

e-System

2005年12月期 決算説明会

2006年2月27日

イーシステム株式会社

代表取締役社長

渡辺 博文

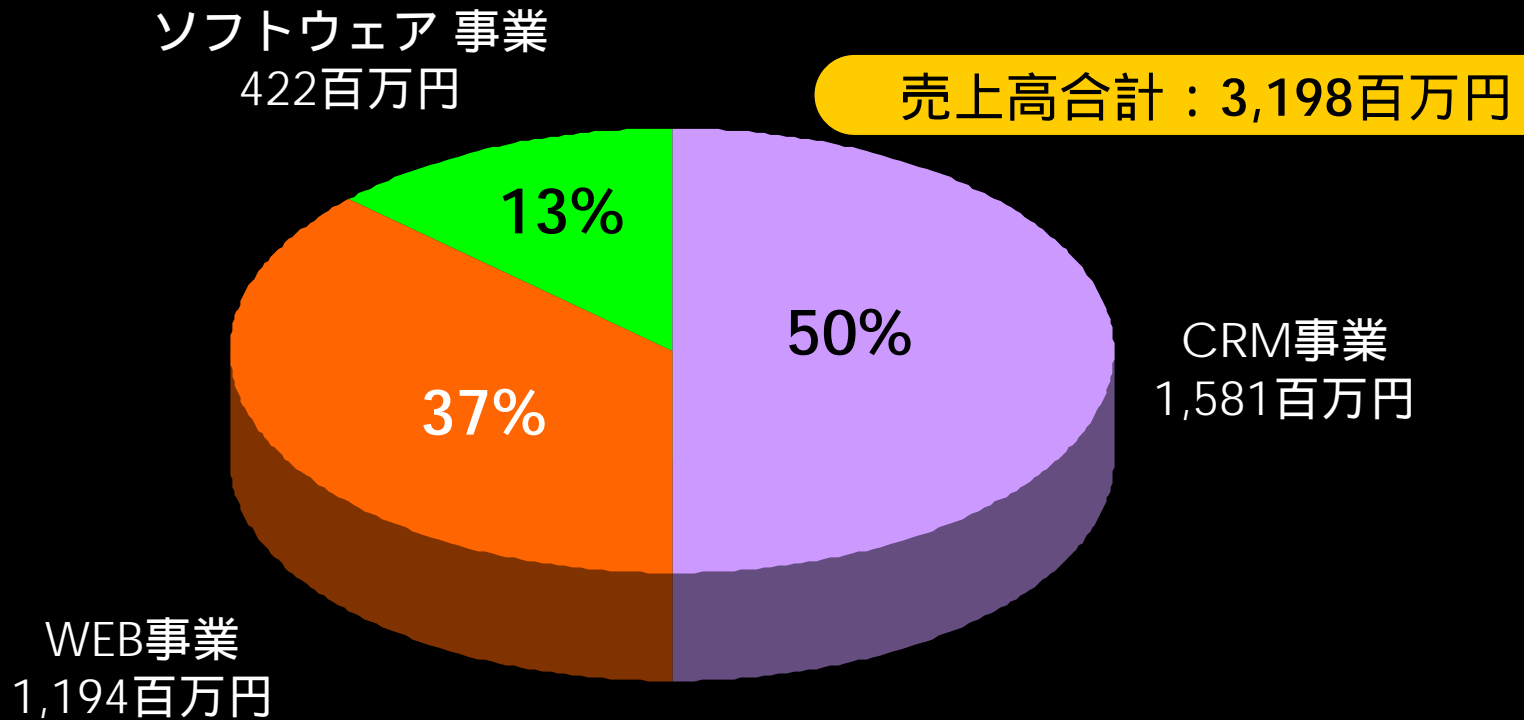
1. 当社の事業内容と今後の戦略

2. 2005年12月期の実績

3. 2006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） | 367百万円 | 45% | 23% |
| ライセンス等ビジネスサービス事業（WEB事業） | 381百万円 | 47% | 32% |
| ソフトウェア販売事業（ソフトウェア事業） | 65百万円 | 8% | 15% |

