

2014年3月期 第2四半期決算説明会

.....

2013年10月29日
株式会社セゾン情報システムズ

ハイライト

上半期(2013年4月～2013年9月)

売上高

16,198百万円

(前期比10.2%)

- ・金融システム事業の情報処理サービスが堅調に推移
- ・流通サービスシステム事業のシステム開発売上が増加
- ・HULFT事業における製品販売は若干落ち込んだが、保守サービスは堅調に推移

営業利益

1,058百万円

(前期比▲9.4%)

- ・金融システム事業において収益性の低いシステム開発案件があり、利益減少
- ・流通サービスシステム事業において情報処理サービス売上減に伴う利益減少
- ・BPO事業の運用コストおよび品質改善コストの増加による利益減少

四半期純利益

610百万円

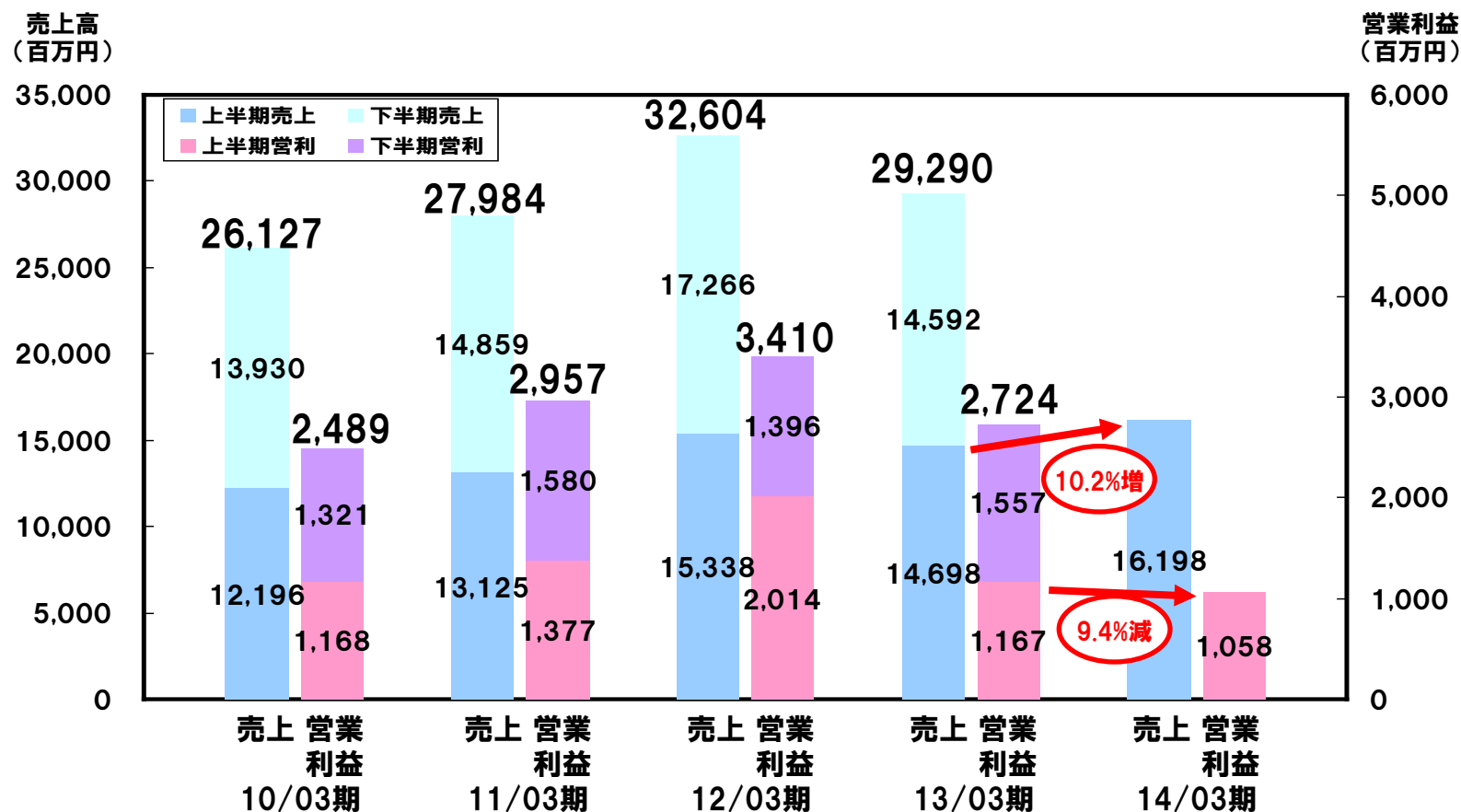
(前期比▲15.2%)

