

2007年3月期決算説明会

東証1部(4733)

2007年4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 決算の概要

II. 2008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
- ◆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
- ◆パッケージとコンポーネントがWEBなどを基盤につながって広がる
- ◆実装のステージに入ってきたSOA (SERVICE ORIENTED ARCHITECTURE)

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 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13.7%増、計画比1.2%減

- ソリューションが前年同期比9.0%増加
- サービスが前年同期比24.9%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14.7%増 計画比1.6%増

- 【売上総利益】
売上高が伸びたものの新ERPのカスタマイズの増加に伴う外注費の増加(200百万円)、奉行連動ソフトの仕入増(172百万円)などにより、売上総利益率は、横這い
- 【営業利益】
広告宣伝費が前年同期比178百万円増加、販売促進費が前年同期比173百万円増加したため、営業利益率は0.5低下
- 【経常利益】
受取配当金の増加により、前年同期比14.7%増を達成

07/3月期 決算の概要

(単位:百万円)

	06/3期		07/3期	07/3期実績		
		売上比(%)	予 想		売上比(%)	前年同期比
売 上 高	14,939	100.0	17,200	16,986	100.0	13.7
売 上 総 利 益	11,850	79.3	13,780	13,488	79.4	13.8
販 売 管 理 費	6,106	40.9	6,700	7,048	41.5	15.4
営 業 利 益	5,744	38.4	7,080	6,440	37.9	12.1
営 業 外 損 益	2,622	17.5	2,370	3,157	18.6	20.4
経 常 利 益	8,366	56.0	9,450	9,597	56.5	14.7
当 期 利 益	4,819	32.3	5,670	5,323	31.3	10.5

部門別売上高

(単位:百万円)

	06/3期		07/3期	07/3期実績		
		売上比(%)	予 想		売上比(%)	前年同期比
ソリューション	4,860	32.5	5,430	5,299	31.2	9.0
関連製品	4,358	29.2	4,740	4,544	26.8	4.3
サービス	5,721	38.3	7,030	7,143	42.0	24.9
合 計	14,939	100.0	17,200	16,986	100.0	13.7

ソリューション

- ①新ERPは金額微減
- 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システムと太鼓判は、合計金額で金額微増

関連製品

- ①新ERPのカスタマイズ案件や奉行連動ソフトの需要が引き続き好調
- ②サプライ製品、その他製品の売上が、合計0.9億円の減少

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		07/3期 実績		
		構成比(%)		構成比(%)	前年同期比
新 E R P	1,095	3.8	1,097	3.3	0.2
L A N P A C K	4,124	14.5	4,606	13.7	11.7
S t a n d a l o n e	20,304	71.1	25,276	75.2	24.5
太鼓判(Jシステム)	3,038	10.6	2,640	7.8	△13.1
合 計	28,561	100.0	33,619	100.0	

注1) 出荷本数はバージョンアップを含む

注2) 07. 3期より、経理EDPシステムより出荷本数を集計

前期分も同様の方法で再集計 (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55%増
- 【Jシステム】……………太鼓判1,400本減少、Jシステム1,000本増加

EBソリューション

◆都銀向けOEM製品

- 2007年2月末稼働本数:50,763本
- 2006年2月末稼働本数:52,359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

- 当期出荷本数:1,563本(前期:2,326本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	06/3期		07/3期 実績		
		構成比(%)		構成比(%)	前年同期比
売上高	14,939	100.0	16,986	100.0	13.7
販売及び管理費	6,106	40.9	7,048	41.5	15.4
販管人件費	1,612	10.8	1,718	10.1	6.6
研究開発費	1,419	9.5	1,672	9.8	17.8
広告宣伝費	649	4.3	827	4.9	27.4
地代家賃	350	2.3	357	2.1	2.0
減価償却費	64	0.4	55	0.3	△14.1
その他経費	2,012	13.5	2,419	14.2	20.2

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
研究開発費には、上海ラボ費用の130百万円が含まれている(前期は23百万円)
- その他経費: 販売促進費173百万円増、旅費交通費52百万円増、無形固定資産償却費52百万円増、派遣人件費45百万円増、役員賞与費用処理額50百万円など

貸借対照表－資産の部

(単位:百万円)

