OBIC

Organization for Business Innovation and Communication

統合報告書2024

株式会社 オービック

TOP MESSAGE

代表取締役会長
野田 順弘

代表取締役社長
橘　昇一

オービックグループはお客様と共に変化・成長し、力強い歩みを続けてまいります

技術革新と挑戦で新たな価値を創造

当社の理念は「イノベーション」です。社名であるOBICの「I」は、まさにイノベーションの「I」を意味しています。社員一人ひとりが常に課題を発見し、改善を続けることで、持続的な成長を実現できると考えています。この理念を支えるのが「お客様第一主義」であり、常にお客様の視点に立って、真に求められるサービスが何かを考え続けています。

当社の強みである自社開発・直接販売をはじめとするワンストップソリューションは、この考えに基づいたビジネスモデルです。また、「人財の成長が会社の成長」という信念のもと、社員をじっくりと育成し、長期的な視点で成長を支援しています。社員が成長を実感できる環境を整えることが、会社全体の成長へと繋がると考えているからです。

私たちは技術の進歩を敏感に捉え、新たな価値を創造し続けることで、お客様から信頼される企業でありたいと考えています。社員一人ひとりの成長を促し、変化を恐れず挑戦し続けることで、さらなる高みを目指してまいります。

企業価値向上に向けた経営の方向性

ITが社会のインフラとして欠かせない存在となった現代において、オービックは、お客様にとって未来を見据えた最適なソリューションを提供する、かけがえのないパートナーでありたいと考えています。お客様のビジネスの成功こそが私たちの存在意義であり、その実現に向け、私たちは常に挑戦を続けています。

当社の企業理念である「Innovation～破壊と創造～」の下、私たちはこれまでの慣習や成功体験にとらわれることなく、絶え間ない変革と進化を追求しています。自社開発のプライベートクラウド「OBIC7クラウド」や、お客様向けの研修施設「オービッククラウドアカデミー」の設立はその一例です。

当社の強みは、ワンストップソリューションの提供と、55年にわたる豊富な業種・業界のノウハウにあります。提案から開発、導入、運用後のサポートまで、すべての工程を自社で一貫して責任を持って行うことで、お客様の多様なニーズに柔軟かつ的確にお応えする最適なソリューションをご提案しています。

中長期目標の達成に向けて

2025年3月期にはクラウドシフトを完了させ、クラウドERP「OBIC7」の機能拡充や、業務効率化ソリューションの開発など、お客様のデジタルトランスフォーメーション（DX）を強力にサポートする新たなサービスの提供にも積極的に取り組んでまいります。

私たちは、独立系企業としての強みを活かし、特定の業種の景気に左右されない全天候型の経営を展開。幅広い業種のお客様にバランス良くサービスを提供することで、事業環境が特定の業種の景気に左右されるリスクを低減し、安定的な成長を目指しています。

私たちの将来的な目標は、「日本を強くする」という志の実現です。お客様のビジネスパートナーとして、ソリューションの提供を通じて経営効果の創出をご支援し、社会に貢献してまいります。そのためには、現状に満足することなく、常に自己変革を続けていくことが不可欠です。社員一人ひとりが、自らの成長と会社の成長のために、挑戦し続けることで、オービックグループはこれからも進化を続けてまいります。

情報システムで、企業経営を強くする

VISIONSTATEMENT

人財の成長が会社の成長
Innovation ～破壊と創造～

当社は創業以来、人財の成長が会社の成長に繋がるという考えのもと、
人財育成に注力してまいりました。
社員一人ひとりが過去の成功体験や慣習に縛られることなく
イノベーションの精神を持ち、スキルやノウハウの向上に努めることで、
今後も持続的な成長を目指してまいります。

MISSIONSTATEMENT

情報システムの提供を通じて
顧客の事業改革を支援し
持続可能な経営基盤の構築に貢献する

ITサービスが社会のインフラと位置づけられている現在において、
システムの提供から導入後のサポートまでを一貫して担う当社には、
顧客の持続的な成長を支援する使命があると考えます。
顧客のビジネスパートナーとして事業改革を支援し、
持続可能な経営基盤の構築に貢献することで、
日本全体の経営にイノベーションを起こしてまいります。

半世紀にわたり日本企業の経営を支えてきた価値創造の歴史

創業〜70年代

1968
・大阪にて「(株)大阪ビジネス」として設立

1974
・「(株)オービック」に社名変更

1976
・(株)オービックオフィスオートメーション設立

1979
・オフィスコンピュータ(MELCOM80シリーズ)納入台数3,000台突破

1980年代

1980
・オフコン「OFFICE80」を開発
・(株)オービックビジネスコンサルタント設立

1981
・(株)オービックビジネスソリューション設立

1982
・(株)オービックシステムエンジニアリング設立

1990年代

1996
・オービックサポートセンター開設

1997
・統合業務ソフトウェア「OBIC7シリーズ」を開発

1998
・東京証券取引所市場第二部に上場

2000年代

2000
・東京証券取引所市場第一部に指定

2005
・オービック東京本社ビル竣工(中央区京橋)

2006
・ISO/IEC27001(ISMS)認証取得
マイクロソフト(株)と認定ゴールドパートナー契約

2010年代

2013
・オービッククラウドの提供開始

2017
・オービッククラウドアカデミー東京 開設

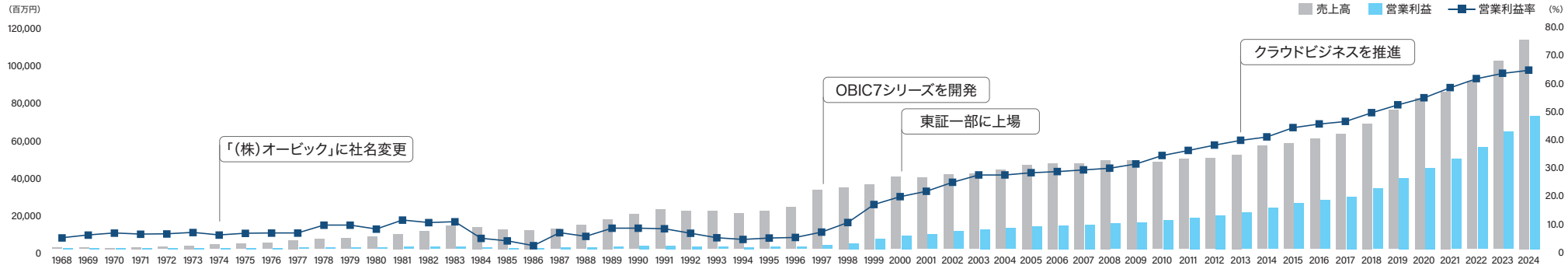
2018
・創立50周年
「OBIC7シリーズ」累計導入社数2万社突破

2020年代

2020
・時価総額2兆円を突破
・オービック御堂筋ビル竣工(大阪市中央区平野町)
・オービッククラウドアカデミー大阪 開設

2021
・オービッククラウドアカデミー名古屋 開設

2024
・特許庁長官表彰「知財功労賞」受賞



1960

1968
川端康成ノーベル文学賞受賞

1970

1970
大阪万博が開催

1972
パンダが初来日

1976
アップルコンピュータ(現:アップル)設立

1978
日中平和友好条約調印

1980

1983
東京ディズニーランド開園

1986
男女雇用機会均等法施行

1989
平成と改元、ベルリンの壁崩壊、東西冷戦終結

1990

1995
阪神・淡路大震災

1998
長野冬季オリンピック開催

2000

2000
金融庁発足、2,000円札発行

2002
サッカーW杯 日韓大会開幕

2008
リーマン・ブラザーズが経営破綻(リーマン・ショック)

2009
上場企業の株券が電子化

2010

2011
東日本大震災

2012
「東京スカイツリー」オープン

2019
新元号「令和」を発表

2020

2020
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)が流行

2021
東京2020オリンピック開催

1960年代

創業の原点は「お客様第一主義」資本金200万円、6坪の事務所からスタート

大阪ビジネス（現：オービック）は1968年、高度経済成長期を迎えた日本で創業しました。当時は多くの大企業が増大する帳簿の計算作業のために会計機や大型コンピュータを導入していましたが、中小企業にとって当時の金額で数百万円もする会計機は高額であり、煩雑で膨大な事務処理を外部の計算センターに委託していました。

野田順弘（現：代表取締役会長）は会計機の輸入販売企業で営業をするなかで「中小企業にも会計機を使って事務処理の合理化を進めてもらいたい」という想いを強く抱き、大企業の倉庫で眠る中古の会計機を安価で引き取って整備し、中小企業に毎月定額でレンタルする会計機のリース事業をスタートしました。資本金200万円、夫婦2人での創業でした。

「大阪ビジネス」時代のビル
（大阪市東区（現：中央区））

1970～90年代

オープン系へ転換し「OBIC7シリーズ」を開発

1970年代には、中堅・中小企業向けのオフィスコンピュータ（以下、オフコン）が続々と登場しました。三菱電機（株）が国産で初めてとなるオフコン「MELCOMシリーズ」を発表すると、当社はディーラー契約を結び「MELCOM80」の販売でディーラー第1位に。また、その後オフコン販売の中心がハードからソフトに移行すると、リース販売で蓄積したノウハウをもとに自社開発のオフコン「OFFICE80」を発表し、さまざまな業種・業界の顧客に導入されました。

1990年代に入るとWindowsがPC業界を席巻し、オフコン全盛からオープン系への転換が急速に進みました。当社はビジネスの主体をオフコンからパソコンへ急転換するべく、約1,000名の社員にパソコンを支給して操作研修を行うとともにERPの開発に乗り出しました。当時のERPは大企業向けの製品が主流で外国大手メーカーの独壇場でしたが、オービックは中堅・中小企業向けに、日本の商習慣に合った「OBIC7シリーズ」をリリース。充実した機能と細やかなサポートが高い評価を受けました。

自社ブランドのオフコン
「OFFICE80」を世に出す

2000年代

東証一部に上場

1998年に東証二部、2000年に東証一部に上場すると、顧客への経営効果をより一層高めるためさまざまな取り組みを進めました。営業・SEが仕切りのないフロアで一体となって顧客の課題に向き合う「製販サービス一体体制」は、当社独自の提案スタイルとして現在まで続いています。

また、2005年には東京本社ビルが竣工し、竹のように柔軟でしなやかな社員が「人は石垣　人は城」というように力を合わせてまい進していこうという想いから、前庭に竹やぶと小さな石垣がしつらえられました。アメリカンフットボールチーム「オービックシーガルズ」のスポンサードや世界的指揮者である小林研一郎氏を迎えた「オービックスペシャルコンサート」の開催をスタートするなど、社会とのつながりも強めていきました。

アメリカンフットボールチーム「オービックシーガルズ」誕生
2021年には7年ぶり8度目のトップリーグ優勝

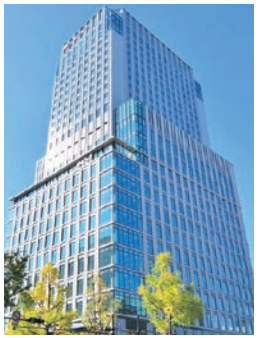
第1回オービック・
スペシャル・
コンサート開催

2010～20年代

クラウドビジネスを推進

2013年から、プライベート型自社クラウド「OBIC7クラウド」の提供を開始。システムの早期稼働やグループ全体の最適化を実現し、ビジネス環境の変化にもスピーディに対応できるソリューションとして高い評価を受けています。また、2017年には顧客向け研修施設「オービッククラウドアカデミー」を開設し、OBIC7クラウドを活用してプロジェクトの効率化を図ったりシステム操作習得会を実施したりと、さらなるシステム導入効果を生んでいます。

創業50周年を迎えた2018年には「OBIC7シリーズ」の累計導入社数が20,000社を突破し、おかげさまでさまざまな業種・規模の顧客へ利用が広がりました。今後も顧客に真摯に向き合い、イノベーションを続けることで、顧客と社会に貢献できるよう努めてまいります。



創業の地 大阪に
オービック御堂筋ビル竣工

目次

イントロダクション

トップメッセージ 2
Vision ・Mission 3
オービックグループの事業展開 4
目次・編集方針 6

価値創造ストーリー

財務・非財務ハイライト 7
財務資本 10
価値創造プロセス 12
マテリアリティ 13
リスク・機会とその対応 14

価値を生み出す成長戦略

オービックグループの事業概要 15
ビジネスモデル 16
システムインテグレーション事業 18
システムサポート事業 19
オフィスオートメーション事業 20
知的資本強化の取り組み 21

価値創造を支える基盤

人財への取り組み 22
社会への取り組み 27
環境への取り組み 30
コーポレート・ガバナンス 32

データセクション

財務・非財務要約データ 38
会社概要、決算情報、株式情報 39

編集方針

オービックグループでは、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを深め、財務情報と非財務情報を通じて、当社グループの中長期的な価値創造についてご理解いただくことを目的に統合報告書を発行しています。

報告対象期間

2023年4月1日~2024年3月31日
(一部当該年度以外の内容も記載しています)

報告対象範囲

当統合報告書は、原則、株式会社オービック及びオービックグループ(連結対象子会社1社、持分法適用会社2社)を対象としています。

参照ガイドライン

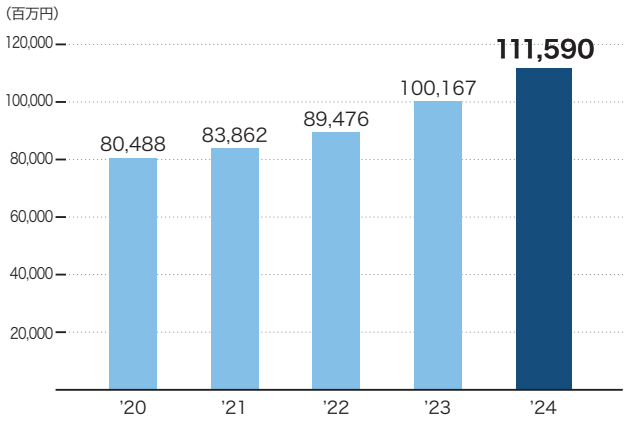
IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にしています。

将来見通しに関する注意事項

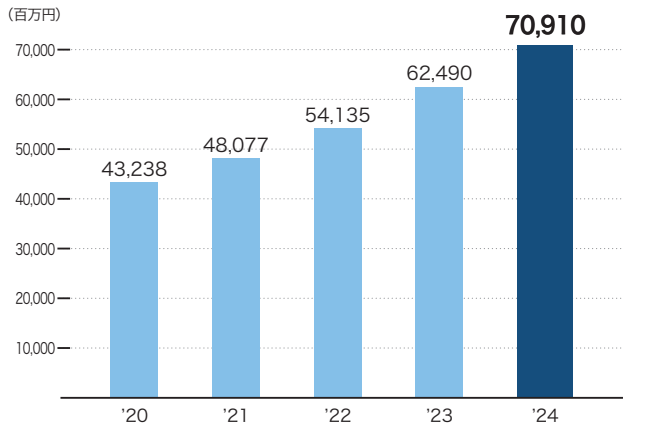
当統合報告書には、将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測が記載されています。これらの記述は今後の業績を保証するものではなく、さまざまなリスク、不確実性を含んでおり、今後の実際の決算や業績、到達度や財政状態は、現在の見通しと異なる可能性があります。

