

e-System

2006年12月期 中間決算説明会

2006年8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. 2006年12月期の中間期実績

売上実績ハイライト（単体）

（千円）

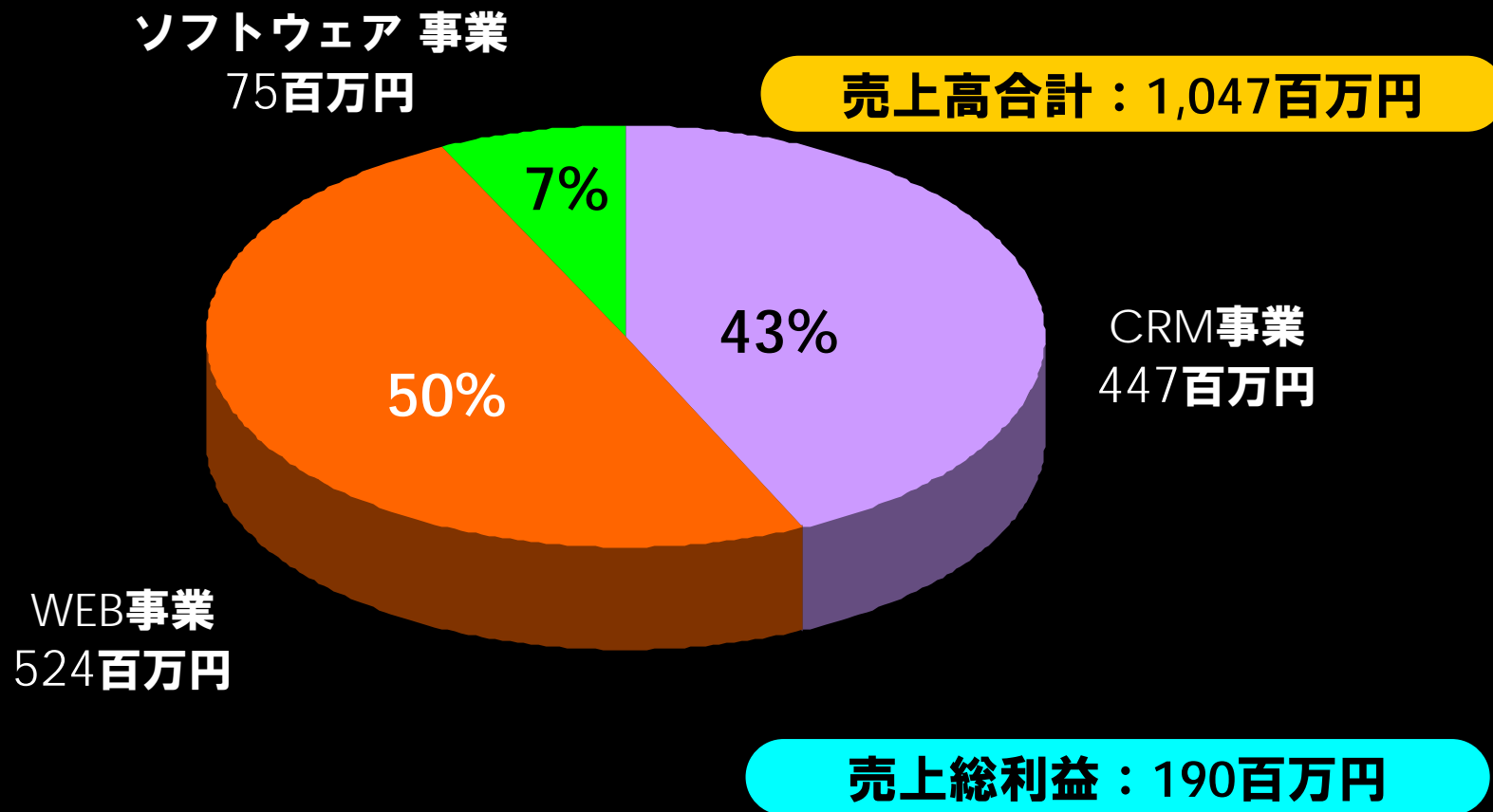
	2006/6中間	2005/6中間	前年比
CRM事業	447,189	1,000,546	▲ 55.3%
Web事業	524,565	667,873	▲ 21.5%
ソフトウェア事業	75,465	298,422	▲ 74.7%
売上高合計	1,047,220	1,966,841	▲ 46.7%

