

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO.,LTD.

第41期 年次報告書

2009年4月1日～2010年3月31日

株式会社 セゾン情報システムズ



to our Shareholders

ごあいさつ



株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素より当社の経営にご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに第41期（2009年4月1日～2010年3月31日）の業績についてご報告申し上げます。

当社は、当事業年度を「未来への布石」を打つ年と位置づけ、「金融」、「流通」、「HULFT」、「BPO（Business Process Outsourcing）」の各事業分野において、事業基盤となる製品・サービスの拡充と生産性の向上に力を入れ、事業計画達成へ向けて進んで参りました。こうした事業活動の結果、当期における連結売上高は26,127百万円、営業利益は2,489百万円となりました。新しいデータセンターが本格稼動し始めたことによる原価費用の増加に伴い増収減益となっておりますが、金融事業の大型プロジェクトの開発拡大、BPO事業の収益改善などにより、売上、利益ともに当初計画を上回る事ができました。

第2次中期計画の最終年度となる今期は「顧客創造企業へ」の完遂に向け、オープンサーバ・ホスティング・サービスの差別化や運用メニューの充実、またHULFTのクラウド化など、各事業で準備してきた成長戦略を展開していく所存であります。

第42期におきましても、役員、社員一丸となり、より一層の努力を重ね、皆様のご期待に沿うよう邁進して参ります。株主の皆様におかれましては、引き続きセゾン情報システムズをご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2010年6月

代表取締役社長

宮野 隆

Contents

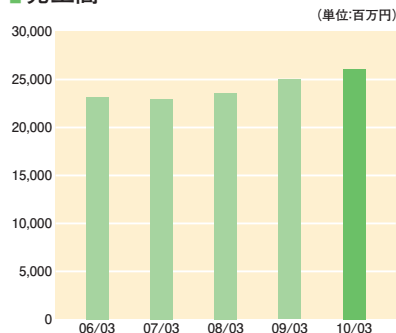
ごあいさつ	1
連結財務ハイライト	2
中期経営計画（2009年3月期～2011年3月期）	3
第41期業績報告と第42期経営方針	4
事業内容および活動概況	5
特集「HULFT事業の紹介」	7
連結財務諸表	9
株式情報	11
配当および株価情報	12
会社概況	13
アンケート結果	14



