

# e-System

2004年12月期 決算説明会

2005年2月28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

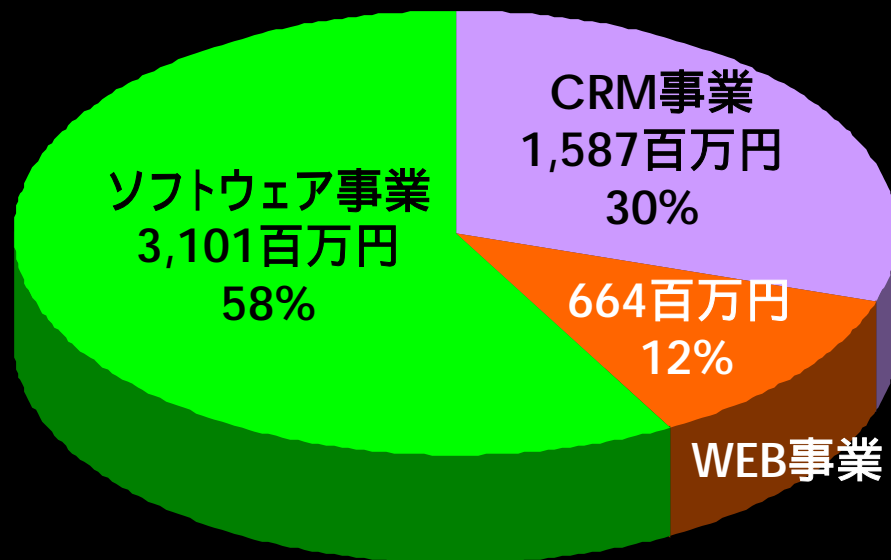
2. 2004年12月期の実績

3. 2005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)

売上高合計: 5,353百万円



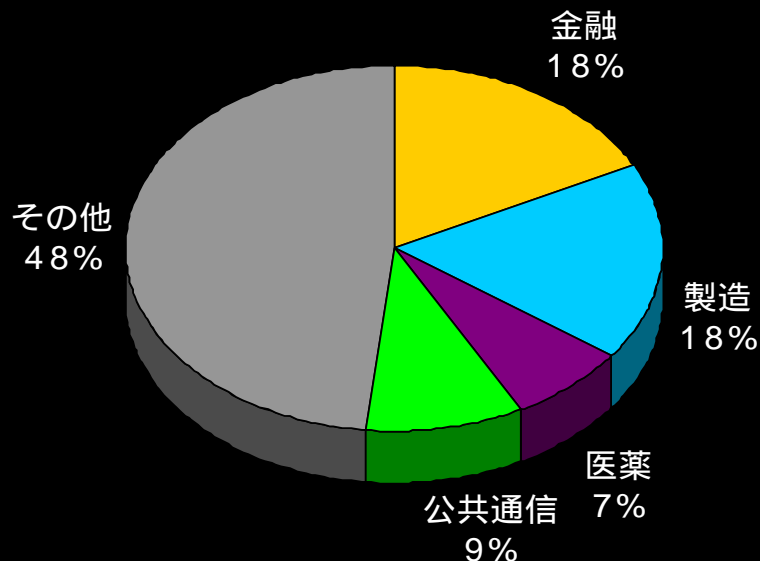
売上総利益: 1,364百万円

	売上総利益	構成比	売上総利益率
SIB'ビジネスサービス事業 (CRM事業)	529百万円	39%	33%
ライセンス等ビジネスサービス事業 (WEB事業)	74百万円	5%	11%
ソフトウェア販売事業 (ソフトウェア事業)	760百万円	56%	25%

# 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	21
2004	2	3	0	2	12	19
累計	17	17	7	9	47	97

累計企業数の業種別構成比



## < 2004年の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
- ・ Sier F 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

