

# 2008年3月期中間決算説明会

2007年11月1日  
株式会社セゾン情報システムズ



■ 2008年3月期 中間決算概況  
(経営企画室長 赤木 修)

## 決算概要(連結)

連 結		A 当中間期 2007/9	B 前中間期 2006/9	A/B - 1 対前中間期 増減率
売上高	百万円	11,073	10,096	+9.7%
売上総利益	百万円	2,922	2,678	+9.1%
営業利益	百万円	1,101	873	+26.1%
経常利益	百万円	1,135	896	+26.6%
中間純利益	百万円	606	502	+20.7%
中間純利益 / 株	円	37.41	31.00	+20.7%
営業利益率	円 %	10.0	8.7	+1.3P

## 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 当中間期	A/B-1 増減率	構成比	B 前中間期	構成比
情報処理サービス	4,145	0.6%	37.4%	4,170	41.3%
ソフトウェア開発	3,823	+28.5%	34.5%	2,976	29.5%
システム・機器販売等	752	+8.5%	6.8%	693	6.9%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>8,720</b>	<b>+11.2%</b>	<b>78.8%</b>	<b>7,840</b>	<b>77.7%</b>
パッケージ販売	2,149	+6.2%	19.4%	2,024	20.0%
パッケージ付帯サービス	203	11.7%	1.8%	230	2.3%
<b>パッケージ事業</b>	<b>2,352</b>	<b>+4.3%</b>	<b>21.2%</b>	<b>2,255</b>	<b>22.3%</b>
<b>合 計</b>	<b>11,073</b>	<b>+9.7%</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,096</b>	<b>100.0%</b>

# 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	当中間期(2007/9)			前期	前中間期(2006/9)		
	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	4,145	662	16.0%	12.1%	4,170	447	10.7%
ソフトウェア開発	3,823	593	15.5%	21.7%	2,976	535	18.0%
システム・機器販売等	752	122	16.3%	18.9%	693	145	21.0%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>8,720</b>	<b>1,379</b>	<b>15.8%</b>	<b>17.0%</b>	<b>7,840</b>	<b>1,128</b>	<b>14.4%</b>
パッケージ販売	2,149	1,492	69.4%	71.4%	2,024	1,485	73.3%
パッケージ付帯サービス	203	51	25.2%	28.2%	230	64	27.8%
<b>パッケージ事業</b>	<b>2,352</b>	<b>1,543</b>	<b>65.6%</b>	<b>66.4%</b>	<b>2,255</b>	<b>1,549</b>	<b>68.7%</b>
<b>合計</b>	<b>11,073</b>	<b>2,922</b>	<b>26.4%</b>	<b>26.9%</b>	<b>10,096</b>	<b>2,678</b>	<b>26.5%</b>

## 主要顧客別売上高(連結)

【単位:百万円】

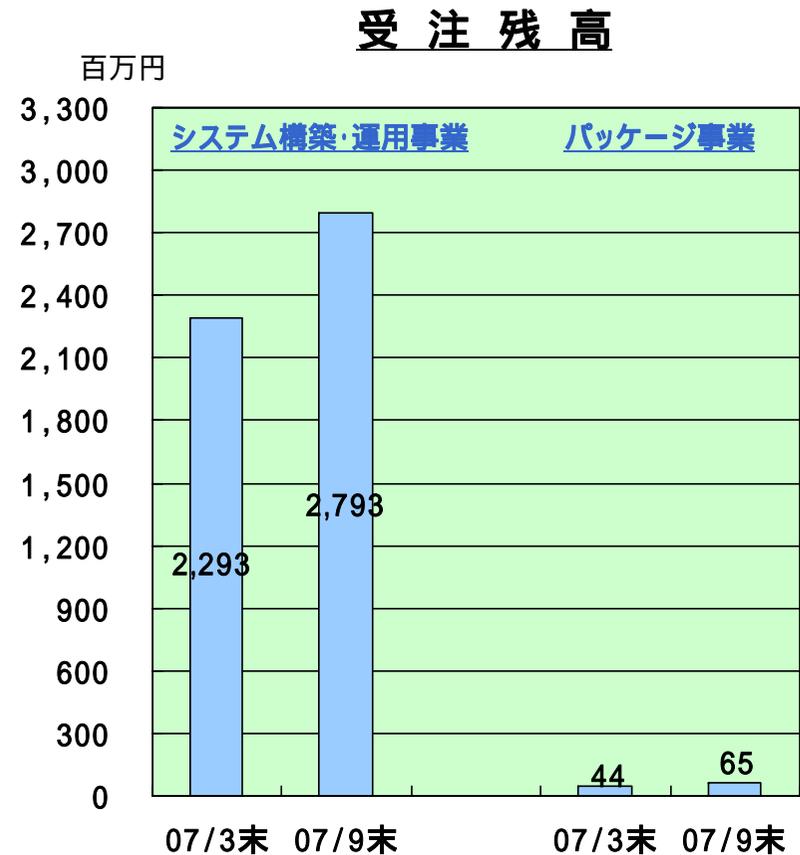
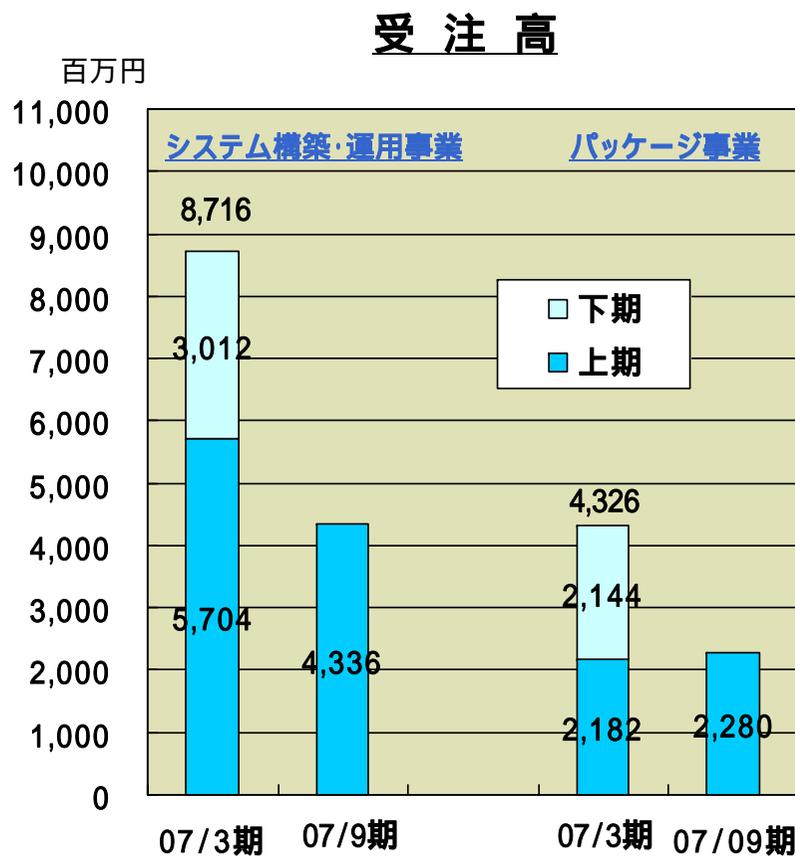
顧客別売上高	当中間期(2007/9)		増減率	前中間期(2006/9)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	5,178	46.8%	+19.0%	4,351	43.1%
(株)NTTデータ	661	6.0%	8.8%	725	7.2%
(株)西友	549	5.0%	11.2%	618	6.1%
主要顧客売上高計	6,389	57.7%	+12.2%	5,695	56.4%
売上高	11,073	100.0%	+9.7%	10,096	100.0%

