

e-System

2004年12月期 中間決算説明会

2004年8月30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. 2004年12月期の中間期実績

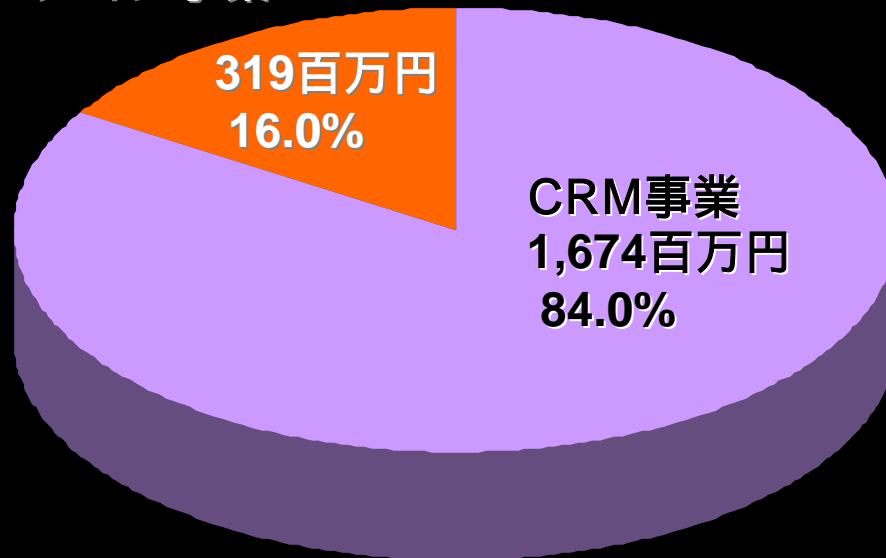
3. 2004年12月期の見通し

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（単体）

WEBソリューション事業

売上高合計：1,993百万円



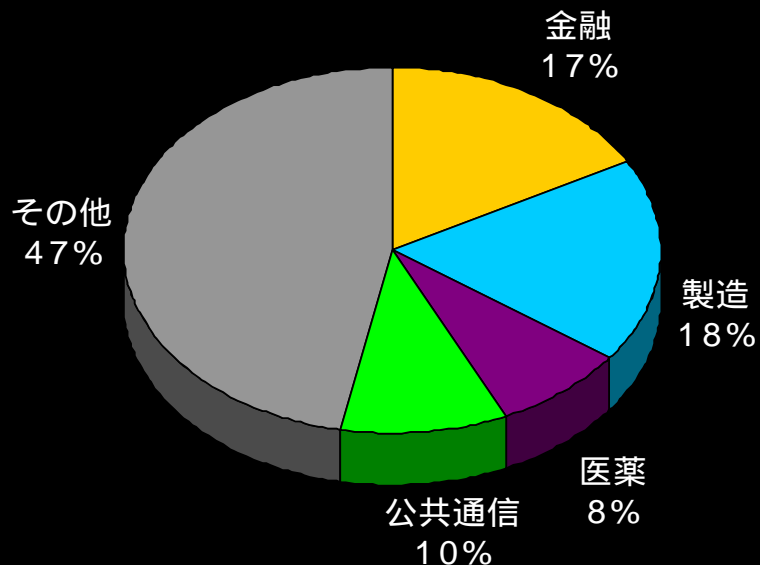
売上総利益：509百万円

	売上総利益	構成比	売上総利益率
CRM事業	517百万円	102%	31%
WEBソリューション事業	8百万円	2%	3%

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	3	2	1	2	13	20
2004中間	-	2	0	2	7	11
累計	15	16	7	9	42	88

累計企業数の業種別構成比



< 2004年上期のKEY DEAL >

継続案件

- ・ 三洋信販 ~ 国内最大級のコールセンター
- ・ 公共A社 ~ 900万世帯のデータベースを統合するCRM
- ・ 通信B社 ~ グループでのCRM導入

新規案件

- ・ 製薬C社 ~ バイエル実績の横展開
- ・ 事務機器E社 ~ アナリティカルCRM
- ・ 建設F社 ~ 上流コンサル
- ・ Sier G社 ~ シーベル導入コンサルの教育

