

# 株式会社イーウェーブ

## 2006年3月期中間決算説明会

2005年11月30日

大阪証券取引所 ヘラクレス : 3732

# ご説明内容

---

- ・ 会社概要
- ・ 2006年3月期中間業績概況
- ・ 当社を取巻く環境と事業への取り組み

# 会社概要

IT Intelligence Navigator

# 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
- 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) を株式取得し子会社化
- 2005年10月 (株)トータルインフォメーションエージェンシーより営業権の一部を譲り受け

## 事業概要

---

- ◆ オブジェクト指向技術によるシステム開発
- ◆ 中堅企業向けのアウトソーシングを含む、システムインテグレーション
- ◆ 「RichContext」などの新規事業

これらを融合し、グループとしての  
「トータルソリューションプロバイダ」を推進中

# 2006年3月期中間業績について

IT Intelligence Navigator

## ビジネスハイライト

---

### ◆イーウェーブ・データセンター (eWDC) を開設 (05.7.19)

長野県松本市にデータセンターを設立し、アウトソーシング事業ならびにハウジング事業の拡大に着手

### ◆ISMSの認証を取得 (05.7.29)

情報セキュリティマネジメント国際標準規格「BS7799」および情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS」の認証を取得

### ◆(株)TIAとの間で営業権一部譲受契約を締結 (05.9.20)

横浜の(株)トータルインフォメーションエージェンシーの営業権の一部を10月1日に譲り受け社員21名についても当社に移籍

# 決算ハイライト (連結)

	2005年3月期		2006年3月期中間				増減率		
	中間実績		実績		計画				
	金額 (百万)	%	金額 (百万)	%	金額 (百万)	%	前期比	計画比	
売上高	1,932	-	2,460	-	2,360	-	+27.3	+4.2	→
営業利益	107	5.6	104	4.3	98	4.2	-2.8	+6.1	→
経常利益	92	4.8	105	4.3	92	3.9	+14.1	+14.1	→
当期純利益	53	2.8	69	2.8	40	1.7	+30.2	+72.5	→

Webソリューションを中心とした売上の増加並びに子会社TSSの売上寄与  
 ISMS 取得費用及びソフトウェアの開発資産の計上  
 前期発生した新株発行費用の消滅  
 関連会社の株式売却益の発生等

情報セキュリティを確保・維持するためのルールに基づいたセキュリティレベルの設定等を継続的に運用する  
 枠組み

なお、当社の前中間期は非連結での決算でしたので、参考に単体数値を記載しております。

# 貸借対照表 (連結)

(単位:百万)

	2005年 3月期末	2006年 3月期中間	前期末比
流動資産	1,881	1,943	62
固定資産	520	569	49
資産合計	2,401	2,513	112
流動負債	1,027	1,113	86
固定負債	150	156	6
負債合計	1,177	1,269	92
少数株主持分	4	-	-4
資本合計	1,219	1,244	25
負債、少数持分、 資本合計	2,401	2,513	112

