

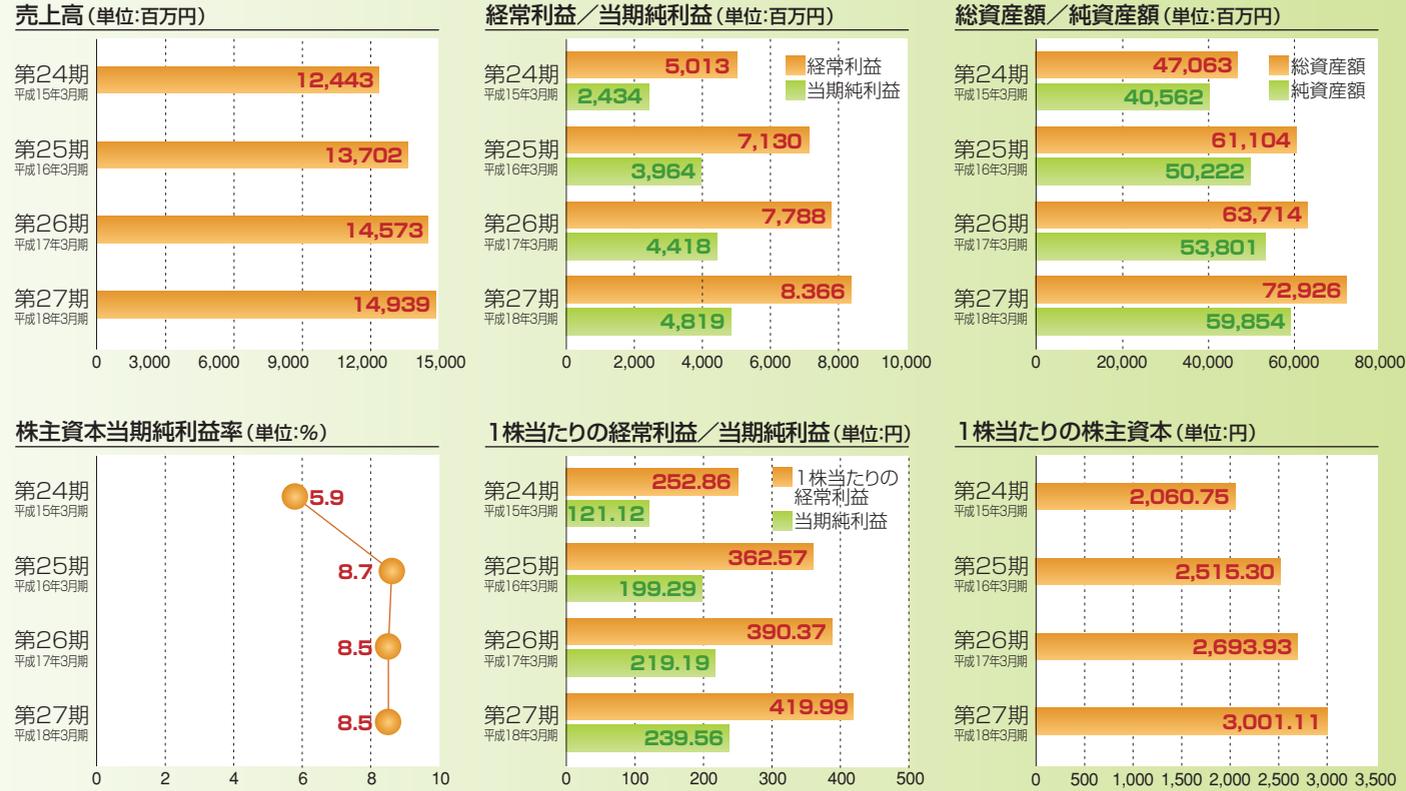


Review & Preview



第27期 事業報告書

平成17年4月1日～平成18年3月31日



第27期トピックス

- 平成17年6月 (株)フリービットと共同でVPN接続を容易に実現する「OBCセキュア アクセスキー」を発売開始
- 平成17年8月 小規模企業向け業務ソフトの開発・販売を行う関係会社「ビズソフト株式会社」を設立
- 平成17年9月 「奉行21 Ver. IIIシリーズ」を発売開始
- 平成18年1月 中国子会社「上海欧比西晟峰軟件有限公司」が、中国第3位の会計ソフトメーカー「新中大軟件股份有限公司」と資本提携
→詳細はP9を参照
株主様ご優待制度の導入を決議→詳細はP8を参照

日経コンピュータ2005年8月8日号
顧客満足度調査
ERPパッケージ部門 **1位**

2006日経ソリューションビジネス2006年1月30日号
パートナー満足度調査
ERPなど基幹業務ソフト部門 **1位**

当期に発表されました日経コンピュータ誌における「顧客満足度調査(ERPパッケージ部門)」および日経ソリューションビジネス誌における「パートナー満足度調査(ERPなど基幹業務ソフト部門)」において、当社はいずれも第一位に輝きました。今後もお客様およびパートナーの皆様のご期待に添えるよう努力してまいります。

“情報革命”を追い風にさらなる成長を図るとともに、株主様とのコミュニケーション強化に努めます。

株主の皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。日頃は格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

