

2007年3月期中間決算説明会

東証1部(4733)

2006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

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 . 2007年3月期 中間決算の概要

II . 2007年3月期 通期事業計画

III . 今後の事業戦略

IT・ソフトウェア業界の事業環境

中期的成長性の拡大

- ◆企業の情報管理に対する意識変化が、
情報システム投資やソフトウェア投資需要を喚起
- ◆新しい技術・サービスの開発や、コンサル・提案力が強化され需要を喚起
- ◆中国、(インド)でのオフショア開発による供給力で市場拡大
- ◆技術更新期(64ビットWindows VISTAの登場)にあたる2008年頃には市場は飛躍的に拡大
- ◆今後3年間でメンテ、セキュリティー関係が大改革を起こす

中小企業 需要動向

- ◆新会社法の施行 ⇒ バージョンアップ需要発生へ
- ◆個人情報保護法の施行 ⇒ セキュリティー需要発生へ
- ◆J-SOX法 ⇒ 内部統制 ⇒ IT有効活用需要発生へ
- ◆消費税法改正 ⇒ 新規需要、バージョンアップ需要発生へ

07/3月期 中間決算の概況

～前年同期比2桁台の増収・増益を達成～

売上高

前年同期比16.6%増、期初計画比7.0%増

- ソリューションが前年同期比14.7%増加
- サービスが前年同期比23.5%増加
- LANPACK製品が好調であること、Standalone製品のバージョンアップ需要が増加したこと、及び、奉行保守契約料の値上効果が主な要因。

経常利益

前年同期比22.8%増、期初計画比22.6%増

- 【売上総利益】
新ERPのカスタマイズの増加に伴う外注費の増加(137百万円)、奉行連動ソフトの仕入増(43百万円)などにより、売上総利益率は、前年同期比0.2ポイント低下
- 【営業利益】
広告宣伝費が前年同期比72百万円増加、販売促進費が前年同期比56百万円増加したものの、売上高の伸長により、営業利益率は1.8ポイント改善。
- 【経常利益】
株式売却益の増加により、前年同期比22.8%増を達成

07/3月期 中間決算の概要

(単位:百万円)

	06/3期 中間		07/3期 中間 期初予想	07/3期 中間実績		
		構成比(%)			構成比(%)	伸 率(%)
売 上 高	6,881	100.0	7,500	8,026	100.0	16.6
売上総利益	5,465	79.4	6,030	6,356	79.2	16.3
販売管理費	2,992	43.5	3,160	3,333	41.5	11.4
営業利益	2,473	35.9	2,870	3,023	37.7	22.2
営業外損益	1,472	21.4	1,080	1,820	22.7	23.6
経常利益	3,945	57.3	3,950	4,843	60.3	22.8
当期利益	2,276	33.1	2,370	2,900	36.1	27.4

部門別売上高

(単位:百万円)

	06/3期 中間		07/3期 中間 期初予想	07/3期 中間実績		
		売上比(%)			売上比(%)	前年同期比(%)
ソリューション	2,148	31.2	2,360	2,463	30.7	14.7
関連製品	1,978	28.7	2,070	2,161	26.9	9.3
サービス	2,755	40.0	3,070	3,402	42.4	23.5
合計	6,881	100.0	7,500	8,026	100.0	16.6

ソリューション

- ①新ERPは金額微増
- ②LANPACKは新規、バージョンアップともに金額増加
- ③Standaloneは新規が減少したものの、バージョンアップ需要が増加したため、トータル金額は増加
- ④Jシステムも太鼓判との比較で約2倍の単価により金額増加

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引続き好調

サービス

奉行保守契約料の増加が牽引

ソリューション別出荷数量(本数ベース)

(単位:本)

	06/3期 中間		07/3期 中間実績		
		構成比(%)		構成比(%)	前年同期比(%)
新 E R P	507	3.7	522	3.4	3.0
L A N P A C K	1,863	13.7	2,137	13.9	14.7
S t a n d a l o n e	9,809	72.1	11,220	72.8	14.4
Jシステム(太鼓判)	1,426	10.5	1,533	9.9	7.5
合 計	13,605	100.0	15,412	100.0	13.3

注1) 出荷本数はバージョンアップを含む

注2) 今期より、前期分も含め、経理EDPシステムより出荷本数を集計

(従来は、ユーザー管理課で集計)

- 【新ERP】……………新規本数が微減、バージョンアップ本数が微増
- 【LANPACK】……………新規、バージョンアップともに本数増加
- 【Standalone】……………新規本数減少、バージョンアップ本数70%増
- 【Jシステム】……………太鼓判の約2倍の単価も本数増加

EBソリューション

◆都銀向けOEM製品

- 2006年8月末稼働本数:51,567本
- 2005年8月末稼働本数:53,588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