→ 現金・預金の増加

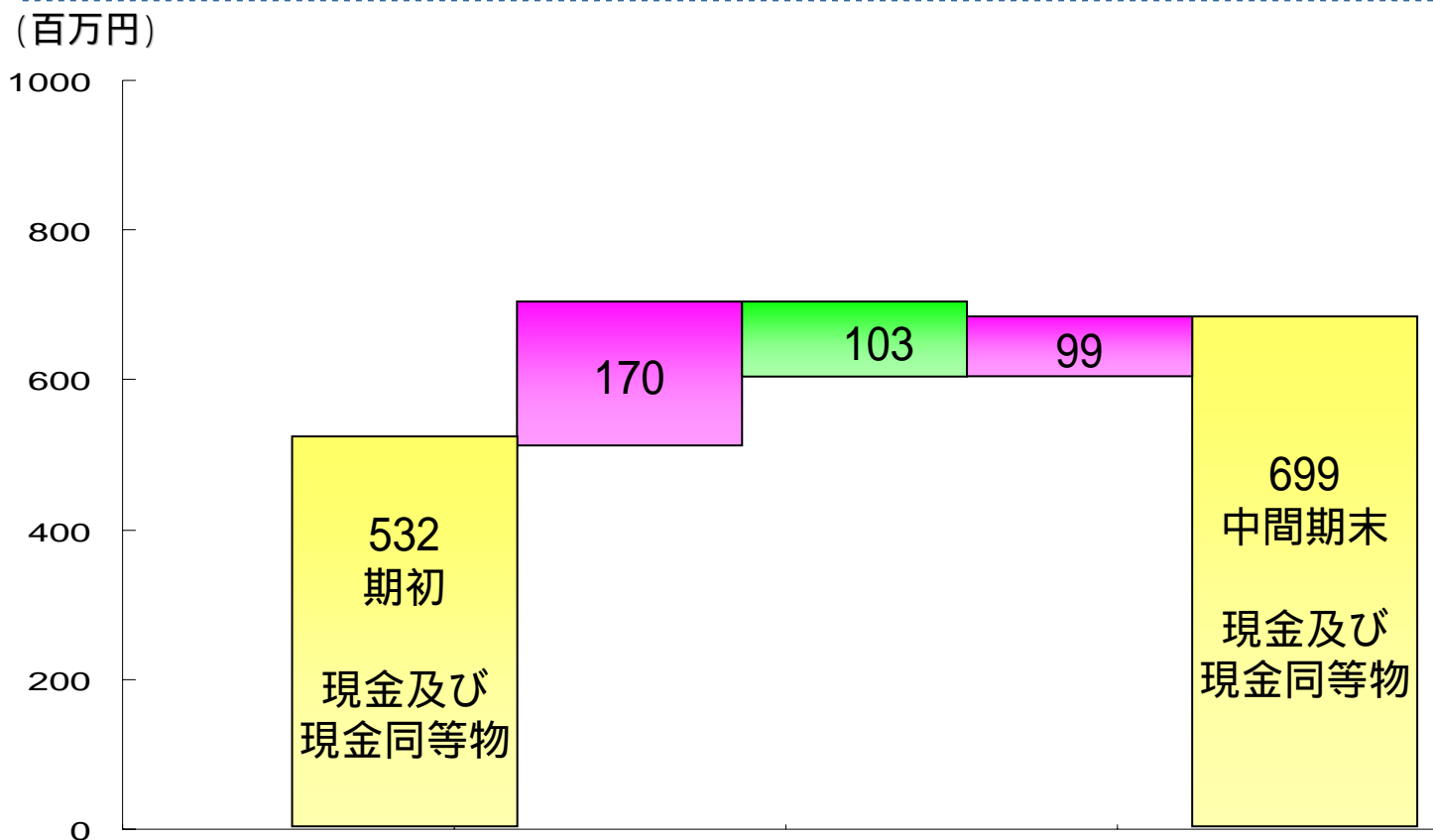
→ 新規事業用システム等、ソフトウェア  
資産の計上

→ データセンター取得、営業権取得による  
短期借入金の増加

→ TSSの完全子会社化

→ 中間純利益、有価証券評価差額  
等による増加

# キャッシュフロー計算書 (連結)



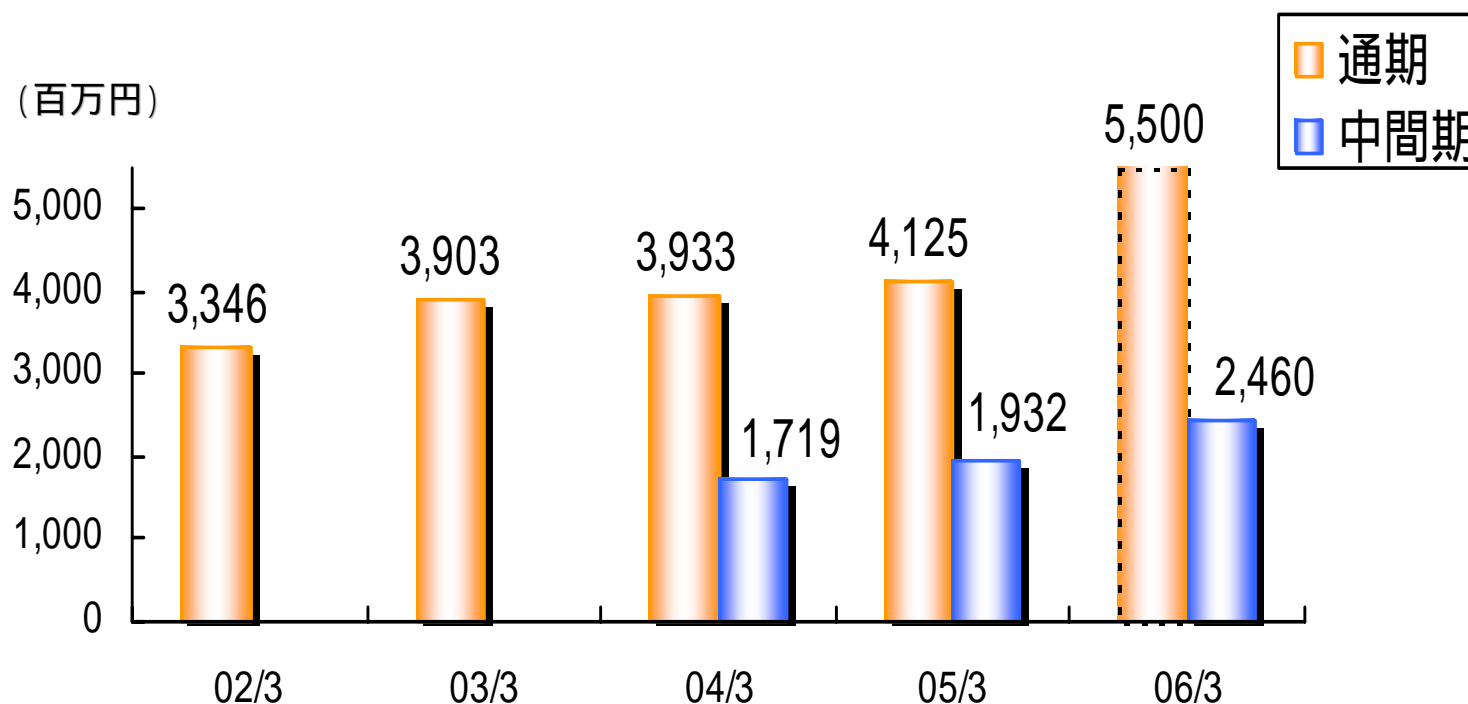
