

# 2022年3月期 第2四半期決算説明会資料

株式会社オービックビジネスコンサルタント（証券コード：4733）

2021年10月27日



# Index

---

1. 2022年3月期第2四半期決算の概要 P. 2
2. 2022年3月期第2四半期 主要な指標 P. 12
3. 2022年3月期事業計画 P. 21
4. 2022年3月期事業戦略 P. 27



# 1. 2022年3月期第2四半期決算の概要

## 2022年3月期 第2Q決算の概況

売上高	16,265 百万円 (18.0%増)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ ソリューション売上2,076百万円増 (44.1%増)</li> <li>◆ サービス売上238百万円増 (3.1%増)</li> <li>◆ 売上高合計2,485百万円増 (18.0%増)</li> </ul>
売上総利益	13,648 百万円 (18.0%増)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 原材料費(Azure、SQL、奉行連動ソリューション)284百万円増</li> <li>◆ インストラクター外注費86百万円増</li> </ul>
営業利益	7,189 百万円 (28.4%増)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 販管人件費146百万円増</li> <li>◆ 研究開発費142百万円増</li> <li>◆ 展示会費94百万円増</li> <li>◆ 合計で販売費及び一般管理費492百万円増</li> </ul>
経常利益	7,553 百万円 (22.6%増)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 株式売出(グローバル・オファリング) 支払手数料216百万円発生</li> <li>◆ 受取配当金が576百万円発生</li> </ul>
当期利益	5,216 百万円 (22.4%増)	

## 2022年3月期 第2Q決算の概況

(百万円)	21/3期 第2Q		22/3期 第2Q 期初予想	22/3期 第2Q		対前年	
	構成比(%)			構成比(%)		増減額	増減率(%)
売上高	13,780	100.0	15,770	16,265	100.0	2,485	18.0
売上総利益	11,565	83.9	13,200	13,648	83.9	2,083	18.0
販売管理費	5,967	43.3	6,500	6,459	39.7	492	8.2
営業利益	5,597	40.6	6,700	7,189	44.2	1,592	28.4
営業外損益	564	4.1	400	364	2.2	△ 200	△35.4
経常利益	6,161	44.7	7,100	7,553	46.4	1,392	22.6
当期利益	4,262	30.9	4,890	5,216	32.1	954	22.4

## 品目別売上高※1

(百万円)	21/3期 第2Q		22/3期 第2Q 期初予想	22/3期 第2Q		
	売上高	構成比(%)		売上高	構成比(%)	前期比(%)
<b>ソリューション</b>	<b>4,709</b>	<b>34.2</b>	<b>6,852</b>	<b>6,786</b>	<b>41.7</b>	<b>44.1</b>
・クラウド(SaaS,IaaS)	857	6.2	—	1,621	10.0	89.0
・クラウド(Edge)	1,676	12.2	—	2,118	13.0	26.3
・オンプレミス	2,175	15.8	—	3,046	18.7	40.1
<b>関連製品</b>	<b>1,303</b>	<b>9.5</b>	<b>1,437</b>	<b>1,473</b>	<b>9.1</b>	<b>13.1</b>
<b>サービス</b>	<b>7,767</b>	<b>56.4</b>	<b>7,481</b>	<b>8,005</b>	<b>49.2</b>	<b>3.1</b>
・保守	6,840	49.6	—	6,887	42.3	0.7
・その他	927	6.7	—	1,118	6.9	20.6
<b>合計</b>	<b>13,780</b>	<b>100.0</b>	<b>15,770</b>	<b>16,265</b>	<b>100.0</b>	<b>18.0</b>
<b>クラウド合計</b>	<b>2,534</b>	<b>18.4</b>	<b>—</b>	<b>3,739</b>	<b>23.0</b>	<b>47.5</b>

### 品目別売上高のポイント

#### ■ ソリューション

- ✓ 奉行8シリーズのサポート終了(22年4月)に伴い、オンプレミスへのバージョンアップやクラウドへの移行(Up toクラウド)が増加
- ✓ 新規案件を中心にクラウド売上が増加
- ✓ HR系の商材を中心に奉行クラウドEdge売上が増加

#### ■ 関連製品

- ✓ 奉行連動ソリューションが192百万円増加

#### ■ サービス

- ✓ 奉行保守契約料はUp toクラウドの影響もあり74百万円の微増
- ✓ インストラクター指導料、スクール収入が191百万円増加

※1: 22.3期から以下の項目についての集計方法を変更しており、21.3の実績も組替しています。  
(百万円未満切り捨て)

- ① サービスに含めていた奉行クラウドEdgeをソリューションに組替
- ② サービスに含めていたBackupオプション、ストレージサービス等をソリューションに組替
- ③ ソリューションに含めていた操作指導売上をサービスに組替
- ④ 関連製品に含めていた一部製品をソリューションに組替

## 【参考】品目別売上高推移

### 集計方法変更後の品目別売上高推移（累計）

(百万円)

	2019.3				2020.3				2021.3				2022.3	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>ソリューション</b>	<b>2,068</b>	<b>5,129</b>	<b>8,815</b>	<b>12,428</b>	<b>3,045</b>	<b>6,269</b>	<b>8,649</b>	<b>11,011</b>	<b>2,180</b>	<b>4,709</b>	<b>7,299</b>	<b>10,347</b>	<b>3,025</b>	<b>6,786</b>
・クラウド (SaaS, IaaS)	114	239	396	588	222	482	777	1,119	396	857	1,397	2,011	733	1,621
・クラウド (Edge)	495	1,018	1,583	2,187	650	1,338	2,069	2,840	817	1,676	2,603	3,574	1,033	2,118
・オンプレミス	1,458	3,872	6,835	9,652	2,172	4,447	5,802	7,051	966	2,175	3,298	4,761	1,258	3,046
<b>関連製品</b>	<b>734</b>	<b>1,433</b>	<b>2,404</b>	<b>3,413</b>	<b>848</b>	<b>1,816</b>	<b>2,721</b>	<b>3,677</b>	<b>609</b>	<b>1,303</b>	<b>2,107</b>	<b>3,016</b>	<b>706</b>	<b>1,473</b>
<b>サービス</b>	<b>3,166</b>	<b>6,449</b>	<b>10,024</b>	<b>13,683</b>	<b>3,667</b>	<b>7,568</b>	<b>11,455</b>	<b>15,380</b>	<b>3,807</b>	<b>7,767</b>	<b>11,789</b>	<b>15,888</b>	<b>3,957</b>	<b>8,005</b>
・保守	2,836	5,720	8,716	11,800	3,158	6,421	9,724	13,063	3,406	6,840	10,271	13,702	3,453	6,887
・その他	330	728	1,308	1,883	508	1,147	1,731	2,316	400	927	1,517	2,185	504	1,118
<b>合計</b>	<b>5,969</b>	<b>13,012</b>	<b>21,244</b>	<b>29,525</b>	<b>7,561</b>	<b>15,654</b>	<b>22,826</b>	<b>30,068</b>	<b>6,597</b>	<b>13,780</b>	<b>21,195</b>	<b>29,252</b>	<b>7,688</b>	<b>16,265</b>

※クラウド合計 610 1,257 1,980 2,775 873 1,821 2,846 3,960 1,214 2,534 4,000 5,585 1,766 3,739

## 基幹系ソリューション出荷数量（本数ベース、バージョンアップ含む）

(単位：本)	21/3期 第2Q		22/3期 第2Q			前期比		
	数量	構成比(%)	数量	構成比(%)	前期比(%)	新規本数(%)	Verup本数(%)	
奉行V ERP	539	9.2	570	5.7	5.8	△56.9	91.2	
奉行i	NETWORK Edition <sup>※1</sup>	1,202	20.6	1,321	13.2	9.9	△34.4	19.9
	Standalone	3,829	65.6	7,867	78.6	105.5	△23.9	144.8
Jシステム	269	4.6	253	2.5	△5.9	△8.7	37.5	
小計	5,839	100.0	10,011	100.0	71.5			
<b>クラウド (SaaS,IaaS) <sup>※2</sup></b>	<b>2,397</b>		<b>5,989</b>		<b>149.9</b>			
合計	8,236		16,000		94.3			

※1：新ERPはNetwork Editionに含んでいます（20/9期 71本、21/9期 0本）

※2：VERPSmartプランも含まれています

### 【参考】ソリューション別平均単価

インシャル型モデル <sup>※3</sup> （オンプレミス等）		サブスクリプション型モデル <sup>※4</sup> （クラウド等）	
奉行VERPシリーズ	108.8万円	奉行クラウド（SaaS）	15.3万円
奉行iシリーズ	21.2万円	IaaS・VERPSmartプラン	116.8万円
		奉行クラウドEdge（SaaS）	10.8万円

※3：オンプレミスモデルは2021年4月～9月の受注金額÷受注数量で算出

※4：サブスクリプション型モデルは2021年9月末のMRR÷9月末契約数×12か月で算出



## 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)	21/3期 第2Q		22/3期 第2Q		
		構成比(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	13,780	100.0	16,265	100.0	18.0
販売費及び一般管理費	5,967	43.3	6,459	39.7	8.2
販管人件費	2,081	15.1	2,227	13.7	7.0
研究開発費	1,514	11.0	1,656	10.2	9.4
広告宣伝費	435	3.2	485	3.0	11.4
地代家賃	320	2.3	345	2.1	8.0
減価償却費	186	1.4	164	1.0	-12.2
その他経費	1,429	10.4	1,579	9.7	10.5

注) 伸率は前年同期比増減率

### 販売費及び一般管理費 増減のポイント

- 販管人件費、研究開発費
  - ✓ 新入社員が63名入社したことによる増加
- 広告宣伝費
  - ✓ 制作費及びネット広告費の増加
- その他経費
  - ✓ 奉行8ユーザー向けWebセミナーの実施などにより  
展示会費が94百万円増加
  - ✓ 社内システムの増強により賃借料が23百万円増加

