

2006年3月期(中間)決算説明会

2005年10月26日

株式会社オービックビジネスコンサルタント

東証1部(4733)

<http://www.obc.co.jp/>

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

I. 上期の業績

II. 2006年3月期の見通し

III. 今後の経営戦略

IT業界の事業環境(上期)

■ 企業のIT投資も回復基調

- 景気回復
- Y2Kで導入されたクライアントサーバーシステムがリプレースの時期⇒PC・PCサーバー、ソフトウェアの更新需要が発生
- 内部統制強化に伴うニーズが顕在化

■ 中小企業でも回復・成長

- IT投資促進税制の活用促進
- 個人情報保護法の施行⇒セキュリティ需要の発生
- オフコンのリプレース需要が継続

上期の概況

～ソリューションの減少と先行経費負担増で営業減益～

■ 売上高: 前年同期比0.9%増、計画比4.7%減

- ソリューションが前年同期比9%減。
- 一方で、新ERPのカスタマイズの増加、保守契約の増大などが寄与し、売上高は微増となった。

■ 経常利益: 前年同期比8.9%増、計画比10.8%増

- 売上総利益: 好採算のソリューションの減少、コールセンターの人員・設備増強、本社移転による賃料上昇などに伴い、売上総利益率は、前年同期比2.5ポイント低下。
- 営業利益: 「.NET」製品に係る研究開発費増、営業員の増⇒販管人件費増などにより、2ケタの営業減益。
- 経常利益: リート等の配当による恒常的収入の増加により、前年同期比8.9%増を達成。

上期の業績

(単位:百万円)

	04/9		05/9	05/9	05/9	
		比率	(予想)	(実績)	比率	伸率
売上高	6,822	100.0%	7,220	6,881	100.0%	0.9%
売上総利益	5,589	81.9%	5,820	5,465	79.4%	△ 2.2%
販売管理費	2,731	40.0%	2,920	2,992	43.5%	9.6%
営業利益	2,858	41.9%	2,900	2,473	35.9%	△ 13.5%
営業外損益	763	11.2%	660	1,472	21.4%	92.9%
経常利益	3,621	53.1%	3,560	3,945	57.3%	8.9%
当期利益	1,996	29.3%	2,100	2,276	33.1%	14.0%

注1) 伸率は前年同期比増減率

注2) 予想は05/3期決算発表時

上期の部門別売上高

(単位:百万円)

	04/9		05/9 (予想)	05/9 (実績)	05/9	
		構成比			構成比	伸率
ソリューション	2,362	34.6%	2,400	2,148	31.2%	△ 9.1%
関連製品	1,810	26.5%	2,010	1,978	28.7%	9.3%
サービス	2,650	38.8%	2,810	2,755	40.0%	4.0%
合計	6,822	100.0%	7,220	6,881	100.0%	0.9%

注)伸率は前期比増減率

- ソリューション**:①新ERPは本数が減少したものの、金額は横ばい。
②LANPACKは本数減少に伴い、金額も減少。
③Standaloneの新規は横ばいであったが、バージョンアップ需要が半減。
- 関連製品**:新ERPのカスタマイズ案件や奉行連動ソフトの需要が伸長。
- サービス**:新規導入時の操作指導料は減少したが、保守契約料の増加が牽引。

上期のソリューション別出荷数量

(単位:本)

	04/9		05/9		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
新ERP	776	4.1%	682	5.1%	△ 12.1%
LANPACK	2,037	10.7%	1,976	14.7%	△ 3.0%
Standalone	13,792	72.5%	9,169	68.3%	△ 33.5%
太鼓判	2,410	12.7%	1,605	11.9%	△ 33.4%
合 計	19,015	100.0%	13,432	100.0%	△ 29.4%

注)伸率は前年同期比増減率、バージョンアップを含む。

- **新ERP、LANPACK**:「奉行21Ver.Ⅱシリーズ」が発売以来2年強経過。目新しさがなくなり、新規導入が進まなかった。
- **LANPACK、Standalone**: Windowsのバージョンアップに伴う奉行シリーズの更新需要が一巡。

*「Windowsのバージョンアップ」: Windows98が04年1月に、Windows NT Serverが04年12月に無償サポートを終了。

EBソリューション

◆都銀向けOEM製品

- 2005年8月末稼働本数:53,588本
- 2004年8月末稼働本数:54,490本

提供先	商品名	提供時期
UFJ銀行	U-LINE Xtra	1998年5月
東京三菱銀行	せるふバンク	2000年5月
三井住友銀行	パソコンバンク・ナビ・ジュニア	2000年9月
みずほ銀行	みずほ2000	2000年9月