近年では、IP電話やWeb会議など、ビジネスにおけるIT活用の進化が益々加速しており、かつての“産業革命”に匹敵する“情報革命”とも言うべき大きな変革期を迎えています。こうした変化を追い風として、当社の業績も順調に推移し、今期は5年連続の増収増益を達成し、過去最高益を更新することができました。また、単に収益を上げたのみならず、顧客満足度、パートナー満足度でも高い評価をいただけたことは、経営者として大きな喜びです。

来期においても、当社をはじめ、企業向けソフトウェア業界にとって追い風となる変化が相次ぎます。なかでもマイクロソフト社から発売される「Windows Vista」は、「.NET」構想※を具現化する次世代OS(基本ソフト)であり、企業内のIT環境に大きな変革をもたらすことが期待されています。当社では、この新OSをさらなる飛躍に向けたジャンピングボードと考え、これに対応した新時代の「奉行シリーズ」を同時発売すべく準備を進めています。また、「新会社法」を皮切りに、「日本版SOX法」の施行や税制改革が予定されており、こうした法改正・制度改正に対応するためのシステム変更・更新が、IT市場を拡大していくものと見られています。

さて、当社が東京証券取引所市場第一部に上場を果たしてから二年が経過しましたが、その間、当社の株価にも少なからず変動が

ありました。決して株価の上下に一喜一憂するものではありませんが、株価を安定させることも株主様に対する上場企業の重大な責任であると認識しています。そのため、今後は株主の皆様とのコミュニケーションをより一層深め、“株主様を見据えた経営”

を推進することで、長期的な信頼関係を築いていきたいと思っております。本報告書にアンケートを同封しましたのも、そうした施策の一環です。何卒ふるってご回答いただけますよう、お願い申し上げます。

この他にも、株主優待制度を導入するとともに、さらなる増配も検討してまいります。今後もこうした利益還元を強化するのはもちろん、世界市場も視野に入れた市場拡大を推進していくことで、さらなる企業価値の向上を果たしていきます。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援・ご指導を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



代表取締役社長 和田 成史

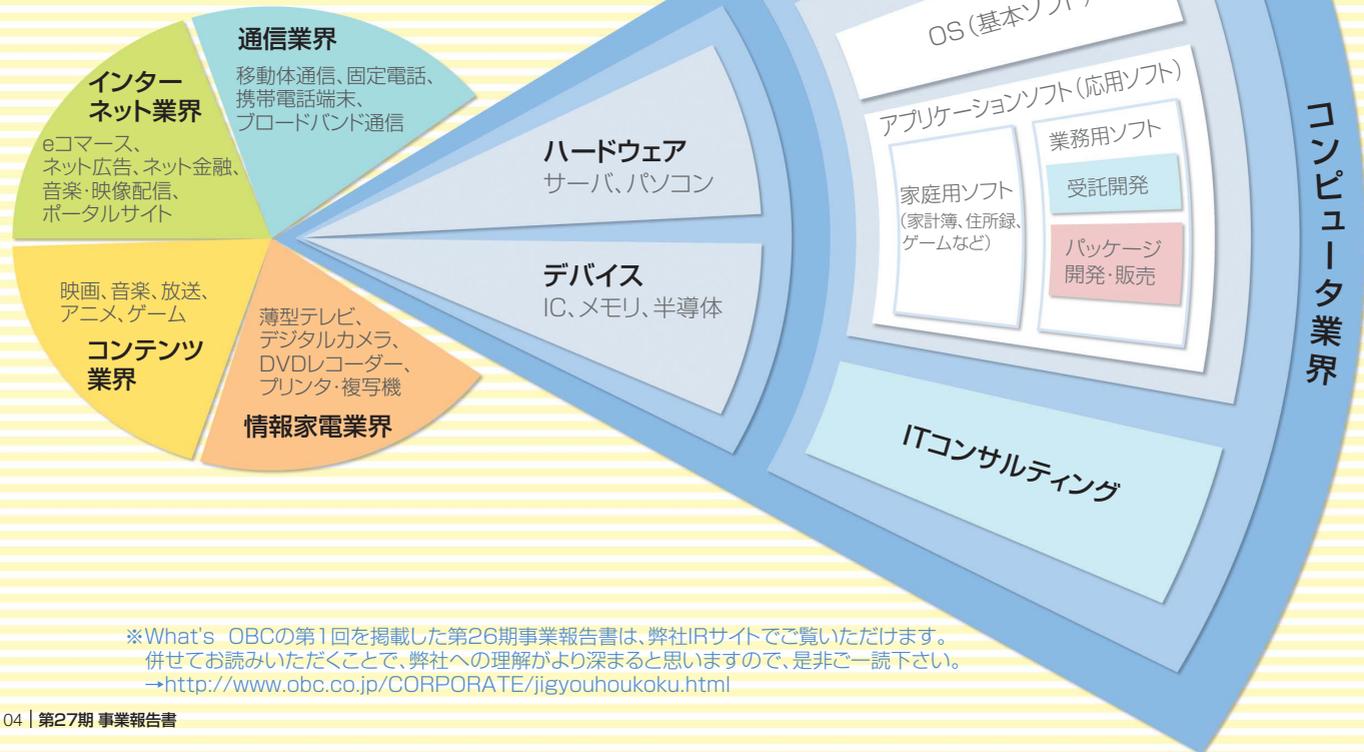
※「.NET(ドットネット)」構想:64bitの高速処理環境をベースに、業務系システムと情報系システムが融合した情報環境を構築しようとするもの。→詳細はP9を参照

