

# 2012年3月期 第2四半期決算説明会

.....

2011年10月27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(2011年4~9月)

### 売上高

15,338百万円

(前年上半期比16.9%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大型システム開発案件が堅調に推移
- ・HULFT事業における製品販売・保守販売が順調に推移

### 営業利益

2,014百万円

(前年上半期比46.3%増)

- ・金融システム事業の大型システム開発案件による利益貢献
- ・流通サービスシステム事業の開発案件における生産性の向上
- ・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

1,104百万円

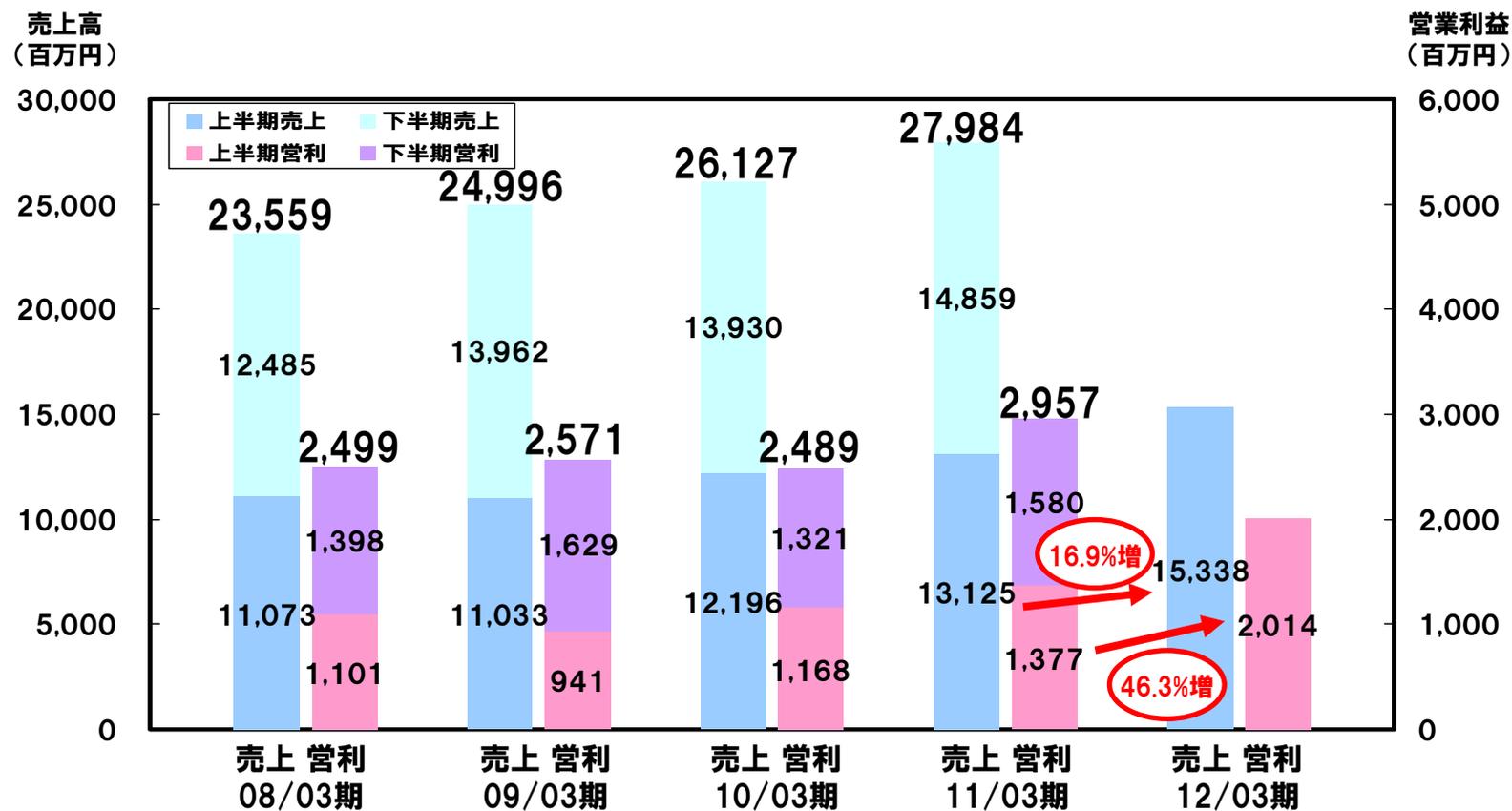
(前年上半期比48.8%増)

- ・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	454
----------	---	-----	-------	-------	-----

# 連結決算概要

## 損益計算書

連結 (単位:百万円)	A 12/03期 (2011/09)	B 11/03期 (2010/09)	A/B-1 増減率
売上高	15,338	13,125	+16.9%
売上総利益	3,678	3,055	+20.4%
売上粗利益率	24.0%	23.3%	+0.7P
営業利益	2,014	1,377	+46.3%
営業利益率	13.1%	10.5%	+2.6P
経常利益	2,039	1,382	+47.5%
四半期純利益	1,104	742	+48.8%

# 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

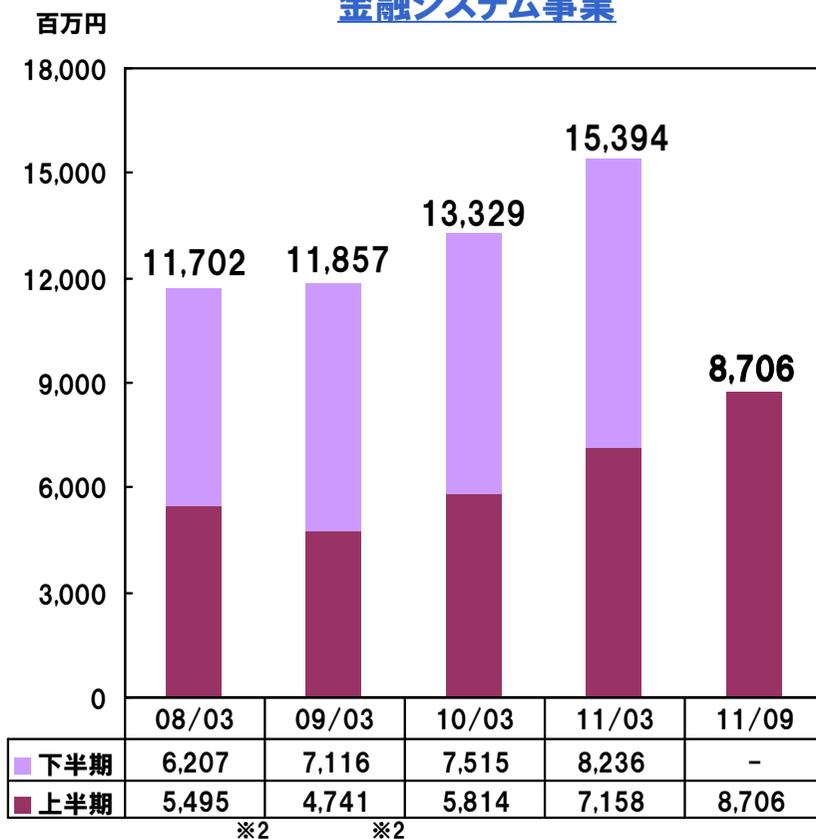
(単位:百万円)	12/03期(2011/09)				11/03期(2010/09)	
	A 実績	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	8,706	1,548	+21.6%	56.8%	7,158	54.5%
流通Sシステム事業	2,536	495	+24.3%	16.5%	2,041	15.6%
BPO事業	737	36	+5.1%	4.8%	701	5.3%
HULFT事業	2,749	95	+3.6%	17.9%	2,654	20.2%
その他	610	41	+7.2%	4.0%	569	4.3%
合計	15,338	2,213	+16.9%	100.0%	13,125	100.0%

