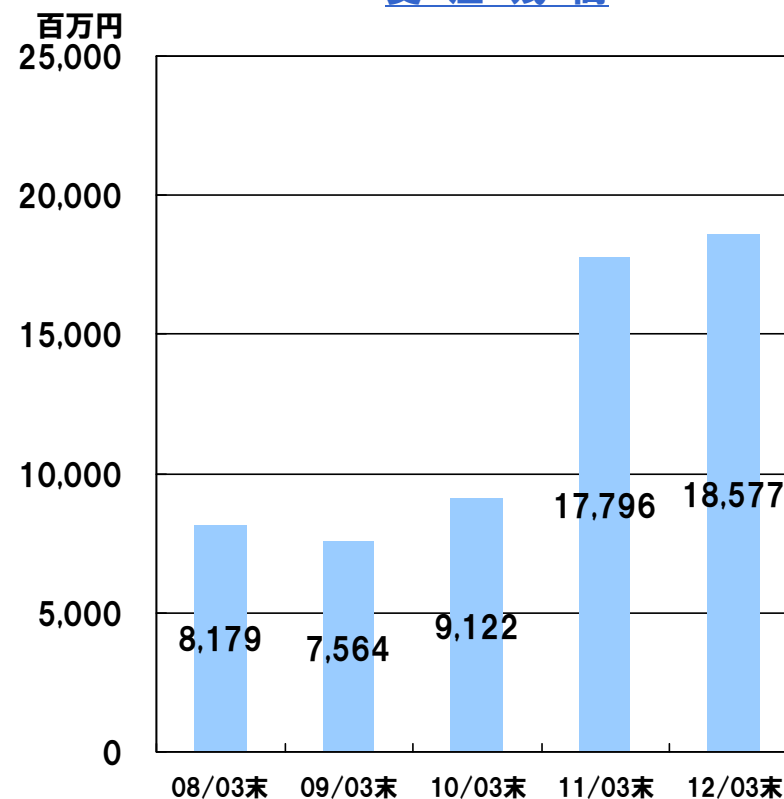
連結決算概要

受注実績(連結)

