

株式会社イーウェーブ 2006年3月期決算説明会

2006年6月6日

大阪証券取引所 ヘラクレス：3732

ご説明内容

- ・ 2006年3月期 決算概要
- ・ 当社を取巻く環境と今期の課題
- ・ グループ子会社の紹介
- ・ 中期経営ビジョン

. 2006年3月期 決算概要

IT Intelligence Navigator

ビジネスハイライト(下期)

● 住商情報システム(株)との資本及び業務提携(06.1.10)

東証1部(9719)上場の大手SIerである住商情報システムに対し、第三者割当増資(発行済株式の約10%)を実施。業務的にも東阪でワーキンググループを設置し、提携の具体化を進行中。

● 信州名鉄運輸(株)との間で子会社株式譲受の基本合意書を締結(06.2.27)

名鉄グループの情報システム会社であった(株)名鉄システム開発の全株式を4月3日付で譲り受け、子会社化。(株)イービックスに社名変更)

決算ハイライト(連結)

(単位:百万円)

	2005年3月期	売上高 利益率 (%)	2006年3月期	売上高 利益率 (%)	前期比 (%)
売上高	4,125	-	5,568	-	+34.9
営業利益	215	5.2	301	5.4	+39.7
経常利益	196	4.8	297	5.3	+51.7
当期純利益	109	2.7	186	3.3	+69.8

Webソリューションを中心とした売上の増加および子会社TSSの売上寄与
 支払利息や新株発行費用の減少
 関連会社の株式売却益の発生等

貸借対照表(連結)

(単位:百万)

	2005年 3月期末	2006年 3月期末	前期末比
流動資産	1,881	2,617	736
固定資産	520	673	153
資産合計	2,401	3,291	890
流動負債	1,027	1,240	213
固定負債	150	170	20
負債合計	1,177	1,411	234
少数株主持分	4	-	-4
資本合計	1,219	1,879	660
負債、少数持分、 資本合計	2,401	3,291	890

現金・預金、受取手形
及び売掛金の増加

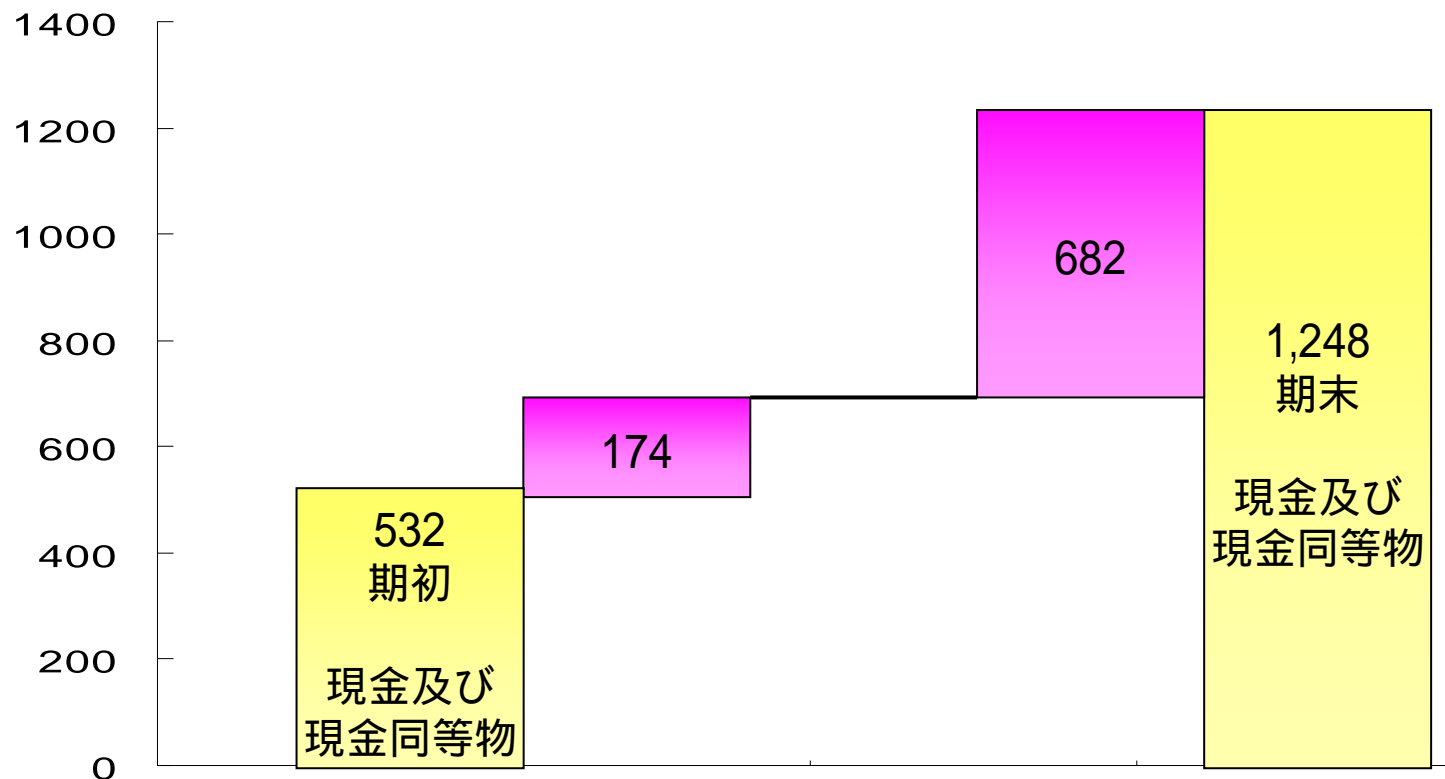
新規事業用システム等、
ソフトウェア資産の計上
及び営業譲受による営
業権の増加

