

2014年3月期 決算説明会

2014年4月25日
株式会社セゾン情報システムズ

2014年3月期ハイライト

通期(2013年4月～2014年3月)

売上高

32,541百万円

(前期比11.1%増)

- ・金融システム事業の大型システム開発案件が堅調に推移
- ・流通サービスシステム事業の新規顧客向けシステム開発が堅調に推移
- ・HULFT事業の保守サービスが堅調に推移

営業利益

3,375百万円

(前期比23.9%増)

- ・データセンター移転完了に伴い並行稼働コストが減少
- ・HULFT事業の保守サービスが堅調に推移したことにより利益増加
- ・BPO事業の運用コスト及び品質改善コストの増加等により利益減少

当期純利益

1,901百万円

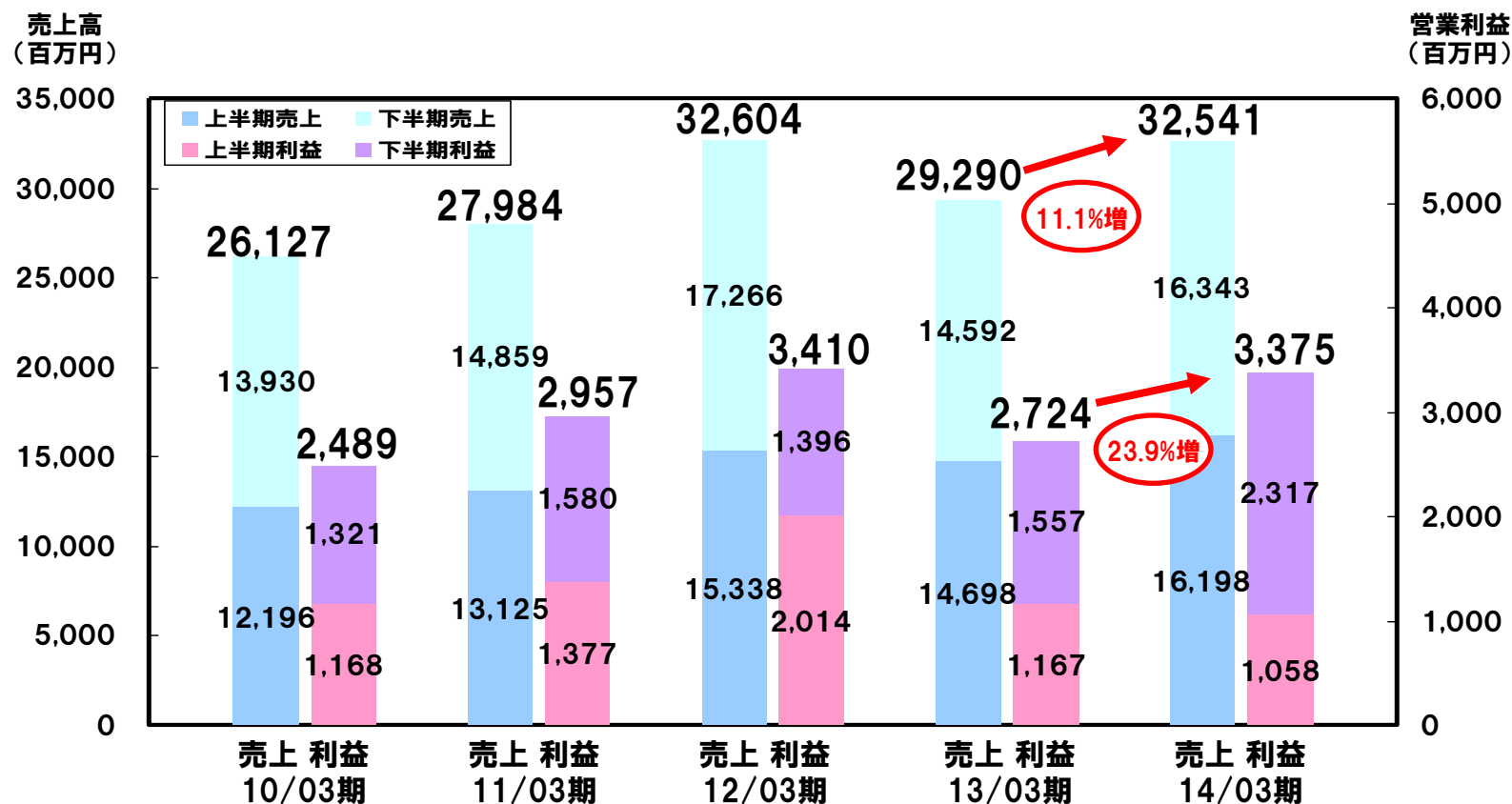
(前期比13.5%増)

- ・一部の事業資産の減損損失等を計上

■ 連結決算概要

連結決算概要

通期(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	1,076	1,289	968	1,073	203
----------	-------	-------	-----	-------	-----

連結決算概要

連結損益計算書

連 結 (単位:百万円)	A 14/03期 (2014/03)	B 13/03期 (2013/03)	A/B-1 増減率
売上高	32,541	29,290	+11.1%
売上総利益	7,721	6,385	+20.9%
売上粗利益率	23.7%	21.8%	+1.9P
営業利益	3,375	2,724	+23.9%
営業利益率	10.4%	9.3%	+1.1P
経常利益	3,390	2,736	+23.9%
当期純利益	1,901	1,674	+13.5%

連結決算概要

通期セグメント別売上高(前期比)

※従来その他に含めていた世存信息技术(上海)有限公司をHULFT事業の報告セグメントに含めて記載
※14/03期から株式会社アプレzzoの売上高をHULFT事業セグメントに含めて記載

(単位:百万円)	14/03期 (2014/03)				13/03期 (2013/03)	
	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	17,708	2,504	+16.5%	54.4%	15,204	51.9%
流通Sシステム事業	4,563	▲ 409	▲ 8.2%	14.0%	4,972	17.0%
BPO事業	1,928	152	+8.6%	5.9%	1,776	6.1%
HULFT事業	6,634	730	+12.4%	20.4%	5,904	20.1%
その他	1,706	274	+19.1%	5.2%	1,432	4.9%
合計	32,541	3,251	+11.1%	100.0%	29,290	100.0%

連結決算概要

損益計算書(連結業績予想との差異)

連 結 (単位:百万円)	A 14/03期 (2014/03) 実績	B 14/03期 (2014/03) 予想	A/B 達成率
売上高	32,541	31,500	103.3%
営業利益	3,375	3,350	100.7%
営業利益率	10.4%	10.6%	-
経常利益	3,390	3,340	101.5%
当期純利益	1,901	2,050	92.7%



C 14/03期 (2013/09) 実績	C/B 進捗率
16,198	51.4%
1,058	31.6%
6.5%	-
1,090	32.6%
610	29.8%

連結決算概要

連結貸借対照表

連 結 (単位:百万円)	A 14/03期 (2014/03)	B 13/03期 (2013/03)	A/B-1 増減率
流動資産	15,964●	13,845	+15.3%
固定資産	10,446	11,221	▲6.9%
総資産	26,411	25,066	+5.4%
流動負債	7,021●	6,703	+4.7%
固定負債	2,472	2,202	+12.3%
純資産	16,916●	16,160	+4.7%

