

# 2024/3期決算説明資料

2024年5月13日  
株式会社オービーシステム  
(東証スタンダード市場：5576)

**1 会社概要（ビジネスモデル）**

**2 2024/3期決算概要**

**3 2025/3期業績見通し**

**4 中期経営計画・成長戦略**

**APPENDIX**

# 1. 会社概要（ビジネスモデル）

---

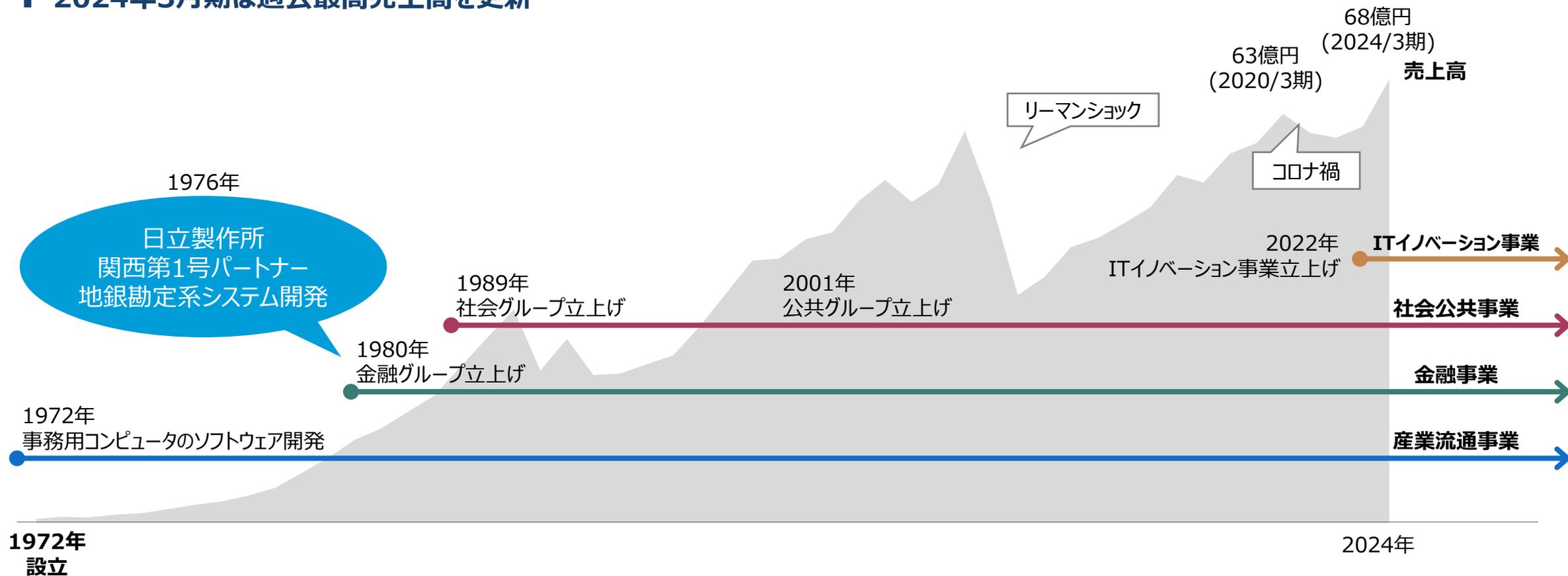
長年にわたり培った技術と業務知識を活かして  
金融/産業流通/社会公共の幅広い社会インフラ領域で事業を展開し  
DX化を始めとする社会ニーズを最前線で解決する  
システムインテグレーター

50年の歴史



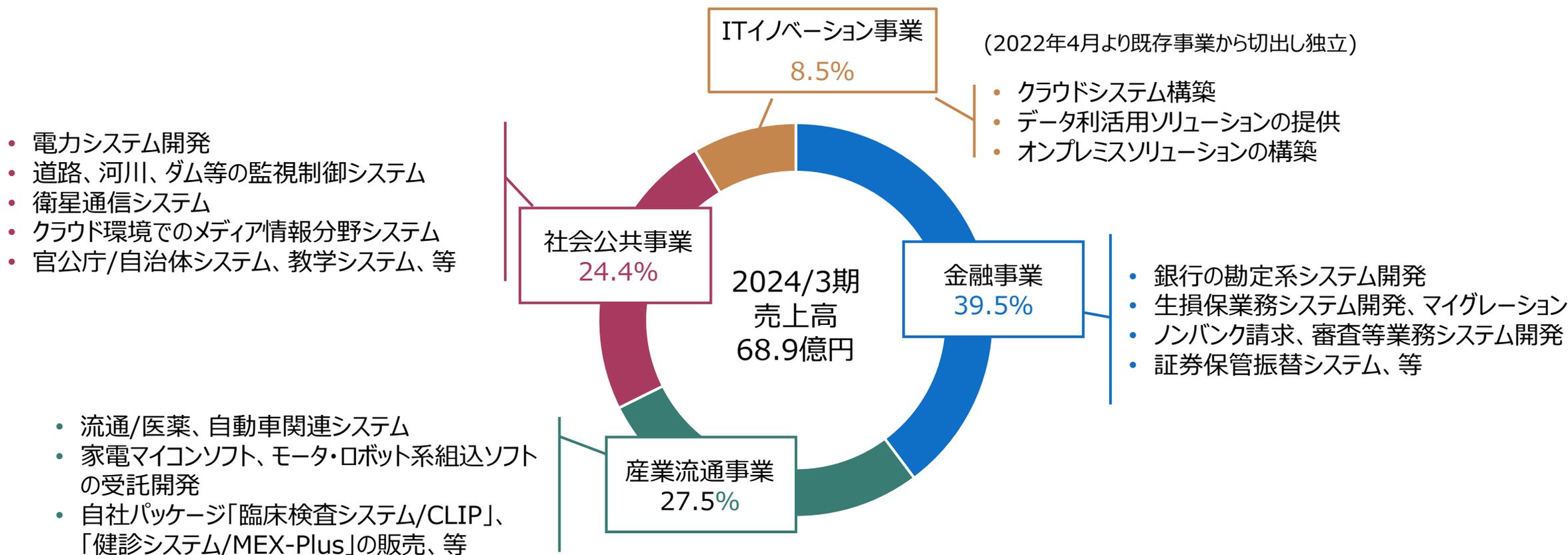
社会インフラ領域  
での豊富な実績

- オービック向けソフトウェア開発会社として1972年設立
- 1976年、日立製作所による関西進出時にビジネスパートナーとして取引を開始し、地銀の勘定系システム開発以後、同社グループとの取引関係を拡大
- 現在は、産業流通系、金融系に加え、社会公共領域、ITイノベーション領域に展開
- 2024年3月期は過去最高売上高を更新



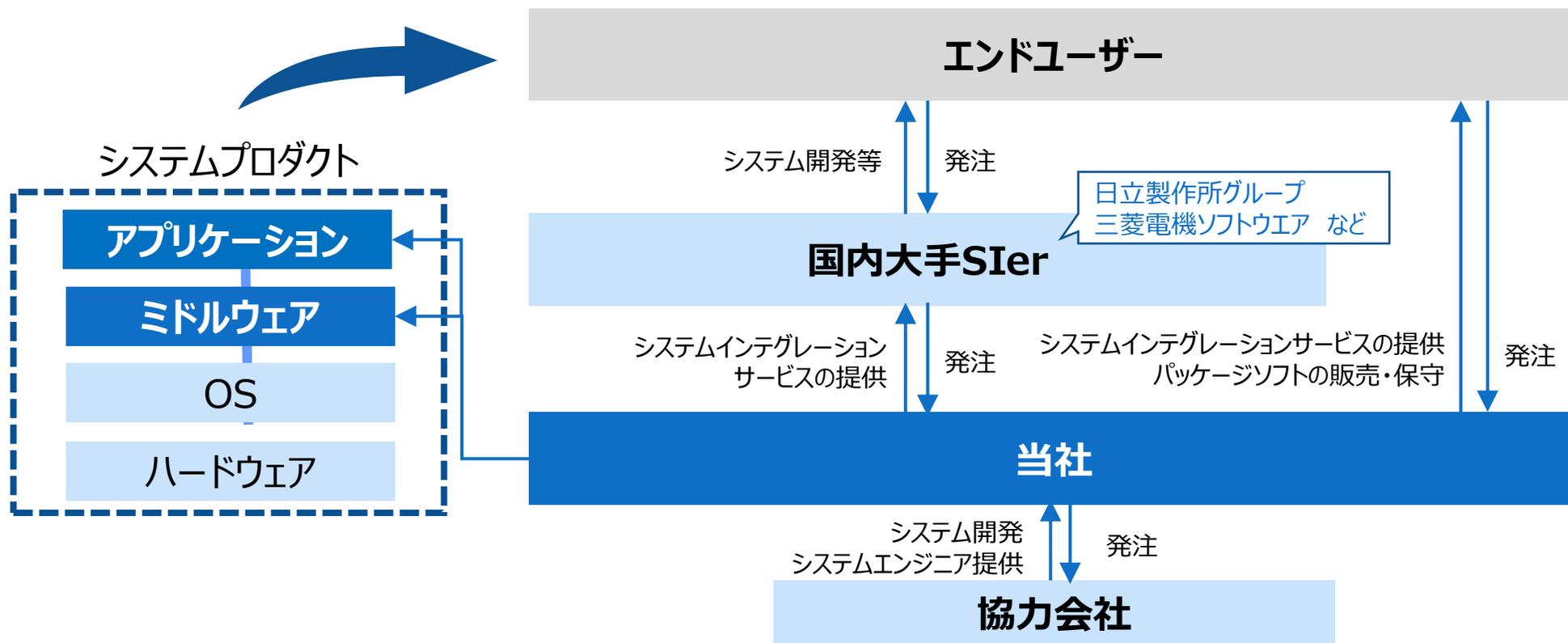
- システムインテグレーションサービスの提供を主たる事業とする単一セグメント
- 事業戦略上、「金融」、「産業流通」、「社会公共」、「ITイノベーション」の4つのサービスラインに区分
- 銀行勘定系や電力/自治体システム等インフラ領域を中心に幅広い業務分野で活動実績

