

# 2010年3月期 上半期決算説明会

---

2009年10月30日  
株式会社セゾン情報システムズ

# 連結決算概要

## 上半期ハイライト(2009年4~9月)

### 売上高

12,196百万円

(前年上半期比10.5%)

- ・金融事業における既存顧客向けサービスの増加
- ・金融事業の既存顧客向け大型ソフトウェア開発案件が順調に推移
- ・パッケージ販売における保守販売が順調に推移

### 営業利益

1,168百万円

(前年上半期比24.1%)

- ・金融事業の大型ソフトウェア開発案件による利益貢献
- ・BPO事業における収益構造の改善
- ・パッケージ販売における保守販売の増加

### 四半期純利益

261百万円

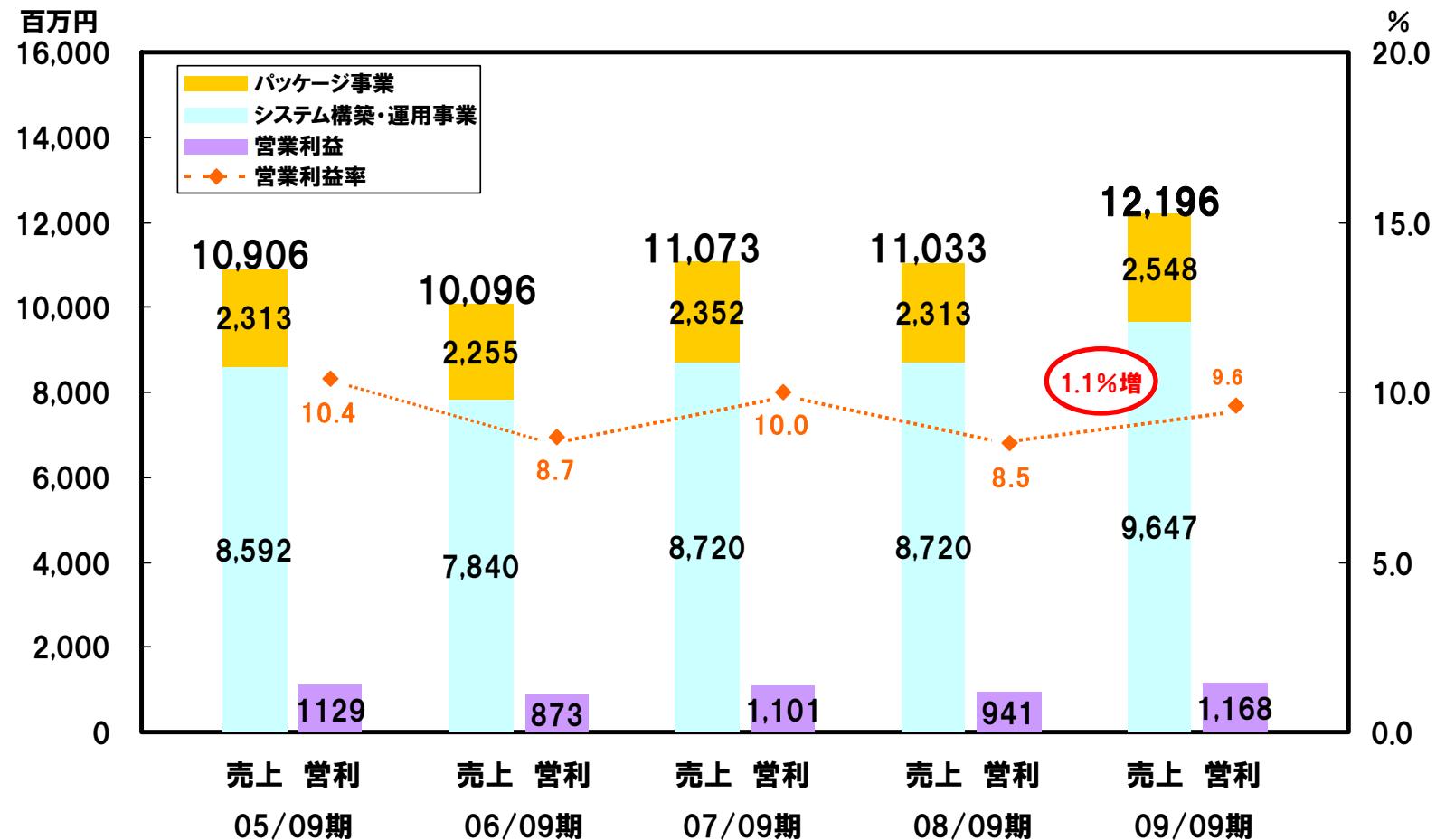
(前年上半期比▲50.2%)

- ・新データセンターへの機器等移設に伴う特別損失を計上
- ・売上高増加に伴う利益増加及び移転コストの減少により黒字を確保

## ■連結決算概要

# 連結決算概要

## 半期連結売上高/営業利益



# 連結決算概要

## 損益計算書

連 結 (単位:百万円)	A 当上半期 2009/9	B 前上半期 2008/9	A/B-1 増減率
売上高	12,196	11,033	+10.5%
売上総利益	2,868	2,732	+5.0%
売上粗利益率	23.5%	24.8%	△1.3P
営業利益	1,168	941	+24.1%
営業利益率	9.6%	8.5%	+1.1P
経常利益	1,202	978	+22.9%
四半期純利益	261	525	△50.2%

