

2011年3月期 決算説明会

.....

2011年4月27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(2010年4月～2011年3月)

過去最高の売上高および営業利益を達成。

売上高

27,984百万円

(前年比+7.1%)

- ・金融システム事業の大型ソフトウェア開発案件が堅調に推移
- ・クラウド型ホスティングサービス「SAISOS」が順次稼動開始
- ・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

2,957百万円

(前年比+18.8%)

- ・金融システム事業の大型ソフトウェア開発案件による利益貢献
- ・HULFT事業の製品販売・保守販売増加による収益性の向上

純利益

1,476百万円

(前年比+48.1%)

- ・データセンターの移行に伴う減損損失等を計上
- ・前期は、データセンターの移設に伴う移設損失等を計上

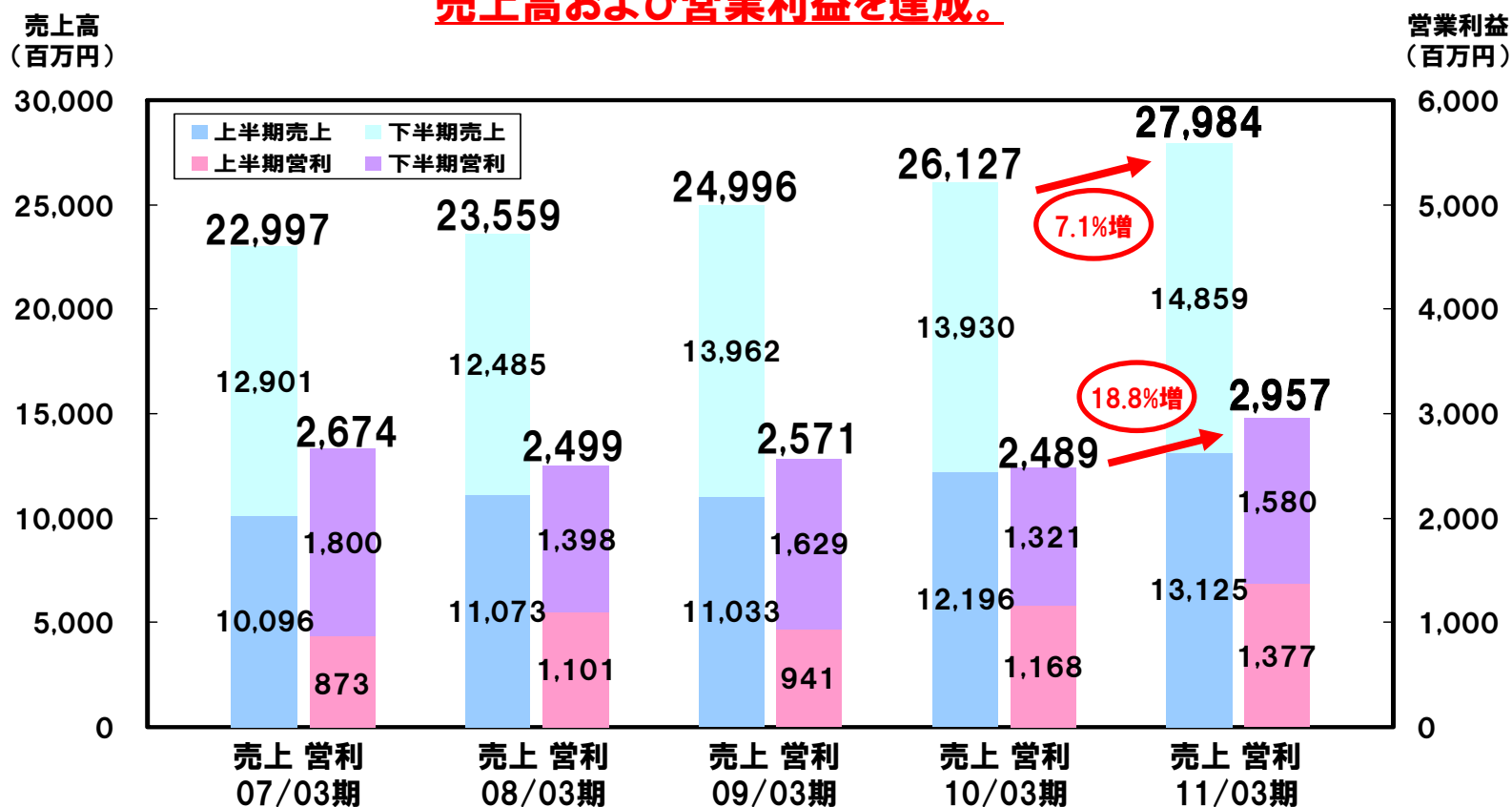
※ SAISOSとは、クラウド型ホスティングサービスのことで、セゾン情報システムズが登録申請中の商標です。

■ 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

連結決算概要

損益計算書

連 結 (単位:百万円)	A 11/03期 実績	B 10/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	27,984	26,127	+7.1%
売上総利益	6,466	5,938	+8.9%
売上粗利益率	23.1%	22.7%	+0.4P
営業利益	2,957	2,489	+18.8%
営業利益率	10.6%	9.5%	+1.0P
経常利益	2,930	2,524	+16.1%
当期純利益	1,476	997	+48.1%

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

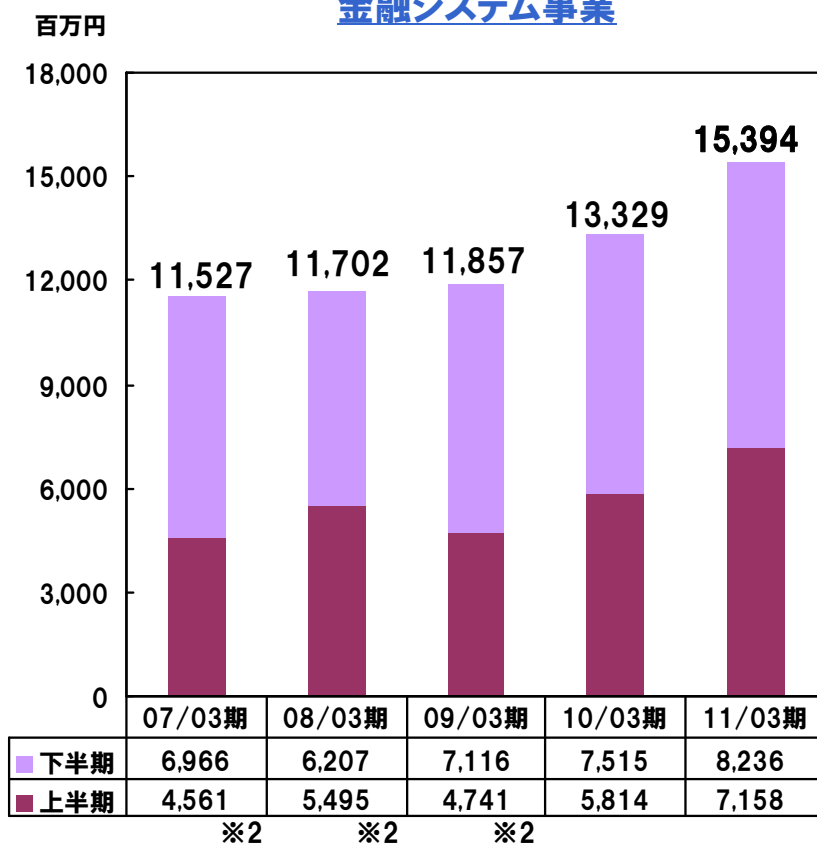
(単位:百万円)	11/03期				10/03期	
	A 実績	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	15,394	2,065	+15.5%	55.0%	13,329	51.0%
流通サービスシステム事業	4,475	▲ 401	▲8.2%	16.0%	4,875	18.7%
BPO事業	1,642	▲ 61	▲3.6%	5.9%	1,703	6.5%
HULFT事業	5,355	178	+3.4%	19.1%	5,177	19.8%
その他	1,119	76	+7.2%	4.0%	1,043	4.0%
合計	27,984	1,857	+7.1%	100.0%	26,127	100.0%

