

2010年3月期 決算説明会

.....

2010年04月28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(2009年4月～2010年3月)

売上高

26,127百万円

(前期比4.5%)

- ・金融事業における既存顧客向けサービスの増加
- ・金融事業の既存顧客向け大型ソフトウェア開発案件が順調に推移
- ・パッケージ販売における保守販売が順調に推移

営業利益

2,489百万円

(前期比△3.2%)

- ・金融事業の大型ソフトウェア開発案件による利益貢献
- ・BPO事業における収益構造の改善
- ・パッケージ販売における保守販売の増加

当期純利益

997百万円

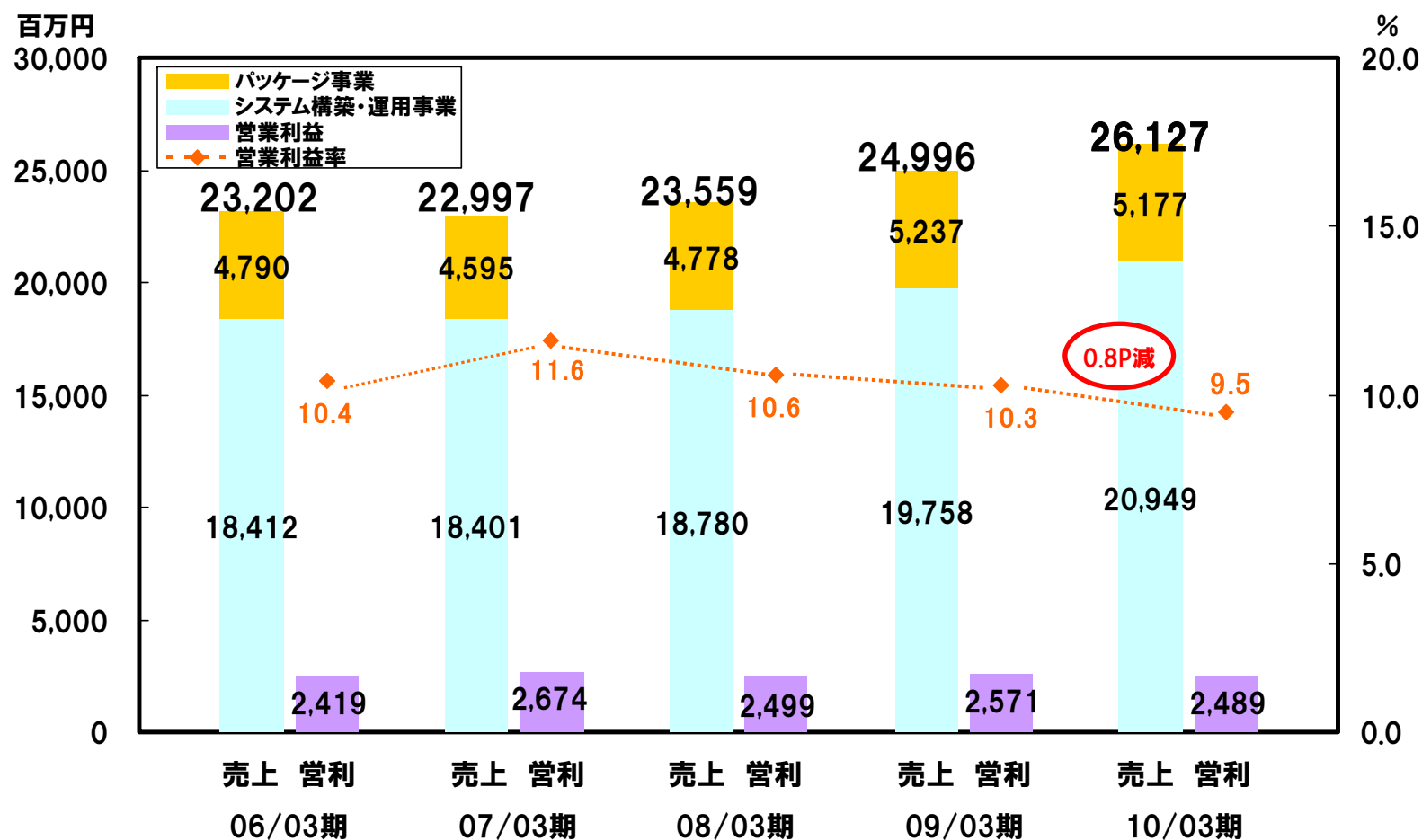
(前期比△28.4%)

- ・データセンターの増強に伴う並行稼働コストを計上

■ 連結決算概要

連結決算概要

通期連結売上高/営業利益



連結決算概要

損益計算書

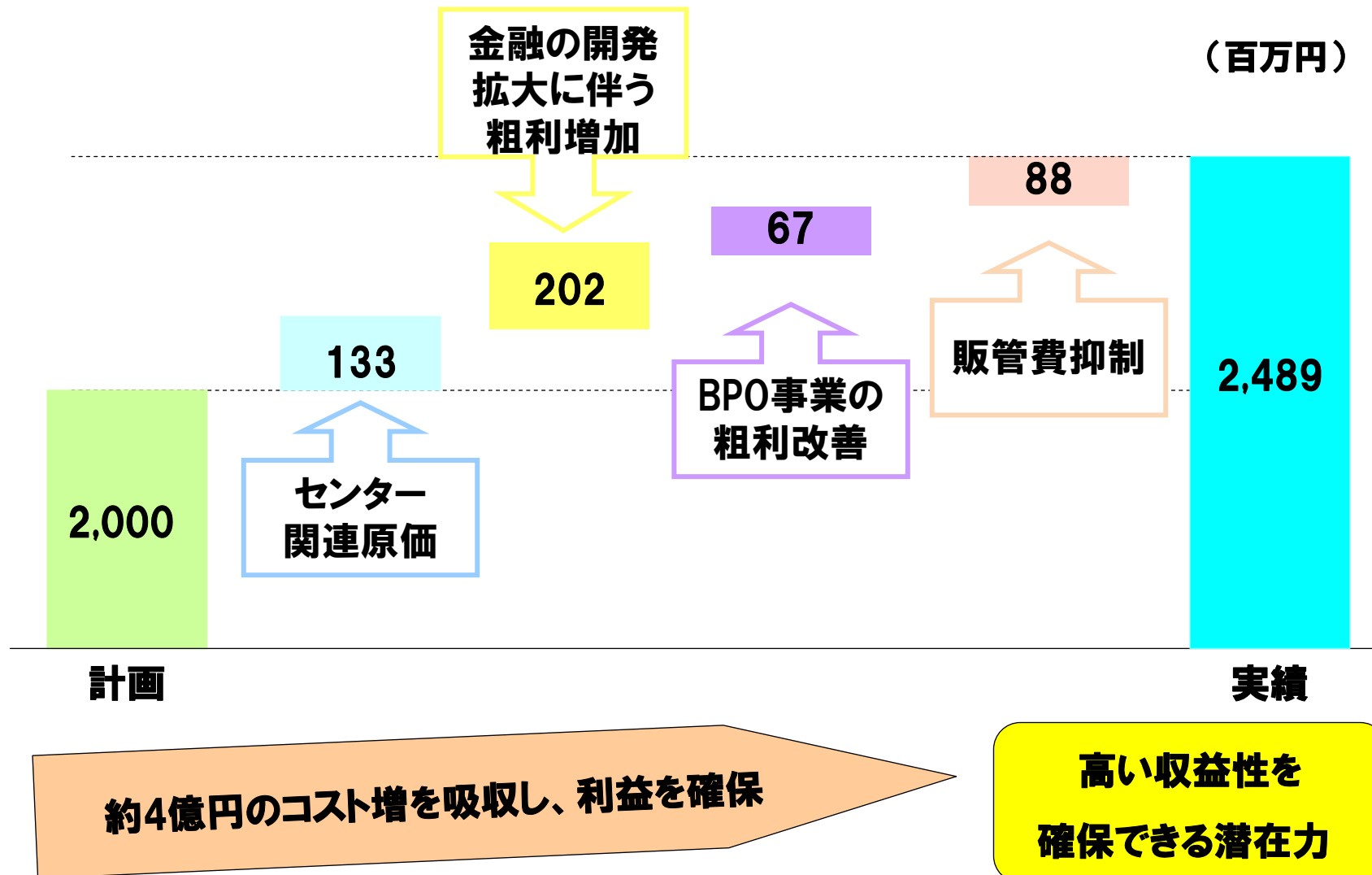
連 結 (単位:百万円)	A 当期 2010/3	B 前期 2009/3	A/B-1 増減率
売上高	26,127	24,996	+4.5%
売上総利益	5,938	6,285	△5.5%
売上粗利益率	22.7%	25.1%	△2.4P
営業利益	2,489	2,571	△3.2%
営業利益率	9.5%	10.3%	△0.8P
経常利益	2,524	2,630	△4.0%
当期純利益	997	1,392	△28.4%

連結決算概要

セグメント別売上高(前年比)

