

e-System

2003年12月期 中間決算説明会

2003年8月19日

イーシステム株式会社

代表取締役会長

熊坂 憲二

事業環境についての認識

現状認識：日本のCRM市場は、ようやく普及期に入りつつある。

当面の市場の方向性は、

情報化先進企業における大規模なシステム再構築において、投資内容としてCRMへの比重が高まる。

〔当社が対応すべき課題〕

営業力強化、リソース、拠点確保、製造業への対応

中堅企業へのCRMの浸透が始まる。

〔当社が対応すべき課題〕

中堅企業向けソリューションの開発、販売ルート、リソース、拠点確保、製造業への対応

事業環境変化への対応

営業力の強化

リソース確保

拠点の確保

製造業へ対応

中堅企業向け
ソリューション開発

中堅企業向け
販売ルート

< 体制変更 >

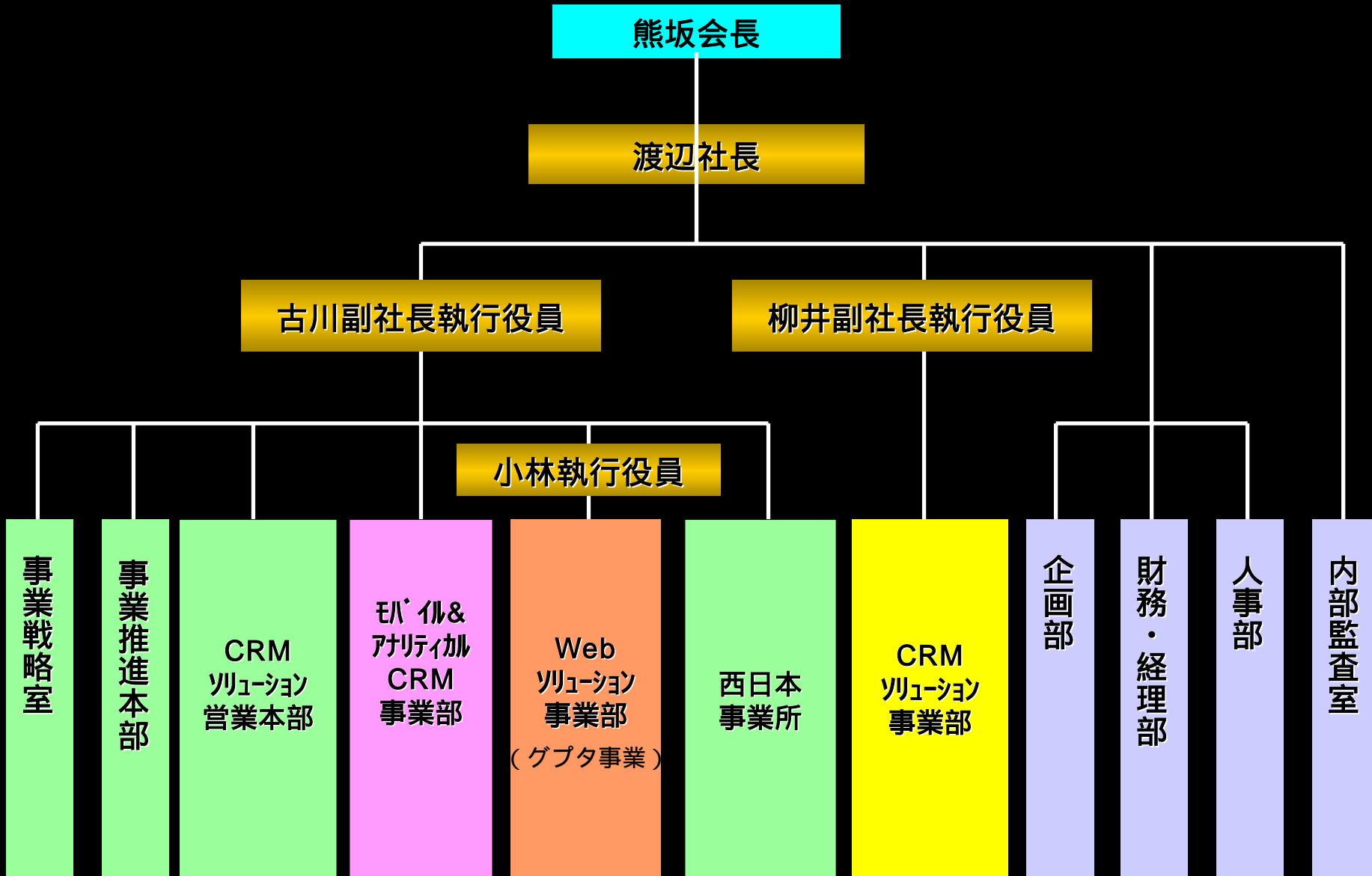
- ・ 社長交代・執行役員体制の導入により、迅速な経営判断を実現し、機動力を強化。
- ・ 会長は、大型案件獲得、グループ戦略に注力。

< グループ戦略 >

- ・ リソース確保、拠点の確保、製造業対応、中堅企業向け戦略展開を視野に、M&Aや提携強化を積極化。
- ・ イーシステム・グループとして展開力の強化を実施し、スピーディなシェア獲得を狙う。

