

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

第42期上半期報告書
2010年4月1日～2010年9月30日

株式会社 セゾン情報システムズ

■ごあいさつ



Contents

ごあいさつ	1
連結財務ハイライト	2
連結財務諸表	5
配当および株価情報	6
事業計画の概要	7
上半期の成果と下半期の施策	8
特集「人材価値創造」	9
事業内容	11
株式情報	13
アンケート結果	14

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素より当社の経営にご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに第42期上半期（2010年4月1日～2010年9月30日）の業績についてご報告申し上げます。

当事業年度は、「顧客創造企業へ」をビジョンに掲げた第2次中期経営計画の最終年度であるとともに、次の成長軌道となる第3次中期経営計画を構想する年でもあります。

当上半期は、事業拡大の布石である「商品・サービス価値創造」として、オープンサーバ・ホスティング・サービスやHULFTクラウドなどの新製品・サービスの提供を始めました。また、新潟BPOセンターを開設し、新たな基盤を整備いたしました。

こうした事業活動の結果、当上半期における連結売上高は13,125百万円、営業利益は1,377百万円、四半期純利益は742百万円となりました。

新しいデータセンターの全面稼働による一時的なコスト増があったものの、全社的な生産性向上およびコスト削減などの取り組みが奏功したことにより、増収増益となりました。

下半期におきましても、継続的な成長の実現に向け、役員、社員一丸となって、より一層の努力を重ね、皆様のご期待に沿うよう邁進する所存でございます。株主の皆様におかれましては、引き続きセゾン情報システムズをご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2010年12月

代表取締役社長 宮野隆

■ 連結財務ハイライト

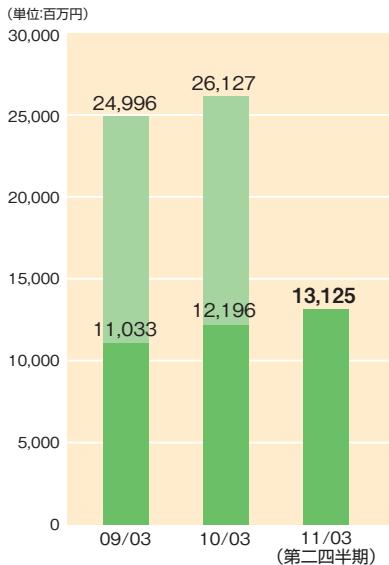
■ 営業成績

- ・売上高は131.2億円となり、前年同期と比較して8%増加しました。
 主な要因は金融システム事業の大型ソフトウェア開発案件が堅調に推移したこと、^{ハルフト}HULFT事業における製品販売・保守販売が順調に推移したことなどです。
- ・営業利益は、売上の増加に加え、生産性向上およびコスト削減などの取り組みが功を奏し、前年同期と比較して18%増の13.7億円、四半期純利益は同184%増の7.4億円となりました。

■ 通期
■ 4~9月期
● 営業利益率

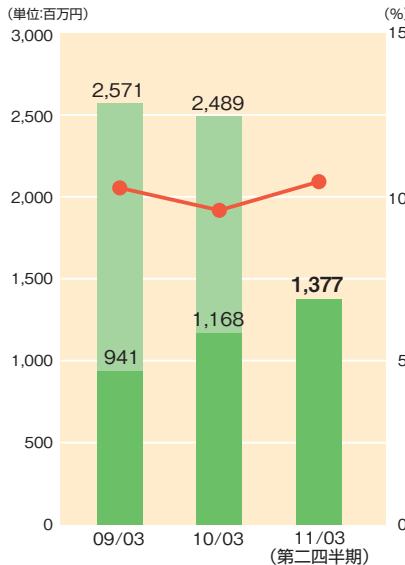
■ 売上高

↑ **8%増**
 (前年同期比)



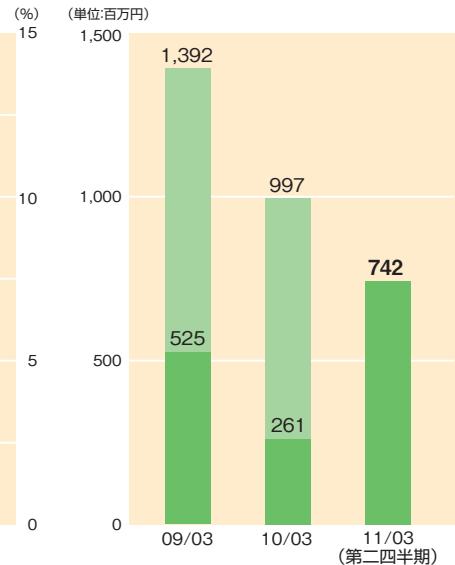
■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率

