

OBCを知るための基礎資料

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

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. 会社の概要*
- *II. 事業領域*
- *III. 事業内容*
- *IV. 市場における地位*

会社の概要

- 設立 : 1980年12月
- 総資産 : 729億3,400万円(06年3月期末)
- 株主資本 : 598億5,400万円(06年3月期末)
- 事業内容 :
 - ソリューション
 - 関連製品
 - サービス
- 代表者 : 代表取締役社長 和田 成史
- 業績(非連結): 06年3月期
 - 売上高 : 149億3,900万円
 - 経常利益 : 83億6,600万円
 - 当期利益 : 48億1,900万円

OBCのビジネスモデル

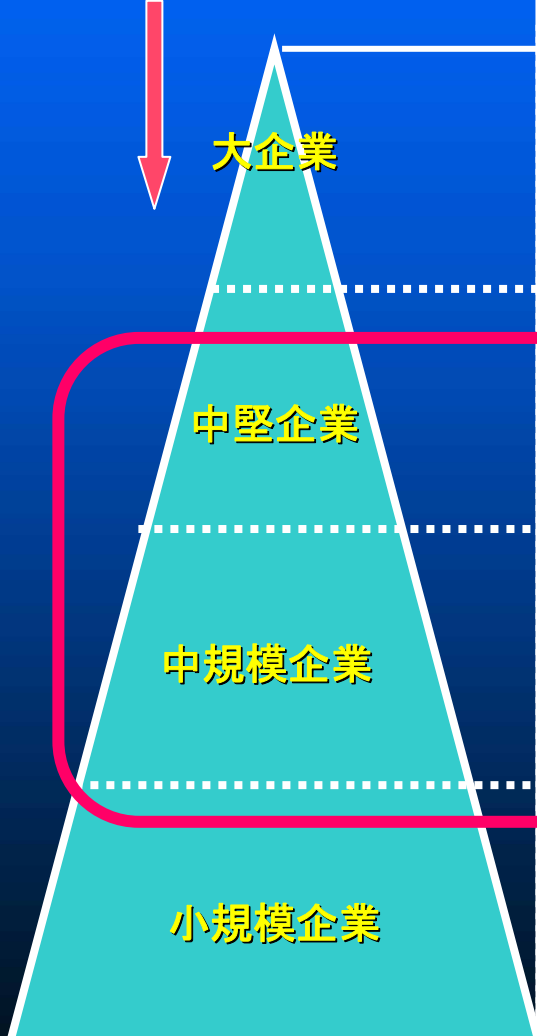
| | OBC | Sier |
|-----------|---|--|
| 対象製品・システム | <ul style="list-style-type: none"> ●基本業務システム(奉行13製品) ●パッケージソフト中心 | <ul style="list-style-type: none"> ●個別ユーザー・ 案件別システム ●ソフト+ハード |
| 販売方法 | <ul style="list-style-type: none"> ●販売パートナー経由 (リコー、キヤノン、ゼロックス等。 富士通、NEC、IBM等のメーカー系。 地域独立系販社) | <ul style="list-style-type: 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 |

パソコン業務パッケージベンダー のサイズ別分類

高シェア

低シェア

競争がほとんどい
ないゾーン



| | 当社 | A社 | B社 | C社 |
|-------|----|----|----|------|
| 大企業 | | | | |
| 中堅企業 | | | | |
| 中規模企業 | | | | |
| | | | | |
| 小規模企業 | | | | |

当社のPKG・SW(スケール別)

| 製品 | 内容 | 販売数量 (06/3期) | 定価 |
|---------------------------|---|-----------------|---------------------------|
| 新ERP | <ul style="list-style-type: none"> ●奉行シリーズの機能をさらに拡張するためのパッケージ。 | 1,405本 | 114～298万円 (3～20クライアント) |
| LANPACK | <ul style="list-style-type: none"> ●データベースサーバーとクライアントPCをネットワーク接続して使用するパッケージ。 ●複数の部門、担当者が利用する業務に対応。 ●支店・事業所内で複数のオペレータが使用出来るだけでなく、WAN接続(専用線、ダイヤルアップ、VPN等)する事により、複数の支店、事業所で使用し、データを一元管理する事ができる。 | 4,361本 | 88～258万円 (3～20クライアント) |
| Standalone | <ul style="list-style-type: none"> ●1台のPCにて使用するパッケージ。 ●小規模の企業や、特定の担当者、部門内でのみ利用する業務に対応。 | 21,548本 | 15～25万円 |
| 太鼓判 | <ul style="list-style-type: none"> ●SOHO向け | 3,106本 | 4万円 |
| EB(エレクトロニック・バンキング) | <ul style="list-style-type: none"> ●都銀や地銀のユーザーである大企業や中堅企業の事業所における銀行取引業務管理システム。 | - | - |

* 太鼓判は05年9月で販売終了。新たにJシステムが登場。本数はJシステムを含む。

当社のPKG・SW(機能別)

* 05年9月下旬より、順次「Ⅲシリーズ」にバージョンアップへ

財務会計システム

- 勘定奉行21 Ver. II
- 建設奉行21 Ver. II
- 勘定奉行21 Ver. II (個別原価管理編)

