

OBC 決算説明会

- ・ 2002年9月期(中間)の業績
- ・ 2003年3月期(通期)の見通し
- ・ 今後の事業・経営戦略

2002年11月1日

株式会社オービックビジネスコンサルタント



2002年9月期(中間)の概況

事業環境

代理店の動向

- ・オフコンからのリプレース等の需要が動き始めており、ネットワーク製品の拡販に注力

エンドユーザーの動向

- ・中小企業の業況が厳しく、情報化投資先送りの一方で、中堅企業ではシステム化需要も顕在化している。
- ・都銀・地銀がIT投資を抑制。

2002年9月期(中間)の概況

当社の決算概況

売上高:前年同期比13.0%増、計画比16.3%増

- 【前年同期比】 - 「ソリューション」は横這いだが、新ERPの寄与で「関連製品」が増加し、「サービス」もEBの加入増で続伸。
- 【計画比】 - 「Standalone」と「太鼓判」の落ち込み以上に、「新ERP」と「LANPACK」が好調。

経常利益:前年同期比53.7%増、計画比59.6%増

- 【前年同期比】 - 新ERPのカスタマイズ収益とEBの続伸が寄与。TVCMの本数は前年同期並みだが、単価下落が寄与。
- 【計画比】 - 新ERPのカスタマイズ、EBが計画以上に好調。保守的に見込んでいた営業外費用が発生せず。

2002年9月期(中間)の業績

(単位:百万円)

	01/9		02/9	02/9		
		比率	(予想)	(実績)	比率	伸率
売上高	5,351	101.9%	5,200	6,046	113.0%	13.0%
売上総利益	4,357	82.9%	4,230	4,948	92.5%	13.6%
販売管理費	2,392	45.5%	2,430	2,308	43.1%	3.5%
営業利益	1,964	37.4%	1,800	2,639	49.3%	34.4%
営業外損益	81	1.5%	0	234	4.4%	188.9%
経常利益	2,046	38.9%	1,800	2,873	53.7%	40.4%
当期利益	1,057	20.1%	900	1,521	28.4%	43.9%

注)伸率は前年同期比

部門別売上高

(単位:百万円)

	01/9		02/9	02/9		
		構成比	(予想)	(実績)	構成比	伸率
ソリューション	1,902	17.4%	1,670	1,907	16.9%	0.3%
関連製品	1,427	13.1%	1,450	1,909	16.9%	33.8%
サービス	2,022	18.5%	2,080	2,230	19.8%	10.3%
合計	5,351	49.0%	5,200	6,046	53.7%	13.0%

注)伸率は前年同期比

「新ERP」のカスタマイズ収益は、01/9期はほとんどなし。
02/9期は「新ERP」関連のみで約2億円(「関連製品」に計上)。

ソリューションの出荷数量

(単位:本)

	01/9		02/9 (実績)		
		構成比		構成比	伸率
新ERP	354	1.7%	511	2.9%	44.4%
LANPACK	1,768	8.2%	2,143	12.4%	21.2%
Standalone	14,357	66.9%	11,867	68.4%	17.3%
太鼓判	5,710	26.6%	2,817	16.2%	50.7%
合 計	22,189	103.4%	17,338	100.0%	21.9%

注)伸率は前年同期比、バージョンアップを含む。

- ・新ERPは計画を上回って推移。(期初通期予想1,000～1,100本)
- ・LANPACKは製品ニーズが高まり計画以上に好調。
(期初通期予想4,000～4,200本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	01/9		02/9		
	(実績)	構成比	(実績)	構成比	伸率
売上高	5,351	100.0%	6,046	100.0%	13.0%
販売及び管理費	2,392	44.7%	2,308	38.2%	3.5%
販管人件費	599	11.2%	630	10.4%	5.2%
研究開発費	431	8.1%	482	8.0%	11.8%
広告宣伝費	368	6.9%	299	4.9%	18.8%
地代家賃	206	3.8%	207	3.4%	0.5%
減価償却費	28	0.5%	30	0.5%	7.1%
その他経費	760	14.2%	660	10.9%	13.2%

注) 伸率は前年同期比

TVCMは単価が下落し、また、ブロードバンド製品に焦点を絞って実施。

貸借対照表 - 資産の部

(単位:百万円)

		01/9	02/9	増減	増減
流動資産	現金預金	11,450	17,128	5,678	MMFの解約
	受取手形	375	343	32	
	売掛金	1,295	1,528	233	
	有価証券	10,615	1,283	9,332	MMFの解約 債券の償還
	たな卸資産	185	120	65	
	その他	145	237	92	
	貸倒引当金	29	24	5	
固定資産	有形固定資産	436	437	1	
	無形固定資産	109	93	16	
	投資その他の資産	20,412	24,611	4,199	株式、REIT、ETF の購入
資産合計		44,993	45,756	763	

貸借対照表 - 負債・資本の部

(単位:百万円)

	01/9	02/9	増減	
			増減	増減
買掛金	115	92	23	
未払金	276	463	187	
未払法人税等	542	1,167	625	
前受収益	1,770	1,888	118	
その他	761	795	34	
繰延税金負債	1,616	1,343	273	時価の下落に伴う減少
退職給付引当金	140	170	30	
負債合計	5,220	5,918	698	
資本金	10,519	10,519	0	
資本準備金	18,415	18,415	0	
利益準備金	141	141	0	
その他の剰余金	11,240	13,488	2,248	
有価証券評価差額金	542	938	396	時価の下落に伴う減少
自己株式	0	1,787	1,787	
資産合計	39,773	39,838	65	
負債・資本	44,993	45,756	763	

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	01/9	02/9	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,071	3,099	税引前利益	2,616
			投資有価証券評価損	259
			売上債権減少	907
			前受収益減少	270
			法人税等支払	674
			その他	261
投資活動によるキャッシュ・フロー	528	149	有価証券の取得	993
			有価証券の売却等	1,690
			投資有価証券の取得	2,552
			投資有価証券の売却等	2,073
			その他	69
財務活動によるキャッシュ・フロー	201	1,356	配当金支払	200
			自己株式取得	1,156
現金及び現金同等物の増加額	2,398	1,892		
現金及び現金同等物期首残高	18,665	15,235		
現金及び現金同等物期末残高	21,064	17,128		

