

2011年3月期 決算説明会

2011年5月12日
株式会社電通国際情報サービス

AGENDA

第1部 2011年3月期決算概況、および 2012年3月期業績予想について

取締役 専務執行役員
上原 伸夫

第2部 2012年3月期経営方針について

代表取締役社長
釜井 節生

I. 2011年3月期 決算概況

取締役 専務執行役員
上原 伸夫

1. 2011年3月期 連結業績

- 【前期比】 売上高は減収も、粗利が改善したことに加え、人員合理化や経費の徹底的な見直しにより、営業利益・経常利益は大幅増益。当期純損失は人員合理化の特損等により前期並み。
- 【予想比】 売上は予想未達も、グループ内製化等による原価低減に加え、研究開発活動の一部見直し等により販管費も計画比抑制したことから、営業利益以下計画を上回った。

(単位:百万円)

	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
売上高	60,232	61,155	▲923	▲1.5%	61,737	▲1,505	▲2.4%
売上総利益	19,705	18,744	+961	+5.1%	—	—	—
売上総利益率	32.7%	30.6%	+2.1pts	—	—	—	—
販管費及び一般管理費	17,508	19,040	▲1,532	▲8.0%	—	—	—
営業利益	2,197	▲295	+2,492	—	1,284	+913	+71.1%
営業外収益	240	178	+62	+34.8%	—	—	—
営業外費用	86	121	▲35	▲28.9%	—	—	—
経常利益	2,350	▲238	+2,588	—	1,275	+1,075	+84.3%
特別利益	17	151	▲134	▲88.7%	—	—	—
特別損失	2,197	998	+1,199	+120.1%	—	—	—
当期純利益	▲132	▲137	+5	—	▲913	+781	—

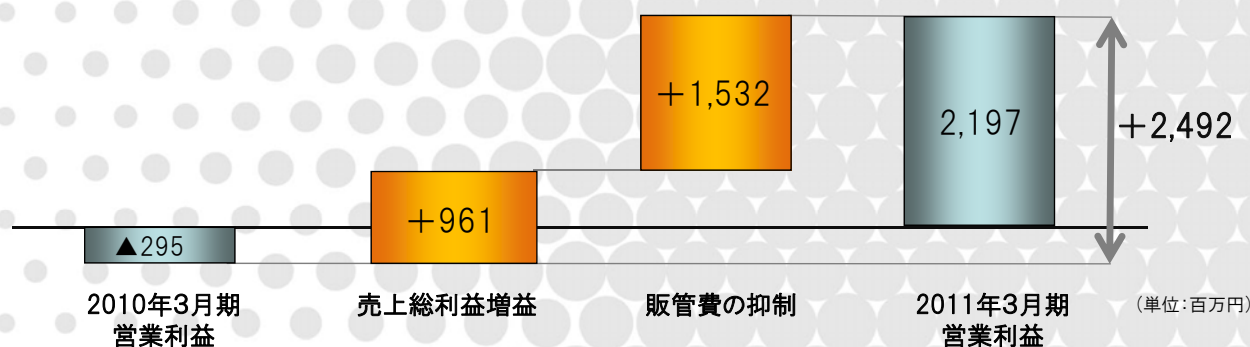
2. 連結営業利益の増減要因(前期比)

売上総利益の
主な増減要因

- ・利益率の高いコンサル、ソフトウェア製品の増収による効果(+約4億円)
- ・プロジェクト管理を強化したことによる効果(+約3億円)
- ・オフショアや内製化の拡大等による原価低減効果(+約8億円)
- ・ソフトウェア商品、情報機器の減収の影響等(▲6億円)

販管費の
主な増減要因

- ・研究開発費の増加(+約2億円)
- ・人員合理化施策の実施等による販管費中人件費の圧縮(▲約9億円)
- ・業務委託費等各種経費の徹底的な見直し(▲約9億円)



COPYRIGHT 2011 INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL - DENTSU, LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

5

3. 事業セグメント別 連結売上高

金融ソリューションセグメント 金融業向けに、主としてシステム開発、ソフトウェア製品等を提供する事業

エンタープライズソリューション・ビジネス系セグメント 全業種・業界向けに、各種基幹システムに関わるソリューションを提供する事業。ERP、連結会計、財務/管理会計、人事管理等がここに含まれる。

エンタープライズソリューション・エンジニアリング系セグメント 製造業の設計開発業務向けに、コンサルティングやソフトウェア製品・ソフトウェア商品を提供する事業。CAD/CAM/CAE/PLM等がここに含まれる。