連結決算概要

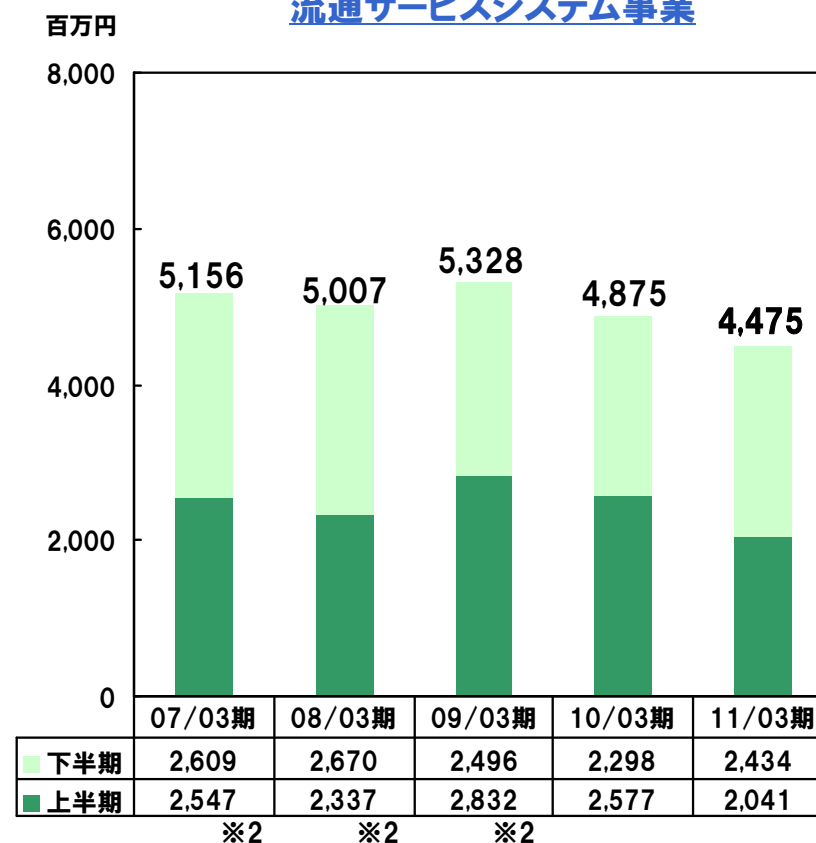
セグメント別売上高(推移)

※2. 07/03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

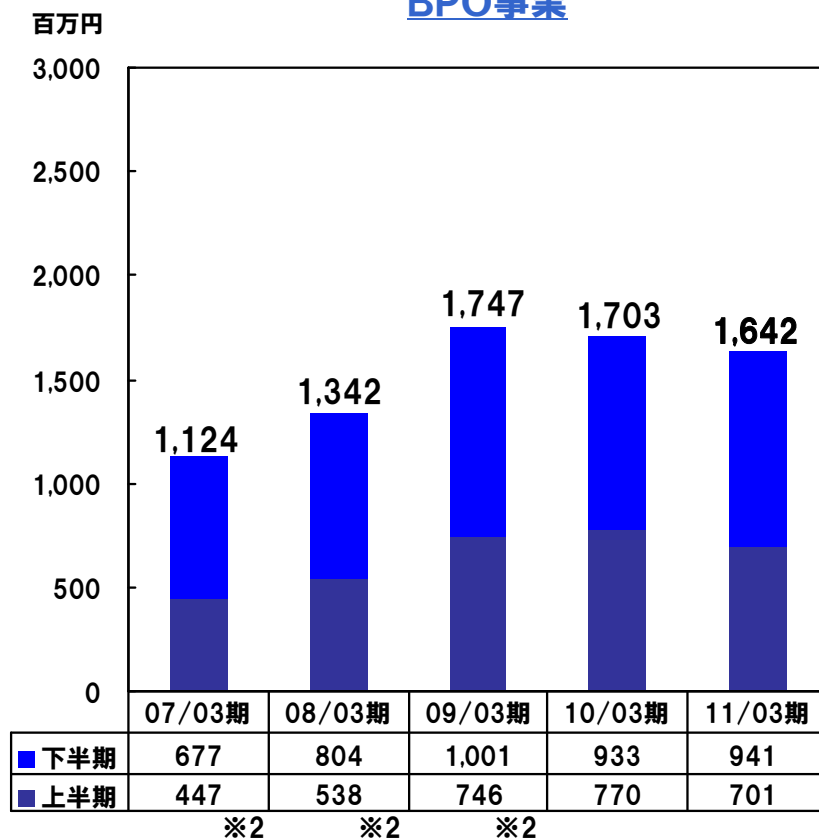


連結決算概要

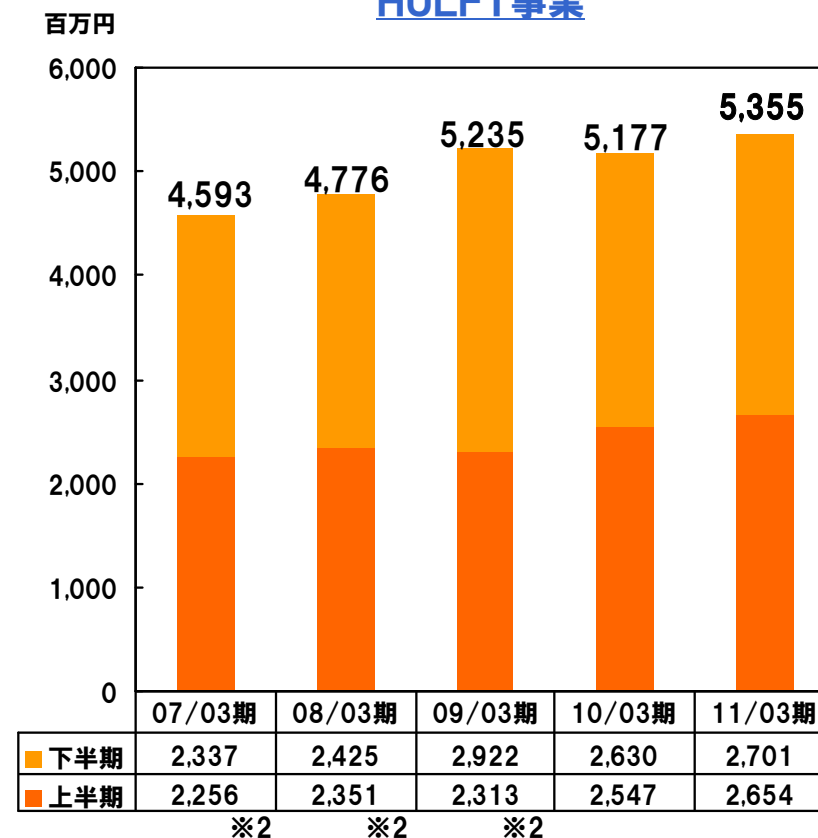
セグメント別売上高(推移)