受注高



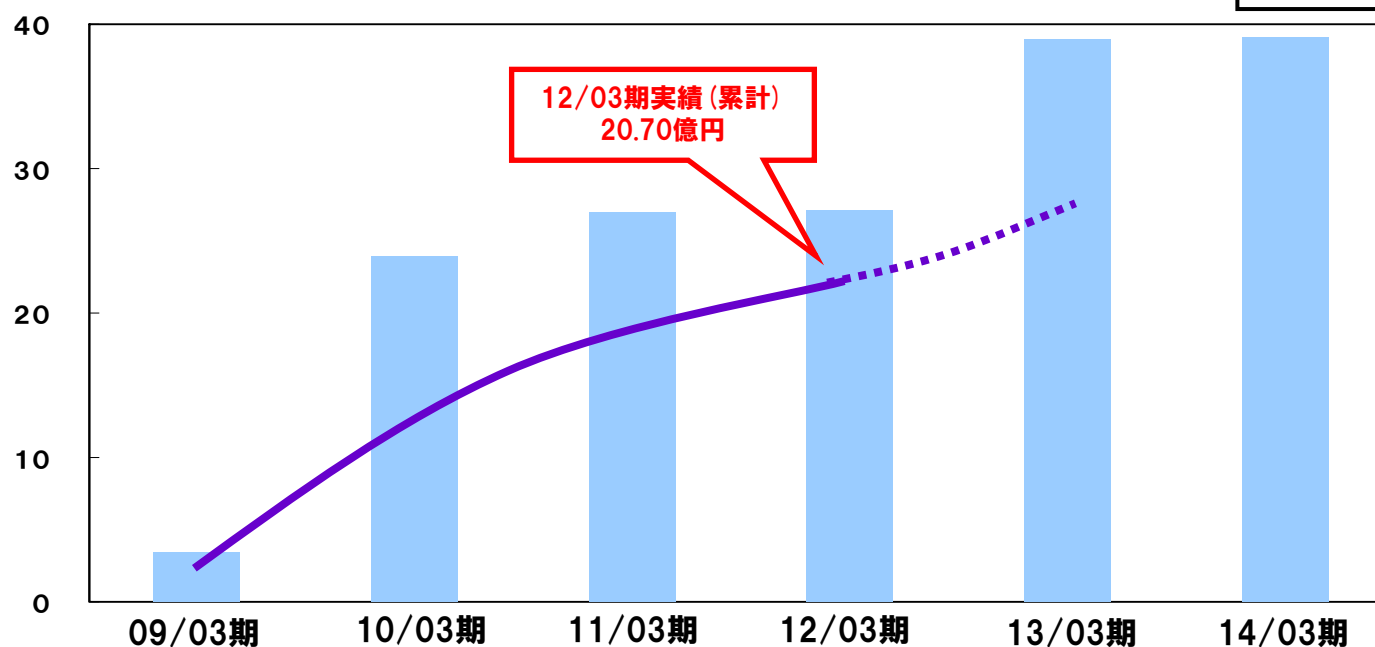
受注残高



連結決算概要

増床・移転コストの計画と実績

(億円)



計画(累計)
39.03億円

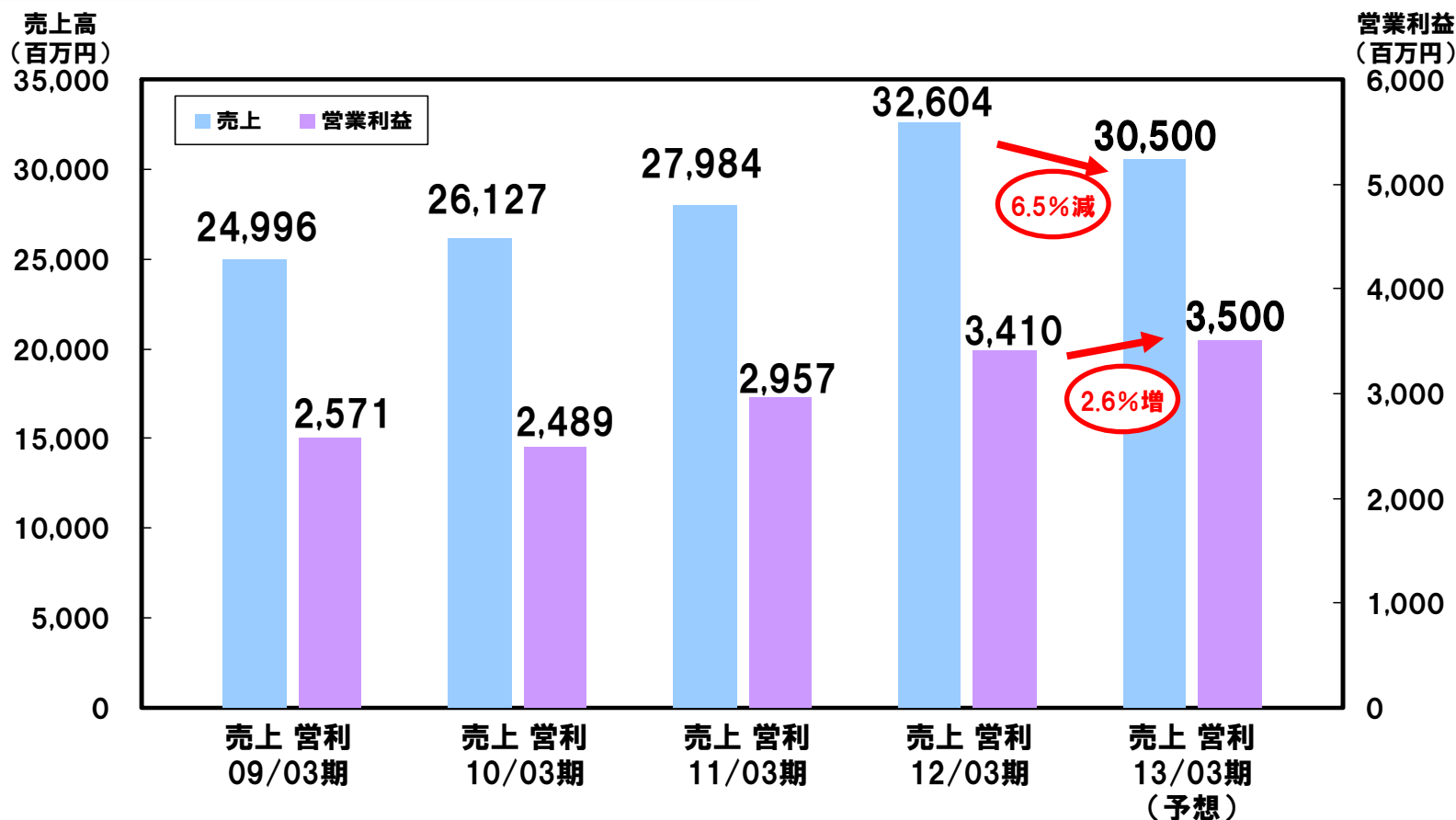
計画	3.49	20.41	3.07	0.13	11.83	0.10	39.03
実績+見込	3.39	9.10	4.71	3.50	7.40	-	28.11
計画差異	▲ 0.10	▲ 11.31	+1.64	+3.37	▲ 4.43	▲ 0.10	▲ 10.92