財務・非財務ハイライト

■ 売上高 111,590 百万円（連結）

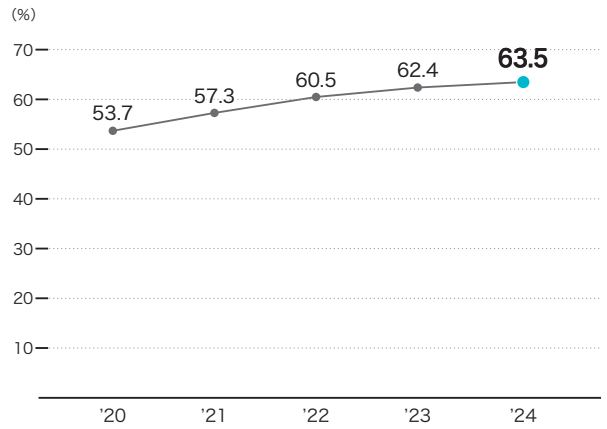


■ 営業利益 70,910 百万円（連結）

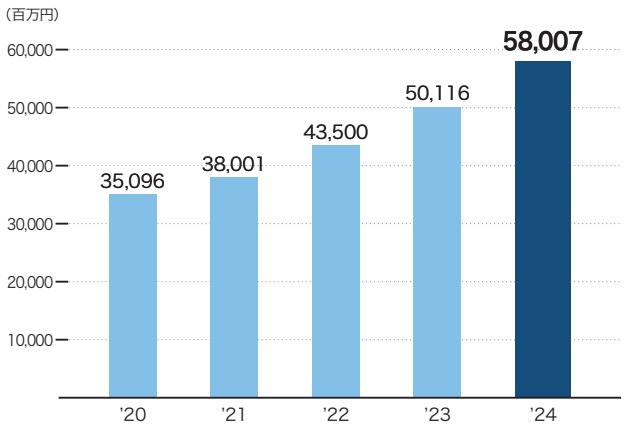


※ 30期連続増益

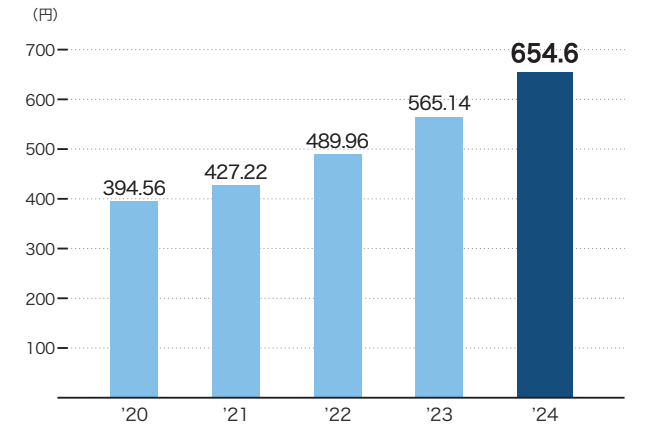
■ 営業利益率 63.5 %（連結）



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 58,007 百万円（連結）

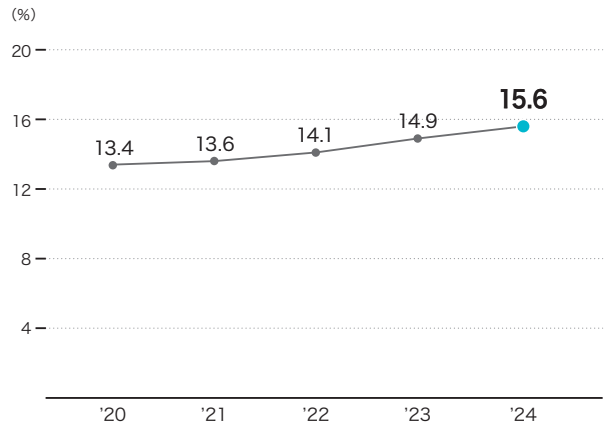


■ 1株当たり当期純利益（EPS）654.60 円（連結）



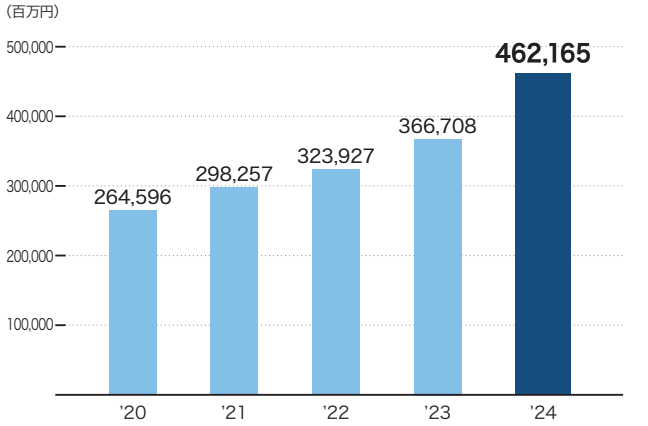
※ 30期連続増益

■ 投下資本利益率（ROIC）15.6 %（連結）

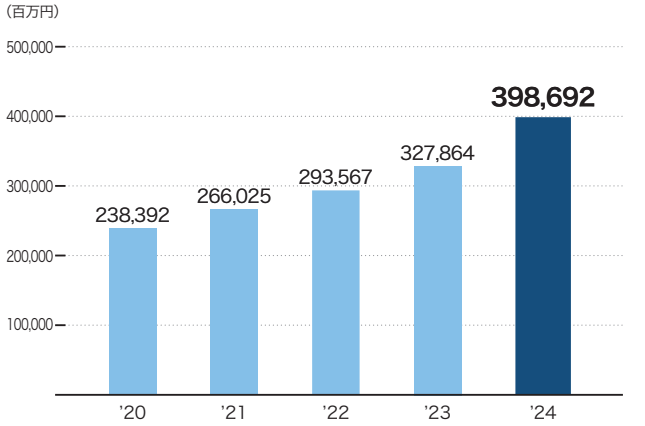


※ 投下資本利益率（ROIC）＝税引後営業利益÷（株主資本＋有利子負債額）

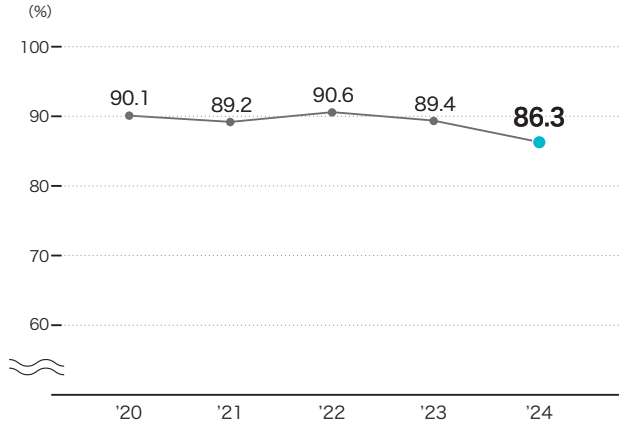
■ 総資産額 462,165 百万円（連結）



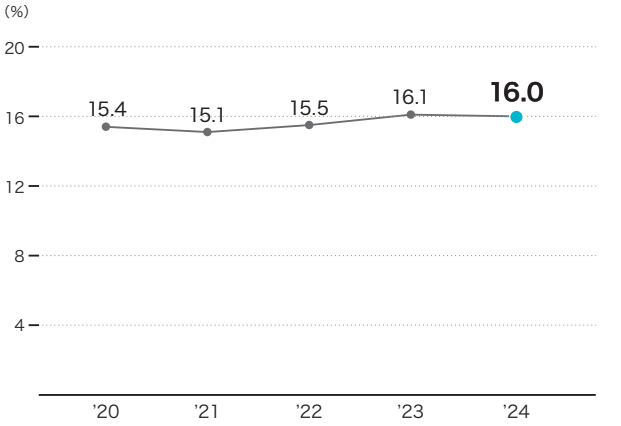
■ 純資産額 398,692 百万円（連結）



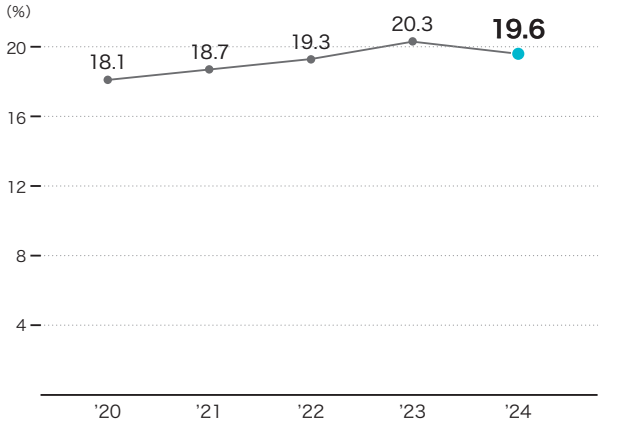
■ 自己資本比率 86.3 %（連結）



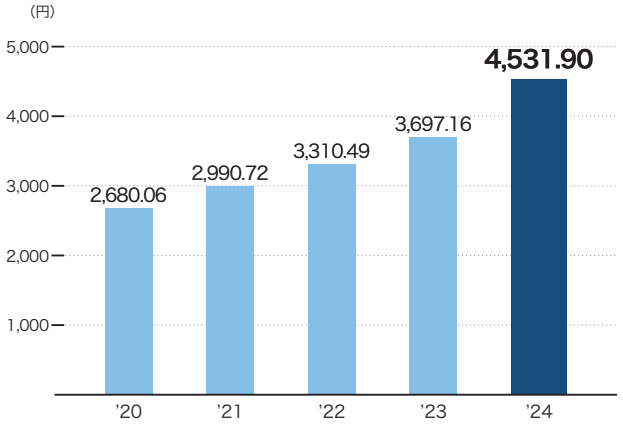
■ 自己資本利益率（ROE）16.0 %（連結）



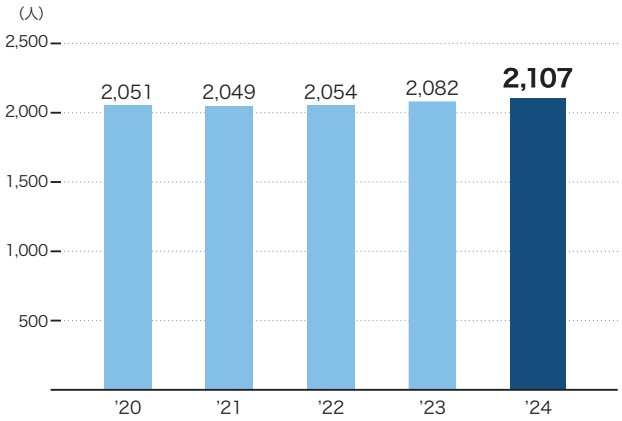
■ 総資産経常利益率（ROA）19.6 %（連結）



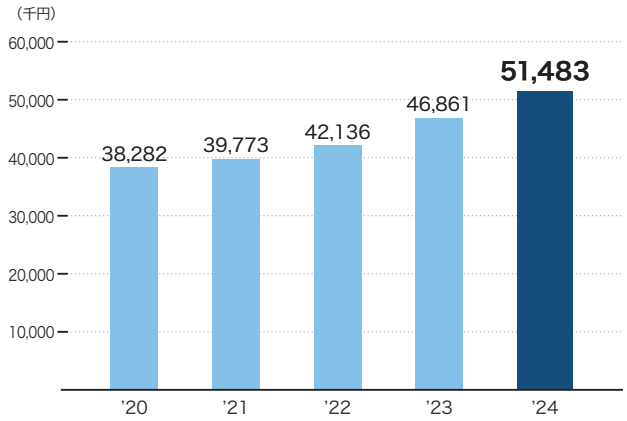
■ 1株当たり純資産額（BPS）4,531.90 円（連結）



■ 従業員数 2,107人（連結）

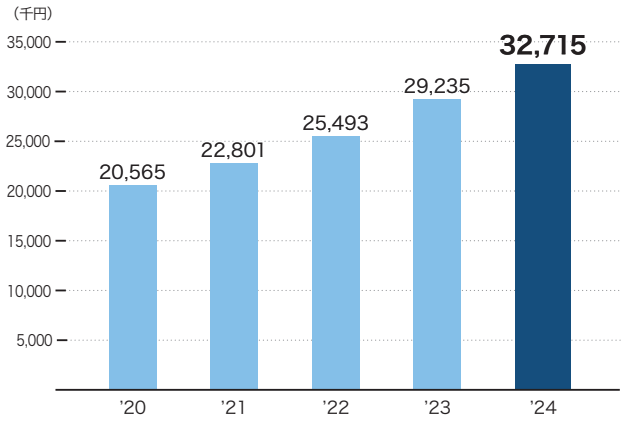


■ 従業員1人当たり売上高 51,483千円（連結）



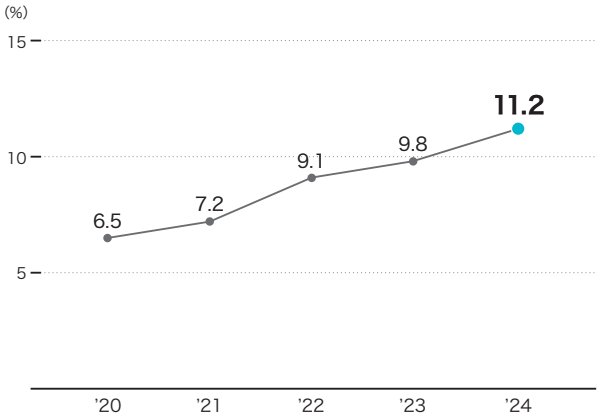
※ 期中平均従業員数で算出

■ 従業員1人当たり営業利益 32,715千円（連結）

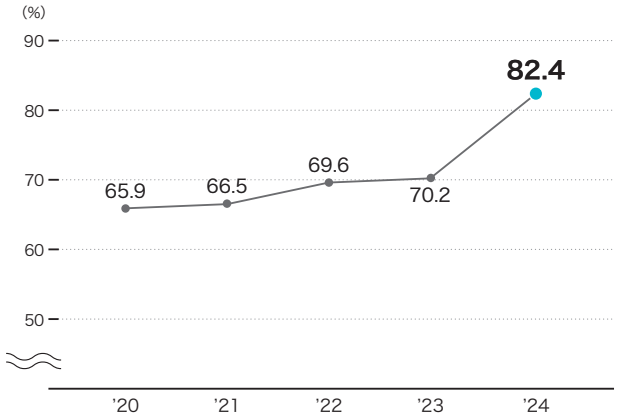


※ 期中平均従業員数で算出

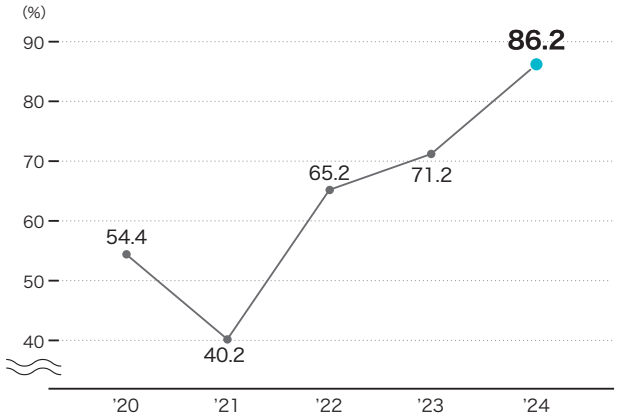
■ 女性管理職比率 11.2％（単体）



■ 有給休暇取得率 82.4％（単体）



■ 男性社員における育児休業等取得率 86.2％（単体）



強固な財務基盤を維持しながら、積極的な投資で事業の拡大に挑戦

営業利益30期連続増益

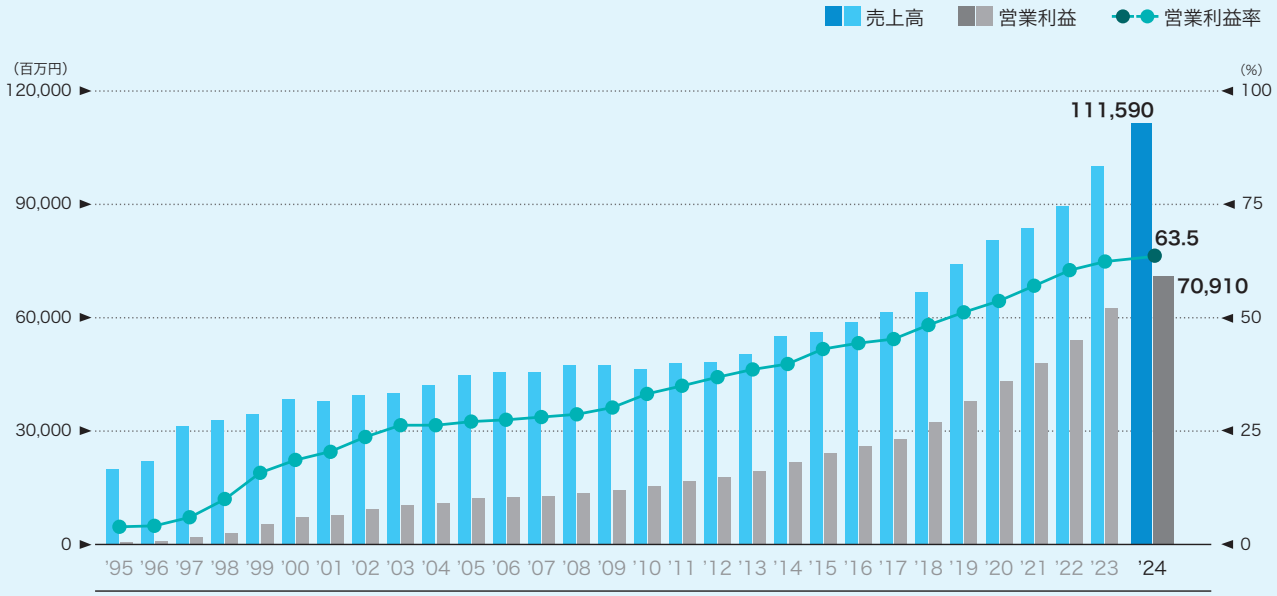
当社は創業以来、営業利益を重視した「質の経営」を行い、バブル崩壊やリーマン・ショックなど世界がさまざまな金融危機に陥った中でも成長を続けてきました。直近では緊迫した海外情勢、資源価格の高騰や世界的な金融引き締めなど、世界経済が大きく変化しましたが、当社も社員一同業務に邁進し、営業利益は30期連続増益、営業利益率は過去最高の63.5%を達成しました。

