

e-System

2005年12月期 中間決算説明会

2005年8月22日

イーシステム株式会社

代表取締役社長

渡辺 博文

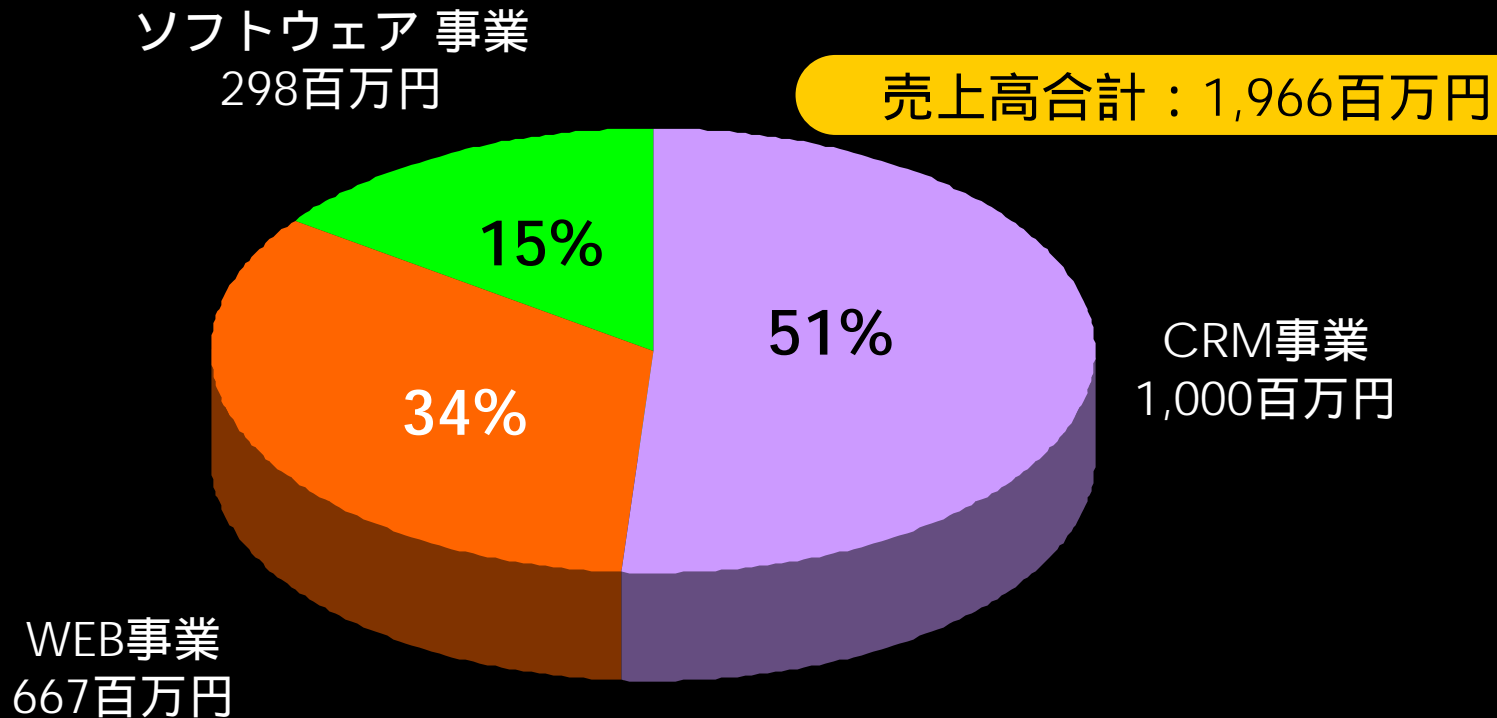
1. 当社の事業内容と今後の戦略

2. 2005年12月期の中間期実績

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）



	売上総利益	構成比	売上総利益率
ビジネスサービス事業（CRM事業）	207百万円	43%	20%
ライセンス等ビジネスサービス事業（WEB事業）	237百万円	50%	35%
ソフトウェア販売事業（ソフトウェア事業）	32百万円	7%	11%

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	2	3	0	2	12	19
2005中間	1	0	1	1	3	6
累計	18	18	7	10	50	103