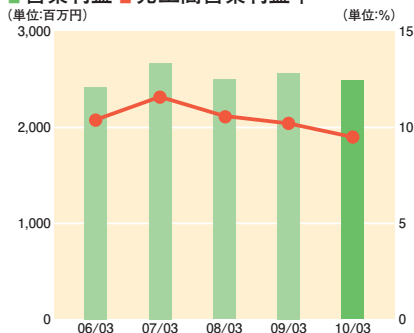
Financial Highlights

連結財務ハイライト

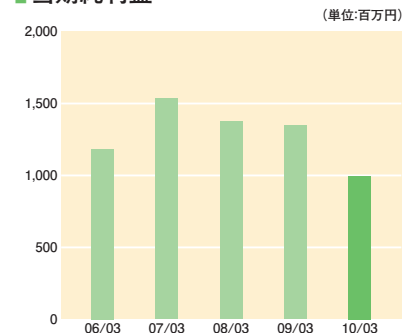
売上高



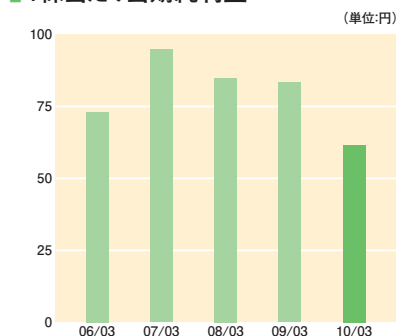
営業利益 ■ 売上高営業利益率



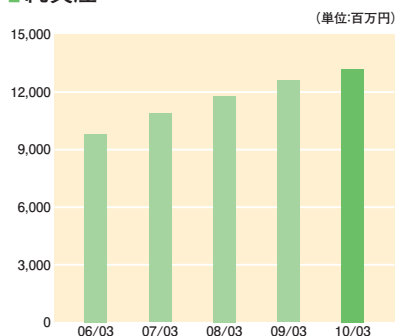
当期純利益



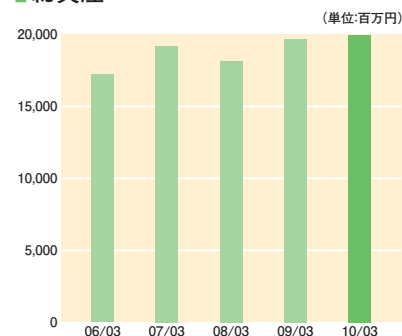
1株当たり当期純利益



純資産



総資産



(単位:百万円)	06年3月期	07年3月期	08年3月期	09年3月期	10年3月期
売上高	23,202	22,997	23,559	24,996	26,127
営業利益	2,419	2,674	2,499	2,571	2,489
売上高営業利益率 (%)	10.4	11.6	10.6	10.3	9.5
当期純利益	1,184	1,535	1,374	1,392	997
1株当たり当期純利益 (円)	73.15	94.82	84.87	85.96	61.57
純資産	9,822	10,880	11,793	12,658	13,194
総資産	17,215	19,202	18,164	19,730	19,965
自己資本比率 (%)	57.1	56.7	64.9	64.2	66.1
1株当たり純資産 (円)	606.40	671.73	728.01	781.36	814.46

※2005年11月18日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。



uture Tasks

中期経営計画

当社グループでは、第42期を最終年度とする中期経営計画（2009年3月期～2011年3月期）を推進しております。

■当社の「強み」と「弱み」

当社の最も大きな強みは「事業バランスの良さ」です。売上規模こそ中堅ですが、システム開発でボリュームを増やし、運用で安定的な収益源を確保、パッケージで高い収益を獲得するという事業モデルは、情報サービス産業でもそう多くはないと自負しております。

一方、当社の最大の弱みは「顧客層が薄い」ということです。現状の事業基盤を拡充し、お客様を増やしていくことこそが、当社が継続的な成長を遂げていくために必要不可欠であると認識しております。

■中期ビジョン「顧客創造企業へ」

前項で述べた認識に基づき、中期経営計画では「顧客創造企業へ」という中期ビジョンを掲げております。システム開発では対応領域や業種を拡げ、運用ではアウトソーサーとしての地位を確立し、パッケージでは競争力のある商品やサービスを増やしている、そのような姿を実現し、顧客を創造できる企業として成長を遂げたいという想いをこのビジョンに込めております。（図1）

■中期経営方針「事業基盤の拡充＝2つの価値創造」

中期ビジョンを実現していくための中期経営方針が「事業基盤の拡充＝2つの価値創造」です。当社の強みである「事業バランスの良さ」を保ちつつ、その基盤を拡充し、「顧客創造企業」への変貌を遂げるべく、「商品／サービス価値創造」と「人材価値創造」を推進いたします。（図2）

■「商品／サービス価値創造」

お客様のニーズに合うより良いサービスや商品を提供することで、お客様の信頼を獲得し、存在感の高い企業へと成長することを目指します。「商品／サービス価値創造」のため、カードのノウハウを活かした金融関連の外販／流通関連のライアンス推進／データセンターの強化といった施策を推進いたします。

■「人材価値創造」

当社のような業態では「人が全て」であり、一人ひとりの技術力や業務知識、生産性などの向上が、企業価値向上に直結します。「人材価値創造」に向け、キャリアパスを明確にしたうえでの教育研修／ローテーション／積極的な人材採用などの施策を通じて社員一人ひとりのレベルアップを図るとともに、人事制度の見直しやコミュニケーションの活性化、行動規範の浸透などにより、チャレンジする社内風土の醸成やコンプライアンスの遵守を徹底して参ります。

このような施策を推進することにより、最終年度である第42期（2011年3月期）において売上高280億円、営業利益25億円を達成すべく、役員、社員一丸となって事業を推進しております。

図1

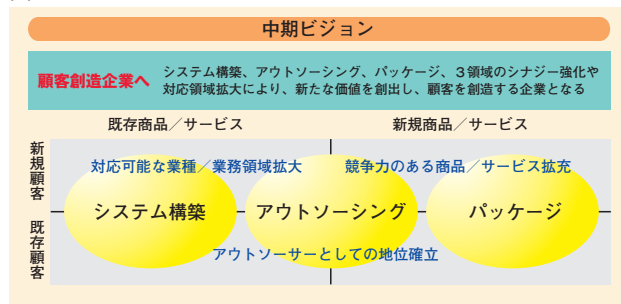
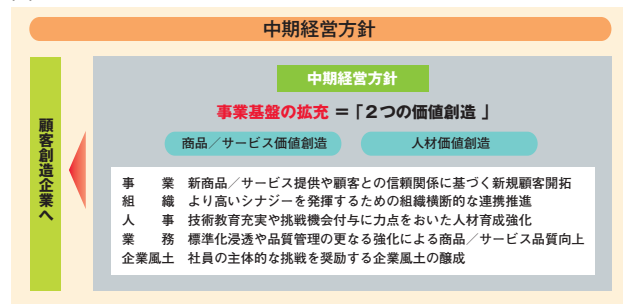


