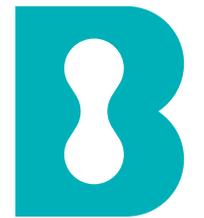


2023年3月期 決算説明資料

2023年5月12日
ビジネスエンジニアリング株式会社



B-EN-G

Business Engineering for Growth

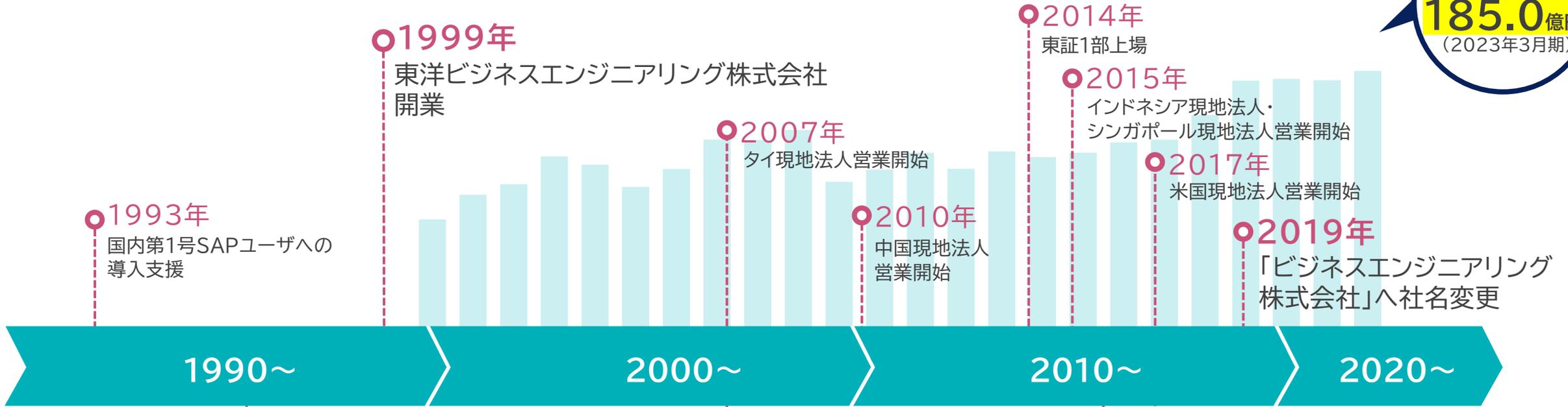
本日のアジェンダ

1. 当社について
2. 2023年3月期 決算の概要
3. 2024年3月期 通期業績予想について
4. 2024年3月期 上期業績予想について
5. 経営Vision 2026の戦略

沿革

設立から20年以上、製造業に対する豊富な知見を活かして
「ものづくりのためのIT」を提供。

連結売上高
185.0億円
(2023年3月期)



1991年 ERPビジネス開始
(日本初のSAPパートナー)

1996年 MCFrame(自社開発パッケージ)リリース

2007年 A.S.I.A.事業統合

2016年 「mcframe」ブランド統合
「mcframe IoT」シリーズ提供開始

2017年 「mcframe 7」提供開始

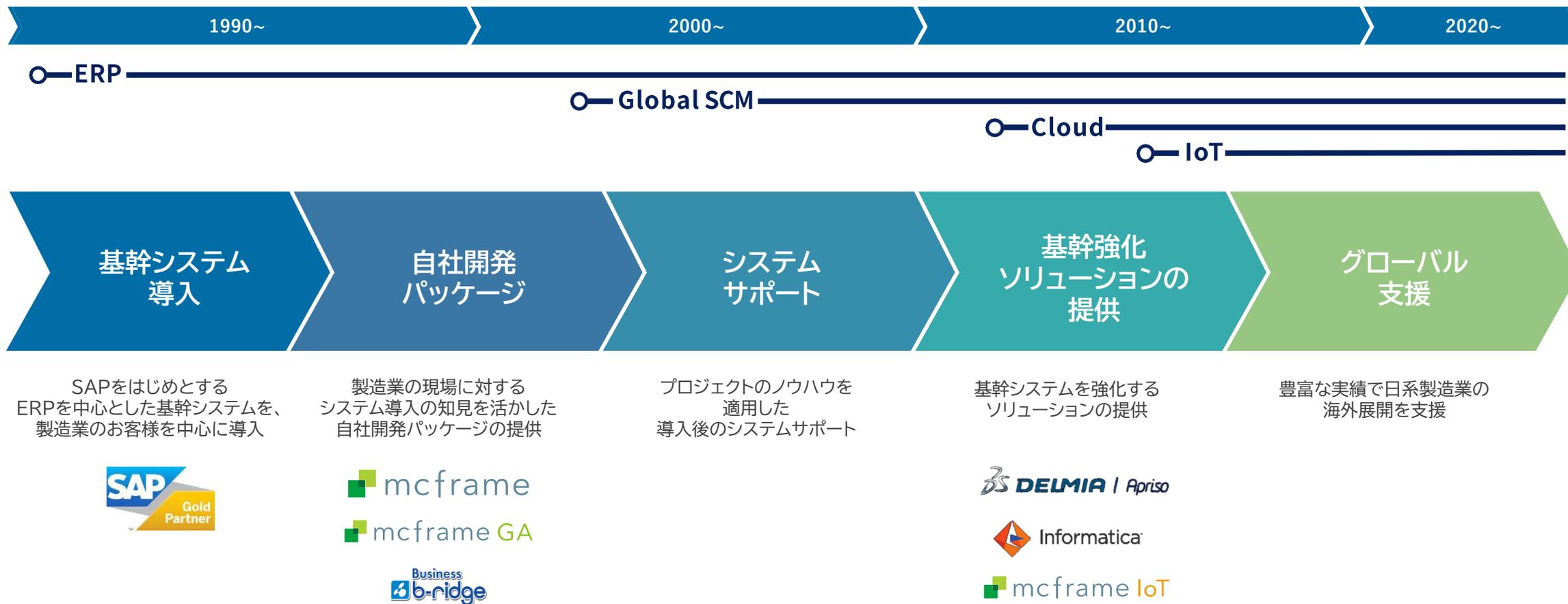
事業拠点： (国内)東京本社・関西支店・中部営業所
(海外)タイ・中国・シンガポール・インドネシア・米国

資本金： 6億9760万円
従業員数： 684名(連結・2023年3月)