実績ハイライト（単体）

（千円）

	2006/6 中間	2005/6 中間	前年比
売上高	1,047,220	1,966,841	▲ 46.7%
営業利益	▲ 480,588	▲ 260,890	—
営業利益率	▲ 45.9%	▲ 13.3%	
経常利益	▲ 475,694	▲ 271,660	—
経常利益率	▲ 45.4%	▲ 13.8%	
当期純利益	53,221	▲ 512,471	—
当期利益率	5.1%	▲ 26.1%	
設備投資額	23,666	54,094	
減価償却費	133,981	178,740	

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
SIビジネスサービス事業（CRM事業）	42百万円	22%	9%
ライセンス等ビジネスサービス事業（WEB事業）	124百万円	65%	23%
ソフトウェア販売事業（ソフトウェア事業）	23百万円	13%	30%

実績のポイント

- CRMソフトウェア業界の再編の影響により、CRM事業およびソフトウェア事業の売上が大きく減少。
- Web事業の一部案件について、入金基準に変更した結果、売上高約4億円、売上総利益約2億円が下期計上にずれ込み。
- 業績の状況を反映して、繰延税金資産の計上額が減少し、法人税等調整額を（従来基準と比較して）約2.2億円多く計上。

CRM事業（単体）

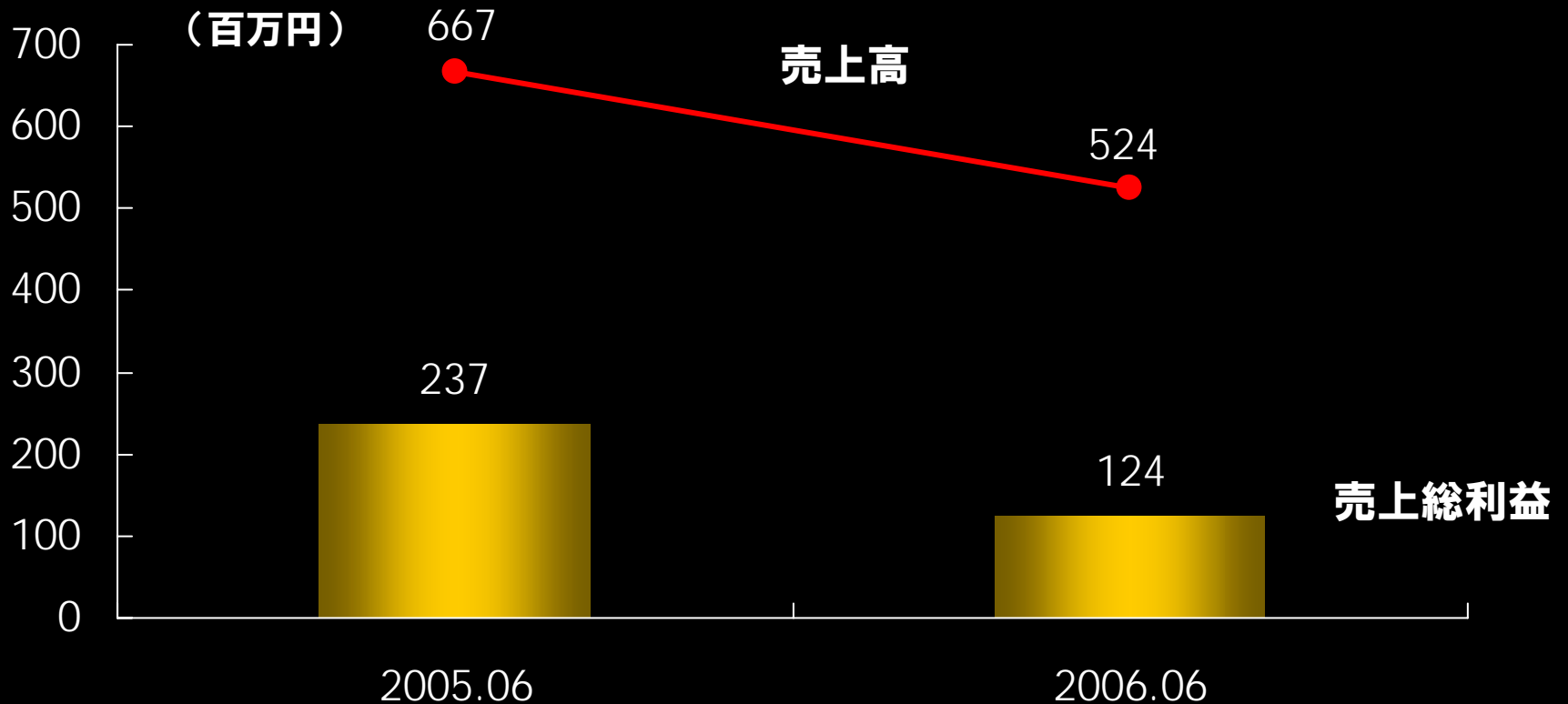


- 労務費 : 前中間 約1.4億円 → 今中間 約0.1億円
- 外注委託費 : 前中間 約2.3億円 → 今中間 約2.1億円

CRM 導入コンサルティング企業数

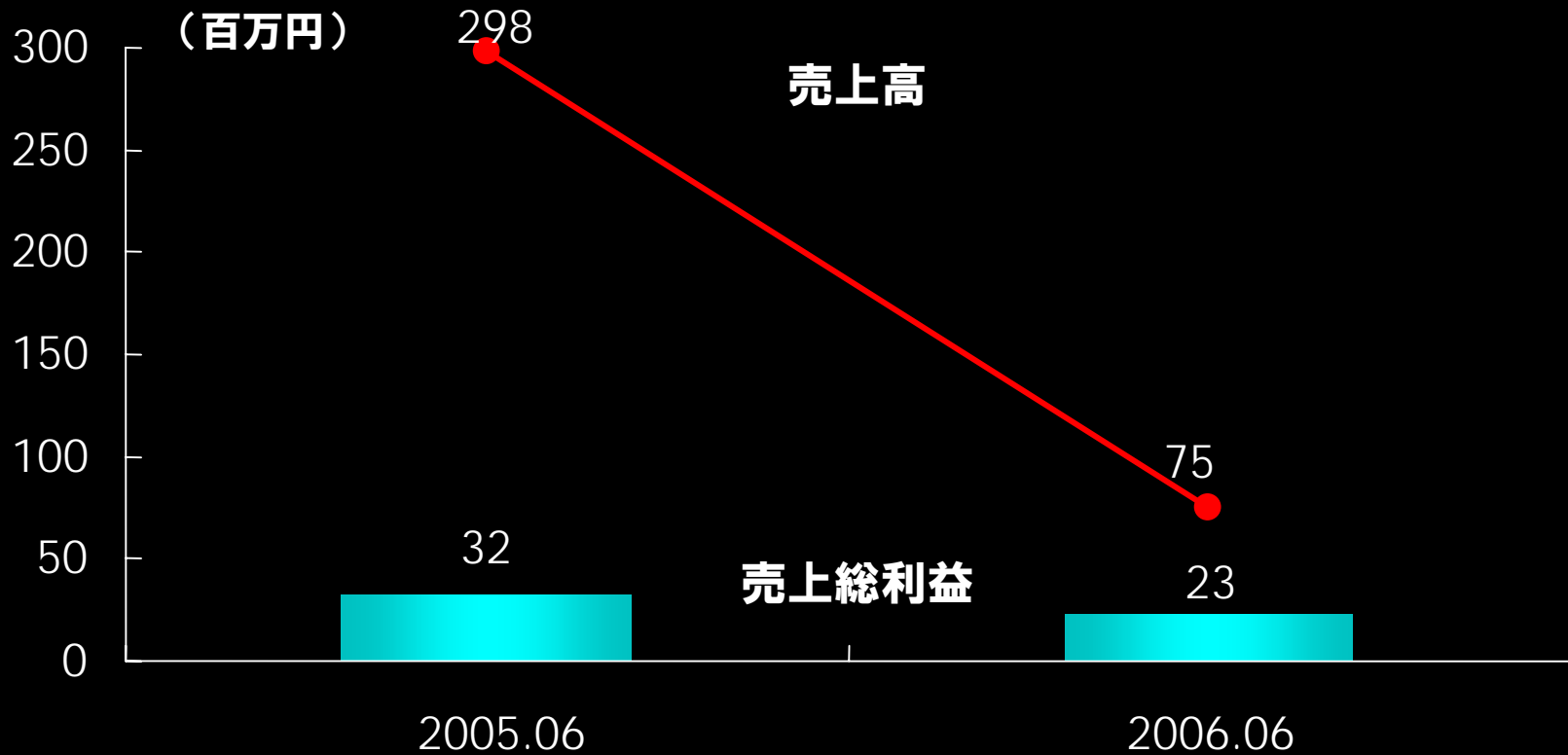
	金融	製造	医薬	公共通信	その他	合計
1999	2	1	0	0	0	3
2000	4	2	0	1	3	10
2001	4	4	3	2	6	19
2002	2	5	3	2	13	25
2003	3	2	1	2	13	21
2004	2	3	0	2	12	19
2005	1	1	3	1	4	10
2006中間	0	0	0	1	1	2
累計	18	18	10	11	52	109