What's OBC? (第2回)

IT業界にあって、高い収益性で安定成長を続けるOBC。その原動力となる独自のビジネスモデルに迫る。

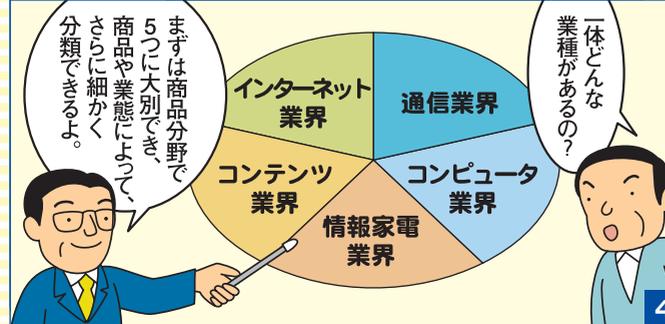
『業績の変動が激しい』と言われがちなIT業界にあって、創業以来つねに安定した成長を続けてきたOBC。その理由は「業務用パッケージソフトの開発・販売」というビジネスモデルにあります。株主様に対しては、この強みを伝えきれてないようです。今回の報告書では、OBCのビジネスモデルについて、IT業界における位置づけとともに、分かりやすく紹介していきます。

IT業界地図上における「業務用パッケージソフト開発・販売業の位置づけ」



※What's OBCの第1回を掲載した第26期事業報告書は、弊社IRサイトでご覧いただけます。併せてお読みいただくことで、弊社への理解がより深まると思いますので、是非一読下さい。
→<http://www.obc.co.jp/CORPORATE/jigyuhoukoku.html>

そもそもIT企業ってどんな会社？



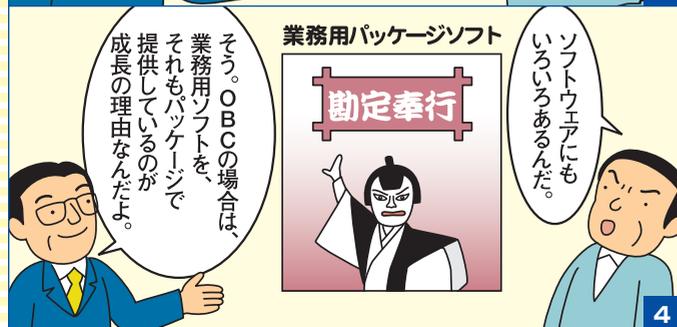
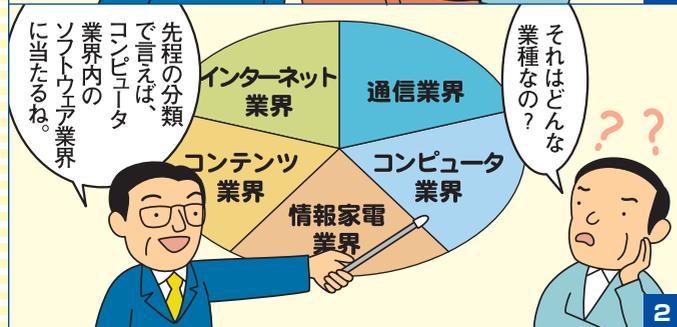
IT (情報技術) とは、とても幅広い概念。さまざまな業種業態が含まれます。

そもそもITとはInformation Technology=情報技術の略であり、コンピュータやデータ通信に関する技術の総称です。高度情報化社会、ネットワーク社会と呼ばれる現在、社会のあらゆるところでITが活躍しており、『ITと関わりのない企業は皆無』と言っても過言ではありません。こうした状況ですから、IT企業やIT業界といった定義自体が曖昧であり、その分類方法もメディアや論者によってまちまちでした。ようやく最近になって、ITを商品やサービスの主体とする企業を「IT企業」と総称し、商品分野別に「コンピュータ業界」、「インターネット業界」、「通信業界」、「情報家電業界」、「コンテンツ業界」と分類する方法が一般的になってきました。ただ、これら5業界も非常に大括りな分類であり、より詳細な商品分野によって、また業種業態によって細分化されます。ある企業の業績や成長性を知りたいと思えば、単にIT企業というだけでなく、『どんな技術・商品・サービスを、どのように扱っている会社なのか』を理解することが不可欠でしょう。

Point! IT株が注目される理由

「IT株」が投資市場で注目される理由は、その「成長性」にあります。特にインターネット業界などは、ビジネス自体がここ数年に誕生した新しいものであり、その担い手となる企業も新興企業がほとんどです。「IT起業家」と呼ばれる人々が、ITの普及とともに新しいビジネスを立ち上げ、新市場を形成するとともに急成長していく。こうした構造のなかで、創業間もない企業が急成長し、上場して株価も急上昇する、というケースが相次いだことで、IT株に対する注目度が高まっていったのです。