↑ **18%増**
 (前年同期比)



■ 四半期(当期)純利益

↑ **184%増**
 (前年同期比)

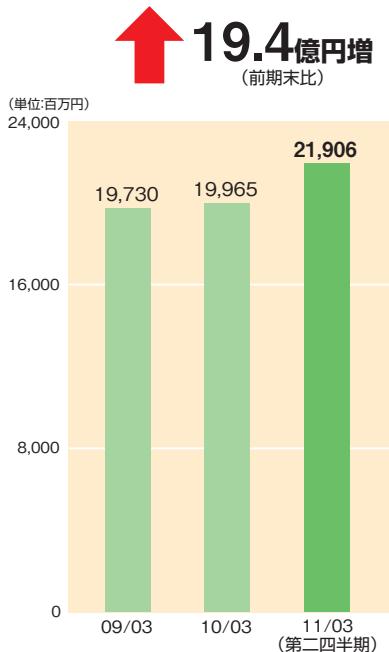


■ 連結財務ハイライト

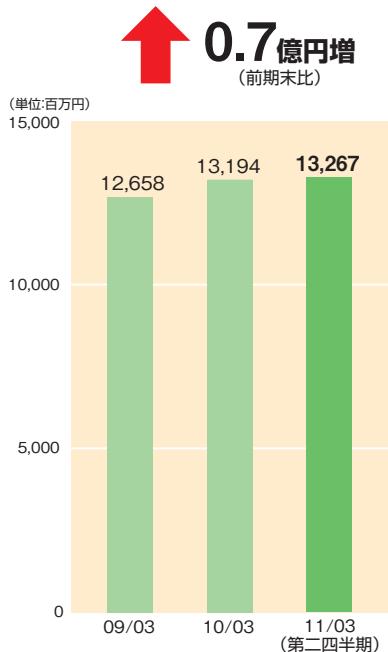
■ 財務状況

- ・ 総資産は、オープンサーバ・ホスティング・サービス（OHS）関連の設備投資を行ったことが主な要因となり、2010年3月期末と比較して19.4億円増加し、219.0億円となりました。
- ・ 純資産合計は、同0.7億円増加し、132.6億円となりました。
- ・ 新規事業であるOHS関連施設への経営資源の投入により、設備投資（実行ベース）は、33.5億円となりました。

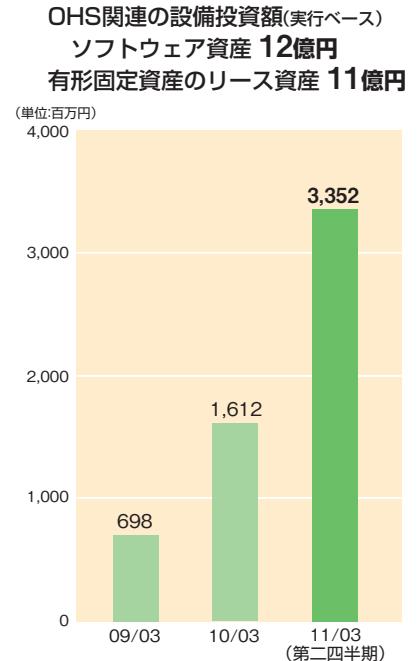
■ 総資産



■ 純資産



■ 設備投資(実行ベース)

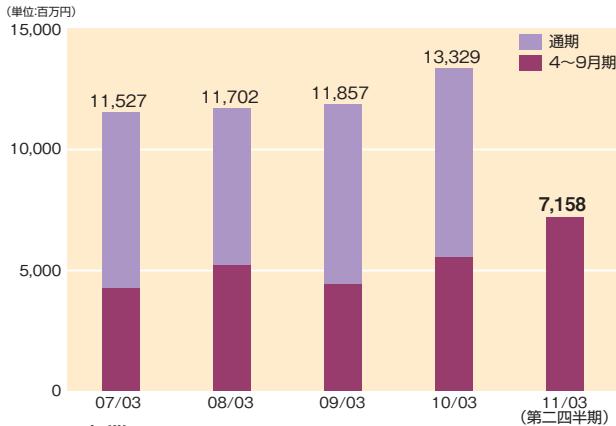


*当社は当事業年度より「セグメント情報などの開示に関する会計基準」を適用し、主に製品サービス別および顧客業態別に4事業に分類し、報告セグメントとしております。
*07/3~10/3は参考値。