今後も強固な経営基盤を確保し、自己資本利益率を10%以上を1つの目標とし、人財やクラウド関連の設備等に十分に投資することで、業績の伸長と企業価値向上に取り組んでまいります。

また、株主に対する利益還元についても、経営の重要課題の一つとして認識しています。当社の企業価値が株価に適切に反映されることで株主の皆様の期待にお応えできるものと考えます。

なお、当面は、連結配当性向45%程度の配当を予定しております。

売上高／営業利益（百万円）／営業利益率（%）



成長性	収益性	効率性	安全性	持続性
営業利益 前期比	営業利益率	自己資本利益率（ROE）	自己資本比率	連続営業増益
113.5%	63.5%	16.0%	86.3%	30期連続

財務体質の強化と資本効率の向上

2024年3月期を振り返ると、当社の財務業績に最も大きな影響を与えた要因は、クラウドシフトの推進と大手企業の開拓です。クラウドユーザーの比率が88%に達したことが、売上増加に大きく寄与しました。この成果は、当社がクラウドサービスに対する需要の高まりを的確に捉え、積極的な投資と開発を行った結果です。

クラウド投資や人財還元にも注力し、質の高いサービスを提供するための基盤を強化しました。特に、優秀な人財を確保し育成することにより、競争力をさらに高めています。

2025年度の事業戦略では、31期連続増益を目指し、さらなる財務基盤の強化を図ります。引き続き「質の経営」を重視し、前期に30期連続増益を達成したことを踏まえ、今期も前期を上回る営業利益額の創出を目指していきます。

当社は独立系企業として、財務の安全性を最大限に高めることを重視し、無借金経営を継続しています。自己資本比率は前期末時点で86.3%と高い水準を維持しており、この強固な財務体質は、外部環境の変化に対して柔軟に対応できる経営基盤を支えています。

さらに、お客様の声を直接伺い、市場の動向を素早く捉える直販体制を維持することで、変化の激しい時代においても柔軟かつ迅速に対応してまいります。お客様との緊密なコミュニケーションは、当社のサービス向上に不可欠な要素であり、今後もお客様の声を真摯に受け止め、より良いサービスを提供できるよう努めてまいります。

株価の向上と株主還元

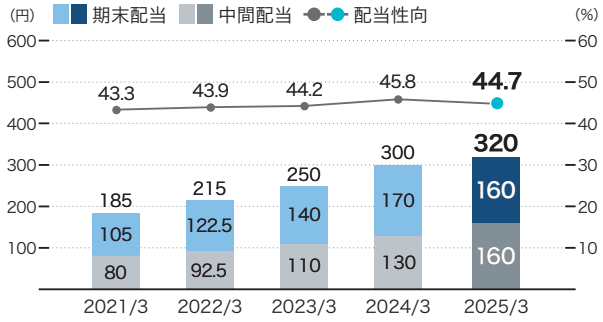
当社は、業績の伸長によって強固な経営基盤を確保したうえで、中長期的に安定した再投資と株主還元を継続することを基本的な考え方としています。これが企業価値の向上と適切な株価水準に繋がると確信しています。資本効率性については、資本資産価格モデル（CAPM）に基づく当社算出の株主資本コストが概ね10%未満で推移する中で、自己資本利益率（ROE）は15%以上を確保できています。ROEを15%以上で維持できていることは、当社が資本を効率的に活用し、高い収益性を確保できている表れです。今後も事業の成長と収益性の向上に努め、適切な投資判断と効率的な経営を通じて、この高いROE水準を維持し、さらなる持続的向上を実現していきたいと考えています。

株主還元につきましては、「長期安定・継続」を方針とし、配当による還元を基本として増配を続けてまいりました。この方針のもと、2024年度の1株当たり配当金は、中間配当130円、期末配当170円の年間300円といたしました。2025年度は、中間・期末とも160円の年間320円を予定しています。

過去数年にわたり配当性向の改善にも努め、前期の配当性向は45.8%に達しました。今後も配当の絶対額を引き上げつつ、配当性向を徐々に改善していく方針です。

引き続き安定した配当をお届けできるよう株主還元の充実と成長投資のバランスをとりながら企業価値の向上を図っていきます。

配当実績



価値創造プロセス

外部環境認識

リスク・機会とその対応

▶P.14

マテリアリティ　重要課題

▶P.13

インプット

財務資本
自己資本額　3,986億円
フリーキャッシュフロー　536億円

製造資本
顧客ニーズに対応した継続的な製品強化
製品・プロジェクトの品質管理強化
高度なセキュリティ水準のクラウドサービス提供
顧客向け研修施設の拡充

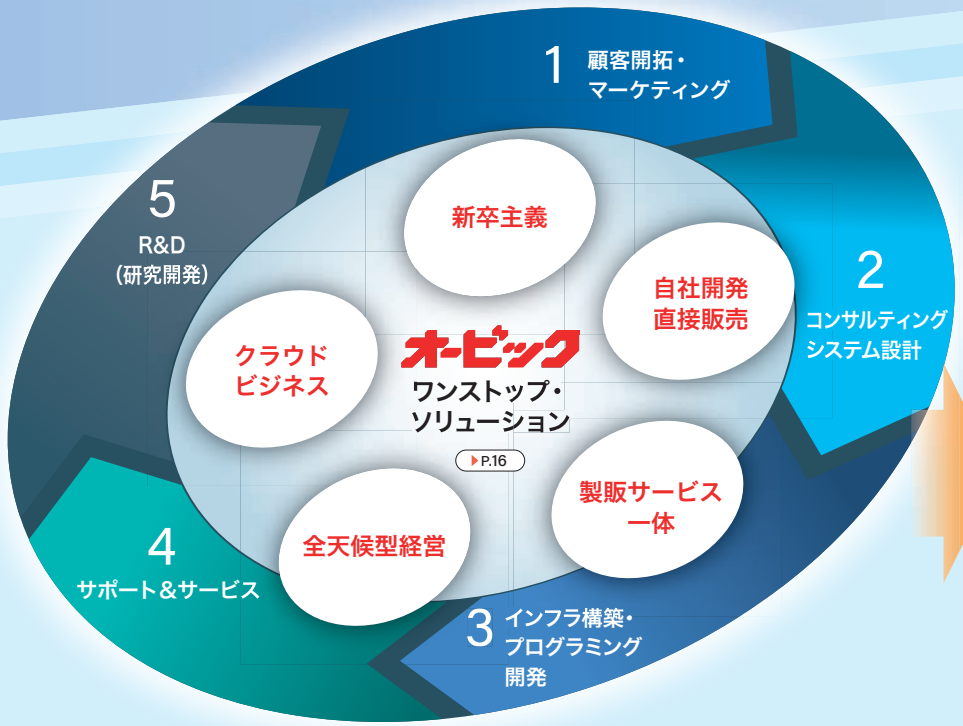
知的資本
研究開発費　20億円
業種・業界の商習慣に特化したビジネスモデル特許化によるノウハウ蓄積

人的資本
従業員数 連結　2,107名
積極的な新卒採用
多様性のある中核人財の育成

社会・関係資本
顧客基盤　累計27,000社以上
クラウドサービスの利用拡大
投資家などステークホルダーとの対話

自然資本
環境方針・目標の策定
環境マネジメントシステムの構築

ビジネスモデル



価値創造を支える基盤

人財への取り組み ▶P.22	社会への取り組み ▶P.27
環境への取り組み ▶P.30	コーポレート・ガバナンス ▶P.32

アウトプット

事業を通じた成果

連結業績

売上高	1,115億円
営業利益	709億円
営業利益率	63.5%
連続増益期数	30期

配当

年間配当金	300円
配当性向	45.8%

アウトカム

社会的・経済的価値の創造

経済的価値

ROE	16.0%
自己資本比率	86.3%

社会的価値

お客様
顧客へのクラウドサービス提供による
デジタル変革と新たな企業利益創造の支援

従業員

新卒採用数	165人
女性管理職比率	11.2%
離職率（5年平均）	4%

取引先
事業継続性を担保する
社会的責任の遂行

株主・投資家
業績に連動した利益の還元
株価・時価総額の増額

地域社会
地域活性化への貢献

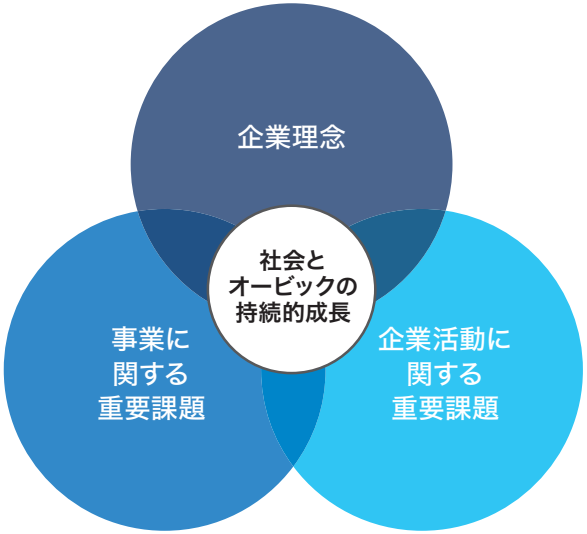
環境価値
クラウドセンターへの集約による
当社及び顧客の環境負荷の低減
CO_2排出量　前期比17%減

株主価値の最大化・資本の増大

マテリアリティ

企業理念

『人財の成長が会社の成長』
『Innovation ～破壊と創造～』



課題の特定プロセス

Step1　当社グループを取り巻く現状の把握

▼

Step2　社会要請に応えるための重要課題の選定

▼

Step3　妥当性の確認、マテリアリティの特定

マテリアリティ項目に関わる取り組み目標

	カテゴリ	重要課題	具体的な取り組み	関連するSDGs
事業に関する重要課題	製造資本	技術革新と製品開発	●統合業務ソフトウェア「OBIC7シリーズ」の開発 ●プライベート型クラウドサービスの提供	7 8 9 12
		情報セキュリティの強化	●情報セキュリティマネジメントシステム認証基準の取得 ●オービッククラウドサービスにおける米国保証業務基準書第18号（SSAE18）に準拠した「SOC1 Type2報告書」及び「SOC2 Type2報告書」の受領	16
		BCP対応	●社員のテレワーク環境整備 ●当社クラウドセンターの拠点二重化 ●大規模災害時における対応マニュアルの整備と定期訓練	11
	知的資本	ノウハウ蓄積による付加価値向上	●業種・業界の商習慣に特化したビジネスモデル特許化 ●AIなど最新のデジタル技術を活用したデータ活用	8 9
企業活動に関する重要課題	人的資本	人財の確保と教育	●社員をゼロから育てる新卒採用 ●業績及び業務プロセスに対するフィードバック制度の実施による社員エンゲージメントの把握と向上	4
		社員の成長による多様性の確保	●直販体制を通じた多様性のある中核人財の育成 ●IT・会計・業界など社員の特性に合わせた幅広い教育・研修プログラムの整備と能力開発	5
		社員のワークライフバランス実現	●時間単位年休・時差出勤・在宅勤務など柔軟な働き方の推進 ●子育てサポートの優良企業として「プラチナくるみん」の認定取得	3
	自然資本	気候変動対応をはじめとした環境保全	●環境マネジメントシステム認証基準の取得 ●気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言に基づく情報開示	13 14 17
	ガバナンスの徹底		●指名・報酬諮問委員会設置による透明性・公平性・客観性の強化 ●倫理・法令等の遵守に関する各種方針の策定と徹底 ●内部通報制度の設置によるコンプライアンス違反等の早期解決と未然防止	10 15 16

リスク・機会とその対応

刻々と変化する政治情勢や市場環境は、企業活動にさまざまなリスクをもたらします。
当社は、グローバル化と多様化が進む現代社会において、企業価値へ影響を与え得るリスクに的確に対応できる体制を構築し、持続的な成長と社会貢献を目指します。

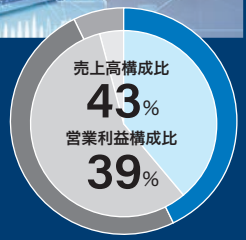
	リスクファクター	リスク	対応	機会	対応するマテリアリティ
経済	**景気後退や物価変動等による経済環境の悪化**	●業績悪化にともなう投資活動の縮小 ●雇用環境の悪化	・コスト削減、効率化 ・生産性の向上 ・顧客との緊密な関係構築	・競合他社の弱体化による市場シェアの拡大 ・イノベーションの促進 ・企業価値の向上	**●技術革新と製品開発** **●ノウハウ蓄積による付加価値向上**
技術	**サイバーセキュリティの脅威**	●企業イメージの棄損 ●事業停止	・セキュリティ対策の強化 ・従業員のセキュリティ意識向上 ・情報漏洩発生時の迅速な対応	・情報資産の保護 ・事業継続性の確保 ・競争優位の獲得	**●情報セキュリティの強化**
社会	**大規模な自然災害の発生**	●事業活動の制限 ●施設等の破損	・事業継続計画（BCP）の策定・強化 ・サプライチェーンリスクの分析・管理 ・環境問題への取り組み強化	・リスク管理の強化 ・国際社会からの評価向上	**●BCP対応** **●気候変動対応をはじめとした環境保全**
人財	**人財不足やモチベーションの低下**	●競争優位の喪失 ●生産性の低下 ●コンプライアンス違反	・積極的な採用活動 ・研修制度の充実 ・働きがいのある職場環境の構築 ・ダイバーシティ&インクルージョン	・優秀な人財の獲得 ・従業員のエンゲージメント向上 ・イノベーション力の強化 ・競争優位の獲得 ・持続可能な成長の実現	**●人財の確保と教育** **●社員の成長による多様性の確保** **●社員のワークライフバランス実現**
組織	**ガバナンス体制の不備**	●従業員のモチベーション低下 ●顧客満足度の低下 ●競争優位の喪失	・コーポレートガバナンス体制の強化 ・経営陣によるリーダーシップ発揮 ・情報開示の充実 ・内部統制の強化 ・経営陣と役員の責任明確化	・経営の透明性、効率性の向上 ・投資家からの評価向上 ・ESG課題への迅速な対応	**●ガバナンスの徹底**

企業の成長を加速するオービックグループ独自のトータルソリューションとシナジー

システムインテグレーション事業

売上高 **47,296** 百万円
（前期比6.4%増）

営業利益 **27,982** 百万円
（前期比9.8%増）



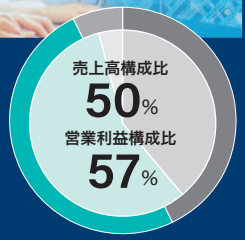
主要サービス　統合基幹業務システムの提供

主要な会社　株式会社オービック

システムサポート事業

売上高 **56,101** 百万円
（前期比14.8%増）

営業利益 **40,428** 百万円
（前期比14.8%増）



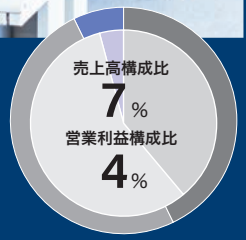
主要サービス　統合基幹業務システムの運用支援・保守等
運用支援・保守等

主要な会社　株式会社オービック

オフィスオートメーション事業

売上高 **8,191** 百万円
（前期比20.0%増）

営業利益 **2,499** 百万円
（前期比38.4%増）



主要サービス　OA機器一般及びコンピュータサプライ用品の提供

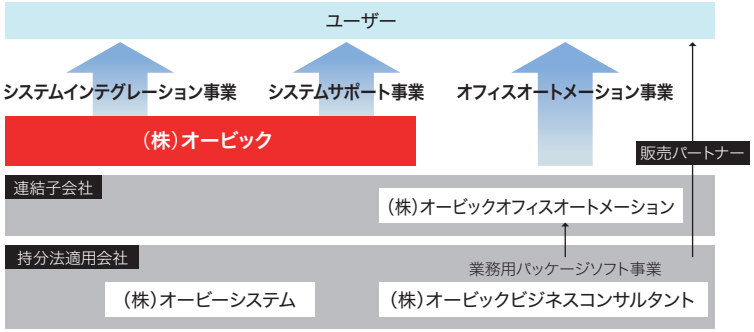
主要な会社　株式会社オービックオフィスオートメーション

※上記セグメント別売上高及び営業利益は2024年3月期のものです。

OBIC7シリーズ

「OBIC7シリーズ」は、会計情報システムを中心に人事・給与・就業・販売・生産などの情報システムを統合したコンポーネント型ERPです。自社開発かつコンポーネント型の利点を活かすことで、お客様の業種や業態に合わせたカスタマイズを可能にし、導入段階で統合性を保つようデザインされています。これにより、短期間での全体最適化を実現し、企業グループ全体の情報化投資の最適化に貢献します。1997年の発売以来、多くの企業に導入され、トップシェアを獲得しています。

