

# 2008年3月期決算説明会

2008年5月1日  
株式会社セゾン情報システムズ



- 2008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 2008/3	B 前期 2007/3	A/B - 1 対前期 増減率
売上高	百万円	23,559	22,997	+2.4%
売上総利益	百万円	6,012	6,181	2.7%
営業利益	百万円	2,499	2,674	6.5%
経常利益	百万円	2,537	2,707	6.3%
当期純利益	百万円	1,374	1,535	10.5%
当期純利益 / 株	円	84.87	94.82	10.5%
営業利益率	%	10.6	11.6	1.0P

### 売上

・パッケージ事業における新規保守契約率向上等により増収

### 利益

・不採算・低収益プロジェクトの発生や収益性の高い大型案件の減少等により減益

## 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	8,450	1.7%	35.9%	8,598	37.4%
ソフトウェア開発	8,562	+1.8%	36.3%	8,407	36.5%
システム・機器販売等	1,766	+26.5%	7.5%	1,396	6.1%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>18,780</b>	<b>+2.1%</b>	<b>79.7%</b>	<b>18,401</b>	<b>80.0%</b>
パッケージ販売	4,299	+6.0%	18.2%	4,057	17.7%
パッケージ付帯サービス	479	11.0%	2.0%	538	2.3%
<b>パッケージ事業</b>	<b>4,778</b>	<b>+4.0%</b>	<b>20.3%</b>	<b>4,595</b>	<b>20.0%</b>
<b>合計</b>	<b>23,559</b>	<b>+2.4%</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,997</b>	<b>100.0%</b>

### システム構築・運用事業 +379百万円

- ・情報処理サービス・・・BPO事業における顧客数・計算人員数の増加、  
流通事業における既存顧客向け取引の減少等 148百万円
- ・ソフトウェア開発・・・流通事業における新規顧客向け開発案件増加等 +155百万円

### パッケージ事業 +183百万円

- ・パッケージ販売・・・新規保守契約率の向上等 +242百万円

# 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(2008/3)			当中間期	前期(2007/3)		
	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	8,450	1,428	16.9%	16.0%	8,598	1,040	12.1%
ソフトウェア開発	8,562	1,102	12.9%	15.5%	8,407	1,826	21.7%
システム・機器販売等	1,766	279	15.8%	16.3%	1,396	264	18.9%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>18,780</b>	<b>2,811</b>	<b>15.0%</b>	<b>15.8%</b>	<b>18,401</b>	<b>3,131</b>	<b>17.0%</b>
パッケージ販売	4,299	3,049	70.9%	69.4%	4,057	2,897	71.4%
パッケージ付帯サービス	479	151	31.5%	25.2%	538	152	28.2%
<b>パッケージ事業</b>	<b>4,778</b>	<b>3,200</b>	<b>67.0%</b>	<b>65.6%</b>	<b>4,595</b>	<b>3,049</b>	<b>66.4%</b>
<b>合計</b>	<b>23,559</b>	<b>6,012</b>	<b>25.5%</b>	<b>26.4%</b>	<b>22,997</b>	<b>6,181</b>	<b>26.9%</b>

## システム構築・運用事業 2.0P

- ・情報処理サービス・・・運用機能統合による生産性向上等 +4.8P
- ・ソフトウェア開発・・・不採算・低収益PJの発生、収益性の高い大型案件の減少等 8.8P

## パッケージ事業 +0.6P

- ・パッケージ付帯サービス・・・高収益商品・サービスの売上増加等 +3.3P

# 業績予想との差異要因(売上高)

【単位:百万円】

連結	計画	実績	差異	達成率
システム構築・運用事業	20,350	18,780	1,570	92.3%
パッケージ事業	5,150	4,778	372	92.8%
売上高計	25,500	23,559	1,941	92.4%

システム構築  
運用事業

## 情報処理サービス +2.8億円

- ・カード事業・BPO事業:処理量・計算人員数等の増加 +1.8億円
- ・流通事業:主要2顧客との取引増加 +1.2億円、既存顧客との取引減少 1.7億円
- ・子会社:グループ外取引の増加 +1.5億円

## ソフトウェア開発 24.2億円

- ・カード事業:受注を期待していた大型案件の消滅 12億円  
大型プロジェクトの見込違い 8.2億円  
中小型案件の積極的な受注等 +2億円
- ・流通事業:案件の中断、期ズレ等 6億円

## システム・機器販売等 +5.7億円

## パッケージ販売 0.7億円

- ・新規保守契約率向上によるパッケージ販売の売上増加 +1.4億円
- ・保守売上の計上基準変更による次期以降への売上繰延 1.8億円

## パッケージ付帯サービス 3億円

- ・サービス開始時期変更等による売上計画未達 3億円

パッケージ  
事業

## 業績予想との差異要因(営業利益)

【単位:百万円】

連結	計画	実績	差異	達成率
営業利益	2,900	2,499	401	86.2%
営業利益率	11.4%	10.6%	0.8P	-

システム構築・運用事業 8.8億円

情報処理サービス +2.1億円

・運用機能の統合による生産性向上 +3.3億円

・流通事業:不採算案件の発生 1.3億円、BPO事業:利益率改善遅延 1.1億円

ソフトウェア開発 11.9億円

・売上減少による影響 5億円、不採算・低収益プロジェクトの発生 2.1億円

・カード事業:大型案件減少による利益率の低下 3億円

・流通事業:プロジェクトの中断による損失発生 0.8億円

システム・機器販売等 +1億円

パッケージ事業 +3.7億円

・売上増加に伴う利益増加と外注費減少等 +5.2億円

・保守売上の計上基準変更 1.6億円

販管費減少による影響 +1.1億円 (賞与引当金の減少等)

不採算・低収益PJ等の撲滅に向け、プロジェクト管理・品質管理を強化

## 主要顧客別売上高(連結)

【単位:百万円】

顧客別売上高	当期(2008/3)		増減率	前期(2007/3)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	10,858	46.1%	2.2%	11,104	48.3%
(株)NTTデータ	1,368	5.8%	14.6%	1,601	7.0%
(株)西友	1,098	4.7%	7.1%	1,182	5.1%
主要顧客売上高計	13,325	56.6%	4.1%	13,888	60.4%
売上高	23,559	100.0%	+2.4%	22,997	100.0%

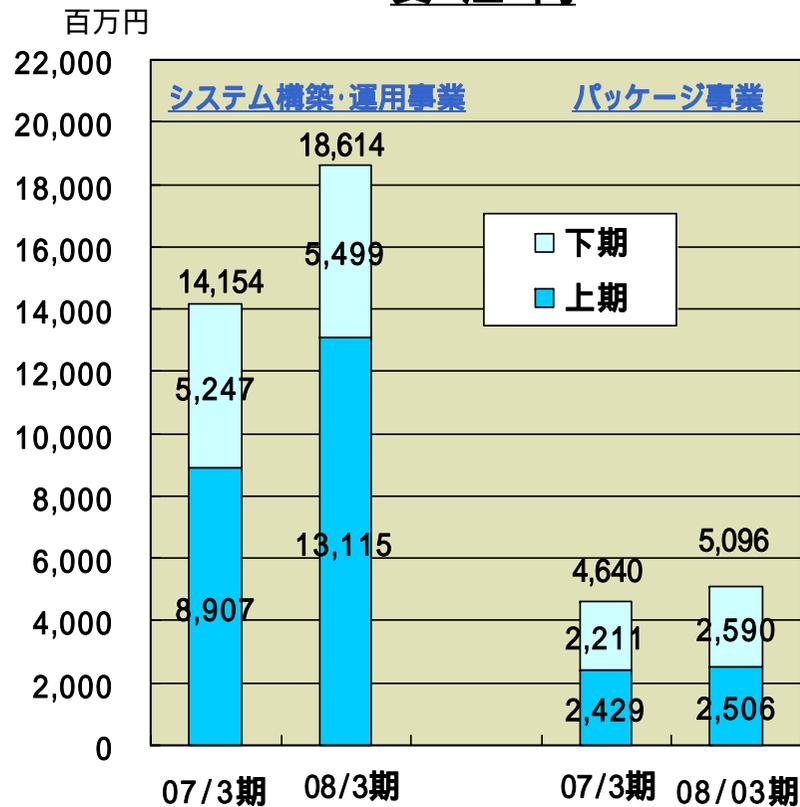
## 事業別売上高(単体)

