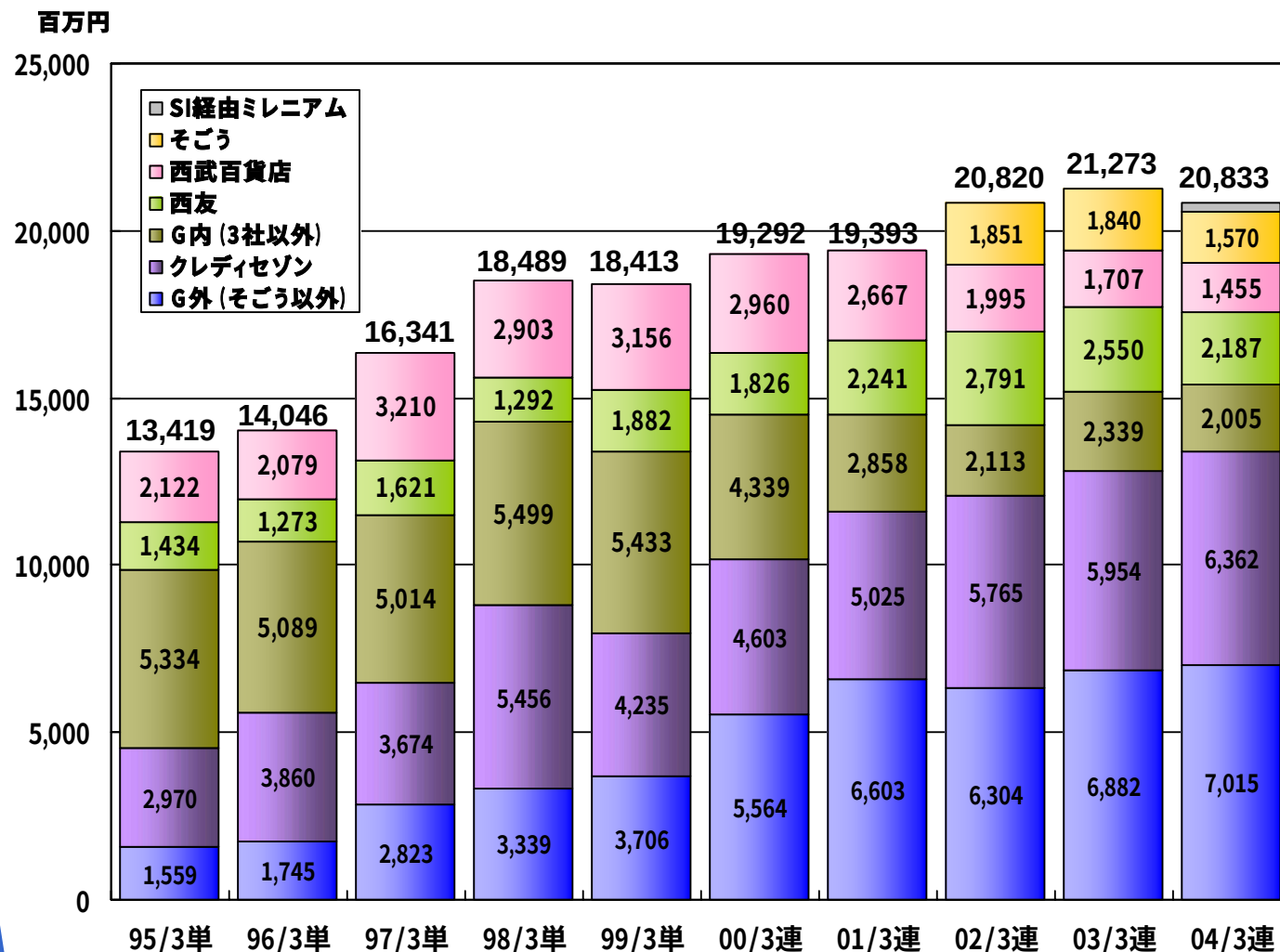


2004年3月期決算ならびに 2005年3月期および今後の経営計画について

**2004年5月18日
株式会社セゾン情報システムズ**

■ 今後の経営方針について

過去10年間の顧客別売上高 (連結) の推移 旧セゾン・流通系の減退顕著



02/3期から

そごう開始

西武百はピーク時から

55%減

西友は2年間で

22%減

G内その他が6年間で

64%減

クレディは9年間で

2.1倍

G外 (HULFT、Bulas等)
は9年間で

4.7倍

今後の経営方針 《ダイナミックイノベーション》を進める

1. 事業ポートフォリオの革新

	現在	3年後	増減
カード	33%	39%	+6P
HULFT	16%	20%	+4P
Bulas	6%	8%	+2P
CMS	1%	2%	+1P
流通・サービス	44%	31%	-13P

2. 顧客ポートフォリオの革新

- ①「1:n」型ビジネス強化による新規顧客開拓
⇒ HULFT、Bulas
- ②主要顧客経由での間接的な「1:n」型の顧客開拓
⇒ カード、流通
- ③特定顧客向けビジネスの推進
⇒ カード、流通、CMS

3. 提携戦略の推進

4. セキュリティ・品質の強化

事業戦略の再構築

企業風土改革

ダイナミック イノベーション

従来の主要顧客向けのビジネスが縮小する困難な局面

1. お客様第一主義

2. 若々しく、挑戦的・積極的に

3. 品質・技術・プロジェクトマネジメント力の向上

4. 現場主義と率先垂範のリーダーシップ

これからの3年間の事業ミックスの組替え 成長分野にリソースを集中する

■ビジネス機会の変化に伴い、事業組織や規模を俊敏に調整し、事業ミックスを組替える（パッチング）。

■成長分野（ **カード** **HULFT** **Bulas** ）にリソースを集中する。

■規模縮小の **流通・サービス** は、スリム化した上で子会社RISと連携強化、提携戦略で再成長を目指す。

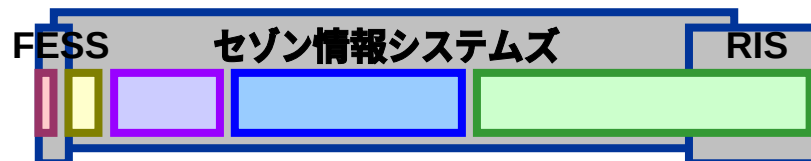
■ **CMS** は、子会社のFESSを中心に、小規模ながらオンリーワンの特徴ある事業展開をはかる。

■これらの事業基盤をベースに、M&A等の機会も積極的に検討する。

3期前
(2001/3期)



基準期
(2004/3期)

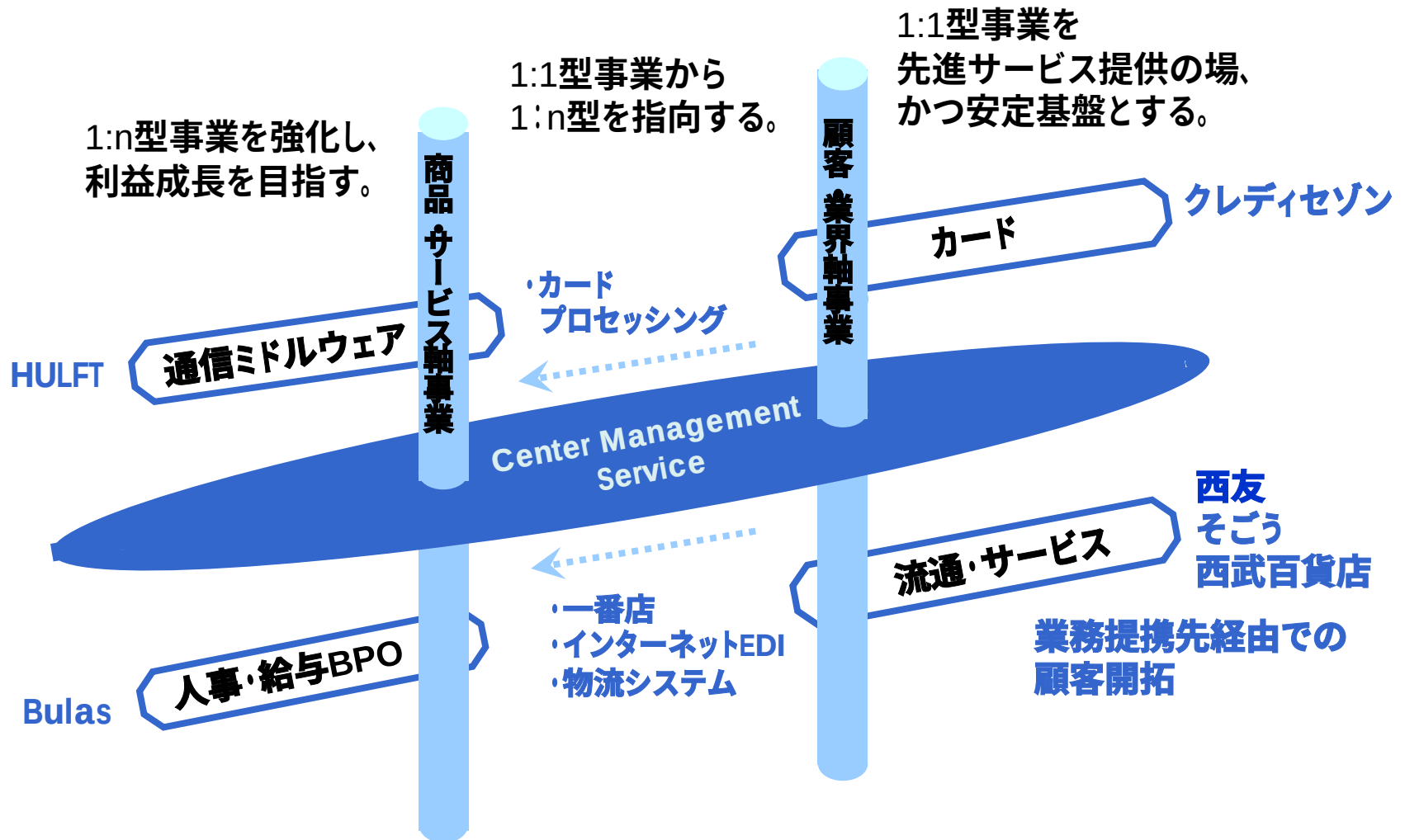


3期後
(2007/3期)



これからの3年間の顧客創造

1:n型強化、1:1型からも1:n型を生み出す。



カード、HULFT、Bulasへの集中 その成長戦略と中期展望



カード

- 「業務処理型」から
「提案型」「大規模構築遂行型」へ。
- プロセッシングビジネスをチャンスに。
- 新規事業構想検討 (エージェント等)。



HULFT

- 3,500社6万本から
5,000社10万本へ。
- 「ファイル転送」から
「ソリューション」へ。
- グローバルサポート体制確立へ。
- リピータによる買替え需要。



Bulas

- 拡大するBPOマーケット。
- 1,000名以上のターゲットにシフト。
- 新システムで顧客開拓スピードアップ。
- 5万人 (75社) から
10万人 (125社) へ。

- 成長分野の2桁成長。
- 減衰分野のリソース調整。
- 連結経常利益 24億円 (2007/3期)
連結ROE 14% (2007/3期)。
- M&Aや新規事業への取組みによる
構造変革や上積みを。
- 3年後には、より成長力・顧客創造力・
利益創造力の高い企業グループに。

■ 2004年3月期決算について

2004年3月期 (2003/4~2004/3)

決算概要 (連結・個別)

- 売 上** 事業品目により「増」「減」分かれ、とりわけ機器大幅減 (前年大型) が大きく、全体で微減。
 ■**利 益** 売上総利益微増も、販管費増が響き、経常利益は4.7%減。前年に続き巨額の特損を計上し、当期純利益は低水準。

		連 結			個 別		
		A 当期 2004/3	B 前期 2003/3	A/B-1 対前期 増減率	A 当期 2004/3	B 前期 2003/3	A/B-1 対前期 増減率
売上高	百万円	20,833	21,273	△ 2.1%	19,311	19,848	△ 2.7%
売上総利益	百万円	5,505	5,463	+0.8%	4,829	4,811	+0.4%
営業利益	百万円	2,202	2,298	△ 4.2%	1,889	1,941	△ 2.7%
経常利益	百万円	2,227	2,337	△ 4.7%	1,927	1,996	△ 3.4%
当期純利益	百万円	248	29	+732.6%	80	△ 168	-
当期純利益／株	円	28.45	0.13	-	8.83	△ 23.70	-
経常利益率	%	10.7	11.0	△ 0.3P	10.0	10.1	△ 0.1P

2004年3月期 (2003/4～2004/3) 業績予想 (連結・個別) の推移

- **中間決算** 「New一番店」の開発仕掛分の一括償却、下期にも見込む。
- **予想修正 (2/6)** 新規顧客向けアウトソーシングサービス契約解消申入による特別損失見込発生、代行返上損発生見込、HULFTの第3四半期低調な結果を受け慎重な読み。
- **予想修正 (4/23)** HULFTの第4四半期の伸長、ソフトウェア開発の原価予想分の除却による特損計上、労務費・人件費の減少等。