		06/3	07/3	増減
流動資産	現金預金	26,280	28,823	2,543
	受取手形	213	185	△ 28
	売掛金	3,801	4,214	413
	たな卸資産	117	104	△ 13
	その他	220	82	△ 138
	貸倒引当金	△ 20	△ 30	△ 10
固定資産	有形固定資産	368	366	△ 2
	無形固定資産	140	298	158
	投資その他の資産	41,807	50,127	8,320
資産合計		72,926	84,169	11,243

- ・投資有価証券の取得
4,872百万円
- ・投資有価証券の売却
△3,810百万円
- ・時価評価額の増加
6,894百万円
- ・その他
364百万円

貸借対照表－負債・資本の部

(単位:百万円)

		06/3	07/3	増減
負債	買掛金	200	252	52
	未払金	510	600	90
	未払法人税等	2,394	2,579	185
	前受収益	4,126	4,491	365
	その他	589	569	△ 20
	繰延税金負債	4,903	7,024	2,121
	退職給付引当金	349	402	53
負債合計		13,071	15,917	2,846
資本	資本金	10,519	10,519	0
	資本剰余金	18,920	18,939	19
	利益剰余金	24,740	28,819	4,079
	有価証券評価差額金	6,681	10,783	4,102
	自己株式	△ 1,005	△ 808	197
資本合計		59,855	68,252	8,397
負債・資本		72,926	84,169	11,243

・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)

	06/3	07/3	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,257	4,380	税引前利益	9,022
			投資有価証券売却益	△ 1,041
			売上債権増加	△ 389
			前受収益増加	365
			法人税等支払	△ 4,339
			その他	762
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 706	△ 885	投資有価証券の取得	△ 4,872
			投資有価証券の売却等	4,800
			関係会社株式の取得	△ 214
			関係会社への貸付	△ 380
			その他	△ 219
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,324	△ 980	配当金支払	△ 1,197
			自己株式売却	217
現金及び現金同等物に係る換算差額	39	28		
現金及び現金同等物の増加額	2,266	2,543		
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	26,280	28,823		

2008年3月期 事業計画



2008年3月期 計画の概要

売上高

前期比約12.7億円増の182.5億円

		(億円)	上期	下期	通期
ソリューション	◆ 前期「新会社法」対応効果の反動		△1.7	—	△1.7
	◆ 日本版SOX法対応効果		—	3.4	3.4
	◆ 「奉行V(次世代奉行)」のリリース				
関連製品	◆ 新ERPカスタマイズ及び奉行連動ソフト売上増		2.0	3.6	5.6
サービス	◆ メンテナンスフィー伸長		2.5	2.9	5.4

営業利益

前期比約6.7億円増の71.1億円

- ◆ 販管人件費ならびに研究開発費は、通期でコスト増加約4.2億円見込む
- ◆ その他の販管費のコスト増を0.6億円見込む

経常利益

前期比約5.1億円増の101.1億円

- ◆ 受取利息・配当金収入の10億円及び有価証券売却益等を20億円見込む

通期の業績見通し

(単位:百万円)

	07/3期		08/3期 計画			
		売上比 (%)		売上比 (%)	増減額	前年同期比
売上高	16,986	100.0	18,250	100.0	1,264	7.4%
売上総利益	13,488	79.4	14,640	80.2	1,152	8.5%
販売管理費	7,048	41.5	7,530	41.3	482	6.8%
営業利益	6,440	37.9	7,110	39.0	670	10.4%
営業外損益	3,157	18.6	3,000	16.4	△157	△5.0%
経常利益	9,597	56.5	10,110	55.4	513	5.3%
当期利益	5,323	31.3	5,886	32.3	563	10.6%

部門別売上高

(単位:百万円)

	07/3期		08/3期 計画			
		売上比(%)		売上比(%)	増減額	前年同期比
ソリューション	5,299	31.2	5,470	30.0	171	3.2%
関連製品	4,544	26.8	5,100	27.9	556	12.2%
サービス	7,143	42.0	7,680	42.1	537	7.5%
合計	16,986	100.0	18,250	100.0	1,264	7.4%