## < ビジネス領域の拡大 >

- ・HHとの業務提携による  
情報漏洩対策ソリューション
- ・ダイナシステムによる  
SCM連携ソリューション

## < 現在 >

超大規模企業向けを  
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

< ターゲット拡大 >  
eMplexによる  
大中規模企業向け  
CRMソリューション

## < 新たなビジネスモデル >

- ・eCRMラボをコアにした  
新たなビジネスモデルの確立

## 2. 2004年12月期の実績

# 会計方針の変更について

IT企業の監査の厳格化に対応して、以下の会計方針を変更した。

## 事業区分の変更

従来のCRM事業をSIビジネスサービス事業とソフトウェア販売事業に分離した。

## 前渡金の内容の明確化

前渡金の内の販売用ソフトウェアを**ソフトウェア使用許諾権**として分離、販売先・タイミングの不確定な保守料については、費用として処理する。

(実績期に75百万円を費用化)

固定資産の内の販売用ソフトウェア(マスター)について販売計画・タイミングの不確定なものについては評価減を実施。

(実績期に308百万円を特別損失として計上)

その他のたな卸し資産についても販売計画・タイミングの不確定なものについては評価減を実施。

(実績期に73百万円を特別損失として計上)

# 実績ハイライト(単体)

(千円)

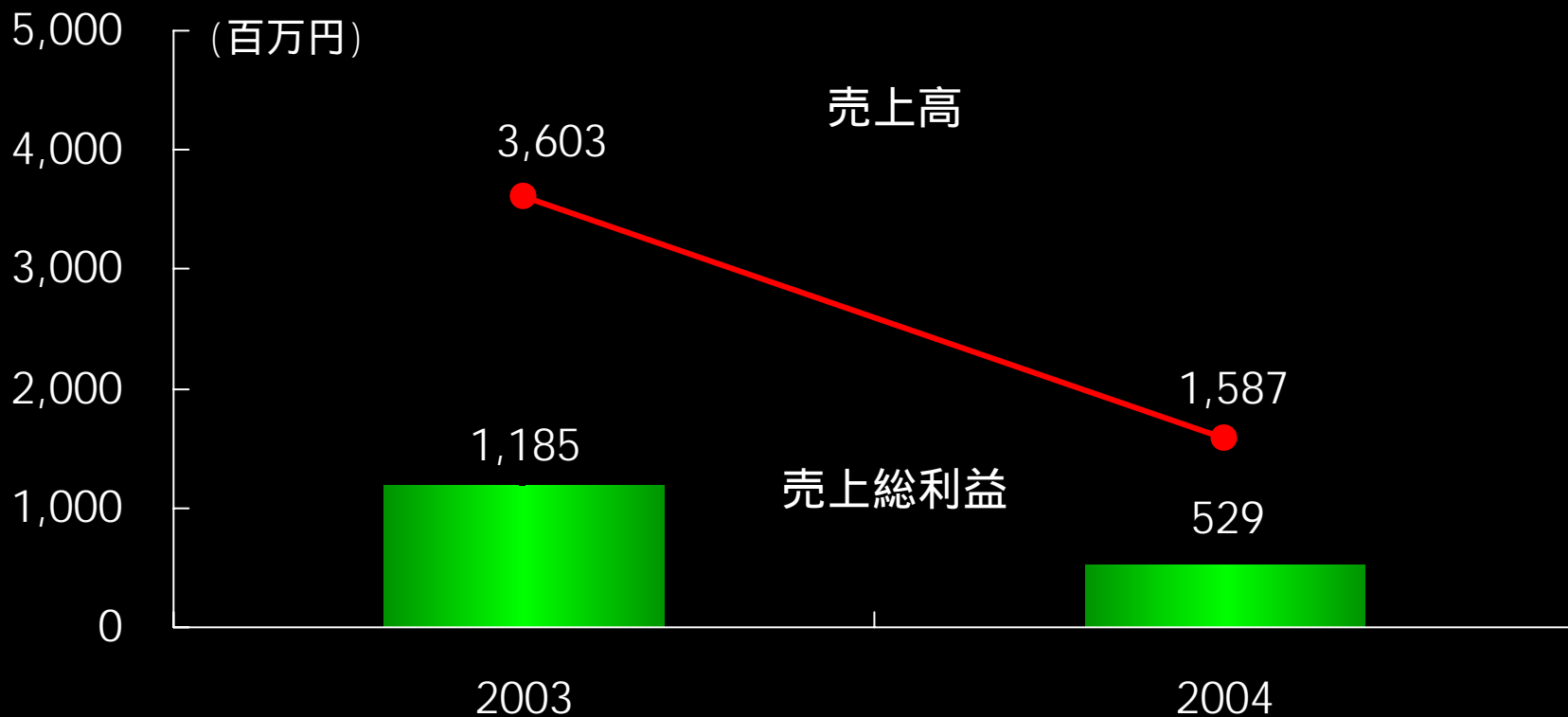
	2003/12月期	2004/12月期	前年比
売上高	7,432,421	5,353,234	28.0%
営業利益	985,295	282,061	—
営業利益率	13.3%	—	—
経常利益	903,182	302,592	—
経常利益率	12.2%	—	—
当期純利益	518,609	417,759	—
当期利益率	7.0%	—	—
設備投資額	624,214	769,069	—
減価償却費	147,471	359,466	—