- 現金及び預金 + 1,660、有価証券 + 401
- 買掛金 ▲ 801、未払法人税等 + 1,114
- 利益剰余金 + 1,334

連結決算概要

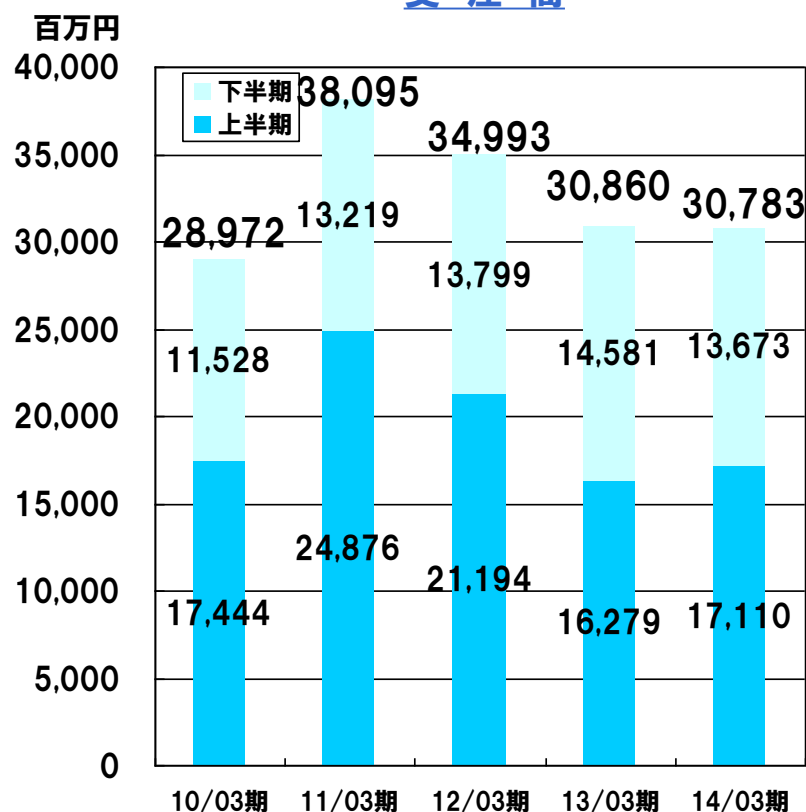
通期主要顧客別売上高

(単位:百万円)	14/03期		増減率	13/03期	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	10,953	33.7%	+8.1%	10,131	34.6%
(株)キュービタス	4,373	13.4%	+23.7%	3,536	12.1%
日本アイ・ピー・エム(株)	1,024	3.1%	+114.2%	478	1.6%
(株)NTTデータ	952	2.9%	▲9.8%	1,056	3.6%
(株)西友	803	2.5%	▲40.5%	1,349	4.6%
主要顧客売上高計	18,107	55.6%	+9.4%	16,551	56.5%
売上高	32,541	100.0%	+11.1%	29,290	100.0%

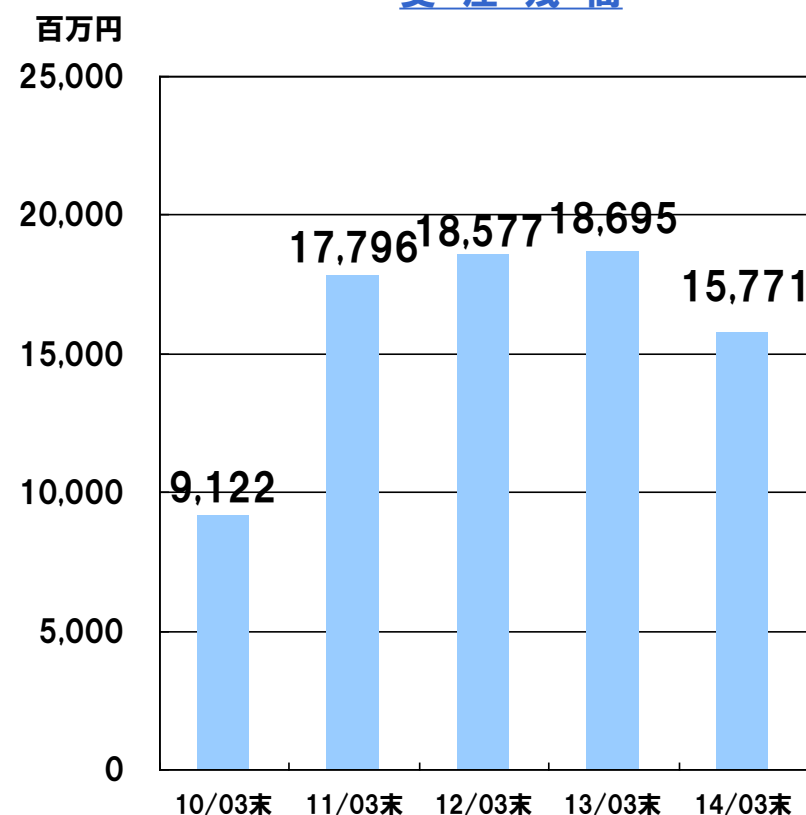
連結決算概要

通期受注実績(推移)

受注高

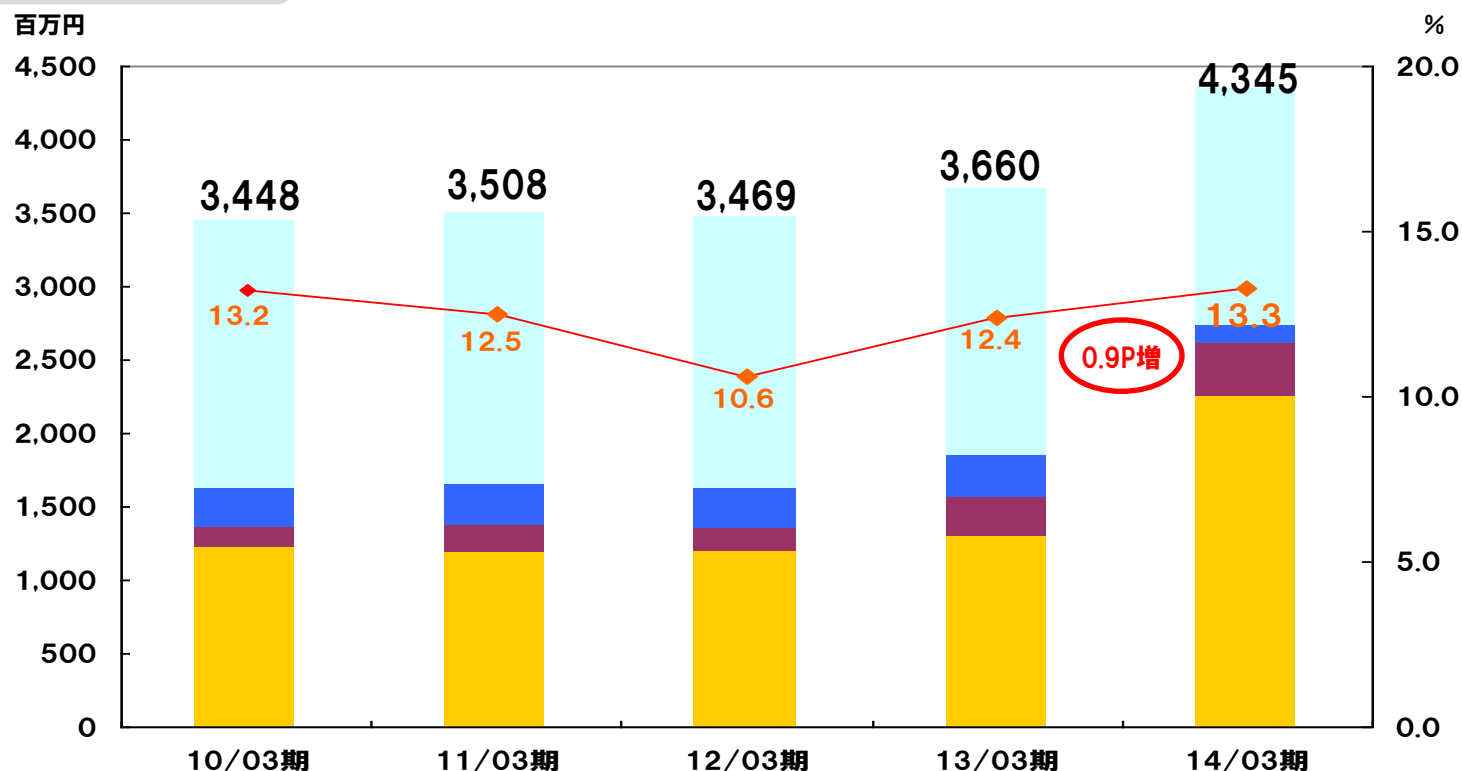


受注残高



連結決算概要

通期販売管理費(推移)