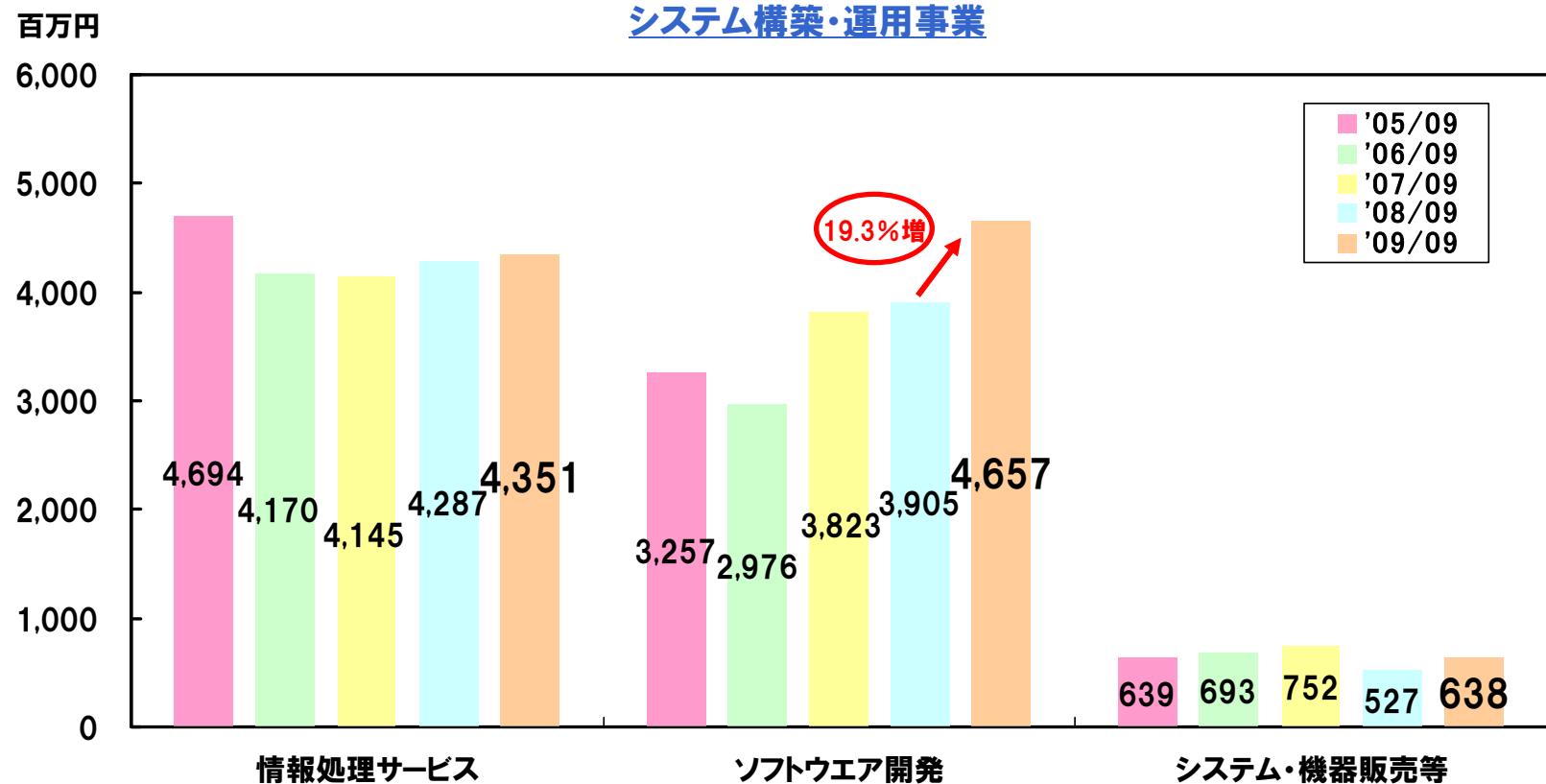
# 連結決算概要

## セグメント別売上高(前年比)

(単位:百万円)	A 当上半期 2009/9	A/B-1 増減率	構成比	B 前上半期 2008/9	構成比
情報処理サービス	4,351	+1.5%	35.7%	4,287	38.9%
ソフトウェア開発	4,657	+19.3%	38.2%	3,905	35.4%
システム・機器販売等	638	+21.1%	5.2%	527	4.8%
システム構築・運用事業	9,647	+10.6%	79.1%	8,720	79.0%
パッケージ販売	2,201	+7.4%	18.0%	2,049	18.6%
パッケージ付帯サービス	347	+31.4%	2.8%	264	2.4%
パッケージ事業	2,548	+10.2%	20.9%	2,313	21.0%
合 計	12,196	+10.5%	100.0%	11,033	100.0%