2003年3月期の見通し

事業環境

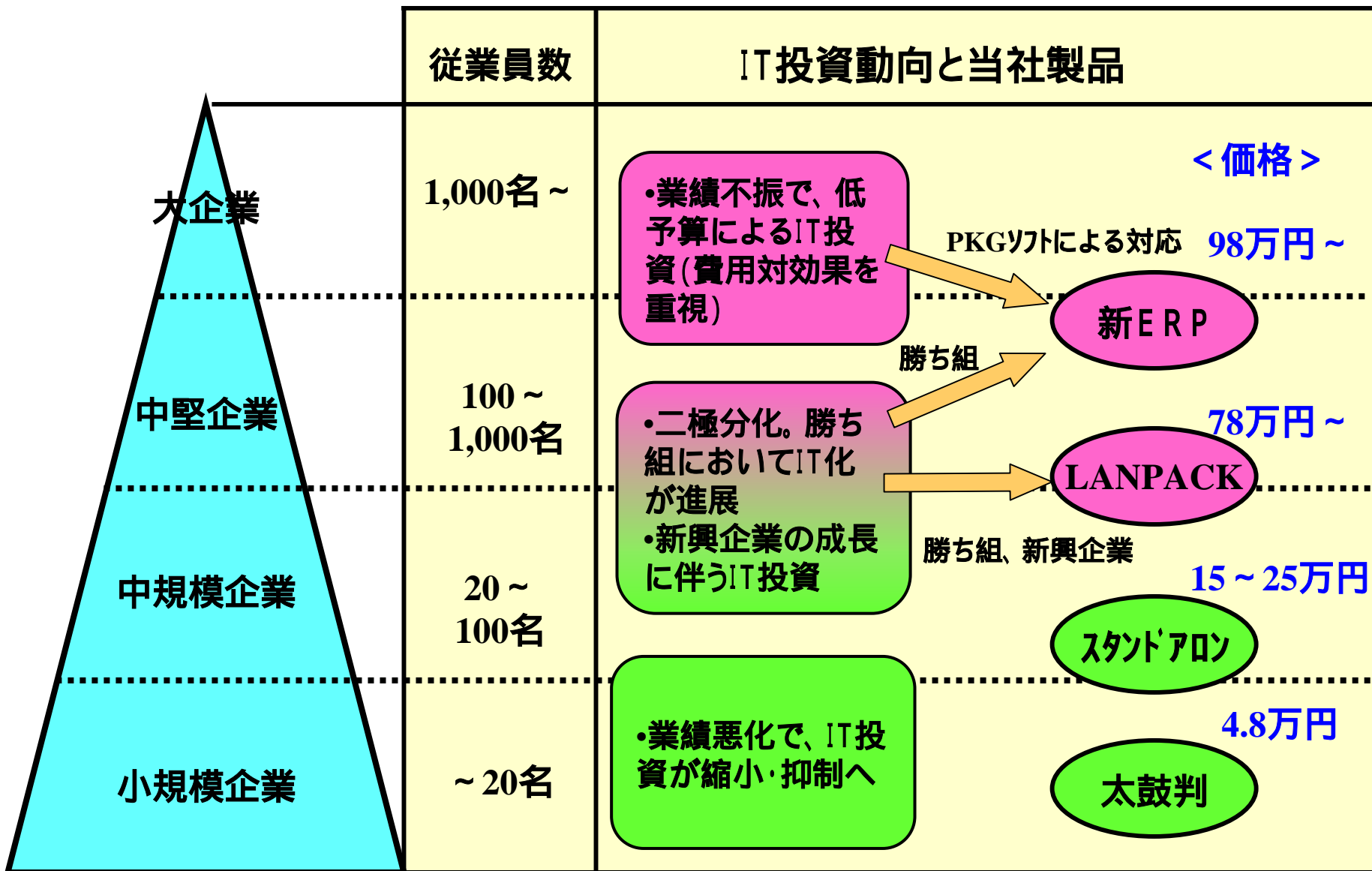
顧客：低予算で基幹業務システムを導入するニーズが顕在化。
パッケージは2極化傾向。