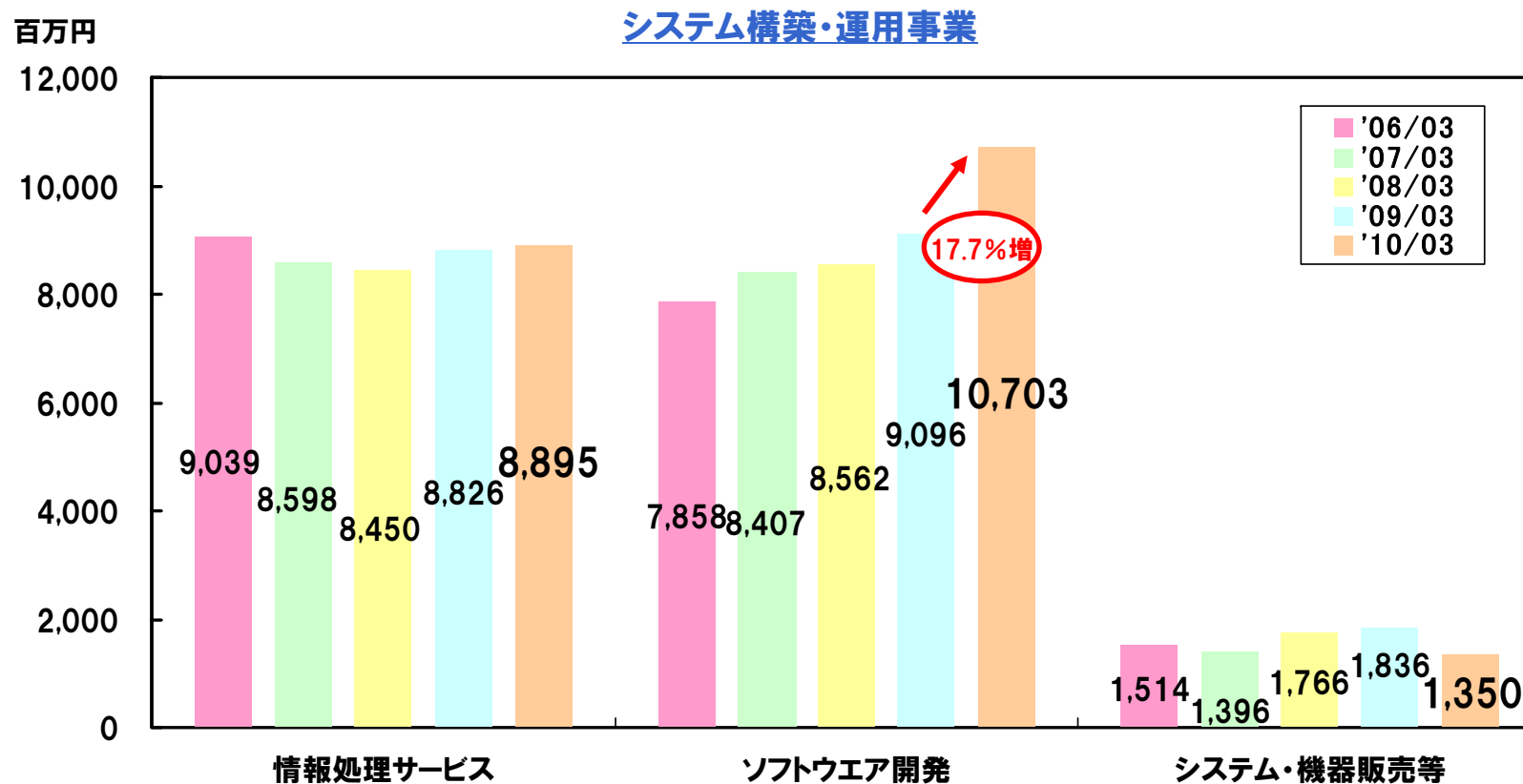
(単位:百万円)		A 当期 2010/3	A/B-1 増減率	構成比	B 前期 2009/3	構成比
情報処理サービス ソフトウェア開発 システム・機器販売等	情報処理サービス	8,895	+0.8%	34.0%	8,826	35.3%
	ソフトウェア開発	10,703	+17.7%	41.0%	9,096	36.4%
	システム・機器販売等	1,350	△26.5%	5.2%	1,836	7.3%
システム構築・運用事業		20,949	+6.0%	80.2%	19,758	79.0%
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	パッケージ販売	4,508	△0.4%	17.3%	4,527	18.1%
	パッケージ付帯サービス	668	△5.8%	2.6%	709	2.8%
パッケージ事業		5,177	△1.1%	19.8%	5,237	21.0%
合 計		26,127	+4.5%	100.0%	24,996	100.0%

営業利益の主な増減要因



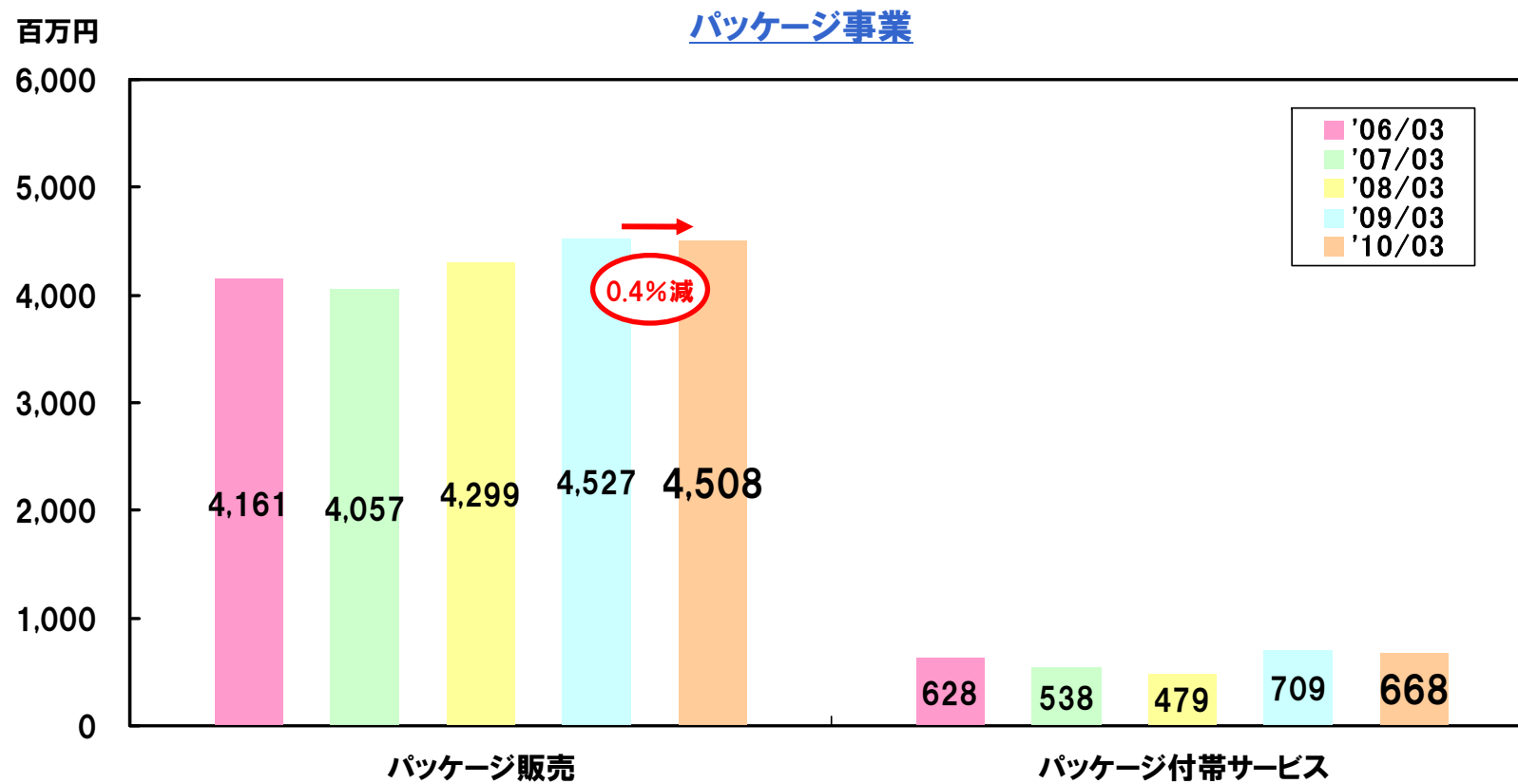
連結決算概要

セグメント別売上高(推移)



連結決算概要

セグメント別売上高(推移)