給与・勤怠・人事システム

- 給与奉行21 Ver. II
- 就業奉行21 Ver. II
- 人事奉行21 Ver. II
- 法定調書奉行21 Ver. II

販売・仕入在庫管理システム

- 商奉行21 Ver. II
- 蔵奉行21 Ver. II

固定資産管理システム

- 償却奉行21 Ver. II

顧客管理システム

- 顧客奉行21 Ver. II

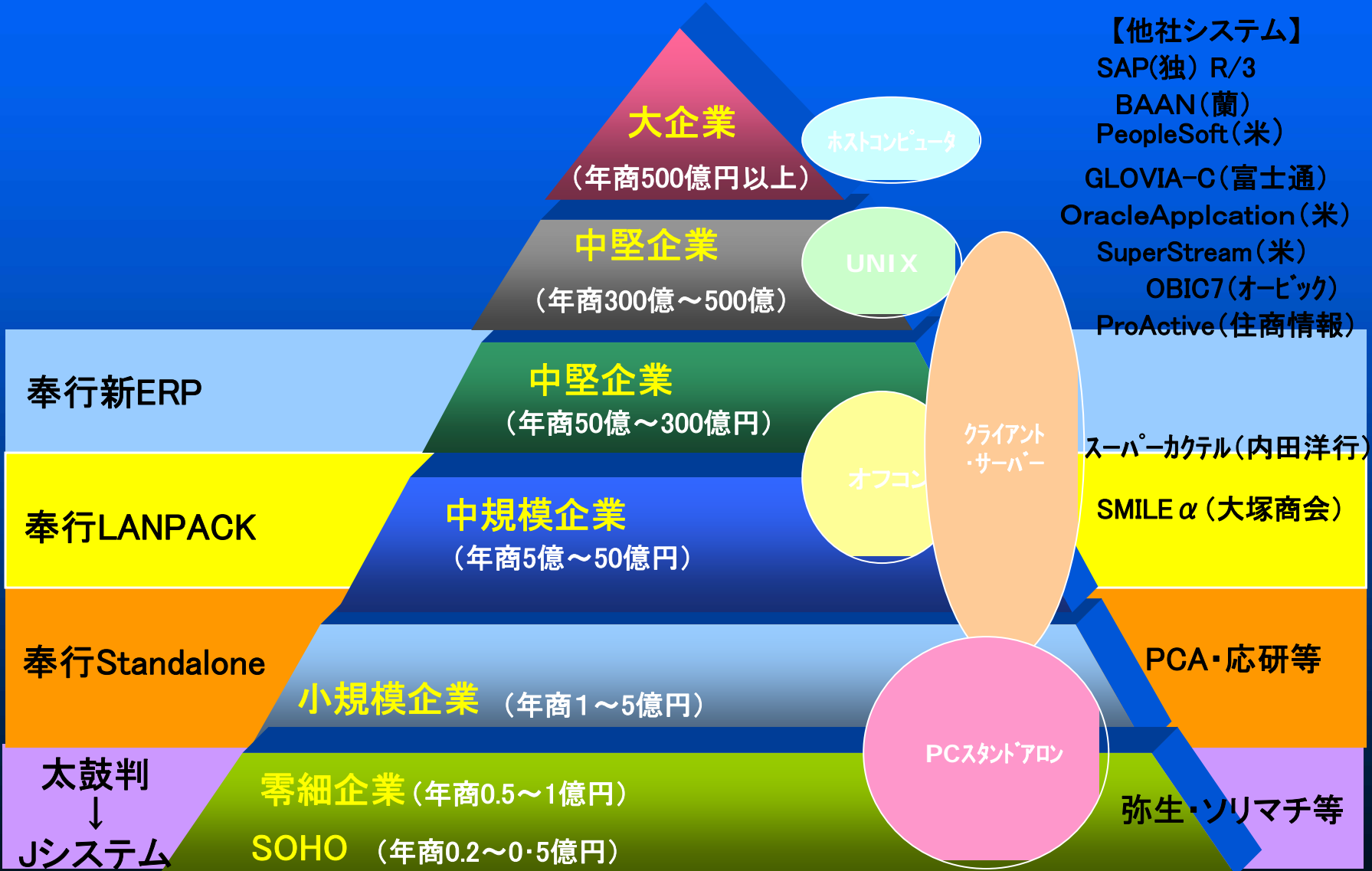
申告書作成システム

- 申告奉行21 Ver. II (法人税・地方税編)
- 申告奉行21 Ver. II (内訳書・概況書編)
- 申告奉行21 Ver. II (所得税編)

エレクトロニックバンキングシステム

- OFFICE BANK21 Ver. II
- OFFICE BANK21 Ver. II (資金集中・配分システム)

奉行シリーズの領域



新ERPの特徴

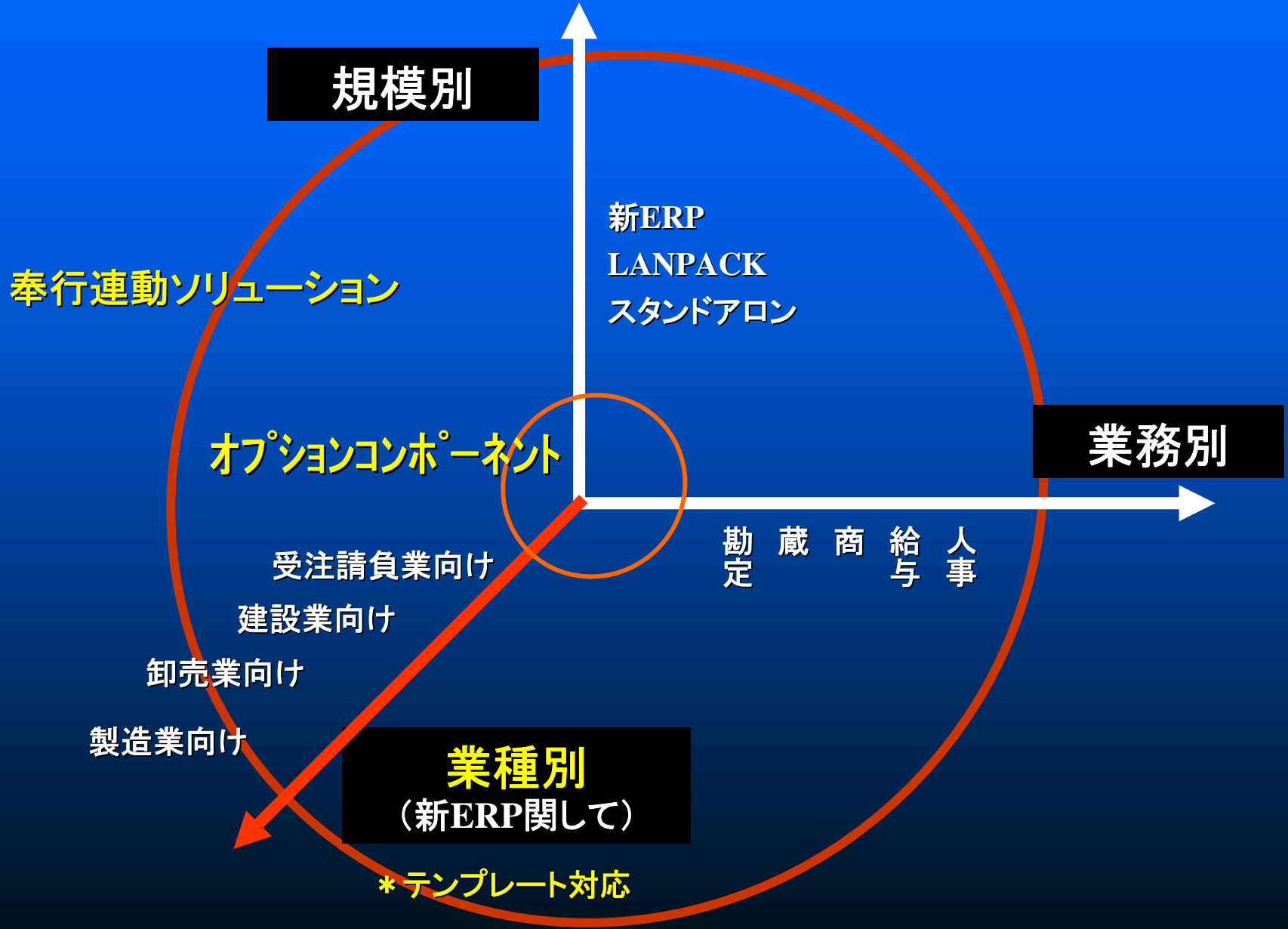
自社の業務プロセスに合わせたカスタマイズが可能

1. **低コストの実現**
 - 必要に応じた最小限のカスタマイズで費用対効果の高いシステム導入が可能。
 - 業種別に用意されているソリューション製品群。
 - オプションコンポーネントによるコスト削減(ミニマム化)。
2. **短納期でのシステム構築が可能**
 - 完成したパッケージをベースにした開発による納期の短縮。
 - オプションコンポーネントとの組み合わせによる短納期を実現。
3. **既存システムとの融合**
 - 必要としている部分に新たなシステムを追加導入・改善を行い、既存システム (R/3,GLOVIA,BaanERP等)と融合をすることにより、最小限の投資で新たなシステムの構築が可能。

段階的なシステム導入が可能

1. **システムアップによる導入**
 - スタンドアロン→LANPACK→新ERP
2. **業務単位での導入可能とする3つのデータベース**
 - 人: 人事・給与・就業管理
 - 物: 販売・仕入・在庫・顧客管理
 - 金: 財務会計・固定資産・債権債務・法人税
- **コアプログラム(通常機能)にカスタマイズを加えた導入が可能**
 - 奉行新ERP+追加カスタマイズ
 - カスタマイズ開発は、ほとんど開発パートナーが担う。

製品戦略の位置づけ



オプションコンポーネントのコンセプト

オプションコンポーネント概念

- 従来カスタマイズ対応していた機能の中で、複数件同様の要望があったものについて汎用化し、パッケージシステム化したもの。

オプションコンポーネントのメリット

- 新ERP:カスタマイズした場合に比べ 1/3~1/5程度のコスト。
- 短納期でシステム構築が可能。
- オプションコンポーネントを利用したカスタマイズも可能。

◆方式による納期の比較(新ERPの場合)

| 受託開発 | 新ERP | 新ERP (コンポーネント) |
|------|----------|-------------------|
| 1年以上 | 1~3(6)ヶ月 | 1日~2週間 |

新ERP
=PKG+カスタマイズ



汎用化(02年末より)

新ERP
=PKG+PKG(コンポーネント)



技術転用(04年秋より)

**スタンドアロン、
LANPACK**
=PKG+PKG(コンポーネント)

オプションコンポーネントの一覧

| 各種コンポーネント | 発売 | 対応製品 | 期待度 |
|------------------|--------|---------------------|-----|
| 支払管理オプションVer. II | 04年6月 | 勘定奉行21新ERP | ◎ |
| 外貨入力オプション | 04年9月 | 勘定奉行21【個別原価管理編】新ERP | ◎ |
| 昇給賞与算定オプション | 04年11月 | 人事奉行21新ERP | ◎ |
| 管理会計オプション | 04年8月 | 勘定奉行21新ERP | ◎ |
| 入金消し込みオプション | 02年12月 | 商奉行21新ERP | ◎ |
| 手形管理オプション | 03年2月 | 勘定奉行21新ERP | ○ |
| CTI受注受付オプション | 03年2月 | 商・蔵奉行21新ERP | ○ |
| ECオプション | 04年9月 | 商・蔵奉行21新ERP | ○ |

