

# e-System

**2007年12月期 中間決算説明会**

**2007年8月8日**

**イーシステム株式会社**

**代表取締役社長**

**渡辺 博文**

# 1. 2007年12月期の中間期実績

# 売上実績ハイライト（連結）

（千円）

	2006/6中間	2007/6中間	前年比
SIビジネス事業	534,876	768,887	43.8%
ライセンス等ビジネスサービス事業	935,235	423,259	▲54.7%
人材紹介事業	—	469,646	—
売上高合計	1,470,111	1,661,794	13.0%

# 実績ハイライト（連結）

（千円）

	2006/6中間	2007/6中間	前年比
売上高	1,470,111	1,661,794	13.0%
営業利益	▲ 560,600	▲ 357,102	—
営業利益率	▲ 38.1%	▲ 21.5%	
経常利益	▲ 568,088	▲ 341,931	—
経常利益率	▲ 38.6%	▲ 20.6%	
当期純利益	24,614	20,158	▲ 18.1%
当期利益率	1.7%	1.2%	
設備投資額	25,370	44,345	
減価償却費	244,031	44,846	

# 連結実績のポイント

- 中間期 連結売上見通し：25億円 ⇒実績16.6億円 (▲8.4億円)  
内、単体の寄与 見通し：18億円 ⇒実績 9.6億円 (▲8.4億円)
- 同 連結経常利益見通し：0億円 ⇒実績▲3.4億円 (▲3.4億円)  
内、単体の寄与 見通し：0億円 ⇒実績▲1.5億円 (▲1.5億円)

- ①単体業績見通しが、未達成であったことの影響が大きい。
- ②連結子会社の収益性は、当初計画を下回った。
  - ・イーシステムテクノロジー：SIEBEL関連ビジネスの不振で利益率悪化。
  - ・テクノブレン：派遣ビジネスへの展開開始で先行投資負担。
  - ・アイカル：製品開発の遅れ等による費用負担増。

# 売上実績ハイライト（単体）

（千円）

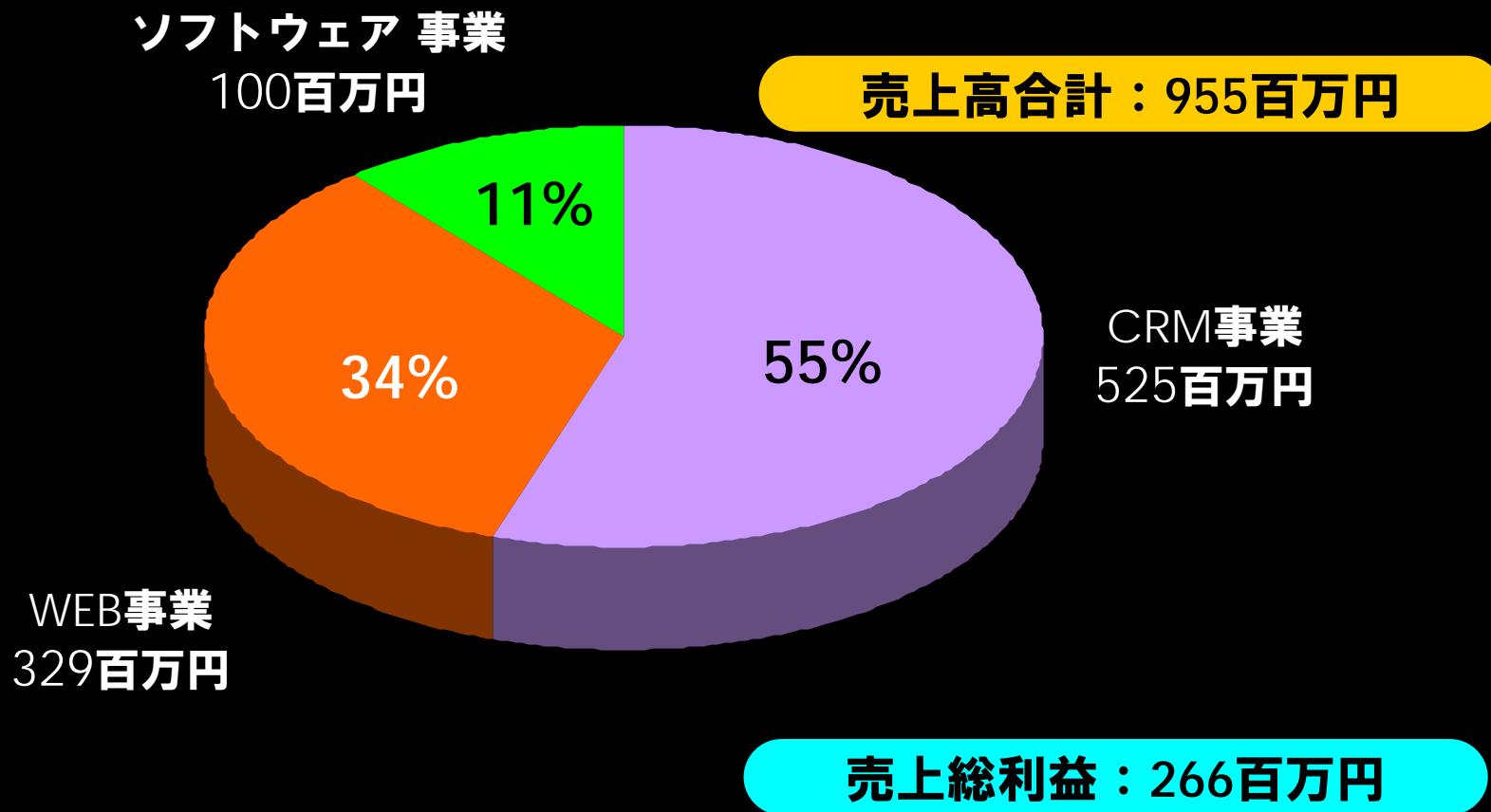
	2006/6中間	2007/6中間	前年比
CRM事業	447,189	525,220	17.4%
Web事業	524,565	329,380	▲37.2%
ソフトウェア事業	75,465	100,949	33.8%
売上高合計	1,047,220	955,551	▲8.7%