中長期戦略での事業戦略

< 中規模企業向け展開 >

- ・ eMplex社をベースに
CRMソリューション提供
- ・ ダイナシステム社製品を
ベースにしたSCM
連携ソリューション提供

< 現在 >

大規模企業向けを
中心とした
CRMソリューション
がコアビジネス

< 海外展開 >

上海拠点をベースに
アジア展開を加速
ヨーロッパ展開を視野に

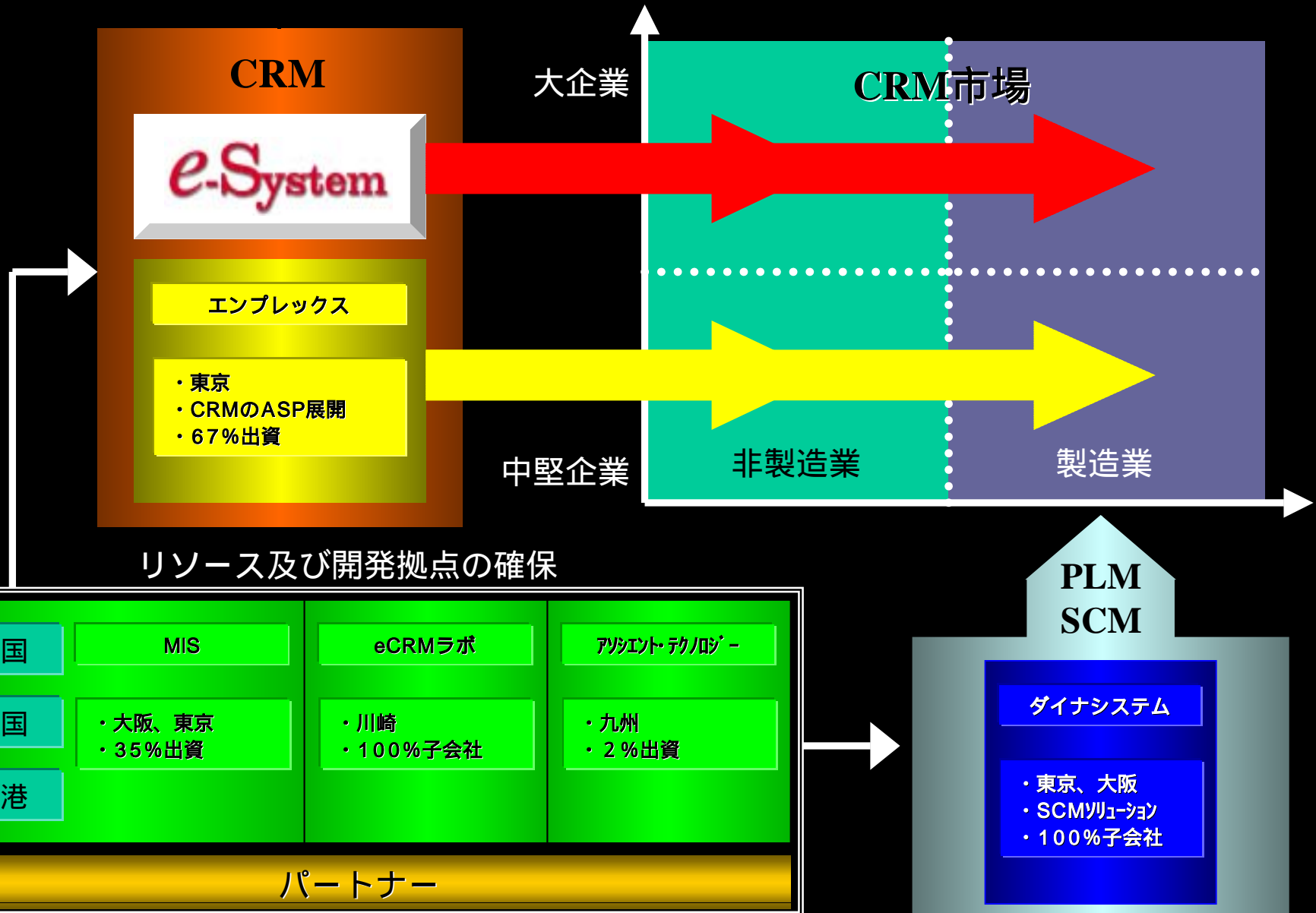
< ビジネス領域の拡大 >

- ・ 電通との業務提携による
MRM市場の開拓
- ・ ハミングヘッズ社との業務
提携によるセキュリティ
ソリューション提供

< 深化 >

- ・ アナリティカルCRM展開
- ・ 上流コンサルティング展開

イーシステムグループの展開



