

The logo for Dwonderland features the word "Dwonderland" in a white, sans-serif font. The letter "D" is significantly larger than the other letters. The text is set against a blue background that includes a faint grid pattern and a close-up image of a computer keyboard. A white arrow-like shape points to the right, partially overlapping the end of the word.

Dwonderland

**2005年9月期決算説明会資料
2005.12.15**

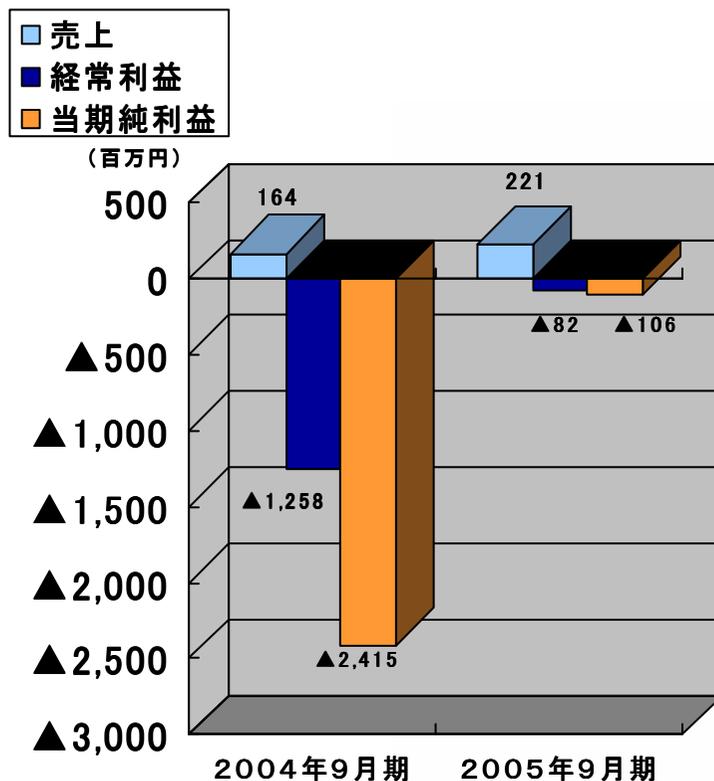
於：東京証券会館 会議室

株式会社ディーワンダーランド

2004年10月 システムインテグレーション事業への進出
インターネット技術、オープンソース・ソフトウェア
を利用したシステム企画から受託開発、システム・
インテグレーションおよび保守運用までの一貫し
たサービス

2004年11月 「ディズニーワンダーランド」サービス終了決定
2004年9月期決算にて、サービス終了損失
1,061百万円計上

2005年 1月 「ディズニーワンダーランド」サービス終了



売上

計画通りの受注は確保できたもののシステム開発案件後半において、仕様変更、要件追加等があり納品の次期へのズレ込み発生し、計画未達

収益

売上未達の影響で、赤字継続したものの、「ディズニーワンダーランドサービス」終了により赤字幅は大幅に縮小

受託案件の概要

某消費財販売会社における営業部門、物流部門のシステム化を柱とし、管理部門も含めた全社的な業務の効率化を実現するシステムの構築

- システム企画
- システム・インフラの設計
- ハードウェアの調達と設定
- アプリケーションの受託開発
- システムの保守運用
- インターネット技術、オープンソース・ソフトウェアの利用

