

2006年3月期決算説明会

2006年5月2日
株式会社セゾン情報システムズ

■2006年3月期決算および事業の概況
(経営企画室長 赤木 修)

決算概要(連結)

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

売 上 前期のカード事業の大型案件の反動で前期比11.9%減も、想定どおりの事業進捗
(計画比+2.4%)。

利 益 経常利益は前期比12.2%減となるも、営業強化による販管費の増加を吸収し、想定を上回る利益を計上。当期純利益は、調停受入に伴う特別損失計上により前期比21.6%の減少。

連 結		A 当期 2006/3	B 前期 2005/3	A/B - 1 対前期 増減率	(参考) 計画 2006/3
売上高	百万円	23,202	26,351	11.9%	22,650
売上総利益	百万円	6,446	6,276	+2.7%	6,400
営業利益	百万円	2,419	2,752	12.1%	2,390
経常利益	百万円	2,434	2,771	12.2%	2,400
当期純利益	百万円	1,184	1,511	21.6%	1,115
当期純利益 / 株	円	73.15	179.11	-	68.84
経常利益率	%	10.5	10.5	-	10.6

2005年11月18日付で普通株式1/2の株式分割を実施

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	9,039	8.1%	39.0%	9,833	37.3%	流通向け減少
	7,858	11.6%	33.9%	8,891	33.7%	反動減も想定を上回る
	1,514	59.2%	6.5%	3,714	14.1%	前期大型案件
システム構築・運用事業	18,412	17.9%	79.4%	22,439	85.2%	
パッケージ販売 パッケージ付帯サービス	4,161	+19.0%	17.9%	3,497	13.3%	HULFT成長加速
	628	+51.8%	2.7%	414	1.6%	大幅増の計画を達成
パッケージ事業	4,790	+22.4%	20.6%	3,912	14.8%	2割増の計画達成
合 計	23,202	11.9%	100.0%	26,351	100.0%	

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 【4.6P】 コストダウン効果

・ソフトウェア開発 【4.7P】 上期、受注の遅れ、品質面のトラブル多発により利益低下。
品質改善活動への取組みにより下期、利益回復。

システム・機器 【6.2P】

パッケージ事業

・パッケージ販売 【2.5P】 販売好調による利益増加

・パッケージ付帯サービス 【3.5P】

セグメント別 売上総利益率	当期(2006/3)			(参考) 売上 総利益率	前期(2005/3)		
	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	9,039	2,502	27.7%	27.6%	9,833	2,271	23.1%
	7,858	452	5.8%	0.4%	8,891	937	10.5%
	1,514	327	21.6%	20.5%	3,714	531	14.3%
システム構築・運用事業	18,412	3,282	17.8%	16.5%	22,439	3,740	16.7%
・パッケージ販売 ・パッケージ付帯サービス	4,161	3,054	73.4%	77.2%	3,497	2,479	70.9%
	628	109	17.4%	13.9%	414	57	13.9%
パッケージ事業	4,790	3,163	66.1%	69.7%	3,912	2,536	64.9%
合計	23,202	6,446	27.8%	27.8%	26,351	6,276	23.8%

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(2006/3)		前期(2005/3)		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	2,505	10.8%	2,205	8.4%	本部強化、要員(原価 販管) 経営基幹システムの費用処理等
器具備品費	242	1.0%	31	0.1%	
その他	1,288	5.5%	1,223	4.9%	
販売費及び一般管理費	4,027	17.4%	3,524	13.4%	
営業外収益	14	0.1%	21	0.1%	
営業外費用	-	-	1	0.0%	
営業外収支	14	0.1%	19	0.1%	
投資有価証券売却益	7	0.0%	180	0.7%	
固定資産売却益	28	0.1%	74	0.3%	
その他	1	0.0%	22	0.1%	
特別利益	38	0.2%	276	1.0%	
固定資産処分損	32	0.1%	415	1.6%	調停和解金
減損損失	-	-	44	0.2%	
その他	500	2.2%	75	0.3%	
特別損失	532	2.3%	535	2.0%	
特別損益	-494	-2.1%	-258	-1.0%	

主要顧客別売上高(連結)

カード増 前期大型案件の反動減も、既存システムの大型プロジェクト受注により想定を上回る実績。

流通減 NTTデータ：情報処理の減少に対し、新システム更新に伴う開発増により微増。
西友：情報処理、ソフト開発の減少

顧客別売上高	当期(2006/3)		増減率	前期(2005/3)		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	
㈱クレディセゾン	8,887	38.3%	25.4%	11,921	45.2%	大型案件の反動減
㈱NTTデータ	3,161	13.6%	+3.4%	3,057	11.6%	開発増(新システム)
㈱西友	1,389	6.0%	24.7%	1,843	7.0%	情報処理、開発の減少