OBCはIT業界の中で、どう位置づけられるの？



ビジネスに不可欠な「業務用ソフト」を汎用的な「パッケージソフト」として提供します。

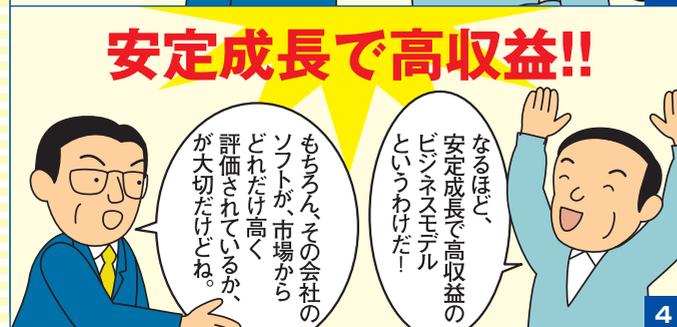
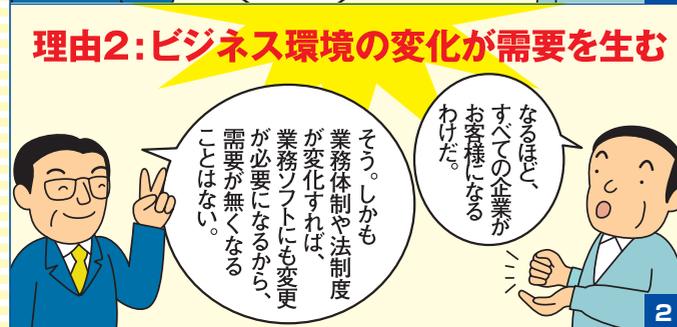
ソフトウェアとは、コンピュータを動作させる手順を記述したプログラムの中で、OS(オペレーティング・システム=基本ソフト)と、アプリケーションソフト(応用ソフト)に大別されます。OSとは、入出力やデータ管理などの基本的な機能を提供するもので、マイクロソフト社の「Windows」が代表的です。アプリケーションソフトは、ユーザーが必要とする機能や目的に応じて作られるもので、ワープロソフトや表計算ソフトなどが代表的です。このうち、家庭用ソフトやゲームソフトなど、各家庭で使用されるものを「家庭用ソフト」、財務会計や在庫管理など、企業の業務に使用されるものを「業務用ソフト」と言います。

当社はこの「業務用ソフト」を、個別ユーザーの要求に応じて開発する「受託開発」ではなく、市販される「パッケージソフト」として幅広いユーザーに提供しています。パッケージソフトは、どの企業にも導入できる汎用的なソフトとして開発されたもので、受託開発に比べて低価格でスピーディーに導入できるメリットがあります。

Point! 1つの業種・業態では語りきれない企業像

IT企業の分類が困難なのは、1つの企業が複数の業種・業態を展開している例が少ないからです。たとえば、通信事業とインターネット事業を同時に運営する会社や、コンピュータのハードウェア開発とソフト開発を同時に手掛ける会社などです。OBCも、ビジネスの柱は「業務用パッケージソフトの開発・販売」ですが、近年では納入したお客様の要望に応じてカスタマイズ開発を行ったり、IT導入に関するコンサルティングを行ったりと、業務範囲を拡大することで、ニーズへの対応力を上げています。

OBCのビジネスモデルの特長は？



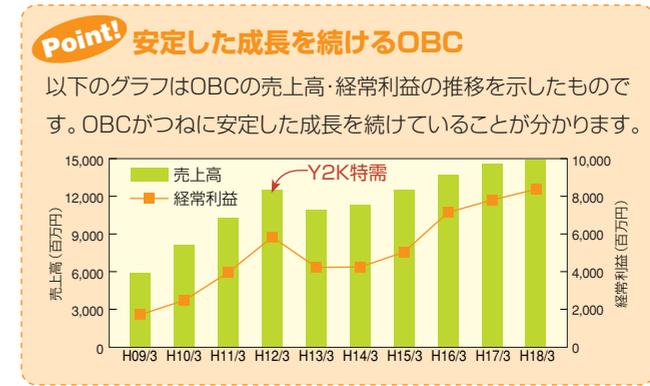
OBCは、市場からの高い支持を背景に、高収益体質を維持し続けています。

現在、日本企業の99%以上が従業員300人未満の中堅・中小企業です。これらの企業がIT導入を図ろうとする際、個別にソフトウェアを開発するための費用・時間は大きな負担であり、安価でスピーディーに導入できる「パッケージソフト」が必要不可欠になります。

OBCの業務用パッケージソフト「奉行シリーズ」は、中堅・中小企業から高い支持を得て、市場No.1のシェア*を獲得しています。今後も法改正・制度改正やIT環境をはじめとするビジネス環境の変化に即して、ソフトウェアの改定やバージョンアップが必要であり、需要は堅調に推移するものと見られています。

また、パッケージソフトの開発・販売は、長期にわたり多くのスタッフを拘束する受託開発業とは違って、市場に出すまでの初期コスト(開発期間内の人件費)をクリアし、ある程度の販売本数を超えていくと、それ以降の大半が利益となる「高収益体質」のビジネスモデルです。有利子負債ゼロ、株主資本比率80%というOBC

の健全な経営体質は、こうした事業特性によるものです。
*ノーク・リサーチ社「2005年民間企業のITパッケージ利用実態調査報告」



OBC NOW

～さらなる飛躍への布石～

IT業界を取り巻く変化は止まるところを知りません。特に来期においては、相次ぐ法改正や、64bit時代の主役となる新OSの登場など、ソフトウェア業界に大きな影響を及ぼす変化が一挙に到来します。OBCでは、こうした変化をさらなる成長へのチャンスと捉え、今期もさまざまな取り組みを推進してきました。その代表的なものを紹介します。