## 売上実績ハイライト(単体)

(千円)

	2003/12月期	2004/12月期	前年比
CRM事業	3,603,039	1,587,662	55.9%
WEB事業	1,100,754	664,230	39.7%
ソフトウェア事業	2,728,626	3,101,342	+ 13.7%
売上高合計	7,432,421	5,353,234	28.0%

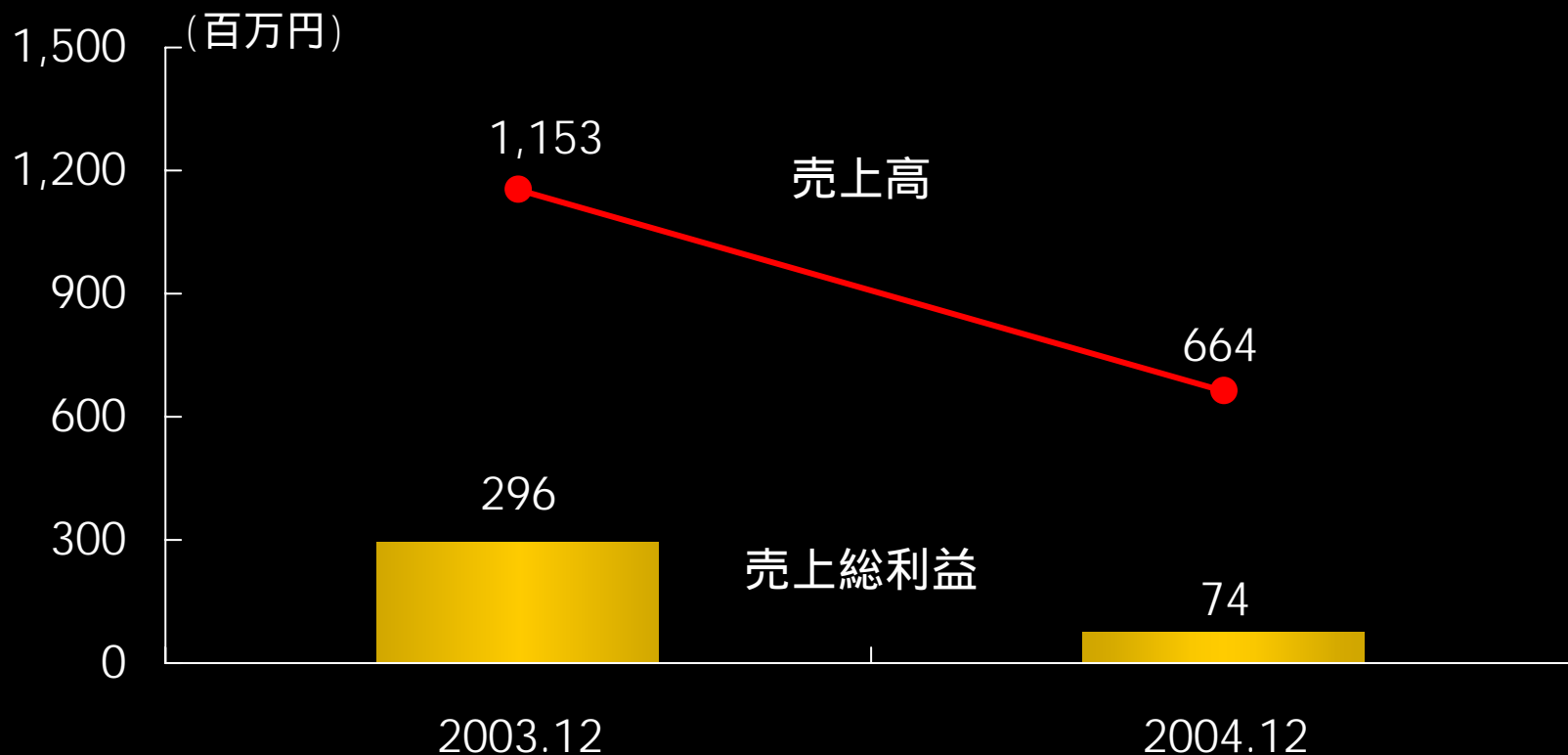
# CRM事業(単体)