事業構成について



※事業区分のうち業務用パッケージソフト事業については、
関連会社で行っているため、事業のセグメントには含まれておりません。

ビジネスモデル

顧客開拓・マーケティング

市場分析に基づく戦略的顧客ニーズの発掘

経済情勢、業界動向、法改正などさまざまな切り口でマーケットを研究しながら、戦略的に新規・既存顧客のニーズを掘り起こします。

R&D（研究開発）

自社の競争力を高める新技術・サービスの開発

業界をリードする競争力を持続的に高めるために、新技術とサービスの開発に注力。革新的な研究開発を通じて、次世代の製品やソリューションを生み出し、市場に新たな価値を提供していきます。

コンサルティング・システム設計

課題解決に向けたカスタマイズソリューションとシステム設計の提案

お客様の課題に対して最適なソリューションをご提案。最新機能や過去のノウハウを活用した具体的な実現方法を検討し、システム設計を行います。

プログラミング開発・クラウド環境構築

クラウド技術を活用した高セキュリティ・高パフォーマンスシステム構築

設計書に基づき、プログラミングを実施。OBIC7クラウドによる高セキュリティ・高パフォーマンスなシステム利用環境を構築します。

サポート&サービス

スムーズなシステム稼働への全面支援と導入後のフォロー

運用支援から教育、アウトソーシングまで、快適な運用と大きな安心を導入後に実感いただけるトータルサービスをご提供します。

シームレスなワンストップサービスで、お客様のビジネスを革新

オービックは、1968年4月の創業以来、「お客様第一主義」の考え方を貫いてまいりました。お客様の視点に立ち、お客様が必要とされる“経営効果を生み出すノウハウ”を将来にわたり継続的にお届けする―この取り組みから、オービックならではのソリューション体制である「ワンストップ・ソリューション・サービス」が誕生し、オービック独自のビジネスモデルとして高い評価をいただいております。

オービックグループの強み

強み 01 新卒主義

オービックの人財採用は、新卒採用のみ。社員の技術・スキルをじっくりと時間をかけて育成することで、顧客の経営課題に対して最適な解決策を提供できるよう努めています。

「大阪ビジネスの財産は人です」
（1973年の会社案内より）

強み 02 自社開発・直接販売

販売代理店を使わずお客様と直接向き合うことで、変化を続けるマーケットのニーズや課題をタイムリーに把握。そのノウハウを活用しシステム開発に反映することで、常に最適なソリューションを提供し、課題解決を実現します。

強み 03 製販サービス一体

営業とSEが「製販サービス一体」でお客様に向き合います。職種や職責の垣根を越えたオープンでフラットな組織体制は、社員同士の結束力の強さにつながっています。

強み 04 全天候型経営

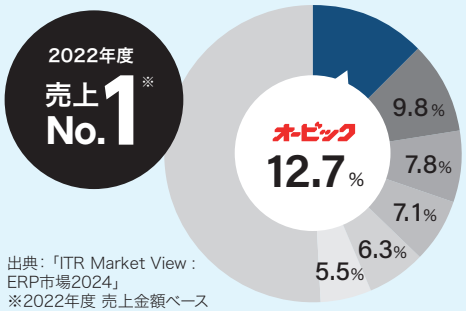
オービックのソリューションはすべての企業が対象。したがって顧客はあらゆる業種・業界に及び、規模も大企業から中堅・中小企業まで多岐にわたります。だからこそ景気動向に左右されない、強固な経営基盤を構築することができています。

強み 05 クラウドビジネス

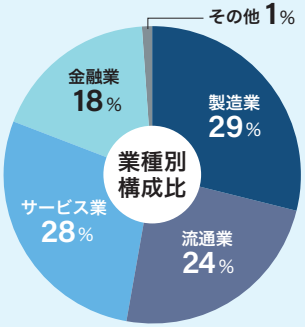
プライベート型の自社クラウドで、お客様の保守や改修の負担を大幅に軽減。早期安定稼働と高度で万全なセキュリティを実現し、働き方の最適化やビジネス環境の急速な変化にスピーディーに対応します。

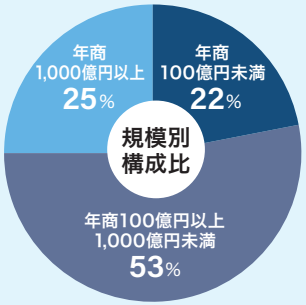
ERP市場 売上高シェア

当社は、株式会社アイ・ティ・アール（以下、ITR）が発行する市場調査レポート「ITR Market View：ERP市場2024」において、2022年度ベンダー別売上金額シェア1位（12.7%）を獲得しました。また、2022年度業務分野別市場シェアの会計業務分野（13.6%）、販売業務分野（18.5%）をはじめ、さまざまな切り口のマーケットシェアで当社が1位を獲得しています。



出典：「ITR Market View：ERP市場2024」
※2022年度 売上金額ベース



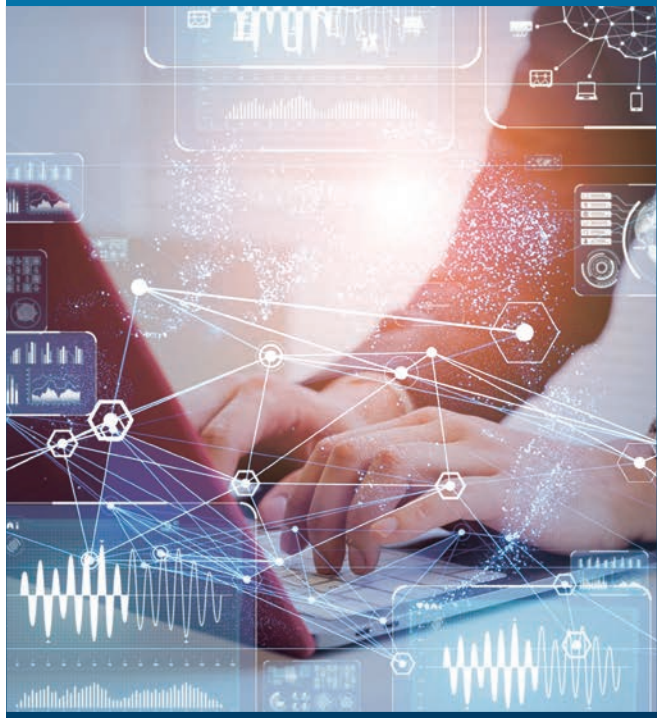


※グラフはシステムインテグレーション事業の売上高ベース（2024年3月期）

System Integration

システムインテグレーション事業

情報システムの提供を通じて顧客の事業改革を支援する



事業の特徴と強み

システムインテグレーション事業では、主力の統合業務ソフトウェア「OBIC7シリーズ」を中心に、企業向けの業務コンサルティングからシステム設計、プログラム開発、導入支援を行っております。

本事業における当社の強みは大きく2つあります。

1つ目は「ワンストップソリューション」です。システム開発業界では元請けの企業が二次請け・三次請けのように何層にもわたって再委託する「多重下請構造」が一般的ですが、当社では全ての工程を再委託せずに自社社員のみで対応しており、顧客企業との迅速かつ適切なコミュニケーションを通じてスムースなプロジェクト推進に努めております。

2つ目は「業種・業界のノウハウ」です。当社は創業以来50年以上にわたり、さまざまな業種・業界の企業とのビジネスを通じて「製品・サービスの機能強化」や「人的ノウハウの蓄積」に取り組んできました。主力となる大手・中堅企業案件では、業種・業界の商習慣に沿ったさまざまな業務要件をいただきます。「OBIC7シリーズ」は長年にわたる業種・業界毎の機能強化によって、標準対応のカバー範囲が他社製品よりも広く、カスタマイズ開発を極力抑えて、品質を担保した上で、早期に稼働できる点が評価されております。

主な製品・サービス

OBIC7シリーズ

オービッククラウドアカデミー

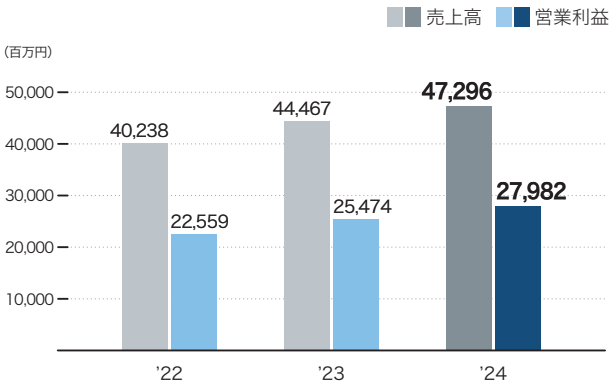
2024年3月期の成果と課題

当年度は、主力の統合業務ソフトウェア「OBIC7シリーズ」が、統合的に情報を管理するERPシステムとして、さまざまな業種・業界の企業に求められました。主な傾向として、大手・中堅企業への新規顧客開拓が進み、付加価値の高い「OBIC7シリーズ」のシステム構築売上が堅調に推移いたしました。

当社は従来から中堅マーケットにおけるシェアの拡大とともにノウハウ蓄積と提案力の強化を進めてまいりましたが、近年では大手マーケットへの展開も進めております。顧客企業の業種ごとにシステムの導入事例や導入効果を紹介する当社研修施設「オービッククラウドアカデミー」では、インボイス制度などの法改正対応に関するセミナーやユーザー講演などさまざまなコンテンツを開催し、多くのお客様にご来場いただくことができました。

今後も、付加価値提案力と生産性の向上を進めることで、大手マーケットのシェア拡大に取り組んでまいります。

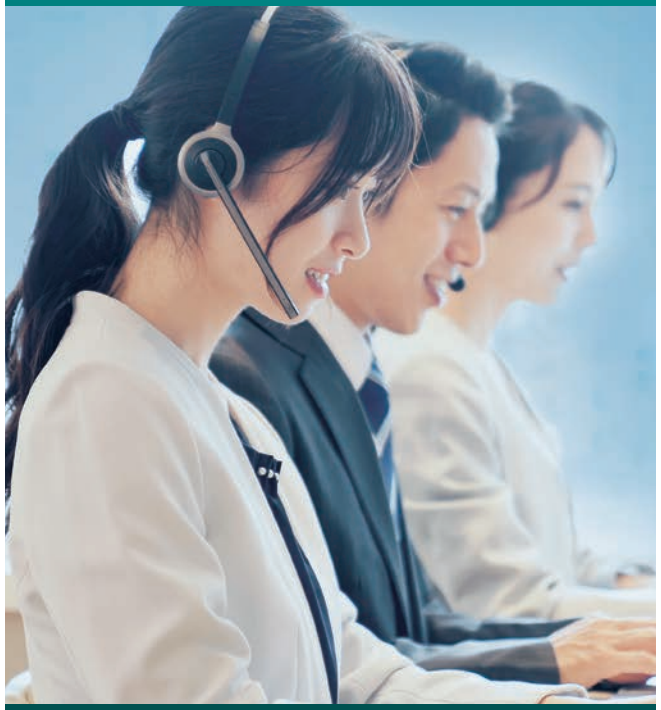
売上高／営業利益



System Support

システムサポート事業

企業の発展と共に成長する情報システムを将来にわたり支え続ける



事業の特徴と強み

システムサポート事業では、システム稼働後の運用サポートや保守メンテナンス、システム活用の効果測定などを行っております。本事業における当社の強みは、大きく3つあります。

1つ目は「安定稼働と復旧の迅速性」です。近年では、自社運営のプライベートクラウド環境でシステムを利用する顧客企業が多く、従来のオンプレミスに比べて、ハードウェアの冗長性も高く安定稼働を実現しております。また、アプリケーションとインフラを自社一貫でサポートすることで、障害時の原因切り分けが明確となるため、複数のベンダーがサポートしているケースに比べて、迅速に復旧できる点が評価されております。

2つ目は「高水準のセキュリティ」です。当社が提供している主力の統合業務ソフトウェア「OBIC7シリーズ」は、経営の機密度が高い情報資産を取り扱う基幹システムであるため、高いセキュリティ水準が求められます。当社が提供する「OBIC7クラウド」は、セキュリティ要求が厳しい大手金融機関でも採用されており、多くの大手・中堅企業で導入が進んでおります。

3つ目は「継続的な提案活動」です。当社はシステム稼働後も自社の営業・SEがシステム活用の効果測定など継続的な提案活動を行うことで、顧客との長期的な関係性構築に努めております。

主な製品・サービス

情報システム運用支援

クラウドソリューション

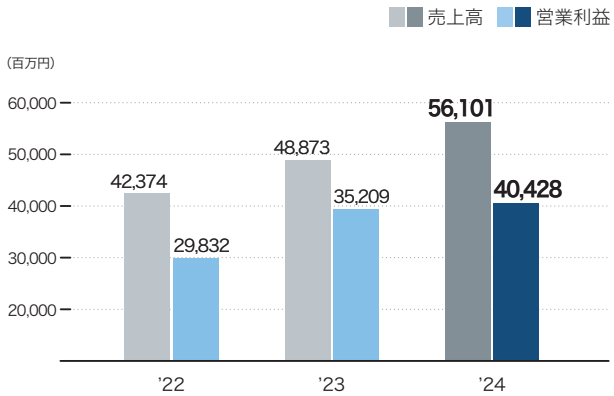
2024年3月期の成果と課題

当年度は、主力のクラウドソリューションを中心に、ソフトウェア及びハードウェアの運用支援・保守サービス等が好調に推移いたしました。

当社は2025年に「OBIC7シリーズ」のクラウド全面移行を目指しており、契約金額ベースのクラウド導入比率は期初から8ポイント増え、88%まで上昇いたしました。システムサポートの際にはSEが顧客企業の拠点に出向く必要がないため、社員の生産性も向上しております。

今後も大手・中堅マーケットの強い引き合い状況に対応すべく、サポート体制やサービス品質の強化、クラウド関連の先行投資を積極的に行うことで、クラウドサービスのさらなる拡充に努めてまいります。

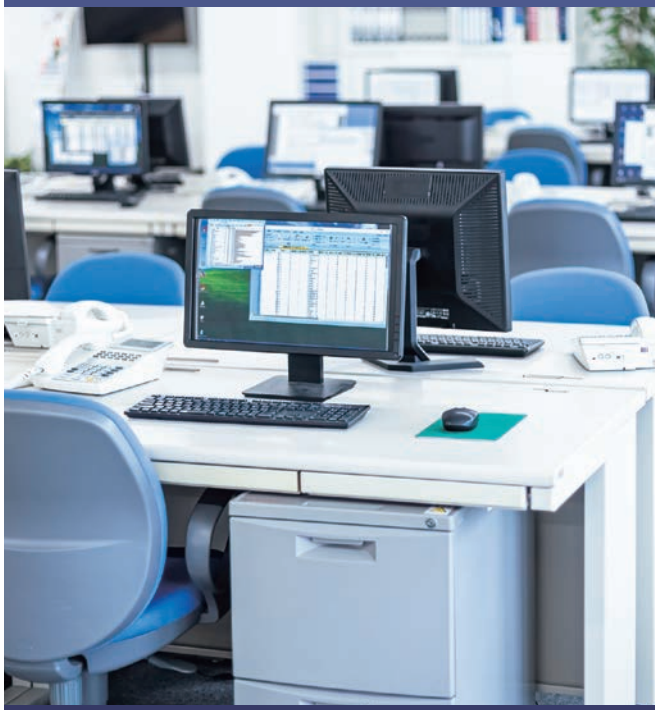
売上高／営業利益



Office Automation

オフィスオートメーション事業

理想的なオフィス環境の創造と業務改善を目指す



事業の特徴と強み

オフィスオートメーション事業では、中小企業を対象にシステム・ハードウェアの提供、オフィスサプライ品やオフィス家具等の販売を行っております。

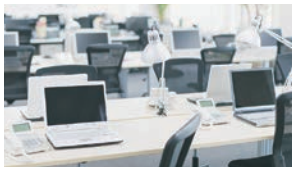
本事業における当社の強みは、大きく2つあります。

1つ目は「グループ一体のサポート体制」です。主力の中小企業向けERPパッケージ「奉行シリーズ」は、持分法適用関連会社のオービックビジネスコンサルタント(OBC)が開発している製品であり、システム構築や稼働後のサポートをオービックグループ一体で対応できる点が評価されております。

2つ目は「トータルオフィスソリューション」です。当社は、業務効率化や職場環境の改善など、オフィスの複合的な課題に対して的確なソリューションを提供しております。オフィスで利用するソフトウェア・ハードウェア、セキュリティ機器等の選定に留まらず、関連するサプライ品・オフィス家具等も含め、幅広いメーカーから最適な商品・サービスを提案するノウハウが中小企業に評価いただいております。