- ・固定資産の除去による損失があり、純利益が減少

■ 連結決算概要

連結決算概要

上半期(売上高/営業利益)



連結決算概要

連結損益計算書

連結 (単位:百万円)	A 14/03期 (2013/09)	B 13/03期 (2012/09)	A/B-1 増減率
売上高	16,198	14,698	+10.2%
売上総利益	3,262	2,979	+9.5%
売上総利益率	20.1%	20.3%	▲ 0.2P
営業利益	1,058	1,167	▲ 9.4%
営業利益率	6.5%	7.9%	▲ 1.4P
経常利益	1,090	1,175	▲ 7.3%
四半期純利益	610	719	▲ 15.2%

連結決算概要

上半期セグメント別売上高(前期比)

※従来その他に含めていた世存信息技术(上海)有限公司をHULFT事業の報告セグメントに含めて記載
※14/03期から株式会社アプレッソの売上高をHULFT事業セグメントに含めて記載

連結 (単位:百万円)	14/03期(2013/09)				13/03期(2012/09)	
	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	9,106	1,059	+13.2%	56.2%	8,047	54.7%
流通Sシステム事業	2,180	▲ 50	▲ 2.2%	13.5%	2,230	15.2%
BPO事業	866	83	+10.6%	5.3%	783	5.3%
HULFT事業	3,244	283	+9.6%	20.0%	2,961	20.1%
その他	802	125	+18.5%	5.0%	677	4.6%
合計	16,198	1,500	+10.2%	100.0%	14,698	100.0%

連結決算概要

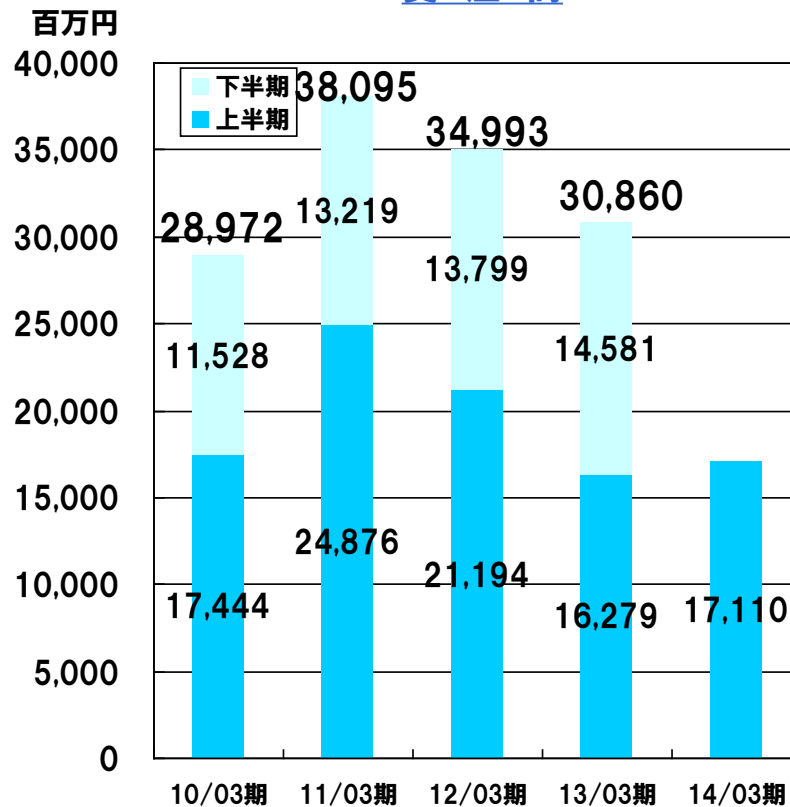
連結損益計算書(連結業績予想との差異)

連結 (単位:百万円)	14/03期 (2013/09) 実績	14/03期 (2013/09) 予想	達成率
売上高	16,198	15,700	+3.2%
売上総利益	3,262	3,300	▲ 1.2%
売上総利益率	20.1%	21.0%	▲ 0.9P
営業利益	1,058	1,050	+0.8%
営業利益率	6.5%	7.9%	▲ 1.4P
経常利益	1,090	1,050	+3.8%
四半期純利益	610	620	▲ 1.6%

