

2004年9月中間期 決算説明会

2004年11月12日

株式会社電通国際情報サービス

1

2004年9月中間期業績および 2005年3月期業績見通しに関して

代表取締役社長最高執行責任者

瀧浪 壽太郎

2

. 2004年9月中間期業績

3

2004年9月中間期業績

(単位:百万円)

	連 結			単 独		
	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額
売上高	32,037	35,397	+3,360	24,671	28,324	+3,653
売上総利益 (利益率%)	7,477 (23.3)	7,892 (22.3)	+415	4,861 (19.7)	5,143 (18.2)	+282
営業利益 (利益率%)	723 (2.3)	365 (1.0)	+358	580 (2.4)	245 (0.9)	+335
経常利益 (利益率%)	22 (0.1)	235 (0.7)	257	9 (0.0)	74 (0.3)	65
中間純利益 (利益率%)	233 (0.7)	1,020 (2.9)	787	8 (0.0)	529 (1.9)	537

4

2004年9月中間期 前年同期に対する業績変動要因

(単位:百万円)		03/9実績	04/9実績	増減額	要 因
売上高	連 結	32,037	35,397	+3,360	•単独 製造業向けソフトウェア商品売上増加 システム開発事業の売上増加 ハード及びソフト商品の仲介取引売上による増加
	単 独	24,671	28,324	+3,653	
営業利益	連 結	723	365	+358	•連結 / 単独 製造業向け事業の売上総利益増
	単 独	580	245	+335	
経常利益	連 結	22	235	257	•単独 営業外収益減(前年同期に投資有価証券売却益約4億円計上)
	単 独	9	74	65	
中間純利益	連 結	233	1,020	787	•連結 / 単独 新社屋移転関連特別損失の計上(連結約9億円、内単独約6億円)
	単 独	8	529	537	

5

2004年9月中間期 業種別売上高

(単位:百万円)

	連 結			単 独		
	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額
金融	7,580	6,743	837	5,340	4,259	1,081
製造	12,524	13,552	+1,028	9,937	10,974	+1,037
電通グループ	6,008	8,580	+2,572	6,008	8,580	+2,572
流通・サービス等	5,923	6,522	+599	3,385	4,510	+1,125
合計	32,037	35,397	+3,360	24,671	28,324	+3,653

6

2004年9月中間期 サービス品目別売上高

(単位:百万円)

	連 結			単 独		
	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額	03年9月期 実績	04年9月期 実績	前年同期 増減額
システム開発	11,199	11,939	+740	8,973	9,602	+629
ソフトウェア製品	1,310	1,511	+201	730	841	+111
情報処理 通信サービス	2,369	2,035	334	1,848	1,704	144
ソフトウェア商品	12,937	15,307	+2,370	10,337	12,749	+2,412
情報機器販売	3,957	4,470	+513	2,666	3,342	+676
その他	262	132	130	116	84	32
合計	32,037	35,397	+3,360	24,671	28,324	+3,653

7

2004年9月中間期 プレイネットワークス業績

(単位:百万円)

	03年9月期	04年9月期	前期増減額
売上高	4,590	4,714	+124
経常利益 (利益率%)	0 (0.0)	56 (1.2)	+56 (+1.2P)
グループ内 売上比率	22%	15%	7P
従業員数(名)	362	354	8

【2004/9中間期業績】

- ・パッケージ・ビジネス好調
- 人事管理パッケージ・ソフトウェア
「POSITIVE」
- 金融業向けパッケージ・ソフトウェア
マルチチャネル対応統合CRMシステム
「e-MARKETBRAIN」
ネットワーク・ソリューション
「LINKGATEWAY Series」等
- 融資関連パッケージ・ソフトウェア
「COLLECTBRAIN」
「JUSTBRAIN」
「SCOREBRAIN」
- ・金融業向けパッケージ・ソフトウェアを
コアとする高収益なシステム開発案件
に注力

. 2005年3月期業績見通し

9

2005年3月期 業績予想

(単位:百万円)	連 結			単 独		
	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額
売上高	71,608	72,396	+788	55,982	56,777	+795
営業利益 (利益率%)	588 (0.8)	1,367 (1.9)	+779	97 (0.2)	1,002 (1.8)	+905
経常利益 (利益率%)	2,197 (3.1)	1,692 (2.3)	505	1,288 (2.3)	1,409 (2.5)	+121
当期純利益 (利益率%)	1,001 (1.4)	436 (0.6)	1,437	735 (1.3)	1,185 (2.1)	1,920