主な製品・サービス

奉行シリーズ



ハードウェア、
ネットワーク・セキュリティ機器

オフィスサプライ

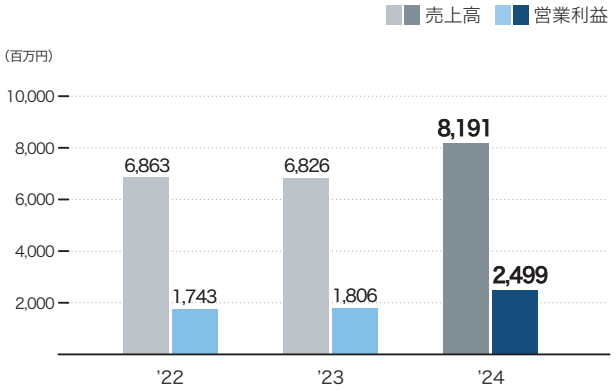
オフィスデザイン

2024年3月期の成果と課題

当年度は「奉行シリーズ」の旧バージョン保守切れに伴う買替需要や、インボイスをはじめとした中小企業のデジタル化ニーズの高まりにより、主力の業務用パッケージソフトの販売が好調に推移いたしました。

今後もオービックグループのシナジー効果を最大化し、中小企業の業務効率化を推進することで、中小マーケットのシェア拡大に取り組んでまいります。

売上高／営業利益



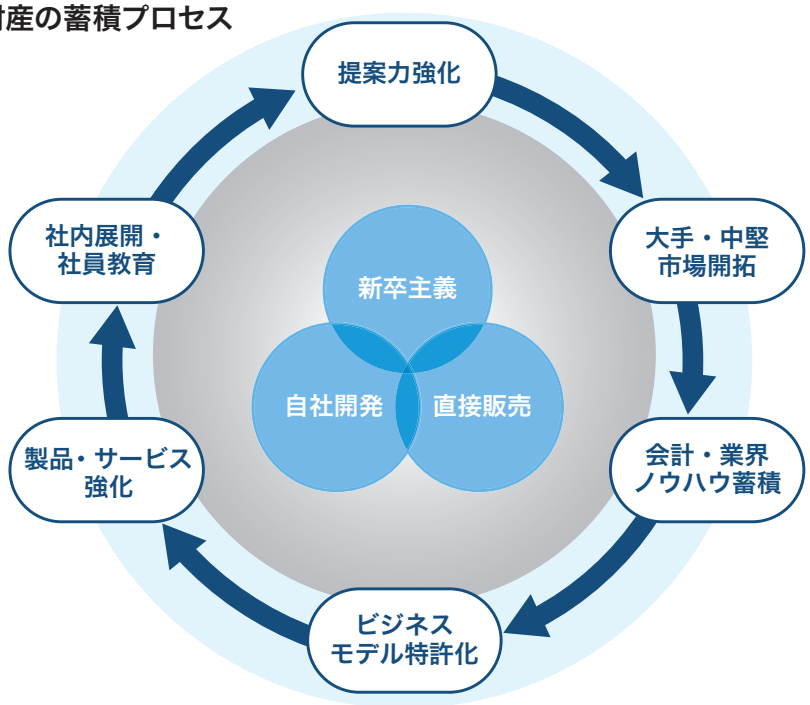
知的資本強化の取り組み

特許戦略

長年自社開発・直販でお客様にソリューションを提供してきた当社には、さまざまな業種・業界のノウハウが豊富に蓄積されています。それらのノウハウを可視化して付加価値を高め、競合差別化や知識集約型ビジネスの強化に繋げるために、20年以上前から「ビジネスモデル特許」の取得に取り組んでいます。

「ビジネスモデル特許」とは、システムなどの活用により事業課題の解決を実現する仕組みに対して認められる特許です。お客様のご要望をヒアリングし、業務フローの改善提案やシステム設計、稼働後のサポートまで自社で一貫してご提供する当社の強みが、この特許取得件数に反映されていると考えます。

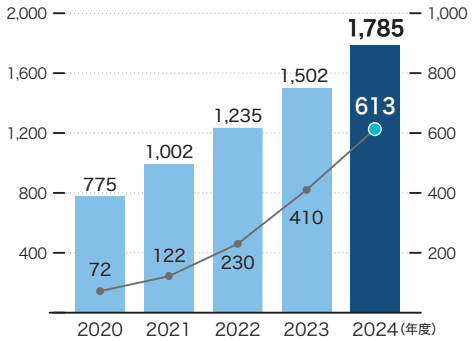
知的財産の蓄積プロセス



特許の取得体制

当社は特許戦略として、経営戦略と連動した特許の取得を重視しています。業種・業界のマーケティングに沿った製品・サービスの強化や社員教育といった、営業・マーケティング・開発などさまざまな戦略のフローの中にビジネスモデル特許の取得プロセスを組み込み、お客様にとって価値のある特許の取得に取り組んでいます。また、特許の取得推進にあたっては、代表取締役社長を責任者としたソリューション事業本部内の知財戦略チームを中心に、事業部ごとの推進チームを立ち上げて全社横断的に活動に取り組んでいます。当社のビジネスモデル特許の出願・登録件数は、2024年3月末時点で累計約1,800件に上り、ITセクターでも高い水準となります。今後も特許技術の積極的な利活用と社員の継続的なイノベーションの推進によって、より付加価値の高いサービス提供と持続可能な社会への貢献に努めてまいります。

特許出願・登録数累計



外部からの評価

特許技術でSDGsに貢献

持続可能な社会に向けた活動に対する外部評価としては、一般財団法人日本特許情報機構（Japio）によるJapio-SDGs特許インデックス企業ランキング*において、情報通信業の業種カテゴリーで第5位と高い評価を獲得しています。

参考サイトはこちら
Japio-SDGs特許インデックス企業ランキング

令和6年度「知財功労賞」特許庁長官表彰受賞

「知財功労賞」は毎年、経済産業省特許庁が、知財制度を有効に活用し、円滑な運営・発展に貢献のあった企業等に対して行っている表彰で、今回当社は、「知的財産権制度活用優良企業」として、特許分野での知財活動が評価されました。

参考サイトはこちら
令和6年度「知財功労賞」

人財への取り組み

「人財の成長が会社の成長」「Innovation～破壊と創造～」の経営理念のもと
人財の採用・育成、働きやすい環境づくりに努めております。

人財の創出・育成

当社は創業以来、人財の成長が会社の成長に繋がるという考え方を大切にしてきました。「メンバーシップ型」や「ジョブ型」をはじめとした画一的な枠組みにとらわれず、新卒で採用した社員の特性にあわせて中長期目線でじっくり育成することで、企業文化の醸成による組織力強化と社員個人の専門性向上の両立に努めています。

重点課題と重点施策

重点課題

- 人財の確保と教育
- 社員の成長による多様性の確保
- 社員のワークライフバランス実現

重点施策

- 積極的な新卒採用
- デジタル人財育成の推進
- 次世代経営幹部の育成
- 誰もがいきいきと働ける仕組みづくり
- エンゲージメントサーベイの実施
- 健康経営に向けた取り組み

採用・教育

人財の確保と教育

新卒者の獲得・育成（2025年3月期目標）

新卒採用人数
165人

多様性のある中核人財の育成

女性管理職の積極的な登用（2028年3月期目標）

女性管理職比率
15%以上

VISION
人財の成長が会社の成長
Innovation
～破壊と創造～

働きやすい環境づくり

柔軟な働き方の推進

仕事と育児の両立支援（2028年3月期目標）

男性社員の育児休業等取得率
100%

エンゲージメント向上と健康経営促進

社員が健康で働ける環境づくり（2028年3月期目標）

有給休暇取得率
100%

人財の確保と教育

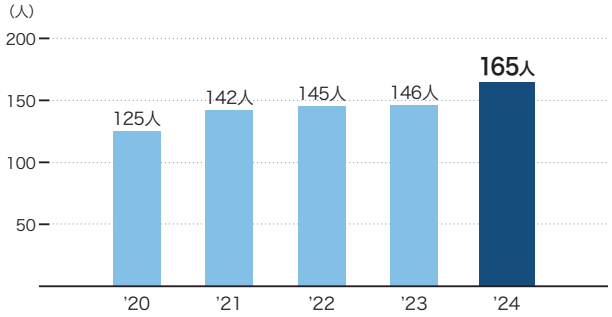
新卒主義

当社の社員は、新卒採用のみ。顧客の経営課題に対して最適な解決策を探るには社員の提案力やコミュニケーション力などの人間力が重要であり、こうした人財を時間をかけて育てていきます。オービックは社員をゼロから育てる新卒採用にこだわり、徹底した人財の育成と活性化に努めています。

求める人物像

当社は「日本を強くする」という理念のもと、顧客企業の経営課題を解決して持続的な成長を支援することで企業と社会の発展に貢献していきたいと考えます。顧客の経営のパートナーとして多種多様な課題に向き合い続けるためには、前例や過去の成功体験に固執せず、今までの常識にとらわれない柔軟で「ふまじめ」な発想を持つことや、社会に貢献するという気概を持ってチャレンジする精神が大切だと考え、採用において求める人物像としています。

新卒採用人数の推移



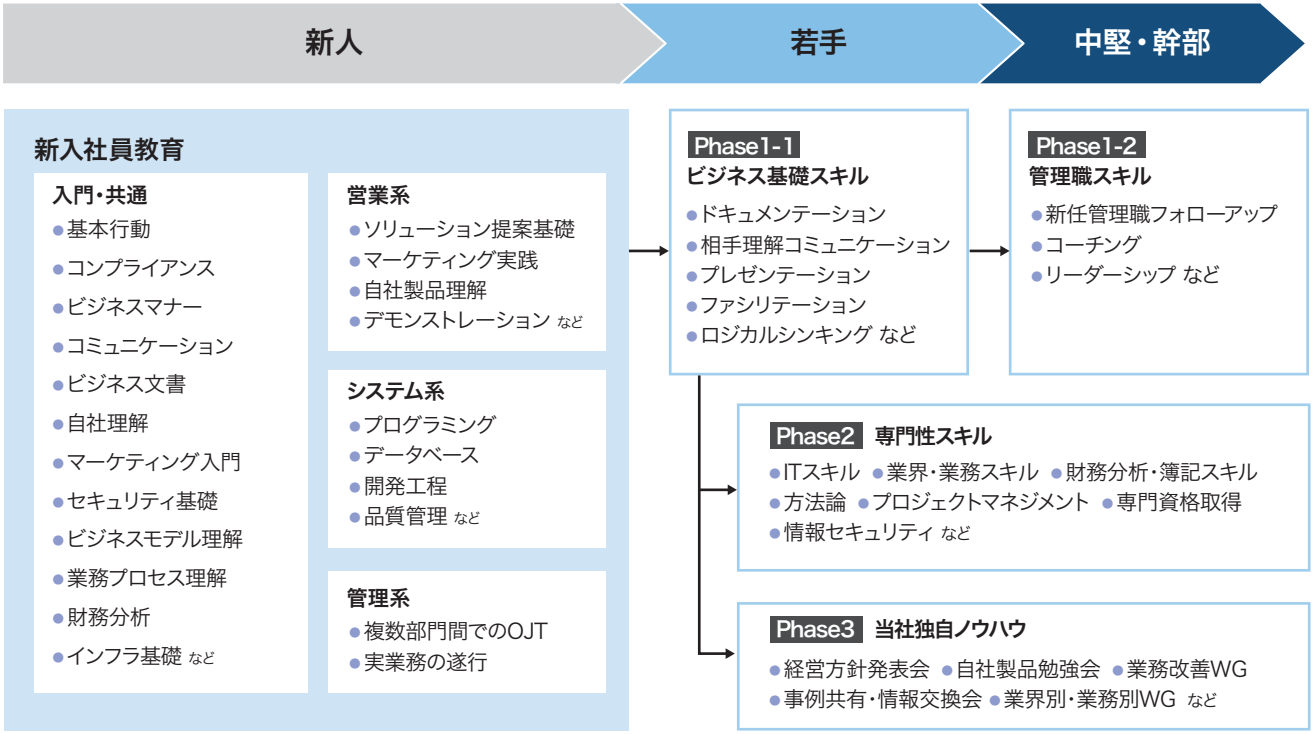
教育体制

新入社員研修では、まず全職種共通の研修でコンプライアンスやビジネスマナーなどの基本行動や、当社のビジネスモデルに関する基礎知識を習得します。その後、各職種に必要な知識を学ぶ職種別研修へとステップアップしていきます。社員教育も「自前主義」にこだわり、新入社員向けの集合研修においては約200名の社員が講師となって約6カ月開催し、当社独自の知識やノウハウを継承しています。

部門配属後については、「ビジネス基礎スキル」「専門性スキル」「当社独自ノウハウ」など、若手から中堅、幹部社員までそれぞれの特性にあわせて能力向上ができる豊富な研修・資格支援プログラムを提供しています。

また、中堅以上の社員に対しては、「管理職スキル」の研修プログラムを提供し、次世代の幹部社員育成を推進しています。

研修マップ



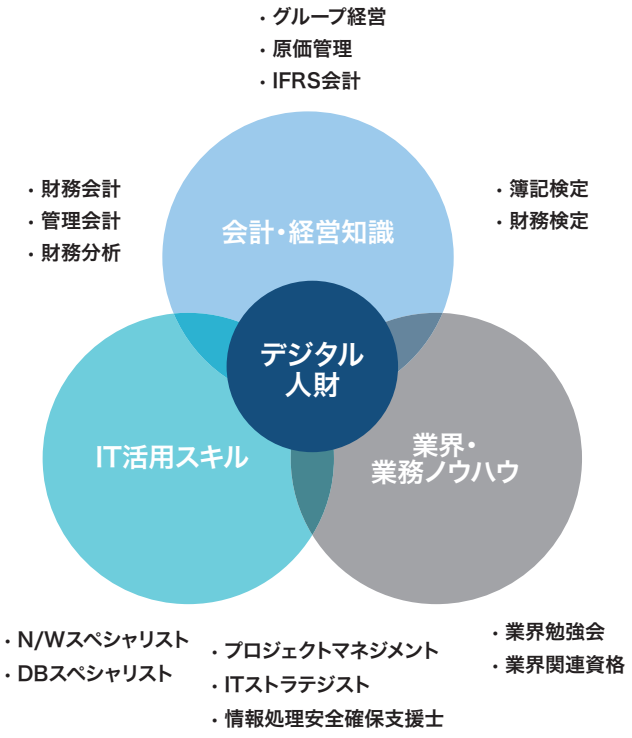
多様性のある中核人財の育成

デジタル人財育成の推進
～ビジネス基礎・専門性スキルアッププログラム～

顧客の持続的な成長を支えるためには、IT活用スキルだけでなく会計・経営知識や幅広い業務知識、業界特有のノウハウを有する「デジタル人財」の育成が必要です。当社は充実した教育・研修制度のもと、職種にかかわらず全社員が会計をはじめとした多様な知識やスキルの向上に努めています。

研修形式については、対面形式のほか、研修の内容や受講者層に応じてオンライン研修を用意し、さまざまな社員がワークスタイルに縛られることなく能力向上に取り組めるよう推進しています。その他、資格取得の補助制度や資格手当の支給、通信教育の取り組みなども行い、社員の学びを支援しています。

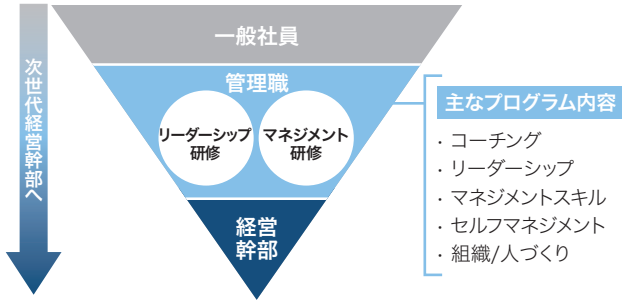
また、創業当初より開催している全社員参加の経営方針発表会やさまざまな研修会などを通じて、毎年イノベーションが生まれています。



次世代経営幹部の育成
～管理職スキルアッププログラム～

当社は、管理職以上を対象とした各種研修により、リーダーシップやコーチングスキル等の学びの機会を提供し、社員を支える次世代経営幹部の育成に努めています。

また、中核人財の多様性を高めるべく、社員個人のマネジメント能力・資質を重視した管理職への登用を積極的に行っております。今後も女性管理職比率15%以上の目標を掲げ、継続的に社員の成長機会の提供に取り組んでまいります。

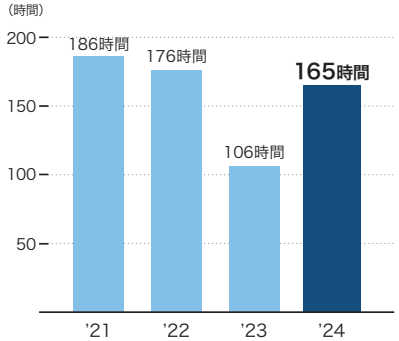


人的資本経営品質2023

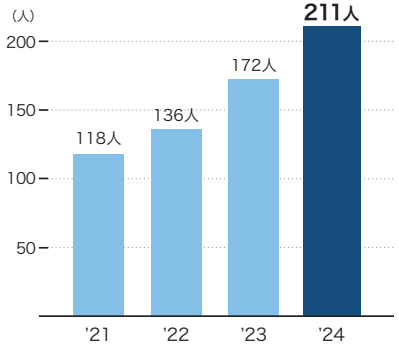
優れた人的資本経営・情報開示に取り組む企業として「人的資本経営品質2023（ゴールド）」に選定されました