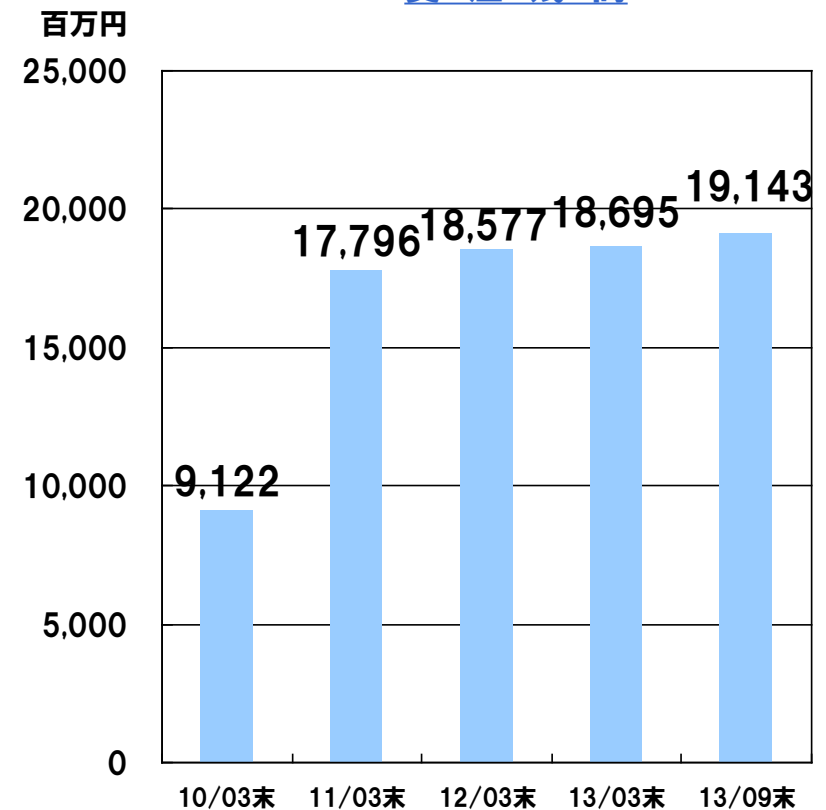
連結決算概要

通期受注実績(推移)

受注高

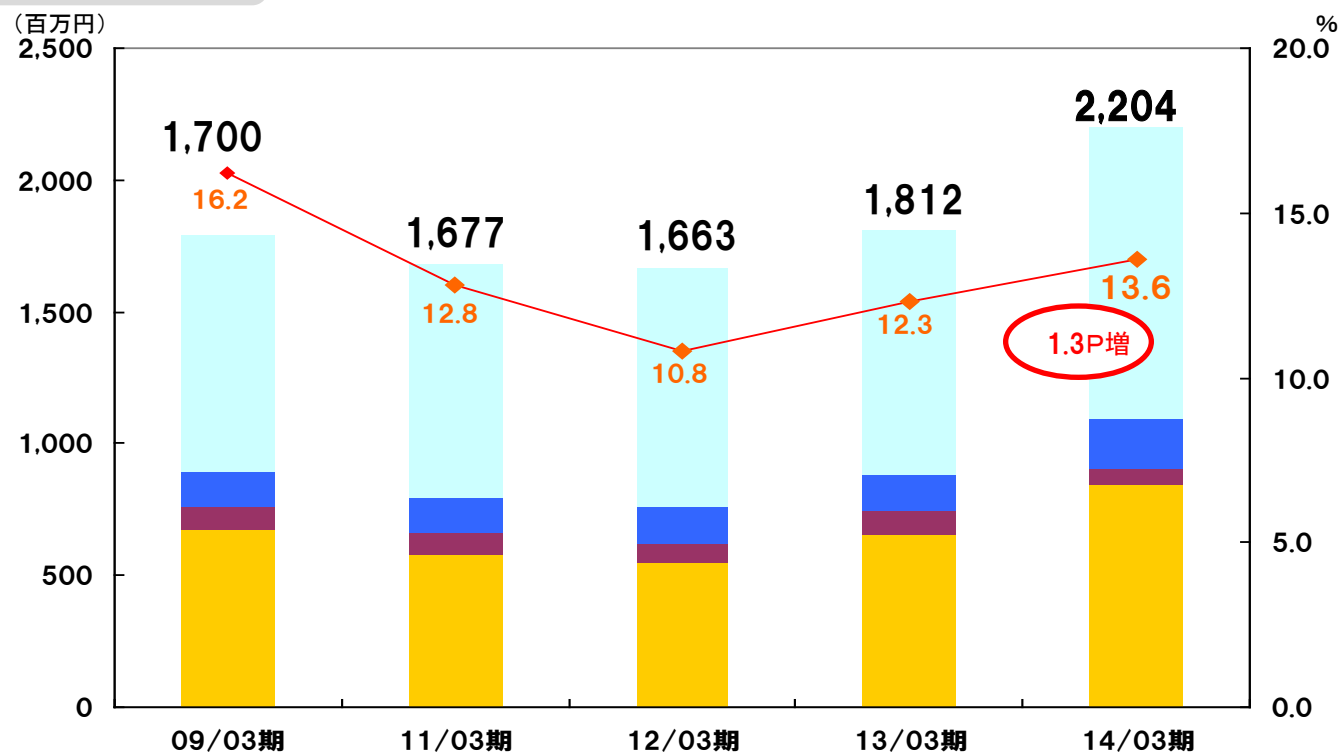


受注残高



連結決算概要

通期販売管理費(推移)