※2. 07/03期～09/03期は参考値

BPO事業

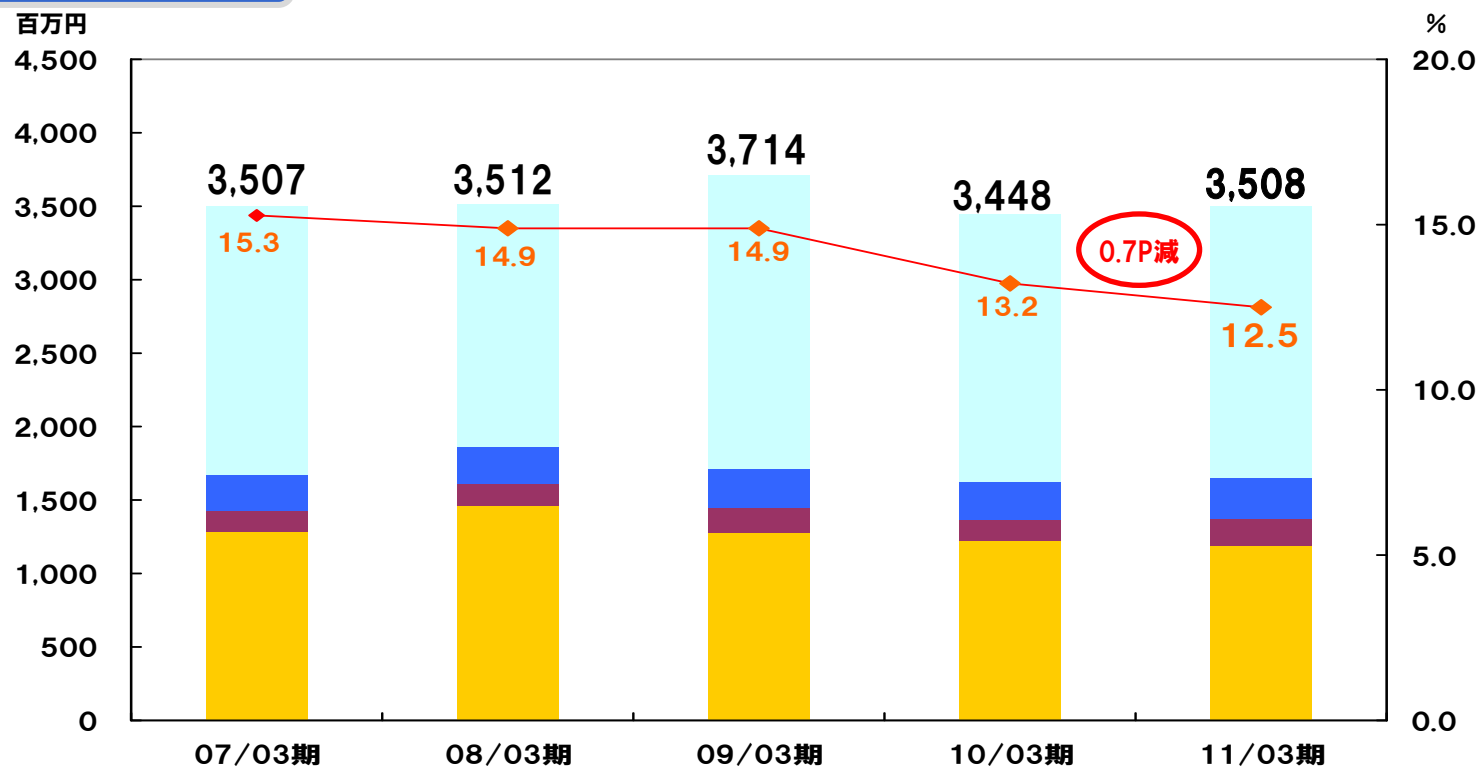


HULFT事業



連結決算概要

販売管理費(推移)



人件費	1,835	1,650	2,002	1,824	1,859
福利厚生費	248	247	263	266	275
減価償却費	136	154	169	136	190
その他	1,286	1,460	1,279	1,221	1,182
販売管理費	3,507	3,512	3,714	3,448	3,508

◆ 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 当期 11/03期	B 前期 10/03期	A/B-1 増減率
流動資産	13,120	12,774	+2.7%
固定資産	10,012	7,191	+39.2%
総資産	23,132	19,965	+15.9%
流動負債	6,387	4,625	+38.1%
固定負債	2,725	2,146	+27.0%
純資産	14,020	13,194	+6.3%

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

- ソフトウェア+1,688、リース資産+1,437
- 未払法人税等+600、買掛金+499
- リース債務+944

連結決算概要

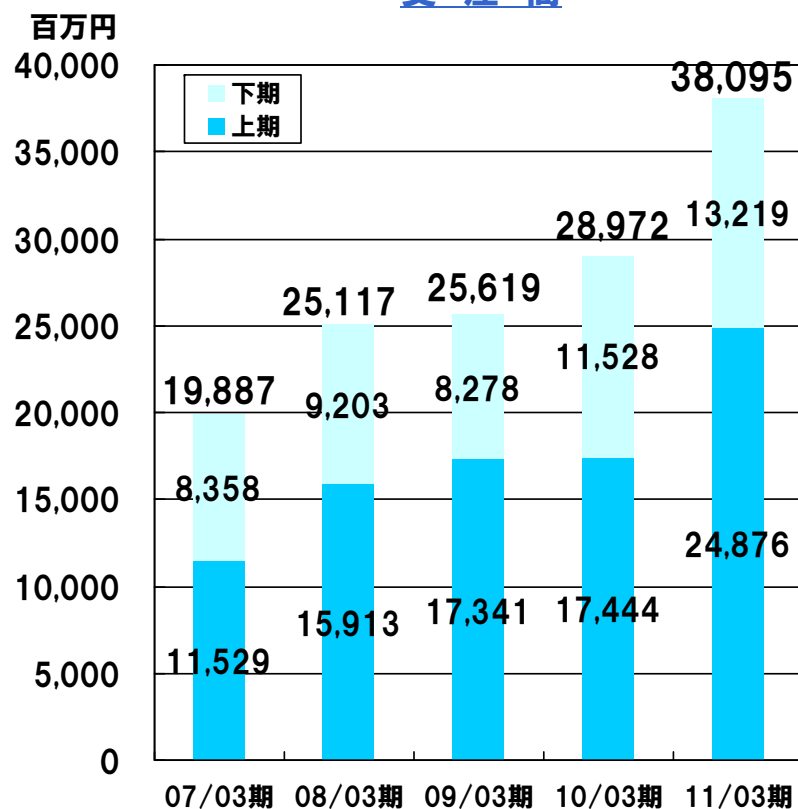
主要顧客別売上高

(単位:百万円)	11/03期		増減率	10/03期	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	11,172	39.9%	+11.2%	10,043	38.4%
(株)キュービタス	2,873	10.3%	+73.1%	1,660	6.4%
(株)NTTデータ	1,579	5.6%	▲11.0%	1,774	6.8%
(株)西友	1,208	4.3%	▲5.5%	1,278	4.9%
主要顧客売上高計	16,833	60.2%	+14.1%	14,757	56.5%
売上高	27,984	100.0%	+7.1%	26,127	100.0%