ネットワーク型のソリューションが拡大期入りへ

- ・販売代理店がネットワーク型業務系ソリューションの拡販に注力
- ・ブロードバンドの活用により低価格で分散処理を可能とする業務環境が到来。

「.NET」対応ソリューションは2004年4月から本格普及へ。

当社の事業領域と需要構造の変化



当社の事業領域と製品

高いシェア

低いシェア

競合がほとんどいない

ゾーン

当社

A社

B社

C社

大企業

中堅企業

中規模企業

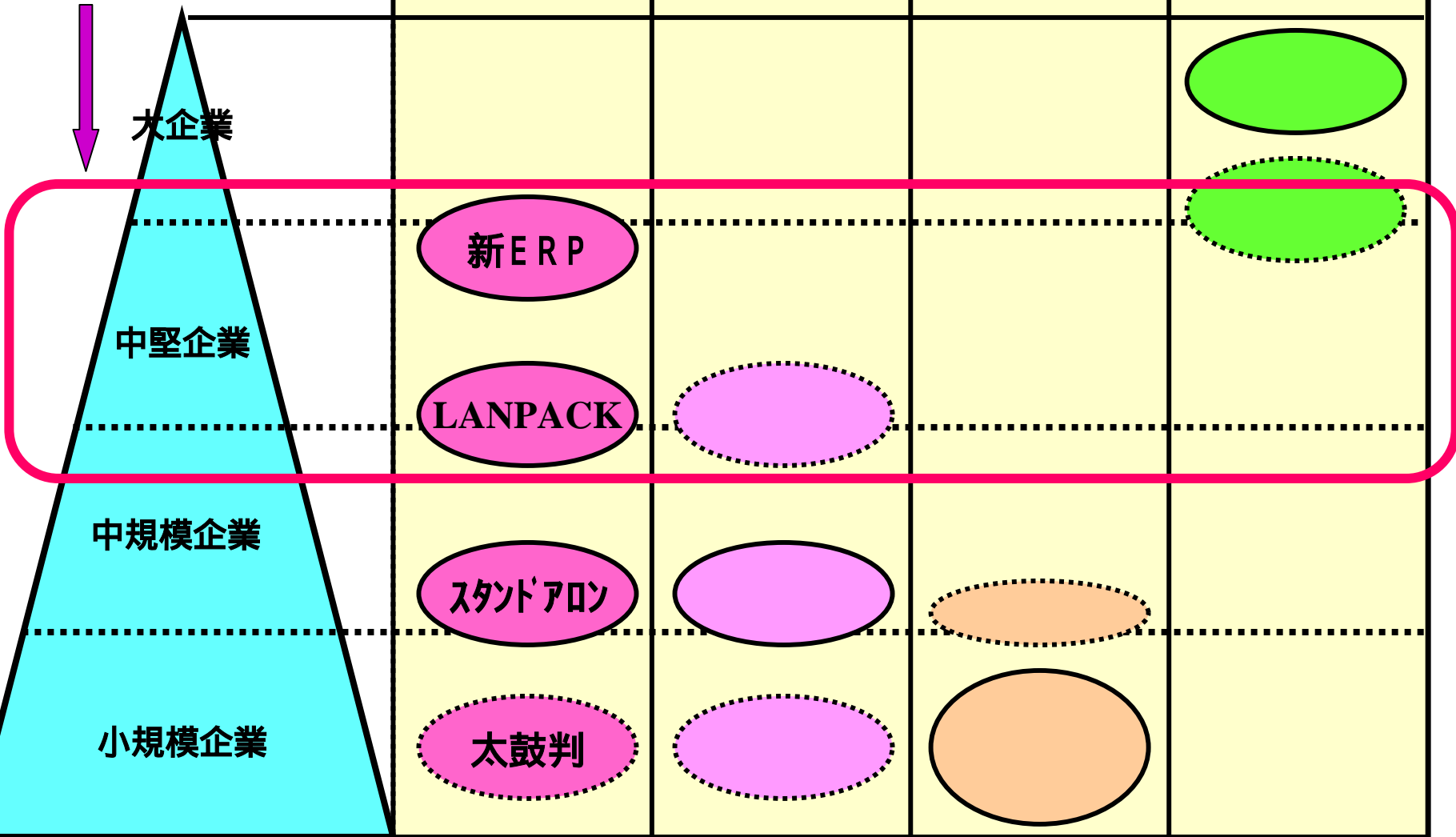
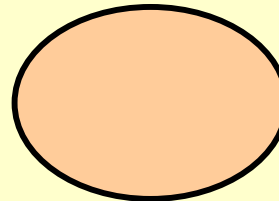
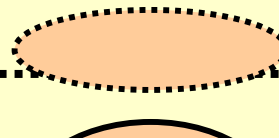
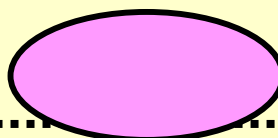
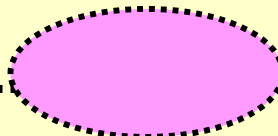
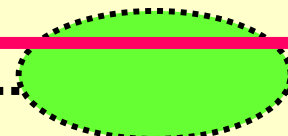
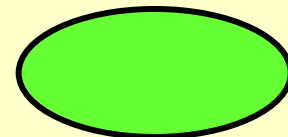
小規模企業

新ERP

LANPACK

スタンダード

太鼓判



2003年3月期の見通し

収益見通し

下期計画は期首計画から変更なし。

売上高：前期比4.7%増

- ・「新ERP」、「LANPACK」は引き続き好調。
- ・「新ERP」のカスタマイズビジネスが成長。
- ・EBが導入件数の増加で堅調に推移。

経常利益：同18.7%増

- ・販管費はほぼ横這いへ。
- ・売上高の増加分が経常利益の増加に反映。

2003年度3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	02/3		03/3			
		比率	(予想)	比率	増減	伸率
売上高	11,268	100.0%	11,800	100.0%	532	4.7%
売上総利益	9,163	81.3%	9,620	81.5%	457	5.0%
販売管理費	4,812	42.7%	4,780	40.5%	32	0.7%
営業利益	4,351	38.6%	4,840	41.0%	489	11.2%
営業外損益	137	1.2%	160	1.4%	297	-
経常利益	4,214	37.4%	5,000	42.4%	786	18.7%
当期利益	2,217	19.7%	2,500	21.2%	283	12.8%

注)伸率は前期比

2003年度3月期の部門別売上高

(単位:百万円)

