

2005年3月期決算概況および 中期経営計画について

2005年5月9日
株式会社セゾン情報システムズ

■2005年3月期決算および事業の概況
(取締役経営企画部長 野津 浩生)

決算概要(連結)

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

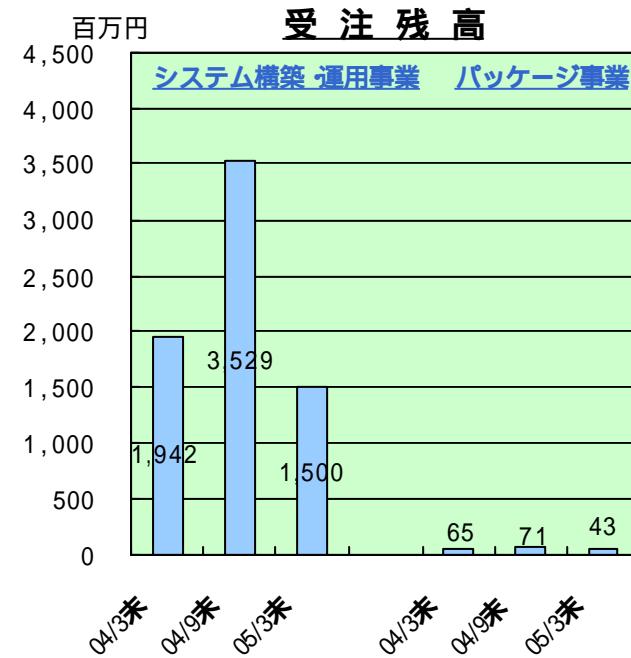
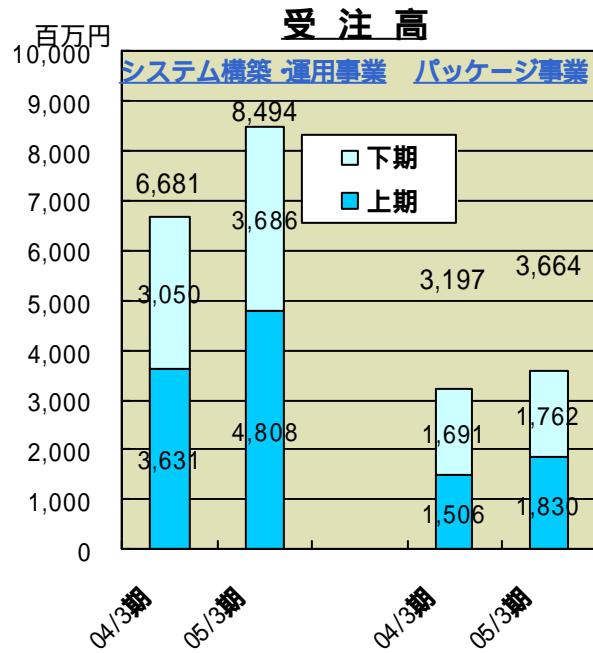
売上利益 カード事業における特需開発、機器）、パッケージ販売順調により26.5%増。增收効果と販管費の減少により経常利益は24.4%増。減損会計の早期適用等による特別損失が発生するも、特別利益も計上し、当期純利益は509.0%増。

連 結		A 当期 2005/3	B 前期 2004/3	A/B - 1 対前期 増減率
売上高	百万円	26,351	20,833	+26.5%
売上総利益	百万円	6,276	5,505	+14.0%
営業利益	百万円	2,752	2,202	+25.0%
経常利益	百万円	2,771	2,227	+24.4%
当期純利益	百万円	1,511	248	+509.0%
当期純利益 / 株	円	179.11	28.45	+529.6%
経常利益率	%	10.5	10.7	0.2P

受注実績(連結)

システム構築・運用事業 カード分野の大型受注により、受注高大幅増。

パッケージ事業 パッケージ販売も前期を上回る。



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 ソフトウェア開発 システム・機器販売等	9,833	7.2%	37.3%	10,600	50.9%	流通向け減
	8,891	+56.3%	33.7%	5,689	27.3%	カード分野の大規模PJ
	3,714	+228.5%	14.1%	1,130	5.4%	カード分野の大規模案件
システム構築・運用事業	22,439	+28.8%	85.2%	17,420	83.6%	
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	3,497	+16.2%	13.3%	3,009	14.4%	HULFT好調
	414	+2.9%	1.6%	402	1.9%	
パッケージ事業	3,912	+14.6%	14.8%	3,412	16.4%	
合計	26,351	+26.5%	100.0%	20,833	100.0%	

主要顧客別売上高(連結)

カード増 クレディセゾン大幅増。
流通減 西友向け減少、ミレニアム向け横這い。
商流変更 ミレニアム(そごう・西武百貨店)の取引の大部分がNTTデータ経由に。

顧客別売上高	当期(2005/3)		前期(2004/3)		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	
株クレディセゾン	11,921	45.2%	6,362	30.5%	開発・機器大幅増。
株NTTデータ	3,057	11.6%			ミレニアムG向け契約変更
株西友	1,843	7.0%	2,187	10.5%	処理、機器減。
株そごう			1,570	7.5%	ミレニアムG向け契約変更
株西武百貨店			1,455	7.0%	ミレニアムG向け契約変更

2004/3期における(株)そごう、(株)西武百貨店向けの売上高は契約変更により2005/3期においては(株)NTTデータ
向けの売上に切り替わっております。

セグメント別売上総利益(連結)

システム構築・運用事業

情報処理サービス 【0.7P】 売上減少の影響を原価低減でカバー

・ソフトウェア開発 【 3.8P】 稼働率向上の一方で仕掛増減がマイナスに作用

労務費 [+10.8P]、外注費 [4.5P]、仕掛増減 [8.1P]、その他 [2.0P]

システム・機器 【 1.5P】

パッケージ事業

・パッケージ販売 【1.2P】 労務費 [+2.9P]、新製品開発に伴う外注費増 [1.1P]、その他 [0.6P]

・パッケージ付帯サービス【2.2P】ソリューションの繰返し効果

セグメント別 売上総利益率	当期(2005/3)			前期(2004/3)		
	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	9,833	2,271	23.1%	10,600	2,375	22.4%
ソフトウェア開発	8,891	937	10.5%	5,689	812	14.3%
システム・機器販売等	3,714	531	14.3%	1,130	178	15.8%
システム構築・運用事業	22,439	3,740	16.7%	17,420	3,367	19.3%
パッケージ販売	3,497	2,479	70.9%	3,009	2,097	69.7%
パッケージ付帯サービス	414	57	13.9%	402	40	10.1%
パッケージ事業	3,912	2,536	64.9%	3,412	2,137	62.7%
合計	26,351	6,276	23.8%	20,833	5,505	26.4%

販管費 / 営業外収支 / 特別損益の主要項目(連結)

主要項目	当期(2005/3)		前期(2004/3)		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	2,205	8.4%	2,176	10.4%	本部・営業強化、単価減 租税公課 外形標準課税
租税公課	95	0.4%	48	0.1%	
その他	1,223	4.6%	1,077	5.2%	
販売費及び一般管理費	3,524	13.4%	3,302	15.8%	
営業外収益	21	0.1%	26	0.1%	
営業外費用	1	0.0%	1	0.0%	
営業外収支	19	0.0%	25	0.1%	
投資有価証券売却益	180	0.7%	-	-	クレディセゾン株式売却
固定資産売却益他	96	0.4%	2	0.0%	世田谷ビル売却
特別利益	276	1.1%	2	0.0%	
固定資産処分損	415	1.6%	197	1.0%	Bulasに関する固定資産処分
減損損失	44	0.2%	-	-	減損会計早期適用
アウトソーシング解消損	-	-	1,210	5.8%	
その他	75	0.3%	495	2.4%	
特別損失	535	2.0%	1,903	9.1%	
特別損益	-258	1.0%	-1,900	9.1%	

