

# 個人投資家の皆様へ



株式会社オービックビジネスコンサルタント 代表取締役社長 和田 成史

(東証プライム市場 証券コード 4733)

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。

# Index

---

- |    |           |       |
|----|-----------|-------|
| 1. | 会社概要      | P. 3  |
| 2. | 当社の特徴（強み） | P. 8  |
| 3. | 成長戦略      | P. 16 |
| 4. | 株主還元      | P. 22 |

# 会社概要



# 勘定奉行にお任せあれ！



OBIC BUSINESS CONSULTANTS CO.,LTD.



## 【基本情報】

- ◆会社名 : 株式会社オービックビジネスコンサルタント
- ◆設立 : 1980年12月 (第45期)
- ◆代表者 : 代表取締役社長 和田 成史
- ◆事業内容 : “業務のデジタル化”をキーワードに『奉行クラウド』等、お客様の業務の効率化に貢献するサービスをご提供
- ◆事業所数 : 本社 + 11事業所
- ◆従業員数 : 1,220名 (2023.4.1現在)
- ◆その他の関係会社 : 株式会社オービック
- ◆その他の関係会社の子会社 : 株式会社オービックオフィスオートメーション



◆東証プライム市場 コード : 4733



## 【業績・財政】：2023年3月期（第44期実績）

### ◆業績（非連結）

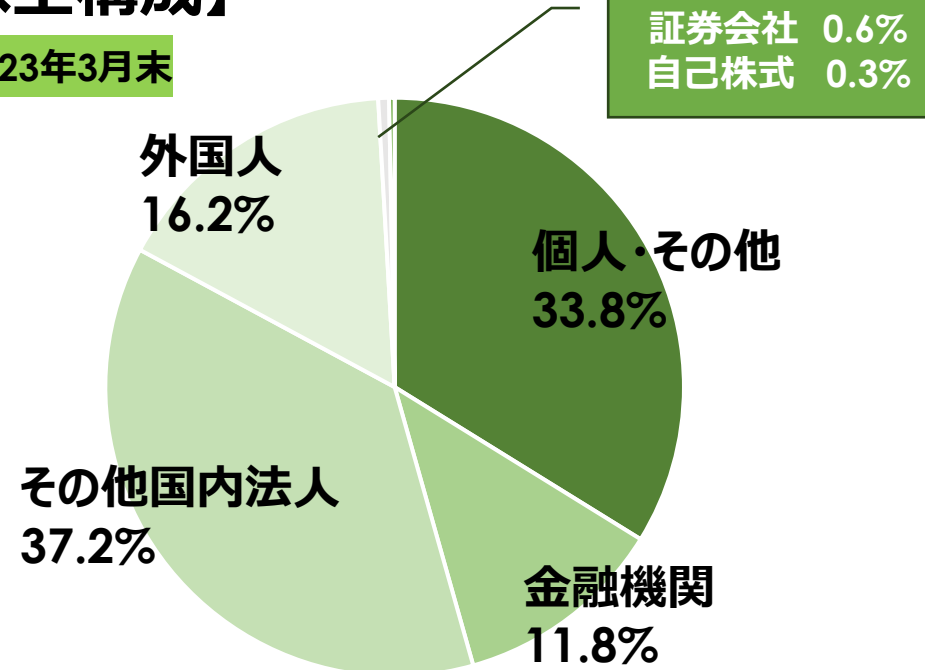
- 売上高 : 337億451万円
- 経常利益 : 158億3,457万円
- 当期利益 : 110億3,341万円

◆総資産(期末) : 1,793億1,469万円

◆株主資本(期末) : 1,397億8,876万円

## 【株主構成】

2023年3月末



### ◆大株主（上位 5位）

- 1.(株)オービック（その他の関係会社）
- 2.和田成史（当社代表取締役社長）
- 3.日本マスタートラスト信託銀行
- 4.和田弘子（当社代表取締役副社長）
- 5.SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT



# 会社概要 -OBCの軌跡 売上高等の推移



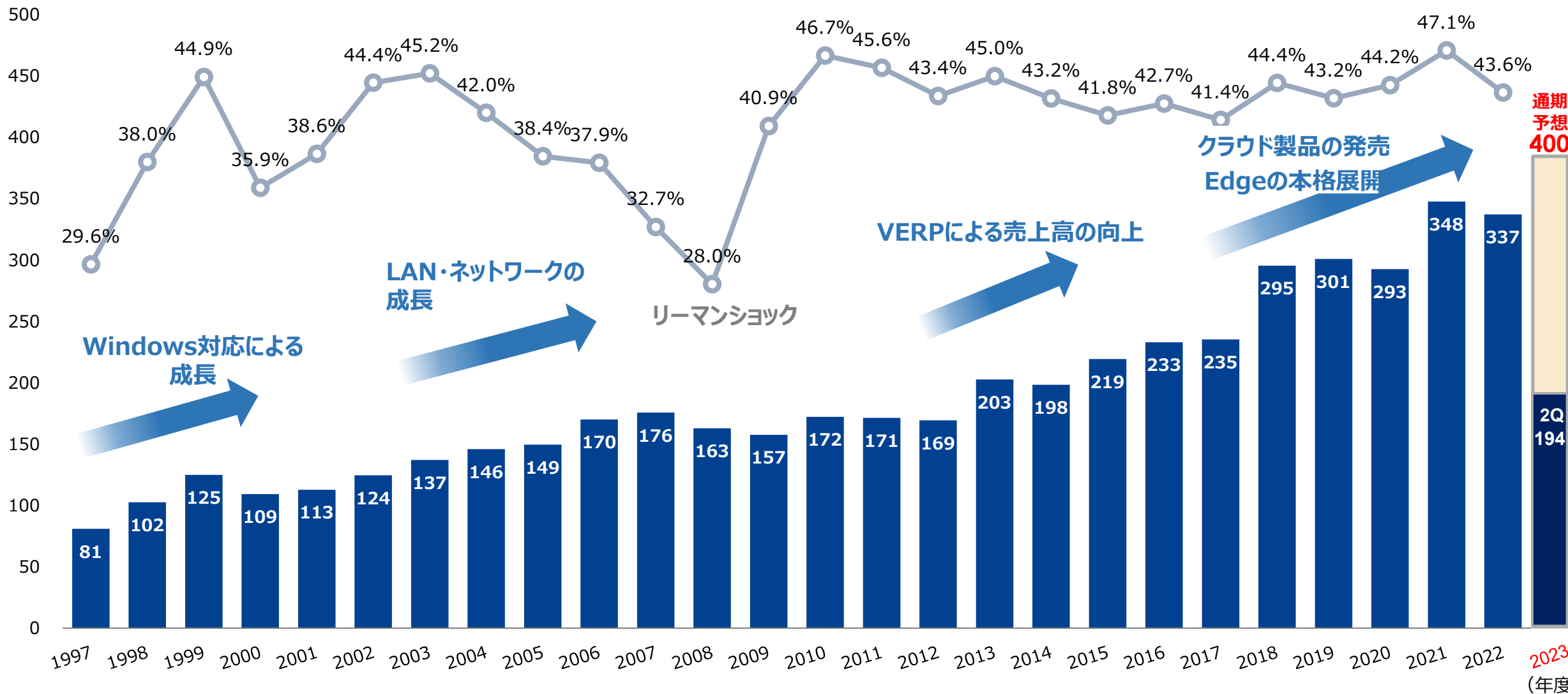
OBC BUSINESS CONSULTANTS CO., LTD.