労務費 : 2003年 4.2億円 2004年 3.7億円

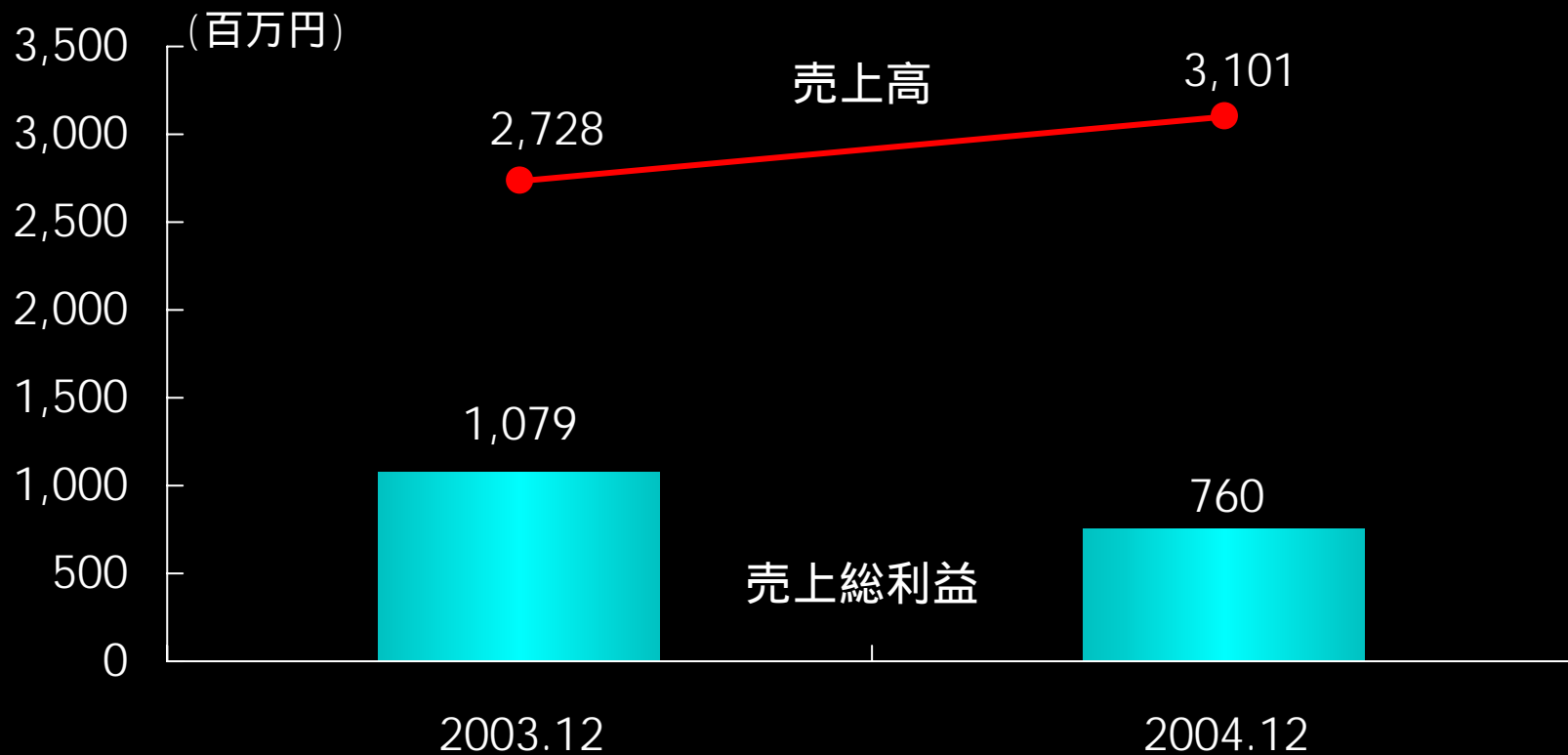
外注委託費 : 2003年 5.4億円 2004年 7.7億円

# Web事業(単体)



労務費	: 2003年1.1億円	2004年 0.4億円
外注加工費	: 2003年 0.5億円	2004年 0.1億円
外注委託費	: 2003年 3.9億円	2004年 3.4億円
ロイヤリティー等	: 2003年 1.3億円	2004年 0.4億円

