

2004年3月期(中間)決算説明会

2003年10月24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。

- . 2004年3月期(中間)の業績
- . 2004年3月期(通期)の見通し
- . 今後の経営戦略

IT業界の事業環境(上期)

- 日本経済は最悪期を脱出したとみており、IT投資は徐々に回復していると思われる。
 - 産業全体に及ぶIT投資の回復。
- IT企業は二極分化
 - パッケージソフトウェア(PKG・SW)は回復の兆し。
 - ソフト受託開発などは厳しさ続く。
 - 独自性を持った企業が勝ち組みに。

上期の概況

～半期ベースでは、売上高及び経常利益が過去最高を更新～

売上高:前期比5.9%増、計画比3.6%増

- 【前年前期比】- 「ソリューション」において、バージョンアップによる押上げ効果で大幅に伸長。「関連製品」は減少したが、「サービス」は続伸。
- 【計画比】- バージョンアップ効果が予想以上に大きく寄与した。

経常利益:前期比5.4%増、計画比17.0%増

- 【前年前期比】- 「ソリューション」の好調により、営業増益となった。
- 【計画比】- 投資有価証券売却損の縮小から営業外損益が計画の「0」から配当収入等により2億9千万円の黒字計上。

上期の業績

(単位:百万円)

	02/9		03/9	03/9		
		比率	(予想)	(実績)	比率	伸率
売上高	6,046	100.0%	6,180	6,402	100.0%	5.9%
売上総利益	4,948	81.8%	5,037	5,218	81.5%	5.5%
販売管理費	2,308	38.2%	2,450	2,479	38.7%	7.4%
営業利益	2,639	43.6%	2,587	2,739	42.8%	3.8%
営業外損益	234	3.9%	0	289	4.5%	23.5%
経常利益	2,873	47.5%	2,587	3,028	47.3%	5.4%
当期利益	1,521	25.2%	1,500	1,738	27.1%	14.3%

注) 伸率は前年前期比増減率

上期の部門別売上高

(単位:百万円)

	02/9		03/9 (予想)	03/9 (実績)	03/9	
		構成比			構成比	伸率
ソリューション	1,907	31.5%	2,000	2,216	34.6%	16.2%
関連製品	1,909	31.6%	1,780	1,745	27.3%	8.6%
サービス	2,230	36.9%	2,400	2,441	38.1%	9.5%
合計	6,046	100.0%	6,180	6,402	100.0%	5.9%

注) 伸率は前年前期比増減率

- ・ソリューション: Windows98及びNTのサポート終了に伴い、スタンドアロンとLANPACKの更新需要が喚起された。
- ・関連製品: 都銀向けの受託開発は「0」であったが(計画線)、新ERPのカスタマイズが拡大し、前年同期比1ケタのマイナスにとどまる。
- ・サービス: 奉行保守契約料と都銀向けEB使用料が拡大。