## 貸借対照表－資産の部

(百万円)	20/9		21/3		21/9			
		構成比(%)		構成比(%)	構成比(%)	20/9比 増減額	21/3比 増減額	
<b>流動資産</b>	<b>116,795</b>	<b>80.2</b>	<b>124,849</b>	<b>78.8</b>	<b>127,003</b>	<b>77.8</b>	<b>10,208</b>	<b>2,154</b>
現金預金	110,051	75.6	114,105	72.1	118,330	72.5	8,279	4,225
受取手形	1,372	0.9	1,911	1.2	1,755	1.1	383	△ 156
売掛金	5,009	3.4	8,444	5.3	6,592	4.0	1,583	△ 1,852
棚卸資産	214	0.1	189	0.1	196	0.1	△ 18	7
その他	175	0.1	207	0.1	163	0.1	△ 12	△ 44
貸倒引当金	△ 28	0.0	△ 8	0.0	△ 33	0.0	△ 5	△ 25
<b>固定資産</b>	<b>28,759</b>	<b>19.8</b>	<b>33,513</b>	<b>21.2</b>	<b>36,207</b>	<b>22.2</b>	<b>7,448</b>	<b>2,694</b>
有形固定資産	444	0.3	1,097	0.7	1,139	0.7	695	42
無形固定資産	335	0.2	434	0.3	441	0.3	106	7
投資その他の資産	27,979	19.2	31,980	20.2	34,626	21.2	6,647	2,646
<b>資産合計</b>	<b>145,555</b>	<b>100.0</b>	<b>158,362</b>	<b>100.0</b>	<b>163,210</b>	<b>100.0</b>	<b>17,655</b>	<b>4,848</b>

## 貸借対照表－負債・資本の部

(百万円)	20/9		21/3		21/9			
		構成比(%)		構成比(%)	構成比(%)	20/9比 増減額	21/3比 増減額	
<b>負債</b>	<b>23,354</b>	<b>16.0</b>	<b>29,799</b>	<b>18.8</b>	<b>29,839</b>	<b>18.3</b>	<b>6,485</b>	<b>40</b>
買掛金	214	0.1	280	0.2	318	0.2	104	38
未払金	655	0.5	766	0.5	1,047	0.6	392	281
未払法人税等	2,018	1.4	3,004	1.9	2,334	1.4	316	△ 670
前受収益	13,134	9.0	17,444	11.0	16,695	10.2	3,561	△ 749
退職給付引当金	2,726	1.9	2,788	1.8	2,993	1.8	267	205
その他	4,604	3.2	5,514	3.5	6,449	4.0	1,845	935
<b>資本</b>	<b>122,200</b>	<b>84.0</b>	<b>128,562</b>	<b>81.2</b>	<b>133,371</b>	<b>81.7</b>	<b>11,171</b>	<b>4,809</b>
資本金	10,519	7.2	10,519	6.6	10,519	6.4	0	0
資本剰余金	18,966	13.0	18,966	12.0	18,415	11.3	△ 551	△ 551
利益剰余金	87,204	59.9	90,733	57.3	89,128	54.6	1,924	△ 1,605
有価証券評価差額金	10,856	7.5	13,690	8.6	15,537	9.5	4,681	1,847
自己株式	△ 5,346	△ 3.7	△ 5,346	△ 3.4	△ 227	△ 0.1	5,119	5,119
<b>負債・資本</b>	<b>145,555</b>	<b>100.0</b>	<b>158,362</b>	<b>100.0</b>	<b>163,210</b>	<b>100.0</b>	<b>17,655</b>	<b>4,848</b>

# キャッシュ・フロー サマリー

(百万円)	21/3	21/9	主な増減理由												
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,918	6,752	<table border="1"> <tr> <td>税引前利益</td> <td>7,537</td> </tr> <tr> <td>減価償却費</td> <td>280</td> </tr> <tr> <td>売上債権増加額</td> <td>2,007</td> </tr> <tr> <td>前受収益減少額</td> <td>△ 748</td> </tr> <tr> <td>法人税等支払額</td> <td>△ 2,884</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>559</td> </tr> </table>	税引前利益	7,537	減価償却費	280	売上債権増加額	2,007	前受収益減少額	△ 748	法人税等支払額	△ 2,884	その他	559
税引前利益	7,537														
減価償却費	280														
売上債権増加額	2,007														
前受収益減少額	△ 748														
法人税等支払額	△ 2,884														
その他	559														
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 753	△ 272	<table border="1"> <tr> <td>投資有価証券の売却等</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>有形固定資産の取得</td> <td>△ 177</td> </tr> <tr> <td>無形固定資産の取得</td> <td>△ 99</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>3</td> </tr> </table>	投資有価証券の売却等	1	有形固定資産の取得	△ 177	無形固定資産の取得	△ 99	その他	3				
投資有価証券の売却等	1														
有形固定資産の取得	△ 177														
無形固定資産の取得	△ 99														
その他	3														
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,760	△ 2,254	<table border="1"> <tr> <td>配当金支払い</td> <td>△ 2,254</td> </tr> </table>	配当金支払い	△ 2,254										
配当金支払い	△ 2,254														
現金及び現金同等物の増加額	7,404	4,224													
現金及び現金同等物期首残高	106,690	114,095													
現金及び現金同等物期末残高	114,095	118,320													



## 2. 2022年3月期第2四半期 主要な指標

# グローバル・オファリングを通じ情報開示内容の見直し

## 案件概要

目的	プライム市場の上場維持基準である流動株式比率の充足
オファリングストラクチャー	グローバル売出し (Regulation S/144A)
売出株式数 (オーバーアロットメントを除く)	9,036,600株
オーバーアロットメント	1,355,400株
ブックビルディング期間	2021年8月25日 (水) から8月27日 (金)
条件決定日	2021年8月30日 (月)



クラウドも含めた開示情報の見直しを実施

# 主要な指標

顧客満足度調査※1

継続収益比率※2

稼働システム数※3



日経コンピュータ 2021年9月2日号  
顧客満足度調査 2021-2022

**ERP部門 1位**

OBC、3年連続 通算 14 回目の第1位を獲得

(受賞年：2005年～2011年、2014年～2017年、2019年～2021年)

※本調査は製品ではなく企業を対象にしたものです。

**65.4%**

**26.2**万システム

契約継続率※4

ARR※5

ARPU※6

**99.4%**

**218**億円

**308**千円

※1：日経コンピュータ2021年9月2日号、顧客満足度調査2021-2022 ERP部門 1位

※2：契約により一定期間にわたり計上される売上高で、サービスとプロダクトの一部で構成される。継続収益を売上高で除して算出。2021年9月期実績

※3：オンプレミス製品、クラウド製品（SaaS、IaaS、牽行クラウドEdge）の全利用システム数（オプション等含む）。2021年9月末時点

※4：2021年6月期における保守とクラウドの月次の解約率の年間累計より算出。月次解約率 = 当月解約金額 ÷ 前月のARR。ARR（Annual Recurring Revenue）= 各四半期の末月（ソリューション（一定期間）、保守収益の合計）の12倍の売上金額

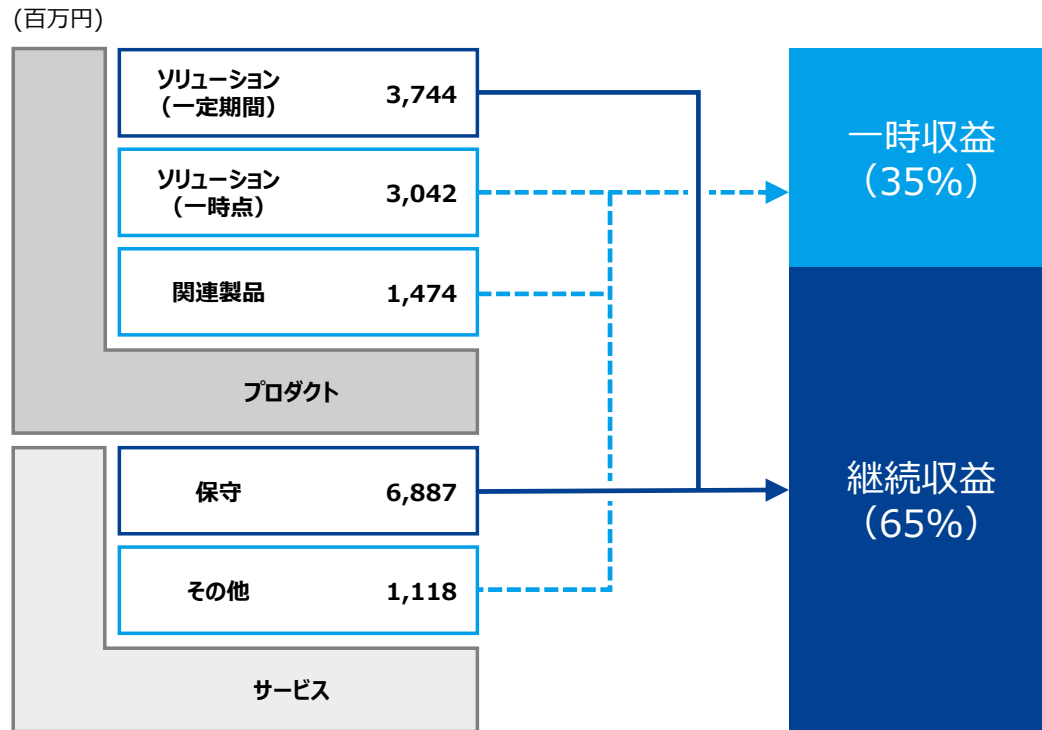
※5：ARR（Annual Recurring Revenue）= 各四半期の末月（ソリューション（一定期間）、保守収益の合計）の12倍の売上金額。2021年9月末時点

※6：ARPU（Average Revenue Per User）= クラウド関連製品を利用している企業の1企業あたり月額平均単価の12倍で計算。2021年9月末時点