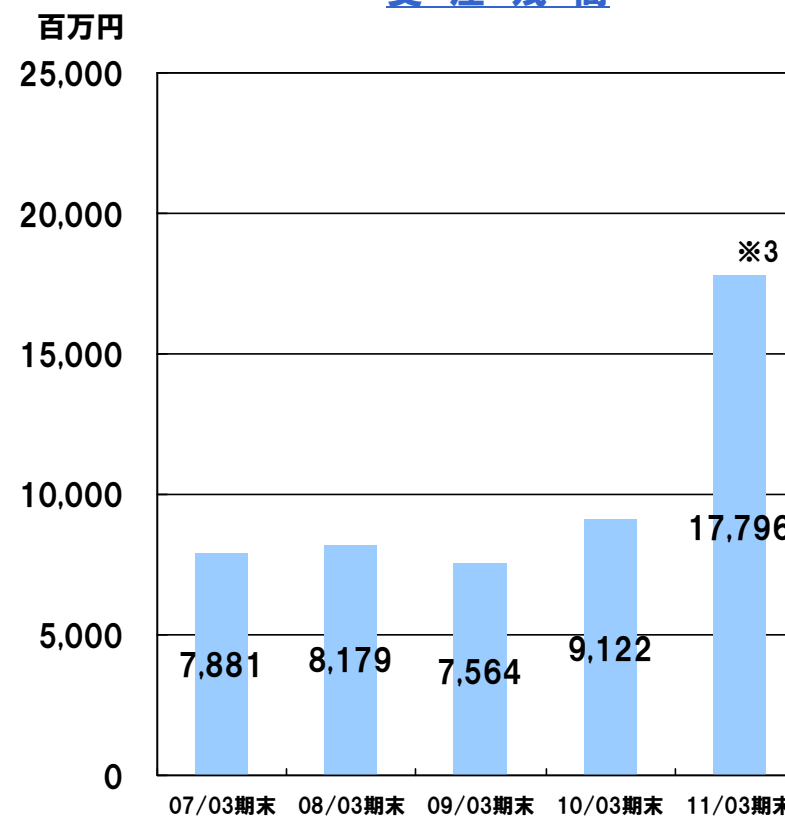
連結決算概要

受注実績(連結)

受 注 高



受 注 残 高

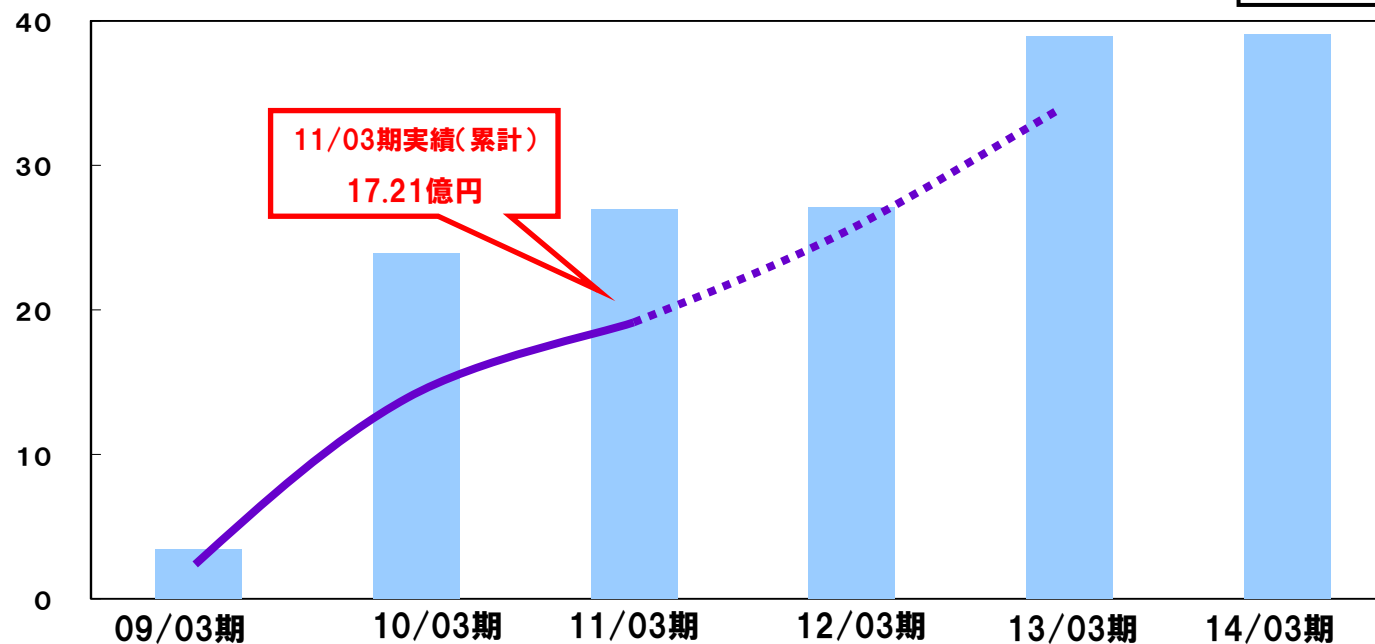


※3. 11/03期末の受注残高のうち約6,700百万円は、SAISOSサービスに関する6年分の受注

連結決算概要

増床・移転コストの計画と実績

(億円)

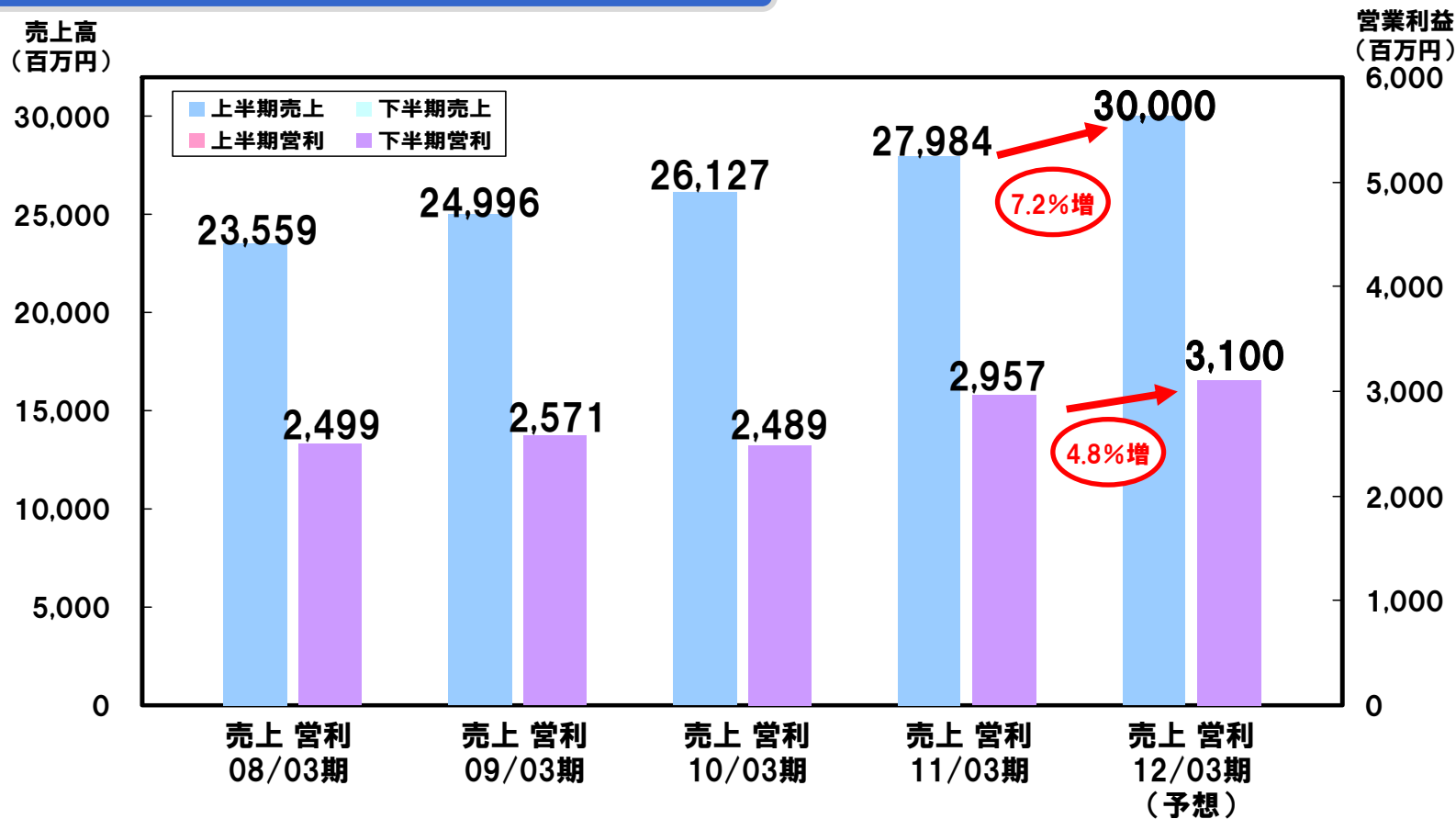


当初計画より前倒しでの終了予定であり、現時点で費用は計画比約7.6億円低減見込み

■ 2012年3月期業績予想(連結)