当初計画より前倒しでの終了予定であり、現時点で費用は計画比約10.9億円低減見込み

■ 2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期通期見通し(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	198	1,076	1,289	968	1,102
----------	-----	-------	-------	-----	-------

2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 13/03期 予想	B 12/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	30,500	32,604	▲6.5%
売上総利益	7,250	6,879	+5.4%
売上総利益率	23.8%	21.1%	+2.7P
営業利益	3,500	3,410	+2.6%
営業利益率	11.5%	10.5%	+1.0P
経常利益	3,510	3,450	+1.7%
当期純利益	2,150	1,743	+23.3%

2013年3月期業績予想(連結)

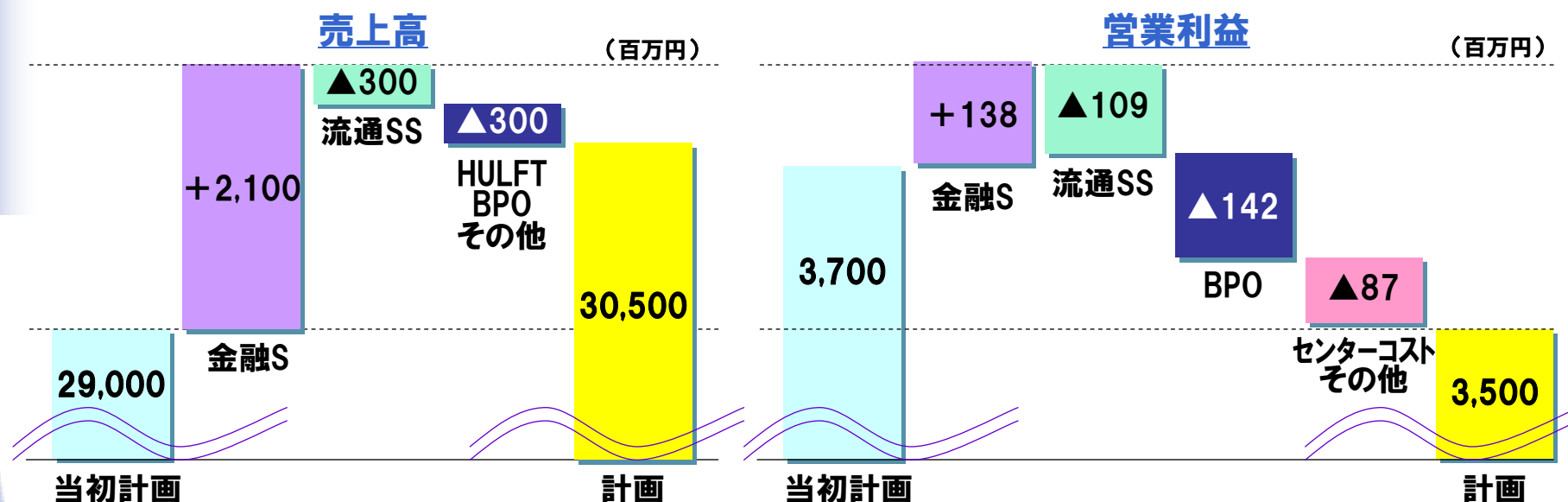
2013年3月期通期見通し(セグメント別売上高)^{※3}

※3. 11/03期より、報告セグメントを変更

(単位:百万円)	13/03期				12/03期	
	A 計画	A-B 差異	A/B-1 前年同期比	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	15,400	▲ 3,470	▲ 18.4%	50.5%	18,870	57.9%
流通サービスシステム事業	5,300	224	+4.4%	17.4%	5,076	15.6%
BPO事業	2,050	192	+10.3%	6.7%	1,858	5.7%
HULFT事業	6,250	723	+13.1%	20.5%	5,527	17.0%
その他	1,500	229	+18.0%	4.9%	1,271	3.9%
合計	30,500	▲ 2,104	▲ 6.5%	100.0%	32,604	100.0%

2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期の当初中期計数計画との差異について



売上高・・・大型案件により金融S事業増加計画、その他足元の状況に鑑み減少計画
営業利益・・・売上計画の増減に伴う利益計画の増減、その他センターコスト等が増加

2014年3月期(中期最終年)の計数計画について

金融S事業等において売上増加等が想定されるものの、
 2014年3月期の計数計画については変更しないものとし、
 2014年3月期における営業利益率15%を目指す方針も変更しない

2013年3月期業績予想(連結)

2012年3月期 配当

当初配当予想のとおり、35円の配当(期末25円)を実施予定

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2012年3月期実績	10円	25円	35円
2011年3月期実績	—	40円	40円 ※4

※4. 2011年3月期は、特別配当10円を含む

2013年3月期 配当予想

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2013年3月期予想	10円	25円	35円

中期経営計画1年目の振り返りと 今後に向けて

2012年4月26日

代表取締役社長 宮野 隆

Index

- 1. 事業環境と当社事業**
- 2. 中期1年目の振り返り**
- 3. 2013年3月期の方針**

1-1. IT業界の動き

IT業界において低成長時代が長引く中、今まで以上に得意分野や領域を築く等
独自色を出さないと生き残れないような事業環境にある

経営統合/資本提携

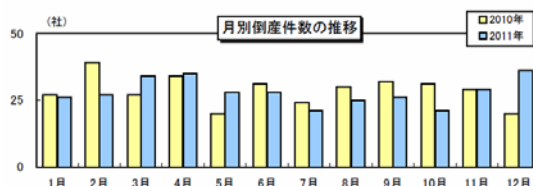
2012年に入っても業界での合従連衡が進行

- ・NTTデータ社は、12年3月にJBISホールディングス社を連結子会社にし、麒麟ビジネスシステム社と資本提携を締結。
- ・日立ソリューションズ社が12年3月に日立ビジネスソリューションズ社を吸収。
- ・野村総合研究所社が12年4月に味の素システムテクノ社を子会社化。

同業他社の倒産状況

同業他社の淘汰は継続

- ・30件/月と高い件数で推移



出典:(株)東京商工リサーチ・TSR倒産企業リスト (※一部、JISA推計)

