

2007年3月期中間決算説明会

2006年11月2日
株式会社セゾン情報システムズ

■ **2007年3月期中間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 当中間期 2006/9	B 前中間期 2005/9	A/B－1 対前中間期 増減率
売上高	百万円	10,096	10,906	△7.4%
売上総利益	百万円	2,678	3,029	△11.7%
営業利益	百万円	873	1,129	△22.7%
経常利益	百万円	896	1,139	△21.3%
当期純利益	百万円	502	668	△24.8%
当期純利益／株	円	31.00	82.49	※
経常利益率	%	8.9	10.4	—

※2005年11月18日付で普通株式1:2の株式分割を実施

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 当中間期	A/B-1 増減率	構成比	B 前中間期	構成比
情報処理サービス ソフトウェア開発 システム・機器販売等	情報処理サービス	4,170	△11.1%	41.3%	4,694	43.0%
	ソフトウェア開発	2,976	△8.6%	29.5%	3,257	29.9%
	システム・機器販売等	693	+8.3%	6.9%	639	5.9%
システム構築・運用事業		7,840	△8.8%	77.7%	8,592	78.8%
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	パッケージ販売	2,024	△0.8%	20.0%	2,040	18.7%
	パッケージ付帯サービス	230	△15.7%	2.3%	273	2.5%
パッケージ事業		2,255	△2.5%	22.3%	2,313	21.2%
合 計		10,096	△7.4%	100.0%	10,906	100.0%

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		当中間期 (2006/9)			前期	前中間期 (2005/9)		
		A 売上高	B 売上総利益	B/A	(参考) 売上高	A 売上高	B 売上総利益	B/A
情報処理サービス ソフトウェア開発 システム・機器販売等	情報処理サービス	4,170	447	10.7%	27.7%	4,694	1,297	27.6%
	ソフトウェア開発	2,976	535	18.0%	5.8%	3,257	△ 12	△ 0.4%
	システム・機器販売等	693	145	21.0%	21.6%	639	130	20.5%
システム構築・運用事業		7,840	1,128	14.4%	17.8%	8,592	1,416	16.5%
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	パッケージ販売	2,024	1,485	73.3%	73.4%	2,040	1,575	77.2%
	パッケージ付帯サービス	230	64	27.8%	17.4%	273	37	13.9%
パッケージ事業		2,255	1,549	68.7%	66.1%	2,313	1,613	69.7%
合 計		10,096	2,678	26.5%	27.8%	10,906	3,029	27.8%

情報処理サービスの収益悪化要因

	当中間期	前中間期	増減	前期
売上高	4,170	4,694	-523	9,039
売上原価	3,723	3,397	326	6,537
売上総利益	447	1,297	-849	2,502
売上総利益率	10.7%	27.6%	△ 16.9P	27.7%

1. 既存顧客の売上減少に伴う流通分野の収益悪化・・・利益率への影響 ▲9.0p

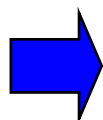
	当中間期	前中間期	増減
売上高	1,950	2,717	-767
売上原価	1,574	1,870	-297
売上総利益	377	847	-470

※内▲2.1p分は先行投資

2. 定義見直しに伴い逆ザヤ案件がS/W開発から情報処理へと移行・・・同 ▲4.0p

3. 売上減少、要員拡充、先行投資等によるBPO情報処理の収益悪化・・・同 ▲3.7p

※内▲0.4p分は先行投資



新規顧客開拓、運用部隊統合効果の早期実現に注力

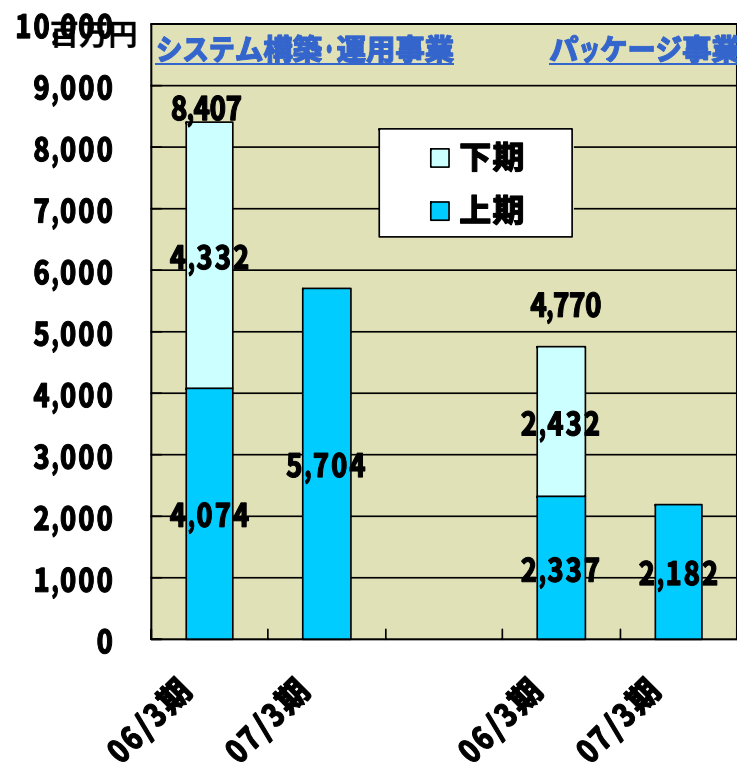
主要顧客別売上高 (連結)

