

ごあいさつ

株主ならびに投資家の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は当社グループに格別のご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第35期(平成21年4月1日～平成22年3月31日)における当社グループの連結売上高は、611億55百万円(前期比81.4%)となりました。

リーマンショック以降の厳しい事業環境の下、顧客にとって優先度の高い課題に対する提案活動に努めて参りましたが、当社グループの主要顧客業種である金融業、製造業、サービス業におけるIT投資の抑制傾向は極めて強く、受注は非常に厳しい水準で推移しました。

一方、販売費及び一般管理費については、営業費および人件費の抑制に努めたものの、グループ全体の業務効率向上のために構築した社内システムを当期から本格稼働させたことに伴って減価償却費が増加したこと等により、ほぼ前期並みとなりました。

この結果、誠に遺憾ながら、連結営業損失△2億95百万円(前期は営業利益44億81百万円)、連結経常損失△2億38百万円(前期は経常利益46億28百万円)、当期純損失△1億37百万円

(前期は当期純利益13億57百万円)と、前期に比べ大幅な減益となりました。

配当金について

当期は純損失を計上することとなりましたが、当社は、株主の皆様への長期的かつ安定的な利益の還元を基本方針に掲げております。当第4四半期末の配当につきましては、従来通り1株あたり10円とさせていただきます。第2四半期末と合わせ、年間20円の配当となります。

今期(平成22年4月1日～平成23年3月31日)につきましても、純損失の計画ではありますが、営業利益では増益を確保する見込みであり、年間配当金は1株につき20円(第2四半期末配当金10円、第4四半期末配当金10円)とさせていただきます。予定です。

今期の業績予想および経営方針について

連結業績予想

(単位:百万円)

	今期予想 (平成23年3月期)	当期実績 (平成22年3月期)	前期比
売上高	62,913	61,155	102.9%
営業利益(損失)	944	△295	-
経常利益(損失)	935	△238	-
当期純損失	△561	△137	-

今期の業績予想については左記の通りとなります。

平成23年3月期については、企業のIT投資は、回復に向かうものの、緩やかな基調に留まるものと見ております。そのような中、当社グループといたしましては、確実に営業黒字の回復を果たすとともに、事業環境の変化に適応した継続的収益拡大の基盤を構築するため、以下の方針を立てました。

まず、積極的な研究開発投資によりソフトウェア製品・商品を強化し、競争力向上と差別化を推進します。つぎに、コスト構造の抜本的改革を実行し、固定費の削減に取り組むとともに、原価のさらなる低減のためオフショア開発の一層の拡大を図ります。さらに、アウトソーシングビジネスなど安定収益基盤のさらなる拡充に継続的に取り組んでまいります。

平成23年3月期は、現在推進している中期経営計画の最終年度となります。当初掲げた数値目標に対しては未達となる見通しとなりましたが、平成21年3月期下期以降激変した内外環境を踏まえ、当社グループでは、来期以降の新たな成長に向けた中期経営計画の策定に着手いたしております。

今期、当社は設立35周年、上場10周年を迎え

ます。非常に厳しい環境の下、この節目を迎えることとなりました。競争優位性を徹底的に追求して今後の成長への布石を打つとともに、抜本的な構造改革によって成長のための土台を再構築する、再生に向けた1年とする所存であります。

今後も、株主の皆様をはじめステークホルダーのご期待に添えるよう努力を重ねて参ります。より一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平成22年6月



代表取締役 最高経営責任者 代表取締役社長 最高執行責任者

水野 紘一 釜井 節生

業種別の営業概況

金融業向けビジネス



金融業向け売上高は、前期比減少しました。

当社グループの金融業向け売上高は、約9割が銀行業向けです。平成22年3月期の銀行業界では、IT投資の凍結や先送りが多く見られました。特に、それらのIT投資抑制が、銀行にとって新規投資となる案件において顕著であったことから、受託システム開発やソフトウェア商品(他社が開発したパッケージソフトウェアの仕入販売、保守、ならびに付随する人的サービス)の売上高が厳しく推移しました。

ソフトウェア製品(自社開発のパッケージソフトウェアの販売、保守、ならびに付随する人的サービス)についても、地域金融機関向けソフトウェア製品販売を主力としていた子会社ブレインワークスを平成21年10月1日に統合するなど、ソリューションの強化を図りましたが、販売は伸び悩みました。

一方、メガバンク向けの海外拠点システム更改案件は堅調に進んでおります。その他、日銀ネットに対応した「流動性管理システム」と市場系システム分野で、新しい取引先の開拓に成功しました。平成23年3月期以降の重要な顧客基盤になると見込んでいます。

製造業向けビジネス



製造業向け売上高は、前期比減少しました。

製品設計開発分野のビジネスは、主要顧客で推進している3次元CAD(コンピュータによる設計支援ソフトウェア)全社統一ならびに製品設計データの一元化による開発革新プロジェクトが拡大しました。しかしながら、当社グループの主な得意先である自動車、機械、電機、精密などの業界では、平成21年3月期後半のリーマンショック以降、新規投資をほぼ全面的に凍結とした企業が多く、コンサルティング、ソフトウェア製品、ソフトウェア商品がそれぞれ大きく減収となりました。

基幹業務システム(ERP)の分野も、前期は大手工作機械メーカー向けや、大手部品メーカー向けなど、複数の大型ERP導入案件がありましたが、当期は新規の顧客開拓が前期に比べ少なかったため、ソフトウェア商品を中心に減収となりました。

サービス業向けビジネス



サービス業向け売上高は、前期比減少しました。

顧客のIT投資抑制の影響を受け、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減収となりました。

一方、注力している電通グループとの協業による案件は着実に増えつつあります。例えば、省エネ家電の購入支援策「エコポイント」の運営事務局に電通が選定されており、当社はエコポイントの登録システムの構築を電通とともに支援しております。