## 事業別売上高(単体)

【単位:百万円】

事業別売上高	当中間期(2007/9)					前中間期 (2006/9)	参考:前期 (2007/3)
	実績	計画	差異	前期比	構成比	実績	実績
カードシステム事業	5,495	5,335	160	+20.5%	51.3%	4,561	11,527
流通システム事業	2,337	2,257	80	8.2%	21.8%	2,547	5,156
HULFT事業	2,351	2,307	44	+4.2%	21.9%	2,256	4,593
BPO事業	538	483	55	+20.4%	5.0%	447	1,124
合計	10,722	10,383	339	+9.3%	100.0%	9,810	22,400

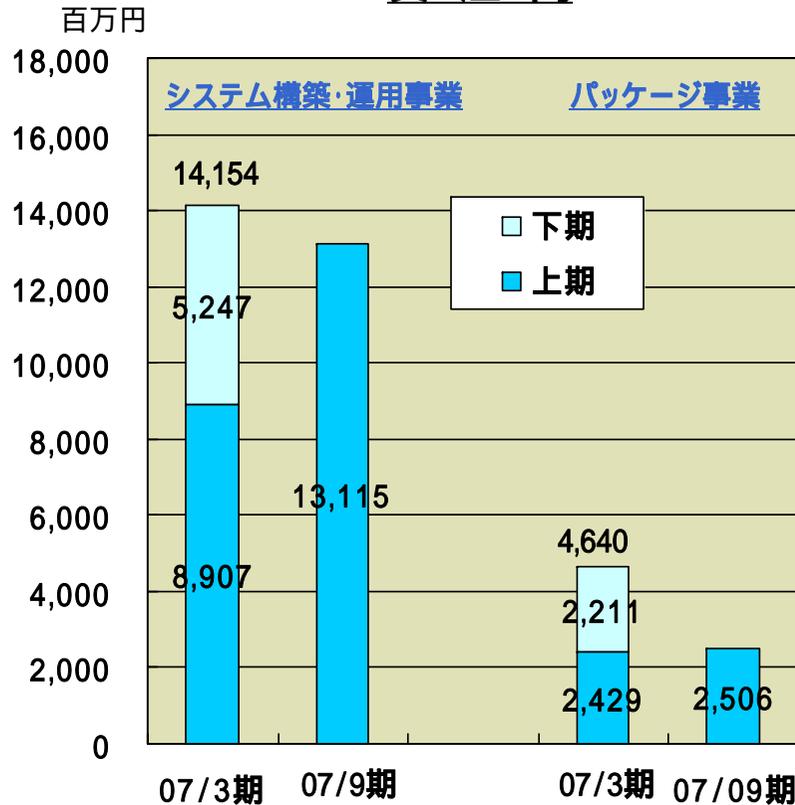
# 受注実績(連結) ~ 従来通りの集計 ~



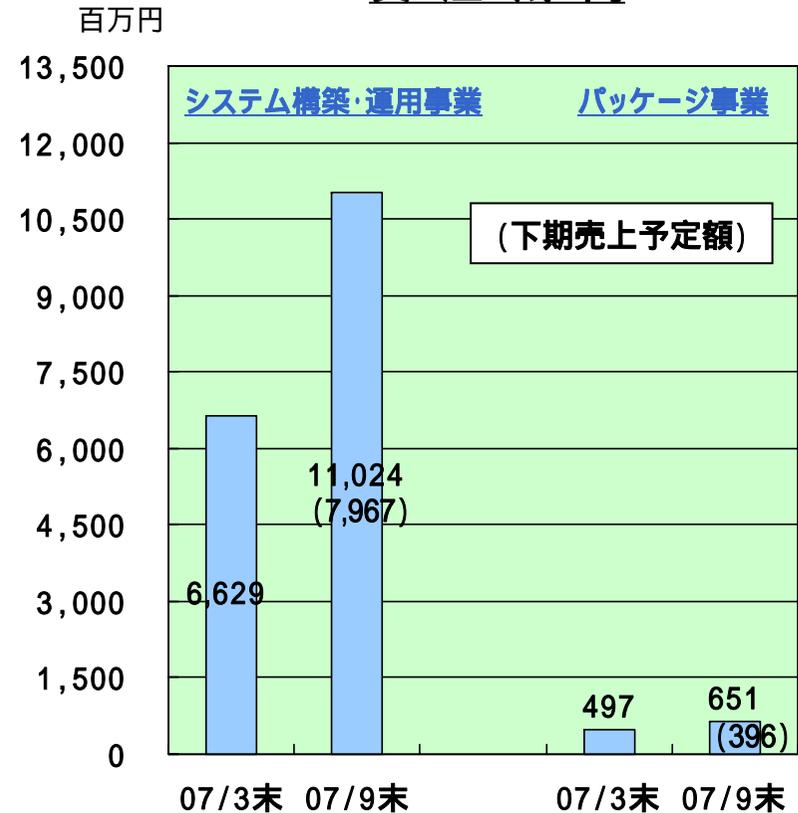
従来通りの集計(情報処理 / PKG保守等を除外した集計)