B-EN-Gのビジネス

製造業に対する豊富な知見を活かし「ものづくりのためのIT」を提供。



B-EN-Gのビジネス | 3つの事業セグメント

「ものづくりのためのIT」を実現する、3つのセグメントで事業を展開。

ソリューション 事業

SAPをはじめとする他社製の
パッケージ製品をベースとしたSI事業



セグメント構成比*



製造業に関する豊富な知識と経験に
基づくシステムインテグレーション

プロダクト 事業

「mcframe」シリーズを中心とする
自社パッケージ製品の開発・販売・導入事業



セグメント構成比*



長年のノウハウを注いで自社開発した
高い利益率のライセンス販売

システムサポート 事業

システム導入後の運用・保守サービス
およびシステム開発

セグメント構成比*

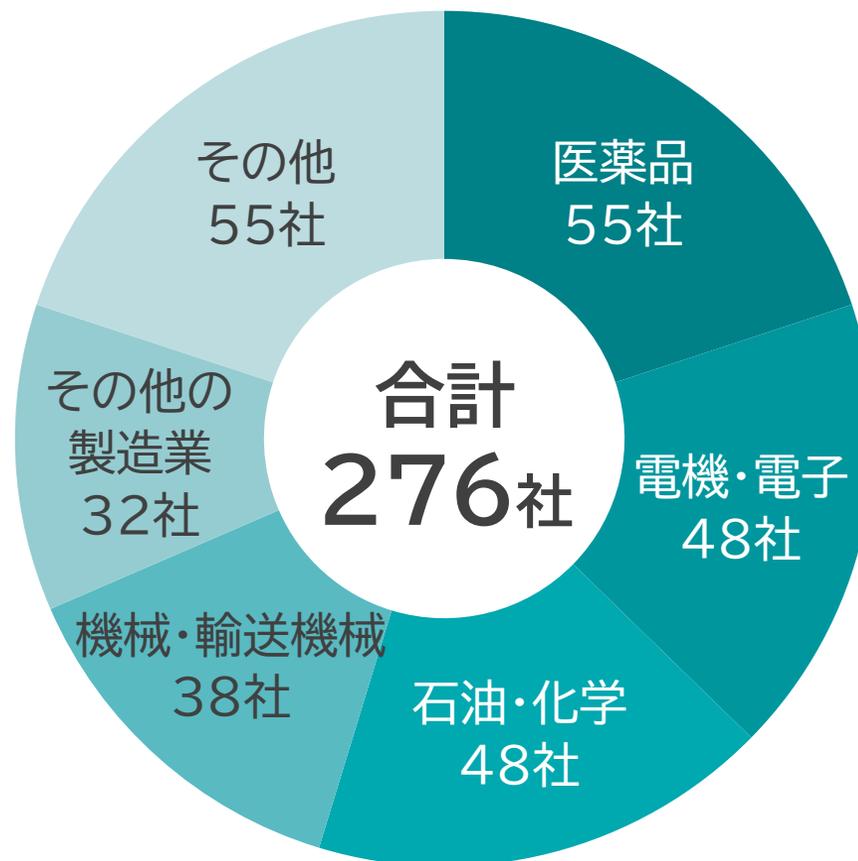
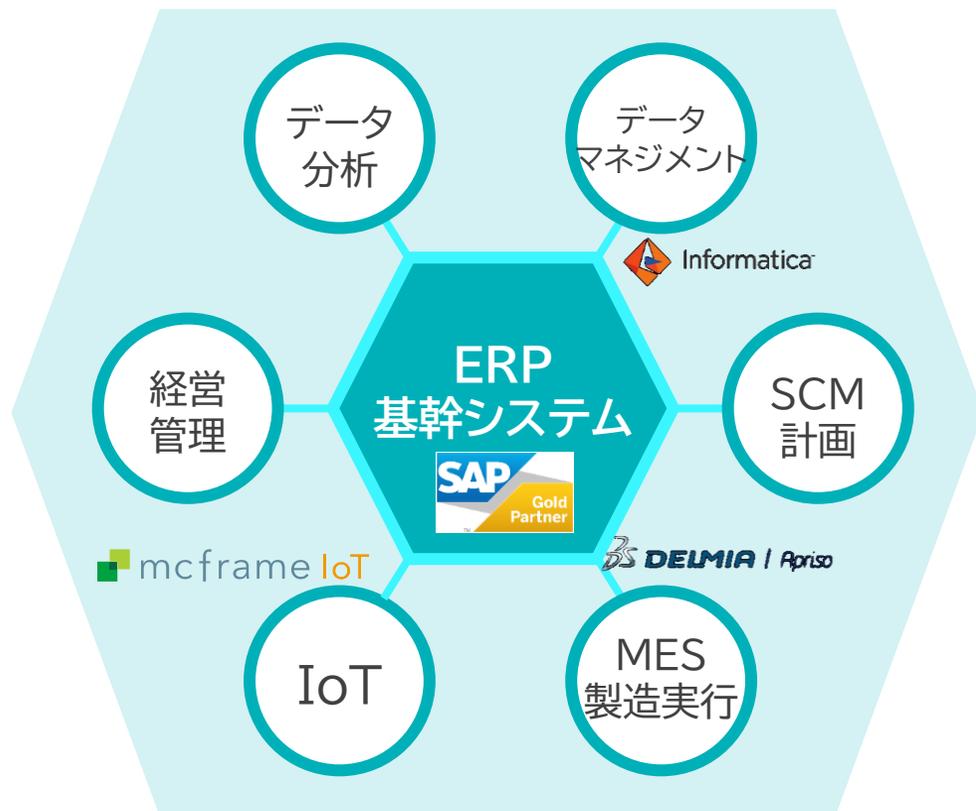


納入後のシステムを活用する
運用保守サービス

B-EN-Gのビジネス | ソリューション事業

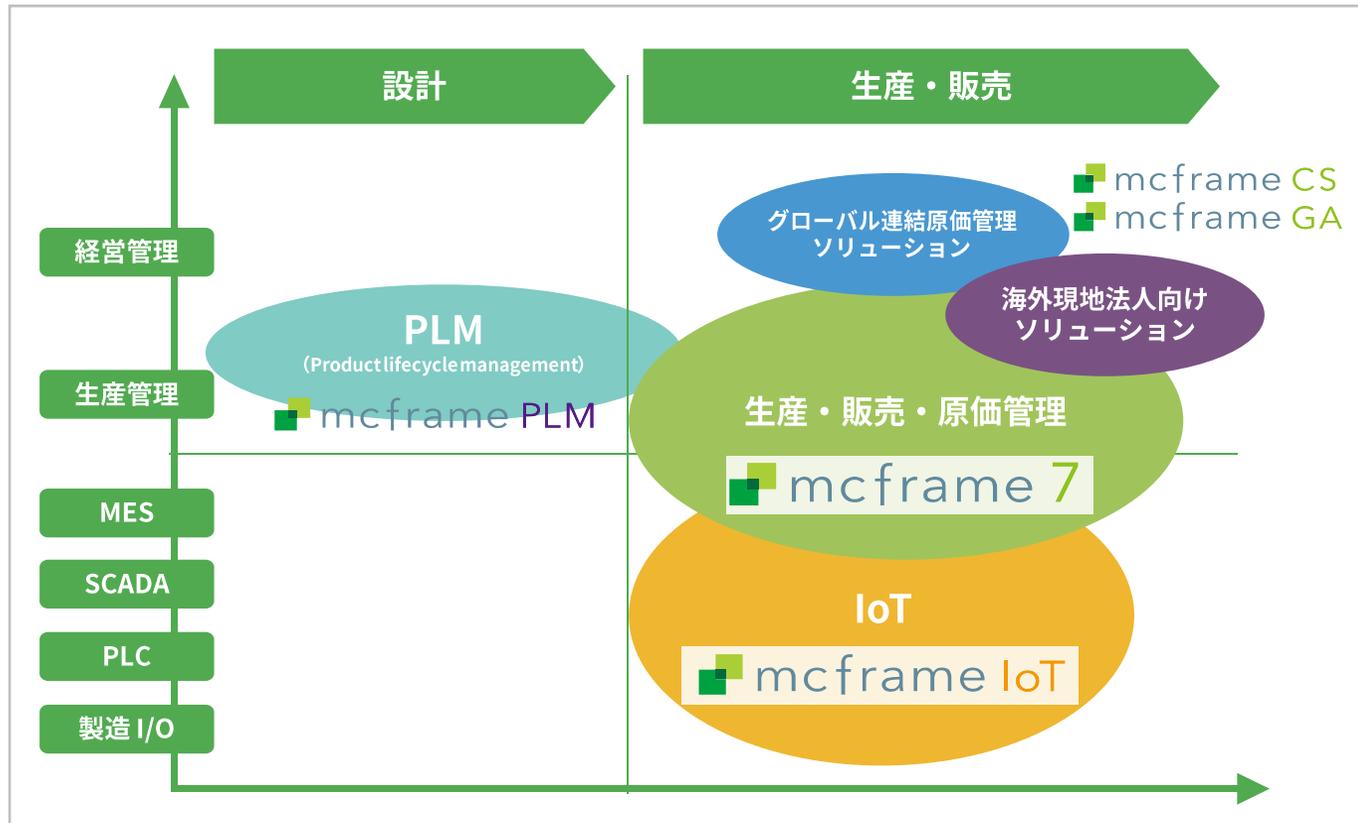
ERP・基幹系システムを中心に、周辺製品との組み合わせによる課題解決型ビジネスを推進。「ものづくりのDX」を実現する。

