

2006年3月期中間決算説明会

2005年11月2日
株式会社セゾン情報システムズ

■2006年3月期中間決算および事業の概況
(経営企画部長 赤木 修)

中間決算概要(連結)

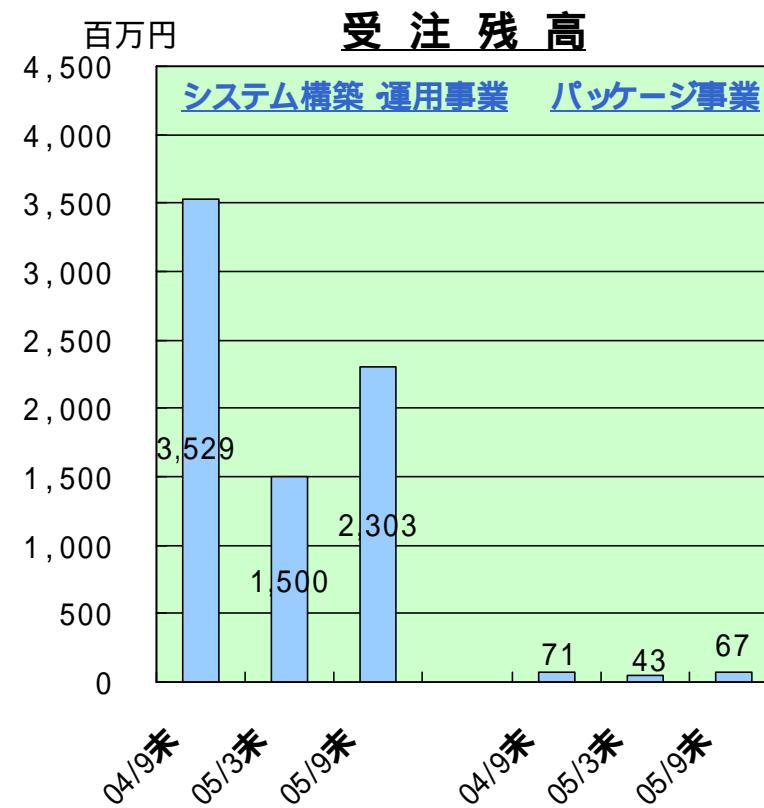
SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

売上利益 前期のカード事業における大型の機器販売の反動減により13.2%減。
減収に加え、開発の収益低下と本部・営業の強化等による売上総利益の減少・販管費の増加により、経常利益は20.4%減。特別損益の影響はほとんどなし。中間純利益は13.0%の減少。

連 結		A 当中間期 2005/9	B 前中間期 2004/9	A/B - 1 対前中間期 増減率	C 当中間期 当初予想	A/C - 1 対当初予想 増減率
売上高	百万円	10,906	12,570	13.2%	10,500	+3.9%
売上総利益	百万円	3,029	3,036	0.3%	-	-
営業利益	百万円	1,129	1,414	20.1%	-	-
経常利益	百万円	1,139	1,431	20.4%	1,100	+3.6%
中間純利益	百万円	668	767	13.0%	650	+2.8%
中間純利益 / 株	円	82.49	94.78	13.0%	80.25	+2.8%
経常利益率	%	10.4	11.3	0.9P	10.5	0.1P

受注実績(連結)

システム構築 運用事業 カード事業における前年から続くプロジェクトの追加開発の受注など。
パッケージ事業 前中間期を上回る受注高を計上。



セグメント別売上高(連結)

セグメント別売上高	A 当中間期 (百万円)	A/B-1 増減率	構成比	B 前中間期 (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	4,694	3.3%	43.0%	4,853	38.6%	流通向け減少
	3,257	+1.6%	29.9%	3,205	25.5%	カード分野の追加開発
	639	74.9%	5.9%	2,544	20.2%	前期大型案件の反動減
システム構築・運用事業	8,592	19.0%	78.8%	10,604	84.4%	
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	2,040	+18.8%	18.7%	1,716	13.7%	HULFT成長加速
	273	+9.5%	2.5%	249	2.0%	前期上回るも計画未達
パッケージ事業	2,313	+17.7%	21.2%	1,966	15.6%	
合 計	10,906	13.2%	100.0%	12,570	100.0%	

主要顧客別売上高(連結)

カード 流通

クレディセゾン向け売上全体は反動減も、開発は追加開発発生により微増。
システム更新に伴う開発増によりNTTデータ(ミレニアムリテイリング向け)
微増。西友向け減少。

顧客別売上高	当中間期(2005/9)		増減率	前中間期(2004/9)		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	3,828	35.1%	32.9%	5,706	45.4%	大型案件の反動減
株)NTTデータ	1,539	14.1%	+1.9%	1,510	12.0%	開発増による微増
株)西友	722	6.6%	22.6%	932	7.4%	処理、開発減少

契約変更により、(株)NTTデータの売上は、ミレニアムリテイリング(株)そごう(株)西武百貨店)への取引を表しております。

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【3.9P】

ソフトウェア開発【7.8P】

外注費増加も、その他の仕入原価の低減、労務費減少により利益増加。

受注の遅れ、障害対応の対応の増加により、仕掛増減が大幅悪化。

外注費【+8.1P】、ネットワーク構築費【+6.7P】、仕掛増減【+22.5P】、その他【+0.3P】

前期に高額の機器仕入あり。機器仕入額低減。

システム・機器【7.2P】

パッケージ事業

パッケージ販売【+2.2P】

パッケージ付帯サービス【4.3P】

HULFTの償却、外注費増も、労務費などの原価低減と販売増加により利益増加

(ソフト開発)外注費【+15.2P】、機器仕入【+12.0P】、その他【+1.1P】

セグメント別 売上総利益率	当中間期(2005/9)			前中間期(2004/9)		
	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
システム構築・運用事業	情報処理サービス	4,694	1,297	27.6%	4,853	1,151
	ソフトウェア開発	3,257	12	0.4%	3,205	237
	システム・機器販売等	639	130	20.5%	2,544	336
パッケージ事業	パッケージ販売	8,592	1,416	16.5%	10,604	1,725
	パッケージ付帯サービス	2,040	1,575	77.2%	1,716	1,286
	合計	273	37	13.9%	249	23
合計	2,313	1,613	69.7%	1,966	1,310	66.7%
	10,906	3,029	27.8%	12,570	3,036	24.2%