1. “制度改正特需”を見据えた開発強化

「新会社法」や「日本版SOX法」など、企業内業務システムの変更・更新を要する法改正・制度改正が相次いでいます。当社では、こうした法改正・制度改正への対応を急務とするお客様に向けて、最適ソリューションをタイムリーに提供できるよう、開発体制の強化に努めています。

すでに、「新会社法」の施行にともなう会計制度の変更については、今期発売した「勘定奉行21 Ver.Ⅲ」で対応可能です。また、「新会社法」によって企業の設立が容易になることから、今後需要増が予想される小規模企業向けソフトについては、今期に設立した関係会社「ビズソフト株式会社」を通じて対応していきます。さらに、内部統制を主眼とした「日本版SOX法」への対応を見据えて、たとえばログ管理や権限設定、認証機能など、情報セキュリティを強化した製品開発を推進しています。

新会社法って？

平成18年5月に施行された「新会社法」は、これまで「商法」や「有限会社法」などに分散していた会社に関する規定を一つにまとめたもの。最低資本金の撤廃や設立手続の簡素化など、会社設立に関する規制を大幅に緩和しているのが特徴です。

日本版SOX法って？

平成20年4月に施行予定の「日本版SOX法」は、投資家保護や健全な金融市場の形成を目的とする「米国SOX法」と同様の主旨で制定されたもので、上場企業を対象に内部統制の実施を義務づける内容となっています。

2. 株主様ご優待制度をスタート

当社は平成18年1月に開かれた取締役会において、株主様ご優待制度を導入することを決議しました。対象となるのは、単元株数(50株)以上を所有する株主の方々に、コンビニやファミリーレストラン、ガソリンスタンドなどで使用できる全国共通のプリペイドカード「クオカード」を三千円相当贈呈します。なお、優待内容は毎年見直しを行う計画です。



贈呈されるクオカード

3. 「.NET」に対応した新時代の「奉行シリーズ」を開発

当社では、早くからマイクロソフト社(以下MS社)のプラットフォーム——サーバやOS(オペレーティング・システム=基本ソフト)など情報システムの基盤となる技術体系——に準拠した製品開発に注力してきました。MS社が「Windows95」を発売した際に、いち早く対応製品を発売できたことが、当社の今日の成長の第一歩となっているほどです。

そのMS社が、本格的なブロードバンド・ネットワーク時代に向けて提唱した新しいITソリューションが「.NET」構想です。当社はMS社との緊密な連携のもと、かねてより「.NET」に対応した製品開発を進めてきました。いよいよ平成19年1月には、MS社より「.NET」構想の根幹となる新しいOS「Windows Vista(ビスタ)」が発売されます。当社はこの新OSに対応した新時代の「奉行シリーズ」を同時発売する予定であり、現在その開発が最終段階に入っています。

「.NET」って？

MS社の提唱する「.NET(ドットネット)」構想とは、これまでの32ビットを上回る64ビットの高速処理環境を活かして、業務系システム(企業内の業務処理システム)と情報系システム(インターネットに代表される情報伝達・共有システム)が融合した新しい情報環境を実現しようとするものです。「Windows」の使いやすさを活かしつつ、ブロードバンド・ネットワークとの融合を図ることで、業務効率の向上や情報の高度活用をさらに促進できると期待されています。

4. 中国・上海に合併会社を設立

現在、中国における企業内情報システムの市場規模は日本の約4倍程度ですが、今後ITを導入する企業が増加するに従って、将来的には日本の約10倍にも達すると見られています。当社では、この大きな可能性を秘めた中国市場を“グローバル市場の開拓”に向けた第一歩と考え、積極的な進出を図っています。

平成16年4月には、中国・上海に合併会社「上海欧比西晟峰軟件有限公司(OBCセイホ)」を設立しており、同社では、日本国内企業からの「奉行新ERP」などのカスタマイズ要求に対応しています。また、平成18年には同社を窓口として現地のソフト会社1社に出資し、現地における市場開拓を本格化していきます。



OBCセイホ 徐一曼総経理

5. プライバシーマークを取得

当社では、平成17年4月に全面施行された「個人情報保護法」への対応として、個人情報保護体制の強化に取り組んできました。平成18年4月には、その一貫として取り組んできた「プライバシーマーク」の認定を受けました。

プライバシーマーク制度は、個人情報保護に関する国内規格(JIS Q 15001)に適合したマネジメントシステムを整備し、個人情報の取扱いを適切に行っている事業者に対して、第三者機関が評価し、認定された企業にその証としてロゴマークの使用を許諾するものです。



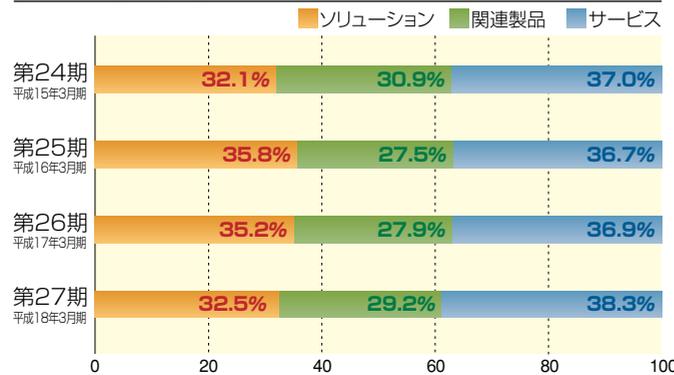
業績と戦略の概要

情報サービス産業の現状は、64bit環境の整備により、多くの企業でブロードバンド・インフラを前提としたシステム構築・パッケージ活用が始まっています。また、コーポレートガバナンスに影響を及ぼすような法令改正・制度改正が相次ぐなど、経営環境の急激な変化により、企業のIT投資意欲は着実に高まりつつあります。

