

2002年9月中間期 決算説明会

2002年11月12日

株式会社電通国際情報サービス

1

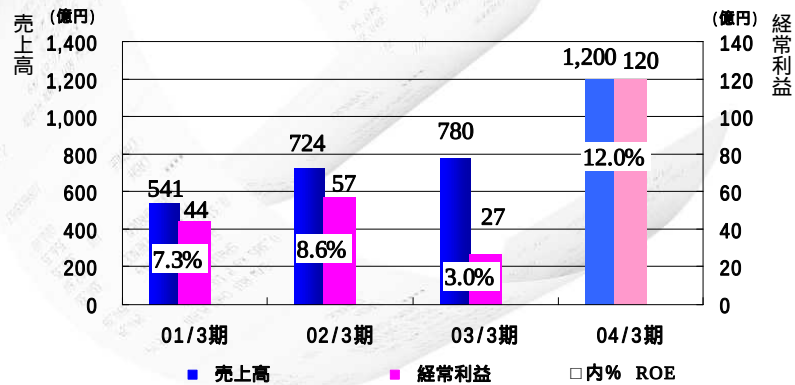
代表取締役社長
瀧浪 壽太郎

2

2004年3月期 連結経営目標

IT Solution Innovator **ISiD**

売上高	1,200億円
経常利益	120億円
ROE	12%



* 01/3期のROEのみ、期末株主資本を用いて算出しております。

3

ISiDのグループ経営

IT Solution Innovator **ISiD**

中心事業	会社名	出資比率 (%)	メインターゲット市場			
			金融	製造	流通・サービス	電通グループ
コンサルティング	日本ビジネスクリエイト	66.8				
	iTiDコンサルティング	66.0				
	ISiDデロイト	66.0				
アプリケーション ・システム開発 ・ソフトウェア・プロダクト	ブレインワークス	66.7				
	ISiDインターテクノロジー	91.7				
	SIID	51.0				
	ISiDフェアネス	100.0				
	アカウント・ワン	50.0				
	メカニカル・ダイナミクス・ジャパン	34.0				
	海外售社	100.0				
	EFS	38.0				
ハード/システム インフラ	兼松エレクトロニクス	20.0				

4

2002年9月中間期 連結損益計算書

(単位: 百万円、%)

	当初予想	9/20発表 修正値	02年9月期 実績	対修正値 増減率	01年9月期 実績	前年 増減率
売上高	37,500	33,000	34,152	3.5	33,504	1.9
売上総利益 (利益率)			8,212 (24.0)		9,397 (28.0)	12.6
営業利益 (利益率)	1,550 (4.1)	700 (2.1)	733 (2.1)	-	1,741 (5.2)	142.1
経常利益 (利益率)	1,700 (4.5)	600 (1.8)	581 (1.7)	-	2,037 (6.1)	128.5
当期純利益 (利益率)	600 (1.6)	800 (2.4)	758 (2.2)	-	1,130 (3.4)	167.1

5

2002年9月中間期 単独損益計算書

(単位: 百万円、%)

	当初予想	9/20発表 修正値	02年9月期 実績	対修正値 増減率	01年9月期 実績	前年 増減率
売上高	27,000	24,600	25,180	2.4	26,936	6.5
売上総利益 (利益率)			5,244 (20.8)		7,317 (27.2)	28.3
営業利益 (利益率)	1,200 (4.4)	730 (3.0)	744 (3.0)	-	1,443 (5.4)	151.6
経常利益 (利益率)	1,200 (4.4)	650 (2.6)	637 (2.5)	-	1,558 (5.8)	140.9
当期純利益 (利益率)	500 (1.9)	600 (2.4)	596 (2.4)	-	714 (2.7)	183.5

6

2003年3月期 業績予想(連結)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
売上高	87,000	78,000	10.3	72,447	7.7
営業利益 (利益率)	6,600 (7.6)	2,300 (2.9)	65.2	5,361 (7.4)	57.1
経常利益 (利益率)	7,100 (8.2)	2,700 (3.5)	62.0	5,761 (8.0)	53.1
当期純利益 (利益率)	3,400 (3.9)	1,000 (1.3)	70.6	2,752 (3.8)	63.7