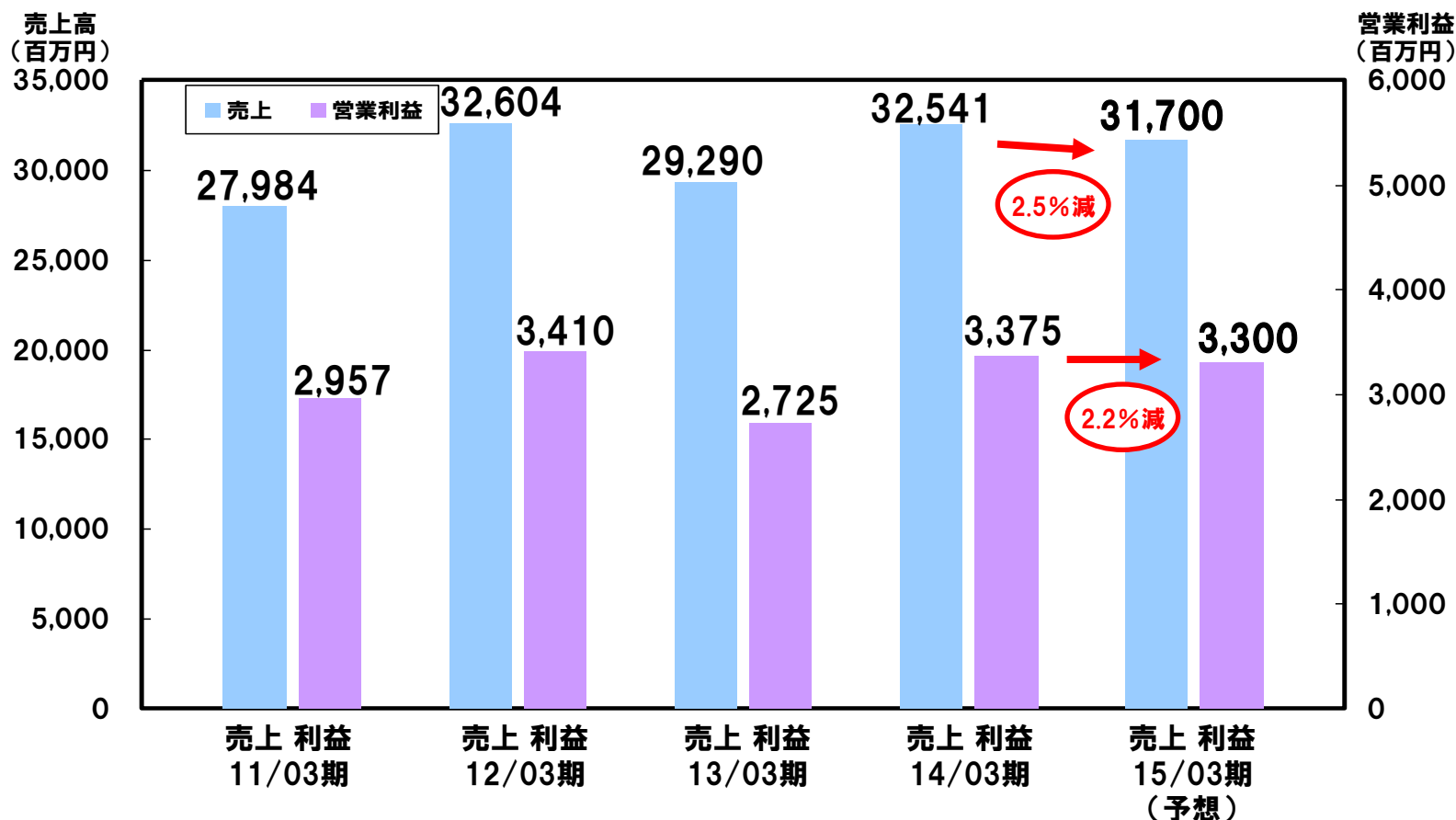
人件費	1,824	1,859	1,838	1,810	2,247
福利厚生費	266	275	282	289	364
減価償却費	136	190	148	262	124
その他	1,221	1,182	1,201	1,299	1,609
販売管理費	3,448	3,508	3,469	3,660	4,345

販売管理費比率

■ 2015年3月期業績予想(連結)

2015年3月期業績予想(連結)

通期予想(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	1,289	968	1,073	203	160
----------	-------	-----	-------	-----	-----

2015年3月期業績予想(連結)

通期予想

連 結 (単位:百万円)	A 15/03期 予想	B 14/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	31,700	32,541	▲2.6%
売上総利益	7,950	7,721	+3.0%
売上総利益率	25.1%	23.7%	+1.4P
営業利益	3,300	3,375	▲2.2%
営業利益率	10.4%	10.4%	+0.0P
経常利益	3,310	3,390	▲2.4%
当期純利益	2,050	1,901	+7.8%

2015年3月期業績予想(連結)

通期予想(セグメント別売上高)

※従来その他に含めていた世存信息技术(上海)有限公司をHULFT事業の報告セグメントに含めて記載
※14/03期から株式会社アプレッソの売上高をHULFT事業セグメントに含めて記載

(単位:百万円)	15/03期				14/03期	
	A 予想	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	16,000	▲ 1,708	▲9.6%	50.5%	17,708	54.4%
流通サービスシステム事業	5,000	437	+9.6%	15.8%	4,563	14.0%
BPO事業	1,830	▲ 98	▲5.1%	5.8%	1,928	5.9%
HULFT事業	6,830	196	+3.0%	21.5%	6,634	20.4%
その他	2,040	334	+19.6%	6.4%	1,706	5.2%
合計	31,700	▲ 841	▲2.6%	100.0%	32,541	100.0%

2015年3月期業績予想(連結)

2014年3月期 配当

当初配当予想のとおり、35円の配当(期末25円)を実施予定

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
14/03期	10円	25円	35円
13/03期実績	10円	25円	35円

2015年3月期 配当予想

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
15/03期予想	10円	25円	35円

中期経営計画

「布石を成果に～成長は挑戦の先に～」

.....

2014年4月25日

代表取締役社長 宮野 隆

- 1. 前中期経営計画の振り返り**
- 2. 経営環境について**
- 3. 新中期経営計画の概要について**

1-1. 前中期経営計画(ビジョンと方針)

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

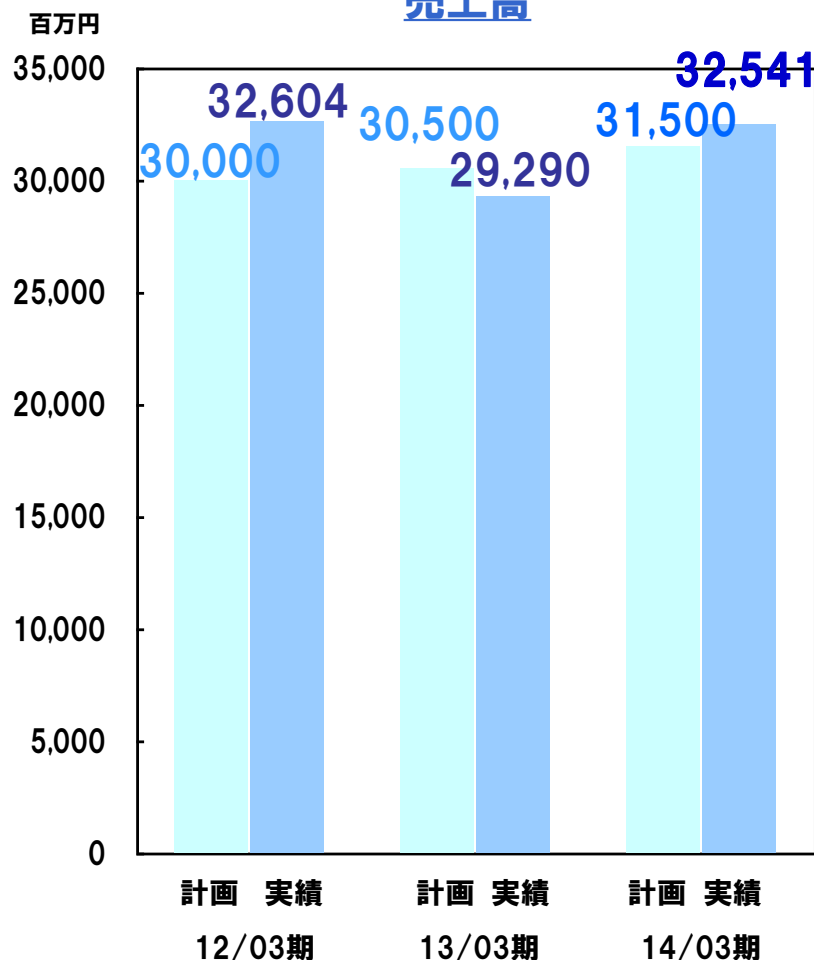


1-2. 前中期計数実績(連結)