# 継続収益比率

継続収益<sup>※1</sup>が65%を占め安定性が高い

## 2022.3期第2四半期の売上構成比



## 継続収益が順調に拡大 (第2四半期での比較)

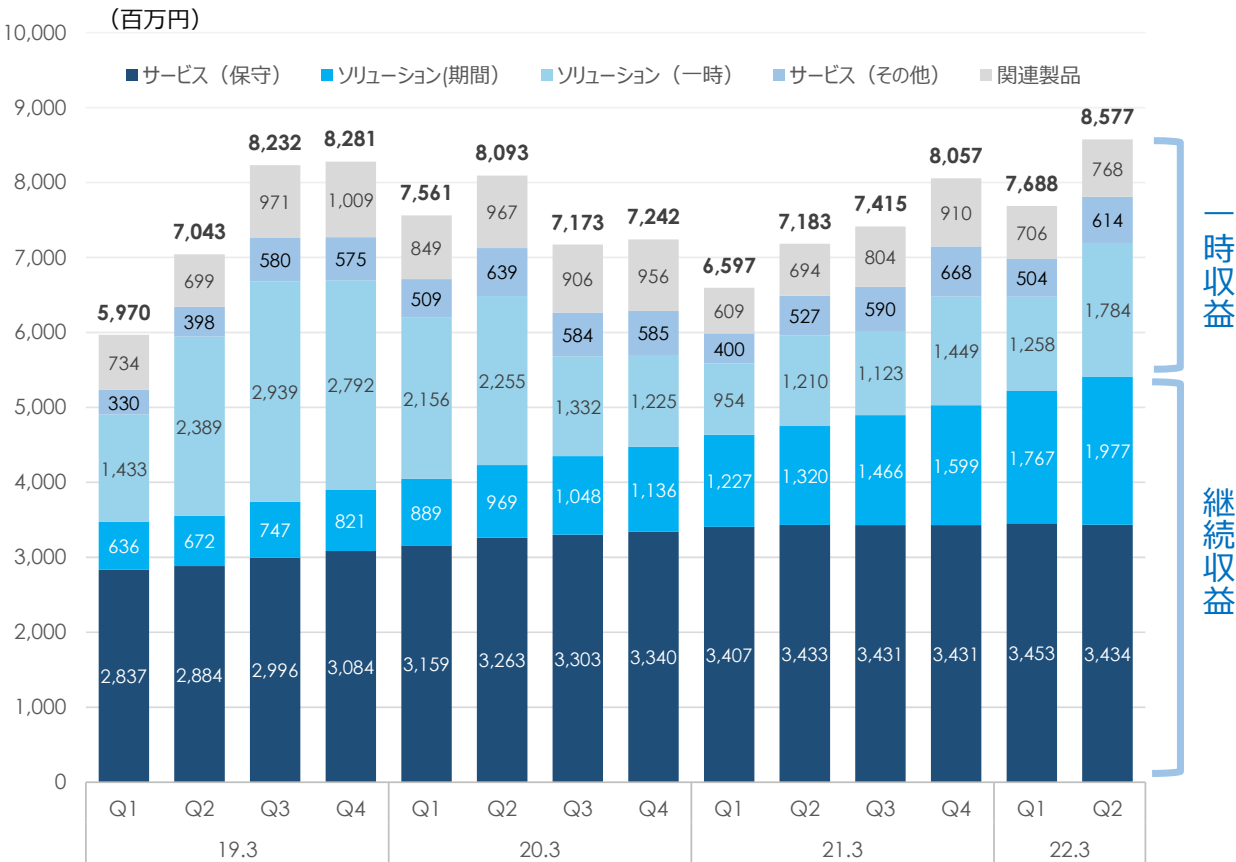


※1: 「継続収益」とは、契約に基づいて一定期間にわたり継続的に売上高が計上されるサービスに係る収益。サービスとプロダクトの一部に含まれる。百万円未満四捨五入



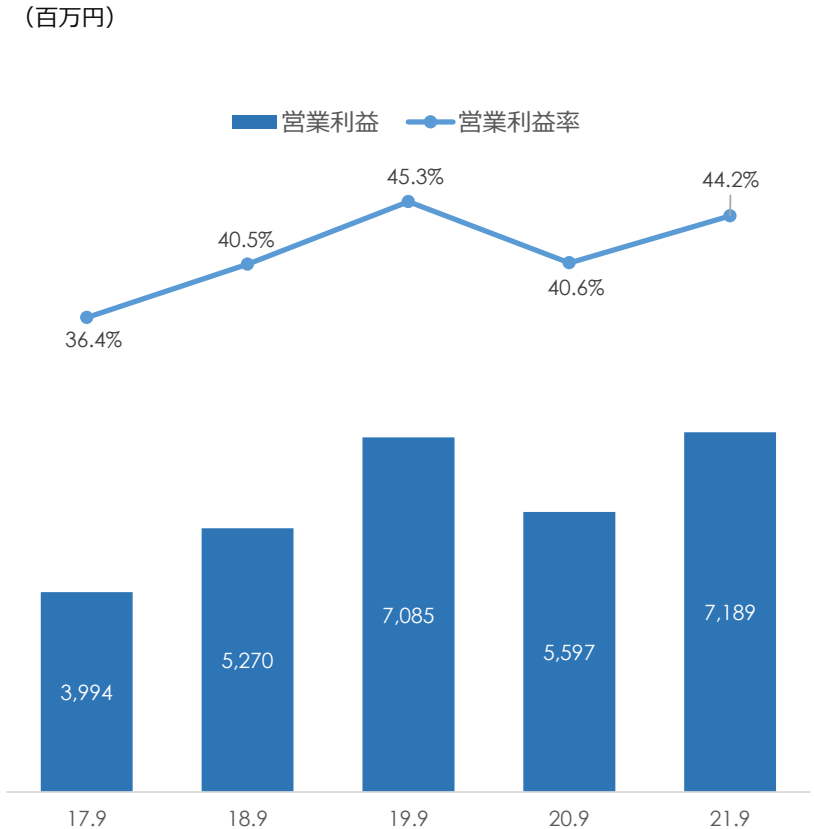
# 売上・営業利益の推移

## 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（第2四半期での比較）

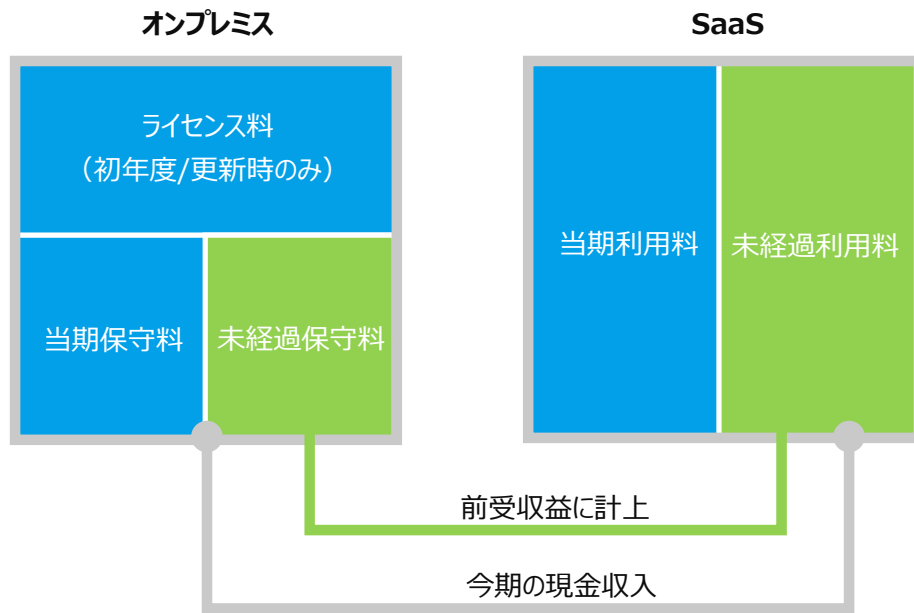


※2：営業利益率 = 営業利益 / 売上高

# 継続収益と前受収益の連動性

前受収益の厚み拡大で予見性が高まっている

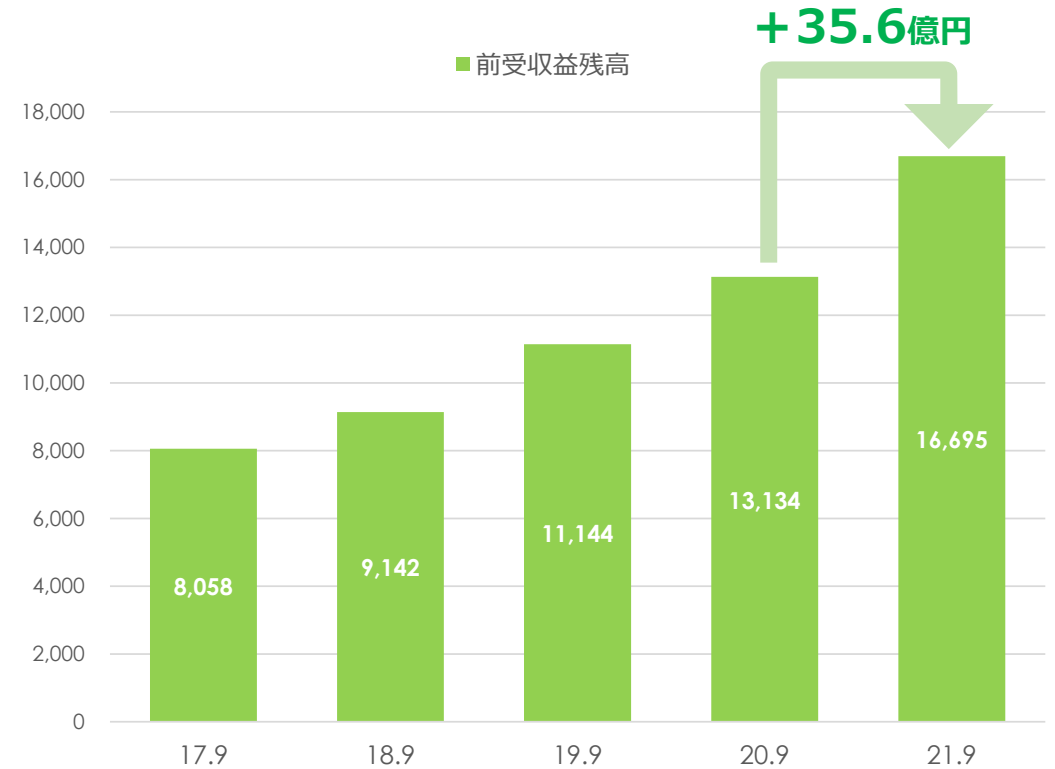
## オンプレミスとクラウドの収益構造



ライセンス料は一括払い、保守・SaaSは年払い

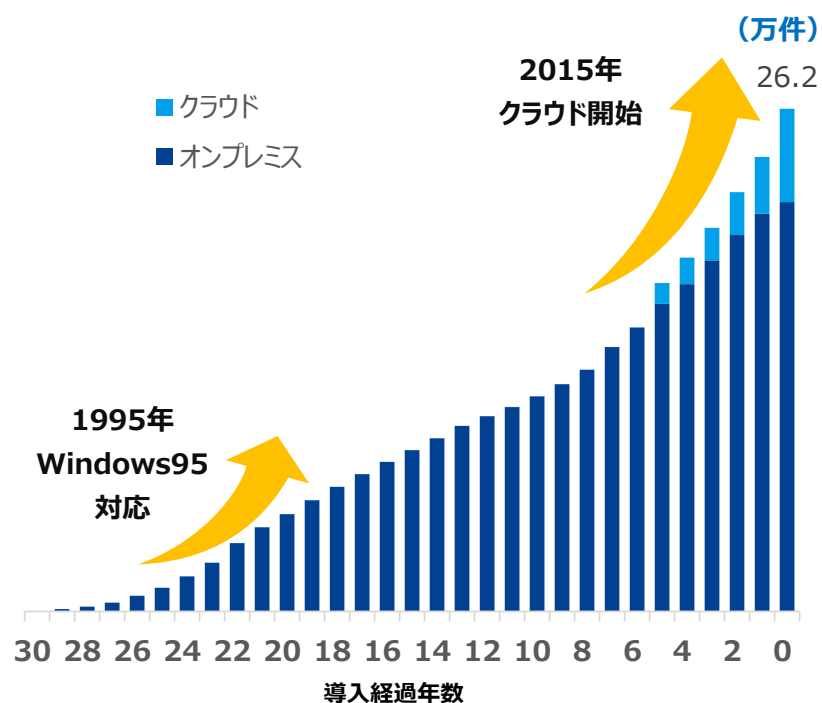
## 前受収益残高の推移 (第2四半期での比較)

