

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月10日
ビジネスエンジニアリング株式会社



B-EN-G

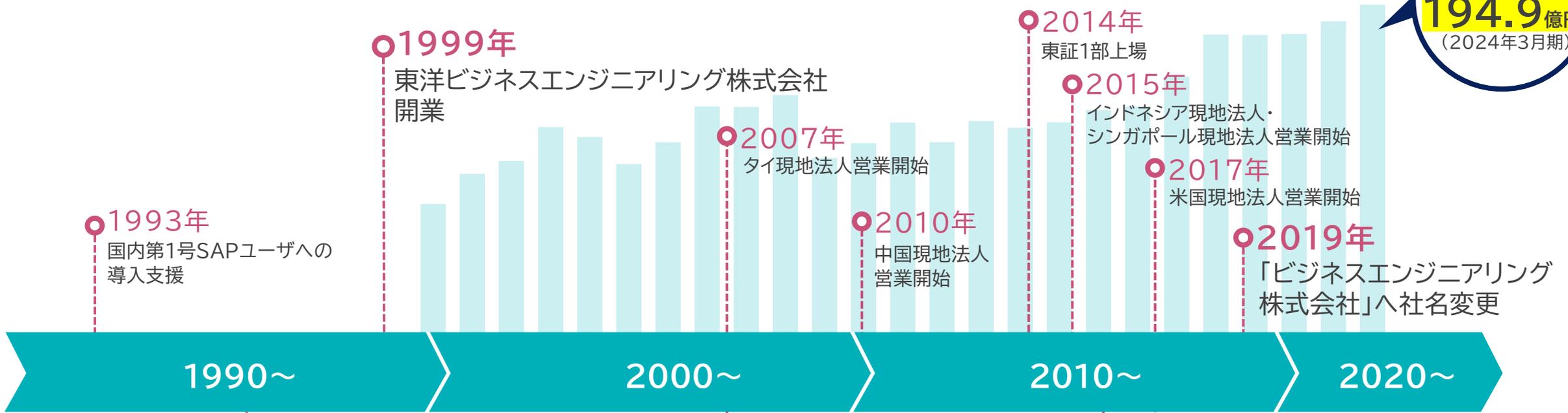
Business Engineering for Growth

本日のアジェンダ

1. 当社について
2. 2024年3月期 決算の概要
3. 2025年3月期 通期業績予想について
4. 2025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。



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： 699名(連結・2024年3月)

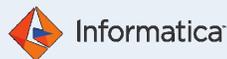


B-EN-Gのビジネス | 3つの事業セグメント

「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

運用保守サービス
(AMS)

設計開発
サービス

IT
アウトソーシング
サービス

セグメント構成比*

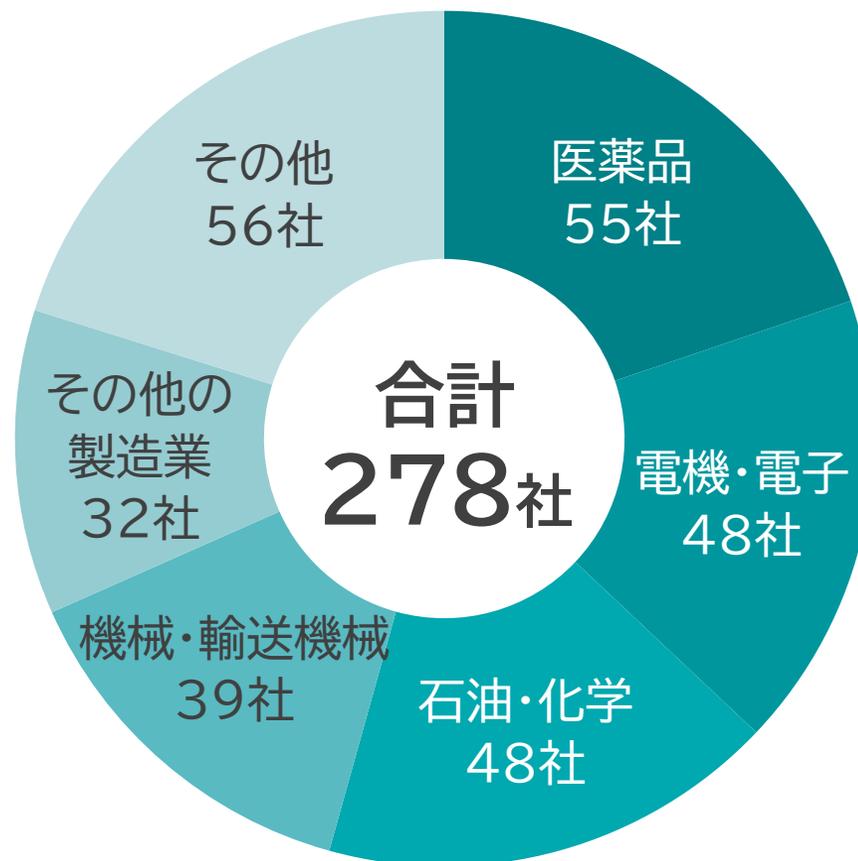
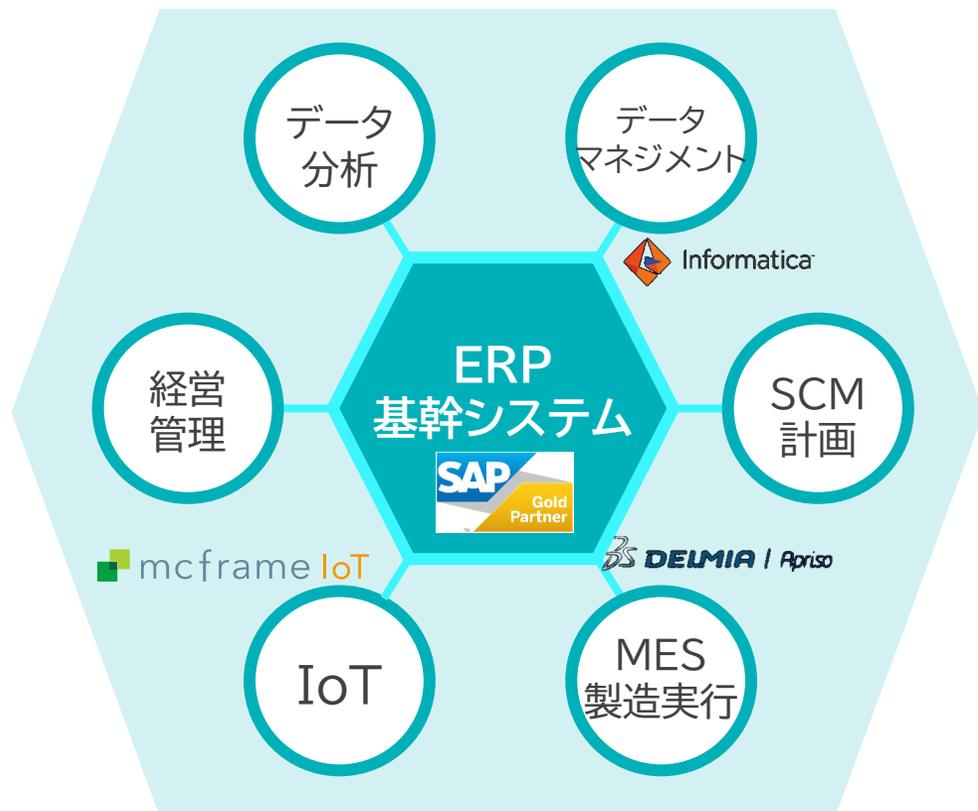