2012年3月期業績予想(連結)

2012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	1,198
----------	---	-----	-------	-------	-------

2012年3月期業績予想(連結)

2012年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 12/03期 予想	B 11/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	30,000	27,984	+7.2%
売上総利益	6,800	6,466	+5.2%
売上総利益率	22.7%	23.1%	▲0.4P
営業利益	3,100	2,957	+4.8%
営業利益率	10.3%	10.6%	▲0.3P
経常利益	3,110	2,930	+6.1%
当期純利益	1,700	1,476	+15.1%

2012年3月期業績予想(連結)

2012年3月期通期見通し(セグメント別売上高)^{※4}

※4. 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 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	15,500	106	+0.7%	51.7%	15,394	55.0%
流通サービスシステム事業	5,300	825	+18.4%	17.7%	4,475	16.0%
BPO事業	1,900	258	+15.7%	6.3%	1,642	5.9%
HULFT事業	5,950	595	+11.1%	19.8%	5,355	19.1%
その他	1,300	181	+16.2%	4.3%	1,119	4.0%
合計	30,000	2,016	+7.2%	100.0%	27,984	100.0%

2012年3月期業績予想(連結)

2011年3月期 配当

過去最高益の達成にあたり、10円の特別配当を実施

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2011年3月期予想	—	40円	40円
前回予想 (2011.1.28発表)	—	30円	30円
2010年3月期実績	—	40円	※5 40円

※5. 10/03期は10円の創立40周年の記念配当を実施

2012年3月期 配当予想

①普通配当を5円増配 ②中間配当を実施

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2012年3月期予想	10円	25円	35円

《参考》震災の影響／電力不足への対応

□震災の影響

- 事業への影響は軽微
- データセンターの稼動を含む業務への支障は無い

□データセンターの停電対応

- 自家発電装置(自動切換え、無瞬電)
- 備蓄燃料(重油)あり

□今夏の電力不足への対応

- 電力利用抑制についての計画策定中

新中期経営計画の概要

2011年4月27日

代表取締役社長 宮野 隆

Index

- 1. 前中期経営計画の振り返り**
- 2. 外部環境**
- 3. 新中期経営計画**
- 4. 2012年3月期の方針**

前中期経営計画

(09/03期～11/03期) 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 |

1. 前中期経営計画の振り返り

現中期経営計画の振り返り(中期経営方針)

※成果の売上高は、09/03期～11/03期の累計

商品／サービス価値創造			
分類	中期重点施策	成果	課題
金融	・既存顧客からの受託領域拡大 ・金融系新規ビジネス展開 ・ナレッジのメニュー化／パッケージ化	・共同基幹PJ売上拡大 ・金融系新規顧客売上拡大 ⇒累計12.8億円 ・SAISOSリリース	・共同基幹PJ対応領域拡大(運用含む) ・共同基幹PJ完了後の事業拡大計画 ・SAISOSのサービス確立 ・新規顧客開拓
流通サービス	・アライアンス推進 ・STORES商品力UP／サブシステム開発	・ユニックス社との資本提携による受注拡大 ⇒累計3.7億円	・新規顧客開拓 ・提携効果拡大 ・新サービス構築
HULFT	・HDC拡充 ・ポストHULFT企画／製品化	・HDC売上拡大 ⇒累計13.5億円 (HULFT事業部のみ) ・HULFT クラウドリリース ・保守売上拡大	・次期中核製品創出 ・HULFT中国展開 ・HULFT クラウド拡販 ・代理店政策強化 ・営業力強化 ・製品売上拡大

業績は堅調であるが、新たな商品・サービスによる新規顧客開拓は途上である。

1. 前中期経営計画の振り返り

現中期経営計画の振り返り(中期経営方針)

※成果は、09/03期～11/03期の累計

商品／サービス価値創造			
分類	中期重点施策	成果	課題
BPO	・ライジングプラン (利益構造の改善)	・Mobileは新料金設定も、 その他は未実施 ・売上総利益率改善 ⇒2.3%(08/03期) 15.4%(11/03期)	・営業力強化 ・品質／コストパフォーマンス 向上(BPOセンター) ・次期Bulas構築 ・黒字化
業務	・品質／生産性向上	・エキスパートレビュー制度の定着 ・全社的な障害削減目標設定 (20%減)／進捗管理強化 ・データセンター増強	・障害削減 ・生産性の可視化 ・データセンター移転完了 ・オープン系S運用標準化
組織	・クロスセル推進	・営業推進室設置 ・クロスセル受注拡大 累計21件、3.3億円	・新製品／サービスの 営業強化／推進 ・営業活動の見える化

クロスセルに一定の成果があるものの、営業力は不足。又、生産性が把握できず改善不調。

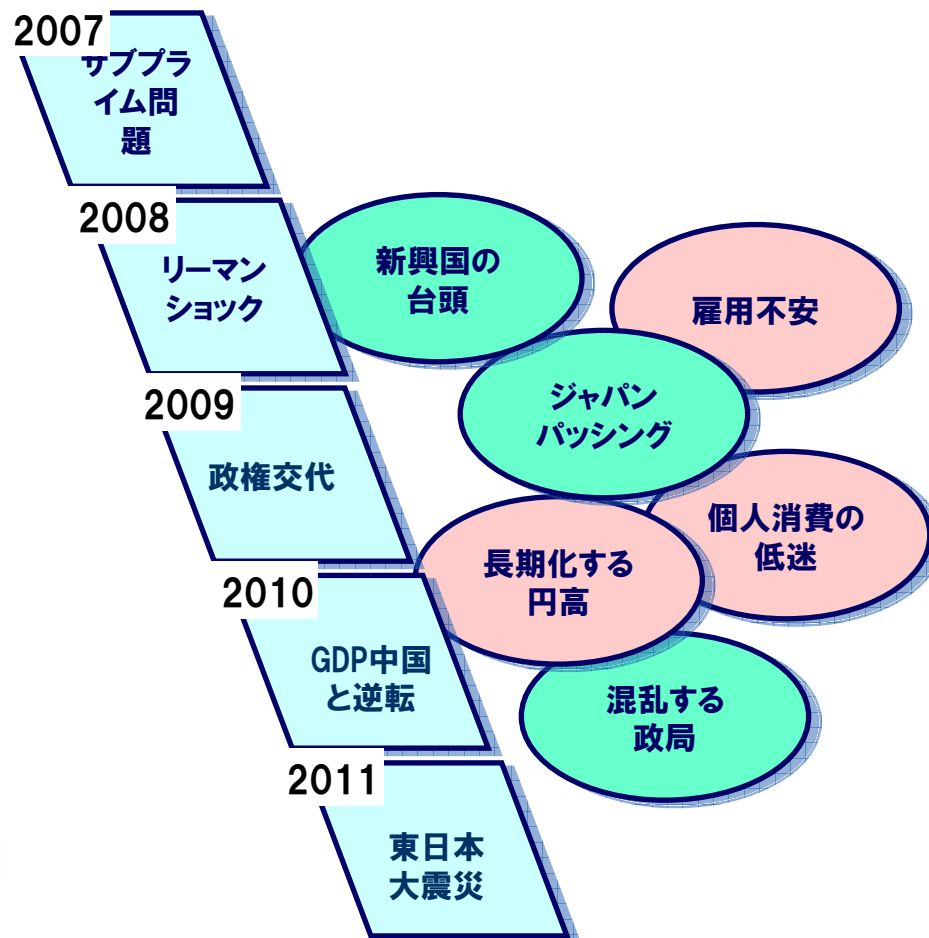
現中期経営計画の振り返り(中期経営方針)