ソリューション

- ①日本版SOX法対応に伴う需要増加
- ②下期より“奉行V”(次世代奉行)を市場投入
- ③オプションコンポーネント売上が引き続き伸長

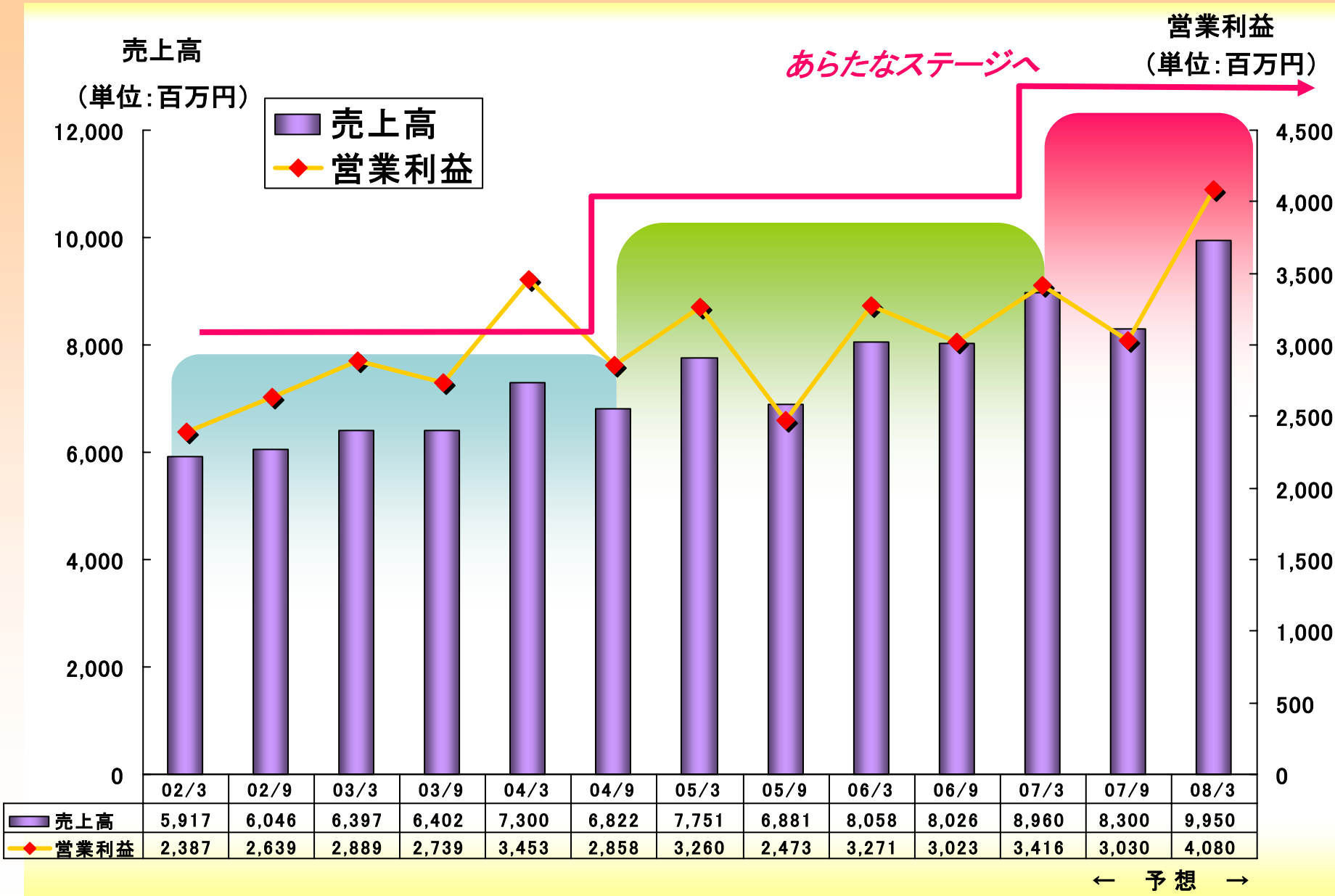
関連製品