(百万円)

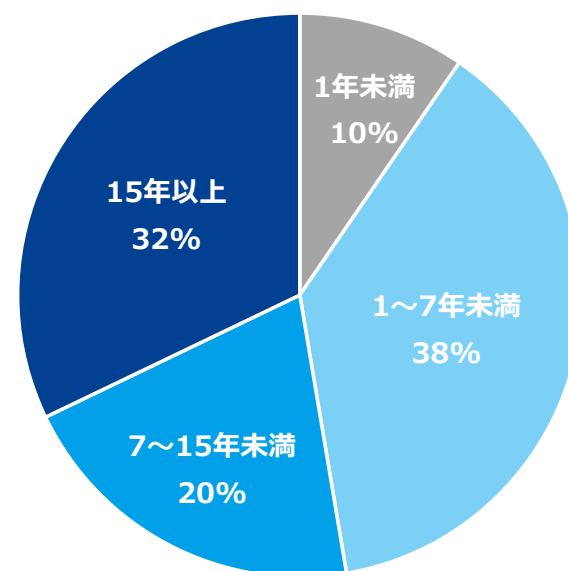


# 稼働システム数と契約継続率

## 累計稼働システム数※1の推移



## システム導入経過年数の構成比※2



契約継続率 : 99.4%※3

※1 : 稼働システム数は、単数もしくは複数のライセンスを1つの単位として納入したシステムを1単位とした数。2021年9月末時点

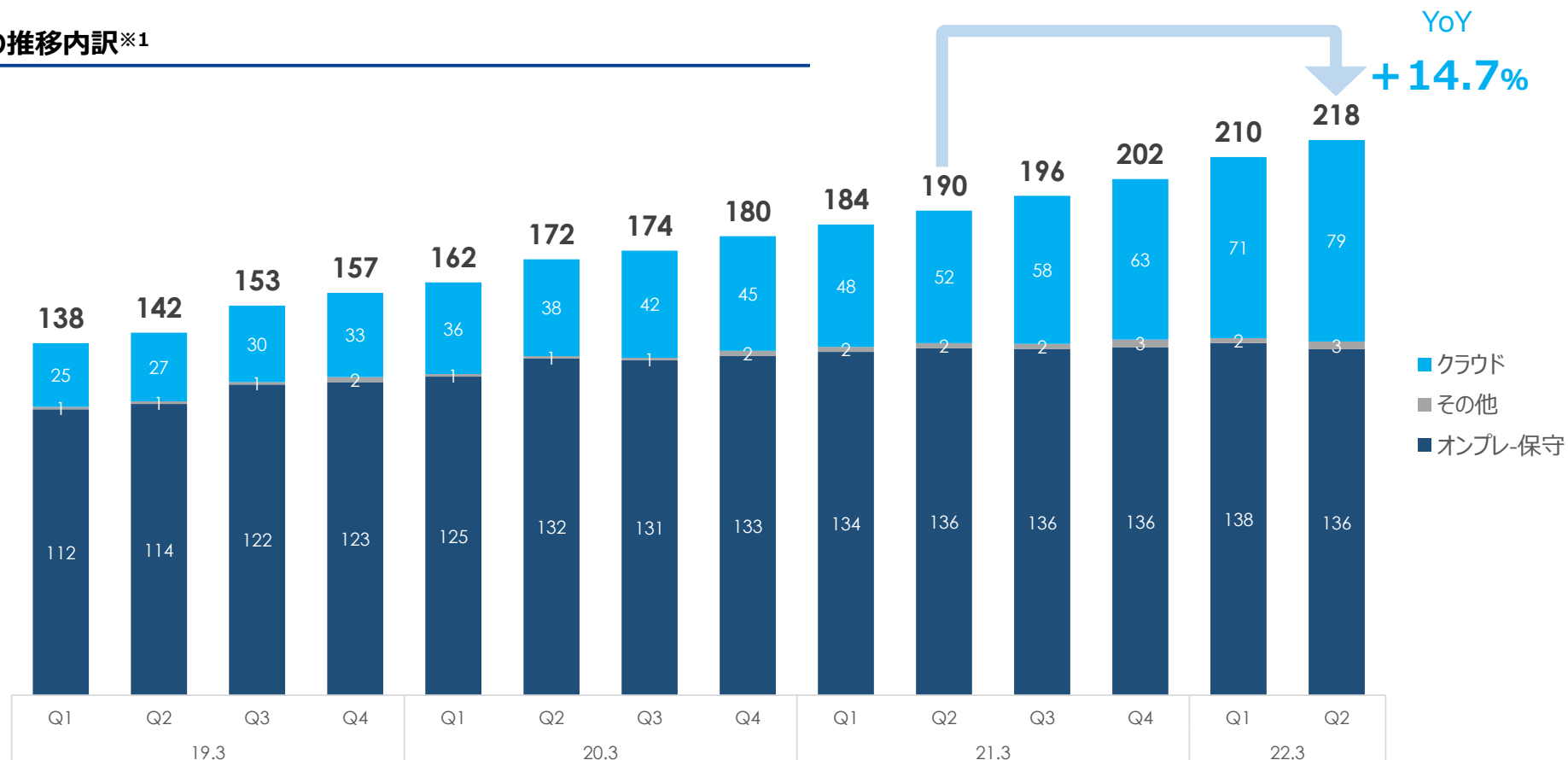
※2 : 2021年9月期末時点の導入済みシステム件数ベース

※3 : 2021年6月期における保守とクラウドの月次の解約率の年間累計より算出。月次解約率 = 当月解約金額 ÷ 前月のARR。ARR (Annual Recurring Revenue) = 各四半期の末月 (ソリューション (一定期間)、保守収益及びその他の合計) の12倍の売上金額

# OBC全体のARRの推移

## ARRの推移内訳※1

(億円)

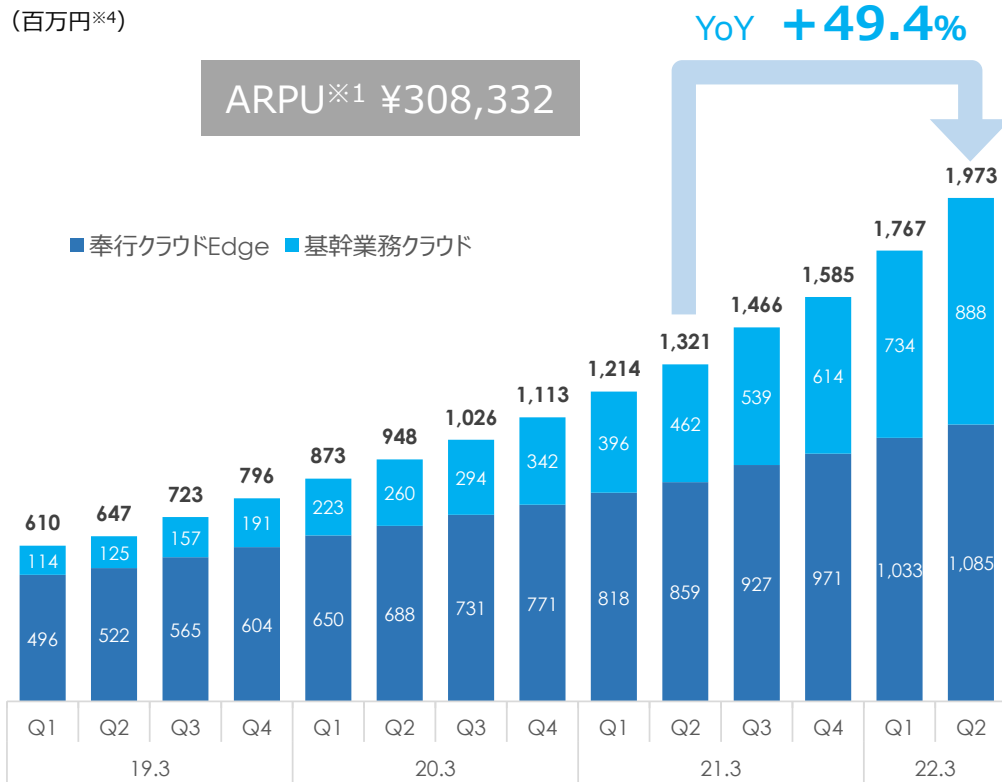


※1 : ARR (Annual Recurring Revenue) = 各四半期の末月 (ソリューション (一定期間)、保守収益の合計) の12倍の売上金額。2021年3月末時点。億円未満四捨五入