< 2005年上期のKEY DEAL >

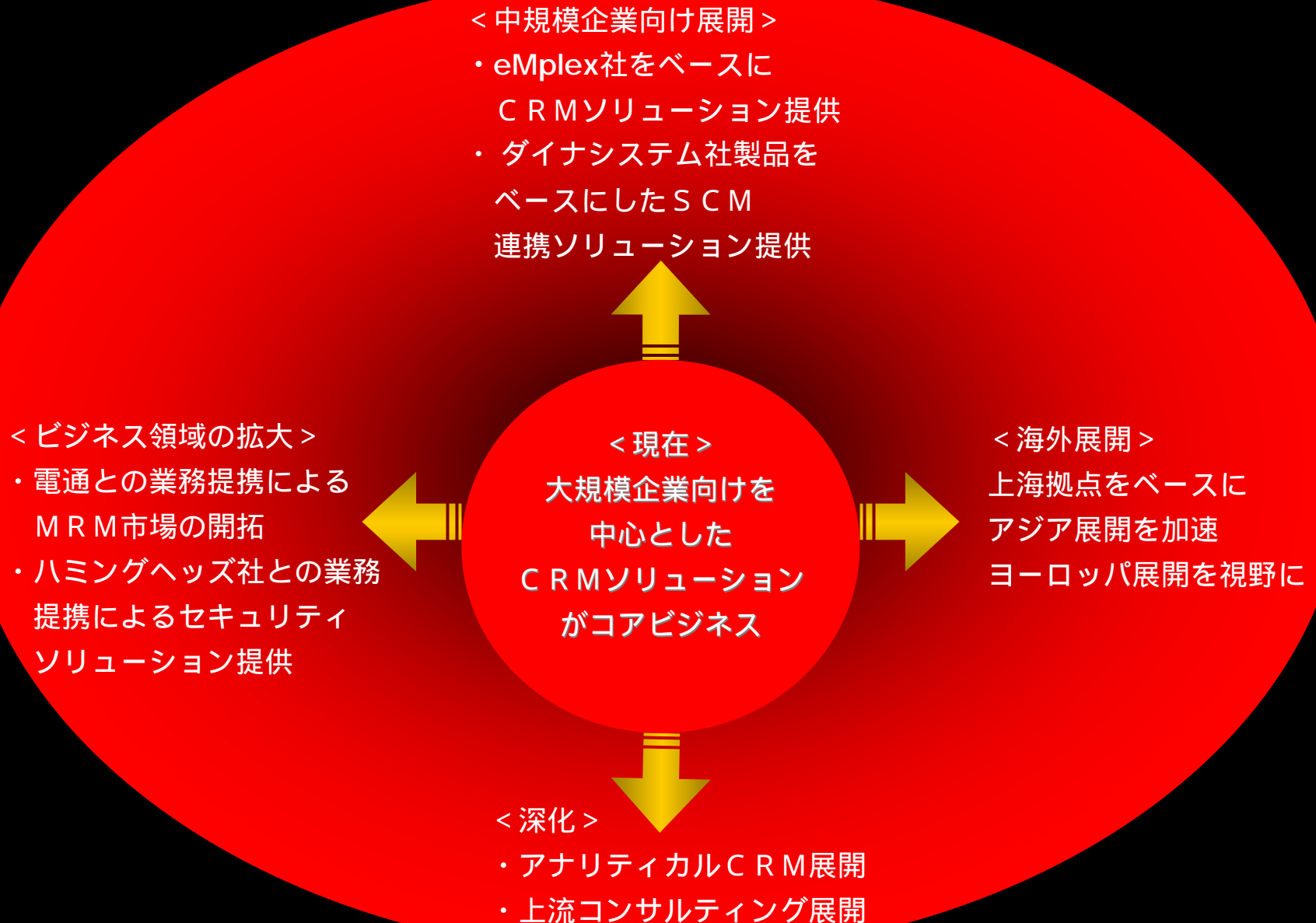
継続案件

- ・ 公共A社 ~ 900万世帯のデータベースを利用する統合CRM構築
- ・ 通信B社 ~ グループでのCRM導入

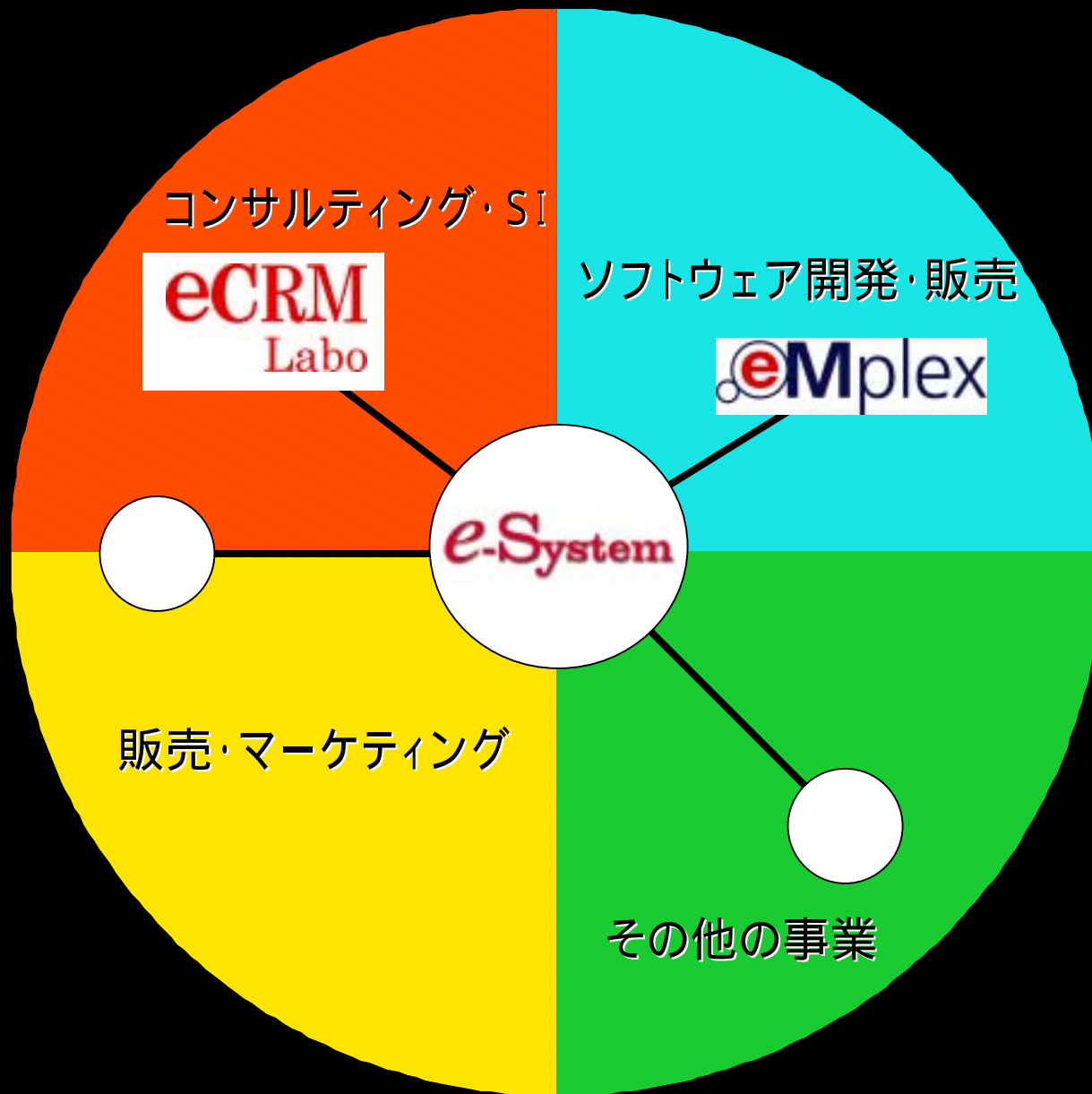
新規案件

- ・ 製薬C社 ~ バイエル実績の横展開
- ・ 通信E社 ~ 超大規模案件

中長期戦略での事業戦略 1



中長期戦略での事業戦略 2



eCRMラボ

7月1日から、e-Systemのコンサルの内、若手27名をラボに出向。

従来: Siebelに特化した技術部隊