## 事業領域別売上内訳



- 取引先の大半は日立製作所などの大手SIer。エンドユーザーへは大手SIerを通じてシステムを提供
- 大手SIerとはシステム開発実績を積み重ねることで、ビジネスパートナーとしての関係を構築。当社は長年の実績とノウハウの共有により、アプリケーション及びミドルウェアを提供している
- これまでの実績により直接取引を希望されるお客様も増加中

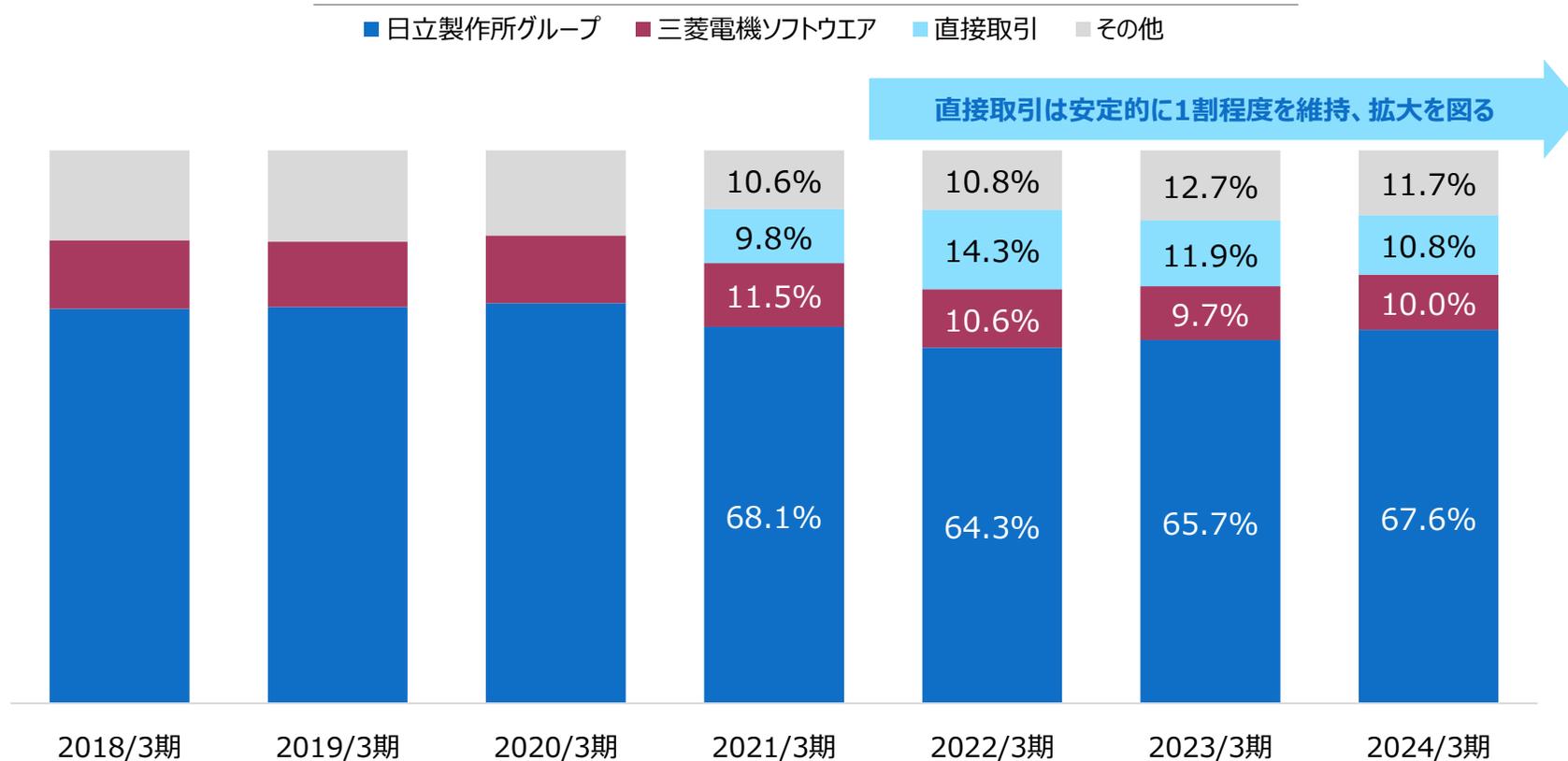
## ビジネスフロー



# 特徴・強み ①大手SIerとの長期的な取引

- 日本を代表する企業との安定的な取引基盤を長期にわたり有している
- 日立製作所グループ向け売上高はおよそ7割弱、直近の売上比率はほぼ横ばいで、三菱電機グループ向けを合わせ売上高の約8割がこの2グループ向けという構造に変化なし
- エンドユーザーとの直接取引が全社売上に占める割合は約1割強。今後も直接取引の拡大を図る

顧客別売上高の推移



# 特徴・強み ②幅広い業務分野での事業活動

- 金融機関における勘定系システムや生保基幹系、社会公共分野では電力システムや自治体標準化対応など社会インフラシステム領域の開発対応を長年にわたり対応
- 近年はオープン化やマイグレーション対応が増加しており、併せてDX化のニーズの案件も拡大中

## 取組事例

金融事業	産業流通事業	社会公共事業	ITイノベーション事業
<b>銀行勘定系システムオープン化</b> 従来メインフレームで稼働していた勘定系システムをオープン化する日立プロジェクトに参画 	<b>量販店システムDX化</b> スマートデバイスIT技術を活用し、タブレット商談等のシステム開発に参画 	<b>電力会社システムオープン化</b> 電力各社のメインフレームを始めとするシステムのオープン化や、マイグレーションの開発案件に参画 	<b>有力取引先との協業</b> 有力取引先からの要請に対応し、デジタル技術（AI、ビッグデータ等）を活用したソリューション開発に従事 
<b>生保オープン化</b> 従来メインフレームで稼働の生命保険システムをオープン化しAWSクラウド上に構築 	<b>自動車情報のDX化</b> 自動車（車体）からの情報をクラウド経由で収集し、ユーザ、販売店へ情報提供やサービス向上に繋げるシステム開発に参画 	<b>自治体標準化対応</b> 各自治体のガバメントクラウドによるシステム標準化開発に参画 	<b>クラウド構築</b> 既存のオンプレミスシステムをAWS、Azure等のクラウド基盤に構築 

## 2. 2024/3期 決算概要

---

■ 24/3期の売上高・利益は、前期比大幅増加

■ 昨年10月に引上げた通期見通しを上回り、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新

	24/3期累計	前期比	24/3期通期見通し (2023/10/24修正)	見通し比較
売上高	<b>68.9</b> 億円	+11.9%	<b>66.4</b> 億円	+3.9%
営業利益	<b>5.9</b> 億円	+17.7%	<b>5.7</b> 億円	+3.6%
営業利益率	<b>8.6</b> %	+0.4pp	<b>8.6</b> %	0.0pp
経常利益	<b>6.3</b> 億円	+22.2%	<b>6.0</b> 億円	+3.9%
当期純利益	<b>4.4</b> 億円	△11.2%	<b>4.2</b> 億円	+5.1%
EPS	<b>192.99</b> 円	△19.4%	<b>183.16</b> 円	+5.4%

23/3期で発生した税効果会計の特殊要因の影響を除いた場合  
 当期純利益+28.2%  
 EPS +16.3%

**過去最高**

# 2024/3期の概要

- 2024/3期実績は前期比12%増収、営業利益も18%増益。主力の金融事業が安定的に増収となる他、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業とも好調に推移。旺盛な需要に外注活用で対応し、粗利率も0.8pp上昇
- 上期の好調を受け昨年10月に通期業績見通しを上げたが、年度で見通しを上回り、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新した。当期純利益についても前期の税効果会計による特殊要因を除けば大幅増益となった

