

個人投資家の皆様へ

OBCに
お任せあれ！

2004年7月31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。

OBCは業務用パッケージソフトを
手掛けています。



● ● ● | 会社の概要

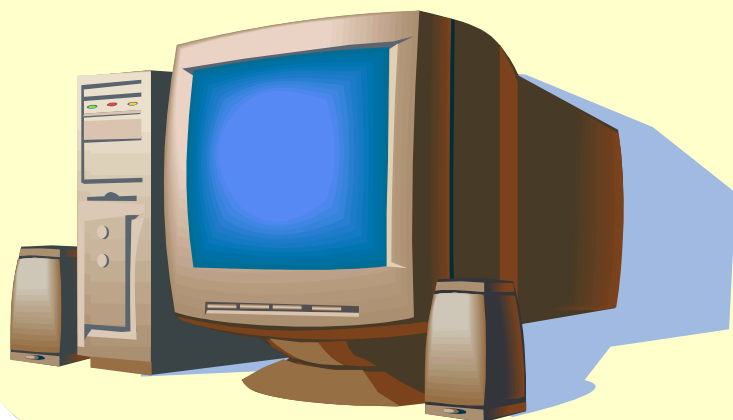
- 設立 : 1980年12月 **【2004年3月に東証1部上場】**
- 総資産 : 611億 400万円 (2004年3月期末)
- 株主資本 : 502億2,200万円 (2004年3月期末)
- 事業内容 : **ソリューション、関連製品
サービス**
- 代表者 : 代表取締役社長 和田 成史 (わだ しげふみ)
<公認会計士>
- 業績(非連結) * 2004年3月期
 - 売上高 : 137億 200万円
 - 経常利益 : 71億3,000万円
 - 当期利益 : 39億6,400万円

● ● ● | コンピュータはソフトで動く

- コンピュータ・システムにおいて、ハードとソフトは“車の両輪”とされています。

ハードウェア

本体(CPU)、ディスプレイ、プリンタ、キーボード、マウス、外部記憶装置 など



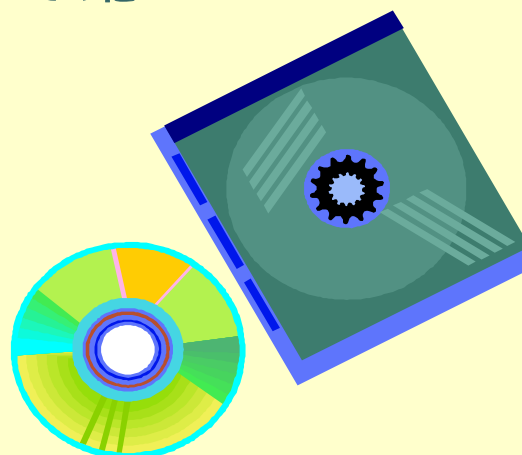
ソフトウェア

基本ソフト

- Windows (ウィンドウズ)
(マイクロソフト社)
- Linux (リナックス)
- その他

応用ソフト

- Excel: 表計算ソフト
- Word: ワードプロソフト
- 年賀状作成ソフト
- 家計簿ソフト
- 各種ゲームソフト
- 奉行シリーズ



● ● ● | 業務用パッケージソフトを製造・販売

- 当社は、業務用パッケージソフトを手掛けています。
- 「パッケージソフト(ウェア)」とは、「既に出来上がっている市販ソフト」のことです。

	作り方	メリット	販売の形態	顧客			
				企業		個人	
受託ソフト	手作り	自社が望む仕組みをつくることができる。	個別に発注(受注)する。	大企業	<ul style="list-style-type: none"> ■銀行のATMシステム ■新幹線の運行管理 ■スーパーの販売管理 ■大規模な業務用システム 		-
パッケージソフト	既製品	<ul style="list-style-type: none"> ■価格が安い ■すぐに導入できる 	市販	中小企業	<ul style="list-style-type: none"> ■業務用パッケージソフト 	<ul style="list-style-type: none"> ■表計算ソフト ■ワープロソフト 	<ul style="list-style-type: none"> ■表計算ソフト ■ワープロソフト ■年賀状作成ソフト ■家計簿ソフト

当社の事業領域

中小企業の「業務」と当社製品

財務会計



勤定奉行21



建設奉行21



勤定奉行21
(個別原価管理編)

給与・勤怠・人事



給与奉行21



就業奉行21



人事奉行21



法定調書奉行21

販売・仕入・在庫管理



商奉行21



蔵奉行21

固定資産管理



償却奉行21

顧客管理



顧客奉行21

申告書作成



申告奉行21



申告奉行21



申告奉行21

この3つを揃える！

奉行シリーズ

+

Windows

+

パソコン



申告奉行21 : (法人税・地方税編)

申告奉行21 : (内訳書・概況書編)

申告奉行21 : (所得税編)

中小企業の「規模」と当社製品

- 各奉行シリーズは、顧客の規模別に3つのタイプに分かれます。
例：「勘定奉行(スタンドアロン)」、「勘定奉行LANPACK」、「勘定奉行新ERP」

顧客	製品	形態	内容	販売数量 (04/3期)	定価
中堅企業 (年商 50 ~ 300億円)			LANPACKの 機能を 拡張	1,351本	114 ~ 298万円 (3 ~ 20クライアント)
中規模企業 (年商 5 ~ 50億円)			複数の事業所 や部署で使用	5,206本	88 ~ 258万円 (3 ~ 20クライアント)
小規模企業 (年商 5億円 未満)	スタンド アロン		1台のパソコン のみで 使用	34,167本	15 ~ 25万円 (1クライアント)

「勘定奉行」のできること



経理業務・決算・管理資料作成を的確にサポート



仕訳処理

検索

15年 4月 8日 伝票No. 18 通常仕訳件数 1303

行	部門	補助	科目名	金額	部門	補助	科目名	金額	摘要	
1	0	203	機械装置	21,500,000	0	203	機械装置	1,050,000	機械購入交換	
	その			(1,023,809	その			(88,095		
2	0	230	減価償却累計額	2,605,000	0	100	現金	7,500,000		
	その				その					
3					0	111	普通預金	6,500,000		
					その	3	東京銀行			
4					0	305	設備支払手形	8,000,000		
					その					
5					0	800	固定資産売却益	255,000		
					その			(12,142		
6										
7										
借方部門				借方合計	貸方部門				貸方合計	貸借差額
				24,105,000					24,105,000	0

登録 [15. 5.31] 修正 [15. 4.18]

