

2005年3月期決算説明会

2005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

東証1部(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。

- *I.* 2005年3月期の業績
- *II.* 2006年3月期の見通し
- *III.* 今後の経営戦略

IT業界の事業環境(前期)

- IT投資の本格回復は2005年以降。
- 選択と集中による事業改革を目的として、企業の設備投資は量から質を重視したIT投資へシフトしている。
- 大企業向けのERPは導入一巡。そのベンダーは需要が増大している中堅企業をターゲットとしつつある。
- 中堅・中小企業向けERP拡大の背景
 - ①景気回復でIT投資意欲が増大
 - ②IT投資促進税制
 - ③オフコンのリプレース需要が顕在化

前期の概況

～先行投資負担で営業利益は実質横ばい～

■ 売上高：前期比6.4%増、計画比2.8%減

- 3部門ともに増収を達成。
- 本数ベースで、新ERPは伸長したが、LANPACKとスタンダードアロンは減少。

■ 経常利益：前期比9.2%増、計画比5.0%減

- 売上総利益：新ERPのカスタマイズ増加で、前期比4.7%増。
- 営業利益：開発費の増加、外形標準課税(1.14億円)の導入で、同1.2%減。
- 経常利益：有価証券売却益の増加が寄与。

前期の業績

(単位:百万円)

	04/3		05/3	05/3		
		比率	(予想)	(実績)	比率	伸率
売上高	13,702	100.0%	15,000	14,573	100.0%	6.4%
売上総利益	11,233	82.0%	12,225	11,760	80.7%	4.7%
販売管理費	5,040	36.8%	5,425	5,642	38.7%	11.9%
営業利益	6,192	45.2%	6,800	6,118	42.0%	△ 1.2%
営業外損益	938	6.8%	1,400	1,670	11.5%	78.0%
経常利益	7,130	52.0%	8,200	7,788	53.4%	9.2%
当期利益	3,964	28.9%	4,760	4,418	30.3%	11.5%

注1) 伸率は前期比増減率

注2) 予想は04/3期決算発表時

前期の部門別売上高

(単位:百万円)

	04/3		05/3 (予想)	05/3 (実績)		
		構成比		構成比	伸率	
ソリューション	4,900	35.8%	5,300	5,131	35.2%	4.7%
関連製品	3,772	27.5%	4,200	4,059	27.9%	7.6%
サービス	5,030	36.7%	5,500	5,383	36.9%	7.0%
合計	13,702	100.0%	15,000	14,573	100.0%	6.4%

注) 伸率は前期比増減率

- **ソリューション**: ①新ERPは本数が増加、金額も値上げ効果(04年4月より)で30%増。
②LANPACKは本数減少も金額増加(値上げ、バンドル製品の増加)。
③Standaloneは本数・金額ともに減少(新規需要の減少)。

* バンドル製品: SQLサーバーやMetaFrameを組み込んだもの

- **関連製品**: 新ERPの需要の伸びに伴い、カスタマイズが拡大。
- **サービス**: 前期における新ERP、LANPACKの拡大に伴い、奉行保守契約料が引き続き増加。

前期のソリューション別出荷数量

(単位:本)

	04/3		05/3		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
新ERP	1,351	3.0%	1,516	3.6%	12.2%
LANPACK	5,206	11.4%	4,489	10.7%	△ 13.8%
Standalone	34,167	74.8%	30,629	73.3%	△ 10.4%
太鼓判	4,953	10.8%	5,175	12.4%	4.5%
合計	45,677	100.0%	41,809	100.0%	△ 8.5%

注)伸率は前期比増減率、バージョンアップを含む。

■ **新ERP**: 値上げ(04年4月より)前の駆け込み需要が04/3期後半に発生。05/3期下期はこの反動で下-下比較で微減。

■ **LANPACK**: 新ERP同様、値上げ前の駆け込み需要が04/3期後半に発生。05/3期はこの反動で、通期を通して減少。バージョンアップ需要も対前期比5%程度減少。

■ **Standalone**: 新規需要が前期比約10%減少。

EBソリューション

◆都銀向けOEM製品

- 2005年2月末累計出荷本数:54,043本
- 2004年2月末累計出荷本数:53,794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

