

# 2013年3月期 第2四半期決算説明会

.....

2012年10月26日  
株式会社セゾン情報システムズ

# 連結決算概要

## 上半期ハイライト(2012年4~9月)

### 売上高

14,698百万円

(前年上半期比4.2%減)

- ・金融システム事業の大型システム開発案件が減少
- ・流通サービスシステム事業の大型システム開発案件が減少
- ・HULFT事業における製品販売・保守販売は順調に推移

### 営業利益

1,167百万円

(前年上半期比42.1%減)

- ・金融システム事業の大型システム開発案件縮小に伴う利益減少
- ・流通サービスシステム事業の開発案件縮小に伴う利益減少
- ・HULFT事業の製品販売・保守販売増加による収益性の向上

### 四半期純利益

719百万円

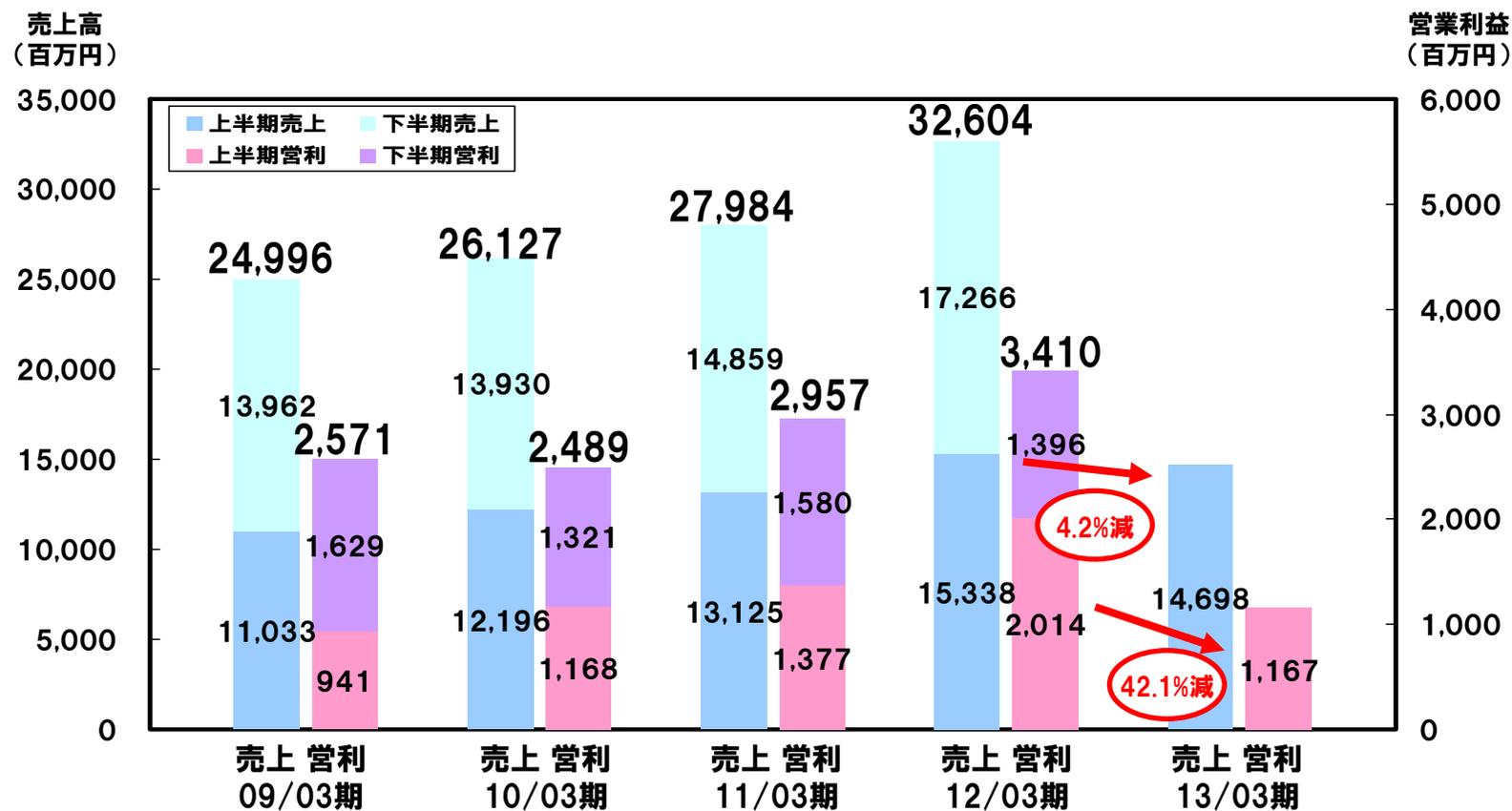
(前年上半期比34.9%減)

- ・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

## 連結売上高/営業利益



並行稼働コスト等	198	1,076	1,289	968	559
----------	-----	-------	-------	-----	-----

# 連結決算概要

## 損益計算書

連結 (単位:百万円)	A 13/03期 (2012/09)	B 12/03期 (2011/09)	A/B-1 増減率
売上高	14,698	15,338	▲4.2%
売上総利益	2,979	3,678	▲19.0%
売上粗利益率	20.3%	24.0%	▲3.7P
営業利益	1,167	2,014	▲42.1%
営業利益率	7.9%	13.1%	▲5.2P
経常利益	1,175	2,039	▲42.4%
四半期純利益	719	1,104	▲34.9%

# 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 13/03期 (2012/09) 実績	B 13/03期 (2012/09) 予想	A/B 達成率
売上高	14,698	13,700	107.3%
営業利益	1,167	1,050	111.1%
営業利益率	7.9%	7.7%	-
経常利益	1,175	1,040	113.0%
当期純利益	719	630	114.1%