今後: CRMを主領域に、周辺領域の開発まで全てカバーする
開発・コンサル企業

陣容の拡大

3年以内に100名 5年以内に500名規模を目指す。

サービス内容の拡大

Siebel Siebel, eMplex, SeP, GG, Java

e-System外受注

e-System 100% 3年以内 50%

2. 2005年12月期の中間期実績

実績ハイライト（単体）

（千円）

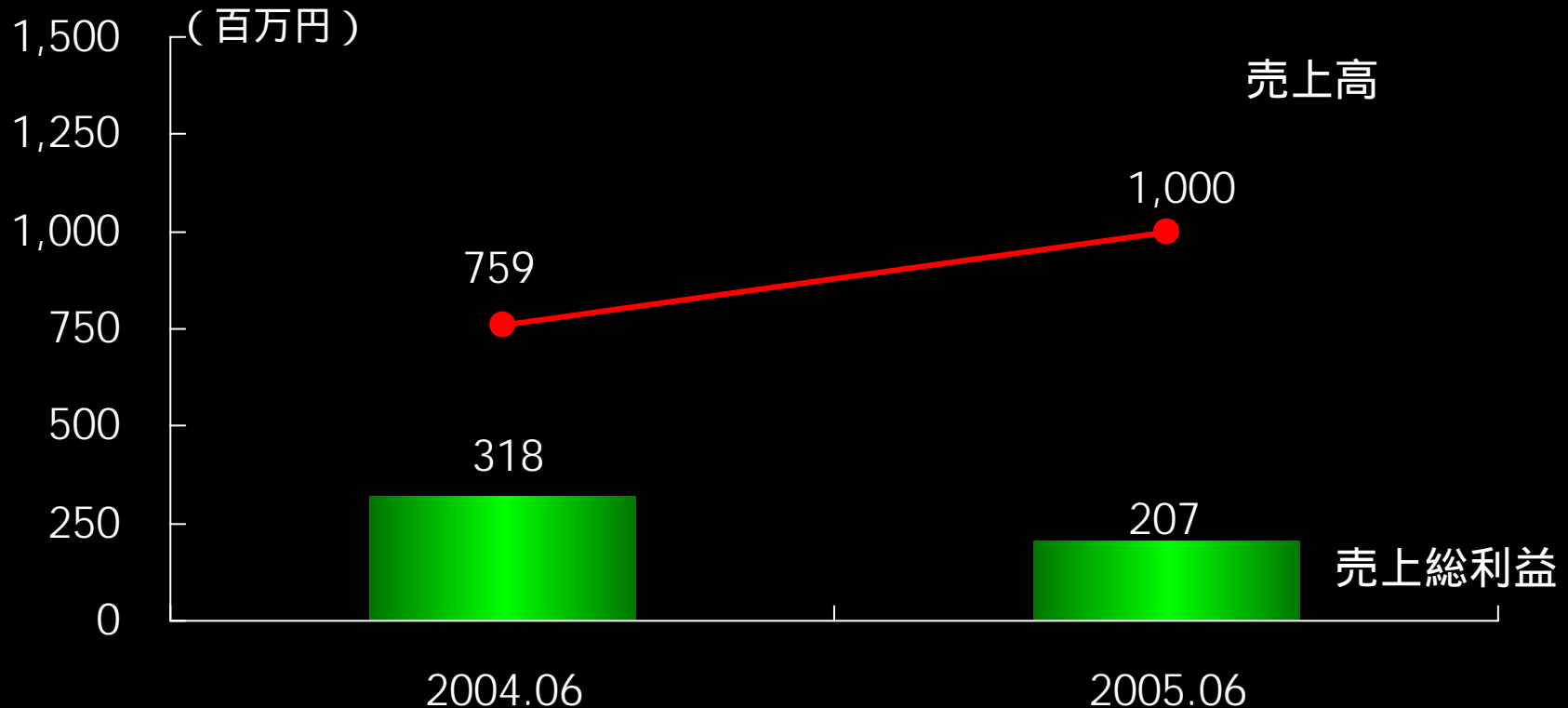
	2004/6中間	2005/6中間	前年比
売上高	1,993,244	1,966,841	1.3%
営業利益	215,826	260,890	—
営業利益率	10.8%	13.3%	