攻撃的な営業体制と、強靱なコンサルティング力を構築し、他社に先行したシェア獲得を実現する。

新しい経営執行体制



*e-S*ystem

e-System

2003年12月期 中間決算説明会

2003年8月19日

イーシステム株式会社

代表取締役社長

渡辺 博文

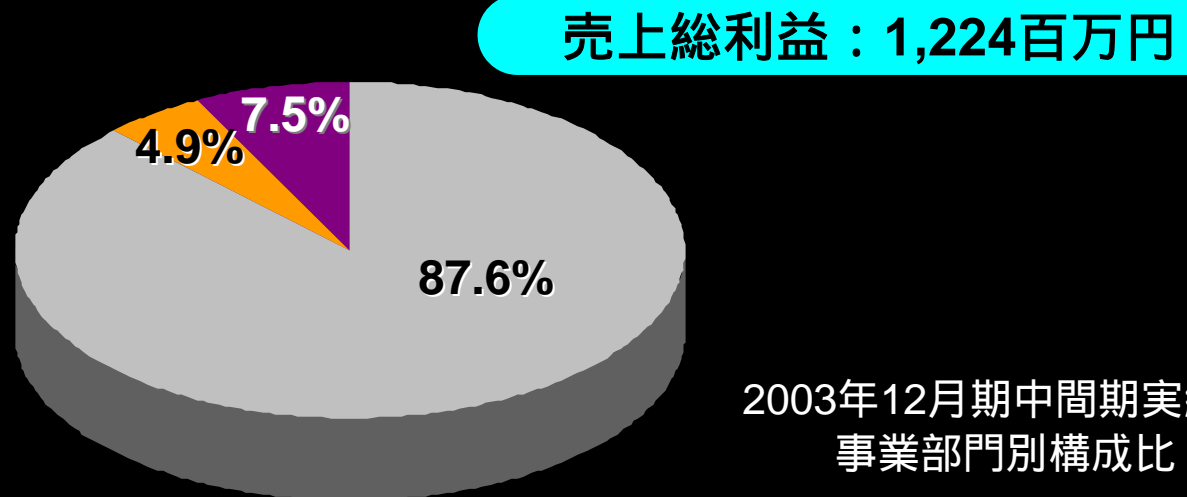
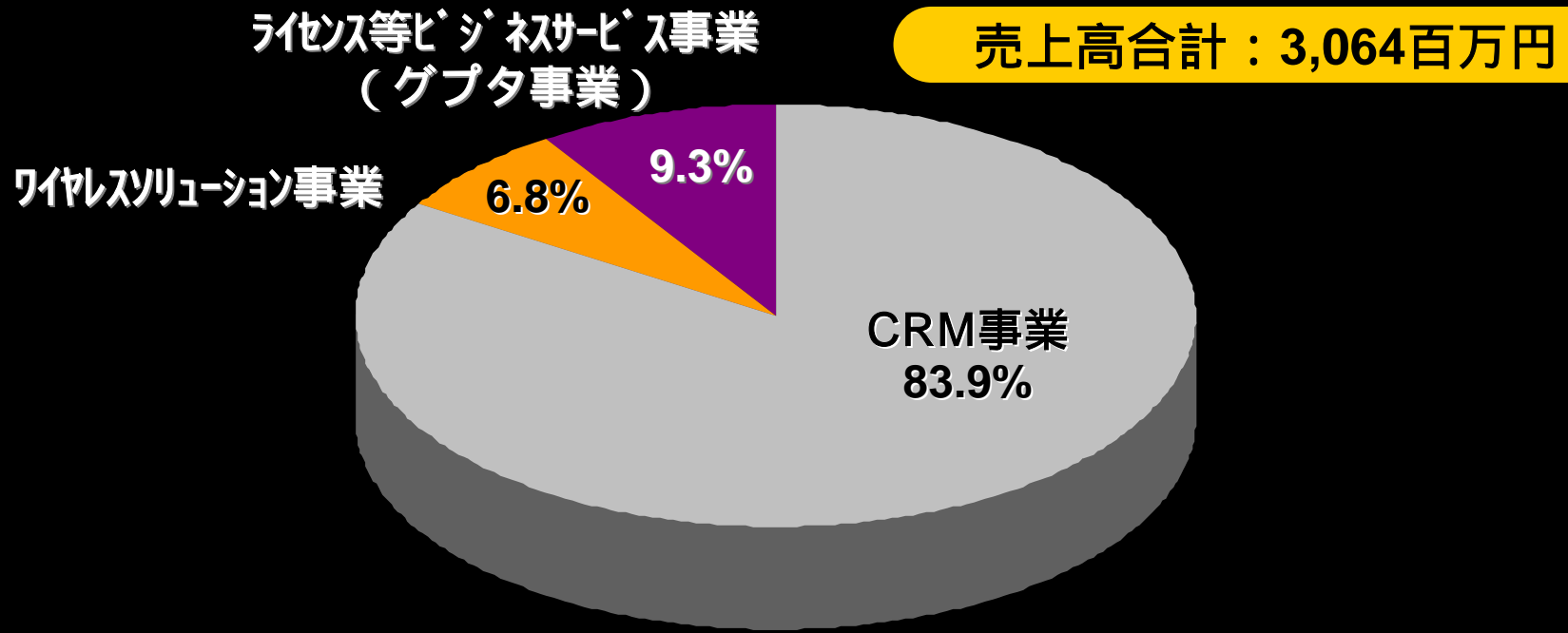
1. 当社の事業内容と今後の戦略

2. 2003年12月期の中間期実績

3. 2003年12月期の見通し

1. 当社の事業内容と今後の戦略

売上と売上総利益の事業別構成

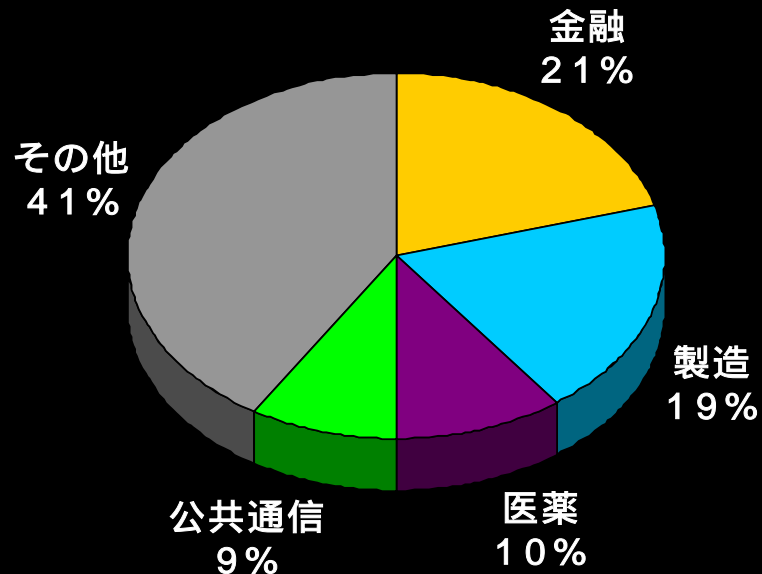


2003年12月期中間期実績の
事業部門別構成比

CRM 導入コンサルティング企業数

	金融	製造	医薬	公共通信	その他	合計
1999	2	1	-	-	-	3
2000	4	2	-	1	3	10
2001	4	4	3	2	6	19
2002	2	5	3	2	13	25
2003中間	2	1	1	1	6	11
累計	14	13	7	6	28	68

