

株式会社イーウェーブ

2005年3月期決算説明会

2005年5月31日

大阪証券取引所 ヘラクレス : 3732

ご説明内容

- ・ 会社概要
- ・ 2005年3月期業績概況
- ・ 当社を取巻く環境と事業戦略

会社概要

会社沿革

ITビジネスを中心に発展、全国にビジネス展開へ

- 1988年 8月 大阪市に(株)フライトとして設立
- 2000年 4月 (株)TISソフトウェアエンジニアリング (TIS(株)子会社) と合併
社名を株式会社イーウェーブ (現社名) に改称
- 2001年10月 (株)TIS東北ソフトウェアエンジニアリング (TIS(株)子会社) を
吸収合併し、当社仙台事業所に改称
- 2004年 2月 大阪証券取引所「ヘラクレス」市場に上場
11月 関連会社(株)スター・ツアーズ・ジャパン設立
- 2005年 3月 トータルシステムソリューション(株) (丸善(株)子会社) を株式
取得

事業概要

- Javaを主とした、オブジェクト指向技術によるシステム開発

受注案件の40%以上がJava/UMLによる開発
社内開発者の5割以上が、Java/UML技術者

2005年3月期業績について

ビジネスハイライト

■ トータルシステムソリューション(株) (TSS)の子会社化

2005年3月末に丸善株式会社から株式取得。

(システム機器販売を主とし、IBMの特約店でもある。)

■ (株)スター・ツアーズ・ジャパン (STJ) の設立

2004年11月に設立、当社40%出資。インターネットによる、ツアーバスの予約・検索・受付のポータルサイト「iibus.com」の運営。

■ 新規事業、新サービスの開始

システムレンタル事業 (STJに旅行予約システムをレンタル)

リコmend・ソリューション (商品名「RichContext」) の提供

決算ハイライト (連結)

05年3月期にはトータルシステムソリューション(株)を子会社化いたしました。期末日の株式取得のため、当社の連結売上・損益には、当該子会社の損益は含まれておりません。

- 売上増 - Webソリューションの売上増加
- 利益減 - 社内システムやASP用システム等の構築の影響

(百万円)

	2004年3月期	百分比(%)	2005年3月期	百分比(%)
売上高	3,933	100.0	4,125	100.0
営業利益	253	6.4	215	5.2
経常利益	214	5.4	196	4.8
当期純利益	115	2.9	109	2.6
ROE	19.4	-	11.1	-

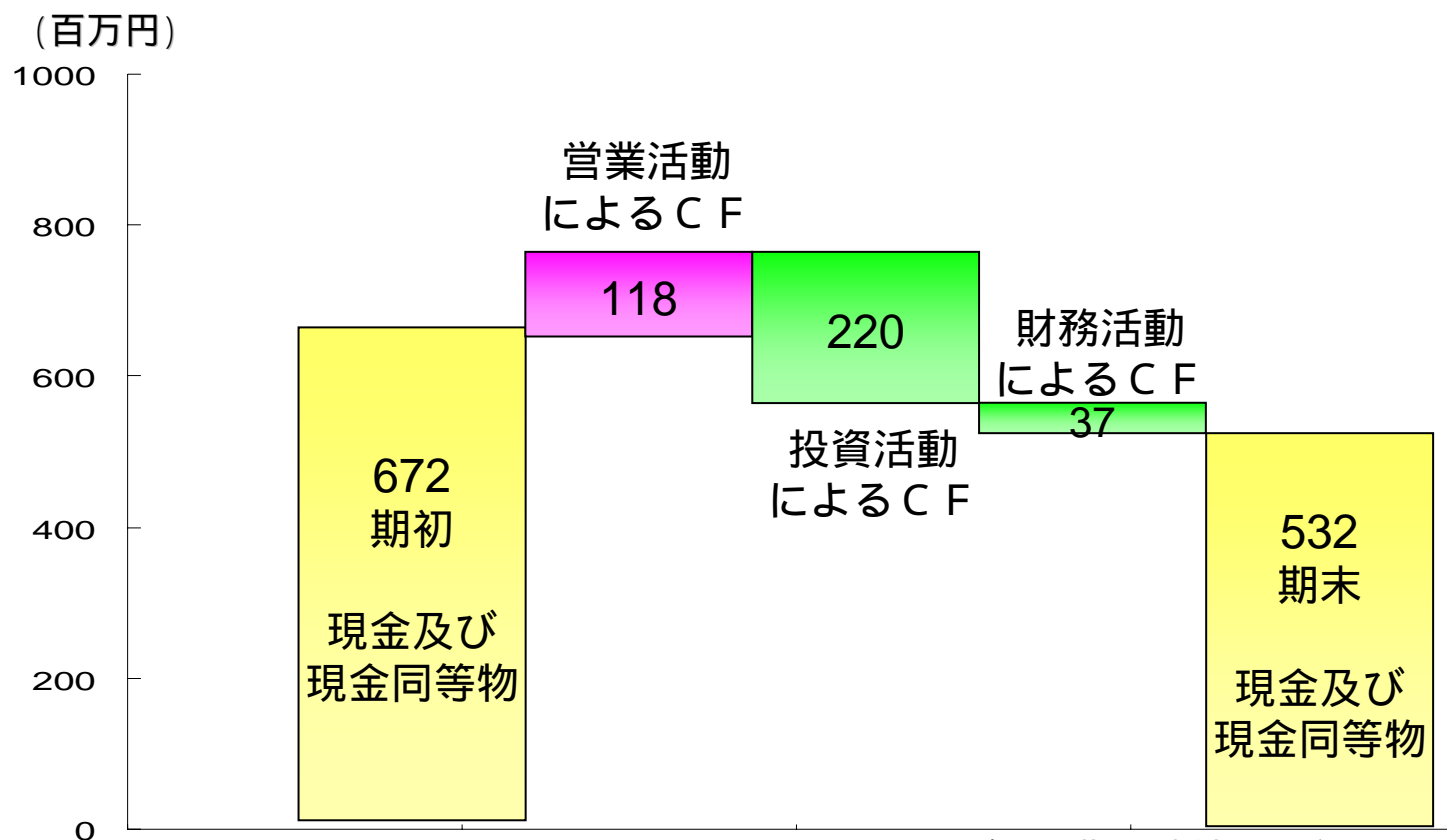
貸借対照表 (連結)