流通業・その他業種向けビジネス



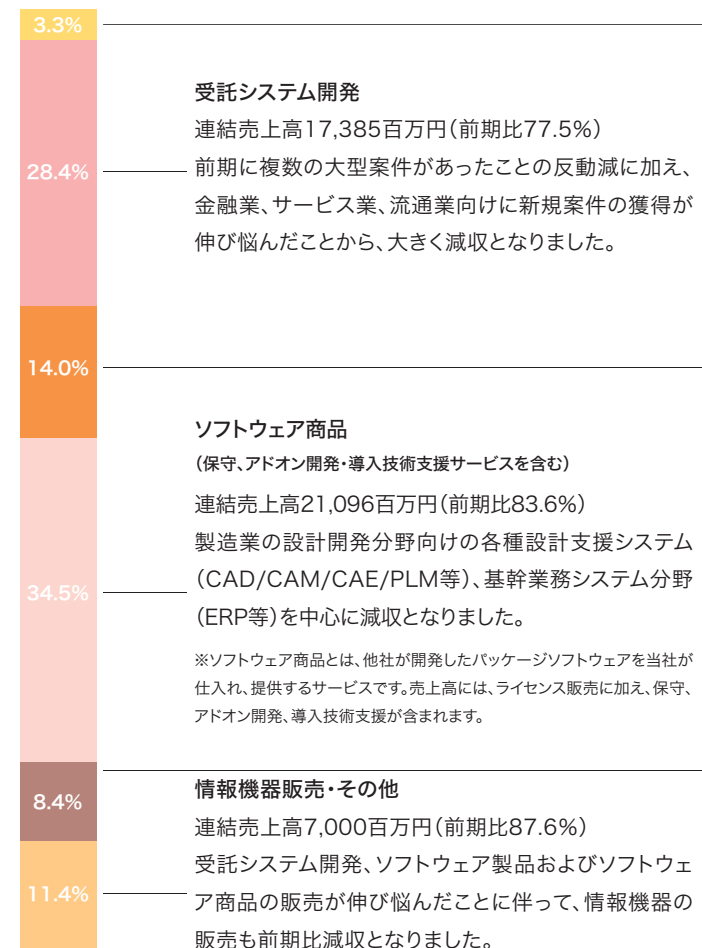
流通業およびその他業種向け売上高は、前期比減少しました。

受託システム開発の大型案件が前期に終了したことによる反動減がありましたが、既存顧客に提供している基幹システムの運用保守は安定して推移しました。

また、ゲームソフト制作会社に対する基幹業務システム(ERP)のアドオン開発、商社に対する人事管理システム「POSITIVE」のアドオン開発などが拡大したことにより、全体では若干の減収に留まりました。

サービス品目別の営業概況

連結売上高構成比



コンサルティングサービス

連結売上高2,026百万円(前期比53.7%)
主として株式会社iTiDコンサルティングサービス、株式会社エステックにて展開している製造業の設計開発分野向けのコンサルティングサービスが大きく減収となりました。

ソフトウェア製品

(保守、アドオン開発・導入技術支援サービスを含む)
連結売上高8,535百万円(前期比87.3%)
金融機関向け「流動性管理システム」、連結会計システム「STRAVIS(ストラビス)」、人事管理システム「POSITIVE(ポジティブ)」の売上高は前期比拡大しました。一方、地域金融機関向けソリューション「BANK・R(バンクアール)」のほか、製造業向けも厳しく推移したことから、ソフトウェア製品全体では減収となりました。

※ソフトウェア製品とは、自社で開発したパッケージソフトウェアを提供するサービスです。売上高には、ライセンス販売に加え、保守、アドオン開発、導入技術支援が含まれます。

アウトソーシング・運用保守サービス

連結売上高5,111百万円(前期比86.1%)
サービス業向けを中心に減収となりました。

平成23年3月期経営方針について 釜井新社長インタビュー

平成22年4月1日付で、前代表取締役社長の水野紘一が代表取締役最高経営責任者に、前専務取締役釜井節生が代表取締役社長最高執行責任者にそれぞれ就任いたしました。平成23年3月期の経営方針について、釜井社長がお話します。

◎平成22年3月期の業績について振り返りをお願いします。

平成22年3月期の当社グループの業績は、リーマンショック以降急速に冷え込んだ企業のIT投資の影響を大きく受け、前期比大幅な減収・減益となり、平成15年3月期以来の営業赤字という非常に厳しい結果に終わりました。

この業績悪化は、外部環境に加え、内部の事業構造にも要因があると認識しています。

まず、事業構成の問題があります。当社グループの場合、受託システム開発をはじめお客様にとって新規投資となる事業分野の売上が大きい一方、システム保守運用受託など売上が比較的安定している事業の規模がまだ小さいといった事業構成になっています。平成22年3月期は多くの企業で新規システムの開発・導入プロジェクトの中止や延期が発生し、当社グループはその影響を

強く受けることになりました。

また、付加価値の高い自社開発によるソフトウェア製品事業の売上が思うように伸びませんでした。この事業分野は、他社との差別化を図るうえで重要な分野であり、売上構成比をさらに高める必要があります。

一方、ISIDグループの売上総利益率は、30%台を維持しました。これは、付加価値の高いソリューションの提供に努めたことと、原価の抑制に徹底して取り組んだことの成果です。しかし、販管費については徹底した削減に努めたものの、業務効率化のために導入した社内システムの減価償却費の増加等で横ばいに留まりました。当社グループの高い売上高販管費率は、早急に対処すべき点の一つです。

さらに、以上申し上げた要因への対応に関し、スピード不足を認識しており、今期は、これらの課題に的確に対処してまいります。

◎現在の事業環境をどのように認識していますか。

企業のIT投資はようやく回復の兆しが見え出しましたが、当面は緩やかな回復基調に留まる見通しです。企業のIT投資スタンスは、非常に慎重で、投資対象とする案件の優先順位や投資対効果の見極めが大変厳しくなっています。

一方、お客様企業も環境変化に対応してビジネスイノベーションを進めています。私どもとしては、そのイノベーションの実現に向けてIT企業としてお役に立つ機会が今後ますます拡大すると思っています。