人件費	915	878	903	923	1,113
福利厚生費	137	133	139	142	183
減価償却費	67	83	69	90	66
その他	579	581	550	654	842
販売管理費	1,700	1,677	1,663	1,812	2,204

売上高販売管理費比率

連結決算概要

連結貸借対照表

連結 (単位:百万円)	A 14/03期 (2013/09)	B 13/03期 (2012/09)	A/B-1 増減率
流動資産	16,057	13,845	+16.0%
固定資産	10,423	11,221	▲ 7.1%
総資産	26,480	25,066	+5.6%
流動負債	8,248	6,703	+23.0%
固定負債	1,871	2,202	▲ 15.0%
純資産	16,361	16,160	+1.2%

● 受取手形及び売掛金 +1,791

● 買掛金 +1,228

連結決算概要

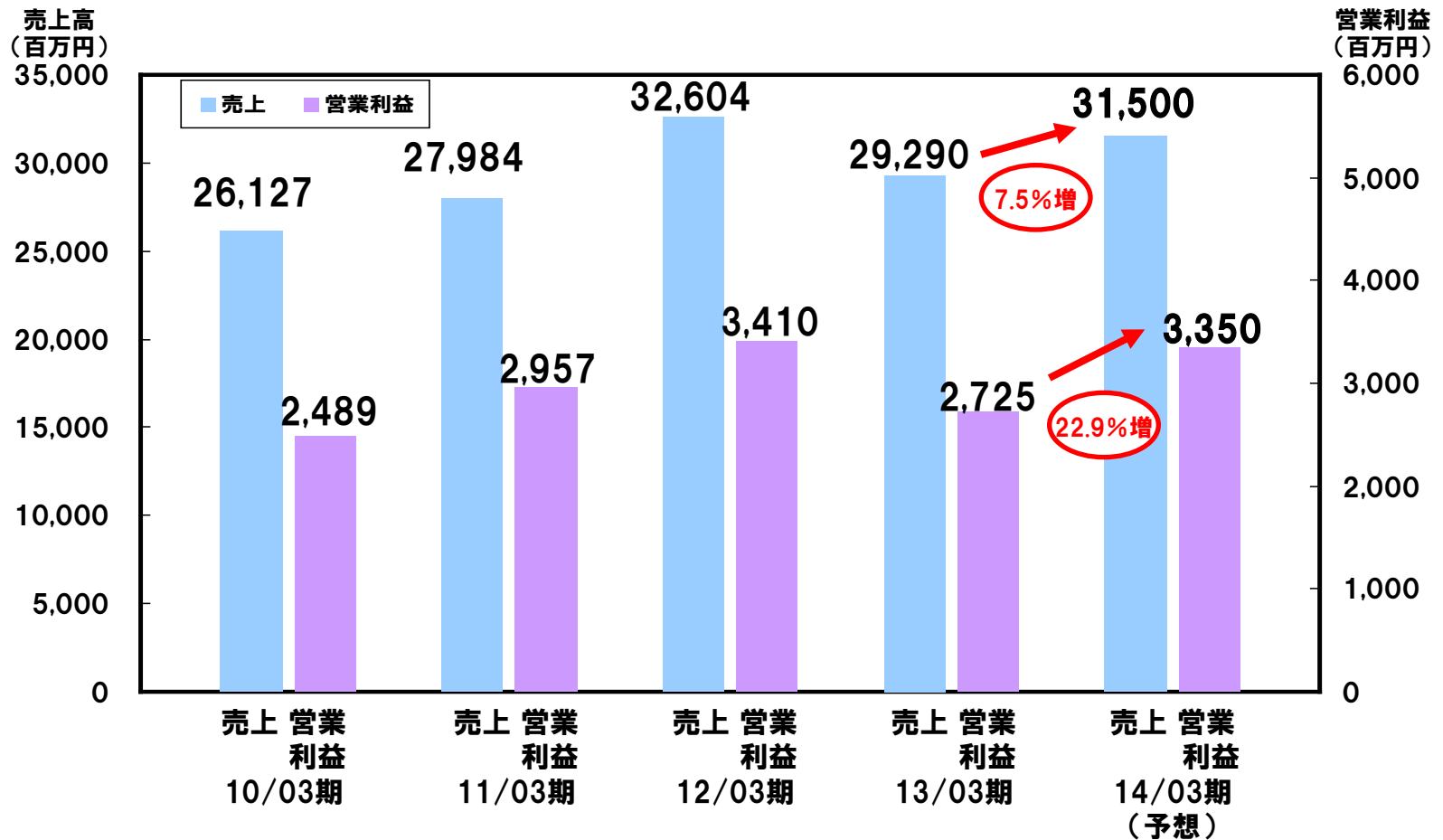
通期主要顧客別売上高

連結 (単位:百万円)		14/03期 (2013/09)		増減率	13/03期 (2012/09)	
		売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン		5,689	35.1%	+11.4%	5,107	34.7%
(株)キュービタス		2,530	15.6%	+20.2%	2,104	14.3%
(株)NTTデータ		444	2.7%	▲ 0.2%	445	3.0%
(株)西友		417	2.6%	▲ 43.2%	734	5.0%
合計		9,080	56.1%	+8.2%	8,390	57.1%
売上高合計		16,198	100.0%	+10.2%	14,698	100.0%

■ 2014年3月期業績予想(連結)

2014年3月期業績予想(連結)