【単位:百万円】

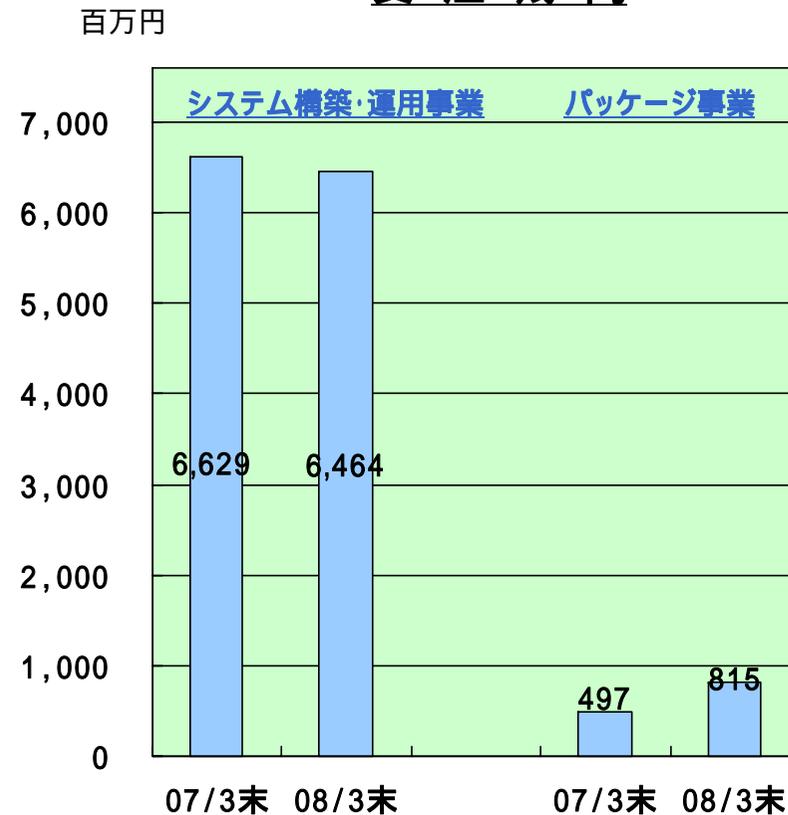
事業別売上高	当期(2008/3)				前期 (2007/3)
	実績	計画	差異	増減率	実績
カードシステム事業	11,702	13,000	1,298	+1.5%	11,527
流通システム事業	5,007	5,570	563	2.9%	5,156
HULFT事業	4,776	5,150	374	+4.0%	4,593
BPO事業	1,342	1,280	62	+19.4%	1,124
合計	22,826	25,000	2,174	+1.9%	22,400

# 受注実績(連結)

## 受注高



## 受注残高



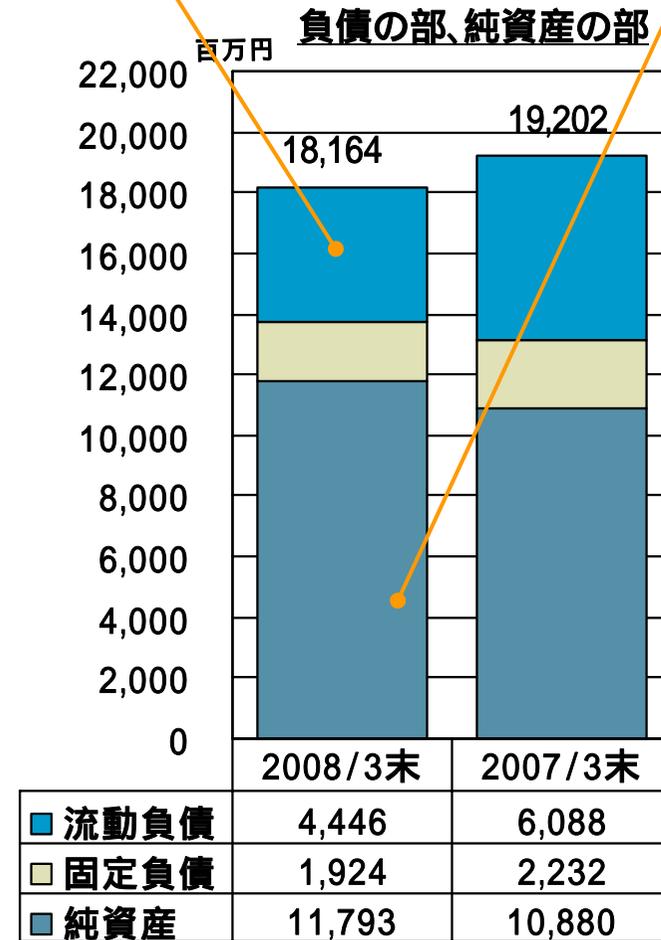
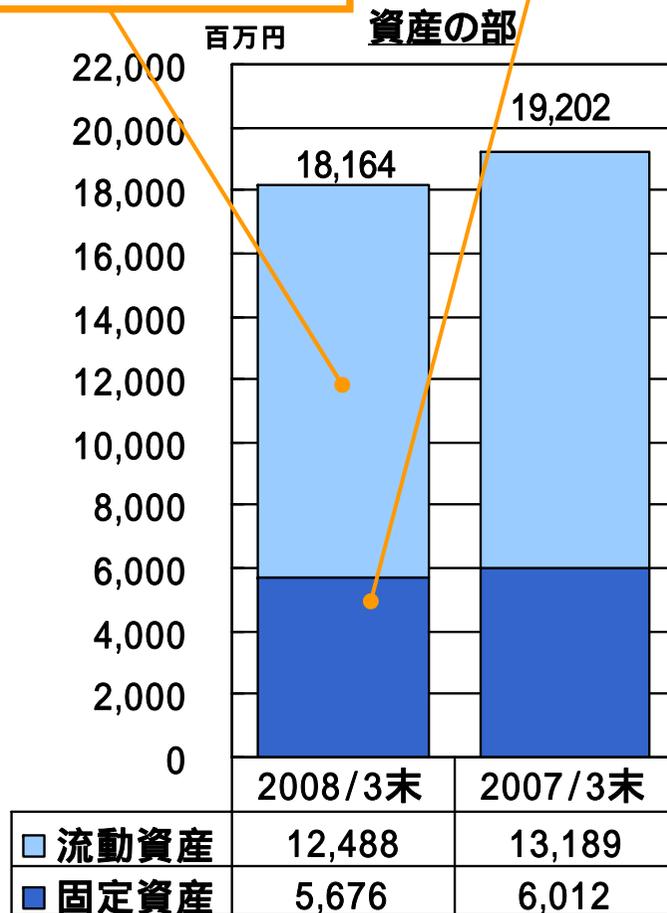
# 連結貸借対照表

工具器具備品 ( 136百万円)  
投資有価証券 ( 110百万円)