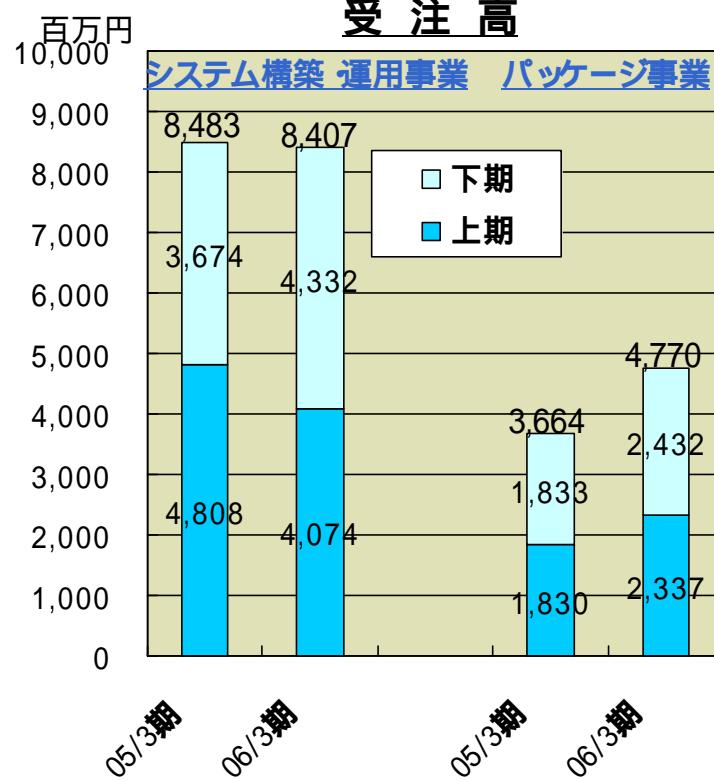
受注実績(連結)

システム構築・運用事業

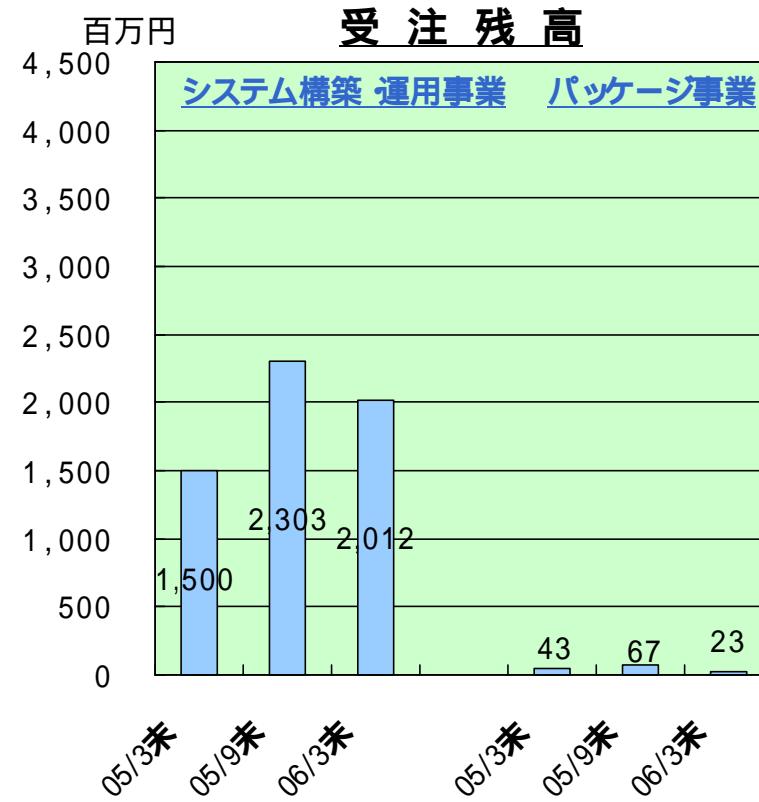
カード事業での前期の反動減も、前年から継続するプロジェクトの追加開発、既存システムにおける大型プロジェクト等で想定を上回る受注高計上。