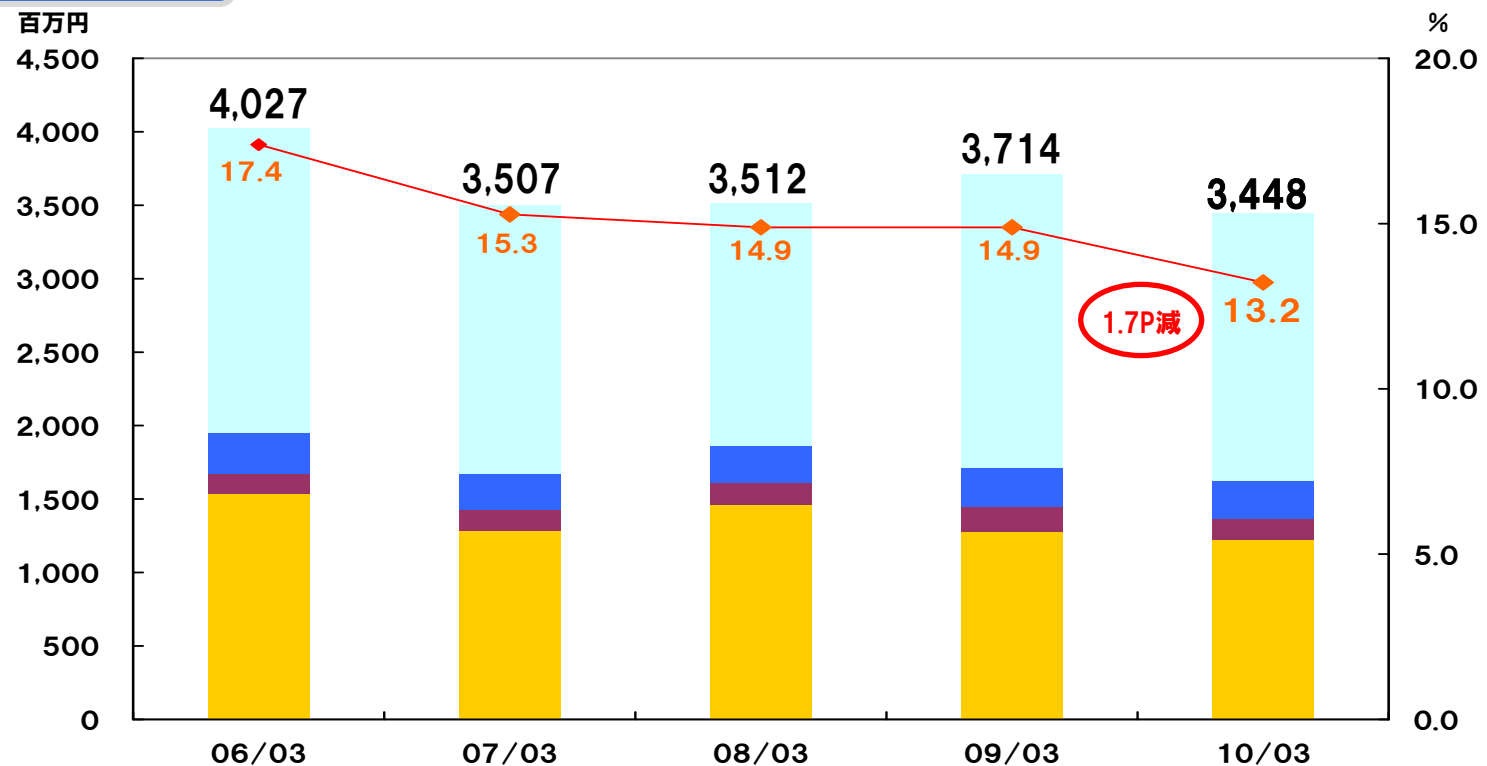
連結決算概要

セグメント別売上総利益

(単位:百万円)		当期(2010/3)			前期(2009/3)		
		A 売上高	B 売上 総利益	B/A	A' 売上高	B' 売上 総利益	B'/A'
	情報処理サービス	8,895	779	8.8%	8,826	1,322	15.0%
	ソフトウェア開発	10,703	2,009	18.8%	9,096	1,405	15.5%
	システム・機器販売等	1,350	276	20.5%	1,836	278	15.2%
	システム構築・運用事業	20,949	3,065	14.6%	19,758	3,006	15.2%
	パッケージ販売	4,508	2,690	59.7%	4,527	3,077	68.0%
	パッケージ付帯サービス	668	182	27.2%	709	201	28.4%
	パッケージ事業	5,177	2,873	55.5%	5,237	3,279	62.6%
	合 計	26,127	5,938	22.7%	24,996	6,285	25.1%

連結決算概要

販売管理費



人件費	2,075	1,835	1,650	2,002	1,824
福利厚生費	275	248	247	263	266
減価償却費	134	136	154	169	136
その他	1,542	1,286	1,460	1,279	1,221
販売管理費	4,027	3,507	3,512	3,714	3,448

連結決算概要

連結貸借対照表

連 結 (単位:百万円)	A 当期 2010/3	B 前期 2009/3	A/B-1 増減率
流動資産	12,774	13,558	△5.8%
固定資産	7,191	6,172	+16.5%
総資産	19,965	19,730	+1.2%
流動負債	4,625	5,214	△11.3%
固定負債	2,146	1,857	+15.6%
純資産	13,194	12,658	+4.2%

- 売掛金△861
- 移設損失引当金+546
- 利益剰余金+511

連結決算概要

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	A 当期 2010/3	B 前期 2009/3
営業活動によるCF	2,053	999
投資活動によるCF	△1,490	△716
財務活動によるCF	△487	△484
現金及び現金同等物の増減	76	△199
現金及び現金同等物の期末残高	7,189	7,113

連結決算概要

主要顧客別売上高

(単位:百万円)	当期(2010/3)		増減率	前期(2009/3)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	10,043	38.4%	+3.9%	9,664	38.7%
(株)NTTデータ	1,774	6.8%	+31.7%	1,347	5.4%
(株)キュービタス	1,660	6.4%	+36.7%	1,214	4.9%
(株)西友	1,278	4.9%	+9.4%	1,168	4.7%
主要顧客売上高計	14,757	56.5%	+10.2%	13,394	53.6%
売上高	26,127	100.0%	+4.5%	24,996	100.0%

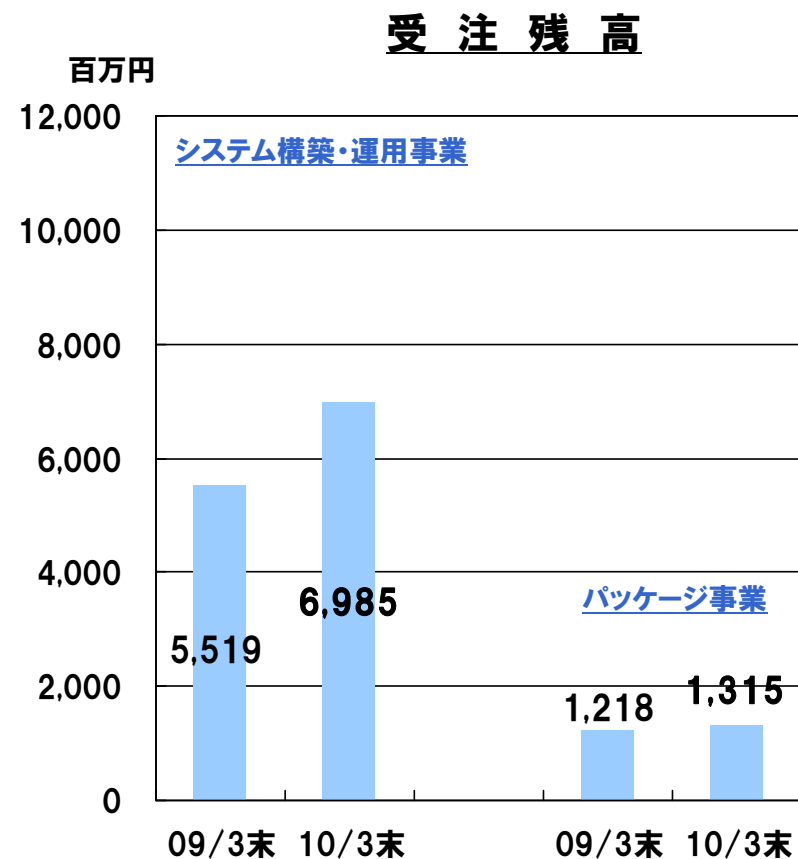
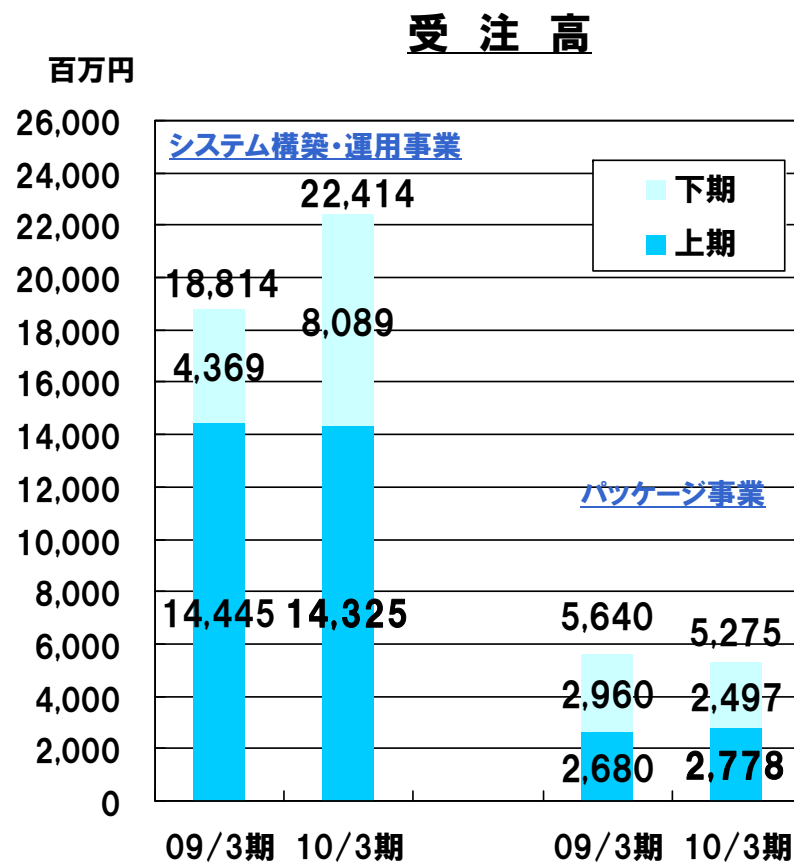
連結決算概要

事業別売上高(単体)

事業別売上高 (単位:百万円)	当期 (2010/3)					前期 (2009/3)
	実績	計画	差異	前期比	構成比	実績
金融システム事業	13,329	12,700	629	+12.4%	53.1%	11,857
流通システム事業	4,875	5,000	△125	△8.5%	19.4%	5,328
HULFT事業	5,176	5,400	△224	△1.1%	20.6%	5,235
BPO事業	1,702	1,900	△198	△2.6%	6.8%	1,747
合計	25,084	25,000	84	+3.8%	100.0%	24,167