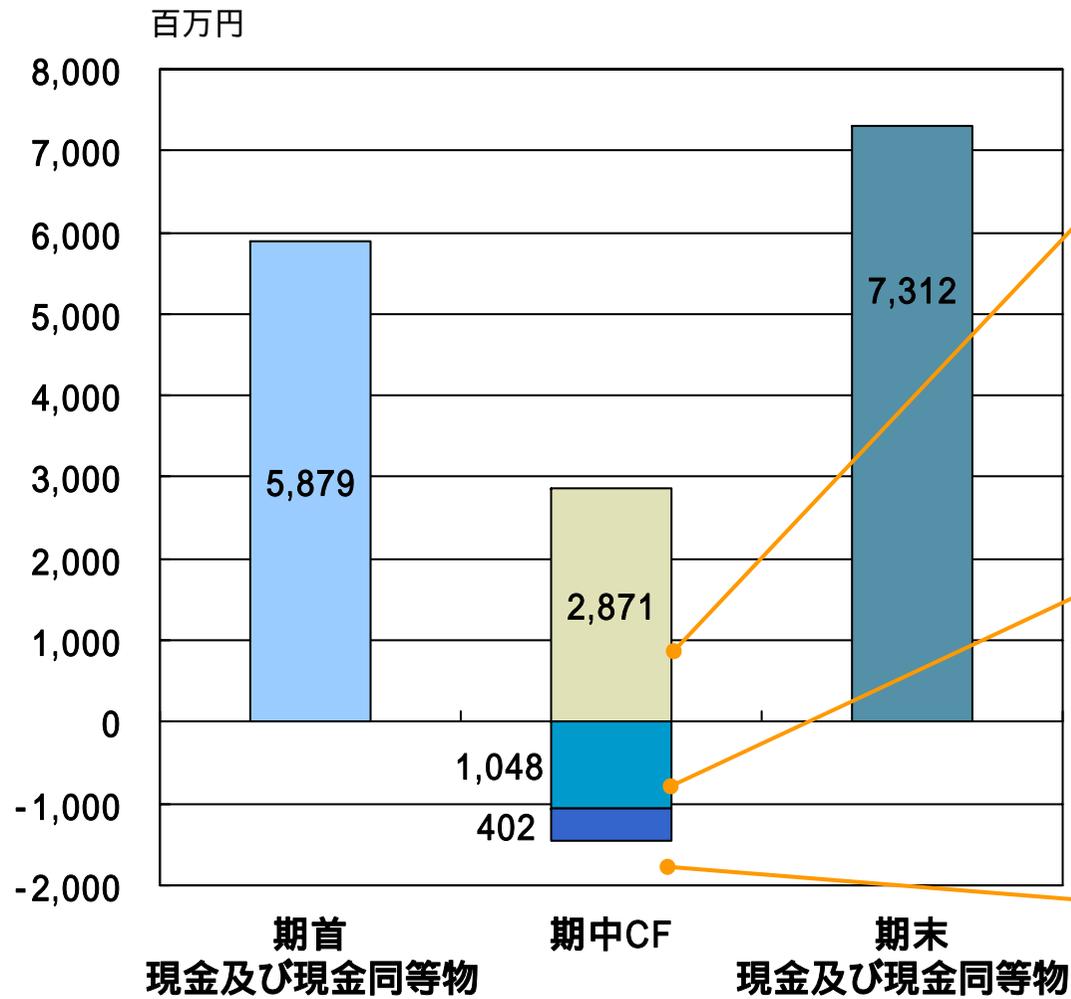
買掛金 ( 758百万円)  
未払法人税等 ( 588百万円)

利益剰余金  
(+969百万円)

現金預金 (+1,658百万円)  
売掛金 ( 2,372百万円)



# 連結キャッシュ・フロー



**営業活動によるCF: 2,870百万円**  
 税金等調整前当期純利益[+2,360]  
 減価償却費[+863]  
 売上債権[+2,368]  
 たな卸資産[ 54]  
 仕入債務[ 763]  
 法人税等支払[ 1,419]  
 その他[ 485]

**投資活動によるCF: 1,048百万円**  
 有価証券償還[+400]  
 投資有価証券取得[ 450]  
 投資有価証券売却[+62]  
 有形固定資産取得[ 873]  
 その他[+1,909]

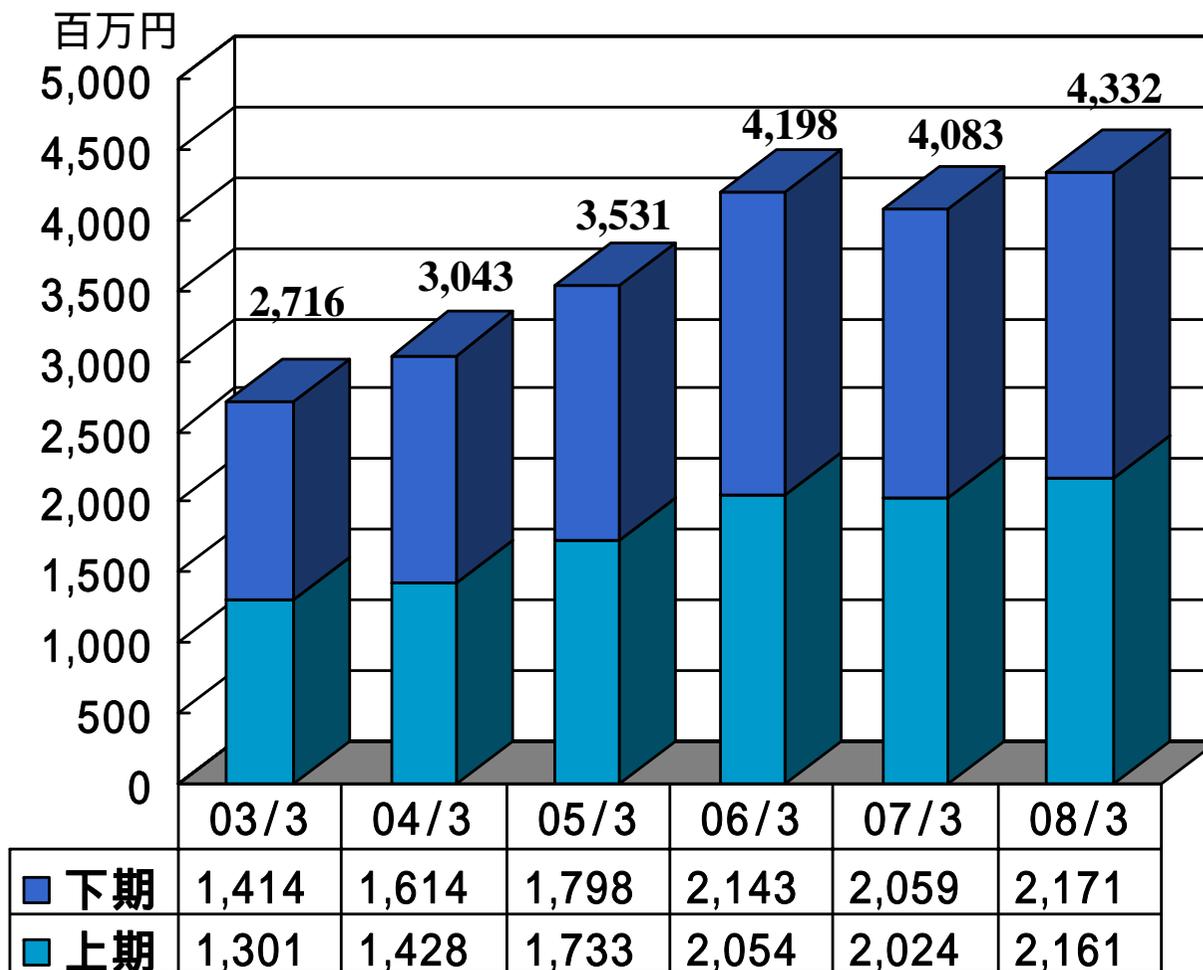
**財務活動によるCF: 402百万円**  
 配当金支払[ 404]

