

株式会社ビーイング 決算説明会

2017年12月7日
JASDAQ:4734

BEING

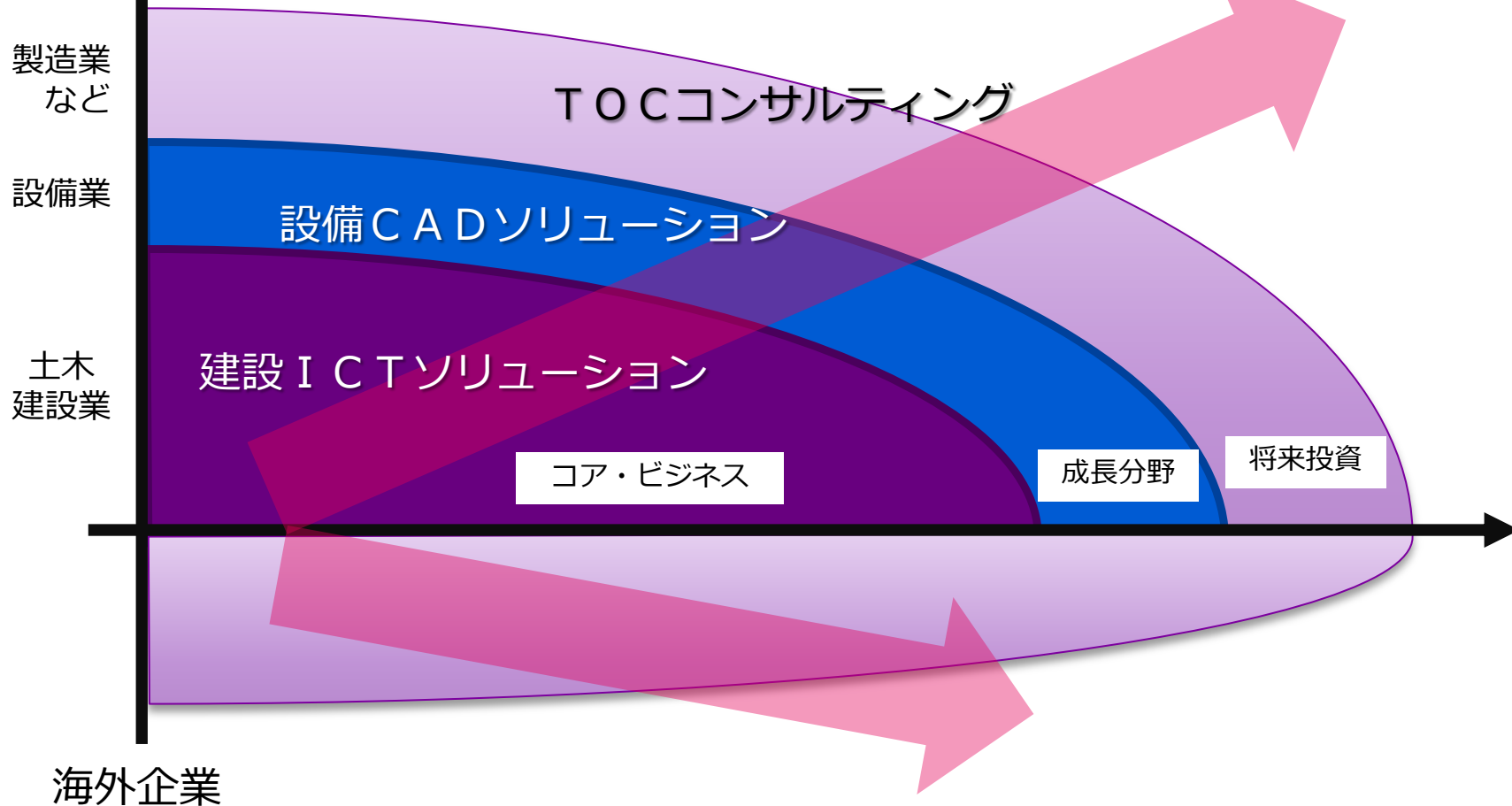
グループの事業概要

会社	セグメント	事業	主な商品
ビーイング (三重県津市)	建設関連	建設 I C Tソリューション	土木工事積算システム 工事情報共有システム 見積、原価管理システムなど
		T O Cコンサルティング	プロジェクト・マネジメントシステム サプライチェーン・マネジメント・ システムなど
プラスバイプラス (大阪市北区)	設備関連	設備 C A Dソリューション	電気設備 C A D 水道設備 C A Dなど
Being Myanmar (ミャンマー)	建設関連	建設 I C Tソリューション	ソフトウェアの受託開発
非連結子会社	ビーイング D C (長崎県五島市)		ソフトウェアの受託開発
関連会社	Progressive Labs (イスラエル)		ソフトウェアの開発・販売

各事業の位置付け

国内事業者

ニッチ市場で高いシェアを獲得することで、
高付加価値型のビジネスを追及しています。



2018年3月期 第2四半期（累計）連結業績の概要

- 主力商品の切り替え期となり、減収
- 積極的な研究開発投資等により利益率が低下し、営業減益

(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期累計	2017年3月期 第2四半期累計	2018年3月期 第2四半期累計	前期比
売上高	2,443	2,508	2,349	6.3%減
営業利益	291	191	43	77.4%減
売上高 営業利益率	11.9%	7.6%	1.8%	—
経常利益	295	185	44	76.0%減
当期純利益	130	98	8	90.9%減
1株当たり 当期純利益	16.60円	12.48円	1.14円	△11.34円

