

中間決算説明会

2004年11月5日
株式会社セゾン情報システムズ

本日のAgenda

■ **2004年9月中間期の業績動向について**
取締役経営企画部長 野津 浩生)

■ **変化への挑戦**

代表取締役社長 宮野 隆)

中間決算概要(連結)

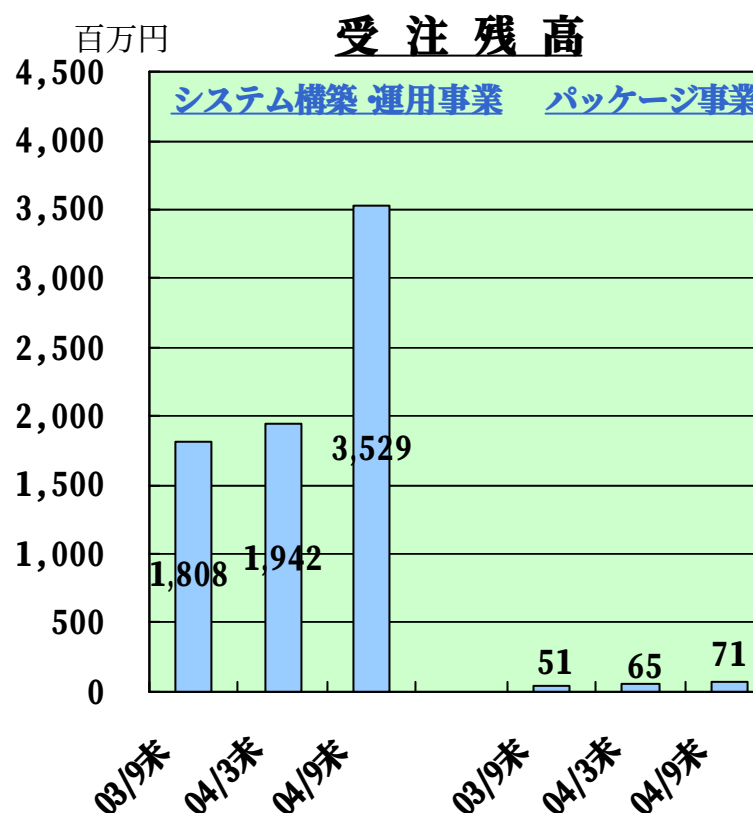
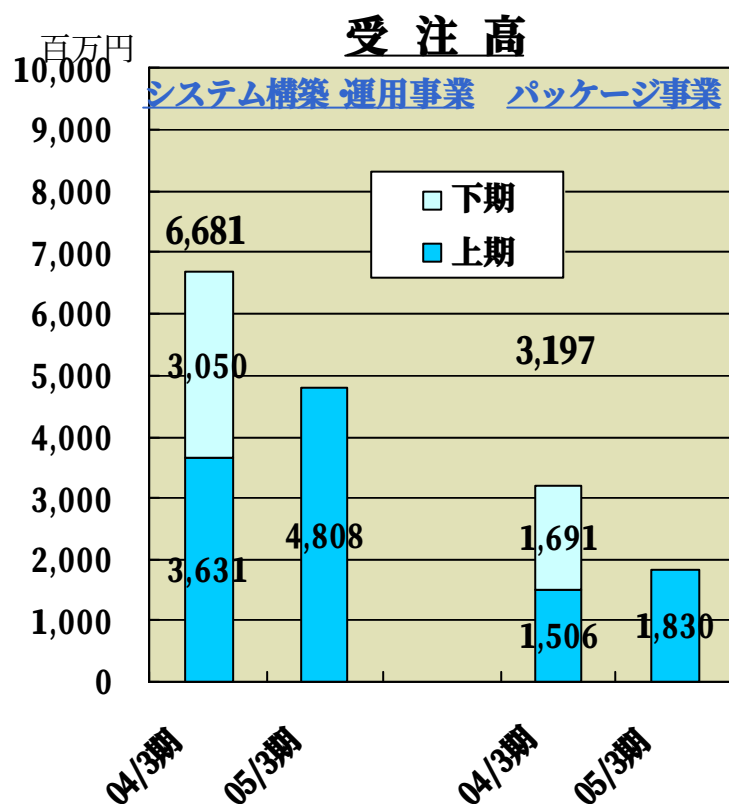
■売上 大型案件前倒し（開発、機器）、パッケージ販売順調により2割増収。
■利益 増収効果と販管費の減少により経常利益は42.8%増。減損会計の早期適用等による特別損失が発生するも、特別利益も計上し、中間（当期）純利益倍増。

連 結		A 当中間期 2004/9	B 前中間期 2003/9	A/B－1 対前中間期 増減率	C 当中間期 当初予想	A/C－1 対当初予想 増減率
売上高	百万円	12,570	10,399	+20.9%	9,804	+28.2%
売上総利益	百万円	3,036	2,687	+13.0%	2,616	+16.1%
営業利益	百万円	1,414	979	+44.4%	941	+50.2%
経常利益	百万円	1,431	1,002	+42.8%	1,004	+42.6%
中間（当期）純利益	百万円	767	384	+99.9%	551	+39.2%
中間（当期）純利益／株	円	94.78	47.42	+99.9%	68.07	+39.2%
経常利益率	%	11.4	9.6	+1.8P	10.2	+1.2P

受注実績 連結)

■システム構築・運用事業 カード分野の大型受注により、受注高・受注残高とも大幅増。

■パッケージ事業 パッケージ販売、付帯サービスとも前中間期を上回る。



セグメント別売上高 連結)