パッケージ事業

受注高



受注残高



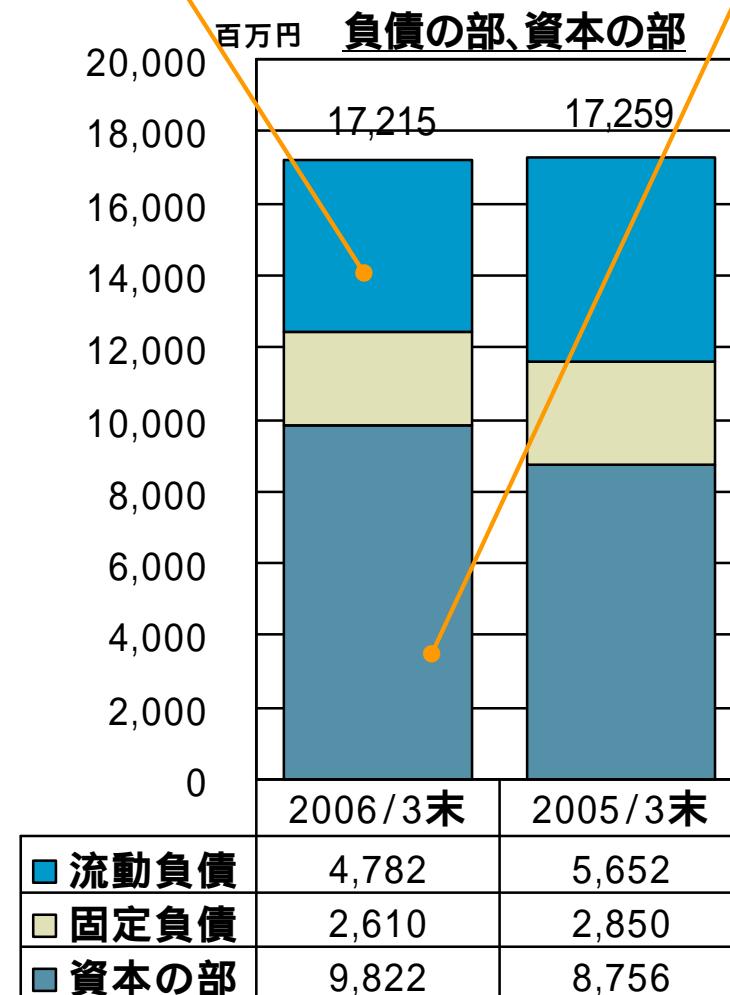
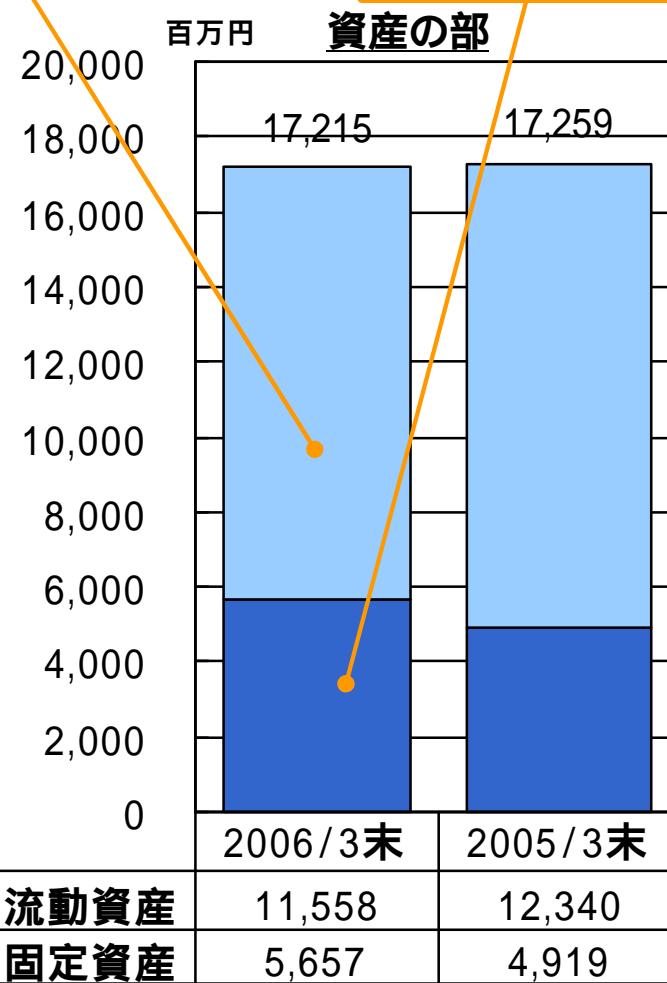
連結貸借対照表

現金預金 (+658百万円)
売掛金 (822百万円)
棚卸資産 (571百万円)

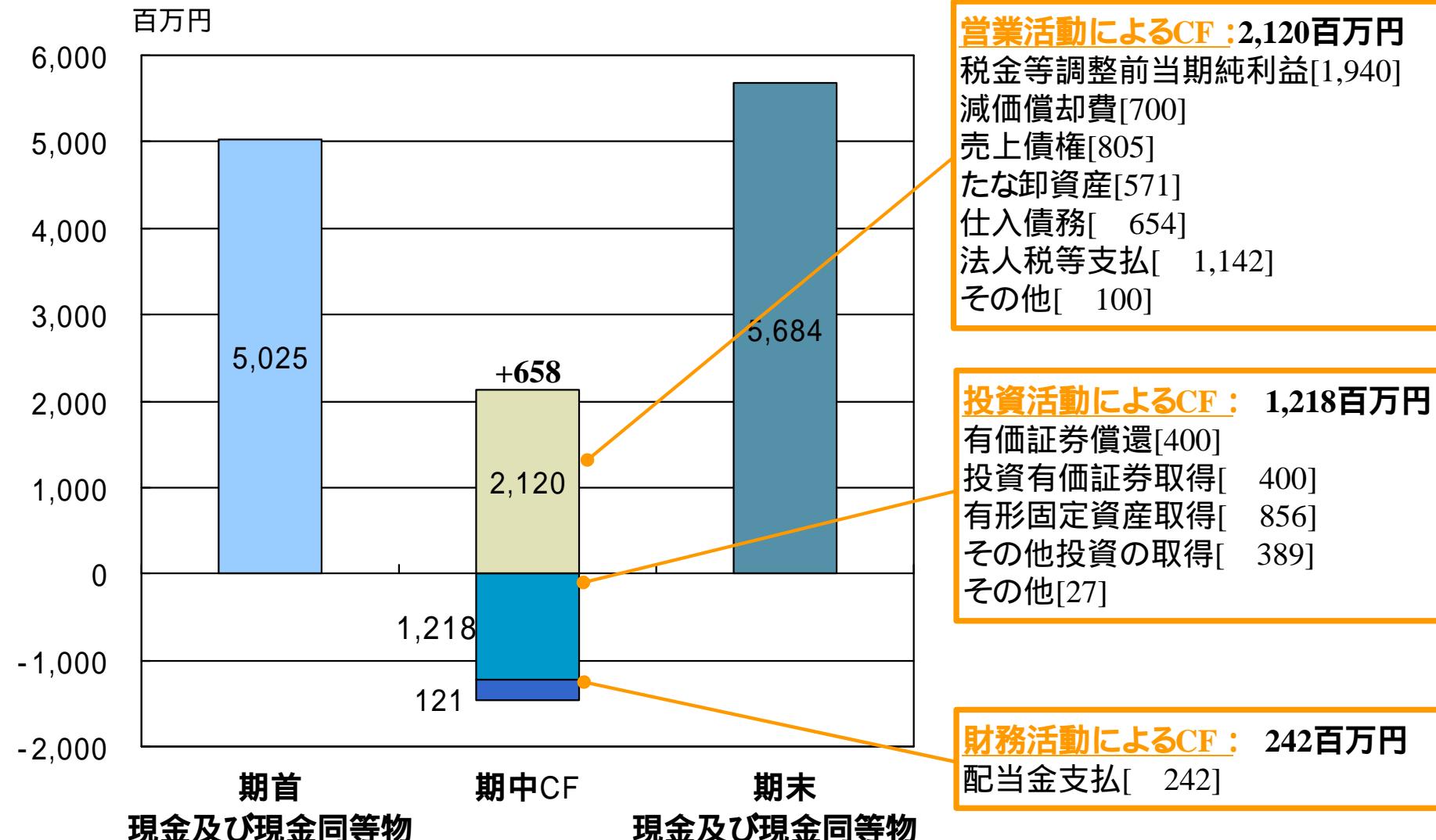
工具器具備品
(+256百万円)
投資有価証券
(+308百万円)