販管費 / 営業外収支 / 特別損益の主要項目（連結）

主要項目	当中間期(2005/9)		増減率	前中間期(2004/9)		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	1,182	10.8%	+19.0%	993	7.9%	本部強化
その他	717	6.6%	+14.0%	629	5.0%	オフィス移転
販売費及び一般管理費	1,899	17.4%	+17.1%	1,622	12.9%	
営業外収益	9	0.1%	46.9%	18	0.1%	
営業外費用	0	0.0%	99.1%	0	0.0%	
営業外収支	9	0.1%	44.6%	17	0.1%	
投資有価証券売却益	-	-	-	180	1.4%	
固定資産売却益他	-	-	-	74	0.6%	
その他	0	0.0%	-	-	-	
特別利益	0	0.0%	99.7%	254	2.1%	
固定資産処分損	18	0.1%	95.1%	392	3.1%	
減損損失	-	-	-	44	0.4%	
その他	-	-	-	10	-	
特別損失	18	0.2%	95.8%	447	3.6%	
特別損益	-18	0.0%	90.6%	-192	-1.5%	

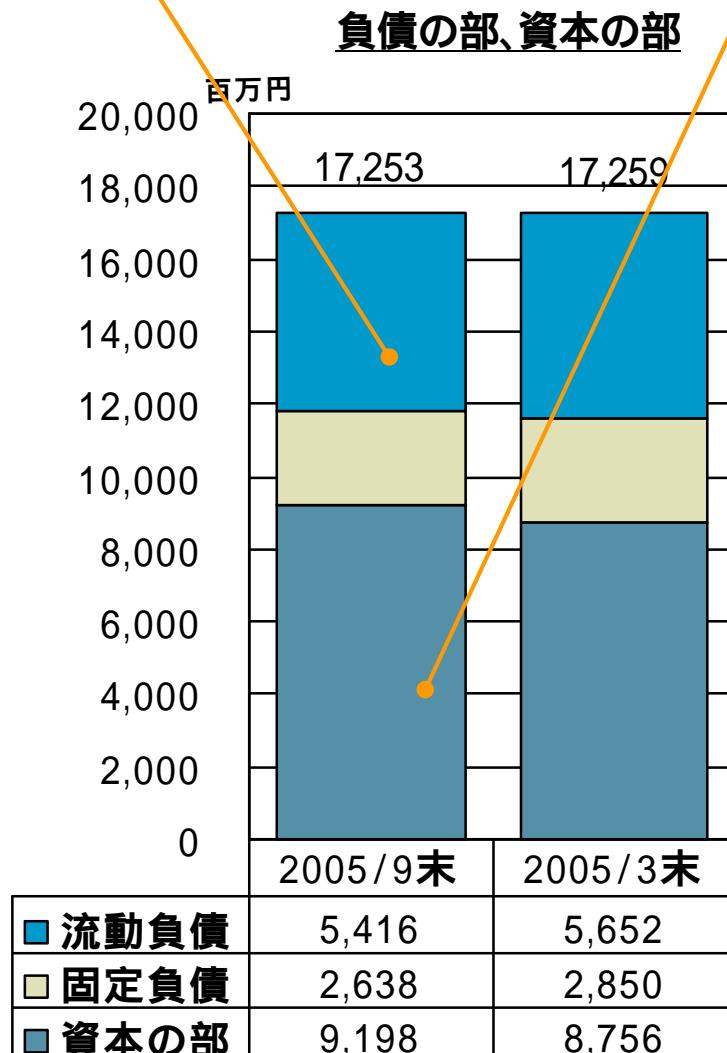
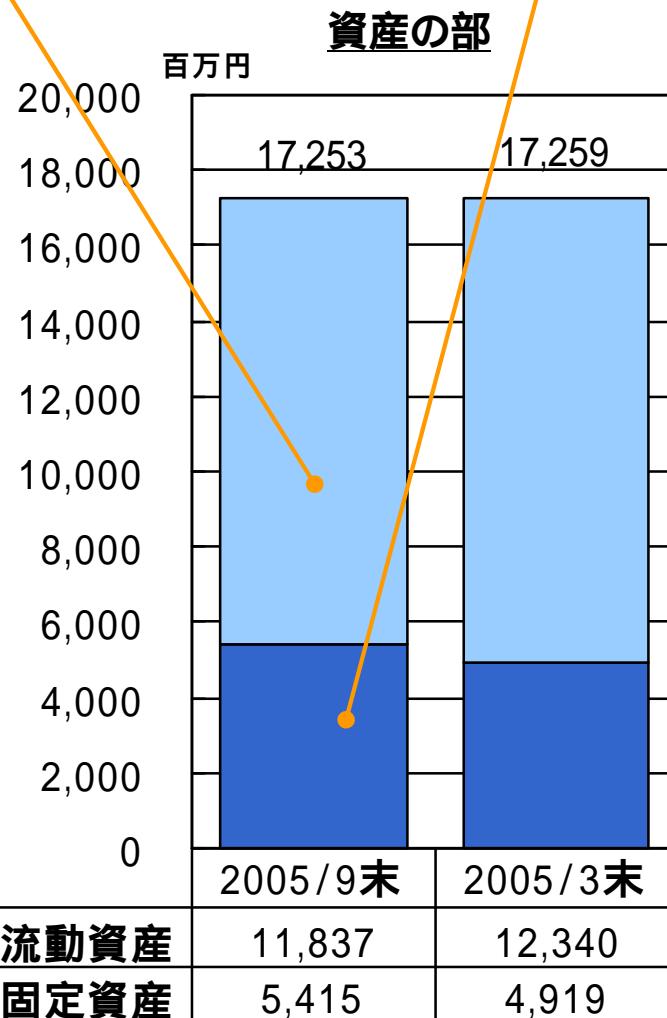
連結貸借対照表