納入後のシステムを活用する
運用保守サービス

B-EN-Gのビジネス | ソリューション事業

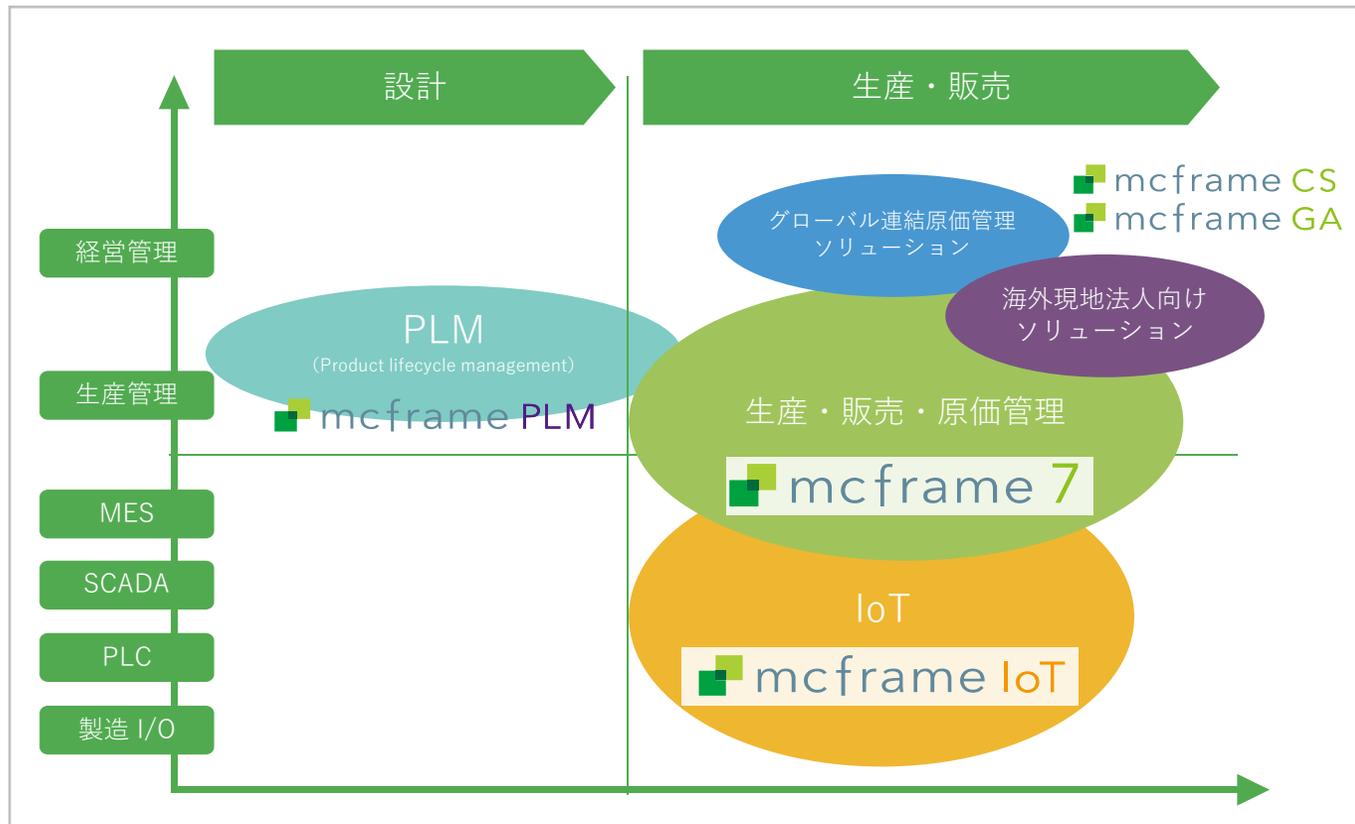
ERP・基幹系システムを中心に、周辺製品との組み合わせによる課題解決型ビジネスを推進。「ものづくりのDX」を実現する。

<業界別導入実績(2024年3月末時点)>

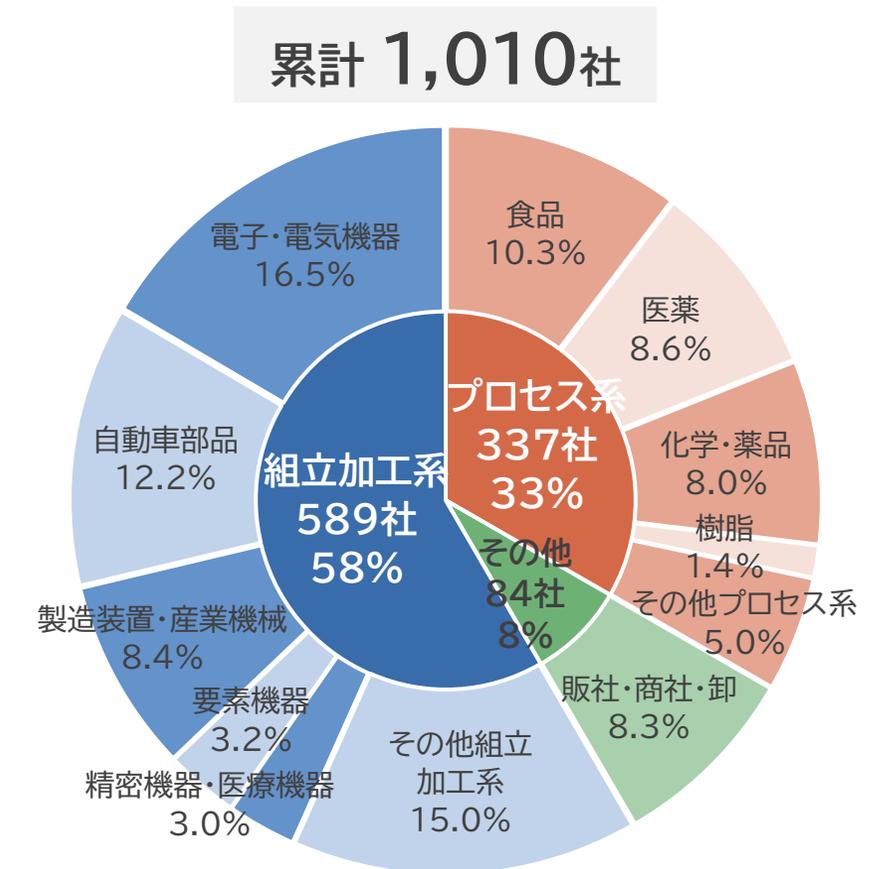


B-EN-Gのビジネス | プロダクト事業

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(2024年3月末時点)>



2. 2024年3月期 決算の概要

2024年3月期 決算のポイント

事業環境

- 一部に弱めの動きがみられたものの、企業収益は改善、業況感は良好な水準を維持、景気は緩やかに回復。
- 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
 - 当期純利益
- } 8期連続 過去最高を更新
- 配当予定 1株あたり年間78円 9期連続増配
(従来の配当予想1株あたり年間76円から2円増配)

損益の概要(前期比較)

(百万円)	2023年度	2022年度	差異 (増減率)
売上高	19,493	18,506	+986 (+5.3%)
売上総利益	7,852	6,994	+857
売上総利益率	(40.3%)	(37.8%)	(+12.3%)
営業利益	3,885	3,246	+639
営業利益率	(19.9%)	(17.5%)	(+19.7%)
経常利益	3,877	3,250	+627
経常利益率	(19.9%)	(17.6%)	(+19.3%)
当期純利益	2,625	2,328	+297
当期純利益率	(13.5%)	(12.6%)	(+12.8%)
受注高	19,955	19,216	+739 (+3.8%)
配当(単体)	78.0円	64.0円	+14.0円
ROE	25.9%	27.8%	(Δ1.9%)

