

# 2007年3月期決算説明会

2007年5月2日  
株式会社セゾン情報システムズ

■ 2007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 2007/3	B 前期 2006/3	A/B - 1 对前期 増減率
売上高	百万円	22,997	23,202	0.9%
売上総利益	百万円	6,181	6,446	4.1%
営業利益	百万円	2,674	2,419	+10.5%
経常利益	百万円	2,707	2,434	+11.2%
当期純利益	百万円	1,535	1,184	+29.6%
当期純利益 / 株	円	94.82	73.15	+29.6%
営業利益率	%	11.6	10.4	+1.2P

## 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	8,598	4.9%	37.4%	9,039	39.0%
ソフトウェア開発	8,407	+7.0%	36.5%	7,858	33.9%
システム・機器販売等	1,396	7.8%	6.1%	1,514	6.5%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>18,401</b>	<b>0.1%</b>	<b>80.0%</b>	<b>18,412</b>	<b>79.4%</b>
パッケージ販売	4,057	2.5%	17.7%	4,161	17.9%
パッケージ付帯サービス	538	14.3%	2.3%	628	2.7%
<b>パッケージ事業</b>	<b>4,595</b>	<b>4.1%</b>	<b>20.0%</b>	<b>4,790</b>	<b>20.6%</b>
<b>合計</b>	<b>22,997</b>	<b>0.9%</b>	<b>100.0%</b>	<b>23,202</b>	<b>100.0%</b>

## 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(2007/3)			当中間期	前期(2006/3)		
	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	8,598	1,040	12.1%	10.7%	9,039	2,502	27.7%
ソフトウェア開発	8,407	1,826	21.7%	18.0%	7,858	452	5.8%
システム・機器販売等	1,396	264	18.9%	21.0%	1,514	327	21.6%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>18,401</b>	<b>3,131</b>	<b>17.0%</b>	<b>14.4%</b>	<b>18,412</b>	<b>3,282</b>	<b>17.8%</b>
パッケージ販売	4,057	2,897	71.4%	73.3%	4,161	3,054	73.4%
パッケージ付帯サービス	538	152	28.2%	27.8%	628	109	17.4%
<b>パッケージ事業</b>	<b>4,595</b>	<b>3,049</b>	<b>66.4%</b>	<b>68.7%</b>	<b>4,790</b>	<b>3,163</b>	<b>66.1%</b>
<b>合計</b>	<b>22,997</b>	<b>6,181</b>	<b>26.9%</b>	<b>26.5%</b>	<b>23,202</b>	<b>6,446</b>	<b>27.8%</b>

## 主要顧客別売上高(連結)

【単位:百万円】

顧客別売上高	当期(2007/3)		増減率	前期(2006/3)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	11,104	48.3%	+24.9%	8,887	38.3%
(株)NTTデータ	1,601	7.0%	49.4%	3,161	13.6%
(株)西友	1,182	5.1%	14.9%	1,389	6.0%
主要顧客売上高計	13,888	60.4%	+3.3%	13,438	57.9%
売上高	22,997	100.0%	0.9%	23,202	100.0%

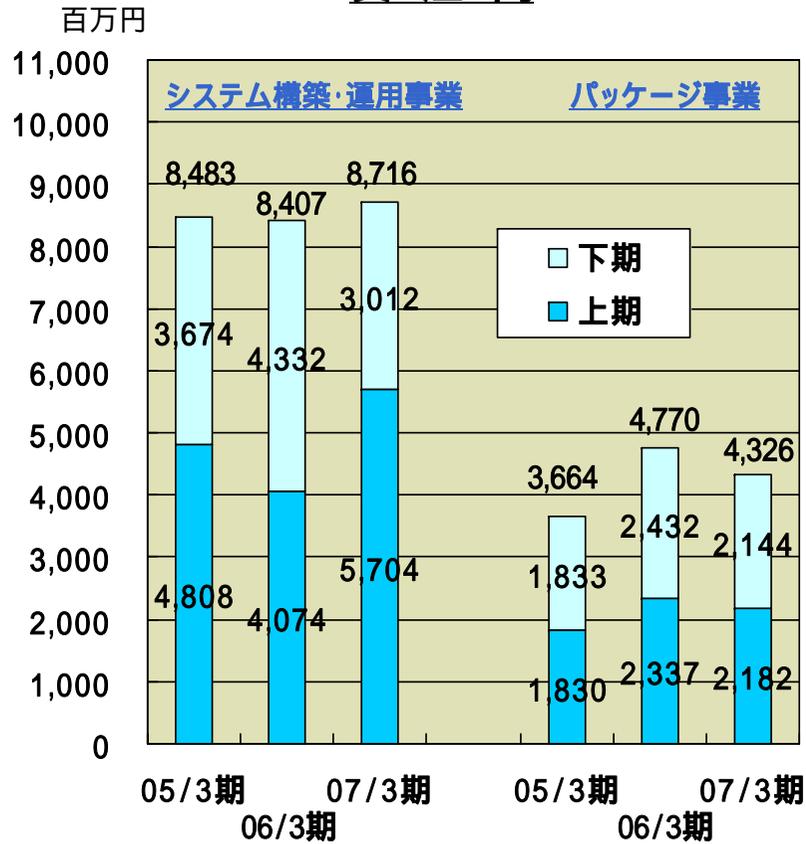
## 事業別売上高(単体)

【単位:百万円】

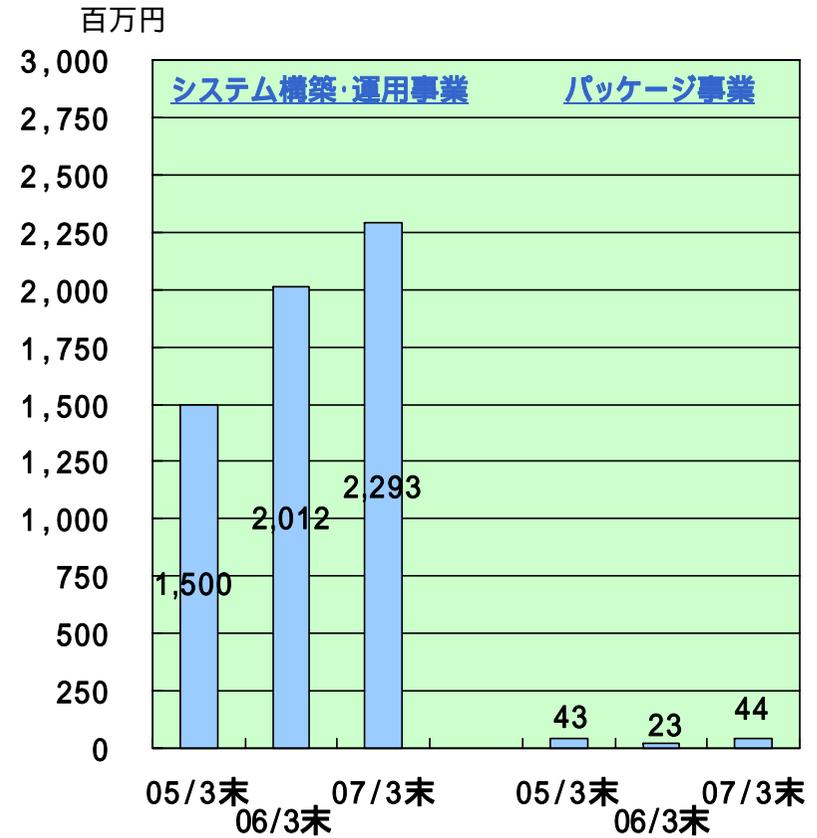
事業別売上高	当期(2007/3)				前期 (2006/3)
	実績	計画	差異	前期比	実績
カードシステム事業	11,527	11,000	527	+19.2%	9,665
流通システム事業	5,156	6,600	1,444	28.4%	7,198
HULFT事業	4,593	5,500	907	4.1%	4,790
BPO事業	1,124	1,200	76	+3.1%	1,090
合計	22,400	24,300	1,900	1.5%	22,744