コミュニケーションITセグメント 電通グループ向けに情報システムおよび運用サービスを提供する事業。また、電通グループとの協業による企業向け各種ソリューション事業もここに含む。

(単位:百万円)

事業セグメント	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
金融ソリューション	18,133	18,231	▲98	▲0.5%	18,030	+103	+0.6%
エンタープライズソリューション・ビジネス系	12,651	13,453	▲802	▲6.0%	13,494	▲843	▲6.2%
エンタープライズソリューション・エンジニアリング系	18,407	19,012	▲605	▲3.2%	19,134	▲727	▲3.8%
コミュニケーションIT	11,039	10,458	+581	+5.6%	11,077	▲38	▲0.3%
合計	60,232	61,155	▲923	▲1.5%	61,737	▲1,505	▲2.4%

COPYRIGHT 2011 INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL - DENTSU, LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

6

3. 1 事業セグメント別 連結売上高

金融ソリューション

(単位: 百万円)

11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
	10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
18,133	18,231	▲98	▲0.5%	18,030	+103	+0.6%

情報機器販売が大幅に減少したものの、受託システム開発、ソフトウェア製品の拡大により、ほぼ前期並みとなった。

- ✓ 受託システム開発は、銀行業向けの海外拠点システム、インターネットバンキングシステム、市場系システム等の構築が好調。新規顧客開拓を進め、証券、損保向けも拡大した。
- ✓ ソフトウェア製品は「流動性管理システム」が拡大。大手銀行向けアドオン開発に加え、次世代RTGS二期対応版ライセンスを既存13社にリリース。
- ✓ 地域金融機関向けソリューション「BANK・R」は12行から受注。

3. 2 事業セグメント別 連結売上高

エンタープライズソリューション・ビジネス系

(単位: 百万円)

11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
	10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
12,651	13,453	▲802	▲6.0%	13,494	▲843	▲6.2%

基幹業務システム(ERP)関連分野において、新規案件の開拓が伸び悩んだことにより、受託システム開発、ソフトウェア製品、情報機器等を中心に減収

- ✓ 連結会計システム「STRAVIS」は旧バージョンからの移行一巡等により減収。ただし来期に向け、複数の大型案件を受注するなど、引き合いは活発化。
- ✓ 人事管理「POSITIVE」は好調。物流業からの大型受注に加え、流通・小売り、銀行、製造業など幅広い業種から受注があった。

3. 3 事業セグメント別 連結売上高

エンタープライズソリューション・エンジニアリング系

(単位: 百万円)

11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
	10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
18,407	19,012	▲605	▲3.2%	19,134	▲727	▲3.8%

構想設計分野の統合ソリューション「iPRIME」に積極的に取り組んだことにより、コンサルティング、ソフトウェア製品は拡大も、CAD等のソフトウェア商品が伸び悩んだ

- ✓ 「iPRIME」は、コンサルティングサービスとソフトウェア製品「iPRIME NAVI」の組み合わせによるサービス。今期は自動車業界中心に20件超の受注を獲得した。その他、製造業向けプロジェクト管理システム「Q-style」も拡大。
- ✓ ソフトウェア商品は、主要顧客向けを中心に減少。震災の影響等もあり、一部の案件が来期へと延期になった。

3. 4 事業セグメント別 連結売上高

コミュニケーションIT

(単位: 百万円)

11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
	10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
11,039	10,458	+581	+5.6%	11,077	▲38	▲0.3%

電通および電通グループ会社向けは、受託システム開発、アウトソーシング・運用保守サービスを中心に堅調に推移。電通グループとの協業ビジネスが好調。

- ✓ 受託システム開発は、電通グループ会社の業務支援システムの構築が拡大。
- ✓ 電通グループとの協業によるビジネスは、電通とセールスフォース・ソフトコムとの協業等を基盤として、公共分野含む様々な分野で順調に進んでいる。

4. サービス品目別 連結売上高

【コンサルティング】	製造業向けに回復傾向が見られたものの、計画には未達
【受託システム開発】	金融業、電通グループ向けが好調も、基幹業務分野が伸び悩んだ
【ソフトウェア製品】	計画には未達も、「流動性管理」「POSITIVE」「iPRIME NAVI」「Q-style」が拡大
【ソフトウェア商品】	基幹業務分野、設計開発分野が伸び悩む
【アウトソーシング運用保守】	主要顧客向けを中心に順調
【情報機器他】	金融業向けに大幅減収も、計画は過達

(単位:百万円)