# 実績ハイライト（単体）

（千円）

	2006/6中間	2007/6中間	前年比
売上高	1,047,220	955,551	▲ 8.7%
営業利益	▲ 480,588	▲ 193,903	—
営業利益率	▲ 45.9%	▲ 20.3%	
経常利益	▲ 475,694	▲ 152,835	—
経常利益率	▲ 45.4%	▲ 16.0%	
当期純利益	53,221	74,135	39.3%
当期利益率	5.1%	7.8%	
設備投資額	23,666	32,052	
減価償却費	133,931	35,174	

# 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
SIBビジネスサービス事業（CRM事業）	139百万円	52%	26%
ライセンス等ビジネスサービス事業（WEB事業）	89百万円	34%	27%
ソフトウェア販売事業（ソフトウェア事業）	37百万円	14%	37%

2007年12月期中間期実績の  
事業部門別構成比

# 単体実績のポイント

---

- CRMのSI・コンサルに関しては、自社コンサルタントの稼働率は昨年末からフル稼働だが、大規模案件が少ないため、単価が低い。加えて、物販ビジネスの売上は低調に推移。
- イーシステムグループの事業編成の見直しのため、子会社イーシステムファイナンスの解散を決定。関連手続きによる損失等を特別損失に引当計上。一方で、関連会社株式を売却し約3億円の特別利益を計上。