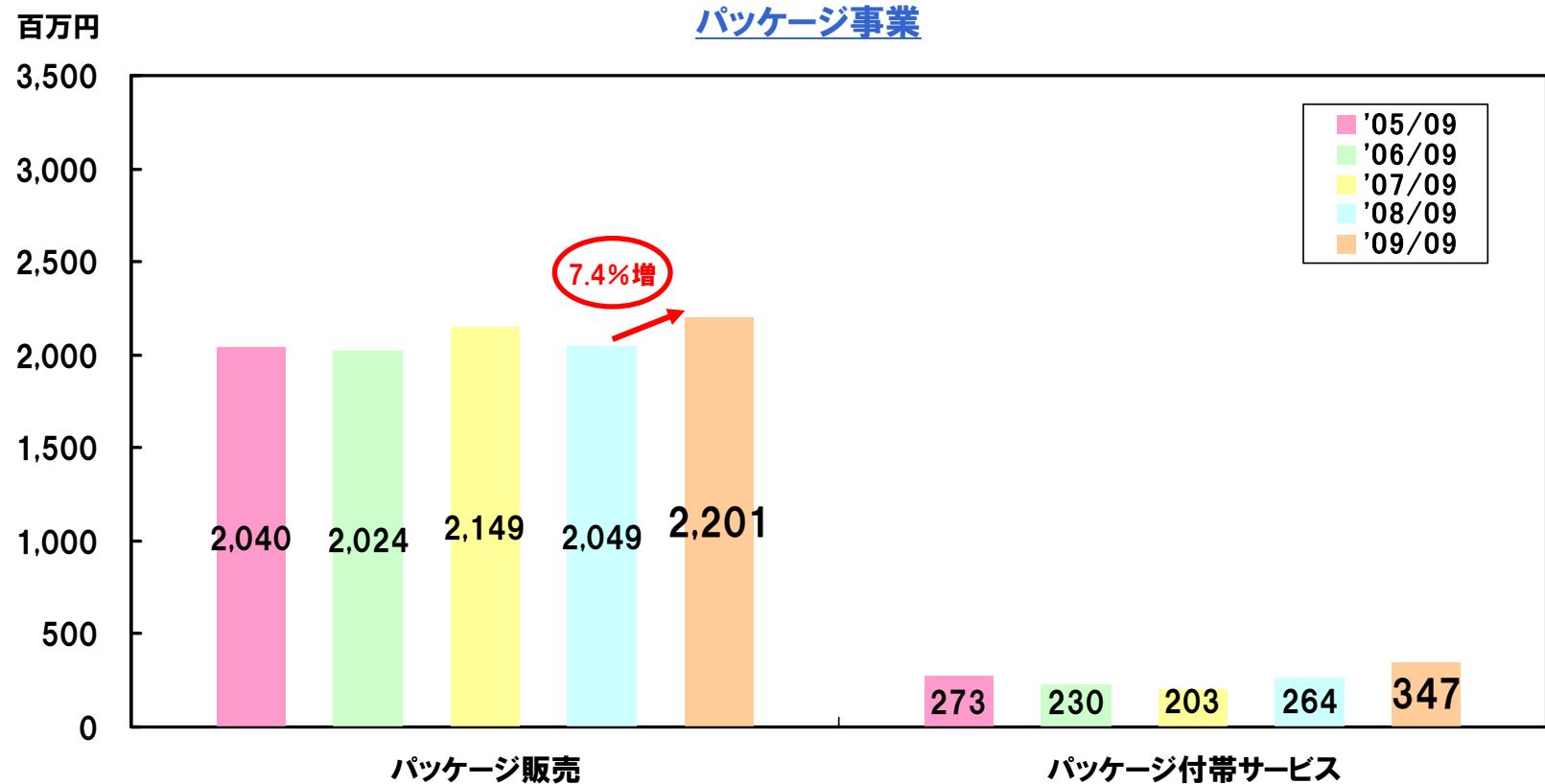
# 連結決算概要

## セグメント別売上高(推移)



# 連結決算概要

## セグメント別売上高(推移)



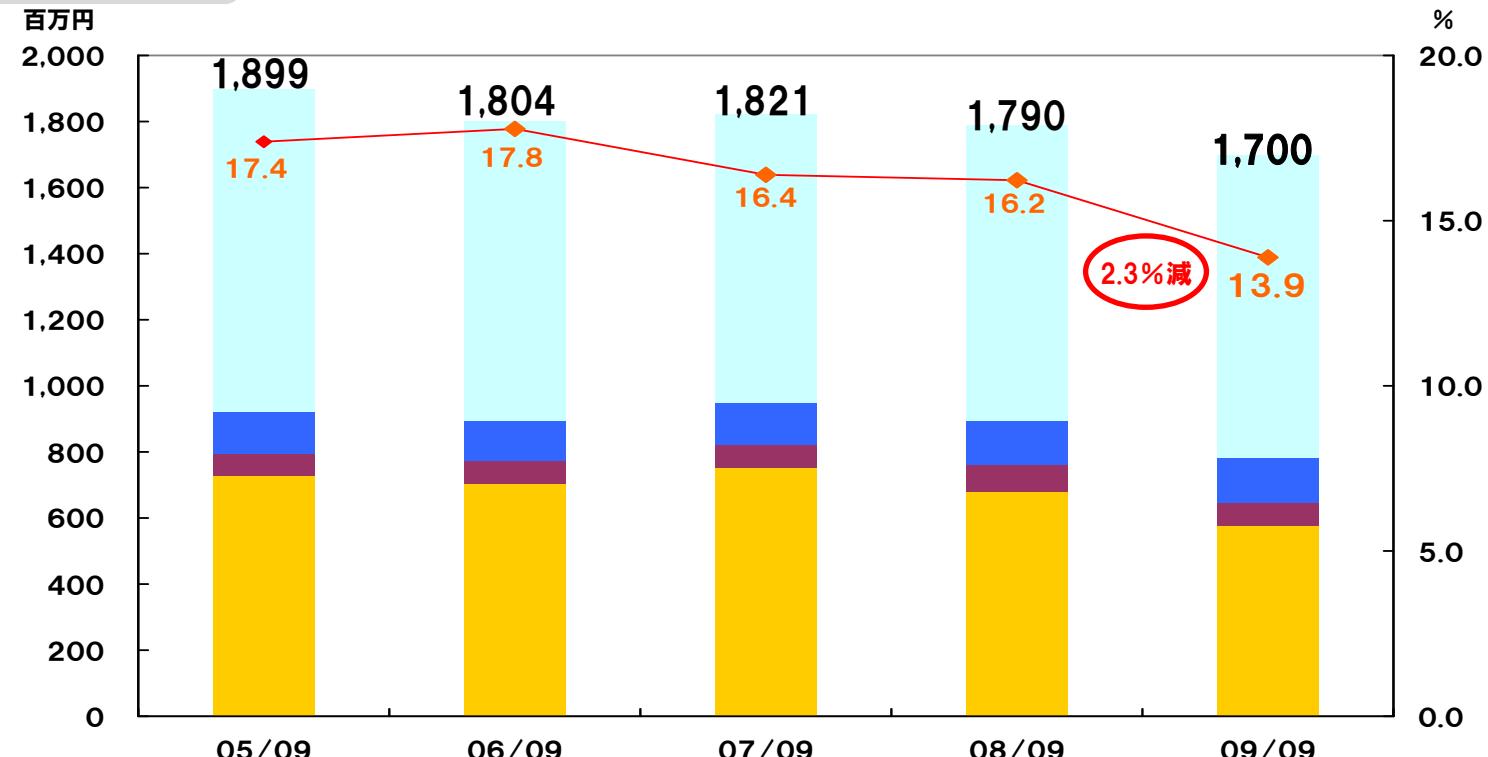
# 連結決算概要

## セグメント別売上総利益

(単位:百万円)	当上半期(2009/9)			前上半期(2008/9)		
	A 売上高	B 売上 総利益	B/A	A 売上高	B 売上 総利益	B/A
情報処理サービス	4,351	412	9.5%	4,287	668	15.6%
	4,657	788	16.9%	3,905	444	11.4%
	638	122	19.2%	527	129	24.5%
システム構築・運用事業	9,647	1,323	13.7%	8,720	1,241	14.2%
パッケージ販売	2,201	1,455	66.1%	2,049	1,407	68.7%
	347	89	25.7%	264	82	31.2%
パッケージ事業	2,548	1,545	60.6%	2,313	1,490	64.4%
合 計	12,196	2,868	23.5%	11,033	2,732	24.8%

# 連結決算概要

## 販売管理費



人件費	973	909	872	896	915
福利厚生費	133	121	128	133	137
減価償却費	63	65	68	83	67
その他	729	707	752	676	579
販売管理費	1,899	1,804	1,821	1,790	1,700
販売管理費比率	17.4	17.8	16.4	16.2	13.9

# 連結決算概要

連結貸借対照表

連結 (単位:百万円)	A 当上半期 2009/9	B 前上半期 2008/9	A/B-1 増減率
流動資産	12,739	12,981	△1.9%
固定資産	6,637	5,738	+15.7%
総資産	19,376	18,720	+3.5%
流動負債	4,518	5,101	△11.4%
固定負債	2,394	1,784	+34.2%
純資産	12,463	11,834	+5.3%

- 投資有価証券+478
- 移設損失引当金▲642
- 利益剰余金+642

# 連結決算概要

## 主要顧客別売上高

(単位:百万円)	当上半期(2009/9)		増減率	前上半期(2008/9)	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	4,541	37.2%	+16.3%	3,905	35.4%
(株)NTTデータ	988	8.1%	+51.5%	652	5.9%
(株)西友	665	5.5%	+13.7%	585	5.3%
(株)キュービタス	643	5.3%	+27.8%	503	4.6%
<b>主要顧客売上高計</b>	<b>6,839</b>	<b>56.1%</b>	<b>+21.2%</b>	<b>5,645</b>	<b>51.2%</b>
<b>売上高</b>	<b>12,196</b>	<b>100.0%</b>	<b>+10.5%</b>	<b>11,033</b>	<b>100.0%</b>

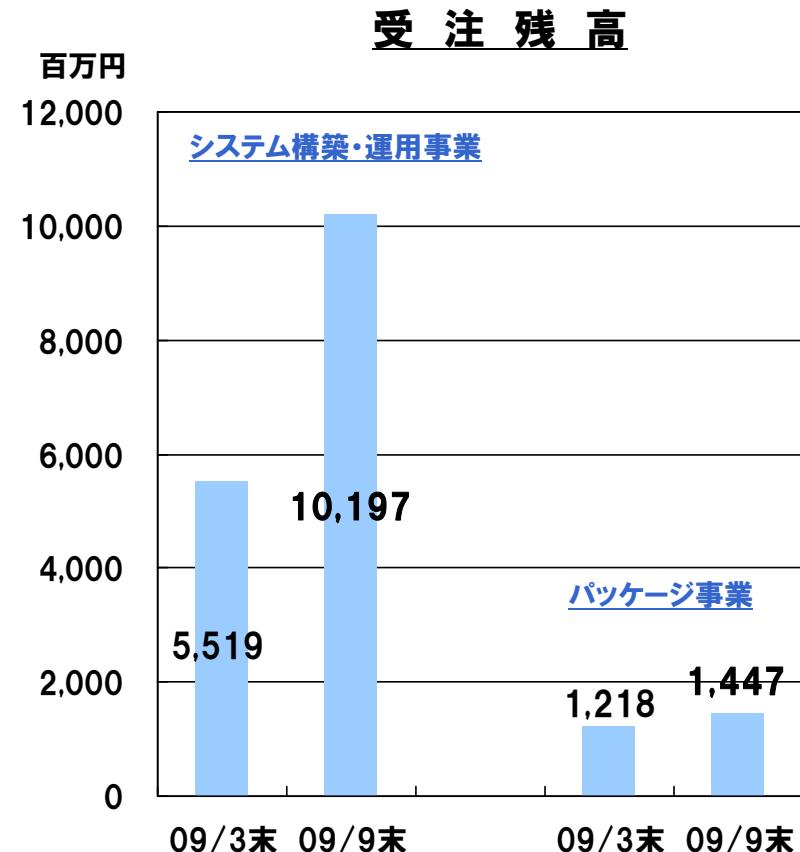
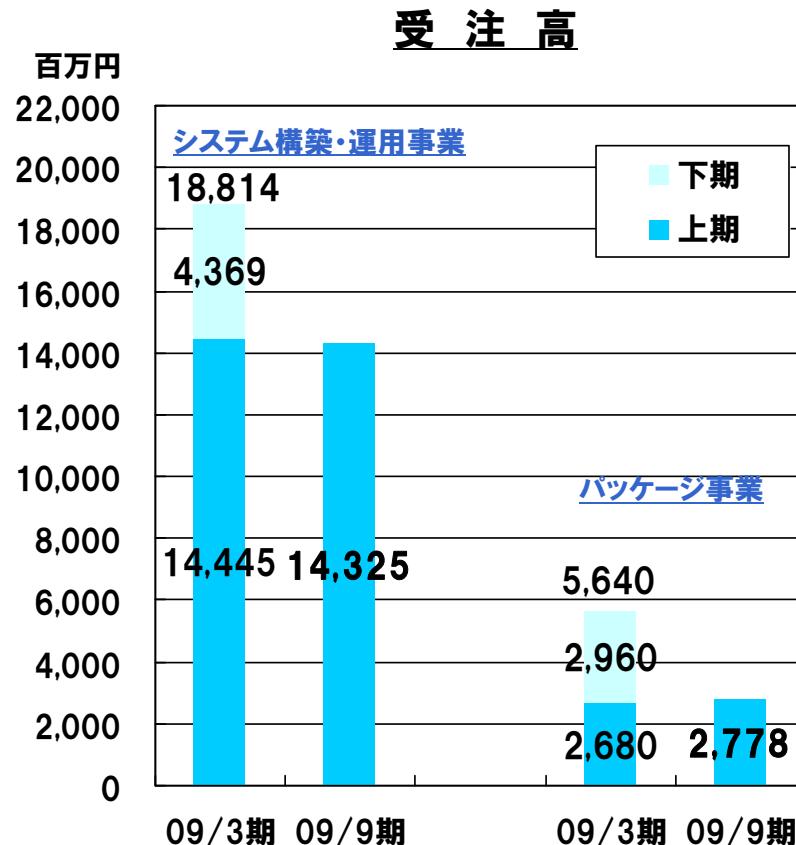
# 連結決算概要