# 受注実績(連結)

## 受注高



## 受注残高



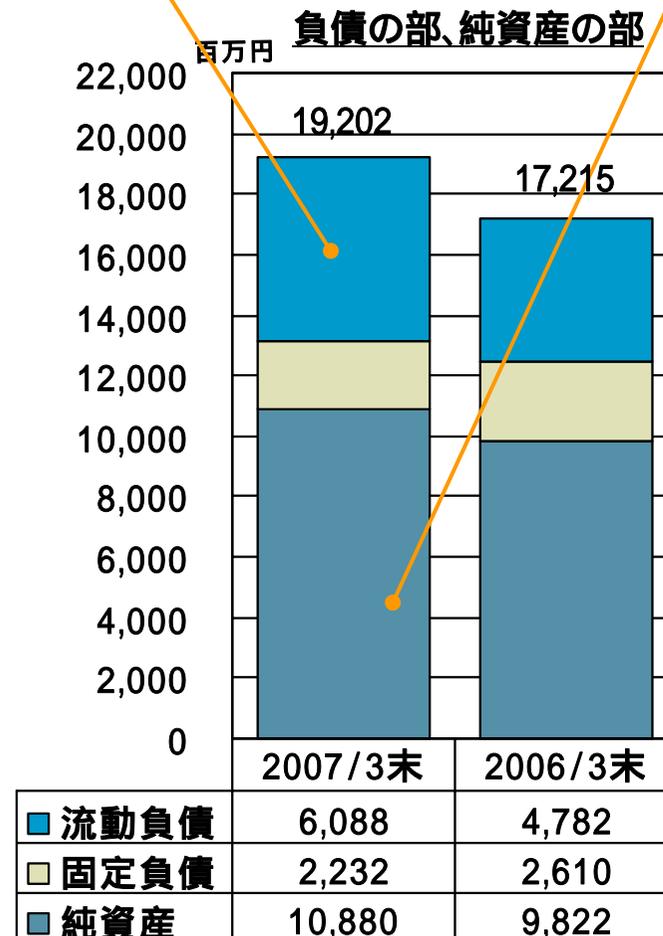
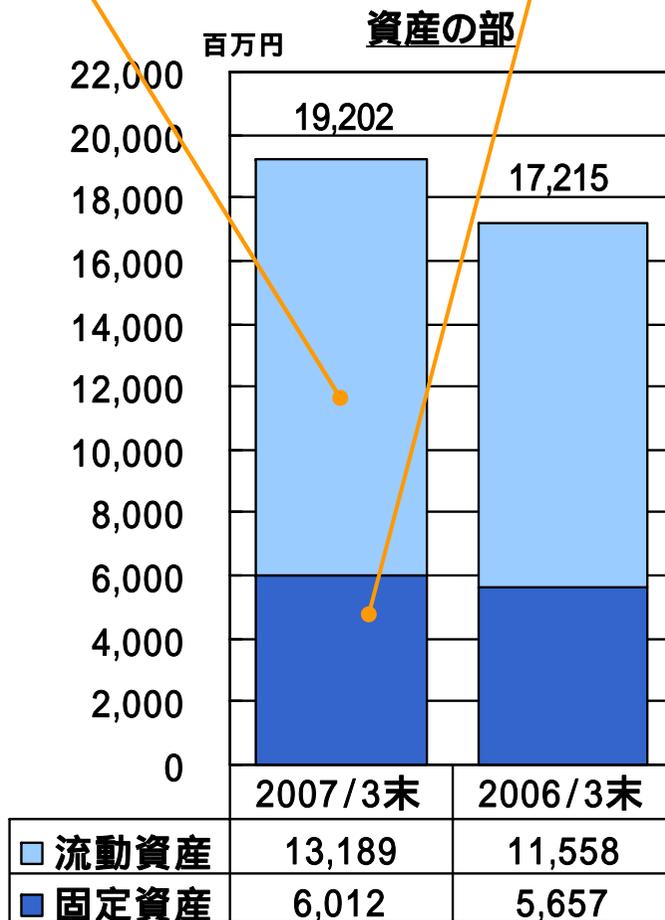
# 連結貸借対照表

現金預金(+195百万円)  
売掛金(+1,357百万円)  
棚卸資産(+35百万円)

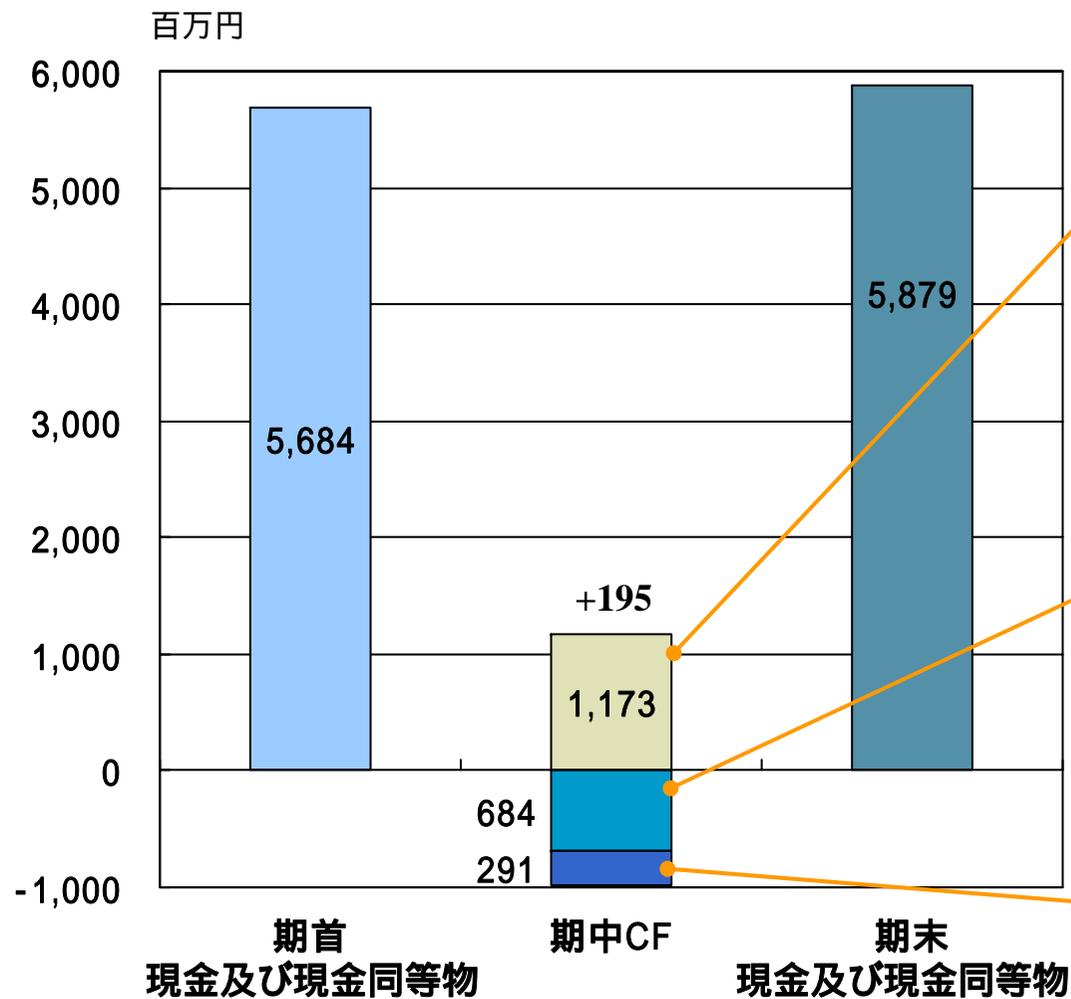
工具器具備品  
(+291百万円)  
投資有価証券  
( 274百万円)

買掛金(+491百万円)  
未払法人税等(+526百万円)

利益剰余金  
(+1,244百万円)



# 連結キャッシュ・フロー



**営業活動によるCF: 1,173百万円**  
 税金等調整前当期純利益[+2,680]  
 減価償却費[+633]  
 売上債権[ 1,357]  
 たな卸資産[ 35]  
 仕入債務[+491]  
 法人税等支払[ 668]  
 その他[ 571]

**投資活動によるCF: 684百万円**  
 有価証券償還[+400]  
 投資有価証券取得[ 574]  
 投資有価証券売却[+254]  
 有形固定資産取得[ 337]  
 その他投資の取得[ 445]  
 その他[+17]