# クラウド収益の推移

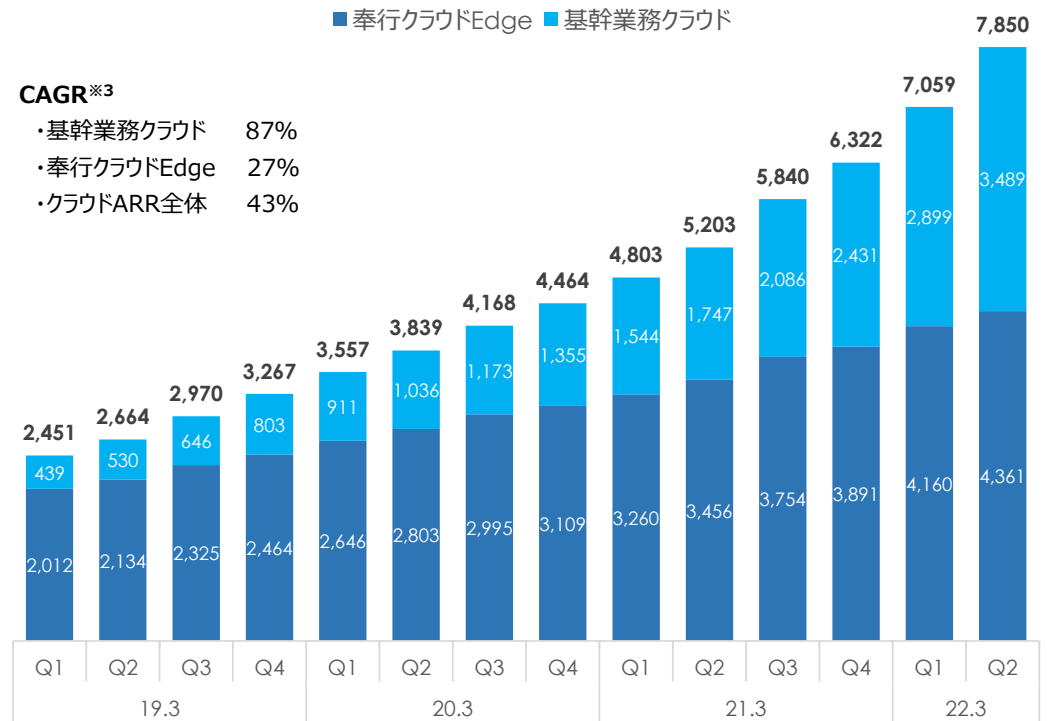
## クラウドの四半期売上高の推移

(百万円※4)



## クラウドのARRの推移※2

(百万円※4)



※1：ARPU（Average Revenue Per User）＝クラウド関連製品を利用している企業の1企業あたり月額平均単価の12倍で計算。2021年9月末時点

※2：クラウドARR（Annual Recurring Revenue）＝各四半期の末月におけるクラウドからの継続収益の12倍の金額

※3：2019.3 Q2 から 2022.3 Q2の伸び率

※4：百万円未満四捨五入



### 3. 2022年3月期事業計画

## 計画の前提

### 売上高

前年同期比16.2%増 340億円

(百万円)	上期実績	下期計画	通期計画
ソリューション	6,786	8,709	15,495
関連製品	1,473	1,679	3,152
サービス	8,005	7,348	15,353
合計	16,265	17,735	34,000

(参考：前期実績)  
22.3期の集計方法に組換※1

上期	下期	通期
4,709	5,637	10,347
1,303	1,713	3,016
7,767	8,120	15,888
13,780	15,471	29,252

### 営業利益

前年同期比 18.9%増 153億円

- ◆売上高合計は通期計画据え置き。インストラクター指導料の増加やクラウド・オンプレの売上比率の見直しにより、ソリューションとサービスの品目別予算を修正
- ◆コロナ禍の影響により旅費交通費や展示会費、販促費に変動の可能性あり

### 経常利益

前年同期比 16.2%増 161億円

- ◆上場リートからの配当金収入を通期8億円見込む

### 当期利益

前年同期比 15.8%増 112億円

※1：22.3期から以下の項目についての集計方法を変更しています。

- ①サービスに含めていた奉行クラウドEdgeをソリューションに組替
- ②サービスに含めていたBackupオプション、ストレージサービス等をソリューションに組替
- ③ソリューションに含めていた操作指導売上をサービスに組替
- ④関連製品に含めていた一部製品をソリューションに組替

## 2021年3月期 通期事業計画

(百万円)	21/3期		22/3期 計画			
		構成比(%)		構成比(%)	増減額	前期比(%)
売上高	29,252	100.0	<b>34,000</b>	<b>100.0</b>	<b>4,748</b>	<b>16.2</b>
売上総利益	24,521	83.8	<b>28,470</b>	<b>83.7</b>	<b>3,948</b>	<b>16.1</b>
販売管理費	11,579	39.6	<b>13,080</b>	<b>38.5</b>	<b>1,500</b>	<b>13.0</b>
営業利益	12,942	44.2	<b>15,390</b>	<b>45.3</b>	<b>2,447</b>	<b>18.9</b>
営業外損益	992	3.4	<b>800</b>	<b>2.4</b>	<b>△ 192</b>	<b>△ 19.4</b>
経常利益	13,934	47.6	<b>16,190</b>	<b>47.6</b>	<b>2,255</b>	<b>16.2</b>
当期利益	9,670	33.0	<b>11,200</b>	<b>32.9</b>	<b>1,529</b>	<b>15.8</b>

※22/3期の法人税等実効税率：30.6%



# 品目別売上高の計画

## 品目別売上高（計画）

	21/3期		22/3期 計画			
	(百万円)	構成比(%)	構成比(%)	増減額	前期比(%)	
ソリューション	10,347	35.4	<b>15,495</b>	<b>45.6</b>	<b>5,148</b>	<b>49.8</b>
関連製品	3,016	10.3	<b>3,152</b>	<b>9.3</b>	<b>136</b>	<b>4.5</b>
サービス	15,888	54.3	<b>15,353</b>	<b>45.1</b>	<b>△ 535</b>	<b>△3.4</b>
合計	29,252	100.0	<b>34,000</b>	<b>100.0</b>	<b>4,748</b>	<b>16.2</b>

## 品目別売上高計画のポイント

### ■ ソリューション

- ✓ 奉行8シリーズサポート終了によるバージョンアップ需要を取り込む  
(2022年4月サポート終了)
- ✓ オンラインセミナー（奉行クラウドフォーラム等）の推進による新規売上増加を見込む
- ✓ ペーパーレスや電子化等によりDX需要を取り込む