	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想	増減額	増減率
コンサルティングサービス	2,239	2,026	+213	+10.5%	2,372	▲133	▲5.6%
受託システム開発	17,639	17,385	+254	+1.5%	17,736	▲97	▲0.5%
ソフトウェア製品	8,915	8,535	+380	+4.5%	9,104	▲189	▲2.1%
ソフトウェア商品	20,298	21,096	▲798	▲3.8%	21,764	▲1,466	▲6.7%
アウトソーシング・運用保守サービス	5,204	5,111	+93	+1.8%	5,087	+117	+2.3%
情報機器販売・その他	5,935	7,000	▲1,065	▲15.2%	5,671	+264	+4.7%
合計	60,232	61,155	▲923	▲1.5%	61,737	▲1,505	▲2.4%

5. 連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2010年4月～ 2011年3月	2009年4月～ 2010年3月	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	3,612	1,937	+1,675
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,417	▲2,785	+1,368
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,900	▲2,108	+208
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲91	▲41	▲50
現金及び現金同等物の 増減額(▲は減少)	202	▲2,997	+3,199
現金及び現金同等物の 期首残高	11,215	14,174	▲2,959
現金及び現金同等物の 期末残高	11,417	11,215	+202

<今期のピックアップ>

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - 税金等調整前当期純利益(170百万円)
 - 減価償却費(3,235百万円)
 - 資産除去債務会計基準適用の影響(357百万円)
 - のれん償却額(327百万円)
 - 仕入債務の減少(▲1,003百万円)
 - 前渡金の増加(▲545百万円)
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 無形固定資産の取得による支出(▲1,181百万円)
 - 有形固定資産の取得による支出(▲237百万円)
 - 関係会社株式の取得による支出(▲209百万円)
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - リース債務の返済による支出(▲1,249百万円)
 - 配当金の支払(▲651百万円)

6. 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	2011年 3月31日	2010年 3月31日	増減	主な増減要因(対前連結会計年度末)
流動資産	31,294	30,452	+842	繰延税金資産の増加(699百万円) 前渡金の増加(540百万円)
固定資産	18,276	19,457	▲1,181	繰延税金資産の減少(▲972百万円) ソフトウェア等の無形固定資産の減少(▲477百万円) 償却等によるのれんの減少(▲416百万円)
資産合計	49,570	49,910	▲340	
流動負債	14,321	14,763	▲442	支払手形及び買掛金の減少(▲1,013百万円) 未払法人税等の増加(411百万円)
固定負債	2,375	1,666	+709	資産除去債務会計基準の適用による資産除去債務 の増加(705百万円)
負債合計	16,696	16,429	+267	
純資産合計	32,873	33,480	▲607	当期純損失の計上(▲132百万円)および剰余金の 配当(▲651百万円)による利益剰余金の減少 (▲784百万円)
負債純資産合計	49,570	49,910	▲340	

7. 受注・受注残

(単位: 百万円)

事業セグメント別	受注高		受注残高	
	2011年3月期	前期比	2011年3月期	前期比
金融ソリューション	14,693	107.5%	2,241	114.7%
エンタープライズソリューション・ビジネス系	6,131	74.7%	1,175	71.3%
エンタープライズソリューション・エンジニアリング系	3,162	95.0%	262	69.9%
コミュニケーションIT	4,454	103.3%	102	192.5%
合計	28,441	96.3%	3,782	93.8%

(単位: 百万円)

サービス品目別	受注高		受注残高	
	2011年3月期	前期比	2011年3月期	前期比
受託システム開発	18,277	106.1%	2,212	140.6%
ソフトウェア製品アドオン開発	4,101	71.0%	1,037	62.2%
ソフトウェア商品アドオン開発	6,062	93.0%	532	67.5%
合計	28,441	96.3%	3,782	93.8%

2012年3月期 業績予想

7. 1 2012年3月期業績予想＜連結＞

- ✓ 上期の売上高は、震災の影響もあり、ほぼ前期並みを予想。
通期では、基幹業務分野、設計開発分野等の回復による増収を見込む。
- ✓ 営業利益は、研究開発費を大幅に積み増すこと等により、減益を見込む。
- ✓ 配当は2011年3月期と同様、年間20円を予定。

	(百万円)				(百万円)			
	12/3期 上期	11/3期 上期	増減額	増減率	12/3期 通期	11/3期 通期	増減額	増減率
売上高	29,194	28,878	+316	+1.1%	64,941	60,232	+4,709	+7.8%
営業利益	▲276	▲38	▲238	—	1,856	2,197	▲341	▲15.5%
経常利益	▲243	84	▲327	—	1,916	2,350	▲434	▲18.5%
当期純利益	▲21	▲1,547	+1,526	—	1,258	▲132	+1,390	—