業種別テンプレートとは

■ 顧客ニーズの高度化

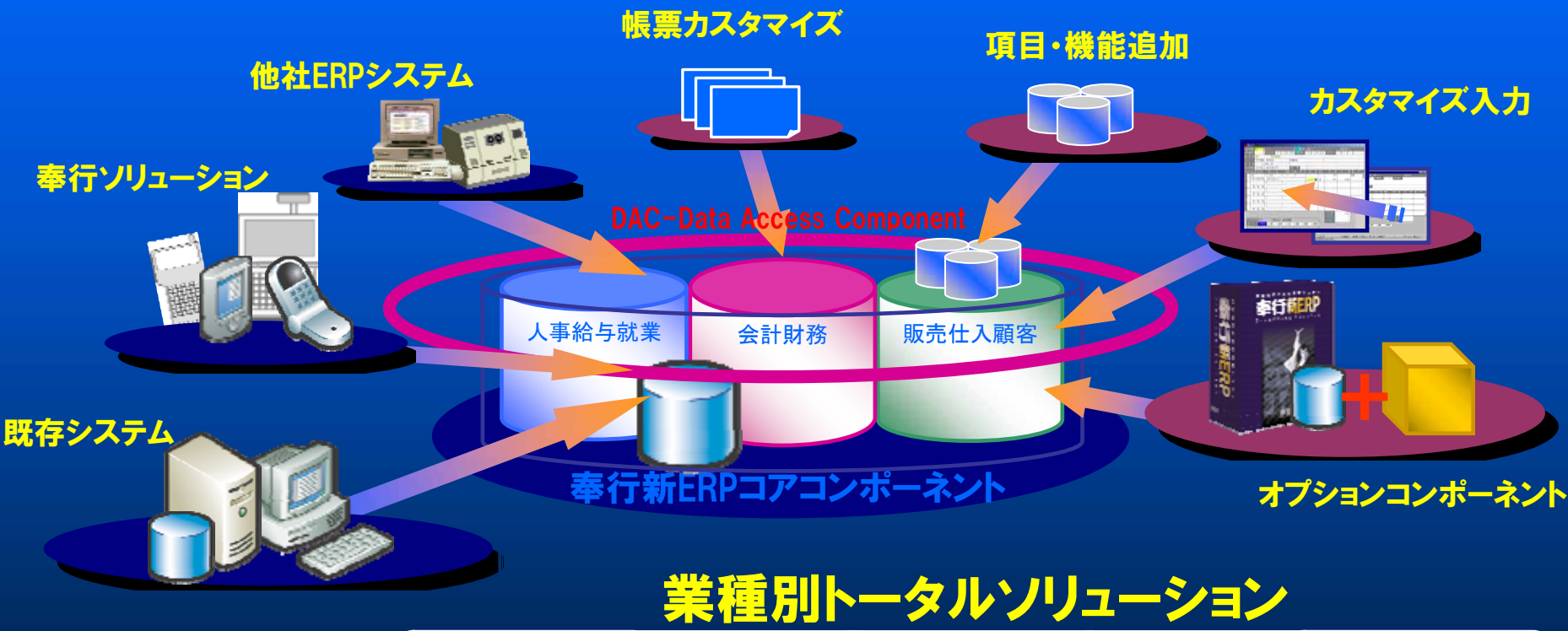
- ≫ OBC製品の標準機能の範囲を超えて、業種に特化した処理が求められている。
- ≫ 業種ごとに一般的な業務フローにあわせた提案を行い、業種ごとに抱える課題解決に直接役立つ提案を用意。

■ その1手段として(例)