- 今期出荷本数:3,545本(前期:4,644本)

販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	04/3		05/3		
		構成比	(実績)	構成比	伸率
売上高	13,702	100.0%	14,573	100.0%	6.4%
販売及び管理費	5,040	36.8%	5,642	38.7%	11.9%
販管人件費	1,285	9.4%	1,374	9.4%	6.9%
研究開発費	1,128	8.2%	1,302	8.9%	15.4%
広告宣伝費	753	5.5%	653	4.5%	△ 13.3%
地代家賃	398	2.9%	356	2.4%	△ 10.6%
減価償却費	60	0.4%	66	0.5%	10.0%
その他経費	1,416	10.3%	1,891	13.0%	33.5%

注) 伸率は前期比増減率

- **研究開発費**: 新入社員64名のうち、35名を開発本部に配属。
- **その他経費**: 租税公課: 1億15百万円増、派遣等人件費: 96百万円増、販促費: 60百万円増など。

貸借対照表－資産の部

(単位:百万円)

		04/3	05/3	増減
流動資産	現金預金	24,842	22,940	△ 1,902
	受取手形	228	174	△ 54
	売掛金	3,118	3,244	126
	有価証券	695	2,073	1,378
	たな卸資産	175	154	△ 21
	その他	361	73	△ 288
	貸倒引当金	△ 13	△ 7	6
固定資産	有形固定資産	406	509	103
	無形固定資産	92	87	△ 5
	投資その他の資産	31,200	34,467	3,267
資産合計		61,104	63,714	2,610

- ・USMMFの増加
1,073百万円
- ・有価証券の償還
△695百万円
- ・投資有価証券a/cからの振替(債券)
1,000百万円

- ・出資金の増加
2,111百万円
- ・株式・債券等の購入
3,767百万円
- ・株式・投信・ETFの売却
△2,712百万円
- ・関係会社株式の増加
838百万円
- ・債券の満期償還
△1,000百万円
- ・長期定期預金の預入れ
1,300百万円
- ・有価証券a/cへの振

替(債券)

貸借対照表－負債・資本の部

(単位:百万円)

		04/3	05/3	増減
負債	買掛金	170	165	△ 5
	未払金	433	395	△ 38
	未払法人税等	2,544	1,596	△ 948
	前受収益	3,035	3,322	287
	その他	346	568	222
	繰延税金負債	4,107	3,575	△ 532
	退職給付引当金	247	292	45
負債合計		10,882	9,913	△ 969
資本	資本金	10,519	10,519	0
	資本剰余金	18,911	18,915	4
	利益剰余金	17,686	21,161	3,475
	有価証券評価差額金	3,999	4,076	77
	自己株式	△ 893	△ 870	23
資本合計		50,222	53,801	3,579
負債・資本		61,104	63,714	2,610

・年間保守契約料前受分の増加

・短期繰延税金負債への振替(400百万円)による減少－1行上の「その他」に計上。

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	04/3	05/3	主な増減理由	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,499	3,084	税引前利益	7,518
			投資有価証券売却益	△ 1,035
			投資有価証券売却損	155
			投資事業組合損益	216
			売上債権増加	△ 72
			前受収益増加	287
			法人税等支払	△ 4,077
			その他	92
投資活動によるキャッシュ・フロー	593	△ 2,984	定期預金の預入れ	△ 1,300
			有価証券の売却等	700
			投資有価証券の取得	△ 6,560
			投資有価証券の売却等	5,109
			関係会社株式の取得	△ 838
			その他	△ 95
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,014	△ 871	配当金支払	△ 898
			自己株式取得	△ 1
			自己株式売却	28
現金及び現金同等物の換算差額	△ 1	△ 56		
現金及び現金同等物の増加額	6,105	△ 827		
現金及び現金同等物期首残高	18,736	24,841		
現金及び現金同等物期末残高	24,841	24,014		