# 受注実績(連結) ~ 情報処理等を含んだ集計 ~

## 受注高



## 受注残高



情報処理 / PKG保守等を含めた集計

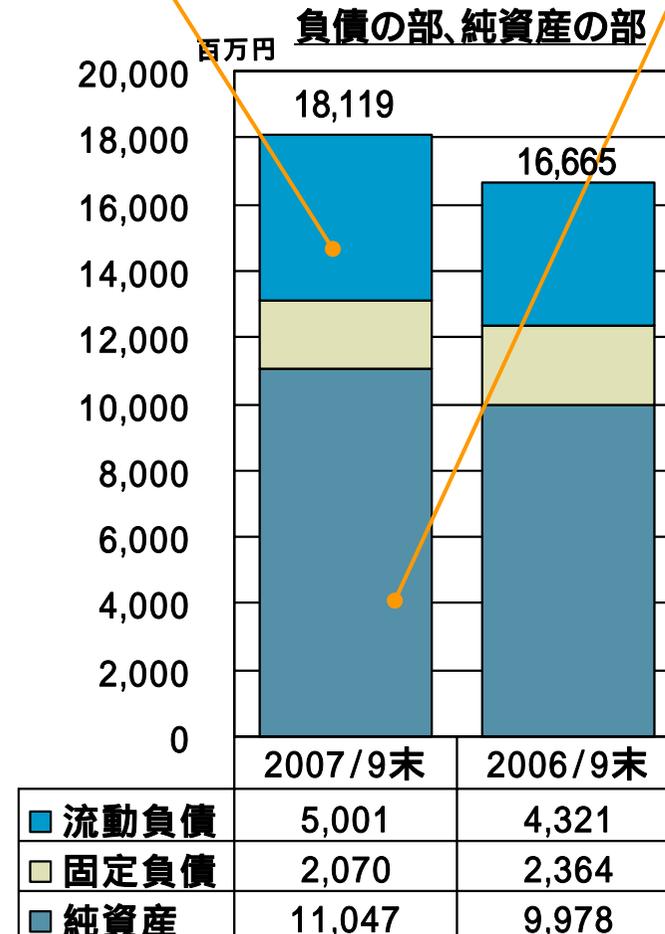
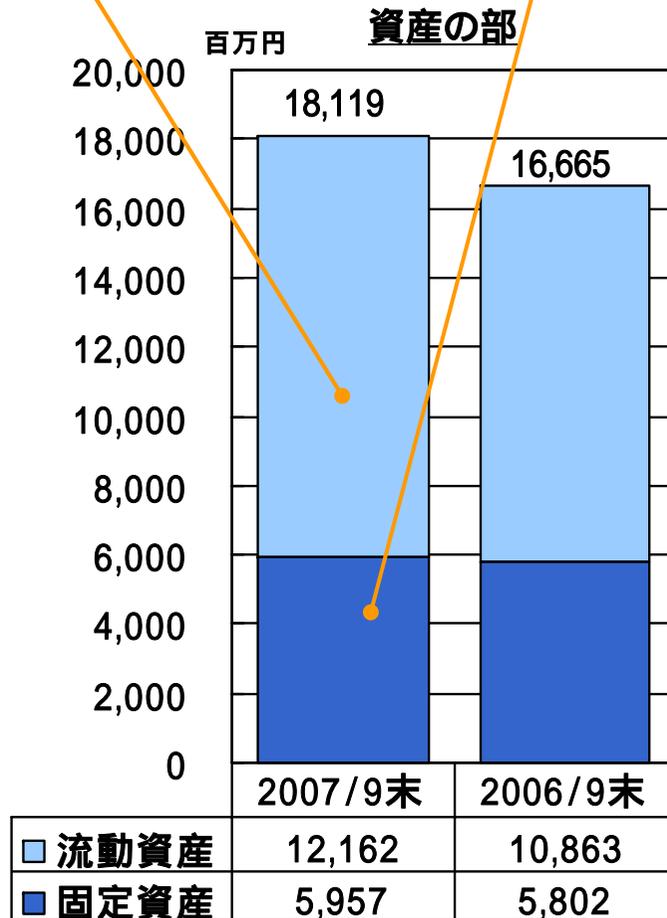
# 連結貸借対照表

現金預金 (-145百万円)  
売掛金 (+536百万円)  
棚卸資産 (+467百万円)