上期のソリューション別出荷数量

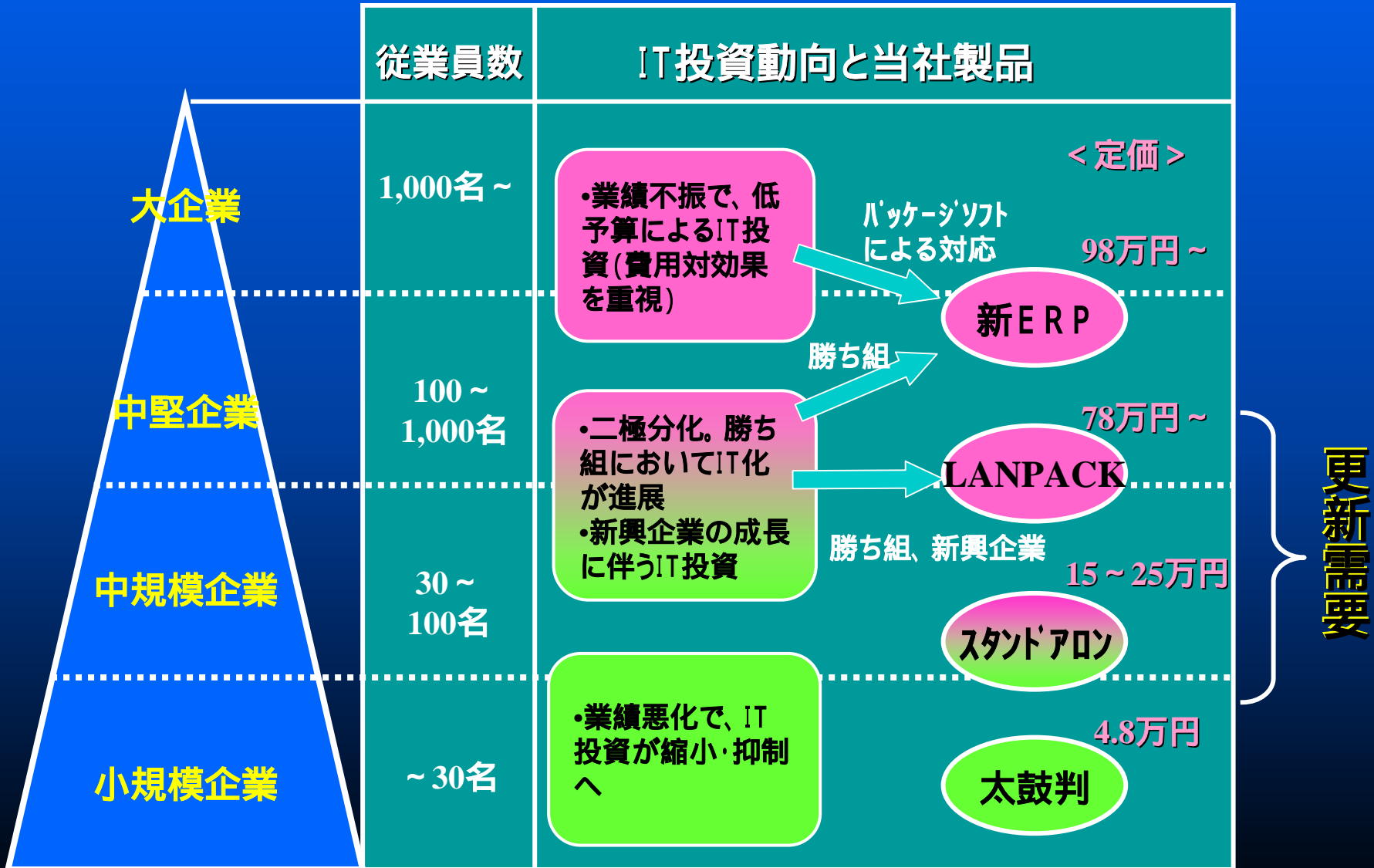
(単位:本)

	02/9		03/9 (実績)		
		構成比		構成比	伸率
新ERP	511	2.9%	606	2.9%	18.6%
LANPACK	2,143	12.4%	2,369	11.2%	10.5%
Standalone	11,867	68.4%	15,654	73.7%	31.9%
太鼓判	2,817	16.2%	2,597	12.2%	7.8%
合 計	17,338	100.0%	21,226	100.0%	22.4%

注)伸率は前年前期比増減率、バージョンアップを含む。

- ・新ERP:ユーザー評価の高まりと営業強化により、大幅に拡大。
- ・LANPACKなど:Windows98(04年1月)及びWindowsNT Server(04年12月)にサポート終了の予定。これに伴い、これらをプラットフォームとするスタンドアロン(98)とLANPACK(NT Server)の更新需要が4月頃より顕在化してきた。
- ・更新需要がなかった場合、スタンドアロンは横這い(従来はマイナス成長)、LANPACKはプラス成長とみられる。

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

- 2003年8月末累計出荷本数: 51,585本
- 2002年8月末累計出荷本数: 42,304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OFFICE BANK

- 今上期出荷本数: 2,559本(前上期: 2,956本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	02/9		03/9		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
売上高	6,046	100.0%	6,402	100.0%	5.9%
販売及び管理費	2,308	38.2%	2,479	38.7%	7.4%
販管人件費	630	10.4%	675	10.5%	7.1%
研究開発費	482	8.0%	537	8.4%	11.4%
広告宣伝費	299	4.9%	392	6.1%	31.1%
地代家賃	207	3.4%	201	3.1%	2.9%
減価償却費	30	0.5%	28	0.4%	6.7%
その他経費	660	10.9%	646	10.1%	2.1%