## 事業別売上高(単体)

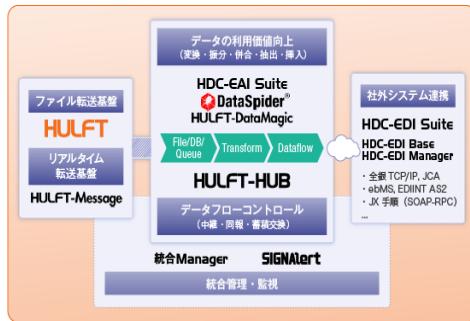
事業別売上高 (単位:百万円)	当上半期(2009/9)					前上半期 (2008/9)
	実績	計画	差異	前期比	構成比	
金融システム事業	5,814	5,220	594	+22.6%	49.7%	4,741
流通システム事業	2,577	2,320	257	△9.0%	22.0%	2,832
HULFT事業	2,547	2,277	270	+10.1%	21.8%	2,313
BPO事業	770	729	41	+3.2%	6.6%	746
合計	11,709	10,547	1,162	+10.1%	100.0%	10,631

# 連結決算概要

## 受注実績(連結)

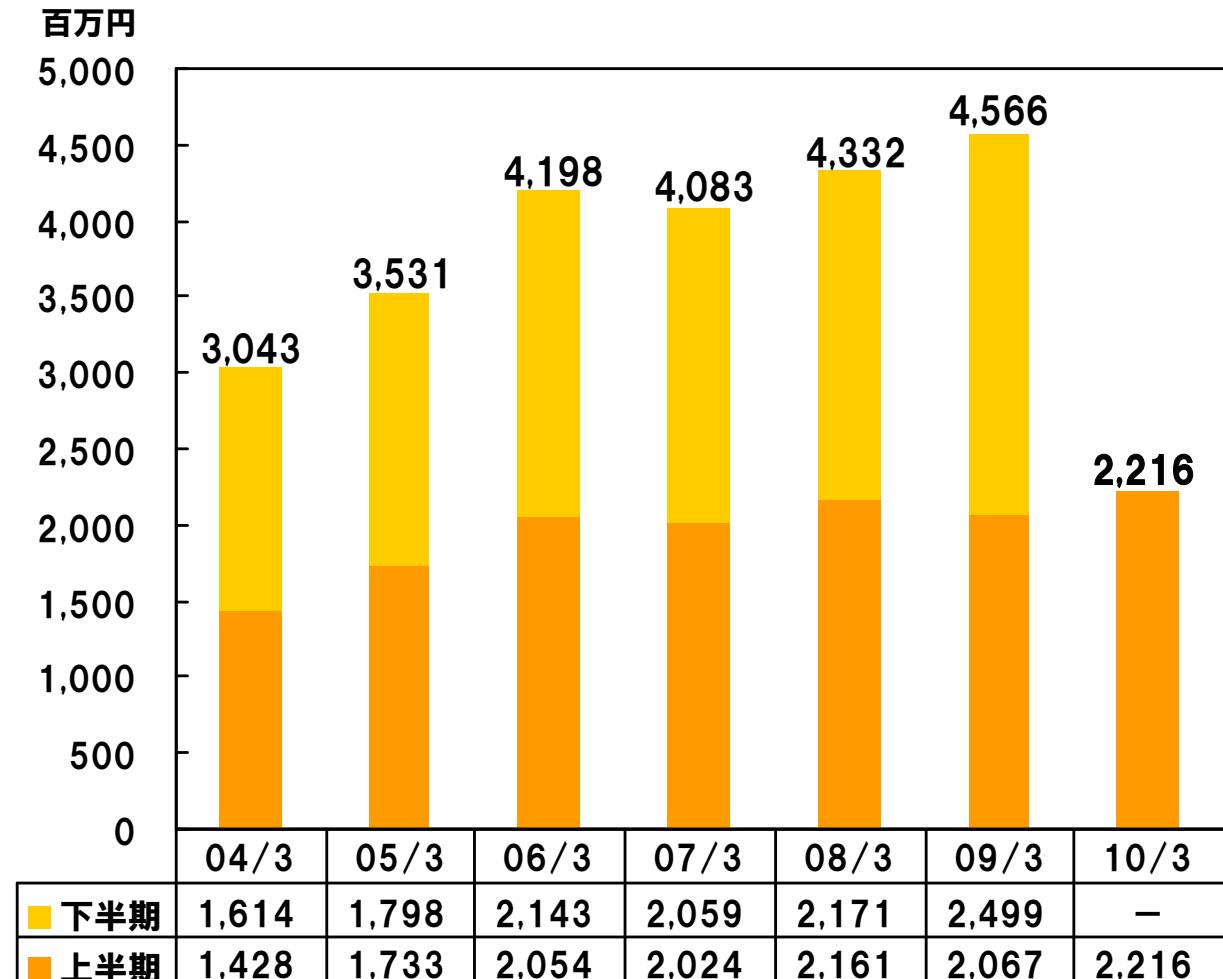


# TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア《HULFT》 上期下期別売上高の推移



「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。

07/03期に提供を開始した「HULFT Data Communication」では「HULFT」とEAIツール、EDIツールを組み合わせることで企業内システムの最適化を実現しており、「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。