- ソフトウェア開発の無形固定資産化、子会社株式の取得による固定資産の増加
- 公募増資による借入金の減少

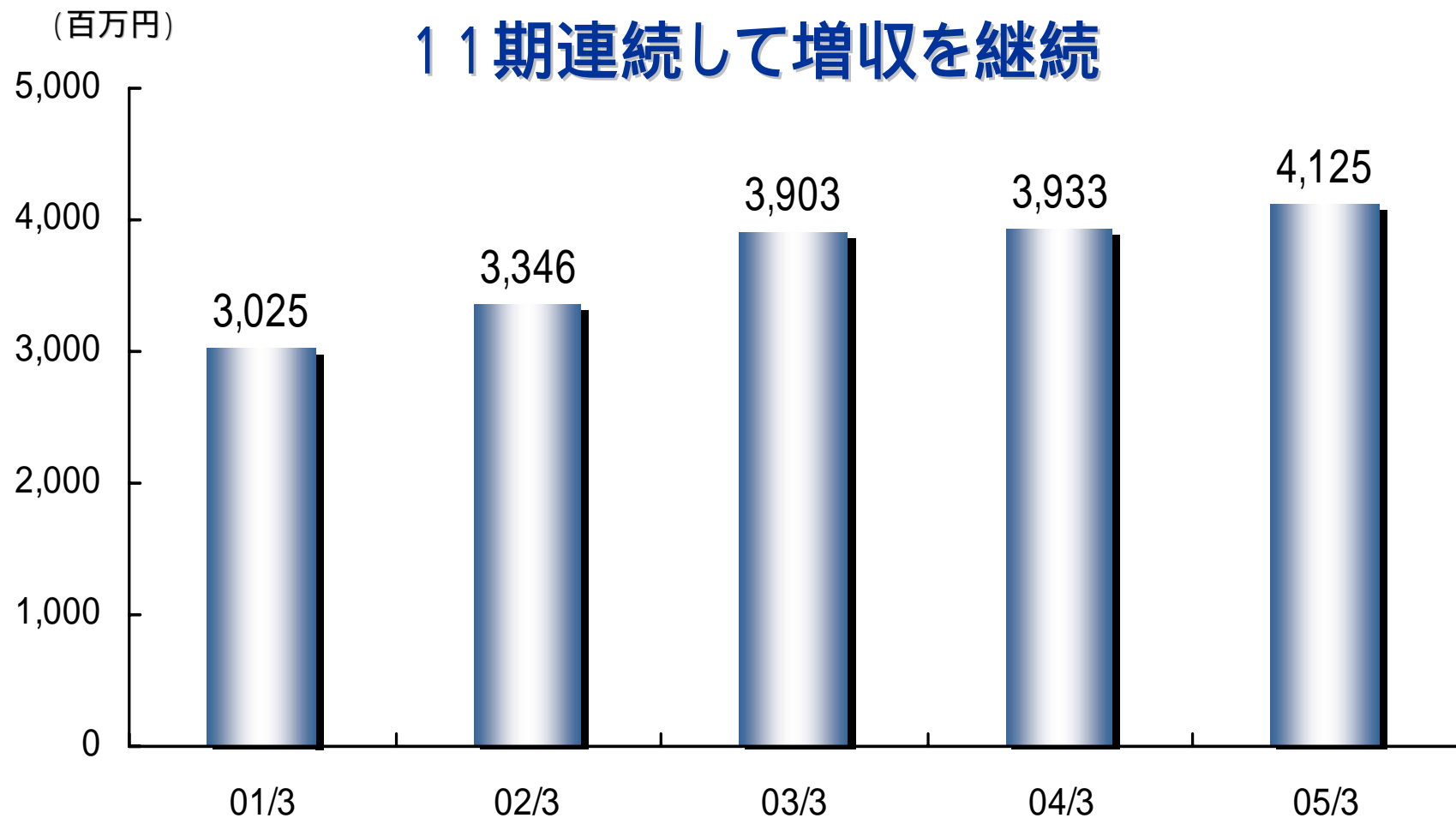
	2004年3月	2005年3月
【 資 産 合 計 】	2,145	2,401
流 動 資 産	1,886	1,881
現金・預金	688	552
受取手形・売掛金	841	1,003
その他	357	326
固 定 資 産	258	520
【 負 債 合 計 】	1,390	1,178
流 動 負 債	1,264	1,027
支払手形・買掛金	379	428
短期借入金	551	250
その他	333	349
固 定 負 債	126	150
長期借入金	18	3
その他	108	147
【 資 本 合 計 】	754	1,219
資 本 金	215	457
資 本 剰 余 金	199	441