# 連結決算概要

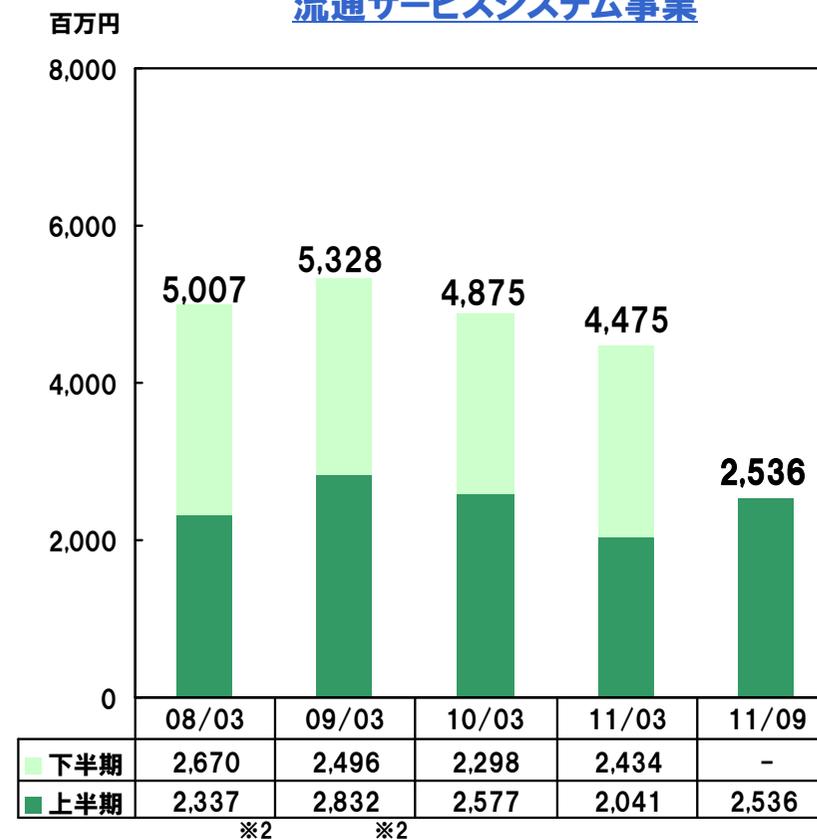
## セグメント別売上高(推移)

※2. 08/03期～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

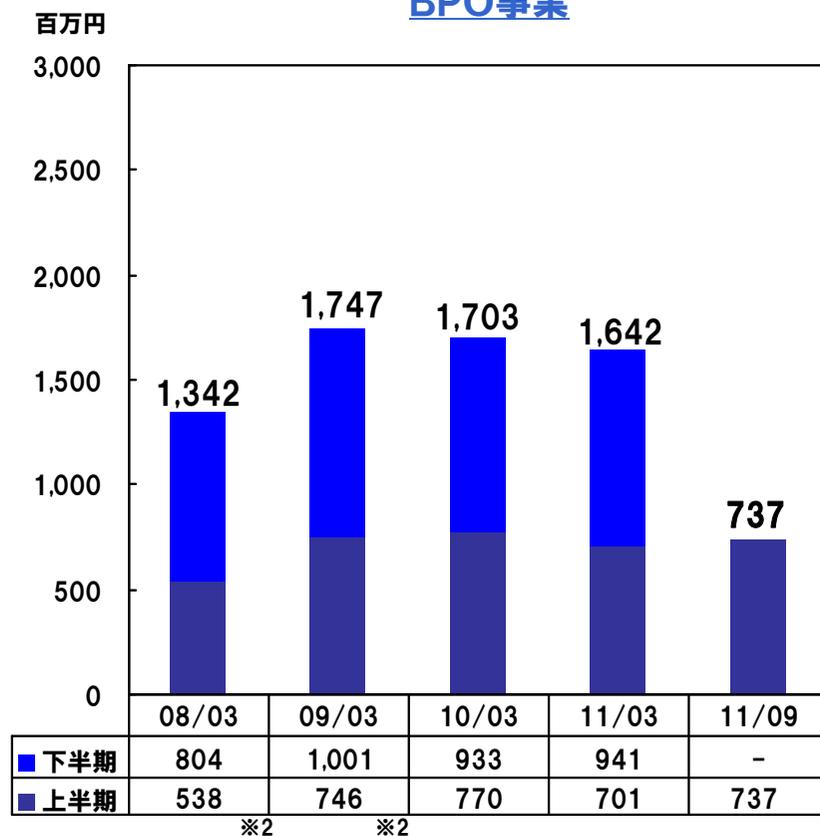


# 連結決算概要

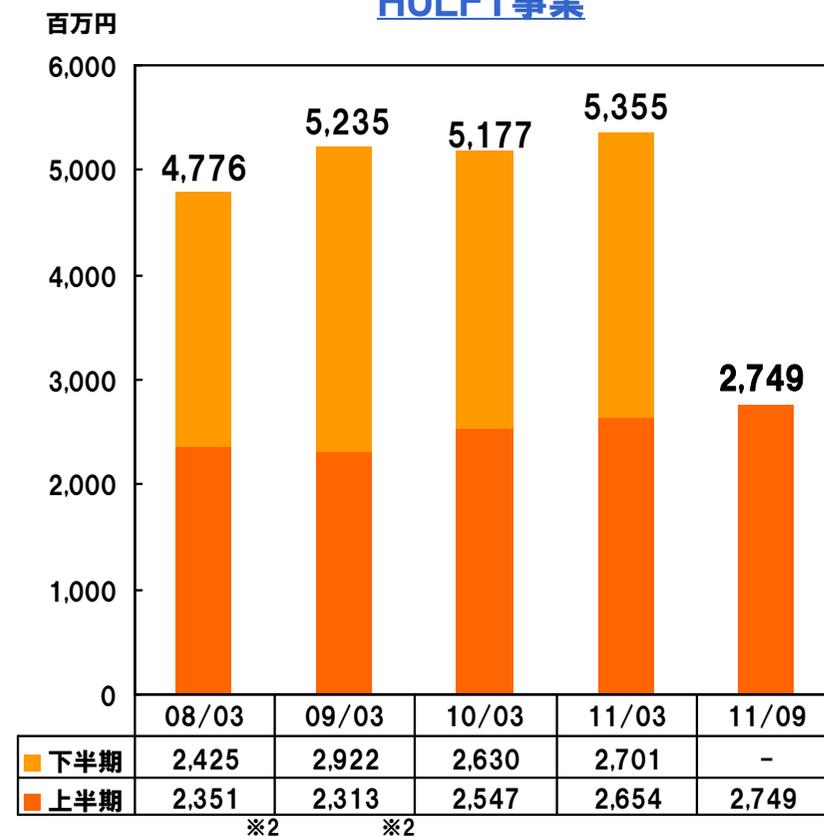
## セグメント別売上高(推移)