<業界別導入実績(2023年3月末時点)>

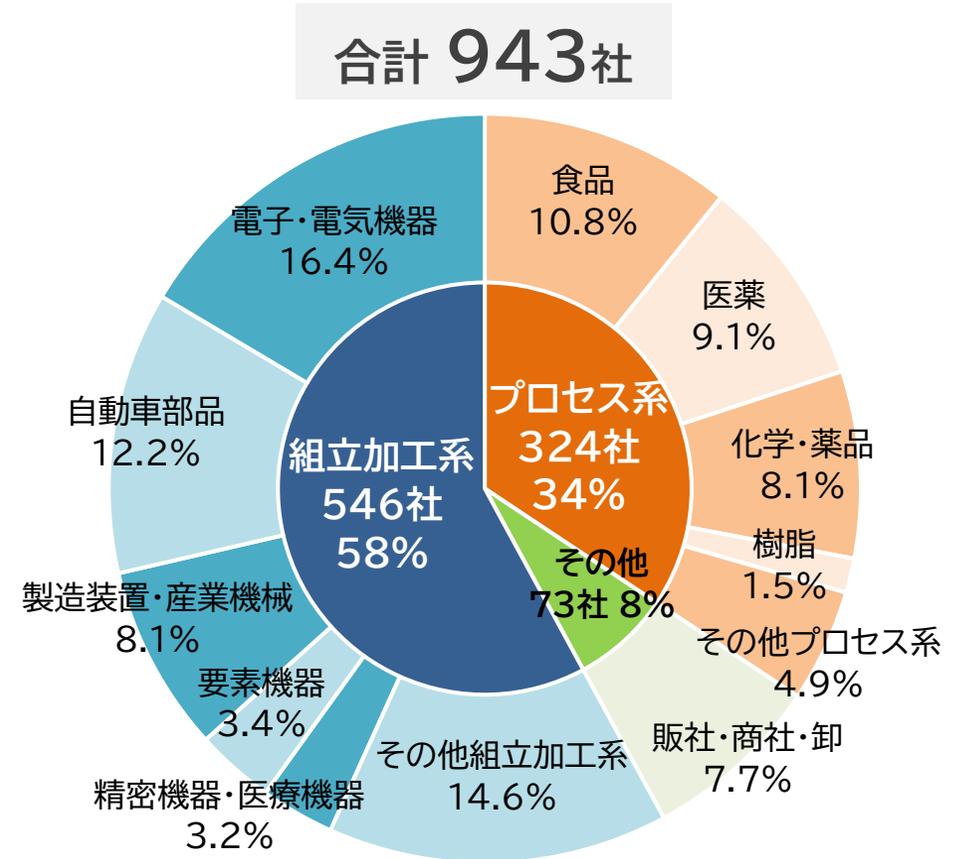


B-EN-Gのビジネス | プロダクト事業

製造業向けソリューション「mcframe」を中心に、エンジニアリングチェーン・サプライチェーンを統合する「ものづくりデジタルイノベーション」を実現。



<業界別累計導入実績(2023年3月末時点)>



2. 2023年3月期 決算の概要

2023年3月期 決算のポイント

事業環境

- 資源高の影響を受けつつも、企業収益は高水準で推移。COVID-19と経済活動の両立が進み景気は改善基調。
- DXニーズの高まりを受け、製造業の情報化投資は堅調。

決算概要

- 受注高・売上高 過去最高を更新
- 営業利益
- 経常利益 } 7期連続 過去最高を更新
- 当期純利益
- 配当予定 1株あたり年間64円 8期連続増配

損益の概要(前期比較)

(百万円)	2022年度	2021年度	差異 (増減率)
売上高	18,506	17,760	+746 (+4.2%)
売上総利益	6,994	5,882	+1,112
売上総利益率	(37.8%)	(33.1%)	(+18.9%)
営業利益	3,246	2,412	+833
営業利益率	(17.5%)	(13.6%)	(+34.5%)
経常利益	3,250	2,443	+806
経常利益率	(17.6%)	(13.8%)	(+33.0%)
当期純利益	2,328	1,643	+684
当期純利益率	(12.6%)	(9.3%)	(+41.6%)
受注高	19,216	17,912	+1,304 (+7.3%)
配当(単体)	64.0円	42.0円*	+22.0円
ROE	27.8%	23.8%	(+4.0%)

増収増益

→特に利益面は大きく増加

ソリューション事業:不採算案件抑制、
プロジェクト採算性向上

プロダクト事業:ライセンス販売伸長

システムサポート事業:採算性向上

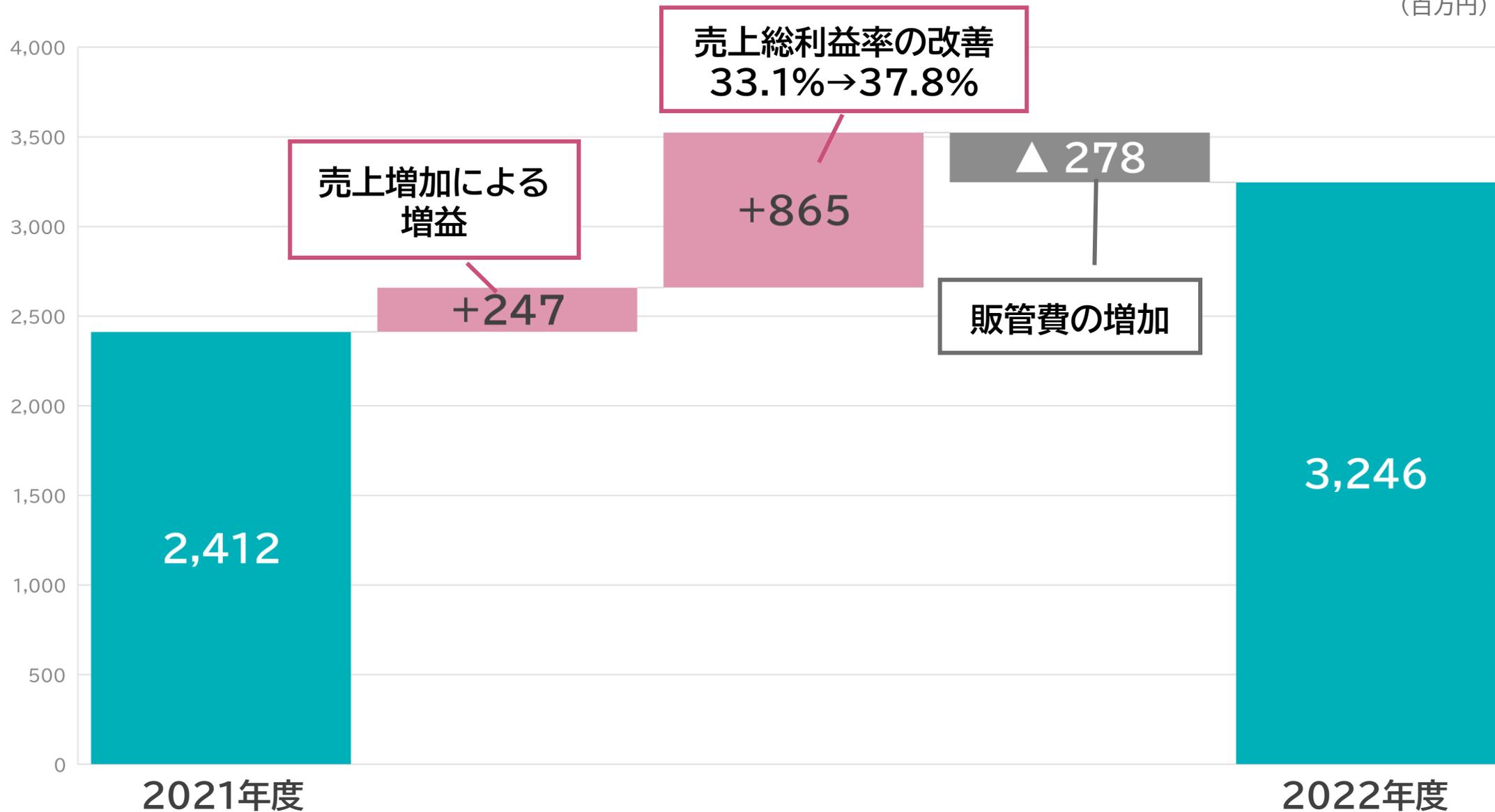
注:本説明資料の記載金額は、全て百万円未満を切り捨てて表示しております。
また、「親会社株主に帰属する当期純利益(四半期純利益)」を「当期純利益(四半期純利益)」と表示しております。