JISAの掲げる重点項目

業界の構造変革への対応

- ・受託開発型からサービス提供型へ
- ・労働集約型から知識集約型へ
- ・顧客従属型からパートナー型へ
- ・国内競争からグローバル化へ

※JISA・・・情報サービス産業協会

1-2. 顧客ニーズ

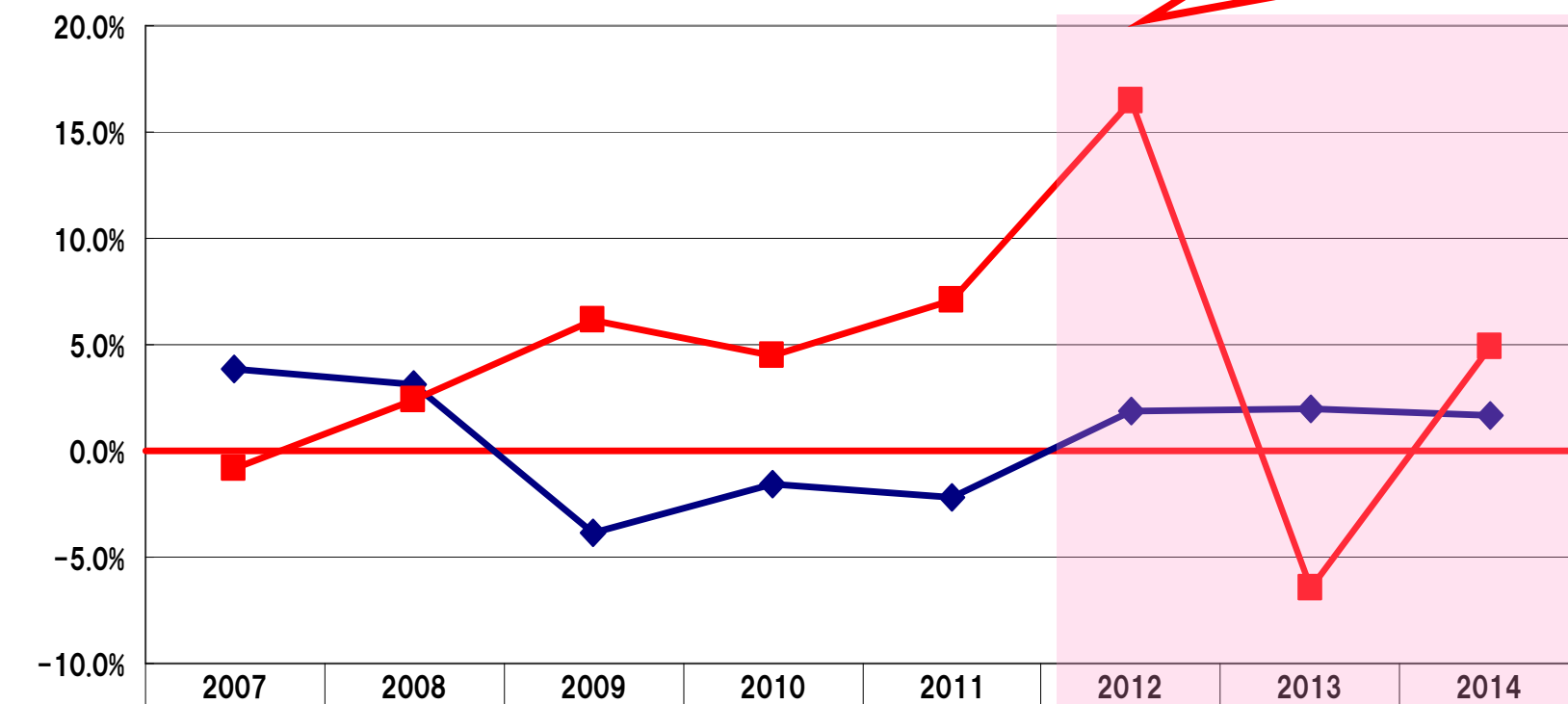
クラウド(所有から利用へ)の普及により、設備投資先行型となり、SI案件は減少

	1980年代	1990年代	2000年代	2010年代以降
お客様のニーズ	所有 利用			
背景				
お客様の経営戦略	顧客囲い込み、自動化		顧客満足の提供、本業への集中	
ITの役割	一部のインフラ業務を代替	業務効率化の手段	付加価値の提供	
ITの価格等	非常に高価	高価、ITの普及期	低価格化、社会インフラ化	
ITの変遷	商用VAN スクラッチ開発 コロケーション	インターネットの登場 パッケージソフト ハウジング、ホスティング	インターネットの高速化 クラウド SNS台頭 BPO	スマートフォン タブレット ビッグデータ

