

D Wonderland



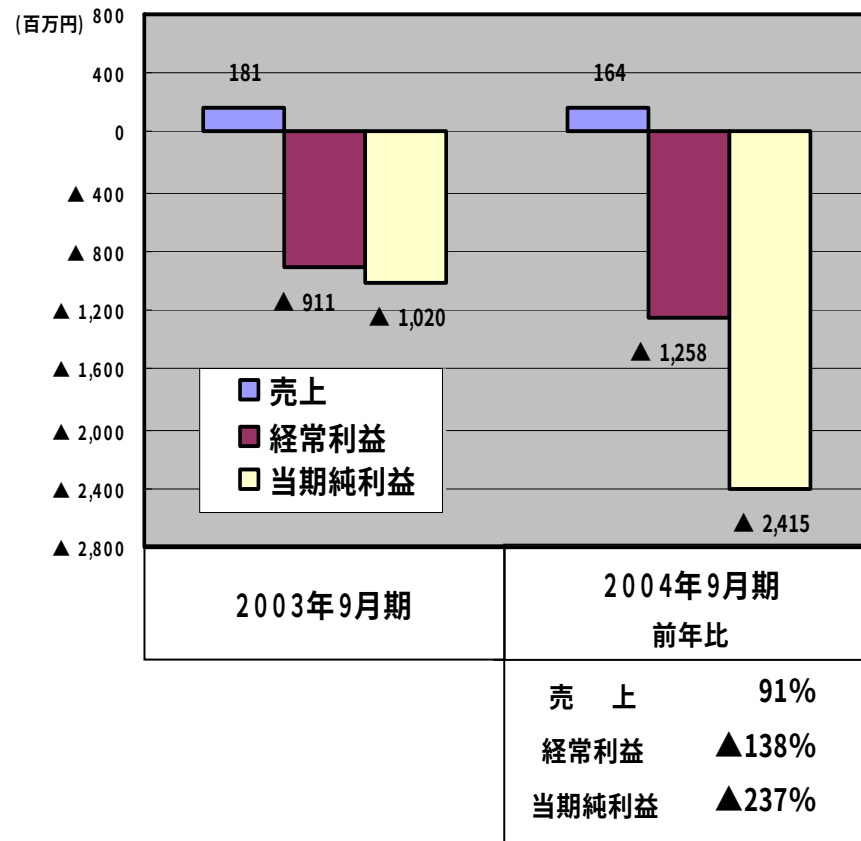
投資家向け説明会資料

2004.12.15

於：東京証券会館 会議室

株式会社ディーワンダーランド

2004年9月期決算概要



売上

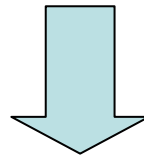
- ・「ディズニーワンダーランド」サービス会員
獲得不振により、計画大幅未達

収益

- ・ 固定的なサービス運営コストが 入会金や月
額会費からの売上を 大きく上回り、
経常利益の赤字幅拡大
- ・ 「ディズニーワンダーランドサービス」終了
による損失1,061百万円計上し、
当期純利益の赤字幅も拡大

「ディズニーワンダーランド」サービス終了

- **ブロードバンドの普及は事業立上時の予測とおり大きく伸びたが、それに伴い成長することを期待した有料コンテンツ市場が未成熟**
- **様々なマーケティング施策が効果を出さず、会員の獲得が計画を大幅に下回る**
- **運用コストが売上を大きく上回る状況が続く中、早期での市場拡大の見通しが立たない**