*2022年6月1日付の株式分割調整後の実質配当金額を表しています。

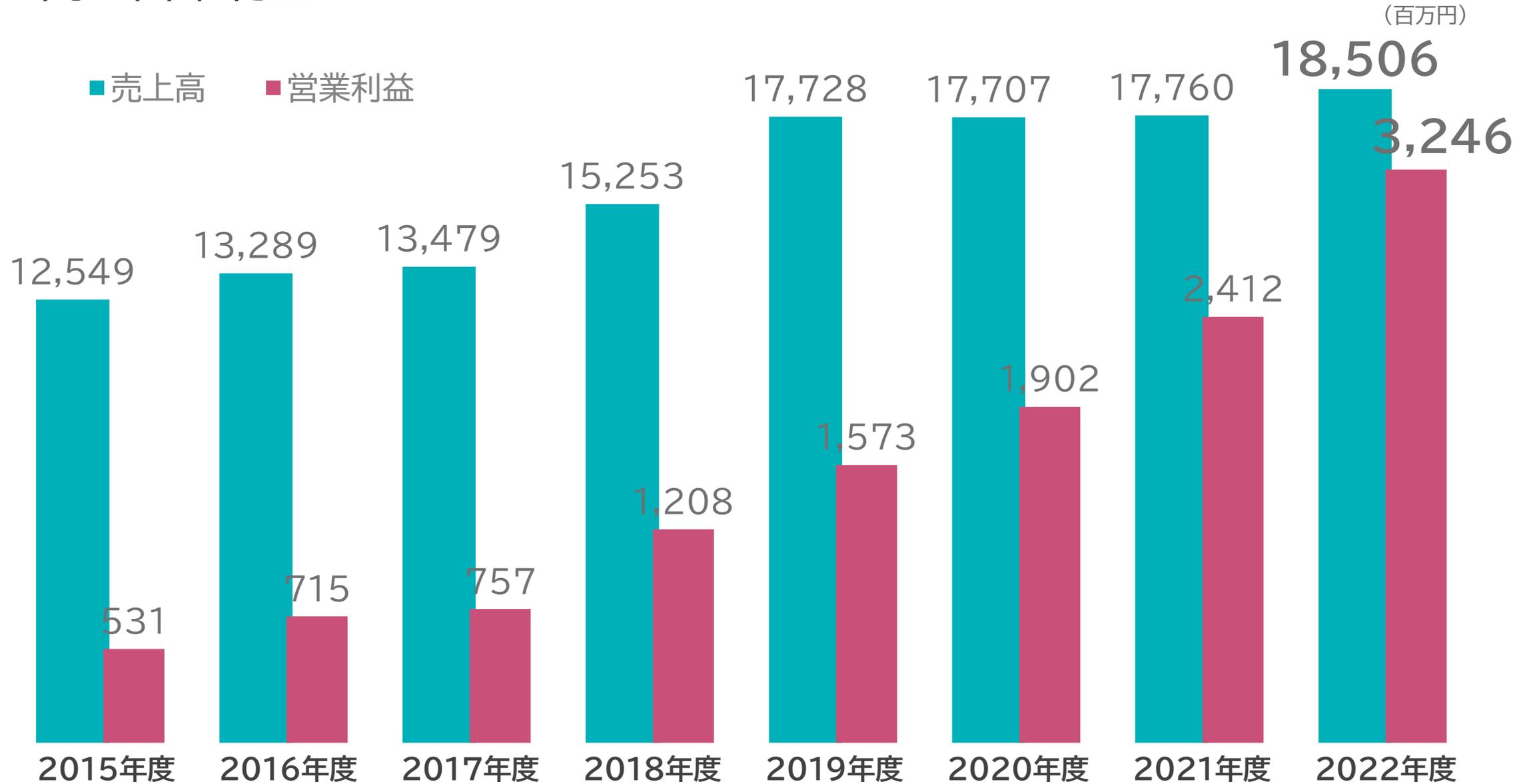


営業利益の増減分析(前期比較)

(百万円)



売上高と営業利益



※2019年度以前の実績は、収益認識会計基準の遡及適用前の数値を表示しています。

mcframeライセンス売上高

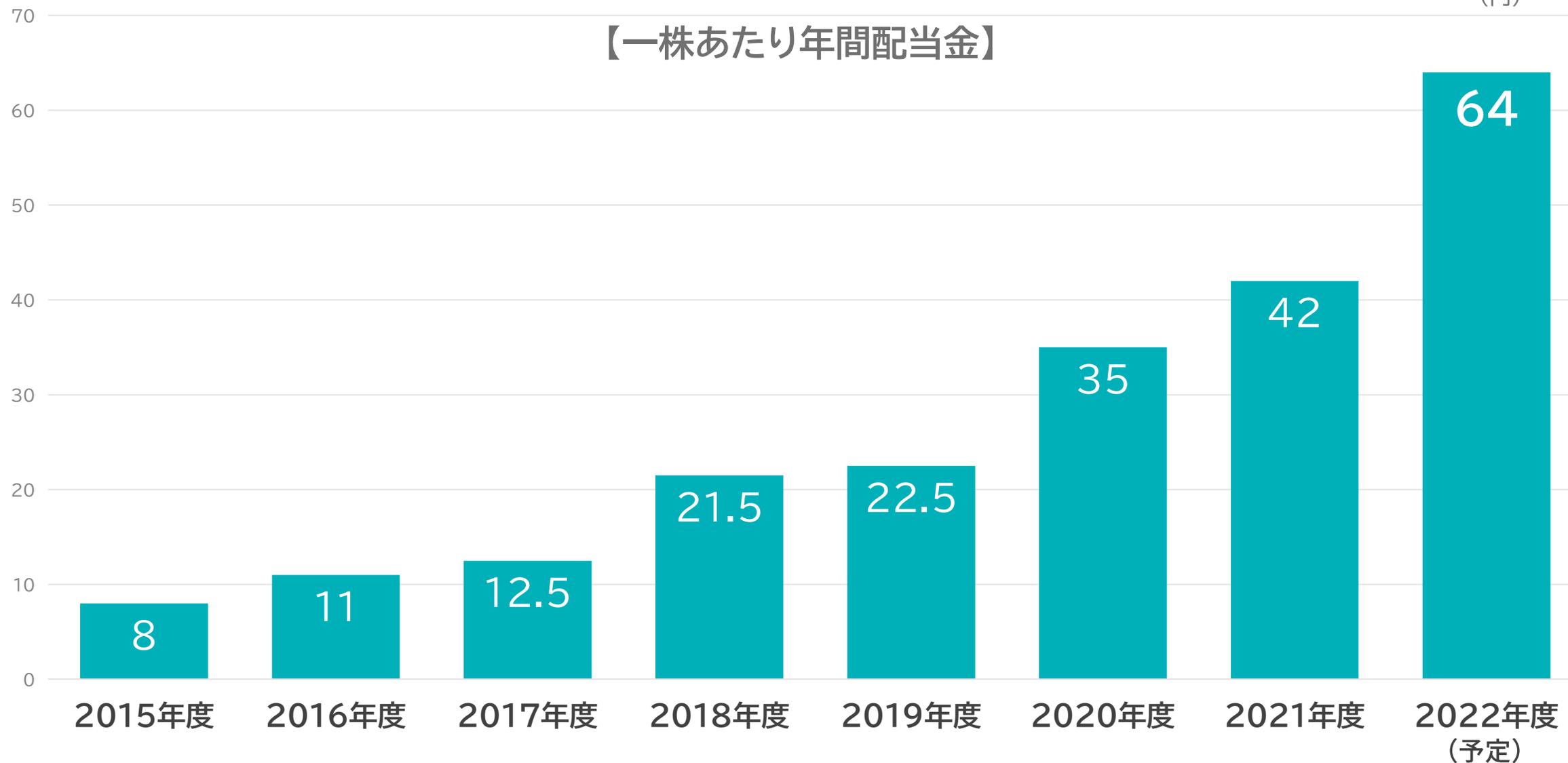
(百万円)



配当

(円)

【一株あたり年間配当金】



※ 2021年度以前の実績は、2022年6月1日付の株式分割調整後の実質配当金額を表しています。

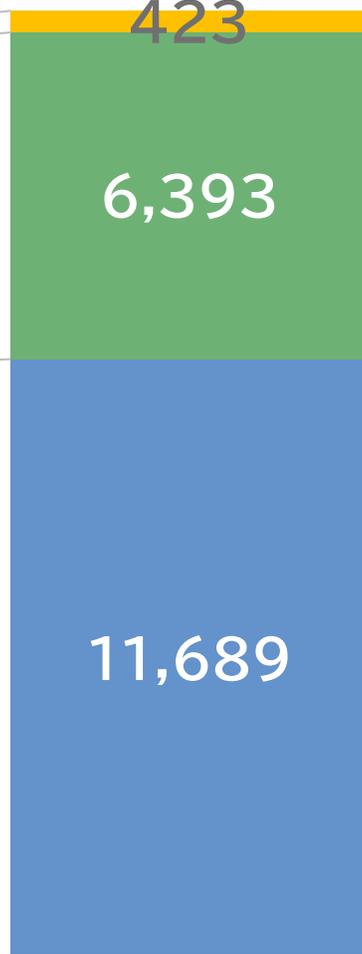
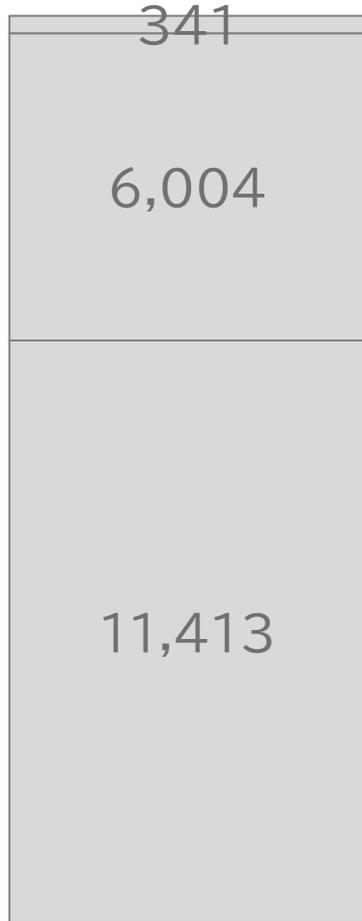


売上高の概要(前期比較)

(百万円)

17,760

18,506



全体前期比 +4.2%
過去最高を更新

システムサポート事業
+23.8%

プロダクト事業 +6.5%
ライセンス販売が伸長

ソリューション事業 +2.4%
新規案件獲得

2021年度

2022年度



受注高の概要(前期比較)