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 |
| 2005 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 10 |
| 累計 | 18 | 18 | 10 | 10 | 51 | 107 |

< 2005年の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,D社 ~ バイエル実績の横展開

2. 2005年12月期の実績

実績ハイライト（単体）

（千円）

| | 2004/12月期 | 2005/12月期 | 前年比 |
|-------|-----------|-----------|-------|
| 売上高 | 5,353,234 | 3,198,250 | 40.3% |
| 営業利益 | 282,061 | 482,367 | — |
| 営業利益率 | — | — | — |
| 経常利益 | 302,592 | 551,088 | — |
| 経常利益率 | — | — | — |
| 当期純利益 | 417,759 | 2,491,785 | — |
| 当期利益率 | — | — | — |
| 設備投資額 | 769,069 | 64,106 | — |
| 減価償却費 | 359,466 | 338,120 | — |

売上実績ハイライト（単体）

（千円）

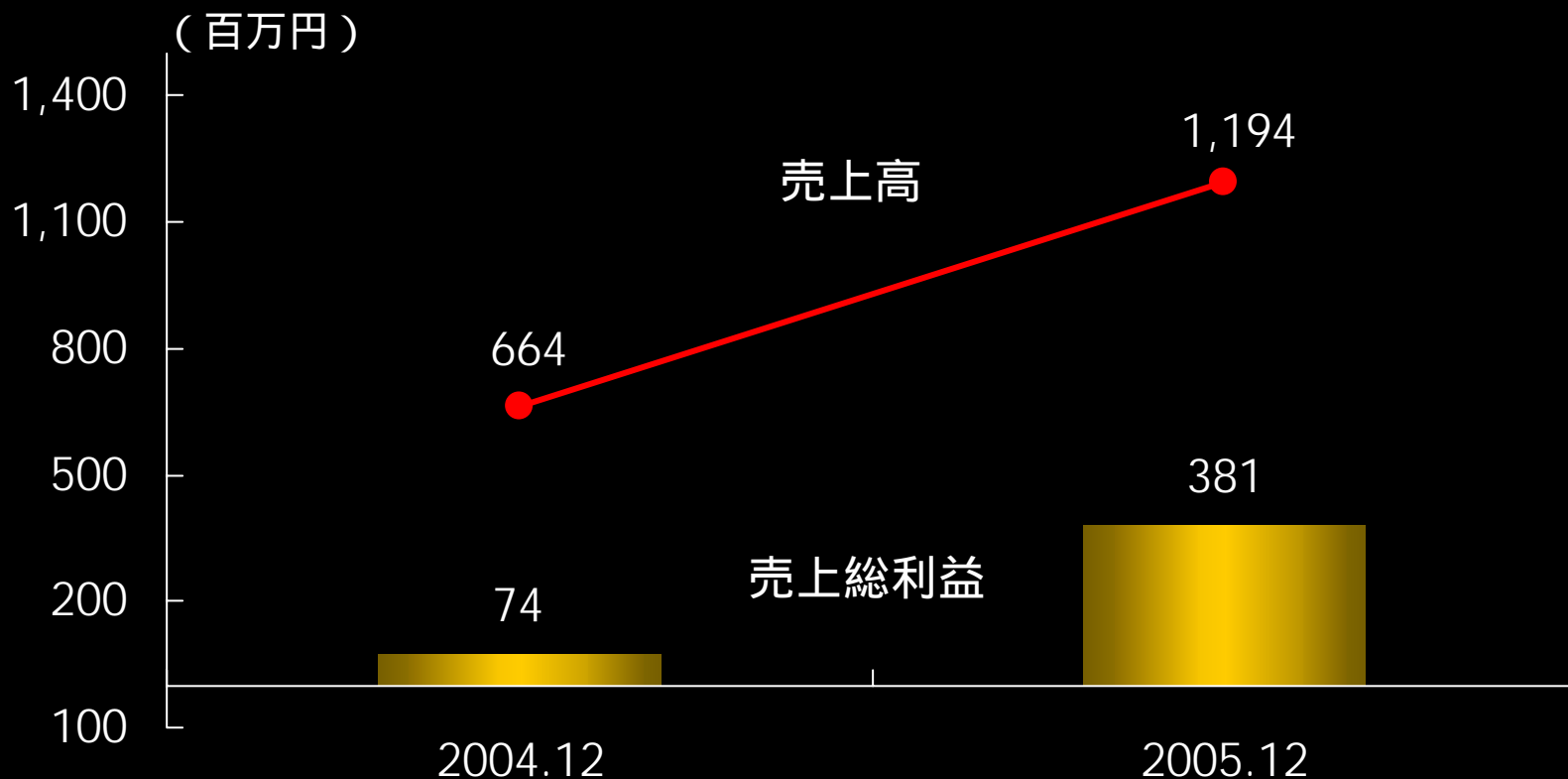
| | 2004/12月期 | 2005/12月期 | 前年比 |
|----------|-----------|-----------|-------|
| CRM事業 | 1,587,662 | 1,581,777 | 0.4% |
| Web事業 | 664,230 | 1,194,290 | 79.8% |
| ソフトウェア事業 | 3,101,342 | 422,182 | 86.4% |
| 売上高合計 | 5,353,234 | 3,198,250 | 40.3% |