注)伸率は前年前期比増減率

- ・研究開発費:新入社員60名のうち、35名を開発本部に配属。
- ・広告宣伝費:単価は下げ止まり。今上期より、新ERP中心にTVCM等の本数を増加させた。

貸借対照表 - 資産の部

(単位:百万円)

		02/9	03/9	増減
流動資産	現金預金	17,128	20,955	3,827
	受取手形	343	287	56
	売掛金	1,528	1,742	214
	有価証券	1,283	1,195	88
	たな卸資産	120	143	23
	その他	237	255	18
	貸倒引当金	24	21	3
固定資産	有形固定資産	437	426	11
	無形固定資産	93	93	0
	投資その他の資産	24,611	27,453	2,842
資産合計		45,756	52,528	6,772

- ・投資有価証券の購入
3,032百万円
- ・投資有価証券の売却
4,911百万円
- ・出資金の増加
1,596百万円
- ・強制評価損
618百万円
- ・時価評価差額
4,941百万円
- ・有価証券a / cへの振替
1,195百万円

貸借対照表 - 負債・資本の部

(単位:百万円)

		02/9	03/9	増減
負債	買掛金	92	122	30
	未払金	463	283	180
	未払法人税等	1,167	1,409	242
	前受収益	1,888	2,034	146
	その他	795	867	72
	繰延税金負債	1,343	3,000	1,657
	退職給付引当金	170	216	46
負債合計		5,918	7,931	2,013
資本	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	13,488	15,613	2,125
	有価証券評価差額金	938	1,981	2,919
	自己株式	1,787	2,072	285
資本合計		39,838	44,597	4,759
負債・資本		45,756	52,528	6,772

・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

・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)

	02/9	03/9	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,099	2,565	税引前利益	2,982
			売上債権減少	1,116
			前受収益減少	277
			法人税等支払	1,344
			その他	88
投資活動によるキャッシュ・フロー	149	19	有価証券の売却等	1,300
			投資有価証券の取得	2,294
			投資有価証券の売却等	2,696
			出資による支出	1,621
			その他	62
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,356	365	配当金支払	295
			自己株式取得	70
現金及び現金同等物の増加額	1,892	2,219		
現金及び現金同等物期首残高	15,235	18,735		
現金及び現金同等物期末残高	17,128	20,955		

2004年3月期(通期)の業績見通し

売上高:前期比5.3%増

- 更新需要は下期も継続し、スタンドアロンとLANPACKは増加の見通し。
- 新ERPはさらに拡大へ。
- 都銀の新規投資抑制でEBの受託開発が減少
* 受託開発は関連製品に計上

営業利益:同3.4%増

- 広告宣伝の積極的な拡大。

経常利益:同19.8%増

- 投資有価証券売却損の減少。

通期の業績見通し

(単位:百万円)

	03/3		04/3	04/3	比率	増減	伸率
		比率	(予想前回)	(予想今回)			
売上高	12,443	100.0%	12,800	13,100	100.0%	657	5.3%
売上総利益	10,120	81.3%	10,432	10,679	81.5%	559	5.5%
販売管理費	4,592	36.9%	4,932	4,961	37.9%	369	8.0%
営業利益	5,528	44.4%	5,500	5,718	43.6%	190	3.4%
営業外損益	515	4.1%	0	289	2.2%	804	-
経常利益	5,013	40.3%	5,500	6,007	45.9%	994	19.8%
当期利益	2,434	19.6%	3,000	3,384	25.8%	950	39.0%