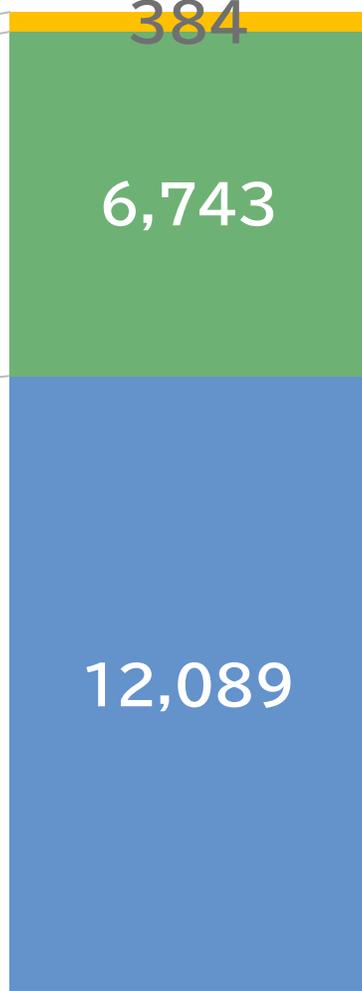
(百万円)

17,912



2021年度

19,216



2022年度

全体前期比 +7.3%
過去最高を更新

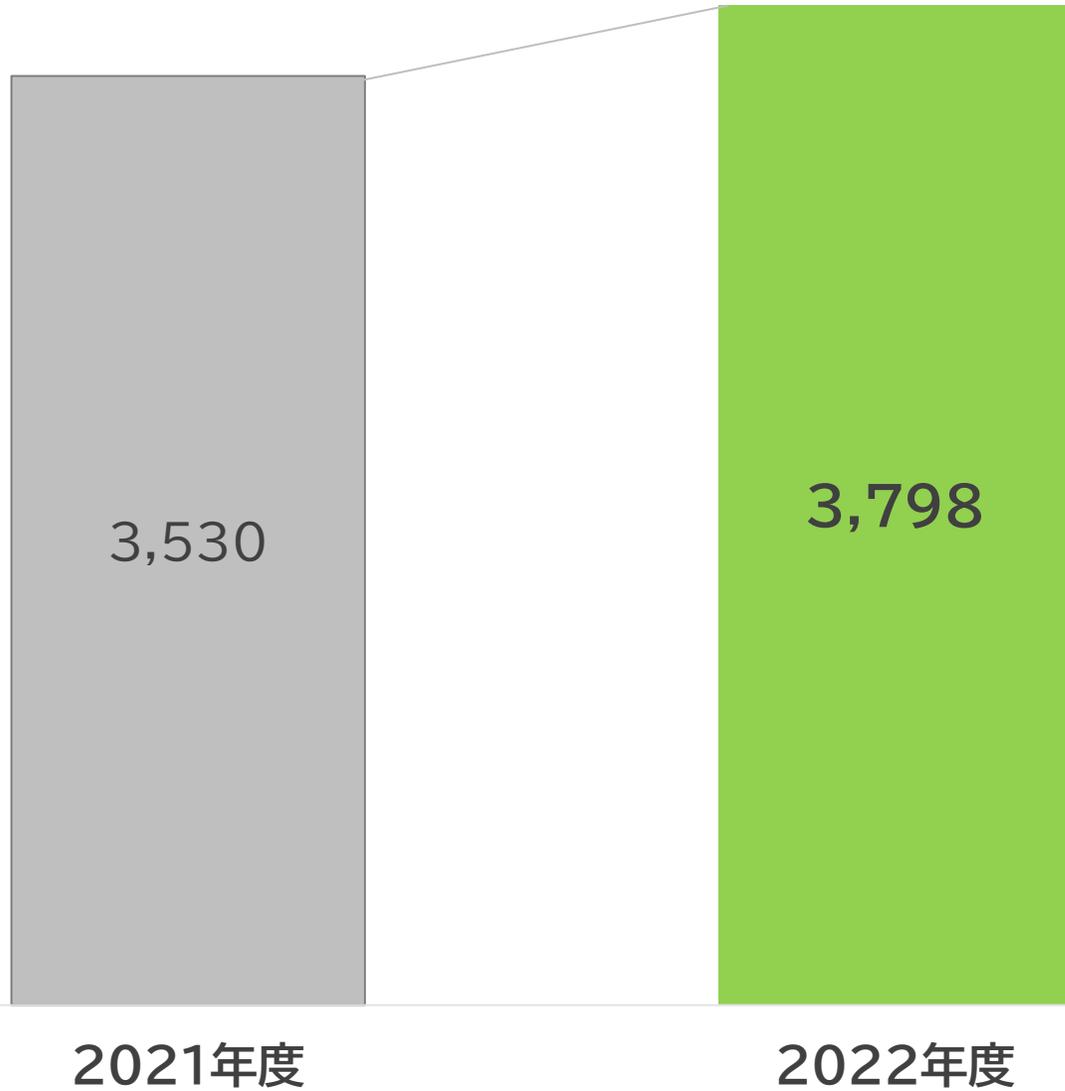
システムサポート事業
+1.4%

プロダクト事業 +9.7%
ライセンス販売が伸長

ソリューション事業 +6.2%
新規案件獲得

ライセンス売上高の概要(前期比較)

(百万円)



前期比 +7.6%
過去最高を連続更新

貸借対照表の概要(前期比較) | 資産の部

(百万円)	2022年度末	2021年度末	増減
現金および預金	6,966	4,945	+2,021
受取手形、売掛金および契約資産	3,261	3,468	△207
仕掛品	2	7	△4
その他流動資産	591	445	+146
流動資産計	10,821	8,866	+1,954
(比率)	(80.7%)	(77.2%)	
有形固定資産	130	150	△19
無形固定資産	1,347	1,321	+25
投資その他の資産	1,108	1,152	△43
固定資産計	2,587	2,624	△37
(比率)	(19.3%)	(22.8%)	
資産合計	13,408	11,491	+1,916
(比率)	(100.0%)	(100.0%)	

貸借対照表の概要(前期比較) | 負債純資産の部

(百万円)	2022年度末	2021年度末	増減
未払勘定	1,189	1,119	+70
短期借入金	100	100	-
その他流動負債	2,831	2,797	+34
流動負債計	4,121	4,016	+105
負債合計 (比率)	4,121 (30.7%)	4,016 (34.9%)	+105
資本金	697	697	-
資本剰余金	565	565	-
利益剰余金	8,033	6,251	+1,782
自己株式	0	0	+0
その他の包括利益累計額	△9	△38	+29
純資産合計 (比率)	9,287 (69.3%)	7,475 (65.1%)	+1,811
負債純資産合計 (比率)	13,408 (100.0%)	11,491 (100.0%)	+1,916

キャッシュフローの概要(前期比較)

(百万円)	2022年度	2021年度	増減
営業活動によるキャッシュフロー	3,278	2,287	+991
投資活動によるキャッシュフロー	△696	△713	+16
財務活動によるキャッシュフロー	△549	△701	+152
現金および現金同等物に係る換算差額	△11	△4	△7
現金および現金同等物の増減額	2,021	867	+1,153
現金および現金同等物の期首残高	4,945	4,078	+867
現金および現金同等物の期末残高	6,966	4,945	+2,021

東証プライム上場維持基準への適合

当社は2023年3月31日時点において、
プライム市場の上場維持基準の全ての項目に適合いたしました。

		流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の適合状況 およびその推移	2021年6月30日時点 (移行基準日時点)	24,031単位	81.71億円	40.0%	0.35億円
	2023年3月31日時点	45,794単位	122.06億円	38.1%	0.38億円
プライム市場の上場維持基準		20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
2023年3月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

今後も持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すため、プライム市場の上場を維持し、人材や信用力の確保等による競争力の維持・向上とコーポレートガバナンスの継続的な改善を図って参ります。

3. 2024年3月期 通期業績予想について

2024年3月期 業績予想のポイント／配当予想

事業環境 ・ 業績予想 の概要

- 製造業の情報化投資は、引き続き堅調に推移するも、グローバルサプライチェーンに起因するリスクや、物価・資源価格の動向など不確実性は高く、景気後退の懸念は払拭しきれず。
- 業績予想は通期・上期ともに増収増益見込み。ライセンス販売の増加等により、通期営業利益は6.3%増を見込む。

配当予想

2024年3月期の配当予想は、前期と同額の1株64円。

今後の成長に向けた投資計画

2021年に発表した経営計画「経営Vision 2026」の利益目標を前倒しで達成。中長期的にさらなる成長を目指すため、下記に重点的に投資を行う。

<投資の重点領域>

① 製品開発

高付加価値の製品・サービスを市場に提供するための製品開発投資を行う。
(SaaS版生産管理システムの開発や自社製品のカーボンニュートラル対応等)