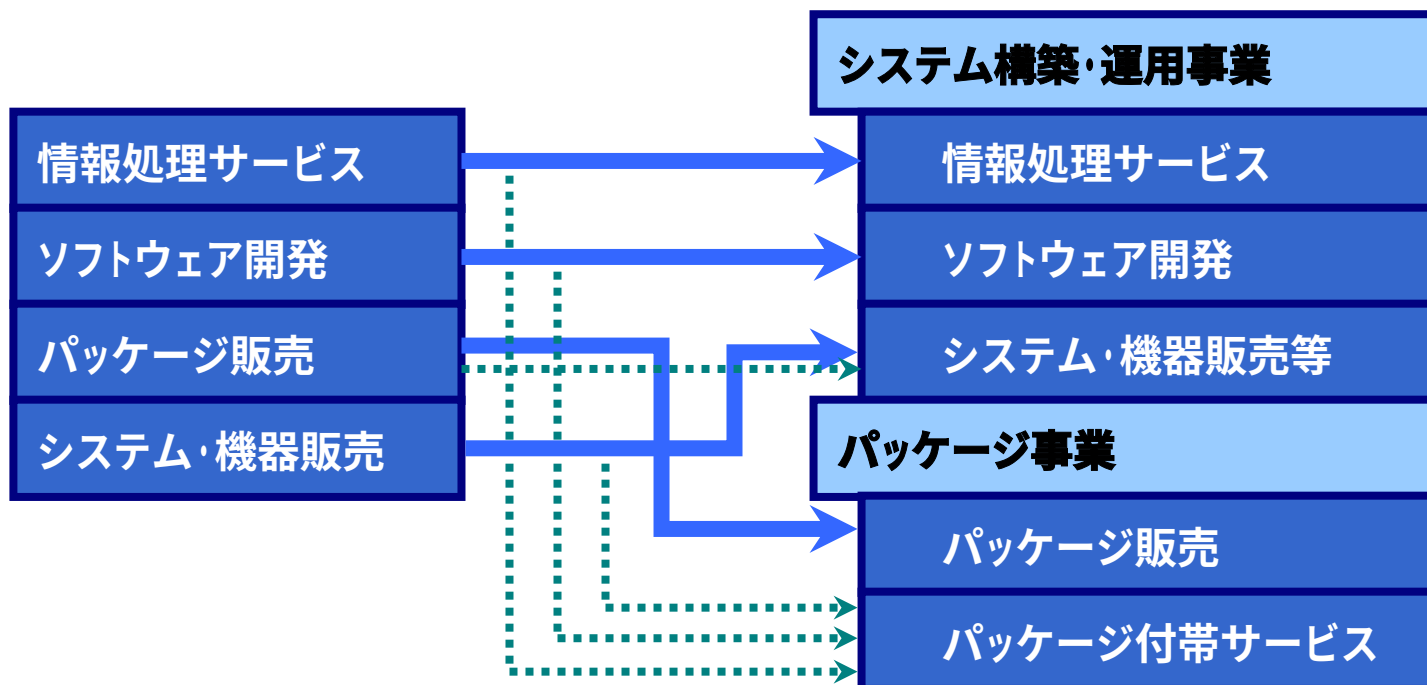
			A 当初予想 2003/5/16	B 中間決算 2003/11/14	C 予想修正 2004/2/6	D 予想修正 2004/4/23	E 決算 2004/5/14
連結	売上高	百万円	21,730	21,470	20,738	20,833	20,833
	経常利益	百万円	2,350	1,780	1,824	2,227	2,227
	当期純利益	百万円	1,218	1,000	27	248	248
個別	売上高	百万円	20,080	19,880	19,193	19,311	19,311
	経常利益	百万円	2,057	1,524	1,509	1,927	1,927
	当期純利益	百万円	1,089	858	△148	80	80

セグメント情報の変更

**前連結会計年度
以前**
単一セグメント。
4事業品目。

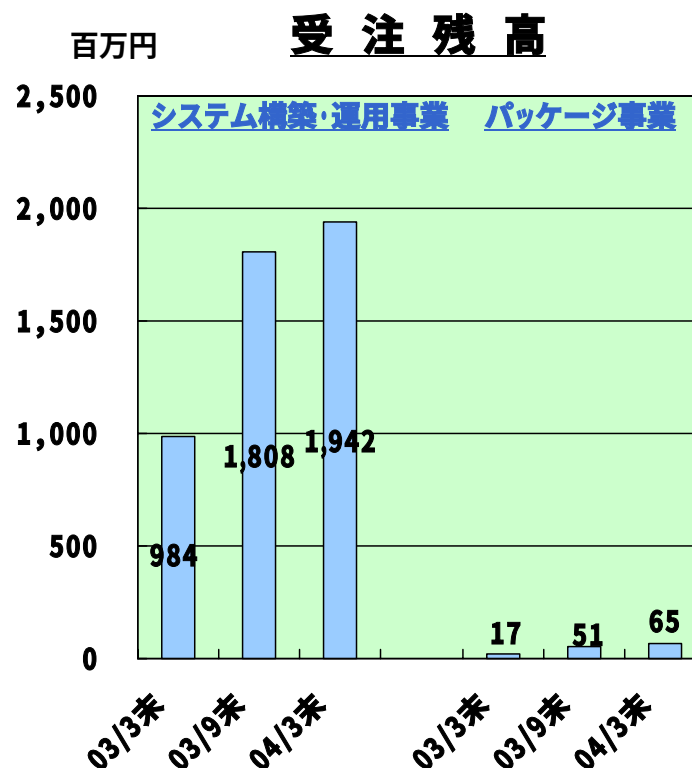
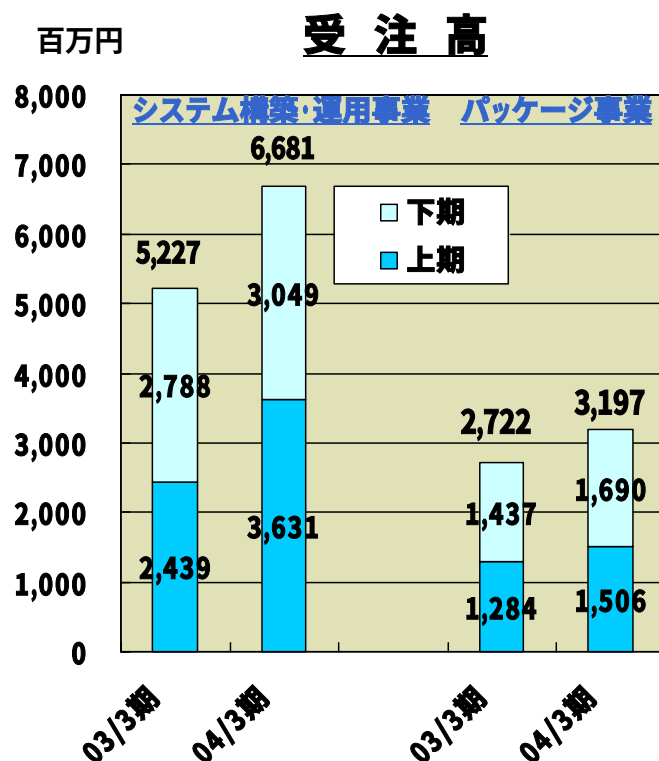
■HULFT等の独立事業としての基盤確立、
事業戦略上の位置付けの重要性増す。
■セグメント別資産・損益管理体制整備。

**当連結中間会計期間
以降**
2セグメント。
5事業品目。



2004年3月期 (2003/4～2004/3) セグメント別受注実績 (連結)

- **システム構築・運用事業** カード分野での大型受注増により、受注高・受注残高とも大幅増。
- **パッケージ事業** パッケージ販売、付帯サービスとも前期を上回る。



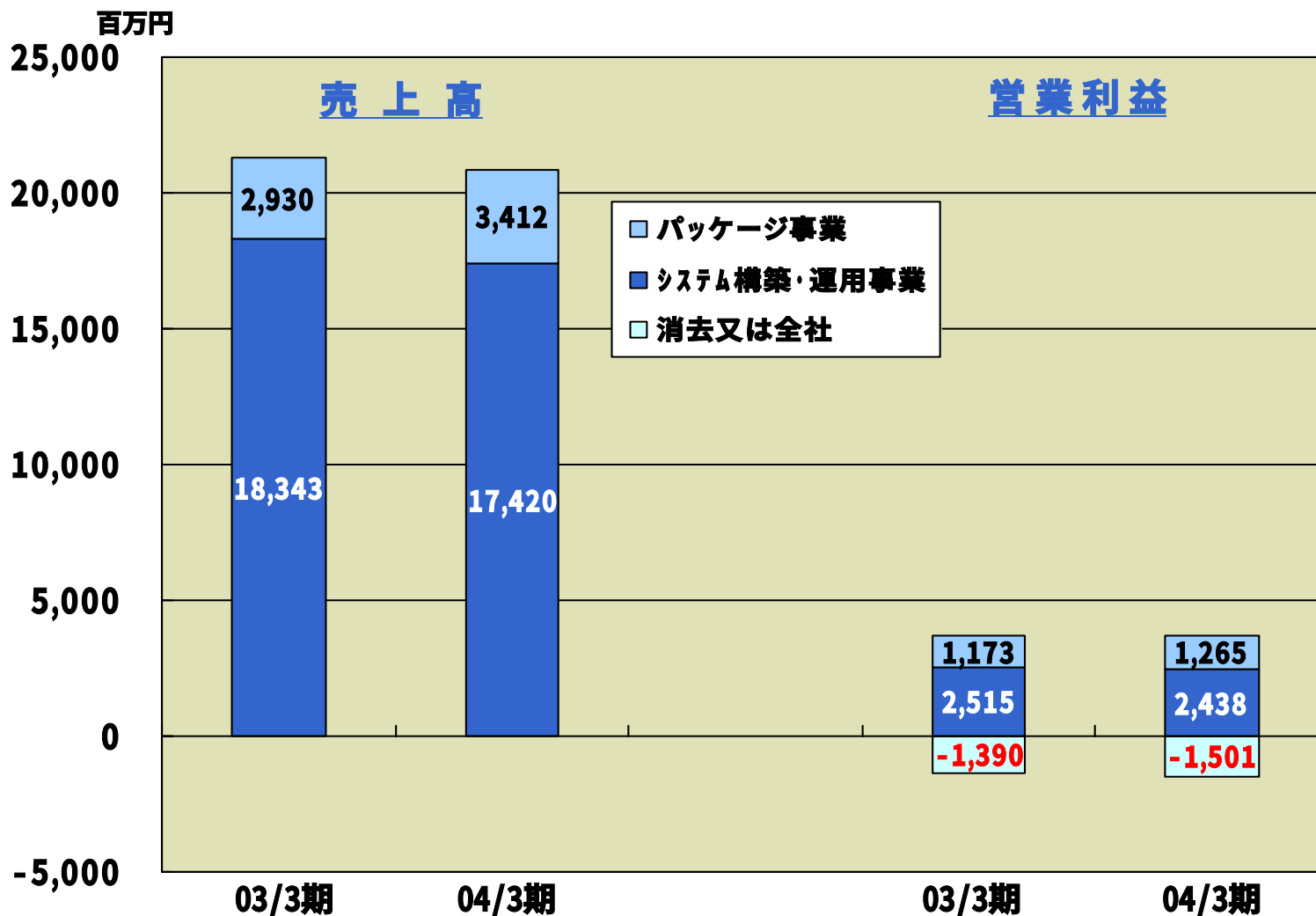
(注) 当期より、「システム構築・運用事業」と「パッケージ事業」の2つの事業の種類別セグメント情報を記載しております。これに合わせて、前期の受注高、受注残高は当期に基準を合わせて表示しております。それぞれの事業における「ソフトウェア開発」「パッケージ販売」を受注情報として集計しています。

2004年3月期 (2003/4～2004/3) セグメント別売上高 (連結)

セグメント別売上高	A 当期 (百万円)	A/B-1 増減率	構成比	B 前期 (百万円)	構成比	備考 (主な増減要因等)
情報処理サービス	10,600	△3.4%	50.9%	10,975	51.6%	流通向け減。Bulas増。
ソフトウェア開発	5,689	+9.8%	27.3%	5,181	24.4%	カード向け活発。
システム・機器販売等	1,130	△48.3%	5.4%	2,186	10.3%	前期大型案件。
システム構築・運用事業	17,420	△5.0%	83.6%	18,343	86.2%	
パッケージ販売	3,009	+12.0%	14.4%	2,687	12.6%	HULFT増。
パッケージ付帯サービス	402	+65.7%	1.9%	242	1.1%	ミドルウェアソリューション増。
パッケージ事業	3,412	+16.4%	16.4%	2,930	13.8%	
合 計	20,833	△2.1%	100.0%	21,273	100.0%	

(注) 当期より、「システム構築・運用事業」と「パッケージ事業」の2つの事業の種類別セグメント情報を記載しております。
これに合わせて参考として、前期のセグメント別実績を表示いたしました。

2004年3月期 (2003/4~2004/3) セグメント別実績 (連結)



2004年3月期 (2003/4~2004/3)

顧客別売上高 (連結)

- **4大顧客** クレディセゾン増も、流通3顧客減少で前期比3.9%減。シェア1.1P減。
- **4大顧客外** HULFT、Bulas増も、サービサー向け前期大型案件の影響で横ばい。

顧客別売上高	当 期(2004/3)		前 期 (2003/3)		備考 (主な増減要因等)
	販売高 (百万円)	構成比	販売高 (百万円)	構成比	
4 大 顧 客	11,576	55.6%	12,051	56.7%	
クレディセゾン	6,362	30.5%	5,954	28.0%	開発大幅増、機器減。
西友	2,187	10.5%	2,550	12.0%	処理減、機器大幅減。
そごう	1,570	7.5%	1,840	8.7%	経営統合に伴う経費圧縮。 取引契約の切替。(※)
西武百貨店	1,455	7.0%	1,707	8.0%	
4大顧客外	9,256	44.4%	9,221	43.3%	HULFT、Bulas増。サービサー 向け前期大型案件。