Web事業（単体）



- 労務費 : 前中間 約0.2億円 → 今中間 約0.4億円
- 減価償却費 : 前中間 約0.7億円 → 今中間 約0.2億円
- 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2.7億円 → 今中間 約1.8億円

ソフトウェア事業(単体)



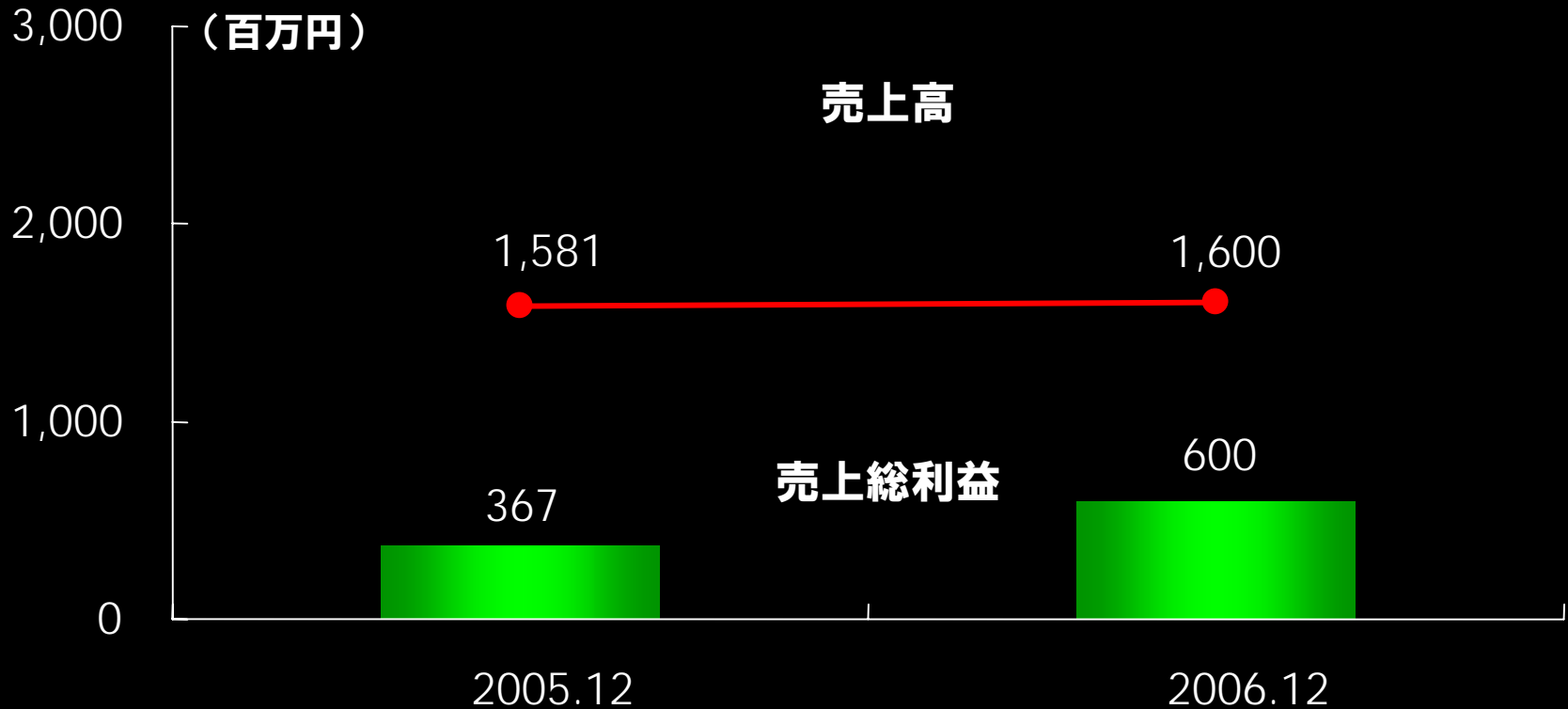
●ライセンス料：前中間2.7億円→今中間0.5億円

TOPICS

- ECコンシェルジュ株式会社を設立。(4月10日)
- 株式会社アイカルがグループ会社に。(4月21日)
- テクノブレン株式会社をグループ会社に。(4月21日)
- 営業企画部を設立、営業強化へ。(5月1日)
- ECコンシェルジュ「LOHAS COSME」オープン(6月8日)
- ONYXとの業務提携を発表。(6月28日)
- LEVANTAの独占販売権を獲得。(7月12日)
- 新株予約権を発行。(7月21日)