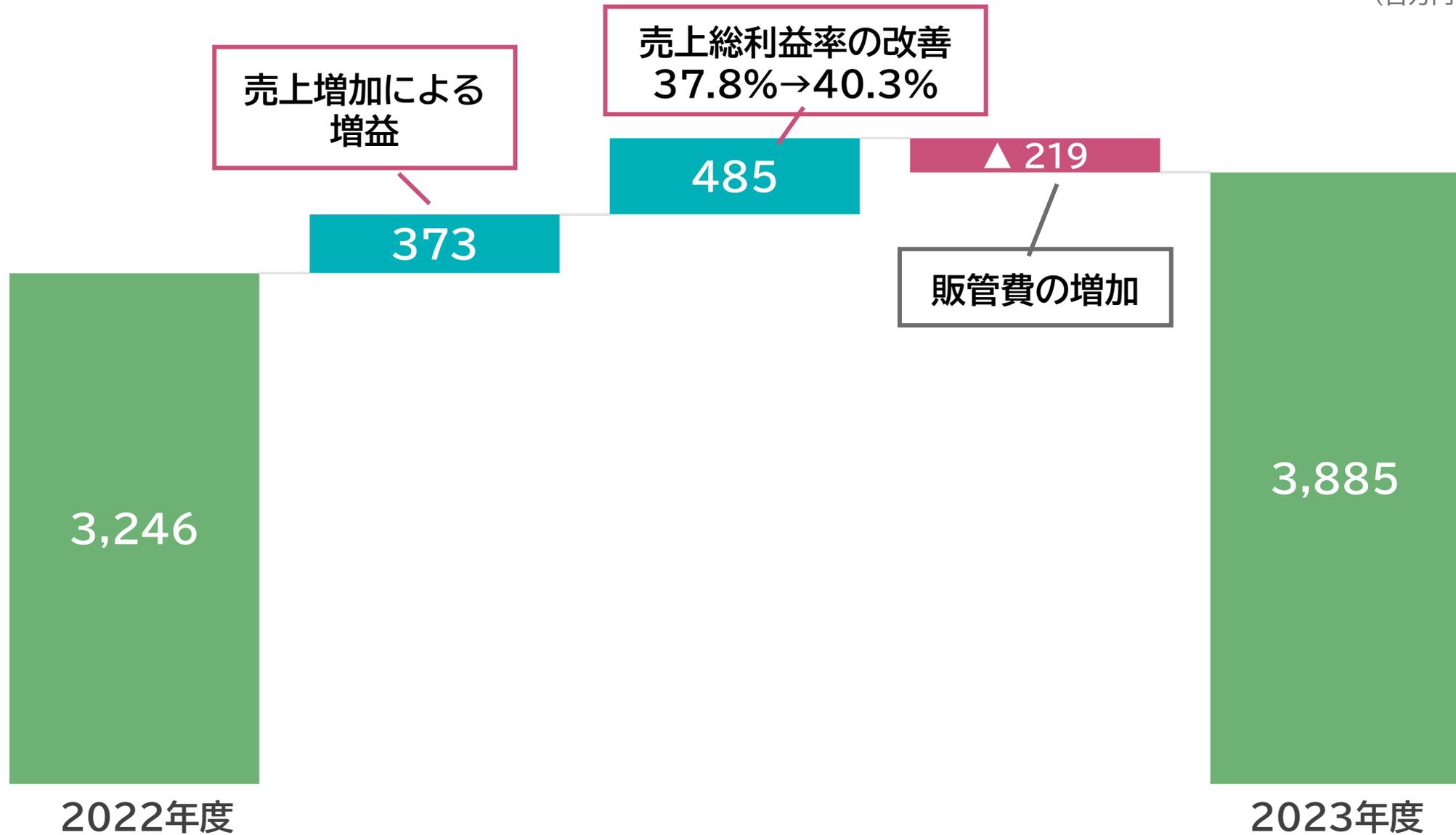
売上・利益とも前期を大きく上回る

ソリューション事業:売上増による利益増、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。

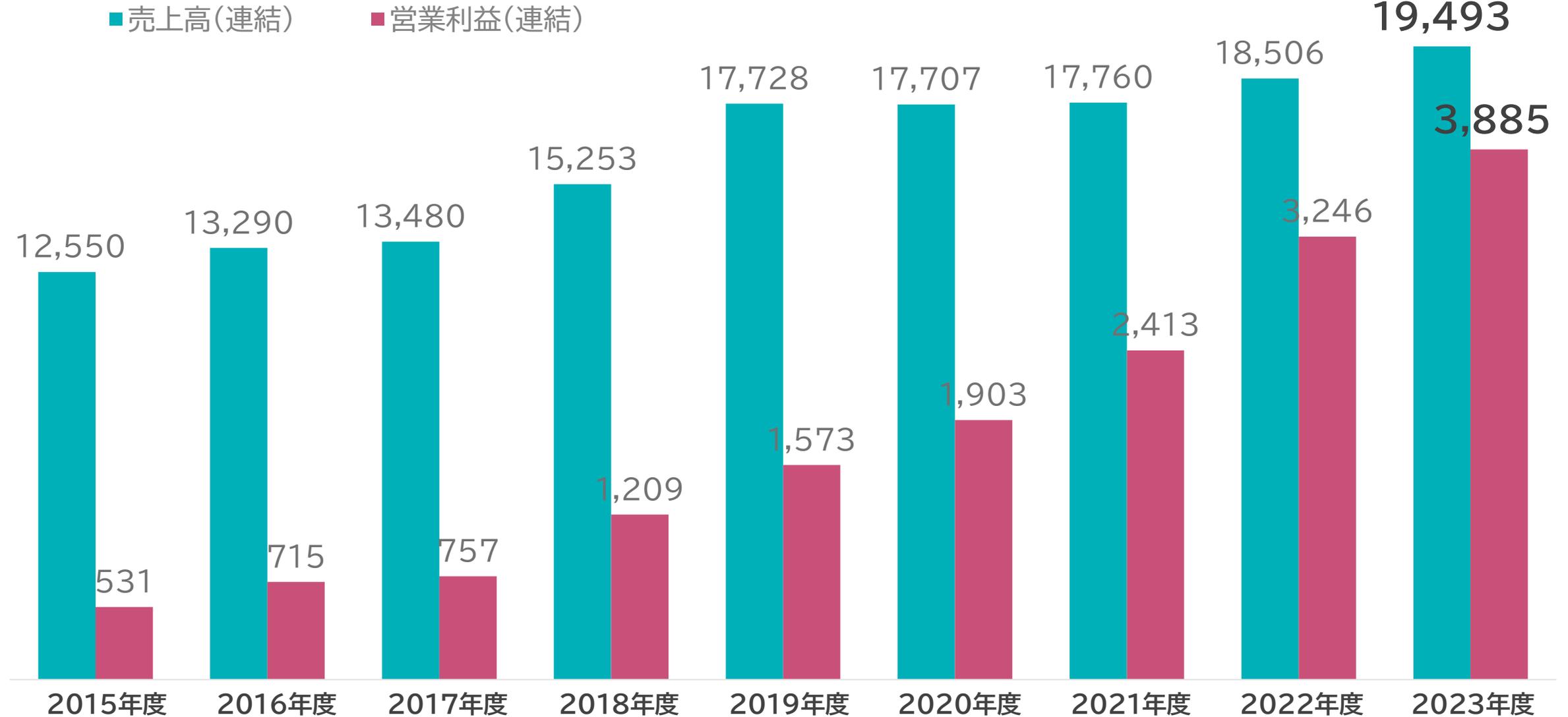
営業利益の増減分析(前期比較)

(百万円)



売上高と営業利益

(百万円)

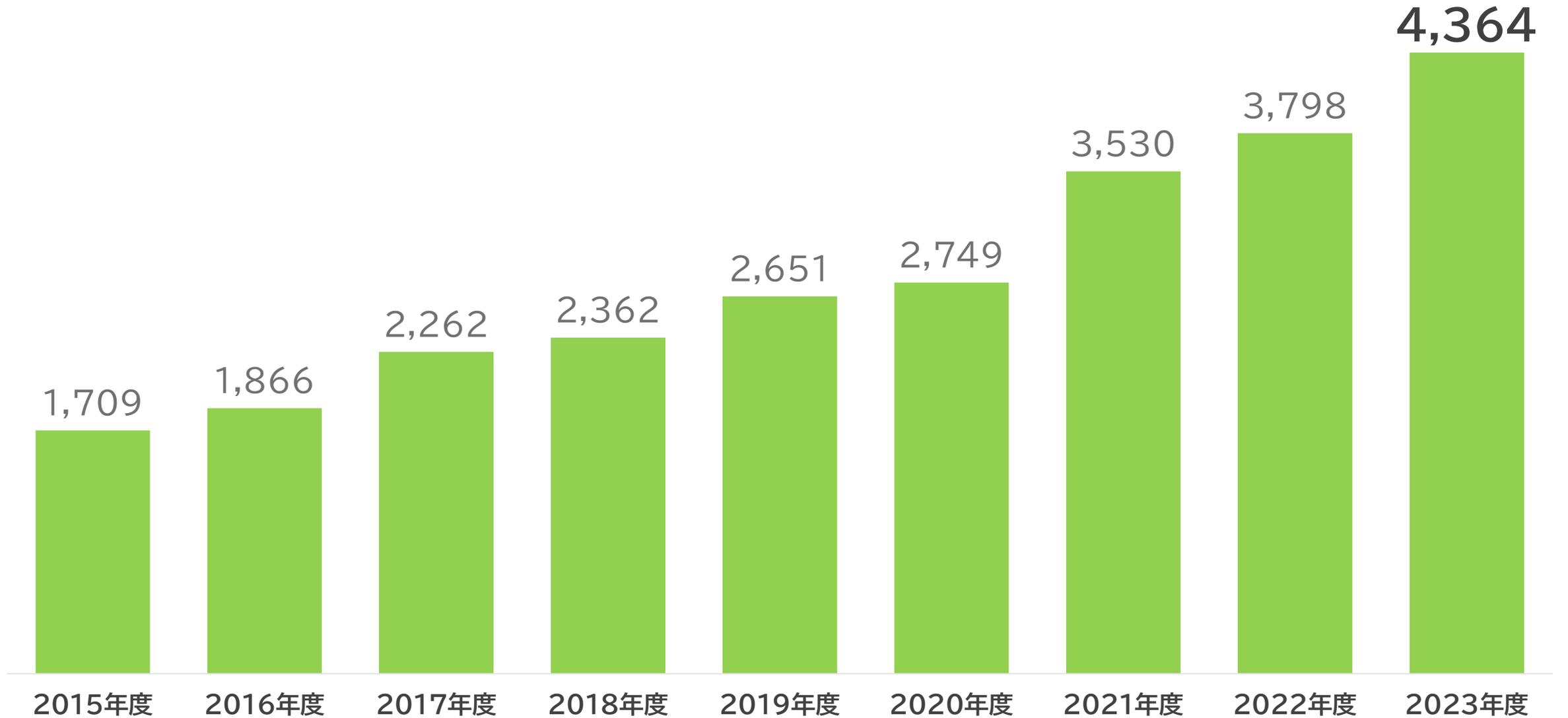


※2019年度以前の実績は、収益認識会計基準の遡及適用前の数値を表示しています。

© Business Engineering Corporation.