【単位:百万円】

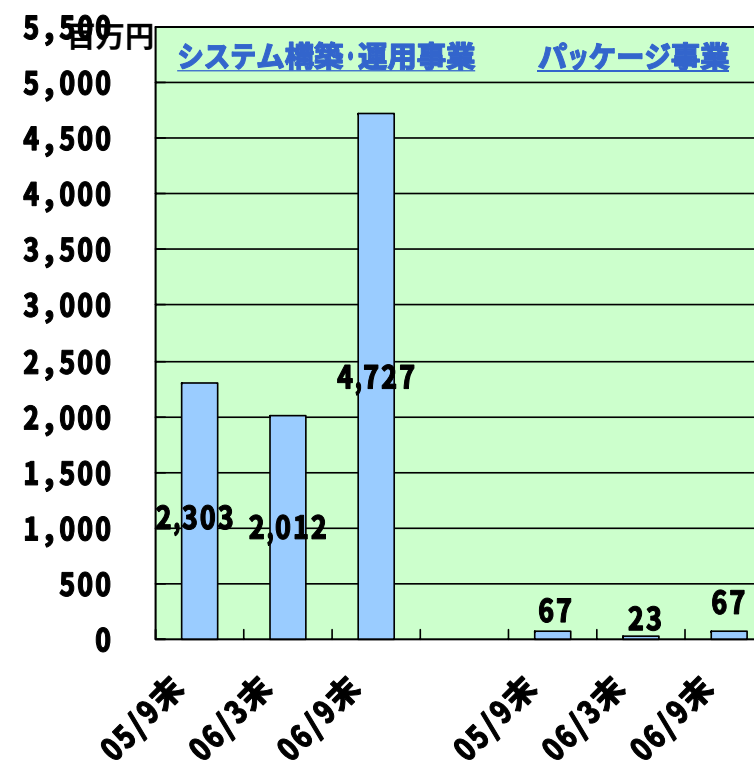
顧客別売上高	当中間期 (2006/9)		増減率	前中間期 (2005/9)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	4,351	43.1%	+13.6%	3,828	35.1%
(株)NTTデータ	725	7.2%	△52.8%	1,539	14.1%
(株)西友	618	6.1%	△14.4%	722	6.6%
主要顧客売上高計	5,695	56.4%	△6.5%	6,089	55.8%
売上高	10,096	100.0%	△7.4%	10,906	100.0%

受注実績 (連結)

受 注 高



受 注 残 高



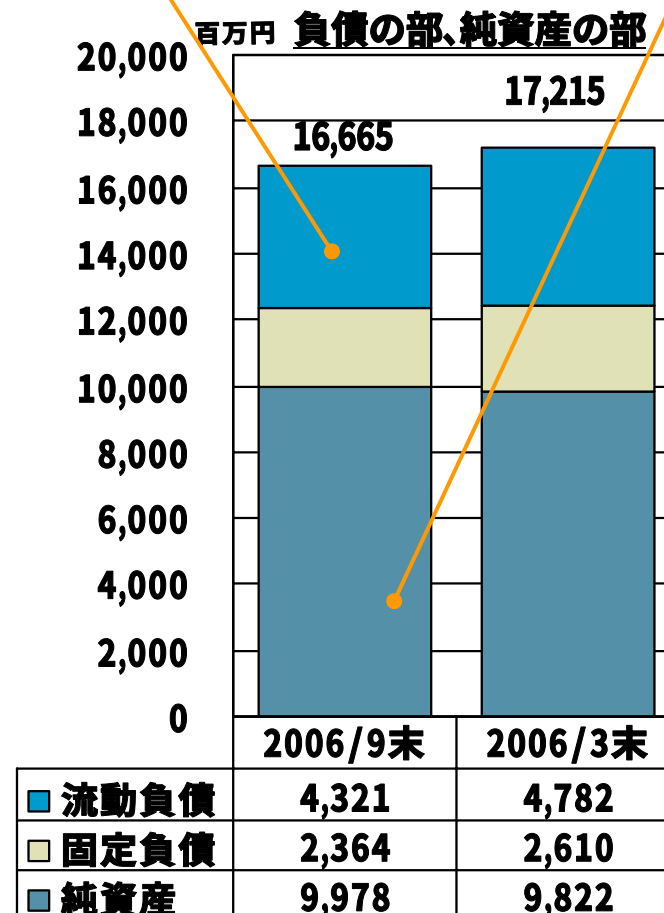
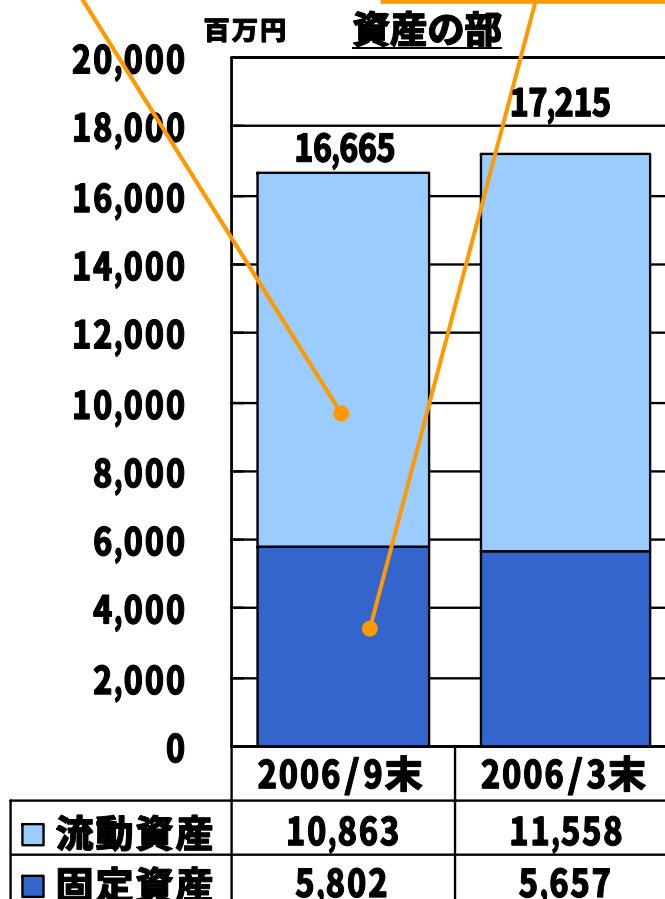
連結貸借対照表

■現金預金 (+978百万円)
■売掛金 (▲1,709百万円)
■棚卸資産 (+30百万円)