図2





2010年3月期業績と2011年3月期経営方針についてご報告申し上げます。

◆第41期（2010年3月期）業績について

当期の売上高は、金融事業における大型ソフトウェア開発案件が増加したことなどにより、前期比4.5%増となる26,127百万円となりました。利益面においては、金融事業の大型ソフトウェア開発案件の利益貢献やBPO事業における収益構造の改善などが見られたものの、深川データセンターの稼動に伴う並行稼動コスト等が増加したことから、営業利益は前期比3.2%減の2,489百万円、当期純利益は前期比28.4%減の997百万円と、増収減益となりました。（図3）

また、当期においては、中期経営方針「事業基盤の拡充＝2つの価値創造」に基づき、「商品／サービス価値創造」として、金融事業において外販ビジネスを推進するとともに、流通事業において株式会社ユニックスとの資本提携による商材強化を推進、「人材価値創造」として、事業部を越えた異動などを推進いたしました。

◆第42期（2011年3月期）経営方針について

中期経営計画の最終年度に当たる2011年3月期は、「未来を描く」年度と位置づけ、外販ビジネス拡大、アライアンス強化、新商品・新サービスの企画開発、データセンターの増強等、「商品／サービス価値創造」を更に推進するとともに、生産性向上、マネジメント力強化、人事制度の見直しなど「人材価値創造」に取り組み、「顧客創造企業へ」の実現に向けた事業基盤の拡充を図ってまいります。しかしながら、情報サービス業界を取り巻く経営環境が、成長軌道へと回復するには今しばらく時間がかかる見込みであることから、2011年3月期の売上計画を300億円から280億円へ、営業利益計画を28億円から25億円へと見直しました。（図4）

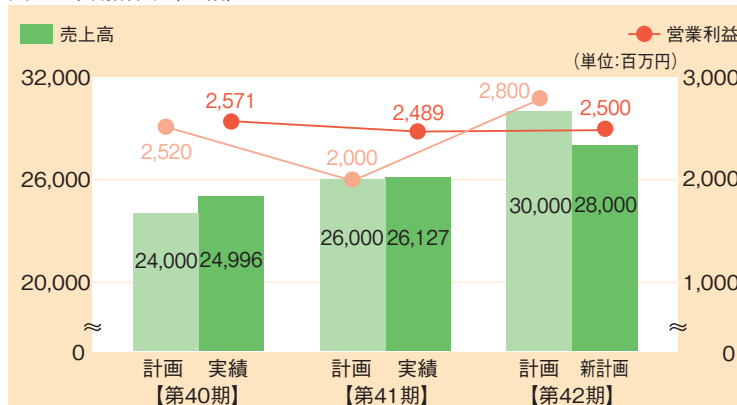
2011年3月期におきましても、役員、社員一丸となって事業計画達成に向け邁進してまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き倍旧のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

図3

2010年3月期業績概要					
(単位：百万円)	09/03期	10/03期			
	実績	実績	前期比(%)	計画※	計画比(%)
売上高	24,996	26,127	+4.5	26,000	+0.5
営業利益	2,571	2,489	△3.2	2,000	+24.5
経常利益	2,630	2,524	△4.0	2,004	+25.9
当期純利益	1,374	997	△28.4	710	+40.4
営業利益率(%)	10.6	9.5	△0.8P	7.7	+1.8P

※計画は、2009年9月17日に修正したもの

図4 中期計画（連結）



※計画は2009年9月17日に修正したもの



金融システム事業



主にクレジットカードに係わる情報システムの構築と運用管理サービスを提供しております。クレジットカードに係わる情報システムは、複雑かつ多岐にわたるシステムです。当事業では、カードを利用する多くのお客様の『信頼と安心』を支えるべく、多岐にわたる情報システムの運用管理を24時間、365日体制でサポートしております。

2010年3月期においては、大型案件の順調な推移により売上、利益に大きな貢献を果たしました。また、外販案件の売上が昨年比で約3倍に拡大しました。2011年3月期においては、引き続き新規顧客の開拓に力を入れるとともに、オープンサーバ・ホスティング・サービスの差別化および新サービスの創出にも力を入れていきます。

流通サービスシステム事業

商品の生産と消費をつなぐ「流通業」と、より広範な「サービス業」をターゲットとし、情報システムの構築と運用サービスを提供しております。

百貨店、スーパー、量販店、外食店、公共インフラサービスなど、お客様の業態は様々です。当事業では、1970年の創業以来、培ってきた開発実績と業務ノウハウを駆使し、お客様が抱える問題を解決するためのシステム作りと環境作りを支援しております。