短期借入金及び未払法
人税の増加

利益剰余金、資本金及
び資本剰余金の増加

キャッシュフロー計算書(連結)

(百万円)



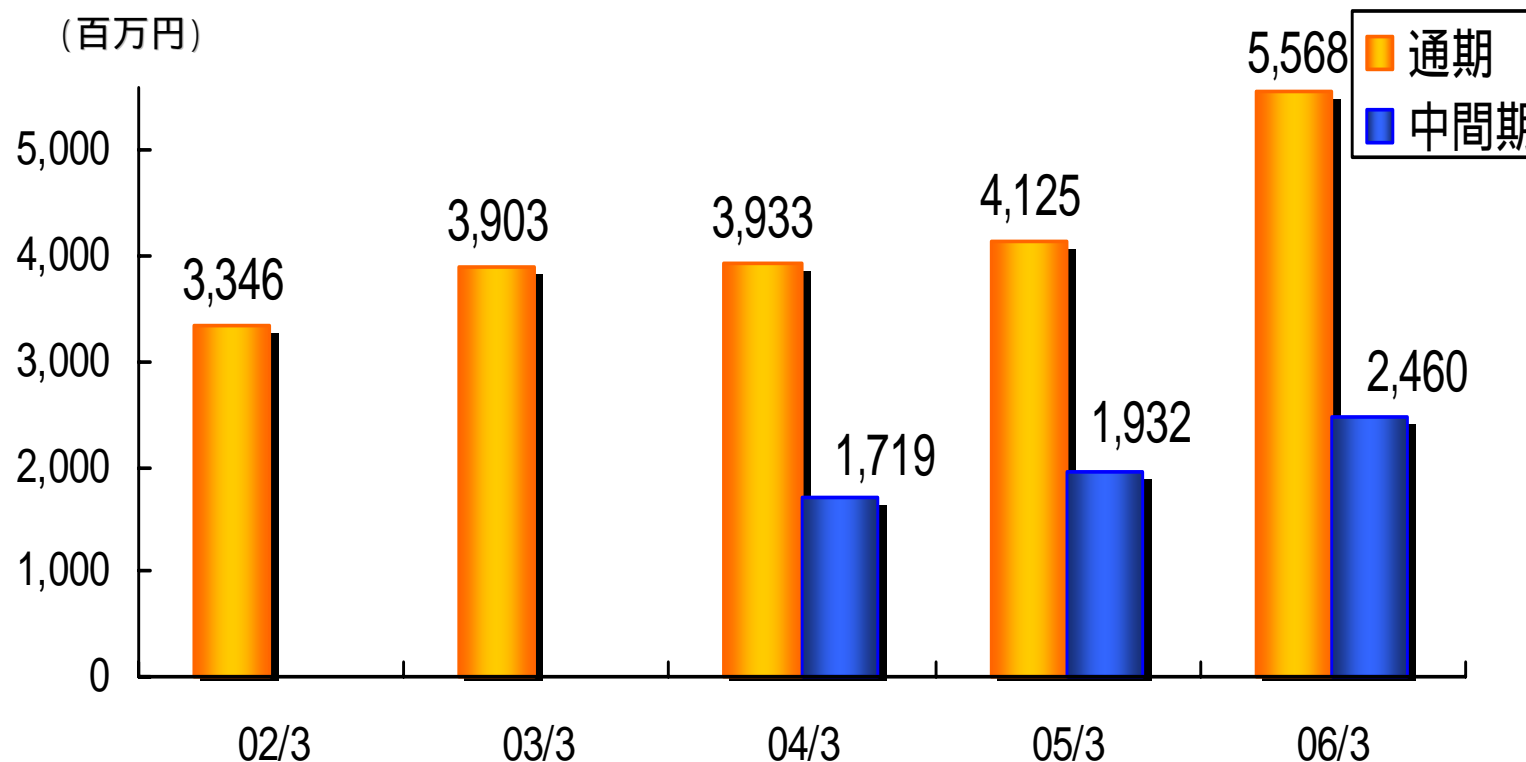
営業活動によるCF - 税金等調整前当期純利益の計上、たな卸資産の減少や減価償却費等により増加

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(前期比約1百万円の減少)

財務活動によるCF - 短期借入金の増加や株式発行による収入により増加

売上高の推移 (連結)