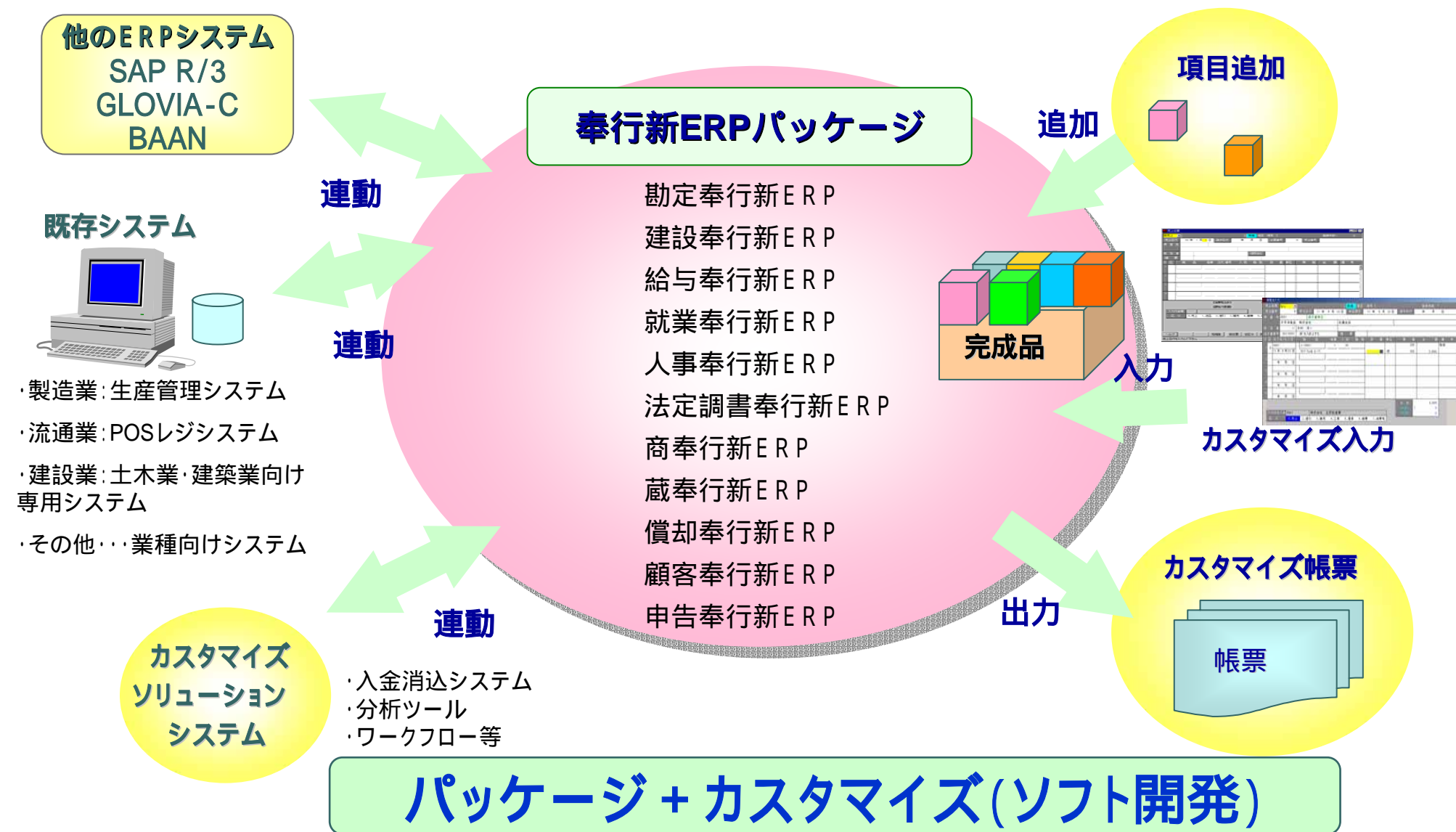
修正 複写 削除 次伝票 前伝票 テスト 伝発行 反対仕 中止

伝票スレト起動数: 0件

勘定奉行の導入効果

- 記入ミスが少なくなる。
- 作業時間を短縮できる。
- 人手を少なくできる。
- 経営分析もできる。

「新ERP」のできること



OBCは7つの数字でわかります。

顧客数40万社

顧客満足度第1位

市場シェアNo1

日商簿記2級取得比率100%

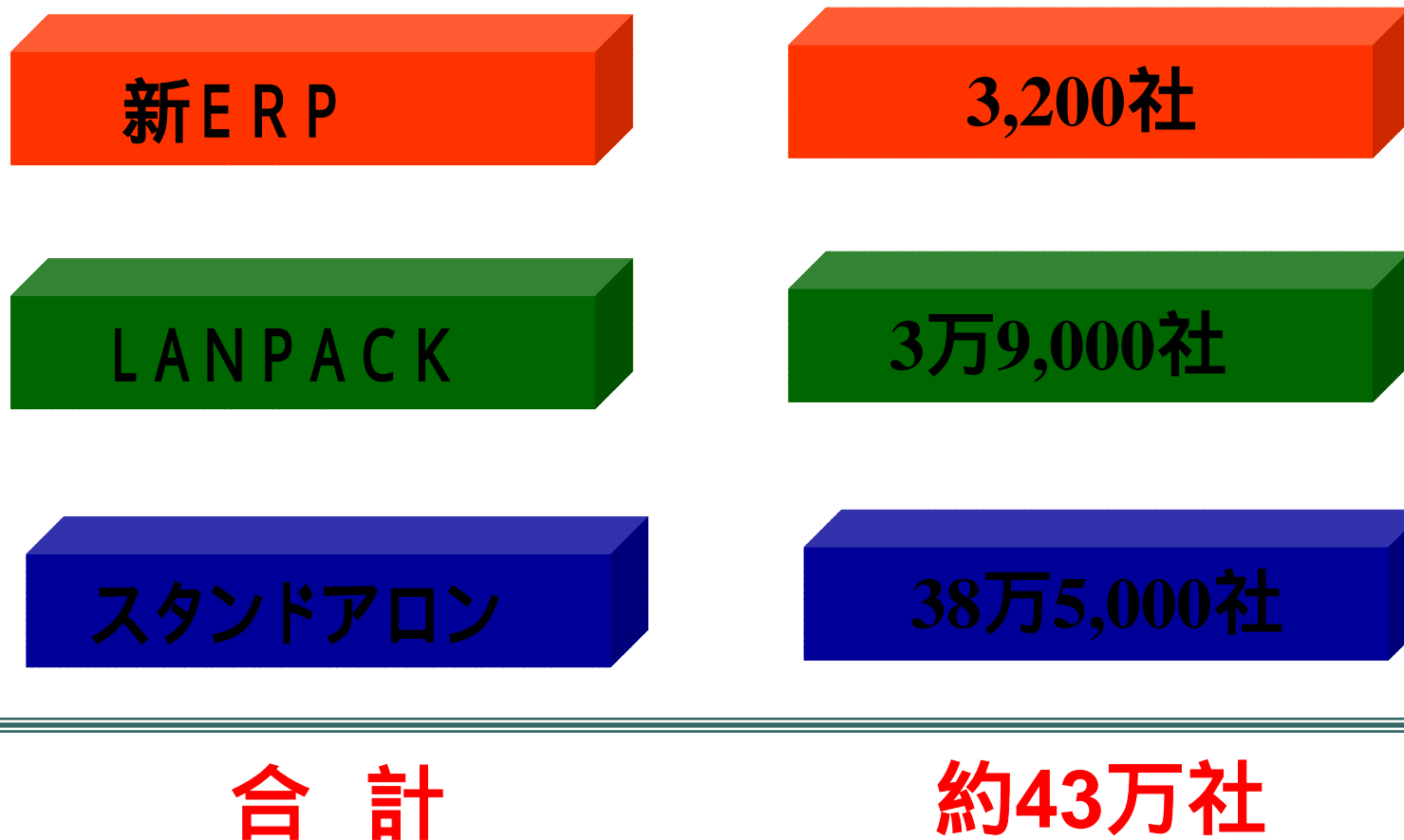
売上高営業利益率45%

保守メンテナンス契約比率40%

有利子負債(銀行借入・社債等)残高ゼロ

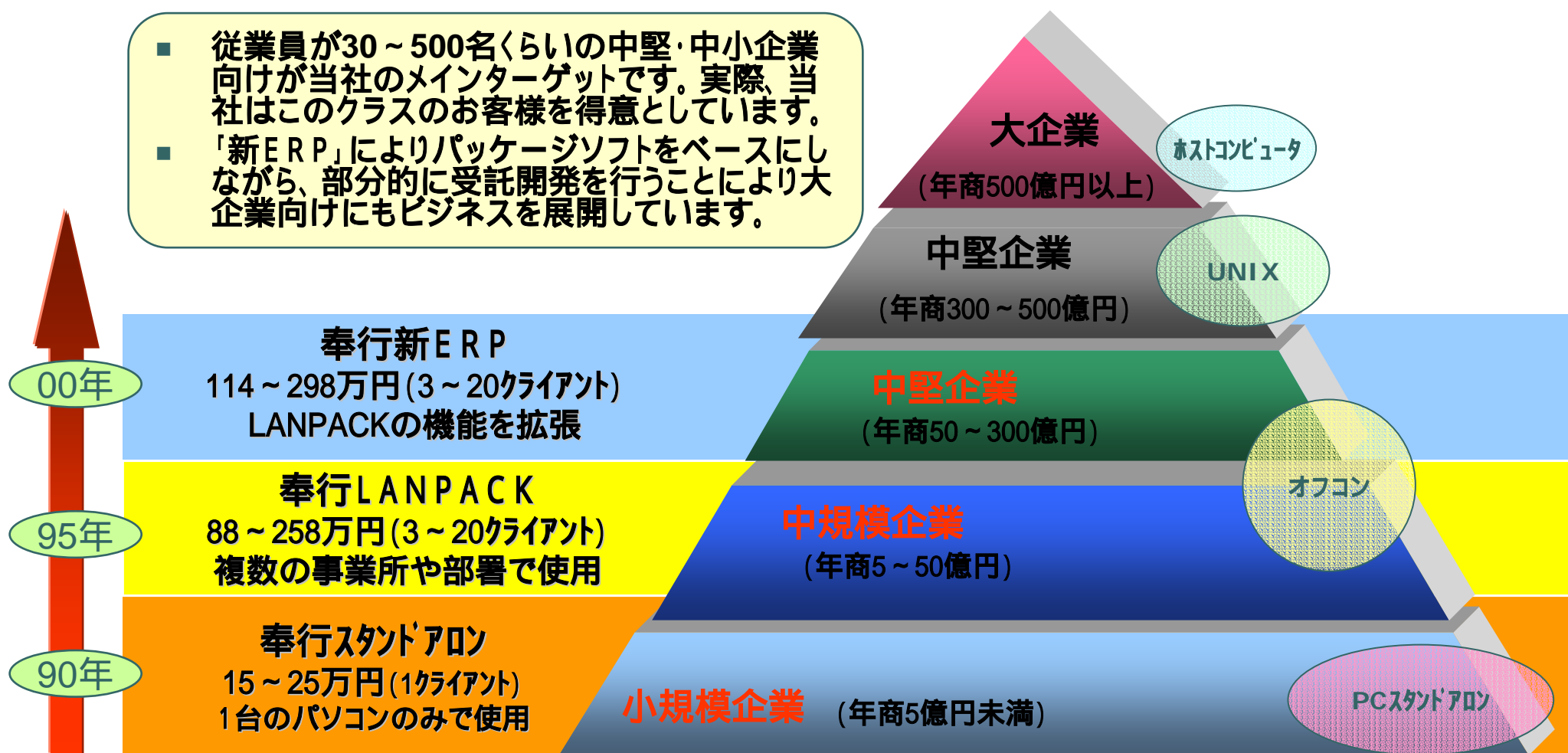
顧客数は約40万社

- 当社の製品を導入していただいた企業は、40万社を突破しています。



中堅・中小企業がお客様

- 従業員が30～500名くらいの中堅・中小企業向けが当社のメインターゲットです。実際、当社はこのクラスのお客様を得意としています。
- 「新ERP」によりパッケージソフトをベースにしなが、部分的に受託開発を行うことにより大企業向けにもビジネスを展開しています。



*「クライアント」= 同時に接続できるパソコン端末の数

顧客満足度は第1位

日経コンピュータ 2003年7月28日号 第8回顧客満足度調査 ~ERPパッケージ~

対象顧客

年商100億以上(流通200億以上)の
未上場企業1万2540社の情報システム部門

回答は4段階評価

(満足 = 4、やや満足 = 3
やや不満 = 2、不満 = 1)

対象顧客	製品に関する満足度											サポートに関する満足度				
	総合満足度	回答数	導入や初期設定の容易さ	性能	機能	信頼性	生産性	アプリケーション開発の容易さ	運用管理の容易さ	価格	製品の将来性	バージョンアップ	バグ対応の迅速さ	旧バージョンのサポート期間	問い合わせへの対応	保守サービスの料金
会社名 (主要製品)																