◆地銀向けOFFICEBANK

- 今上期出荷本数:1,250本(前上期:2,015本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	04/9		05/9		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
売上高	6,822	100.0%	6,881	100.0%	0.9%
販売及び管理費	2,731	40.0%	2,992	43.5%	9.6%
販管人件費	713	10.5%	812	11.8%	13.9%
研究開発費	613	9.0%	697	10.1%	13.7%
広告宣伝費	348	5.1%	361	5.2%	3.7%
地代家賃	205	3.0%	176	2.6%	△ 14.1%
減価償却費	29	0.4%	31	0.5%	6.9%
その他経費	823	12.1%	915	13.3%	11.2%

注) 伸率は前年同期比増減率

■ **研究開発費、販管人件費**: 新入社員82名のうち、37名を開発本部に、45名を営業本部に配属。いずれも、「.NET」を睨んだ先行経費の増加。

■ **その他経費**: 租税公課の62百万円増、派遣等人件費の27百万円増、水道光熱費の20百万円増など。

貸借対照表－資産の部

(単位:百万円)

		04/9	05/9	増減
流動資産	現金預金	24,094	26,859	2,765
	受取手形	190	161	△ 29
	売掛金	2,012	2,201	189
	有価証券	3,042	522	△ 2,520
	たな卸資産	183	162	△ 21
	その他	230	79	△ 151
	貸倒引当金	△ 12	△ 16	△ 4
固定資産	有形固定資産	504	393	△ 111
	無形固定資産	87	127	40
	投資その他の資産	30,033	36,145	6,112
資産合計		60,363	66,633	6,270

・USMMFの減少
△1,520百万円
・有価証券の満期償還
△1,000百万円

・定期預金の増加
1,300百万円
・株式・債券等の購入
3,887百万円
・株式・投信・ETFの売却
△2,961百万円
・関係会社出資金の増加
1,323百万円
・時価評価額の増加
2,543百万円

その他 20百万円

貸借対照表－負債・資本の部

(単位:百万円)

		04/9	05/9	増減
負債	買掛金	144	136	△ 8
	未払金	308	421	113
	未払法人税等	1,433	1,812	379
	前受収益	2,666	2,906	240
	その他	453	450	△ 3
	繰延税金負債	3,684	4,258	574
	退職給付引当金	268	314	46
負債合計		8,956	10,297	1,341
資本	資本金	10,519	10,519	0
	資本剰余金	18,915	18,915	0
	利益剰余金	19,138	22,794	3,656
	有価証券評価差額金	3,711	5,194	1,483
	自己株式	△ 876	△ 1,086	△ 210
資本合計		51,407	56,336	4,929
負債・資本		60,363	66,633	6,270

・年間保守契約料前受分の増加

・投資有価証券の時価の上昇に伴う増加

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	04/9	05/9	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,242	2,273	税引前利益	3,770
			投資有価証券売却益	△ 554
			売上債権減少	1,047
			前受収益減少	△ 416
			法人税等支払	△ 1,467
			その他	△ 107
投資活動によるキャッシュ・フロー	484	1,867	定期預金の預入れ	△ 1,000
			有価証券の売却等	1,000
			投資有価証券の取得	△ 571
			投資有価証券の売却等	3,057
			その他	△ 619
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 477	△ 812	配当金支払	△ 596
			自己株式取得	△ 220
			自己株式売却	4
現金及び現金同等物に係る換算差額	46	38		
現金及び現金同等物の増加額	1,295	3,366		
現金及び現金同等物期首残高	24,841	24,014		
現金及び現金同等物期末残高	26,136	27,380		

2006年3月期の業績見通し

～「.NET」普及前の端境期をVer.Ⅲで乗り越える～

① 売上高：前期比7.0%増

- 奉行Ver.Ⅲシリーズのリリース、新ERPのカスタマイズ案件の増加、奉行連動ソフトの拡大、保守契約料の引き上げ、などにより下期は2ケタの増収へ。

② 営業利益：同3.3%増

- 奉行Ver.Ⅲシリーズの投入により、好採算のソリューション部門が下期回復へ。保守契約料の値上げも寄与。
- 下期の販管費は、売上高の伸び程度に増加率を抑制へ。

③ 経常利益：同2.7%増

- 通期ベースの営業外損益は前期並みへ。

通期の業績見通し

(単位:百万円)