2010年3月期においては、大型案件の契約終了に伴い売上減少となりましたが、2009年1月に資本業務提携したユニックス社との協業案件が獲得され始めました。2011年3月期においては、同社とのシナジー効果を更に発揮し新規顧客を開拓していくとともに、既存顧客の深耕をはかり、事業の成長に努めていきます。



HULFT事業



自社開発製品「^{ハルフト}HULFT」は、あらゆるネットワーク環境、複数の異なるプラットフォーム（ホストコンピュータ、Windows等）間で、高速かつ安全なファイルの自動転送を可能とするミドルウェアです。近年では、お客様のシステム連携の最適化を実現する開発も手がけるようになり、事業範囲は拡大しております。

2010年3月期においては、保守契約率の向上には成果が見られたものの、製品出荷本数の伸びが鈍化したことにより、売上は微減となりました。2011年3月期においては、投入を予定している新製品の販売促進に注力するとともに、アライアンス強化によるソリューション案件の拡販を推進していきます。

BPO事業

ビーピーオー
※BPO：Business Process Outsourcingの略

給与計算や勤怠管理などに代表される人事給与業務のアウトソーシングサービスを提供しております。勤怠管理、年末調整作業、法改正対応など、人事給与業務に関する悩みを解決し、お客様が人事部門におけるコア業務へ集中して頂ける環境作りをサポートすることを使命としております。

2010年3月期においては、機能別組織への再編により収益改善が進んだものの、顧客企業の人員減に伴う給与計算人員の減少などにより、売上は微減となりました。2011年3月期においては、収益改善への取り組みが結果し、営業利益での黒字化を達成する見込みです。また、給与計算サービスの新プラットフォームの構築に着手し始めます。





ハルフト
HULFTとは

国内トップシェア*1！ 6,600社への導入実績 (2010年3月末現在)

当社を代表する製品のひとつに「HULFT」という通信ソフトウェアがあります。HULFTは、異なるコード体系・異なるファイルシステムの機種間で、データのやりとりを安全かつ容易に送受信するために使用されています。例えば、銀行の中央システムとATMをつないだり、コンビニエンスストアの販売管理データを物流拠点とつないだり、私たちの生活に密接に関わりのあるシステムを陰で支える非常に重要な役割を果たしています。その用途の広さから、1993年のリリース以来多くの企業に支持され、2010年3月末現在、約6,600社に導入されています。

*1. 富士キメラ総研「パッケージマーケティングソリューション便覧」(2010年5月発行) 調べ

ハルフト
HULFT事業戦略

ハルフト
HULFT事業を更に拡大していくために、当社は以下のような戦略を描いています。(図1)

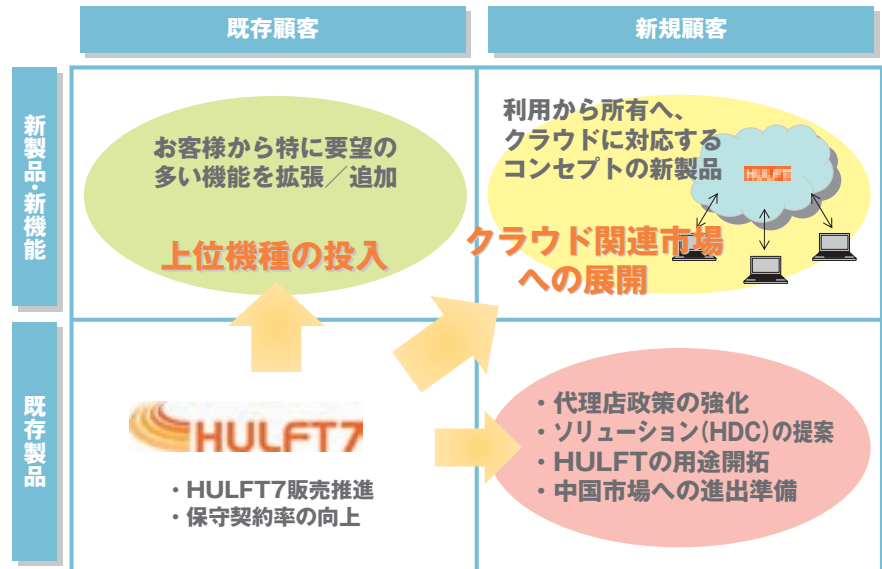
【既存製品×既存顧客】

お客様のシステム変更・拡張に伴うHULFTの追加導入や旧バージョンのリプレースを行ったり、保守契約率の向上に力を入れたりすることで売上の底上げを行っています。また、販売代理店とのアライアンス強化も行っています。