重要度			0.09	0.30	0.40	0.46	0.10	0.29	0.24	0.16	0.07	0.08	0.04	0.15	0.11	
全体	50.6	474	49.2	53.0	54.3	60.5	45.4	50.9	35.9	49.7	47.2	47.4	47.8	49.6	35.6	
富士通(GLOVIAなど)	49.5	71	50.8	49.8	50.8	57.6	43.0	49.0	37.9	46.7	48.3	46.4	51.2	49.2	40.9	
SAPジャパン(R/3)	46.1	88	36.9	52.3	48.1	64.5	39.8	43.7	19.0	60.4	44.3	47.6	39.7	44.4	20.2	
NEC (EXPLANNER)	52.2	24	56.1	53.6	55.6	62.1	55.0	57.6	42.0	50.7	52.4	57.6	54.4	56.7	47.9	
エス・エス・ジェイ(SuperStream)	54.2	48	53.2	56.8	61.4	65.2	47.7	61.1	34.1	50.4	49.6	49.1	45.9	50.0	34.2	
日立製作所(GEMPLANET)	53.0	20	50.0	53.3	59.6	60.0	43.9	48.3	43.3	43.3	51.7	61.7	49.0	61.7	41.2	
オービック (OBIC7)	53.2	28	56.4	56.0	58.0	54.8	51.5	58.0	40.5	53.6	55.6	44.9	47.9	54.8	32.0	
OBC (奉行新ERP)	61.8	28	71.4	64.3	67.9	65.5	50.9	61.9	52.4	58.3	61.5	56.7	58.3	51.3	58.7	
日本オラクル (Oracle EBS)	47.0	23	39.7	57.1	49.2	60.3	49.2	41.7	23.8	50.0	35.3	36.8	43.1	47.4	25.9	

奉行新ERPの導入事例

導入した
ユーザーの声

教材の出版・販売業

所在地 東京都

従業員数 約30名

導入製品

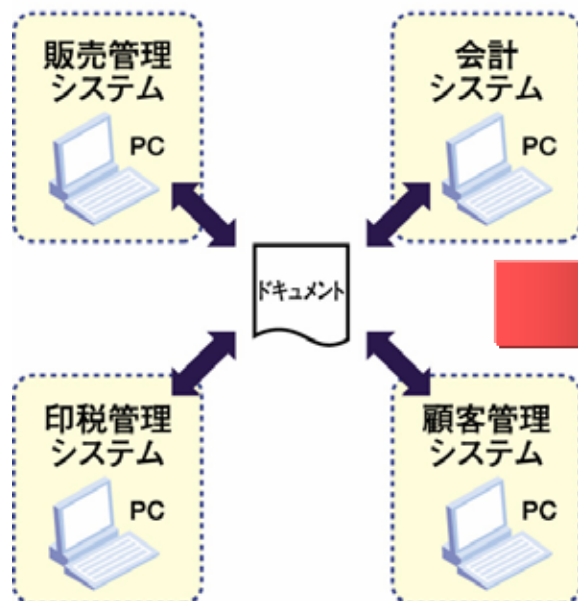
勘定奉行新ERP[個別原価管理編]