人材価値創造			
分類	中期重点施策	達成状況	課題
人事	・キャリアパスに基づいた人材育成 ・計画的ローテーション推進	・キャリアパス未整備／明示予定 ・ローテーションの実施	・キャリアパスに基づく人材育成 ・全社的な技術者育成 ・資格取得率向上 ・計画的／事業部越境ローテーションの推進 ・ミドルマネジメント強化
企業風土	・挑戦できる仕組みや結果発表の場の提供 ・行動規範の制定／浸透	・新商材アイデア募集 ・全社キックオフにおける優秀チーム表彰の実施 ・行動規範への一定の認知	・仕組みの見直し等による挑戦する風土の更なる醸成 ・行動規範／経営方針の浸透／実践

商品／サービス価値創造は一定の成果があるが、
人材価値創造は人材育成を中心に課題が多い。

社会情勢

この数年、日本企業を取り巻く環境は決して楽観できるものではない



企業の直面する状況

- ・長引く国内市場の停滞
- ・新興国の台頭

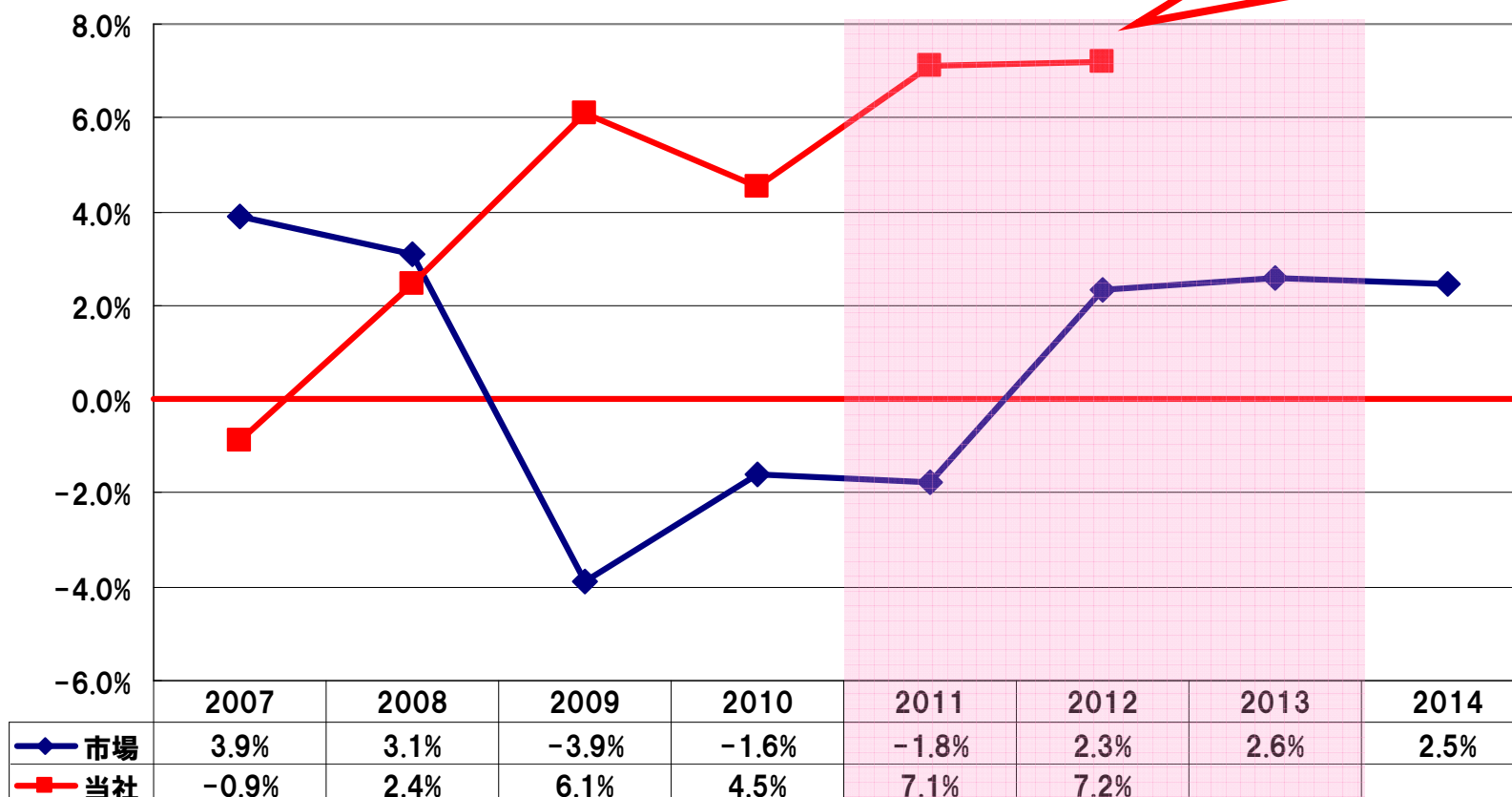
- ・国際競争力を高める必要性
- ・日本品質の維持

- ・コスト抑制
- ・リスク回避

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



(2011年4月 IDC Japan Market Analysisより引用)

国内IT投資は、震災の影響もあり一旦踊り場となるが、来年からは復興需要が見込まれる
当社は2007年以降、堅調に売上高を伸ばし続けている

IT業界の動き

厳しい環境の中、IT業界においても様々な動きが見られる

M&Aを進め、規模を追求

NTTデータは08年4月以降、**海外IT企業14社を買収**。13年3月期に海外売上高比率を20%にまで高め、3千億円にすると発表。国内でのM&Aも積極的に展開し、この3年で10社を傘下に。

独立系企業同士の経営統合

08年4月、**TISとインテック**の統合により、ITホールディングスが誕生。11年3月には**住商情報システムズ**により**CSK**が吸収されSCSKとなる。

資本系列内での統合進行

日立はグループ内の情報・通信システム事業の強化を目的に、10年2月に日立ソフト、日立SAS、日立情報システムズの3社を完全子会社化。**日立ソフトと日立SAS**が統合され日立ソリューションズと、**日立情報システムと日立電子サービス**が統合され日立システムズとなる。

社会環境や顧客ニーズの変化に対応できず業績が回復しない企業、独立独歩で業績を伸ばしていく企業etc...