- 今中間期出荷本数:814本(前中間期:1,250本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	06/3期 中間		07/3期 中間実績		
		構成比(%)		構成比(%)	伸率(%)
売上高	6,881	100.0	8,026	100.0	16.6
販売及び管理費	2,992	43.5	3,333	41.5	11.4
販管人件費	812	11.8	906	11.3	11.6
研究開発費	697	10.1	761	9.5	9.2
広告宣伝費	361	5.2	434	5.4	20.2
地代家賃	176	2.6	173	2.2	△1.7
減価償却費	31	0.5	26	0.3	△16.1
その他経費	915	13.3	1,033	12.9	12.9

注)伸率は前年同期比増減率

- 販管人件費、研究開発費:新入社員57名のうち、30名を営業本部、27名を開発本部に配属
- その他経費:販売促進費56百万円増、無形固定資産償却費25百万円増、役員賞与費用処理額25百万円など。

貸借対照表－資産の部

(単位:百万円)

		05/9	06/9	増減
流動資産	現金預金	26,859	28,875	2,016
	受取手形	161	202	41
	売掛金	2,201	2,709	508
	有価証券	522	0	△ 522
	たな卸資産	162	117	△ 45
	その他	79	69	△ 10
	貸倒引当金	△ 16	△ 11	5
固定資産	有形固定資産	393	352	△ 41
	無形固定資産	127	280	153
	投資その他の資産	36,145	40,957	4,812
資産合計		66,633	73,550	6,917

・USMMFの減少
△522百万円

・株式等の取得
6,470百万円
・株式等の売却
△3,742百万円
・関係会社出資金の増加
1,087百万円
・時価評価額の増加
1,377百万円
・その他
△380百万円

貸借対照表－負債・資本の部

(単位:百万円)

	05/9	06/9	
			増減
買掛金	136	141	5
未払金	421	490	69
未払法人税等	1,812	2,588	776
前受収益	2,906	3,839	933
その他	450	179	△ 271
繰延税金負債	4,258	4,356	98
退職給付引当金	314	375	61
負債合計	10,297	11,968	1,671
資本金	10,519	10,519	0
資本剰余金	18,916	18,930	14
利益剰余金	22,794	26,994	4,200
有価証券評価差額金	5,193	6,013	820
自己株式	△ 1,086	△ 874	212
資本合計	56,336	61,582	5,246
負債・資本	66,633	73,550	6,917

・年間保守契約料前受分の増加

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	05/9	06/9	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,273	2,401	税引前利益	4,835
			投資有価証券売却益	△ 835
			売上債権減少	1,098
			前受収益減少	△ 287
			法人税等支払	△ 2,328
			その他	△ 82
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,867	650	投資有価証券の取得	△ 2,025
			投資有価証券の売却等	3,124
			その他	△ 449
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 812	△ 458	配当金支払	△ 599
			自己株式売却	141
現金及び現金同等物に係る換算差額	38	2		
現金及び現金同等物の増加額	3,366	2,595		
現金及び現金同等物期首残高	24,014	26,280		
現金及び現金同等物期末残高	27,380	28,875		

2007年3月期 事業計画

2007年3月期 計画の概要

売上高

前期比約22.6億円増の172億円

		(億円)	上期(実)	下期(計)	通期(計)
ソリューション	◆新会社法対応効果及びオプションコンポーネント売上増		+3.1	+2.6	+5.7
	◆「奉行2000」サポート終了によるバージョンアップ				
関連製品	◆新ERPカスタマイズ及び奉行連動ソフト売上増		+1.8	+2.0	+3.8
サービス	◆メンテナンスフィー伸長		+6.5	+6.6	+13.1
	◆メンテナンスフィー1万円値上げ効果				

営業利益

前期比約13.4億円増の70.8億円

- ◆人件費ならびに研究開発費は、通期でコスト増加約3.0億円見込む
- ◆広告宣伝費などの増加を通期で2.4億円見込む
- ◆役員賞与費用処理額は通期で0.5億円

経常利益

前期比約10.8億円増の94.5億円

- ◆下期は受取利息・配当金収入の5.5億円のみを見込む

通期の業績見通し

(単位:百万円)

	06/3期		前回予想	今回予想	07/3期 計画		
		構成比 (%)			構成比 (%)	増減額	伸率 (%)
売上高	14,939	100.0	16,500	17,200	100.0	2,261	15.1
売上総利益	11,850	79.3	13,300	13,780	80.1	1,930	16.3
販売管理費	6,106	40.9	6,460	6,700	39.0	594	9.7
営業利益	5,744	38.4	6,840	7,080	41.2	1,336	23.3
営業外損益	2,622	17.6	2,160	2,370	13.8	△252	△9.6
経常利益	8,366	56.0	9,000	9,450	54.9	1,084	13.0
当期利益	4,819	32.3	5,400	5,670	33.0	851	17.7

部門別売上高

(単位:百万円)

	06/3期		前回予想	今回予想	07/3期 計画		
		構成比 (%)			構成比 (%)	増減額	伸率 (%)
ソリューション	4,860	32.5	5,340	5,430	31.6	570	11.7
関連製品	4,358	29.2	4,660	4,740	27.6	382	8.8
サービス	5,721	38.3	6,500	7,030	40.8	1,309	22.9
合計	14,939	100.0	16,500	17,200	100.0	2,261	15.1