商奉行新ERP

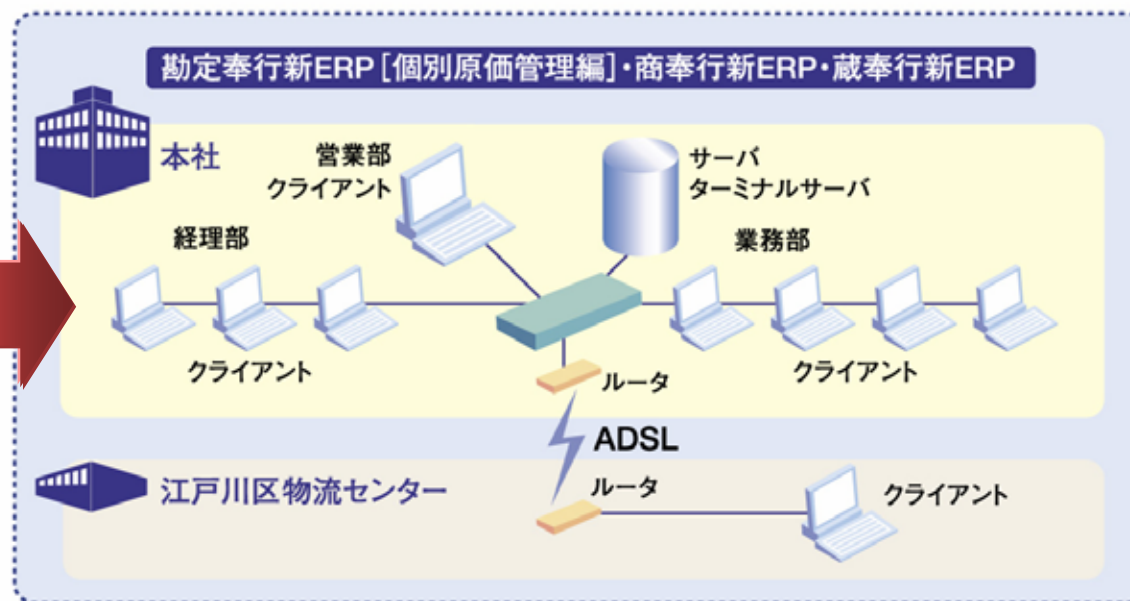
蔵奉行新ERP

システムの一元管理が可能になり、業務の効率が向上。
カスタマイズにより、最適なシステムの構築を実現。
リアルタイムで正確な利益率の把握が実現。
曖昧になりがちだった"責任業務の分担"が明確化。

導入前



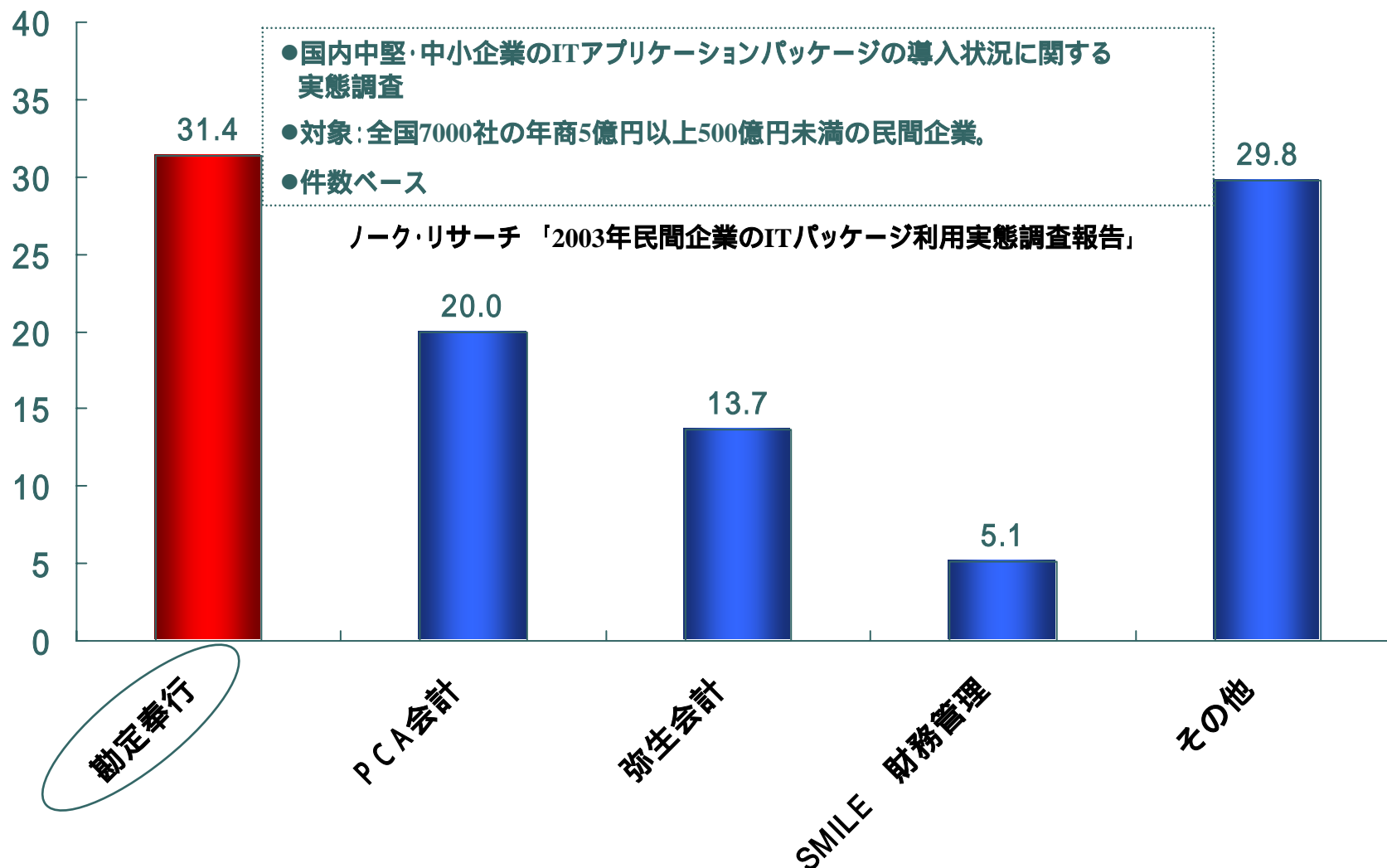
導入後



市場シェアは第1位

～ 財務会計パッケージの導入シェア (2003年) ～

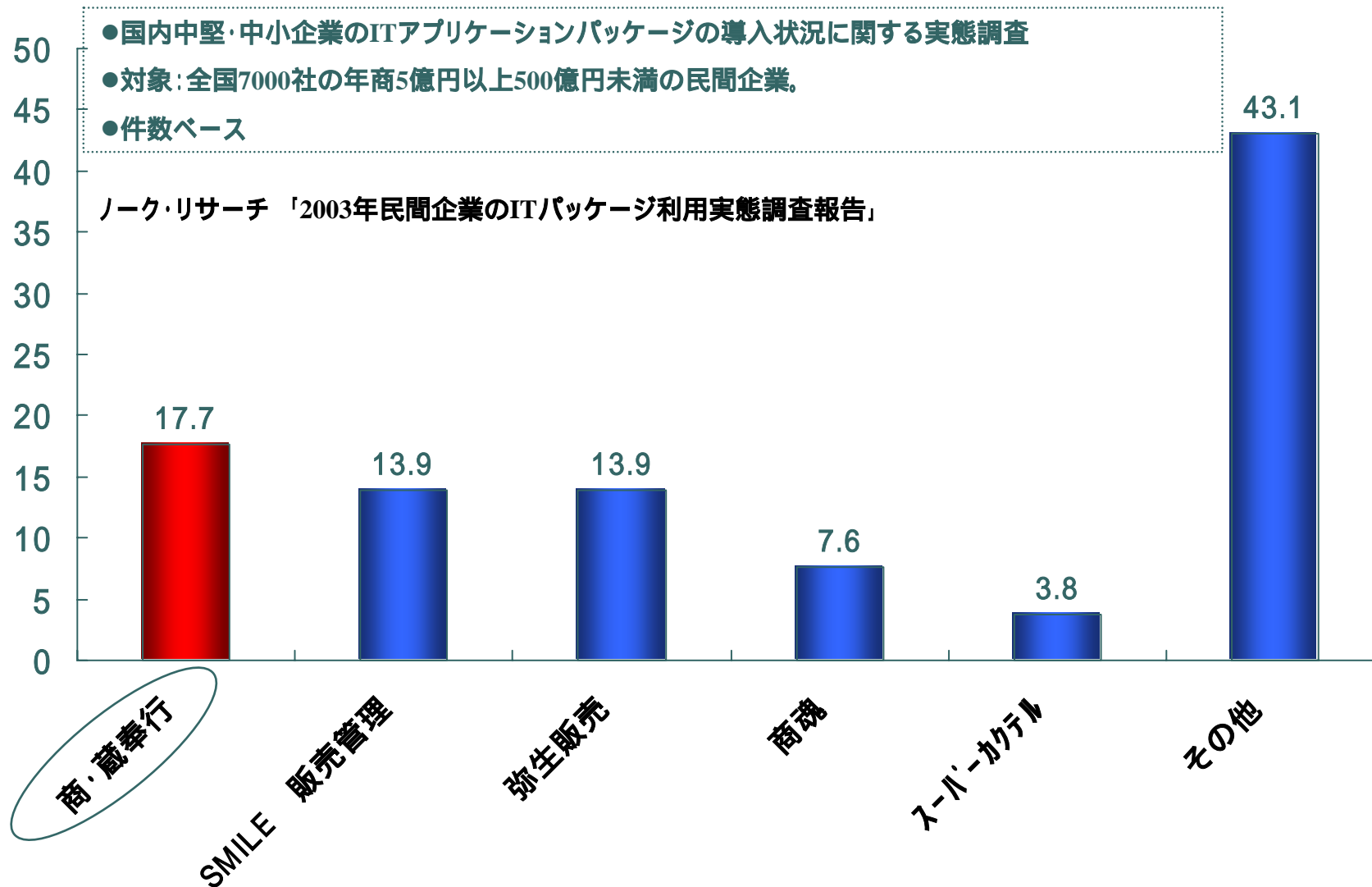
シェア (%)