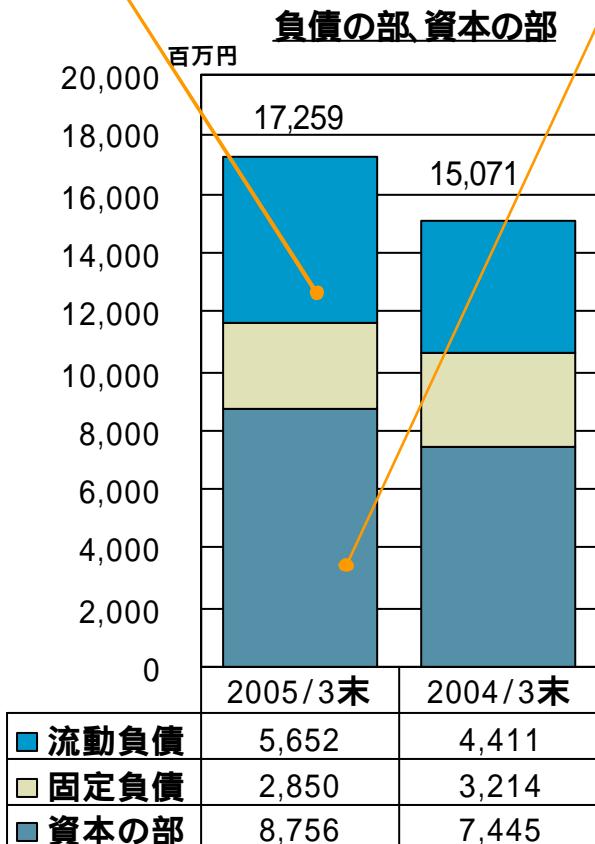
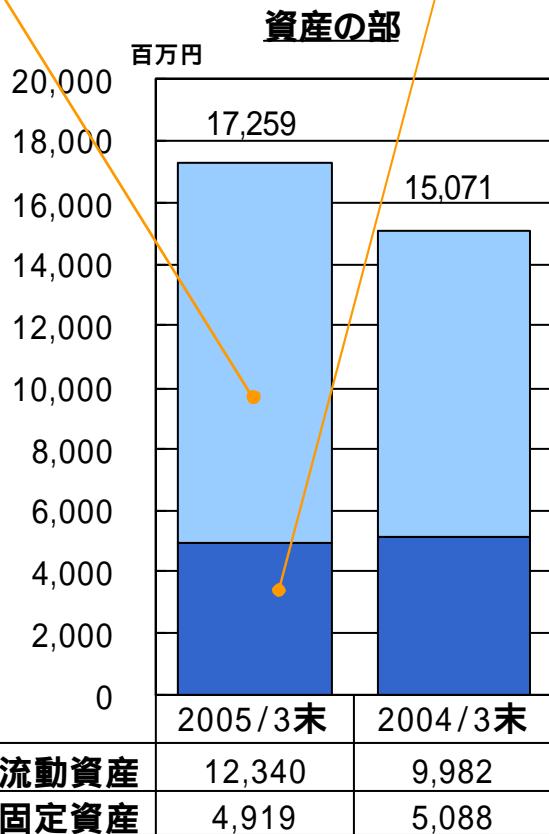
連結貸借対照表

売掛金 (+1,802百万円)
たな卸資産 (+211百万円)
有価証券 (+400百万円)

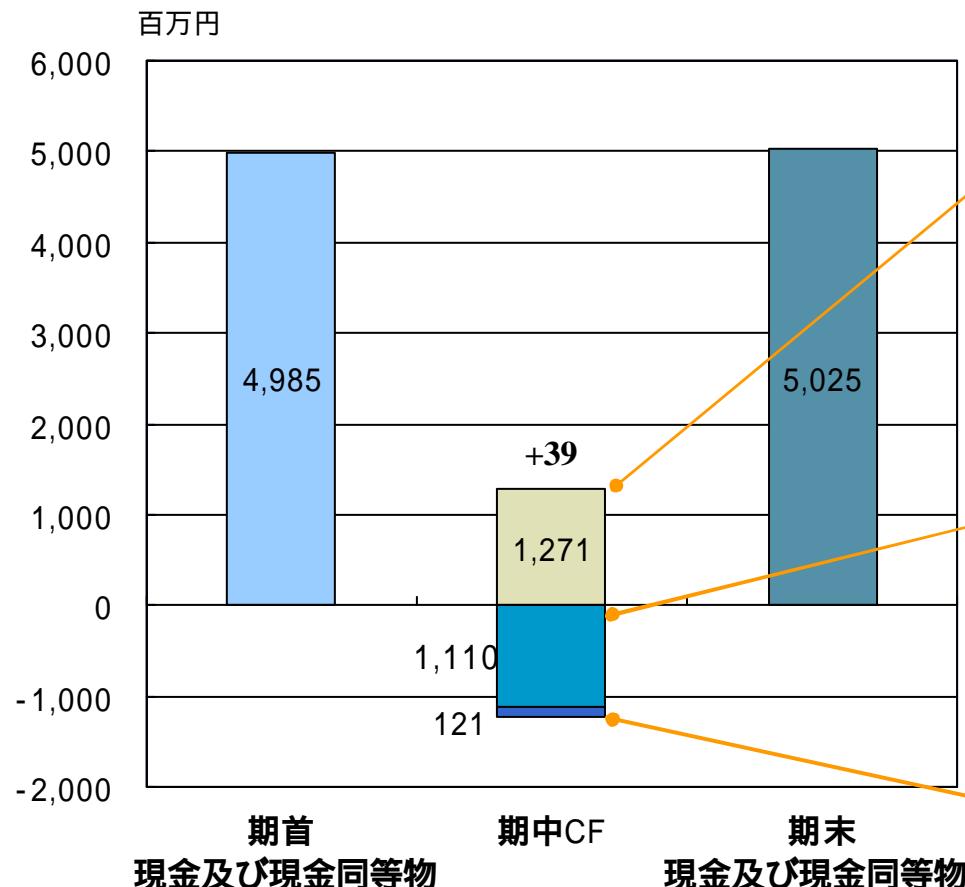
ソフトウェア
(364百万円)

買掛金 (+842百万円)
借入なし

利益剰余金
(+1,372百万円)



連結キャッシュ・フロー



営業活動によるCF : 1,271百万円

税金等調整前当期純利益[2,513]
減価償却費[563]
固定資産処分損[415]
売上債権[- 1,802]
たな卸資産[211]
仕入債務[842]
法人税等支払[605]
その他[444]

投資活動によるCF : 1,110百万円

有価証券取得[600]
投資有価証券取得[400]
投資有価証券売却[540]
有形固定資産取得[282]
固定資産売却 [154]
その他[522]

財務活動によるCF : 121百万円

配当金支払[121]