(百万円)	2022/3期 通期	2023/3期 通期	2024/3期				
			通期	前期差	前期比	通期見通し公表 (2023/10/24)	見通し比較
売上高	5,992	6,163	<b>6,896</b>	+732	+11.9%	6,640	<b>+3.9%</b>
金融事業	2,329	2,469	<b>2,726</b>	+256	+10.4%	2,652	+2.8%
産業流通事業	1,774	1,757	<b>1,898</b>	+141	+8.1%	1,843	+3.0%
社会公共事業	1,440	1,449	<b>1,684</b>	+235	+16.3%	1,579	+6.7%
ITイノベーション事業	448	487	<b>586</b>	+98	+20.2%	564	+3.9%
売上総利益	926	1,032	<b>1,213</b>	+180	+17.5%	1,163	<b>+4.3%</b>
粗利益率	15.5%	16.7%	<b>17.6%</b>	+0.8pp	-	17.5%	-
営業利益	413	502	<b>591</b>	+89	+17.7%	570	<b>+3.6%</b>
経常利益	482	517	<b>632</b>	+115	+22.2%	608	<b>+3.9%</b>
当期純利益	338	※ 497	<b>441</b>	△55	△11.2%	420	<b>+5.1%</b>
EPS	163.00円*1	※ 239.52円	<b>192.99円</b>	△46.53円	△19.4%	183.16円	<b>+5.4%</b>
社内開発人材数	402人	405人	<b>405人</b>	-	-	-	-
外注比率*2	40.8%	41.3%	<b>44.5%</b>	+3.2pp	-	43.6%	<b>+0.9pp</b>

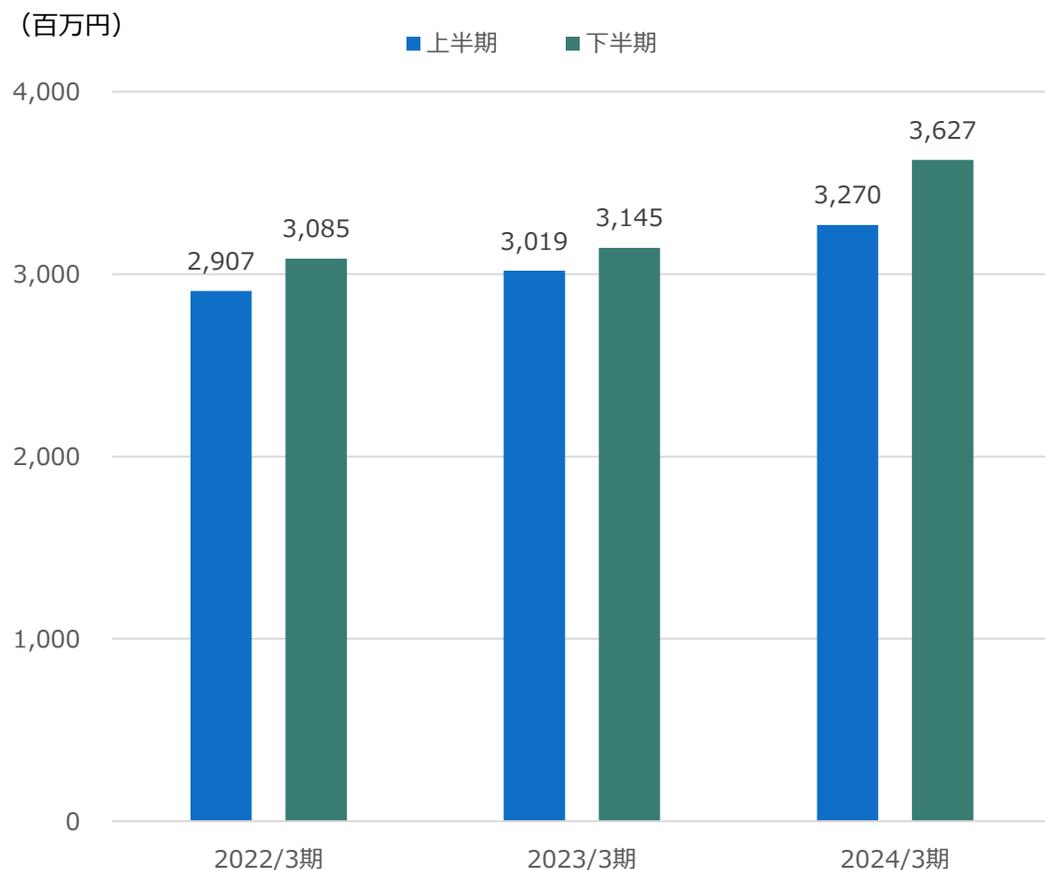
\*1 2022年11月18日の株式分割（普通株式1株を20株に）が2022/3期首に実施されたと仮定して計算

\*2 外注比率：外注費/総製造費用

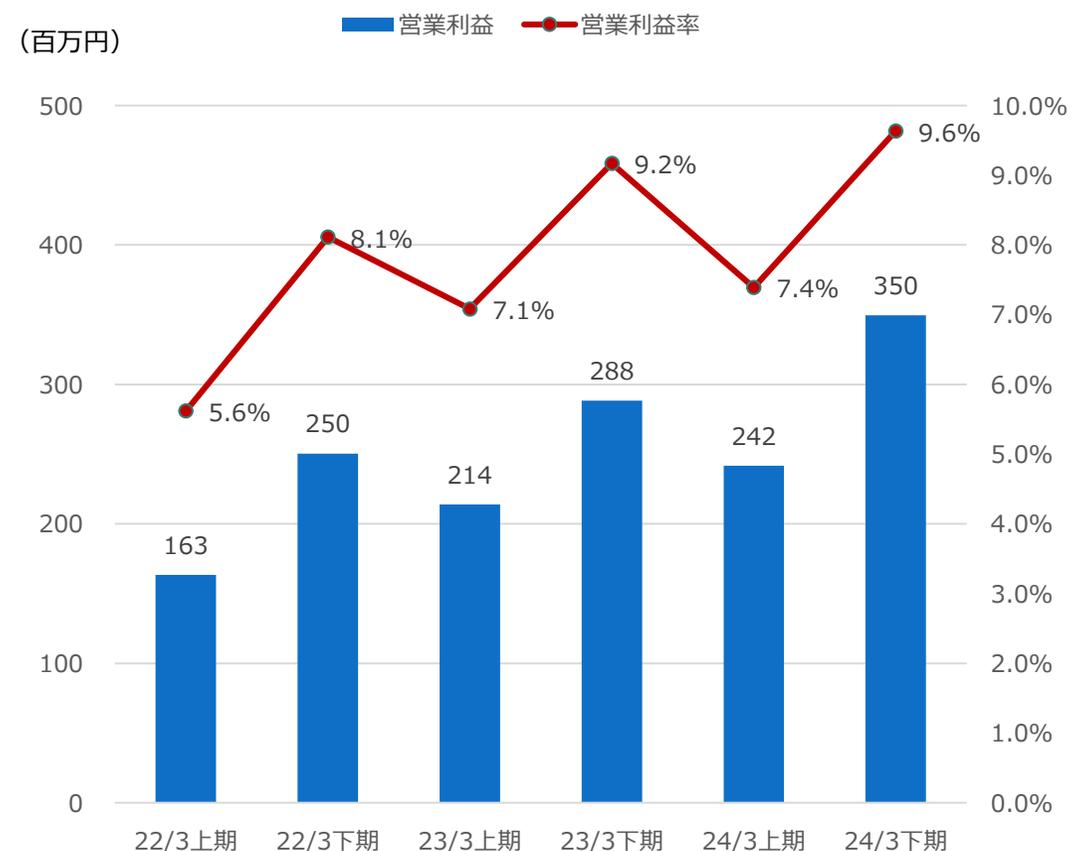
※ 税効果会計の特殊要因を除いた2023/3期の当期純利益は344百万円、EPS165.90円

- 2024/3期の売上高は、上期・下期とも前年同期・前半期を上回り、順調に推移。半期での過去最高を更新
- 損益面では新入社員が業績に貢献する下期の方が売上高や利益率が上昇する傾向