売上高、営業利益は共に前年度を上回る見通し。

当期純利益については、新社屋移転費用に加え、不採算案件に伴う清算金及び米国現地法人株式の減損を特別損失として計上する見込であるため、前年度に対し下回る見通し。

10

2005年3月期 業種別売上高予想

(単位:百万円)	連 結			単 独		
	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額
金融	15,402	14,935	467	10,896	9,927	969
製造	26,938	28,920	+1,982	21,623	22,799	+1,176
電通グループ	15,597	15,433	164	15,597	15,433	164
流通・ サービス等	13,670	13,108	562	7,864	8,618	+754
合計	71,608	72,396	+788	55,982	56,777	+795

金融業向け事業に関しては、銀行業界再編の影響等により情報化投資動向が不透明であるため、保守的な受注見込。

製造業向け事業に関しては、CAD/CAM/CAE及びPLMソフトウェア販売が引き続き好調に推移する見通し。

流通・サービス業向け事業における連結売上高の減少は、前年度に連結子会社であった株式会社iSiDアビーム（現社名 株式会社電通イーマーケティングワン）が当年度より持分法適用関連会社となったことが要因。

11

2005年3月期 サービス品目別売上高予想

(単位:百万円)

	連 結			単 独		
	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額	04年3月期 実績	05年3月期 予想	前年同期 増減額
システム開発	25,755	24,581	1,174	20,672	19,939	733
ソフトウェア製品	2,924	4,238	+1,314	1,606	2,489	+883
情報処理 通信サービス	4,537	3,848	689	3,662	3,045	617
ソフトウェア商品	29,438	31,360	+1,922	23,986	25,546	+1,560
情報機器販売	8,570	8,125	445	5,853	5,637	216
その他	381	242	139	200	121	79
合計	71,608	72,396	+788	55,982	56,777	+795

12

不採算案件の発生と対策及び 米国現地法人株式の減損処理に関して

13

不採算案件の概要

【販売・物流管理システム開発案件の中止に伴う損失】

- ・ 製造業顧客向け販売・物流管理システムの構築
- ・ 仕損費: 約260百万円 (上期に売上原価計上)
- ・ 清算金: 約550百万円 (下期に特別損失計上予定)

【ERPシステム構築案件における損失】

製造業顧客向けERPシステムの構築: 3件 (1件中止、2件納品済)

	上期	下期	通期
売上総利益	約 200百万円	約 50百万円	約 250百万円

* いずれも、受注時における見積りの精度、リスク認識に問題。

米国現地法人株式の減損処理

【案件概要及び影響額】

- ・ 当社子会社である「ISI-Dentsu of America, Inc.」の今後の業績によっては、株式の減損処理を行なうことを2004年10月28日開催の取締役会において決議。
- ・ 単独: 「子会社株式評価損」(特別損失)として約1,100百万円を下期計上見込。
- ・ 連結: 業績への影響はございません。

14

不採算案件再発防止のための対策

【受注審査の強化】

案件提案(見積もり)時の審査強化

- 審査の対象となる案件規模基準の引き下げ
経営レベルでの審査対象の拡大

【プロジェクト管理強化】

プロジェクト・マネジメント・オフィス(PMO)を2004年4月に設置

- 全社PMOと事業部PMOの連携によるプロジェクト牽制・支援
現時点において、厳密な進捗管理を行っており、プロジェクトの状況を的確に判断し、経営レベルへの報告を行なっている。

更なるPMOの権限強化へ

15

収益性の改善

財務体質の強化

中期経営目標の達成へ

16

中期経営目標

代表取締役最高経営責任者
古川 英昭

17

中期経営目標

1. 経営ビジョン「IT Solution Innovator” iSiD」の実践
2. 収益性の回復：2007年度連結売上高営業利益率7%の達成
3. 成長路線への復帰：連結売上高成長率4%以上の達成
(2003年度を基点に2007年度まで)

(単位:百万円)

< 連結 >	2007年度目標
売上高	85,000
営業利益	5,800

18

中期経営目標

1. 経営ビジョン「“IT Solution Innovator” ISID」の実践

グローバル・バリューを基軸とした、先進的かつ高品質なITソリューションサービスの提供ならびにマネジメントの変革を継続的に推進する。「“IT Solution Innovator” ISID」の実践とは、事業環境の変化に的確に対応し、進化し続けることである。

2. 収益性の回復:2007年度連結売上高営業利益率7%の達成

- ・ 事業ポートフォリオの再構築
 - － ソフトウェア製品・商品関連事業の拡大
 - － システム開発関連事業の生産性・収益性の改善
- ・ 経費構造の抜本的見直し