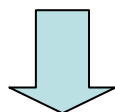


サービス継続を断念

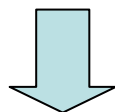
サービス終了の経営効果

サービス終了損失 1,061百万円

棚卸資産廃棄損	42百万円
ソフトウェア除却損失	880百万円
ソフトウェア仮勘定除却損	50百万円
サービス終了に伴う費用	88百万円



すべて2004年9月期決算にて処理済

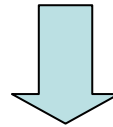


マイナス要因を整理して、今期新規事業をスタート

新規システム開発事業

● ディズニーワンダーランド事業で蓄積したノウハウ活用：

- ・ コスト効率を重視した機器とネットワークサービスの組み合わせによるインフラ
- ・ LinuxやPostgreSQLを利用した業務システムとその運用

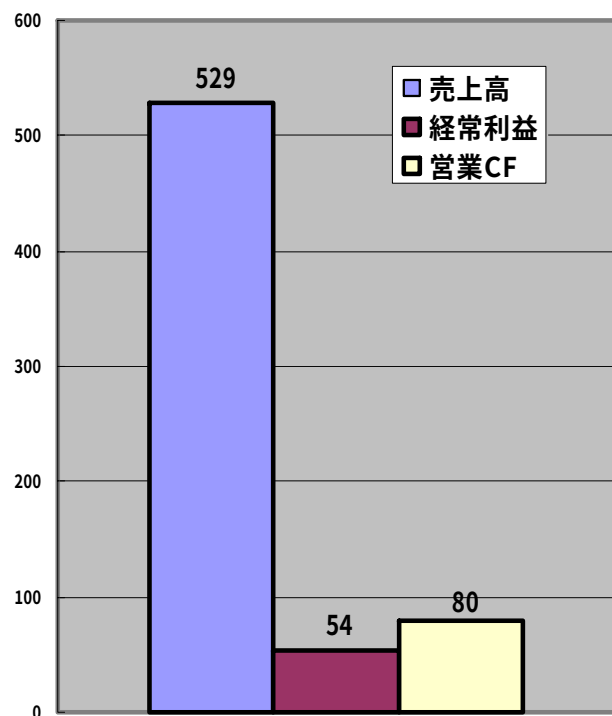