	05/3		06/3			
		比率	(予想今回)	比率	増減	伸率
売上高	14,573	100.0%	15,600	100.0%	1,027	7.0%
売上総利益	11,760	80.7%	12,430	79.7%	670	5.7%
販売管理費	5,642	38.7%	6,110	39.2%	468	8.3%
営業利益	6,118	42.0%	6,320	40.5%	202	3.3%
営業外損益	1,670	11.5%	1,680	10.8%	10	0.6%
経常利益	7,788	53.4%	8,000	51.3%	212	2.7%
当期利益	4,418	30.3%	4,720	30.3%	302	6.8%

注) 伸率は前期比増減率

通期の部門別売上高

(単位:百万円)

	05/3		06/3			
		構成比	(予想今回)	構成比	増減	伸率
ソリューション	5,131	35.2%	5,030	32.2%	△ 101	△ 2.0%
関連製品	4,059	27.9%	4,540	29.1%	481	11.9%
サービス	5,383	36.9%	6,030	38.7%	647	12.0%
合計	14,573	100.0%	15,600	100.0%	1,027	7.0%

注) 伸率は前期比増減率

- **ソリューション** : ① 9月下旬からの奉行Ver.Ⅲシリーズのリリースにより、新規・更新需要が活性化へ。② オプションコンポーネントがさらに拡大へ。
- **関連製品** : 新ERPのカスタマイズ案件や奉行連動ソフトが増加へ。
- **サービス** : Standaloneの保守契約料を10月より「1万円」順次値上げ。

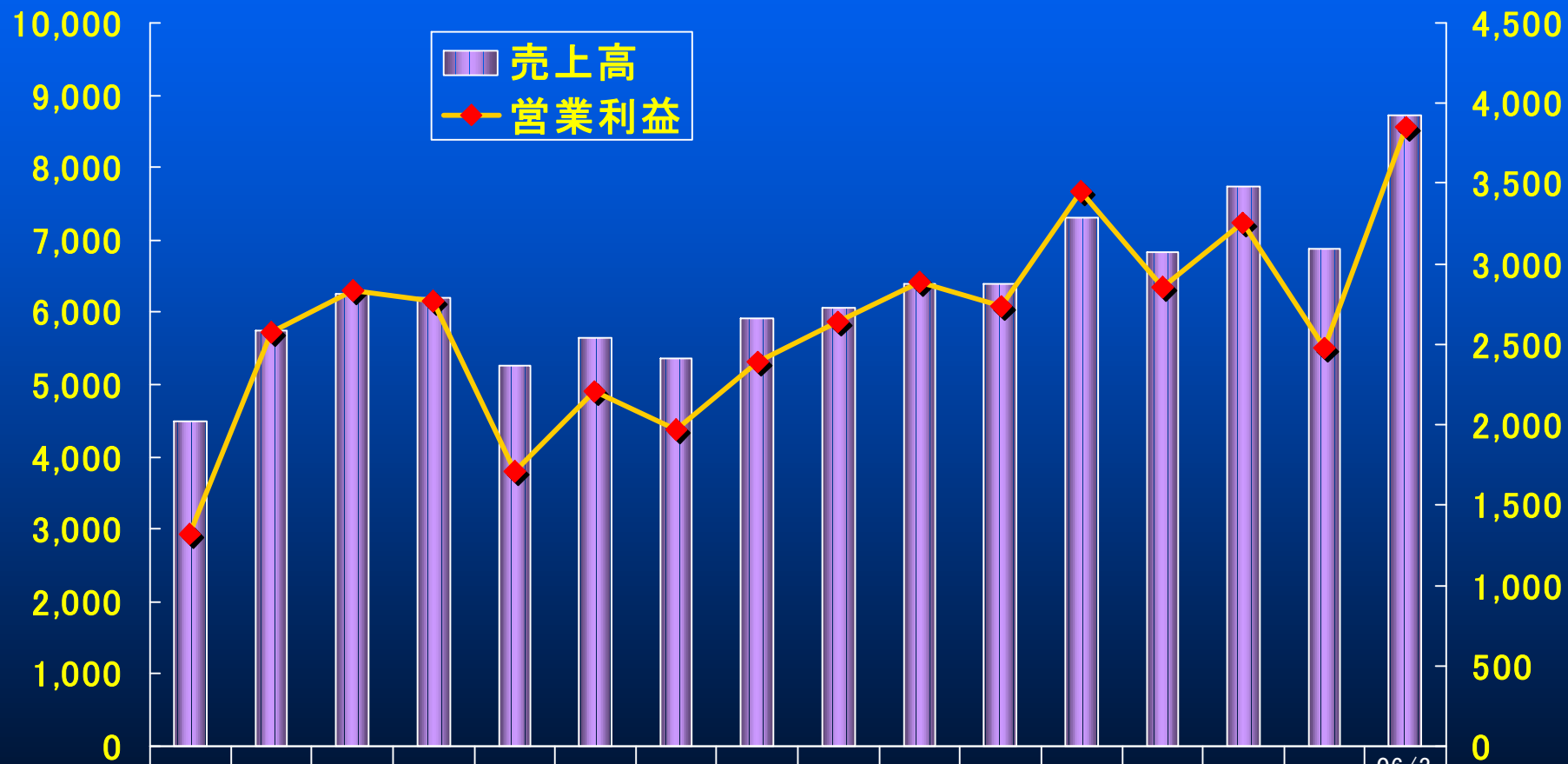
業績の推移(半期ベース)