1. 営業支援システム

- 顧客管理
- 受注管理
- インバウンド業務支援(CTIシステム)
- 在宅テレマーケティング支援
- パフォーマンス管理

2. CRMシステム

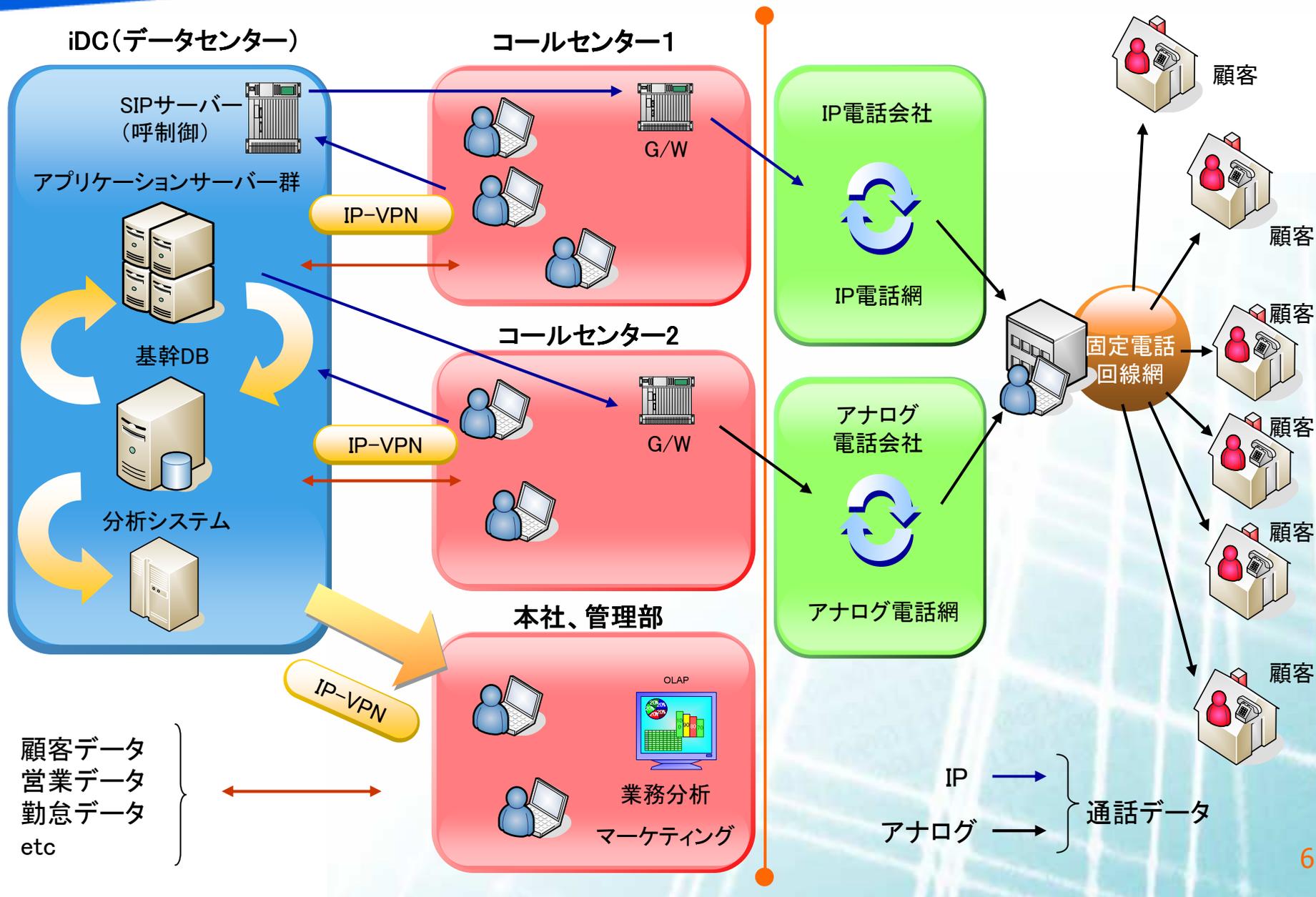
- OLAP (Online Analytical Processing)
- MDSS (Marketing Decision Support System)