● 「企業内ネットワークシステム開発事業」の開始

- ・ 10月より最初の受注案件開発中
- ・ (2004年10月29日進出発表)

2005年9月期決算予想

(百万円)



売上

- ・ システム開発事業売上500百万円

経常利益

- ・ 「ディズニーワンダランド」 サービス終了効果
- ・ システム開発事業による粗利 39%
- ・ 人員削減,事務所縮小による固定費削減

営業CF

- ・ 収益確保により、財務強化



今期 黒字転換を目指す

今期事業の概要

「某消費財販売会社の在宅営業立ち上げ及び新営業支援システム構築」

1. 在宅営業の仕組みの策定および在宅営業の立ち上げ支援

2. 情報通信インフラストラクチャーの設計と構築

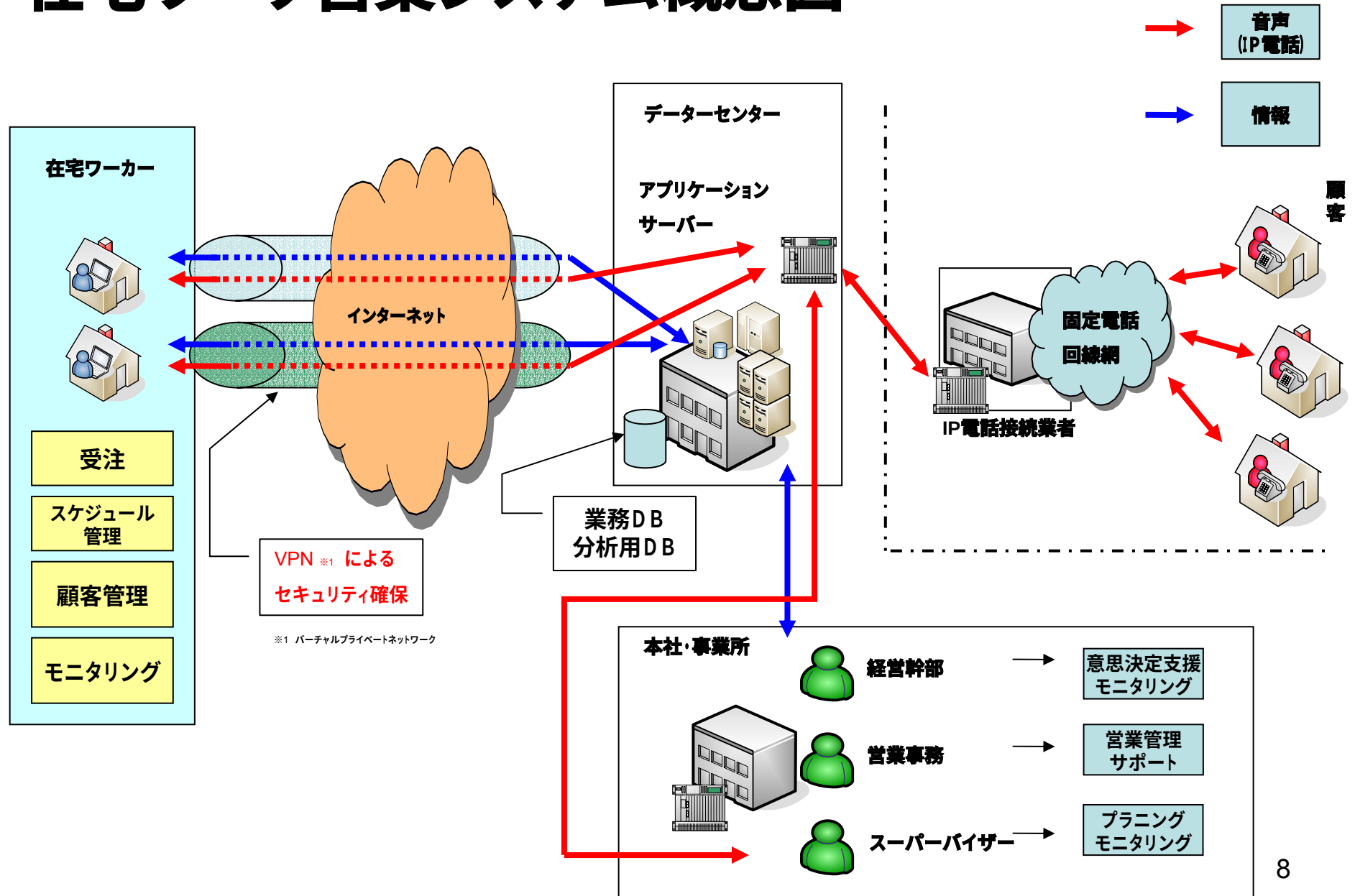
- ・ 国内営業拠点を結ぶネットワークの設計
- ・ コンピューター、通信機器及び基本ソフトウェアの導入