日本版SOX法対応等に伴いカスタマイズ関連事業が伸長

サービス

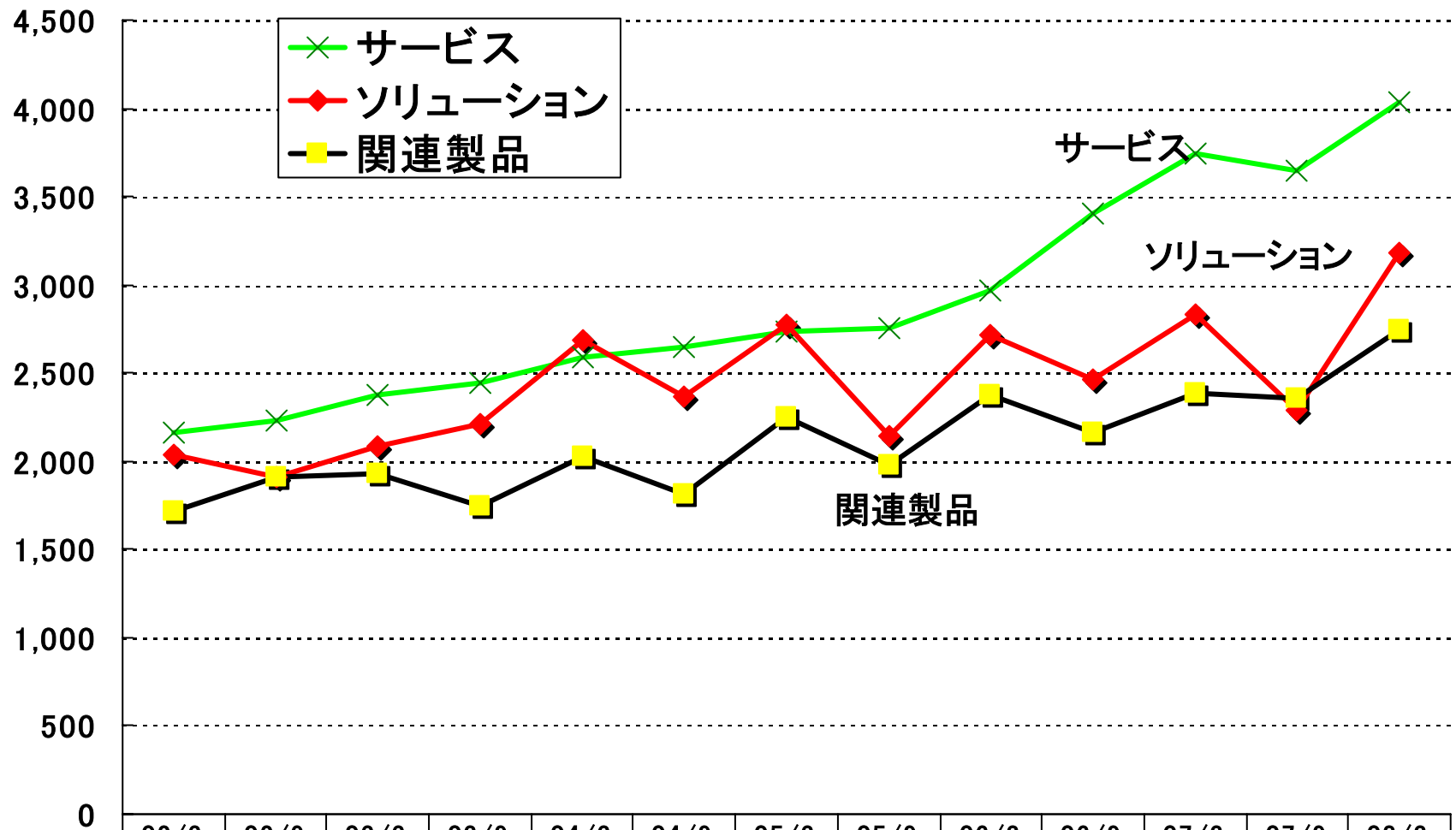
前期における保守契約加入件数増加が今期収益に寄与

業績の推移(半期ベース)



品目別売上高(半期ベース)

(単位:百万円)