買掛金 (654百万円)
未払法人税等(416百万円)

利益剰余金
(+880百万円)



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	当期(2006/3)		増減比	前期(2005/3)	
	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	9,665	42.5%	23.2%	12,580	48.0%
流通システム事業	7,198	31.6%	15.4%	8,512	32.5%
HULFT事業	4,790	21.1%	+22.2%	3,918	15.0%
BPO事業	1,090	4.8%	7.5%	1,179	4.5%
合計	22,744	100.0%	14.4%	26,190	100.0%

当社は、2005年4月に株流通情報ソリューションズ合併しており、
当期と前期の比較のため、前期は当社単体の数値に、合併した同社の売上高
を加味して(前期 流通システム事業に加算。親子間取引は相殺)作成しています。

TCP/IP企業内 企業間通信ミドルウェア 《HULFT》

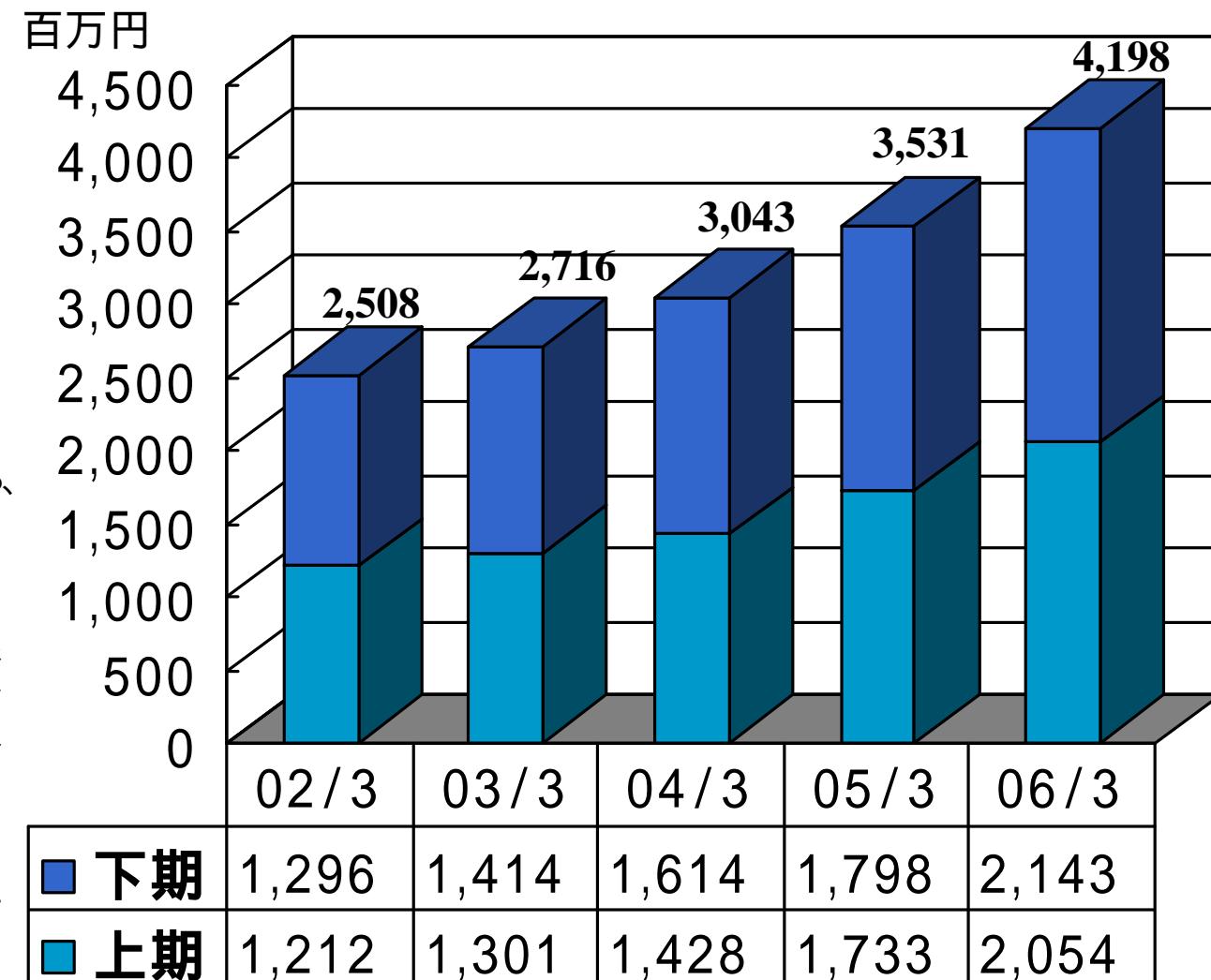
上期下期別売上高の推移

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。

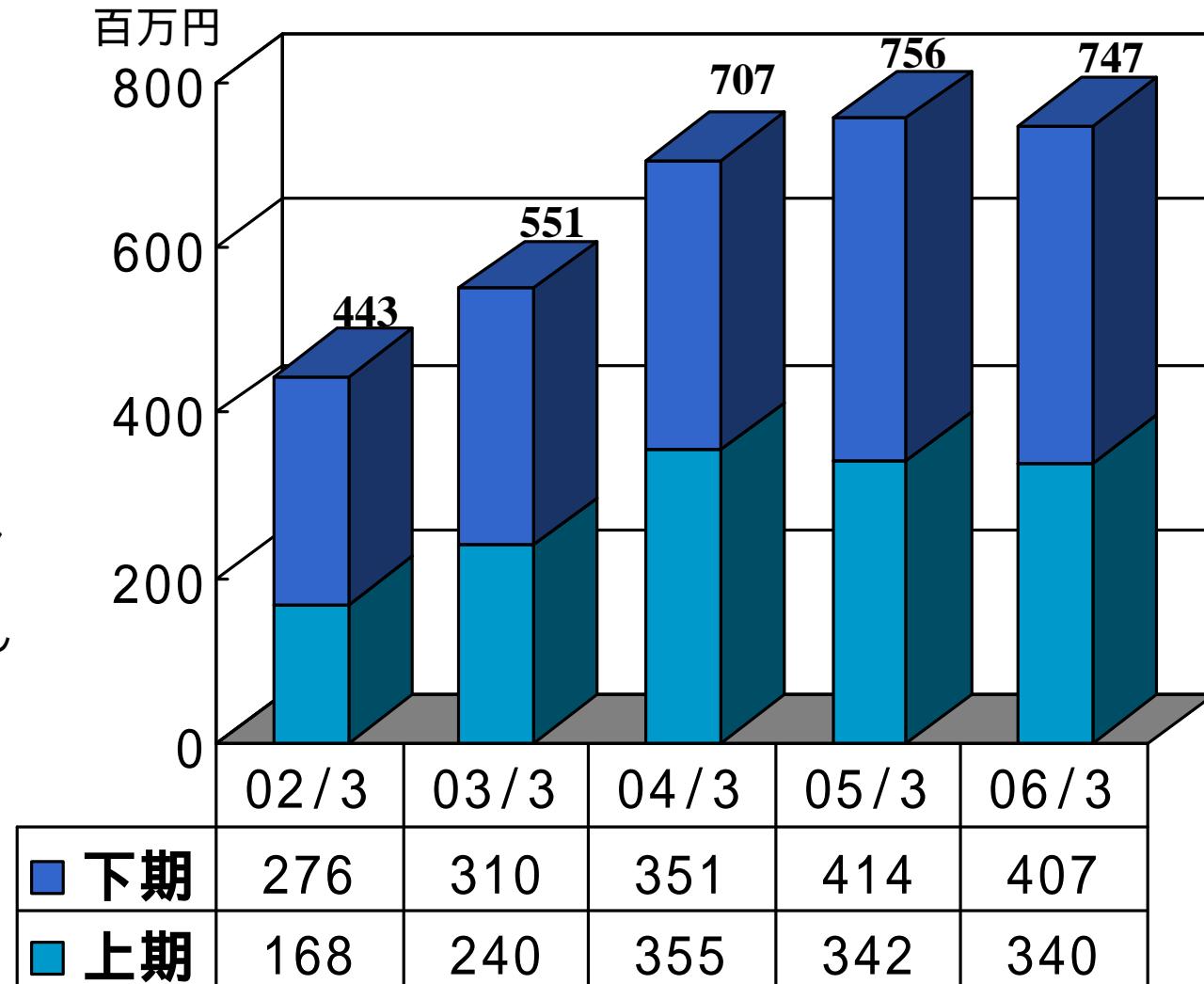


給与業務アウトソーシングサービス『Bulas』 売上の推移