現金預金 (+1,403百万円)
売掛金 (1,591百万円)
棚卸資産 (358百万円)

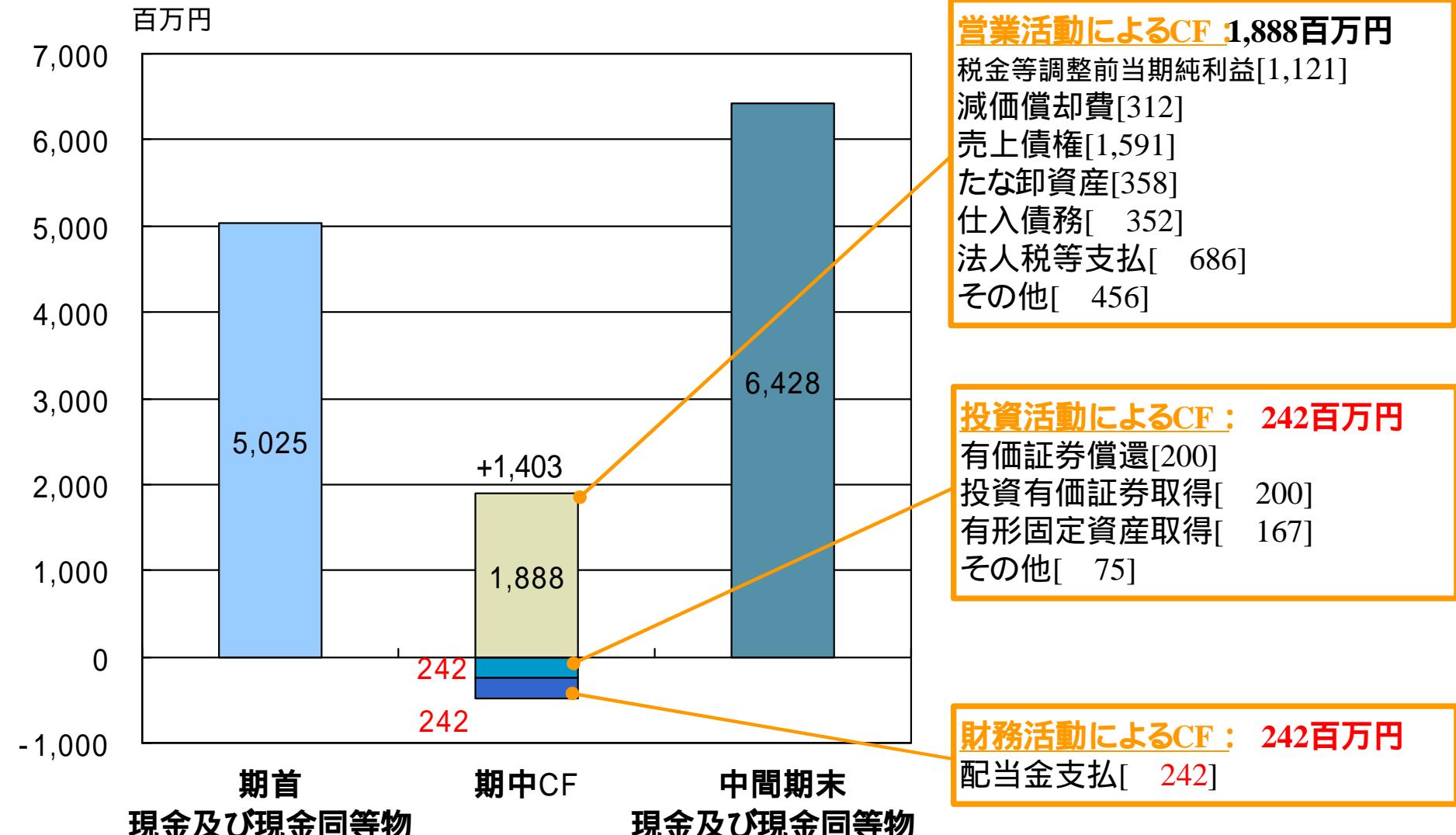
工具器具備品
(+348百万円)

買掛金 (352百万円)
設備未払金 (+544百万円)

利益剰余金
(+363百万円)