# 連結決算概要

セグメント別売上高(前年比) ※1

※1. 11/03期より、報告セグメントを変更

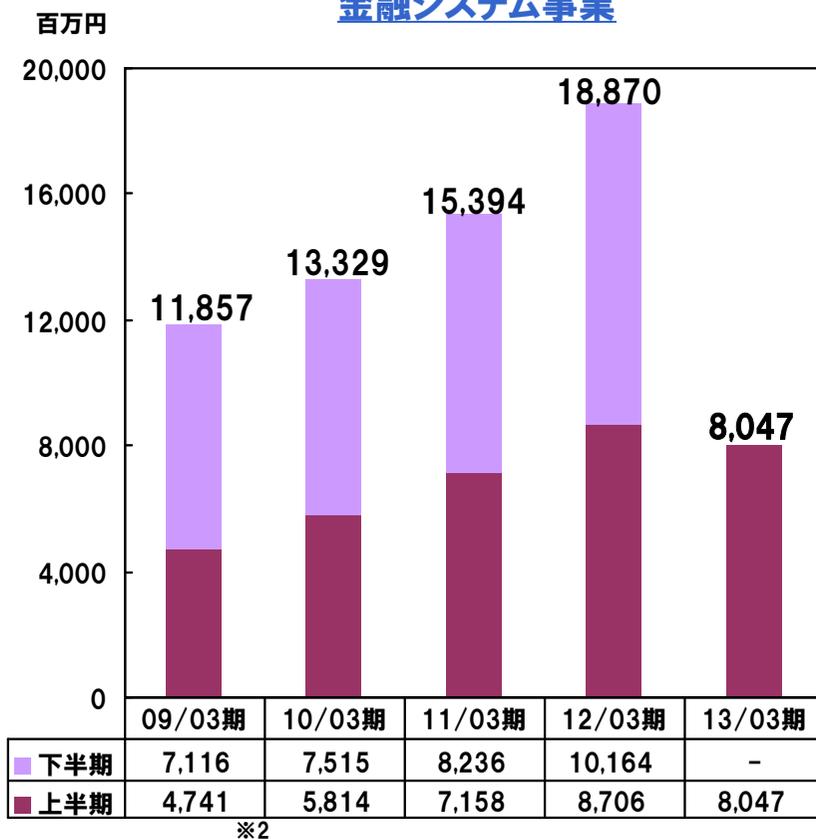
(単位:百万円)	13/03期 (2012/09)				12/03期 (2011/09)	
	A 実績	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	8,047	▲ 659	▲7.6%	54.7%	8,706	56.8%
流通Sシステム事業	2,230	▲ 306	▲12.1%	15.2%	2,536	16.5%
BPO事業	783	46	+6.2%	5.3%	737	4.8%
HULFT事業	2,955	206	+7.5%	20.1%	2,749	17.9%
その他	680	70	+11.5%	4.6%	610	4.0%
合計	14,698	▲ 640	▲4.2%	100.0%	15,338	100.0%

# 連結決算概要

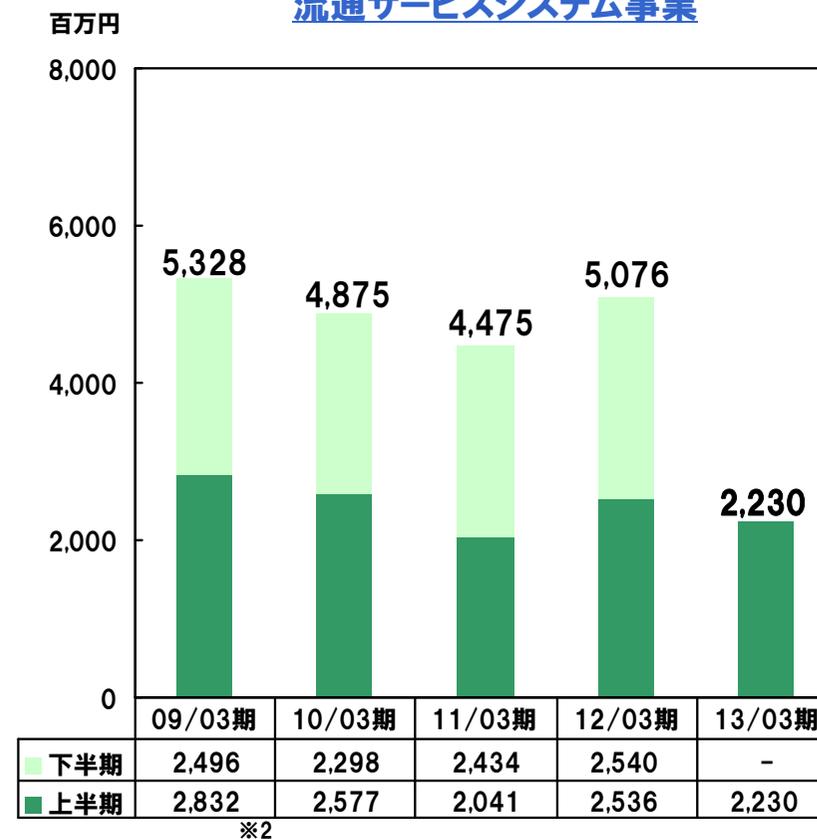
## セグメント別売上高(推移)