【既存製品×新規顧客】

HULFT単独で提供するのではなく、周辺機能をもつ関連製品と組み合わせることでお客様に提案したり、導入に伴う周辺システムの開発を合わせて請け負ったりするソリューションビジネスを展開しています。HULFT単独での販売成長率が鈍化する一方で、近年伸びている分野です。また、中国市場への進出準備を進めています。

(図1) HULFT事業戦略



【新製品・新機能×既存顧客】

2008年10月に販売開始したHULFT7の上位版（HULFT-^{ハルフトセブン}E^{ハルフトイーエックス}X）を2010年7月より販売開始します。お客様から特に要望の多い機能を追加・拡張することで、既存市場の深耕を図ります。

【新製品・新機能×新規顧客】

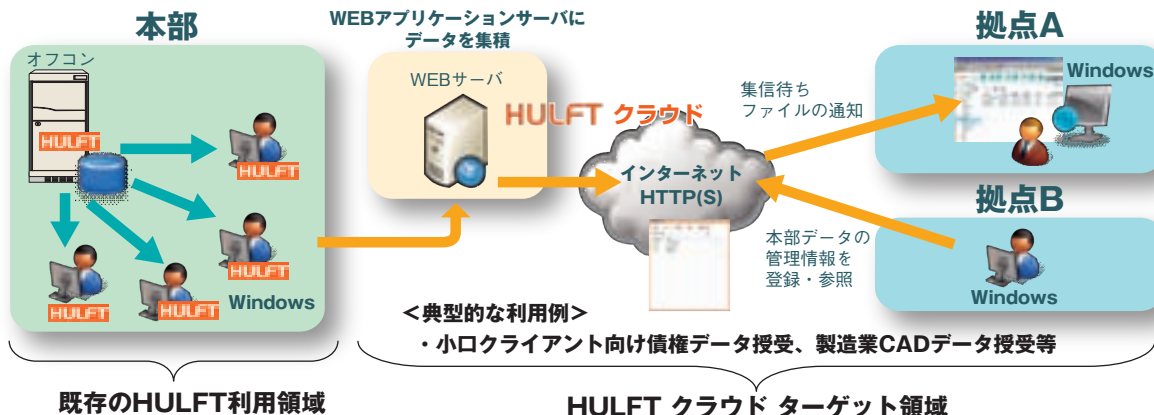
ファイル転送・データ連携分野で築いた^{ハルフト}HULFTのブランド力を活かし、新しいコンセプトの製品を投入します。また、次に投入していく製品の企画・開発も進めています。

^{ハルフト}HULFT クラウドの紹介

クラウド関連市場への進出

2010年7月にリリースする新製品は、既存の^{ハルフト}HULFTとは全く概念を異にするものです。これまでの^{ハルフト}HULFTは、各データ端末（ホストコンピューター、PC、POSレジ、ATMなど）毎にライセンスを導入する必要がありました。一方、^{ハルフト}HULFTクラウドは、インターネットを介して特定のサーバにアクセスすることで^{ハルフト}HULFTの機能を利用することができます。インターネットをインフラとして使うことで、^{ハルフト}HULFTの高いセキュリティとデータ転送の正確性はそのままに、運用コストを抑えることが可能になります。また、既存の^{ハルフト}HULFTがお客様の基幹系業務（業務内容と直接関わる販売、在庫管理、財務等）を中心に利用範囲を拡大してきたのに対し、^{ハルフト}HULFTクラウドは、これまで費用対効果の面でシステム化が見合わされることの多かった分野をターゲットとしています（図2）。具体的には、メール・FAX・物理的なメディア（CD-ROM等）でデータ交換してきた業務等において、お客様等のニーズを満たすことができます。今後拡大していくと予測されるクラウド関連サービスでの利用に最適な製品となっています。

（図2） HULFTとHULFT クラウド利用領域イメージ





連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	期別	当連結会計年度 (2010年3月31日現在)	前連結会計年度 (2009年3月31日現在)
■資産の部			
流動資産		12,774	13,558
現金及び預金		7,189	7,113
受取手形及び売掛金		3,966	4,826
有価証券		400	400
仕掛品		322	276
その他		897	941
固定資産		7,191	6,172
有形固定資産		1,844	1,453
無形固定資産		1,020	661
投資その他の資産		4,326	4,057
資産合計		19,965	19,730
■負債の部			
流動負債		4,625	5,214
支払手形及び買掛金		1,376	1,463
その他		3,249	3,750
固定負債		2,146	1,857
退職給付引当金		1,447	1,705
その他		699	152
負債合計		6,771	7,072
■純資産の部			
株主資本		13,146	12,634
資本金		1,367	1,367
資本剰余金		1,462	1,462
利益剰余金		10,316	9,804
評価・換算差額等		48	23
純資産合計		13,194	12,658
負債純資産合計		19,965	19,730