7.2 事業セグメント別売上高予想<連結>

- 【金融】 全体感としては堅調も、10年度ピークの場合が複数あるため、減収予想
 【ビジネス系】 基幹系ソリューション、クラウドソリューションの需要が拡大しており、増収を予想
 【エンジニアリング系】 上期は震災の影響があるも、下期にかけてIT投資の回復を見込む
 【コミュニケーションIT】 電通向けは保守的に見ているが、協業案件の拡大を見込む

	(百万円)				(百万円)			
	12/3期 上期	11/3期 上期	増減額	増減率	12/3期 通期	11/3期 通期	増減額	増減率
金融ソリューションセグメント	8,202	8,575	▲373	▲4.3%	17,525	18,133	▲608	▲3.4%
エンタープライズソリューション・ ビジネス系セグメント	6,846	5,995	+851	+14.2%	15,641	12,651	+2,990	+23.6%
エンタープライズソリューション・ エンジニアリング系セグメント	8,557	8,945	▲388	▲4.3%	19,150	18,407	+743	+4.0%
コミュニケーションITセグメント	5,587	5,362	+225	+4.2%	12,623	11,039	+1,584	+14.3%
合計	29,194	28,878	+316	+1.1%	64,941	60,232	+4,709	+7.8%

7.3 サービス品目別売上高予想<連結>

- 【コンサルティング】 設計開発分野、ならびにIFRS関連の拡大を目指す
 【受託システム開発】 金融業向け、ならびに電通グループとの協業分野の拡大を目指す
 【ソフトウェア製品】 金融業向けが反動減も、連結会計、人事、設計分野の拡大を見込む
 【ソフトウェア商品】 基幹業務分野の拡大を目指す
 【アウトソーシング・運用保守】 電通グループ向けを中心に安定成長を狙う

	(百万円)				(百万円)			
	12/3期 上期	11/3期 上期	増減額	増減率	12/3期 通期	11/3期 通期	増減額	増減率
コンサルティングサービス	1,153	721	+432	+59.9%	2,848	2,239	+609	+27.2%
受託システム開発	8,958	8,307	+651	+7.8%	19,688	17,639	+2,049	+11.6%
ソフトウェア製品	3,913	4,055	▲142	▲3.5%	9,050	8,915	+135	+1.5%
ソフトウェア商品	9,746	10,353	▲607	▲5.9%	22,243	20,298	+1,945	+9.6%
アウトソーシング・運用保 守サービス	2,610	2,547	+63	+2.5%	5,439	5,204	+235	+4.5%
情報機器販売・その他	2,812	2,893	▲81	▲2.8%	5,672	5,935	▲263	▲4.4%
合計	29,194	28,878	+316	+1.1%	64,941	60,232	+4,709	+7.8%

参考資料：個別業績

◆ 2011年3月期業績＜個別＞

サマリ

(単位:百万円)

	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
売上高	52,289	52,992	▲703	▲1.3%	53,865	▲1,576	▲2.9%
売上総利益	16,147	15,326	+821	+5.4%	—	—	—
売上総利益率	30.9%	28.9%	+2.0pts	—	—	—	—
販管費及び一般管理費	15,256	15,350	▲94	▲0.6%	—	—	—
営業利益	890	▲23	+913	*	793	+97	+12.2%
営業外収益	392	462	▲70	▲15.2%	—	—	—
営業外費用	42	94	▲52	▲55.3%	—	—	—
経常利益	1,241	343	+898	+261.8%	986	+255	+25.9%
特別利益	—	151	▲151	▲100.0%	—	—	—
特別損失	2,101	1,235	+866	+70.1%	—	—	—
当期純利益	▲849	100	▲949	—	▲892	+43	—

(注意) 2009年10月1日付けで、連結子会社であった株式会社ブレインワークス、株式会社iSiDテクノソリューションズをiSiD単体へ統合しております。

◆ 2011年3月期業績＜個別＞

セグメント別売上高

(単位:百万円)

	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
金融ソリューションセグメント	15,566	13,830	+1,736	+12.6%	15,377	+189	+1.2%
エンタープライズソリューション・ビジネス系セグメント	12,264	11,833	+431	+3.6%	13,000	▲736	▲5.7%
エンタープライズソリューション・エンジニアリング系セグメント	17,331	16,903	+428	+2.5%	18,052	▲721	▲4.0%
コミュニケーションITセグメント	7,126	10,425	▲3,299	▲31.6%	7,434	▲308	▲4.1%
合計	52,289	52,992	▲703	▲1.3%	53,865	▲1,576	▲2.9%