(※) そごう、西武百貨店について、2004/3より他SI経由での取引に切り替わっております。

2004年3月期 (2003/4~2004/3) セグメント別売上総利益率 (連結)

■システム構築・運用事業

- ・情報処理サービス [-1.3P] 売上減・固定原価率増[-1.5P]、マシン効率利用促進[+1.0P]、その他[-0.8P]。
- ・ソフトウェア開発 [+3.1P] 売上増に伴う稼働率向上[+6.8P]、New一番店開発仕掛償却[-3.3P]、他[-0.4P]
- ・システム・機器 [+3.6P] 前期低利益率大型案件あり

■パッケージ事業

- ・パッケージ販売 [-4.7P] 仕掛増減[-6.0P]、償却費増[-1.5P]、外注費減[+1.3P]、その他[+1.4P]
- ・パッケージ付帯サービス[+2.1P] 利益率の高いソフトウェア開発の売上増

セグメント別 売上総利益率		当 期 (2004/3)			前 期 (2003/3)		
		A 売上 (百万円)	B 売上総利益 (百万円)	B/A	A 売上 (百万円)	B 売上総利益 (百万円)	B/A
情報処理サービス ソフトウェア開発 システム・機器販売等	情報処理サービス	10,600	2,375	22.4%	10,975	2,598	23.7%
	ソフトウェア開発	5,689	812	14.3%	5,181	577	11.2%
	システム・機器販売等	1,130	178	15.8%	2,186	267	12.2%
システム構築・運用事業		17,420	3,367	19.3%	18,343	3,443	18.8%
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	パッケージ販売	3,009	2,097	69.7%	2,687	2,000	74.4%
	パッケージ付帯サービス	402	40	10.1%	242	19	8.0%
パッケージ事業		3,412	2,137	62.7%	2,930	2,020	68.9%
合 計		20,833	5,505	26.4%	21,273	5,463	25.7%

(注) 当期より、「システム構築・運用事業」と「パッケージ事業」の2つの事業の種類別セグメント情報を記載しております。
これに合わせて参考として、前期のセグメント別実績を表示いたしました。

2004年3月期 (2003/4~2004/3)

セグメント別外注費 (連結)

■外注費大幅増
■外注費比率上昇

ソフトウェア開発、パッケージ付帯サービスの外注費が大幅増で、外注費は40.2%増。
対売上高構成比率で6.0ポイント上昇の20.0%となる。

セグメント別 外 注 費		当 期 (2004/3)			前 期 (2003/3)		
		A 売上 (百万円)	B 外注費 (百万円)	B/A	A 売上 (百万円)	B 外注費 (百万円)	B/A
情報処理サービス		10,600	920	8.7%	10,975	952	8.7%
ソフトウェア開発		5,689	2,985	52.5%	5,181	1,802	34.8%
システム・機器販売等		1,130	0	0.0%	2,186	0	0.0%
システム構築・運用事業		17,420	3,906	22.4%	18,343	2,754	15.0%
パッケージ販売		3,009	177	5.9%	2,687	185	6.9%
パッケージ付帯サービス		402	92	23.1%	242	38	15.8%
パッケージ事業		3,412	269	7.9%	2,930	223	7.6%
合 計		20,833	4,175	20.0%	21,273	2,977	14.0%

(注) 当期より、「システム構築・運用事業」と「パッケージ事業」の2つの事業の種類別セグメント情報を記載しております。
これに合わせて参考として、前期のセグメント別実績を表示いたしました。

2004年3月期 (2003/4～2004/3)

販売費及び一般管理費 (連結)

販売費及び 一般管理費		当期(2004/3)		前期(2003/3)		備考
		金額 (百万円)	売上高 構成比	金額 (百万円)	売上高 構成比	
人 件 費		2,176	10.4%	1,961	9.2%	退職給付費用増、法定福利費増 (総報酬制に伴う社会保険増)。
借 家 料 等		201	1.0%	207	1.0%	
広 告 宣 伝 費		202	1.0%	247	1.2%	
減 価 償 却 費		92	0.4%	104	0.5%	
試 験 研 究 費		108	0.5%	108	0.5%	
そ の 他		521	2.5%	535	2.5%	
販売費及び 一般管理費		3,302	15.8%	3,164	14.9%	主として人件費増により0.9ポイント悪化。

2004年3月期 (2003/4~2004/3)

営業外損益・特別損益 (連結)

営業外収支・ 特別損益	当 期(2004/3)		前 期(2003/3)		備考
	金額 (百万円)	売上高 構成比 %	金額 (百万円)	売上高 構成比 %	
営業外収益	26	0.1	41	0.2	
営業外費用	1	0.0	2	0.0	
営 業 外 収 支	25	0.1	38	0.2	
投資有価証券売却益	-	-	-	-	
その他	2	0.0	2	0.0	
特 別 利 益	2	0.0	2	0.0	
アウトソーシングサービス解消損	1,210	5.8	-	-	ソフトウェア開発仕掛資産等の損失処理
特別退職加算金	416	2.0	-	-	転身支援プログラム
固定資産処分損	197	0.9	33	0.2	New一番店ソフトウェア除却損等
厚生年金基金代行部分返上損	54	0.3	-	-	
投資有価証券評価損	24	0.1	2,006	9.6	(前期は西武百貨店株式評価損)
特 別 損 失	1,903	9.1	2,040	9.8	
特 別 損 益	△ 1,900	△9.1	△ 2,037	△9.8	

厚生年金基金代行返上について

決算短信P17 (追加情報) ご参照。

2002/4/23
代行返上認可 (将来分)

厚生年金の代行部分について厚生労働大臣から将来分支給義務免除の認可を受けた。

2003/3中間期 (2002/9)
経過措置適用せず

退職給付会計に関する実務指針 (中間報告) に定める経過措置を適用しない (特益を計上しない)。
《経過措置を適用した場合の影響見込額》: 1,204百万円。

2003/3期 (2003/3)
目減り

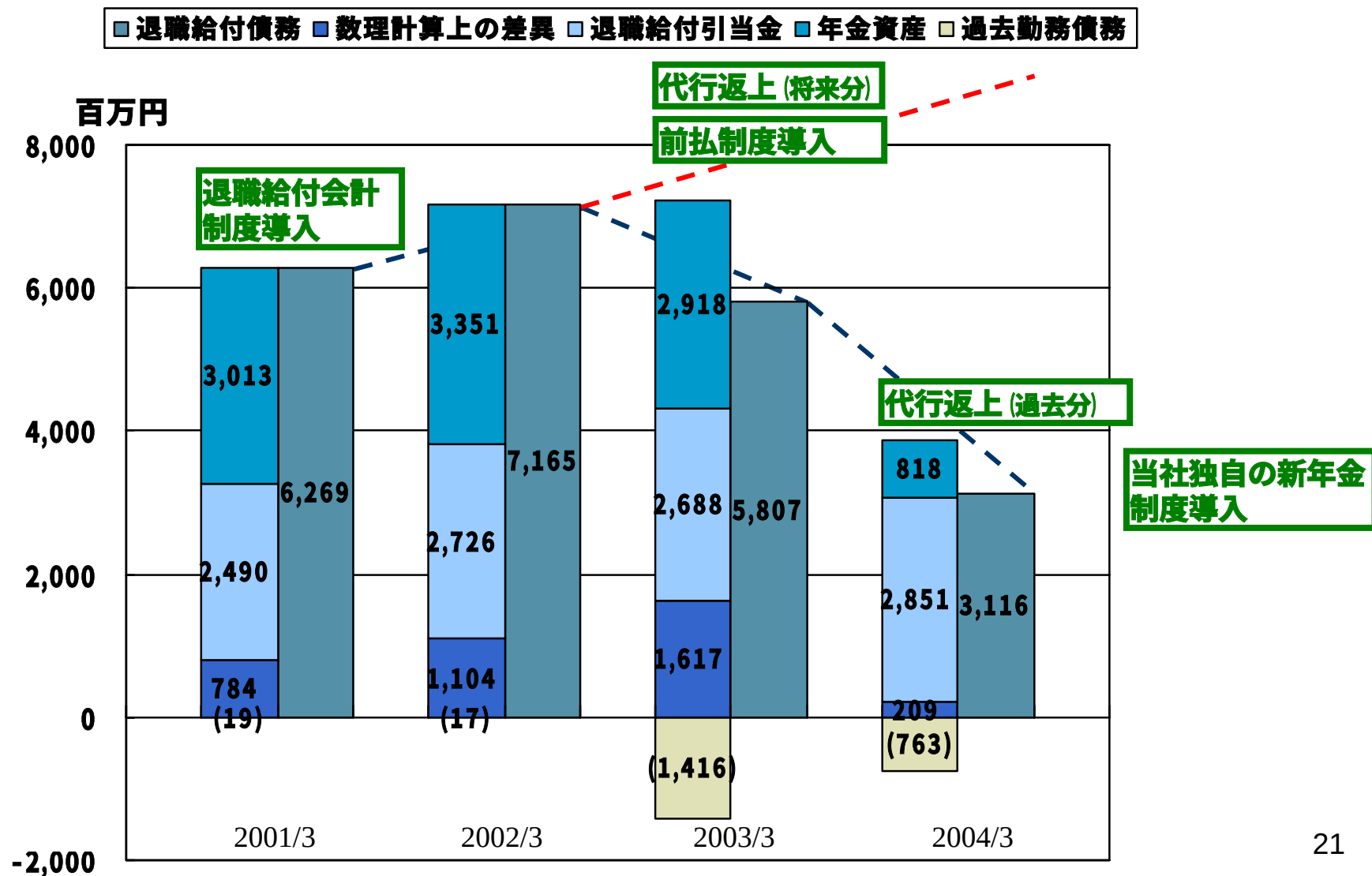
《経過措置を適用した場合の影響見込額》: 566百万円。

2003/10/1
代行返上認可 (過去分)

2004/3期 (2004/3)

代行返上損: △54百万円。

2001年3月期 ～ 2004年3月期 退職給付債務の推移



2004年3月期 (2004/3末) 連結貸借対照表

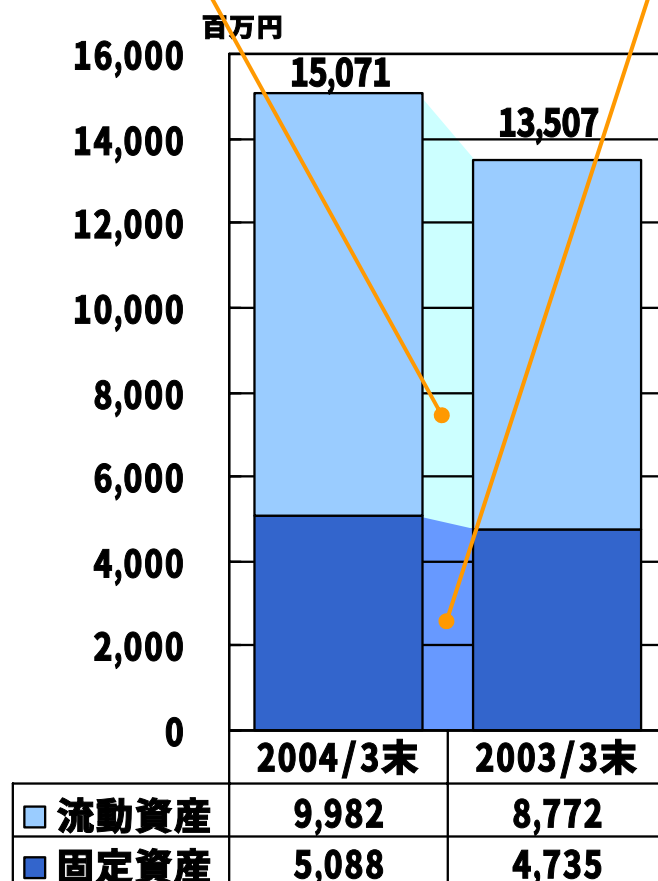
■現預金 (+461百万円)
売掛金 (+713百万円)

■ソフトウェア (+214百万円)
投資有価証券 (+371百万円)