(億円)

注：営業利益率 = 営業利益/売上高

■ 売上高

○ 営業利益率



# 当社の特徴（強み）





ビジネスは「選択と集中」の連続です。強みに集中することで、企業としての専門性を高めること、時代が変わってもぶれない軸を持ち続けること、OBCの5つの強みが、他社との違いを際立てます。

1 企業業務（会計・人事・給与）の業務サービス及びEdgeサービスに  
フォーカス（注力）する

2 中堅及び中規模・小規模企業にフォーカスする

3 Microsoft Azureにフォーカスする

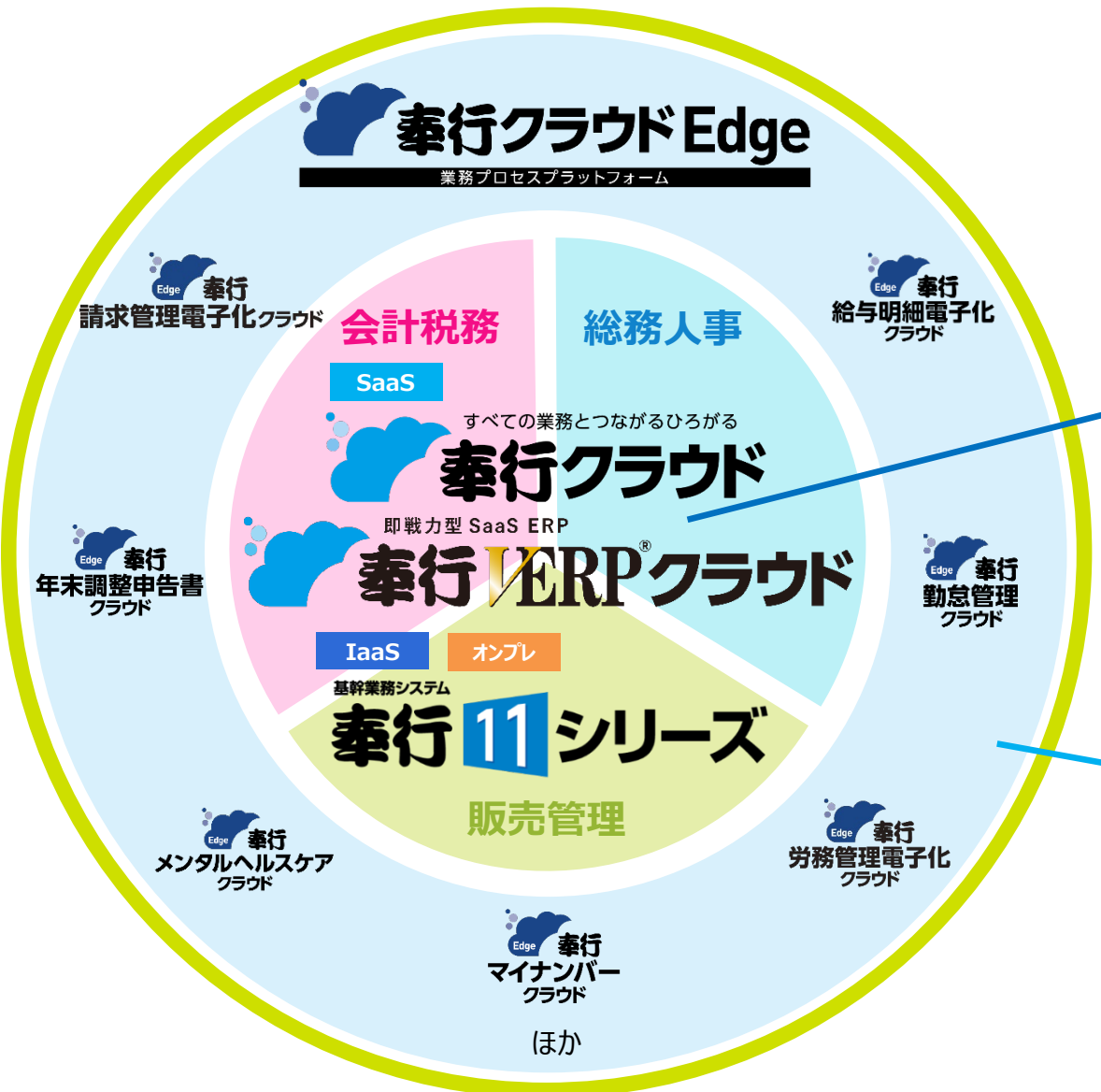
4 パートナー戦略にフォーカスする

5 ブランド戦略にフォーカスする



1

# 企業業務（会計・人事・給与）の業務サービス及び Edgeサービスにフォーカス（注力）する



## Point !

どのような業種の会社であっても、基幹業務は必ず存在します

- ・ 法律等により専門的な知識の必要
- ・ 毎日発生する …… ボリューム大

基幹業務の周辺業務（勤怠や労務、年末調整等）も、従業員1人1人が行う業務として必ず存在します

「会社に必ず存在する業務」のため、あらゆる業種のお客様へご提供が可能なシステムです

## 基幹業務システム（業務サービス）

企業のバックオフィス（経理、人事、総務等）が行う会計税務、総務人事、販売管理業務を支援する業務システムです。

## 周辺・拡張業務システム（Edgeサービス）

バックオフィスの担当者のみだけでなく、全従業員が行う様々な業務に対し、従業員とバックオフィス部門をつなぎ、業務プロセスを標準化して生産性をあげる当社のサービス群です。



## 当社の強みであるパートナー戦略を活かし、中堅及び中規模・小規模企業を主力領域と定めています

パッケージソフトが導入しやすい+  
パートナー戦略が強みとなる領域

従業員数  
1,000名

20名

	顧客規模	主なプレイヤー		主な販売経路	市場のニーズ
従業員数 1,000名	< 1万事業所※1	グローバルERP 国内大企業向けERP		大手SIer ベンダー直販	多機能 カスタマイズ対応
OBCの主力領域 奉行 VERP 奉行クラウド 奉行 i シリーズ 約57万事業所※1		国内中堅企業向けERP		大手 / 中堅 / 地場SIer	機能の選択性 機能の拡張性 外部システムへの接続性
		中規模・小規模企業向け ビジネスアプリケーション		システムディーラー	
20名	奉行 クラウド iE/奉行] > 455万事業所※1	クラウドSaaS ERP	小規模事業者 個人事業主向け アプリ / 税申告	Web直販 税理士 / 会計士事務所 地域金融機関	基本機能 導入の容易さ

注：上記図のサイズは市場規模は無関係

※1：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」より一部推計）



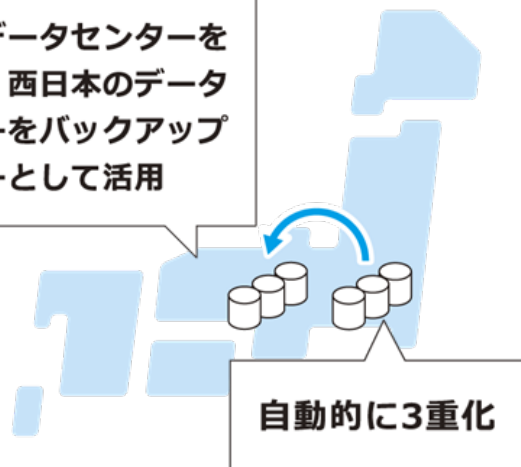