3. 物流システム

- 発注管理
- 在庫管理

4. 経理システム、人事システムとのインターフェース

営業支援システム概念図



1. ユーザー要件の増加

- 既存システムの代替機能だけでなく、全社的なシステム化（業務の効率化）を目指す。

2. プロジェクト方針の変更

- ユーザー要件を極力完全に満たすシステムを開発する。



開発工数の増加
プロジェクト体制整備のタイムラグ



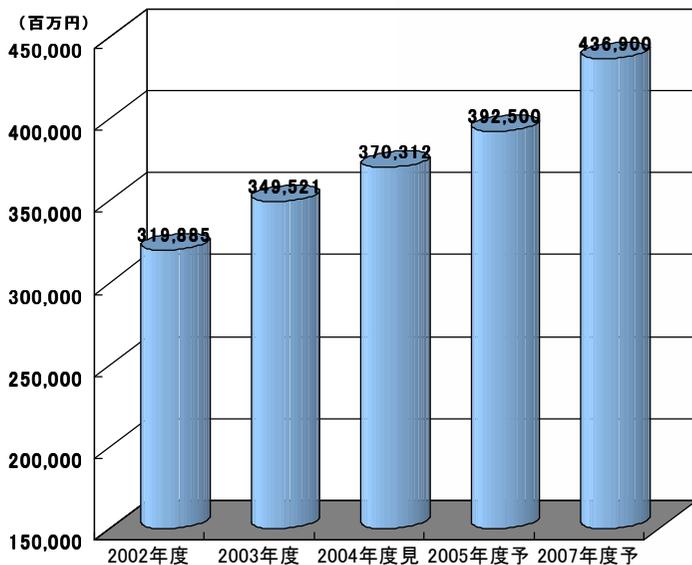
完成は2006年9月期に持ち越し

テレマーケティング市場を主要なターゲットとして、投資対効果を明確化した営業活動を展開

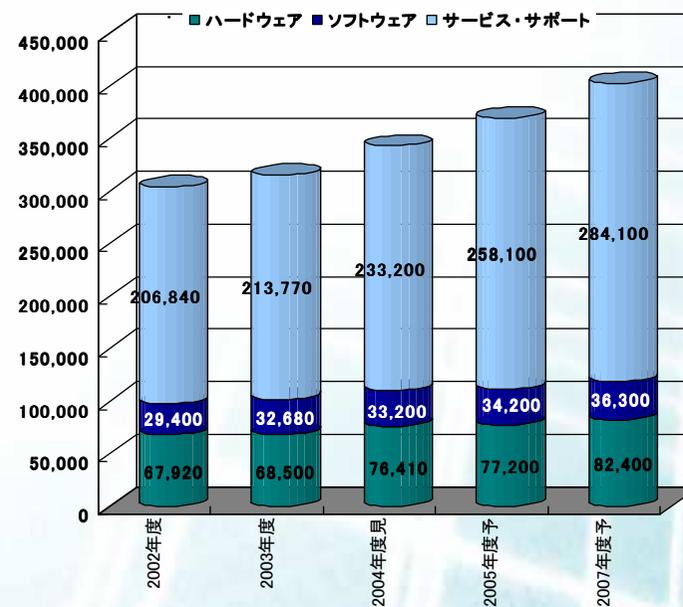
- 1. CTIソリューション事業**
- 2. CRMソリューション事業**
- 3. システムインテグレーション事業**
- 4. システム運用支援事業**
- 5. ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)事業**

テレマーケティング市場の状況

テレマーケティング売上高予測
(2002年度～2007年度)



サービス形態別(ハード/ソフト/サービス)
売上高予測(2002年度予)



(株)矢野経済研究所 2005.5.17 プレスリリース「2005 コールセンター/コンタクトセンター 市場の実態と戦略展望」より引用

課題

- ニーズの高度化、多様化
 - インバウンド中心からアウトバウンドへ
 - 顧客情報の有効活用
 - CTI導入、IP化の費用対効果
- 人材確保
 - 高い離職率
 - 在宅テレマーケティング

ニーズ

開発中

CRMシステム
安価なCTIシステム

在宅ワークのインフラ
管理の仕組みと
システムサポート

1. ソリューションの概要

- テレマーケティングに求められるニーズの高度化、多様化に対応
- 業務的にCTIに求められる機能は全て装備
- 在宅テレマーケティングにも対応
- 既存システムとの統合
- 安価かつ短期間での本番稼動

2. 提供するサービス

- 要件分析、業務分析、システム企画
- システムインテグレーション
- システム運用支援

3. 主な適用分野

- インバウンド: 商品の受注(通販など)
- アウトバウンド: 営業、督促など

1. ソリューション概要

- データベースマーケティングの枠組みとインフラを整備する
- データの分析と活用によってマーケティング手法を変革する

2. サービス内容

- 現状分析、データ分析、マーケティング手法の提案
 - 離反マネジメント
 - 顧客満足度調査、不満分析
 - One-to-Oneプロモーション
 - ランクアップ、クロスセリング
 - 受注率(新規獲得率)アップ
- CRMシステム開発(要件定義、システム設計)