# 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。

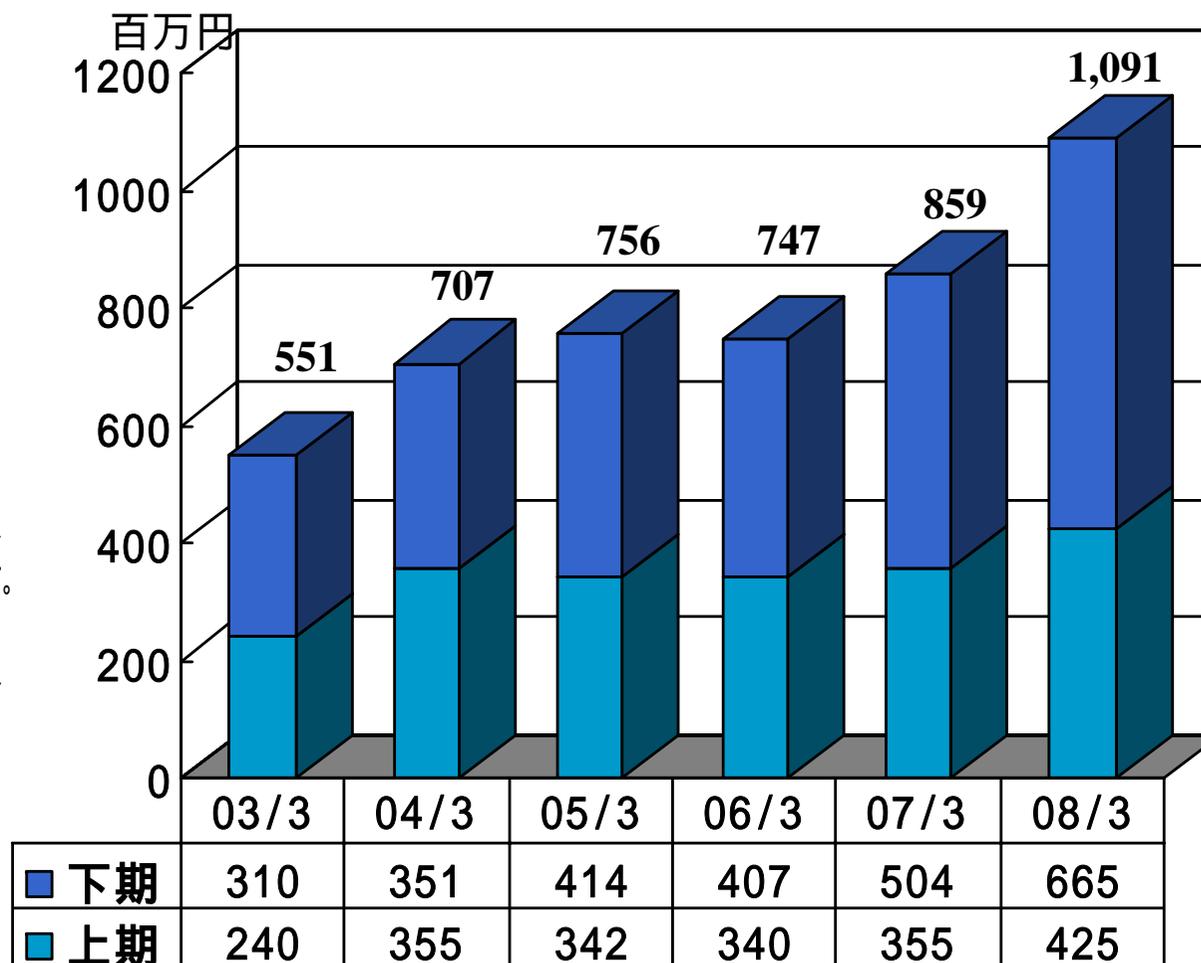


# 人事給与業務アウトソーシングサービス〈Bulas〉 売上の推移



「Bulas」は、1998年に提供を開始した人事給与業務のフルアウトソーシングサービスです。

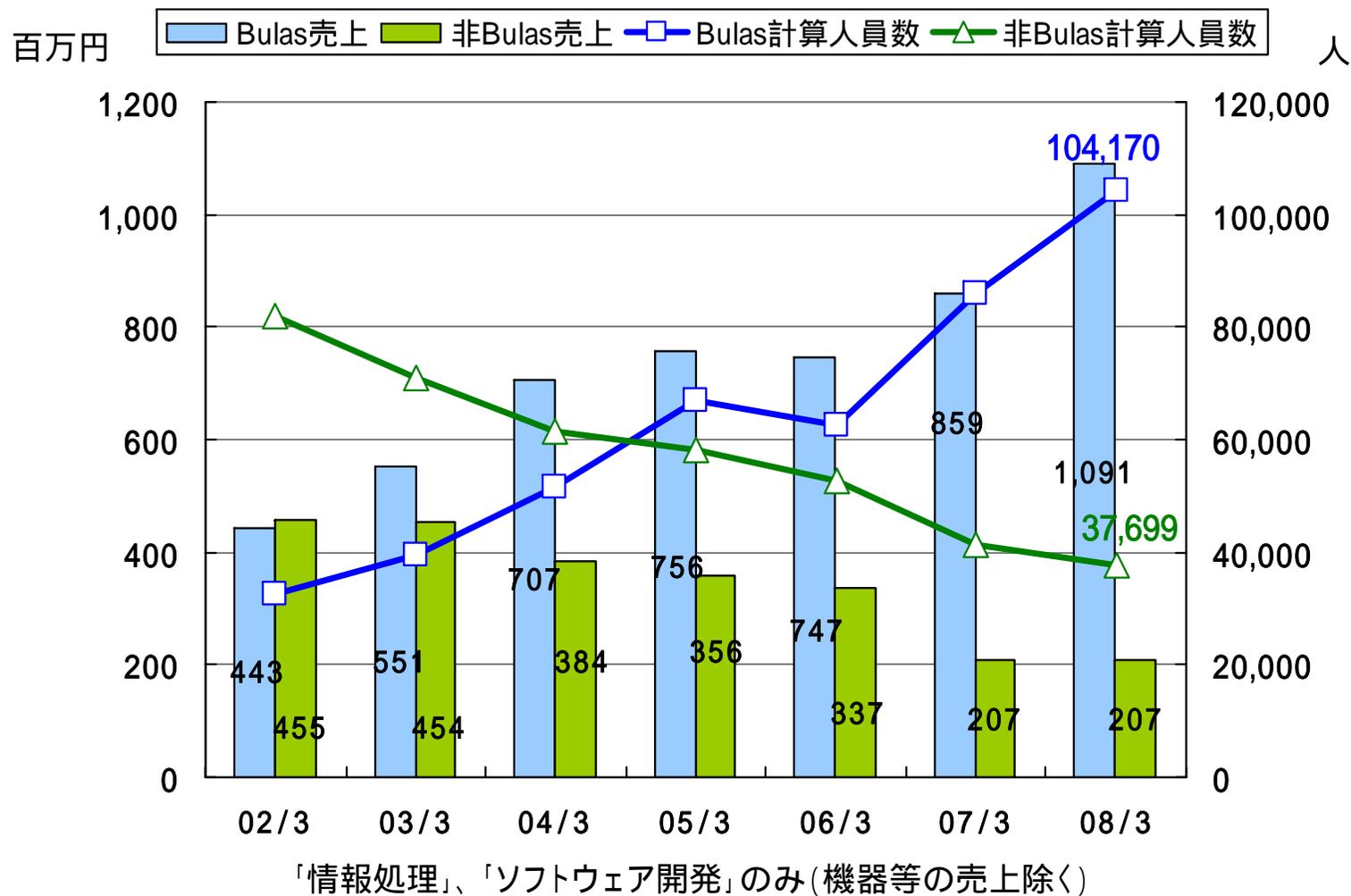
システムのみのご利用から、年末調整業務まで含めたフルアウトソーシングまで、お客様がコア業務へ集中していただける環境を提供しております。