※2. 08/03期～09/03期は参考値

### BPO事業

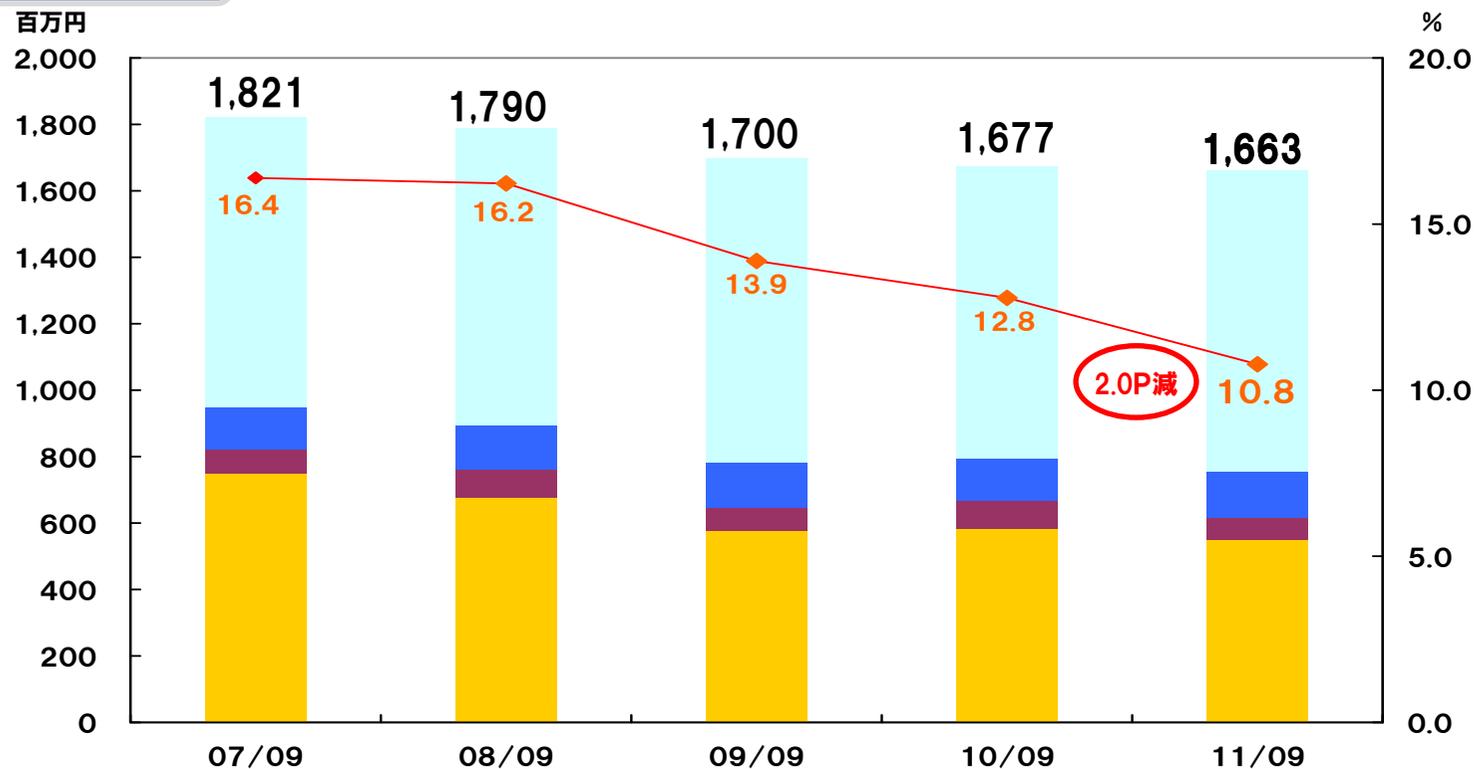


### HULFT事業



# 連結決算概要

## 販売管理費



人件費	872	896	915	878	903
福利厚生費	128	133	137	133	139
減価償却費	68	83	67	83	69
その他	752	676	579	581	550
販売管理費	1,821	1,790	1,700	1,677	1,663

◆ 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 12/03期 (2011/09)	B 11/03期 (2011/03)	A/B-1 増減率
流動資産	13,573	13,120	+3.5%
固定資産	11,636	10,012	+16.2%
総資産	25,209	23,132	+9.0%
流動負債	7,566	6,387	+18.5%
固定負債	3,173	2,725	+16.4%
純資産	14,470	14,020	+3.2%

- 仕掛品+1,227、リース資産+775
- 買掛金+1,019
- リース債務+530

リース資産およびリース債務の増加は、SAISOSの先行投資によるもの

# 連結決算概要

## 主要顧客別売上高

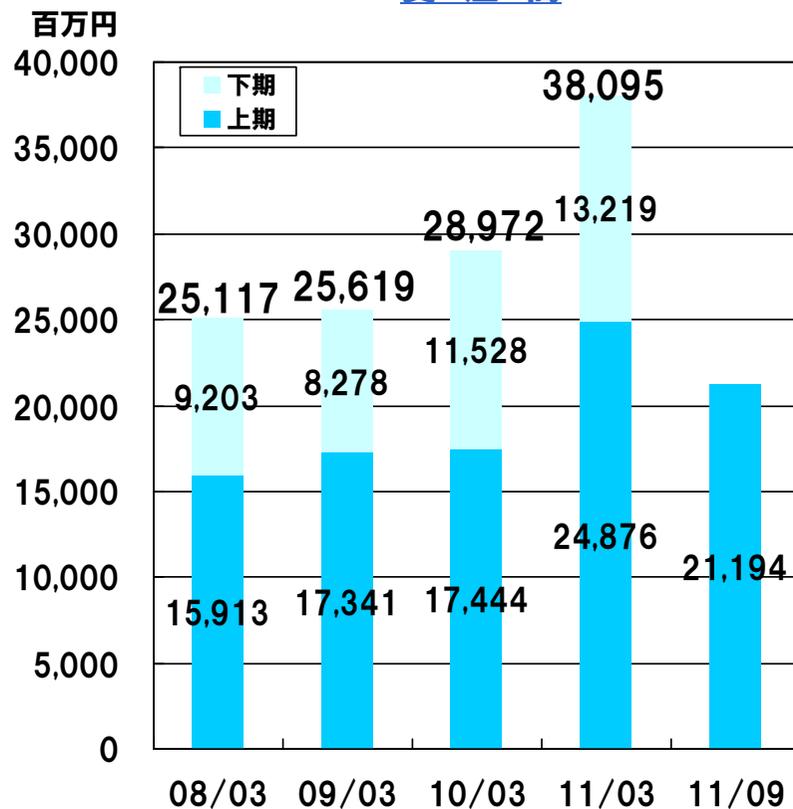
(単位:百万円)	12/03期 (2011/09)		増減率	11/03期 (2010/09)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	5,648	36.8%	+6.0%	5,329	40.6%
(株)キュービタス	2,445	15.9%	+90.0%	1,287	9.8%
(株)NTTデータ	710	4.6%	▲6.7%	761	5.8%
(株)西友	614	4.0%	+3.4%	594	4.5%
主要顧客売上高計	9,419	61.4%	+18.2%	7,972	60.7%
売上高	15,338	100.0%	+16.9%	13,125	100.0%

# 連結決算概要

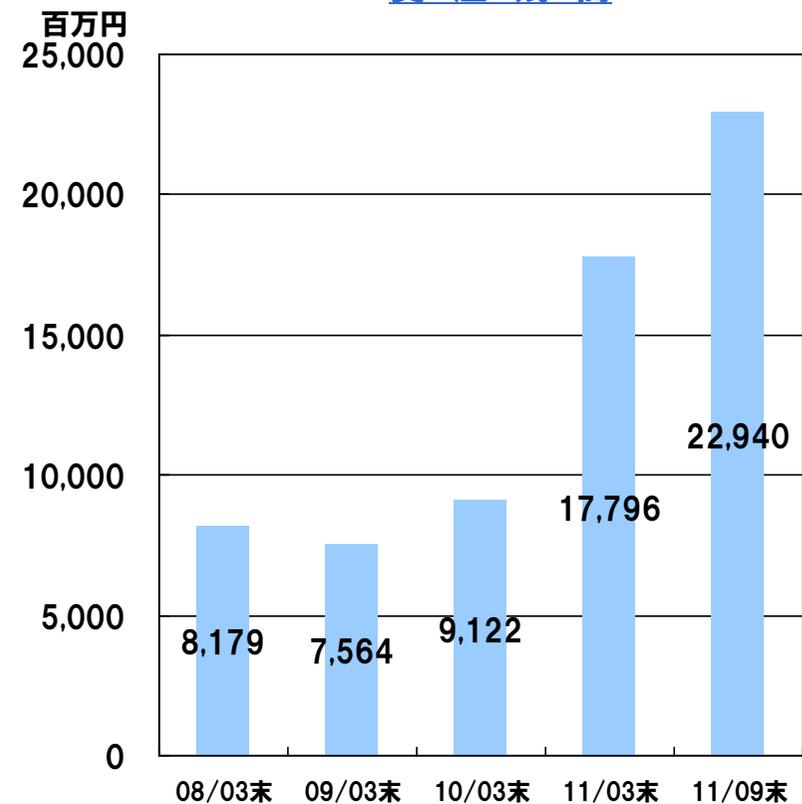
## 受注実績(連結)