2. 2004年12月期の中間期実績

実績ハイライト（単体）

（千円）

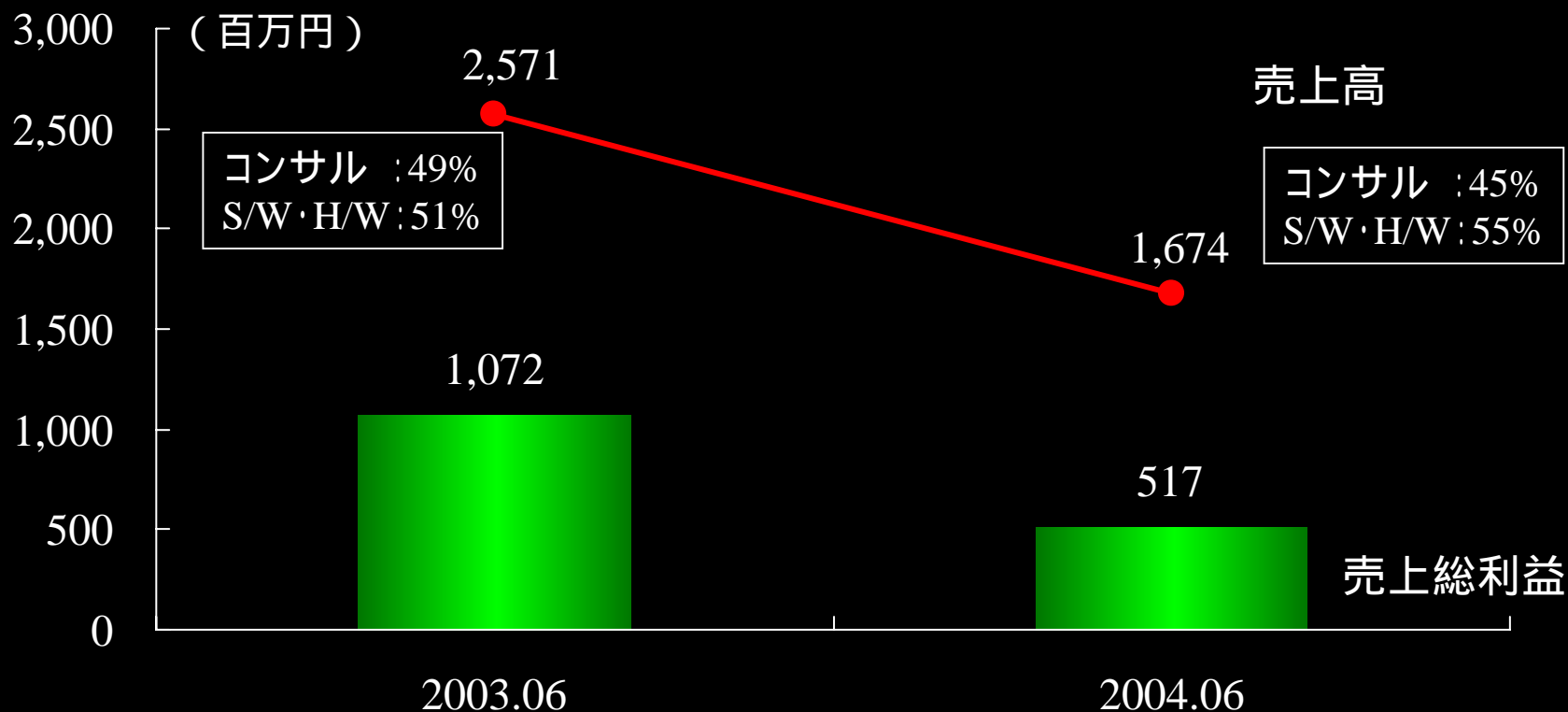
	2003/6中間	2004/6中間	前年比
売上高	3,064,512	1,993,244	<u>35.0%</u>
営業利益	472,942	215,826	<u>145.5%</u>
営業利益率	15.4%	15.4%	
経常利益	442,029	242,997	<u>154.8%</u>
経常利益率	14.4%	14.4%	
当期純利益	245,348	162,131	<u>166.1%</u>
当期利益率	8.0%	8.0%	
設備投資額	474,749	710,734	
減価償却費	37,858	181,079	