売上高

(単位:百万円)

営業利益

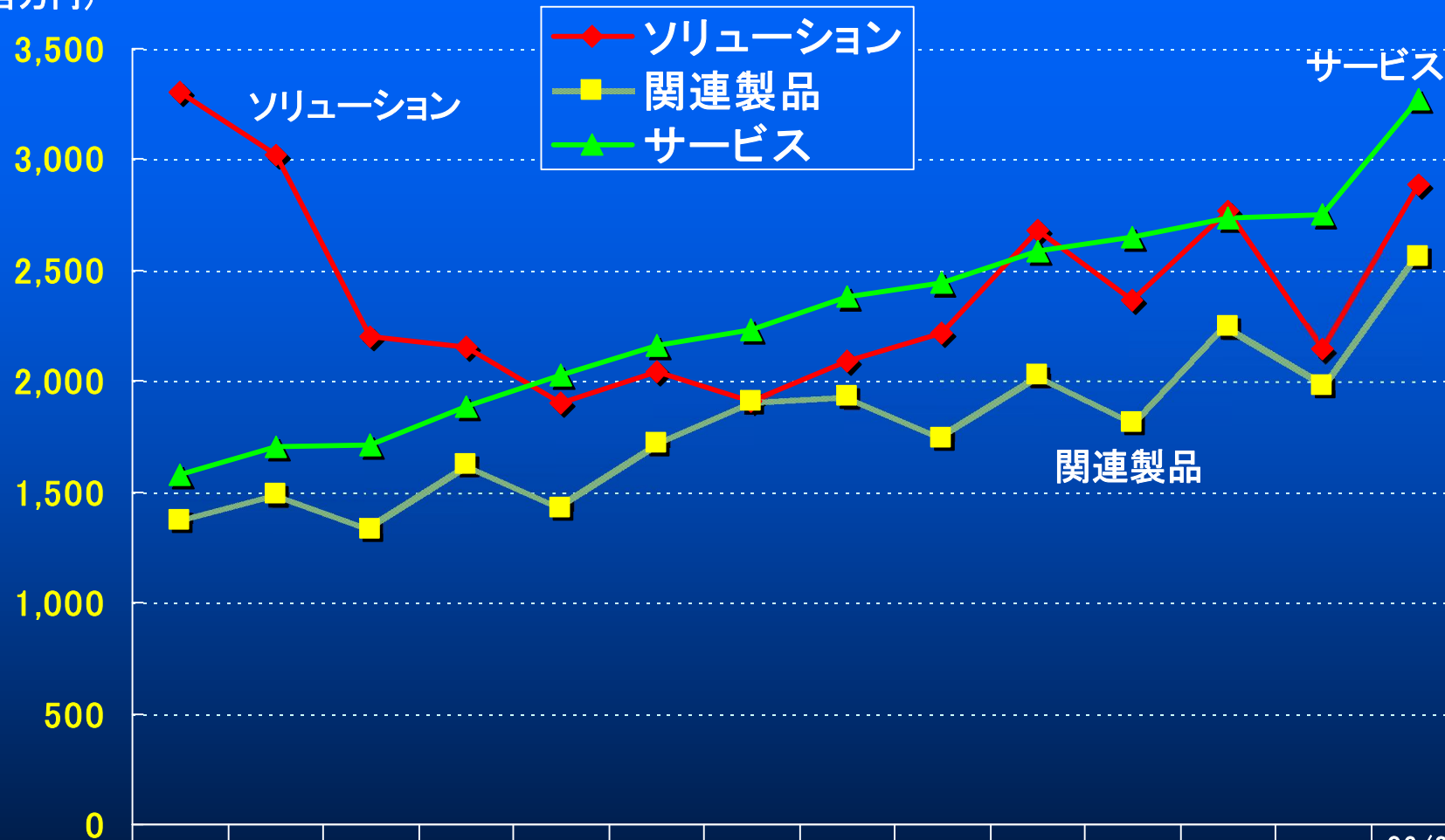
(単位:百万円)