mcframeライセンス売上高

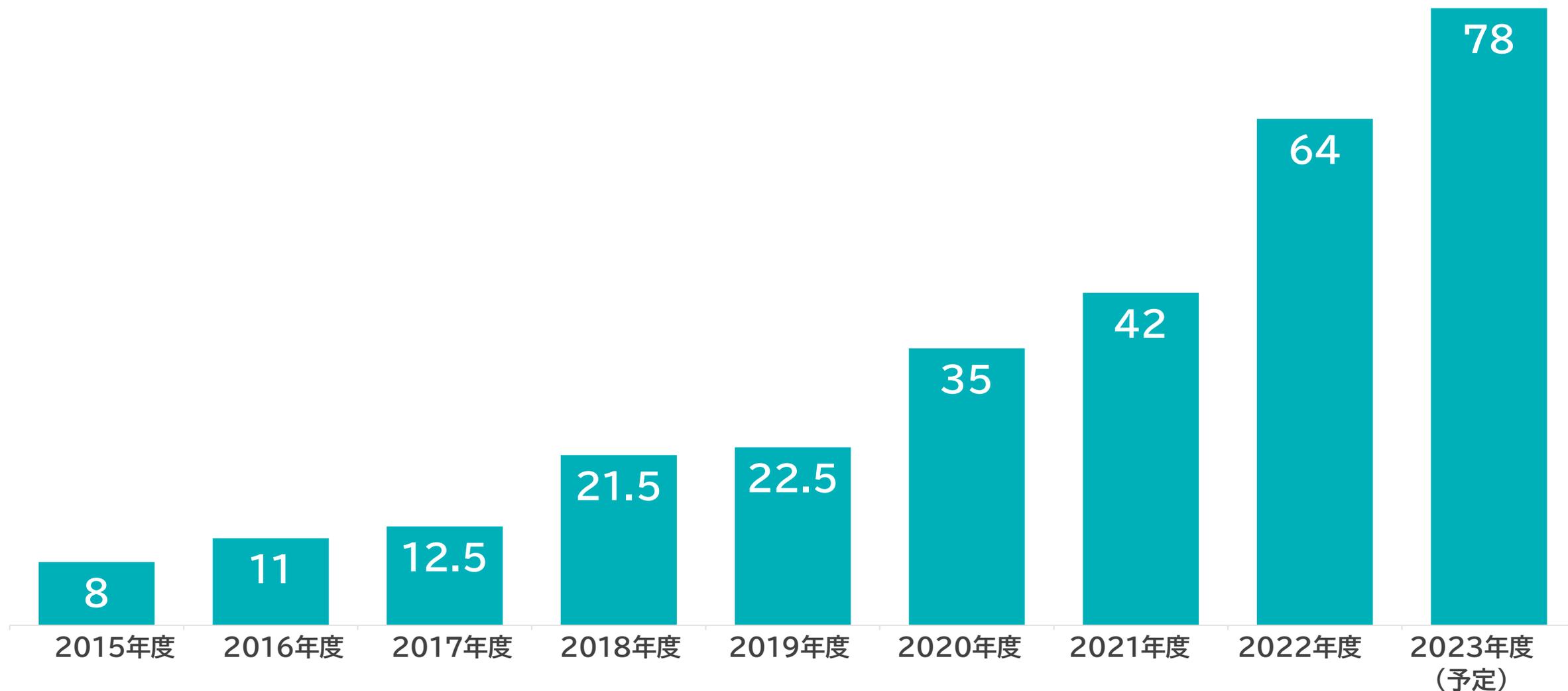
(百万円)



配当

(円)

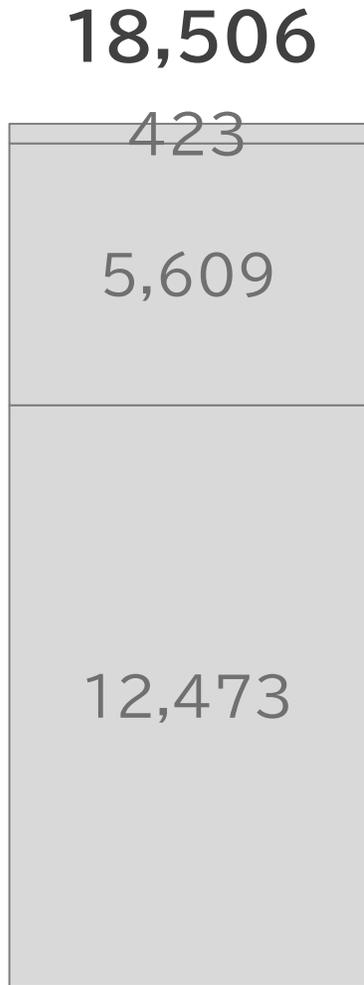
【一株あたり年間配当金】



※ 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)



2022年度



2023年度

全体 前期比+5.3%
過去最高を更新

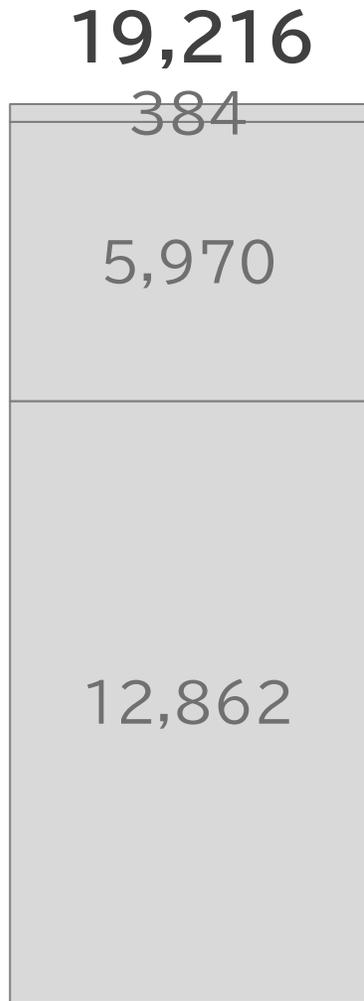
システムサポート事業
▲5.9%

プロダクト事業 +12.8%
ライセンス販売が伸長

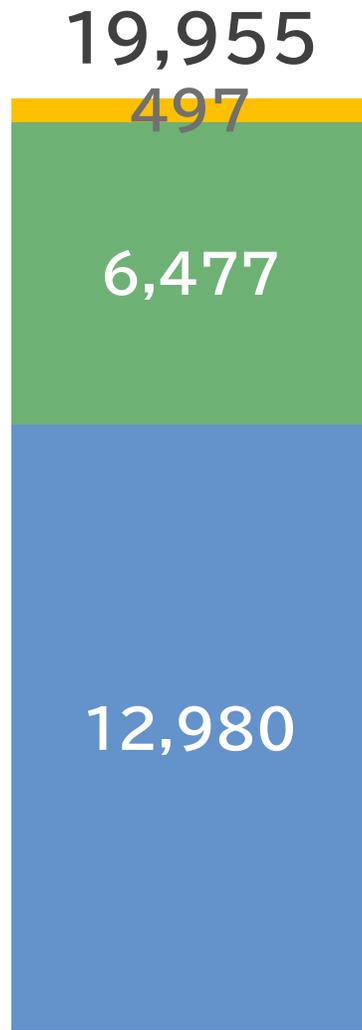
ソリューション事業 +2.4%
既存顧客の追加受注獲得

受注高の概要(前期比較)

(百万円)