7

2003年3月期 業績予想(単独)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
売上高	64,000	59,000	7.8	57,204	3.1
営業利益 (利益率)	5,100 (8.0)	1,800 (3.1)	64.7	4,247 (7.4)	57.6
経常利益 (利益率)	5,200 (8.1)	2,000 (3.4)	61.5	4,424 (7.7)	54.8
当期純利益 (利益率)	2,800 (4.4)	800 (1.4)	71.4	1,452 (2.5)	44.9

8

2002年9月中間期のビジネス総括

➤ 外部環境

- ◆ 業界全体がシステム投資抑制の傾向
 - ✓ 案件の延期・中止
 - ✓ 案件が少なくなることにより価格競争の激化

➤ 内的要因

- ◆ 低採算開発プロジェクトの発生
- ◆ 「戦略的受注案件」
- ◆ セールス・ミックスによる利益率の低下

9

下期に向けた対策

2002年度下期連結業種別売上高予想

- ・金融 : 約153億円
- ・製造 : 約155億円
- ・電通グループ : 約61億円
- ・流通・サービス : 約70億円

➤ 売上高の伸長

- ターゲット分野への注力
- 安定的売上規模を見込むキー・クライアントの獲得へ

➤ 低採算案件の再発防止

- 受注レビュー、進捗レビュー、完了レビューの強化

➤ 収益力向上

- 社員有償稼働率の更なる向上
- 経費抑制: 当初計画より下期で約6億円、通期で約11億円削減予定(連結)

➤ 開発基盤利用推進による効率開発

10



2002年9月期 サービス品目別売上高(連結)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	02年9月期	予想増減率	01年9月期	前年増減率
システム開発	13,150	12,370	5.9	12,827	3.6
ソフトウェア製品	1,700	1,246	26.7	1,340	7.0
情報処理 通信サービス	2,600	2,714	4.4	2,632	3.1
ソフトウェア商品	14,900	13,090	12.1	11,525	13.6
情報機器販売	5,000	4,503	9.9	5,000	9.9
その他	150	227	51.3	177	28.2
合計	37,500	34,152	8.9	33,504	1.9

13

2002年9月期 サービス品目別売上高(単独)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	02年9月期	予想増減率	01年9月期	前年増減率
システム開発	8,937	9,063	1.4	9,145	0.9
ソフトウェア製品	886	685	22.7	862	20.5
情報処理 通信サービス	2,088	2,164	3.6	2,378	9.0
ソフトウェア商品	11,692	10,440	10.7	11,071	5.7
情報機器販売	3,310	2,645	20.1	3,341	20.8
その他	86	184	114.0	136	35.3
合計	27,000	25,180	6.7	26,936	6.5

14

2002年9月期 業種別売上高(連結)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	02年9月期	予想増減率	01年9月期	前年増減率
金融	12,800	10,362	19.0	12,304	15.8
製造	13,750	12,631	8.1	10,847	16.4
電通グループ	4,550	5,434	19.4	4,585	18.5
流通・サービス等	6,400	5,723	10.6	5,762	0.7
合計	37,500	34,152	8.9	33,504	1.9

15

2002年9月期 業種別売上高(単独)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	02年9月期	予想増減率	01年9月期	前年増減率
金融	7,320	6,145	16.1	7,699	20.2
製造	10,330	9,733	5.8	10,495	7.3
電通グループ	4,550	5,434	19.4	4,585	18.5
流通・サービス等	4,800	3,867	19.4	4,155	6.9
合計	27,000	25,180	6.7	26,936	6.5

16

2002年9月中間期 主要サービス品目別・業種別、
売上・利益貢献度(単独)