ソリューション

- ① Standaloneは新会社法施行に伴い好調に推移
- ② 「奉行2000」シリーズのサポート終了によるバージョンアップ
- ③ オプションコンポーネント売上が引き続き伸長

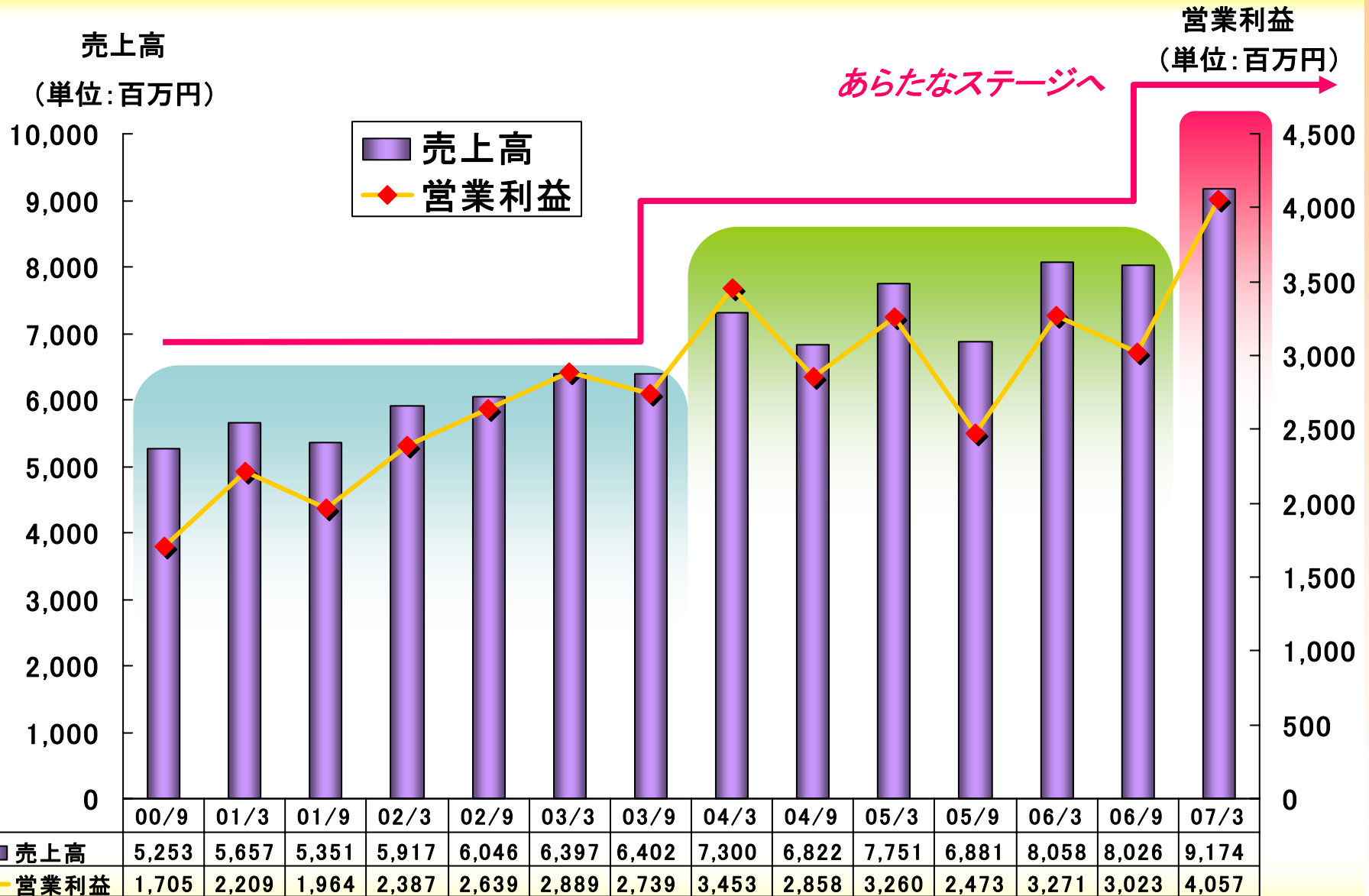
関連製品