事業別の状況について

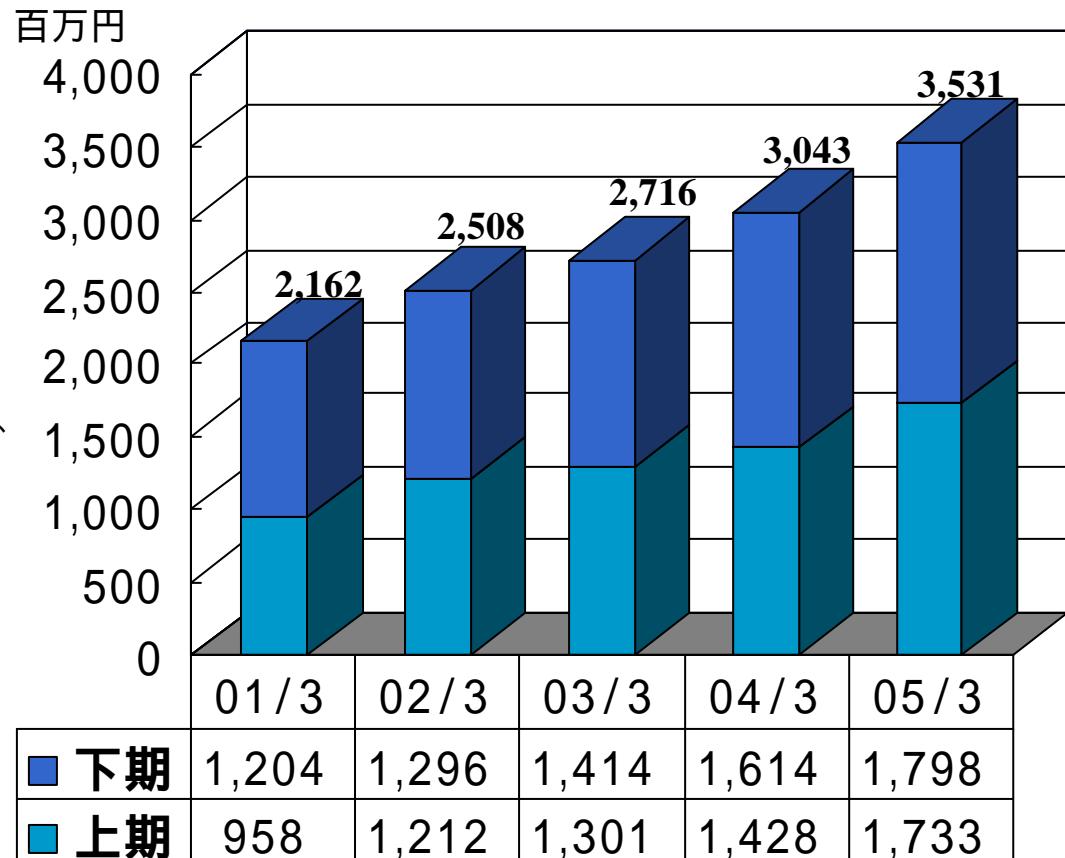
TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア《HULFT》 上期下期別売上高の推移

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.



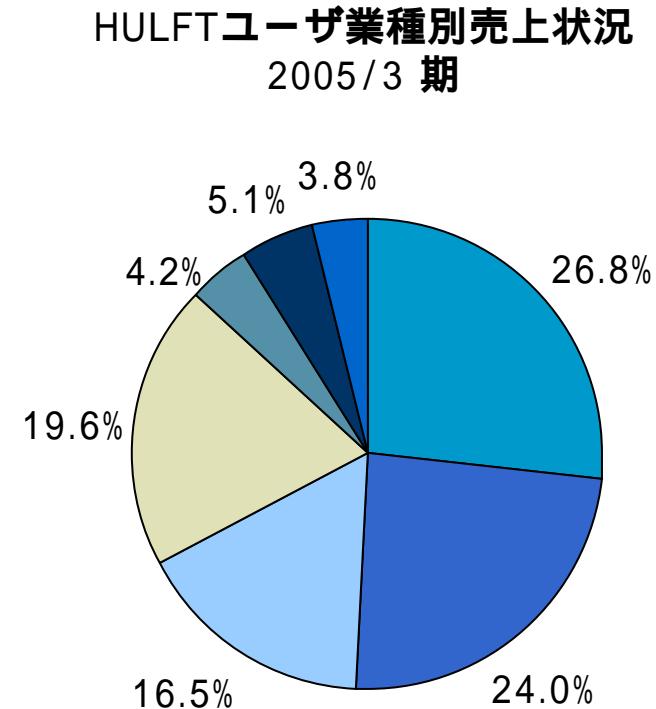
「HULFT」は、当社が開発・販売するネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する、国内で圧倒的なシェアを有する通信ミドルウェアです。最新の「HULFT6」ではネットワーク機能の充実等により、ATM、地銀共同センター等の大規模ネットワークでの利用が進んでおります。また、今期より販売を開始した「HULFT-Message」、

「HULFT-DataPass」によりメッセージ転送も当社製品により一貫して提供することを可能とし、「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。



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

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.



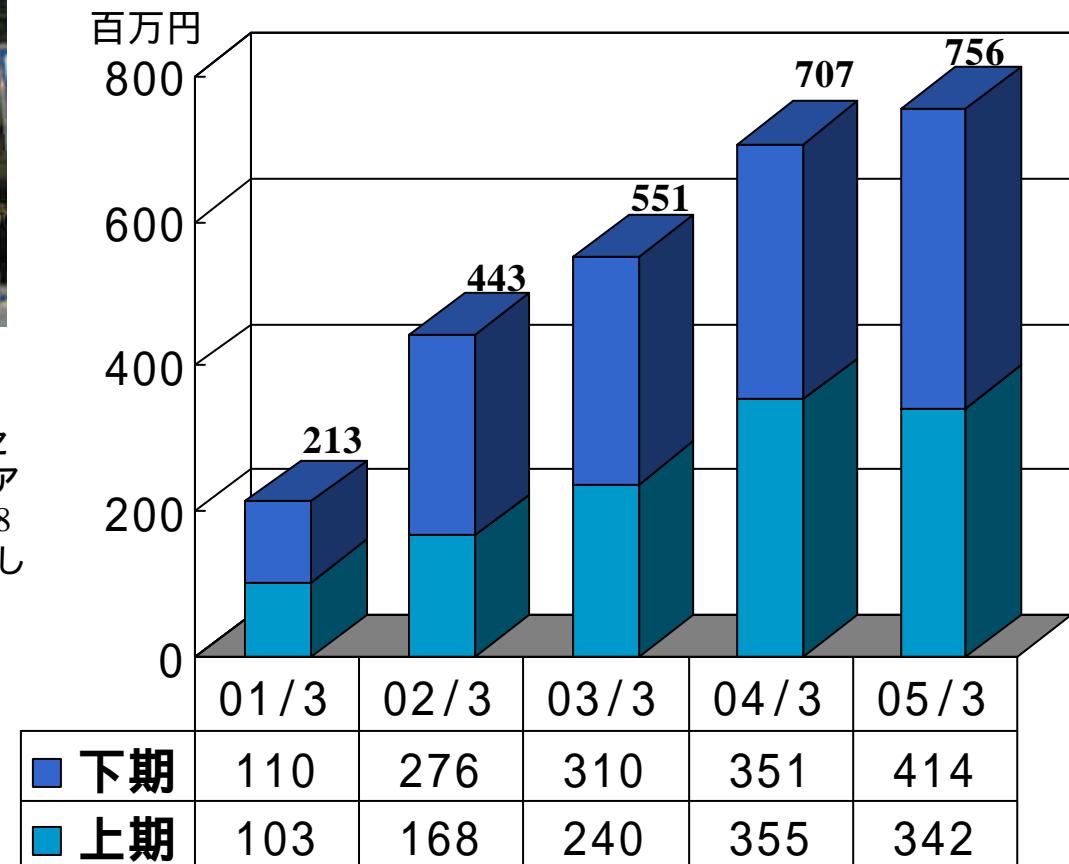
業種	対前期増減率
■ 情報・通信	(+22.0%) 通信活発。
■ 製造	(+8.4%) 電機、自動車、その他製造増。
■ 金融	(+0.3%) カード好調。銀行、下期復調。
■ 流通・サービス	(+53.3%) 商社、外食活発。
■ 公共	(+2.8%) 新規官庁開拓。
■ その他	(+22.3%) エネルギー、運輸増。
■ ディストリビュータ 経由	(+13.5%) 店頭販売 通信販売。業種不明。

給与業務アウトソーシングサービス『Bulas』 売上の推移

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.