今後も、人的資本経営及び情報開示における先進企業として、社員個人の専門性向上と企業文化の醸成による組織力強化を両立させることで持続的な企業成長に取り組んでまいります。

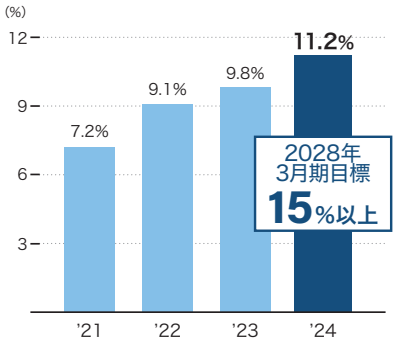
社員1人あたりの平均研修時間



管理職スキルアッププログラム研修受講者数



女性管理職比率



柔軟な働き方の推進

誰もがいきいきと働ける仕組みづくり

社員一人ひとりの成長とダイバーシティの広がりは相互にシナジーを発揮するという考えのもと、コミュニケーションを重視した風通しの良い企業風土の中で社員それぞれがスキルやノウハウを磨き、個性を伸ばしてきました。

また、さまざまな環境の社員全員が最大限に能力を発揮して長期に活躍できるよう、1時間単位で取得可能な時間単位年休や子どもが小学校6年生を修了するまで取得可能な育児のための短時間勤務、時差出勤の導入やテレワーク環境などを設けて、社員皆が働きやすい環境づくりに努めています。

また直近では、男性社員の育児休業等取得率100%を一つの指標に掲げて取り組んでいます。社員の成長機会が増えるよう今後も継続的に取り組んでまいります。

主な取り組み

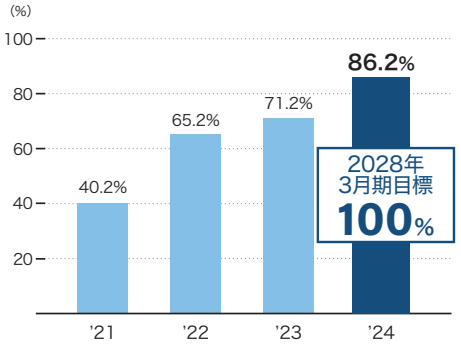
- 1時間単位で取得可能な時間単位年休
- 時短勤務（子供が小学校6年生まで取得可能）
- 時差出勤の導入
- テレワークの導入
- 男性社員の育児休業等取得

プラチナくるみん認定

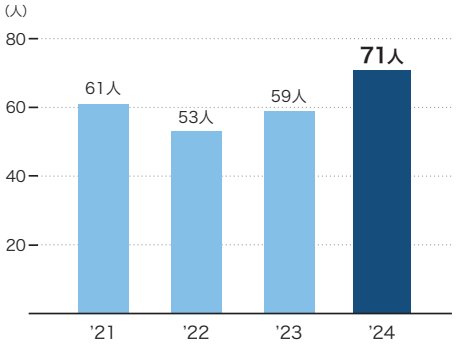
次世代育成支援対策推進法に基づいて行動計画の策定・届出を行い、一定の要件を満たして子育てサポート企業として「くるみん」認定を受けた企業のなかで、より高い水準の取り組みを行っている企業に対して厚生労働大臣が認定するものです。

今回、女性社員の産・育休後の復職率や復職後定着率、男性育休等取得率などが認定基準を満たし、子育てをする社員のキャリア形成を支援するための各種取り組みが評価され「プラチナくるみん認定」を受けました。

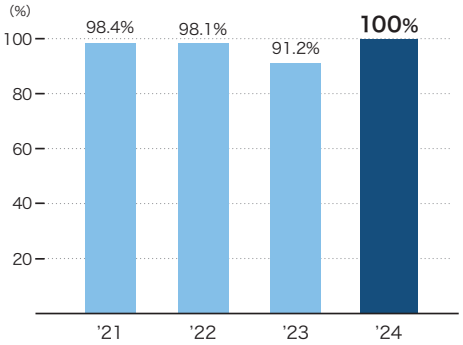
男性社員の育児休業等取得率



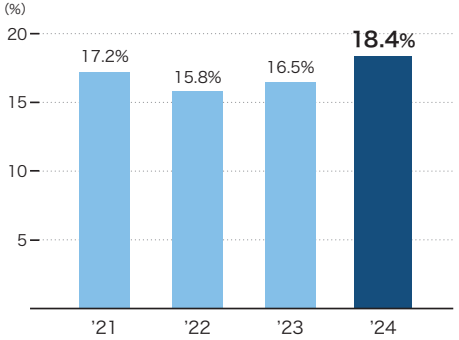
育児休業利用者数



育児休業復職率



短時間勤務利用率



※短時間勤務利用率は女性社員を対象にしています。

エンゲージメント向上と健康経営促進

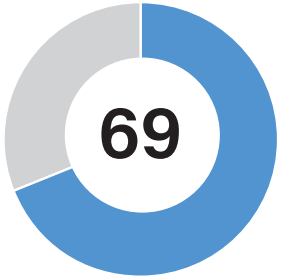
エンゲージメントサーベイの実施

組織や個人の状態を「見える化」し、社員全員で組織活性化を推進する風土を醸成するため、「エンゲージメントサーベイ」を実施しています。調査には株式会社アトラエが提供するエンゲージメント測定ツール「wevox」を利用し、当社の全社員を対象に2024年1月より週1回の頻度で計測しています。

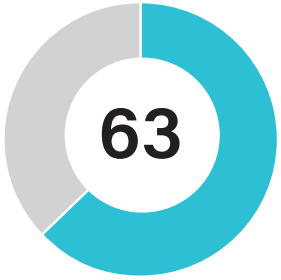
エンゲージメントスコアの組織別結果については、「wevox」のポータルサイトにて社員に公開しており、職場内のエンゲージメント向上に向けた活動や各種人事施策の企画・立案につなげています。

今後は週次のスコア結果を継続的にモニタリングすることで、組織や個人の状態変化を早期に把握し、適切に人財・組織マネジメントを遂行する体制を整えてまいります。

オービックの総合スコア



SIer・受託開発の平均スコア
※他社参考データ



※2024.04時点
※オービック単体の正社員・契約社員を対象

エンゲージメント向上に向けた取り組み

クリスマスケーキ

毎年のクリスマスには、日頃の感謝の思いを込めた恒例行事として全社員にホールケーキを配っています。

オービックファミリー運動会

社員だけでなく社員の家族も参加するオービックファミリー運動会を全国で毎年開催しています。

1on1ミーティング

年に複数回実施する上司との面談では、社員が期首に設定した個人の活動目標に対して達成度を確認し、適材適所のアサインに活かしています。

フィードバック制度

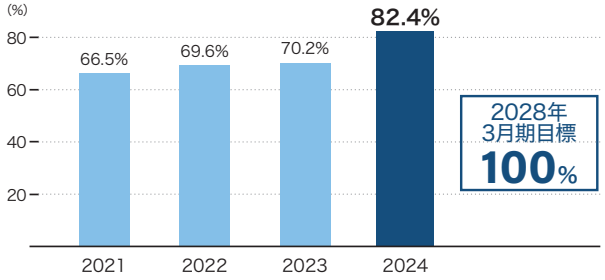
同じ職場やプロジェクトメンバーだけでなく、他部門で仕事の関わりがあるメンバーからフィードバックを受けることで成長の加速やモチベーションの向上に繋げています。

健康経営に向けた取り組み

当社は1968年の創業当初から育んできた家族主義（新卒主義）のもと、社員の健康維持・増進に努めてきました。全社員が健康で活き活きと働き、成長できる環境づくりを目標に据えて、主管部門から社内のワークライフバランス推進チームまで組織横断型で施策を検討・実施しています。

健康経営の指標として有給休暇取得率100%を掲げ、定期的な取得の促しやクールダウン休暇の導入によって毎期向上が見られています。こうした当社の取り組みが認められ、2021年から継続して健康経営優良法人の認定を受けています。

社員1人あたり有給休暇取得率



2024 健康経営優良法人 Health and productivity

経済産業省と日本健康会議により「健康経営優良法人2024」に認定されました。社員が常にイノベーションし、十分に能力を発揮することが顧客の持続的な成長をご支援することに繋がるという考えのもと、今後も社員が健康で活き活きと働き、成長できる環境づくりに努めてまいります。

社会への取り組み

当社は、ITサービスが社会のインフラと位置づけられていることに責任をもち
高水準の情報セキュリティや製品品質を担保したサービスを提供してまいります。

セキュリティに関する取り組み

情報セキュリティの責任について

当社は顧客企業のシステム分析とコンサルテーションの実施による総合的なインテグレーション事業と、ハードウェア保守並びにシステムの運用に対するシステムサポート事業を行っております。これらの事業で当社が取り扱う顧客及び当社の情報資産は、当社の経営基盤として重要なものと認識しております。さまざまなセキュリティリスクから情報資産を保護するため、基本方針を定め、実施し推進いたします。

WEB 参考サイトはこちら
情報セキュリティ基本方針

ISO/IEC27001（ISMS）

当社及びすべての子会社は、顧客企業及び当社の情報資産について、経営基盤として極めて重要なものと認識しています。

毎年複数回、全社員を対象とした情報セキュリティ研修を実施して社員のセキュリティ知識向上に努めるほか、さまざまなセキュリティリスクから情報資産を保護するため、2007年に情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証を取得して以降、取得範囲を拡大しています。また、ISMS認証の取得にあたり、独立した第三者による監査を毎年1回実施しています。

情報セキュリティ責任者である取締役のもと、情報セキュリティリスクに関して万全の対応をとっています。

REGISTERED ORGANIZATION
No.I152-ISO/IEC 27001

〈登録範囲〉
顧客から受注する、システム分析、設計、開発、保守、運用、サービス提供業務、統合パッケージソフトの設計、開発、導入支援業務、含まれる事業所（東京本社、東京本社京橋エドグラン、大阪本社、横浜支店、名古屋支店、京都支店、福岡支店、東日本第2データセンター）

セキュリティ人財の育成

近年増加するサイバー攻撃の対策にも力を入れています。セキュリティ対策の専門チームを社内に設け、セキュリティ対策規程を制定したり品質を確認したりするほか、複数の外部セキュリティ専門企業による脆弱性診断を定期的に実施し、「OBIC7」及びクラウドサービスについて高い評価を受けています。

セキュリティ人財育成のため、サイバーセキュリティ分野における国家資格である「情報処理安全確保支援士」の資格取得を推奨しており、現在、数十人の社員が資格を登録・更新しています。

情報処理
安全確保支援士

お客様から安心してシステムの導入・運用をおまかせいただけるよう、安全性の確保に努めています。

個人情報保護方針

当社は、お客様の個人情報を適切に取り扱うことが企業としての社会的責務であると深く認識し、当社の定める個人情報保護方針に基づいて個人情報の保護に努めています。

WEB 参考サイトはこちら
個人情報保護方針

製品・サービスについての取り組み

品質責任について

オービックでは、短期導入と安定稼働を実現するために、高品質な製品とサービスの提供が不可欠と考えています。資格保有者を中心に品質向上と開発効率化のリーダーを選出し、これらのメンバーによる勉強会を通じて、今後数年間でSEの基礎レベル取得者数を全体の約10%まで増加させる目標を掲げています。また、資格取得を推進する社内認定制度整備の検討など、ソフトウェアテストの技術力をプロジェクト全体に活かし、高い品質水準での早期稼動と安定運用の実現を目指した継続的な取り組みを進めています。

SOC1・SOC2 Type2報告書

受託業務に係る内部統制を対象とした「SOC1 Type2」保証報告書［米国基準AT-C320（SSAE18）］及びTrustサービス規準（うち「セキュリティ」の規準）に関連する内部統制を対象とした「SOC2 Type2」保証報告書［米国基準AT-C105・AT-C205（SSAE18）・SOC2 Trust Services Criteria（Security）］を受領しています。

顧客企業に透明性と信頼性の高いクラウドサービスを提供するとともに、財務諸表監査・内部統制監査の負担軽減を実現し、情報セキュリティリスクへの対応においても客観的評価を得ています。

お客様向け研修施設「オービッククラウドアカデミー」

クラウドサービスでお客様専用環境を用意し、ソリューション導入の打ち合わせや、お客様主体で実施される集中テスト、操作説明会の場などにご活用いただいています。アカデミーは全国の当社拠点に展開しており、お客様の事業継続を支援するサービスの一環として、今後もさまざまな活用を検討してまいります。

オービッククラウドアカデミー

クラウドサービス

豊富なソリューションのすべてをクラウドでご提供しています。自社運営のクラウドセンターにお客様専用環境を構築することにより、お客様の保守や改修の負担を大幅に軽減し、早期安定稼働と高度で万全なセキュリティを実現。内部統制の強化やリモートワークへの対応など、お客様企業グループ全体の事業や組織、働き方の最適化、そしてビジネス環境の急速な変化にスピーディーに対応いたします。

クラウドセンター

国内ERPベンダー初！JSTQB「Platinum Partner」に認定

短期導入と安定稼働の実現には、高い品質の製品・サービスを提供することが重要だと認識しています。ソフトウェアテストの技術力向上を通じて高い品質を実現するため、「JSTQB認定テスト技術者資格」の学習を推奨し、国内最高位のプラチナパートナーとして認定を受けています。

JSTQBパートナープログラムとは

ソフトウェアテストの基礎知識や、実業務を想定したテスト技術力を有する人物を認定する機関で、基礎・応用レベルの試験を実施し、組織内の同資格保有数に応じてパートナー認定を行います。

スポーツ文化支援の取り組み

オービックシーガルズ

冷静な判断力や綿密な戦略、組織的な戦術が要求されるアメリカンフットボールは、情報システムを通じて企業の業務改革を支援するオービックの事業姿勢にも共通します。2003年よりスポンサードしている日本社会人アメリカンフットボールリーグ（通称Xリーグ）のオービックシーガルズは、2021年のライスボウル（日本選手権）で優勝し、通算で8度目の優勝の偉業を成し遂げました。

また、オービックシーガルズは千葉県習志野市を拠点に、地域交流やアメリカンフットボールの普及活動に取り組んでいます。地域のマラソン大会でパフォーマンスをしたり、スポーツ教室で小中学生にアメリカンフットボールの面白さを伝えたりと、さまざまなイベントに継続的に参加することで、スポーツを通じた社会貢献に努めています。今後も皆様の応援に感謝し、多くの方に親しまれるチームとなれるよう、努めてまいります。

2021年7年ぶり8度目のトップリーグ優勝

シーガルズメンバーのマラソン大会での地域交流

シーガルズメンバーの地域交流

オービック・スペシャル・コンサート

1999年の第1回より、親しみやすい本格クラシック演奏会として人気の「オービック・スペシャル・コンサート」を毎年東京・名古屋・大阪・福岡において開催。“炎のマエストロ”こと小林研一郎氏の情熱的な指揮と一流オーケストラの名演奏が、満員の客席を魅了しています。

オービック・スペシャル・コンサート2024　©平舘平

小林研一郎氏

ゴルフ（青木功プロ、茂原カントリー倶楽部）

青木功プロを通じてさまざまな形でゴルフというスポーツの振興支援を目指してきました。1982年のTVCM出演契約以来、オービックの顔として活躍する青木功プロは2004年に“世界ゴルフ殿堂入り”を果たし、2015年には旭日小綬章を受章されました。

茂原カントリー倶楽部

青木功プロ

環境への取り組み

**当社は、環境に配慮した事業運営を行う社会的責任の大きさを認識し、
さまざまな技術革新と経営効率の向上により、
環境保全と企業の持続的成長が両立する社会の実現に貢献してまいります。**

TCFD提言に沿った情報開示

ガバナンス

代表取締役社長の直下組織として「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。代表取締役社長については、気候関連課題に関する最高責任者として、委員メンバーより日常的に気候変動に関する外部環境・課題の変化や、当社の目標に対する進捗状況、新たな取り組みに関する企画提案の報告等を受けており、必要に応じて取締役会等にて報告・共有しています。

戦略

1.リスク

リスク	移行	規則	炭素税等の新たな環境関連規制の導入による事業コストの増加
		法的	重大な環境法令等の違反による訴訟や事業停止
		評判	温室効果ガスの排出規制等に適合できないことによる企業レピュテーションの低下
	物理的リスク		気候変動を起因とした大規模な自然災害による業務運営への影響や当社の施設等の損壊

2.機会

機会	製品及びサービス	温室効果ガス削減ニーズの高まりによる高度な環境性能を誇るクラウドセンター経由のサービス需要拡大
	リソースの効率	電力等エネルギーの効率的な利用に伴う運営コストの削減
	レジリエンス	大規模な自然災害に対する事業継続性を担保する堅牢なクラウドセンターの需要拡大