CRM事業（単体）



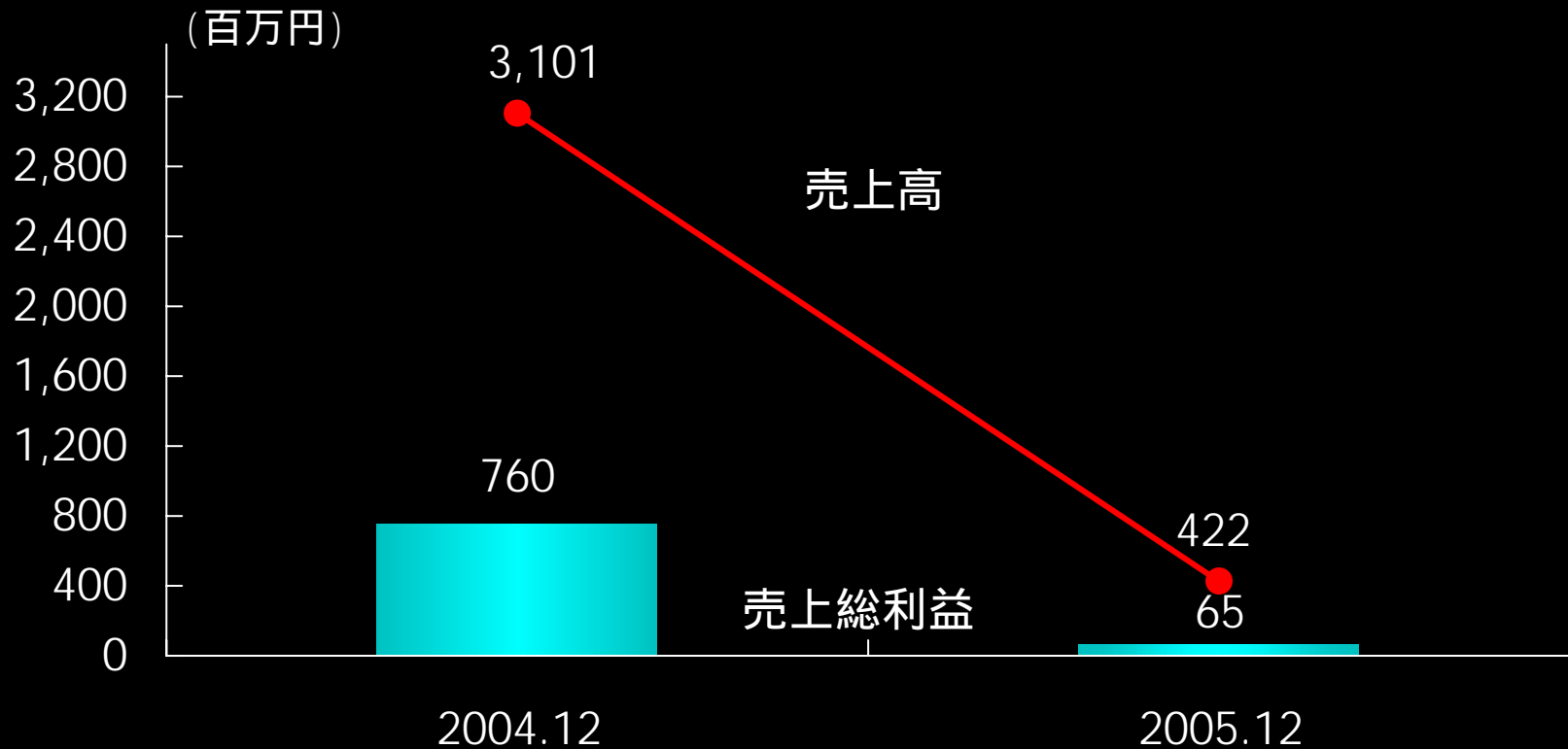
| | | | | |
|-------|---------|-------|-------|-------|
| 労務費 | : 2004年 | 3.7億円 | 2005年 | 2.0億円 |
| 外注委託費 | : 2004年 | 7.7億円 | 2005年 | 4.8億円 |
| 他勘定振替 | : 2004年 | 4.3億円 | 2005年 | 0.5億円 |