◎では、当期の振り返りと現在の環境認識を踏まえた平成23年3月期の経営方針について教えてください。



特に重要と考えている方針は3つです。

まず、競争優位性の追求です。研究開発投資を前期比ほぼ倍増の約30億円に拡大し、新規ソフトウェア製品の開発等を推進して、他社との差別化を図る成長エンジンを生み出していきます。また、中期的に非常に重要な分野と位置付けている、グローバル、マーケティング、クラウドという3つの分野では積極的な事業開発を進めます。

グローバル分野では、5月に当社の上海現法の支店を北京に開設しました。今回の北京設立で、当社の中国における拠点は4拠点、欧米・アセアンも加えると世界に8拠点となりました。中国は電通グループにとって最重要地域のひとつであり、電通とともに中国市場開拓を進めます。また、日系のメガバンクや製造業のグローバル展開支援も今後一層拡大を図っていきます。

マーケティング分野は、電通グループとしての優位性が活かせる分野です。電通グループとともに、広告・販促コミュニケーション領域のサービス基盤構築を推進します。また、製造業の設計開発・生産や経営・管理といった各業務プロセスと連携するマーケティング・ソリューションの開発

を行い、お客様のバリューチェーンの確立に貢献することを目指します。

クラウドビジネスでは、特定のクラウド事業者依存しない中立的なサービスプロバイダーとして、コンサルティングからクラウドSI(システム構築)、自社や他社のソフトウェアのSaaSによる提供、さらに運用まで、お客様の課題に最適なクラウドソリューションをワンストップで提供していきます。

2つめの方針は、コスト構造の抜本改革です。これからの競争環境を勝ち抜いていくためには、現在のコスト構造に大きくメスを入れなければなりません。早期退職プログラムと転籍プログラムの実施により、人員体制のスリム化と人件費の削減に取り組めます。また、オフショア開発をさらに拡大し、継続して原価低減に努めていきます。

3つめの方針は、安定収益基盤を中期的に拡充させていくことです。先進的なIT基盤やシステムの運用保守・業務受託まで、幅広いアウトソーシングサービスを提供する会社として昨年設立した、ISIDアドバンスアウトソーシングの業務拡大に取り組んでいきます。

◎事業別にはどのような取り組み方針ですか。

先ほど述べたグローバル、マーケティング、クラウドの3領域には、全社横断的に取り組んでまいります。各事業別の取り組みは以下の通りです。

まず、金融業向け事業では、当社の注力領域である市場系、海外勘定系、決済、地域金融の各分野でソフトウェア製品・商品を強化するとともに、新規顧客獲得を図ります。また、ISIDアドバンスアウトソーシングとの連携で、インフラ運用や一部業務の受託といった、サービス型ビジネスの拡充を図ります。

製造業の設計開発分野向け事業では、設計開発業務のプロセスを可視化する当社独自のソリューションの引合いが好調です。そこで、このソリューションを今期本格展開します。また、構想設計段階から生産までを繋ぐシステムを構築し、お客様のシステムへの投資対効果の最大化を図ります。

会計・人事など基幹システム関連事業では、早ければ平成27年にも上場企業が対応を迫られる国際会計基準(IFRS)導入を支援するため、コ

ンサルティングやソフトウェア製品の強化・拡充を行います。また、SAPのクラウドサービス「BusinessACXEL for SAP ERP」などERP領域でのソフトウェア製品・商品の強化を行っていきます。

電通グループとの協業事業では、電通グループの中期経営計画Dentsu Innovation 2013を推進し、エコポイント事業で成果を上げたプラットフォームビジネスの構築に積極的に取り組んでいきます。また、電通グループの基幹システムなどの開発や運用を、高品質かつ確実に実施していきます。

◎最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

平成23年3月期は中期経営計画の最終年度です。目標売上高は880億円としておりましたが、現時点での売上高予想は629億円と、誠に遺憾ながら、目標値に対し約250億円の大幅未達となる見通しです。これを受け、当社グループでは事業環境の今後の見通しを踏まえ、平成24年

3月期からスタートさせる中期経営計画の策定に入りました。

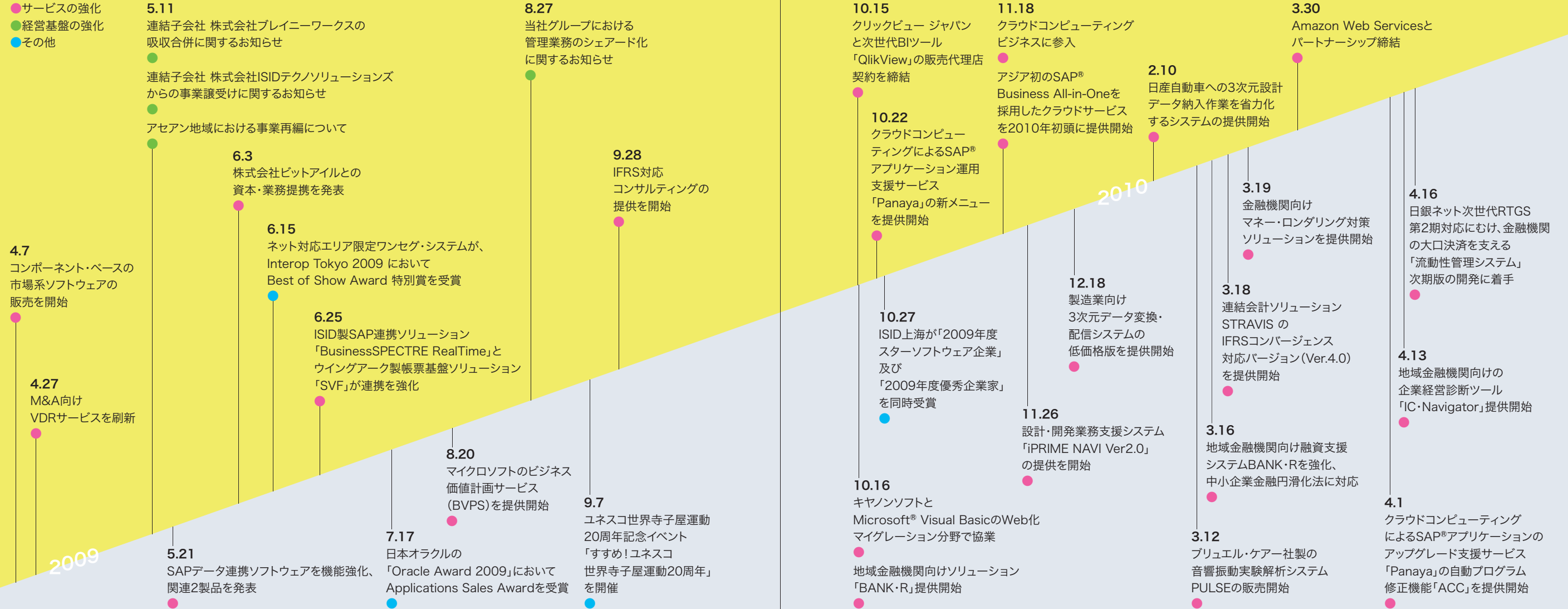
厳しい事業環境ですが、競争優位性の徹底追及と、抜本的構造改革の実行により、設立35周年、上場10周年の節目である今年をISIDグループの再生元年としたいと思っています。