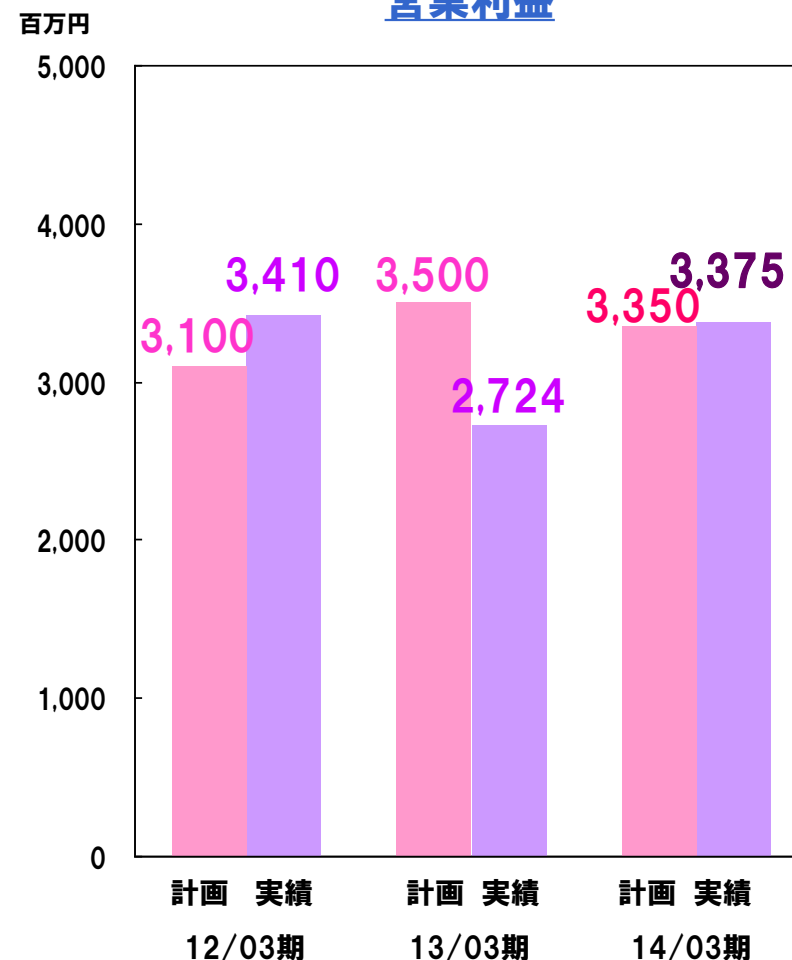
計数推移(売上高/営業利益)

※13/03期計画は、当初計画である売上高29,000百万円/営業利益3,700百万円を期首に修正
※14/03期計画は、当初計画である売上高32,000百万円/営業利益4,800百万円を期首に修正

売上高



営業利益



1-3. 前中期重点施策(成果と課題)

営業力の強化

- 新規顧客獲得社数 計画達成
(12/03期66社、13/03期83社、14/03期73社)
- 新規顧客への深耕による受注額拡大が課題
- クロスセル受注は大きな成果に繋がらず
(12/03期1.2億円、13/03期1.9億円、14/03期1.1億円)

商品・サービスの 拡充

- スtockビジネス売上高の拡大
(12/03期155億円、13/03期167億円、14/03期186億円)
- データセンターの一極集中
- 金融システム事業における大型プロジェクトの担当領域拡大
- アライアンスの創出(GeneXus[※]開発、アプレッソ社協業)
- 給与計算サービスの生産性向上が課題
⇒Bulas[※]の開発に着手

人材育成と活用

- IT関連資格保有率向上(基本情報技術者取得率93.5%)

※GeneXus(ジェネクス):業務要件を入力することにより、業務システム(プログラム・データベース)を自動生成する開発ツール
 ※Bulas(ビューラス):当社で提供している、給与計算や勤怠管理のサービス

