

# 投資家の皆様へ

2003年5月1日

## 株式会社オービックビジネスコンサルタント

ジャスダック(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。

- . **事業環境と当社の特徴**
- . **2003年3月期の業績**
- . **2004年3月期の見通し**
- . **今後の新ERP戦略**

# IT業界の事業環境

- 経済不況でIT投資減
  - 金融機関、通信業界から産業全体に及ぶIT投資削減
  - 費用対効果をユーザーがより重視  
価格低下
- IT企業は二極分化
  - 全般的にIT企業の収益は低下傾向
  - 独自性を持った企業が**勝ち組**になりつつある。

# “勝ち組”企業と当社の特徴

勝ち組企業	当社の特徴
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
独自性がある。	Windowsファンクション、新ERPほか
価格競争に巻き込まれない。	価格で“勝負”しない。
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
顧客主義	顧客満足度を常にチェック

# 特定分野にフォーカス

～ 中堅・中小企業/業務パッケージソフトウェアにフォーカス～

取引口座の残高データや振込明細・入出金明細などの照会機能のほかに、給与賞与の振込、給与賞与以外の総合振込、口座振替、地方税の納付などがオンラインで簡単に行うことができる。

EB

大企業

新ERP

中堅企業

LANPACK

中規模企業

スタンドアロン

小規模企業

太鼓判

奉行シリーズ

財務経理

人事・労務

仕入・在庫

顧客管理

販売管理

SOHO向け

# 特定分野にフォーカス

## ～ 当社の業務用パッケージソフトウェア～

### 太鼓判

SOHO向け

### スタンドアローン

- 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。

### LANPACK

- 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。

### 奉行新ERP

- 奉行シリーズの機能をさらに拡張する為のパッケージ。

### EB(エレクトロニック・バンキング)

- 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。

# 独自性がある

## ■ ウィンドウズ・ファンクション

- キーボードのファンクションキーに業務処理機能を割当て、操作性を高める。

## ■ 新ERP

- パッケージソフトとカスタマイズソフトの融合。

## ■ バンキングシステム

- 都銀向けはOEM供給。地銀向けは「OFFICE BANK」を供給。「奉行シリーズ」とデータの連動が可能。

## ■ インターネットサービス

- 中堅・中小企業が業務で必要とするサービスを提供(今後の課題)。

# 価格競争をしない！

## ～他社ERPと「奉行新ERP」の違い～

### 他社ERP

- 機能が複雑で全容を理解する事が難しい(教育に時間がかかる)。
- 細かい仕様打合せが必要となるため、導入までの期間が長くなってしまう。  
(最低の導入で1年)
- 高価なうえに最終的なコストも見えにくい。リスクが発生しやすい。

### 奉行新ERP

- 基本部分が完成されたパッケージ商品であるため、短期間また低コストでの導入が可能。
- パッケージ商品を先行導入して使用でき、マスター整備等や通常業務として運用可能。
- 税制改正(保守契約対象)やバージョンアップにおいてもわずかなコストで対応が可能。