連結決算概要

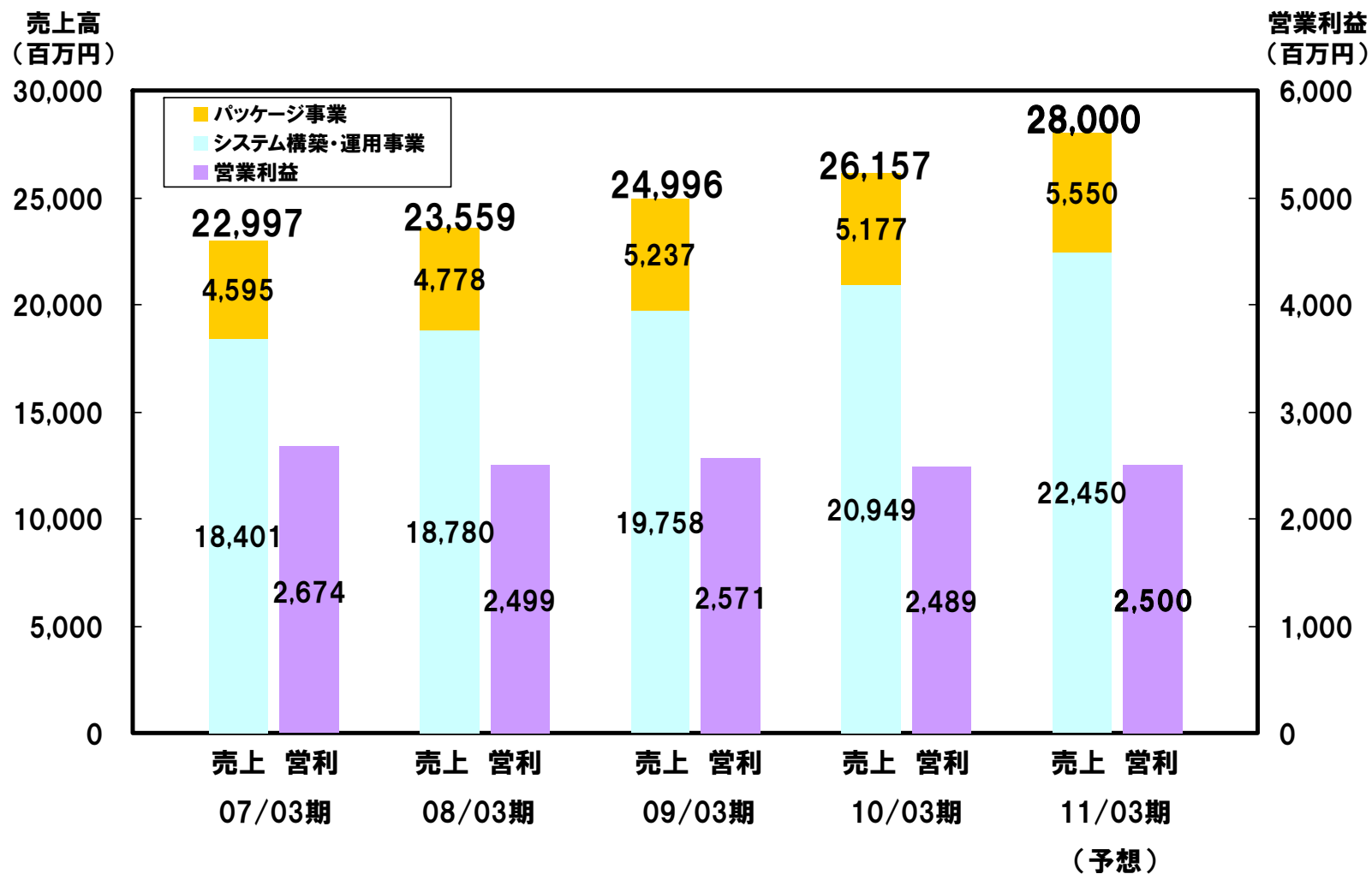
受注実績(連結)



■ 2011年3月期業績予想(連結)

2011年3月期業績予想(連結)

2011年3月期通期見通し(売上高/営業利益)



2011年3月期業績予想(連結)

2011年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 11/03期 予想	B 10/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	28,000	26,127	+7.2%
売上総利益	5,800	5,938	△2.3%
売上総利益率	20.7%	22.7%	△2.0P
営業利益	2,500	2,489	+0.4%
営業利益率	8.9%	9.5%	△0.6P
経常利益	2,550	2,524	+1.0%
当期純利益	1,300	997	+30.4%

2011年3月期 配当予想

(単位:円)	1株当たり 配当予想
2011年3月期予想	30
2010年3月期実績	40

2011年3月期業績予想(連結)

2011年3月期通期見通し(セグメント別売上高)

(単位:百万円)		A 当期 2011/3	A/B-1 増減率	構成比	B 前期 2010/3	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	9,950	+11.9%	35.5%	8,895	34.0%
	ソフトウェア開発	11,500	+7.4%	41.1%	10,703	41.0%
	システム・機器販売等	1,000	△25.9%	3.6%	1,350	5.2%
システム構築・運用事業		22,450	+7.2%	80.2%	20,949	80.2%
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	4,750	+5.4%	17.0%	4,508	17.3%
	パッケージ付帯サービス	800	+19.8%	2.9%	668	2.6%
パッケージ事業		5,550	+7.2%	19.8%	5,177	19.8%
合 計		28,000	+7.2%	100.0%	26,127	100.0%