営業活動によるCF - 中間純利益の計上、売上債権の減少等により増加

投資活動によるCF - データセンター設立に伴う有形固定資産や新規事業用システム開発の無形固定資産等の取得により減少

財務活動によるCF - 短期借入金の増加により増加

## 売上高の推移（連結）

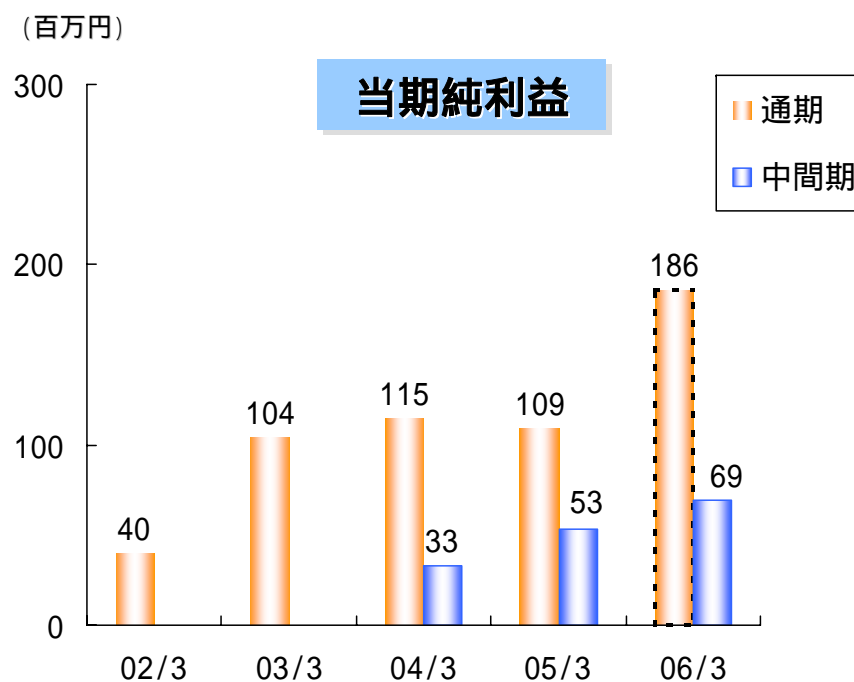
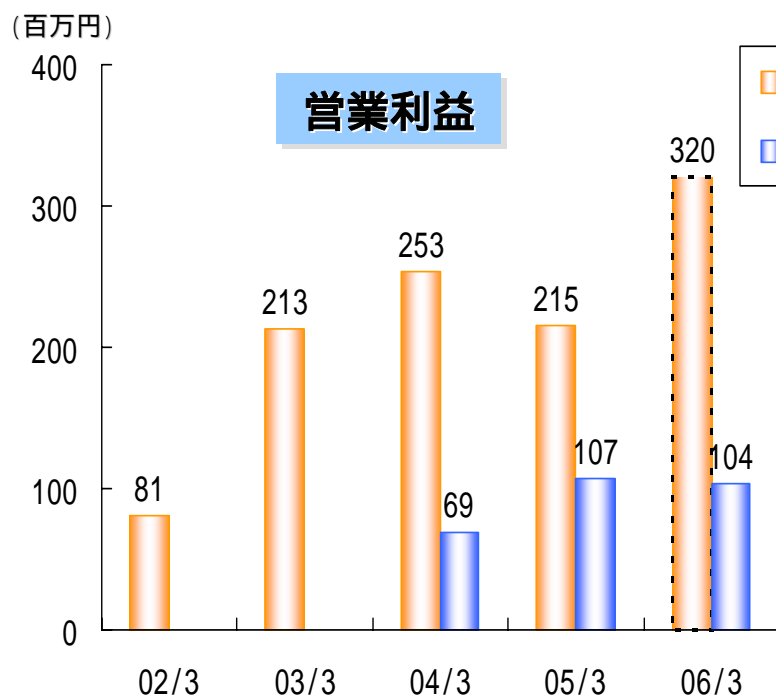
通期・中間期とも、連続して増収を継続中