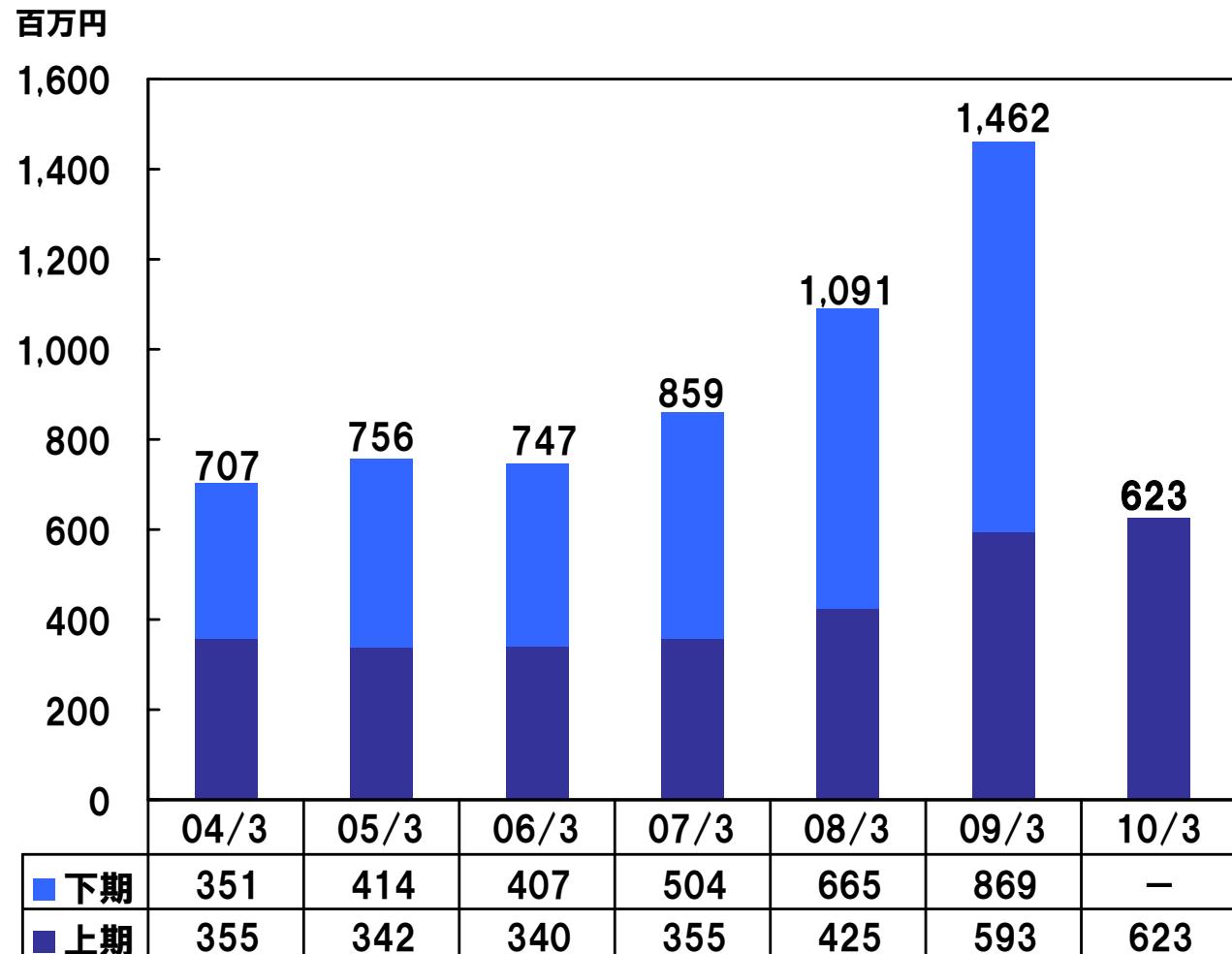
# 人事給与業務アウトソーシングサービス《Bulas》 売上の推移

SAISON  
INFORMATION  
SYSTEMS  
CO.,LTD.



「Bulas」は、1998年に提供を開始した人事給与業務のフルアウトソーシングサービスです。

システムのみのご利用から、年末調整業務まで含めたフルアウトソーシングまで、お客様がコア業務へ集中していただける環境を提供しております。

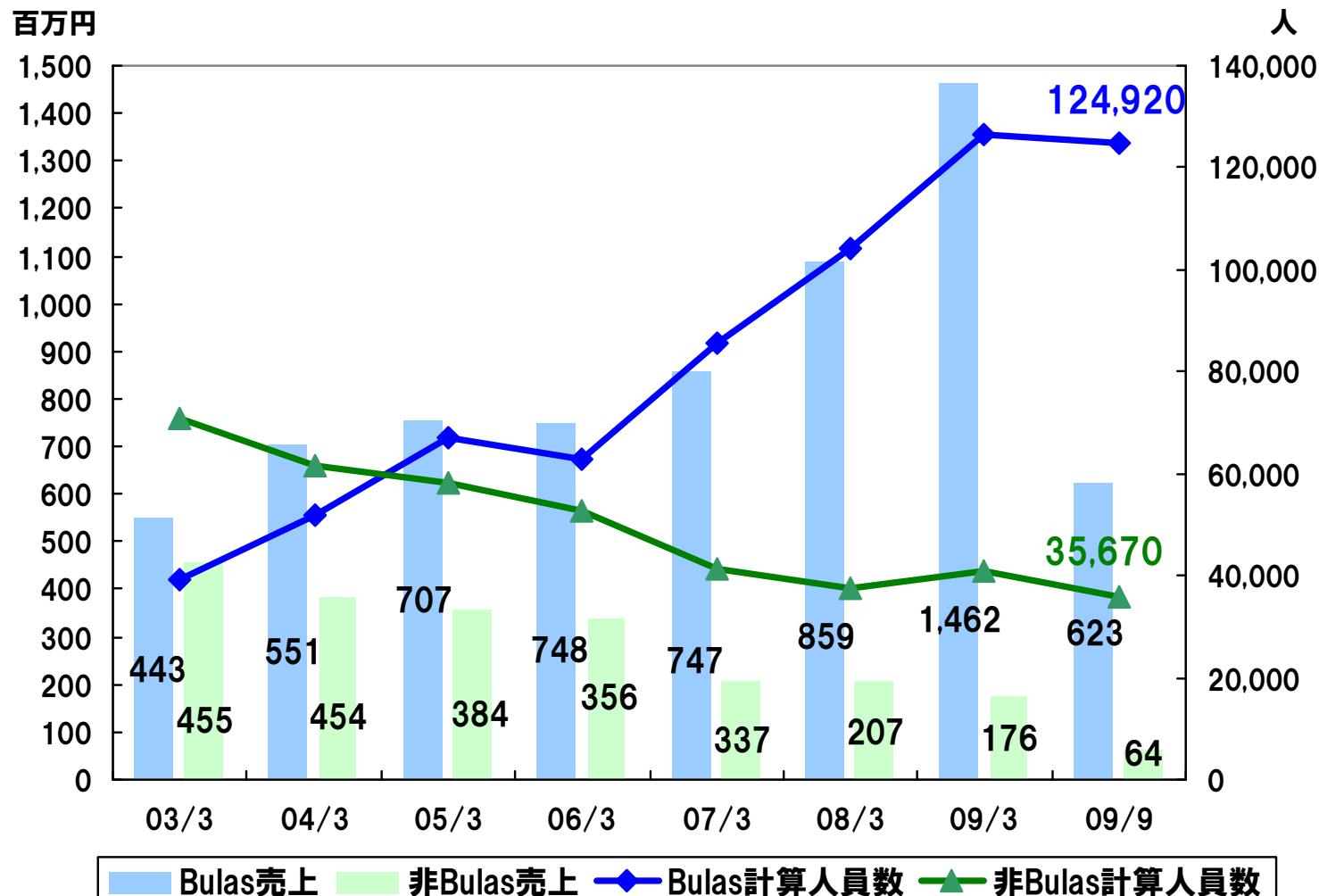


※ 「情報処理」、「ソフトウェア開発」のみ(機器等の売上除く)  
※ 「Bulas」のみ(非Bulas除く)