2006年3月期の業績見通し

～「.NET」普及前の端境期（「.NET」の“夜明け前”）～

① 売上高：前期比7.0%増

- 新ERP関連ビジネスの拡充効果。
- 下期より「.NET」が徐々に売上寄与へ。

② 営業利益：同5.9%増

- 新ERPのカスタマイズ部分がオフショアの活用とオプションコンポーネントの拡大に伴い、採算改善へ。
- R&Dは引き続き増加。派遣人件費は抑制。

③ 経常利益：同2.7%増

- 有価証券売却益の減少。

今期の業績見通し

(単位:百万円)

	05/3		06/3			
		比率	(予想)	比率	増減	伸率
売上高	14,573	100.0%	15,600	100.0%	1,027	7.0%
売上総利益	11,760	80.7%	12,520	80.3%	760	6.5%
販売管理費	5,642	38.7%	6,040	38.7%	398	7.1%
営業利益	6,118	42.0%	6,480	41.5%	362	5.9%
営業外損益	1,670	11.5%	1,520	9.7%	△ 150	△ 9.0%
経常利益	7,788	53.4%	8,000	51.3%	212	2.7%
当期利益	4,418	30.3%	4,720	30.3%	302	6.8%

注) 伸率は前期比増減率

今期の部門別売上高

(単位:百万円)

	05/3		06/3			
		構成比	(予想)	構成比	増減	伸率
ソリューション	5,131	35.2%	5,380	34.5%	249	4.9%
関連製品	4,059	27.9%	4,460	28.6%	401	9.9%
サービス	5,383	36.9%	5,760	36.9%	377	7.0%
合計	14,573	100.0%	15,600	100.0%	1,027	7.0%

注) 伸率は前期比増減率

- **ソリューション** : ①新ERPは続伸、②LANPACKは通常の拡大ペースへ、
③Standaloneは減少か、④オプションコンポーネントが増加。
- **関連製品** : 新ERPのカスタマイズがさらに拡大へ。
- **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。

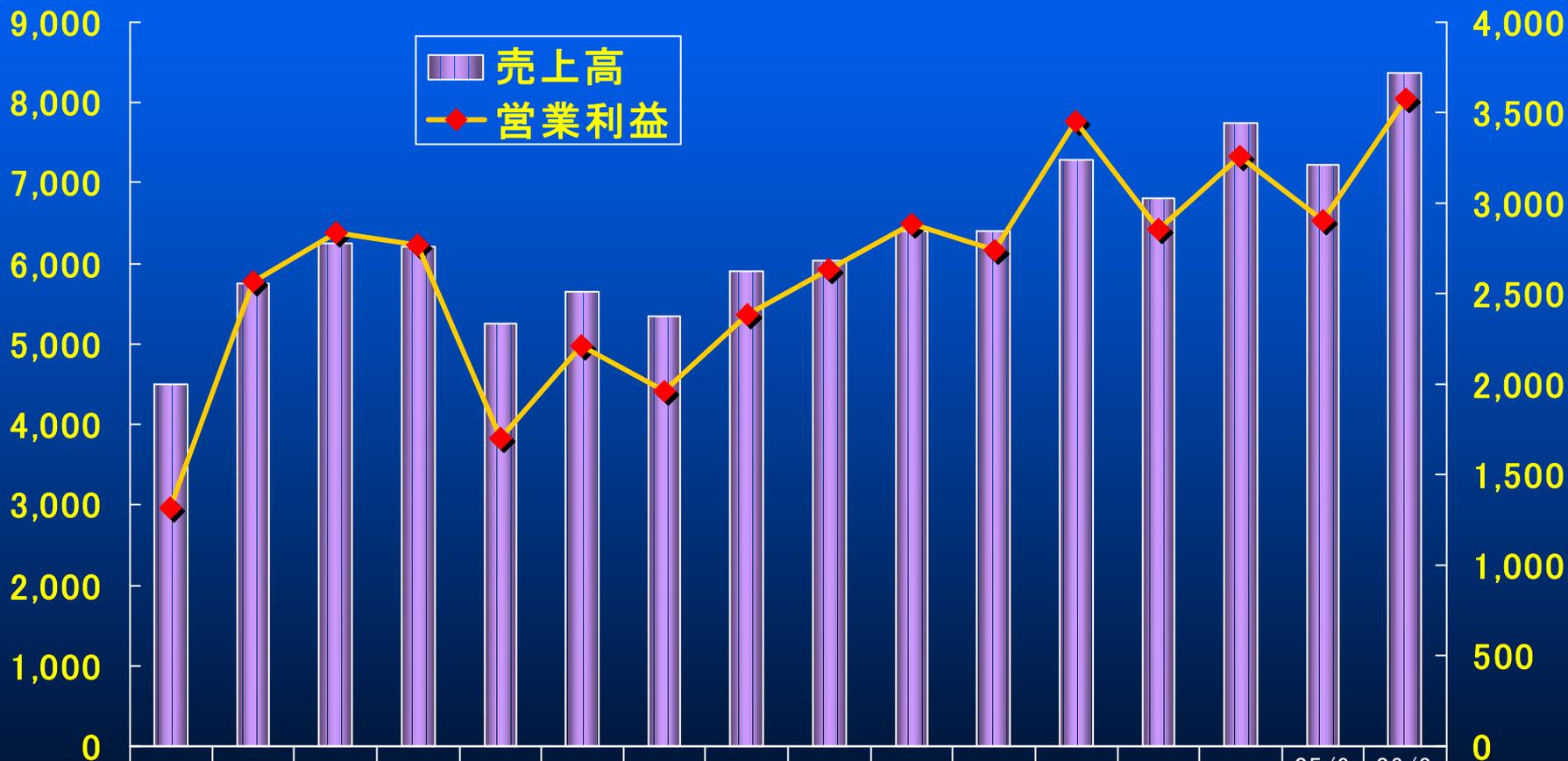
業績の推移(半期ベース)