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。

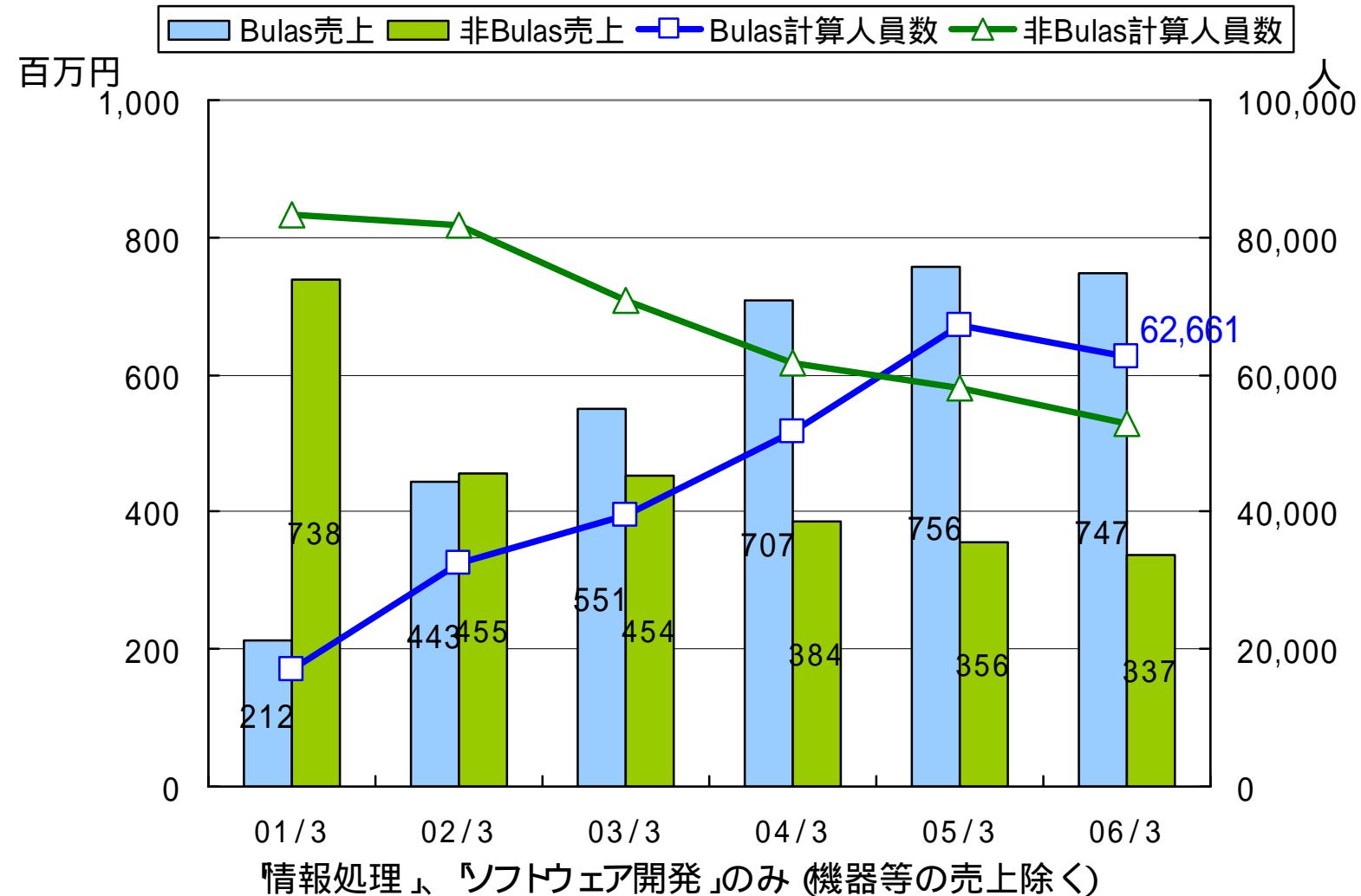


「Bulas」のみ(非Bulas除く)

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

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

Bulas、非Bulasとも大型顧客の計算終了により計算人員減。しかし、大型商談を発掘等
営業面は良い状況にあるため、引き続き営業・サービスの強化を進める。



2007年3月期業績予想

2007年3月期通期予想

通期予想

中期経営計画における「成長への加速」の年度と位置付ける'07/03期は增收増益を計画。增收増益の通期予想。

流通 カード HULFT BPO

引き続き減収を見込むが、新規顧客開拓を軸に'07/03期をボトムに回復を図る。既存分野での継続的な受注拡大、共同化システムへの本格的な参画を図る。HULFT販売だけでなくソリューション提供に注力し2桁成長を維持。収益改善と並行し携帯電話による給与明細照会等サービス強化に努める。

連 結		A 07/03期	B 06/03期	A/B - 1 前年同期比
売上高	百万円	25,000	23,202	+7.7%
売上総利益	百万円	6,979	6,446	+8.3%
営業利益	百万円	2,700	2,419	+11.6%
経常利益	百万円	2,700	2,434	+10.9%