※2. 09/03期は参考値

### 金融システム事業



### 流通サービスシステム事業

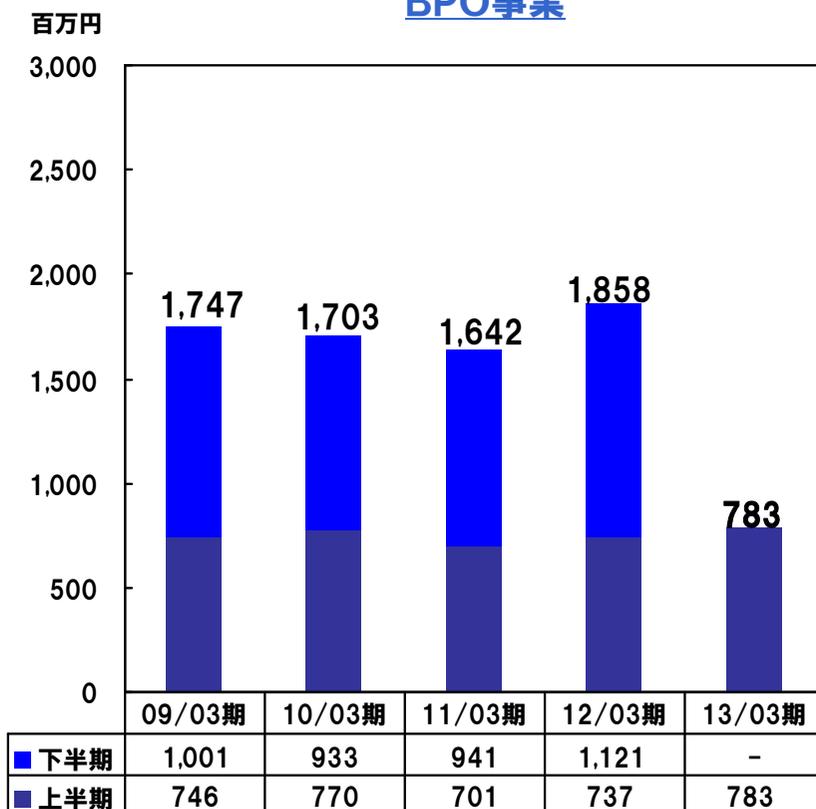


# 連結決算概要

## セグメント別売上高(推移)

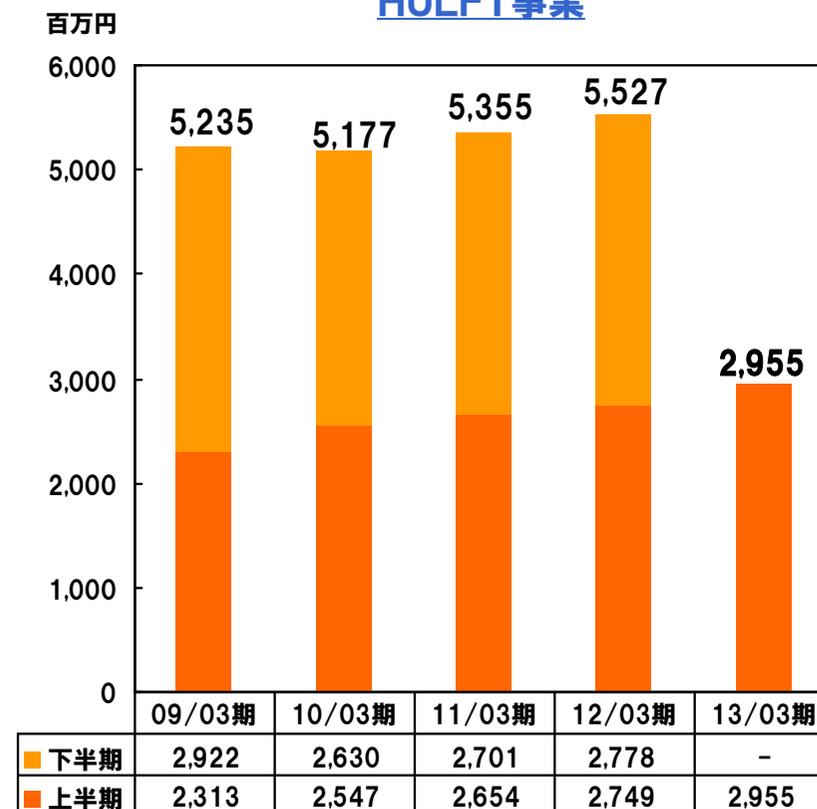
※2. 09/03期は参考値

### BPO事業



※2

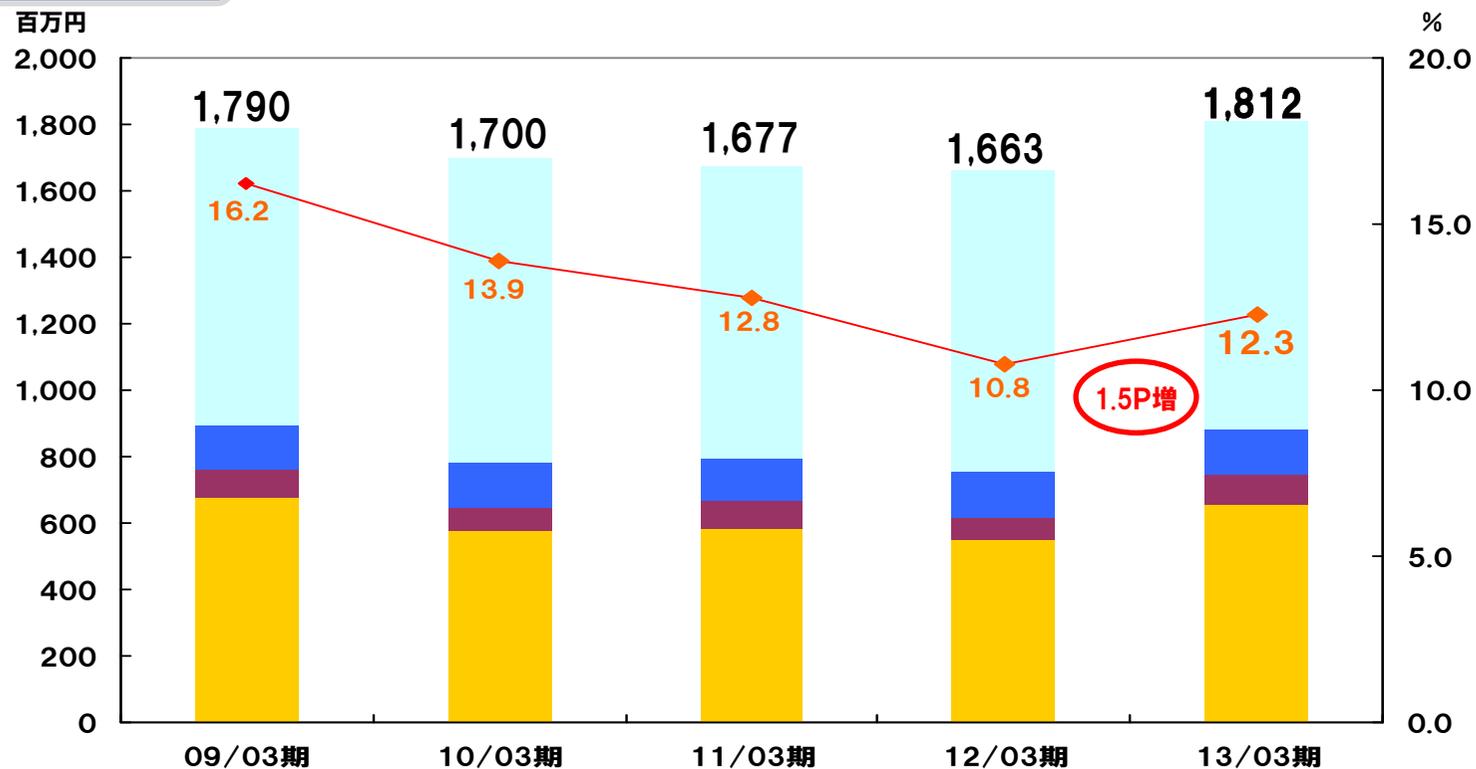
### HULFT事業



※2

# 連結決算概要

## 販売管理費



人件費	896	915	878	903	923
福利厚生費	133	137	133	139	142
減価償却費	83	67	83	69	90
その他	676	579	581	550	654
販売管理費	1,790	1,700	1,677	1,663	1,812

販売管理費比率

# 連結決算概要

## 連結貸借対照表

連結 (単位:百万円)	A 13/03期 (2012/09)	B 12/03期 (2012/03)	A/B-1 増減率
流動資産	13,437	15,235	▲11.8%
固定資産	11,036	11,271	▲2.1%
総資産	24,473	26,506	▲7.7%
流動負債	6,718	8,867	▲24.2%
固定負債	2,486	2,677	▲7.1%
純資産	15,269	14,961	+2.1%