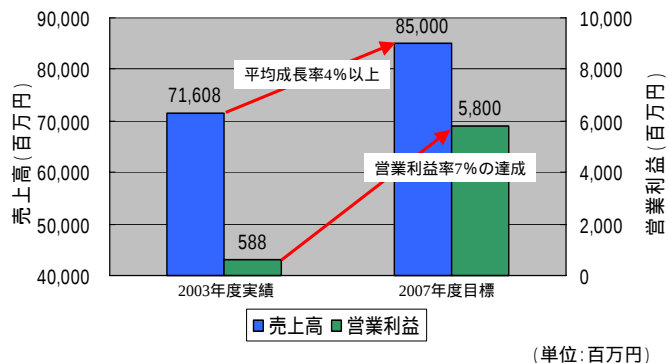
3. 成長路線への復帰:連結売上高成長率4%以上の達成

(2003年度を基点に2007年度まで)

- ・ 顧客ポートフォリオの拡大
 - － 既存顧客の更なる深耕と新規顧客開拓
 - － 電通グループとの協業によるデジタルネットワークマーケティング 新市場開拓
- ・ ソフトウェア製品・商品関連事業への積極的投資

19

中期業績目標



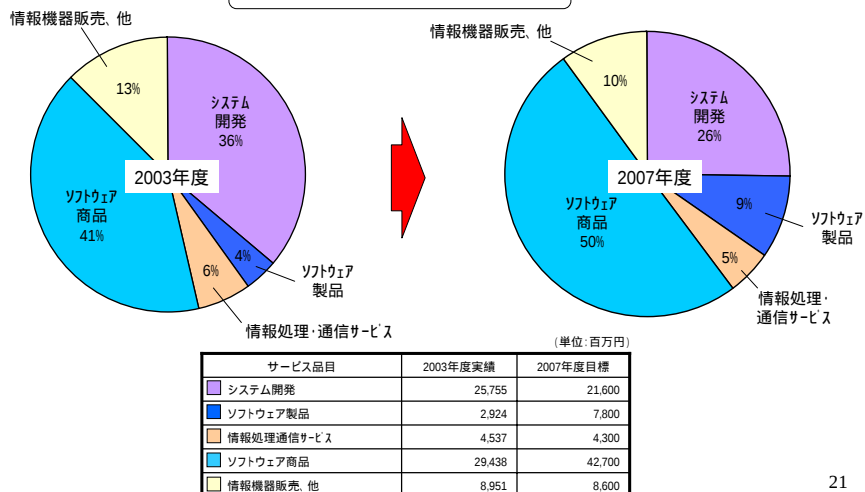
< 連結 >	2003年度実績	2007年度目標
売上高	71,608	85,000
営業利益	588	5,800
人員数	1,894	2,250

20

基本方針1 事業ポートフォリオの再構築

1. パッケージ販売系事業売上高の売上比率を高め、2005年度に人的サービス系事業売上高を上回る。
2. ソフトウェア製品・商品を核としたS!モデルへ転換する。

売上高構成比率の変化(サービス品目別)

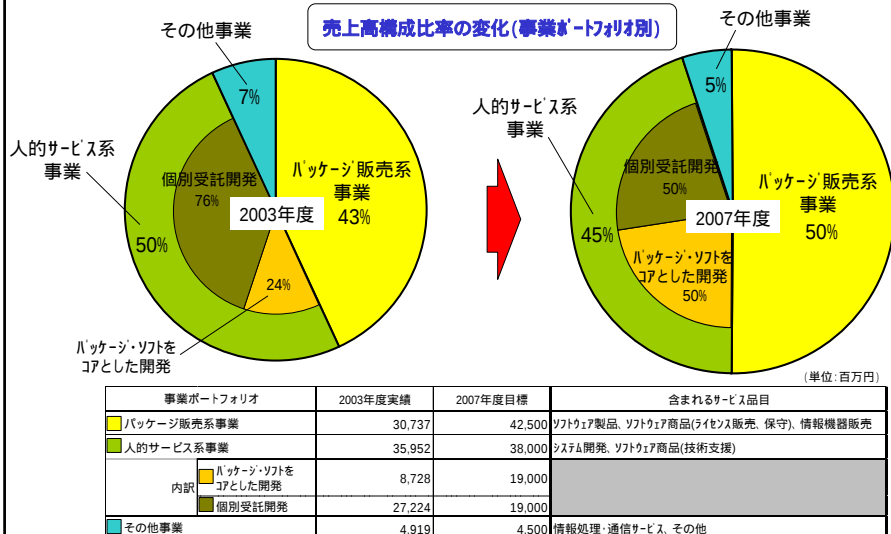


21

基本方針1 事業ポートフォリオの再構築

1. パッケージ販売系事業売上高の売上比率を高め、2005年度に人的サービス系事業売上高を上回る。
2. ソフトウェア製品・商品を核としたS!モデルへ転換する。

売上高構成比率の変化(事業ポートフォリオ別)