## ① Azureの世界トップレベルのセキュリティ(Microsoft)

### 国内データセンターのみで災害復旧対策を実現

- ✓日本国法に準拠
- ✓事業継続計画/災害復旧(BCP/DR※)対策に貢献

※ディザスターリカバリー

東日本データセンターを中心に、西日本のデータセンターをバックアップセンターとして活用



### 月間稼働率99.9%を保証

- ✓「Microsoft Azure」のSLA※

※ サービスレベルアグリーメント

### 世界140か国で運用、国際的コンプライアンス準拠

ISO 27001、HIPAA、FedRAMP、SOC1、SOC2 など



### 奉行クラウドが提供するセキュリティ

- ✓データ・通信の暗号化
- ✓定期的な脆弱診断の実施
- ✓WebApplicationFirewall

## ② 「データの信頼性」の確保

データの信頼性は最も重要です。Microsoft Azureが提供するクラウドプラットフォーム、SQLデータベース、クラウド開発環境(PaaS)を採用することにより、継続的な「データの信頼性」を確保しています。

## ③ 研究開発投資の成果を享受

Microsoftが毎年投資する、数千億もの研究開発投資の成果を、奉行クラウド、奉行クラウドEdge等の各サービスは自動的に享受することができます。(例:チャットGPT等のAI技術 等)

## ④ Windowsアプリの使いやすさ

Windowsアプリを意識したユーザーインターフェースになっており、オンプレミスと同等以上のきめ細かい機能性・操作性を実現しています。



販売パートナー制度を確立：お客様へのサービス提供はパートナー様を通じて行う  
 →多くのパートナー様と協力し、**全国のお客様にサービスをご提供できる体制**

## 販売パートナー



約3,000事業所数  
 約7,543指導資格タイトル保有数



約1,600会計事務所  
 約100金融機関

## 連携パートナー



224 オンプレミス連携システム  
 216 クラウド連携システム  
 198 connect partners

すべての業務とつながるひろがる

# 奉行クラウド

# 奉行クラウド Edge

業務プロセスプラットフォーム



CMや体験フェア、セミナーなどの各種媒体を通じて「奉行シリーズ」をアピール。  
イメージ形成・認知度アップにより、導入を促進します。



**顧客満足度調査**  
2023-2024  
日経コンピュータ  
ERP部門  
日経コンピュータ 2023年8月31日号  
顧客満足度調査 2023-2024  
ERP部門1位

5年連続 **第1位**  
通算**16**回目

日経コンピュータ 2023年8月31日号  
顧客満足度調査 2023-2024  
ERP部門  
(受賞歴)  
2005年～2011年  
2014年～2017年  
2019年～2023年