株主の皆様のご期待に沿えるよう、ISIDグループを挙げて努力を重ねてまいります。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。



当期の事業展開(主要プレスリリース)

- サービスの強化
- 経営基盤の強化
- その他



トピックス

連結会計ソリューションSTRAVISのIFRSコンバージョン対応バージョン(Ver.4.0)を提供開始

現在、日本の会計基準は、IFRSに近づけるコンバージョン※が進められており、コンバージョンが終了する平成23年6月に向けて、毎年のように基準の変更や新たな基準の適用がなされています。

ISIDが開発・販売する連結会計パッケージソフトウェア「STRAVIS(ストラビス)」は“制度連結会計と管理連結会計の真の融合”を基本コンセプトとし、平成15年7月の販売開始以来、日本企業約370グループの連結会計ソフトとして採用されています。Ver.4.0では、連結会計処理に今後必要となるコンバージョン項目の一部を標準装備することで、より簡単なコンバージョン対応が可能となります。

※コンバージョンは会計基準の収斂(しゅうれん)、共通化などと表現される。会計基準が完全に同一になることではなく、異なる会計基準が相互に受け入れられる程度に内容を近づけることを指す。これに対し、IFRSそのものを自国の会計基準として採用することをアドプションという。

金融機関向けマネー・ロンダリング対策ソリューションを提供開始

ISIDは、トンベラー社(本社:ドイツ)と販売代理店契約を締結し、今後日本の金融機関においても対応が本格化するマネー・ロンダリング対策を支援するソフトウェア製品群「Siron®Financial Solutions」の提供を開始しました。併せて、金融機関のマネー・ロンダリング対策及び業務運用の検討

を支援する「コンサルティング・サービス」を提供し、マネー・ロンダリング対策をトータルにサポートします。

トンベラー社の「Siron®Financial Solutions」は、世界40カ国、700サイト以上の稼働実績を持ち、マネー・ロンダリング対策、市場操作等、広範な金融犯罪に対応したソフトウェア製品群です。今回、日本において提供を開始した「Siron®AML」を導入することにより、振り込め詐欺や反社会的勢力への対応など、金融犯罪対策を集約して実施することが可能です。

製品企画・設計業務支援システム「iPRIME NAVI(アイプライムナビ)Ver2.0」を提供開始

平成21年11月27日より、「iPRIME NAVI」の機能を強化したVer2.0の提供を開始しました。

「iPRIME NAVI」は、ISIDが
子会社iTiDコンサルティング



とともに共同開発したもので、製造業の製品企画・設計における最適な検討手順を設計者に示唆するシステムです。ベテラン設計者の思考や判断の過程を分かりやすく視覚化しており、経験の浅い設計者でも、機能・品質・コスト・納期などの要求に応じて、効率よく企画・設計業務を進めることができます。

Ver2.0では、日程やリソース計画の機能を強化し、最も手戻りが少なくなるような日程計画への組み替えや、目標日程に対する完了見込みの検証が可能となりました。

ISIDのクラウドソリューション『CLOUDiS(クラウドイス)』

クラウドコンピューティングは、現在、新聞紙面などで目にしない日はないほど注目を集めています。この背景には、インターネット経由でコンピューターやその上で稼働するシステムを提供する技術革新が進んだことに加え、ユーザ企業にとってそれらのIT資産を所有する必要がなくなることによる投資負担軽減への期待があります。さらに今後は、膨大なアクセスへの柔軟な対応やどこからでも利用できるといったクラウドの利点を活かした新たなビジネスの創出へと、企業によるクラウドの活用はさらに進化していくと見込まれます。

このような中、クラウドコンピューティングビジネスには、非常に多くのIT企業が参入しています。巨大なデータセンターを建設してクラウド基盤を提供する動きも活発ですが、ISIDのクラウドビジネスへの取組みは、そのような動きとは一線を画しています。

ISIDは、平成21年10月にクラウドコンピューティングビジネスを推進する専任部署を設置、平成22年4月にはさらに体制強化を行い、積極的にクラウドサービスの拡充を図っています。その主眼は、あくまで「サービスプロバイダー」として、クラウドソリューションを提供することにあります。大型センターを所有せず、中立的な立場で、アマゾン、セールスフォース、マイクロソフト、グーグル、その他国内外のクラウドから、お客様の課題解決に最適なクラウド環境を選択し、コンサルティングにはじまりクラウド上でのシステム構築や運用まで、クラウドに関わるトータルサービスをワンストップで提供します。

サービス内容は以下の3つに分類されます。

①コンサルティング	お客様の経営戦略に基づいたIT戦略立案、クラウド導入に向けた計画策定などの支援
②クラウドSI/SO	プライベートクラウドによるシステム構築・運用
	パブリッククラウド上でのシステム構築・運用 ハイブリッドクラウド*によるシステム構築・運用
③SaaS	基幹業務や情報共有等の各種ソフトウェアのクラウドによる提供