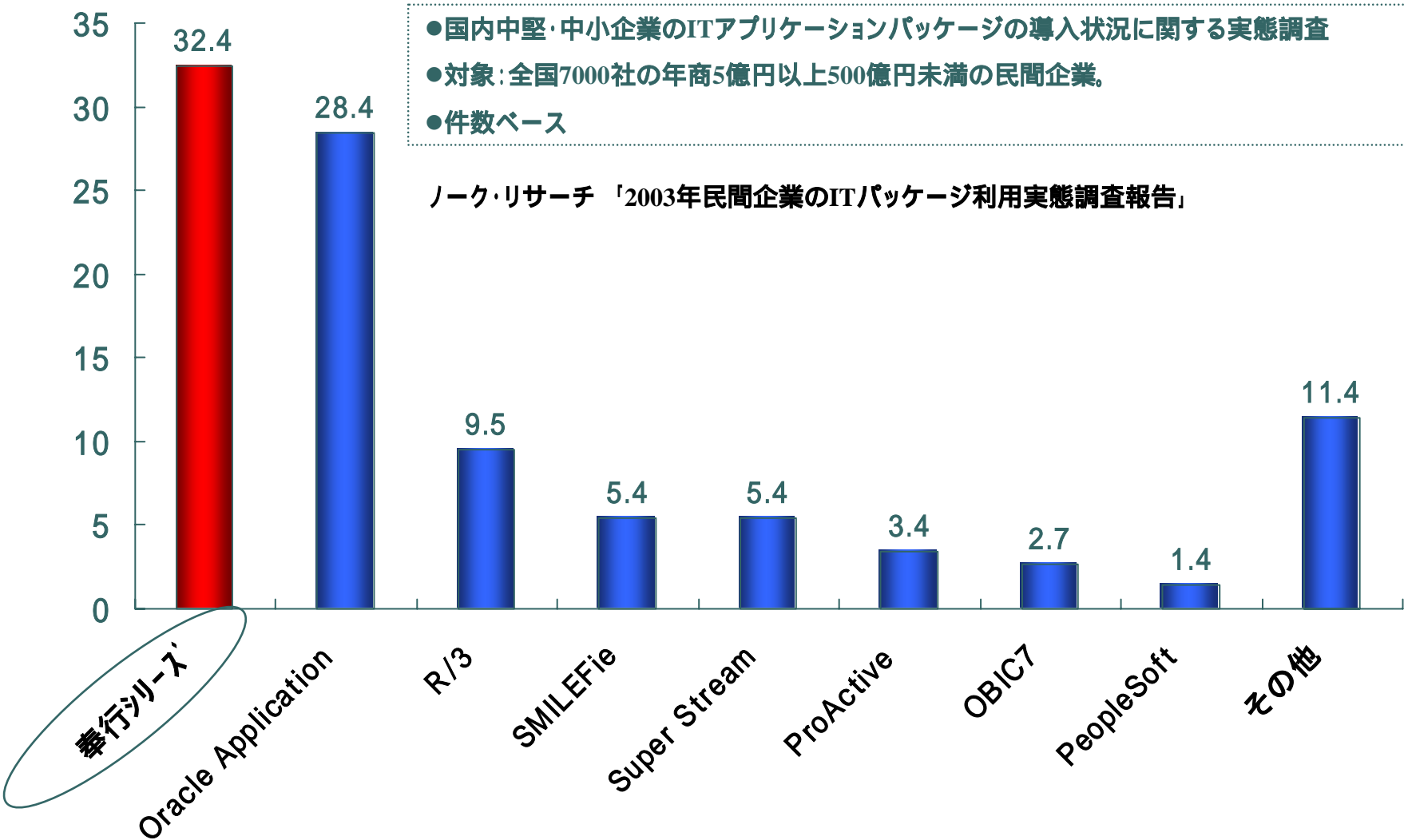
シェア
(%)

～ 販売管理パッケージの導入シェア (2003年) ～



● ● ●
シェア
(%)

～ ERPパッケージの導入シェア (2003年) ～



日商簿記2級の取得比率100%

- 全員が日商簿記2級の有資格者
- 全員がマイクロソフト認定技術者

↓

会計とコンピュータ
のわかる人材を育成

↓

■ 営業、開発、販売促進における
強力な競争力

売上高営業利益率45%

収益構造

●パッケージソフトの主なコストは研究開発費用(=人件費=固定費)