- 注1 04年3月期中間以前の中間期の数値は、未公表につき表示しておりません。  
 注2 06年3月期の通期の数値は見通しになります。

## 営業利益・当期純利益の推移 (連結)

- ◆ 当中間期営業利益は104,958千円
- ◆ 当中間期純利益は 69,695千円



- 注1 04年3月期中間以前の中間期の数値は、未公表につき表示していません。  
 2 06年3月期の通期の数値は見通しになります。

## 通期業績予想 (連結)

### ◆ 通期の当期純利益を上方修正

(単位:百万円)

	2005年3月期 (実績)	利益率 (%)	2006年3月期 (予想)	利益率 (%)	前年同期 比(%)
売上高	4,125	-	5,500	-	+33.3
営業利益	215	5.2	320	5.8	+48.8
経常利益	196	4.8	305	5.5	+55.6
当期純利益	109	2.7	186	3.4	+70.6

前期末の数値は単体の数字となっております。

# ・当社を取巻く環境と事業への取り組み

IT Intelligence Navigator

## 当社を取り巻く環境

---

- ◆ **情報化関連市場は今後も緩やかに拡大**  
(景気回復を背景に企業の情報化投資が続く)
- ◆ **業界の再編がいよいよ本格化の兆し**  
(勝ち組と負け組がより鮮明に)
- ◆ **情報化投資に対する顧客の要求の高度化及び  
低価格化**  
(技術の高度化と利益水準の低下)

## 当社事業への取り組み

---

(売上高100億円に向けて)

- ◆ M & A 及びアライアンスによる受注の拡大
- ◆ アウトソーシング事業の本格化
- ◆ 利益率と品質の徹底した向上  
- 不採算案件の撲滅 -
- ◆ 新分野開発事業への積極投資

## 当社事業への取り組み

---

### M & A 及びアライアンスによる受注の拡大

(過去も、そして将来も ~ )

- ・合併 (2000年4月、2001年10月: (株)TIS子会社)
- ・子会社化 (2005年3月: 丸善(株)子会社)
- ・営業権一部譲受 (2005年10月: (株)TIA)

10月から21名の社員も当社に移籍

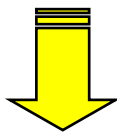
- ◆ 首都圏では規模拡大のための案件
- ◆ 地方では顧客開拓に繋がる案件
- ◆ 新たなソリューションを持つ案件
  