3.温室効果ガスの排出削減に向けた方針

当社は、気候変動における「リスクと機会」を認識し、温室効果ガスの排出削減に向けた方針や各種取り組みに反映しています。自社保有の東京本社ビルの環境負荷低減を目的として全館のLED化や省エネ設備への切り替えを推進したことで、年間電力消費量の削減につながっています。また、今後は各拠点のオフィスビルにおける電力プランを再生可能エネルギーに順次切り替えることによって、継続的にCO_2排出量の削減を行ってまいります。

リスクと管理

当社では、委員会及び環境マネジメントシステムにおいてリスク管理を行っています。四半期毎に委員会の指示により関連部門にて気候関連データの集計を行い、委員メンバーにて進捗状況の確認・分析・課題の抽出等のモニタリングを実施することで、継続的なリスクの把握と管理をしています。

指標と目標

温室効果ガス排出量（Scope1+2*）の削減目標については、下記の通り設定しています。

- 2030年
  2017年度比で、排出量を50%削減
- 2050年
  2017年度比で、排出量を100%削減

* Scope1：自社施設の燃料の消費に伴う直接排出量
Scope2：自社施設における電気・熱の使用に伴う間接排出量

気候変動への取り組み

環境変動の行動指針

1. 資源・エネルギーの有限性を認識し、その有効利用に努めます。
2. 自然環境ならびに生物多様性の維持・環境保護に十分配慮します。
3. 顧客へのクラウドサービス提供により環境負荷の低減に努めます。
4. 在宅勤務など、社員の移動を伴わない働き方を推進します。
5. 環境関連法令、地域の条例・協定、ステークホルダーとの合意事項等を順守し、適切な対応を行います。
6. 環境パフォーマンスを向上させるための環境マネジメントシステムを構築・運用して、目標の達成状況を定期的に評価し、継続的な改善を進めます。

環境目標

自社の環境資源の有効活用	CO_2排出量の低減（前期比10%減）
	単位売上当たりのCO_2排出量の低減（前期比20%減）
	従業員1人当たり廃棄量の低減(前期比5%減)
取引先企業の経営資源の効率化、事業継続性担保	クラウドサービスの提供（クラウド利用率90%以上）
柔軟で多様な職場環境の提供	テレワーク環境の整備（環境整備率100%）
法令の順守	環境法令等の順守（違反ゼロ）

環境パフォーマンスデータ

			2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2024/3	2030/3	2050/3
データ項目		単位	基準年						最新報告年	削減率（基準年比）	削減率目標（基準年比）	削減率目標（基準年比）
燃料	灯油	ℓ	38,700	36,600	36,200	0	0	30,040	38,240			
	A重油	kL	0.06	0.16	0.05	0.08	0.06	0.05	0.06			
	LPG	t	1.63	1.67	1.73	0.00	0.00	1.64	1.69			
	都市ガス	千Nm³	93	84	92	75	70	61	54			
熱（蒸気・冷水）エネルギー		GJ	1,081	1,583	1,853	1,839	3,376	2,864	4,041			
電力消費量		千kWh	4,771	4,695	4,525	4,392	4,175	3,936	3,473			
水の使用量*1		m³	12,791	12,873	13,668	12,177	11,714	11,421	11,771			
廃棄物	一般廃棄物*1	t	119.4	120.8	117.3	96.0	105.2	120.8	77.3			
	一般廃棄物リサイクル率	%	62.2	64.1	57.4	64.3	66.9	71.6	61.7			
	産業廃棄物*1	t	29.0	64.2	29.6	29.6	17.1	22.5	15.5			
	産業廃棄物リサイクル率	%	100	100	100	100	100	100	100			
1次エネルギー消費量*2		GJ	54,026	53,441	52,566	48,999	48,779	46,600	38,738	28.3%		
CO_2排出量	Scope1*3	t-CO_2	307	282	300	166	156	217	218	29.0%		
	Scope2*3	t-CO_2	2,374	2,283	2,157	1,971	1,970	1,469	1,179	50.3%		
	Scope1+2*3	t-CO_2	2,681	2,565	2,457	2,137	2,126	1,686	1,397	47.9%	50%	100%
売上高百万円当たりCO_2排出量（Scope1+2）*4			0.040	0.035	0.031	0.025	0.024	0.017	0.013	68.8%		
Scope3*3		t-CO_2	-	-	-	-	-	20,998	28,323			

*1 水の使用量、廃棄物については、東京本社ビルを対象としております。*2 化石燃料や原子力燃料、水力・太陽光など自然から得られるエネルギーに換算した消費量 *3 Scope1：自社施設の燃料の消費に伴う直接排出量 Scope2：自社施設における電気・熱の使用に伴う間接排出量 Scope3：その他の間接排出量（サプライチェーン排出量） *4 CO_2排出量÷連結売上高（百万円）

WEB 参考サイトはこちら
環境パフォーマンスデータ

環境マネジメントシステム

ISO14001取得

ISO14001は環境マネジメントシステムに関する国際規格です。社会経済的ニーズとバランスをとりながら、環境を保護し、変化する環境状態に対応するための組織の枠組みを示しています。

〈適用範囲〉東京本社
〈業務内容〉顧客から受注する、システム分析、設計、開発、保守業務、統合パッケージソフトの設計開発、導入支援業務

QUALITY ASSURANCE JIC REGISTERED ORGANIZATION No. E2550・ISO14001　JAB MS CM002

外部からの評価

CDP質問書への回答

CDPの気候変動に関する調査は、世界の時価総額上位の企業を対象に、企業の温室効果ガス排出削減活動や気候変動緩和対策の取り組みなどを調査するものです。オービックは2023年度のCDP質問書に回答し、A-の評価を受けました。

CDP DISCLOSER 2023

第三者保証

当社は、CO_2排出量について第三者認証機関である日本検査キューエイ株式会社より、第三者保証を取得しました。今後も信頼性の高い情報開示に努めてまいります。

コーポレート・ガバナンス

当社は、継続的な企業価値の向上のため、経営におけるリスク管理の強化と、透明性の確保が極めて重要であると認識しております。

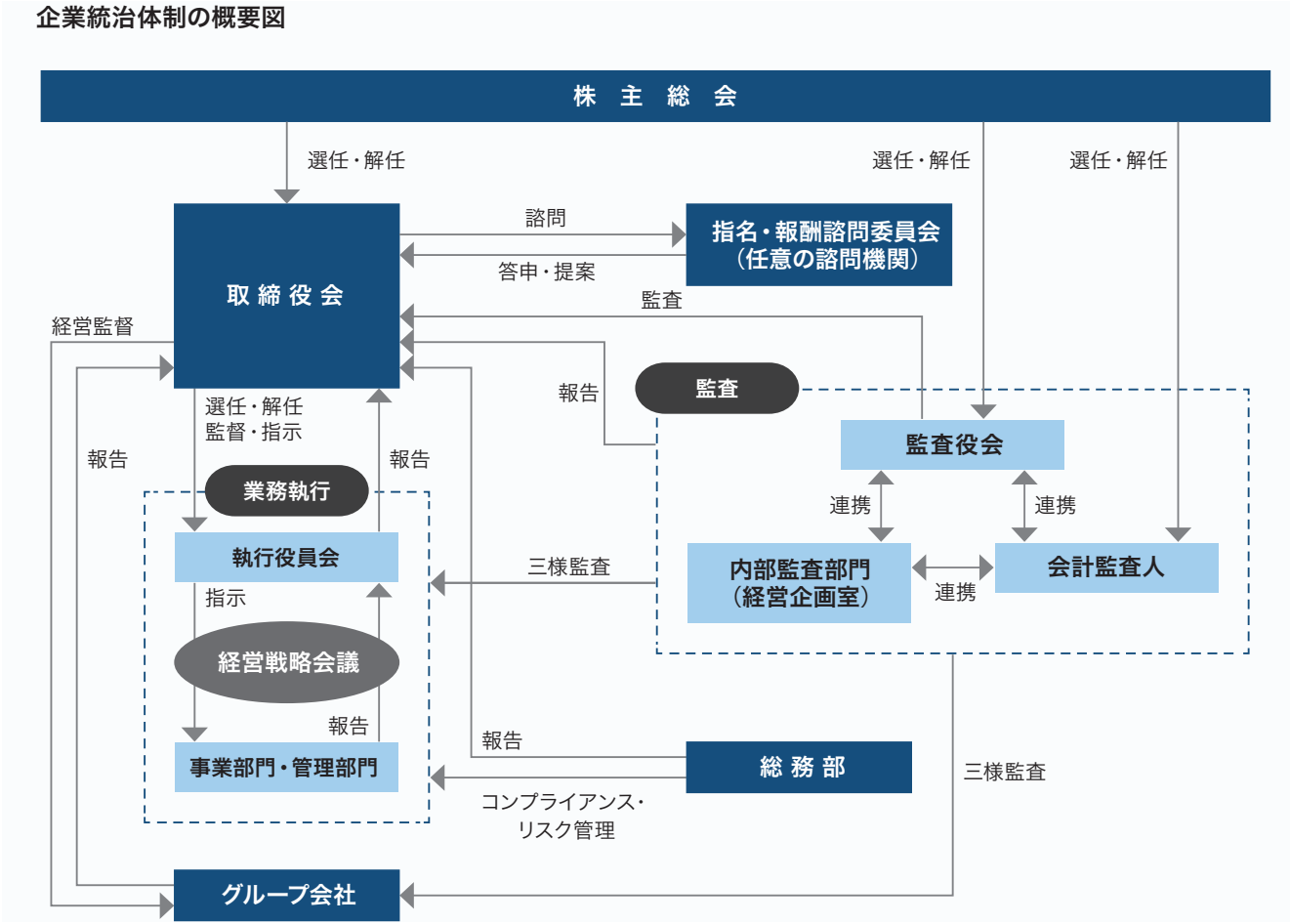
取締役・監査役の体制

当社は、経営の意思決定機関である取締役会と、経営の監査機能である監査役会及び経営体質をさらに強化するための執行役員制度を採用することで、コーポレート・ガバナンス体制を構築しております。

取締役会は、毎月1回定時取締役会を開催しており重要な事項はすべて付議され、業績の進捗につきましても議論し対策を検討しております。取締役のうち3名は執行役員を兼務しており、取締役以外では、12名の執行役員がおります。執行役員制度を導入することにより、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、経営環境の変化に迅速に対応できる体制となっております。取締役会と同日に開催される経営戦略会議では、各部門からの業績などの現状報告が行われ、議論のうえ具体的な対策等を決定しております。

監査役会については、社外監査役2名を含めた3名で組織し、経営の監視能力を強化するものであり、日常的な監査を行うとともに、取締役会をはじめ重要な会議に出席し、適宜、助言・勧告を行っており、客観性及び中立性の確保に努め円滑に機能しております。

企業統治体制の概要図



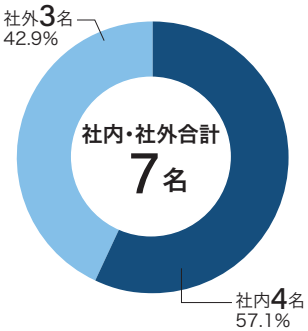
取締役会

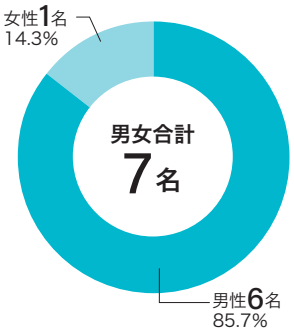
取締役会の役割

事業年度の当初において、全社、各事業所及び各部門の当該事業年度の経営方針、経営計画について、取締役、執行役員及び各部門責任者が建設的な議論を行ったうえで策定しております。

取締役会では、四半期毎に、業務執行取締役や執行役員、各部門責任者等の業務執行者から、担当業務の執行状況や課題について報告を受け、経営状況の監視を行っております。取締役会は、業務執行者からの報告に対し、必要な指摘や意見を適宜行っております。また、取締役会規程にて、取締役会決議事項について定め、法令・定款で定められているもののほか、経営に及ぼす重要性の高い事項を決議しております。また、別途社内規程を定め、取引・業務の規模や性質に応じて決裁権限を経営陣に委任しております。

取締役の構成（2024年6月27日現在）





指名・報酬諮問委員会

継続的な企業価値の向上と透明性の確保を目的に、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬諮問委員会」を設置しています。この委員会は、取締役及び監査役候補の指名や取締役報酬の決定に関するプロセスの透明性と客観性を高めるために機能し、社内取締役1名と社外取締役2名で構成し、委員長及び議長は社内取締役が務めることとしています。

2024年3月期の状況

構成	主な役割・権限
社内取締役（委員長） 社外取締役 2名	取締役会で審議する議案の適切性と検討結果の答弁 ●取締役・監査役候補の指名 ●取締役報酬決定

取締役会の実効性評価

当社は、社外役員と個別インタビュー形式にて取締役会の実効性について意見交換を行っております。その結果をもとに取締役会にて議論を行い、当社の取締役会の実効性はおおむね確保されていると判断いたしました。

評価プロセス

評価結果の概要

- 当社の取締役会は、経営理念・方針を理解した多様な経験・知識を有する者でバランスよく構成されており、適切な意思決定及び業務執行の監督が図られている。
- 社外取締役も含めてすべての出席取締役による自由・活発な議論や建設的な意見交換が行われている。
- 任意の諮問機関である「指名・報酬諮問委員会」においても社外取締役から適切な助言・提案を受けており、実効的に機能している。

役員報酬

役員報酬の内容

区分	報酬等の種類	対象	限度額
取締役	基本報酬（月例の固定報酬）	社内及び社外	年額10億円以内 （うち社外分90百万円以内）
	賞与（業績連動報酬）	社内	当期純利益の0.5%以内かつ 年額4億円以内
	譲渡制限付株式報酬	社内	年額6億円以内
監査役	基本報酬（月例の固定報酬）	社内及び社外	年額30百万円以内

取締役報酬は「基本報酬（月例の固定報酬）」及び「賞与（業績連動報酬）」の金銭報酬、「譲渡制限付株式報酬」の非金銭報酬により構成されております。業績連動報酬としての「賞与」については、直接的に関与する業務執行の最終的な利益である当社単体の当期純利益を業績指標として毎年一定の時期に支給し、取締役の業績向上への意欲を高めております。業績連動報酬の割合については、標準的な業績の場合、概ね2～3割程度となります。なお、当事業年度（2024年3月期）における当社単体の当期純利益は53,790百万円でありました。監査役報酬は「基本報酬（月例の固定報酬）」のみとしております。

役員区分ごとの報酬等の総額

（百万円）

区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		
		基本報酬	賞与	譲渡制限付株式報酬
取締役（うち社外）	988 (45)	671 (45)	216 (—)	100 (—)
監査役（うち社外）	24 (12)	24 (12)	— (—)	— (—)
合計（うち社外）	1,012 (57)	695 (57)	216 (—)	100 (—)

役員報酬の決定プロセス

取締役報酬額については、株主総会で決議された限度額以内において、各役員の業務遂行状況に対する職位別報酬をベースに会社業績と勘案したうえで、加算減算方式にて原案を作成いたします。委員の過半数を社外取締役が占める任意の諮問機関である「指名・報酬諮問委員会」への諮問の結果を踏まえ、取締役会にて決定しております。

監査役報酬は「基本報酬（月例の固定報酬）」のみとしております。報酬額については、株主総会で決議された限度額以内において、監査役の協議にて決定を行っております。

報酬額等の原案作成 → 諮問 → 指名・報酬諮問委員会にて検討答申 → 答申 → 取締役会にて決議

2023年4月	指名・報酬諮問委員会にて、2022年度に係る役員賞与及び2023年度の取締役基本報酬及び譲渡制限付株式報酬の個人別の額について内容を検討。検討の結果作成した案を2023年6月開催の取締役会へ答申する旨を決議。
2023年6月	定時株主総会後の取締役会にて、指名・報酬諮問委員会の答申を受け、2022年度に係る役員賞与及び2023年度の取締役基本報酬及び譲渡制限付株式報酬の個人別の額について決議。
2024年3月	指名・報酬諮問委員会にて、2023年度に係る役員賞与及び2024年度の取締役基本報酬及び譲渡制限付株式報酬の個人別の額について検討。2024年4月以降に原案を確定させる旨を決議。
2024年4月	指名・報酬諮問委員会にて、2023年度に係る役員賞与及び2024年度の取締役基本報酬及び譲渡制限付株式報酬の個人別の額について内容を検討。検討の結果作成した案を2024年6月開催の取締役会へ答申する旨を決議。
2024年6月	定時株主総会後の取締役会にて、指名・報酬諮問委員会の答申を受け、2023年度に係る役員賞与及び2024年度の取締役基本報酬及び譲渡制限付株式報酬の個人別の額について決議。