「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





## 2009年3月期業績予想

## 2009年3月期通期予想(連結)

連 結		A 09/03期	B 08/03期	A/B - 1 前年同期比
売上高	百万円	24,000	23,559	+1.9%
売上総利益	百万円	6,190	6,012	+3.0%
営業利益	百万円	2,520	2,499	+0.8%
経常利益	百万円	2,570	2,537	+1.3%
当期純利益	百万円	1,460	1,374	+6.3%
当期純利益 / 株	円	90.12	84.87	+6.2%
営業利益率	%	10.5	10.6	0.1P

新たなデータセンター設置(2008年12月稼動開始予定)による  
コストアップ(2.7億)を吸収したうえでの増益確保

# 2009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	4,176	+0.7%	4,347	+1.0%	8,522	+0.9%
ソフトウェア開発	2,879	24.7%	5,884	+24.1%	8,763	+2.3%
システム・機器販売等	647	14.0%	868	14.5%	1,515	14.3%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>7,701</b>	<b>11.7%</b>	<b>11,099</b>	<b>+10.3%</b>	<b>18,800</b>	<b>+0.1%</b>
パッケージ販売	2,096	2.5%	2,544	+18.3%	4,640	+7.9%
パッケージ付帯サービス	231	+13.7%	329	+18.9%	560	+16.7%
<b>パッケージ事業</b>	<b>2,327</b>	<b>1.1%</b>	<b>2,873</b>	<b>+18.4%</b>	<b>5,200</b>	<b>+8.8%</b>
<b>合計</b>	<b>10,028</b>	<b>9.4%</b>	<b>13,972</b>	<b>+11.9%</b>	<b>24,000</b>	<b>+1.9%</b>

# 「顧客創造」への道程

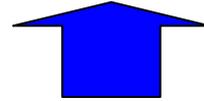
- 新中期経営計画概要 -

代表取締役社長 宮野 隆

# 1 . 前中期経営計画総括

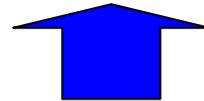
## 中期経営方針

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



売上300億円、利益30億円

**変化への挑戦** = 「5つの改革」

「事業の改革」

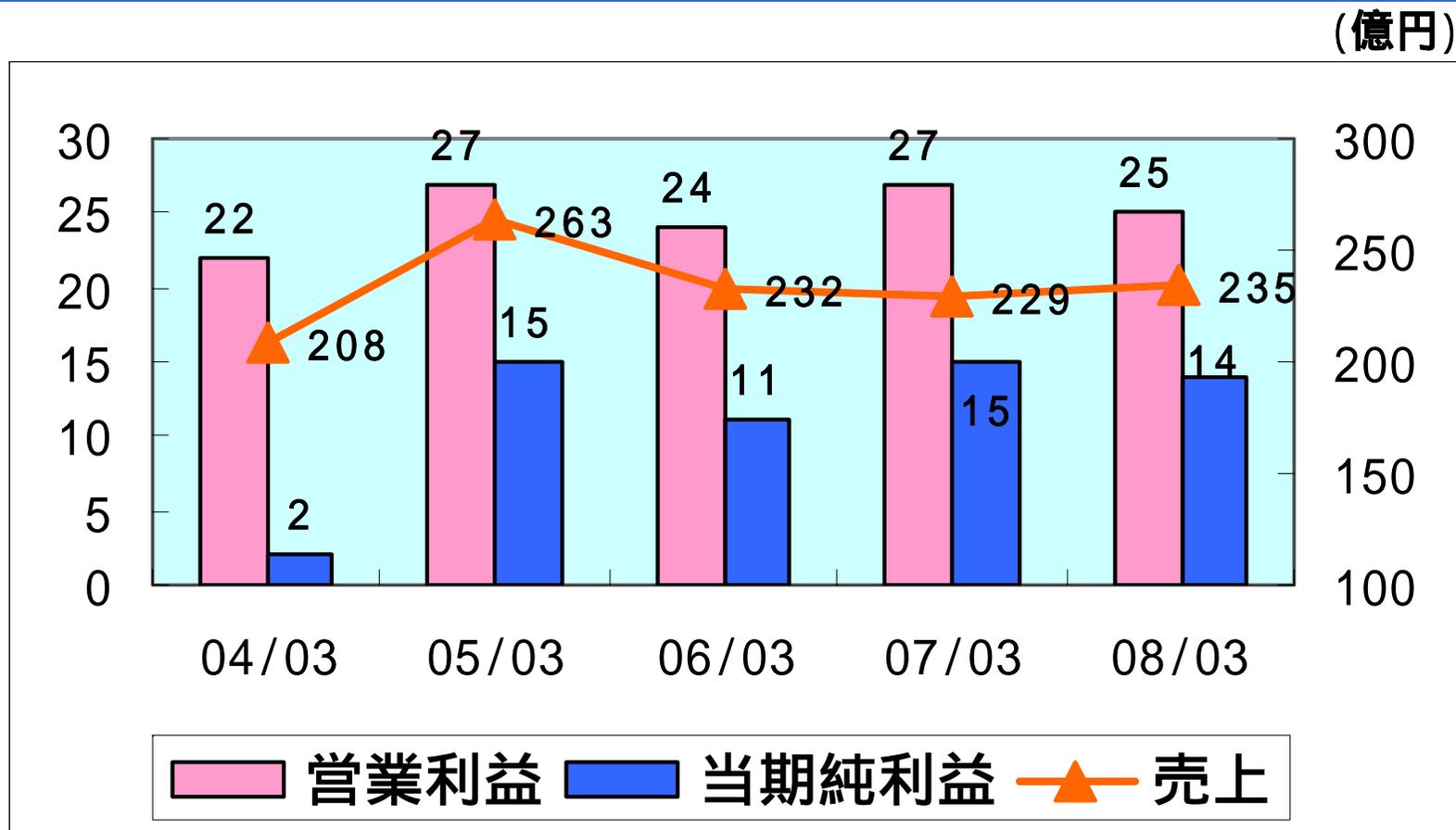
「組織の改革」

「人事の改革」

「業務の改革」

「企業風土の改革」

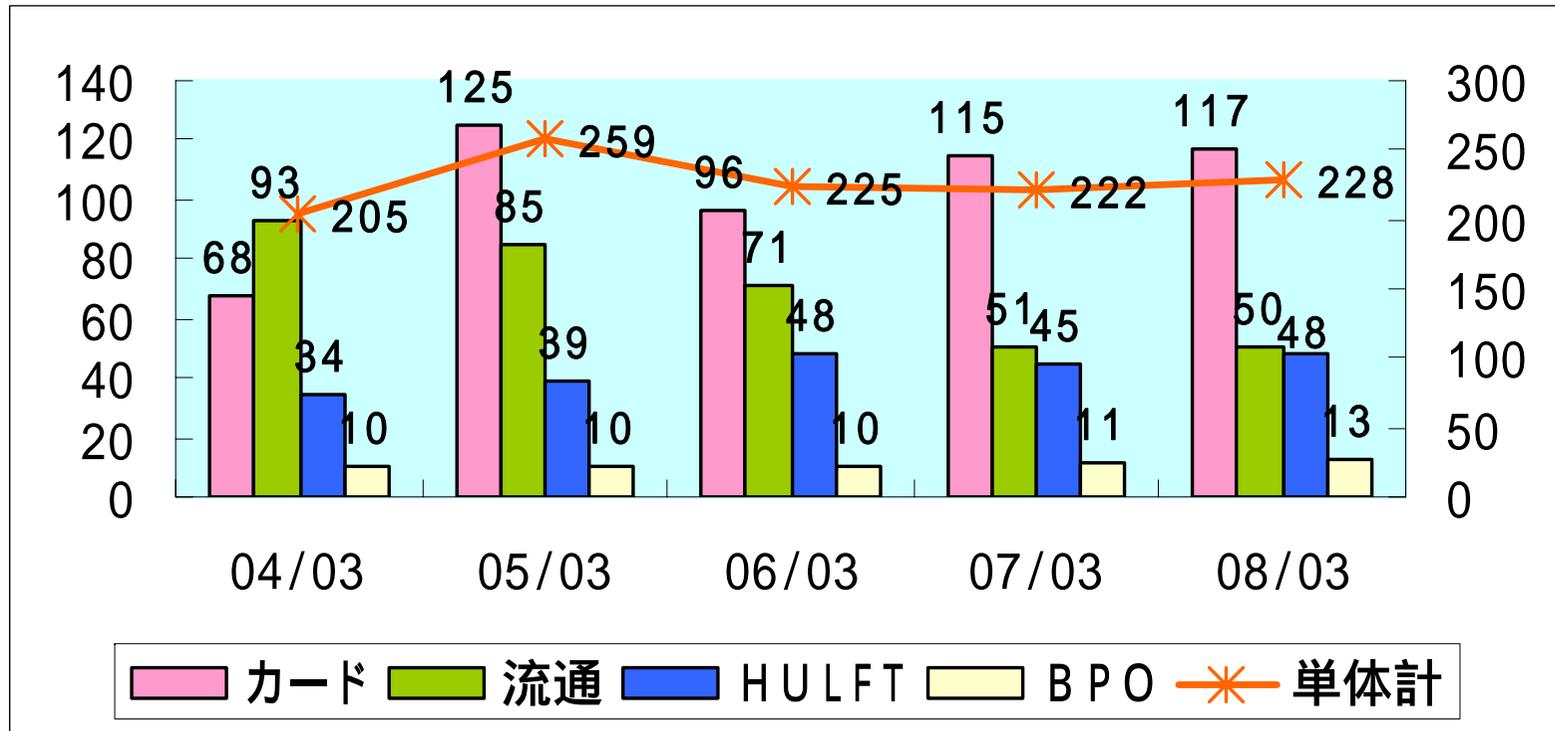
## 過去5事業年度の業績推移(連結)