*ハイブリッドクラウドは、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組合わせて最適なクラウド環境を提供するものです。ISIDが開発に参画したエコポイント事業のポイント交換システムはこの形態です(P.14ご参照)。

ISIDの強みは、特定のハードウェア・ソフトウェアメーカー等に依存しない中立性、設立以来30年以上にわたり2000社を超えるお客様へのシステム提供により培われた顧客業務知識とシステム構築力、豊富な取扱いソフトウェア、さらにグローバル・サポート力です。クラウドビジネスもこれらの強みを発揮し、「お客様の業務に最適なクラウドソリューションを提供するサービスプロバイダー」として、今後一層、サービス力の強化を図ってまいります。

CLOUDiS

ISIDのクラウドソリューションのブランド名は「CLOUDiS(クラウドイス)」です。「(お客様にとって最適な)クラウドとは…」(= CLOUD is…)を常に追求し、提供していく当社のクラウドサービスの在り方を表現しています。

事例紹介①

家電エコポイントのシステム構築に参画

ISIDは、グリーン家電普及推進コンソーシアムの主幹事である電通と共に、家電エコポイント事業のシステム構築に参画しました。

家電エコポイント制度とは、地球温暖化対策、経済の活性化及び地上デジタル対応テレビの普及を図るため、グリーン家電の購入と引き換えに様々な商品・サービスと交換可能なポイントが取得できる制度です。

本システムは、不特定多数のユーザが一斉に利用するシステムであり、また、準備期間が極めて短かったため、技術的に難易度の高い案件でしたが、現在注目されている「クラウドコンピューティング」を上手く組み合わせることで活用することにより、短期間で実現することができました。

本システムの仕組みとして、オンライン・リアルタイム処理には、クラウドコンピューティングで有名な米国のセールスフォース・ドットコム社のプラットフォームを利用しました。また、大量データの一括処理には、当社のデータセンターに構築したシステムを利用し、2つを連携させることで、大量アクセスを難なくこなすクラウドの良さを活かしつつ、大量のデータ処理にも対応する理想的なシステムとなりました。



家電エコポイントホームページ <http://eco-points.jp/>

第一三株式会社にてセキュアな企業間情報共有サービス「IntraLinks Exchanges」を提供

～クラウドサービスの活用により業界最高水準の事業運営効率を実現～(平成22年1月19日発表)

ISIDは、第一三株式会社に対し、企業間情報共有サービス「IntraLinks Exchanges」を販売いたしました。本サービスは、米国IntraLinks社が提供する、インターネット上で大量のドキュメントを安全かつ効率的に配信するクラウドサービスです。米国公認会計士協会の監査基準書に基づく認証を受けた高いセキュリティレベルを誇り、厳格な機密情報管理に十分対応することができる機能を保持しています。

第一三共は、研究開発、サプライチェーン、マーケティングなど、さまざまな業務において、企業間で機密情報の管理・配信を行う仕組みとして、「IntraLinks Exchanges」を採用しました。

「IntraLinks Exchanges」は、ライフサイエンス／製薬業界の世界のトップ10企業にも採用されており、これらの導入、サポートにより培われた製薬業界の業務に関する高い知見も今回の採用のポイントとなりました。

バンダイナムコホールディングスの人事シェアードサービスの基盤システムを「POSITIVE」で構築

(平成22年1月29日発表)

ISIDは、株式会社バンダイナムコホールディングスの人事・給与・就業システムをパッケージソフト「POSITIVE(ポジティブ)」で構築しました。

バンダイナムコHDでは経営統合にあたり、グループの人事・給与・就業システムの統合を検討しました。当時、ナムコではISIDの中堅企業向け人事給与パッケージ「STAFFBRAIN(スタッフブレイン)」を、バンダイでは、ユーザーによる導入設定方式の大手企業向けパッケージを使用していましたが、統合後の利用環境、特にWebによるアプリケーション利用と個別開発による拡張性を考慮した検討の結果、「STAFFBRAIN」の上位製品である大手企業向け人事・給与・就業パッケージ「POSITIVE」が採用されました。

ISIDでは人事・給与・就業パッケージとして、大手企業向け「POSITIVE」と中堅企業向け「STAFFBRAIN(スタッフブレイン)」を提供しており、累計約1,100社に導入されています。

事例紹介②

良品計画にキャンペーン・マネジメント・ソフトウェアを提供
～メール・マーケティングのプラン、実施、効果検証の自動化を実現～（平成22年3月15日発表）

ISIDは、株式会社良品計画に、米国UNICA社のキャンペーン*・マネジメント・ソフトウェア「Unica Campaign（ユニカキャンペーン）」の提供を開始しました。

良品計画のネットストアにおいては、販促施策として、定期・号外メール配信を行っていますが、メールリストの抽出、メール配信、効果分析（レポート作成）が手作業で行われており、これら作業の効率化と、よりターゲットを絞ったキャンペーン実施による購買金額の向上が重要課題でした。

良品計画では、Unica Campaign利用開始以降、従来の定期メール配信はもちろん、これまで実施できていなかった顧客の購買データに基づいたメール・キャンペーンを自動で行えるようになりました。メール・キャンペーン実施後は、コンテンツのクリック数、配信エラー数がほぼリアルタイムで確認可能なため、キャンペーン結果を踏まえた施策追加等、タイムリーなマーケティング活動が実現可能になりました。

※カタログ送付やメール配信など、マーケティング活動における顧客とのコミュニケーションの総称。

浜松信用金庫の個人向け取引戦略立案にコンサルティングサービス提供
（平成22年4月23日発表）

ISIDは、浜松信用金庫の個人向け取引戦略の立案に、信用金庫業界では先駆的な取り組みとなる、eマーケティング*手法を活用した戦略立案コンサルティングサービスを提供いたしました。

ISIDが提供したコンサルティングサービスは、取引データ分析による顧客分類に意識調査結果をかけ合わせ、その結果により顧客をグルーピングし、顧客グループごとの施策を立案するというものです。