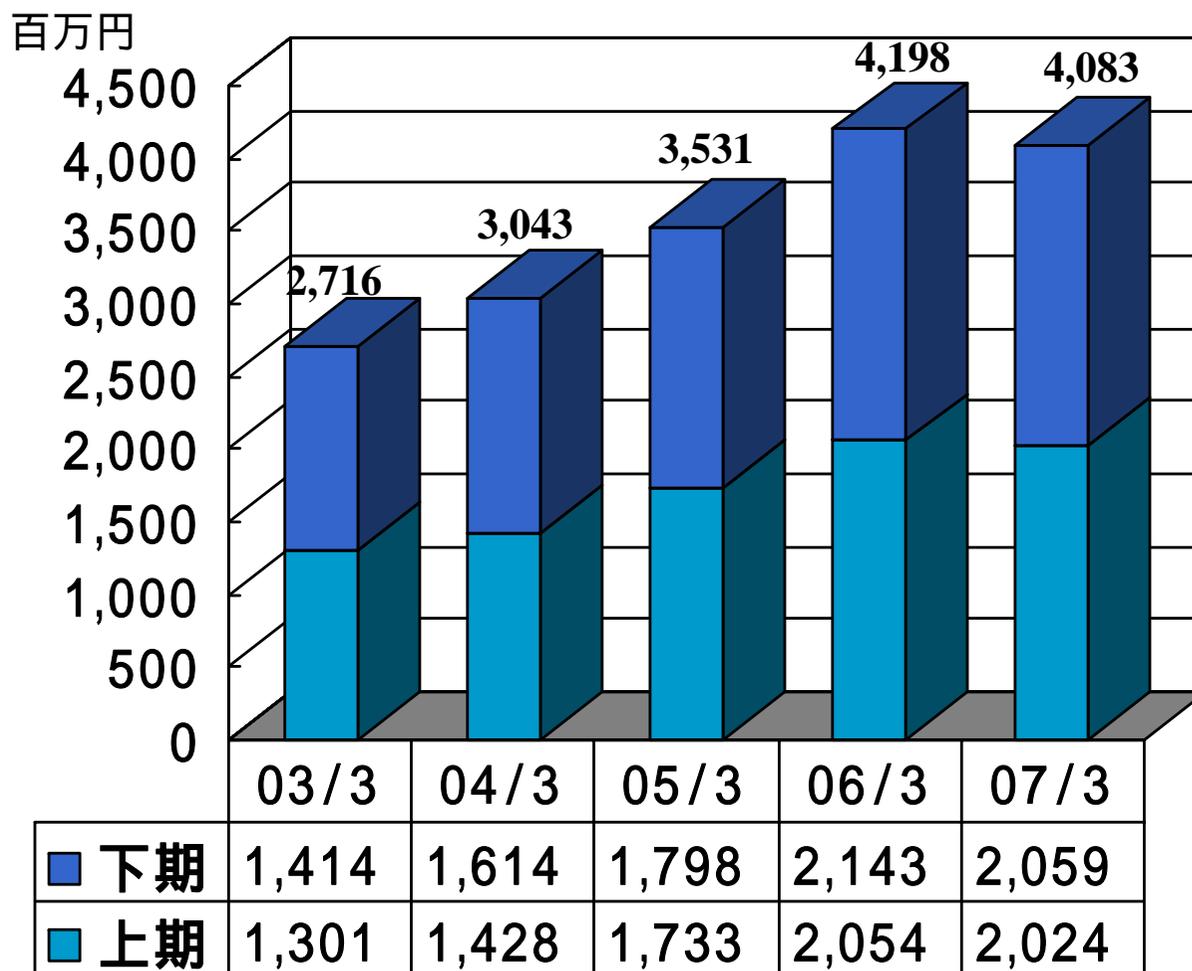
**財務活動によるCF: 291百万円**  
 配当金支払[ 291]

# 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

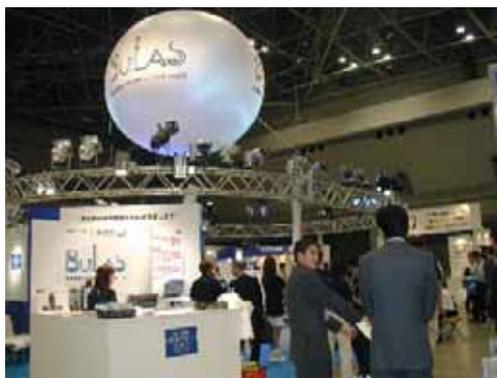


「HULFT」は、当社が開発・販売するネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する、国内で圧倒的なシェアを有する通信ミドルウェアです。