注) 伸率は前期比増減率

通期の部門別売上高

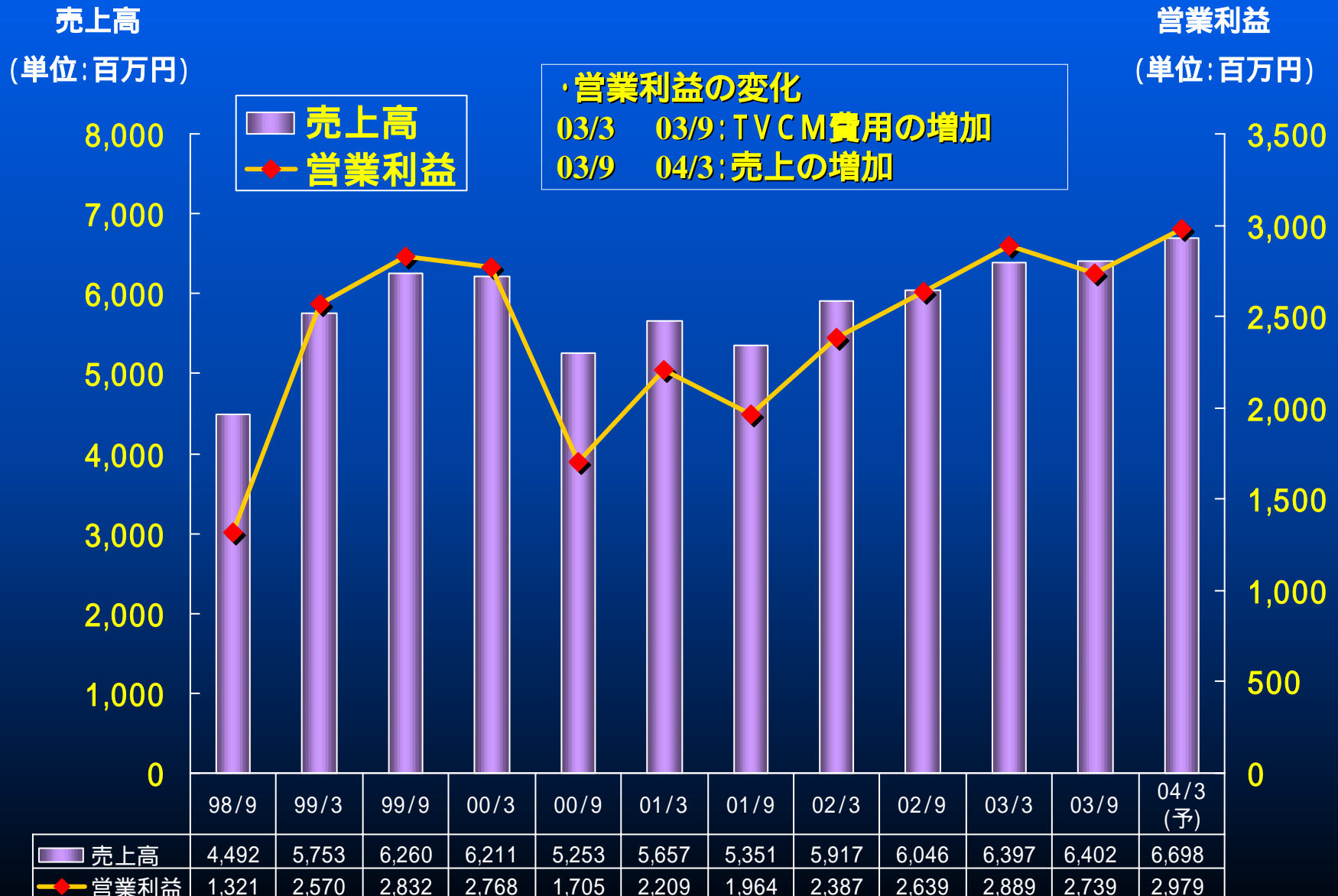
(単位:百万円)

	03/3		04/3	04/3			
		構成比	(前回予想)	(今回予想)	構成比	増減	伸率
ソリューション	3,996	32.1%	4,200	4,450	34.0%	454	11.4%
関連製品	3,840	30.9%	3,750	3,750	28.6%	90	2.3%
サービス	4,607	37.0%	4,850	4,900	37.4%	293	6.4%
合計	12,443	100.0%	12,800	13,100	100.0%	657	5.3%