- ≫ 奉行シリーズ + 奉行連動ソリューション
- ≫ 奉行シリーズ + オプションコンポーネント
- ≫ 新ERPユーザー⇒新ERP+業種別テンプレート

業種別トータルソリューション

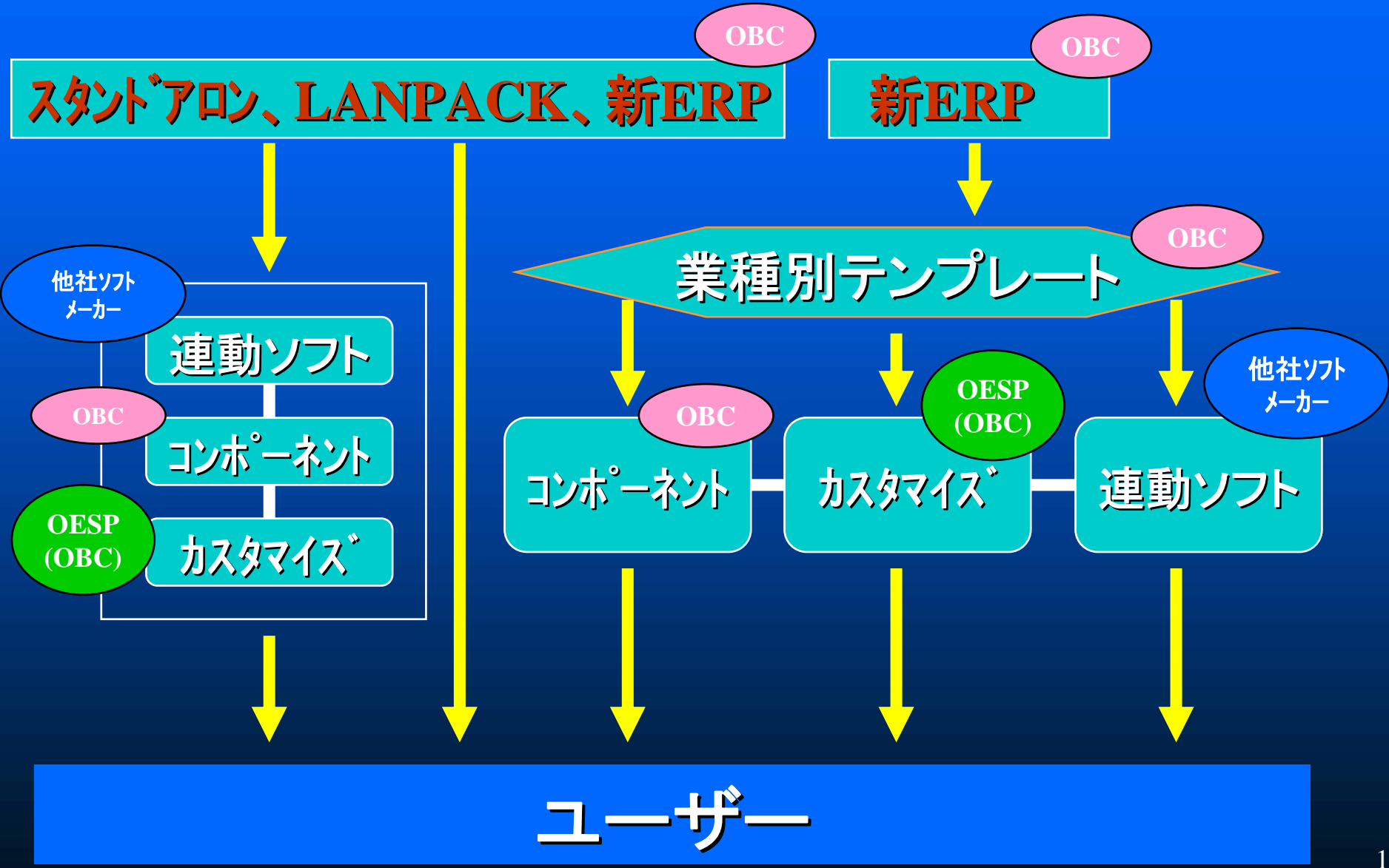
従来、個々に提案していたプロダクトを一つの提案にしてお客様へ提供。



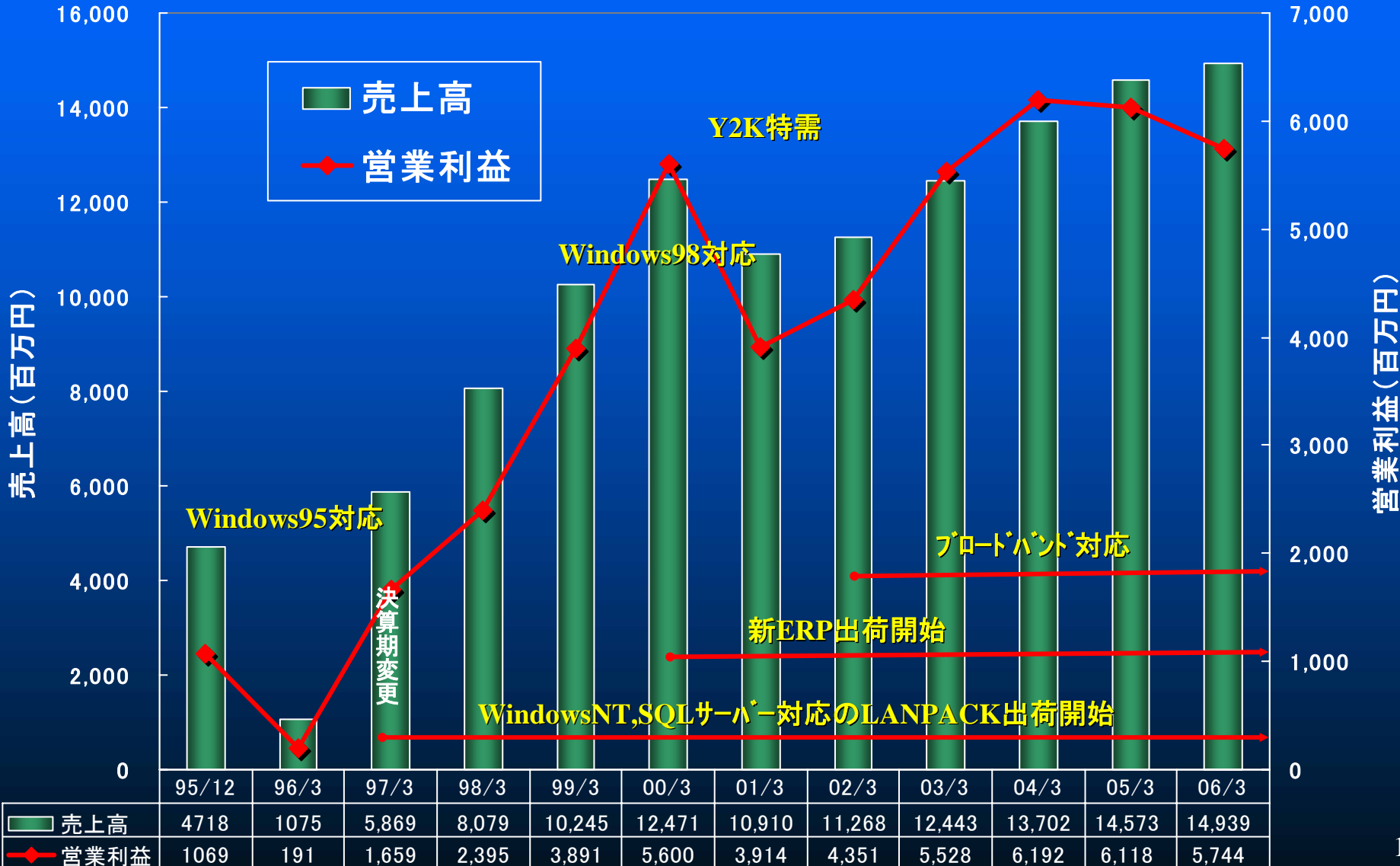
業種別トータルソリューション



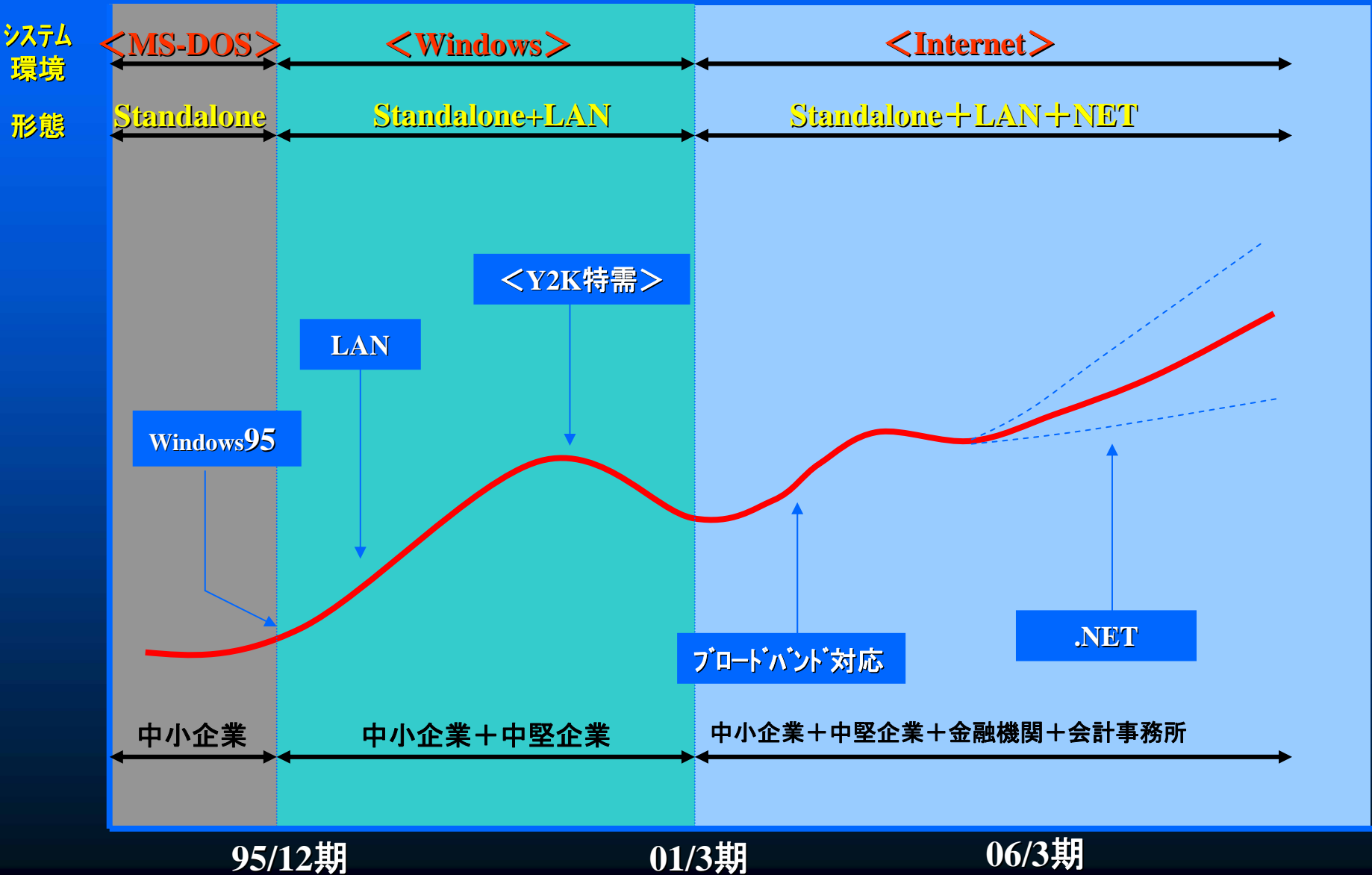
当社製品を支えるソリューション



成長の軌跡①



成長の軌跡②



成長の軌跡③

| | ホップ | ステップ | ジャンプ |
|------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 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 分散+集中 |
| ソリューション | 財務、給与、販売、 仕入 | 13製品+EB (LAN、メタフレーム、 WAN) | 業務+情報系 (Winフォーム+ Webフォーム) |