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。

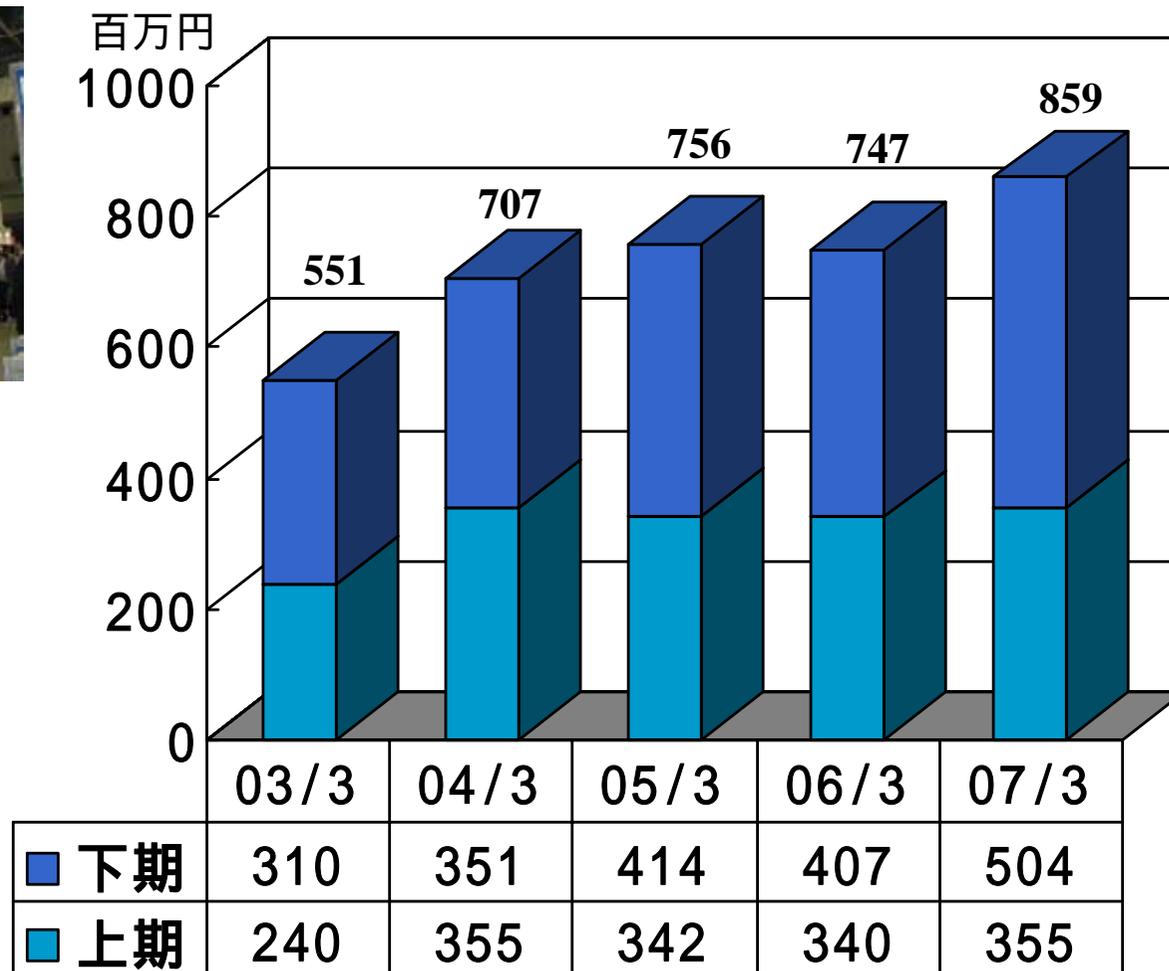


# 人事給与業務アウトソーシングサービス〈Bulas〉 売上の推移



「Bulas」は、37年、130社、  
13万人の運用実績を誇る  
人事給与業務フルアウト  
ソーシングサービスです。

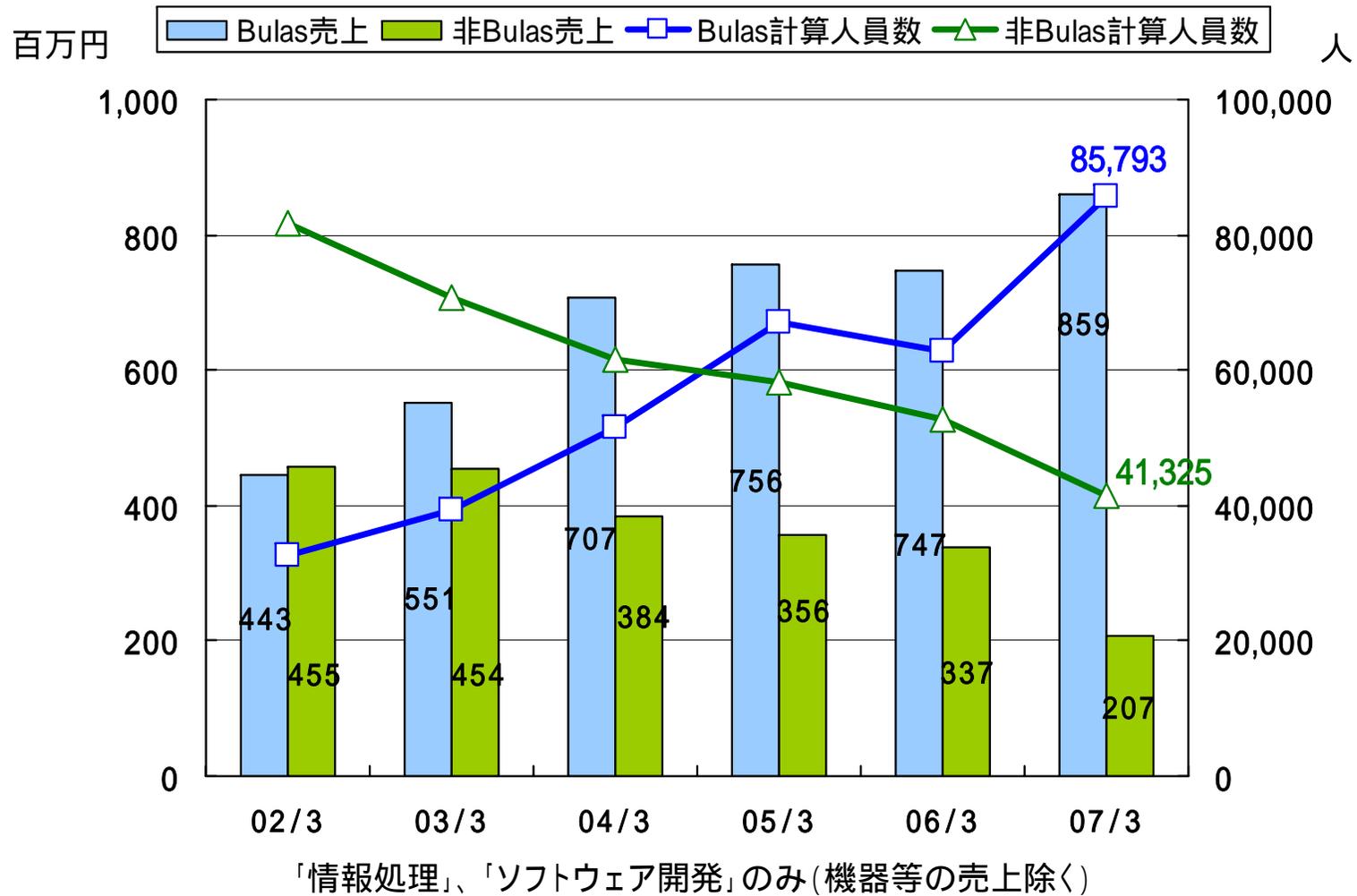
システムのみのご利用から、  
年末調整業務まで含めた  
フルアウトソーシングまで、  
お客様がコア業務へ集中し  
ていただける環境を提供し  
ております。



「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





# 2008年3月期業績予想

## 2008年3月期通期予想(連結)

連 結		A 08/03期	B 07/03期	A/B - 1 前年同期比
売上高	百万円	25,500	22,997	+10.9%
売上総利益	百万円	6,526	6,181	+5.6%
営業利益	百万円	2,900	2,674	+8.5%
経常利益	百万円	2,930	2,707	+8.2%
当期純利益	百万円	1,680	1,535	+9.4%
当期純利益 / 株	円	103.72	94.82	+9.4%
営業利益率	%	11.4	11.6	0.2P

中期経営計画 目標売上高300億を255億に見直し

中計策定時  
との相違点

1. カード事業の次世代システムPJ  
…08/03期と予想していた製造フェーズ開始が、09/03期以降に
2. 流通事業…既存顧客の売上減少が予想以上に進行

# 2008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	3,970	4.8%	4,205	5.0%	8,175	4.9%
ソフトウェア開発	3,825	+28.5%	7,155	+31.8%	10,980	+30.6%
システム・機器販売等	500	27.8%	695	1.1%	1,195	14.4%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>8,295</b>	<b>+5.8%</b>	<b>12,055</b>	<b>+14.1%</b>	<b>20,350</b>	<b>+10.6%</b>
パッケージ販売	2,095	+3.5%	2,280	+12.2%	4,375	+7.8%
パッケージ付帯サービス	210	8.7%	565	+84.0%	775	+44.0%
<b>パッケージ事業</b>	<b>2,305</b>	<b>+2.2%</b>	<b>2,845</b>	<b>+21.6%</b>	<b>5,150</b>	<b>+12.1%</b>
<b>合計</b>	<b>10,600</b>	<b>+5.0%</b>	<b>14,900</b>	<b>+15.5%</b>	<b>25,500</b>	<b>+10.9%</b>