特に意識調査において、顧客からモニターを募るという従来の方法ではなく、一般Webチャネルを活用するのが特長で、流通・サービス業などでは普及しつつあるeマーケティング手法を地域金融機関の営業戦略立案に取り入れた先駆的な試みです。

浜松信用金庫では、eマーケティング手法を活用した顧客分類により、これまで「富裕層」「準富裕層」など漠然と捉えていた顧客像を明確に定義することができ、それぞれの顧客グループに対する具体的な施策が立案されました。

※eマーケティング：インターネットや電子メールを活用したマーケティング。Webマーケティング、インターネットマーケティングなどともいう。

社会貢献

ユネスコ世界寺子屋運動を支援し古本市を開催

ISIDは、株式会社電通、株式会社電通テックそして株式会社サイバー・コミュニケーションズとともに、ユネスコ世界寺子屋運動に参画しています。

ユネスコ世界寺子屋運動とは、学校に行くことのできない子どもたちや非識字者へ学ぶ場を提供するために、社団法人日本ユネスコ協会連盟が平成元年から展開している活動です。



ユネスコ世界寺子屋運動



電通グループ4社は平成16年からこの活動に参画し、世界寺子屋運動のシンボルマークの寄贈、広報・募金支援活動、社員によるボランティア活動（展覧会、ワークショップ）などを行ってきました。

当期の活動としては、昨年9月8日の国際識字デーに合わせて、日本ユネスコ協会連盟と電通グループ4社の主催により、記念イベント「すすめ！ユネスコ世界

寺子屋運動20周年」を開催し、同時開催イベントとして、ISIDでは「チャリティ古本市」を実施しました。

また、ISIDでは、社内便を利用していつでも古本を寄贈できる「古本ポスト」と、いつでも本を借りられ、募金ができる「しながわチャリティ文庫」という活動を始めました。

エコキャップ運動を開始

ISIDでは、昨年7月よりエコキャップ運動を開始しました。エコキャップ運動は、使用済みペットボトルのキャップを回収して資源としてリサイクルすると同時に、世界で貧困に苦しむ子供達にワクチンを提供するボランティア活動です。

ISID本社ビルで、今年4月までに107千個のキャップを回収し、NPO法人「キャップの貯金箱推進ネットワーク」およびNPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会（JCV）」を通じて、134本のワクチンの購入・提供を行うことができました。

キャップ400個をリサイクルせずに焼却するとCO₂が3,150g発生すると言われており、社会貢献とともにCO₂削減にも寄与する取り組みです。

連結財務諸表

連結貸借対照表

科目	(単位:百万円)		科目	(単位:百万円)	
	当期 平成22年3月31日	前期 平成21年3月31日		当期 平成22年3月31日	前期 平成21年3月31日
資産の部			負債の部		
流動資産	30,452	34,293	流動負債	14,763	17,126
固定資産	19,457	18,945	固定負債	1,666	1,942
有形固定資産	5,717	6,034	負債合計	16,429	19,068
無形固定資産	5,481	6,597	純資産の部		
投資その他の資産	8,258	6,314	株主資本	33,336	34,083
資産合計	49,910	53,239	資本金	8,180	8,180
			資本剰余金	15,285	15,285
			利益剰余金	9,898	10,645
			自己株式	△ 28	△ 28
			評価・換算差額等	△ 140	△ 221
			少数株主持分	284	308
			純資産合計	33,480	34,170
			負債純資産合計	49,910	53,239

損益計算書

科目	(単位:百万円)	
	当期 自 平成21年4月 1日 至 平成22年3月31日	前期 自 平成20年4月 1日 至 平成21年3月31日
売上高	61,155	75,148
売上原価	42,411	51,751
売上総利益	18,744	23,396
販売費及び一般管理費	19,040	18,915
営業損益	△ 295	4,481
① 営業外収益	178	275
① 営業外費用	121	129
経常損益	△ 238	4,628
② 特別利益	151	40
② 特別損失	998	1,132
税金等調整前当期純損益	△ 1,085	3,536
法人税等合計	△ 924	2,123
少数株主損益	△ 23	55
当期純損益	△ 137	1,357

POINT

- ① 営業外収益は、主として受取利息(58百万円)、為替差益(36百万円)、受取配当金(31百万円)により、合計で178百万円となりました。営業外損失は、主として支払利息(66百万円)、持分法による投資損失(23百万円)により、合計で121百万円となりました。
- ② 特別利益に受取和解金151百万円を計上しました。特別損失は、子会社の再編に伴う事業再編損343百万円、社内システム稼動に伴う旧システム等の固定資産除却損483百万円、投資有価証券評価損93百万円など、合計998百万円を計上しました。

連結キャッシュ・フロー計算書の要旨

(単位:百万円)

科 目	当期	前期
	自 平成21年4月 1日 至 平成22年3月31日	自 平成20年4月 1日 至 平成21年3月31日
③ 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,937	9,663
④ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,785	△ 6,340
⑤ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,108	△ 2,208
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 41	△ 92
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 2,997	1,020
現金及び現金同等物の期首残高	14,174	13,153
⑥ 現金及び現金同等物の期末残高	※11,215	14,174

※新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額38百万円を含む

POINT

- ③ 売上債権の減少(539百万円)、たな卸資産の減少(349百万円)、仕入債務の増加(366百万円)や減価償却費(3,238百万円)、固定資産除却損(483百万円)やのれん償却額(415百万円)の計上等があった一方、税金等調整前当期純損失(△1,085百万円)の計上や法人税等の支払(△1,401百万円)、前受金の減少(△408百万円)や未払費用の減少(△361百万円)等があった結果、営業活動によるキャッシュフローは1,937百万円の増加となりました。
- ④ ソフトウェア等の無形固定資産の取得による支出(△1,308百万円)、投資有価証券の取得による支出(△1,278百万円)、定期預金の預入による支出(△547百万円)や有形固定資産の取得による支出(△336百万円)等による資金の減少が、定期預金の払戻による収入(313百万円)や貸付金の回収による収入(303百万円)等による資金の増加を上回ったことにより、投資活動によるキャッシュフローは2,785百万円の減少となりました。
- ⑤ リース債務の返済による支出(△1,457百万円)、配当金の支払(△651百万円)により、財務活動によるキャッシュフローは2,108百万円の減少となりました。
- ⑥ 当期の活動の結果、現金及び現金同等物は2,959百万円減少し、当期末の残高は11,215百万円となりました。