費用対効果の高い業務システムが迅速に構築できる。

# 価格競争をしない！

## ～新ERP構成イメージ図～



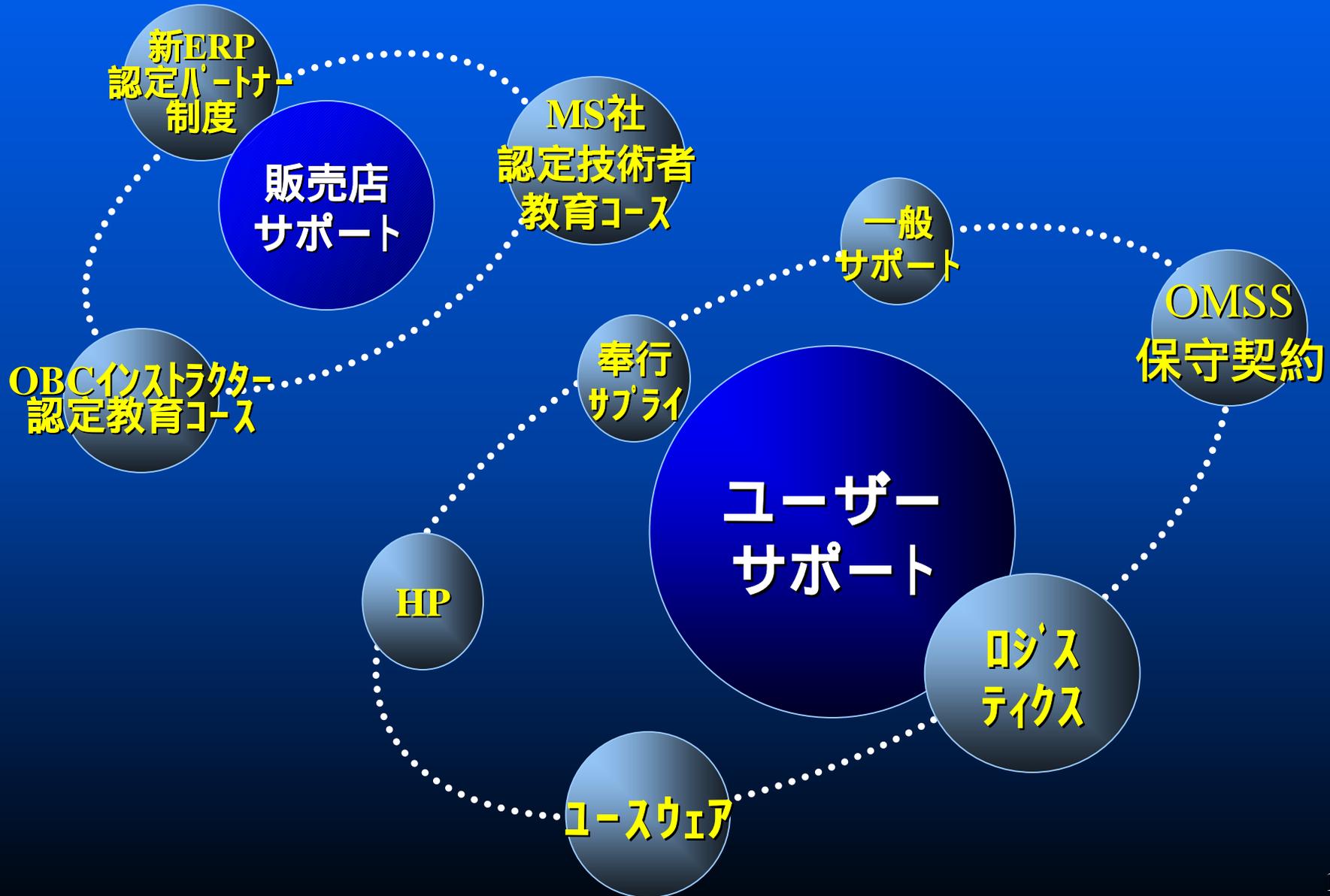
# サービス、サポートを重視

## ～ 当社販売体制（奉行シリーズ）～

- 地域密着型 と TVCMなどの広告宣伝
- 当社社員全員が日商簿記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



# サービス、サポートを重視



# 2003年3月の概況

**売上高: 前期比10.4%増、計画比5.4%増**

- 【前期比】 - 「ソリューション」は底打ち。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】 - 「新ERP」と「LANPACK」が好調。保守契約料も8%弱の伸び。

**経常利益: 前期比19.0%増、計画比0.2%増**

- 【前期比】 - 新ERPのカスタマイズ収益とEBの続伸が寄与。TVCMの本数は前期並みだが、単価下落が寄与。
- 【計画比】 - 投資有価証券売却損を10億円計上。

# 2003年3月期の業績

(単位:百万円)

	02/3		03/3	03/3		
		比率	(予想)	(実績)	比率	伸率
売上高	11,268	100.0%	11,800	12,443	100.0%	10.4%
売上総利益	9,163	81.3%	9,620	10,120	81.3%	10.4%
販売管理費	4,812	42.7%	4,780	4,592	36.9%	4.6%
営業利益	4,351	38.6%	4,840	5,528	44.4%	27.1%
営業外損益	137	1.2%	160	515	4.1%	275.9%
経常利益	4,214	37.4%	5,000	5,013	40.3%	19.0%
当期利益	2,217	19.7%	2,500	2,434	19.6%	9.8%

注) 伸率は前期比増減率

# 部門別売上高

(単位:百万円)

	02/3		03/3 (予想)	03/3 (実績)		
		構成比		構成比	伸率	
ソリューション	3,940	35.0%	3,900	3,996	32.1%	1.4%
関連製品	3,144	27.9%	3,480	3,840	30.9%	22.1%
サービス	4,184	37.1%	4,420	4,607	37.0%	10.1%
合計	11,268	100.0%	11,800	12,443	100.0%	10.4%

注) 伸率は前期比増減率

- ・関連製品：新ERPカスタマイズと都銀向け受託開発が寄与。
- ・サービス：奉行保守契約料と都銀向けEB使用料が拡大。

# ソリューションの出荷数量

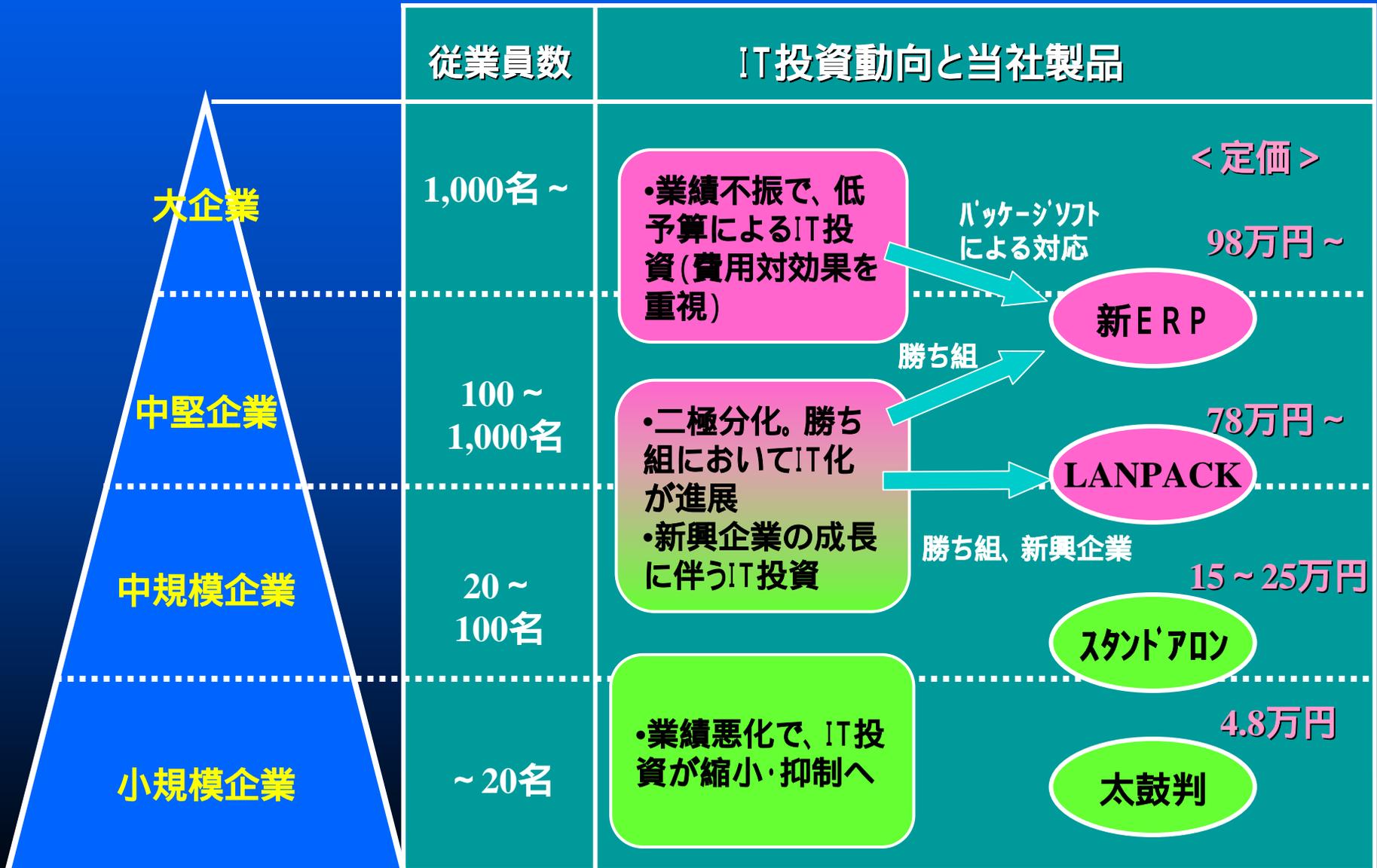
(単位:本)