当期純利益	百万円	1,593	1,184	+34.4%
当期純利益 / 株	円	98.35	73.15	25.20
経常利益率	%	10.8	10.5	+0.3P

2007年3月期通期予想 セグメント別売上高(連結)

通期予想

[全体] 下期偏重予算(4:6)

[情報処理サービス] 流通分野での減収継続。今期を減収のボトムに。

[ソフトウェア開発] カード事業での継続的な受注拡大。カード事業 下期偏重(3:7)

[パッケージ事業] 前期計画達成により、今期計画変更せず。さらなる規模拡大を目指し、他社製品とのソリューションビジネスの一層の拡大図る。

(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	4,292	8.6%	4,527	+4.2%	8,819	2.4%
ソフトウェア開発	2,755	15.4%	6,129	+33.2%	8,884	+13.0%
システム・機器販売等	602	5.9%	1,160	+32.7%	1,763	+16.4%
システム構築・運用事業	7,649	11.0%	11,816	+20.3%	19,465	+5.7%
パッケージ販売	2,210	+8.3%	2,325	+9.6%	4,535	+9.0%
パッケージ付帯サービス	341	+24.7%	659	+85.5%	1,000	+59.1%
パッケージ事業	2,551	+10.3%	2,984	+20.5%	5,535	+15.5%
合 計	10,200	6.5%	14,800	+20.4%	25,000	+7.7%