売上高	4,492	5,753	6,260	6,211	5,253	5,657	5,351	5,917	6,046	6,397	6,402	7,300	6,822	7,751	6,881	8,719
営業利益	1,321	2,570	2,832	2,768	1,705	2,209	1,964	2,387	2,639	2,889	2,739	3,453	2,858	3,260	2,473	3,847

品目別売上高(半期ベース)

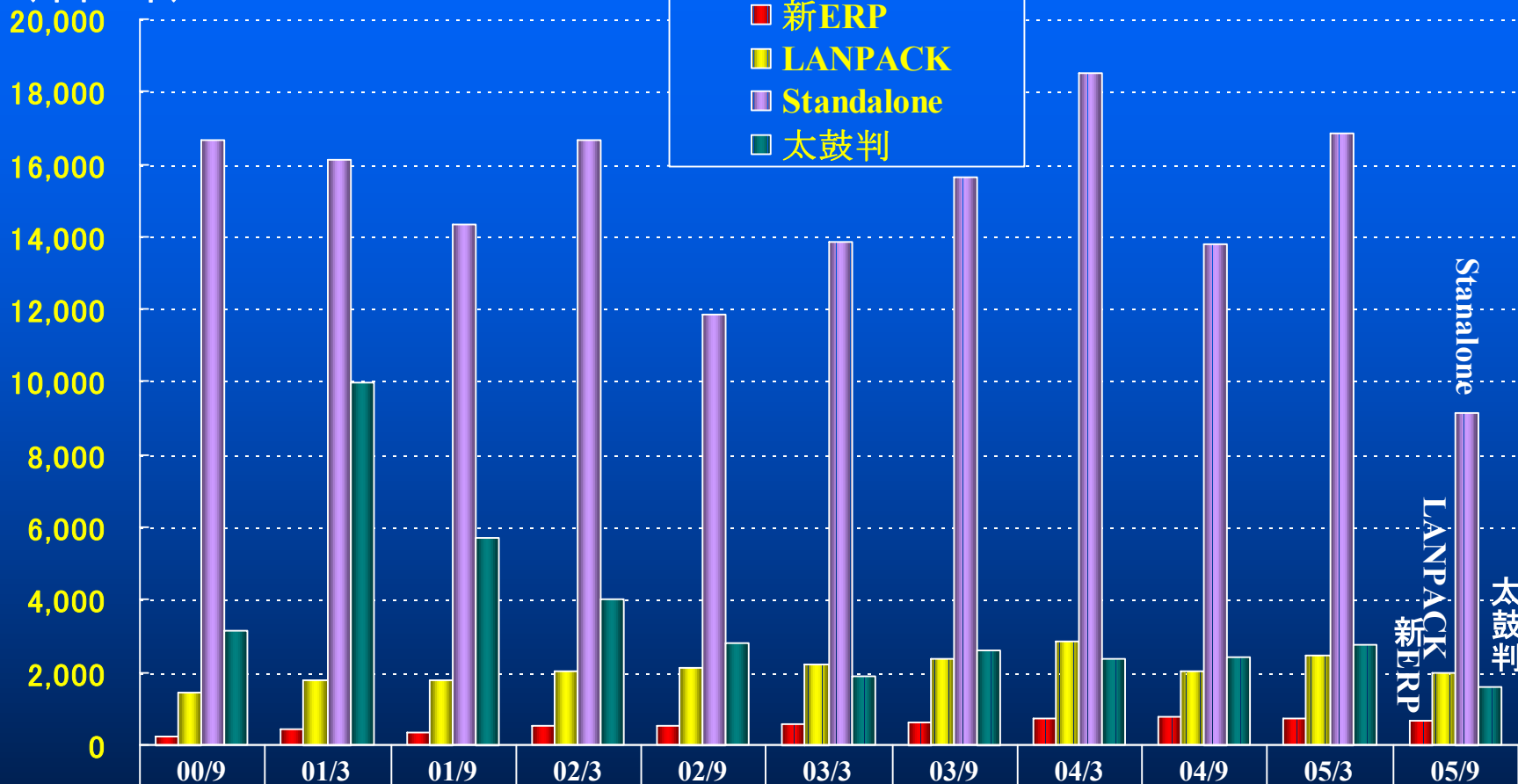
(単位:百万円)



	99/9	00/3	00/9	01/3	01/9	02/3	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9	05/3	05/9	06/3 (予)
◆ ソリューション	3,306	3,022	2,203	2,151	1,902	2,038	1,907	2,089	2,216	2,684	2,362	2,769	2,148	2,882
■ 関連製品	1,373	1,490	1,336	1,621	1,427	1,717	1,909	1,931	1,745	2,027	1,810	2,249	1,978	2,562
▲ サービス	1,579	1,701	1,713	1,887	2,022	2,162	2,230	2,377	2,441	2,589	2,650	2,733	2,755	3,275