こうした中で、当社は「顧客第一主義」をスローガンに、顧客企業の経営改善につながるIT活用の提案に注力してきました。主力となる「奉行シリーズ」については、環境の変化に柔軟に対応できるソリューション開発に注力。特に「奉行新ERP」においては、高品質・高付加価値な製品開発を追求した結果、平成11年9月の発売以来、現在までに累計5,100社を超過導入実績をあげました。

以上の結果、売上高149億39百万円(前期比2.5%増)、経常利益83億66百万円(同7.4%増)、当期純利益48億19百万円(同9.1%増)となりました。

売上高構成比率の推移(単位:%)



ソリューション(パッケージソフト)

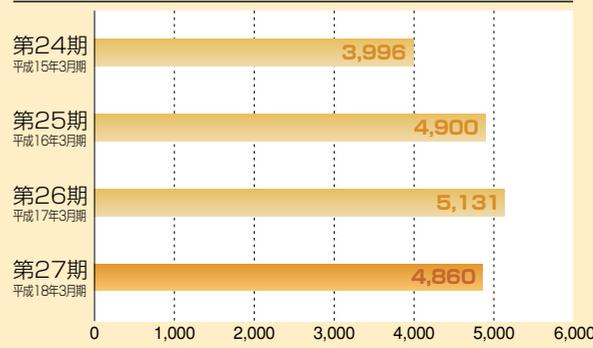
業務内容

ITを活用した業務効率向上を目指す中堅・中小規模の企業に対するソリューション(=課題解決策)として、「奉行シリーズ」をはじめとするパッケージソフトをご提供します。企業規模やニーズに応じて豊富なラインアップを用意しており、お客様ごとに最適な形でご提供しています。当社のパッケージソフトは、販売パートナー、開発パートナーを通じて顧客に供給されており、これらパートナーとの強固な連携が、当社の競争力のひとつとなっています。

当期の業績

当期のソリューション部門の売上高は、前期比5.3%減少して48億60百万円となり、売上高構成比32.5%となりました。製品別で見ると、「新ERP」は導入件数本が減少したものの、高額商品の売上好調により金額的には横ばいとなりました。しかし、「スタンドアロン」「LANPACK」などは、当期はバージョンアップ需要が減少したことから、トータルでは減収となりました。来期においては、新会社法の施行に対応する「スタンドアロン」「LANPACK」のバージョンアップ需要を見込んでいます。

売上高推移(単位:百万円)



関連製品(カスタマイズ/伝票・帳票類)

業務内容

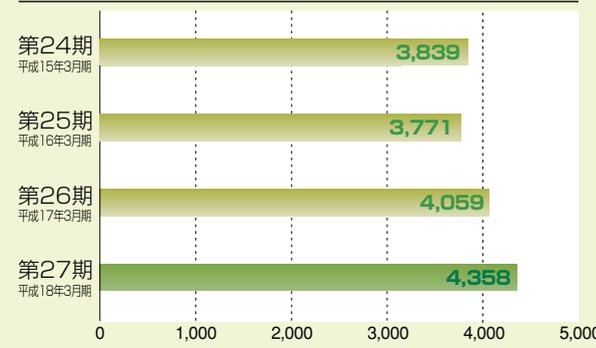
「奉行新ERP」を導入する際は、パッケージソフトをベースとしているため他社のERP製品に比べて低コスト・短納期ではありますが、お客様ごとのご要望に合わせたカスタマイズが必要になります。このカスタマイズに関わる開発費用も、当社の重要な収益源です。

また、「奉行シリーズ」専用の仕様となっている伝票・帳票などの「奉行サプライ」や、タイムレコーダーなど関連製品の提供も、当部門の売上に含まれています。

当期の業績

当期の関連製品部門の売上高は前期比7.4%増加し、43億58百万円となり、売上高構成比29.2%となりました。今期は「奉行サプライ」をはじめ、導入企業数に裏付けられた安定収益の上に、「奉行新ERP」のカスタマイズビジネスや、「奉行新ERP」と合わせて導入される連動ソフトが収益に寄与したことで増収となりました。カスタマイズ等については、各企業の業務システムに対するニーズの高度化を背景に、来期も引き続き伸長するものと見込んでいます。

売上高推移(単位:百万円)



サービス(ユーザーサポート)