1-3. 国内IT投資の傾向(成長率)

国内ITサービス市場 投資額前年比成長率予測

当社の売上高 成長率



(出典:2012年2月 IDC Japan)

国内IT投資は、基幹システムの更新の投資案件の再開等により、2012年はプラス成長の見込み
当社は2013年3月期に一旦売上高が減少するが、次年度に伸ばす計画

2-1. 中期経営ビジョン

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



中期経営計画

存在価値の高い企業へ

前中期経営計画

顧客創造企業へ

- 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関に恵まれている。

- ・特定領域No.1を目指す
- ・新たな売り／武器の創出
- ・汎用×利用型へのシフト
- ・外販拡大
- ・成長機会を逃さない人材育成
- ・ステークホルダー満足度の追及

2-2. 中期経営方針

営業力強化、商品・サービス拡充、人材育成と活用により
選ばれる価値の創出、継続的な顧客創造を実現する



ストックビジネスの強化に注力し、事業を成長させる

2-3. 2012年3月期の成果と課題

営業力の強化

- 既存顧客の多分野深耕/新規顧客開拓力強化
 - ☆クロスセル営業件数14件(前期比116.6%)
 - ☆新規顧客獲得66社(前期比165.0%)
 - ★クロスセル・新規顧客開拓ともに少額案件が多く、絶対額が不足

商品・サービスの 拡充

- ストック型商材の開発
 - ☆クラウド型ホスティングサービス「SAISOS」での受注獲得
 - ★新商品・サービスリリース実績4件(達成率80%)
 - ★ストック型商品・サービスの更なる創出
- 新市場開拓
 - ☆HULFT「iDIVO」/「海度」リリース、中国市場の開拓推進
 - ★協業モデルの創出不足
- 既存サービスの品質向上/コスト改善
 - ☆センター移管は順調に推移(2012年3月末で移転率76%)
 - ★新潟BPOセンターへの移管完了も、業務の完全移管は途上
 - ★大型開発プロジェクト等における生産性の向上

人材育成と活用

- 資格取得率の向上、教育・研修の充実によるスキル向上
 - ☆IT関連資格の保有率向上(基本情報技術者77.6%、+9.6P)
 - ★人事諸制度の改善実施と今後の定着

2-4. 2012年3月期のまとめ

成果

- ・新規顧客獲得数が増加
- ・クロスセル営業件数が増加
- ・新商品・サービスを複数リリース
- ・新市場への開拓開始

課題

- ・新規顧客受注額は途上
- ・商材開発も道半ば
(今期業績は既存顧客深耕によるところが大きい)
- ・開発案件での生産性向上
- ・商品・サービスの品質向上

存在価値を発揮するためにも、
挑戦を開始した新分野をしっかりと確立することに加え、
蓄積したノウハウ等の強みを、顧客ニーズやトレンドに併せて
活用／提供していくことが必要となる

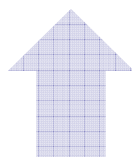
継続成長のために、今一度「緩み」を排除し、
存在価値の高い企業を目指す

3-1. 2013年3月期の位置づけ

2012年3月期の成果と課題を踏まえ、2013年3月期は「存在価値の高い企業」となるべく中期2年目として「緩みなき成長」を掲げ、緩みの排除と更なる成長を目指す年度とする

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



中期経営計画

存在価値の高い企業へ

前中期経営計画

顧客創造企業へ

2014年3月期

存在価値の発揮

- ・・・新センター完全移行
共同基幹構築
次期Bulas営業展開
HULFT中国展開安定

2013年3月期

緩みなき成長

- ・・・生産性向上
品質向上
センタービジネス推進
新規顧客受注額増加
次期Bulas設計・開発

2012年3月期

新分野への挑戦

- ・・・新業界への領域拡大
BPOセンター完全移行
データ連携製品リリース
HULFT中国展開開始

3-2. 2013年3月期の重点施策

営業力の強化

- 既存顧客や重要顧客への継続的な深耕
- 新規顧客開拓(更なる新規顧客獲得と開拓した新規顧客の深耕)
新規顧客獲得数(13/03期70社、前期比106.1%)
クロスセル受注単価の向上
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化