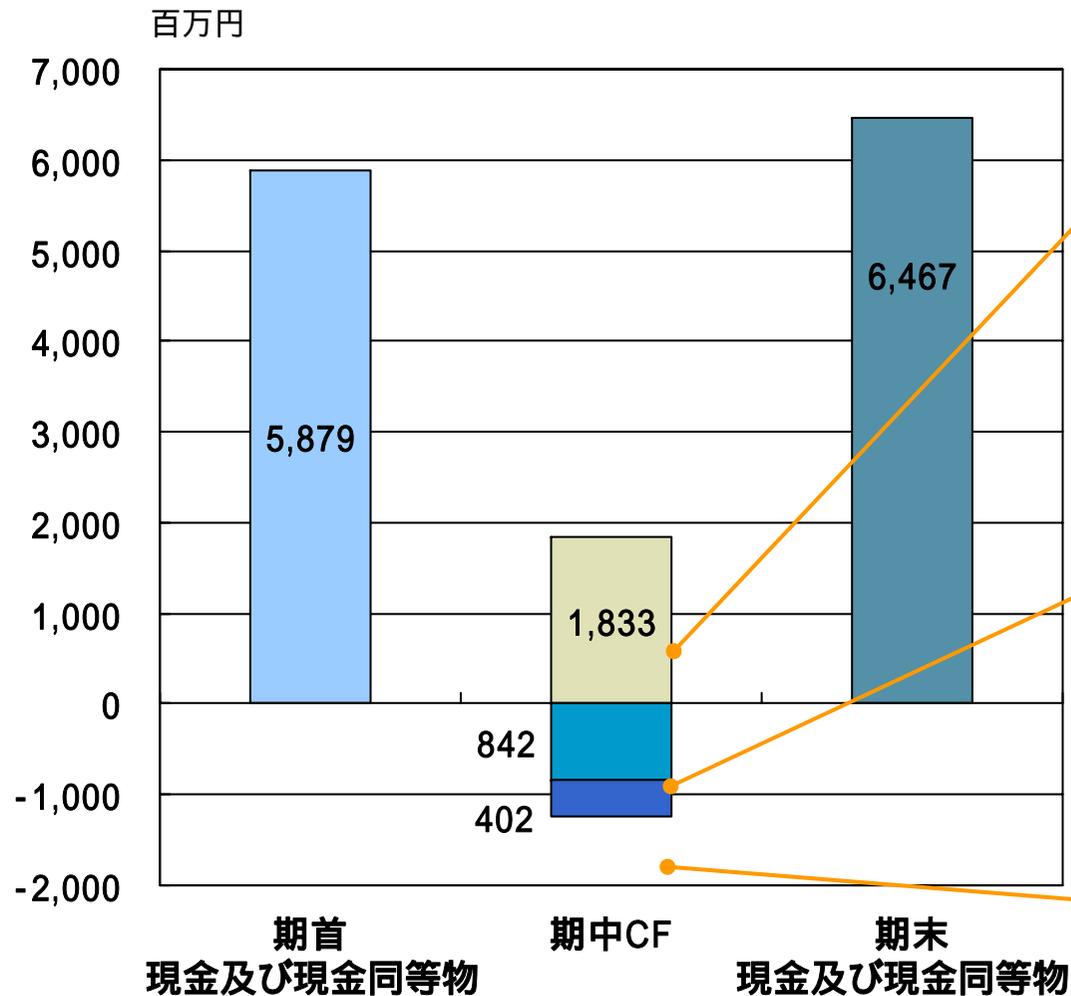
ソフトウェア (+198百万円)  
投資有価証券 ( 308百万円)

買掛金 (+183百万円)  
賞与引当金 (+112百万円)

利益剰余金 (+1,234百万円)



# 連結キャッシュ・フロー



**営業活動によるCF: 1,833百万円**  
 税金等調整前当期純利益[+1,069]  
 減価償却費[+403]  
 売上債権[+2,529]  
 たな卸資産[ 462]  
 仕入債務[ 935]  
 法人税等支払[ 812]  
 その他[+41]

**投資活動によるCF: 842百万円**  
 有価証券償還[+200]  
 投資有価証券取得[ 249]  
 投資有価証券売却[+37]  
 有形・無形固定資産取得[ 490]  
 その他投資の取得[ 291]  
 その他[ 49]

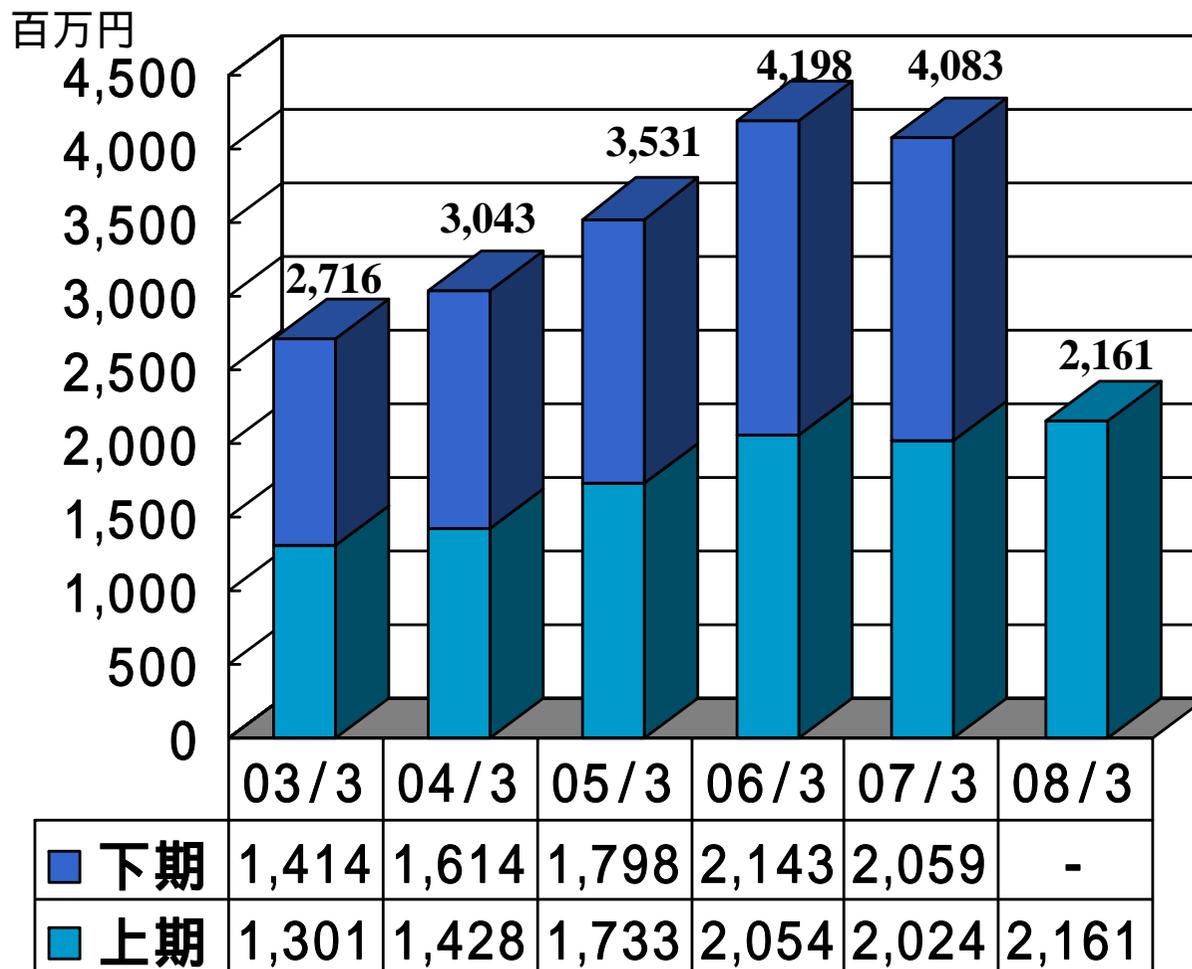
**財務活動によるCF: 402百万円**  
 配当金支払[ 404]