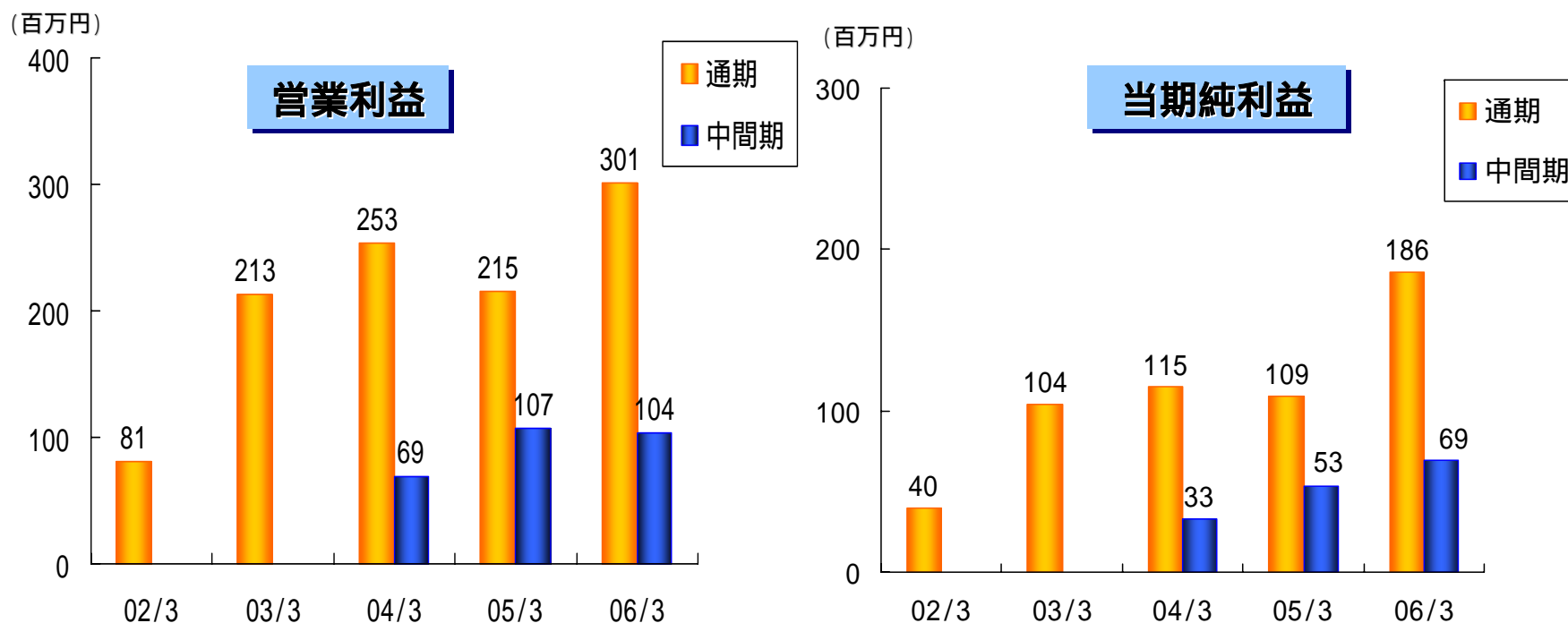
● 連続売上高過去最高を更新し、50億を突破



注 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。

営業利益・当期純利益の推移(連結)

- 通期で営業利益、当期純利益とも過去最高を更新



注 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。

通期業績予想 (連結)

- 売上高80億、営業利益、経常利益ともに4億突破を見込む

(単位:百万円)

	2006年3月期 (実績)	売上高 利益率 (%)	2007年3月期 (予想)	売上高 利益率 (%)	前期比 (%)
売上高	5,568	-	8,000	-	+43.7
営業利益	301	5.4	*415	5.2	+37.6
経常利益	297	5.3	410	5.1	+37.6
当期純利益	186	3.3	246	3.1	+31.8

* 注：(株)イービックスの暖簾代を加味した後の数値

・当社を取巻く環境と今期の課題

IT Intelligence Navigator

当社を取り巻く環境

- **情報化関連市場は堅調な拡大が継続**
〔景気拡大が確実なものとなり、企業も積極投資へ〕
- **業界では優勝劣敗が鮮明に**
〔業界再編の加速〕
- **高度技術で短納期、低コストを求められる市場**
〔システム規模の小型化〕