セグメント別売上高

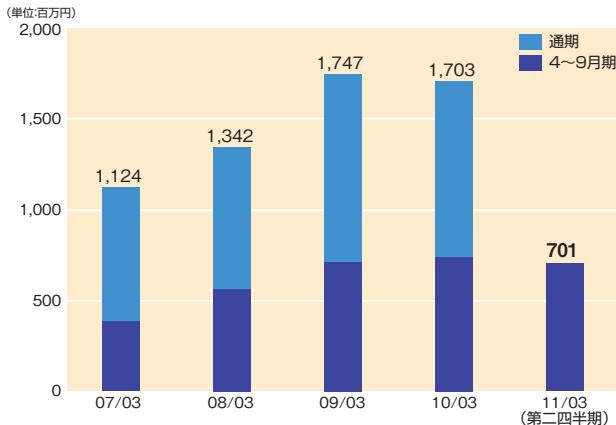
金融システム事業

- 「所有から利用へ」という潮流の中、全社的に取り組みを開始したオープンサーバ・ホスティング・サービスの最初の案件が無事稼動いたしました。
- 大型のソフトウェア開発案件が堅調に推移し、業績に大きな貢献を果たしております。



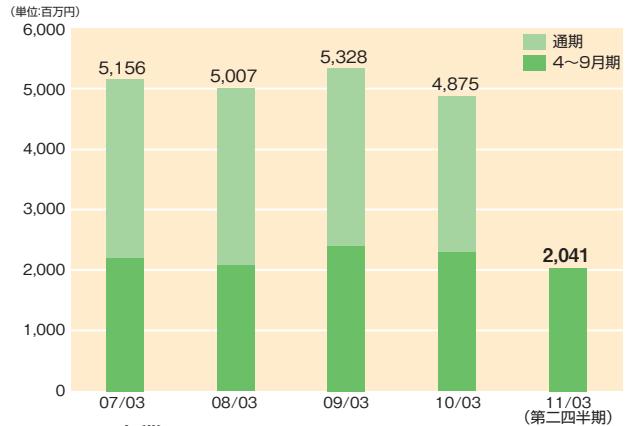
BPO事業

- ソフトウェア開発が堅調な一方、給与計算受託等における既存顧客の計算人員の若干の落ち込みが業績に影響しております。
- クラウド・コンピューティングの普及が進む中で、当社がより競争力を高めるための布石として、2010年11月、新潟にBPOセンターを開業いたしました。



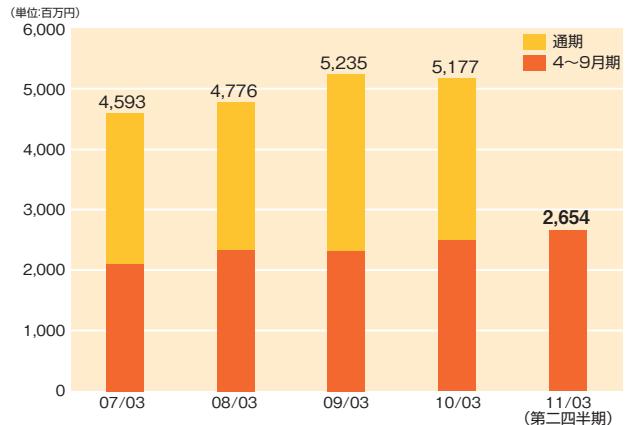
流通サービスシステム事業

- 大型案件の契約期間満了による終了や、ソフトウェア開発案件に若干の落ち込みがありますが、新規顧客の開拓においては着実な実績が出てきております。



HULFT事業

- パッケージ製品の売上が順調に推移し、累計出荷数が約129,000本、導入会社数は約6,700社となりました。
- サポートポリシーの整備により、保守契約率が一層向上したことも業績に貢献しております。



■ 連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期末 (2010年9月30日現在)	前期末 (2010年3月31日現在)
■資産の部			
流動資産		11,750	12,774
現金及び預金		6,466	7,189
受取手形及び売掛金		3,267	3,966
有価証券		400	400
仕掛品		469	322
その他		1,148	897
固定資産		10,155	7,191
有形固定資産		3,119	1,844
無形固定資産		2,619	1,020
投資その他の資産		4,416	4,326
資産合計		21,906	19,965
■負債の部			
流動負債		5,692	4,625
リース債務		209	—
支払手形及び買掛金		1,080	1,376
未払法人税等		564	146
その他		3,839	3,103
固定負債		2,946	2,146
リース債務		997	—
退職給付引当金		1,345	1,447
その他		604	699
負債合計		8,638	6,771
■純資産の部			
株主資本		13,240	13,146
資本金		1,367	1,367
資本剰余金		1,462	1,462
利益剰余金		10,410	10,316
評価・換算差額等		26	48
その他有価証券評価差額金		30	48
為替換算調整勘定		△3	△0
純資産合計		13,267	13,194
負債純資産合計		21,906	19,965