2022年度



2023年度

全体前期比 +3.8%
過去最高を更新

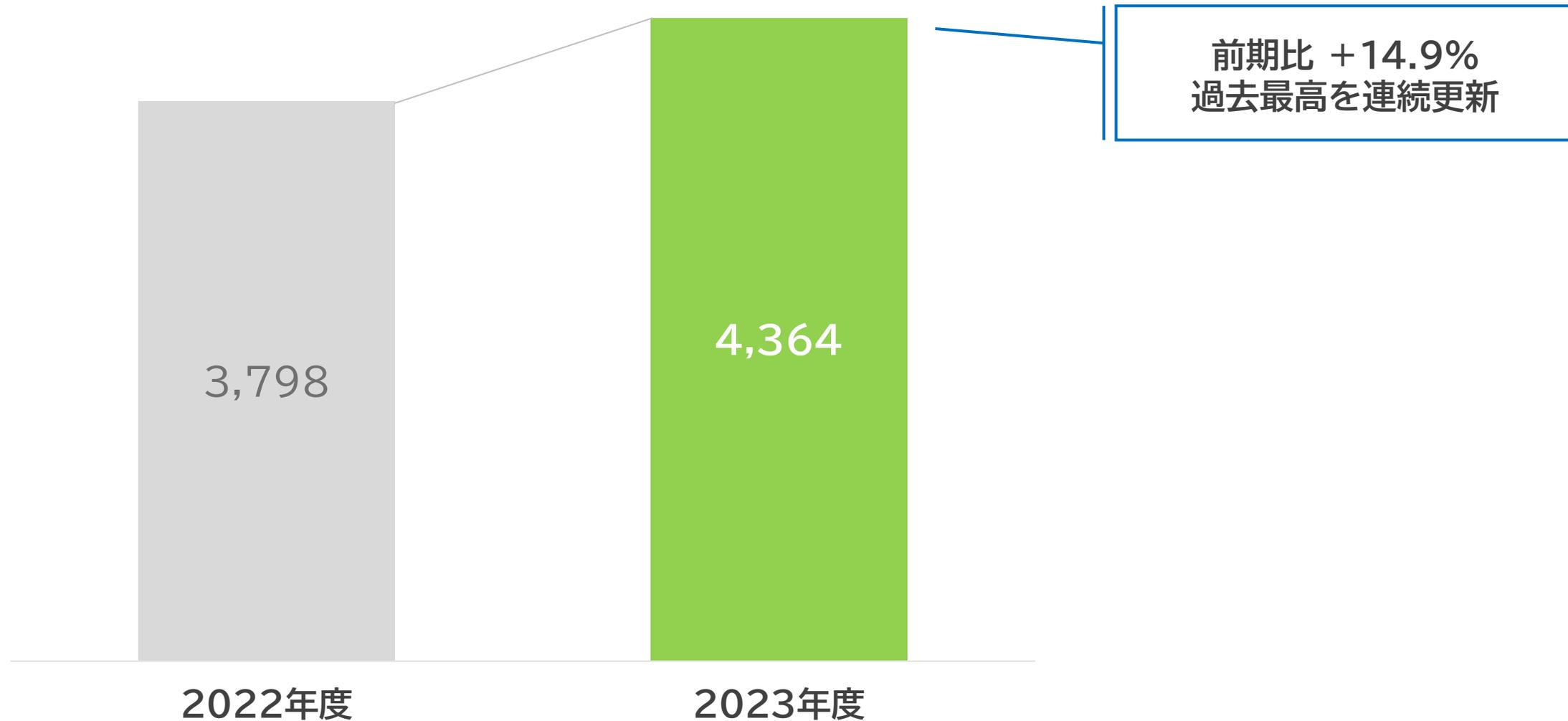
システムサポート事業
+29.3%

プロダクト事業 +8.5%
ライセンス販売が伸長

ソリューション事業 +0.9%
既存顧客の追加受注獲得

ライセンス売上高の概要(前期比較)

(百万円)



貸借対照表の概要(前期比較) | 資産の部

(百万円)	2023年度末	2022年度末	増減
現金および預金	8,381	6,966	+1,414
受取手形、売掛金および契約資産	3,526	3,261	+265
仕掛品	9	2	+6
その他流動資産	665	591	+74
流動資産計	12,583	10,821	+1,761
(比率)	(80.1%)	(80.7%)	
有形固定資産	169	130	+39
無形固定資産	1,627	1,347	+280
投資その他の資産	1,337	1,108	+228
固定資産計	3,135	2,587	+548
(比率)	(19.9%)	(19.3%)	
資産合計	15,718	13,408	+2,309
(比率)	(100.0%)	(100.0%)	

ソフトウェアの
増加

投資有価証券の
増加

貸借対照表の概要(前期比較) | 負債純資産の部

(百万円)	2023年度末	2022年度末	増減
未払勘定	1,229	1,189	+39
短期借入金	100	100	-
その他流動負債	3,423	2,831	+591
流動負債計	4,752	4,121	+631
固定負債計	15	-	+15
負債合計 (比率)	4,767 (30.3%)	4,121 (30.7%)	+646
資本金	697	697	-
資本剰余金	565	565	-
利益剰余金	9,759	8,033	+1,725
自己株式	△81	0	△80
その他の包括利益累計額	9	△9	+18
純資産合計 (比率)	10,950 (69.7%)	9,287 (69.3%)	+1,663
負債純資産合計 (比率)	15,718 (100.0%)	13,408 (100.0%)	+2,309

キャッシュフローの概要(前期比較)

(百万円)	2023年度	2022年度	増減
営業活動によるキャッシュフロー	3,553	3,278	+274
投資活動によるキャッシュフロー	△1,127	△696	△431
財務活動によるキャッシュフロー	△1,003	△549	△454
現金および現金同等物に係る換算差額	△7	△11	+4
現金および現金同等物の増減額	1,414	2,021	△606
現金および現金同等物の期首残高	6,966	4,945	+2,021
現金および現金同等物の期末残高	8,381	6,966	+1,414

ソフトウェア・
投資有価証券取得に
よる支出増

3. 2025年3月期 通期業績予想について

2025年3月期 業績予想のポイント／配当予想

事業環境

DXニーズは底堅く、製造業の情報化投資は、引き続き堅調に推移する見込み。

業績予想 の概要

業績予想は通期・上期ともに増収増益見込み。

通期売上高は5.2%増、営業利益は8.1%増を見込む。

2026年度中期目標(売上高220億円、営業利益48億円)に向け、着実に進捗の予定。

配当予想

2025年3月期の配当予想は1株84円(前期より6円増配)。

損益の予想(前期比較)

(百万円)	2024年度 予想	2023年度 実績	差異 (増減率)
売上高	20,500	19,493	+1,006 (+5.2%)
売上総利益	8,400	7,852	+547
売上総利益率	(41.0%)	(40.3%)	(+7.0%)
営業利益	4,200	3,885	+314
営業利益率	(20.5%)	(19.9%)	(+8.1%)
経常利益	4,200	3,877	+322
経常利益率	(20.5%)	(19.9%)	(+8.3%)
当期純利益	2,850	2,625	+224
当期純利益率	(13.9%)	(13.5%)	(+8.5%)
受注高	21,000	19,955	+1,044 (+5.2%)
配当(単体)	84.0円	78.0円	+6.0円
ROE	24.0%	25.9%	(Δ1.9%)

増収増益の見込み。
売上高・受注高は初の200億円
越え。
2026年度目標※に向け、着実に
進捗の予定。

※「経営Vision 2026改訂版」(2023.11.12発表)で設定した
目標値。売上高220億円、営業利益48億円。

営業利益は、2023年度より
開始した成長投資を拡大しつつも、
一定の増益を確保する。

経営資源の配分(2024年度)