当社の強みと課題

強み

- ・Webシステム等のオープン系の技術力の高さ
- ・基幹システム構築ノウハウの蓄積
- ・新技術に対する導入意欲の高さ
- ・権限委譲による経営の効率化

課題

- ・知名度の弱さ
- ・大規模とは言えない技術者数(開発体制)
- ・市場占有性や独自性の高い自社商品・サービスの欠如

今期の課題

知名度のアップ

M & Aの継続・推進

アライアンス強化と自社サービスの育成

知名度のアップ

● 東証上場への足固め

経常利益 4億円以上の必達

内部統制の強化〔社内システムの構築〕

企業風土の確立

- ・外部コンサルによるリーダー教育、全事業所25名を対象
- ・期間：平成18年4月～19年3月 予算：2,000万円

M & Aの継続・推進

● 過去の実績〔営業権譲渡含む〕

年月日	実績	(相手先)
・2000年4月	(株)TISソフトウェアエンジニアリングと合併	(TIS(株))
・2001年10月	(株)TIS東北ソフトウェアエンジニアリングを合併	(TIS(株))
・2005年3月	トータルシステムソリューション(株)の子会社化	(丸善(株))
・2005年10月	営業の一部譲受け	(株)TIA)
・2006年4月	(株)名鉄システム開発の子会社化	(信州名鉄運輸(株))

● 仕掛案件の確実な取り込み

首都圏での案件中心〔開発体制強化〕

- 1 アライアンス関係の強化

● 住商情報システム(株)との業務提携

取引は順調に拡大中

開発以外でも、協力関係を検討中

● ソフトブレーション(株)との販売契約

e-セールスマネージャーを販売ツールとしてエンドユーザの開拓

● (株)NTTデータ関西 法人ビジネス事業部との連携

公共・金融を除く、民需関係が中心。

SI案件やSCAW関連の案件を中心としたビジネス

- 2 自社サービスの育成

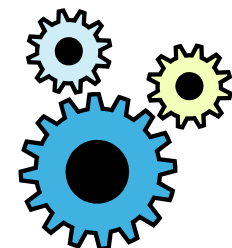
● 生産管理システム構築要員の研修を開始

- ・対象者 生産管理Sに携わる中堅～課長クラス 12名
- ・期間 平成18年6月～平成19年5月迄
- ・予算 1,000万円

● イービックスの数値解析業務の拡大

● イービックスの人材派遣の拡大

- ・現在長野県内のみのサービスから、イーウェーブ全事業所を拠点とする展開を今後検討
- ・2006年1月期実績 売上3.5億 市場拡大により売上拡大を目指す



グループ会社の紹介

IT Intelligence Navigator

グループ子会社の紹介 - 1

● 子会社 株式会社イービックスについて

設立	平成2年9月 (旧 (株)名鉄システム開発)
資本金	3,000万円
役員	代表取締役社長 滝澤 正盛
従業員数	218名 (平成18年1月末現在、契約社員含む)
年商	19億円(平成18年1月期)
本社	長野県松本市島立845-1
支店等	松本・東京・名古屋・大阪・CS営業所(松本)
事業概要	ソフトウェア開発、数値解析、ネットワーク構築及び運用支援、人材派遣等

グループ子会社の紹介 - 2

● イービックスの「数値解析業務」とは？

数値解析技術や付随するシステムの開発部署として自動車・航空宇宙・原子力産業へ解析技術を提供し、製品性能の向上や環境安全等の改善に取り組む。

CAE受託解析およびアウトソーシングビジネス

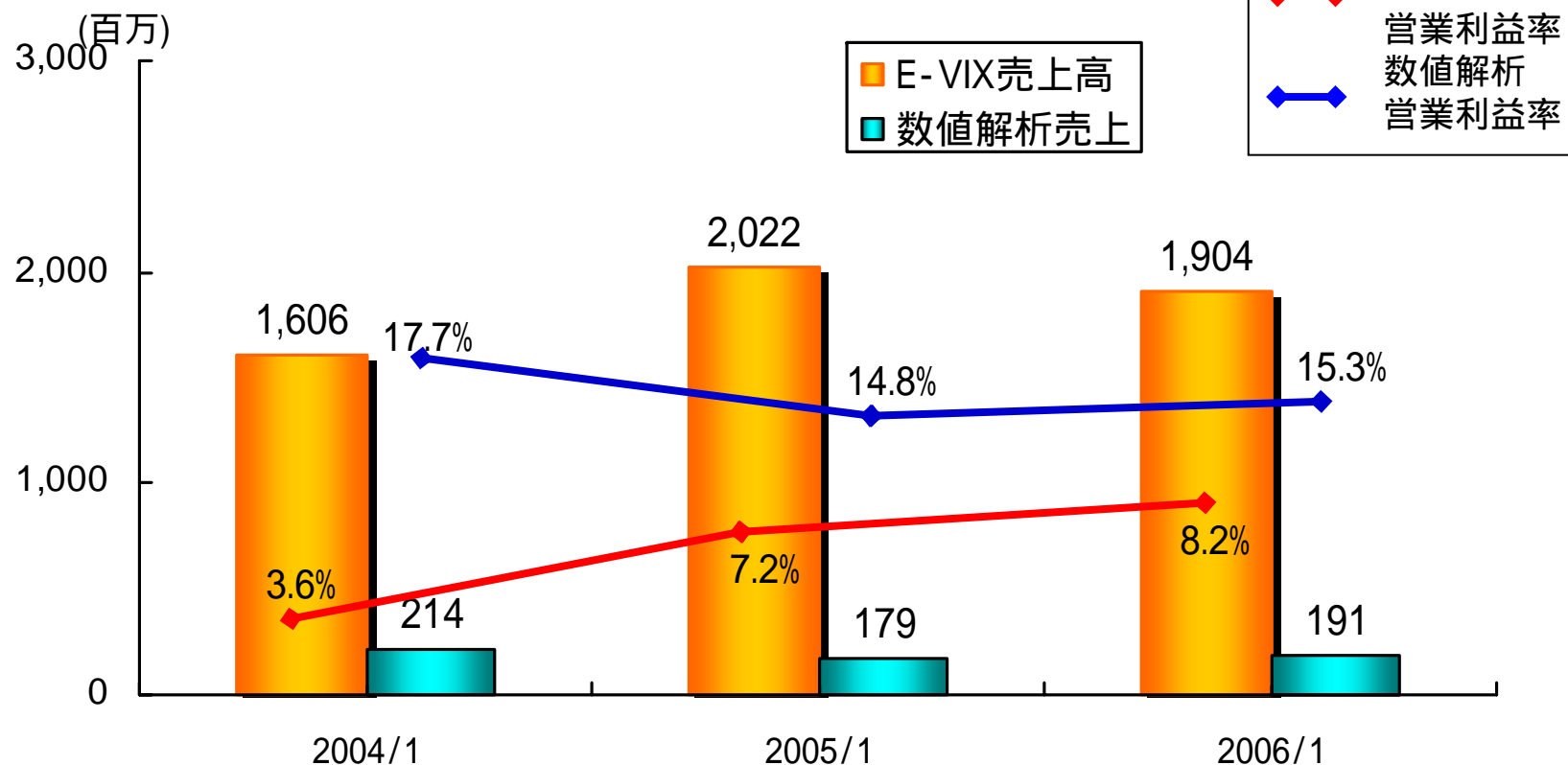
- ・自動車、機械、構造物の数値解析による性能検討
- ・数値解析モデル化手法の検討および評価法の確立
- ・各種数値解析技術の調査、研究
- ・初期導入およびCAE教育