3. 新営業支援システムの導入

- ・ オペレータと現場管理者をサポート
- ・ 「遊び」「励まし」「癒し」の要素を盛り込み
- ・ 経営者、管理者にタイムリーな情報を提供し、意思決定を支援

4. 新営業支援システム導入後のサポート及びシステムの展開と運用

在宅ワーク営業システム概念図



プロジェクトへのアプローチ

1. 確立したテクノロジー

- サーバー技術、ネットワーク技術、ネットワークサービス
- Linux, PostgreSQL, MS SQLserver

2. 確立した方法論

- PMBOK, ウォーターフォールモデル, RAD,...

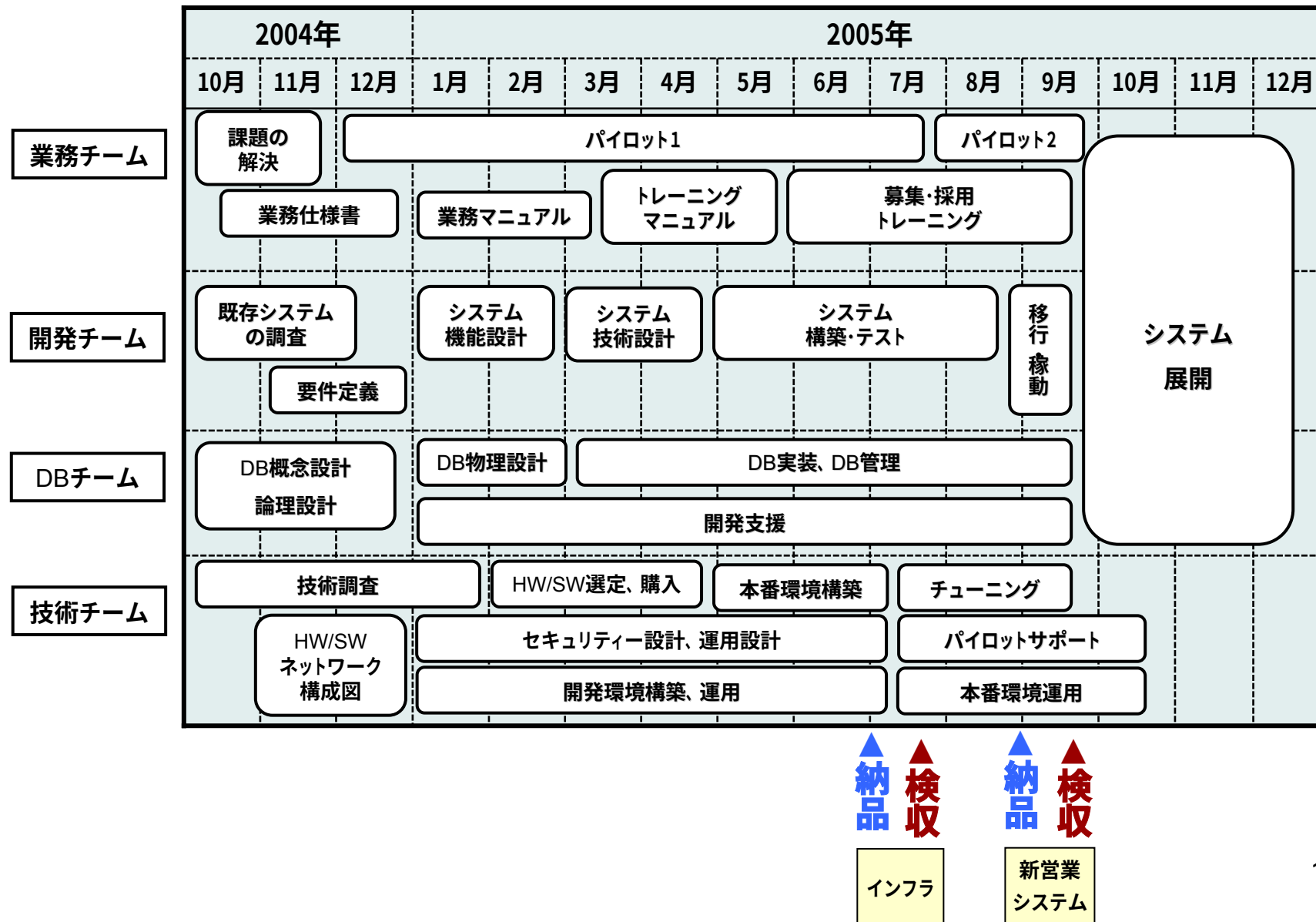
3. 新営業支援システムの導入

- 社内におけるコアスキル：企画、全体構想、プロジェクトチーム編成
- ベストスキルとリーズナブルプライスパートナー：コンサル会社、大学の研究室、開発会社

4. 一貫したサービス

- 業務コンサルティング
- 設計、開発
- 保守、運用

開発スケジュール



プロジェクトのリスクと対応策

● システムが構築できない (技術的な要因)

- ・ サーバー、ネットワーク技術、ネットワークサービスに実証済みのテクノロジーを利用
- ・ 基本ソフト、開発ツール・言語に実証済みのテクノロジーを利用
- ・ 2005年2月より募集開始。9月までに募集、トレーニングの方法と報酬制度を確立する