連結キャッシュ・フロー



事業別の状況について

事業別売上高

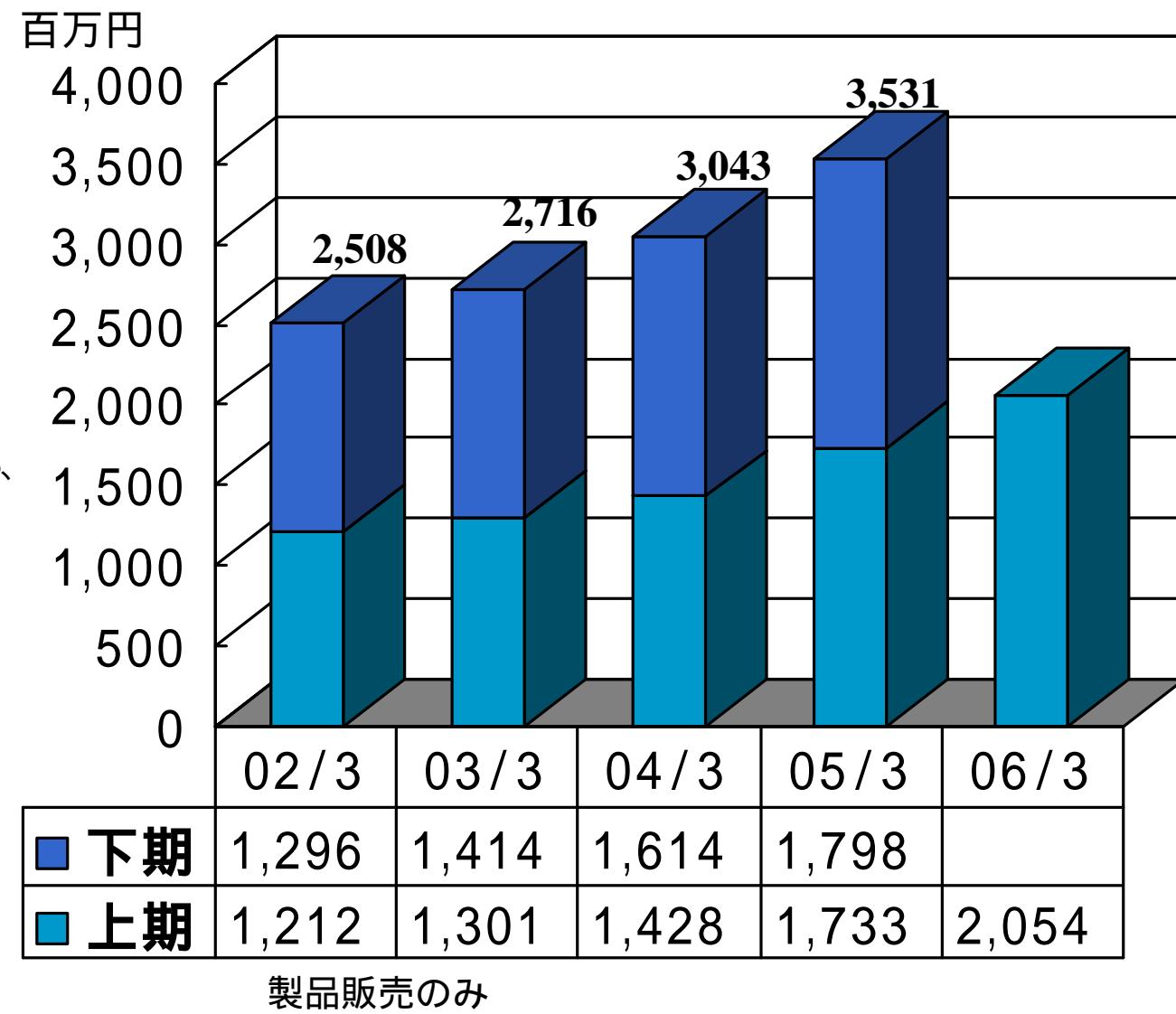
事業別売上高	当中間期(2005/9)		増減比	前中間期(2004/9)		参考 :前期 (2005/3)	
	販売高 (百万円)	構成比		販売高 (百万円)	構成比	販売高 (百万円)	構成比
カードシステム事業	4,229	39.5%	29.5%	5,998	48.0%	12,580	48.0%
流通システム事業	3,661	34.2%	8.7%	4,010	32.1%	8,512	32.5%
HULFT事業	2,313	21.6%	+17.4%	1,970	15.8%	3,918	15.0%
BPO事業	494	4.6%	3.9%	515	4.1%	1,179	4.5%
合計	10,700	100.0%	14.4%	11,682	100.0%	26,190	100.0%