	02/3		03/3		
		構成比		構成比	伸率
新ERP	881	1.9%	1,095	3.1%	24.3%
LANPACK	3,806	8.4%	4,358	12.1%	14.5%
Standalone	31,005	68.3%	25,713	71.7%	17.1%
太鼓判	9,729	21.4%	4,714	13.1%	51.5%
合 計	45,421	100.0%	35,880	100.0%	21.0%

注)伸率は前期比増減率、バージョンアップを含む。

- 新ERP:CSセンターの軌道化で大幅に拡大。
- LANPACK:バージョンアップ等が奏功。

# ソリューションの需要構造の変化



# EBソリューション

## 都銀向けOEM製品

・累計出荷本数：46,454本(2003年1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

## 地銀向けOFFICE BANK

・今期出荷本数：5,348本(前期：4,520本)

# 販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	02/3		03/3		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
売上高	11,268	100.0%	12,443	100.0%	10.4%
販売及び管理費	4,812	42.7%	4,592	36.9%	4.6%
販管人件費	1,159	10.3%	1,188	9.5%	2.5%
研究開発費	898	8.0%	979	7.9%	9.0%
広告宣伝費	841	7.5%	628	5.0%	25.3%
地代家賃	414	3.7%	412	3.3%	0.5%
減価償却費	60	0.5%	61	0.5%	1.7%
その他経費	1,440	12.8%	1,324	10.6%	8.1%

注) 伸率は前期比増減率

- 広告宣伝費: TVCMコストの削減効果2.1億円。
- その他経費: 奉行21シリーズのリリースに伴う販促費の一巡。

# 貸借対照表 - 資産の部

(単位:百万円)

		02/3	03/3	増減
流動資産	現金預金	11,647	18,736	7,089
	受取手形	387	281	106
	売掛金	2,389	2,486	97
	未収入金	565	365	200
	有価証券	4,584	1,783	2,801
	たな卸資産	171	129	42
	その他	184	279	95
	貸倒引当金	-28	-16	12
固定資産	有形固定資産	415	427	12
	無形固定資産	98	81	17
	投資その他の資産	27,580	22,512	5,068
資産合計		47,992	47,063	929

- MMFの減少 36億円
- 債券の減少 7億円
- 投資有価証券<sup>a/c</sup>からの振替 15億円

- 投資有価証券  
購入 32億円  
売却 37億円
- 時価会計評価  
強制評価損 8億円
- 有価証券<sup>a/c</sup>への振替 15億円

# 貸借対照表 - 負債・資本の部

(単位:百万円)

	02/3	03/3	増減
買掛金	138	148	10
未払金	306	321	15
未払法人税等	653	1,370	717
前受収益	2,503	2,706	203
その他	435	458	23
繰延税金負債	2,525	1,308	1,217
退職給付引当金	152	189	37
<b>負債合計</b>	<b>6,712</b>	<b>6,500</b>	<b>212</b>
資本金	10,519	10,519	0
資本準備金	18,415	18,415	0
利益準備金	140	140	0
その他の剰余金	12,198	14,203	2,005
有価証券評価差額金	638	-713	1,351
自己株式	-630	-2,001	1,371
<b>資本合計</b>	<b>41,280</b>	<b>40,563</b>	<b>717</b>
<b>負債・資本</b>	<b>47,992</b>	<b>47,063</b>	<b>929</b>

・年間保守契約料前受分の増加

・投資有価証券の時価の下落に伴う減少

・投資有価証券の時価の下落に伴う減少

# キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	02/3	03/3	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,380	5,086	税引前利益	4,187
			投資有価証券売却損	999
			投資有価証券評価損	826
			前受収益増加	204
			法人税等支払	1,390
			その他	260
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,776	183	有価証券の取得	998
			有価証券の売却等	1,699
			投資有価証券の取得	3,262
			投資有価証券の売却等	2,928
			その他	184
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,033	1,769	配当金支払	398
			自己株式取得	1,371
現金及び現金同等物の増加額	3,429	3,500		
現金及び現金同等物期首残高	18,665	15,236		
現金及び現金同等物期末残高	15,236	18,736		

# 2004年3月期の業績見通し

## 収益見通し

売上高:前期比2.9%増

- ・ 新ERP、LANPACKを中心に拡大の見通し。
- ・ 都銀の新規投資抑制でEBの受託開発が減少  
\* 関連製品に計上

営業利益:同0.5%減

- ・ 広告宣伝費の増加。

経常利益:同9.7%増

- ・ 投資有価証券売却損の減少。

# 2004年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	03/3		04/3			
		比率	(予想)	比率	増減	伸率
売上高	12,443	100.0%	12,800	100.0%	357	2.9%
売上総利益	10,120	81.3%	10,432	81.5%	312	3.1%
販売管理費	4,592	36.9%	4,932	38.5%	340	7.4%
営業利益	5,528	44.4%	5,500	43.0%	28	0.5%
営業外損益	515	4.1%	0	0.0%	515	-
経常利益	5,013	40.3%	5,500	43.0%	487	9.7%
当期利益	2,434	19.6%	3,000	23.4%	566	23.3%

注) 伸率は前期比増減率

# 2004年3月期の部門別売上高

(単位:百万円)