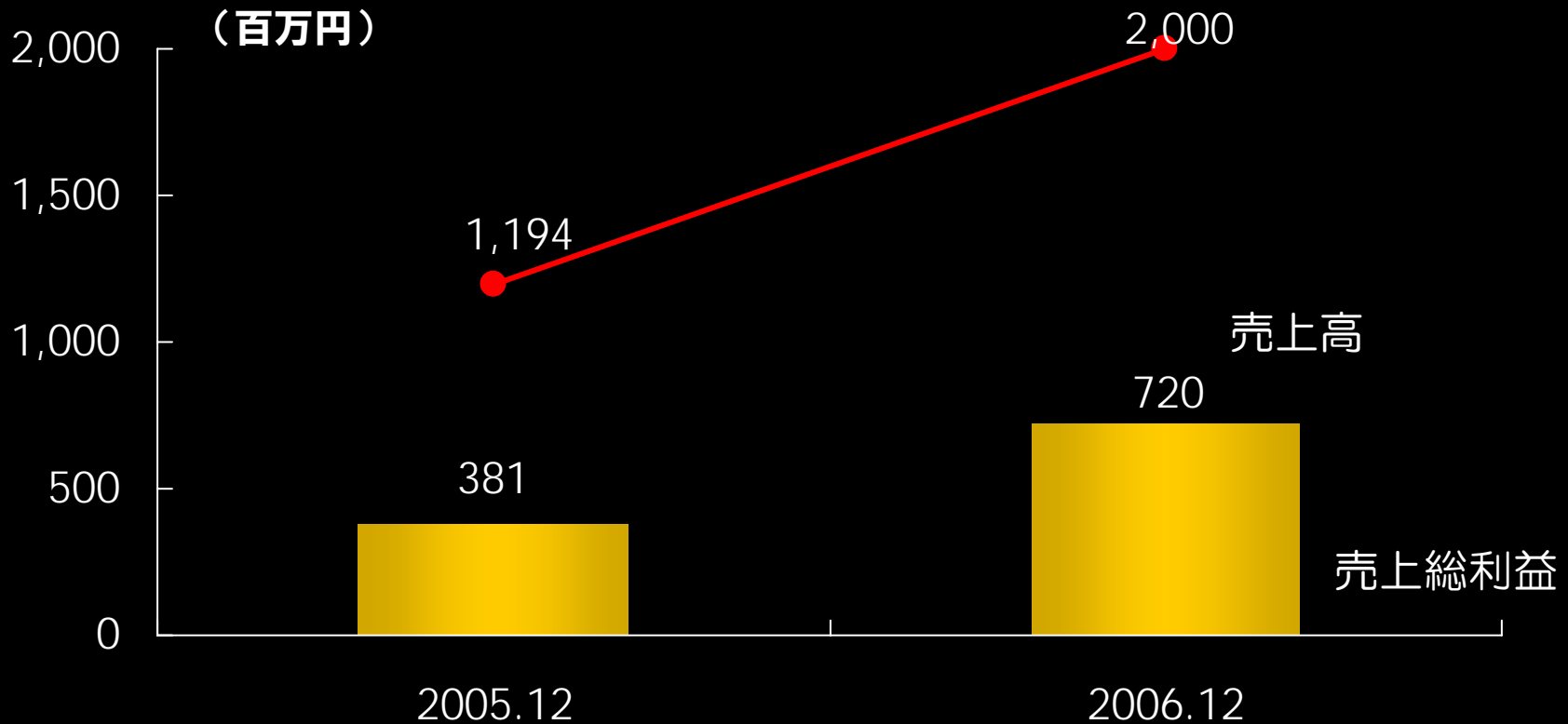
2. 2006年12月期の見通し

CRM事業（単体）見通し



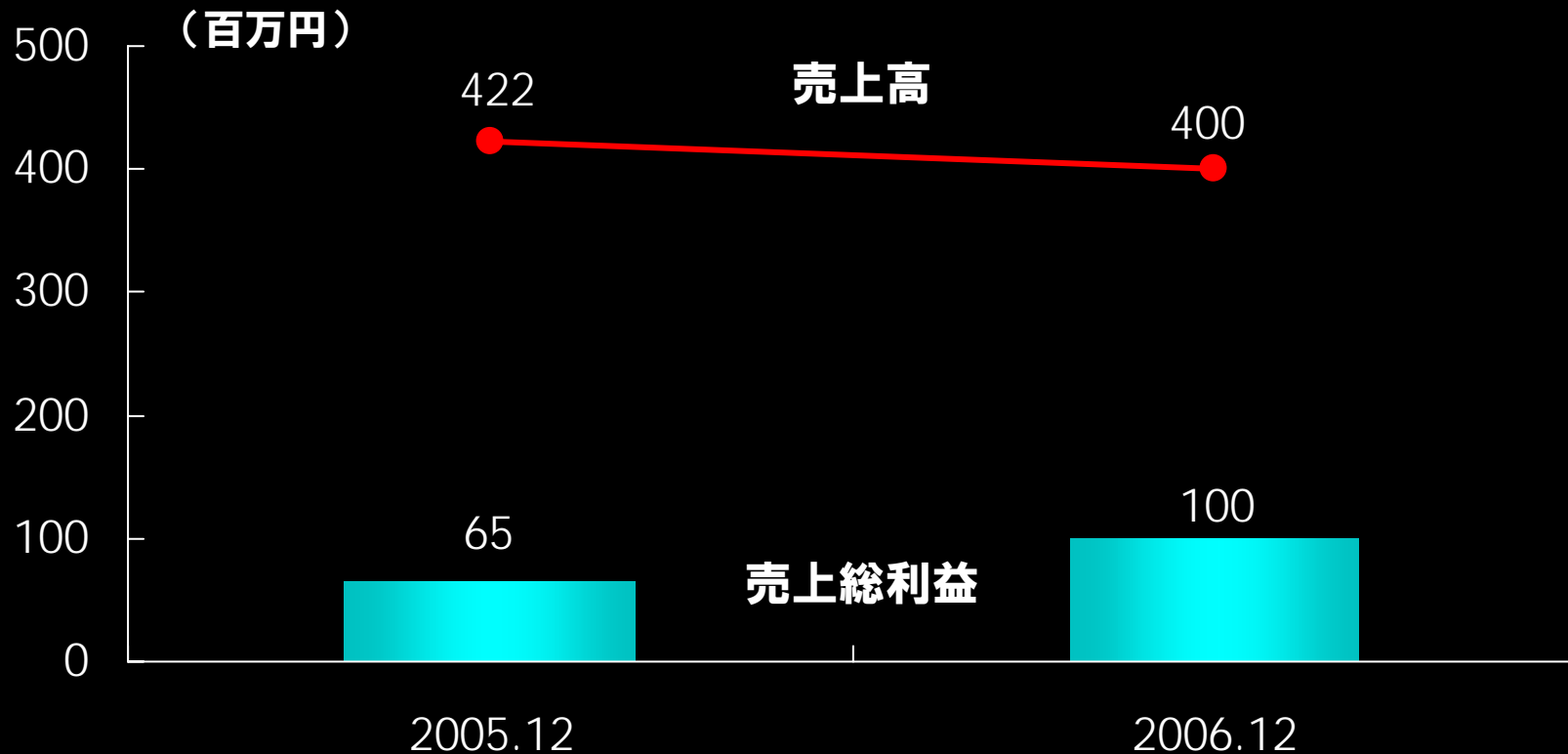
- 労務費 : 2005年 2.0億円 → 2006年 1.0億円
- 外注委託費 : 2005年 4.8億円 → 2006年 6.0億円
- 他勘定振替 : 2005年 0.5億円 → 2006年 0.5億円