### 半期毎売上高の推移



### 半期毎営業利益及び同利益率の推移

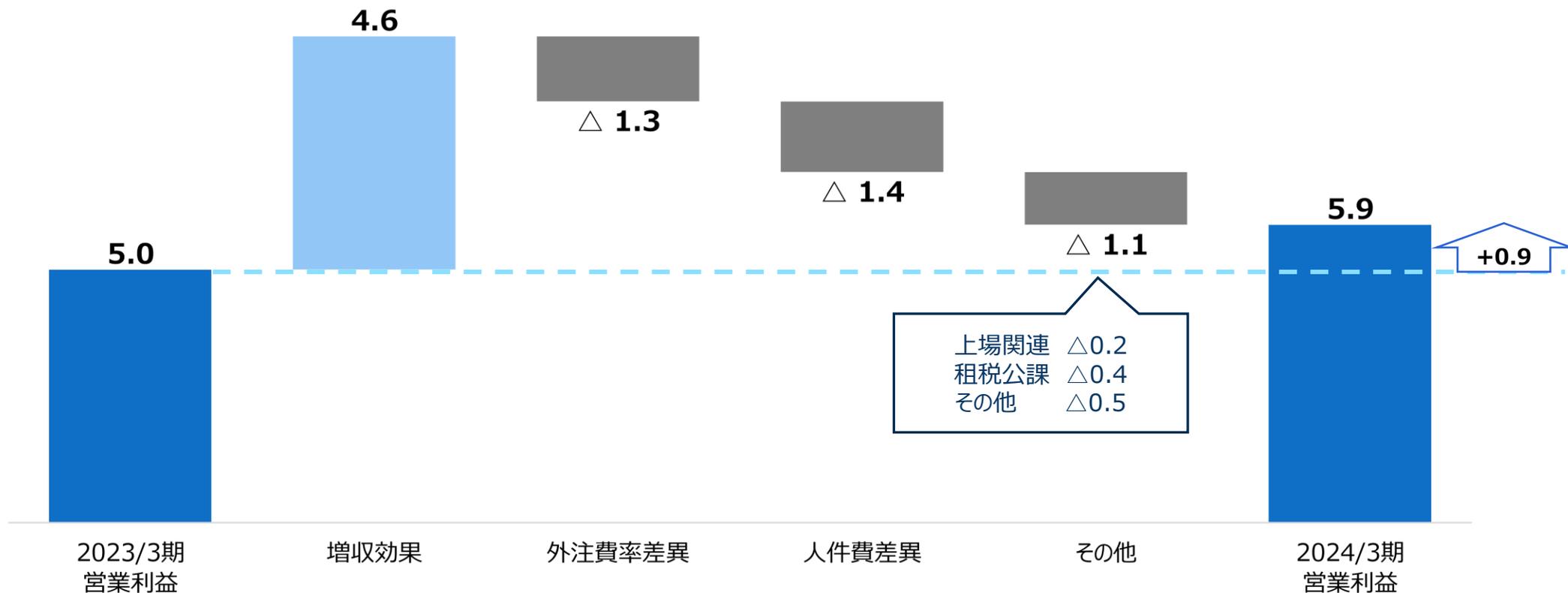


# 営業利益 増減益要因分析

- 旺盛な需要に対応した増収効果が増益を牽引。
- 人員増に伴う人件費上昇に加え、開発能力確保に向けて外注費率の上昇などがあるが、売価転嫁も進捗
- 上場に伴い税金負担など固定費の上昇はあるも、その影響を吸収し、営業利益は過去最高を更新

## 2024/3期営業利益 増減益要因分析

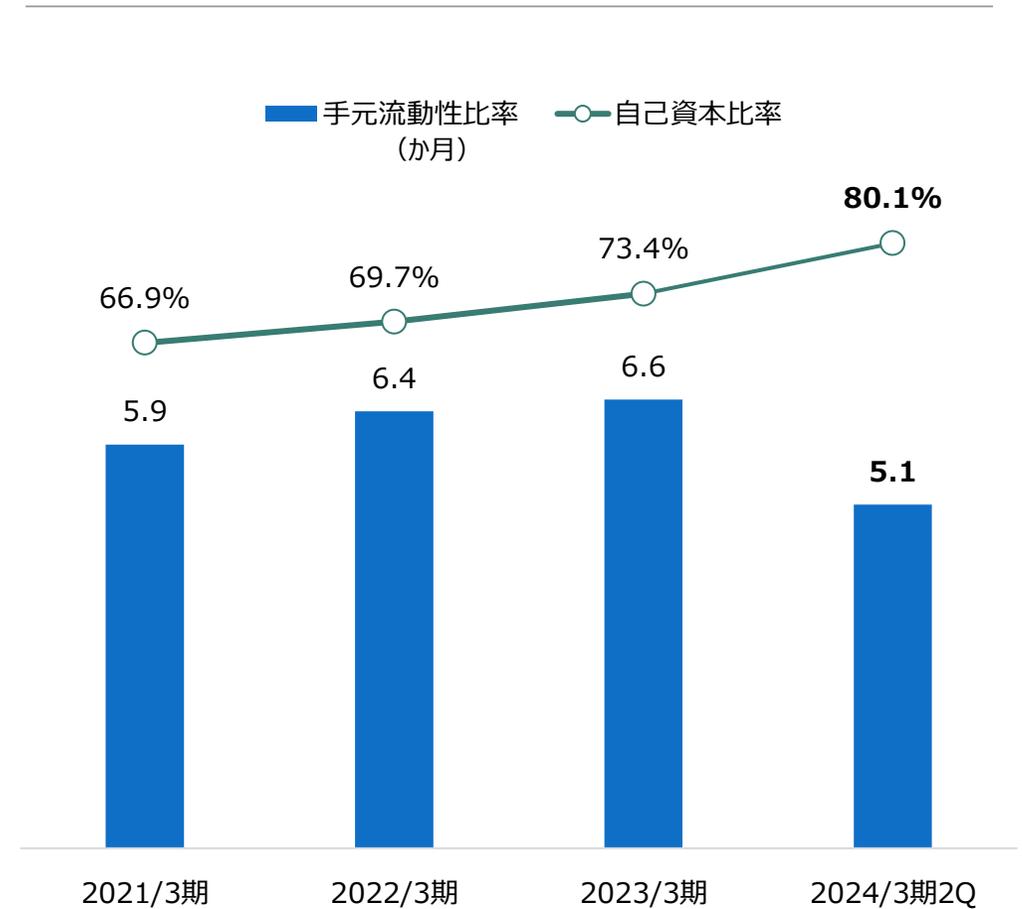
(億円)



- 利益の蓄積に加え上場に伴う株式発行等により、純資産は9億円増加。自己資本比率は8割超
- 投資及び売上高急増に伴い、手元流動性比率は低下したものの、売上高の5か月分を超える水準は維持。有利子負債残高もゼロであり、盤石な財務安全性を維持

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比増減
流動資産	4,207	4,402	<b>4,121</b>	△281
現預金	3,208	3,389	<b>2,905</b>	△483
売掛債権	940	939	<b>1,100</b>	+161
棚卸資産	18	29	<b>21</b>	△8
固定資産	630	816	<b>1,757</b>	+941
投資有価証券	433	509	<b>1,577</b>	+1,067
総資産	4,837	5,219	<b>5,878</b>	+659
負債	1,465	1,389	<b>1,167</b>	△222
買入債務	238	216	<b>271</b>	+55
純資産	3,371	3,829	<b>4,711</b>	+882
負債及び純資産	4,837	5,219	<b>5,878</b>	+659

## 財務安定性推移

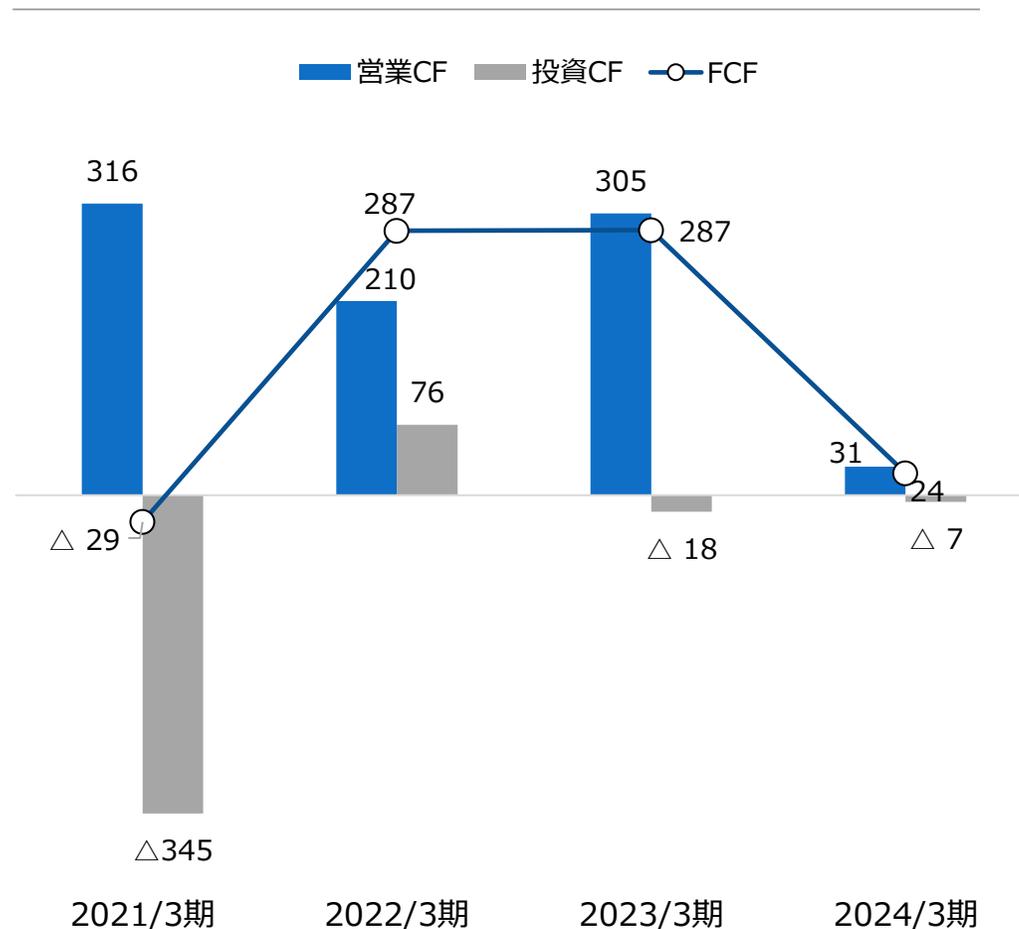


- 2024/3期営業CFは順調に利益を計上し、過去に計上した役員退職慰労未払金払出しをカバー。役員退職慰労金規程は過去に廃止済であり、今後は発生しない見通し
- 投資CFは余資運用のための投資有価証券の取得もありマイナス。一方、上場に伴う株式発行・売却により財務CFは増加