経常利益	242,997	271,660	—
経常利益率	12.2%	13.8%	
当期純利益	162,131	512,471	—
当期利益率	8.1%	26.1%	
設備投資額	710,734	54,094	
減価償却費	181,079	178,740	

売上実績ハイライト（単体）

（千円）

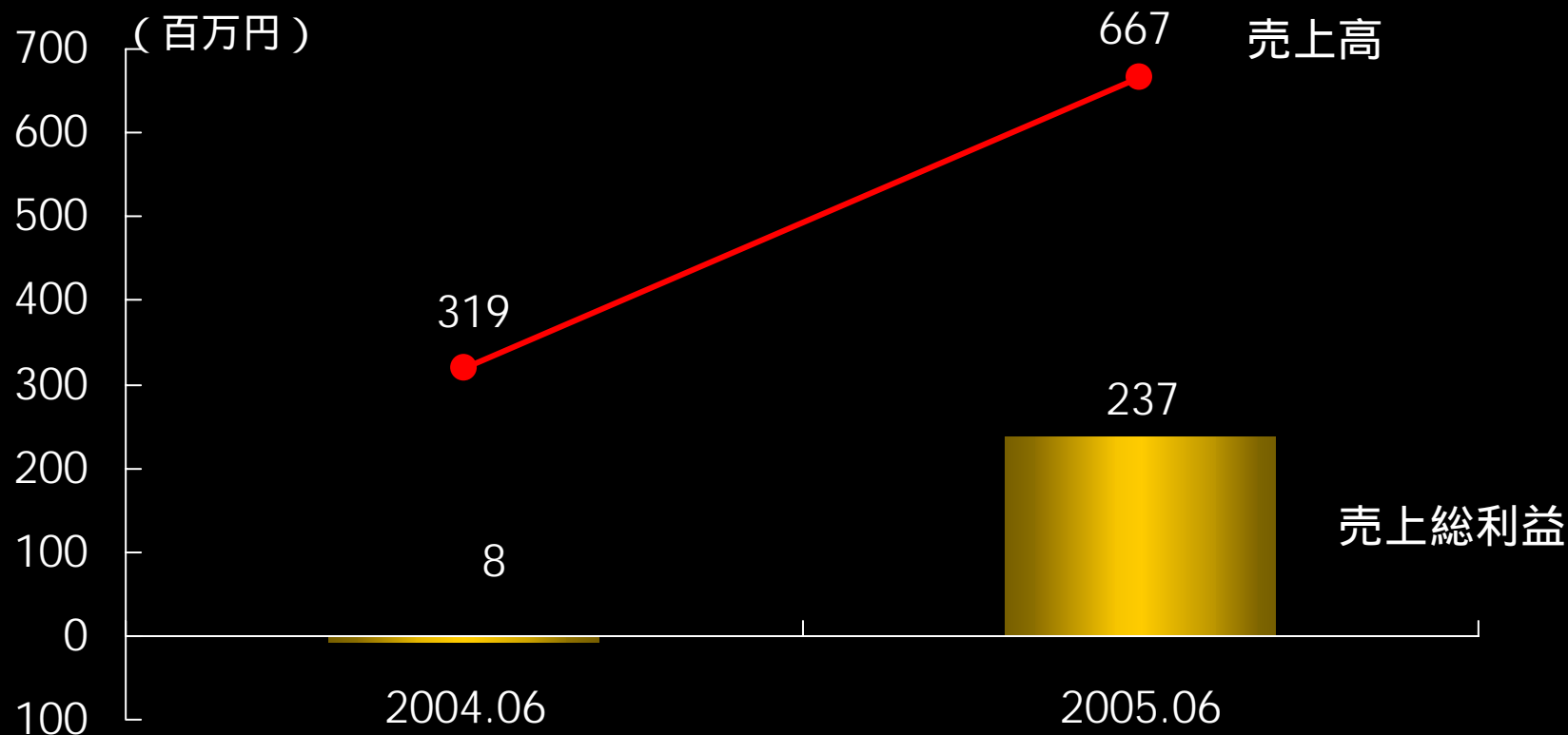
	2004/6中間	2005/6中間	前年比
CRM事業	759,641	1,000,546	31.7%
Web事業	319,022	667,873	109.3%
ソフトウェア事業	914,581	298,422	67.4%
売上高合計	1,993,244	1,966,841	1.3%