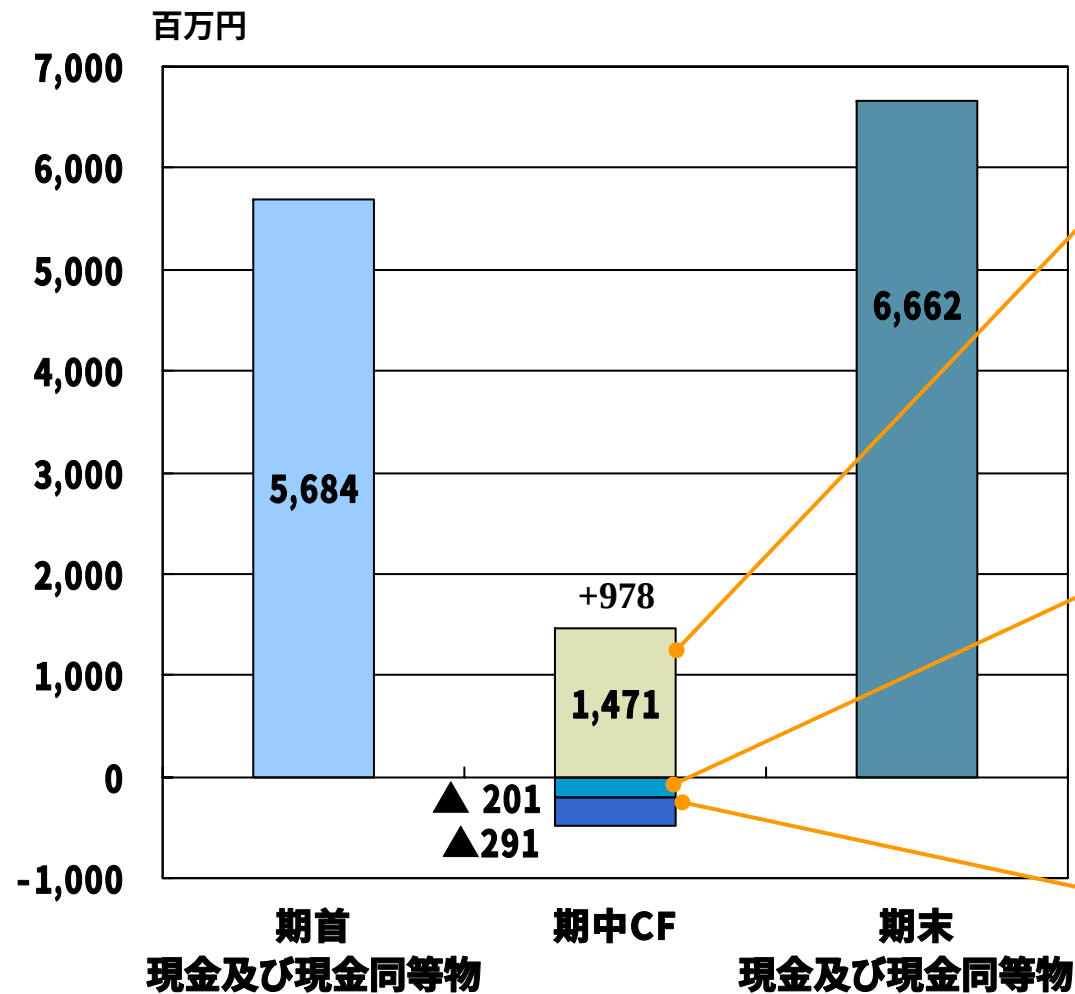
■工具器具備品 (+81百万円)
■投資有価証券 (+6百万円)

■買掛金 (▲626百万円)
■設備未払金 (+183百万円)

■利益剰余金 (+210百万円)



連結キャッシュ・フロー



営業活動によるCF: 1,471百万円

税金等調整前当期純利益[880]
減価償却費[278]
売上債権[1,709]
たな卸資産[▲30]
仕入債務[▲626]
法人税等支払[▲292]
その他[▲448]

投資活動によるCF: ▲201百万円

有価証券償還[200]
投資有価証券取得[▲200]
有形固定資産取得[▲47]
その他投資の取得[▲157]
その他[3]

財務活動によるCF: ▲291百万円

配当金支払[▲291]



■事業別の状況について

事業別売上高 (単体)

[単位: 百万円]

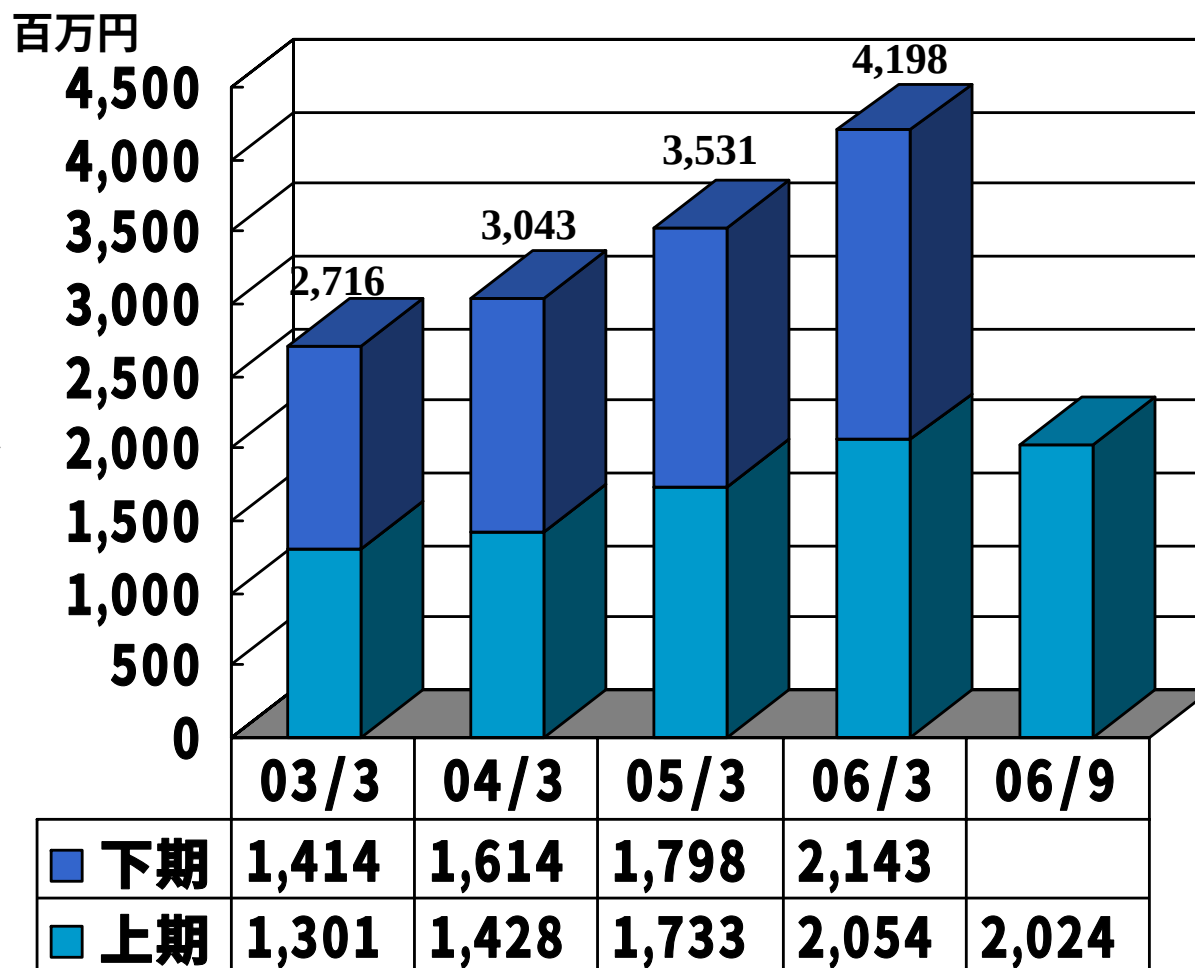
事業別売上高	当中間期(2006/9)		増減比	前中間期(2005/9)		参考: 前期 (2006/3)	
	売上高	構成比		売上高	構成比	売上高	構成比
カードシステム事業	4,561	46.5%	+7.9%	4,229	39.5%	9,665	42.5%
流通システム事業	2,547	26.0%	△30.4%	3,661	34.2%	7,198	31.6%
HULFT事業	2,256	23.0%	△2.5%	2,313	21.6%	4,790	21.1%
BPO事業	447	4.5%	△9.5%	494	4.6%	1,090	4.8%
合計	9,810	100.0%	△8.3%	10,700	100.0%	22,744	100.0%