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期
営業CF	210	305	<b>30</b>
税前当期利益	482	517	<b>632</b>
減価償却費	11	12	<b>14</b>
債権債務増減	△85	△24	<b>57</b>
棚卸資産増減	14	△10	<b>7</b>
役員退職慰労金	—	—	△ <b>500</b>
投資CF	76	△18	△ <b>7</b>
固定資産取得	△7	△7	△ <b>6</b>
保険積立金解約収入	98	—	<b>100</b>
FCF	287	287	<b>23</b>
財務CF	△83	△106	<b>92</b>
株式発行収入	—	—	<b>231</b>
自己株式売却・取得	—	—	<b>59</b>
配当金支払額	△83	△103	△ <b>174</b>
現金及び現金同等物増減額	203	180	<b>116</b>

- ・ FCF=営業CF+投資CF で算出
- ・ ヒューマン&テクノロジーの株式を4月1日に取得しており、当期（2025/3期）に資金流出

## キャッシュフローの推移



## 3. 2025/3期 業績見通し

---

# 25/3期通期業績見通し（単体）

- 25/3期の単体の業績見通しは24/3期比較で更に増収増益を見込む
- 案件増加は当面継続するものと考え、これを大きな成長機会と捉え、新卒対応を大幅増員し案件拡大対応を積極化していく方針
- このため52名を新卒採用し、教育・研修費用の上積みや外注単価や人件費増などの経費増加が想定されコスト先行となるが、需要増による売上高の増加で増益を確保。政策保有株式も縮減する方針で売却益を見込み、当期純利益は9%増加の見込み

(百万円)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (業績見通し)	増加額	増加率
売上高	6,896	<b>7,308</b>	+411	+6.0%
売上原価	5,683	<b>6,004</b>	+320	+5.6%
売上総利益（粗利率）	1,213 (17.6%)	<b>1,303</b> (17.8%)	+90 (+0.2PP)	+7.5%
販管費	622	<b>703</b>	+81	+13.1%
営業利益（営業利益率）	591 (8.6%)	<b>600</b> (8.2%)	+8 (△0.4PP)	+1.5%
経常利益	632	<b>636</b>	+4	+0.7%
税引前利益	632	<b>686</b>	+54	+8.6%
当期純利益	441	<b>480</b>	+38	+8.8%
EPS（円）	192.99	<b>208.31</b>	+15.32	+7.9%

### 主な増減要因

＜売上原価＞  
 ・外注費 +221  
 ・人件費 +66

＜販管費＞  
 ・人件費 +28  
 ・新人・研修費 +65  
 ・上場関連費 △6

＜特別利益＞  
 ・投資有価証券  
 売却益 +50

※当社は政策保有株式を縮減する方針であり、相場環境を睨みながら継続的な売却を検討しております。  
 ※当社は2024年4月1日にヒューマン&テクノロジーの全株式を取得したことから、2025年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成いたします。  
 2025年3月期の連結業績予想については現在精査中であり、明らかになり次第、速やかにお知らせいたします。

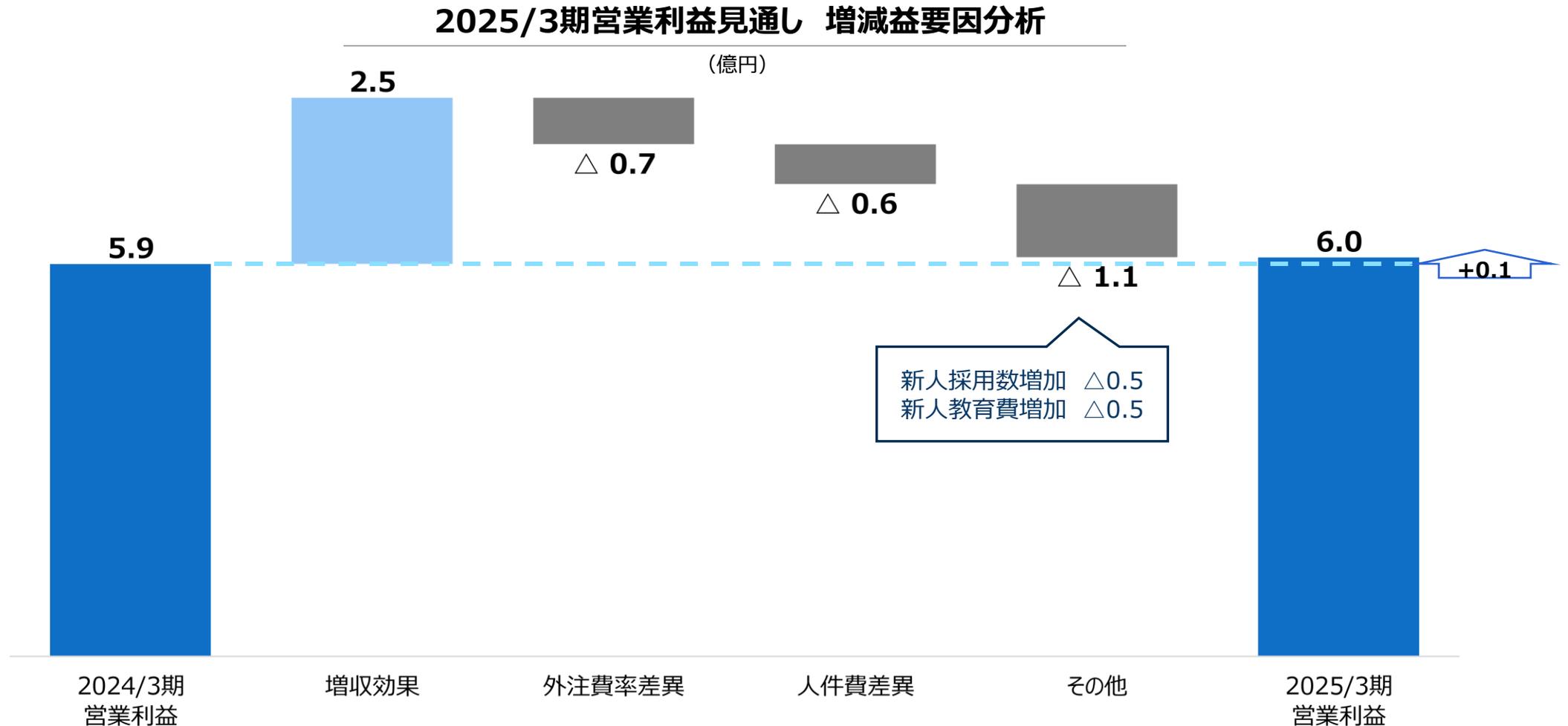
# 25/3期通期業績見通し（サービスライン別）

- 金融、産業流通、ITイノベーションの各サービスラインにおいて順調に拡大する計画
- 社会公共については、前期電力事業において新規開発案件により大幅に業績を伸ばし、16%の売上増となっていた。今期は横這いとなるものの、高水準の売上高を維持

(百万円)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (業績見通し)	増加額	増加率
金融事業	2,726	<b>2,953</b>	+227	+8.3%
産業流通事業	1,898	<b>2,040</b>	+141	+7.5%
社会公共事業	1,684	<b>1,683</b>	△1	△0.1%
ITイノベーション事業	586	<b>631</b>	+44	+7.6%
売上高合計	6,896	<b>7,308</b>	+411	+6.0%



- 旺盛な需要に対応した増収効果が増益を牽引する構図は継続
- 人員増に伴う人件費上昇に加え、開発能力確保に向けて外注費率の上昇加速といった収益圧迫要因を見込むものの、増収効果で吸収。営業利益は連続で過去最高を更新の見通し



- 2024年3月期の配当は記念配10円を含めて70円、[中間配当30円（うち、記念配5円）]。配当性向は 36%
- 2025年3月期は業績の伸長を見込み、2024年3月期の記念配当も普通配当とし年間75円を計画。配当性向は 36%
- 配当性向の目途は30%以上。中長期的な視点で業績や財務状況、投資計画の状況を考慮し、更に利益を還元していく方針