2. 外部環境

顧客ニーズ

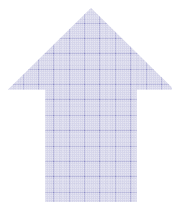
クラウド(所有から利用へ)の普及により、設備投資先行型となり、SI案件は減少

	1980年代	1990年代	2000年代
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 情報端末の小型化

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
- ・新規顧客の開拓
- ・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

中期経営方針

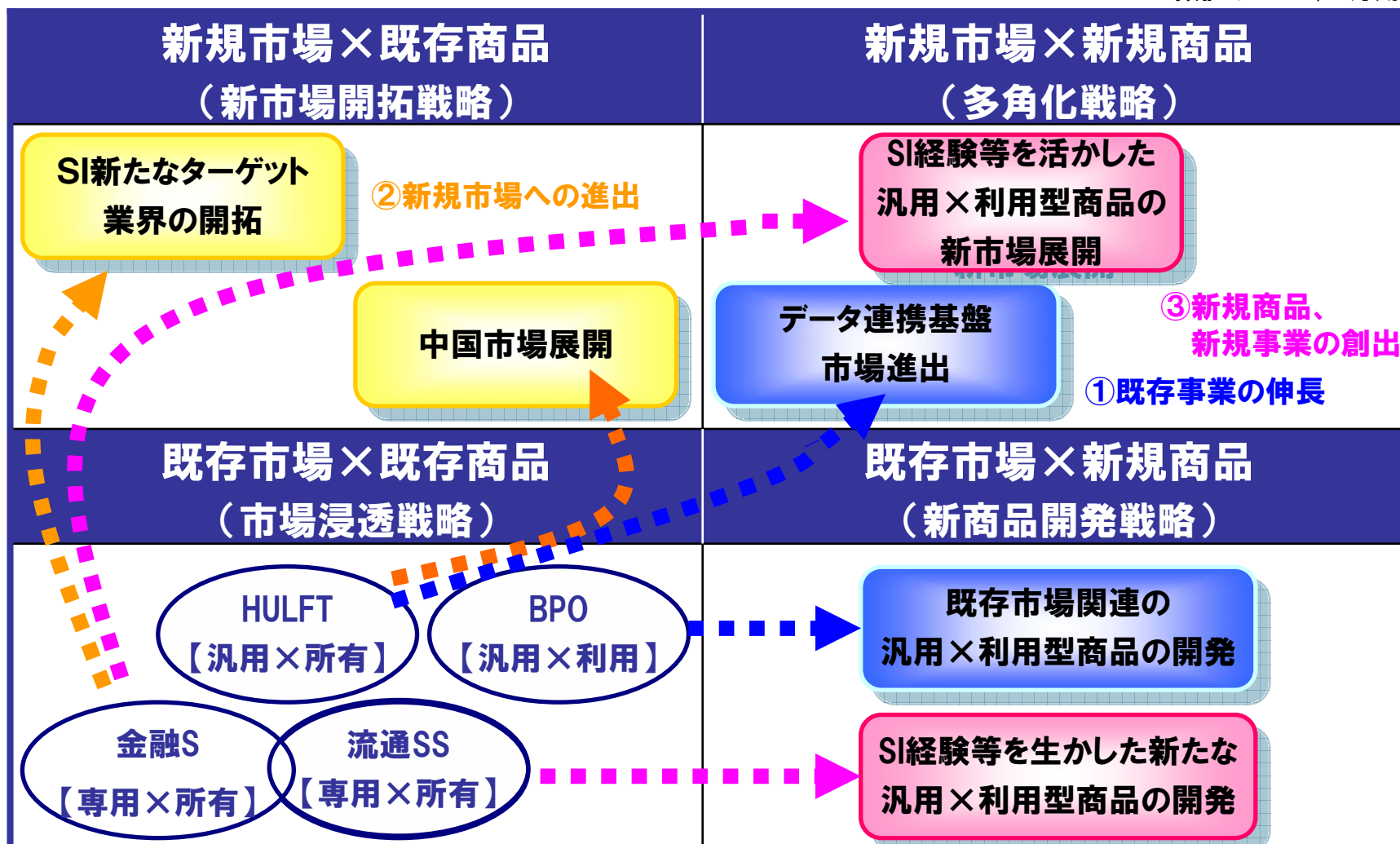
営業力強化、商品・サービス拡充、人材育成と活用により
選ばれる価値の創出、継続的な顧客創造を実現する



ストックビジネスの強化に注力し、事業を成長させる

中期成長戦略

※数値は2014/3月期



※既存市場:金融S:金融業、流通SS:流通業、サービス業、BPO:人事給与市場、HULFT:ファイル転送市場

中期重点施策

営業力の強化

- 既存顧客の多分野深耕
- 新規顧客の開拓力強化

商品・サービスの 拡充

- スtock型商材の開発
ストックビジネス売上成長率**10%**
- 新商品の創出
- 新市場の開拓(周辺分野への拡張、海外進出)
- 既存サービスの品質向上／コスト改善

人材育成と活用

- 資格取得率の向上
IT関連資格の取得率**100%**
- 教育・研修の充実によるスキル向上

中期計数計画(連結)

計数目標

14/03期売上 連結320億円

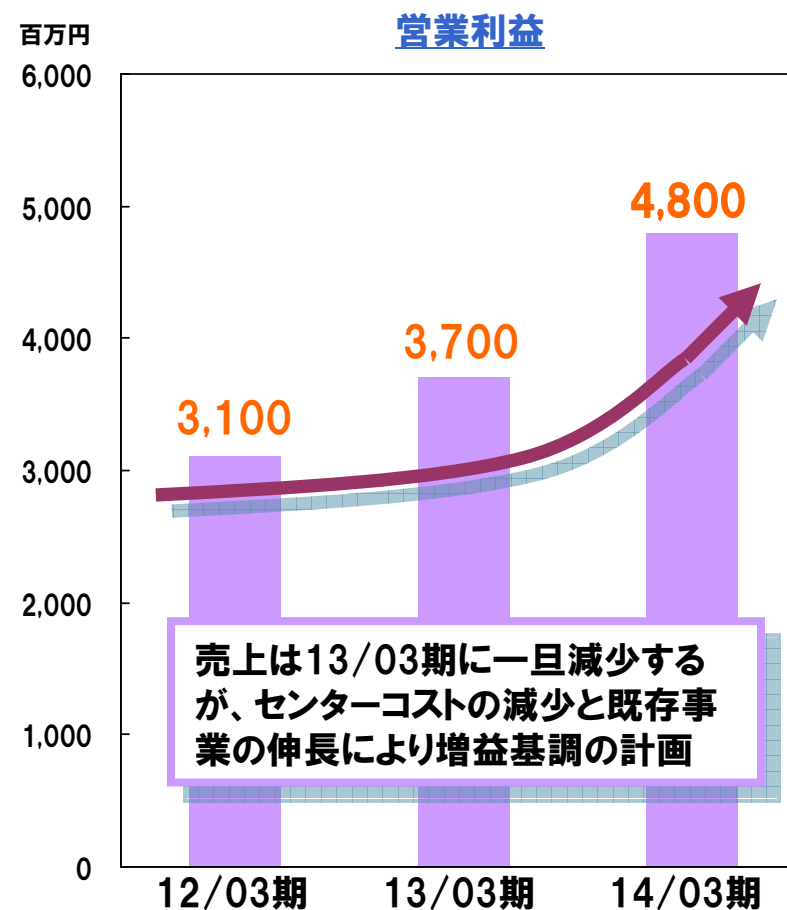
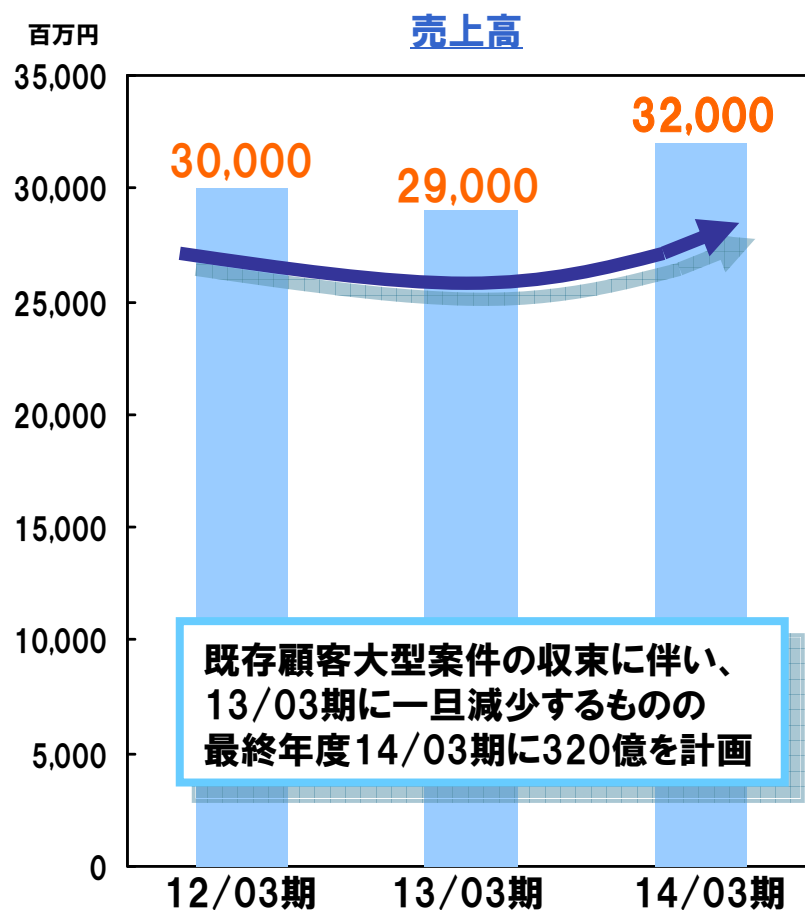
営業利益率 15%