## ■ 全評価スコアが全社平均を大きく上回る

	総合満足度	性能・評価	信頼性	運用性	コスト	サポート	継続意向度
重視度		57.0	65.9	63.1	40.9	38.6	
全体平均[有効指数は合計値]	57.1	60.1	66.9	55.9	40.7	55.0	60.6
オービックビジネスコンサルタント [奉行V ERPなど]	<b>80.7</b>	<b>83.9</b>	<b>89.8</b>	<b>86.5</b>	<b>54.9</b>	<b>78.4</b>	<b>80.3</b>
全体平均との差	<b>23.6</b>	<b>23.8</b>	<b>22.9</b>	<b>30.6</b>	<b>14.2</b>	<b>23.4</b>	<b>19.7</b>

※日経コンピュータ 2023年8月31日号掲載の表を基に自社で作成



**パートナー満足度調査**  
2023  
日経コンピュータ  
基幹系ソフト/サービス  
日経コンピュータ 2023年3月2日号  
パートナー満足度調査 2023  
基幹系ソフト/サービス部門 1位

3年連続 **第1位**  
通算**11**回目

日経コンピュータ 2023年3月2日号  
パートナー満足度調整  
基幹系ソフト/サービス部門  
(受賞歴)  
2006年・2008年・2009年  
2011年～2013年・2016年  
2019年・2021年～2023年



Microsoft  
Japan  
Partner  
of the Year  
2023



**導入シェア**  
デロイト トーマツ  
ミック経済研究所 調査  
中規模企業向けERP  
パッケージ出荷本数  
**第1位**

『基幹業務パッケージソフト (ERP) の  
市場展望 (2023年度版)』  
デロイト トーマツミック経済研究所調べ



**導入シェア**  
デロイト トーマツ  
ミック経済研究所 調査  
サービス業 (100人未満) 向け  
勤怠・就業ソリューション  
における出荷本数  
**第1位**

インボイス対応 & DX 推進で加速する  
『ERP フロントソリューション市場の  
実態と展望』【2023年度版】  
デロイト トーマツミック経済研究所調べ