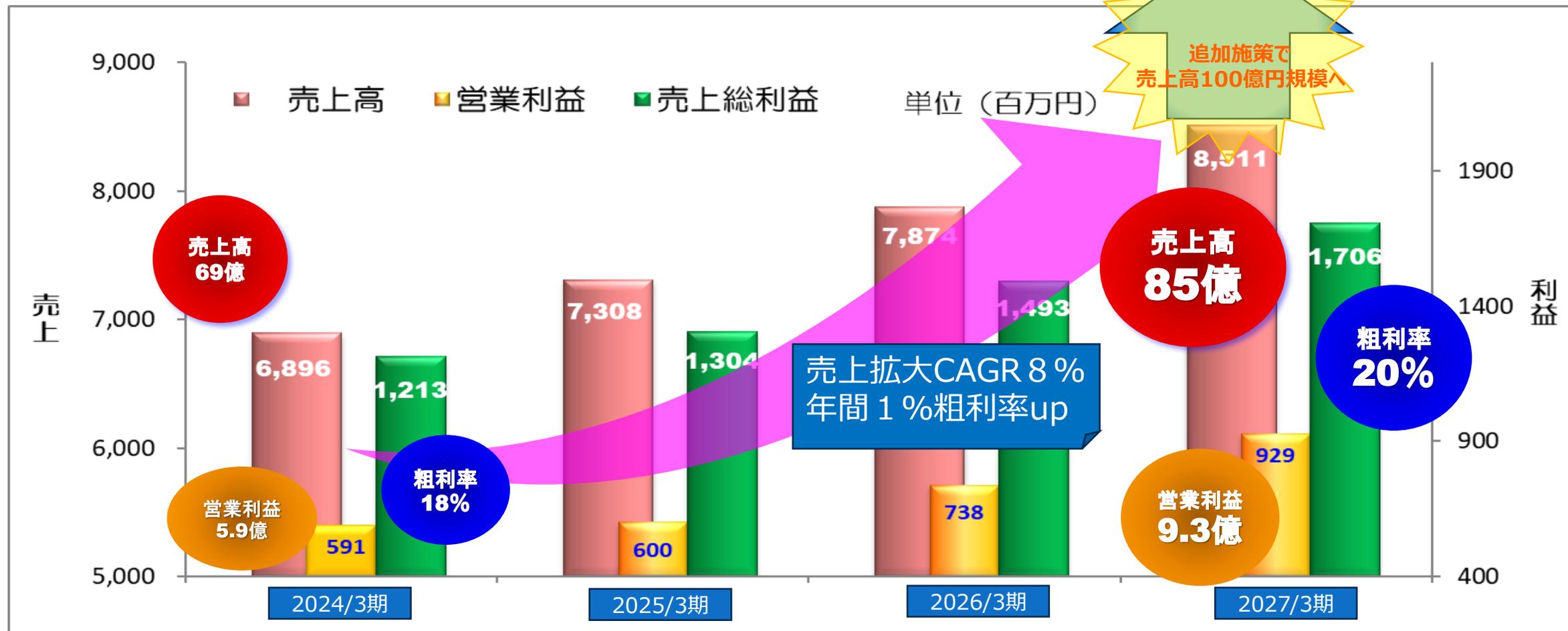
	2022/3期	2023/3期	2024/3期 (うち中間)	2025/3期		
				年間	中間	期末
一株当たり 配当額	50円	50円	70円 (30円)	<b>75円</b>	<b>35円</b>	<b>40円</b>
うち、 記念配	—	—	10円 (5円)	—	—	—
EPS*1	163.00円	239.52円	192.99円	208.31円	—	—
配当性向	30.7%	20.9%	36.3%	<b>36.0%</b>	—	—

\*1：EPSは2022年11月18日の株式分割（普通株式1株を20株に）が2022/3期首に実施されたと仮定して計算

## 4. 中期経営計画・成長戦略

---

- 3年間の中期経営計画を策定（単体）（～2027/3期）
- 2024/3期の実績から3年間の業績の伸びを推計し、2027/3期の売上高は85億円、営業利益9億円
- 連結経営で更に上のレベルを模索し、連結中期経営計画を策定中



# 単体中期経営計画の数値目標

## ■ 単体中期経営計画の数値目標（～2027/3期）

(百万円)	2024/3期	2025/3期			2026/3期			2027/3期		
	(実績)		前期差	前期比		前期差	前期比		前期差	前期比
売上高	<b>6,896</b>	<b>7,308</b>	411	106%	<b>7,874</b>	565	108%	<b>8,511</b>	637	108%
売上高総利益	<b>1,213</b>	<b>1,303</b>	90	107%	<b>1,492</b>	189	115%	<b>1,705</b>	212	114%
粗利率	17.6%	17.8%	0.2%		19.0%	1.1%		20.0%	1.1%	
営業利益	<b>591</b>	<b>600</b>	8	102%	<b>738</b>	138	123%	<b>928</b>	190	126%
営業利益率	8.6%	8.2%	-0.4%		9.4%	1.2%		10.9%	1.5%	
経常利益	<b>632</b>	<b>636</b>	4	101%	<b>783</b>	147	123%	<b>978</b>	195	125%
当期純利益	<b>441</b>	<b>480</b>	38	109%	<b>583</b>	103	121%	<b>720</b>	137	123%

※当社は政策保有株式を縮減する方針であり、相場環境を睨みながら継続的な売却を検討しております。  
 ※当社は2024年4月1日にヒューマン＆テクノロジーの全株式を取得したことから、2025年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成いたします。  
 2025年3月期以降の連結中期経営計画については現在策定中であり、明らかになり次第、速やかにお知らせいたします。

- 中期経営計画では「既存事業の拡大」「新事業の創出・拡大」の2軸での拡大を推進
- 「既存事業の拡大」は好調な市場環境に対応する形での体制の拡大を図り案件拡大により成長を具体化
- 「新事業の創出・拡大」ではM&A,業務提携の加速を図り新たな事業創出を早期に実現し事業貢献を具体化

## 既存事業の拡大

- ◆ 金融・社会等のインフラ領域では2025年の崖に代表されるシステムのオープン化・マイグレーションニーズが依然増加中。
- ◆ この状況は当面継続すると思われ、環境を整備しこれに対応することで当社の事業拡大も併せて実現

### <主なニーズ>

- 銀行オープン勘定系ソフト開発への対応継続
- 保険系システムのマイグレーションニーズの拡大
- 電力会社システムの脱メインフレームの動きが拡大
- 自治体システム標準化のニーズ拡大



### 成長アクション①

業務システム開発力/人材の一層の強化  
→計画的な人材強化による増加する案件ニーズへ対応



### 成長アクション②

業務提携拡大による事業拡大の加速  
→特徴ある技術/ソリューションを保有する企業との提携関係を強化することにより事業の成長スピードを加速



## 新事業の創出・拡大

- ◆ 当社取引先からの案件ニーズに対応する中で、新たな事業拡大の可能性を探索中
- ◆ これに対応すべく自社のみでの対応に加え、広く内外のパートナーへの事業協力を募り業務提携を進める中で新たな成長の芽を創っていく

### <主な可能性>

- 自社製品へのAI適用におけるパートナー連携
- マイグレーションニーズ対応のための海外ベンダとの提携
- 開発体制の抜本的な拡大のための業務提携の拡大



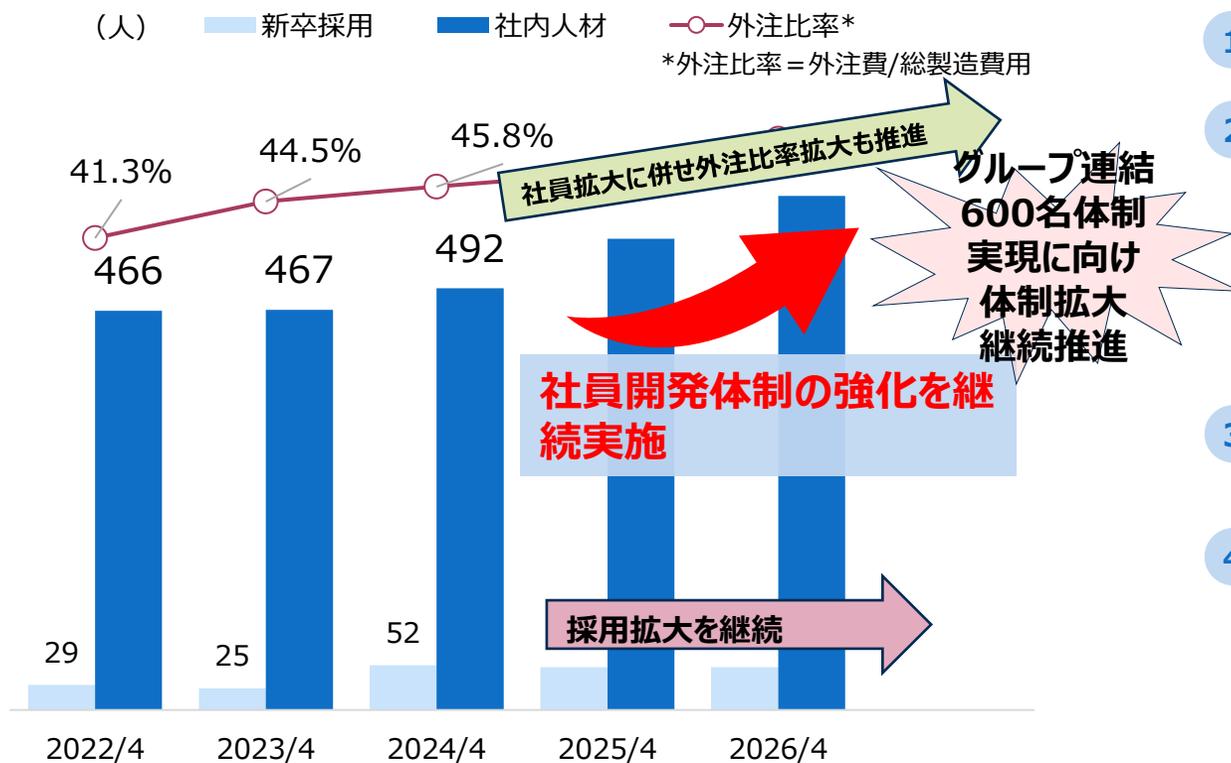
### 成長アクション③

資本業務提携 (M&A)拡大による事業拡大の推進  
→M&A加速により事業規模拡大を加速し、取引先からの開発ニーズにも早期に対応

# 成長アクション① 業務システム開発力/人材の一層の強化

- 経験豊富な社内人材が中心となって取引先の開発を牽引できる点が当社最大の強みであり継続強化
- 社内人材拡大のため、コロナ下においても新卒採用を継続し、2024年4月は52名を採用。今後も継続。
- 協力会社との連携を深め、外注戦力の活用により開発力の上方弾力性を常時確保
- 専門性を有する人材確保への取組み策を着実に実行