- 売掛金▲1,070、仕掛品▲796
- 買掛金▲1,732
- 利益剰余金+314

# 連結決算概要

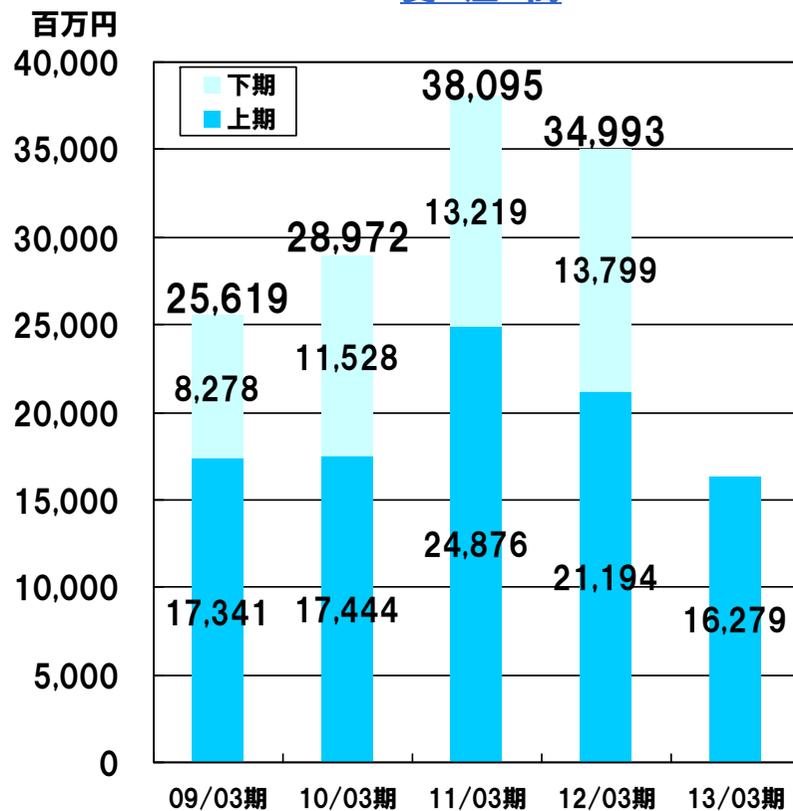
## 主要顧客別売上高

(単位:百万円)	13/03期 (2012/09)		増減率	12/03期 (2011/09)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	5,107	34.7%	▲9.6%	5,648	36.8%
(株)キュービタス	2,104	14.3%	▲13.9%	2,445	15.9%
(株)西友	734	5.0%	+19.5%	614	4.0%
(株)NTTデータ	445	3.0%	▲37.3%	710	4.6%
主要顧客売上高計	8,392	57.1%	▲10.9%	9,419	61.4%
売上高	14,698	100.0%	▲4.2%	15,338	100.0%