ソリューションの出荷数量(半期ベース)

(単位:本)



■ 新ERP	221	432	354	527	511	584	606	745	776	740	682
■ LANPACK	1,430	1,791	1,768	2,038	2,143	2,215	2,369	2,836	2,037	2,452	1,976
■ Standalone	16,646	16,133	14,357	16,648	11,867	13,846	15,654	18,513	13,792	16,837	9,169
■ 太鼓判	3,154	9,978	5,710	4,019	2,817	1,897	2,597	2,356	2,410	2,765	1,605

今後の経営戦略

- ◆ 既存事業の強化
- ◆ 「.NET」戦略
- ◆ 中国戦略
- ◆ M&A、アライアンス戦略
- 今後2年間のアクションプラン

既存事業の強化: 奉行21 Ver. Ⅲシリーズを投入

- 各種機能を強化した新シリーズを9月より順次投入
- 新規購入時の価格は据え置き。

■ 2005年9月26日

勘定奉行、商奉行、蔵奉行
申告奉行(内訳書・概況、法人税・地方税)
BACKUP奉行

■ 10月11日

償却奉行

■ 10月24日

人事奉行、法定調書奉行、顧客奉行

■ 10月26日

給与奉行、就業奉行

■ 2006年1月末

申告奉行(所得税)

* 勘定奉行(個別原価管理)、建設奉行は未定

特長①

- セキュリティの強化

特長②

- 「奉行with Citrix Access」を付加

特長③

- 「Jシステム」新登場
- 「太鼓判」の代替製品

特長④

- 豊富な奉行オプション
- カスタマイズニーズをパッケージ化

■ 保守契約料金を引き上げ

- 対象: Standalone
- 値上げ時期
 - 新規: 9月26日出荷分より
 - 更新: 10月末更新分より
- 「1万円」の値上げ

「.NET」戦略: 「Windows」から「.NET」へ

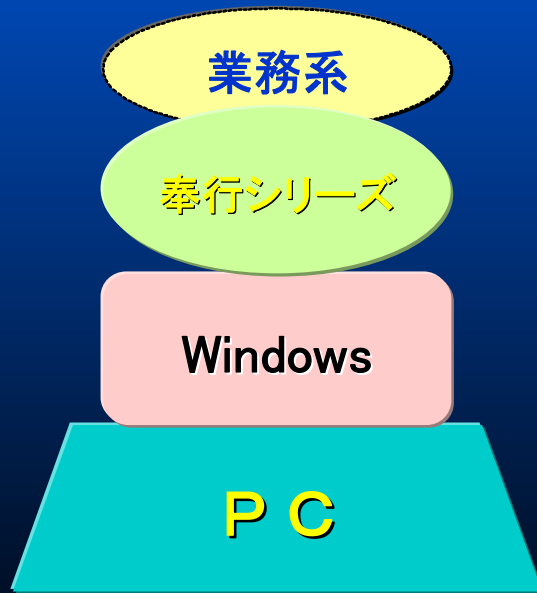
- 「ジャンプ」において、当社のパッケージソリューションのビジネスモデルの強みが一層発揮される。
- 64ビット化に伴い、バージョンアップ需要の他、新規需要(他ソリューションからの乗り換え)が期待される。

	ホップ (~1995年)	ステップ (1995年~)	ジャンプ (2005年~)
OS	MS-DOS	Windows	.NET
処理速度	8bit, 16bit	32bit	64bit
開発言語	Basic	C, VC++	C#
ユーザー 規模	5~50名	10~300名	10~800名
コンピュータ環境	スタンドアロン	クライアント/サーバー LAN 分散	.NET方式 WAN 集中+分散
ソリューション	財務、給与、販売、 仕入	13製品+EB (LAN、メフレーム、 WAN)	業務+情報系 (Winフォーム+Web フォーム)