2-1. 経営環境について

経営環境

■ITサービス市場は緩やかに成長

IT投資マインドの上昇が予想され、今後はマイナンバー、みずほHD社案件、ゆうちょ案件に代表される大規模開発の他に、中規模/小規模案件の増加も見込まれる

■汎用×利用型のトレンドは今後も続く

トレンド(顧客の動向等)に即した対応が求められており、個性重視で決め細やかにカスタマイズされた様々な商品・サービスが出現している

■国内におけるIT技術者の求人倍率が高止まり

景気が回復傾向にあるなか、IT技術者の人材不足が今後想定される

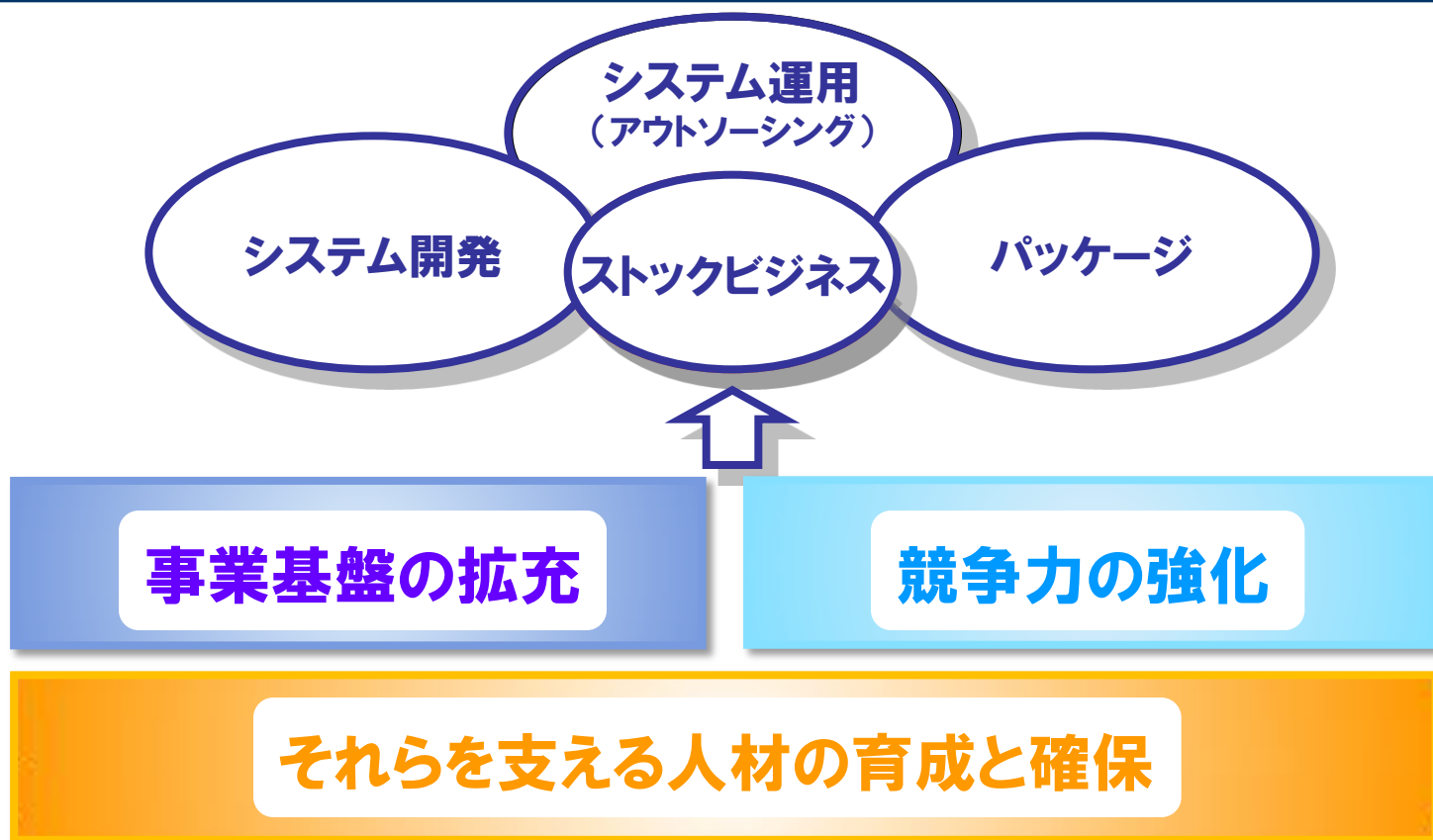
3-1. 中期経営ビジョン

布石を成果に ～成長は挑戦の先に～

これまで取り組んできた施策を成果として花開かせ、
これからの成長に向け更なる布石を打つことで、継続的に
成長できる企業となるべく、これまで以上に挑戦していく

3-2. 中期経営方針

これまでの布石を確実に成果にし、
これからの成長に向け更なる布石を打つ



3-3. 中期重点施策

事業基盤の拡充

- ・顧客基盤の拡充
- ・ストックビジネスの拡大
- ・新規事業/ビジネス/商品・サービスへの取り組み

競争力の強化

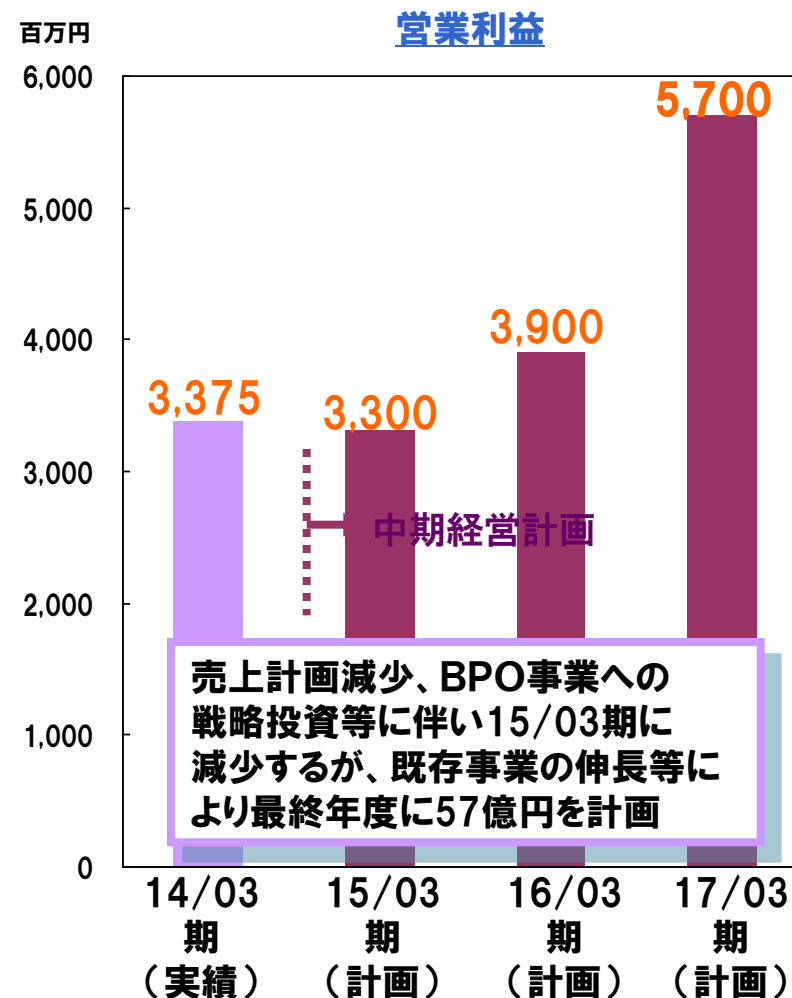
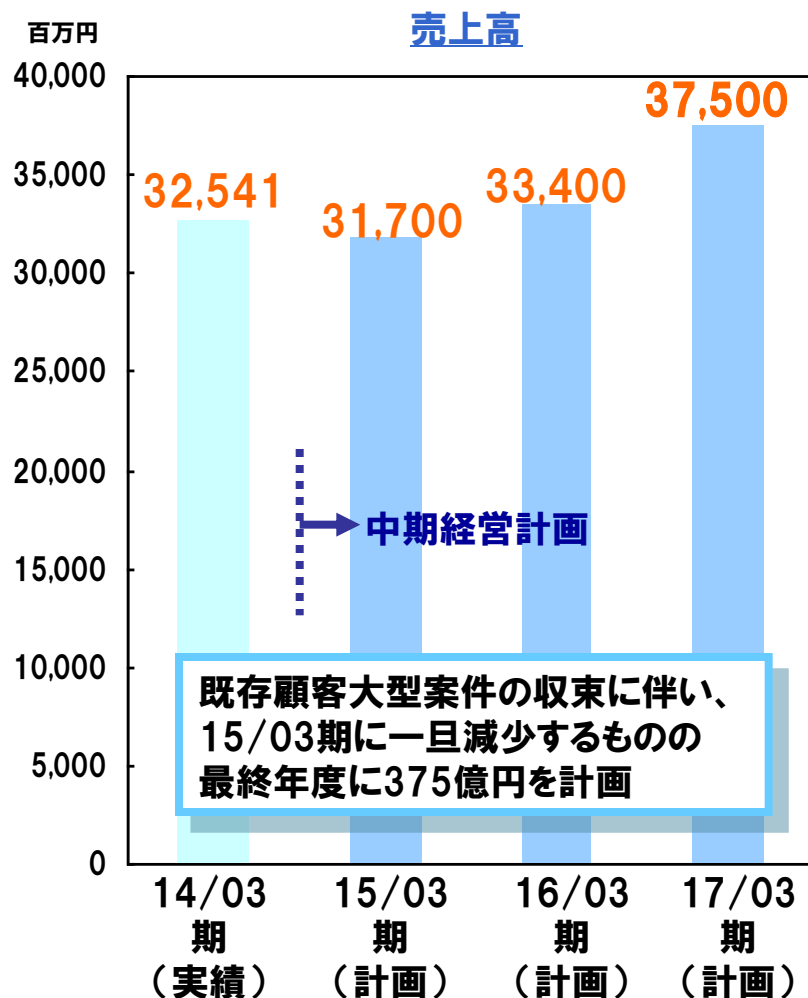
- ・リリースした商品・サービスの市場価値向上
- ・業務の生産性向上/品質向上