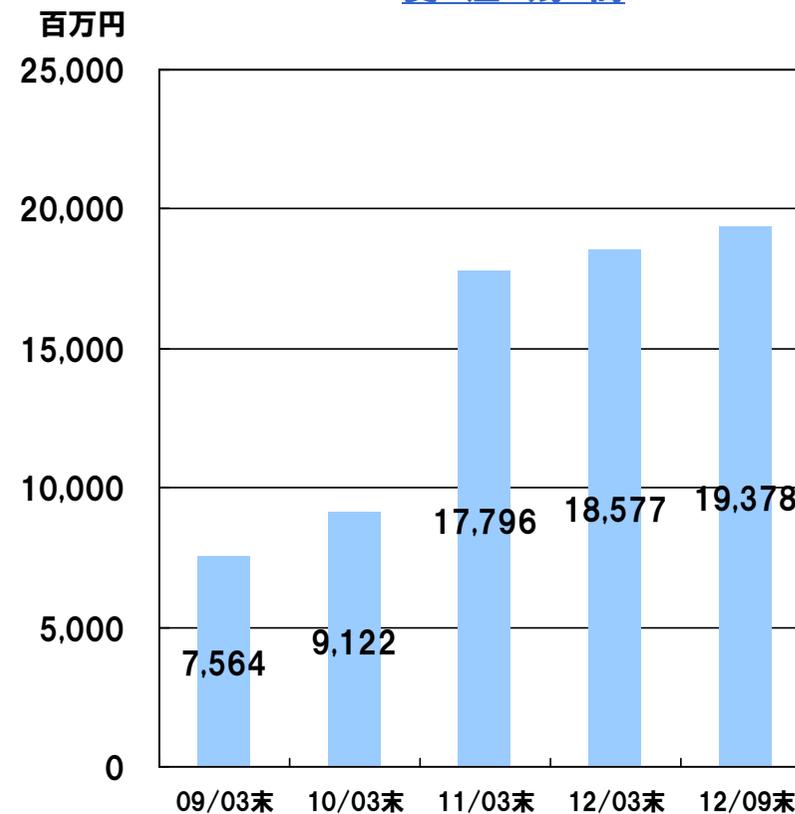
# 連結決算概要

## 受注実績(連結)

受注高

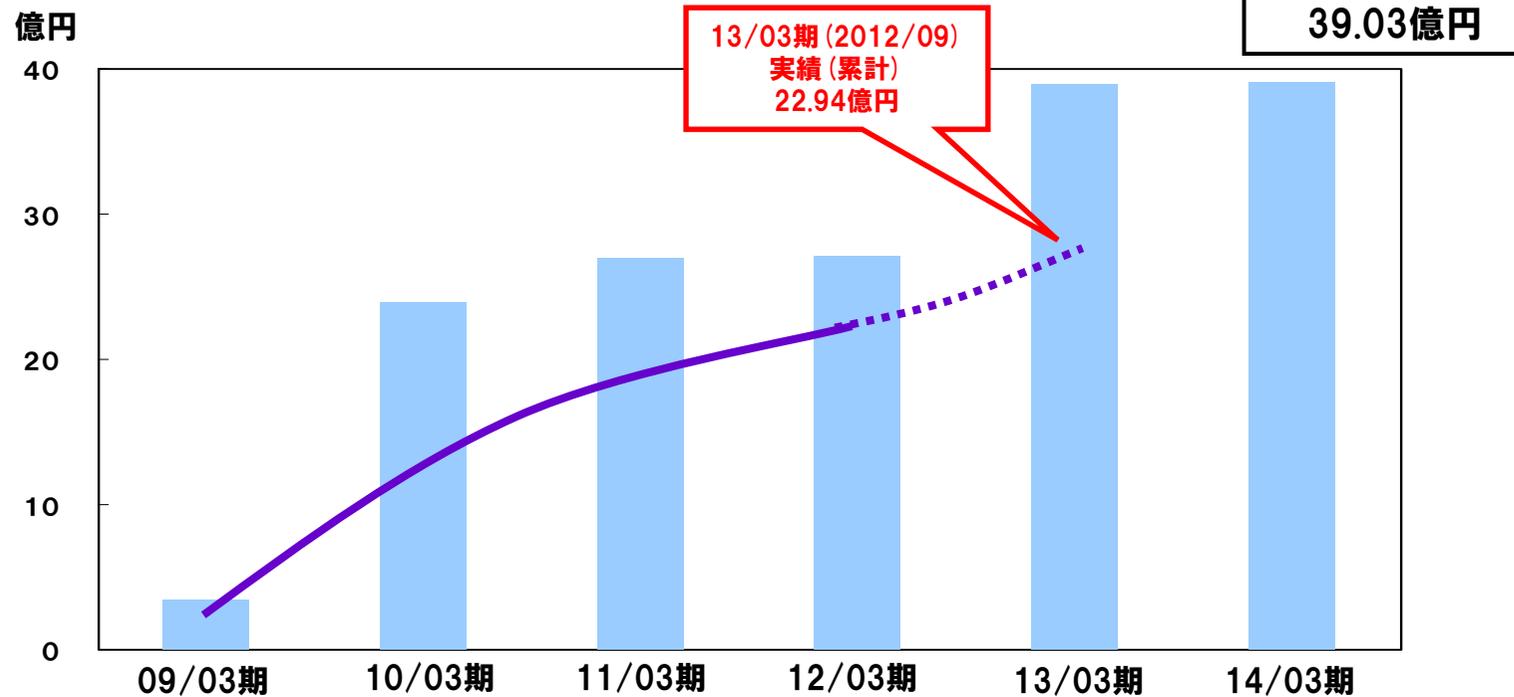


受注残高



# 連結決算概要

## 増床・移転コストの計画と実績



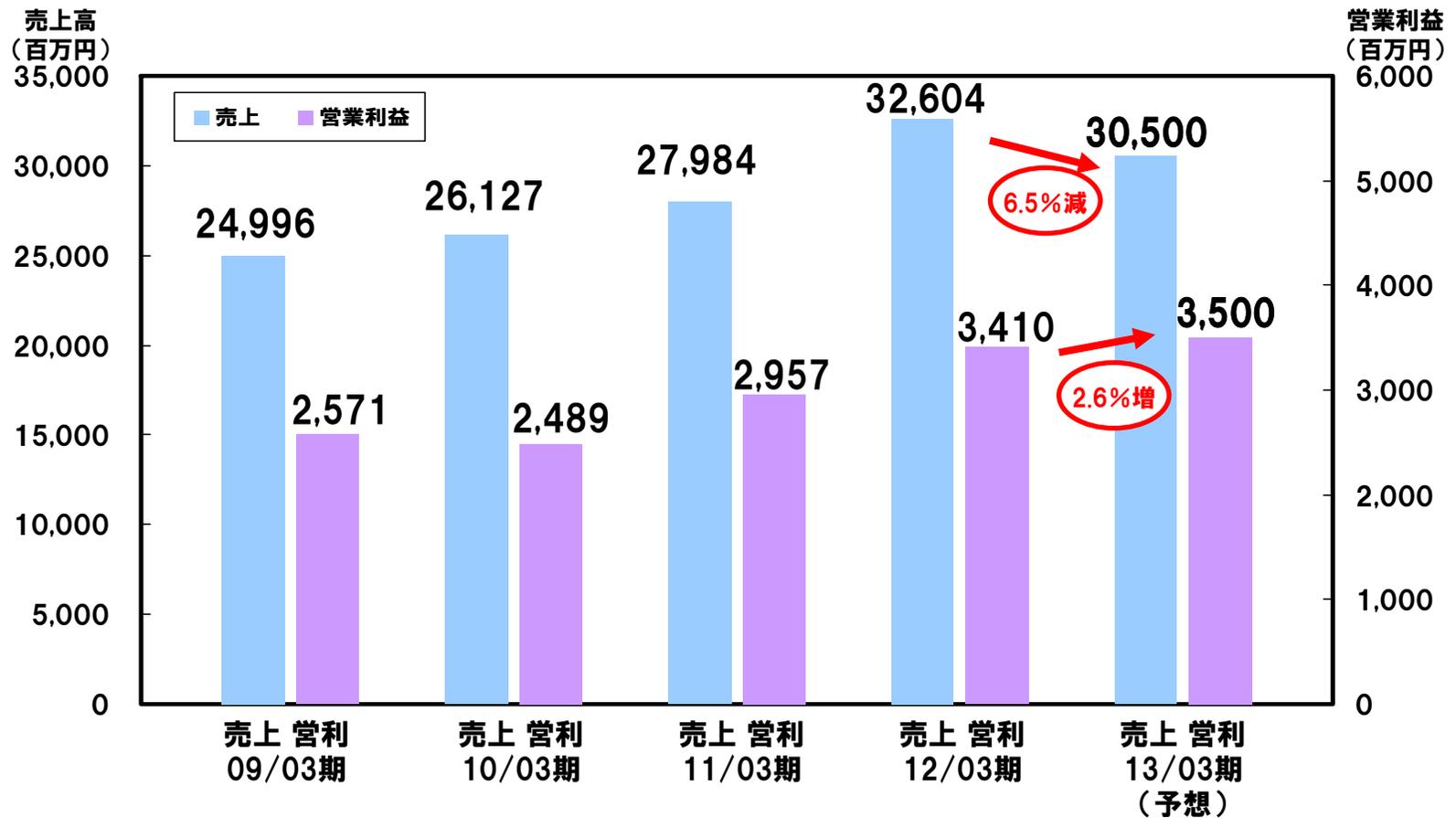
■ 計画	3.49	20.41	3.07	0.13	11.83	0.10	39.03
— 実績+見込	3.39	9.10	4.71	3.50	7.28	-	27.99
計画差異	▲ 0.10	▲ 11.31	+1.64	+3.37	▲ 4.55	▲ 0.10	▲ 11.03

**当初計画より前倒しでの終了予定であり、現時点で費用は計画比約11億円低減見込み**

## ■ 2013年3月期業績予想(連結)

# 2013年3月期業績予想(連結)

## 2013年3月期通期見通し(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	198	1,076	1,289	968	1,102
----------	-----	-------	-------	-----	-------

## 2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期通期見通し

連 結 (単位:百万円)	A 13/03期 予想	B 12/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	30,500	32,604	▲6.5%
売上総利益	7,250	6,879	+5.4%
売上総利益率	23.8%	21.1%	+2.7P
営業利益	3,500	3,410	+2.6%
営業利益率	11.5%	10.5%	+1.0P
経常利益	3,510	3,450	+1.7%
当期純利益	2,150	1,743	+23.3%

## 2013年3月期業績予想(連結)

2013年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 13/03期 予想	B 13/03期 (2012/09) 実績	B/A 進捗率
売上高	30,500	14,698	48.2%
営業利益	3,500	1,167	33.3%
経常利益	3,510	1,175	33.5%
当期純利益	2,150	719	33.4%

### 2013年3月期 配当予想

基準日	1株当たり配当予想		
	第2四半期末	期末	年間
2013年3月期予想	10円	25円	35円
2012年3月期実績	10円	25円	35円

# 上期概況と今後の方針について

.....