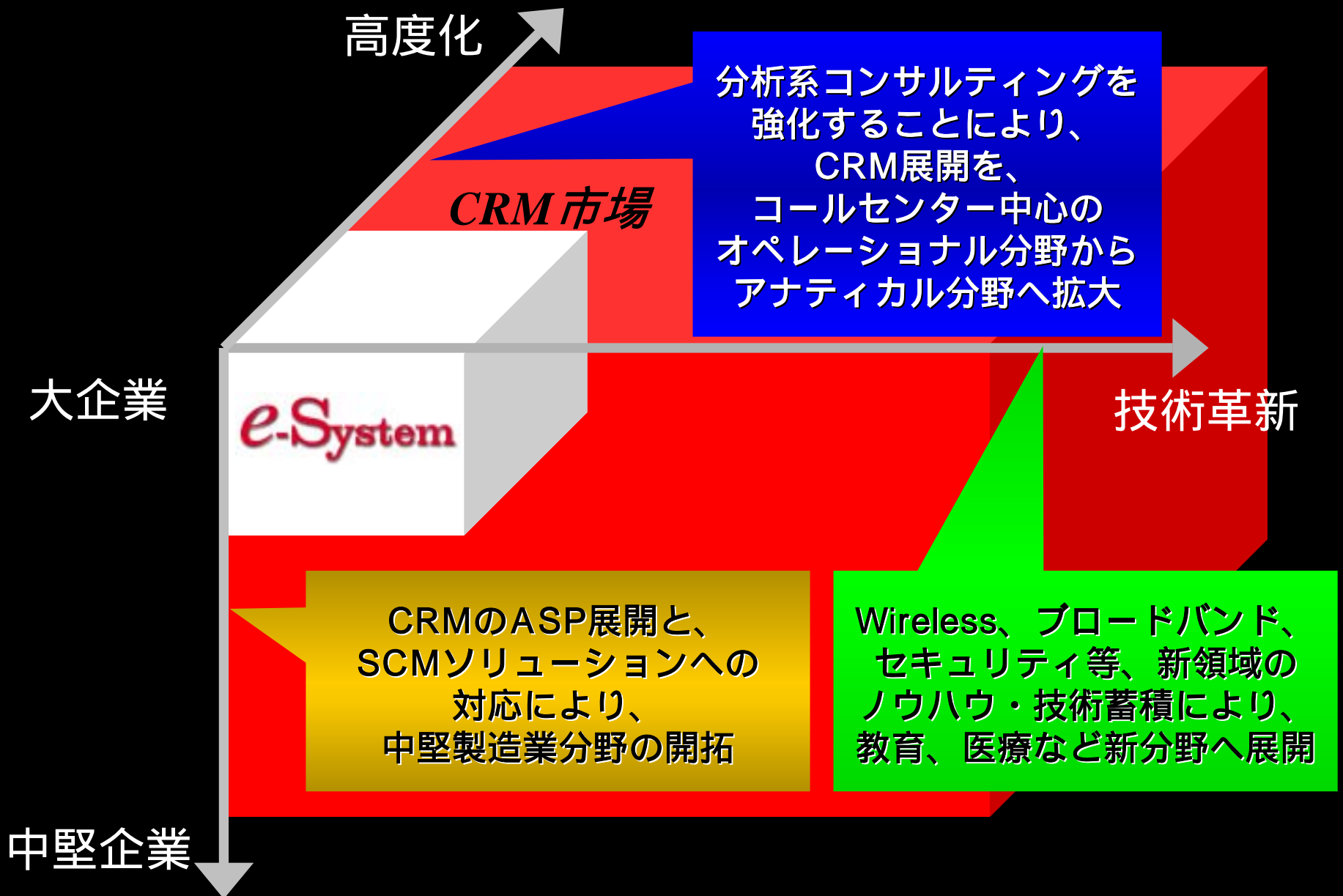
累計企業数の業種別構成比



< 2003年上期のKEY DEAL >

- ・ 三洋信販 ~ 国内最大級のコールセンター
- ・ バイエル ~ PDAを利用した大型SFA
- ・ 公共A社 ~ 900万世帯のデータベースを統合するCRM
- ・ 電機B社 ~ レスキュー案件

中長期戦略での事業戦略



戦略展開スケジュール

今期までの展開

来期以降の展開

大企業向けオペレーショナルCRM

大企業向けアナリティカルCRM

資本提携、M&Aによる
リソース・営業拠点の確保、
ノウハウ等の獲得
(eCRM labo. Dyna-System, . . .)