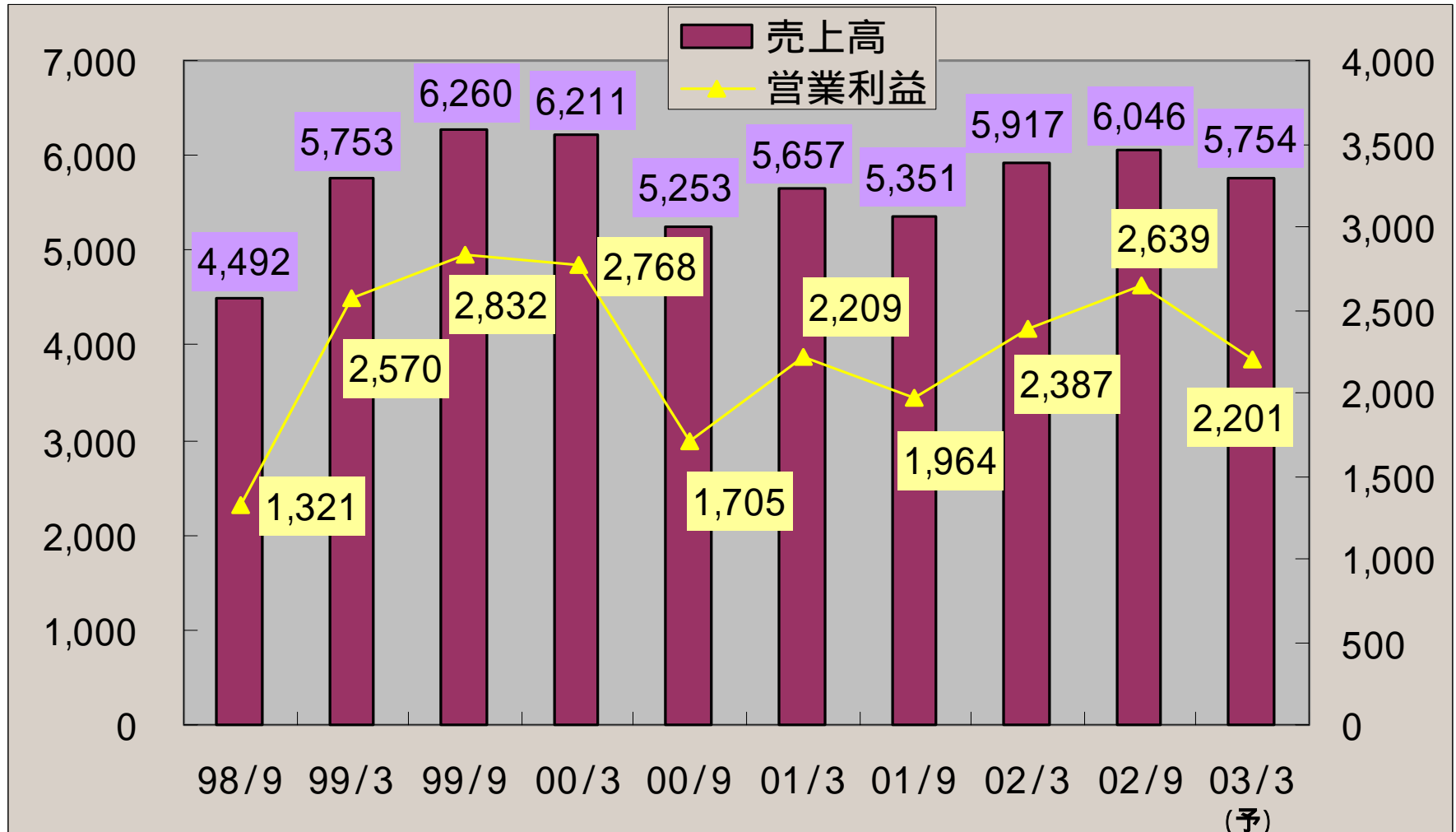
	02/3		03/3			
		構成比	(予想)	構成比	増減	伸率
ソリューション	3,940	35.0%	3,900	34.2%	40	1.0%
関連製品	3,144	27.9%	3,480	30.5%	336	10.7%
サービス	4,184	37.1%	4,420	38.8%	236	5.6%
合計	11,268	100.0%	11,800	103.5%	532	4.7%

業績の推移(半期ベース)

左軸:売上高

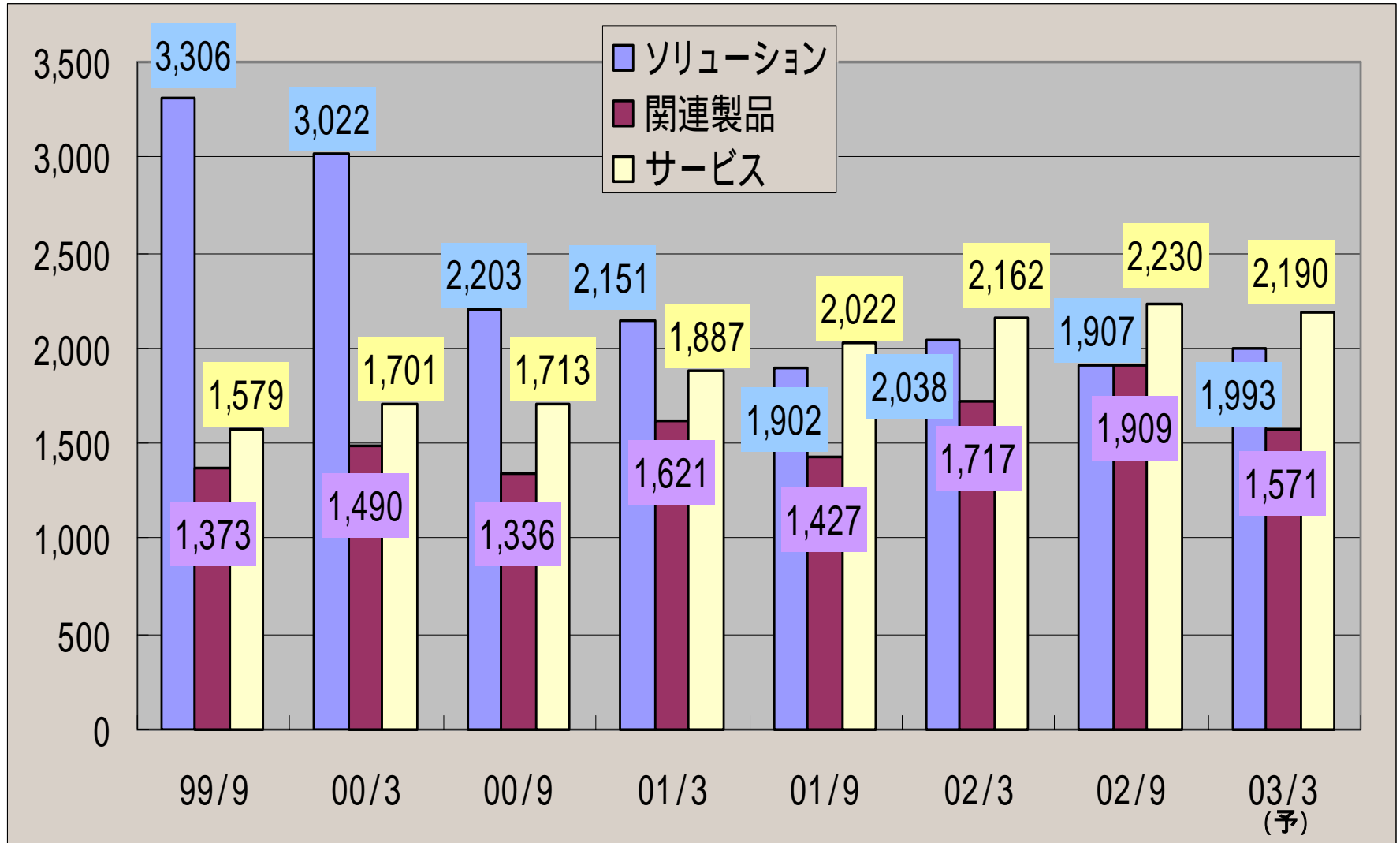
右軸:営業利益

(単位:百万円)



品目別売上高(半期ベース)

(単位:百万円)