業績は安定的に推移し、特需のなかった04/03より底上げ  
売上面で大きな成長は未達、営業利益30億円に届かず

# 事業別売上高推移(単体)

(億円)



**流通の売上減少への歯止め遅れ**  
**カード、HULFT、BPOは堅調に推移**

## 「事業の改革」総括

事業	主な成果	主な課題
カード(金融)	継続的な売上拡大実現 大型プロジェクト対応	顧客環境変化への対応 外販への対応
流通	新規顧客の獲得 STORESリリース	情報処理売上減少 プロジェクト管理力強化
HULFT	成長の実現 ソリューション強化	成熟化への対応 ポストHULFT企画
BPO	成長の実現 粗利段階で黒字化	営業利益の黒字化 品質 / 生産性向上
各事業共通	営業力強化	プロジェクト管理強化 品質の継続的向上

# 「組織、人事、業務、企業風土」の改革

	主な成果	主な課題
組織の改革	営業集約による営業力強化 運用集約による障害削減	属人的業務の排除
人事の改革	各種制度の改定 個人別育成	運用の徹底 育成強化(資格取得など)
業務の改革	PDCAサイクル強化 社内情報システム刷新	第3者レビュー強化 J-SOX、工事進行基準対応
企業風土の改革	行動規範制定 組織横断活動による活性化	行動規範浸透 さらなる活性化

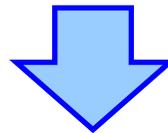
## 2 . 外部環境と当社の現状

# 情報サービス業界の現状

## 産業規模

	日本 <sup>1</sup>	アメリカ <sup>2</sup>
市場規模	19兆円	43兆円
就業者数	84万人	90万人
社数	12,000社	7,000社