IT Solution Innovator **ISiD**

	粗利率	金融	製造	電通グループ	流通・サービス他
システム開発	3	1		1	1
ソフトウェア製品	1				
情報処理 通信サービス				2	2
ソフトウェア商品	2	2	1		
情報機器販売			2		

サービス品目粗利率順位

業種別売上高順位

17

2002年9月中間期 業種別ビジネス動向

IT Solution Innovator **ISiD**

金融業

- 市場環境
 - 金融機関のシステム投資抑制が強まる
 - 統合トラブルによるシステム立上げの慎重姿勢
セールス、受注の長期化、競争激化
- 内的要因
 - 低採算開発プロジェクト、及び「戦略的受注案件」

製造業

- 市場環境
 - 製造業企業の投資抑制継続→CAD / CAMライセンス受注環境厳しい
- ISiDへの影響
 - ライセンス売上におけるセールス・ミックスの変化により利益率低下
 - PDM等技術支援案件の立ち上がり遅れ
 - ERP、SCM、設計開発プロセス改革等の上流コンサルは堅調

流通・サービス業

- 市場環境
 - ハード・インフラへの投資抑制傾向
 - e-CRM、EIP及び管理会計システム需要強まる
- ISiDへの影響
 - 大手顧客向けSI、管理会計ビジネスは堅調
 - プラットフォーム・ビジネス、ERP系新規事業が不振
 - 新規顧客開拓のための「戦略的受注案件」

2002年9月中間期 ブレイネットワークス業績

IT Solution Innovator **ISiD**

(単位: 百万円, %)

	実績	比率
売上高	4,781	100.0
経常利益	246	5.1
従業員数(名) (2002/9末現在)	335	

トピックス

- 金融機関のシステム投資抑制により、金融業向ソリューションビジネス伸び悩み
- 人事・給与システム「スタッフブレイン」好調。下期は後継製品「POSITIVE」拡販へ。
- ISiDへの売上比率: 約15%

B
Brainyworks

19

IT Solution Innovator **ISiD**

2003年3月期の予想

20

2003年3月期 サービス品目別売上高(連結)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
システム開発	33,500	28,200	15.8	29,719	5.1
ソフトウェア製品	3,800	2,800	26.3	3,137	10.7
情報処理 通信サービス	5,400	5,300	1.9	5,469	3.1
ソフトウェア商品	32,800	29,800	9.1	23,733	25.6
情報機器販売	11,100	11,400	2.7	10,034	13.6
その他	400	500	25.0	353	41.6
合計	87,000	78,000	10.3	72,447	7.7

21

2003年3月期 サービス品目別売上高(単独)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
システム開発	23,825	21,420	10.1	20,495	4.5
ソフトウェア製品	2,130	1,509	29.2	2,081	27.5
情報処理 通信サービス	4,250	4,375	2.9	4,552	3.9
ソフトウェア商品	26,305	23,570	10.4	22,678	3.9
情報機器販売	7,300	7,705	5.5	7,136	8.0
その他	190	420	121.1	261	60.9
合計	64,000	59,000	7.8	57,204	3.1

22

2003年3月期 業種別売上高(連結)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
金融	31,000	25,700	17.1	27,628	7.0
製造	31,200	28,100	9.9	22,472	25.0
電通グループ	10,500	11,500	9.5	9,870	16.5
流通・サービス等	14,300	12,700	11.2	12,477	1.8
合計	87,000	78,000	10.3	72,447	7.7

23

2003年3月期 業種別売上高(単独)

IT Solution Innovator **ISI/D**

(単位: 百万円、%)

	当初予想	修正予想	予想増減率	02年3月期	前年増減率
金融	19,000	16,500	13.2	17,026	3.1
製造	23,800	21,500	9.7	21,511	0.1
電通グループ	10,500	11,500	9.5	9,870	16.5
流通・サービス等	10,700	9,500	11.2	8,795	8.0
合計	64,000	59,000	7.8	57,204	3.1