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期 (2010年4月1日～ 2010年9月30日)	前第2四半期 (2009年4月1日～ 2009年9月30日)
売上高		13,125	12,196
売上原価		10,070	9,328
売上総利益		3,055	2,868
販売費及び一般管理費		1,677	1,700
営業利益		1,377	1,168
営業外収益		27	36
営業外費用		21	2
経常利益		1,382	1,202
特別利益		95	1
特別損失		184	737
税金等調整前四半期純利益		1,294	466
法人税等		552	204
少数株主損益調整前四半期純利益		742	—
四半期純利益		742	261

連結キャッシュ・フロー計算書

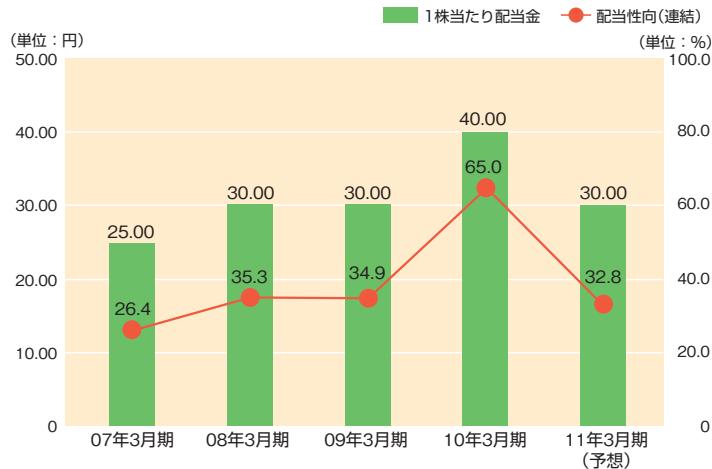
(単位：百万円)

科目	期別	当第2四半期 (2010年4月1日～ 2010年9月30日)	前第2四半期 (2009年4月1日～ 2009年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,583	1,999
投資活動によるキャッシュ・フロー		△1,600	△624
財務活動によるキャッシュ・フロー		△704	△486
現金及び現金同等物に係る換算差額		△3	△1
現金及び現金同等物の増減額		△723	886
現金及び現金同等物の期首残高		7,190	7,113
現金及び現金同等物の四半期末残高		6,467	8,000

■ 配当および株価情報

□ 配当政策

当社では、収益の向上が株主の皆様への利益還元につながる業績との連動性強化と、万一業績が悪化しても一定の配当水準を維持する安定配当の両立を図りたいと考えております。その考えのもと、利益配分に関しては以下の基本方針を掲げております。



■ 当社の配当に関する基本方針

- 業績との連動性強化
 - ・連結当期純利益の30%前後を目安に配当を確保いたしております。
 - ・2007年5月に連結配当性向の目安を20%前後から30%前後へと変更いたしました。
- 安定配当
 - ・万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金を維持するよう努めております。
- 中間配当について
 - ・事業の特徴上、下期偏重の計画となっているため、通期の業績を踏まえた上で期末配当のみを実施することを基本としております。

■ 配当性向について

10年3月期の配当性向が近年では非常に高いものとなっております。これは次の2つの要因によるものです。

- ①2010年、創立40周年を迎えたことを記念し、1株当たり10円の記念配当を実施したこと。
- ②10年3月期は新センターへの投資に伴う特別損失によって、純利益が大幅に下がったものの、前向きな投資による減益であることから、例年並の配当30円を維持したこと。

11年3月期は、例年通り連結当期純利益の30%前後を目安にすることとし、1株当たり30円の配当を予定しております。

■ 事業計画の概要

当社は、目指すべき企業像を実現するため、2009年3月期から2011年3月期の中期ビジョンを「顧客創造企業へ」として事業を推進して参りました。第42期はその最終年度として「商品・サービス価値創造」と「人材価値創造」を完遂するため、以下のとおり重点施策をあげております。