**導入シェア**  
デロイト トーマツ  
ミック経済研究所 調査  
SMB (100人未満) 向け  
勤怠・就業ソリューション  
における出荷本数  
**第1位**

ペーパーレス&クラウド化で拡大する  
『ERP フロントソリューション市場の実態  
と展望』2023年度版

# 成長戦略





- 改正需要対応とクラウドによるDX
- クラウドへの移行、バージョンアップ戦略
- 適用業務領域の拡大
  - 奉行クラウドEdgeによる領域拡大



## インボイス制度

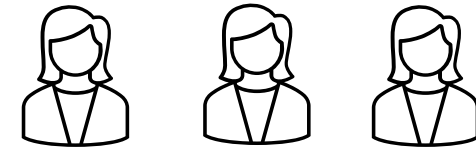
適格請求書の発行と  
デジタルインボイス導入

## 改正電子帳簿保存法

電子データで受領した請求書等の  
電子保存の義務化

2大制度改正によって、デジタルを前提とした業務に変化

変化への迅速、柔軟な対応（既存  
顧客の維持、新規顧客の獲得）



新規顧客の獲得

業務の変化により、DX化が加速する

→DXにはクラウドサービスが最適。新しいクラウドの時代



## 高い継続率の維持

- 機能改善、機能アップ
- 税制改正など、変化に対する迅速な対応
- きめ細かいサポート

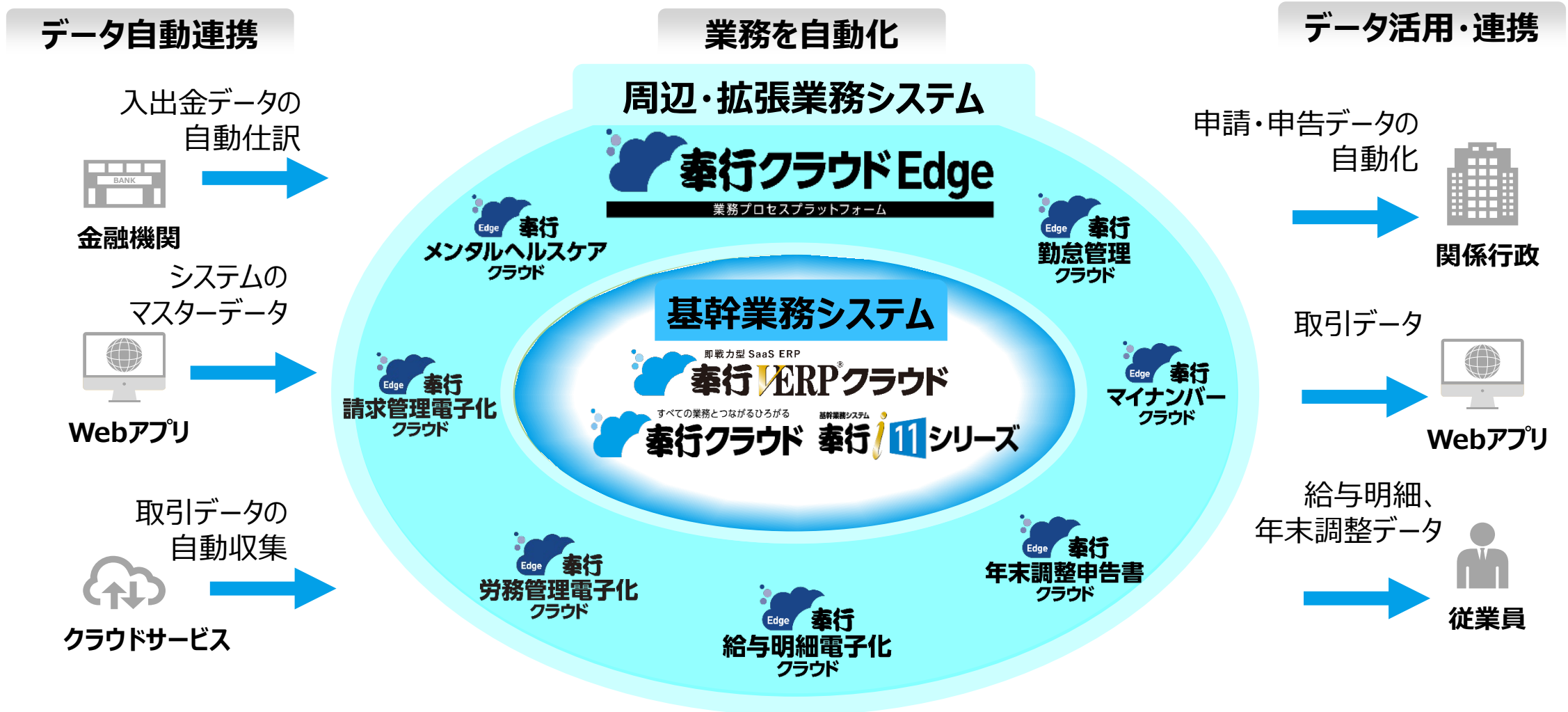
既存のお客様に使い続けていただく

## バージョンアップ需要の取り込み

- フォーラム、Web等のプロモーション
- パートナーサポートの強化