売上実績ハイライト（単体）

（千円）

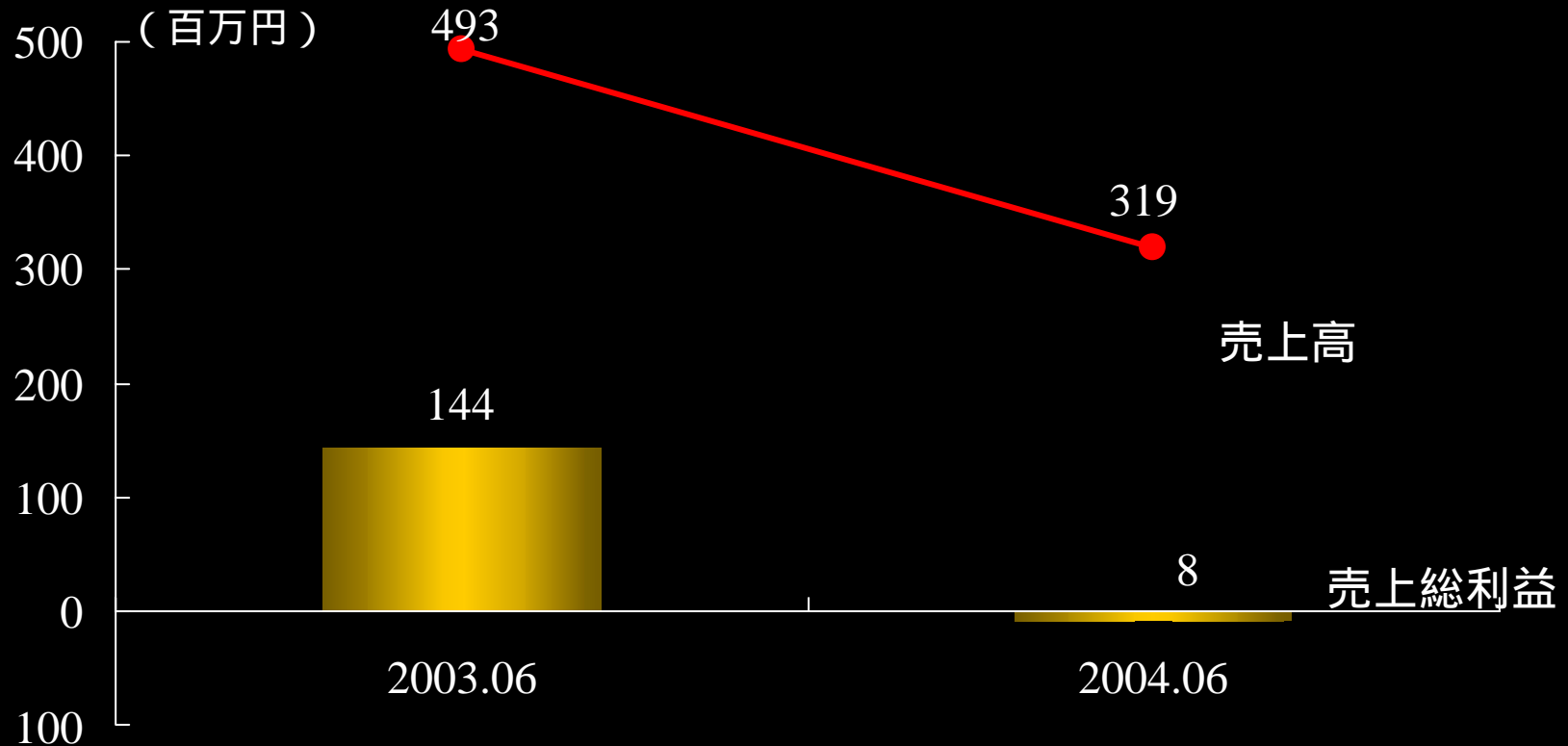
	2003/6中間	2004/6中間	前年比
CRM事業	2,571,469	1,674,222	34.9%
・コンサルティング	1,258,111	759,641	39.6%
・S/W・H/W	1,313,357	914,581	30.4%
Webソリューション事業	493,042	319,022	35.3%
売上高合計	3,064,512	1,993,244	35.0%