3. ターゲット

- データを蓄積しているが分析と活用には至っていない営業部門、マーケティング部門など

1. DWのソリューションの実証

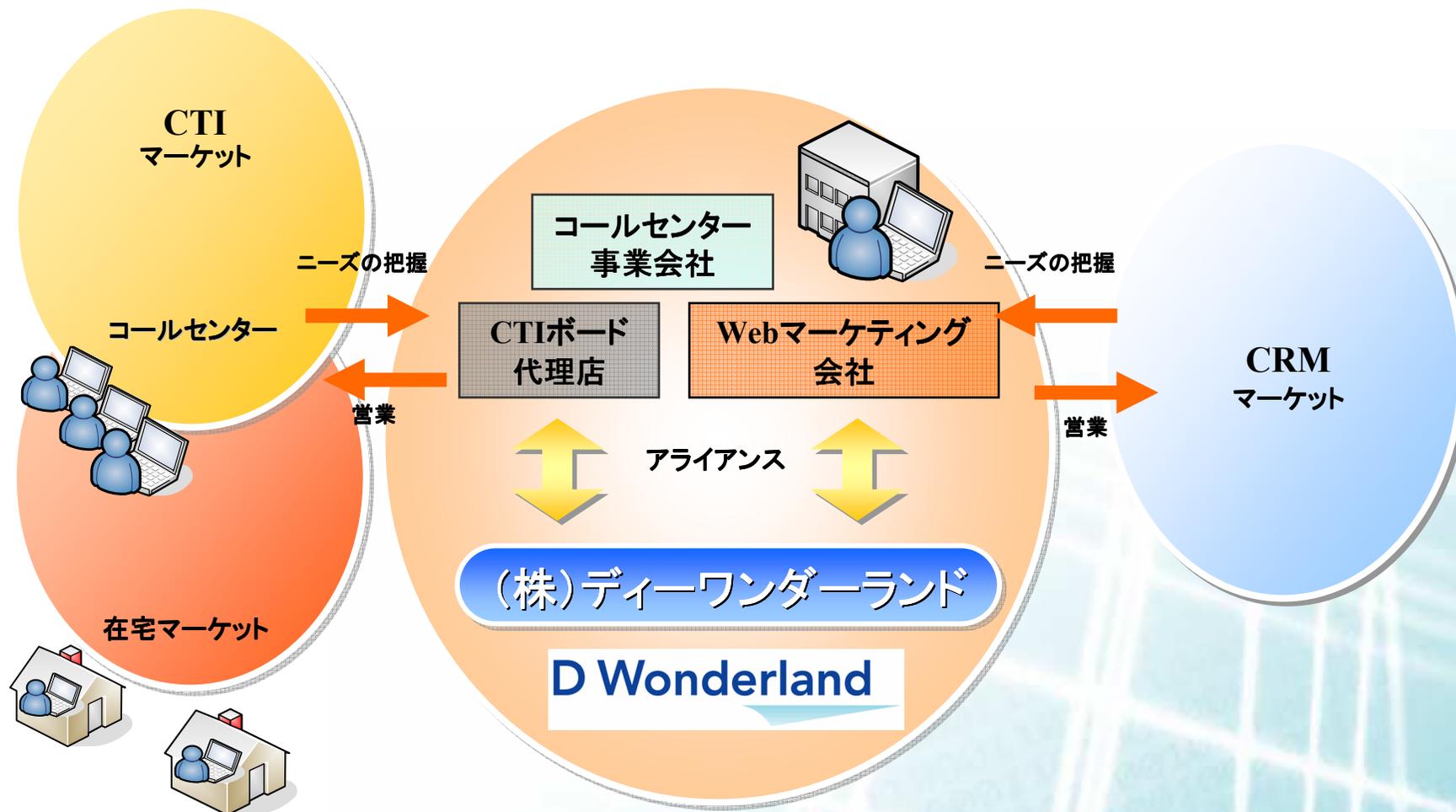
- CTIシステム
- CRMシステム
- 在宅テレマーケティング支援システム
- オープンソースによるシステムインテグレーション