キャッシュフロー計算書 (連結)

- 増加要因 - 棚卸資産の減少、退職給付引当金の増加
- 減少要因 - ソフトウェア開発の無形固定資産化や子会社株式の取得



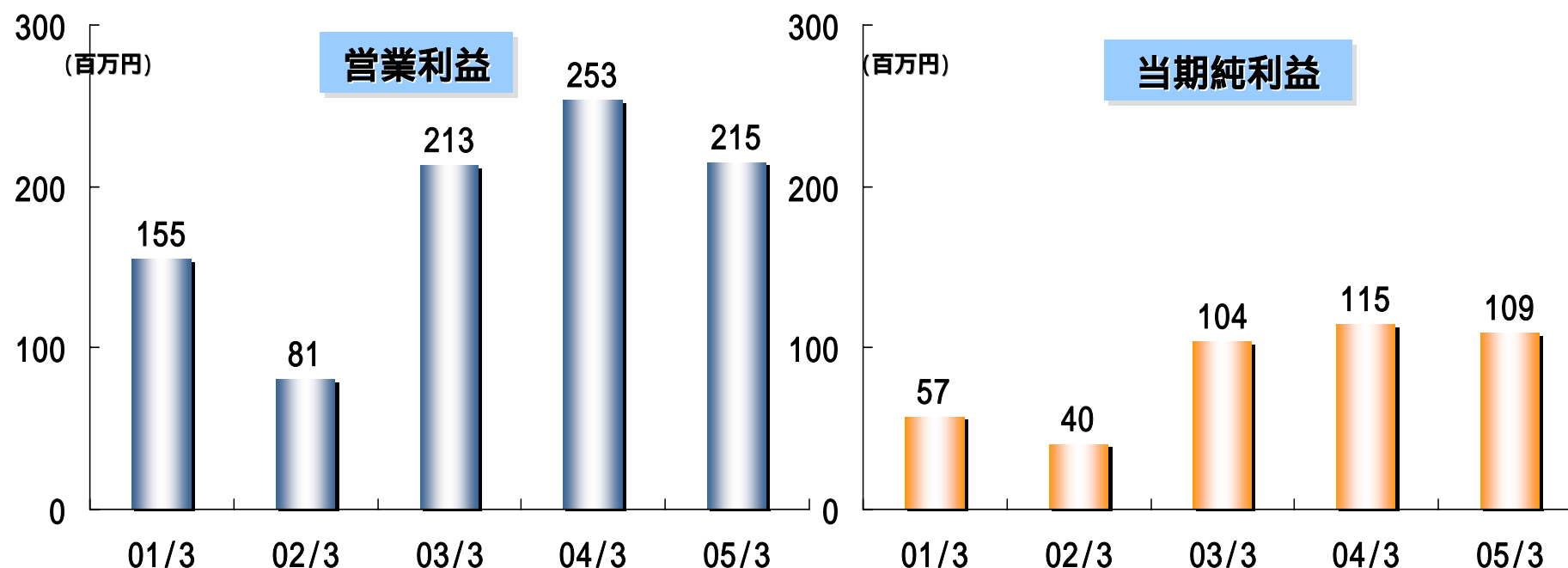
売上高の推移（連結）



05年3月期にはトータルシステムソリューション(株)を子会社化いたしました。当社の売上には、当該子会社の売上が含まれておりません。

営業利益・当期純利益の推移 (連結)