新しいサービスへのバージョンアップやクラウドサービスへの移行需要を取り込む

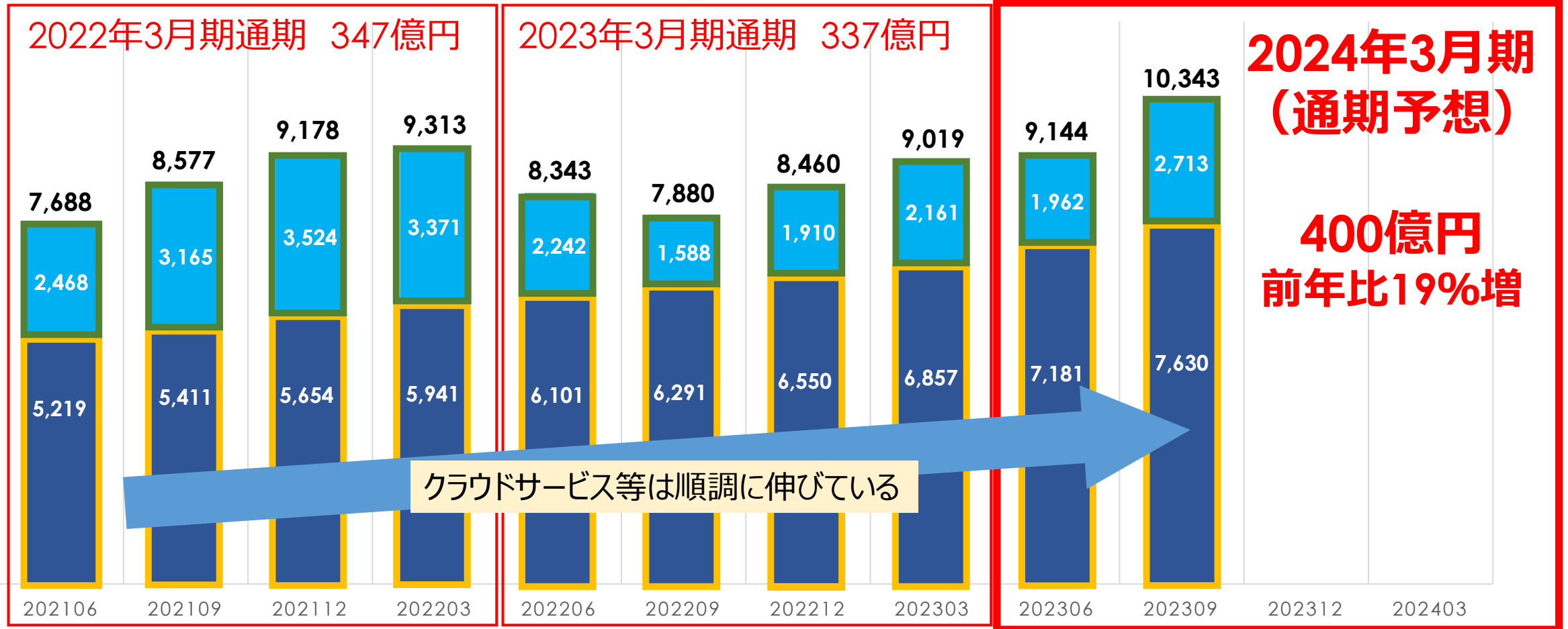


データ連携の効率化、業務の自動化で顧客のDX推進に貢献



## 四半期単位売上高の推移

■ 継続収益 (クラウドサービス等)   ■ 一時収益



クラウドサービス等の売上 前年比約1.2倍

# 株主還元

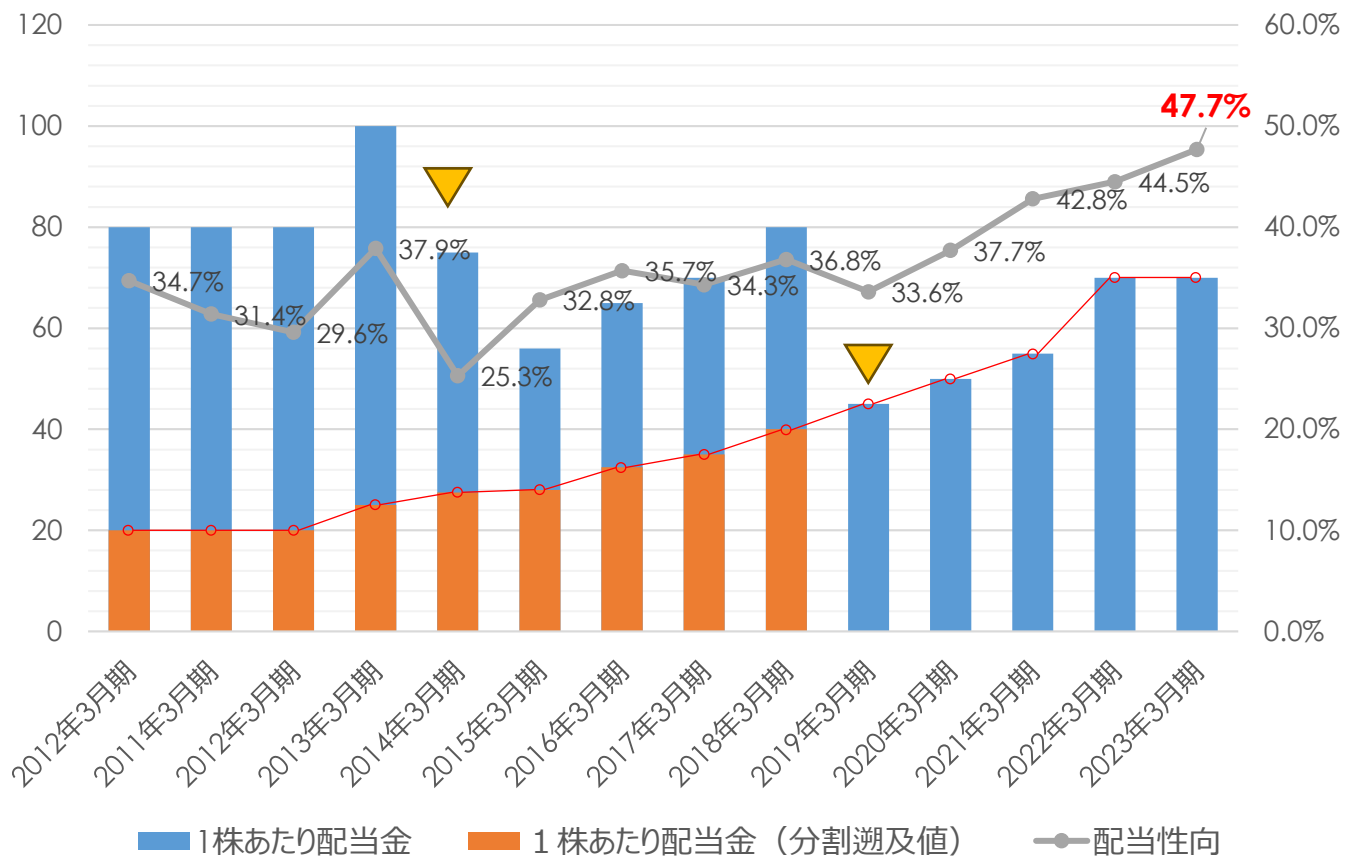


# 株主還元 - 株価の推移 (過去5年)





### 配当及び配当性向



▼ 2014年3月期、2019年3月期は、1株につき2株への株式分割を行っています

## 【基本方針】 長期に安定した利益還元の維持

配当性向：40%以上

配当は年2回（中間・期末）

創業以来、配当の減額は一度も行っていません！

（左図「1株あたり配当金（分割遡及値）をご参照ください）

高い配当性向と、安定した配当を維持し続けています





所有株式数に応じて、コンビニやファミリーレストラン、ガソリンスタンド等で  
使用できる**全国共通のプリペイドカード「QUOカード」**を贈呈しています。

所有株式	優待内容
100株～1,999株	3,000円相当の「オリジナルQUOカード」
2,000株～19,999株	6,000円相当の「オリジナルQUOカード」
20,000株以上	9,000円相当の「オリジナルQUOカード」