② 人材・人的資本

人材の確保や育成に向けた投資を行う。
(給与水準の改定(賃上げ6.25%)等)

③ 技術力・体制の強化

新しい領域への進出や技術力の確保に向けた、外部との協業に対する投資を行う。
(フィリピンパートナー会社(N-PAX社)への追加出資予定)

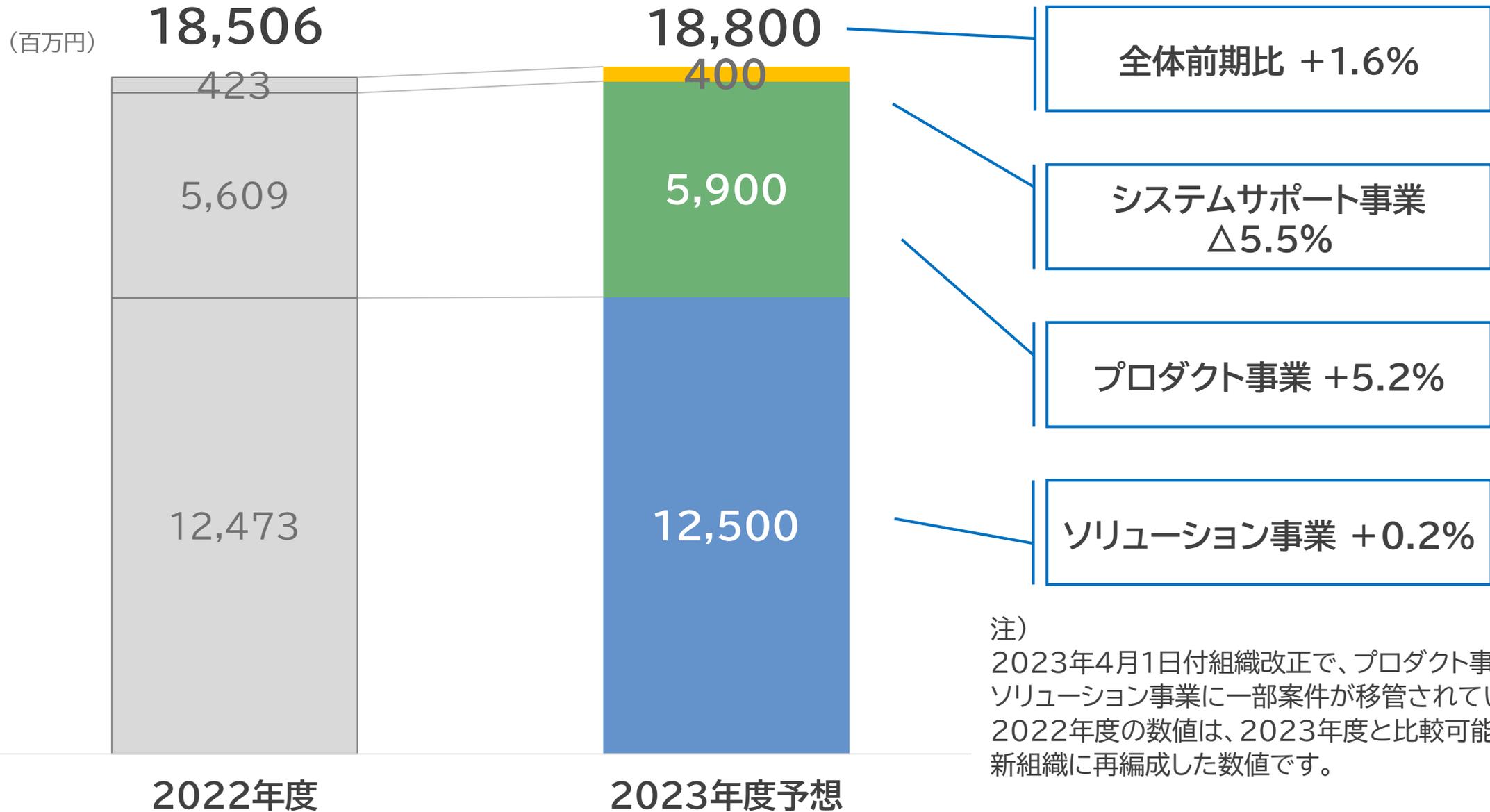
損益の予想(前期比較)

(百万円)	2023年度 予想	2022年度 実績	差異 (増減率)
売上高	18,800	18,506	+293 (+1.6%)
売上総利益	7,250	6,994	+255
売上総利益率	(38.6%)	(37.8%)	(+3.7%)
営業利益	3,450	3,246	+203
営業利益率	(18.4%)	(17.5%)	(+6.3%)
経常利益	3,450	3,250	+199
経常利益率	(18.4%)	(17.6%)	(+6.1%)
当期純利益	2,330	2,328	+1
当期純利益率	(12.4%)	(12.6%)	(+0.1%)
受注高	19,300	19,216	+83 (+0.4%)
配当(単体)	64.0円	64.0円	+0
ROE	23.1%	27.8%	(Δ4.7%)

ライセンス販売の増加等により、増収増益の見込み。

前期適用された税の優遇措置が当期は適用されず、税負担が増加する。
⇒営業利益・経常利益ほどには増加しない見込み。

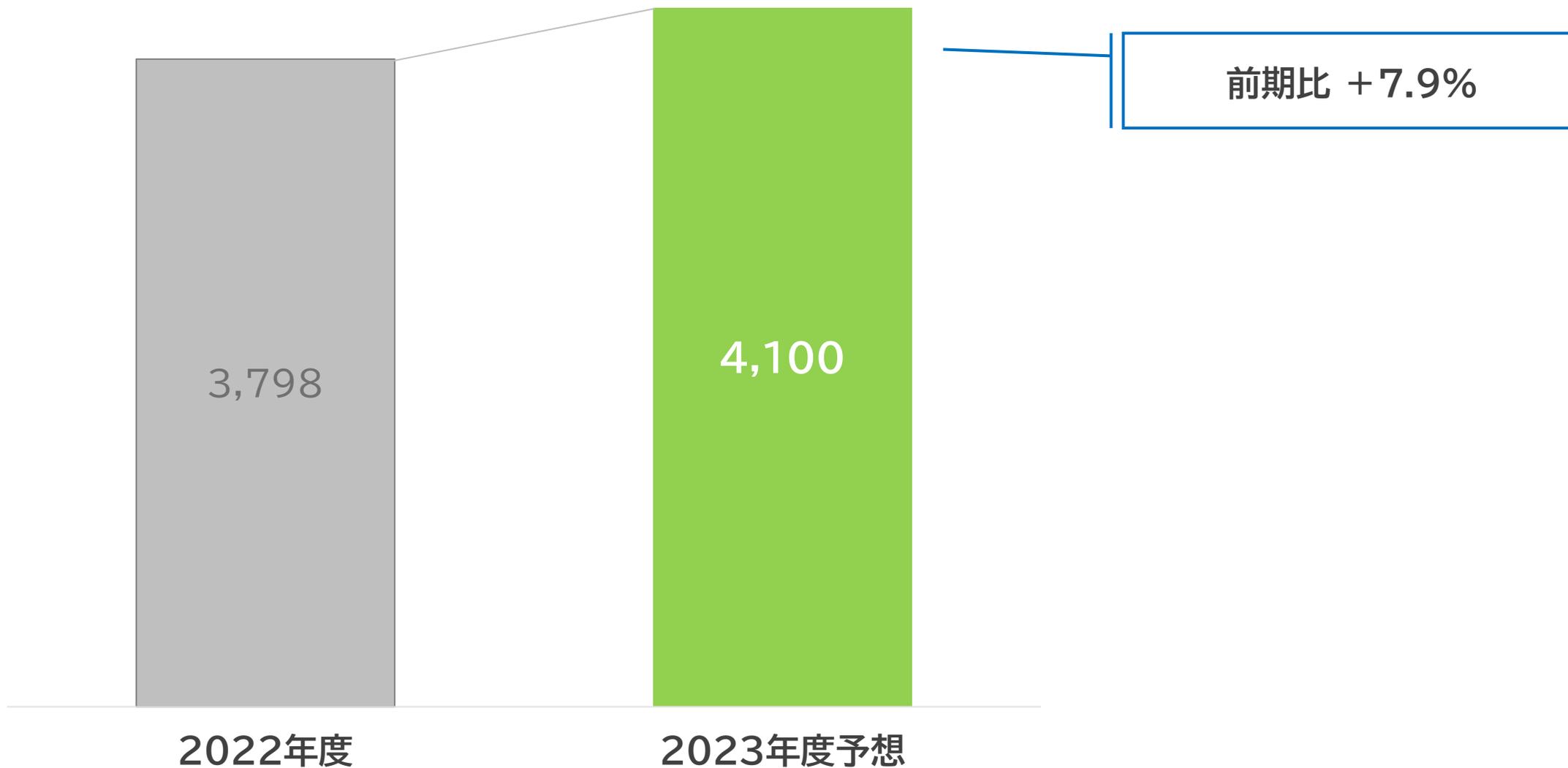
売上高の予想(前期比較)