# ソフトウェア事業(単体)



ライセンス料 : 2003年 16.4億円 2004年 23.4億円

# 実績のポイント(単体)

## 全体

12月末従業員数108名（前期末比4名増加）。

受注59億円、受注残51億円（CRM36億円、Web6億円、ソフトウェア9億円）

## CRM事業

新規獲得顧客数19社、コンサルティング売上は前年比56%減少

12月末コンサルタント数は前期末比6名増の78名。

## Web事業

CRM事業でのプロジェクト遅延解消に向けた支援により、売上減少。情報漏洩ソリューション展開は順調。

## ソフトウェア事業

売上は拡大したものの、Sierへの売上のため利益率は低下。

### 3. 2005年12月期の見通し

# 業績見通しのポイント(単体)

## 全体

2005年12月末従業員数120～130名へ。

## CRM事業

新規獲得顧客数15社、コンサルティング売上は前年比51%増

2005年12月末コンサルタント数は前期末比2割増の90名へ。

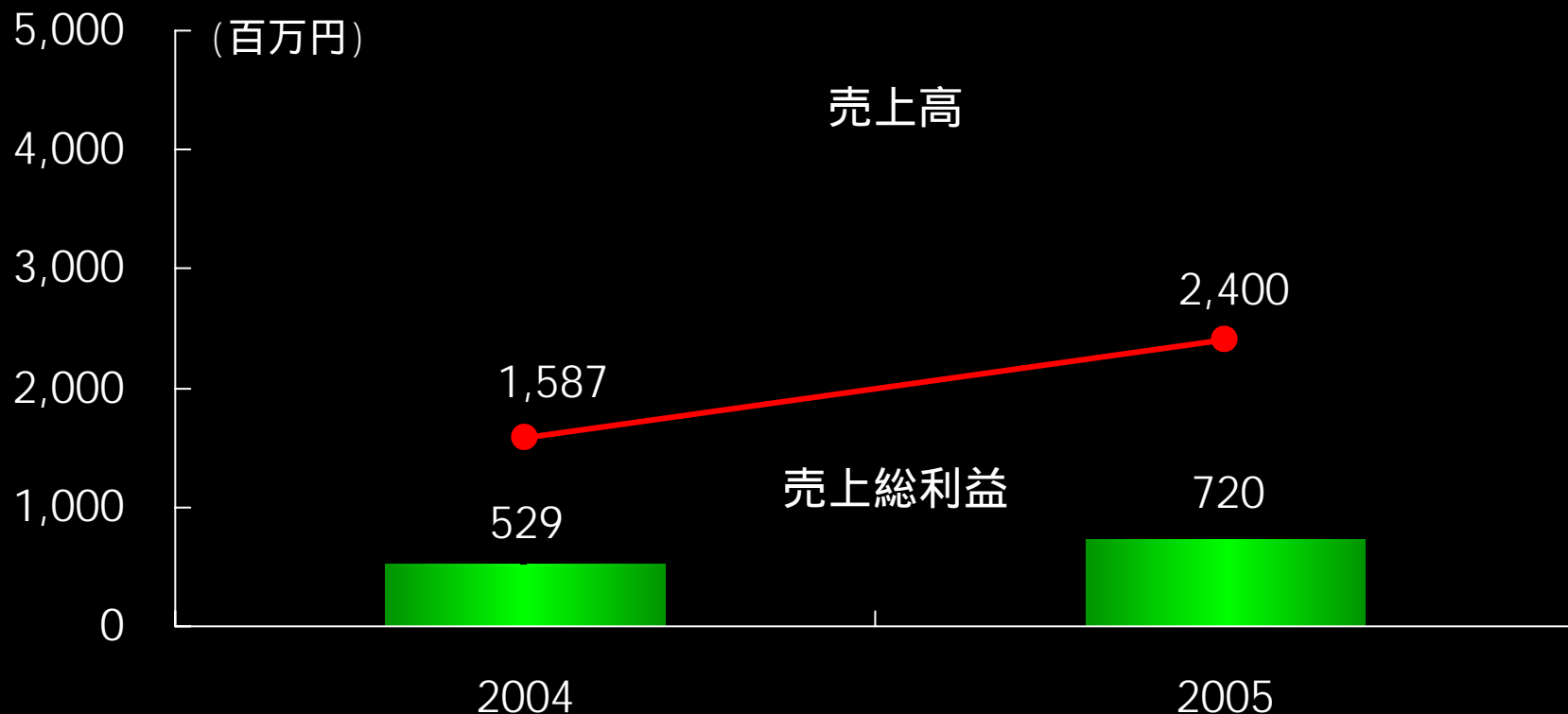
## Web事業

金融業界をメインターゲットに、情報漏洩ソリューションの本格展開。銀行とビジネスマッチング、アクセンチュア等との連携。

## ソフトウェア事業

国内におけるシーベル流通の要として、需要開拓を推進。

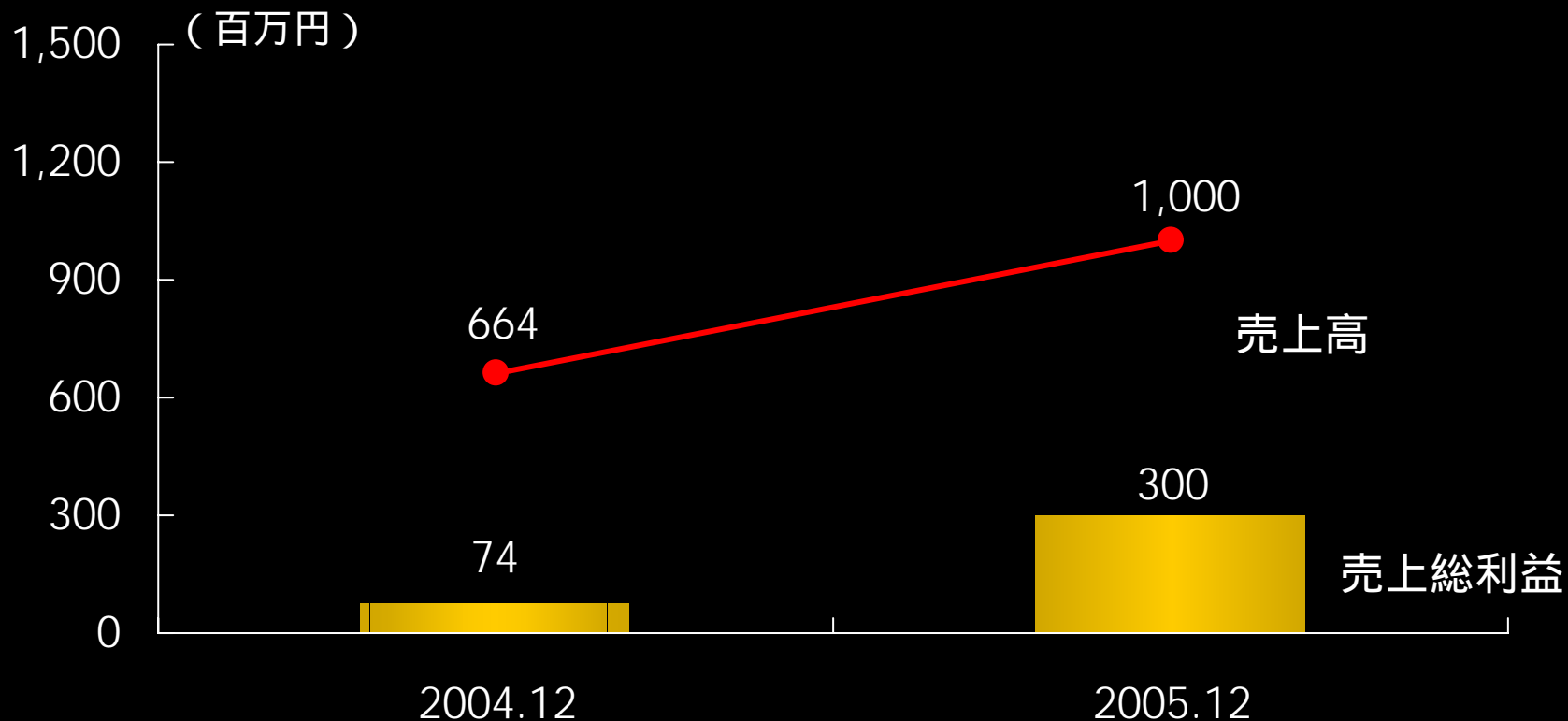
# CRM事業(単体)見通し



労務費 : 2004年 3.7億円 2005年 4.2億円