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

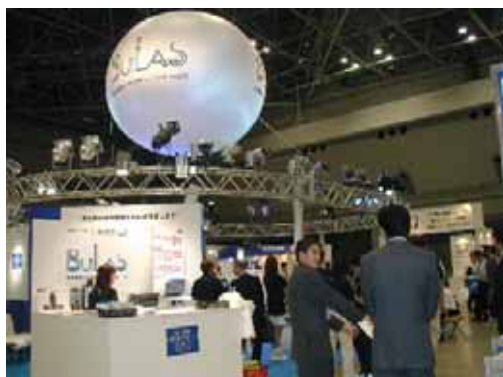
SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.



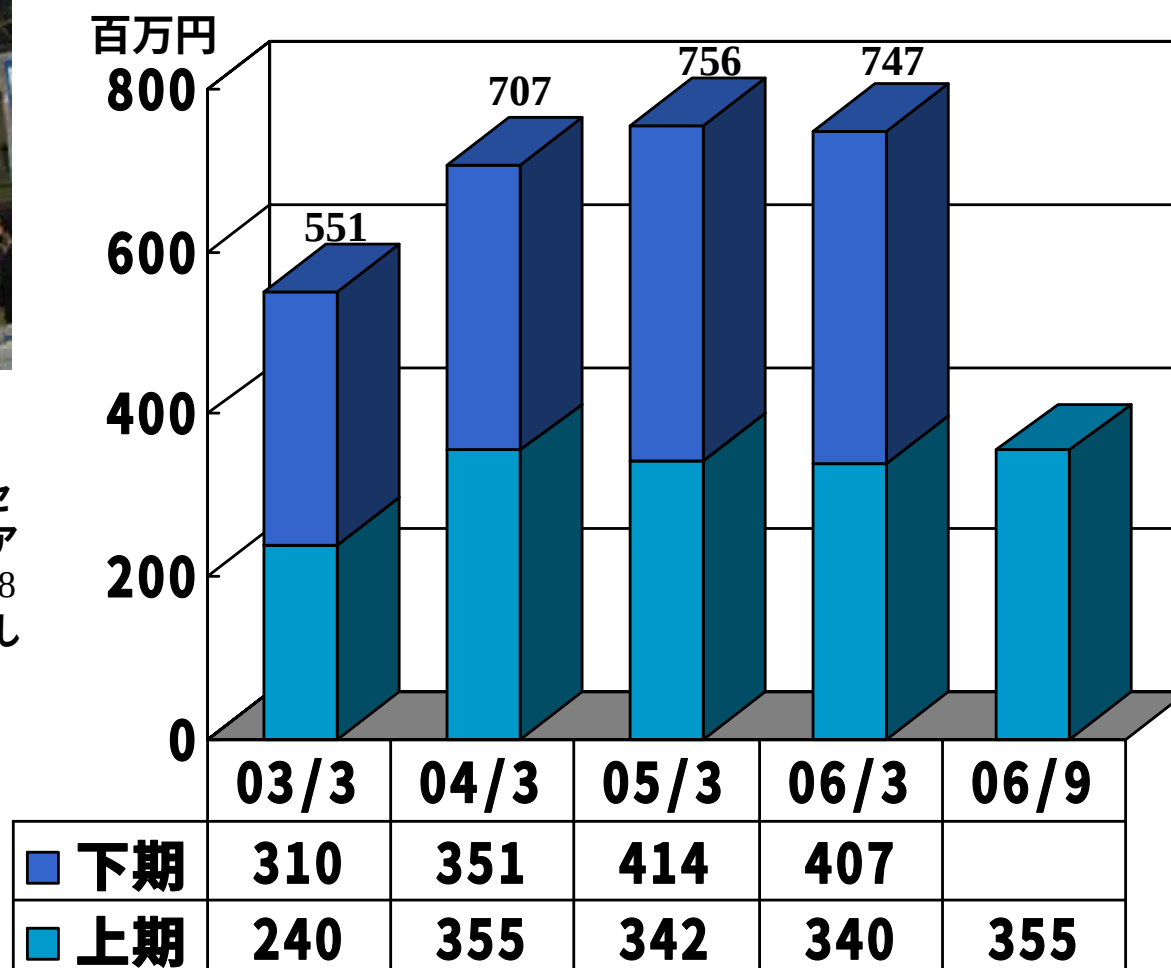
「HULFT」は、当社が開発・販売するネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する、国内で圧倒的なシェアを有する通信ミドルウェアです。最新の「HULFT6」ではネットワーク機能の充実等により、ATM、地銀共同センター等の大規模ネットワークでの利用が進んでおります。また、今期より提供を開始した「HULFT Data Communication」では「HULFT」とEAIツール、EDIツールを組み合わせることで企業内システムの最適化を実現しており、「HULFT」はファイル転送ツールからシステムコラボレーションウェアへと、さらなる進化を続けております。