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 0.5億円
- ロイヤリティー : 2005年 0.4億円→2006年 0.5億円
- 仕入 : 2005年 5.2億円→2006年 8.0億円

ソフトウェア事業(単体)見通し



●ライセンス料 : 2004年 3.6億円 → 2005年 3.0億円

売上内訳（単体）見通し

（千円）

	2005/12月期	2006/12月期予	前年比
CRM事業	1,581,777	1,600,000	+1.2%
WEB事業	1,194,290	2,000,000	+67.4%
ソフトウェア事業	422,182	400,000	▲5.3%
売上高合計	3,198,250	4,000,000	+25.1%

業績見通し（単体）

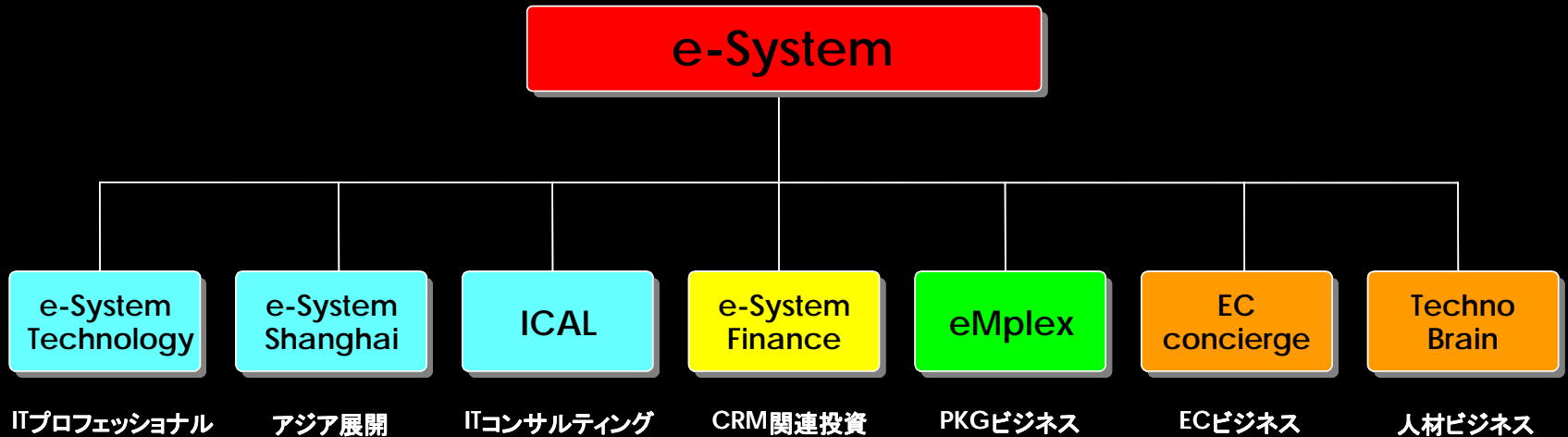
（千円）

	2005/12月期	2006/12月期予	前年比
売上高	3,198,250	4,000,000	+23.3%
営業利益	▲482,367	200,000	—
営業利益率	▲15.1%	5.0%	
経常利益	▲551,088	100,000	—
経常利益率	▲17.2%	2.5%	
当期純利益	▲2,491,785	400,000	—
当期利益率	▲77.9%	10.0%	
設備投資額	64,106	50,000	
減価償却費	338,120	300,000	

通期見通しのポイント

- CRMソフトウェア業界再編の影響一巡で、CRM事業およびソフトウェア事業は、下期から売上回復に向かう見込み。
⇒今期に入って、既に引き合い数8件。
内、2件は中間期で着手。8月から、さらに2件に着手。
未着手の大型案件についても現在、最終調整中。
- Web事業のずれ込み案件、売上高約4億円、売上総利益約2億円を下期に計上予定。
- LEVANTA、GUPTA等の当社が国内における独占販売権を持つ商品について、集中的にマーケティングを実施する。

今後のイーシステムグループ



- ① 特定のパッケージをベースとしたビジネス展開から、顧客本位のベストソリューションベンダーに〈原点回帰〉。～顧客が必要とするあらゆるCRM製品およびCRM関連ソリューションを提供する。
- ② ①を実現する技術力、提案力、サービス提供力の強化。
- ③ ②を支えるためのグループ企業間の連携強化、M&A展開。
- ④ ③を実現するための着実な収益獲得、財務体質強化。

e-System