Webソリューション事業（単体）



| | | |
|----------|---------------|------------|
| 労務費 | : 2004年 0.4億円 | 2005年0.5億円 |
| 外注委託費 | : 2004年 3.4億円 | 2005年1.0億円 |
| ロイヤリティー等 | : 2004年 0.4億円 | 2005年0.4億円 |

ソフトウェア事業(単体)



ライセンス料：2004年23.4億円 2005年3.6億円

実績のポイント(単体)

全体

12月末従業員数90名（前期末比9名減少）。

受注33億円、受注残52億円（CRM25億円,Web13億円,ソフトウェア14億円）

TISに対しての契約解除に伴い、特別損失5.4億円計上。

CRM事業

新規獲得顧客数10社。業界再編の影響で、案件進行が遅延。

12月末コンサルタント数は前期末比4名減の74名。

Web事業

SeP、eMpが好調拡大。

ソフトウェア事業

CRMソフトウェア業界再編の影響で、案件の進行が大きく遅延。

本日の決算修正について

~ ソフトウェア使用許諾権の
評価損: 1,496百万円

3. 2006年12月期の見通し

業績見通しのポイント(単体)

CRM事業

新規獲得顧客数10社、コンサルティング売上は前年並を見込む。

12月末コンサルタント数は前期末比2割増の90名へ。

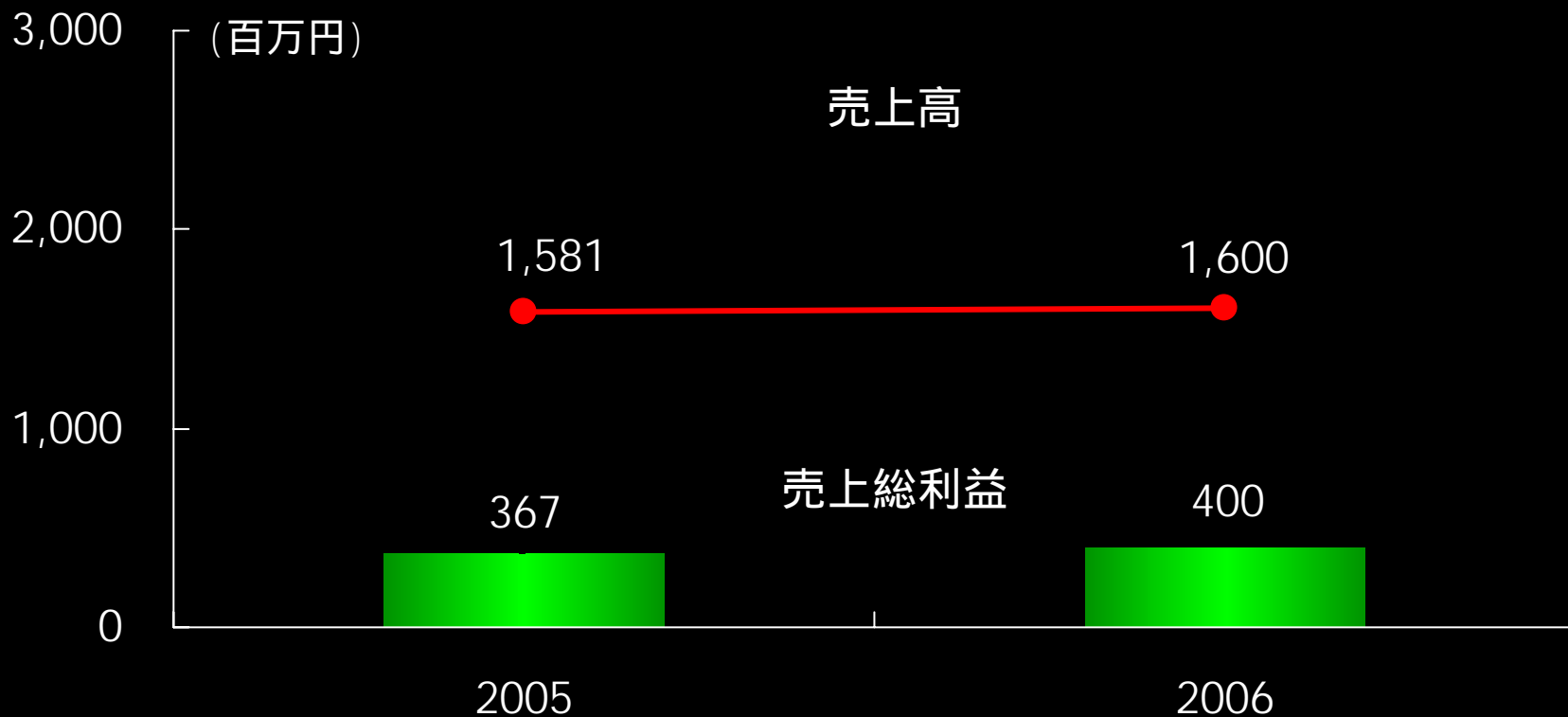
Web事業

SeP,E-TRACKERの引き合いに対応、eMplex事例展開。
アプライアンス・サーバー展開を加速。

ソフトウェア事業

CRMソフトウェア業界再編の影響は一段落。
既存顧客ケア、新規顧客開拓を積極化。
ソフトウェアベンダーとの連携強化。

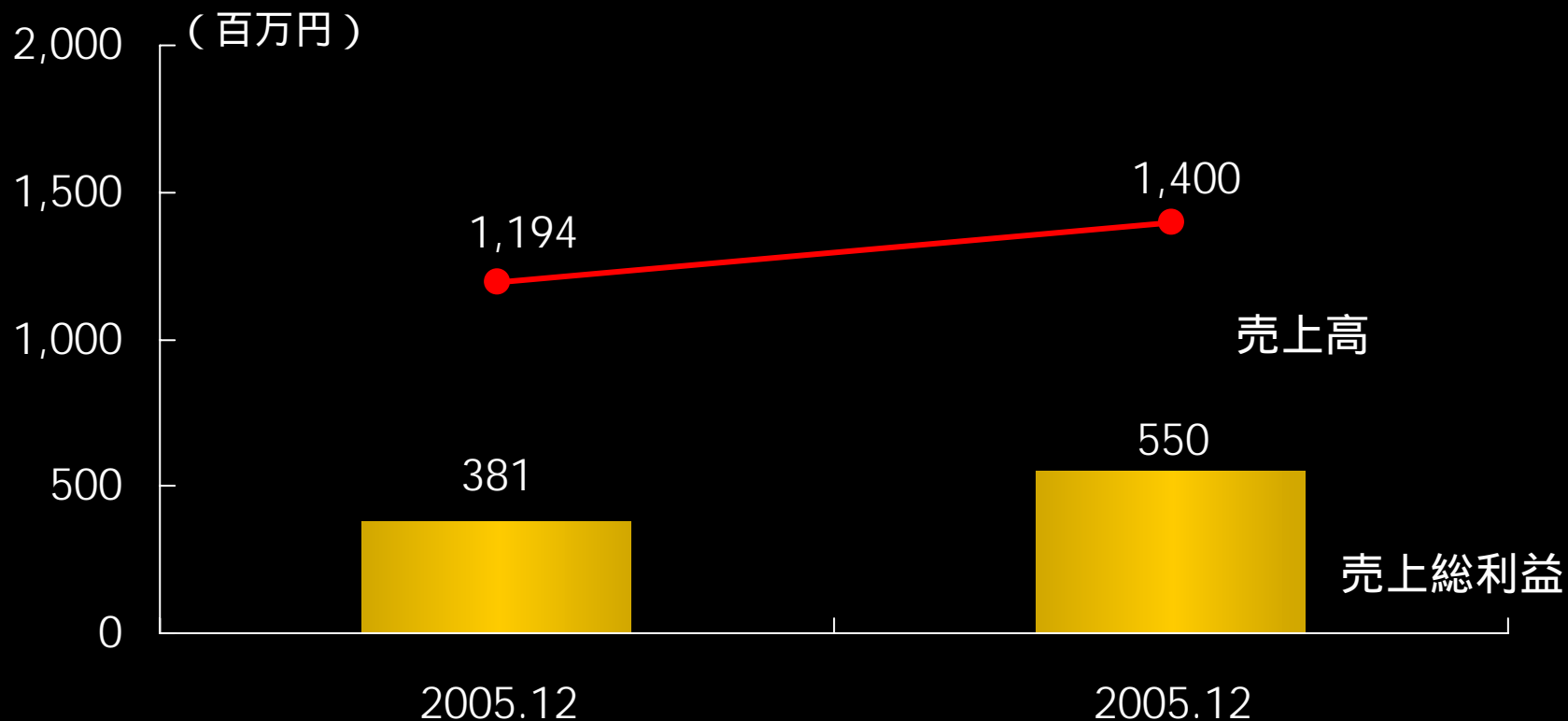
CRM事業（単体）見通し



労務費 : 2005年 2.0億円 2006年 2.0億円

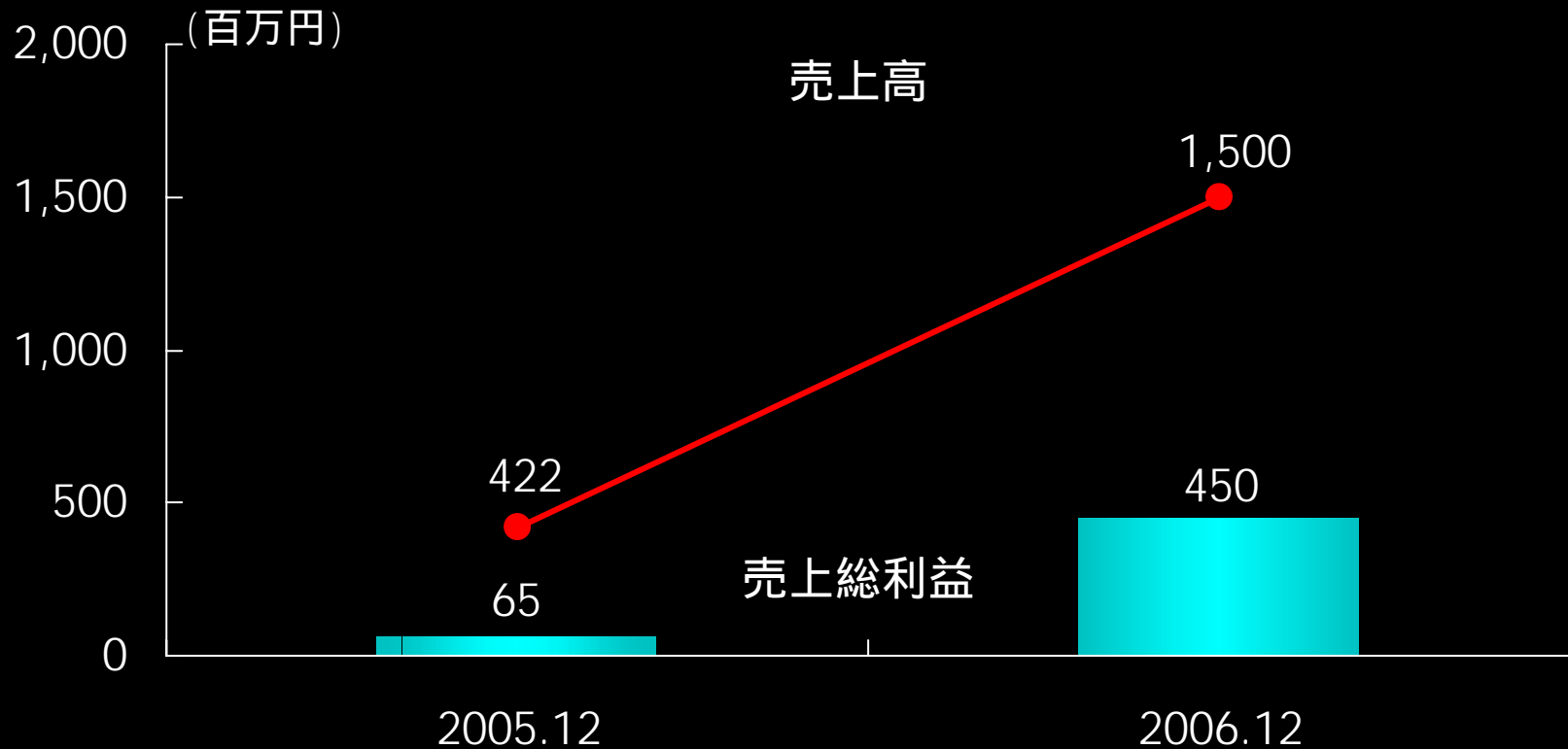
外注委託費 : 2005年 4.8億円 2006年 4.0億円