**11/09末の受注残高のうち約4,800百万円は、  
「SAISOS」サービスに関する受注増加分**

受注高

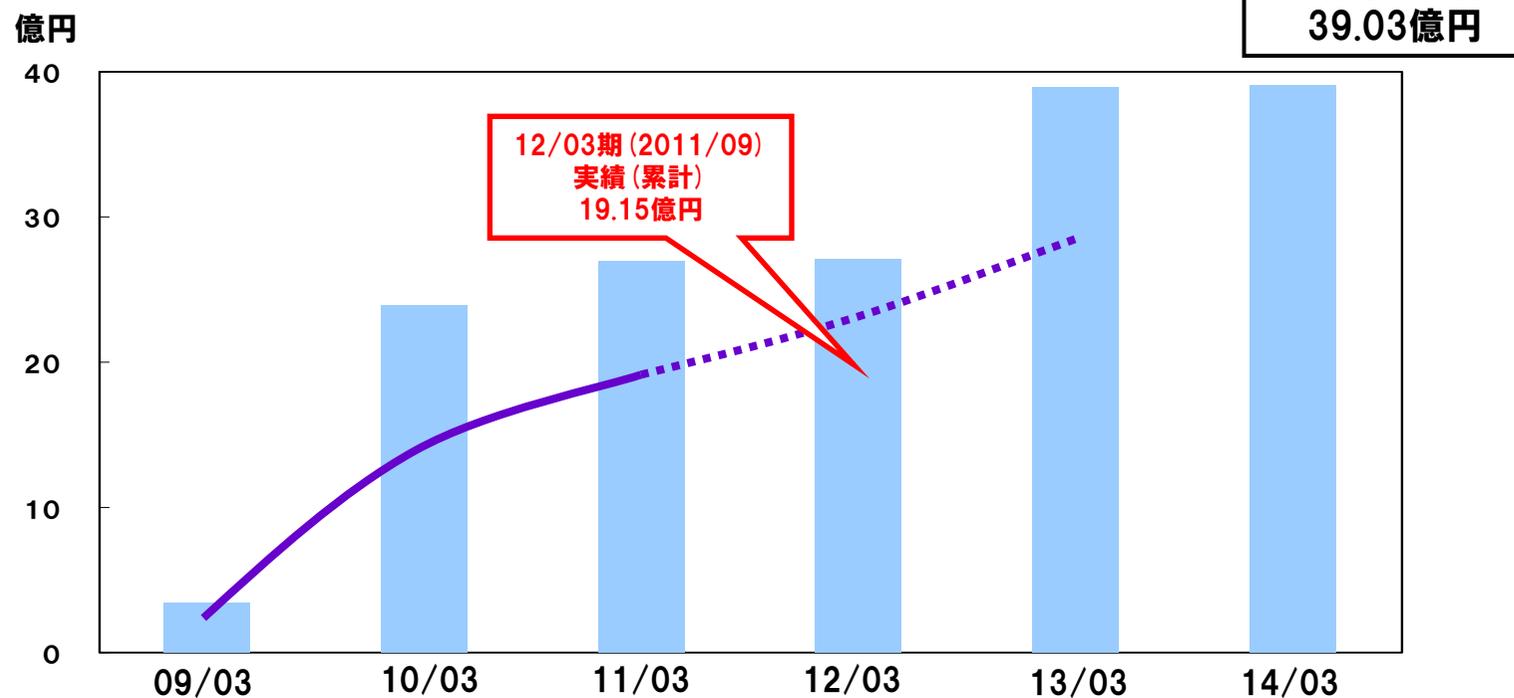


受注残高



# 連結決算概要

## 増床・移転コストの計画と実績



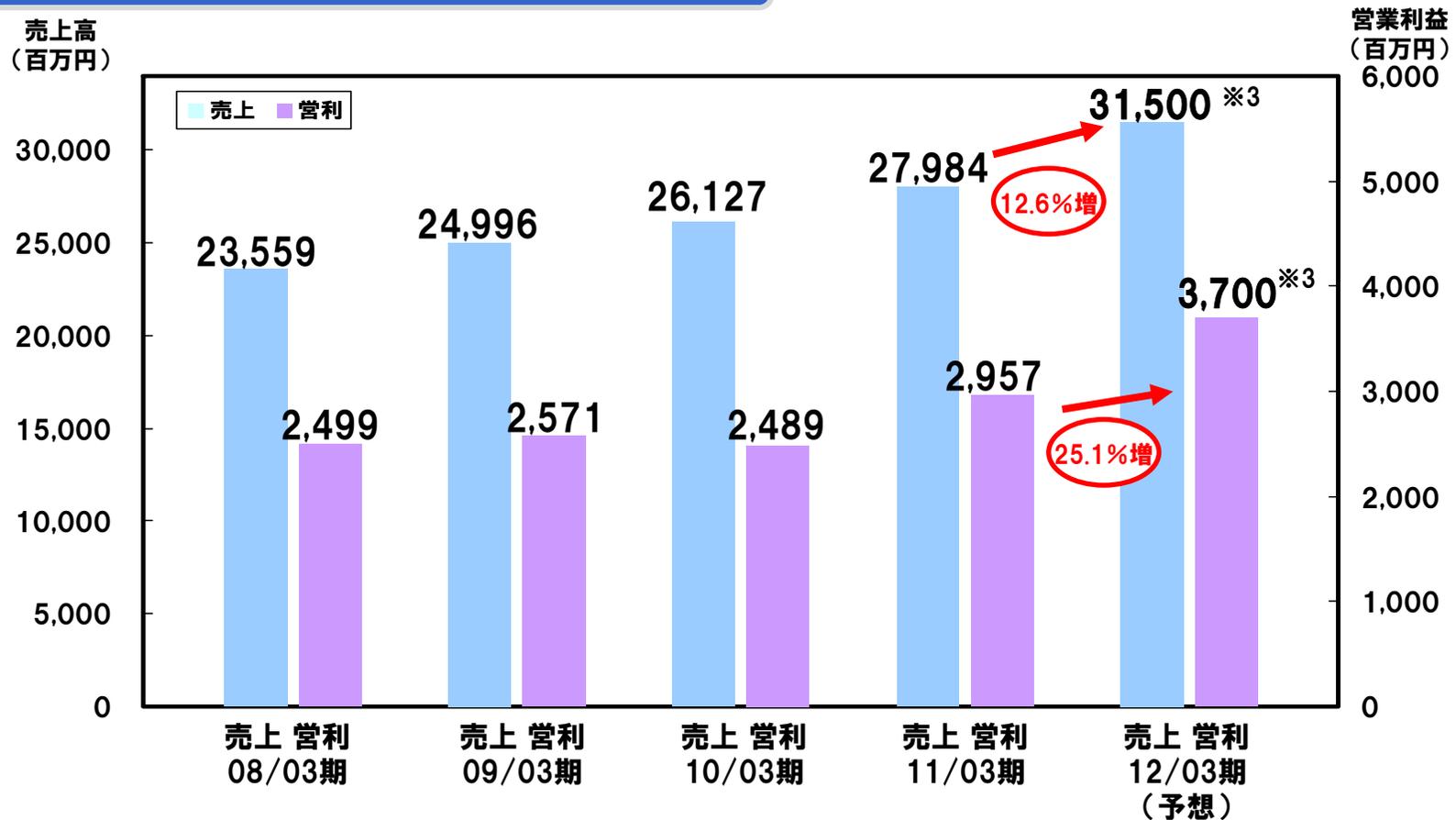
■ 計画	3.49	20.41	3.07	0.13	11.83	0.10	39.03
— 実績+見込	3.39	9.10	4.71	5.10	7.16	-	29.47
計画差異	▲ 0.10	▲ 11.31	+1.64	+4.97	▲ 4.66	▲ 0.10	▲ 9.68