24

2002年度下期及び 来期以降の戦略

25

金融下期および来期へ向けて ー 環境認識とターゲットテーマ ー

● 事業環境認識

- 金融機関のシステム投資抑制傾向は継続する
- 金融機関の投資対象は、「フィービジネス」「費用削減」「制度対応」に優先度が高くなる

● ターゲット・テーマ

- フィービジネス
 - ▶ 富裕者・準富裕者層向けサービス【対顧サービス】
 - ▶ C L S 決済代行サービス【決済(対顧サービス)】
 - ▶ SWIFTビューロサービス【決済(対顧サービス)】
- 費用削減
 - ▶ 融資業務効率化【インベストメント業務】
 - ▶ 業務改革、情報系システム構築、ダウンサイジング【その他】
- 制度対応
 - ▶ C L S 対応【決済】【グローバル】
 - ▶ 証券制度改革対応【インベストメント業務】

26

ターゲット・テーマ例(1)

● 富裕者・準富裕者層向けサービス

- 高収益が期待できる富裕者・準富裕者層をターゲットとした資産管理・運用アドバイス等(ウェルス・マネジメント)のサービス
- 良質な個人顧客の囲い込み、サービス・フィー収入と金融商品の販売収入が狙い
- 顧客マーケティング、適切なサービス・メニュー、先進Webシステム構築が鍵

● ISI²Dの強み:

- 電通グループのマーケティング・ノウハウと豊富なCRMシステム構築の実績
- アグリゲーション(アカウント・ワン)、金融市況情報(ISI²Dフェアネス)をコンテンツとしてインテグレーション可能
- 大規模ミッション・クリティカルWebシステム構築実績

● 事例:

- 大手銀行:ウェルス・マネジメント・システム
 - ▶ 提供サービス機能
 - アカウント・アグリゲーション
 - ファイナンシャル・アドバイス(ポートフォリオ・シミュレーション)
 - One to Oneメール

27

ターゲット・テーマ例(2)

● CLS (多通貨同時決済: Continuous Linked Settlement)

- 外国為替決済の仕組みが変更される。
 - ▶ 外為取引に関わる時差リスクを解消するために、世界主要銀行の共同出資により設立されたCLS Bankにおいて、各主要通貨の為替決済を同時に一括実行するもの。
 - ▶ 本年11月からテスト期間。来年夏から冬本番の予定。
- 世界中の金融機関が対応必須。邦銀は一部が対応開始。
- 2つのオポチュニティー。
 - ▶ 大手銀行の直接参加
 - ▶ 邦銀中堅、外銀(自国外通貨委託)に対する大手銀行による代行サービス

● ISI²Dの強み:

- パッケージを持っている(STPエンジン)
 - ▶ SIBOSで展示し、大手海外金融機関から高評価 → 海外市場への展開推進
- 業務知識と決済分野での実績
- 大規模ミッション・クリティカル・システムの構築力
- グローバル・サポート体制

● 事例:

- 大手銀行の代行サービスシステム構築支援開始

28

ターゲット・テーマ例(3)

IT Solution Innovator **ISI/D**

● 融資業務効率化

- 金融機関の課題は、優良貸付先の拡大。
- 信用リスク算定の高度化による貸付先選別及び効率化による審査期間短縮の実現が鍵

● ISI/Dの強み:

- 大規模ミッション・クリティカル・システムの構築実績
- 業務知識と金融工学SE

● 事例:

- 大手銀行でプロジェクト進行中
 - ▶ 融資審査スコアリングロジック
 - ▶ 融資稟議ワークフローシステム

29

製造下期および来期へ向けて ー 環境認識とターゲットテーマ ー

IT Solution Innovator **ISI/D**

● 事業環境認識

- 製造業企業の設計・開発部門をはじめとして、システム投資抑制傾向は継続する
- 設計・開発部門の投資対象は、「期間短縮」「コスト削減」「品質向上」のための「設計・開発業務 / プロセス改革」に優先度が高い
- CADは電機メーカー等を中心にハイエンドCADよりもミッドレンジCADへの需要の伸びが高くなる