〈目指すべき企業像〉

顧客から高い信頼を得て、社員が意欲をもって働ける会社

〈中期ビジョン〉

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

〈第42期会社基本方針〉

「顧客創造」の完遂

「世代交代」の準備

「方向性」の明示

〈重点施策〉

オープンサーバ・
ホスティング・
サービスの立ち上げ

深川センターの
開設

障害撲滅へ向けた
取り組み

外販案件の
獲得

アライアンスの
強化

新商品・
新サービスの企画・
開発推進

生産性の
向上

キャリアパスの
明示

マネジメント力の
強化

行動規範の
浸透

人事制度の
見直し

■ 上半期の成果

商品・サービス 価値創造	オープンサーバ・ホスティング・サービス	2010年4月にサービスイン
	新商品・サービスの創出	2010年7月よりHULFTクラウド、HULFT-EX販売開始
	深川センター本格稼働	センター移転は順調に推進中、今期末には北池袋センターを返却予定
人 価値創造 材	生産性の向上	前年同期比で、売上高を伸ばし、時間外労働を削減 10/3月期：売上高4.5%増、残業16.6%削減（△30,232時間） 11/3月上半期：売上高7.6%増、残業5.4%削減（△4,127時間） *前年同期比
	人事制度の見直し	新人事制度を策定し、来期より施行

■ 下半期の施策

<ul style="list-style-type: none"> ◆クロスセルの推進 ◆オープンサーバ・ホスティング・サービスの拡販 ◆運用効率・生産性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ISO20000の取得 ◆新中期経営計画の策定 	全社
<ul style="list-style-type: none"> ◆既存顧客大型投資案件の着実な遂行 ◆生損保業界をメインターゲットとした外販ビジネスの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ◆新規顧客開拓、既存顧客深耕 ◆新製品・サービスの創出 ◆ユニックス社とのシナジー効果発揮 	流通サービスシステム事業
<ul style="list-style-type: none"> ◆給与計算サービスの生産性・収益性改善 ◆営業力の強化 ◆継続的な品質強化 ◆次期Bulasの開発計画 	<ul style="list-style-type: none"> ◆新製品、ソリューション販売強化 ◆来期に向けた新製品の開発促進 ◆中国展開の準備 	HULFT事業

「人材価値創造」

現行の中期経営計画では、事業基盤拡充のため「商品・サービス価値創造」と「人材価値創造」の2つを経営方針としています。今回の特集では、社員がどのような意識をもって人材価値の向上に努めているか、階層、職種異なる4名の社員と宮野社長の対談形式でご紹介します。



左から BPO事業部 ソリューション部 金融システム事業部 システム一部 代表取締役社長 HULFT事業部 HULFT営業部 システムサービスセンター
塚越悟 課長 新井佐知子 宮野隆 小川ひとみ 副センター長 花香勝

宮野： 現中期経営計画では、顧客創造へ向けた様々な取り組みが実施されている。その中でも特に、株主様からの関心が高いであろう「センター移転」と「大型の金融システムプロジェクト」で活躍している2人から話を聞いてみたい。マネジメントとしてどのようなことに力を入れているのか教えてほしい。

花香： 私はセンター移転の全体を統括しています。センター移転は2013年3月までかかる息の長いプロジェクトです。お客様のご理解とご協力の下、慎重かつ確

実なシステム移行を実行しています。いかに当初想定よりも費用を抑えられるかということにも気を配っています。

また、部下の育成においては、センター移転という滅多にできない経験を最大限いかしてほしいと考えています。若いうちにいろいろな経験を積んで、仕事の楽しさや厳しさを感じて身につけていてもらいたいです。それをサポートできるような上司でありたいと考えています。



新井：私は金融システム事業で共同基幹システムをつくるプロジェクトに課長という立場で関わっています。マネジメントとしては、共同基幹プロジェクトを成功させることと後輩を育てることがテーマです。

このプロジェクトは自分にとっても部下にとっても成長のチャンスです。各自がひとつ上の視点で物事を考え、遂行できるようにしていくことが目標です。

宮野：重要プロジェクトのマネジメントに携わっている2人には、組織全体の成長を視野に入れ、更に大きな成果を目指して頑張ってもらいたいと思う。

続いて、次世代の当社を担っていく若い社員の意識を聞いてみたい。

塚越：私は入社5年目でSEの仕事をしています。技術力だけではなく、行動を起こす力、スピード感、管理能力など総合的にスキルアップするのが目標です。特にこれからのビジネスにWEB系の仕組みは必須ですので、その最新動向については常に情報収集しています。また、現在業務で関わっている給与計算の知識を強みとして深めつつ、その他いろいろなものの組み合わせの中にビジネスチャンスがないかアンテナを広げるようにしています。