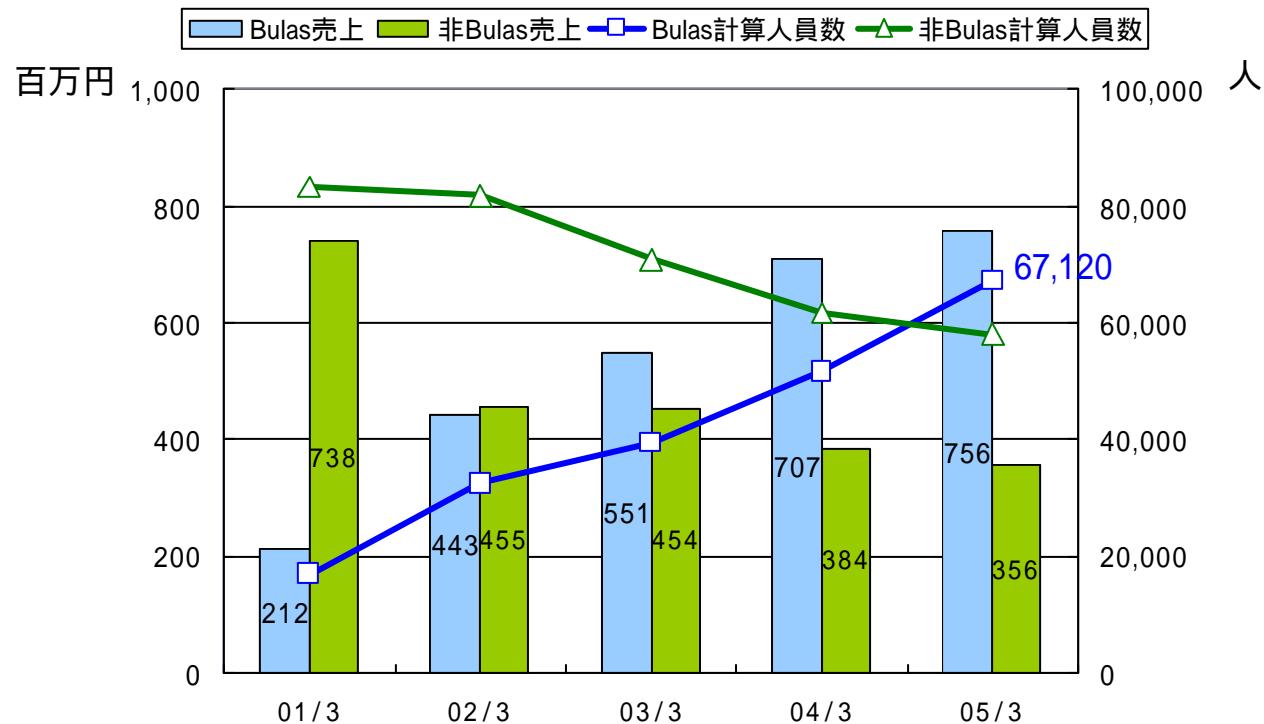
「Bulas」は、当社の設立(1970年)以来行なってきた主としてセゾングループ向けの給与業務アウトソーシングサービスを、1998年から一般市場向けに汎用化し展開しているアプリケーション・サービスです。



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

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

Bulasの計算人員数が非Bulasの計算人員数を逆転。



主要顧客を取り巻く状況 (新聞報道、決算資料より)

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	2004年	4月	出光カードmydoplus(まいどぷらす)の発行。
		9月	「タカシマヤ セゾン カード」の発行。
		10月	Resona Card+S(りそなカード セゾン)の発行。
		12月	クレディセゾン、みずほフィナンシャルグループ・みずほ銀行・ユーシーカードと「包括的業務提携基本契約書」締結
	2005年	3月	新コンタクトセンターオープン。
		4月	「みずほマイレージクラブカード セゾン」発行。
ミレニアムリテイリンググループ 〔西武百貨店 そごう (NTTデータ経由)〕	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 資本政策について3社間合意。
		6月	情報システム投資100億円、資本増強1000億円発表。
	2005年	2月	西武百再建、前倒し完了へ 野村が300億円。追加出資
		4月	ミレニアム、積極路線へ 店舗再生に900億円。
西友	2004年12月期 決算短信		スマートシステム(店舗情報システム)206店舗への導入完了。 リテールリンク(お取引先との情報共有)約600社が参加。

2006年3月期業績予想

2006年3月期通期予想

通期予想 流通分野での減収予測、カード事業の特需的なシステム・機器販売等の反動減が見込まれ、減収減益の通期予想。
中期経営計画(2008年3月期 連結売上高300億円、連結経常利益33億円)の実現の起点となる「成長への基盤作り」の年度とする。

連 結		A 06/03期	B 05/03期	A/B - 1 前年同期比
売上高	百万円	22,650	26,351	14.0%
売上総利益	百万円	6,400	6,276	+2.0%
営業利益	百万円	2,390	2,752	13.2%
経常利益	百万円	2,400	2,771	13.4%
当期純利益	百万円	1,415	1,511	6.4%
当期純利益／株	円	87.36	179.11	-
経常利益率	%	10.6	10.5	+0.1P

注 2005年11月18日付をもって普通株式1株を2株に分割予定。当期純利益は、株式分割後の株式数16,198,000株により算出

2006年3月期通期予想 セグメント別売上高(連結)

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

- 通期予想**
- [情報処理サービス] 流通分野での減収継続
 - [ソフトウェア開発] 大規模開発案件ピークの反動減
 - [システム・機器販売等] 特需の反動減
 - [パッケージ事業] HULFT 2桁成長

(百万円、%)

セグメント別 売 上 高	上期予想		下期予想		通期予想	
	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	4,650	4.2%	4,275	14.2%	8,925	9.2%
ソフトウェア開発	2,914	9.1%	2,914	27.7%	7,025	21.0%
システム・機器販売等	617	75.8%	1,283	+9.7%	1,900	48.8%
システム構築・運用事業	8,181	22.9%	9,669	18.3%	17,850	20.5%
パッケージ販売	1,923	+12.0%	2,062	+15.8%	3,985	+13.9%
パッケージ付帯サービス	396	+58.7%	419	+154.6%	815	+96.8%
パッケージ事業	2,319	+17.9%	2,481	+27.5%	4,800	+22.2%
合 計	10,500	16.5%	12,150	11.8%	22,650	14.0%

■中期経営計画 ~変化への挑戦~

代表取締役社長 宮野 隆

今回策定した中期経営計画の特長

- 目指すべき企業像の明示
- 発想の転換(安定指向から成長指向へ)
- 「5つの改革」の具体化
- 部門実行計画への展開



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く会社**

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会に恵まれている

当社グループを取り巻く内外の環境

【経済環境】

- ・電子デバイスの在庫調整による停滞
- ・雇用環境 / 個人消費は若干改善
- ・景気回復は踊り場が続く

【市場動向】

- ・マイナス成長からプラス成長へ
- ・顧客は投資採算性を一層重視
- ・2008年までの平均成長率は3.9%

当社グループ

【顧客動向】

- ・カード業界の再編活発化
- ・流通業界の再編継続
- ・アウトソーシングへの興味
- ・アプリケーション、データ連携への関心

【社内状況】

- ・特需による業績向上
- ・利益率の低下
- ・現状への安住
- ・改革への着手

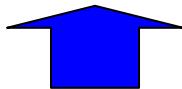
市場動向 / 顧客動向の一部項目について DCジャパンの資料を参照

当社グループの主要課題

分野	課題
全般	成長指向への転換 意思決定等のスピードアップ 成長力の確保 / 収益性の向上
事業	<ul style="list-style-type: none"> ・カード業界再編への対応 ・流通系既存顧客の取引減少への対応 ・継続的成長への布石 ・赤字事業の黒字化
営業	営業体制の整備と営業力強化
技術	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト管理能力の強化 ・技術レベル / 品質の向上
人事	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の育成 ・人材の活性化
その他	業務効率の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減