流通システム事業の比較のため、単体の売上高をベースに
前期・前中間期の(株)流通情報ソリューションズの売上高を加味して作成。

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

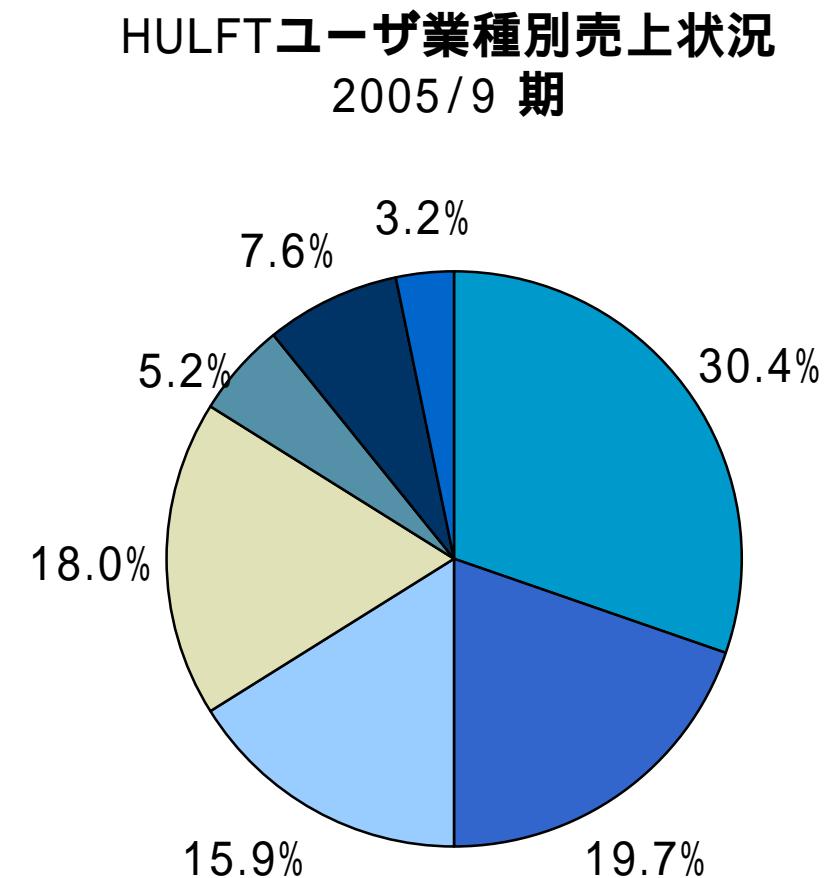
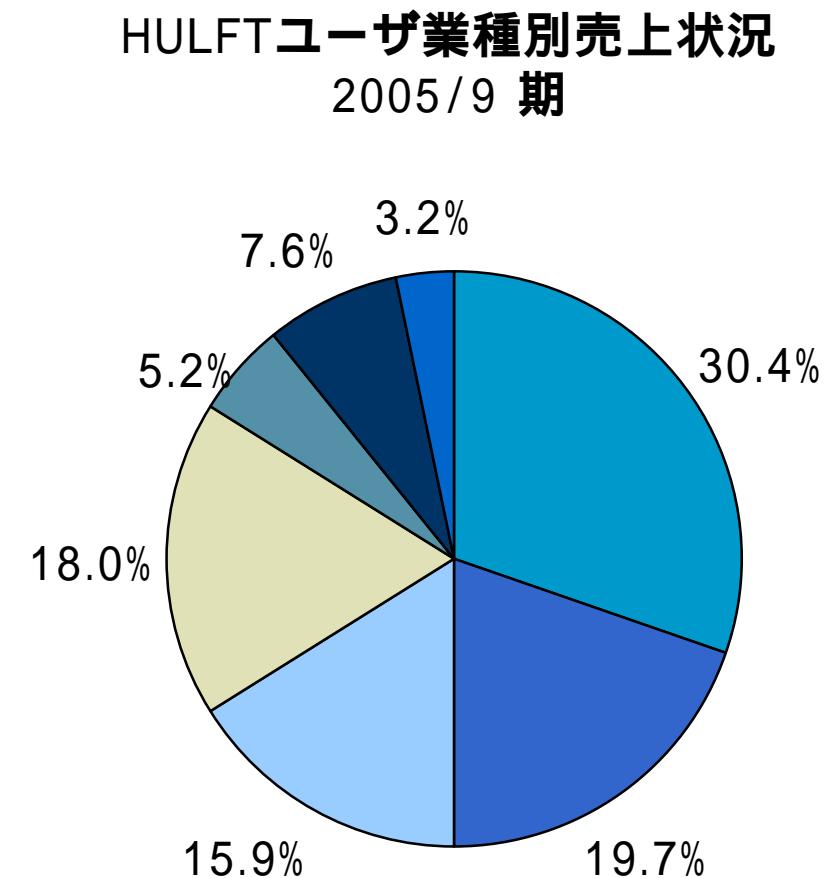


「HULFT」は、当社が開発・販売するネットワーク上での異機種間ファイル転送を自動化する、国内で圧倒的なシェアを有する通信ミドルウェアです。最新の「HULFT6」ではネットワーク機能の充実等により、ATM、地銀共同センター等の大規模ネットワークでの利用が進んでおります。また、今期より販売を開始した「HULFT-Message」、「HULFT-DataPass」によりメッセージ転送も当社製品により貫して提供することを可能とし、「HULFT」はファイル転送ツールからシステムコラボレーションウェアへと、さらなる進化を続けております。



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

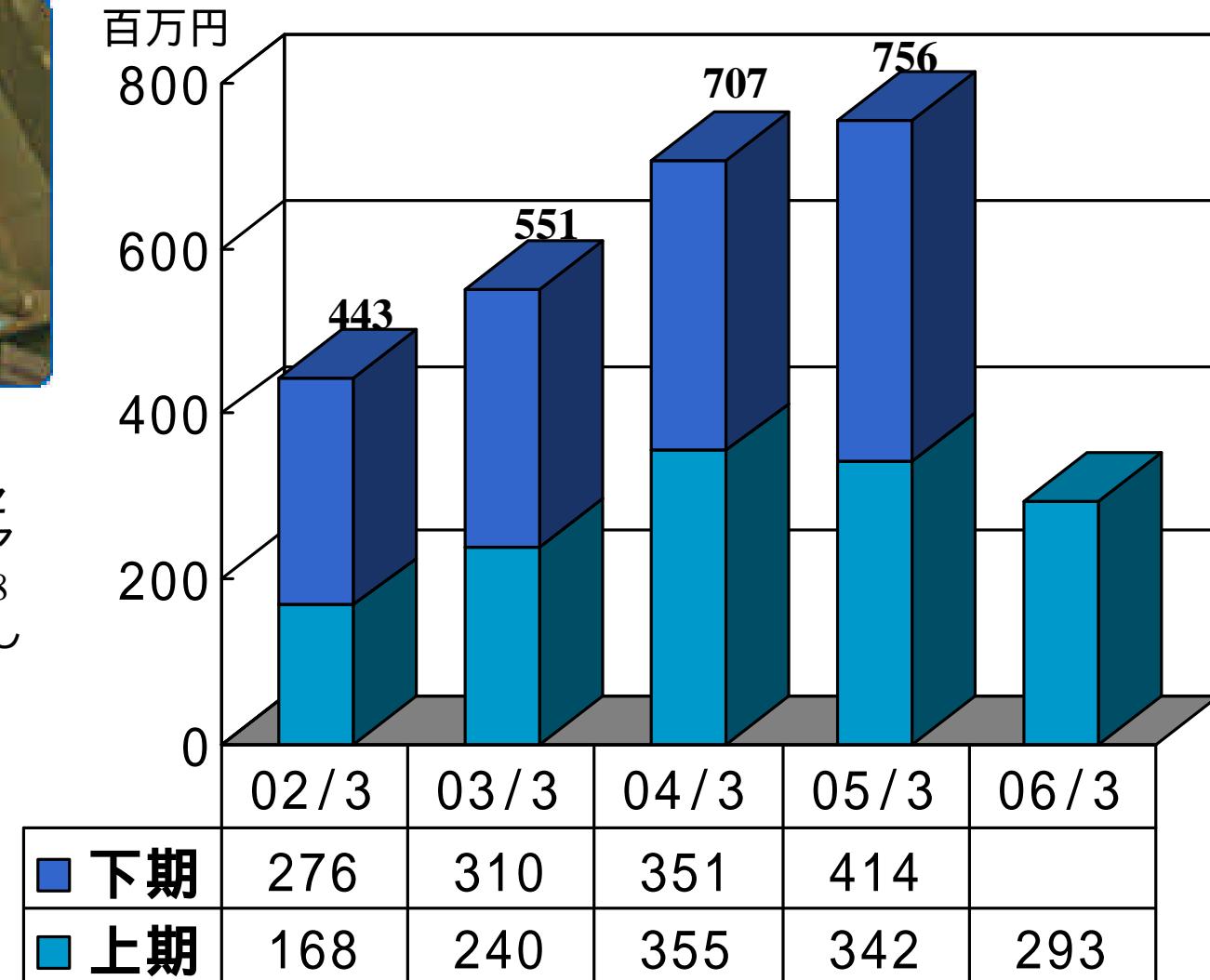
SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.