2012年10月26日

代表取締役社長 宮野 隆

- 1. 事業環境と当社中期経営計画**
- 2. 中期経営計画の進捗**
- 3. 2013年3月期下期の課題と対策**

# 1-1. IT業界の動き

IT業界において低成長時代が長引く中、今まで以上に得意分野や領域を築く等強みを明確にし、かつ、新たなトレンドへの対応が求められている

## IT業界の動向

**業界縮小の傾向の中、優れた特徴を持つ企業が強みを発揮**

- ・先行き不透明な経済環境の中、同業他社の淘汰は継続(約30件/月で推移)
- ・そのような中、特定業界や業務ノウハウを持つ等強みの構築が求められる

## 国内IT投資の傾向

**低成長だがプラス圏で推移**



## 新たな業界トレンド

**顧客ニーズへの対応が顕在**

### ・ビッグデータ

莫大なデータ量を如何に活用するか、がポイント。ビジネスに本当に必要な分析や処理を現実的な手段で実現できれば、新たな価値創造につながる。

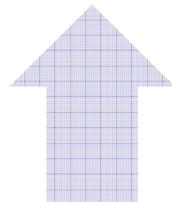
### ・スマートデバイス

スマートフォンの急増に伴い、個人利用からビジネス利用にシフトへ。顧客が現有するアプリや業務システムとの連携に対するニーズが増加。

## 1-2. 中期経営ビジョン

### 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



中期経営計画

存在価値の高い企業へ

前中期経営計画

顧客創造企業へ

- 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関に恵まれている。

- ・特定領域No.1を目指す
- ・新たな売り／武器の創出
- ・汎用×利用型へのシフト
- ・外販拡大
- ・成長機会を逃さない人材育成
- ・ステークホルダー満足度の追及

## 1-3. 中期経営方針

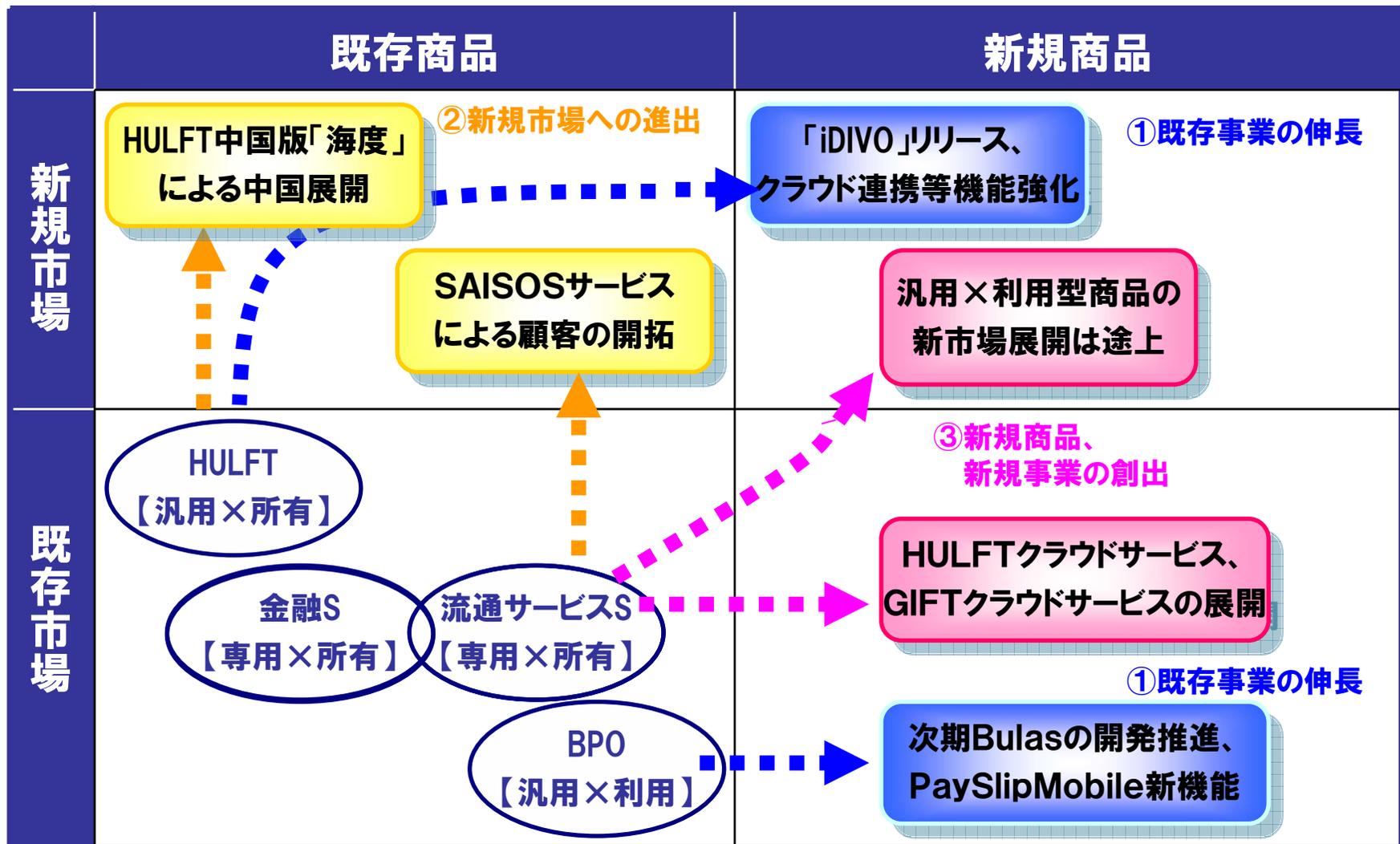
営業力強化、商品・サービス拡充、人材育成と活用により  
選ばれる価値の創出、継続的な顧客創造を実現する



ストックビジネスの強化に注力し、事業を成長させる



## 2-1. 中期成長戦略の進捗



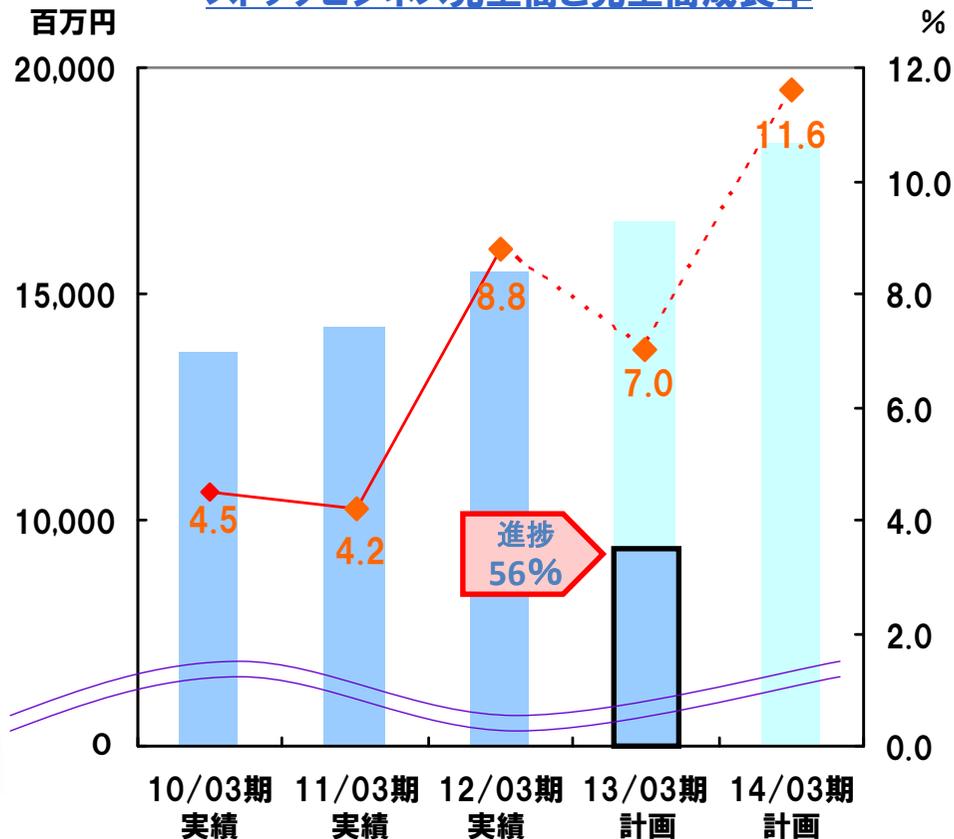
※既存市場:金融S:金融業、流通サービス:流通業、サービス業、BPO:人事給与市場、HULFT:ファイル転送市場