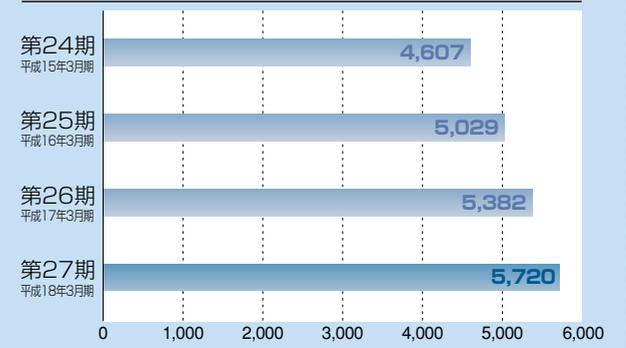
業務内容

当社はスクールや訪問指導といったシステム導入後のユーザーサポートに加え、年間保守契約やテレホンサポートなど、ユーザーの満足度を第一に考えた、きめ細かなトータルサポート体制を確立しています。こうしたサービスは、当社製品の市場における優位性に繋がるだけでなく、売上にも大きく寄与しています。また、金融機関に向けたEB(エレクトロニック・バンキング)システムの月額使用料も、この部門に含まれます。

当期の実績

当期におけるサービス部門の売上高は、前期比6.3%増加し、57億20百万円となり、売上高構成比38.3%となりました。売上を中心となるのが、ユーザーの約5割に加入いただいている保守契約であり、ここでも「奉行シリーズ」の既存顧客が安定した収益源となっています。当期においては、サポートセンターの充実やユースウェアサービス(スクールや訪問指導)の向上、さらに税制改正等の即時対応をはじめとする保守契約向上に努めた結果、堅調な売上推移となりました。

売上高推移(単位:百万円)



貸借対照表 (単位:千円)

※記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

科目	第27期 平成18年3月31日現在	第26期 平成17年3月31日現在
資産の部		
流動資産	30,611,079	28,651,365
現金及び預金	26,279,915	22,940,907
受取手形	213,197	174,358
売掛金	3,796,889	3,244,866
Point 1 有価証券	83	2,073,703
製品	64,478	69,531
原材料	30,237	53,413
仕掛品	779	11,832
貯蔵品	21,421	19,361
前払費用	54,222	52,142
その他	170,274	18,267
貸倒引当金	△20,420	△7,019
固定資産	42,315,216	35,063,338
有形固定資産	367,665	509,106
無形固定資産	140,563	87,451
投資その他の資産	41,806,987	34,466,780
投資有価証券	37,646,262	31,828,927
Point 2 出資金	705,919	114,081
子会社出資金	1,518,842	724,457
長期性預金	1,300,000	1,300,000
長期貸付金	150,000	-
敷金保証金	409,262	412,578
会員権	84,700	86,400
破産・更正債権等	11,579	3,386
その他	-	335
貸倒引当金	△19,579	△3,386
資産合計	72,926,296	63,714,703

〈注記〉有形固定資産の減価償却累計額 451,282千円

Point 1 有価証券

有価証券の減額は、USDベースのMMFの減少や、有価証券の満期償還によるものです。

Point 2 出資金、子会社出資金

出資金および子会社出資金の大幅な増加は、中国において、子会社や関係会社への出資が相次いだことによるものです。

Point 3 前受収益

前受収益の増加は、主に年間保守契約料の前受分が増加したことによるものです。

Point 4 繰延税金負債、その他有価証券評価差額金

繰延税金負債およびその他有価証券評価差額金の増加は、主に投資有価証券の時価の上昇に伴うものです。

損益計算書 (単位:千円)

※記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

科目	第27期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで	第26期 平成17年4月1日から 平成17年3月31日まで
売上高	14,939,502	14,573,168
売上原価	3,088,780	2,812,644
Point 5 販売費及び一般管理費	6,106,551	5,641,978
営業利益	5,744,170	6,118,545
Point 6 営業外収益	2,714,853	2,070,947
営業外費用	93,017	400,900
経常利益	8,366,007	7,788,592
特別利益	-	8,673
Point 7 特別損失	183,925	278,795
税引前当期純利益	8,182,082	7,518,471
法人税、住民税及び事業税	3,899,544	3,196,806
法人税等調整額	△537,387	△96,498
当期純利益	4,819,924	4,418,163
前期繰越利益	3,565,835	2,954,872
中間配当額	597,248	399,061
当期未処分利益	7,788,512	6,973,974

〈注記〉1株当たりの当期純利益 239円56銭

Point 5 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費の増額は、「NET」をにらんだ次世代開発に向けた研究開発費など、先行投資によるものです。

Point 6 営業外収益

営業外収益は、受取配当金(983百万円)や投資有価証券売却益(1,152百万円)など、投資による収益が寄与したものです。

利益処分 (単位:円)

科目	第27期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで	第26期 平成17年4月1日から 平成17年3月31日まで
当期末処分利益	7,788,512,346	6,973,974,389
プログラム準備金取崩額	589,050,000	535,500,000
合計	8,377,562,346	7,509,474,389
これを次のとおり処分いたします。		
利益配当金 1株につき30円	597,847,500	598,638,600
役員賞与金 (うち監査役賞与金)	48,000,000 (2,400,000)	45,000,000 (2,400,000)
別途積立金	3,800,000,000	3,300,000,000
次期繰越利益	3,931,714,846	3,565,835,789

〈注記〉1.利益配当金は、自己株式247,750株分の配当金を除いております。
2.平成17年12月2日に597,248,100円(1株につき30円)の中間配当を実施いたしました。
3.「プログラム準備金」の取崩額は、租税特別措置法の規定に基づくものであり、税効果相当額を控除しております。

キャッシュ・フロー計算書 (単位:千円)