セグメント別売上高	A 当中間期 (百万円)	A/B-1 増減率	構成比	B 前中間期 (百万円)	構成比	備考 (主な増減要因等)
情報処理サービス	4,853	△10.4%	38.6%	5,418	52.1%	流通向け減
ソフトウェア開発	3,205	+14.7%	25.5%	2,795	26.9%	カード分野の大規模PJ
システム・機器販売等	2,544	+332.0%	20.2%	589	5.7%	大規模案件前倒し
システム構築・運用事業	10,604	+20.5%	84.4%	8,802	84.6%	
パッケージ販売	1,716	+21.3%	13.7%	1,415	13.6%	HULFT好調
パッケージ付帯サービス	249	+37.7%	2.0%	181	1.7%	ソリューション販売好調
パッケージ事業	1,966	+23.1%	15.6%	1,597	15.4%	
合 計	12,570	+20.9%	100.0%	10,399	100.0%	

主要顧客別売上高 連結)

- **カート増** クレディセゾン大幅増。
- **流通減** 西友、ミレニウム向け減。
- **商流変更** ミレニウム (そごう・西武百貨店) の取引の大部分がNTTデータ経由に。

顧客別売上高	当中間期(2004/9)		前中間期 (2003/9)		備考 (主な増減要因等)
	販売高 (百万円)	構成比	販売高 (百万円)	構成比	
(株)クレディセゾン	5,706	45.4%	3,070	29.5%	開発大幅増。
(株)NTTデータ	1,510	12.0%	※		ミレニウムG向け契約変更
(株)西友	932	7.4%	1,126	10.8%	処理、機器減。
(株)そごう	※		863	8.3%	ミレニウムG向け契約変更
(株)西武百貨店	※		816	7.9%	ミレニウムG向け契約変更

※ 2003/9期における(株)そごう、(株)西武百貨店向けの売上高は契約変により2004/9期においては(株)NTTデータ向けの売上に切り替わっております。

セグメント別売上総利益 連結)

■システム構築・運用事業

情報処理サービス

ソフトウェア開発

システム 機器

■パッケージ事業

パッケージ販売

パッケージ付帯サービス

売上減少の影響を原価低減でカバー ▲0.3P]

稼働率向上の一方でPJ管理コスト圧迫：

労務費 {1.9P}、仕掛増減 {3.5P}、外注費 ▲9.0P}、その他 {0.9P}

前期高利益率案件 ▲2.6P]

原価微増で売上約3億円増 {4.4P}

前期通期並み {2.1P}

セグメント別 売上総利益率		当中間期 (2004/9)			前中間期 (2003/9)		
		A 売上 (百万円)	B 売上総利益 (百万円)	B/A	A 売上 (百万円)	B 売上総利益 (百万円)	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	4,853	1,151	23.7%	5,418	1,298	24.0%
	ソフトウェア開発	3,205	237	7.4%	2,795	283	10.1%
	システム・機器販売等	2,544	336	13.2%	589	93	15.8%
システム構築・運用事業		10,604	1,725	16.3%	8,802	1,674	19.0%
パッケージ事業	パッケージ販売	1,716	1,286	75.0%	1,415	999	70.6%
	パッケージ付帯サービス	249	23	9.6%	181	13	7.5%
パッケージ事業		1,966	1,310	66.7%	1,597	1,012	63.4%
合 計		12,570	3,036	24.2%	10,399	2,687	25.8%

販管費／営業外収支／特別損益の主要項目 連結)

主要項目		当中間期(2004/9)		前中間期(2003/9)		備考
		金額 (百万円)	売上高 構成比 %	金額 (百万円)	売上高 構成比 %	
人件費		995	7.9%	1,110	10.7%	退職給付費用減
その他		627	5.0%	598	5.7%	
販売費及び一般管理費		1,622	12.9%	1,708	16.4%	売上増で販管費率低下
営業外収益		18	0.2%	24	0.2%	
営業外費用		0	0.0%	0	0.0%	
営業外収支		17	0.1%	23	0.2%	
投資有価証券売却益		180	1.4%	-	-	クレディセゾン株式
固定資産売却益他		74	0.6%	1	0.0%	世田谷ビル売却
特別利益		254	2.1%	1	0.0%	
固定資産処分損		392	3.1%	39	0.4%	Bulasに関する固定資産処分 減損会計早期適用
減損損失		44	0.4%	-	-	
その他		10	-	423	4.0%	前期特別退職加算金
特別損失		447	3.6%	463	4.4%	
特別損益		-192	-1.5%	-461	-4.4%	

連結貸借対照表

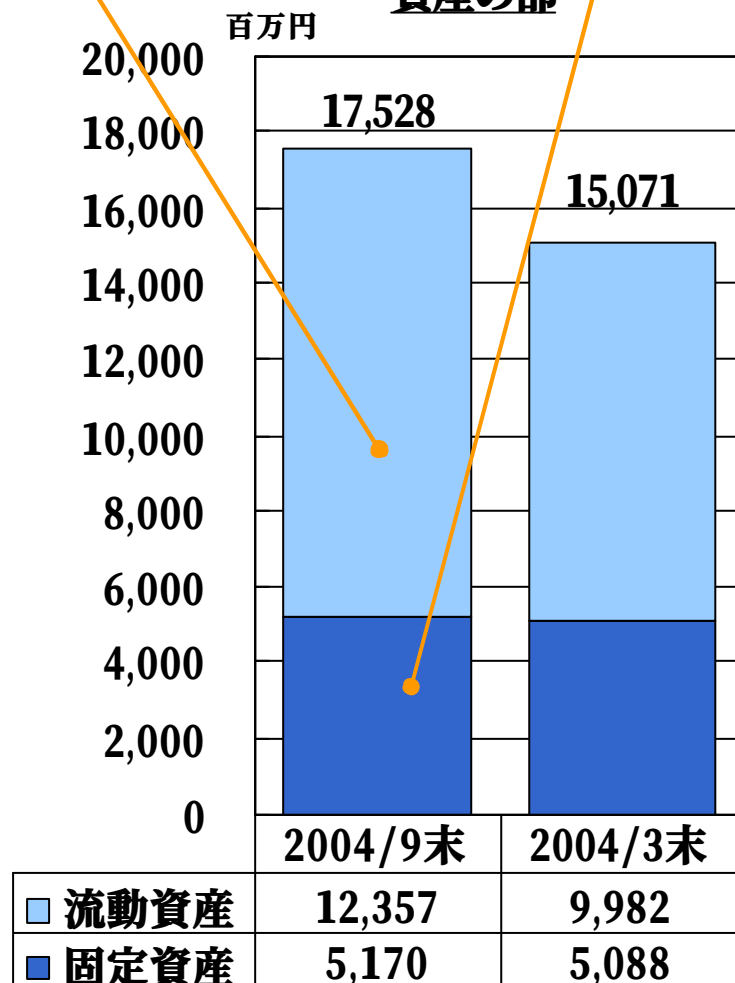
■ 売掛金 (1,675百万円)
■ たな卸資産 (556百万円)
■ 有価証券 (400百万円)