**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9.7億円低減見込み**

## ■ 2012年3月期業績予想(連結)

# 2012年3月期業績予想(連結)

## 2012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	1,055
----------	---	-----	-------	-------	-------

※3. 平成23年10月13日にて通期業績予想を上方修正

# 2012年3月期業績予想(連結)

2012年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 12/03期 予想	12/03期 当初予想	B 11/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	31,500 ※3	30,000	27,984	+12.6%
売上総利益	7,250 ※3	6,800	6,466	+12.1%
売上総利益率	23.0%	22.7%	23.1%	▲0.1P
営業利益	3,700 ※3	3,100	2,957	+25.1%
営業利益率	11.7%	10.3%	10.6%	+1.2P
経常利益	3,710 ※3	3,110	2,930	+26.6%
当期純利益	2,050 ※3	1,700	1,476	+38.9%

※3. 平成23年10月13日にて通期業績予想を上方修正

# 2012年3月期業績予想(連結)

2012年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 12/03期 予想	B 12/03期 (2011/09) 実績	B/A 進捗率
売上高	31,500	15,338	48.7%
営業利益	3,700	2,014	54.4%
経常利益	3,710	2,039	55.0%
当期純利益	2,050	1,104	53.9%

## 2012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
2012年3月期予想	10円	25円	35円
2011年3月期実績	-	40円	40円 ※4

※4. 2011年3月期は、過去最高益の達成による、特別配当10円を含む

# 上期概況と今後の方針について

.....