## 社内人材と製造費用に占める外注比率の推移



## 人材確保の取組み

- 1 社内開発人材の確保**
  - ・新卒中心に継続的に採用
- 2 パートナー連携強化**
  - ・120社超の協力会社と取引実績あり
  - ・協力会社の選定
    - 開発実績と技術力を重視した独自の基準に従い評価し、開発品質の確保
    - 既存取引先も、毎年継続評価を実施し、品質維持を確認
  - ・さらなる協力会社の発掘
    - これまでの取引先との連携を深化
    - 新たなパートナー連携の拡大
- 3 人材教育**
  - ・社内アイデアコンテスト実施によるビジネスアイデア発掘、事業マインド醸成
  - ・教育制度拡充・資格取得の支援 (教育システム拡充・受験料補助・手当の拡大)
- 4 リスキング・コンバート**
  - ・技術革新へ対応し部門間異動を柔軟化
    - 事業変革対応、社員のやる気サポート
  - ・リスキング支援

# 成長アクション② 業務提携拡大による事業拡大の加速

- 単体での規模拡大目指し2027年3月期85億円の売上規模を達成するために、既存取引先拡大に対応しつつ、様々な施策で事業規模拡大、生産性向上の取組を推進。
- 特長をもった企業との業務提携を加速し、自社の取引先への付加価値提供や新たな取引先の発掘を図る。

## 「施策1」

### ➤ 株式会社MILIZEと提携し、AI及び金融工学を活用した新しいサービスを提供

金融工学・ビッグデータ・AI等の知識・経験による強みを有し、DX化を加速させるサービス提供を行っているMILIZE社と協業。協業により様々な顧客のDX化促進を支援

第1弾として当社医療系ソリューション「CLIPシリーズ」にAI活用の共同開発を推進。

- 2024年4月26日協業リリース
- 当社臨床検査パッケージ「CLIP」のユーザーインターフェース部分にAIを活用し操作効率の向上を図る方向で開発推進中
- 年内リリースの予定

MILIZEとオビーシステムがAIの活用で提携

株式会社オビーシステム（大阪本社：大阪市中央区、代表取締役社長：豊田 利雄、以下当社）と株式会社MILIZE（本社：東京都港区、代表取締役社長：田中 謙、以下MILIZE）は、このたび当社が開発する「CLIPシリーズ」をはじめとしたパッケージとMILIZEの提供する豊富なAIおよび金融工学を活用したデータ分析力とノウハウを融合した、新しいサービスの提供に向けて協業を開始しました。

◆ 背景・目的  
当社は、ITシステムサービスの提供を通じてお客様や社会に貢献することを使命に、金融分野や公共分野をはじめとして、社会性の高いシステム構築を中心にお客様のご要望に応え、長年のシステム開発において業務知識、生産技術、品質管理技術、プロジェクト・マネジメント力により高品質なITシステムサービスを提供しております。また、CLIPシリーズは臨床検査分野での業務効率の向上を目指しており、多くの導入実績と豊富な経験を持ったスタッフによるサポートを提供しております。

一方、MILIZEは、金融工学・ビッグデータ・AI・機械学習・フィナンシャルプランニング等の知識、および、豊富な金融実務経験・システム開発経験を用いた独自のサービス開発に強みを有し、AIを活用した売上予測ツールや投資判断ツール、トレーディング支援ツール等からFPに向けたライフシミュレーションツール、オムタナティブデータを活用したビジネス開発のためのビッグデータ基盤といった専門性の高いサービスの開発・提供により、その開発力で金融機関を中心にDX化を加速させるサービス提供を行っております。

## 「施策2」

### ➤ 株式会社コリアファステック社 マイグレーションソリューションで協業

金融機関を中心に古いシステム基盤を新たなシステムに移行する「マイグレーション」で豊富な実績を持つ韓国コリアファステック社とマイグレーション分野で販売業務提携を締結。日本国内でのマイグレーションニーズに対して、コリアファステック社のソリューションを活用し効率のよいシステム移行を実現。

- コリアファステック社のマイグレーションソリューション「Smart Conversion Suite」は、古いシステムの状況分析が可能であり、この分析結果を利用して新しいシステム基盤に自動変換する機能を備えたシステムの変換ソリューション



- 200を超えるお客様先での導入実績。手作業でのマイグレーション作業に比べ開発期間で54%減少、開発費用の44%節減の実績。

- 2027年3月期連結売上高100億円を目指し事業規模の拡大を図る狙いで、業務提携範囲の拡大を推進
- 2024年4月1日株式会社ヒューマン&テクノロジーとの資本業務提携（子会社化）を実施
- 今後株式会社ヒューマン&テクノロジーとのシナジーにより連携業績拡大を推進
- 引続き連結事業拡大を狙いとした業務提携拡大を推進

## 株式会社ヒューマン&テクノロジーの概要

① 商号	株式会社ヒューマン&テクノロジー
② 所在地	北海道札幌市中央区北3条西7丁目1-1-3
③ 代表者	代表取締役 渡部 真也（46歳、NTTインターネット富士ソフトを経て起業）
④ 資本金	1,000万円
⑤ 従業員数	38名（2023年9月末）
⑥ 設立年月日	2015年10月14日
⑦ 主要取引先	富士ソフト株式会社、株式会社TMJ、東京エレクトロンテクノロジーソリューション株式会社 など
⑧ 事業規模	2023年9月期 売上：242百万円、営業利益：45百万円、経常利益：47百万円 純資産：143百万円
⑨ 主な事業内容	ソフトウェア開発を中心とした事業展開。 ●業務系システム開発 ●組み込み系開発 等 ➢ 1次請け取引先からの開発が62%。 ➢ 準委任形態での契約が中心（77%）。
⑩ 事業の特長	➢ 富士ソフト、東京エレクトロン等からの組み込み系ソフト開発に精通した技術者を擁している ➢ 殆どの社員は札幌からリモートで大都市圏の取引先の開発対応を行っており、各地域からの開発ニーズに柔軟に対応できる体制を確立している