給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 売上の推移

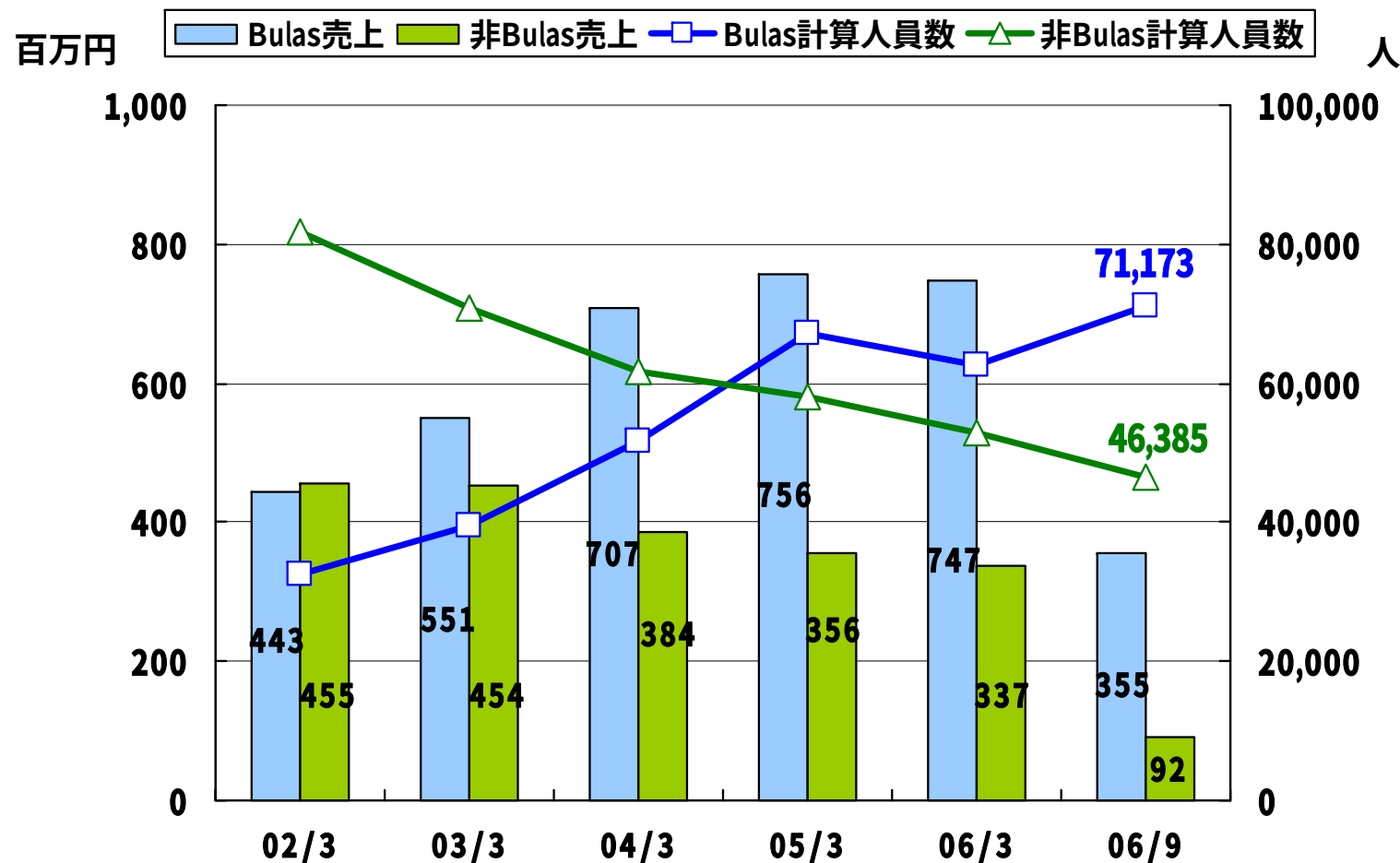


「Bulas」は、当社の設立（1970年）以来行なってきた主としてセゾングループ向けの給与業務アウトソーシングサービスを、1998年から一般市場向けに汎用化し展開しているアプリケーション・サービスです。



※「Bulas」のみ（非Bulas除く）

給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 Bulas、非Bulas別人事給与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）



■ 2007年3月期業績予想

2007年3月期通期予想

連 結		A 07/03期	B 06/03期	A/B-1 前年同期比
売上高	百万円	25,000	23,202	+7.7%
売上総利益	百万円	6,979	6,446	+8.3%
営業利益	百万円	2,700	2,419	+11.6%
経常利益	百万円	2,700	2,434	+10.9%
当期純利益	百万円	1,593	1,184	+34.4%
当期純利益／株	円	98.35	73.15	25.20
経常利益率	%	10.8	10.5	+0.3P

2007年3月期通期予想 セグメント別売上高 (連結)

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

〔単位:百万円〕

セグメント別 売上高	上期実績		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	4,170	△11.2%	4,600	+5.9%	8,770	△3.0%
ソフトウェア開発	2,976	△8.6%	6,050	+31.5%	9,026	+14.9%
システム・機器販売等	693	+8.3%	1,010	+15.6%	1,703	+12.5%
システム構築・運用事業	7,840	△8.8%	11,660	+18.8%	19,500	+5.9%
パッケージ販売	2,024	△0.8%	2,450	+15.5%	4,475	+7.5%
パッケージ付帯サービス	230	△15.7%	795	+124.2%	1,025	+63.3%
パッケージ事業	2,255	△2.5%	3,245	+31.1%	5,500	+14.9%
合 計	10,096	△7.4%	14,905	+21.2%	25,000	+7.8%