CRM事業（単体）



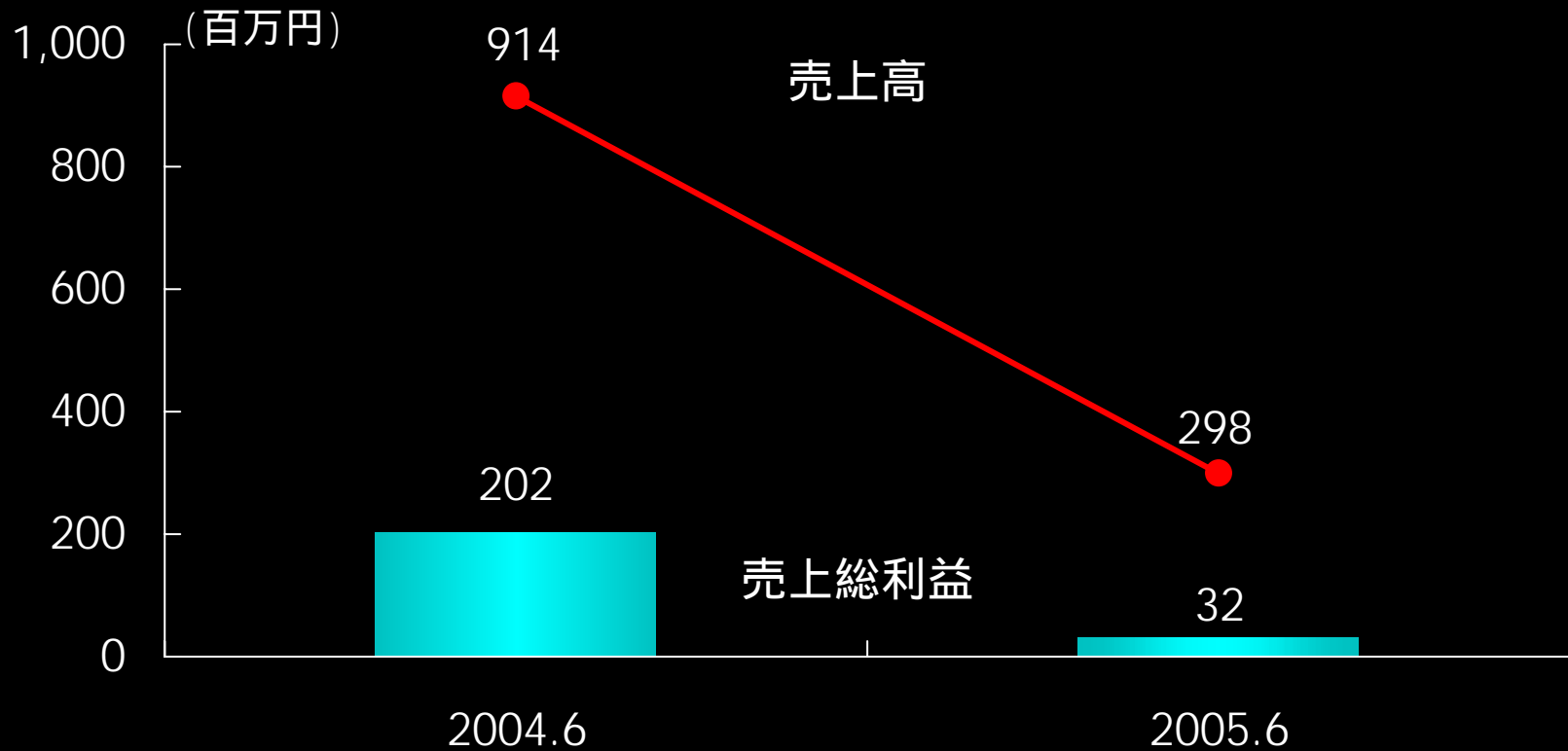
労務費	：前中間 約2.1億円	今中間 1.4約億円
外注委託費	：前中間 約5.5億円	今中間 2.3約億円
他勘定振替	：前中間 約4.3億円	今中間 0.5約億円