- 当期営業利益は215,940千円
- 当期純利益は 109,880千円



05年3月期にはトータルシステムソリューション(株)を子会社化いたしました。期末日の株式取得のため、当社の連結売上・損益には、当該子会社の損益は含まれておりません。

通期業績予想 (連結)

- トータルシステムソリューション(株)の子会社化により売上高 3 割増
- 連結営業利益、連結当期純利益とともに 5 割超の大幅増を計画

(単位:百万円)

	2005年3月期 (連結)	百分比 (%)	2006年3月期 (連結)	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	4,125	100.0	5,500	100.0	133.3
営業利益	215	5.2	320	5.8	148.8
経常利益	196	4.8	305	5.5	155.6
当期純利益	109	2.7	165	3.0	151.3

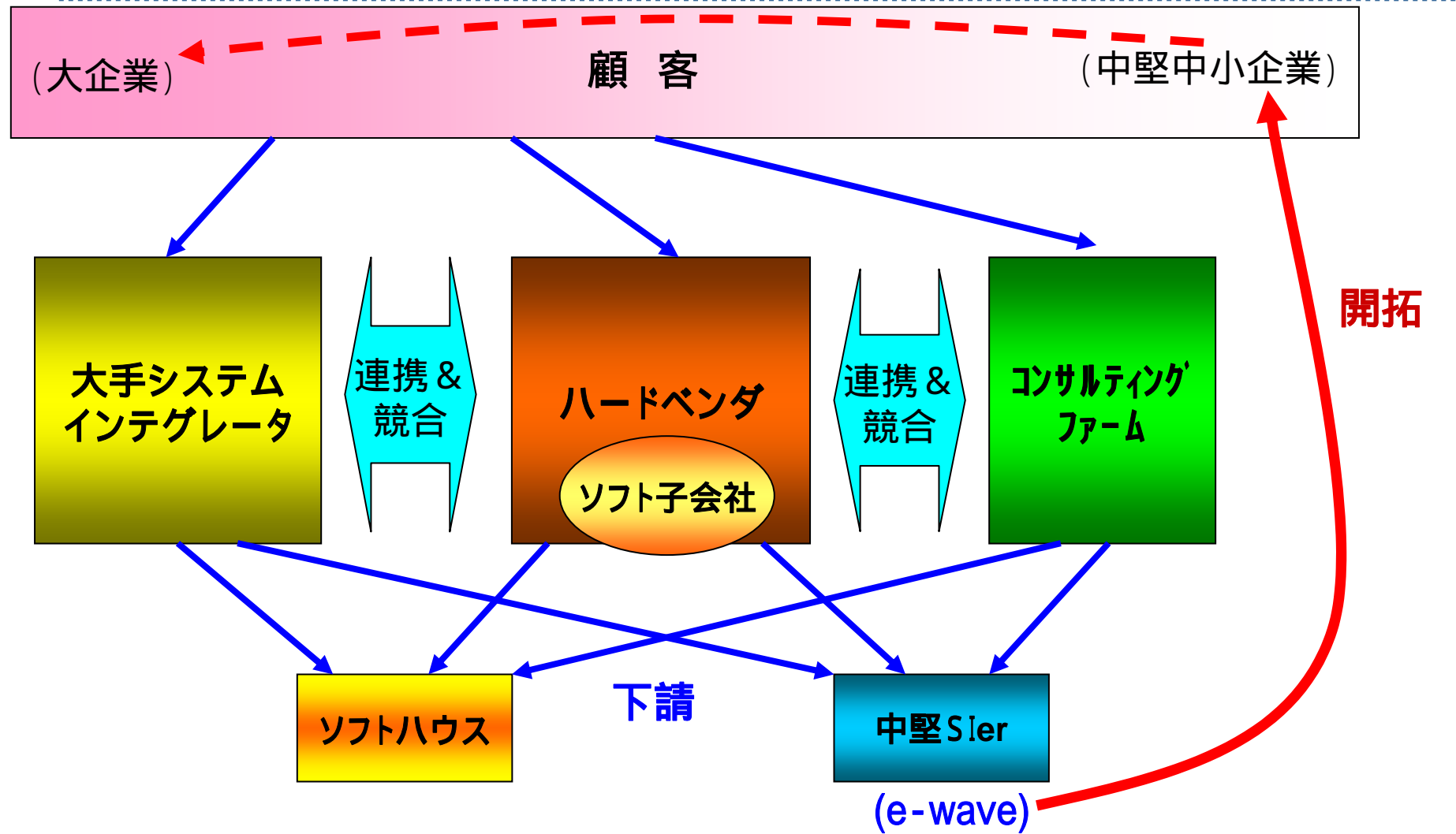
05年3月期にはトータルシステムソリューション(株)を子会社化いたしました。期末日の株式取得のため、当社の連結売上・損益には、当該子会社の損益は含まれておりません。