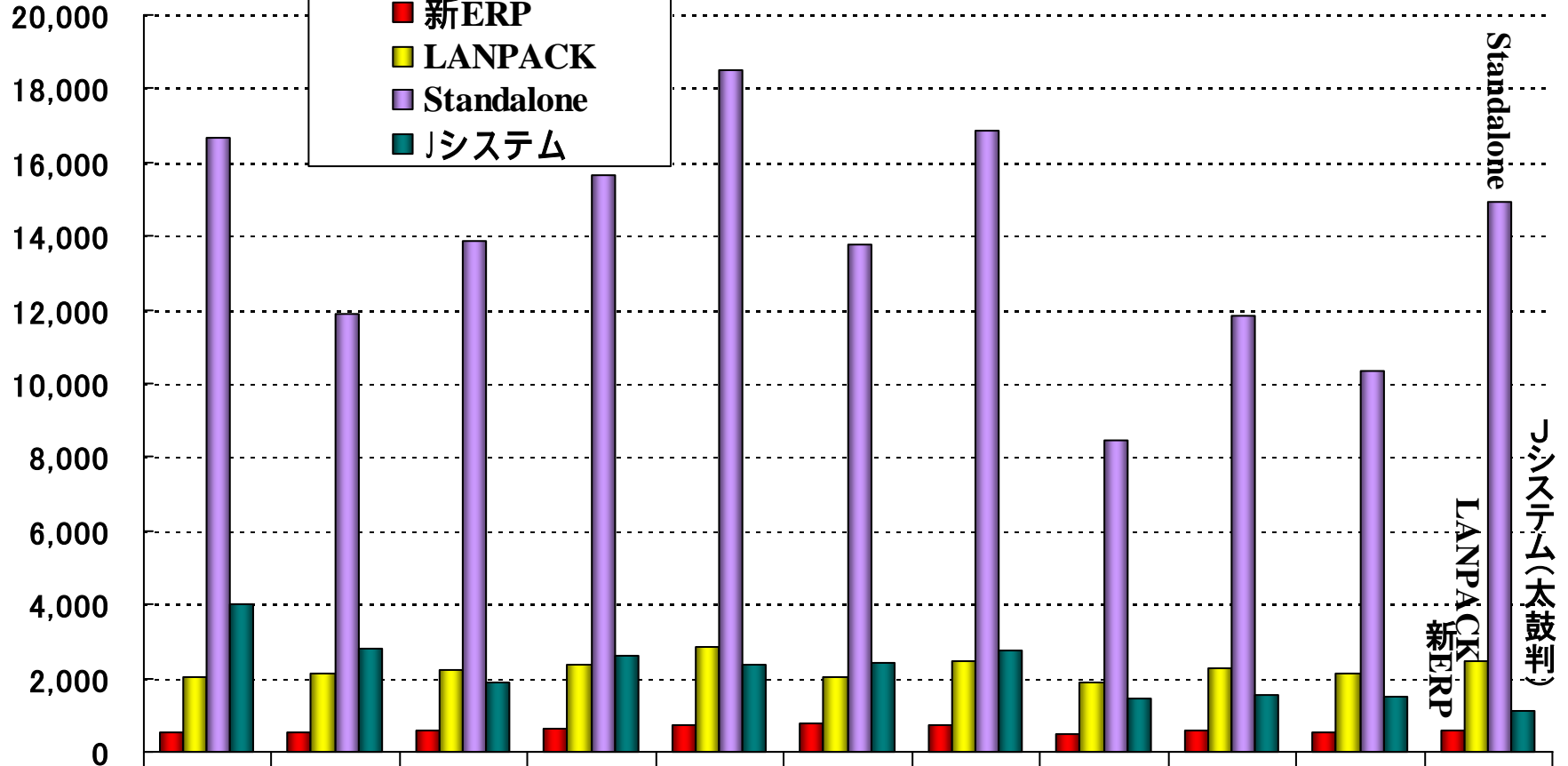


	02/3	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9	05/3	05/9	06/3	06/9	07/3	07/9	08/3
サービス	2,162	2,230	2,377	2,441	2,589	2,650	2,733	2,755	2,966	3,402	3,741	3,650	4,030
ソリューション	2,038	1,907	2,089	2,216	2,684	2,362	2,769	2,148	2,712	2,463	2,836	2,290	3,180
関連製品	1,717	1,909	1,931	1,745	2,027	1,810	2,249	1,978	2,380	2,161	2,383	2,360	2,740

← 予想 →

ソリューションの出荷数量(半期ベース)

(単位:本)



	02/3	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9	05/3	05/9	06/3	06/9	07/3
■ 新ERP	527	511	584	606	745	776	740	507	588	522	575
■ LANPACK	2,038	2,143	2,215	2,369	2,836	2,037	2,452	1,863	2,261	2,137	2,469
■ Standalone	16,648	11,867	13,846	15,654	18,513	13,792	16,837	8,449	11,855	10,339	14,937
■ Jシステム	4,019	2,817	1,897	2,597	2,356	2,410	2,765	1,472	1,566	1,521	1,119