- ◆ 技術体制の強化と受注の安定化が目的

# 当社事業への取り組み

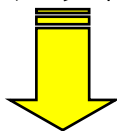
## -1 アウトソーシング事業の本格化

システム開発・機器販売と絡めた  
エンドユーザの取り込み

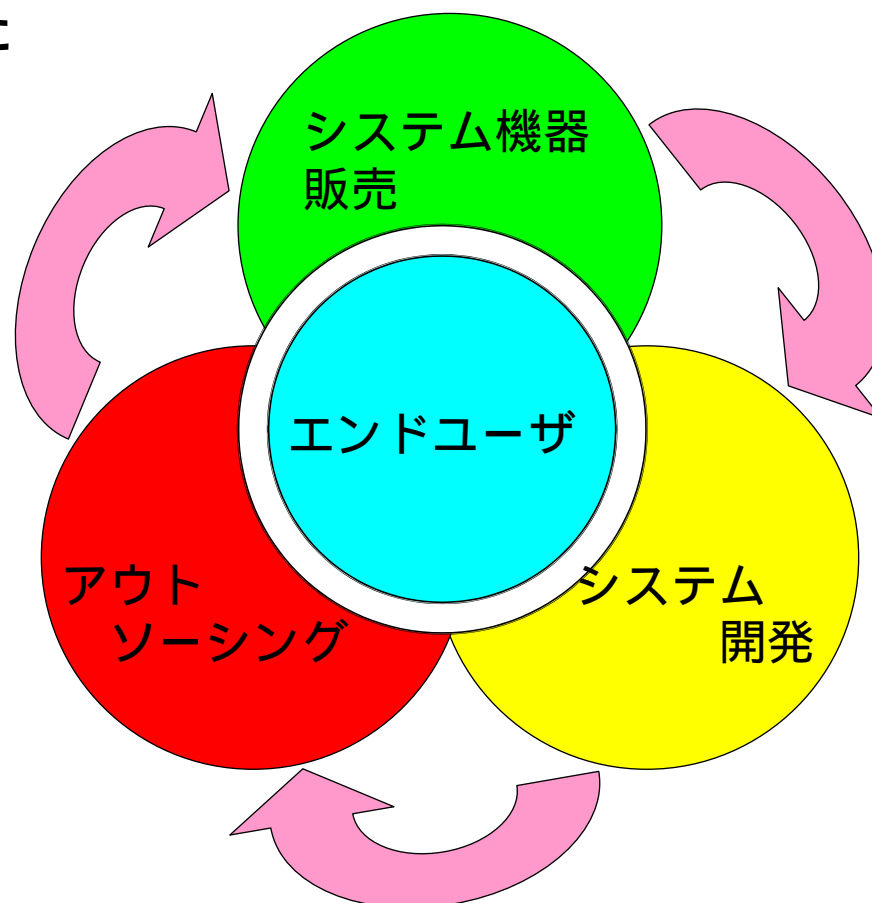
- ・当社が受託開発したエンドユーザを中心にハウジングおよびアウトソーシングを受託



- ・エンドユーザはアウトソーシングを機に機器のリニューアルを検討、やがてアウトソーシングの継続中にシステムのバージョンアップやリニューアルも検討



- ・こうした「サービスサイクル」でエンドユーザを囲い込み(安定した利益の確保)



## 当社事業への取り組み

---

### -2アウトソーシング事業の本格化

- ◆ 長野県松本市にデータセンター(ewDC)を設立し、アウトソーシング事業ならびにハウジング事業を本格化。
- ◆ 情報セキュリティマネジメント国際標準規格「BS7799」および情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS」の認証を取得。顧客企業のホストサーバを預かる企業としての体制を整備
- ◆ 将来は松本以外にも都心を外してデータセンターを整備することで情報システムの分散管理を目指す。