# 人事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.

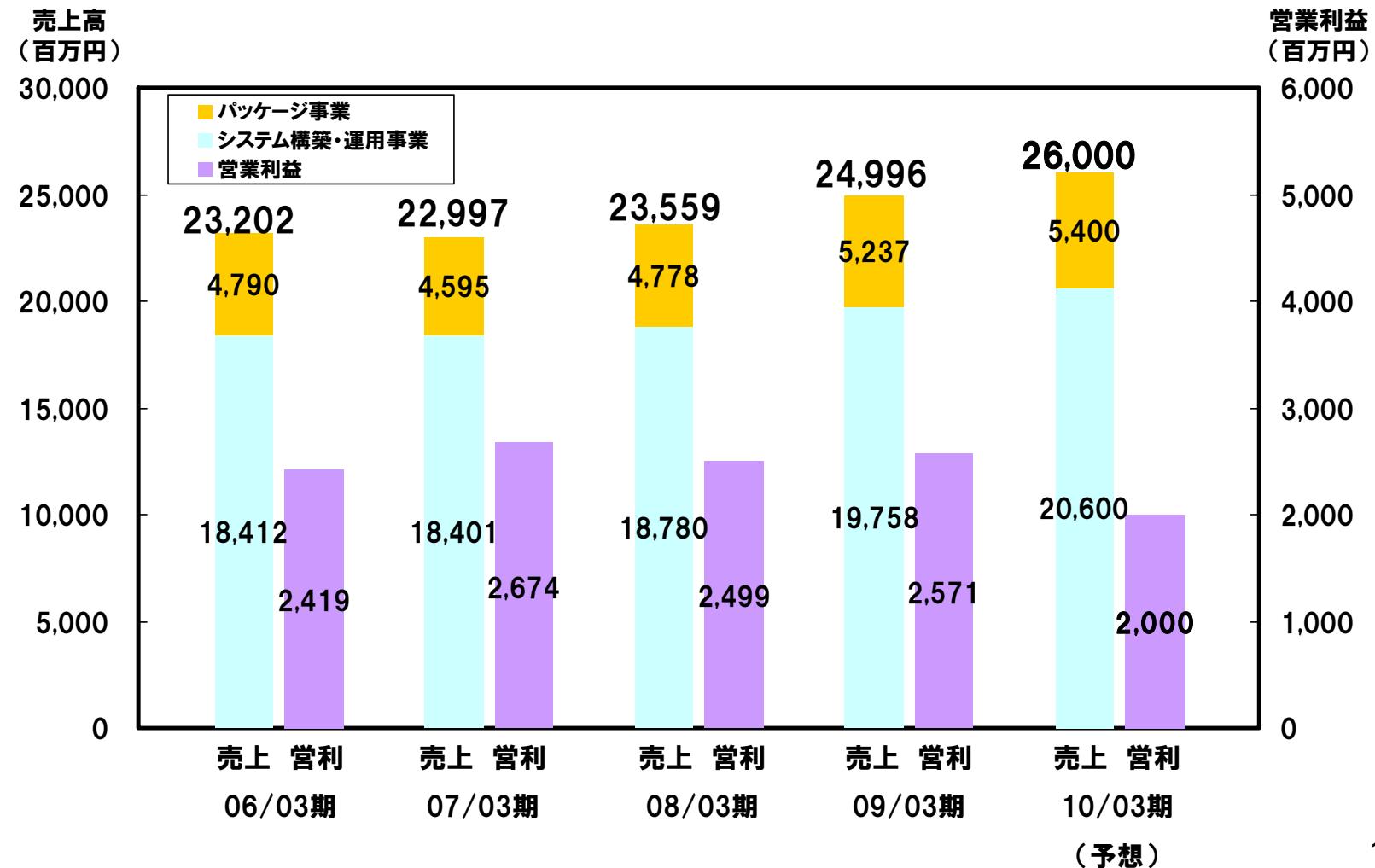


※「情報処理」、「ソフトウェア開発」のみ(機器等の売上除く)

## ■2010年3月期業績予想(連結)

# 2010年3月期業績予想(連結)

## 2010年3月期通期見通し(売上高/営業利益)



# 2010年3月期業績予想(連結)

2010年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 10/03期 予想	B 09/03期 実績	A/B-1 前年同期比
売上高	26,000	24,996	+4.0%
売上総利益	5,470	6,285	△13.0%
売上総利益率	21.0%	25.1%	△4.1P
営業利益	2,000	2,571	△22.2%
営業利益率	7.7%	10.3%	△2.6P
経常利益	2,004	2,630	△23.8%
当期純利益	710 ※1	1,392	△49.0%

※1. 平成21年9月17日に通期業績予想を上方修正

# 2010年3月期業績予想(連結)

## 2010年3月期通期見通し

(単位:百万円)	A 10/03期 予想	B 09/09期 実績	B/A 進捗率
売上高	26,000	12,196	46.9%
営業利益	2,000	1,168	58.4%
経常利益	2,004	1,202	60.0%
当期純利益	710	261	36.8%

## 2010年3月期 配当予想

(単位:円)	1株当たり 配当予想
2010年3月期予想	40
2009年3月期実績	30

# 上半期の概況と今後の方針について

代表取締役社長 宮野 隆

## ■2010年3月期 上半期の事業概況

# 上半期業績概要

(百万円)

連結	当上半期	前上半期	前期比	当初計画	計画比
売上高	12,196	11,033	+10.5%	11,008	+10.8%
売上総利益	2,868	2,732	+5.0%	—	—
営業利益	1,168	941	+24.1%	416	+180.8%
経常利益	1,202	978	+22.9%	419	+186.9%
四半期純利益	261	525	△50.2%	△ 771	—
営業利益率	9.6%	8.5%	+1.1P	3.8%	+5.8P