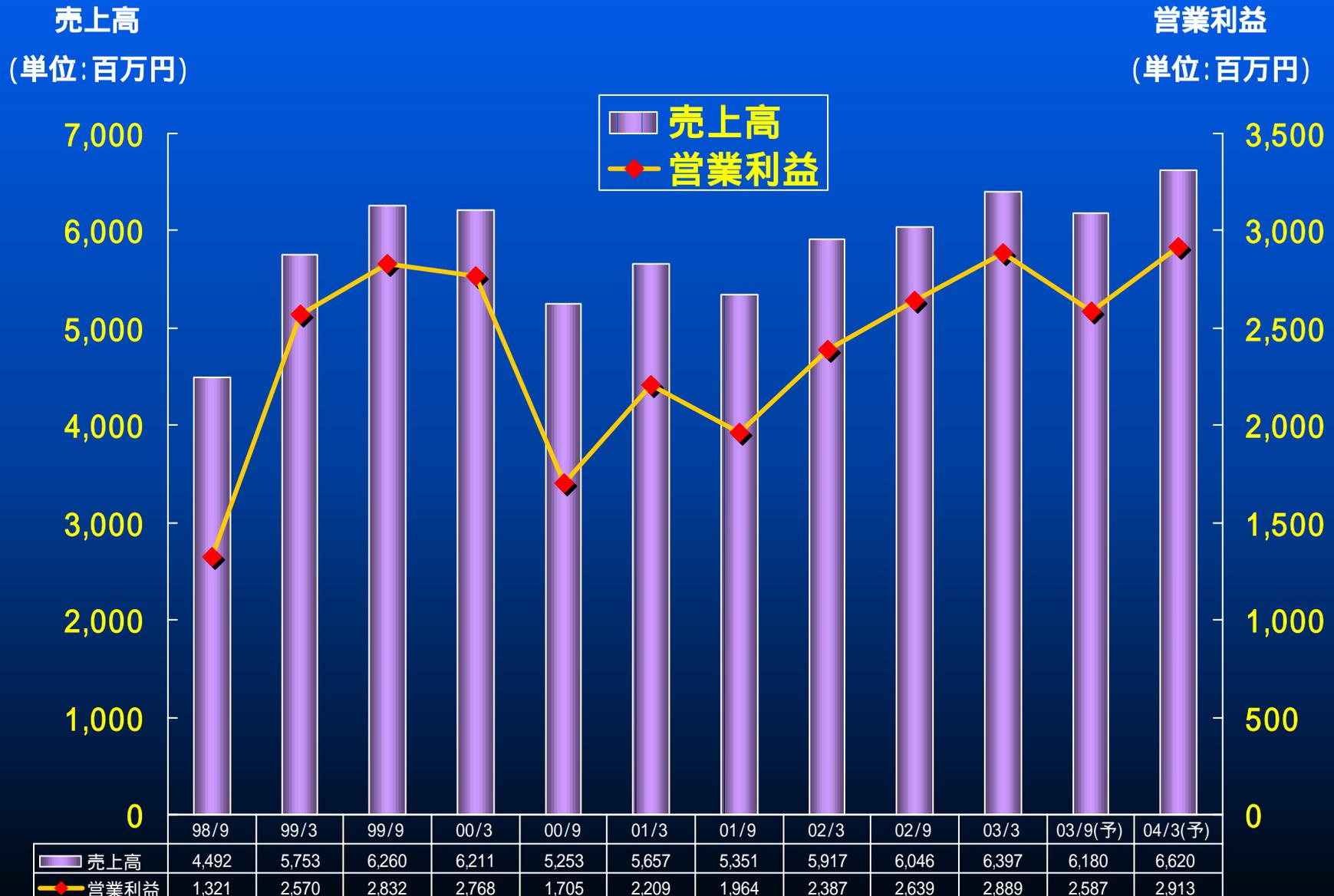
	03/3		04/3 (予想)			
		構成比		構成比	増減	伸率
ソリューション	3,996	32.1%	4,200	32.8%	204	5.1%
関連製品	3,840	30.9%	3,750	29.3%	90	2.3%
サービス	4,607	37.0%	4,850	37.9%	243	5.3%
合計	12,443	100.0%	12,800	100.0%	357	2.9%

注) 伸率は前期比増減率

- ・ソリューション : 新ERPとLANPACKが続伸。
- ・関連製品 : 都銀向けEB受託開発の先延ばし。

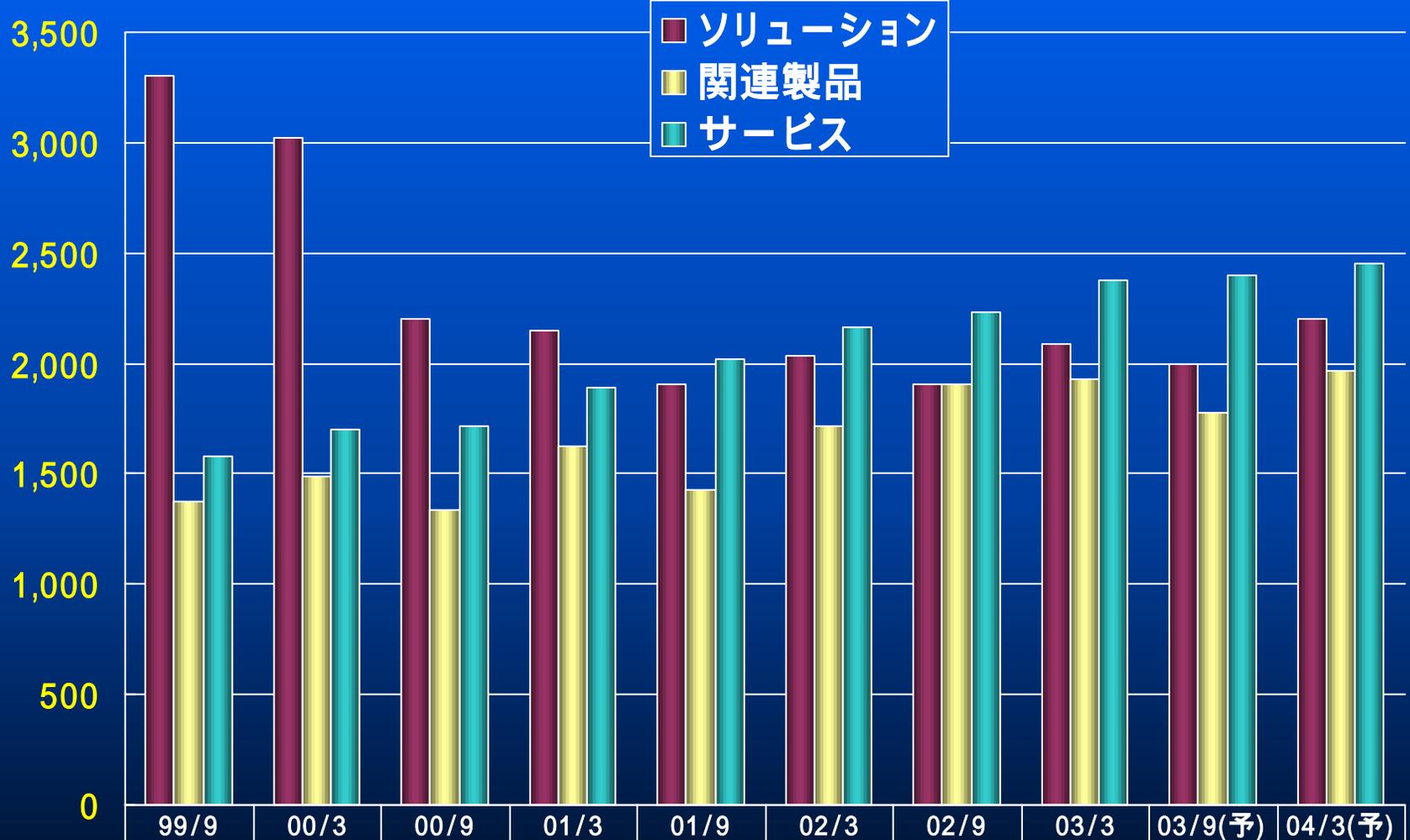
(03/3期に3.3億円計上)