# 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。

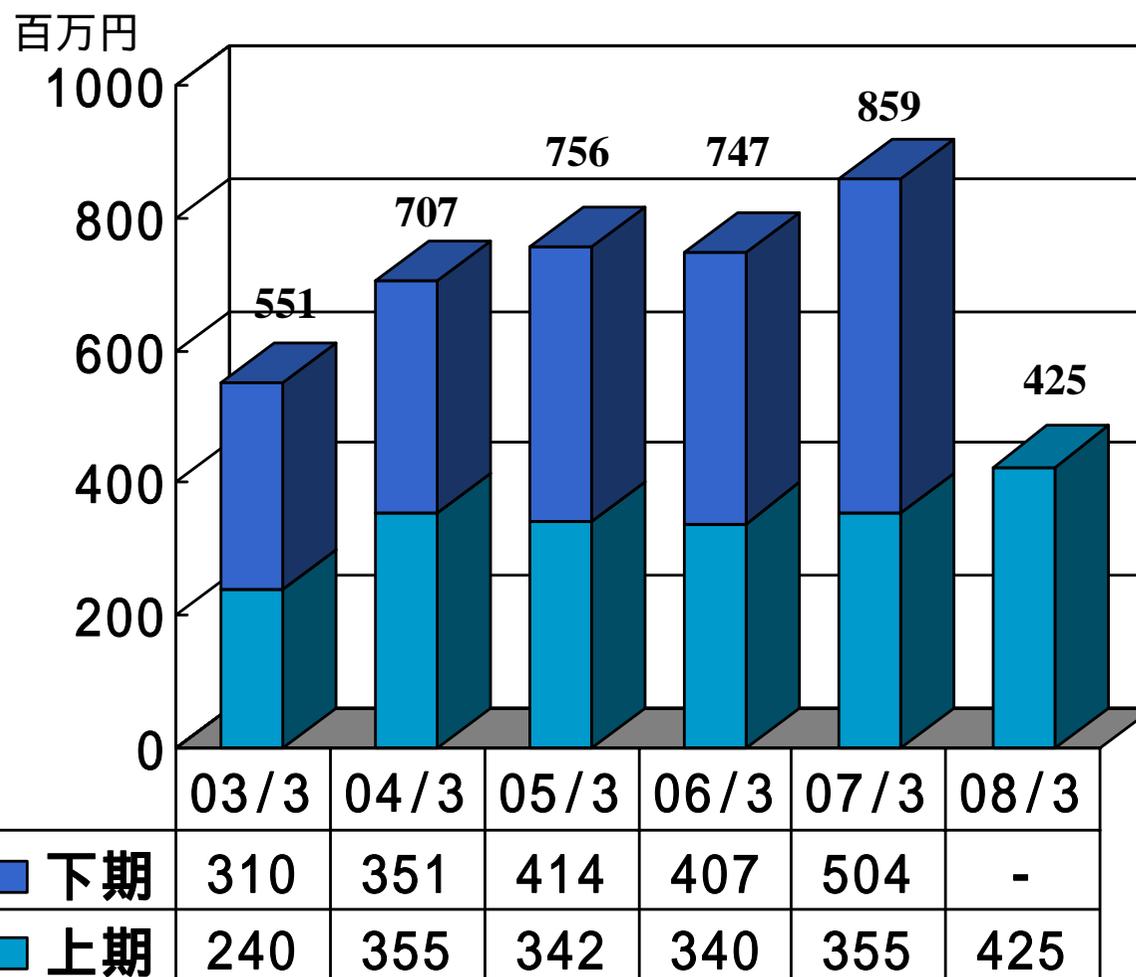


# 人事給与業務アウトソーシングサービス〈Bulas〉 上期下期別売上高の推移



「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。

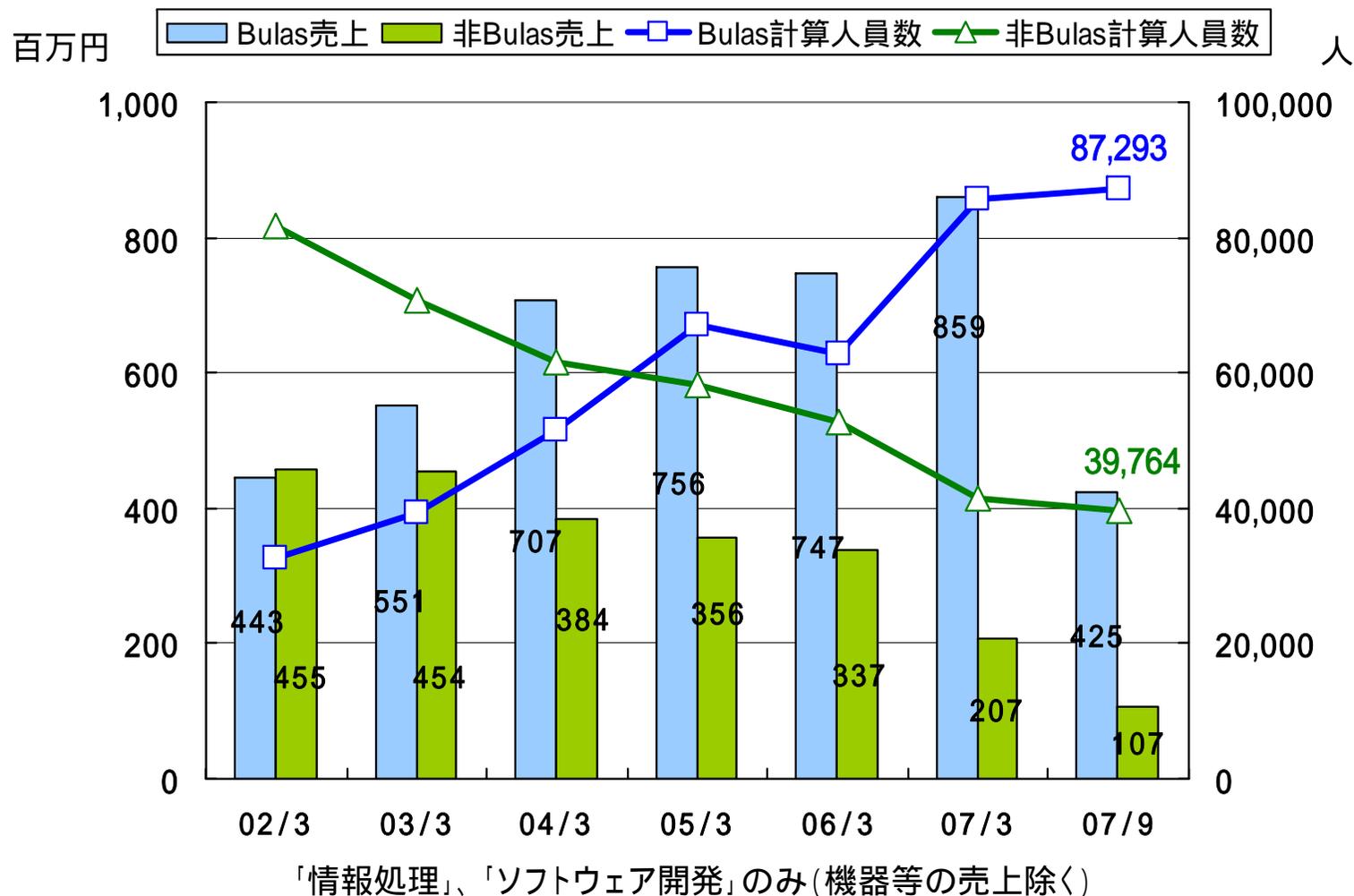
システムのみのご利用から、年末調整業務まで含めたフルアウトソーシングまで、お客様がコア業務へ集中していただける環境を提供しております。



「Bulas」のみ(非Bulas除く)

# 人事給与と業務アウトソーシングサービス (Bulas)

## Bulas、非Bulas別人事給与とシステム事業の推移





## 2008年3月期業績予想

## 2008年3月期通期予想(連結)

連 結		A 08/03期 予想	B 07/03期 実績	A/B - 1 前年同期比
売上高	百万円	25,500	22,997	+10.9%
売上総利益	百万円	6,526	6,181	+5.6%
営業利益	百万円	2,900	2,674	+8.5%
経常利益	百万円	2,930	2,707	+8.2%
当期純利益	百万円	1,680	1,535	+9.4%
当期純利益 / 株	円	103.71	94.82	+9.4%
営業利益率	%	11.4	11.6	0.2P

# 2008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	上期実績		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	4,145	0.6%	4,290	3.1%	8,435	1.9%
ソフトウェア開発	3,823	+28.4%	6,590	+21.4%	10,413	+23.9%
システム・機器販売等	752	+8.5%	749	+6.5%	1,502	+7.5%
<b>システム構築・運用事業</b>	<b>8,720</b>	<b>+11.2%</b>	<b>11,629</b>	<b>+10.1%</b>	<b>20,350</b>	<b>+10.6%</b>
パッケージ販売	2,149	+6.1%	2,250	+10.7%	4,399	+8.4%
パッケージ付帯サービス	203	11.9%	548	+77.7%	751	+39.4%
<b>パッケージ事業</b>	<b>2,352</b>	<b>+4.3%</b>	<b>2,797</b>	<b>+19.5%</b>	<b>5,150</b>	<b>+12.1%</b>