# 改革の実現、成長の継続

- 2008年3月期経営方針 -

代表取締役社長 宮野 隆

# 1. 中期経営計画の概要と進捗状況

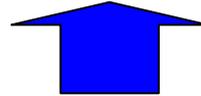
## 目指すべき企業像

### 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

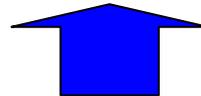
## 中期経営方針

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



継続的成長 = 業界平均を上回る成長性確保

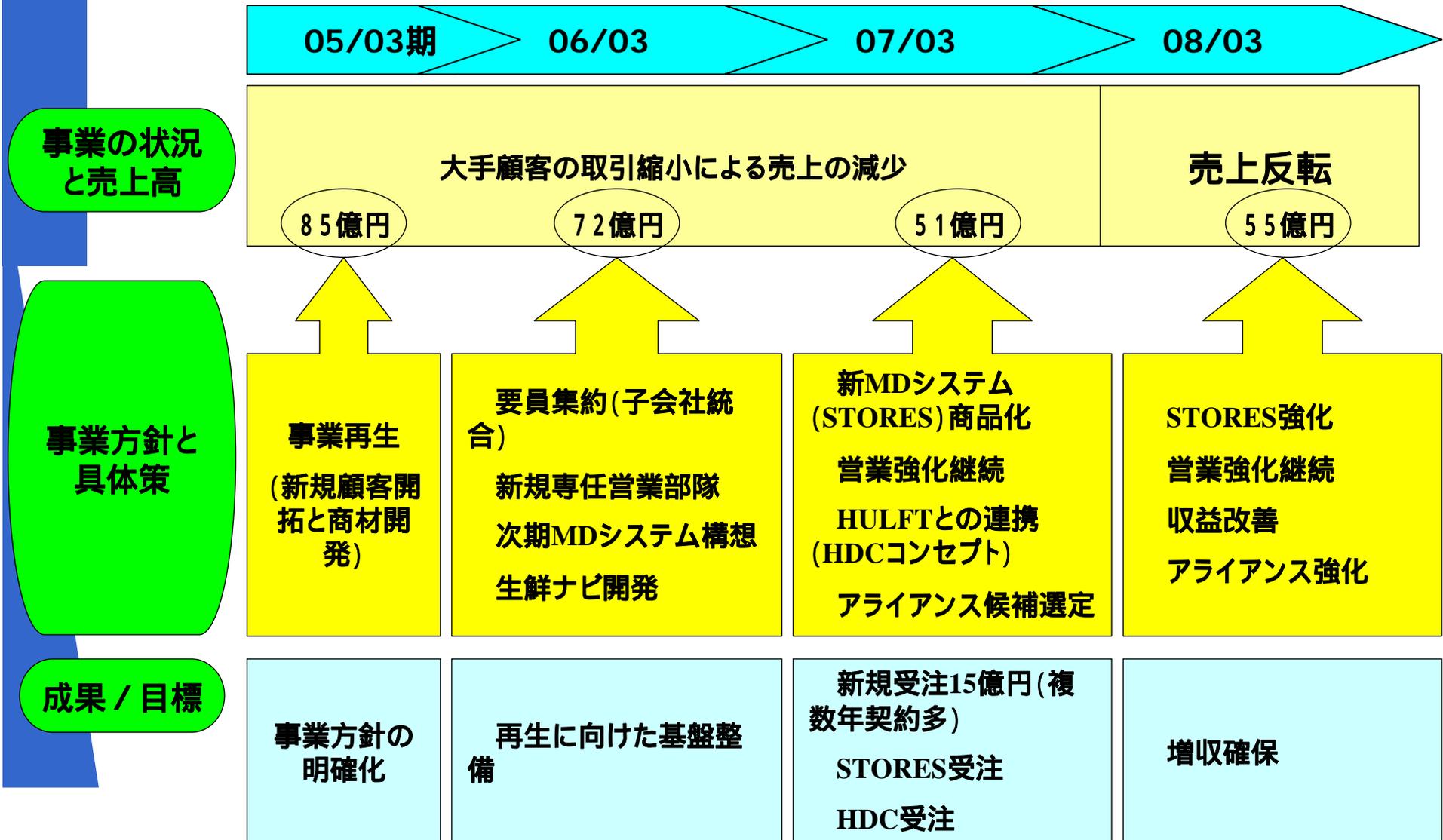
中期経営方針