(注意) 2009年10月1日付けで、連結子会社であった株式会社プレイニーワークス、株式会社iSiDテクノソリューションズをiSiD単体へ統合しております。

◆ 2011年3月期業績＜個別＞

サービス品目別売上高

(単位:百万円)

	11年3月期	前期との比較			2010/10/26発表予想値との比較		
		10年3月期	増減額	増減率	予想値	増減額	増減率
コンサルティングサービス	1,396	1,289	+107	+8.3%	1,520	▲124	▲8.2%
受託システム開発	15,272	14,451	+821	+5.7%	15,369	▲97	▲0.6%
ソフトウェア製品	8,839	6,603	+2,236	+33.9%	8,986	▲147	▲1.6%
ソフトウェア商品	19,750	19,622	+128	+0.7%	21,067	▲1,317	▲6.3%
アウトソーシング・運用保守サービス	2,918	4,822	▲1,904	▲39.5%	2,892	+26	+0.9%
情報機器販売・その他	4,111	6,202	▲2,091	▲33.7%	4,028	+83	+2.1%
合計	52,289	52,992	▲703	▲1.3%	53,865	▲1,576	▲2.9%

(注意) 2009年10月1日付けで、連結子会社であった株式会社プレイニーワークス、株式会社iSiDテクノソリューションズをiSiD単体へ統合しております。

II. 2012年3月期 経営方針について

代表取締役社長
釜井 節生

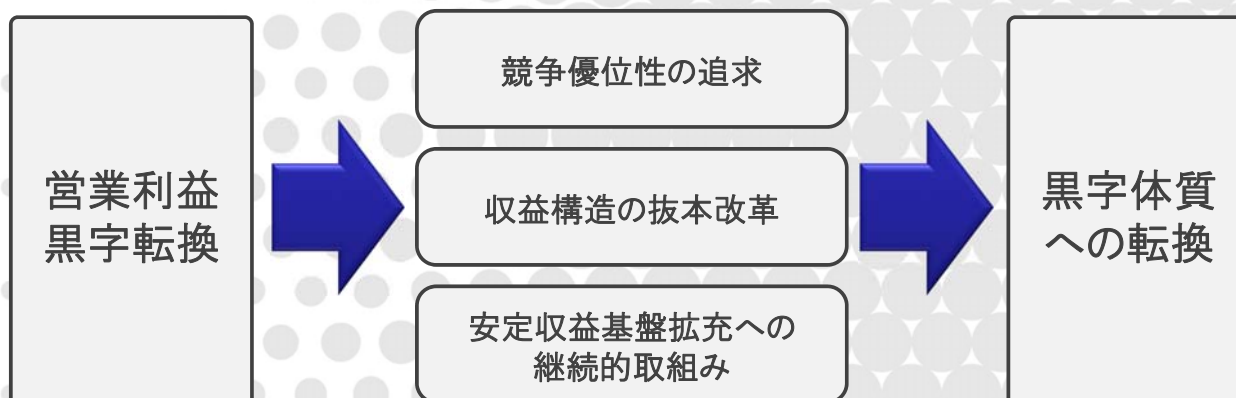
2010年度総括

09年度赤字決算からの脱却を目指し
「再生元年」を掲げて取り組んだ1年

最優先課題

2010年度の基本方針

成果



2010年度の取組

競争優位性の追求

- ✓ 自社製品強化～研究開発費前期比2億円増
- ✓ 金融業向け
 - ダイレクトチャネルソリューションにおける電通協業
 - 流動性管理システム新バージョン展開
 - ソリューションをクラウドによりサービスとして提供開始
- ✓ 基幹業務分野向け
 - 自社製品販売強化～「POSITIVE」拡大
 - クラウド案件獲得(SAP、SI)
 - 自社製品SaaS化推進
- ✓ 製造業設計開発分野向け
 - 構想設計ソリューションへの注力
 - CAD/CAE/DMサポート強化～保守継続率向上
 - iTiDコンサルティング完全子会社化
 - iSiD北海道の譲渡
- ✓ 電通グループ向け
 - 公共分野等における協業加速
 - 北京支店開設

安定収益基盤拡充

- ✓ クラウドビジネス強化
 - セールスフォースドットコム、Amazon社と提携～グローバルベンダーとの協業推進
 - 独自ブランド「CLOUDiS」立上げ(10年5月)
 - 「CLOUDiS IaaS」サービス開始(10年12月)
 - 自社製品を活用したSaaSビジネス開始
- ✓ 運用保守専門のiSiDアドバンストアウトソーシングへ事業集約