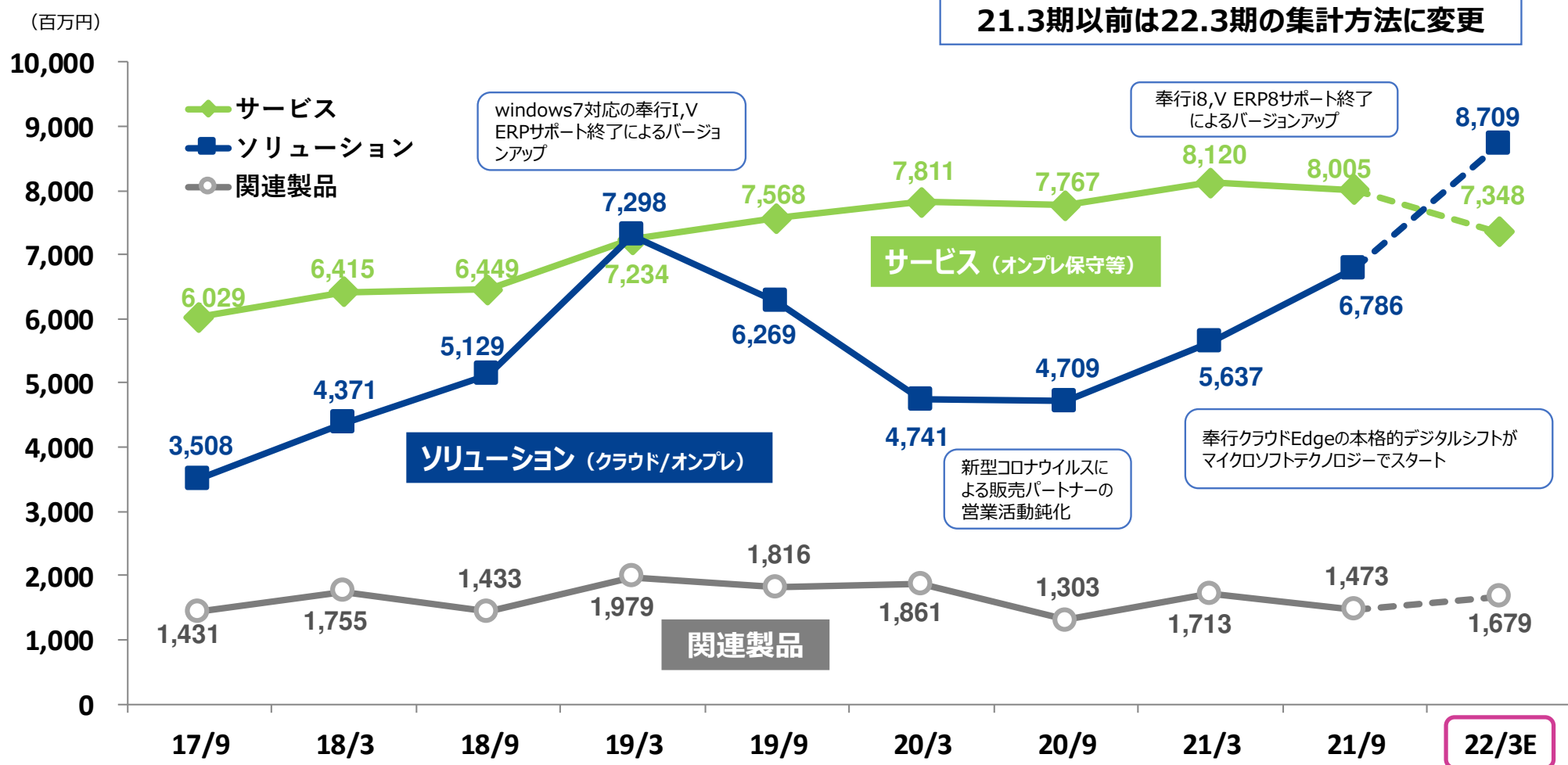
### ■ 関連製品

- ✓ 通期計画を据え置き

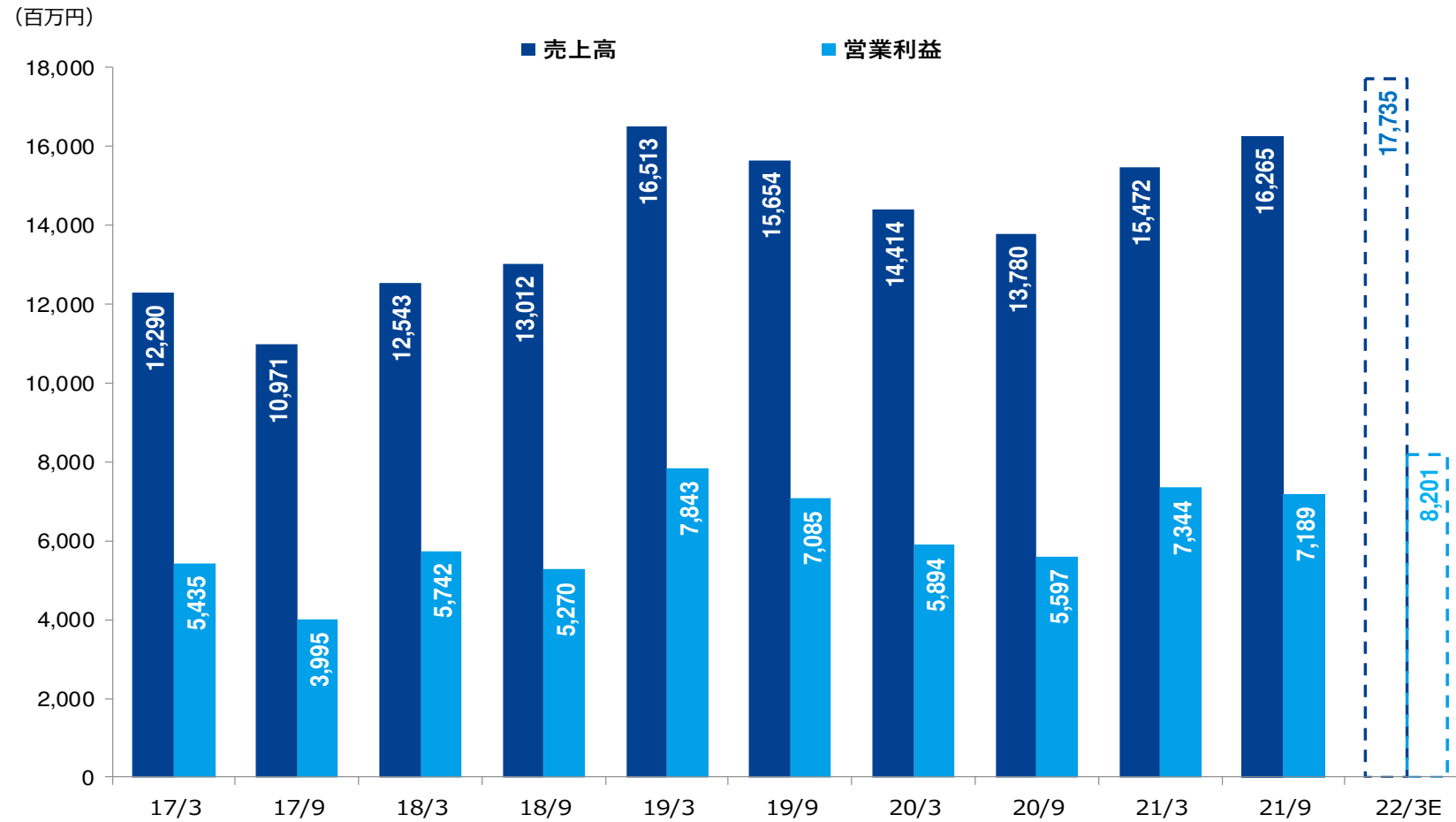
### ■ サービス

- ✓ クラウドシフトにより、オンプレミスの保守契約料は緩やかに減少
- ✓ 導入支援サービスを訪問型からリモート型に切り替えたことにより稼働率が向上し、売上高の増加を見込む