成長への加速

- 中期経営計画の進捗と今期経営方針 -

代表取締役社長 宮野 隆

1.中期経営計画概要

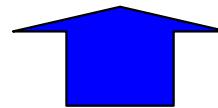
目指すべき企業像

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

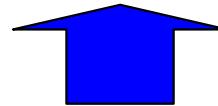
中期経営方針

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 = 業界平均を上回る成長性確保

中期経営方針

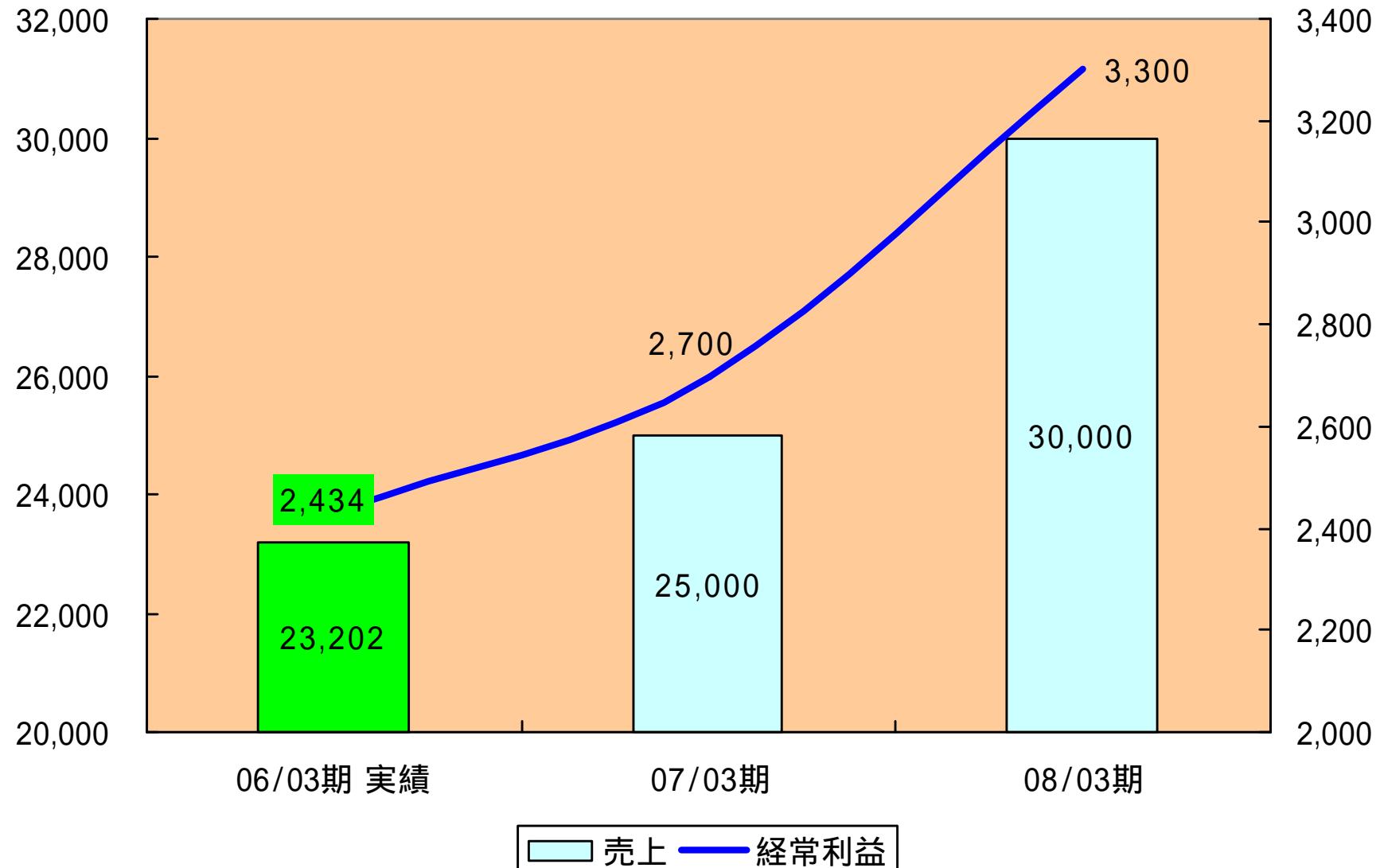


変化への挑戦 = 「5つの改革」

「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」

成長の実現



2.中期経営計画初年度の進捗状況と今期方針

初年度の位置づけと主要施策

06／03期 = 「成長への基盤作り」

事業の改革

流通、カード、HULFT、BPO各事業での構造改革推進

組織の改革

営業本部の新設 営業の基盤作り

人事の改革

賞与／給与制度再構築、格付け見直し、個人別育成

業務の改革

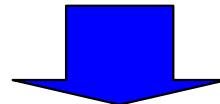
エキスパートレビュー開始、新経営基幹システム構築

企業風土の改革

スマールミーティング、オフィス移転、ストックオプション付与

中期経営計画2年目の位置づけ

06／03期 = 「成長への基盤作り」



07／03期 = 成長への加速」

中期経営計画の2年目となる07／03期は、06／03期に残した課題を解決すると同時に、06／03期に築いた営業、人事制度等の基盤を活かすことで「5つの改革」をさらに進行させ成長への加速を図る。