■ ソフトウェア
▲ 322百万円)

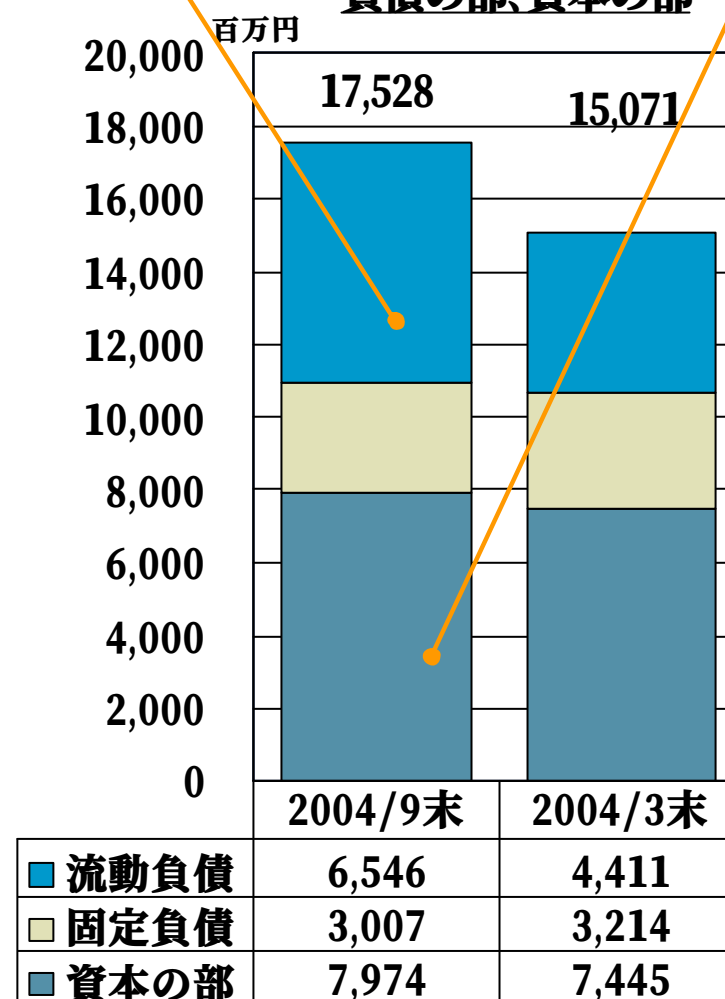
■ 買掛金 (1,946百万円)
■ 借入なし

■ 利益剰余金
(628百万円)