■ 中期計画の進捗と直近の事業環境について

代表取締役社長 宮野 隆

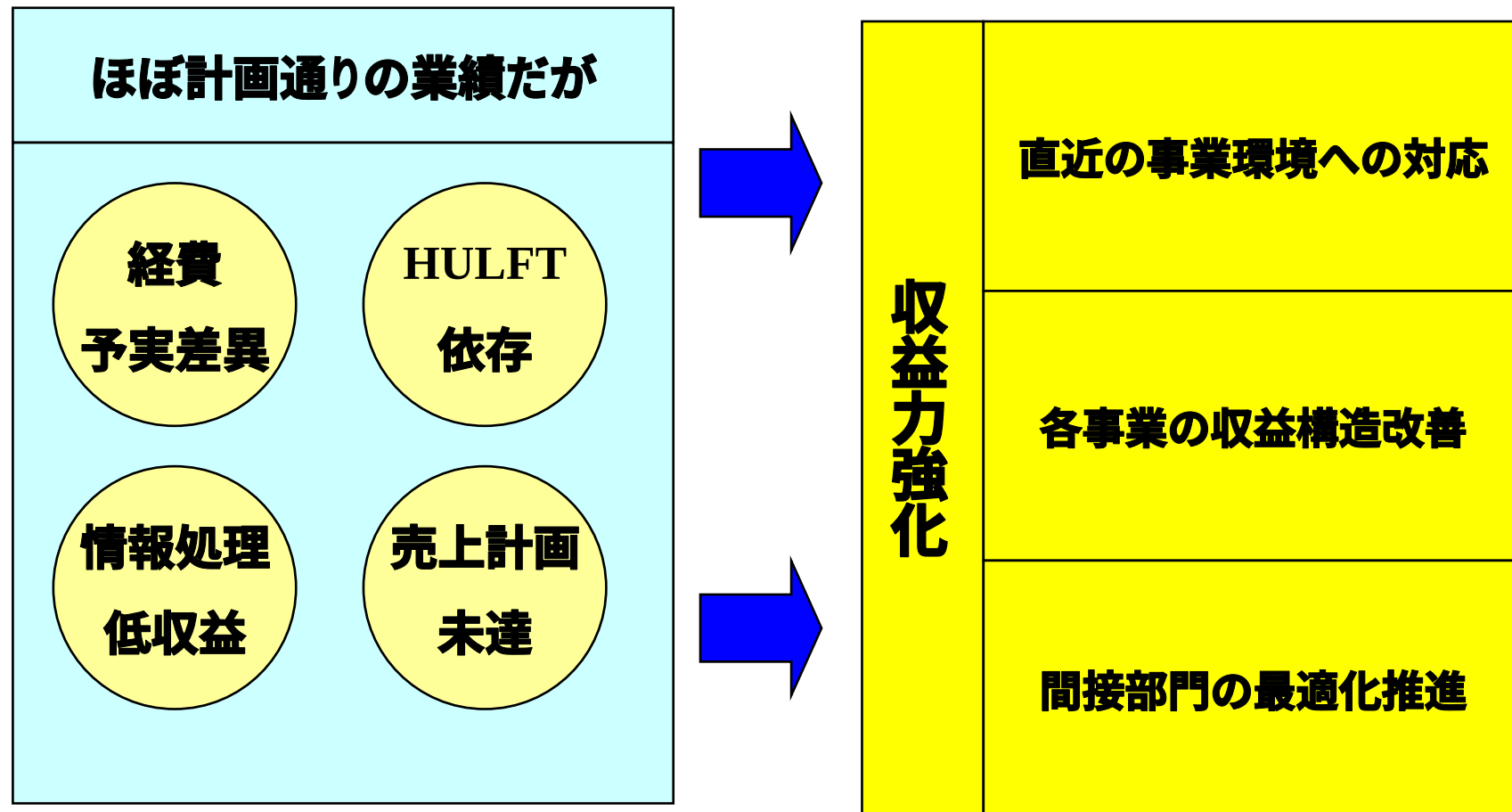
1. 07/03期中間決算に対する評価

中間決算業績概要

連結	当中間期	前中間期	前期比	計画	計画比
売上高	10,096	10,906	△7.4%	10,200	△1.0%
売上総利益	2,678	3,029	△11.9%	—	—
営業利益	873	1,129	△22.7%	—	—
経常利益	896	1,139	△21.3%	710	+26.2%
中間純利益	502	668	△24.8%	420	+19.5%
経常利益率	8.9	10.4	△1.5P	7.0	+1.9P

- ・減収減益ではあるが、概ね計画通り・・・
- ・経費が計画を下回っただけであり、「本業で稼ぐ力」はまだまだ

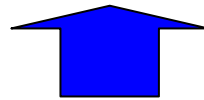
収益力の強化



2. 直近の事業環境と中期計画の進捗について

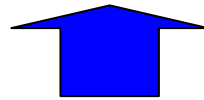
中期経営計画概要

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



成長志向への転換＝業界平均を凌駕する成長性実現

中期経営方針



2008/03期

売上高 300億円

経常利益 33億円

変化への挑戦＝「5つの改革」の推進

- 「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：カード事業

中期計画		これまでの取り組み	
○戦略領域への参入 ○既存領域の維持 ○品質の向上		☆戦略領域担当の専任部門新設 ☆戦略領域開発本格化に向けた要員調達準備 ☆業務提携への対応 (既存領域開発拡大) ☆運用部隊の全社統合 ☆標準化の推進→ソフト開発の利益率改善	
今期 売上計画	110億円		
直近の事業環境		今後の対応	
○戦略領域 (次世代システム) 開始 ○既存領域での豊富な開発案件 (提携戦略に基づく大型案件)		☆協力会社 (大手) の戦略的活用 ☆顧客とのリレーション強化 ☆ベンダーへの対応 ☆運用／維持業務の収益改善	

事業の改革：流通事業

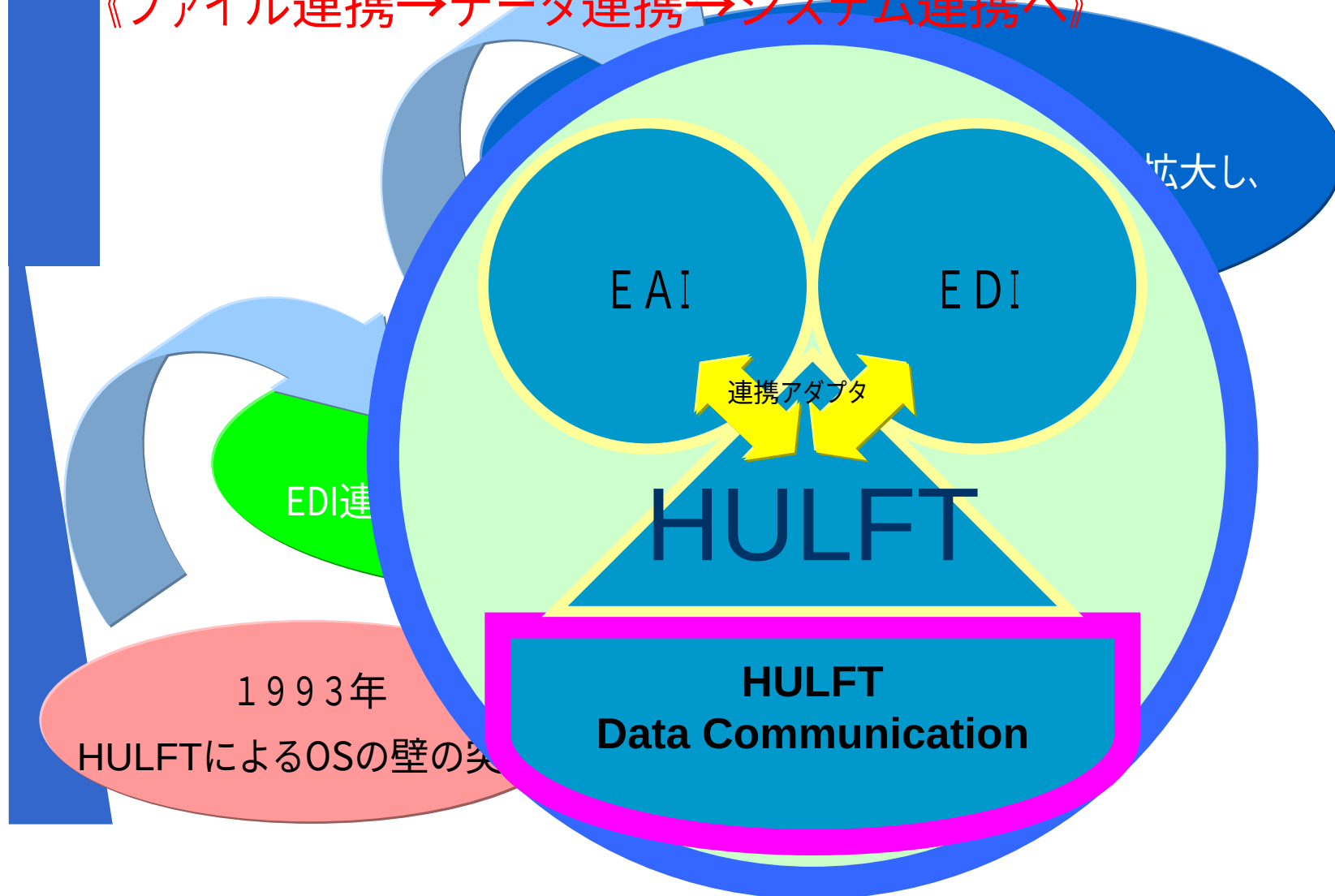
中期計画		これまでの取り組み	
○新規顧客開拓 ○サービスメニュー整備 ○既存顧客維持		☆新規顧客開拓営業部隊設置 ☆既存顧客営業部隊の強化 ☆商材の開発 (生鮮ナビ) ☆事業部組織体制の見直し	
今期 売上計画	66億円		
直近の事業環境		今後の対応	
○新規顧客開拓の種蒔き順調 ○大手ベンダーとの協業実績 ○生鮮ナビ要見直し		☆新規顧客開拓への注力継続 ☆ベンダー等との協業推進 ☆さらなる商材開発 (新MDなど)	