要約貸借対照表、要約キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

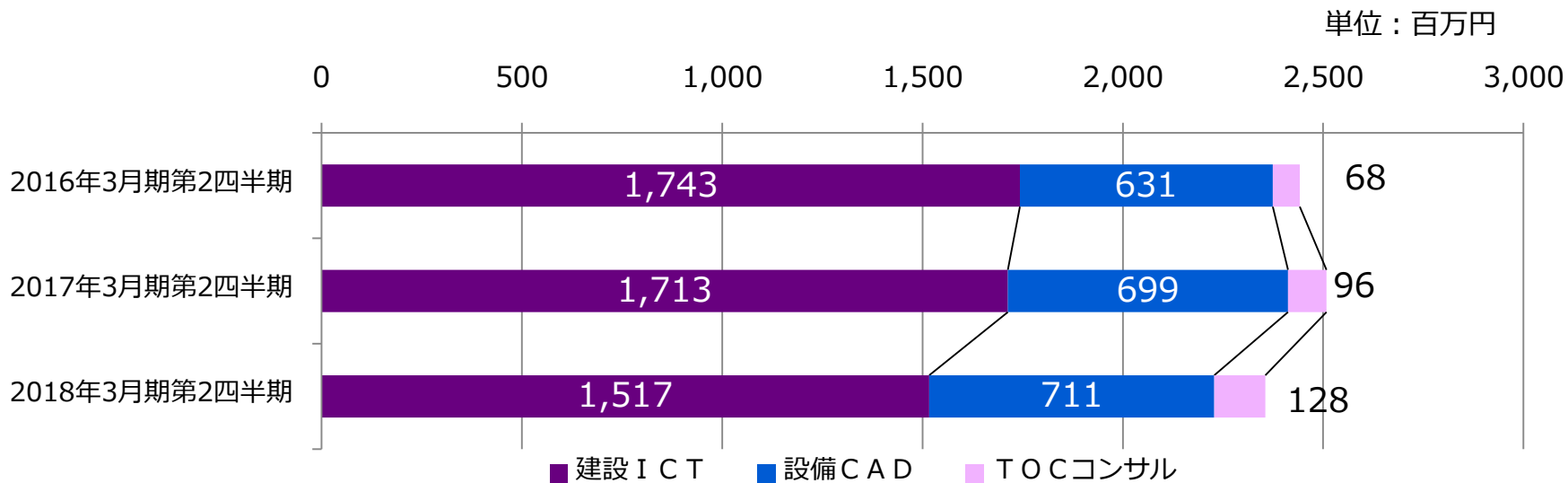
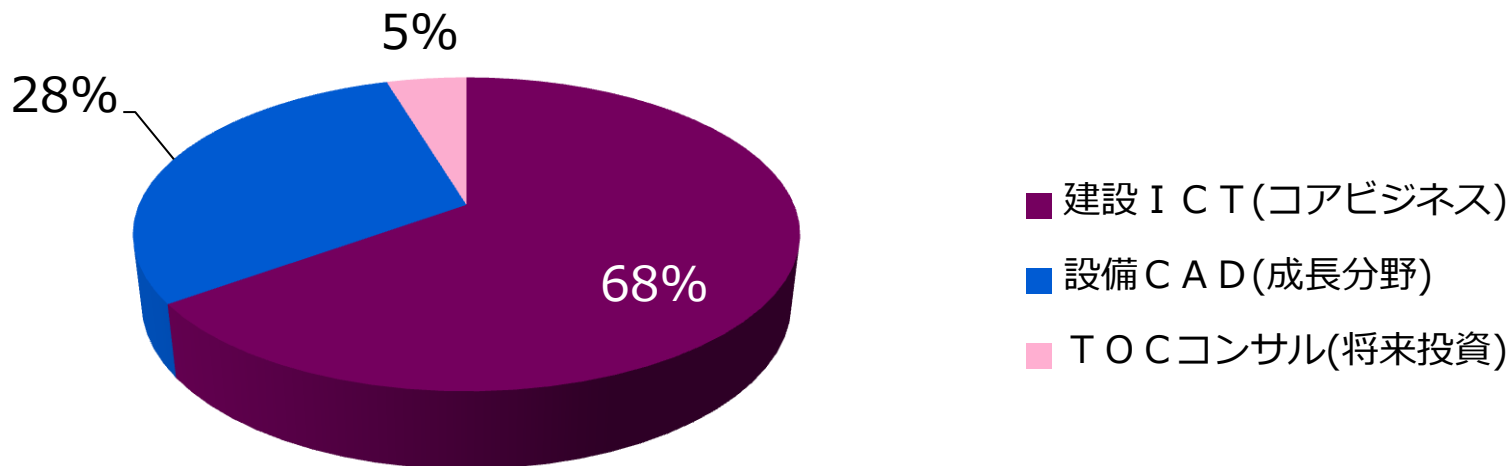
	2017年 3月期	2017年 9月期	前期比
流動資産	4,996	5,095	+99
固定資産	1,549	1,548	△0
有形固定資産	238	232	△5
無形固定資産	271	261	△10
投資その他の資産	1,039	1,054	+15
資産合計	6,545	6,644	+98
流動負債	1,476	1,527	+51
固定負債	1,791	1,922	+130
株主資本	3,278	3,193	△85
その他包括利益 累計額	△0	2	+2
負債純資産合計	6,545	6,644	+98

(単位：百万円)

	2016年 9月期	2017年 9月期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	304	296	△7
投資活動による キャッシュ・フロー	191	△44	△235
財務活動による キャッシュ・フロー	△117	△94	+23