営業体制

TVCM中心

1. TVCMなど
2. セミナー方式
会計士、ITコーディネーター、金融機関との
タイアップなど
3. 展示会方式
4. 無料体験スクール方式



◆セミナーの開催例

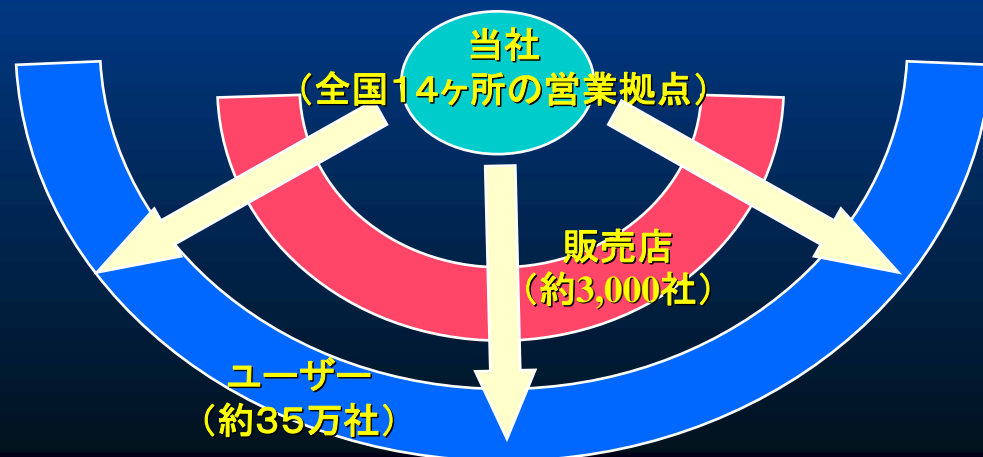
「OBC戦略セミナー」

「奉行フォーラム」

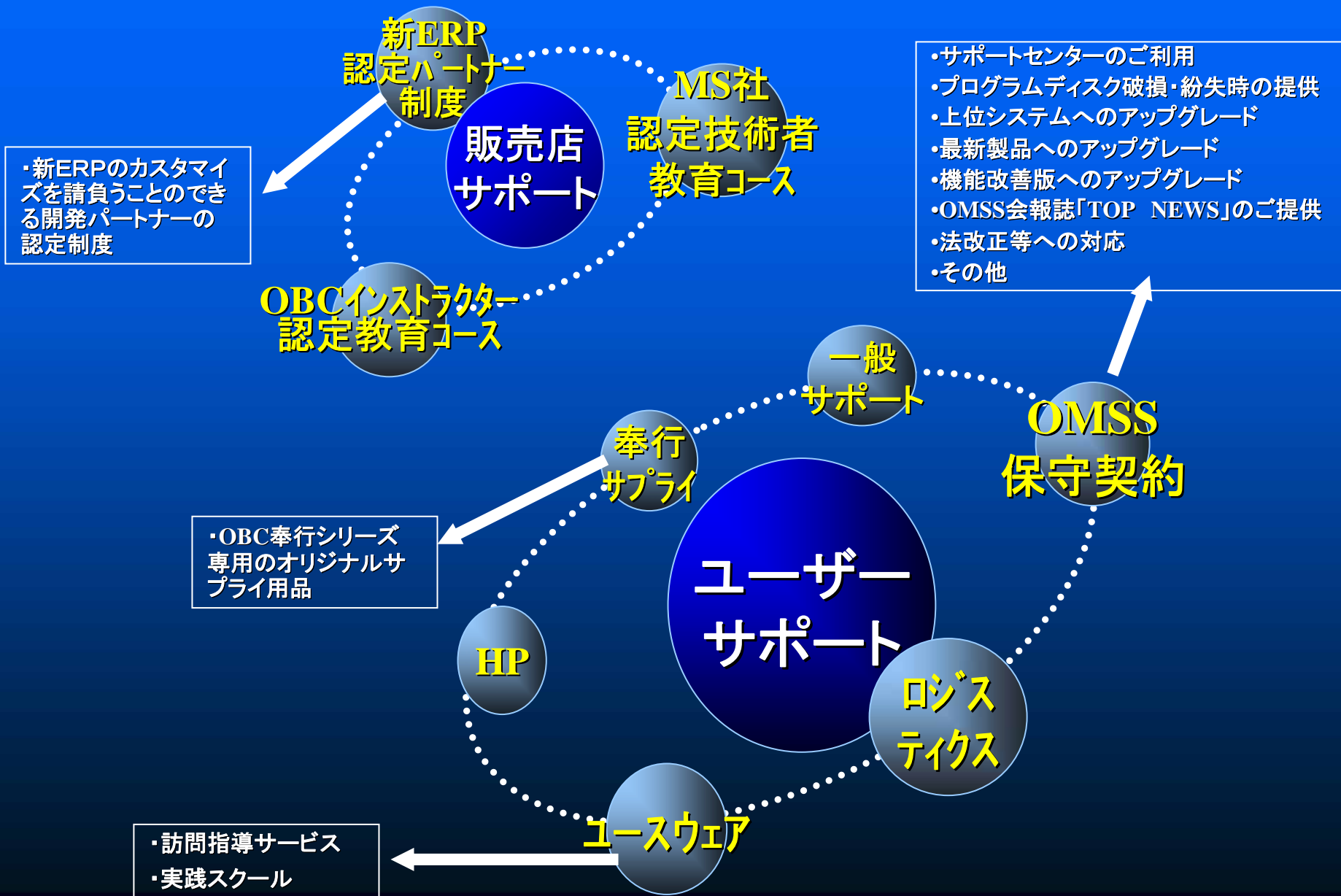
知識集約型

- 全員が日商簿記2級及びマイクロソフト認定技術者の有資格者
⇒ 営業員でなくシステムコンサルタント
 - 当社営業部員(システムコンサルタント)+販売パートナーでの顧客提案
 - 当社+販売パートナーによる独自イベント

地域密着型



サービス・サポート体制



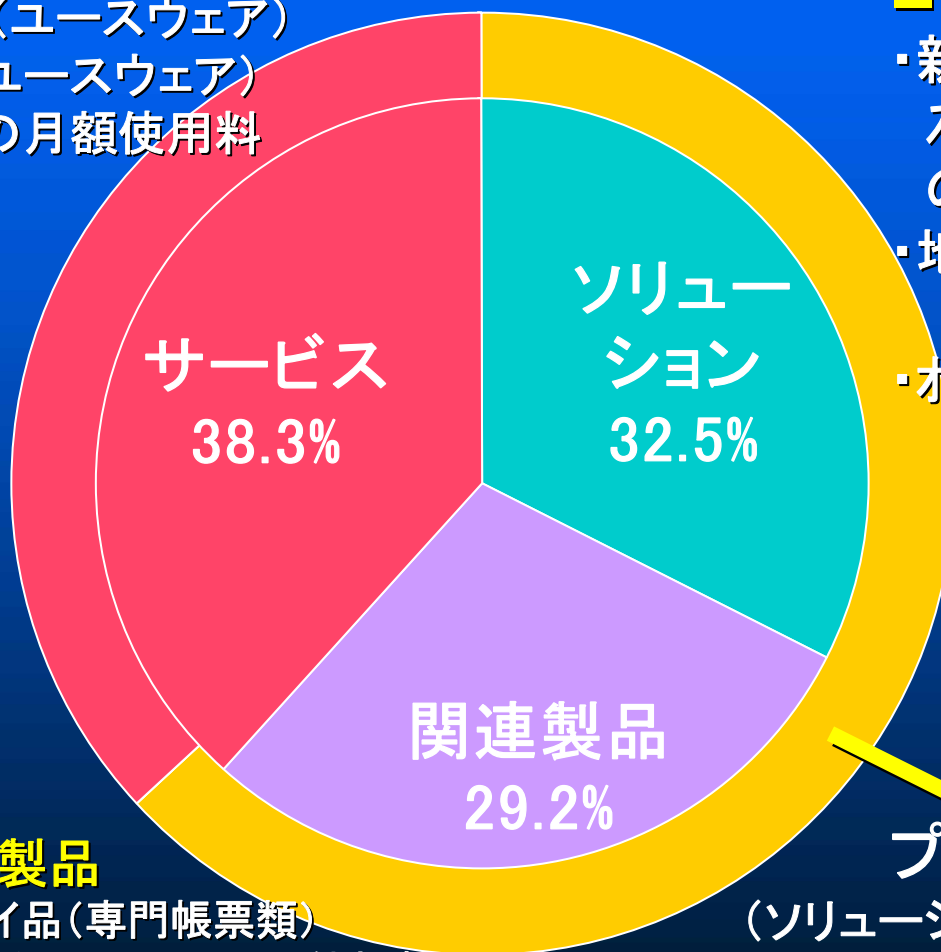
部門別売上構成比(06年3月期)