ソリューションの出荷数量(半期ベース)

(単位:本)

	00/9		01/3		01/9		02/3		02/9	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比
新ERP	221	1.0%	432	1.5%	354	1.6%	527	2.3%	511	2.9%
LANPACK	1,430	6.7%	1,791	6.3%	1,768	8.0%	2,038	8.8%	2,143	12.4%
Standalone	16,646	77.6%	16,133	56.9%	14,357	64.7%	16,648	71.7%	11,867	68.4%
太鼓判	3,154	14.7%	9,978	35.2%	5,710	25.7%	4,019	17.3%	2,817	16.2%
合計	21,451	100.0%	28,334	100.0%	22,189	100.0%	23,232	100.0%	17,338	100.0%

注)バージョンアップを含む。

今後の経営戦略

SL:ソリューション

RP:関連製品

SV:サービス

事業戦略(1) - 新ERPカスタマイズ(RP)

事業戦略(2) - 新ERPブロードバンド(SL)

事業戦略(3) - EBソリューション(SL, RP, SV)

事業戦略(4) - 会計事務所戦略(SL)

今後3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	SL	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
	SV	3月期	3月期	3月期	3月期	3月期
新ERP (カスタマイズ)	RP	C B	A	A	A	A
		C B	A	A	A	A
新ERP (ブロードバンド)	SL	-	-	-	-	-
		C	C	B	A	A
「.NET」	SL	C	C	C	B	A
	SV	C	C	C	B	A
EB	SL	C B	A-	A-	A	A
	SV	C B	A-	A-	A	A
インターネット・サービス (奉行.COM)	SV	C	C	C	B	A
		C	C	C	B	A

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)

新ERP - カスタマイズ対応

〈特徴〉

短納期 - カスタマイズ部分の単体テストで十分。総合テストは不要。

低コスト - パッケージをベースとしているため、低価格で提供可能。

(98万円～)

・カスタマイズ用開発ツール(ODAC、iDAC、サンプルプログラム等)を提供。

・カスタマイズ方法の習得が容易。(VB技術者であれば4～5日の教育。)

拡張性 - ユーザーニーズにジャストフィット。

〈カスタマイズの態様〉

OBC仲介 出荷数量の20%

OBC直販(特定分野に限定)

システム系ディーラー経由 出荷数量の80%

新ERP - カスタマイズ対応

	ソリューション	関連製品	サービス
導入	コアパッケージの売上	-	-
カスタマイズ	-	カスタマイズの売上 OESP契約	-
稼働	-	サプライ	保守契約

コアパッケージの売上

・代理店販売価格：98～298万円/本

カスタマイズの売上

(1) OBC仲介・・・代理店販売価格：100万～1,500万円程度

粗利益率はカスタマイズ価格の20% (目標)