# 業績の推移(半期ベース)



# 品目別売上高(半期ベース)

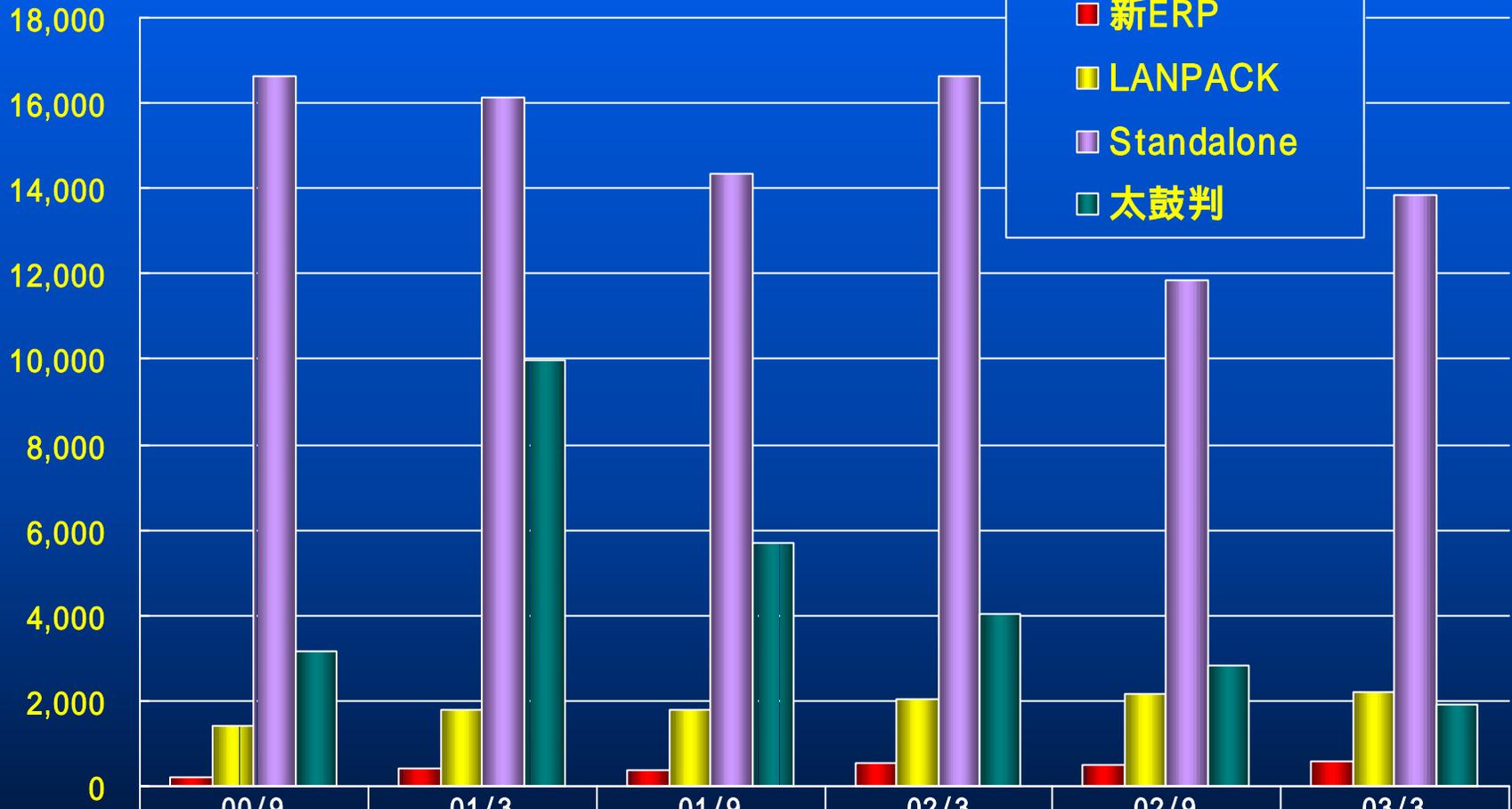
(単位:百万円)



■ ソリューション	3,306	3,022	2,203	2,151	1,902	2,038	1,907	2,089	2,000	2,200
■ 関連製品	1,373	1,490	1,336	1,621	1,427	1,717	1,909	1,931	1,780	1,970
■ サービス	1,579	1,701	1,713	1,887	2,022	2,162	2,230	2,377	2,400	2,450