<b>合計</b>	<b>11,073</b>	<b>+9.7%</b>	<b>14,426</b>	<b>+11.8%</b>	<b>25,500</b>	<b>+10.9%</b>

# 事業の概況と今後の方向性について

代表取締役社長 宮野 隆



# 2008年3月期 中間期事業概況

## 中間決算業績概要

【単位:百万円】

連結	当中間期	前中間期	前期比	計画	計画比
売上高	11,073	10,096	+9.7%	10,600	+4.5%
売上総利益	2,922	2,678	+9.1%	-	-
営業利益	1,101	873	+26.1%	860	+28.0%
経常利益	1,135	896	+26.6%	870	+30.5%
中間純利益	606	502	+20.7%	450	+34.7%
営業利益率	10.0	8.7	+1.3P	8.1	+1.9P

# 上半期の成果と課題(流通)

	05/03期	06/03	07/03	08/03
<b>事業状況と売上高</b>	85億円	72億円	51億円	55億円
	大手顧客の取引縮小による売上の減少			売上反転
<b>事業方針と具体策</b>	事業再生 (新規顧客開拓 と商材開発)	要員集約 新規専任営業部隊 次期MDシステム構想 生鮮ナビ開発	STORES商品化 営業強化継続 HULFTとの連携 (HDCコンセプト) アライアンス候補選定	STORES強化 営業強化継続 収益改善 アライアンス強化
<b>成果/目標</b>	事業方針明確化	再生に向けた基盤整備	新規受注獲得	増収確保

## 進捗状況

上期売上実績: 23億円

通期売上計画: 55億円

<b>成果</b>	「STORES」営業展開堅調 ユニックス社と協業開始 大手外食新規大型案件獲得	<b>課題</b>	PRJマネジメントの弱さ 下期達成に向けた案件確保 収益性改善
-----------	---	-----------	---------------------------------------

# 上半期の成果と課題(カード)

	05/03期	06/03	07/03	08/03
<b>事業状況と売上高</b>	特需対応 125億円	次世代システムの進行と既存領域の旺盛な需要継続 96億円		115億円
<b>事業方針と具体策</b>	事業拡大 (次世代への参入と既存領域拡大)	次世代PJへの参入 既存領域の拡大 標準化推進等による品質向上	次世代PJでの存在感向上 既存領域の拡大 品質向上	次世代での存在確立 既存領域の維持拡大 維持業務の改善 品質向上
<b>成果/目標</b>	事業方針明確化	大型PJ開発 次世代PJ参入	PJで一定の評価獲得 大型案件の並行開発	過去最高の売上