商品・サービスの 拡充

- 流通、金融ビジネスのノウハウを活かしたASP型サービスの開発
- 新商品・サービスの創出、リリースした新商品・サービスの拡大
新商品・サービス開発数(13/03期5件、前期比125.0%)
- 既存サービスの品質向上／コスト改善
 - ・既存大型プロジェクト案件の対応
 - ・センター移管の完遂
 - ・新潟BPOセンターの安定稼働

人材育成と活用

- 生産性向上への取り組み、教育・研修の充実によるスキル向上
- 資格取得率の更なる向上
IT関連資格の取得率90%(前期比+12.4P)

3-3. 2013年3月期各事業の重点施策

金融S事業

◆既存顧客大型投資案件の着実な対応

→共同基幹プロジェクトの遂行

◆既存/新規顧客開拓の推進

→既存顧客案件の対応と継続取引が見込める新規案件の獲得

◆新商品・サービスの開発

→ASP型サービスの開発

流通SS事業

◆既存顧客への継続的な深耕

→大型案件収束後の既存顧客への対応

◆開拓した新規顧客の深耕

◆新商品・サービスの展開

→クラウドビジネス、センタービジネスの拡販

→リリースした商材の拡大と更なる商品・サービスの創出

3-3. 2013年3月期各事業の重点施策

BPO事業

- ◆営業黒字の拡大
 - 黒字堅持のための営業強化と品質向上
- ◆新潟BPOセンターへの業務完全移管
 - 新センターへの移管完了後の安定稼働
- ◆新商品・サービスの創出
 - 次期Bulasの構築

HUFT事業

- ◆既存マーケットでの成長促進
 - 高機能・高価格商品の売上拡大、パートナー支援強化
- ◆新商品、ソリューション販売強化
 - 新商品 iDIVO の展開強化、クラウド型商品の展開強化
- ◆中国展開の推進拡大販売強化
 - 代理店との連携強化のため北京オフィスを開設