ストックビジネス売上成長率 10%

3. 新中期経営計画

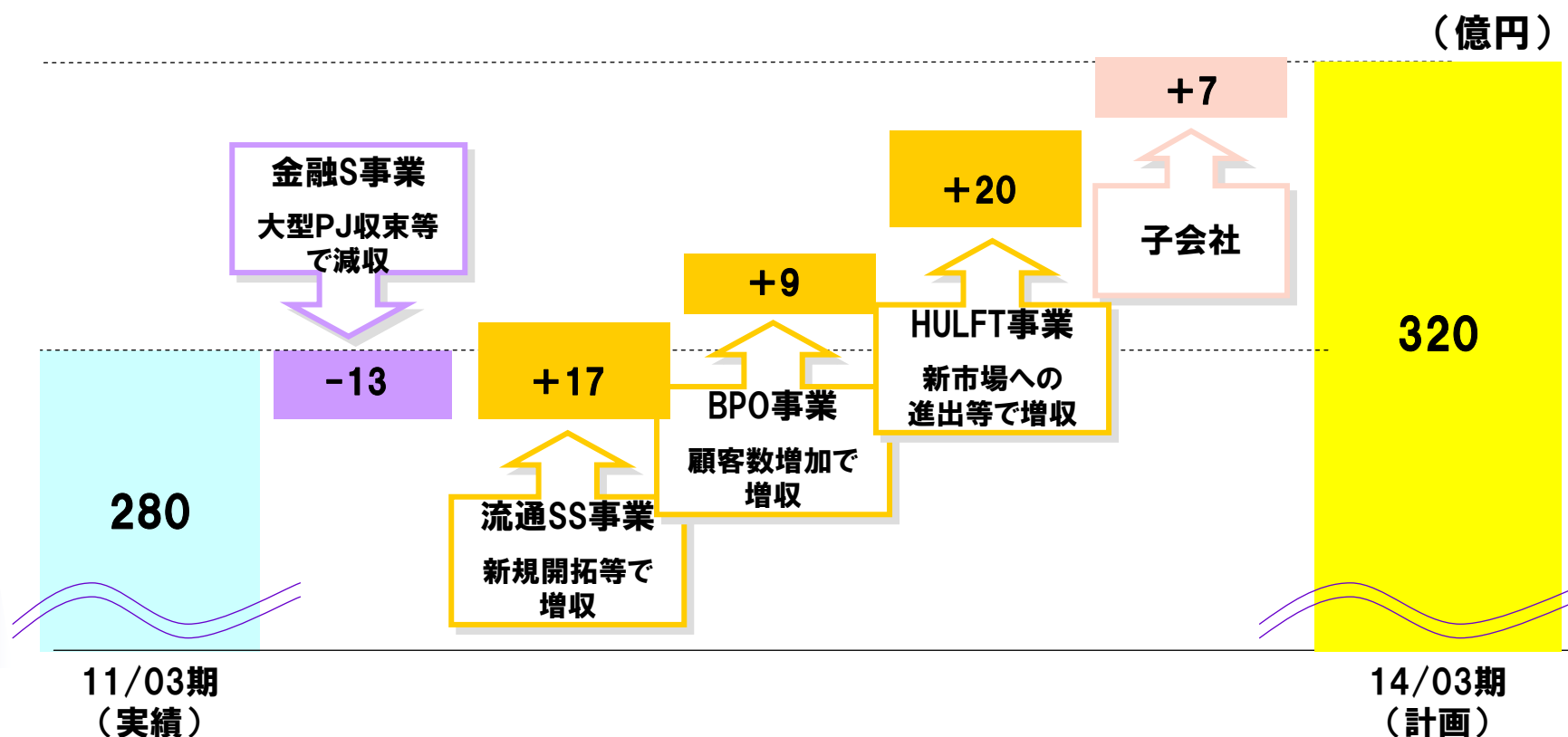
中期計数計画(連結)

計数計画(連結売上高/営業利益)



中期計数計画(連結)

- ・金融システム事業の大型プロジェクト収束による減収
- ・流通サービスシステム事業の新規開拓、BPO事業の顧客数増加、HULFT事業のデータ連携基盤市場への進出等による増収

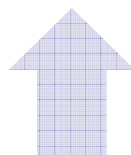


2012年3月期の位置づけ

2012年3月期は「存在価値の高い企業」となるべくスタートを切る年度として「新分野への挑戦」と位置づけ、次期の「新たな飛躍」につなげる年度とする

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
共同基幹運用
次期Bulas営業展開
HULFT中国展開安定

2013年3月期

新たな飛躍

・・・次代に向けた準備
共同基幹稼働対応
ASP型サービスの展開
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

2012年3月期重点施策

営業力の強化

□既存顧客の多分野深耕

- ・クロスセル営業の拡大

□新規顧客開拓力強化

- ・アライアンス強化
- ・代理店支援の強化

商品・サービスの 拡充

□ストック型商材の開発

- ・流通、金融ビジネスのノウハウを生かしたASP型サービスの開発
- ・クラウド型サービスの開発

□新市場開拓

- ・HULFT中国語版リリース、中国市場の開拓
- ・HULFTファイル転送からデータ連携へ市場拡大

□既存サービスの品質向上／コスト改善

- ・新潟BPOセンターの活用

人材育成と活用

□資格取得率の向上

- ・IT関連資格の保有率向上(基本情報技術者68%から80%等)

□教育・研修の充実によるスキル向上

2012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	900
SAISOS関連	1,200
新商材開発関連	800
システム開発環境	700
その他(IFRS対応等)	100
合計	3,700

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。