・当社を取巻く環境と事業戦略

当社を取り巻く環境

- 大手システム開発企業を中心とした業界再編の兆し
- 情報化投資に対する顧客の要求の高度化と低価格化
- Java・オブジェクト技術へのニーズの高まり

大手システム開発企業を中心とした業界再編の兆し

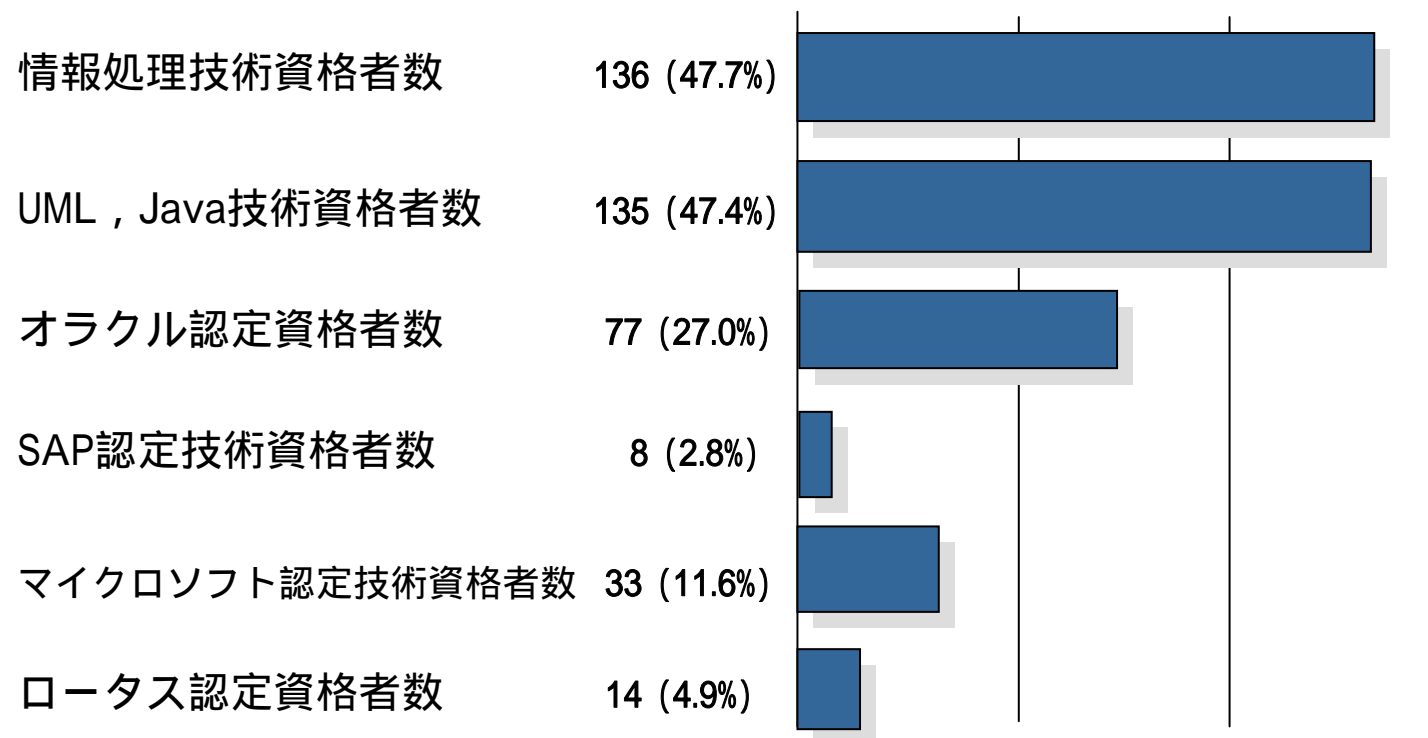


当社の強み

- 他社に先駆けたオブジェクト技術へのシフト
(200名のオブジェクトシステム技術者)
- 先進的技術への積極的な取り組み
(Java、IP電話、リコメドエンジン、VOD等)

UML/Java技術資格者数と開発社員総数に占める割合

業界でもトップクラスの高い割合



(2005年3月31日現在 開発社員285名中)

先進的技術への積極的な試み

常に新たな技術を求めて

- Java
2001年に、サンマイクロシステム、豆蔵による研修システムを開発社員に採用
- IP電話
2001年、自社の事業所間を結ぶネットワークを構築、検証の上ノウハウを生かし顧客にも導入
- リコメドエンジン
開発を続け、2005年3月に「RichContext」への技術導入
- VOD
Video on demand サービス 2005年3月に(株)M.M.C.と映像コンテンツの供給に関わる業務提携し、当サービスシステムの開発および運用を支援

当社の事業戦略

1. 新たな収益モデルの構築と投資
2. M & A等によるビジネスの拡大
3. オブジェクト系ソリューションの拡大

1. 新たな収益モデルの構築と投資 (1/2)