注) 伸率は前期比増減率

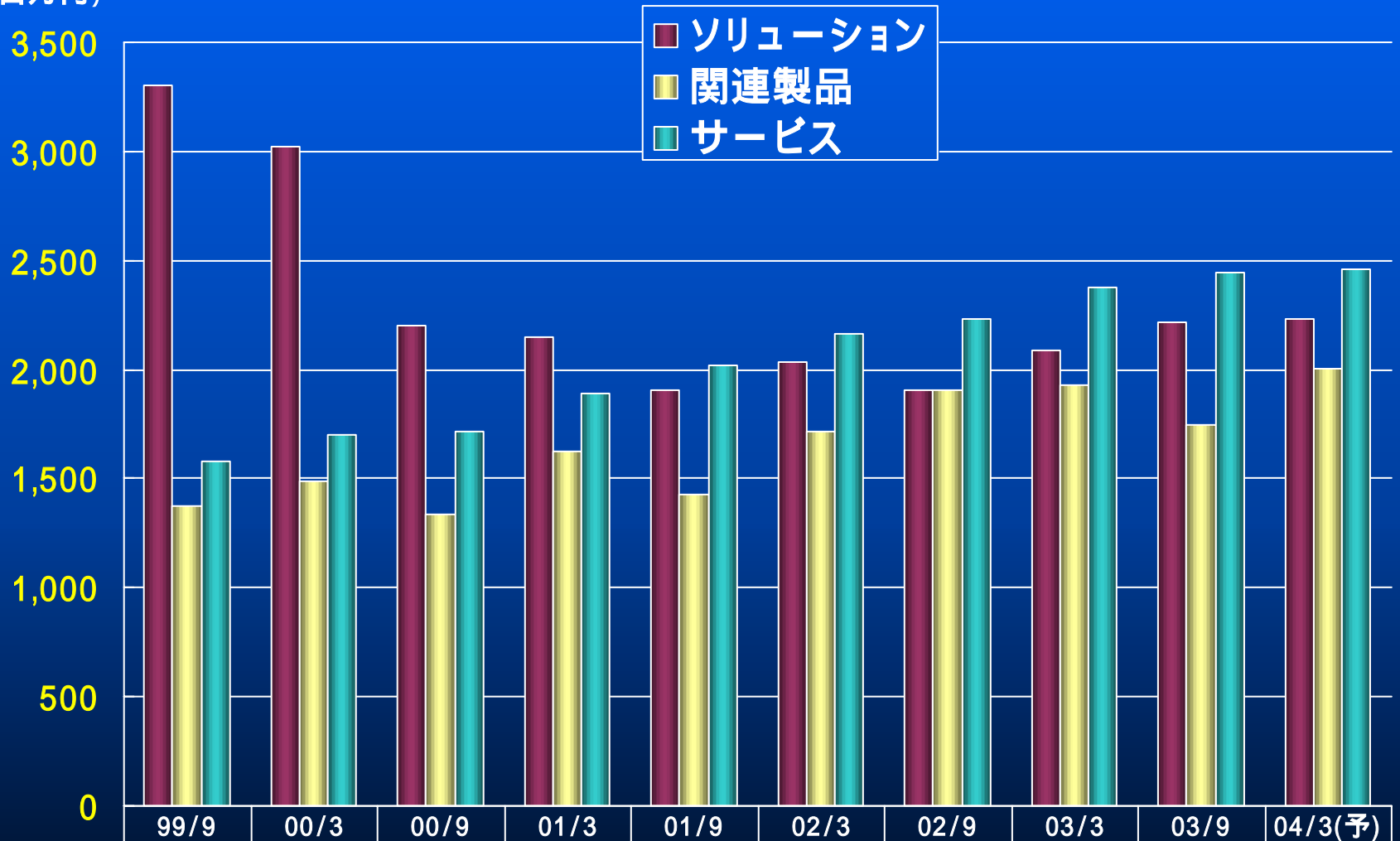
- ・ソリューション : 更新需要と新ERPの拡大が寄与。下期よりオフコンのリプレイス需要に期待。
- ・サービス : 新ERP及びLANPACKの拡大により、保守・メンテナンス契約が引き続き増加へ。

業績の推移(半期ベース)



品目別売上高(半期ベース)