# ソリューションの出荷数量(半期ベース)

(単位:本)



■ 新ERP	221	432	354	527	511	584
■ LANPACK	1,430	1,791	1,768	2,038	2,143	2,215
■ Standalone	16,646	16,133	14,357	16,648	11,867	13,846
■ 太鼓判	3,154	9,978	5,710	4,019	2,817	1,897

# 今後2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 (フロントハント)	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	
	RP SV	C B	A-	A-	A-	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戦略

## ～事業環境～

- オフコンのリプレース時期が到来
  - リースアップのタイミング
- カスタマイズニーズが強い一方で、IT予算の抑制・削減要請は強い
- 「ITネットワーク化投資促進税制」
  - 2003年1月～2006年3月
- ブロードバンド環境の利用によるシェアード・サービスの需要増大



当社の新ERP、LANPACKの導入機会が増加へ

# 新ERP戦略

## ～基本戦略～

- コンサルティング・営業体制の強化
  - 01年9月：東京7名(CSセンター)、大阪4名、名古屋1名に新ERPの直販部隊を設置
  - 02年4月頃より本格稼動 売上増に寄与
  - 現在「ITコーディネーター」資格を10数名が取得中
- 「OBCソリューション・セミナー」での提案強化
- TVCM：新ERP中心にシフト
- 富士通やIBMとのアライアンス

# 新ERP戦略

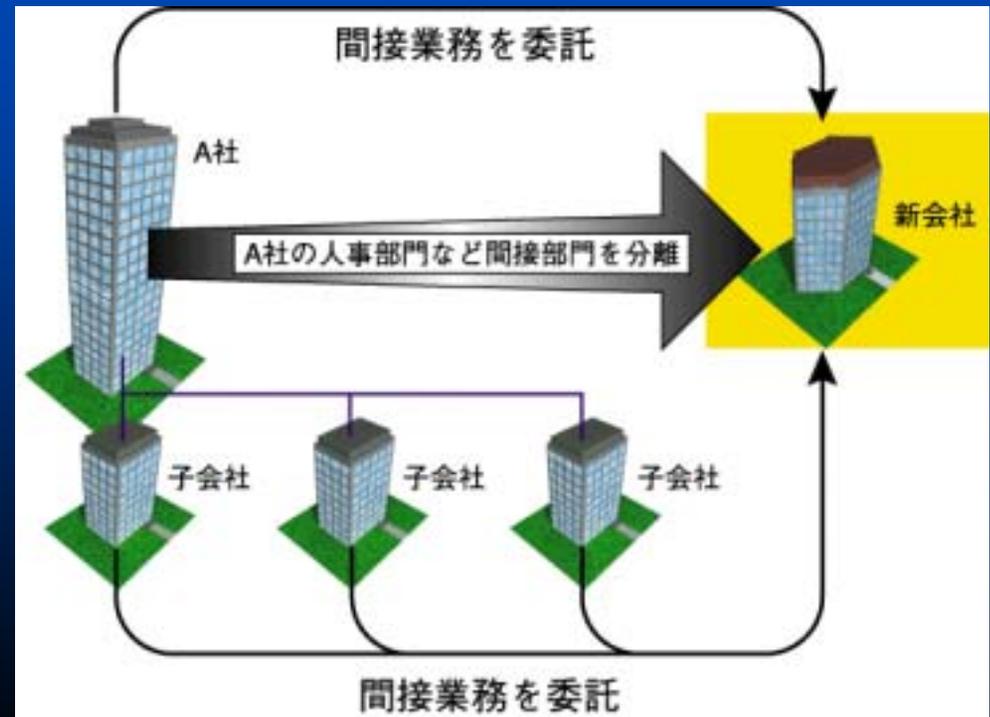
## ～シェアードサービスへの対応～

### シェアードサービスとは

・グループ内の複数の組織・企業で手掛けていた経理や人事、総務などの「間接業務」を分離・標準化したうえで、別の組織(あるいは会社)に集中させ、そこから提供される業務やサービスをグループ内の各企業・事業部門で共用(シェア)することにより業務の効率化を図る仕組み。グループ外から業務受託することもできる。

### 需要増大の背景

- 間接業務の効率化
- 連結・四半期開示制度の導入
- グループ経営の強化



## ～現状の業務システムの問題点～

グループ会社毎に使っている会計システムがバラバラである。

本部で会計データの代行入力をしているが、そのデータを関連会社から直接見る事ができず、紙やExcelデータで定期レポートしている。

グループ会社の規模によって必要なシステムが違う。

システムの統一化を図りたいが、コストがネックになる。

システム化以前の問題として、サービスの目的・戦略・体制・課金モデル等が明確でなく、システム化に踏み切れない。

## ～新ERPやLANPACKなどが有力ツール～

### データベース集中型と分散型

	集中型	分散型
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本部の共通データベースに各拠点から通信回線経由でアクセスして利用する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各拠点毎にデータベースを持ち、バッチ的にデータを本部に送信する事により同期を図る。</li> </ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リアルタイムなデータの同期が可能</li> <li>・システム管理者は本部のみ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・拠点内では高パフォーマンスで動作</li> <li>・システムダウンの影響は拠点のみ</li> </ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信コストが掛かる</li> <li>・本部システムがダウンすると、どの拠点からも利用不可となる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データ同期がリアルタイムでなく、また手間が掛かる</li> <li>・拠点毎にシステム管理者が必要</li> </ul>