プロフィール (平成22年6月23日現在)

役員一覧

取締役および監査役

代表取締役	水野 紘一
代表取締役社長	釜井 節生
取締役	福山 章弘
取締役	岩田 晴夫
取締役	市川 建志
取締役	上原 伸夫
取締役	笠 健児
取締役	梅沢 幸之助
取締役	吉本 敦
取締役	小林 明
取締役	堀沢 紳
取締役	志村 薫
常勤監査役	木内 忠
監査役	一條 和生
監査役	阿部 裕
監査役	土屋 泰昭

執行役員

最高経営責任者	水野 紘一
最高執行責任者	釜井 節生
副社長執行役員	福山 章弘
専務執行役員	岩田 晴夫
専務執行役員	市川 建志
専務執行役員	上原 伸夫
常務執行役員	笠 健児
常務執行役員	梅沢 幸之助
常務執行役員	吉本 敦
常務執行役員	小林 明
常務執行役員	堀沢 紳
常務執行役員	桜井 仁司
常務執行役員	小谷 繁弘
執行役員	定形 哲
執行役員	菅沼 重行
執行役員	渡邊 信彦
執行役員	三上 嗣夫
執行役員	齋藤 実
執行役員	海野 慎一
執行役員	阿部 公継
執行役員	丸山 裕幸
執行役員	大金 慎一

会社概要

社 名	株式会社電通国際情報サービス
英文社名	Information Services International-Dentsu, Ltd.
本 社	東京都港区港南二丁目17番1号
事業所	大阪・名古屋・三鷹・広島
設 立	昭和50年12月11日
連結従業員数	2,320名
連結子会社数	10社(国内5社・海外5社)
ホームページ	www.isid.co.jp

経営基本方針

当社は、誠実を旨とし革新的で創造性あふれる専門家集団として、情報技術の先進的活用により顧客企業と社会の発展に寄与することを企業理念としております。

企業ビジョンである“IT Solution Innovator (ITソリューションビジネスの革新者)”を目指し、事業環境の変化に適切に対応し続けることにより、先進的で高品質なサービスを提供し、お客様の信頼とご満足を得ることで、長期的な事業の発展を図っております。

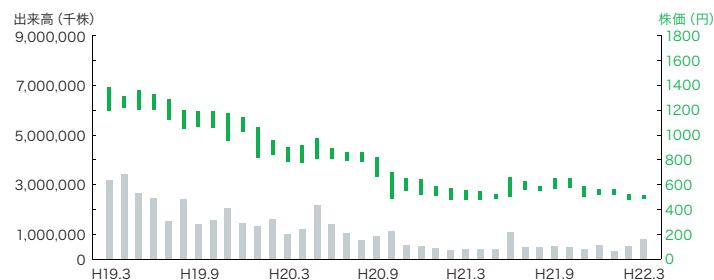


株式の状況 (平成22年3月31日現在)

株式総数

発行可能株式総数	98,000,000 株
発行済株式総数	32,591,240 株

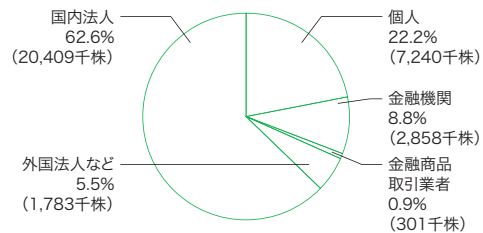
株価と出来高表



大株主の状況(上位10位)

順位	株主名	持株数(千株)	持株比率
1	株式会社電通	20,129	61.76%
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,313	4.03%
3	電通国際情報サービス持株会	810	2.48%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	431	1.32%
5	ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー505019	415	1.27%
6	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	221	0.67%
7	株式会社自然素材生活	100	0.30%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	99	0.30%
9	ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー505103	90	0.27%
10	ジェービーモルガンチェースバンク385123	87	0.26%

所有者別持株比率と持株数



合計 32,591千株

株主メモ

事業年度 毎年4月1日～翌年3月31日

期末配当金受領株主確定日 毎年3月31日

中間配当金受領株主確定日 毎年9月30日

定時株主総会 毎年6月

株主名簿管理人
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
Tel.0120-232-711(通話料無料)
(平日9:00～17:00)

公告方法 電子公告とし、当社ホームページ(<http://www.isid.co.jp>)に掲載いたします。
ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

単元株式数 100株

上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部

証券コード 4812 (銘柄名 ISID)

お問い合わせ先

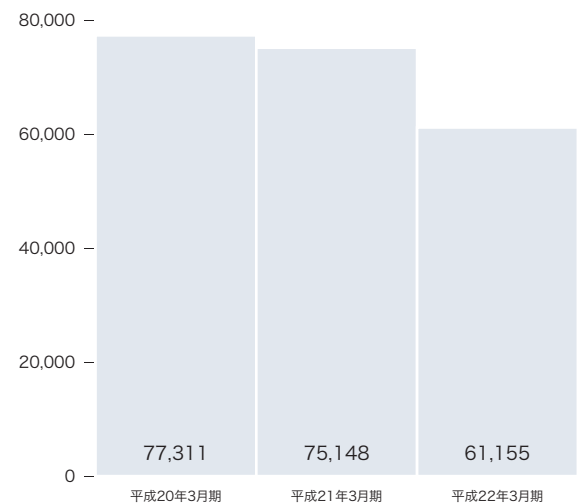
株式会社 電通国際情報サービス
〒108-0075 東京都港区港南2-17-1
www.isid.co.jp
03-6713-6160 (IR関連)
03-6713-6055 (株式事務関連)