3-3. 2013年3月期各事業の重点施策

全社

◆新規顧客獲得、クロスセル営業の推進

- 事業部門における件数増加と受注額増加
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化

◆品質向上・コスト改善／生産性の向上

- センター移管の完遂
- 全社的な生産性向上への取り組みを展開

◆人材育成／教育

- 重点育成(営業力強化、商品・サービスの拡充)教育の展開

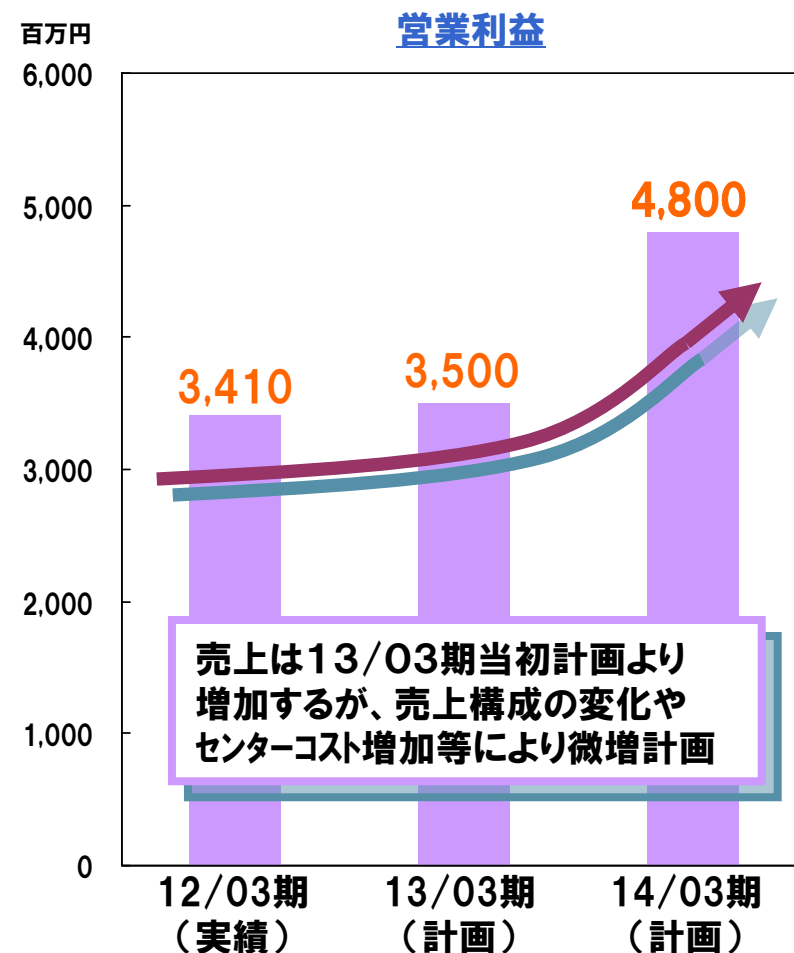
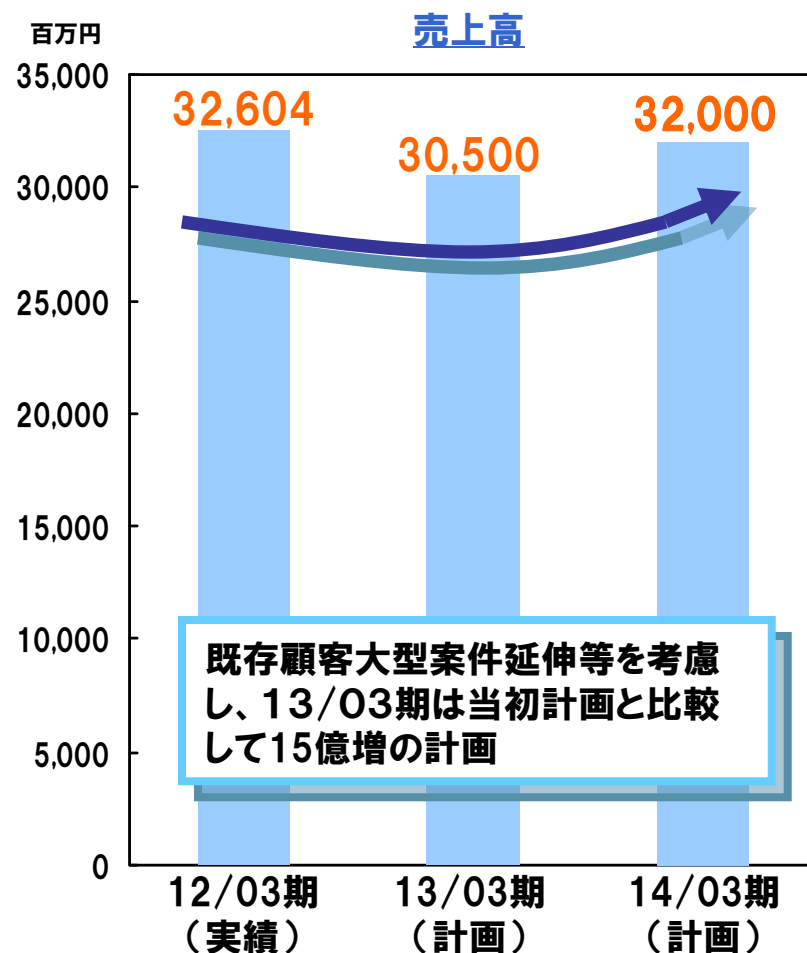
3-4. 2013年3月期投資計画(単体)

(百万円)

主要投資内容	投資金額
データセンター関連	550
SAISOS関連	800
新商材開発関連	1,100
システム開発環境	150
その他	250
合計	2,850

中期計数計画推移(連結)

計数計画(連結売上高/営業利益)



企業価値向上に向けて

存在価値の高い企業へ

価値の高い商品・サービスを提供し、継続的な成長を
遂げる事で、社会から支持される企業となる



<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。