注)
2023年4月1日付組織改正で、プロダクト事業からソリューション事業に一部案件が移管されています。
2022年度の数値は、2023年度と比較可能とするために、新組織に再編成した数値です。

mcframeライセンス売上高の予想(前期比較)

(百万円)



4. 2024年3月期 上期業績予想について

上期 損益の予想(前期比較)

(百万円)	2023年度上期 予想	2022年度上期 実績	差異 (増減率)
売上高	9,200	8,859	+340 (+3.8%)
売上総利益	3,550	3,416	+133
売上総利益率	(38.6%)	(38.6%)	(+3.9%)
営業利益	1,650	1,614	+35
営業利益率	(17.9%)	(18.2%)	(+2.2%)
経常利益	1,650	1,620	+29
経常利益率	(17.9%)	(18.3%)	(+1.8%)
四半期純利益	1,110	1,090	+19
当期純利益率	(12.1%)	(12.3%)	(+1.7%)
受注高	9,500	9,160	+339 (+3.7%)

ソリューション事業の売上増等により増収増益の見込み。

上期 売上高の予想(前期比較)

(百万円)

8,859

9,200



全体前期比 +3.8%

システムサポート事業
△7.7%

プロダクト事業 +1.9%

ソリューション事業 +5.2%

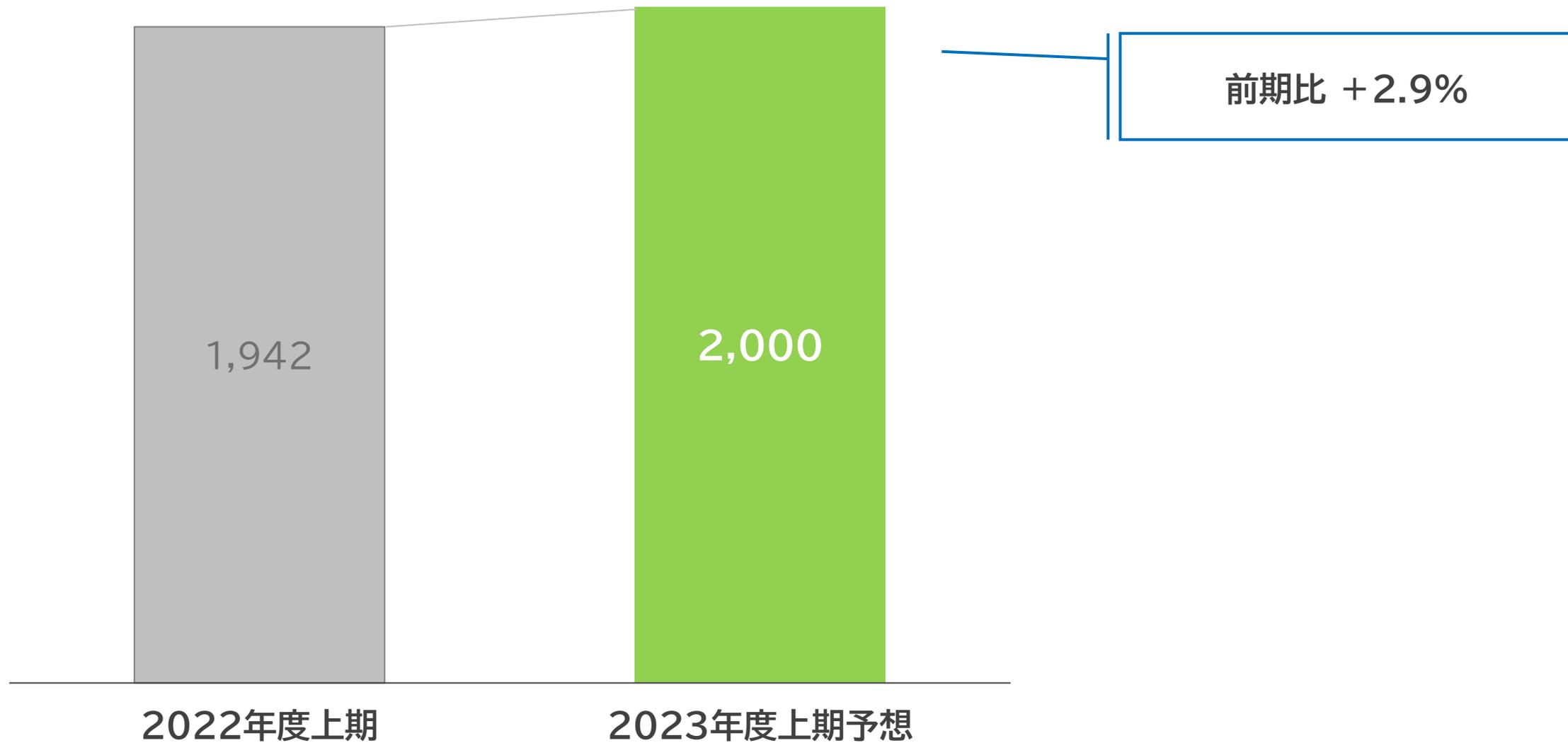
注)
2023年4月1日付組織改正で、プロダクト事業からソリューション事業に一部案件が移管されています。
2022年度の数値は、2023年度と比較可能とするために、新組織に再編成した数値です。

2022年度上期

2023年度上期予想

mcframeライセンス売上高・上期の予想(前期比較)

(百万円)



5. 経営Vision 2026の戦略

現在の事業環境と今後の予測

お客様を取り巻く状況	
コロナ禍の影響の継続・見直し	「ウィズコロナ」から「アフターコロナ」への転換
不透明なグローバル情勢	世界情勢の不安定化とパワーバランスの変化
世界的なインフレーション	需要の急激な回復と人手不足を背景とした急激な物価上昇傾向
サプライチェーンの分断化	感染症の流行、国際情勢の変化を背景としたサプライチェーンの分断
脱炭素化に向けた動向	Co2排出量削減に向けた社会動向と産業界への影響