22

基本方針2 ISID既存市場の拡大と新市場・新領域への展開

1. ソフトウェア製品・商品関連事業への注力によるサービスおよびマーケットの拡大
2. 安定収益源としてのアウトソーシング事業へも注力

施策

**旺盛な投資意欲を捉え、
積極的事業拡大を目指す**

製造（設計開発分野）
（CAD/CAM/CAE
及びPLM事業分野）

プロダクトの拡充

新規CAE商品の発掘
新規製品の自社開発

営業力の更なる強化

専門性の高い提案型営業育成

技術力、サービス体制の拡充

事業拡大を加速するための人員増強

**アウトソーシング事業の
確立と育成**

流通・サービス等
（アウトソーシング事業分野）

既存顧客でのノウハウの活用による新規顧客獲得
サービスの品質向上と標準化の推進（ITIL導入）
当社センターを活用するサービスの積極的提案

**市場環境変化への対応
新市場・新領域への挑戦**

金融、流通・サービス等
（システム開発及びソフトウェア
事業分野）

金融マーケットの激変への的確な対応

既存市場拡大：メガバンクグループ内展開
周辺市場展開：地銀マーケット開拓
新市場参入：ネット証券等デジタルネットワークを事業基盤とする
金融・証券分野

新たな成長エンジンの獲得

ソフトウェア事業の育成・拡大
既存ソフトウェア：連結会計・人事管理・金融向け融資業務等
新規ソフトウェア：新領域開拓への挑戦

パッケージ・ソフトをコアとしたシステム開発へのシフト

23

基本方針3 電通グループとの協業による新市場開拓

デジタルネットワークの普及と
マーケティングへのインパクト

ブロードバンドインターネット普及

移動体端末第3世代普及

次世代端末・家電普及

インフラ普及からコンテンツ/サービスの多様化

マーケティング手法の変化・高度化

デジタル
ネットワーク
マーケティング

基本方針

1. 電通及び電通グループとのコラボレーションを積極的に推進する
2. 「デジタルネットワークマーケティング」分野でのITソリューションの提供を開始する
3. 既存市場への展開に加え、通信、流通サービス等の新市場・新規顧客を開拓する

24

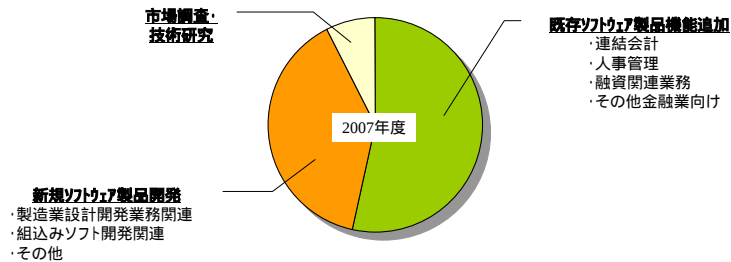
基本方針4 研究開発投資の積極推進

既存市場の拡大・新規事業領域育成及び新市場開拓を目的に、ソフトウェア製品開発、新技術等の研究開発、市場創造のためのマーケティング活動に積極的に投資する。

(単位:百万円)

計画 (連結)		2003年度実績	2007年度計画
	事業投資額 (資産計上分含む)	1,000	3,800

投資領域



25

基本方針5 人材ポートフォリオの再構築

新たな事業ポートフォリオにマッチした人材ポートフォリオの再構築

基本方針6 コスト構造の変革

1. 販管費構造の見直し
2. 外注費等社外支払原価の抑制

基本方針7 グループ構造の全体最適化

中期的に各グループ会社のグループ内での役割を再定義し、グループとしての「全体最適」を目指す

基本方針8 グローバル・バリューを軸としたマネジメントの進化

1. グローバルに認められた資格取得等により、グローバル・バリューに合致したマネジメントを推進する
2. 経営情報の高度化とタイムリーな提供を目的とし、基幹システムを再構築する

26



注)この資料に記載しております将来の予想に関する記載は、業界の動向、顧客の状況、その他現時点で入手可能な情報による判断及び仮定により算出しております。従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、変動する可能性があることをご承知おきください。