「未来を描く」

2010年4月28日

代表取締役社長 宮野 隆

Index

**1. 中期経営計画概要と
2010年3月期 進捗状況**

2. 2011年3月期 経営方針

1. 中期経営計画概要と 2010年3月期 進捗状況

目指すべき企業像

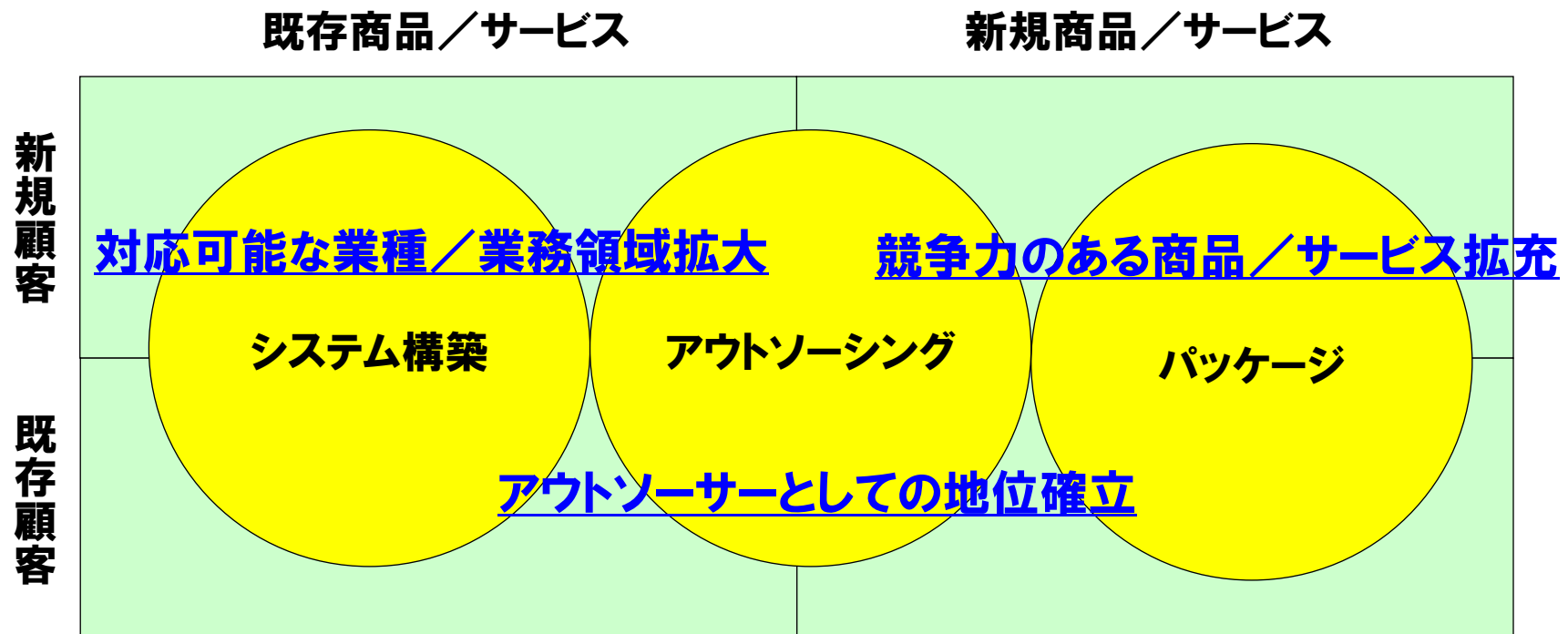
**顧客から高い信頼を得て、
社員が意欲を持って働ける会社**

- ☆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

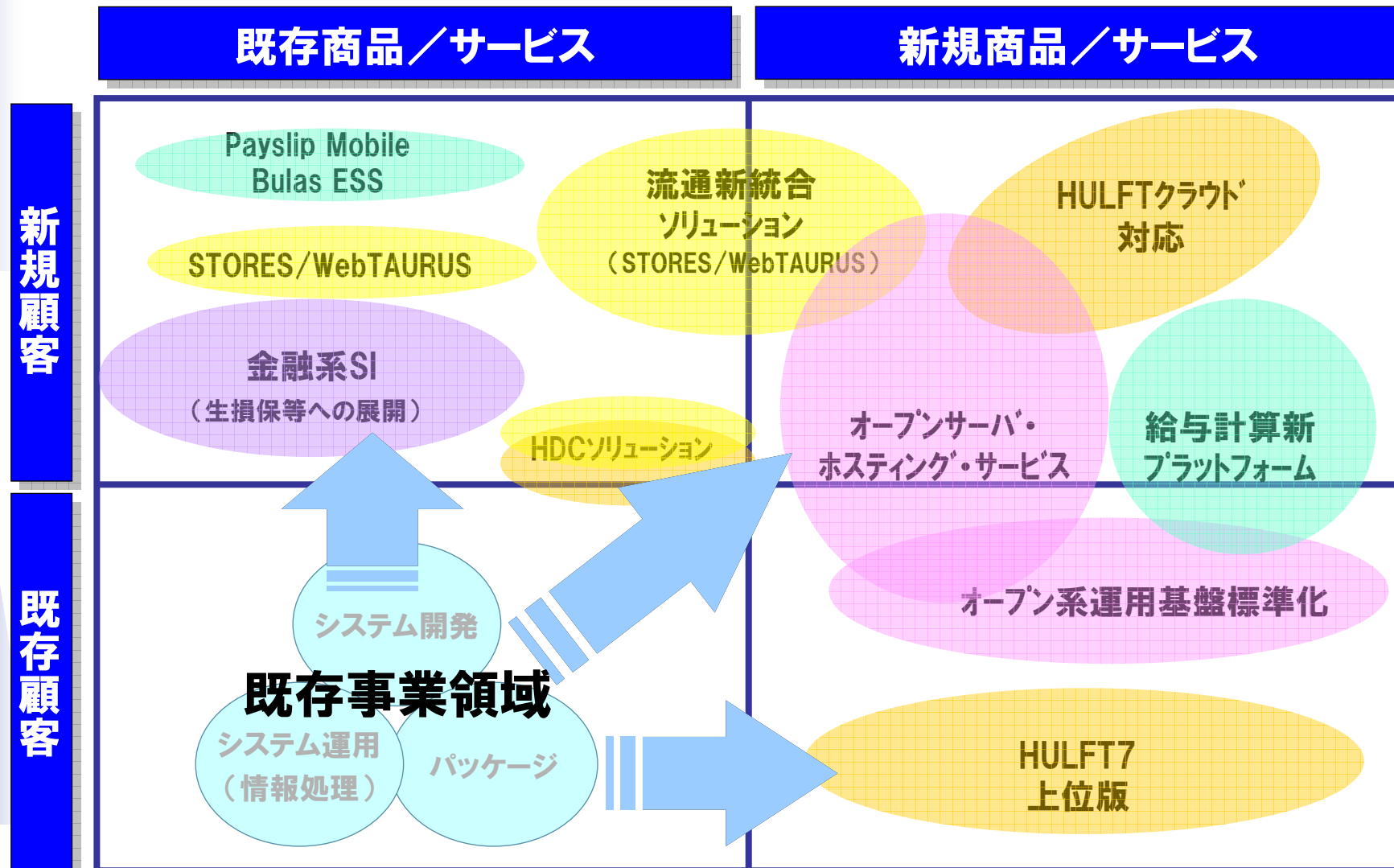
中期ビジョン

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



中期成長戦略



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

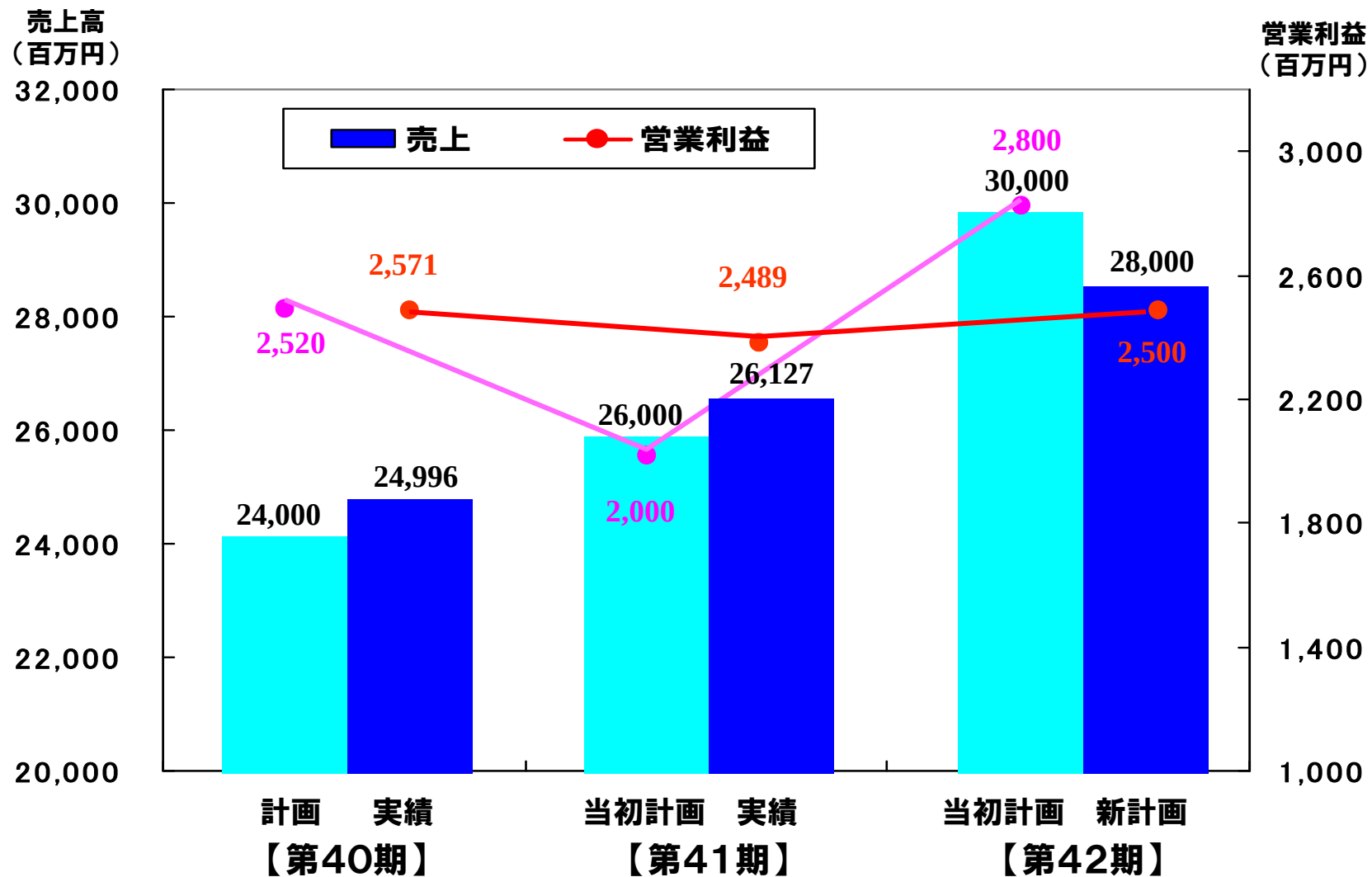
組織 より高いシナジーを発揮するための組織横断的な連携推進

人事 技術教育充実や挑戦機会付与に力点を果たした人材育成強化

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

中期計画(連結)



2010年3月期事業別売上高

【 単位:億円 】

事業	09/03期 実績	10/03期 実績	10/3期 計画	事業概況
金融	119	133	127	・大型開発の堅調な推移により、前期実績、計画ともに超過達成 ・外販の拡大(売上昨対比:2→7億円)
流通	53	49	50	・大型案件の契約終了に伴う売上減 ・ユニックス社とのシナジー(9件、受注2.5億円)
BPO	17	17	19	・収益改善(昨対比:営利▲3.5→▲0.8億円) ・顧客企業の人員減による計算人員減
HULFT	52	52	54	・保守契約率の向上(売上117%増) ・市場成熟による製品販売の成長鈍化
子会社	8	9	10	・3子会社すべての黒字化
合計	249	261	260	

未来への布石(商品／サービスの価値創造)