給与業務アウトソーシングサービス『Bulas』 売上の推移



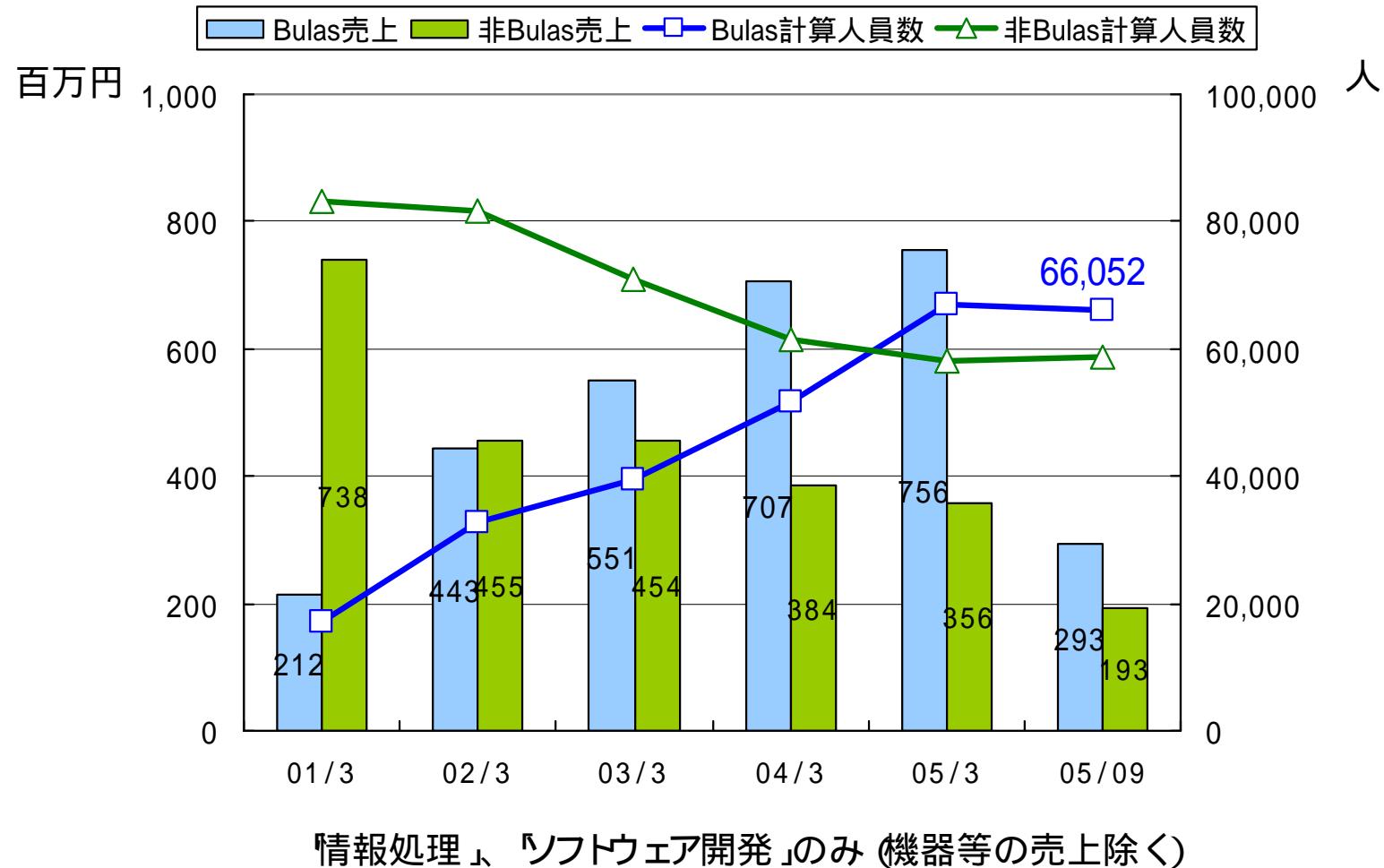
「Bulas」は、当社の設立(1970年)以来行なってきた主としてセゾングループ向けの給与業務アウトソーシングサービスを、1998年から一般市場向けに汎用化し展開しているアプリケーション・サービスです。