通期予想(売上高/営業利益)



2014年3月期業績予想(連結)

通期予想

連 結 (単位:百万円)	A 14/03期 予想	B 13/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	31,500	29,290	+7.5%
売上総利益	7,850	6,385	+22.9%
売上総利益率	24.9%	21.8%	+3.1P
営業利益	3,350	2,724	+22.9%
営業利益率	10.6%	9.3%	+1.3P
経常利益	3,340	2,736	+22.0%
当期純利益	2,050	1,674	+22.4%

2014年3月期業績予想(連結)

通期予想(セグメント別売上高)

※ 連結子会社アプレzzo社の数値はHULFT事業に算入

(単位:百万円)	14/03期				13/03期	
	A 予想	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	15,400	196	+1.3%	48.9%	15,204	51.9%
流通サービスシステム事業	5,300	328	+6.6%	16.8%	4,972	17.0%
BPO事業	1,927	151	+8.5%	6.1%	1,776	6.1%
HULFT事業	7,173	1,277	+21.8%	22.8%	5,889	20.1%
その他	1,700	260	+17.4%	5.4%	1,448	4.9%
合計	31,500	2,210	+7.5%	100.0%	29,290	100.0%

2014年3月期業績予想(連結)

2014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
14/03期	10円	25円	35円
13/03期実績	10円	25円	35円

通期計画達成に向けて

.....