解析プログラム販売および開発

- ・汎用解析プログラムの販売、サポート
- ・汎用解析プログラムのカスタマイズ
- ・プログラム移植や機能追加
- ・GUIおよび可視化プログラム開発
- ・販売保守ソフトウェア

グループ子会社の紹介 - 3

● イービックス数値解析部門の売上・利益率比較



(注) 2004年1月期は9ヶ月決算となっておりますので、売上数値の単純な比較はできません。
(決算期の変更のため)

グループ子会社の紹介 - 4

● イービックスの「人材派遣業務」

イービックスの人材派遣事業は、登録型の一般派遣型ではなく常用雇用型であり、顧客の立場となって安定したPowerと卓越したスキルを提供する。

【事業内容】 会社の運営強化を実現出来る人材の派遣

- ・一般事務
- ・営業事務
- ・受付
- ・経理事務
- ・庶務
- ・OA機器操作

【派遣事例】

- ・書籍等の製作・編集
- ・生産管理事務
- ・案内・受付・企画
- ・セールスエンジニア
- ・OA機器操作
- ・受注センターのユーザーサポート

現在は長野県内のみサービスだが、今期から県外にもサービスを拡張予定

中期経営ビジョン

IT Intelligence Navigator



合言葉は

「Back to the basic plus!」

- ▶ 「原点に立ち返り、そこから上を目指そう！」
- ▶ 「会社設立からヘラクレス上場まで漕ぎ着けたのは一人ひとりの努力の結果。自分達の力に自信を持とう！」
- ▶ 「新たな仲間達には、その意思を伝え、新たな仲間達からは新しい知識や発想を取り込むことで、当社をさらに発展させ、次なる目標に向かって行こう！」



中期経営目標



東京証券取引所 第二部への上場！
そして次のステージへ…

2007年3月期の数字を持って上場申請 2008年3月期上場！！

東証二部上場へのハードル

東京証券取引所 上場基準

(現時点で満たしていない事項)