事業別売上構成と推移

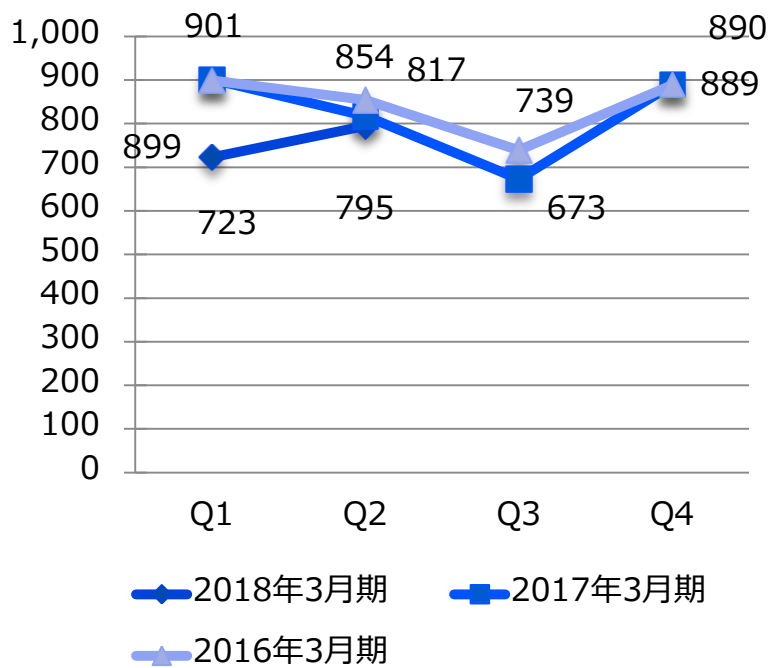
2018年3月期第2四半期（累計）実績



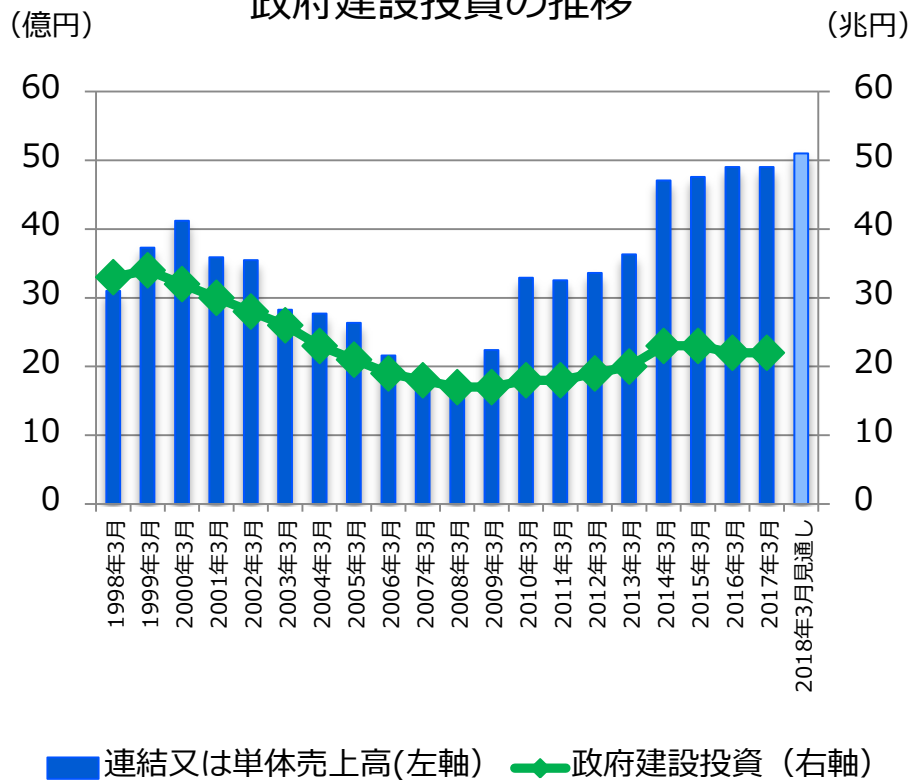
建設ICTソリューションの現況

- ☑ Gaia 10発表により、8月後半から売上は回復
- ☑ BeingCollaboration PM は、NETIS登録により大幅に伸長
- ☑ データ更新業務の逼迫など、製品維持コストの適正化は課題

売上高の推移



政府建設投資の推移



主力製品のバージョンアップについて

土木工事積算システム



土木工事積算システム

Gaia10

※10月から販売開始

■ Gaia10は「積算基準」に沿って、公共工事の入札金額を算出するためのソフトです。

新たに搭載された主な機能として

- ・ 積算検証で用いた根拠データをノウハウとして蓄積し、次回の積算に活かす情報サイクルを実現
- ・ 年々増加し続ける膨大なデータの中から、適切な工種・単価データを効率よく抽出する検索機能を搭載
- ・ P D F 設計書が積算に連動し、確認作業が大幅に短縮
設計書データを取込むと、記載されている歩掛条件を基に、自動で条件を選択

※参考資料の「土木工事積算について」もご参照ください

工事情報共有システムと発注者の動き

	国土交通省	当社情報共有システム
2017年	<ul style="list-style-type: none"> 全ての直轄工事で工事工程の共有を表明 	
2016年		<ul style="list-style-type: none"> 「BeingCollaborationPM」がNETIS(※※)に認定される 工程管理機能付きASP型工事情報共有システム「BeingCollaborationPM」サービス開始
2014年	<ul style="list-style-type: none"> 全ての直轄工事に工事情報共有システムを導入 情報共有基準案(※)Rev4策定 	
2011年	<ul style="list-style-type: none"> 情報共有基準案 Rev3策定 	
2008年	<ul style="list-style-type: none"> 一部の工事で情報共有システムを試行 情報共有基準案 Rev2策定 	
2007年		<ul style="list-style-type: none"> ASP型工事情報共有システム「BeingCollaboration」サービス開始
2003年	<ul style="list-style-type: none"> 情報共有基準案Rev1策定 	
2001年		<ul style="list-style-type: none"> 現場情報化支援ツール「現場DEネット」スタート