2013年10月29日

代表取締役社長 宮野 隆

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

2014年3月期の位置づけ

2014年3月期は中期経営計画の最終年度

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

2014年3月期上半期の成果と課題

業績計画はほぼ達成

営業力の強化

- ☐ 新規顧客獲得社数 計画達成
- ☐ 新規顧客への深耕による受注額拡大が課題
- ☐ クロスセル受注は計画に及ばず

商品・サービスの 拡充

- ☐ スtockビジネス売上高は計画通り推移
- ☐ 金融システム事業における
大型プロジェクトの担当領域拡大
- ☐ 給与計算サービスの生産性向上が課題

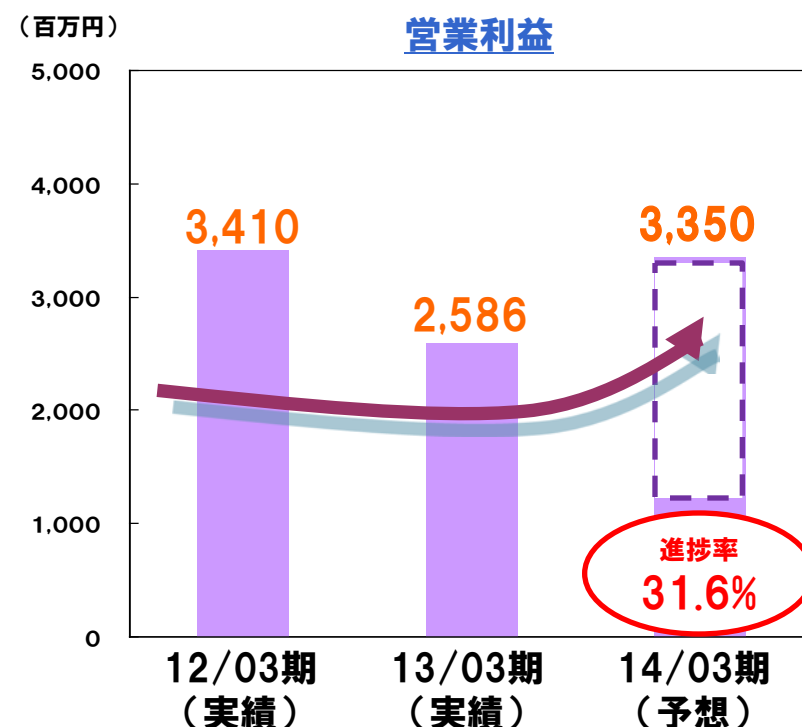
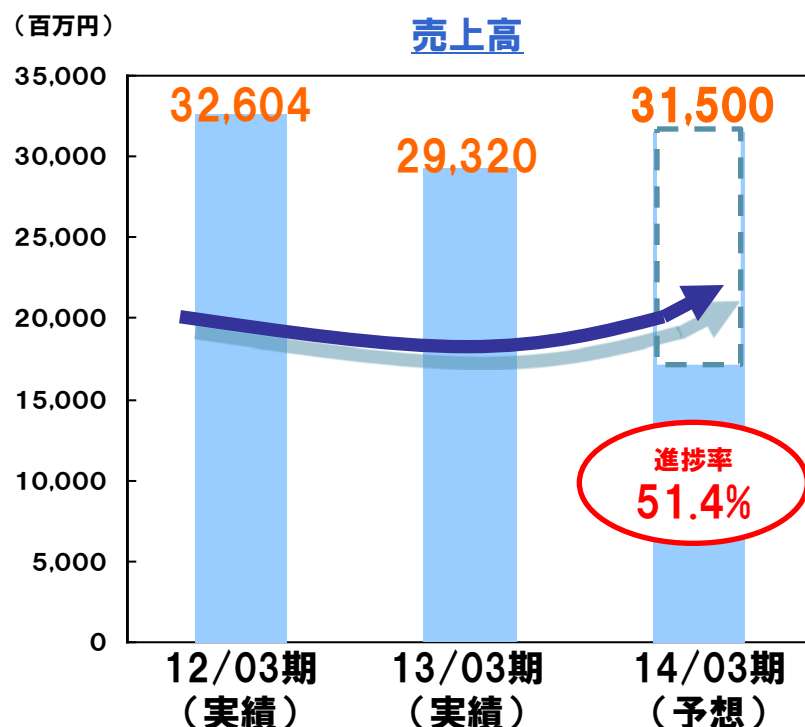
人材育成と活用

- ☐ IT関連資格保有率向上(基本情報技術者約9割)