## 当社事業への取り組み

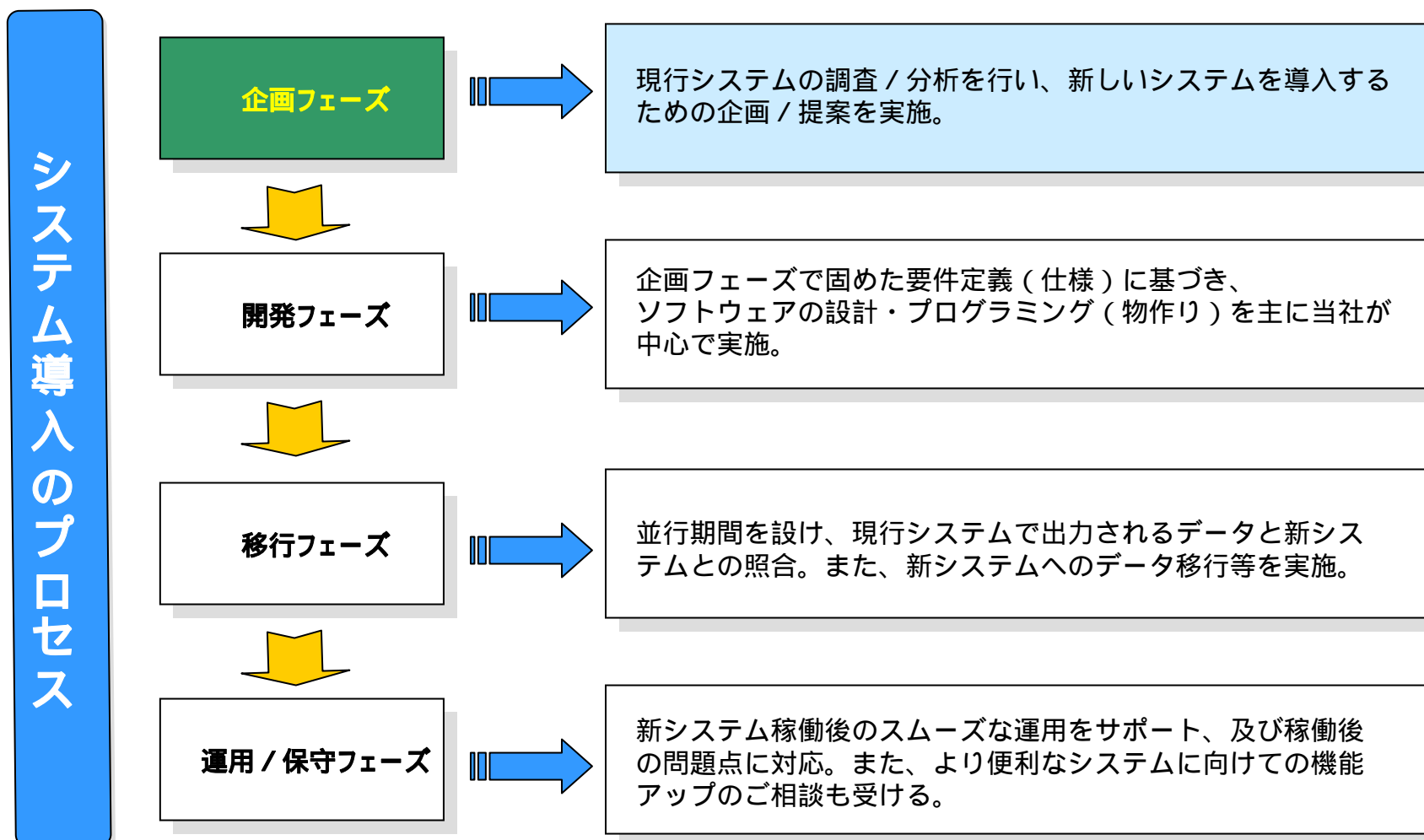
---

### -1 利益率と品質の徹底した向上

- ◆ EJB や開発ノウハウの再利用
- ◆ 見積審査会、プロジェクト審査会の実施
- ◆ 情報セキュリティ管理体制の充実
  - ・情報セキュリティ委員会の発足
  - ・05年7月にISMS認証を取得