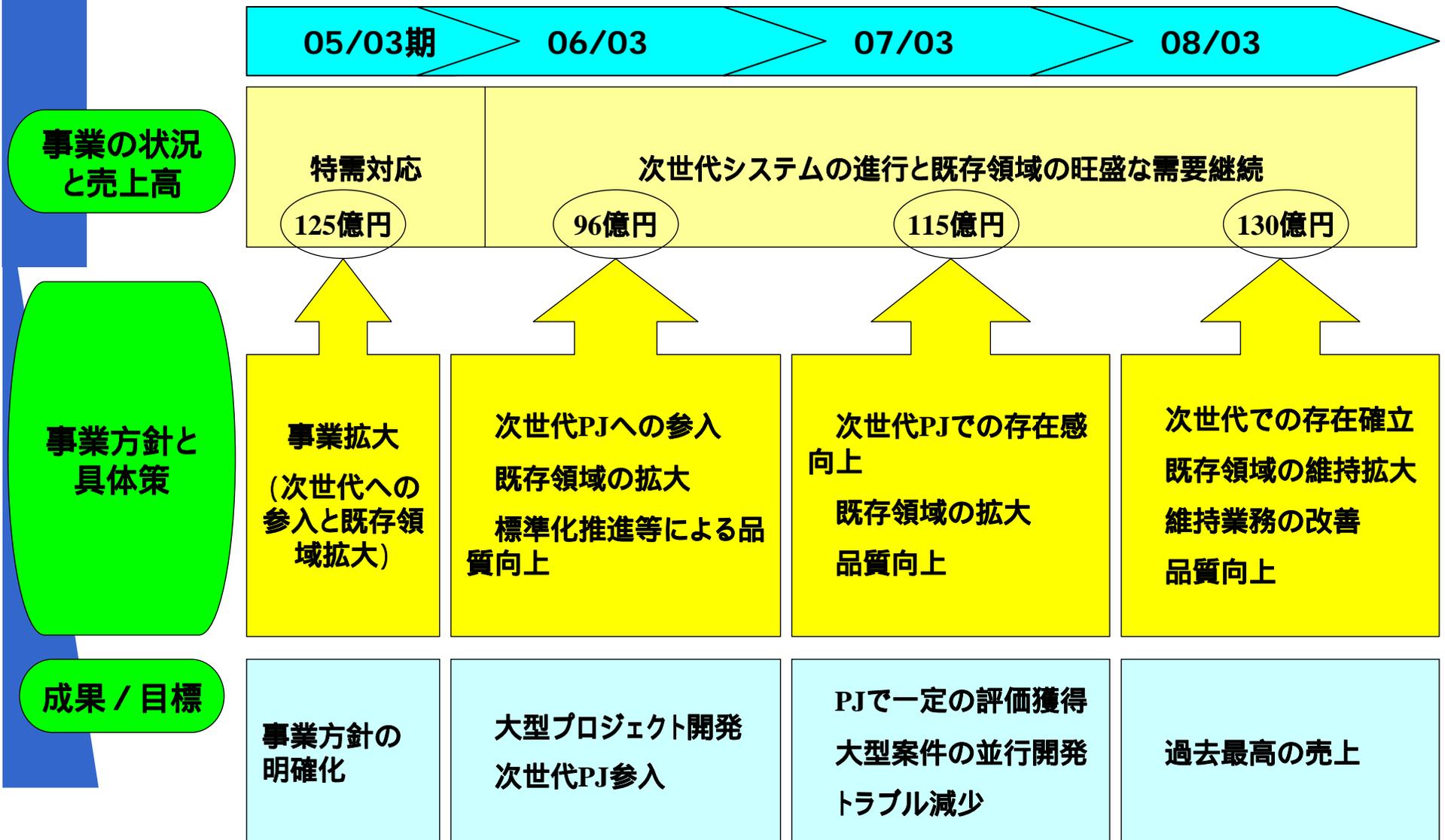
**変化への挑戦** = 「5つの改革」

「事業の改革」      「組織の改革」      「人事の改革」  
「業務の改革」      「企業風土の改革」

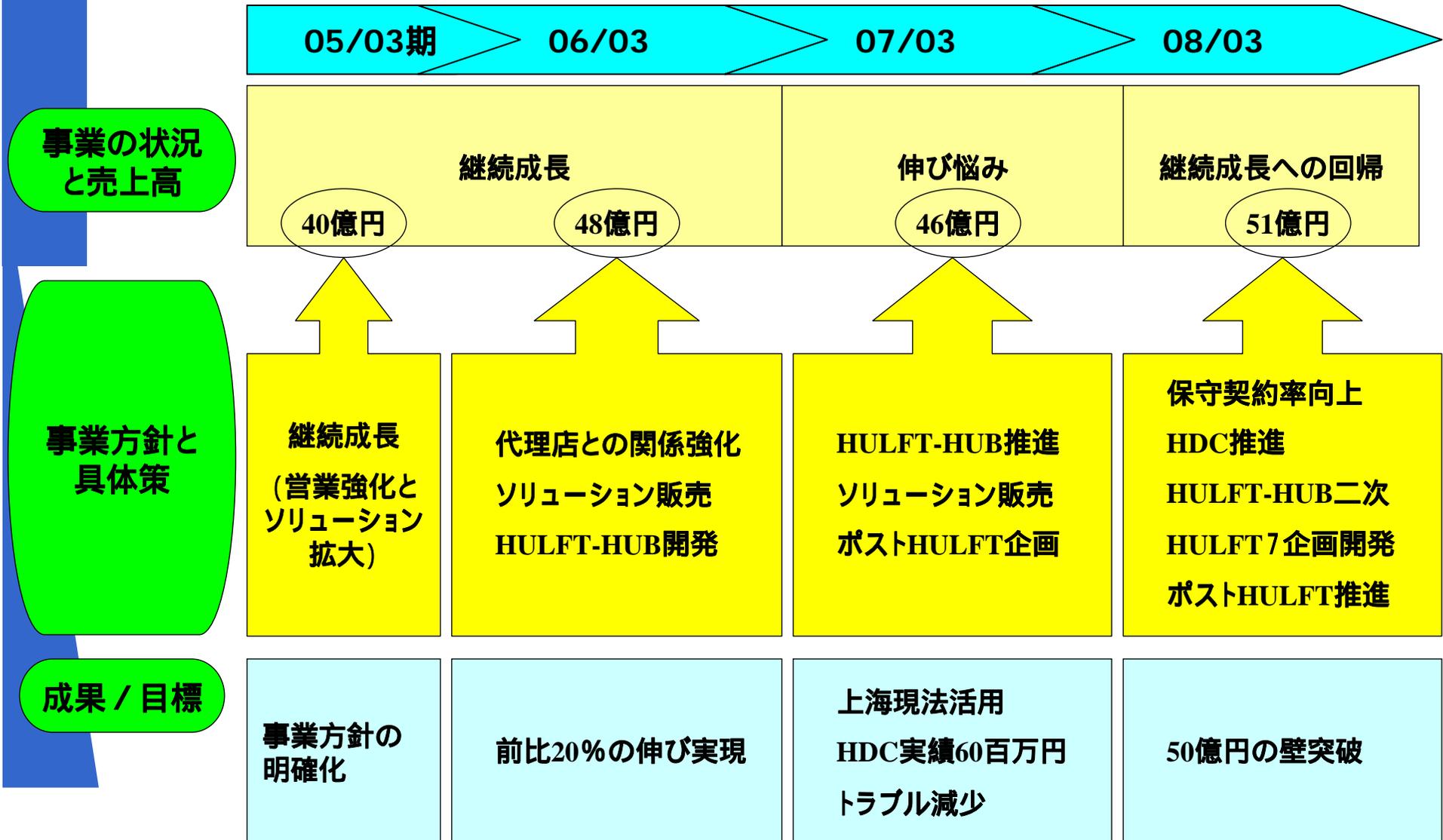
# 「事業の改革(流通)」



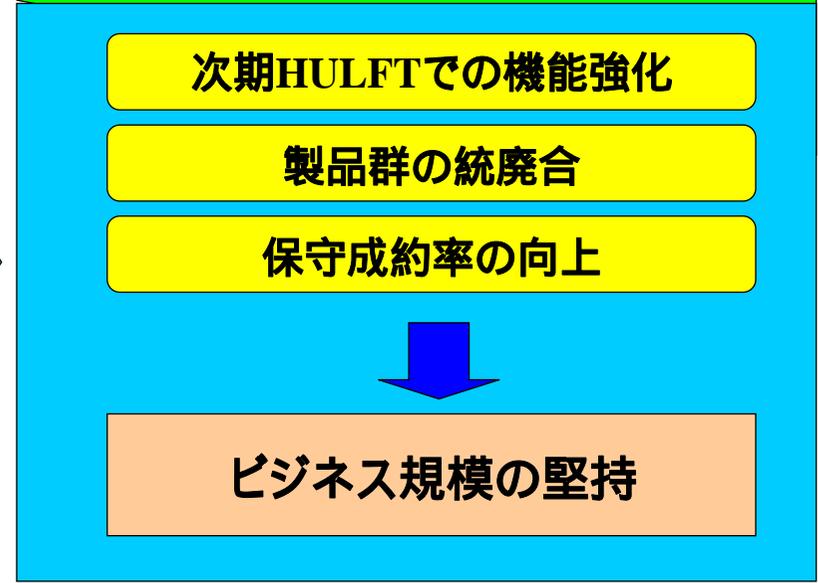
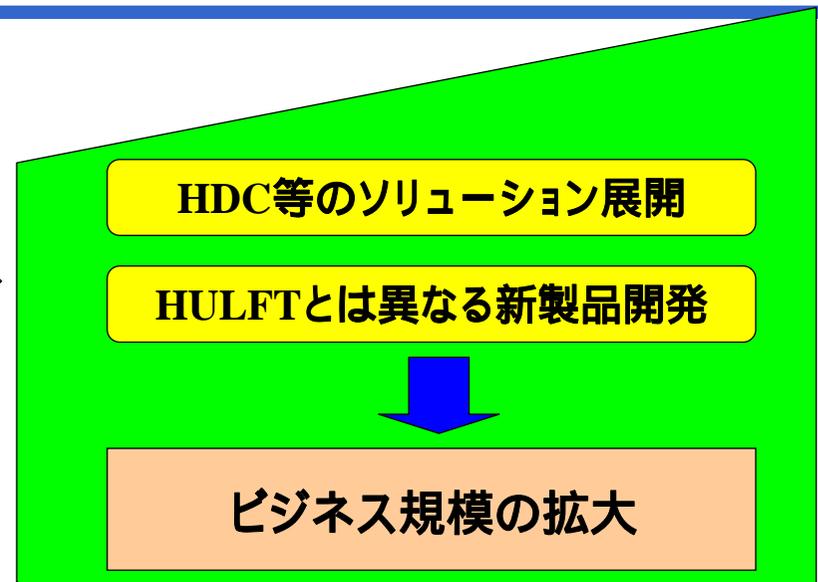
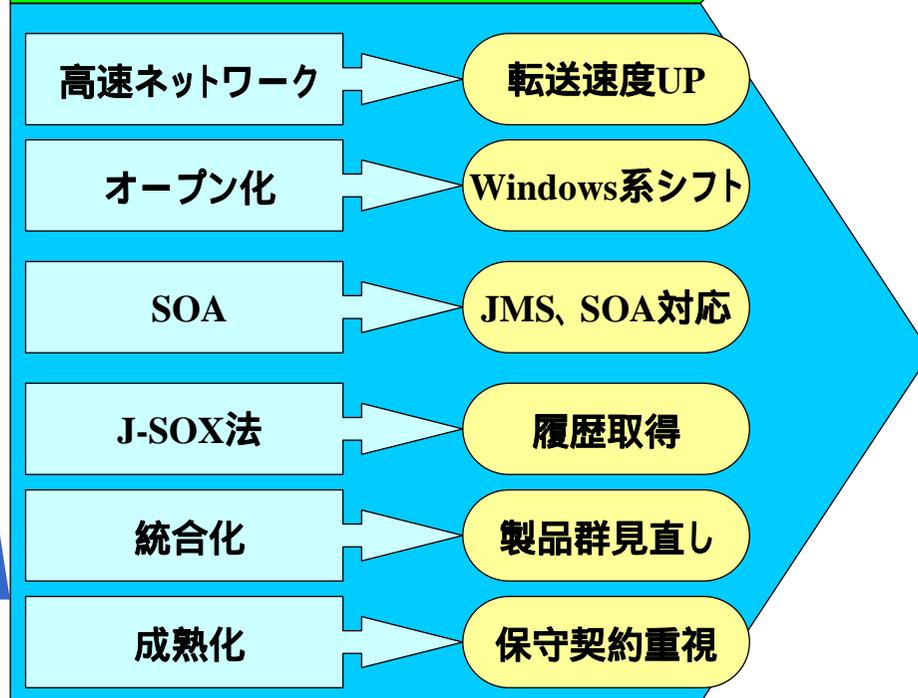
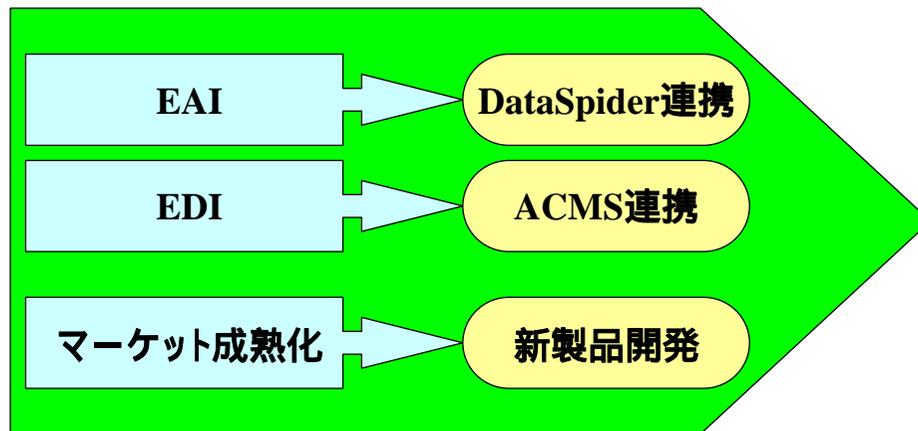
# 「事業の改革(カード)」