「事業の改革」【カード事業】

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
戦略領域への参入		共同化システム準備検討開始	プロジェクトへの本格的な参入と業務ノウハウ、品質面等での存在感の発揮
既存領域の維持		当初想定以上に既存システムでの新規大型案件獲得	事業部組織体制を見直し、既存分野の体制強化、引き続き受注拡大を図る
品質の向上		第1四半期において品質面のミスやトラブルが多発するも、外部の力も借りて品質改善に注力。	開発標準の更なる推進と人材育成
売上		96億円 (計画 85億円)	110億円 (当初計画 99億円)

「事業の改革」 流通事業】

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
新規顧客開拓		複数年で10億円超の某食品卸案件等を受注したが、立ち上げ期であり売上への貢献は少	営業体制の強化、統合ソリューションの提供による受注増
既存顧客維持		大手既存顧客はほぼ想定通りだが、一部既存顧客の新規案件失注	既存顧客に対する営業体制も強化。顧客別営業プランに沿って営業展開
サービスメニュー整備		生鮮個体管理「生鮮ナビ」をリース	点在している各種ソリューションを店舗管理を中心とした統合ソリューションへと整備
売上	×	72億円 (計画 77億円)	66億円 (当初計画 75億円)

「事業の改革」【HULFT事業】

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
代理店との協業強化		主要代理店との関係強化。 HULFT製品の売上好調。	代理店政策強化の継続。 一部代理店の見直し。
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	×	戦略製品であるHULFT-HUBの開発遅延	HULFT-HUBのリリースとポートHULFTの企画（新たな製品戦略立案）
売上		48億円（計画 48億円）	55億円（当初計画 55億円）

「事業の改革」 BPO事業】

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
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	競争力確保を目的に新サービス開始のための投資を実施
業務プロセス見直し		タスクチームによる取りまとめ ただし先行投資的に要員を増強したため、収益改善に遅れ	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		惜敗は多かったものの大型商談は劇的に増加。	営業力強化継続
売上	×	11億円 (計画 12.5億円)	12億 (当初計画 14.5億円) 収益改善優先

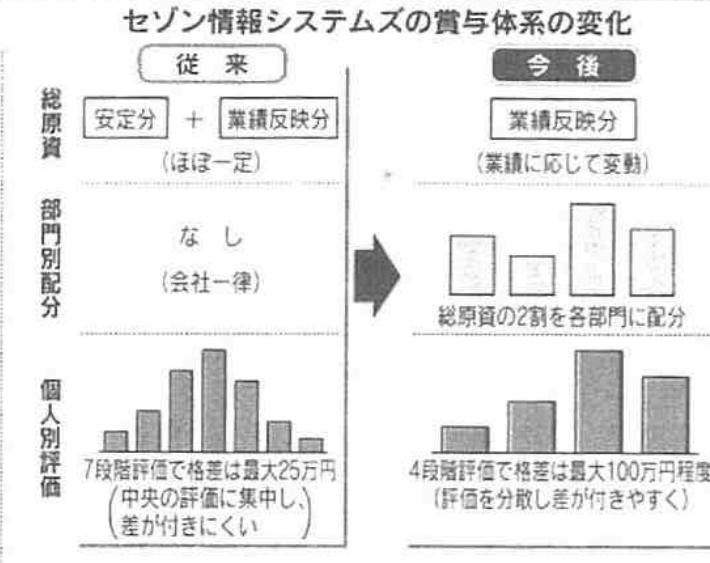
「組織の改革」、「人事の改革」

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
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
運用業務の統合	-	-	運用業務の品質向上、効率化、標準化推進のため要員をシステムサービスセンターに集約
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	プロダクトスキル整理、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

「人事の改革」事例

日経産業新聞 2006年4月 7日付

セゾン情報の賞与 30代前半で格差100万円 月例賃金 定昇廃止、賃下げも」)



管理職・専門職約百六十人と一般社員約四百三十人が対象。全社の営業利益の予算と実績の差を超過や未達分の三分の一を賞与の総原資に加算したり減らしたりする。半期の業績が確定後、早急に賞与を払う。夏は五月末、冬は十月末と一ヶ月早める。

一般社員の場合、総原資の二割を「事業部門枠」として六つある各部門に割り振る。営業利益目標の達成率で配分を決めることで、間接部門は経費削減

セゾン情報の賞与

30代前半で格差100万円 月例賃金 定昇廃止、賃下げも

セゾン情報システムズは賞与と月例賃金の支払い方式を変更した。全社と所属部門の業績を半期ごとの賞与に反映、社員の個人評価も加味して支給額を決め

る。三十代前半で従来の四倍にあたる年百万円程度の差を付ける。月例賃金でも定期昇給を廃止し、賃下げの可能性もある成果主義型に移行した。

「業務の改革」、『企業風土の改革』

施策	進捗	06 / 03期進捗	07 / 03期方針
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実現に向け構築	4 / 3本番稼動。運用の定着と周辺業務の2次開発
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実施、リフレッシュルーム開設、ストックオプション導入等も意識改革には部門別、個人別格差	各改革の遂行を通じて風土改革につなげる

慎重さ

大胆さ

スピード感

<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。