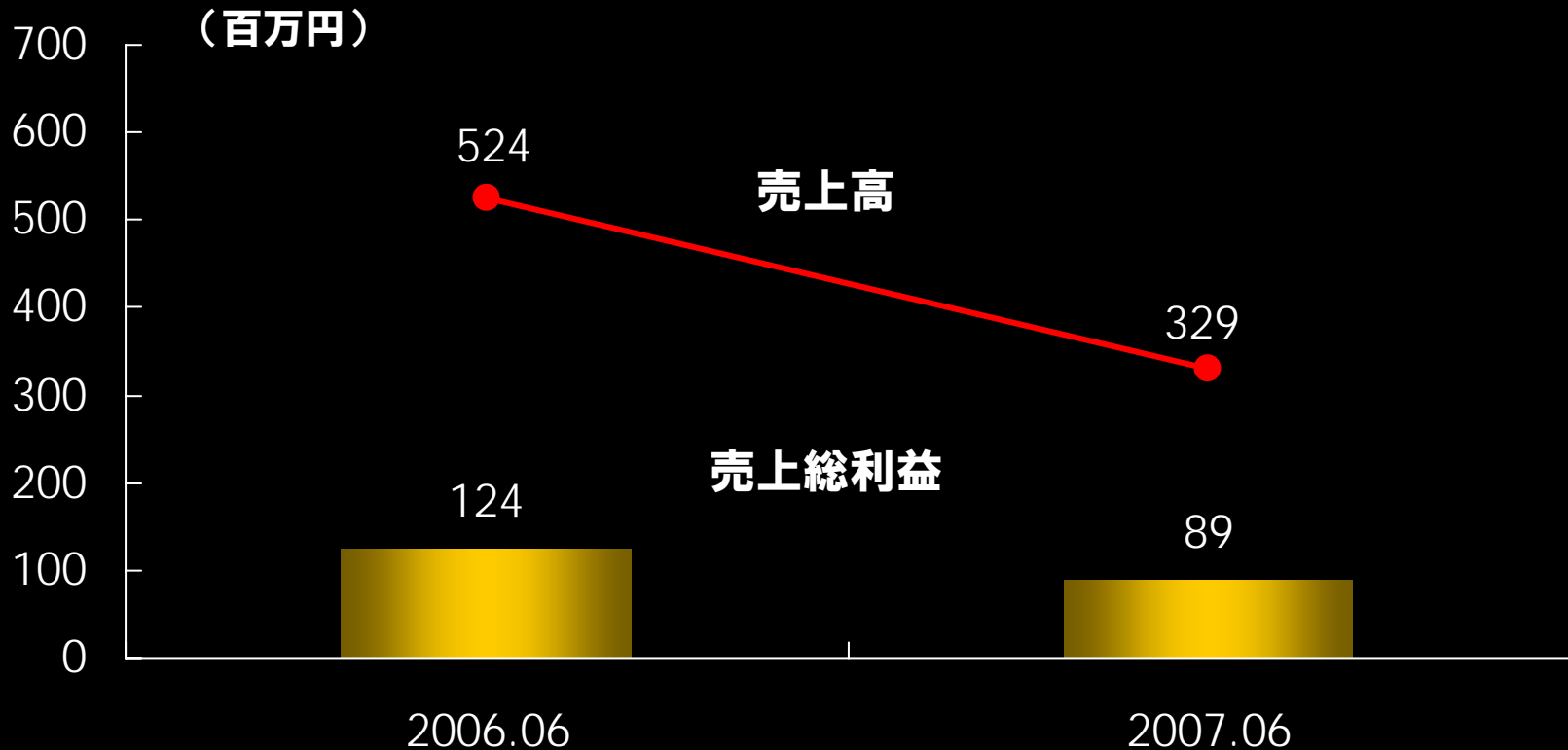
# CRM事業（単体）



● 労務費 : 前中間 約0.1億円 → 今中間 約0.6億円

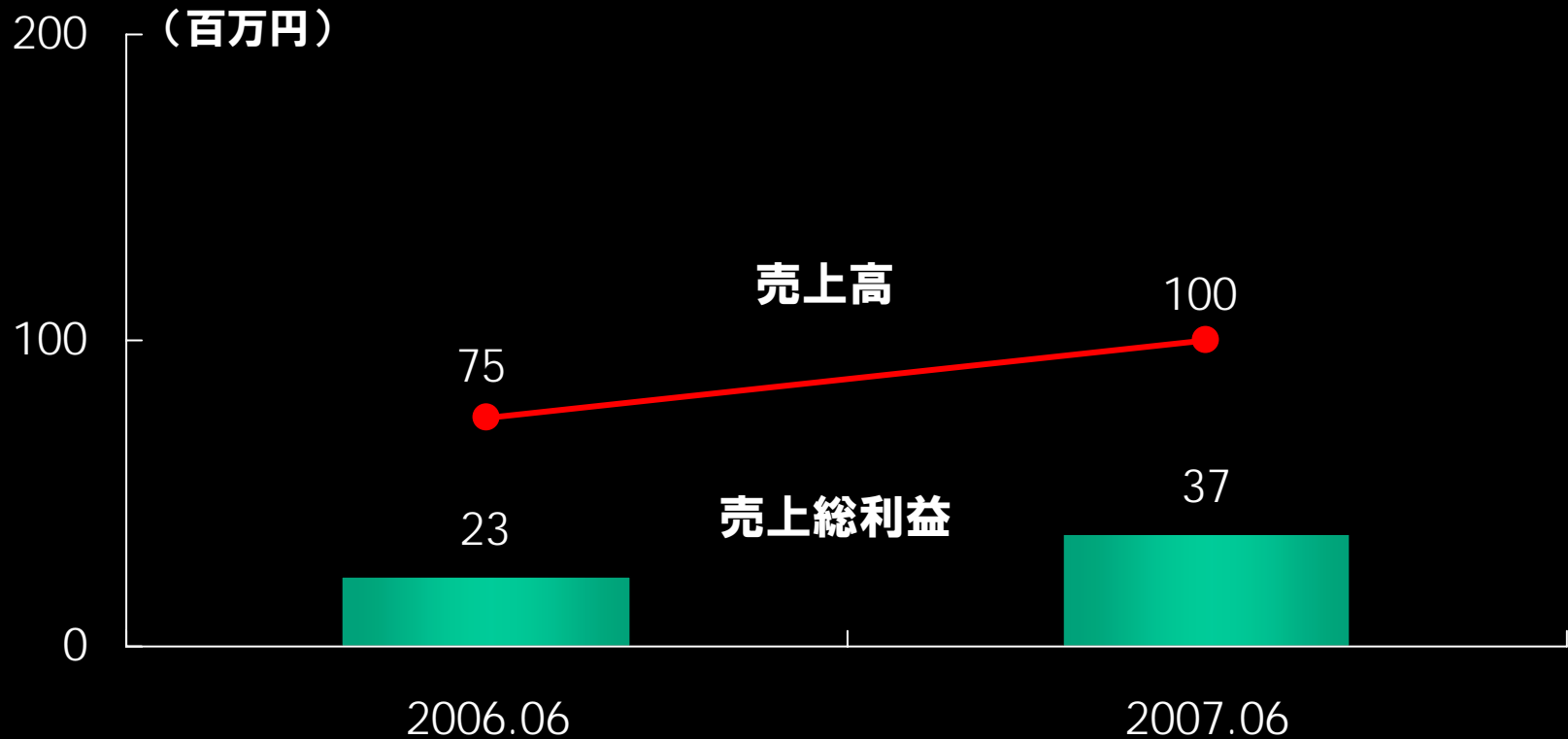
● 外注委託費 : 前中間 約2.1億円 → 今中間 約2.1億円

# Web事業（単体）



- 労務費 : 前中間 約0.4億円→今中間 約0.4億円
- ロイヤリティー : 前中間 約0.2億円→今中間 約0.1億円
- 仕入 : 前中間 約1.8億円→今中間 約0.7億円