1-1 アウトソーシング事業の拡大

- イーウェーブの2004年度実績約100百万円
子会社となったT S Sのアウトソーシングが寄与
(T S S の2004年度実績で約180百万円)
- 新たに松本アウトソーシングセンター(仮称)を開設。既存のイン
ターネットに加え、更なるアウトソーシング事業への取り込みを
推進
- 2006年3月期の見込みは約400百万円

1. 新たな収益モデルの構築と投資 (2/2)

1-2 高付加価値システムのレンタル

- ・ 成果報酬型契約の開始

1-3 コンテンツ・リコメンドソリューション(RichContext)の提供

- ・ Webサイトの発信する情報価値を最大にするソリューション

1-4 VODサービス事業でのM.M.C.との事業提携

- ・ 業務用映像コンテンツ供給事業の展開

2. M & A等によるビジネスの拡大

【過去のM & A等】

- 2000年 4月 (株)TISソフトウェアエンジニアリング (TIS(株)子会社) と合併
- 2001年10月 (株)TIS東北ソフトウェアエンジニアリング (TIS(株)子会社) を吸収合併
- 2005年 3月 トータルシステムソリューション(株) (丸善(株)子会社) を株式取得、子会社化

【今後のM & A】

- 首都圏では規模拡大のための案件
- 地方では顧客開拓に繋がる案件
- 新たなソリューションを持つ案件

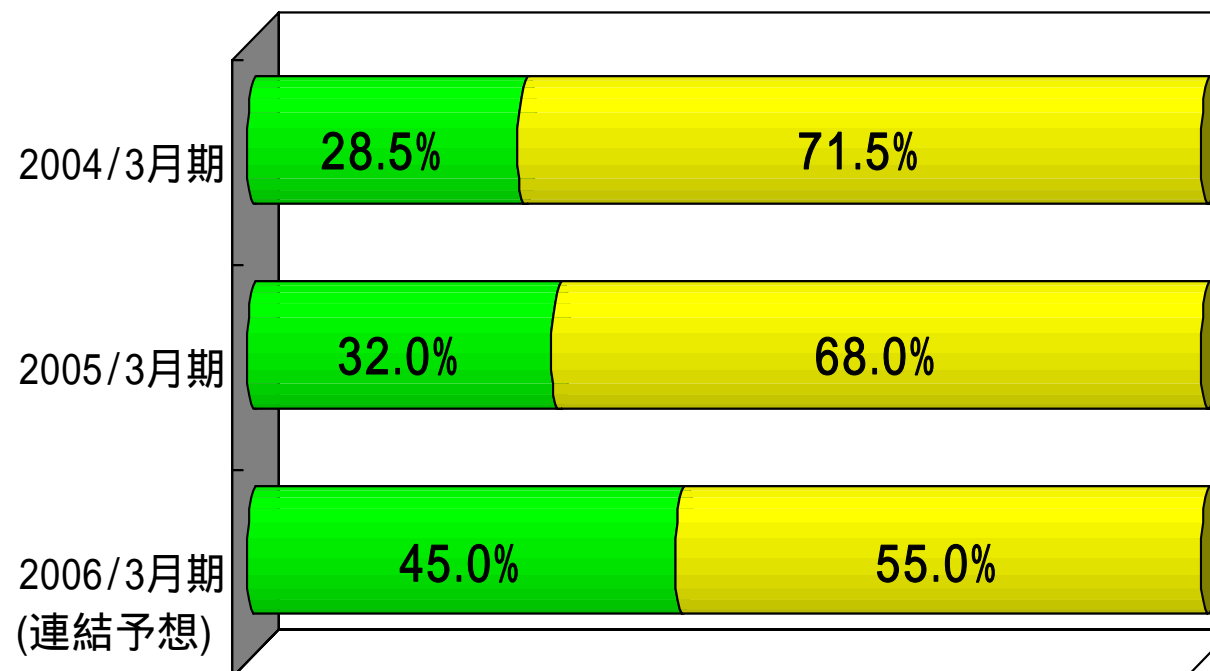
3. オブジェクト系ソリューションの拡大

**競争優位性が高く収益性の高い
オブジェクト系ソリューションへの経営資源の集中**

- (1) ERPソリューション
- (2) Web(システム)ソリューション
- (3) CRMソリューション
- (4) MBSソリューション
- (5) ネットワークソリューション