CRM事業（単体）



コンサル売上 : 前中間 約12.6億円 今中間 約7.6億円(40%)
S/W・H/W売上 : 前中間 約13.1億円 今中間 約9.1億円(30%)
労務費 : 前中間 約1.9億円 今中間 約2.1億円
外注委託費 : 前中間 約2.2億円 今中間 約5.5億円

Webソリューション事業（単体）



労務費	：前中間 約0.6億円	今中間 約0.3億円
外注費	：前中間 約1.1億円	今中間 約0.7億円
減価償却費	：前中間 約0.2億円	今中間 約1.2億円

実績のポイント（単体）

全体

6月末従業員数96名（前期末比8名減少）。

受注14.3億円、受注残43.2億円（CRM40.4億円、Web2.8億円）

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40%減少

6月末コンサルタント数は前期末比1名増の73名。

Webソリューション事業

エンプレックス、ダイナシステム社の製品をベースに
中堅企業向けCRM展開を開始。

戦略的アライアンスによりセキュリティ分野にも展開開始。

連結決算の内容

(単位：百万円)

	e-System	eCRM	eMplex	Dyna	消去	連結
売上高	1,993	62	238	48	218	2,123
営業利益	215	2	22	39	58	290
経常利益	242	2	17	43	63	331
当期純利益	162	2	5	26	65	246
設備投資	710	0	58	117		886
減価償却	181	0	13	27		221