## ◆今後の展望

両社の特長を生かし、増加する国内のソフトウェア開発への対応を強化し、事業体制の一層の強靱化を推進。

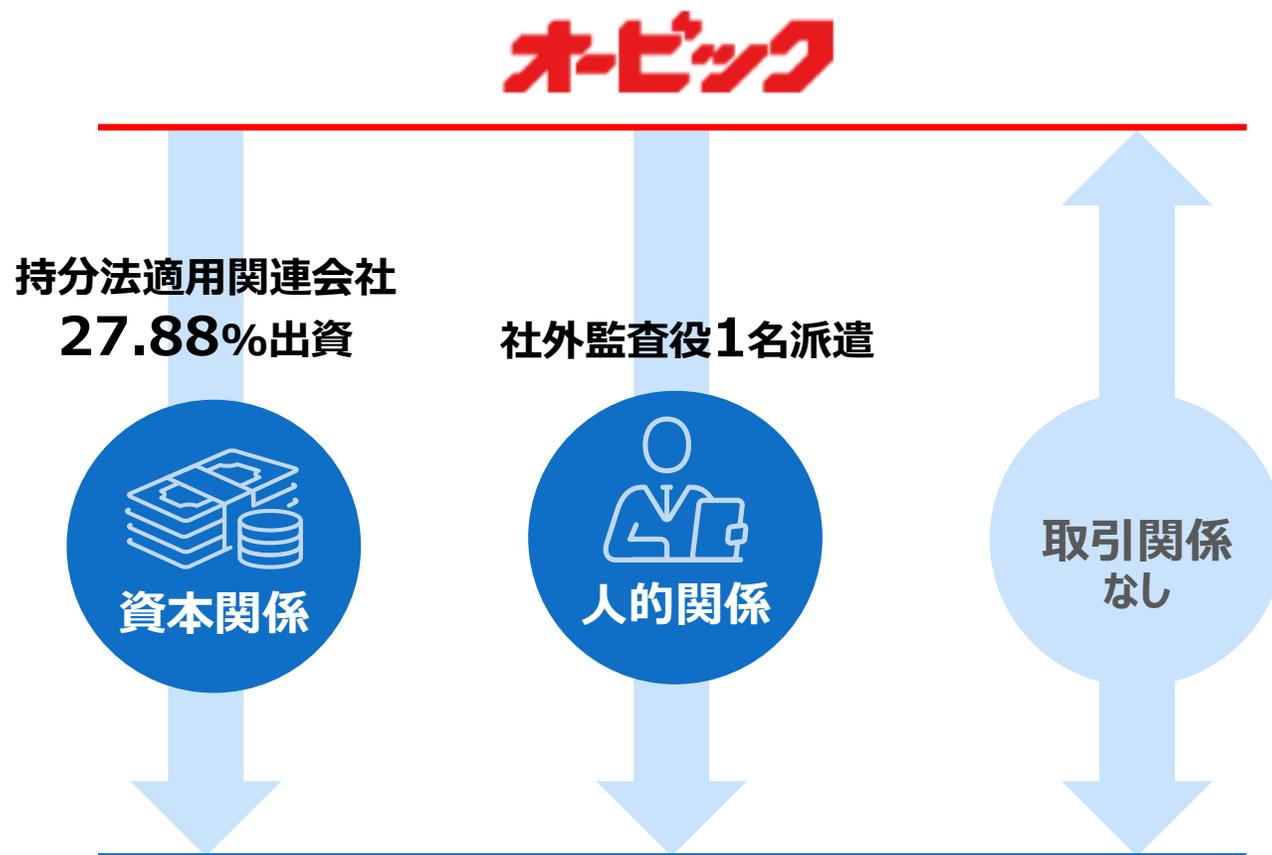
- ① 当社対応案件のニアショア開発  
増加する東京・大阪・名古屋等都市圏のお取引先からの開発案件をヒューマン&テクノロジーと連携することで、開発キャパシティの拡大と開発期間、コスト効率の最大化を推進
- ② 組込み系、web系開発の強化  
特にDX、IoT関連で開発ニーズが拡大している組込み系ソフトウェアやWeb系開発に強みを持つヒューマン&テクノロジーのエンジニアと共同で、当社DX開発案件の強化。
- ③ 札幌地区案件対応の加速  
当社の教育システムを活用して、ヒューマン&テクノロジーの体制強化を行い、IT産業振興に取り組む札幌市のソフトウェア開発案件への取組みも加速します。

# APPENDIX

---

社名	株式会社オービーシステム	
代表者	代表取締役社長 豊田 利雄	
設立	1972年8月	
本社所在地	大阪府中央区平野町2-3-7 アーバンエース北浜ビル	
資本金	1.9億円 (2024年3月末)	
事業内容	システムインテグレーションサービス	
売上規模	68.9億円 (2024/3期)	
従業員数	448名 (2024年3月末)	
総資産	58.7億円 (2024年3月末)	
役員構成	代表取締役社長	豊田 利雄
	取締役	杉田 欣哉
	取締役	上村 忠嗣
	取締役	杉本 繁治
	社外取締役	白石 徹
	社外取締役	堀野 桂子
	社外監査役 (常勤)	渡辺 天山
	社外監査役	阿南 友則
	社外監査役	佐々木 健次
	執行役員	山口 雅也
	執行役員	和田 三紀夫
	執行役員	長谷川 篤
	執行役員	中平 幹夫
主な取引先	日立製作所 日立ソリューションズ 三菱電機ソフトウェア 他	

## 株式会社オービックとの関係



- 当社取締役会長 山田孝と、(株)オービック代表取締役会長 野田順弘(まさひろ)氏は、1960年代に同じ会社（東京オフィスマシン(株)）に勤める先輩後輩（先輩：野田順弘氏、後輩：山田孝）であった
- 東京オフィスマシン(株)が吸収合併により消滅することとなったため、野田順弘氏は同社を退社後、1968年に(株)大阪ビジネス（現 (株)オービック）を創業し、当時、三菱電機(株)が開発し高度成長期の中堅・中小企業の生産性向上を支えたオフィスコンピュータ（MELCOM）を販売する事業を手掛けていた
- 当社取締役会長 山田孝も1968年に同社を退社し、大阪電子専門学校でソフトウェア開発の技術を学び、コンピュータ日本学院で講師としてエンジニアの育成に携わっていたところ、野田順弘氏から、(株)大阪ビジネスの事業が順調に進んだため、ソフトウェア開発の人員が不足しているとの相談があり、会社を設立し、事業に協力してくれないか、との要望があった
- その要望に応え、取締役会長 山田孝が、大阪市東区（現中央区）常磐町 1 丁目20番地において、1972年 8 月25日、MELCOMのソフトウェア開発を目的として当社を設立した
- 当社の設立時の概要は以下の通り  
商 号 株式会社オービーシステム  
資 本 金 2,000千円  
事業目的 電子計算機のソフトウェア及びハードウェアに関する一切の事業

年	月	内容
1972	8	当社設立。事務用コンピュータのソフトウェア開発（現在の産業流通事業）を開始
1974	4	小型電子計算機を得意先に導入し、運用保守を開始
1980	4	金融グループ（現在の金融事業）を立ち上げ
1984	8	神奈川県川崎市川崎区に川崎システムセンターを開設
1985	3	川崎システムセンターを東京都港区に移転し、東京支店として発足
1988	1	大阪市住之江区にテクノセンターを開設
1989	4	社会グループ（現在の社会公共事業）を立ち上げ
1991	2	通産省システムインテグレーターに登録
1999	3	東京および東京周辺の事業拡大のため東京支店を増床し、大阪本社・東京本社 2 本社体制とする
2000	4	臨床検査システム、CLIP発表
2001	4	公共グループを立ち上げ（現在の社会公共事業に統合）
2005	2	新健診システム「MEX-Plus」発表
2017	3	名古屋市中区に中部支店を開設
2021	8	臨床検査システム、CLIP-Version 5 発表
2022	4	ITイノベーション事業を立ち上げ
2023	6	東証スタンダード市場上場
2024	4	株式会社ヒューマン＆テクノロジー（札幌市中央区）の全株式を取得し子会社化

決算年月		2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
売上高	千円	5,909,679	6,363,271	6,069,967	5,992,188	6,163,836	6,896,830
経常利益	千円	527,849	477,810	403,061	482,609	517,413	632,479
当期純利益	千円	372,811	320,621	275,877	338,551	497,479	441,579
資本金	千円	74,750	74,750	74,750	74,750	74,750	190,380
発行済株式総数	株	111,000	111,000	111,000	111,000	2,220,000	2,367,000
純資産額	千円	2,450,490	2,735,460	3,062,504	3,371,395	3,829,308	4,711,642
総資産額	千円	4,106,278	4,382,773	4,580,623	4,837,312	5,219,193	5,878,942
1株当たり純資産額	円	24,024.42	26,818.24	1,474.48	1,623.20	1,843.67	2,046.76
1株当たり当期純利益	円	3,655.02	3,143.34	135.05	163.00	239.52	192.99
1株当たり配当額	円	150.00	600.00	800.00	1,000.00	50.00	70.00
自己資本比率	%	59.7	62.4	66.9	69.7	73.4	80.1
自己資本利益率	%	16.4	12.4	9.5	10.5	13.8	10.3
配当性向	%	4.1	19.1	29.6	30.7	20.9	36.3
営業キャッシュフロー	千円	–	–	316,498	210,723	305,821	30,973
投資キャッシュフロー	千円	–	–	△345,740	76,346	△18,112	△7,245
財務キャッシュフロー	千円	–	–	△33,450	△83,080	△106,850	92,681
現金及び現金同等物の期末残高	千円	–	–	1,704,287	1,908,277	2,089,135	2,205,544
従業員数	名	385	389	414	440	443	448

(注) 当社は、2022年11月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。当社は、2024年3月期より中間配当を実施しております。2024年3月期には中間配当30円（うち記念配当5円）、期末配当40円（うち記念配当5円）を実施いたしました。

# <参考> 四半期別業績推移

(百万円)	2023/3期				2024/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,449	1,568	1,522	1,622	1,558	1,711	1,751	<b>1,876</b>
金融事業	603	618	628	618	619	681	685	<b>740</b>
産業流通事業	398	464	416	477	442	468	470	<b>517</b>
社会公共事業	329	363	353	402	365	414	437	<b>467</b>
ITイノベーション事業	117	121	123	125	131	147	157	<b>150</b>
売上総利益	212	271	276	272	256	298	333	<b>325</b>
粗利益率	14.6%	17.3%	18.2%	16.8%	16.4%	17.4%	19.0%	<b>17.4%</b>
営業利益	61	152	148	139	77	164	188	<b>160</b>
経常利益	65	152	158	140	61	206	196	<b>167</b>
当期純利益	47	102	106	※ 241	42	141	135	<b>122</b>

※特殊要因を除いた2023/3期4Qの当期純利益88百万円

## < 見通しに関する注意事項 >

---

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

お問い合わせ先

株式会社オービーシステム 東京本社  
IR担当  
TEL : 03-3471-9877(代表)  
E-mail : ir@obs.co.jp