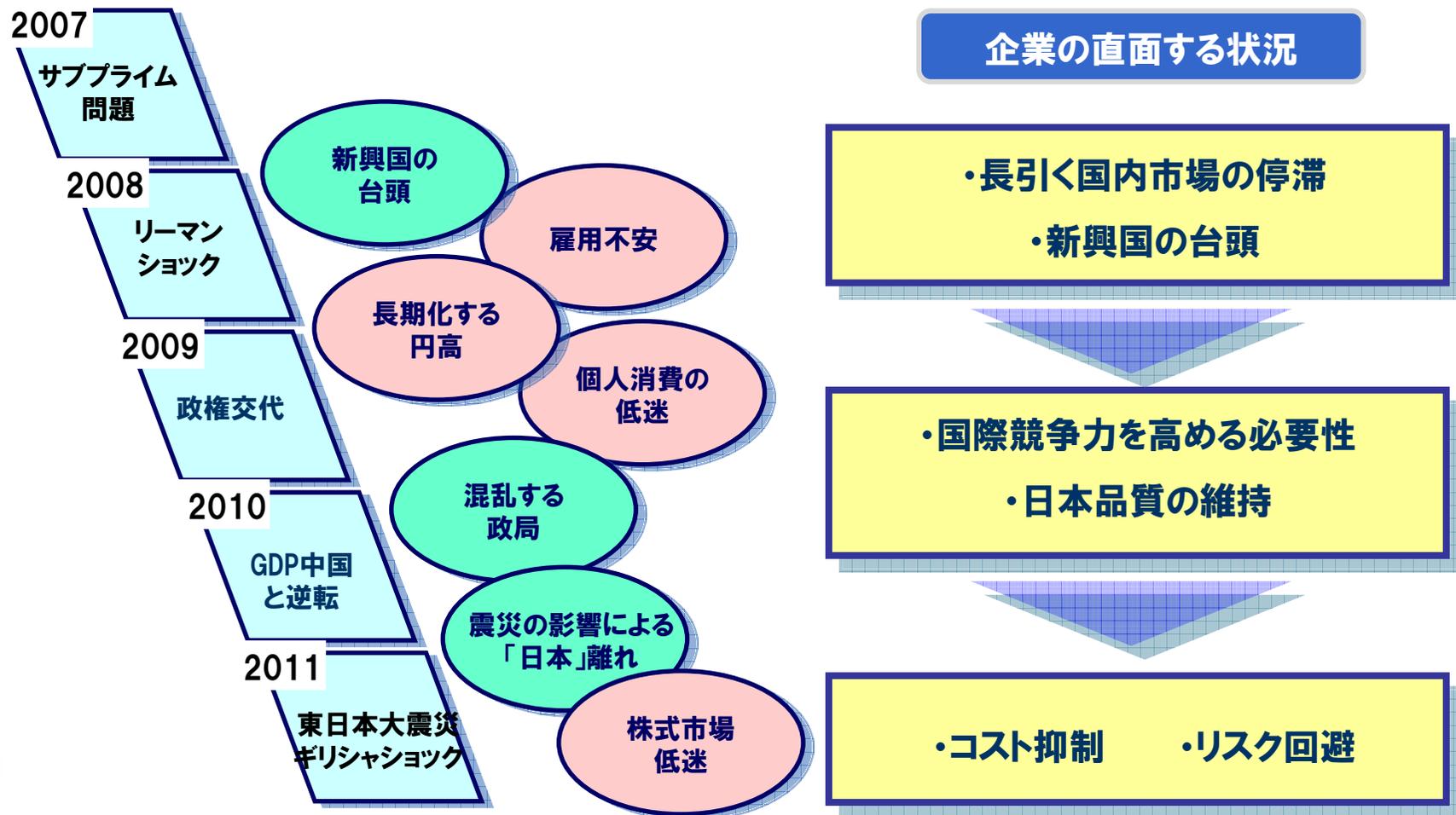
2011年10月27日

代表取締役社長 宮野 隆

- 1. 事業環境と当社事業**
- 2. 業績修正について**
- 3. 中期経営計画の進捗**
- 4. 下期の課題と対策**

# 社会情勢

この数年、日本企業を取り巻く環境は決して楽観できるものではない

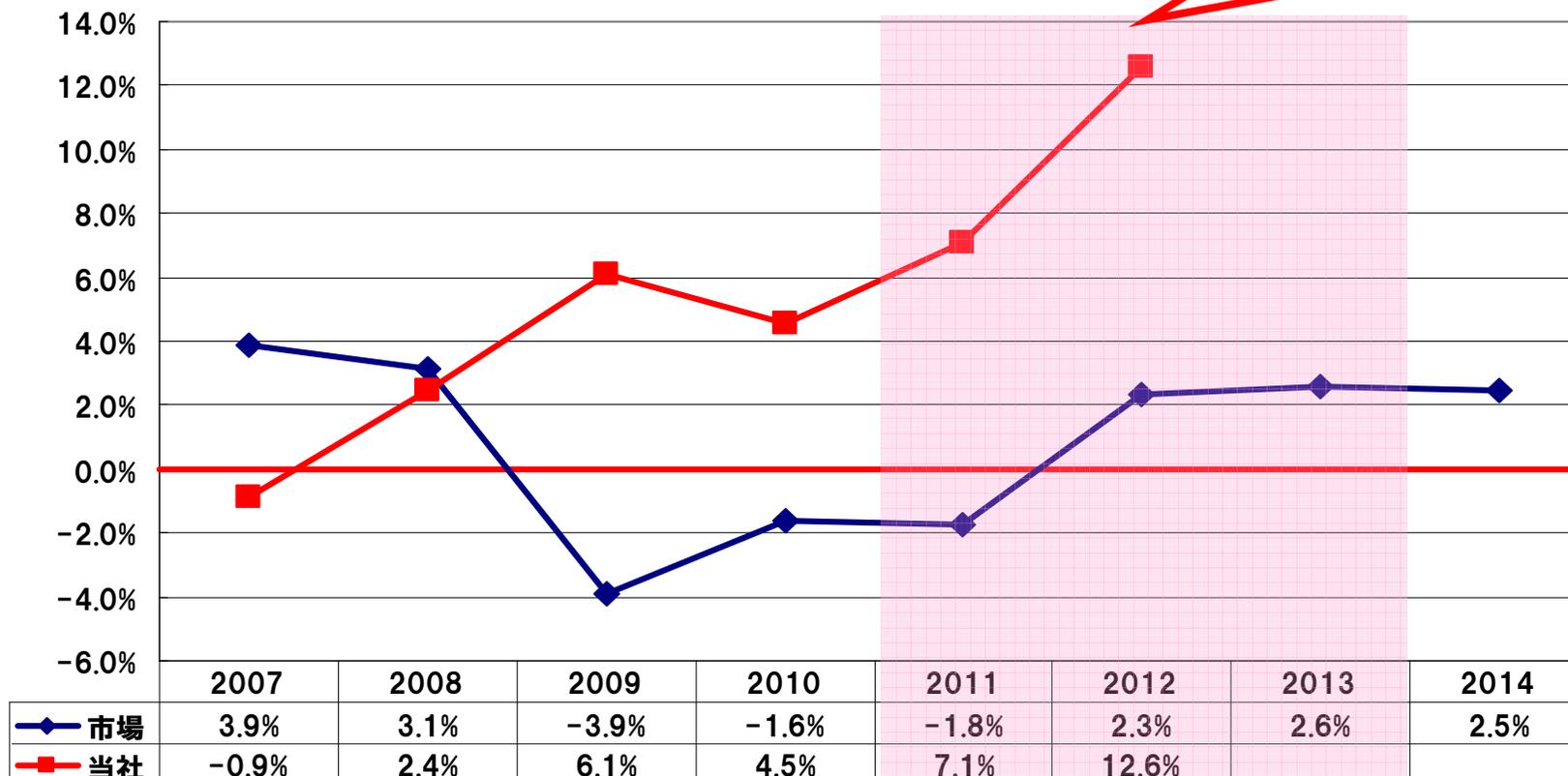


# 1. 事業環境と当社事業

## 国内IT投資の傾向(成長率)

国内ITサービス市場 投資額前年比成長率予測

当社の売上高 成長率



(2011年4月 IDC Japan Market Analysisより引用)

国内IT投資は、震災の影響もあり一旦踊り場となるが、来年からは復興需要が見込まれる  
当社は2007年以降、堅調に売上高を伸ばし続けている

# 1. 事業環境と当社事業

## 顧客ニーズ

クラウド(所有から利用へ)の普及により、設備投資先行型となり、SI案件は減少

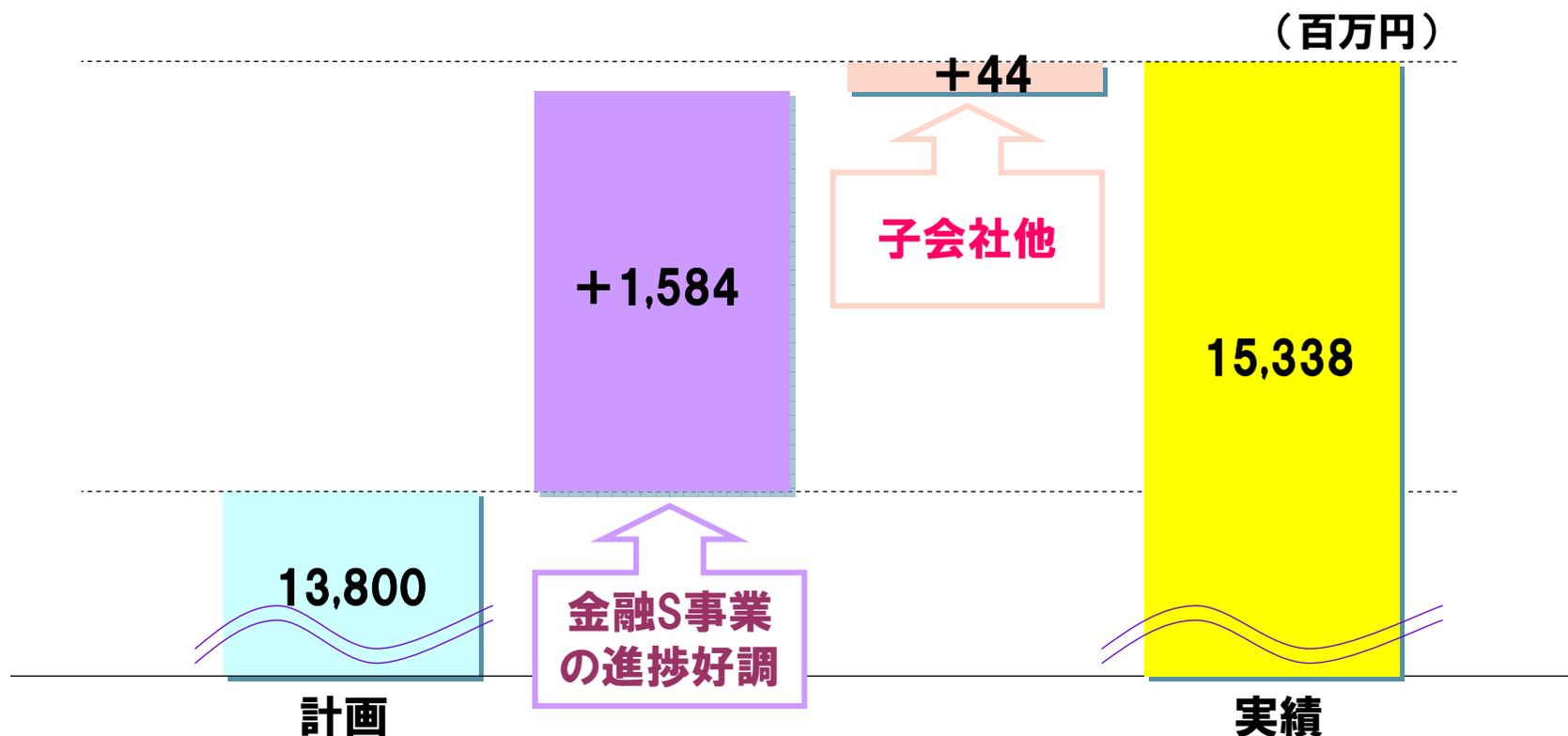
	1980年代	1990年代	2000年代以降
お客様のニーズ	<b>所有</b>		<b>利用</b>
背景			
お客様の経営戦略		顧客囲い込み、自動化	顧客満足の提供、本業への集中
ITの役割	一部のインフラ業務を代替	業務効率化の手段	付加価値の提供
ITの価格等	非常に高価	高価、ITの普及期	低価格化、社会インフラ化
ITの変遷	商用VAN スクラッチ開発 コロケーション	インターネットの登場 パッケージソフト ハウジング    ホスティング	インターネットの高速化 クラウド    SNS台頭 BPO    情報端末の小型化