中堅企業向けCRM + SCM、PLM
トータルソリューションを提供

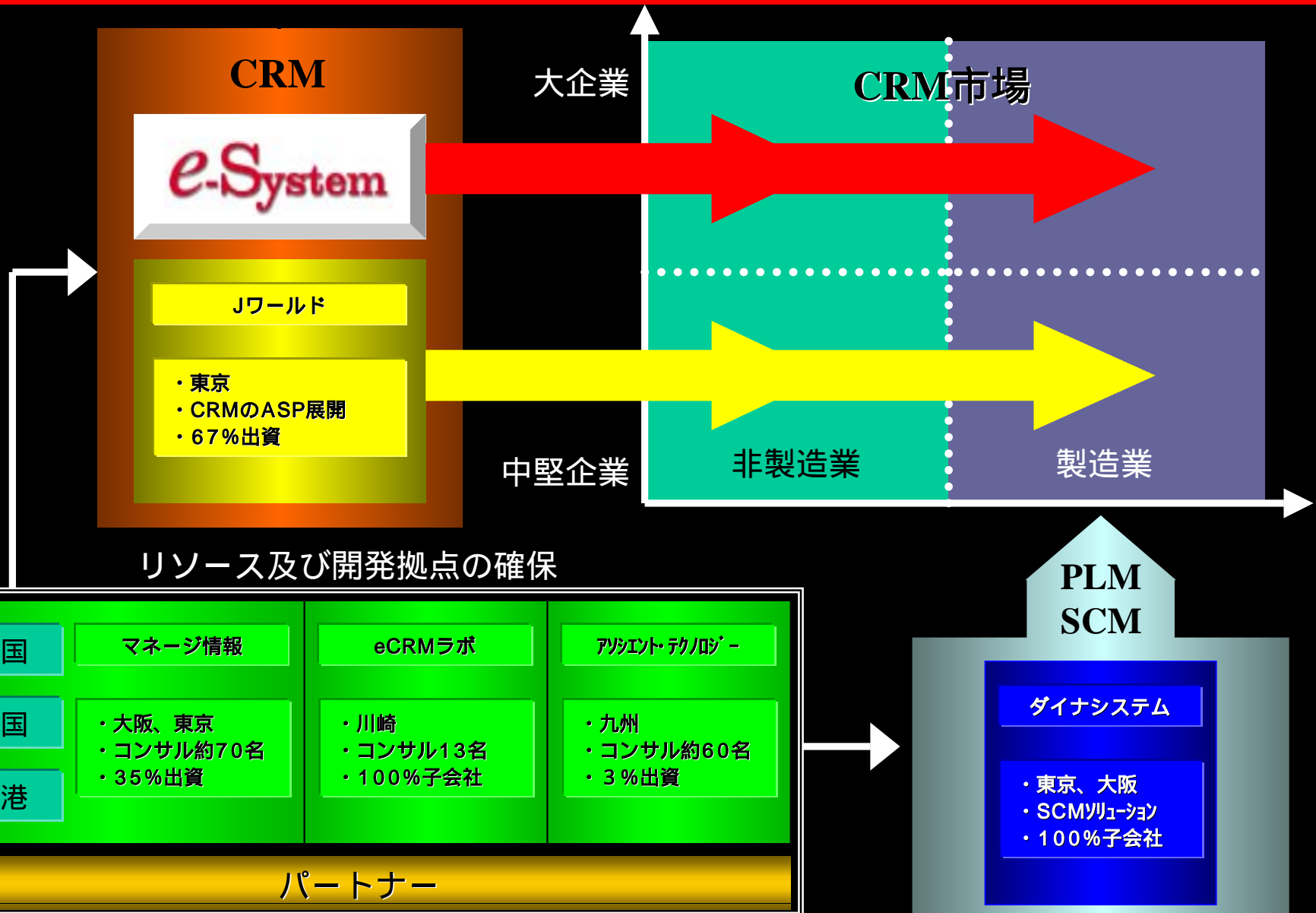
CRMのASP展開

首都圏を中心とした
事業展開
営業体制

事業展開を
全国規模に拡大
(大阪、九州 . . .)

事業展開を
アジアから、
さらに世界へ

イーシステムグループの展開



2. 2003年12月期の中間期実績

実績ハイライト

(千円)

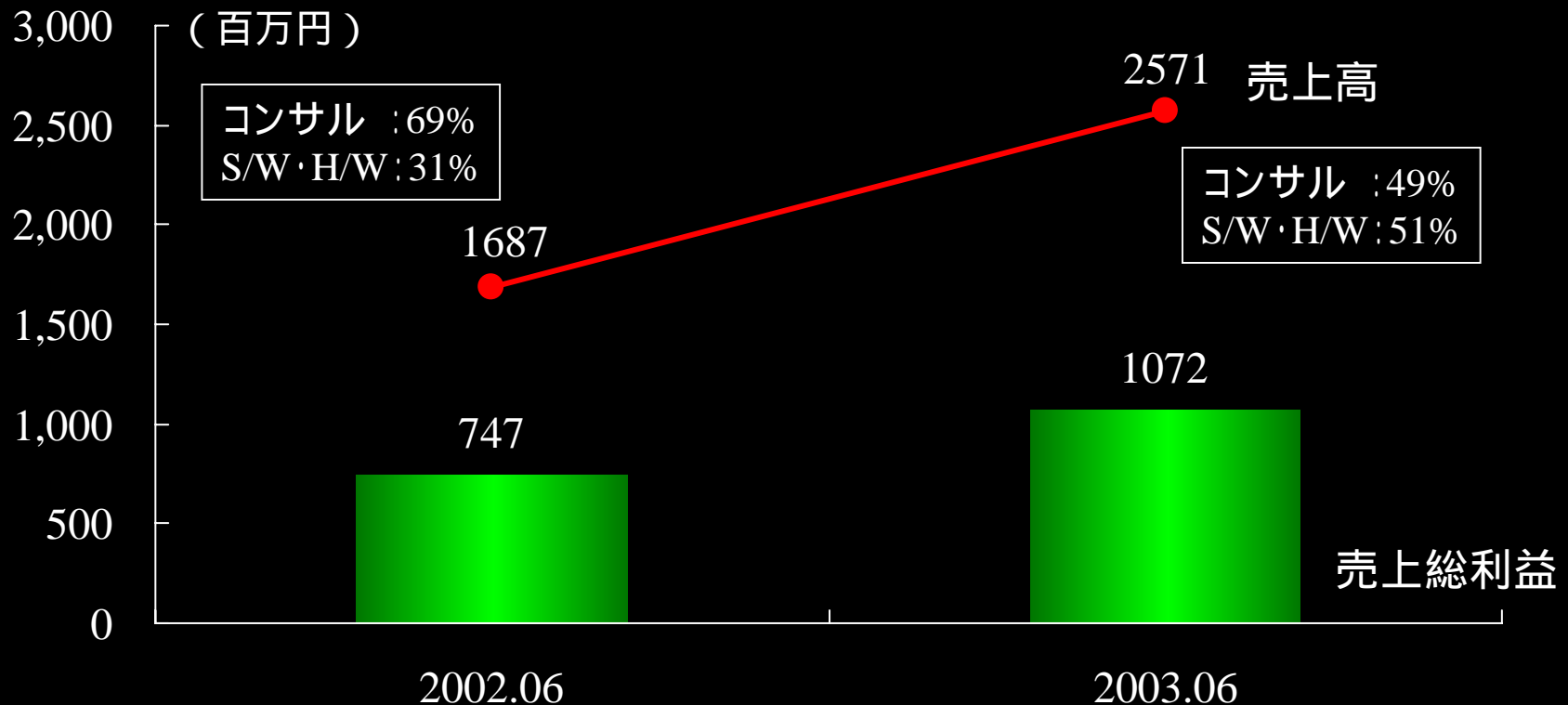
	2002/6中間	2003/6中間	前年比
売上高	2,170,643	3,064,512	<u>+ 41.2%</u>
営業利益	433,997	472,942	<u>+ 9.0%</u>
営業利益率	20.0%	15.4%	
経常利益	378,399	442,029	<u>+ 16.8%</u>
経常利益率	17.4%	14.4%	
当期純利益	216,666	245,348	<u>+ 13.2%</u>
当期利益率	10.0%	8.0%	
設備投資額	72,592	474,749	
減価償却費	13,236	37,858	