## ■毎年6月に贈呈（予定）

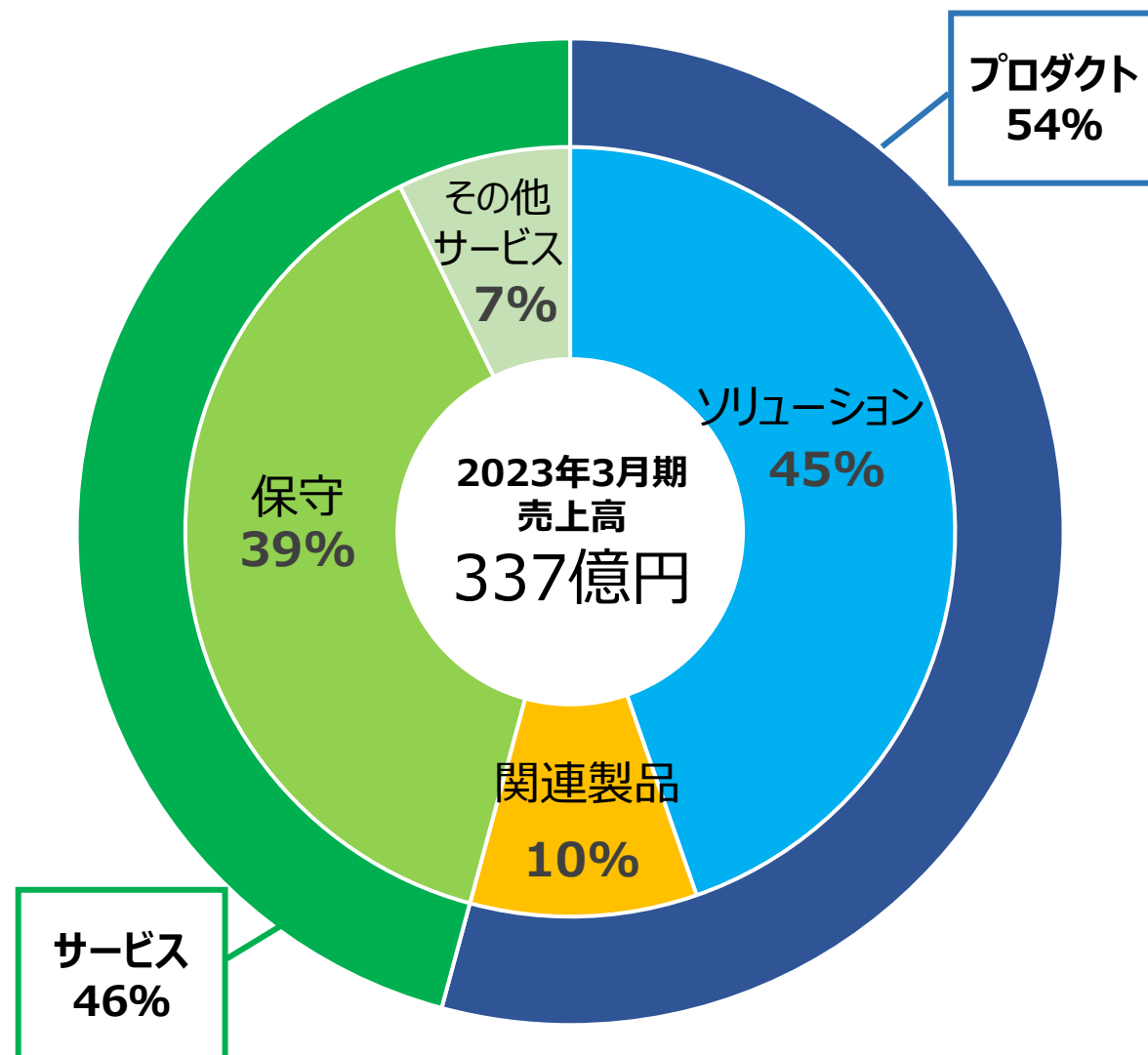
# ご参考

## ■ 当社の売上品目構成

基幹業務システムを主力とした「プロダクト」と、導入支援や保守等の「サービス」で構成されています。バランスの取れた事業ポートフォリオを構築しています。

プロダクト	
ソリューション	関連製品
<b>【利用料型】</b> ・奉行クラウド ・OBCクラウドサービス ・奉行クラウドEdge 等	・サプライ品 (専用帳票 類) ・奉行連動ソリューション (他社製品) ・都銀向けEBの受託開発 等
<b>【オンプレ型】</b> ・パッケージソフト ・オプション製品 ・地銀向けEB 等	
サービス	
保守	その他サービス
・当社が提供するサービスの保守契約 ・都銀向けEBの月額使用料	・スクール売上 (ユースウェア) ・指導料売上 (ユースウェア)