A. 株主資本(純資産)の額**10億円**以上

原則として連結

B. 利益の額(連結)

次のいずれかの基準を満たすこと

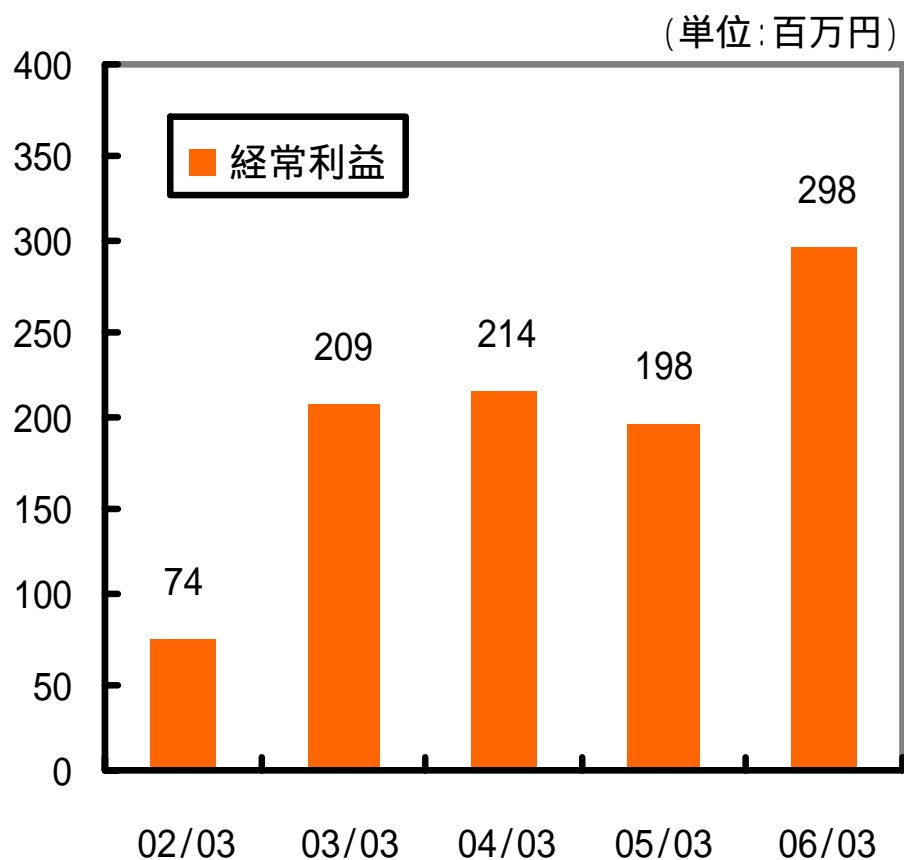
(1) 2年前...1億円以上 直前期...**4億円**以上

(2) 3年前...1億円以上 直前期...**4億円**以上

かつ最近**3年間**の利益の総額が**6億円**以上

問題は B . をいかに達成するか . . .

当社グループの実績



今期を含めた直近3期は、
経常利益の総額で6億円
は十分達成可能。

あとは申請**直前期**の経常
利益**4億円**の達成のみ。

中期経営目標 定量的目標

定量的目標

イーウェーブグループ連結決算目標計画数値

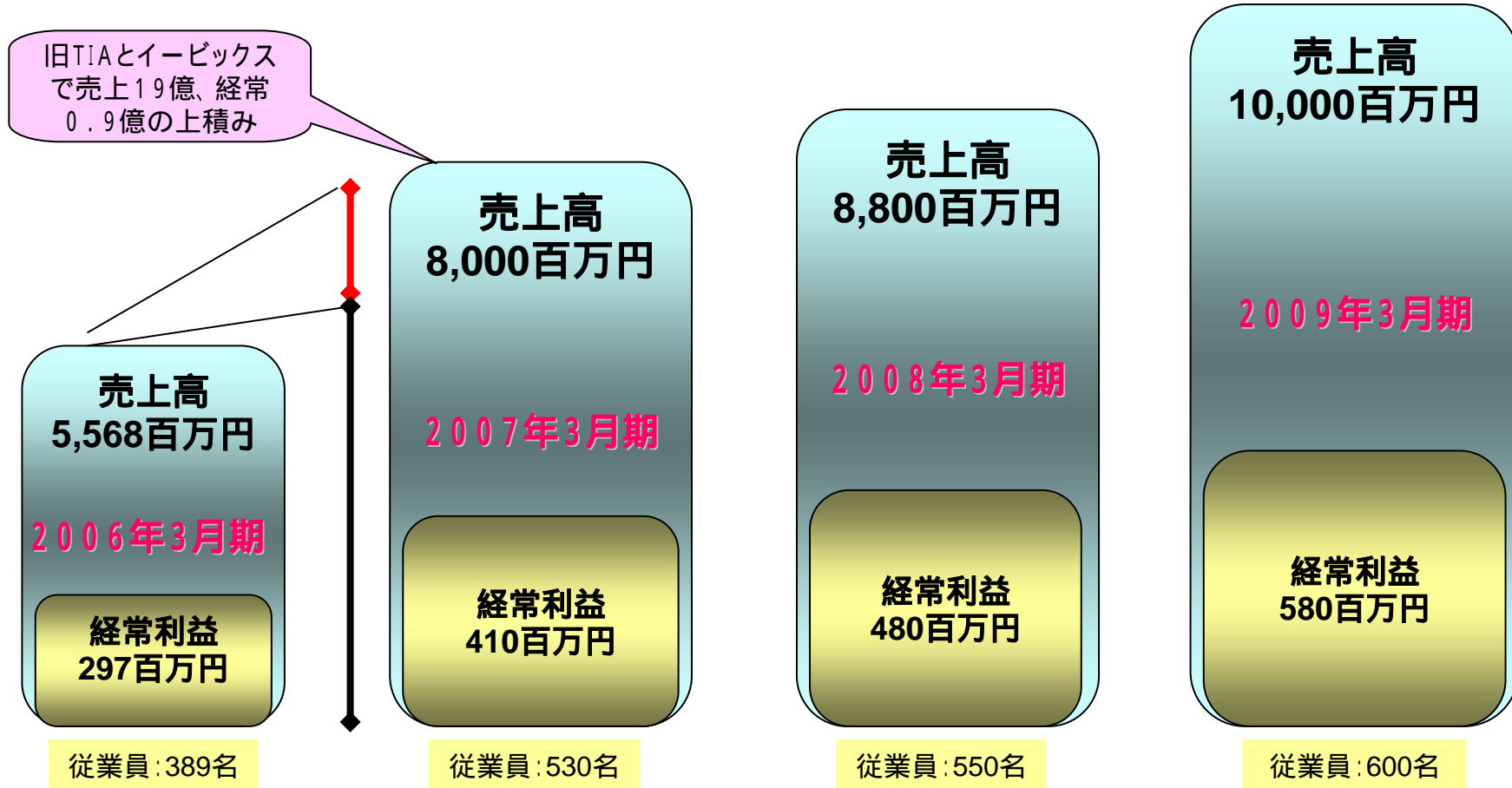
(単位:百万円)