Webソリューション事業（単体）



労務費	：前中間 約0.3億円	今中間 約0.2億円
減価償却費	：前中間 約1.2億円	今中間 約0.7億円
ロイヤリティー	：前中間 約0.2億円	今中間 約0.2億円
仕入	：前中間 約0.7億円	今中間 約2.7億円

ソフトウェア事業(単体)



ライセンス料：前中間 6.7億円 今中間2.7億円

実績のポイント(単体)

全体

6月末従業員数109名（前期末比1名増加）。

受注22億円、受注残53億円（CRM30億円,Web14億円,ソフトウェア9億円）

TISに対しての契約解除に伴い、特別損失計上。

CRM事業

新規獲得顧客数6社、コンサルティング売上は回復へ。

6月末コンサルタント数は前期末比2名増の80名。

Web事業

SeP、eMpが好調拡大。大型案件（約9億円）が下期にズレ込み。

ソフトウェア事業

大型案件の発注の谷間に入り、売上は大きく減少。

3. 2005年12月期の見通し

業績見通しのポイント(単体)

全体

下期から準備、来期からホールディングカンパニー制に移行。

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。

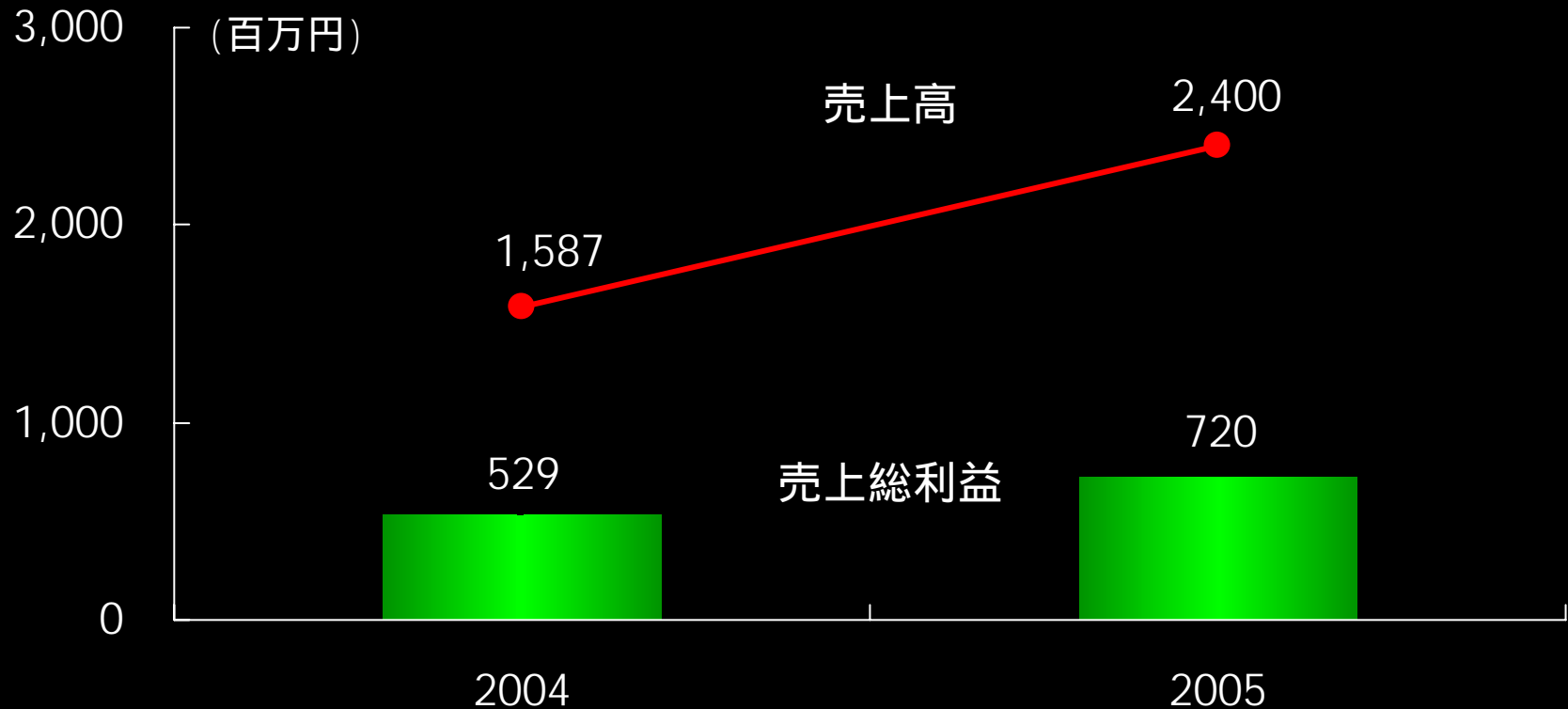
Web事業

SeP,E-TRACKERの引き合いに対応、eMplex事例展開。

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。

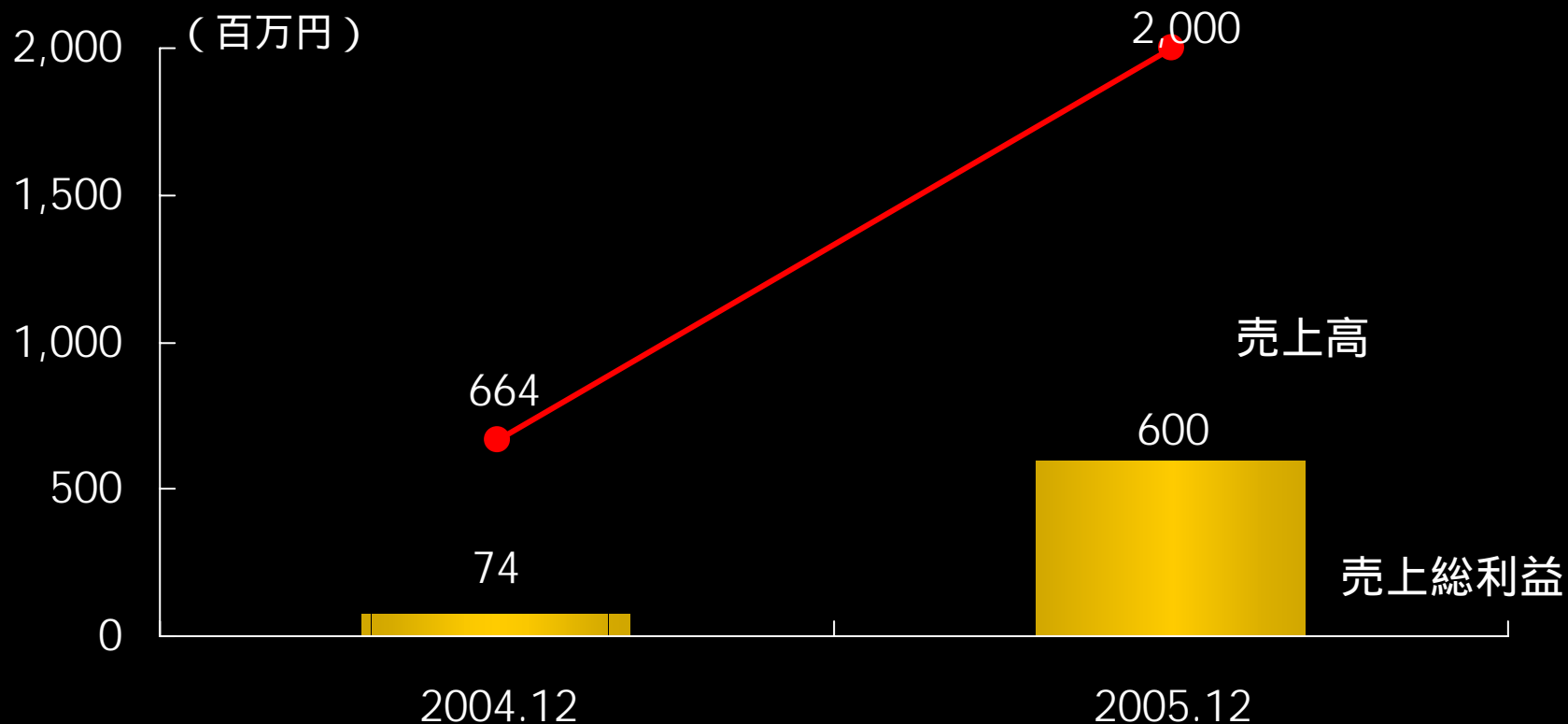
CRM事業（単体）見通し



労務費 : 2004年 3.7億円 2005年 4.2億円

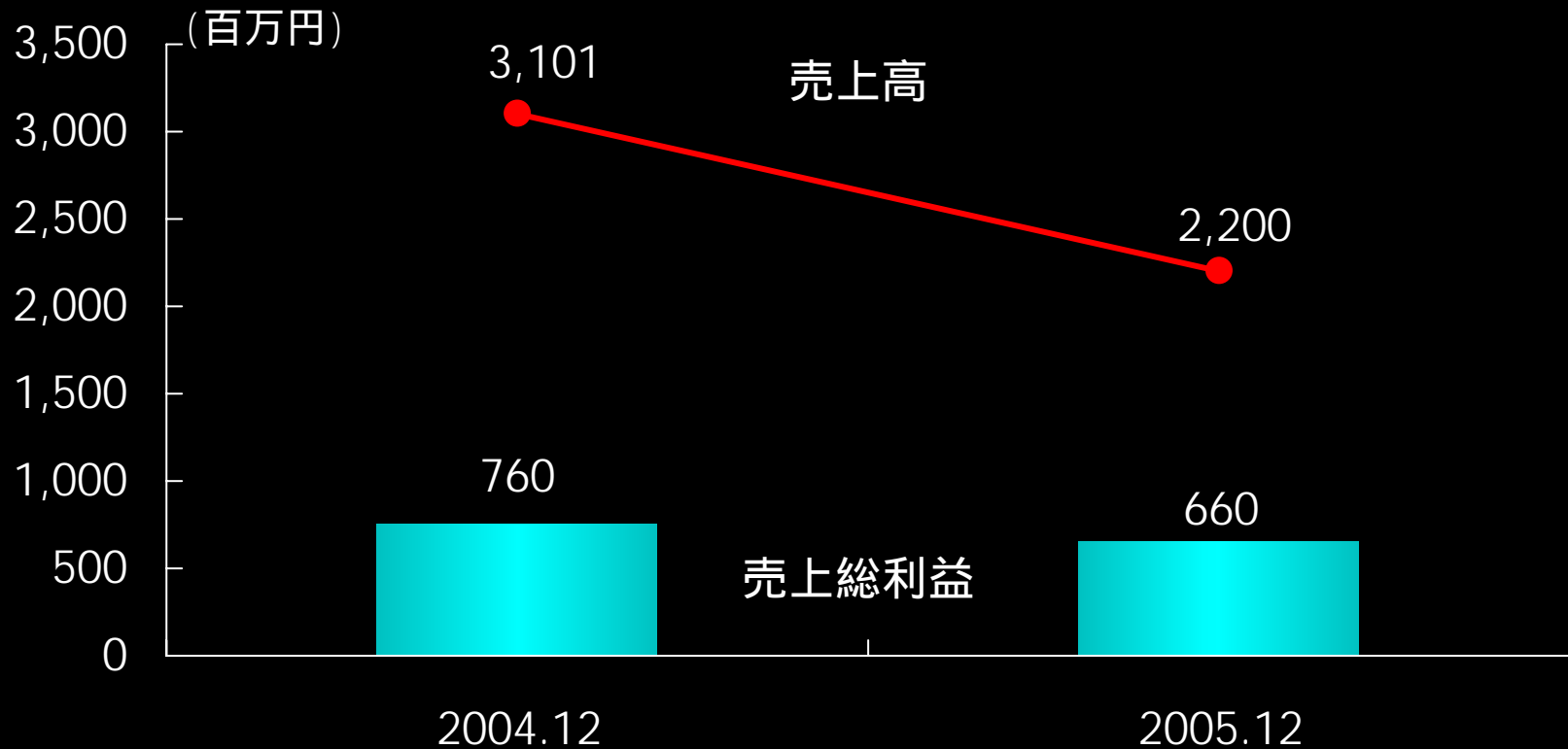
外注委託費 : 2004年 7.7億円 2005年 8.0億円

Web事業(単体)見通し



労務費	:	2004年	0.4億円	2005年	0.4億円
減価償却費	:	2004年	2.0億円	2005年	1.5億円
ロイヤリティー	:	2004年	0.4億円	2005年	0.4億円
仕入	:	2004年	2.1億円	2005年	8.1億円

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 15.4億円

売上内訳（単体）の見通し

（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	2,000,000	+ 201.1%
ソフトウェア事業	3,101,342	2,200,000	29.1%
売上高合計	5,353,234	6,600,000	+ 23.3%

業績見通し（単体）

（千円）

	2004/12月期	2005/12期予	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	5.3%	7.5%	
経常利益	302,592	400,000	—
経常利益率	5.7%	6.8%	
当期純利益	709,797	190,000	—
当期利益率	13.3%	3.9%	
設備投資額	624,214	850,000	
減価償却費	147,471	300,000	