☆四半期純利益を除き、增收増益実現、当初計画を上回り上方修正

☆四半期純利益については特別損失の影響により減益ながら黒字確保

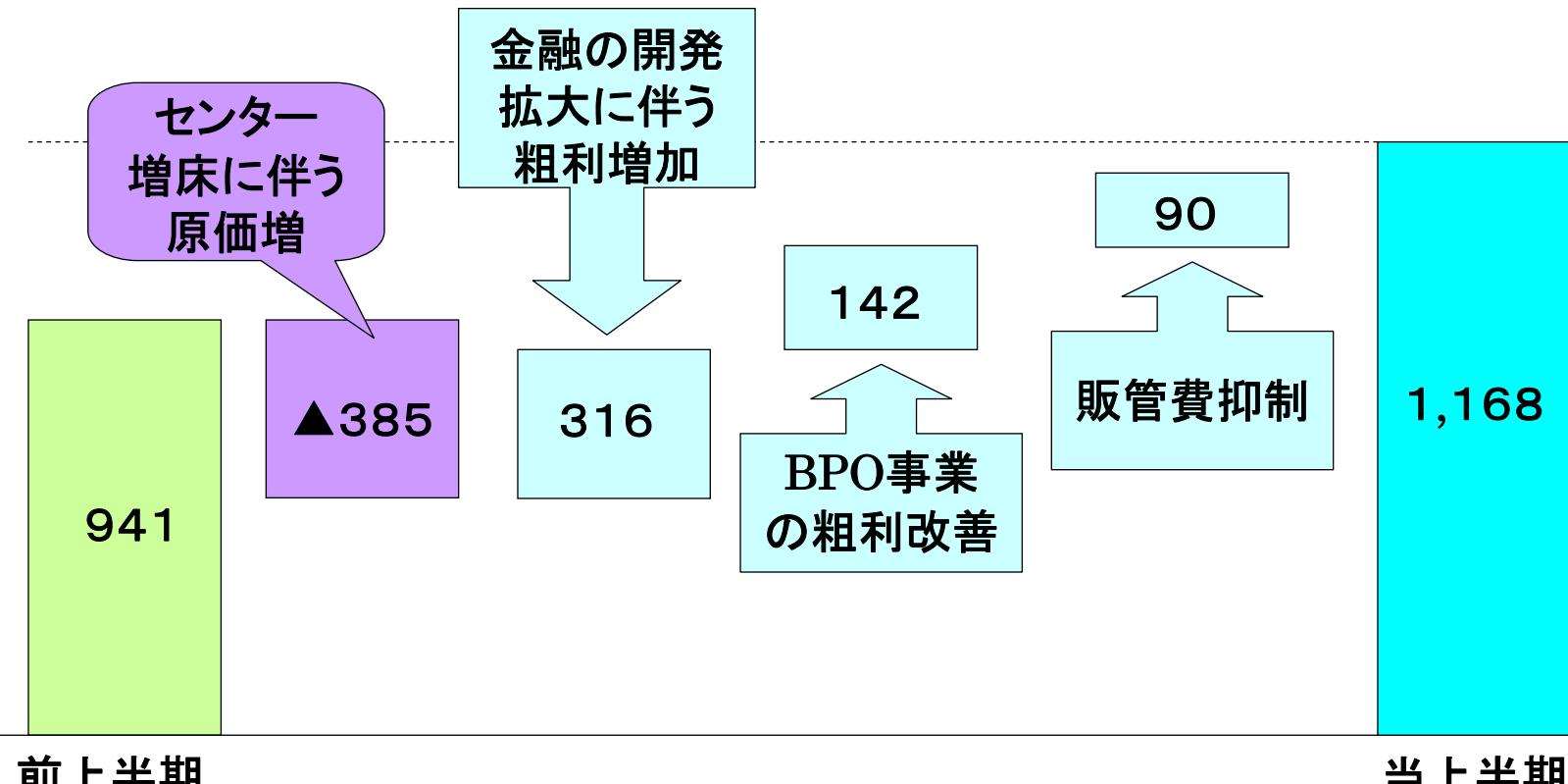
# 事業別売上高の増減

(億円)

	当上半期	前上半期	増減	事業概況
金融	58.1	47.4	10.7	・総量規制等の制度改正対応 ・共同基幹の拡大 ・外販の拡大
流通	25.7	28.3	▲2.6	・前期大型案件終了による反動減
HULFT	25.4	23.1	2.3	・保守売上の増加 ・ソリューション(HDC等)売上堅調
BPO	7.7	7.4	0.3	・情報処理(ストック売上)の増加
子会社	4.8	4.0	0.8	・子会社Fessの外部売上増加
計	121.9	110.3	11.6	・厳しい外部環境の中、金融を主体に増収確保

# 営業利益の主な増減要因

(百万円)