経営数値目標及び中長期的な資本効率の目標を達成するために、
経営資源を下記に配分する。

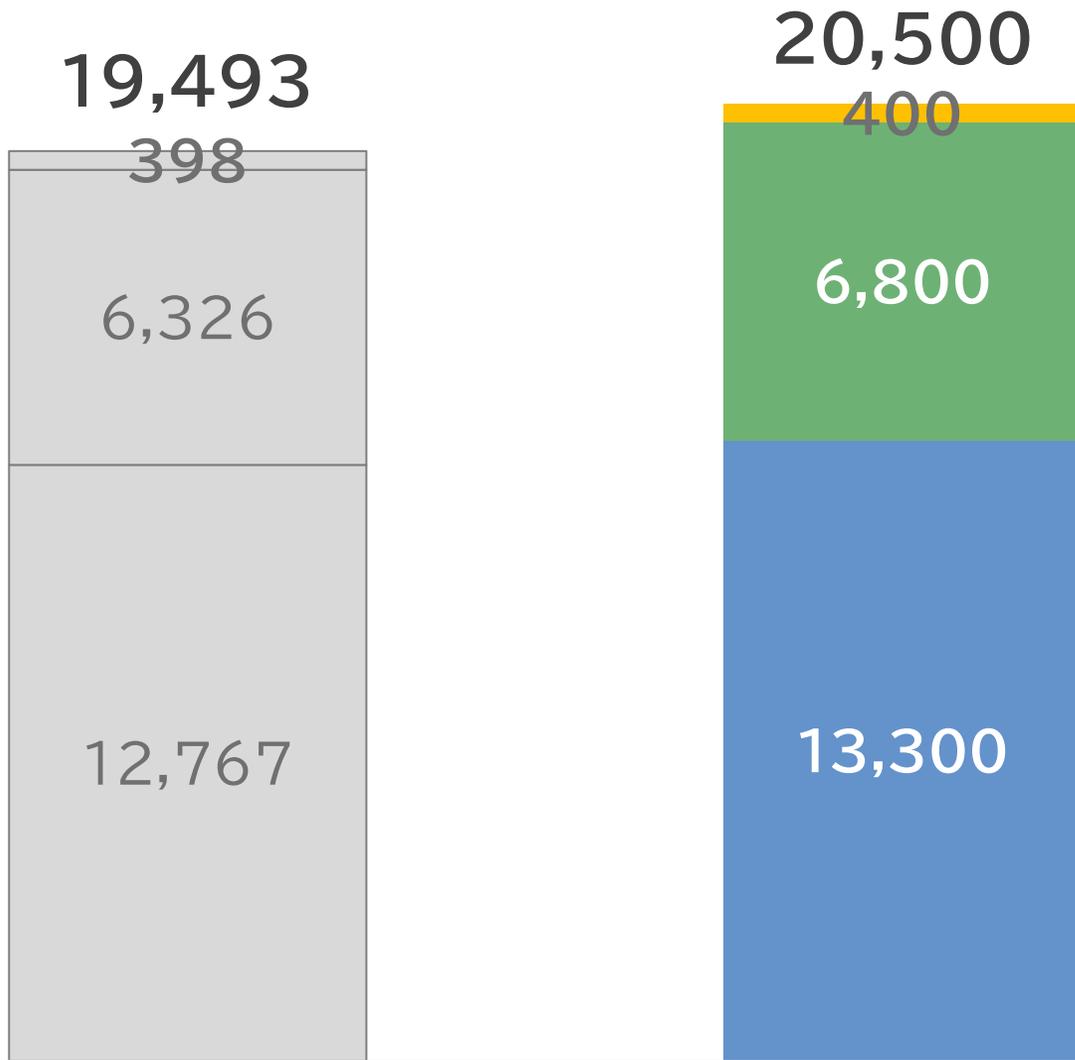
<2024-26年度投資予定額>

<p>ソフトウェア・ 研究開発投資 事業開発投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 既存製品のSaaS化対応 変革のためのDXに向けた新製品・新サービスの構築 (データセントリック型ビジネスなど) 次世代技術の調査 <p>mcframe Xへの投資加速</p>	<p>35~45億円</p> <p>うち 2024年度 13億円</p>
<p>人財投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 教育制度・人財強化を目的とする制度の整備 社員エンゲージメントの向上や多様な働き方に向けた制度の拡充 給与水準の改定 採用戦略の強化 <p>採用人数増 従業員教育の拡充</p> <p>給与水準の改定・物価上昇分の補填</p>	<p>20~25億円※</p> <p>うち 2024年度 6億円</p>
<p>ビジネス基盤投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> SaaSビジネス推進のための基盤の整備 新たなビジネスを支える社内のデジタル化 サステナビリティの推進に向けた投資 労働環境の改善 <p>働く環境の改善(オフィス増床・リニューアル)</p>	<p>6~10億円</p> <p>うち 2024年度 3億円</p>
<p>M&A投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大、協業のためのM&A投資 新規事業創出のためのM&A投資 	

※人財投資=人件費増額分(2023年度を上回る人件費)+教育費総額 で算出している。

売上高の予想(前期比較)

(百万円)



2023年度

2024年度予想

全体前期比 +5.2%

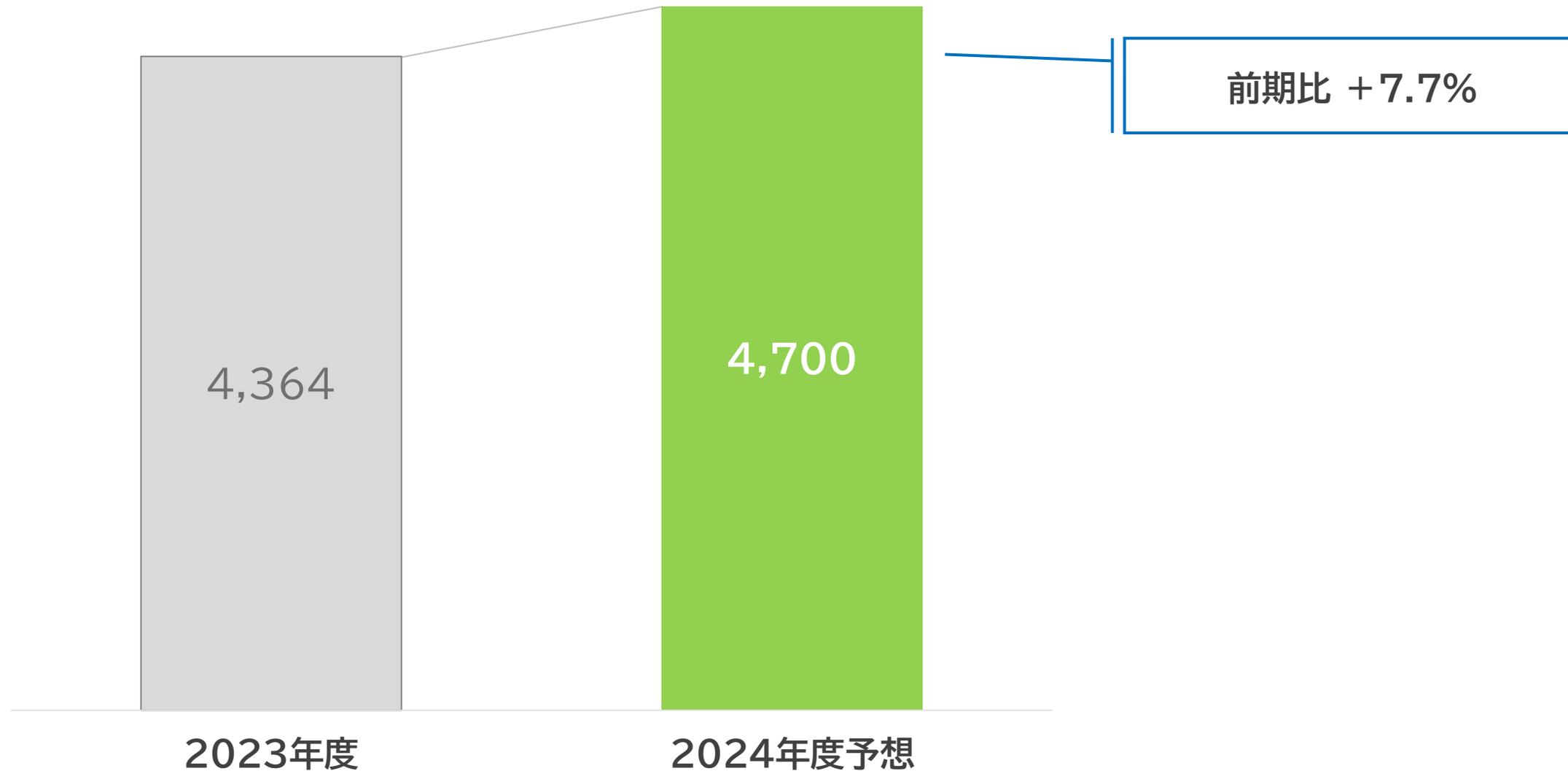
システムサポート事業
+0.4%

プロダクト事業 +7.5%
ライセンス販売の伸長

ソリューション事業 +4.2%
新規受注の獲得

mcframeライセンス売上高の予想(前期比較)

(百万円)



4. 2025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)

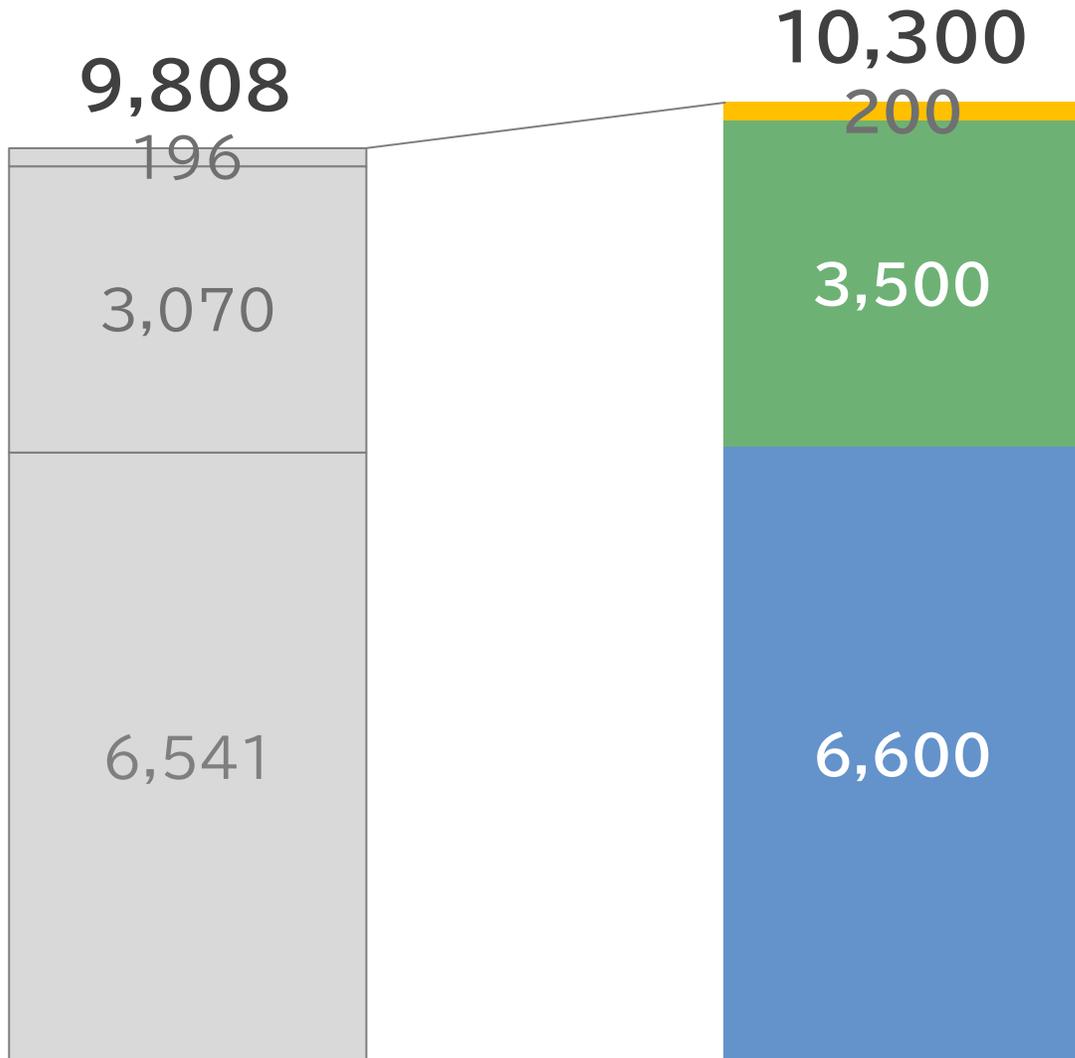
(百万円)	2024年度上期 予想	2023年度上期 実績	差異 (増減率)
売上高	10,300	9,808	+491 (+5.0%)
売上総利益	4,250	4,060	+189
売上総利益率	(41.3%)	(41.4%)	(+4.7%)
営業利益	2,150	2,114	+35
営業利益率	(20.9%)	(21.6%)	(+1.7%)
経常利益	2,150	2,126	+23
経常利益率	(20.9%)	(21.7%)	(+1.1%)
四半期純利益	1,470	1,443	+26
当期純利益率	(14.3%)	(14.7%)	(+1.8%)
受注高	10,500	9,820	+679 (+6.9%)