Jシステム(太鼓判)
LANPACK
新ERP

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

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

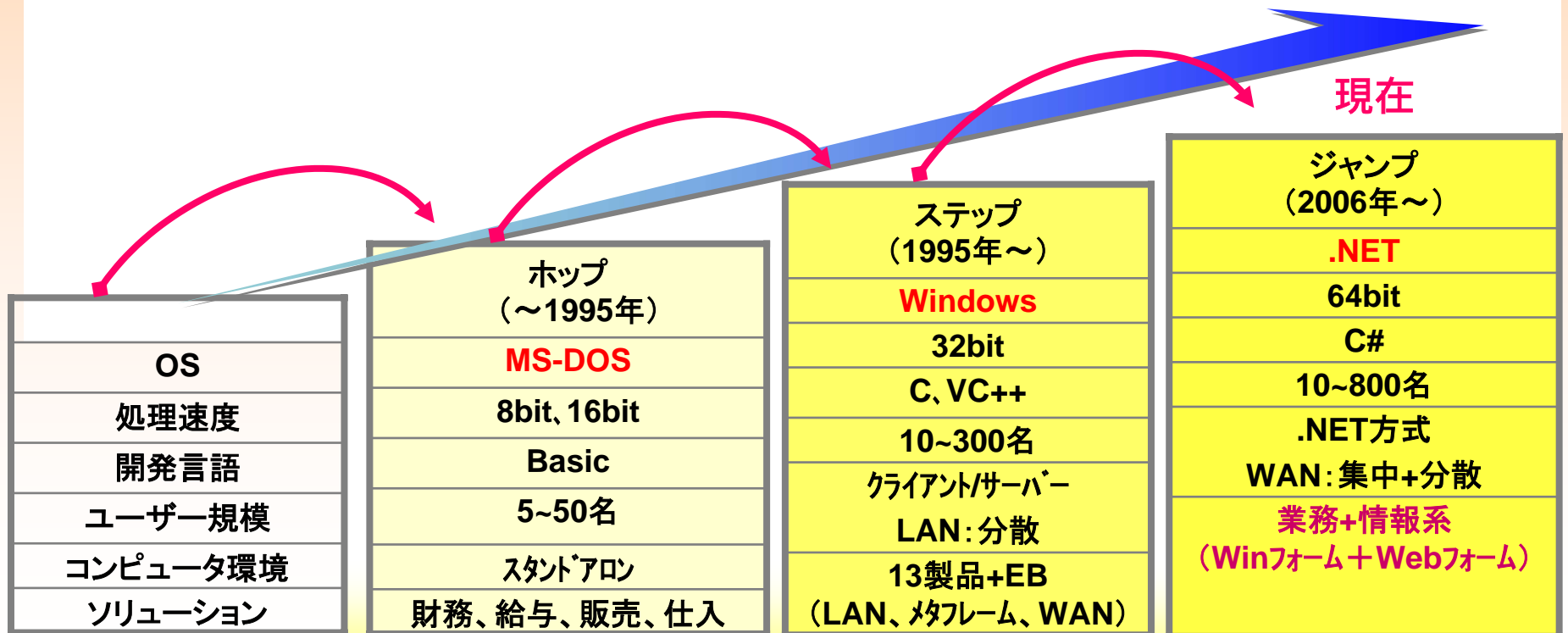
OBCの戦略モデル・ビジネスデザイン

OBCとパートナー企業が一体化した新しいOBC型のSOA

SERVICE ORIENTED ARCHITECTURE

今秋、64ビットサーバー ロングホーン出荷、本格的な64ビット時代へ

会社の構造改革が進む



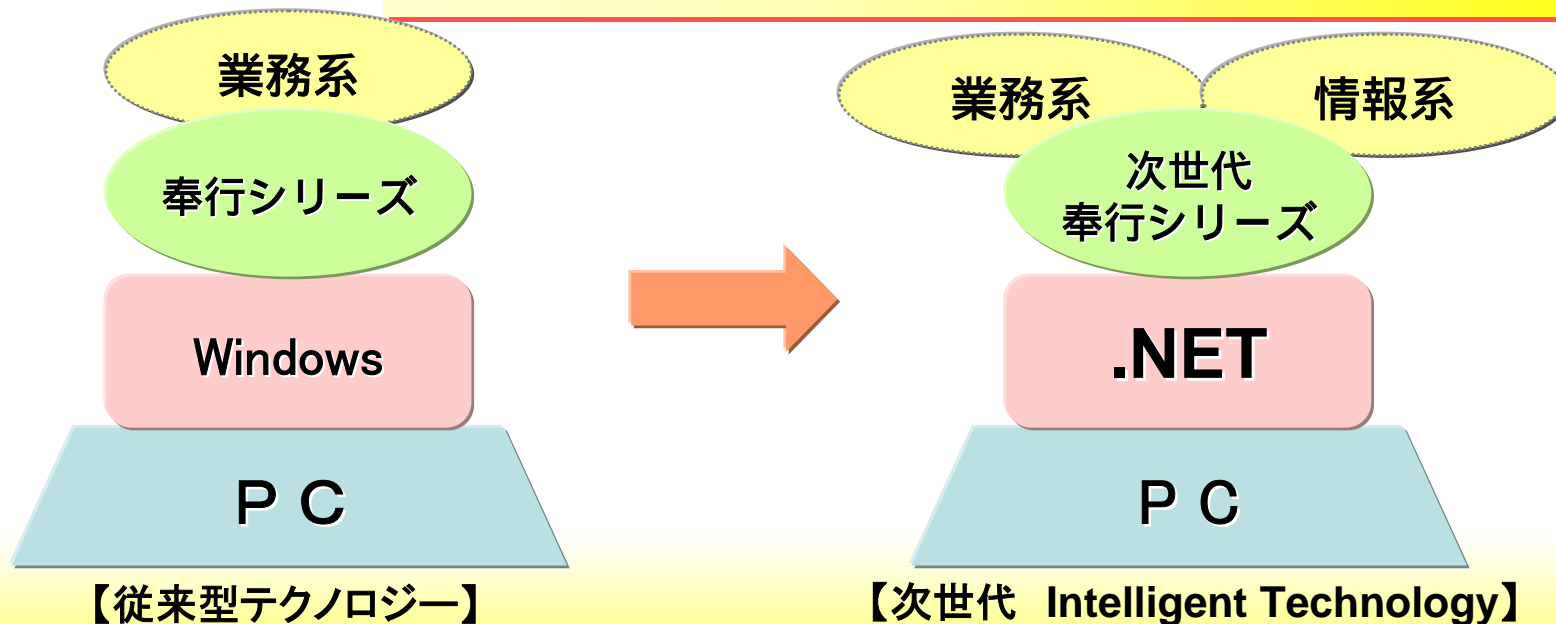
「.NET」戦略 「次世代奉行シリーズ」が登場する

- 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



「.NET」戦略 開発進捗状況

- ◆ 基礎研究は、03年3月頃よりスタート
- ◆ OBCはフルドットネットで開発

04年 05年 06年 07年3月

α $\beta 1$ $\beta 2$

開発

基礎研究

「.NET」フレームワークの作成

「奉行.NET」版の開発

人員

30/200人

50/200人

150/200人

200/230人

230/260人

製品

● 「奉行新ERP」受注活動およびテスト販売開始

バージョンフォー

● 第4Q中にVer. IVとして投入

基本戦略：新製品「奉行^{ヴィ}V」の方向性とビジョン