それらを支える 人材の育成と確保

- ・常に成長意欲の高い人材、挑戦する人材の創出

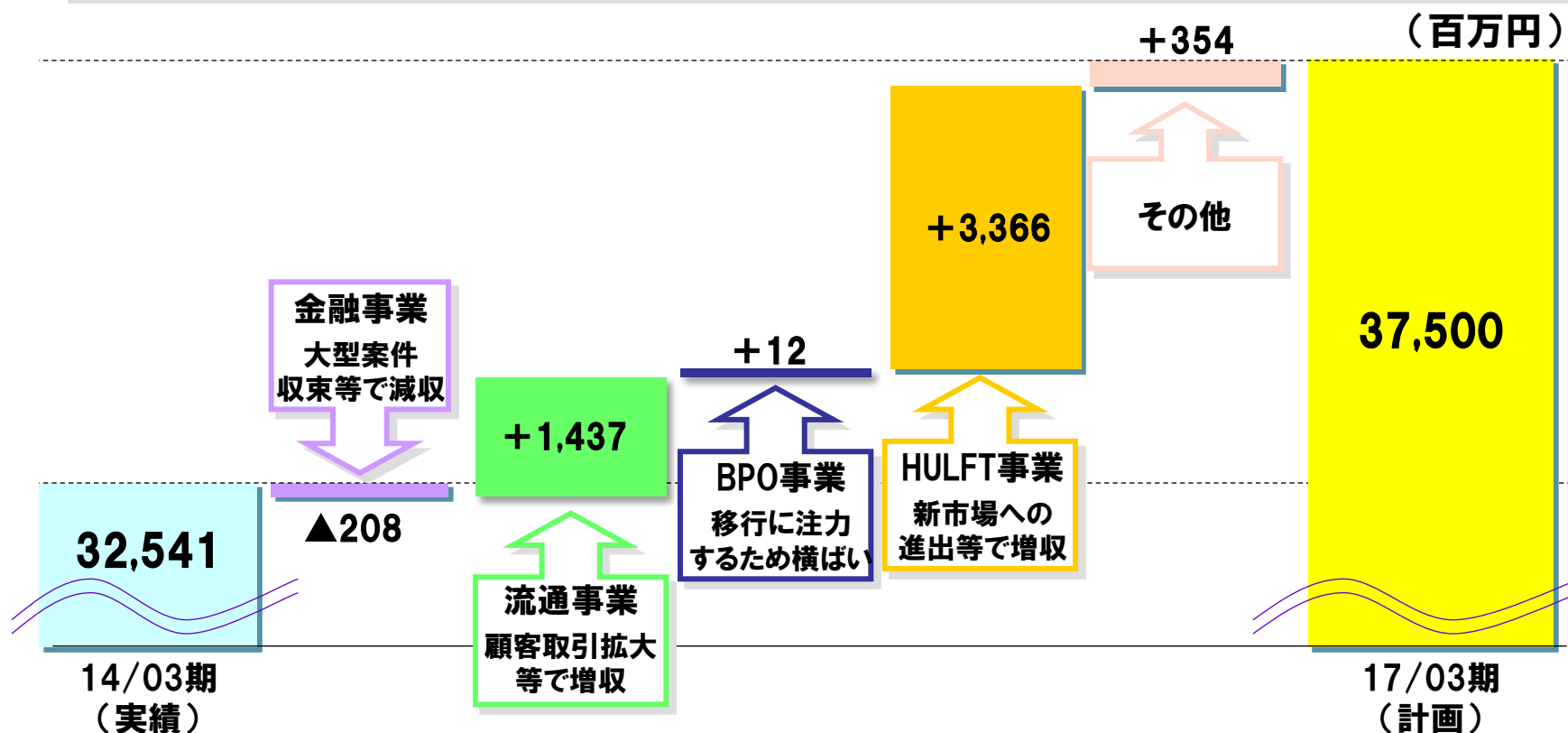
3-4. 中期計数計画

計数計画(連結売上高/営業利益)



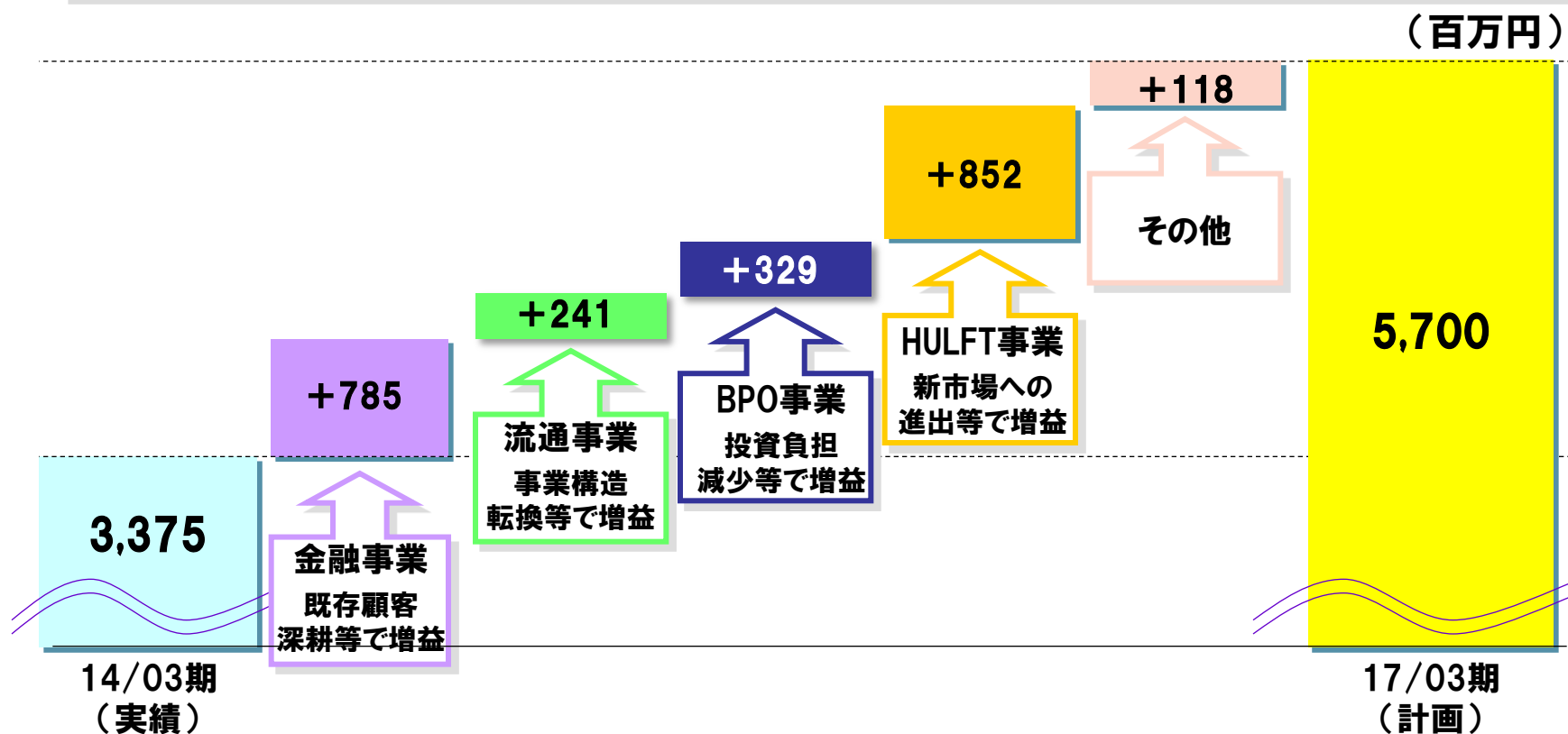
3-4. 中期計数計画(売上高計画)

- ・HULFT事業におけるデータ連携基盤市場への進出等による増収、流通サービスシステム事業における既存/新規顧客との取引拡大等による増収が主な要因
- ・金融システム事業は大型案件が収束すること等により減収、また、BPO事業は新サービスへの移行に注力するためほぼ横ばい



3-4. 中期計数計画(営業利益計画)