# 品目別売上高の推移（半期ベース）



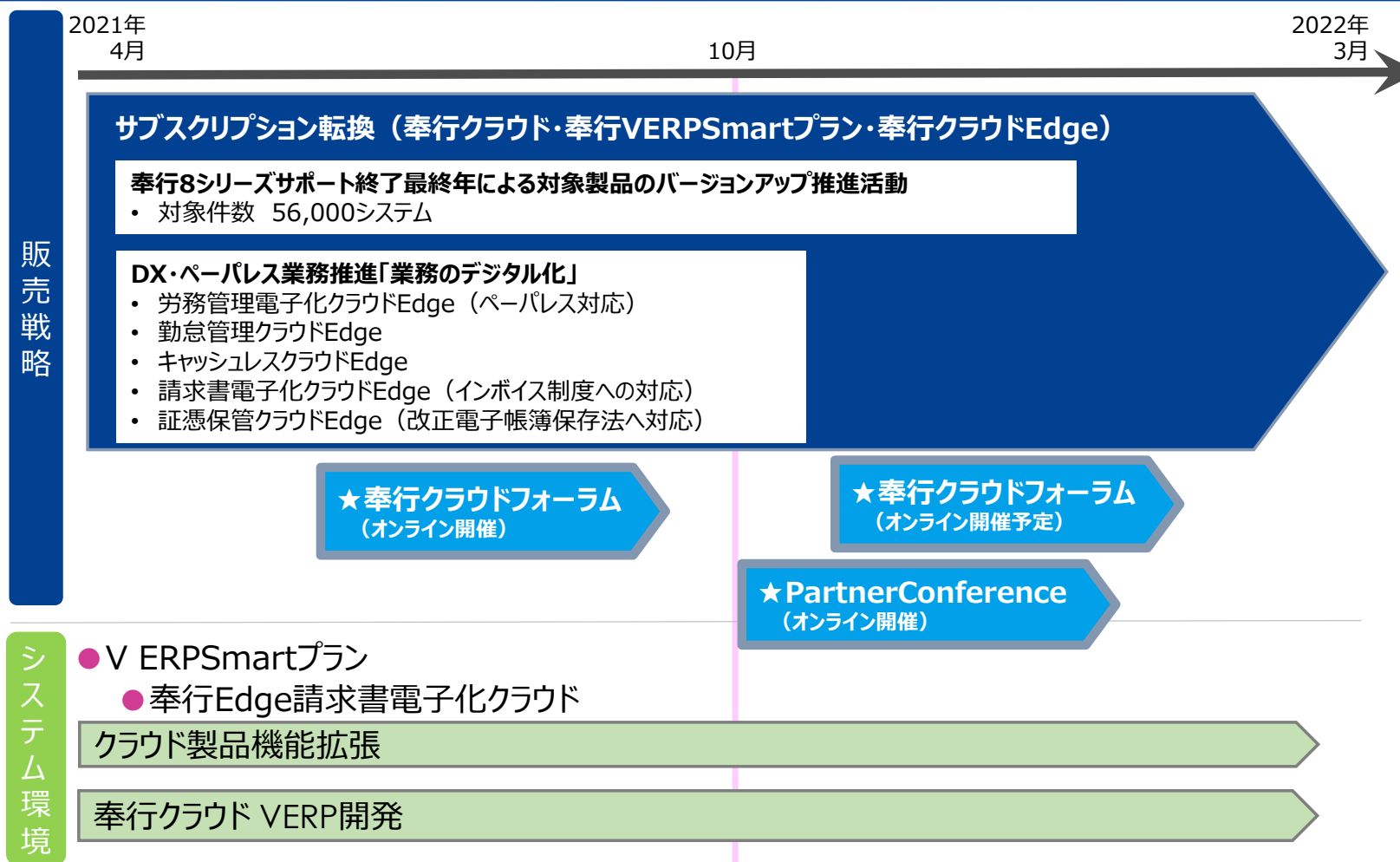
## 業績の推移（半期ベース）



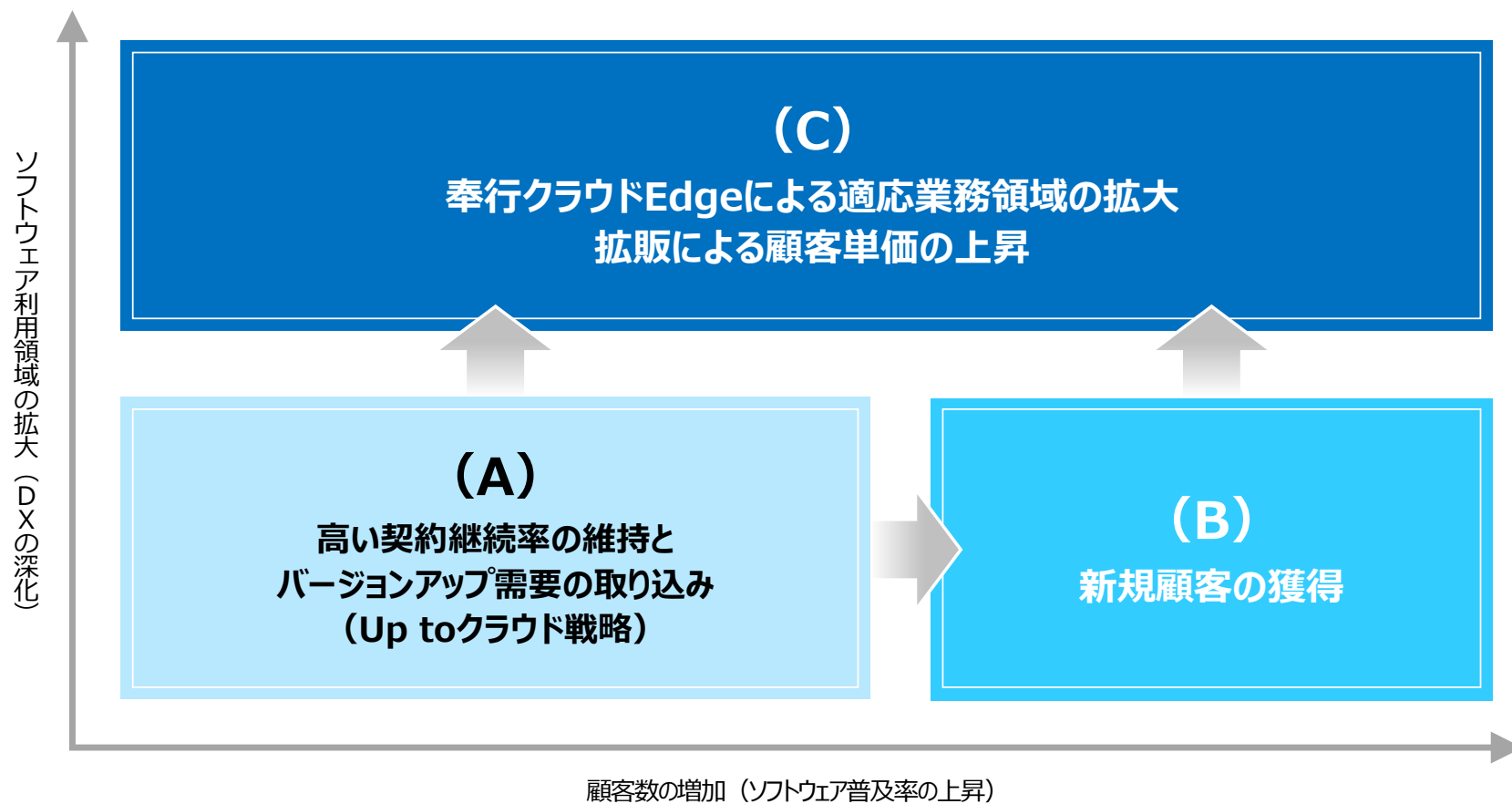


## 4. 2022年3月期事業戦略

# 2021年度 主な活動スケジュール



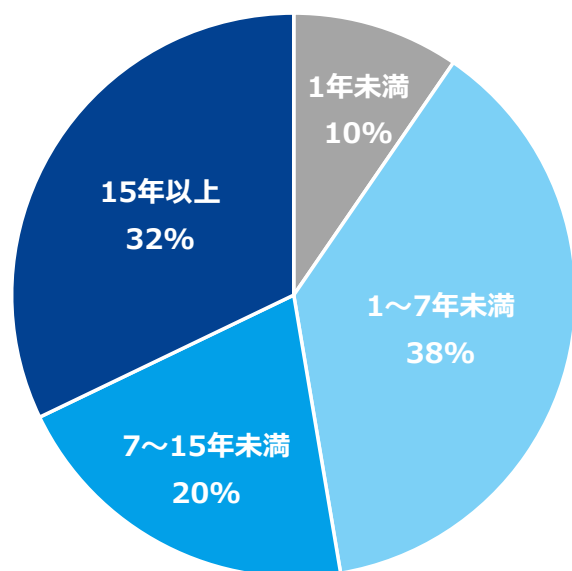
# 今後の成長戦略



# 今後の成長戦略

## (A) 高い契約継続率の維持とバージョンアップ需要の取り込み (Up toクラウド戦略)

システム導入経過年数の構成比※1



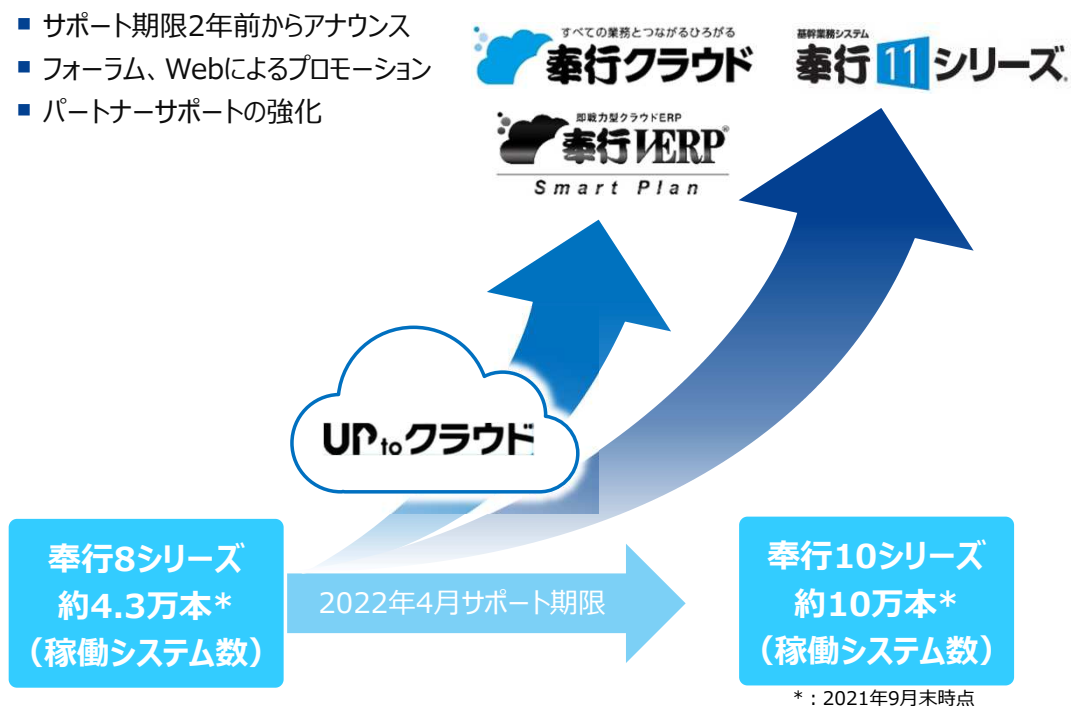
契約継続率 : 99.4%※2

※1 : 2021年9月期末時点の導入済みシステム件数ベース

※2 : 2021年6月期における保守とクラウドの月次の解約率の年間累計より算出。月次解約率 = 当月解約金額 ÷ 前月のARR。ARR (Annual Recurring Revenue) = 各四半期の末月 (ソリューション (一定期間)、保守収入及びその他の合計) の12倍の売上金額

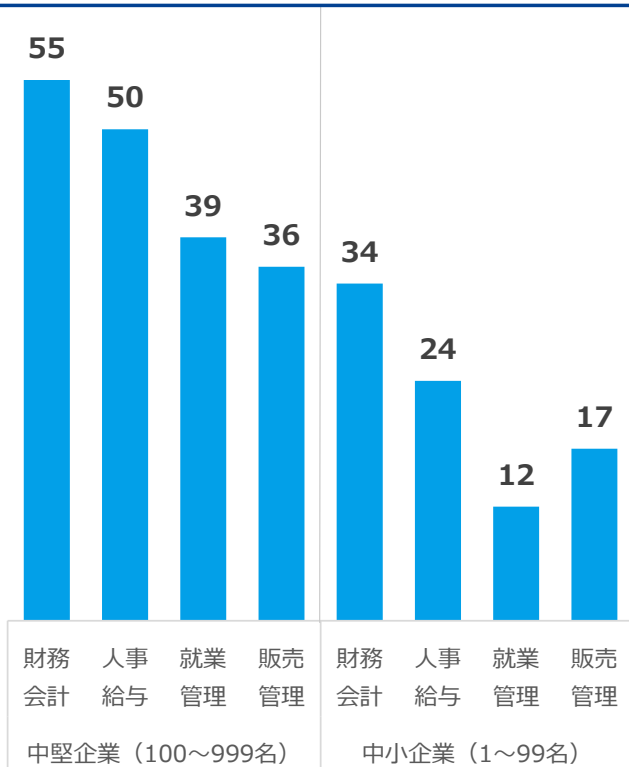
バージョンアップ需要を取り込む施策

- サポート期限2年前からアナウンス
- フォーラム、Webによるプロモーション
- パートナーサポートの強化



# 今後の成長戦略 (B) 新規顧客の獲得

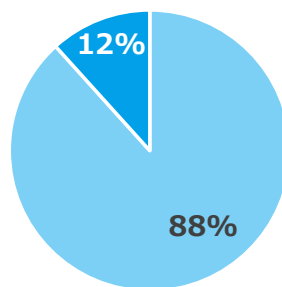
## 国内企業の業務別パッケージソフト利用率 (%)



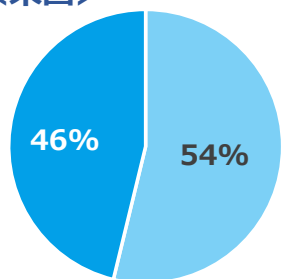
出所：MM総研「業務ソフトウェアの利用動向調査」2018年11月

## パッケージソフト利用率の国際比較

### <日本>



### <米国>



※1  
■ 受託開発  
■ パッケージ

出所：総務省「我が国のICTの現状に関する調査研究」（平成30年）

※1：受託開発は、システムベンダーが受託して個別に開発したもの

## 市場獲得に向けた当社の取り組み

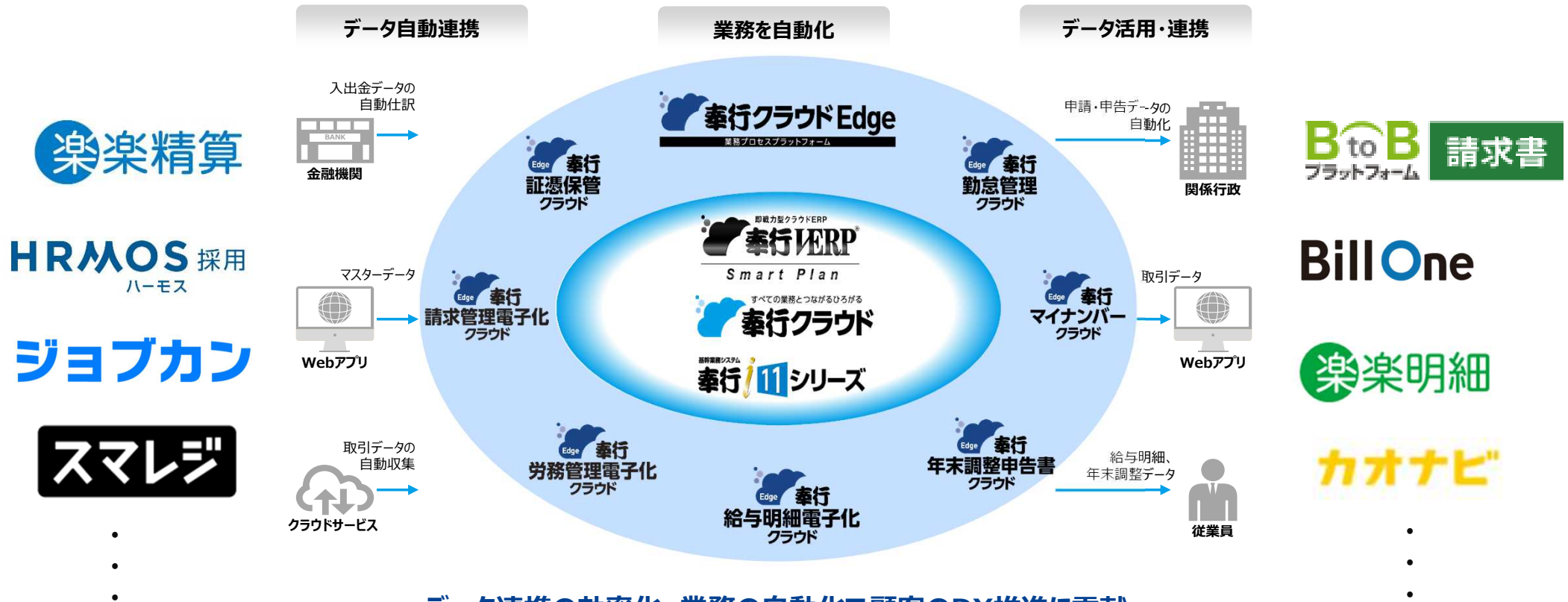
- プロダクト戦略
  - ✓ クラウド対応強化
  - ✓ 新製品・新サービスの投入
  - ✓ 製品機能の高度化による差別化
- マーケティング戦略
  - ✓ デジタルマーケティング強化
  - ✓ デジタルコンテンツの提供
  - ✓ パートナー支援強化
- ブランド戦略
  - ✓ 広告宣伝の強化など