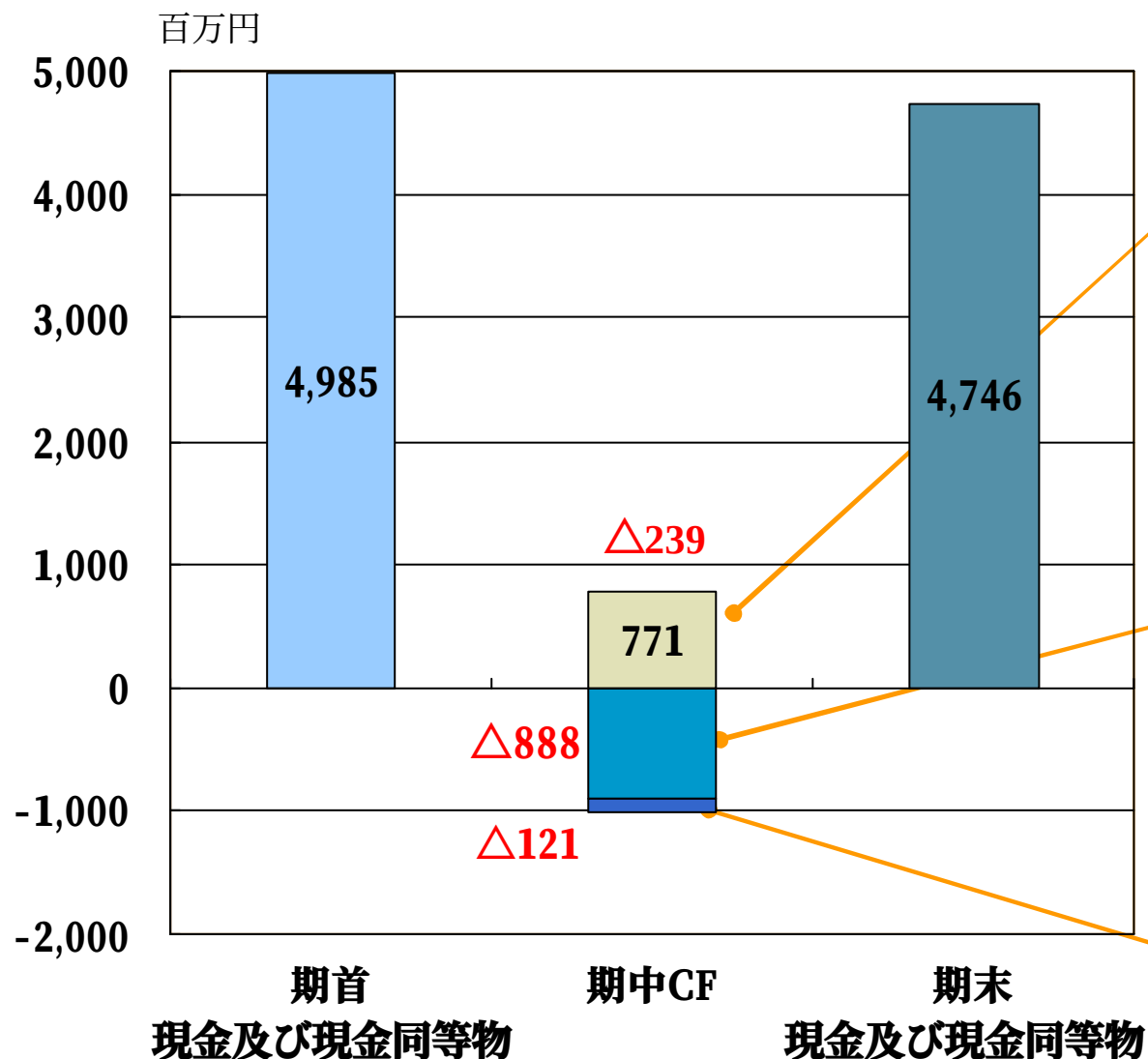
資産の部



負債の部、資本の部



連結キャッシュ・フロー



営業活動によるCF : 771百万円

税金等調整前当期純利益[1,239]
減価償却費[260]
売上債権[△1,675]
たな卸資産[△556]
仕入債務[1,946]
法人税等支払[△377]
その他[△66]

投資活動によるCF : △888百万円

有価証券取得[△400]
投資有価証券取得[△400]
投資有価証券売却[453]
有形固定資産取得[△149]
固定資産売却[154]
その他[△547]

財務活動によるCF : △121百万円

配当金支払[△121]

2005年3月期通期予想

■**通期予想** 大型案件の上期前倒しの影響が大きく、また経営環境も不透明のため、通期業績予想は据え置き。

連 結		A 05/03期	B 04/03期	A/B-1 前年同期比	当中間期
売上高	百万円	22,270	20,833	+6.9%	12,570
売上総利益	百万円	5,637	5,505	+2.4%	1,414
営業利益	百万円	2,209	2,202	+0.3%	1,431
経常利益	百万円	2,280	2,202	+2.4%	767
中間 (当期)純利益	百万円	1,274	248	+413.5%	95
中間 (当期)純利益／株	円	157.40	28.45	+453%	11.40
経常利益率	%	10.2	10.7	△0.5P	11.3

2005年3月期通期予想 セグメント別売上高 連結)

■通期予想 ソフトウェア開発は大規模プロジェクトの本格化により引き続き好調だが、情報処理サービスの苦戦、システム・機器販売の大幅減によりシステム構築・運用事業は下期厳しい。パッケージ事業は堅調に推移を見込む。

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	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率
情報処理サービス	4,853	△10.4%	4,600	△11.2%	9,453	△10.8%
ソフトウェア開発	3,205	+14.7%	2,900	+0.2%	6,105	+7.3%
システム・機器販売等	2,544	+332.0%	200	△63.1%	2,744	+151.8%
システム構築・運用事業	10,604	+20.5%	7,700	△10.6%	18,304	+142.7%
パッケージ販売	1,716	+21.3%	1,750	+9.8%	3,466	+15.2%
パッケージ付帯サービス	249	+37.7%	250	+13.1%	499	+24.2%
パッケージ事業	1,966	+23.1%	2,000	+10.2%	3,966	+16.2%
合 計	12,570	+20.9%	9,700	△7.0%	22,270	+6.9%