## 2. 業績修正について

# 売上高の主な増減要因

＜連結：第2四半期累計＞計画との比較

・金融システム事業の大型プロジェクトにおける開発の拡大

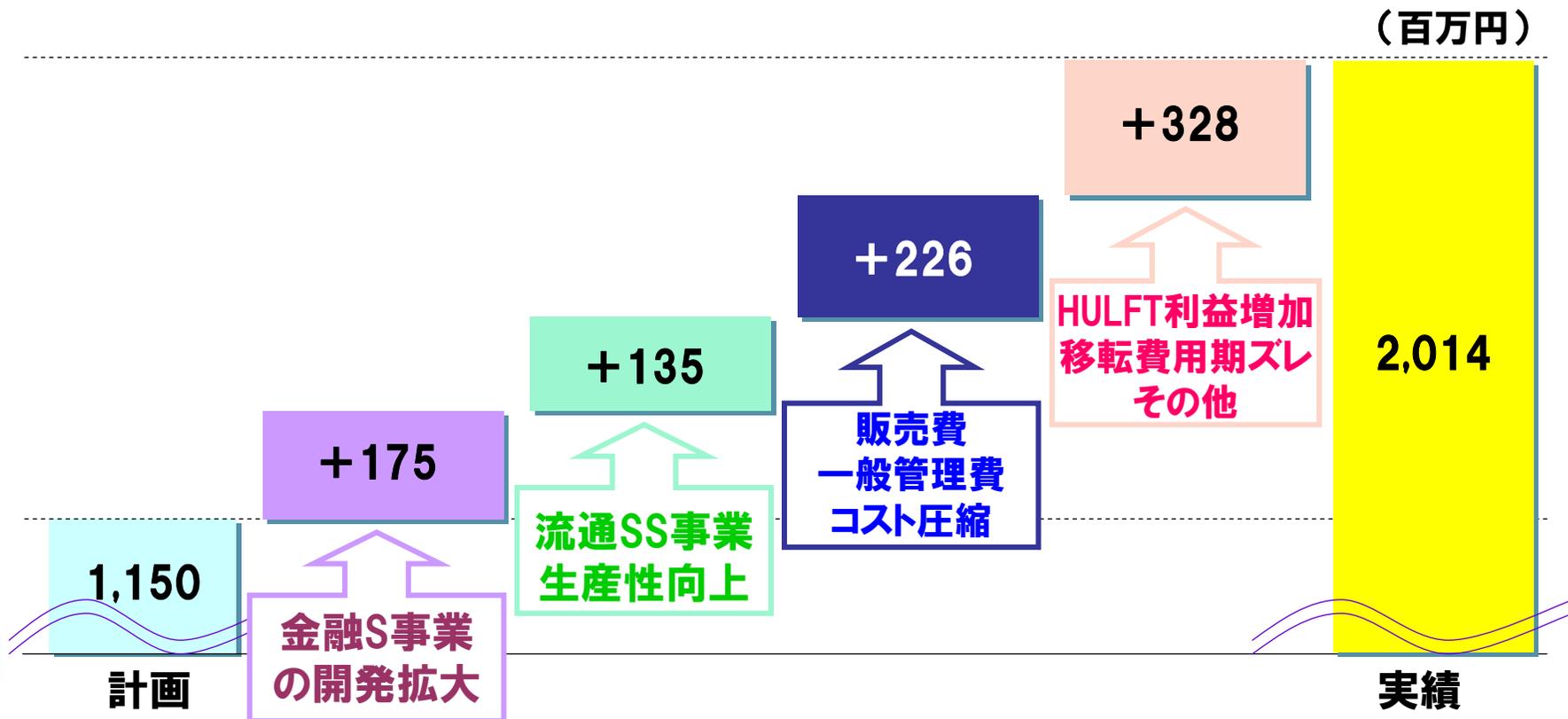


2. 業績修正について

# 営業利益の主な増減要因

<連結：第2四半期累計> 計画との比較

- ・金融システム事業の売上増加に伴う利益向上
- ・流通サービスシステム事業の生産性向上に伴う利益向上
- ・販売費および一般管理費コストの圧縮、期ズレ等に伴う増益



## 2. 業績修正について

# 通期業績予想の修正について

＜連結：下期業績予想＞当初下期計画との比較

- ・売上は、上期へ前倒しされた案件があるも、当初計画並みを予想
- ・金融システム事業の大型案件の利益率を、当初計画ベースよりやや保守的に予想
- ・販売費および一般管理費は、全社教育費の上期からの期ズレが主な要因

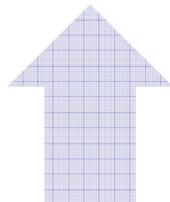
(単位:百万円)	上期 実績	A 下期 当初計画	B 下期 業績修正	B-A 下期当初 計画差	通期 業績修正
売上高	15,338	16,200	16,161	▲ 39	31,500
売上原価	11,659	12,450	12,590	140	24,250
売上総利益	3,678	3,750	3,571	▲ 179	7,250
売上総利益率	24.0%	23.1%	22.1%		23.0%
販売管理費	1,663	1,800	1,886	86	3,550
営業利益	2,014	1,950	1,685	▲ 265	3,700
営業利益率	13.1%	12.0%	10.4%		11.7%

### 3. 中期経営計画の進捗

# 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

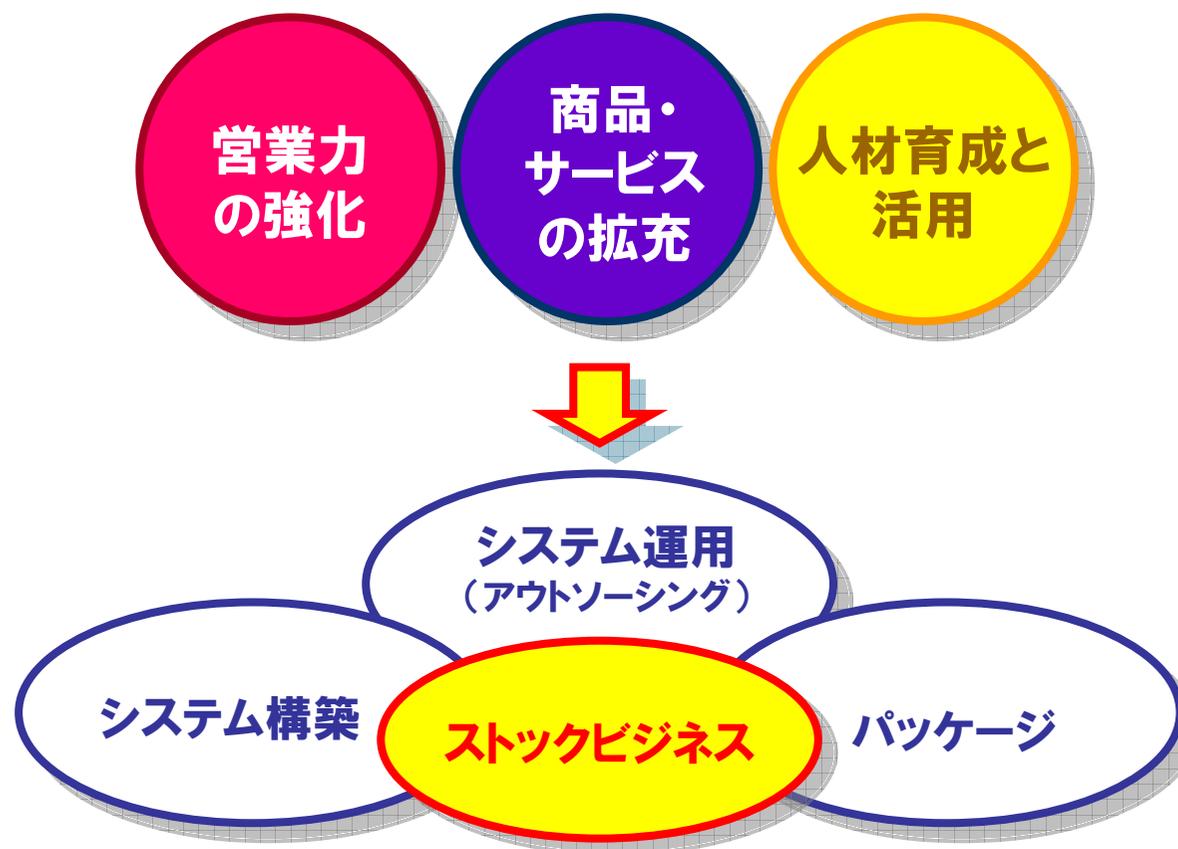
顧客創造企業へ

- 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
- ・新規顧客の開拓
- ・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