# 当社事業への取り組み

## -2開発に先立つ企画フェーズの導入(見積精度の向上)



## 当社事業への取り組み

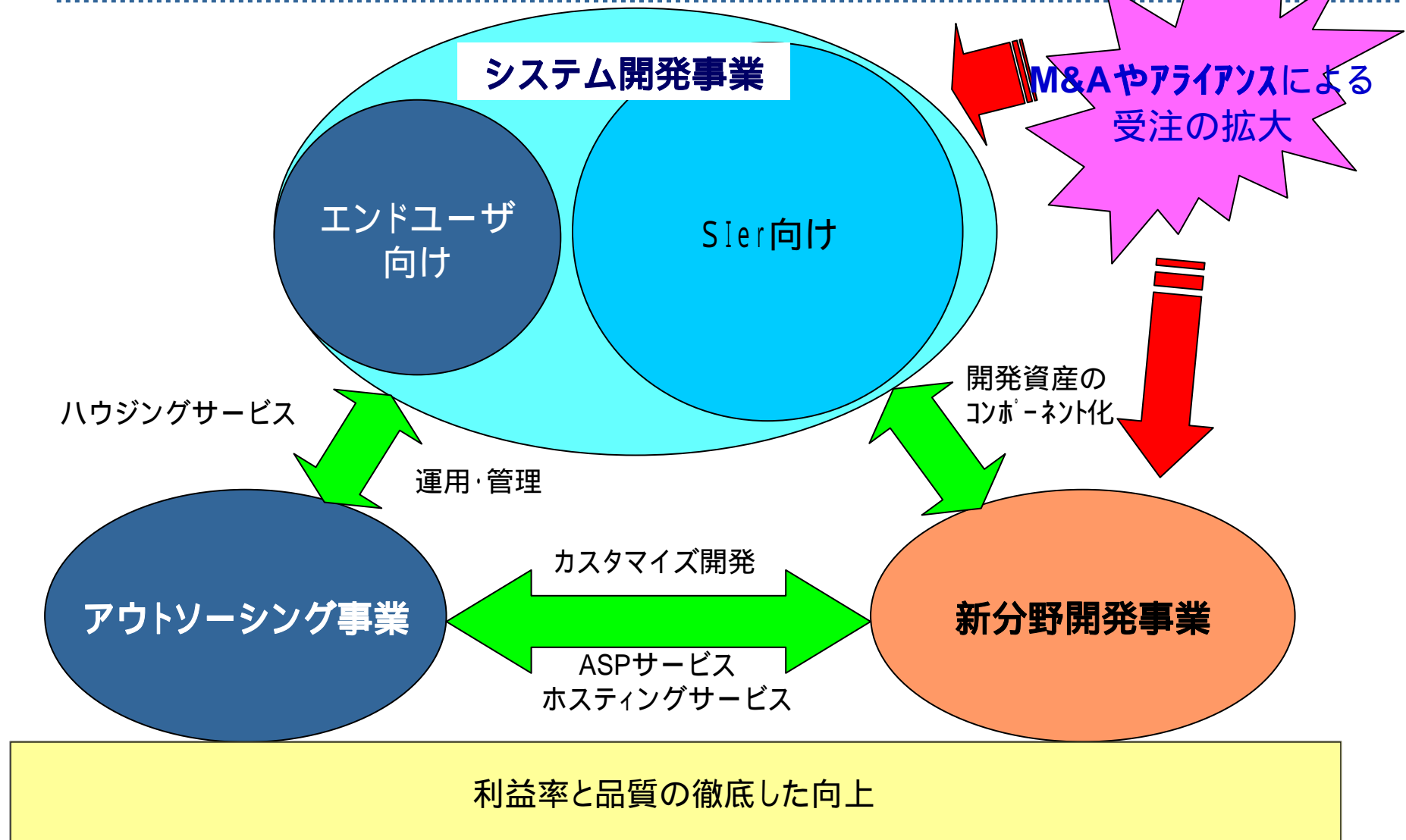
---

### 新分野開発事業への積極投資

同業だけでなく、異業種とアライアンスも視野に

- ◆ (株)スター・ツアーズ・ジャパンの設立と楽天グループへの売却
- ◆ コンテンツリコメンドソリューション「RichContext」の提供及び異業種との関係推進
- ◆ VODサービス事業での(株)ムービー・マネジメントカンパニーとの事業提携
- ◆ 従来の同業他社に無いサービスの提供を目指す