最大の布石

布石1: 深川センター稼働／移設開始

- ストックビジネスのコア
- 同業他社と比肩できる設備
- 一極集中体制実現への第一歩

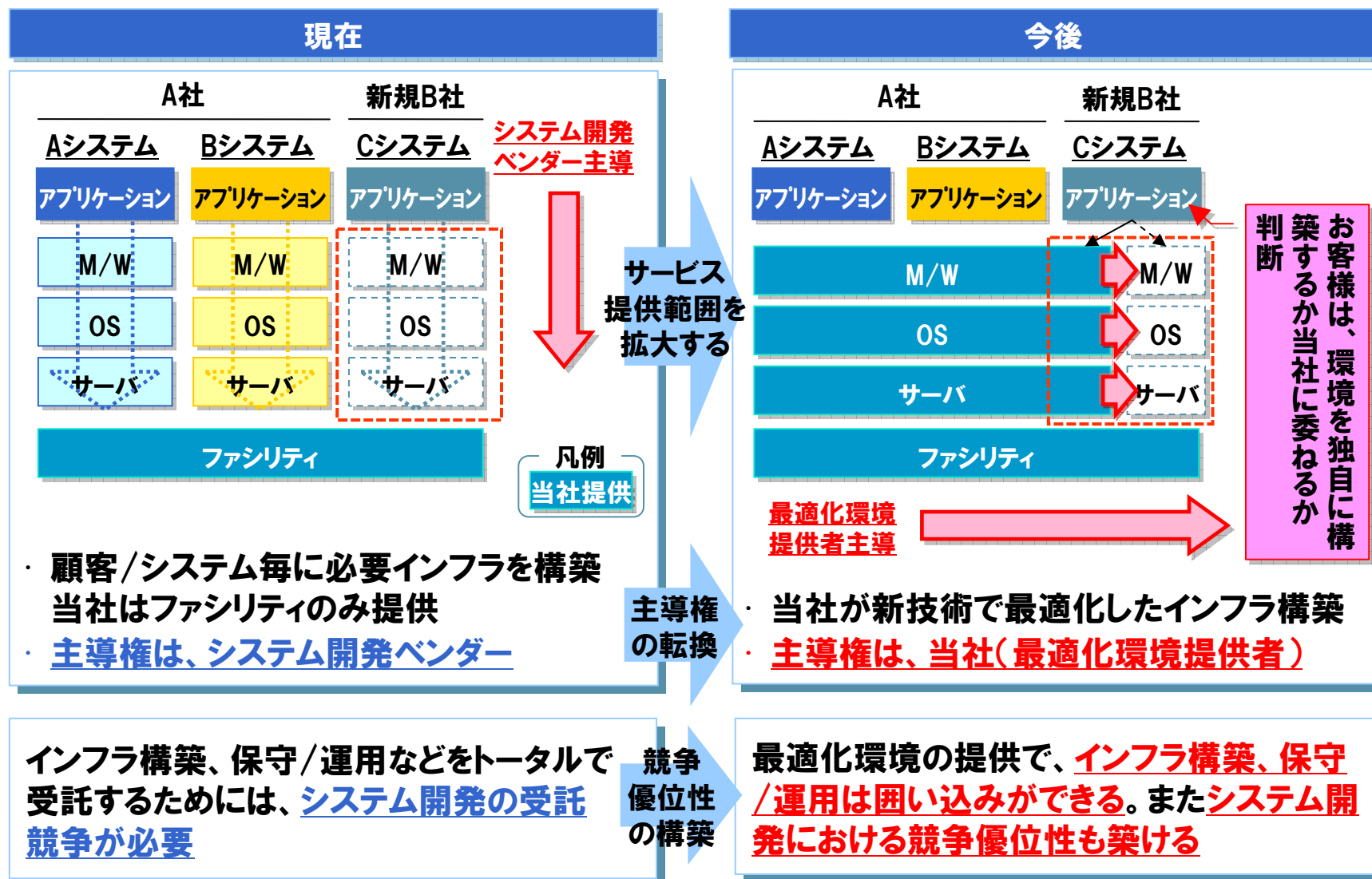
布石2: オープンサーバ・ホスティング・
サービスの企画／具体化

- 「所有から利用へ」への適応
- 業界の構造転換への適応
- 新たなストックビジネスの萌芽

「商品・サービス価値創造」の具体化

- 第42期ビジネスとして確立
- 第42期オープン系標準化へ展開
- 金融以外の顧客に営業展開

【参考1】オープンサーバ・ホスティング・サービスとは



【参考2】センター移設概略

<移設イメージ>



- ・設備の老朽化
- ・改修で改善できない躯体構造
- ・収納スペース飽和間近
- ・拠点分散による運営コスト

- ・最新のセキュリティ
- ・免震・耐震構造
- ・首都圏から好アクセス

<移設スケジュール>



未来への布石(2つの価値創造)

商品／サービス価値創造

➡ 一定の成果あり

- ◎金融：外販ビジネスの拡大(売上昨対比:2→7億円)
- ◎流通：ユニックス社との協業推進
- ◎BPO:Agent業務の標準化推進、地方外注化の拡大
- ◎HULFT:サポートサービス契約率の向上、新商品のリリース

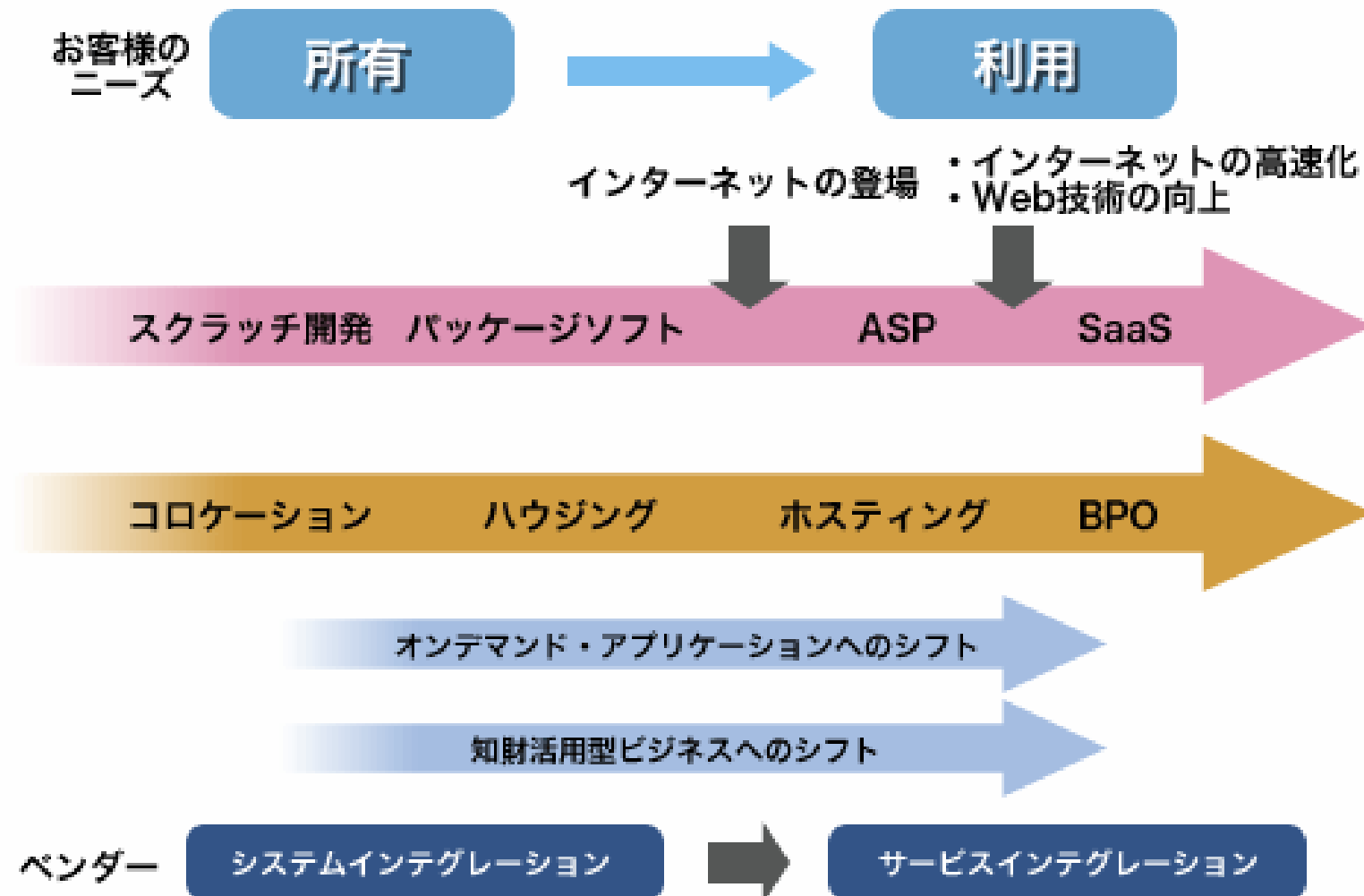
人材価値創造

➡ 課題が残る

- 現場の要件と整合させたキャリアパス 未完成
- 個人別育成計画のPDCAサイクル未構築
- 資格取得率の伸び悩み

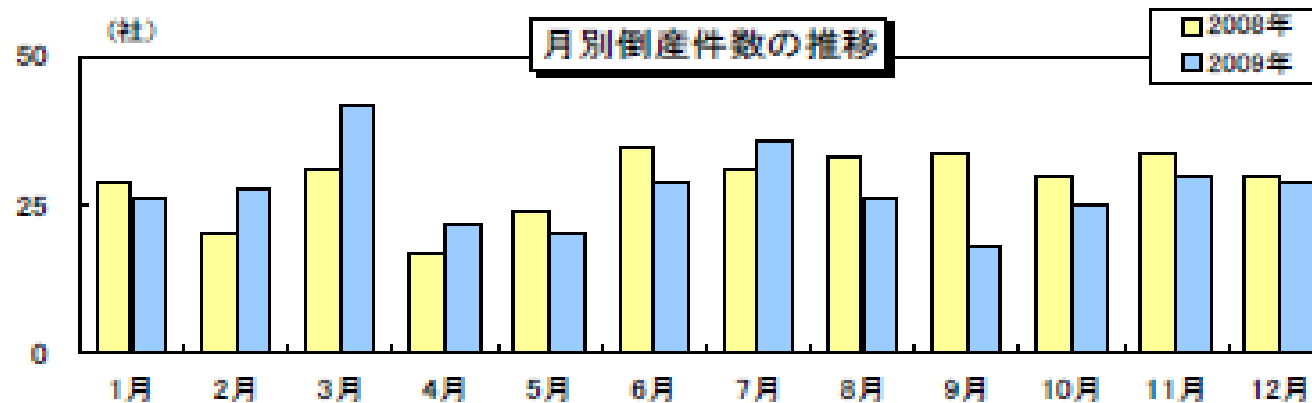
2. 2011年3月期 経営方針

IT業界全般の動向



産業構造の転換点？

【同業他社の淘汰は継続】



出典：(株)東京商工リサーチ・TSR倒産企業リスト（※一部、JISA推計）

<転換点1>

下請かつ開発主体の企業では待機が収益を圧迫

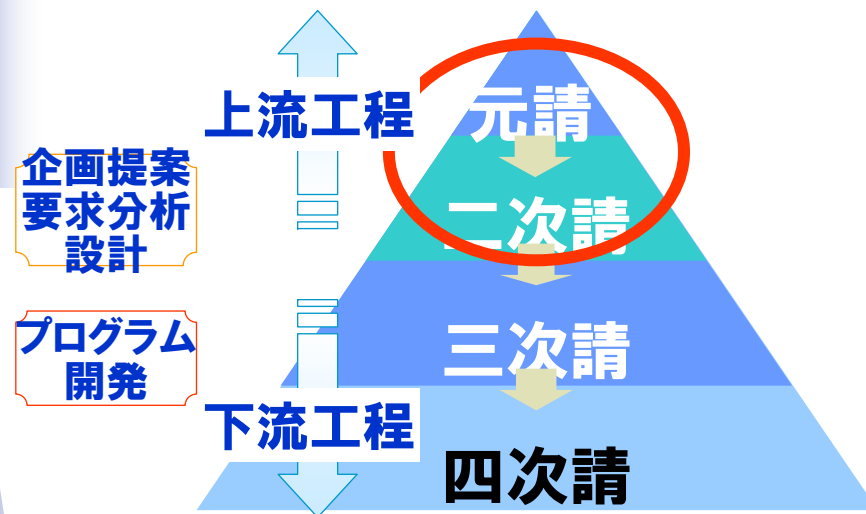
<転換点2>

「所有から利用へ」への潮流に適応するにはデータセンター保有が必須

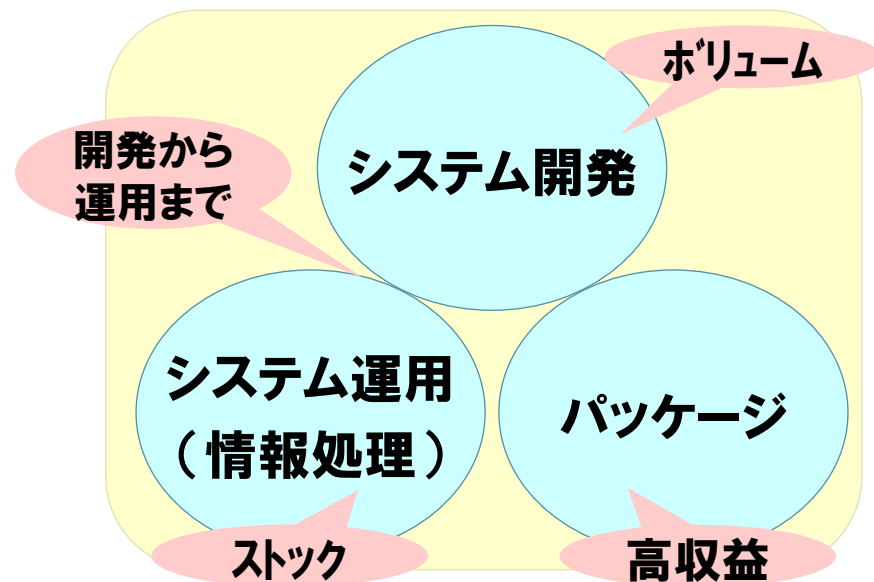
技術者を抱えてサヤを抜く
人工商売から、設備投資
先行型の産業構造に転
換する可能性