# ソフトウェア事業(単体)



●ライセンス料：前中間0.5 億円→今中間0.6億円

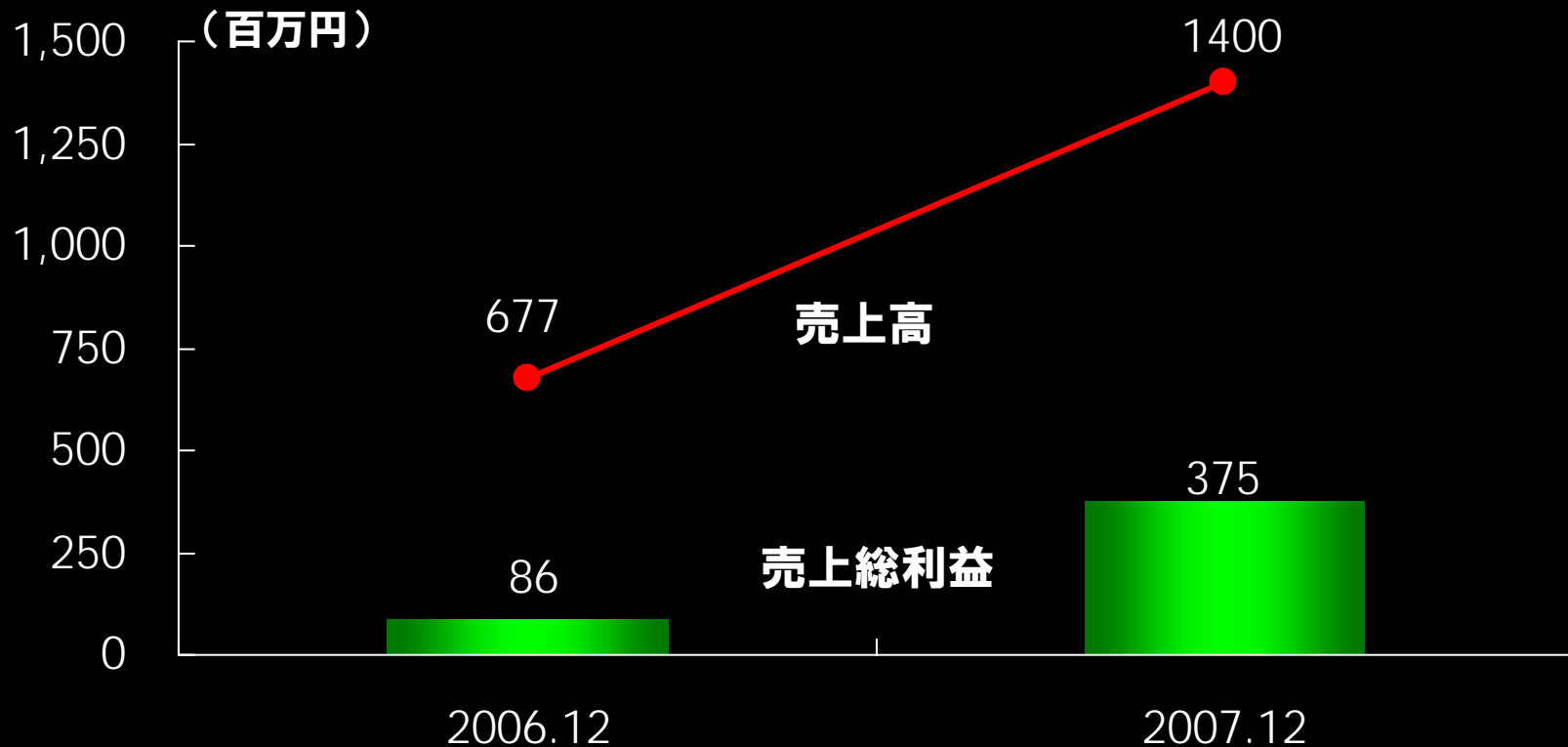
# TOPICS

---

- **NTTcomと新しいCRM統合ASPサービスを開発(1月)**
- **ITコーディネイト社と協業、医療業界向けCRM展開を本格化(2月)**
- **キヤノン電子株式会社から役員を招聘、連携を強化(3月)**
- **株式会社インベストックを子会社化(5月)**  
～WEB証券会計システム・持株会システム等、証券業に強い。
- **メディア事業本部を設立(7月)**  
～TVメールビジネス(仮)の独占販売権をベースに、全国のTV局に向けた双方向サービスを提供。  
中期的には、TVメールシステムとCRMを連携し、ECなどへの  
拡張を進める計画。