(2) OBC直販・・・比較的大型のカスタマイズ

OESP契約

・カスタマイズソリューションパートナーからの年間サポート料

・10万円/年間

サプライ

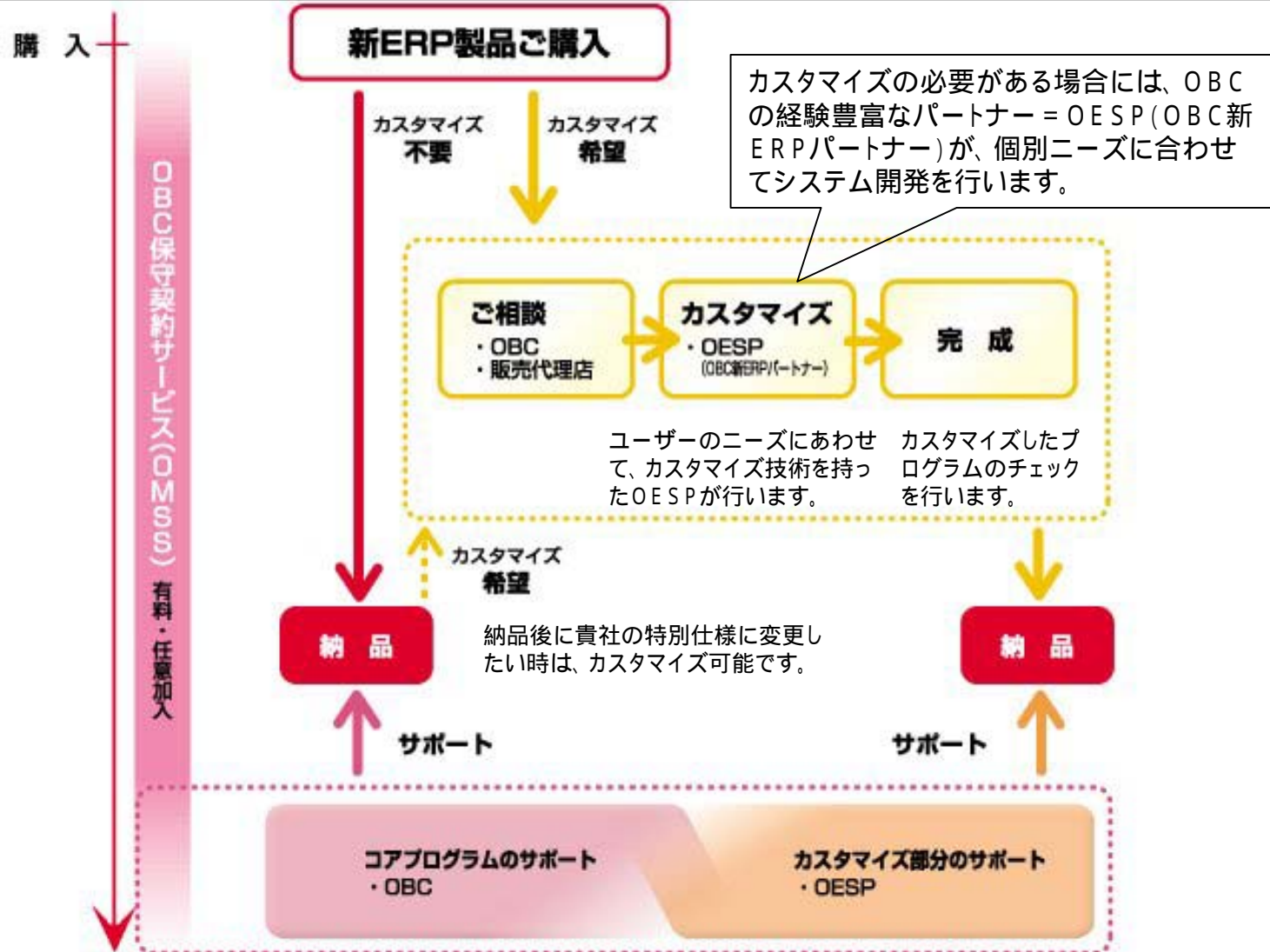
・帳票類

保守契約

・パッケージコア部分・・・保守料はパッケージ価格の10%

・カスタマイズ部分・・・OBCがカスタマイズした場合にはカスタマイズ価格の8%～12%

新ERP - カスタマイズ対応



新ERP - ブロードバンド

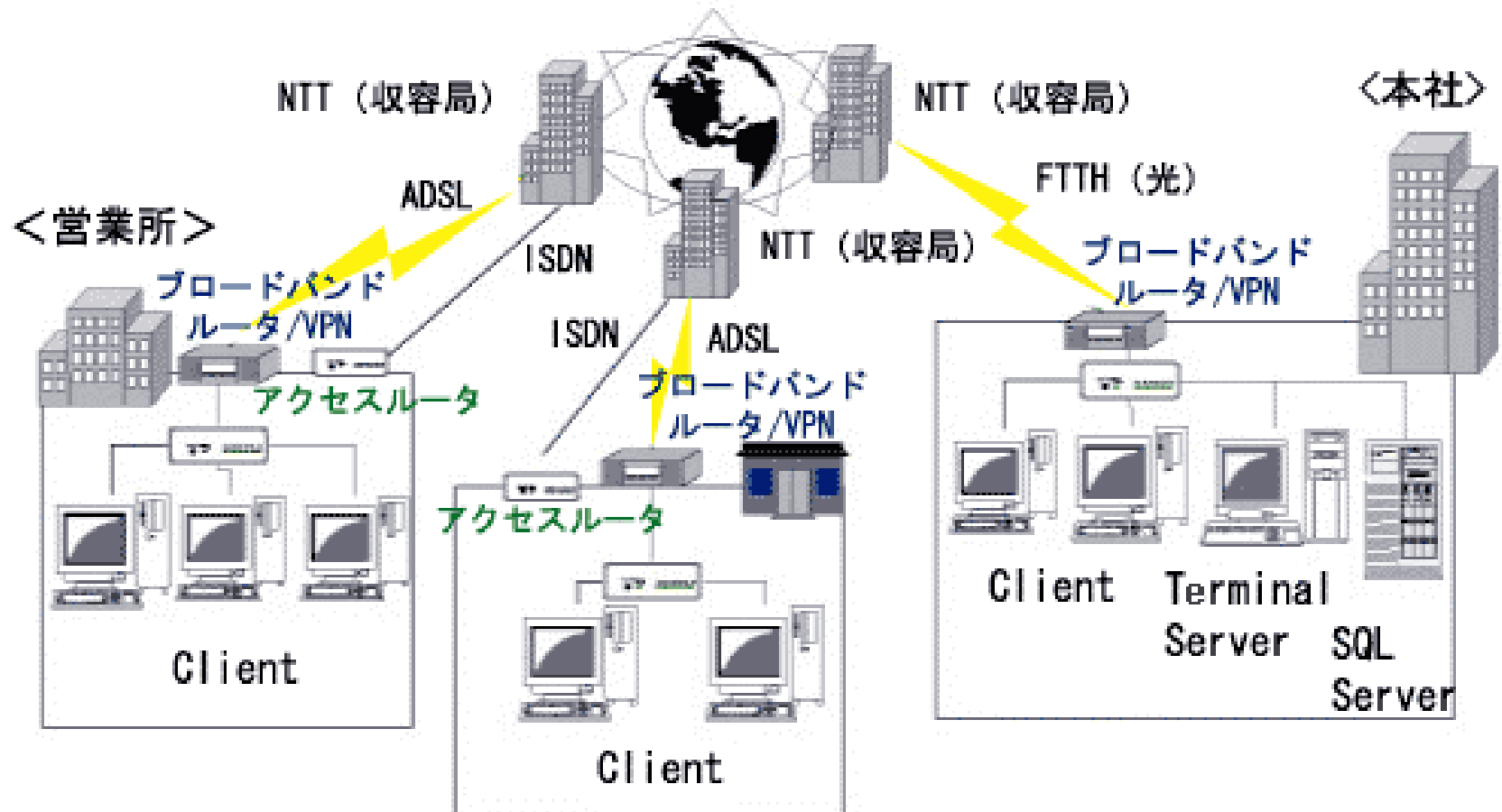
02年8月より、「新ERP」、「LANPACK」がブロードバンドに対応。

ユーザは遠隔地との業務データの入出力を行うソリューションを、従来(WAN環境の構築)より低コストで導入することが可能。

セキュリティーは低価格のVPNルータの設置により確保。

新ERP - ブロードバンド

インターネットVPN



新ERP - ブロードバンド to 「.NET」

「.NET」とは

「.NET」は、Windowsとブロードバンド環境を融合させるテクノロジーである。

- 既存の資産を活かしながら、インターネットをプラットフォームとしたアプリケーション環境を実現していく。

新ERP - ブロードバンド to 「.NET」

- 業務系のソリューションでは、
機能、操作性、処理速度が重要視される。
- 「.NET」は同一コンピュータ環境下でWindows
sのアプリケーションとWebのアプリケーションを
動作させることが可能。
- 業務系のソリューションにおいても「.NET」の利
点を使い分ける。
 - Winフォーム - すぐれた操作性、高速処理
 - Webフォーム - いつでも、どこでも

新ERP - ブロードバンド to 「.NET」

(比較表)