## 2-2. スtockビジネスの進捗

### ストックビジネスとは・・・

- ・長期的にサービスを提供することで継続的に収益を得るビジネス形態
- ・お客様は、自社による投資なくして長期的に利用していただけるサービス形態

ストックビジネス売上高と売上高成長率



### 各事業における取り組み

#### ■金融S事業

- ・SAISOS販売拡大

#### ■流通サービスS事業

- ・SAISOS販売拡大
- ・HULFTクラウドサービス展開
- ・GIFTクラウドサービス展開

#### ■BPO事業

- ・Bulasサービス計算人員数の拡大
- ・PaySlipMobileへの機能追加

#### ■HULFT事業

- ・新規保守契約率向上
- ・既存保守契約更新率向上

## 2-3. 2013年3月期の位置づけ

2012年3月期の成果と課題を踏まえ、2013年3月期は「存在価値の高い企業」となるべく中期2年目として「緩みなき成長」を掲げ、緩みの排除と更なる成長を目指す年度とする

### 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



中期経営計画

存在価値の高い企業へ

前中期経営計画

顧客創造企業へ

2014年3月期

存在価値の発揮

- …新センター完全移行  
共同基幹構築  
次期Bulas営業展開  
HULFT中国展開安定

2013年3月期

緩みなき成長

- …生産性向上  
品質向上  
センタービジネス推進  
新規顧客受注額増加  
次期Bulas設計・開発

2012年3月期

新分野への挑戦

- …新業界への領域拡大  
BPOセンター完全移行  
データ連携製品リリース  
HULFT中国展開開始

## 2-4. 2013年3月期の重点施策

### 営業力の強化

- 既存顧客や重要顧客への継続的な深耕
- 新規顧客開拓(更なる新規顧客獲得と開拓した新規顧客の深耕)  
新規顧客獲得数(13/03期70社、前期比106.1%)  
クロスセル受注単価の向上
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化

### 商品・サービスの 拡充

- 流通、金融ビジネスのノウハウを活かしたASP型サービスの開発
- 新商品・サービスの創出、リリースした新商品・サービスの拡大  
新商品・サービス開発数(13/03期5件、前期比125.0%)
- 既存サービスの品質向上/コスト改善
  - ・既存大型プロジェクト案件の対応
  - ・センター移管の完遂
  - ・新潟BPOセンターの安定稼働

### 人材育成と活用

- 生産性向上への取り組み、教育・研修の充実によるスキル向上
- 資格取得率の更なる向上  
IT関連資格の取得率90%(前期比+12.4P)

## 2-5. 第2四半期までの成果と課題

### 営業力の強化

- 新規顧客開拓
  - ☆ 新規顧客獲得44社(上期計画31社、達成率141.9%)
  - ☆ クロスセル紹介件数39社(上期計画54社、達成率72.2%)
  - ☆ 新規顧客開拓・クロスセルともに前期に続き少額案件が多い
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化
  - ☆ センタービジネスの営業展開を推進中

### 商品・サービスの 拡充

- 金融、流通におけるSAISOSサービスの拡販
  - ☆ SAISOSでの受注獲得
- 新商品・サービスの創出、リリースした新商品・サービスの拡大
  - ☆ 新商品・サービスリリース実績1件(今期計画5件)
  - ☆ HULFT「iDIVO」/中国市場展開「海度」の開拓途上
- 既存サービスの品質向上/コスト改善
  - ☆ センター移管は順調に推移(2012年9月末で移転率92%)
  - ☆ 新潟BPOセンターの品質向上に向けた取り組み

### 人材育成と活用

- 教育・研修の充実によるスキル向上、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82.3%、+4.7P)
  - ☆ 階層別研修/技術研修の充実、次世代リーダー研修の導入

## 3-1. 下期における各事業の重点施策

### 金融S事業

- ◆既存顧客大型投資案件の着実な対応
  - 共同基幹プロジェクトの遂行
- ◆既存/新規顧客開拓の推進
  - 既存顧客案件の対応
  - 継続取引が見込める新規案件の獲得
- ◆新商品・サービスの開発

### 流通サービスS事業

- ◆既存顧客への継続的な深耕
  - 大型案件収束後の既存顧客への対応
- ◆開拓した新規顧客の深耕
  - 運輸関連顧客との取引拡大、第3の柱づくりに着手
- ◆新商品・サービスの展開
  - リリースした商材の拡大と更なる商品・サービスの創出

## 3-1. 下期における各事業の重点施策

### BPO事業

- ◆営業黒字の確保
  - 黒字確保のための営業強化と品質向上
- ◆新潟BPOセンターの安定稼働
  - 新センターの組織融合と体制適正化
- ◆新商品・サービスの創出
  - 人事給与サービス以外の商品拡充

### HUFT事業

- ◆既存マーケットでの成長促進
  - 高機能・高価格商品の売上拡大、パートナー支援強化
- ◆新商品、ソリューション販売強化
  - 新商品 iDIVO の展開強化、クラウド型商品の展開強化
- ◆中国展開の推進拡大
  - 製品強化と代理店営業活動の支援

## 3-1. 下期における各事業の重点施策

全  
社

### ◆新規顧客獲得、クロスセル営業の推進

→事業部門における件数増加と受注額増加

→SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化

### ◆品質向上・コスト改善／生産性の向上

→センター移管の完遂

→全社的な生産性向上への取り組みを展開

### ◆人材育成／教育

→重点育成(営業力強化、商品・サービスの拡充)教育の展開

## 3-2. HULFT事業の中国展開について

### 製品戦略

- 現地对応の追加機能開発
- DB連携

### 販売戦略

- 中国有力パートナーと提携
- 戦略的地域展開
- SI案件展開

HULFT  
海度

政府企業級通信中間件No.1

### 2013年度上期実績

- ◇ 代理店契約: 12社
- ◇ 受注件数: 2件  
海度: 86ライセンス
- ◇ 北京オフィス開設  
(代理店営業活動の支援強化)