●ある販売本数を超えると、利益が出やすい構造になっている。

高収益の秘密

●パッケージソフトの品質が優れている。

●「サービス」、「関連製品」という2つの事業により、「ソリューション」(パッケージソフト)ユーザーの囲い込みに成功している。



■当社の製品シェアは高い = 販売本数が多い 高収益

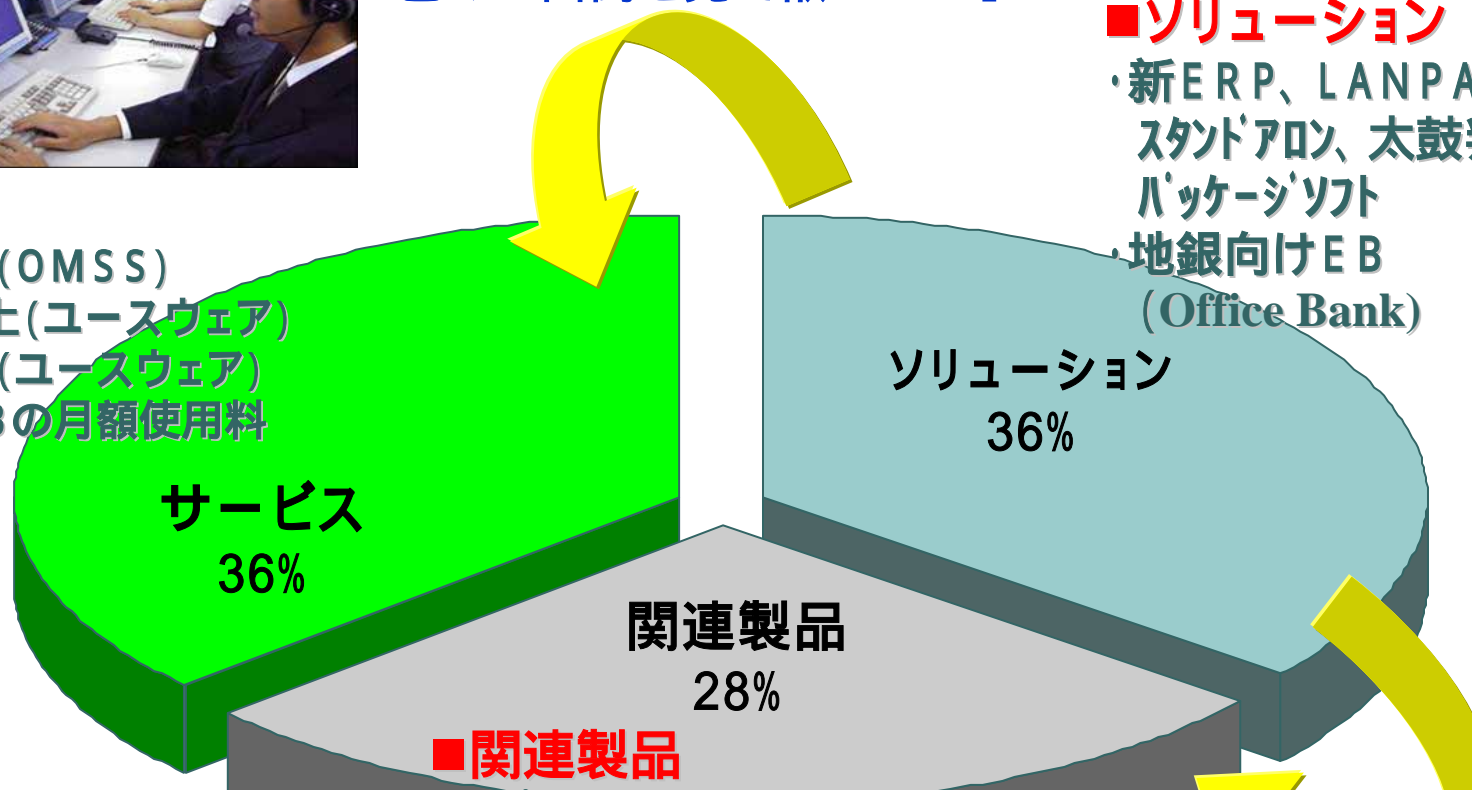
売上高構成比



「色々と面倒を見て欲しい！」

■サービス

- ・保守契約料(OMSS)
- ・スクール売上(ユースウェア)
- ・指導料売上(ユースウェア)
- ・都銀向けEBの月額使用料



■ソリューション

- ・新ERP、LANPACK、スタンドアロン、太鼓判などのパッケージソフト
- ・地銀向けEB (Office Bank)



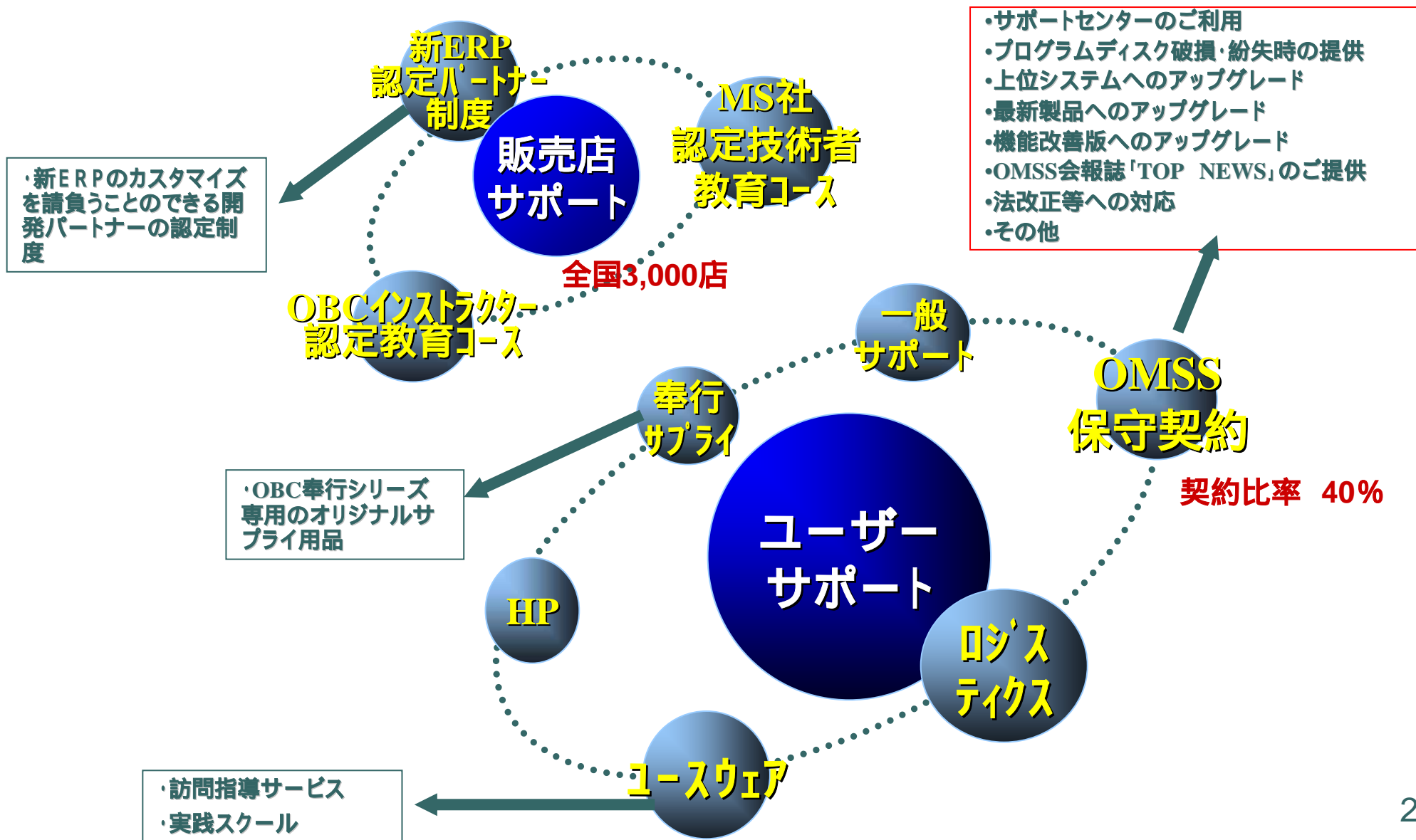
■関連製品

- ・サプライ品(専門帳票類)
- ・奉行シリーズ連動他社製品
- ・新ERPのカスタマイズ
- ・都銀向けEBの受託開発

「帳票類を送って欲しい！」

年月	日	摘要	借方	貸方	残高
2008	01	01			
2008	01	02			
2008	01	03			
2008	01	04			
2008	01	05			
2008	01	06			
2008	01	07			
2008	01	08			
2008	01	09			
2008	01	10			
2008	01	11			
2008	01	12			
2008	01	13			
2008	01	14			
2008	01	15			
2008	01	16			
2008	01	17			
2008	01	18			
2008	01	19			
2008	01	20			
2008	01	21			
2008	01	22			
2008	01	23			
2008	01	24			
2008	01	25			
2008	01	26			
2008	01	27			
2008	01	28			
2008	01	29			
2008	01	30			
2008	01	31			

保守メンテナンス契約比率40%



有利子負債残高はゼロ

~ 優良な財務内容 ~

■株主資本比率86.2%

■有利子負債残高 0億円



●高い利益率

●設備投資型産業ではない。

●人が資産

●無駄な投資を抑制

OBCはこれからも成長します。

OBCが提唱する“IT15年説”

ホップ・ステップ・ジャンプ

事業環境

今後の経営戦略

OBCが提唱する“IT15年説”