より選ばれる環境の構築



# 今後の成長戦略

## (C) 奉行クラウドEdgeによる適応業務領域の拡大 拡販による顧客単価の上昇



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

注：連携システムについては、2021年7月時点

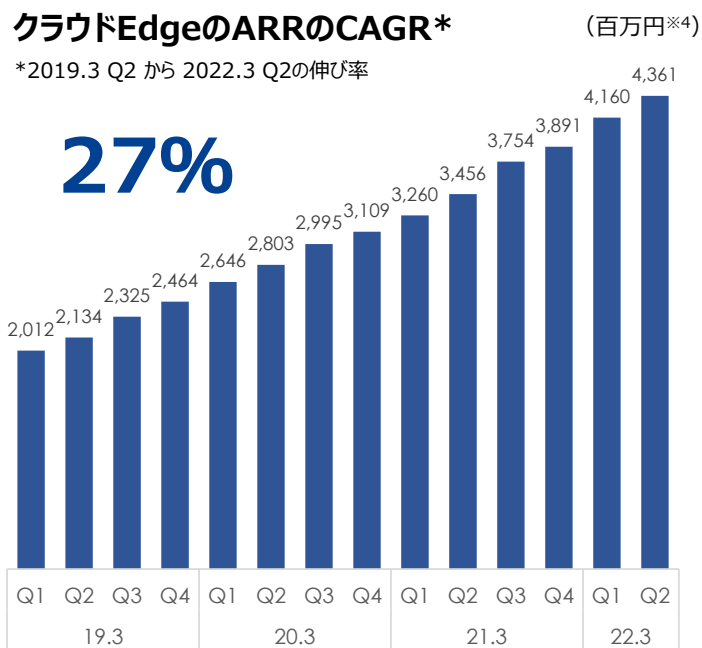
# 今後の成長戦略

## (C) 奉行クラウドEdgeの実績と成長余地

### クラウドEdgeのARR推移※1

#### クラウドEdgeのARRのCAGR\*

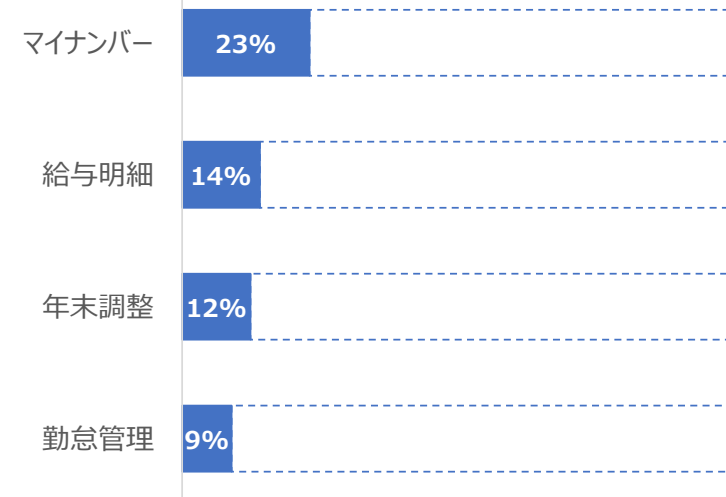
\*2019.3 Q2 から 2022.3 Q2の伸び率



### クラウドEdge 導入実績※2

<製品名>	<導入社数・ユーザー数>
奉行 マイナンバークラウド	14,000社 310万人
奉行 給与明細電子化クラウド	7,000社 130万人
奉行 年末調整申告書クラウド	6,000社 130万人
奉行 勤怠管理クラウド	5,000社 120万人

### クラウドEdge浸透率※3



※1：クラウド Edge ARR (Annual Recurring Revenue) = 各四半期の末月におけるクラウドEdgeからの継続収益の12倍の金額

※2：2021年7月月初時点

※3：給与奉行の加入件数と給与奉行クラウドの登録システム数の合計に対するクラウドEdgeの加入システム数の割合。2021年3月末時点

※4：百万円未満四捨五入

# 【差別化①】 マイクロソフト クラウドテクノロジーのネイティブ開発による安心・安全

## ①世界トップレベルのセキュリティ

マイクロソフトの  
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

自動的に3重化

月間稼働率99.9%※1を保証

- ✓ 「Microsoft Azure」のSLA※2にて月間稼働率をコミット

※1 奉行クラウドが採用している「Azure SQL Database」の月間稼働率  
※2 サービスレベルアグリーメント

暗号化による  
強固なデータ保護



- ・すべてのデータを暗号化
- ・あらゆる通信をSSLで保護

24時間365日運用監視  
脅威に対する備えは万全



- ・定期的な脆弱診断の実施
- ・WAF(Web Application Firewall)の設置

OBCiDによる  
安心のアクセス



- ・パスワードポリシーの設定
- ・複数製品へのシングルサインオン

世界140か国で運用され、国際的なコンプライアンスに準拠

Microsoft Azureは、140か国・2,000万以上の企業に利用されており、ISO 27001、HIPAA、FedRAMP、SOC1、SOC2などの国際的な業界固有のコンプライアンス標準を満たしています。



国際認証SOC1,SOC2報告書を取得

「奉行クラウド」は、財務報告に係る内部統制を対象とした「SOC1 Type2」報告書、セキュリティに係る内部統制を対象とした「SOC2 Type2」報告書を取得しています。

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

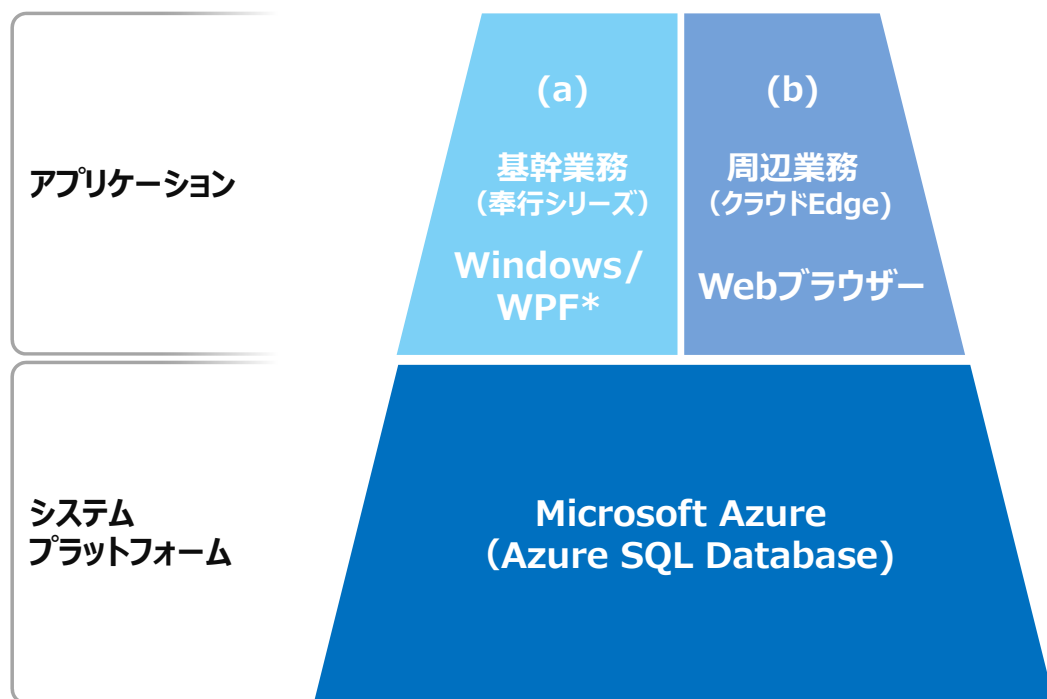
Microsoftが毎年投資する、数千億もの研究開発投資の成果を、奉行クラウド、奉行クラウドEdgeの各製品は自動的に享受することができます。

④Windows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。

## 【差別化②】 Microsoft Azureをベースに オープン系WEBアプリケーションを活用してネイティブクラウド開発を実施

### 当社プロダクトのシステムアーキテクチャー



### 当社のシステムの特長

今まで以上の高品質	高い業務レベルに対応 機能性・スピード・操作性
いつでも・どこでも	業務環境の多様性に対応 テレワーク 多様な働き方対応
つながる・ひろがる	業務のデジタル化を実現する データ自動連携 APIエコノミー
職業専門家ライセンス	プロフェッショナルの支援 専用ライセンスを標準提供

\*WPF: Microsoft Windows Presentation Foundation


## 【差別化③】 強みのある中堅中小企業にフォーカス

	顧客規模	主なプレイヤー※2	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
20名	<b>OBCの主力領域</b> 奉行 VERP 奉行クラウド 奉行 i シリーズ 約55万事業所※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
		中小企業向け ビジネスアプリケーション	システムディーラー	
	奉行 クラウド iE/奉行J > 475万事業所※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「平成28年経済センサス-活動調査結果」より一部推計）

## 【差別化④】 3つのパートナー制度で強固なエコシステムを構築



OBC BUSINESS CONSULTANTS CO.,LTD.

- 100 特許件数
- 300 サポートセンター席数
- 39万 サポートセンター問合せ年間累計件数
- 400万 サポートセンターWebFAQ年間累計参照数




OBC ALLIANCE PARTNERSHIP

OBCビジネスパートナー

- 約3,000 事業所数
- 6,252 指導資格タイトル保有数
- 訪問指導サービス
- 訪問サポートサービス

### お客様

お客様・パートナー・OBCがつながる  
三位一体によるDX体制



すべての業務とつながるひろがる  
奉行クラウド  
Connect Partnership  
Connect Partner

- 225 オンプレミス連携システム
- 113 クラウド連携システム
- 154 connect partners

OBC会計人パートナー制度<アソス>



Alliance of Support Office & OBC Service

OBC会計人パートナー

- 約1,700 会計事務所 (ASOS\*)
- 約100 金融機関

\*ASOSはOBCの会計人を支援するパートナー制度

注：各数字は2021年6月末時点

※1：日経コンピュータ 2021年2月18日号 パートナー満足度調査 2021 基幹系ソフト/サービス部門