### 下期における重点施策

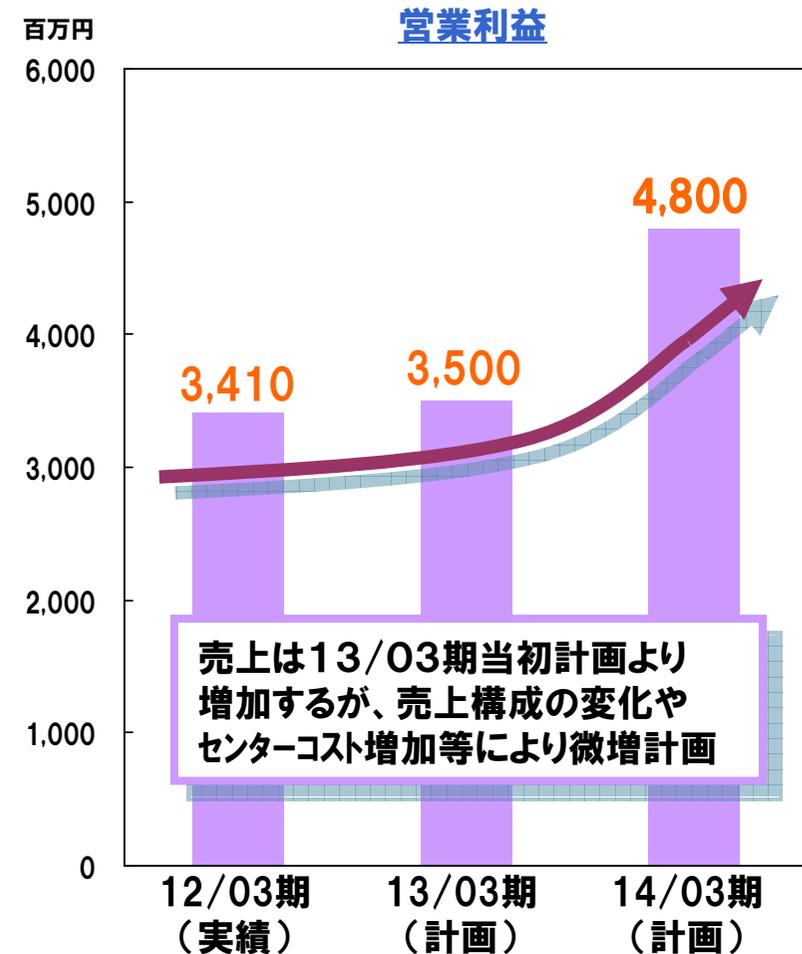
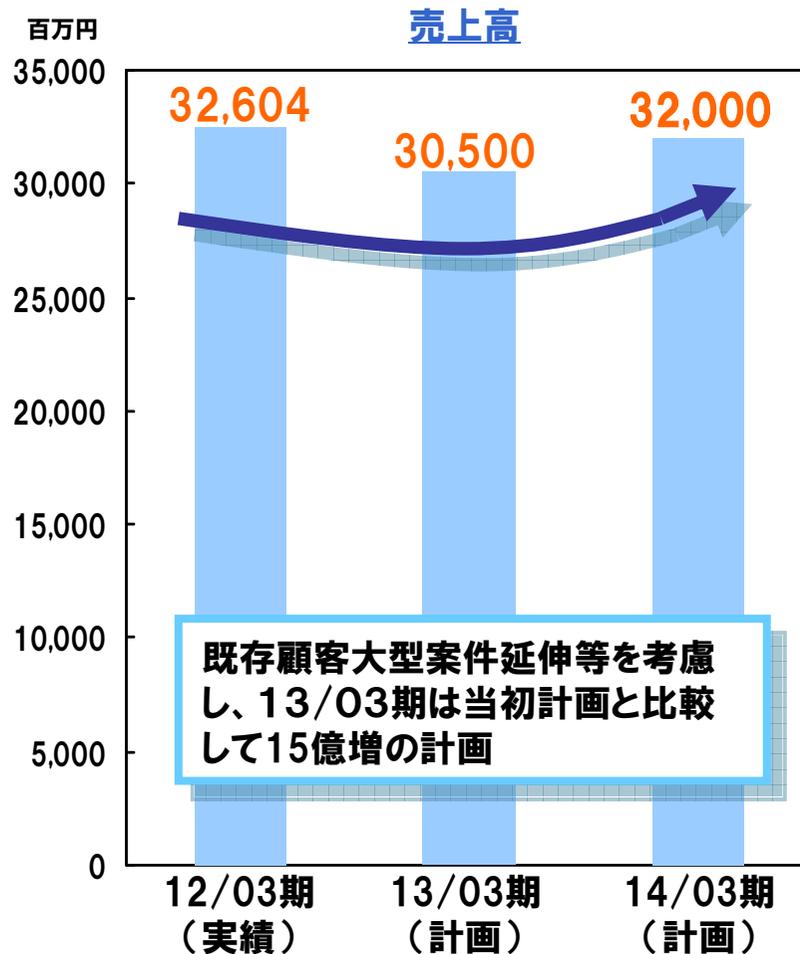
製品機能強化

代理店サポート強化

世存信息体制強化

# 中期計数計画推移(連結)

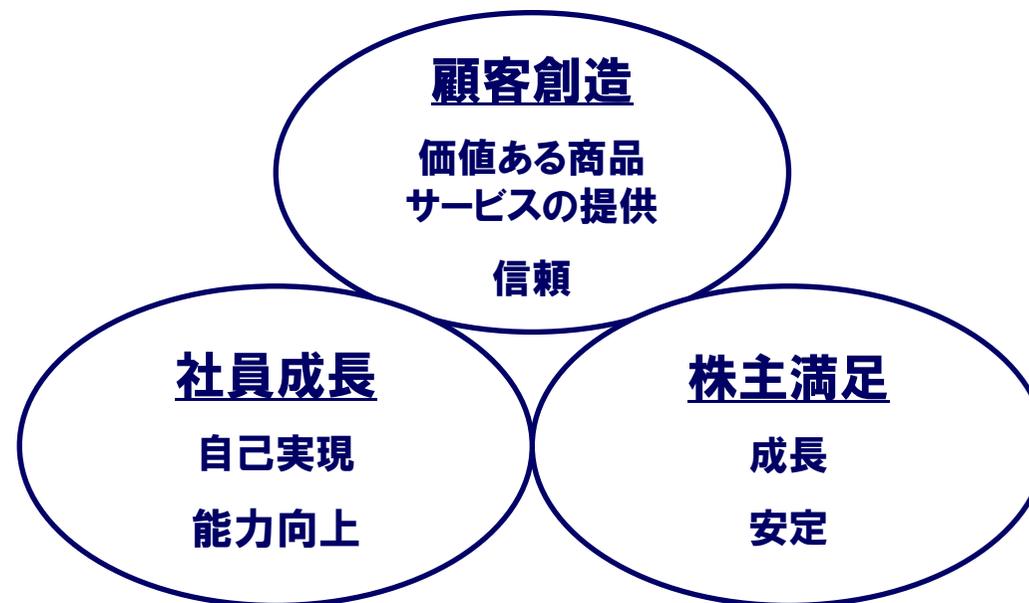
## 計数計画(連結売上高/営業利益)



# 企業価値向上に向けて

## 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



### **<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。**