- ネット社会の本格的な到来が予想され、当社はさらなる成長を実現できると確信しています。

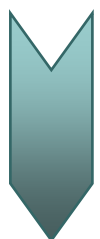
1995年～



Win95、GUI、携帯、PDA、モバイル、インターネット、HP、Webサイト、サーバ、JAVAなどのテクノロジーが登場

B to C

2000年～



ブロードバンド、ADSL、「.NET」、C#、光回線、無線LAN、IP電話などのインフラ環境の整備とテクノロジー技術による様々なネットビジネスが出現

B to B

2005年～



応用技術の戦いによりネット社会の本番を迎える。

● ● ● | ホップ・ステップ・ジャンプ

- 当社の成長ステージは、ホップ、ステップを終え、**ジャンプ**へ向かいつつあります。

	ホップ	ステップ	ジャンプ
OS	MS-DOS	Windows	.NET
処理速度	8bit、16bit	32bit	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 - 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)

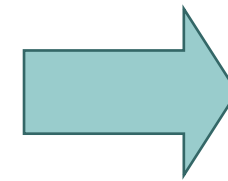
● ● ● | 事業環境

日本企業の99%が中堅・中小企業
 オフコンからのリプレイス需要が顕在化
 当社の潜在市場規模は膨大

中堅・中小企業におけるITによる経営の
 効率化は競争力の源泉

中堅・中小企業のIT化投資は「安い費用で
 最大の効果」を志向
 パッケージソフトによるIT化が適切

インターネットによるネットワーク化が
 進展している
 当社が得意とする分野



ビジネスチャンスは拡大へ



今後の経営戦略

- ◆ **ターゲット別戦略**
- ◆ **チャンネル別戦略**
- ◆ **セミナー戦略**
- ◆ **開発戦略**

ターゲット別戦略

スタンドアロン型の
既存ユーザー

1台のパソコンを単独で使用

ネットワーク型の
潜在ユーザー

複数のパソコンをネットワークに接
続して使用

IT環境

80%が業務PKG
を導入済み

オフコンのユーザー多い

製品

Standalone

新ERP、LANPACK

新規/
更新

新規よりも
バージョンアップ中心

新規導入チャンス

営業
スタイル

効率的な“インフラ型営業”の
展開がポイント

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との協業推進

- 富士通系、IBM系、リコー系、NEC系 など
- ディーラー：機器と奉行シリーズの販売
- 従業員300名以下がメインターゲット
- 「2007年COBOL問題」も後押し

新ERPと
LANPACK

■ 総研系、金融機関係、コンサル系

- 大手との関係を強化し、大型案件を獲得へ。

新ERPと
LANPACK

■ 会計事務所

- ITに強い会計事務所とのパートナーシップの強化

LANPACKと
Standalone

セミナー戦略

- 「OBC戦略セミナー2004」
: 販売パートナー向け
- 「奉行フォーラム2004」、
パートナー主催セミナー
: 最終ユーザー向け



ユーザー導入事例紹介一例

- ・ アパレル業 ジオン商事株式会社様
- ・ 外食産業 株式会社あきんどスシロー様
- ・ 建設業 奥村組土木興業株式会社様

業種別セミナー一例

- ・ 卸売業 卸売業の課題(多品種・小ロット・多配送)解決策の一考案
- ・ 製造業 失敗から学ぶ中小製造業のIT化
- ・ 建設業 現場が生きる建設業務
- ・ 流通業 多店舗展開(FC含む)向けの流通業務の合理化
- ・ 小売業 POSとハンディターミナルを使用した小売業向け奉行連動システム
- ・ 医療機関 シフト勤務作成からはじまる勤怠管理のあるべき姿



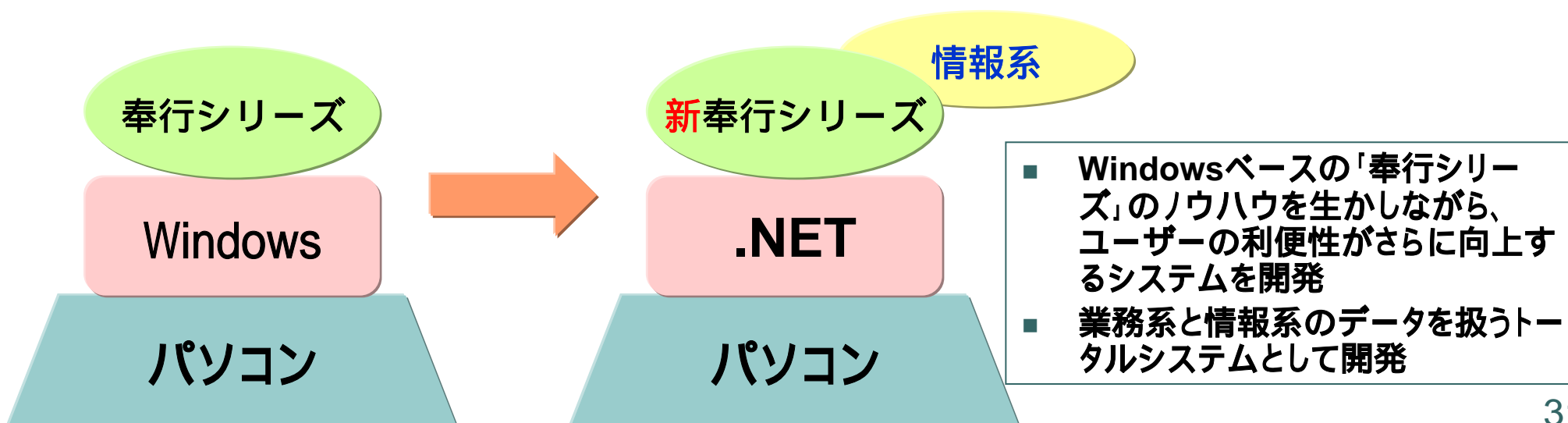
展示コーナー一例

- ・ 製造業向け生産管理システム
- ・ 建設資材販売業向けシステム
- ・ 卸売業向け課題解決支援システム
- ・ 派遣業請求管理システム
- ・ 流通委託業向け受注管理システム
- ・ 流通小売業向けリアルタイムインターネットPOSシステム
- ・ 外食産業向け受発注・原価管理システム
- ・ 委託販売業向け売上伝票作成システム
- ・ ホテル・旅館向けフロント会計システム
- ・ ホテル・式場向け婚礼宴会管理システム
- ・ 流通業向けFAX自動受注管理システム