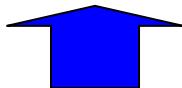
中期経営方針

顧客から高い信頼を得て、社員が意欲を持って働く会社



継続的成長 = 業界平均を凌駕する成長性確保

中期経営方針

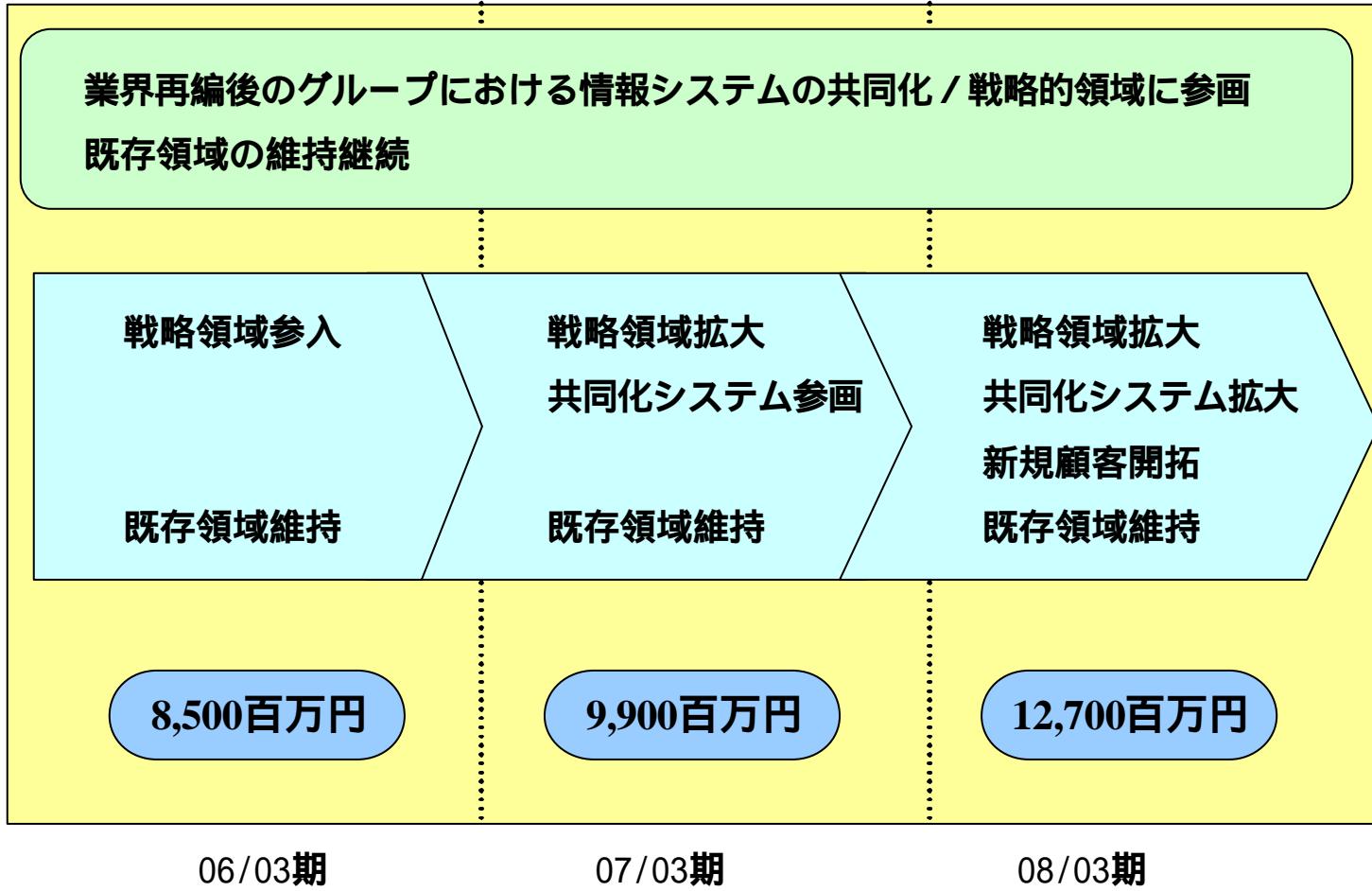


変化への挑戦 = 「5つの改革」

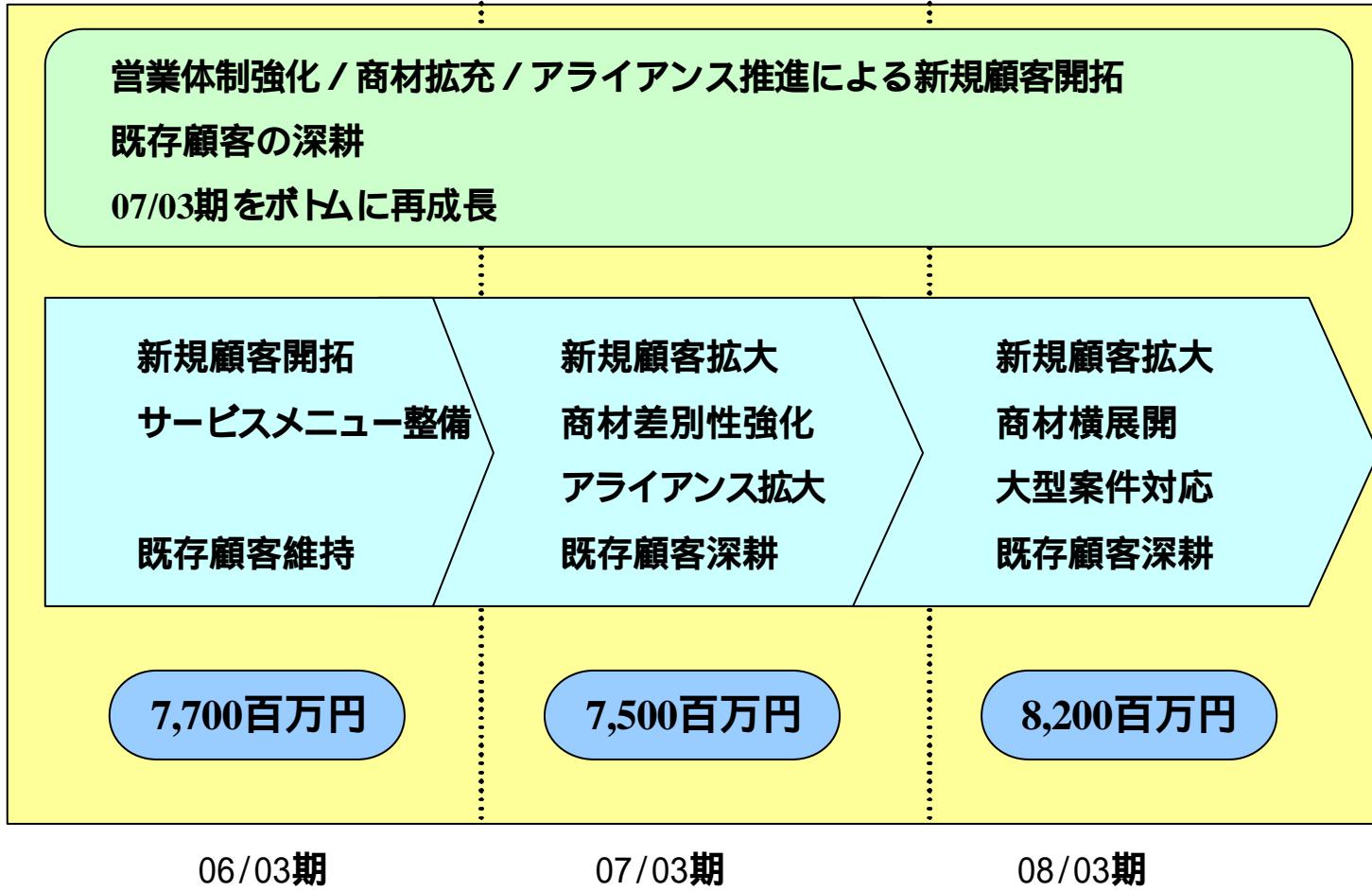
事業の改革」 「組織の改革」 「人事の改革」

業務の改革」 「企業風土の改革」

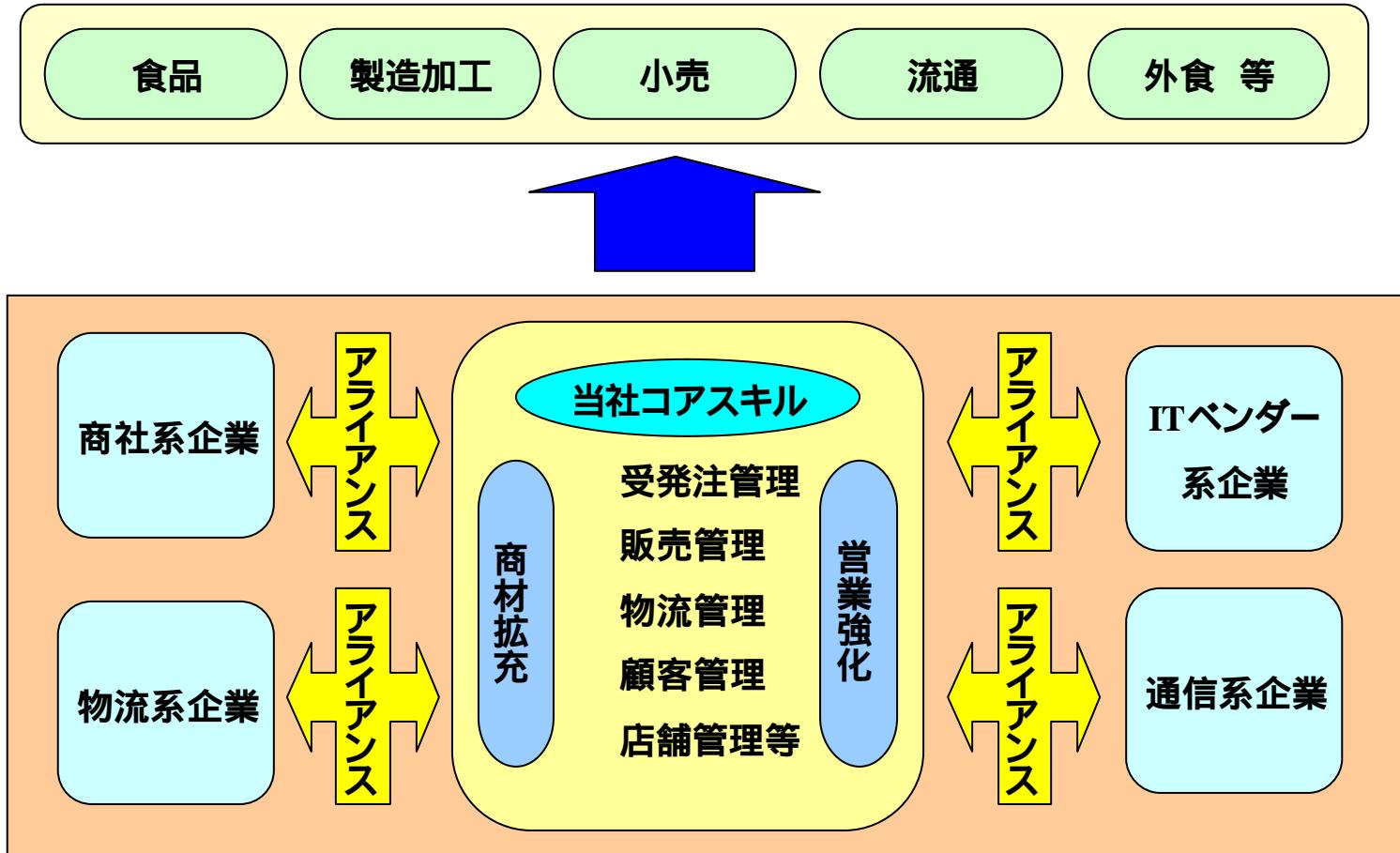