新ERPカスタマイズ収入や奉行連動ソフト売上は堅調に推移

サービス

保守契約料の値上げ効果が大きく寄与し、保守契約加入件数も増加

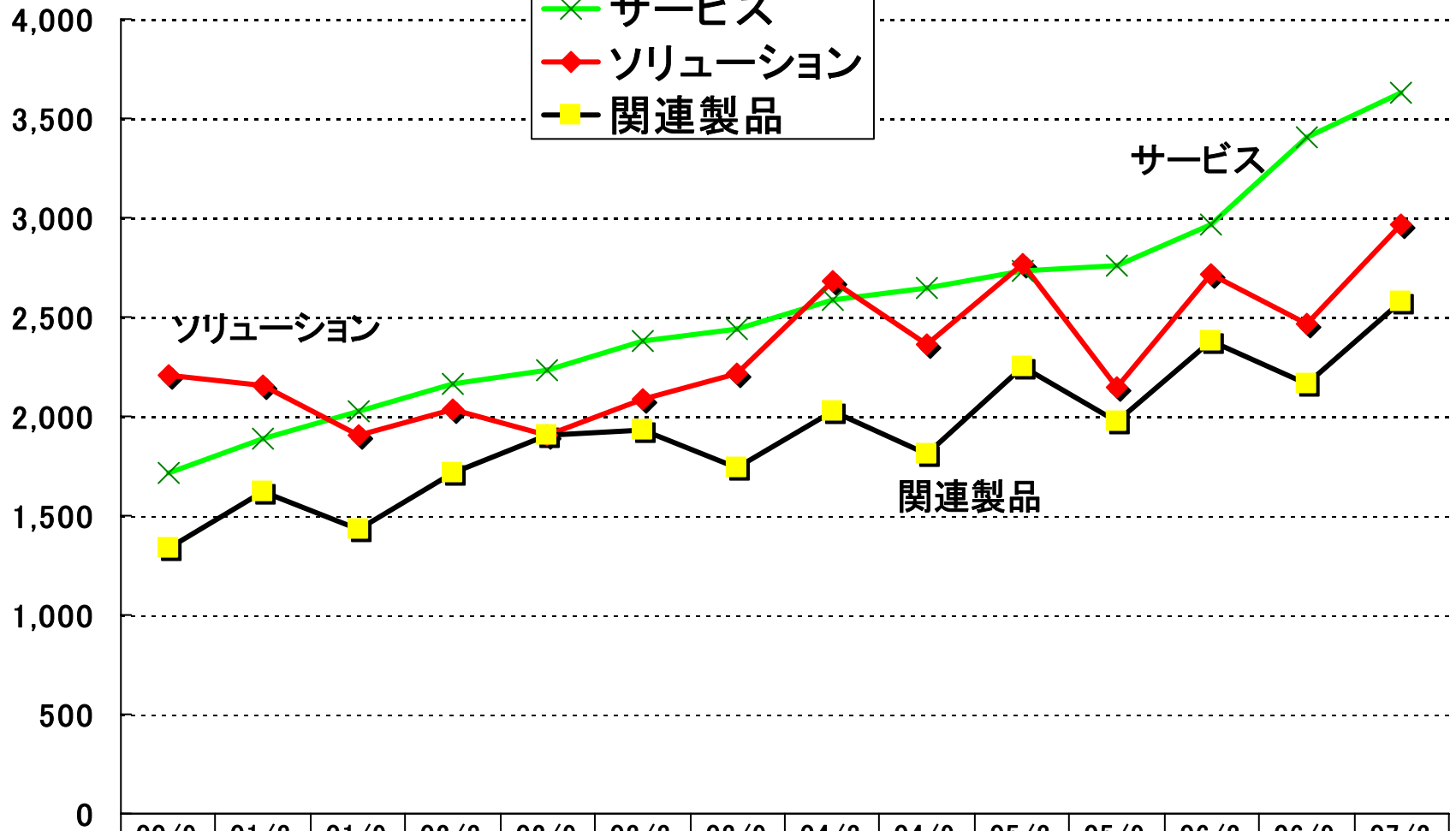
業績の推移(半期ベース)



←予想→

品目別売上高(半期ベース)