事業の改革：HULFT事業

中期計画		これまでの取り組み	
○代理店との協業強化 ○保守サービス拡大 ○HULFT-HUB注力		☆代理店別の販売目標設定 ☆サポートパックによる保守サービス拡大 ☆HDC (HULFT Data Communication) 推進 ☆HULFT-HUB開発遅延への対応 ☆ポストHULFTの検討	
今期 売上計画	55億円		
直近の事業環境		今後の対応	
○大型商談長期化 ○ソリューション商品見直し ○保守売上の平準化 (月割)		☆HDC推進強化 ☆ベンダーへの営業アプローチ ☆ HULFT-HUBリリース ☆ポストHULFT推進	

HDCコンセプトとイメージ

《ファイル連携→データ連携→システム連携へ》



事業の改革：BPO事業

中期計画		これまでの取り組み	
○サービス体系見直し ○業務プロセス見直し ○新規顧客開拓		☆価格体系見直し中 ☆BPM適用による標準化推進 ☆BulasPayslip Mobileによる競争力強化 ☆営業強化による商談の発掘、大型化	
今期 売上計画	12億円		
直近の事業環境		今後の対応	
○非Bulas顧客のBulasへの乗り換え ○要員の拡充 ○BPM適用の準備完了 (適用率8割)		☆収益改善のスピードアップ ☆価格競争力の強化 ☆標準化の推進継続 ☆BulasPayslip Mobileの営業強化	