売上高

(単位:百万円)

営業利益

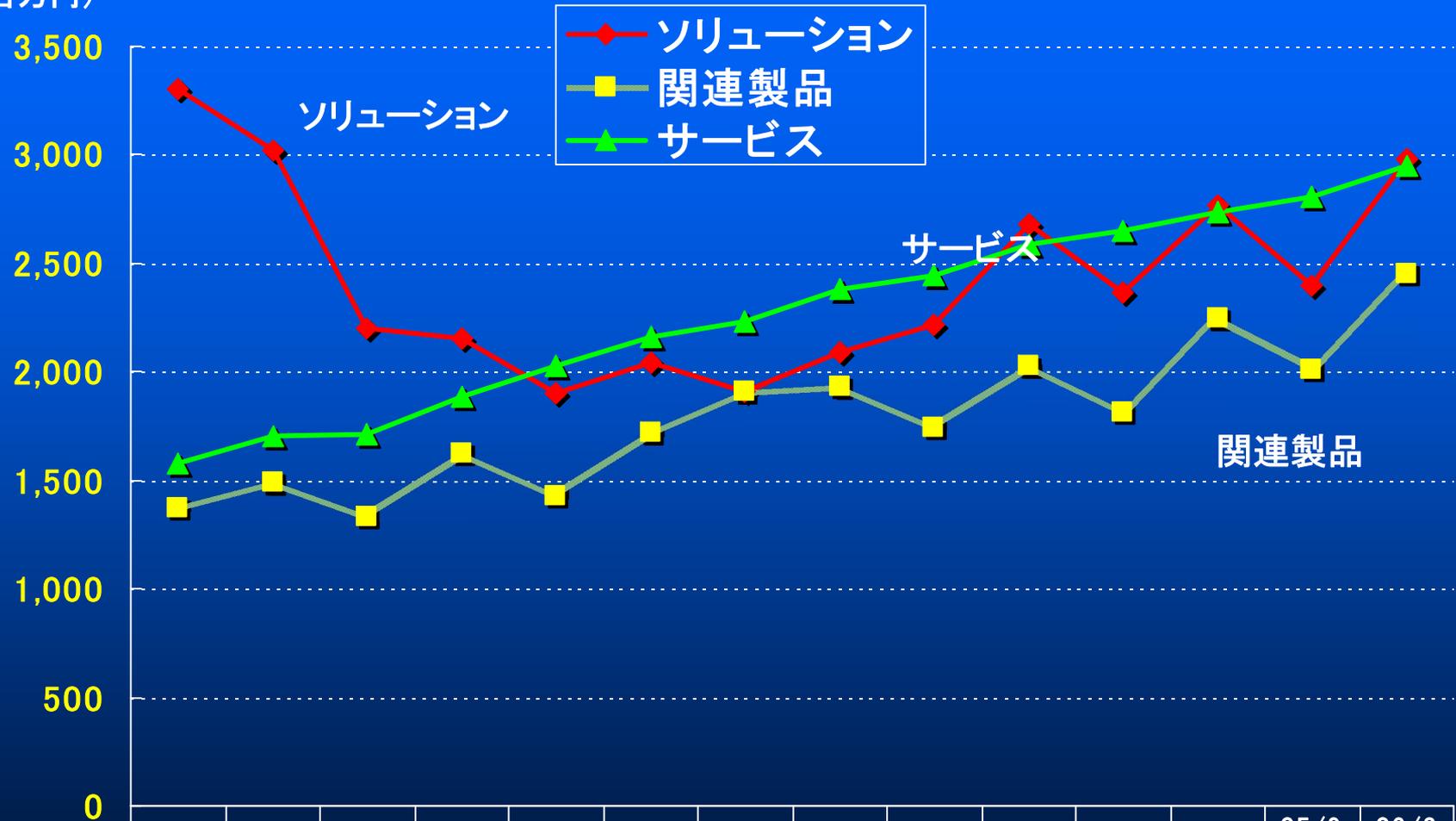
(単位:百万円)