2. 広告・宣伝活動

- 専門誌での紹介、プレスリリース
- フェアなどへの出展

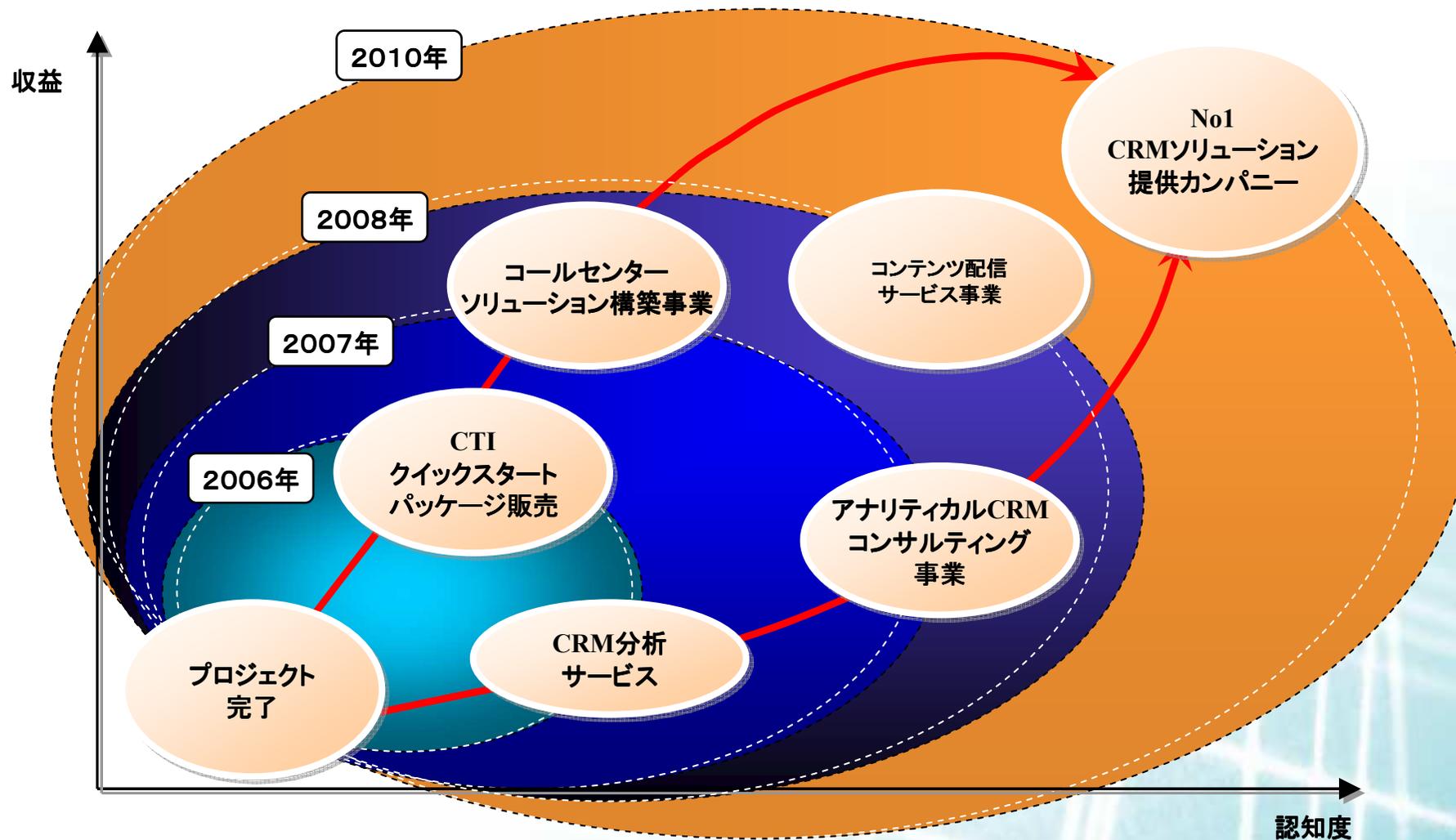
3. アライアンス

- 上記分野と関連する企業との業務提携

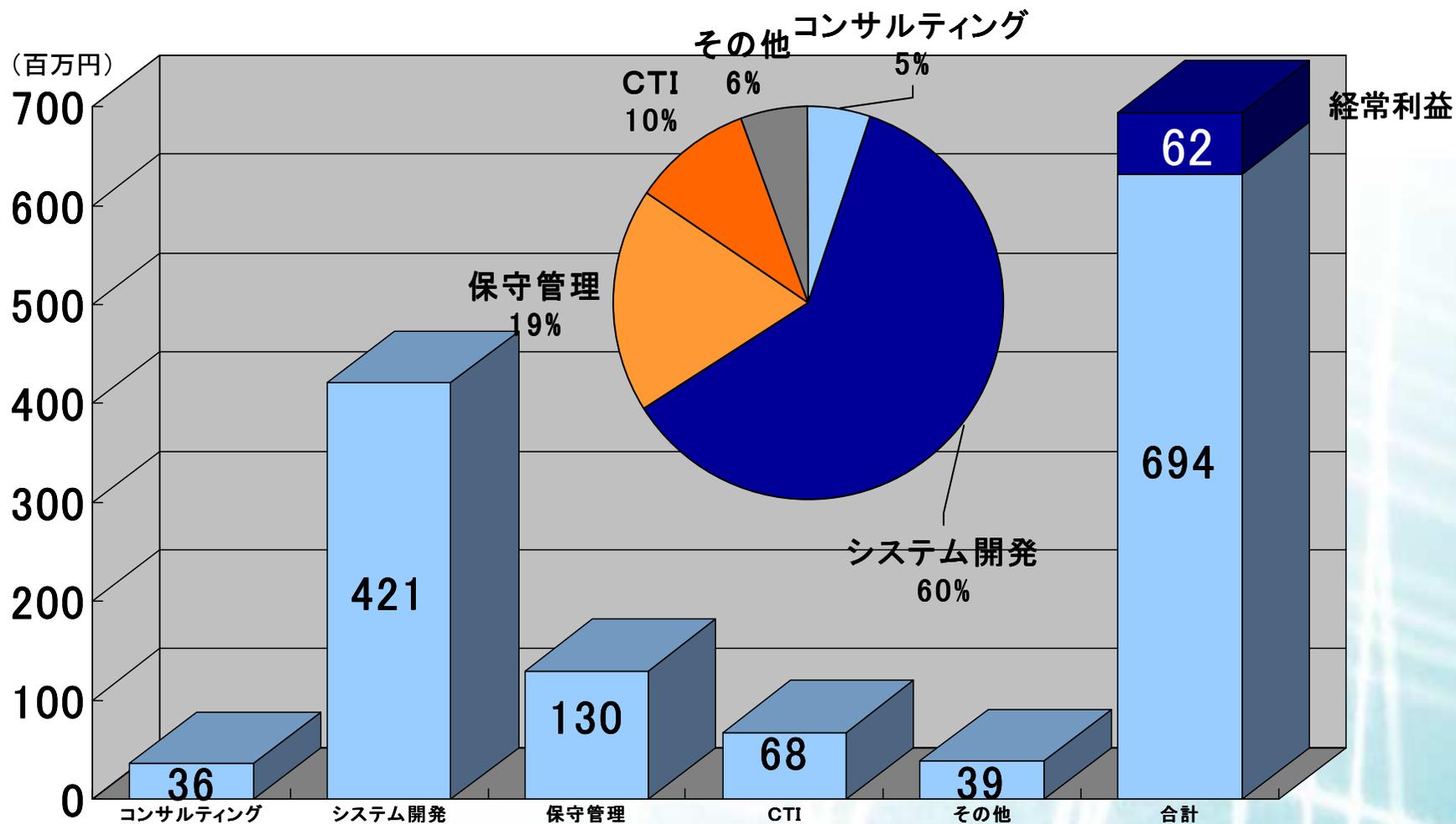


	2006年9月期	2007年9月期	2008年9月期
コンサルタント + SE の営業 Team	スタッフ 10名	スタッフ 16名	スタッフ 20名
低コストな運用保守	スタッフ 5名 + 外注	スタッフ 7名 + 外注	スタッフ 9名 + 外注
外注中心の開発チーム	4社 + α	4社 + α	4社 + α