● ターゲット・テーマ

- 設計・開発業務 / プロセス改革
 - ▶ Engineering BPR
 - ▶ 解析主導設計 (CAE)
 - ▶ 設計・開発情報基盤構築 (PDM)
 - ▶ 統合ソリューション構築
 - 解析業務効率化分野
 - データ品質向上分野
 - バーチャル開発分野
 - 人間工学デザイン分野
 - 機構解析分野

30

ターゲット・テーマ例(1)

● エンジニアリングBPR

- 多くの製造業企業で、これまでIT化を実施してきたものの、効果が期待レベルに到達していない
- 競争力の向上のために、設計・開発プロセス全体を見直し、課題に対処する必要に迫られている
- 企業内組織だけでは、客観的分析が困難な事が多く、部門間に跨る問題解決への推進力が不足する場合もある

● isiDの強み:

- iTiDコンサルティングによるコンサルティング・サービスの提供
 - ▶ 米国ITI社のメソドロジー
 - ▶ iTiDインデックスによる設計・開発プロセスの可視化、評価
 - ▶ 目標設定と課題の抽出、達成に向けたコンサルティング
 - ▶ 同様のサービスにおいて競合はほとんど存在しない

● 事例:

- 自動車部品メーカー
 - ▶ 品質向上・業務効率化・スピード化による開発プロセス短縮プロジェクト
- 医療機器メーカー
 - ▶ 製品開発仕様設定～ソフトウェア開発～検査までの全体プロセスコンサルティング受注
- 精密機器メーカー
 - ▶ 複合機/プリンタ商品企画～製品設計プロセス改革プロジェクト受注

31

ターゲット・テーマ例(2)

● 解析主導型設計 (CAE)

- 製品設計段階の初期の時点から解析結果を反映させていくことによって品質向上を図るほか、設計の手戻りを削減し、期間短縮、コスト削減が可能
- コンピュータを活用した解析の実施によって、実際に試作をおこなう必要を低下させ、大幅なコスト削減が可能となる
- 解析結果を蓄積し、再利用を可能とするための解析データ管理ソリューションの構築需要が高まる

● isiDの強み:

- CAE(Computer Aided Engineering)を日本で最初に提唱し、27年の技術の蓄積
- 多様な解析プロダクト
- 上流コンサルティングから提供が可能

● 事例:

- 自動車部品メーカー
 - ▶ 解析データベース及び解析テンプレートの構築プロジェクト。解析データの再利用の促進による、品質向上、コスト低減を実現する

32

ターゲット・テーマ例(3)

IT Solution Innovator **ISI/D**

● 設計・開発情報基盤構築 (PDM)

- 製品設計・開発分野における情報基盤として設計データの管理の電子化を推進し、設計者間でのデータ共有、再利用を促進する
- また、設計業務ワークフローをシステム化し、これにより設計業務効率の向上を図る
- 更に、生産管理部門、販売部門等企業レベルでの情報共有・再利用の基盤として拡張の可能性
- 解析データについても同様の需要がある

● ISI/Dの強み:

- 上流コンサルティングから提供が可能
- 豊富な業務知識
- プロダクト商品力: Teamcenter Enterprise (以下TC、旧Metaphase、世界トップシェア)

● 事例:

- 大手複写機メーカー: TCをベースにした技術部品表システム
- 大手業務用VTRメーカー: 設計品質向上コンサル&プロジェクト管理
- 大手自動車部品メーカー: TCをベースにマルチCAD管理&部品表システム

流通・サービス下期および来期へ向けて

IT Solution Innovator **ISI/D**

- 環境認識とターゲット・テーマ -

● 事業環境認識

- 事業環境の先行き不透明感からシステム投資に慎重な傾向が続く
- 企業はシステム投資の方向を、ITを活用した経営/ビジネスモデル改革を実現する戦略システムに向けている
- 「社内業務効率化」「対顧客・営業力アップ」「生産性向上」を目的としたソリューションへの需要の高まりが予想されている