Web事業(単体)見通し



| | | |
|--------|---------------|-------------|
| 労務費 | : 2005年 0.5億円 | 2006年 0.5億円 |
| 減価償却費 | : 2005年 1.3億円 | 2006年 0.8億円 |
| ロイヤリティ | : 2005年 0.4億円 | 2006年 0.5億円 |
| 仕入 | : 2005年 5.2億円 | 2006年 5.0億円 |

ソフトウェア事業(単体)見通し



ライセンス料 : 2005年 3.6億円 2006年 10.5億円

売上内訳（単体）の見通し

（千円）

| | 2005/12月期 | 2006/12月期 | 前年比 |
|----------|-----------|-----------|----------|
| CRM事業 | 1,581,777 | 1,600,000 | + 1.2% |
| WEB事業 | 1,194,290 | 1,400,000 | + 17.2% |
| ソフトウェア事業 | 422,182 | 1,500,000 | + 255.3% |
| 売上高合計 | 3,198,250 | 4,500,000 | + 40.7% |

業績見通し（単体）

（千円）

| | 2005/12月期 | 2006/12月期 | 前年比 |
|-------|-----------|-----------|---------|
| 売上高 | 3,198,250 | 4,500,000 | + 40.7% |
| 営業利益 | 482,367 | 400,000 | — |
| 営業利益率 | — | 8.9% | |
| 経常利益 | 551,088 | 300,000 | — |
| 経常利益率 | — | 6.7% | |
| 当期純利益 | 2,491,785 | 180,000 | — |
| 当期利益率 | — | 4.0% | |
| 設備投資額 | 64,106 | 12,000 | |
| 減価償却費 | 338,120 | 240,000 | |