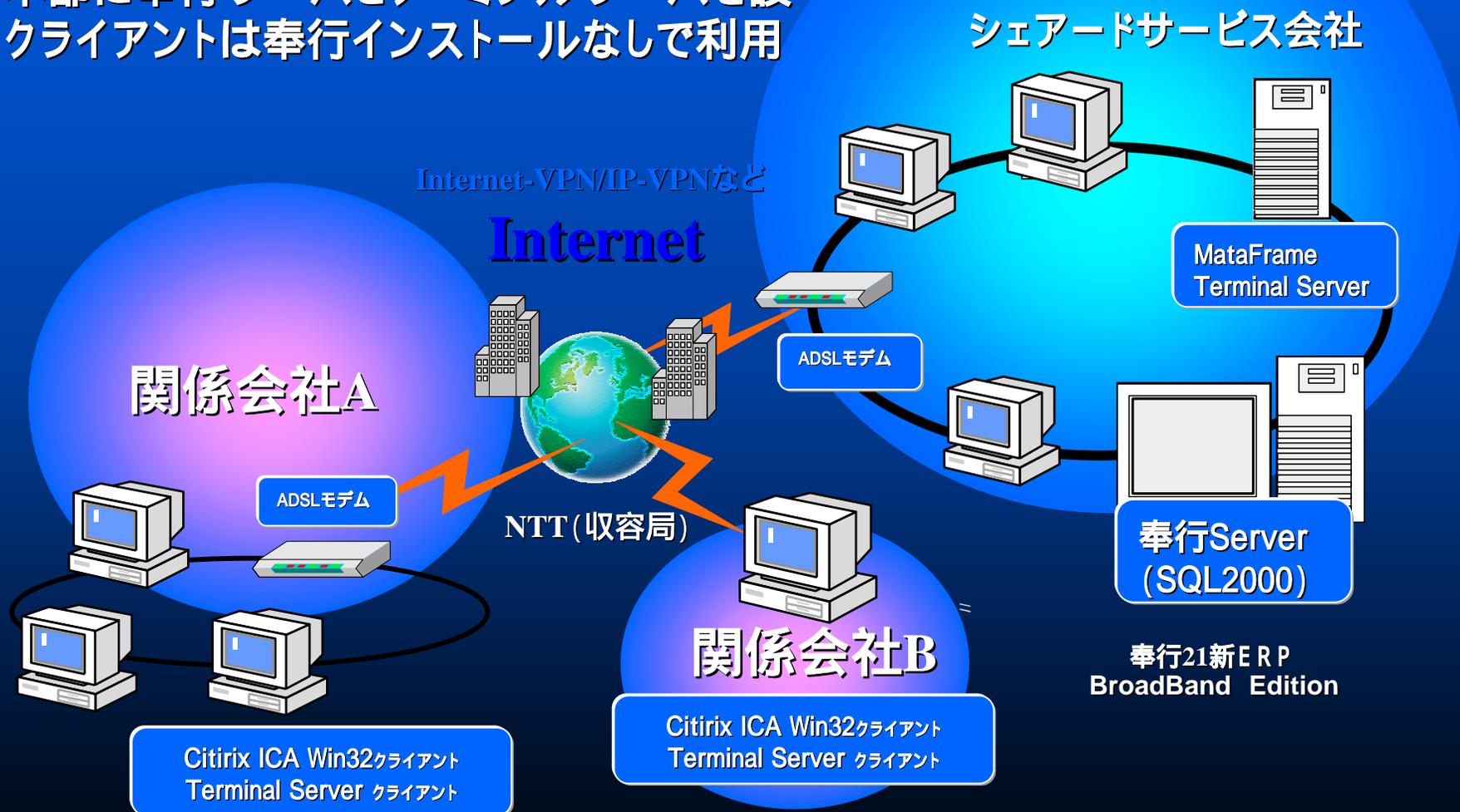
集中型は「奉行新ERP BroadBand Edition」

分散型は「勘定奉行シンクロシステム」

または各拠点のシステムを奉行で統一

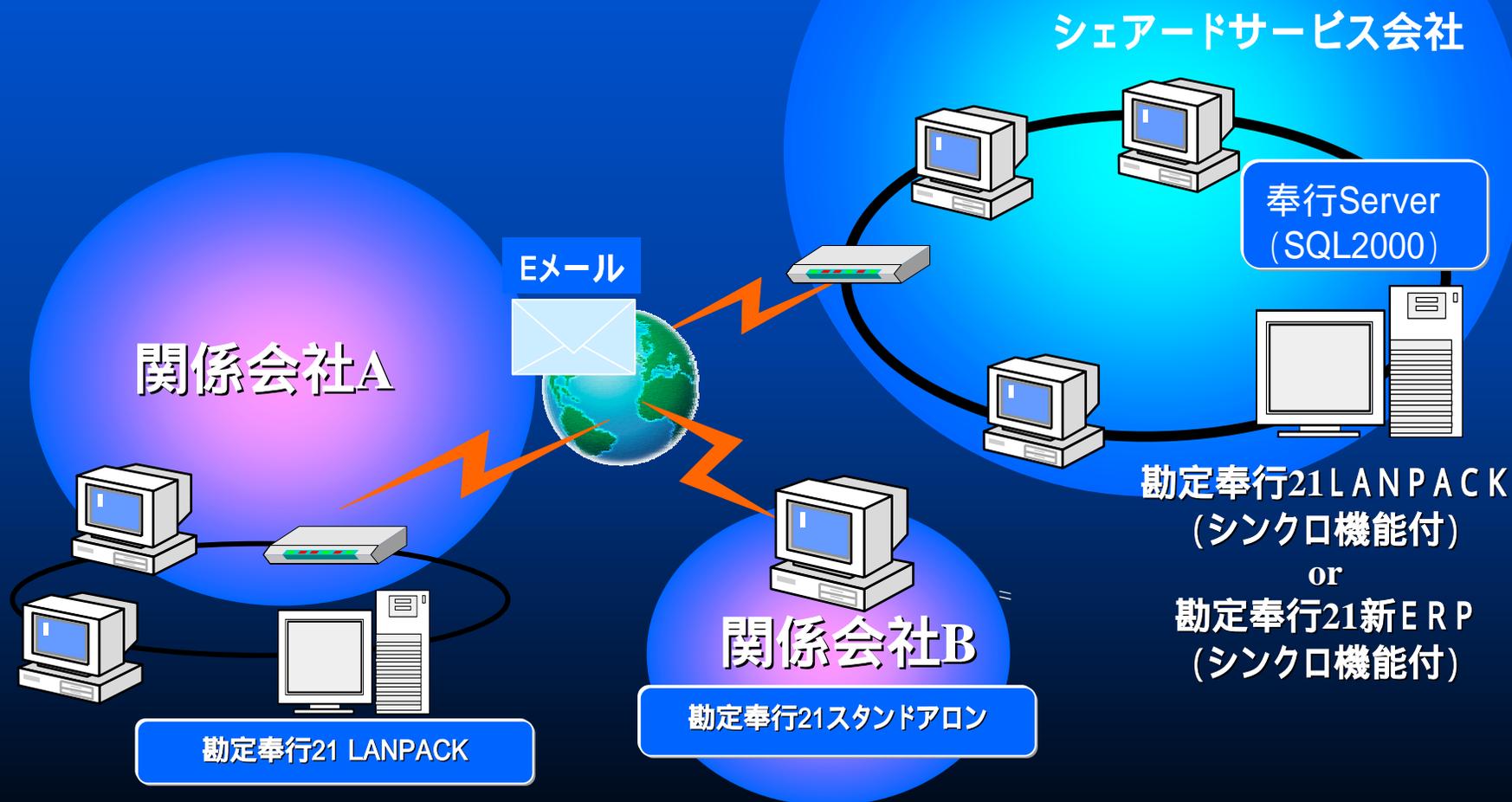
# ~BroadBand Editionの活用~

- データベース集中型
- 本部に奉行サーバとターミナルサーバを設
- クライアントは奉行インストールなしで利用



## ～シンクロシステムの活用～

- データベース分散型
- 本部と各グループに勘定奉行を導入し、Eメールを利用して同期



## ～グループ企業での導入事例～

	T社	P社	J社	T社
利用社数	34社	25社	68社	8社