	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
売上高	5,568	8,000	8,800	10,000
経常利益	297	410	480	580
経常利益率	5.3%	5.1%	5.5%	5.8%
当期利益	186	246	280	336
当期利益率	3.3%	3.1%	3.2%	3.4%
売上/1人当り	14.31	15.09	16.00	16.67
経常/1人当り	0.763	0.774	0.873	0.967
従業員数 (期末人員)	389人	530人	550人	600人



この実績を基に東証上場審査へ!

中期経営目標 定量的目標





中期経営目標 定性的目標

定性的目標

- **技術者集団企業** - 顧客満足獲得のための技術習得
- **成長性・収益性・効率性の継続** - 企業価値の向上
- **真のトータルソリューション・プロバイダー**
 - 顧客の企業活動を支え、繁栄できるよう共に歩む
(顧客の利益無くして当社の繁栄無し)

E-WAVEグループの今後の方向性とTARGET

方向性

より効率的な収益構造への転換

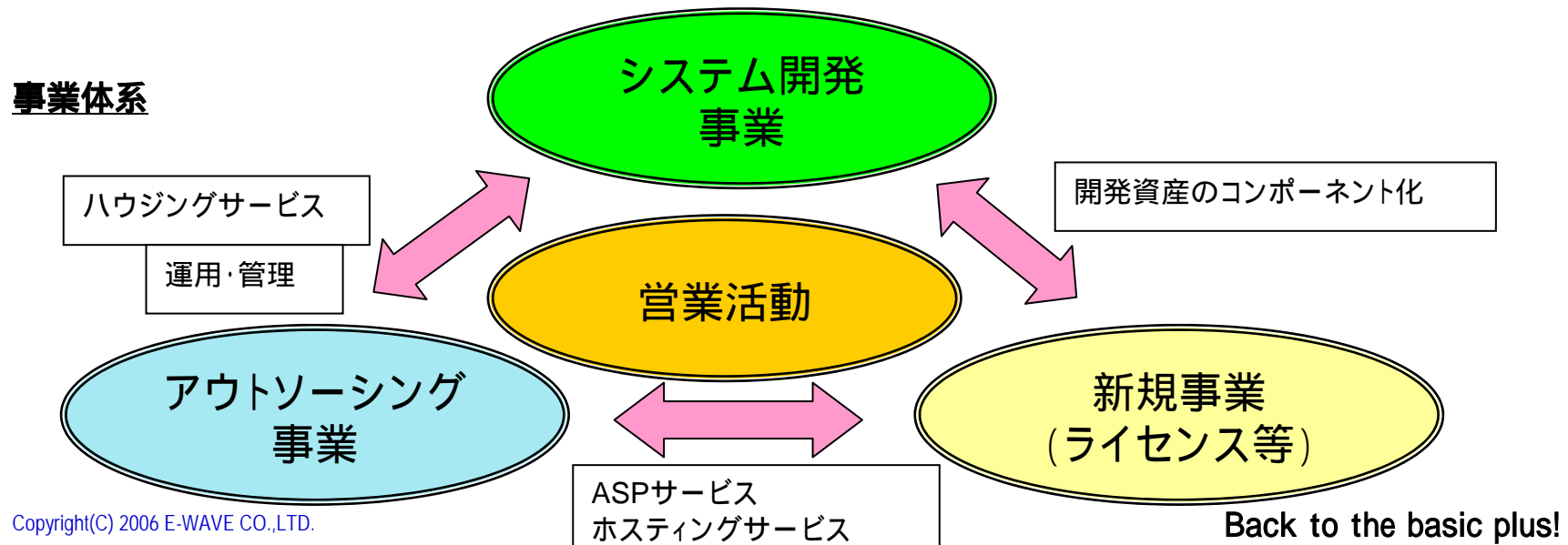
- ・エンドユーザー取引の比率の引き上げ
- ・アウトソーシング事業への注力

TARGET

- | | |
|------|------------|
| ・首都圏 | 大手SIer、官公庁 |
| ・地方 | 中堅エンドユーザー |

目標達成への戦略(戦略)