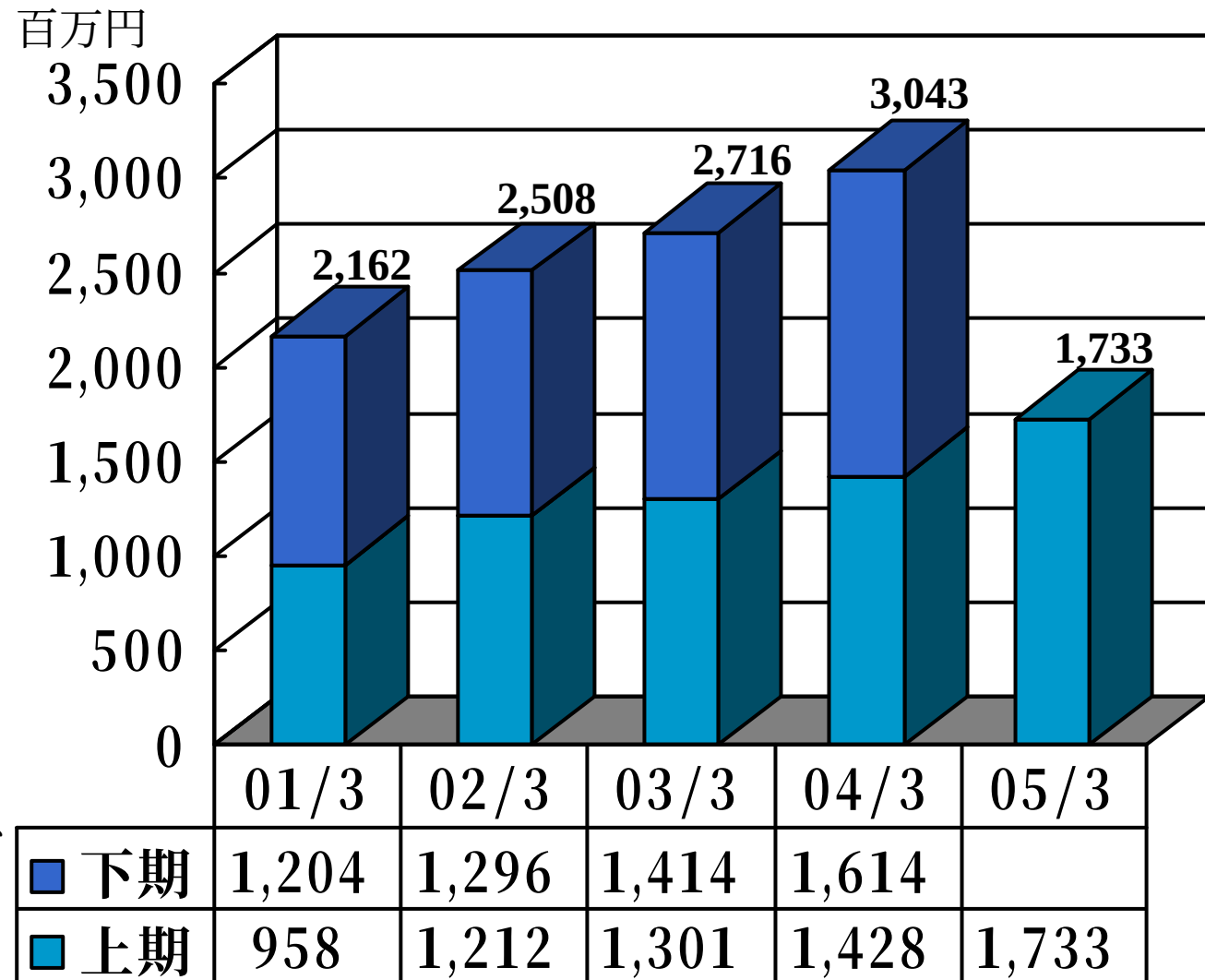
■事業別の状況について

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

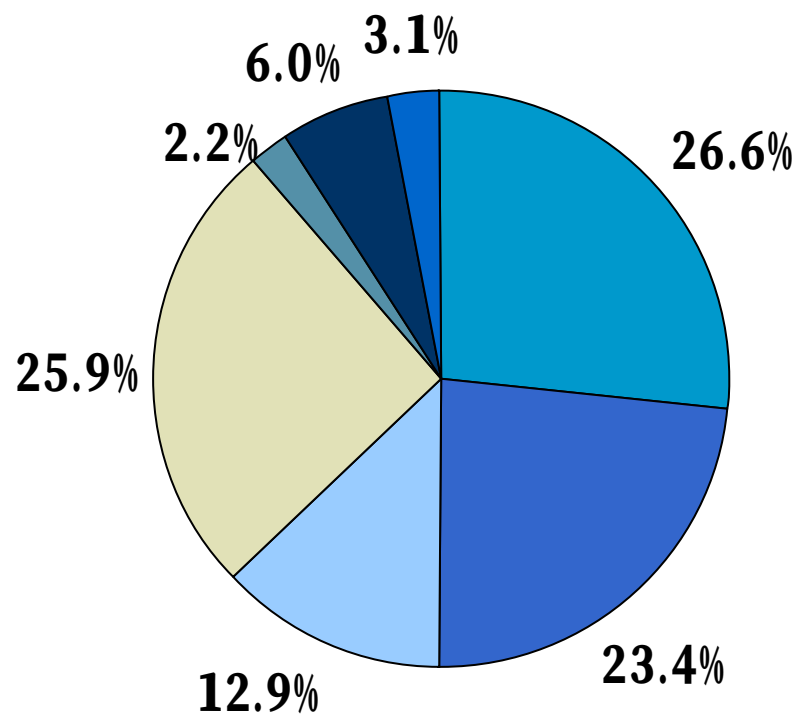


「HULFT」は、当社が開発・販売するオープンネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する通信ミドルウェアです。国内では圧倒的なシェアを有し、①基幹系システムと情報系システムの連携、②企業統合・再編、③SCM サプライチェーンマネジメント、④データウェアハウスの構築とデータマイニングへの活用、⑤ERPとの連携など、様々なデータ連携が必要とされる局面において、「ファイル転送ならHULFT」とデファクトスタンダードに位置付けられております。



TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア《HULFT》 ユーザ業種別売上比率と売上伸び率

HULFTユーザ業種別売上状況
2004/9 期

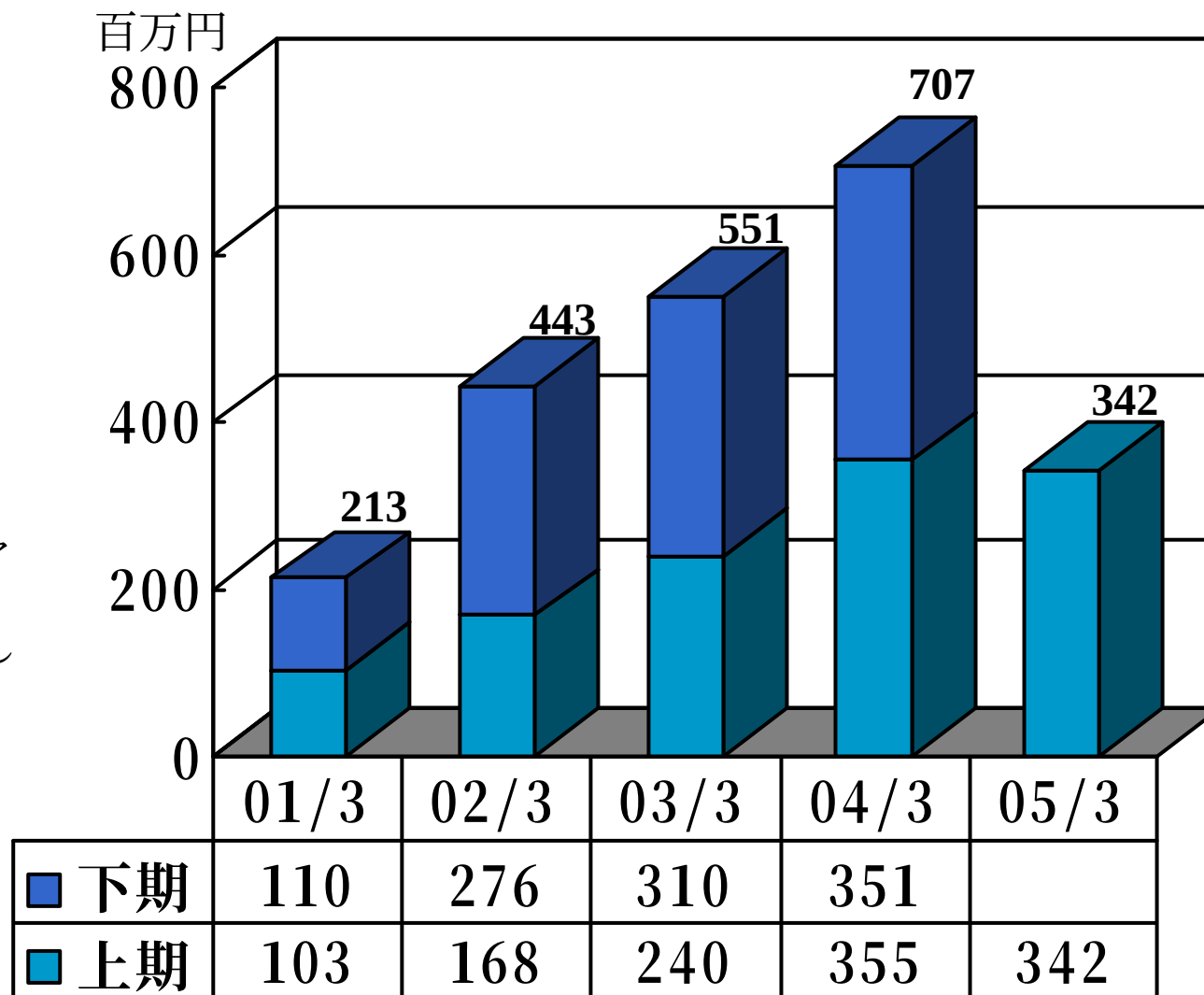


業種	対前期増減率)
■ 情報・通信	⚡17.3%) 通信活発。
■ 製造	⚡20.5%) 自動車、電機、その他製造増。
■ 金融	▲27.2%) カード好調。銀行一服。
■ 流通・サービス	⚡132.3%) 商社、外食活発。
■ 公共	(+ 22.3%) 新規官庁開拓。
■ その他	⚡46.1%) 建設、運輸増。
■ ディストリビュータ 経由	▲13.7%) 店頭販売・通信販売。業種不明。