収益構造の抜本改革

- ✓ 人員合理化施策(10年7月)
- ✓ グループ内製化の拡大
- ✓ オフショア拡大(人月ベースで前期比114%)
- ✓ 不採算案件の防止徹底
- ✓ 営業費の抑制

2011年度経営方針

中期経営計画「iSiD Open Innovation 2013」の初年度として

価値協創に向けた挑戦のスタート

2011年度に向けて～事業環境認識

当面企業のIT投資は厳しいと予想されるが、
中期経営計画に基づいて業績拡大を目指す

震災前

- 経済の緩やかな回復基調
- 過去抑制を続けてきたIT投資案件の積み上がり
- 2011年の国内IT市場成長率+0.6% (IDC Japan 11年2月発表)

→ 金融機関向けのシステム構築、IFRS対応を意識した連結会計システムや基幹システムの引合いが増加

震災後

- 景気指標の急速な悪化
- サプライチェーンの混乱
- 電力供給不安
- 2011年の国内IT市場成長率▲4.5% (IDC Japan 11年4月発表)

→ 製造業中心に案件延期等が見られるものの、Disaster Recoveryやアジアシフトの分野でIT需要拡大の可能性も

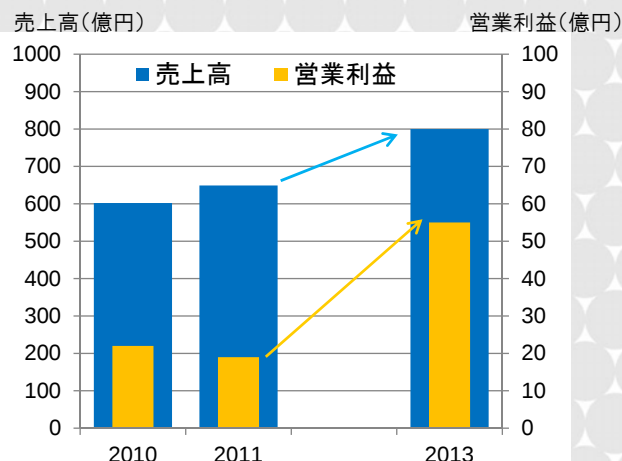
中期経営計画の骨子

中計テーマ: Open Innovation 2013「価値協創」

6つの基本方針

- ①競争優位分野への集中
- ②電通との協業加速
- ③先端技術活用による新規ビジネスの開発
- ④人材力強化
- ⑤安定収益基盤の拡充
- ⑥コスト構造改革

業績目標



「①競争優位分野への集中」に関する方針

セグメント共通方針

選択と集中

- 競争優位分野へ経営リソースを集中し、競争力を強化する。

顧客インサイト

- 顧客インサイトを徹底的に追求し、求められるソリューションを的確に提案する営業力・提案力を強化する。

クラウド

- ISiDクラウドサービス“CLOUDiS”および海外ベンダーとのパートナーシップによる最適ソリューションの提供を推進する。

グローバル

- 中国・アジアを中心に当社グローバル事業を強化し、顧客の海外展開を支援する。

「①競争優位分野への集中」における注力分野

セグメント別注力分野

金融ソリューションセグメント

欧米の先端金融テクノロジーによる
市場系ソリューションのサービスビジネス開拓

地域社会活性化を目指した
『バリューチェーンファイナンスプラットフォーム』(*1)の提供

日系金融機関の海外進出の支援と
現地での自社製品販売の拡大

コミュニケーションITセグメント

電通及び電通グループ基幹システムの高度化、効率化

ITソリューションにおける電通協業の加速

電通グループのデジタルビジネスを支える
マーケティングプラットフォームの開発・提供

エンタープライズソリューション ビジネス系セグメント

IFRSを見据えたグループ経営ソリューション拡充

統合サプライチェーンマネジメント (iSCM) (*2)
ソリューションの構築

コンサルティング機能の強化・拡充

エンタープライズソリューション エンジニアリング系セグメント

CAD、CAE、DM領域のソリューションの高度化

統合型PLMを軸にしたSIソリューション強化

構想設計領域でのソリューション強化

(*1) 非財務的項目も含めた企業価値の適切な評価に基づき、融資や経営支援を通じて更なる企業価値増大を促し地域経済の活性化を実現していく仕組み

(*2) integrated SCMの略。設計開発領域とSCM(生産・販売)領域のプロセスをシームレスに連携させ経営効率向上を実現する

今年度の主な取り組み

中計方針1：競争優位分野への集中

セグメント共通方針

選択と集中

顧客インサイト

クラウド

グローバル

金融

■ 現行ビジネスの付加価値向上

顧客深耕、グローバル強化、クラウド推進、生産性向上

■ 新規ビジネス構築

グローバル : BANK・Rを中国市場で販売

金融市場 : 市場系新規ソリューション・サービスを提供

地域経済 : バリューチェーンファイナンスプラットフォームによる新サービスを構築

生活者 : 電通グループ協業によるダイレクトチャネルソリューション・サービスを提供