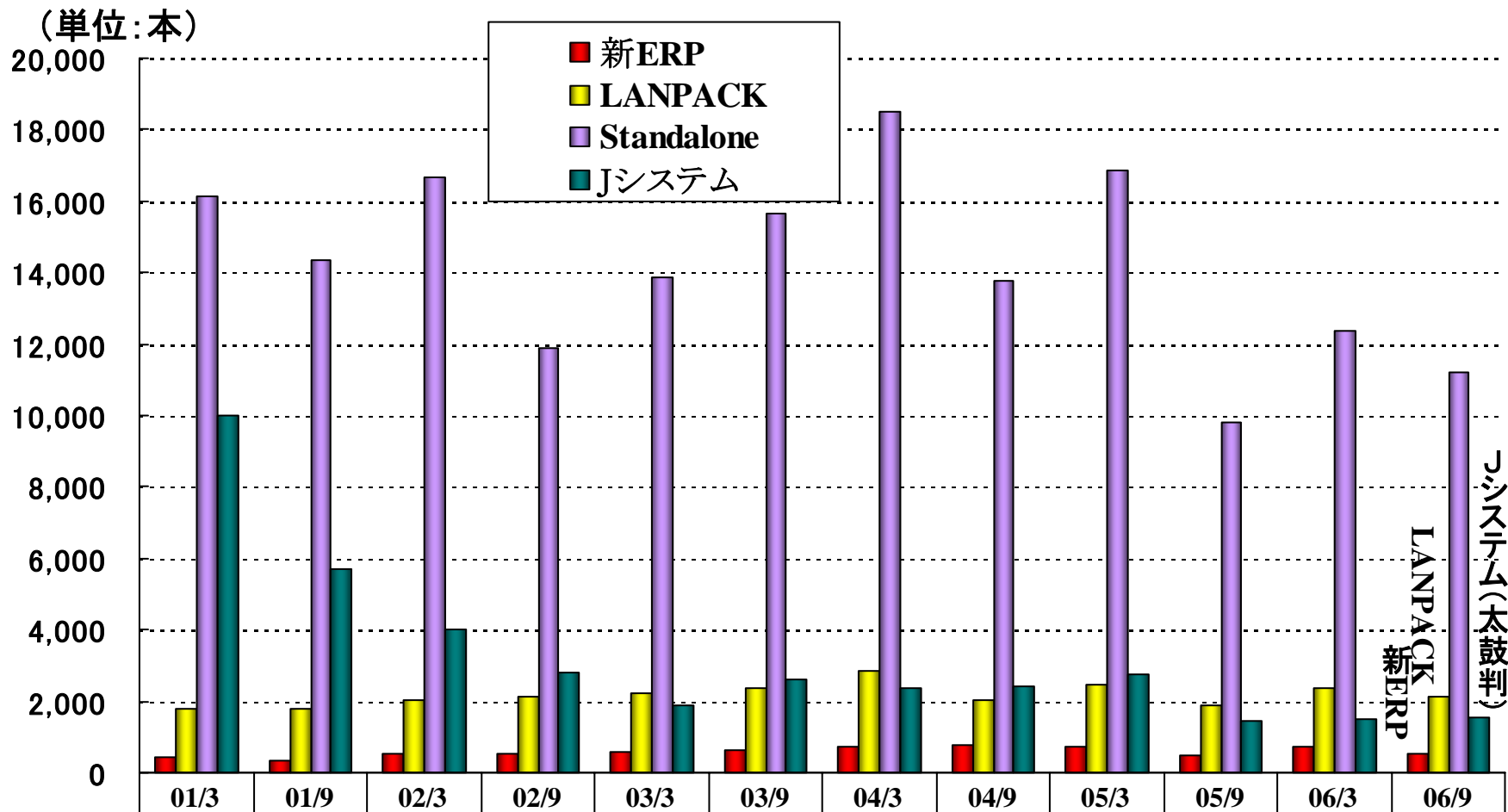
(単位:百万円)



	00/9	01/3	01/9	02/3	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9	05/3	05/9	06/3	06/9	07/3
サービス	1,713	1,887	2,022	2,162	2,230	2,377	2,441	2,589	2,650	2,733	2,755	2,966	3,402	3,628
ソリューション	2,203	2,151	1,902	2,038	1,907	2,089	2,216	2,684	2,362	2,769	2,148	2,712	2,463	2,967
関連製品	1,336	1,621	1,427	1,717	1,909	1,931	1,745	2,027	1,810	2,249	1,978	2,380	2,161	2,579

←予想→

ソリューションの出荷数量(半期ベース)



■ 新ERP	432	354	527	511	584	606	745	776	740	507	723	522
■ LANPACK	1,791	1,768	2,038	2,143	2,215	2,369	2,836	2,037	2,452	1,863	2,385	2,137
■ Standalone	16,133	14,357	16,648	11,867	13,846	15,654	18,513	13,792	16,837	9,809	12,379	11,220
■ Jシステム	9,978	5,710	4,019	2,817	1,897	2,597	2,356	2,410	2,765	1,426	1,501	1,533

今後の事業戦略

◆「.NET」戦略

◆J-SOX法への対応

◆中国戦略

◆M&A、アライアンス戦略

- 「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
- 「奉行新ERP」は4月以降受注開始へ
- 2007年1月に発売が決定したWindows VISTAに対応するため、現行製品のVISTA対応版を奉行VerIVとして今期第4四半期に投入し、次世代奉行製品(奉行V)を来期第2四半期より展開予定。



OS
処理速度
開発言語
ユーザー規模
コンピュータ環境
ソリューション

ホップ (~1995年)
MS-DOS
8bit, 16bit
Basic
5~50名
スタンドアロン
財務、給与、販売、仕入

ステップ (1995年~)
Windows
32bit
C, VC++
10~300名
クライアント/サーバー
LAN:分散
13製品+EB (LAN、メタフレーム、 WAN)

現在

ジャンプ (2006年~)
.NET
64bit
C#
10~800名
.NET方式
WAN:集中+分散
業務+情報系 (Winフォーム+Webフォーム)