エンドユーザー比率の上昇（利益率の向上）

顧客形態別売上割合



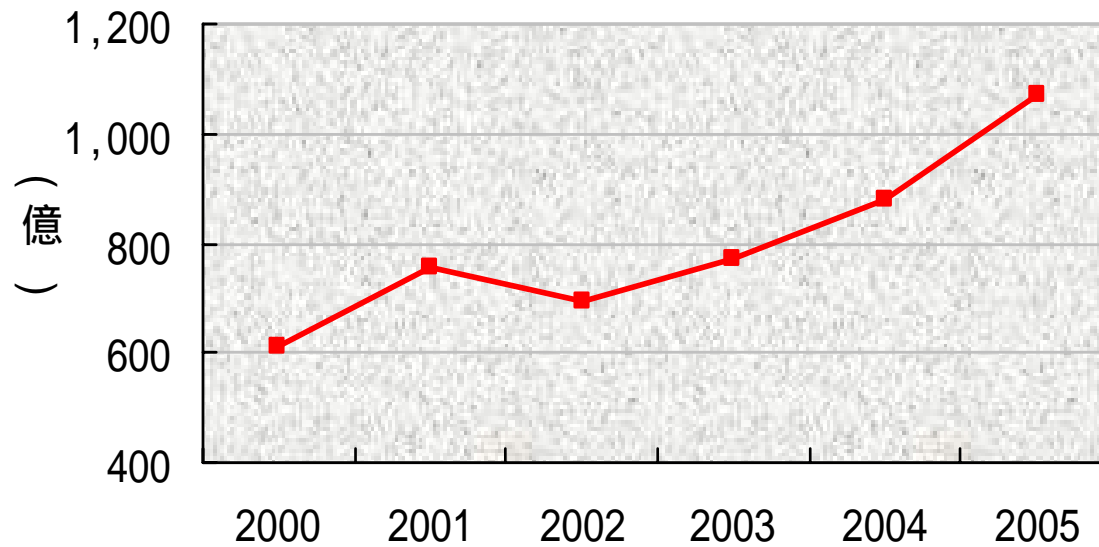
- エンドユーザー
- CPUメーカー・同業大手

オブジェクト系ソリューション(1) ERPソリューション

業務統合Packageの導入インプリメント、コンサルティング

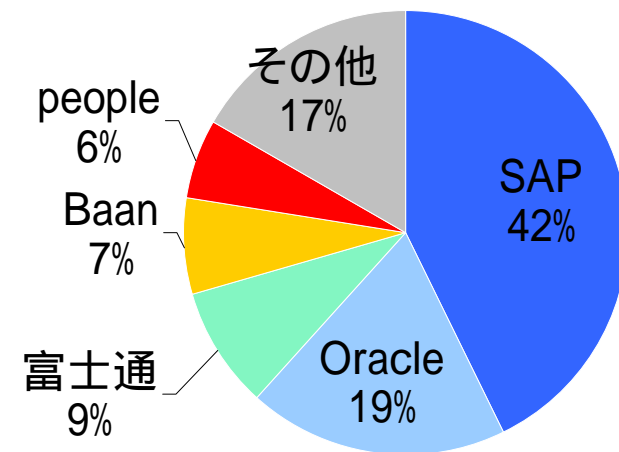
市場規模

ERPパッケージ市場規模



(矢野経済研究所推定)