● ターゲット・テーマ

- 社内業務効率化
 - ▶ EIP (企業情報ポータル)
 - ▶ ERP、企業会計 (グループ経営管理/事業オペレーション・ソリューション)
- 対顧客・営業力アップ
 - ▶ CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)
- 生産性向上
 - ▶ SCM (サプライチェーン・マネジメント)

ターゲット・テーマ例(1)

● EIP

- 企業内プロセス改革およびナレッジ共有を目的とした企業情報基盤の構築需要
- イン트라ネットであるため、既にブロードバンド環境となっており、システムのブロードバンド対応によって、大きな効果が期待できる
- 映像コンテンツ資産管理(MAM)、認証、ナレッジ・マネジメント、ワークフロー、e-ラーニング、e-カンファレンス、マイ・ページなど多彩な機能が含まれ、業務効率向上を支援する

● ISiDの強み:

- 他社に先行してISiDが蓄積してきたブロードバンド対応要素技術を活用できる
(ソニーマーケティング様Electronic Software Distribution、Digital Rights Management)
- 豊富な大型ミッション・クリティカルWeb開発経験

● 事例:

- e-カンファレンス・システム複数件受注
- 各種コンテンツ / 要素技術を統合した企業情報基盤のコアパッケージ(Linuxベース)開発を推進中

35

ターゲット・テーマ例(2)

● ERP、SCM、企業会計

- 迅速な意思決定を可能とする経営情報基盤整備の需要が拡大
- 経営情報を一元管理するERP、生産性向上のためのSCM、経営指標分析を可能とする管理会計、グループ会社情報収集でシステムなどの導入ニーズが拡大すると思われる。四半期開示対応も需要拡大要因。
- ERPはこれまで様々な企業に導入されているが、まだ普及度合いは高くない
- 導入の内容も、会計のみ、生産管理のみといった形式が多く、真の意味での基幹システムにまでインテグレートされているケースは少ない。したがって、導入成果が実感できている例も少ないといえる

● ISiDの強み:

- 上流コンサルティングを行なうグループ会社(日本ビジネスクリエイト、ISiDデロイト)
- 製造システム事業部 / 生産管理系ERP・SCM事業と、産業ソリューション事業部 / 会計系ERP事業の統合を実施
 - ▶ 大型案件受注体制の実現(90名体制)
 - ▶ SIの提供により、従来ERP/SCMパッケージベンダーが提供できなかった付加価値を提供
- 管理会計ソフトウェア商品「Hyperion」のトップベンダー
- 財務連結会計ソフトウェア製品「SCOPE」、データ収集システム「DLINC」

● 事例:

- 大手ユーティリティ企業:調達系SCM、大手住宅内装関連企業:販売系SCM受注
- 大手外食サービス、大手運輸会社等Hyperion導入プロジェクト受注

36

ターゲット・テーマ例(3)

● CRM

- 物が売れない時代において、顧客戦略、顧客関係維持、顧客視点の製品開発等、事業拡大に向けたマーケティングの重要性が増している
- マーケティングへのITの活用が活発になっており、CRMソリューション市場も大きな成長が期待される
- マーケティング・ノウハウとIT技術の融合が成功の鍵

● ISiDの強み:

- 電通グループのマーケティング・ノウハウ
- 豊富なCRMシステム構築実績
- 大規模ミッション・クリティカル・システム構築実績
- ブロードバンド環境を活用したIT実装

● 事例:

- 三菱自動車様 / CFC(Customer Free Choice)システム構築
 - ▶ 購入者が販売店のPCで、購入したい車の仕様を自由に決めることができるシステム
 - ▶ 11月11日発売予定の新型コンパクトカー「COLT」に適用
- 大手精密メーカー(プリンタ) / CRMサイト構築
 - ▶ 顧客情報統合DB、アクセスログ分析
 - ▶ キャンペーン・メールシステム
 - ▶ 顧客プロフィールに応じた製品リコメンデーション

37

2002年9月中間期 決算説明会

2002年11月12日

株式会社電通国際情報サービス

38