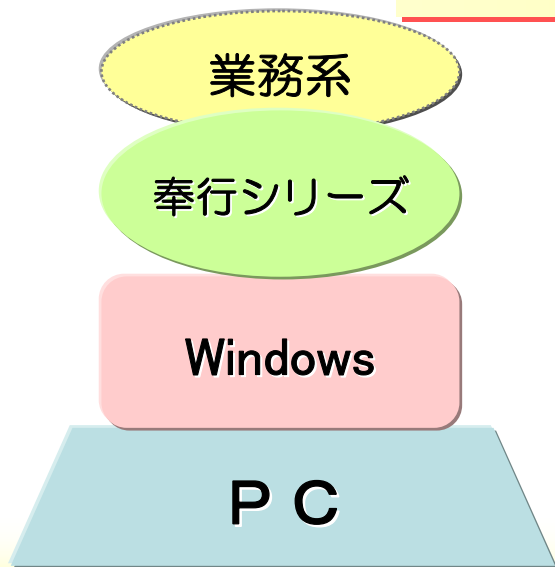
「.NET」戦略 「次世代奉行シリーズ」が登場する

- 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

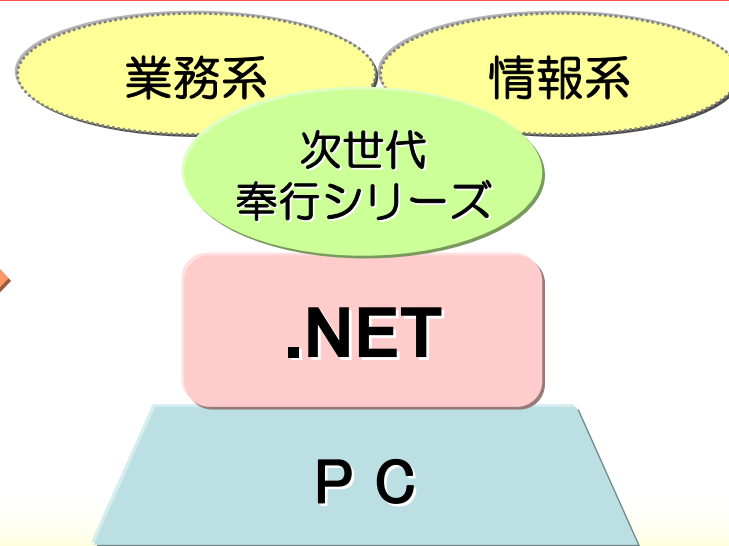
生産性・柔軟性向上！

大量データ高速処理可能に
多通貨・多言語に対応

- ◆ 奉行間の連携統合(ERP的要素)
- ◆ 外部アプリケーションとの連携し易く
- ◆ カスタマイズし易いインターフェース(オブジェクト指向)
- ◆ 情報系システムを奉行シリーズで実現
- ◆ メンテナンス性を向上