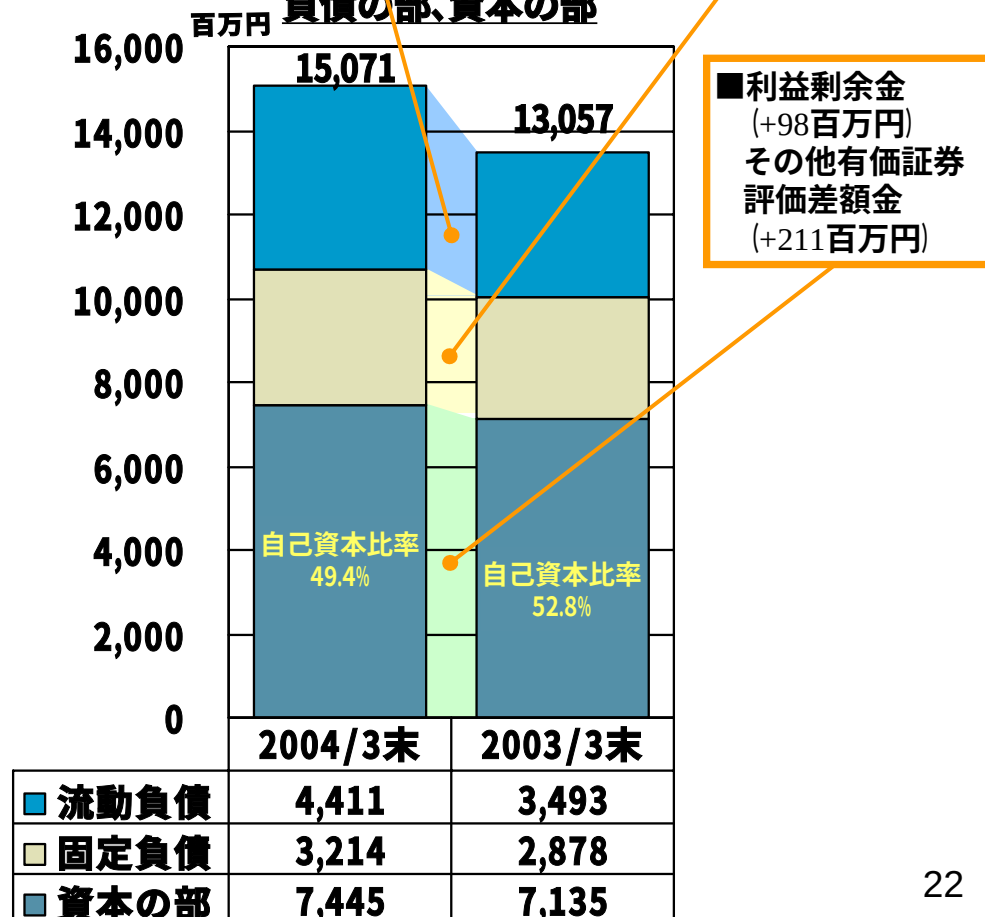
■買掛金 (+573百万円)、
未払法人税等 (+279百万円)

■退職給付引当金
(+162百万円)

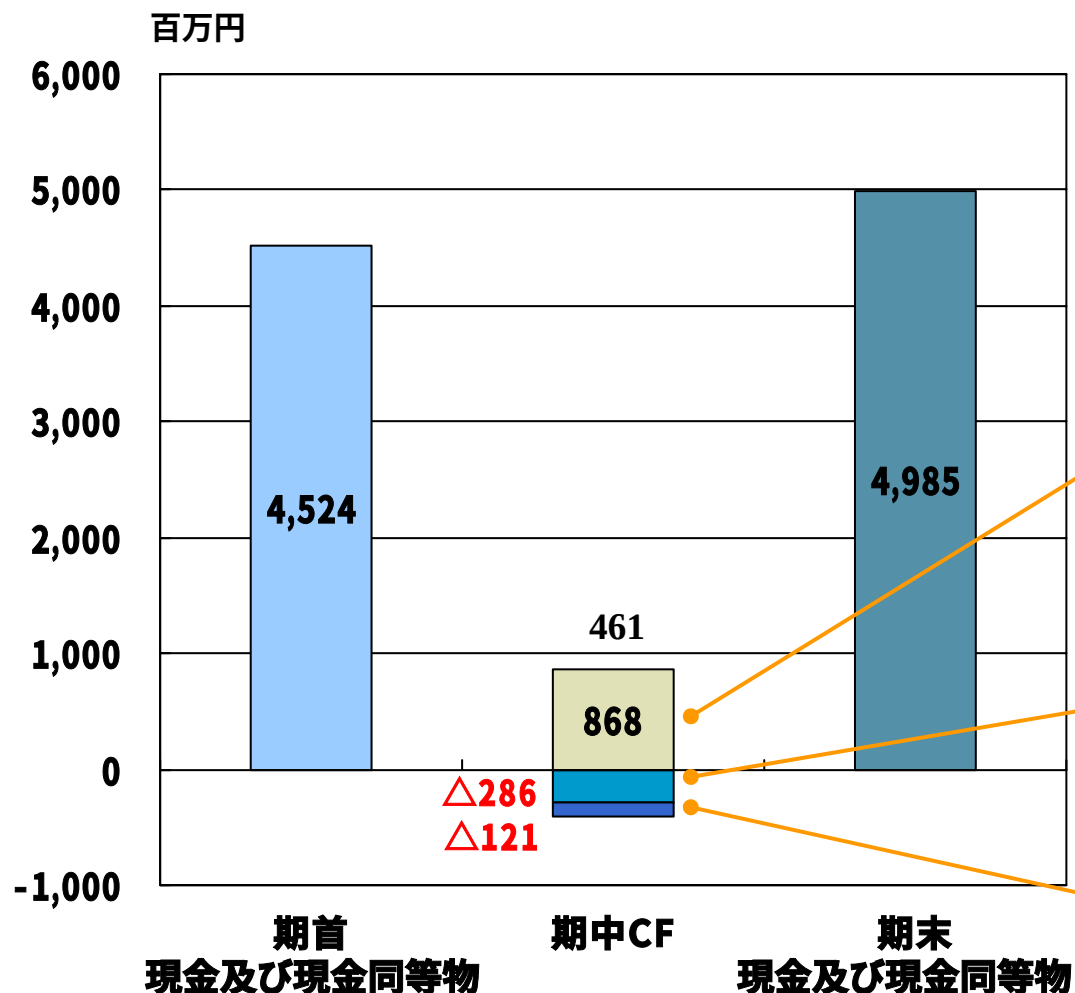
資産の部



負債の部、資本の部



2004年3月期 (2003/4~2004/3) 連結キャッシュ・フロー



営業活動によるCF: 868百万円

税金等調整前当期純利益[326]
減価償却費[641]
固定資産処分損[197]
賞与引当金[△14]
退職給付引当金[162]
投資有価証券評価損 [24]
売上債権[△713]
たな卸資産[△205]
仕入債務[573]
その他債権[△326]
その他債務[60]
法人税等支払[△205]
法人税等の還付額[320]等

投資活動によるCF: △286百万円

投資有価証券取得[△40]
有形固定資産取得[△183]
その他の投資の取得[△130] 等

財務活動によるCF: △121百万円

配当金支払[△121]

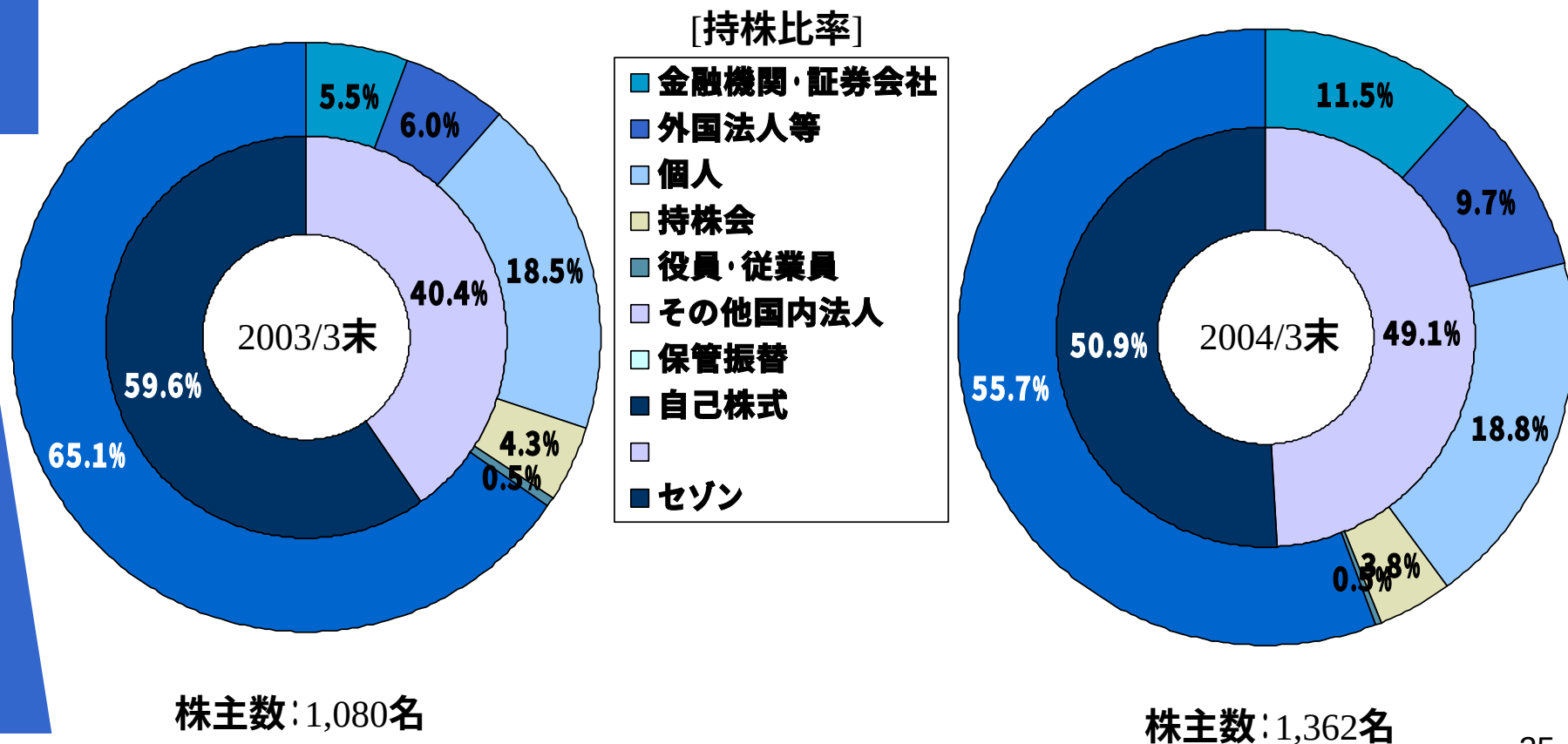
2004年3月期 (2003/4～2004/3) 連結子会社の概況

(2004年3月現在)

社 名	資本金 (百万円)	持株 比率	業績	当期 2004/3 (百万円)	前期 2003/3 (百万円)	事業内容
(株)流通情報ソリューションズ	90	100%	売上高	3,795	3,958	(流通業向け情報サービス) ・主として、ミレニアムリテイリング グループ向け事業。
			経常利益	279	135	・情報処理サービスを当社へ再委託。 ・ソフトウェア開発を当社から受託。
(株)ファシリティエキスパート サービスズ	60	100%	売上高	906	764	(情報処理オペレーションサービス) ・当社の情報処理オペレーションを低 コストで受託。
			経常利益	85	96	・新規顧客開拓進む。先行経費の発 生あり。