激変する環境下における当社の現状

①プライムの多さ



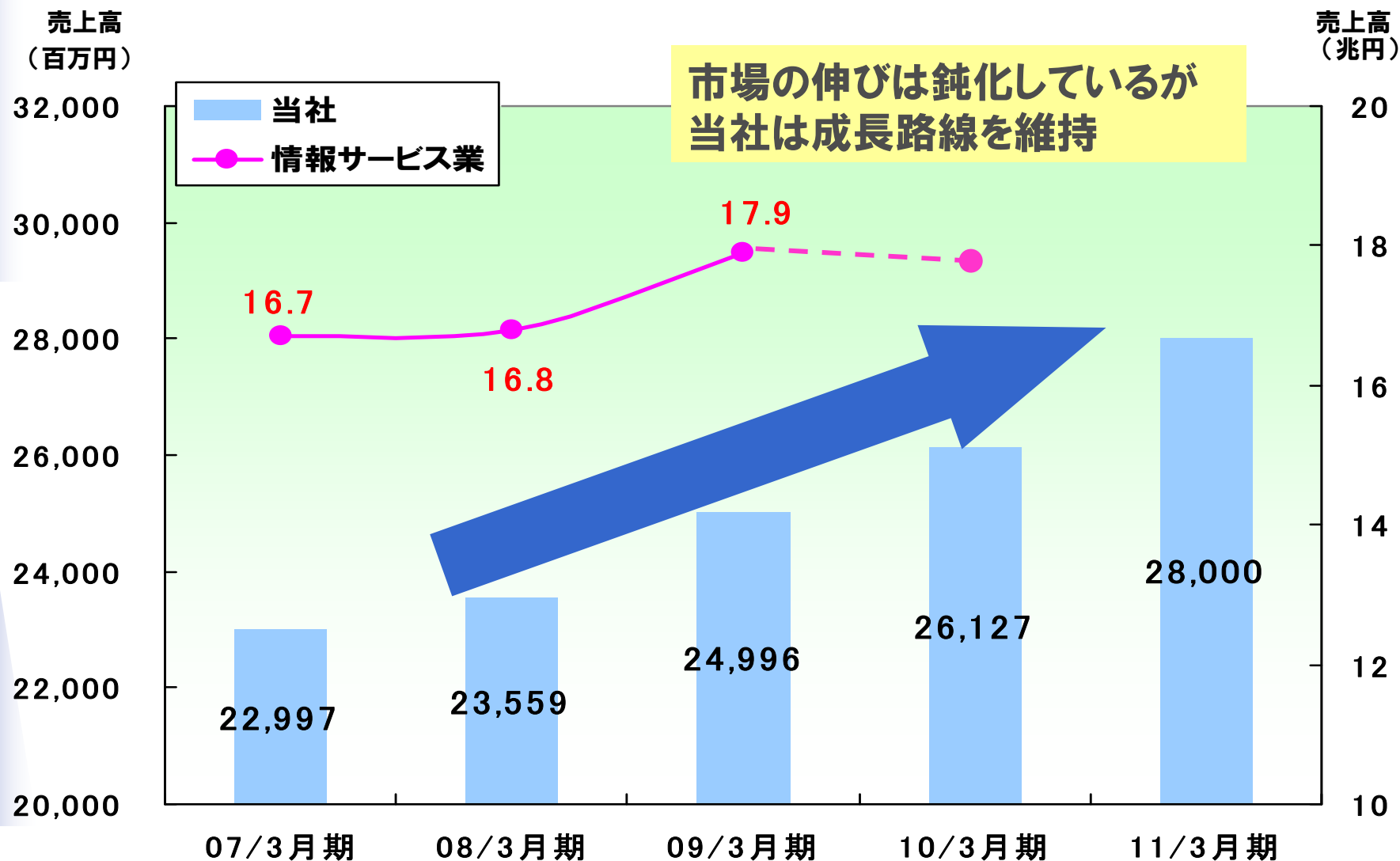
②バランスの良い事業構造



③顧客の大型投資(共同基幹)決断

恵まれた状況を活かし、ピンチをチャンスに変える

情報サービス業と当社の売上高 傾向比較



※参照:経済産業省「特定サービス産業実態調査」

未来を描くために～「顧客創造」の完遂～

オープンサーバ・
ホスティング・サービス

アライアンス強化

新製品/サービスの
創出

深川センター
本格稼動

外販案件の獲得

改善・障害撲滅へ
の取り組み

人事制度
の見直し

ミドルマネジメント
の強化

生産性の向上

キャリアパス
の明示

中堅・若手社員
の活用

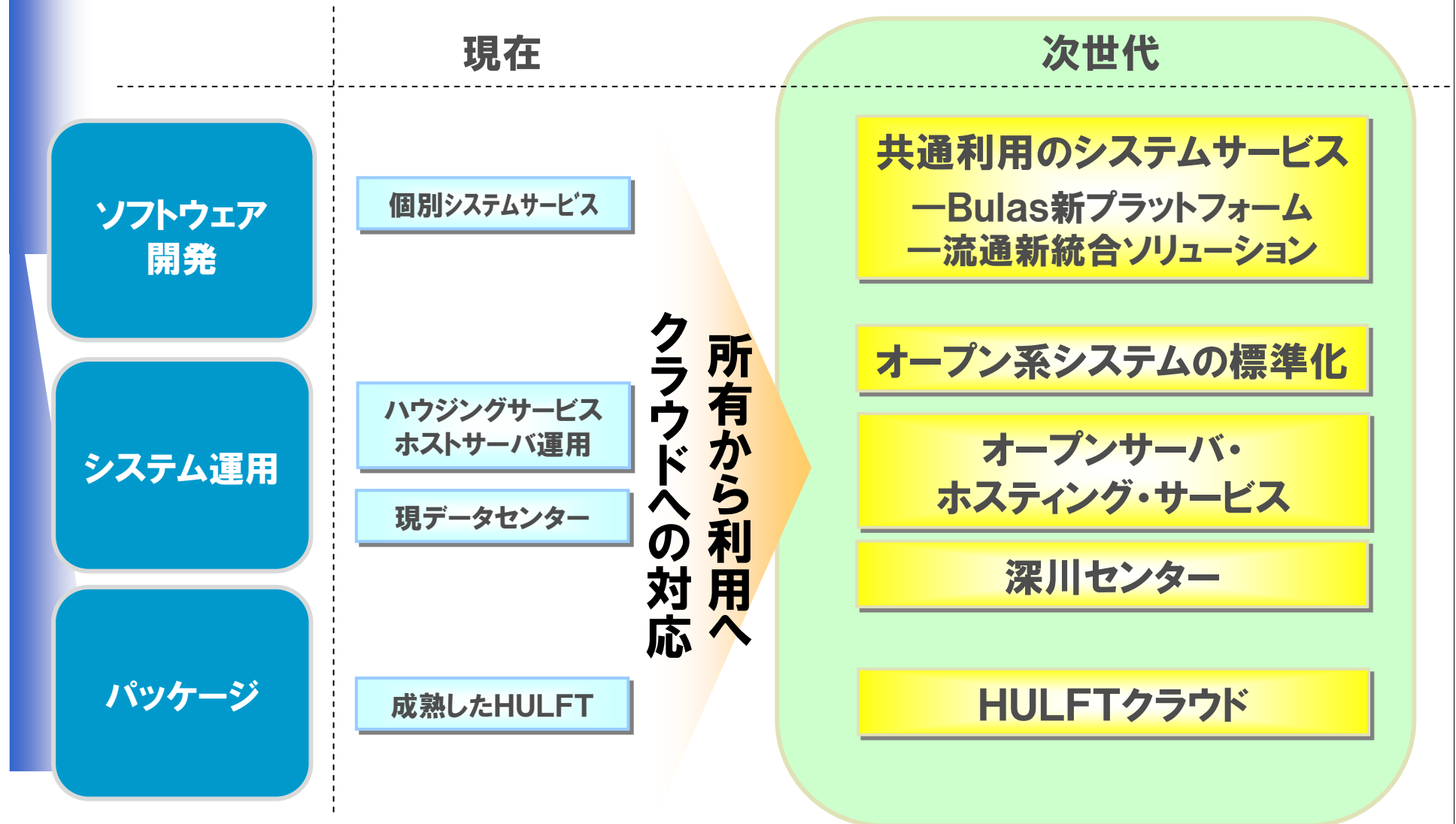
行動規範の浸透

商品/サービス
価値創造

人材価値創造

顧客創造企業へ

未来を描くために～商品／サービス価値創造～



各事業の重点施策(金融)