※ 工事施工中における受発注者間の情報共有システム機能要件

※※ 公共工事等における新技術活用システム

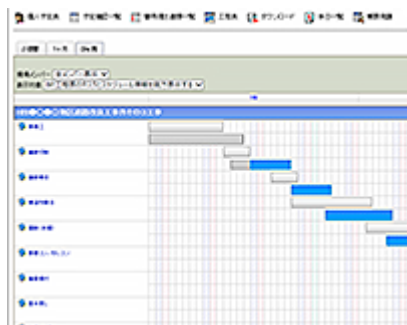
工事情報共有システムのご紹介



工程管理機能付きASP型工事情報共有システム

Being Collaboration PM

- 工程を素早く、簡単に共有できる建設業専用のサービス
- 土木・建築・設備などの業種を問わず、建設業界で幅広く利用可能

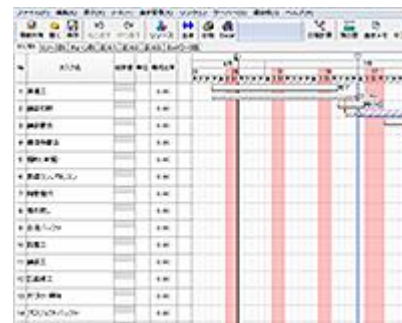


工程共有・・・発注者との打合せを円滑に

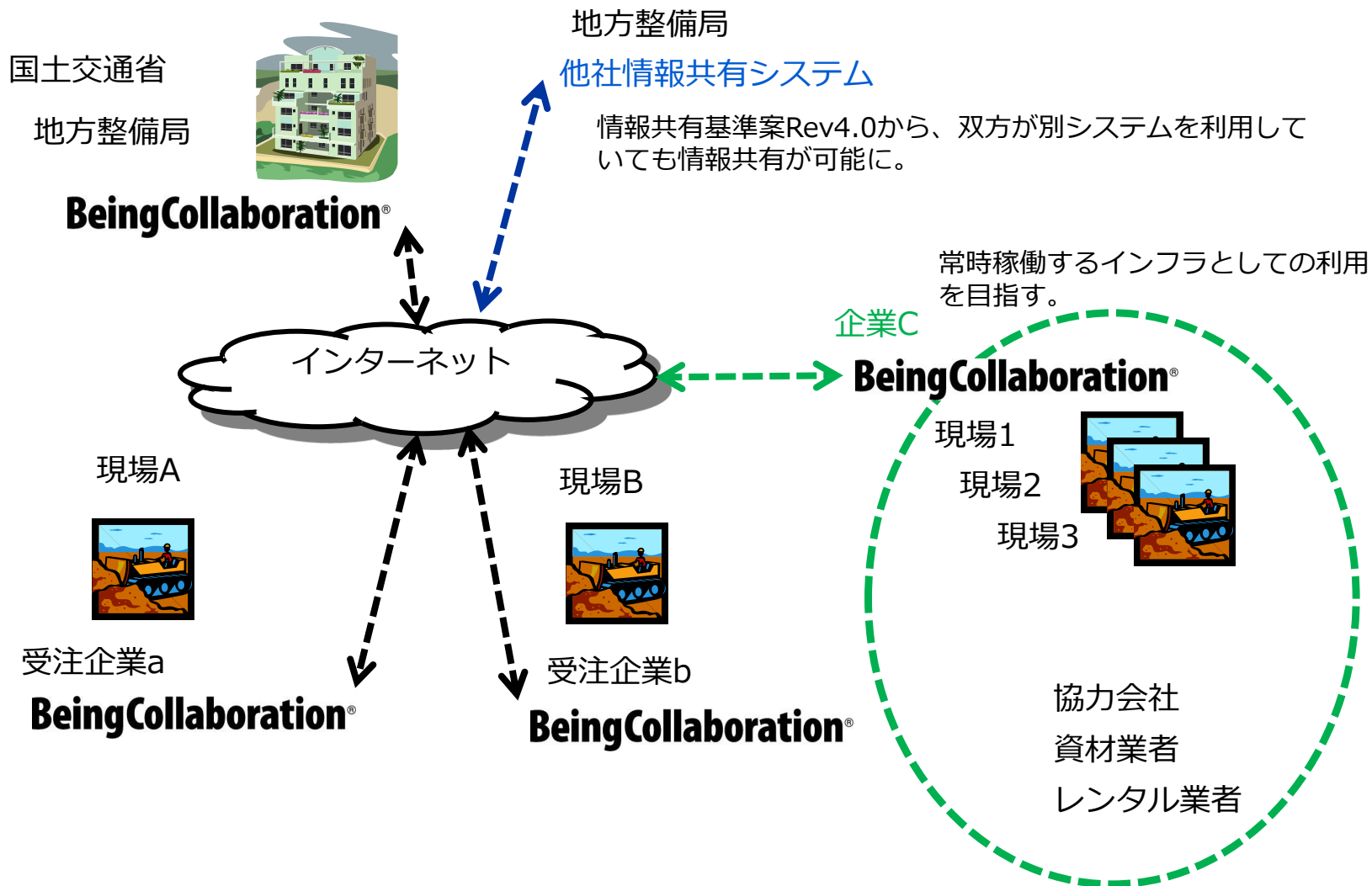
工程表編集機能で作成した工程表を情報共有システムに保存し、有償の専用ソフトを使用しなくても関係者間で工程表を閲覧・共有

進捗管理・・・スピーディーな工程表編集

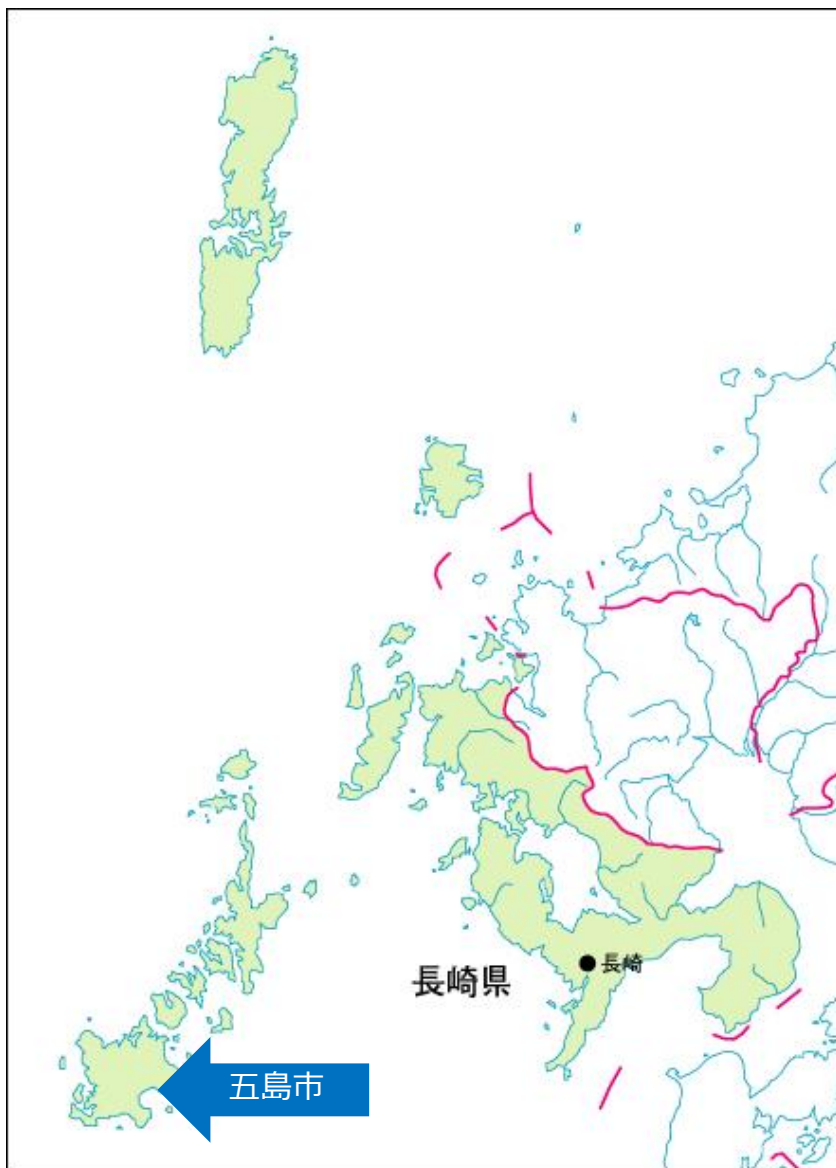
工程表編集機能で工程表の各作業に日々の進捗状況を入力し、「日程計算」ボタンをクリックするだけで、進捗度合いが全体工程に反映