売上実績ハイライト

(千円)

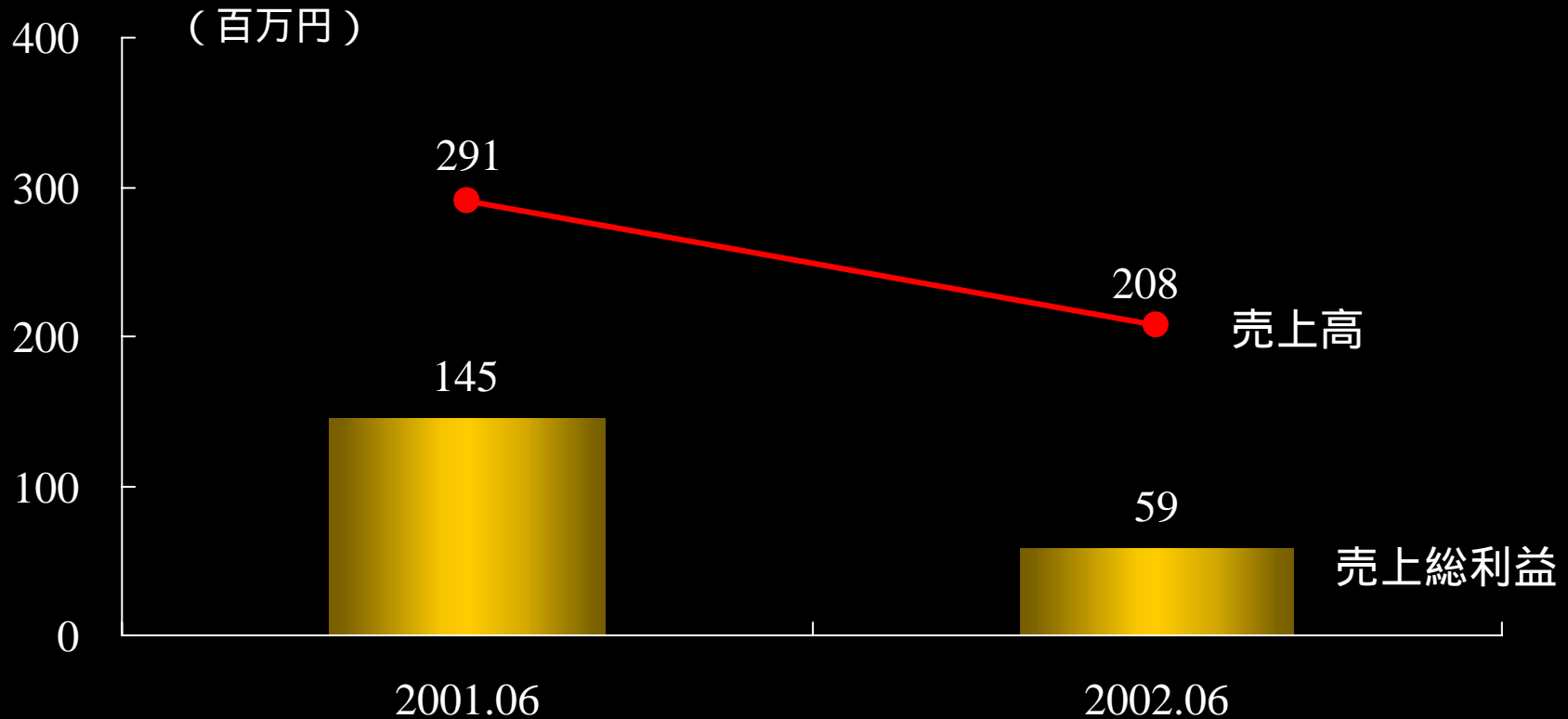
	2002/6中間	2003/6中間	前年比
CRM事業	1,687,115	2,571,469	+52.4%
・コンサルティング	1,163,194	1,258,111	+8.2%
・S/W・H/W	523,920	1,313,357	+150.7%
ワイヤレスソリューション事業	291,663	208,351	28.6%
グプタ事業	191,864	284,691	+48.4%
売上高合計	2,170,643	3,064,512	+41.2%

CRM事業



コンサル売上 : 前中間 約11.6億円 今中間 約12.6億円(+8%)
S/W・H/W売上 : 前中間 約5.2億円 今中間 約13.1億円(+151%)
労務費 : 前中間 約1.7億円 今中間 約1.9億円
外注費 : 前中間 約2.1億円 今中間 約2.2億円