「Bulas」のみ(非Bulas除く)

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

季節によりアルバイトが減少する大型顧客の影響を受け、計算人員数は減少。



主要顧客を取り巻く状況 (新聞報道より)

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	2005年 5月	カード利用枠に選択制。年会費無料やポイント無制限とともに会員拡大の原動力へ	
	7月	みずほグループのUCカードの会社分割、会員事業の子会社化発表。	
	9月	りそなカード株追加取得 出資20%に拡大。(49%にまで引上げ予定)	
	10月	UCカードの株式51%取得、会員事業を子会社化。	
ミニシアムリテイリング 〔西武百貨店 そごう (NTTドコモ経由)〕	2005年 8月	西武百貨店の旗艦店の池袋西武の全面改装へ(06年度中予定)。	
	9月	そごう 心斎橋本店開業。	
	10月	そごうと西武百、ともに増収に 8月中間、統合後初。	
西友	2005年 8月	6月中間、経常赤字69億円。体制変更。	
	10月	ウォルマート 西友を子会社化。 来期に向け1,150億円増資。	

2006年3月期業績予想

2006年3月期通期予想

通期予想 流通事業での減収、カード事業における大規模案件の反動減が見込まれるため、通期業績予想は据え置き。中期経営計画達成のため、成長への基盤作りに引き続き注力。

連 結		A 06/03期	B 05/03期	A/B - 1 前年同期比	当中間期
売上高	百万円	22,650	26,351	14.0%	10,906
売上総利益	百万円	6,400	6,276	+2.0%	3,029
営業利益	百万円	2,390	2,752	13.2%	1,129
経常利益	百万円	2,400	2,771	13.4%	1,139
中間(当期)純利益	百万円	1,415	1,511	6.4%	668
中間(当期)純利益/株	円	87.36	179.11	-	82.49
経常利益率	%	10.6	10.5	+0.1P	10.4

2006年3月期通期予想

セグメント別売上高(連結)

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] 前期の反動減も、大型案件による上積み見込
- [システム・機器販売等] 前期特需の反動減
- [パッケージ販売] HULFT2桁成長継続。
- [パッケージ付帯サービス] HULFTソリューションビジネス拡大へ注力。

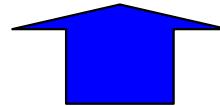
セグメント別 売 上 高	上期実績		下期予想		通期予想	
	金額	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率	金額	対前年同期 増減率
情報処理サービス	4,694	3.3%	4,100	17.7%	8,795	10.6%
ソフトウェア開発	3,257	+1.6%	4,400	22.6%	7,658	13.9%
システム・機器販売等	639	74.9%	910	22.2%	1,550	58.3%
システム構築・運用事業	8,592	19.0%	9,410	20.5%	18,002	19.8%
パッケージ販売	2,040	+18.8%	2,050	+15.1%	4,090	+16.9%
パッケージ付帯サービス	273	+9.5%	285	+73.2%	558	+34.8%
パッケージ事業	2,313	+17.7%	2,335	+20.0%	4,648	+18.8%
合 計	10,906	13.2%	11,745	14.8%	22,650	14.0%

■中期経営計画進捗状況

代表取締役社長 宮野 隆

中期経営計画概要

顧客から高い信頼を得て、社員が意欲を持って働く会社



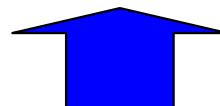
成長志向への転換 = 業界平均を凌駕する成長性実現

2008/03期

売上高 300億円

経常利益 33億円

中期経営方針



変化への挑戦 = 「5つの改革の推進」

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」 カート事業の進捗状況】

施策	進捗	現状	対策
戦略領域への参入		みずほ／UC関連での具体的な参入は未了。当事者間で協議継続	情報収集と要員調達の準備を継続。下期以降に期待
既存領域の維持		前期大型案件の追加等により中間期の売上は計画を達成	営業体制を見直し、受注拡大に向け活動、直近でいくつの大型案件具体化
品質の向上	×	品質管理の不徹底によりミスやトラブルが多発。	収益面への影響を覚悟のうえ外部の力も借りて品質向上活動に注力中。従来の取引慣行も見直す。

カード事業の課題と対応

システム処理量増大

旧来型取引慣行

提案力不足(受身)

属人的開発

個別収支管理脆弱

トラブルの発生

構造改革
の必要性

収益性の低下

外部コンサルタント活用
・取引慣行の見直し
・作業時間管理の厳格化
・案件別の収益管理強化
・早期の案件情報収集
・人材補強と育成

「事業の改革」 流通事業の進捗状況】

施策	進捗	現状	対策
新規顧客開拓		候補企業をローラー展開。某食品卸企業で10億円超の 大型案件の受注確定	営業体制およびアライアンスの強化
サービスメニュー整備		生鮮個体管理 に関するソリューションを検証中	実験結果を判断したうえで、ソリューションに追加
既存顧客維持		一部案件で期ズレが発生したもののほぼ計画線の売上確保	減少は免れないため新規顧客開拓に注力

「事業の改革」【HULFT事業の進捗状況】

施策	進捗	現状	対策
代理店との協業強化		主要代理店と販売目標、販売戦略について合意。 製品自体の売上好調。	更なる代理店政策強化と上期計画未達のソリューションビジネス拡大
保守サービス拡大		手続きの簡便化と契約期間の長期化を図り、サポートパックの販売開始	サポートパックの拡販と既存顧客の細かなフォロー
HULFT-HUB注力	×	開発委託先の品質が悪く、 開発遅延	HULFTの製品戦略全体を見直したうえでHUBのリリース時期を決定