- ◆ 企業の勘定(業務)系および情報系にフォーカスする
- ◆ 中堅中小企業にフォーカスする
- ◆ マイクロソフトのテクノロジーにフォーカスする
- ◆ パートナー戦略
- ◆ ブランド戦略

【SOA(サービス指向アーキテクチャ)戦略】

トータルマーケット
(OBC関連マーケット)
800億円

④新ERP カスタマイズ
【業務および業種】

③奉行連動パッケージソリューション
【業務および業種】

②オプションコンポーネント
【業務】

①奉行シリーズ
(コア)
【業務】

プロダクトアウトと
マーケットインの調和で作られる

⑤コンサルティング会社(3社)との連携

⑥海外企業との連携(中国・ベトナム)

コンサルティング会社3社との連携

上流工程において一つのファクターとして重要な意味を持つ

合併会社設立

企業名	出資年月	出資比率	業務内容
(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。
BOS(株)	2007年1月	33.3%	スウィングバイ2020(株)と大企業向けの経営支援を 目的としたシステム診断・導入・運用サービスを提供す る新会社を合併で設立
(株)プログレス・ パートナーズ	2007年3月	40.0%	(株)豆蔵OSホールディングスとの合併。OBCの次世代 基幹パッケージを利用して適正な財務会計プロセスを 保証し、「業務プロセスの見える化」と事業遂行上の課 題を改善し、企業価値を向上させる「事業遂行の見える 化」を実現させ、強固な事業基盤をつくるためのコンサル ティングサービスを提供。