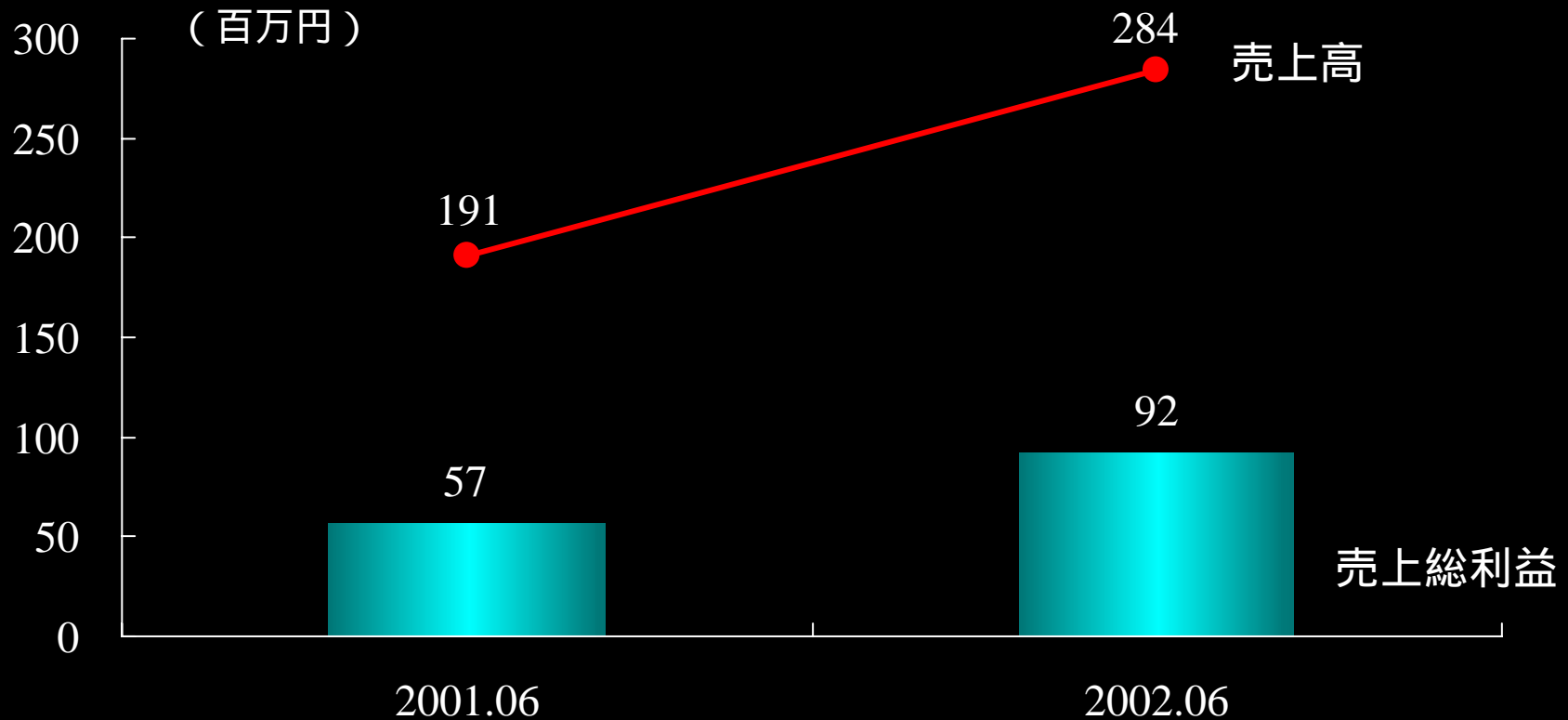
ワイヤレスソリューション事業



労務費：前中間 約0.3億円 今中間 約0.2億円

外注費：前中間 約0.6億円 今中間 約0.4億円

グプタ事業



労務費：2001年中間 約0.2億円 2002年中間 約0.4億円

外注費：2001年中間 約0.04億円 2002年中間 約0.52億円

実績のポイント

全体

6月末従業員数98名（前期末比1名減少）。

受注38億円、受注残50.9億円（CRM43.6億円、WS6.6億円）

CRM事業

新規獲得顧客数11社、コンサルティング売上は前年比8%増

6月末コンサルタント数は前期末比10名増の62名。

ワイヤレスソリューション事業

導入コンサルティング中心の事業展開に方向転換

グプタ事業

2月の製品バージョンアップによる効果。

3. 2003年12月期の見通し

業績見通しのポイント

CRM事業