■サービス

- ・保守契約料(OMSS)
- ・スクール売上(ユースウェア)
- ・指導料売上(ユースウェア)
- ・都銀向けEBの月額使用料

■ソリューション

- ・新ERP、LANPACK、スタンドアロン、太鼓判などのパッケージソフト
- ・地銀向けEB (OfficeBank)
- ・オプションコンポーネント

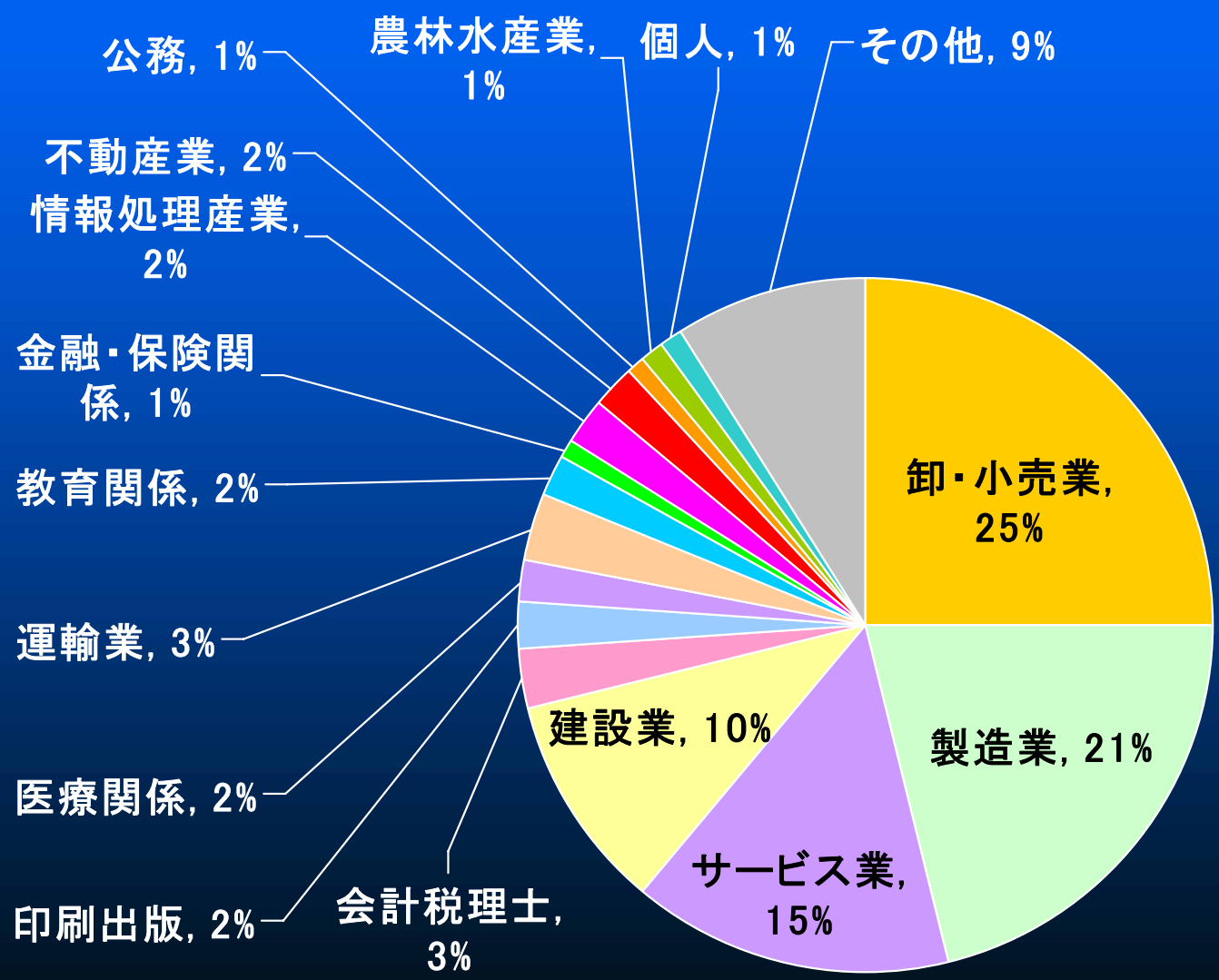


■関連製品

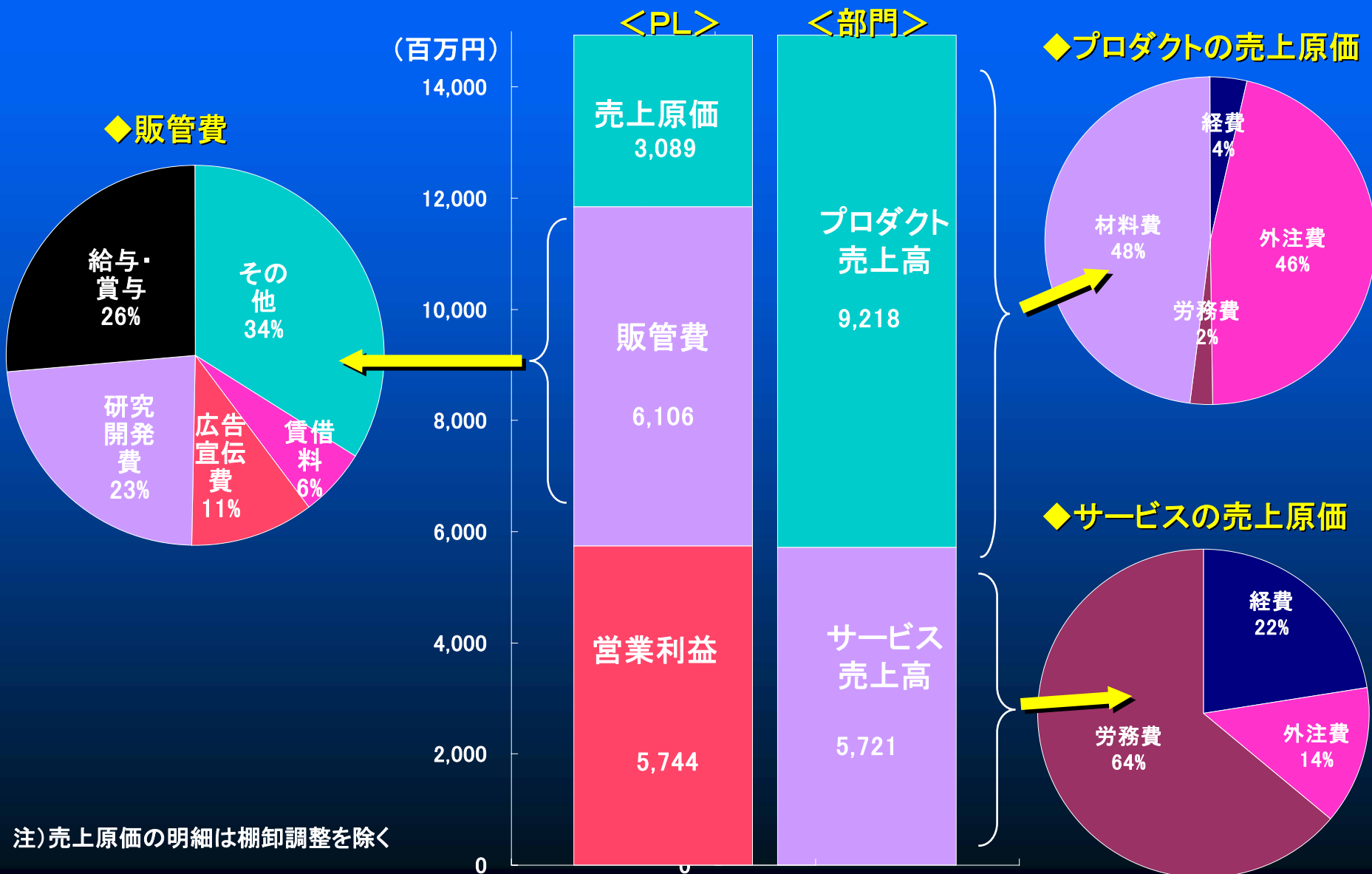
- ・サプライ品(専門帳票類)
- ・奉行連動ソリューション(他社製品)
- ・新ERPのカスタマイズ
- ・都銀向けEBの受託開発