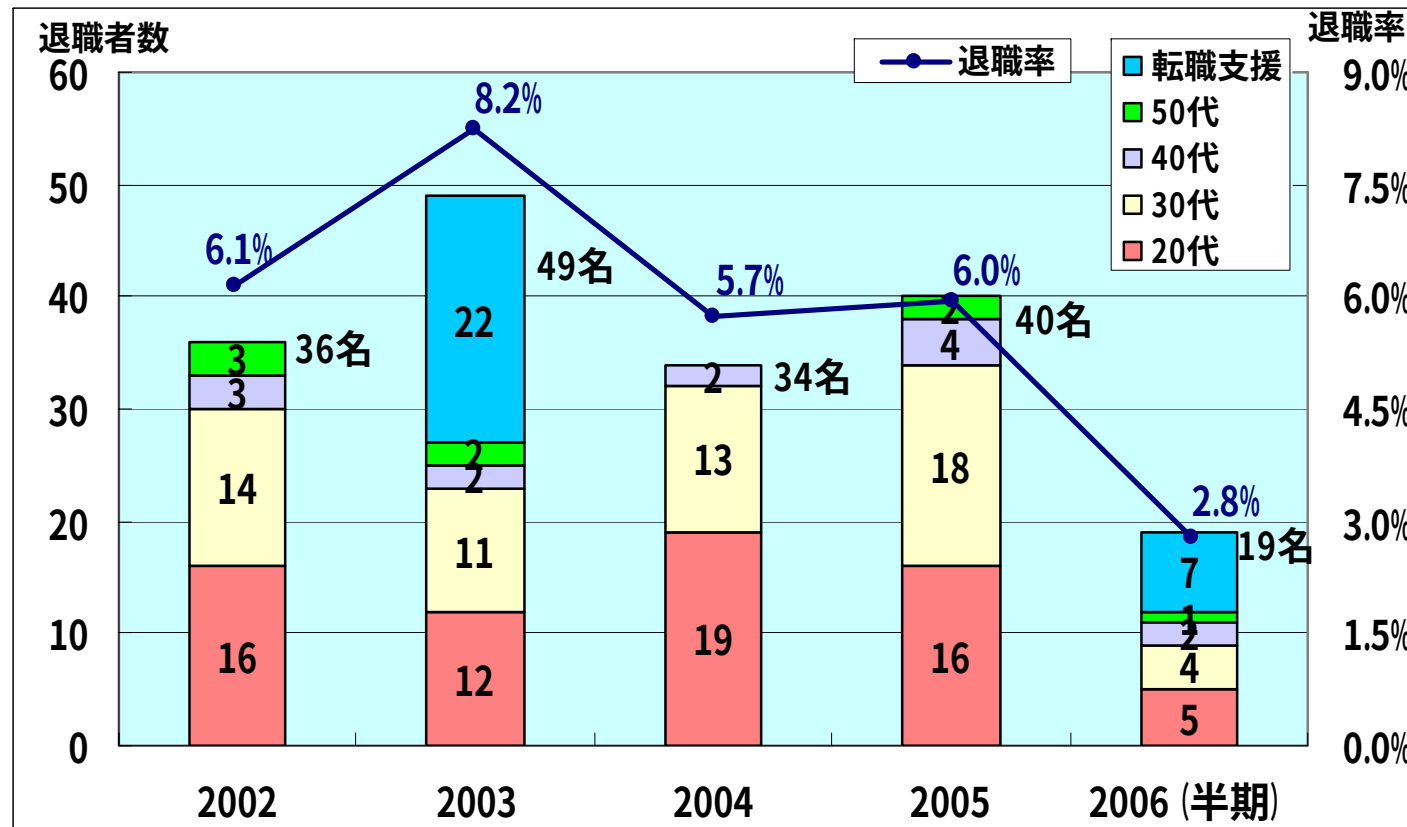
組織の改革、人事の改革

中期計画	これまでの取り組み
○営業基盤整備 ○運用業務統合 ○処遇制度再構築 ○個人別育成強化	☆営業本部設置 ☆システムサービスセンターへの運用要員集約 ☆給与／賞与制度の抜本的見直し ☆個人別育成計画／定期的ローテーション
直近の状況	今後の対応
○運用業務の低収益顕在化 ○業績連動型賞与への移行 ○年功序列的要素の排除	☆運用統合効果の早期実現 ☆勤怠管理の強化 (社員の健康維持) ☆人事制度の継続的見直し

業務の改革、企業風土の改革

中期計画	これまでの取り組み	
○経営基幹システム ○PRJ管理強化 ○成長指向の風土醸成	☆SAPをベースとしたテンプレート導入 ☆プロジェクトベースの管理会計徹底 ☆エキスパートレビューの実施 ☆社員との継続的コミュニケーション	
直近の状況	今後の対応	
○新経営基幹システム浸透 ○エキスパートレビュー定着 ○退職者の傾向変化	☆システム導入による効率化向上 ☆プロジェクトベースの業績管理徹底 ☆若手人材の積極的登用	

退職者の動向変化 (企業風土改革)

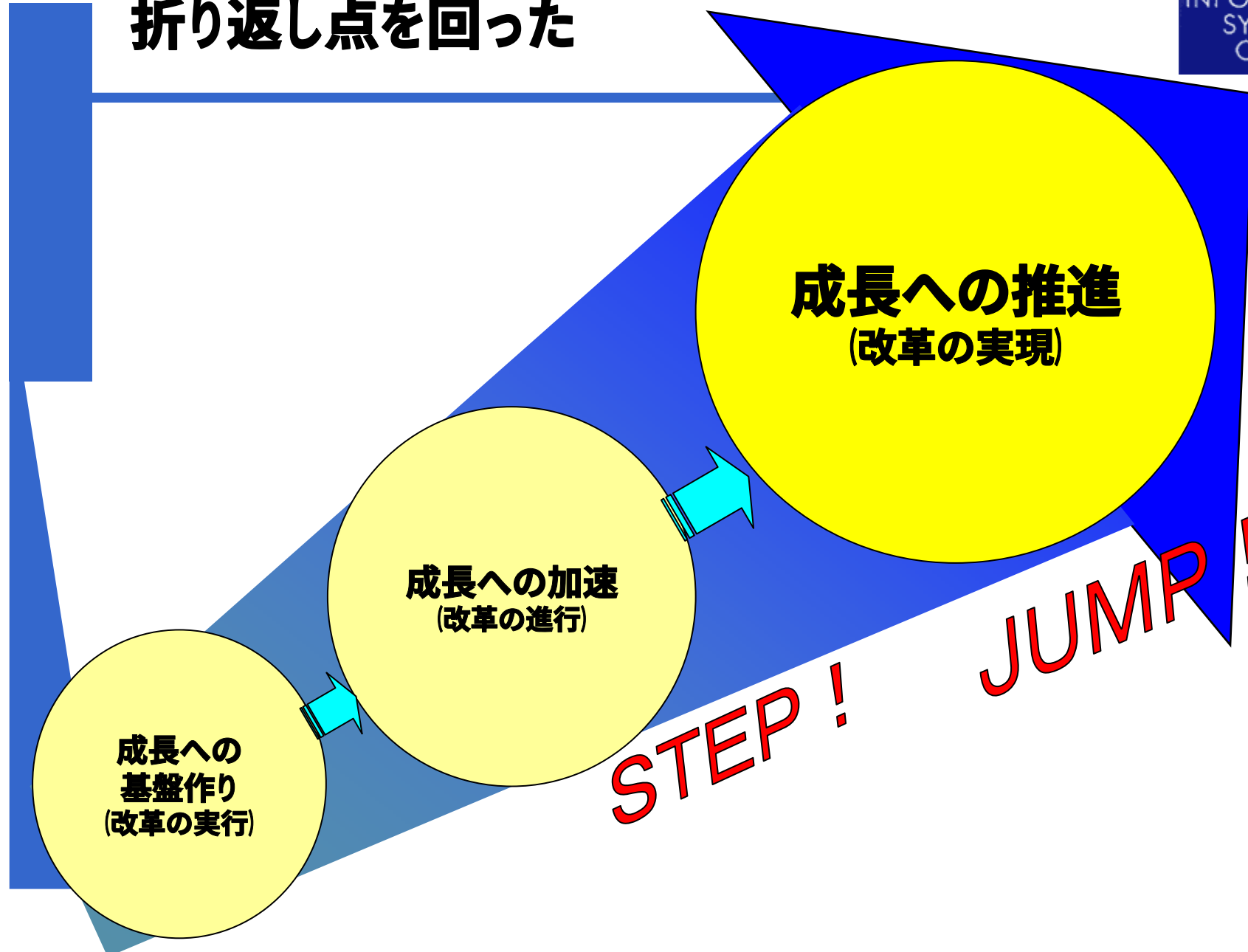


年功序列撤廃、業績連動型賞与など以前より厳しい(格差のつく)人事制度を導入したが、中堅層の退職者数は減少

収益力強化

テーマ	対応
情報処理サービスの収益改善	☆BPO事業の改善加速 ☆運用業務統合効果の早期実現 ☆サービス体系と原価構造の整理 ☆低収益案件に対する顧客との交渉
間接部門最適化	☆適正要員数の設定 ☆経営基幹システム浸透による効率向上 ☆現業部門への異動 ☆事務派遣社員との置換え

折り返し点を回った



＜免責条項＞

本資料は、中間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。