工事情報共有システムを次のステージに



長崎県五島市に子会社を設立



8月、長崎県五島市に、当社商品のデータ入力拠点として、「株式会社ビーイングDC」を設立(100%出資子会社)。

現地採用のスタッフを教育し、集中してデータ更新作業にあたることで、商品機能の更なる充実を図る。

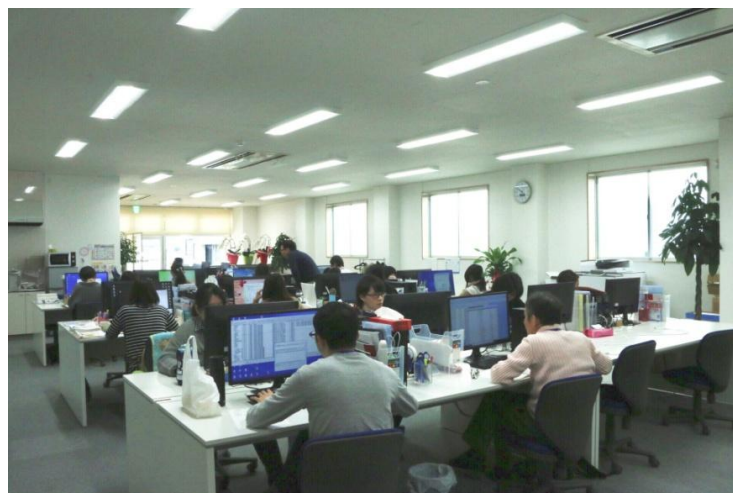


データ入力センターとしての体制構築



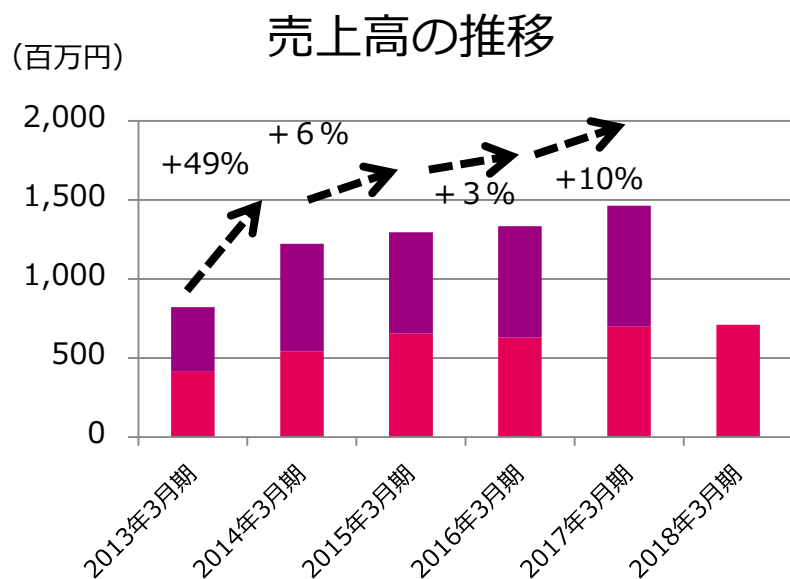
親会社から指導員を常時派遣し、当社が長年にわたり培ってきたノウハウを詳細に伝えながら業務をバックアップ。
データ入力センターとして実際の業務を担えるよう体制を構築中。

将来的には、ビーイング・グループ内の情報処理業務を、ビーイングDCに一元化。



設備CAD分野ソリューションの現況

- ☑ 上期は前年同期比1.8%増にとどまる
- ☑ エリアマネージャー制を導入するなど、組織の活性化を図る



plusCAD電気

電気設備用CAD + 見積連動ソフト



plusCAD水道

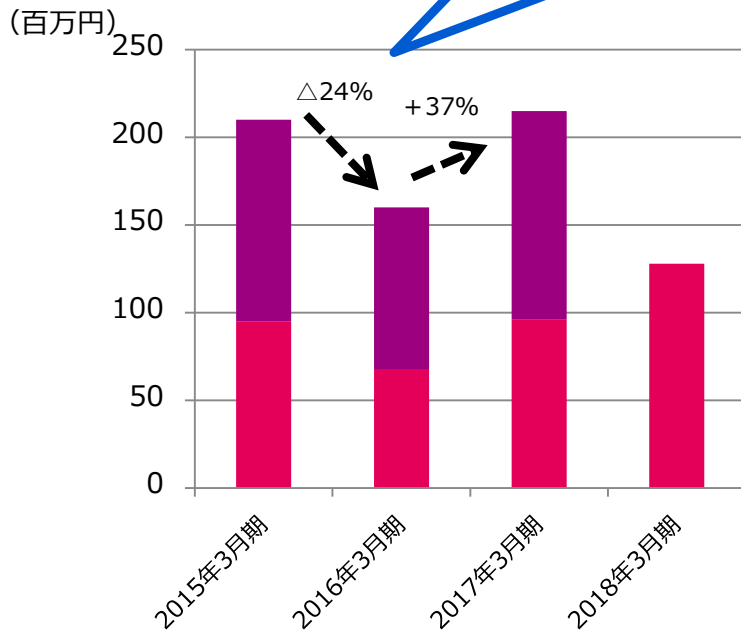
水道工専用CAD + 見積連動ソフト



TOCコンサルティングの現況

- ☑ BeingManagement3、Prolaris を活用したコンサルティングが大手メーカーで成果を上げる
- ☑ 成功事例の発表により、案件発掘からクロージングまでのリードタイムを短縮へ

ソフト販売から
コンサルティング営業に転換



BeingManagement3
Critical Chain
Project Management

PL ProgressiveLabs

ProLaris
Production and Demand Driven Value Networks

TOCコンサルティングサービスの導入事例 ①

BeingManagement  を活用した事例

SHARP

AQUOSスマートフォン事業
TOC導入事例



**6ヶ月で約30%の開発期間短縮
マネジメントイノベーションを実現**

シャープ株式会社では、スマートフォン開発プロジェクトに「CCPM（クリティカルチェーン・プロジェクトマネジメント）」を適用し、わずか6ヶ月間で30%の開発リードタイム短縮を達成。

<http://toc-consulting.jp/case/sharp>



を活用した事例

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

東芝デジタルソリューションズ株式会社は なぜTOCを導入したか

キャッシュフロー大幅改善！リードタイム大幅短縮！棚卸資産大幅削減！

本資料は、TOC（制約理論）の国際認証機関（TOCICO）主催の年次国際カンファレンス（2017年7月ドイツベルリンにて開催）にて、栄誉あるキーノートプレゼンテーションに選出された発表内容 "Why did Toshiba Digital Solutions adopt TOC?" を基に、作成されております。

東芝デジタルソリューションズ株式会社

© 2017 Toshiba Digital Solutions Corporation

東芝デジタルソリューションズ株式会社では、従来とは異なる手法である「TOC」を全社に導入したことで、製品棚卸資産回転率を向上させキャッシュフローを大幅改善するといった成果を、短期間のうちに実現。