4億円弱のコスト増を吸収し、増益確保

より筋肉質の  
企業に成長

## ■事業環境に対する認識と今後の方針

# 事業環境は依然として厳しいが…

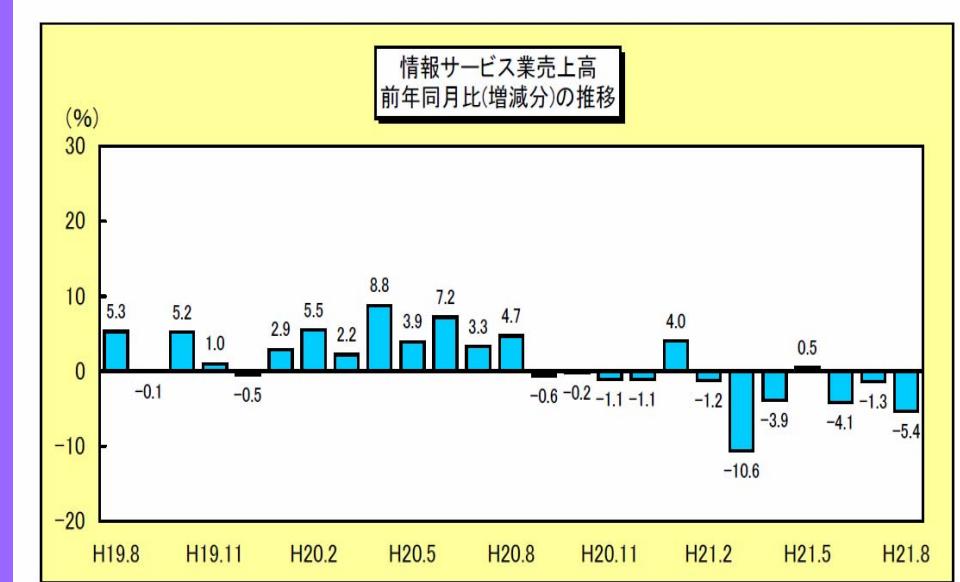
## 【低迷が続く景気】



## 【政権交代の影響は？】



## 【情報サービス産業も厳しい】



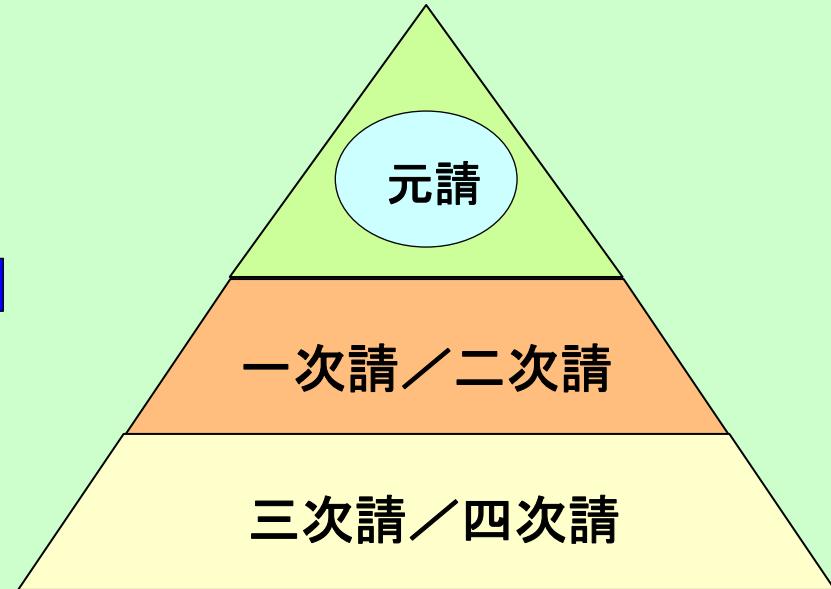
★マクロ的には厳しい事業環境が続く

★しかし、厳しい環境下でも情報システムのライフサイクルは存在する  
→個々の情報化投資ニーズをしっかりつかまえて提案することが重要

# 当社の特長とは



業務知識とバランスのとれた事業



元請がメインでお客様に近い

事業バランスの良さと顧客との距離の近さを活かした事業展開を図る

# 金融の成果と課題および事業方針

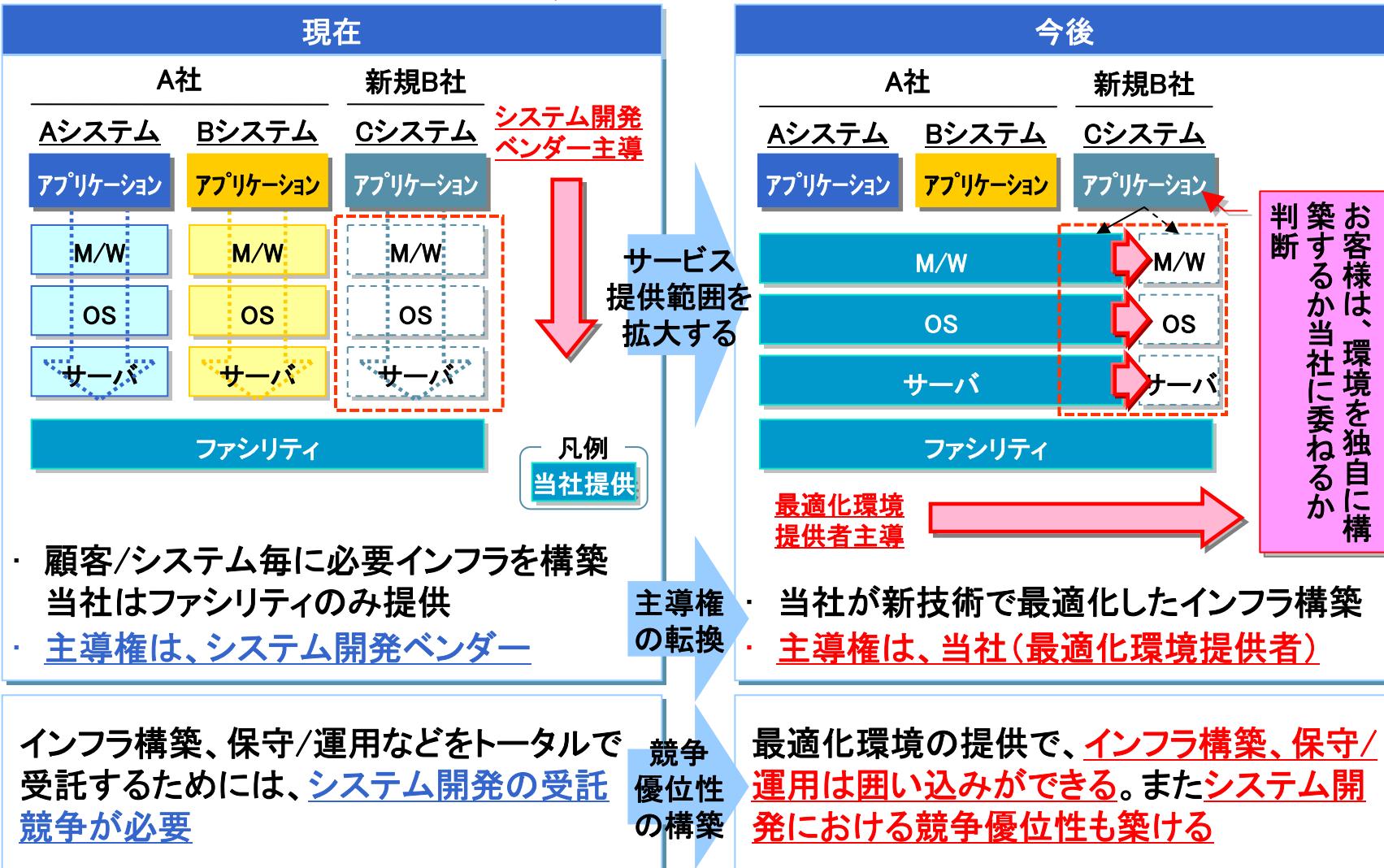
成果	課題
☆大型案件の開発成功	★多重化する重要案件への対応
☆共同基幹の拡大	★共同基幹運用領域獲得
☆外販売上の増加	★顧客基盤の強化
☆収益性の改善	★生産性・労務時間管理
今後の事業方針	
<ul style="list-style-type: none"> <li>☆より顧客と密着した共同基幹推進</li> <li>☆新サービス(オープンサーバーホスティングサービス)立ち上げ</li> <li>☆新規顧客の開拓(下半期中に1社)</li> <li>☆事業部内組織再編／体制見直しによる対応力強化</li> <li>☆業務時間の確認強化、部門内での業務負荷平準化推進</li> </ul>	

# オープンサーバーホスティング・サービス

これまでの顧客/システム毎のインフラ構築/運用設計に対し、当社が最適化したインフラを構築しサービス提供することで、脅威に対する競争優位性を築き、顧客の囲い込みを実現

サービス  
提供範囲  
の拡大と  
主導権の  
転換

競争環境



# 流通サービスの成果と課題および事業方針

成果	課題
★既存顧客向け中大型開発案件成功	★新規顧客／案件の開拓
★ユニックス社との協業実績	★ユニックス社との更なる協業
★収益性の改善	★アカウントマネジメントの強化 ★センター移転への対応
今後の事業方針	
<ul style="list-style-type: none"> <li>★受注可能性の高い新規重点案件の絞込みとTo-Do強化</li> <li>★協業対象約30社に対する計画の明確化、進捗管理、情報共有強化</li> <li>★顧客の業界動向や事業環境を踏まえた付加価値の高い提案志向</li> <li>★移設方式等について顧客との交渉と合意</li> </ul>	

# HULFTの成果と課題および事業方針

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>★保守サービス売上の拡大</li> <li>★ソリューション(HDC等)堅調</li> <li>★計画通りの製品開発とリリース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★製品販売の成熟化</li> <li>★次代を担う製品の創出</li> <li>★世存信息の活用</li> </ul>
<b>今後の事業方針</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>★営業体制見直し、代理店強化、OEM推進等による製品販売拡大</li> <li>★HDC代理店展開によるビジネス拡大</li> <li>★次世代統合基盤製品の企画開発</li> <li>★テスト業務の移管推進</li> </ul>	

# BPOの成果と課題および事業方針

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>★収益改善の進展</li> <li>★生産性の向上(残業時間減少等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★Payroll受注の低迷</li> <li>★品質の向上</li> <li>★顧客対応力の強化</li> </ul>
<h2>今後の事業方針</h2>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>★重要案件の確実な受注</li> <li>★営業戦略の見直しと具体的な計画に基づく営業強化</li> <li>★根本原因を追及したうえでの品質向上</li> <li>★PayslipMobileの機能強化</li> <li>★サービス業務の更なる生産性向上と顧客満足度向上</li> </ul>	

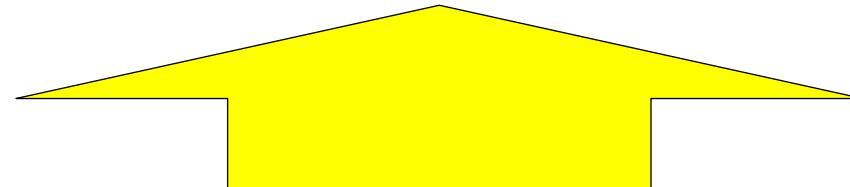
# その他の成果と課題および事業方針

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> <li>★子会社Fessの業績貢献拡大</li> <li>★同HRプロデュースの黒字転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★前期末計画に比べセンター移転スケジュールが後ろにズレ</li> <li>★労務管理の適正化</li> <li>★計画精度の向上</li> </ul>
<h2>今後の事業方針</h2>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>★顧客毎に移設方式、移設時期等について合意、移設計画の明確化</li> <li>★長時間残業対象者の個別フォローと業務負荷分散</li> <li>★次期事業計画策定プロセスの見直し</li> </ul>	

# 中期ビジョン実現に向けて

## 顧客創造企業へ

システム構築、アウトソーシング、パッケージ、3領域のシナジー強化や  
対応領域拡大により、新たな価値を創出し、顧客を創造する企業となる



- ☆この上半期で折り返し点を回ったが、ここまで順調
- ☆中期経営計画実現に向け、さらにドライブを加速させる

## ＜免責条項＞

本資料は、業績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が、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ひいたします。