導入形態	グループ会社によって分散型と集中型が混在	グループ会社によって分散型と集中型が混在	分散型	集中型
導入システム	勘定奉行 給与奉行、他	勘定奉行 商蔵奉行、他	勘定奉行	勘定奉行[個別]

	G社	D社	Y社	K社
利用社数	45社	18社	100社	26社
導入形態	集中型	集中型	分散型	分散型
導入システム	人事奉行 給与就業奉行 勘定奉行	建設奉行	勘定奉行 給与奉行	建設奉行

# 新ERP戦略

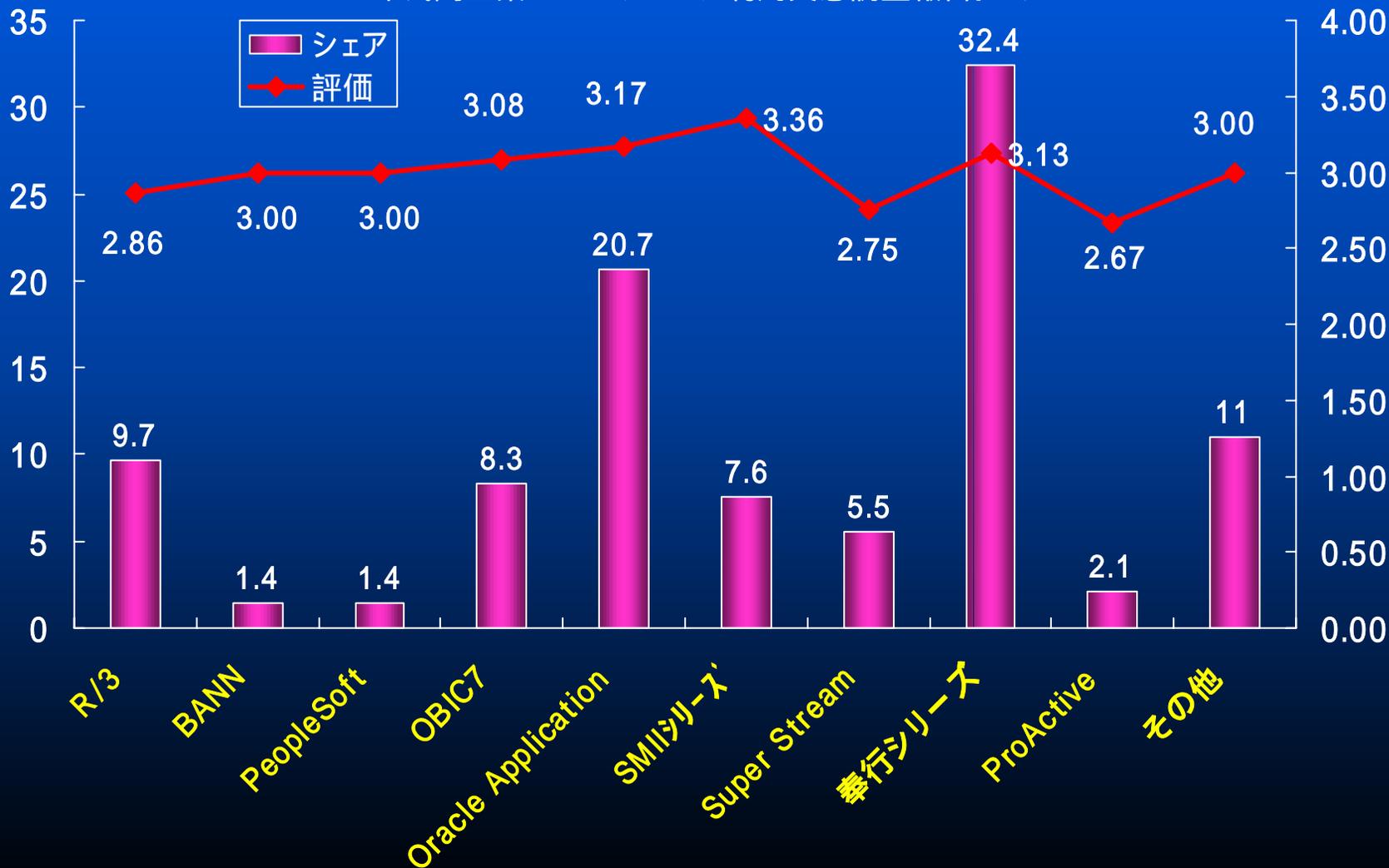
## ～業界における地位～

シェア  
(%)

評価

ノーク・リサーチ

「2002年民間企業のITパッケージ利用実態調査報告」より



本日はありがとうございました。

<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。