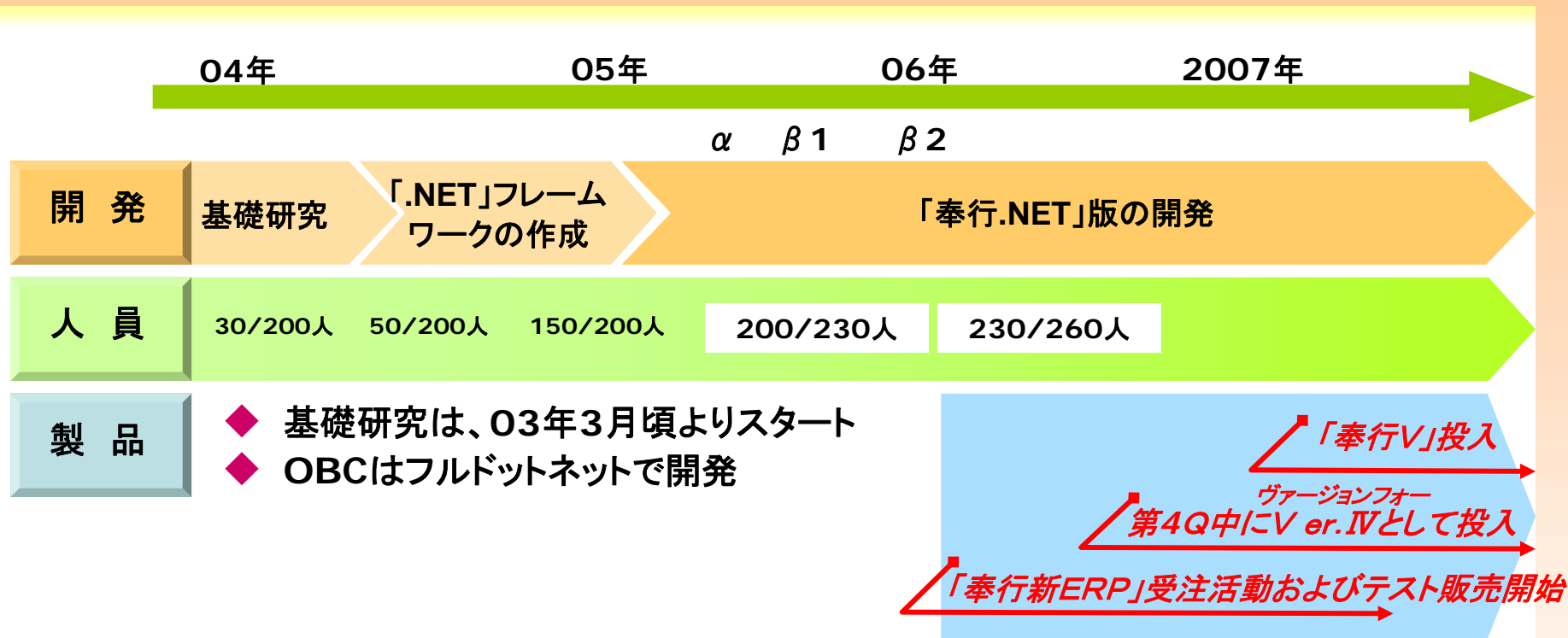


【従来型テクノロジー】



【次世代 Intelligent Technology】

「.NET」戦略 開発進捗状況



- 「Windows VISTA」はMS社のStandalone用データベースエンジンであるMSDE(Microsoft DataBase Engine)をサポートしない。
- そのため、現行Standalone製品のデータベースエンジンをMSDEからSQL Server 2005 Express Editionに切り替えて、今期第4四半期までに開発し出荷する。
(奉行VerIV: Windows VISTA、Windows XP 両モード対応)
- 次世代奉行シリーズ(奉行V)は来期第2四半期に出荷開始予定。

J-SOX法への対応 OBC内部統制支援フレームワーク

OBCは中堅・中小企業のJ-SOX法対応を全面的にバックアップ

ドキュメント

文書化

- ・業務フロー図
- ・RCM
- ・業務記述書

奉行

DOCUMENT Pack

- ・作成ツール
- ・標準モデル
テンプレート

業務処理統制

ERP業務システム

- ・承認ワークフロー
- ・データ整合チェック
- ・トレサビリティ

全般統制

セキュリティインフラ

- ・ID管理・アクセスコントロール・ログ

奉行シリーズ



教育サービス

(内部統制の実践・ツールの操作・テンプレートの加工)

Education

コンサルティングサービス

(内部統制・ITシステム等)

OBC
Consulting
Partner

【主なコンサルティングパートナー】

- ◆ 監査法人 トーマツ
- ◆ アフォード・ビジネス・コンサルティング
- ◆ アタックス・システム・コンサルティング
- ◆ アクタスマネジメントサービス
- ◆ 青山システムコンサルティング
- ◆ タナベ経営

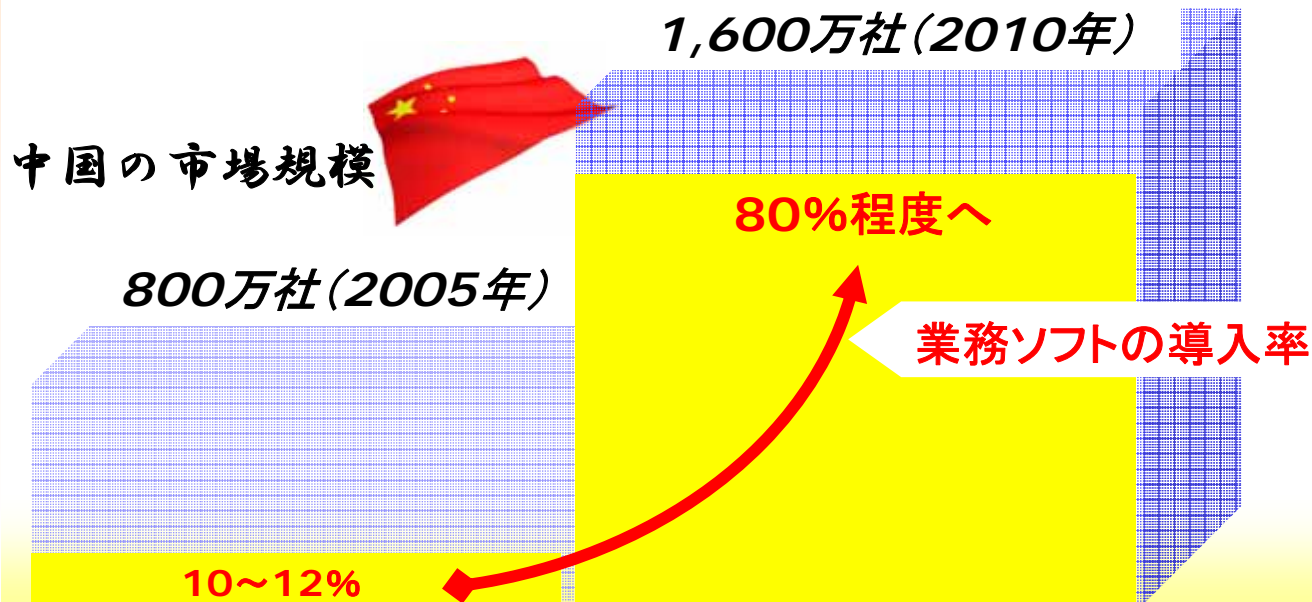
中国戦略 「奉行シリーズ」投入へ



OBCの中国戦略

- ◆ 子会社2社、関連会社3社で中国戦略のベース作り
 - ★ 上海欧比西晟峰軟件 (OBC99.4%出資)
 - ★ 上海索恩 (OBC55.0%出資)
 - ★ 上海晟峰軟件 (OBC42.8%出資)
 - ★ 新中大軟件 (上海欧比西晟峰軟件33.7%出資)
 - ★ 上海博科資訊股份 (OBC25.7%出資)
- ◆ 「Windows VISTA」対応の奉行シリーズ=多通貨、多言語に対応
- ◆ オプションコンポーネント「Windows VISTA」対応開発(販売体制)、市場投入