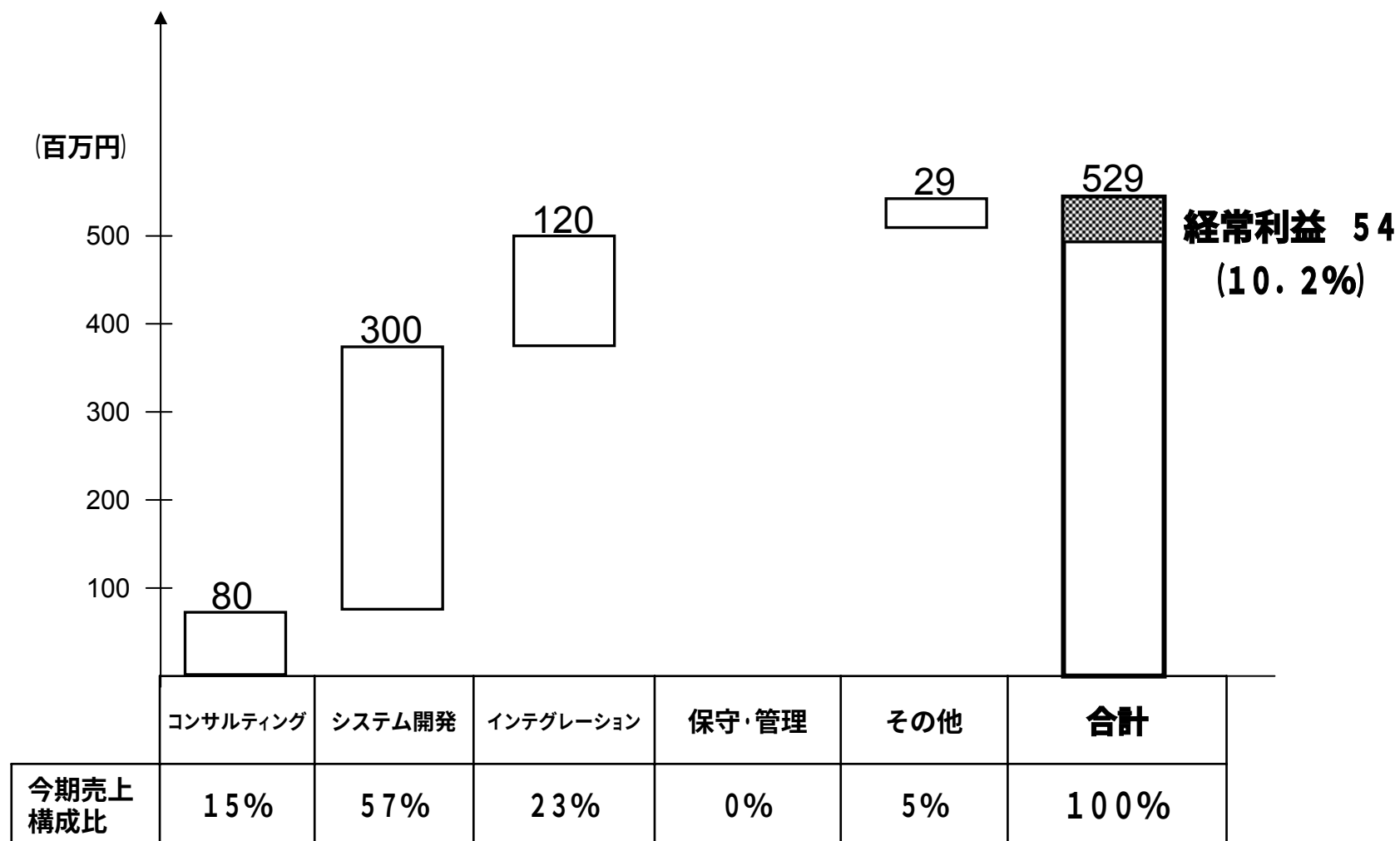
● 納期の遅れ

- ・ 2004年12月に要件定義を完了しスコープを完全に明確化する。
変更管理のルールを顧客と合意。 開発フェーズ毎に顧客は成果物を検収する。
- ・ 契約でリスク回避。システムの納品とシステムの展開は別契約。

● 予算超過

- ・ システム容量は概算で算出済み。これを基に予算を策定している。
- ・ 開発パートナーにシステム概要を説明し、概算費用は算出済み。
ソフト、ハードとも20%のコンティンジェンシーを見込んでいる。