<連結B/Sポイント>

◇資産合計
有形・無形固定資産等の増加、受取手形及び売掛金の減少等により、前期末に比べ235百万円増加しました。

◇負債合計
データセンター損失引当金等の増加、未払法人税、退職給付引当金等の減少により、前期末に比べ301百万円減少しました。

◇純資産合計
利益剰余金の増加等により、前期末に比べ536百万円増加しました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	期別	当連結会計年度 (2009年4月1日～ 2010年3月31日)	前連結会計年度 (2008年4月1日～ 2009年3月31日)	増減額
売上高		26,127	24,996	1,130
売上原価		20,188	18,710	1,478
売上総利益		5,938	6,285	△347
販売費及び一般管理費		3,448	3,714	△266
営業利益		2,489	2,571	△81
営業外収益		53	72	△18
営業外費用		19	12	6
経常利益		2,524	2,630	△106
特別利益		2	—	2
特別損失		796	181	615
税金等調整前当期純利益		1,729	2,449	△719
法人税、住民税及び事業税		732	1,093	△360
法人税等調整額		△0	△36	△37
当期純利益		997	1,392	△395

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	期別	当連結会計年度		増減額
		2009年4月1日～ 2010年3月31日	2008年4月1日～ 2009年3月31日	
営業活動によるキャッシュ・フロー		2,053	999	1,054
投資活動によるキャッシュ・フロー		△1,490	△716	△774
財務活動によるキャッシュ・フロー		△487	△484	△3
現金及び現金同等物に係る換算差額		△0	2	△3
現金及び現金同等物の増減額		76	△199	275
現金及び現金同等物の期首残高		7,113	7,312	△199
現金及び現金同等物の期末残高		7,189	7,113	76

<C/Fポイント>

◇営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益および減価償却費の計上、前期の売上債権の回収等により、2,053百万円の収入となりました。

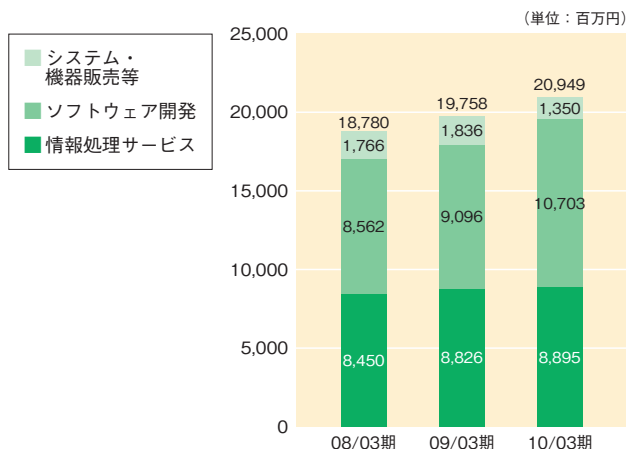
◇投資活動によるキャッシュ・フロー
設備投資としてサーバ・セキュリティ設備、購入ソフトウェアなどによる支出により、1,490百万円の支出となりました。

◇財務活動によるキャッシュ・フロー
配当金の支払により、487百万円の支出となりました。

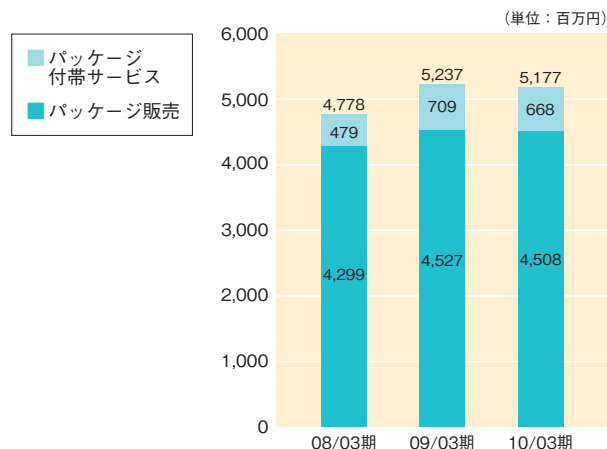
これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比76百万円増加し、7,189百万円となりました。