## 進捗状況

上期売上実績: 55億円

通期売上計画: 130億円

成果

大型案件無事サービスイン  
次世代で一定の評価獲得

課題

流動的な次世代の動向  
下期達成に向けた案件確保

# 上半期の成果と課題 (HULFT)

	05/03期	06/03	07/03	08/03
<b>事業状況と売上高</b>	40億円	48億円	46億円	51億円
<b>事業方針と具体策</b>	継続成長 (営業強化とソリューション拡大)	代理店との関係強化 ソリューション販売 HULFT-HUB開発	HULFT-HUB推進 ソリューション販売 ポストHULFT企画	保守契約率向上 HDC推進 HULFT-HUB二次 HULFT7企画開発 ポストHULFT推進
<b>成果/目標</b>	事業方針明確化	前比20%伸び実現	上海現法活用 HDC実績60百万円	50億円の壁突破

## 進捗状況

上期売上実績: 23億円

通期売上計画: 51億円

<b>成果</b>	保守ビジネス好調 HDC本格展開(DAL社との協業) HULFT-HUB二次リリース	<b>課題</b>	下期達成に向けた案件確保 HULFT7企画 / 開発 ポストHULFT企画
-----------	--	-----------	---

# 上半期の成果と課題 ( B P O )

	05/03期	06/03	07/03	08/03
<b>事業状況と売上高</b>	アウトソーシングに対する抵抗感の低下に伴う商談活性化			
	12億円/125千人	11億円/115千人	11億円/127千人	13億円/150千人
<b>事業方針と具体策</b>	黒字化実現 (売上拡大と業務改革)	営業方針の転換 業務改革案の立案	営業強化、サービス拡充 業務の可視化 レガシー移行	アライアンス推進 業務改革継続 サービス拡充 (ESS)
<b>成果/目標</b>	事業方針明確化	営業案件増加	100社 / 127千人突破 Mobile好調 レガシー終了	粗利ベースで黒字化

## 進捗状況

上期売上実績: 5億円

通期売上計画: 13億円

<b>成果</b>	売上総利益でほぼ黒字化 Payslip-Mobile好調 計算人員増加	<b>課題</b>	更なる収益改善 受入体制強化
-----------	---	-----------	-------------------

## 上半期の成果と課題(運用/管理)

08/03期  
施策

運用業務の統合効果を早期実現する  
品質管理に注力し、品質向上、トラブル防止を徹底する  
人材の確保・育成を推進する  
業務効率を向上し、間接要員の適正化と内部統制の強化を両立する

進捗状況

分野	成果	課題
運用	業務生産性の指標化(可視化) カイゼン提案整理 機能別組織への再編	次期データセンター 統合効果の更なる発揮
管理	中途採用好調(目標50名 33名) オフィス移転 内部統制準備(J-SOX法)	新卒採用苦戦(目標30名 14名) 開発標準化推進