小川：私は入社2年目で営業の仕事をしています。昨年までは先輩について仕事をするのが多かったのですが、今年は一人前の仕事ができるようになるのが目標です。今は代理店営業を担当していますので、もっとエンドユーザーとの距離を縮め、お客様の声を吸い上げ、そこで得た情報を開発や営業の先輩等にフィードバックしていけるようになりたいと考えています。

花香：若い2人がしっかりした目標をもっていて頼もしいですね。

新井：日常的に意識するのは難しいかもしれませんが、節目ごとに自分の価値は何なのだろうと考えながら進むと、より大きく成長できると思いますよ。

宮野：可能性を限定せず、常にチャレンジ精神をもって仕事に取り組んでもらいたい。社員一人ひとりの向上心が、ひいては当社全体の成長につながると考えている。



商品・サービスを生み出すのも、お客様との信頼関係を築くのも、突き詰めれば「人」の力です。世代を継承し、持続的な事業の発展を実現していくため、当社では人材が最大の財産であると考え、人材育成に力をいれることで、企業全体としての価値向上に努めています。

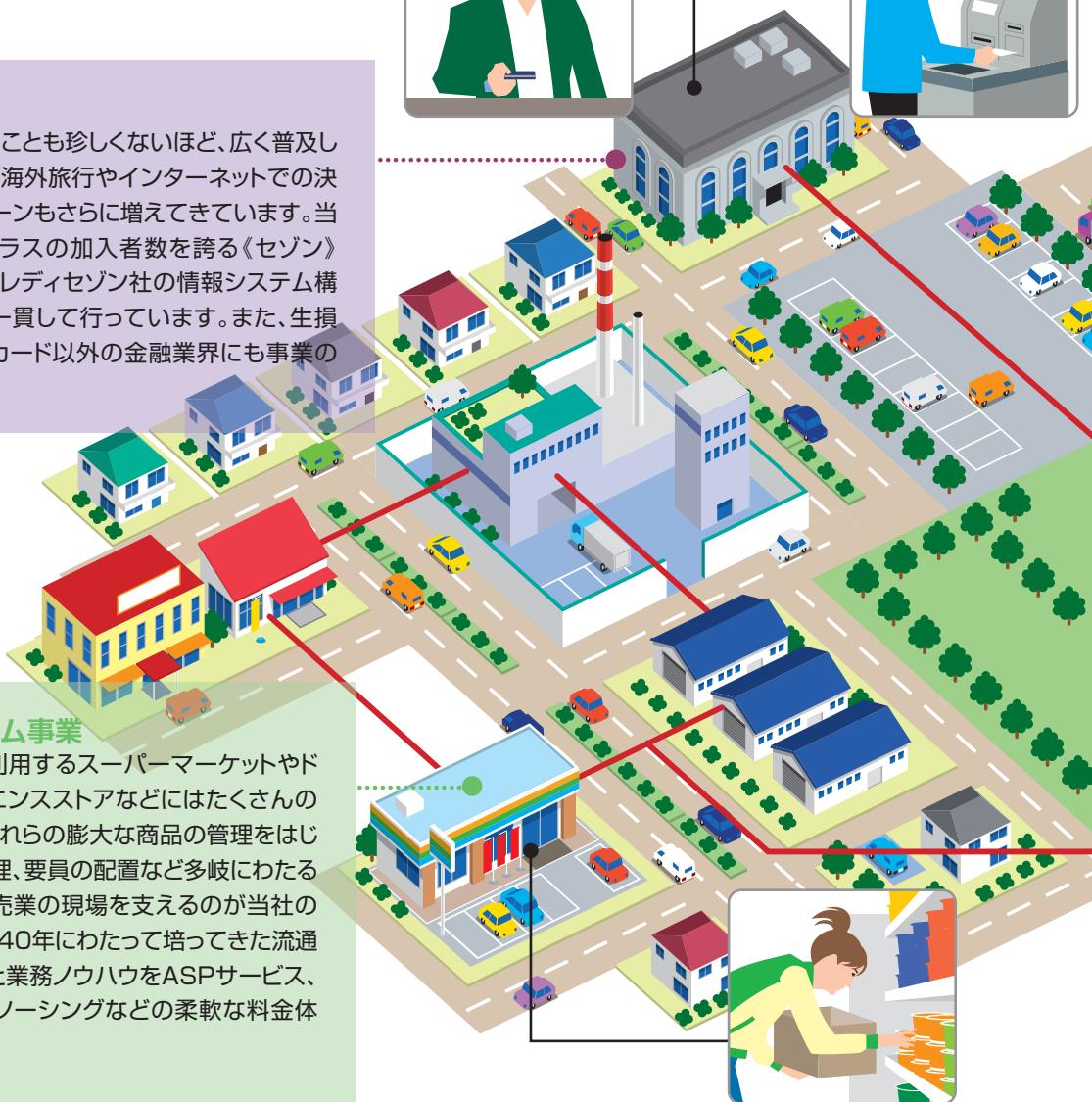
■ 事業内容

金融システム事業

今や複数のカードを持つことも珍しくないほど、広く普及しているクレジットカード。海外旅行やインターネットでの決済など、必要とされるシーンもさらに増えてきています。当社は、国内でもトップクラスの加入者数を誇る《セゾン》カードを展開しているクレディセゾン社の情報システム構築から運用管理までを一貫して行っています。また、生損保業界など、クレジットカード以外の金融業界にも事業の展開を推進しています。

流通サービスシステム事業

皆さんが毎日のように利用するスーパーマーケットやドラッグストア、コンビニエンスストアなどにはたくさんの商品が並んでいます。これらの膨大な商品の管理をはじめ、受発注、物流倉庫管理、要員の配置など多岐にわたる重要な業務を抱える小売業の現場を支えるのが当社のソリューションです。約40年にわたって培ってきた流通業界における開発実績と業務ノウハウをASPサービス、パッケージ導入、アウトソーシングなどの柔軟な料金体系で提供しています。



BPO事業