給与業務アウトソーシングサービス 《Bulas》 売上の推移

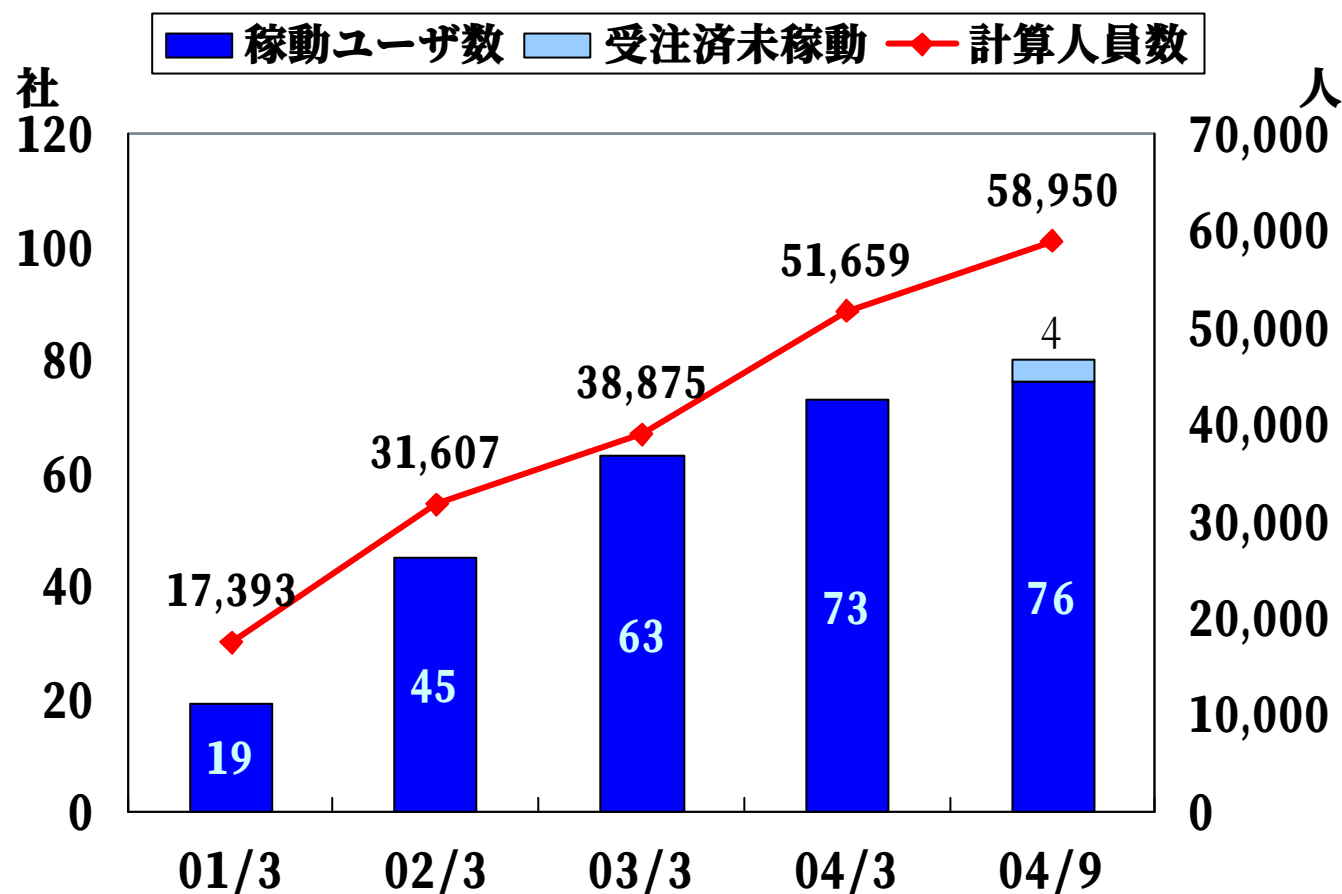


「Bulas」は、当社の設立（1970年）以来行なってきた主としてセゾングループ向けの給与業務アウトソーシングサービスを、1998年から一般市場向けに汎用化し展開しているアプリケーション・サービスです。



給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 稼働ユーザ数・計算人員数の推移

■新規稼働は3社増、計算人員も順調に増加。



注)稼働ユーザ数は、合併による影響を過去に遡って調整しております。

主要顧客を取り巻く状況

新聞報道、決算資料より)

主要顧客	当社の経営・事業に影響を及ぼす出来事	
クレディセゾン	2004年 4月 8月 9月	高島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意。 みずほファイナンスグループ・みずほ銀行・ユーシーカードとクレジットカード事業における戦略的業務提携に基本合意。 2005年4月稼働目指し60億円をかけて中野区に新しいシステムセンターを建設中。 「Resona Card+S」 りそなカード《セゾン》)の発行開始。
西 友	2004年 8月	スマートシステム76店舗に導入、リテールリンク約350社参加。 ※決算短信より。
ミレニアムリテイリンググループ/ NTTデータ 〔西武百貨店 そごう〕	2004年 4月 6月 10月	ミレニアムリテイリング、みずほコーポレート、野村プリンシパル・ファイナンスで資本政策について3社間合意。2005年2月までに1,000億円の資本増強予定。(2004年7月 550億円実施) ミレニアムリテイリング、情報システムに100億円を投資する方針。NTTデータなどと共同開発し、2006年度から本格稼働。 西武百貨店8月中間期で債務超過解消を半年前倒しで達成。

A thick blue vertical bar on the left side of the slide, which is wider at the top and tapers towards the bottom.

■ 変化への挑戦

外部環境と当社の現状に関する認識

【外部環境】

不透明な
経済見通し

業界内の競争
激化 寡占化

価格低下
圧力の継続

サービスの
多様化

顧客企業の
業界再編

経営環境の継続的变化

【当社に対する現状認識】

安定した売上



低い成長率

高い利益率



HULFTへの依存

まずまずの業績



現状への安住

優良な顧客

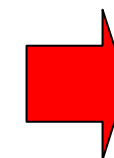


受身の姿勢

堅実な社風



挑戦心の欠如



変化に挑戦しないと衰退する！

目指すべき企業像と5つの改革

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

成長の実現

業界平均を上回る成長性を確保

5つの改革
= 変化への挑戦

- 事業の改革・・・事業戦略の整理、各事業の改革推進
- 組織の改革・・・分散から集中、営業体制強化
- 人事の改革・・・マネージメント力強化、人材育成
- 業務の改革・・・業務そのものの見直し、プロセス改善
- 企業風土の改革・・・安定指向から成長指向へ

事業の改革 方針と施策)

○Bulas事業 :収益性向上のための徹底的大改革の実施

- ・新規顧客開拓による売上拡大
- ・業務の標準化／マニュアル化の徹底による効率向上 等

○流通事業:再成長シナリオの早急な立案と速やかな実行

- ・新規顧客の開拓
- ・営業力の強化 強化の第一歩として営業部隊を集約) 等

○HULFT事業 :もっとスピーディかつ継続的に成長するための具体策

- ・メーカーとしてパートナー企業との連携強化
- ・技術サポート (保守契約)の成約率向上
- ・新製品の開発 等

○カード事業 :組織、人事、仕事のやり方の大胆な変革

- ・顧客との関係見直し 曖昧性の排除)
- ・プロジェクト管理能力の強化 等

組織の改革

○事業部分権 (分散処理) から、本部集権 (集中処理) へ

- ・一本化したマネジメント思想
- ・分散による重複 (リソース、コスト) を省き、効率向上
- ・分散機能間をつなぐ阻害要因・非効率の排除
- ・部門の新設及び改編
 - A) 情報システム
 - B) ビジネスパートナー推進 (協力会社管理、購買管理)
 - C) 安全・品質管理