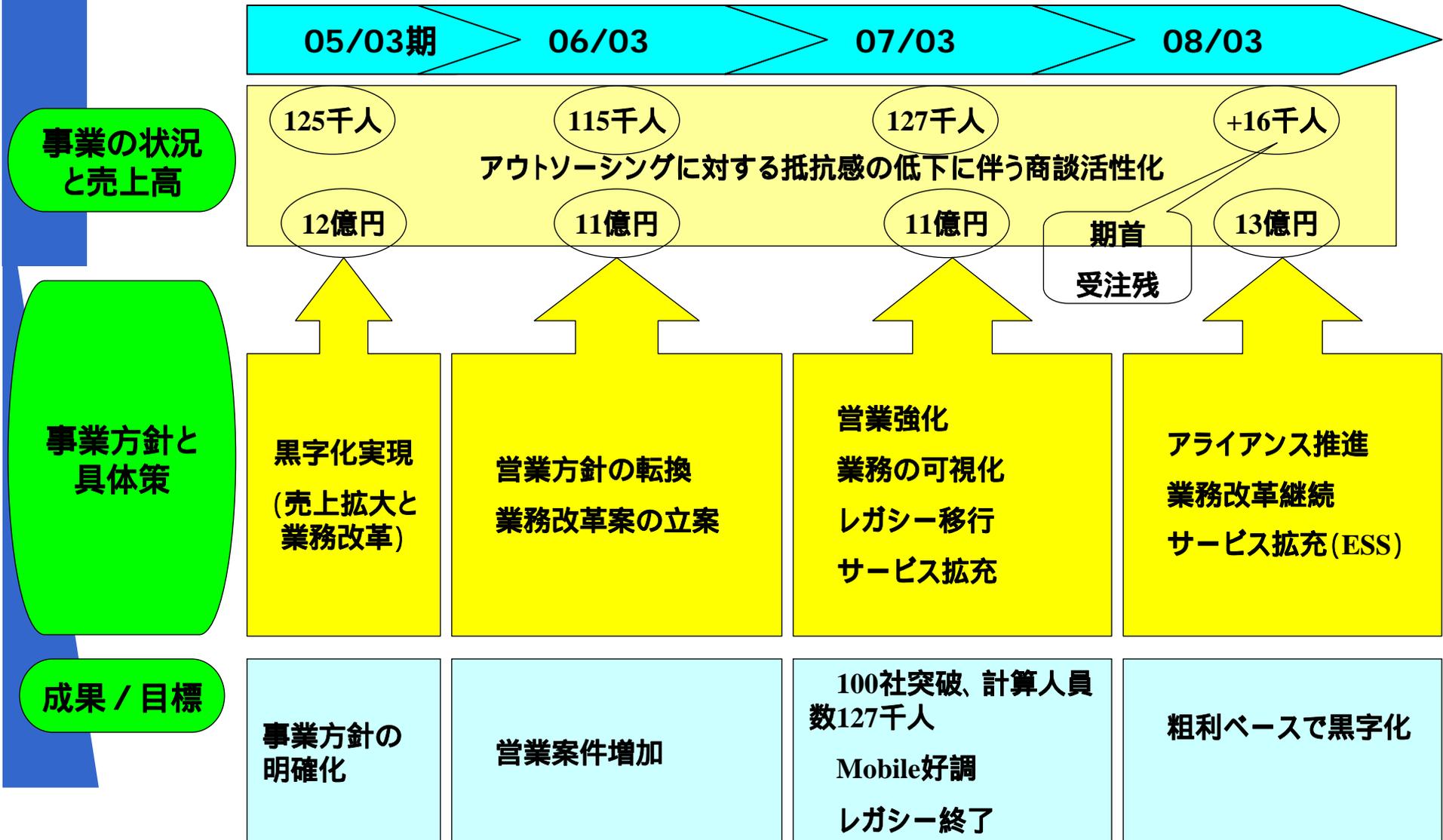
# 「事業の改革 (HULFT)」



# HULFTの方向性



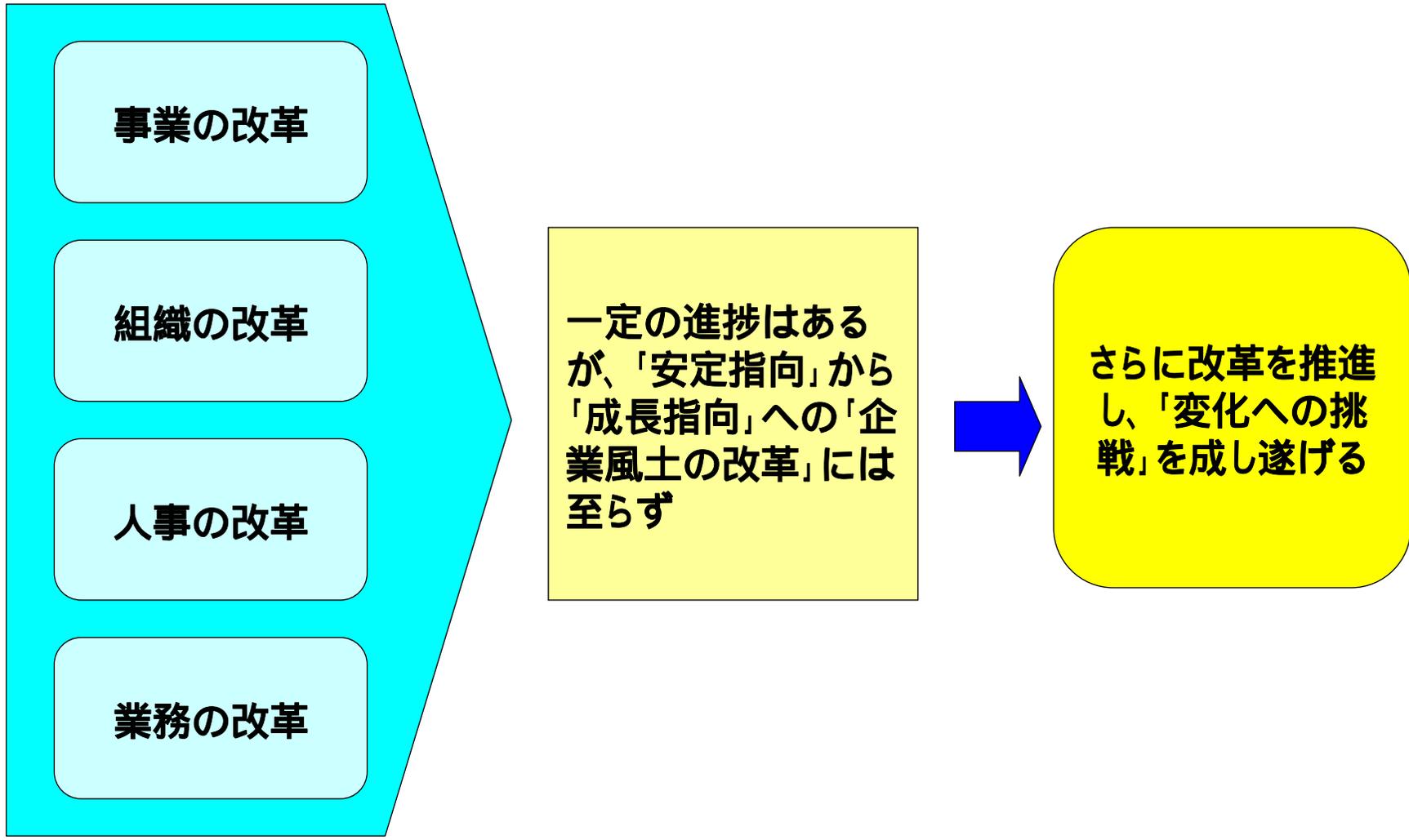
# 「事業の改革(BPO)」



# 「組織の改革」、「人事の改革」、「業務の改革」

	05/03期	06/03	07/03	08/03
<b>組織の改革</b>	社内システム機能集約 購買機能集約	営業機能集約 (営業本部新設)	運用機能集約 (システムサービスセンター新設)	品質管理機能集約 (品質管理部新設)
<b>人事の改革</b>	育成、処遇等、 に関する方針の 明確化	賞与制度見直し 給与制度見直し 個人別研修実施 ローテーション制度	改定賞与制度実施 改定給与制度実施 雇用延長への対応 子育て支援見直し	人材管理機能強化 採用強化 能力開発拡充 子育て支援実施
<b>業務の改革</b>	業務改革に関する 方針の明確化	エキスパートRV実施 PDCA強化(月次業績 RV実施) 新経営基幹システム構築	新経営基幹システム稼働 月次業績RV継続	PDCA強化 内部統制対応