過去最高となる売上高の達成へ

重点施策

- ◆既存顧客大型投資案件におけるイニシアチブ発揮
- ◆次世代基盤における運用の企画・推進
- ◆生損保業界をメインターゲットとした外販ビジネス推進
(受注: 7億円 → **13億円**)

各事業の重点施策(流通)



流通サービス業界向けソリューションベンダーとしてのポジション確保

重点施策

- ◆SI案件の積極営業／SI力の強化
- ◆ドラッグストア業界をメインターゲットとした
ユニックス社とのシナジー効果発揮
(STORES-MD商品力UP／WebTAURUSとの機能整理)

各事業の重点施策(BPO)



収益性ある事業(単月黒字実現)へ

重点
施策

- ◆給与計算サービスの新プラットフォーム構築
- ◆機能別チーム制導入による給与業務代行サービスの生産性／収益性改善

各事業の重点施策(HULFT)

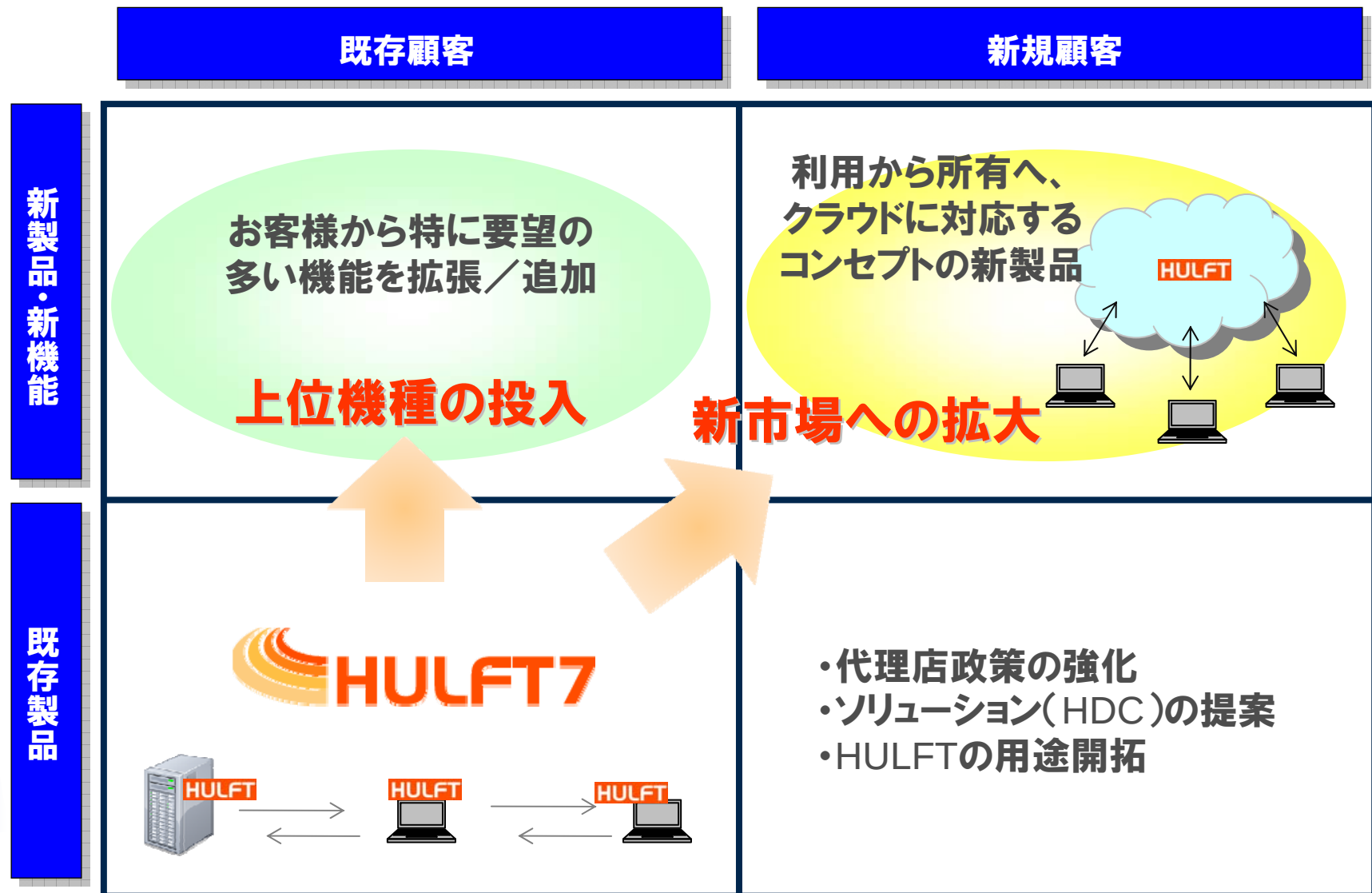


データ連携No.1 ミドルウェアソリューションプロバイダーへ

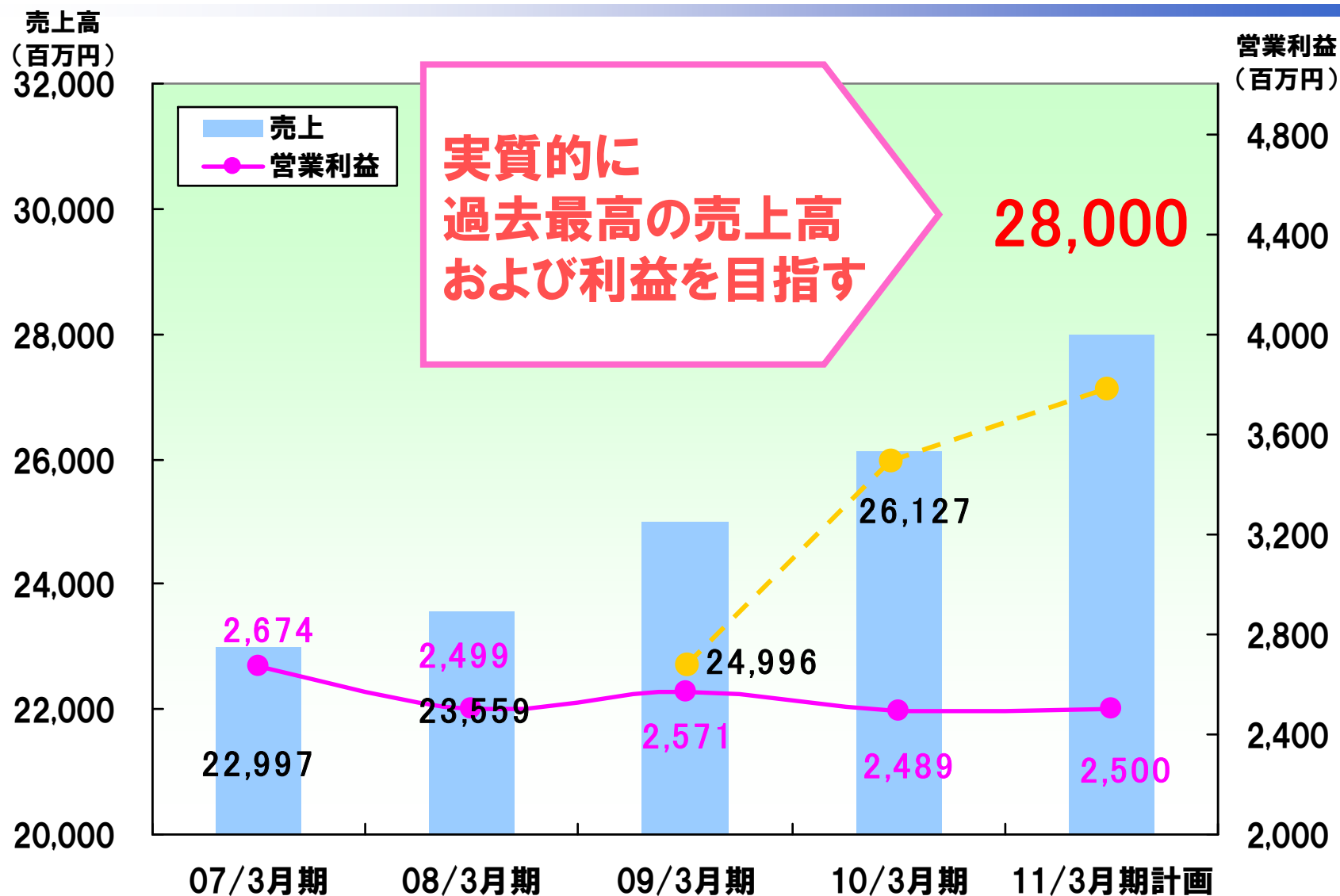
重点施策

- ◆新製品の開発促進、販売強化
- ◆アライアンス強化によるソリューション案件拡販推進
- ◆拡販による保守契約率向上
(目標:新規保守契約率85%、既存保守契約更新率90%)

HULFT製品戦略



業績の推移



未来を描くために～「方向性」の明示～



新しい取り組み～赤城自然園への協賛～

人々に恵みと安らぎを与えてきた里山の自然を身近に触れることで大人には癒し効果を、次代を担う子供たちには自然観察や自然学習の場を提供。

● 基本情報

- ・所在地 群馬県渋川市赤城町南赤城山892
- ・面積 約120ヘクタール(36万坪)
≡ 東京ドーム26個分
- ・アクセス JR上越線「渋川」駅よりタクシーで20分
関越自動車道「赤城」ICより車で10分
- ・駐車場 600台

● 特徴

「花を育てるのではなく、環境を整えることで植物が育つ手助けをしている」という方針の下で整備された園内には、東洋有数のシャクナゲ園やスイセンなど美しく整備された花もあれば、自然の姿で咲いている野草も豊富。ありのままの自然の姿を体験できる公園として120ヘクタールの広さを誇る敷地内では、北関東に生息する植物や昆虫のほとんどの種類を自然に近い形でみることが可能。

※生態系：昆虫類1,810種、鳥類77種、哺乳類15種、植物類660種以上



<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。