給与計算、勤怠管理など人事部門の業務を代行するアウトソーシング・ASPサービスを提供し、毎月17万人分(2010年9月現在)の給与を計算しています。近年では、携帯電話から給与明細を確認できるサービスやインターネットで社内申請ができるサービスを新たに開発し、お客様に貢献できるフィールドを広げています。



HULFT事業

銀行とATM、本社と工場、小売店と物流倉庫など、現代の社会は無数のデータが日々タイムリーに交信されることで、円滑に運営されています。複雑なシステム網の内側で、そのデータを安全かつ迅速につなぐ役割を担っているのが、当社の自社開発パッケージ製品「HULFT」です。

1993年のリリース以来、たくさんの企業に導入され、現在では、データ連携分野で国内トップシェア^(※1)を誇っています。

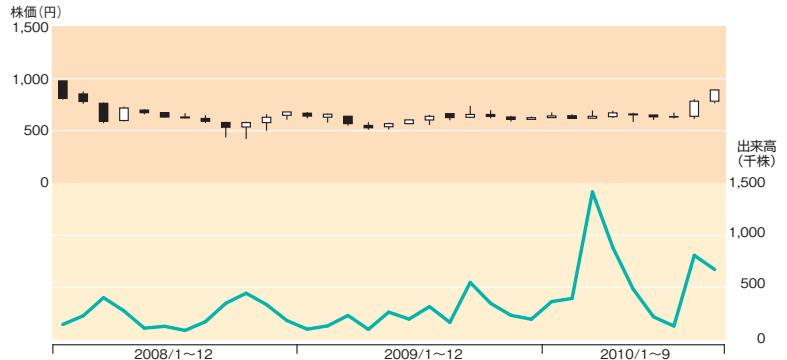
(※1)2010パッケージソリューションマーケティング便覧(2010年5月発行)富士キメラ総研調べ

■ 株式情報 (2010年9月30日現在)

■ 株式の状況

発行可能株式総数 60,000,000株
 発行済株式の総数 16,200,000株
 株主数 2,263名

■ 株価情報

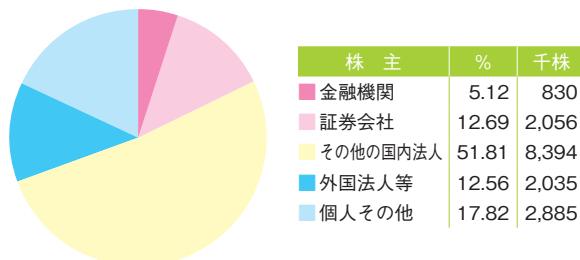


■ 大株主(上位10名)

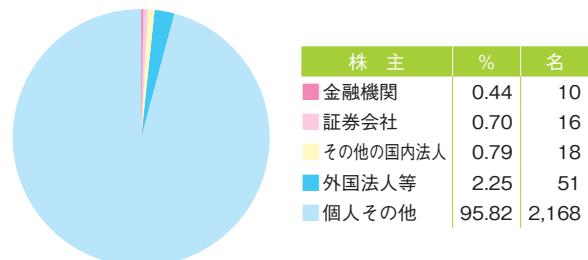
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
立花証券株式会社	1,971	12.17
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	786	4.85
ロイヤルバンクオブカナダトラストカンパニー(ケイマン)リミテッド	743	4.59
セゾン情報システムズ社員持株会	634	3.91
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	253	1.57
株式会社みずほ銀行	196	1.21
有限会社福田製作所	134	0.83
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金特金口)	92	0.57