「事業の改革」 カート事業 主要施策】



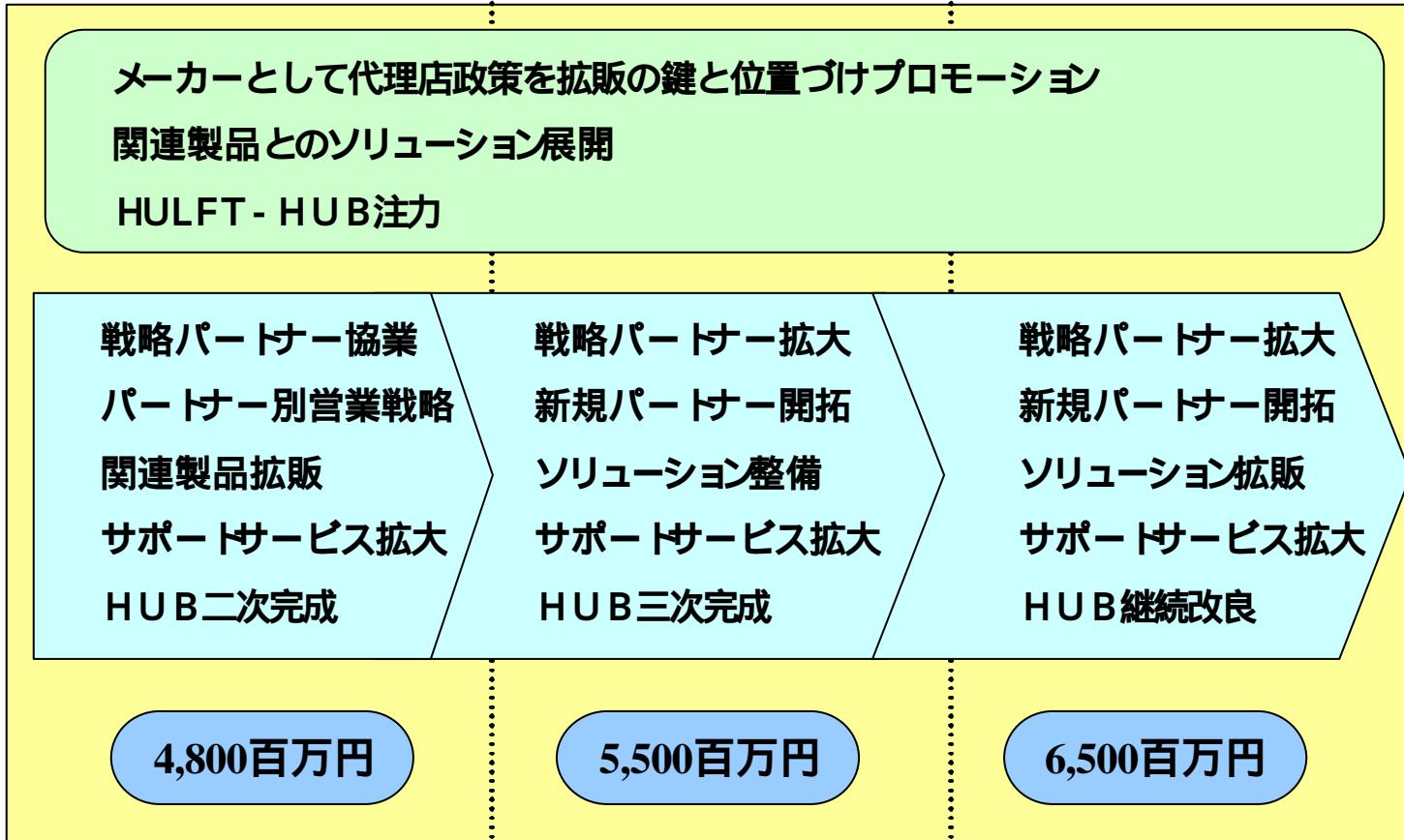
「事業の改革」【流通事業 主要施策】



流通事業におけるアライアンス推進



「事業の改革」【HULFT事業 主要施策】



06/03期

07/03期

08/03期

HULFT事業におけるターゲット

当社（メーカー）

営業戦略
製品戦略
広告／宣伝

代理店

重要顧客

企業規模が大きく HULFTも導入済で拡大余地の大きい顧客。営業戦略を共有し、ソリューション、活用事例等を提供

開拓顧客

企業規模は大きいが、HULFTは未導入。他社製品と組み合わせたソリューション、活用事例等を提供