< 実績のポイント >

単体は、ほぼ当初の想定通り。

イーサー・エルム・ラボとエンプレックスは、ほぼ当初の想定線。

ダイナシステムは、製品の大幅な機能強化にともなって売上、利益ともに予想を大きく下回った。

3. 2004年12月期の見通し

業績見通しのポイント（単体）

CRM事業

下期からの回復を見込み、
通期のコンサル売上 23%、HW/SW売上 37%と想定。
大規模案件を確実に仕上げ、ショウケース化を進める

成功事例の横展開、アナリティカルCRM市場開拓を加速

上流コンサルへの展開を加速し、高付加価値化を進める

Webソリューション事業

エンプレックス、ダイナシステム社の製品をベースに
中堅企業向けCRM展開を加速。

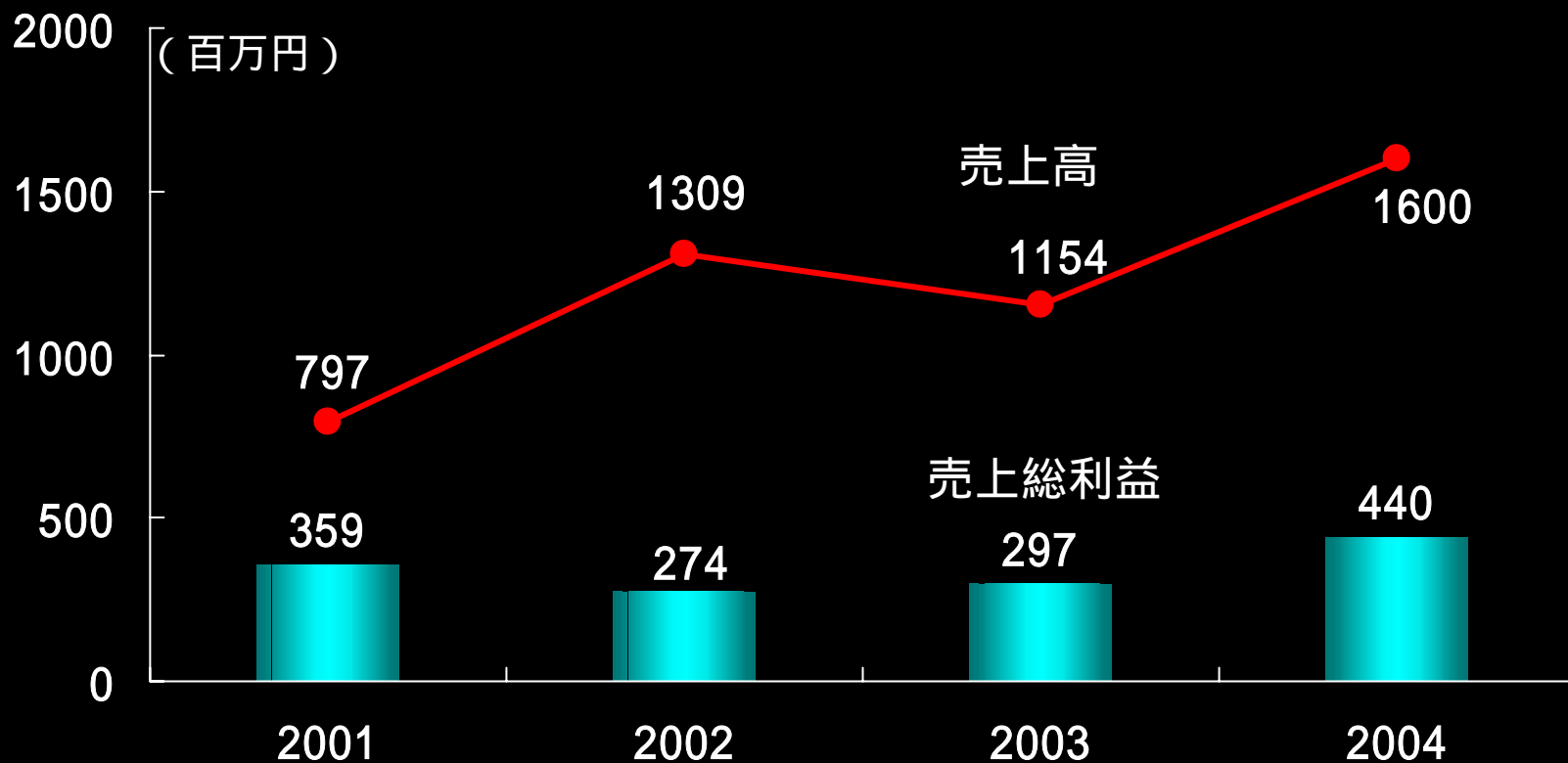
戦略的アライアンスによりセキュリティ分野への展開。

CRM事業（単体）



コンサル売上	: 2003年	26.1億円	2004年	20.0億円
S/W.H/W売上	: 2003年	36.7億円	2004年	23.0億円
労務費	: 2003年	4.2億円	2004年	4.4億円
外注委託費	: 2003年	5.4億円	2004年	7.0億円

Webソリューション事業（単体）



労務費	: 2003年 1.1億円	2004年 1.1億円
外注費	: 2003年 3.2億円	2004年 4.1億円

売上内訳の見通し（単体）

（千円）

	2003/12月期	2004/12月期	前年比
SIC`ジ`ネ事業	6,278,887	4,300,000	31.5%
・コンサルティング	2,609,958	2,000,000	23.4%
・S/W・H/W	3,668,929	2,300,000	37.3%
Webソリューション事業	1,153,532	1,600,000	+38.7%
売上高合計	7,432,421	5,900,000	20.6%

業績見通し（単体）

（千円）

	2003/12月期	2004/12期予	前年比
売上高	7,432,421	5,900,000	<u>20.6%</u>
営業利益	985,295	440,000	55.3%
営業利益率	13.3%	7.5%	
経常利益	903,182	400,000	<u>55.7%</u>
経常利益率	12.2%	6.8%	
当期純利益	518,609	230,000	<u>55.7%</u>
当期利益率	7.0%	3.9%	
設備投資額	624,214	850,000	
減価償却費	147,471	300,000	

連結決算の見通し

(単位：百万円)

	e-System	eCRM	eMplex	Dyna	消去	連結
売上高	5,900	125	1,000	200	1,225	6,000
営業利益	440	4	200	60	104	600
経常利益	400	5	200	50	155	500
当期純利益	230	3	115	30	78	300
設備投資	850	0	110	200		1,160
減価償却	300	0	30	50		380

< 見通しのポイント >

単体は、ほぼ当初の想定通り。

イーサーコム・ラボ とエンプレックスは、ほぼ当初の想定線。

ダイナシステムは、引き続き製品の大幅な機能強化を進めるが、下期には、回復を見込む。

*e-S*ystem