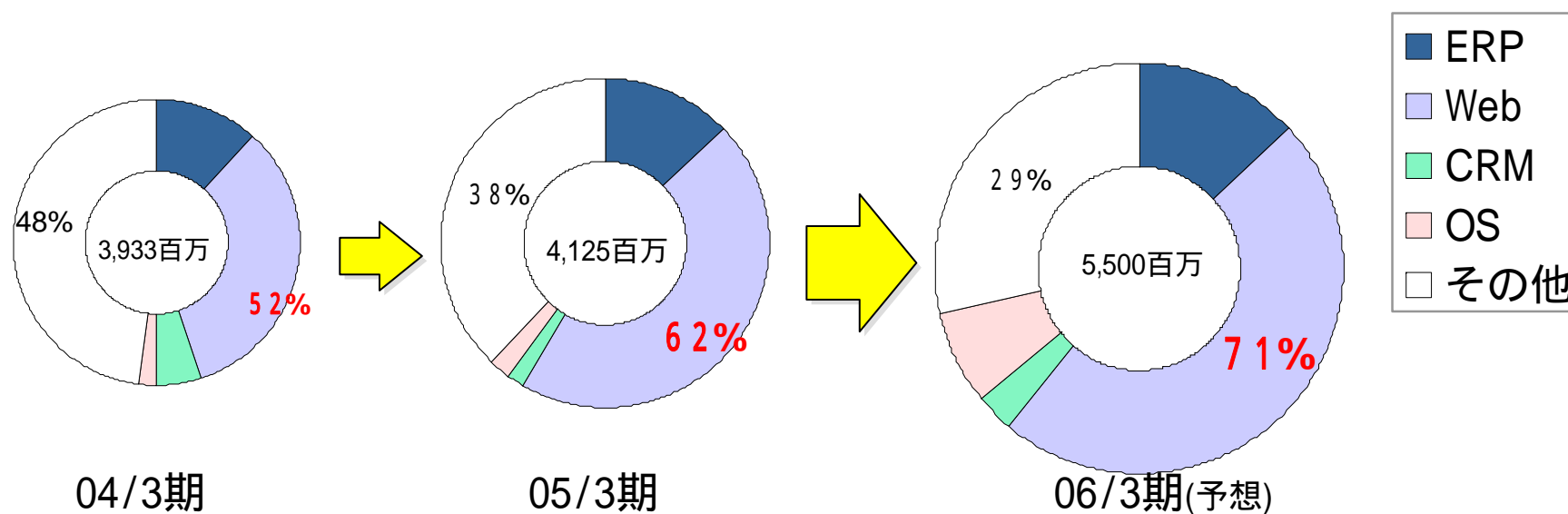
# 当社事業への取り組み



# 競争力のあるソリューションへ

システム開発事業における、競争力があって且つ時代が求める  
新技術ソリューションへの経営資源の集中

2006年3月期には新技術ソリューションを70%超へ

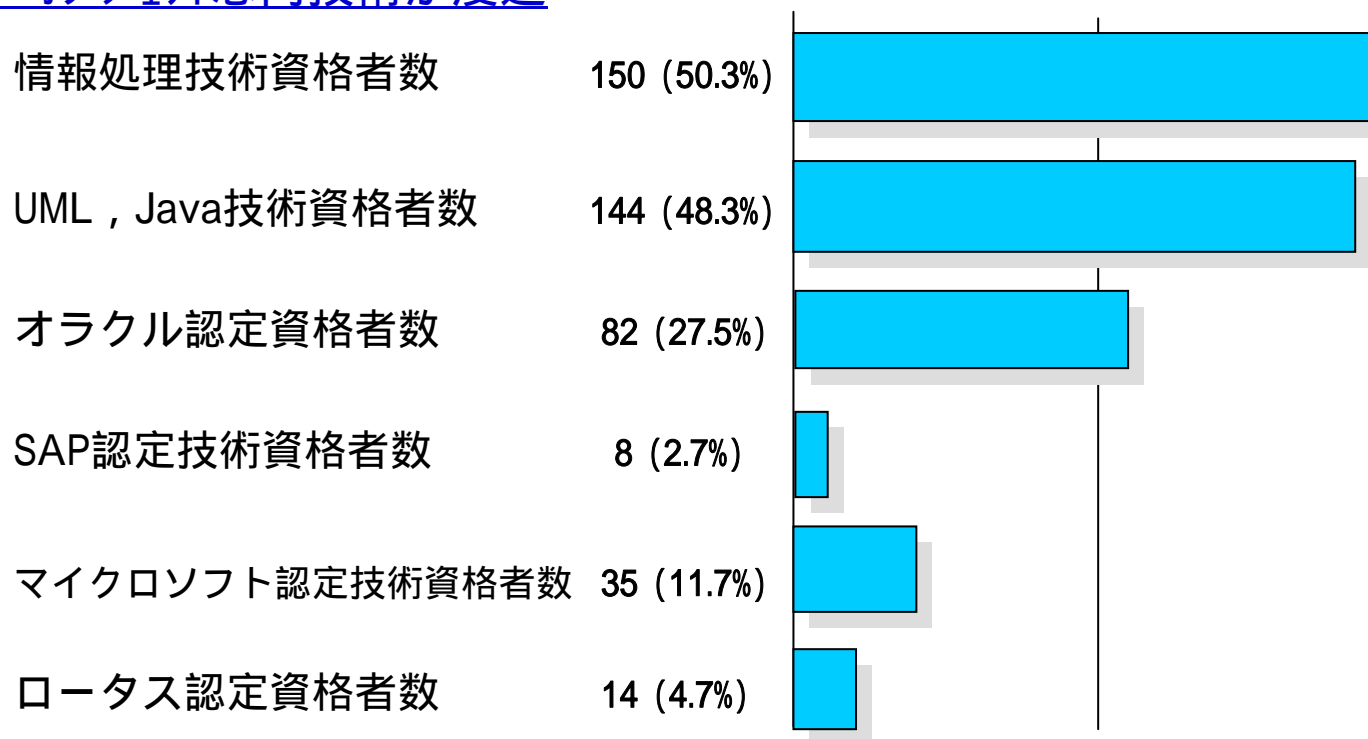


OS:アウトソーシング

# 新技術への土台となる力

## UML・Java技術資格者数と開発社員総数に占める割合

### オブジェクト志向技術が浸透



(2005年9月30日現在 開発社員298名中)

## セカンドステージへの課題

---

売上高及び時価総額100億円企業への必要条件

- ◆ 営業活動の拡大
- ◆ コンプライアンスのさらなる強化
- ◆ 企業価値の向上(ブランド戦略)

# 株式会社イーウェーブ

URL : <http://www.ewave.co.jp/>  
E-mail : [ir@ewave.co.jp](mailto:ir@ewave.co.jp)

IT Intelligence Navigator

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。