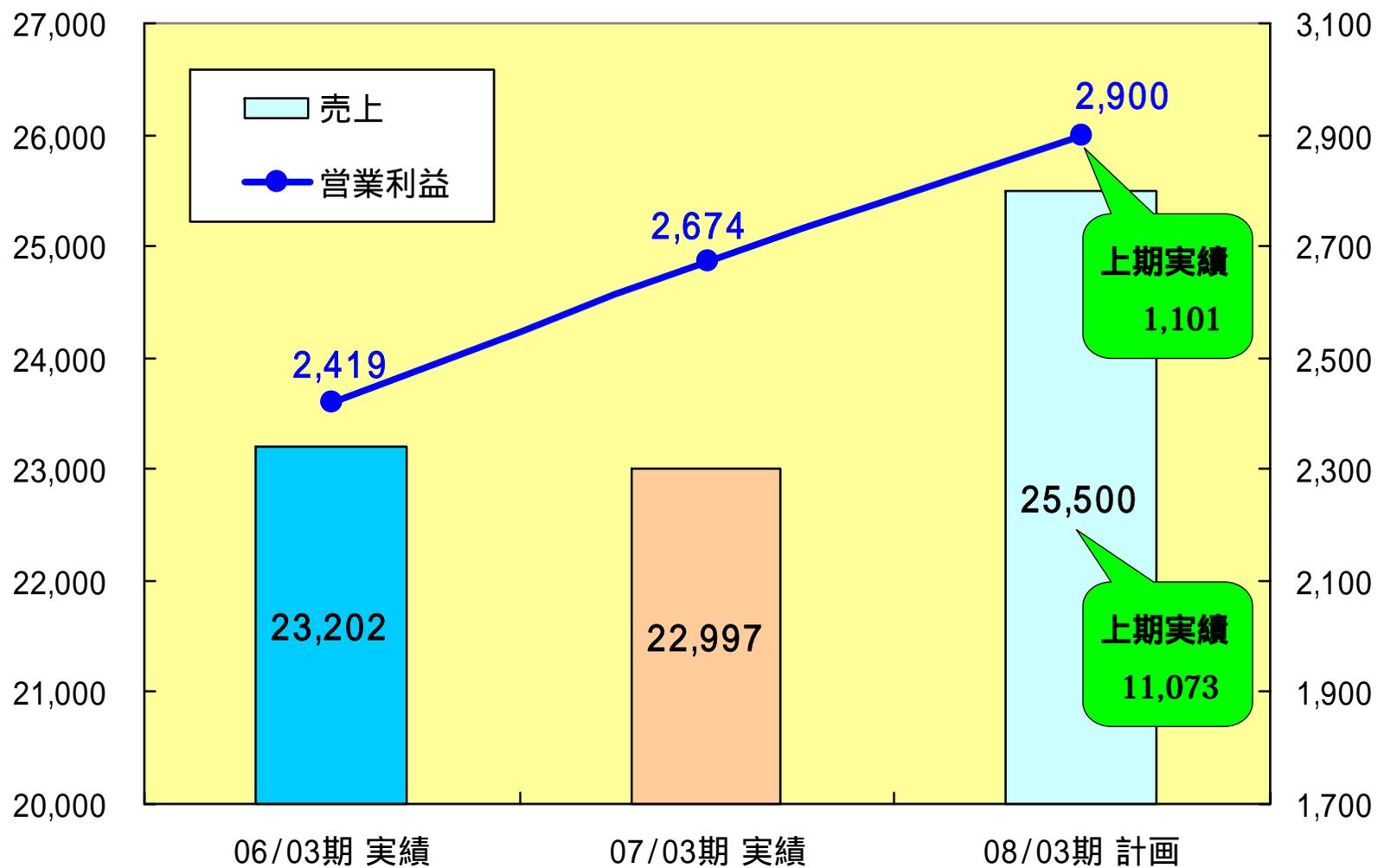
# 計画達成に向けた下半期対応

## 2008年3月期「10の経営方針」

- 中期経営計画最終年度として「5つの改革」を実現する
- 成長に再挑戦し、増収増益を実現させる
- 流通事業の減少に歯止めをかけ、再成長を図る
- 次世代システム構築への参入を確固たるものとし、カード事業の成長を図る
- 製販一体となって成熟したHULFT事業の継続的成長を図る
- BPO事業の収益改善を加速し、黒字化実現への道筋を確かなものにする
- 運用業務の統合効果を早期実現する
- 品質管理に注力し、品質向上、トラブル防止を徹底する
- 人材の確保・育成を推進する
- 業務効率を向上し、間接要員の適正化と内部統制の強化を両立する

**マネジメント力とスピード**

# 成長への再挑戦



# 計数計画達成に向けた下半期対応

## 売上確保

### 【流通】

STORES拡販

SI案件の獲得

### 【HULFT】

HDC - EDI Suite拡販

保守契約率向上

### 【カード】

潜在案件の発掘

次世代への継続参入

外部案件の獲得試行

### 【BPO】

Payslip-Mobile推進

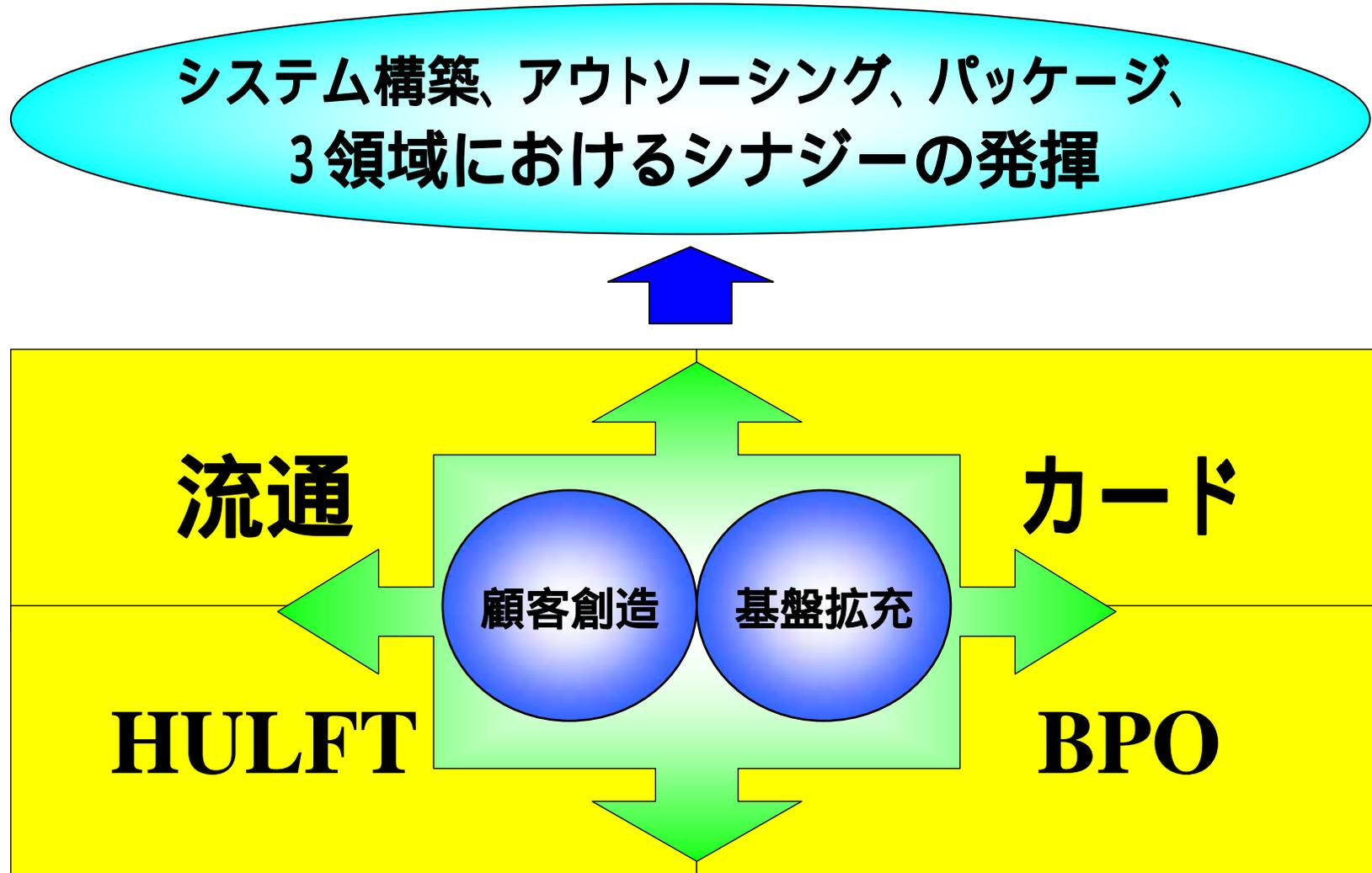
## 利益確保

プロジェクト管理の徹底

販管費の最適化(オフィス移転のような一時費用はなし)

# 次期中期経営計画の方向性

## 次期中期経営計画の方向性



< 免責条項 >

本資料は、中間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。