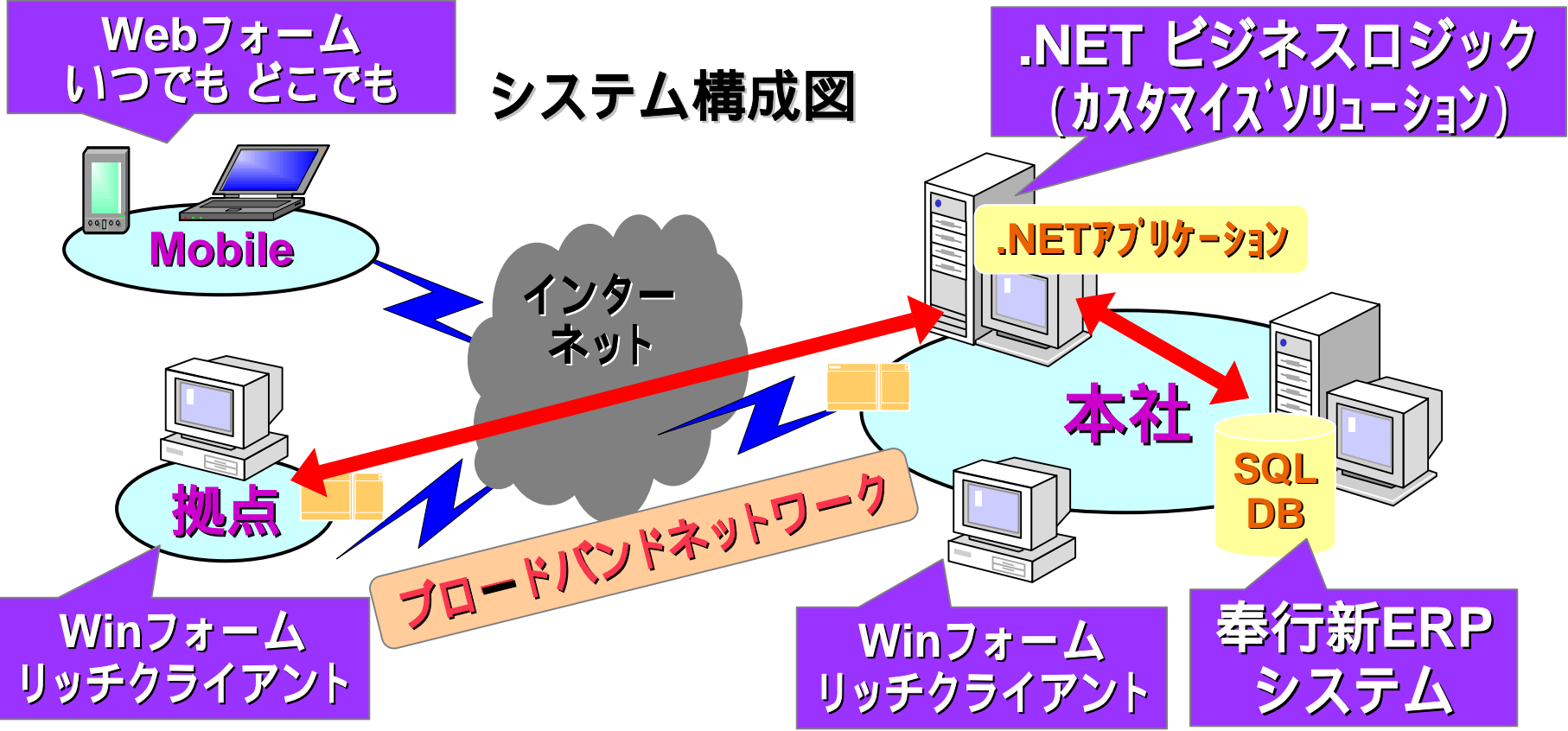
	新ERP	新ERP + ブロードバンド	新ERP + 「.NET」
エリア	事業所内 (社内LAN)	本社 + 拠点 (ブロードバンド)	本社 + 拠点 (ブロードバンド)
拠点の端末	PC (Windows)	PC (Windows)	PC、Mobile (Windows + ブラウザ)
開発側の環境	VC++	VC++	C# Windowsのアプリケーションと Webのアプリケーションの融合
開発メリット	-	-	C#の活用により、ワンソースで開発 ができ、短期・低コストを実現
ユーザー側の環境	Windows	Windows	Webフォーム:いつでもどこでも Winフォーム:Windows環境で使用
ユーザーメリット	-	-	・システムの変更が容易で拡張性あり ・低価格(対Java, Linux比較)
ターゲットユーザー	中堅企業	中堅企業(拠点あり)	中小・中堅企業
製品発売	99年末	2002年8月	03年末 ~ 04年前半

新ERP - ブロードバンド to 「.NET」

~ 新ERP + 「.NET」 ~

「.NET」対応製品

- 奉行新ERP + .NETソリューション



新ERP - ブロードバンド to 「.NET」

- OBCの成長基盤は、
 - 第1の基盤: (Win95/98 32bit)
奉行シリーズ
 - 第2の基盤: (NT/Win2000 SQL)
LANPACK, 新ERPシステム
 - 第3の基盤: (.NET)
.NET(インターネット戦略)をベース
としたブロードバンド・ソリューション

EBソリューション (都銀)

都銀向けOEM製品

・累計出荷本数：42,393本(2002年8月末)

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

導入件数の推移

	01 / 3末	01 / 9末	02 / 3末	02 / 8末
累積件数	23,654	30,981	36,683	42,393

EBソリューション (地銀)

地銀向けOFFICE BANK

- ・02 / 09 中間期出荷本数: 2,956本 (前年同期2,282本)
- ・提供価格: Aシステム 25,000円
Bシステム 60,000円
Cシステム 80,000円

OFFICE BANK資金集中・配分システム

- ・02 / 09 中間期出荷本数: 136本 (前年同期109本)
- ・採用行: 35行
- ・提供価格: 37,000円

地銀向けOEM供給

- ・OFFICE BANKをベースに、地銀向けOEM製品を供給。
- ・OEM契約完了行: 7行
- ・OEM契約見込み行: 12行
- ・今期累計契約目標行: 30行

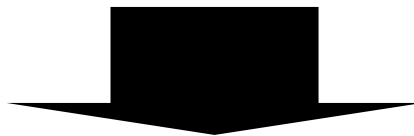
会計事務所戦略

外部環境の変化

規制緩和に伴う会計士税理士事務所のシステム
化ニーズの増大

- ・02 / 4月より法人化が可能。
- ・03 / 4月より料金(業務報酬)の自由化

オフコンからのリプレース需要増
顧問先の「自計化」促進ニーズ



- ・01 / 2月 会計事務所パートナー会(OSAP)設立
- ・02 / 4月よりシンクロシステムの導入提案開始
- ・02 / 7月 勘定奉行シンクロ機能版完成