※EB … エレクトリックバンキング

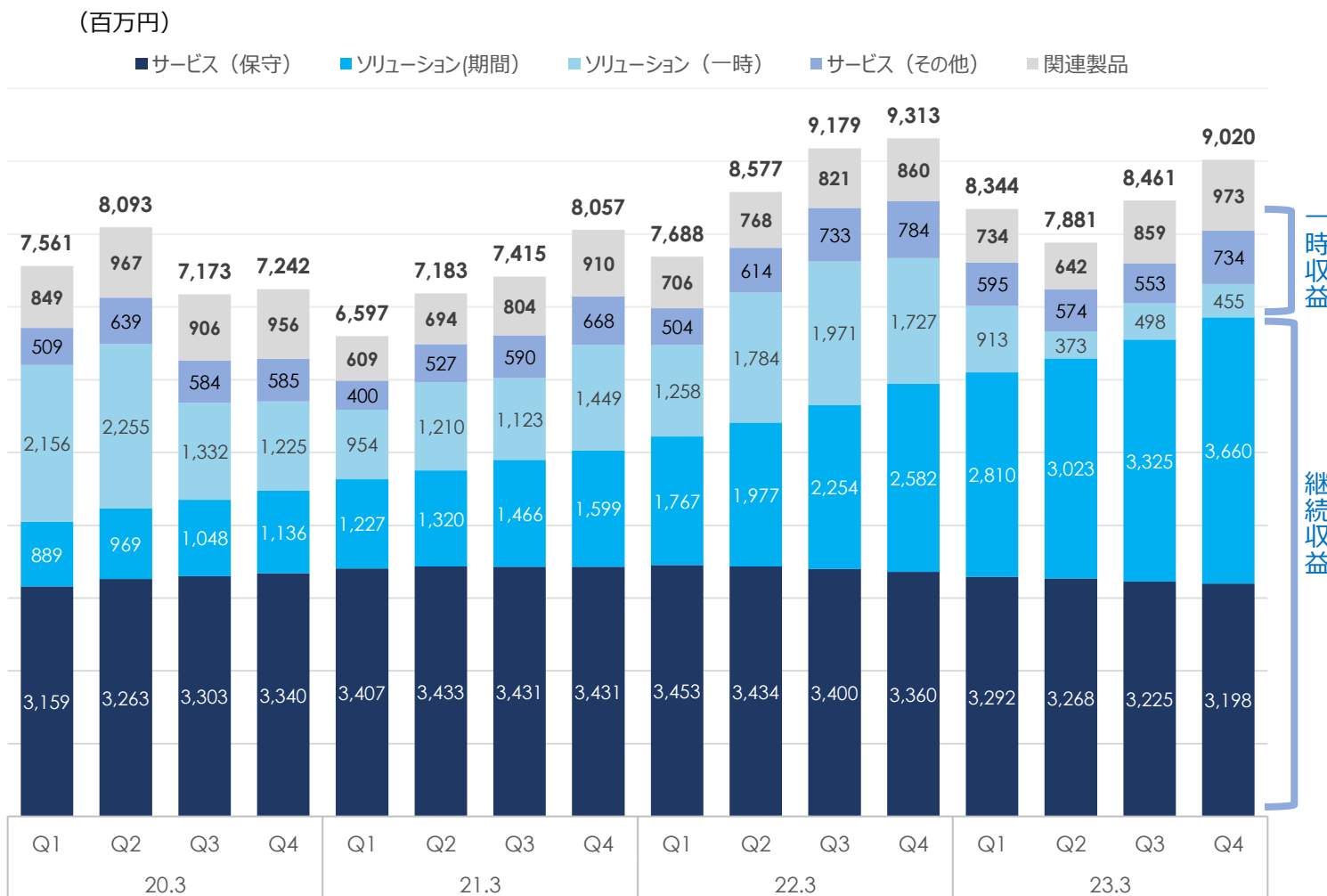




# (ご参考) 高い収益力と優良な財務体質

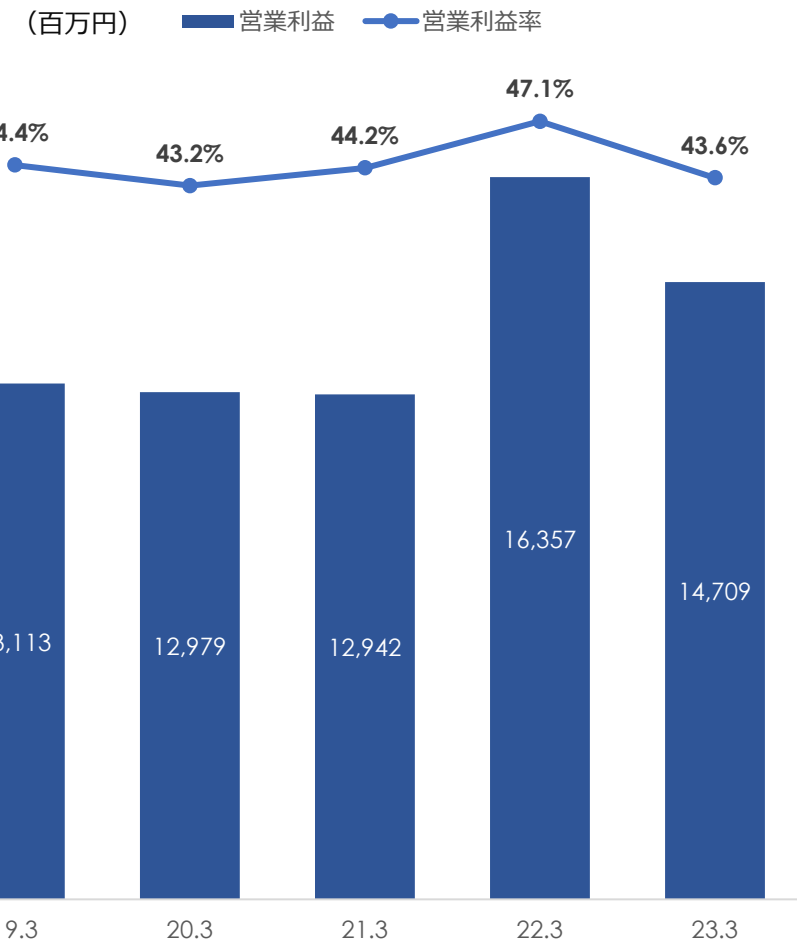
## ■ 約 8 割が継続収益 (一定期間で収益計上をするクラウドサービスや保守サービス等)

### 事業別売上高の推移※1 (四半期単位)



※1: 百万円未満四捨五入

### 営業利益と営業利益率※2の推移



※2: 営業利益率 = 営業利益 / 売上高



## (ご参考) 非財務サマリー

		2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
社会	社員数 (名)	898	908	918
	女性社員比率 (%)	35.4	35.9	36.2
	採用者数 (名)	77	65	68
	平均勤続年数 (年)	10.1	11.0	11.9
	離職率 (%)	2.2	6.4	6.1
	育児休業取得者数 (名)	39	42	58
	育児短時間勤務制度利用者数 (名)	65	78	69
	年次有給休暇取得率 (%)	53.0	64.6	74.7
	一人あたり月平均残業時間 (時間)	19	19	20
ガバナンス	取締役合計数 (名)	10	9	9
	社外取締役数 (名)	5	5	5
	取締役会開催数 (回)	3	7	7
	社外取締役の取締役会平均出席率 (%)	93	91	97
	社外監査役の取締役会平均出席率 (%)	100	100	100
	コンプライアンス研修(eラーニング)受講率 (%)	100	100	100
	情報セキュリティ教育受講者率 (%)	100	100	100



産前産後休暇

育児休暇

介護休業

時間短縮勤務制度

産前産後休暇取得率 **100%**

多くの産休・育休後復帰社員も活躍中!



くるみん認定  
取得!!

ノ一残業DAY制度

残業時間削減推進

月平均残業時間 **20**時間前後  
(全部署平均)

定時退社推進制度 **週1**日以上

マネージャーによる  
労働時間タイムマネジメント実施

当社の取り組みについてはホームページ  
をご参照ください。

<https://corp.obc.co.jp/sustainability/social/>

休日(土・日・祝日・祭日)

夏期休暇

年末年始休暇



2023

健康経営優良法人

Health and productivity

健康経営優良法人制度とは、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰するものです。



## (ご参考) サステナビリティへの取り組み

OBCはサステナブルな社会の実現に貢献していきます。



当社のSDGsへの取り組みや、ESGに関する情報、OBCが取り組む重要課題など、持続可能な社会の実現にむけた取り組みについて、当社ホームページでご紹介しております。

<https://corp.obc.co.jp/sustainability/>



# (ご参考) 勘定奉行だけじゃない！OBCのサービス群

OBCでは基幹業務も周辺・拡張業務も網羅するサービスをそろえています。必要な業務で、必要なサービスだけを導入いただける柔軟性があります。

## ■ 奉行クラウド・奉行V ERPクラウド

 財務会計システム 勘定奉行クラウド	 財務会計システム 勘定奉行クラウド 個別原価管理編	 財務会計システム 勘定奉行クラウド 建設業編	 債権管理システム 債権奉行クラウド	 債務管理システム 債務奉行クラウド
 固定資産管理システム 固定資産奉行クラウド	 申告業務システム 申告奉行クラウド 法人税・地方税編	 申告業務システム 申告奉行クラウド 内訳書・概況書編	 販売管理システム 商奉行クラウド	 仕入・在庫管理システム 蔵奉行クラウド
 総務・人事・労務業務システム 総務人事奉行クラウド	 給与計算システム 給与奉行クラウド	 年末調整・法定調書作成システム 法定調書奉行クラウド	 エレクトロニックバンキングシステム OFFICE BANKクラウド	

## ■ 奉行クラウドEdge

	他	