セグメント別売上高

■システム構築・運用事業



■パッケージ事業





株式の状況

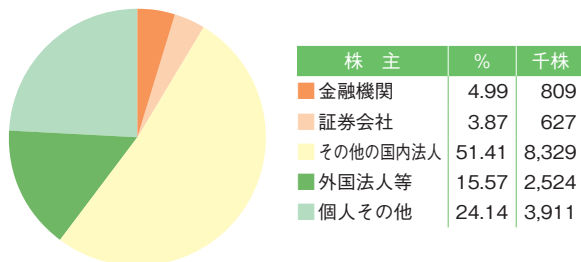
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数	16,200,000株
株主数	3,065名

大株主(上位10名)

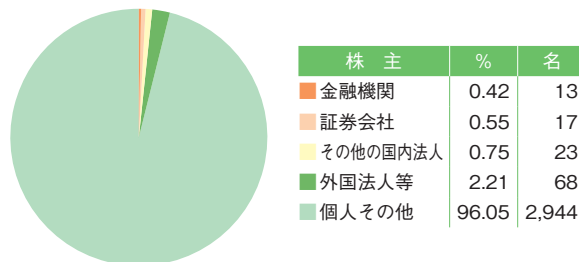
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
株式会社クレディセゾン	7,588	46.84
ロイヤルバンクオブカナダトラストカンパニー(ケイマン)リミテッド	1,226	7.57
セゾン情報システムズ社員持株会	590	3.65
立花証券株式会社	521	3.22
株式会社インテリジェントウェイブ	500	3.09
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	400	2.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	266	1.64
株式会社みずほ銀行	196	1.21
ザバンクオブニューヨークノントリーテイージャスデツクアカウント	176	1.09
カセイスバンクオーデイナリーアカウント	115	0.71

所有者別分布状況

株式分布状況



株主数分布状況





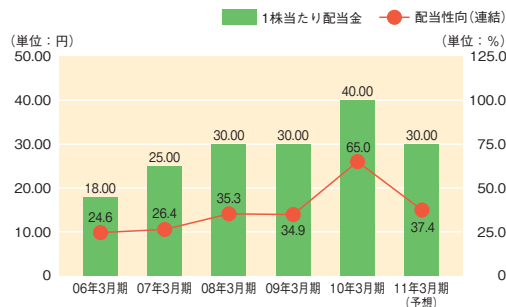
配当および株価情報

配当政策

当社では、収益の向上が株主の皆様への利益還元につながる業績との連動性強化と、万一業績が悪化しても一定の配当水準を維持する安定配当の両立を図りたいという考えのもと、利益配分に関して以下の基本方針を掲げております。

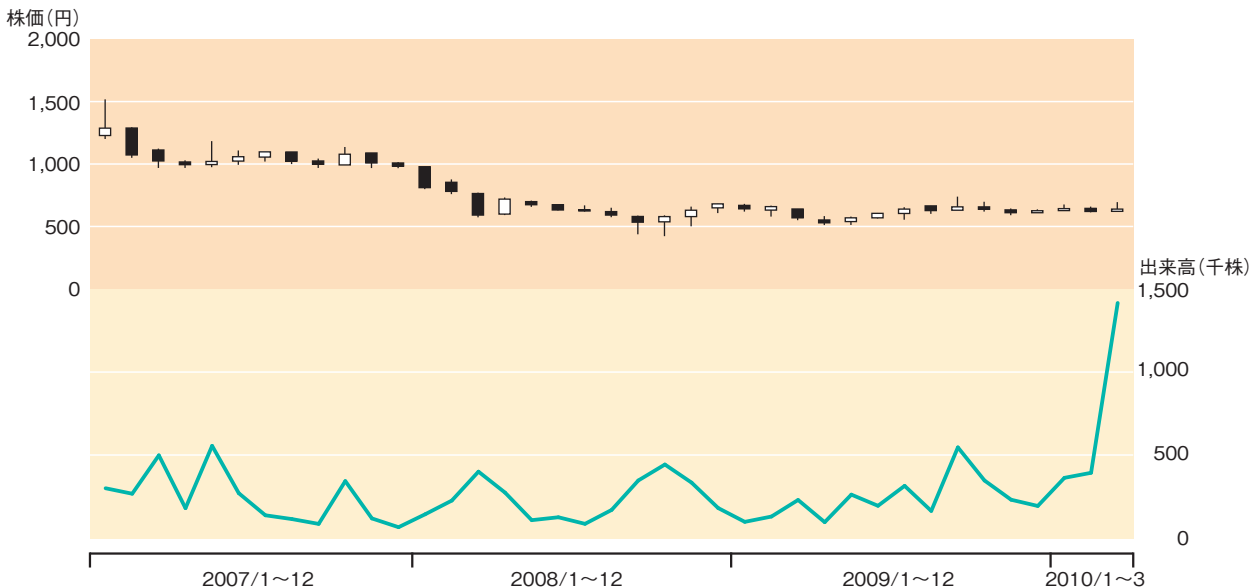
当社の配当に関する基本方針

- 業績との連動性強化
連結当期純利益の3割前後を目安に配当性向を確保
(2007年5月に連結配当性向の目安を2割前後から3割前後へと変更)
- 安定配当
万一の業績悪化時にも、1株当たり10円の配当金維持