<http://toc-consulting.jp/wp-content/uploads/2017/08/TOCICO2017TDSL.pdf>

TOSHIBA

イノベーションAward
社長表彰 優秀賞

全社棚卸資産削減WG 殿

賞状は、プラットフォーム製品の棚卸資産を最適化する取組みにあたり、営業・技術・工場が一体となって知恵を絞り、従来の枠組みにとらわれない発想で施策を展開して、全体プロセスの中で棚卸資産を最適に保つ仕組みを構築されました。よってここにその活動と成果を称え、優れたイノベーションとして表彰します。

平成29年4月4日

株式会社 東芝

インダストリアルICTソリューション社

社長

錦織 弘信

グループ従業員数について

- 前期末と比較して、全体としてはほぼ現状維持
- ミャンマーでは人材の流動化が進む傾向が見られる

(単位：人)

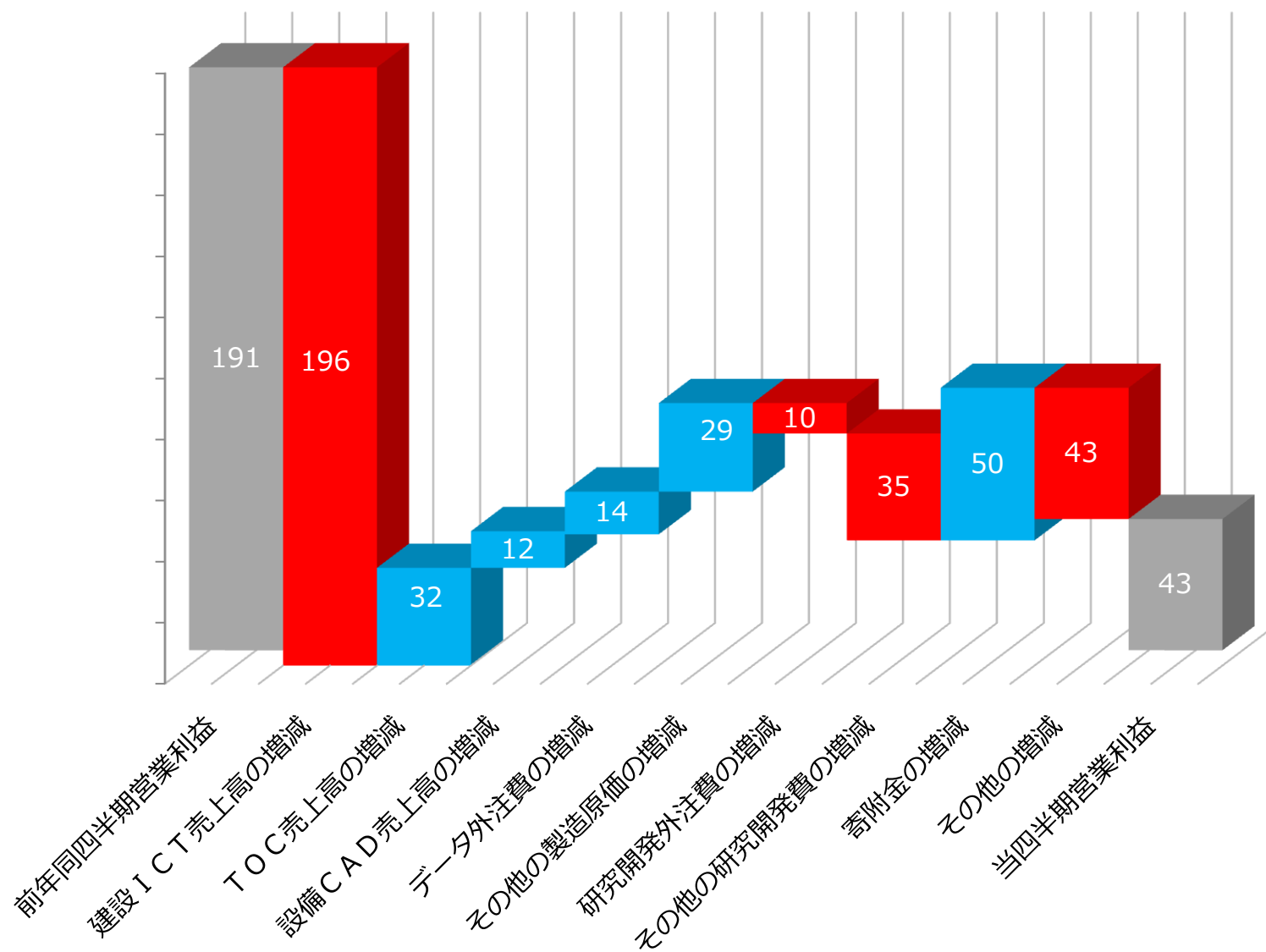
	2015年 9月期	2016年 3月期	2016年 9月期	2017年 3月期	2017年 9月期	2017年 3月期比
建設ICTソリューション	261	261	308	302	297	△5
(上記のうち Being Myanmar)	(—)	(—)	(32)	(30)	(24)	△6
TOCコンサルティング	15	14	15	15	15	±0
設備CADソリューション	67	73	71	77	83	+6
グループ合計	343	348	394	394	395	+1
(内、営業・サポート系)	(215)	(219)	(220)	(227)	(230)	+3
(内、開発系)	(100)	(101)	(141)	(139)	(136)	△3

※ Being Myanmar は前期より連結子会社としたため、従業員数も前期分から加算しています。

※本部スタッフ等の人員の一部は、建設ICTソリューションに含めております。

営業利益の変動要因の概要

単位：百万円



2018年3月期 業績予想について

- 売上高は小幅増と予想、利益は研究開発に影響されるため未発表
- 商品開発については、社内外リソースを積極活用して取り組む

(単位：百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比
売上高	4,936	5,100	3.3%増
営業利益	272	未発表	—
売上高 営業利益率	5.5%	—	—
経常利益	281	未発表	—
当期純利益	164	未発表	—
1株当たり 当期純利益	20.88円	—	—

配当に対する考え方

グループの年間業績に応じた配当を行うために、年1回の期末配当を基本とし、将来の事業展開を勘案しつつ、税金等調整前当期純利益の20%~30%を目安として配当を行う方針であります。

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
税金等調整前 当期純利益	585,951	525,610	279,995
1株当たり配当金	15.0円	15.0円	12.0円
配当総額	117,960	117,960	94,368
税金等調整前 当期純利益からの 配当率	20.1%	22.4%	33.7%