ライセンス販売の増加等により増収の見込み。

営業利益は通常進捗であるが、前年度上期が高水準であった影響により微増の見込み。

上期 売上高の予想(前期比較)

(百万円)



全体前期比 +5.0%

システムサポート事業
+1.6%

プロダクト事業 +14.0%
ライセンス販売の伸長

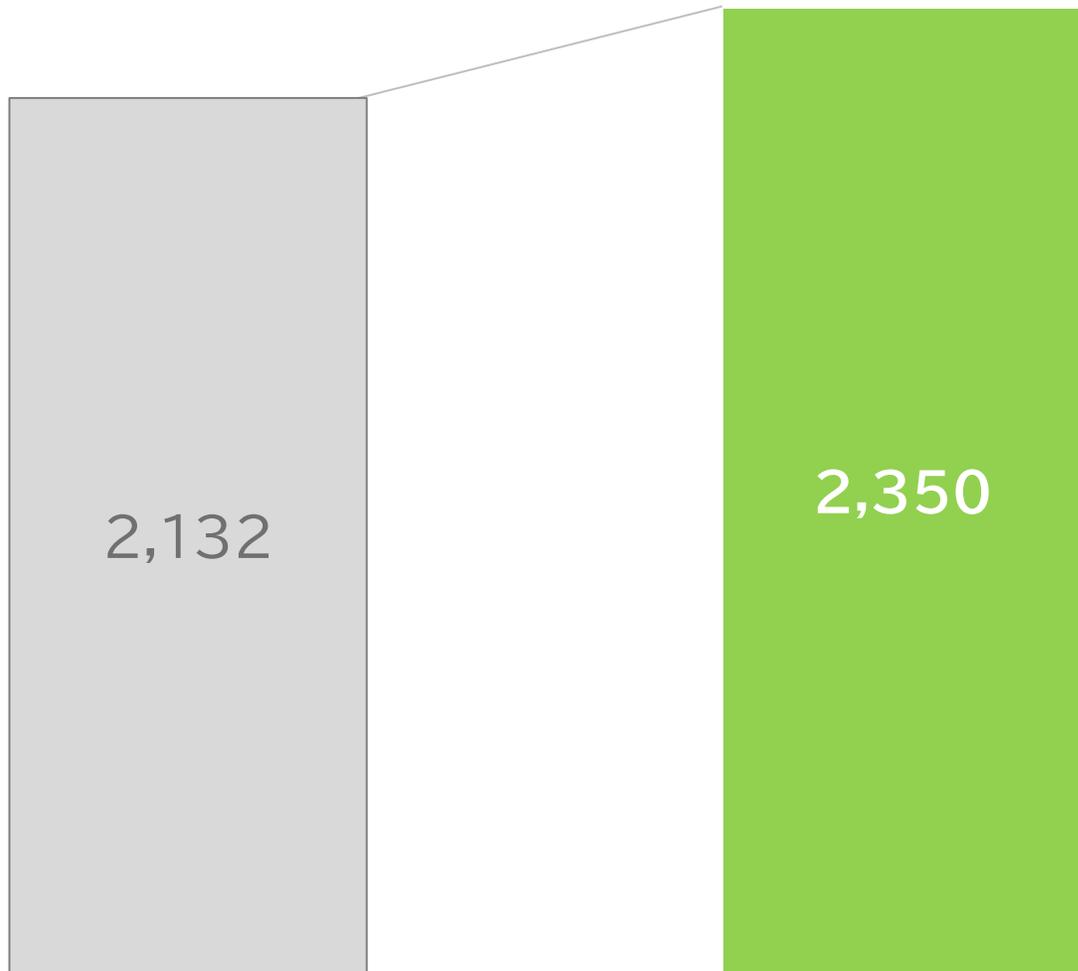
ソリューション事業 +0.9%
通常進捗だが、前年度上期が
高水準だった影響で微増

2023年度上期

2024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)



前期比 +10.2%

2023年度上期

2024年度上期予想

5. 経営Vision 2026の戦略

環境の変化 × 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。

環境の変化

デジタル・ トランスフォーメーション	製造業の ビジネスモデル変革	グローバル化	持続可能な社会の実現 (サステナビリティ)
-----------------------	-------------------	--------	--------------------------



B-EN-Gの強み

製造業のIT支援の実績	自社プロダクトの 製品企画・開発力	顧客との信頼関係	グローバル展開の実績
-------------	----------------------	----------	------------



①
「ものづくりデジタル化*」
の拡大



ものづくりデジタル化*による
業務効率化のためのDXを推進し、
製品・サービスの最適な提供を図る。

②
「変革のためのDX**」の推進



お客様のビジネスモデル変革を支援する
と共に、あたらしい形のビジネスを創出し
自社のビジネス変革を図る。

③
グローバル支援の強化



日系製造業のグローバル展開を継続的に
強化し、ビジネスの拡大を図る。

④
サステナビリティへの貢献



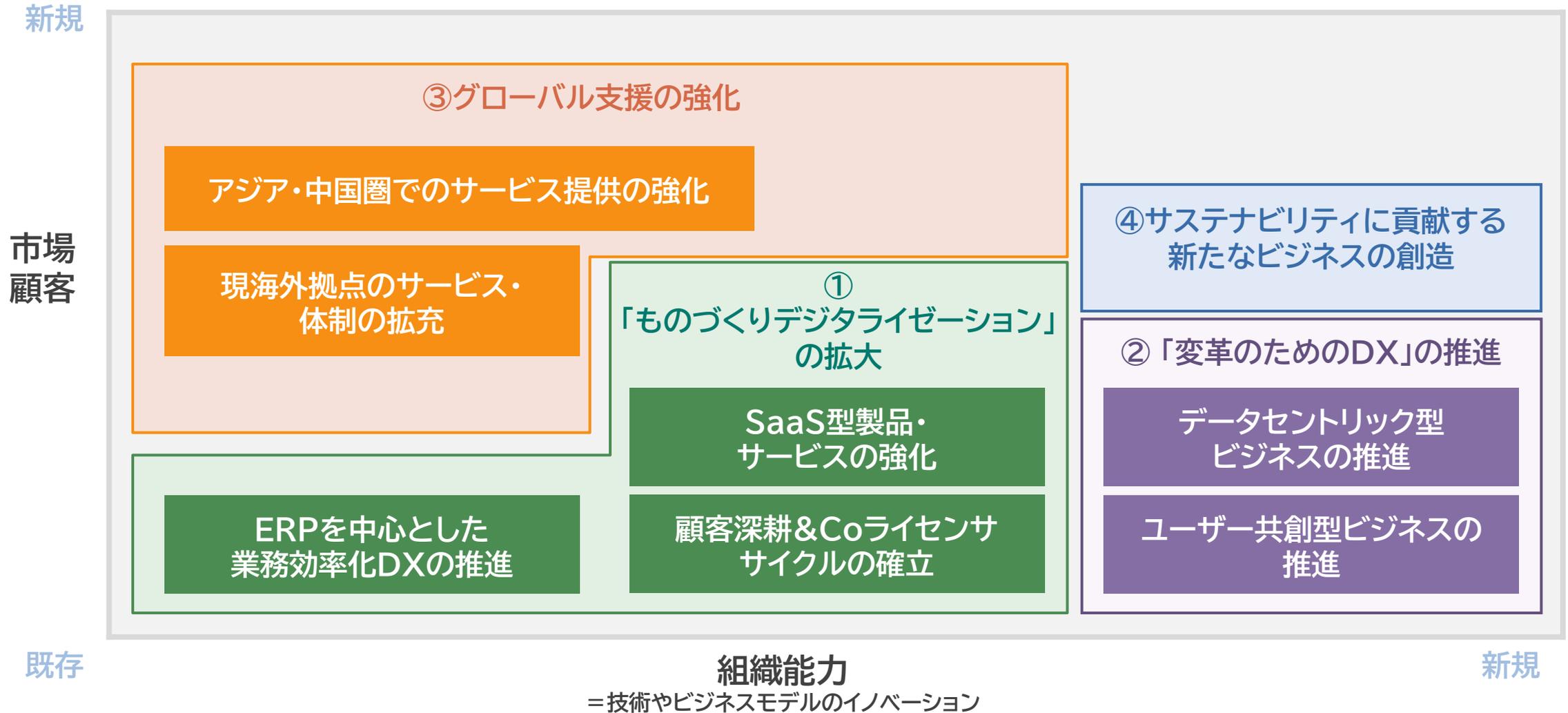
当社の強みを活かした社会課題解決への
取り組みを通じて、持続可能な社会の
実現に貢献する。