オーバーカンパニー状態

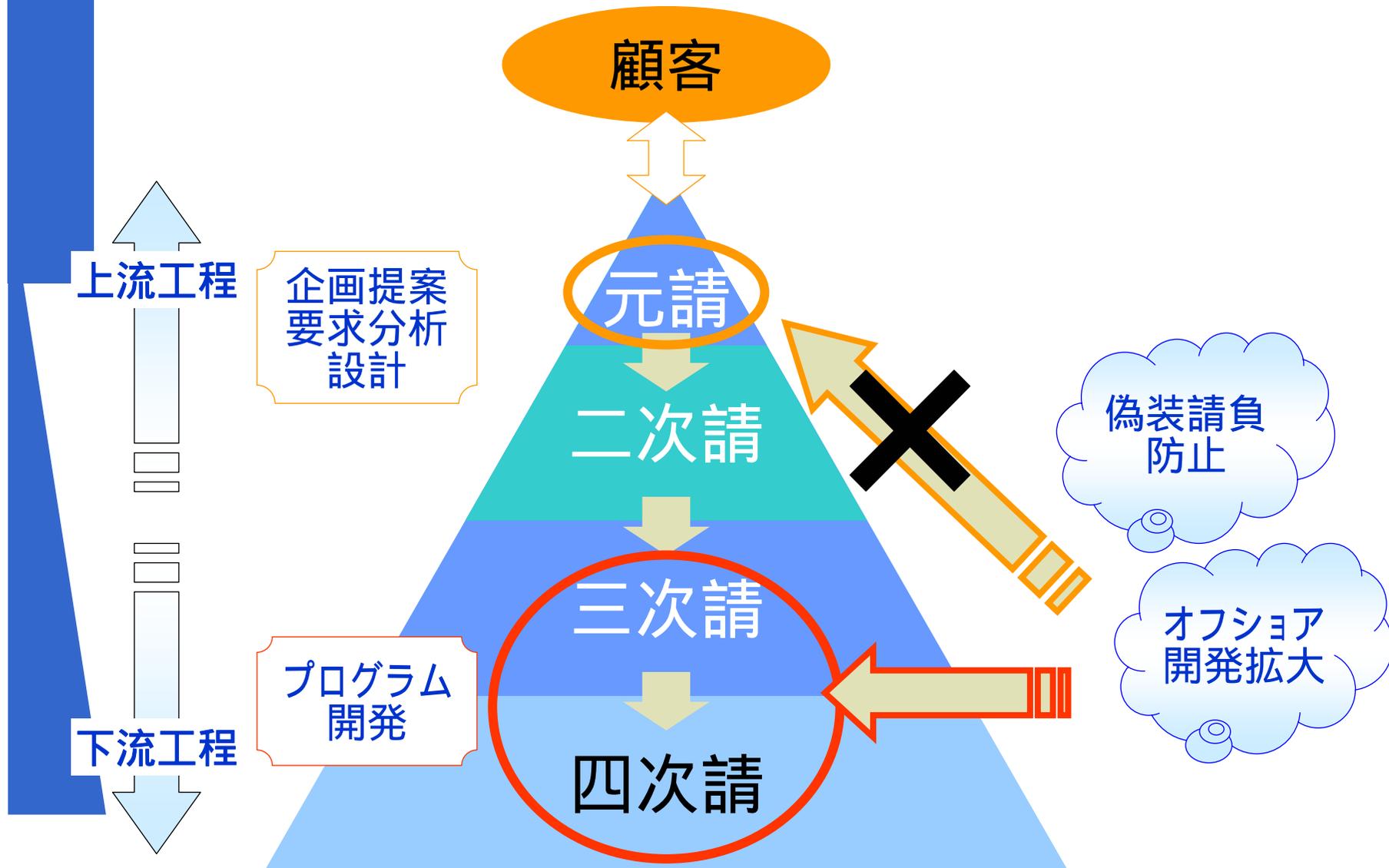


合併・経営統合

1 参考:掲載産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」

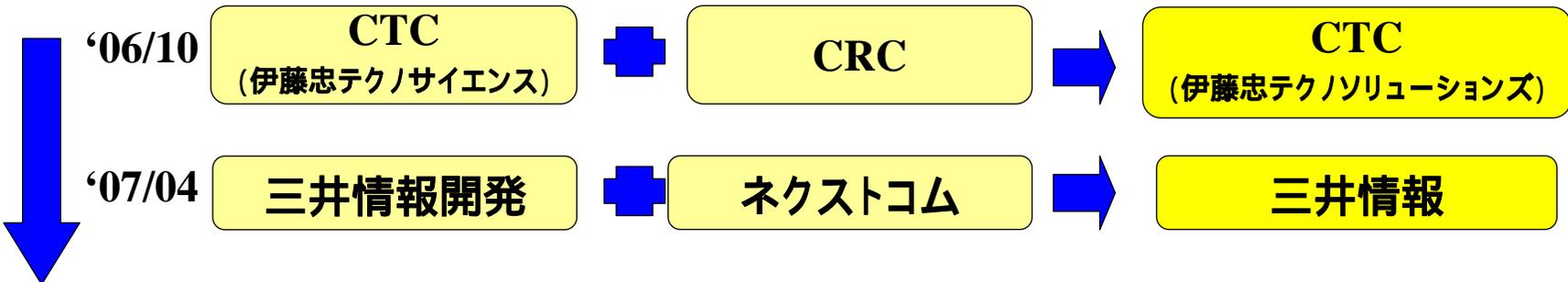
2 参考:“2002 Economic Sensus” U.S. Census Bureau

# 情報サービス業界の構造



# 業界再編の動き

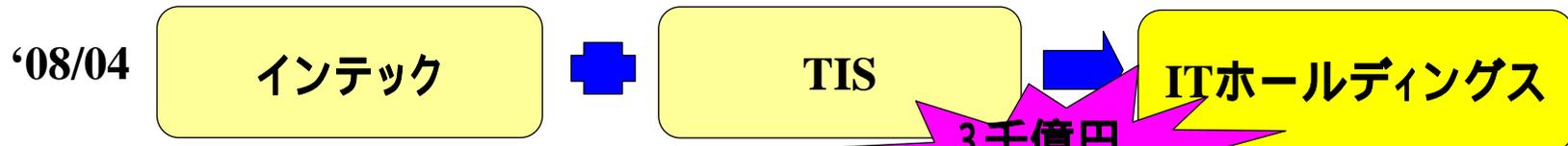
## 資本系列内での再編



## 資本系列を超えた再編



独立系上場会社がキャノン傘下へ

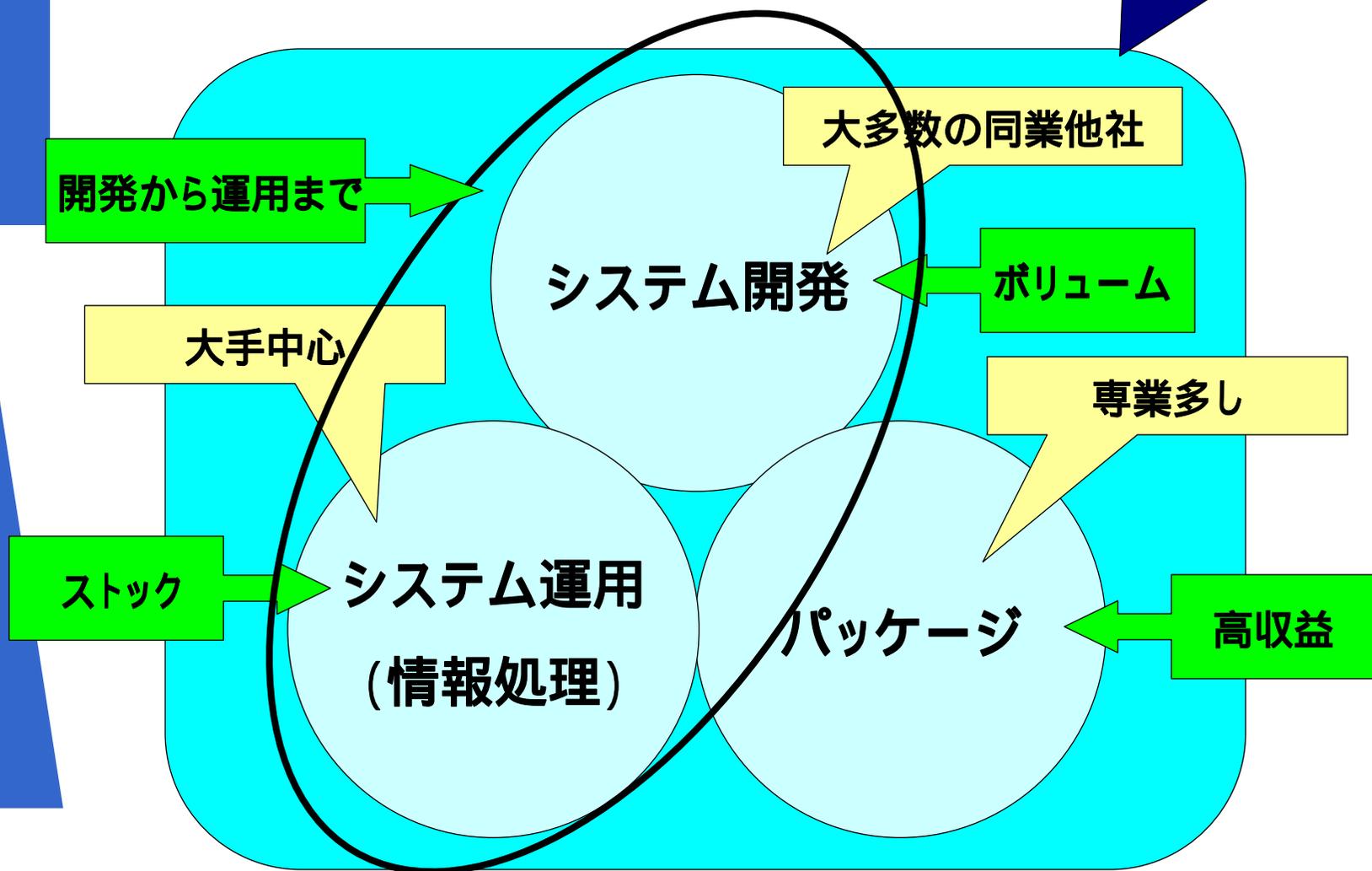


大手独立系の経営統合

3千億円  
クラブ?

# バランスの取れた当社の事業構造

同業他社にほとん  
どない事業構造！



# 当社の強みは何か？

元請が多い

お客様との距離が近く、多重事業構造崩壊の影響が軽微

深い業務知識

カード(金融)、流通、人事給与など特定分野の深い業務知識と豊かな経験

バランスのとれた  
事業構造

開発 + 運用 + パッケージのビジネスモデル

# では当社の課題として

## 顧客層が薄い

(億円)

	第38期		第39期	
	顧客	売上	顧客	売上
1	クレディセゾン	111.0	クレディセゾン	108.6
2	NTT-D(MR)	15.2	NTT-D(MR)	13.7
3	西友	13.8	西友	10.9
4	日立情報	4.0	JPN	6.9
5	ロッテ	4.0	富士通ミドル	4.9