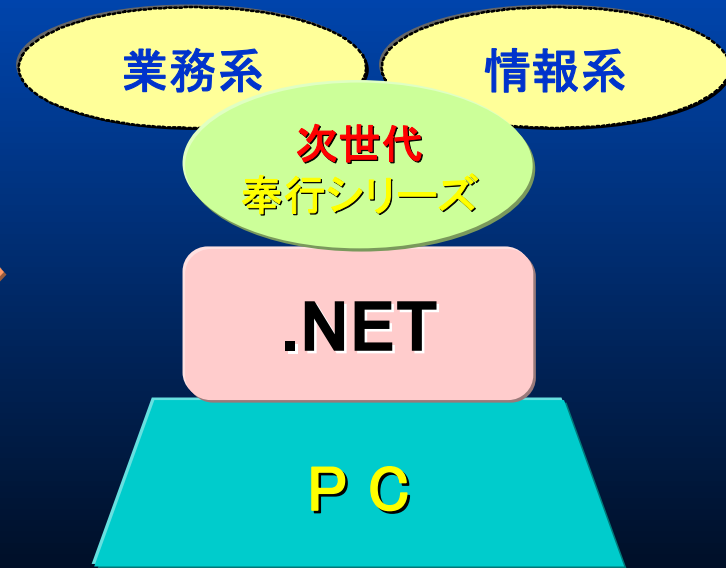
「.NET」戦略:「次世代奉行シリーズ」が登場する

- 現在は、「.NET」環境への転換期。
- 「.NET」、「C#」というNewテクノロジーのもとで、全製品をバージョンアップし、新たな奉行シリーズを構築、ブラッシュアップしていく。

- ① 奉行間の連携統合(ERP的要素)
- ② 外部アプリケーションとの連携
- ③ カスタマイズしやすいインターフェース(オブジェクト指向)
- ④ 情報系システムを奉行シリーズで実現
- ⑤ メンテナンス性を向上
- ⑥ SQL Serverの機能を活用してパフォーマンスを向上

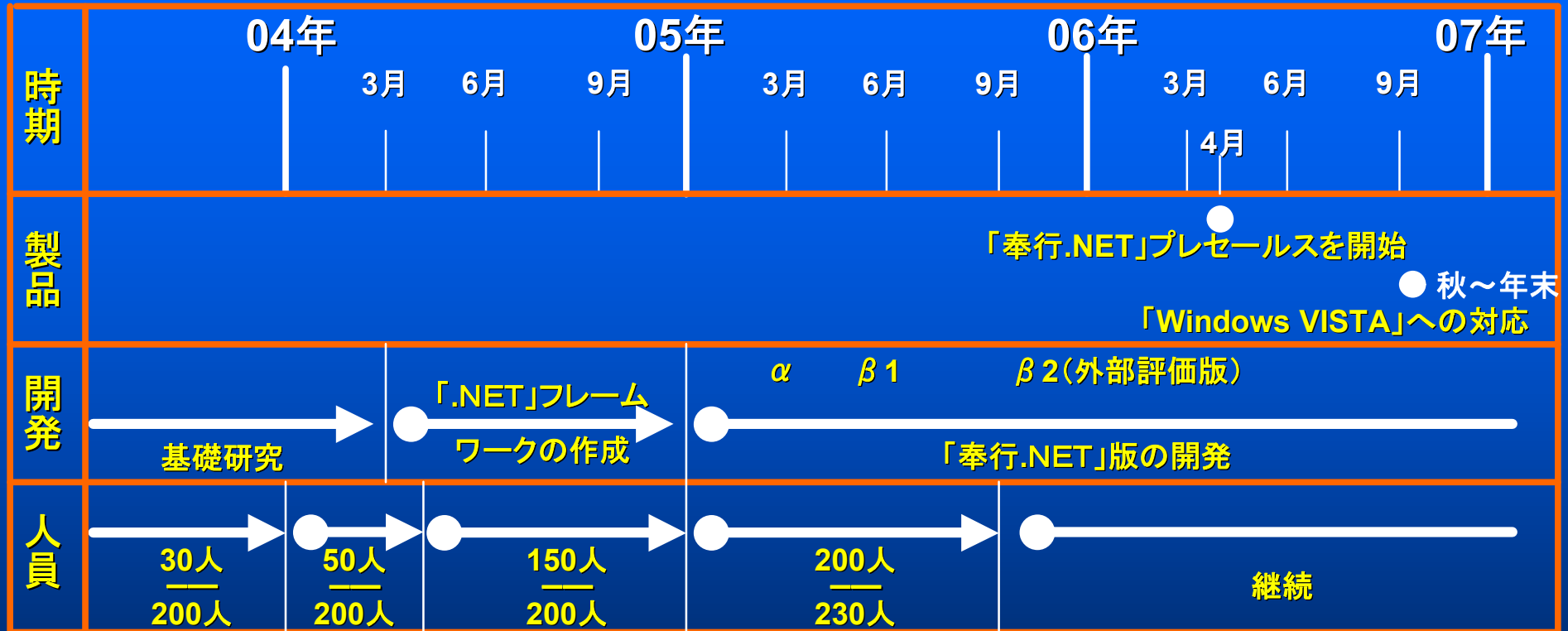


【従来型テクノロジー】



【次世代 Intelligent Technology】

「.NET」戦略:06年4月よりプレセールスへ



- 基礎研究は、03年3月頃よりスタート。
- β 2(外部評価版)は、05年10月以降、マイクロソフト社のセミナーで活用へ。
- 06年3月末にパッケージの基本開発が終了し、新ERP、LANPACK、Stanaloneと順次製品化へ。
- パートナーが担う奉行連動ソフトも順次対応へ。
- 既存のWindowsベースの「奉行シリーズ」は08年春頃まで存続へ。