* 「ものづくりデジタル化」：「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。



4つの柱 | ①「ものづくりデジタルイゼーション」の拡大

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基盤づくりを支援する。

mcframeライセンス売上高：前年比14.9%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・サービスを提供する。

mcframe X：機能の大幅な拡充
GLASIAOUS Copilot(AIによるサポート機能)のリリース

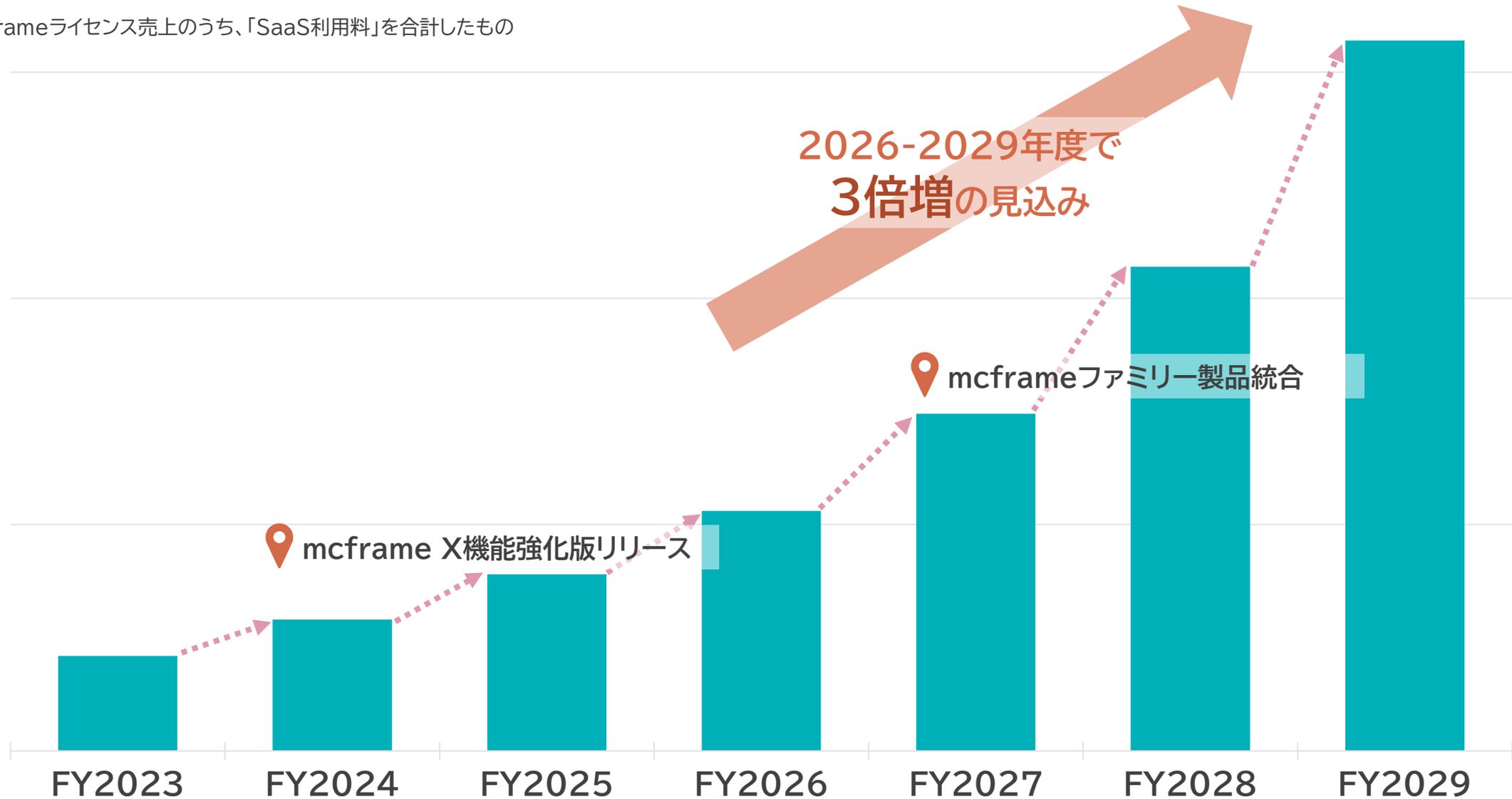
顧客深耕&Coライセンス サイクルの確立

お客様や、商材を提供するライセンサとの継続的な関係から、次のビジネスへとつなげるサイクルを確立する。

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の推進
ライセンサとのパートナーシップによるビジネスの推進

SaaSビジネスの売上計画

※mcframeライセンス売上のうち、「SaaS利用料」を合計したもの



4つの柱 | ②「変革のためのDX」の推進

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を推進する。

データ活用ビジネス：ビジネス化を着実に推進

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を推進する。

新しい医療技術、医薬品製造プロセスへの取り組み

4つの柱 | ③ グローバル支援の強化

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により、
お客様の海外展開に対する支援を強化する。

フィリピンパートナー企業(N-PAX)への追加出資
ベトナムパートナー企業(AIT)への出資

中国・アジア圏での
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
強化する。

海外導入累計社数の順調な増加

mcframeライセンス販売累計実績 (mcframe GA/GLASIAOUS含む)



4つの柱 | ④ サステナビリティへの貢献

当社の強みを活かした社会課題解決への取り組みを通じて、
持続可能な社会の実現に貢献する。

事業を通じた社会課題解決

社会に対してプラスの影響を及ぼす当社の事業活動を通じて、持続的な社会の実現に貢献する。

mcframe CFP：導入事例を公開

非収益型の活動による 社会課題解決

収益への直結如何にかかわらず、社会的な意義の高い活動による社会課題解決を推進する。

インドネシア職業高校への会計講師派遣、能登半島被災地支援活動

企業基盤づくりを通じた 社会課題解決

社会的な企業としての基盤づくりを通じて、社会のサステナビリティに貢献する。

「サステナビリティ推進室」の新設、マテリアリティの開示、温室効果ガス削減目標の設定、国連グローバル・コンパクト加盟

資本政策の基本方針

ROE

10%以上

資本コストを踏まえて中長期的に10%を上回るROEを達成することが目標。

株主還元

累進配当および配当性向35%以上

累進配当*および連結配当性向が中長期的に35%を上回るよう努めることを基本方針とする。

*累進配当:長期的に減配せず増配か配当維持をすること

資本政策の 基本方針

当社は、中長期的な株主価値の向上の為に、持続的な成長が必要と考えております。成長に向けた投資とリスクの許容を可能とする健全な財務基盤を備える為に、株主資本の適切な水準を維持することを基本的な方針としております。

自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標と捉え、この目標値を公表し、株主資本の有効活用を目指すと共に、財務の健全性等を総合的に勘案しながら、株主への利益還元を努めてまいります。

株主還元は、当社を取り巻く事業環境の見通し、業績見込み、当社の財務体質等を総合的に勘案した、配当金の支払いにより行う方針です。また、累進配当および連結配当性向が中長期的に35%を上回るよう努めることを基本方針としております。

また、配当の回数は、中間配当と期末配当の年2回行うことを基本方針としております。

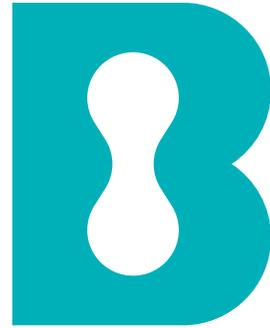
経営Vision 2026 達成目標

(連結)	2020年度実績
売上高	177 億円
営業利益	19.0 億円
当期純利益	12.8 億円



2026年度目標	
改訂前	改訂後
220 億円	220 億円
32.0 億円	48.0 億円
21.1 億円	32.0 億円

*2020年度は収益認識基準遡及適用後の数値



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。