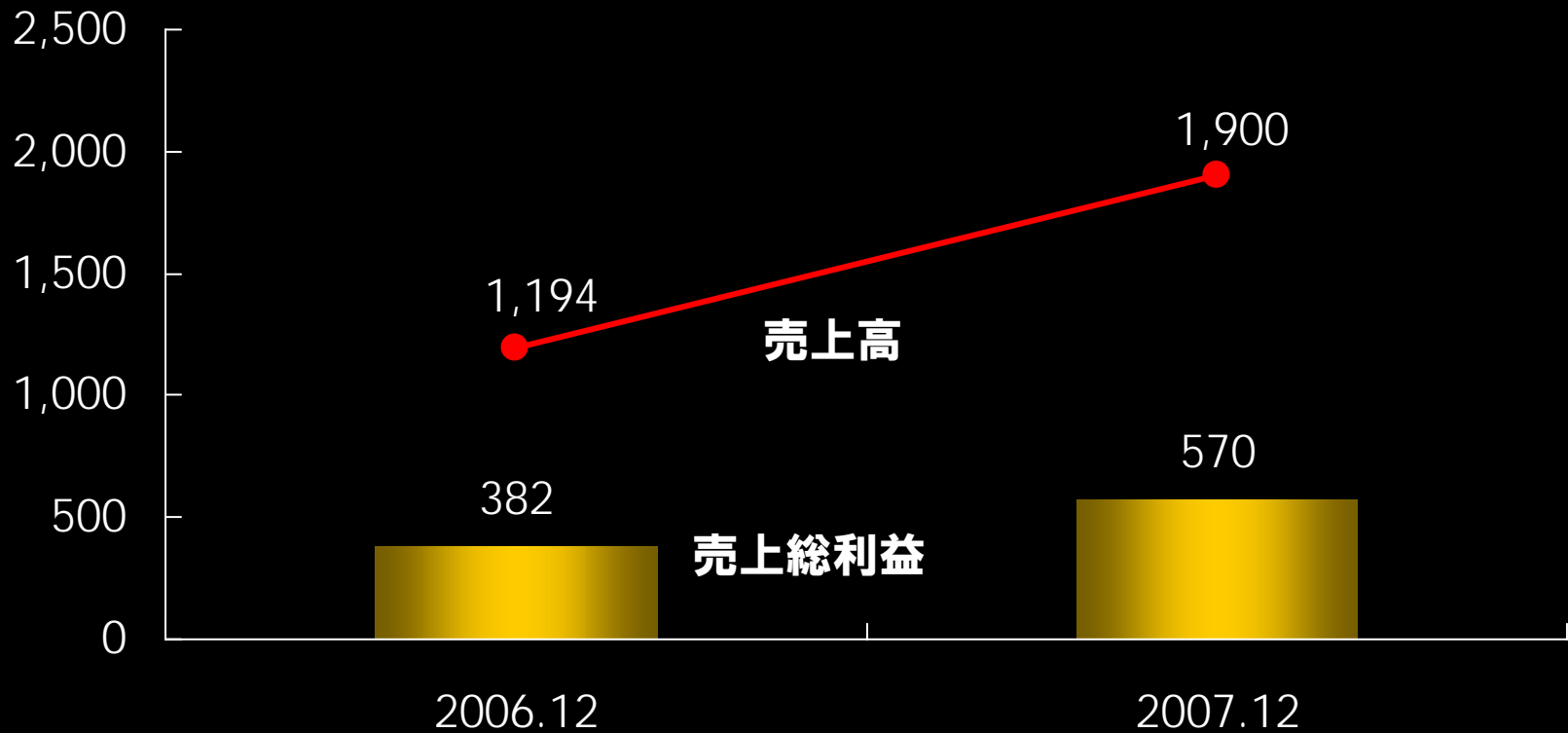
## 2. 2007年12月 通期の見通し

# CRM事業（単体）見通し



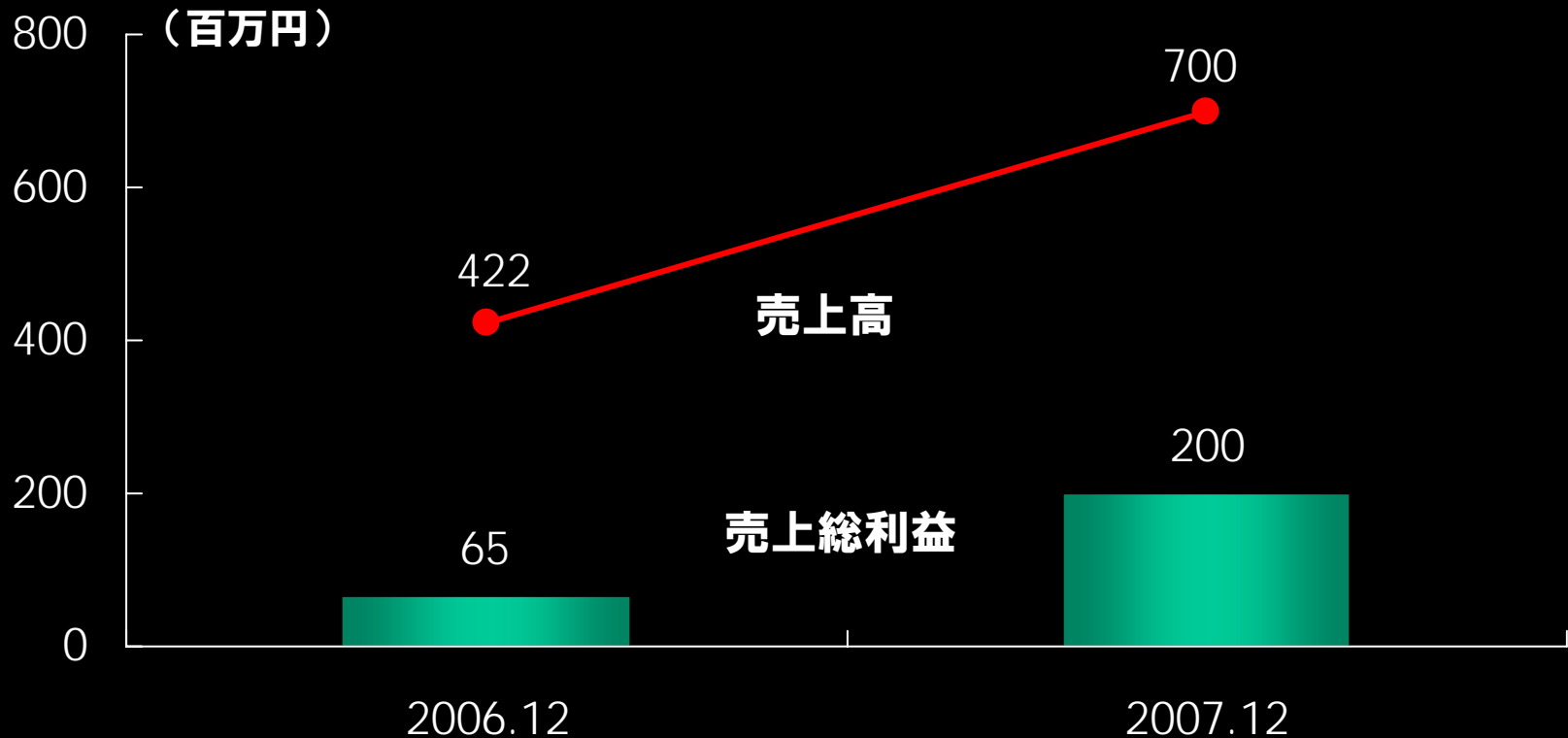
- 労務費 : 2006年 0.6億円 → 2007年 1.3億円
- 外注委託費 : 2006年 2.9億円 → 2007年 6.0億円

# Web事業(単体)見通し



- 労務費 : 2006年 0.7億円 → 2007年 0.9億円
- 外注委託費 : 2005年 1.5億円 → 2007年 2.8億円
- ロイヤリティー : 2006年 0.3億円 → 2007年 0.4億円
- 仕入 : 2006年 4.6億円 → 2007年 7.5億円

# ソフトウェア事業(単体)



●ライセンス料：2006年3.5 億円→2007年5.0億円

# 売上内訳（単体）見通し

（千円）

	2006/12月期	2007/12月期予	前年比
CRM事業	677,269	1,400,000	+106.7%
WEB事業	1,193,269	1,900,000	+59.2%
ソフトウェア事業	146,085	700,000	+379.2%
売上高合計	2,016,623	4,000,000	+98.4%

# 業績見通し（単体）

（千円）

	2006/12月期	2007/12月期予	前年比