プロダクト
(ソリューション+関連製品)

ソリューションの業種別売上構成比



当社のPL構造(06年3月期)



研究開発に注力



当社の強み

| 勝ち組企業 | 当社の特徴 |
|--------------------|-------------------------|
| ①特定分野に フォーカス | 中堅・中小企業/業務/MSにフォー カス |
| ②独自性がある。 | Windowsファンクション、新ERPほか |
| ③価格競争に巻き 込まれない。 | 価格で“勝負”しない |
| ④サービス・サポー トも重視 | メンテナンス契約、サポートセンター、ほか |
| ⑤顧客主義 | 顧客満足度を常にチェック |

市場における地位①

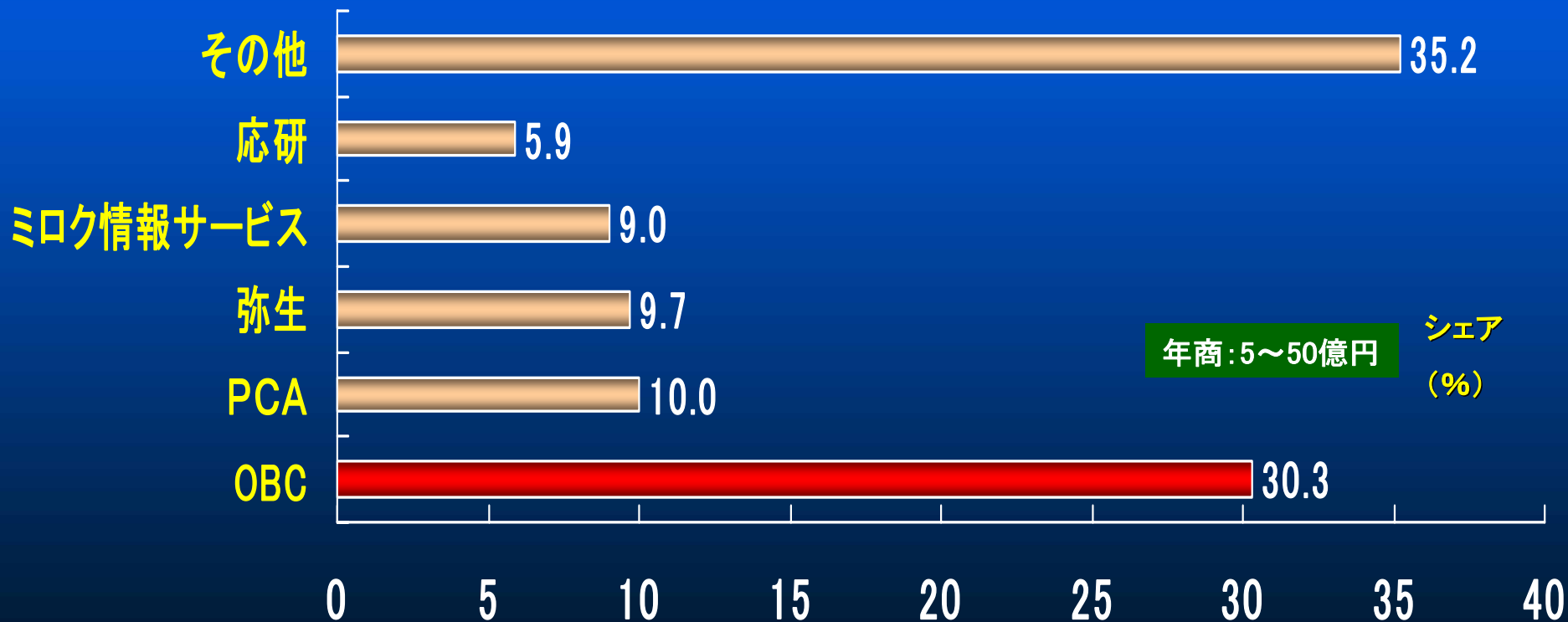
～財務管理パッケージの市場占有率(2006年)～

●調査機関: 株式会社富士キメラ総研 第二研究開発部門

●調査期間: 2006年2月中旬～4月下旬

●金額ベース

「2006年パッケージソリューション・マーケティング便覧」



市場における地位②

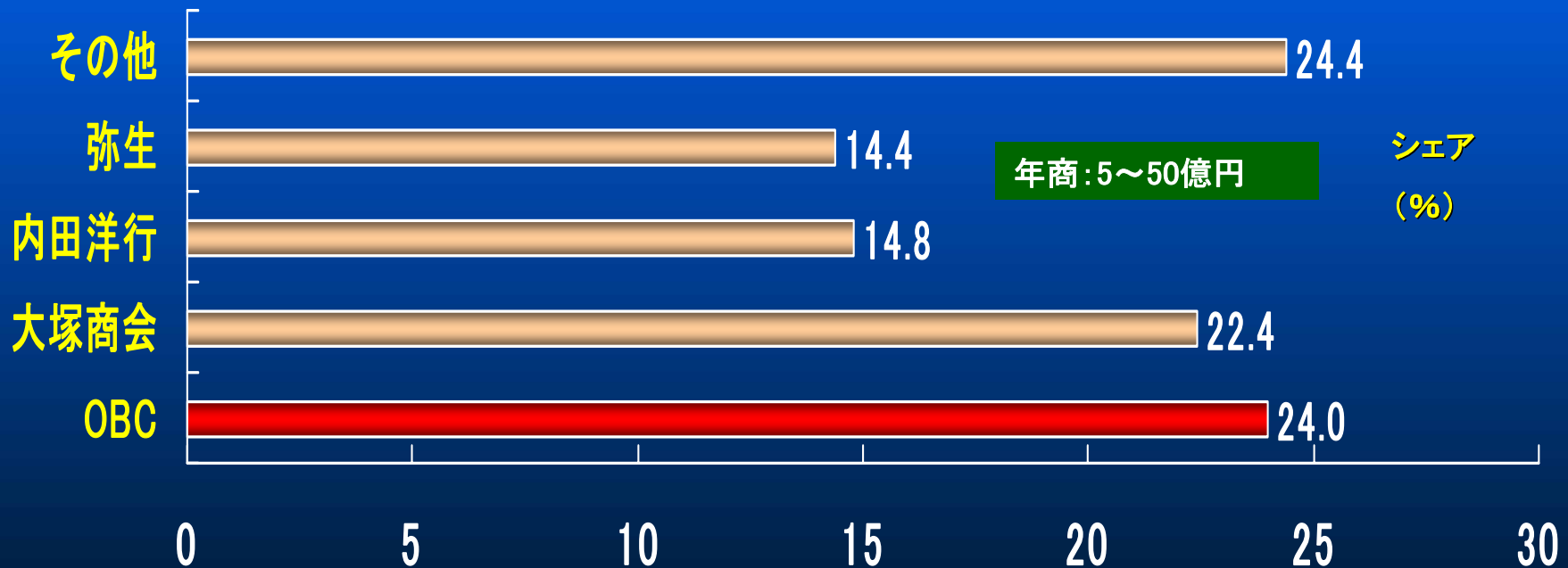
～販売管理パッケージの市場占有率(2006年)～

●調査機関: 株式会社富士キメラ総研 第二研究開発部門

●調査期間: 2006年2月中旬～4月下旬

●金額ベース

「2006年パッケージソリューション・マーケティング便覧」



市場における地位③

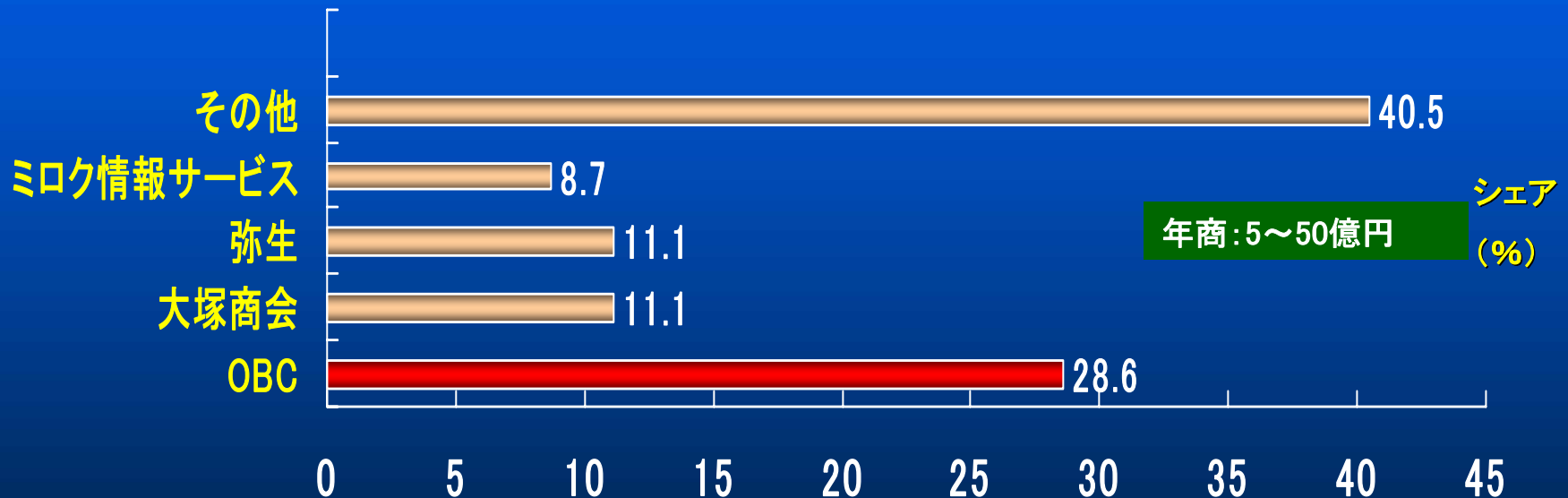
～人事給与管理パッケージの導入シェア(2006年)～

●調査機関: 株式会社富士キメラ総研 第二研究開発部門

●調査期間: 2006年2月中旬～4月下旬

●金額ベース

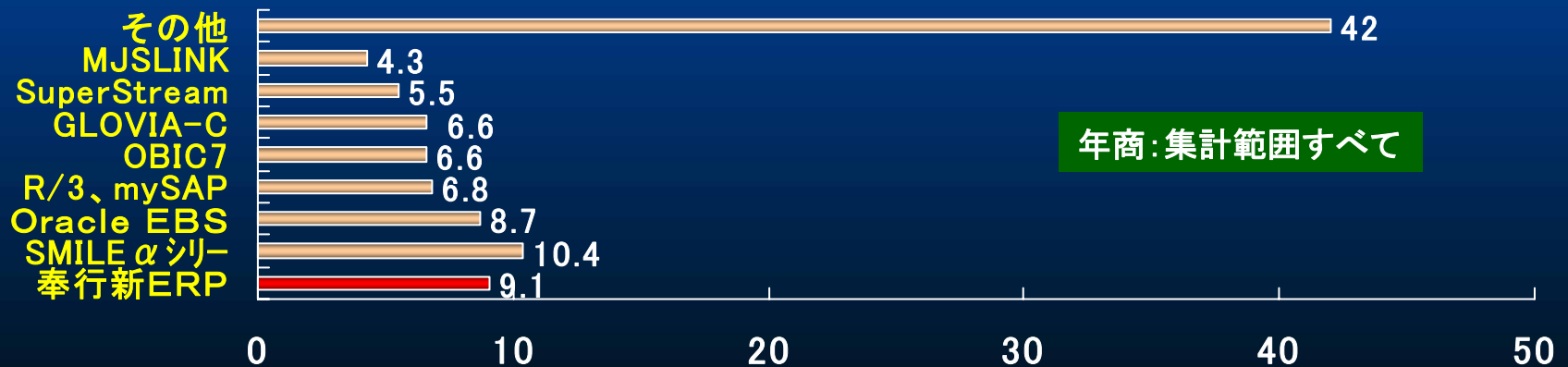
「2006年パッケージソリューション・マーケティング便覧」



市場における地位④

～ERPパッケージの導入シェア(2006年度)～

- 国内中堅・中小企業ERP利用シェア調査(2006年5月～8月調査)
- 対象:全国3,000社の年商5億円以上500億円未満の民間企業。
- 件数ベース ノーク・リサーチ「2006年民間企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」



市場における地位⑤

・日経コンピュータの顧客満足度調査のERPパッケージ部門で2年連続 第1位をいただきました。

| ■ 対象顧客 新興市場を含む、全国の証券取引所に上場している企業、および年商100億以上(流通200億以上)の未上場企業1万2631社の情報システム部門 ■ 回答は4段階評価 (満足=4、やや満足=3、やや不満=2、不満=1)その後100点満点に換算 会社名 (主要製品) | 製品に関する満足度 | | | | | | | | | サポートに関する満足度 | | |
|--|-----------|-------|-------------|------|------|------|------------|----------|------|-------------|-----------|-----------|