金融・製薬・住宅等の成功事例の横展開を加速

小売・サービス業中心にアナリティカルCRM市場を開拓

大型案件に対するイーシステムグループとしての効率的運営

ワイヤレスソリューション事業

小売・サービス業界へのモバイルCRM提案を積極化

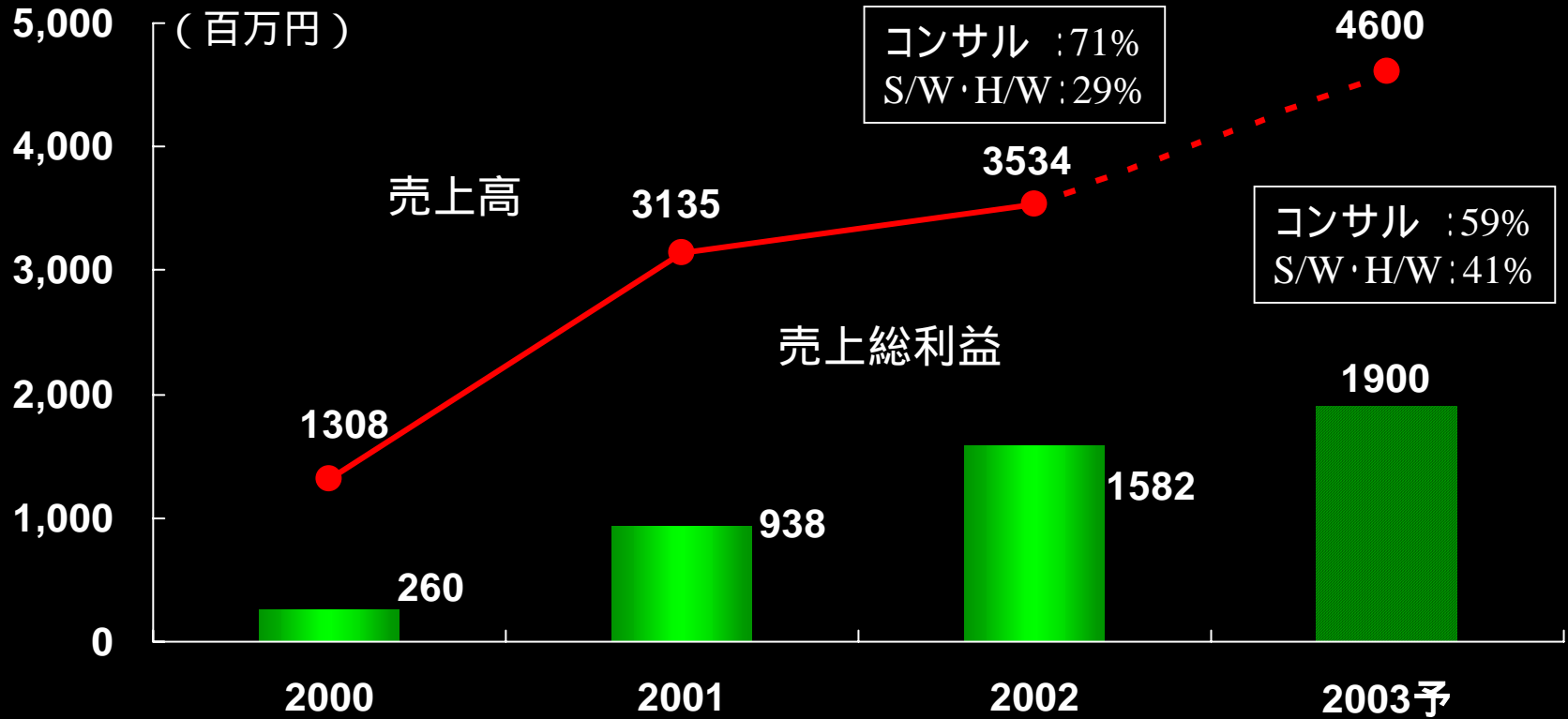
パッケージ製品による新ビジネスの構築

グプタ事業

ブロードバンドCRMへの戦略事業部として位置付け

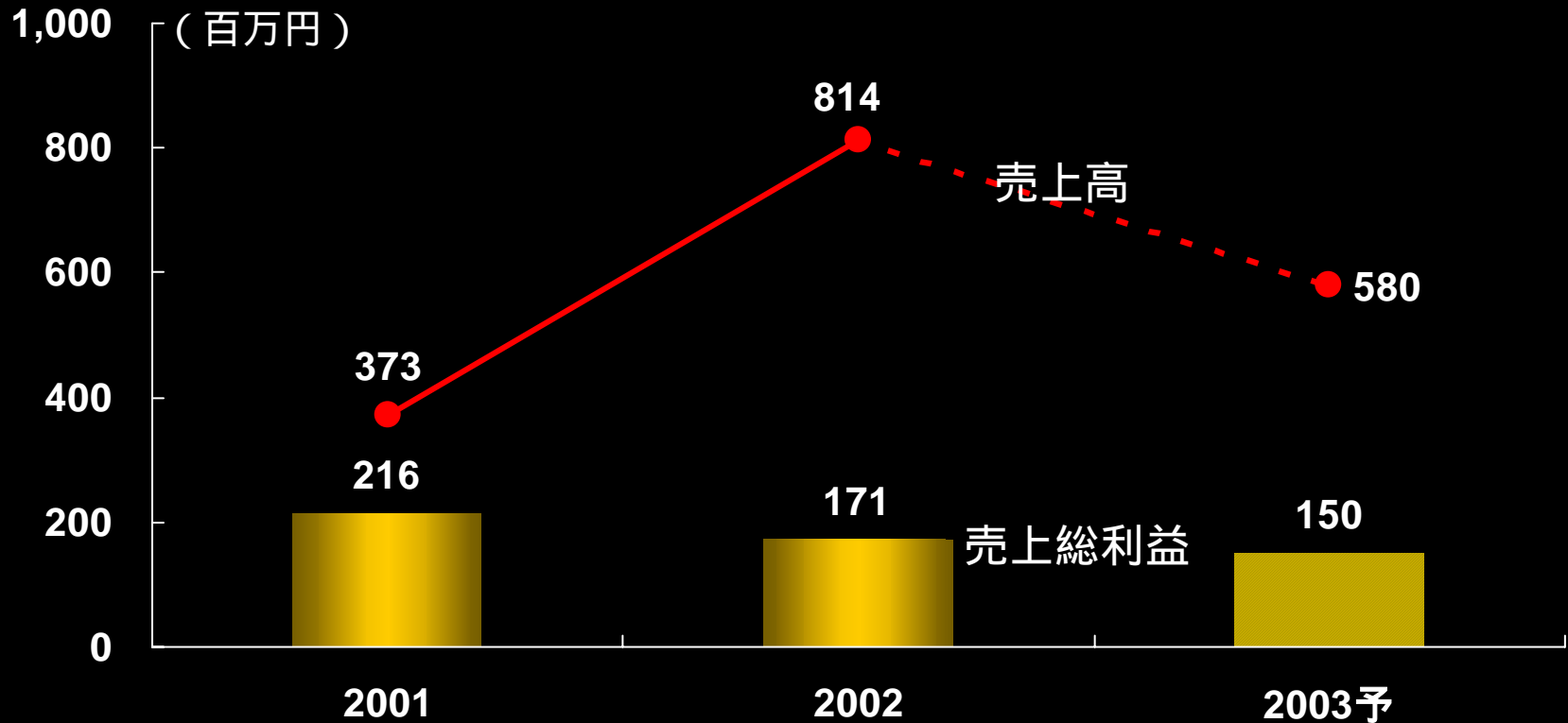
独自に製品を発掘し、パッケージソリューションの開発・拡販

CRM事業



コンサル売上 : 2002年 25.1億円 2003年 27億円(+ 8%)
S/W・H/W売上 : 2002年 10.2億円 2003年 19億円 (+ 86%)
労務費 : 2002年 約3.7億円 2003年 約4.1億円見込み
外注費 : 2002年 約5.1億円 2003年 約5.3億円見込み