今後の動向	
不安定かつ不透明な状況が常態化	不可逆的なデジタル化の進行

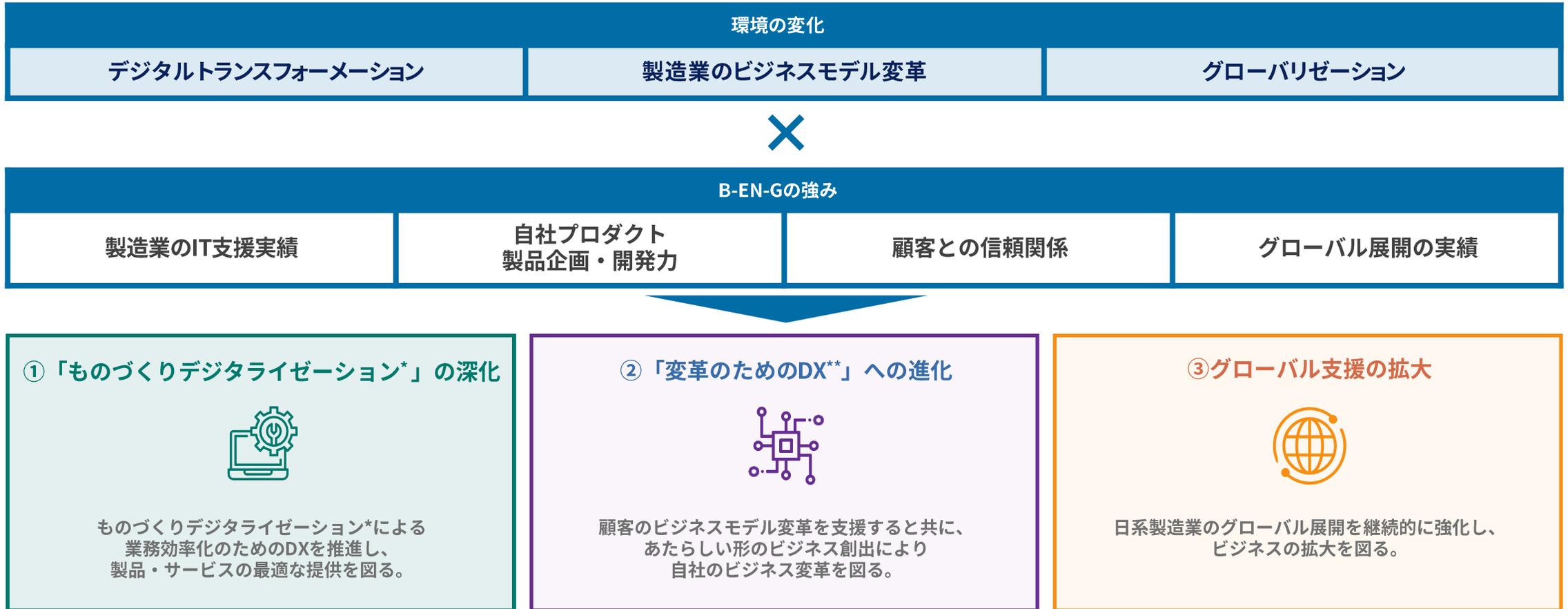


デジタイゼーション + デジタライゼーション

デジタルトランスフォーメーション

環境変化 × B-EN-Gの強み = 2026年に向けた戦略

環境の変化に対し、当社が持つ強みを活かした製品・サービスを展開する。

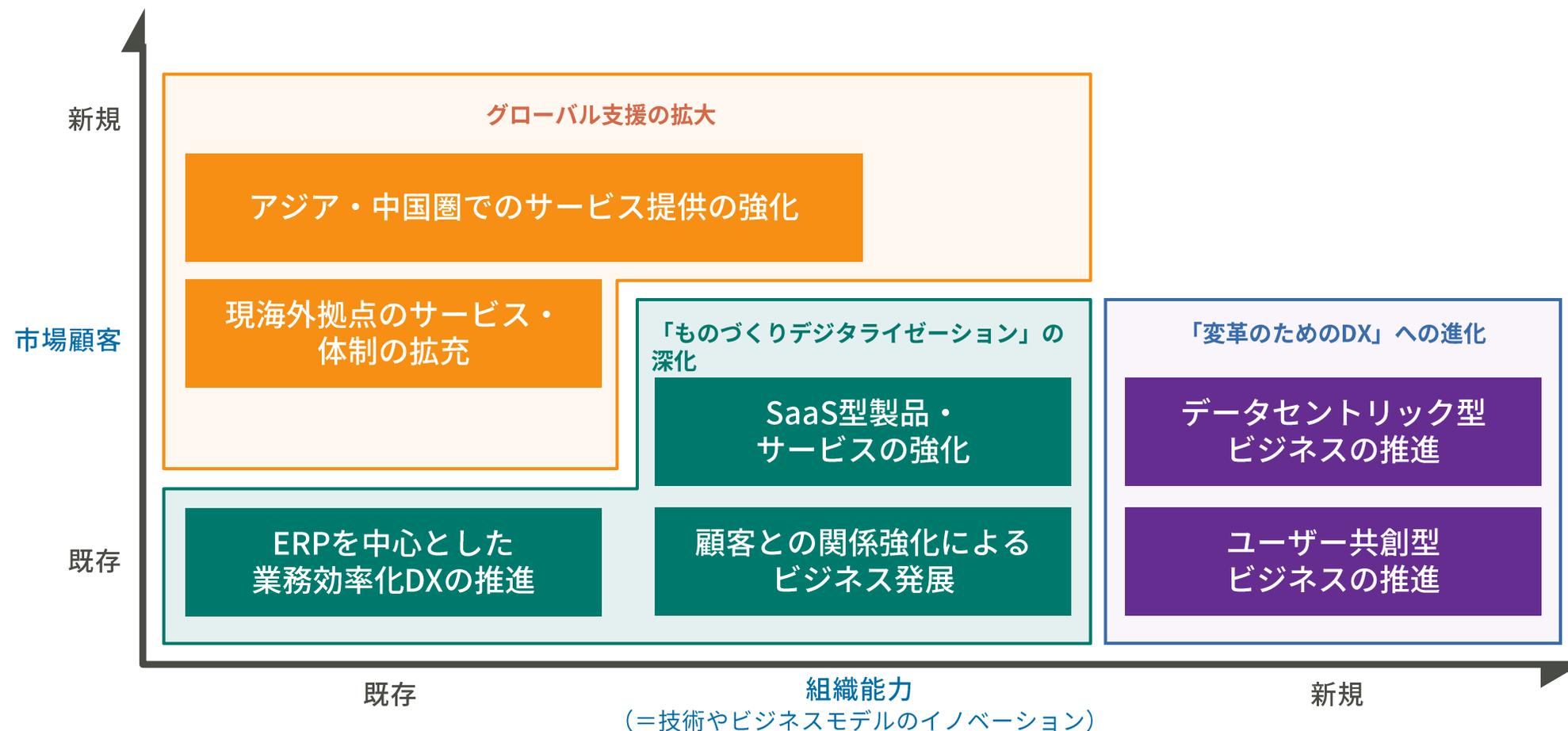


* 「ものづくりデジタルイゼーション」：「ものづくり」に関わる業務のデジタル化によって効率化を実現し、ビジネスの変革につなげること。

** DX：デジタル・トランスフォーメーション

B-EN-Gのビジネス領域(事業ポートフォリオ)の進化

既存ビジネスから新しい領域へと継続的に進化し、次の成長を目指す。
(事業ポートフォリオの継続的な見直し)



3つの柱 | ①「ものづくりデジタルイゼーション」の深化

製造業の業務効率化を推進し、「**変革のためのDX**」に転じるための**IT基盤づくり**を支援する。

業務効率化DXの 推進

「変革のためのDX」に転じるためのIT基盤づくりを支援

自社開発製品 mcframeライセンス売上高:前年度比7.6%増

SaaS型製品・ サービスの強化

顧客の利便性に合わせて、所有型・利用型を選べる製品・サービスを提供

SaaS版生産管理システム(mcframe X):2023年4月より段階的に提供を開始

お客様との 継続的なビジネスの構築

お客様との継続的な関係から、次のビジネスへと発展させるサイクル作り

自社製品ユーザーコミュニティの運営、カスタマーサクセス活動

3つの柱 | ②「変革のためのDX」への進化

製造業のビジネスモデル変革や革新的なサービスの開発を支援すると共に、
新しい形のビジネス創出により自社のビジネス変革を図る。

データセントリック型 ビジネスの推進

システムから得られるデータを活用し、価値を最大化するビジネスの推進

データ活用ソリューションビジネス:ビジネス規模拡大

ユーザー共創型 ビジネスの推進

ユーザーとの新しい共創関係により、新しい価値を創出するビジネスの推進

共創型ビジネスの推進中

3つの柱 | ③グローバル支援の拡大

日系製造業のグローバル展開支援を継続的に強化し、
製造業の**グローバルSCMの発展**を支援する。

現海外拠点の
サービス・体制の拡充

現海外拠点および海外パートナーの体制拡充

海外現地法人:コロナ禍の状況の下、業績は堅調に推移

アジア・中国圏での
サービス提供の強化

アジア・中国圏を中心に日系製造業のグローバル展開支援を強化

海外導入社数累計*:1,045社(2023年3月時点)

*mcfameシリーズ+GLASIOUS

社会的課題解決への取り組みと当社の事業

製造業を中心とした顧客への価値提供を通じて、社会的な課題の解決を目指しサステナビリティを実現する。

「ものづくりデジタルイゼーション」の深化



- 食品・医療分野を中心とした生産管理による製品ロスの低減と安定供給
- 製品原価の管理による資源利用の最適化
- デジタル化による紙の削減等、環境資源への負荷低減
- 製造プロセスの最適化による、脱炭素化実現への貢献

自社製品のカーボンニュートラル対応(新機能の追加)

「変革のためのDX」への進化



- 製造業のビジネス変革の支援を通じて、国内外産業の継続的な発展を支援
- 新しい技術を活用した製品・サービスの創出とイノベーションの推進
- 国内外のユーザー企業や団体とのパートナーシップによる新しい価値の創出

グローバル支援の拡大



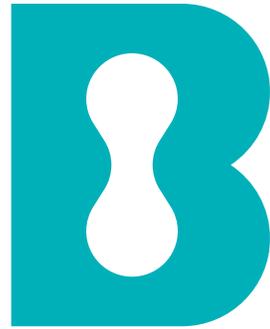
- 海外における産業の発展支援と現地雇用の創出
- 海外人材の技術スキル向上支援
- 強靱且つ柔軟性のあるグローバルサプライチェーンの構築による製品の安定供給

経営Vision 2026 達成目標

(連結)	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	2026年度 目標
売上高	177 億円	177 億円	185 億円	220 億円
営業利益	19.0 億円	24.1 億円	32.4 億円	32.0 億円
当期純利益	12.8 億円	16.4 億円	23.2 億円	21.1 億円

*2020年度は収益認識基準遡及適用後の数値

「経営Vision 2026」の計画値の見直しを行う予定。(2023年秋頃)



B-EN-G

Business Engineering for Growth

<注意事項>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。