中国戦略: 中国との関係を強化

■ 第一フェーズ(現状)

現在は、新ERPのカスタマイズを開発する開発パートナー(OESP)が活用する
生産拠点だが、同時に市場調査を行い、2~5年後の種まきを行っている段階



■ 第二フェーズ(2年後)

日中合弁企業に対して、「**奉行. NET**」版を投入

•9月末現在、中国における子会社は2社、
関連会社2社。

◆中国市場の見通し

	現在	10年後
企業数	800万社	1,600万社
業務ソフトの 導入率	10~12%	80%程度

■ 中国の日系企業

- 日系企業の中国への進出が活発化
- 情報系・勘定系のITシステムの構築・拡張ニーズが顕在化
- 日中合弁企業への会計ソフトなどの業務システム需要が増大へ。

■ 中国の国内企業

- 政府の後押しで企業が経営のIT化を推進
- 企業数そのものも急増中
- これらに、業務システムを提供するのは、中国の独立系ソフトベンダーや欧米や日本との合弁企業

M&A、アライアンス戦略

■基本的なスタンス

- 友好的なM&A
- お互いに企業価値の向上につながるM&A、アライアンス

■M&A、アライアンスの対象

- 視点① 業務系 + 情報系

OBC
ベンダー

ベンダー

DOS⇒Windowsという転換時においても、業務ソフトベンダーのM&Aが発生した。

- 視点②---- B to B
- 視点③----顧客を持ちながら、次世代システムに対応できないベンダー

- 04年3月:「ソフトクリエイト」の第三者割当増資を引き受け、資本・業務提携。同社のECサイト構築技術を採用した新たな製品「奉行ERP ECソリューション」を発売(当社6.6%)。
- 05年6月: インターネットビジネス支援事業の「フリービット」(当社1.5%出資)と共同で、VPN接続を複雑な設定やソフトのインストールを行わずに実現する新製品「OBC セキュア アクセスキー」を発売。
- 05年7月: 会計ソフト「弥生」の主力メンバーが設立した「ワットコミュ」と中小規模事業所向け業務ソフトを開発・販売する「ビズソフト」を設立(当社49%出資)。

今後2年間のアクションプラン

SL:ソリューション		RP:関連製品		SV:サービス		上段:前回	下段:今回
戦略	区分	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期	
新ERP (ブロードバンド)	SL	B	A	A	A	A	
		B	A	A	A	A	
新ERP (オプションコンポーネント)	SL	—	C	B	A	A	
		—	C	B	A	A	
新ERP (テンプレート)	RP	—	C	C	B	A	
		—	C	C	B	A	
「. NET」	SL	C	C	C	C	B	
	SV	C	C	C	C	B	

A: 成長時期(収益発生) B: 市場浸透時期(収益=コスト) C: 立ち上げ時期(コスト発生)

当社のビジネスモデル

	当社	Sier
対象製品・システム	<ul style="list-style-type: none"> ●基本業務システム(奉行13製品) ●パッケージソフト中心 	<ul style="list-style-type: none"> ●個別ユーザー・案件別システム ●ソフト+ハード
販売方法	<ul style="list-style-type: none"> ●販売パートナー経由 (リコー、キヤノン、ゼロックス等。 富士通、NEC、IBM等のメーカー系。 地域独立系販社) 	<ul style="list-style-type: none"> ●直販
開発方法	<ul style="list-style-type: none"> ●パッケージ: 自社開発 ●カスタマイズ: パートナーによる開発 	<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発(一部外注)
地域ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ●全国展開(販売パートナーを活用) 	<ul style="list-style-type: none"> ●都市部中心
顧客ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ●中堅・中小企業 	<ul style="list-style-type: none"> ●大企業、中堅企業

今期下期より来期のOBC戦略の基本

1. メンテナンス料金の価格up
2. 中国戦略(OBCの国際化)
3. 「NET」戦略
4. M&A戦略

本日はありがとうございました。

<http://www.obc.co.jp/>



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。