売上高	2,016,623	4,000,000	+98.4%
営業利益	▲770,367	100,000	—
営業利益率	▲38.2%	2.5%	
経常利益	▲750,396	100,000	—
経常利益率	▲37.2%	2.5%	
当期純利益	▲2,588,252	90,000	—
当期利益率	▲128.3%	2.3%	
設備投資額	44,865	50,000	
減価償却費	235,960	200,000	

# 業績見通し（連結）

（千円）

	2006/12月期	2007/12月期予	前年比
売上高	3,185,370	5,500,000	+72.7%
営業利益	▲ 1,001,583	200,000	—
営業利益率	-31.4%	3.6%	
経常利益	▲ 1,096,185	100,000	—
経常利益率	-34.4%	1.8%	
当期純利益	▲ 3,262,542	90,000	—
当期利益率	-102.4%	1.6%	
設備投資額	54,605	70,000	
減価償却費	393,408	300,000	

# 通期見通しのポイント

---

- OPN締結により、CRMソフトウェアの販売体制が整備。  
⇒ 大規模案件(SIコンサル・ライセンス販売)回復へ。
- Web事業は、キャノン電子との協業をベースにセキュリティ分野の営業強化を推進。
- 新規事業部「メディア事業本部」、「企業情報デジタル化事業本部」を立ち上げ(7月)、CRM周辺分野展開を加速。

*e-S*ystem