2004年3月期 株主の構成の変化

- セゾン株主 西洋フードシステムズ、S&A (西武百貨店系) 等売却で8.7P減少。
■流動化進む 機関投資家・外国法人持分増。株主数増加。

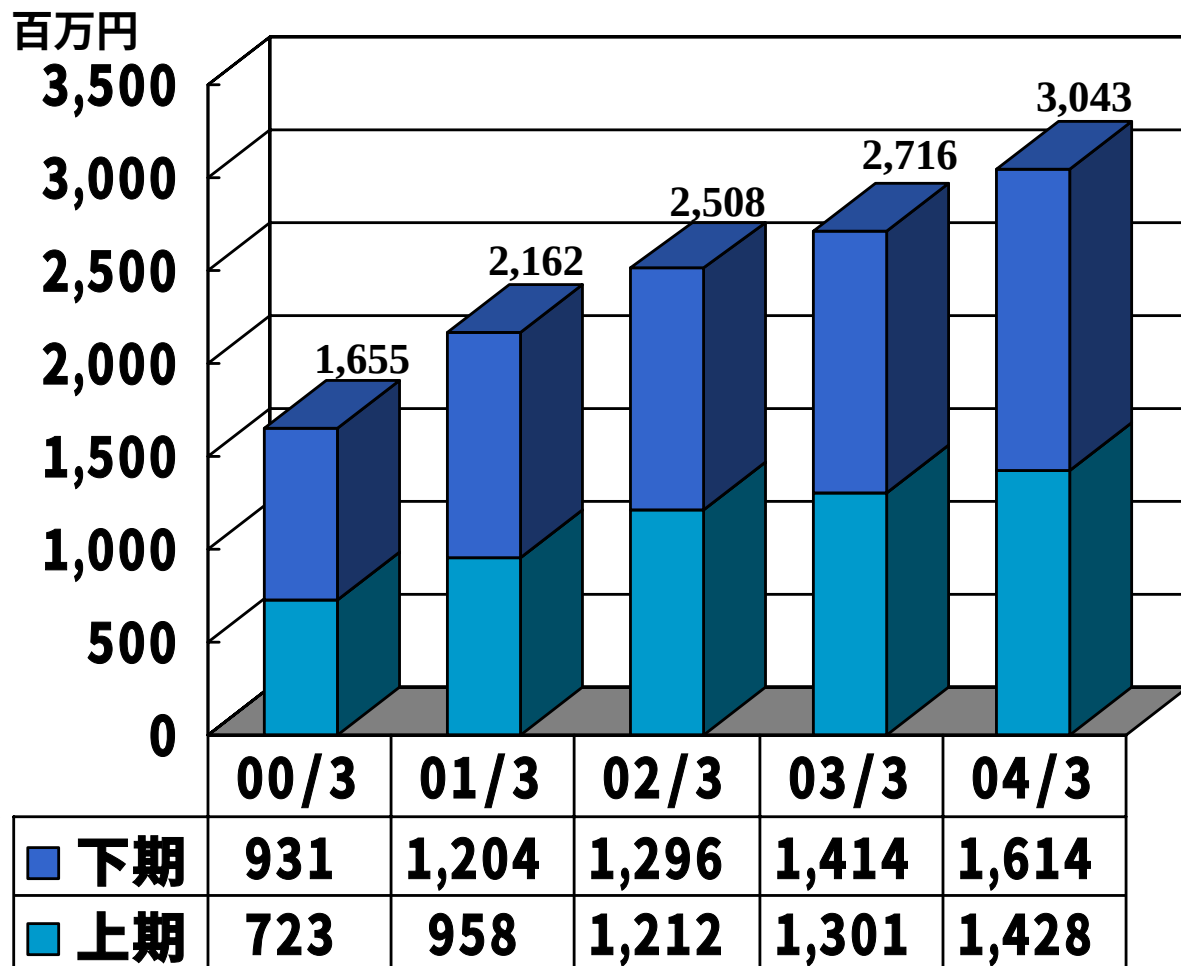


■事業の推進状況について

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

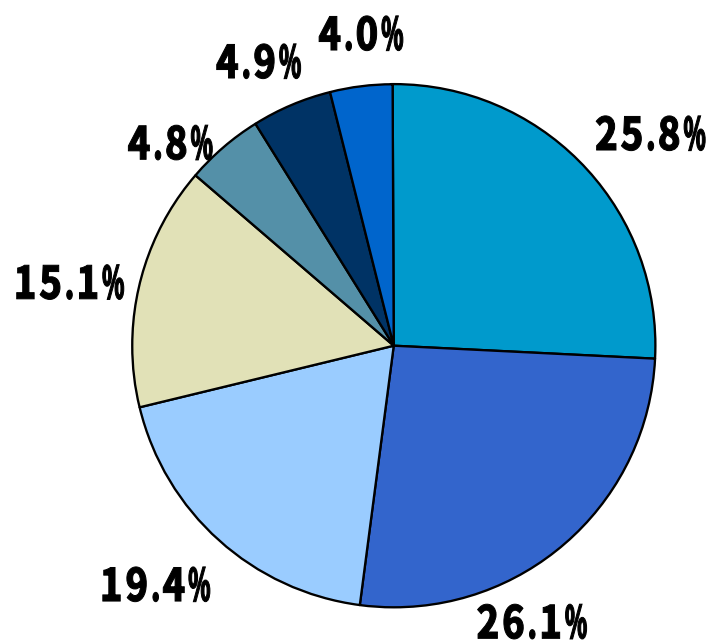


「HULFT」は、当社が開発・販売するオープンネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する通信ミドルウェアです。国内では圧倒的なシェアを有し、①基幹系システムと情報系システムの連携、②企業統合・再編、③SCM（サプライチェーンマネジメント）、④データウェアハウスの構築とデータマイニングへの活用、⑤ERPとの連携など、様々なデータ連携が必要とされる局面において、「ファイル転送ならHULFT」とデファクトスタンダードに位置付けられております。



TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア《HULFT》 ユーザ業種別売上比率と売上伸び率

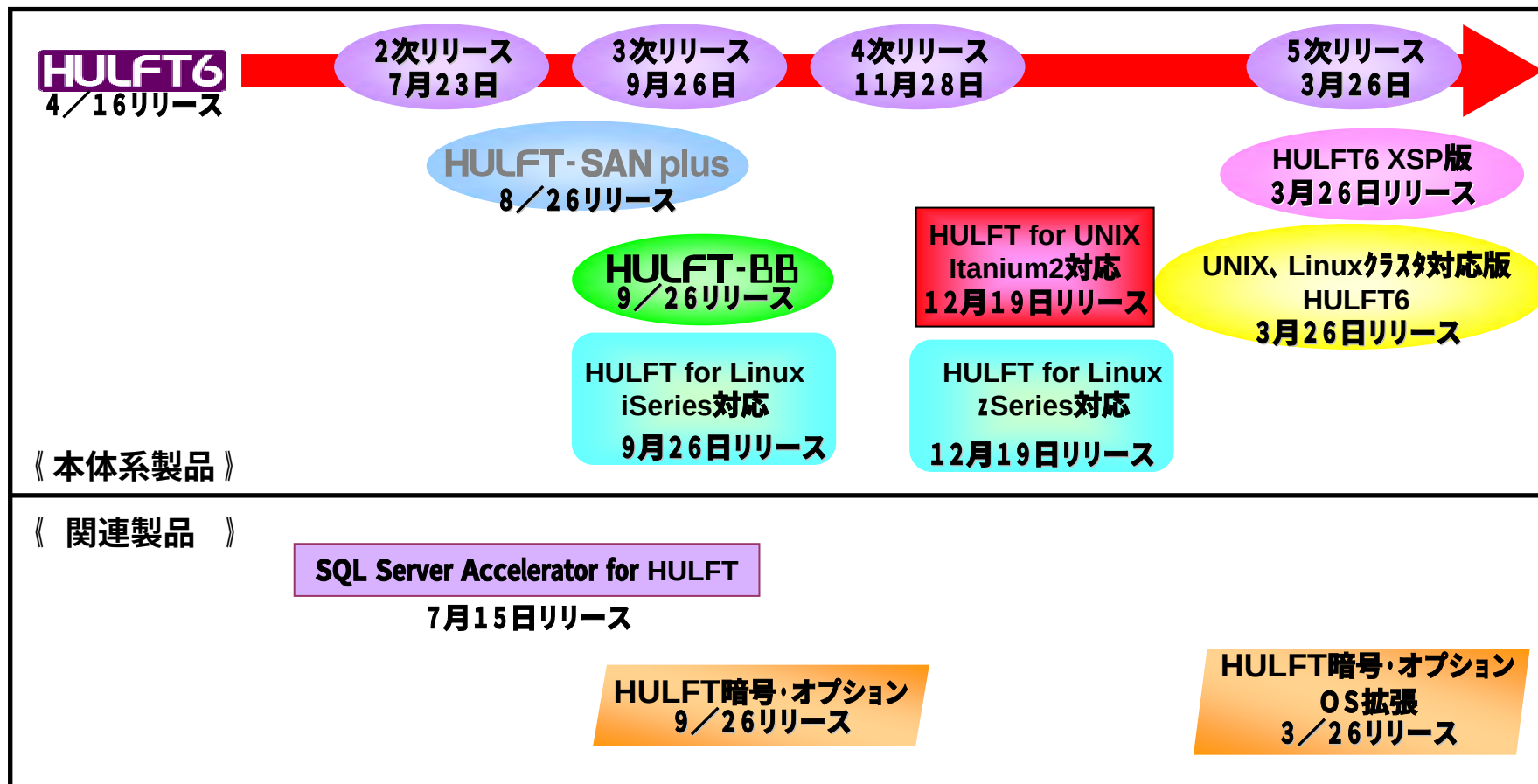
HULFTユーザ業種別売上状況
2004/3 期



業種	(対前期増減率)
■ 情報・通信	(+8.2%)
■ 製造	(+1.5%) 自動車、電機増。医薬、化学減。
■ 金融	(+35.2%) 勘定系、ATM、地銀共同センター。
■ 流通・サービス	(+4.8%)
■ 公共	(-23.7%) 第4四半期になって活況。
■ その他	(+35.9%) 電力、大口。
■ ディストリビュータ 経由	(-7.0%) 店頭販売・通信販売。業種不明。