事業ロードマップ

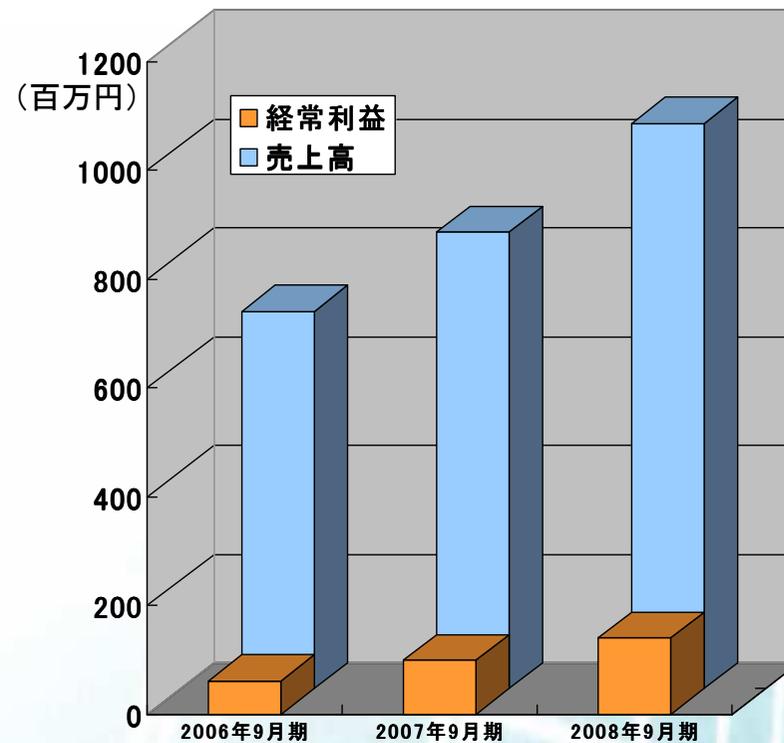
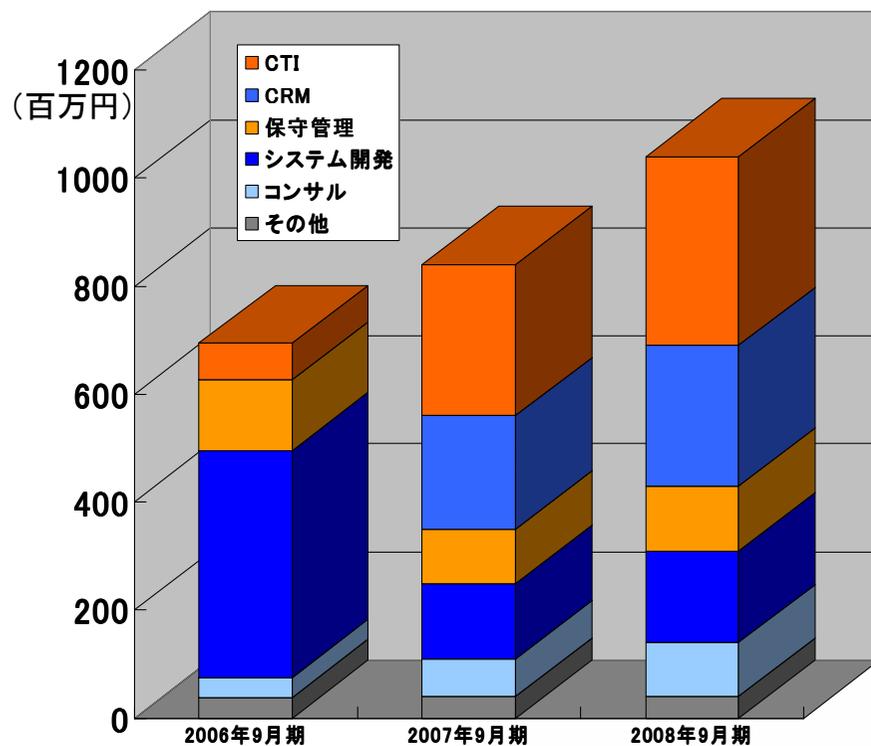


2006年9月期 売上と収益



売上と収益計画 (2006年9月期～2008年9月期)

売上



企業理念

Challenge (最先端技術の提供)

- 昨今のIT技術の発展には目覚ましいものがあり、これに呼応するようにボーダレスなインターネット社会の実現に向けて社会も大きく変化しています。私たちはこの社会の変化に敏感でありたいと思っています。そして最先端の技術を習得、実証し、それらをソリューションとしてお客様に提供したいと考えています。

Contribution (社会に対する貢献)

- 私たちは、企業は社会に奉仕することによりその存在価値があると考えます。私たちは企業活動を通じてより良い社会の実現に貢献したいと考えています。

Customer Oriented (顧客志向)

- 私たちは、単にサービスを提供するだけでなく、提供するサービスがどれほどの価値をお客様にもたらすかをまず第一に考えます。私たちは、お客様にとって真のビジネスパートナーでありたいと考えています。お客様の状況や課題、要件を十分に理解した上で、最先端かつ実証されたIT技術を利用したソリューションを最適な形で提供いたします。

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、それらのいずれの関しても、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。