引き続き、年間業績に応じて高い水準の利益還元を行ってまいります。
当期は、自社株買いによる配当以外の方法での株主還元も実施しています。

參考資料

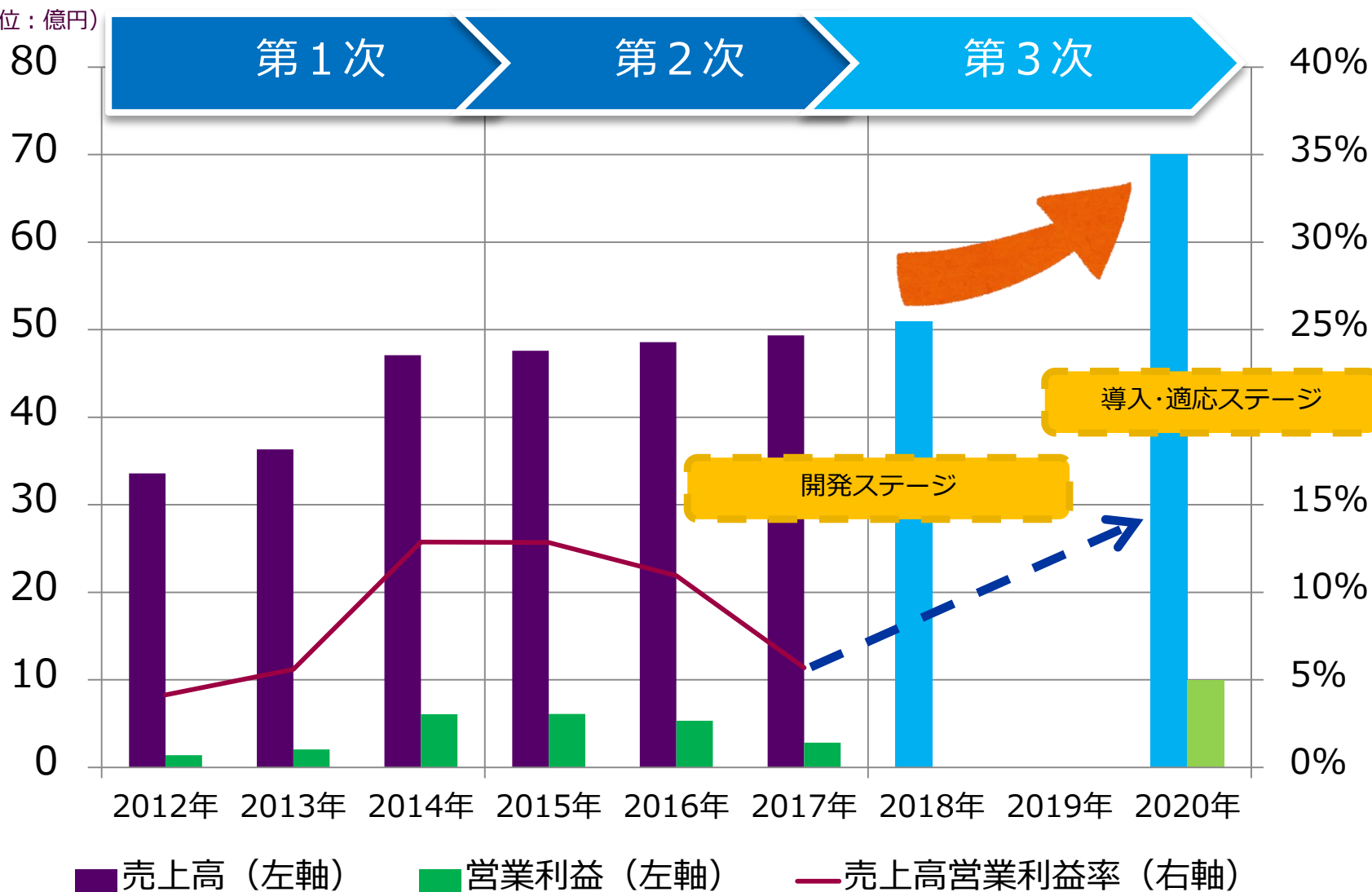
中期経営計画について

	第0次 (2009年～ 2011年)	第1次 (2012年～ 2014年)	第2次 (2015年～ 2017年)	第3次 (2018年～ 2020年)
建設 ICT	コア・ビジネス への集中	積算精度向上 流通拡大	積算メーカーから 建設総合メーカーへ	建設業界のサプライ チェーン革新企業へ
設備 CAD	経営管理体制の 刷新	サポート力 No. 1	設備CAD シェアNo. 1	企画機能を持つ 設備業支援企業へ
TOC コンサル	営業体制の 再構築	選択と集中 海外市場の開拓	グローバルPPM※ サービサーへ	TOCコンサル ディングNo. 1

※Project Portfolio Management (プロジェクト・ポートフォリオ・マネジメント)

数値目標

(単位：億円)



建設 I C T 分野の戦略概要

建設業界のサプライチェーン革新企業へ

①「積算」で圧倒的No.1に

創業来のコア・ビジネスであり、トップ・ブランドであるG a i aの競争力をさらに高める。



②情報共有システムを次のステージに

官⇔民 の情報共有から、官⇔民⇔民 の情報共有に

③開発リソースの最適配置を追及



設備CAD分野の戦略概要

企画機能を持つ設備業支援企業へ

- ①企画機能を強化し、取り扱い製品をよりよい商品に育成する
- ②設備業向けソリューションをCAD以外にも拡充
- ③付随サービスの開発・提供にも再度挑戦



TOCコンサルティング分野の戦略概要

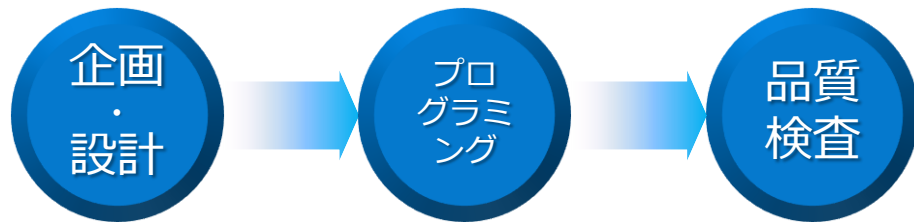
TOCコンサルティングNo.1

- ①成功事例をテコに、コンサルティング商談を加速する
- ②コンサルティング終了後も、ソリューション利用による継続収入を維持
- ③コンサルティング領域の拡張を目指す