# 「企業風土の改革」



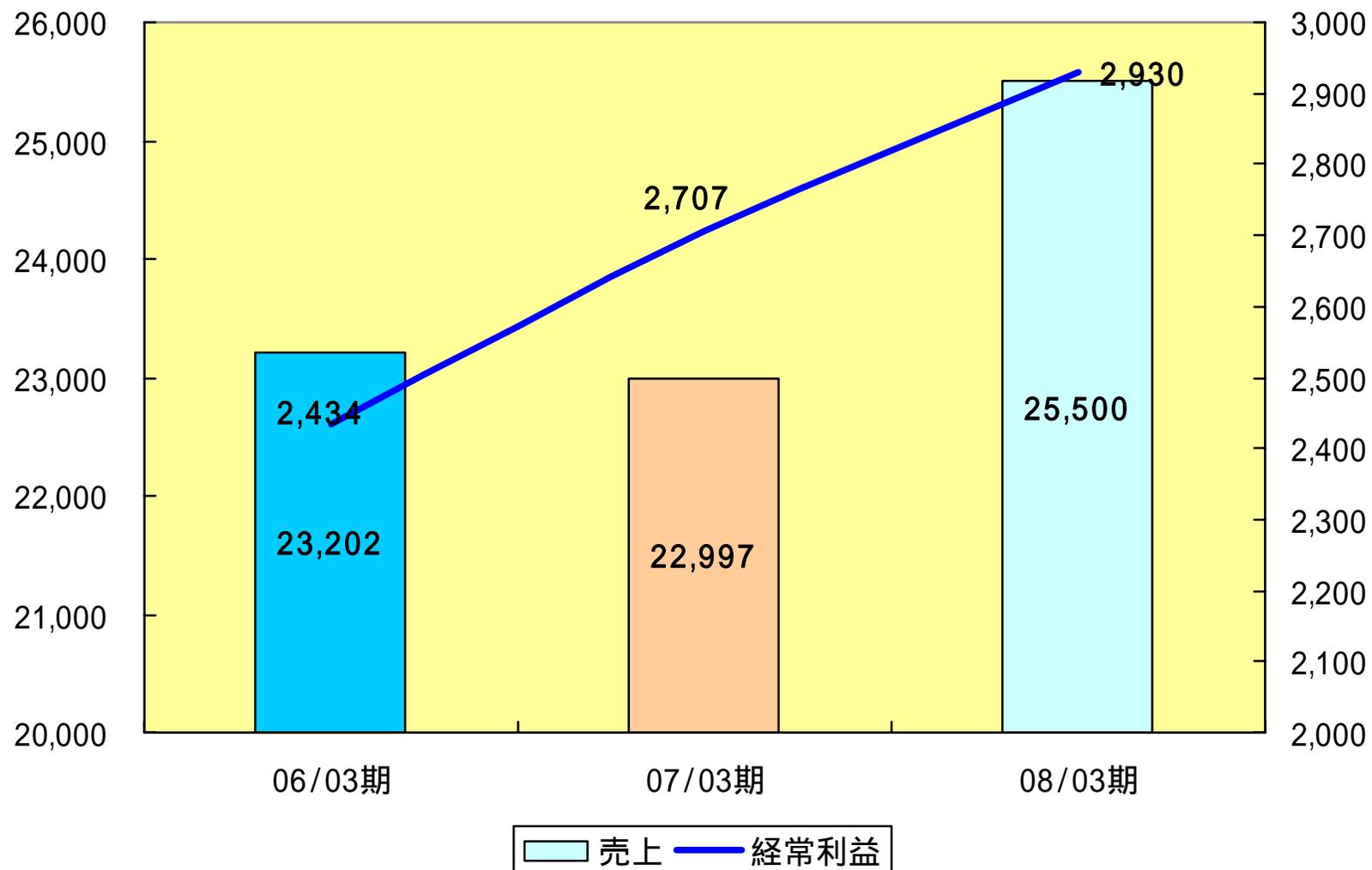
## 2. 2008年3月期経営方針

## 「10の経営方針」

中期経営計画最終年度として「5つの改革」を実現する  
 成長に再挑戦し、増収増益を実現させる  
 流通事業の減少に歯止めをかけ、再成長を図る  
 次世代システム構築への参入を確固たるものとし、カード事業の成長を図る  
 製販一体となって成熟したHULFT事業の継続的成長を図る  
 BPO事業の収益改善を加速し、黒字化実現への道筋を確かなものにする  
 運用業務の統合効果を早期実現する  
 品質管理に注力し、品質向上、トラブル防止を徹底する  
 人材の確保・育成を推進する  
 業務効率を向上し、間接要員の適正化と内部統制の強化を両立する

**マネジメント力とスピード**

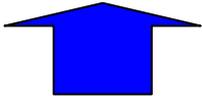
# 成長への再挑戦



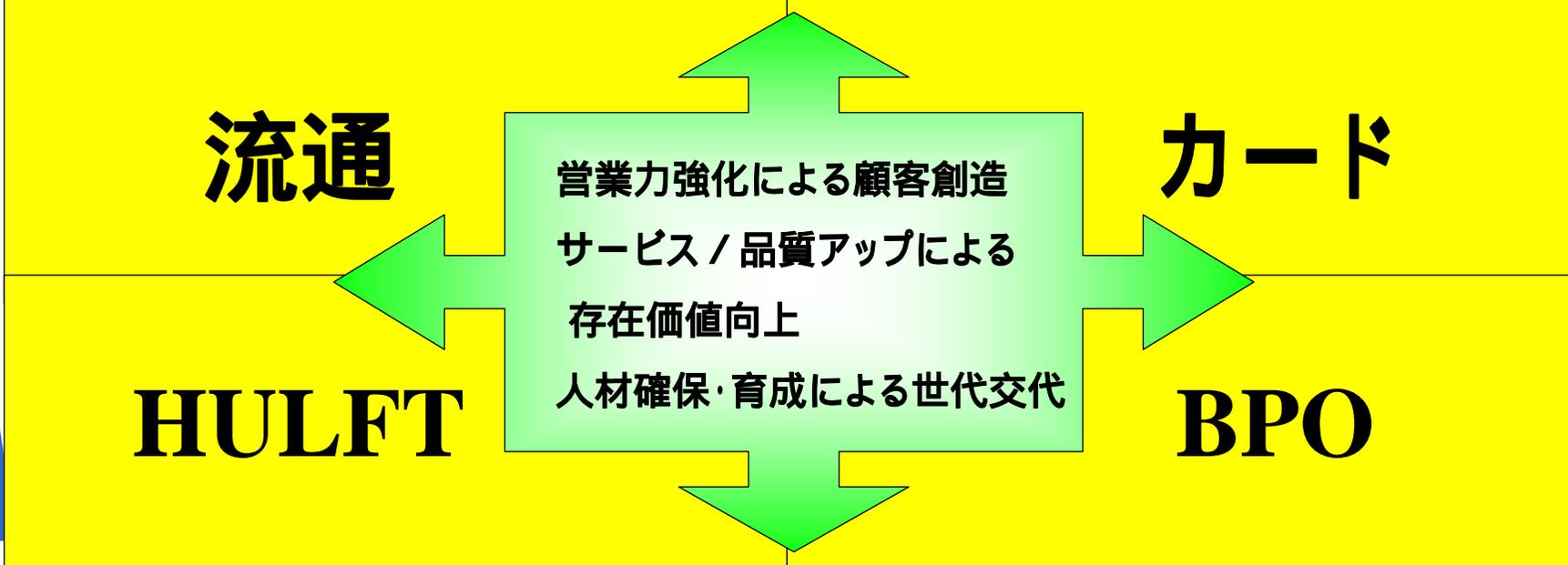
### 3. 次期中期経営計画の方向性

# 基本指針

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



事業基盤を拡大し、継続的な成長を実現する



システム構築、アウトソーシング、パッケージ事業がバランス良く成長した存在感の高い企業

強固な顧客基盤(顧客創造)  
周辺業種への進出(金融等)  
アウトソーサーとしての地位向上  
最新の運用インフラ整備  
パッケージ製品の拡充  
赤字事業の黒字化  
強いマネジメント力

- ・薄い顧客層
- ・限定された業種
- ・情報処理減少
- ・脆弱な運用インフラ
- ・HULFTのみのPKG
- ・赤字事業
- ・弱いマネジメント力

事業基盤  
拡大

我々はお客様にどのような価値を提供できるのか、どのような価値を提供しなければならないのかを次期中期経営計画策定の中で徹底して追求する



# 改革の実現

# 成長の継続

< 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。