HULFT

2004年3月期リリース状況



2003年

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

2004年

1月

2月

3月

HULFTの市場機会の変遷とこれから IT投資環境変化の視点から

データ交換・連携時代

本社、支社・支店などの業務系データを集約する。

様々な在来型業務系システム間のデータを連携させる。

連携拡張時代

基幹系データの連携をさらに進めて経営効率化などに有効活用する。

業務系データを情報系システムに持ち込む（事業支援、営業支援的用途で活用する等）。

システム連携時代

基幹系システムと情報系システムのデータ連携を強化して、対社内・対社外での新しい情報環境を構築する。

決済プラットフォームなど新しいサービスシステムを構築する。

（新しい市場機会が広がる時代）

- ★連携・統合へのニーズ高度化
- ★連携・統合のインフラを形づくる市場の形成
- ★IT投資成果、コスト認識の変化
- ★ネットワークインフラの変化

↓
HULFTのポジショニングと市場機会を変える大きな動因となる

ミドルウェア
としての有用性

基幹・業務系システムの普及・多様化

情報系システムの整備

基幹系・情報系システムの連携・統合（ERP）

機能拡張
による適応
用途の拡大

情報系システムの活用（共有）

巨大統合システム投資効果への疑念→システム連携の合理性に注目

情報系システムの拡張（基幹系・情報系融合＝SCM、SFA等）

社内・社外ネットワーク基盤整備

IPネットワーク利用の高度化（VoIP、v6等）

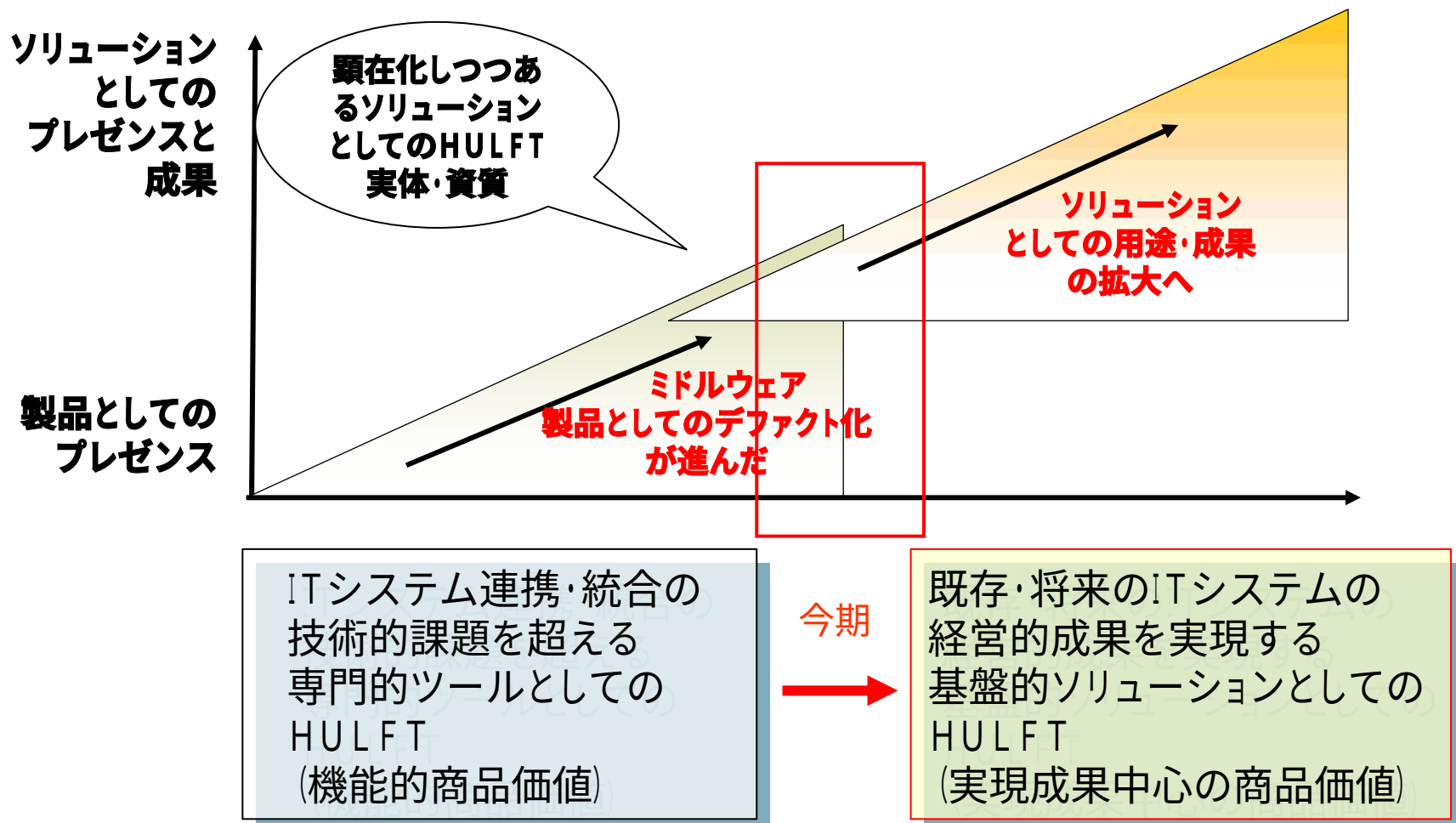
IT投資成果認識の変化（安く、速く、実効的で、柔軟）

BB時代に対応した業界システム、公共システムの整備

B2C、B2Bユビキタス環境の段階的な進展

市場ニーズ機会

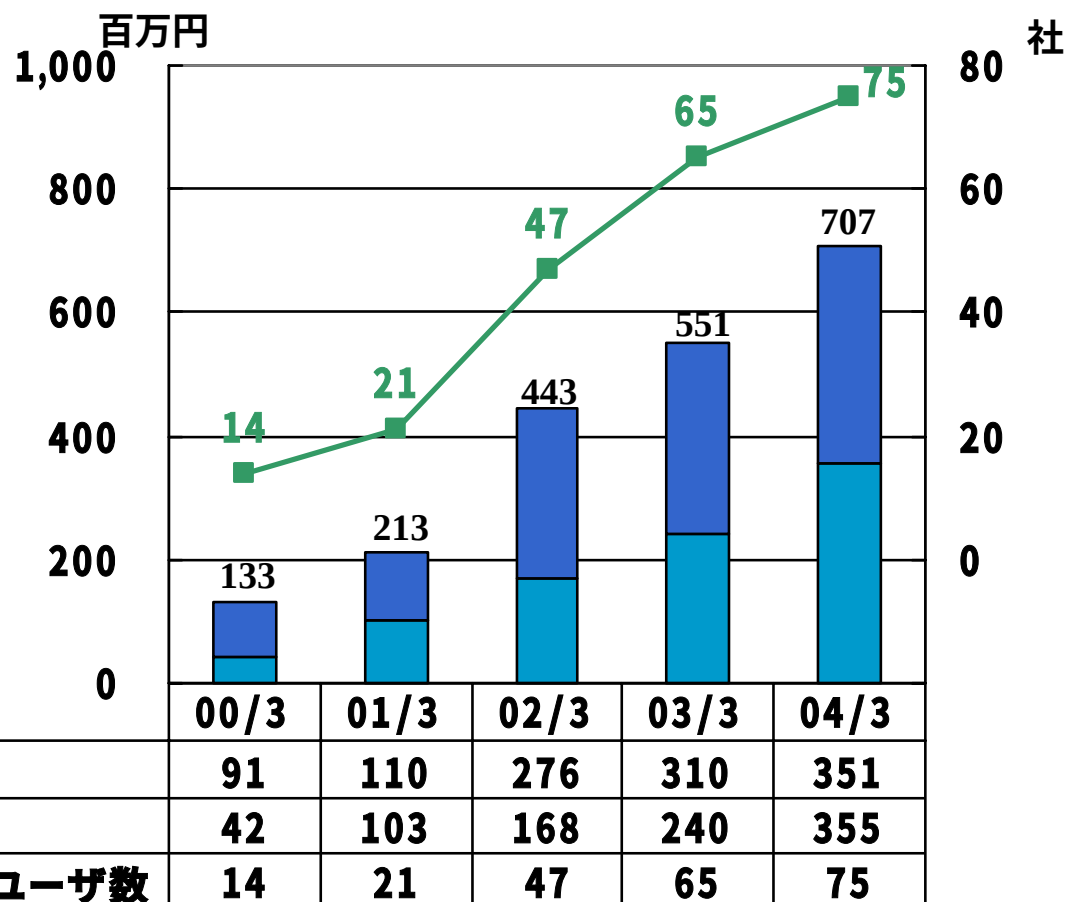
HULFTにおける 2005年3月期の位置付け



給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 売上・稼動ユーザ数の推移



「Bulas」は、当社の設立（1970年）以来行なってきた主としてセゾングループ向けの給与業務アウトソーシングサービスを、1998年から一般市場向けに汎用化し展開しているアプリケーション・サービスです。

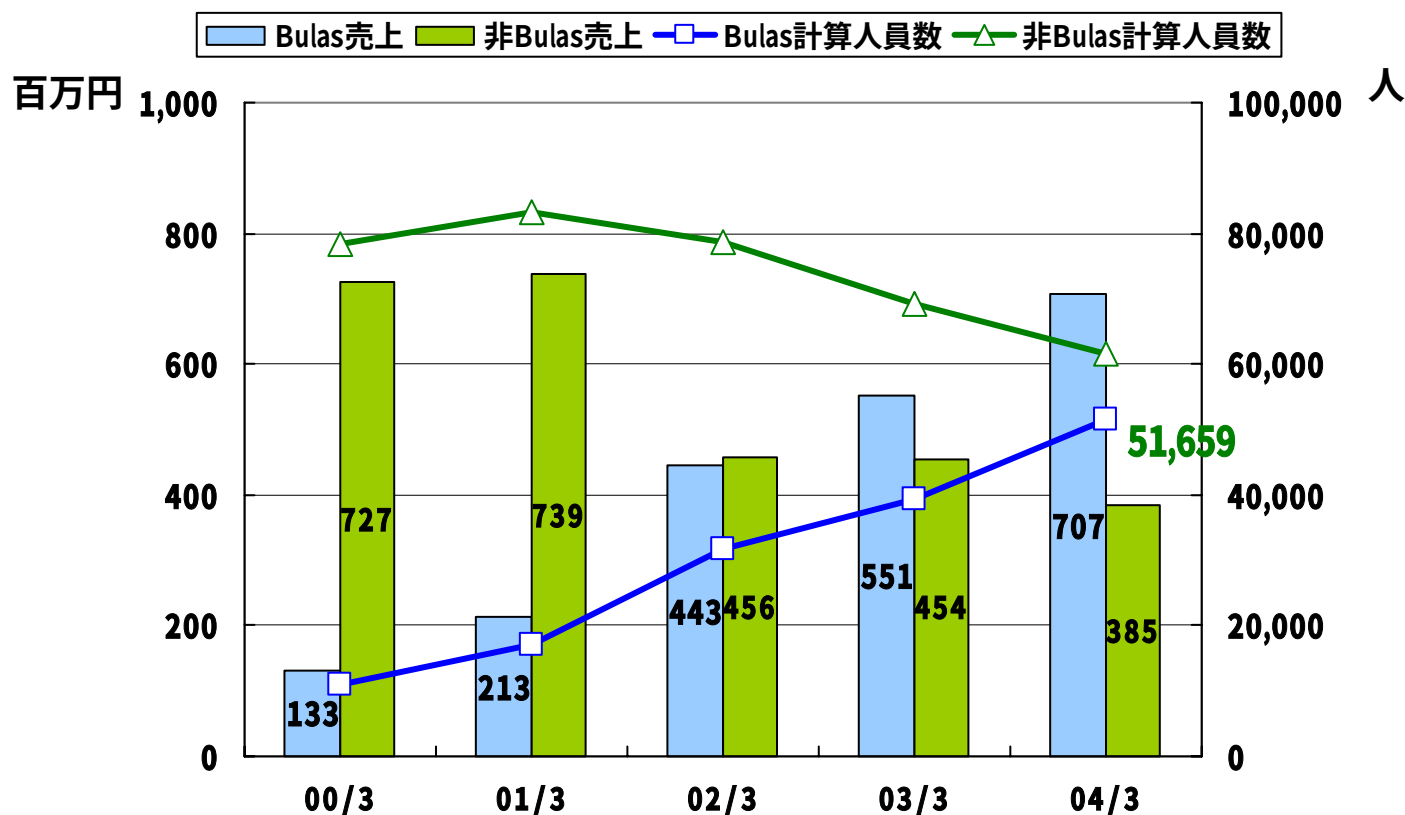


(注) 稼動ユーザ数は、合併による影響を過去に遡って調整しております。

給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》

Bulas、非Bulas別人事給与システム事業の推移

■「1:n型」のBulasは着実に増加するも、「1:1型」の非Bulasは、リストラ等の計算人員数の減少により、人事給与システム事業全体としては微増で推移。



主要顧客を取り巻く状況 (新聞報道より)

カードシステム事業

主要顧客	当社の経営・事業に影響を及ぼす出来事	
クレディセゾン	2003年 8月	出光クレジットへの資本参加 (50%) と包括提携発表。
	9月	長崎屋との提携カード発表。
	9月	オンラインスピード発行 <<Saison Card Express>>体制拡充。 情報端末「Saison Station」スタート。
	9月	損保ジャパンとセゾンカード会員向け専用保険「Super Value Plus」発表。
	10月	複数の口座を管理できるアグリゲーションサービス<<SAISONPASS>> バージョンアップ発表。
	2004年 1月	出光クレジットとの業務提携内容発表。 (カードオペレーションのアウトソーシング、「mydoplus」発行)
	2月	りそなカードとの資本・業務提携発表。 (新カードの共同開発、りそなカードオペレーションのアウトソーシング)
	4月	高島屋とカード事業の戦略的提携発表。 (新カードの共同開発)

攻め (事業拡大) と守り (情報セキュリティ・品質) のバランス カードシステム事業体制の強化

攻め

クレディセゾン殿を経由した《1:n型》ビジネス = カードプロセッシング市場

(例)

出光クレジット 殿

りそなカード 殿

高島屋 殿

クレディセゾン 殿

- ・ 基幹系システム
- ・ オープン系サブシステム
- ・ コンタクトセンター

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

コンタクトセンター向け等新分野の受注拡大

新しい市場機会を捉えた事業構想

守り

情報セキュリティのブラッシュアップ

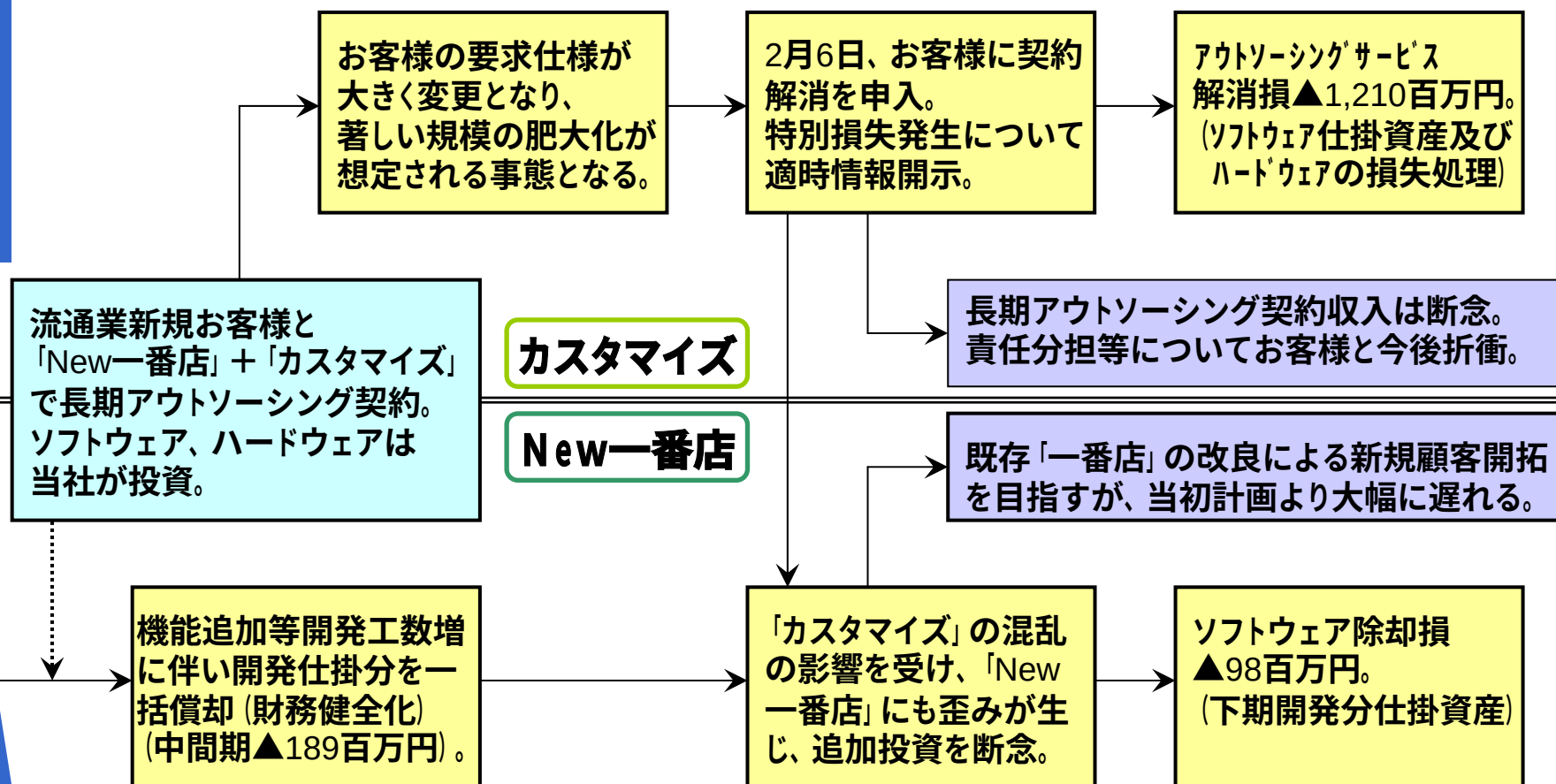
品質・効率向上への弛まない取組み

主要顧客を取り巻く状況 (新聞報道より)

流通業

主要顧客	当社の経営・事業に影響を及ぼす出来事	
西友	2003年 8月 ウォルマートによる「スマートシステム」店舗実験開始。取引先と販売・在庫情報を共有する「リテールリンク」の基盤。2～3年で西友本体の全店舗で稼働へ。 12月 決算期を2月から12月に変更予定。 1月 「リテールリンク」稼働。月間20店ペースで導入、今期末には子会社2社を含む約250店のシステム更新の完了予定。2005年には、西友グループのサニー、エス・エス・ブイ、東北西友の3社にも導入へ。	
ミレニアム リテイリング グループ 〔西武百貨店 そごう〕	2003年 6月 ミレニアムリテイリンググループとして経営統合。 10月 西武百貨店の2004年2月期の営業利益見通しが前期比90%増で、私的整理ガイドラインに基づく再建計画を2年前倒しで達成の見込み。そごうも計画より1年早いペースで収益改善進捗。 2004年 4月 ミレニアムリテイリング、みずほコーポレート、野村プリンシパル・ファイナンスで資本政策について3社間合意。2004年中に、1,000億の資本増強を完了予定。	