○営業の基盤作り

- ・顧客対応力の強化

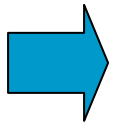
人事の改革

○マネジメント力の強化

- ・社員のローテーションによる活性化
- ・マネジメント教育 など

○人材育成の強化

- ・スキルマップの整備
- ・個人別育成計画の策定と実施の徹底 など



情報サービス業のような累積産業においては人材価値の向上が顧客に提供する価値の向上、企業価値の向上に直結するため、人材育成は徹底して推進する

業務の改革

○責任の明確化

- ・業務遂行上の基本事項（いつ、誰が、何を、いつまでに）の徹底
- ・遂行状況のフォロー強化

○業務そのものの見直し

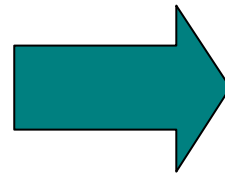
- ・重複業務／過剰業務の整理

○業務内容／プロセスの改革

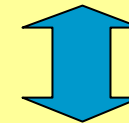
- ・事業計画、予算策定、予実管理
- ・プロジェクト状況に関する第三者レビュー制度の明確化
- ・会議体の見直し など

企業風土の改革 (Dynamic Innovationの更なる推進)

- 事業の改革
- 組織の改革
- 人事の改革
- 業務の改革

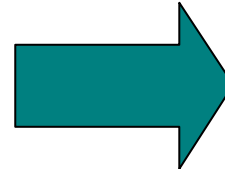


企業風土の改革



社員一人一人の意識改革

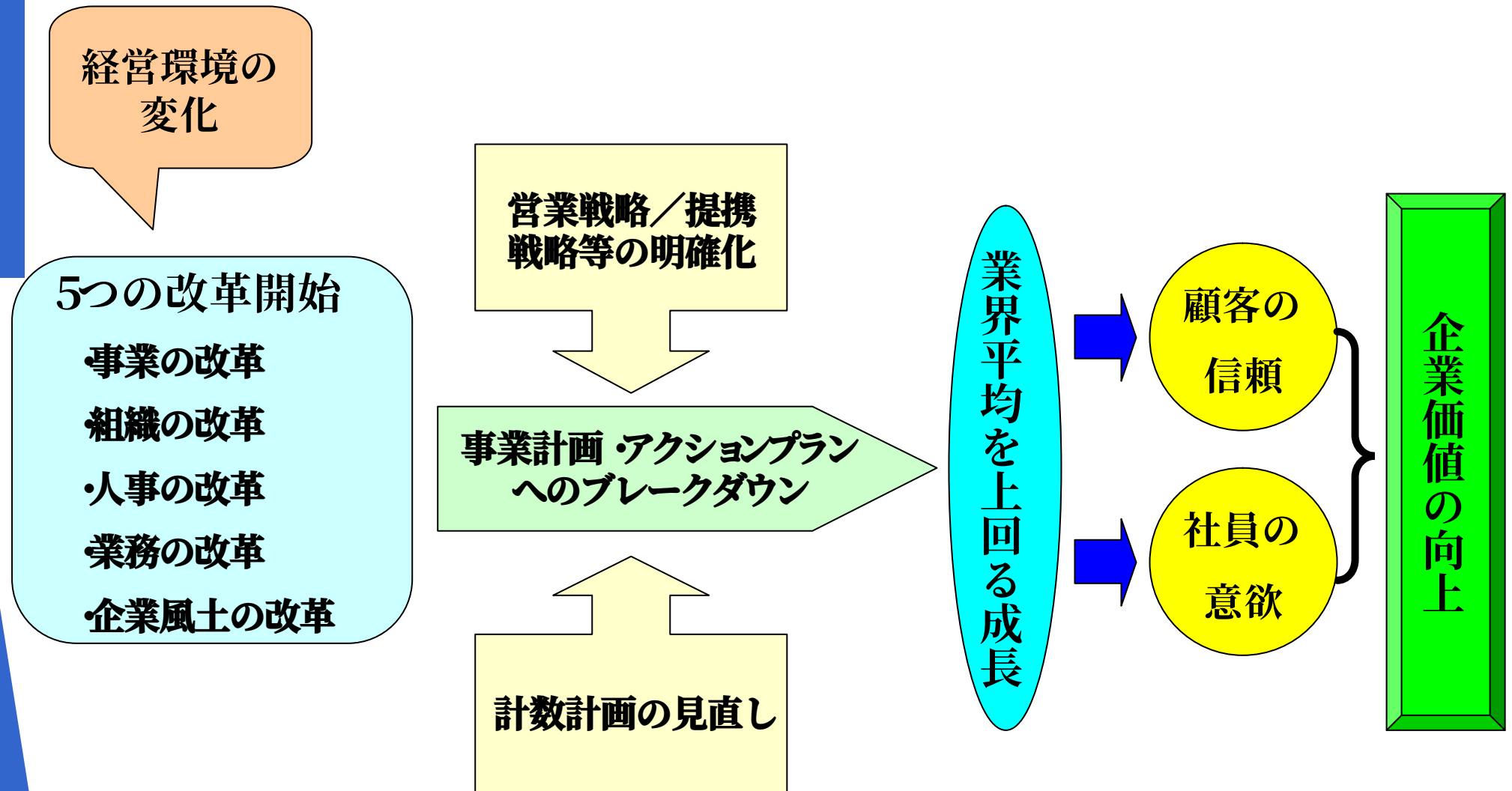
安定指向



成長指向

無謀は禁物だが、成長のためには
多少の無理は必要

企業価値の向上に向けて



＜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。



《お問い合わせ先》

(株)セゾン情報システムズ 経営企画部 IR担当窓口

171-0014 東京都豊島区池袋2-65-18

Phone 03-3988-3477

Fax 03-3988-7513

email kikaku@saison.co.jp

<http://home.saison.co.jp/SIS/>