ワイヤレスソリューション事業

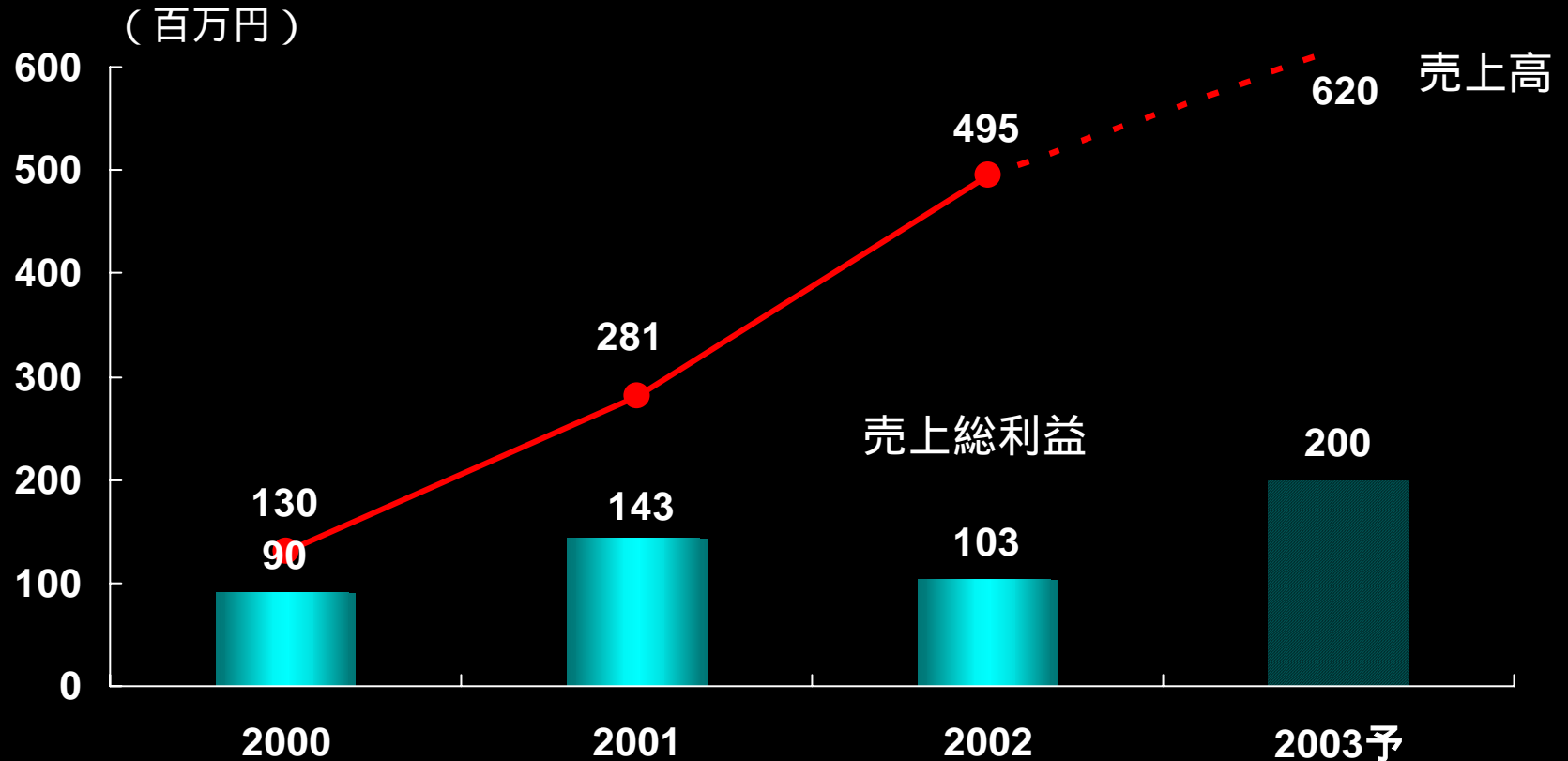


労務費：2002年 約0.6億円 2003年 約0.4億円見込み

外注加工費：2002年 約1.1億円 2003年 約0.2億円見込み

外注費：2002年 約0.7億円 2003年 約0.7億円見込み

グプタ事業



ブロードバンド関連製品の発掘および開発を進める

労務費：2002年 約0.4億円 2003年 約0.8億円見込み

外注費：2002年 約0.8億円 2003年 約1.0億円見込み

売上内訳の見通し

(千円)

	2002/12月期	2003/12月期	前年比
CRM事業	3,534,957	4,600,000	+ 30.1%
・コンサルティング	2,510,073	2,700,000	+ 7.6%
・S/W・H/W	1,024,884	1,900,000	+ 85.5%
ワイヤレスソリューション事業	813,622	580,000	28.7%
グプタ事業	495,134	620,000	+ 25.2%
売上高合計	4,843,711	5,800,000	+ 19.7%

業績見通し

(千円)

	2002/12月期	2003/12期予	前年比
売上高	4,843,711	5,800,000	+ 19.7%
営業利益	858,393	980,000	+ 14.1%
営業利益率	17.7%	16.9%	
経常利益	796,124	900,000	+ 13.0%
経常利益率	16.4 %	15.6%	
当期純利益	450,707	510,000	+ 13.2%
当期利益率	9.3 %	8.9%	
設備投資額	96,715	500,000	
減価償却費	30,619	130,000	

*e-S*ystem