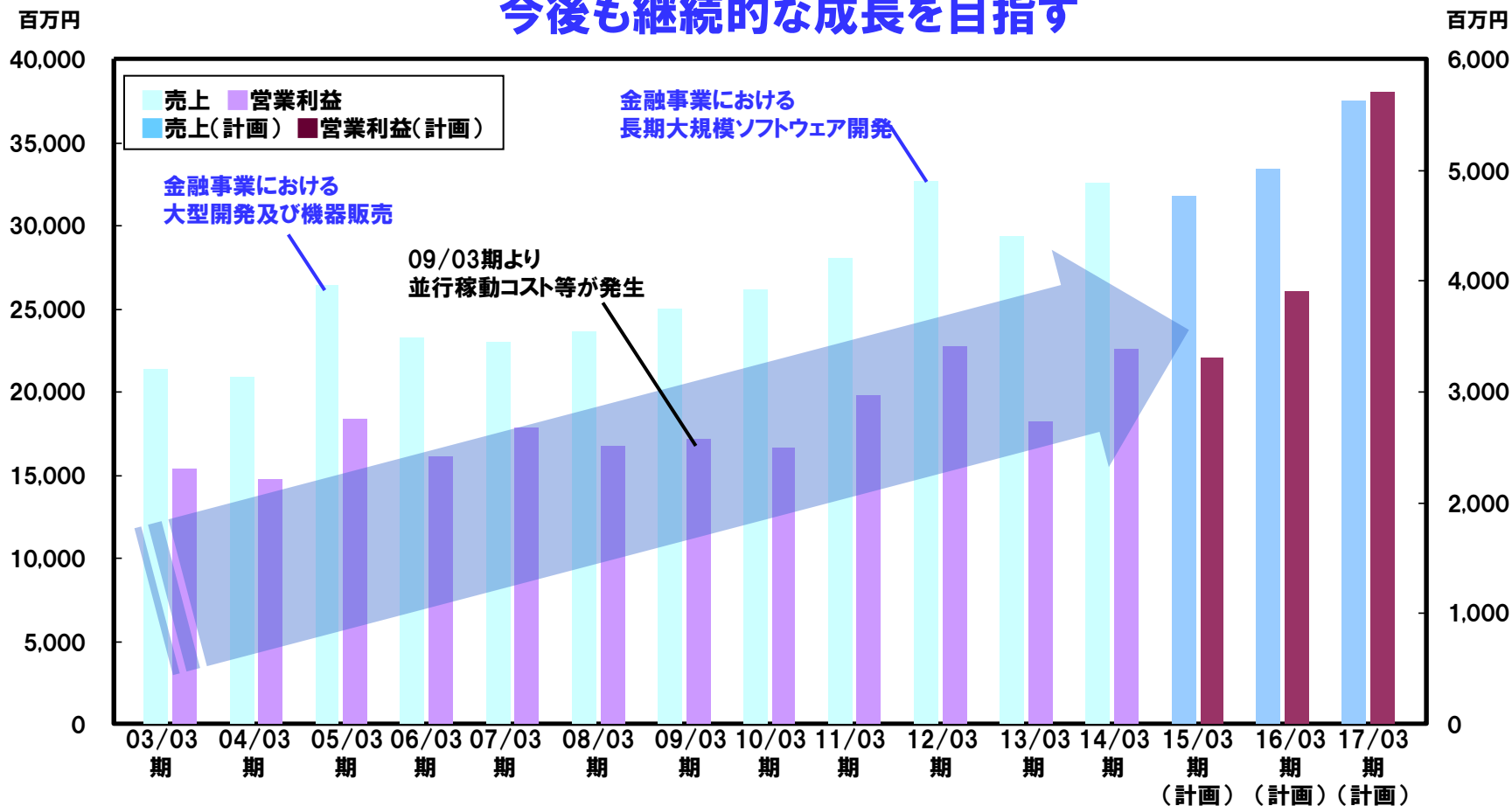
- ・金融システム事業における既存顧客向け案件増加等による増益、HULFT事業におけるデータ連携基盤市場への進出等による増益が主な要因
- ・その他、流通サービスシステム事業において事業構造を転換すること等により、また、BPO事業の投資負担減少等により増益



3-5. 計数実績推移

計数実績/計画(連結売上高/営業利益)推移

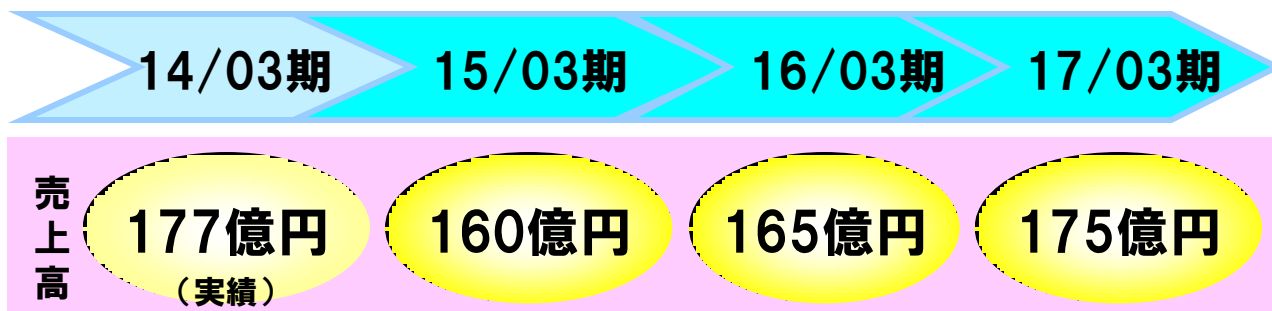
売上高、営業利益について、凸凹はあるものの着実な成長を遂げており、
今後も継続的な成長を目指す



3-6. 事業別目標と重点施策(金融)

中期テーマ

・お客様への貢献を通じて、
継続成長を実現する



重点施策

◆既存顧客大型投資案件の対応と顧客深耕

- 大型プロジェクトの完遂とその後の運用の獲得
- 情報系、Web系等といった新たな領域の獲得

◆新規顧客、新規案件開拓の推進

- 生損保業界・ノンバンク金融機関をターゲットとした
外販ビジネス推進
- SAISOS拡販に向けた、新たな商品・サービスの創出

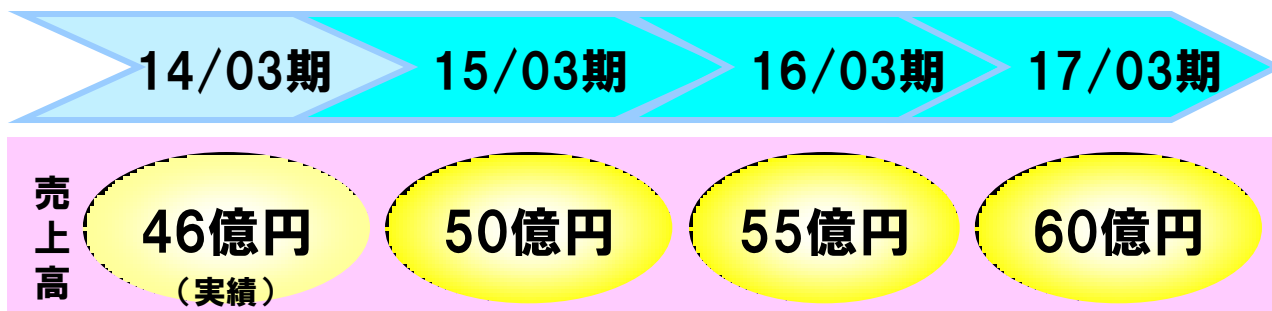
※SAISOS(サイソス):当社で提供している、クラウド型ホスティングサービス

3-6. 事業別目標と重点施策(流通)

中期テーマ

事業構造の変革を成し遂げる

- ストック売上拡大
- 収益の安定化
- 生産性と品質の向上



重点施策

◆クラウドソリューションによるストック売上の拡大

→STORESファミリー製品の見直し

→新規マーケットの開拓に向けた新たなクラウドサービスの創出

◆技術力を高めることによる生産性と品質の向上

→GeneXusを用いた短納期/高品質の製品開発の推進

※STORES(ストアーズ):当社で提供している、流通小売チェーン向けの統合ソリューションサービス

※GeneXus(ジェネクス):業務要件を入力することにより、業務システム(プログラム・データベース)を自動生成する開発ツール

3-6. 事業別目標と重点施策(流通)



3-6. 事業別目標と重点施策(BPO)

中期テーマ

- ・新生Bulas
-Bulas+による
良質なサービスの創造



重点施策

- ◆次期Bulasとなる「Bulas+」サービスの完成
→2014/09にリリース予定
- ◆既存顧客の「Bulas+」への完全移行
→約3年(2017/03まで)をかけて全てのお客様を移行予定
- ◆BPOセンターの安定稼働
→BPOセンターの体制適正化と品質の飛躍的向上