エンタープライズ
ソリューション
ビジネス系

■ 「グループ経営管理」ビジネスの拡大・強化

自社ソフト製品開発

クラウド／アウトソースビジネスの推進

■ iSCM実現に向けグループ経営管理と周辺領域のバリューチェーン化

自社ソフト製品開発

グローバル対応

コンサルティング／運用ビジネス強化

今年度の主な取り組み

中計方針1：競争優位分野への集中

セグメント共通方針

選択と集中

顧客インサイト

クラウド

グローバル

エンタープライズ
ソリューション
エンジニアリング系

■ CAD/CAE/DM領域のソリューション高度化

顧客の課題解決に即した技術とソリューションの複合提供

■ 統合型PLMを軸にしたSIソリューション強化

個別顧客の要望に応じたエンジニアリング基幹業務のSIサービスを提供

■ 構想設計領域でのソリューション強化

構想設計のためのコンサルティングサービスとシステムの提供

■ 新領域チャレンジ

3Dデータの活用領域の拡大、制御・組込ソフト領域への参入

コミュニケーションIT

■ 電通・電通グループ向け基幹システムの高度化・効率化

■ マーケティングプラットフォームの開発/提供

サービス提供開始、継続的機能向上

■ 電通との協業加速

ITソリューションタスクフォース参画による協業案件増大・積極拡大を図る

■ グローバル領域拡大

中国・シンガポール等における海外協業強化

今年度の主な取り組み

中計方針1: 競争優位分野への集中

セグメント共通方針

選択と集中

顧客インサイト

クラウド

グローバル

全社
グループ会社

- 顧客インサイト強化のため、関西・中部・広島を支社化(11年4月)
- グループ各社における独自ソリューション創出
 - ・ iTiDコンサルティング: 構想設計領域、新領域(日用品、医薬等)
 - ・ エステック: ソリューション領域拡大(熱流体等)、ソフトビジネス融合
 - ・ ISiDインターテクノロジー: Actpromo(iPad用プラットフォーム)、テスト自動化
 - ・ ISiDアドバンストアウトシング: サービス拡充、独自商材開発
 - ・ ISiD上海: リス会社海外拠点向けパッケージ製品提供開始

今年度の主な取り組み

中計方針2: 電通との協業加速

電通/電通グループ

マーケティング
課題解決力

×

ISiD/ISiDグループ

IT課題解決力



電通グループ中期経営計画
Dentsu Innovation 2013

『プラットフォーム時代への挑戦』

- 電通との価値協創による、顧客(企業/社会)の課題解決
 - マーケティング領域を視野に入れたITソリューション提供
(例: 金融セグメント/ダイレクトチャネルソリューション・サービス)
 - 企業のマーケティング課題に対しITソリューション力の活用(例: マーケティングダッシュボード)
 - エコポイントのスキームをベースにした、公共/環境/省エネルギー分野などへの重点的な取り組み
- マーケティングプラットフォーム構築のさらなる推進
 - デジタル著作権許諾コード(DRPC*)の統合による、信頼性の高いデジタルコンテンツ流通プラットフォームの構築
 - CRMと連動した次世代ECパッケージの構築 ...等

*DRPC=電通が推進するデジタルコンテンツの権利許諾と管理の手法。2008年6月に国際電機技術標準化会議(IEC)にてIEC62227として国際標準に認定された。

今年度の主な取り組み

中計方針3:先端技術活用による新規ビジネスの開発

■「オープンイノベーション研究所」開設(11年4月)



■ テクノロジーとマーケットの2つの軸により新規ビジネス開発を推進

■ テクノロジー軸

- スマートデバイス
- センサデバイス・位置測位技術
- デジタルコンテンツ流通関連技術
- 自然言語解析・ライフログ分析等

■ マーケット軸

- ソーシャルメディア
- 地域活性化/街作り
- 教育、電子書籍
- 環境/社会貢献分野等

>>活動事例<<



屋内測位技術(IMES)を活用した位置連携広告配信プラットフォーム研究
宇宙航空研究開発機構(JAXA)宇宙オープンラボ採択案件(2010採択、2011継続選定)