2005年9月期売上と収益予想



事業拡大の戦略

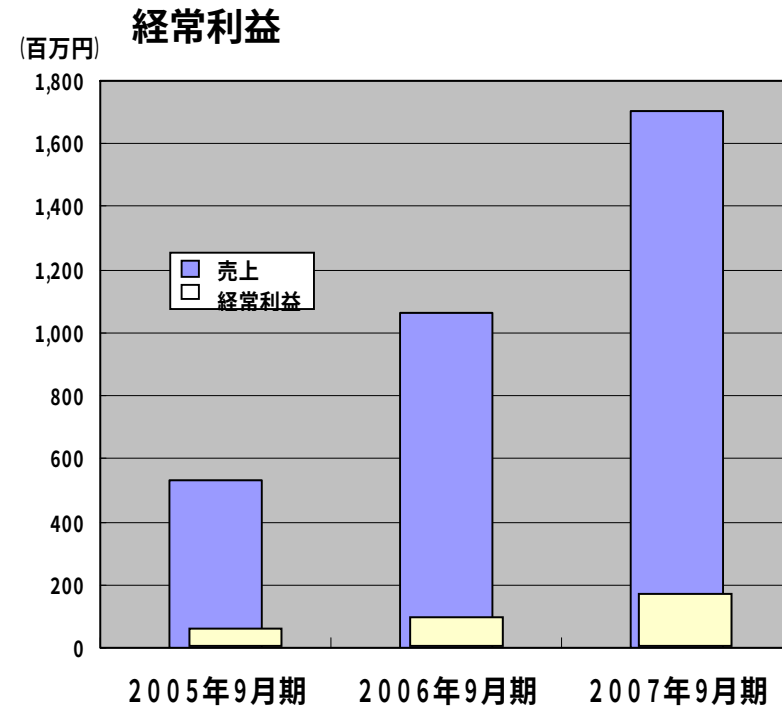
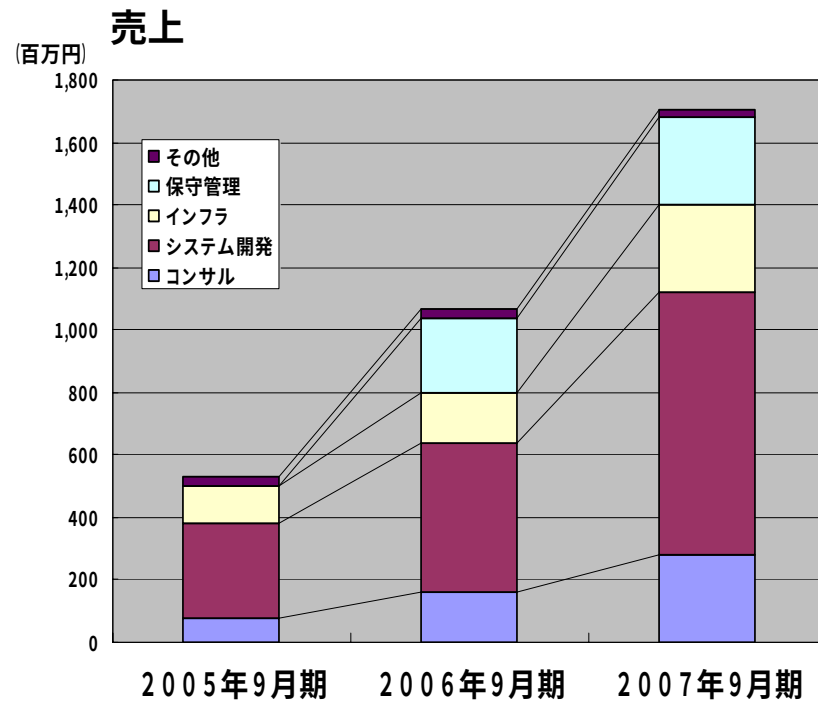
「中堅企業向けマーケティングサポートシステムをフルサービスで提供」

- 1. 年商300～1,000億規模で消費者向けマーケティング、営業を行っている企業をターゲット**
 - ・ 特にテレマーケティング、ダイレクトメール等アウトバウンド営業力向上のためのCRMアプリケーションを活かしたDSS
 - ・ TCO削減につながるシステム導入
- 2. ニーズ分析、システム要件定義、システム開発、導入から運用、保守のワンストップサービス**
- 3. 新オープンソース活用による、適切なコストでのシステム提供**

事業拡大のための体制

	2005年9月期	2006年9月期	2007年9月期
コンサルタント + SE の営業 Team	スタッフ 6名	スタッフ 10名	スタッフ 16名
低コストな運用保守	スタッフ 3名 + 外 注	スタッフ 5名 + 外 注	スタッフ 7名 + 外 注
外注中心の開発チーム	4社	4社 + α	4社 + α

売上と収益計画 (2005年9月期 ~ 2007年9月期)



終りに

本資料は将来予測の陳述を含んでおります。 歴史的事実以外の記載で当社の信念及び期待に関する記載を含む記載は将来予測の陳述です。

これらの記載は、現在の計画、予測及び予見に基づいて作成されております。将来予測の陳述は、それらの記載がなされた日付現在に限りそれを伝えるものであり、それらのいずれに関しても、新しい情報又は将来の事象を考慮して更新する義務を負うものではありません。

将来予測の陳述は、それに付随するリスク及び不確実性を有しています。多くの重大な要因により、実際には、将来予測の陳述の記載とは異なる結果又は結末が生じる可能性があります。