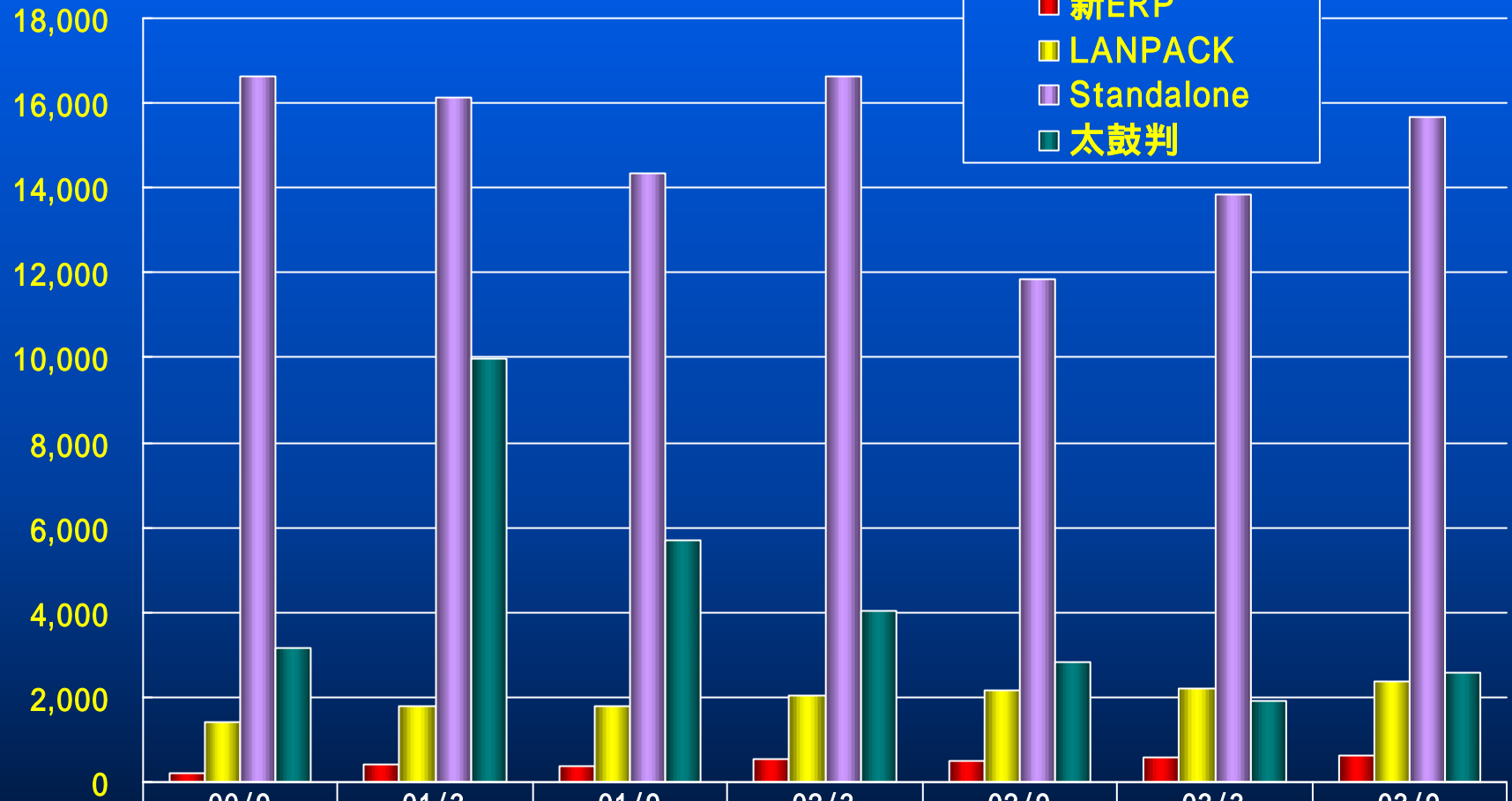
(単位:百万円)



■ ソリューション	3,306	3,022	2,203	2,151	1,902	2,038	1,907	2,089	2,216	2,234
■ 関連製品	1,373	1,490	1,336	1,621	1,427	1,717	1,909	1,931	1,745	2,005
■ サービス	1,579	1,701	1,713	1,887	2,022	2,162	2,230	2,377	2,441	2,459

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	606
■ LANPACK	1,430	1,791	1,768	2,038	2,143	2,215	2,369
■ Standalone	16,646	16,133	14,357	16,648	11,867	13,846	15,654
■ 太鼓判	3,154	9,978	5,710	4,019	2,817	1,897	2,597

今後の経営戦略

- ◆ **事業環境**
- ◆ **ターゲット別戦略**
- ◆ **チャネル別戦略**
- ◆ **営業体制 & 広告宣伝**
- ◆ **製品強化**
- ◆ **Windows Server 2003 対応について**
- ◆ **今後2年間のアクションプラン**