(ご注意)

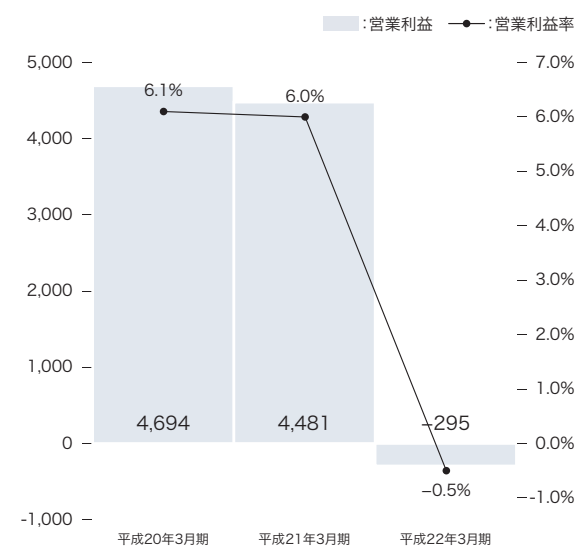
- 住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんので、ご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未払配当金のお支払い等につきましては、株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。

財務ハイライト

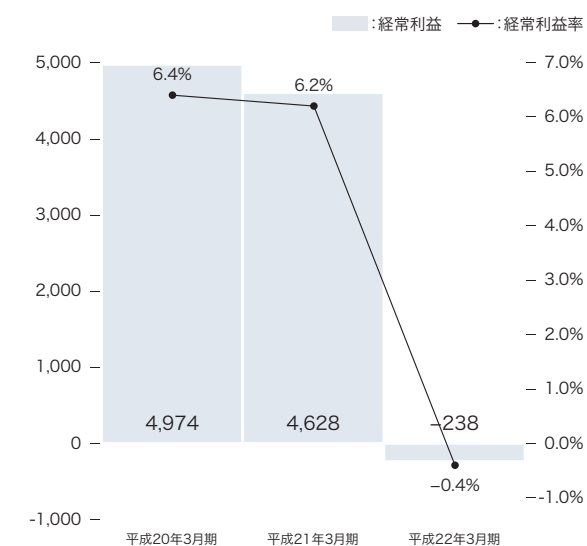
売上高 61,155百万円 前期比 81.4% 単位:百万円



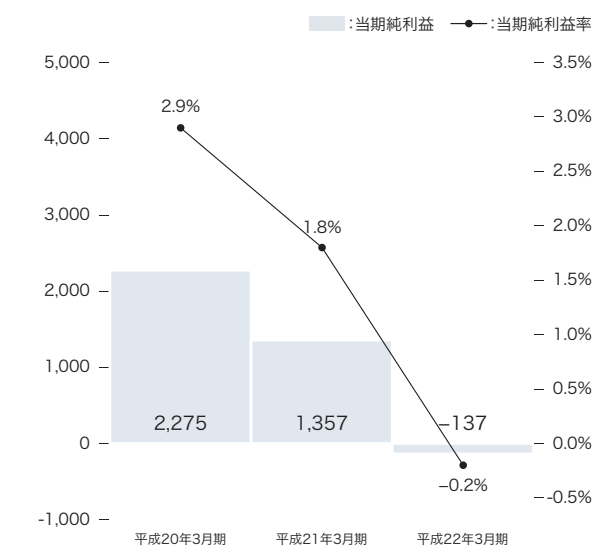
営業利益 △295百万円 単位:百万円



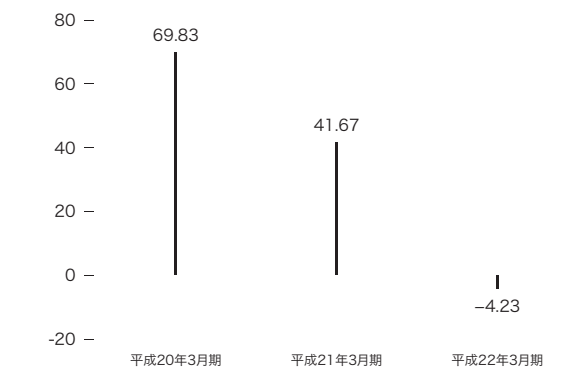
経常利益 △238百万円 単位:百万円



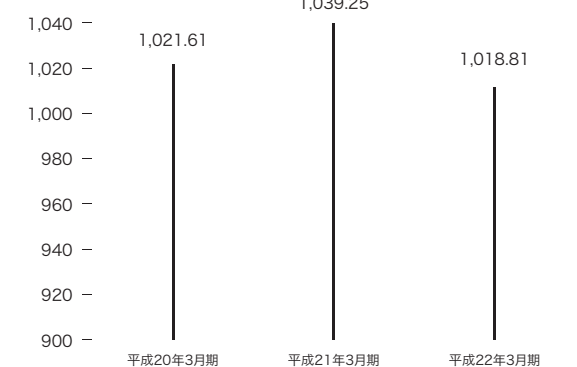
当期純利益 △137百万円 単位:百万円



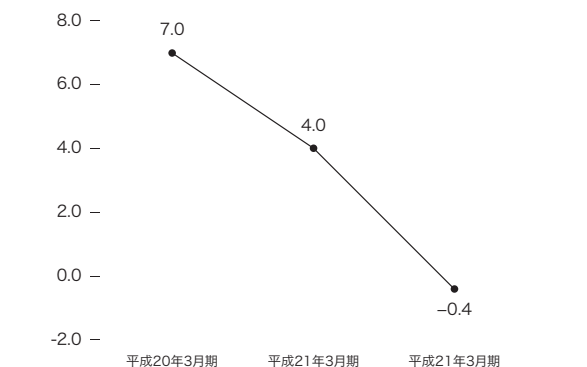
1株当たり当期純利益 単位:円



1株当たり純資産額 単位:円



ROE (自己資本当期純利益率) 単位:%



*本レポートに掲載されたプロダクト/サービス名は、ISIDおよび開発元各社の商標または登録商標です。