通期計画達成に向けて

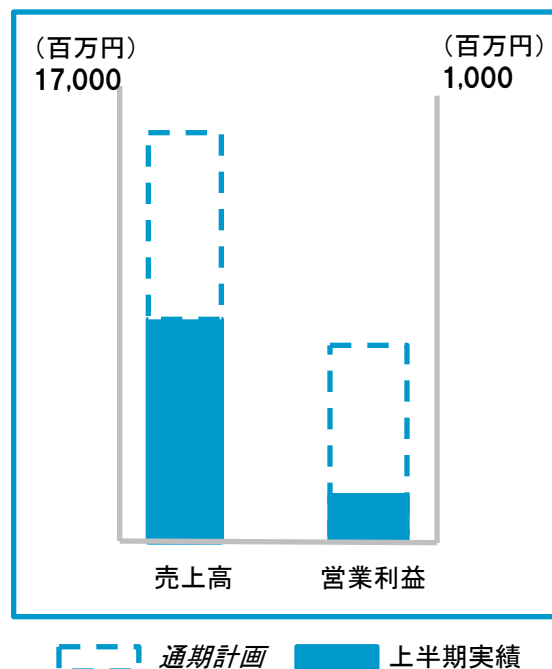
下半期の売上は上半期と同規模ながら営業利益は約2倍の計画

各事業の課題をクリアし、通期の計画達成を目指す



通期計画達成に向けて

金融システム事業

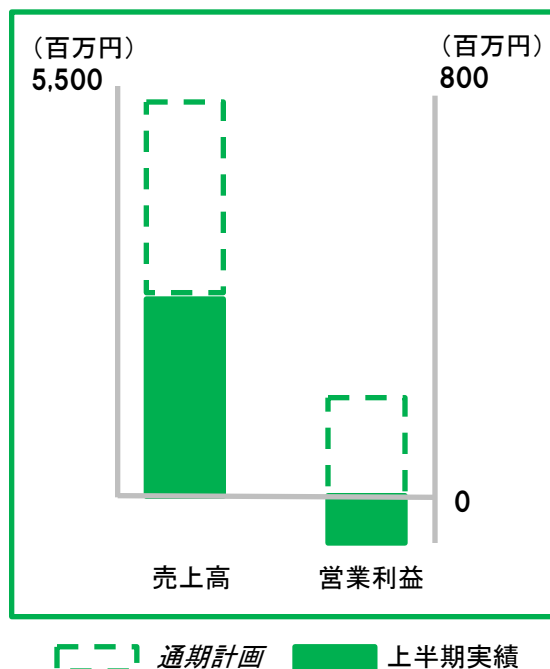


- 上半期
 - 売上高、営業利益ともに計画達成
 - ただし、収益性の低い案件があり利益率低調
- 下半期のポイント
 - 着実な売上計上
 - 上半期売上と受注見込みの合計額は計画に達している
 - 利益率改善
 - 上半期の低収益案件は既に終了し、利益率は改善見込み

確実な売上計上、利益率改善がポイント

通期計画達成に向けて

流通サービスシステム事業



・上半期

- 売上計画達成
- システム開発の売上総利益が計画に及ばず
営業利益は計画未達

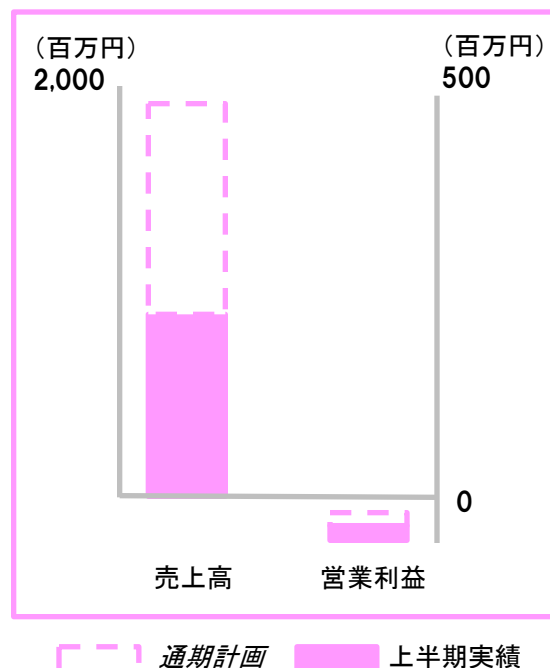
・下半期のポイント

- 案件は顕在化しつつあるが、さらなる積み上げが必要
- ①消費税率改定対応案件
 - ②GeneXusとSAISOSを活用した
高速開発ソリューション横展開推進
 - ③SAISOS、STORESシリーズの拡販
 - ④重点顧客からの売上拡大