1. システム開発事業の拡大
2. 営業活動の多チャンネル化
3. アウトソーシング事業の本格化
4. 新分野開発事業の積極投資(ライセンス事業等)



ストラテジー(戦略)を支える施策

1. 人事教育体制の整備

(マネジメント力育成研修等を推進中)

2. 人事評価制度の見直し

(目標の明確化)

3. 社内環境の整備

(「仕事が面白い」「ずっと働きたい!」と思わせる環境へ)

ストラテジー(戦略)の必要条件

1. グループ内の関係を強化

子会社を含めたグループ単位での事業展開

2. 顧客との信頼関係を強化

定期的に顧客満足度調査を実施し、サービスの質を向上させ、より顧客のニーズにマッチした業務を遂行

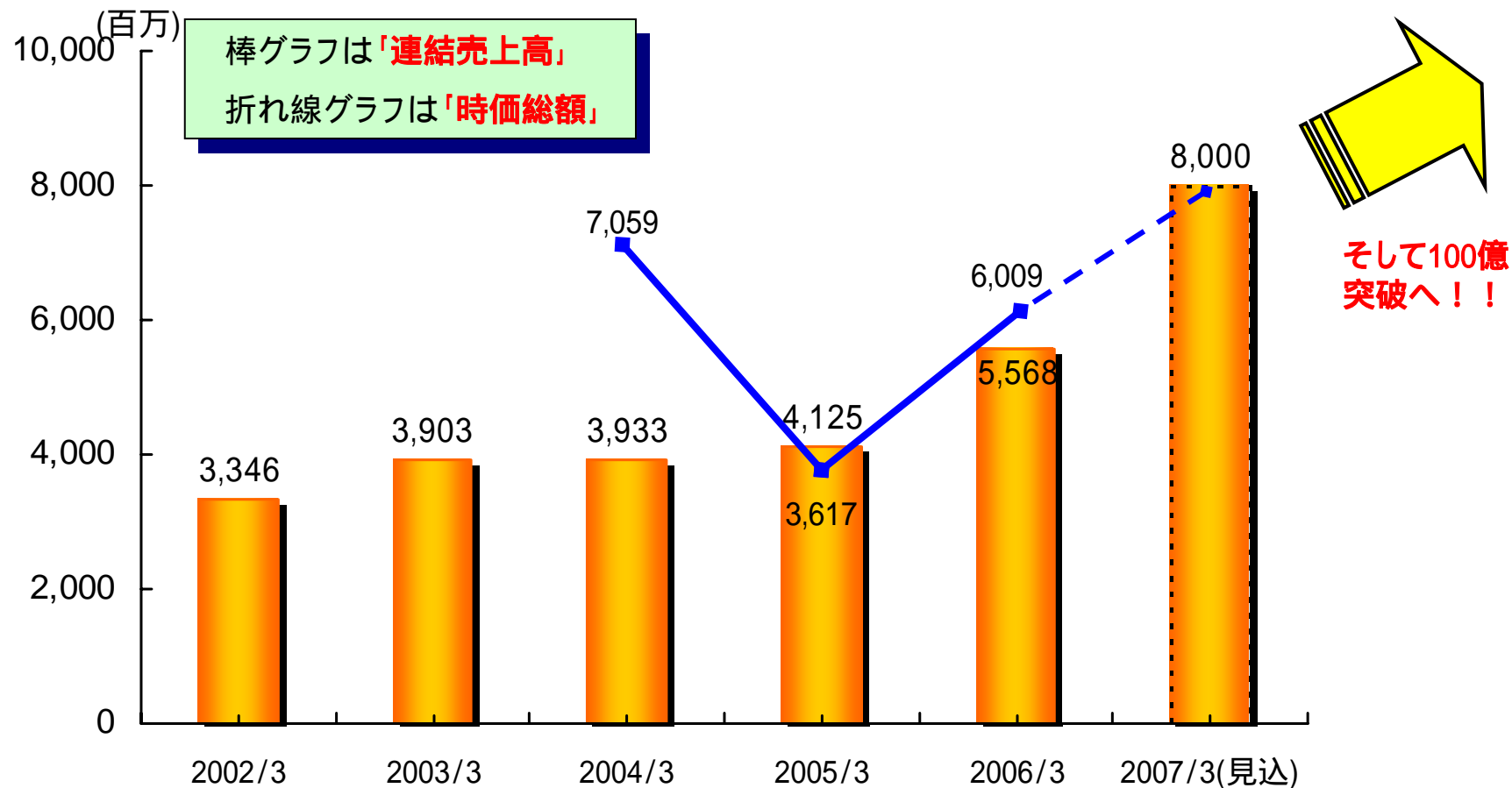
3. ビジネスパートナー企業との信頼関係を強化

課題、改善のノウハウを共有化することにより、市場競争力を向上



セカンドステージに向かって

売上高及び時価総額100億円企業へ



株式会社イーウェーブ

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