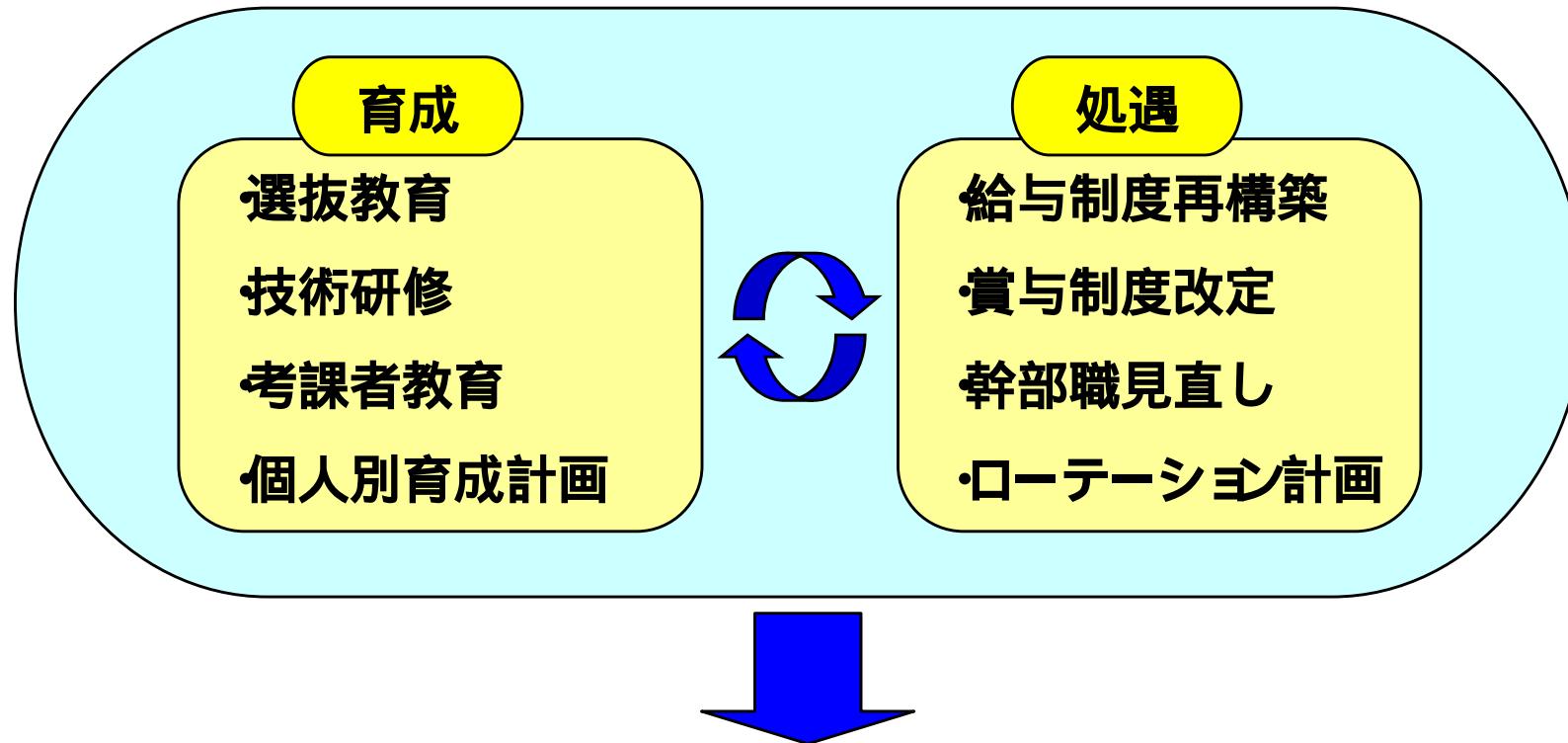
「事業の改革」 BPO事業の進捗状況】

施策	進捗	現状	対策
サービス体系見直し		売価と原価構造の現状について詳細分析をほぼ完了	分析結果と市場競争力に基づきサービス体系を見直し
業務プロセス見直し		事業部内にタスクチームを設置し、業務の見直し中	業務の重複、属人的業務等を洗い出し標準化に向けて改善
新規顧客開拓		複数の 大型案件を発掘 、最終コンペに残るだけの営業力はついてきたが、上期は惜敗	営業体制の更なる整備と提案内容のブラッシュアップ

「組織の改革」、「人事の改革」の進捗状況

施策	進捗	現状	対策
営業基盤の整備		顧客別の営業戦略整備、営業教育、KPI、日報による営業プロセス管理等を推進中	諸施策の継続と要員の強化
個人別育成		育成計画の策定、教育体系整備、ローテーション計画策定等	プロダクツスキル整理、マネジメント教育、考課者教育実施、内定者教育拡充
処遇制度再構築		全社員への目標管理制度適用、幹部職の見直し、職能資格制度、賞与制度改革	制度の定着

人事制度の抜本的見直し



現在価値に基づいて評価される人事制度
チャンスは公平だが格差を認める人事制度
業績との連動性が高い成長志向を支える人事制度

「業務の改革」、『企業風土の改革』の進捗状況

施策	進捗	現状	対策
新経営基幹システム構築		ERP (SAP)を導入、プロジェクト収益管理強化、BPR実現に向け要件定義完了	来年4月のカットオーバーに向け実装とユーザー教育
PDCAの強化		各部門の事業計画の月次進捗確認、重要プロジェクトに対する第三者レビュー制度	制度の継続的改善と浸透
企業風土の改革		スマートミーティング計61回完了、ストックオプション導入等の意識改革推進	各改革の遂行を通じて風土改革につなげる



<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。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。