■ 所有者別分布状況

株式分布状況



株主数分布状況

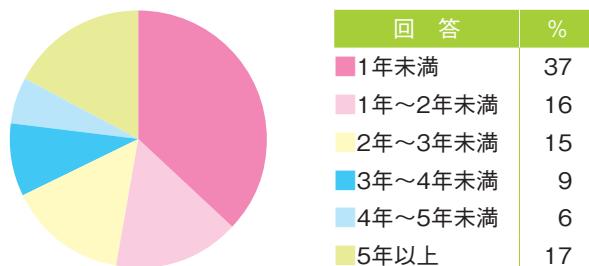


第41期年次報告書 株主様アンケート 集計結果

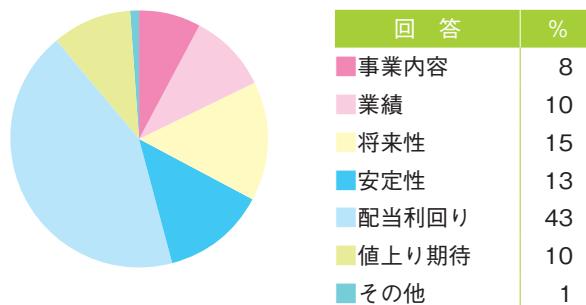
第41期年次報告書送付の際に実施させていただきました「株主様アンケート」につきましては、多くの株主様からご回答および貴重なご意見・ご要望をお寄せいただきました。お忙しい中ご協力いただき、誠にありがとうございました。

簡単ではございますが、主な質問項目に対する回答結果についてご報告申し上げます。

1 当社株式の保有期間について



2 当社株式の保有理由について



3 その他、お気づきの点等がございましたらお聞かせください。

- 安定配当
- 経営方針、業績に対する評価
- 株主優待制度の導入
- 市場変更
- 知名度向上のためのPR

などについて、多数のご意見をいただきました。

2010年3月期は記念配当の影響もあり、前回アンケートにご回答くださった株主様のおよそ40%が、新規に当社株式に投資いただいております。また、株式の保有理由としては、配当利回りへの関心が最も高く40%を上回る結果となりました。

当社を末永くご愛顧いただけるよう、株主様の声に耳を傾け、経営方針などについてもより理解を深めていただけるようなIR活動の充実に努めて参ります。

今回もアンケートはがきを同封させていただいております。株主の皆様の貴重なご意見を今後の経営とIR活動に活かしていきたいと考えております。ご協力のほど、お願い申し上げます。

(2010年9月30日現在)

■会社概要

商 号 株式会社セゾン情報システムズ
 SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.
 設立年月日 1970年9月1日
 資本金 1,367,687,500円
 従業員数 1,106名(連結)、751名(単体)
 本 店 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
 TEL:03(3988)2020(代表)
 U R L http://home.saison.co.jp/

■役員構成

代表取締役会長	横	山	三	雄*
代表取締役社長	宮	野		隆
専務取締役	田	辺	圭	佑
取締役	野	津	浩	生
取締役	西	川	信	次
取締役	菅	崎		悟
取締役	瀧	澤		靖
取締役	水	上	龍	太
取締役	赤	木		修
取締役(非常勤)	梶	山	正	博*
取締役(非常勤)	安	達	一	彦*
監査役	森	信		等*
監査役	北	條	慎	治*
監査役(非常勤)	三	木		茂*
監査役(非常勤)	富	澤		宏*

*社外取締役、社外監査役

■関係会社の状況

株式会社フェス	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 情報処理サービス
株式会社HRプロデュース	資本金 : 6,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : 人材派遣、人材紹介
世存信息技术(上海)有限公司	資本金 : 3,000万円 出資比率 : 100% 事業内容 : ソフトウェア開発
株式会社ユニックス	資本金 : 22,250万円 出資比率 : 34.7% 事業内容 : ソフトウェア開発、 情報処理サービス

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	3月31日から3ヵ月以内
配当金受領株主確定日	3月31日および中間配当を行う場合は 9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
〔郵便物送付先〕 〔電話照会先〕	〒168-8507
	東京都杉並区和泉二丁目8番4号
	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
	TEL : 0120-288-324 (フリーダイヤル)



株式会社 セゾン情報システムズ