注力ソリューション拡販を通じた売上拡大がポイント

通期計画達成に向けて

BPO事業



・上半期

- 売上高は計画達成
- 営業利益は、品質、生産性の課題解決が途上で計画未達

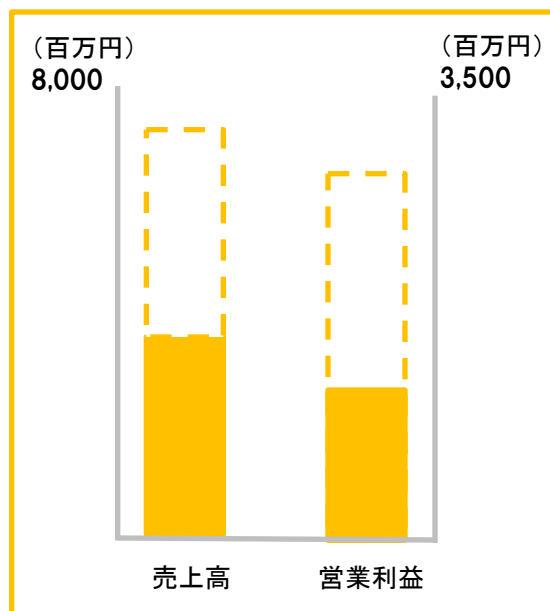
・下半期のポイント

- 利益率改善に向けた取り組みを推進
- ① 年末調整業務の生産性向上
- ② 給与計算サービス生産性向上活動の継続
- ③ 運用条件の見直し

生産性向上により、赤字幅の縮小を図る

通期計画達成に向けて

HULFT事業



--- 通期計画 ■ 上半期実績

・上半期

- 売上高、営業利益ともに計画にはもう一步
- アプレッソ社とのシナジー創出に向けた取り組みは順調であり、業績貢献は下半期から

・下半期のポイント

- ①重点顧客への直接アプローチによる案件創出
- ②HULFTファミリー製品の売上拡大
- ③アプレッソ社とのシナジー発揮
- ④中国ビジネスの戦略見直し

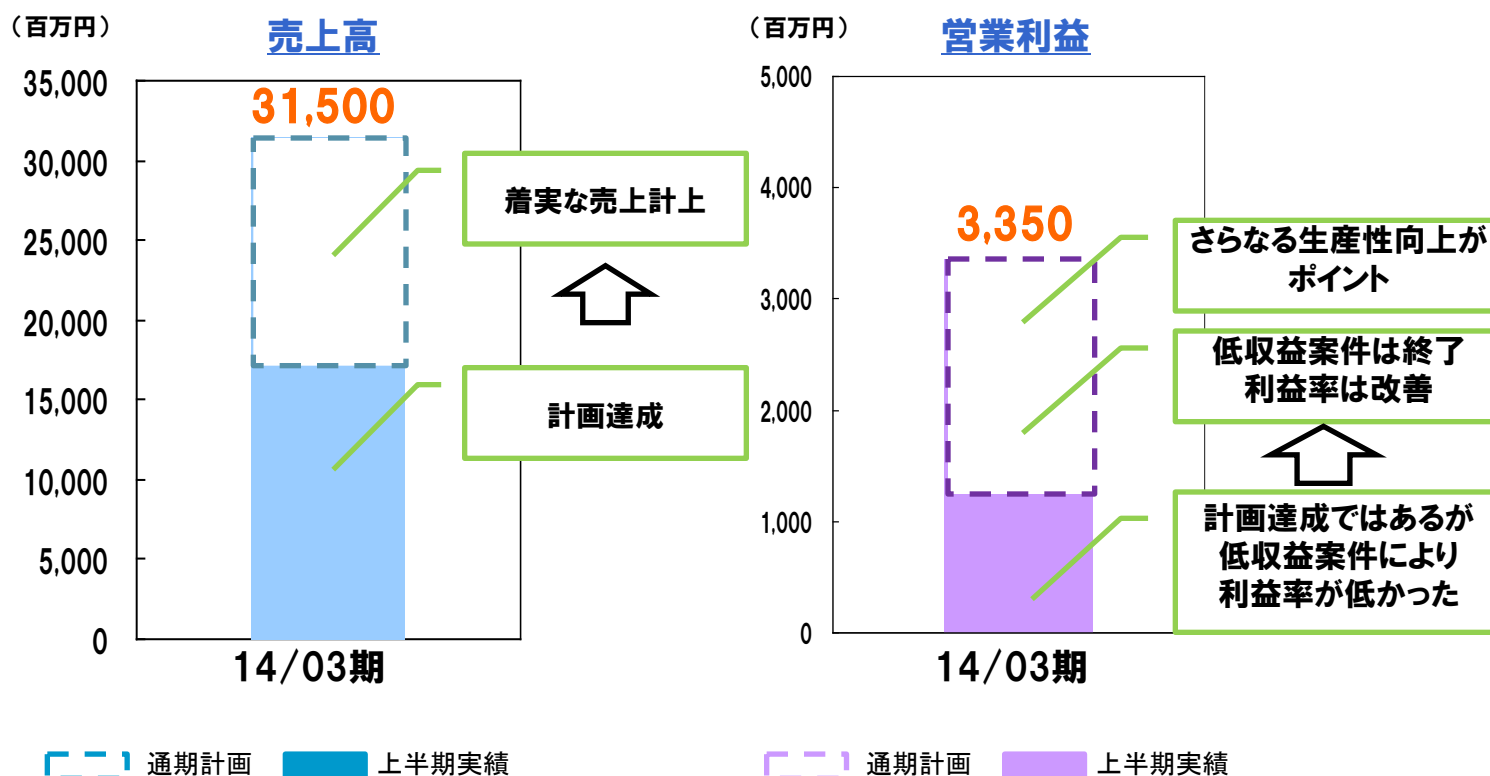
重点顧客への直接アプローチや

HULFTファミリー製品の拡販による売上拡大、

アプレッソ社とのシナジーを発揮して計画達成を目指す

通期計画達成に向けて

事業ごとに計画との差異はあるものの、全社としては予想通りの進捗
着実な売上の計上と生産性の改善が通期の営業利益計画達成の鍵となる



次期中期経営計画策定に向けて

- ・金融システム事業の大型プロジェクト完遂と
その後のビジネスモデルの構築
- ・流通サービスシステム事業における新規顧客獲得、
ならびに新たなサービス創出への取り組み
- ・BPO事業の次期Bulasを核とした拡販と生産性向上
- ・次世代HULFTの開発
- ・HULFT事業におけるアプレッソ社とのシナジー創出
- ・人材の確保と育成ならびに働き方の多様化への対応

<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。