国内でのERPパッケージシェア

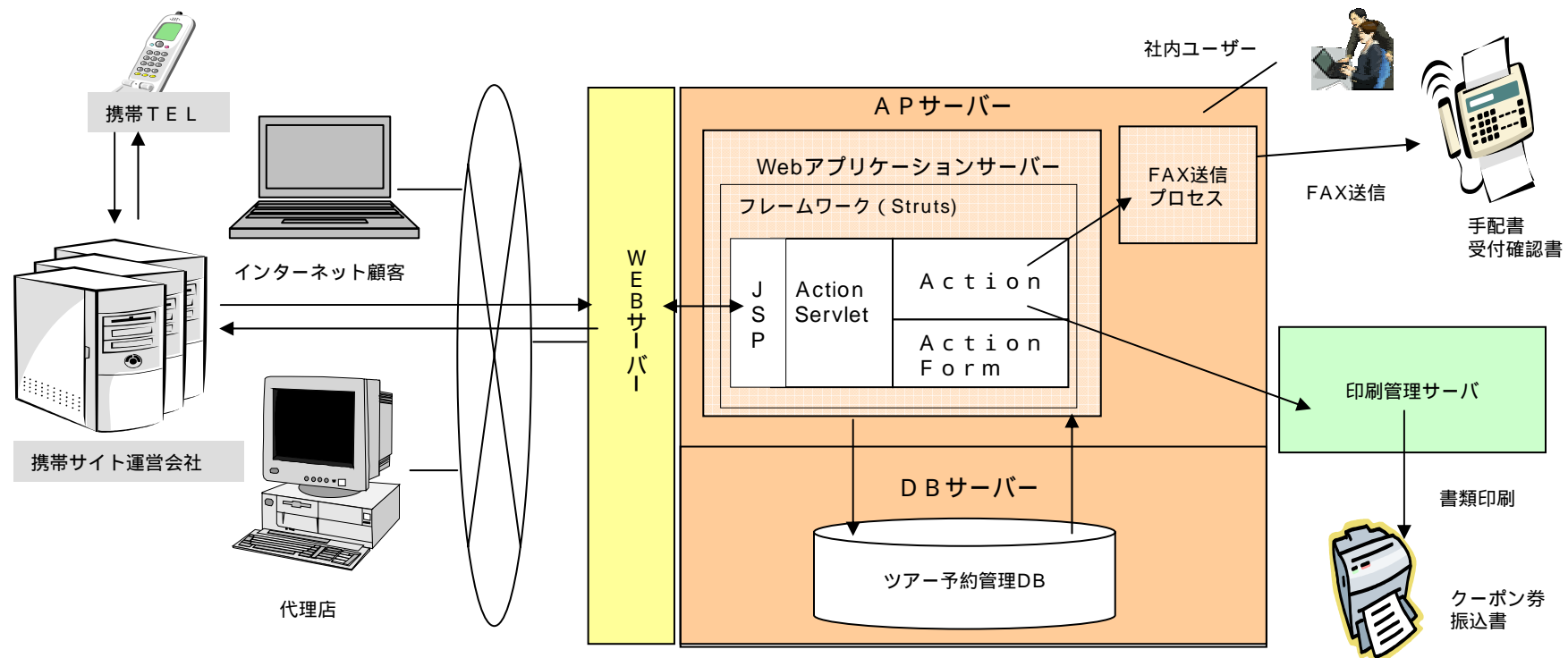


(矢野経済研究所2002)

オブジェクト系ソリューション(2) Webソリューション

Webツアー予約管理システム

Webアプリケーションとして開発、バージョンUP・仕様追加等が容易に。

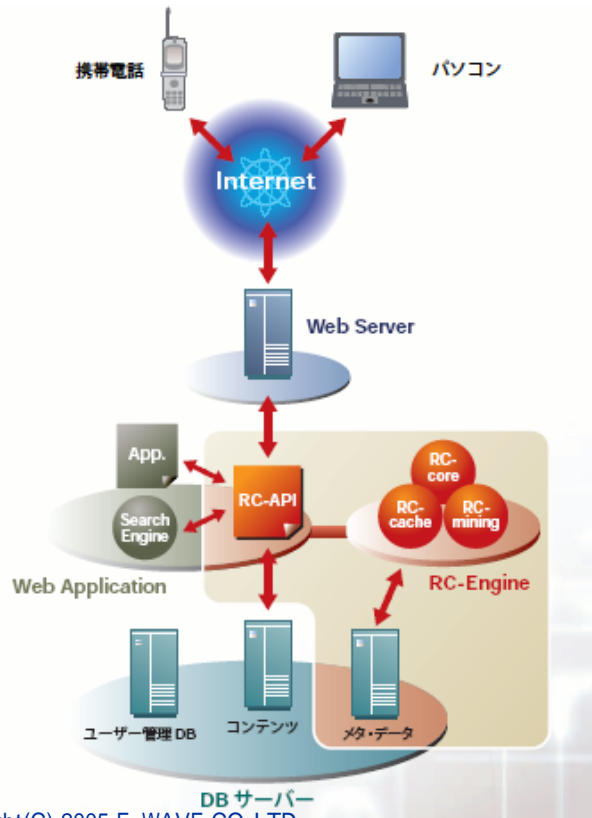


開発内容	開発環境・OS・言語等	: Java, UNIX, Linux, Oracle, WebLogic
	ボリューム	: 70人月, 12ヶ月間
	開発フェーズ	: 要件定義~システム導入

オブジェクト系ソリューション(3) CRMソリューション

コンテンツ リコメンド ソリューション “RichContext”

Webサイトの発信する情報価値を最大にするソリューション！

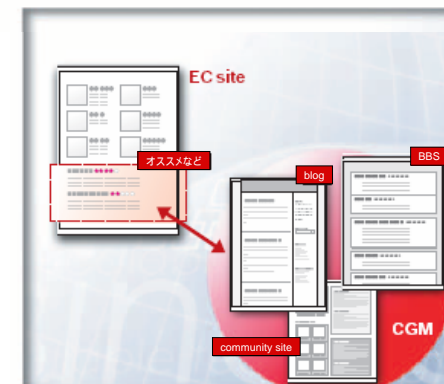


RichContextは、コンテンツのリコメンデーション機能に特化したソリューションであり、ユーザーは興味のある情報にすばやくアクセスでき、情報を提供する企業は各ユーザーに最適なコンテンツを発信することで、双方にとって理想的な関係を構築できます。

1. 既存・新規サイトへの導入が容易



2. 新たな情報発信媒体のCGMIに対応



Java・オブジェクト技術に基づく
トータル・ソリューション・プロバイダーを目指して

株式会社イーウェーブ

URL : <http://www.ewave.co.jp/>
E-mail : ir@ewave.co.jp

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。