開発リソースの最適配置

従来の開発スタイル



ノウハウや知識が必要な企画・設計から、品質検査まで、すべて内製

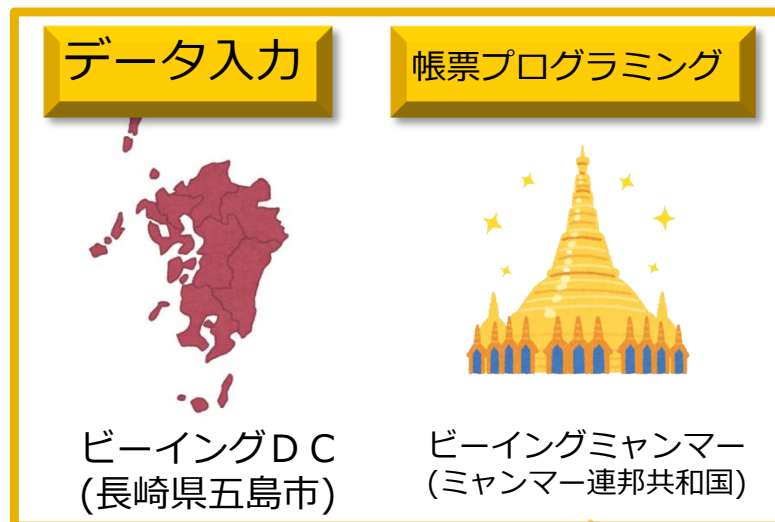
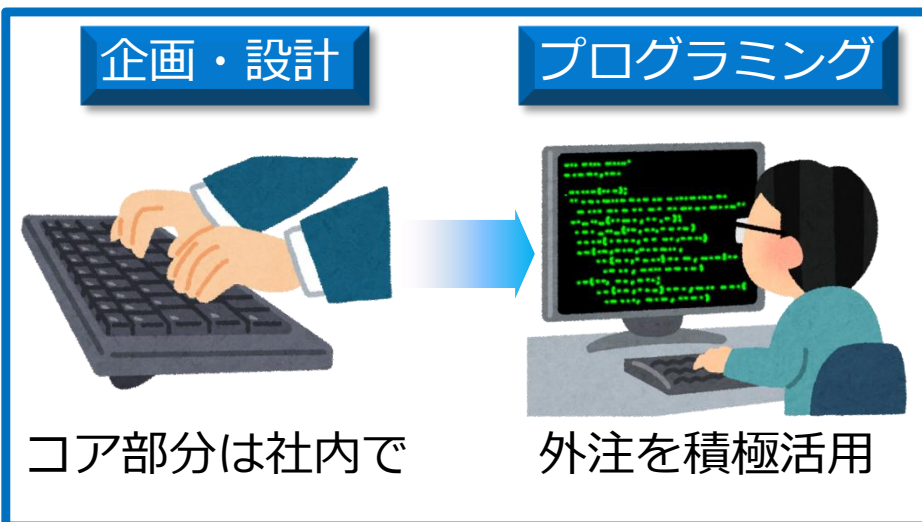


データ・帳票は近年、大幅に作業量が増大

開発スタイルの変革

市場投入までの期間短縮と、複数プロジェクトの並行開発を目指す

低コストな子会社を活用し、量・スピードUP





弊社TOC開発部長の宇治川の執筆による電子書籍を発行しました。

本書では、マルチプロジェクトまでをカバーし、組織全体のマネジメントを可能にする、制約条件の理論（TOC）におけるプロジェクトマネジメントのソリューション「CCPM」の基礎知識と、より複雑なプロジェクトへの対応能力を高めた「アジャイルCCPM」のコンセプトと具体的な実践方法を紹介します。(Amazon)

土木積算とは

土木工事のほとんどは、官公庁や現在は民営化された旧公団が発注者となる、いわゆる公共工事です。そのため、施工業者の選定にあたっては「入札」が行われます。

入札にあたり、発注者は、工事に必要となる部材や作業単価と、独自に作成した歩掛りに基づいて工事価格を算出（これを「積算」という。）します。工事価格から官公庁の事務経費を除いた金額が予定価格とされ、入札の際の上限価格となります。また、工事価格から一定の割合を控除した金額を最低価格とし、入札においてこの範囲内で最も低い価格※を提示した業者が落札者となります。

したがって、工事を獲得しようとする建設業者にとっては、発注者が積算した予定価格を推計することが工事獲得の第一歩となります。

※総合評価落札方式の下では、過去の実績など価格以外の要素も考慮されるため、必ずしも最低価格を入れた業者が落札するとは限りません。

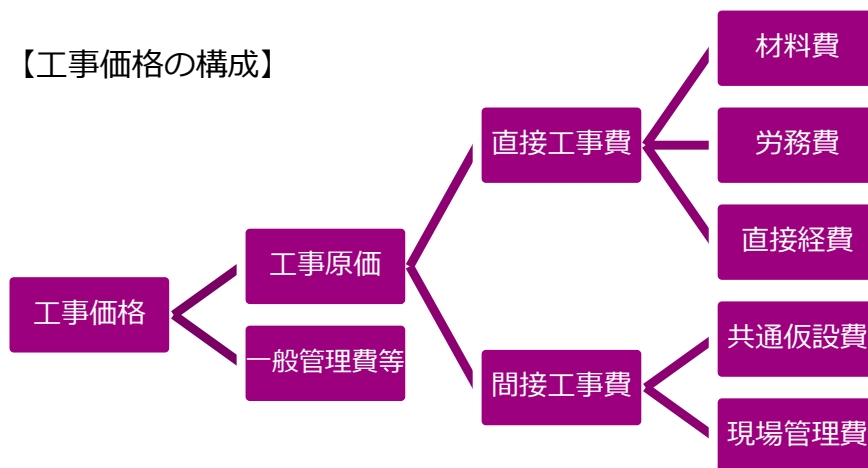
積算基準

積算は、非常に複雑な業務です。

- 発注する官公庁ごとに異なる積算基準が公表されており、それぞれの基準に合致した計算が求められます。
- 使用する部材単価は、工事を行う地域によって単価が異なる上に、ほぼ毎月改定が行われます。
- 工種と呼ばれる作業のまとまりごとに、作業内容や現場の性質に応じた単価や歩掛りが細かく区分されており、一つ一つ適切な単価と歩掛りを組み合わせる必要があります。
- 一定の工種のまとまりごとに、間接工事費を計算する必要があり、工種内の計算を修正した場合、間接工事費にも影響が及びます。

工事全体の積算は、これら膨大な組み合わせの結果として成り立っており、その計算には非常に大きな手間が必要となります。

【工事価格の構成】



本資料に関するご注意

本資料の内容は、現在入手可能な情報から当社の経営陣が判断したものであり、その内容の正確性を保証するものではありません。

様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することもあります。従いまして、将来の業績や結果につきましては、本日ご説明する内容と異なる可能性があることをご了承ください。

— 本資料に関するお問合せ先 —
株式会社ビーイング IR担当
TEL：059-227-2932
FAX：059-227-2907