※2005年11月18日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。

株価情報





会社の概要

商号 株式会社セゾン情報システムズ
 SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD.
 設立年月日 1970年9月1日
 資本金 1,367,687,500円
 従業員数 1,087名(連結)、735名(単体)
 本店 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
 TEL:03(3988)2020(代表)

役員構成

代表取締役社長	宮野隆	取締役(非常勤)	梶山正博
常務取締役	田辺圭佑	取締役(非常勤)	安達一彦*
取締役	野津浩生	監査役	森信等*
取締役	西川信次	監査役	近藤昌二*
取締役	笠井誠	監査役(非常勤)	三木茂*
取締役	菅崎悟	監査役(非常勤)	富澤宏
取締役	瀧澤靖		
取締役	水上龍太郎		

* 社外取締役、社外監査役

関係会社の状況

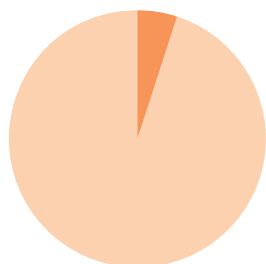
会社名	資本金	出資比率	主要な事業内容
株式会社フェス	60,000千円	100.00%	情報処理サービス
株式会社HRプロデュース	60,000千円	100.00%	人材派遣、人材紹介
世存信息技術(上海)有限公司	30,000千円	100.00%	パッケージソフトウェア開発
株式会社ユニックス	222,500千円	37.78%	ソフトウェア開発、情報処理サービス

第41期上半期報告書 同封アンケート 集計結果

第41期上半期報告書送付の際に実施させていただきました「株主様アンケート」につきましては、多くの株主様からご回答および貴重なご意見・ご要望をお寄せいただきました。お忙しい中ご協力いただき、誠にありがとうございました。

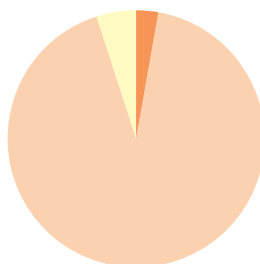
簡単ではございますが、主な質問項目に対する回答結果についてご報告申させていただきます。

1 文字の大きさについて



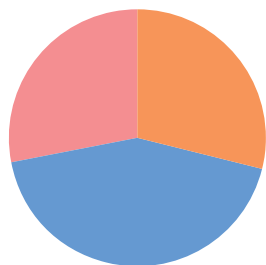
回答	%
小さい	5
ちょうどよい	95
大きい	0

2 文字の量について



回答	%
少ない	3
ちょうどよい	92
多い	5

3 内容がわかりやすかったと感じる項目について



回答	%
連結財務ハイライト	29
上半期業績と今後の取り組み	0
中期経営計画	0
事業内容および活動概況	0
特集	0
連結財務諸表	0
株式情報	0
配当および株価情報	43
会社概況	0
アンケート結果	28

当社の報告書の読みやすさについて質問させていただいた結果、文字の大きさ、文字量については、ともに90%以上の株主様から「ちょうどよい」とのご回答をいただくことができました。

一方、報告書の内容について、わかりやすかったと感じる項目は、簡潔なグラフで説明している「配当および株価情報」、「連結財務ハイライト」、「アンケート結果」の3項目に集中する結果となりました。他の項目は、主に事業や戦略に関する説明です。株主様にとって必ずしも身近ではない当社の事業について、どのようにお伝えし、今後の事業展開についてご理解いただくかが、今後のIR活動の課題と言えます。本アンケートの結果を真摯に受け止め、今後の情報開示・IR活動の充実に努めて参ります。

4 その他、お気づきの点等がございましたらお聞かせください

●株価対策（自社株買いの実施、市場の変更など） ●株主様への利益還元 ●配当政策等について、多くのご意見や激励のお言葉をいただきました。

今回もアンケートはがきを同封させていただいております。

株主の皆様の貴重なご意見を今後の経営とIR活動に活かしていきたいと考えております。ご協力のほど、お願い申し上げます。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	3月31日から3ヵ月以内
配当金受領株主確定日	3月31日及び中間配当を行う場合は9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
〔郵便物送付先〕	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
〔電話照会先〕	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL：0120-288-324（フリーダイヤル）