会計事務所戦略

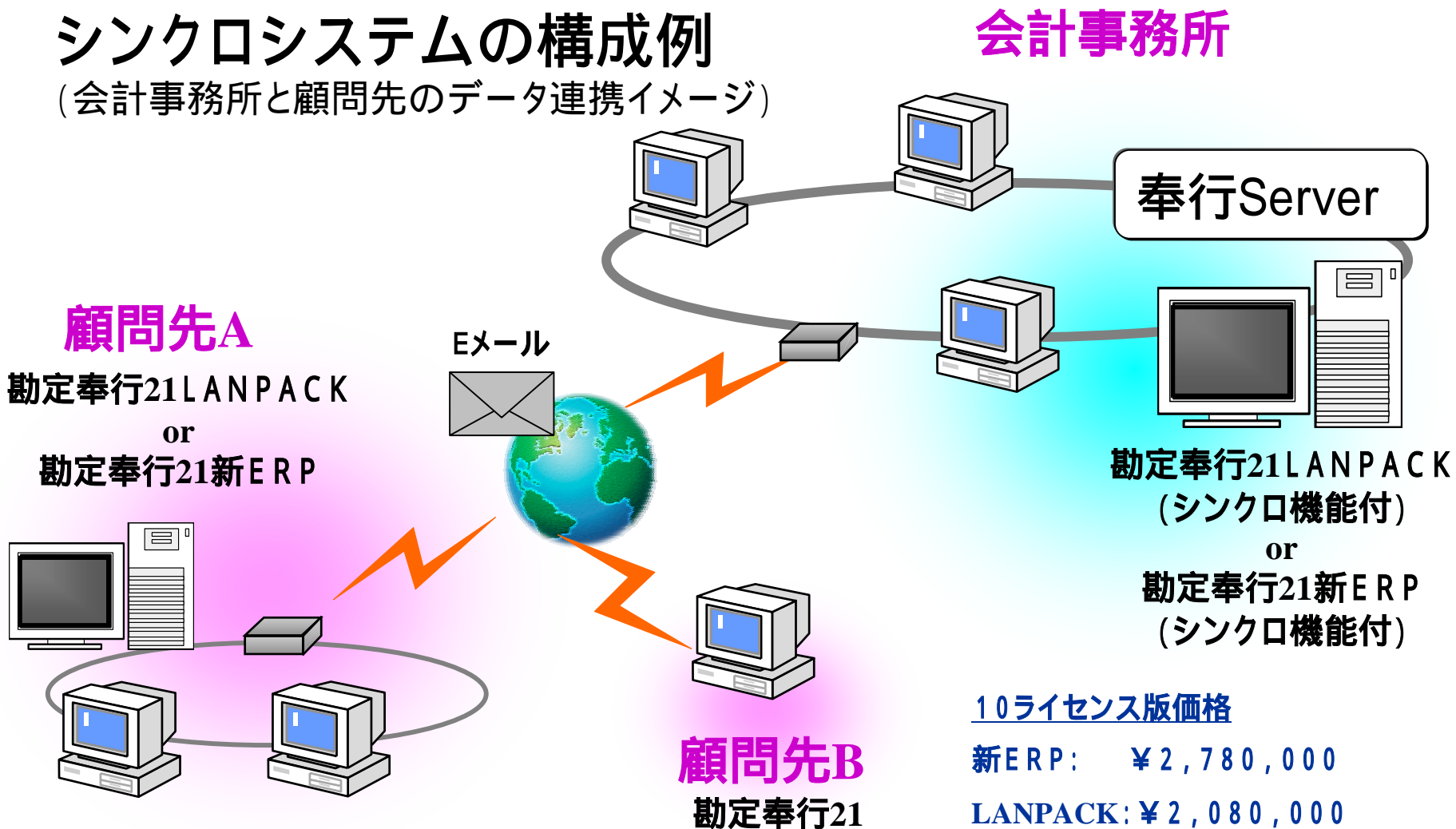
シンクロシステムとは

- ・同期のとれた会計データを会計事務所と顧問先とで保存。
- ・例えば、会計事務所で3月決算の伝票チェック中に、顧問先では4月の伝票を入力することができる。
あとで同期をとる。
- ・データのやりとりはメールを利用して簡単に行う。
- ・送信データは、差分データのみを送信する。
- ・データ送信時には暗号化を施す。

会計事務所戦略

シンクロシステムの構成例

(会計事務所と顧問先のデータ連携イメージ)



10ライセンス版価格

新ERP: ¥2,780,000

LANPACK: ¥2,080,000

トピックス

- 2002/1 『**連結グループの商法決算自動化システムを発売**』
 - OBCの【勘定奉行21】と3CCの【決算報告エクスプレス】が完全連携。
- 2002/2 『**OBC Broadband Solution Labを開設**』
 - 最新のネットワーク環境を整え、大規模データでの運用を体感できる施設を東京都新宿区に設置。
- 2002/6 『**せるふバンク(外為対応版)東京三菱銀行と共同開発**』
 - 振込から外国為替までオフィスの銀行窓口を実現。東京三菱銀行が販売する。
- 2002/7 『**タナベ経営と相互の顧客拡大に関する戦略的提携**』
 - 経営コンサルティングサービスとシステム導入を併せ持った総合提案を相互の顧客に補完・促進する。
- 2002/9 『**勘定奉行21にシンクロ機能を追加**』
 - 修正・削除が常に行われる会計事務所・顧問先間や企業本支店間の会計データを常に同一に保ち、修正などをメール経由で行うことが可能となります。
- 2002/9 『**NTTコミュニケーションズとブロードバンドビジネスにおける戦略的提携**』
 - ブロードバンド対応基幹業務ソリューションと総合IPソリューションを併せた複合提案を促進・補完
- 2002/9 『**中小企業のIT化促進を目的としたEIPソリューションを展開**』
 - ソフトバンク・コマース、ディサークルと協業し、「POWER JOINT for 奉行シリーズ」を販売

インターネット

移行期

ウィンドウズ

SOHO

小企業

中企業

大企業

「.NET」対応、インターネットサービス

新ERP

EC

LAN

Web

Standalone

E B

太鼓判