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。下期からの需要立ち上がり
に期待。
- 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
 - PKG・SWの機能アップ 個別開発からのシフト
- 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
 - 商談が大型化(企業サイズ & 対象拠点の拡大)



当社の新ERP、LANPACKの導入機会が増加へ

ターゲット別戦略

■ 従業員30名未満

- 80%が業務P K Gを導入済み
- 新規よりもバージョンアップ中心【スタンドアロン】
- 効率的な“インフラ型営業”の展開がポイント

■ 従業員30名以上

- オフコンのユーザー多い
- 【新ERP】や【LANPACK】の新規導入チャンス
- 提案型営業がポイント

チャンネル別戦略

- 旧・現オフコンディーラー
 - 富士通系、IBM系、リコー系、NEC系 など
- 会計事務所
 - 01年2月：会計事務所パートナー会(OSAP)設立
 - 02年4月：LANPACK版のシンクロシステム導入開始
 - 現在：スタンドアロン版のシンクロシステムを開発中
- 総研系、金融機関係、コンサル系
 - 必要に応じてアライアンス
 - » 02年7月：田辺経営、02年9月：NTTコミュニケーションズ、02年9月：ソフトバンク・コマースとディサークル、03年10月：内田洋行

営業体制 & 広告宣伝

■ 営業体制

- 新ERPのコンサルティング・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名を直販部隊として設置
 - » 02年4月頃より本格稼働 売上増に寄与
 - » 中途採用を中心にCSセンター要員を強化
- 「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」などでの提案強化

次のページ

■ 広告宣伝

- TVCM中心に実施
- 新ERP、ブロードバンドに重点

奉行フォーラム in Tokyo

- 2003年10月20日(月) 13:00 ~ 17:00 開催
- 約100名(限定)が来場

新製品紹介コーナー

14:00 ~ 14:15	当社 代表挨拶 (株)オービックビジネスコンサルタント 和田 成史
14:15 ~ 15:00	最新技術で、速度UP! 「奉行BB」 & 「64bit」 BB環境を活用した高速処理でコストダウンを実現「奉行」+ 「Meta Frame XP」。さらに64bit対応200%UPを実現
15:10 ~ 15:40	高機能なデータ管理を実現「BACKUP奉行」各種奉行シリーズのデータバックアップを自動化、スケジュール化し業務負荷の軽減・データ保全を実現
15:50 ~ 16:20	中堅企業に戦略的人事管理を支援「人事奉行 21」人事情報・履歴情報の一元管理を実現する人事奉行、またWeb参照・昇給シミュレーションなどオプションの紹介

奉行相談コーナー

- デモ・相談コーナー設置し、OBCシステムコンサルタント10名以上が随時ご相談を受け付けました。
- 会計・販売管理・人事給与管理など各種奉行シリーズ及び豊富なオプションシステムについての製品説明、環境構築やカスタマイズについてのご相談などをお受けしました。

製品強化

～ブロードバンドを取り巻くソリューションを拡充～

■ 03年3月:ブロードバンドのラインアップ強化

- 「人事奉行21新ERP」 BroadBand Edition
- 「人事奉行21LANPACK」 BroadBand Edition

■ 03年4月:ブロードバンド向けバンドル製品を発売

- シトリックス・システムズ・ジャパンと提携。
- OBCの勘定奉行などにCitrix・MetaFrame XPをバンドル(同梱)した製品をOBCが開発・発売。
- 運用環境の効率化とパフォーマンスの改善を実現。

■ 03年9月:『BACKUP奉行』を発売

- 主力商品カテゴリである「奉行新ERP BroadBand Edition」「奉行LANPACK BroadBand Edition」のデータセキュリティを高め、システム管理者のサーバ運用を大幅に軽減するストレージリソースマネジメントソリューション『BACKUP奉行』を新発売。

Windows Server 2003 対応について

「奉行シリーズ」製品の Windows Server
2003 製品版 での検証は完了済み！
(2003年5月 9日)

- 奉行新ERP / LANPACK にて動作確認完了
正常動作を確認
- 最新情報は OBC のホームページに公開中
» <http://www.obc.co.jp/SUPPORT/ostaio.html>

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)

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。