| | 総合満足度 | 有効回答数 | 導入や初期設定の容易さ | 性能 | 機能 | 信頼性 | システム構築の容易さ | 運用管理の容易さ | 価格 | バグ対応の迅速さ | 問い合わせへの対応 | 保守サービスの料金 |
| 重要度 | | | 16 | 23 | 41 | 50 | 37 | 42 | 35 | 7 | 13 | 9 |
| 全体 | 51.1 | 601 | 48.6 | 55.7 | 56.0 | 61.5 | 45.5 | 49.1 | 39.3 | 48.9 | 52.5 | 40.4 |
| OBC (奉行新ERP) | 65.6 | 36 | 71.3 | 67.6 | 71.3 | 71.3 | 64.8 | 65.7 | 51.9 | 63.9 | 65.7 | 52.0 |
| オービック (OBIC7) | 58.7 | 35 | 59.0 | 63.8 | 61.9 | 62.9 | 54.3 | 60.0 | 50.5 | 56.6 | 60.8 | 49.5 |
| エス・エス・ジェイ (SuperStream) | 56.3 | 47 | 54.6 | 63.1 | 63.1 | 63.8 | 51.8 | 54.6 | 48.9 | 44.7 | 51.1 | 42.0 |
| 日本オラクル (Oracle EBS) | 50.3 | 45 | 42.6 | 57.4 | 52.7 | 62.8 | 46.5 | 51.2 | 34.1 | 49.6 | 53.5 | 36.5 |
| 富士通 (GLOVIA) | 49.6 | 82 | 49.6 | 50.8 | 50.8 | 60.6 | 45.1 | 49.2 | 39.0 | 46.1 | 51.0 | 40.1 |
| SAPジャパン (R/3) | 44.6 | 103 | 32.6 | 57.1 | 58.8 | 65.7 | 32.7 | 39.2 | 17.7 | 42.8 | 43.2 | 23.0 |
| 住商情報システム(ProActive) | 50.3 | 23 | 53.6 | 47.8 | 53.6 | 58.0 | 43.5 | 53.6 | 43.5 | 51.5 | 47.0 | 33.3 |
| 日立製作所 (GEEMPLANET) | 55.3 | 25 | 52.0 | 62.7 | 56.0 | 66.7 | 46.7 | 54.7 | 45.3 | 57.3 | 57.3 | 49.3 |
| ミロク情報サービス(Galileopt) | 51.6 | 21 | 53.3 | 51.7 | 51.7 | 63.3 | 45.0 | 46.7 | 45.0 | 51.7 | 55.0 | 54.4 |



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

～ IR活動における個人情報取り扱い側窓口 ～

株式会社オービックビジネスコンサルタント 管理本部 高橋 電話 03-3342-1881

皆さまからお預かりする個人情報は、当社のIR活動の向上を目的として収集しています。従って、この目的以外にご記入いただいた内容や皆さまに関する情報を第三者に開示することはありません。説明会の出欠管理に関しては野村IRに委託しており、委託にあたっては同社の個人情報保護方針について確認しております。