※Bulas(ビューラス):当社で提供している、給与計算や勤怠管理のサービス

3-6. 事業別目標と重点施策(BPO)

今後給与アウトソーシングサービス市場における優位性を確保するため、
新たな「Bulas」を開発し、収益の改善を目指す

現行のBulasサービス

長期にわたる稼動/運用
によって、多くの課題が
発生

- ・老朽化したシステム
- ・個社対応による
業務の煩雑化
- ・維持、運用の複雑化
- ・それに伴い、
維持コストが増加



①サービスの利便性向上

- ・Webシステムの採用
- ・業務効率の向上
 - 入力方法や帳票出力方法の改善
 - 計算処理の随時実行 等

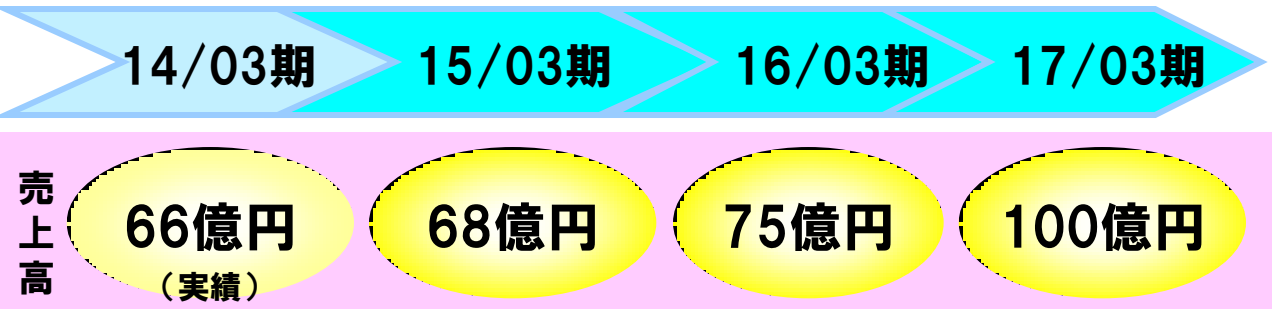
②運用サービス側の生産性向上

- ・コスト最適化(導入、運用)
 - 新規導入時の対応期間減少
 - システム化により作業量減少
 - 運用プロセスの簡素化

3-6. 事業別目標と重点施策(HULFT)

中期テーマ

HULFT100(イチマルマル)



重点施策

◆アプレッソ社とのシナジー効果拡大

→次世代HULFTのリリース、共同開発の推進、販売体制の見直し

◆マーケティング、研究開発の強化

→プロモーションの拡大

→新技術への対応と既存商品・サービスの強化

◆グローバル展開の推進拡大

→製品強化と東南アジア圏を視野にサポート体制を強化

※HULFT(ハルフト): 当社で提供している、システム間でデータをやり取りする際のファイル転送を実行する
パッケージ製品

3-6. 事業別目標と重点施策(HULFT)

Harmonious Universal Link

HULFT / Series

様々なシステム、クラウド、データ、
ビジネスをつなげる「システム連携No.1」

ファイル転送 + ETL + EAI + EDI /
BPM & PIM

→ Newデータ連携市場へ



Host Unix Linkage

HULFT

ファイル転送

Closed

安全/確実/信頼
レガシーシステム連携
オンプレミス環境
国内

Open

開いた、解放された、自由な
オープン(トレンド)システム連携
クラウド環境も
海外(グローバル)

ファイル転送No.1を堅持しつつ、様々なシステム間の「つながり」を拡大

3-7. 重点施策(人材育成・確保)

前中期重点施策 《人材育成と活用》

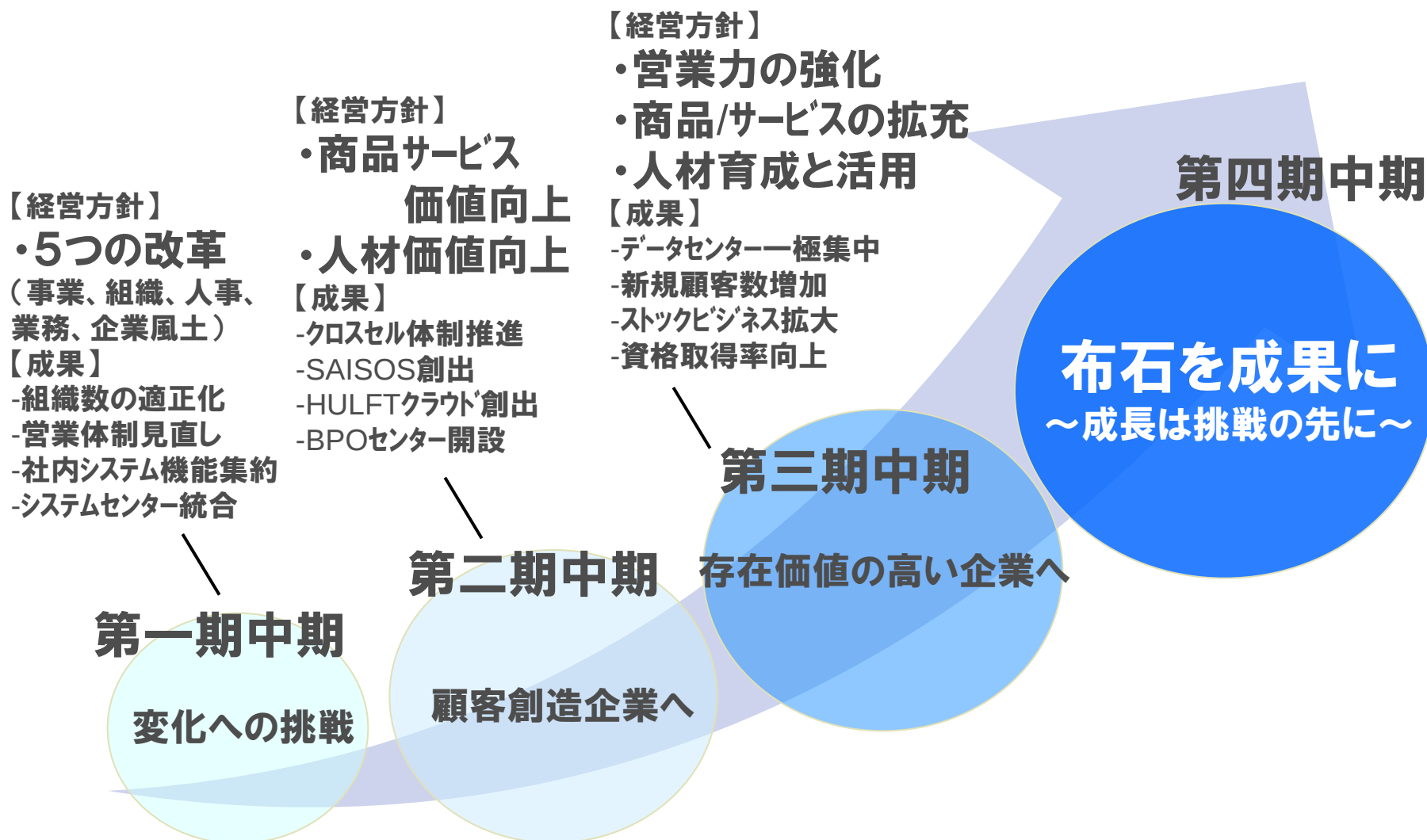
- 資格取得率の向上
⇒ IT関連資格の保有率向上(基本情報技術者93.5%)
- 教育・研修の充実によるスキル向上
⇒ 階層別研修/技術研修の充実
⇒ 次世代リーダー研修の導入
- 人事諸制度の見直し
⇒ 成長を促す人事諸制度の導入



中期重点施策 《人材育成と確保》

- ◆ 習得知識の活用
→ 成長意欲の更なる促進と習得知識等による実際の実行
- ◆ 個々の成長ステージに合わせた育成、研修
→ 成長意欲の高い社員の創出
- ◆ ダイバーシティへの対応
→ 多様なワークスタイリングの実現

継続的な成長を目指して



<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。