会社名は略称で記載。NTT-Dの売上はMR分のみ

クレディセゾン様への依存度高い

依然として上位3社は旧セゾングループのお客様

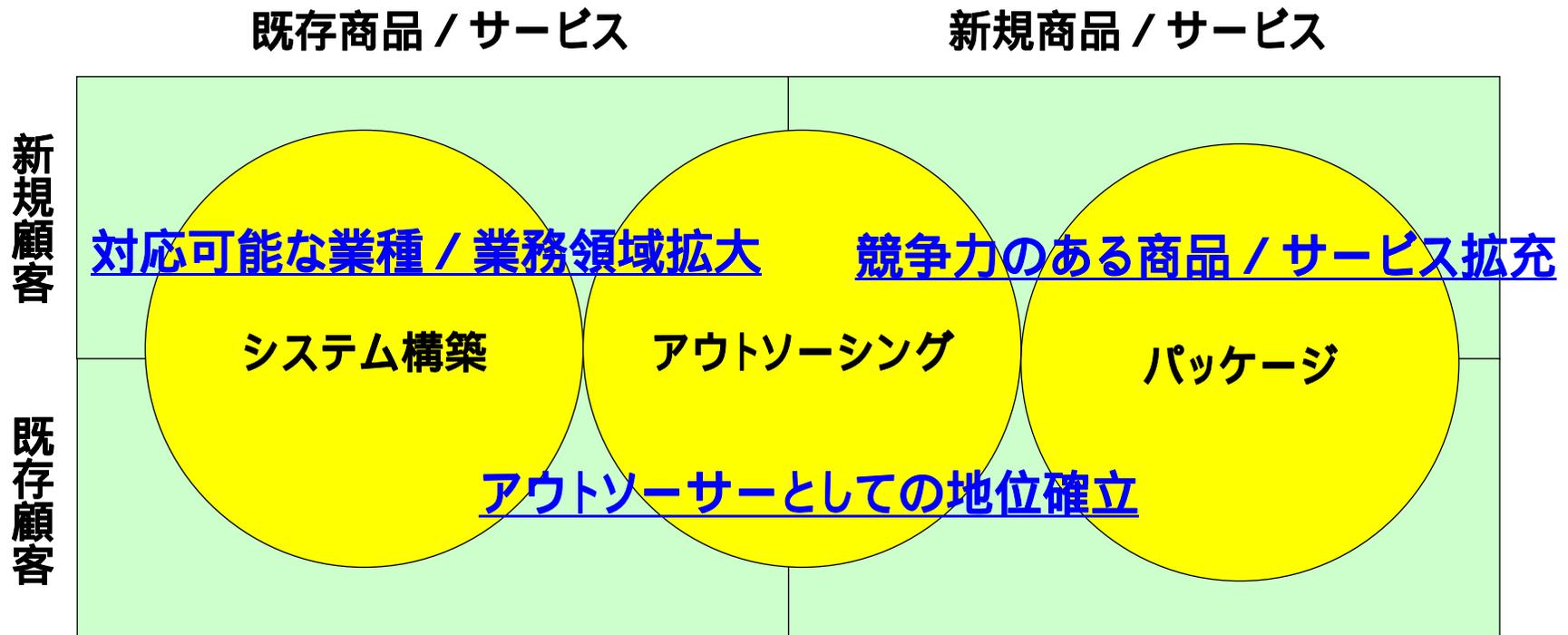
年間売上5億円を超える顧客がグループ以外にない

### 3 . 中期経営計画の基本的な考え

# 中期ビジョン

## 顧客創造企業へ

システム構築、アウトソーシング、パッケージ、3領域のシナジー強化や対応領域拡大により、新たな価値を創出し、顧客を創造する企業となる



# 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置いた人材育成強化
- 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

# 種を蒔き、育て、収穫する



09/03期  
新しい価値作り



10/03期  
新しい価値の提供

11/03期  
顧客創造

- 金融外販
- 第3センター増床
- ポストHULFT
- STORES拡充

- 新商材
- 設備拡張
- 新規顧客増加
- アライアンス

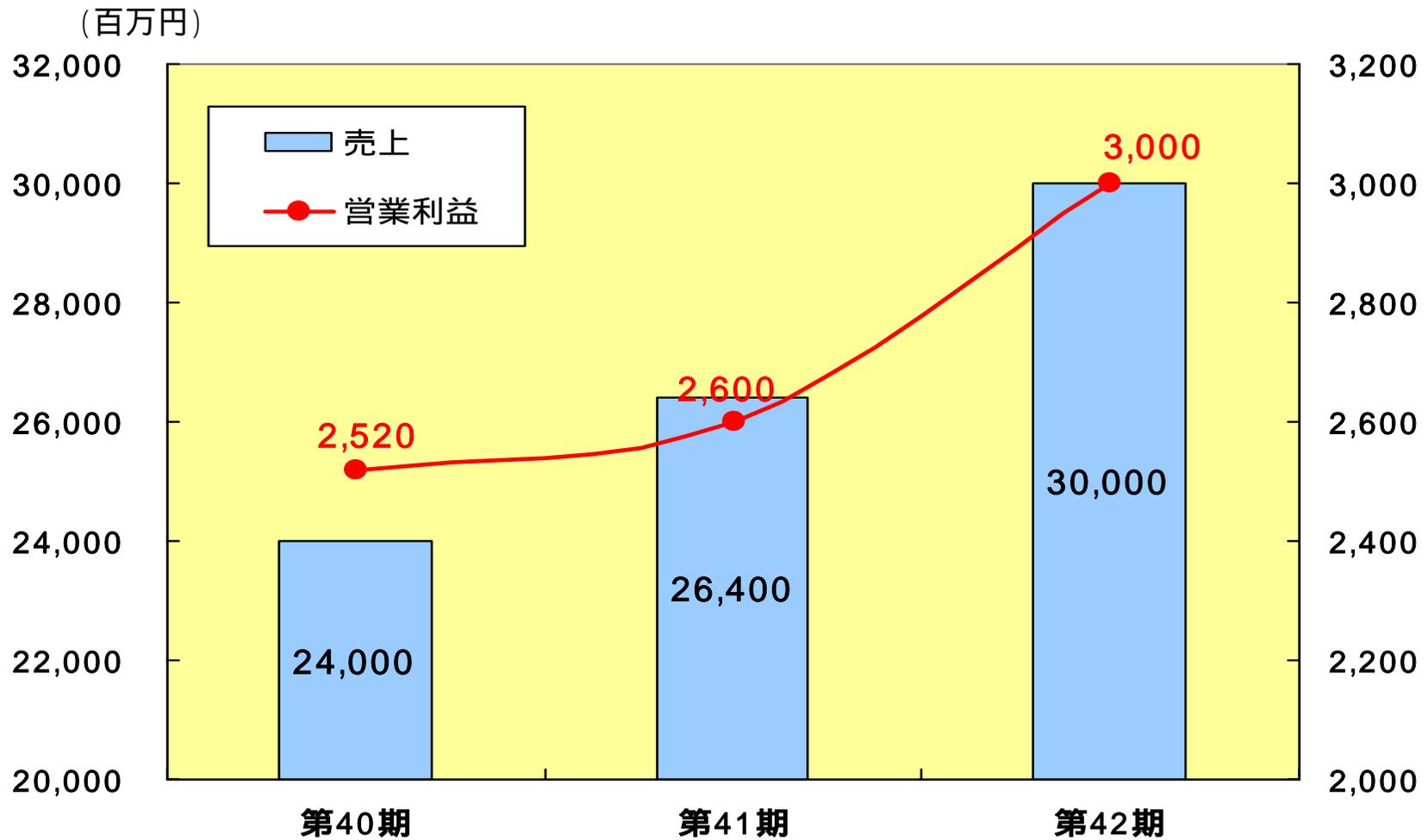
- 開発領域拡大
- アウトソーサー
- 新サービス / 製品

人材価値創造

# 中期重点施策

商品 / サービス 価値創造	金融	既存顧客からの受託領域拡大 外販ビジネス展開 ナレッジのメニュー化 / パッケージ化
	流通	アライアンス推進 STORES商品力UP / サブシステム開発
	HULFT	HDC拡充 ポストHULFT企画 / 製品化
	BPO	顧客にわかり易いサービス / 価格へのシフト Agentサービスのパフォーマンス向上
	業務	品質 / 生産性向上
	組織	クロスセル推進
人材価値創造	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
	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

# 中期損益目標(連結)



中期3カ年は、商品/サービス価値と人材価値の創造により顧客を創造し、先行投資によるコストアップを吸収することで、利益を確保する。

# 顧客創造企業へ

< 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。