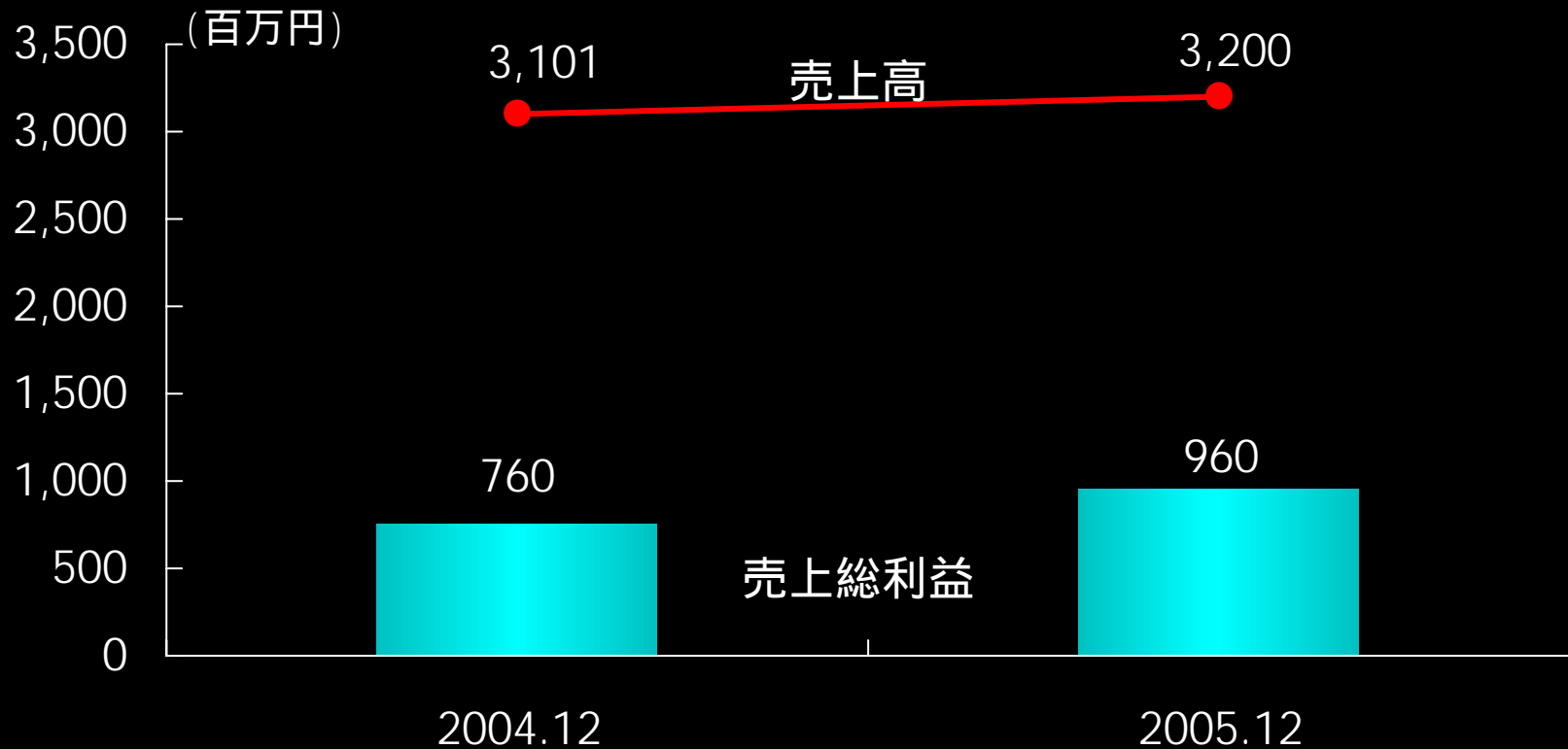
外注委託費 : 2004年 7.7億円 2005年 8.0億円

# Web事業(単体)見通し



労務費	: 2004年 0.4億円	2005年 0.6億円
外注加工費	: 2004年 0.1億円	2005年 0.2億円
外注委託費	: 2004年 3.4億円	2005年 4.0億円
ロイヤリティー等	: 2004年 0.4億円	2005年 1.2億円

# ソフトウェア事業(単体)見通し



ライセンス料 : 2004年 23.4億円 2005年 22.4億円

# 単体売上見通し

(千円)

	2004/12月期	2005/12月期	前年比
CRM事業	1,587,662	2,400,000	+ 51.2%
WEB事業	664,230	1,000,000	+ 50.6%
ソフトウェア事業	3,101,342	3,200,000	+ 3.2%
売上高合計	5,353,234	6,600,000	+ 23.3%

# 単体業績見通し

(千円)

	2004/12月期	2005/12月期	前年比
売上高	5,353,234	6,600,000	+ 23.3%
営業利益	282,061	500,000	—
営業利益率	—	7.6%	
経常利益	302,592	400,000	—
経常利益率	—	6.1%	
当期純利益	417,759	240,000	—
当期利益率	—	3.6%	
設備投資額	769,069	300,000	
減価償却費	359,466	378,000	

*e*-System