売上高	4,492	5,753	6,260	6,211	5,253	5,657	5,351	5,917	6,046	6,397	6,402	7,300	6,822	7,751	7,220	8,380
営業利益	1,321	2,570	2,832	2,768	1,705	2,209	1,964	2,387	2,639	2,889	2,739	3,453	2,858	3,260	2,900	3,580

品目別売上高(半期ベース)

(単位:百万円)



	99/9	00/3	00/9	01/3	01/9	02/3	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9	05/3	05/9 (予)	06/3 (予)
◆ 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	2,684	2,362	2,769	2,400	2,980
■ 関連製品	1,373	1,490	1,336	1,621	1,427	1,717	1,909	1,931	1,745	2,027	1,810	2,249	2,010	2,450
▲ サービス	1,579	1,701	1,713	1,887	2,022	2,162	2,230	2,377	2,441	2,589	2,650	2,733	2,810	2,950

ソリューションの出荷数量(半期ベース)

(単位:本)

20,000

18,000

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

- 新ERP
- LANPACK
- Standalone
- 太鼓判

新ERP

LANPACK

太鼓判

00/9 01/3 01/9 02/3 02/9 03/3 03/9 04/3 04/9 05/3

■ 新ERP	221	432	354	527	511	584	606	745	776	740
■ LANPACK	1,430	1,791	1,768	2,038	2,143	2,215	2,369	2,836	2,037	2,452
■ Standalone	16,646	16,133	14,357	16,648	11,867	13,846	15,654	18,513	13,792	16,837
■ 太鼓判	3,154	9,978	5,710	4,019	2,817	1,897	2,597	2,356	2,410	2,765

今後の経営戦略

◆「*NET*」戦略

◆中国戦略

◆*M&A*戦略

■今後2年間のアクションプラン

「.NET」戦略: 「Windows」から「.NET」へ

	ホップ (～1995年)	ステップ (1995年～)	ジャンプ (2005年～)
OS	MS-DOS	Windows	.NET
処理速度	8bit, 16bit	32bit	64bit
開発言語	Basic	C, VC++	C#
ユーザー 規模	5～50名	10～300名	20～2,000名
コンピュータ環境	スタンドアロン	クライアント/サーバー LAN 分散	.NET方式 WAN 集中+分散
ソリューション	財務、給与、販売、 仕入	13製品+EB (LAN、メタフレーム、 WAN)	業務+情報系 (Winフォーム+Web フォーム)

「.NET」戦略: 「.NET」、「C#」にフォーカス

- 中堅・中小企業の事務処理(業務)に使われるPCのOS(基本ソフト)のほぼ100%が、マイクロソフト社のWindows。

「.NET」、「C#」

- Windowsとブロードバンド環境を融合させるITテクノロジー。
- 64bit環境を最大限に活かせる最適なプラットフォーム。

IT(Intelligent Technology)