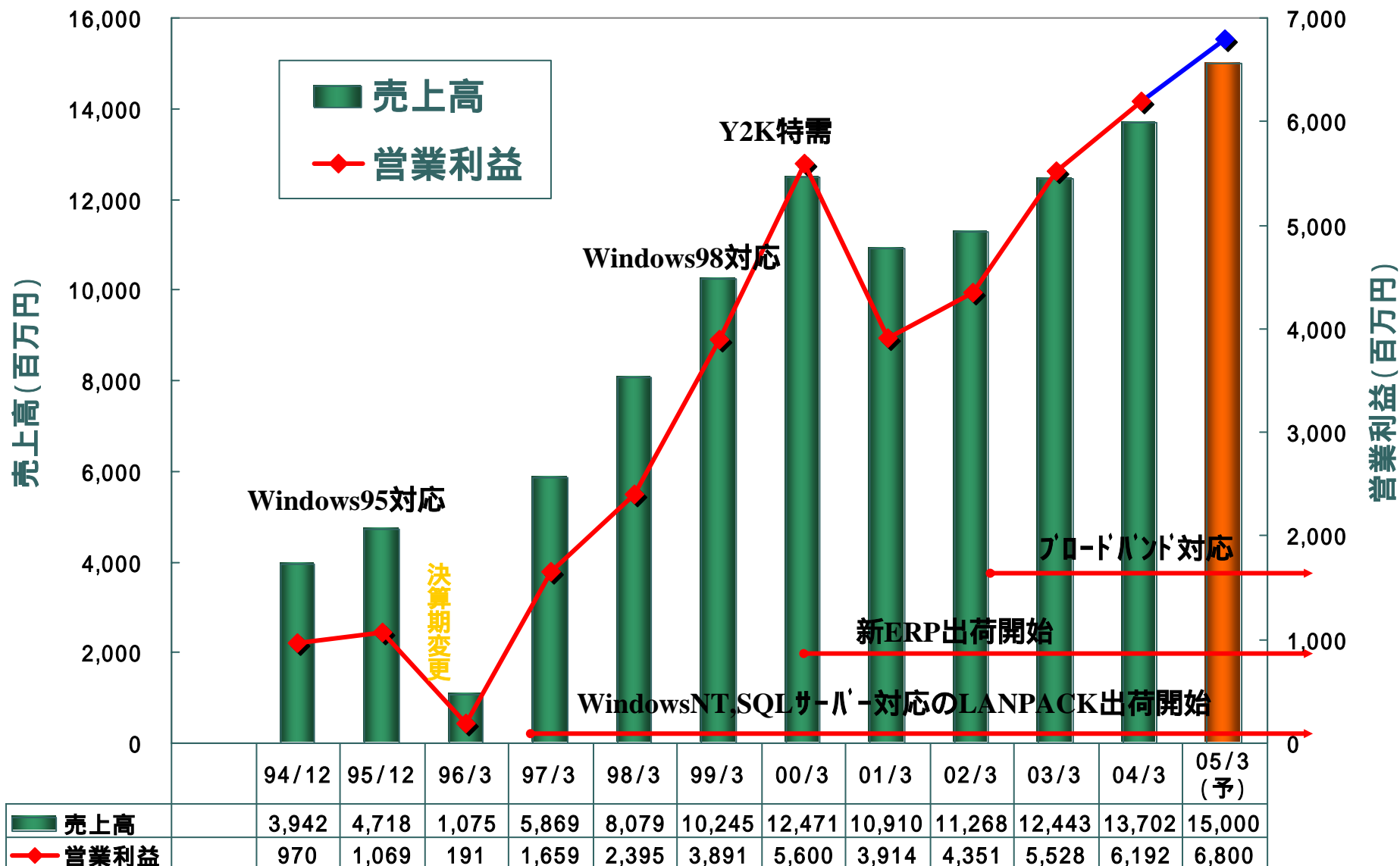
開発戦略

マイクロソフトへのフォーカス

- 新たな開発投資は、
マイクロソフト社の「.NET(ドット・ネット)戦略」
に集中していきます。
- 事務処理に使われるパソコンのOS(基本ソフト)のほぼ100%が、
マイクロソフト社のWindows(ウインドウズ)。
- OBCはWindowsをベースに奉行シリーズを開発し、Windowsの
急速な普及とともに、奉行シリーズを展開してきた。



成長の軌跡



業績見通し ~ 増収増益 ~

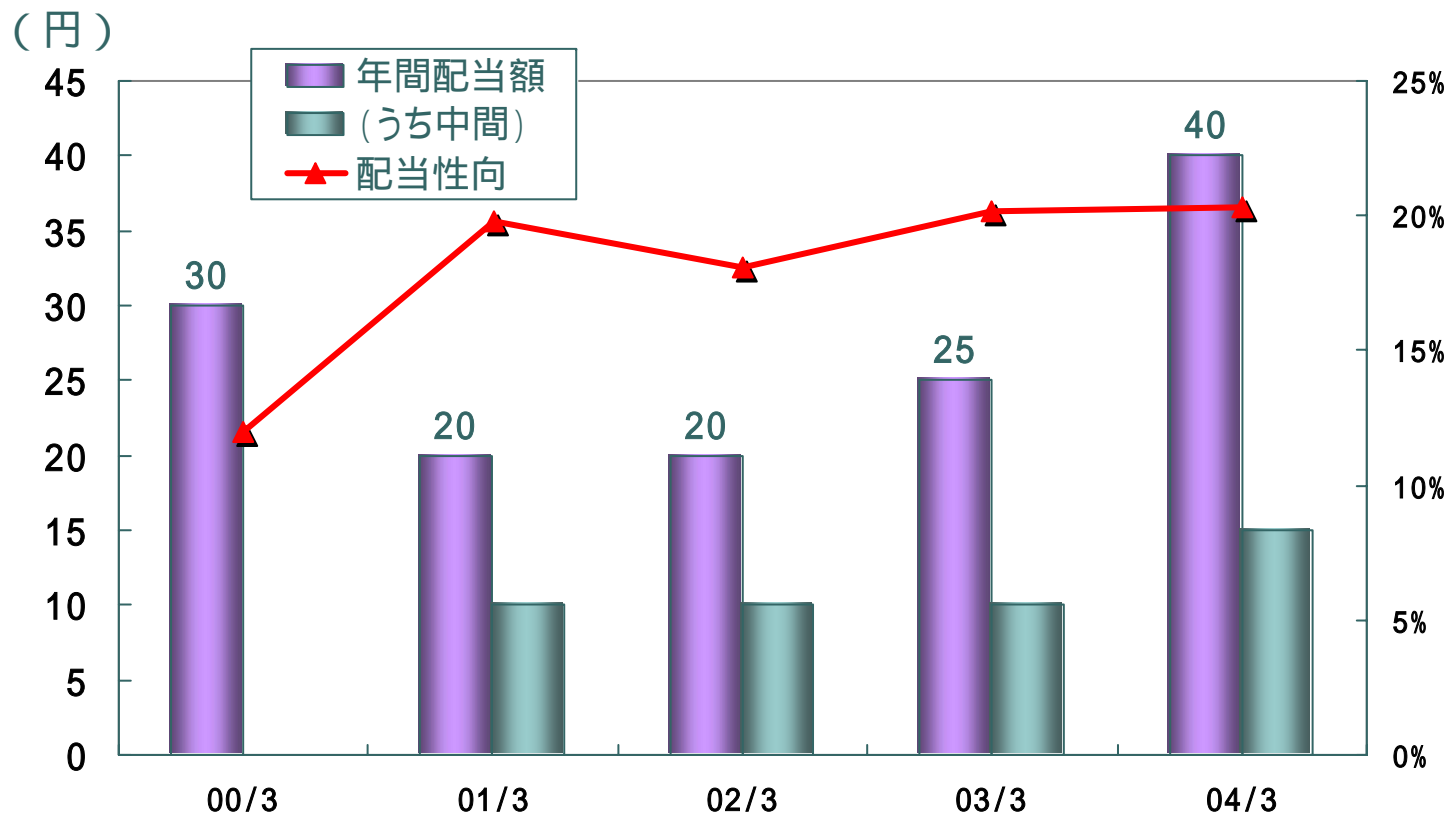
(百万円)

	04/3		05/3 (予想)			
		増減率	構成比	増減	増減率	
ソリューション	4,900	22.6%	5,600	37.3%	700	14.3%
関連製品	3,772	1.8%	4,030	26.9%	258	6.8%
サービス	5,030	9.2%	5,373	35.8%	340	6.8%
売上高	13,702	10.1%	15,000	100.0%	1,298	9.5%
営業利益	6,192	12.0%	6,800	45.3%	608	9.8%
経常利益	7,130	42.2%	8,200	54.7%	1,070	15.0%
当期利益	3,964	62.9%	4,760	31.7%	796	20.1%

- ソリューション：バージョンアップ需要は高水準維持。オフコンリプレイスに伴う新ERP、LANPACKの需要拡大。競争力強化のためのIT投資意欲が本格的に回復へ。
- 関連製品：新ERPのカスタマイズが拡大へ。
- 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。

株主還元に対する考え方

増配



くくり直し

- 1単元の株式数を100株から50株に変更
- 変更予定日：2004年8月2日(月)



<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。