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

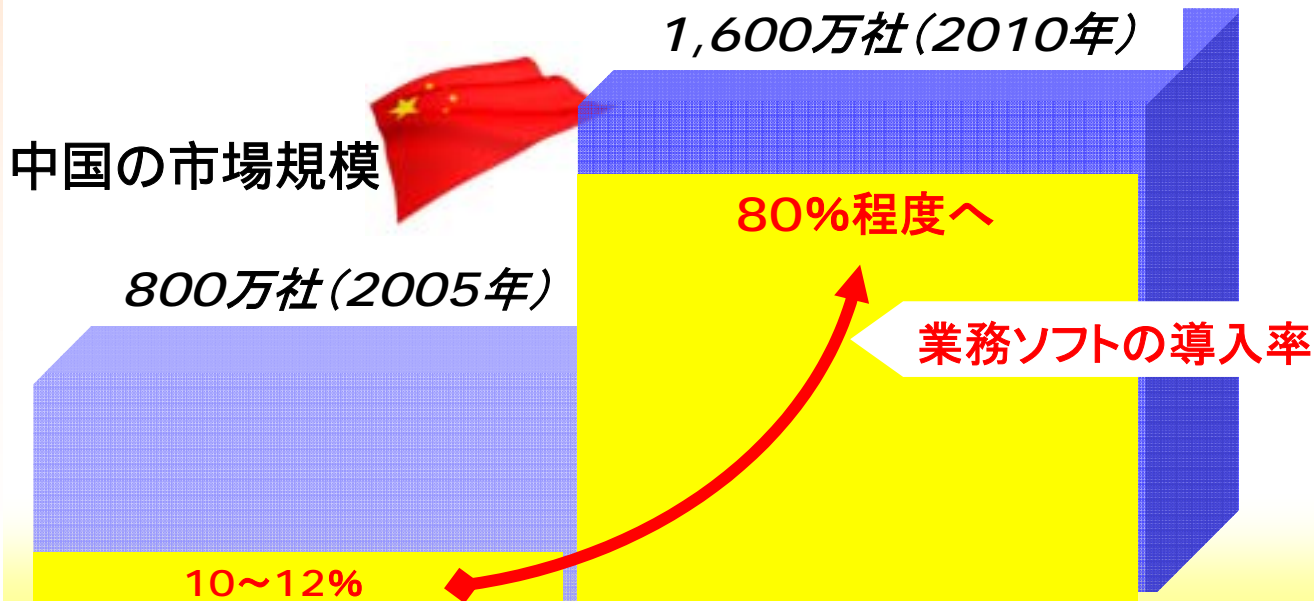
中国戦略 「奉行シリーズ」投入へ



OBCの中国戦略

- ◆ 子会社1社、関連会社4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 (OBC40.4%出資)
 - ★ 上海晟峰軟件 (OBC40.4%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	<ul style="list-style-type: none"> ◆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、ASPサービス	◆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	<ul style="list-style-type: none"> ◆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
上海博科資訊股份	物流・財務会計ソフト	<ul style="list-style-type: none"> ◆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

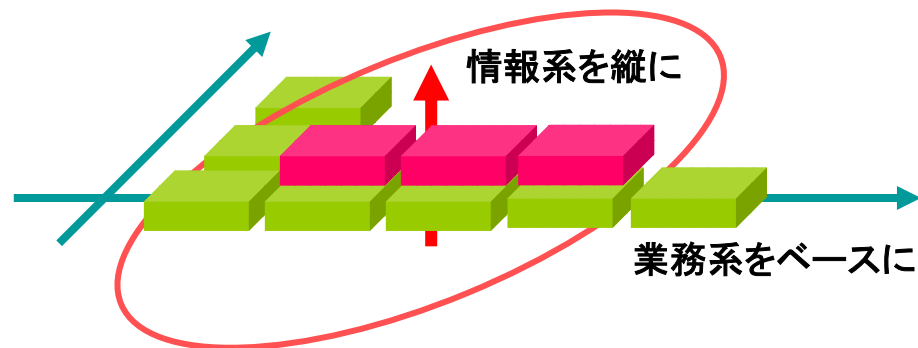
M & A、アライアンス戦略

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	2.5%	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」の主力開発メンバーが設立。中小規模事業所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	4.7%	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。

OBCの成長戦略

◆2008年3月期～2009年3月期

- ・J-SOX対応
- ・Windows VISTA対応(64bit時代)
- ・64bitサーバー ロングホーン今秋出荷

◆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。