- ◆ 奉行新ERPのカスタマイズ開発
- ◆ オプションコンポーネントの「Windows VISTA」対応版開発
- ◆ 多通貨、多言語に対応した「Windows VISTA」対応の奉行シリーズ開発



中国戦略 「奉行シリーズ」投入へ



OBCの中国戦略

会社名	主な事業	主な役割や特徴
上海欧比西晟峰軟件	日本企業を顧客としたソフト開発受託	◆奉行新ERPのブリッジSE部隊としての役割 ◆奉行シリーズのカスタマイズ設計
上海晟峰軟件	日本向けのソフト開発	◆開発パートナーであるOESP社に対する「奉行新ERP」のカスタマイズ作業
上海索恩	ITサービス、ホームページ作成	◆中国国内事業にフォーカスし、現在事業の立ち上げに専念
新中大軟件	財務会計ソフト	◆中国財務会計ソフト3位、12%シェア ◆省や県が使う公会計ソフトに強い ◆中国国内に48の販売拠点を持つ
上海博科資迅股份	物流・財務会計ソフト	◆中国財務会計ソフト第7位 ◆OBCの「次世代奉行シリーズ」と組み合わせることで、日系企業の経営効率を高めるソリューションを提供可能 ◆中国国内販売拠点30

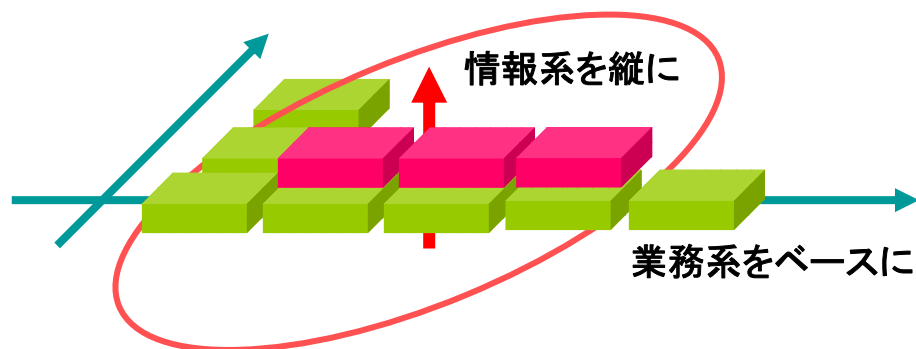
M&A、アライアンス戦略

基本コンセプト

- 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

対象先

- 👁️..... OBC: 業務系 + 情報系
- 👁️..... ユーザーを持ち、顧客基盤を拡げたいベンダー企業



アライアンスのポートフォリオを構築へ

M&A、アライアンス戦略

企業名	出資年月	出資比率	業務内容
フリービット(株)	2005年5月	1.5%	インターネットビジネス支援事業を展開しており、フリービット社と共同で、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「OBCセキュアアクセスキー」を開発、販売。
ビズソフト(株)	2005年6月	49.0%	会計ソフト「弥生」の主力メンバーが設立したワットコム社との合併でビズソフト社を設立。中小規模事業向け業務ソフトを開発・販売。
(株)エムピー経営	2005年12月	9.6%	経営計画シミュレーションソフトウェア「MAP経営シミュレーションⅡ」を開発・販売。中小企業経営者の経営計画実践をサポート。
(株)ITCS	—	—	業務システム連動型ワークフローシステム「Manage」の独占的販売権を1.5億円で取得。Windows VISTA対応の「Manage」を開発。
(株)ディーバ	2006年3月	5.1%	連結会計システム「Diva System」を開発・販売。大手市場企業を中心に、企業の情報開示や連結経営をサポート。
ユニオンソフト(株)	2006年4月	29.8%	当社の奉行シリーズと連動して使用する手形管理システム「手形の達人」や資金繰り管理システム「資金繰りの達人」を開発・販売。



合併会社設立

(株)アフォード・ビジネス・コンサルティング	2006年7月	39.8%	(株)アタックス、(株)オレガとの合併。中堅・中小企業向け経営支援を目的とした診断・導入・運用と内部統制コンサルティングサービスを提供。
------------------------	---------	-------	--

OBCの成長戦略

◆2007年3月期

- ・新会社法対応
- ・メンテナンス料金の価格UP

◆2008年3月期～2009年3月期

- ・J-SOX対応
- ・Windows VISTA対応(64bit時代)

◆2009年3月期以降

- ・中国戦略—OBCの国際化
- ・消費税改正対応

◆M&A、アライアンス戦略(随時)

本日はありがとうございました。



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。