流通業新規お客様向けアウトソーシングサービス 契約解消申入れの影響について

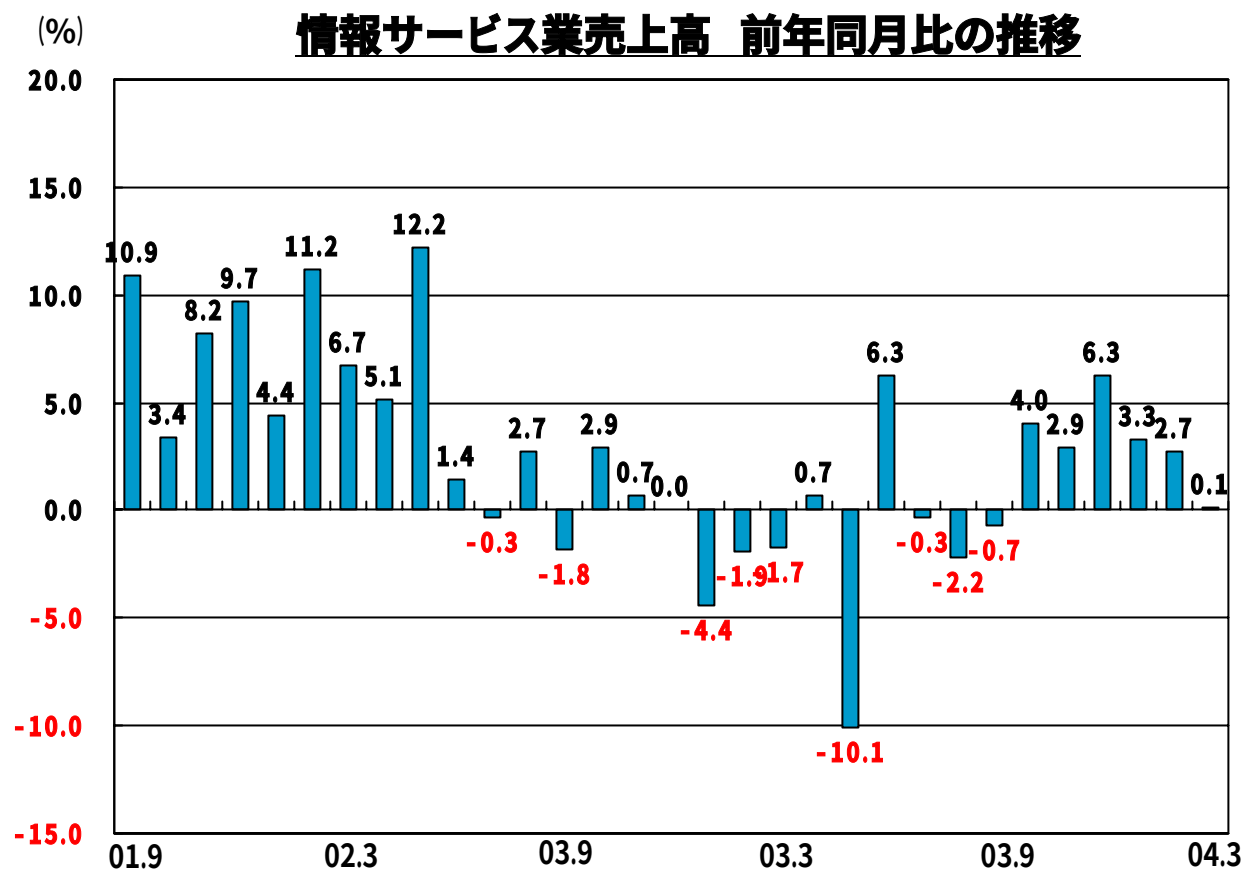


■ 情報・ソフト業界の中での位置付け

特サビ動態統計

情報サービス業売上高 前年同月比の推移

■前期は前年割れ基調だったが、当期後半から回復基調へ。



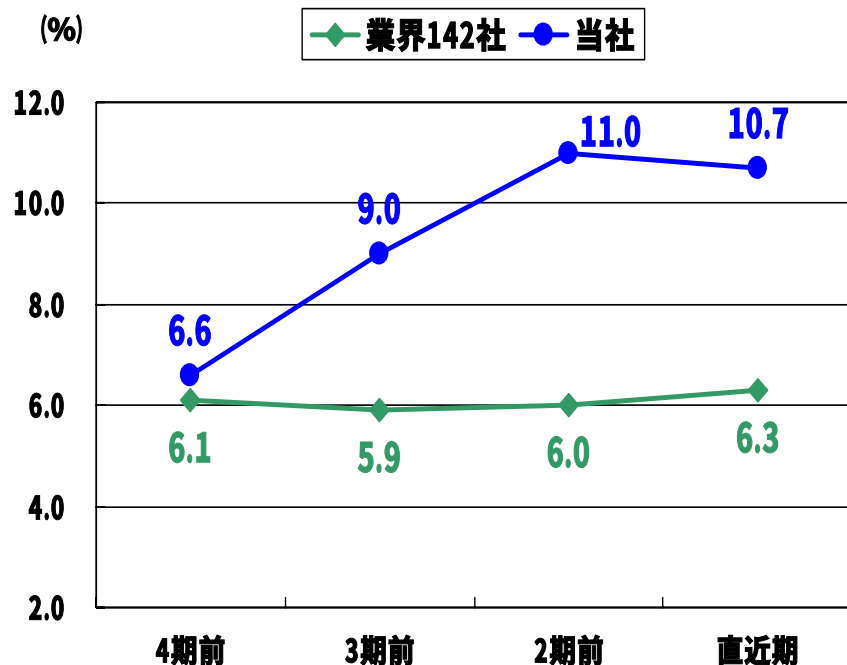
出典：経済産業省 特定サービス産業動態統計・2004年3月分（速報）

情報・ソフト業界の中での位置付け

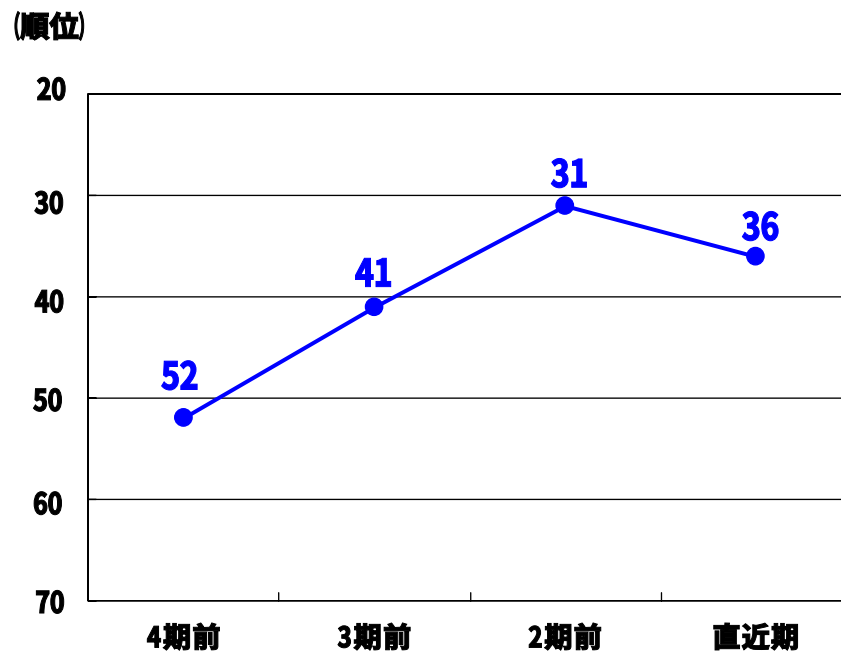
経常利益率・経常利益順位

■ 経常利益率、経常利益順位ともややポジションを下げる。

経常利益率の推移



経常利益順位の推移



東証一部46社、東証二部29社、ジャスダック67社、合計142社を連結ベースで当社が集計。
直近期は各社の5月14日発表分 (3月決算未発表は直近予想で集計) までを反映。

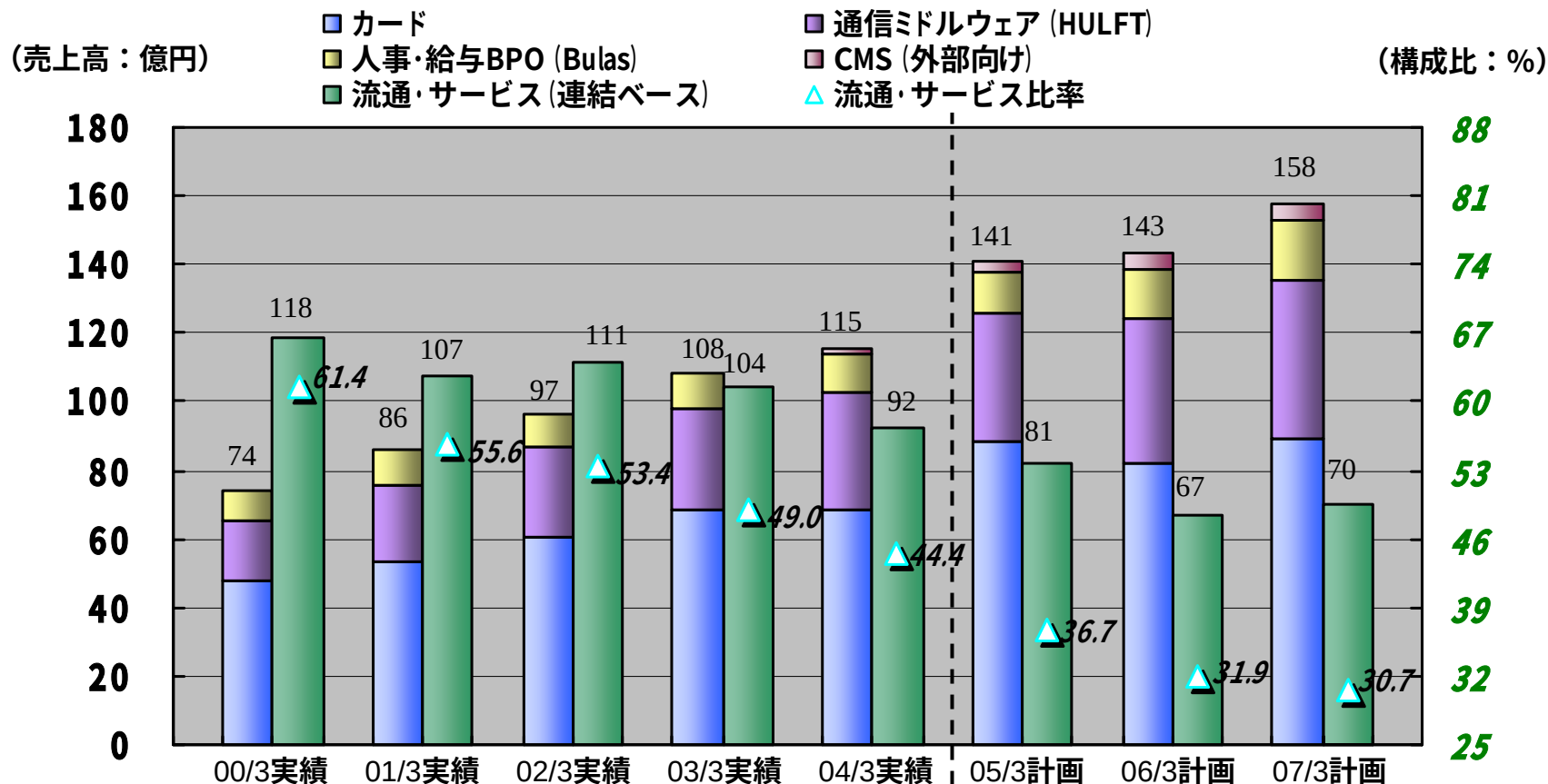
■中期目標 (2005/3期～2007/3期)