屋内測位技術IMESを利用した屋内位置測位サービスの商用化に向けた実証実験を二子玉川RISEショッピングモール等で実施。位置情報に連動したコンテンツを配信するシステムを開発し、ユビキタス社会に適した情報提供プラットフォームを構築する。



ユビキタス技術の研究開発基盤構築

位置測位技術の研究およびアプリケーション開発を加速するため、ISiD社内に実験場を構築。大学、ベンチャー企業との共同開発開始。スマートフォンを活用したライフログセンシングのサービス基盤を構築し消費者の行動ログ・購買ログ等を蓄積・分析するプラットフォームビジネスを検証。



ビジネスインキュベーションプログラムによる新規事業創出

自社内インキュベーションプログラムによって創出されたサービスの事業化を推進。ソーシャルメディアを活用したサービスの開発等、電通とも協業。

今年度の主な取り組み

中計方針4:人材力強化

- 人財イノベーション・プロジェクト発足(10年11月～): 採用、教育、評価、処遇など、人材強化に関連する仕組み全体の抜本的見直しを実施する。

中計方針5:安定収益基盤の拡充

- 専任タスクフォース発足(10年12月～): アウトソーシング・運用保守サービスおよびストック型SaaSの売上構成比の向上(10年度8.8%→13年度15%)を目指し、サービスのメニューの拡充を図る

中計方針6:コスト構造改革

- エンジニアリングセンター開設(10年10月～): 不採算防止を徹底するため、開発プロセスの高度化・効率化を行う。
- オフショア開発拡大に向け、外注費抑制活動を継続する。
- 販管費率低減(10年度29.4%→13年度23%)に向け、経費抑制を継続する。

■業績への影響(概算)

2010年度 : 売上 ▲2億円

2011年度 : 売上 ▲10億円(上期)

: 費用 +1億円(電力制限への対応等)

■震災の対応

- ✓ お客様の復旧・復興支援
- ✓ 電通グループの復興支援プロジェクトへの参画
- ✓ 自社の対応
 - データセンター安定稼働への取組(着手済)
 - 節電の取組(着手済)
 - BCPの見直し(実施済)

<最近のトピック>(主要プレスリリース2010/10~2011/4)

金融ソリューションセグメント

- ◆ 名古屋銀行のインターネット投資信託サービスのシステムを構築～多様化する顧客ニーズに対応し、生活者視点でのサービスを提供～
- ◆ 電通とiSiDが共同で「インターネットバンキング」活性化に向けた生活者意識調査」を実施～認知度は高いものの、金融商品取引での利用は全体で1割未満～

エンタープライズソリューション・ビジネス系セグメント

- ◆ 人事/給与/就業パッケージソフト「POSITIVE」の最新版を提供開始～人材マネジメント機能を強化、IFRS関連帳票も追加～
- ◆ 三菱商事の新人事システムを構築～戦略的人材活用をパッケージソフト「POSITIVE」で支援
- ◆ ヨークベニマルなどセブン&アイ/ホールディングスの食品スーパー事業会社向け統合人事給与システムを構築～関連3社のシステム統合をパッケージソフト「POSITIVE」で実現～

エンタープライズソリューション・エンジニアリング系セグメント

- ◆ 子会社「株式会社iSiD北海道」株式譲渡に関するお知らせ
- ◆ クラウド型エンタープライズPLMサービス「PLEXUS」のポータルサイトを先行公開～4月のサービス開始に先立ち、情報提供やアカウント発行を開始
- ◆ 連結子会社「株式会社アイティアイコンサルティング」株式の追加取得(完全子会社化)に関するお知らせ
- ◆ シーメンスPLMソフトウェアの「GO! Conference」においてアジア太平洋地域チャネルパートナー賞を8部門で受賞

コミュニケーションITセグメント

- ◆ 電通グループがマーケティング・プロセス全体をサポートする「マーケティング・クラウド」サービスの開発・提供開始(10/10/08電通発表)

クラウド・他

- ◆ Amazon Web Services上での企業向けクラウドサービスを強化～AWS東京リージョン開設に伴い、「CLOUDiS」のメニューを拡充～
- ◆ クラウドサービス基盤「CLOUDiS/laaS」の提供を開始～多様化する企業のクラウド利用ニーズに応え、個別セキュリティ要件にも対応～
- ◆ 連結子会社「iSiDインターテクノロジー」、iPad用営業支援プラットフォームを開発

注) この資料に記載しております業績の予想数値は、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内外の状況変化等により、実際の業績は当該予想とは異なる場合がありますのでご承知おきください。