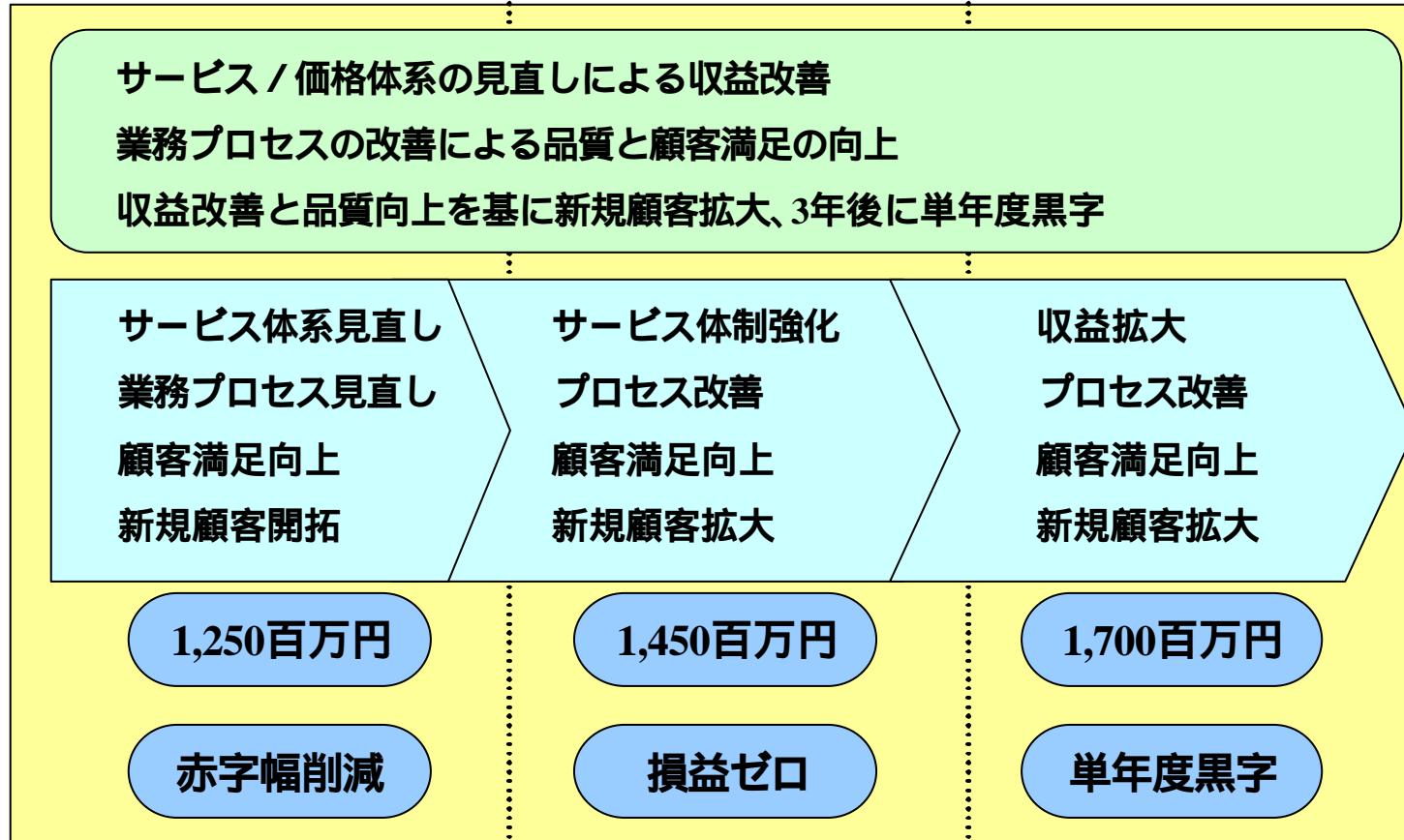
ヘビーユーザー

ハブアンドスポーク型のHULFT - HUBにより統合監視機能の向上等の提供

直接顧客

製品に関する反応を直接確認し、製品戦略やプロモーション等に反映

「事業の改革」BPO事業 主要施策】



06/03期

07/03期

08/03期

「組織の改革」、「人事の改革」、業務の改革」

営業の基盤作りの段階から「製造」と「営業」がバランスのとれた両輪へ
 個々の社員の価値向上を企業としての存在感向上へ
 マネジメントサイクルとシステム化による経営基盤強化