役員紹介

取締役・監査役の体制

取締役

代表取締役会長
野田　順弘
（1938年8月24日生）

代表取締役社長
（取締役会議長）
橘　昇一
（1961年4月26日生）

常務取締役
関西事業本部長
藤本　隆夫
（1971年4月7日生）

取締役
首都圏事業本部長
岡田　雄
（1981年7月1日生）

社外取締役
五味　康昌
（1943年2月8日生）

社外取締役
江尻　隆
（1942年5月16日生）

社外取締役
江上　美芽
（1957年9月14日生）

監査役

監査役（常勤）
小屋町　朗
（1958年3月4日生）

監査役（非常勤）
田中　健夫
（1973年12月12日生）

監査役（非常勤）
山田　重嗣
（1974年7月4日生）

取締役・監査役体制におけるスキルセット

氏名	業務執行	スキル					
		企業経営	イノベーション破壊と創造	事業・業界経験	会計・財務	法務	ESG
野田　順弘		●	●	●	●		
橘　昇一	●	●	●	●	●		●
藤本　隆夫	●		●	●			
岡田　雄	●		●	●			
五味　康昌　独立　社外		●			●		●
江尻　隆　独立　社外						●	●
江上　美芽　独立　社外　女性			●				●
小屋町　朗			●	●			
田中　健夫　独立　社外						●	●
山田　重嗣　独立　社外					●		●

執行役員（12名）取締役兼務3名除く

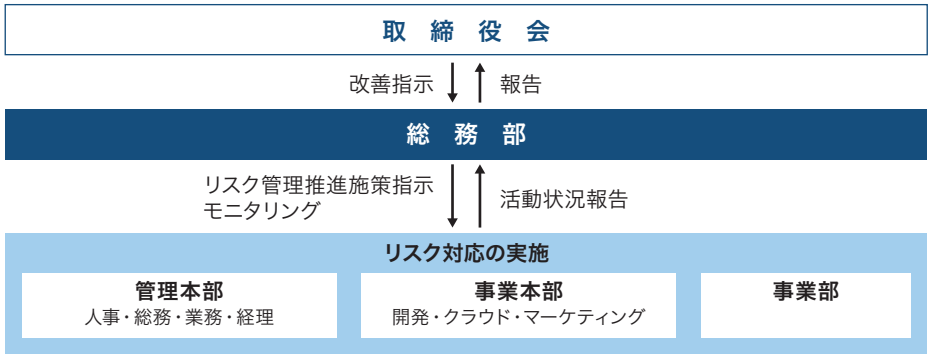
阿南　友則	執行役員	経営企画室長　兼　経理本部長
石川　孝輔	執行役員	人事総務本部　人事部長
金杉　享	執行役員	業務本部長
大森　隆史	執行役員	首都圏第1・2事業部長　兼　システム部長
山岸　哲二	執行役員	首都圏第1・2事業部長　兼　営業部長
古谷　真一	執行役員	首都圏第3・4・5事業部長　兼　システム部長
廣瀬　正和	執行役員	首都圏第3・4・5事業部長　兼　営業部長
藤畑　啓吾	執行役員	関西事業部　副事業部長　兼　システム部長
杢埜　洋介	執行役員	関西事業部　副事業部長　兼　営業部長
花田　裕太	執行役員	中部名古屋事業部長
梶浦　智之	執行役員	ソリューション事業本部　営業推進本部長
福島　富美雄	執行役員	ソリューション事業本部　マーケティング推進本部長

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

リスクマネジメント体制については、定期的にリスクの見直しを行うとともに、総務部が中心となり全社横断的な統括管理を実施し、事業全般に関するコンプライアンスの徹底と、リスクの未然防止及び発生時の迅速な対応の確保を図っております。

リスクマネジメント推進体制図



2024年度の重点リスクへの対応策

リスク	対応策
技術革新と研究開発	ネットワーク技術や通信技術、ハードウェアの新製品に対する検証、あるいはソフトウェアやミドルウェアに対する検証等々の幅広い分野で最新の技術動向に関して研究開発活動に努めております。
人財流出とノウハウ流出	優秀な人財の確保と育成に毎年多くの時間とコストをかけ将来性豊かな社員の育成に努めております。
情報セキュリティ	情報管理規程の整備、研修を通じた社員への周知徹底、ソフトウェア及びインフラのセキュリティ強化などにより、顧客データ管理の強化・徹底と漏洩の防止に努めております。
環境・気候変動	従業員のテレワーク環境整備や、当社クラウドセンターの拠点二重化をはじめとしたBCP対策などに努めております。また、高度な環境性能を誇るクラウドセンターへの集約により当社及び顧客企業の温室効果ガス排出の削減にも取り組んでおります。

コンプライアンス

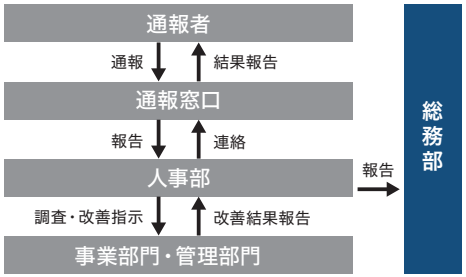
当社は、社会からの信用を高めるために、倫理・法令等の遵守に関する各種方針を策定し、事業全般に関するコンプライアンスの徹底と、リスクの未然防止及び発生時の迅速な対応の確保を図っております。

● 3つの方針

● 内部通報制度

当社は、コンプライアンス違反の早期発見・是正と未然防止のため、内部通報制度を設けております。通報ルートは社内・社外（弁護士）があり、電話、郵便、メールなどの複数の方法で受け付けています。（いずれの場合も匿名可）

なお、運用にあたっては、通報者やその関係者のプライバシーと通報内容の秘密を守り、通報などを行ったことによって不利益な取り扱いを被ることがないよう社内規程で定めています。

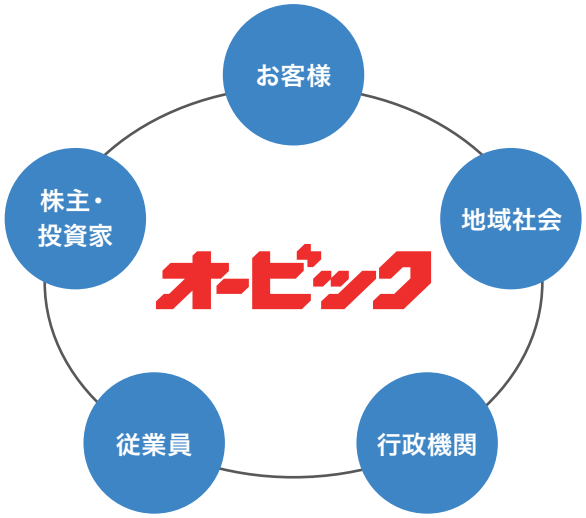


コンプライアンス相談窓口 2024年3月期運用実績

	相談件数
新規相談件数	3件
前期継続件数	0件

WEB 参考サイトはこちら
コンプライアンスへの取り組み

ステークホルダーエンゲージメント



基本的な考え方

当社は、企業の持続的成長にとって、お客様、株主・投資家、従業員、地域社会など、さまざまなステークホルダーとの対話が重要であると考えており、コミュニケーションを通じて、オービックグループの責任と課題を明確にし、改善の努力をしながら日々の業務に取り組んでおります。

今後もステークホルダーとの対話を一層深めることで、社会の期待や課題と真摯に向き合い、当社の事業活動に活かしてまいります。

2023年度の主な活動状況

対象	主な責任・課題	活動内容	内容詳細	成果・指標
お客様	顧客満足度向上、顧客との長期的な関係構築	顧客との双方向コミュニケーションの強化	＊顧客向けイベントの開催：セミナー、ユーザー会、顧客懇親会の実施 ＊顧客サポート体制の強化：コールセンター体制の強化、オンラインサポートの充実	＊イベント来場社数の向上：27,000社 ＊顧客ロイヤルティの向上：継続利用率97%以上 ＊システムサポート売上の向上：10%増以上
		製品・サービスの質向上	＊市場調査：顧客ニーズを把握するための市場調査の実施 ＊製品・サービス開発：顧客ニーズを満たす製品・サービスの開発 ＊品質管理：製品・サービスの品質向上のための品質管理体制の構築 ＊アフターフォロー体制の強化：コールセンター体制の強化、オンラインサポートの充実	
株主・投資家	経営情報の透明性確保、適切な評価獲得	情報開示の適時性・質の向上	＊四半期決算発表：決算発表会の実施、適時開示情報の迅速な公表 ＊開示書類の英文対応：決算短信・IR資料の英語への翻訳 ＊海外投資家向けIR活動：海外投資家向け個別面談の実施	＊株価の安定推移：市場における信頼性の向上
		個別面談・説明会の充実	＊個別面談：国内外の投資家との個別面談の実施（年間150回以上） ＊説明会：決算説明会の実施（年間2回） ＊質疑応答制度の充実：個別面談、説明会における質疑応答への迅速かつ丁寧な回答	＊投資家との信頼関係構築：個別面談・説明会を通じて、双方向コミュニケーションを促進 ＊投資家からの理解・評価向上：個別面談・説明会を通じて、投資家からの質問や意見に丁寧に回答し、会社の経営戦略や財務状況の理解を促進
		海外投資家向けIR活動の強化	＊海外投資家向けIRウェブサイトの開設：英語のIR情報を掲載 ＊海外投資家向けIR担当者の配置：海外投資家からの問い合わせに対応 ＊海外メディアとの情報発信：海外メディアへのインタビュー対応	＊海外投資家からの関心・投資拡大：海外IR活動を通じて、海外投資家からの関心を高め、投資を拡大 ＊海外投資家との長期的な関係構築：海外投資家との継続的なコミュニケーションを通じて、信頼関係を構築
従業員	従業員満足度向上、人財育成	働きやすい環境づくり キャリアパス支援	＊従業員エンゲージメント：定期的なモニタリングの実施（エンゲージメントサーベイ、ストレスチェック） ＊社員向けイベント：社内懇親会、ファミリー運動会の開催 ＊研修制度の充実：eラーニングシステムの導入、社外研修プログラムの拡充 ＊ダイバーシティ推進：働き方共有会など各種勉強会の実施	＊従業員離職率の低減 ＊従業員エンゲージメントの向上
地域社会	地域社会への貢献、地域との連携	地域課題解決への貢献 地域活性化への貢献	＊地域貢献活動：ボランティア活動、地域イベントへの協賛、地域団体への寄付 ＊地域との連携：地域自治体との連携、地域企業との連携 ＊情報発信：地域への情報発信、地域住民との双方向的なコミュニケーション	＊地域貢献活動への参加率向上
行政機関	法令遵守	法令遵守	＊内部監査体制強化：内部監査室を設置し、定期監査を実施 ＊法令改正情報収集・分析：法令改正情報を収集・分析し、社内体制への影響を評価 ＊法令違反迅速対応：法令違反が発生した場合、原因究明、再発防止策策定、関係機関への報告を迅速に実施	＊法令違反件数0件 ＊コーポレートガバナンス報告書の発行 ＊法令遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、全社的な取り組みを推進

財務・非財務要約データ

	単位	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
収益状況											
売上高	百万円	56,344	58,738	61,453	66,814	74,163	80,488	83,862	89,476	100,167	111,590
売上総利益	百万円	35,336	37,514	39,839	44,517	50,941	56,328	60,840	67,958	77,224	86,428
販売費及び一般管理費	百万円	11,051	11,405	11,989	12,192	13,002	13,090	12,762	13,822	14,734	15,518
営業利益	百万円	24,285	26,108	27,850	32,325	37,939	43,238	48,077	54,135	62,490	70,910
営業利益率（%）	%	43.1	44.4	45.3	48.4	51.2	53.7	57.3	60.5	62.4	63.5
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	18,776	23,157	23,359	26,268	32,223	35,096	38,001	43,500	50,116	58,007
親会社株主に帰属する当期純利益率（%）	%	33.3	39.4	38.0	39.3	43.4	43.6	45.3	48.6	50.0	52.0
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	20,980	16,656	21,311	26,107	29,843	31,999	41,677	38,972	52,960	55,831
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	1,570	4,377	2,314	-6,320	-8,209	-9,238	-5,422	-44,053	1,282	-2,206
フリーキャッシュ・フロー	百万円	22,550	21,033	23,625	19,787	21,634	22,761	36,255	-5,081	54,242	53,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	-5,381	-10,117	-8,005	-8,450	-11,119	-13,120	-15,121	-22,965	-20,619	-39,702
財務状況											
総資産	百万円	173,542	181,522	200,061	221,260	244,909	264,596	298,257	323,927	366,708	462,165
純資産	百万円	150,584	160,522	177,500	197,394	218,476	238,392	266,025	293,567	327,864	398,692
現金及び現金同等物	百万円	71,584	82,502	98,121	109,458	119,972	129,612	150,745	122,699	156,321	170,244
自己資本	百万円	150,584	160,522	177,500	197,394	218,476	238,392	266,025	293,567	327,864	398,692
自己資本比率（%）	%	86.8	88.4	88.7	89.2	89.2	90.1	89.2	90.6	89.4	86.3
その他の情報											
自己資本当期純利益率（ROE）（%）	%	13.2	14.9	13.8	14.0	15.5	15.4	15.1	15.6	16.1	16.0
総資産経常利益率（ROA）（%）	%	17.0	16.6	16.9	16.9	18.0	18.1	18.7	19.3	20.3	19.6
一株当たり当期純利益（EPS）（円）	円	209.37	259.41	262.61	295.32	362.26	394.56	427.22	489.96	565.14	654.60
一株当たり純資産（BPS）（円）	円	1,679.12	1,804.63	1,995.50	2,219.15	2,456.16	2,680.06	2,990.72	3,310.49	3,697.16	4,531.90
一株当たり配当金（円）	円	65	85	90	115	135	160	185	215	250	300
株主資本配当率（DOE）（%）	%	4.1	4.9	4.7	5.5	5.8	6.2	6.5	6.8	7.1	7.3
配当性向（%）	%	31.0	32.8	34.3	38.9	37.3	40.6	43.3	43.9	44.2	45.8
非財務情報（単体）											
従業員数	人	-	-	-	-	-	1,860	1,854	1,857	1,888	1,898
女性社員比率	%	-	-	-	-	-	17.0	17.5	19.1	19.9	20.3
女性管理職比率	%	-	-	-	-	-	6.5	7.2	9.1	9.8	11.2
育児休業利用者数	人	-	-	-	-	-	58	61	53	59	71
男性社員における育児休業等取得率	%	-	-	-	-	-	54.4	40.2	65.2	71.2	86.2
有給休暇取得率	%	-	-	-	-	-	65.9	66.5	69.6	70.2	82.4
社員１人あたりの平均研修時間	時間	-	-	-	-	-	122	186	176	106	165

会社概要

会社名	株式会社 オービック OBIC Co., Ltd.
商標	オービック
本店所在地	東京都中央区京橋2丁目4番15号
設立年月日	1968（昭和43）年4月8日
資本金	191億78百万円
社員数	連結：2,107名 単体：1,898名　（2024年3月末日現在）
売上高	連結：1,115億90百万円 単体：1,034億1百万円（2024年3月期）
上場証券取引所	東京証券取引所　プライム市場　証券コード：4684
発行済株式総数	99,600,000株
事業内容	・システムインテグレーション事業 ・システムサポート事業 ・オフィスオートメーション事業
グループ企業	株式会社 オービックオフィスオートメーション 株式会社 オービックビジネスコンサルタント（プライム市場） 株式会社 オービーシステム（スタンダード市場）

決算情報（2024年3月31日現在）

事業年度	毎年4月1日から翌年の3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
剰余金の配当の基準日	期末配当金 毎年3月31日　中間配当金 毎年9月30日

株式情報（2024年3月31日現在）

株主総数	7,092名	
単元株主数	4,988名	
上場・登録株式数	99,600,000株	
外国人持株数	34,686,545株	34.8%
少数特定者持株数	59,696,487株	59.9%
浮動株数（1単元以上50単元未満の合計）	1,955,747株	1.9%
投資信託持株数	6,758,507株	6.7%
年金信託持株数	882,200株	0.8%

大株主一覧表（2024年3月31日現在）

順位	株主名	所有株式（千株）	持株比率（%）
1	株式会社MNホールディングス	16,909	19.22
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	12,324	14.00
3	株式会社日本カストディ銀行	6,029	6.85
4	野田　順弘	2,881	3.27
5	野田　みづき	2,781	3.16
6	ジェーピーモルガンチェースバンク 385632 （常任代理人（株）みずほ銀行決済営業部）	2,374	2.69
7	エスエスビーティーシークライアントオムニバスアカウント （常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部）	2,032	2.31
8	ステートストリートバンクウェストクライアントトリーティー 505234 （常任代理人（株）みずほ銀行決済営業部）	1,598	1.81
9	ノーザントラストカンパニー（AVFC）リフィデリティファンズ	1,063	1.20
10	株式会社ダノックス	1,050	1.19

※上記のほか、当社が保有している自己株式が11,625千株あります。
※上記の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次のとおりであります。

	（千株）	
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	12,324	
株式会社日本カストディ銀行	6,029	

株式会社 オービック

本社
〒104-8328 東京都中央区京橋2-4-15
オービックビル
TEL.03(3245)6500(代)

オービックホームページ
https://www.obic.co.jp/

証券コード：4684