- 同一環境下でWindowsのアプリケーション(業務系)とWebアプリケーション(情報系)を動作させることが可能に。

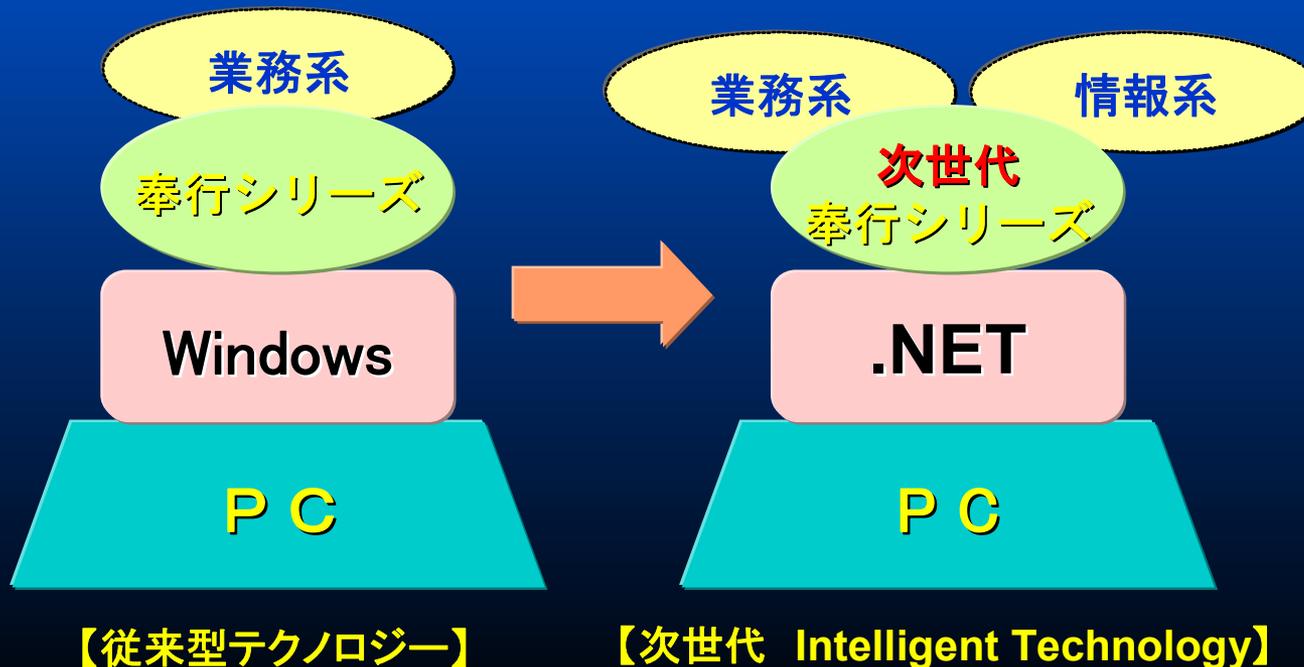


- 膨大な投資コストを必要とするため、従来大企業しか手に入れることができなかったこのシステムの流れが、「.NET」により中堅・中小企業にシフトダウンしてくる。

「.NET」戦略:「次世代奉行シリーズ」が登場する

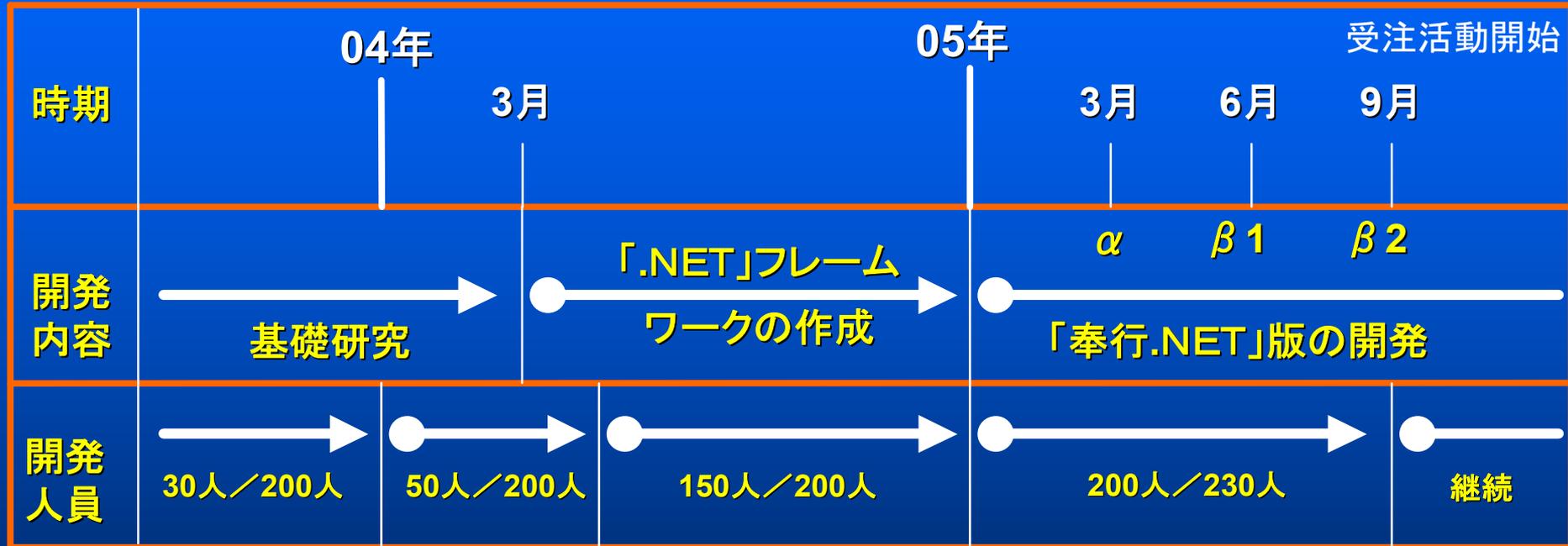
■ 現在は、「.NET」環境への転換期

■ 「.NET」、「C#」というNewテクノロジーのもとで、全製品をVerUp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。



- Windowsベースの「奉行シリーズ」のノウハウを生かしながら、ユーザーの利便性がさらに向上するシステムを開発
- 業務系と情報系のデータを扱うトータルシステムとして開発

「.NET」戦略: この下期より市場投入へ



- 基礎研究は、03年3月頃よりスタート。
- 今下期にエンタープライズ版（「.NET」の機能をフルに活用したバージョン）を投入へ。上位機種から下位機種へと順次製品化の予定。
- パートナーが担う奉行連動ソフトも順次対応へ。
- 既存のWindowsベースの「奉行シリーズ」は今後2年間存続へ。

中国戦略: 中国との関係を強化

■ 第一フェーズ(現状)

現在は、新ERPのカスタマイズ及びオプションコンポーネントを開発する**生産拠点**だが、同時に市場調査を行い、2~5年後の種まきを行っている段階

子会社2社、関連会社1社を設立済み。



■ 第二フェーズ(2年後)

日中合併企業に対して、「**奉行. NET**」版を投入

◆ 中国市場の見通し

	現在	10年後
企業数	800万社	1,600万社
業務ソフトの導入率	10~12%	80%程度

M&A戦略

基本的なスタンス

- 友好的なM&A
- お互いに企業価値の向上につながるM&A

M&Aの対象

■ 視点①

業務系 + 情報系

OBC

ベンダー

ベンダー

■ 視点②---- B to B

DOS⇒Windowsという転換時においても、
業務ソフトベンダーのM&Aが発生した。

■ 視点③----顧客を持ちながら、次世代システムに対応できないベンダー

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	区分	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期
新ERP (ブロードバンド)	SL	B	A	A	A	A
		B	A	A	A	A
新ERP (オプションコンポーネント)	SL	—	C	B	A	A
		—	C	B	A	A
新ERP (テンプレート)	RP	—	C	C	B	A
		—	C	C	B	A
「. NET」	SL	C	C	C	C	B
	SV	C	C	C	C	B

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。