営業基盤整備

営業強化

製販の調和と強化

個人別育成開始

ISSレベルアップ

待遇制度再構築

制度定着検証

ISSレベルアップ

制度の見直し / 改訂

継続的改良

ISSレベルアップ

継続的改良

PDCA強化

新システムコア部分開発

継続的強化

コア稼動と周辺統合

継続的強化

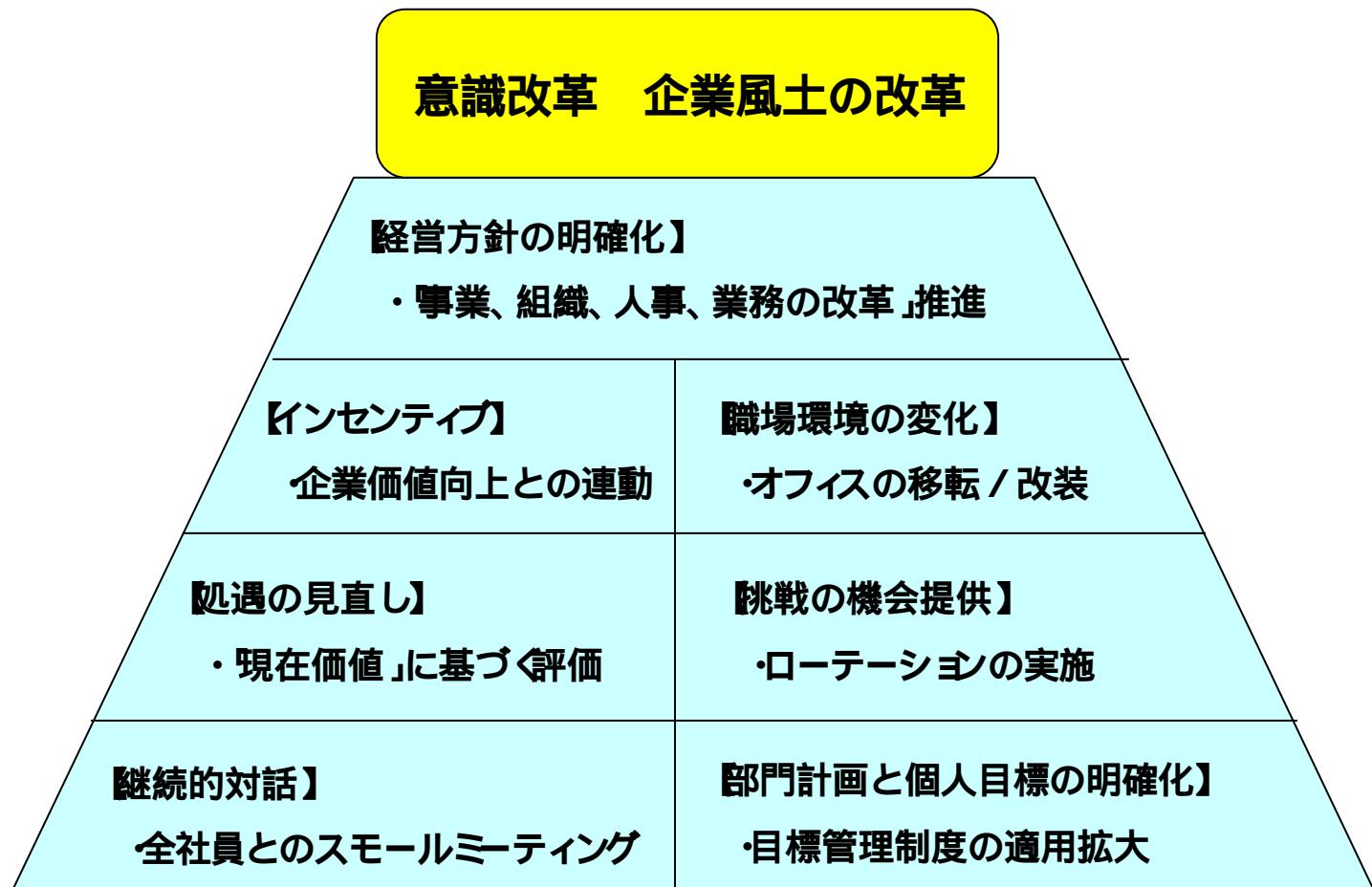
維持・改善

06/03期

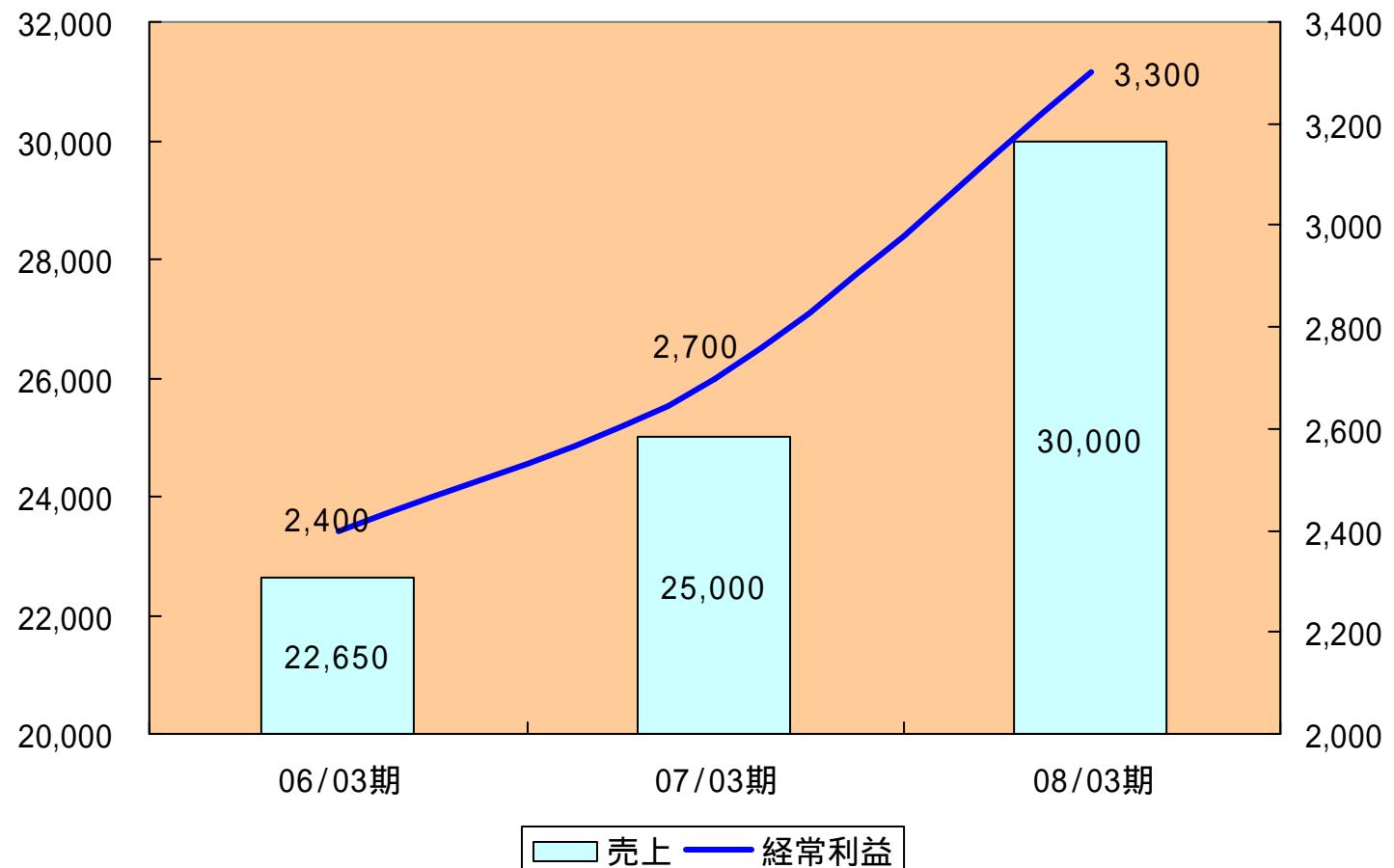
07/03期

08/03期

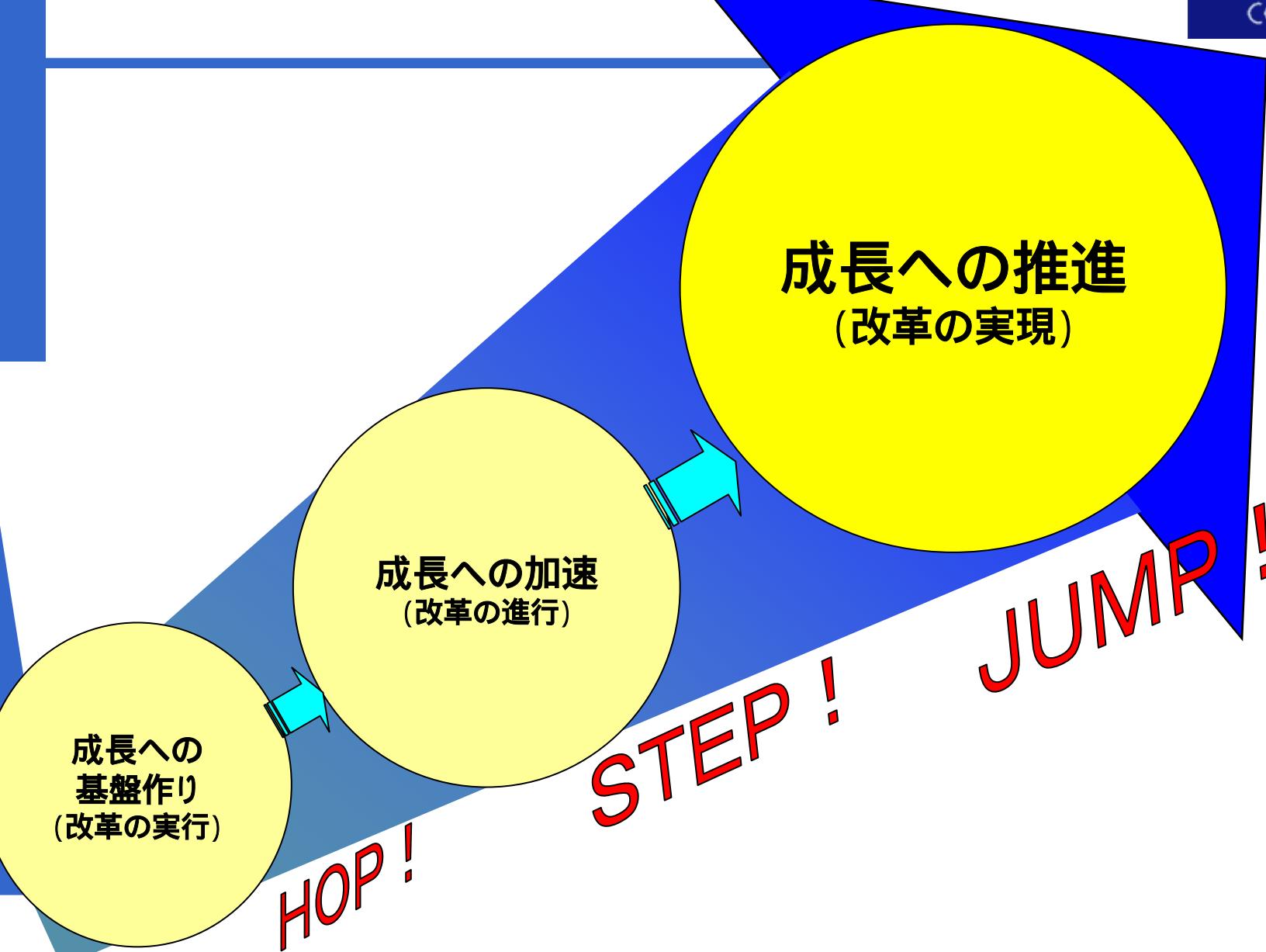
「企業風土の改革」



中期連結損益目標



今後3事業年度の位置づけ



<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。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。