## 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

### 3. 中期経営計画の進捗

## 2012年3月期の位置づけ

2012年3月期は「存在価値の高い企業」となるべくスタートを切る年度として「新分野への挑戦」と位置づけ、次期の「新たな飛躍」につなげる年度とする

#### 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  
共同基幹運用  
次期Bulas営業展開  
HULFT中国展開安定

2013年3月期

新たな飛躍

- ・・・次代に向けた準備  
共同基幹稼働対応  
ASP型サービスの展開  
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

# 2012年3月期重点施策

## 営業力の強化

- 既存顧客の多分野深耕
  - ・クロスセル営業の拡大
- 新規顧客開拓力強化
  - ・アライアンス強化
  - ・代理店支援の強化

## 商品・サービスの 拡充

- スtock型商材の開発
  - ・流通、金融ビジネスのノウハウを生かしたASP型サービスの開発
  - ・クラウド型サービスの開発
- 新市場開拓
  - ・HULFT中国語版リリース、中国市場の開拓
  - ・HULFTファイル転送からデータ連携へ市場拡大
- 既存サービスの品質向上／コスト改善
  - ・新潟BPOセンターの活用

## 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68%から80%等)
- 教育・研修の充実によるスキル向上

### 3. 中期経営計画の進捗

## 第2四半期までの成果

#### 営業力の強化

##### □既存顧客の多分野深耕

- ・クロスセル営業件数  
前期比128.6%

##### □新規顧客開拓力強化

- ・新規顧客獲得  
前期比142.3%

#### 商品・サービスの 拡充

##### □ストック型商材の開発

- ・クラウド型ホスティングサービス「SAISOS」での受注獲得

##### □新市場開拓

- ・HULFT中国語版「海度」リリース、中国市場の開拓推進
- ・HULFT新製品「iDivo」リリース

##### □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(移転率64.6%)
- ・新潟BPOセンターへの移管開始(移転率60%、11月完了予定)

#### 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 現在72.8%)

##### □教育・研修の充実によるスキル向上

## 全社／各事業の重点施策

全  
社

◆クロスセル営業の推進

- 事業部間での顧客紹介件数は増加するも受注に繋がらず
- 事業部間連携による案件への対応力強化

◆運用効率／生産性の向上

- オープン系運用の標準化推進

◆人材育成／教育

- 重点育成(営業力強化、商品サービスの充実)教育の展開

金  
融  
S  
事  
業

◆既存顧客大型投資案件の着実な遂行

- 共同基幹プロジェクトの推進

◆新規顧客開拓の推進

- 顕在化しつつある案件の着実なクロージング

#### 4. 下期の課題と対策

## 全社／各事業の重点施策

### 流通SS事業

- ◆新規顧客開拓の推進
- ◆既存顧客の顧客内シェア拡大
- ◆新製品・サービスの創出
  - クラウド関連ソリューションの開発

### BPO事業

- ◆新潟BPOセンターへの業務完全移管
  - 月次・年末調整業務の完遂
- ◆新製品・サービスの創出
  - 次期Bulasの開発計画立案、設計

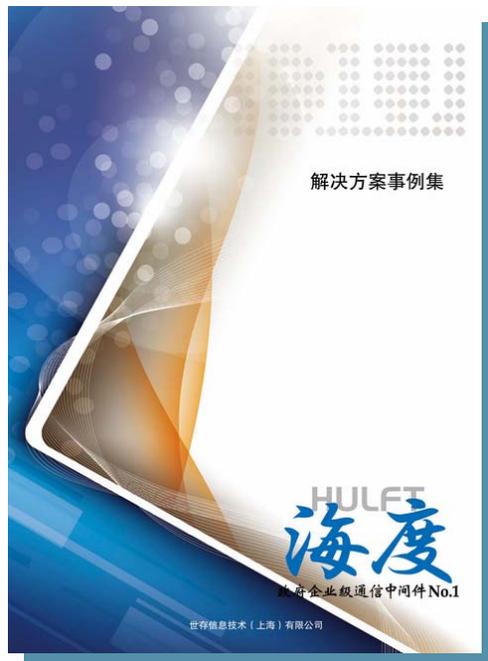
### HULFT事業

- ◆新製品、ソリューション販売強化
  - iDivo等の販売強化
  - HDCソリューション案件創出・受注
- ◆中国展開の推進拡大

#### 4. 下期の課題と対策

## HULFT事業の中国展開について

HULFT  
**海度**



※「海度」のパンフレット

### 中国パッケージビジネスを本格的にスタート

◎7月にHULFT中国語版「海度」リリース  
⇒フォーラム等で販促を実施

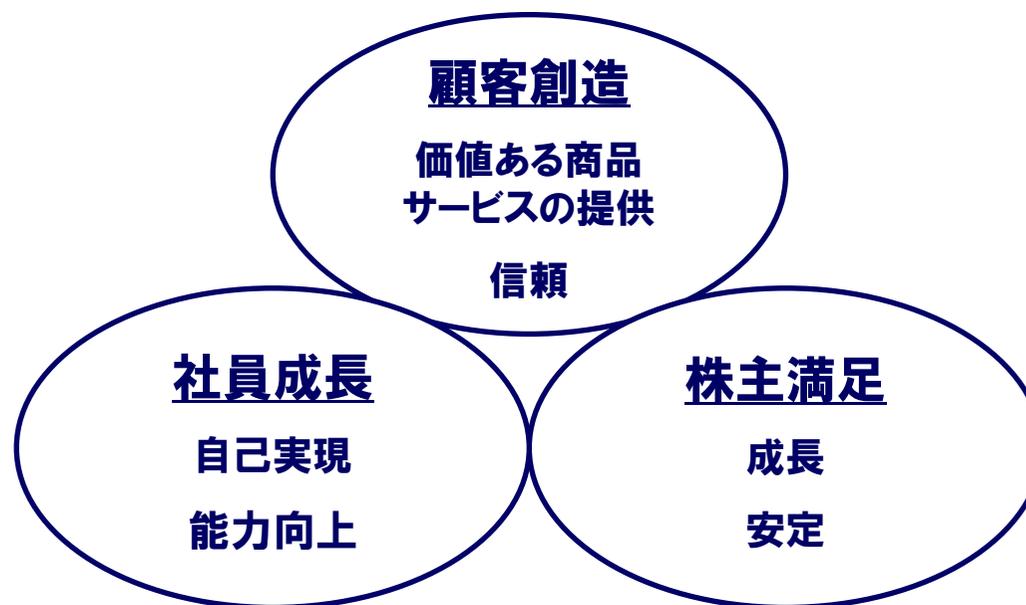
◎販売代理店も獲得し、販路拡大を見込む  
⇒現地代理店との契約は順調に進捗  
⇒今後も販路拡大のため開拓を推進

◎製品受注獲得  
⇒政府系、製造系より受注  
⇒営業推進中の案件数は現在拡大中

# 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。**