※記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

科目	第27期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで	第26期 平成17年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	8,182,082	7,518,471
減価償却費	95,648	91,519
無形固定資産償却費	32,617	34,067
退職給付引当金の増加・減少(△)額	56,015	45,410
貸倒引当金の増加・減少(△)額	29,593	△10,593
受取利息配当金	△1,090,977	△985,762
支払利息	-	1,161
投資有価証券売却益	△1,152,623	△1,035,984
投資有価証券売却損	67,099	155,881
投資有価証券評価損	46,070	-
会員権評価損	1,700	-
減損損失	147,000	-
投資事業組合損益	△296,558	216,525
売上債権の減少・増加(△)額	△590,861	△72,935
たな卸資産の減少・増加(△)額	37,220	21,117
前払費用の減少・増加(△)額	△2,080	△7,835
仕入債務の増加・減少(△)額	34,037	△3,784
未払消費税等の増加・減少(△)額	7,099	△66,872
未払費用の増加・減少(△)額	67,233	34,581
前受収益の増加・減少(△)額	803,599	287,688
その他	△4,161	4,347
役員賞与の支払額	△45,000	△45,000
小計	6,424,755	6,182,002
利息及び配当金の受取額	1,091,290	980,350
利息の支払額	-	△1,161
法人税等の支払額	△3,109,544	△4,077,042
Point 8 営業活動によるキャッシュ・フロー	4,406,501	3,084,149

Point 8 営業活動による
キャッシュ・フロー

主に、税引前当期純利益の計上額、前受収益の増加額および法人税等の支払額等によるものです。

Point 9 投資活動による
キャッシュ・フロー

主に有価証券ならびに投資有価証券の取得および売却の収支によるものです。

Point 10 財務活動による
キャッシュ・フロー

主に配当金の支払額によるものです。

科目	第27期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで	第26期 平成17年3月31日まで
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻しによる収入	1,000,000	-
定期預金の預入れによる支出	△1,000,000	△1,300,000
有価証券の売却等による収入	1,000,000	700,000
投資有価証券の取得による支出	△5,016,514	△6,560,230
投資有価証券の売却等による収入	5,041,505	5,109,115
関係会社株式の取得による支出	△1,410,723	△838,538
関係会社への貸付による支出	△150,000	-
有形固定資産の取得による支出	△102,305	△209,388
有形固定資産の売却による収入	-	2,842
無形固定資産の取得による支出	△221,694	△32,778
敷金・保証金返済による収入	8,299	353,057
敷金・保証金差入による支出	△4,983	△208,283
Point 9 投資活動によるキャッシュ・フロー	△856,416	△2,984,204
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△1,193,777	△898,994
自己株式の取得による支出	△220,955	△755
自己株式の売却による収入	90,644	28,300
Point 10 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,324,088	△871,449
現金及び現金同等物に係る換算差額	39,391	△55,570
現金及び現金同等物の増加・減少(△)額	2,265,387	△827,075
現金及び現金同等物の期首残高	24,014,611	24,841,687
現金及び現金同等物の期末残高	26,279,999	24,014,611

株式の状況

平成18年3月31日現在

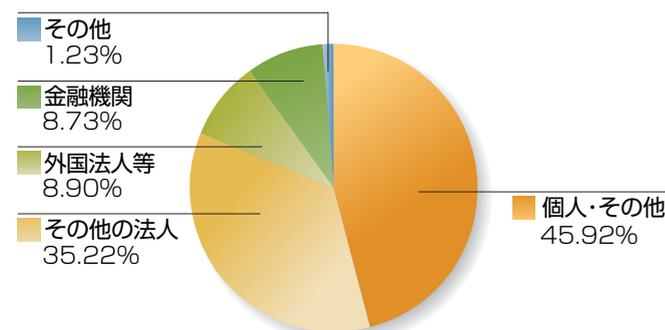
会社が発行する株式の総数 80,704,000 株
 発行済株式総数 20,176,000 株
 株主数 2,482 名

大株主 (上位8名)

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
株式会社オービック	6,794	34.10
和田 成史	5,778	29.00
和田 弘子	1,308	6.57
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	413	2.07
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	400	2.01
バンク オブ ニューヨーク シーシーエム クライアント アカウンティ アイエスジー	274	1.38
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505025	265	1.33
指定単受託者三井アセット 信託銀行株式会社	223	1.12

(注)持株数及び議決権比率は表示単位未満の端数を四捨五入し表示しております。

所有者別株式分布状況



企業プロフィール

会社概況

商号 株式会社オービックビジネスコンサルタント
 本社所在地 東京都新宿区西新宿六丁目8番1号
 設立 昭和55年12月12日
 資本金 10,519,000 千円
 従業員数 519名(平成18年3月31日現在)

役員

取締役会長 野田 順弘
 代表取締役社長 和田 成史
 専務取締役 和田 弘子
 常務取締役 中山 茂
 取締役 塚本 鉄夫
 取締役 渡邊 政美
 取締役 大原 泉
 取締役 野田 みづき
 取締役 木村 博
 常勤監査役 黒 凶 成一
 監査役 高橋 郁雄
 監査役 加納 博史

主要事業拠点

本社/東京支店 〒163-6032
 東京都新宿区西新宿6-8-1
 住友不動産新宿オークタワー32F
 大阪支店 〒530-0001
 大阪府大阪市北区梅田2-6-20
 スノークリスタルビル4F
 名古屋支店 〒460-0008
 愛知県名古屋市中区栄2-12-12
 白川第二ビル別館2F