2005年3月期～2007年3月期中期目標 事業部門別戦略 〈 成長事業を明確化し、集中 〉

■成長事業分野を年率2桁成長に。

■旧セゾン系中心の流通・サービス事業の減衰は避けられず、スリム化。売上高シェアを30%水準に。

■リソースは、流通・サービスから成長事業 (カード、HULFT、Bulas、CMS) に集中。



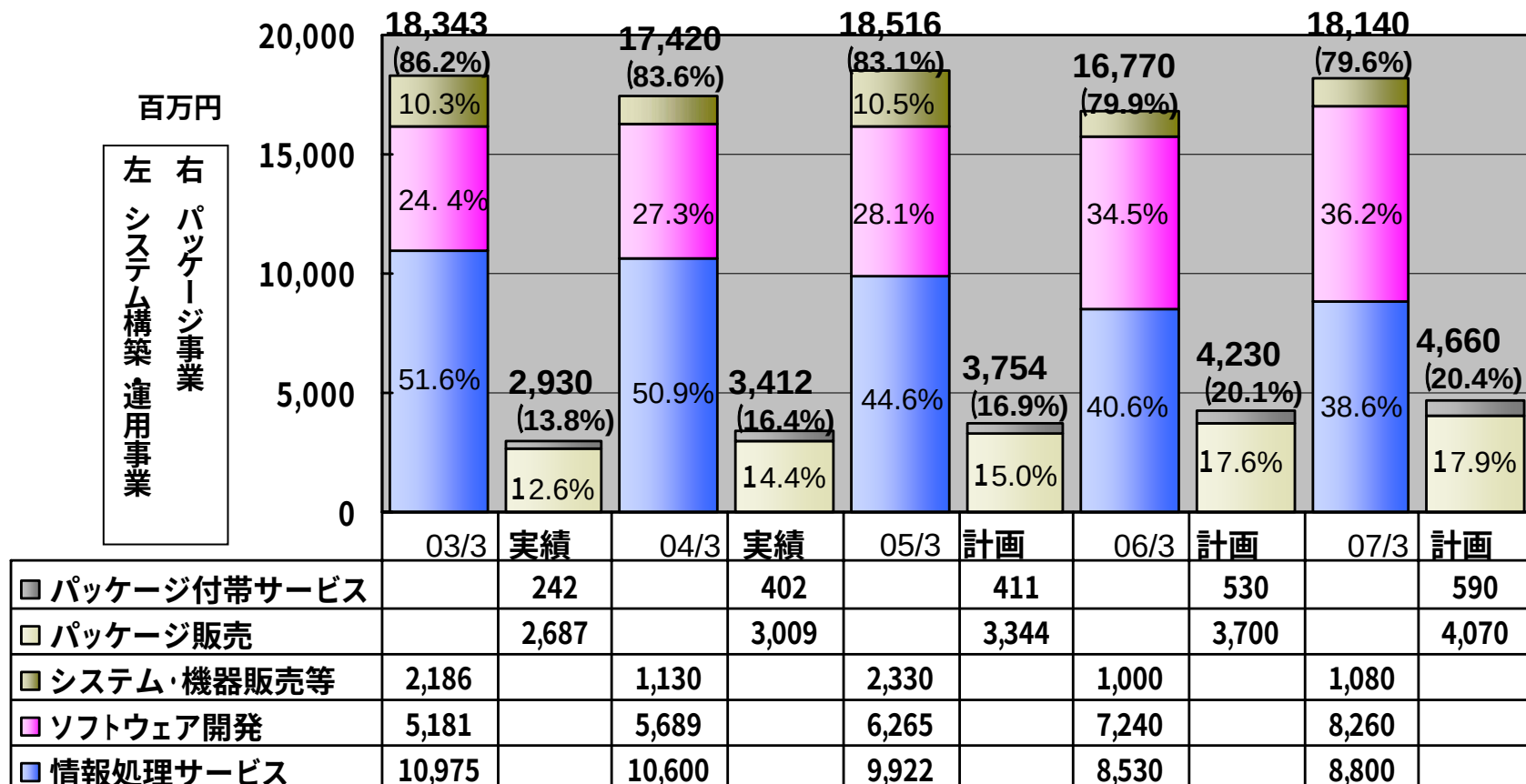
2005年3月期～2007年3月期中期目標 セグメント／事業品目別売上高

情報処理サービス：
流通系で06/3期まで
大幅縮小続く。

ソフトウェア開発：
カード系大規模PJ続々。
売上構成比35～40%へ。

システム・機器販売等：
05/3期に大型機器販売
の特需を計画。

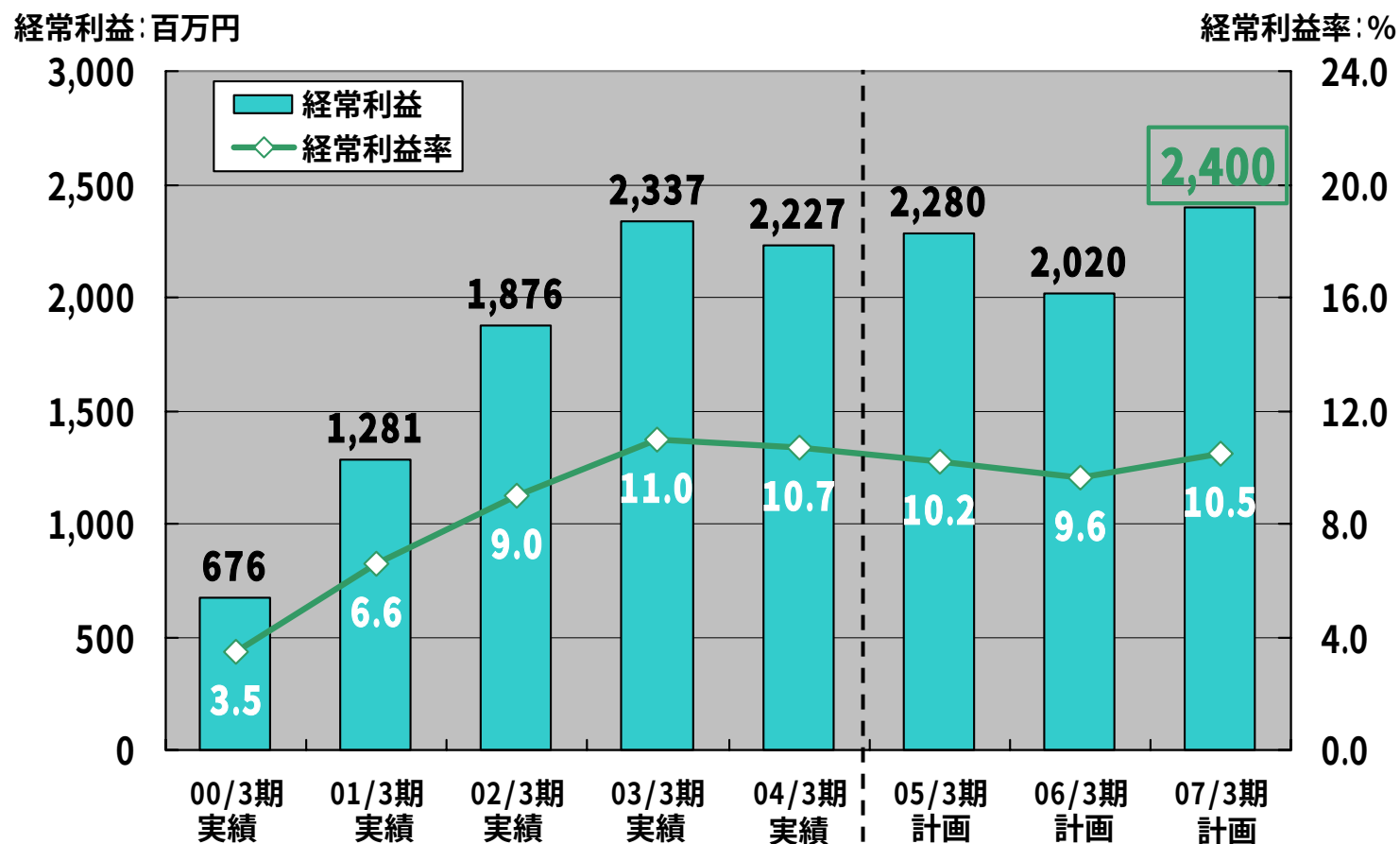
パッケージ販売：
HULFT年率10%成長。
売上構成比率UP。



2005年3月期～2007年3月期中期目標 経常利益と経常利益率

■ 中期目標 (2007年3月期)

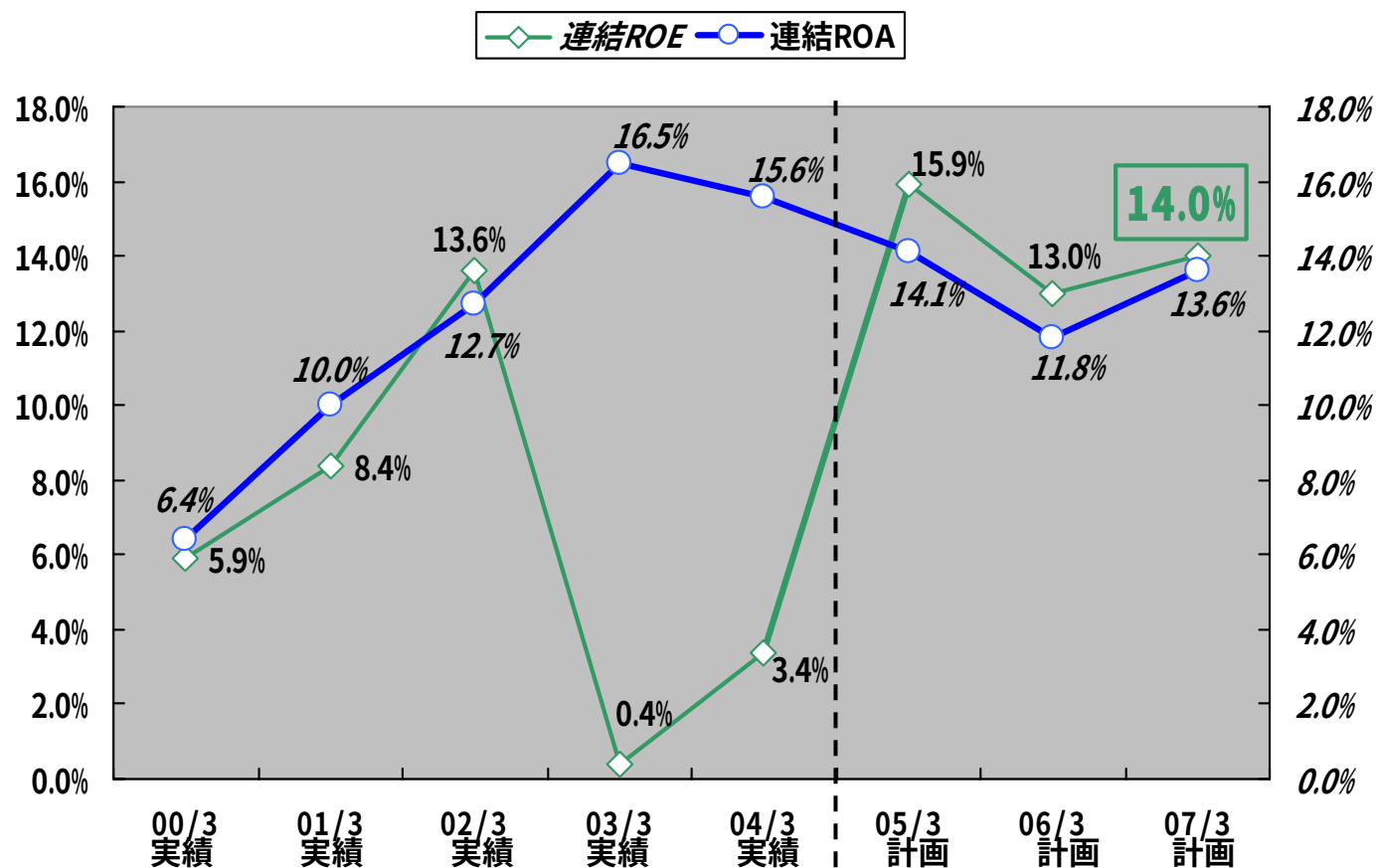
経常利益24億円。流通減収で05/3期～06/3期は経常利益率が下落。
事業ミックスの変化により、経常利益率は元の水準の回復を目指す。



2005年3月期～2007年3月期中期目標 連結ROE

■ 中期目標

連結ROE (自己資本当期利益率) 14.0% (2007年3月期)。



■ 2005年3月期業績予想

2005年3月期 業績予想 (連結・個別)

- **連結売上微増** カード向け開発、機器 (特需あり)、パッケージ事業の伸びで流通の減収を補う。
- **連結経常益微増** 売上高6.9%増に対し、流通系での原価効率悪化、情報セキュリティ、マーケティング、諸コンサルティング、オフィス移動等に伴う経費を予定し、経常利益率0.5ポイント悪化、経常利益は2.4%増。
- **連結当期最高益** 前期の大型特損が消滅、12億円を突破し、最高益更新。

		連 結			個 別		
		A 今期 2005/3	B 前期 2004/3	A/B-1 対前期 増減率	A 今期 2005/3	B 前期 2004/3	A/B-1 対前期 増減率
売上高	百万円	22,270	20,833	+6.9%	20,431	19,311	+5.8%
売上総利益	百万円	5,637	5,505	+2.4%	4,921	4,829	+1.9%
営業利益	百万円	2,209	2,202	+0.3%	1,857	1,889	△1.7%
経常利益	百万円	2,280	2,227	+2.4%	1,941	1,927	+0.7%
当期純利益	百万円	1,274	248	+413.5%	1,088	80	+1,250.0%
当期純利益／株	円	157.40	28.45	+453.2%	134.36	8.83	—
経常利益率	%	10.2	10.7	△0.5P	9.5	10.0	△0.5P

2005年3月期通期予想

上期下期セグメント別売上高・損益 (連結)

■システム構築・運用 情報処理減収も、下期にカード向け大型開発及び機器販売があり、増収を見込む。

■パッケージ 2桁成長を堅持。

(百万円、%)

セグメント別 売上高	上 期		下 期		通 期	
	金額	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率
情報処理サービス	4,860	△10.3%	5,061	△2.3%	9,921	△6.4%
ソフトウェア開発	2,538	△9.2%	3,726	+28.7%	6,264	+10.1%
システム・機器販売等	586	△0.5%	1,743	+221.8%	2,329	+106.0%
システム構築・運用事業	7,984	△9.3%	10,531	+22.2%	18,516	+6.3%
パッケージ販売	1,629	+15.1%	1,714	+7.6%	3,344	+11.1%
パッケージ付帯サービス	190	+5.0%	220	△0.4%	410	+2.0%
パッケージ事業	1,820	+14.0%	1,934	+6.6%	3,754	+10.0%
売上高合計	9,804	△5.7%	12,466	+19.5%	22,270	+6.9%
経常利益	1,004	+0.2%	1,275	+4.1%	2,280	+2.4%
当期純利益	551	+43.5%	723	-	1,274	+413.5%

〈 お問い合わせ先 〉

(株)セゾン情報システムズ 経営企画部 IR担当窓口

171-0014 東京都豊島区池袋2-65-18

Phone: 03-3988-3477 Fax: 03-3988-7513

email kikaku@saison.co.jp

<http://home.saison.co.jp/SIS/>



